



2025年度上期決算実績並びに 2025年度見通し

2025年10月30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 . 2025年度上期実績

II . 2025年度見通し

III . 2025-2027 中期経営計画の進捗

IV. 参考資料



最初に、上期の実績からご説明いたします。

I -1. 2025年度上期実績

- ・ 好調な事業環境の中、収益モデル変革に向けた投資を前倒し実施
- ・ 第二四半期よりインフォコムを連結

単位:億円	A	B		C	D=B+C	E=B-A		F=D-A	増減率	G	H=D-G	I=B-G
	FY2024 上期	Infocom 除く	Infocom 影響*	FY2025 上期	Infocom 除く	対前年 差異		上期見通し		対見通し	対見通し Infocom 除く	
売上収益	1,566	1,714	70	1,784	+148	+218	14%	1,680	+104	+34		
売上総利益 ＜売上総利益率＞	384 ＜24.5%＞	430 ＜25.1%＞	32	461 ＜25.9%＞	+46 ＜+0.6%＞	+78 ＜+1.4%＞	20%	426 ＜25.4%＞	+35 ＜+0.5%＞	+4 ＜-0.3%＞		
販売費及び 一般管理費等	202	243	* 35	279	+41	+76	38%	236	+43	+7		
営業利益 ＜営業利益率＞	181 ＜11.6%＞	186 ＜10.9%＞	-4	183 ＜10.2%＞	+5 ＜-0.7%＞	+1 ＜-1.3%＞	1%	190 ＜11.3%＞	-7 ＜-1.1%＞	-4 ＜-0.4%＞		
税引前利益	182	*取得関連費用等を含む			188	+7	4%	194	-6			
親会社の所有者に 帰属する当期利益	122				120	-2	-1%	126	-6			

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

上期の決算には、第2四半期から連結子会社となったインフォコムの影響が第2四半期分として売上で70億円、売上総利益で32億円、取得関連費用とPPAを含めた販管費等が35億円、営業利益影響が-4億円含まれておりますので、これを表のC欄に特記しております。

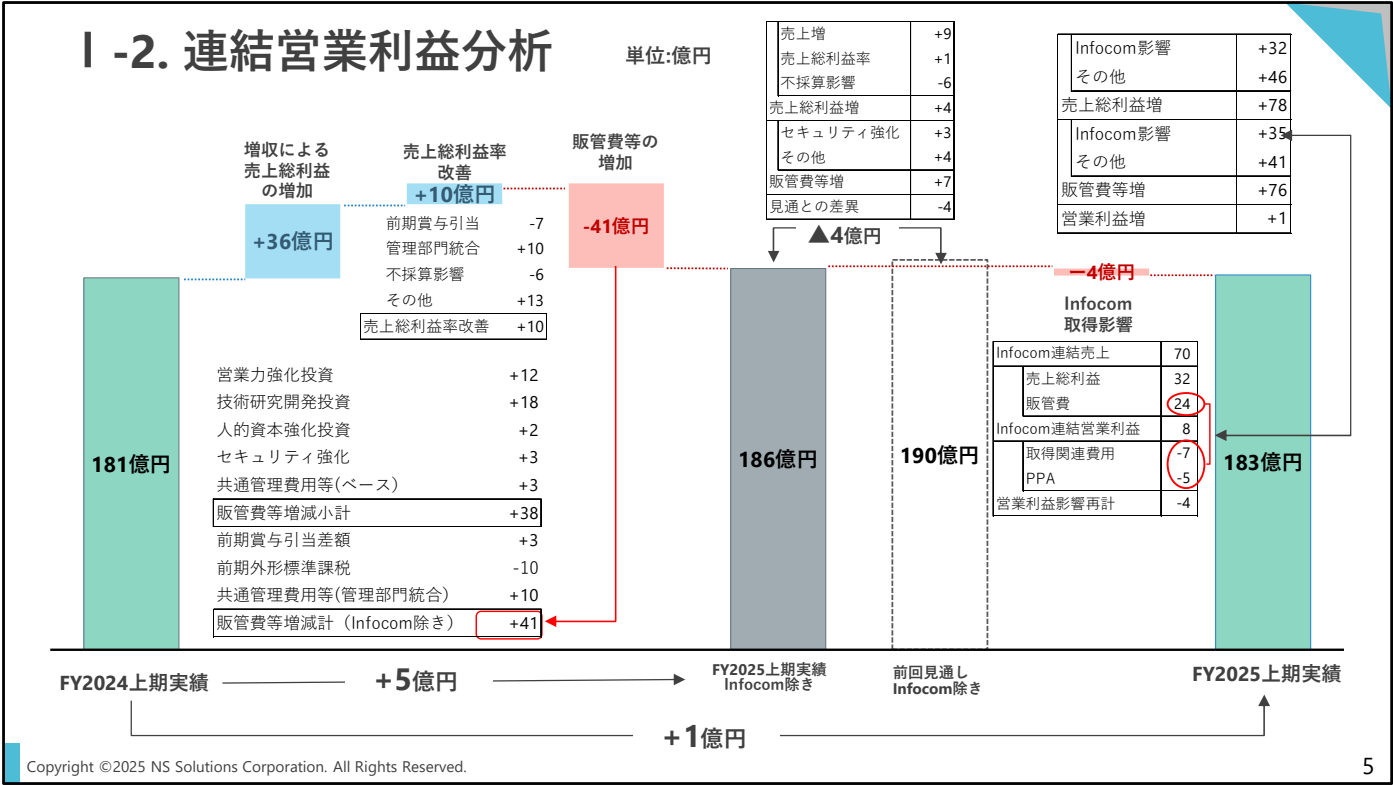
インフォコムを含めた上期の売上収益は、好調な事業環境を受けて、対前年同期+218億円、+14%の増収である1,784億円となりました。

売上総利益は、461億円で対前年同期+78億円、+20%の増、売上総利益率は25.9%と対前年同期+1.4ポイントの改善となりました。

販管費等につきましては、後ほどご説明する特殊要因を含め、対前年同期+76億円増の279億円となりました。

営業利益は対前年同期+1億円、+1%増の183億円となりました。

全体としては、概ね計画通りに着地したかと考えております。



I -3.サービス・顧客業種別売上収益

- ・ 好調な事業環境の中、各分野とも増収

単位:億円	A	B	C=B-A	D	D-B	
	FY2024/上期 実績	FY2024/上期 実績 (組換え後)	組換え 影響*	FY2025/上期 実績	対前年 差異	
ビジネスソリューション	974	944	-29	1,036	+10%	+92
産業・鉄鋼	455	455		506		+51
流通・プラットフォーム	290	261	-29	298		+37
金融	228	228		233		+4
コンサルティング&デジタルサービス	351	380	+29	421	+11%	+40
官公庁・教育機関向け	88	88		105		+17
ITインフラ・ソリューション等	263	292	+29	315		+23
グループ事業	242	242		327	+35%	+85
合計	1,566	1,566		1,784	+14%	+218
(参考) 日本製鉄向け	305	305		354		+49

* 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。

産業・鉄鋼 +23
コン・デジ +22
グループ事業 +4

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

6

サービス・顧客業種別売上収益の状況であります。

先ほど申し上げた通り需要は良好であり、単体のビジネスソリューションが+10%、コンサルティング&デジタルサービスが+11%増と各分野とも増収となっております。

グループ事業は、インフォコム新規連結効果+70億円を主体に+35%、+85億円と大きく増加いたしました。

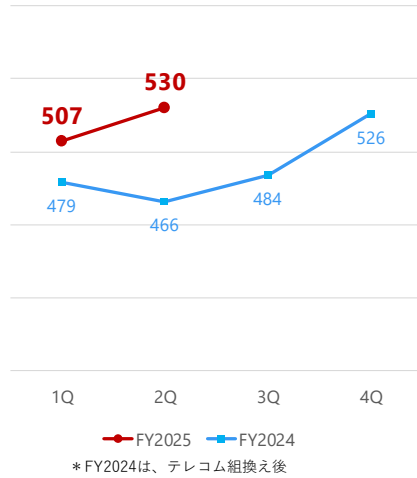
尚、日本製鉄向けは、表下段の参考にあるとおり、コンサルティング&デジタルサービス領域の増もあり、+49億円の増となっております

詳細は次のスライド以降でご説明します。

Ⅰ-4. 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)



	FY2024/上期 実績 (組換え後)	FY2025/上期 実績	対前年 差異	
ビジネスソリューション	944	1,036	+10%	+92
産業・鉄鋼	455	506		+51
流通・プラットフォーム	261	298		+37
金融	228	233		+4

産業・流通分野が回復傾向

- ・産業分野は、産業機械、電機精密機械、化学素材を中心に増収
- ・流通・プラットフォーム向けは小売り分野主体に増収
- ・金融分野は前年同期のOracle案件の反動をアセット型等でカバー

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

7

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+10%、+92億円の増加であります。

産業分野では、産機、電機、化学等が好調でした。

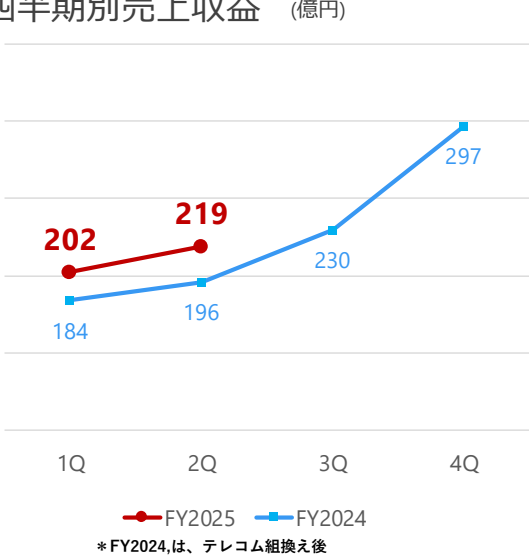
流通・プラットフォーマー向けは、小売り分野中心に増加しています。

金融分野では、前年同期にありましたOracle案件の反動をアセット型ビジネスを主体にカバーする事が出来ました。

I -5. 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)



	FY2024/上期 実績 (組換え後)	FY2025/上期 実績	対前年 差異	
コンサルティング&デジタルサービス	380	421	+11%	+40
官公庁・教育機関向け	88	105		+17
ITインフラ・ソリューション等	292	315		+23

ITインフラ
(クラウド管理プラットフォームやセキュリティ)、
官公庁向けを中心に増収

ITインフラ系の前年同期比主な増減 (億円)
・クラウド<CMP> (+13)
・セキュリティ (+8)

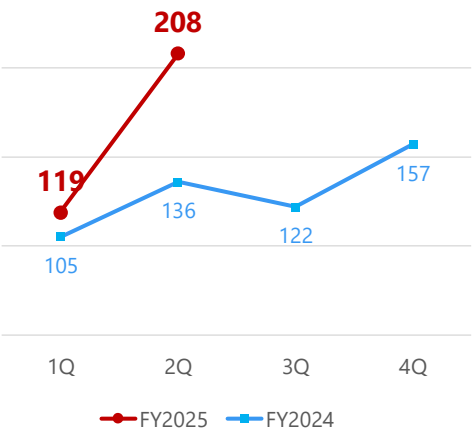
コンサルティング&デジタルサービス部門の売上収益は、
対前年同期比+11%、+40億円の増となる421億円となりました。

ITインフラ系では、クラウドソリューション分野や
セキュリティ関係が好調に推移しております。

I -6. サービス・顧客業種別売上収益 グループ事業

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2024/上期 実績	FY2025/上期 実績	対前年 差異
グループ事業	242	327	+35% +85

インフォコムを2Qより連結

- ・ インフォコム（連結） +70億円
- ・ JVにおけるERP案件が引き続き好調
- ・ 中部・九州等の地域子会社における各地元企業向け案件が好調

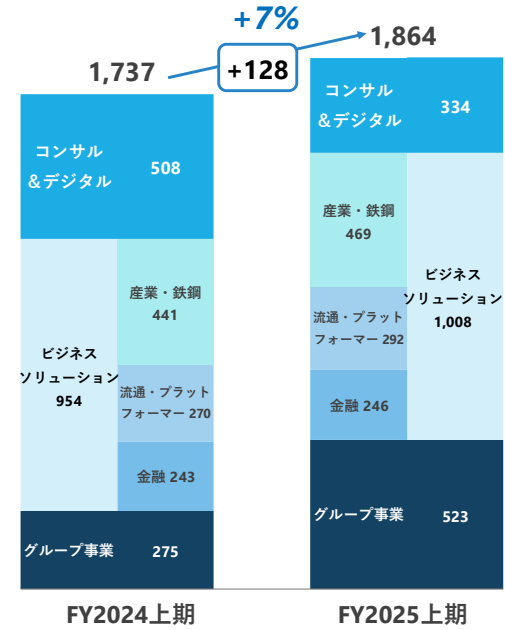
グループ事業の売上収益ですが、
こちらはインフォコム連結効果+70億円もあり、
対前年同期比+85億円、+35%の増となる327億円と
大幅増になっております。

インフォコム以外では、JVにおけるERP案件が引き続き好調に
推移しております。

I -7. FY2025上期 受注高

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 ▲174億円

・1Qの大型案件失注に加え、前年同期のプロダクト案件やデジタル庁向け案件等の反動もあり上期は大幅減

ビジネスソリューション

前年同期比 +54億円

・産業・鉄鋼 +29億円
食品産業主体の増加
・流通・プラットフォーム +22億円
小売り分野等が引き続き好調
・金融 +3億円
前年同期のメガバンク向けOracle案件等反動影響をカバーし横ばい

グループ事業

前年同期比 +248億円

・インフォコム新規連結効果 (248億円、期首残取込含む)で大幅増

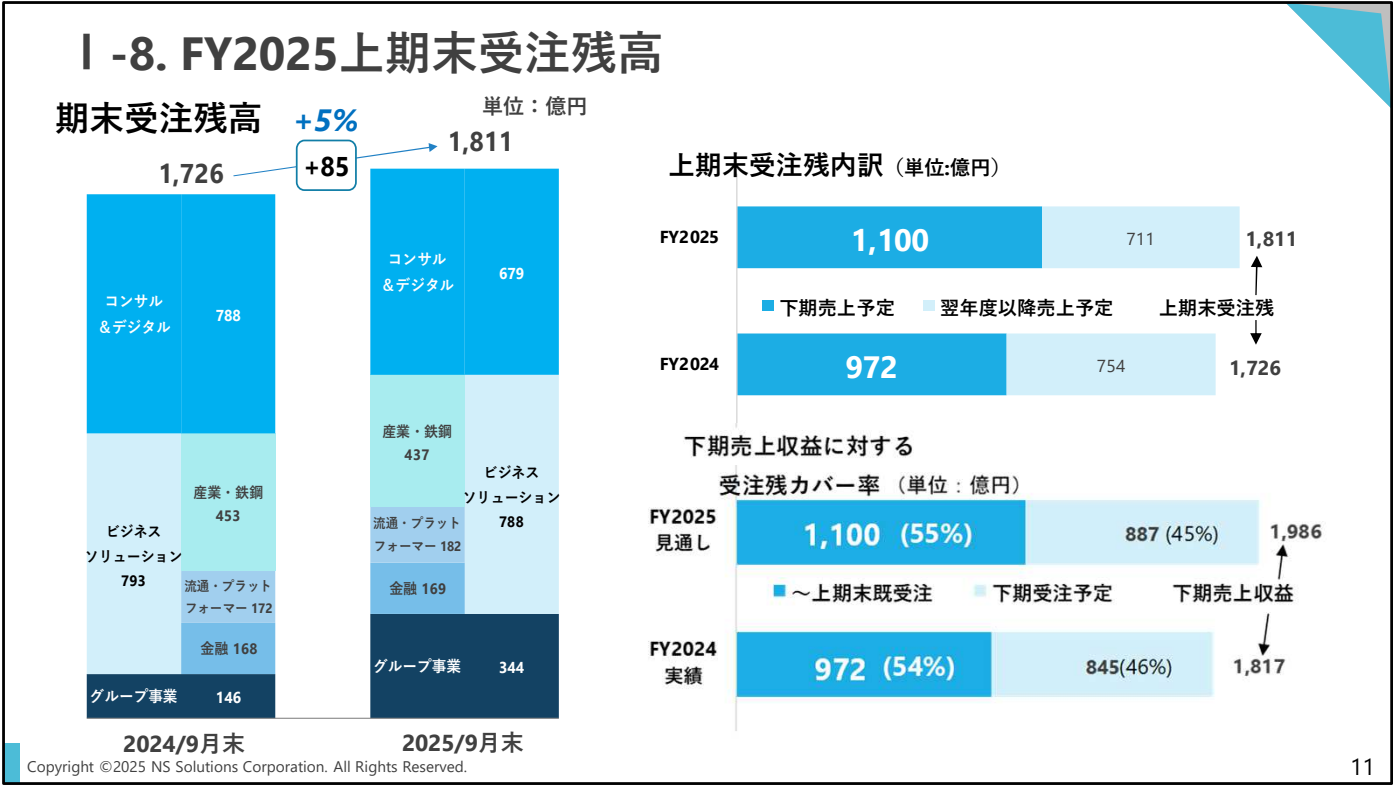
Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

次は上期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+128億円、+7%の増ではありますが、この中にはインフォコムの新規連結効果が期首受注残の取り込みも含めまして248億円含まれておりますので、既存事業ベースでは、-120億円、-7%の減となりました。

マイナスの要因としては、コンサルティング&デジタルサービスで、昨年の官公庁向け案件の反動減に加え、1Qでもご説明した大型案件の失注が影響しております。

尚、この10月で官公庁向けでの二百数十億円程度の大型受注がございました。その他部門も含めまして、受注の積み上げに努めてまいります。



次は9月末の受注残高の状況です。

受注残高は、対前年同期比+85億円、+5% の増加となっておりますが、こちらにもインフォコムの影響が、+179億円含まれておりますので、正味では、前年同期比-94億円となります。

受注残高減少の主要因は、受注高同様にコンサルティング&デジタルサービスですので、先ほど申し上げた10月の大型受注により、12月末の受注残は大幅に改善してくるものと考えております。

尚、下期売上見込みに対する上期末受注残のカバー率につきましては、ほぼ昨年並みの比率となっております。

Ⅰ-9. バランスシートおよびキャッシュフロー

バランスシート

単位:億円	2025/3E	2025/9E	増減	
現預金等	1,929	1,129	-800	インフォコム取得/法人税支払い
営業債権等	702	624	-78	
棚卸資産	321	331	+11	
その他流動資産	296	452	+156	
上場政策保有株式	9	11	+2	デリバリーコンサルティングとの提携
その他非流動資産	956	1,506	+550	
資産計	4,213	4,053	-160	インフォコム無形資産 +265億円
営業債務等	307	289	-18	
契約負債・リース負債	567	597	+30	
その他	641	418	-223	未払法人税等 -249億円
負債計	1,515	1,304	-211	
親会社の所有者に 帰属する持分	2,612	2,660	+49	
非支配持分	86	89	+3	
資本計	2,698	2,749	+51	
負債 資本計	4,213	4,053	-160	

キャッシュフロー

単位:億円	2024 上期	2025 上期	増減	
税前利益	182	188	+7	
減価償却費および償却費	60	64	+3	
運転資金増減	116	-22	-137	
法人所得税支払	-76	-304	-228	前期政策保有株式売却益
その他	-42	-49	-7	
営業キャッシュフロー	240	-123	-363	
有形固定資産・無形資産の取得	-20	-17	+3	
金融資産の取得・売却等	732	-4	-736	前期政策保有株式売却 インフォコム子会社化
その他	13	-545	-558	
投資キャッシュフロー	723	-567	-1,291	
配当支払い	-41	-69	-27	
その他	-42	-39	+3	
財務キャッシュフロー	-83	-107	-25	
換算差額	3	-2	-5	
現金および現金相当額の増加額	883	-800	-1,683	

上期末のバランスシートとキャッシュフローの状況です。

いずれも前期の政策保有株式売却とそれに伴う当期の法人税支払影響
および当期のインフォコム取得費用影響が大きく反映された結果と
なっております。

I -10. Infocomのグループ会社化 <2025年7月1日>

両社が培ってきた強み・ノウハウの相互に活用・補完により、
TAM型ビジネスモデル実現によるNSSOL 2030 ビジョン達成に向けた取組みを加速

- 実現するシナジー
- A型アセットの販売強化
 - Infocom SI事業の強化
 - 双方顧客へのクロスセル
- Infocomの収益に加え、
シナジーにより、2027年度末までに
100億円程度の売上増加を目標

InfocomのA型アセットの例



- 純国産 完全WEB-ERP
- オールインワン
- 幅広い企業規模や業種に適応
- 導入企業数：1,500社以上
- パートナー企業：国内70社以上

CWS 就業管理

- 医療機関向けに特化したパッケージシステム
- 全国400以上の医療機関に導入

mProbe 地域医療連携クラウド

集患活動の効率化で
地域連携室の「働き方改革」に貢献

Emergency Call 緊急連絡/安否確認システム

危機管理対策を包括的に支援
1995年のサービス開始以来
累計5,200社の導入実績

FY2025	FY2026～	FY2027
Infocom損益(2Q～) ⊖ 取得関連COST≒0億円	Infocom損益 ⊕ シナジー発現	シナジー 売上増100億円程度

上期のビックイベントでありました
インフォコムの子会社化について、
改めてご説明したスライドです。

既に1,500社以上の導入実績があるERP Granditをはじめとした
優秀なアセット群と堅実なSI事業を有する年間売上高300億円弱の
ビジネスであります。

今後は、双方の業務知見・アセット・顧客資産の補完や組合せに
より2027年度までに、両社の売上高を100億円以上増加させるべく
シナジーの具体化に取り組んでまいります。



次に通期の業績見通しをご説明します。

II-1. 経営環境と当社の取組み

Market Trend

- 日本のIT需要は堅調な成長を持続
- AI／生成AI活用を始めとする新技術活用の進展により、業界の生産構造変化が加速

8.1%

CAGR 2024-2029 出典：Gartner (2025年8月)



NSSOL's Initiative

- ✓ 中期経営計画の「4つの抜本変革」の着実な遂行と足元の旺盛な需要への対応の「両利き経営」の推進
- ✓ TAM型へのシフトとその実現に向けた投資促進
- ✓ オファリング強化、価値ベース契約の実現
- ✓ 共通部門効率化推進
- ✓ 上期における不正アクセス、不採算発生を踏まえた再発防止策の徹底



Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

15

当期の経営環境認識と当社の取組み内容です。

日本のIT需要は引き続き堅調に推移しております。

また、当社が中期経営計画で想定した通り、生成AIをはじめとする新技術群の活用がかなりのスピードで進展しており、当業界の生産構造にも変化が見られます。

この下期において当社は、中期経営計画初年度目標達成に向けて、こちらに記載しております五点、すなわち

- ✓ 第一に 中期経営計画の「4つの抜本変革」の着実な遂行と足元の旺盛な需要への対応の「両利き経営」の推進
- ✓ 二つ目は TAM型へのシフトとその実現に向けた投資促進
- ✓ 三つ目は オファリング強化、価値ベース契約の実現
- ✓ 四つ目は 共通部門の効率化推進
- ✓ 五つ目は 上期における不正アクセス、不採算案件発生を踏まえた再発防止策の徹底

これらを強力に推進してまいります。

II -2. 2025年度業績見通し

- Infocom連結影響を加味して売上高見込みを変更

単位：億円	FY2024実績			FY2025見通し			対前年（斜字は増減率）			対前回見通し		
	上期	下期	通期	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	1,784	1,986	3,770	14%	9%	11%	+104	+96	+200
売上総利益 ＜売上総利益率＞	384	433	817	461	544	1,005	20%	25%	23%	+35	+60	+95
	<24.5%>	<23.9%>	<24.2%>	<25.9%>	<27.4%>	<26.7%>	<+1.4%>	<+3.5%>	<+2.5%>	<+0.5%>	<+1.8%>	<+1.2%>
販売費及び一般管理費等	202	230	432	279	296	575	38%	29%	33%	+43	+52	+95
営業利益 ＜営業利益率＞	181	204	385	183	247	430	1%	21%	12%	-7	+7	+0
	<11.6%>	<11.2%>	<11.4%>	<10.2%>	<12.4%>	<11.4%>	<-1.3%>	<+1.2%>	<+0.0%>	<-1.1%>	<-0.2%>	<-0.6%>
税引前利益	182	209	391	188	249	437	3%	19%	12%	-6	+6	+0
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	122	149	270	120	172	292	-1%	16%	8%	-6	+6	+0

* 前回見通しとの差分はすべてインフォコム影響分

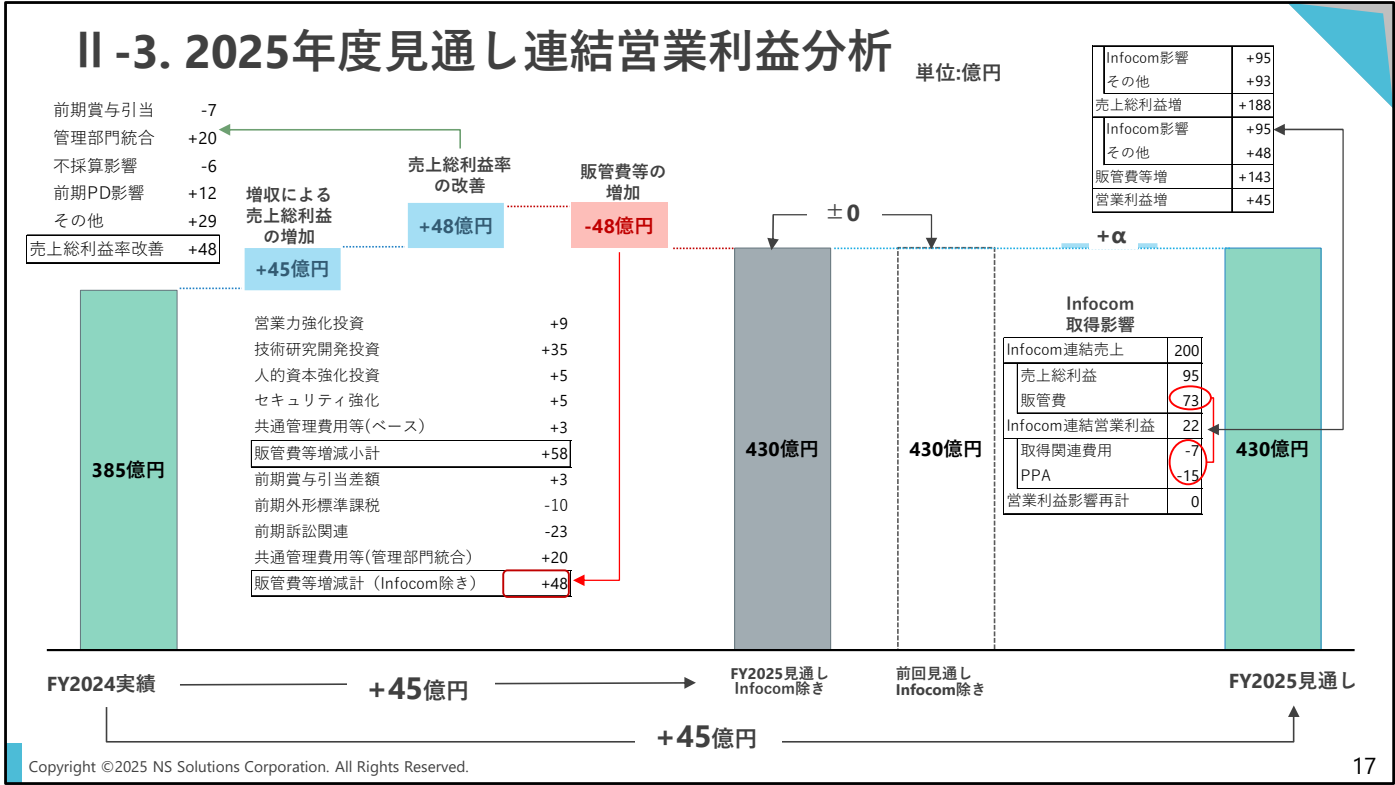
Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

16

以上を踏まえた当期の業績見通しであります。

前回の見通しから、売上収益につきましてInfocomの7月からの9か月連結影響である200億円程度を上方修正したものであります。

損益は上期の若干の遅れを取り戻すべく、より一層の拡販とTAM型推進をはじめとした収益改善に取り組んでまいります。



営業利益の増減要因ですがインフォコム影響を除いた部分では、

増収による売上総利益の増加が+45億円、
売上総利益率の改善は+48億円です。
その内訳は上期同様に、前期の賞与引当影響が-7億円、
管理部門統合影響が+20億円、上期不採算案件-6億円に加えて、
前期4Qにあった低採算プロダクト案件の反動が+12億円で、
これらを除いた正味の売上総利益率改善効果が+29億円というものです。

販管費等の増加が通期で+48億円ですが、
上期で既に対前年上期+41億円となっており増加が少ないように
見えますが、前下期には訴訟関連費用で23億円の特殊要因が
ありましたので、実質の対前年下期での増加は
+30億円ほどになります。

インフォコムの影響は、取得関連費用とPPAを含めまして、
今期の営業利益影響は、ほぼ無いものと見込んでおります。

2027年度中期目標営業利益600億円に向けて、
今期は430億円を確実に達成すべく取り組んでまいります。

II -4.サービス・顧客業種別売上収益見通し

単位：億円

	A	B	B-A	C	C-B	
	FY2024 実績	FY2024 実績 (組換え後)	組換え 影響*	FY2025 見通し	対前年 差異	対前回見通し 差異
ビジネスソリューション	2,027	1,955	-72	2,035	+80	+55
産業・鉄鋼	954	954		980	+26	+15
流通・プラットフォーム	615	543	-72	595	+52	+25
金融	457	457		460	+3	+15
コンサルティング& デジタルサービス	835	907	+72	965	+58	-70
官公庁・教育機関向け	261	261		255	-6	-35
ITインフラ・ソリューション等	574	646	+72	710	+64	-35
グループ事業	521	521		770	+249	+215
合計	3,383	3,383		3,770	+387	+200
(参考) 日本製鉄向け	653	653		715	+62	-15

* 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。

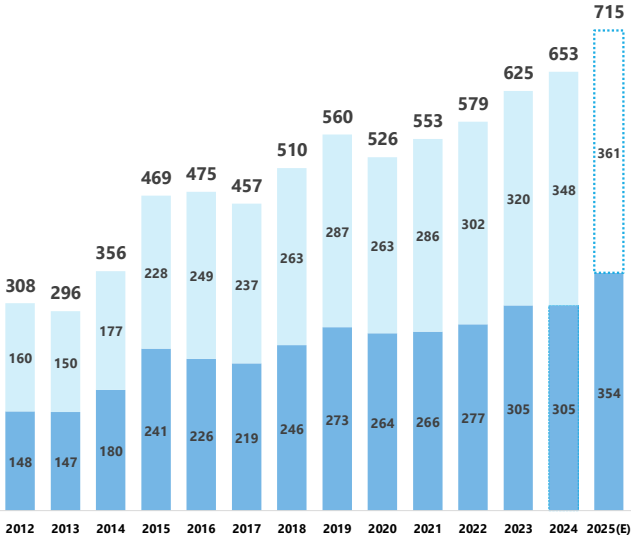
売上収益見通しの分野別内訳につきましては、
上期の実績等を踏まえまして修正しておりますので
ご参照ください。

II -5. 日本製鉄向けの状況

1. 日本製鉄向け売上の推移

億円

2. 今期の状況



- ・ 日本製鉄は、保守からDX等の開発案件に予算をシフト（今期売上げ見通しは730億円→715億円に修正）
- ・ 名古屋新熱延ミル等の新規設備対応案件は順調に進捗
- ・ 日本製鉄グループ会社向けERP案件等が増加
- ・ 2026年度からの日本製鉄グループ新中長期経営計画においても日本製鉄と連携し、内外グループ各社の競争力向上に先進的なIT施策で貢献

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

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715億円と生産構造対策やDX施策等により、前期比では+62億円ほど増加する見込みです。

日本製鉄グループでは、現在2026年度からの新しい中長期経営計画を策定中ではありますが、当社は国内外のグループ各社の競争力向上に最新のIT施策で貢献してまいる所存であります

II -6. 当期配当見通し（変更無し）

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	FY2025見通し			通期増減
		中間	期末		
親会社の所有者に帰属する 当期利益（億円）	270	120	172	292	+22
EPS（円/株）	147.8	65.6	94.0	159.6	+11.8
配当（円/株）	74.0	40.0	40.0	80.0	+6.0
配当性向	50.1%			50.1%	0%

配当の見通しにつきましては、当初見通し通り、
前期対比+6円の増配となる通期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
進捗状況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
ビジネス ゴール	売上収益	4,500億円	5,000億円
	営業利益 (営業利益率)	600億円 (13%)	1,000億円 (20%)
	ROE	13%程度	15%程度
資金配分	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%
変革／ 成長	TAM型/ 売上収益比率	75%程度	-
	成長投資/売上収益比率 (M&A除き)	5%程度	-

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

22

こちらは、中期計画の全体像を示したものです。

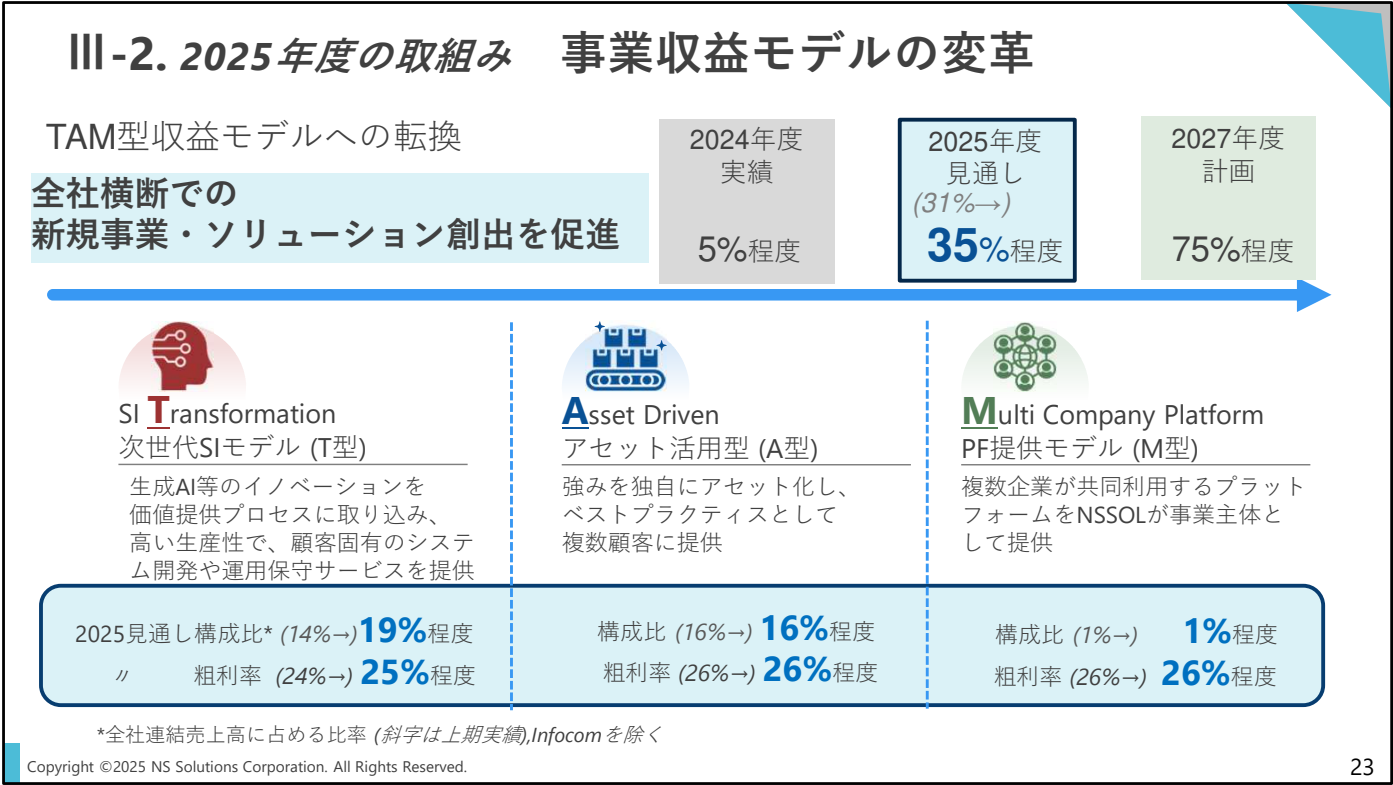
- この3カ年で
- ・ 事業収益モデル
 - ・ 顧客アプローチ
 - ・ 技術獲得・適用プロセス
 - ・ 社内業務・マネジメント

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。



(参考) A型モデルの例



金融機関向けの統合経営管理プラットフォームサービス



- TAM型事業収益モデル（A型）として見た場合の特徴
 - ✓ 金融機関の経営管理領域での豊富な導入実績をベースとした規制対応や実務的なニーズと合致したサービスがアセットとして準備されており提供可能
 - ✓ 市場系取引管理のアセットを活用して、事業法人の財務部門 向けトレジャリー機能を開発 & 提供



包括的クラウドネイティブ化支援サービス



- TAM型事業収益モデル（A型）として見た場合の特徴
 - ✓ クラウドネイティブ化に必要なコンポーネント（構成要素）は全てアセット化して準備されており、カスタマイズ不要
 - ✓ お客様のクラウド活用状況に応じて、必要なものをプラグابل（pluggable）に選択して活用することも可能

Delifit AI

TRIPHOO

なやさぼ

PPPlan

Geminant

PPMP

こちらは、A型モデルの代表例として、
当社のいくつかのソリューションをご紹介しますのであります。
ご参考にしてください。

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

- ✓ 全社オファリングメニュー（変革シナリオ）と全社管理オファリングブロックの整備中、重要顧客へのオファリングをスタート
- ✓ コンサル力強化施策 インテリジェントフォース(8月)、デリバリーコンサルティング(9月)と資本業務提携契約を締結

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。

- ✓ 開発プロセスへのAI活用の拡大に向けた施策を強力に推進
- ✓ システム開発AIエージェント「NSDevia」の提供を開始

**Nestorium****NSDevia**
Powered by Jitera

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

- ✓ 組織機能再整理・人事異動完了。業務集約、ベストプラクティス共有などを更に進める。
- ✓ 生成AI活用者の平均業務削減時間9.4H/月 → ヘビーユーザー層の拡大に向けた施策を展開

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

25

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、4月より、新たな推進組織を設置し、取組みを強力に推進しております。

オファリングについてはメニューの整備や統一ブランディング作業が進行し、下期には実際にお客様へのアプローチがスタートします。

コンサルティング領域についても、他社との提携も含め強化しているところです。

技術面では、全社標準ITサービスプラットフォームであるNestoriumの活用拡大を進めると共に、AI領域では、お客様にNS DEVIAという商品名でシステム開発AIエージェントのご提供もはじめました。

また、社内業務効率20%向上を目標とした、共通部門組織統合と事業基盤整備を推進すると共に、バックオフィス業務への生成AI適用も展開しており、社内での生成AI活用コンテストのようなイベントも開催しているところです。

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	3,770億円	4,500億円
	営業利益 (営業利益率)	385億円 (11.4%)	430億円 (11.4%)	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.

26

本年度は、変革元年であり、社内各部門で、
さまざまな新しい取組みをスタートさせております。

業績見通しでもお話し申し上げた通り、
どうしても本年度はコスト先行となり、販管費等の増加が
目立つ結果ともなっておりますが、

私は、短期の業績と、
将来に向けた投資を上手くバランスさせたマネジメント、
「両利きの経営」が重要と考えております。

今後もメリハリをつけた事業運営を進めてまいります。

株主・投資家の皆様のご理解を賜れますと幸いです。

わたくしからのご説明は以上であります。

IV

参考資料

Copyright ©2025 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

IV-1. モデル別売上総利益率見通し

(億円)

	売上収益				販管費等	営業利益率	営業利益
		構成比	売上総利益率	売上総利益			
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	200			95	79		} +α
取得費用他					16		
2025年度見通し	3,770		26.7%	1,005	575	11.4%	430
2027年度目標	4,500			-	-	13.3%	600

IV-2. 四半期別サービス・顧客業種別売上収益

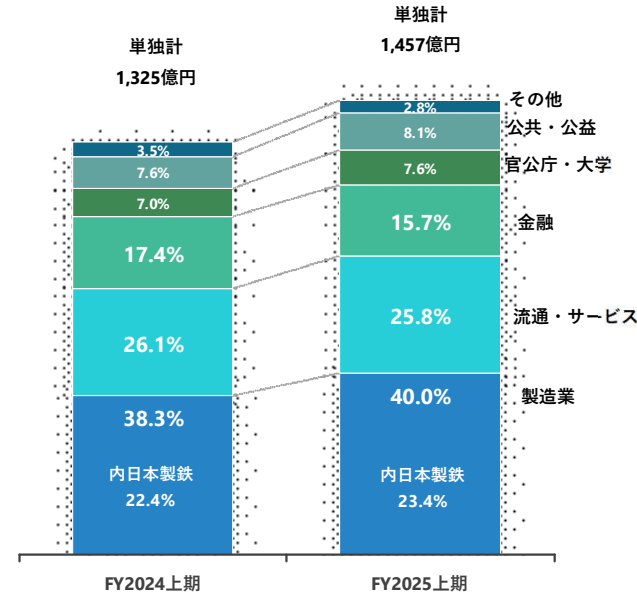
単位：億円

	FY2023		FY2024				FY2025	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ビジネスソリューション	471	510	479	466	484	526	507	530
産業・鉄鋼	221	234	224	231	238	262	246	260
流通・プラットフォーム等	145	168	129	132	135	147	148	150
金融	106	108	125	103	112	117	113	119
コンサル&デジタルサービス	185	260	184	196	230	297	202	219
官公庁・教育機関向け	59	119	39	50	60	113	43	63
ITインフラ・ソリューション等	126	140	145	146	170	184	159	156
グループ事業	97	136	105	136	122	157	119	208
合計	753	905	768	798	837	980	827	957
(参考) 日本製鉄向け	160	160	153	153	171	177	178	176

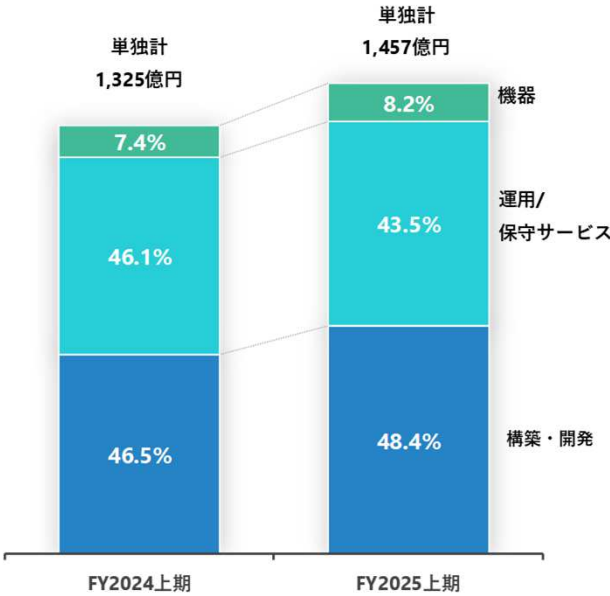
*FY2023はテレコム分野組換え前の数値を掲載しております。

IV-3. 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



IV-4. 四半期別主要一過性要因・大型案件等

単位：億円

	FY2023		FY2024				FY2025	
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上 収益	753	905	768	798	837	980	827	980
大型 案件	⑧ ① 10 ① ② 23	① ② 48	⑧ ① 30 ① ② 新規連結 12	① ② 新規連結 12	① ② 新規連結 13	① ② 新規連結 14		① ② 新規連結 70
営業 利益	87	117	88	93	115	89	85	89
一過性			賞与引当 +10	外形標準課税 -10		訴訟関連 -23 低粗利pd- 10		取得費用 -7
受注	748	998	865	872	852	970	752	1,112
大型 案件	⑧ ① 42 ① ② 45	① ② 61	⑧ ① 30 ① ② ③ 73 ① ② 新規連結 22	① ② ③ 40 ① ② 新規連結 14	① ② ③ 50 ① ② 新規連結 12	① ② 新規連結 14		① ② 新規連結248

⑧: ビジネスソリューション、①: コンサルティング&デジタルサービス,①: 子会社、①: Oracle, ②: 官公庁向け

IV-5. AI・データサイエンス領域におけるNSSOLの強み

自動化や生産性向上における様々な課題に対応し、お客様に寄り添い、トータルでご支援



研究開発に基づく 技術力の高さ

- 約180名の研究員がAI・機械学習、システムアーキテクチャ、SI生産性向上に強みを有し、**実践的な先端技術を研究**
- AIにおいては“Kaggle - Santa 2024 - The Perplexity Permutation Puzzle”で第6位（全1,514チーム中）に入賞し、Gold Medalを獲得。



豊富なPJ推進実績

- 従来型のSIは勿論、先端的なAIについても150社以上の導入実績を通じたAI活用支援ノウハウを保持
- 「不確実性が高い」と言われる**AI領域特有のプロジェクトの推進方法を熟知**



開発や運用まで見据えた 総合支援

- ありがちな単発的なサービス導入やモデル開発で終わるのではなく、**業務適用に向けたコンサル、開発、運用・保守・教育までトータルでご支援**

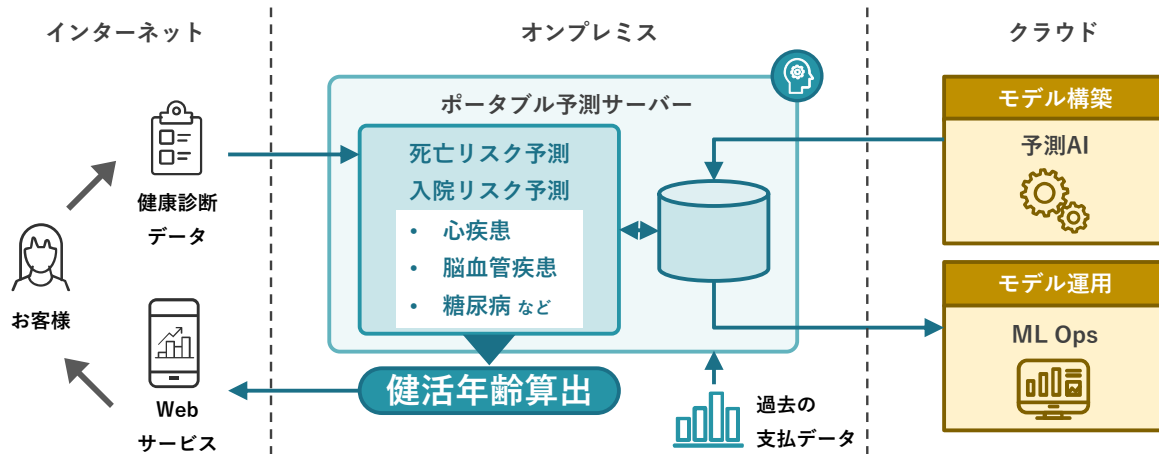


協業先との連携による 幅広い技術提供

- **特徴的な技術をもったベンダーとの協業を強化**し、幅広いソリューションを提供

事例 1 明治安田生命様 AI活用による顧客の健康指標算出サービス

顧客の健康状態確認や疾病予防を目的に、指標となる健活年齢をAIを用いて算出
独自AIモデル開発により新サービス開発も容易に



事例2

小売業 スーパー惣菜売場業務支援

 Delifit AI

AI需要予測×最適化により、廃棄ロスを抑え荒利を最大化する計画をAIが自動立案

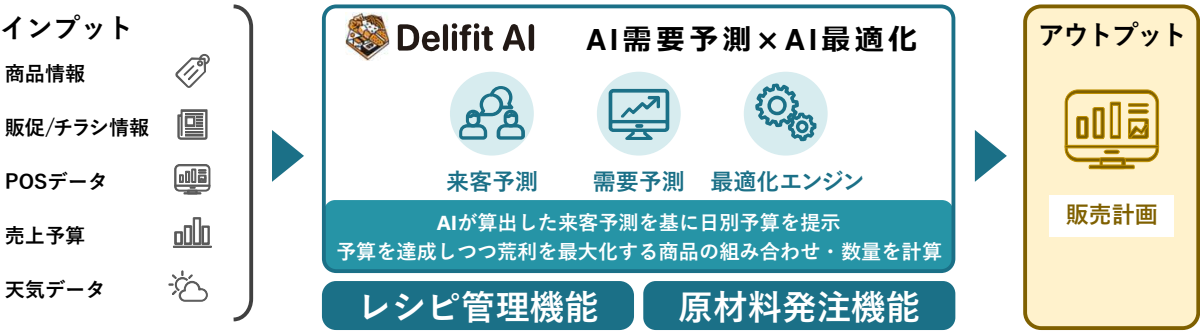
Before: 人に依存した売場運営が課題

- 個人スキルに依存した計画・発注
- バックオフィス業務に時間を取られる
- 社員不在店舗の管理が高負荷

▶

After: AIを活用した売場運営へ

- AI支援で人に依存しない計画・発注
- 業務効率化でマネジメントへ集中
- AI提案で安定した発注運用を可能に



事例3

製造業 デジタルツインソリューション Geminant

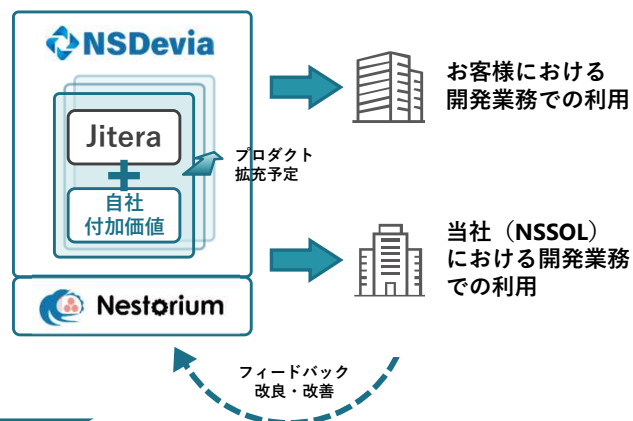
製造・物流拠点を有する製造・エネルギー・運輸業などのお客様に対して、3Dのデジタル空間上に自社拠点の操業・保全・保安・物流に関する情報を一元的に可視化する、デジタルツインソリューション
俯瞰的・視覚的に状況認識を行うことが可能となる（見えるツイン）ほか、計画データやシミュレーション結果を反映することで予実分析や異常予測等も実現可能（触れるツイン）



- 固定カメラや四足歩行ロボットが撮影した画像・映像のAI解析によるメータ数値読み取り
- AI状態監視ソリューションによる設備の異常や故障の予兆検知

NSDevia 持続可能なITシステム開発支援に向けた活用

当社提供サービス「NSDevia」として
Nestorium上にJitera機能を実装
NSDeviaによるAIエージェントを活用した
開発を推進。当社内開発だけではなく、お
客様の開発生産性向上も目指す
NSDeviaは、PM支援、テスト・運用業務
自動化など、AIを活用するサービスを順次
拡充予定



社内外のシステム開発現場における持続的な生産性の向上を力強く支援

IV-6. 主要ニュース・プレスリリース

2025年07月28日	システム開発AIエージェント「NSDevia」の提供を開始 ～AIと人間の協働による知識の可視化と継承を支援～
2025年07月31日	株式会社山口フィナンシャルグループが統合経営管理プラットフォームサービス「ConSeek ALM」を導入
2025年08月01日	Board Partner Awards 2025「Emerging Partner of the Year」を受賞
2025年08月05日	Collate Inc.と日本初の代理店契約を締結 ～Data Intelligence Platform「Collate」によって企業のデータ活用促進をサポート～
2025年08月07日	生成AIプラットフォーム「Alli LLM App Market」の「AIエージェント」の取り扱いを開始。AIが多数のシステムと連携し、自律的な業務遂行を実現 ～ノーコードで専用AIエージェントを作成する「Agent Builder」機能も搭載～
2025年08月21日	三井化学と日鉄ソリューションズ、業務効率化・高度化に向けてサプライチェーンの最適化で協業開始 ～DXの活用により、数十億円規模の改善効果を見込む～
2025年08月25日	インフォマートの基幹システムをOracle Cloud Infrastructureへ移行 ～処理性能の大幅な向上と運用コスト38%削減を見込む～
2025年08月28日	IT運用をコストから競争力に変える「emerald SaaS」10月より提供開始 ～55年以上の運用アセットを活用、運用状況の可視化で生産性向上を実現～
2025年08月29日	宮崎銀行が統合経営管理プラットフォームサービス「ConSeek ALM」を導入
2025年08月29日	株式会社インテリジェントフォースと資本業務提携契約を締結 ～コンサルティング領域での協業を強化～
2025年09月03日	Oracle Kudos for Support Qualityを2年連続で取得
2025年09月08日	NSSOL社員が「Dataiku Customer Hero Award」を受賞
2025年09月10日	2025年10月3日開催「Dell Technologies Forum 2025 Japan」協賛のお知らせ
2025年09月17日	東京科学大学への寄付に対し、紺綬褒章を受章
2025年09月25日	NSフィナンシャルマネジメントコンサルティング株式会社、GRC（Governance-Risk-Compliance）領域における全量モニタリング×業務適応を支援するワンストップメニューを提供開始
2025年09月29日	データブリックスの「Select Tier」パートナーに認定 データ＆AI支援を本格強化
2025年09月30日	株式会社デリバリーコンサルティングと資本業務提携契約を締結
2025年10月02日	「統合報告書2025」を発行
2025年10月14日	AIドリブンなビジネス変革を支援する「NS Craft AI Factory」を提供開始 ～汎用的な業務プロセスへのAI導入から業界特有の業務領域へのAI活用まで幅広く伴走支援～
2025年10月20日	CONTRACT CROSSとBoxの連携機能リリース
2025年10月20日	「プラチナくるみんプラス」認定を取得
2025年10月21日	みずほフィナンシャルグループが社内AI開発にWeights & Biasesを採用 ～ファインチューニングを中心とした社内AI開発環境を日鉄ソリューションズとの協業で支援～
2025年10月23日	保険業界向けPaaS「InsureMO」の提供を開始 ～次世代保険基幹システムの構築を支援～



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。