



NS Solutions

2018年3月期 決算説明会

2018年4月26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 . 2018年3月期実績

II . 2019年3月期 業績見通し

III . 主要施策

参考

I

2018年3月期実績

I - 1 . 2018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	2,442億円	+117億円、+5%	(+22億円)
● 営業利益	227億円	+ 11億円、+5%	(-0億円)
● 当期純利益	149億円	+ 10億円、+7%	(-1億円)

注) 本資料における当期純利益の表記は、「親会社株主に帰属する当期純利益」

I -2. 2018年3月期 連結決算業績

単位: 億円	2017/3期 実績 A	2018/3期 実績 B	対前年 差異 B-A	2018/3期 (前回見通し) C	対見通し 差異 B-C
売上高	2,325	2,442	+117	2,420	+22
業務ソリューション	1,518	1,611	+92	1,610	+1
サービスソリューション	806	831	+25	810	+21
売上総利益	465	491	+26	497	-6
<売上高総利益率>	<20.0%>	<20.1%>	<+0.1%>	<20.5%>	<-0.4%>
販管費	249	264	+15	270	-6
営業利益	215	227	+11	227	-0
経常利益	221	231	+10	230	+1
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	149	+10	150	-1

I -3. 2018年3月期 連結決算業績 | 上下別

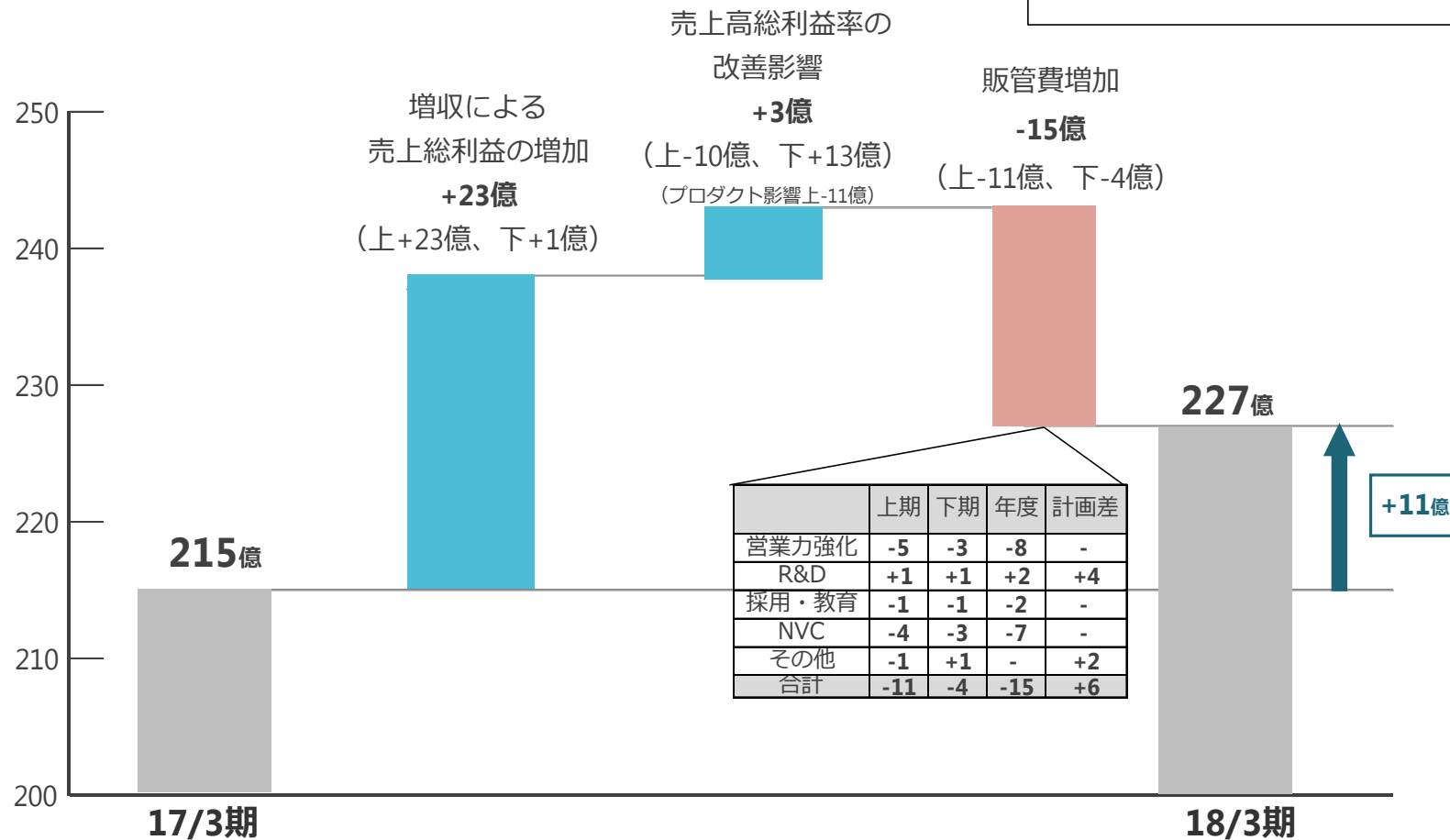
単位: 億円	2017/3期		2018/3期		対前年		下期 見通し E	対見通し 差異 D-E
	上期 実績	下期 実績	上期 実績	下期 実績	上期 差異	下期 差異		
	A	B	C	D	C-A	D-B		
売上高	1,059	1,266	1,166	1,277	+107	+10	1,254	+22
業務ソリューション	683	835	768	843	+84	+8	842	+1
サービスソリューション	375	431	398	434	+23	+2	412	+21
売上総利益	223	242	236	255	+13	+13	261	-6
<売上高総利益率>	<21.0%>	<19.1%>	<20.2%>	<19.9%>	<-0.8%>	<+0.8%>	<20.8%>	<-0.9%>
販管費	125	125	135	129	+11	+4	135	-6
営業利益	98	117	101	126	+2	+9	126	-0
経常利益	102	119	105	126	+3	+7	125	+1
親会社株主に帰属する 当期純利益	66	74	66	84	-0	+10	84	-1
NSSMC向け	(226)	(249)	(219)	(237)	(-7)	(-11)	(200)	(+37)

I - 4 . 2018年3月期 連結営業利益分析

対前年

(億円)

増減表記について、
+は増益、-は減益（コスト増）としております。

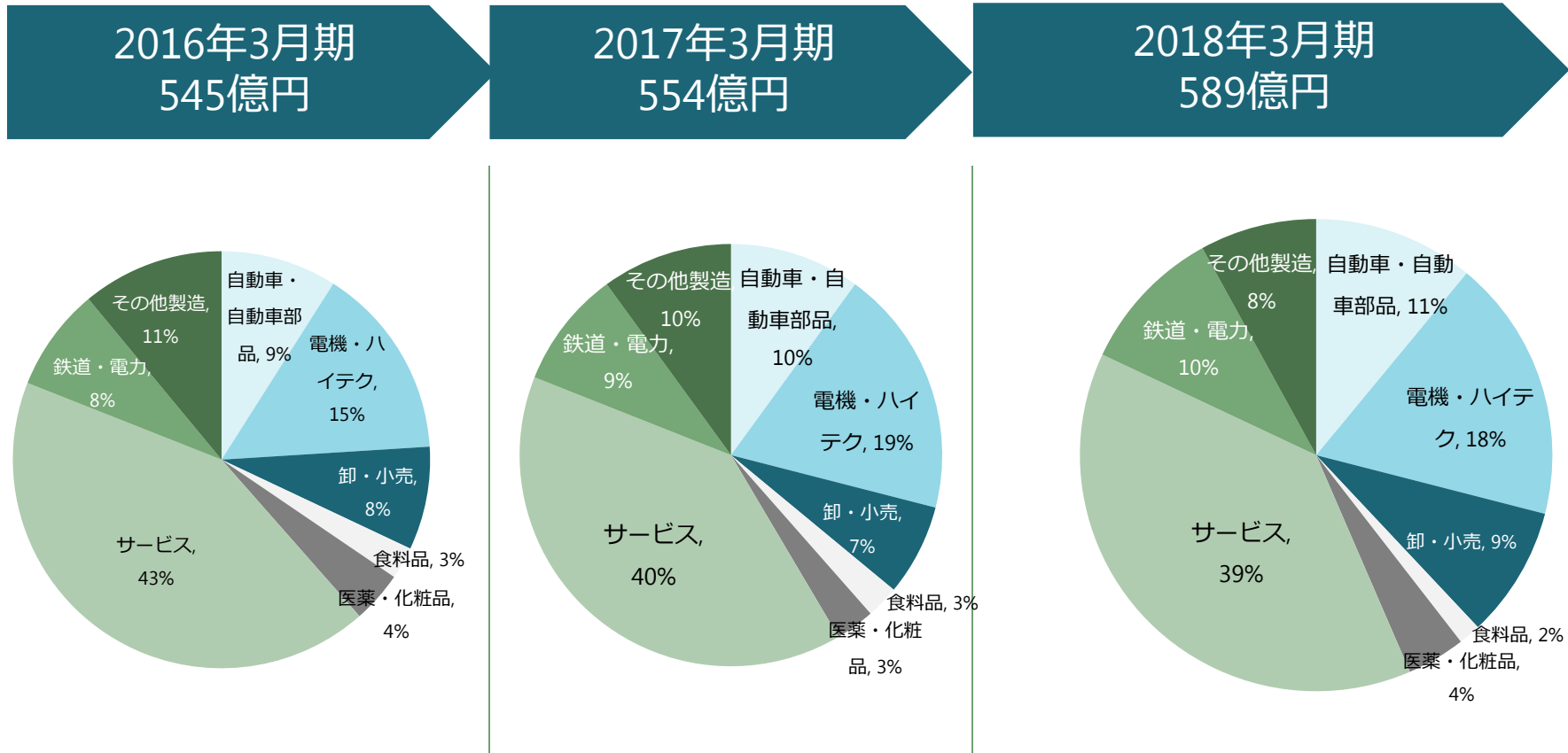


I - 5. 2018年3月期 サービス・顧客業種別売上高

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	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	1,268	304	1,338	306	+70	+3	
産業・流通・サービス	554	162	589	184	+35	+22	製造業、ネット・サービス、小売、旅行の増
金融	371	91	334	85	-37	-6	メガバンク統合案件のピークアウト
公共公益他	343	51	415	38	+72	-13	中央官庁向け大型プロダクト案件による増、テレコムが増
サービスソリューション	778		783		+5		
ITインフラ	304	<304>	326	<306>	+22	<+3>	クラウドの増及びプロダクトの増
鉄鋼	474		456		-17		NSSMC向けは統合案件の完了、一方製鉄所案件は増加
子会社等	279		321		+42		NVC等の寄与
合計	2,325		2,442		+117		
(参考)NSSMC向け	(475)		(457)		(-18)		
受注高	2,529		2,479		-50		業務ソリューション -119 サービスソリューション +69

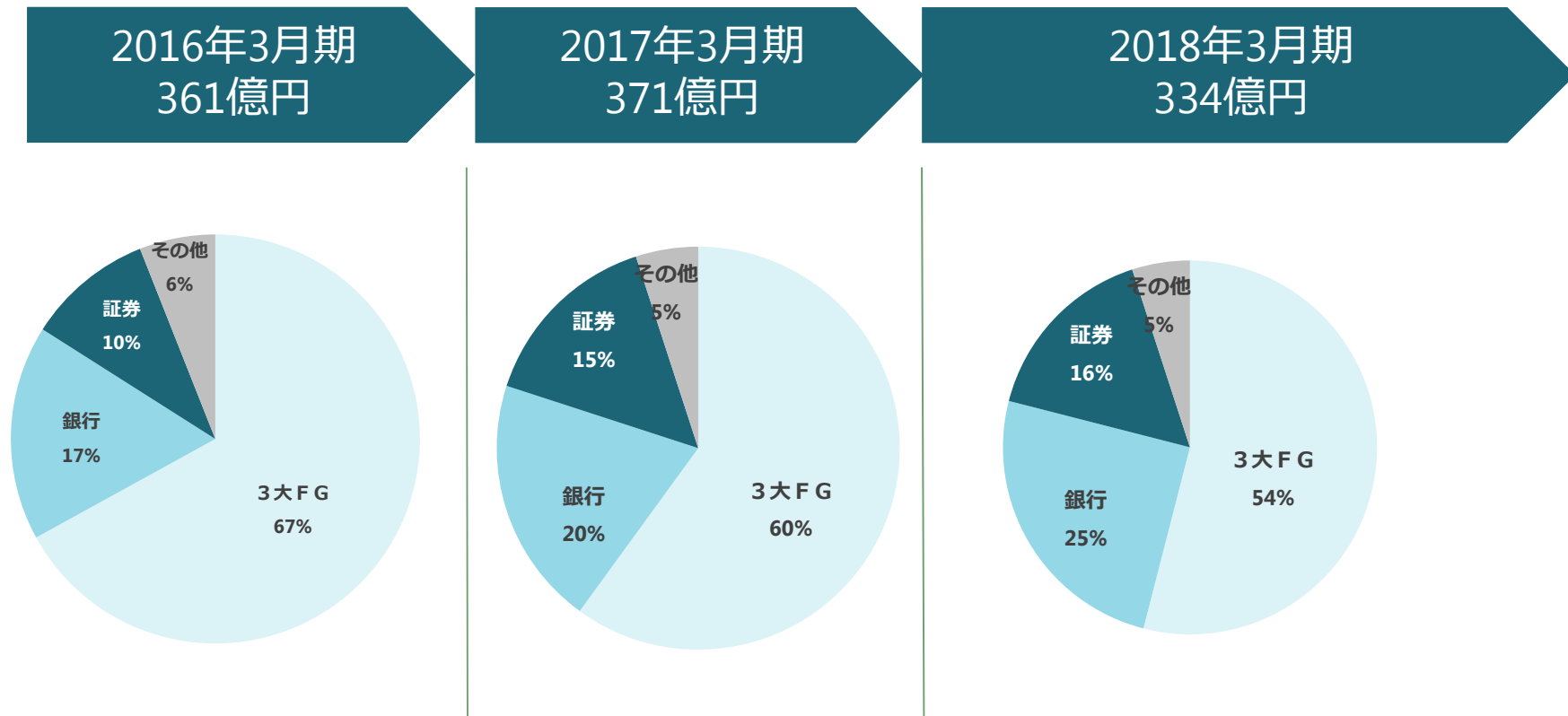
I-6. 産業・流通・サービス向けの内訳推移

2016年3月期～2018年3月期



I -7. 金融向けの内訳推移

2016年3月期～2018年3月期

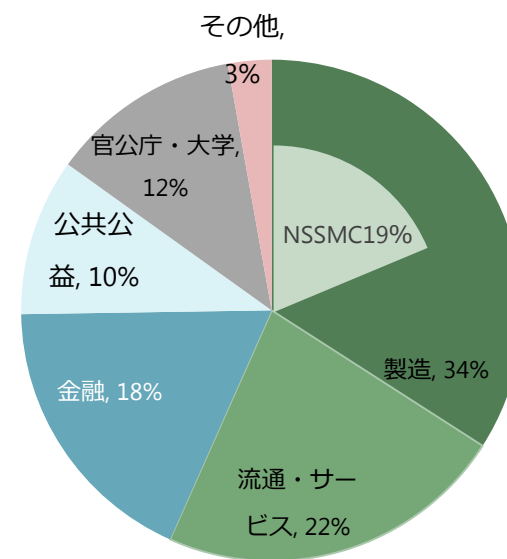
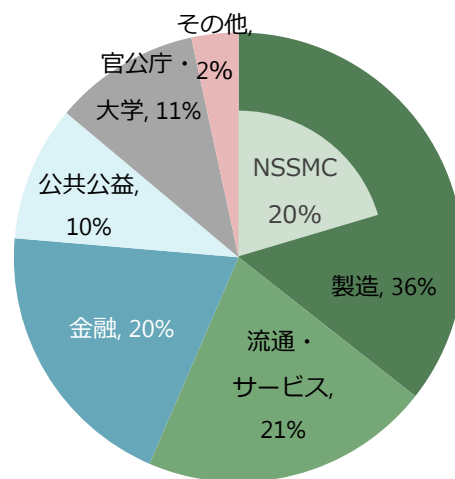
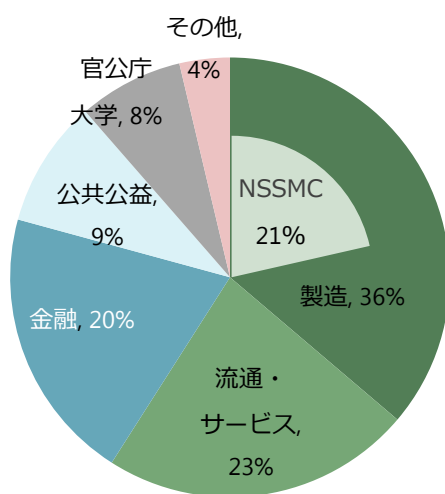


I -8. 業種別売上比率

2016年3月期
2,187億円

2017年3月期
2,325億円

2018年3月期
2,442億円



I - 参考

1. 特別損益事項

①データセンターの減損	(特別損失)	-26億円)
②退職給付制度改定 (退職手当財源の一部を確定拠出年金に移換)	(特別損失)	-7億円)
③保有株式売却	(特別利益)	+33億円)

2. 自己株式11,293,500株の消却

①2017年4月14日 自己株式6,493,500株を消却

②2018年2月14日 自己株式4,800,000株を消却

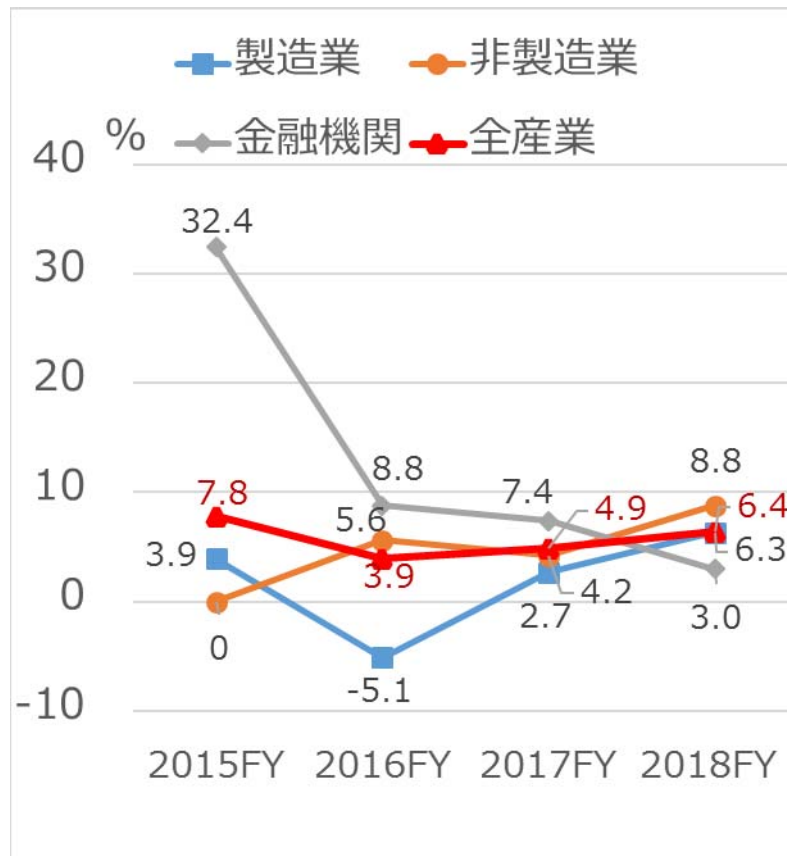
③2018年3月31日	株式状況	発行済み株式総数	94,704,740株
		自己株式数	16,138株

II

2019年3月期 業績見通し

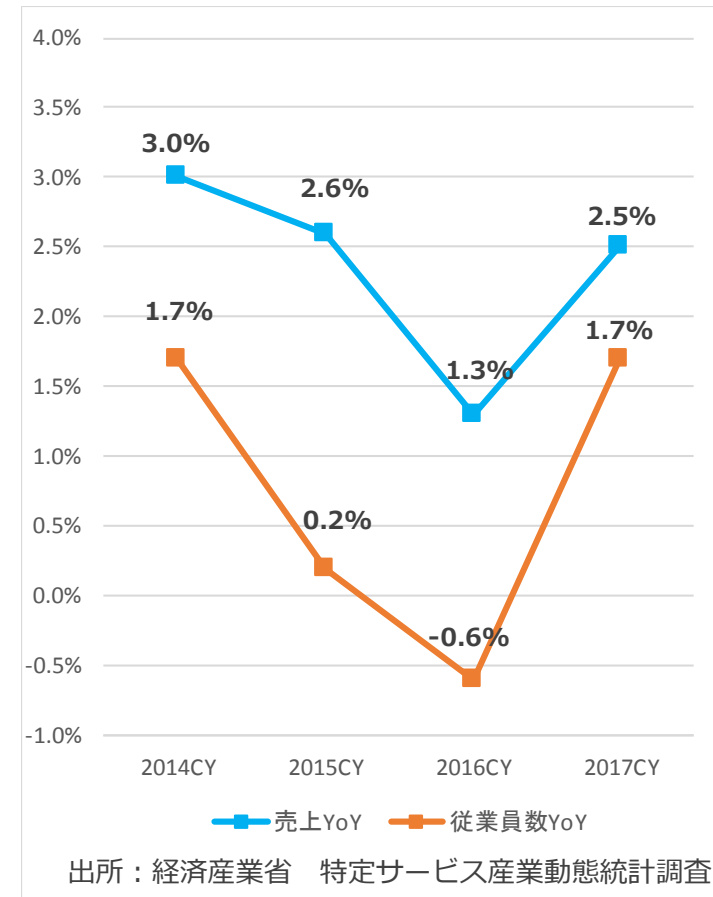
日銀短観、特定サービス産業動態統計

日銀短観 ソフトウェア投資額 (YoY)



出所：日本銀行、2018年3月調査



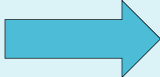


特定サービス産業動態統計 (情報サービス業)



出所：経済産業省 特定サービス産業動態統計調査

IT投資は活発なものに従業員数は微増

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、ネット・サービス、小売、旅行は堅調なIT投資が継続。	
金融	メガバンクは海外展開を含め中期的な成長戦略を踏まえたIT投資が継続。証券も投資が活発。	
公共公益他	政府IT予算では、インフラ整備、セキュリティ対応力強化を掲げており、官公庁の基盤案件獲得を図る。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志向。	
サービスソリューション		
ITインフラ	ITインフラアウトソーシングニーズは、顧客側のリソース不足を背景に引き続き堅調。クラウド、セキュリティ対応、VDI(*1)/DaaS(*2)等へのIT投資が継続。	
鉄鋼	NSSMCの2020年中期経営計画達成に向けたIT投資が拡大。	

*1:VDI:Virtual Desktop Infrastructure

*2:DaaS:Desktop as a Service

Ⅱ-2. 2019年3月期 連結業績見通し

単位: 億円	2018/3期 実績 A	2019/3期 見通し B	対前年 差異 B-A
売上高	2,442	2,470	+28
業務ソリューション	1,611	1,605	-6
サービスソリューション	831	865	+34
売上総利益	491	508	+17
<売上高総利益率>	<20.1%>	<20.6%>	<+0.5%>
販管費	264	274	+10
営業利益	227	234	+7
経常利益	231	240	+9
親会社株主に帰属する 当期純利益	149	157	+8

Ⅱ-3. 2019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	2018/3期		2019/3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	1,338	306	1,325	300	-13	-6	
産業・流通・サービス	589	184	615	180	+26	-4	製造業、ネット・サービス、旅行での堅調な投資が継続
金融	334	85	345	80	+11	-5	メガバンクの統合案件がピークアウト、証券での活発な投資
公共公益他	415	38	365	40	-50	+2	中央官庁向けプロダクトの反動減
サービスソリューション	783		815		+32		
ITインフラ	326	<306>	340	<300>	+14	<-6>	ITO、クラウドの増
鉄鋼	456		475		+19		NSSMC向けの増
子会社等	321		330		+9		
合計	2,442		2,470		+28		
(参考)NSSMC向け	(457)		(475)		(+18)		

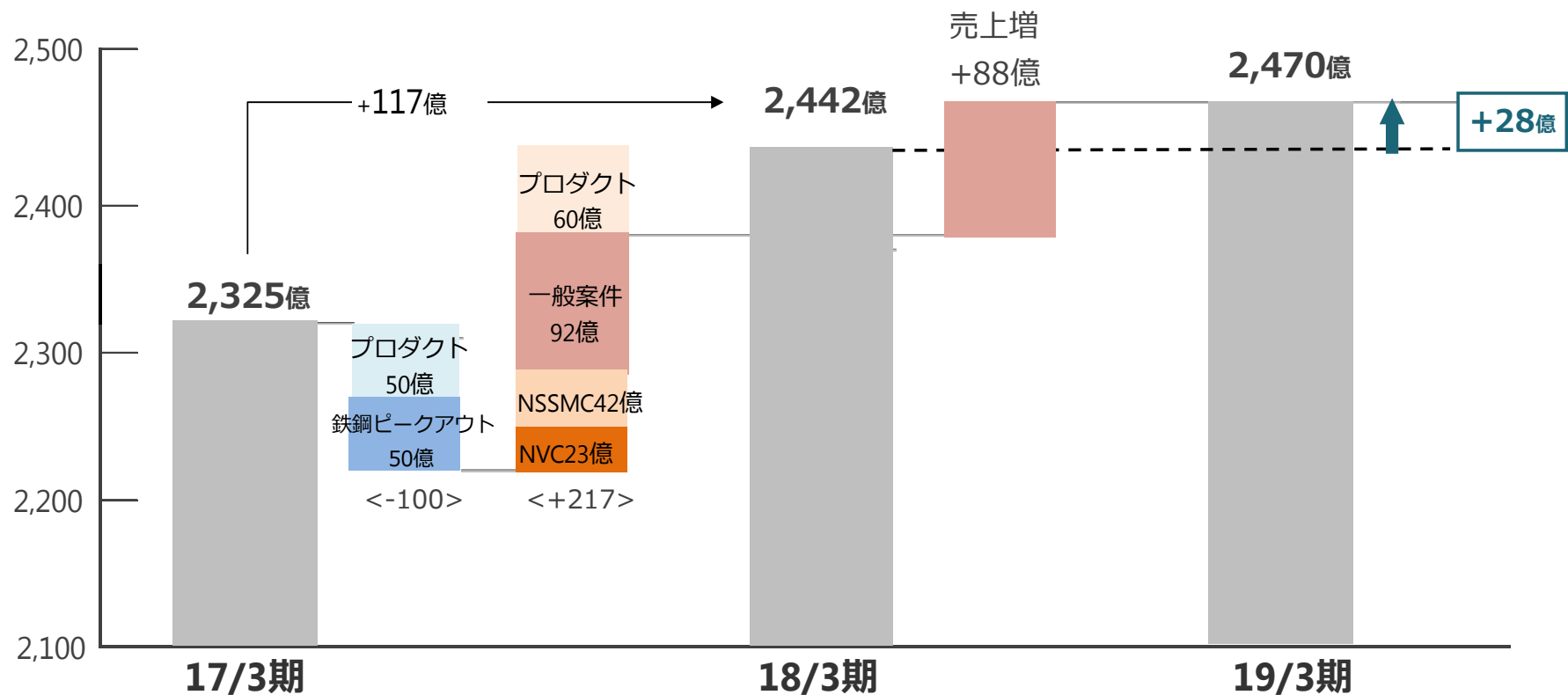
Ⅱ-4. 2019年3月期 連結業績 | 上下別

単位: 億円	2018/3期			2019/3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	1,166	1,277	2,442	1,180	1,290	2,470	+14	+13	+28
業務ソリューション	768	843	1,611	750	855	1,605	-18	+12	-6
サービスソリューション	398	434	831	430	435	865	+32	+1	+34
売上総利益	236	255	491	248	260	508	+12	+5	+17
<売上高総利益率>	<20.2%>	<19.9%>	<20.1%>	<21.0%>	<20.2%>	<20.6%>	<+0.8%>	<+0.3%>	<+0.5%>
販管費	135	129	264	141	133	274	+6	+4	+10
営業利益	101	126	227	107	127	234	+6	+1	+7
経常利益	105	126	231	110	130	240	+5	+4	+9
親会社株主に帰属する 当期純利益	66	84	149	72	85	157	+6	+1	+8
(参考)NSSMC向け	(219)	(237)	(457)	(240)	(235)	(475)	(+21)	(-2)	(+18)
期首受注残	1,174	1,201	-	1,211	-	-	+37		

Ⅱ-5. 売上高増減分析

対前年

(億円)

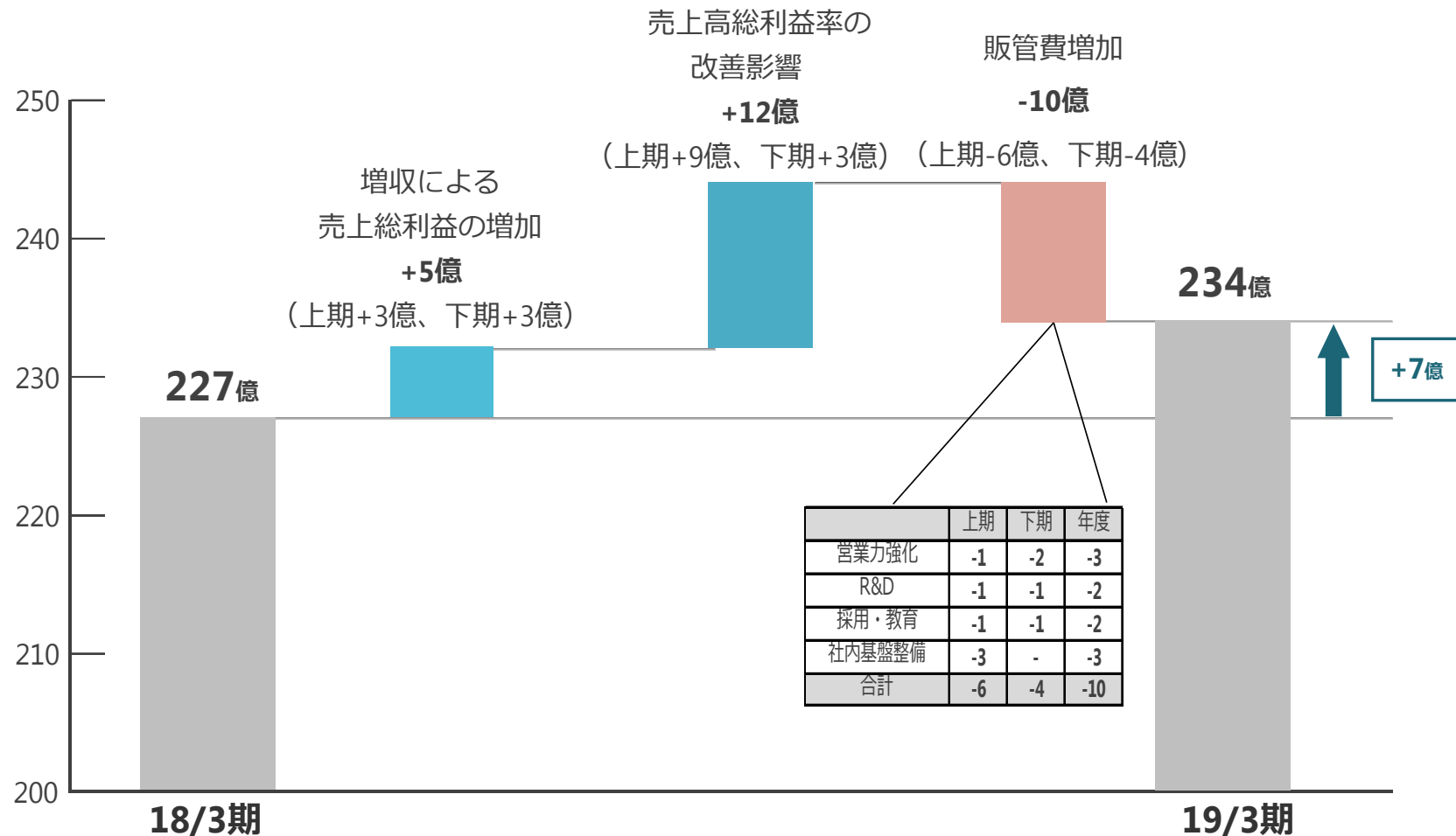


Ⅱ -6. 2019年3月期 連結営業利益分析

対前年

(億円)

増減表記について、
+は増益、-は減益（コスト増）としております。



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

2019年3月期

55円

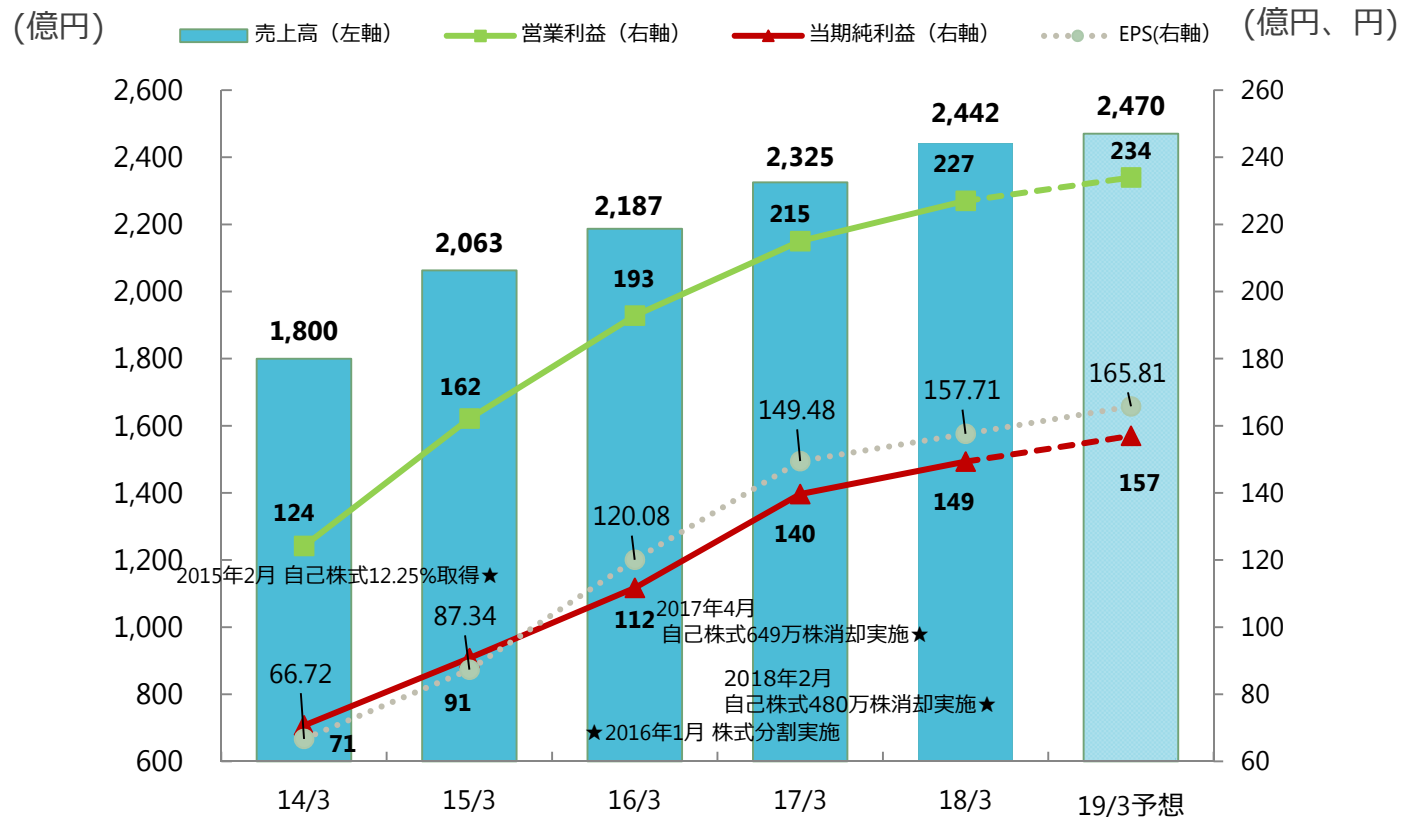
(参考)

2018年3月期

50円

2Q末/期末において、それぞれ1株当たり27.5円の配当を予定しております

Ⅱ-参考 主要財務指標推移



配当 (円)	20.0	22.5	42.5	45.0	50.0	55.0
配当性向 (%)	30.0%	25.8%	35.4%	30.1%	31.7%	33.2%
ROA(%)	8.3	10.0	11.3	11.7	10.9	
ROE(%)	7.5	9.5	11.5	12.6	11.6	
自己資本比率	59.8	56.3	57.3	60.3	60.8	

※1：自己株取得を含む総還元性向は5年平均（14/3-18/3）で66.3%

※2：配当及びEPS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。



主要施策

Ⅲ. 2019年3月期の主要施策

1. 構造的事業成長の持続

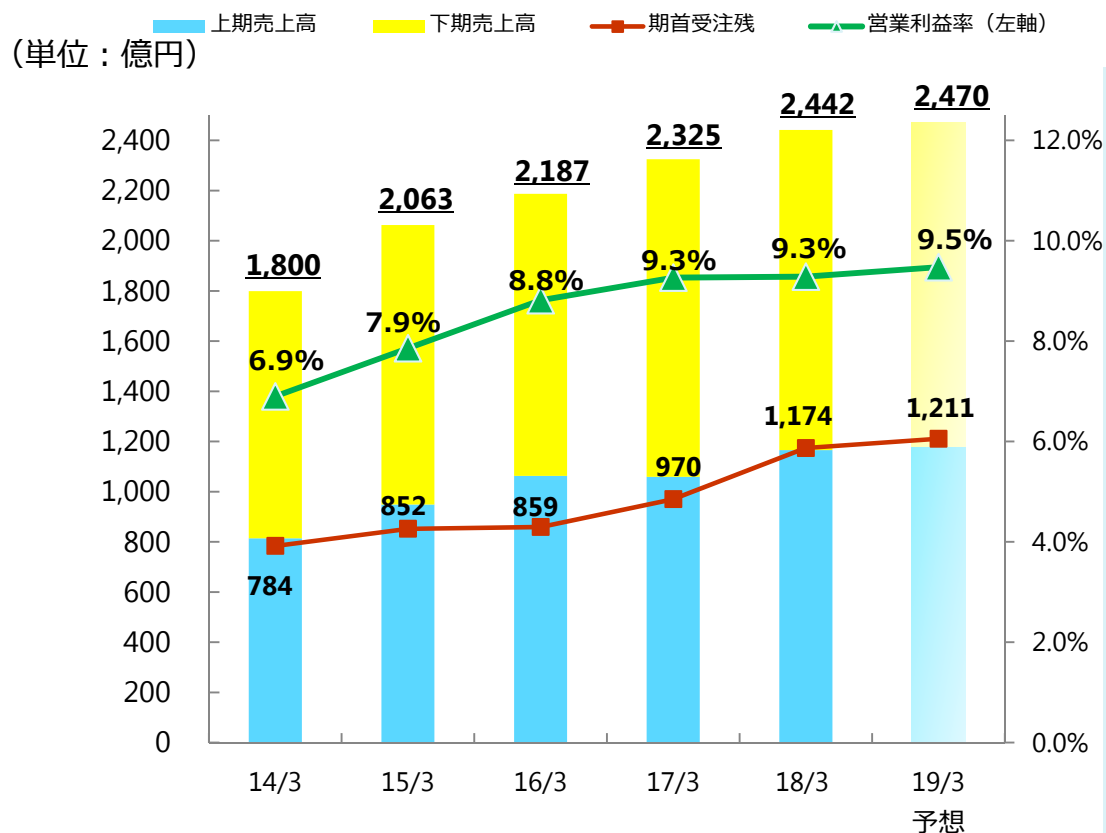
- ・ ビジネスモデルの高度化
- ・ デジタルイノベーションの展開
- ・ サービスビジネスの強化
- ・ 新日鐵住金対応

2. 成長を支える事業基盤の強化

- ・ 働きがいのある会社づくり

Ⅲ. 構造的事業成長の持続：KPI

KPI：成長力(受注残・人員数) × 収益力(一人当たり売上高・売上高営業利益率)

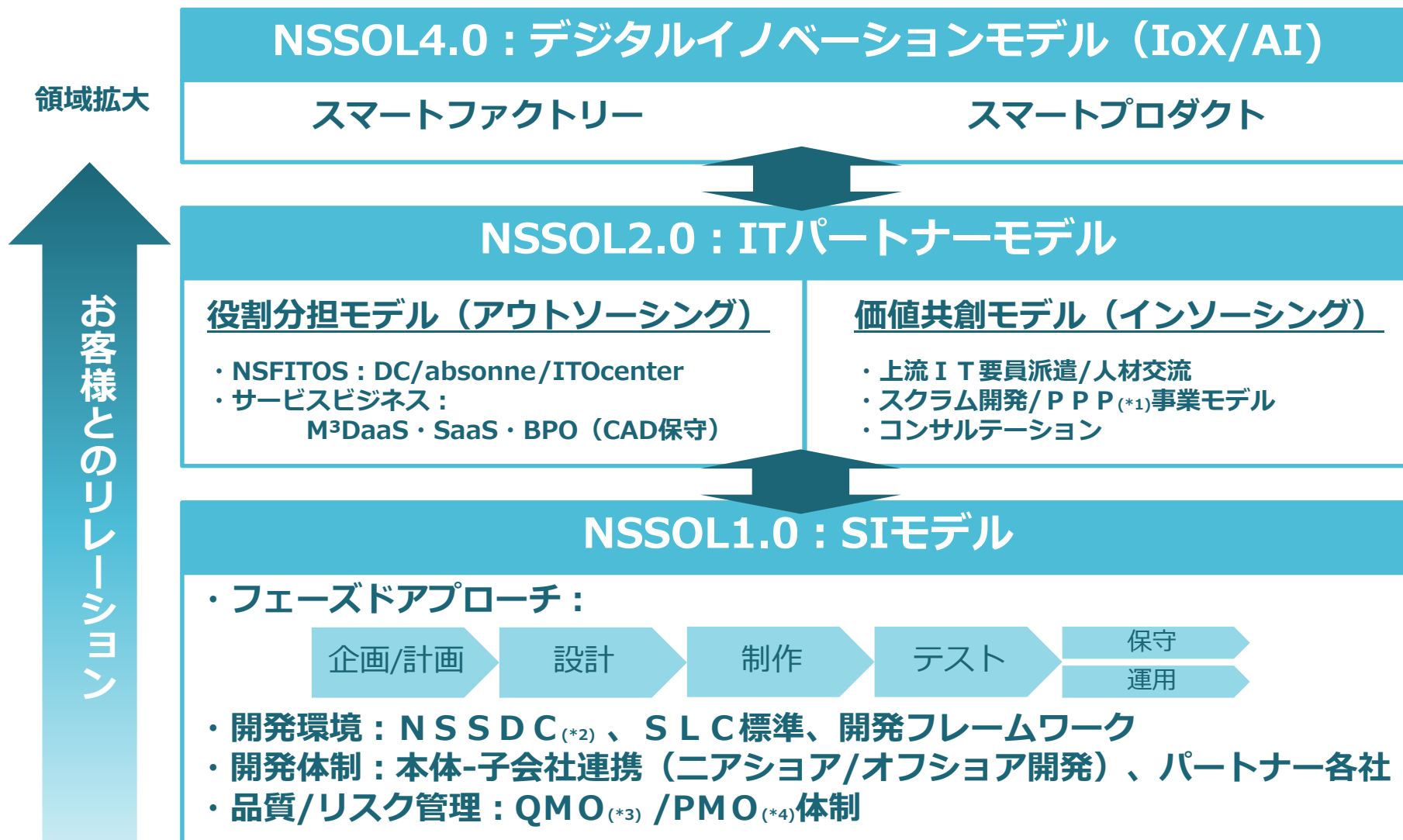


期末連結 人員数	5,052	5,325	5,644	5,931	6,232	
一人当 り売上高	35.6	38.7	38.7	39.2	39.2	

(単位：百万円)

- ・ 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と
サービスビジネスの強化
- ・ 持続的事業成長を支える
人材の拡充

Ⅲ. 構造的事業成長の持続：1.ビジネスモデルの高度化①



*1:PPP:Pay Per Performance

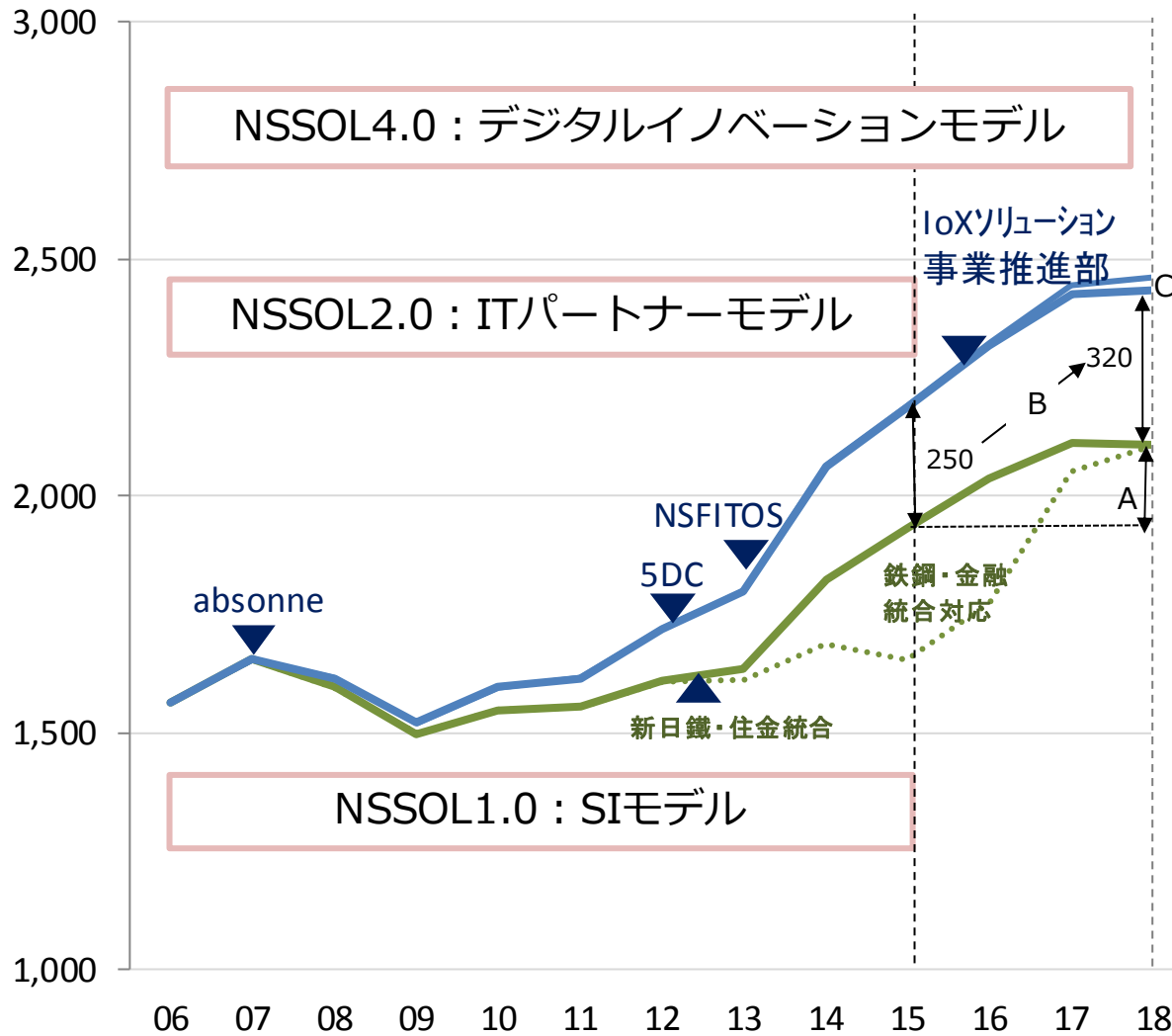
*2:NSSDC:NS Solutions Software Development Cloud

*3:QMO:Quality Management Office

*4:PMO:Project Management Office

Ⅲ. 構造的事業成長の持続：1.ビジネスモデルの高度化②

売上（億円）



- デジタルイノベーションにより出現する新たなマーケットへの進出
- アカウント戦略の強化によるITパートナーモデルの進化・拡大
- 統合領域での事業の安定化
- 堅調なIT需要の捕捉

Ⅲ. 構造的事業成長の持続：2. デジタルイノベーションの展開 (NSSOL4.0)

① AIビジネス

・ 機械学習プラットフォーム“DataRobot”

・ 2017年度末 ライセンス社数 30社 (2016年度末 7社、2017年9月末 11社)
実行中のPoC 9件



・ データプリパレーション「DataMatix」、データ匿名化への取組強化

② IoXビジネス

新日鐵住金様

「安全見守り・遠隔作業支援」
人・設備の状態を常時見守り、情報
を人（現場・管理者）に通知
現場全体を網羅的にサポート



NTTドコモ様

「人型ロボット遠隔操作システム」
高速大容量、低遅延等の特徴を持つ5Gによっ
て、ヒトとロボットの動きのシンクロナイズ
を実現



(参考：当社HP「世界最大のモバイル機器見本市
「モバイル・ワールド・コンGRESS (MWC) 2018」に
「5G FactoryⅢ」を出展」
https://www.nssol.nssmc.com/public_relations/report/mwc2018.html)

Ⅲ. 構造的事業成長の持続 : 3.サービスビジネスの強化 (NSSOL2.0)

クラウド事業売上推移

(単位 : 億円)

年度	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3 予想
売上高	100	120	140	155	165

① 端末統合管理サービス“M³DaaS@absonne”の推進

パブリッククラウド型DaaSのサービスシェア 5年連続第1位(株富士キメラ総研調べ)

② アライアンス強化

オラクルクラウドMSPの提供、SAPアウトソーシングパートナー認定の取得

MSP : Managed Service Provider

③ 24時間365日の保守体制強化

製品保守拠点をニューヨーク州ニューロシェル市に設立し
グローバルの保守体制を強化

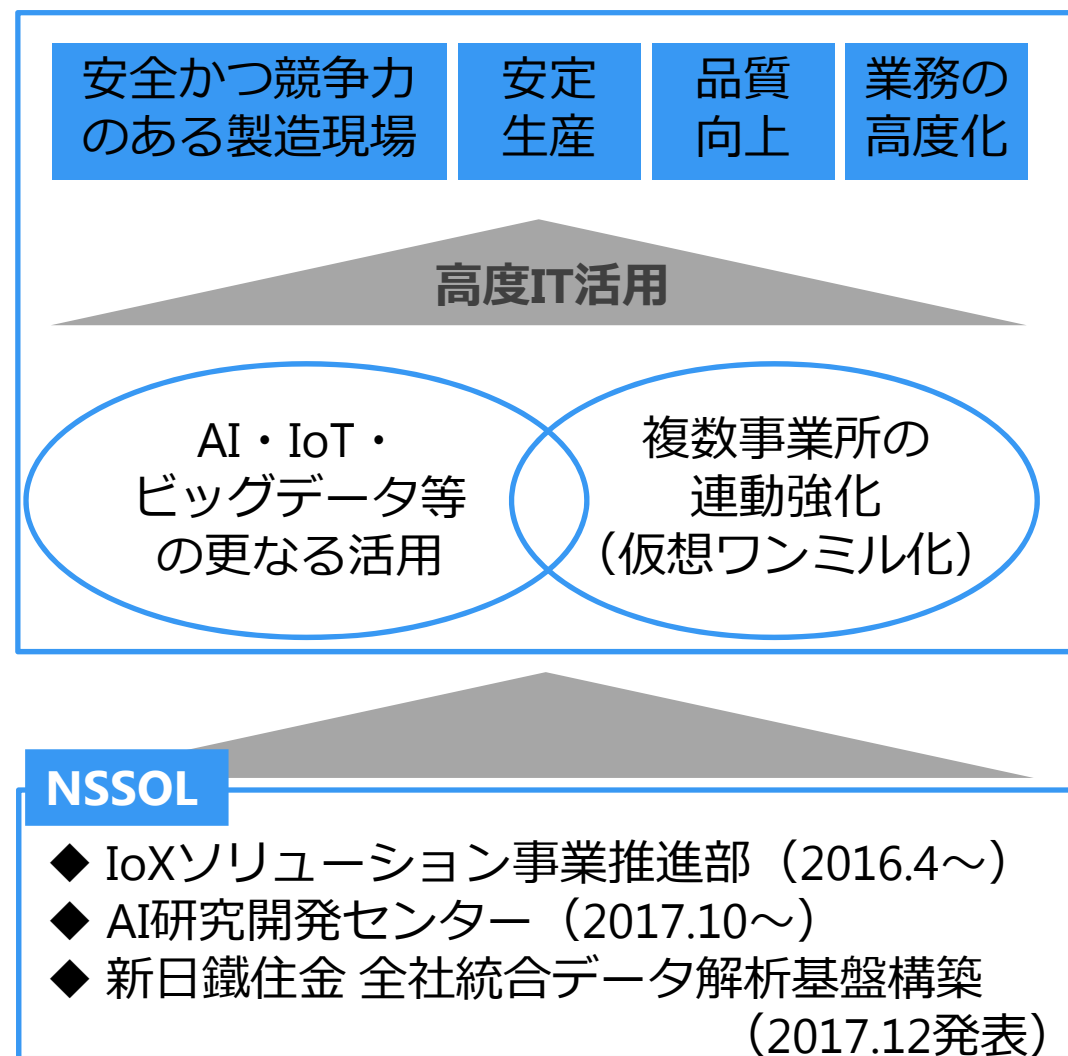
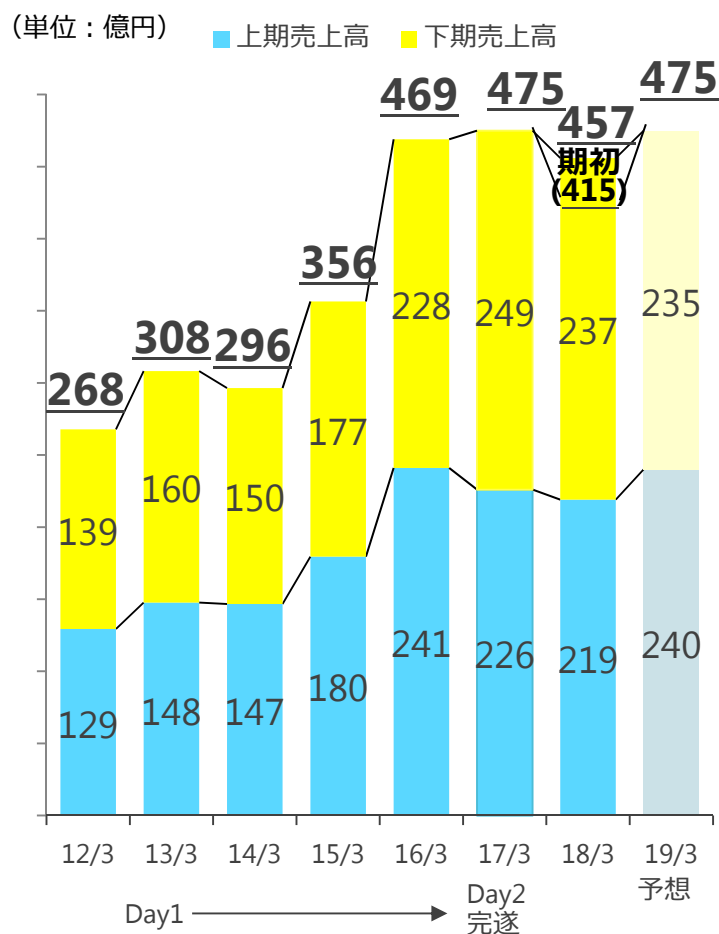
④ 旧世代DCの閉鎖、DCの再編・集約を実施

閉鎖 : 第4DC (2018年3月)、第2DC (2018年9月予定)

Ⅲ. 構造的事業成長の持続：4.新日鐵住金対応①

1. 新日鐵住金向け売上高の推移

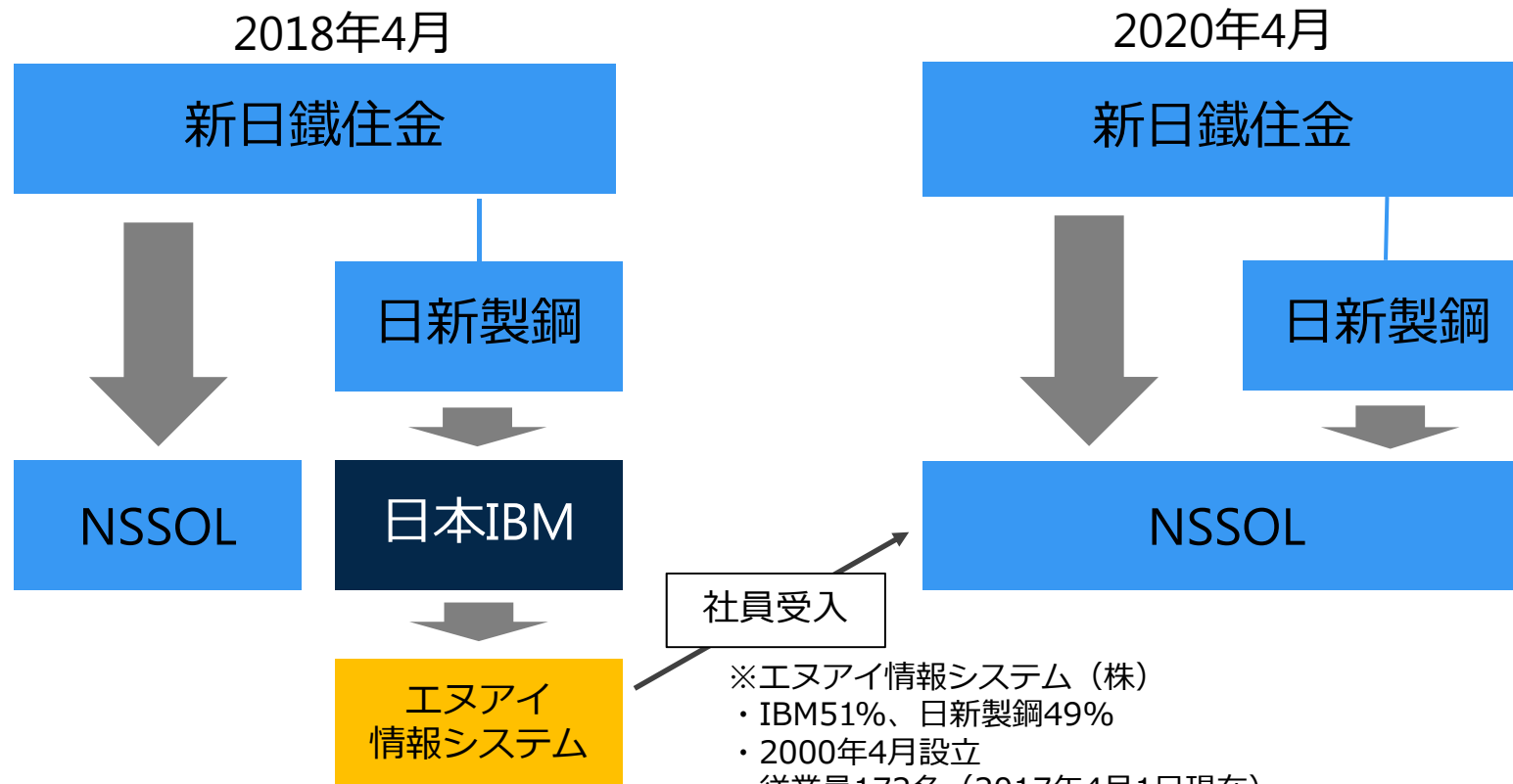
2. 2020年中期経営計画対応



Ⅲ. 構造的事業成長の持続：4.新日鐵住金対応②

<日新製鋼対応>

- ◆ 2020年4月目途にNSSOLが日新製鋼のシステム業務を受託
(四社合意：2018年2月13日発表)
- ◆ エヌアイ情報システムの業務および社員のNSSOLグループへの移管
- ◆ 鉄鋼ソリューション事業本部に統合推進本部を設置し円滑な移管を図る。



Ⅲ. 事業基盤の強化：働きがいのある会社づくり①

決算短信(P10)：会社の対処すべき課題（成長を支える事業基盤の強化）

働き方変革につきましては、わが国における労働人口の減少と人材流動化の進展に的確に対応していくことが、当社の競争力、成長力の維持・強化に直結するとの認識のもと、引き続き働きやすく働きがいのある会社、魅力ある会社づくりに取り組んでまいります。

◆ 本社地区オフィス整備

事業成長に対応した
執務スペースの確保

優秀な人材の
確保

事業継続性

■ 新川地区と虎ノ門地区の2拠点体制へ（2020年春目途）

- ・ 利便性の高い立地：約21,000㎡（虎ノ門地区）
- ・ 働きやすく創造的な執務環境の実現（コミュニケーション／コラボレーション）
- ・ 高規格ビルとの2拠点化により災害等の事業継続リスクへの対応力を強化

Ⅲ. 事業基盤の強化：働きがいのある会社づくり②

◆ 新卒採用 (国内子会社を含む)

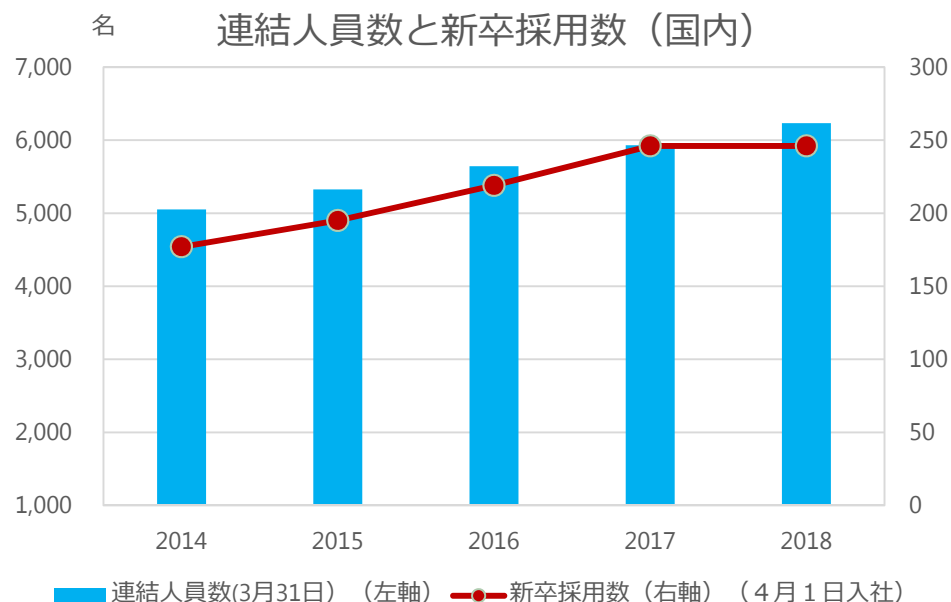
240名内訳

理系 (STEM人材*) : 約8割

大学院卒 : 約6割

女性比率 : 約3割

*STEM人材 : Science Technology Engineering Mathematics



◆ 女性活躍

新世代エイジョカレッジ

(<http://eijyo.com/>) の2017年度サミットにて、「生産性向上」と「顧客価値の追求」に取り組んだ45実証実験の中から、当社のブロックチェーン技術を用いた『仮想通貨システム Pay It Forward』がフォーラム部門大賞を受賞しました。



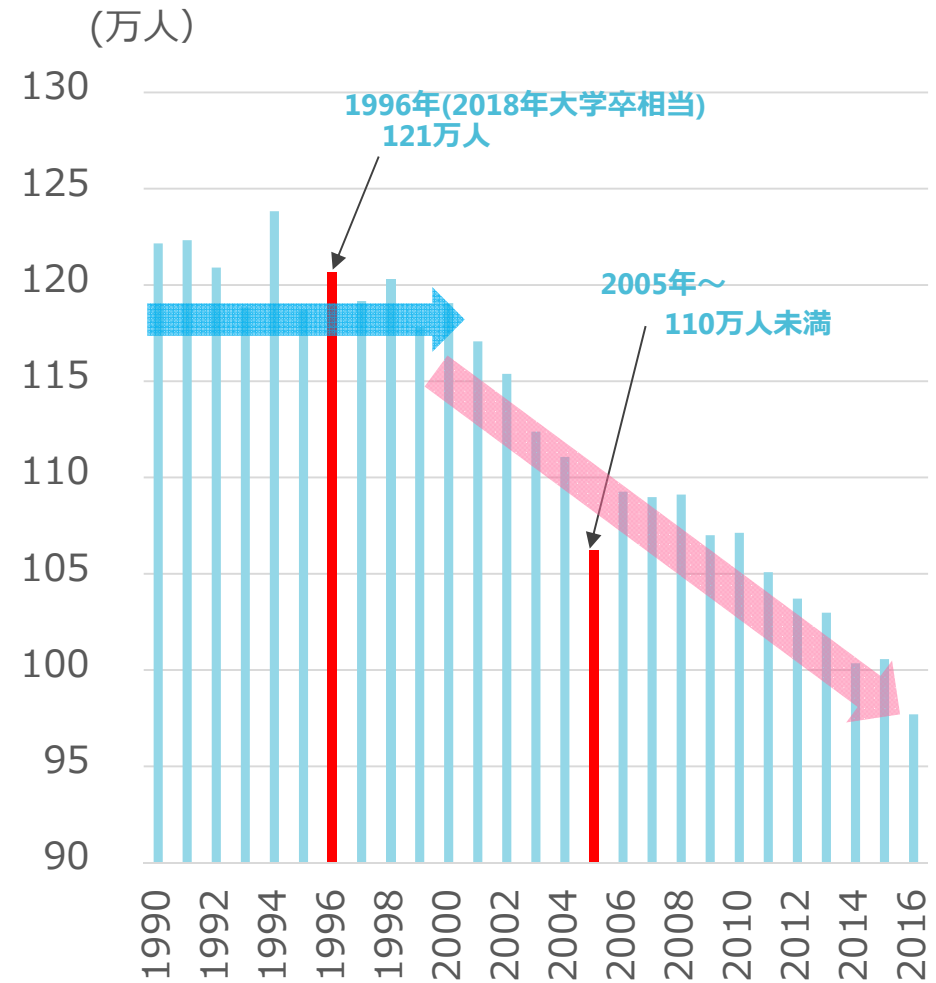
◆ 若手社員有志による小説執筆プロジェクト



参考：日本の出生者数推移

日本の出生者数推移

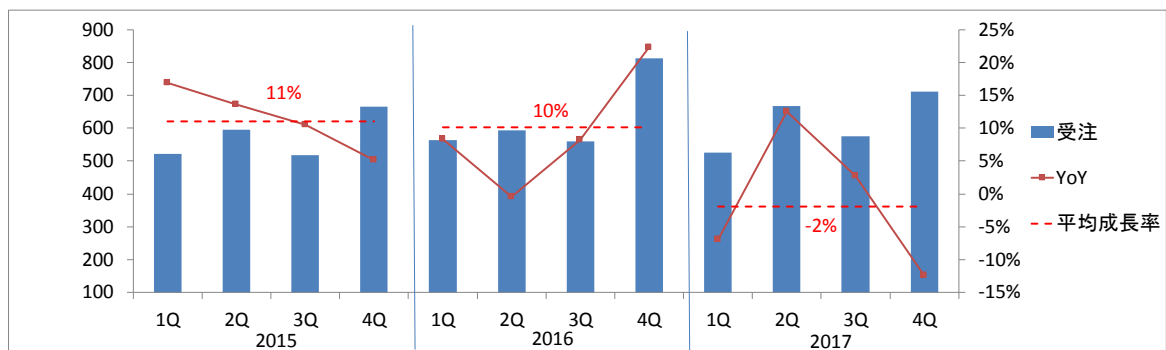
- 2018年度に大学新卒入社年次の22歳となる1996年生まれは121万人。
- 出生者数は2000年から減少傾向が顕著となり、2005年以降は110万人を下回る。



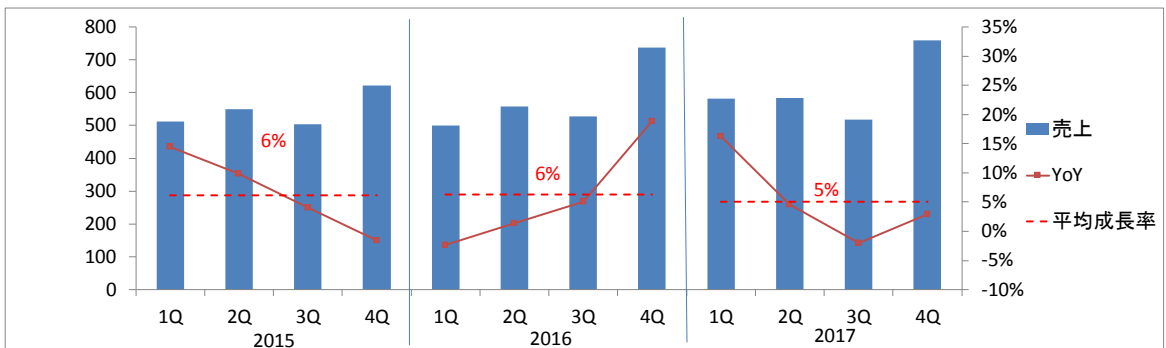
出所：厚生労働省
2016年 人口動態統計確定数概況

Appendix

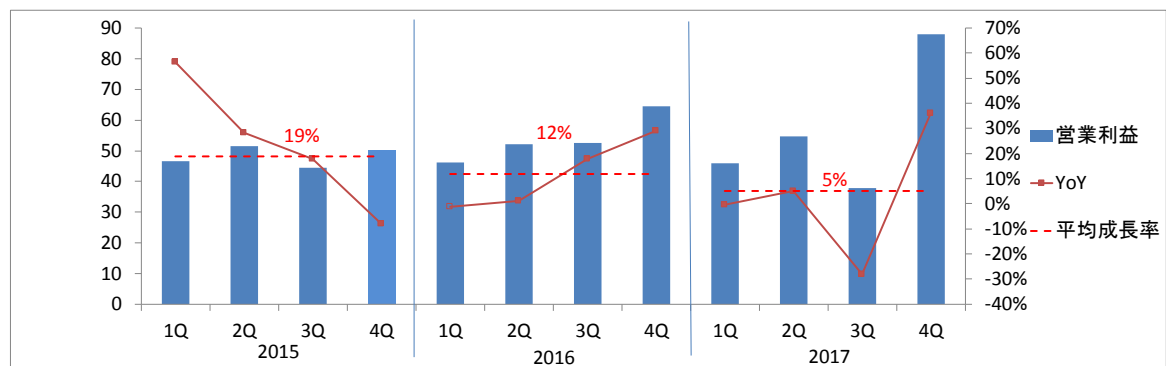
受注



売上



営業利益

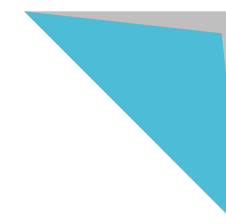


下期以降 主要プレスリリース①

- 10月3日 研究所内に"AI研究開発センター"を設置
- 10月31日 NSSOLグループ、「サイエンスアゴラ2017」へプログラミング講座を企画提供
- 11月28日 ビジネス現場でのデータ分析・AI活用における 業務効率の向上を実現する、
データマネジメント・プレパレーションソフトウェア『DataMatix』の販売を開始
- 12月1日 アズビル、設計開発力の強化を目指しPLMシステムを構築
業務プロセスを標準化し、情報を一元化
「Windchill」の導入をNSSOLが支援し、標準機能を99%適用
- 12月8日 NSSOLが新日鉄住金向けに全社で統合されたデータ解析基盤を構築
各製鉄所の知見や熟練工の高度なノウハウを結集し高度化するために、
AIを活用したデータ分析プラットフォームを導入
- 2月9日 八十二銀行、法人向け外為インターネットバンキングのリニューアル
外為総合インターネットサービス～CrossMeetz～
- 2月13日 日新製鋼株式会社のシステム業務の受託について

下期以降 主要プレスリリース②

- 2月22日 「新世代エイジョカレッジ2017」にてフォーラム部門大賞を受賞
～ブロックチェーン技術を用いた仮想通貨システムによる「褒める文化の醸成」～
- 3月8日 SAP社のアウトソーシング認定を取得
包括的ITアウトソーシングサービス「NSFITOS」の提供を推進
- 4月2日 りそな銀行、新日鉄住金ソリューションズとJIPDECと共に
住宅ローン電子契約サービスの提供開始
- 4月2日 電子帳簿保存法スキャナ保存申請によりペーパーレス化を促進
統合電子帳票パッケージ『Paples』ver.5.2販売開始！
～文書管理、明細データアーカイブ、タイムスタンプ連携にも対応！～
(日鉄日立システムエンジニアリング株式会社)
- 4月5日 ローソン、マルチクラウドの活用でITインフラの最適化により運用管理コストを大幅削減
既存システムをマネージド・クラウドサービス「absonne」(アブソンヌ)へ移行
- 4月19日 NVC、Carbon Black社よりEmerging Partner of the Year 2017を受賞
～販売実績と技術力が評価され日本の代理店で唯一の受賞～
(株式会社ネットワークバリューコンポネッツ)



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。