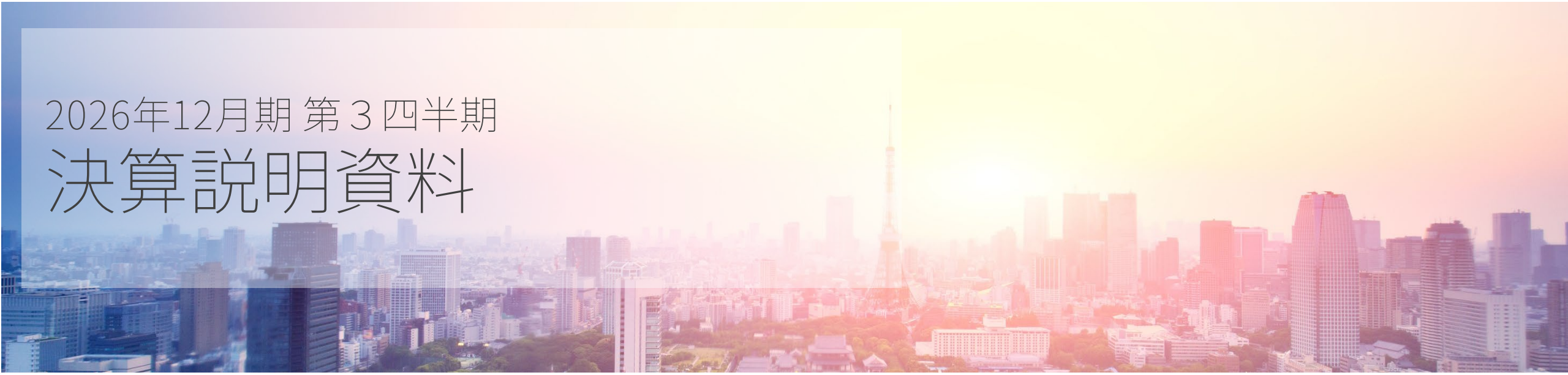


2026年12月期 第３四半期

決算説明資料

東証スタンダード【 **3940** 】
株式会社ノムラシステムコーポレーション
2026年**11**月**13**日

THE BEST RUN SAP SAP SuccessFactors

Nomura System Corporation

ノムラシステムコーポレーションご紹介



©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

ノムラシステムコーポレーション概要

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（東京都渋谷区恵比寿）
　　西日本支社（大阪市淀川区宮原）
【資本金】　32,783万円（資本準備金28,433万円）
【社員数】　139名
【株　式】　東京証券取引所　スタンダード市場（証券コード：3940）
【ＵＲＬ】　https://www.nomura-system.co.jp/
【事業内容】　1）SAPシステムコンサルティング業務
　　2）DXコンサルティング業務
　　3）Webシステム開発コンサルティング業務
【認定資格】　◆SAP認定チャネルパートナー
　　◆ISO/IEC 27001（情報セキュリティマネジメントシステム）

IS622876 / ISO27001

SAPシステム導入実績数

46社（ERP 9社，人事 44社）

システム展開導入実績数（海外）
59社（5社）

保守運用実績数
47社

【主な取引実績】
ENEOS株式会社、関電システムズ株式会社、清水建設株式会社、カナデビア株式会社、NHKエンタープライズ株式会社、ネットワンシステムズ株式会社、グリーホールディングス株式会社、コスモエネルギーホールディングス株式会社、阪和興業株式会社、株式会社JERA、株式会社山善、スタンレー電気株式会社、キヤノンメディカルシステムズ株式会社、扶桑薬品工業株式会社、東京エネシス株式会社、株式会社タカギセイコー、株式会社エイト日本技術開発、芝浦メカトロニクス株式会社、株式会社ミスミグループ本社　など（順不同）

SAP社との関わり

- 2001年　SAPジャパンとサービスパートナー契約
- 2003年　SAP HRパートナーコンソーシアム設立メンバーに選定
- 2005年　HCMテンプレート「RABBIT」がSAP All in-One認定
- 2007年　「RABBIT」を機能拡張し「Jet-One」として発表
- 2010年　SAPジャパンとチャネルパートナー契約
- 2013年　「Jet-One SS（人事）」が「SAP Rapid Deployment Solution」に認定
- 2015年　SAP SuccessFactorsのセルパートナー認定取得
- 2024年　Rise with SAPおよびGrow with SAPのセルパートナー認定取得

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

企業理念

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。

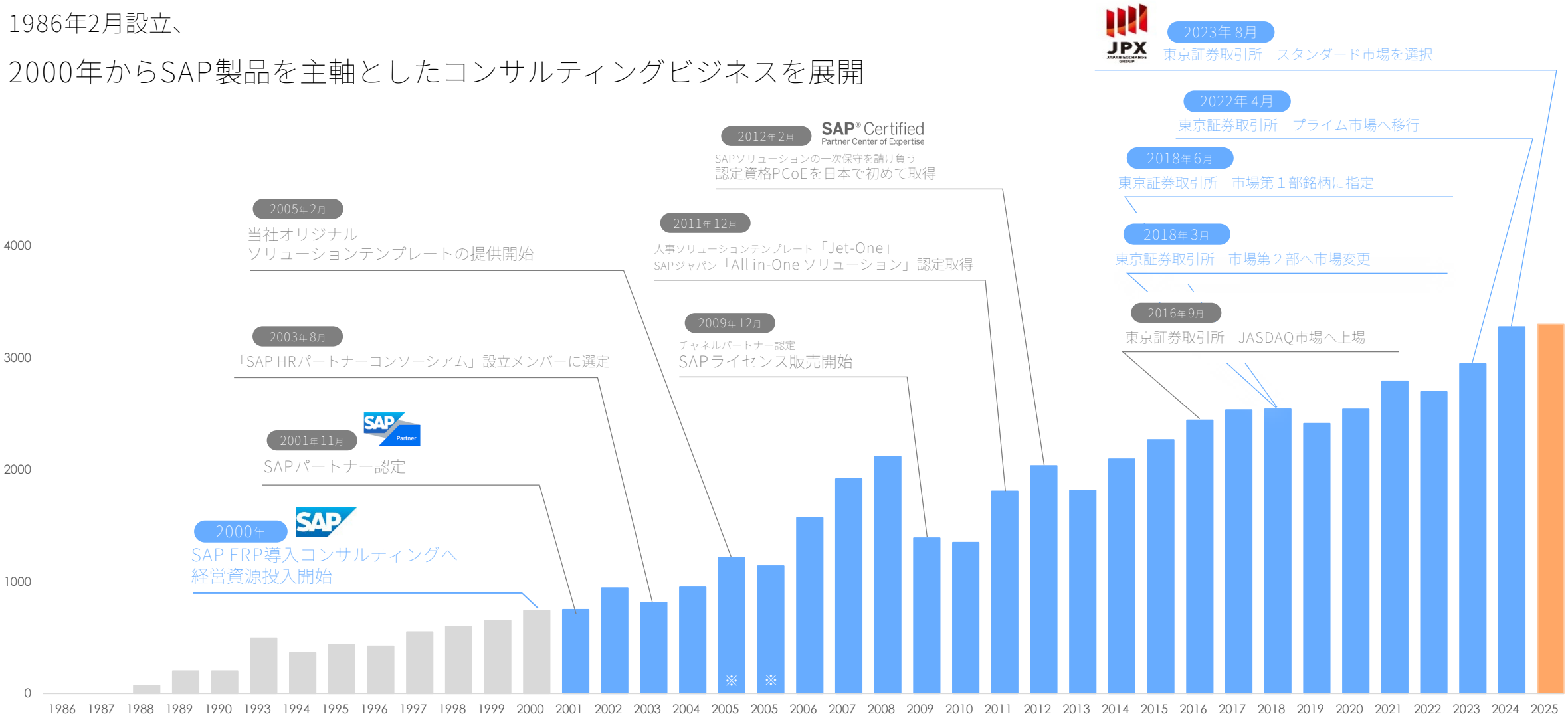
この企業理念のもと、
当社は社員の意欲や士気を高め、社員とともに成長し続け、
社会や株主の皆様へ還元できる会社を目指しております。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

会社沿革および創業来の売上推移

1986年2月設立、

2000年からSAP製品を主軸としたコンサルティングビジネスを展開



※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。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

一目でわかるノムラシステム

120+ 名

コンサルタント数

260 名

うちSAP社認定
コンサルタント数
(累計)

3.4 %

離職率※
(過去3年平均)

100 社超

システム導入
プロジェクト支援実績

100 %

プロジェクト
期限内達成率

33.2 億円

売上高※
(2025年通期)

88.6 %

自己資本比率※

※2025 年12月期末時点

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

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の時価総額約44兆円※を誇るヨーロッパ最大級のソフトウェア会社

※2025年12月末時点

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

高いプロジェクト成功率

プロジェクト成功率 **100** %

ノウハウ　進捗管理　品質管理

失敗しないプロジェクト管理



『高いコンサルティング力』に裏付けられたノウハウを基盤に、
進捗管理と品質管理を徹底し、計画したスケジュール内で課題を解決します

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

ノムラシステムの強みと特徴

当社は『責任あるコンサルティング』を掲げ、お客様の信頼に確かな価値でお応えしてまいります。

当社が選ばれる 3 つの理由

過去のシステム導入
プロジェクト

失敗ゼロ

多数の高難度
導入プロジェクトにおける

豊富な実績

全員が自分のプロジェクト
だと意識する

圧倒的な責任感

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

決算概要｜2026年12月期 第３四半期



©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

決算業績サマリー｜2026年12月期 第３四半期

（単位：百万円）

	2025/12 第３四半期実績 A	2026/12 第３四半期実績 B	前年比 B－A 増減額	前年比 B－A 増減率
売上高	2,487	2,564	+77	+3.1%
売上総利益 [利益率]	699 [28.1%]	661 [25.8%]	▲39	▲5.5%
営業利益 [利益率]	432 [17.4%]	374 [14.6%]	▲58	▲13.4%
経常利益 [利益率]	439 [17.6%]	381 [14.9%]	▲58	▲13.2%
四半期純利益 [利益率]	299 [12.0%]	394 [15.4%]	+94	+31.5%

・売上高は2,564百万円（前年同期比3.1%増）と増収となる一方、営業利益は374百万円（同13.4%減）
・労務費や外注費の増加により利益率が低下する一方、将来の収益拡大に向けた業務基盤の整備、人材育成及び営業活動への投資を継続。
・四半期純利益は投資有価証券売却益190百万円の特別利益計上等により394百万円（前年同期比31.5%増）

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

決算業績サマリー｜2026年12月期第３四半期

（単位：百万円）	2025/12 期末 A	2026/12 第３四半期 B	前年比 B－A 増減額	前年比 B－A 増減率
資産	3,977	3,955	▲22	▲0.6%
[流動資産]	3,419 [86.0%]	3,616 [91.4%]	+198	+5.8%
[固定資産]	559 [14.0%]	339 [8.6%]	▲220	▲39.3%
負債	452 [11.4%]	366 [9.3%]	▲85	▲18.9%
純資産	3,526 [88.6%]	3,589 [90.7%]	+63	+1.8%

- 総資産は、投資有価証券の売却に伴う資産構成の変動等により、前期末比22百万円減少し、3,955百万円。
- 負債は、未払法人税等の減少を主因として、前期末比85百万円減少し、366百万円。
- 純資産は、四半期純利益の計上、配当金の支払及び自己株式の処分・取得等により、前期末比63百万円増加し、3,589百万円。
- 自己資本比率は前期末の88.6%から90.7%へ上昇し、引き続き高い財務健全性を維持。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

業績進捗率｜2026年12月期 第３四半期

（単位：百万円）

	2026/12 第３四半期実績 A	2026/12 通期予想 B	通期予想に対する進捗率 A ÷ B
売上高	2,564	3,800	67.5%
営業利益 [利益率]	374 [14.6%]	530 [14.0%]	70.6%
経常利益 [利益率]	381 [14.9%]	530 [14.0%]	71.9%
当期純利益 [利益率]	394 [15.4%]	362 [9.5%]	108.9%

- 第3四半期累計の通期業績予想に対する進捗率は、売上高67.5%、営業利益70.6%、経常利益71.9%。
- 当期純利益は、投資有価証券売却益190百万円の特別利益計上により、進捗率108.9%と通期業績予想を上回る。
- 将来の収益拡大に向け、業務基盤の整備や人材育成、営業活動への投資を継続。通期業績予想は据え置き。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

株主還元・資本政策

安定配当の継続と機動的な自己株式の活用

配当政策

配当性向40%以上を基本方針とし、安定的な株主還元を継続

自己株式の取得

資本効率の向上及び機動的な資本政策の遂行を目的として実施

2026年3月終了　100万株 ／ 約142百万円

2026年10月終了　100万株 ／ 約130百万円

譲渡制限付株式（RS）の活用

従業員の経営参画意識の向上及び株主との価値共有を目的として実施

2026年9月払込完了　従業員134名 ／ 961,400株 ／ 約112百万円

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

2026年12月期　第３四半期トピックス



©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

2026年12月期　第３四半期トピックス

【業務効率化】製造業向け鉄鋼加工・供給企業から業務効率化プロジェクトを受注

SAP SuccessFactorsとダイレクト接続する勤怠管理テンプレート「Jet-One TimeSheet」がSAP Storeに掲載

ノムラシステムコーポレーション、チームスピリットとバックオフィスDX推進に向けた協業を開始

SAPジャパン株式会社との共催による製造業向けオンラインセミナー開催のお知らせ

「日々是新」出展のお知らせ

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

2026年12月期　第３四半期トピックス（SAP Storeへの製品登録）







Youtube： https://www.youtube.com/watch?v=obkUyDZsij4



Youtube： https://www.youtube.com/watch?v=NL7Psp1b9zA

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

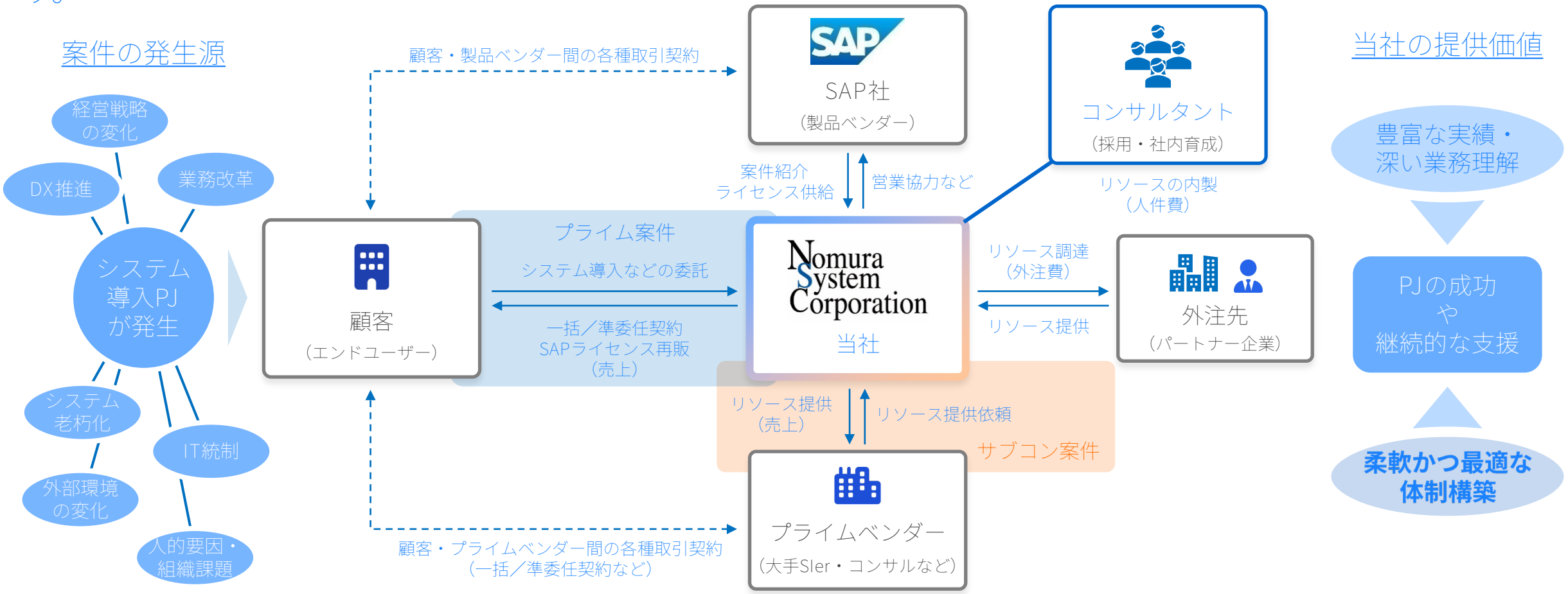
Appendix



©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

ビジネスモデル（事業構造）の再確認

顧客（プライム）および他ベンダー（サブコン）から受注する“システム導入支援を主体とする案件”に対し、自社・外部のリソースを組み合わせた“コンサルティングサービス”を提供することを事業の中核としています。

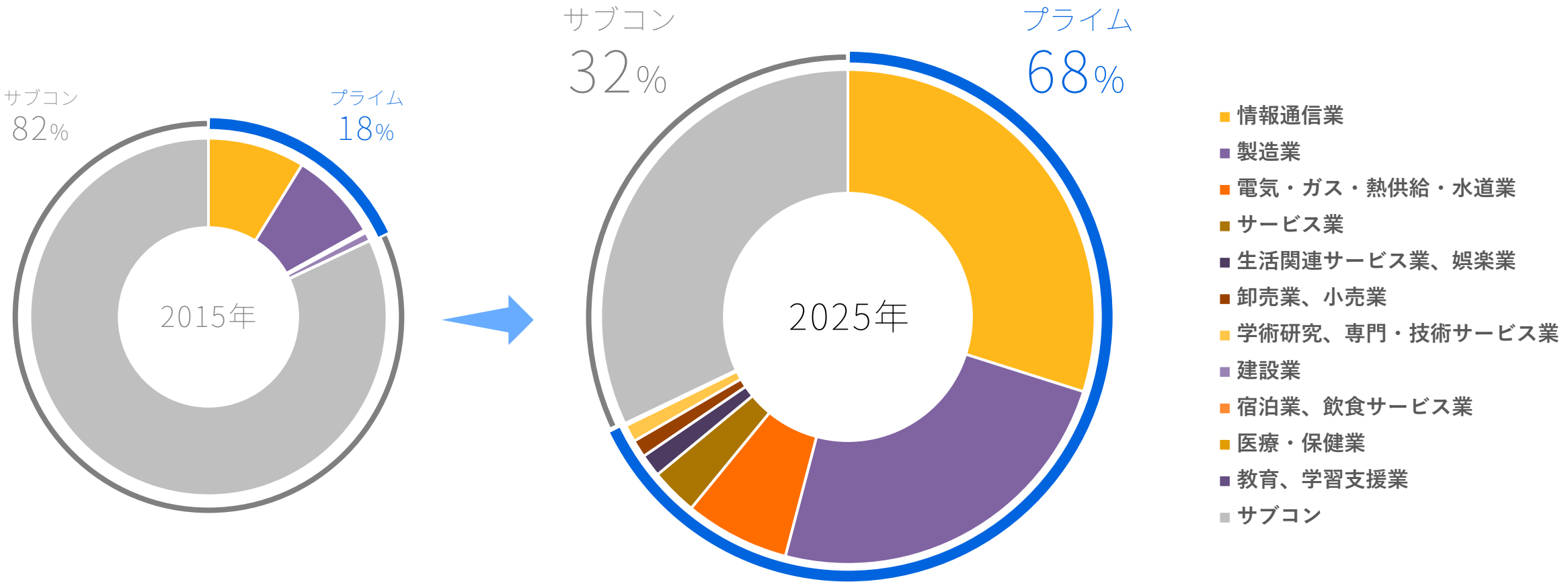


©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

当社の成長プロセス｜案件構成比（プライム：サブコン）の変化

プライム案件の拡大を通じ、業界ごとの知見と実績を体系的にかつ着実に蓄積してきている。

業種別｜売上高比率の変化

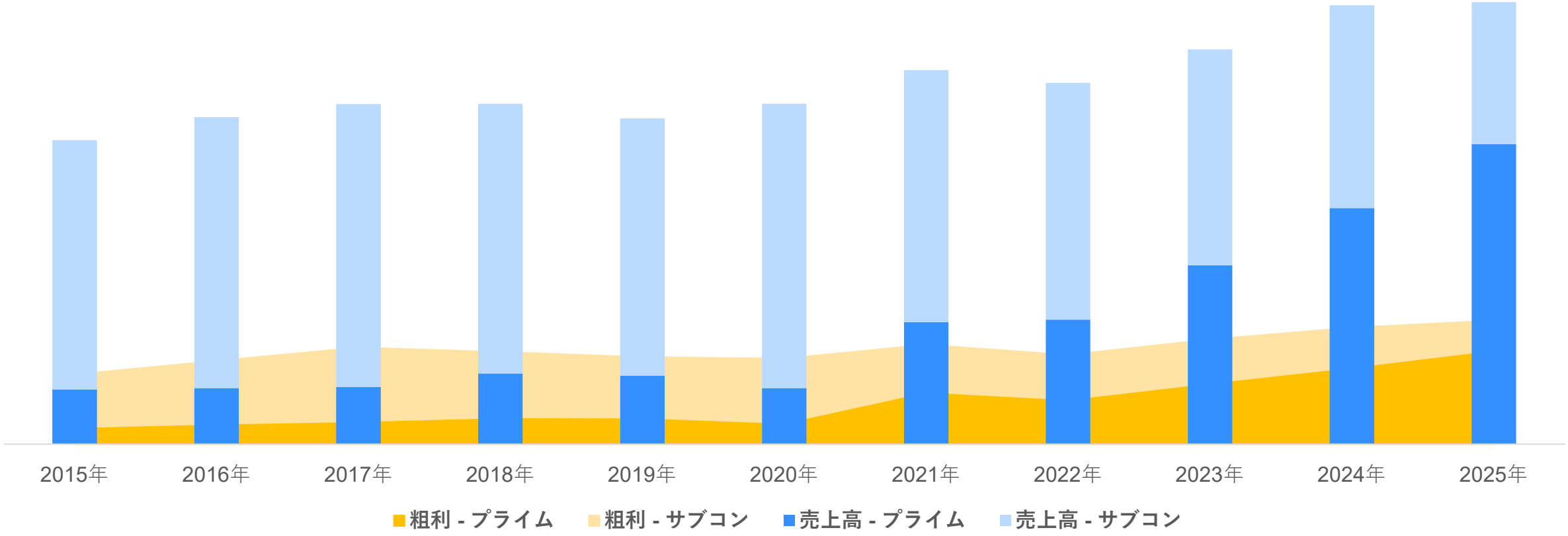


©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

当社の成長プロセス｜売上高・粗利の推移

プライムシフトにより、案件構成は変化しながらも、売上高・粗利は着実に増加傾向を示している。

案件属性別（プライム／サブコン）｜売上高および粗利の推移

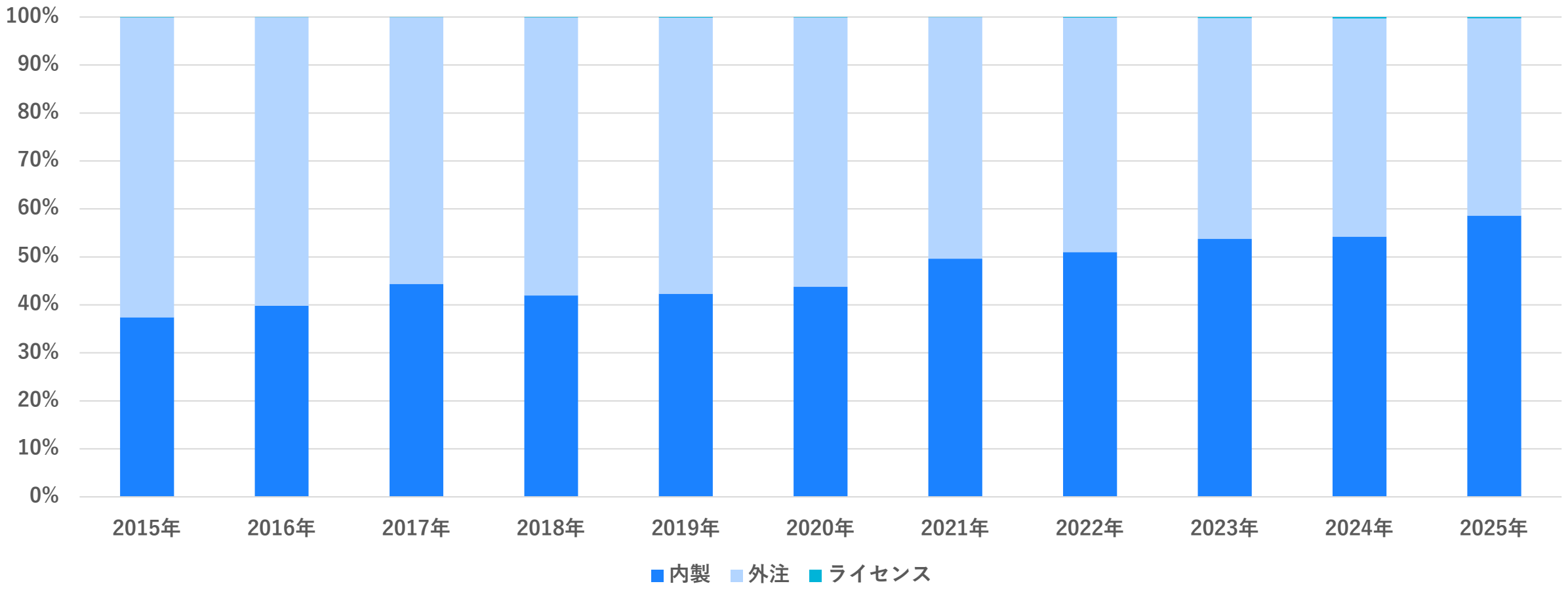


©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

当社の成長プロセス｜内製化の推進

人員の拡充による内製化（外注依存からの脱却）を進めており、高収益モデルへの更なる転換を目指す。

リソース属性別｜売上高比率の推移



©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

今期は投資期、中期は収益最大化へ

数字の背景と中期成長の道筋について

1 今期ガイダンス（増収・減益）の背景

通期増収を見込む一方、利益は一時的に減益となる理由を解説。
「悪化」ではなく「成長のための先行投資」であることを明確にします。

2 増収の確度（需要×供給の根拠）

重点業種での具体的案件（需要）と、それを捌くためのリソース拡張（供給）の現状。
需要を確実に取り込むための供給体制強化について整理します。

3 中期：営業利益率 20%↑へのロードマップ

プライム比率の向上や内製力強化、生産性向上施策による収益構造の進化。
高収益体質へ転換する具体的な道筋を示します。

結論：当社は今、成長機会を取り切るために供給能力を拡張する局面にあり、将来の高収益化に向けた投資を実行しています。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

減益の正体 ＝ 供給能力拡張投資

減益の主因は、需要不足ではなく「人的資本投資（継続方針）」

① 育成投資
TRAINING

・社内研修・トレーニング拡充
豊富な経験を持つコンサルタントによる指導体制を強化し、即戦力化を加速。

② 採用投資
RECRUITING

・10～20名規模を志向
PM/PL※候補および次世代メンバーを積極採用し、供給能力のボトルネックを解消。

③ スキル拡張
SKILL EXPANSION

・SAP周辺／SAP以外領域
S/4HANAだけでなく、周辺ソリューションや新領域へ対応範囲を広げ、単価向上へ。

費用見積もりの考え方（保守性）

今期計画には採用・育成等の成長投資を一定程度織り込んでいます。上期実績及び足元の事業環境を踏まえても、現時点では通期業績予想を変更しておりません。
今回の計画も十分な投資枠を確保したものであり、「投資未達による見せかけの利益」ではなく「実質的な成長基盤構築」を優先しています。

※：PM…プロジェクトマネージャー（案件全体の責任者）の略称、PL：プロジェクトリーダー（各領域単位の責任者）の略称

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

当社の成長を決める“2つの変数”（需要×供給）

成長の方程式＝「需要」×「供給能力の最大化」

需要 (Demand)

重点業種 × 具体案件

- 重点3業種での引き合い増加
- S/4HANA刷新に伴う市場拡大
- Vistex（著作権・リベート）等の独自ソリューション需要

×

供給 (Supply)

FOCUS AREA

プロパー生産性 × パートナー

- PM/PL層の育成による体制強化
- 採用によるリソース絶対量の拡大
- パートナー連携による柔軟性確保

足元では引き合いが継続している。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

成長ドライバー① | プライム拡大（テンプレート開発）

共同開発テンプレートを活用し、ミドル・スモール市場へ効率的に横展開

STEP 1

共同開発テンプレ

協業パートナーとの連携により
業務テンプレートを開発

現在地

STEP 2

実証・導入

パートナーグループ会社で
先行導入し実績作り

✓ プレスリリース済

STEP 3

市場横展開

確立したモデルを
外販市場へスケール

TARGET MARKET

年商500億円以下
ミドル・スモール製造業

潜在顧客数
数千社規模

EXPECTED EFFECT

実績化後は
雪だるま式に効率向上

✓ 提案効率アップ　✓ 受注確度アップ

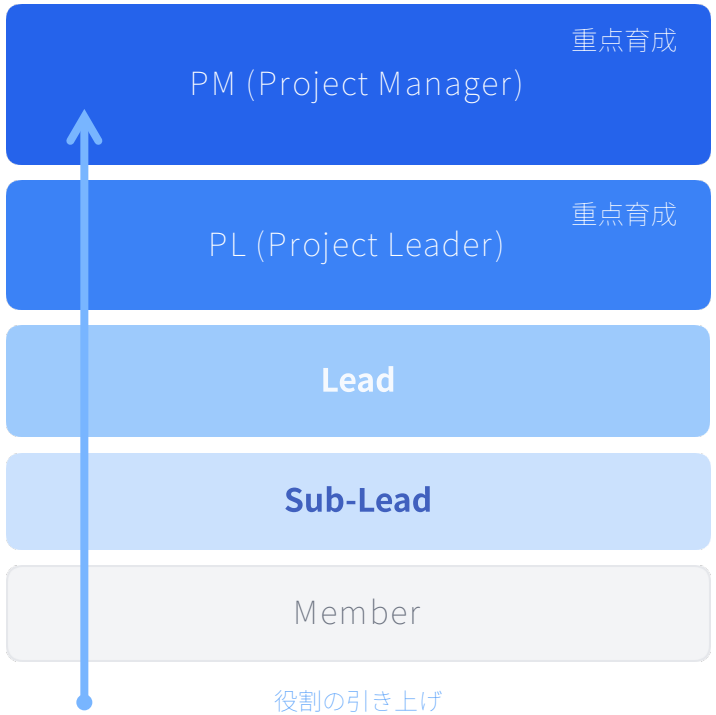
©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

成長ドライバー②｜供給能力向上（PM/PL層の増加）

PM/PL層の厚みを増すことで、「案件処理能力」と「単価」を同時に引き上げる

人材ラダーと育成対象

Role Definition



PM/PL育成ロードマップ

5年計画



中期利益への直結効果（狙い）

処理能力の拡張

PM層が厚くなることで、より多くの案件、より大規模な案件を遂行可能に。

単価・稼働最大化

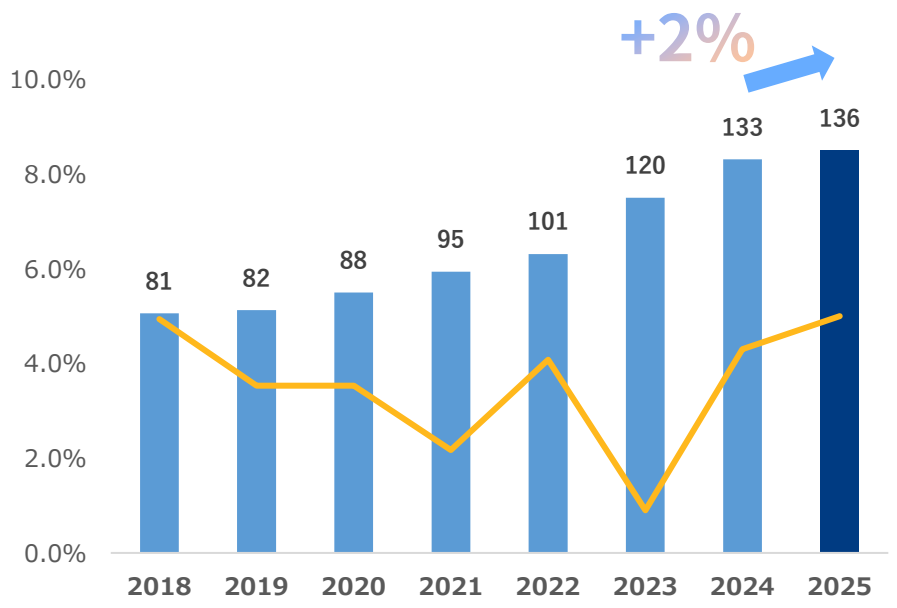
上位レイヤーの比率向上により平均単価が上昇し、チーム全体の稼働率も安定。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

トピックス | 人材育成力が組織成長を支える

育成の仕組みが人材成長と定着を実現。人数増加と離職率低位を両立

コンサルタント数及び離職率の推移



戦力化を実現する3つの仕組み

体系化された育成プロセス

新人から上位ロールまで、必要なスキル・経験・責任範囲を段階的に定義し、成長段階に応じた教育と実務機会を提供しています。これにより、個人差に依存しない計画的な人材育成を実現しています。

実務連動型トレーニング

充実した研修と、そこで得た知識を実際の案件業務と連動させ、OJTやレビューを通じて実践力へ転換しています。実務経験の中で段階的に役割を引き上げることで、早期戦力化と定着を促進しています。

役割定義と評価制度

各ロールに求められる成果物品質・工程責任・顧客対応範囲を明確化し、出来高KPIにより到達度を可視化しています。評価基準を明確にすることで、成長目標と役割移行の透明性を高めています。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

成長ドライバー③｜パートナー開拓（サブコン×外注）

サブコン×パートナー活用を「成長の安定装置」および「将来のリソース供給源」として戦略的に活用

1 サブコン・パートナー活用

Entry Phase

大手SIer / ファーム案件へ
外注リソースを提供

プロパーでは対応しきれない案件需要に対し、
パートナー人材を活用して参画。

- 売上のベース確保
- 機会損失の回避

2 信頼構築・選定

Trust Building

実案件を通じた
パートナーシップ強化

実際のプロジェクト遂行を通じて、
スキル・品質・カルチャーマッチを見極める。

- 品質の担保
- 関係性の深化

3 プライム体制へ還元

GOAL

Value Creation

信頼できるパートナーを
プライム案件へアサイン

PM/PLは自社プロパー、メンバーは信頼できるパートナーというハイブリッド体制を構築。

- 供給能力の拡張
- プライム比率向上

ポイント：サブコンや外注活用は「単なる売上作り」ではない

短期的な売上確保はもちろん、中長期的な「プライム案件を回すための信頼できる供給リソース網」を構築するための戦略的プロセスとして位置付けています。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

投資期を経て利益率上昇へ

一時的な投資期間（しゃがみ込み）を経て、構造改革の掛け算により利益率の大幅ジャンプを実現



©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

成長加速とリスク耐性の両立

成長スピードを加速させつつ、想定されるリスクに対して対応策を講じる

Risk 01

市況変動

Market Volatility

景気後退や顧客業績悪化によるIT投資予算の縮小・案件延伸リスク。

Mitigation Plan

コスト構造の変動費化

外注・FIS比率を維持することで、需要減退時に即座にコスト調整可能な体制を堅持。

重点業種への集中

景気変動の影響を受けにくい公共インフラや、DX必須の製造業へポートフォリオを集中。

Risk 02

供給制約

Supply Constraint

エンジニア不足により、需要に対して提案・受注リソースが追いつかないリスク。

Mitigation Plan

供給拡張の3点セット

「採用（10-20名）」「育成（早期戦力化）」「パートナー連携」の3軸で総量を最大化。

育成パイプライン強化

社内研修・トレーニングの拡充により、未経験・若手層を短期間で現場投入可能レベルへ引き上げ。

Risk 03

品質低下

Quality Issue

組織急拡大に伴うサービスレベルのバラつきや、プロジェクト品質の低下リスク。

Mitigation Plan

出来高KPIの徹底

役割ごとの品質基準をKPI化し、スキル要件を満たさないアサインを防止。

PM/PL層の厚み確保

マネジメント層（PM/PL）を重点的に育成・配置し、レビュー体制と品質管理プロセスを担保。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

まとめ（投資期→回収期へ）

今期の「戦略的なしゃがみ込み」を経て、中期的に「収益性の飛躍」を実現

1

Investment

今期：増収・減益

上期弱含み → 下期回復

- 人的資本投資の実行
  採用・育成・スキル拡張へ先行投資
- 一時的な利益低下
  成長のための前向きな投資期間

2

Drivers

成長確度

需要 × 供給拡張

- 具体案件の積み上げ
  重点3業種＋テンプレート横展開
- 供給能力の最大化
  PM育成・採用・パートナー活用

3

Goal

中期：回収期

高収益モデルの確立

プライム比率
70-75%

営業利益率
20-22%

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.



私たちの仕事の本質は、
“業務の構造を理解し、再構築する力”

それはどんな時代にも不変のコアコンピタンスであり、
変化の中で、“業務知 × テクノロジー”の融合こそが新しい価値を生む

テクノロジーの『使い手』ではなく、業務や未来の『創り手』であること。

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.

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し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　経営企画室
〒150-0013　東京都渋谷区恵比寿１-19-19　恵比寿ビジネスタワー　4F
Email ir.6102@nomura-system.co.jp

©2026 Nomura System Corporation. All rights reserved.