



2022年3月30日

各位

会社名 株式会社ノムラシステムコーポレーション
代表者名 代表取締役 野村芳光
(コード番号：3940 東証第1部)
問合せ先 取締役管理部長 根本康夫
(TEL. 03-6277-0133)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2022年12月期を初年度とする「中期経営計画（2022年12月期～2026年12月期）」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

本中期経営計画においては、2022年度から2026年度を対象期間とし、同期間をプライム市場移行への5ヶ年と位置付けております。また、2026年度へ向け段階的に売上高を増加させ、最終年度に売上高35億円、経常利益率20%、EPS20円以上を目指すこととし、具体的な戦略として、当該目標達成のために当初3年間を成長投資期間と位置づけ、以下の施策を実施します。

【製品戦略】：プライムプロジェクト受注増を狙った自社ソリューションの開発

【人材戦略】：新卒採用者数の拡大及び教育研修体制の強化

【営業戦略】：プライム獲得及び次世代戦略部を通じたビジネスモデルの進化

なお、詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上

中期経営計画
(2022年12月期～2026年12月期)

2022年3月30日
株式会社ノムラシステムコーポレーション
東証1部：3940

1. 中期経営計画の全体像

中期経営計画の全体像

【計画の骨子】

- 1.FY2022からFY2026を中期経営計画の対象期間とし、**プライム市場移行**への5ヶ年とします。
- 2.FY2026へ向け段階的に売上高を増加させ、最終年度に売上高**35億円**、**経常利益率20%**、**EPS20円以上**を目指します。
- 3.目標達成のために当初3年間は**成長投資期間**と位置づけ、以下の施策を実施します。

【製品戦略】：プライムプロジェクト受注増を狙った自社ソリューションの開発

【人材戦略】：新卒採用者数の拡大及び教育研修体制の強化

【営業戦略】：プライム獲得及び次世代戦略部を通じたビジネスモデルの進化

中期経営計画の全体像

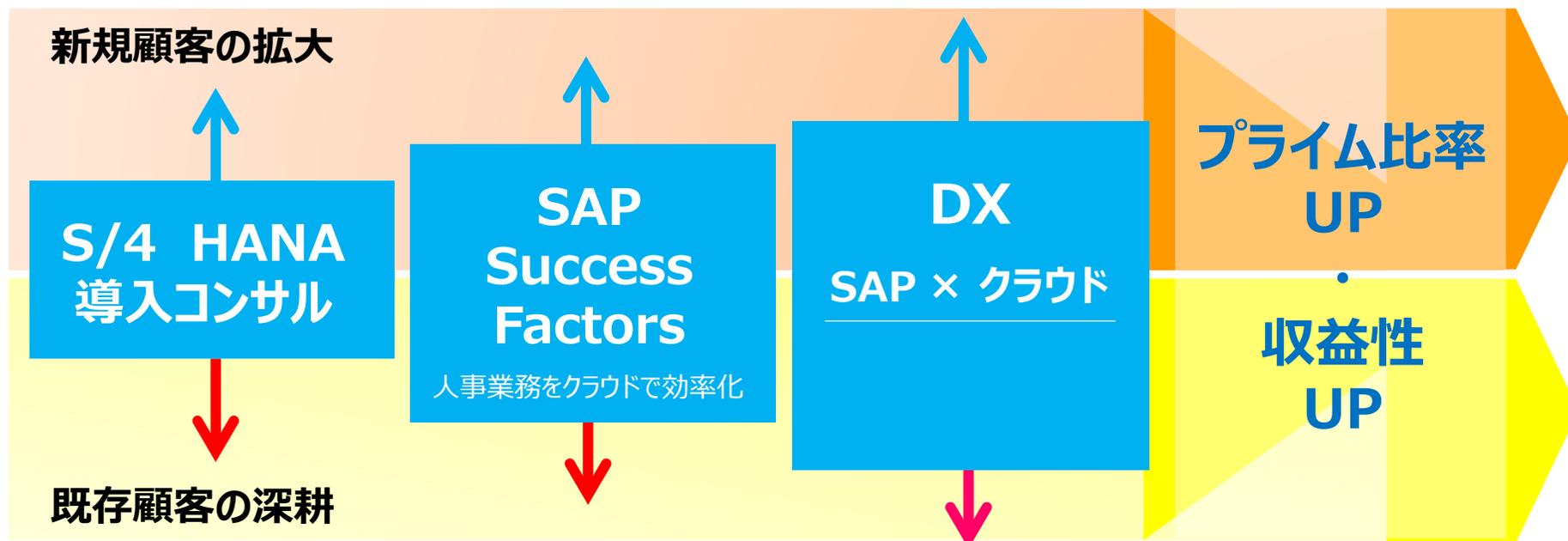
【ロードマップ】

		FY2022				FY2023				FY2024				FY2025				FY2026			
		1Q	2Q	3Q	4Q																
売上予算 計画 (百万円)	全社合計	2,701				2,750				2,950				3,200				3,500			
	FIS(営業企画)	793				880				950				1,010				1,020			
	プライム	1,201				1,155				1,250				1,365				1,450			
	次世代	705				715				750				825				1,030			
全社経常利益率		6.0%				10.0%				10.0%				15.0%				20.0%			

製品戦略	人事領域	SuccessFactors勤怠テンプレート開発	★ (Q3) テンプレート完成																	
	ERP領域	S/4HANAテンプレート開発	★ (Q2) テンプレート完成																	
人材戦略	所属数		109		127		145		162		179									
	採用数		10		20		20		20		20									
営業戦略		★ (Q1) 次世代戦略室を事業部へ	★ (Q3) SAP社向け 製品デモ実施	★ (Q2) SAP社イベント 出展	★ (Q3) テンプレートWebサイトオープン	★ (Q2) SAP社イベント 出展	★ (Q2) SAP社イベント 出展	★ (Q2) SAP社イベント 出展	★ (Q2) SAP社イベント 出展											
	その他		★ (Q4) 本社事務所移転																	

2.事業戦略及び計画数値

高付加価値ソリューションの提供



- S/4HANAオリジナルテンプレート（ERP）開発
⇒S/4 HANAのリプレイス需要を取込み**プライム受注増**へつなげる
- SuccessFactors勤怠テンプレート（人事）開発
⇒**クラウドソリューション**を強化

製品戦略

【自社ソリューションの開発】

訴求力のある**テンプレート開発**を行い、プライムプロジェクト受注増を狙います。

▶ S/4HANAオリジナルテンプレート（ERP）

著作権**テンプレート**で
他パートナーと差別化
を狙う

メディア事業者向け
ERPソリューションの
地位獲得

SAP社から**案件紹介**を
受け易くする

▶ SuccessFactors勤怠テンプレート（人事）

従来環境の機能をSF環
境へ移植開発

唯一のSF連携する勤怠
ソリューションのポジ
ション獲得を狙う

**サブスクリプションモ
デル**での収益化とSAP
社から**案件紹介**を図る

人材戦略

【新卒採用者数の拡大】

採用媒体の拡充等により、現在約10名の新卒採用を20名規模に拡大します。

(人)	FY2021 (実績)	FY2022 (計画)	FY2023 (計画)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
新卒採用	10	10	20	20	20	20
中途採用	2	2	2	2	2	2
採用合計	12	12	22	22	22	22
離職者数※1		3	4	4	5	5
所属者数※2	100	109	127	145	162	179

※1: 2019-2021年平均値3%を前提 ※2: コンサルティング事業部所属者数

【教育研修体制の強化】

本社移転を計画し、教育研修環境及び体制を強化します。

営業戦略

【プライム獲得及び次世代戦略部を通じたビジネスモデルの進化】

▶以下の施策を実施し、プライム案件を増加させることで**利益率向上**を図ります。

人材強化と外部協力

- ①営業人員の拡充及び後継者育成
- ②プロジェクト支援パートナーの開拓
- ③SAPチャネルの活用

テンプレート戦略

- ④テンプレート開発及びイベント出展
- ⑤テンプレートセミナー実施
- ⑥テンプレート専用Webサイト開設

▶次世代戦略事業部を強化し、**フロービジネスの創出とストックビジネスの拡大**を進めます。

新規フロービジネスの開拓

- ①SAP×「X」によるDXコンサルティング
- ②課題を抽出・整理するビジネスコンサルティング
- ③グローバルツールベンダー、プラットフォームを活用したコンサルティング（Salesforce・AWS・Azure他）
- ④高度人材によるプロジェクトマネジメント

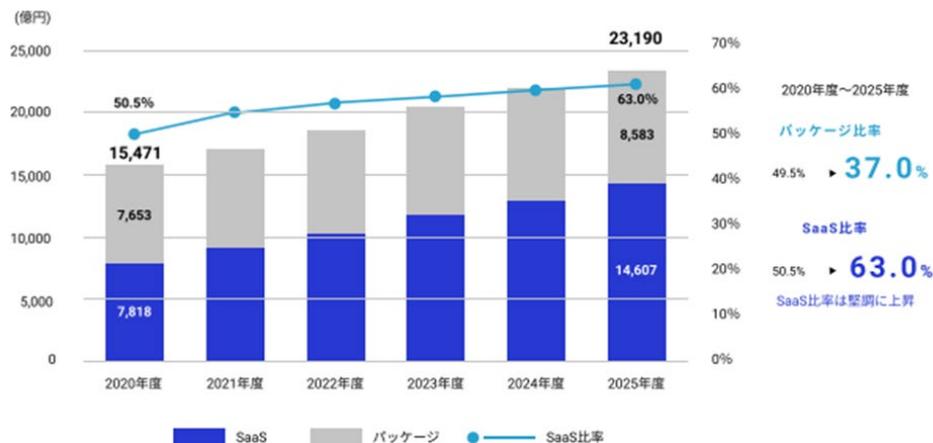
ストックビジネスの強化

- ①RPAのための「デジタルツール」のライセンス販売
- ②クラウドサービス事業
- ③DX人材育成

営業戦略: 「次世代戦略事業部」のストックビジネスの強化方針

■ クラウドサービス (SaaSビジネス) の深耕

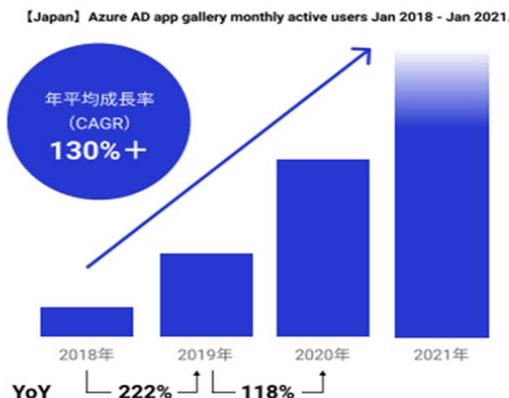
国内SaaS市場は年平均成長率約13%の成長を維持しており、2025年には約1兆4,607億円と、2020年度比約2倍へ成長する見通し。またSaaS比率は63%まで上昇する見込み。



日本の1社あたり平均SaaS利用数推移



SaaS市場の拡大に伴い、1社あたりの利用SaaS数は拡大を続けている。とりわけ日本国内での増加速度はすさまじく、2018年から2021年の年平均成長率は130%に及ぶ。



「SaaS化ビジネス支援」の展開 × 「SaaS管理ビジネス」の展開

- ➡ コンサルティング・PM支援
- ➡ システム開発

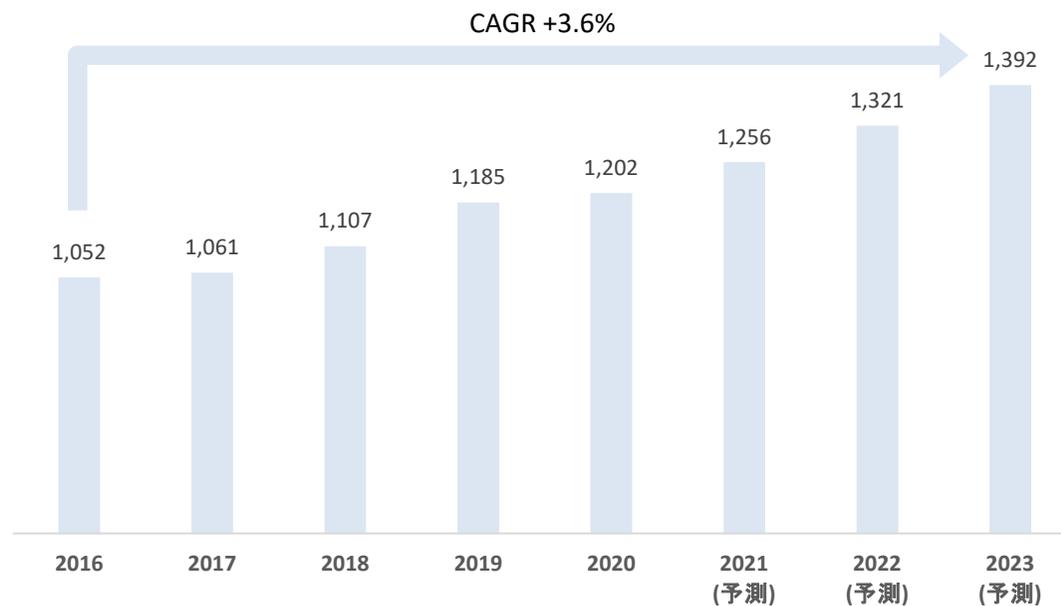
- ➡ コンサルティング・PM支援
- ➡ システム開発

- ➡ SaaS管理システム提供 (ストック)

市場規模及び成長率の見通し

【ERPライセンス市場規模】

ERP市場はDXを追い風に**CAGR+3.6%**で成長し、2023年に1400億円規模へ



※矢野経済研究所調べ、2021年以降は予測値

- ▶ 2020年はコロナ禍により市場規模は横ばいも、その後は**従来の成長速度へ**回帰
- ▶ SAP S/4HANAへの完全切替を**2027年**に控え、市場規模の一段の拡大を想定

計画数値

【業績目標】

FY2026へ向け段階的に売上高を増加させ、最終年度に売上高**35億円**、経常利益率**20%**、EPS**20円以上**を目指します。

(百万円)	FY2021 (実績)	FY2022 (計画)	FY2023 (計画)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
売上高	2,791	2,701	2,750	2,950	3,200	3,500
FIS(営業企画)	-	793	880	950	1,010	1,020
プライム	-	1,201	1,155	1,250	1,365	1,450
次世代	-	705	715	750	825	1,030
経常利益	494	162	275	295	480	700
経常利益率	17.7%	6.0%	10.0%	10.0%	15.0%	20.0%

- ▶ 新卒採用及び戦力化を通じた翌年以降の稼働人数拡大による粗利増及び固定費吸収
- ▶ プライムプロジェクト受注増による利益率の改善

計画数値

【費用計画】

目標達成のために当初3年間で**成長投資期間**と位置づけ、先行投資を行います。

費用項目 (百万円)	FY2022 (計画)	FY2023 (計画)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
S/4HANA テンプレート	15	5	5	5	5
SuccessFactors 勤怠テンプレート	60	10	5	5	5
採用費用及び 人件費増等	106	163	348	413	493
移転増床	12※1				
その他	49				
費用増合計※2	242	178	358	423	503

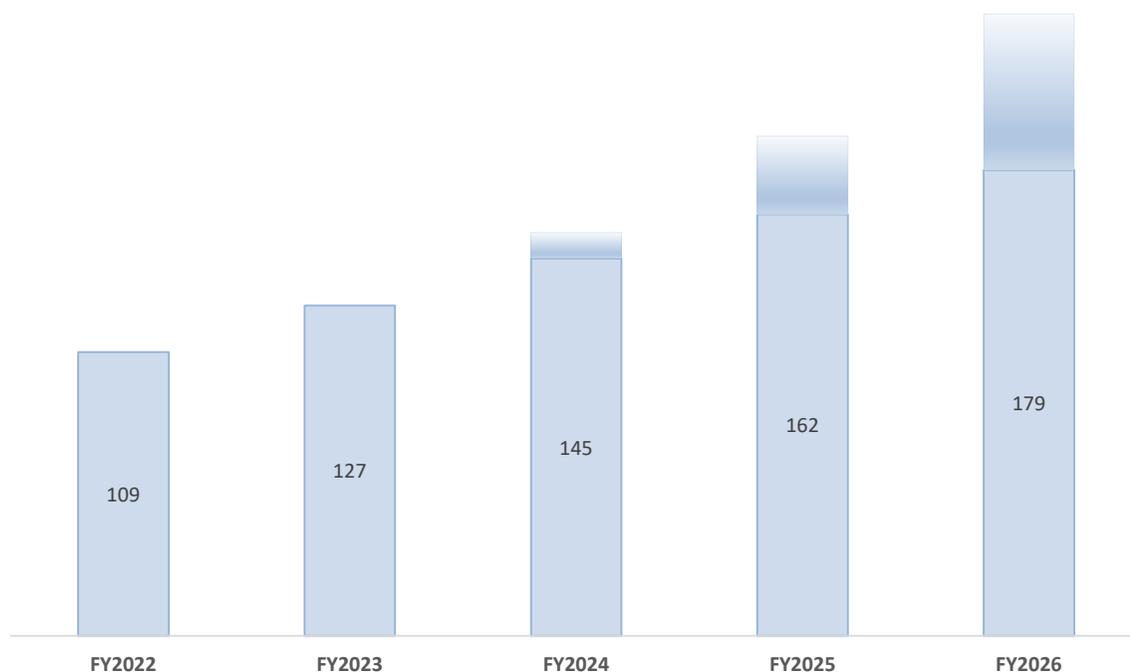
※1: 2022年4Q開始を前提 ※2: 費用増はFY2021比の数値

- ▶ テンプレートはFY2022に**集中開発**し、以降はメンテナンス費用を織込み。
- ▶ 採用増に伴い人件費の増加を想定も、新卒の戦力化による売上貢献を見込む。

計画数値

【人員計画】

新卒採用者数の拡大及び**本社移転**により、コンサルティング事業の人員を拡大します。



※実線はコンサルティング事業部の在籍者数 (計画)

- ▶ FY2026売上高**35億円**達成に向け、在籍者数**179名**への拡大を計画
- ▶ 計画を上回る採用が実現した場合には、売上高**45億円**が視野に

注意事項

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 IR担当

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿 1-3-1 朝日生命恵比寿ビル7F

TEL 03-6277-0133 FAX 03-5793-3331

Email ir.6102@nomura-system.co.jp