



NS Solutions

2012年3月期 上期 (2011年4月～9月) 決算説明会

2011年10月26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

2012年3月期上期 連結決算ハイライト



NS Solutions

(億円)

	2011/3期 上期 (実績) A	2012/3期 上期 (実績) B	対前年 差異 B-A	2012/3期 上期 (見通し7/27) C	対見通し 差異 B-C
売上高	737	762	+25	750	+12
業務ソリューション	382	402	+20	390	+12
基盤ソリューション	87	97	+10	100	-3
ビジネスサービス	268	263	-5	260	+3
売上総利益	143	151	+8	146	+5
<売上高総利益率>	<19.4%>	<19.8%>	<+0.4%>	<19.5%>	<+0.3%>
販管費	101	101	-	103	-2
営業利益	42	50	+8	43	+7
経常利益	44	52	+8	45	+7
当期純利益	24	27	+3	23	+4

2012年3月期上期 四半期別連結業績

(億円)

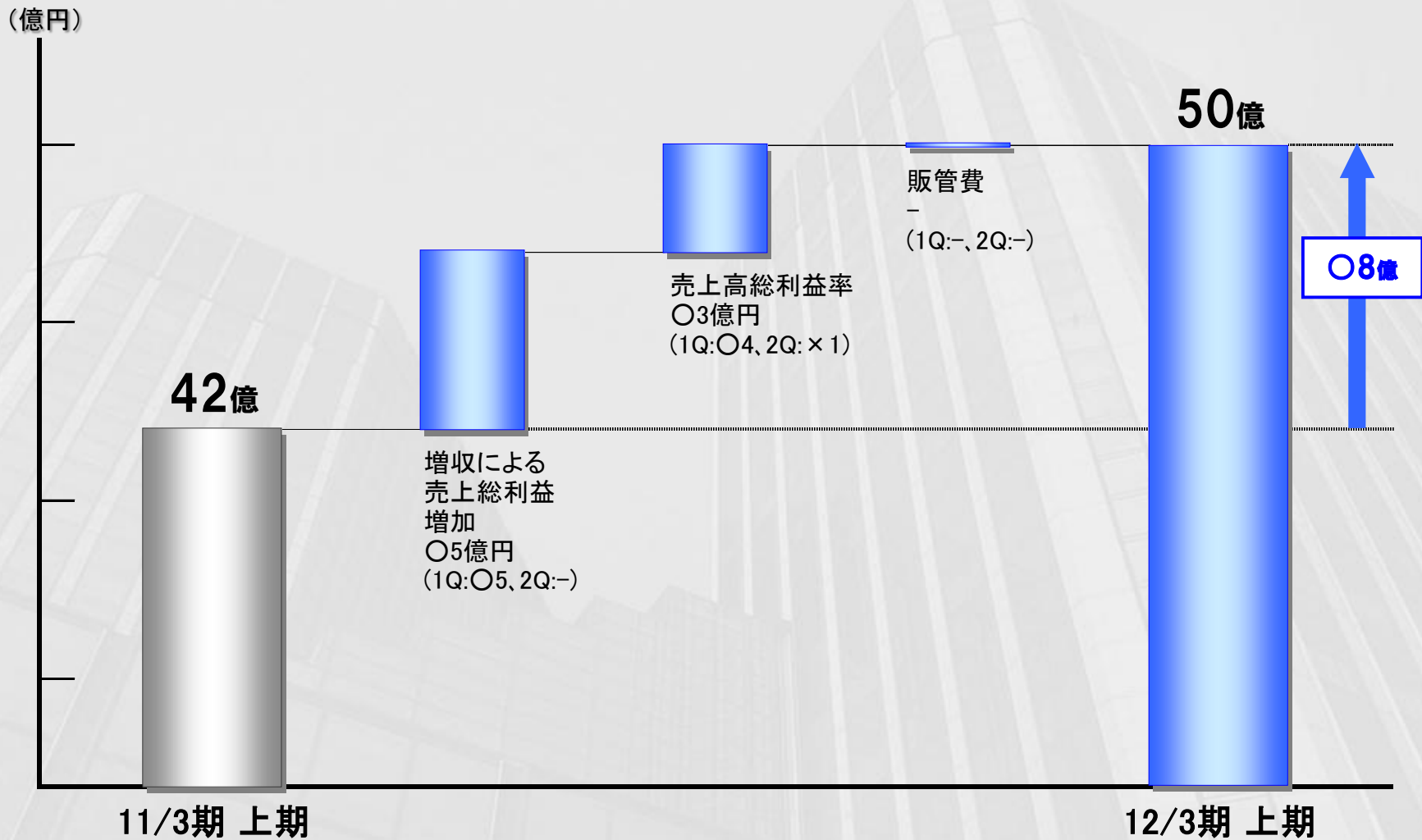
	2011/3期上期			2012/3期上期			対前年		
	1Q (実績)	2Q (実績)	上期 (実績)	1Q (実績)	2Q (実績)	上期 (実績)	1Q 差異	2Q 差異	上期 差異
	A	B	C	D	E	F	D-A	E-B	F-C
売上高	340	397	737	363	399	762	+23	+2	+25
業務ソリューション	170	212	382	181	221	402	+11	+9	+20
基盤ソリューション	43	44	87	52	45	97	+9	+1	+10
ビジネスサービス	127	141	268	130	133	263	+3	-8	-5
売上総利益	70	73	143	79	72	151	+9	-1	+8
<売上高総利益率>	<20.6%>	<18.3%>	<19.4%>	<21.8%>	<18.0%>	<19.8%>	<+1.2%>	<-0.3%>	<+0.4%>
販管費	52	49	101	52	49	101	-	-	-
営業利益	18	24	42	27	23	50	+9	-1	+8
経常利益	20	24	44	29	23	52	+9	-1	+8
当期純利益	11	13	24	14	13	27	+3	-	+3

2012年3月期上期 サービス・顧客業種別の売上高

(億円)







サービス／業種	2011/3期 上期 (実績) A	2012/3期 上期 (実績) B	対前年 差異 B-A	コメント
業務ソリューション	311	336	+25	—
産業・流通・サービス	163	176	+13	電機・機械・ネットビジネス等増
金融	99	111	+12	メガバンク案件増
社会公共他	49	49	—	—
基盤ソリューション	71	88	+17	クラウド関連増
ビジネスサービス	266	261	-5	テレコム向け増 鉄鋼向け減
子会社等	89	77	-12	独自案件減
合計	737	762	+25	—

対前年同期



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	製造業は震災による供給制約はほぼ解消し、生産の回復が見込まれるが、円高や海外要因等からIT投資は依然慎重な姿勢。グローバル対応のIT投資拡大。流通・サービスは、ネットビジネス系が堅調だが、個人消費関連の小売・アパレル系が低迷。	
金融	メガバンクでは、積極的な戦略的投資が継続される一方、一部、抑制的な姿勢もあり、一律でない。地銀・証券系ともに厳しい経営環境の下で投資抑制スタンスが継続。今後、IFRS適用先送りのマイナス要因も懸念。	
公共	IT予算の削減や、震災の影響による予算執行の遅れに加え、競合は一段と厳しい状況。補正予算の動向は不透明。文教関連は比較的堅調なるも競争厳しい。	
基盤ソリューション	ITインフラの大規模な統合やサービス化によるTCO削減や顧客IT戦力の集中化、さらにBCPなど情報セキュリティ意識の向上等、仮想化やネットワーク技術による統合、更改、並びにクラウドサービスなど堅調に推移。	 
ビジネスサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・運用サービス・データセンター需要は堅調。・テレコムは、トラフィック需要の急増対応や戦略的投資を中心に堅調。コスト削減要請強い。 ・鉄鋼は上期は端境期にて減少。年度を通じては一定の規模が維持されているが、事業環境厳しく案件の一層の厳選化。 	

2012年3月期 連結業績見通し

(億円)

	2011/3期 (実績)	2012/3期 (見通し10/26)	対前年 差異	2012/3期 (見通し4/28)	対見通し 差異
	A	B	B-A	C	B-C
売上高	1,597	1,650	+53	1,600	+50
業務ソリューション	884	910	+26	880	+30
基盤ソリューション	188	215	+27	195	+20
ビジネスサービス	525	525	-	525	-
売上総利益	309	322	+13	312	+10
<売上高総利益率>	<19.3%>	<19.5%>	<+0.2%>	<19.5%>	<->
販管費	198	200	+2	200	-
営業利益	111	122	+11	112	+10
経常利益	114	125	+11	115	+10
当期純利益	64	69	+5	65	+4

2012年3月期 サービス・顧客業種別の売上高見通し



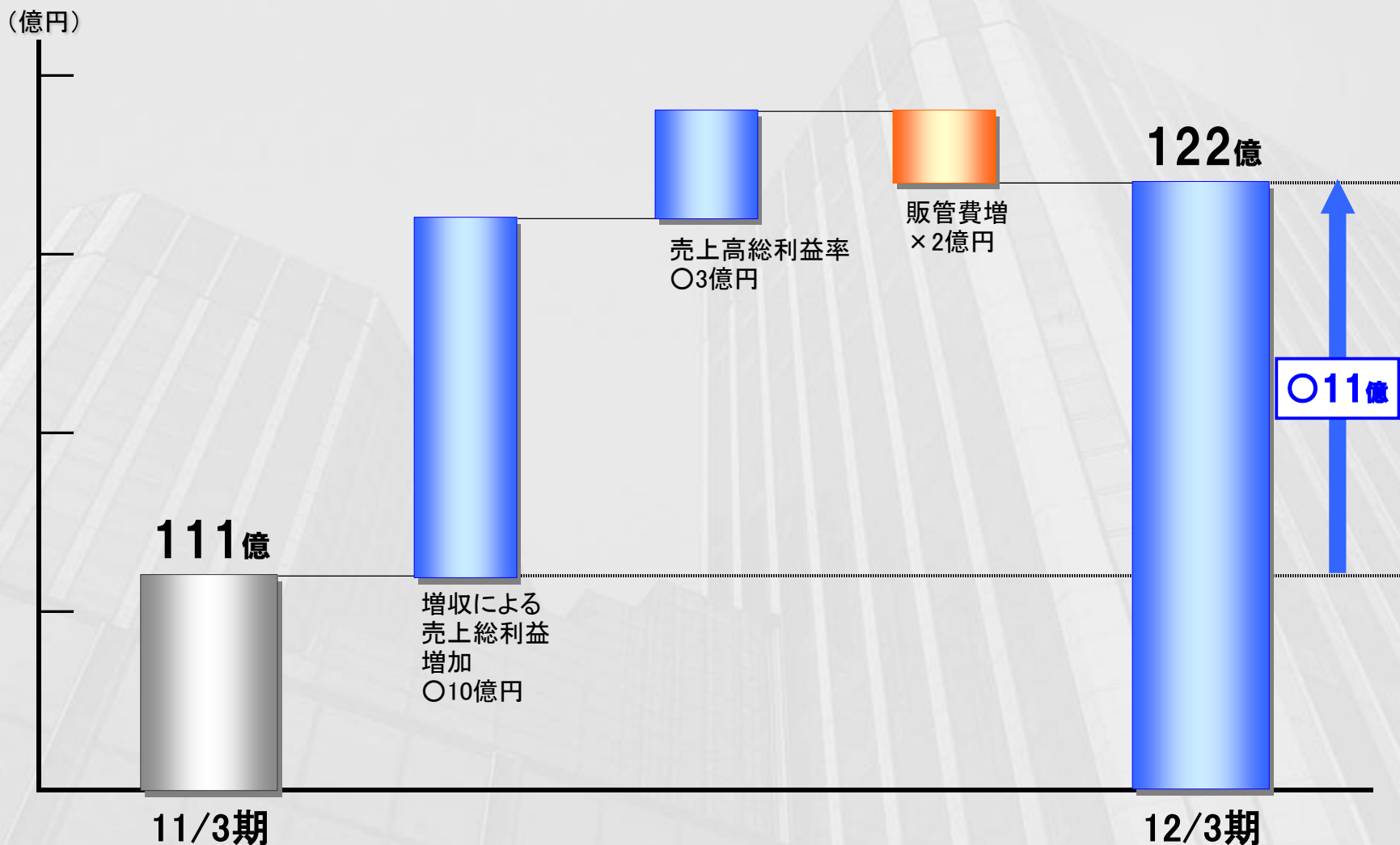
NS Solutions

(億円)

	2011/3期 (実績) A	2012/3期 (見通し10/26) B	2012/3期 (見通し4/28) C	対前年 差異 B-A	コメント
業務ソリューション	740	770	740	+30	-
産業・流通・サービス	359	380	350	+21	電機・機械・ネットビジネス等増
金融	229	240	240	+11	メガバンク案件増
社会公共他	152	150	150	-2	中央省庁等減
基盤ソリューション	161	190	170	+29	インフラ統合等増
ビジネスサービス	521	520	520	-1	テレコム等増、鉄鋼減
子会社等	175	170	170	-5	独自案件減
合計	1,597	1,650	1,600	+53	-

2012年3月期 連結営業利益分析

対前年



2012年3月期 上下別連結業績見通し

(億円)

	2011/3期		2012/3期		対前年	
	上期 (実績) A	下期 (実績) B	上期 (実績) C	下期 (見通し) D	上期 差異 C-A	下期 差異 D-B
売上高	737	860	762	888	+25	+28
業務ソリューション	382	502	402	508	+20	+6
基盤ソリューション	87	101	97	118	+10	+17
ビジネスサービス	268	257	263	262	-5	+5
売上総利益	143	166	151	171	+8	+5
<売上高総利益率>	<19.4%>	<19.3%>	<19.8%>	<19.3%>	<+ 0.4%>	<- >
販管費	101	97	101	99	-	+2
営業利益	42	69	50	72	+8	+3
経常利益	44	70	52	73	+8	+3
当期純利益	24	40	27	42	+3	+2
期首受注残	587	596	610	656	+23	+60

2012年3月期の主要施策の進捗状況



NS Solutions

復興支援と電力制約対策

- BCP対応(データセンター、クラウド対応)、
- 岩手県災害対策本部Web会議システム無償提供、等

事業構造改革の推進

- 受注・売上トップラインの維持向上(プロジェクト・メイキング力の強化)
- 競争力・収益力の強化(プロジェクト・ビルディング力の強化)

クラウド・サービス事業の総合的展開

- サービスメニューの拡充、運用サービス強化、自社内開発環境クラウド化推進
- クラウド+(プラス)とBigDataソリューション(次世代ITプラットフォーム構築)推進
- 次世代型第5データセンター(耐震性能と環境性能で最高ランク取得)

(グローバル対応) アジア拠点化の検討・推進

- 東南アジア市場への対応強化のため、
 - ・NSSOLの現地子会社(シンガポール)設立予定(2011年12月予定)
 - ・社内組織「東南アジア事業推進班」設置(2011年10月)
- 新日鉄軟件(上海)を核とした中国事業と併せ、アジア拠点化を推進

システム統合への取組み

- 新日鉄/住友金属経営統合準備に係るシステム課題への取組み
(両社は、2012年10月1日の統合に向けた統合基本契約締結(2011年9月22日))

戦力構造の高度化

- 10年後も「技術のNSSOL」を堅持・向上するための人材育成施策展開

プロジェクト・メイキング力の強化 (受注・売上トップラインの維持・向上)

製販一体となった提案活動の推進

アカウント・ソリューション戦略強化

- ・ 全社横断的アカウントプラン作成
- ・ 業種横断的なソリューションサービス推進
- ・ 重点顧客拡大活動
- ・ ビジネス構造に基づく営業戦略立案
- ・ 新規ソリューション提案 等

アカウントソリューションマトリックスによる 受注、実行管理の徹底

営業マン育成

- ・ 営業プロセス標準化
- ・ 組織的営業力強化

プロジェクト・ビルディング力の強化 (競争力、収益力の改善)

SDCクラウド(クラウドによる社内開発体制)の充実 (生産性・品質向上)

AP開発環境の一体化を完了し、2011年9月
新SDCクラウドとして運用開始

- ・ プロセス管理ツール、サービス管理ツール
(S-クラウド)
- ・ 開発・テスト環境(D-クラウド)

(2011年10月)
アクティブユーザ

7,500人超

適用プロジェクト数

55件

オフィスア拡大(1,000人体制目標)

- ・ 「標準化」と「くり返し」による拡大
- ・ SDCクラウドによる中国拠点リテラー向上
- ・ 他地域(例 ベトナム)等への拡大

プロジェクトリスク管理の徹底

販管費等効率化推進

クラウド・サービス事業の総合的展開



NS Solutions

次世代クラウド

BPR (Business Process Reengineering)

<プライベート・クラウド>

<パブリッククラウド>

アライアンスクラウド
(基幹系システム)

SaaS

アプリケーション

NSXPRES (コンテンツ管理)
nice to meet you@absonne
電子契約
ユニクル (建築積算)
ことしらべ (日本語検査)
CrossMeetz (為替予約)
Attributor (コンテンツ不正利用防止)

開発環境

フレームワーク
標準アーキテクチャ

運用サービス体制整備

PaaS

NSFLEASY (※1)
(SOAを活用したシステムアーキテクチャと開発工法)
NSAppBASE for EC
(PaaS型クラウドコンピューティング)

DaaS

NS
SDC
クラウド

IaaS

NSGRANDIR+
(統合インフラ構築フレームワーク)
(※3)

Hyper Cell
(ポータブル開発・テスト環境)

absonne (※4)
(クラウドコンピューティング
ITインフラサービス)
・エンタープライズモデル
・スタンダードモデル

既存DC+高規格・高密度・省エネ・グリーン次世代DC (2012年5月稼働予定 東京都三鷹市)

クラウド+プラス

※1 NSFLEASY: NS Solutions Federation of Loosely coupled Entity group by Application Synchronization
 ※2 NSAppBASE: エイブアブベース ※3 NSGRANDIR: NS Solutions Grid And Dynamic Infrastructure
 ※4 absonne/アブソヌ: advanced business space on network

次世代ITプラットフォームの構築

- クラウド+(プラス)とBigDataソリューションの展開 -

(2011年6月)

・データサイエンス&テクノロジーセンター設置

知的作業の生産性や品質を向上させるサービスを活用・統合してビジネス上の価値につなげる

クラウドプラス (次世代ITプラットフォーム)

小売・流通
POS、RFID

家庭
ソーラー発電
スマートメータ

センサーネット

交通・物流
カーナビ・自動改札
病院・介護

工場・工程管理
品質管理

SNS
各種履歴
ライフログ
ICカード
スマートフォン
カメラ

新たなデータソース

リアルタイムデータ
+ 超大量データ
(ペタ、エクサバイト級)
定型・構造化情報
+ 非定型・非構造化情報
(画像、音声、動画、
文書等)

従来のクラウド

保有から利用へ
計算機資源の共有

クラウドやBig Data関連技術によって
新しいデータソースからのデータ・情報から
価値あるサービスを生み出す

ビジネスとしての価値へ

知的作業支援

(設計、判断、診断、選択、予測、計画、イノベーション)

情報系アプリケーション

- ・統合BI
- ・データマイニング
- ・最適化
- ・CEP
- ・販売動向分析
- ・需要動向分析
- ・通信品質分析
- ・アルゴリズム取引

高度分散並列処理

大規模データ処理

低レイテンシ・高トランザクション処理

従来型バッチ高速化処理

Hadoop
KVS
ストリーム
コンピューティン
グ
etc.

(2011年10月)

・BigDataソリューションタスクフォース設置

次世代型第5データセンター(2012年5月稼働予定)



- ・現在建設中
(2012年5月稼働予定)
- ・免震3階建
1,300ラック
- ・高規格、高密度、省エネ
次世代型DC
- ・東京都三鷹市

次世代型第5データセンターの特徴

通常作業時のポイント

震災時のポイント

高密度

電力供給 標準 6KVA/ラック
【Max10~20KVA/ラックに対応可能】

高耐震性

PML 0.2% *
【国内最高レベル】

省電力

PUE値 1.4以下
【国内最高レベル】

CASBEE **
Sランク

自家発電

自家発電 72時間連続稼働
【Tier4レベル】

高荷重

床耐荷重 2000kg/m²
【Tier4を超える特異レベル】

冷却

無停止冷却
(地下水槽ピットの冷水利用)

7段階の万全のセキュリティシステム

*PML(Probable Maximum Loss: 予想最大損失)

**CASBEE(Comprehensive Assessment System for Built Environment Efficiency: 建築物総合環境性能評価システム)

(グローバル対応)アジア拠点化の推進



NS Solutions

新日鉄軟件(上海)

- ・NSSOL
(上海)現地子会社(J/V)
(2002年設立)
- ・日方企業システムサポート
(製造、流通、通信、金融、鉄鋼、
基盤)
- ・中国オフショア拠点

中国事業推進班(社内)
(事業推進・運営サポート)

東南アジア事業拠点 設立予定

- ・NSSOL
(シンガポール)現地子会社設立予定
(2011年12月予定)
- ・日系企業システムサポート
(製造、流通、鉄鋼、基盤)
- ・オフショア活用も含めた案件遂行
拠点

(2011年10月)
東南アジア事業推進班設置
(社内)(事業推進・運営サポート)



上期以降主要プレスリリース

- 4月14日 国産初のIFRS金融商品会計パッケージソフトBancMeasure for IFRSをIFRS任意適用予定の金融機関から受注
- 4月20日 通信事業者向けのサービス品質管理ソリューションEmpirix Hammer XMSおよびIPXPlorerソリューションの日本販売を開始
- 5月23日 NTTぷらら殿のブロードバンド映像サービスひかりTVのシステムに大量データの高速処理を実現するOracle Coherenceを提供 ～契約者の増加に伴う利用料金の計算処理時間を従来比90パーセント短縮～
- 6月16日 360Treasury Systems AG社と提携、マルチバンク・ポータルを活用したFXビジネスソリューションを提供開始
- 6月30日 金融エンジニアリング・グループと共同で、データサイエンス&テクノロジーセンターを開設
- 7月6日 オムロン殿、日本オラクル殿と電力の需要抑制対策を支援する仕組みを提供開始
～オラクルの情報可視化アプリケーションとオムロンの電力センサーを組み合わせ、生産工場を含む事業拠点の電力消費ピークの低減対策と電力消費効率の向上を支援～
- 7月7日 千葉銀行殿、銀行間取引照合サービスのMisys Interbank Matchingサービスを導入
- 7月28日 第5データセンターが、耐震性能と環境性能で最高ランクの評価を取得
- 10月6日 企業向スマートフォン・システムのライフサイクル・ソリューションを確立／提供
～複数のデバイス規格に対応したスマートフォン開発・運用のコストを半減～

- ◆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



第2四半期末、1株あたり20円を配当いたします。
期末、1株あたり20円を配当する予定です。
これにより、年間配当金は、当初公表通り、1株あたり40円となる見込みです。

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
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。