

|| 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 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月27日(水)

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

2023年12月期は減益を想定も、 直接取引の比重が高まったことで収益は上向く傾向

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うまく乗り、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。

同社の次世代戦略事業部では、ライセンス販売を積み重ね、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、中長期的に着実に業績がアップするシナリオが描けるようになる。民間調査機関が試算した国内ERP市場は、年平均成長率が8%。さらに、クラウド市場やビッグデータ市場も拡大が見込まれており、コンサルティング企業として同社の成長余地は大きい。

同社の事業内容は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によって構成されているが、2001年にSAP<SAP>とサービスパートナー契約を結んだことが飛躍するきっかけになった。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、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。2018年6月には早くも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するなど（2023年10月20日付でスタンダード市場に移行予定）、着実に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。

2023年12月期第2四半期累計決算は、売上高が1,399百万円（前年同期比7.2%増）、営業利益が195百万円（同23.9%増）、経常利益195百万円（同16.5%増）、四半期純利益152百万円（同31.4%減）と増益を確保した。期初計画では、売上高1,297百万円、営業利益と経常利益が88百万円、四半期純利益が60百万円を想定していたことから、大幅に上振れた格好となっている。

受注は順調に推移している。第2四半期に電力関係の大口案件を直接契約で受注したほか、進行中のものとしては、大手テレビ局グループからの案件であるSAP S/4HANA導入プロジェクトが引き続き貢献した。2020年11月から開始したこのプロジェクトは、業界においては納期どおりに終わることなく1～2年の遅れが通常であるところを、同社は期限どおりに納入するなど、会社の信頼度を向上させる案件となった。

総じて見ると、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。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、直近では約40%に上昇している。こうした直接的な受注が増加したことで利益率がアップし、想定数値から上振れる大きな要因になっている。

* 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。

業績動向

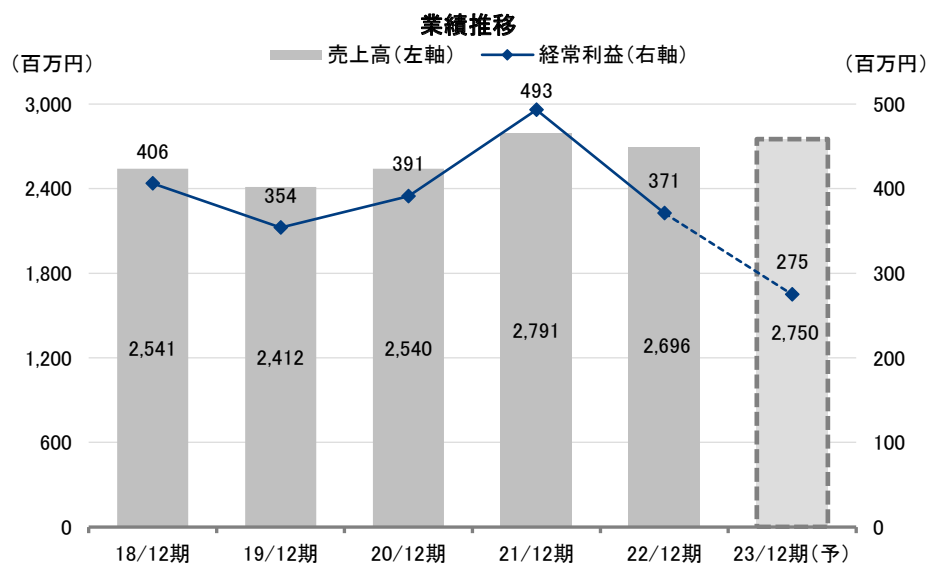
一方、次世代戦略事業部のDX事業への先行投資に力を注いでおり、DX事業への前向きな投資分によるコストアップが懸念要因になるものの、これが今後の成長につながるため不安材料とはならない。2023年12月期の通期見通しは現時点においては減益を予想しているものの、直接取引の比重が高まったことで収益は上向き傾向にある状況だ。

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、支援する形で部分的に対応することと比べて、売上総利益率に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業績向上のポイントだ。

前述したように、足元の状況は直接取引の増加により大きく好転している。期初に立てた売上高2,760百万円(前期比2.0%増)、営業利益275百万円(同21.9%減)、経常利益275百万円(同25.9%減)、当期純利益187百万円(同26.7%減)の計画は変更していない。ただ、同社の想定はどちらかと言えば、保守的に提示する傾向があり、受注やプロジェクトの進行が順調となっている点を踏まえれば、利益の進捗率からみて上方修正は濃厚と言えよう。

受注は順調に拡大する見込みながら、5年後の飛躍を見込んで、投資を活発化させる。具体的には、引き続き人材投資に力点を置く考えだ。

収益向上のカギとなるプライム案件は着実に積み上がる見込みだ。今後も「高付加価値ソリューションの提供」を目指し、1)「SAP S/4HANA」のリプレー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。また、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りそうだ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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となっており、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する5年として位置付けている。その時点で、「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していく方針である。

(1) 次世代戦略事業部により DX 事業を推進

さらに、デジタルテクノロジーを活用したサービスを展開していくため次世代戦略事業部の活動に力を注いでいる。持続的成長と企業価値向上の実現を加速させることを目指し、DXサービス推進を展開中である。次世代戦略事業部単独での引き合いが活性化しているもようで、今後は、ストックビジネスで、受注拡大につなげていく。そこでの注目点は受注先の企業規模で、1件当たりの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、それ自体が収益力をアップさせることになるため、今後も大企業からの受注獲得を目指す。

一方、人材の流動が激しいイメージがあるIT業界のなかで、同社は離職率が徐々に低下している。新卒採用者は時間をかけて育成し、戦力化させる方針を採っているため、離職率が低下して社員の定着率が高まれば、それだけ人材育成力がアップし、長い目で見れば収益アップ要因になる。離職率2%以下を目指しているが、これを達成するために人材に経営資源を投資し、中長期的な成長を目指す。

(2) IT 戦略コンサルティングサービスの立ち上げ

次世代戦略事業部では、2023年12月期第2四半期にIT戦略コンサルティングサービスを立ち上げた。これまで培ってきた豊富な業務知識とプロジェクトマネジメント経験を生かし、システム化構想・要求定義のサポート、要件定義のための情報調査・サービス選定の支援を構想段階から支援する新たなサービスとして、顧客獲得を目指していく。

(3) 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。同社は大企業を中心の顧客基盤を持っており、その累計売上規模は140兆円にも上る。大企業の平均的なIT予算は2%とされているので、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も直接訴求できる状況となっており、強い信頼関係に基づいた支援を行っていく。

当面の事業展開

具体的には、プロジェクト期限内達成率 100%という実績を誇る同社のノウハウを、顧客の 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の推進を支援する。

■ 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。2023年12月期第2四半期末時点の自己資本比率は90.4%と極めて高い。2022年12月期の配当金は年間3.25円であった。安定配当を継続的に行う考えを明らかにしており、2023年12月期も年3.25円を継続する意向だ。

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