

2020年12月期
決算説明資料

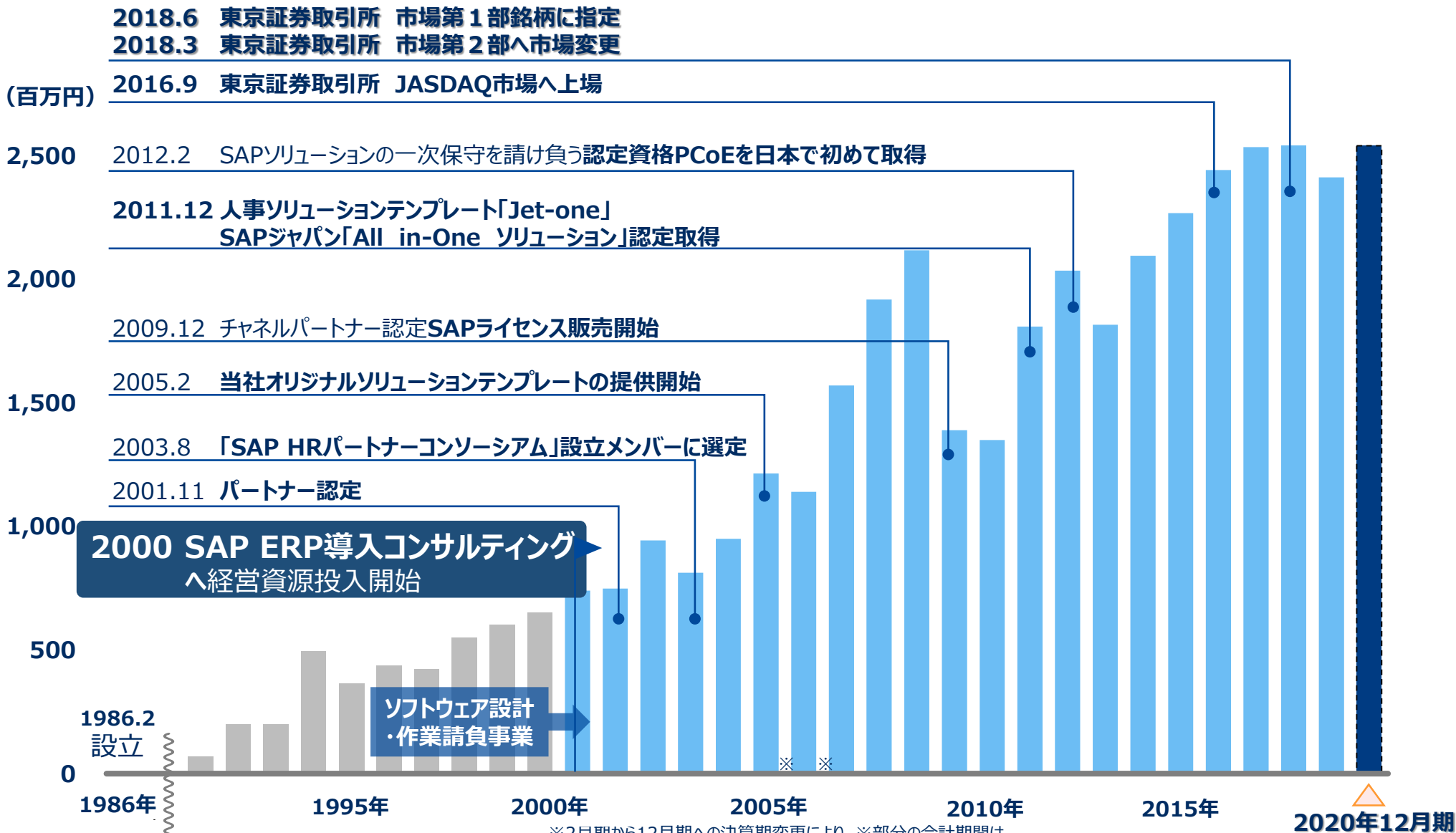
2021年2月25日
株式会社ノムラシステムコーポレーション
東証1部：3940

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。

Agenda

1. 2020年12月期のトピック ----- P. 5-7
2. 2020年12月期通期決算概要 ----- P. 8-10
3. 今後の取組み方針 ----- P. 11-19
4. 参考資料 ----- P. 20-27
 - 4-1. ノムラシステムの「3つの特徴」 ----- P. 22-27

1. 2020年12月期のトピック

2020年12月期のトピック

【2020年12月期におけるリリース】

- 【DX・クラウド】某テレビ局 グループ会社における クラウド（SAP S/4HANA）導入プロジェクトのフェーズ1（1億円弱）を受注
- 【DX・RPA】国内大手航空グループの一企業から「業務コスト低減、業務負荷低減、業務品質および業務スピード向上」を目的に RPAライセンス契約を受注
- 【DX・RPA】日本国内における電機業界TOP3に入る大手家電メーカーの 社内カンパニーの管理部門から、企業内改革や顧客への提供価値向上に向けた DX施策の1つとしてロボット（RPA）開発を受注
- 【DX・RPA】国内大手航空会社のグループ企業から「業務コスト低減、業務負荷低減、業務品質の向上」を目的にロボット（RPA）開発を受注



順調に受注実績を積み上げ推移

2020年12月期のトピック

次世代戦略室の**ストックビジネス**で受注拡大



※昨年に比べ次世代戦略室の売上が**150%アップ**
テレワークで需要拡大

2. 2020年12月期通期決算概要

2020年12月期 通期業績サマリー

(単位：百万円)	2019/12 通期実績 (A)	2020/12 通期実績 (B)	前年比 (B-A)	
			増減額	増減率
売上高	2,412	2,540	128	5.3%
売上総利益 [利益率]	632 [26.2%]	639 [25.2%]	8	1.2%
営業利益 [利益率]	334 [13.9%]	373 [14.7%]	39	11.6%
経常利益 [利益率]	354 [14.7%]	391 [15.4%]	37	10.4%
当期純利益 [利益率]	241 [10.0%]	269 [10.6%]	29	11.9%

売上高は昨年度からの収益性の高いプライムへの配置転換と次世代戦略室の売上増加により前期比5.3%増加で着地。売上総利益はプライムと次世代戦略室の案件増加により前期比1.2%増加。売上総利益の増加から営業利益は前期比11.6%増加。経常利益は受取配当金の計上により前期比10.4%増加。

財政状態

貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年12月期 期末	2020年12月期 期末	増減
資産	2,582	2,683	+101
流動資産	2,127	2,293	+166
固定資産	456	390	▲66
負債	278	288	+10
純資産	2,304	2,396	+91
自己資本比率	89.2%	89.3%	+0.1%

現預金 売掛金の増加

投資有価証券の減少

キャッシュフロー

	2019年12月期 期末	2020年12月期 期末	増減
営業CF	187	207	+20
投資CF	▲25	▲1	+24
財務CF	▲137	▲119	+19
現預金残高	1,760	1,847	+87

売掛金の増加

3. 今後の取組み方針

2020年12月期の重点施策

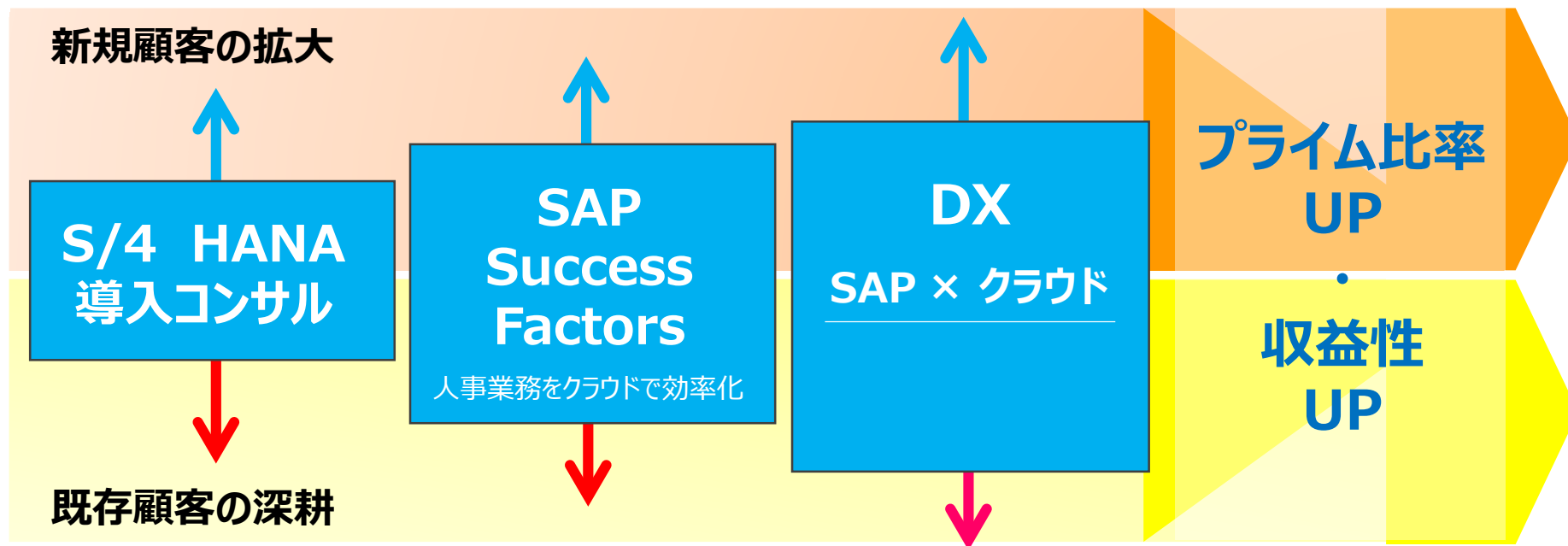
■ 3つの成長ドライバーに注力し、事業拡大、収益性向上を図る

- 1** リプレイス需要が高まる
SAP S/4HANA導入コンサルティング
- 2** SAP社が注力するSAP Success Factors
- 3** 次世代戦略室によるDX推進

2020年12月期の重点施策

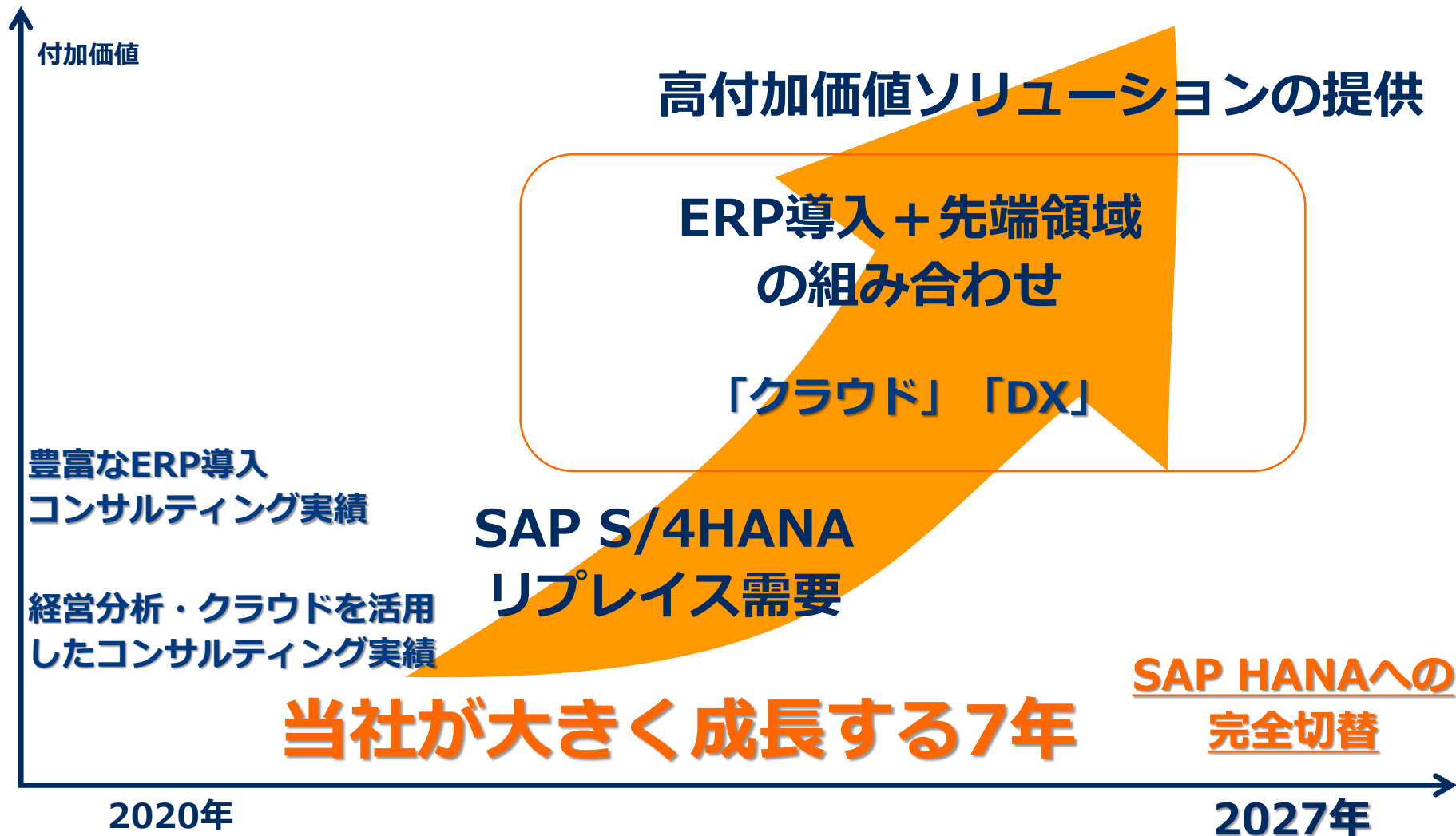
2020年以降の重点施策

高付加価値ソリューションの提供



- 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

成長戦略イメージ



D X (デジタルトランスフォーメーション) コンサルティング を展開

企業が**デジタル技術を活用して**
製品やサービス、ビジネスモデル
を変革することにより、
競争優位性を確立すること

DXの進め方

現 状 把 握

課 題 抽 出

D X 施 策

自動化

標準化

電子化

集約化

情報
共有化

次世代戦略室の成長戦略

ソリューション単体売りが中心に

クライアントが
欲しい「商品」
を提供

自動化	○	○	
電子化	○		○
	A社	B社	C社

DXコンサルティングを軸とすることで トータルソリューションを提供

コンサル ティング	○	○	○
自動化	○	○	○
標準化	○	○	○
電子化	○	○	○
集約化	○	○	○
情報 共有化	○	○	○
	A社	B社	C社

クライアントの
「課題解決策」
を提供

トータルソリューションを提供することで
クライアントの全改善サイクルに関与

現状把握

課題抽出

解決策の提案

効果検証

継続検証

DX人材不足

- 全社レベルでの現状把握はもちろん、部門単位での現状把握が困難
- 課題抽出を行っても、DX施策を検討できる“専門家”がない
- 最適なDXツールの選定が困難
- DXのPDCAサイクルを回すことが不可能



トータルソリューション
の提供

4. 参考資料

4-1. 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

■ 2020年12月期 通期

自己資本比率

89.3%

※ 2019年12月期実績 89.2%

■ 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

株主還元策 配当方針

当社のDOE = 7.2%



日本経済新聞社 2019年9月調査

株主資本配当率 DOEランキング

25位 / NEXT1000*企業中

※売上高100億円以下の上場企業約1,000社の呼称

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