

|| 企業調査レポート ||

# ノムラシシステムコーポレーション

3940 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月2日(水)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 業績動向

### 2024 年 12 月期予想は当初見込みから上振れの可能性

ノムラシステムコーポレーション <3940> は 1986 年 2 月に設立以来、企業のオープン化コンサルティング業務、それに関連するソリューション提供業務などを展開し、発展を遂げてきた。IT が急速に進化する時代の流れに乗り、ソフトウェア設計・制作請負中心の事業構造から、ERP（Enterprise Resource Planning：基幹系統合システム）パッケージ導入におけるコンサルティング業務に経営資源をシフトしている。同社が注力している次世代戦略事業部では、ライセンス販売を積み重ねており、それをベースにシステム更新需要等で安定的に収益を上げるビジネスのストック化を目指す。ストックビジネスが増えれば、業績が着実に向上するシナリオが描けるためだ。同社は国内 ERP 市場について年平均成長率 8% と堅調に推移すると見ており、クラウド市場やビッグデータ市場の拡大も見込んでいる。コンサルティング企業として同社の成長余地は大きいと弊社は考えている。

同社は、SAP 導入コンサルティング、SAP 保守サポートセンター運営、Web システム開発コンサルティング、情報サイトコンサルティングなどを展開している。2001 年にドイツのソフトウェア開発企業 SAP<SAP> とサービスパートナー契約を結んだことが、同社が飛躍するきっかけとなった。2009 年には SAP のチャネル・パートナーとなり、SAP ERP のスペシャリスト集団として収益を伸ばした。2016 年 9 月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ 市場への上場を果たし、2018 年 3 月には同 2 部市場に上場した。同年 6 月には 1 部市場に指定替えとなり、2022 年 4 月の東証市場再編では最上位のプライム市場に上場した。その後は国内ユーザーに寄り添ったビジネスを行うために 2023 年 10 月 20 日付でスタンダード市場に移行した。企業プレゼンスを上げたことにより、信頼度が高まり受注が拡大している。

2024 年 12 月期第 2 四半期累計決算は、売上高が 1,578 百万円（前年同期比 12.8% 増）、営業利益が 250 百万円（同 28.2% 増）、経常利益が 251 百万円（同 28.8% 増）、中間純利益が 172 百万円（同 13.3% 増）となった。期初予想は売上高 1,385 百万円（同 1.0% 減）、営業利益 65 百万円（同 66.7% 減）、経常利益 65 百万円（同 66.6% 減）、四半期純利益 44 百万円（同 70.8% 減）としていたが、一転して大幅増益での着地となった。この主な要因は、元請け案件であるプライム※において、既存取引先の追加発注があったことによる。また、プライム案件は利益率が高いため、受注増大により利益率向上に寄与したようだ。

※ クライアントから直接受注し、全工程を同社のコンサルタントが担当する案件のこと。

個別案件では、大手テレビ局グループから受注した SAP S/4HANA 導入プロジェクトが、引き続き好業績に貢献した。2020 年 11 月から開始したこのプロジェクトは、納入期限までに完了し、同社の強みであるプロジェクト成功率 100% を具現したことで、グループ企業から追加受注を受けている状況だ。業界ではプロジェクトが納期どおりに完了するケースは稀で、通常は 1～2 年の遅れが生じることが多い。納入期限どおり完了させるスキルがある同社の信頼度は極めて高い。

ノムラシステムコーポレーション

3940 東証スタンダード市場

2024 年 10 月 2 日 (水)

<https://www.nomura-system.co.jp/ir/>

## 業績動向

このところ当社では、プライム案件にシフトする一方、既存の FIS (Function Implement Service) が減少する傾向が続いている。FIS 案件は外注コストがかかるため売上高全体は伸びが鈍化したものの、近年では利益率が改善傾向にある。全体の売上高に占めるプライム比率は従来 35% 前後だったが、直近では 40% 前後まで上昇している。こうした直接的な受注の増加が顕著となったことで利益率が上昇し、想定数値から上振れる大きな要因になった。

一方、次世代戦略事業部の DX 事業への先行投資にも注力しており、DX 事業への投資によるコスト上昇が懸念要因ではあるが、今後の成長につながるため不安材料とはならない。とりわけ、この業界では人材育成及び確保が重要な課題であり、事業を拡充するための人材投資の活発化が目先の利益を圧迫する要因になるものの、これは中期的に成長する効果をもたらすことになると考えられる。

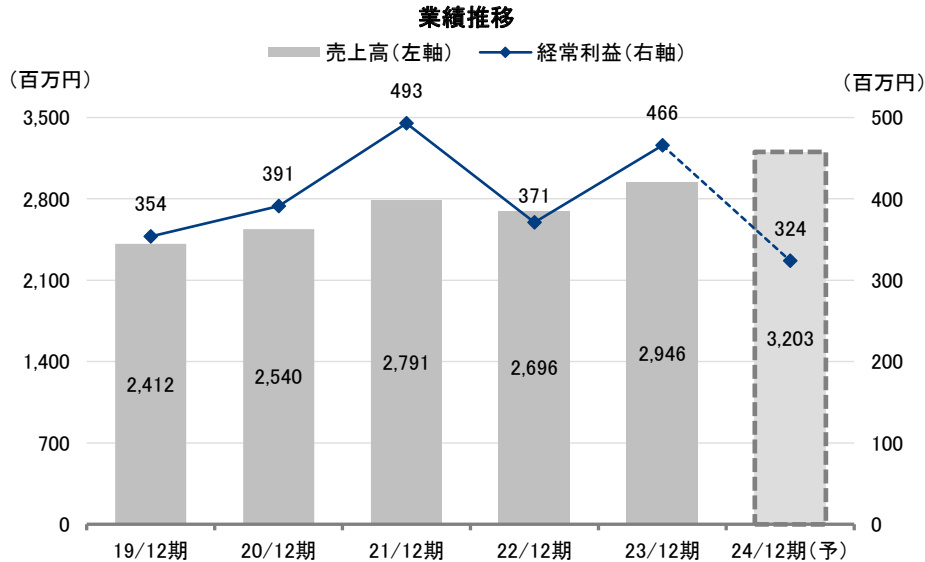
今後も利益率向上を図るために、プライム案件・準プライム案件の比重をさらに高める方針だ。従来型の FIS 案件のように、プライムベンダーから依頼を受け、支援するという部分的な対応と比べて、売上総利益率で 10 ポイントほどの差が生じることから、当面はプライム案件の受注確保が業績向上のカギを握る。

2024 年 12 月期の業績予想は、売上高が 3,203 百万円 (前期比 8.7% 増) と引き続き増収を見込むが、営業利益が 324 百万円 (同 30.4% 減)、経常利益が 324 百万円 (同 30.4% 減)、当期純利益が 221 百万円 (同 38.5% 減) と、期初に公表した減益見通しを修正していない。

利益について、人材育成と確保に重点を置いていることで、人的資本投資としての給与引き上げによる影響を 375 百万円見込んでいるが、受注が好調なことから上振れする可能性が極めて高い。また、通期見通しに対する上期までの進捗率は、売上高は 49.3% となったが、営業利益と経常利益はいずれも 77.3% と高く、下期に大きなアクシデントが発生しない限り、上方修正が十分ありうる数値である。なお、同社は業績予想を保守的に開示する傾向があることを付け加えておきたい。

2024 年 12 月期下期においても、収益向上のカギとなるプライム案件は着実に積み上がりそうだ。今後も「高付加価値ソリューションの提供」を目指し、1) 「SAP S/4HANA」のリプレイス需要を取り込むため、SAP 認定コンサルタントの資格取得を推進し技術力を強化、2) 「SAP SuccessFactors」 拡販のためのクラウドソリューション強化を重点施策とする。さらに、既存のシステムについてクラウドを導入していない企業が多いため、クラウドへの置き換えを進めるといったビジネスチャンスが広がりそうだ。

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 当面の事業展開

### 後継製品にリプレースする 2027 年までを飛躍の期間に

現在の主力である「SAP ERP 6.0」は 2027 年にメンテナンス終了予定である、いわゆる「SAP2027 年問題」を控えていることから、同社では「SAP S/4HANA」へ完全切替えとなる 2027 年までを大きく成長期として位置付けている。「SAP S/4HANA」を土台に、SAP ERP とビッグデータ分析、AI、IoT、クラウドの組み合わせによる競合優位を確立する。そのためには、レベルの高い人材育成及び採用が課題となりそうだ。同社は成長戦略を進めるため人材投資を積極的に行い、新卒社員を育てて戦力化し、着実にビジネスを遂行する方針である。

#### (1) 次世代戦略事業部により DX 事業を推進

同社は DX サービスを展開する次世代戦略事業部の活動に注力している。次世代戦略事業部単独での引き合いが活性化しているようで、今後はストックビジネスの受注拡大を目指す。この際、重要なのは受注先の企業規模であるが、同社では受注単価が大きい大企業からの受注が増える傾向にある。ビッグユーザーの増加は収益向上に直結するため、今後も大企業からの受注獲得を目指す。

IT 業界は人材の流動が激しいイメージがあるが、同社は時間をかけて新卒採用者を育成している。その結果、離職率は徐々に低下しており、2024 年 12 月期上期における離職率は 0% であった。人材育成力が向上し社員の定着率が高まれば、中長期的な収益向上につながると考えられる。

ノムラシステムコーポレーション

3940 東証スタンダード市場

2024年10月2日(水)

<https://www.nomura-system.co.jp/ir/>

当面の事業展開

## (2) PMO サービスに注力

次世代戦略事業部で注力しているのが PMO サービスだ。PMO とは「Project Management Office」の略称で、企業内のプロジェクトをまとめる PM (Project Manager) を支援する組織のことである。同社では戦略的 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し、プロジェクト成功率を最大化する PMO サービスを提供している。

同社は大企業中心の顧客基盤を持っており、その累計売上規模は 140 兆円に上る。大企業の平均的な IT 予算は 2% と言われており、2.8 兆円の市場を持っていることになる。多くの大企業の経営層に対して直接訴求できる状況であり、強い信頼関係に基づいた支援を行っていく。2024 年 12 月期上期においても、大手 SIer 会社や公立大学などから新規受注を確保し、営業活動を着実に進めている。

## (3) 製品戦略

製品戦略としては、自社ソリューションの開発に力を注いでおり、訴求力のあるテンプレートを開発し、プライムプロジェクトの受注増を目指している。とりわけ注目すべきは、著作権テンプレートである。これは 2023 年 6 月にプロトタイプが完成したが、他パートナーとの差別化を図るほか、メディア事業向け ERP ソリューションの地位獲得とともに、SAP からの紹介案件を受けやすくする狙いがある。

# 株主還元

## 配当金は安定的に実施

無借金経営であること及び事業規模に照らすと、キャッシュリッチな企業と見ることができる。2024 年 12 月期上期末時点の自己資本比率は 89.2% と極めて高い。同社は安定配当を継続的に行う考えを明らかにしており、2024 年 12 月期も年間で 1 株当たり 3.25 円の配当を継続する意向だ。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp