

Nomura
System
Corporation

2023年12月期 第3四半期

決算説明資料

2023年11月14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. 2023年12月期 第3四半期決算概要
03. 2023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	32,387万円 (資本準備金28,037万円)
社員数	126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



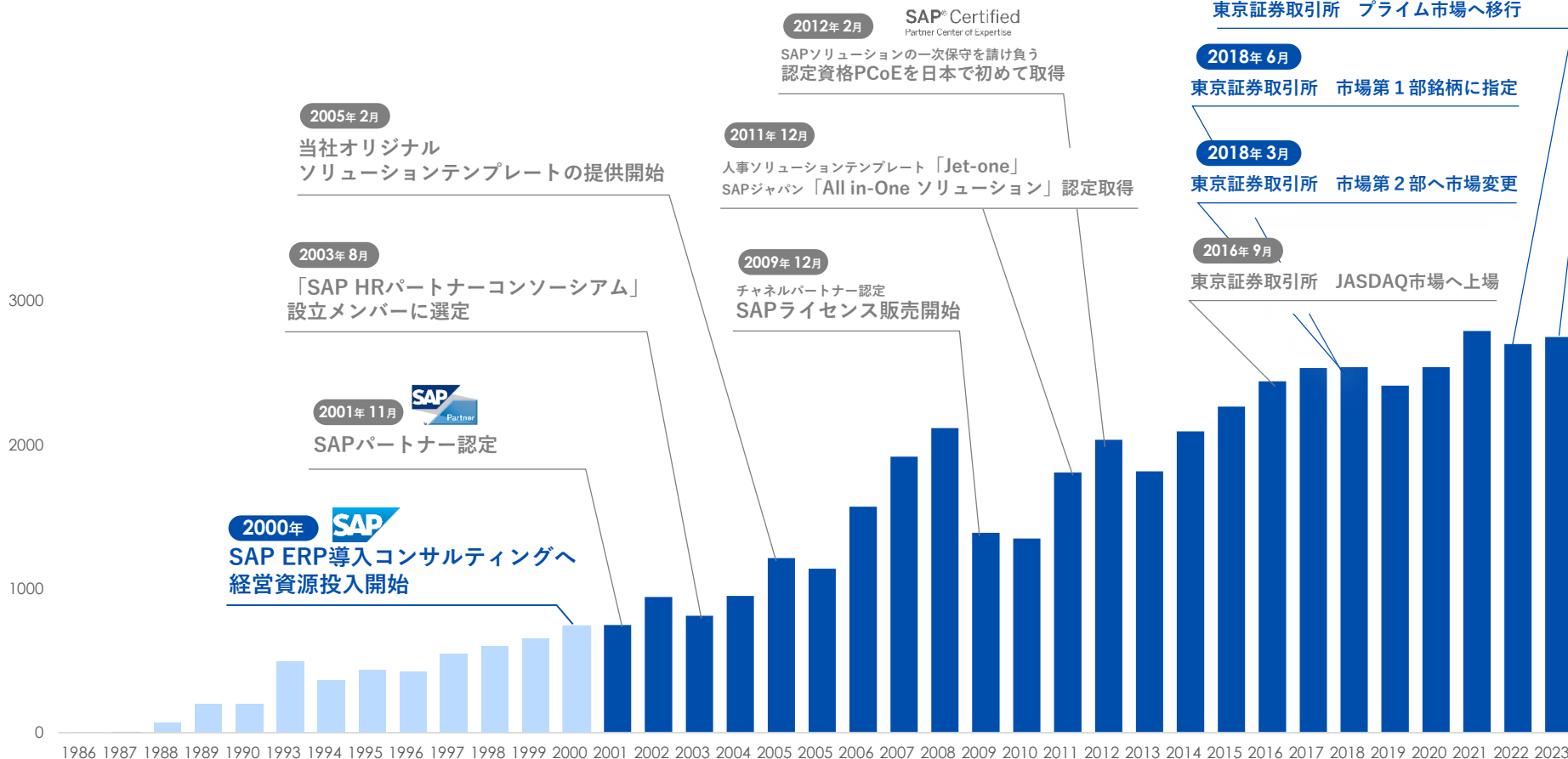
ノムラシステムコーポレーションは、

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[※]
(2022年通期)



自己資本比率

※2022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

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. 2023年12月期 第3四半期決算概要

2023年12月期第3四半期 決算業績サマリー

(単位：百万円)	2022/12 第3四半期実績	2023/12 第3四半期実績	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
売上高	2,005	2,146	+ 141	<u>+ 7.0%</u>
売上総利益 [利益率]	490 [24.4%]	548 [25.5%]	+ 58	+ 11.9%
営業利益 [利益率]	254 [12.7%]	315 [14.7%]	+ 62	<u>+ 24.3%</u>
経常利益 [利益率]	272 [13.6%]	317 [14.8%]	+ 44	+ 16.3%
四半期純利益 [利益率]	188 [9.4%]	236 [11.0%]	+ 48	<u>+ 25.6%</u>

- 売上高は**前期比7.0%増加**で着地、営業利益は**前期比24.3%増加**
- 売上高2,146百万円のうち、営業企画部591百万円、プライム企画部1,045百万円、次世代戦略事業部509百万円。
- 有価証券売却益により、四半期純利益は**前期比25.6%増加**

2023年12月期第3四半期 決算業績サマリー

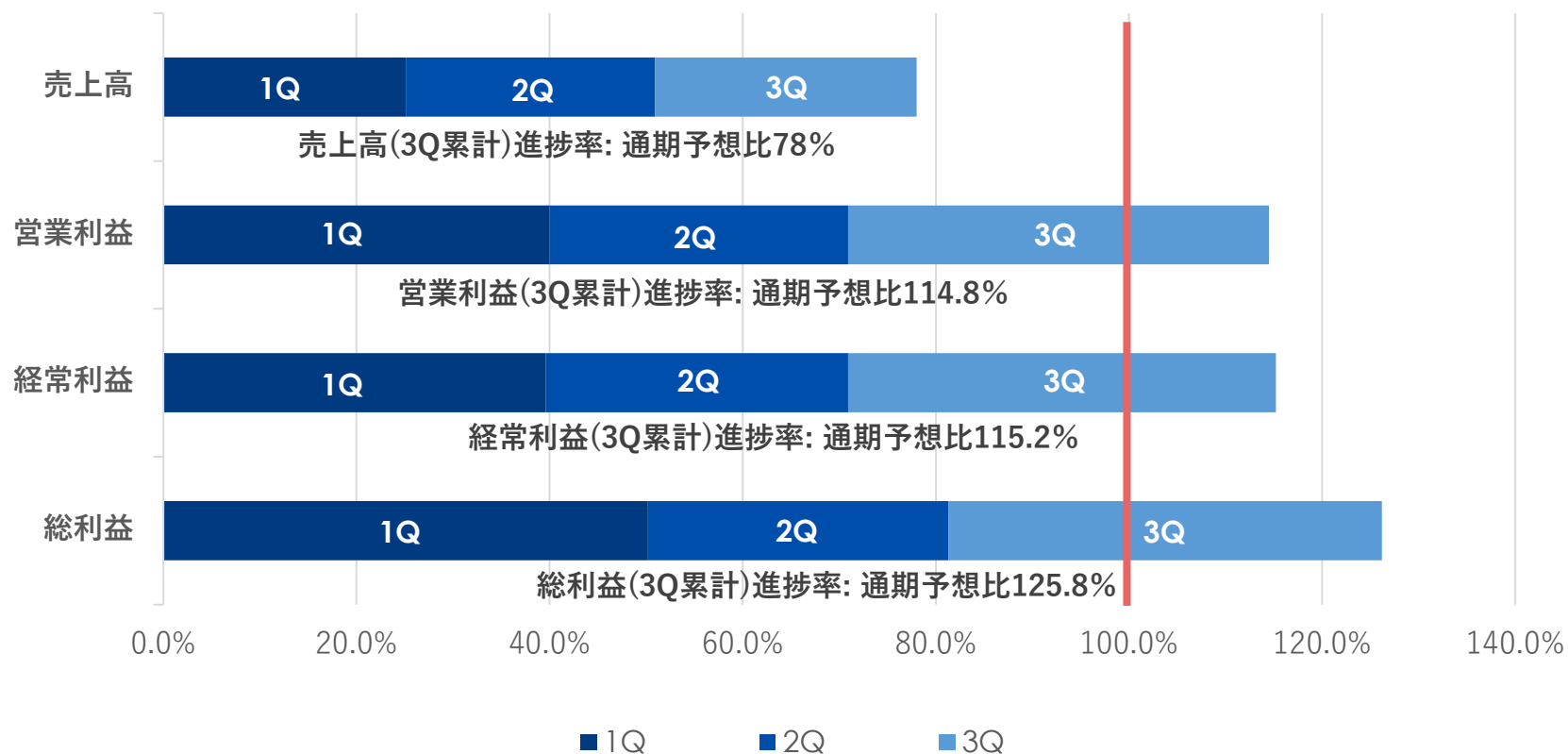
(単位：百万円)	2022/12 期末	2023/12 第3四半期末	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
資産	3,143	3,211	+ 67	+ 2.1%
[流動資産]	2,547 [81.0%]	3,071 [95.7%]	+ 524	+ 20.6%
[固定資産]	596 [19.0%]	139 [4.3%]	▲457	▲76.6%
負債	307 [9.8%]	344 [10.7%]	+ 36	+ 11.8%
純資産	2,836 [90.2%]	2,867 [89.3%]	+ 31	+ 1.1%

- 現金及び預金が増加し、流動資産は**前期末比20.6%増加**
- 投資その他の資産の減少により、固定資産は**前期末比76.6%減少**

(単位：百万円)	2023/12 第3四半期実績	2023/12 通期予想	通期予想に対する 進捗率
	A	B	A ÷ B
売上高	2,146	2,750	78.0%
営業利益 [利益率]	315 [14.7%]	275 [10.0%]	114.8%
経常利益 [利益率]	317 [14.8%]	275 [10.0%]	115.2%
当期(四半期) 純利益 [利益率]	236 [11.0%]	187 [6.8%]	125.8%

- 第3四半期は**売上高、営業利益ともに計画を上振れ**。
- 特に、プライム企画部の受注が好調。営業企画部も**計画を上回る**。
- 今後必要な場合には、業績予想を見直す。

通期業績予想に対する進捗状況



- 大型案件が引き続き順調に推移し、**業績予想上振れ**
- その他、**既存顧客向けの価格改定交渉**や**インボイス対応の需要**が**好影響**

03. 2023年12月期第3四半期トピックス

大規模なプロジェクトに加え、その他の取り組みも業績向上へ寄与しました



受注獲得

- 既存顧客継続受注および新規受注について概ね計画通り受注獲得
- その中で既存顧客向けの価格改定交渉も売上増へ寄与
→価格交渉については来期以降は未定だが、長期的な視点で付加価値とのバランスを考慮しながら検討



技術力強化

- 継続的に技術力強化を推進
- 今期SAP認定 コンサルタント 資格合格者は13名



インボイス対応

- インボイス対応のシステム需要が売上増へ好影響
- 開発規模が期初段階の想定より大きくなったため個別案件化する形で売上に寄与

次世代戦略事業部

複数のプロジェクト走行と同時に第4四半期および来期に向けた準備を進行中です

- 弊社が主体となり、一部の既存顧客の会社全体を対象とした複数のシステム導入プロジェクトが2023年内、2024年に開始予定
- 一部の長期プロジェクトが既に現在進行中
- 新たな受注獲得も視野に、メンバーのスキル/ノウハウの標準化および体系化、その他営業ツールの準備等を進捗

経営戦略

IT戦略

システム全体構想

システム個別企画

要求定義

情報収集 (RFI作成)

ベンダー選定 (RFP作成)

提案評価・ベンダー決定

IT戦略コンサルティングのニーズ

- ツール選定は上流工程での大切な意思決定であるものの、多くの企業では、IT改革の経験が限られる。
- ベンダー決定までのプロセスはやるべきことが多く、結果として失敗のリスクも高い。
- また、さらに上流にある要求定義がブレていれば、要件定義の精度が高くとも、プロジェクトの効果は限られてしまう。

次世代戦略事業部

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、構想段階から支援します



システム化構想、要求定義のサポート

- ・何を、なぜ解決するのかを決定する工程
- ・当社の豊富な業務知識を活かし、DXを構想段階からコンサルティング
- ・さらに、PM/PMOサービスによりプロジェクト全体に伴走が可能



要件定義のための情報調査、サービス選定の支援

- ・現状の業務およびシステムを調査し、実現すべき業務およびシステムの要件定義をする工程
- ・システム化構想から必要な機能を棚卸し、最適なシステムサービス選定を支援

ノムラシステムが発注者側に入り、必要な技術・システムと最適なベンダー選定を支援

来期は課題も予測されるが、依然として需要は安定しています

直近の見通し

- Q4も大型案件が堅調に推移する見込み
- SAP 「2027年問題」に対してS/4HANAへの移行支援需要は依然強固
対応が後手に回っているクライアントも多く、2024年度は業界全体でより需給が引き締まる可能性



SAP 「2027年問題」とは
SAP社のERP製品「SAP ERP 6.0」の標準サポートが2027年に終了することを指します。

今後のトレンドと考え方

- データ分析により迅速なビジネス理解と状況を進境させるため、DXを推進し、業務改革を通じてデータ活用の基盤を整えつつ、DXを活用したビジネスを高度化させるために、**ITとビジネス両方でのコンサルタントの高度化が不可欠**になってくる
- その中で、「ITコンサルティング」と「ビジネスコンサルティング」で異なるエキスパートが担当するといった従来の枠組みを一変し、**ニーズに合わせたクライアントの改革を支援できるコンサルタント育成が必須**と考える

04. Appendix

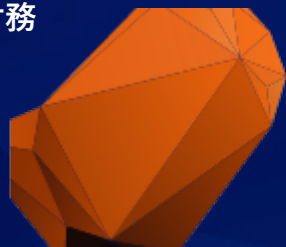
ERPソリューション

顧客課題を特定し、SAPソリューションによる課題解決に強み

顧客のビジネス成長に寄与するシステム基盤の構築を支援いたします。

SAP SuccessFactorsのほか、SAPソリューションの導入で**プロジェクト期限内達成率100%**を誇ります。

財務



Rcas-Win
Nomura System Corporation



Zex-One
Nomura System Corporation

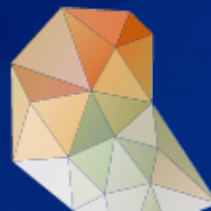


GeeBBit
Nomura System Corporation

人事



SAP SuccessFactors



BeeBBit
Nomura System Corporation



Jet-One
Nomura System Corporation

経営



BI-Vivid
Nomura System Corporation

PMOサービス

蓄積されたプロジェクト管理ノウハウをもとに実行支援

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**します。

問題

一般的にシステム開発において仕様変更や外的環境の変化など、様々な課題が発生します。そのため、品質、コスト、納期を遵守しプロジェクトが成功する確率は50%と言われています。*



品質管理

原因

社内にプロジェクト管理の経験を豊富に持つメンバーがいない、また、いる場合であっても兼務により管理しきれないことが挙げられます。



進捗管理

解決

当社はプロジェクト期限内達成率100%という実績を誇ります。このノウハウをPMOサービスとしてご提供し、お客様のDX推進や業務改革の成功に向け、システム開発プロジェクト推進の支援をいたします。



ノウハウ

*一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 『企業IT動向調査報告書2021』 P.247～249
https://juas.or.jp/cms/media/2021/04/JUAS_IT2021.pdf

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ります



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



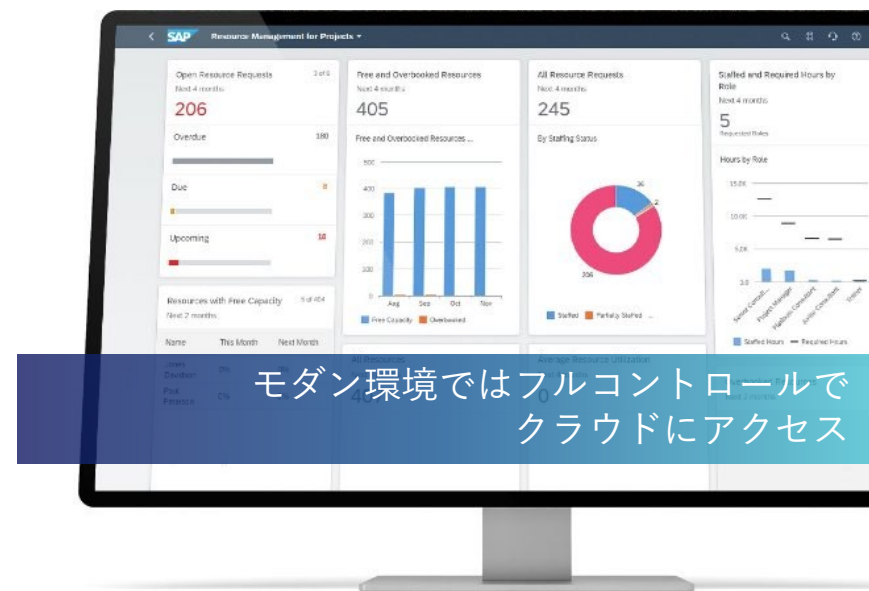
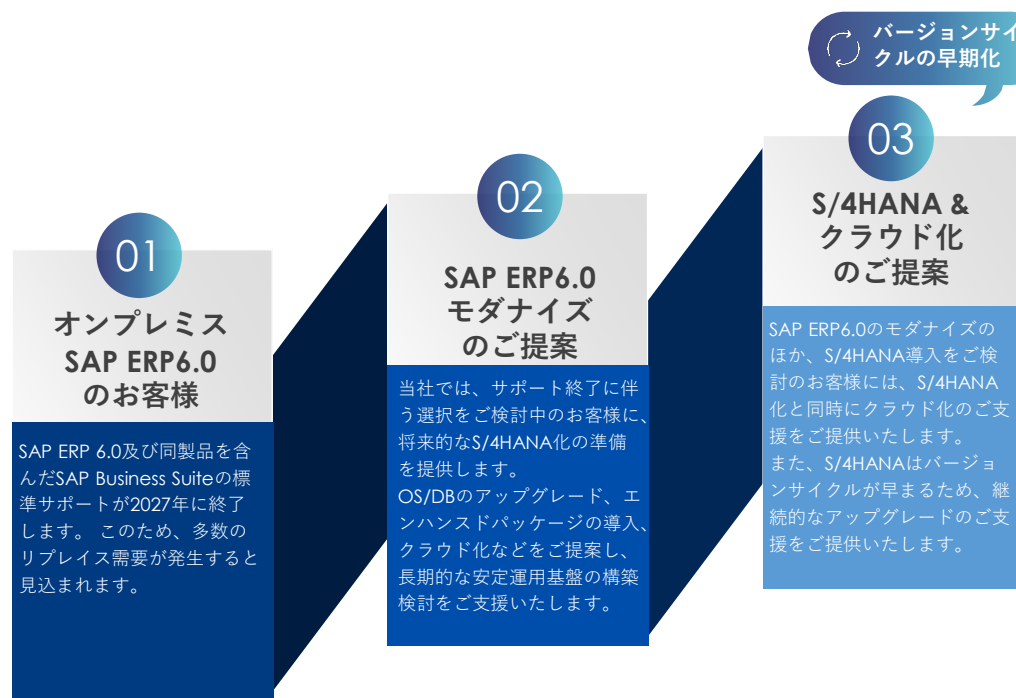
クラウドソリューションを
強化し、引き続き
SAP SuccessFactorsを拡散

S/4HANAへの移行支援

「SAP Business Suite」の標準サポートが2027年に終了

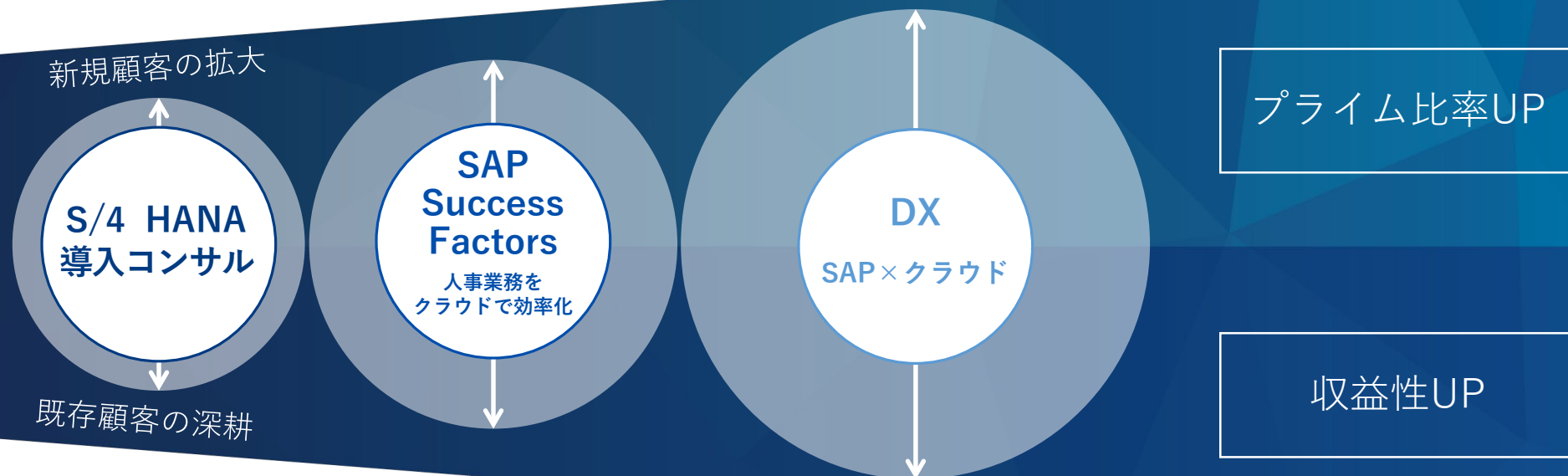
基幹システムのモダナイズ

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ます



- 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狙います

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年リリース予定
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ります

SAPテンプレート戦略

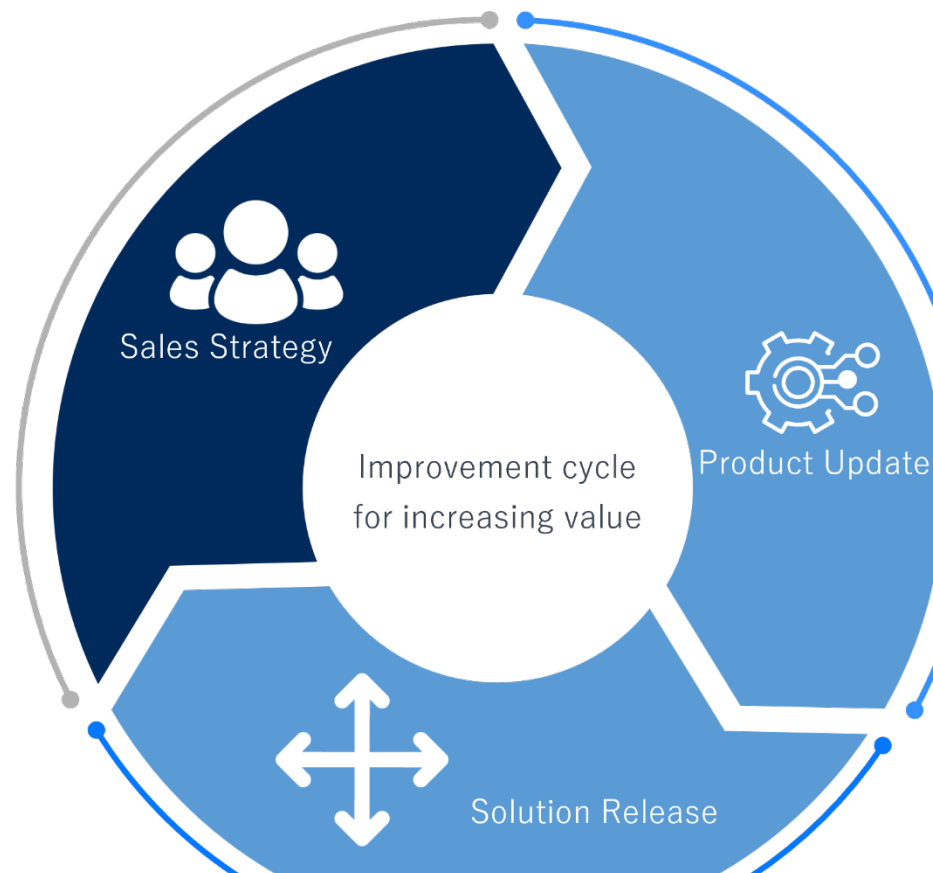
S/4 HANAオリジナルテンプレート、SuccessFactors勤怠テンプレートに関するイベント出展やテンプレートセミナーを実施することで、自社ソリューションのユーザー認知を向上させ、プライム案件増加を加速します。更に、テンプレート専用Webサイト開設に向け準備を進めておりユーザー満足度およびソリューション提供価値向上に向けた活動を推進します。

※2023年6月プロトタイプ完成予定



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進めます

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、現在約10名の新卒採用を20名規模に拡大します

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.



残業時間 (月間) 25.7 h
有給休暇消化率 73.1 %

職種などで絞込む

評価分布

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

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。

弊社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サービスを提供します

弊社が選ばれる 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

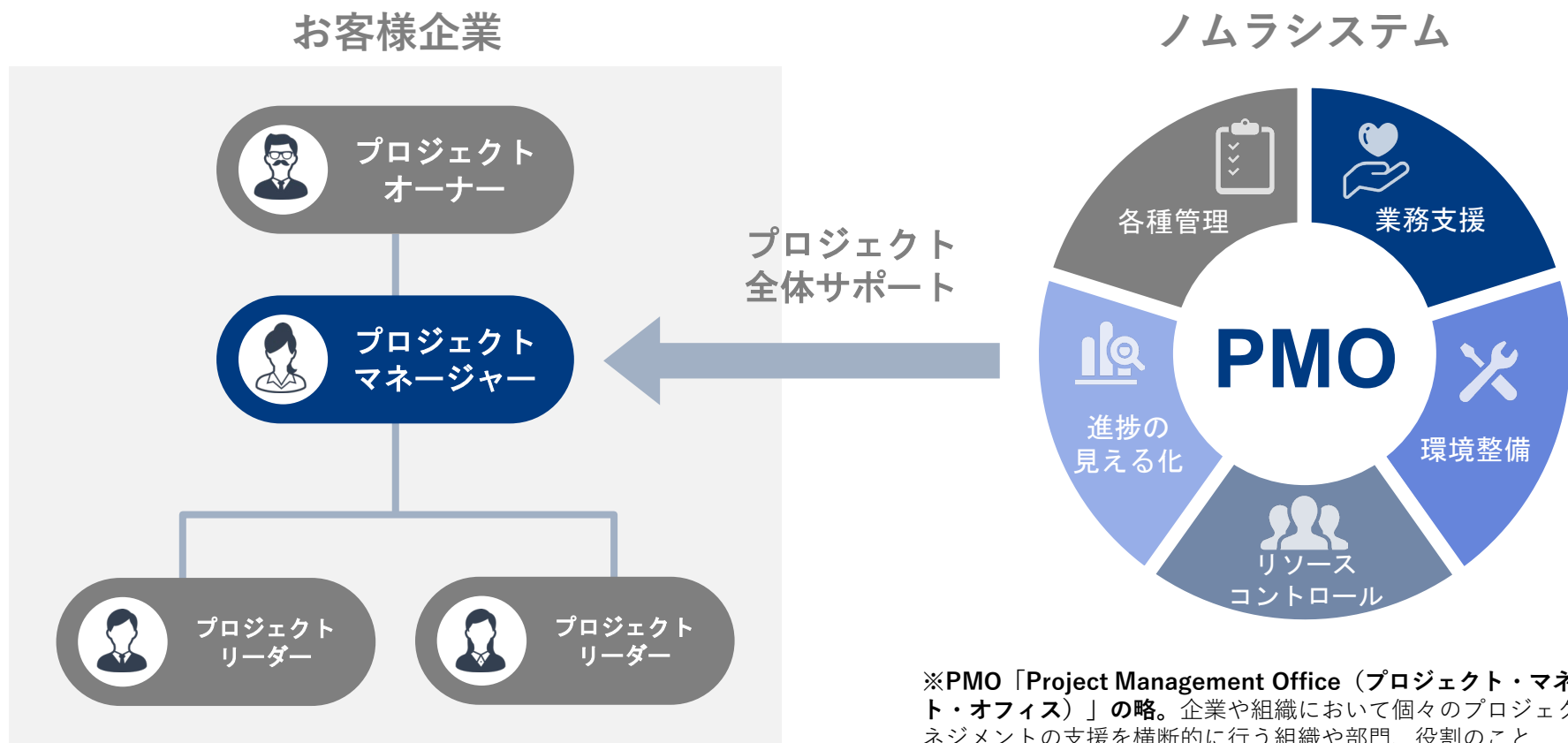
豊富な実績

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ご支援をいたします



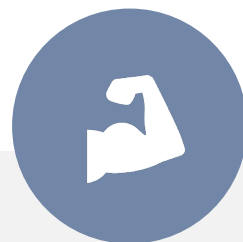
サービス内容①

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いたします

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



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)



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

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)

