

2025年度決算実績および 2025-2027中期経営計画の 進捗

2026年4月27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

EXECUTIVE SUMMARY

➤ 2025年度実績

*親会社の所有者に帰属する当期利益（以下同じ）

売上収益 **3,813** 億円

YoY +13% +430億円

営業利益 **442** 億円

YoY +15% +57億円

当期利益* **308** 億円

YoY +14% +38億円

- 良好な需要環境の元、2025年度は売上収益、営業利益、当期利益ともに過去最高を更新

➤ 2026年度見通し

売上収益 **4,170** 億円

YoY +9% +357億円

営業利益 **475** 億円

YoY +7% +33億円

当期利益 **316** 億円

YoY +2% +8億円

- 新型ビジネスモデル（TAM型）への移行を推進、2026年度は50%程度がTAM型となる見通し
- オファリングブランド COREPEAK[®] を立上げ、初年度は100億円規模の新規ビジネス創出を目標

2025年度実績

1. 2025年度実績

単位:億円

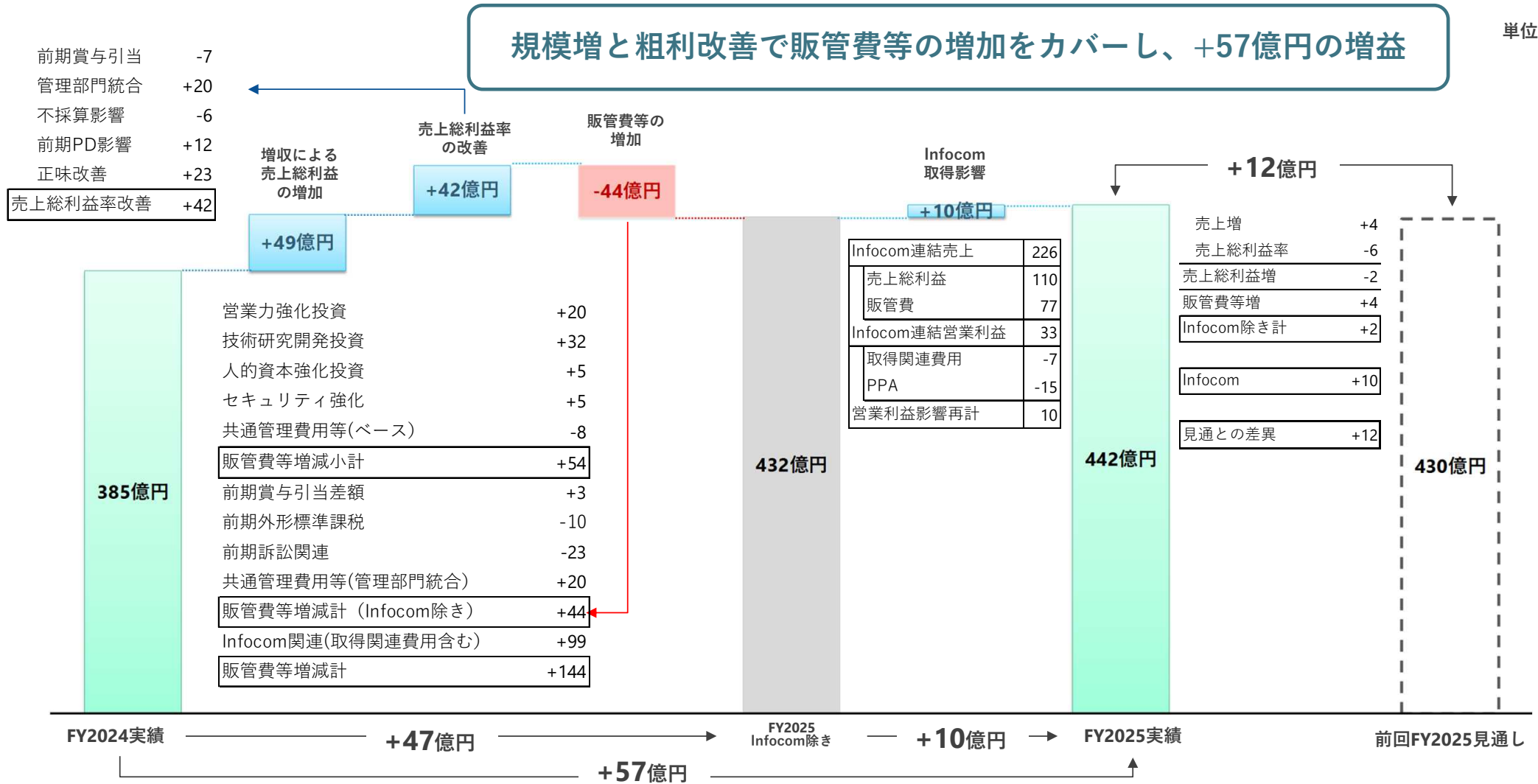
	FY2024 実績	FY2025 実績	対前年	
			差異	増減率
売上収益	3,383	3,813	+430	13%
売上総利益 <売上総利益率>	817 <24.2%>	1,018 < 26.7% >	+201 < +2.5% >	25%
販売費及び 一般管理費等	432	576	+144	33%
営業利益 <営業利益率>	385 <11.4%>	442 < 11.6% >	+57 < +0.2% >	15%
税引前利益	391	453	+62	16%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	270	308	+38	14%
ROE	10.9%	11.4%	+0.5%	

中期経営計画初年度は順調なスタート

- 国内IT需要は引き続き好調 売上収益は**+13%増**
- 高粗利のインフォコム取得に加え、ビジネスモデル変革、生産性向上や高付加価値案件の増加等により、売上総利益率は **+2.5ポイントの改善**
- 販管費等の増（+144億円）は **インフォコムの子会社化影響**（+99億円）と **中期経営計画施策の実行**が主な要因
- 営業利益は、**442億円（+15%増）**と見通しを超過して着地
- インフォコム**は**営業利益33億円**となり、取得関連費用/PPA（-22億円）を含めて**10億円の貢献**

2. 営業利益増減要因

単位:億円



3. サービス・顧客業種別売上収益

	FY2024 実績 (組替え後)	FY2025 実績	対前年 差異
ビジネスソリューション	1,955	2,098	+144
産業・鉄鋼	954	1,025	+70
流通・プラットフォーマー	543	608	+64
金融	457	466	+9
コンサルティング& デジタルサービス	907	915	+8
官公庁・教育機関向け	261	258	-3
ITインフラ・ソリューション等	646	657	+10
グループ事業	521	800	+279
合計	3,383	3,813	+430
(参考) 日本製鉄向け	653	706	+53

M&A効果に加え、既存分野も概ね好調



+7%

産業：製造業向けが全般的に好調
鉄鋼：日本製鉄新設備対応等を主体に増収



+12%

流通/PF：小売り・旅行分野主体に増収



+2%

金融：前年度Oracle案件の反動を
A型案件でカバー



+1%

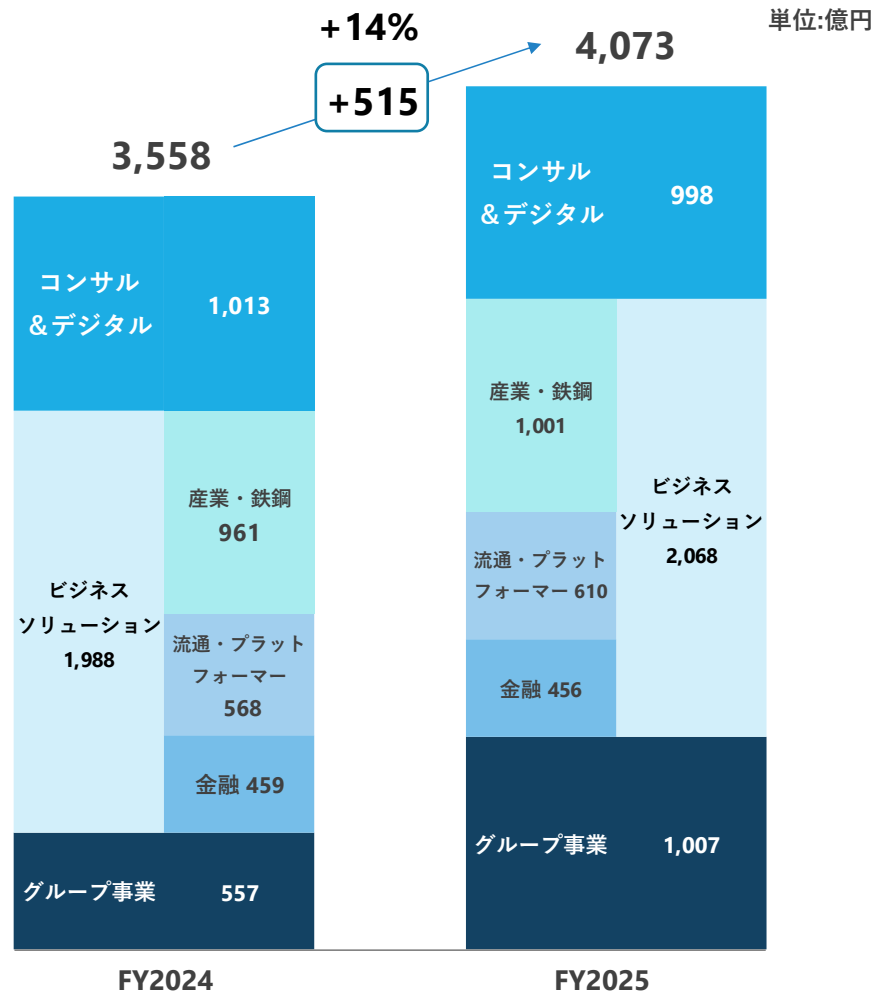
コンデジ：クラウド、セキュリティ分野
主体に増収



+54%

グループ：Infocom新規連結効果
(2-4Q 226億円) を主体に
大幅増収

4. 受注高の状況



流通、産業分野が好調



+4%

産業：食品・精密機器関係が好調
鉄鋼：日本製鉄向け主体に受注増



+7%

流通/PF：小売り・旅行分野主体に受注増



-1%

金融：前年度Oracle案件の反動を
A型案件でカバーし横ばい



-1%

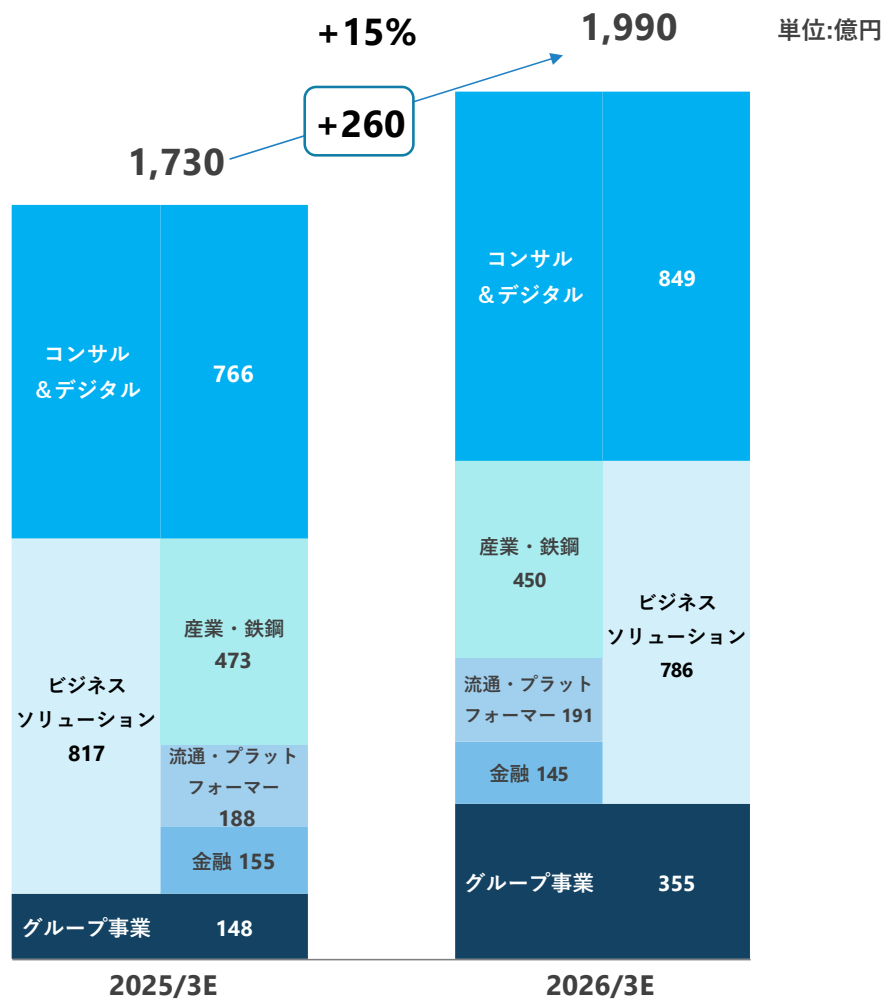
コンデジ：上期逸注影響を下期防衛省向け
でカバーしほぼ横ばい



+81%

グループ：Infocom新規連結効果を
を主体に大幅増

5. 受注残高の状況

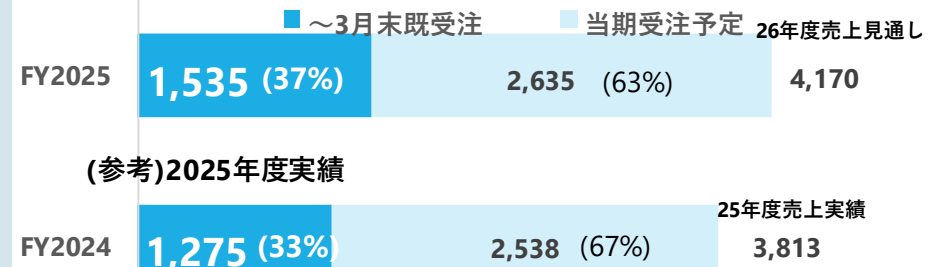


2026年度売上見通しに対する
期末受注残カバー率は約4割

3月末受注残内訳 (単位:億円)



翌年度売上収益見込みに対するカバー率



6. キャッシュフロー

	2024年度	2025年度	増減
営業CF	372 億円	-34 億円	-406 億円



一過性要因 -360億円
(政策保有株式売却に伴う税影響-360億円他)

	2024年度	2025年度	増減
投資CF	703 億円	-594 億円	-1,296 億円



インフォコム取得-550億円

	2024年度	2025年度	増減
財務CF	-188 億円	-216 億円	-28 億円



配当支払い額-142億円

	2025/3E	2026/3E	増減
現預金 残高	1,929 億円	1,088 億円	-841 億円



中期経営計画の方針通り、M&A、成長投資、
株主還元を主体に840億円の圧縮

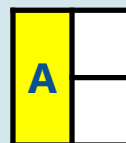
7. バランスシートと財務指標

	2025/3E	2026/3E	増減
資産合計	4,213 億円	4,176 億円	-37 億円

	2025/3E	2026/3E	増減
負債合計	1,515 億円	1,288 億円	-227 億円

	2025/3E	2026/3E	増減
資本合計	2,698 億円	2,888 億円	+190 億円

	2024年度	2025年度	増減
ROE	10.9 %	11.4 %	+0.5 %



現預金等 -841億円
 のれん(インフォコム取得他) +289億円
 無形資産 +285億円



未払法人所得税等 -285億円



当期利益 +308億円
 配当支払 -142億円

ROE推移

FY2021	2022	2023	2024	2025	2027 中期
10.9%	11.0%	11.1%	10.9%	11.4%	13.0%程度

2026年度業績見通し

8. 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投資の基調は引続き堅調 海外の政治経済情勢(中東情勢や米国関税動向など)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	<ul style="list-style-type: none">● 製造業を取り巻く環境は、中東情勢の緊迫化や米国の関税措置等の外部リスクの高まりなど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。
	流通・プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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。

*クラウドリフトとは、既存のオンプレミス環境のシステムをそのままクラウド環境に移行する手法

9. 2026年度ガイダンス

売上収益 **4,170** 億円

YoY +9% +357億円

営業利益 **475** 億円

YoY +7% +33億円

当期利益 **316** 億円

YoY +2% +8億円

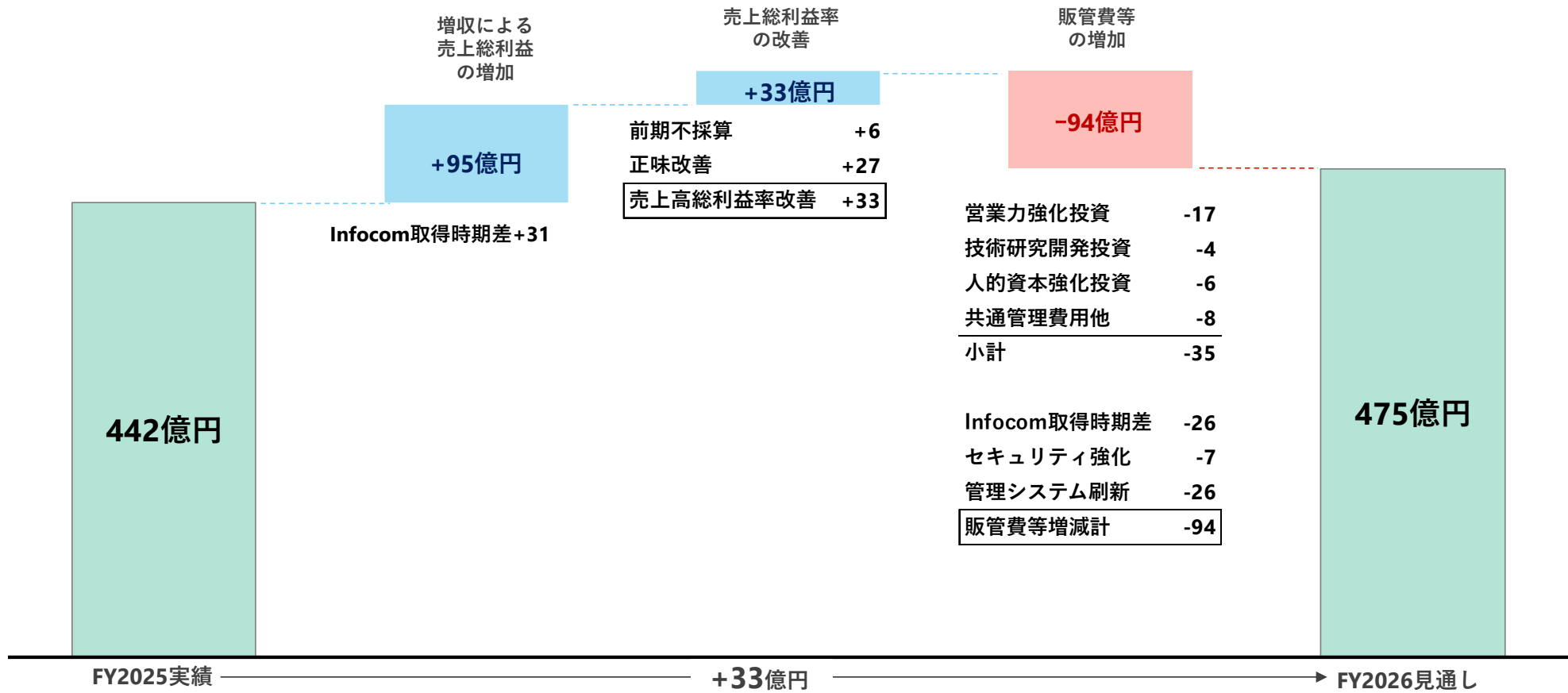
- 新型ビジネスモデル（TAM型）への移行を推進、2026年度は50%程度がTAM型となる見通し
- オファリングブランド COREPEAK[®] を立上げ、初年度は100億円規模の新規ビジネス創出を目標
- 2026/1Q実績より、サービス・顧客業種別の営業利益開示をスタート予定

前期配当および
当期配当見通し

	FY2025	対前回見通し	FY2026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）	308	+16	316	+8
EPS（円/株）	168.5	+8.9	172.7	+4.2
中間	40.0	-	43.5	+3.5
期末	45.0	+5.0	43.5	-1.5
通期配当（円/株）	85.0	+5.0	87.0	+2.0
配当性向	50.4%		50.4%	

10. 2026年度見通し営業利益増減分析

単位:億円



11. 2026年度半期別業績見通し

単位：億円	FY2025			FY2026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	1,784	2,030	3,813	1,980	2,190	4,170	11%	8%	9%
売上総利益	461	557	1,018	540	605	1,145	17%	9%	12%
<売上総利益率>	<25.9%>	<27.4%>	<26.7%>	<27.3%>	<27.6%>	< 27.5% >	<+1.4%>	<+0.2%>	< +0.8% >
販売費及び一般管理費等	279	297	576	335	335	670	20%	13%	16%
営業利益	183	260	442	205	270	475	12%	4%	7%
<営業利益率>	<10.2%>	<12.8%>	<11.6%>	<10.4%>	<12.3%>	< 11.4% >	<+0.1%>	<-0.5%>	< -0.2% >
税引前利益	188	264	453	209	274	483	11%	4%	7%
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	120	188	308	126	190	316	5%	1%	2%

12. 2026年度サービス・顧客業種別売上収益見通し

- ・ 本体/グループ会社連携強化の観点も含め 従来掲載内容を組替
- ・ 2026/1Qよりサービス・顧客業種別の営業利益を参考掲載予定

単位：億円	A	B-A	B	C	C-B
	FY2025 実績	組替 影響*	FY2025 実績 組替え後	FY2026 見通し	増減
ビジネスソリューション	2,098	+767	2,865	3,050	+185
産業・鉄鋼	1,025	+532	1,557	1,670	+113
流通・プラットフォーマー	608	+146	754	765	+11
金融	466	+88	554	615	+61
コンサルティング& デジタルサービス	915	+33	948	1,120	+172
官公庁・教育機関向け	258		258	345	+87
ITインフラ・ソリューション等	657	+33	690	775	+85
グループ事業	800	-800			
合計	3,813		3,813	4,170	+357
(参考) 日本製鉄向け	706		706	700	-6

掲載イメージ

単位：億円	FY2026/1Q	
	売上収益	営業利益
産業・鉄鋼		
流通・PF		
金融		
コンサル& デジタル		
合計		

2025-2027中期経営計画の進捗

13. 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

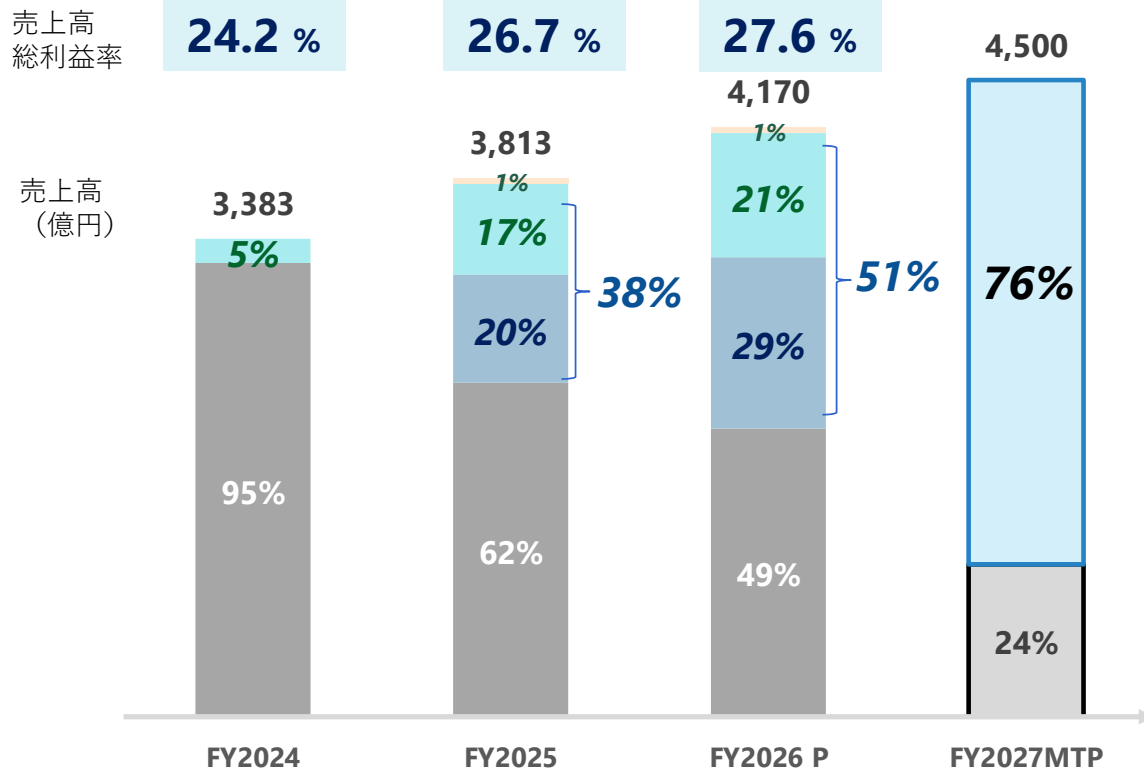
- 1 事業収益モデルの変革
- 2 顧客アプローチの変革
- 3 技術獲得・適用プロセスの変革
- 4 社内業務/マネジメントの変革

◆ 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
ビジネス ゴール	売上収益	3,300億円	4,500 億円	5,000億円
	営業利益 (営業利益率)	390億円 (11.8%)	600 億円 (13%)	1,000億円 (20%)
	ROE	11%程度	13% 程度	15%程度
資金 配分	M&A	(2022-2024計) 100億円程度	1,500 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 50%	配当性向 50%
変革/ 成長	TAM型/ 売上収益比率	5%程度	75% 程度	-
	成長投資/売上収益比率 (M&A除き)	2.7%	5% 程度	-

14. 4つの抜本的変革 ①事業収益モデルの変革 TAM型の進捗

✓ TAM型ビジネスモデルへの転換は順調に進捗



- **M**ulti 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
- **A**sset 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
- **S**I **T**ransformation 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
- 従来型

レガシー型を含む保守・運用サービス、製品販売等

A型



M型



産業

- Geminant (デジタルツインプラットフォーム)
- PPPlan (食品業向けサプライチェーンマネジメント)

- Hakobini (配送協働プラットフォーム)

鉄鋼

- PPMP (生産管理パッケージ)
- PPCV (画像AIソリューション)

- NSLOGIX (物流企業間データ連携PF)

流通

- NS Devia (AI駆動開発)
- fitAI (小売店舗AI支援) ・ COCOTRA (インバウンド旅行)

- NS Eclipa (ECプラットフォーム)

金融

- ConSeek (統合経営管理PF)
- BM4I (IFRS金融商品会計サービス)
- Enesage (エネルギー取引管理サービス)

- Web3金融データ提供プラットフォーム

コンサル&
デジタル

- Oracle Alloy (クラウドサービス)
- NSSIRIUS (サイバーセキュリティサービス)

- emerald SaaS (次世代運用サービスSaaS版)

共通領域

- BPMS (ビジネスプロセスマネジメントシステム)
- 高度文書管理ソリューション (Box)

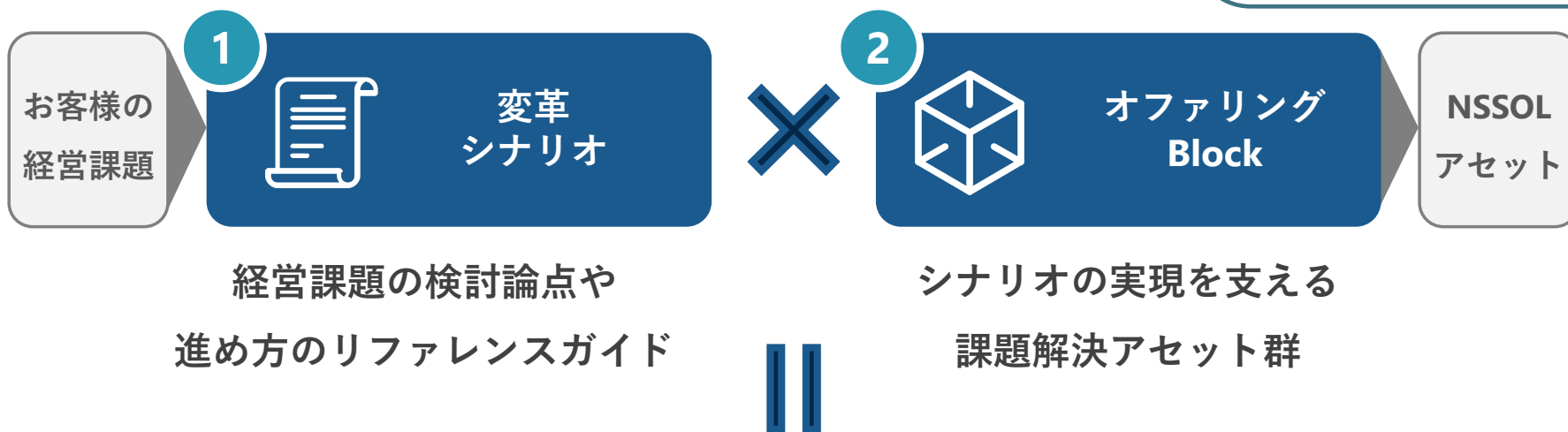
- CONTRACT CROSS (電子契約)

全社オフリング
ブランド

COREPEAK

上流からのアプローチで顧客課題を包括的にとらえつつ
「変革シナリオ」を活用して、課題の構造化と解決への道筋を描き、
「オフリングBlock」を組み合わせて、課題解決を実現・定着

2026年度
COREPEAK 起点の
売上創出
目標 100億円
↓
2027年度
全社売上の 10%

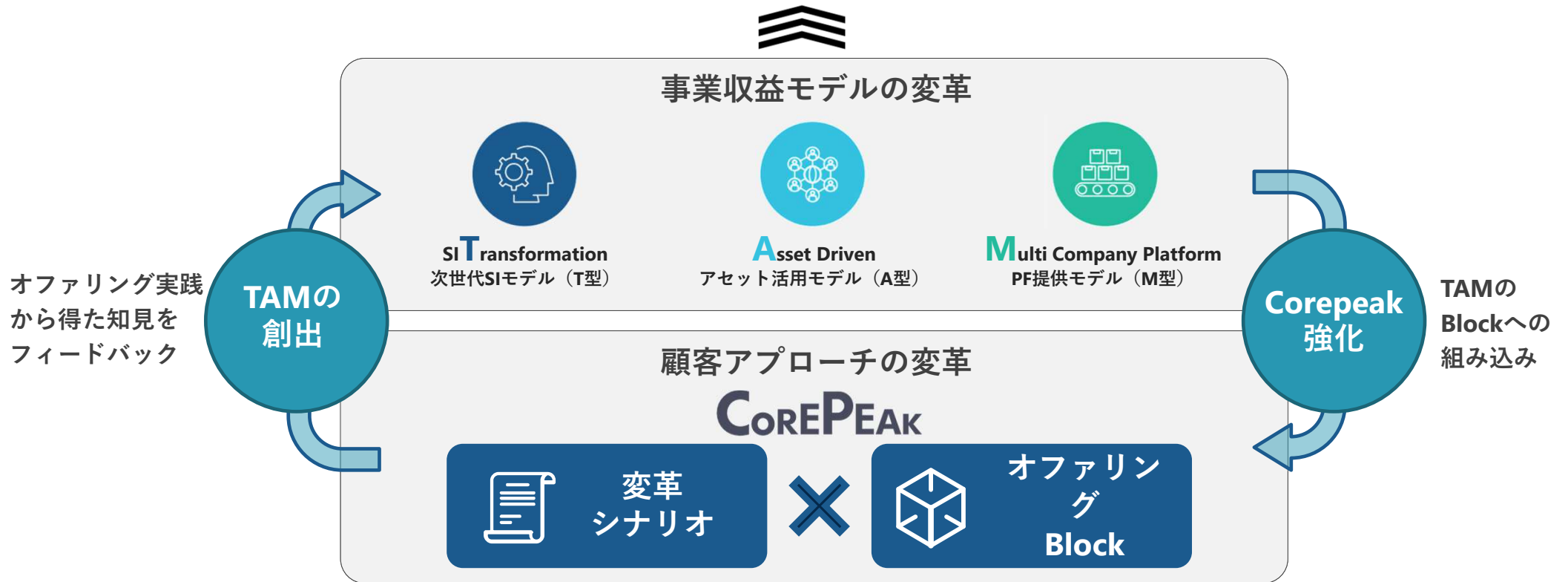


構想 × 実現を一気通貫で提供

17. 事業収益モデルの変革／顧客アプローチの変革 の相互作用

COREPEAKによる価値の掛け合わせで顧客への提供価値を高め、
TAM型をベースとしたオフリングBlockの強化を通じて、事業収益モデルと顧客アプローチの相互作用を創出

Social Value Producer with Digital

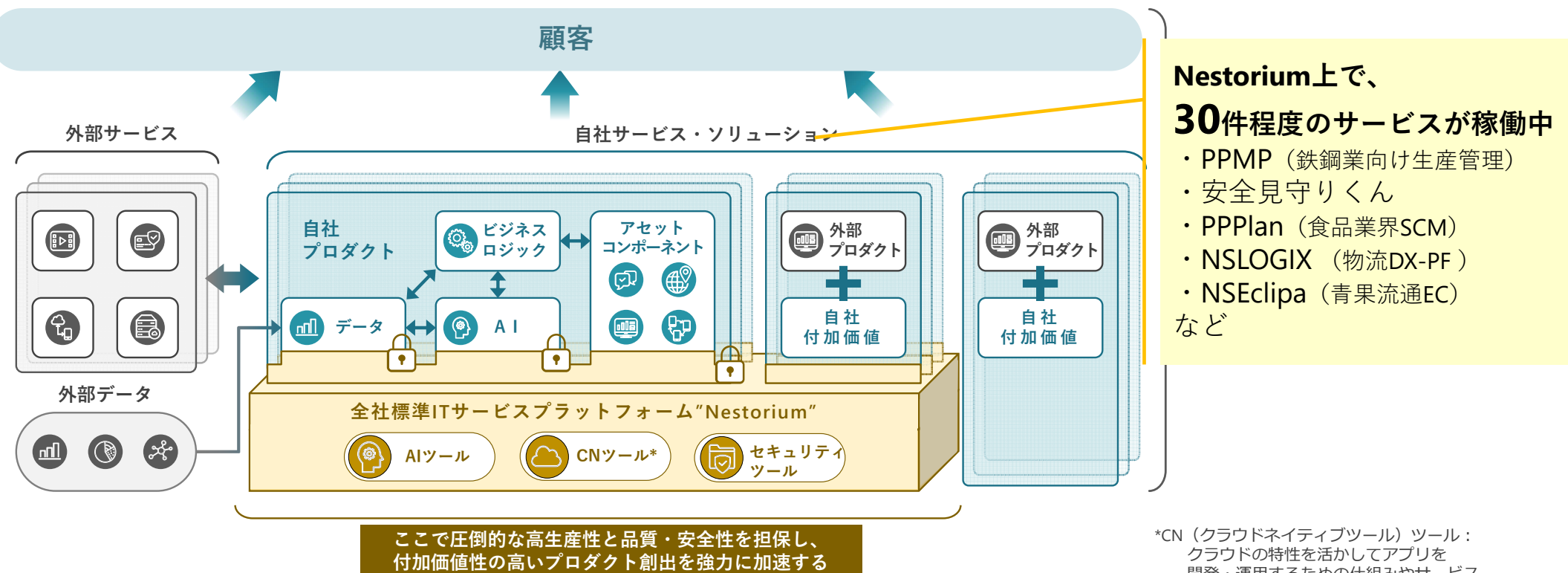


18. 4つの抜本的変革 ③ 技術獲得・適用プロセスの変革 Nestoriumの進捗

2027年度に開発生産性20%向上（対2024年度）を目指し、開発プロセス全般にAI適用を推進中

自社サービスやソリューションの開発には標準プラットフォームを装備し、

AI等の先端技術を各現場で徹底的に活用し、全社で高生産性・品質・安全性を両立



*CN (クラウドネイティブツール) ツール：クラウドの特性を活かしてアプリを開発・運用するための仕組みやサービス

19. 生成AI活用状況

NSSOLは、AI駆動開発の難所を超えて開發生産性2倍を当たり前

<全社案件での活用率・効果>

生成AI活用率
開発案件：50%超

生成AIによる効率化率
新規開発案件：最大45%-
最小10%

<開発事例>

- 旅行業におけるビジネス課題を解決するための自社サービス開発
- 要件定義～結合テストまでの全フェーズにおいてAI駆動開発を実践し高い生産性向上を確認

生成AIによる効率向上
要件定義：36%up
AI要件ビルドツールによる
プロトタイピング

生成AIによる効率向上
製作工程：45%up
コーディングエージェント、
テスト自動化

<効果>

新サービス開発時の
・コスト削減
・デリバリー高速化
による、
市場競争力強化
および
収益性向上の実現

開発形態
の推移

従来型開発

AI支援開発

AI駆動開発

現時点

- AI支援開発：既存の開発・運用プロセスにAIを組み込み、作業の効率化・品質向上を図る開発形態
- AI駆動開発：AI活用を前提にプロセス自体を再設計し、AIエージェントが工程横断で連携・自律実行する開発形態

20. 生成AI活用の三つのポイントとSlerの役割

フォワードデプロイメントエンジニア(FDE) 的人材の重要性

単なる「エンジニア」ではなく、技術とビジネスの両方を理解し、現場で価値を生み出すプロフェッショナル。
システム導入の現場で活躍する「技術コンサルタント」と「フィールドエンジニア」を合わせた役割。

生成AI管理アーキテクチャーの必要性

AIエージェント管理
AIエージェントID管理

- ① 人の情報の管理
- ② ドキュメント・コンテキスト情報（暗黙知の文書化、データプラットフォーム）
- ③ AIガイドラインやガードレール役

Security for AI の必要性

AIシステム・AIモデル自体を守るためのセキュリティ対策が必要となる

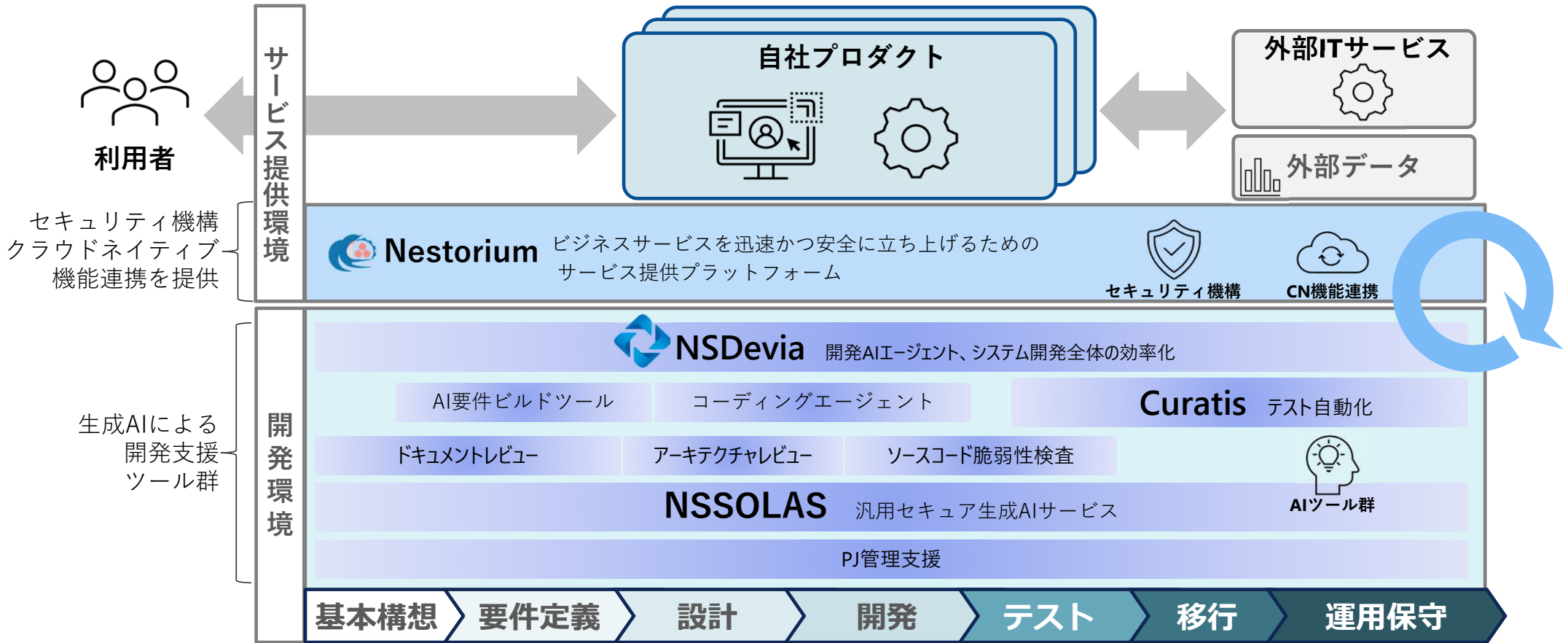
- ・学習データ(敵対的データの混入)、AIモデル(モデル盗用、リバースエンジニアリング)、推論プロセス(プロンプトインジェクション)、生成AI利用時(機密情報漏洩、シャドーAI)、AIエージェント利用時(不正アクセス、過剰権限、不正な自律行動)

先端AIエンジニアが不足する
日本では、お客様側での
ご対応には限界がある。



深い業務知見と
高度な技術知見
を持った人的資本を有する
Slerにそこが期待される。

21. 標準DevSecOpsプラットフォーム



活用ノウハウを蓄積し、標準プラットフォーム上で2倍の開発生産性向上を図る

・ Nestorium, NSSOLAS, CuratisはNSSOL独自サービス
 ・ NSDeviaはJitera, Autifyを合わせたNSSOL製AI駆動開発基盤

22. 4つの抜本的変革 ④社内業務・マネジメントの変革

- ✓ 管理部門の生産性向上により、販管費全体をコントロール
- ✓ 売上規模が増加しても管理部門人員数は効率化

管理部門売上高生産性*

2024→2025

2024→2026目標

+15%

+30%

実行中の施策

- 管理部門の組織改正と業務標準化
 - ◆ 2025年4月に事業部の管理系組織を**全社部門に集約、業務標準化**を推進中
 - ◆ OA管理を全社集約しサービス化 (**NSSOLVIT**)
- 業務生産性の改善
 - ◆ 法務、販売・購買、財務、人事など各業務に**AIを適用**
 - ◆ AIアクティブユーザー率**76%**
- Fit to Standardでグローバル標準パッケージを導入
 - ◆ **FieldGlass** (購買業務) 2025年7月本番化
 - ◆ **SAP S/4 Hana** 2028年4月本番化
- グループ会社管理機能の集約・サービス化

課題

- 長年に渡る事業部制による、
 - ◆ 事業部の**管理系組織の肥大化**
 - ◆ 事業部の**独自業務の乱立**
- 自社のシステム投資の遅れによる
 - ◆ **非効率な業務プロセス**

23. 外部成長戦略 インフォコムPMI進捗状況

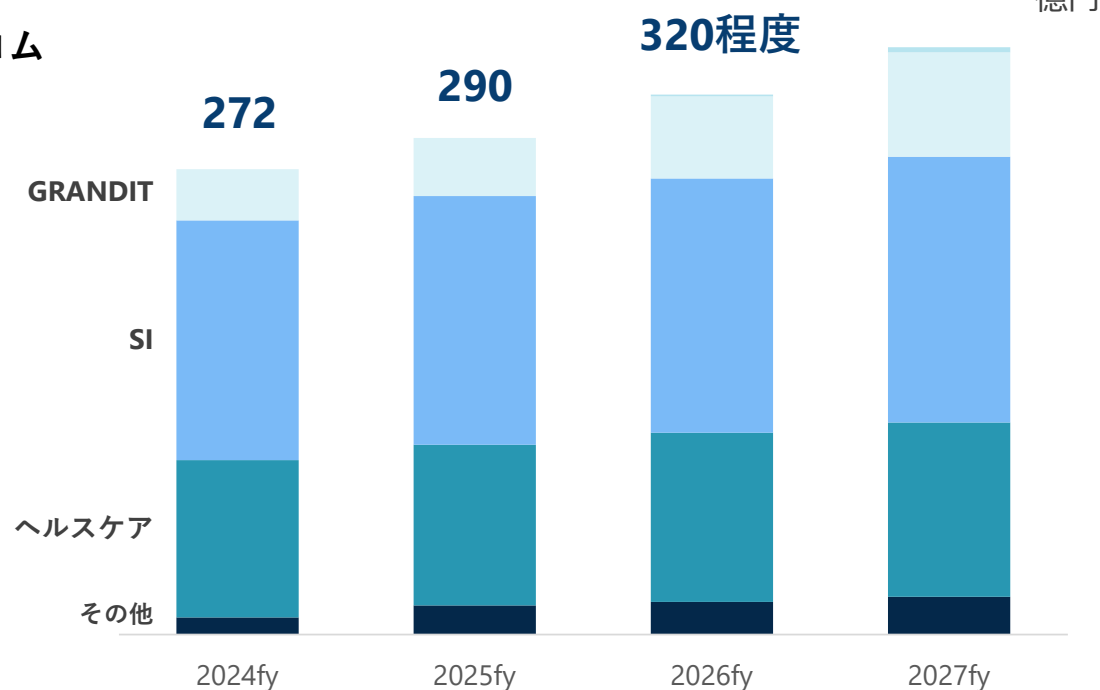
2027年度までに累計50億円程度のシナジー実現を目指す

シナジー

15億円程度

35億円程度

インフォコム
売上高



シナジー施策

GRANDIT事業（中堅企業向けERPパッケージ）

- ・インフォコム・NSSOLグループでの直販体制の強化
- ・次世代ERPを共同開発し、アセットとして全社オフリングに組み込み

SI事業

- ・NSSOL連携による顧客向けケイパビリティ強化
- ・プロセス製造業向け事業の共同開拓

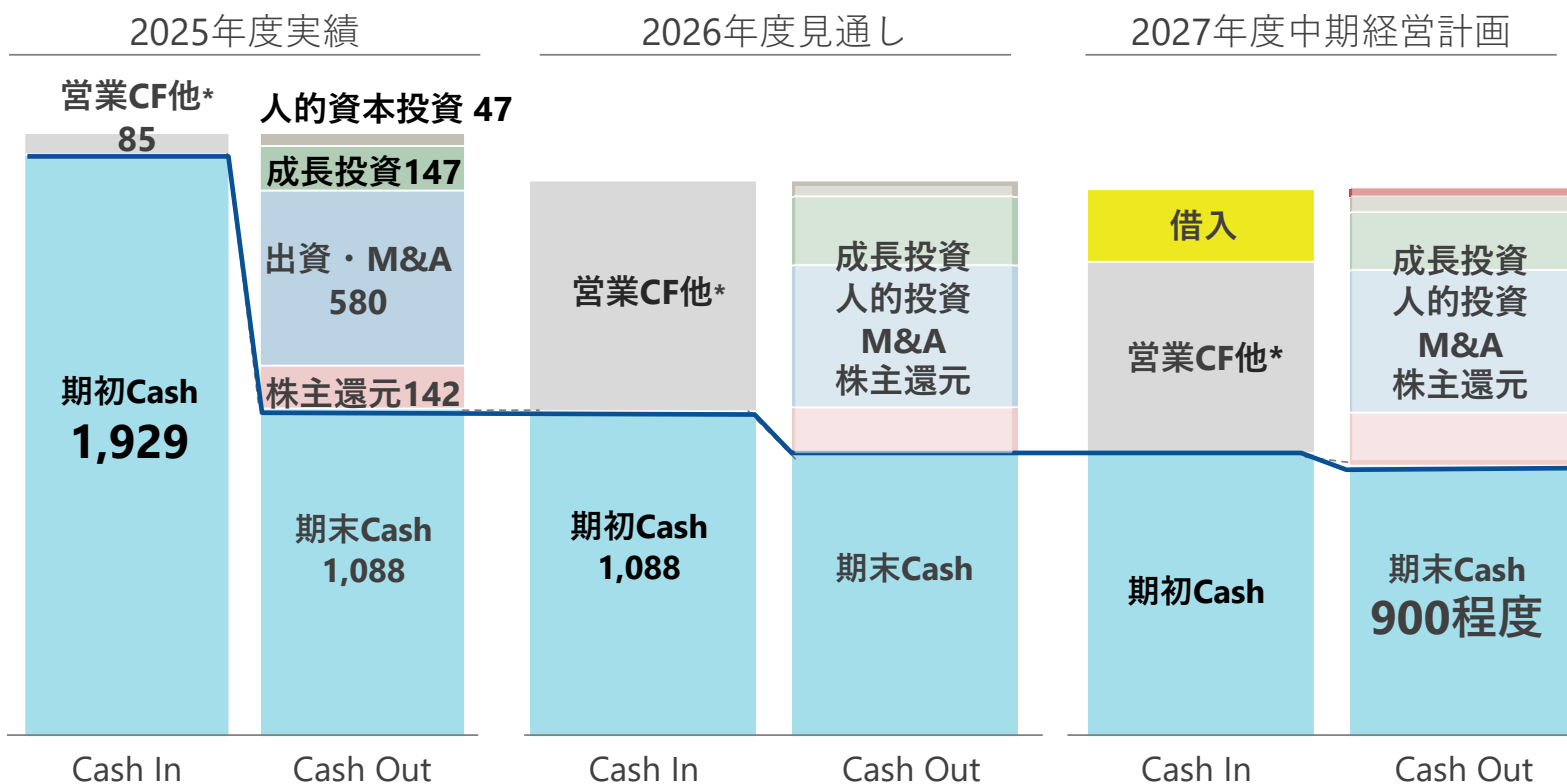
ヘルスケア事業（病院・製薬企業向け）

- ・双方顧客へのクロスセル
- ・ヘルスケア分野の新規事業立上げ

*FY2024,およびFY2025/1Qは当社子会社化前インフォコム既存事業ベース

24. キャッシュアロケーション

キャッシュは企業価値の向上に向けた成長投資、人的投資、M&Aや株主還元等に充当



Cash In (借入)

累積の手許Cashを活用
大規模投資時等には借入も活用

人的資本投資

変革実行費用を
先行投入

成長投資

M&A ビジネスモデル変革に
向けたM&Aを確実に実行
1,500億円/3カ年規模

株主還元

毎年着実な増配
配当性向50%

Cash on Hand

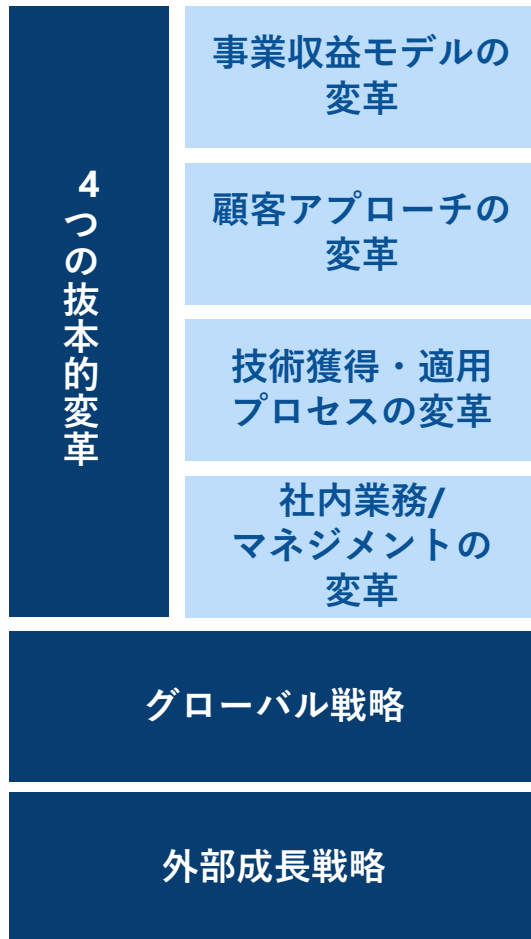
月商2.4カ月分程度を想定
(CCC 60-70日程度+α)

*営業CF他：成長投資・人的資本投資控除前

*2025年度営業CF他一過性要因：政策保有株式売却による税金影響：-360億円等

25. 中期成長ストーリーを通した日本製鉄Grとのシナジー

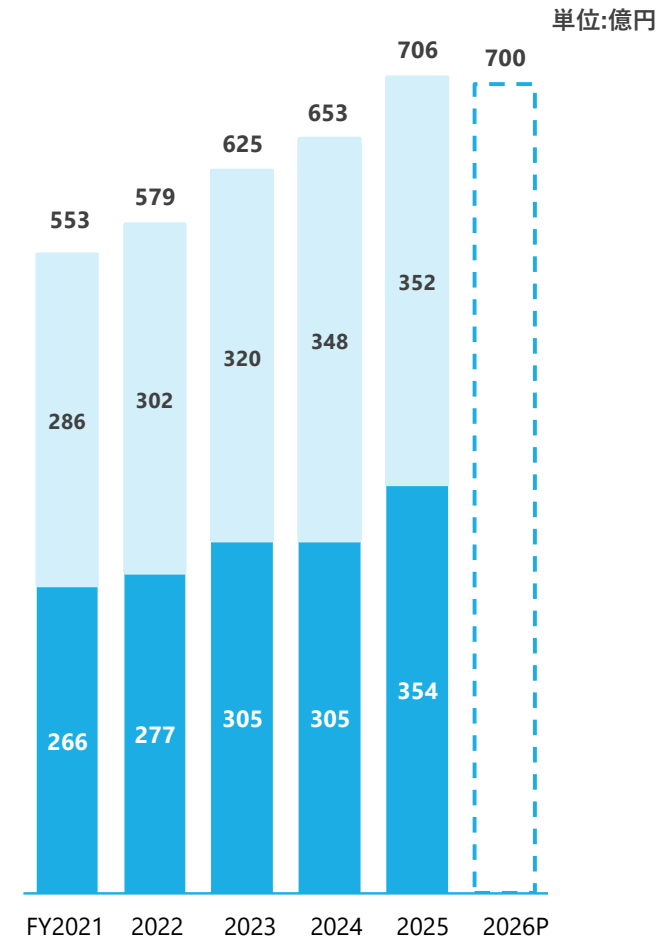
成長ストーリー



日本製鉄Grとのシナジー

- 日鉄グループのDX推進に対して、All NSSOLでの全社オフリングで、**より能動的な提案へ変革**
- All NSSOLでの**AI等の先端技術**の適用成果の日本製鉄への応用
- グローバルリソース**を活用した最適な開発・運用体制供給
- 北米・インド拠点**での対応力強化

日本製鉄向売上高の推移



Appendix

26. 四半期別連結業績

単位：億円

	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上収益	768	798	837	980	827	957	970	1,059
売上総利益	187	196	210	224	210	251	270	287
<売上総利益率>	<24.4%>	<24.6%>	<25.0%>	<22.8%>	<25.4%>	<26.3%>	<27.8%>	< 27.1% >
販売費及び一般管理費等	99	103	95	135	124	154	142	155
営業利益	88	93	115	89	85	98	127	133
<営業利益率>	<11.5%>	<11.7%>	<13.7%>	<9.1%>	<10.3%>	<10.2%>	<13.1%>	< 12.5% >
税引前利益	90	91	121	88	88	100	130	135
親会社の所有者に 帰属する当期利益	54	68	82	66	51	69	91	97

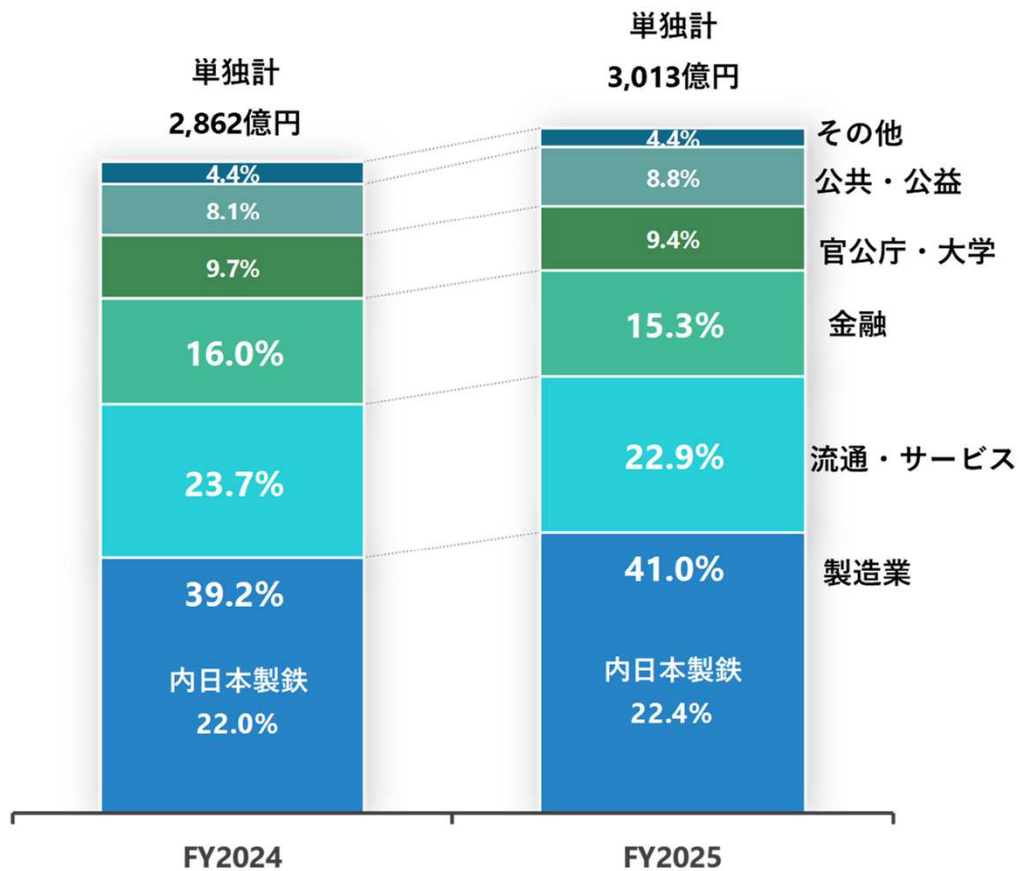
27. 四半期別サービス・顧客業種別売上収益

単位：億円

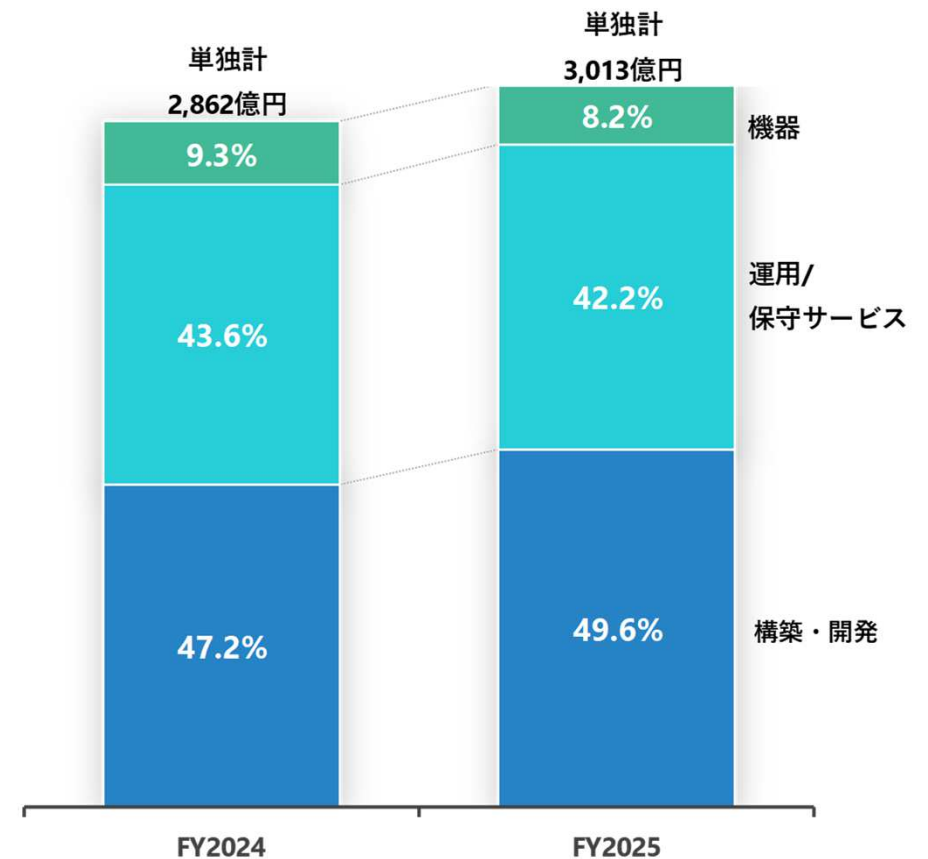
	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ビジネスソリューション	479	466	484	526	507	530	527	535
産業・鉄鋼	224	231	238	262	246	260	252	267
流通・プラットフォーム	129	132	135	147	148	150	164	145
金融	125	103	112	117	113	119	112	122
コンサル& デジタルサービス	184	196	230	297	202	219	235	259
官公庁・教育機関向け	39	50	60	113	43	63	75	78
ITインフラ・ソリューション等	145	146	170	184	159	156	160	182
グループ事業	105	136	122	157	119	208	208	266
合計	768	798	837	980	827	957	970	1,059
(参考) 日本製鉄向け	153	153	171	177	178	176	173	178

28. 売上収益の構成

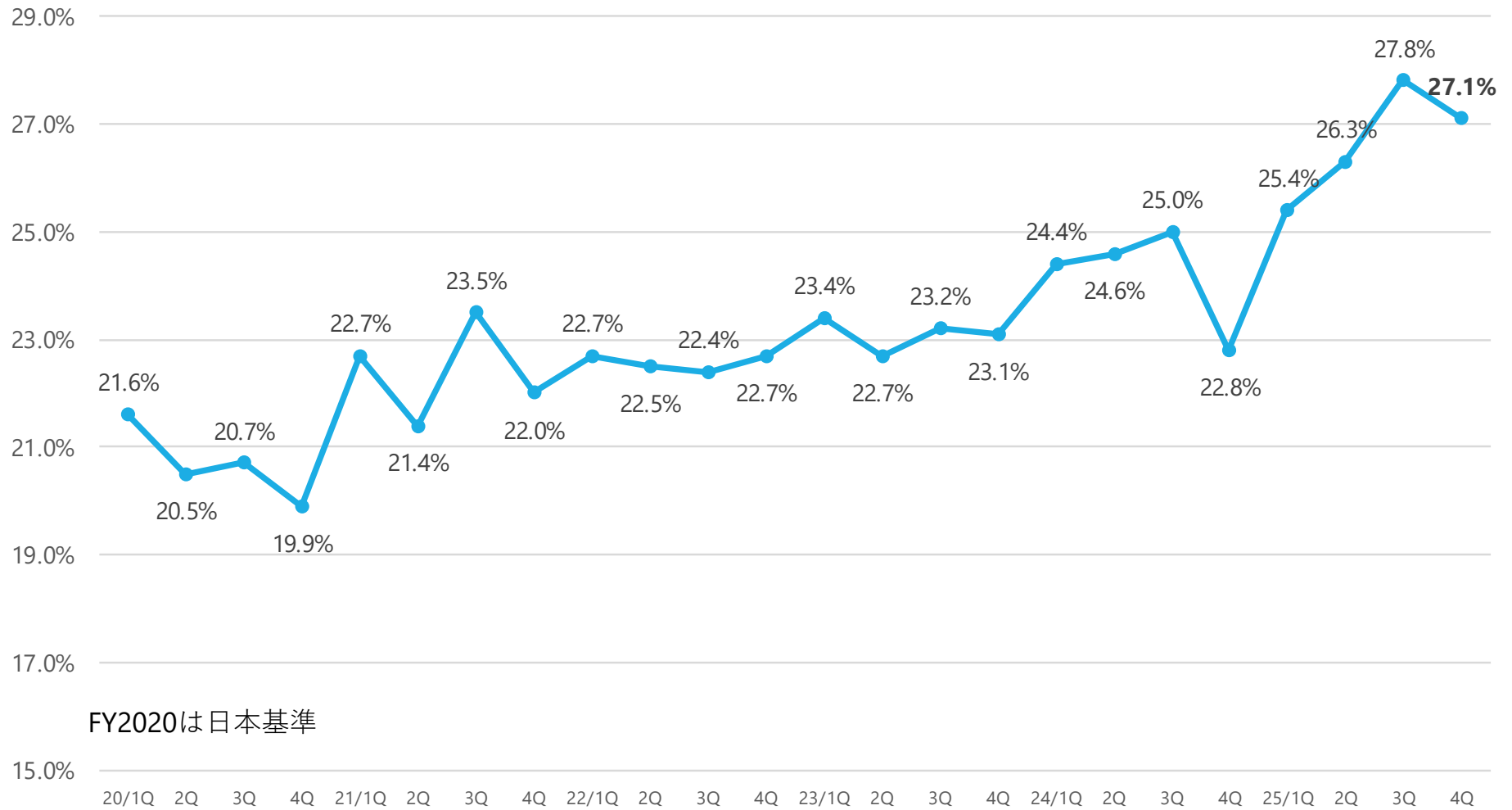
需要分野別売上収益構成



商品・サービス別売上収益構成



29. 売上高総利益率の推移



30. 四半期別主要一過性要因・大型案件等

単位：億円

	FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上 収益	768	798	837	980	827	957	970	1,059
大型 案件	ⓑ O 30 Ⓢ新規連結 12	Ⓢ新規連結 12	Ⓢ新規連結 13	Ⓢ新規連結 14		Ⓢ新規連結 70	Ⓢ新規連結 68	Ⓢ新規連結 88
営業 利益	88	93	115	89	85	98	127	133
一過性	賞与引当 +10	外形標準課税 -10		訴訟関連 -23 低粗利pd -12		取得費用 -7		
受注	865	872	852	970	752	1,112	1,085	1,124
大型 案件	ⓑ O 30 ⓒ G 73 Ⓢ新規連結 22	ⓒ G 40 Ⓢ新規連結 14	ⓒ G 50 Ⓢ新規連結 12	Ⓢ新規連結 14		Ⓢ新規連結 248	ⓒ G 268 Ⓢ新規連結 38	Ⓢ新規連結 118

ⓑ: 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

31. 主要ニュース・プレスリリース

2026年4月15日	日鉄ソリューションズとQsol・QTnet、九州の企業・自治体向けにOracle Alloyを活用したマネージド・クラウドサービス「absonne」を展開 ～九電グループを核に地域DXを加速～
2026年4月8日	企業変革を加速する新ブランド「Corepeak」のリリースを開始 ～複雑化した課題構造を全体俯瞰し、構想から実装まで一貫して支援～
2026年4月6日	(日鉄ソリューションズ九州株式会社) NS九州とQsol、電力インフラの高度化に向けたIT基盤領域での戦略的パートナーシップを締結
2026年4月6日	(日鉄ソリューションズ中部株式会社) 最適化業務支援サービス「OptiMagic」を提供開始 ～“数理最適化×生成AI×エンジニアリングサービス”で業務課題を解決～
2026年3月31日	cBioinformatics株式会社への出資および業務提携契約を締結 ～がんゲノム医療分野における全ゲノム検査サービス事業化を共同で推進～
2026年3月25日	国内最大規模の「人的資本調査2025」において「人的資本経営品質（シルバー）」を初受賞
2026年3月25日	「健康経営優良法人2026（ホワイト500）」に初認定
2026年3月12日	SnowflakePartner Networkにて『PREMIER』認定を取得～dbt Labs社とのリセラー・パートナーシップ契約を開始～
2026年3月3日	インバウンド旅行業務向けソリューション「COCOTRA」を提供開始 ～コース企画・手配・精算業務の一元管理による効率化を支援～
2026年3月2日	“プログラミングでカーボンニュートラルを学ぶ”小中学生向け環境教材開発および授業実践 ～第22回「LCA日本フォーラム表彰」で奨励賞を受賞～
2026年2月25日	株式会社メタルワンに財務管理システム「ConSeek TM」を導入
2026年2月24日	データ活用でマーケティング施策を支援するCCCMKHDがAI活用プラットフォーム「Dataiku」を全社導入
2026年2月17日	オリエントコーポレーション Denodoを導入し全社DX戦略を加速
2026年2月16日	株式会社農業総合研究所と農産物流通のビジネスモデル変革に関する事業提携契約を締結 ～オンプレ・クラウドに散在するデータの仮想統合を日鉄ソリューションズとDenodo Technologiesが共同で支援～
2026年2月10日	NSフィナンシャルマネジメントコンサルティング株式会社、モデル・リスク管理プラットフォーム「VIGILO MRM」を提供
2026年2月9日	社員評価に基づく「働きがいのある企業ランキング2026」で19位に入賞
2026年2月6日	日鉄ソリューションズの電子取引・契約ソリューション「CONTRACT CROSS」と「CONTRACTHUB」、電子契約サービス市場の従業員規模1000名以上で9年連続シェアNo.1を獲得
2026年1月30日	株主優待制度の変更に関するお知らせ

ビジネス変革を起点に、サステナブルな未来へ

CoREPEAK



NS Solutions

 NIPPON STEEL

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。

本資料中には当社および他社製品の登録商標されたサービス名・商品名等を含みます。