

2021年12月期第2四半期  
**決算説明資料**

2021年8月23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

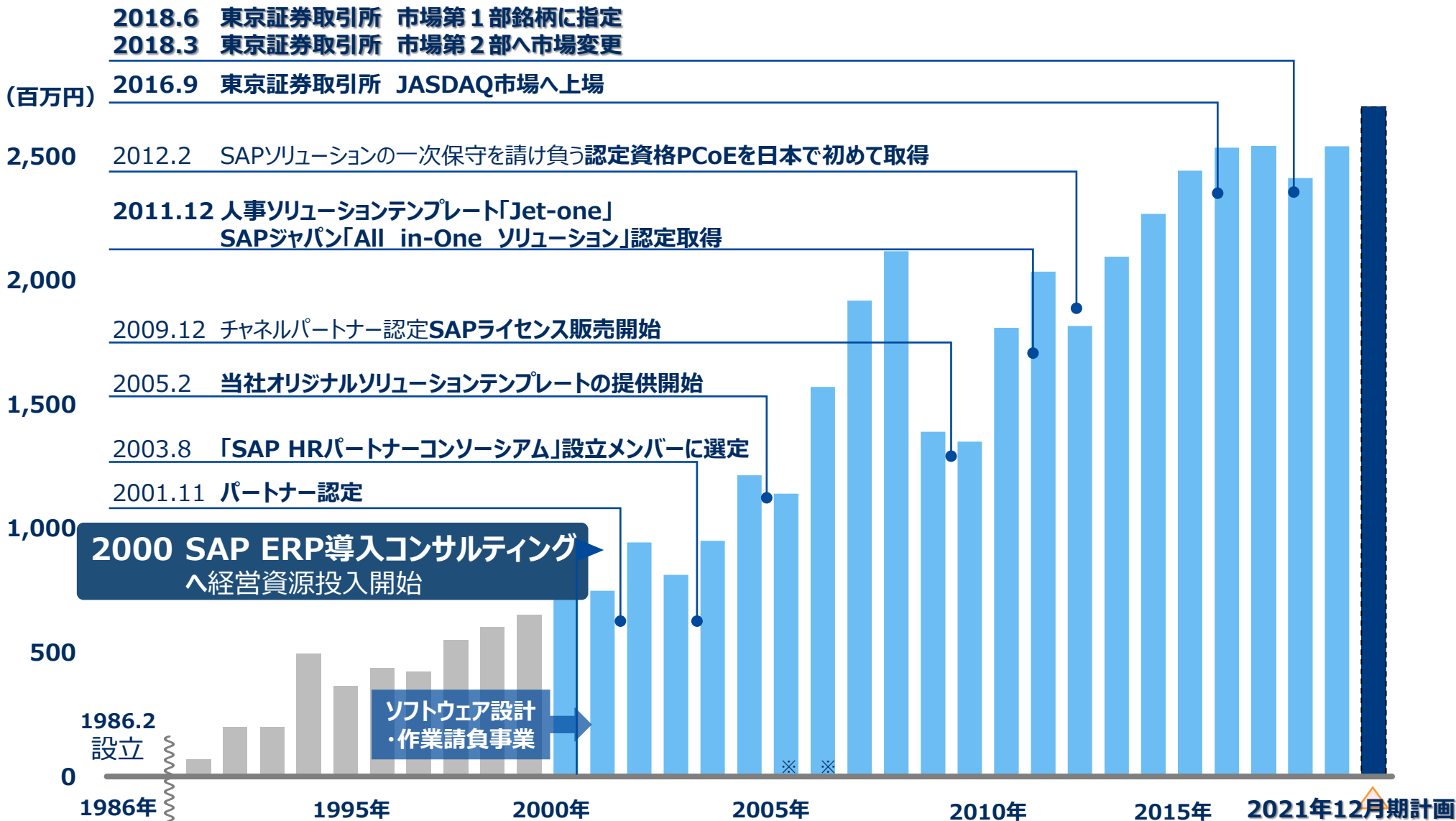
# 企業理念

---

- 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. 2021年12月期のトピック ----- P. 5-8
2. 2021年12月期第2四半期決算概要 ----- P. 9-11
3. 今後の取組み方針 ----- P. 12-21
4. 参考資料 ----- P. 22-29
  - 4-1. ノムラシステムの「3つの特徴」 ----- P. 24-29

# 1. 2021年12月期のトピック

# SAP S/4HANA受注案件の紹介

- 大手テレビ局グループ会社からSAP S/4HANA導入プロジェクトを受注
- 2020年11月からプロジェクト開始
- 全4フェーズ中1フェーズの納品が完了

**SAP S/4 HANA**

- SAP社が提供する統合型インテリジェントERPシステム
- 高速化されたデータベース
- 他通貨多言語、各国法対応
- 全世界で8,900社以上が導入

# SAP SuccessFactors受注案件の紹介

- 医療器具メーカーからSAP Success Factorsによる人事システム構築プロジェクトを受注
- 受注金額約5千万円
- 2021年7月からプロジェクト開始

SAP SuccessFactors 

No.1クラウドHCMソリューション

- 人事および要員管理のエクスペリエンスにおけるデジタルトランスフォーメーションを実現
- 人事業務すべての機能をクラウドベースで提供
- グローバルで6,400社・1億人、日本国内で300社超の利用ユーザー
- 42の言語・84ヶ国の法要件に対応し、177ヶ国での利用実績
- Gartner Magic QuadrantにてクラウドHCM Suiteにおけるリーダーの評価

# 2021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



当社企業価値向上

企業のDX推進

製品・サービス、ビジネスモデルの変革  
業務、組織、企業文化・風土の変革

最新技術を駆使した  
コンサルティングサービス

- 自動化
- ペーパーレス化
- 業務の見える化
- 標準化 など

※テレワークで需要拡大



## 2. 2021年12月期第2四半期決算概要

# 2021年12月期 第2四半期業績サマリー

(単位：百万円)	2020/12 第2四半期実績 (A)	2021/12 第2四半期実績 (B)	前年比 (B-A)	
			増減額	増減率
売上高	1,319	1,301	▲19	▲1.4%
売上総利益 [利益率]	357 [28.8%]	327 [25.1%]	▲30	▲8.4%
営業利益 [利益率]	221 [18.8%]	194 [14.9%]	▲28	▲12.5%
経常利益 [利益率]	230 [20.0%]	202 [15.6%]	▲34	▲12.0%
当期純利益 [利益率]	159 [13.8%]	141 [10.8%]	▲18	▲11.2%

売上高はFIS売上の減少により前期比1.4%減少で着地。売上総利益は売上の減少に伴い前期比8.4%減少。売上総利益の減少から営業利益は前期比12.5%減少。経常利益は受取配当金の計上があったものの営業利益の減少により前期比12.0%減少。

# 財政状態

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年12月期 期末	2021年12月期 第2四半期末	増減
資産	2,683	2,746	63
流動資産	2,293	2,277	▲16 配当金支払による現預金の減少
固定資産	390	469	+78
負債	288	263	▲25
純資産	2,396	2,483	+87 当期純利益計上による増加
自己資本比率	89.3%	90.4%	+1.1%

# 3. 今後の取組み方針

# 2021年12月期の重点施策

## 3つの成長ドライバー

リプレイス需要が高まる

SAP社が注力する

次世代戦略室による

**SAP S/4HANA  
導入コンサルティング**

**SAP  
Success Factors**

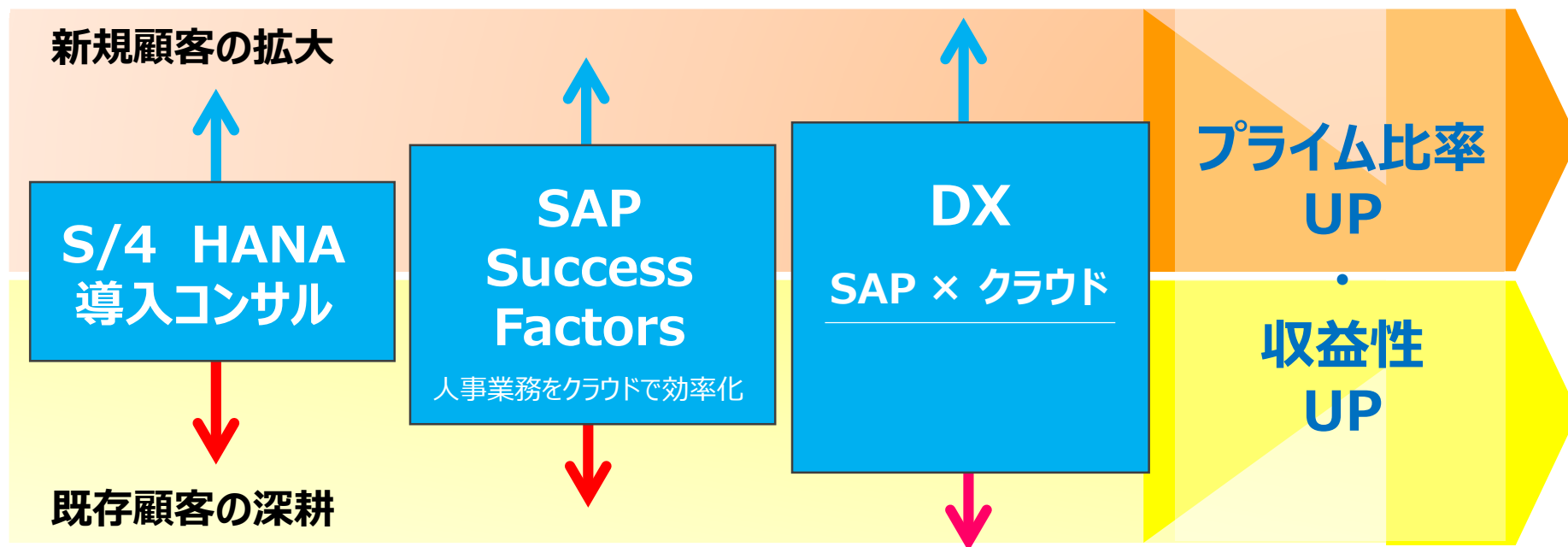
**DX推進**



# 2021年12月期の重点施策

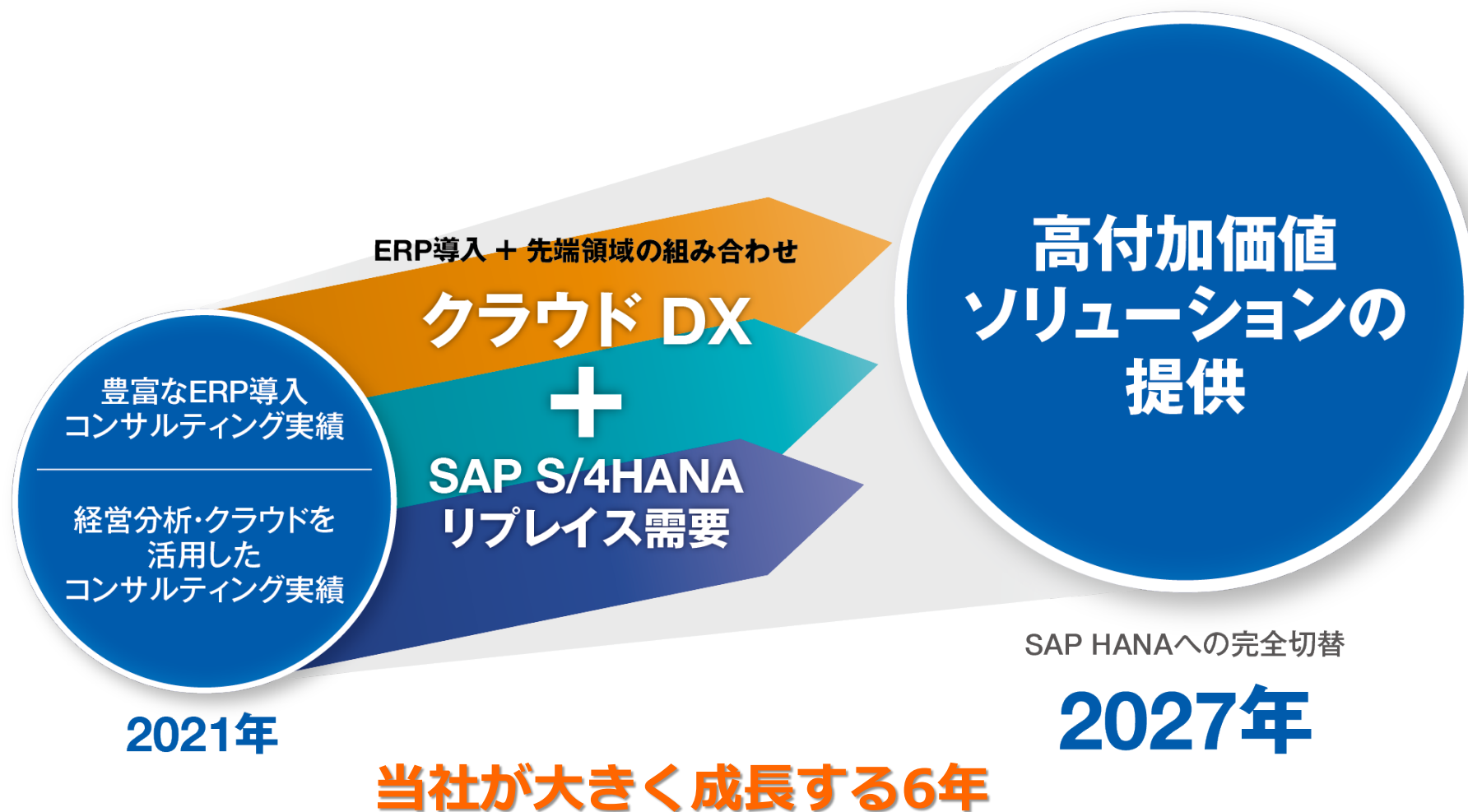
2021年以降の重点施策

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



高付加価値サービスによって、

企業の

**D X** (デジタルトランスフォーメーション) **推進**

を支援する



# 次世代戦略室の成長戦略

- 「企業のDX推進の阻害要因を抽出する**DXコンサルティングサービス**」・「阻害要因を解決する**ソリューションサービス**」・「**新規サービス**の創出」を展開し、成長を実現

1

**DXコンサルティング  
サービス**

可視化ツールを用いた  
効率的で・精度の高い  
業務改善

2

**ソリューション  
サービス**

RPA・AIなどの  
デジタルテクノロジー  
導入支援

3

**新規サービス**

企業のDX推進を  
促進するための  
サービスを展開

# 次世代戦略室の成長に向けた直近アクション

新規開拓顧客

リピート顧客

ロイヤルカスタマー

- DXコンサルティングによる
  - ✓ プロジェクトの大型化
  - ✓ ソリューションサービス導入の創出
- ソリューションサービスにおける
  - ✓ スtock収入基盤の強化
  - ✓ 高付加価値ツールの拡充
- 新たな課題発掘によるサービスの検討

【事業ポートフォリオの拡充】  
高付加価値の売れるDX新サービス

# 次世代戦略室の成長に向けた新たな取組み. 1

## ■ RPA導入コンサルティングにおける**ストック収入の強化**

⇒ **サブスクリプション型RPAサービス**を9月スタート

## ■ サブスクリプション型RPAサービスの**強み**

- ✓ 受注までのリードタイムが短い
- ✓ 汎用性が高く・テンプレート化しているため、企業毎の細かいカスタマイズが不要となり、導入企業数を狙うことが可能となる
- ✓ ユーザー企業とのコミュニケーションによって需要のあるロボット開発が可能であり、「1社あたりのロボット利用数の増加×利用企業数の増加」を見込める
- ✓ サブスクリプション型RPAを入り口とした個別開発案件の受注を狙う

## 次世代戦略室の成長に向けた新たな取組み. 2

---

### ■ 以下を狙った高付加価値ソリューションツールの選定

- ✓ 新規顧客開拓
- ✓ クロスセルによる売上増加

### ※ 日本企業のDXレベルは、

- ✓ レベル1：紙をPDF化するなどの「ツールの電子化」
  - ✓ レベル2：RPA導入やSaaS導入など「業務のデジタル化」
- が圧倒的に占める状況にある

# 次世代戦略室の成長に向けた新たな取組み. 3

## 新規ビジネスをスタート (準備中)

- 外部ベンダーを活用するだけではD X 推進は不可能  
外部ベンダーに依存するD Xは
  - ✓ 機動性に欠ける
  - ✓ コスト増になる
  - ✓ 一時的な対応になる
  - ✓ 外部ベンダーの提案内容の確からしさを理解しづらい  
という懸念があります。
- **D X人材の育成**によって懸念点を潰すことが可能に
- D X人材を育成する様々なコンテンツをもつ**セミナービジネス**を開始

## 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

#### ■ 2021年12月期 第2四半期

自己資本比率

90.4%

※2020年12月期実績 89.3%

#### ■ 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%



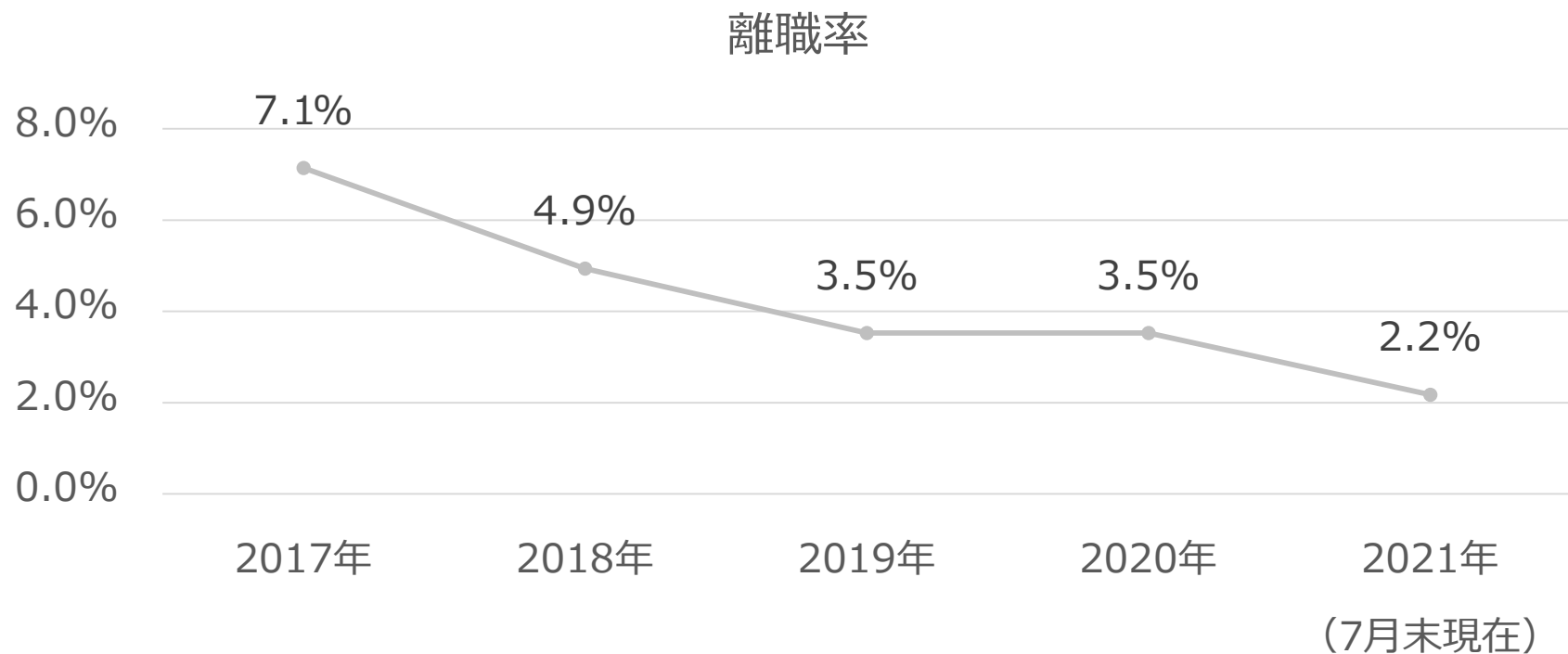
日本経済新聞社 2019年9月調査

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

# 離職率10%以内を実現



※コンサルティング事業部の離職率になります。

# 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)