



**NS Solutions**

 **NIPPON STEEL**

# 2024年度決算実績並びに 2025年度見通し

2025年4月28日

日鉄ソリューションズ株式会社

代表取締役社長 玉置 和彦

# 目次

**I . 2024年度実績**

---

**II . 2025年度見通し**

---

**III . 2025-2027 中期経営計画の進捗**

---

**IV . Topics**

---

**V . 参考資料**

---



# 2024年度実績

# I -1. 2024年度実績

売上収益、売上総利益、営業利益、当期利益ともに過去最高益を更新

単位:億円

	FY2023 実績	FY2024 実績	対前年		前回見直し	
			差異	増減率	通期	差異
売上収益	3,106	<b>3,383</b>	<b>+277</b>	<b>9%</b>	3,330	+53
売上総利益 <売上総利益率>	718 <23.1%>	<b>817</b> <b>&lt;24.2%&gt;</b>	<b>+99</b> <b>&lt;+1.0%&gt;</b>	<b>14%</b>	815 <24.5%>	+2 <-0.3%>
販売費及び 一般管理費等	368	<b>432</b>	<b>+64</b>	<b>17%</b>	425	+7
営業利益 <営業利益率>	350 <11.3%>	<b>385</b> <b>&lt;11.4%&gt;</b>	<b>+35</b> <b>&lt;+0.1%&gt;</b>	<b>10%</b>	390 <11.7%>	-5 <-0.3%>
税引前利益	354	<b>391</b>	<b>+36</b>	<b>10%</b>	395	-4
親会社の所有者に 帰属する当期利益	242	<b>270</b>	<b>+28</b>	<b>12%</b>	265	+5
ROE	11.0%	<b>10.9%</b>	<b>-0.1%</b>			

# I -2. サービス・顧客業種別売上収益

- 産業、金融はOracle関連が好調、グループ事業は新規連結効果も含め大幅増収

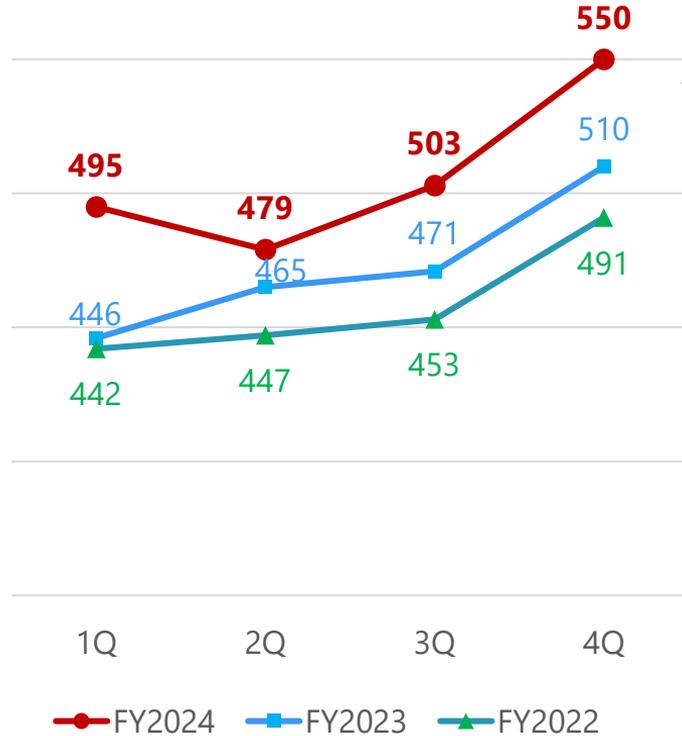
	A	B-A	B	C	C-B	単位:億円
	FY2023 実績	組換え 影響*	FY2023 実績 (組換え後)	FY2024 実績	対前年 差異	
ビジネスソリューション	1,926	-34	1,892	<b>2,027</b>	<b>+7% +134</b>	
産業・鉄鋼	926	-34	892	<b>954</b>	<b>+62</b>	
流通・プラットフォーム	605		605	<b>615</b>	<b>+10</b>	
金融	395		395	<b>457</b>	<b>+62</b>	
コンサルティング&デジタルサービス	748	+34	782	<b>835</b>	<b>+7% +53</b>	
官公庁・教育機関向け	270		270	<b>261</b>	<b>-9</b>	
ITインフラ・ソリューション等	478	+34	512	<b>574</b>	<b>+62</b>	
グループ事業	432		432	<b>521</b>	<b>+21% +89</b>	
合計	3,106		3,106	<b>3,383</b>	<b>+9% +277</b>	
(参考) 日本製鉄向け	625		625	<b>653</b>	<b>+28</b>	

\* 2024年4月より一部の分野につき、産業・鉄鋼からコンサルティング&デジタルサービスへの組換えを実施しており、前期比較につきましては組換え後の数値との比較を掲載しております。

# I -3. サービス・顧客業種別売上収益 **ビジネスソリューション**

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2023 実績 (組換え後)	FY2024 実績	対前年 差異
ビジネスソリューション	1,892	<b>2,027</b>	<b>7% +134</b>
産業・鉄鋼	892	<b>954</b>	<b>+62</b>
流通・プラットフォーム	605	<b>615</b>	<b>+10</b>
金融	395	<b>457</b>	<b>+62</b>

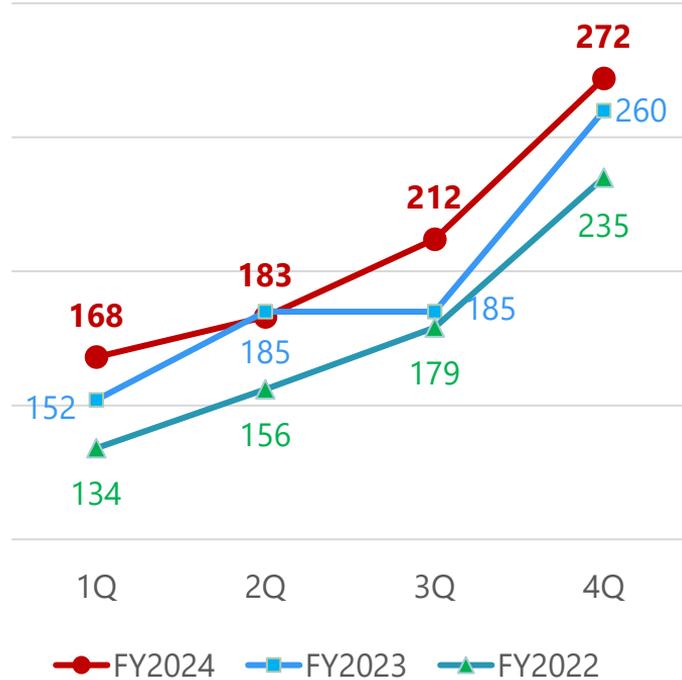
## 金融、産業・鉄鋼分野が好調

- ・ 日本製鉄向けは新電磁等の新設備対応やDX施策等で高位安定
- ・ 産業分野は各領域ともData活用やレガシー刷新等のニーズが好調
- ・ 流通・プラットフォーム向けは前年比ほぼ横ばい
- ・ 金融分野は保守を含むプロダクト販売を主体に増加

# |-4. サービス・顧客業種別売上収益 コンサルティング&デジタルサービス

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2023 実績 (組換え後)	FY2024 実績	対前年 差異
コンサルティング&デジタルサービス	782	835	7% +53
官公庁・教育機関向け	270	261	-9
ITインフラ・ソリューション等	512	574	+62

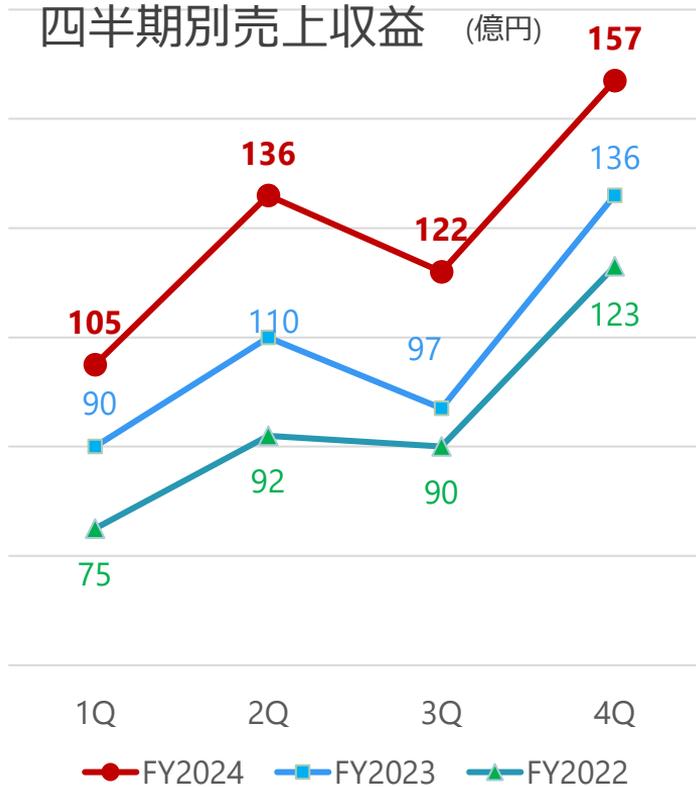
## ITインフラ (absonne等) や Oracle等プロダクト販売が増加

- ・ 官公庁向けは前年大型案件の反動減
- ・ ITインフラ系の前年比主な増減 (億円)
  - ・ クラウドソリューション (+18)
  - ・ プロダクト販売 (+15)
  - ・ セキュリティ (+10)
  - ・ Communication Platform (+10)
  - ・ Digital Workplace Solution (-8) → 前年同期案件の反動減

# I -5. サービス・顧客業種別売上収益 グループ事業

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2023 実績	FY2024 実績	対前年 差異
グループ事業	432	521	21% +89

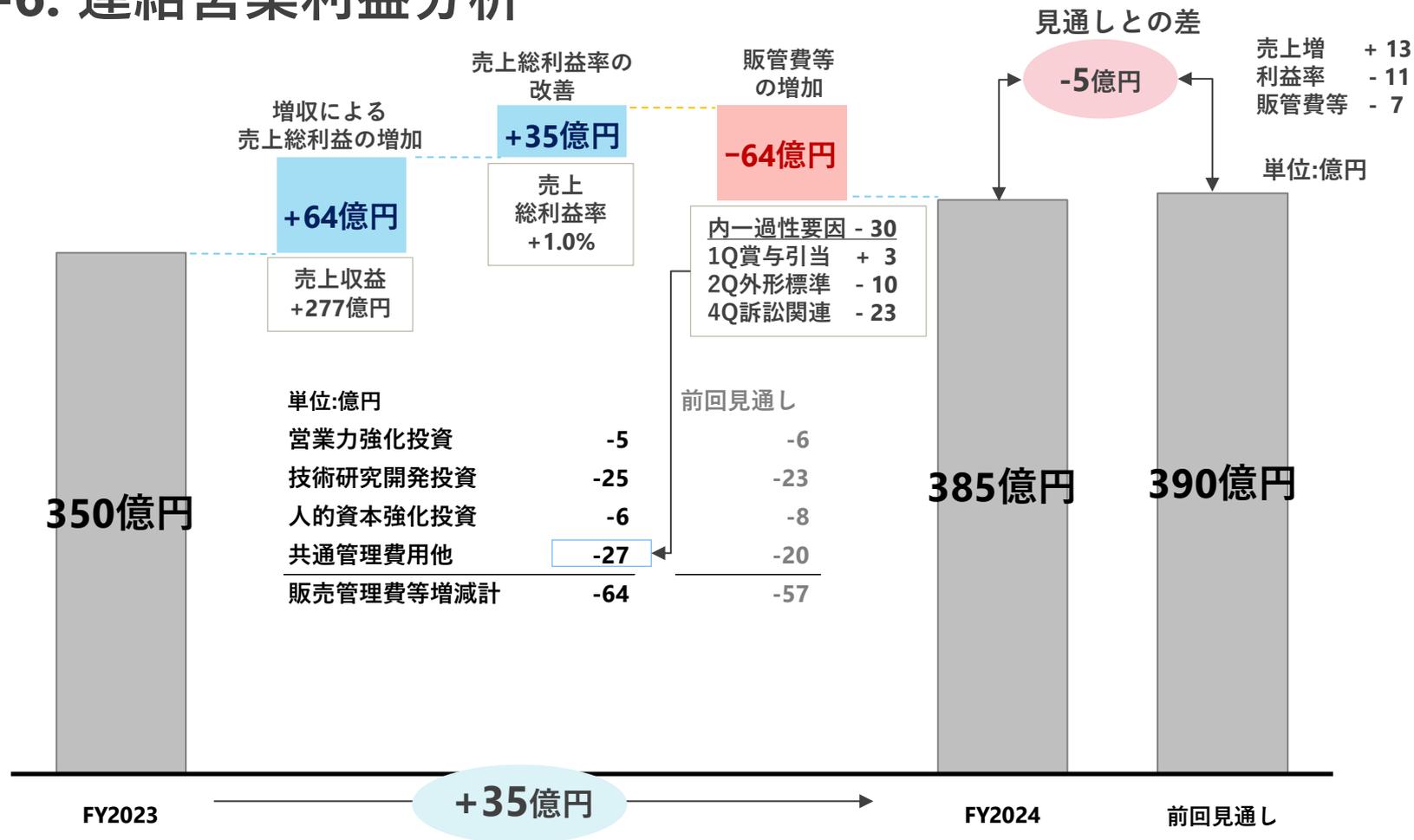
## 新規連結効果に加え、グループ各社も全般的に好調

(億円)

- ・ 新規連結効果 (\*日鉄ソリューションズビズテック, OSPソリューションズ) +52
- ・ 国内子会社 (北海道、東日本、中部、関西、九州) +15
- ・ 海外子会社 (中国、タイ、シンガポール、インドネシア、米国、英国) +11
- ・ JV (日鉄日立システムソリューションズ、エヌシーアイ総合システム) +11

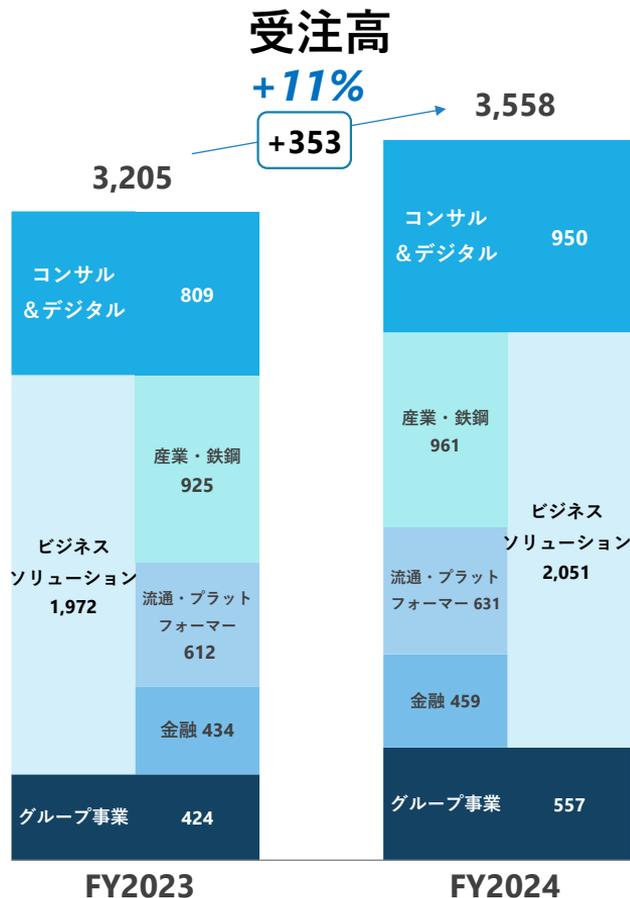
\*2025年4月1日付けで日鉄ソリューションズ東日本と統合

# I -6. 連結営業利益分析



# I -7. FY2024 受注高

単位：億円



## コンサルティング&デジタルサービス

### 前年同期比 +141億円

- ・好調な事業環境に加え、日本製鉄向けプロダクト案件やデジタル庁向け案件等を主体に増加

## ビジネスソリューション

### 前年同期比 +80億円

- ・産業・鉄鋼 +35億円  
鉄鋼主体の増加、産業は前年3QのOracle大型案件の反動で横ばい
- ・流通・プラットフォーム +20億円  
テレコムが減を旅行分野・小売り分野等の流通分野でカバーし増加
- ・金融 +25億円  
メガバンク向けOracle案件等を主体に増加

## グループ事業

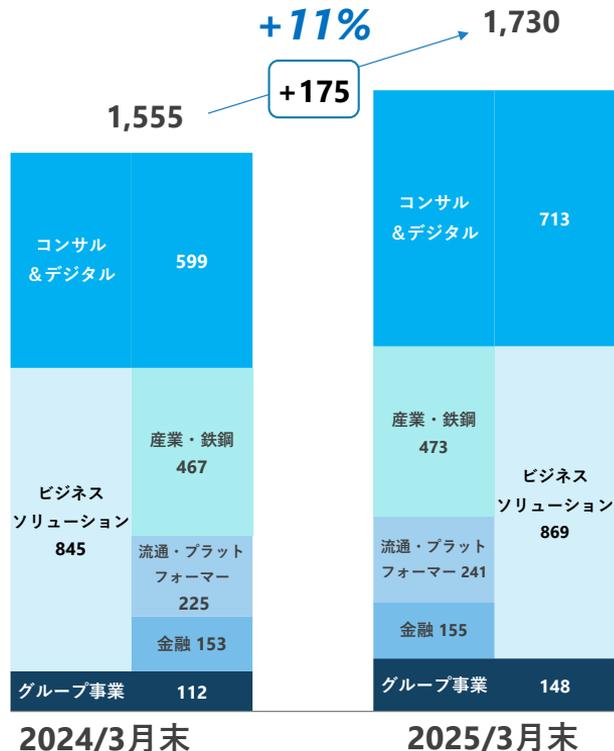
### 前年同期比 +133億円

- ・日鉄ソリューションズ Bizテック新規連結効果 +62億円  
(期首残取込+11含む)
- ・国内子会社、海外子会社、JVの受注も好調

# I -8. FY2024 期末受注残高

単位：億円

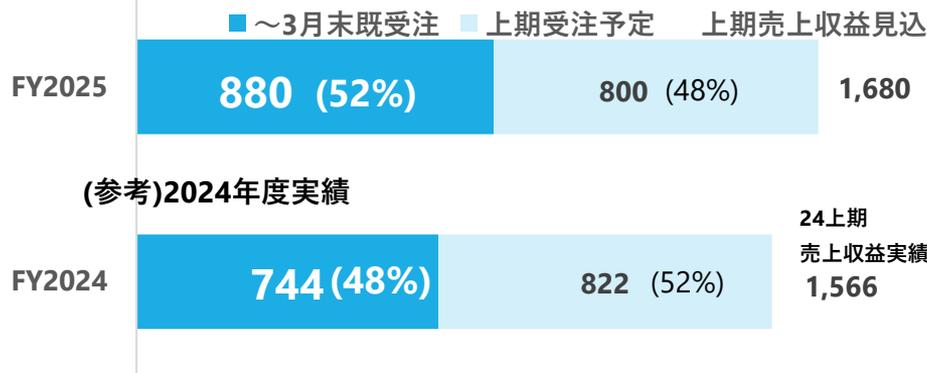
## 期末受注残高



## 3月末受注残内訳 (単位:億円)



## 2025上期売上収益見込みに対するカバー率





# 2025年度見通し

# II-1. 経営環境及びサービス・顧客業種別市場認識

## 経営環境

国内IT投資の基調は引き続き堅調

海外の政治経済情勢(中国や欧州の経済減速、関税・為替動向など)を起因とするリスクの高まり

## サービス・顧客業種別市場認識

### 産業・鉄鋼

- 製造業を取り巻く環境は不透明感が増すものの、レガシー脱却、サプライチェーン強靱化、設計製造プロセス改善、データドリブン経営などへのIT投資が引き続き旺盛。
- 鉄鋼需要は世界的に厳しい状況にあり、輸入材によるマージン低下と国内需要の低迷が続く予想。IT投資はより高い効果を短工期で効率的に遂行することが求められる。

### 流通・プラットフォーム

- 大手ネットサービス企業は、事業成長から収益性向上に向けた事業再編を継続。
- インバウンド需要の急拡大に伴い、旅行分野の引き合いが活況。大手顧客は基幹システム刷新の需要が旺盛。小売業もさらなるEC化が進展。

### 金融

- 金利上昇などの環境変化に伴い、金融業界の構造改革とDX化が進展。
- 大手行の収益の海外依存度が高まる中、IT投資も国内から海外へシフトが加速。

### コンサル&デジタルサービス

- レガシーシステムの刷新やクラウドリフトへのニーズの高まりと、それらへの先端技術適用の加速。
- 顧客企業側で業務部門とIT部門の連携によるIT戦力強化ニーズが高まる一方で、IT人材の量・スキル不足が課題。

## II -2. 2025年度業績見通し

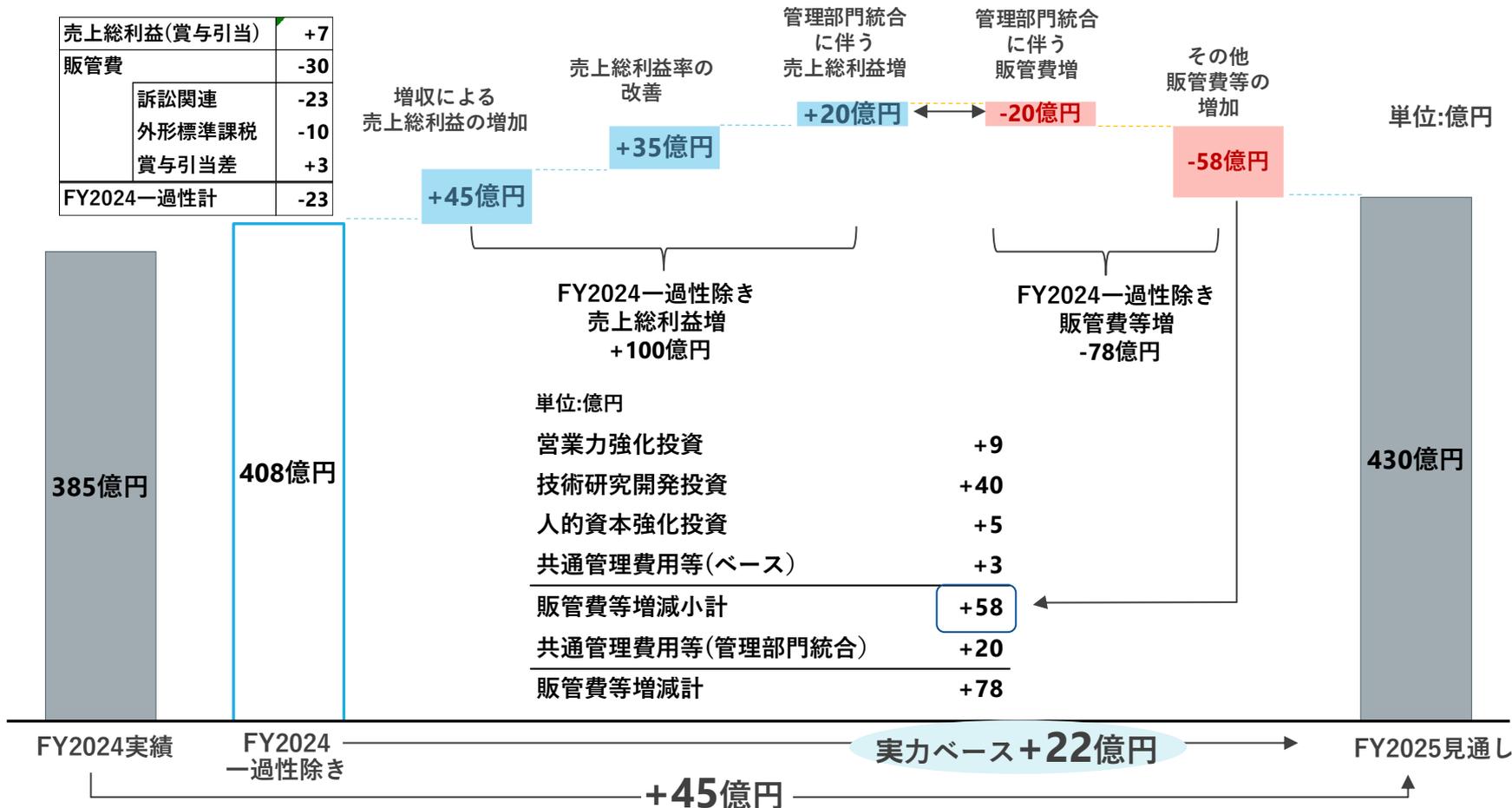
単位:億円

	A	B	C=A-B	D			D-A		D-B	
	FY2024 実績	FY2024 一過性	FY2024 一過性除き	FY2025 見通し	対前年 差異	増減率	対前年一過性除き 差異	増減率		
売上収益	3,383		3,383	<b>3,570</b>	<b>+187</b>	<b>6%</b>	<b>+187</b>	<b>6%</b>		
売上総利益 <売上総利益率>	817 <24.2%>	7	810 <23.9%>	<b>910</b> <25.5%>	<b>+93</b> <+1.3%>	<b>11%</b>	<b>+100</b> <+1.5%>	<b>12%</b>		
販売費及び一般管理費等	432	30	402	<b>480</b>	<b>+48</b>	<b>11%</b>	<b>+78</b>	<b>19%</b>		
営業利益 <営業利益率>	385 <11.4%>	-23	408 <12.0%>	<b>430</b> <12.0%>	<b>+45</b> <+0.7%>	<b>12%</b>	<b>+22</b> <+0.0%>	<b>5%</b>		
税引前利益	391	売上総利益(賞与引当)								
		販管費		+7						
親会社の所有者に 帰属する当期利益	270	訴訟関連								
		外形標準課税		-30						
		賞与引当差		-23						
		FY2024一過性計		-10						
				<b>292</b>	<b>+22</b>	<b>8%</b>				

\*Infocom子会社化(2Q～) 影響は未織込み (クロージング後の2025/2Q決算時に織込み予定)

## II -3. 連結営業利益分析

売上総利益(賞与引当)	+7
販管費	-30
訴訟関連	-23
外形標準課税	-10
賞与引当差	+3
FY2024一過性計	-23



## II-4. サービス・顧客業種別売上収益見通し

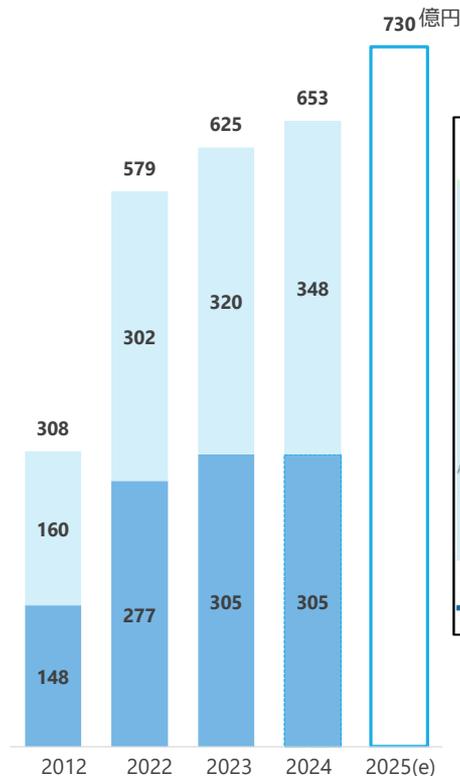
単位：億円

	A FY2024 実績	B-A 組換え 影響*	B FY2024 実績 (組換え後)	C FY2025 見通し	C-B 対前年 差異
ビジネスソリューション	2,027	-72	1,955	<b>1,980</b>	<b>+25</b>
産業・鉄鋼	954		954	<b>965</b>	<b>+11</b>
流通・プラットフォーマー	615	-72	543	<b>570</b>	<b>+27</b>
金融	457		457	<b>445</b>	<b>-12</b>
コンサルティング& デジタルサービス	835	+72	907	<b>1,035</b>	<b>+128</b>
官公庁・教育機関向け	261		261	<b>290</b>	<b>+29</b>
ITインフラ・ソリューション等	574	+72	646	<b>745</b>	<b>+99</b>
グループ事業	521		521	<b>555</b>	<b>+34</b>
合計	3,383		3,383	<b>3,570</b>	<b>+187</b>
(参考) 日本製鉄向け	653		653	<b>730</b>	<b>+77</b>

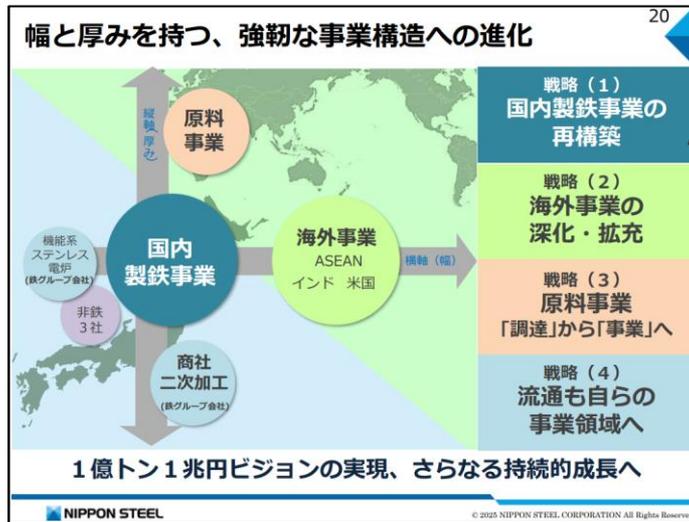
\* 2025年4月よりテレコム分野の一部につき、流通・プラットフォーマーからコンサルティング&デジタルサービスへの組換えを実施しており、前期比較につきましては、組換え後の数値との比較を掲載しております。

# II-5. 日本製鉄向けの状況

## 1. 日本製鉄向け売上の推移 2. 日本製鉄経営戦略との連動



### ・日本製鉄の経営戦略



(日本製鉄FY2024/3QIR説明会資料)

### ・NSSOLのITサポート

- (1)国内生産拠点強化
- ・生産構造対策対応 (新ライン/新品種)
  - ・スタッフ業務生産性向上支援
  - ・Gr再編対応、Gr会社IT統制強化

- (2)海外事業
- ・海外拠点再編対応
  - ・システム刷新、共通システム展開

- (3)原料関係
- ・冷鉄源管理、配船システム高度化

- (4)流通関係
- ・受発注システム改善支援
  - ・物流課題対応
  - ・Gr会社向けITサービス強化

- ・上記IT支援で培った技術・知見を一般顧客へ展開

## II-6. 当期配当見通し

### 1. 配当基本方針

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、及び事業成長に向けた投資や事業リスク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50%**を目安としております。

### 2. 前期配当および当期配当見通し

	FY2024実績	対前回見通し	FY2025見通し	通期増減
親会社の所有者に帰属する 当期利益（億円）	<b>270</b>	+5	<b>292</b>	+22
EPS（円/株）	<b>147.8</b>	+3.0	<b>159.6</b>	+11.8
中間 期末	<b>36.5</b>	-	<b>40.0</b>	+3.5
	<b>37.5</b>	+1.0	<b>40.0</b>	+2.5
通期配当（円/株）	<b>74.0</b>	+1.0	<b>80.0</b>	+6.0
配当性向	<b>50.1%</b>		<b>50.1%</b>	



# 2025-2027中期経営計画の進捗

# III-1. 2025-2027 中期経営計画の概要

◆ 2025-2027年度 中期経営計画は次期中期経営計画における飛躍的な利益成長に向けた基盤造り期間と位置付けて、4項目の抜本の変革に取り組む

1	事業収益モデルの変革		
2	顧客アプローチの変革	3	技術獲得・適用プロセスの変革
4	社内業務/マネジメントの変革		

◆ NSSOL2030ビジョンの営業利益1,000億円の早期達成に向けた目標を設定

	FY2024見込み	FY2027計画	NSSOL2030ビジョン
売上収益	3,300億円	<b>4,500</b> 億円	5,000億円
営業利益 (営業利益率)	390億円 (11.8%)	<b>600</b> 億円 (13%)	1,000億円 (20%)
ROE	11%程度	<b>13%</b> 程度	15%程度
M&A	(2022-2024計) 100億円程度	<b>1,500</b> 億円/3カ年	N/A (投資効果: 1,000億円程度の事業を創出)
株主還元	配当性向 50%	配当性向 <b>50%</b>	配当性向 50%
TAM型/ 売上収益比率	5%程度	<b>75%</b> 程度	-
成長投資/売上収益比率 (M&A除き)	2.7%	<b>5%</b> 程度	-

## III-2. 2025年度の取組み

# 事業収益モデルの変革

TAM型収益モデルへの転換

2024年度  
実績

5%程度

2025年度  
見通し

35%程度

2027年度  
計画

75%程度



**SI Transformation**  
次世代SIモデル (T型)

生成AI等のイノベーションを  
価値提供プロセスに取り込み、  
高い生産性で、顧客固有のシステム  
開発や運用保守サービスを提供

2025見通し構成比\* 19%程度  
粗利率 25%程度



**Asset Driven**  
アセット活用型 (A型)

強みを独自にアセット化し、  
ベストプラクティスとして  
複数顧客に提供

2025見通し構成比 16%程度  
粗利率 26%程度



**Multi Company Platform**  
PF提供モデル (M型)

複数企業が共同利用するプラット  
フォームをNSSOLが事業主体と  
して提供

2025見通し構成比 1%程度  
粗利率 26%程度

\*全社連結売上高に占める比率

# III-3. 2025年度の取組み 顧客アプローチ/技術/社内業務の変革

## 顧客アプローチの変革

- 顧客個別課題への対応から、**顧客経営・社会課題の視点にシフト**

- ✓ 25/4 オファリング推進センター設置済み → 「戦略顧客」数社に対しオファリング提案を実施し、事業モデルを確立
- ✓ 25/4 戦略営業部設置済み → 統合オファリングメニューを中心としたマーケティング活動を推進

## 技術獲得・適用プロセスの変革

- 研究開発と事業との連携強化と標準化の推進、全社的な生成AIの活用推進により、**ソリューション創出力向上と開発生産性の大幅な向上**を図る。

- ✓ 25/4 全社標準のITサービスプラットフォーム“Nestorium”の24h,365Day運用開始
- ✓ 25/4 AI活用推進センター設置済み → ノウハウ共有PF整備、コミュニティ設計、情報発信、ガイダンス整備等を推進

## 社内業務/マネジメントの変革

- 共通機能集約・事業基盤整備により**管理部門生産性を20%向上**
- データドリブン経営の実現**

- ✓ 25/4 各事業部管理部門とコーポレート管理部門の統合済み → 異動人員規模 200名規模、製造原価減 → 一般管理費増 約20億円/年 業務高度化、標準化・共通化による再編効果の早期刈り取りを進める。

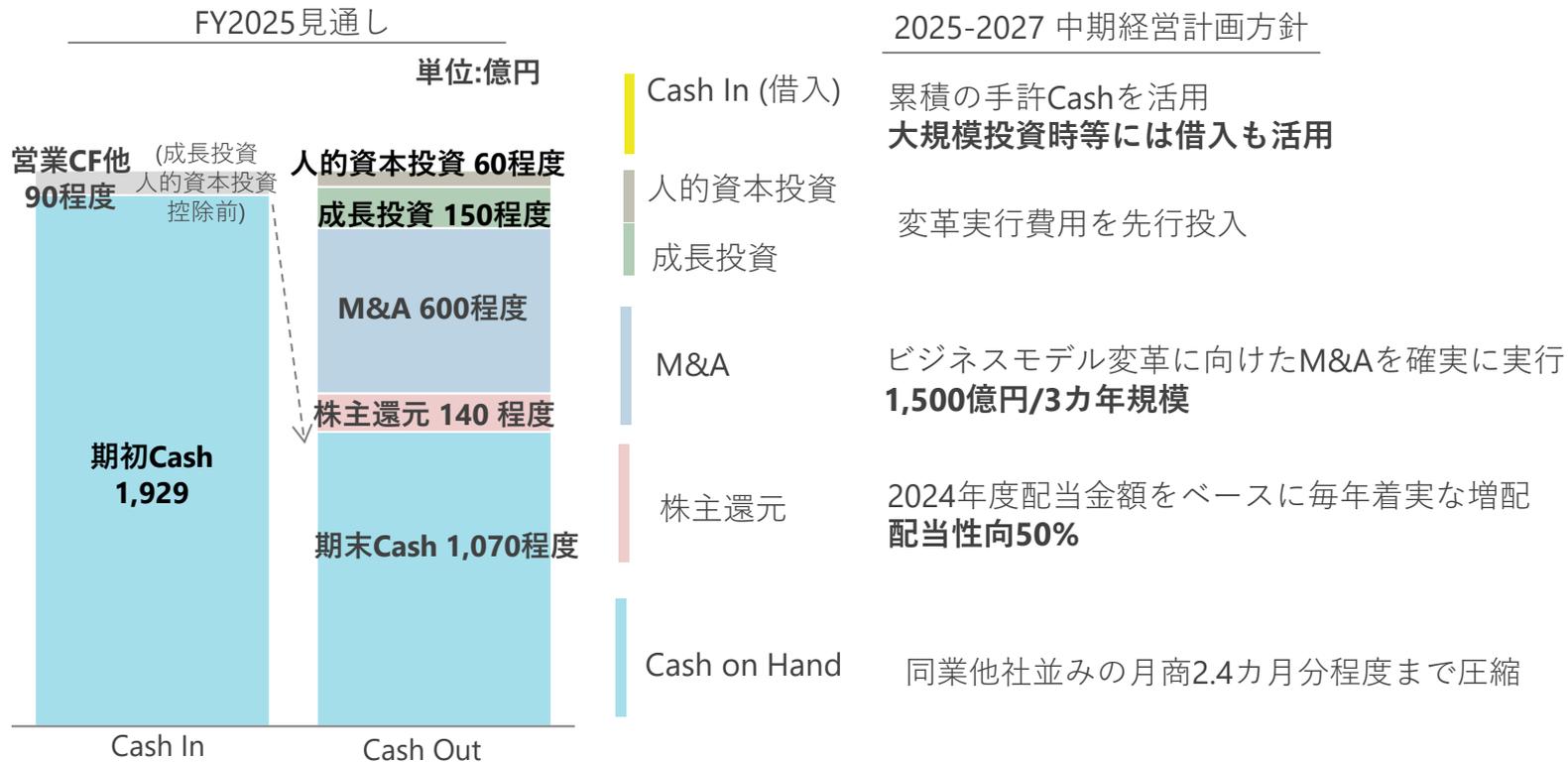
# III-4. 2025年度の取組み 目標とする指標

- ビジネスモデル転換に向けた諸施策を着実に実行
- 2027年計画達成に向けて成長投資、M&Aにも積極的に取り組む

	FY2024実績	FY2025見通し	中期FY2027計画	
ビジネス ゴール	売上収益	3,383億円	3,570億円	4,500億円
	営業利益 (営業利益率)	385億円 (11.4%)	430億円 (12.0%)	600億円 (13%)
	ROE	10.9%	11%程度	13%程度
資金配分	M&A	16億円	600億円以上	1,500億円/3カ年
	株主還元	配当性向 50.1%	配当性向 50.1%	配当性向 50%
変革/ 成長	TAM型/ 売上収益比率	5%程度	35%程度	75%程度
	成長投資/売上収益 比率 (M&A除き)	3.6%	4%程度	5%程度

# III-5. 2025年度の取組み キャッシュアロケーション方針

- 今般のM&A資金は手許Cashを活用、ビジネスモデル変革に向けた投資も積極的に実行



**IV**

**Topics**

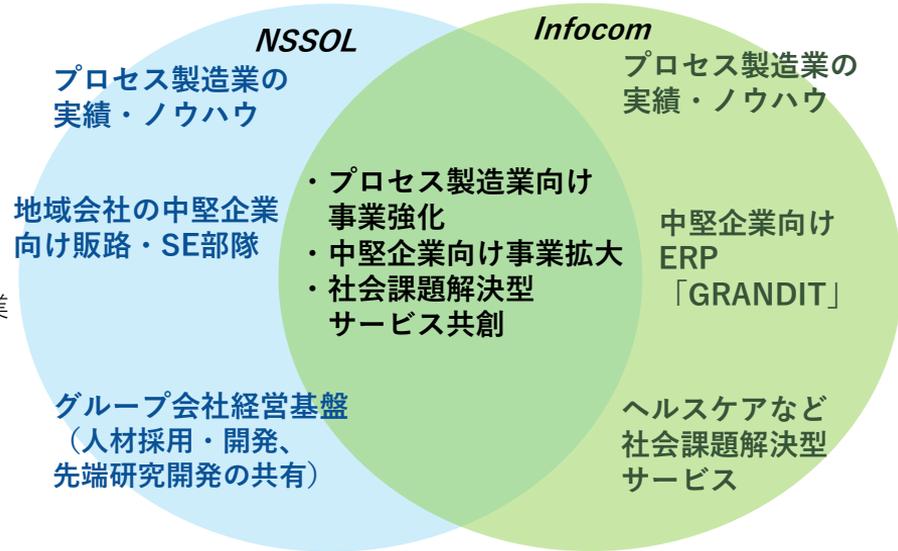
# IV-1.インフォコム株式会社の完全子会社化

・中期経営計画で目指す事業領域拡大と  
ビジネスモデル変革に向けた、  
**有力なアセットと業務知見を獲得**

・当社及び当社グループ会社連携による  
**シナジーの最大化**

- 1.買収対象
- 2.買収方式
- 3.取得価格
- 4.資金
- 5.クローリング
- 6.対象事業の概要

・インフォコムの電子コミック配信サービス以外の事業  
 ・インフォコム親会社<sup>\*1</sup>からのインフォコム株式の取得  
 ・550億円<sup>\*2</sup>  
 ・当社保有現預金の活用  
 ・2025年7月1日（予定）  
 （2025/2Q決算より連結子会社化予定）



社名	インフォコム株式会社 (INFOCOM CORPORATION)
事業	企業、医療機関、製薬企業、公共機関等に対する情報システムの企画・開発・運用・管理等のITサービスの提供（買収対象事業）
売上高等	インフォコムのITサービス・セグメント2023年度連結売上高275億円、セグメント利益23億円
本社	東京都港区赤坂9-7-2 ミッドタウン・イースト

\*1インフォコムホールディングス(ブラックストーン・グループの日本における投資運用会社)

\*2最終的な譲渡価額は株式譲渡契約に基づく価格調整を経て確定いたします。

## IV-2. 3D\*1の主張に対する当社の見解

当社は、2023年12月以来、当社の経営トップや社外取締役を含めて、3Dと対話を実施し、当社の経営内容および経営戦略、ガバナンスの考え方等について、丁寧に説明し、理解いただくように努めてまいりました。しかしながら、2025年3月31日に公開された3Dのプレゼンテーション資料には、実態と乖離した数値や合理的根拠のない情報が数多く含まれ、また、そこで展開されている主張は当社が3Dに対話を通じて説明してきた内容を踏まえておらず、誠に遺憾であります。

当社は、「NSSOL 2030ビジョン」と、その実現に向けた具体策である「2025-2027中期経営計画」の着実な実行によって、株主をはじめとする各ステークホルダーの皆様の利益の最大化を実現すべく全力で取り組んでまいります。 (当社の見解全文につきましては当社HPをご参照ください)

尚、3Dファンドの当社株保有比率は、本年3月31日現在で10.1%となりましたが、4月23日に公表された東京証券取引所の株券等の分布状況表に関するFAQのとおり、外国投資信託等に組み入れられている株式等については、原則として、流通株式として取り扱われます。

当社としては、当該FAQに基づき、3Dファンドが所有する当社株式は流通株式に該当するものと考えており、現在、そのための手続を進めております。

当該手続の結果、3Dファンドが所有する当社株式が流通株式に該当することが明らかとなり次第、速やかに公表する予定です。

\*1 3D Investment Partners Pte, Ltd およびそのファンド。

V

## 参考資料

# V-1. モデル別売上総利益率見通し

(億円)

	売上収益	売上総利益		販管費等	営業利益率	営業利益
		構成比	売上総利益率			

従来型

65% 26%

T型

19% 25%

A型

16% 26%

M型

1% 26%

オーガニック計

3,570 100% 25.5% 910 480 12.0% 430

外部成長

\*Infocom子会社化(2Q~) 影響は未織込み

2025年度見通し

3,570 25.5% 910 480 12.0% 430

2027年度目標

4,500 - - 13.3% 600

## V-2. 四半期別連結業績

単位：億円

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	688	760	753	905	768	798	837	<b>980</b>
売上総利益	161	173	175	209	187	196	210	<b>224</b>
<売上総利益率>	<23.4%>	<22.7%>	<23.2%>	<23.1%>	<24.4%>	<24.6%>	<25.0%>	<b>&lt;22.8%&gt;</b>
販売費及び一般管理費等	95	92	88	92	99	103	95	<b>135</b>
営業利益	66	81	87	117	88	93	115	<b>89</b>
<営業利益率>	<9.6%>	<10.6%>	<11.5%>	<12.9%>	<11.5%>	<11.7%>	<13.7%>	<b>&lt;9.1%&gt;</b>
税引前利益	69	81	87	117	90	91	121	<b>88</b>
親会社の所有者に 帰属する当期利益	40	55	60	88	54	68	82	<b>66</b>

# V-3. 四半期別サービス・顧客業種別売上収益

単位：億円

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
<b>ビジネスソリューション</b>	446	465	471	510	495	479	503	<b>550</b>
産業・鉄鋼	216	222	221	234	224	231	238	<b>262</b>
流通・プラットフォーム	144	148	145	168	146	145	153	<b>172</b>
金融	87	95	106	108	125	103	112	<b>117</b>
<b>コンサル&amp; デジタルサービス</b>	152	185	185	260	168	183	212	<b>272</b>
官公庁・教育機関向け	37	54	59	119	39	50	60	<b>113</b>
ITインフラ・ソリューション等	115	131	126	140	129	133	152	<b>160</b>
<b>グループ事業</b>	90	110	97	136	105	136	122	<b>157</b>
<b>合計</b>	688	760	753	905	768	798	837	<b>980</b>
(参考) 日本製鉄向け	153	153	160	160	153	153	171	<b>177</b>

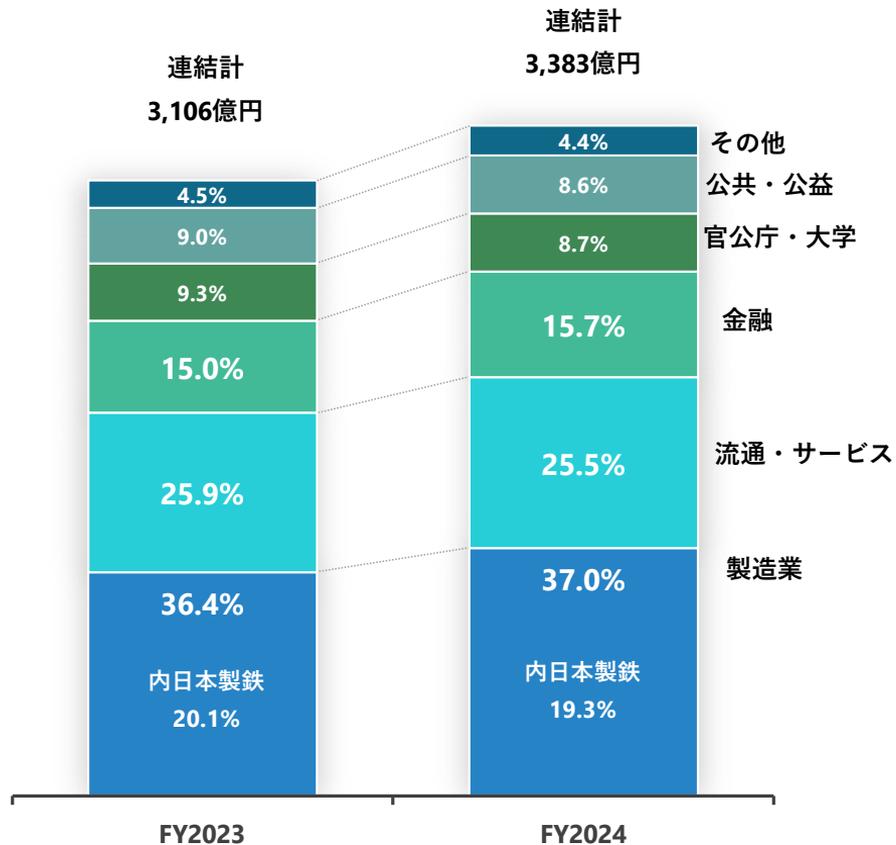
# V-4. 半期別連結業績見通し

単位:億円

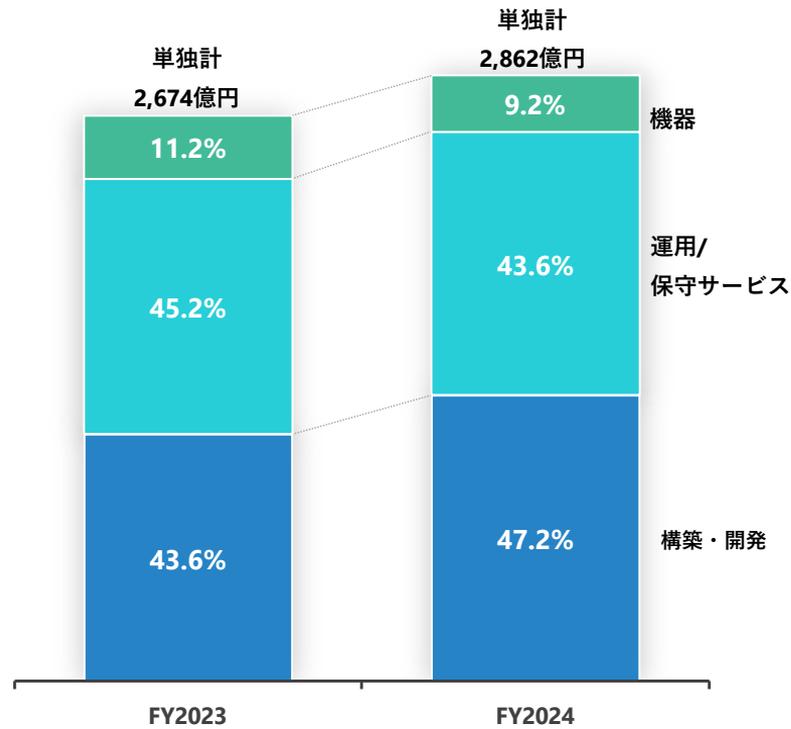
	FY2024			FY2025見通し			対前年(斜字は増減率)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上収益	1,566	1,817	3,383	1,680	1,890	<b>3,570</b>	7%	4%	<b>6%</b>
売上総利益	384	433	817	426	484	<b>910</b>	11%	12%	<b>11%</b>
<売上総利益率>	<24.5%>	<23.9%>	<24.2%>	<25.4%>	<25.6%>	< <b>25.5%</b> >	<+0.9%>	<+1.7%>	< <b>+1.3%</b> >
販売費及び一般管理費等	202	230	432	236	244	<b>480</b>	17%	6%	<b>11%</b>
営業利益	181	204	385	190	240	<b>430</b>	5%	18%	<b>12%</b>
<営業利益率>	<11.6%>	<11.2%>	<11.4%>	<11.3%>	<12.7%>	< <b>12.0%</b> >	<-0.3%>	<+1.5%>	< <b>+0.7%</b> >
税引前利益	182	209	391	194	243	<b>437</b>	7%	16%	<b>12%</b>
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	122	149	270	126	166	<b>292</b>	3%	11%	<b>8%</b>

# V-5. 売上収益の構成

## 需要分野別売上収益構成



## 商品・サービス別売上収益構成



# V-6. 四半期別主要一過性要因・大型案件等

単位：億円

	FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	688	760	753	905	768	798	837	980
大型案件		◎ G 13	◎ B O 10 ◎ G 23	◎ G 48	◎ B O 30 ◎ S 新規連結 12	◎ S 新規連結 12	◎ S 新規連結 13	◎ S 新規連結 14
営業利益	66	81	87	117	88	93	115	89
一過性					賞与引当 +10	外形標準課税 -10		訴訟関連 -23
受注	622	836	748	998	865	872	852	970
大型案件	◎ G 34	◎ G 31	◎ B O 42 ◎ B O 45	◎ G 61	◎ B O 30 ◎ C G 73 ◎ S 新規連結 22	◎ C G 40 ◎ S 新規連結 14	◎ C G 50 ◎ S 新規連結 12	◎ S 新規連結 14

◎: ビジネスソリューション、◎: コンサルティング&デジタルサービス、◎: 子会社、O: Oracle、G: 官公庁向け

# V-7. サステナビリティ経営の取組み

当社のマテリアリティとその実現に向けた取組みは以下のとおり。

マテリアリティ	主な取組み	主なSDGs
<ul style="list-style-type: none"> <li>ITを通じた社会課題の解決</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地方自治体のDX・スマートシティ推進支援を通じた地域課題解決への貢献</li> <li>クラウドサービス「NSDDDクラウド for Government」による行政サービスの質と利便性向上</li> <li>「ソシキノミライ 人的資本シリーズ」による人的資本可視化を通じた労働生産性向上</li> <li>食品業界特化型SCM計画系クラウドサービス「PPPlan」によるフードロス削減</li> <li>プログラミング学習サイト「K3Tunnel」の運営と小中学校向け出張授業による次世代教育支援</li> </ul>	   
<ul style="list-style-type: none"> <li>社会インフラとしてのITサービス安定供給</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaSを提供するための開発・本番プラットフォーム「Nestorium」を構築、運用開始</li> <li>ITサービス案件における重大障害発生件数0件</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な人材が活躍できる場の創出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒採用における女性比率30%以上の維持と女性リーダー育成施策による女性活躍の推進</li> <li>男性育児休業の取得促進、介護セミナーや相談窓口設置などにより、育児や介護と仕事の両立を支援</li> <li>社内公募制度、キャリア支援制度、兼業・副業制度など、多様で自律的なキャリアを支える環境整備</li> <li>全社員参加型エンゲージメント向上サイクルの推進</li> <li>社会価値創造型人材の創出とソフトスキル・ハードスキル両面での多様化を目指し、研修施策を強化拡充</li> <li>人権デューデリジェンスプロセスの定着と範囲拡大</li> </ul>	  
<ul style="list-style-type: none"> <li>環境負荷低減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギーを本社地区オフィス（虎ノ門、新川）と主力データセンターで積極的に活用</li> <li>電子契約サービス「CONTRACTHUB」により、顧客のペーパーレス化と廃棄物削減に貢献</li> </ul>	 
<ul style="list-style-type: none"> <li>信頼される社会の一員としてのガバナンス/コンプライアンス追求</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>上場政策保有株式の原則全株売却方針を掲げ、売却を順次実行</li> <li>取締役数を13名から11名に減員し、社内取締役5名、独立社外取締役6名とする取締役選任議案を上程</li> <li>自律的内部統制を基本とした内部統制システムを構築・運用</li> <li>国内外の全グループ社員を対象としたコンプライアンス教育を毎年実施</li> </ul>	

# V-8. 主要ニュース・プレスリリース

2025年4月23日	インフォコム株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ
2025年4月23日	「AWS Summit Japan 2025」協賛のお知らせ
2025年4月15日	世界初の「Golden Kubestronaut」に当社社員が認定
2025年4月15日	九州電力の発電所構内スマート保安用ローカル5GネットワークとiPhoneの直接接続を電力業界として初めて実現
2025年4月14日	企業間取引DXを加速する新電子取引プラットフォーム「CONTRACT CROSS」提供開始
2025年4月9日	Dataikuと販売代理店契約を締結
2025年4月8日	3D Investment Partners Ltd.が公表したプレゼンテーション資料についての当社の見解/主要株主の異動に関するお知らせ
2025年4月1日	東京大学とのネーミングプランに関する協定を更新
2025年4月1日	お茶の水女子大学とのネーミングライツに関する協定を更新
2025年3月28日	令和7年大船渡市林野火災に対する支援について
2025年3月28日	地域金融機関向け収益管理コンサルティングメニューを提供開始
2025年3月14日	「NSSOLグループ AI倫理宣言」を策定
2025年3月4日	クアルトリクス合同会社とパートナー契約を締結
2025年2月28日	2025-2027 中期経営計画公表
2025年2月27日	日本旅行業協会「経営フォーラム2025」にて生成AIについて講演
2025年2月27日	スキルベース人的資本管理サービス「SkillDB」を提供する株式会社テックピットとパートナー契約を締結
2025年2月19日	データ分析世界大会“Kaggle – Santa 2024 – The Perplexity Permutation Puzzle”でGold Medalを獲得
2025年2月13日	定款の一部変更に関するお知らせ/役員異動等のお知らせ
2025年2月10日	生成AIを活用した業務プロセスの変革を推進
2025年1月30日	マブチモーターは日鉄ソリューションズと連携し、生成AIサービスの全社利用を開始



# Social Value Producer with Digital

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、開示の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。