



NS Solutions

2017年3月期 決算説明会

2017年4月28日

代表取締役社長 謝敷 宗敬

新日鐵住金ソリューションズ株式会社

目次

I . 2017年3月期実績

II . 2018年3月期 業績見通し

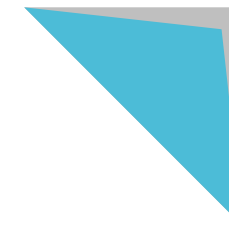
III . 主要施策

参考

I

2017年 3 月期実績

I - 1 . 2017年3月期 連結決算ハイライト



年度実績

		対前年度	(対見通)
● 売上高	2,325億円	+138億円、	+6% (+95億円)
● 営業利益	215億円	+23億円、	+12% (+9億円)
● 当期純利益	140億円	+28億円、	+25% (+5億円)

I -2. 2017年3月期 連結決算業績

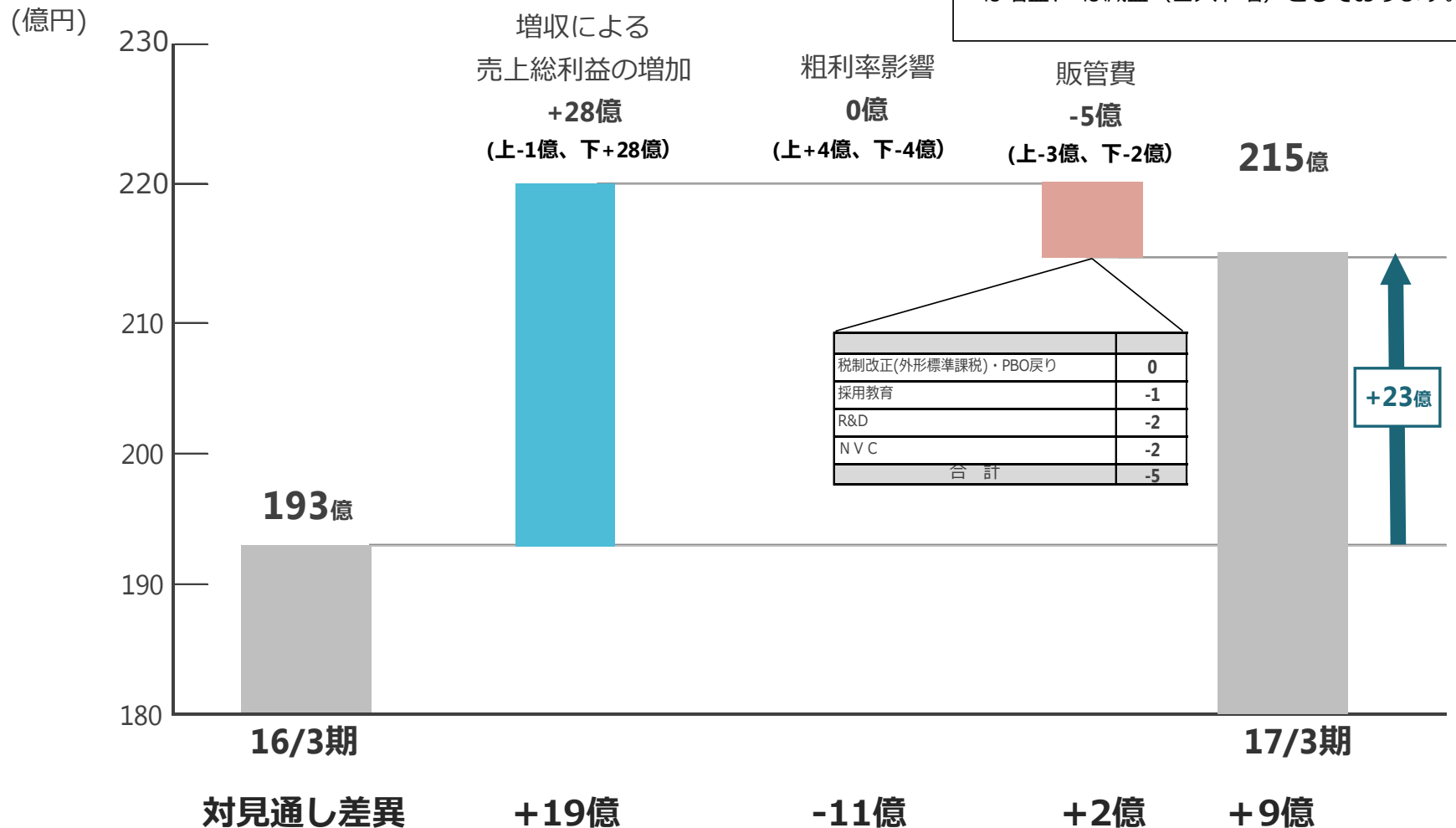
単位: 億円	2016/3期 実績 A	2017/3期 実績 B	対前年 差異 B-A	2017/3期 (前回見通し) C	対見通し 差異 B-C
売上高	2,187	2,325	+138	2,230	+95
業務ソリューション	1,425	1,518	+93	1,450	+68
サービスソリューション	762	806	+45	780	+26
売上総利益	437	465	+28	457	+8
<売上高総利益率>	<20.0%>	<20.0%>	<+0.0%>	<20.5%>	<-0.5%>
販管費	244	249	+5	251	-2
営業利益	193	215	+23	206	+9
経常利益	194	221	+28	210	+11
親会社株主に帰属する 当期純利益	112	140	+28	135	+5

I -3. 2017年3月期 連結決算業績 | 上下別

単位: 億円	2016/3期		2017/3期		対前年		下期 見通し E	対見通し 差異 D-E
	上期 実績	下期 実績	上期 実績	下期 実績	上期 差異	下期 差異		
	A	B	C	D	C-A	D-B		
売上高	1,063	1,124	1,059	1,266	-4	+142	1,171	+95
業務ソリューション	675	750	683	835	+8	+85	767	+68
サービスソリューション	388	374	375	431	-13	+57	405	+26
売上総利益	220	217	223	242	+3	+24	234	+8
<売上高総利益率>	<20.7%>	<19.3%>	<21.0%>	<19.1%>	<+0.4%>	<-0.2%>	<20.0%>	<-0.9%>
販管費	122	123	125	125	+3	+2	126	-2
営業利益	98	95	98	117	+0	+23	108	+9
経常利益	101	93	102	119	+2	+26	108	+11
親会社株主に帰属する 当期純利益	60	51	66	74	+6	+22	69	+5
NSSMC向け	(241)	(228)	(226)	(249)	(-15)	(+21)	(230)	(+19)

I - 4 . 2017年3月期 連結営業利益分析

対前年



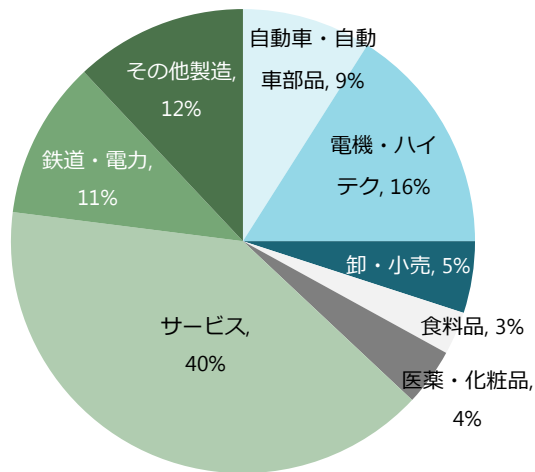
I - 5. 2017年3月期 サービス・顧客業種別売上高

単位: 億円	2016/3期		2017/3期		対前年差異		コメント
	実績 A	うち ITインフラ	実績 B	うち ITインフラ	B-A	うち ITインフラ	
業務ソリューション	1,184	308	1,268	304	+84	-5	
産業・流通・サービス	545	176	554	162	+9	-13	製造業(PLM、生産管理)の増、 小売・サービスの減
金融	361	85	371	91	+10	+6	メガバンクは減少するも、証券の 好調等により増加
公共公益他	278	48	343	51	+65	+3	中央官庁向け大型基盤案件の受 注・売上
サービスソリューション	747		778		+31		
ITインフラ	270	<308>	304	<304>	+34	<-5>	クラウド(インフラ・DaaS)の増、オ ンサイト運用・ハウジング減
鉄鋼	476		474		-3		NSSMC向けはプロダクトで微増
子会社等	256		279		+23		NVC完全子会社化影響等
合計	2,187		2,325		+138		
(参考)NSSMC向け	(469)		(475)		(+6)		
受注高	2,298		2,529		+231		業務ソリューション +279 サービスソリューション -48

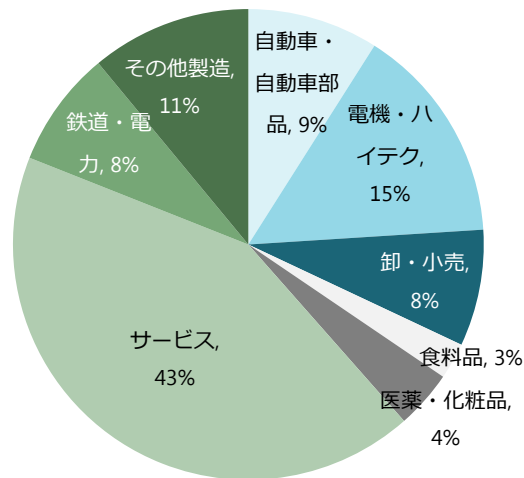
I -6. 産業・流通・サービス向けの内訳推移

2015年3月期～2017年3月期

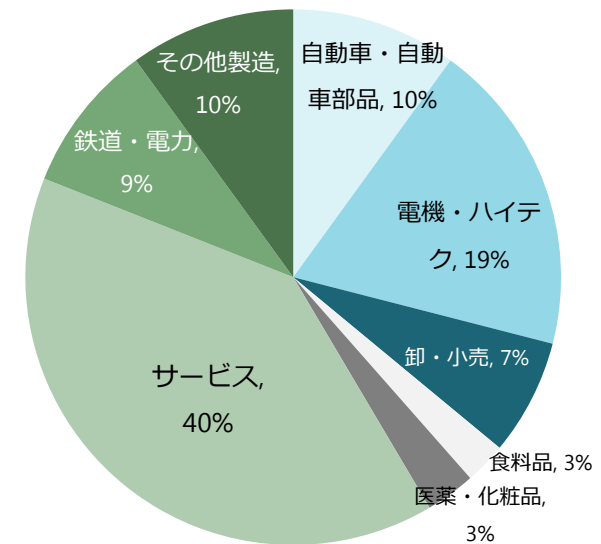
2015年3月期
511億円



2016年3月期
545億円

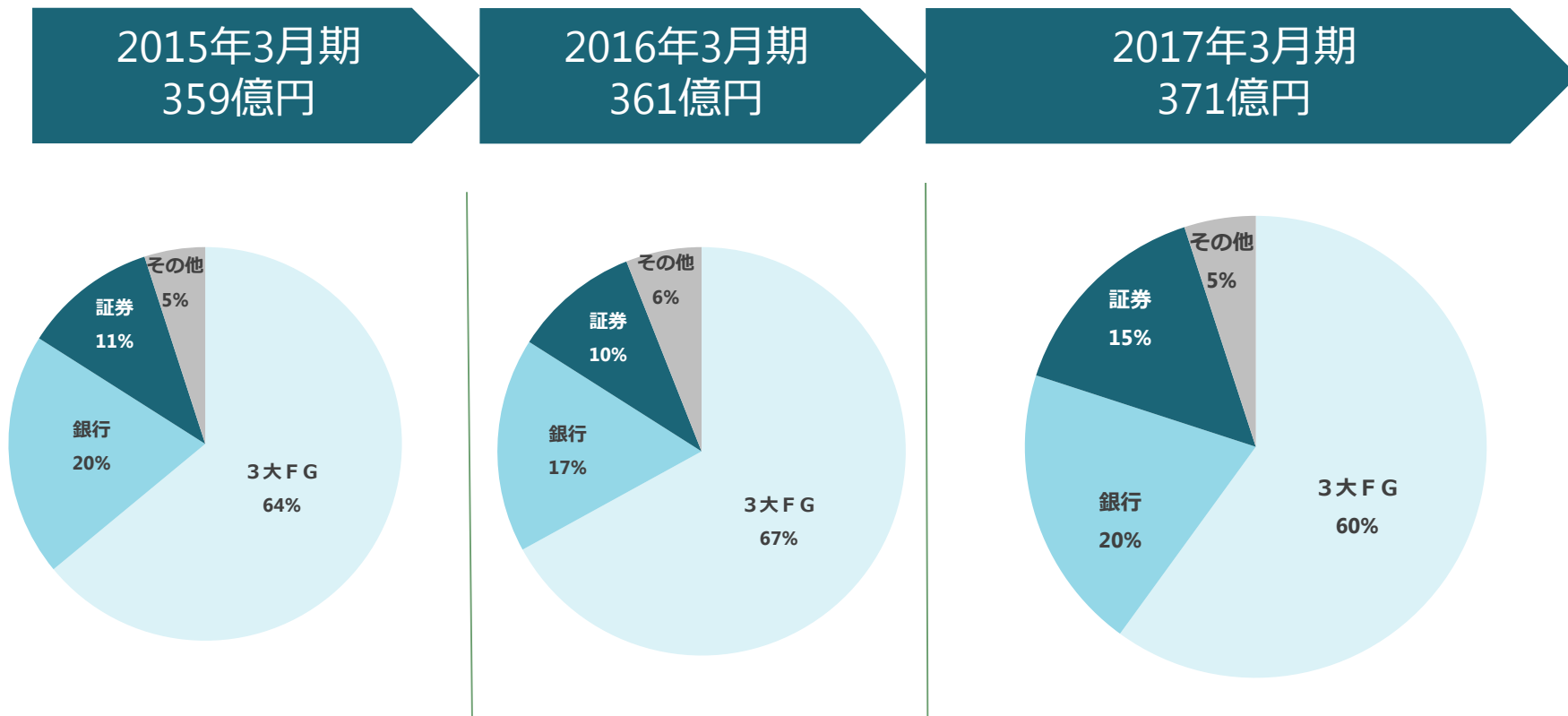


2017年3月期
554億円



I -7. 金融向けの内訳推移

2015年3月期～2017年3月期

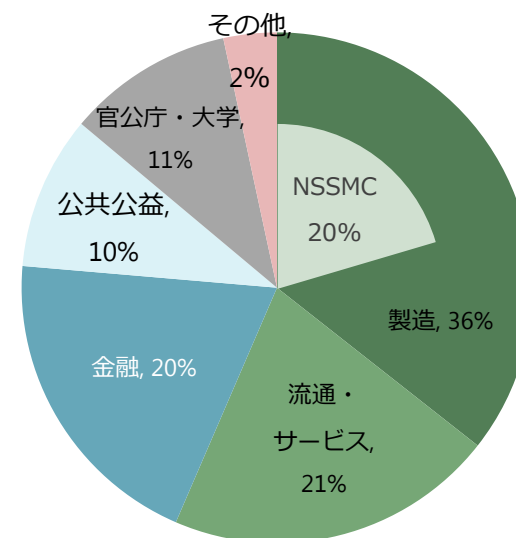
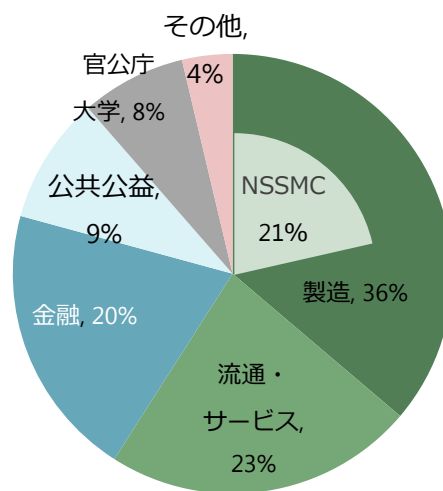
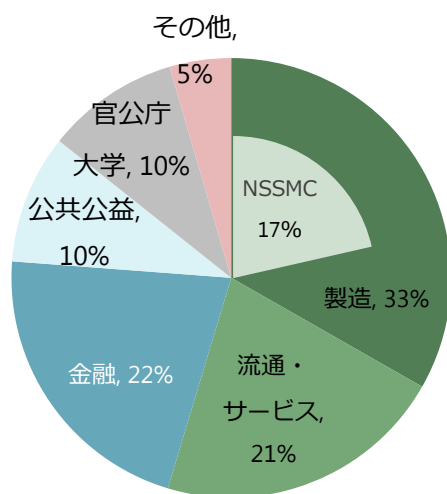


I -8. 業種別売上比率

2015年3月期
2,063億円

2016年3月期
2,187億円






2017年3月期
2,325億円



II

2018年3月期 業績見通し

Ⅱ-1. サービス・顧客業種別の市場認識

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PLM(*1)や生産管理等の戦略的なシステム投資が活発。ネット系・小売流通は堅調なIT投資が継続。	
金融	メガバンクは一部大型案件がピークアウトするものの、海外展開を含め中期的な成長戦略を踏まえたIT投資が高い水準で継続。	
公共公益他	政府IT予算は、厳しい競争環境が継続。官公庁の基盤案件を中心に、セキュリティ対応力強化等により案件獲得を図る。テレコムは厳しい事業環境が継続するも、新技術領域での拡大を期待。	
サービスソリューション		
ITインフラ	統合基盤構築・刷新の需要は堅調。VDI(*2)/DaaS(*3)等の端末統合管理の需要も拡大。ITインフラアウトソーシングサービスのニーズも引き続き堅調。	
鉄鋼	N S S M Cの主要なシステム統合プロジェクトは2016年度に完遂	

*1:PLM:Product Lifecycle Management

*3:DaaS:Desktop as a Service

*2:VDI:Virtual Desktop Infrastructure

Ⅱ -2. 2018年3月期 連結業績見通し

単位: 億円	2017/3期 実績 A	2018/3期 見通し B	対前年 差異 B-A
売上高	2,325	2,350	+25
業務ソリューション	1,518	1,545	+27
サービスソリューション	806	805	-1
売上総利益	465	492	+27
<売上高総利益率>	<20.0%>	<20.9%>	<+1.0%>
販管費	249	265	+16
営業利益	215	227	+12
経常利益	221	230	+9
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	150	+10

Ⅱ-3. 2018年3月期 連結業績見通し サービス・顧客業種別売上高

単位: 億円	2017/3期		2018/3期		対前年差異		コメント
	実績 A	うち ITインフラ	見通し B	うち ITインフラ	B-A	うち ITインフラ	
業務ソリューション	1,268	304	1,280	305	+12	+1	
産業・流通・サービス	554	162	605	180	+51	+18	製造業、小売の増、ITOの拡販
金融	371	91	350	90	-21	-1	一部メガバンクの減少
公共公益他	343	51	325	35	-18	-16	中央官庁向けプロダクトの反動
サービスソリューション	778		755		-23		
ITインフラ	304	<304>	330	<305>	+26	<+1>	クラウドの増
鉄鋼	474		425		-49		NSSMC向けの減
子会社等	279		315		+36		NVCの通年寄与
合計	2,325		2,350		+25		
(参考)NSSMC向け	(475)		(415)		(-60)		

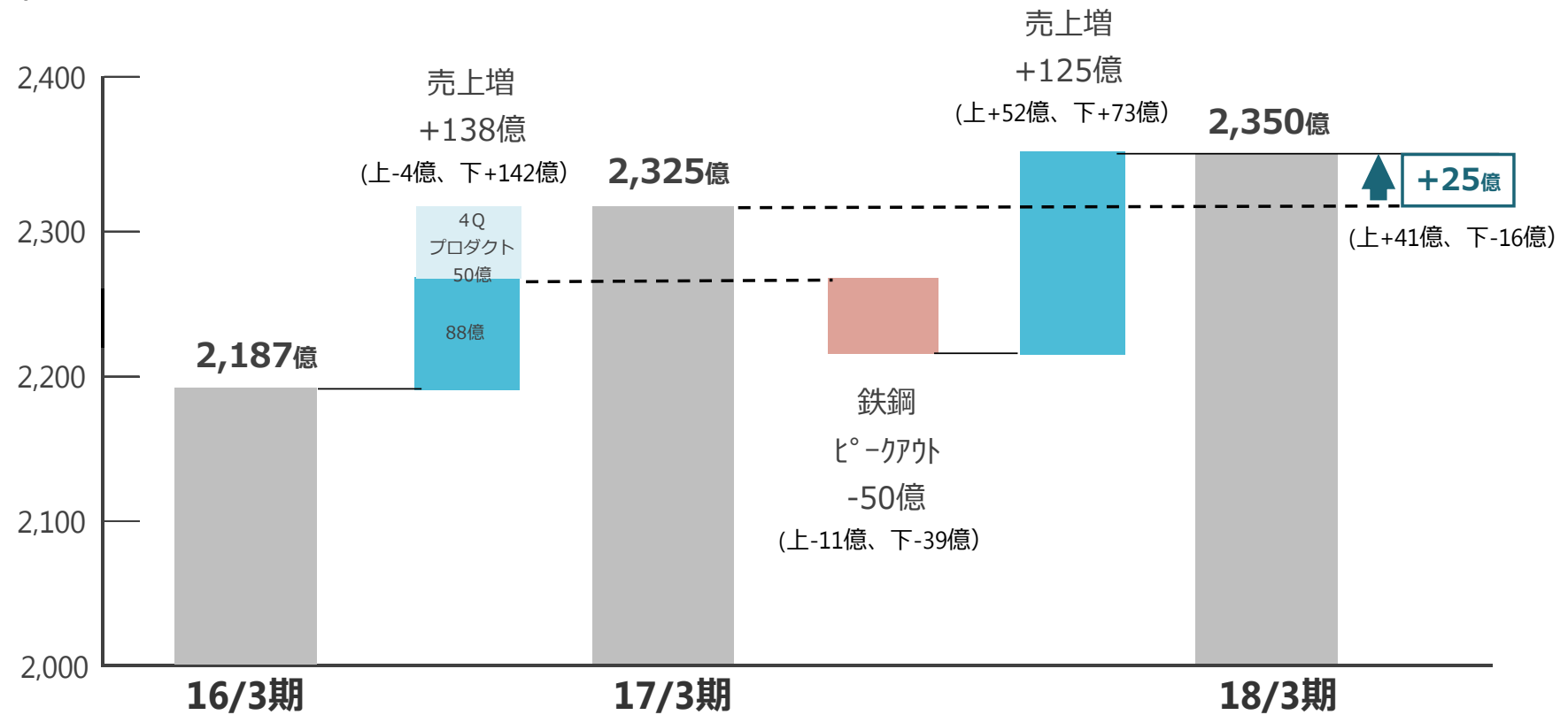
Ⅱ -4. 2018年3月期 連結業績 | 上下別

単位: 億円	2017/3期			2018/3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	1,059	1,266	2,325	1,100	1,250	2,350	+41	-16	+25
業務ソリューション	683	835	1,518	710	835	1,545	+27	+0	+27
サービスソリューション	375	431	806	390	415	805	+15	-16	-1
売上総利益	223	242	465	232	260	492	+9	+18	+27
<売上高総利益率>	<21.0%>	<19.1%>	<20.0%>	<21.1%>	<20.8%>	<20.9%>	<+0.0%>	<+1.7%>	<+1.0%>
販管費	125	125	249	130	135	265	+5	+10	+16
営業利益	98	117	215	102	125	227	+4	+8	+12
経常利益	102	119	221	105	125	230	+3	+6	+9
親会社株主に帰属する 当期純利益	66	74	140	67	83	150	+1	+9	+10
(参考)NSSMC向け	(226)	(249)	(475)	(215)	(200)	(415)	(-11)	(-49)	(-60)
期首受注残	970	1,068	-	1,174	-	-	+204		

Ⅱ -5. 売上高増減分析

対前年

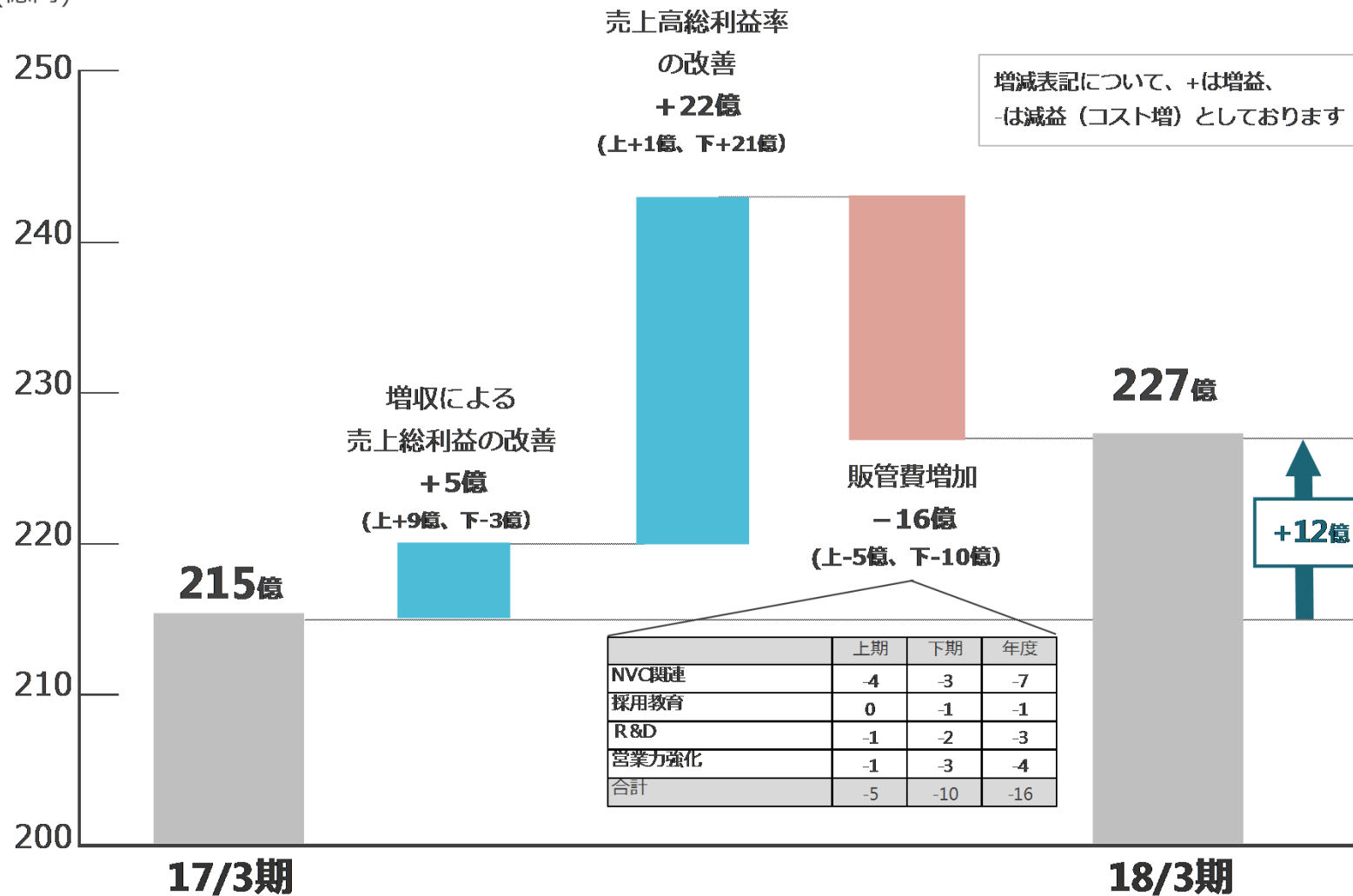
(億円)



Ⅱ-6. 2018年3月期 連結営業利益分析

対前年

(億円)



Ⅱ-7. 配当方針

当社は将来にわたり競争力を維持強化し、企業価値を高めていくことが重要と考えております。利益配分につきましては、株主の皆様に対する適正かつ安定的な配当及び事業成長に備えた内部留保を確保することを基本としております。

配当につきましては、連結業績に応じた利益還元を重視し連結配当性向30%を目安といたします。

1 株当たり年間配当金の計画

2018年3月期

50円

(参考)

2017年3月期

45円

2Q末/期末において、それぞれ1株当たり25円の配当を予定しております

Ⅱ -8. 自己株式の一部消却について

自己株式6,493,500株の消却を決議 (2017年3月28日)
消却日 (2017年4月14日)

①2016年12月31日	株式状況	発行済株式総数	105,998,240
		自己株式数	12,991,444
			(割合12.26%)
②2017年1月1日	NVC株式交換による子会社化		
		自己株式使用	1,683,596
③2017年3月31日	株式状況	発行済株式総数	105,998,240
		自己株式数	11,308,612
			(割合10.67%)
④2017年4月14日	自己株式6,493,500株を消却		
	株式状況	発行済み株式総数	99,504,740
		自己株式数*	4,815,112
			(割合4.84%)

*4月14日の自己株式数は3月31日の自己株式数から消却分を控除

Ⅱ -参考① 株主優待制度の導入について(1/31発表)

◆ 株主優待導入の目的

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、多様な株主の皆様にご当社株式を中長期にわたり継続して保有していただくことを主な目的として1月31日に株主優待制度の導入を発表いたしました。

◆ 導入時期

2017年3月末日時点の株主名簿に記載された株主様より開始

◆ 優待制度の内容

(1) 対象となる株主様

毎年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された100株以上を保有している株主様を対象とし、実施いたします。

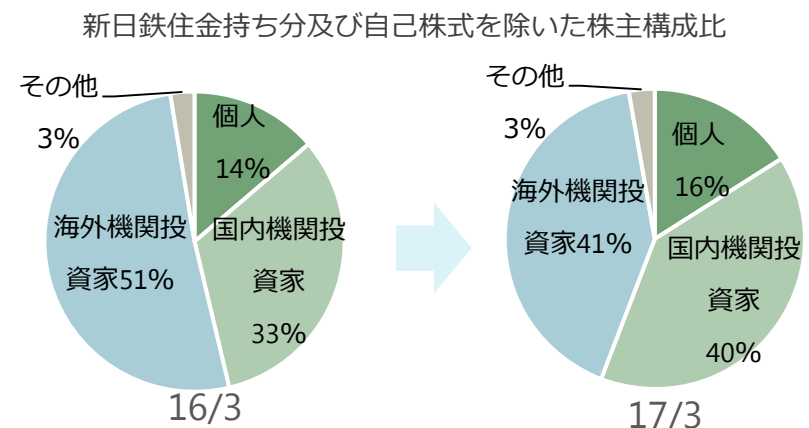
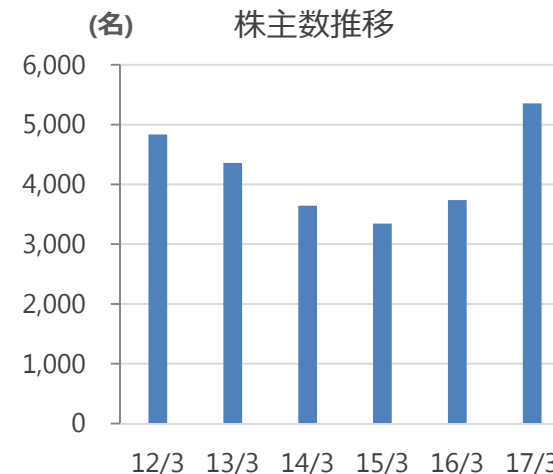
(2) 優待の内容

毎年3月31日現在の保有株式数および保有期間に応じて、Q U Oカードを贈呈いたします。

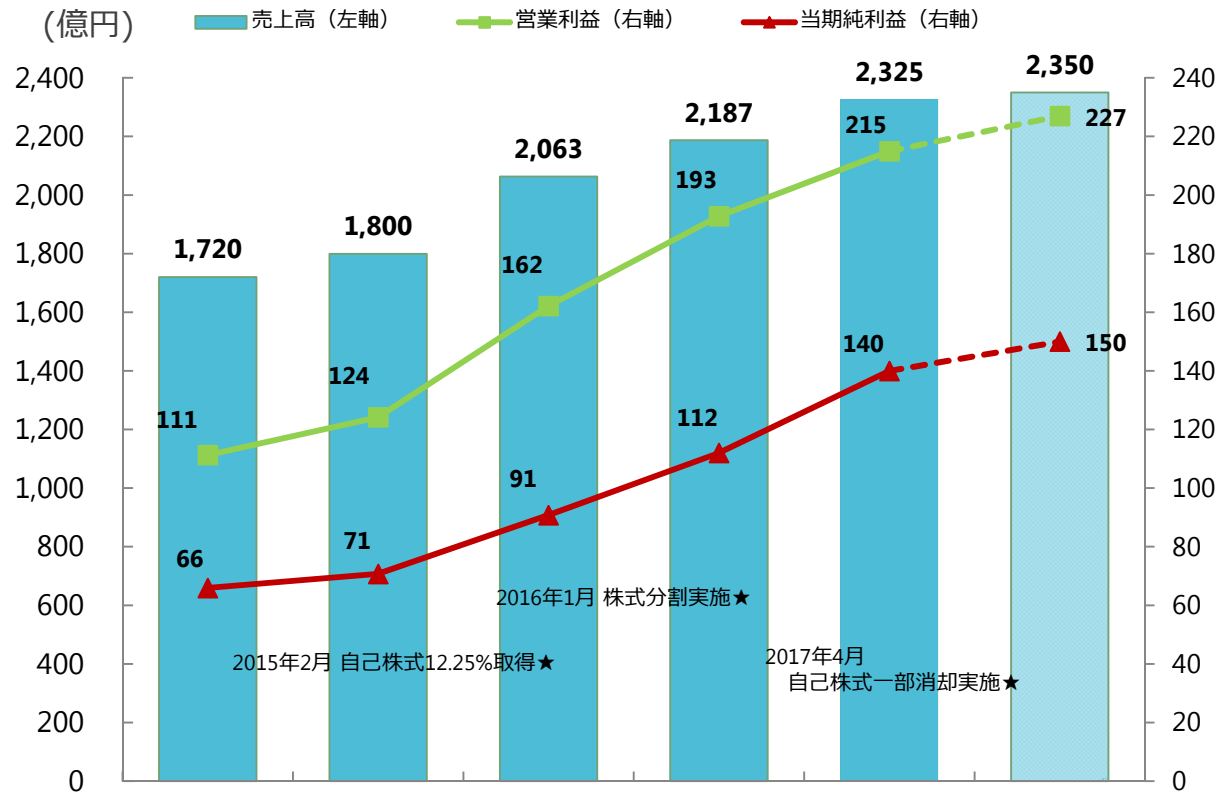
- ①保有株式 100株以上、保有期間に関わらず： 1,000円
- ②保有株式 300株以上、保有期間 3年以上 ： 3,000円

(3) 贈呈時期

毎年5月下旬の発送を予定しております。



Ⅱ - 参考② 主要財務指標推移



	13/3実	14/3実	15/3実	16/3実	17/3実	18/3予想
EPS(円)	62.20	66.72	87.34	120.08	149.48	158.41
配当(円)	20.00	20.00	22.50	42.50	45.00	50.00
配当性向(%)	32.2	30.0	25.8	35.4	30.1	31.6
ROA(%)	8.1	8.3	10.0	11.3	11.7	—
ROE(%)	7.3	7.5	9.5	11.5	12.6	—
自己資本比率(%)	63.6	59.8	56.3	57.3	60.3	—

※ EPS及び配当については、2016年1月1日付け株式分割を遡及調整して算出しております。

III

主要施策

Ⅲ. 2018年3月期の主要施策

1. 構造的事業成長の持続

- ・アカウント基盤強化
- ・新日鐵住金統合対応
- ・NSSOLの基盤ビジネス
- ・新たなビジネスモデルの創出（IoX/AIビジネス）

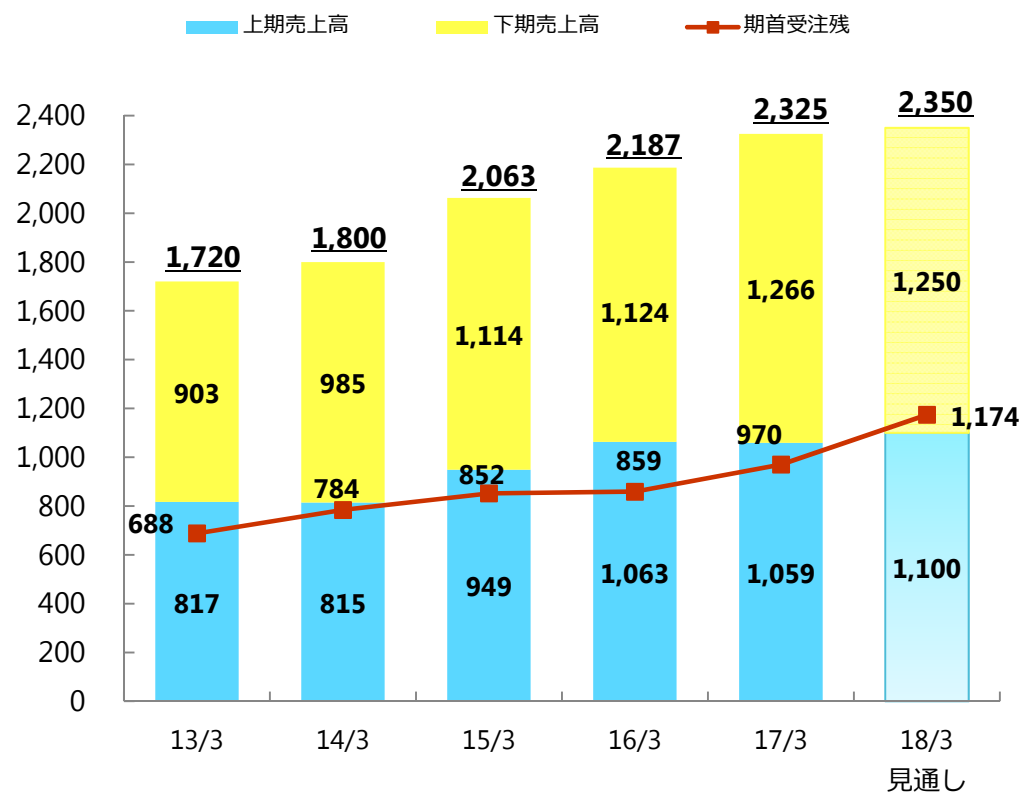
2. 成長を支える事業基盤の強化

- ・魅力ある会社・職場づくりの推進(働き方変革)

Ⅲ- 1. アカウント基盤強化

受注残・人員リソース

(単位：億円)



期末連結 人員数	4,985人	5,052人	5,325人	5,644人	5,931人	
-------------	--------	--------	--------	--------	--------	--

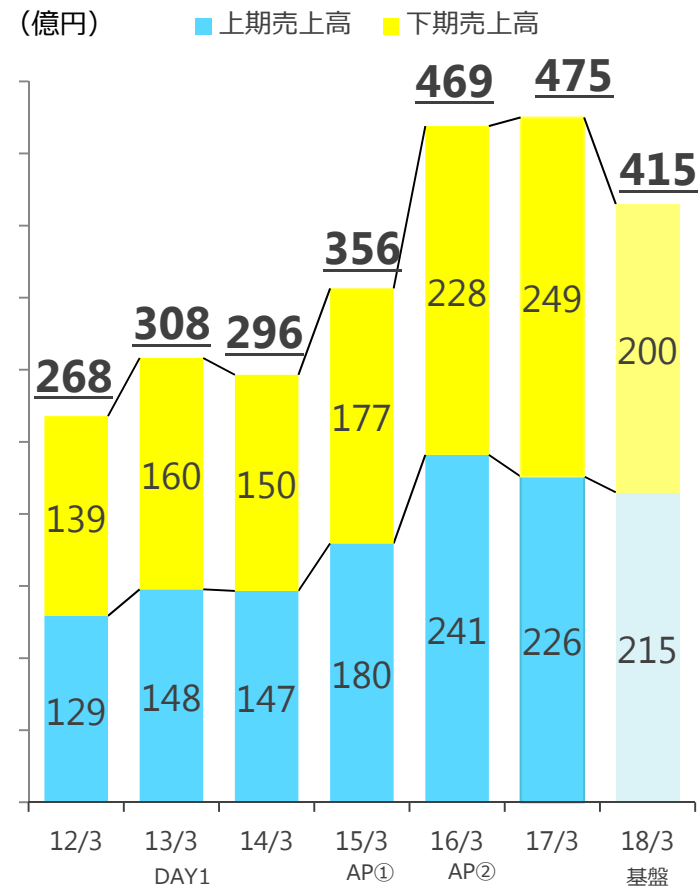
- ・ アカウント戦略に基づく
事業部間の営業連携推進
- ・ ITパートナー戦略に基づく
顧客とのリレーション強化
による長期案件の獲得
- ・ 持続的事業成長を支える
直営リソースの拡充

Ⅲ-2. 新日鐵住金統合対応①

1. システム業務移管スケジュール

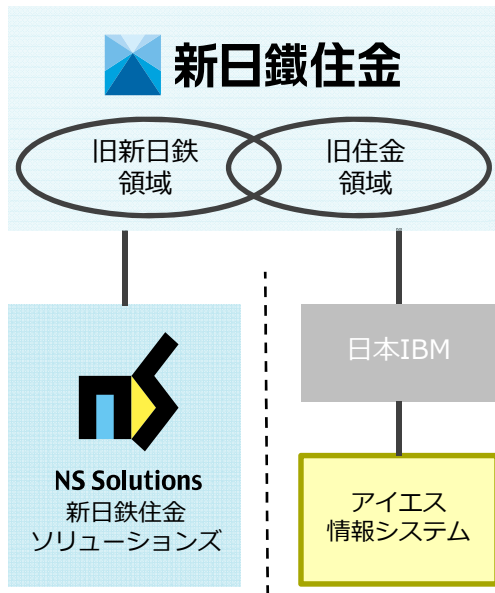
年度	移管業務内容等
2012	<ul style="list-style-type: none"> ・NSSMC統合（2012年10月） ・統合DAY1対応
2013	<ul style="list-style-type: none"> ・新日鐵住金、日本IBM、アイエス情報システム、当社の4社による業務移管の合意 ・鉄鋼ソリューション事業本部統合推進本部を設置
2014	<ul style="list-style-type: none"> ・AP業務移行① （本社、技術開発本部、小倉製鉄所、和歌山製鉄所） ・アイエス情報システムより出向受け126名
2015	<ul style="list-style-type: none"> ・AP業務移行② （鹿島製鉄所、製鋼所、尼崎製造所） ・アイエス情報システムより出向受け109名
2016	<ul style="list-style-type: none"> ・DAY2営業基幹系統統合対応 ・アイエス情報システムの完全移管に向けた準備
2017	<ul style="list-style-type: none"> ・アイエス情報システム株式の買い取り（3月末）、社員の移籍完了（4月1日） ・システム基盤業務等を含む全ての業務移管完了（4月1日）

2. 新日鐵住金向け売上高の推移

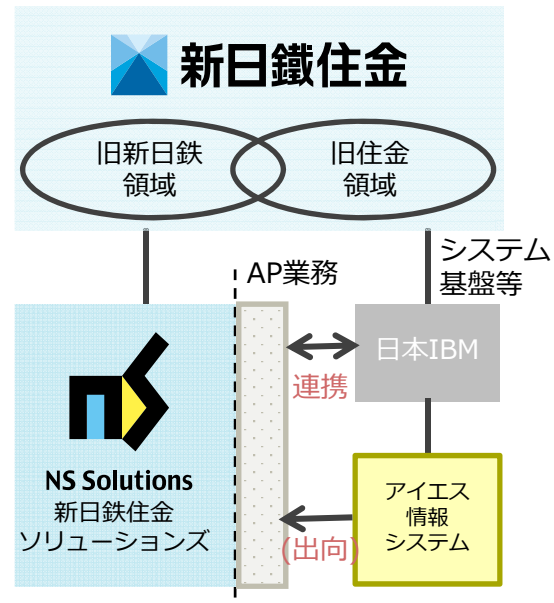


Ⅲ-2. 新日鐵住金統合対応②

2013.10



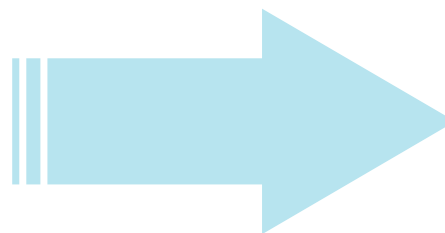
2014.4~



2017.4~



アイエス情報システム	従業員	全従業員数約430名	
	株主構成	日本IBM	51%
		新日鐵住金株式会社	49%



従業員342名 NSSOLグループへ移籍
NSSOL 100%

Ⅲ-3. NSSOLの基盤ビジネス①

Business Unit 顧客 売上高 ソリューション	ITインフラソリューション事業本部 民間向け 16/3:578億→ 17/3:608億 (+30億)	社会公共ソリューション事業部 官公庁・関連団体、学校法人 16/3:170億→ 17/3:230億 (+60億)
DaaS/VDI Web分離	 <p>時代に応じたワークスタイル革新 パブリッククラウド型DaaS サービスシェア4年連続 シェアNo.1(株)富士キメラ総研調べ)</p>	<p>オンプレミス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・センターインフラのエンジニアリング・構築 ・全国拠点への端末設置、LAN工事
メール基盤 ファイルサーバ	  <p>高度セキュリティソリューション</p>	
クラウドサービス アウトソーシング	  <p>absonne Enterprise Cloud Service Framework-based IT Outsourcing Service</p>	
個別インフラ構築 運用サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・NSFITOSの中で非クラウド基盤構築を実施 ・単独エンジニアリング案件ハウジング、オンサイト運用  <ul style="list-style-type: none"> 減少傾向 (新旧データセンターの再編) 	<p>特殊科学技術用基盤</p> <ul style="list-style-type: none"> ・東大Atlas(素粒子解析用HPC基盤)構築・保守・運用 ・HOPE: 気象衛星(ひまわり)基盤・構築・保守・運用
まとめ	<ul style="list-style-type: none"> ・アウトソーシング指向 ・サービス型 ・長期契約(通常5年) 	<ul style="list-style-type: none"> ・オンプレ指向: 官公庁毎の固有ノウハウ ・EPC*型: 端末を含むプロダクト比率が高い ・長期契約

*EPC: Engineering Procurement Construction

*M³DaaS、NSCOCOON、NSSEiNT、absonne、NSFITOSは当社の登録商標です。

Ⅲ-3. NSSOLの基盤ビジネス② ポイント

1. インフラ領域は成長マーケット

- ・顧客内製からアウトソーシングへの潮流
- ・セキュリティ、安定運用へのニーズの高まり（NVCの子会社化2017/1）
- ・「働き方変革」を支える重要ツール（DaaS/VDI）

2. 顧客特性に応じた事業推進体制

- ・レガシーからクラウドまでインフラ領域全体をカバー
- ・科学技術計算など「尖った」ニーズへの対応

3. ベンダーアライアンス

- ・規模のメリット（調達コスト低減）
- ・先端技術/商品情報の入手
- ・「ハイタッチ」営業連携

4. 収益力向上の源泉

- ・サービス化による売上高利益率向上
- ・一人当たりの生産性向上

5. 更なる成長に向けて

- ・運用自動化による生産性向上
RPA* (IP Center)をITOセンターに導入(emerald 2016/5提供開始)
- ・パブリッククラウドを取り込んだハイブリッド化

*RPA:Robotic Process Automation

Ⅲ-4. IoX/AIビジネス：PoCから実活用に お客様とともに①

(1) PoC事例



①全日本空輸様（宮崎空港） HoloLens（ARメガネ）を位置認識デバイスとして活用したPepperの自律走行実験

（参考：当社HP「世界初、HoloLensで自走するPepper ANA x NSSOL空港業務における人とロボットのコラボレーション検証を開始」
<http://www.nssol.nssmc.com/technology/ai/pepper-004.html>

②NTTドコモ様（バルセロナMobile World Congress出展） 5G通信とKinectカメラ、HMDを組み合わせた自由視点での遠隔リアルタイムロボット操作

（参考：当社HP「5Gで描く未来の工場 ～VR技術を利用した5G活用～」
<http://www.nssol.nssmc.com/technology/iox-solution/5g-factory.html>



Ⅲ-4. IoX/AIビジネス：PoCから実活用に お客様とともに②

(2) 実用化事例

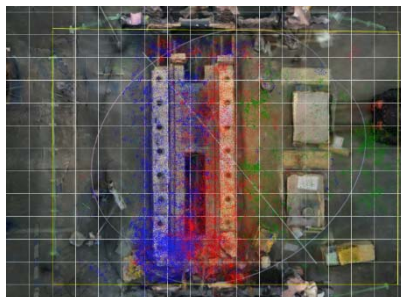
③ 新日鐵住金様（ハノーバーCebit出展）



出展事例：UWB 高精度位置認識による
集団（100人超）の作業動作分析

青点：作業者A
赤点：作業者B
緑点：作業者C

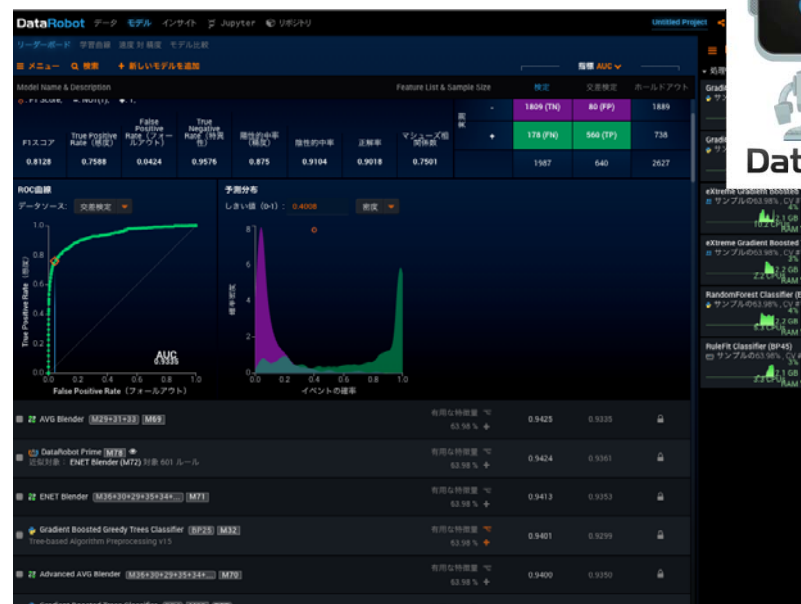
↓
動作分析



④ DataRobot(2016年度から営業開始)

実適用社数 7 社

1000以上の予測モデルから最適な
予測モデルを自動的に作成する
革新的なAIプラットフォーム。
予測の根拠・理由が分かる機能によ
り、戦略企画・立案をサポート。



Ⅲ-4. IoX/AIビジネス③

IoXソリューション事業推進部を中心にNSSOL各事業部の持つ顧客基盤とシス研の技術力で推進

ビジネスのポイント

1. お客様とともに： “価値共創”
2. 「人」（安全安心・生産性・技術伝承）に着目： $IoX = IoH(\text{Humans}) \times IoT(\text{Things})$
3. 広範な技術領域のカバレッジとインテグレーション能力：
デバイス（センサー、ARメガネ/HMD）、通信
プラットフォーム（データ蓄積、高速大量演算）、認識技術、機械学習
4. サービス指向： 導入支援からインフラ・保守までの一貫サポート
IoXプラットフォーム、 Data Veraci@absonne
5. ベンダーアライアンス：先端技術の提供受け、結果のフィードバックと改善

Ⅲ-5. 働き方変革①

労働市場における、労働人口の減少、高齢化と流動化の進展



働き方変革は会社の競争力・成長力に直結
全社で取り組む主な課題は次の2点

- ・ 働きやすく働きがいのある会社、魅力ある会社づくり
- ・ 採用力強化と戦力高度化

1. 働き方変革

2015年度から改めて全社をあげた取り組みを開始

2016年度専任取締役を任命

ポイント

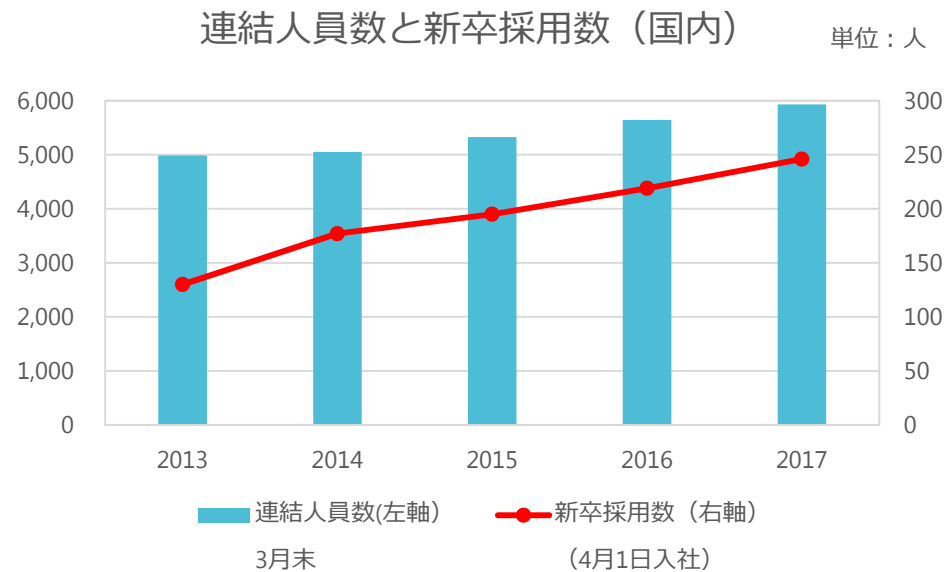
- (1) 計画的かつメリハリある働き方に対する意識と実行
- (2) 総労働時間削減に向けた組織的対策とマネジメント強化
- (3) 働きやすい柔軟な職場環境づくり

Ⅲ-5. 働き方変革②

2. 人事組織の改組

働き方変革のイニシアティブ、採用力（新卒、キャリア）の強化、高度人材育成、人事制度の見直し等を目的に「人事部」から「人事本部」へ

- 人事本部
 - 人事企画部：人事制度・経営人材人事
 - 人事部
 - キャリア採用センター：採用・フォロー



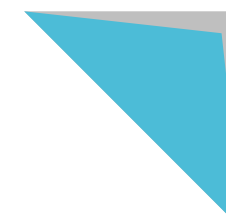
注：新卒採用数は、本社+国内子会社

下期以降 主要プレスリリース①

- 10月6日 男子プロバスケットボールB.LEAGUE、リーグ戦の試合日程の作成に
新日鉄住金ソリューションズが「試合日程自動作成システム(B.SCHEDULER)」を導入
- 10月24日 日鐵住金溶接工業、千葉工場の投入計画システムを新日鉄住金ソリューションズと共同開発
- 10月27日 新日鉄住金ソリューションズ、データ分析統合環境「Data Veraci@absonne」を
自社クラウド上で提供開始
- 11月24日 アドバンテスト、製品設計情報のグローバルな一元管理を目指し、
日独でPTC「Windchill®」を導入、新日鉄住金ソリューションズがプロジェクトを推進
- 11月29日 すかいらーく、データセンターの統合に向けて
24時間365日稼働の店舗システム端末9000台を無停止で移行
- 11月30日 匿名加工のコンテストで第3位、再識別賞も受賞
- 12月8日 中外製薬が製造・品質データの解析システムを導入
- 12月27日 電子契約サービス「CONTRACTHUB@absonne」機能追加
- 1月12日 新日鉄住金ソリューションズ、IoXソリューションの提供を開始

下期以降 主要プレスリリース②

- 2月15日 人型ロボット「Pepper」の自走による空港案内の実現に向けた検証を開始
- 2月16日 新日鉄住金ソリューションズ、
Jリーグ向けに年間入場者数(J1)の予測モデルをAIで開発
- 2月27日 NTTドコモ、世界最大規模のモバイル展示会にて、
NSSOLと共同開発したVR/AR技術を活用したロボットアームを展示
- 3月16日 新日鉄住金グループ、ドイツで開催される国際見本市「CeBIT2017」に初出展
- 3月30日 【ITR・富士キメラ総研調べ】国内DaaS市場でクライアント仮想化ソリューション
「M³DaaS@absonne」が4年連続シェア1位を獲得
- 4月7日 三井住友カード、AIを活用したデータ分析プラットフォームを採用
- 4月25日 Oracle Cloud Managed Service Providerプログラムに参画
～自社アウトソーシング拠点からOracle Cloud Serviceを提供～



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。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.nssol.nssmc.com/>

NS Solutions、NSSOL、NSロゴは、新日鉄住金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。