

皆さま、本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。
社長の玉置です。
本日は、上期実績、通期見通し、中期経営計画の進捗の3点をご説明します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

EXECUTIVE SUMMARY

上期は売上・利益とも過去最高、通期営業利益見通しを490億円へ上方修正

2026年度 上期実績

売上収益	営業利益	当期利益*
1,990 億円	232 億円	149 億円
前年同期比 +12% +206億円	前年同期比 +27% +49億円	前年同期比 +24% +28億円

良好な需要環境の下、上期として売上収益・営業利益・当期利益ともに過去最高を更新

2026年度 通期見通し(上方修正)

売上収益	営業利益	当期利益*
4,190 億円	490 億円	324 億円
前年比+10% +377億円／前回比±0億円	前年比+11% +48億円／前回比+5億円	前年比+5% +16億円／前回比+1億円

＊親会社の所有者に帰属する当期利益(以下同じ)

変革のハイライト

- **TAM型ビジネスモデルへの移行**
  2026年度は売上の50%程度がTAM型となる見通し
- **COREPEAK© 立上げ**
  オファリングブランド。
  初年度100億円規模の新規ビジネス創出を目標
- **Anthropicと戦略的パートナーシップ**
  国内ユーザー系SIerとして初。
  製鉄の現場を起点にAI-Native化を推進

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

まず全体の要約です。

上期の売上収益は1,990億円で前年同期比+206億円、12%の増収、
営業利益は232億円で+49億円、27%の増益、
当期利益は149億円で+28億円、24%の増益と、いずれも上期として過去最高を更新しました。

良好な需要環境の下で概ね各分野とも増収となり、粗利率も改善したことが主たる要因です。

通期見通しは、営業利益と当期利益を小幅ですが上方修正しました。

中期の変革は着実に進行しており、今年度は売上の半分程度がTAM型となる見通しです。
4月にCOREPEAKを立ち上げ、9月にはAnthropic社と戦略的パートナーシップを締結しました。後ほどご説明します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

01

2026年度 上期実績

上期：増収増益で過去最高を更新

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

それでは、上期の実績からご説明します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

1. 2026年度上期実績

増収増益で上期過去最高値を更新 ― 粗利率も1.2pt改善

	FY2025 上期	FY2026 上期	差異	増減率	前回見通し	前回比
売上収益	1,784	1,990	+206	+12%	2,000	-10
売上総利益	461	539	+77	+17%	545	-6
売上総利益率	*25.9%*	*27.1%*	*+1.2pt*		*27.3%*	*-0.2pt*
販管費等	279	307	+28	+10%	330	-23
営業利益	183	232	+49	+27%	215	+17
営業利益率	*10.2%*	*11.7%*	*+1.4pt*		*10.8%*	*+0.9pt*
税引前利益	188	237	+49	+26%	219	+18
親会社の所有者に帰属する当期利益	120	149	+28	+24%	133	+16

※前回見通し：2026年7月30日（1Q決算発表時）公表の第2四半期（累計）連結業績予想

売上収益 1,990億円（+12%）
国内IT需要は全般的に好調な状況が継続

売上総利益率 27.1%（+1.2pt改善）
高粗利案件の増加、
インフォコム取得時期差

販管費等 +28億円
インフォコム取得時期差、
セキュリティ強化投資、管理システム刷新費用等

営業利益 232億円（+27%）
上期として過去最高を更新

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

単位：億円 4

損益の概要です。

売上収益は1,990億円、+206億円、12%の増収となりました。
売上総利益は539億円、+77億円、17%の増益で、
粗利率は27.1%と1.2ポイント改善しています。
高粗利案件の増加やインフォコム取得時期差が寄与しました。

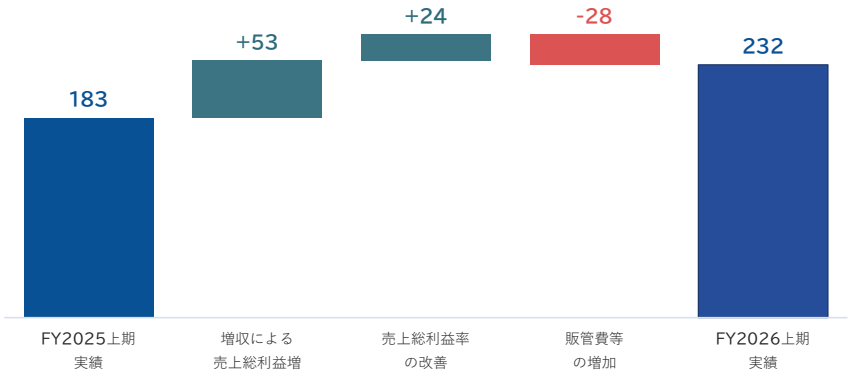
販管費等は管理システム刷新やセキュリティ強化に加え、将来に向けた投資を主体に
307億円、+28億円、10%の増加です。
この結果、営業利益は232億円、+49億円、27%の増益、
当期利益は149億円、+28億円、24%の増益です。

7月30日公表の前回見通しとの比較では、販管費等の減を主体に営業利益は見通しを
+17億円上回っています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

2. 営業利益増減要因(上期)

増収と粗利率改善で+77億円、販管費等の増加28億円を吸収し+49億円の増益



増収による売上総利益の増加	**+53**
インフォコム影響(規模差)	+17
その他	+36
売上総利益率の改善	**+24**
インフォコム影響(率差)	+12
前年赤字案件解消	+6
粗利率の改善(官公庁案件・TAM型比率拡大等)	+6
販管費等の増加	**-28**
インフォコム影響	-22
管理システム刷新	-13
その他(既存システム費用減他)	+7

インフォコム影響(PPA・取得関連費用を含む) FY2025上期 → FY2026上期、億円

売上収益	売上総利益	販管費等	営業利益
70 → 132	32 → 61	36 → 57	▲4 → +4
+63億円	+29億円	+22億円	+7億円
	粗利率 45.9%→46.0%	PPA・取得関連費用を含む	PPA等除き 8→12(+3)

前回見通し(7/30)比 +17億円(215→232億円)

規模	-3	売上収益 前回見通し比-10億円
粗利率	-3	粗利率改善+7、原価への振替-10※
販管費等	+23	下期への期ズレ+10、その他+3、原価への振替+10※

※販管費から原価への計上区分の振替(営業利益への影響なし)

単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

営業利益+49億円の分析です。

増収による売上総利益の増加+53億円にはインフォコム影響が+17億円含まれております。

粗利率の改善は+24億円で、粗利率の高いインフォコム影響が+12億円、前年の赤字案件の戻りが+6億円、官公庁案件やTAM型比率の拡大などによる率の改善が+6億円です。

一方、販管費等は+28億円の増加です。
インフォコムの影響で+22億円、管理システム刷新で+13億円増加した一方、
既存システム費用の減少などで-7億円減少しました。

また、前回見通しとの比較では、販管費等の減で+17億円となりました。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

3. サービス・顧客業種別 売上収益／営業利益(上期)

産業・鉄鋼/コンサルティング＆デジタル部門が好調

	FY2025上期			FY2026上期			増減			売上増減率
	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益	営業利益率	売上収益	営業利益	営業利益率	
ビジネスソリューション	1,388	157	11.3%	1,482	160	10.8%	+94	+3	-0.5pt	+7%
産業・鉄鋼	749	93	12.4%	843	95	11.3%	+94	+2	-1.2pt	+13%
流通・プラットフォーマー	361	34	9.5%	350	30	8.6%	-11	-4	-0.9pt	-3%
金融	278	30	10.6%	288	35	12.3%	+10	+6	+1.7pt	+4%
コンサルティング＆デジタルサービス	695	32	4.6%	793	87	10.9%	+98	+55	+6.3pt	+14%
その他・調整額	-299	-6	–	-285	-15	–	+14	-9	–	
合計	1,784	183	10.2%	1,990	232	11.7%	+206	+49	+1.4pt	+12%
(参考)日本製鉄向け	*354*			*327*			*-27*			*-7%*

※営業利益率＝営業利益÷売上収益。グループ会社分は各サービス・顧客業種に含めて表示(インフォコムはFY2025 2Qより連結)

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

単位:億円

サービス・顧客業種別の実績です。

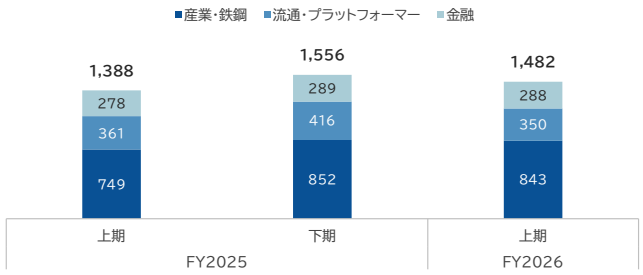
上期は産業分野と官公庁向けの大型案件が全体を牽引しました。
部門ごとの状況は次のページでご説明します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

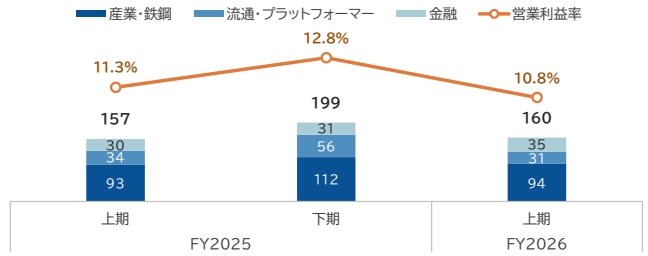
4. ビジネスソリューション部門の状況

上期は産業・鉄鋼が牽引し、売上+94億円(+7%)・営業利益+3億円の増収増益

売上収益(億円)



営業利益(億円)・営業利益率(%) 積上げ/数値は合計/折線は部門計の営業利益率



増減要因(上期 前年同期比)

売上収益(対前年同期)

産業・鉄鋼 +13%

売上 843 (+94) 営業利益 95 (+2) 利益率 11.3% (-1.2pt)

売上:インフォコム新規連結+49、自動車・化学素材・電機/産業機械・食品・鉄道等の産業分野+37、鉄鋼分野-24

利益:販管費増(PPA等)と鉄鋼分野の減収による利益減を インフォコム連結と産業分野の増収による粗利増で相殺し前年並み

流通・プラットフォーマー -3%

売上 350 (-11) 営業利益 30 (-4) 利益率 8.6% (-0.9pt)

売上:インフォコム連結(ヘルスケア)+14の一方、小売-14、情報サービス-10

利益:減収とインフォコム関連の販管費増(PPA等)により減益

金融 +4%

売上 288 (+10) 営業利益 35 (+6) 利益率 12.3% (+1.7pt)

売上:グループ会社主体の増収(新規連結含む)

利益:増収と粗利率改善により増益、利益率は部門内で最も改善

※各要因の数値は前年同期比の増減額(億円)

単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

ビジネスソリューション部門です。

産業・鉄鋼は843億円、+94億円、13%の増収です。
インフォコムの新規連結で49億円、自動車などの産業分野で37億円増加した一方、
鉄鋼分野は24億円の減収でした。
営業利益は95億円、+2億円、2%の増益と前年並みで、
PPA等を含む販管費の増加を粗利増でカバーしました。

流通・プラットフォーマーは350億円で、小売や情報サービス分野等を主因に-11億円、-3%の減収、
営業利益も規模減に伴い30億円で、-4億円、-12%の減益となりました。

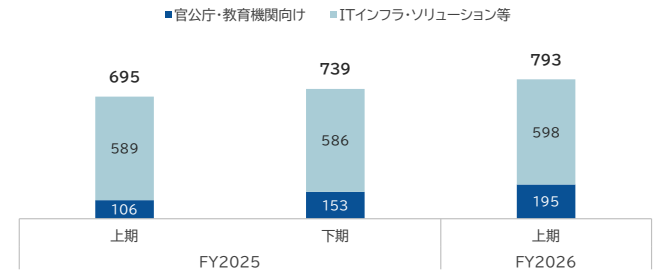
金融は288億円、+10億円、4%の増収、営業利益は35億円、+6億円、20%の増益で、
粗利率の改善により利益率は12.3%へ1.7ポイント上昇しました。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

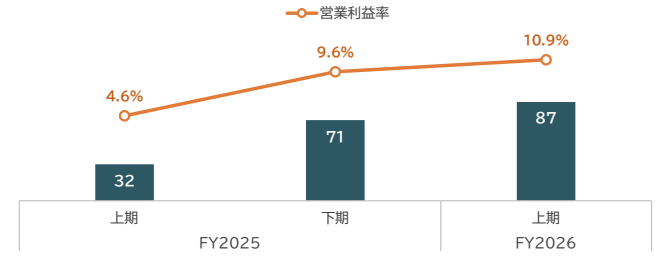
5. コンサルティング＆デジタルサービス部門の状況

上期は官公庁向け大型案件により売上+98億円(+14%)・営業利益+55億円

売上収益(億円)



営業利益(億円)・営業利益率(%)



増減要因(上期 前年同期比)

売上収益(対前年同期)

コンサルティング＆デジタルサービス計 +14%

売上 793 (+98) 営業利益 87 (+55) 利益率 10.9% (+6.3pt)

売上:官公庁向け大型案件+111を主因に増収。
利益:官公庁向け大型案件等で大幅増益

官公庁・教育機関向け

売上:官公庁向け大型案件+111

ITインフラ・ソリューション等

売上:プロダクト+13、通信+11、パブリッククラウド+5の一方、社内向け-23

※各要因の数値は前年同期比の増減額(億円)

単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

コンサルティング＆デジタルサービス部門です。

売上収益は793億円で+98億円、14%の増収、営業利益は87億円で+55億円の大幅増益となり、利益率は10.9%と6.3ポイント改善しました。

売上は官公庁向けの大型案件が大きく寄与しています。
営業利益も、この大型案件の粗利率が比較的良かったことなどもあって大きく改善しました。

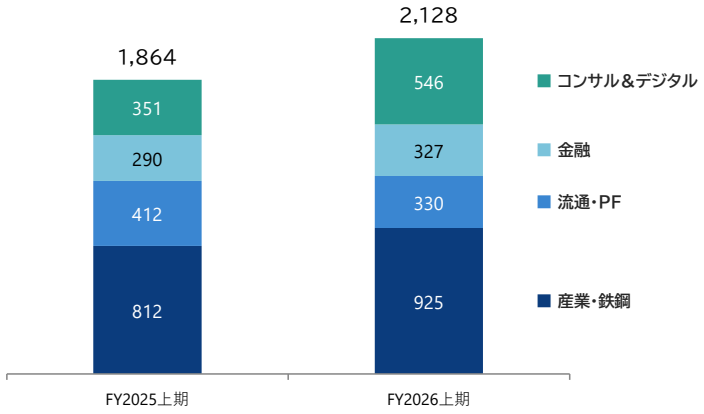
下期に向けても引き続き官公庁案件などもあり、期待をしているところです。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

6. 受注高の状況(上期)

上期受注高2,128億円(+14%)、前期のインフォコム受注残の取込等を考慮した実質増加率は20%程度

1,864 → **2,128億円** +264億円 / +14%



*インフォコム受注残取込影響:連結時に受注として取り込んだインフォコムの受注残額(175億円)

産業・鉄鋼 925億円(+113億円) +14%
- 産業分野が大幅増
- 鉄鋼分野は前年並み
- 前年同期のインフォコム受注残取込*の反動を含む

流通・プラットフォーマー 330億円(-82億円) -20%
- 本体の減は時期ズレが主体
- 前年同期のインフォコム受注残取込*の反動を含む

金融 327億円(+37億円) +13%
- 本体、グループ会社ともに増加

コンサル&デジタル 546億円(+195億円) +56%
- 官公庁向け主体に大幅増
- グループ会社も増加

※( )内は前年同期比の増減額

単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

受注高です。
上期は2,128億円、前年同期比+264億円、14%の増加です。
前年同期の受注高には、インフォコム取得時に受注残も取り込んでおりましたので、
こうした影響を除いた実質の増加率は20%程度です。

産業・鉄鋼は925億円、+113億円、14%の増加で、インフォコム受注残取込の反動を
産業分野の伸びでカバーしました。

流通・プラットフォーマーは330億円、-82億円、20%の減少ですが、
インフォコム反動と案件の時期ズレが主たる要因です。

金融は327億円、+37億円、13%の増加、

コンサル&デジタルは官公庁向けを主体に546億円、+195億円、56%の増加と大幅な受注増となりました。

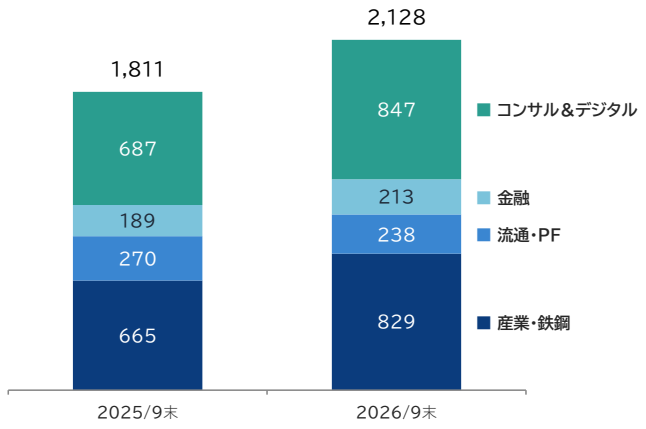
Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

7. 受注残高の状況

9月末受注残は2,128億円(+18%)、下期売上見通しのカバー率は56%(+2pt)

1,811 → **2,128億円** +317億円 / +18%

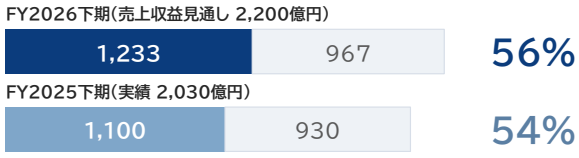
セグメント別受注残高(億円)



セグメント別の状況(9月末受注残・前年同期比)

- ■ 産業・鉄鋼 829億円(+164億円 / +25%)
  産業分野が大幅増、鉄鋼分野、グループ会社も増加
- ■ 流通・PF 238億円(-32億円 / -12%)
  本体、グループ会社共に減
- ■ 金融 213億円(+25億円 / +13%)
  本体、グループ会社共に増
- ■ コンサル&デジタル 847億円(+160億円 / +23%)
  官公庁向け主体に大幅増

下期売上収益に対するカバー率



■ 9月末受注残から計上 □ 今後の受注・計上
カバー率は前年同期から2pt上昇

単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

受注残高です。
9月末の受注残は2,128億円、前年同期比+317億円、18%の増加です。

産業・鉄鋼が829億円、+164億円、25%の増加、
コンサル&デジタルが官公庁向けを中心に847億円、+160億円、23%の増加と大きく伸び、
金融も213億円、+25億円、13%増加した一方、
流通・プラットフォーマーは238億円、-32億円、12%の減少となりました。

この受注残で、下期売上見通し2,200億円の内、1,233億円、56%をカバーしています。
前年同期の54%から2ポイント高まっており、下期見通し達成の確度は上がっています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

8. 連結バランスシート

売上規模の拡大に伴いBSも拡大 ― 総資産は4,339億円(3月末比+163億円)に増加

連結財政状態の要約(億円) 2026年3月末 → 2026年9月末

	2026/3末	2026/9末	増減
現金及び現金同等物	**1,088**	**1,274**	**+186**
営業債権・契約資産	1,049	1,104	+56
のれん・無形資産	644	657	+13
その他資産	1,395	1,303	-92
資産合計	**4,176**	**4,339**	**+163**
リース負債	252	302	+50
その他負債	1,036	1,080	+44
負債合計	**1,288**	**1,382**	**+94**
資本合計	**2,888**	**2,957**	**+69**
負債及び資本合計	**4,176**	**4,339**	**+163**

※営業債権・契約資産は「営業債権及びその他の債権」と「契約資産」の合計。のれん・無形資産は「のれん」と「無形資産」の合計

上期の主な増減(3月末比)

現金及び現金同等物 +186億円
営業CF +312(うち法人所得税の還付 +92)、投資CF -1
財務CF -126(期末配当 -82、リース負債返済 -35)

営業債権・契約資産 +56億円
契約資産 +90(下期の売上計上に向けた進行中案件の積み上がり)
営業債権 -35

その他資産 -92億円
3月末に計上していた未収還付税(127)の還付等

リース負債 +50億円
オフィス等の使用権資産の増加(+50)に対応

資本合計 +69億円
中間利益 +149、期末配当の支払 -82

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.
単位:億円 11

バランスシートの状況です。
売上規模の拡大に伴い、9月末の総資産は4,339億円と3月末から163億円増加し、
資本合計も2,957億円と69億円増加しました。

現金及び現金同等物は1,274億円、186億円の増加ですが、利益増に加え、法人所得税の還付が影響しています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

9. 連結キャッシュフロー

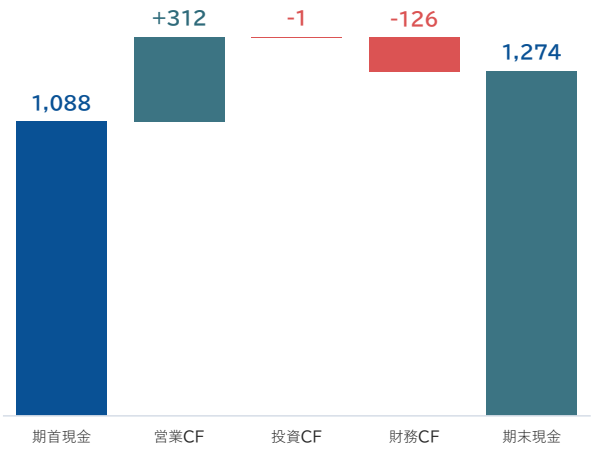
営業CF312億円 ― 手元資金1,274億円はM&A・成長投資の待機資金として規律をもって配分

	FY2025上期	FY2026上期	増減
営業活動によるCF	-123	312	+435
投資活動によるCF	-567	-1	+567
フリーCF	-690	312	+1,002
財務活動によるCF	-107	-126	-19
現金及び現金同等物 期末残高	1,129	1,274	+144

- **営業CF:** 増益に加え、前年同期の法人所得税支払(約300億円)等が剥落。今期は法人所得税の還付(約90億円)もあり大幅改善
- **投資CF:** 前年同期はインフォコム取得(約550億円)を実行。今期は設備・SW投資(-44)と有価証券償還(+52)でほぼ中立
- **財務CF:** 配当性向50%方針の期末配当(-82)とリース負債返済(-35)

資金配分の方針 成長投資(売上比5%)・M&A(借入も活用)・株主還元(配当性向50%)を規律をもって配分

FY2026上期 現金及び現金同等物の増減



単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

キャッシュフローです。

営業キャッシュフローは312億円と、前年同期から+435億円と大きく改善しました。
増益に加え、法人所得税が前期が支払増、今期が還付となった差繰りが効いています。

投資キャッシュフローは、今期は大型投資の支払いが無かったことでほぼ中立、

財務キャッシュフローは配当金82億円等でマイナス126億円でした。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

02

2026年度 業績見通し

通期ガイダンスは営業利益490億円に上方修正

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

続いて、2026年度の業績見通しです。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

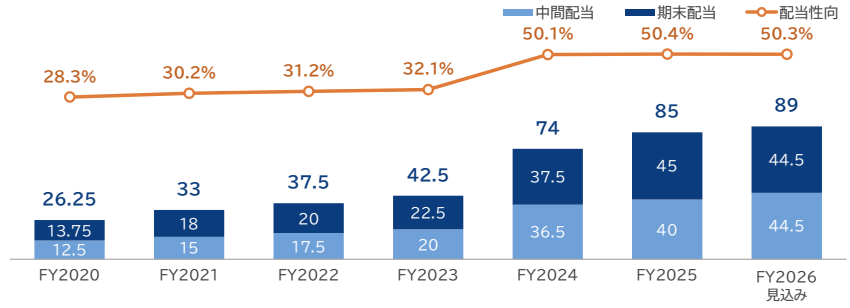
10. 2026年度ガイダンス（上方修正）

通期営業利益を485→490億円へ上方修正、年間配当は89.0円へ（前回見通し比+2.0円）

売上収益	営業利益	当期利益*
4,190 億円	490 億円	324 億円
前年比+10% +377億円／前回比±0億円	前年比+11% +48億円／前回比+5億円	前年比+5% +16億円／前回比+1億円

＊親会社の所有者に帰属する当期利益

配当の推移（1株当たり配当金：円、配当性向：%）



※FY2023以前は2024年7月1日付株式分割（1株→2株）後のベースに換算。FY2024より配当性向の目安を30%→50%へ変更

前期配当および当期配当見通し

	FY2025	FY2026 見通し	対前年
当期利益（億円）	308	324	+16
EPS（円/株）	168.5	177.1	+8.6
中間配当（円/株）	40.0	44.5	+4.5
期末配当（円/株）	45.0	44.5	-0.5
通期配当（円/株）	85.0	89.0	+4.0
配当性向	50.4%	50.3%	

年間配当 89.0円 前年比+4.0円・前回比+2.0円、配当性向 50.3%

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

今期のガイダンスです。

上期の実績を踏まえ、営業利益と当期利益を小幅ですが上方修正しました。
配当は、配当性向50%を目安に中間・期末とも44.5円とし、
年間配当は89.0円、前年比+4.0円、前回見通し比+2.0円の増配といたしました。

左下は2020年度以降の配当の推移です。
2026年度の年間配当は2020年度比で約3.4倍となる見込みです。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

11. 2026年度半期別業績(上期実績・下期見通し)

上期進捗率は売上・営業利益ともに47%、通期営業利益は485→490億円へ上方修正

	FY2025実績			FY2026(通期見通し 上方修正)			対前年(上段:増減率／下段:差異)		
	上期	下期	通期	上期実績	下期見通し	通期見通し	上期	下期	通期
売上収益	1,784	2,030	3,813	1,990	2,200	**4,190**	+12% +206	+8% +171	+10% +377
売上総利益	461	557	1,018	539	591	**1,130**	+17% +77	+6% +35	+11% +112
売上総利益率	*25.9%*	*27.4%*	*26.7%*	*27.1%*	*26.9%*	*27.0%*	*+1.2pt*	*-0.6pt*	*+0.3pt*
販売費及び一般管理費等	279	297	576	307	333	**640**	+10% +28	+12% +36	+11% +64
営業利益	183	260	442	232	258	**490**	+27% +49	-1% -2	+11% +48
営業利益率	*10.2%*	*12.8%*	*11.6%*	*11.7%*	*11.7%*	*11.7%*	*+1.4pt*	*-1.1pt*	*+0.1pt*
税引前利益	188	264	453	237	261	**498**	+26% +49	-1% -4	+10% +45
親会社の所有者に帰属する当期利益	120	188	308	149	175	**324**	+24% +28	-7% -13	+5% +16

上期進捗率 売上収益 47% 営業利益 47% 当期利益 46% ※ 当社は例年、下期に売上・利益が偏重する傾向

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

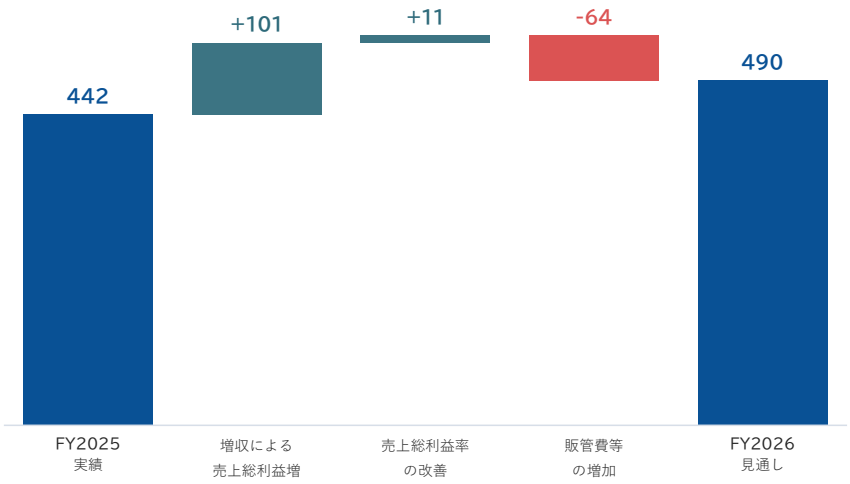
単位:億円

半期別の業績です。
上期は概ね順調に推移しましたが、下期も気を緩めずに各種施策にドライブを掛けていこうと考えております。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

12. 2026年度見通し 営業利益増減分析(上方修正)

FY2025実績442億円 → FY2026見通し490億円(+48億円)― 前回見通し比+5億円の上方修正



増収による売上総利益増	**+101**
インフォコム影響(規模差)	+29
その他	+72
売上総利益率の改善	**+11**
インフォコム影響(率差)	+6
前年赤字案件解消	+6
AI、自社アセット投資	-10
その他	+9
販管費等の増加	**-64**
インフォコム影響	-21
管理システム刷新	-26
セキュリティ強化	-7
その他	-11

前回見通し(7/30)比 +5億円(485→490億円)

粗利率	-20	粗利率改善+10、新規施策・AIライセンス-10 原価への振替-20※
販管費等	+25	原価への振替+20※、その他+5

規模:売上収益4,190億円は前回見通しから変更なし
※販管費から原価への計上区分の振替(営業利益への影響なし)

単位:億円 16

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

通期の営業利益490億円の分析です。

増収による売上総利益の増加が+101億円、粗利率の改善は+11億円です。
販管費等は+64億円の増加ですがインフォコムの影響の他、管理システム刷新や
セキュリティ強化に加え、将来に向けた成長投資を予定しています。

対前回見通しでは、原価と販管費の差繰り分を除いた販管費減少分を、
今回上方修正することしました。

来期の中期目標600億円に向けて、必要な投資は継続しつつ、今期の目標を確実に達成し、
さらなる上積みを目指します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

03

2025–2027 中期経営計画の進捗状況

折り返し時点の到達点・残余課題・達成経路

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

ここからは中期経営計画の進捗です。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

14. 2025-2027中期経営計画の概要

2030ビジョンの前半3カ年 ― 4つの抜本的変革で営業利益1,000億円への基盤を構築

NSSOL 2030ビジョン ”Social Value Producer with Digital”

2027年度 定量目標

指標	2027年度目標	2025年度実績
売上収益	4,500億円	3,813億円
営業利益	600億円	442億円
営業利益率	13%	11.6%
ROE	13%程度	11.4%
TAM型売上比率	75%程度	38%程度

出所:当社 2025-2027中期経営計画(2025年2月公表)、2025年度決算説明資料(2026年4月)

4つの抜本的変革

① 事業収益モデル
TAM型収益モデルへの転換

② 顧客アプローチ
オファリング起点で構想～実装を一貫支援

③ 技術獲得・適用プロセス
AI駆動開発による生産性向上

④ 社内業務・マネジメント
管理部門の集約・標準化

成長投資・株主還元

M&A投資	M&A除く成長投資	株主還元
3カ年 1,500億円	売上収益比 5%程度	配当性向 50%

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

こちらは現中期経営計画の概要ですのでご参照ください。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

15. 中期経営計画の進捗サマリー

営業利益・ROEは要加速、利益率向上と外部成長を最優先に推進

売上収益 軌道上
3,383 → 4,500 億円
FY24実績 → FY27目標
FY26見込 4,190億円 到達度 72%

営業利益 要加速
385 → 600 億円
FY24実績 → FY27目標
FY26見込 490億円 到達度 49%

ROE 要加速
10.9% → 13% 程度
FY24実績 → FY27目標
FY26見込 11%程度 到達度 19%

TAM型比率 変革進行
5% → 75% 程度
FY24実績 → FY27目標
FY26見込 51%程度 到達度 66%

年度別推移

	売上収益	営業利益	ROE	TAM型比率
FY24実績	3,383	385	10.9%	5%程度
FY25実績	3,813	442	11.4%	38%程度
FY26上期実績	1,990	232	10.5%*	45%程度
FY26見込み	**4,190**	**490**	**11%程度**	**51%程度**
FY27目標	**4,500**	**600**	**13%程度**	**75%程度**

*ROEは上期の親会社所有者帰属当期利益を年率換算(149億円×2÷期首・期末平均資本)した参考値

現在地
FY25は過去最高益・ROE改善。
4つの変革が実行段階に入り、社員の意識・行動も変化

残差
営業利益はFY26見込みから+110億円の積み上げが必要

達成経路
オーガニックは資本コスト上昇を踏まえた利益率向上を、
外部成長はM&A施策の推進を加速

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.
単位:億円 19

進捗のサマリーです。

中計初年度の2025年度は過去最高益を更新し、4つの変革が実行段階に入りました。

今期見通しまで踏まえて、到達度を見ますと、
売上収益は72%の進捗と順調です。また、ＴＡＭ型への転換も66%と予定通りに進捗しています。

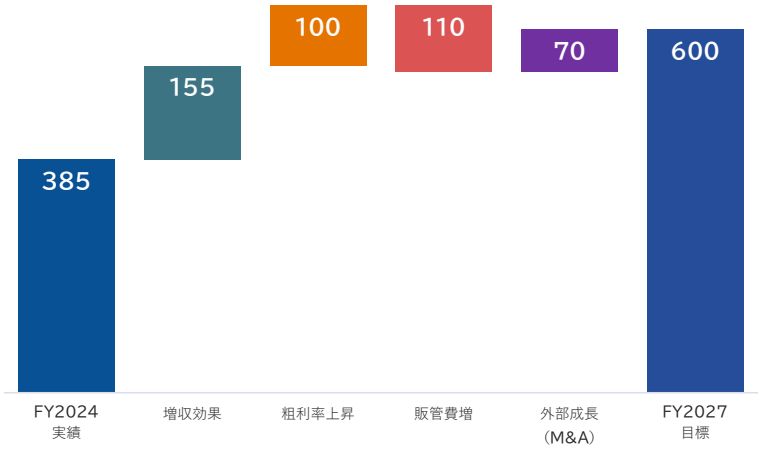
一方で、営業利益とROEはご覧の通り改善を加速していく必要があると認識しており、
利益の上積み、とりわけ粗利率改善のスピードを高める必要があると考えています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

16. 中期目標 営業利益600億円への成長イメージと進捗

FY2024実績385億円 → 内部成長+145・外部成長+70で600億円へ
粗利率の上昇と外部成長の加速が課題 → 前倒しで使用した販管費の回収を強化

2025－2027 中期経営計画営業利益成長要因
（当初計画から2024年度見通し→実績のデータを補正）



計画値 vs FY2026見込み

FY2026見込み 490億円 ＝ オーガニック465 ＋ 外部成長25

オーガニック累計到達度 55%（385 → FY26見込465 ／ 目標530）

増収効果	計画 +155 ～26見込み+118	76%
	IT需要取り込み／顧客基盤拡大	
粗利率上昇	計画 +100 ～26見込み+50	50%
	販売価格改善・販売構成改善・TAM型転換	
販管費増	計画 -110 ～26見込 -88	80%
	成長投資・人的資本強化・管理基盤刷新	
外部成長(M&A)	計画 +70 FY26見込 +25	36%
	インフォコム連結貢献(PPA等反映後)	

単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

中期目標である営業利益600億円への道筋です。

起点の2024年度385億円から、内部成長で530億円まで引き上げ、M&Aによる外部成長70億円を加えて600億円を目指します。

増収効果は約8割で順調ですが、粗利率上昇は約5割、販管費は前倒しで使用してきました。
以上より、粗利率の上昇をいかに加速させ、前倒しで投じた販管費を回収するかが
中計後半の焦点です。

外部成長はインフォコムのシナジー追及と更なるM&A施策で積み上げます。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

17. 取組みを加速させる事項：粗利率改善

利益率向上を最優先 ― 変革の成果を「利益として残す」4つのレバー

01 TAM比率の向上

課題
比率は上昇、
利益率への反映が不十分

強化する取組み
- T・A・M型別に粗利率目標を設定
- アセット再利用で原価低減、COREPEAKを実案件へ

02 価値ベースPricingへの転換

課題
人月前提の商慣行

強化する取組み
- 先行案件の契約化を加速
- 成果連動・固定価格・サブスク契約を標準化

03 AI活用による生産性向上

課題
小規模案件への適用が遅れ、計画未達

強化する取組み
- Claude Code等を標準プロセスに組込み
- 効率化分を利益に残す契約設計、全社適用（FY27 +20%）

04 不採算の抑制

課題
不採算が改善効果を相殺するリスク

強化する取組み
- 提案時リスク審査と上流ゲートを強化
- 見積の標準化と誤差率の管理

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

中期の達成に向けて、先ほどお話しした通り、利益率の向上を最優先に取り組みます。

TAM型比率は着実に上がっていますが、比率が上がるだけでは粗利率は上がりません。
ここにある4つのレバーが重要と考えています。

1つ目、TAM型比率の向上。今後はアセットの再利用で原価を下げます。

2つ目、価値ベースPricingへの転換。AI効率化分を利益に残す契約を標準化します。

３つ目、AI活用による生産性向上。
Claude Code等を標準プロセスに組み込み、2027年度に20%の生産性向上を目指します。

４つ目、不採算の抑制。提案時のリスク審査と見積精度の管理を強化します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.



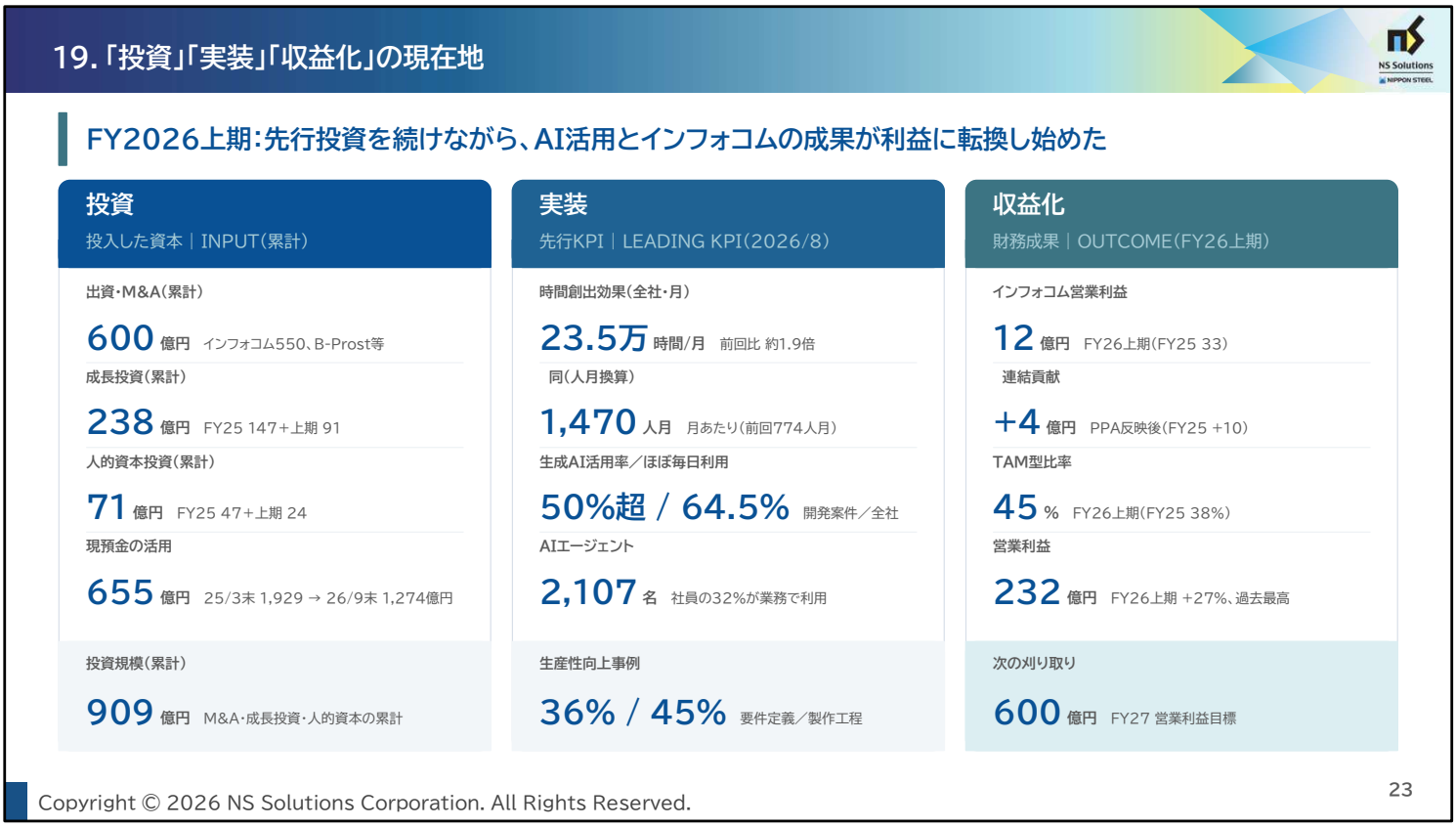
事業収益モデルの変革と顧客アプローチの変革は、別々の施策ではなく、収益構造を変える両輪です。

COREPEAKは、お客様の上流課題に経営層と同じ目線で向き合い、ＴＡＭをオファリングブロックに組み込み、解決シナリオを提案できる状態をつくる取り組みです。
FDE、フォワード・デプロイド・エンジニアが、この両輪を実際に回す担い手となります。

上流からプロジェクトの組成を主導することで、T型が増えます。
その知見を現場にフィードバックすれば顧客の共通課題が浮き彫りになり、
新たなA型・M型の創出につながります。

この好循環を全社で回してまいります。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.



投資・実装・収益化の現在地を、
今期上期までの数値でお示ししています。

投資は900億円規模、
AI等による生産性向上も着実に伸びてきています。
AnthropicのClaudeは、提携後ひと月余りで社員の約６割が活用し始めています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

20. 成長投資・M&Aの実績と今後の取り組み

企業価値成長に向けた成長投資・M&Aの遂行 ― 規律をもって案件化を推進

3カ年1,500億円のM&A枠 | 執行済 600億円(インフォコム 550、B-Prost 等) | 残枠 900億円 ― 中計期間内の案件化を推進

2024年4月～2026年9月:実績 ― 外部成長・資本提携を着実に実行

中期計画前半

2024/4	OSPソリューションズをグループ会社化(現:日鉄ソリューションズ沖縄)
2024/9	リクルートHD株式を全株売却(約743億円)― 成長投資・M&Aの原資を確保
2025/1	WCS ABYAKTA NAWASENA(インドネシア)を子会社化、ローカル市場へ参入
2025年度	インフォコムをグループ化(約550億円) ― 100日PMIで統合、初年度から連結利益に貢献
2025/8～	資本業務提携4件:インテリジェントフォース、デリバリーコンサルティング、N.Avenue、cBioinformatics
2026/5	B-Prostを子会社化 ― 損害保険会社向け基幹システム事業を強化
2026/9	Anthropicと戦略的パートナーシップ契約 ― AIエージェント協働基盤・レガシー刷新へ

2026年10月～2027年3月:今後実行すること

- 重点領域で候補を絞り込み、案件化へ
- インフォコムのシナジーを具体化
- グローバルのケイパビリティ取り込み
- スタートアップとの資本業務提携を継続

成長投資・M&Aの遂行方針

1. **中計期間内に着実に遂行**
   1,500億円のM&A枠と成長投資(売上比5%)を重点領域で案件化
2. **中長期リターン AND 中計目標**
   2030ビジョンの中長期リターンと、営業利益600億円・ROE13%程度を両立
3. **資本効率と財務健全性の両立**
   手元資金を成長投資に活用し現預金900億円へ。借入も活用、配当性向50%維持

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

成長投資とM&Aです。
3カ年1,500億円のM&A枠に対し、インフォコムを中心に600億円を実行しました。

左は2024年4月からの実績を示しています。外部成長と資本提携を着実に実行してきました。

残り期間は、上流・コンサル、AI、業界特化ソリューション、グローバルといった
重点領域で候補を絞り込んで案件化を進めるとともに、
インフォコムのシナジー具体化やスタートアップ等との資本業務提携も継続します。

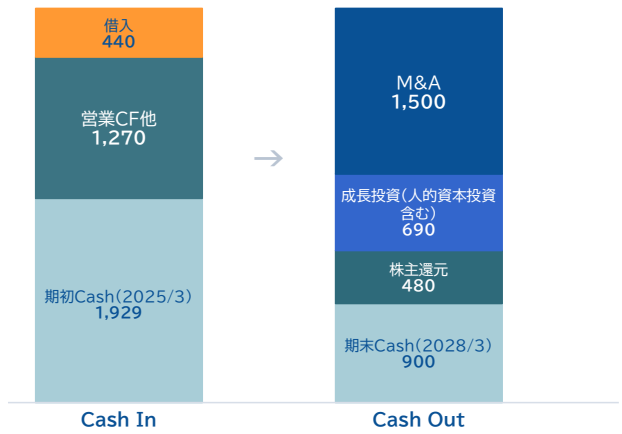
1,500億円の枠と売上比5%程度の成長投資を、中長期も含めた投資リターンを確保しながら、中計期間内に案件化してまいります。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

21. キャッシュアロケーション ― 中期経営計画の方針と進捗

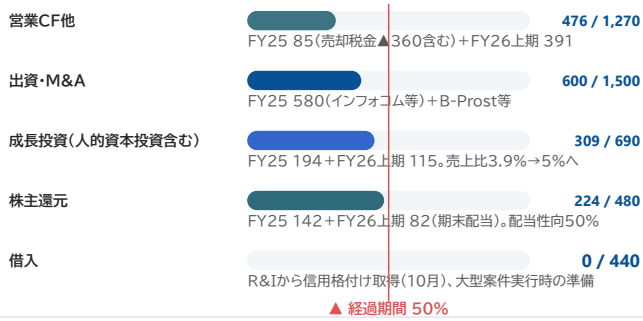
中計方針どおり成長投資・M&A・株主還元へ配分、現預金は運転資金相当の900億円程度へ

2025-2027中期経営計画 キャッシュアロケーション方針(3カ年計画)



財務レバレッジの活用／M&A・成長投資の積極化／安定的な株主還元(配当性向50%)／運転資本の最適化(月商2.4カ月)

計画に対する進捗(FY2025実績+FY2026上期 累計) 経過期間 18／36カ月



現預金 1,929(25/3)→ 1,274(26/9)→ 900億円(28/3目標・月商2.4カ月)

資本コスト上昇への対応
ハードルレートに反映し、利益率向上と資本効率で資本コストを上回るリターンを確保

単位:億円 25

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

キャッシュアロケーションです。

中計方針と上期末までの進捗を対比しています。

営業CF、出資・M&A、成長投資、株主還元は方針に沿った進捗です。

現預金は税還付もあって一時的に増加しましたが、今後、成長投資・M&Aに充てていきます。

借入は10月にR&Iから発行体格付けA格を取得し、大型案件実行時に備えています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

（参考）当社事業特性とキャッシュ・コンバージョン・サイクルについて

大型開発案件が多くCCCが長いため、平時の適正現預金は月商約2.4カ月

大型システム開発（製造業向け）

個別受託・プロジェクト型




①要件定義 → ②設計 → ③開発 → ④テスト → ⑤検収 → ⑥請求 → ⑦入金

着手から入金まで 6カ月～18カ月程度 ― 入金までのリードタイムが長い

主な特徴
- 大型・長期案件が中心
- 複雑な要件・カスタマイズ
- 検収／承認プロセスが多い

財務への影響
- 契約資産・未請求債権が増加
- 売上債権回転日数が長期化
- CCCが長くなる

マネージドサービス・サブスクリプション型

継続課金・ストック型＝A型・M型




サービス提供 → 月次請求 → 入金 → サービス提供 → 月次請求 → 入金

1カ月単位で定常的に繰り返し ― 請求・回収が短期

主な特徴
- 継続的なサービス提供
- 月額・定額課金が中心
- 請求／回収が定常的・短期

財務への影響
- 売上債権回転日数が短い
- 契約負債（前受収益）が増加
- CCCが短くなる

同業他社の傾向（例）とNSSOLの状況（2027年度目標）

	同業A社	B社	C社	D社	NSSOL
顧客・販売構成	金融証券主体	サービス・ストック主体	保守・サービス比率高い	当社と似た構成	製造業中心、大型開発比率が高い
CCC（月商換算）	約1.95カ月	約1.30カ月	約1.89カ月	約5.05カ月	約68日 ＝ 約2.27カ月

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

参考として、当社の事業特性とCCCです。

製造業向けの大型開発は着手から入金まで6～18カ月と長く、運転資本が膨らみやすい構造です。
このため当社のキャッシュ・コンバージョン・サイクルは約68日と同業他社よりやや長めで、
適正現預金規模を月商2.4カ月としています。

ＴＡＭ型への移行進展も踏まえ効率化を検討してまいります。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

22. 残り18カ月の重点施策と進捗管理

6つの施策を半期ごとのマイルストーンで進捗管理し、先行KPIで早期に軌道修正

	FY26下期	FY27	
既存事業	案件獲得･価格是正	価値ベース契約拡大	利益最大化
TAM型拡大	対象案件拡大	粗利率上昇	利益貢献定着
全社生産性向上	AI効果顕在化	AI駆動開発の加速	AIネイティブへの移行
インフォコム	PMI課題解消	シナジー拡大	収益貢献加速
M&A	案件遂行		次期中期に向けた必要Piece探索
資本配分	投資･還元実行		目標資本構成実現

各施策は **効果額 × 責任部門 × 先行KPI × 判断期限** をセットで管理

進捗管理の仕組み

施策ごとの管理項目

- 効果額
- 責任部門
- 先行KPI
- 判断

モニタリングとレビューのサイクル

- 月次：KPIモニタリング（戦略実行マネジメントセンターが集計･分析）
- 四半期：経営会議･取締役会で審議（進捗と課題を確認し、打ち手を決定）
- 半期：マイルストーン到達判定（半期ごとの到達点を確認）
- 半期：決算説明会で開示（実績･KPI･事例で進捗を説明）

↺ レビュー結果を各施策に反映し、次のサイクルへ

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

中計残り18カ月の重点施策です。

既存事業、TAM型拡大、全社生産性向上、インフォコム、M&A、資本配分の6つについて、マイルストーンを設定し、各施策を着実に実行し、2027年度目標の達成と次期中計への布石を打ってまいります。

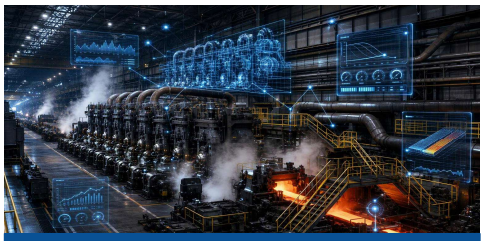
Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

23. Anthropicとの戦略的パートナーシップ

規模ではなく「現場」で勝つ ― AnthropicのAI技術 × NSSOLの業務知見・構築力

先行する大手SIer: 全社展開の「規模」で先行

NSSOL(2026年9月) 国内ユーザー系SIerとして初の戦略的提携
製鉄の「IT・OT現場」で差別化



Client Zero:日本製鉄の現場 × Claude

01 AIエージェント協働基盤
散在するデータ・プロセスをAIエージェントで連携し、形式知化

02 レガシー刷新
Claude Codeで診断～移行を一貫支援し、ヘッドレスERPも提供計画

03 日本製鉄という現場
「クライアントゼロ」としてIT・OTの現場で妥協なくAIを鍛える

今後の展開
- 展開業種:製造業から金融、流通・サービス、公共へ
- 共同マーケティング:Anthropicと国内外で推進

製造業から金融・流通・公共まで、AIを「事業を動かす当事者」へ

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.
28

ここからは、AI時代に当社がどのように他社と差別化していくのかをご説明します。

まずはAI技術開発力の強化です。
9月にAnthropic社と戦略的パートナーシップ契約を締結しました。
国内のユーザー系SIerとしては初めてです。

これを武器に、当社の強みである「業界知見」「業務知見」を最大限活かして差別化を図っていきます。

柱は3つ。
AIエージェント協働基盤、Claude Codeを活用したレガシー刷新とヘッドレスERP、
そして日本製鉄のIT・OT現場をクライアントゼロとして、妥協なくAIを鍛えることです。

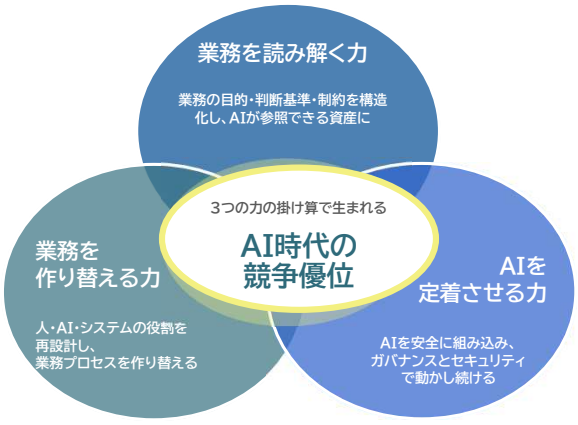
この成果を製造業から金融、流通、公共へ広げてまいります。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

24. AI時代の変化を成長機会に ― NSSOLの強みと役割

AIは人月型SIにとって脅威。だが当社にとっては変革を加速する追い風となる。

AI時代の競争優位＝ 3つの力の三位一体



何をAIに委ね、何を人が判断・責任を持つか ― その境界を描けるのは「ヒト」だけ



1. AIは人月・工数モデルを成り立たなくする。だが、汎用AIツールを入れるだけでは価値は出ない
2. 必要なのは AI Readyな基盤・ガードレール・業務への接続設計。ここにAI時代のSIerの役割がある。
3. 日本製鉄のミッションクリティカルな業務で培った業務知見は、AIが正しく判断するための「コンテキスト資産」

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

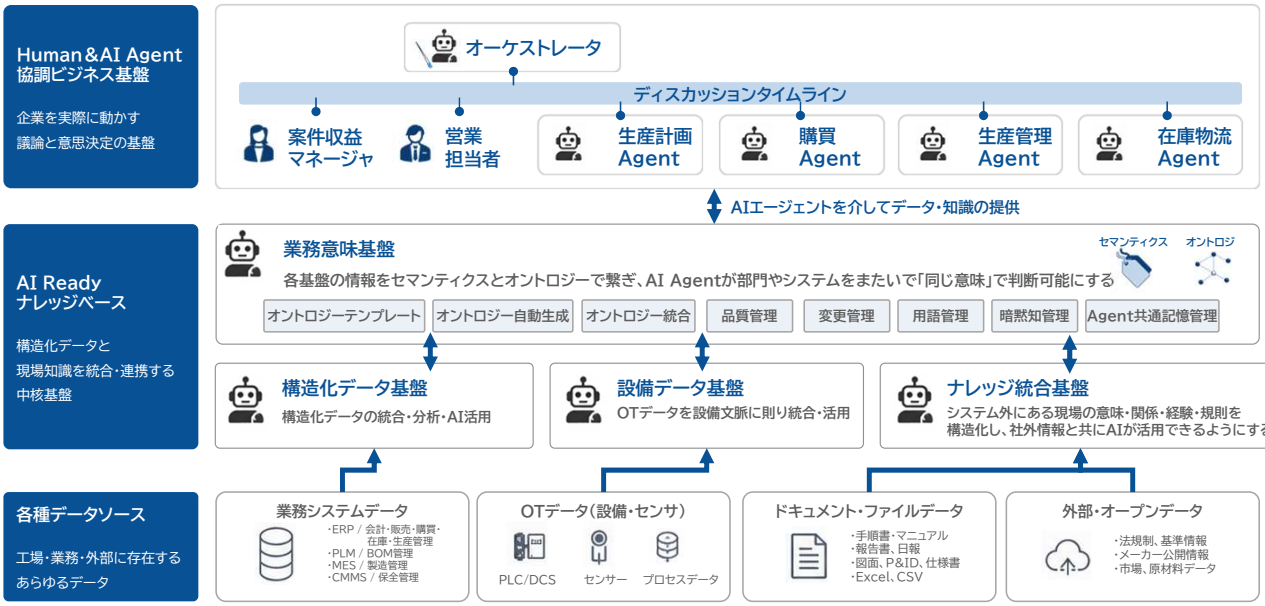
AIで成果を出すには、AI Readyな基盤、ガードレール、業務への接続設計が必要で、ここにAI時代のSIerの役割があります。

日本製鉄のミッションクリティカルな業務で培い、幅広い業種で蓄積してきた業務知見は、AIが正しく判断するためのコンテキスト資産となります。
「業務知見」と「業務設計力」、そして「AI活用・定着ノウハウ」の掛け算が、
AI時代の当社の強みとなります。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

25. 人とAIが協調してビジネスを遂行するプラットフォーム

製造業のケース ― 現場知識を「同じ意味」でつなぎ、人とAIエージェントが協調して意思決定する統合基盤



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.
30

ここにあります製造業向けの統合データ・AI基盤はその具体例で、設備やドキュメントなどのあらゆるデータを意味基盤を通じてデータに共通の意味を持たせ、
人とAIエージェントが同じ土俵で判断できるようにするものです。

このプラットフォームについては、既に多くの引合いをいただいております。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.



最後にセキュリティです。
情報漏えいが毎日のように公表され、侵入を完全に防ぐことが難しい時代を実感いたします。

当社は2025年11月にインシデントレスポンス・リテーナーサービス「NSSIRIUS」を開始しました。
専任のセキュリティ・アカウント・マネジャーが平時から伴走し、 AIを含む統合ログ分析で潜伏する攻撃を実害前に察知、リテーナー契約で有事に即時対応する。
この3つが他社にない強みです。

AI技術力、業務知見、そしてセキュリティ。
この3つで、より多くの企業がAIを安全かつ有効に使える環境を実現し、お客様と社会の価値を高めることが当社の企業価値向上へと循環していく。
NSSOL2030ビジョン実現に向けて、この循環を確かなものとしてまいります。

私からのご説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

Appendix

四半期別業績・売上構成・粗利率推移・一過性要因・主要ニュース

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

27. 四半期別連結業績

2Qは売上1,053億円・営業利益140億円、営業利益率13.3%と高水準

	FY2025				FY2026	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上収益	827	957	970	1,059	937	1,053
売上総利益	210	251	270	287	248	291
売上総利益率	*25.4%*	*26.3%*	*27.8%*	*27.1%*	*26.5%*	***27.6%***
販売費及び一般管理費等	125	154	142	155	156	151
営業利益	85	98	127	133	92	140
営業利益率	*10.3%*	*10.2%*	*13.1%*	*12.5%*	*9.9%*	*13.3%*
税引前利益	88	100	130	135	95	142
親会社の所有者に帰属する当期利益	51	69	91	97	52	96

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

単位:億円

解説
四半期別の連結業績。2Qは売上収益1,053億円、営業利益140億円で、営業利益率は13.3%と高い水準。当社は年度末に向けて売上・利益が積み上がる季節性があり、3Q・4Qの利益率が高くなる傾向。四半期比較の際は一過性要因のページもあわせて参照。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

28. 四半期別サービス・顧客業種別 売上収益／営業利益

2Qは売上1,053億円(+10%)・営業利益140億円(+43%)、利益率13.3%

	売上収益						営業利益						営業利益率					
	FY2025				FY2026		FY2025				FY2026		FY2025				FY2026	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ビジネスソリューション	635	753	746	811	727	755	69	88	97	101	75	85	10.9%	11.7%	13.1%	12.5%	10.3%	11.3%
産業・鉄鋼	335	414	402	450	415	428	40	53	57	55	46	49	12.1%	12.7%	14.1%	12.2%	11.1%	11.4%
流通・プラットフォーマー	166	194	208	208	174	176	15	19	26	30	13	17	9.2%	9.8%	12.4%	14.6%	7.6%	9.6%
金融	134	144	136	153	137	151	13	16	15	16	16	20	10.1%	11.2%	10.8%	10.5%	11.5%	13.1%
コンサル&デジタルサービス	371	324	356	383	376	417	23	9	32	39	26	60	6.1%	2.9%	9.0%	10.2%	7.1%	14.4%
官公庁・教育機関向け	43	63	75	78	50	145												
ITインフラ・ソリューション等	328	261	281	305	326	272												
その他・調整額	-180	-120	-132	-134	-166	-119	-7	1	-2	-8	-9	-6	–	–	–	–	–	–
合計	827	957	970	1,059	937	1,053	85	98	127	133	92	140	10.3%	10.2%	13.1%	12.5%	9.9%	13.3%
(参考)日本製鉄向け	*178*	*176*	*173*	*178*	*166*	*161*												

※営業利益率＝営業利益÷売上収益。グループ会社分は各サービス・顧客業種に含めて表示(インフォコムはFY2025 2Qより連結)。官公庁・教育機関向け／ITインフラ・ソリューション等はデータ未入手のため空欄

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

単位:億円

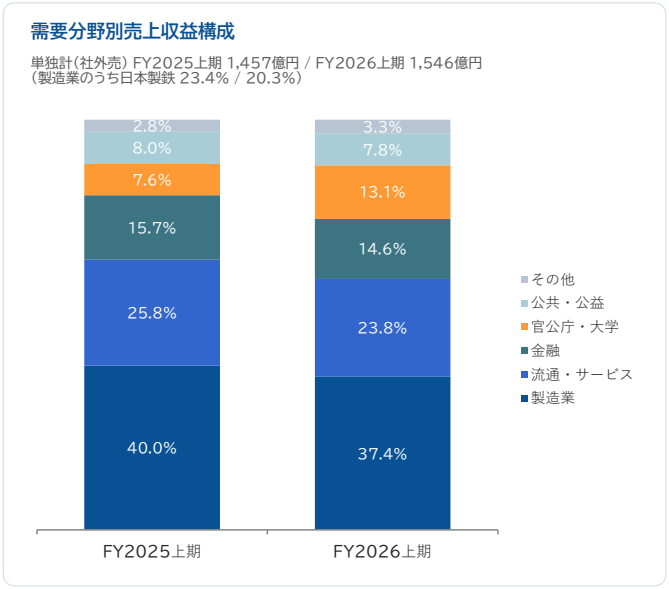
解説
四半期別のサービス・顧客業種別の売上収益、営業利益、営業利益率です。グループ会社分は各サービス・顧客業種に含めた区分で表示しています。
FY2026 2Qは、売上収益1,053億円で前年同期比96億円・10%の増収、営業利益は140億円で42億円・43%の増益となり、営業利益率は13.3%と3.0ポイント上昇しました。
コンサルティング&デジタルサービスは、官公庁向け大型案件により売上417億円、営業利益60億円、利益率14.4%と、前年同期の2.9%から大きく改善しています。

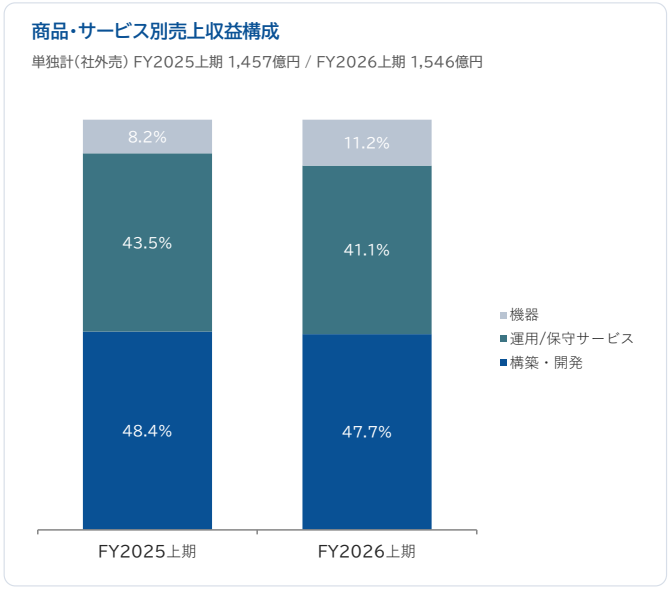
ビジネスソリューションは売上755億円、営業利益85億円、利益率11.3%です。金融が利益率13.1%と改善した一方、産業・鉄鋼は11.4%、流通・プラットフォーマーは9.6%と前年同期をやや下回りました。
参考の日本製鉄向けは、2Qが161億円と前年同期比14億円の減収です。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

29. 売上収益の構成(単独)

上期は官公庁・大学が13.1%へ上昇、機器も11.2%へ ― 製造業は37.4%





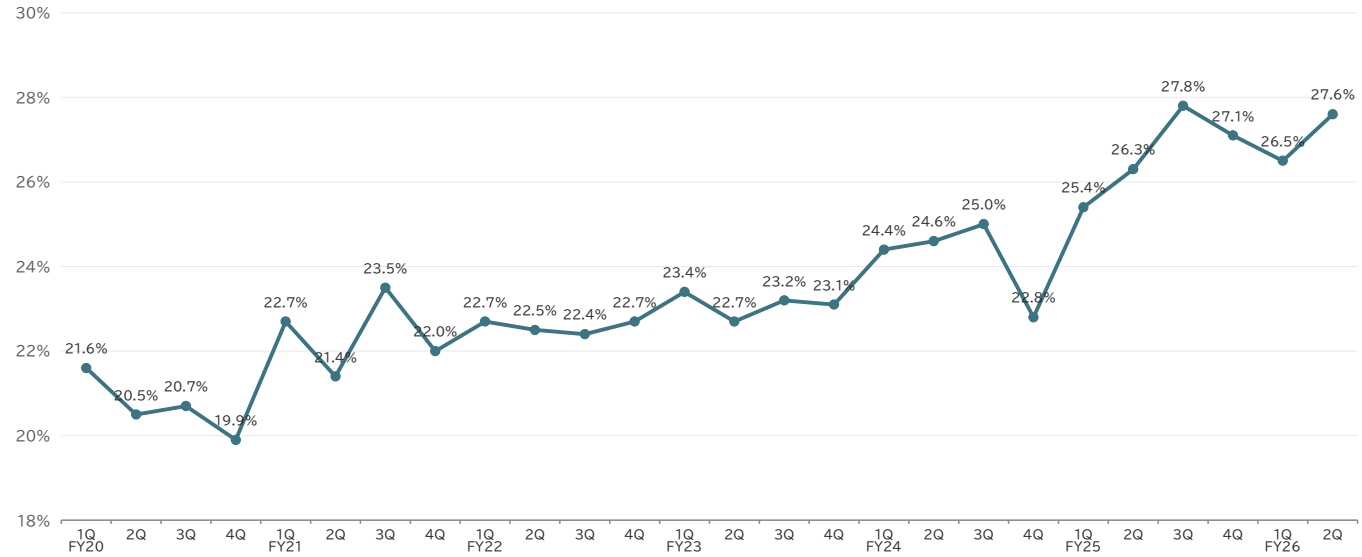
Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
単独ベースの売上収益構成です。需要分野別では、官公庁向け大型案件により官公庁・大学の比率が13.1%へ上昇し、製造業は37.4%、そのうち日本製鉄向けは20.3%と前年同期の23.4%から低下しました。
商品・サービス別では、構築・開発が47.7%、保守・運用が41.1%で、機器は11.2%へ上昇しました。
TAM型への転換が進むことで、今後はアセット・プラットフォーム型の比率上昇を見込みます。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

30. 売上高総利益率の推移(四半期)

粗利率は中長期的に上昇トレンド、FY26上期は27.1%と前年同期から1.2pt改善、2Qは27.6%



FY2020は日本基準

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説

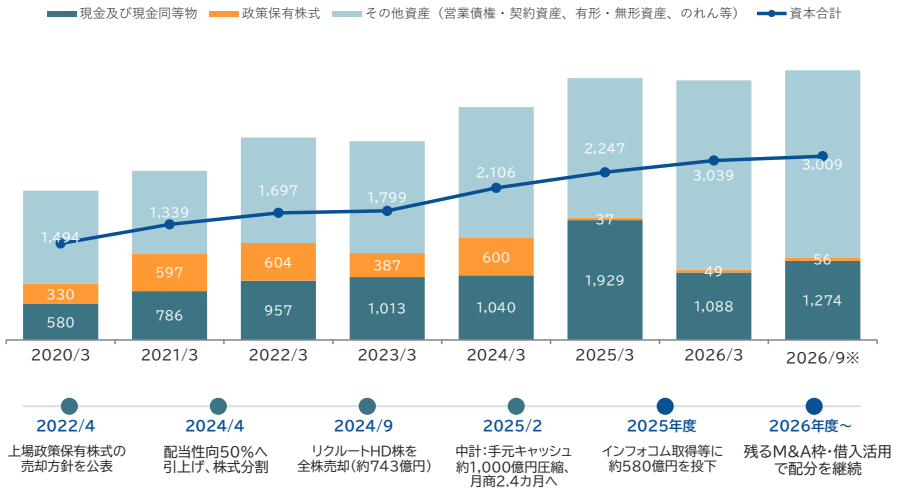
売上高総利益率の四半期推移。2020年度の20%前後から中長期的に上昇トレンドにあり、2026年度上期は27.1%と前年同期から1.2ポイント改善、2Qは27.6%。中期経営計画では粗利率の継続的な改善を営業利益600億円達成の最大のドライバーと位置づけ。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

31. バランスシートの推移(2020/3末～2026/9末)

政策保有株式の売却資金を、成長投資・M&Aと株主還元へ

総資産の構成と資本合計の推移(億円) ※資本合計の数値は右表参照



2022/4	上場政策保有株式の売却方針を公表
2024/4	配当性向50%へ引上げ、株式分割
2024/9	リクルートHD株を全株売却(約743億円)
2025/2	中計:手元キャッシュ約1,000億円圧縮、月商2.4カ月へ
2025年度	インフォコム取得等に約580億円を投下
2026年度～	残るM&A枠・借入活用で配分を継続

※政策保有株式(上場・非上場の合計)の保有額・純資産比率は有価証券報告書に基づく単体ベース(2026/9末は連結BS注記より)

BSの質の変化

	2020/3	2025/3	2026/3	中計目標
政策保有株式／純資産(単体)	26%	1.6%	2.1%	具体的提携が無いものは保有せず
手元流動性(月商換算)	2.5カ月	6.8カ月	3.4カ月	2.4カ月
資本合計(億円)	1,554	2,698	2,888	利益蓄積で増加

財務マネジメントの方針

- **健全なBSの維持**
  信用力と投資余力を確保
- **大型投資は借入も活用**
  手元資金に借入も組み合わせ、資本効率を向上
- **株主還元は配当性向50%を維持**
  利益成長に連動した増配。ROEは資本コスト超を維持

単位:億円 37

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
2020年3月末からの財政状態の推移。上場政策保有株式を原則全株売却する方針の下、2024年9月にリクルートHD株を全株売却し、政策保有株式の単体純資産に対する比率は26%から2%程度に低下。売却資金で一時的に積み上がった現預金は、インフォコム取得等の成長投資・M&Aと、配当性向50%への引き上げによる株主還元に振り向け、手元流動性は月商6.8カ月から3.4カ月（2026/3末）へ圧縮。2026/9末の現預金1,274億円は、中計目標の月商2.4カ月に向け、M&A・成長投資の待機資金として配分を継続。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

32. 四半期別主要一過性要因・大型案件等

四半期比較の際に考慮すべき一過性要因と大型案件の一覧(FY2025 1Q~FY2026 2Q)

	FY2025				FY2026	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上収益	827	957	970	1,059	937	1,053
大型案件		◎ 新規連結 70	◎ 新規連結 68	◎ 新規連結 88	◎ 新規連結 64	G 94 (+1Q 17=上期 111)
営業利益	85	98	127	133	92	140
一過性		取得費用 -7				
受注高	752	1,112	1,085	1,124	1,072	1,056
大型案件		◎ 新規連結 248	© G 268 ◎ 新規連結 38	◎ 新規連結 118	Ⓑ O 152 ◎ 新規連結 75	G 65 G 64

Ⓑ: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

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

単位:億円 38

解説
四半期比較の際に考慮いただきたい一過性要因と大型案件の一覧です。売上収益・営業利益・受注高のそれぞれについて、子会社の新規連結や大型案件、取得関連費用などの一過性項目を記載しています。
2025年度以降はインフォコムの新規連結が売上・受注に大きく寄与しており、前年同期比を見る際にはこの影響を除いたオーガニックの伸びにもご留意ください。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

33. 主要ニュース・プレスリリース

2026年5月～10月：AI・金融DX・業界特化型PFを中心に30件を発表

2026/10/29	R&Iから発行体格付「A（安定的）」を新規取得
2026/10/29	Helpfeelと、AI時代のCX変革に向けた戦略的アライアンスで基本合意
2026/10/22	群馬銀行と第四北越銀行、「BM4Iサービスプラットフォーム」を共通採用
2026/10/21	三島信用金庫、信用金庫として初めて金融機関向け電子契約サービス「FINCHUB」を採用
2026/10/15	ロックウェル オートメーションのクラウド型MES「PLEX」の販売を開始
2026/10/13	日本デジタル分散型金融協会（JDFA）への参画を通じ、デジタル分散型金融市場の発展を目指す
2026/10/1	BoxとDatabricksの連携により、企業データを横断的に活用するAIソリューションを提供開始
2026/10/1	「統合報告書2026」を発行
2026/9/28	NSSOL、Anthropicと戦略的パートナーシップ契約を締結
2026/9/28	「Appian INNOVATION AWARD」を受賞
2026/9/24	顧客ID管理プラットフォーム「Auth0」を活用したID基盤ソリューションの提供を開始
2026/9/17	横浜FG向け「BM4Iサービスプラットフォーム」導入プロジェクトを開始
2026/9/10	「HULFT Square」と「CONTRACT CROSS」の連携を開始し、電子契約業務の効率化とデジタル化の支援を強化
2026/8/25	CX・コンタクトセンター高度化支援サービス「NSRelato」の提供を開始
2026/8/18	最適化モデルのライフサイクル管理プラットフォーム「wisepot」を提供開始
2026/8/10	千葉銀行の新営業支援システムを構築
2026/8/7	埼玉大学、教務事務システムを「CampusSquare」に刷新し、クラウド基盤にOCIを採用
2026/8/6	バイブコーディングプラットフォーム「Alli Coworker」の販売を開始
2026/7/9	デジタルアセット次世代執行基盤の共同検証を開始
2026/7/9	日鉄ソリューションズと電通総研、次世代ITインフラ領域で協業へ
2026/7/2	暗号資産インデックス「NADA」、テスト算出開始と利用企業募集を開始
2026/7/1	「NS DevCompass」にAI駆動開発を導入
2026/6/30	「DID/VC共創コンソーシアム AIエージェント×金融取引分科会」の発足について
2026/6/30	国内暗号資産ETFの実現へ、暗号資産インデックス協議会の報告書を公表
2026/6/25	業界特化型ECプラットフォーム「NS Eclipa」の提供を開始
2026/5/29	株式会社B-Prostのグループ会社化について
2026/5/25	ソニー生命向けに投資運用管理プラットフォーム「SimCorp One」の導入を支援
2026/5/13	TeciemとAPAC地域における市場系ソリューションの販売強化に向けた戦略的パートナーシップを締結
2026/5/12	統合ナレッジ基盤「データシンクロニシティプラットフォーム」と「Geminant」を連携したデータ活用環境の展開を本格化
2026/5/7	松本市と「上高地の管理運営体制構築の研究に関する連携協定」を締結

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

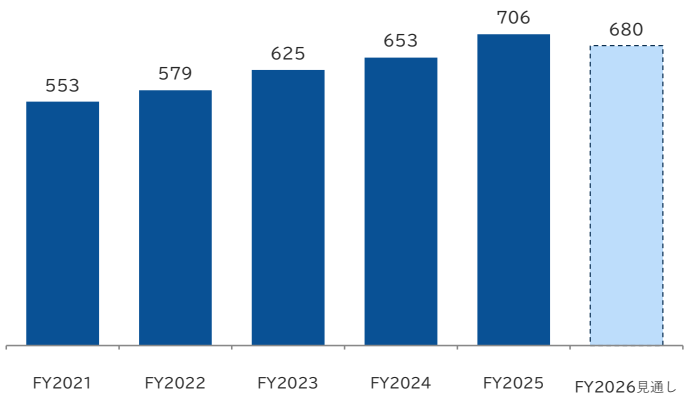
解説
2026年5月から10月までの主要ニュース・プレスリリースです。AI、金融DX、業界特化型プラットフォームを中心に30件を発表しました。10月29日にはR&Iから発行体格付「A（安定的）」を新規に取得し、大型案件実行時の資金調達に備えています。9月のAnthropicとの戦略的パートナーシップ、8月のバイブコーディングプラットフォーム「Alli Coworker」、6月のAIエージェント×金融取引分科会の発足など、AI関連の発表が続いています。金融分野では暗号資産インデックスやデジタルアセット基盤の取り組みも進んでいます。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

34. 日本製鉄グループとのシナジーと日本製鉄向け売上の推移

安定した基盤売上を起点に、All NSSOLのオファリングとAI成果をグループ全体へ

日本製鉄向け売上収益の推移（億円）



中期成長ストーリーを通したシナジー

- 日鉄グループのDXに、All NSSOLの全社オファリングで能動的に提案
- 日鉄テックスエンジと協業し、IT･OT領域のDXソリューションを創出
- 製鉄所で鍛えた技術をアセット化し、外部顧客･海外へ展開

親子上場メリットの活用と経営の独立性

- 700億円程度/年の安定販売先、先進IT/OTソリューションの実践フィールド
- 日本製鉄以外の売上収益が約80%、IT業界に精通した経営陣による独立した経営
- 親会社との重要な取引は独立社外取締役のみで構成される親会社取引等審議委員会で審議し、利益相反を防止

単位:億円

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
日本製鉄グループとのシナジーと日本製鉄向け売上の推移です。日本製鉄向け売上は年間700億円程度の安定した基盤です。
この安定基盤を起点に、All NSSOLの全社オファリングを能動的に提案し、日鉄テックスエンジとの協業でIT・OT領域のDXを創出します。親子上場については、独立社外取締役による審議委員会で取引を都度審議し、少数株主の利益を保護する体制を整えています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

35. TAM型(A型・M型)の主なプロダクト・サービス例

事業分野ごとに業務知見をアセット化・プラットフォーム化し、複数顧客へ横展開

事業分野	A型・M型の主なプロダクト・サービス(太字:プロダクト名)
共通領域	**BPMS**(ビジネスプロセスマネジメント) / **高度文書管理ソリューション**(Box) / **Geminant**(デジタルツインPF) / **NS Devia**(AI駆動開発) / **CONTRACT CROSS**(電子契約) / **ConSeek**(統合経営管理PF) / **Oracle Alloy**(クラウドサービス) / **NSSIRIUS**(サイバーセキュリティ) / **emerald SaaS**(次世代運用サービス)
産業	**PPPlan**(食品業向けSCM) / **PPCV**(画像AIソリューション) / **NSLOGIX**(物流企業間データ連携PF) / **Hakobini**(配送協働PF)
鉄鋼	**PPMP**(生産管理パッケージ)― 素材産業向けプラットフォームとして展開
流通	**fitAI**(小売店舗AI支援) / **COCOTRA**(インバウンド旅行) / **NS Eclipa**(業界特化型ECプラットフォーム)
金融	**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) / **Web3金融データ提供プラットフォーム** / **VIGILO MRM**(モデル・リスク管理)
コンサル&デジタル	**absonne**(マネージド・クラウド) / **NS DevCompass**(AI駆動開発) / **統合ナレッジ基盤**(データシンクロニシティPF) / **OptiMagic**(最適化業務支援)

目標粗利率(中計) T型 27%→30% A型 30%→40% M型 20%→30%(2027→2030年度) ／ Nestorium上で約35サービスが稼働

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
TAM型のうちA型（アセット活用）とM型（プラットフォーム提供）の主なプロダクト・サービス例です。共通領域のBPMSや文書管理、各事業分野の業界特化型プロダクトなど、業務知見をアセット化・プラットフォーム化し複数顧客へ横展開しています。
中期経営計画ではT型27%→30%、A型30%→40%、M型20%→30%への粗利率向上を目標とし、全社標準プラットフォームNestorium上で約35のサービスが稼働しています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

36. 技術基盤と社内業務・マネジメント変革の進捗

統合報告書2026のエッセンス

各フェーズに最適なAIツールで開発生産性2倍へ ― 管理部門の生産性向上で販管費を抑制

③ 技術獲得・適用プロセスの変革 ― 標準プラットフォーム

基本構想	要件定義	設計	開発	テスト	移行	運用保守

NSDevia	開発AIエージェント(Jitera・Autify)、AI要件ビルドツール、コーディングエージェント
Curatis	テスト自動化
NSSOLAS	汎用セキュア生成AIサービス(レビュー、脆弱性検査、PJ管理支援)
Nestorium	全社標準ITサービスPF:セキュリティ・クラウド連携・SBOM管理。約35サービスが稼働

④ 社内業務・マネジメントの変革

管理部門 売上高生産性(売上高／期末管理部門人員)

Base → +15% → +30%

2024年度 基準 / 2025年度 実績 / 2026年度 目標

- 2025年4月、管理系組織を全社部門に集約し業務を標準化
- OA管理の全社集約・サービス化(NSSOLVIT)
- 法務・販売・購買・財務・人事にAIを適用、AIアクティブユーザー率76%
- Fit to Standard:FieldGlass本番化(2025/7)、SAP S/4HANA(2028/4予定)
- 売上拡大下でも管理部門人員を効率化し、販管費を抑制

生成AI活用の現状

従来型開発 → AI支援開発 → AI駆動開発へ移行し、
開発生産性2倍を当たり前に

開発案件の50%超で活用
効率化率:新規開発で最大45%～最小10%
要件定義 +36%・製作工程 +45%の事例



従来型開発
人が全工程を手作業(人月が対価)

AI支援開発
AIが補助・人が主導(活用率50%超)

AI駆動開発
AIエージェントが主導・人は判断・レビュー

出所:統合報告書2026 P.11(4つの抜本的変革③④の進捗)、2025年度決算説明会資料

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
技術基盤と社内業務・マネジメント変革の進捗です。基本構想から運用保守まで各フェーズに最適なAIツールを組み合わせ、開発生産性2倍を目指しています。開発案件の50%超で生成AIを活用し、要件定義で36%、製作工程で45%の効率化事例が出ています。
社内業務では管理系組織の全社集約と各業務へのAI適用により、管理部門の売上高生産性は2025年度に15%向上、2026年度は30%向上を目標としています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

37. サステナビリティ経営 — マテリアリティ・KPIと外部評価

統合報告書2026のエッセンス

TAM型モデルはサステナビリティ経営の実践 — 5つのマテリアリティをKPIで管理

マテリアリティ	主なKPI	2025年度実績	目標	関連するSDGs
① ITを通じた社会課題の解決	T型／A型／M型 売上高	T 680億円(達成)／A 570億円(達成)／M 35億円(未達)	FY26：T 1,210／A 870／M 30億円	
② 社会インフラとしてのITサービス安定供給	ITサービス案件の重大障害発生件数	0件(達成)	0件	
③ 多様な人材が活躍できる場の創出	エンゲージメント／女性管理職比率／男性育休取得率	57%(前年比向上)／8.2%／110%	前年度比向上／2030年度 10%以上／90%以上継続	
④ 環境負荷低減	GHG排出量 Scope1+2／Scope3原単位	14,526 t-CO_2(2015年比▲64%)／83 t-CO_2/億円	2030年度 半減、2050年度 カーボンニュートラル／74(2030年)	
⑤ 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	取締役会の実効性評価／コンプライアンスe-learning受講率	実効性確保(第三者評価含む)／100%	継続／100%	

人的資本
- 従業員数 10,276名(2026/3・連結)
- ビジネスアーキテクト職を新設、スキルポートフォリオを年1回計測
- ビジョン浸透・共感 63.3%、成長意欲 66%

ガバナンス
- 取締役11名中 独立社外6名・女性2名
- 役員報酬にROE連動の譲渡制限付株式とマテリアリティ評価
- 上場政策保有株式は原則保有せず(純資産比1%未満)

外部評価
- 人的資本経営品質(シルバー)初受賞
- ホワイト500 初認定、プラチナくるみんプラス、えるぼし、PRIDE指標ゴールド
- FTSE4Good／FTSE Blossom Japan 構成銘柄

SDGsアイコン：国連広報センター(UNIC)提供の日本語版アイコンを国連の使用ガイドラインに基づき使用。マテリアリティとの対応は当社サステナビリティ開示に基づく整理

出所：統合報告書2026 P.27-31(マテリアリティとKPI)、P.32-44(人的資本)、P.47-53(ガバナンス)、P.77-78(非財務情報)

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
サステナビリティ経営です。TAM型モデルそのものがサステナビリティ経営の実践と位置づけ、5つのマテリアリティを定量KPIで管理しています。
人的資本では従業員1万人超の体制でビジネスアーキテクト職の新設やスキル可視化を進め、ガバナンスでは取締役11名中6名が独立社外取締役です。外部評価では人的資本経営品質（シルバー）やホワイト500を初めて獲得し、FTSE4Good等の構成銘柄に選定されています。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.



解説
情報セキュリティマネジメントです。部門別の管理から全社統制・全社管理へ移行し、情報セキュリティ委員会と全社直轄の情報セキュリティ本部が統括、PDCAとOODAを連携させた体制を構築しています。
NIST CSF 2.0を主軸に、全社員・委託先への教育や訓練を継続。クライアントゼロとして自社で実践した知見をNSSIRIUS等のサービスとしてお客様に提供し、AI時代のセキュリティガバナンス構築を支援します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

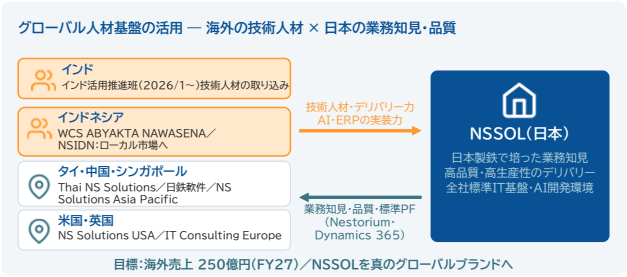
39. グローバル戦略・外部成長戦略の進捗

統合報告書2026のエッセンス

海外売上は150億円超、インドネシアのローカル市場に参入 ― M&Aは規律をもって実行

グローバル戦略：海外売上 120億円 → 150億円超 → 250億円(FY27目標)

- 製造・鉄鋼・流通向けERPソリューションが堅調、Dynamics 365を中国・タイ・インドネシアで展開
- WCS ABYAKTA NAWASENA(インドネシア)を子会社化し、ローカル市場へ参入
- インド活用推進班(2026/1)を設置、技術人材の活用を本格化
- M&A・提携で技術とデリバリーネットワークを獲得
- 海外売上構成：パッケージ47%・スクラッチ28%・インフラ25%



外部成長戦略：3カ年1,500億円で売上470億円・営業利益70億円程度の効果

- インフォコム：100日PMIで統合、今年度からシナジー本格化。GRANDITをAI化
- 各事業部門と外部成長推進WGを設置し、ミッシングパーツ獲得を推進
- 資本コスト超のリターンを基準に、買収後も継続モニタリング

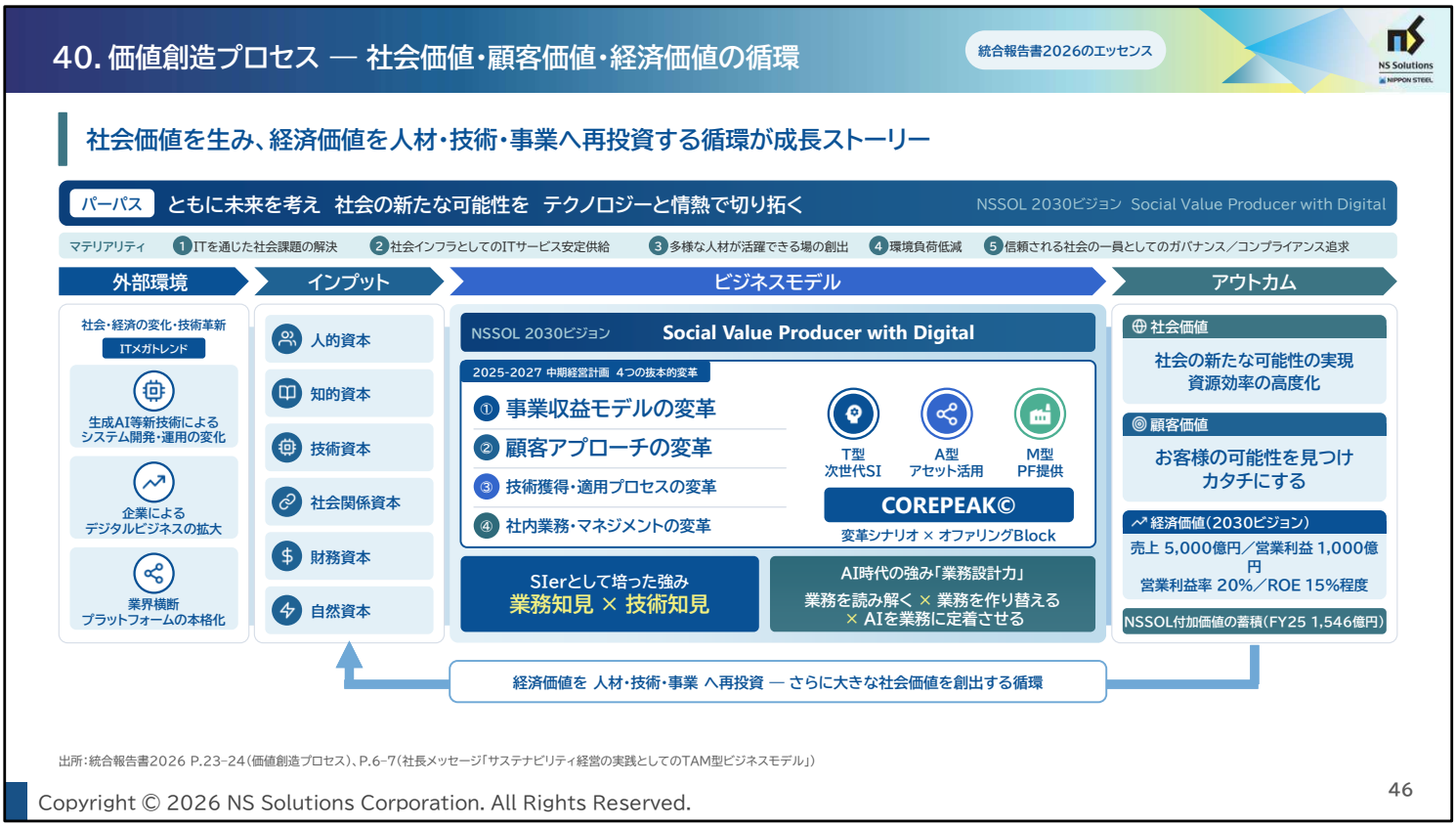
時期	投資先	類型	目的
2025.08	インテリジェントフォース	出資	オファリング力・上流コンサルティング力の強化
2025.09	デリバリーコンサルティング	出資	データ利活用領域でのコンサルティング力・実装力の強化
2025.11	N.Avenue	出資	暗号資産関連分野における事業共創
2026.03	cBioinformatics	出資	がんゲノム医療分野における事業共創
2026.05	B-Prost	子会社化	損害保険会社向け基幹システム事業の強化

出所：統合報告書2026 P.12(グローバル戦略・外部成長戦略の進捗)、P.7(社長メッセージ)、P.74(海外グループ会社)

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
グローバル戦略と外部成長戦略の進捗です。海外売上は150億円を超え、インドネシアのWCS ABYAKTA NAWASENAの子会社化でローカル市場に参入、インド活用推進班で技術人材の活用を本格化しています。2027年度の海外売上目標は250億円です。
外部成長では、インフォコムの100日PMIを経てシナジーを本格化し、各事業部門と外部成長推進WGを設置してミッシングパーツの獲得を推進。資本コストを上回るリターンを基準に、買収後も継続的にモニタリングします。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.



解説
当社の価値創造プロセスです。6つの資本をインプットに、4つの抜本的変革と「業務設計力」を軸としたビジネスモデルで、社会価値・顧客価値・経済価値を創出します。
生み出した経済価値を人材・技術・事業へ再投資し、さらに大きな社会価値を創出する循環が当社の成長ストーリーであり、2030年代早期に売上5,000億円・営業利益1,000億円・ROE15%程度を目指します。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

41. NSSOL2030ビジョン実現に向けた成長投資の推進

統合報告書2026のエッセンス

「利益成長」と「次の成長基盤づくり」を並行 ― 投資→実装→収益化を段階管理

	2025-2027 投資・基盤構築	2027-2030 実装・事業化	2030年代早期 収益化・回収
M&A 3カ年1,500億円｜インフォコム等	取得・PMI 事業・能力を獲得 投資実行額／PMI	シナジー拡大 利益貢献／案件化	投資回収 IRR／ROIC
 成長投資 売上収益比 5%程度｜AI・IT基盤	技術・基盤整備 AI・社内IT・実証	商品化・顧客展開 商用化／受注／再利用	収益モデル転換 売上／粗利／生産性
 人的資本投資 社会価値創造型人材へのシフト	採用・育成・処遇 能力・供給力を形成 人材確保／スキル獲得	配置転換・高付加価値化 高度人材比率／稼働	持続的成長力 一人当たり付加価値
	投資 ｜ INPUT	実装 ｜ LEADING KPI	収益化 ｜ FINANCIAL OUTCOME

出所：2025-2027中期経営計画、統合報告書2026 P.9-12・P.19-22。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

47

解説
NSSOL2030ビジョン実現に向けた成長投資のロードマップです。M&A、成長投資、人的資本投資のそれぞれについて、2025～27年度の投資・基盤構築、2027～30年度の実装・事業化、2030年代早期の収益化・回収と、段階的に管理します。
インフォコムの取得、AI・IT基盤への投資、自己選択型学習やコンサル・AI人材の獲得など、投資→実装→収益化の各段階で先行KPIと財務成果を確認しながら進めます。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

42. NSSOLの生成AI関連実績 ― 1Q開示からの進捗

社内実践は「使う」から「成果を広げる」へ ― 時間創出は約1.9倍、AIエージェント活用が本格化、Anthropic提携で加速

社内実践

時間創出効果(全社・月)

123,900時間 → **235,236時間**

774人月 → 1,470人月相当

ほぼ毎日利用する社員

48% → **64.5%**

週2~3日以上は 73% → 84%

AIエージェント

2,107名(32%)が業務で利用

- 2026年8月全社サーベイ:回答6,624名(87%)
- NSSOLAS Dify 拡張・Copilot Studio 本番展開、全社学習支援

SI案件・開発プロセス

生成AI活用率

50%超 を維持し、AI駆動開発へ

開発業務での利用ツール

Claude／Claude Code の利用が大幅増

M365 Copilot・NSSOLAS に次ぐ利用規模。
9月にAnthropicと戦略的パートナーシップ

生産性向上の事例

要件定義 +36%・製作 +45%

- AI駆動開発基盤 NSDevia を全社展開(設計・テスト文書作成支援)
- 「開発生産性2倍を当たり前に」へ標準プロセスに組込み

最近のプレスリリース・事例

2026/9 Anthropicと戦略的パートナーシップ契約

国内ユーザー系SIerで初。製鉄の現場をClient ZeroにAIエージェント協働基盤・レガシー刷新を推進

2026/8 バイブコーディングPF Alli Coworker 販売開始

AI駆動開発をお客様の内製化支援へ展開

2026/6 AIエージェント×金融取引分科会を発足

DID/VC共創コンソーシアム。AIエージェントによる金融取引の将来像を共同研究

自社実践 × SI実装力 × 顧客業務変革を一体で支援 ― 社内で鍛えたAI活用の実践知を、お客様の業務変革と当社の生産性(T型)へ還流

出所:NSSOL AI SURVEY 2026(2026年8月、回答6,624名)、時間創出効果は選択肢の細分化等により前回と算出条件が異なる

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
生成AI関連実績のIQ開示からの進捗です。2026年8月の全社サーベイでは、時間創出効果が月235,236時間と前回の約1.9倍、ほぼ毎日利用する社員は64.5%に拡大し、AIエージェントは2,107名が業務で利用しています。
開発業務ではClaude／Claude Codeの利用が大幅に増加し、9月のAnthropicとの提携でAI駆動開発を加速します。自社実践で鍛えた実践知を、お客様の業務変革と当社の生産性向上へ還流させていきます。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

43. 変革施策の進捗：COREPEAK・AI駆動開発・社内業務変革

オファリング・AI・業務の3つの変革で、営業利益600億円達成の確度を高める



オファリングブランド

100億円規模

2026年度の新規ビジネス創出目標

- 2026年4月に展開開始
- 「変革シナリオ」×「オファリングBlock」で構想から実装まで一気通貫
- 今年度100億円規模の新規ビジネス創出へ

AI駆動開発

技術獲得・適用プロセスの変革

+20%

2027年度の開発生産性向上目標

- AI駆動開発による生産性向上を実証済み
- Anthropicとの提携と連動し適用を拡大
- 小規模案件への適用を加速し、FY27に+20%へ

社内業務変革

社内業務・マネジメントの変革

+30%

2026年度 管理部門の売上高生産性目標

- 管理部門を集約・標準化
- 管理システム刷新で業務を再設計
- 2025年度の販管費増(+144億円)はインフォコム子会社化(+99億円)と中計施策の前倒し実行が主因

出所：当社 2025年度決算説明資料(2026年4月)、COREPEAK展開開始に関するプレスリリース(2026年4月8日)

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

解説
変革施策の進捗です。オファリングブランドCOREPEAKは2026年4月に展開を開始し、初年度100億円規模の新規ビジネス創出を目指しています。
AI駆動開発は2027年度に開発生産性20%向上、社内業務変革は2026年度に管理部門の売上高生産性30%向上を目標とし、営業利益600億円達成の確度を高めます。

Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.



Copyright © 2026 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.