



NS Solutions

2006年3月期 決算説明会

2006. 04. 28

代表取締役社長 鈴木 繁

新日鉄ソリューションズ株式会社

2006年3月期 連結決算ハイライト

(億円)

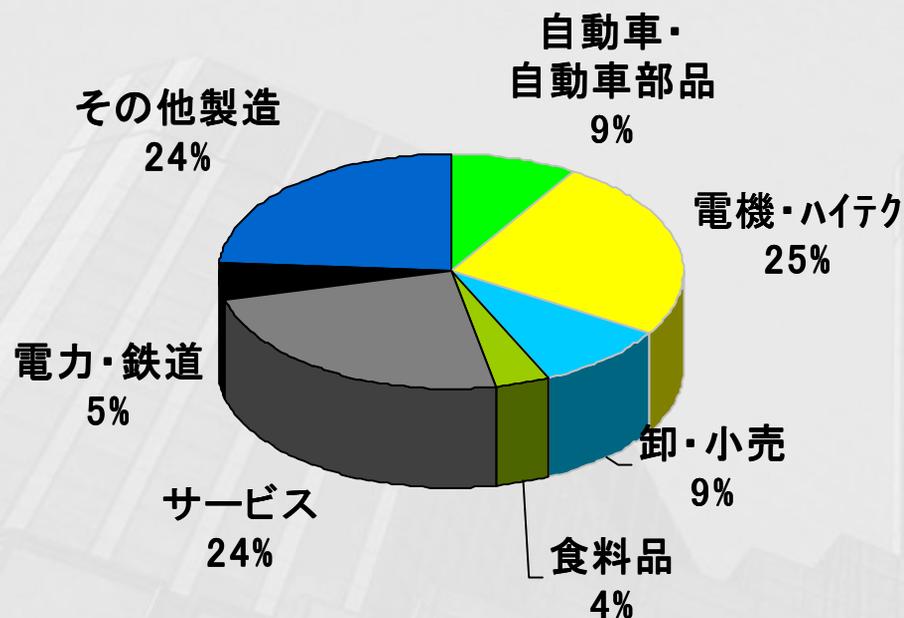
	2005/3期 (実績) A	2006/3期 (実績) B	対前年 差異 B-A	2006/3期 (前回公表値) C	対公表値 差異 B-C
売上高	1,465	1,483	+ 18	1,500	- 17
業務ソリューション	819	840	+ 21	845	- 5
基盤ソリューション	257	242	- 15	260	- 18
ビジネスサービス	389	401	+ 12	395	+ 6
売上総利益	295	305	+ 10	305	+ 0
<売上総利益率>	<20.1%>	<20.6%>	<+ 0.5%>	<20.3%>	<+ 0.3%>
販管費	178	184	- 6	187	+ 3
営業利益	117	121	+ 4	118	+ 3
経常利益	118	124	+ 6	120	+ 4
当期純利益	66	75	+ 9	72	+ 3

サービス・顧客業種別の売上高(2006/03期実績)

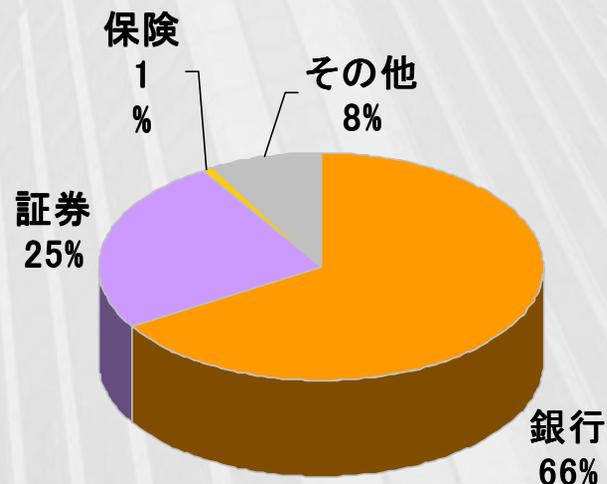
(億円)

サービス/業種	2005/3期 (実績) A	2006/3期 (実績) B	対前年 差異 B-A	コメント
業務ソリューション	706	720	+ 14	
産業・流通・サービス	328	366	+ 38	大手製造業向けスクラッチ開発増
金融	194	196	+ 2	メガバンクを中心に堅調
社会公共他	184	158	- 26	中央官庁向け減収
基盤ソリューション	232	215	- 17	プロダクト販売減
ビジネスサービス	381	396	+ 15	鉄関連向け増収
単独計	1,319	1,331	+ 12	
子会社等	146	152	+ 6	
合計	1,465	1,483	+ 18	

産業・流通・サービス

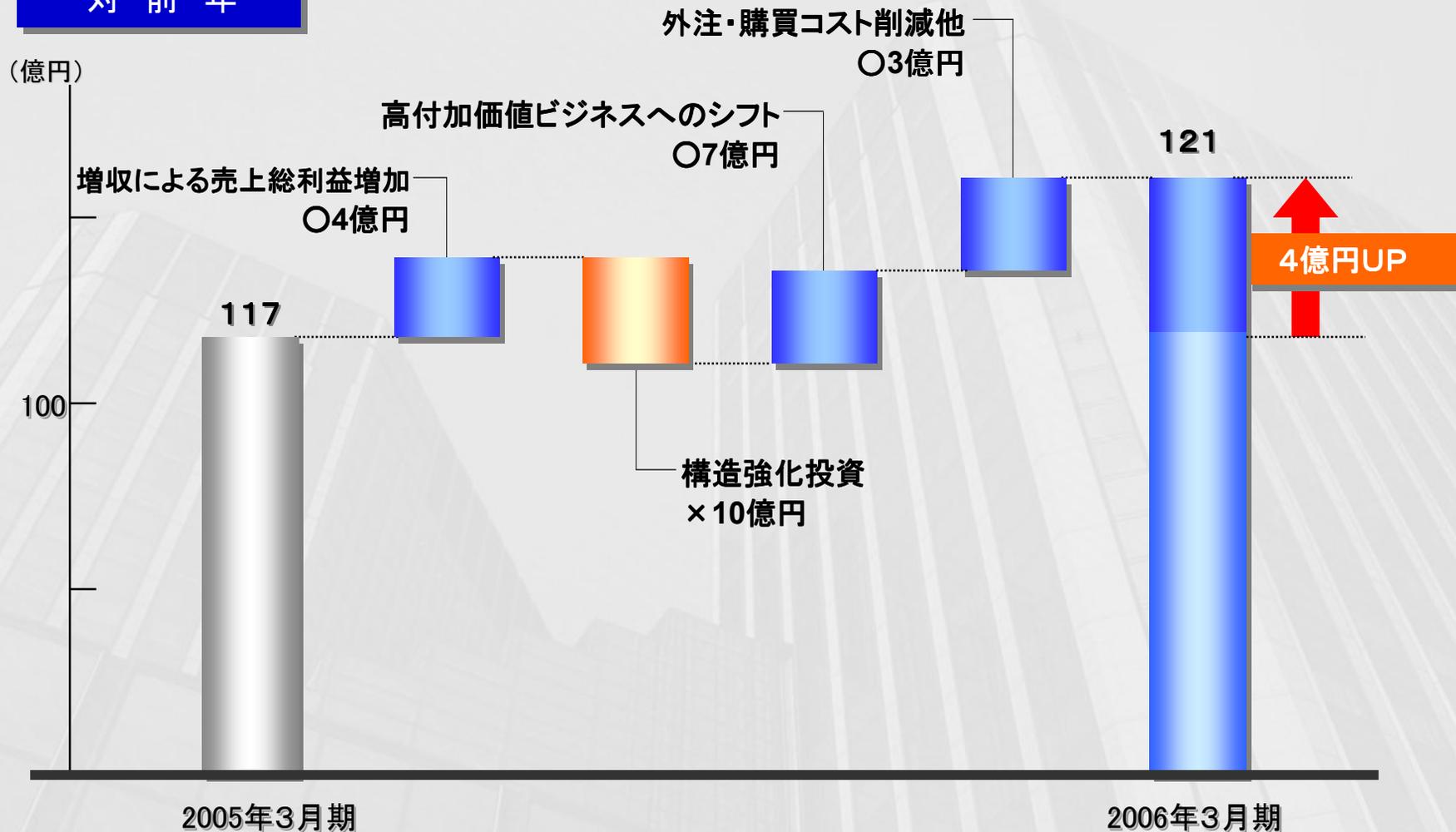


金融



2006年3月期 連結営業利益分析

対前年



2007年3月期 連結業績見通し

(億円)

	2006/3期 (実績) A	2007/3期 (見通し) B	対前年 差異 B-A
売上高	1,483	1,520	+ 37
業務ソリューション	840	865	+ 25
基盤ソリューション	242	245	+ 3
ビジネスサービス	401	410	+ 9
売上総利益	305	314	+ 9
<売上総利益率>	<20.6%>	<20.7%>	<+ 0.1%>
販管費	184	190	- 6
営業利益	121	124	+ 3
経常利益	124	125	+ 1
当期純利益	75	70	- 5

サービス・顧客業種別の市場認識

サービス・顧客業種	市場認識	市場動向
業務ソリューション 産業・流通・サービス 金融 公共	<ul style="list-style-type: none"> ・システム刷新、物流、CRM、PLM等の分野において旺盛なIT投資意欲 ※ ・メガバンクを中心とした戦略的IT投資の拡大 ・政府の調達制度改革の動きと厳しい価格競争 	↗ ↗ →
基盤ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・ブロードバンド普及に伴うITインフラの強化・統合化の動き ・セキュリティの強化 	エンジニアリング ↗ プロダクト →
ビジネスサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・データセンターサービスの市場拡大 ・各種ユーティリティサービスのニーズ 	↗

CRM: Customer Relationship Management、PLM: Product Lifecycle Management

サービス・顧客業種別の売上高(2007/03期見通し)

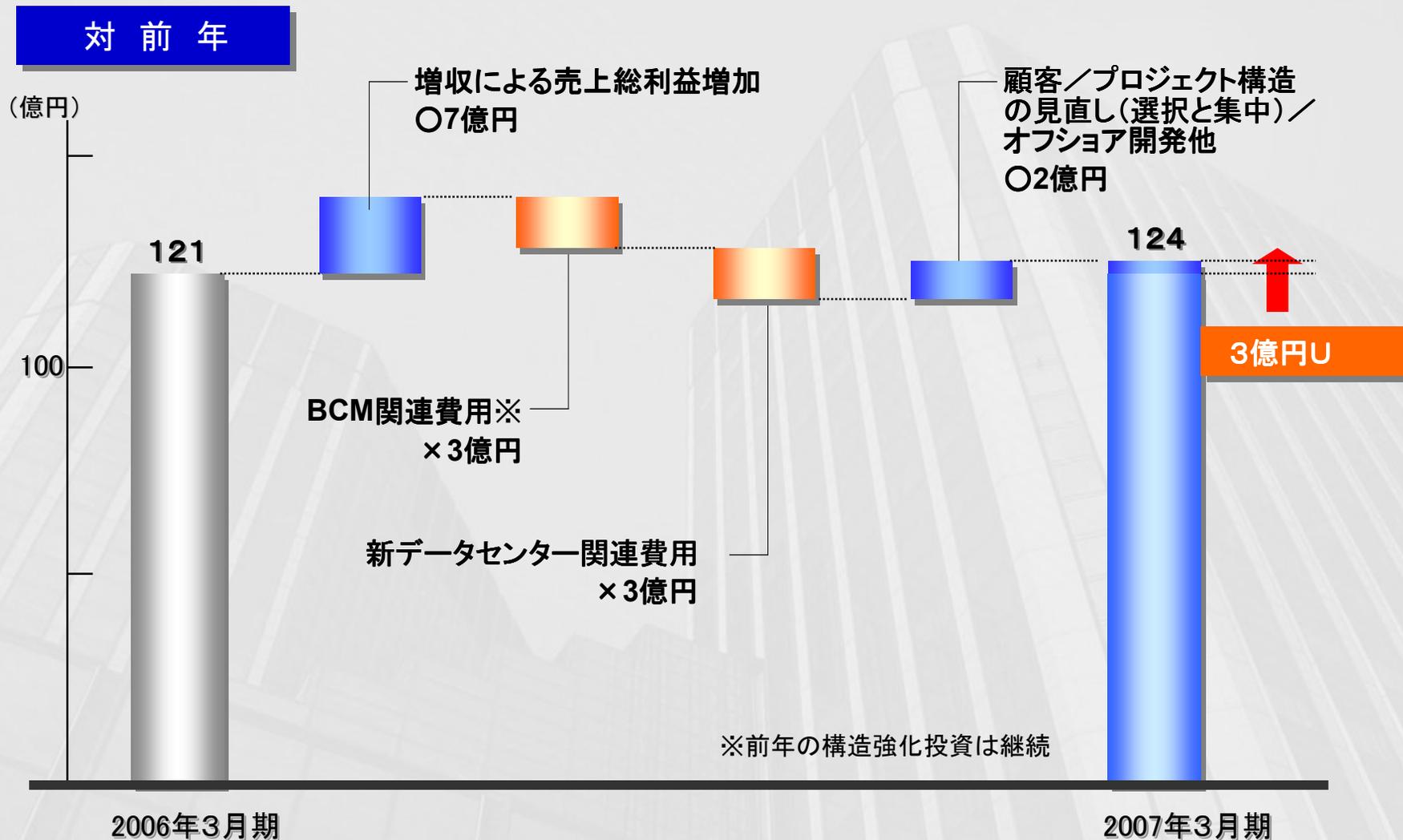


NS Solutions

(億円)

サービス/業種	2006/3期 (実績) A	2007/3期 (見通し) B	対前年 差異 B-A	コメント
業務ソリューション	720	735	+ 15	製造・金融を中心に拡大
産業・流通・サービス	366	375	+ 9	
金融	196	200	+ 4	
社会公其他	158	160	+ 2	
基盤ソリューション	215	220	+ 5	エンジニアリング・保守で拡大
ビジネスサービス	396	405	+ 9	一般市場向け拡大
単独計	1,331	1,360	+ 29	
子会社等	152	160	+ 8	
合計	1,483	1,520	+ 37	

2007年3月期 連結営業利益分析



※BCM: Business Continuity Management

2007年3月期 上下別連結業績見通し



NS Solutions

(億円)

	2006/3期(実績)		2007/3期(見通し)		対前年差異	
	上期 A	下期 B	上期 C	下期 D	上期 C-A	下期 D-B
売上高	648	835	660	860	+ 12	+ 25
業務ソリューション	336	504	335	530	- 1	+ 26
基盤ソリューション	123	119	125	120	+ 2	+ 1
ビジネスサービス	189	212	200	210	+ 11	- 2
売上総利益	134	171	135	179	+ 1	+ 8
<売上総利益率>	<20.7%>	<20.5%>	<20.5%>	<20.8%>	<- 0.2%>	<+ 0.3%>
販管費	88	96	91	99	- 3	- 3
営業利益	46	75	44	80	- 2	+ 5
経常利益	48	76	45	80	- 3	+ 4
当期純利益	27	48	25	45	- 2	- 3
期首受注残高	355	454	380	—	+ 25	—

1. 組織的システム開発技術力の強化
2. 近代的工場構想の推進
3. コンサル力の強化
4. 営業プロセスの確立
5. ARM・SLC-Tタスクフォース ※
6. 新規ソリューションの創出
7. NSSLCサービス(株)の立上げ・強化



- 年初計画通り進捗
- 構造強化投資は10億円

※ ARM: Account Relationship Management

SLC-T: System Life Cycle Total Solution

顧客・プロジェクト構造の変革

背景

マーケットの拡大とリソース制約

- プロジェクトの規模が拡大
- プロダクトの-marginが低下
- 顧客数が多い



方針

- 業種・顧客の選択と集中
- 大規模・高付加価値ビジネスへのシフト
- プロダクトからエンジニアリング・保守へのシフト

1. 組織的システム開発技術力の強化
2. 営業力の強化
3. サービス事業の育成
4. BCM(Business Continuity Management)の推進
5. 外部人材マネージメントの推進

	2006/3期	2007/3期
1. 標準の制	<p>①SLC標準の制定※1</p> <ul style="list-style-type: none">・開発プロセス・タスク・成果物	<ul style="list-style-type: none">●普及●定着●プロセス改善の継続的実行 <p>②基盤エンジニアリング標準 } の制定 システム運用標準</p>
2. ノウハウ共有化の推進	<ul style="list-style-type: none">●D-PMO連絡会※2●技術アドバイザリー制度	<ul style="list-style-type: none">●事例研究・技術情報交換●本社/分社/パートナーの効率的業務分担体制
3. 近代的工場構想の推進	<ul style="list-style-type: none">●R&Dの推進 <ul style="list-style-type: none">・プロジェクトマネジメントツール・自動化ツール・分散開発環境	<ul style="list-style-type: none">●パイロット・プロジェクトの試行

※1 SLC: System Life Cycle、※2 D-PMO: Division-Project Management Office

2006/3期

SFA (Sales Force Automation) を活用
した営業プロセスの導入

2007/3期

- 営業プロセスの確立
- 営業ナレッジDBの構築
- 営業教育プログラムの整備
- コンサルティング方法論の整備

データセンターサービスの拡充

- 新データセンターの本格稼動
- DR (Disaster Recovery) サービスの開始

プロフェッショナル・ネットワークサービスの育成

- 各種ユーティリティサービスの育成
- セキュリティサービス、ネットワーク性能評価サービス

NSSLCサービス(株)の事業確立

BCMマスタープランを策定しビジネスユニット・子会社を含めた
検討体制を整備し推進

①財務報告の信頼性に関するリスクへの対応

- 内部統制の整備状況・運用状況の評価
- 業務プロセス標準化の推進

②情報資産保護に関するリスクへの対応

- 対策の強化
- PDCAの整備

③災害に関わるリスクへの対応

- 災害BCP(Business Continuity Plan)の策定
- DR(Disaster Recovery)サイトの構築

④BCMソリューションの対外展開

①コンプライアンスの徹底

- 下請法・派遣法の遵守

②外部人材マネジメントシステム

- ID管理、入館管理

③e-ラーニング

(1) 職場環境・モチベーション

深夜残業(22:00-5:00)・休日出勤禁止
リフレッシュ連9制度(9日間の連休取得を推奨)

(2) 組織・設備

BCM推進室の設置(2005年10月)
新データセンターの設置(2006年1月稼動)

(3) 提携関連

電子公告(宝印刷、帝国データバンク)
SOX法対応(プロティビティ)
中国事業(上海宝信ソフトウェア)
性能評価ソリューション(Shunra Software)

- ◇ 安定配当と将来の事業拡大等に備えた内部留保の確保
- ◇ 対前年で増収増益を実現
- ◇ 株主への利益還元



1株当たり年間配当金を増配する計画

平成17年度
25.00円



平成18年度
35.00円

本資料には当社又は当社役員の当社の営業成績及び財政状態に関する意図、意見又は現時点の予想と関連する将来予想が記載されております。従って、この将来予想は、歴史的事実でも将来の業績を保証するものでもないため、リスクと不確定な要素を含んでおります。実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。当社は、この将来予想を、これらの変化要因を反映するために修正することを保証するものではありません。



NS Solutions

<http://www.ns-sol.co.jp/>