

2025年2月28日
 日鉄ソリューションズ株式会社

2025-2027 中期経営計画策定についてのお知らせ

日鉄ソリューションズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：玉置 和彦、以下「NSSOL」）は、「2025-2027 中期経営計画」（以下「中期計画」）を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 経営環境の認識と中期計画の位置付け

中期的な国内 IT と DX 市場は、今後も高い需要成長が想定されております。一方で、2030 年に向けて、企業や社会を取り巻く環境はさらに大きく変化していくと考えています。そのような中、昨年当社は、“Social Value Producer with Digital”を掲げた、「NSSOL 2030 ビジョン」を公表いたしました。

今回の中期計画は「NSSOL 2030 ビジョン」実現に向けて、前半 3 カ年の具体的な実行計画として策定したものです。

2. 中期計画で目指す姿

今回の中期計画で当社が目指す姿は以下の 4 点です。

- ・独自の強みをテコに、ビジネスモデル変革による更なる高収益化の実現
- ・IT メガトレンドへのフォーカスによる市場以上の高成長
- ・保有キャッシュを活用した積極的な成長投資、M&A による外部成長
- ・戦略実行力強化を含むガバナンスの進化、および株主共同価値の向上

また、定量的な指標は以下の通りです。

	FY2024見込み	FY2027年度計画	NSSOL 2030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	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 ¹ 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%程度	5%程度	-

1. SI Transformation, Asset Driven, Multi Company Platform から構成される NSSOL の新しいビジネスモデル

3. 中期計画における4つの変革

「NSSOL 2030 ビジョン」の達成に向けた基盤作りの期間と位置づけ、以下の4つの抜本変革に取り組み、高収益企業への転換を図ります。

- 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

4. グローバル戦略

海外売上を現状（120億円程度）から2倍以上に拡大すると共に、リソース面でも開発・生産機能の再配置とデリバリー機能の強靱化を図ります。

5. 外部成長戦略

「NSSOL 2030 ビジョン」の早期実現に向けて、3カ年合計で1,500億円程度の資金を投下し、積極的なM&Aを実行してまいります。

6. 財務戦略

- ・保有するキャッシュを、M&A、積極的な成長投資と株主還元に充当してまいります。
- ・資本コストや株価を意識した経営を推進してまいります。

7. サステナブル経営の進化

① 人材戦略

ビジネスモデルの変革に資する人材を確保する観点から、採用・育成の強化や評価制度・処遇改訂など4つの施策を遂行します。

② ガバナンスの進化

「コーポレートガバナンスの強化（意思決定の迅速化等）」「戦略実行力強化」「社会価値実現」の3つの観点から、諸施策を実行してまいります。

なお、詳細につきましては、以下のURLをご覧ください

<https://www.nssol.nipponsteel.com/ir/>

以 上

・ NS Solutions、NSSOL、NS（ロゴ）は、日鉄ソリューションズ株式会社の登録商標です。

【本件に関するお問い合わせ先】

日鉄ソリューションズ株式会社

管理本部 総務部 広報グループ ga-press-ml@jp.nssol.nipponsteel.com