

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年9月24日 (木)

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

2026年12月期中間期は減収減益なるも、通期では増収減益の予想

ノムラシステムコーポレーション<3940>は1986年2月の設立以来、企業のオープン化コンサルティング業務などを展開してきた。IT環境の急速な進化に対応し、ソフトウェア設計請負中心の事業構造から、ERP（基幹統合システム）パッケージの導入コンサルティング業務へと経営資源をシフトしている。同社はライセンス販売を積み上げており、これを基盤としたシステム更新需要などによるストックビジネス化を通じ、安定的な収益確保を目指す。国内ERP市場やクラウド、ビッグデータ市場の拡大を背景に、コンサルティング企業として成長余地は大きい。

1. 2026年12月期中間期決算の業績概要

2026年12月期中間期の業績は、売上高が1,689百万円（前年同期比0.6%減）、営業利益が231百万円（同22.1%減）、経常利益が236百万円（同20.6%減）、中間純利益が162百万円（同20.0%減）と減収減益となった。収益をけん引する原動力となるプライム案件※が堅調に推移しているものの、プライム案件や後述するPMOサービスの受注増に向けた営業力強化や、人材育成のために行う成長投資に継続して注力したことが利益を押し下げた。しかしながら、同社によると、これらは先行投資であるため、中長期的には業績拡大に寄与すると想定している。なお同社は2026年7月、既存取引先の追加開発案件の新規受注などにより、中間期の業績予想を期初に公表した売上高1,516百万円、営業利益117百万円から上方修正した。中間期実績はこの修正後予想と同水準となった。同社は2026年12月期の業績が業績予想に比べ順調に推移しているとしている。

※ 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案件のこと。プライム案件は利益率が高い。

収益性向上のポイントとなる売上高に対するプライム案件の比率は2015年12月期には18%であったが、2025年12月期は顧客との直接取引が前期の23社から28社に増加したことを背景に68%にまで上昇した。

直近の1年で注目されたのは、同社が（株）NHKエンタープライズから受注したSAP S/4HANA導入プロジェクトを納入期限までに完了したことである。これはプロジェクト成功率100%という強みを実証した事例である。一般的に1～2年の遅延が生じることが多い大規模プロジェクトにおいて、納期どおりに完遂する同社は信頼度が高く、業務改善提案による追加受注にも発展している。さらに、国内大手電子機器メーカーなどから新規受注を確保し、国内大手航空会社グループ企業からは継続受注を得ており、プライム案件及びPMO（Project Management Office）サービス案件が順調に進展している。

既存のFIS（Function Implement Service）が減少する一方、同社ではプライム案件へのシフトが続いている。FIS案件の減少により売上高全体は伸びが鈍化したものの、2025年12月期は通期ベースで利益率が改善した。これは、外注コストのかかるFIS案件に代わり、全体の売上高に占めるプライム案件の比率が向上したためである。従来型のFIS案件のような部分的な支援業務と比べ、プライム案件は売上総利益率で約10ポイントの差が生じるため、今後はプライム案件の受注確保が成長のカギを握る。2026年12月期は、中間期まで先行投資による減益となったものの、今後の巻き返しが期待できる状況だ。

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

2026年9月24日 (木)

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

業績動向

一方、DX・AIサービスへの先行投資も強化している。短期的にはコスト上昇要因となる可能性はあるものの、中長期的な成長に向けた布石と位置付けている。

2. 2026年12月期の業績予想

2026年12月期の業績予想は、売上高が3,800百万円（前期比14.4%増）と引き続き増収を見込むが、営業利益が530百万円（同9.6%減）、経常利益が530百万円（同10.6%減）、当期純利益が362百万円（同10.4%減）と、増収減益を予想している。これは期初に公表した数値であり、同社は現時点で通期業績予想を変更していないものの、改めて開示するとしている。売上高は上期の微減収から2ケタ増収に、各利益は上期実績に対して通期見通しの減減率が縮小するが、同社では期初に明らかにした「上期弱く、下期回復」というモデルを維持している。

通期での減益予想も、先行投資を大幅に強化することが大きな理由である。プライム比率の上昇に伴い体制の内製化が急務となっており、なかでもプロパー人材の育成を最優先課題として取り組む。営業力強化や人材育成などへの投資費用が拡大することで一時的な減益となるが、事業環境は良好である。先行きについても、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、需要は一段と拡大する見通しだ。今回の減益予想は、市場の停滞によるものではなく、将来の収益基盤を盤石にするための戦略的な意思決定と言える。投資によってプライム比率は70～75%への上昇も見込め、中期的な目標として営業利益率20～22%の達成を視野に入れている。なお、2026年8月には投資有価証券売却益190百万円が生じており、2026年12月期第3四半期に特別利益として計上される予定である。

他方、「高付加価値ソリューションの提供」を目指し、重点施策の推進を図る。具体的には、「SAP S/4HANA」のリプレイス需要を確実に守り抜くため、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する。さらに、「SAP SuccessFactors」拡販のためのクラウドソリューション強化も図る。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も依然として多く、クラウド移行ニーズを確実に取り込み事業拡大を目指す。

■ 当面の事業展開

移行需要がピークに達する2027年までを大きな成長期と位置付け

主力製品「SAP ERP 6.0」が2027年にメンテナンス終了を迎える、いわゆる「SAP 2027年問題」を控え、同社は後継製品「SAP S/4HANA」への移行需要がピークに達する2027年までを大きな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、競合他社に対する圧倒的な優位性の確立を目指す。その実現に向け、高度な専門性を有する人材の育成及び採用が課題となる。

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

2026年9月24日 (木)

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

当面の事業展開

1. DX・AIサービスの推進

DX・AIサービスの推進を強化しており、関連する引き合いが活性化している。今後は、DX・AIを活用したサービスの拡充とストックビジネスの受注拡大を目指す。人材面では、引き続き、3%前後となっている離職率の抑制に努めるとともに、コンサルタントの育成を図り、さらなる成長を目指す。

2. PMOサービスへの注力

戦略的ERP導入のノウハウと豊富なプロジェクト経験を基に、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。同社はプライム案件とともに、PMOサービスの受注増を重点課題として取り組んでいる。

3. 製品戦略

自社ソリューションの開発に注力し、独自のテンプレートを開発することで、プライム案件の受注拡大を目指す。特に、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は、NHKエンタープライズのプロジェクトでの実績を契機に引き合いが活発化しており、新たな収益の柱として期待される。

4. 成長ドライバー

同社では、今後の成長ドライバーとして1) 共同開発テンプレートを活用してのプライム拡大、2) プロジェクトマネージャー (PM)、プロジェクトリーダー (PL) の増加による供給能力の向上、3) サブコン/パートナーを活用、の3点を挙げている。現在は、これらの投資時期であり、2026年12月期はいわばそのための我慢の時期と言える。その後は「プライム比率、単価、生産性、横展開」の掛け算で、同期予想で14.0%の営業利益率を中期的に20~22%へ引き上げる方針だ。

 株主還元

2026年12月期配当は3.55円を継続、自己株式取得を4期連続で実施

無借金経営に加え、事業規模に照らしてキャッシュリッチな企業と評価できる。2026年12月期中間期末時点の自己資本比率は90.9%と極めて高い。同社は安定配当を継続する方針を掲げており、2025年12月期の年間1株当たり配当金は前期比0.30円増配の3.55円とした。2026年12月期も年間3.55円を継続する。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しており、2025年12月期の配当性向は40.2%となった。

一方、自己株式の取得にも積極的である。2026年12月期においても2~3月に実施しており、これで4期連続での実施となる。さらに2026年8月には、上限を100万株、150百万円とする自己株式の取得を決議し、10月31日までを取得期間としている。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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、配布等することは強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