

2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

東証スタンダード 【 3940 】

株式会社ノムラシステムコーポレーション

2026年5月14日

THE BEST RUN



SAP SuccessFactors



Nomura
System
Corporation

ノムラシステムコーポレーションご紹介



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 (東京都渋谷区恵比寿)
西日本支社 (大阪市淀川区宮原)
- 【資本金】 32,783万円(資本準備金28,433万円)
- 【社員数】 134名
- 【株式】 東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード:3940)
- 【URL】 <https://www.nomura-system.co.jp/>
- 【事業内容】 1) SAPシステムコンサルティング業務
2) DXコンサルティング業務
3) Webシステム開発コンサルティング業務
- 【認定資格】 ◆SAP認定チャネルパートナー
◆ISO/IEC 27001 (情報セキュリティマネジメントシステム)



SAP社との関わり



SAPシステム導入実績数

46社 (ERP **9社**, 人事 **44社**)

システム展開導入実績数 (海外)

保守運用実績数

59社 (5社)

47社

【主な取引実績】

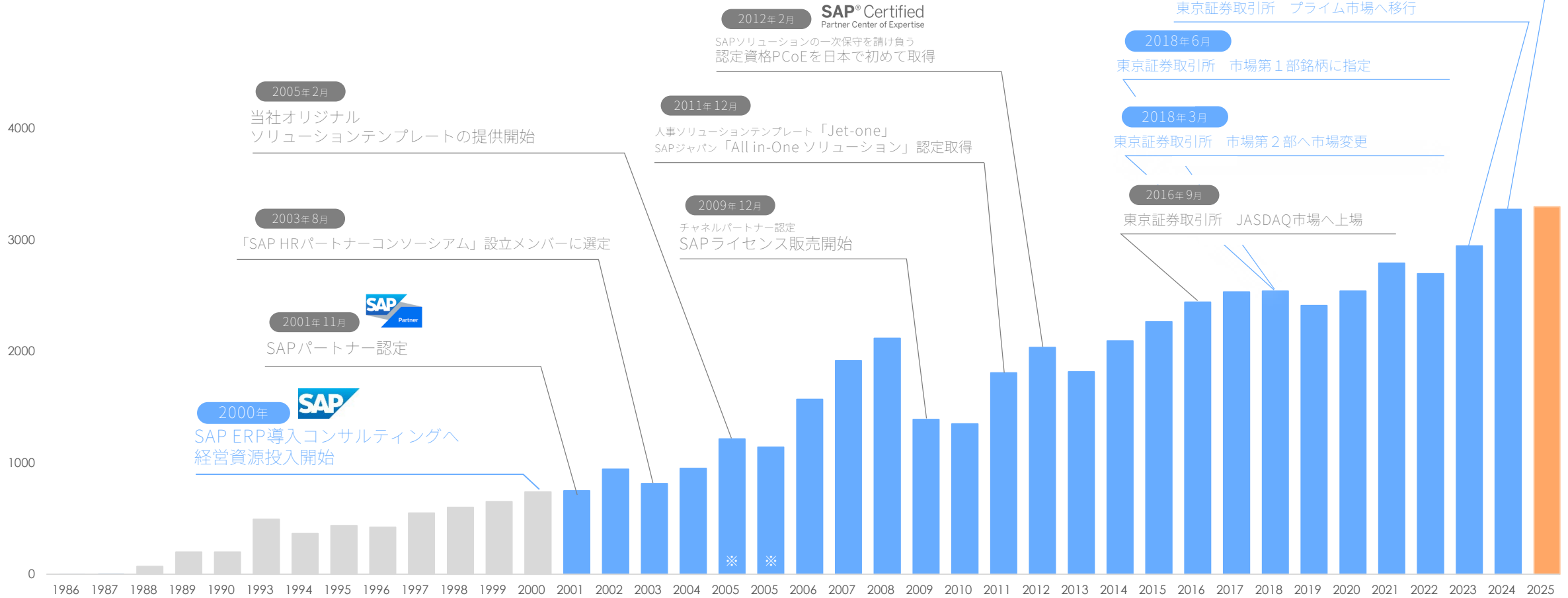
ENEOS株式会社、関電システムズ株式会社、清水建設株式会社、カナデビア株式会社、NHKエンタープライズ株式会社、ネットワークシステムズ株式会社、グリーンホールディングス株式会社、コスモエネルギーホールディングス株式会社、阪和興業株式会社、株式会社JERA、株式会社山善、スタンレー電気株式会社、キヤノンメディカルシステムズ株式会社、扶桑薬品工業株式会社、東京エネシス株式会社、株式会社タカギセイコー、株式会社エイト日本技術開発、芝浦メカトロニクス株式会社、株式会社ミスミグループ本社 など (順不同)

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。

会社沿革および創業来の売上推移

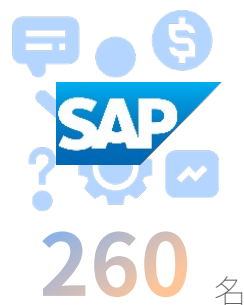
1986年2月設立、
2000年からSAP製品を主軸としたコンサルティングビジネスを展開



※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
(累計)



離職率[※]
(過去3年平均)



システム導入
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[※]
(2025年通期)



自己資本比率[※]

※2025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の時価総額約44兆円※を誇るヨーロッパ最大級のソフトウェア会社

※2025年12月末時点

高いプロジェクト成功率

プロジェクト成功率 **100** %



ノウハウ



進捗管理



品質管理

失敗しないプロジェクト管理



『高いコンサルティング力』に裏付けられたノウハウを基盤に、
進捗管理と品質管理を徹底し、計画したスケジュール内で課題を解決します

当社は『責任あるコンサルティング』を掲げ、お客様の信頼に確かな価値でお応えしてまいります。

当社が選ばれる 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

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

決算概要 | 2026年12月期 第1四半期



(単位：百万円)	2025/12 第1四半期実績	2026/12 第1四半期実績	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
売上高	964	849	▲114	▲11.9%
売上総利益 [利益率]	315 [32.7%]	210 [24.7%]	▲105	▲33.4%
営業利益 [利益率]	223 [23.1%]	124 [14.6%]	▲99	▲44.2%
経常利益 [利益率]	223 [23.1%]	125 [14.7%]	▲98	▲44.2%
当期純利益 [利益率]	153 [15.9%]	85 [10.0%]	▲68	▲44.4%

- 売上高は849百万円で前年同期比11.9%減少で着地、営業利益は同44.2%減少。
- 売上高の構成はプライム643百万円、FIS206百万円。
- 粗利率の高いプライム（直接取引案件）が堅調に推移。

(単位：百万円)	2025/12 期末	2025/12 期末	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
資産	3,977	3,669	▲308	▲7.8%
[流動資産]	3,419 [86.0%]	3,112 [84.8%]	▲306	▲9.0%
[固定資産]	559 [14.0%]	557 [15.2%]	▲2	▲0.3%
負債	452 [11.4%]	351 [9.6%]	▲100	▲22.2%
純資産	3,526 [88.6%]	3,318 [90.4%]	▲208	▲5.9%

- 前期末と比べて大きな変動はない。
- 自己資金による自己株式の取得により、流動資産は前期末比9.0%減少。
- 未払法人税等の減少により、負債は前期末比22.2%の減少。
- 配当金の支払及び自己株式の取得により純資産は前期末比5.9%減少。

(単位：百万円)	2026/12 第1四半期実績	2026/12 通期予想	通期予想に対する 進捗率
	A	B	A ÷ B
売上高	849	3,800	22.3%
営業利益 [利益率]	124 [14.6%]	530 [14.0%]	23.4%
経常利益 [利益率]	125 [14.7%]	530 [14.0%]	23.6%
当期純利益 [利益率]	85 [10.0%]	362 [9.5%]	23.5%

- 引き続き、企業のIT投資需要は基幹システムの刷新に伴うERPパッケージへの移行や、ERPのクラウド化ニーズの高まりを背景に中長期的には堅調に推移することが予想される。
- プライム案件およびPMOサービスの受注増に向けた営業力強化や人材育成等の成長投資に継続して注力。これらは先行的なコストとなり、短期的には利益の押し下げ要因となるが、中長期の業績拡大に寄与すると想定している。

2026年12月期 第1四半期トピックス





コンカーとパートナー契約締結



【業務効率化】国内大手航空会社グループ企業における スキルマネジメント導入支援を受注



【コンサルティング/業務改善】大手医療機器専門商社における 基幹業務での業務効率化支援プロジェクトを継続して受注



【業務コンサルティング】国内大手航空会社グループ企業における 基幹システム刷新に向けたプロジェクト・マネジメント支援を継続受注



【業務効率化】国内大手技術研修サービス企業における 業務効率化（自動化を含む）支援を開始

配当性向40%以上の安定配当継続が基本方針。自己株式取得も機動的に実施

【配当政策】

財務基盤の安全性を維持し、事業環境の変化や将来の事業展開に備えて内部留保の充実を図りつつ、配当性向40%以上の安定配当を継続的にを行うことを基本方針とする

【自己株式取得】 2026年3月16日 取得終了発表

自己株式取得

資本効率の向上を図り、インセンティブプランへの充当等機動的な資本政策の遂行を目的に実施。4期連続の実施

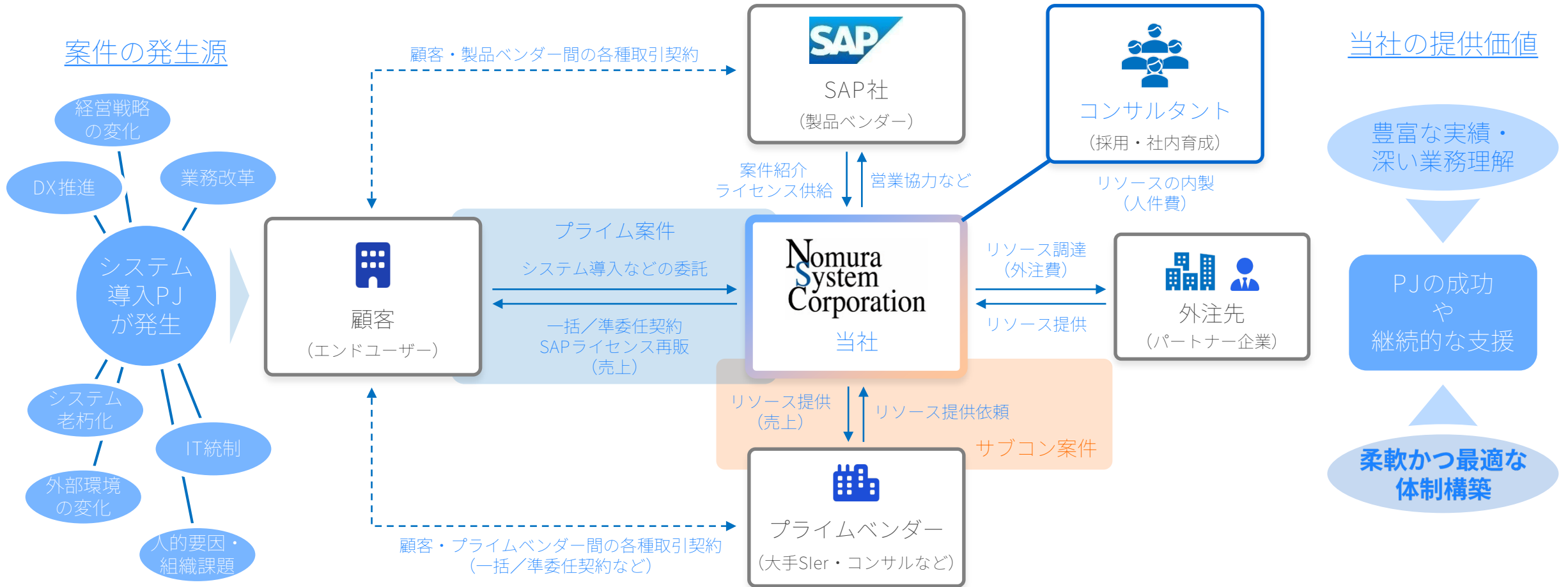
- 取得株式数：1百万株、発行済株式総数の2.2%
- 取得価格：142,412,300円
- 取得期間：2026年2月16日～2026年3月13日

Appendix



ビジネスモデル（事業構造）の再確認

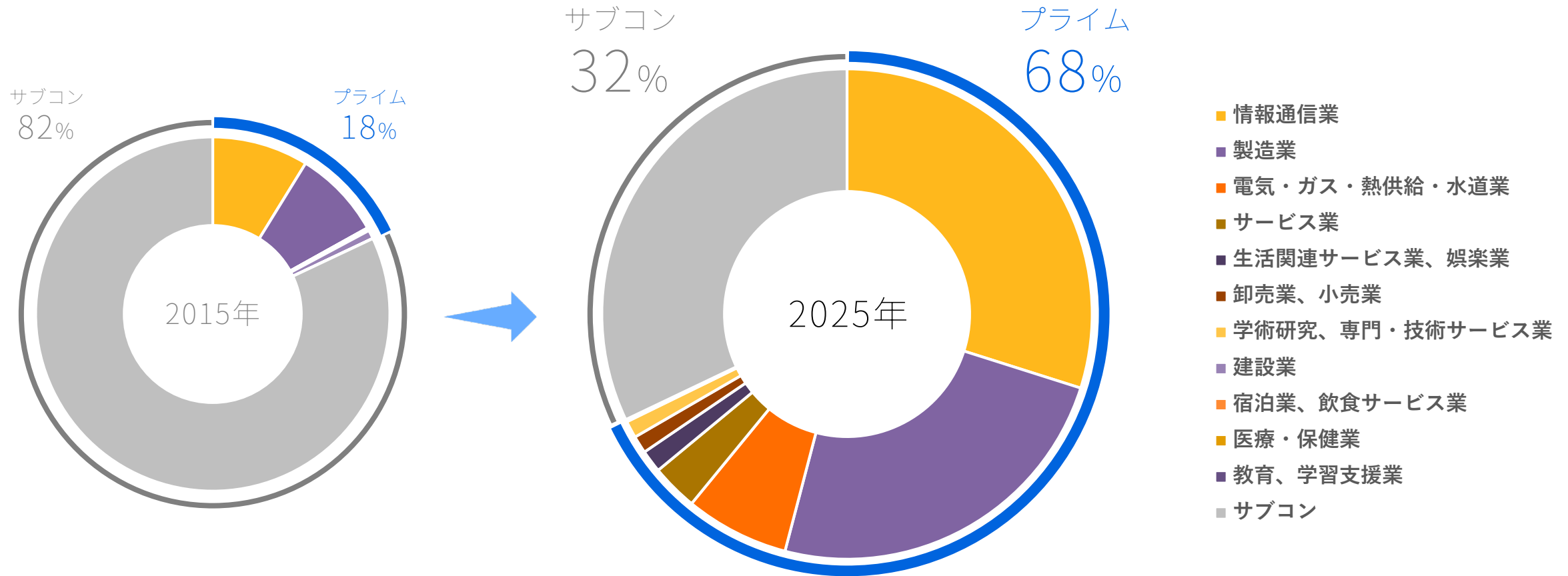
顧客（プライム）および他ベンダー（サブコン）から受注する“システム導入支援を主体とする案件”に対し、自社・外部のリソースを組み合わせた“コンサルティングサービス”を提供することを事業の中核としています。



当社の成長プロセス | 案件構成比（プライム：サブコン）の変化

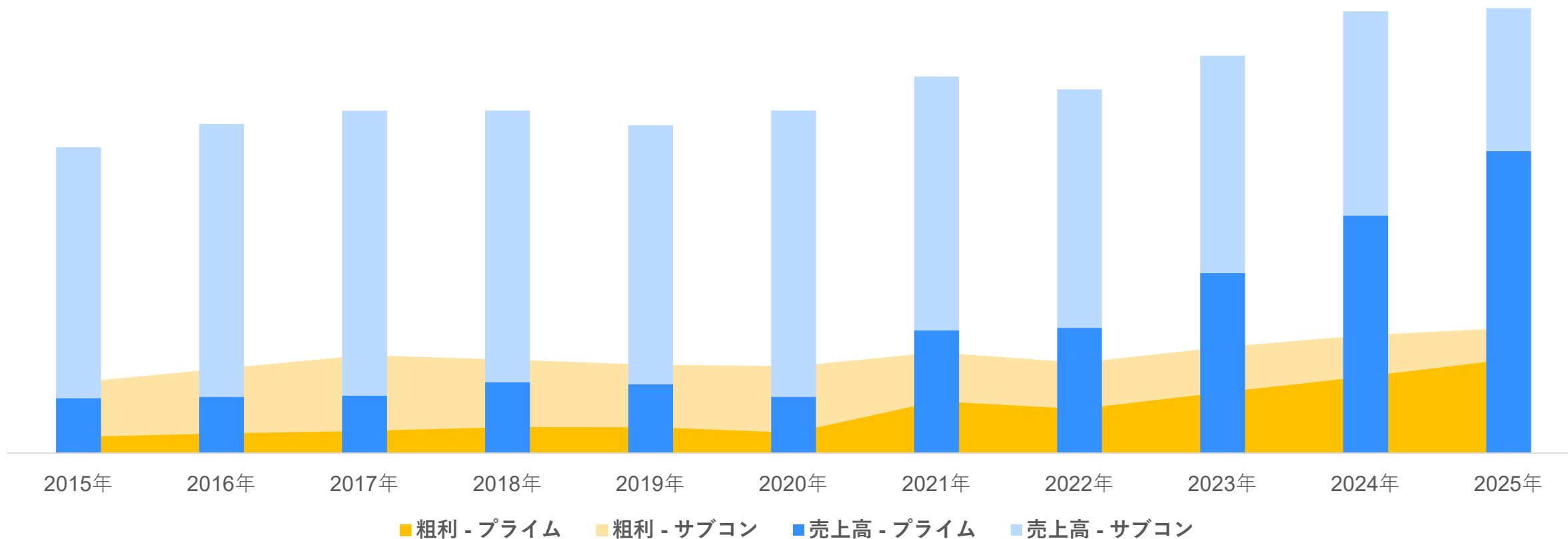
プライム案件の拡大を通じ、業界ごとの知見と実績を体系的にかつ着実に蓄積してきている。

業種別 | 売上高比率の変化



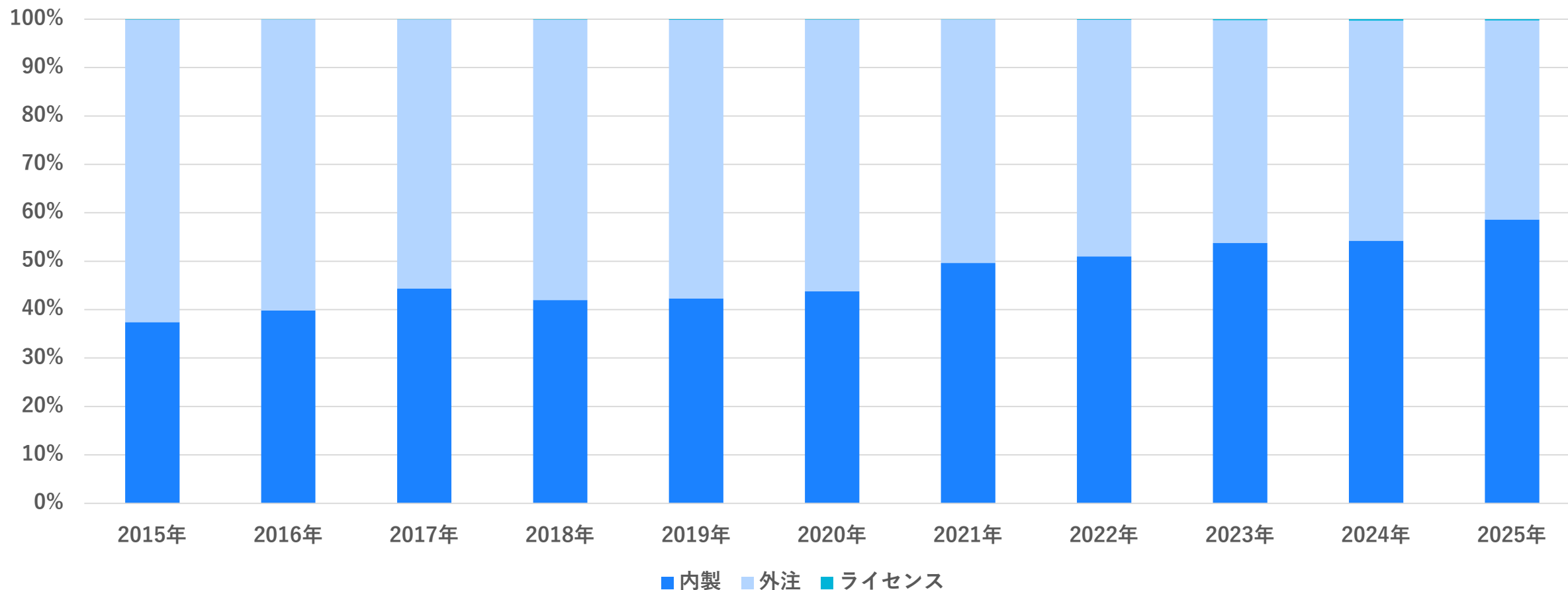
プライムシフトにより、案件構成は変化しながらも、売上高・粗利は着実に増加傾向を示している。

案件属性別（プライム／サブコン） | 売上高および粗利の推移



人員の拡充による内製化（外注依存からの脱却）を進めており、高収益モデルへの更なる転換を目指す。

リソース属性別 | 売上高比率の推移



今期は投資期、中期は収益最大化へ

数字の背景と中期成長の道筋について



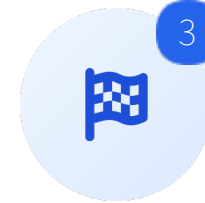
1 今期ガイダンス (増収・減益) の背景

通期増収を見込む一方、利益は一時的に減益となる理由を解説。
「悪化」ではなく「成長のための先行投資」であることを明確にします。



2 増収の確度 (需要×供給の根拠)

重点業種での具体的案件（需要）と、それを捌くためのリソース拡張（供給）の現状。
成長機会を取り切るための供給能力拡張についてご説明します。



3 中期：営業利益率 20% ↑へのロードマップ

プライム比率の向上や内製力強化、生産性向上施策による収益構造の進化。
高収益体質へ転換する具体的な道筋を示します。



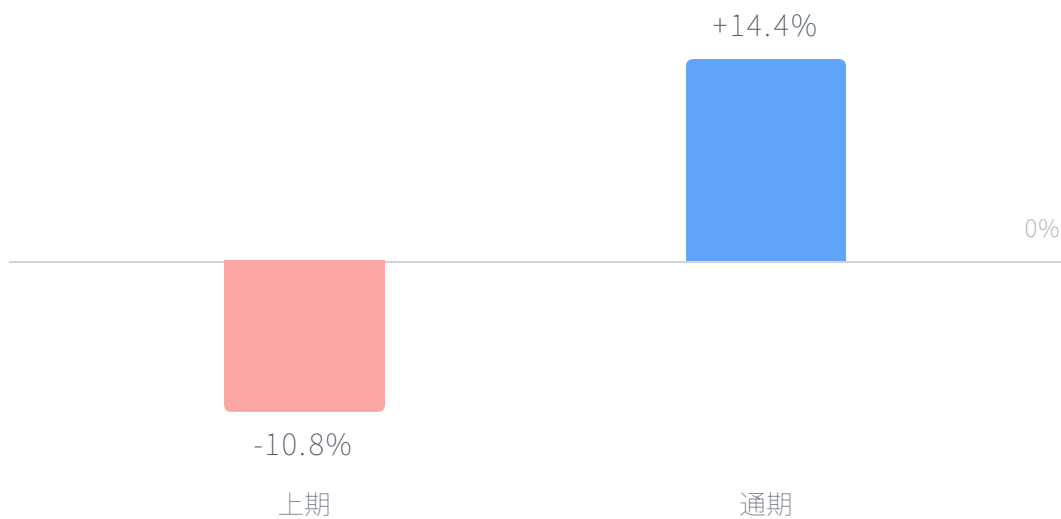
結論：当社は今、成長機会を取り切るために供給能力を拡張する局面にあり、将来の高収益化に向けた投資を実行しています。

「上期弱く、下期回復」の前提での通期増収・一時的減益計画

2026年12月期 業績予想

売上高 前年比

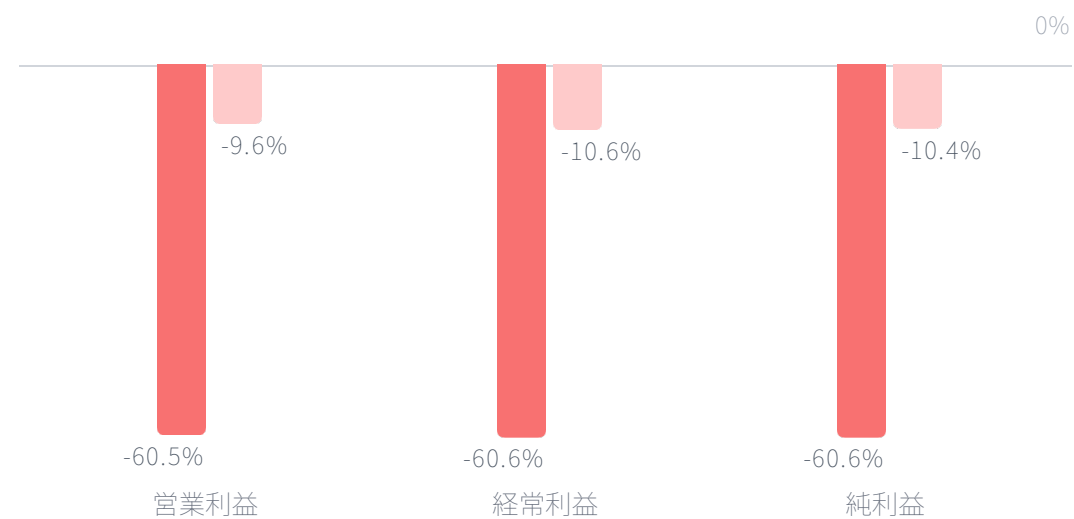
通期増収



ポイント：上期は案件立ち上がり時期の影響でマイナス成長となるものの、下期以降の本格稼働により通期では+14.4%の増収を見込む。

各利益 前年比

● 上期 ● 通期



ポイント：人的資本投資（採用・育成）を先行実施するため、各利益は前年を下回る計画。特に上期に投資が集中し、下期に向け改善するカーブを描く。

ⓘ 上期実績の進捗率は低く出る見込みですが、下期偏重型の計画であることを予め織り込んでいます。

減益の正体 = 供給能力拡張投資

減益の主因は、需要不足ではなく「人的資本投資（継続方針）」



① 育成投資

TRAINING

・社内研修・トレーニング拡充
豊富な経験を持つコンサルタントによる指導体制を強化し、即戦力化を加速。



② 採用投資

RECRUITING

・10~20名規模を志向
PM/PL[※]候補および次世代メンバーを積極採用し、供給能力のボトルネックを解消。



③ スキル拡張

SKILL EXPANSION

・SAP周辺/SAP以外領域
S/4HANAだけでなく、周辺ソリューションや新領域へ対応範囲を広げ、単価向上へ。



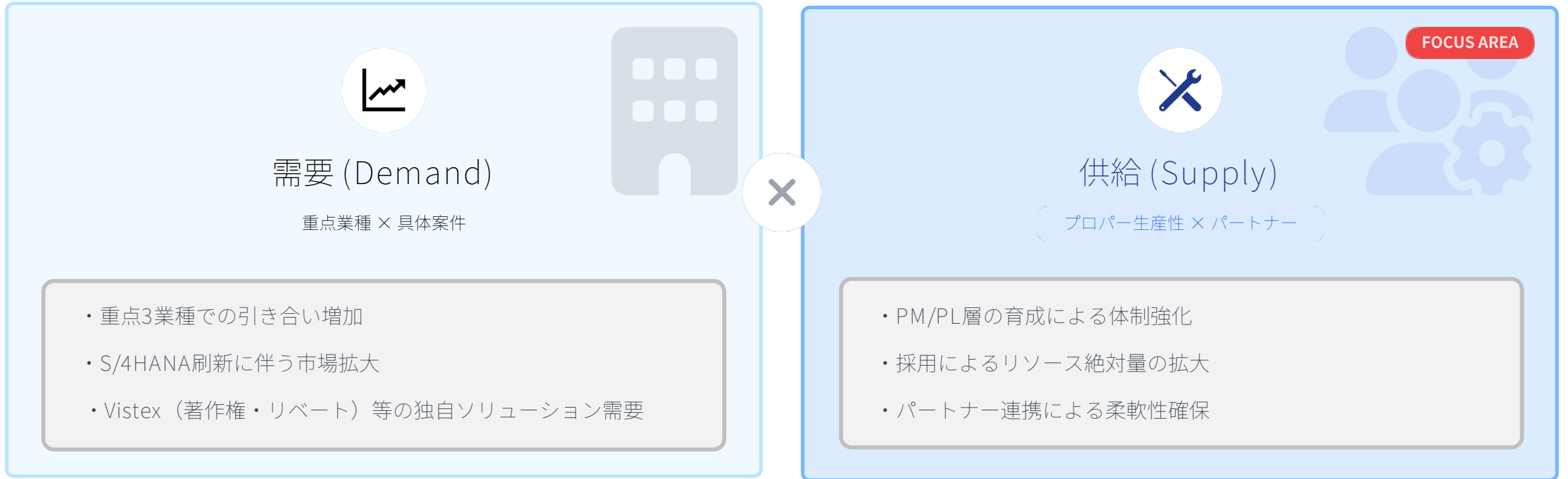
費用見積もりの考え方（保守性）

当社は従来から費用を保守的に見積もる傾向があり、実績としては営業利益が上振れしやすい構造があります。
今回の計画も十分な投資枠を確保したものであり、「投資未達による見せかけの利益」ではなく「実質的な成長基盤構築」を優先しています。

※：PM…プロジェクトマネージャー（案件全体の責任者）の略称、PL：プロジェクトリーダー（各領域単位の責任者）の略称

当社の成長を決める“2つの変数”（需要×供給）

成長の方程式＝「旺盛な需要」×「供給能力の最大化」



需要はある。供給を増やして取り切るフェーズ

需要不足のリスクよりも、供給不足による機会損失（Opportunity Loss）を回避することが最優先の経営課題です。



共同開発テンプレートを活用し、ミドル・スモール市場へ効率的に横展開



◎ TARGET MARKET

年商500億円以下
ミドル・スモール製造業

潜在顧客数
数千社規模



↳ EXPECTED EFFECT

実績化後は
雪だるま式に効率向上

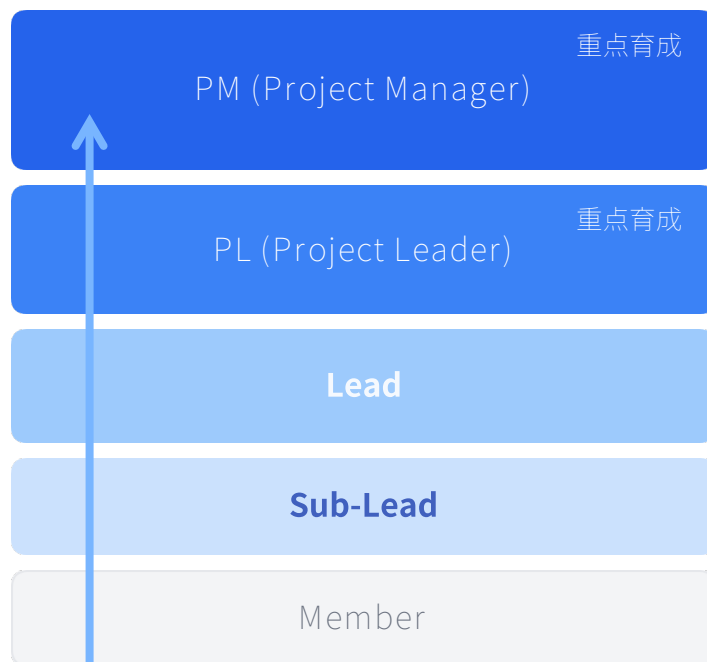
- ✓ 提案効率アップ
- ✓ 受注確度アップ



PM/PL層の厚みを増すことで、「案件処理能力」と「単価」を同時に引き上げる

人材ラダーと育成対象

Role Definition



役割の引き上げ

PM/PL育成ロードマップ

5年計画



中期利益への直結効果 (狙い)



処理能力の拡張

PM層が厚くなることで、より多くの案件、より大規模な案件を遂行可能に。



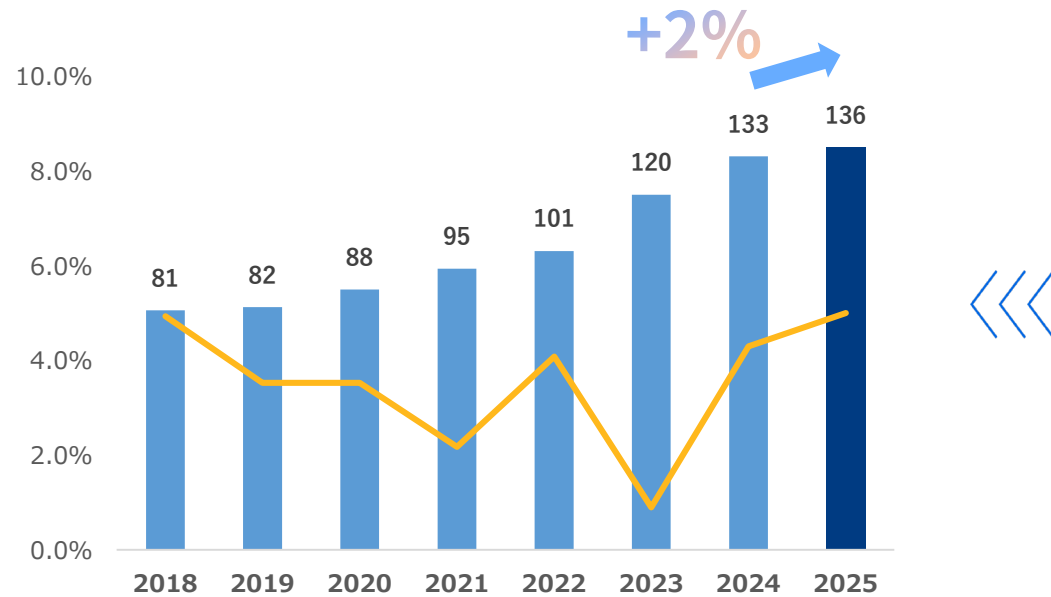
単価・稼働最大化

上位レイヤーの比率向上により平均単価が上昇し、チーム全体の稼働率も安定。

トピックス | 人材育成力が組織成長を支える

育成の仕組みが人材成長と定着を実現。人数増加と離職率低位を両立

コンサルタント数及び離職率の推移



戦力化を実現する3つの仕組み

- ✓ **体系化された育成プロセス**
 新人から上位ロールまで、必要なスキル・経験・責任範囲を段階的に定義し、成長段階に応じた教育と実務機会を提供しています。これにより、個人差に依存しない計画的な人材育成を実現しています。
- ✓ **実務連動型トレーニング**
 充実した研修と、そこで得た知識を実際の案件業務と連動させ、OJTやレビューを通じて実践力へ転換しています。実務経験の中で段階的に役割を引き上げることで、早期戦力化と定着を促進しています。
- ✓ **役割定義と評価制度**
 各ロールに求められる成果物品質・工程責任・顧客対応範囲を明確化し、出来高KPIにより到達度を可視化しています。評価基準を明確にすることで、成長目標と役割移行の透明性を高めています。

サブコン×パートナー活用を「成長の安定装置」および「将来のリソース供給源」として戦略的に活用



ポイント：サブコンや外注活用は「単なる売上作り」ではない
短期的な売上確保はもちろん、中長期的な「プライム案件を回すための信頼できる供給リソース網」を構築するための戦略的プロセスとして位置付けています。

パートナー開拓によるプライム比率が変動。中期的にはPM/PL拡充により75~80%へ回帰



📷 Status Quo

現在のプライム比率

直取顧客の拡大により68%まで到達。
基盤は整いつつある状態。

戦略的な比率低下

パートナー開拓により分母（売上全体）が拡大し、比率計算上は一時的に低下する可能性がある。

- ✔️ 売上・利益の絶対額は増加

高収益体質へ回帰

育成したPM/PLがパートナーリソースを束ね、大規模なプライム案件を遂行することで比率が再上昇。

- ✔️ 構造的な利益率改善

投資期を経て利益率上昇へ

一時的な投資期間（しゃがみ込み）を経て、構造改革の掛け算により利益率の大幅ジャンプを実現



成長スピードを加速させつつ、想定されるリスクに対して十全なヘッジ策を用意

Risk 01

市況変動

Market Volatility



景気後退や顧客業績悪化によるIT投資予算の縮小・案件延伸リスク。



Mitigation Plan



コスト構造の変動費化

外注・SES比率を維持することで、需要減退時に即座にコスト調整可能な体制を堅持。



重点業種への集中

景気変動の影響を受けにくい公共インフラや、DX必須の製造業へポートフォリオを集中。

Risk 02

供給制約

Supply Constraint



エンジニア不足により、旺盛な需要に対して提案・受注リソースが追いつかないリスク。



Mitigation Plan



供給拡張の3点セット

「採用（10-20名）」「育成（早期戦力化）」「パートナー連携」の3軸で総量を最大化。



育成パイプライン強化

社内研修・トレーニングの拡充により、未経験・若手層を短期間で現場投入可能レベルへ引き上げ。

Risk 03

品質低下

Quality Issue



組織急拡大に伴うサービスレベルのバラつきや、プロジェクト品質の低下リスク。



Mitigation Plan



出来高KPIの徹底

役割ごとの品質基準をKPI化し、スキル要件を満たさないアサインを防止。



PM/PL層の厚み確保

マネジメント層（PM/PL）を重点的に育成・配置し、レビュー体制と品質管理プロセスを担保。

今期の「戦略的なしやがみ込み」を経て、中期的に「収益性の飛躍」を実現



私たちの仕事の本質は、 “業務の構造を理解し、再構築する力”

それはどんな時代にも不変のコアコンピタンスであり、
変化の中で、“業務知 × テクノロジー”の融合こそが新しい価値を生む

テクノロジーの「使い手」ではなく、業務や未来の「創り手」であること。

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 経営企画室
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー 4F
Email ir.6102@nomura-system.co.jp