



NS Solutions

2009年3月期 決算説明会

2009年4月28日

代表取締役社長 北川 三雄

新日鉄ソリューションズ株式会社

2009年3月期 連結決算ハイライト

(億円)

	2008/3期 (実績) A	2009/3期 (実績) B	対前年 差異 B-A	2009/3期 (前回公表値) C	対公表値 差異 B-C
売上高	1,654	1,615	-39	1,650	-35
業務ソリューション	1,019	958	-61	995	-37
基盤ソリューション	222	178	-44	200	-22
ビジネスサービス	413	479	+66	455	+24
売上総利益	356	332	-24	346	-14
<売上総利益率>	<21.5%>	<20.6%>	<-1.0%>	<21.0%>	<-0.4%>
販管費	-207	-217	-10	-220	+3
営業利益	149	115	-34	126	-11
経常利益	152	119	-33	130	-11
当期純利益	84	64	-20	70	-6

2009年3月期 サービス・顧客業種別の売上高

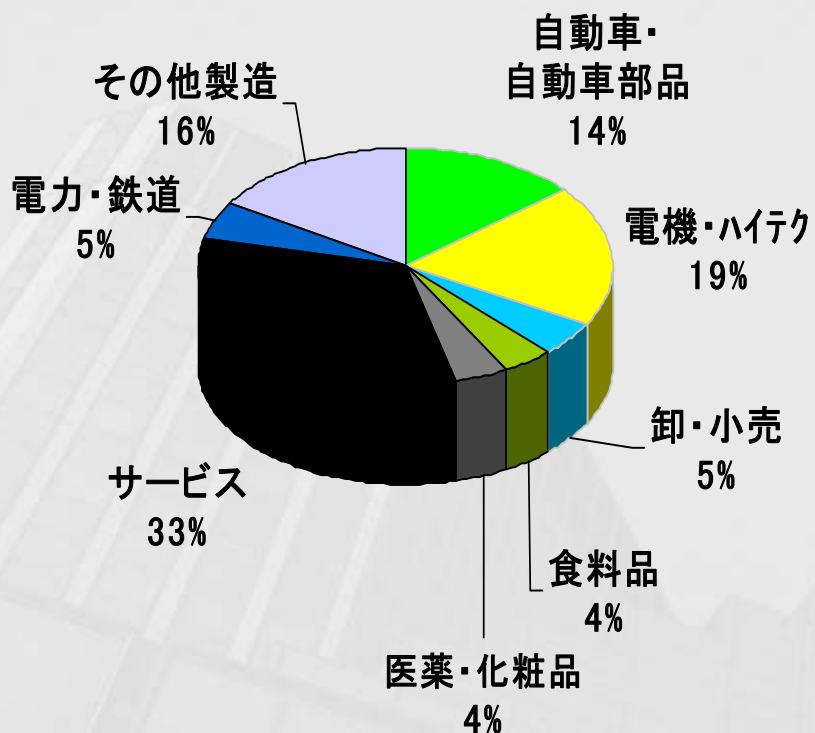


NS Solutions

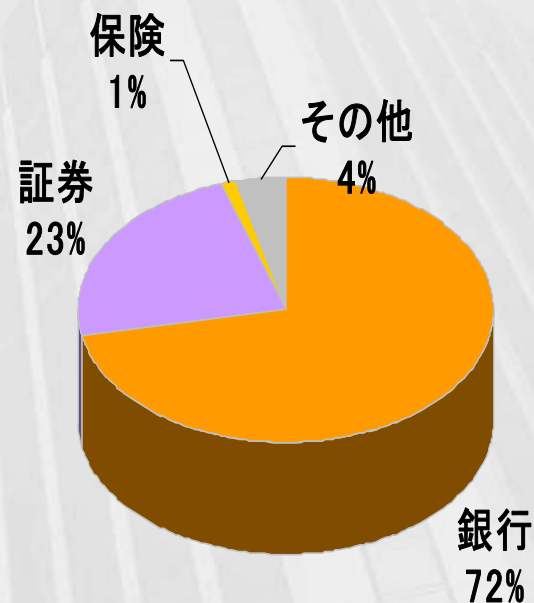
(億円)

サービス／業種	2008/3期 (実績) A	2009/3期 (実績) B	対前年 差異 B-A	コメント
業務ソリューション	865	790	-75	—
産業・流通・サービス	386	340	-46	自動車向け中心に減
金融	276	240	-36	証券・地銀中心に減
社会公共他	203	210	+7	中央省庁向け増
基盤ソリューション	193	155	-38	プロダクト外販売中心に減
ビジネスサービス	409	475	+66	鉄鋼向け中心に増
子会社等	187	195	+8	連結子会社増
合計	1,654	1,615	-39	—

産業・流通・サービス



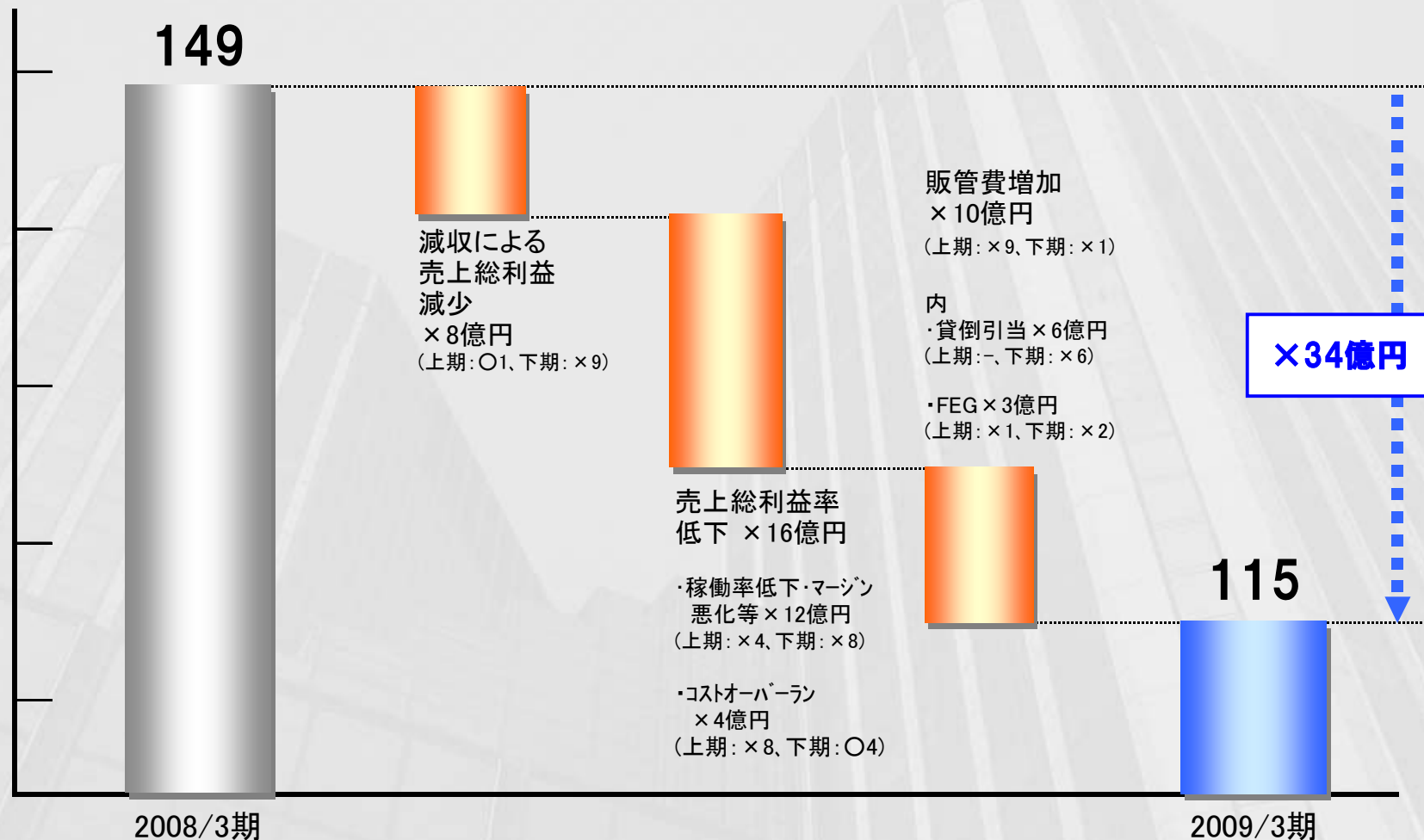
金融



2009年3月期 連結営業利益分析

対前年

(億円)



2010年3月期 連結業績見通し






(億円)

	2009/3期 (実績) A	2010/3期 (見通し) B	対前年 差異 B-A
売上高	1,615	1,500	-115
業務ソリューション	958	860	-98
基盤ソリューション	178	170	-8
ビジネスサービス	479	470	-9
売上総利益	332	306	-26
<売上総利益率>	<20.6%>	<20.4%>	<-0.2%>
販管費	-217	-210	+7
営業利益	115	96	-19
経常利益	119	100	-19
当期純利益	64	53	-11

サービス・顧客業種別の市場認識



NS Solutions

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	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車、電機、機械等、輸出を中心とした企業業績の急激かつ大幅な落込みを背景とするIT投資の規模縮小、案件の厳選化、見直し、内製化等により大幅に低迷。 	
金融	<ul style="list-style-type: none"> ・金融市場の混乱、実体経済の悪化に伴う業況悪化の中、メガバンクは案件を厳選しつつ慎重な投資スタンス。地銀、証券系は継続して厳しい状況。 	
公共	<ul style="list-style-type: none"> ・各省庁の大型リプレイス案件は一巡。 ・IT予算横ばいの中、ベンダーの競争激化。 	
基盤ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ・全体的需要低迷の中でプロダクト外販売は引続き低迷かつ価格低下。 ・TCO削減ニーズを背景として、基盤統合・サービス化の需要は増加傾向。 	
ビジネスサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・運用サービスへのコスト削減要請拡大。 ・データセンターは需給軟化。 	



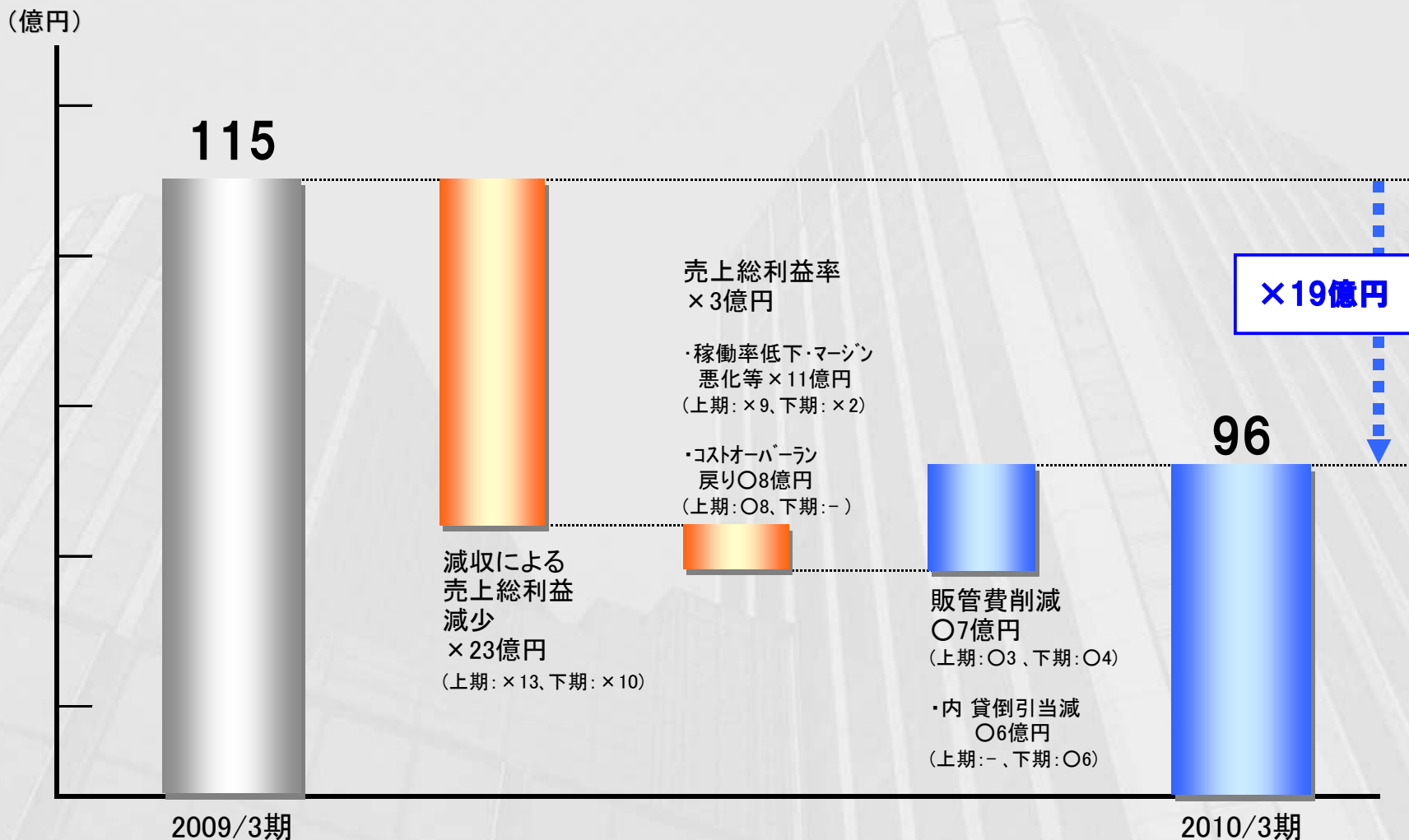
2010年3月期 サービス・顧客業種別の売上高見通し

(億円)

サービス／業種	2009/3期 (実績) A	2010/3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	790	700	-90	—
産業・流通・サービス	340	300	-40	自動車、電機中心に減
金融	240	220	-20	証券系、地銀向け減
社会公共他	210	180	-30	競争激化
基盤ソリューション	155	150	-5	プラダ外販売減
ビジネスサービス	475	470	-5	鉄鋼向け減
子会社等	195	180	-15	
合計	1,615	1,500	-115	—

2010年3月期 連結営業利益分析

対前年



2010年3月期 上下別連結業績見通し

(億円)

	2009/3期			2010/3期			対前年		
	上期 (実績)	下期 (実績)	年度 (実績)	上期 (見通し)	下期 (見通し)	年度 (見通し)	上期 差異	下期 差異	年度 差異
	A	B	C	D	E	F	D-A	E-B	F-C
売上高	764	851	1,615	700	800	1,500	-64	-51	-115
業務ソリューション	440	518	958	380	480	860	-60	-38	-98
基盤ソリューション	88	90	178	80	90	170	-8	-	-8
ビジネスサービス	236	243	479	240	230	470	+4	-13	-9
売上総利益	154	178	332	140	166	306	-14	-12	-26
<売上総利益率>	<20.2%>	<20.9%>	<20.6%>	<20.0%>	<20.8%>	<20.4%>	<- 0.2%>	<- 0.2%>	<- 0.2%>
販管費	-110	-107	-217	-107	-103	-210	+3	+4	+7
営業利益	44	71	115	33	63	96	-11	-8	-19
経常利益	46	73	119	35	65	100	-11	-8	-19
当期純利益	23	41	64	17	36	53	-6	-5	-11
期首受注残	479	587	-	558	-	-	+79	-	-

収益改善対策の推進

- 全社緊急収益改善対策を実行
 - 受注改善／プロジェクトリスク管理強化／販管費効率化(08.7～)
 - パートナー連携強化(08.10～)

先進技術力の強化

- グリッド・ユーティリティ、仮想化による戦略的統合基盤構築
- DWH／BIによる情報系ソリューション構築

システム構築実力の向上

- SLC^(※1)標準／タスクガイド整備
- ソフトウェア開発センター(SDC)拡充(プロジェクト・マネジメント・システム整備)

人材育成の継続的推進

- 技術標準による能力開発体系充実(PMタスクガイド、プロセス技術講座 等)
- ITアーキテクト力向上

事業競争力の強化(事業部横断全社体制)(09.4～)

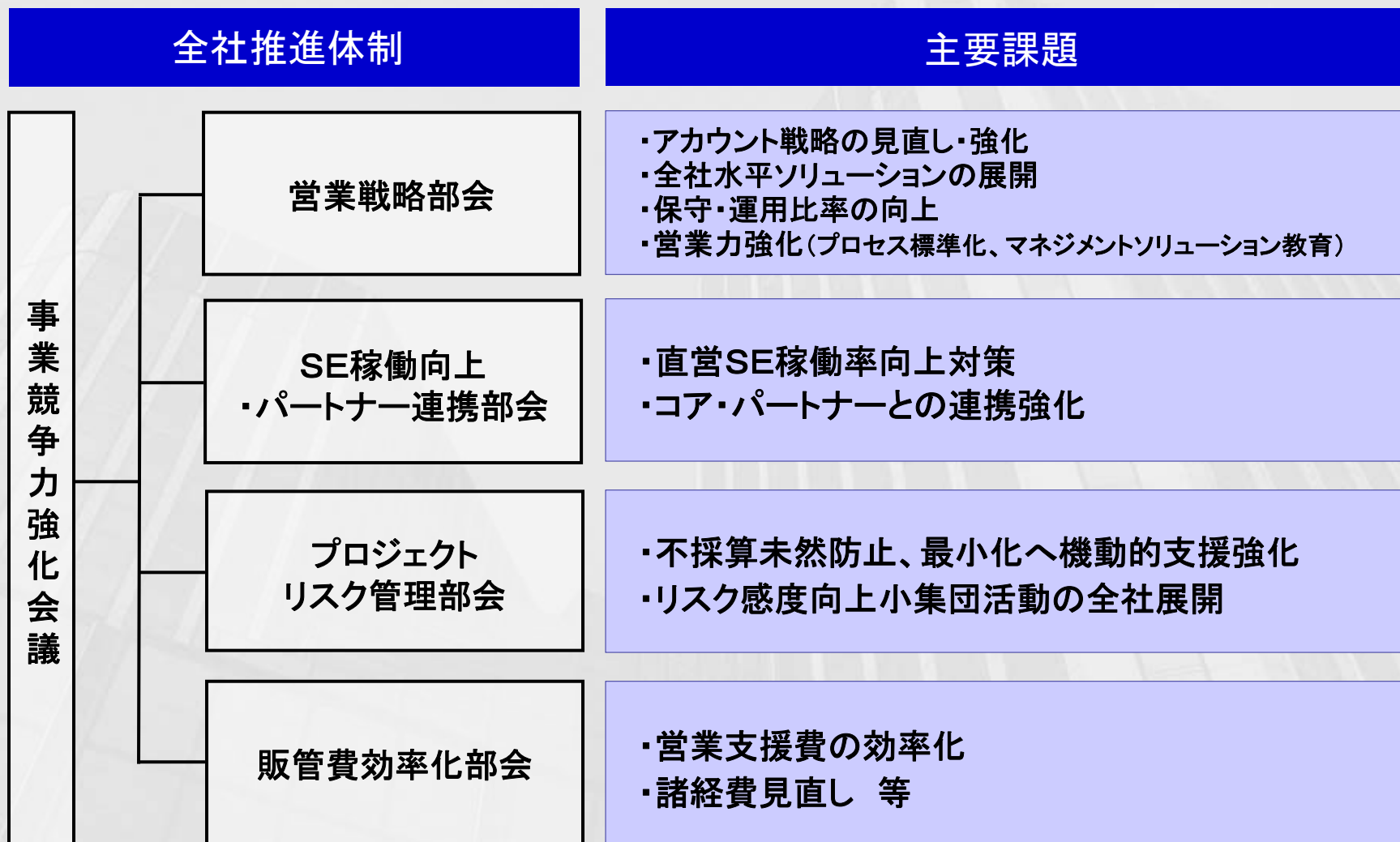
クラウド・コンピューティングによるサービス事業の拡充

組織的システム開発技術力の向上

人材育成の継続・強化

事業競争力の強化(事業部横断全社体制)

昨年度下期より開始した緊急収益改善対策の取組みを、**構造的な課題への対応を含む中長期的な事業競争力強化のための活動**に発展改組(09.4～)



全社水平ソリューションの推進

各事業部門のお客様が共通に抱えるニーズに対して応えるソリューションを全社水平ソリューションと位置づけ、責任BUを中心に、全社横断的に推進

- 水平ソリューション例 absonne (次世代ユーティリティデータセンターサービス)
BI (Business Intelligence)
- 取組み項目
 - ・提案書の共有、共同提案活動の実行
 - ・顧客情報の共有
 - ・アプローチ手法、提案事例、ソリューション活用方法の共有

ITダイレクター活動の強化

- 当社SEを顧客企業へ長期派遣、出向
- 顧客企業の業務課題からシステム化基本構想など、上流工程からの案件作りこみをお客様と共同検討

全社重要案件のプロアクティブな状況把握・改善

- リスク管理部会メンバーが当該案件のリスクを事前評価
- ラップアップミーティングによるプロジェクトの状況把握、改善

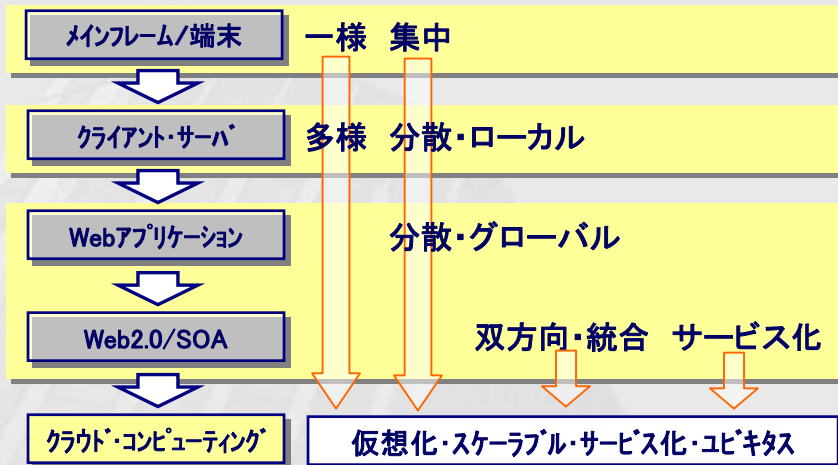
基本設計工程の組織的モニタリング

プロアクティブな機動的リスク低減活動

リスク感度向上小集団活動の全社展開

クラウド・コンピューティングとは

メインフレームからオープン・分散系、インターネットにつづく潮流



当社のアドバンテージ

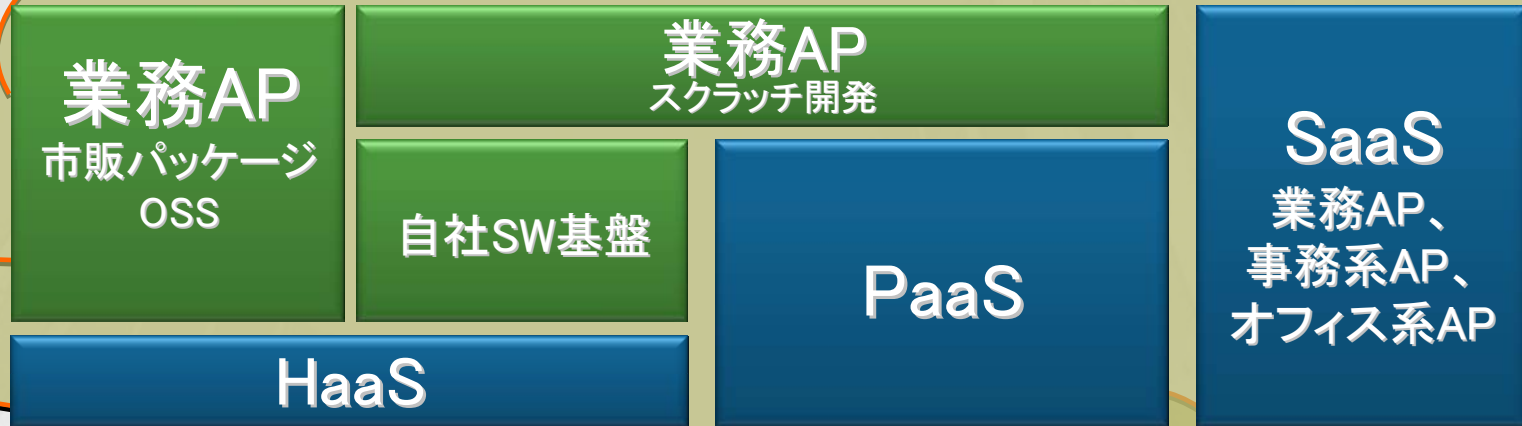
- IT基盤からアプリケーション、運用までの領域を包括的にカバーするソリューションプロバイダ
- システムインテグレータとしての経験・実績を活かしたクラウド・コンピューティング・サービスの提供
- 製鉄業のシステム運用保守の実績・経験
- システム研究開発センター、NSGUC^(※1)による新規技術・プロダクトの評価検証
- 製鉄分野とのコラボレーションによるソリューションのブラッシュアップ

クラウド・コンピューティングを中核にサービス事業を拡充

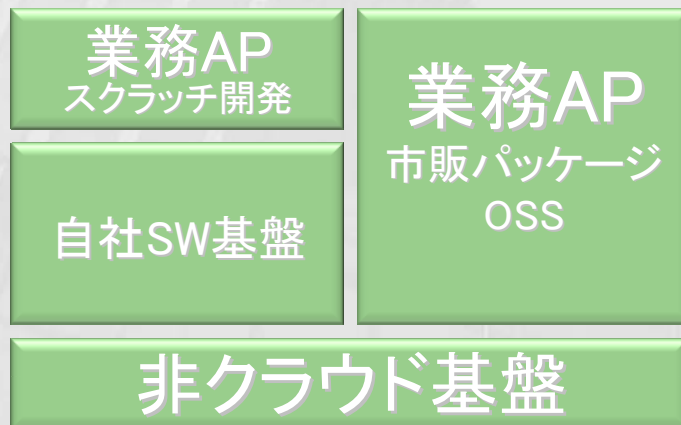
※1 NSGUC: NS Grid Utility Computing Center

(参考) クラウド・コンピューティングにおけるサービス化の形態

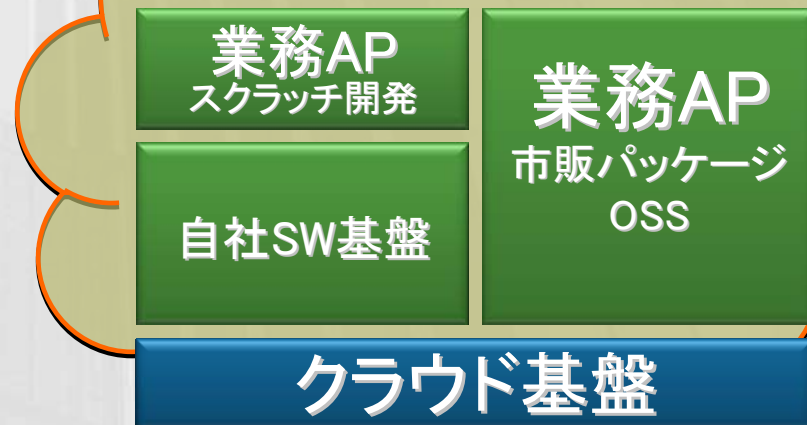
外部パブリック・クラウド・サービスの活用



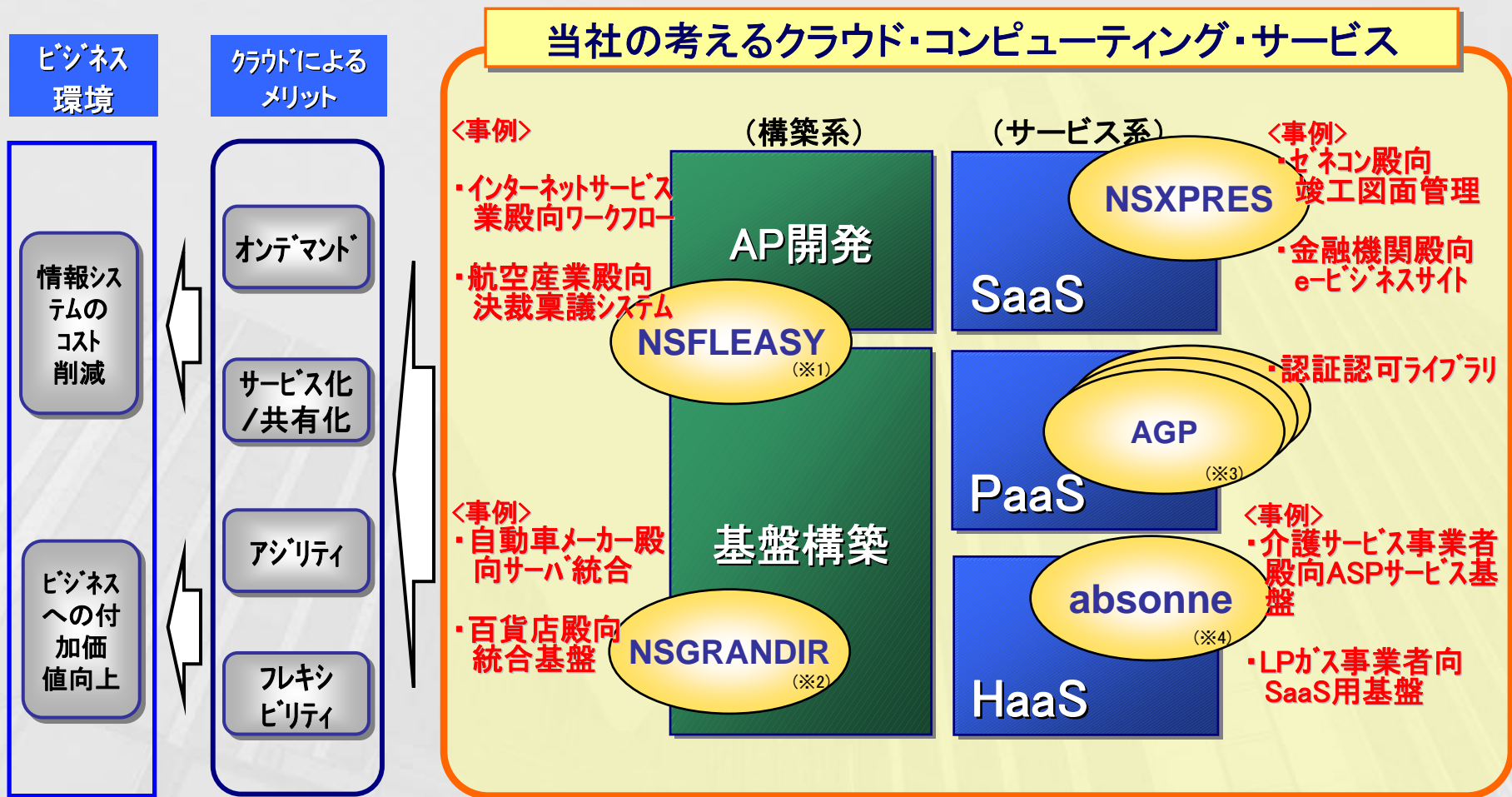
システム保有(従来型)



プライベート・クラウド利用/保有



当社の提供するクラウド・コンピューティング・サービス



※1 NSFLEASY: NS Solutions Federation of Loosely coupled Entity group by Application Synchronization
 ※2 NSGRANDIR: NS Solutions Grid And Dynamic Infrastructure
 ※3 AGP: application aggregation platform
 ※4 absonne: advanced business space on network

クラウド・コンピテンス・センター(システム研究開発センター)設立予定

開発プロセスの高度化

- ソフトウェア開発センター（SDC）環境、プロジェクトマネジメントシステムの積極活用によるWBSベースのプロジェクト管理、品質管理、構成管理、問題管理のレベルアップ
- 安定品質、高生産性（低コスト）開発の推進

実装技術力の向上施策検討、推進

- ソフトウェア設計力、APフレームワーク、開発環境構築力の向上を通じ、アーキテクティング力の向上を図る

SLC標準／タスクガイドの継続整備

- SLC標準2010版へ向けたバージョンアップ

SLC技術標準による能力開発体系の継続的推進

- 要素技術教育の再編・レベルアップ

コンサルティングフェーズの強化(SCCとBUの連携)

- 基本構想、全体基本計画レベルで、プロアクティブな提案・企画活動の展開

業務力・実装技術力向上施策検討、推進

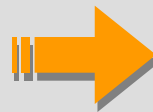
- 特に若年層の業務力、基礎的実装技術力の充実

- ◇安定配当と将来の事業拡大等に備えた内部留保の確保
- ◇株主への利益還元
- ◇当面想定される厳しい事業環境認識



1株当たり年間配当金の計画

2009年3月期
45.00円



2010年3月期
40.00円

- **ワイズマンが医療・福祉・介護向けASPサービスに当社ユーティリティサービスabsonne(アブソヌ)を採用**
- **日本オラクル株式会社とアプリケーション基盤の統合や仮想化の先端的検証を行うコンピテンス・センターを共同設立**
- **高木産業がLPガス事業者向けSaaSサービスにabsonne(アブソヌ)を採用**
- **アフターサービス分野の収益最大化を実現するソリューション推進で協業**
- **仕組債の理論時価を算出するASPサービスを開始**
- **旅行総合サイト「楽天トラベル」のシステム基盤を増強**
- **金融機関向け時価会計対応パッケージ「BancMeasure」の提供開始(09.4)**

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。



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

NS Solutions、NSSOL、NSロゴ、NSFLEASY、NSGRANDIR、absonneは、新日鉄ソリューションズ株式会社の商標又は登録商標です。
その他、資料中に記載の会社名・製品名は、それぞれ各社の商標又は登録商標です。