

2025年度決算実績および 2025-2027中期経営計画の 進捗

2026年4月27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 © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

皆さんこんにちは。日鉄ソリューションズの玉置でございます。

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15:30 に発表いたしました2025年度決算と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。

EXECUTIVE SUMMARY

➤ 2025年度実績

*親会社の所有者に帰属する当期利益（以下同じ）

売上収益 3,813 億円

YoY +13% +430億円

営業利益 442 億円

YoY +15% +57億円

当期利益* 308 億円

YoY +14% +38億円

- 良好な需要環境の元、2025年度は売上収益、営業利益、当期利益ともに過去最高を更新

➤ 2026年度見通し

売上収益 4,170 億円

YoY +9% +357億円

営業利益 475 億円

YoY +7% +33億円

当期利益 316 億円

YoY +2% +8億円

- 新型ビジネスモデル（TAM型）への移行を推進、2026年度は50%程度がTAM型となる見通し
- オファリングブランド COREPEAK[®]を立上げ、初年度は100億円規模の新規ビジネス創出を目標

本日のご説明のサマリーですが、

まず終わった2025年度につきましては、良好なIT需要環境の中、順調な業績を上げる事が出来ました。

売上収益は3,813億円、営業利益は442億円、当期利益は308億円といずれも見通しを上回り、過去最高を更新することが出来ました。

当期2026年度につきましては、国内のIT需要は引き続き堅調に推移するものと考えておりますが、原油高などの影響が世界経済に影を落としており、予断は許さない状況だと考えております。

当期の売上収益は4,170億円、営業利益は475億円、当期利益は316億円をそれぞれ見通しております。

中期の変革プログラムであるビジネスモデルの転換や、先日公表いたしましたオファリングブランド「CorePeak」の推進など、ひとつずつ着実に経営施策を進めてまいりたいと考えております。

2025年度実績

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

3

まず2025年度の実績についてご説明します。

1. 2025年度実績

単位:億円

	FY2024 実績	FY2025 実績	対前年	
			差異	増減率
売上収益	3,383	3,813	+430	13%
売上総利益 <売上総利益率>	817 <24.2%>	1,018 < 26.7% >	+201	25% < +2.5% >
販売費及び 一般管理費等	432	576	+144	33%
営業利益 <営業利益率>	385 <11.4%>	442 < 11.6% >	+57	15% < +0.2% >
税引前利益	391	453	+62	16%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	270	308	+38	14%
ROE	10.9%	11.4%	+0.5%	

中期経営計画初年度は順調なスタート

- ・国内IT需要は引き続き好調 売上収益は**+13%増**
- ・高粗利のインフォコム取得に加え、ビジネスモデル変革、生産性向上や高付加価値案件の増加等により、売上総利益率は **+2.5ポイントの改善**
- ・販管費等の増（+144億円）は **インフォコムの子会社化影響**（+99億円）と **中期経営計画施策の実行**が主な要因
- ・営業利益は、**442億円（+15%増）**と見通しを超過して着地
- ・**インフォコム**は**営業利益33億円**となり、取得関連費用/PPA（-22億円）を含めて**10億円の貢献**

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

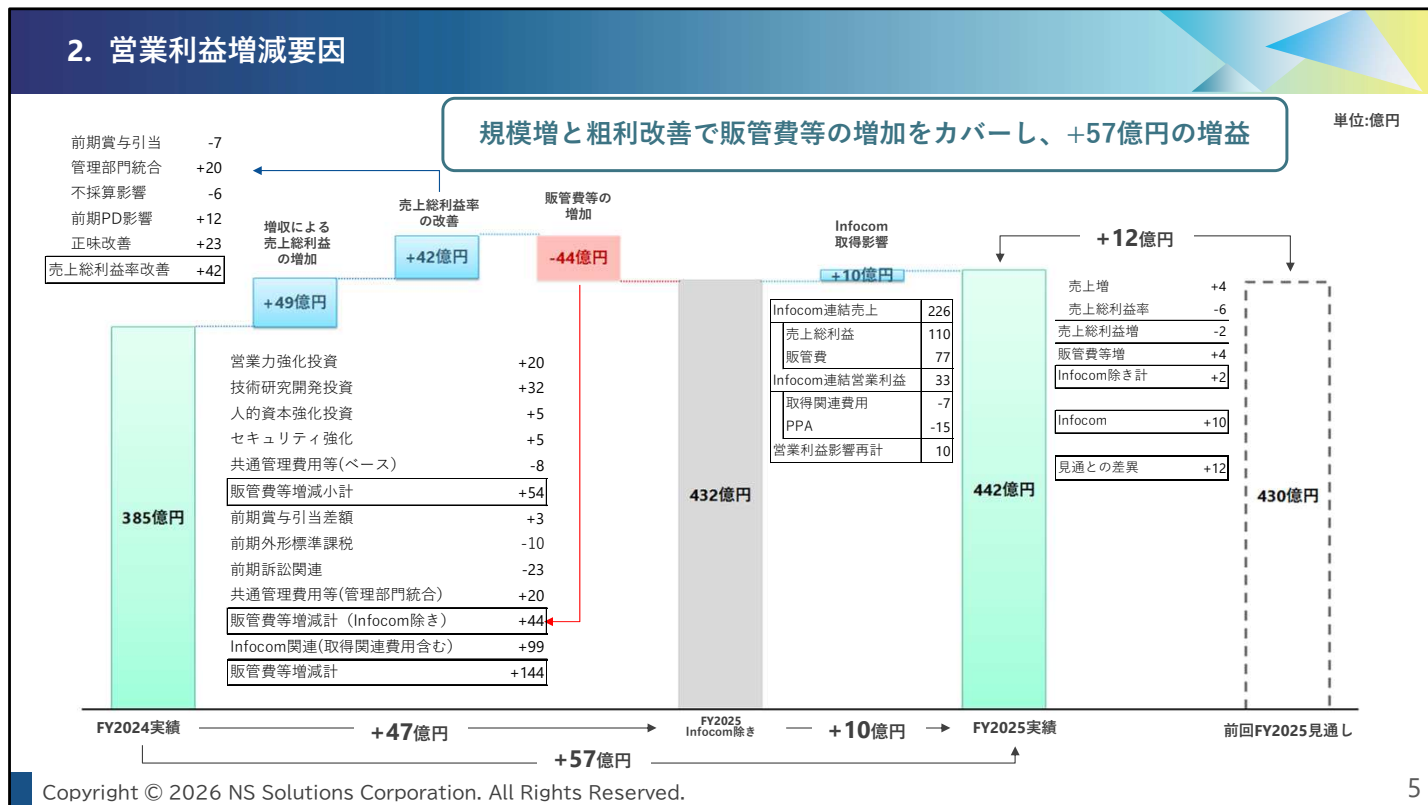
4

さきほど申し上げた通り、段階損益は何れも過去最高を更新する事が出来ました。

売上収益は対前期+13%の増、売上総利益率は、高粗利のインフォコムの影響に加え、ビジネスモデル変革の効果や生産性の向上、高付加価値案件の増加などが寄与し、対前期+2.5ポイントの改善となる26.7%となりました。

販管費が前期比+144億円と大きく増加しておりますが、このうち99億円はインフォコムの子会社化によるものであり、残りの多くは中期経営計画施策実行に伴う増加であります。

この結果営業利益は対前期+57億円、+15%増となる442億円と見通しを超過して着地する事が出来ました。



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+49億円、
 売上総利益率の改善は+42億円です。

その内訳は、賞与引当や不採算等の一過性影響を除いた
 正味の売上総利益率改善効果は+23億円と、
 ビジネスモデル変革や生産性向上等の効果が発揮されております。

販管費等の増加が通期で+44億円です。
 さきほども申し上げましたが、中期諸施策の実行を進めた事もあり、
 営業力強化投資や技術研究開発投資、
 セキュリティ関連投資などを主体とした増加となっております。

インフォコムの影響は、取得関連費用とPPAを飲み込んで
 今期の営業利益への影響は、+10億円の貢献となっております。

3. サービス・顧客業種別売上収益

	FY2024 実績 (組替え後)	FY2025 実績	対前年 差異
ビジネスソリューション	1,955	2,098	+144
産業・鉄鋼	954	1,025	+70
流通・プラットフォーム	543	608	+64
金融	457	466	+9
コンサルティング& デジタルサービス	907	915	+8
官公庁・教育機関向け	261	258	-3
ITインフラ・ソリューション等	646	657	+10
グループ事業	521	800	+279
合計	3,383	3,813	+430
(参考) 日本製鉄向け	653	706	+53

M&A効果に加え、既存分野も概ね好調



+7%

産業：製造業向けが全般的に好調
鉄鋼：日本製鉄新設備対応等を主体に増収



+12%

流通/PF：小売り・旅行分野主体に増収



+2%

金融：前年度Oracle案件の反動を
A型案件でカバー



+1%

コンデジ：クラウド、セキュリティ分野
主体に増収



+54%

グループ：Infocom新規連結効果
(2-4Q 226億円)を主体に
大幅増収

Copyright © 2026 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。

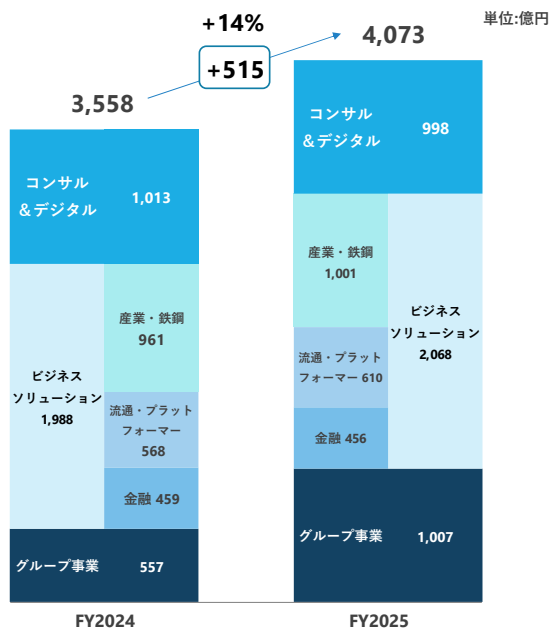
2025年度は、製造業全般や小売り・旅行分野等が好調でした。

金融部門の伸びが小さいのは、2024年度のオラクル案件の反動、

コンサルティング&デジタルサービス部門は、上期の大型案件の逸注を
下期の防衛省向け等でカバーし、ほぼ横ばいとなりました。

グループ事業の伸びが対前年同期比+279億円、+54%の増加と
大きくなっておりませんが、この中には、インフォコムの影響が
+226億円ほど含まれております。

4. 受注高の状況



流通、産業分野が好調



+4%

産業：食品・精密機器関係が好調
鉄鋼：日本製鉄向け主体に受注増



+7%

流通/PF：小売り・旅行分野主体に受注増



-1%

金融：前年度Oracle案件の反動をA型案件でカバーし横ばい



-1%

コンデジ：上期逸注影響を下期防衛省向けでカバーしほぼ横ばい



+81%

グループ：Infocom新規連結効果を主体に大幅増

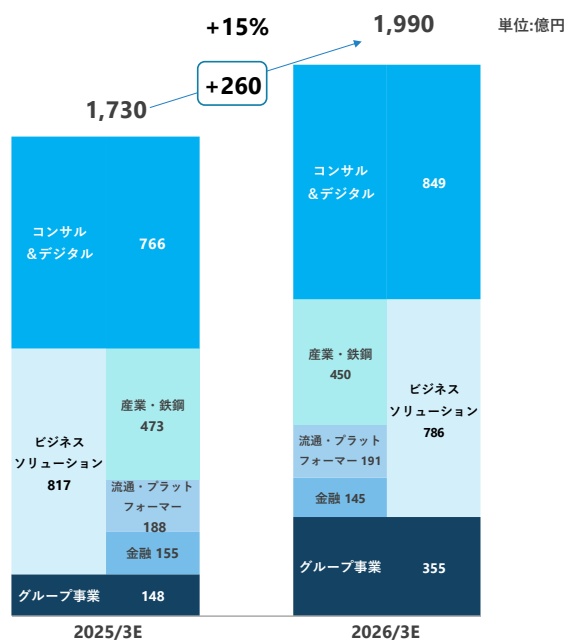
Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

7

2025年度の受注高は、前期比+14%増となる4,073億円を記録し、初めて年間の受注高が4,000億円を超える水準となりました。

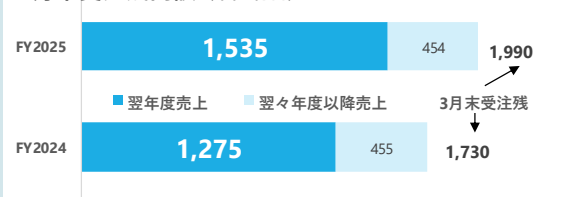
分野別の解説は、概ね先ほどご説明した売上収益と同様の傾向となっております。

5. 受注残高の状況

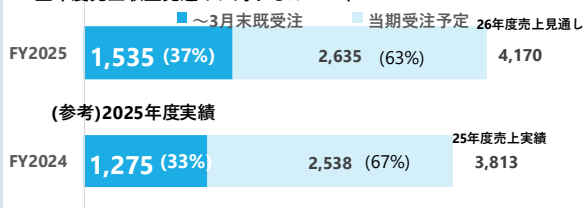


2026年度売上見通しに対する
期末受注残カバー率は約4割

3月末受注残内訳 (単位: 億円)



翌年度売上収益見込みに対するカバー率



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

続いて3月末の受注残高ですが、前年度期末対比で+260億円増の1,990億円となりました。

今期2026年度の売上収益見通しが4,170億円ですが、これに対する受注残高のカバー率は37%と昨年を上回っています。

今後も受注を積み上げて見通しを達成してまいりたいと存じます。

6. キャッシュフロー

	2024年度	2025年度	増減	
営業CF	372 億円	-34 億円	-406 億円	 一過性要因 -360億円 (政策保有株式売却に伴う税影響-360億円他)
投資CF	703 億円	-594 億円	-1,296 億円	 インフォコム取得-550億円
財務CF	-188 億円	-216 億円	-28 億円	 配当支払い額-142億円
現預金 残高	2025/3E 1,929 億円	2026/3E 1,088 億円	-841 億円	 中期経営計画の方針通り、M&A、成長投資、 株主還元を主体に840億円の圧縮

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

9

キャッシュフローについてご説明します。

2025年度の営業キャッシュフローは、2024年度に実行した政策保有株式売却に対する税支払い等の一過性要因の影響もあり、-34億円となりました。

投資キャッシュフローは、2024年度は政策保有株式の売却で大きくプラスでしたが、前期はインフォコム取得などのM&A施策を実行してきた結果として、-594億円となりました。

財務キャッシュフローは、配当支払額-142億円を主体に-216億円、

結果として現預金残高は、前期比-841億円の圧縮となる1,088億円となりました。

中期計画で掲げた通りの進捗であります。

7. バランスシートと財務指標

	2025/3E	2026/3E	増減
資産合計	4,213 億円	4,176 億円	-37 億円

	2025/3E	2026/3E	増減
負債合計	1,515 億円	1,288 億円	-227 億円

	2025/3E	2026/3E	増減
資本合計	2,698 億円	2,888 億円	+190 億円

	2024年度	2025年度	増減
ROE	10.9 %	11.4 %	+0.5 %



現預金等 -841億円
のれん(インフォコム取得他) +289億円
無形資産 +285億円



未払法人所得税等 -285億円



当期利益 +308億円
配当支払 -142億円

ROE推移

FY2021	2022	2023	2024	2025	2027 中期
10.9%	11.0%	11.1%	10.9%	11.4%	13.0%程度

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

10

さきほどご説明したキャッシュフローマネジメントの結果として、
前期は若干バランスシートが小さくなりました。

収益も順調に拡大しておりますので、
ROEは11.4%とこちらも良好な改善となりました。

2026年度業績見通し

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

11

次に2026年度の見通しであります。

8. 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(中東情勢や米国関税動向など)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	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造業を取り巻く環境は、中東情勢の緊迫化や米国の関税措置等の外部リスクの高まりなど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靱化、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。
	流通・プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。

*クラウドリフトとは、既存のオンプレミス環境のシステムをそのままクラウド環境に移行する手法

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

12

日本の国内IT投資の基調は、記載しております通り、引き続き底堅く推移するというのが基本シナリオであります、

一方で、内外の経済情勢は皆さんご認識の通り、一層の不透明感を増しており、全く予断を許さない状況だと感じております。

9. 2026年度ガイダンス

売上収益 **4,170** 億円

YoY +9% +357億円

営業利益 **475** 億円

YoY +7% +33億円

当期利益 **316** 億円

YoY +2% +8億円

- 新型ビジネスモデル（TAM型）への移行を推進、2026年度は50%程度がTAM型となる見通し
- オフリングブランド COREPEAK[®]を立上げ、初年度は100億円規模の新規ビジネス創出を目標
- 2026/1Q実績より、サービス・顧客業種別の営業利益開示をスタート予定

前期配当および
当期配当見通し

	FY2025	対前回見通し	FY2026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）	308	+16	316	+8
EPS（円/株）	168.5	+8.9	172.7	+4.2
中間	40.0	-	43.5	+3.5
期末	45.0	+5.0	43.5	-1.5
通期配当（円/株）	85.0	+5.0	87.0	+2.0
配当性向	50.4%		50.4%	

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

13

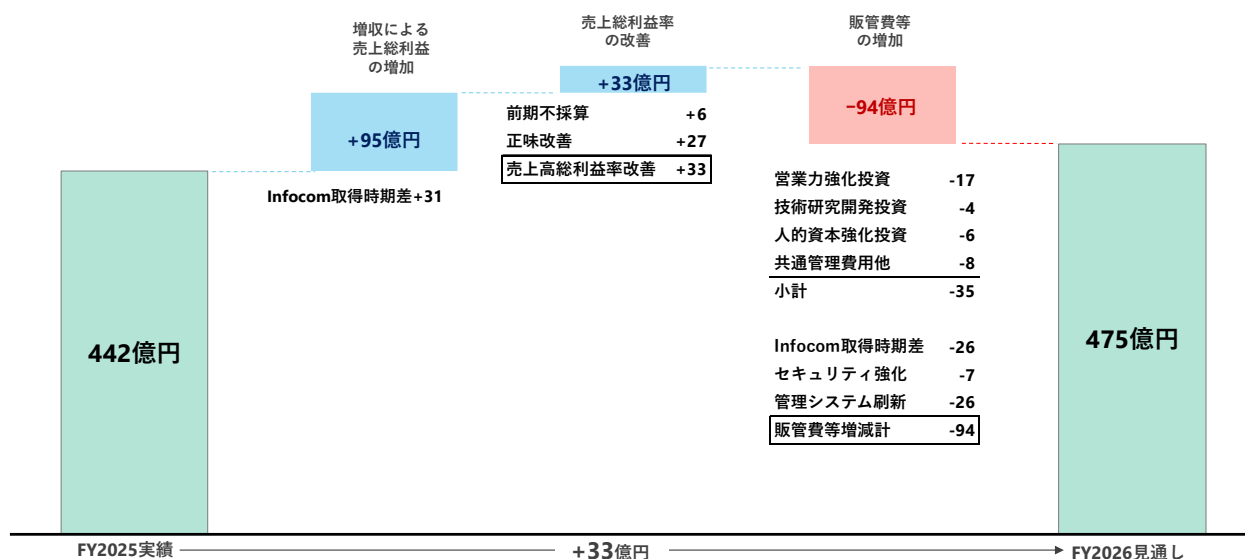
今期のガイダンスを記載しております。

中期計画目標である2027年度営業利益600億円の達成に向けて、
今期の営業利益見通し475億円は重要なメルクマールとなります。

配当につきましては、終わった期は見通しより5円増となる通期85円とし、
当期は更に2円増配となる通期87円の見通しです。

10. 2026年度見通し営業利益増減分析

単位:億円



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

14

こちらは、営業利益見通しの増減要因を簡単に記載しております。

増収による売上総利益の改善が+95億円ですが、この中にはInfocomの取得が今年の7月ですので、3カ月の時期差が+31億円ほど含まれます。

売上総利益率の改善は+33億円で、一過性要因を除く正味の改善は+27億円です。

販管費等は94億円の増加ですが、この中には粗利率同様 インフォコム取得の取得時期差やセキュリティ強化、管理システム刷新費用等が含まれており、これら一過性要因を除く正味の増加は35億円程度という分析です。

11. 2026年度半期別業績見通し

単位：億円	FY2025			FY2026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	1,784	2,030	3,813	1,980	2,190	4,170	+196	+160	+357
売上総利益 <売上総利益率>	461 <25.9%>	557 <27.4%>	1,018 <26.7%>	540 <27.3%>	605 <27.6%>	1,145 <27.5%>	+79 <+1.4%>	+48 <+0.2%>	+127 <+0.8%>
販売費及び一般管理費等	279	297	576	335	335	670	+56	+38	+94
営業利益 <営業利益率>	183 <10.2%>	260 <12.8%>	442 <11.6%>	205 <10.4%>	270 <12.3%>	475 <11.4%>	+22 <+0.1%>	+10 <-0.5%>	+33 <-0.2%>
税引前利益	188	264	453	209	274	483	+21	+10	+30
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	120	188	308	126	190	316	+6	+2	+8

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

15

こちらは段階損益を半期別にまとめた表ですのでご参照ください。

12. 2026年度サービス・顧客業種別売上収益見通し

- ・ 本体/グループ会社連携強化の観点も含め 従来掲載内容を組替
- ・ 2026/1Qよりサービス・顧客業種別の営業利益を参考掲載予定

単位：億円	A	B-A	B	C	C-B
	FY2025 実績	組替 影響*	FY2025 実績 組替え後	FY2026 見通し	増減
ビジネスソリューション	2,098	+767	2,865	3,050	+185
産業・鉄鋼	1,025	+532	1,557	1,670	+113
流通・プラットフォーム	608	+146	754	765	+11
金融	466	+88	554	615	+61
コンサルティング& デジタルサービス	915	+33	948	1,120	+172
官公庁・教育機関向け	258		258	345	+87
ITインフラ・ソリューション等	657	+33	690	775	+85
グループ事業	800	-800			
合計	3,813		3,813	4,170	+357
(参考) 日本製鉄向け	706		706	700	-6

掲載イメージ

単位：億円	FY2026/1Q	
	売上収益	営業利益
産業・鉄鋼		
流通・PF		
金融		
コンサル& デジタル		
合計		

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

16

サービス・顧客業種別の売上収益ですが、
製造業を中心に増加する見通しであります。

先ほど受注残高実績でご説明したように、
期初の段階では受注のカバー率が37%程度の見通しであり、
実績では、多少の業種区分別の変動はあろうかと思いますが、
全社としては着実に現在の見通しを上回るべく進めてまいります。

なお、今期より本体とグループ会社の連携強化の観点も含め、
従来はグループ会社を別記しておりましたものを、
各事業分野に組み込む形での表記の組替えを予定しております。

これに合わせて、「産業・鉄鋼」等の区分別の
営業利益もご参考までにお示ししていこうと存じます。

2025-2027中期経営計画の進捗

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

17

さて、ここからは2025-2027中期計画の
初年度における進捗状況についてご説明します。

13. 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	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
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	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 © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

18

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、こちらに記載の4項目の変革に取り組む中で、

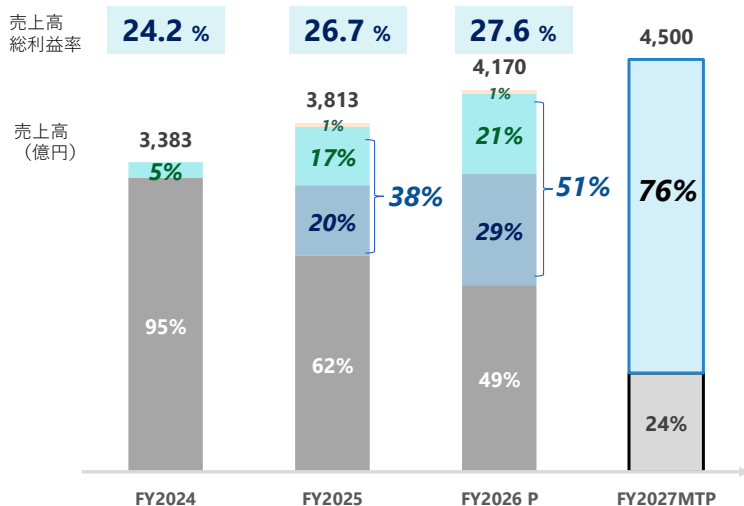
最終年度である2027年度には、

- ・ 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。

14. 4つの抜本的変革 ①事業収益モデルの変革 TAM型の進捗

✓ TAM型ビジネスモデルへの転換は順調に進捗



- M**ulti Company Platform PF提供モデル (M型) 複数企業が共同利用するプラットフォームをNSSOLが事業主体として提供
- A**sset Driven アセット活用型 (A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複数顧客に提供
- S**I Transformation 次世代SIモデル (T型) 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、高い生産性で、顧客固有のシステム開発や運用保守サービスを提供
- 従来型 レガシー型を含む保守・運用サービス、製品販売等

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

19

最初は「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 を体現するT型、A型、M型の3つのビジネスモデルにシフトしていくことを目指しております。

2025年度において売り上げに占めるこのT/A/Mの合計比率は38%となりました。

各ビジネスユニット毎に本格的なシフトが進んできております。

今期はこれを全体の半分程度に引き上げる事を目標にしております。

15. 4つの抜本的変革 ①事業収益モデルの変革 A型・M型の例		
	A型 	M型 
産業	<ul style="list-style-type: none"> ・ Geminant (デジタルツインプラットフォーム) ・ PPPlan (食品業向けサプライチェーンマネジメント) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Hakobini (配送協働プラットフォーム)
鉄鋼	<ul style="list-style-type: none"> ・ PPMP (生産管理パッケージ) ・ PPCV (画像AIソリューション) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ NSLOGIX (物流企業間データ連携PF)
流通	<ul style="list-style-type: none"> ・ NS Devia (AI駆動開発) ・ fitAI (小売店舗AI支援) ・ COCOTRA (インバウンド旅行) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ NS Eclipa (ECプラットフォーム)
金融	<ul style="list-style-type: none"> ・ ConSeek (統合経営管理PF) ・ BM4I (IFRS金融商品会計サービス) ・ Enesage (エネルギー取引管理サービス) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Web3金融データ提供プラットフォーム
コンサル&デジタル	<ul style="list-style-type: none"> ・ Oracle Alloy (クラウドサービス) ・ NSSIRIUS (サイバーセキュリティサービス) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ emerald SaaS (次世代運用サービスSaaS版)
共通領域	<ul style="list-style-type: none"> ・ BPMS (ビジネスプロセスマネジメントシステム) ・ 高度文書管理ソリューション (Box) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ CONTRACT CROSS (電子契約)

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

20

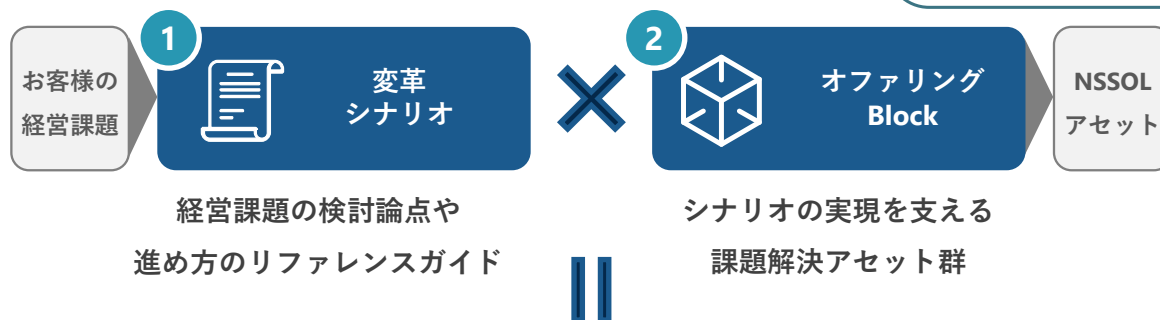
こちらの表は、各事業分野別のA型、M型の商品例を掲げたものでありますのでご参照ください。

16. 4つの抜本的変革 ② 顧客アプローチの変革 COREPEAK®の立上げ

全社オファリング
ブランド

COREPEAK

上流からのアプローチで顧客課題を包括的にとらえつつ
「**変革シナリオ**」を活用して、課題の構造化と解決への道筋を描き、
「**オファリングBlock**」を組み合わせ、課題解決を実現・定着



構想×実現を一気通貫で提供

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

21

続いて二つ目の変革である「顧客アプローチの変革」ではありますが、
その中核となるのが、当社のオファリングブランド「CorePeak」です。

「CorePeak」と命名した意味は、

「お客様の価値創造プロセス（コア）を担いつつ

変革を通じてその価値の最大化（ピーク）を目指す」

という当社の意志を込めたものであります。

当社のSIerとしての強みは連綿と培ってきた、お客様の業務知見です。

この業務知見をもとにした 実践的な「変革シナリオ」により、

検討すべき論点や進め方を明確にし、

さらに業界やテーマごとにアセット化された「オファリングBlock」を

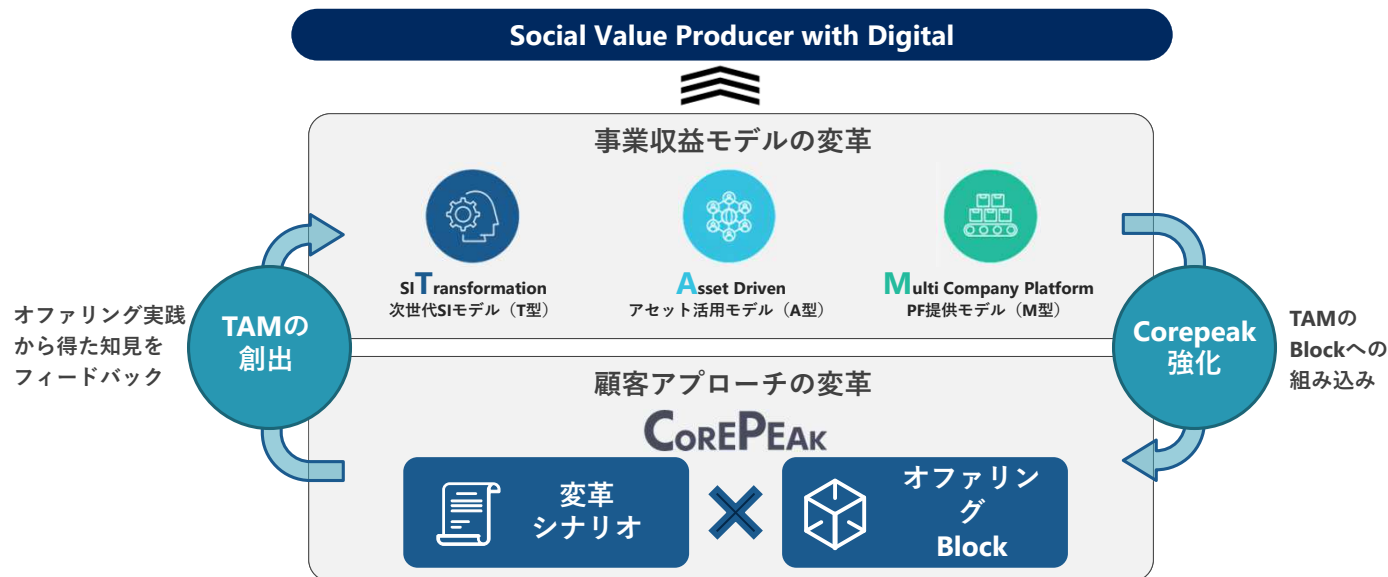
組み合わせることで、

構想にとどまらず、事業や現場で実際に機能する変革の実装へとつなげます。

初年度である2026年度は、「CorePeak」を起点とする売上を
100億円 新たに創出することを目標にしております。

17. 事業収益モデルの変革／顧客アプローチの変革の相互作用

COREPEAKによる価値の掛け合わせで顧客への提供価値を高め、
TAM型をベースとしたオフリングBlockの強化を通じて、事業収益モデルと顧客アプローチの相互作用を創出



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

22

顧客アプローチの変革と事業収益モデルの変革は相互に高めあう作用があります。

図の下にあります「CorePeak」は当社の顧客アプローチをオフリング型に変革していく手段です。

オフリングの実践が広がると、

- ・上流からのアプローチにより、開発の仕方を当社が主導することでT型の増加につながります。
- ・またオフリングから得た知見を、現場にフィードバックすることで、顧客の共通課題が浮き彫りになり、新たなA型やM型の創出につながります。

こうして強化されたアセットによりオフリングブロックがさらに強化、拡充され、CorePeakの価値向上や強化にもつながります。

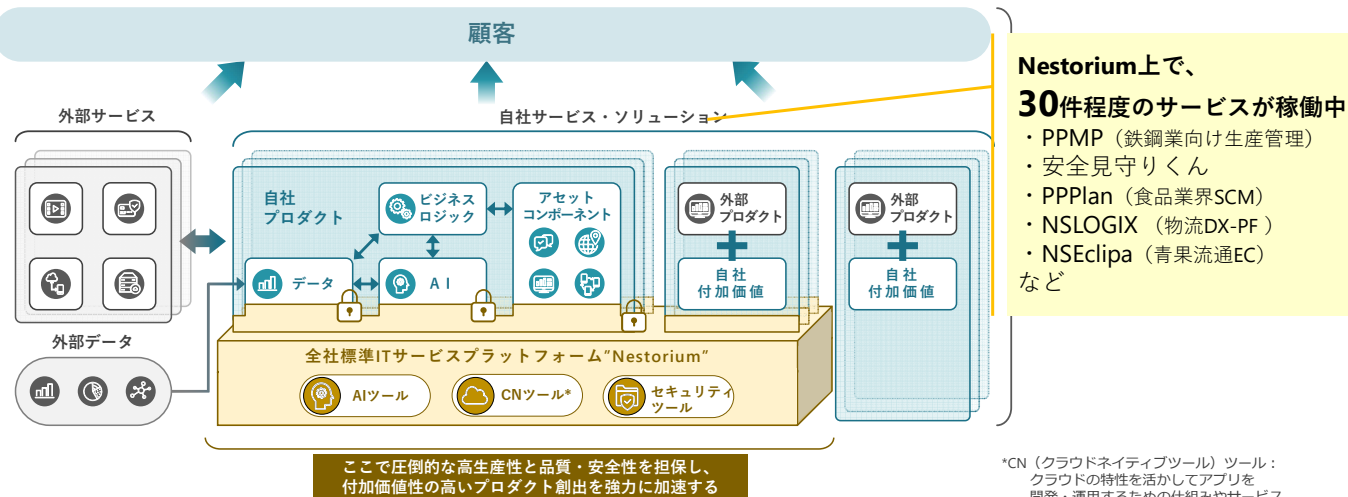
このような好循環を、当社全体で回していきます。

18. 4つの抜本的変革 ③ 技術獲得・適用プロセスの変革 Nestoriumの進捗

2027年度に開發生産性20%向上（対2024年度）を目指し、開発プロセス全般にAI適用を推進中

自社サービスやソリューションの開発には標準プラットフォームを装備し、

AI等の先端技術を各現場で徹底的に活用し、全社で高生産性・品質・安全性を両立



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

23

三つ目の変革は「技術獲得・適用プロセスの変革」です。

生成AI等の最先端技術を、全社でいかに「セキュア」かつ「スタンダード」に技術者が使いこなしていけるかが、当社がご提供するサービスの付加価値向上には不可欠なものです。

昨年スタートした、全社標準ITサービスプラットフォーム「Nestorium」は、月を追う毎に、新たな機能を標準装備させていっており、既に30件程度のサービスが、この「Nestorium」上で稼働しております。

19. 生成AI活用状況

NSSOLは、AI駆動開発の難所を超えて開発生産性2倍を当たり前に

<全社案件での活用率・効果>

生成AI活用率
開発案件：50%超

生成AIによる効率化率
新規開発案件：最大45%
最小10%

<開発事例>

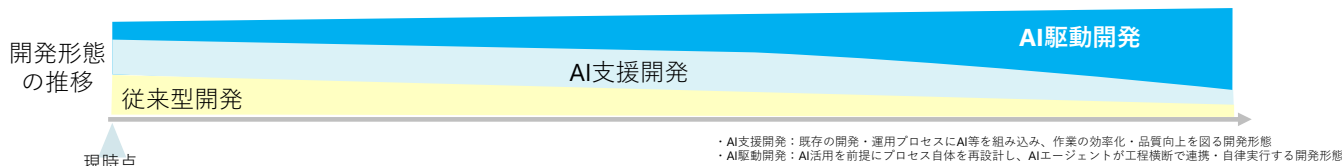
- 旅行業におけるビジネス課題を解決するための自社サービス開発
- 要件定義～結合テストまでの全フェーズにおいてAI駆動開発を実践し高い生産性向上を確認

生成AIによる効率向上
要件定義：36%up
AI要件ビルドツールによる
プロトタイピング

生成AIによる効率向上
製作工程：45%up
コーディングエージェント、
テスト自動化

<効果>

新サービス開発時の
・コスト削減
・デリバリー高速化
による、
市場競争力強化
および
収益性向上の実現



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

24

ここで、当社の生成AI活用に関する状況と考え方についてご説明したいと思います。

左側に記載しておりますが、足元の生成AIの開発案件における活用率は50%超程度となっております。

一番下の図に見られるように、「従来型開発」が約半分で残りが「AI支援開発」と「AI駆動開発」です。今後は「AI駆動開発」の比率を上げてまいります。

右側に開発での適用事例を記載しておりますが、これは要件定義プロセスで約36%、制作プロセスで約45%程度の生産性向上が見られた事例であります。

当然これらはコスト減、リリース速度向上につながり、競争力向上とともに、需要が旺盛な日本においては、案件獲得可能数の上昇へとつながります。

当社は、「AI駆動開発」を更に推進させていくことにより、開発生産性を2倍へ向上させていきます。

20. 生成AI活用の三つのポイントとSierの役割

フォワードデプロイメントエンジニア(FDE) 的人材の重要性

単なる「エンジニア」ではなく、技術とビジネスの両方を理解し、現場で価値を生み出すプロフェッショナル。
システム導入の現場で活躍する「技術コンサルタント」と「フィールドエンジニア」を合わせた役割。

生成AI管理アーキテクチャーの必要性

AIエージェント管理
AIエージェントID管理

- ① 人の情報の管理
- ② ドキュメント・コンテキスト情報（暗黙知の文書化、データプラットフォーム）
- ③ AIガイドラインやガードレール役

Security for AIの必要性

AIシステム・AIモデル自体を守るためのセキュリティ対策が必要となる
・学習データ(敵対的データの混入)、AIモデル(モデル盗用、リバースエンジニアリング)、推論プロセス(プロンプトインジェクション)、生成AI利用時(機密情報漏洩、シャドーAI)、AIエージェント利用時(不正アクセス、過剰権限、不正な自律行動)

先端AIエンジニアが不足する
日本では、お客様側での
ご対応には限界がある。



深い業務知見と
高度な技術知見
を持った人的資本を有する
Sierにそこが期待される。

お客様が生成AIを本格的に業務の中核にビルトインするためには、
三つの重要なポイントがあります。

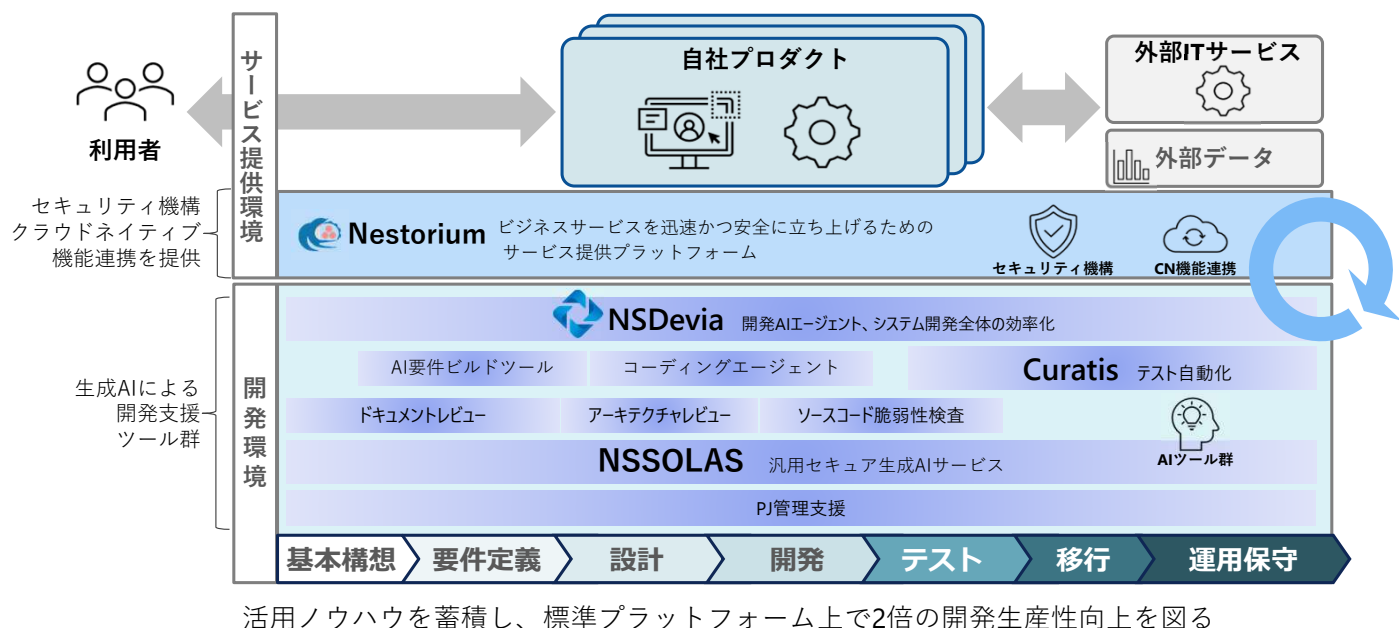
一つ目は、AIエンジニアとしての高い技術と共に
業務のポイントの要諦を深く理解している人材
すなわち「フォワードデプロイメントエンジニア的人材」の重要性です。
当社では「ITディレクター」と呼んでおりますが、お客様と共に課題の
解決をリードしていく人材が多数おります。

二つ目は、生成AIを適切に管理するアーキテクチャーの存在です。
これが無いと、AIの導入をしようとしても有効に機能させることが出来ない
という事になりかねません。

三つ目は、AI自体のセキュリティの必要性です。
生成AIは学習データの蓄積によりどんどん高度化するものですが、
そこには記載したような様々な落とし穴があります。

これらをお客様だけで解決するのはなかなか困難ではないかと思われ、
深い業務知見と高度な技術知見を有するSierが必要とされる
ところでは無いかと考えております。

21. 標準DevSecOpsプラットフォーム



・Nestorium, NSSOLAS, CuratisはNSSOL独自サービス
 ・NSDeviaはJitera, Autifyを合わせたNSSOL製AI駆動開発基盤

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

26

当社では既に、先ほど申し上げた標準プラットフォーム上に、基本構想から開発、テスト、運用保守に至る各フェーズにおいて、最適なAIツールを組み合わせ活用する仕組みを整えております。更にこのプラットフォームは日々進化しております。

このようなサービスをご提供可能なSIerは極めて限定的ではないかと思われます。

深い業務知見と強力な技術者集団を有する当社にとって、生成AIは、今後の競争を勝ち抜くための強力なツールであり、NSSOL 2030 ビジョン実現に不可欠なものであると考えております。

22. 4つの抜本的変革 ④社内業務・マネジメントの変革

- ✓ 管理部門の生産性向上により、販管費全体をコントロール
- ✓ 売上規模が増加しても管理部門人員数は効率化

管理部門売上高生産性*

2024→2025

2024→2026目標

+15%**+30%**

課題

- 長年に渡る事業部制による、
 - ◆ 事業部の**管理系組織の肥大化**
 - ◆ 事業部の**独自業務の乱立**
- 自社のシステム投資の遅れによる
 - ◆ **非効率な業務プロセス**

実行中の施策

- 管理部門の組織改正と業務標準化
 - ◆ 2025年4月に事業部の管理系組織を**全社部門に集約、業務標準化**を推進中
 - ◆ OA管理を全社集約しサービス化 (**NSSOLVIT**)
- 業務生産性の改善
 - ◆ 法務、販売・購買、財務、人事など各業務に**AIを適用**
 - ◆ AIアクティブユーザー率**76%**
- Fit to Standardでグローバル標準パッケージを導入
 - ◆ **FieldGlass** (購買業務) 2025年7月本番化
 - ◆ **SAP S/4 Hana** 2028年4月本番化
- グループ会社管理機能の集約・サービス化

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

* 管理部門売上高生産性:売上高/期末管理部門人員

27

4つ目の変革は「社内業務・マネジメントの変革」です。

管理部門の生産性向上により販管費の増加をコントロールしていく事が肝要です。

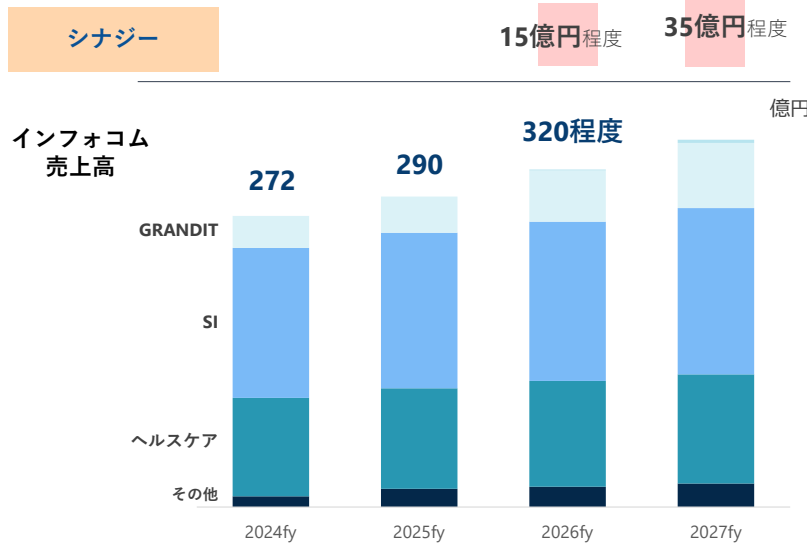
2025年度は管理部門の売上高生産性は+15%向上しました。

これには単純な規模の経済の話だけでは無く、管理部門組織の統合による業務標準化の効果も大きく貢献しております。

更に、本中期計画期間にはグローバル標準パッケージの導入を予定しており、更なる業務効率化と管理部門のパフォーマンス向上を実現してまいります。

23. 外部成長戦略 インフォコムPMI進捗状況

2027年度までに累計50億円程度のシナジー実現を目指す



シナジー施策

GRANDIT事業 (中堅企業向けERPパッケージ)

- ・インフォコム・NSSOLグループでの直販体制の強化
- ・次世代ERPを共同開発し、アセットとして全社オファリングに組み込み

SI事業

- ・NSSOL連携による顧客向けケイパビリティ強化
- ・プロセス製造業向け事業の共同開拓

ヘルスケア事業 (病院・製薬企業向け)

- ・双方顧客へのクロスセル
- ・ヘルスケア分野の新規事業立上げ

*FY2024,およびFY2025/1Qは当社子会社化前インフォコム既存事業ベース

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

28

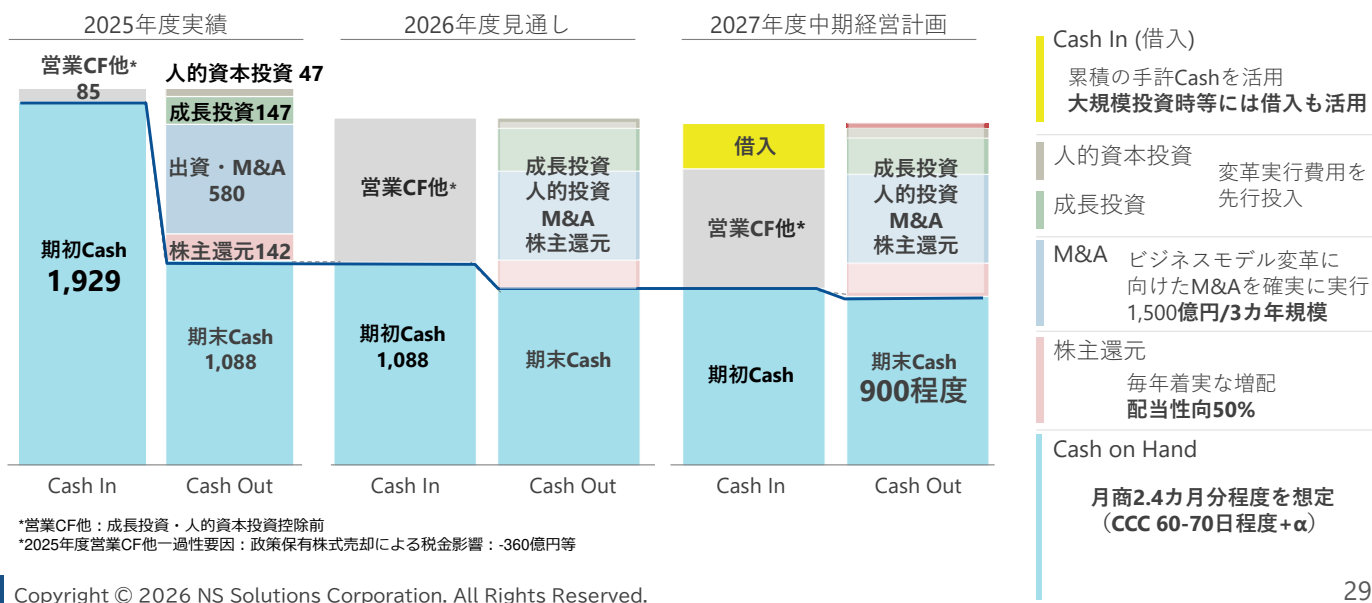
こちらは、インフォコムの統合後の状況であります。

当社にとっては、発足後で初めての大きなM&Aでありましたが、統合作業は順調に進捗し、業績も当初想定以上に拡大させる事が出来ました。

シナジーについては、引き続き作業部会ベースで積み上げているところであり、2026-2027年の累計で50億円程度、次の中期計画期間には更に拡大すべく検討中であります。

24. キャッシュアロケーション

キャッシュは企業価値の向上に向けた成長投資、人的投資、M&Aや株主還元等に充当



さて、これらの活動を受けた、キャッシュアロケーションの状況です。

当社は、中期経営計画で以下の二点を申し上げました。

一つは、「キャッシュは企業価値の向上に向けた成長投資、人的投資、M&Aや株主還元等に充当する」ということ、

二つ目は、「保有現預金規模」について、

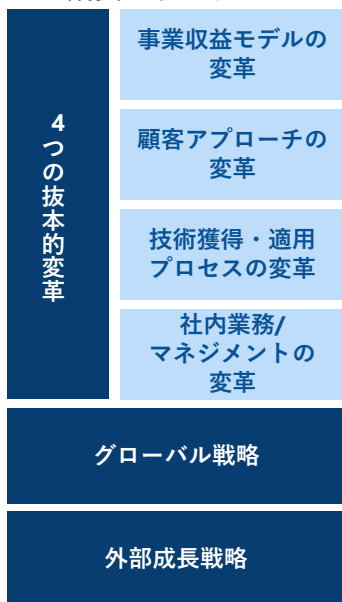
キャッシュコンバージョンサイクルで申し上げると60~70日程度に若干のアロワンスを持たせた数値とし、現在は「月商2.4カ月分程度」を計画しているということです。

この方針に則り、配当性向50%をキープしながら大規模M&Aを進め、2025年度においては、キャッシュを900億円弱圧縮してまいりました。

2026年~2027年も、営業キャッシュフローと合わせたキャッシュを成長に向けた投資やM&A、株主還元等に充当することにより、株主価値向上を図ってまいります。

25. 中期成長ストーリーを通じた日本製鉄Grとのシナジー

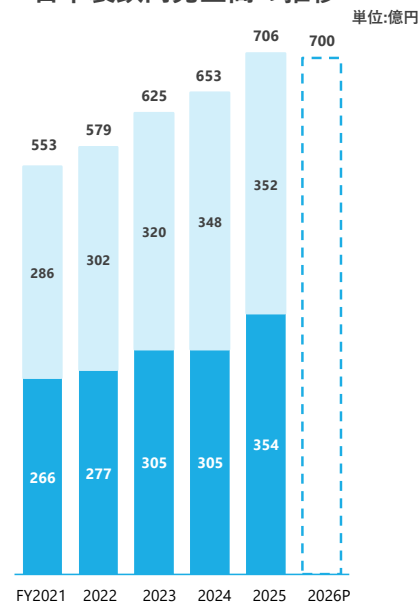
成長ストーリー



日本製鉄Grとのシナジー

- 日鉄グループのDX推進に対して、All NSSOLでの全社オフリングで、より能動的な提案へ変革
- All NSSOLでのAI等の先端技術の適用成果の日本製鉄への応用
- グローバルリソースを活用した最適な開発・運用体制供給
- 北米・インド拠点での対応力強化

日本製鉄向売上高の推移



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

30

日本製鉄とのシナジーも順調に拡大しております。

AI等の先端技術の適用に加え、日本製鉄が現在強力に推進している北米やインド拠点の拡大についても、対応力を強化し、グループ全体での発展を図ってまいります。

私のご説明は以上であります。

Appendix

26. 四半期別連結業績

単位：億円

	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	768	798	837	980	827	957	970	1,059
売上総利益	187	196	210	224	210	251	270	287
<売上総利益率>	<24.4%>	<24.6%>	<25.0%>	<22.8%>	<25.4%>	<26.3%>	<27.8%>	<27.1%>
販売費及び一般管理費等	99	103	95	135	124	154	142	155
営業利益	88	93	115	89	85	98	127	133
<営業利益率>	<11.5%>	<11.7%>	<13.7%>	<9.1%>	<10.3%>	<10.2%>	<13.1%>	<12.5%>
税引前利益	90	91	121	88	88	100	130	135
親会社の所有者に 帰属する当期利益	54	68	82	66	51	69	91	97

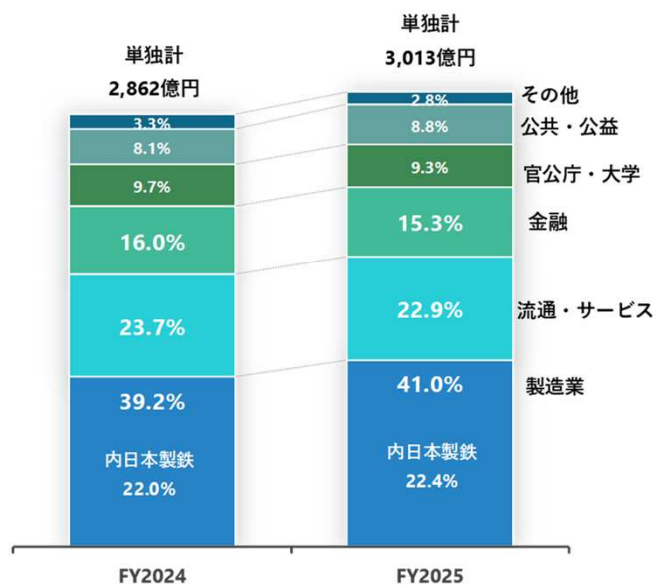
27. 四半期別サービス・顧客業種別売上収益

単位：億円

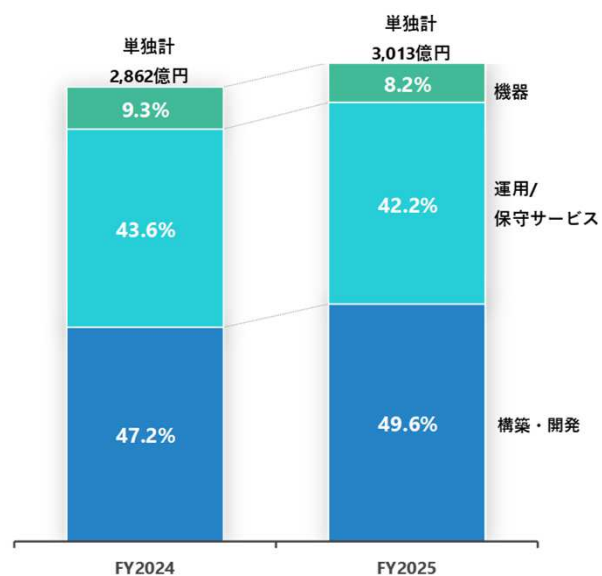
	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ビジネスソリューション	479	466	484	526	507	530	527	535
産業・鉄鋼	224	231	238	262	246	260	252	267
流通・プラットフォーム	129	132	135	147	148	150	164	145
金融	125	103	112	117	113	119	112	122
コンサル& デジタルサービス	184	196	230	297	202	219	235	259
官公庁・教育機関向け	39	50	60	113	43	63	75	78
ITインフラ・ソリューション等	145	146	170	184	159	156	160	182
グループ事業	105	136	122	157	119	208	208	266
合計	768	798	837	980	827	957	970	1,059
(参考) 日本製鉄向け	153	153	171	177	178	176	173	178

28. 売上収益の構成

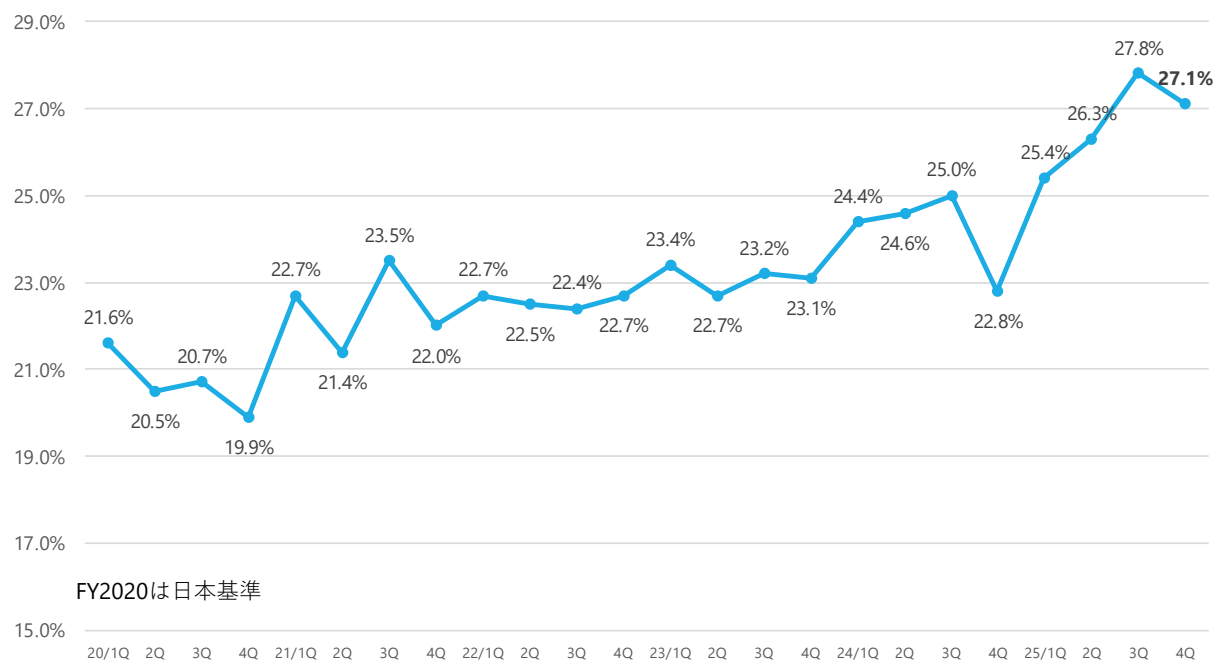
需要分野別売上収益構成



商品・サービス別売上収益構成



29. 売上高総利益率の推移



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

35

30. 四半期別主要一過性要因・大型案件等

単位：億円

	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	768	798	837	980	827	957	970	1,059
大型案件	Ⓑ O 30 Ⓢ新規連結 12	Ⓢ新規連結 12	Ⓢ新規連結 13	Ⓢ新規連結 14		Ⓢ新規連結 70	Ⓢ新規連結 68	Ⓢ新規連結 88
営業利益	88	93	115	89	85	98	127	133
一過性	賞与引当 +10	外形標準課税 -10		訴訟関連 -23 低粗利pd -12		取得費用 -7		
受注	865	872	852	970	752	1,112	1,085	1,124
大型案件	Ⓑ O 30 Ⓒ G 73 Ⓢ新規連結 22	Ⓒ G 40 Ⓢ新規連結 14	Ⓒ G 50 Ⓢ新規連結 12	Ⓢ新規連結 14		Ⓢ新規連結 248	Ⓒ G 268 Ⓢ新規連結 38	Ⓢ新規連結 118

Ⓑ: 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

31. 主要ニュース・プレスリリース

2026年4月15日	日鉄ソリューションズとQsol・Qinet、九州の企業・自治体向けにOracle Alloyを活用したマネージド・クラウドサービス「absonne」を展開 ～九電グループを核に地域DXを加速～
2026年4月8日	企業変革を加速する新ブランド「Corepeak」のリリースを開始 ～複雑化した課題構造を全体俯瞰し、構想から実装まで一貫して支援～
2026年4月6日	(日鉄ソリューションズ九州株式会社) NS九州とQsol、電力インフラの高度化に向けたIT基盤領域での戦略的パートナーシップを締結
2026年4月6日	(日鉄ソリューションズ中部株式会社) 最適化業務支援サービス「OptiMagic」を提供開始 ～“数理最適化×生成AI×エンジニアリングサービス”で業務課題を解決～
2026年3月31日	cBioinformatics株式会社への出資および業務提携契約を締結 ～がんゲノム医療分野における全ゲノム検査サービス事業化を共同で推進～
2026年3月25日	国内最大規模の「人的資本調査2025」において「人的資本経営品質（シルバー）」を初受賞
2026年3月25日	「健康経営優良法人2026（ホワイト500）」に初認定
2026年3月12日	SnowflakePartner Networkにて『PREMIER』認定を取得～dbt Labs社とのリセラー・パートナーシップ契約を開始～
2026年3月3日	インバウンド旅行業務向けソリューション「COCOTRA」を提供開始 ～コース企画・手配・精算業務の一元管理による効率化を支援～
2026年3月2日	“プログラミングでカーボンニュートラルを学ぶ”小中学生向け環境教材開発および授業実践 ～第22回「LCA日本フォーラム表彰」で奨励賞を受賞～
2026年2月25日	株式会社メタルワんに財務管理システム「ConSeek TM」を導入
2026年2月24日	データ活用でマーケティング施策を支援するCCCMKHDがAI活用プラットフォーム「Dataiku」を全社導入
2026年2月17日	オリエントコーポレーション Denodoを導入し全社DX戦略を加速
2026年2月16日	株式会社農業総合研究所と農産物流通のビジネスモデル変革に関する事業提携契約を締結 ～オンプレ・クラウドに散在するデータの仮想統合を日鉄ソリューションズとDenodo Technologiesが共同で支援～
2026年2月10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、モデル・リスク管理プラットフォーム「VIGILO MRM」を提供
2026年2月9日	社員評価に基づく「働きがいのある企業ランキング2026」で19位に入賞
2026年2月6日	日鉄ソリューションズの電子取引・契約ソリューション「CONTRACT CROSS」と「CONTRACTHUB」、電子契約サービス市場の従業員規模1000名以上で9年連続シェアNo.1を獲得
2026年1月30日	株主優待制度の変更に関するお知らせ



ビジネス変革を起点に、サステナブルな未来へ

COREPEAK



NS Solutions



NIPPON STEEL

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。
本資料中には当社および他社製品の登録商標されたサービス名・商品名等を含みます。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

38