

|| 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 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 4 月 14 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

### 2020 年 12 月期は営業 2 ケタ増益、DX の進展で今後の成長が有望

ノムラシステムコーポレーション<3940>は、1986年2月に設立され、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。

同社の次世代戦略室では、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と言えるだろう。

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で構成されるが、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 のチャンネル・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 JASDAQ 市場への上場を果たし、2018 年 3 月には同第 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、信頼度の高まりから受注が拡大している。

2020 年 12 月期決算は、売上高が 2,540 百万円（前期比 5.3% 増）、営業利益が 373 百万円（同 11.6% 増）、経常利益が 391 百万円（同 10.4% 増）、当期純利益が 269 百万円（同 11.9% 増）と 2 ケタ増益を確保した。

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、売上高全体は劇的な伸びにはならなかったものの、利益率が改善し、売上高に対して利益が高い伸び率を示した。全体の売上高に占めるプライム比率は 2020 年 12 月期末時点で 4 割程度。この比率がさらに高まれば、一段の利益率向上が期待できる。

\* 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。

一方、次世代戦略室の RPA（Robotic Process Automation）事業への先行投資に力を注いでいるが、RPA 事業への前向きな投資分によるコストアップについては、今後の成長につながるため不安材料とはならない。現在は、将来の成長を考慮し、人材投資をはじめ投資に重点を置いている。

今後も、利益率改善を図るために、プライム案件、準プライム案件の比重を高めていく方針。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になることから、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。

ノムラシステムコーポレーション

3940 東証 1 部

2021 年 4 月 14 日 (水)

<http://www.nomura-system.co.jp/>

## 業績動向

さらに、次世代戦略室では、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。

次世代戦略室に関連したビジネスは、昨今の新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）におけるテレワーク需要の拡大によって、前の年に比べて売上が 150% アップした。今後も DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進によって、さらに拡大すると見られ、飛躍のチャンスに差し掛かったと言える。

2021 年 12 月期通期の見通しは、売上高は 2,700 百万円（前期比 6.3% 増）、営業利益は 371 百万円（同 0.6% 減）、経常利益は 371 百万円（同 5.0% 減）、当期純利益は 253 百万円（同 6.1% 減）を想定している。利益面が伸び悩むのは、人材投資を活発化させることによる投資負担増が大きい。こうした点があるにもかかわらず、営業利益がほぼ横ばいにとどまるのは、収益構造がより筋肉質になった証左と言えよう。

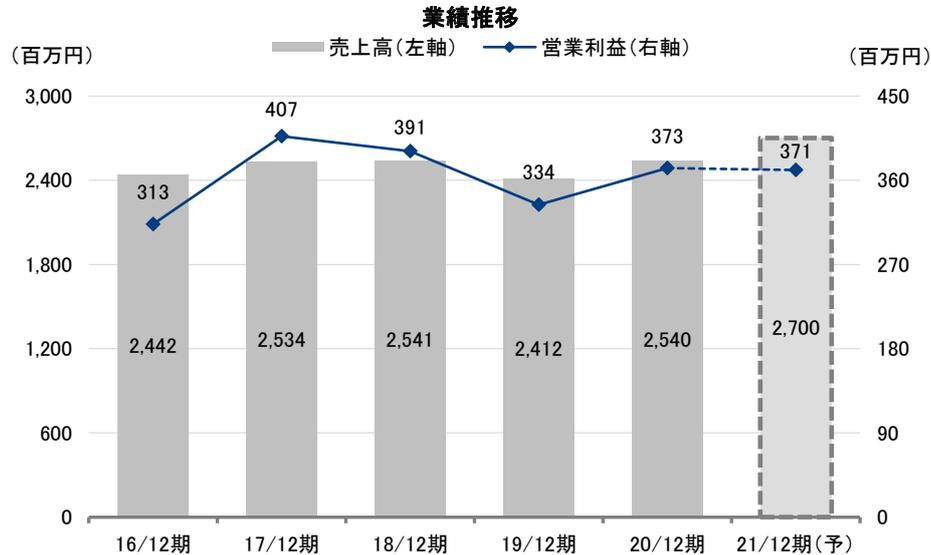
受注については、昨今のコロナ禍によって IT 投資を活発化させる企業が増えていることもあり、環境は申し分ない。2020 年 12 月期の後半には、国内の総合コンテンツ企業より、「SAP S/4 HANA」による新基幹システム導入プロジェクトを受注したが、これは同社にとって過去最大規模の案件であり、向こう 2 年にわたって収益に貢献する。さらに、国内で TOP3 に入る大手電機メーカーから、DX 施策の 1 つとしてのロボット（RPA）開発を受注した。このように着実に案件を積み重ねている。

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/4 HANA」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 Success Factors」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もありそうだ。

## コロナ禍の影響、リーマンショック時と異なり成長の機会に

コロナ禍は産業界に大きなダメージを与えたが、同社へのコロナ禍の影響は、リーマンショックの時とは様相が異なっていると言う。リーマンショック時には、40% の業績落ち込みを記録したものの、今回は前述したように大型案件の受注を確保するなど、コロナ禍において IT 関係はむしろ積極的に先行投資を行う企業が多い。金融緩和でもたらされた余剰資金がシステム投資に向けられていると会社側では感じており、受注を順調に確保している。世間では、「コロナ禍はテレワークの推進化などで、IT 業界全体に追い風となっている」と言われているが、同社もそのような状況にあり、むしろ成長の機会にあると言えそうだ。

## 業績動向



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/4 HANA」へ完全切替えとなる 2027 年までを大きく成長する 6 年として位置付けている。その時点で、「SAP S/4 HANA」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。2021 年 12 月期の利益見通しが足踏み状態になるのは、前述したように、人材投資に重点を置くため。こうした積極的な投資は将来の成長に結びつくと見ることができそうだ。

## 次世代戦略室により RPA 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室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、RPA サービス推進を展開中である。次世代戦略室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。足元でも、DX コンサルティングへの引き合いが活発化しており、厳しい環境下においても DX 投資を重視する企業のニーズを取り込んでいく考えだ。

## ■ 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。2020 年 12 月期末時点の自己資本比率は 89.3% と極めて高い。2020 年 12 月期は年間 5.5 円の配当を行ったが、2021 年 12 月期の配当も 5.5 円を継続する見通し。同社では、安定配当を継続的に行う考えを明らかにしている。

#### 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