



2024年度決算実績並びに 2025年度見通し

2025年4月28日
日鉄ソリューションズ株式会社
代表取締役社長 玉置 和彦

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

皆さんこんにちは。社長の玉置です。

本日はお忙しい中、当社決算説明会にご出席いただき、
誠にありがとうございます。

本日15時30分 に発表いたしました2024年度の決算と、
今年度の見通しについてご説明いたします。

目次

I . 2024年度実績

II . 2025年度見通し

III . 2025-2027 中期経営計画の進捗

IV . Topics

V . 参考資料



最初に、前期の実績からご説明いたします。

I -1. 2024年度実績

売上収益、売上総利益、営業利益、当期利益ともに過去最高益を更新

単位:億円

	FY2023 実績	FY2024 実績	対前年		前回見通し	
			差異	増減率	通期	差異
売上収益	3,106	3,383	+277	9%	3,330	+53
売上総利益	718	817	+99	14%	815	+2
<売上総利益率>	<23.1%>	<24.2%>	<+1.0%>		<24.5%>	<-0.3%>
販売費及び 一般管理費等	368	432	+64	17%	425	+7
営業利益	350	385	+35	10%	390	-5
<営業利益率>	<11.3%>	<11.4%>	<+0.1%>		<11.7%>	<-0.3%>
税引前利益	354	391	+36	10%	395	-4
親会社の所有者に 帰属する当期利益	242	270	+28	12%	265	+5
ROE	11.0%	10.9%	-0.1%			

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

4

前期の売上収益は、3,383億円と、対前年同期+277億円、+9%の増収となりました。

売上総利益は、817億円で対前年同期+99億円、+14%の増、売上総利益率は24.2%と対前年同期+1.0ポイントの改善となりました。

販管費等につきましては、後ほどご説明する一過性の費用合計30億円の計上を含め、対前年同期+64億円増の432億円となりました。

営業利益は対前年同期+35億円、+10%増の385億円となりました。

また、親会社の所有者に帰属する当期利益は、対前年同期+28億円、+12%増の270億円となりました。

ROEは、10.9%と対前年同期 ほぼ横ばいとなりました。

I -2.サービス・顧客業種別売上収益

- 産業、金融はOracle関連が好調、グループ事業は新規連結効果も含め大幅増収

	A	B-A	B	C	C-B	単位:億円
	FY2023 実績	組換え 影響*	FY2023 実績 (組換え後)	FY2024 実績	対前年 差異	
ビジネスソリューション	1,926	-34	1,892	2,027	+7% +134	
産業・鉄鋼	926	-34	892	954	+62	
流通・プラットフォーム	605		605	615	+10	
金融	395		395	457	+62	
コンサルティング&デジタルサービス	748	+34	782	835	+7% +53	
官公庁・教育機関向け	270		270	261	-9	
ITインフラ・ソリューション等	478	+34	512	574	+62	
グループ事業	432		432	521	+21% +89	
合計	3,106		3,106	3,383	+9% +277	
(参考) 日本製鉄向け	625		625	653	+28	

*2024年4月より一部の分野につき、産業・鉄鋼からコンサルティング&デジタルサービスへの組換えを実施しており、前期比較につきましては組換え後の数値との比較を掲載しております。

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

5

サービス・顧客業種別売上収益の状況であります。

単体の
ビジネスソリューション、コンサルティング&デジタルサービス
がともに、+7%増と順調であった事に加え、

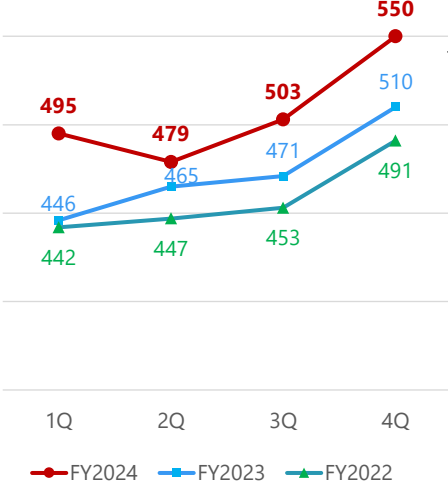
グループ事業が新規連結効果+52億円も含め、
+21%、+89億円と大きく増加いたしました。

詳細は次のスライド以降でご説明します。

I -3. サービス・顧客業種別売上収益 **ビジネスソリューション**

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2023 実績 (組換え後)	FY2024 実績	対前年 差異
ビジネスソリューション	1,892	2,027	7% +134
産業・鉄鋼	892	954	+62
流通・プラットフォーム	605	615	+10
金融	395	457	+62

金融、産業・鉄鋼分野が好調

- ・日本製鉄向けは新電磁等の新設備対応やDX施策等で高位安定
- ・産業分野は各領域ともData活用やレガシー刷新等のニーズが好調
- ・流通・プラットフォーム向けは前年比ほぼ横ばい
- ・金融分野は保守を含むプロダクト販売を主体に増加

ビジネスソリューションズ部門の状況です。

売上収益は対前年同期比 + 134億円、 + 7%の増加となりました。

日本製鉄向けは新設備立上げに向けた対応やDX施策等で高位安定の状況です。

産業分野では、いずれの領域でも、Data活用やレガシー刷新などのニーズが旺盛でした。
流通・プラットフォーム向けはほぼ横ばい。

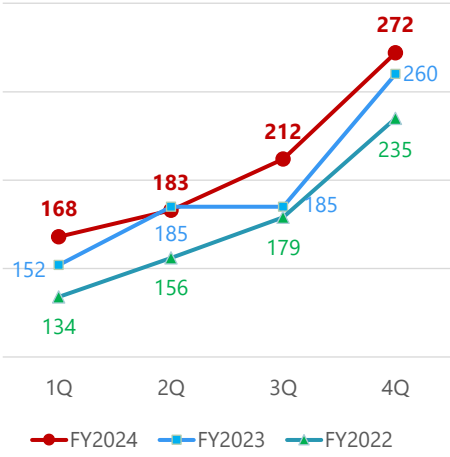
金融分野はプロダクト販売を含め、全般的に好調に推移しました。

尚、四半期別の「売上」「営業利益」「受注」の中の大型案件の影響等は、参考資料にまとめておりますので、ご参照ください。

I -4. サービス・顧客業種別売上収益 コンサルティング&デジタルサービス

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2023 実績 (組換え後)	FY2024 実績	対前年 差異
コンサルティング&デジタルサービス	782	835	7% +53
官公庁・教育機関向け	270	261	-9
ITインフラ・ソリューション等	512	574	+62

ITインフラ (absonne等) や
Oracle等プロダクト販売が増加

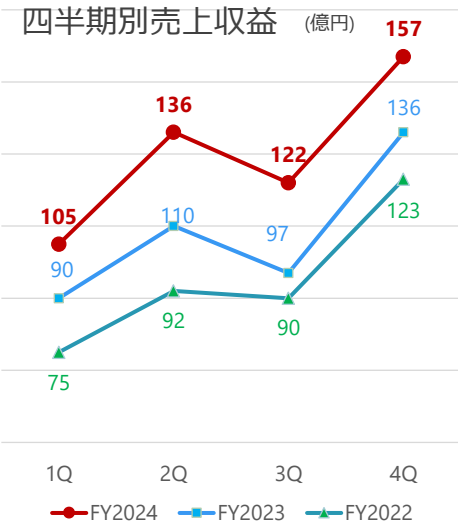
- ・ 官公庁向けは前年大型案件の反動減
- ・ ITインフラ系の前年比主な増減 (億円)
 - ・ クラウドソリューション (+18)
 - ・ プロダクト販売 (+15)
 - ・ セキュリティ (+10)
 - ・ Communication Platform (+10)
 - ・ Digital Workplace Solution (-8)→前年同期案件の反動減

コンサルティング&デジタルサービス部門の売上収益も
対前年同期比+53億円、+7%の増となる835億円と
順調であります。

ITインフラ系では、クラウドソリューション分野や
Oracleをはじめとするプロダクト販売が増加しております。

I -5. サービス・顧客業種別売上収益 グループ事業

単位：億円



	FY2023 実績	FY2024 実績	対前年 差異
グループ事業	432	521	21% +89

新規連結効果に加え、グループ各社も全般的に好調

- (億円)
- ・ 新規連結効果（*日鉄ソリューションズビズテック, OSPソリューションズ） +52
 - ・ 国内子会社（北海道、東日本、中部、関西、九州） +15
 - ・ 海外子会社（中国、タイ、シンガポール、インドネシア、米国、英国） +11
 - ・ JV（日鉄日立システムソリューションズ、エヌシーアイ総合システム） +11

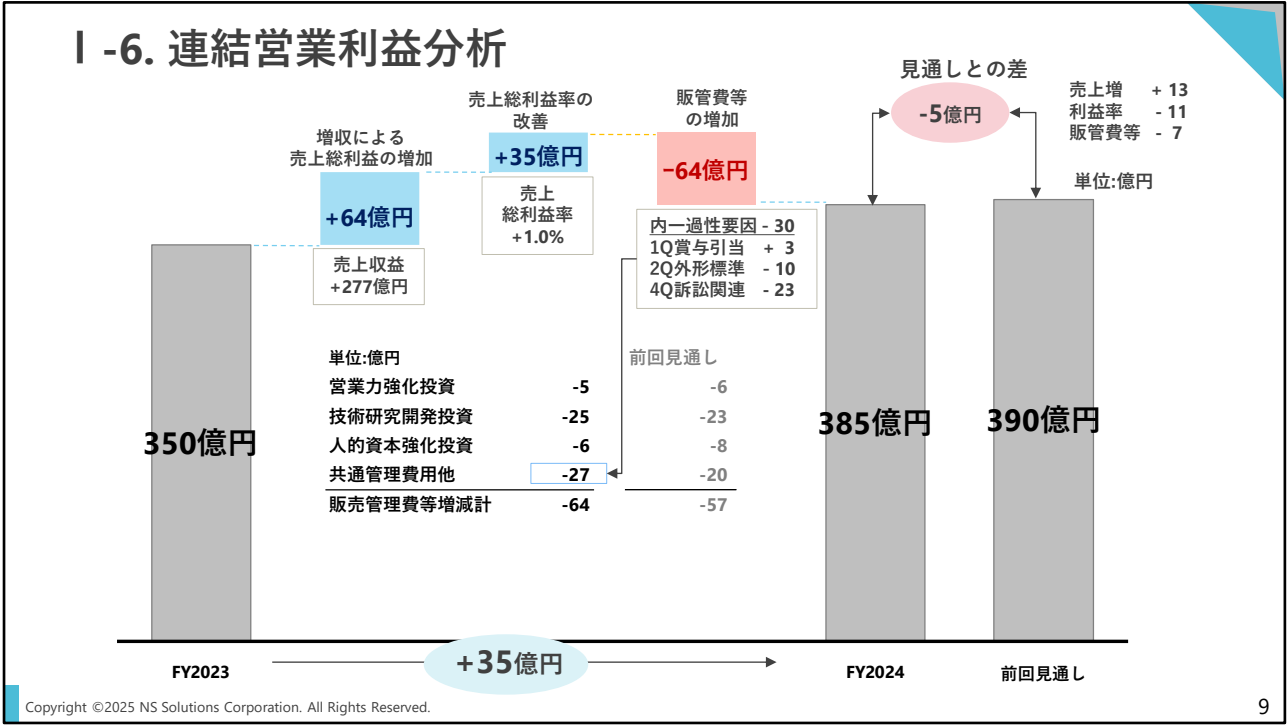
*2025年4月1日付けで日鉄ソリューションズ東日本と統合

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

8

グループ事業の売上収益ですが、こちらは新規連結効果+52億円もあり、対前年同期比+89億円、+21%の増となる521億円と大幅増になっております。

分野別で見ても、国内子会社、海外子会社、JV、と何れも増収を達成しております。



営業利益の対前年同期分析であります。

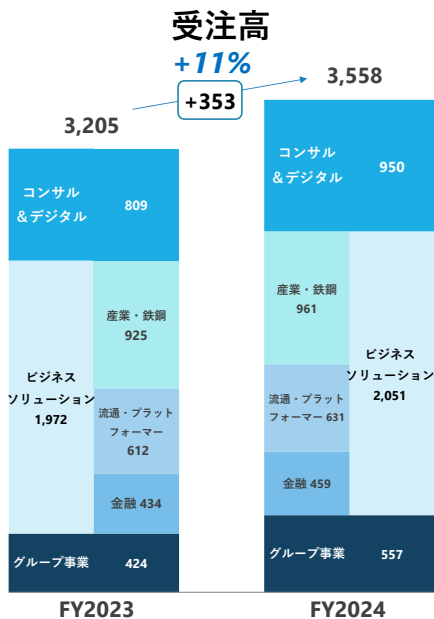
営業利益は、前年同期350億円から+35億円増益の385億円となりました。

- 売上総利益は、
- ・ 増収による効果で+64億円、
 - ・ 売上総利益率の改善効果で+35億円、
- 合わせて+99億円の増加となりました。

一方、販管費等は、+64億円と増加しておりますが、この中には、上期に実行した政策保有株式の売却に係る外形標準課税や、4Qに計上した訴訟関連費用等の一過性の費用増加が、合計で+30億円ほど含まれております。

I -7. FY2024 受注高

単位：億円



コンサルティング&デジタルサービス

前年同期比 +141億円

- ・好調な事業環境に加え、日本製鉄向けプロダクト案件やデジタル序向け案件等を主体に増加

ビジネスソリューション

前年同期比 +80億円

- ・産業・鉄鋼 +35億円
鉄鋼主体の増加、産業は前年3QのOracle大型案件の反動で横ばい
- ・流通・プラットフォーム +20億円
テレコムを旅行分野・小売り分野等の流通分野でカバーし増加
- ・金融 +25億円
メガバンク向けOracle案件等を主体に増加

グループ事業

前年同期比 +133億円

- ・日鉄ソリューションズビズテック新規連結効果 +62億円
(期首残取込+11含む)
- ・国内子会社、海外子会社、JVの受注も好調

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

10

次は2024年度の受注高の状況です。

全社合計の受注高につきましては、
対前年同期比+353億円、+11%の増と大幅な増加となりました。

一昨年の200億円を超える官公庁向け大型案件のような
特殊要因はありません。

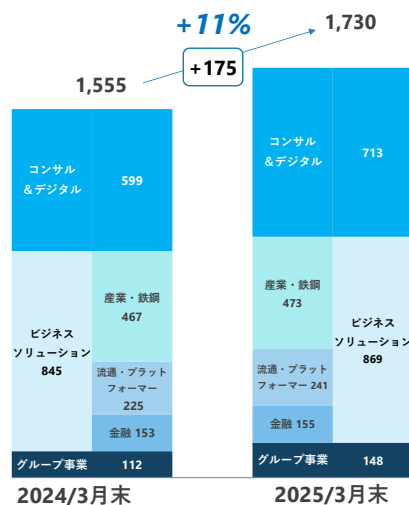
各事業分野とも総じて受注増となっておりますので、
営業活動の成果として、好調な需要環境を上手く
受注増に結び付けることが出来たのではないかと
評価しております。

尚、グループ事業につきましては、
先ほど売上収益のところでも申し上げた新規連結子会社の影響が
+62億円ほど含まれております。

I -8. FY2024 期末受注残高

単位：億円

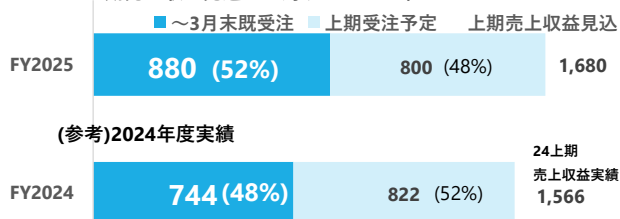
期末受注残高



3月末受注残内訳（単位：億円）



2025上期売上収益見込みに対するカバー率



Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

11

次は3月末の受注残高の状況です。

受注残高は、対前年同期比+175億円、+11%の増加となっております。

右側の横棒グラフは、この3月末受注残高を売上時期で分解し、前年と対比したものであります。

上のグラフでお示ししている通り、3月末受注残1,730億円のうち、880億円が、当上期に売り上がる予定のものであります。

下のグラフでは、この880億円という受注残高が当上期の売上収益見込みである1,680億円に占める割合、いわゆるカバー率が52%であるということを示しております。

昨年実績が48%ですので、受注残もまずまずの状況かと考えております。

今後も更に受注の積み上げを図り、計画を上回って達成できるように努めてまいります。



次に当期の業績見通しをご説明します。

II-1. 経営環境及びサービス・顧客業種別市場認識

経営環境	国内IT投資の基調は引き続き堅調 海外の政治経済情勢(中国や欧州の経済減速、関税・為替動向など)を起因とするリスクの高まり	
サービス・顧客業種別市場認識	産業・鉄鋼	● 製造業を取り巻く環境は不透明感が増すものの、レガシー脱却、サプライチェーン強化、設計製造プロセス改善、データドリブン経営などへのIT投資が引き続き旺盛。 ● 鉄鋼需要は世界的に厳しい状況にあり、輸入材によるマージン低下と国内需要の低迷が続く予想。IT投資はより高い効果を短工期で効率的に遂行することが求められる。
	流通・プラットフォーム	● 大手ネットサービス企業は、事業成長から収益性向上に向けた事業再編を継続。 ● インバウンド需要の急拡大に伴い、旅行分野の引き合いが活況。大手顧客は基幹システム刷新の需要が旺盛。小売業もさらなるEC化が進展。
	金融	● 金利上昇などの環境変化に伴い、金融業界の構造改革とDX化が進展。 ● 大手行の収益の海外依存度が高まる中、IT投資も国内から海外へシフトが加速。
	コンサル&デジタルサービス	● レガシーシステムの刷新やクラウドリフトへのニーズの高まりと、それらへの先端技術適用の加速。 ● 顧客企業側で業務部門とIT部門の連携によるIT戦力強化ニーズが高まる一方で、IT人材の量・スキル不足が課題。

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

13

当期の経営環境とマーケットの認識です。

国内IT需要の基調は引き続き堅調と考えておりますが、
内外景気全般の不透明感、米国関税政策の動向も含め、
この数年で一番高いと感じており、
これは皆様のご認識と同じところかと考えます。

今後の景気やIT投資動向等には、
例年以上に留意しつつ、お客様の高いご要望に
お応えしてまいりたいと存じます。

II -2. 2025年度業績見通し

単位:億円

	A		B		C=A-B		D			D-A		D-B	
	FY2024		FY2024		FY2024		FY2025			対前年		対前年一過性除き	
	実績		一過性		一過性除き		見通し			差異	増減率	差異	増減率
売上収益	3,383				3,383		3,570			+187	6%	+187	6%
売上総利益	817		7		810		910			+93	11%	+100	12%
<売上総利益率>	<24.2%>				<23.9%>		<25.5%>			<+1.3%>		<+1.5%>	
販売費及び一般管理費等	432		30		402		480			+48	11%	+78	19%
営業利益	385		-23		408		430			+45	12%	+22	5%
<営業利益率>	<11.4%>				<12.0%>		<12.0%>			<+0.7%>		<+0.0%>	
税引前利益	391		売上総利益(賞与引当)			+7	437			+46	12%		
親会社の所有者に 帰属する当期利益	270		販管費			-30							
			訴訟関連			-23							
			外形標準課税			-10							
			賞与引当差			+3							
			FY2024一過性計			-23	292			+22	8%		

*Infocom子会社化(2Q～) 影響は未織込み (クロージング後の2025/2Q決算時に織込み予定)

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

14

当期の業績見通しであります。

売上収益につきましては、+6%成長となる+187億円増の3,570億円、
売上総利益につきましては、増収効果に加えて、
利益率の改善等により、+11%成長となる+93億円増の910億円を
見込んでおります。

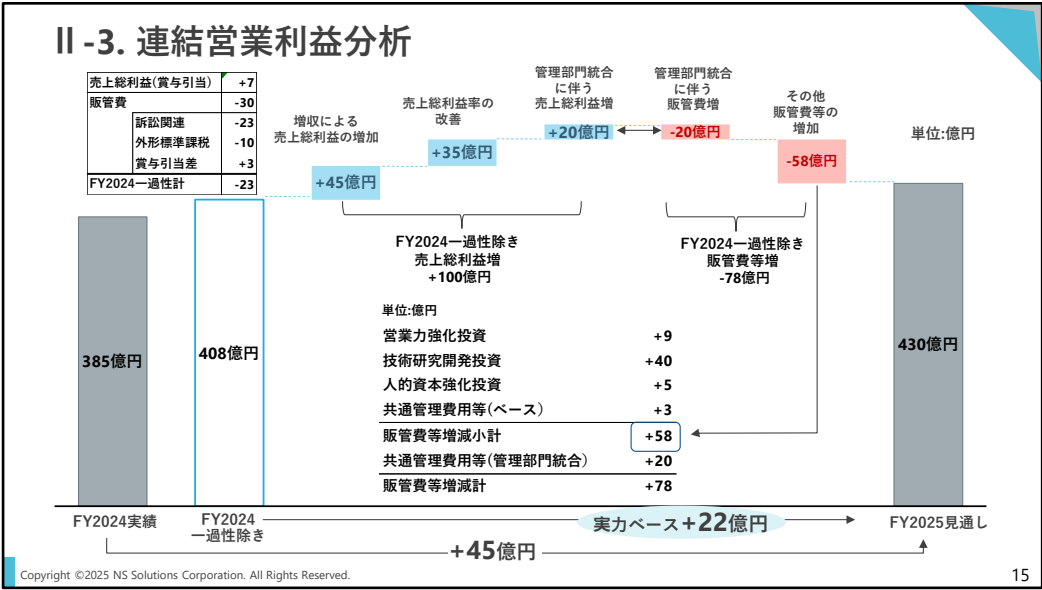
一方、販管費等につきましては、2月に公表いたしました、
2025-2027中期経営計画に基づくビジネスモデル変革に向けた
技術・研究開発投資の強化等を主体に
+48億円の増加を計画しています。

結果、営業利益につきましては、+12%、+45億円増の430億円、
当期純利益につきましては、+8%、+22億円増の292億円の
見通しであります。

尚、今回の見通しには4月23日に公表いたしました、
インフォコム株式会社の子会社化の影響は織り込んでおりません。

また、前期は、営業利益に影響する一過性の要因が、
販管費等で-30億円、売上総利益で+7億円、
合わせて-23億円ほどございましたので、
これを控除した実力ベースの比較を参考までに記載しております。

尚、営業利益影響はニュートラルですが、
4月1日に実施した管理部門統合の影響で、
売上総利益が+20億円、販管費等が+20億円それぞれ増加しております。



営業利益増減の分析であります。

前のスライドにありました通り、前期の一過性要因-23億円を控除した、実力ベースの損益比較を記載しております。

営業利益は、実力ベースでは+22億円増益の430億円と見込んでおります。

売上総利益は、

- ・ 増収による効果で+45億円、
- ・ 売上総利益率の改善効果で+35億円、
- ・ 更に、先ほどご説明した各事業部の管理部門のコーポレート部門への統合影響を、20億円ほど見込んでおり、合わせて+100億円ほどの増加となります。

一方、販管費等は、管理部門統合の売上総利益増分と差繰りとなる

+20億円に加えて、ビジネスモデル変革に向けた技術研究開発投資を主体として、+58億円の増を見込んでいることから、合計で+78億円の増額を計画しております。

2027年度営業利益目標600億円の達成に向けて、

まずは初年度である当期については、変革に向けた取組みを前倒しで実行しながら、今後の景気変動影響も含め、営業利益400億円水準の実力を確実に固めてまいります。

II -4.サービス・顧客業種別売上収益見通し

単位：億円

	A FY2024 実績	B-A 組換え 影響*	B FY2024 実績 (組換え後)	C FY2025 見通し	C-B 対前年 差異
ビジネスソリューション	2,027	-72	1,955	1,980	+25
産業・鉄鋼	954		954	965	+11
流通・プラットフォーム	615	-72	543	570	+27
金融	457		457	445	-12
コンサルティング& デジタルサービス	835	+72	907	1,035	+128
官公庁・教育機関向け	261		261	290	+29
ITインフラ・ソリューション等	574	+72	646	745	+99
グループ事業	521		521	555	+34
合計	3,383		3,383	3,570	+187
(参考) 日本製鉄向け	653		653	730	+77

* 2025年4月よりテレコム分野の一部につき、流通・プラットフォームからコンサルティング&デジタルサービスへの組換えを実施しており、前期比較につきましては、組換え後の数値との比較を掲載しております。

分野別の計画であります。

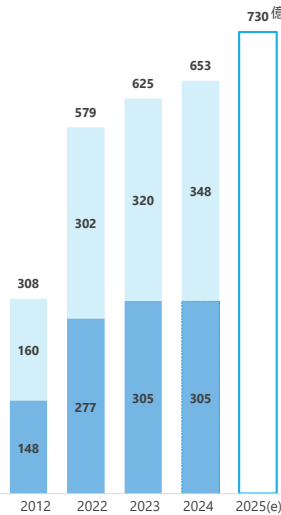
スライド下に記載しております通り、
当期は、新たにテレコムのネットワークソリューション領域を
コンサルティング&デジタルサービスに移管する組換えを
実施した事から、
組換え後のベースでの比較を記載しております。

全社合計で、+187億円の増収を見込んでおりますが、
なかでもITインフラ・ソリューション分野が、
+99億円の増とアセット型のソリューションを中心に
大きく伸ばす計画となっております。

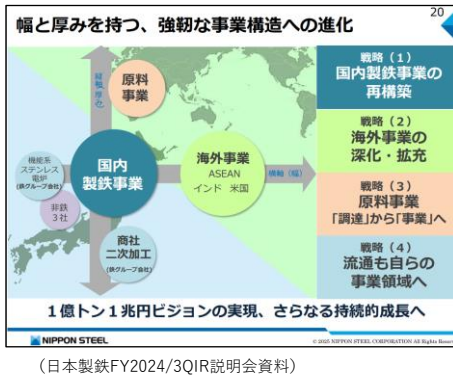
また日本製鉄向けも+77億円と大きく増加する見通しですが、
この増加にはITインフラ・ソリューション分野での増加が
大きく含まれております。

II-5. 日本製鉄向けの状況

1. 日本製鉄向け売上の推移 2. 日本製鉄経営戦略との連動



・日本製鉄の経営戦略



・NSSOLのITサポート

- (1)国内生産拠点強化
- ・生産構造対策対応（新ライン/新品種）
 - ・スタッフ業務生産性向上支援
 - ・Gr再編対応、Gr会社IT統制強化

- (2)海外事業
- ・海外拠点再編対応
 - ・システム刷新、共通システム展開

- (3)原料関係
- ・冷鉄源管理、配船システム高度化

- (4)流通関係
- ・受発注システム改善支援
 - ・物流課題対応
 - ・Gr会社向けITサービス強化

- ・上記IT支援で培った技術・知見を一般顧客へ展開

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

17

日本製鉄向けの状況であります。

左のグラフに記載の通り、日本製鉄向け売上の当期見通しは730億円と生産構造対策やDX施策等に加え、一過性のプロダクト案件もあり、大きく増加する計画です。

日本製鉄は、「幅と厚みを持つ強靱な事業構造への進化」の方針の下で、国内製鉄事業の再編、海外事業の深化・拡充、および原料事業、流通事業の強化を進めておりますが、何れの領域もIT施策のサポートが不可欠なものであります。

当社は、安定的かつ収益性や成長性の高いお客様である、日本製鉄グループの戦略を強力にサポートすると同時に、そのフィールドで実証した最新鋭の知見や技術・アセットを一般のお客様に展開する事で、更なる事業の成長を今後も図ってまいります。

II-6. 当期配当見通し

1. 配当基本方針

当社は将来にわたり競争力を維持強化し、企業価値を高めていくことが重要と考えております。利益配分につきましては、株主の皆様に対する適正かつ安定的な配当、及び事業成長に向けた投資や事業リスクに備えた内部留保を確保することを基本としております。

配当につきましては、連結業績に応じた利益還元を重視し、**連結配当性向50%**を目安としております。

2. 前期配当および当期配当見通し

	FY2024実績	対前回見通し	FY2025見通し	通期増減
親会社の所有者に帰属する 当期利益（億円）	270	+5	292	+22
EPS（円/株）	147.8	+3.0	159.6	+11.8
中間	36.5	-	40.0	+3.5
期末	37.5	+1.0	40.0	+2.5
通期配当（円/株）	74.0	+1.0	80.0	+6.0
配当性向	50.1%		50.1%	

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

次に配当の見通しであります。

当社は前期から、株主様への利益還元を強化する観点から、連結配当性向を従来の30%から、業界トップクラスの水準である50%へと引き上げました。

前期の配当につきましては、見通しより当期利益が上振れて着地いたしましたので、見通し対比+1円の増配となる74円といたします。

また、当期の配当見通しも、前期対比+6円の増配となる80円を見込んでおります。

今後も利益を着実に積み上げ、企業価値成長の成果を株主の皆様適切に還元してまいります。



2025-2027中期経営計画の進捗

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

次に、2月に公表いたしました、2025-2027中期経営計画の
当期における取組についてご説明いたします。

III-1. 2025-2027 中期経営計画の概要

2025-2027年度 中期経営計画は次期中期経営計画における飛躍的な利益成長に向けた基盤造り期間と位置付けて、4項目の抜本的変革に取り組む

- 1事業収益モデルの変革
- 2顧客アプローチの変革
- 3技術獲得・適用プロセスの変革
- 4社内業務/マネジメントの変革

NSSOL2030ビジョンの営業利益1,000億円の早期達成に向けた目標を設定

	FY2024見込み	FY2027計画	NSSOL2030ビジョン
売上収益	3,300億円	4,500億円	5,000億円
営業利益 (営業利益率)	390億円 (11.8%)	600億円 (13%)	1,000億円 (20%)
ROE	11%程度	13%程度	15%程度
M&A	(2022-2024計) 100億円程度	1,500億円/3カ年	N/A (投資効果: 1,000億円程度の事業を創出)
株主還元	配当性向 50%	配当性向 50%	配当性向 50%
TAM型/ 売上収益比率	5%程度	75%程度	-
成長投資/売上収益比率 (M&A除き)	2.7%	5%程度	-

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

20

こちらは、中期計画の全体像を示したものです。

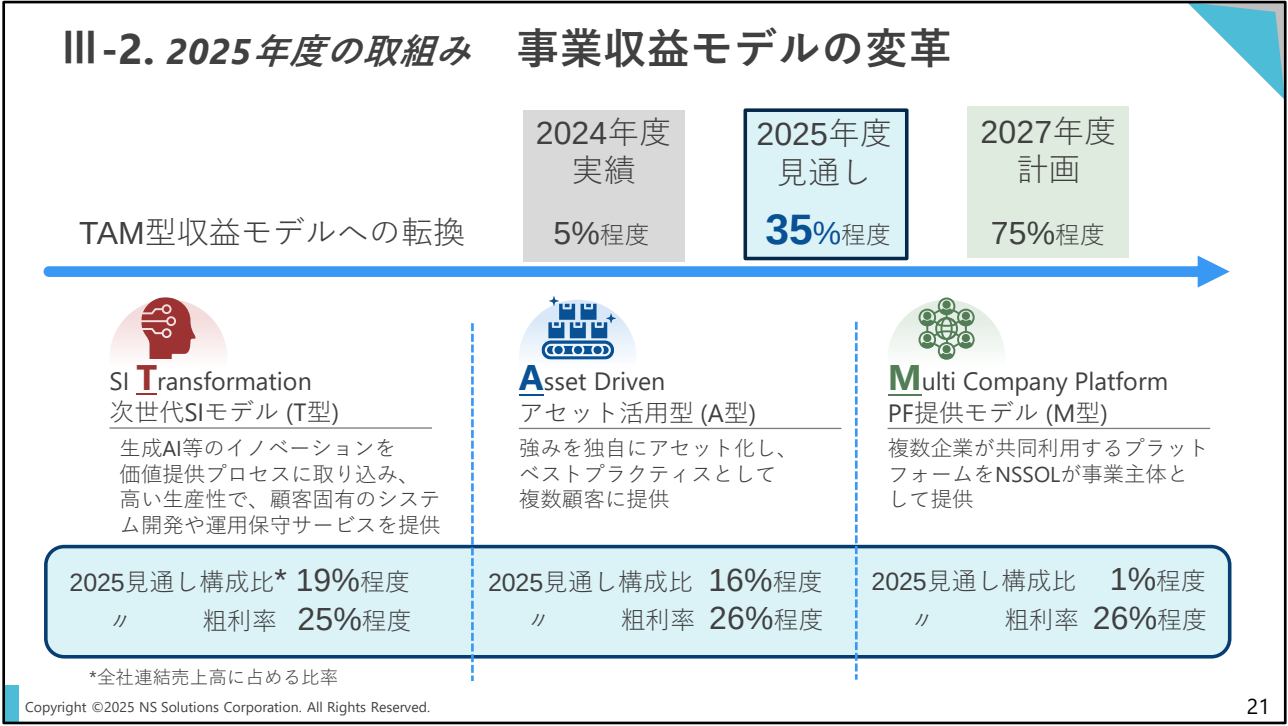
- この3カ年で
- ・ 事業収益モデル
 - ・ 顧客アプローチ
 - ・ 技術獲得・適用プロセス
 - ・ 社内業務・マネジメント

の4項目の変革に取り組む中で、

最終年度である2027年度には、

- ・ 売上収益 4,500億円
- ・ 営業利益 600億円
- ・ ROE 13%程度

といった目標を達成しようというものであります。



最も重要なポイントは「事業収益モデルの変革」です。

従来の個別受託型SI事業から、
Social Value Producer with Digital を体現する三つの収益モデル、

- ・ 生成AI等のイノベーションを価値提供プロセスに取り込み
生産性の抜本的向上を目指す、「**T型**」、
- ・ 強みを独自にアセット化し、ベストプラクティスとして
多くのお客様に提供していく、アセットドリブンの「**A型**」
- ・ 複数企業が共同利用するプラットフォームを
当社が事業主体としてご提供する
マルチカンパニープラットフォーム「**M型**」

の3つのモデルへの変革を目指します。

当期はこの3つのモデル合計の売上収益における構成比率を
35%まで引き上げる計画としております。

Ⅲ-3. 2025年度の取組み 顧客アプローチ/技術/社内業務の変革

顧客アプローチの変革

- 顧客個別課題への対応から、顧客経営・社会課題の視点にシフト

- ✓ 25/4 オファリング推進センター設置済み → 「戦略顧客」数社に対しオファリング提案を実施し、事業モデルを確立
- ✓ 25/4 戦略営業部設置済み → 統合オファリングメニューを中心としたマーケティング活動を推進

技術獲得・適用プロセスの変革

- 研究開発と事業との連携強化と標準化の推進、全社的な生成AIの活用推進により、ソリューション創出力向上と開発生産性の大幅な向上を図る。

- ✓ 25/4 全社標準のITサービスプラットフォーム“Nestorium”の24h,365Day運用開始
- ✓ 25/4 AI活用推進センター設置済み → ノウハウ共有PF整備、コミュニティ設計、情報発信、ガイダンス整備等を推進

社内業務/マネジメントの変革

- 共通機能集約・事業基盤整備により管理部門生産性を20%向上
- データドリブン経営の実現

- ✓ 25/4 各事業部管理部門とコーポレート管理部門の統合済み → 異動人員規模 200名規模、製造原価減 → 一般管理費増 約20億円/年
業務高度化、標準化・共通化による再編効果の早期刈り取りを進める。

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

22

その他の「顧客アプローチ」「技術」「業務・マネジメント」の3つの変革につきましては、当期を改革の基盤造りの年と位置付けて、4月1日付けで、「オファリング推進センター」をはじめとした新たな推進組織を設置し、取組みを強力に推進してまいります。

III-4. 2025年度の取組み 目標とする指標

- ビジネスモデル転換に向けた諸施策を着実に実行
- 2027年計画達成に向けて成長投資、M&Aにも積極的に取組む

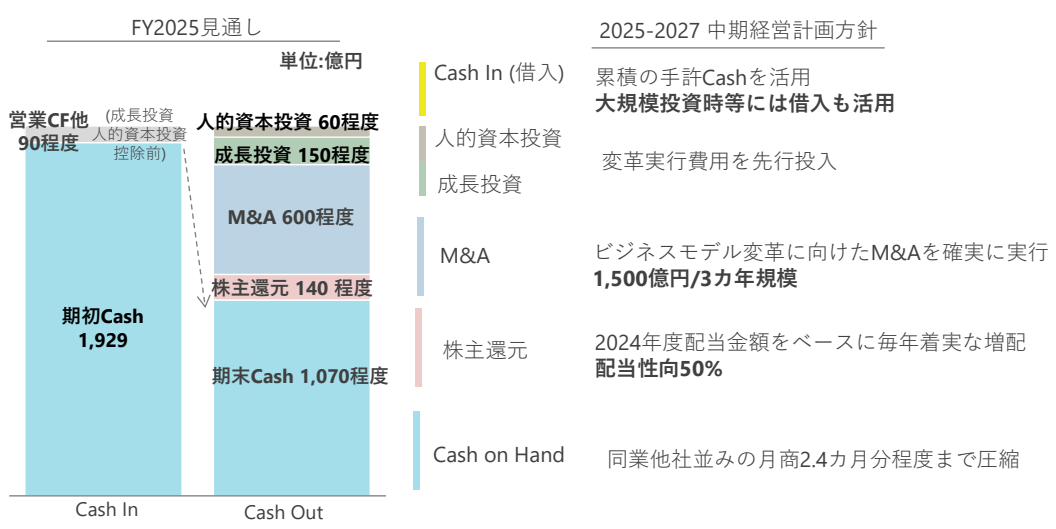
		FY2024実績	FY2025見通し	中期FY2027計画
ビジネス ゴール	売上収益	3,383億円	3,570億円	4,500億円
	営業利益 (営業利益率)	385億円 (11.4%)	430億円 (12.0%)	600億円 (13%)
	ROE	10.9%	11%程度	13%程度
資金 配分	M&A	16億円	600億円以上	1,500億円/3カ年
	株主還元	配当性向 50.1%	配当性向 50.1%	配当性向 50%
変革 成長	TAM型/ 売上収益比率	5%程度	35%程度	75%程度
	成長投資/売上収益 比率 (M&A除き)	3.6%	4%程度	5%程度

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

こうした中期の初年度として2025年度は、
ここに記載の指標を目標に運営してまいります

III-5. 2025年度の取組み キャッシュアロケーション方針

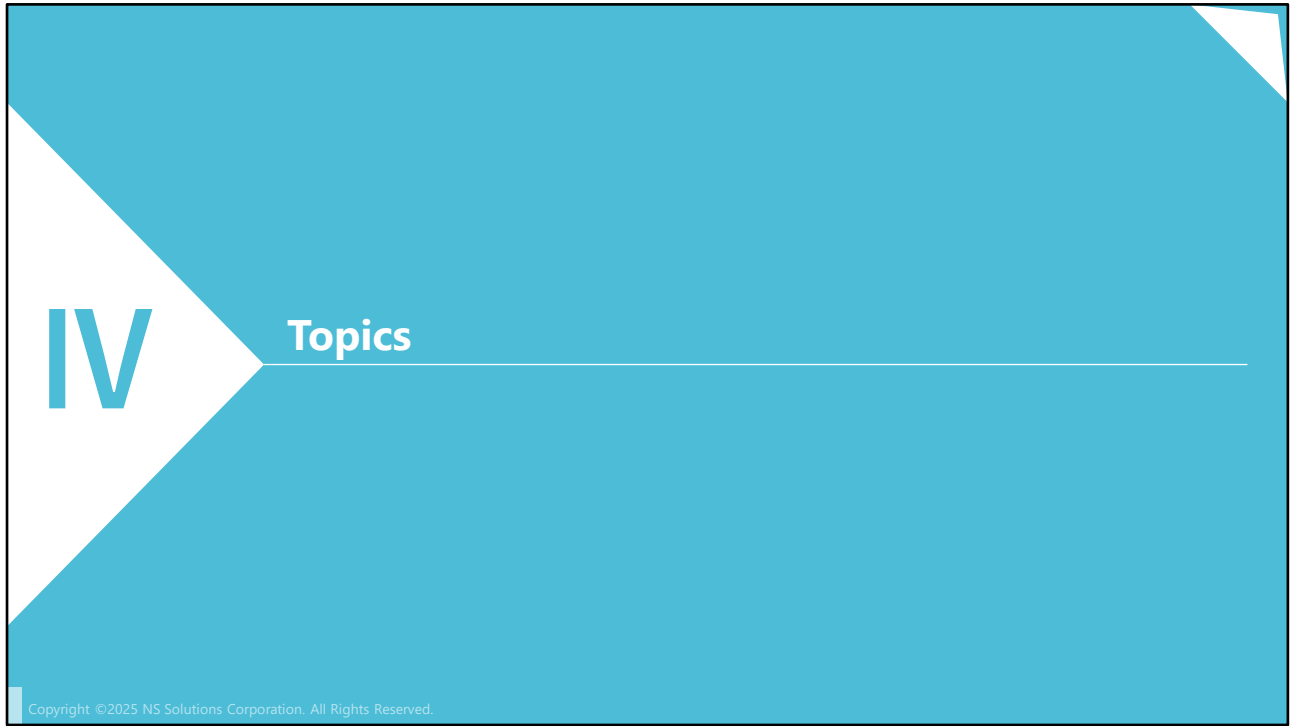
- 今般のM&A資金は手許Cashを活用、ビジネスモデル変革に向けた投資も積極的に実行



当期のキャッシュアロケーションの見通しをご説明します。

昨年売却した政策保有株式も含めた
期初キャッシュ約1,900億円を、
当期は、900億円弱ほど圧縮してまいります。

これと営業キャッシュフローも合わせたキャッシュを
中期計画達成に向けた、人的資本投資、成長投資、
M&Aと株主還元に充当してまいります。

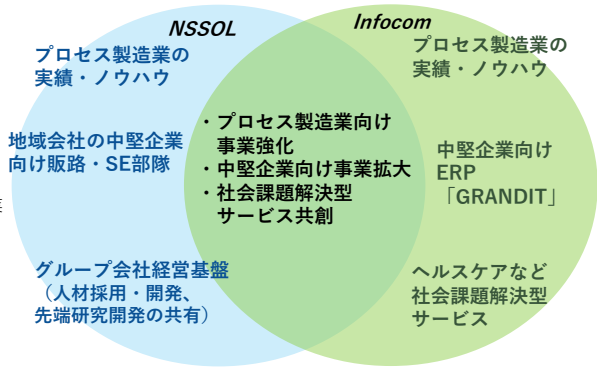


以上が業績と中期のご説明ですが、
二点ほど直近のトピックスをご説明します。

IV-1.インフォコム株式会社の完全子会社化

・中期経営計画で目指す事業領域拡大と
ビジネスモデル変革に向けた、
有力なアセットと業務知見を獲得
・当社及び当社グループ会社連携による
シナジーの最大化

- 1.買収対象
2.買収方式
3.取得価格
4.資金
5.クロージング
6.対象事業の概要
- ・インフォコムの電子コミック配信サービス以外の事業
・インフォコム親会社¹からのインフォコム株式の取得
・550億円²
・当社保有現預金の活用
・2025年7月1日（予定）
（2025/2Q決算より連結子会社化予定）



社名	インフォコム株式会社（INFOCOM CORPORATION）
事業	企業、医療機関、製薬企業、公共機関等に対する情報システムの企画・開発・運用・管理等のITサービスの提供（買収対象事業）
売上高等	インフォコムのITサービス・セグメント2023年度連結売上高275億円、セグメント利益23億円
本社	東京都港区赤坂9-7-2 ミッドタウン・イースト

^{*1}インフォコムホールディングス(ブラックストーン・グループの日本における投資運用会社)
^{*2}最終的な譲渡価額は株式譲渡契約に基づく価格調整を経て確定いたします。

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

こちらは、4月23日に公表いたしましたインフォコム株式会社の完全子会社化の概要です。

インフォコムは、皆様ご案内の通り、帝人株式会社と双日株式会社のIT子会社の統合によりスタートし、その後コミックの配信事業にも取り組んでこられた企業であります。

今般、当社は現在の株主であるブラックストーングループより、コミックの配信事業を除くITサービス部門を買収する事といたしました。

インフォコムが保有しているプロセス製造業向け事業や中堅企業向け有力ERPであるGRANDIT事業、またヘルスケアなどの社会課題解決型事業は、何れも当社が今回の中期経営計画で強化すべきと考えている領域と完全に合致するものであり、インフォコムの知見・アセットと当社の知見・アセットの融合によるシナジーは、大変に大きなものとなると確信しております。

尚、本件のクロージングは本年7月1日を予定しており、インフォコムを含めました業績見通しにつきましては、第2四半期の説明会にてご説明を申し上げます。

IV-2. 3D^{*1}の主張に対する当社の見解

当社は、2023年12月以来、当社の経営トップや社外取締役を含めて、3Dと対話を実施し、当社の経営内容および経営戦略、ガバナンスの考え方等について、丁寧に説明し、理解いただくように努めてまいりました。しかしながら、2025年3月31日に公開された3Dのプレゼンテーション資料には、実態と乖離した数値や合理的根拠のない情報が数多く含まれ、また、そこで展開されている主張は当社が3Dと対話を通じて説明してきた内容を踏まえておらず、誠に遺憾であります。

当社は、「NSSOL 2030ビジョン」と、その実現に向けた具体策である「2025-2027中期経営計画」の着実な実行によって、株主をはじめとする各ステークホルダーの皆様の利益の最大化を実現すべく全力で取り組んでまいります。（当社の見解全文につきましては当社HPをご参照ください）

尚、3Dファンドの当社株保有比率は、本年3月31日現在で10.1%となりましたが、4月23日に公表された東京証券取引所の株券等の分布状況表に関するFAQのとおり、外国投資信託等に組み入れられている株式等については、原則として、流通株式として取り扱われます。

当社としては、当該FAQに基づき、3Dファンドが所有する当社株式は流通株式に該当するものと考えており、現在、そのための手続きを進めております。

当該手続の結果、3Dファンドが所有する当社株式が流通株式に該当することが明らかとなり次第、速やかに公表する予定です。

*1 3D Investment Partners Pte, Ltd およびそのファンド。

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

27

最後に、決算とは関係ありませんが、先日公表された3D インベストメントパートナーズのプレゼン資料に関する当社の見解について、掲載しております。

私自身も代表の長谷川氏と複数回対話をさせていただきましたが、今回公表された内容には、それらの対話内容が反映されておらず、残念に感じているところであります。

また、流通株式比率の問題に関してましては、先般公表された東証の新しい運用を踏まえますと、3Dファンドの保有株式は、流通株式に該当するものと考えており、現在、認定のための手続きを進めているところです。

私からの説明は以上であります。



V-1. モデル別売上総利益率見通し

(億円)	売上収益			売上総利益	販管費等	営業利益率	営業利益
		構成比	売上総利益率				
従来型		65%	26%				
T型		19%	25%				
A型		16%	26%				
M型		1%	26%				
オーガニック計	3,570	100%	25.5%	910	480	12.0%	430
外部成長	*Infocom子会社化(2Q～) 影響は未織込み						
2025年度見通し	3,570		25.5%	910	480	12.0%	430
2027年度目標	4,500			-	-	13.3%	600

V-2. 四半期別連結業績

単位：億円

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	688	760	753	905	768	798	837	980
売上総利益	161	173	175	209	187	196	210	224
<売上総利益率>	<23.4%>	<22.7%>	<23.2%>	<23.1%>	<24.4%>	<24.6%>	<25.0%>	<22.8%>
販売費及び一般管理費等	95	92	88	92	99	103	95	135
営業利益	66	81	87	117	88	93	115	89
<営業利益率>	<9.6%>	<10.6%>	<11.5%>	<12.9%>	<11.5%>	<11.7%>	<13.7%>	<9.1%>
税引前利益	69	81	87	117	90	91	121	88
親会社の所有者に 帰属する当期利益	40	55	60	88	54	68	82	66

V-3. 四半期別サービス・顧客業種別売上収益

単位：億円

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ビジネスソリューション	446	465	471	510	495	479	503	550
産業・鉄鋼	216	222	221	234	224	231	238	262
流通・プラットフォーマー	144	148	145	168	146	145	153	172
金融	87	95	106	108	125	103	112	117
コンサル& デジタルサービス	152	185	185	260	168	183	212	272
官公庁・教育機関向け	37	54	59	119	39	50	60	113
ITインフラ・ソリューション等	115	131	126	140	129	133	152	160
グループ事業	90	110	97	136	105	136	122	157
合計	688	760	753	905	768	798	837	980
(参考) 日本製鉄向け	153	153	160	160	153	153	171	177

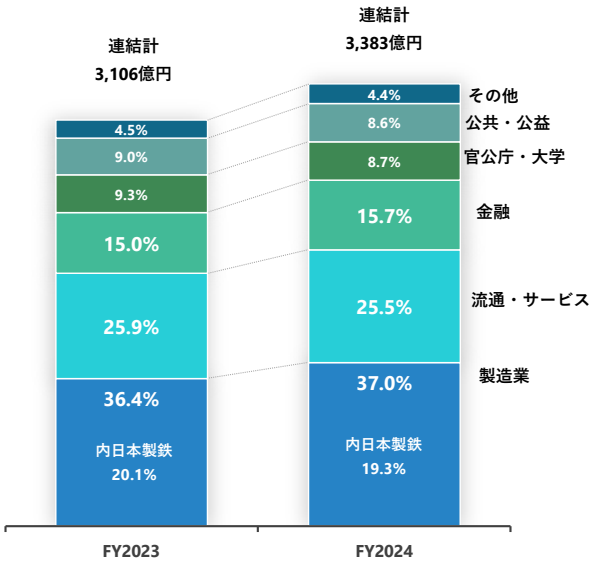
V -4. 半期別連結業績見通し

単位:億円

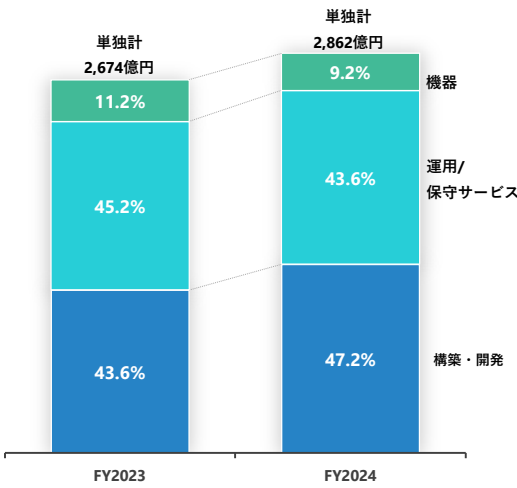
	FY2024			FY2025見通し			対前年 (斜字は増減率)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上収益	1,566	1,817	3,383	1,680	1,890	3,570	+114	+73	+187
売上総利益	384	433	817	426	484	910	11%	12%	11%
<売上総利益率>	<24.5%>	<23.9%>	<24.2%>	<25.4%>	<25.6%>	<25.5%>	<+0.9%>	<+1.7%>	<+1.3%>
販売費及び一般管理費等	202	230	432	236	244	480	17%	6%	11%
営業利益	181	204	385	190	240	430	5%	18%	12%
<営業利益率>	<11.6%>	<11.2%>	<11.4%>	<11.3%>	<12.7%>	<12.0%>	<-0.3%>	<+1.5%>	<+0.7%>
税引前利益	182	209	391	194	243	437	7%	16%	12%
親会社の所有者に帰属する当期利益	122	149	270	126	166	292	3%	11%	8%

V -5. 売上収益の構成

需要分野別売上収益構成



商品・サービス別売上収益構成



V -6. 四半期別主要一過性要因・大型案件等

単位：億円

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	688	760	753	905	768	798	837	980
大型案件		◎ G 13	◎ B O 10 ◎ G 23	◎ G 48	◎ B O 30 ◎ S新規連結 12	◎ S新規連結 12	◎ S新規連結 13	◎ S新規連結 14
営業利益	66	81	87	117	88	93	115	89
一過性					賞与引当 +10	外形標準課税 -10		訴訟関連 -23
受注	622	836	748	998	865	872	852	970
大型案件	◎ G 34	◎ G 31	◎ B O 42 ◎ B O 45	◎ G 61	◎ B O 30 ◎ C G 73 ◎ S新規連結 22	◎ C G 40 ◎ S新規連結 14	◎ C G 50 ◎ S新規連結 12	◎ S新規連結 14

◎: ビジネスソリューション、◎:コンサルティング&デジタルサービス、◎:子会社、O:Oracle、G:官公庁向け

V-7. サステナビリティ経営の取組み

当社のマテリアリティとその実現に向けた取り組みは以下のとおり。

マテリアリティ	主な取り組み	主なSDGs
・ITを通じた社会課題の解決	・ 地方自治体のDX・スマートシティ推進支援を通じた地域課題解決への貢献 ・ クラウドサービス「NSDDDクラウド for Government」による行政サービスの質と利便性向上 ・ 「ソシキノミライ 人的資本シリーズ」による人的資本可視化を通じた労働生産性向上 ・ 食品業界特化型SCM計画系クラウドサービス「PPPlan」によるフードロス削減 ・ プログラミング学習サイト「K3Tunnel」の運営と小中学校向け出張授業による次世代教育支援	   
・社会インフラとしてのITサービス安定供給	・ SaaSを提供するための開発・本番プラットフォーム「Nestorium」を構築、運用開始 ・ ITサービス案件における重大障害発生件数 0 件	
・多様な人材が活躍できる場の創出	・ 新卒採用における女性比率30%以上の維持と女性リーダー育成施策による女性活躍の推進 ・ 男性育児休業の取得促進、介護セミナーや相談窓口設置などにより、育児や介護と仕事の両立を支援 ・ 社内公募制度、キャリア支援制度、兼業・副業制度など、多様で自律的なキャリアを支える環境整備 ・ 全社員参加型エンゲージメント向上サイクルの推進 ・ 社会価値創造型人材の創出とソフトスキル・ハードスキル両面での多様化を目指し、研修施策を強化拡充 ・ 人権デューデリジェンスプロセスの定着と範囲拡大	  
・環境負荷低減	・ 再生可能エネルギーを本社地区オフィス（虎ノ門、新川）と主力データセンターで積極的に活用 ・ 電子契約サービス「CONTRACTHUB」により、顧客のペーパーレス化と廃棄物削減に貢献	 
・信頼される社会の一員としてのガバナンス/コンプライアンス追求	・ 上場政策保有株式の原則全株売却方針を掲げ、売却を順次実行 ・ 取締役数を13名から11名に減員し、社内取締役 5 名、独立社外取締役 6 名とする取締役選任議案を上程 ・ 自律的内部統制を基本とした内部統制システムを構築・運用 ・ 国内外の全グループ社員を対象としたコンプライアンス教育を毎年実施	

V-8. 主要ニュース・プレスリリース

2025年4月23日	インフォコム株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
2025年4月23日	「AWS Summit Japan 2025」協賛のお知らせ
2025年4月15日	世界初の「Golden Kubestronaut」に当社社員が認定
2025年4月15日	九州電力の発電所構内スマート保安用ローカル5GネットワークとiPhoneの直接接続を電力業界として初めて実現
2025年4月14日	企業間取引DXを加速する新電子取引プラットフォーム「CONTRACT CROSS」提供開始
2025年4月9日	Dataikuと販売代理店契約を締結
2025年4月8日	3D Investment Partners Ltd.が公表したプレゼンテーション資料についての当社の見解/主要株主の異動に関するお知らせ
2025年4月1日	東京大学とのネーミングプランに関する協定を更新
2025年4月1日	お茶の水女子大学とのネーミングライツに関する協定を更新
2025年3月28日	令和7年大船渡市林野火災に対する支援について
2025年3月28日	地域金融機関向け収益管理コンサルティングメニューを提供開始
2025年3月14日	「NSSOLグループ AI倫理宣言」を策定
2025年3月4日	クアルトリクス合同会社とパートナー契約を締結
2025年2月28日	2025-2027 中期経営計画公表
2025年2月27日	日本旅行業協会「経営フォーラム2025」にて生成AIについて講演
2025年2月27日	スキルベース人的資本管理サービス「SkillDB」を提供する株式会社テックビットとパートナー契約を締結
2025年2月19日	データ分析世界大会“Kaggle – Santa 2024 – The Perplexity Permutation Puzzle”でGold Medalを獲得
2025年2月13日	定款の一部変更に関するお知らせ/役員異動等のお知らせ
2025年2月10日	生成AIを活用した業務プロセスの変革を推進
2025年1月30日	マプチモーターは日鉄ソリューションズと連携し、生成AIサービスの全社利用を開始



Social Value Producer with Digital

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、開示の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。