

|| 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 >>>](#)

2025年3月18日(火)

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

2025年12月期は中長期成長に備えるための踊り場に

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。国内 ERP 市場について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 月期決算は、売上高が 3,275 百万円（前期比 11.2% 増）、営業利益が 515 百万円（同 10.8% 増）、経常利益が 515 百万円（同 10.5% 増）、純利益が 366 百万円（同 1.8% 増）となった。当初の見通しは売上高 3,203 百万円（同 8.7% 増）、営業利益 324 百万円（同 30.4% 減）と営業減益予想で、売上高はほぼ予想通りの着地となったが、利益は上振れして営業 2 ケタ増益を確保した。

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で、全体に占めるプライム比率が向上したためである。以前は 4 割弱だったプライム比率は直近では約 50% まで向上している。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するのは言うまでもない。

※ 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、NHK エンタープライズから受注した 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。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。

業績動向

このほかにも、大手自動車部品メーカー、公立大学、大手製薬会社などからの受注は順調。なかでも前期からの新規顧客、パートナー会社への積極的なアプローチ活動を継続したことにより、PMO サービスの案件獲得につながっている。

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。前述した通り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 50% 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、想定数値からも上振れた。

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さらなる成長に向け不可欠となる。

2025年12月期の業績予想は、売上高が 3,472 百万円（前期比 6.0% 増）と引き続き増収を見込むが、営業利益は 417 百万円（同 18.9% 減）、経常利益が 417 百万円（同 18.9% 減）、当期純利益が 285 百万円（同 22.3% 減）と、一転して 2 ケタ減益を予想している。

売上高に関しては、引き続き企業の IT 投資が基幹システムの自社開発システムから ERP パッケージへの切替需要やクラウド化ニーズの高まりを背景に堅調な拡大が予想されている。着実に受注が拡大する見通しだ。

他方、利益については、プライム案件の受注増をさらに鮮明にするため、自社ソリューションの開発、採用者数の拡大、人材育成等の成長投資に継続する方向で、それらは先行的なコストになることで、一時的に減益を余儀なくされるという。ただし、これはあくまでも短期的であり、こうした先行投資が一巡した後の利益は上昇カーブを描くとみられ、中長期な展望は明るい。

なお、同社は 2024 年 12 月期も最終的に利益が想定よりも大きく上振れし、減益見通しから終わってみれば、2 ケタ営業増益になった経緯があるなど、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。

当面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。「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ると想定できよう。

■ 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 月期第 3 四半期までの離職率は 3% 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。コンサルの育成に重点を置くことにより、今後も成長を目指す考えだ。

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。著作権に関するビジネスは、前出のNHKエンタープライズのプロジェクトにおいて強みを発揮したが、このほかにも、著作権テンプレートは引き合いが活発化しているという。

2024年12月期の振り返り

新卒コンサルタントの成長が数字に表れた1年 過去最高の売上高・経常利益を達成

2024年12月期の売上高は3,275百万円、経常利益は515百万円、当期純利益は366百万円となり、売上高・経常利益ともに過去最高を更新した。最大の要因は人材の成長である。入社3～4年目の新卒社員のなかから、トータルに提案できるスーパーコンサルタントが育ってきた。特筆すべきは、PMOサービスを担う人材の成長である。顧客と一緒に課題を洗い出し、DX化と業務効率化を正しい方向へ導く彼らに対する大手取引先企業の評価が、同社の競争優位性をさらに高め、新規の大型プライム（元請け）案件の獲得につながった。機密性・安全性を重視する顧客が増えているなか、設立時から継続している「プロジェクト成功率100%」記録も更新し、同社のコンサルティング力の高さを証明できた1年であった。

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月期末時点の自己資本比率は87.8%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月期の年間で1株当たり3.25円の配当を2025年12月期も継続する意向だ。配当方針としては、内部留保の充実を図る一方で、配当性向40%以上の安定配当を継続的に行うという。2024年12月期の配当性向は40.8%だった。一方、2月14日に、発行株数の2.2%にあたる100万株、取得金額2億円を上限とする自社株買いを実施すると発表。3期連続の実施となるが、今後も株主還元について前向きに対応する意向だ。

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