

2018年12月期 第3四半期  
**決算説明資料**

Nomura  
System  
Corporation

**2018年11月08日**  
**株式会社ノムラシステムコーポレーション**  
**東証1部：3940**

# Agenda

1. 2018年12月期第3四半期のトピック ----- P. 3-4
2. 2018年12月期第3四半期決算概要 ----- P. 5-9
3. 今後の取組み方針 ----- P. 10-15
4. 参考資料 ----- P. 16-28
  - 4-1. 経営理念・沿革・売上推移等 ----- P. 17-19
  - 4-2. ノムラシステムの「3つの特徴」 ----- P. 20-24
  - 4-3. 市場環境 ----- P. 25-28

# 1. 2018年12月期第3四半期のトピック

# 2018年12月期第3四半期のトピック

- **RPA事業に本格参入**
- **SAP社製品の導入コンサルティング事業に加え、RPA事業の推進により付加価値の高いサービスを提供**

**【政府】**  
「働き方改革実現会議」設置  
⇒「働き方改革」推進

**【課題】**  
少子高齢化 労働力不足  
労働生産性の低さ

**【施策】**  
・労働生産性の向上  
・業務効率化

**【取組み】**  
・RPAの導入  
労働時間の短縮  
業務品質向上  
労働意欲向上  
労働生産性の向上  
雇用の創出

**ノムラシステムコーポレーションは「働き方改革」の需要に貢献**

## 2. 2018年12月期第3四半期決算概要

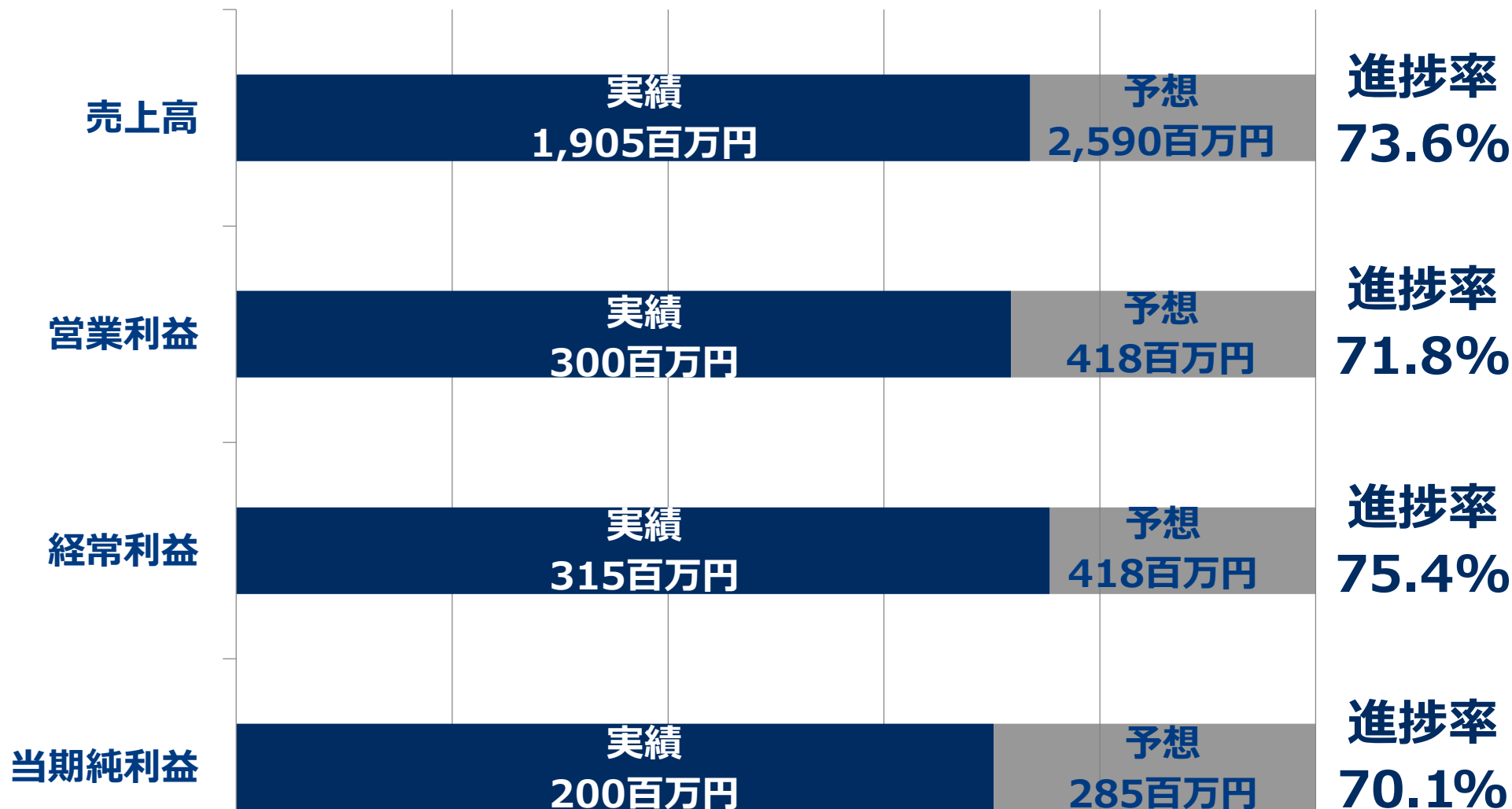
# 2018年12月期 第3四半期業績サマリー

(単位：百万円)	2017/12 3Q実績 (A)	2018/12 3Q実績 (C)	前年同期比 (C-A)	
			増減額	増減率
売上高	1,900	1,905	+5	+0.3%
売上総利益 [利益率]	557 [29.3%]	524 [27.5%]	△33	△6.0%
営業利益 [利益率]	337 [17.7%]	300 [15.1%]	△36	△10.9%
経常利益 [利益率]	335 [17.6%]	315 [16.5%]	△20	△5.8%
四半期純利益 [利益率]	228 [12.0%]	200 [10.5%]	△28	△12.3%

売上高は前期比プラスで着地。粗利益は売上高増加に伴う外注費増加により粗利益率が低下し減少。販管費は市場変更に係る費用の支出により増加し、営業利益は前年同期比約10%減少。経常利益は投資有価証券売却益及び受取配当金の計上により前年同期比約5%減少。計画比は全て上振れし順調に推移。

# 通期業績予想に対する進捗

## 進捗率は約75%と計画比上振れで順調に推移



# 2018年12月期 通期業績の見通し

(単位：百万円)	2018年12月期 上期		2018年12月期 下期		2018年12月期 通期	
	売上高	1,262	-	1,328	-	2,590
売上原価	919	72.8%	954	71.8%	1,873	72.3%
売上総利益	343	27.2%	374	28.2%	717	27.7%
販管費	152	12.0%	147	11.1%	299	11.5%
営業利益	191	15.1%	227	17.1%	418	16.1%
経常利益	195	15.4%	223	16.8%	418	16.1%
当期純利益	124	9.8%	161	12.2%	285	11.0%
1株あたり配当金※	-	-	-	-	-	-

※2018年12月期の配当予想額は未定ですが、当社は、配当性向 40%以上の配当を継続的に行うことを基本方針としております。(参考) 2017年12月期 普通配当22.0円



# 財政状態

## 貸借対照表

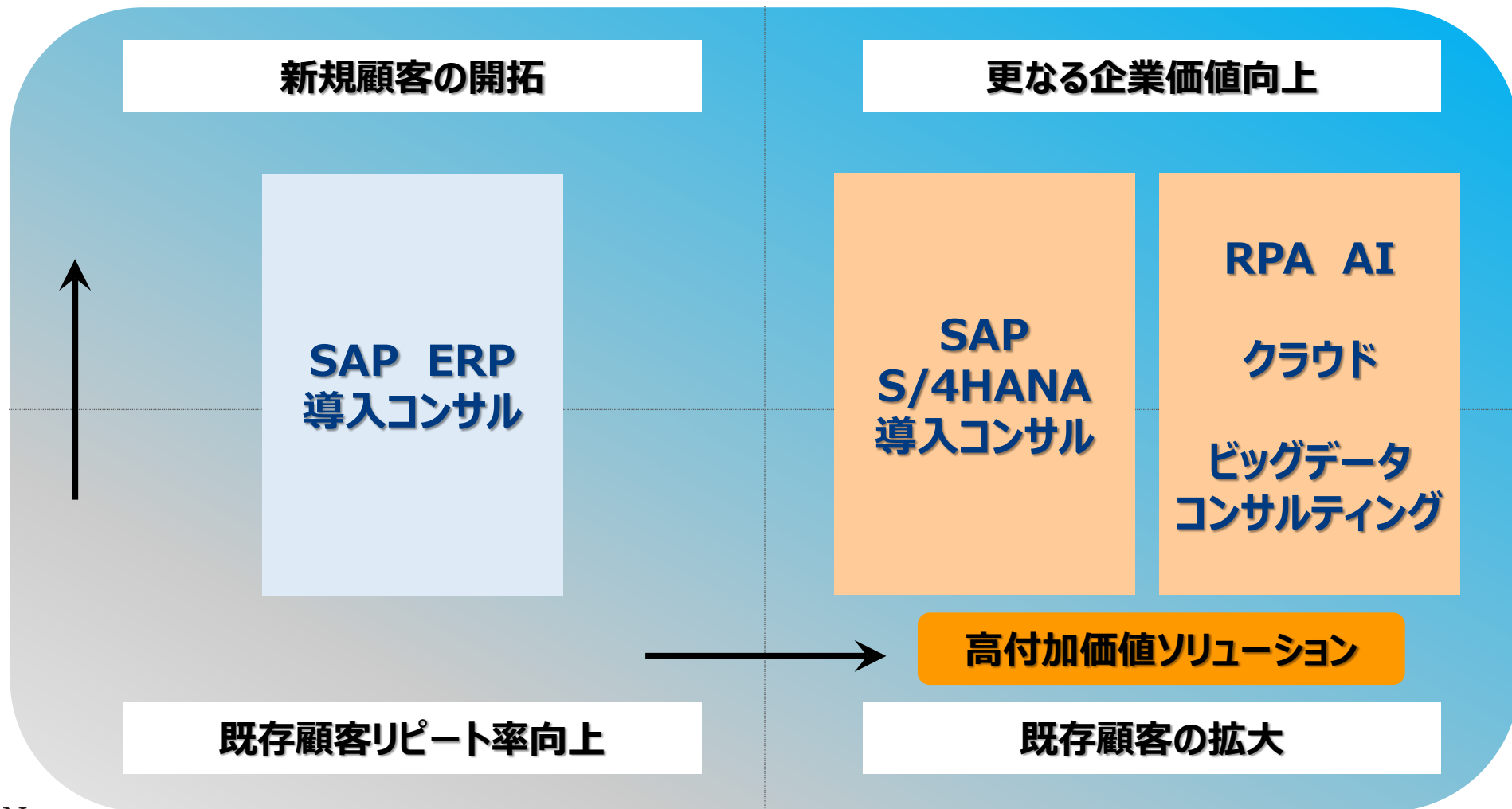
(単位：百万円)

	2017年12月期 期末	2018年12月期 第3四半期末	増減
資産	2,425	2,385	▲40
流動資産	2,376	2,305	▲72 配当金および買掛金支払による 現金の減少
固定資産	48	80	+32 投資有価証券の増加
負債	362	241	▲121 買掛金の減少
純資産	2,062	2,144	+82
自己資本比率	85.0%	89.9%	+4.9%

# 3. 今後の取組み方針

# 成長戦略イメージ

## 高付加価値ソリューションの提供による顧客基盤の拡大



# 重点経営指標の中期ビジョン

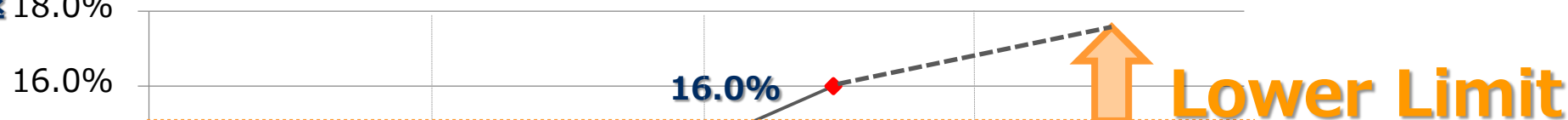
経常利益率

継続的、安定的  
**15.0%以上**

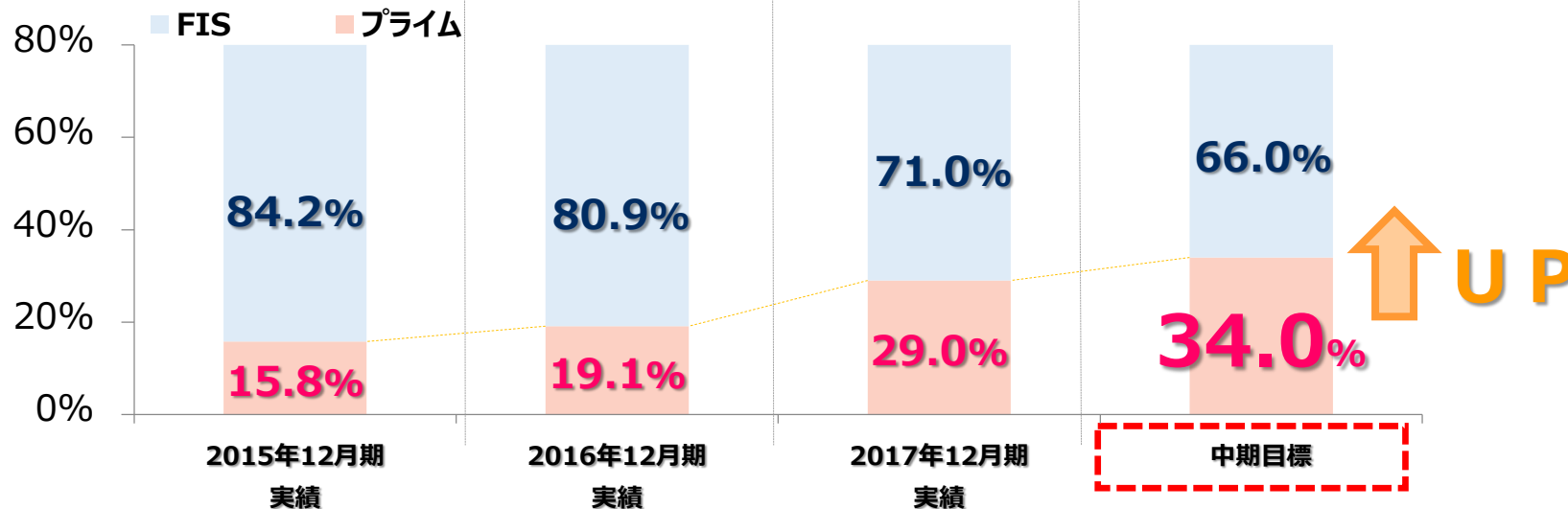
プライムの  
売上高比率

中期で  
**34.0%以上**

■ 経常利益率 18.0%



■ プライム比率



# SAP S/4HANAについて

- SAP S/4HANAは、大量のデータを超高速に処理することが可能なインメモリプラットフォーム  
SAP HANAをデータベースエンジンとした次世代のERPパッケージ  
(※従来のERPパッケージ「SAP R/3・ERP (ECC6.0)」の後継製品)
- SAP ERPのサポートは2025年で終了⇒「SAP S/4HANA」へのリプレイス需要
- SAP S/4HANAのリプレイスの営業の引き合いを着実に受注していく

## [SAP S/4HANA]

### ERP SAP S/4 HANA

会計 管理	人事 管理	調達 購買	サプライ チェーン	製造
マーケ ティング	営業	サービス	資産 管理	研究 開発

### データベース SAP HANA Platform

SAP HANAインメモリ

## [特徴]

オンプレミス/クラウド導入可能

リアルタイム分析の実現

「SAP Fiori」によるWeb画面、モバイル端末  
利用可能

大量データ高速処理対応

拡張性に優れたインフラ

シンプル化・機能統合によるワンアクセス

# SAP Success Factorsについて

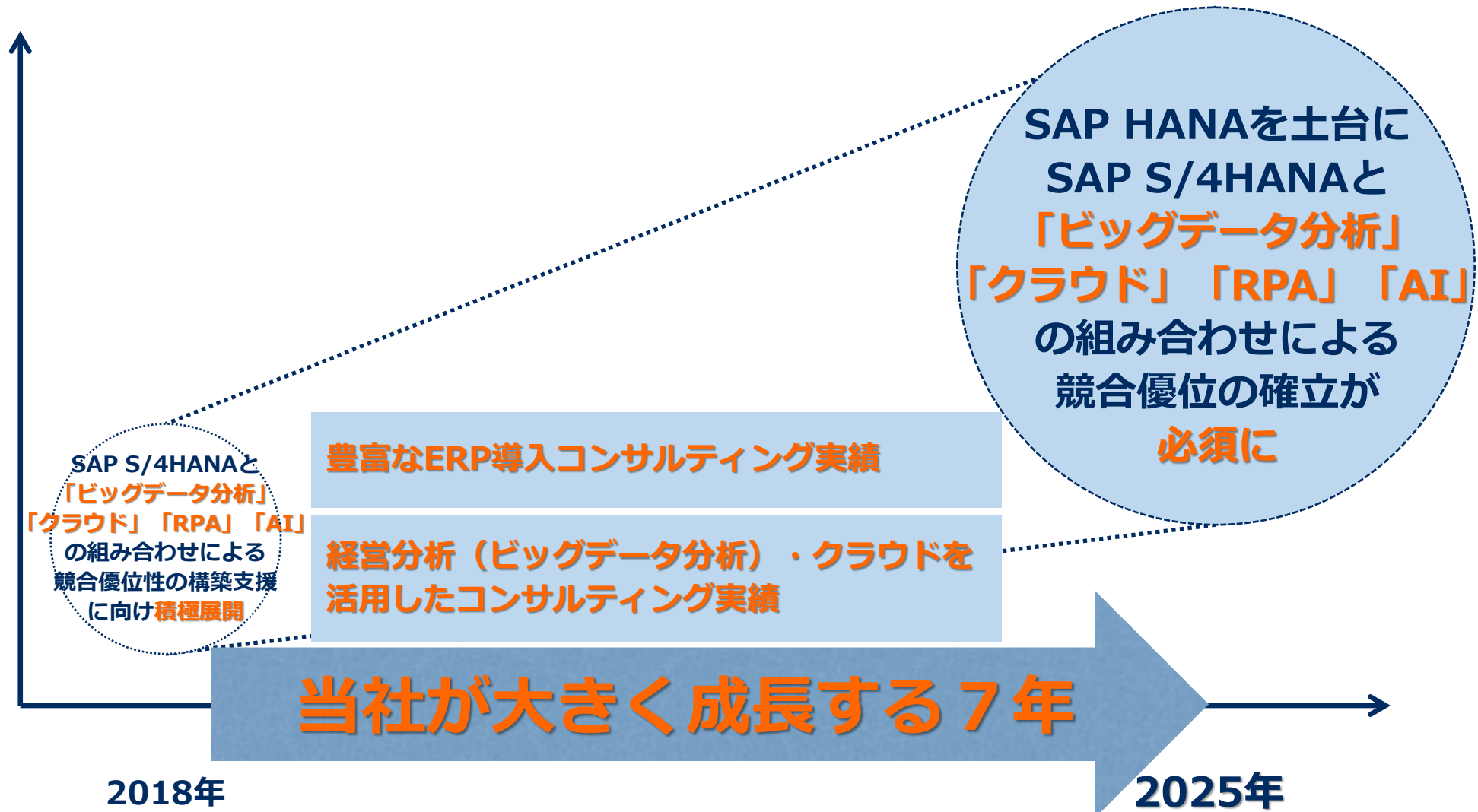
- SAP Success Factorsは、タレントマネジメントから人事給与業務まで、すべての人事業務をクラウドで効率化、グローバル展開を支える日本で唯一のソリューション
  1. 15年に及ぶ、クラウド型企業向けソリューションの提供実績と知見
  2. 4,400社以上の導入企業と3,400万人以上のユーザー⇒日本では100社以上の利用実績
  3. 40言語のサポートと177か国での利用実績



出典：SAP社配布資料より

※タレントマネジメントとは、従業員が持つタレント（能力・資質・才能）やスキル、経験値などの情報を人事管理の一部として一元管理することによって組織横断的に戦略的な人事配置や人材開発を行うこと

# 中期ターゲットが実現する背景



## 4. 参考資料



# 4-1. 経営理念・沿革・売上推移等

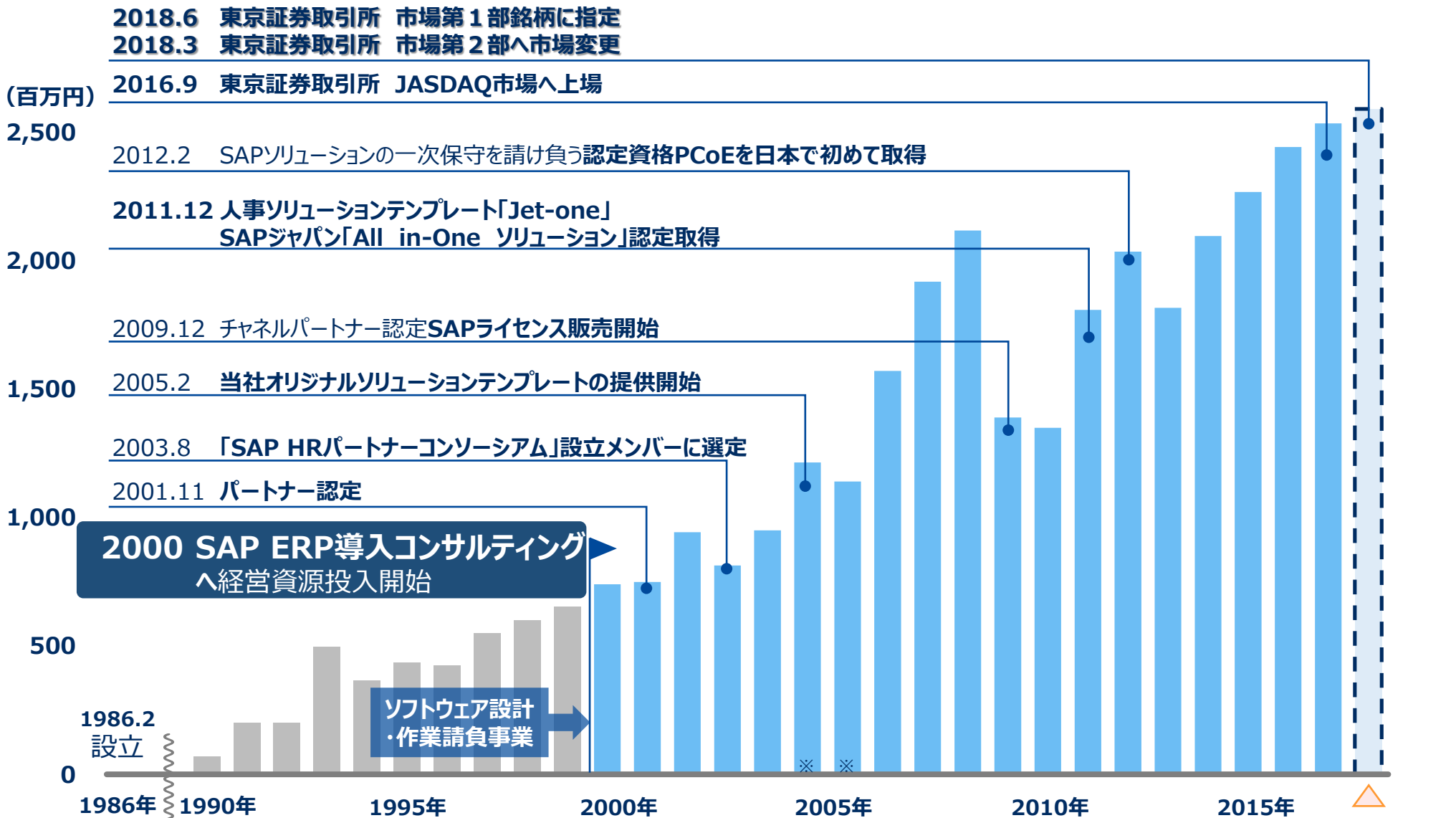
# 企業理念

---

- ノムラシステムコーポレーションは、
- 一、社員の物心両面の幸福を追求します。
  - 一、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。

# 沿革および創業来の売上推移



※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。

## 4-2. ノムラシステムの「3つの特徴」

# ノムラシステムの「3つの特徴」

---

- 1 コンサルティング業務を展開**
- 2 プロジェクト成功率**
- 3 健全・安定した財務・収益力**

# 1 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14.1兆円※を誇る  
ヨーロッパ最大級のソフトウェア会社。

※2017年9月5日時点

## 2 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力

ノウハウ

進捗管理

品質管理

「高いコンサルティング力」を土台として蓄積してきた  
当社コンサルティング・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

### 3 健全・安定した財務・収益力

#### ■ 2018年12月期 第3四半期

自己資本比率

89.9%

※ 2017年12月期実績 85.0%

#### ■ 業界トップクラスの経常利益率

経常利益率10%以上の安定的な収益基盤を確立



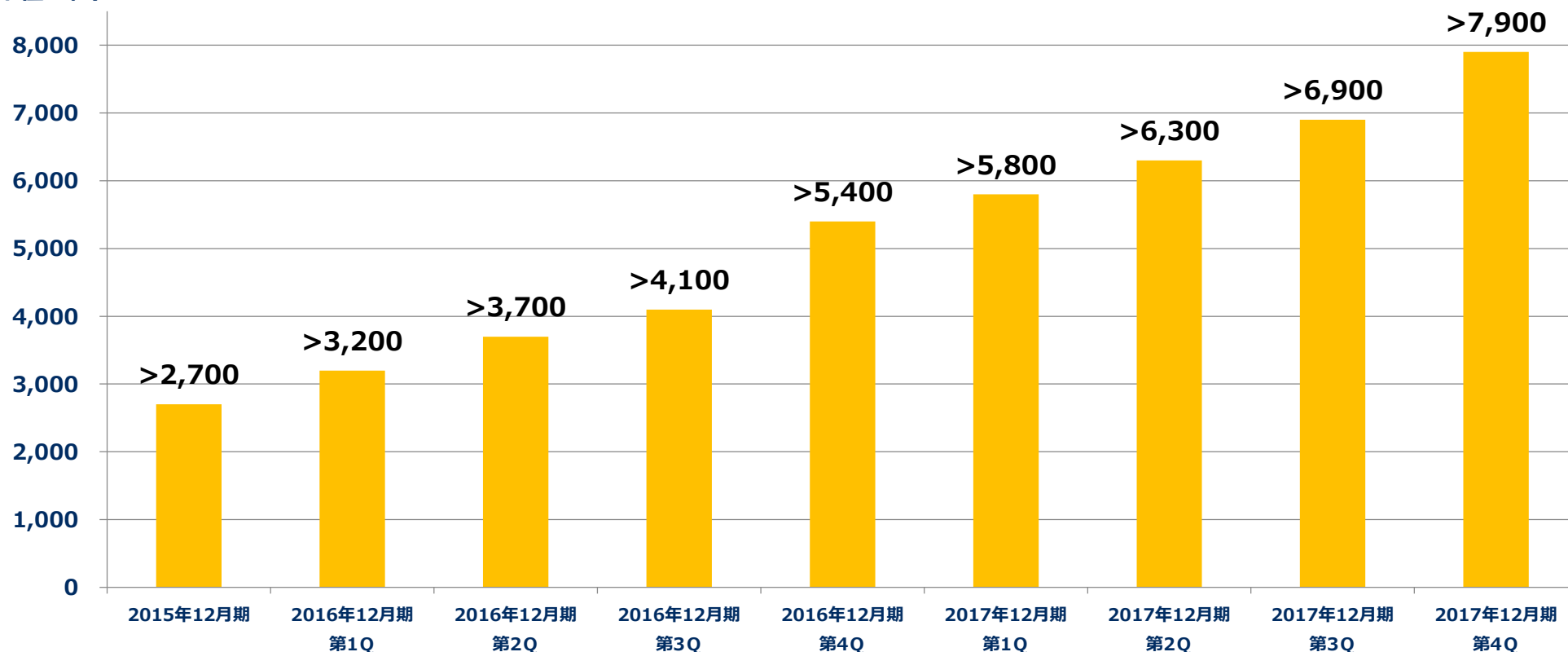
---

## 4-3. 市場環境

# SAP S/4HANAの導入企業数推移

- SAP S/4HANA導入企業数はグローバルで着実の増加している
- 製品ライフサイクルを勘案すると、現タイミングは導入期となり、次にある成長期には導入企業数は大きく拡大するものと考える。

(単位：社)



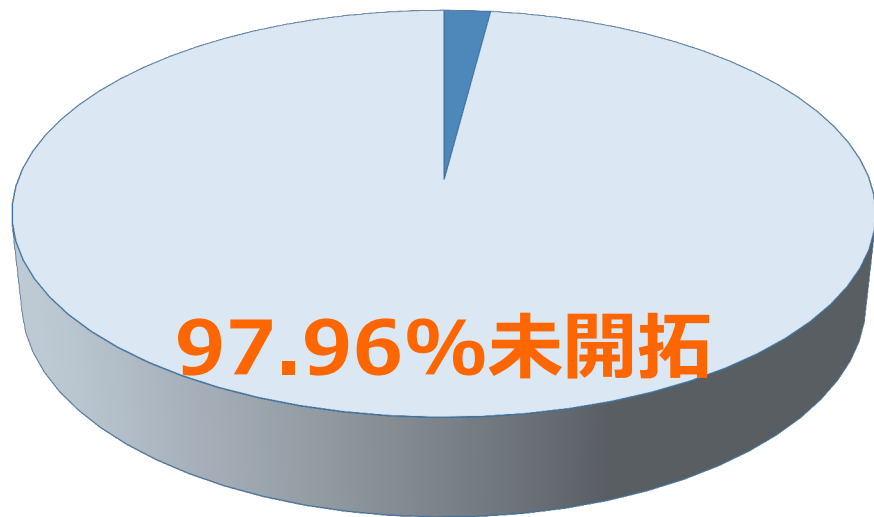
※ SAP SE発行のQuarterly Statement、Combined Management Report、Letter from the CEOをもとに当社にてグラフを作成

# SAP S/4HANA導入の開拓余地

- 90%以上の企業でSAP S/4HANA導入の開拓の余地あり
- またSAP ERPの既存ユーザー企業だけでなく、新規導入企業の開拓余地もある

## グローバル市場

2.04%導入済

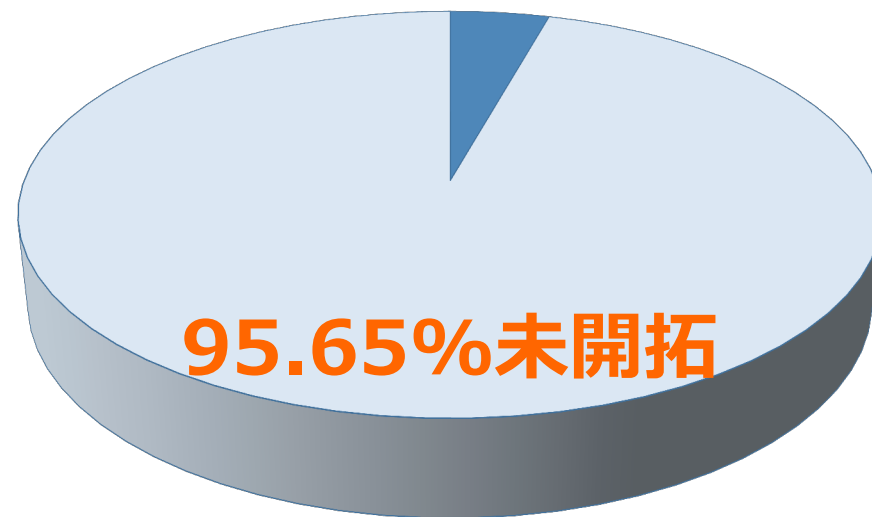


- SAP社のグローバル顧客数を388,000社
- SAP S/4HANA導入企業数を7,900社と仮定した場合

※ グローバル顧客数は、  
<https://www.sap.com/corporate/en/company.html>  
から取得

## 国内市場

4.35%導入済



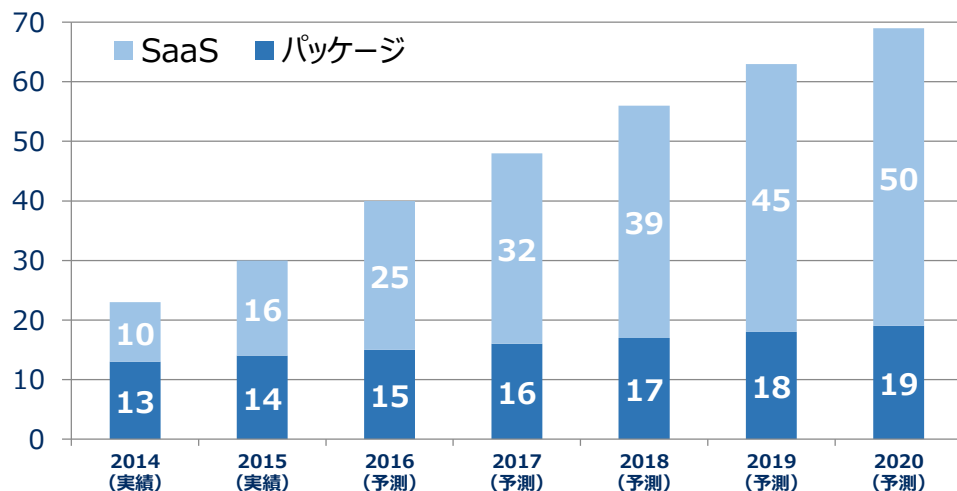
- SAP ERP導入企業数を2,300社
- SAP S/4HANA導入企業数を100社と仮定した場合

※ ERP6.0の導入企業数は、  
<https://www.sapjp.com/blog/archives/16961>  
SAP ERP導入企業数は、  
<http://jbpress.ismedia.jp/articles/-/45453>  
から取得

# タレントマネジメント（人材管理）市場

人材管理市場は、特に、クラウド(SaaS)が年間平均成長率25.6%で拡大し、2018年には39億円規模に、全体では56億円に達するとされる

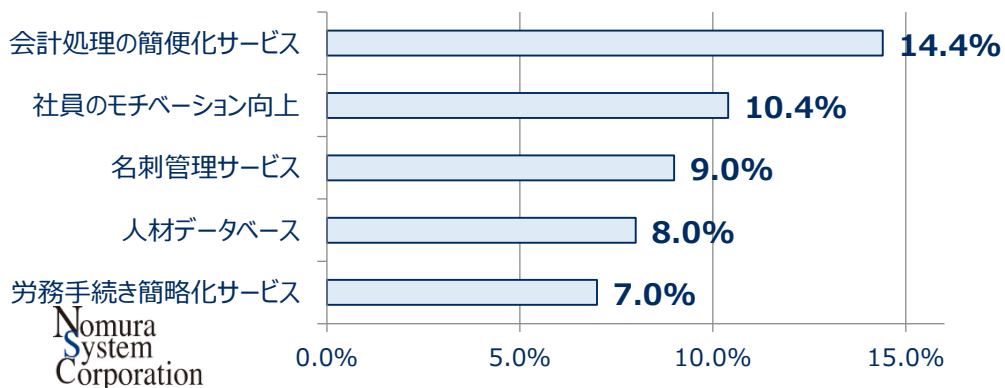
(単位：億円) 人材管理市場規模推移および予測：提供形態別



株式会社アイ・ティ・アール発表の「ITR Market View：人事・人材管理市場2017」によると、

- 人材管理システムは、これまで**グローバルなビジネス展開を行っている大企業を中心に導入が進んできたが、近年、中堅・中小企業でも導入が進みつつある**。これらを背景にして2016年度も同34.9%増と引き続き高い伸びが見込まれる。
- 人材管理市場をパッケージとSaaSの提供形態別で比較すると、SaaSでの導入が急速に増えつつあることから、パッケージ市場の年間平均成長率CAGR（2015～2020年度）7.1%に対し、**SaaSは同25.6%を予測**している。

今後利用したいと考える業務支援クラウド（複数回答可）（年商500億円未満全体）



ノークリサーチ社の調査「中堅・中小企業における業務支援クラウドの動向予測」から、

- 「社員のモチベーション向上」
- 「人材データベース」

への注力が期待されており、

株式会社アイ・ティ・アール発表の「ITR Market View：人事・人材管理市場2017」が示唆するとおり、中堅・中小企業においても、SaaS型人材管理導入マーケットの拡大が期待される。

# 注意事項

本資料のいかなる情報も弊社株式購入や売却などを勧誘するものではありません。

本資料に記載されている将来の予測等に関する記述は、資料作成時点での入手された情報に基づき弊社で判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

従いまして、実際の業績は様々な要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おき下さい。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いかねますのでご承知おき下さい。

お問い合わせは、下記までお願いいたします。

## 株式会社ノムラシステムコーポレーション IR担当

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿 1-3-1 朝日生命恵比寿ビル7F

TEL 03-6277-0133 FAX 03-5793-3331

Email [ir.6102@nomura-system.co.jp](mailto:ir.6102@nomura-system.co.jp)