

Nomura
System
Corporation

2022年12月期 通期

決算説明資料

2023年2月21日

株式会社ノムラシステムコーポレーション

東証プライム：3940

01. 会社概要
02. 事業説明
03. 2022年12月期 通期決算概要
04. 2022年12月期 トピックス
05. 事業戦略

01. 会社概要



会社名	株式会社ノムラシステムコーポレーション
設立	1986年2月20日 (決算期 12月)
代表者	野村 芳光
所在地	東京本社 (渋谷区恵比寿) 西日本支社 (大阪市淀川区)
資本金	32,387万円 (資本準備金28,037万円)
社員数	115名
株式	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 3940)
事業内容	SAPに特化したシステム導入コンサルティング業務 等



SAP® Certified
Partner Center of Expertise

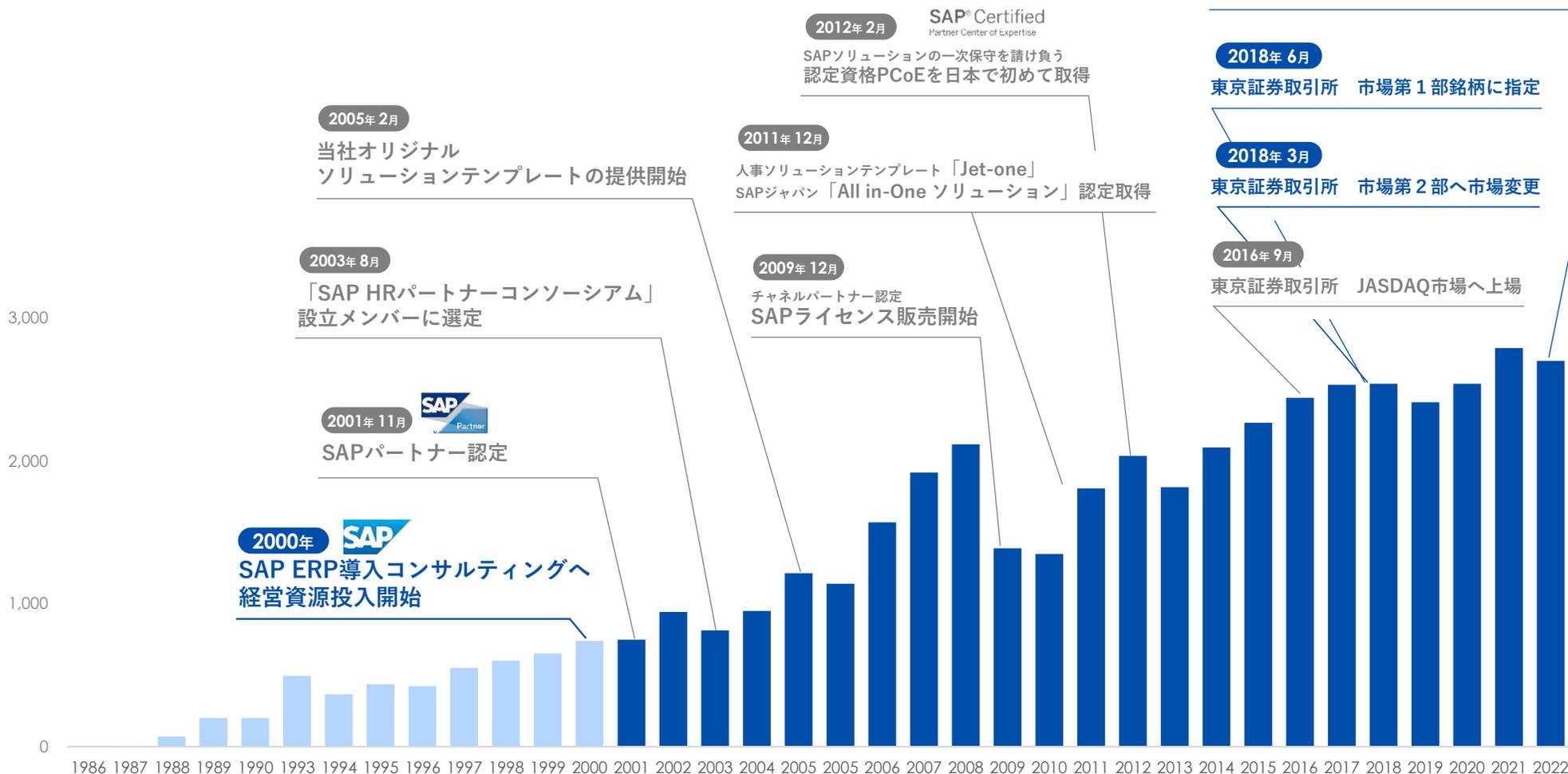


ノムラシステムコーポレーションは、

社員の物心両面の幸福を追求します
社会の進歩発展に貢献します

この企業理念のもと、
当社は社員の意欲や士気を高め、社員とともに成長し続け、
社会や株主の皆様へ還元できる会社を目指しております。

1986年2月設立、 SAP人事システム導入実績数28社



※2月期から12月期への決算期変更により、※部分の会計期間は 2005年2月期（2004/3～2005/2）と2005年12月期（2005/3～2005/12）を示しております。



101 名

コンサルタント数



220 名

SAP社認定
コンサルタント数累計



3.3 %

離職率*
(過去3年平均)



80 社超

人事システム
プロジェクト支援実績



100 %

プロジェクト
期限内達成率



26.9 億円

売上高*
(2022年通期)



90.2 %

自己資本比率*

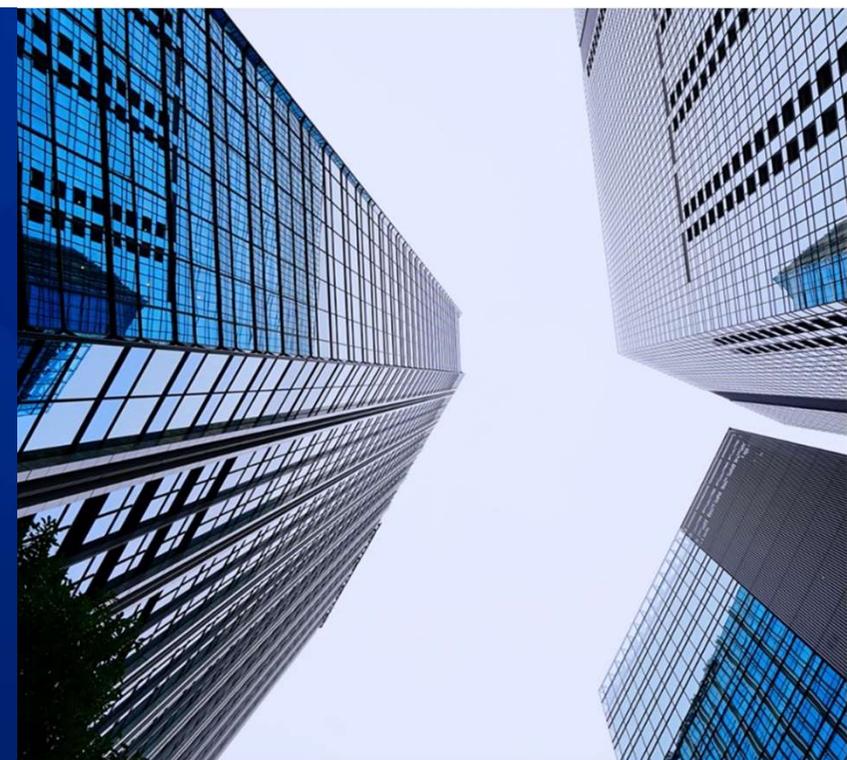
※2022年12月末時点

ERP導入コンサルティング業務を展開

企業向け基幹システム

世界トップシェアを誇る
SAP社の製品でコンサルティングを行う

グローバルコンサルタント集団



ABOUT
SAP



ドイツ中西部にあるヴァルドルフに本社を置く
ドイツ国内No.1の時価総額14.1兆円※を誇るヨーロッパ最大級のソフトウェア会社

※2017年9月5日時点

高いプロジェクト成功率

プロジェクト成功率 >> 100%



失敗しないプロジェクト管理



「高いコンサルティング力」を土台に蓄積したコンサルティング・ノウハウを
駆使した進捗管理、品質管理によって策定したスケジュール内で課題を解き切る

02. 事業説明

ERPソリューション

顧客課題を特定し、SAPソリューションによる課題解決に強み

顧客のビジネス成長に寄与するシステム基盤の構築を支援いたします。

SAP SuccessFactorsのほか、SAPソリューションの導入でプロジェクト期限内達成率100%を誇ります。



- 単一基盤にすべての経営情報が自動的に蓄積されます。
- 経営データを事業別、製品別、地域別など様々な切り口で分析し、意思決定に役立てていただけます。



- 人材選抜や育成などの各業務に必要なデータのダッシュボードを表示し、データに基づく意思決定をサポートします



- 簡単な手順で、人財データを表形式やグラフで出力でき、レポート作成工数を削減できます。



将来に向けた高い拡張性

S/4HANA等のSAPソリューションとシームレスに連携し、ビジネス主体の人材マネジメントを強力に推進

豊富な機能で人事業務を統合

人事業務プロセスを通じて、最新情報を自動更新 人事部門 + 従業員 + 経営者の方のエクスペリエンスを向上

迅速な人事・経営判断の支援

全社の人と組織に関わる情報を様々な切り口で分析し、課題に対する気付きの提供と判断を迅速化

RPAソリューション



業務自動化をOSフリーなハートコア社製品の導入により高度化

顧客の業務プロセス上の課題を特定し、
RPAソリューションにより業務効率の改善をコンサルティングいたします。

RPA×業務改善コンサルティング



RPAの適用業務例

経理		
売掛・入金業務	買掛支払業務	
資産管理業務	交通費確認業務	
総務・人事		
労務管理業務	人事考課業務	
営業・販売		
見積作成業務	受注登録業務	販売調査業務
購買・倉庫		
発注業務	出荷業務	

PMOサービス

蓄積されたプロジェクト管理ノウハウをもとに実行支援

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**します。

問題

一般的にシステム開発において仕様変更や外的環境の変化など、様々な課題が発生します。そのため、品質、コスト、納期を遵守しプロジェクトが成功する確率は50%と言われています。*



品質管理

原因

社内にプロジェクト管理の経験を豊富に持つメンバーがいない、また、いる場合であっても兼務により管理しきれないことが挙げられます。



進捗管理

解決

当社はプロジェクト期限内達成率100%という実績を誇ります。このノウハウをPMOサービスとしてご提供し、お客様の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推進の支援をいたします。



ノウハウ

*一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会 (JUAS) 『企業IT動向調査報告書2021』 P.247~249
https://juas.or.jp/cms/media/2021/04/JUAS_IT2021.pdf

03. 2022年12月期 通期決算概要

2022年12月期 通期決算業績サマリー

(単位：百万円)	2021/12 通期実績	2022/12 通期実績	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
売上高	2,791	2,696	▲95	▲3.4%
売上総利益 [利益率]	742 [26.6%]	667 [24.7%]	▲75	▲10.2%
営業利益 [利益率]	476 [17.1%]	352 [13.1%]	▲124	▲26.0%
経常利益 [利益率]	494 [17.7%]	371 [13.8%]	▲122	▲24.8%
当期純利益 [利益率]	349 [12.5%]	256 [9.5%]	▲94	▲26.8%

- 売上高の減少により **前期比3.4%減少**で着地
- 売上総利益は経費の増加に伴い **前期比10.2%減少**
- 売上総利益の減少から営業利益は **前期比26.0%減少**
- 営業利益の減少により経常利益は **前期比24.8%減少**

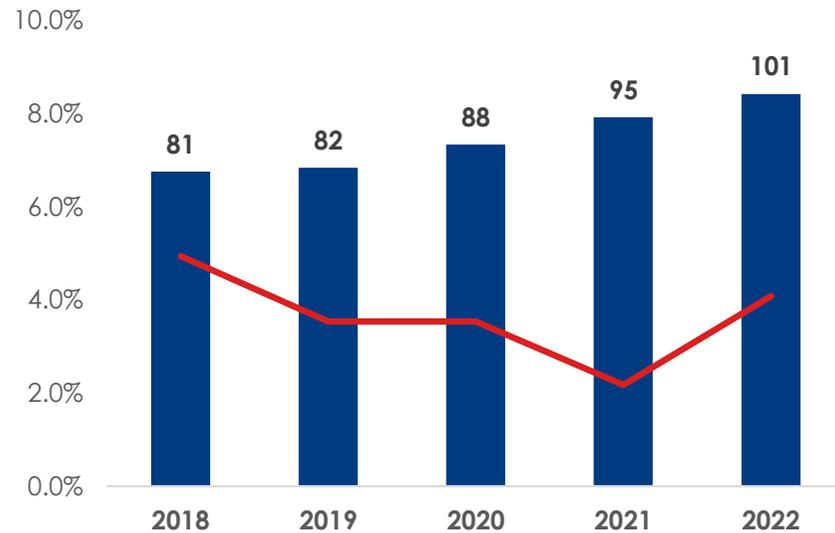
2022年12月期 通期決算業績サマリー

(単位：百万円)	2021/12 期末	2022/12 期末	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
資産	2,960	3,143	183	6.2%
[流動資産]	2,520 [85.1%]	2,547 [81.0%]	28	1.1%
[固定資産]	441 [14.9%]	596 [19.0%]	155	35.2%
負債	313 [10.6%]	307 [9.8%]	▲6	▲2.0%
純資産	2,647 [89.4%]	2,836 [90.2%]	189	7.1%

- 資産の増加により **前期比6.2%増加**で着地
- 負債の減少により **前期比2.0%減少**

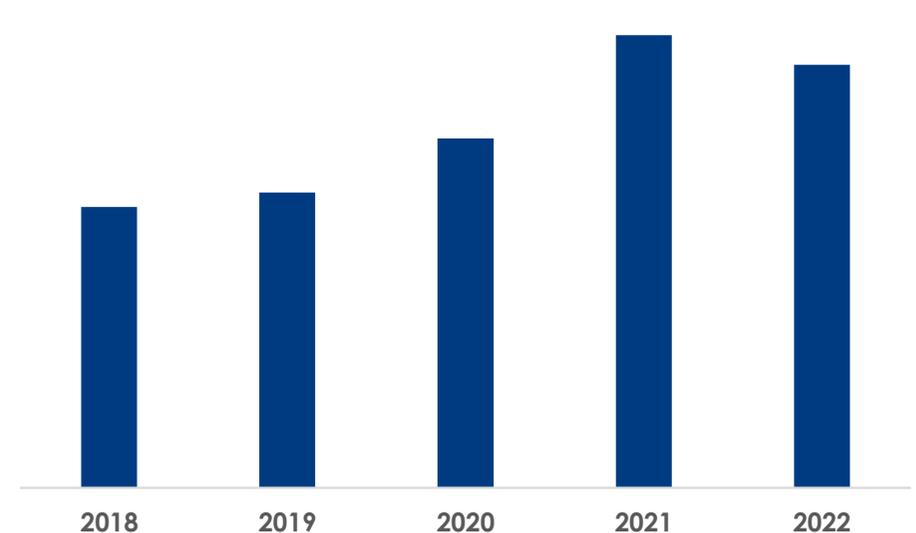
コンサルタント数、プライム案件の売上比率はともに漸増傾向

コンサルタント数及び離職率の推移



※折れ線(左軸)は離職率の推移
※期末時点の在籍者数

プライム案件の売上比率の推移



※通期売上高に占めるプライム売上の比率の推移(実数は非開示)

2023年12月期 業績予想

(単位：百万円)	2022/12 通期実績	2023/12 通期予想	前年比 B - A	
	A	B	増減額	増減率
売上高	2,696	2,750	54	<u>2.0%</u>
営業利益 [利益率]	352 [13.1%]	275 [10.0%]	▲77	<u>▲21.9%</u>
経常利益 [利益率]	371 [13.8%]	275 [10.0%]	▲96	<u>▲25.9%</u>
当期純利益 [利益率]	256 [9.5%]	187 [6.8%]	▲68	<u>▲26.7%</u>

- 売上高は次世代の売上増加により**2,750百万円**を見込む
- 営業利益は販売費及び一般管理費の増加及び売上総利益の減少に伴い**前期比21.9減少**を見込む
- 経常利益は営業利益の減少から**前期比25.9%減少**
- 当期純利益の減少により**前期比26.7%減少**

04. 2022年12月期トピックス

1. 本社移転

人員拡張を見据え、本社オフィスを増床移転

恵比寿本社新オフィス



期待される効果とその状況

研修回数及び参加人数の増大



新人研修



マネジメント
研修



モジュール別
研修



ISMS研修

商談件数の変化



増加傾向

採用人数への変化



応募人数アップ傾向

2. SAP S/4HANAプロジェクトの完了

大手テレビ局グループ案件が本番運用へ移行

1

大手テレビ局グループ会社から
SAP S/4HANA
導入プロジェクトを受注

2

2020年11月から
プロジェクト開始

3

全4フェーズ中
4フェーズの納品が完了



- 当社コンサルティングによりビッグバン導入に成功。
- スケジュール通り2022年5月に本番運用を開始し、当社のプロジェクト成功率は100%記録を更新。
- 今後はグループ会社への展開で需要が見込まれる。

3. 自社ソリューションの開発が進展

勤怠テンプレートと著作権テンプレートの開発が順調に進捗

01

SAP SuccessFactorsと同一の操作性

直感的にデザインされているSAP SuccessFactorsに合わせたUIを採用。利用者は**同じ操作感でシステムを利用**することができます。またこのUIを採用することでPCだけでなくタブレットやスマートフォンでの利用時にも違和感のない画面で操作することができます。

02

SAP SuccessFactorsの人事情報を活用

データはSAP SuccessFactorsとシームレスに連携します。これにより人事マスタ情報の**ダブルメンテナンスする手間から解放**されるとともに、勤怠実績などの履歴情報をSAP SuccessFactors側で保持することで**データ活用を容易**にしています。

システム構成イメージ

SAP SuccessFactors

人事コア

(Employee Central)

人事情報 福利厚生
組織情報 身上変更
人事発令 など

給与計算

(EC Payroll)

給与計算 算定・月変
賞与計算 年末調整
退職金計算 給与明細
社会保険 など

データ連携

SAP Business Technology Platform

勤怠管理

(勤怠テンプレート)

カレンダー 三六協定
勤務実績 勤怠集計
休暇管理 勤務表
カレンダー など



05. 事業戦略

今後も需要増が期待される3つの成長ドライバーで継続的な事業拡大を図ります



SAP認定
コンサルタント資格取得を
推進し技術力を強化



SAP S/4HANAの
リプレイス需要を
しっかりと取込んでいく



クラウドソリューションを
強化し、引き続き
SAP SuccessFactorsを拡散

S/4HANAへの移行支援

「SAP Business Suite」の標準サポートが2027年に終了

基幹システムのモダナイズ

SAP S/4HANAのリプレイス需要をしっかりと取込んでいく

01

オンプレミス
SAP ERP6.0
のお客様

SAP ERP 6.0及び同製品を含んだSAP Business Suiteの標準サポートが2027年に終了します。このため、多数のリプレイス需要が発生すると見込まれます。

02

SAP ERP6.0
モダナイズ
のご提案

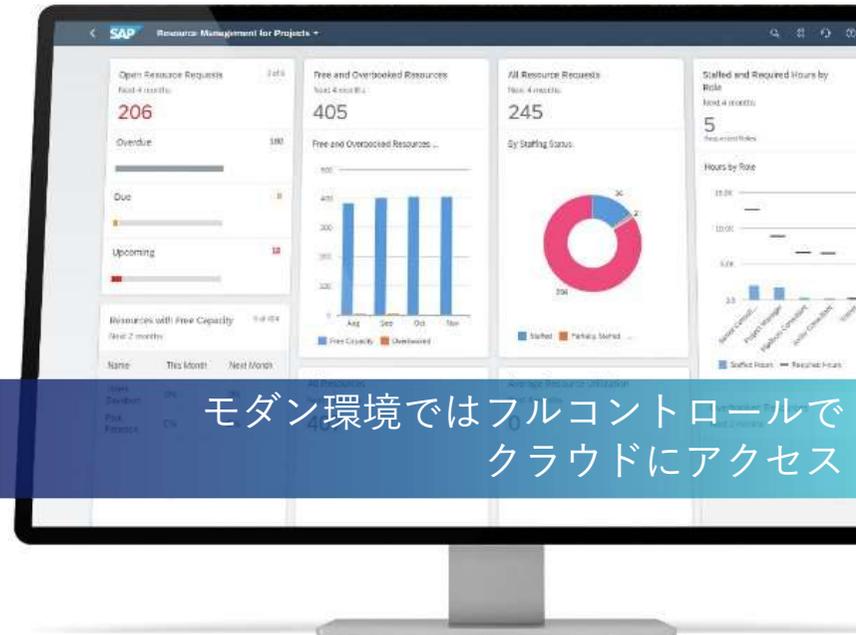
当社では、サポート終了に伴う選択をご検討中のお客様に、将来的なS/4HANA化の準備を提供します。OS/DBのアップグレード、エンハンストパッケージの導入、クラウド化などをご提案し、長期的な安定運用基盤の構築検討をご支援いたします。

03

S/4HANA &
クラウド化
のご提案

SAP ERP6.0のモダナイズのほか、S/4HANA導入をご検討のお客様には、S/4HANA化と同時にクラウド化のご支援をご提供いたします。また、S/4HANAはバージョンサイクルが早まるため、継続的なアップグレードのご支援をご提供いたします。

バージョンサイ
クルの早期化



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

2023年6月プロトタイプ完成予定
著作権テンプレート

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

2023年リリース予定
Success Factors勤怠テンプレート

従来環境の機能を
SF環境へ移植開発

唯一のSF連携にする
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

プライム獲得

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

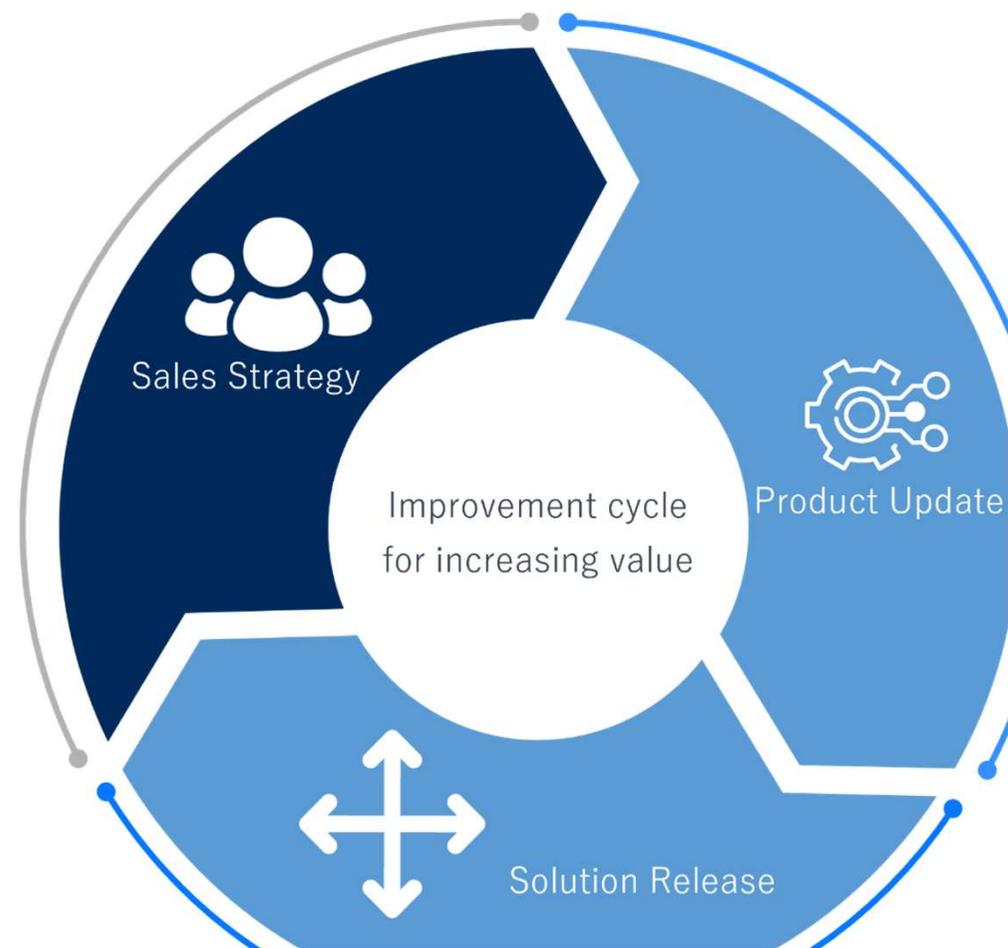
SAPテンプレート戦略

S/4 HANAオリジナルテンプレート、SuccessFactors勤怠テンプレートに関するイベント出展やテンプレートセミナーを実施することで、自社ソリューションのユーザー認知を向上させ、プライム案件増加を加速します。更に、テンプレート専用Webサイト開設に向け準備を進めておりユーザー満足度およびソリューション提供価値向上に向けた活動を推進します。
※2023年6月プロトタイプ完成予定



専門人材の活用、営業力強化

高付加価値ソリューションを広く安定的に提供するため、営業人員の拡充及び営業人材の育成強化を実施します。加えて、SAPチャネルの活用やプロジェクト支援パートナーを開拓し営業力の強化を図ります。



ビジネスモデルの進化

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

ビジネス創出と拡大

これまで培ってきたコアビジネスを更に成長させるとともに、新たなビジネスモデルを創出することでシナジー効果を最大限発揮し、次世代に対応した高付加価値ソリューションの提供を推進します。

次世代戦略コンサルティング

実績、ノウハウに基づいた確実なDX推進

フロービジネス開拓、ストックビジネス強化

SaaS、PaaS、IaaSを活用したコンサルティング(Salesforce、AWS、Azure等)
あらゆるOS・ブラウザ・デバイスに対応したRPAツールライセンス販売
高度人材によるPMOサービス
DX人材の育成

SAP × 「X」 によるDXコンサルティング

提供しているソリューションに加え、お客様に高付加価値提供のため新たなSAP × 「X」 を創出



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

各種採用媒体の状況と取り組み



各種採用媒体でも高評価を取得し、複数の採用媒体を活用することで順調な採用活動を行なっています。

充実した新人研修

社員の教育に力を入れており、新入社員には今後も半年にわたる長期研修で業務の準備を整えます。



マネジメント研修で組織力を高める

- プロジェクト管理
- リーダースキル
- メンバースキル管理
- モチベーション管理