

|| 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 9 月 17 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

### 2025年12月期はプライム案件増加で見通し上振れの公算

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やそれに関連するソリューションの提供を通じて、発展を遂げてきた。ITの急速な進化に対応するため、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へと経営資源をシフトしている。同社が注力す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などによる安定的に収益を上げるストックビジネス化を目指している。ストックビジネスの増加は、業績の着実な向上につながる。同社は、国内ERP市場が堅調に推移し、クラウドやビッグデータ市場が拡大することを見込んでいる。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。

2025年12月期中間期の決算は、売上高が1,700百万円（前年同期比7.7%増）、営業利益が297百万円（同18.5%増）、経常利益が297百万円（同18.7%増）、中間純利益が203百万円（同18.1%増）となった。

通期予想に対する進捗率は、売上高が49.0%とほぼ半分を達成した一方、利益の項目はいずれも7割を超えた。これは、既存取引先の追加発注により、全体に占めるプライム案件\*の比率が向上したためである。

※ 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案件のこと。プライム案件は利益率が高い。

個別案件では、(株)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納入期限までに完了した。同社の強みであるプロジェクト成功率100%を具現化した事例だ。一般的に、この種のプロジェクトは1～2年の遅延が生じることが多いため、同社の納期遵守スキルは極めて高いと評価されている。納期どおりの納品が評価され、業務改善提案での追加受注にもつながった。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が順調に推移しており、プライム案件やPMO（Project Management Office）サービス案件が業績をけん引している。

このところ同社では既存のFIS（Function Implement Service）が減少する一方、プライム案件へのシフトが続いている。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。これは、全体の売上高に占めるプライム案件（直接受注）の増加が顕著となったためだ。これにより、利益率が上昇し、計画を上回る進捗率を達成した。

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いる。DX事業への投資によるコスト上昇につながる可能性はあるものの、今後の成長につながる先行投資と位置付けられる。特に、この業界では人材育成及び確保が重要な課題であり、事業拡充のための人材投資は短期的に利益を圧迫する要因となりうる。しかし、これは中期的に成長する効果をもたらすと見られる。

ノムラシステムコーポレーション

3940 東証スタンダード市場

2025年9月17日(水)

<https://www.nomura-system.co.jp/ir/>

## 業績動向

同社は、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 案件のように部分的な支援業務と比べて、プライム案件は売上総利益率で 10 ポイントほどの差が生じる。このため、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 2 ケタ減益を予想している。しかし、上期の進捗率を踏まえれば、利益項目は通期計画を上回ることが予想されるため、上振れは必至と見られる。同社は、必要な場合には業績予想を見直すとしている。

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。

減益予想に関して、同社は当初、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が先行的なコスト増が、一時的に減益につながるとしていた。なお、同社は 2024 年 12 月期も最終的に減益見通しから 2 ケタの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。

当面も収益向上のカギとなるプライム案件は着実に増加すると見られる。「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。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ことから、クラウドへの置き換えを進めるなど、新たなビジネスチャンスが広がると想定される。

## ■ 当面の事業展開

### 後継製品にリプレイスする 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、同社では「SAP S/4HANA」へ完全移行が完了する 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、クラウドといった先進技術を組み合わせることで、競合優位の確立を目指す。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る。同社は人材投資を積極的に行い、新卒社員を育成して戦力化することで、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おり、今後はストックビジネスの受注拡大を目指す。この際、受注単価が大きい大企業からの受注が増える傾向にあり、大口顧客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。

ノムラシステムコーポレーション

3940 東証スタンダード市場

2025年9月17日(水)

<https://www.nomura-system.co.jp/ir/>

## 当面の事業展開

IT業界は人材の流動が激しいとされるが、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、2024年12月期までの過去3期平均の離職率は3.1%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見られる。同社は今後もコンサルタントの育成に重点を置き、成長を目指す考えだ。

## 2. PMO サービスに注力

同社は「Project Management Office (PMO) サービス」に注力している。これは、企業内のプロジェクトを統括するプロジェクトマネージャー (PM) を支援する組織であり、同社は戦略的 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とした顧客基盤を持ち、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%であるとする、2.8兆円の市場を持っていることになる。同社は多くの大企業の経営層に対して直接訴求できる状況にあり、強い信頼関係に基づいた支援を推進している。2025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注力し、訴求力のあるテンプレートを開発することで、プライムプロジェクトの受注増を目指している。特に注目すべきは、2023年6月にプロトタイプが完成した著作権テンプレートである。これは、ほかのパートナーとの差別化を図るだけでなく、メディア事業向けERPソリューションの地位を確立し、SAPからの紹介案件を受けやすくするねらいがある。著作権に関するビジネスは、NHKエンタープライズのプロジェクトで発揮した。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。

# 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する方針で、2024年12月期の年間1株当たり配当金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、自社株買いを3期連続で実施したが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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