

Nomura
System
Corporation

2024年12月期 第3四半期

決算説明資料

2024年11月13日

株式会社ノムラシステムコーポレーション (3940)

01. 会社概要
02. 2024年12月期 第3四半期決算概要
03. 2024年12月期 第3四半期トピックス
04. Appendix

01. 会社概要



会社名	株式会社ノムラシステムコーポレーション
設立	1986年2月20日 (決算期 12月)
代表者	野村 芳光
所在地	東京本社 (渋谷区恵比寿) 西日本支社 (大阪市淀川区)
資本金	32,595万円 (資本準備金28,701万円)
社員数	132名
株式	東京証券取引所 (証券コード: 3940)
事業内容	SAPに特化したシステム導入コンサルティング業務等



SAP® Certified
Partner Center of Expertise



IS 622676 / ISO27001

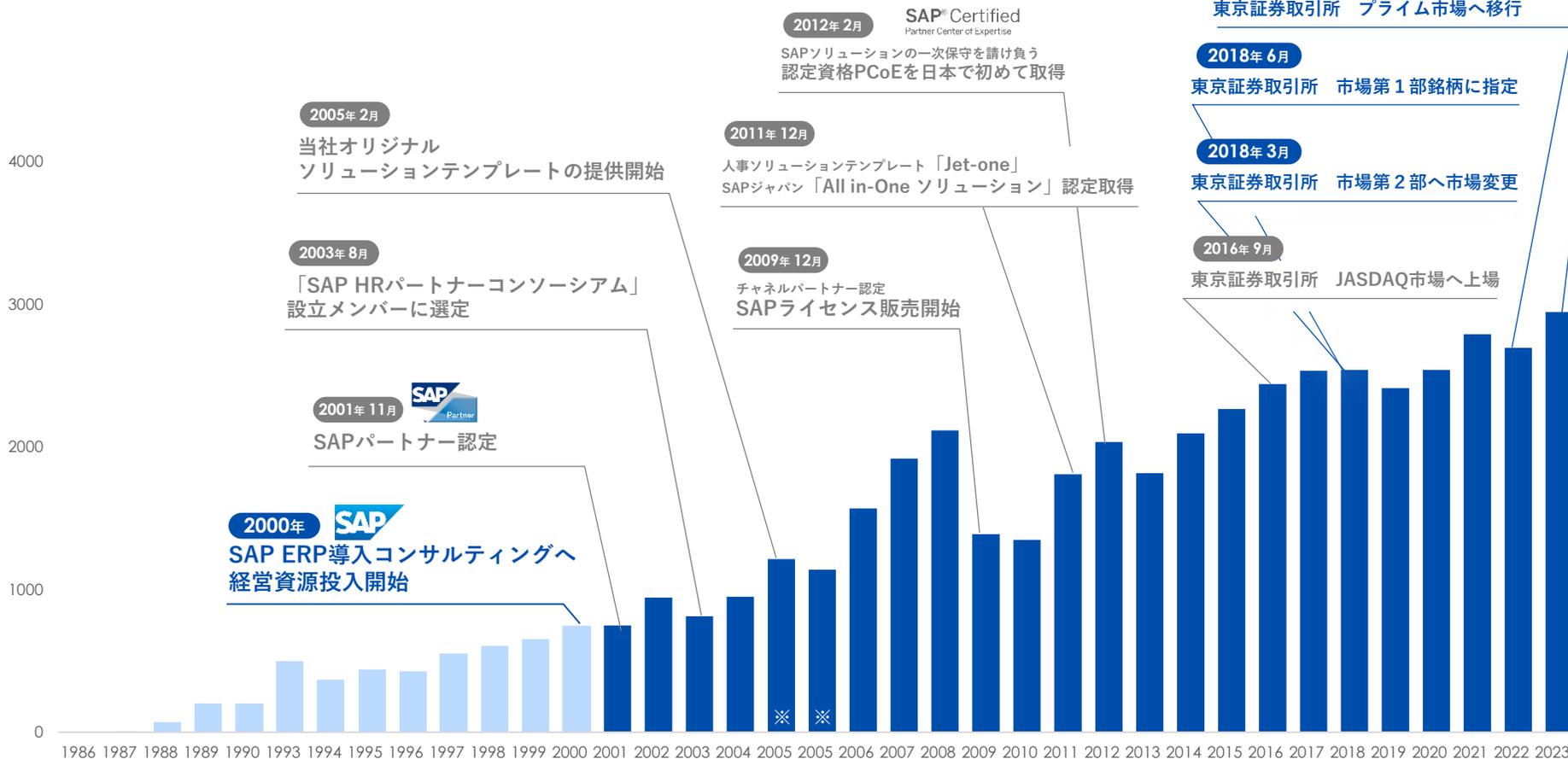
※2024年9月期末時点

ノムラシステムコーポレーションは、

社員の物心両面の幸福を追求します
社会の進歩発展に貢献します

**この企業理念のもと、
当社は社員の意欲や士気を高め、社員とともに成長し続け、
社会や株主の皆様へ還元できる会社を目指しております。**

1986年2月設立、 SAP人事システム導入実績数28社



※2月期から12月期への決算期変更により、※部分の会計期間は 2005年2月期（2004/3～2005/2）と2005年12月期（2005/3～2005/12）を示しております。



コンサルタント数



うちSAP社認定
コンサルタント数



離職率[※]
(過去3年平均)



人事システム
プロジェクト支援実績



プロジェクト
期限内達成率



売上高[※]
(2023年通期)



自己資本比率[※]

※2023年12月期末時点

ERP導入コンサルティング業務を展開

企業向け基幹システム

世界トップシェアを誇る
SAP社の製品でコンサルティングを行う

グローバルコンサルタント集団



ABOUT
SAP



ドイツ中西部にあるヴァルドルフに本社を置く
ドイツ国内No.1の時価総額約25兆円※を誇るヨーロッパ最大級のソフトウェア会社

※2023年12月末時点

高いプロジェクト成功率

プロジェクト成功率 >> 100%



失敗しないプロジェクト管理

「高いコンサルティング力」を土台に蓄積したコンサルティング・ノウハウを
駆使した進捗管理、品質管理によって策定したスケジュール内で課題を解き切る

02. 2024年12月期 第3四半期決算概要

2024年12月期第3四半期 決算業績サマリー

(単位：百万円)	2023/12 第3四半期実績	2024/12 第3四半期実績	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
売上高	2,146	2,434	+ 288	+ 13.4%
売上総利益 [利益率]	548 [25.5%]	660 [27.1%]	+ 111	+ 20.3%
営業利益 [利益率]	315 [14.7%]	398 [16.4%]	+ 83	+ 26.2%
経常利益 [利益率]	317 [14.8%]	398 [16.4%]	+ 82	+ 25.8%
四半期純利益 [利益率]	236 [11.0%]	273 [11.2%]	+ 38	+ 15.9%

- 売上高は2,434百万円で**前年同期比13.4%増加**で着地、営業利益は**同26.2%増加**。
- 売上高の構成は営業企画部472百万円、プライム企画部1,200百万円、次世代戦略事業部762百万円

2024年12月期第3四半期 決算業績サマリー

(単位：百万円)	2023/12 期末	2024/12 第3四半期	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
資産	3,442	3,532	+90	+2.6%
[流動資産]	3,255 [94.6%]	3,312 [93.8%]	+57	<u>+1.8%</u>
[固定資産]	187 [5.4%]	220 [6.2%]	+33	<u>+17.7%</u>
負債	399 [11.6%]	379 [10.7%]	▲19	▲4.8%
純資産	3,043 [88.4%]	3,152 [89.3%]	+109	+3.6%

- 前期末と比べて大きな変動はない。
- 売掛金及び契約資産が増加し、流動資産は**前期末比1.8%増加**。
- 投資その他の資産の増加により、固定資産は**前期末比17.7%の増加**。

2024年12月期第3四半期 業績進捗率

(単位：百万円)	2024/12 第3四半期実績	2024/12 通期予想	通期予想に対する 進捗率
	A	B	A ÷ B
売上高	2,434	3,203	76.0%
営業利益 [利益率]	398 [16.4%]	324 [10.1%]	122.8%
経常利益 [利益率]	398 [16.4%]	324 [10.1%]	122.9%
当期(四半期) 純利益 [利益率]	273 [11.2%]	221 [6.9%]	123.6%

- 2024年12月期第2四半期業績予想を上方修正（2024年7月16日開示）、通期業績予想の修正は必要な場合に適時に行う。
- 第3四半期会計期間も**売上高、営業利益ともに順調に進捗**。プライム企画部とPMO戦略部が好調、既存取引先の追加開発案件の新規受注のほか、昨年からの新規顧客、パートナー会社との積極的なアプローチ活動を継続したことによる案件獲得に繋がっており、**計画を上回る**。

事業環境は今後も引き続き活動的になると予測

需要環境

- 継続的にSAP2027年問題に伴う後継製品移行の引き合いが多く、**既存SAPユーザーも現実的な対応策を求める環境にあることから、引き続き需要が旺盛な状況が続くと予測**
- 今後も複数の提案を予定しており、プロジェクトの開始時期の差はあるものの、数多の受注を期待している

企業環境

- 一方、近い将来では日本の労働力人口は減少する傾向も見られており、人材不足により一層拍車が掛かり、**真の意味でのDX化が企業課題になってくると予測**
- 当社の成長戦略を考える上では、**従業員の採用・育成・抜擢・評価の充実が必須**と考える

03. 2024年12月期 第3四半期トピックス

1. プロジェクトの追加開発案件の新規受注が進展、受注活動も好調

大手自動車部品メーカーから受注獲得。10月には大手総合ビルメンテ企業の採用DXを受注
国内最大規模放送会社のプロジェクトも引き続きグループ展開が進む



大手自動車部品メーカー（PMO）

SAP S/4HANA Cloudの導入プロジェクトにおいて、PMO、アセスメントサービス及び実装フェーズのコンサルサポートを獲得



公立大学案件（PMO）

パブリッククラウド案件でのプロジェクト支援及びテクニカルサポートを受注



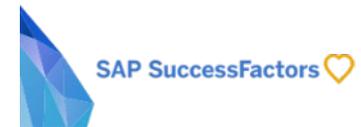
大手製薬会社（SAP SuccessFactors）

腎臓領域でのトップシェアを維持する他、血液医療分野に強みを持つ国内大手製薬メーカーへのSAP SuccessFactors（人事システム/タレントマネジメントシステム）導入プロジェクトが要件定義フェーズを完了し、2024年2月から実現フェーズがスタート



国内最大規模放送会社（SAP S/4 HANA）

国内最大規模の放送網を持つ放送会社およびグループ企業から基幹クラウドシステムなどの導入プロジェクト等を継続して受注。引き続きグループ企業への展開が進展



2. PMOサービスが好調

昨年からの新規顧客、パートナー会社との積極的なアプローチ活動を継続したことにより、
案件獲得に繋がっている

- 1 市場全体でDX・IT投資への課題感が高まっている中、SAPが得意としているERP分野だけでなく、各種業務のIT化、効率化の検討によるRPA、BPOの検討など幅広く検討課題が発生しているみられる
- 2 ITコンサルタント、技術者が不足しているおり、人材育成などの経営課題とその解決に向けたソリューション等のアプローチから、お客様と一緒に伴走していくサポート（PMO）に旺盛な需要がある

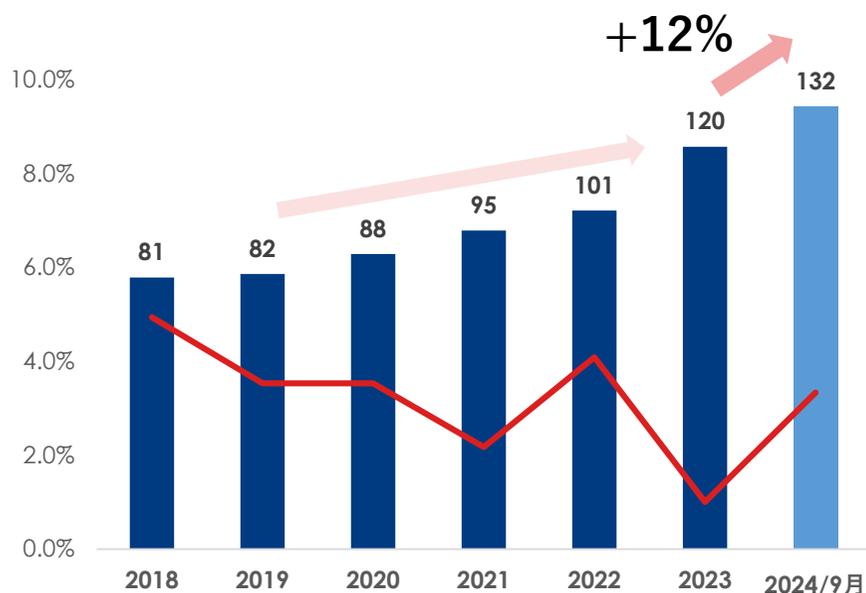
上流工程とプロジェクトマネジメントに強みを持つ当社が、お客様と一緒に伴走していく姿勢をより発揮していくPMOサービスを提供することは、競争優位性と考えられる。

昨年からPMO戦略部を通じて伴走型サポートを強調することで、新規顧客、パートナー会社との積極的なアプローチ活動を継続したことにより案件獲得に繋がっており、年間計画を上回る成果を達成する見込み。

3. 新卒コンサルタントの戦力化進む。離職率は低水準を維持

高い稼働率が継続し、新入社員のスキル習得、戦力向上が順調に進展している

コンサルタント数及び離職率の推移



※折れ線(左軸)は離職率の推移

※明示している場合を除き、期末時点の在籍者数

ノムラシステムの魅力

充実した研修と育成体制



新人研修



マネジメント
研修



モジュール別
研修



ISMS研修

04. Appendix

従来からの持続的な取り組みに加え、事業環境に適した更なる取り組みを強化

持続的取り組み

供給力向上

個人のスキルアップに加え、テンプレートによりノウハウの共有・組織力強化・改善を図る

単価改善

コンサルタントの教育とテンプレート開発を通じた付加価値の向上により、単価水準を適正に引き上げる



テンプレート化

自社プロジェクト、テンプレート開発を通じ、個人の知識経験を組織的知識創造に転換

新規受注獲得

SAP2027年問題で機運が高まる追い風要素を取りこぼすことなく、新規導入案件を獲得

さらなる取り組み

次世代戦略事業「IT戦略コンサルティングサービス」

豊富な業務知識とプロジェクトマネジメント経験を活かし、プロジェクトの構想段階から支援することでDX化・企業変革を実現

PMOサービスを提供

戦略的ERP導入コンサルティングのノウハウと開発プロジェクトの経験を基に、プロジェクト推進を支援することで、プロジェクト成功率を最大化



それぞれの部門間の連携を強化

上記による供給力向上と同時にコンサルティング事業部、プライム企画部他との連携を強化し、来年以降の案件への営業活動も実施

一層の利益向上を目指す

当社PMOサービスの強み

プロジェクトにおける絶対的な経験からPMOサービスを提供

当社が選ばれる 3つの理由

過去のシステム導入
プロジェクト

失敗ゼロ

多数の高難度
導入プロジェクトにおける
経験

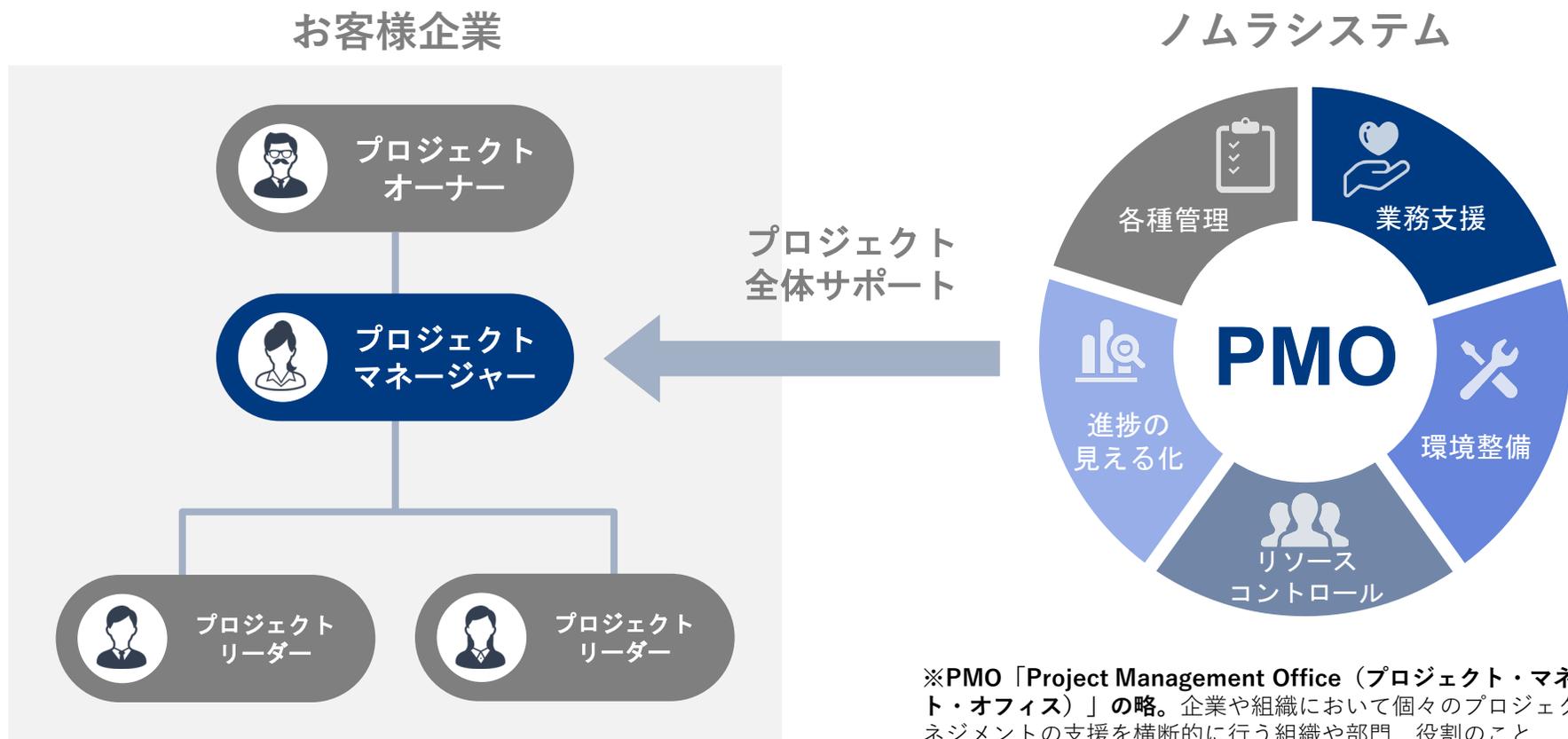
豊富な実績

全員が自分のプロジェクト
だと意識する

圧倒的な責任感

サービス全体像

お客様の作業負担を軽減し、プロジェクトを効率的かつ正確に進めるサポートを提供



サービス内容①

プロジェクト進行管理を正確に行い、迅速な進行をサポート



打合せ管理

- ・ アジェンダなど事前準備の管理
- ・ 参加メンバーのスケジュール調整
- ・ 会議形式実行管理
(オンライン/オフライン)



打合せサポート

- ・ ファシリテーション
(脱線を防ぎスムーズな進行)
- ・ 議事録作成



課題管理

- ・ TODO整理と期限内対応サポート
- ・ 週単位でのプロセスチェック
- ・ 数週間の課題件数の推移チェック

サービス内容②

プロジェクトの現状を可視化し、業務効率化をサポート

スケジュール管理

プロジェクト全体の進捗管理
・進捗資料への記入の徹底



ユーザー管理

- ・新規参画者、離任者の確認
- ・アカウントの管理 (リストなどの更新)
- ・個人に割り当てる機器の管理

レポート作成

報告用レポート作成
(プロジェクト状況・進捗状況など)



契約管理

- ・契約時における管理台帳の更新
- ・月1回の棚卸
(電子化された契約書と管理台帳チェック)

今後も需要増が期待される3つの成長ドライバーで継続的な事業拡大を図る



SAP認定
コンサルタント資格取得を
推進し技術力を強化



SAP S/4HANAの
リプレイス需要を
しっかりと取込んでいく



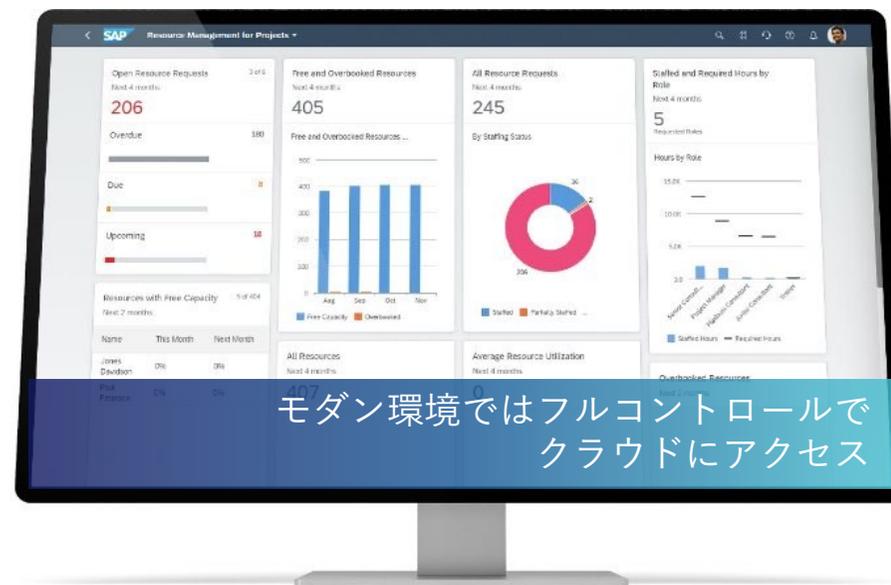
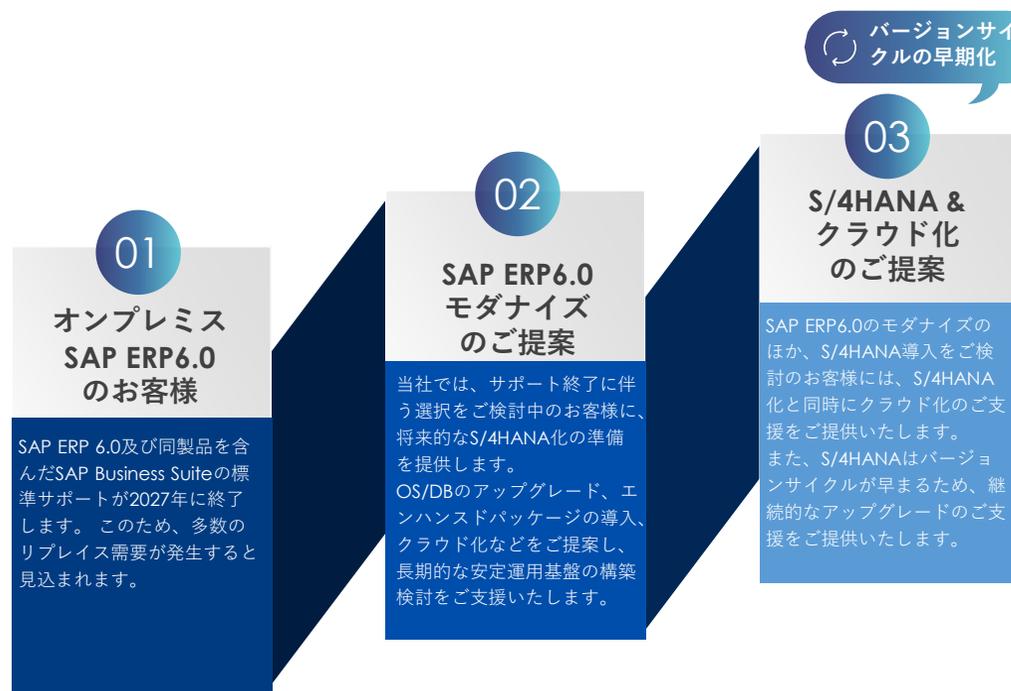
クラウドソリューションを
強化し、引き続き
SAP SuccessFactorsを拡散

S/4HANAへの移行支援

「SAP Business Suite」の標準サポートが2027年に終了

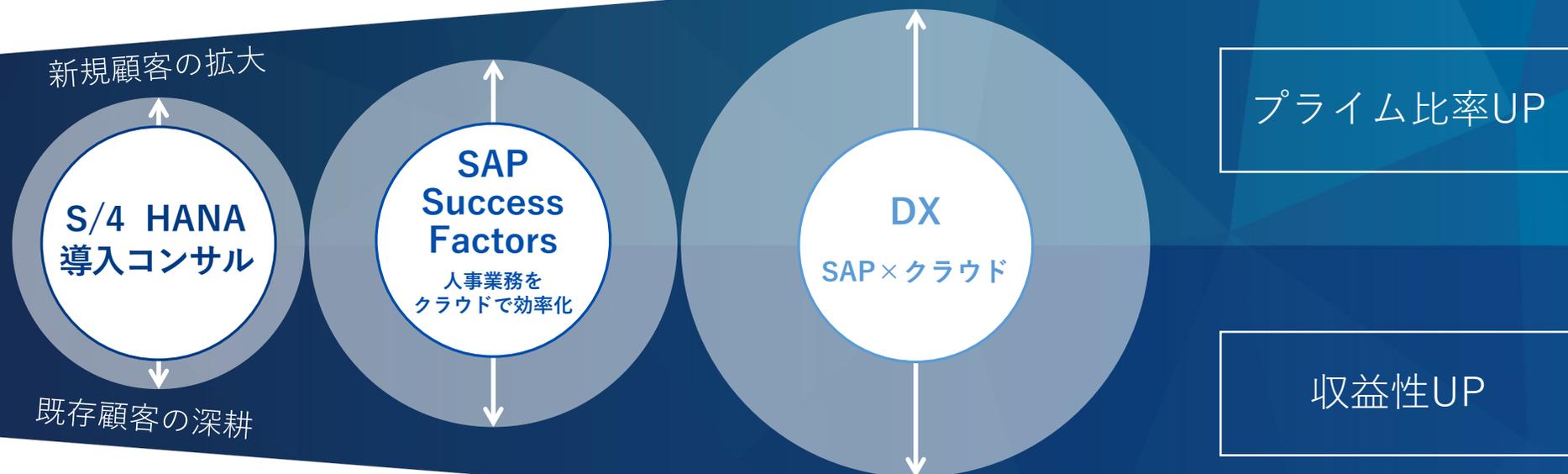
基幹システムのモダナイズ

SAP S/4HANAのリプレイス需要をしっかりと取込んでいく



基本方針

高付加価値ソリューションの提供によって、プライム比率と収益性を高める



- SAP認定コンサルタント資格取得を推進し技術力を強化
≫ S/4 HANAのリプレイス需要をしっかりと取込んでいく

- クラウドソリューションを強化
≫ 引き続きSAP Success Factorsを拡販

自社ソリューションの開発

訴求力のあるテンプレート開発を行い、プライムプロジェクト受注増を構想

2023年6月プロトタイプ完成
著作権テンプレート

著作権テンプレートで
他パートナーと差別化を狙う

メディア事業向け
ERPソリューションの
地位獲得

SAP社から案件紹介を
受け易くする

2023年リリース
Success Factors勤怠テンプレート

従来環境の機能を
SF環境へ移植開発

唯一のSF連携にする
勤怠ソリューションの
ポジション獲得を狙う

サブスクリプションモデル
での収益化とSAP社から
案件紹介を図る

プライム獲得

以下の施策を実施し、プライム案件を増加させることで利益率向上を図る

SAPテンプレート戦略

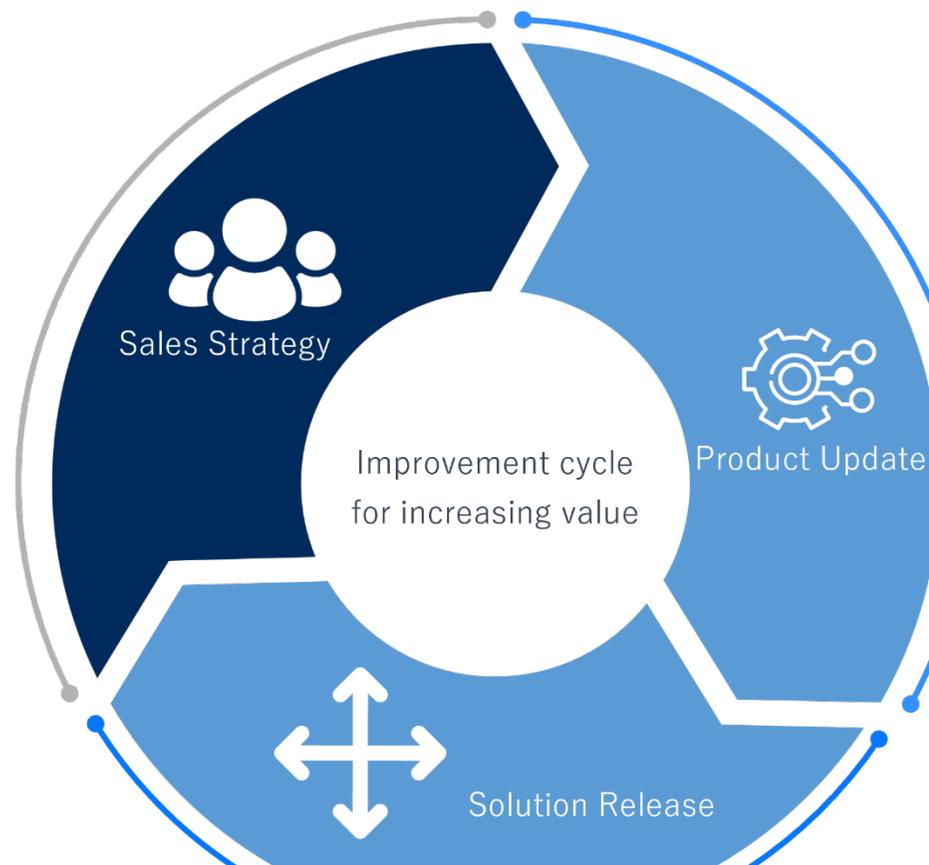
S/4 HANAオリジナルテンプレート、SuccessFactors勤怠テンプレートに関するイベント出展やテンプレートセミナーを実施することで、自社ソリューションのユーザー認知を向上させ、プライム案件増加を加速します。更に、テンプレート専用Webサイト開設に向け準備を進めておりユーザー満足度およびソリューション提供価値向上に向けた活動を推進します。

※2023年6月プロトタイプ完成



専門人材の活用、営業力強化

高付加価値ソリューションを広く安定的に提供するため、営業人員の拡充及び営業人材の育成強化を実施します。加えて、SAPチャネルの活用やプロジェクト支援パートナーを開拓し営業力の強化を図ります。



ビジネスモデルの進化

次世代戦略事業部を強化し、フロービジネスの創出とストックビジネスの拡大を促進

ビジネス創出と拡大

これまで培ってきたコアビジネスを更に成長させるとともに、
新たなビジネスモデルを創出することでシナジー効果を最大限発揮し、
次世代に対応した高付加価値ソリューションの提供を推進します。

次世代戦略コンサルティング
実績、ノウハウに基づいた確実なDX推進

フロービジネス開拓、ストックビジネス強化

SaaS、PaaS、IaaSを活用したコンサルティング(Salesforce、AWS、Azure等)
あらゆるOS・ブラウザ・デバイスに対応したRPAツールライセンス販売
高度人材によるPMOサービス
DX人材の育成

SAP × 「X」 によるDXコンサルティング

提供しているソリューションに加え、お客様に高付加価値提供のため新たなSAP × 「X」 を創出



新卒採用者数の拡大

採用媒体の拡充等により、新卒採用を20名規模に拡大

各種採用媒体の状況と取り組み

新卒採用中

株式会社ノムラシステムコーポレーション

★★★★☆

東京都渋谷区に本社を置く、システムインテグレータ。人事ソリューション分野に強みを持ち、SAP基幹システムを導入するためのコンサルティングや、導入後の保守・運用サービスを提供。



TOP

社員クチコミ (110件)

年収・給与 (17件)

採用情報 (1件)

社員による会社評価スコア - 株式会社ノムラシステムコーポレーション



人事部門向け 中途・新卒のスカウトサービス

レポートに回答する

この企業をフォロー (37人)

WE MAKE GROWTH EASIER.



各種採用媒体でも高評価を取得し、複数の採用媒体を活用することで順調な採用活動を行なっています。

充実した新人研修

社員の教育に力を入れており、新入社員には今後も半年にわたる長期研修で業務の準備を整えます。

4月

5.6月

7.8月

9月

マナー・基礎研修 プログラミング研修 各モジュール研修 模擬プロジェクト

マネジメント研修で組織力を高める

プロジェクト管理

リーダースキル

メンバースキル管理

モチベーション管理