



野村芳光 社長

1969年04月 トヨタ自動車(株)入社
 1971年03月 (株)データプロセスコンサル
 タント(現アイエックス・ナレッジ(株))入社
 1972年09月 三菱金属(株)(現三菱マテ
 リアル(株))入社
 1979年10月 ノース・アメリカ保険(株)(現
 エース損害保険(株))入社
 1983年01月 損害保険代理店として独立
 1986年02月 当社設立 代表取締役(現
 任)

社長の 決断

事業再構築ストーリー

ノムラシステムコーポレーション (3940・JQ)

DATA	
直近株価	
1627円 (12/26終値)	
単元株数	決算月
100株	12月
1年内高値	
1740円 (16/12/22)	
1年内低値	
1061円 (16/11/09)	
2016年12月期通期予想	
売上高	24億1300万円 (前期比6.4%増)
営業利益	2億9300万円 (前期比15.8%増)
経常利益	2億9200万円 (前期比12.3%増)
純利益	1億7800万円 (前期比9.2%増)

基幹業務システム導入の専門家集団
下請けソフトハウスからシステムコンサルティング会社へ脱皮

技術の陳腐化が早いITの世界で、付加価値の高い事業へと経営の舵を切り成長を遂げたのがノムラシステムコーポレーションだ。受託中心のソフト開発会社が独・SAP社のERPに特化したシステムコンサルティング会社へ変貌。2016年9月16日にジャスダック市場に株式上場したばかりの、同社を率いる野村芳光社長に迫る。

大企業を中心に、業務を統合管理する基幹システム「ERP」の導入が進んでいる。経理や営業、人事など部署や業務ごとに異なるシステムを用いると数値上での差異が生じて効率が悪くなるが、ERPを導入することで全業務を一括管理することが出来る。このERPで世界一のシェアを誇るのが独・SAP社だ。プログラムは完全に非公開化されており、SAP社が行う研修を修了した専門コンサルタントでなければ扱えない。出来な

いシロモノだ。ノムラシステムコーポレーションは、この専門コンサルタントを約120名擁している。その数は国内のSAP認定パートナー122社中、22位。独立系のシステム会社としてはトップクラスだ。2001年にSAPジャパンとパートナー契約を締結。大手企業を中心に実績を伸ばしてきた。

同社はERPソリューション事業の単一セグメントだが、大きく分けて2つの方法で売上を上げている。企業に対してSAP社のERPの導入・保守・ライセンス販売を行う「直接取引」が売上の15%。人事・会計分野に強く、ここ3年間で11社の大手企業から受注を獲得している。残り85%は、元請経由の案件に対し、コンサルタントによる支援を行う「FIS(ファンクション・インプリメント・サービス)」。これは、いわゆる下請けとは異なる。大規模なシステム構築プロジェクトの際、全体の指揮を執る元請け企業から、SAPのERP導入に関連するスペシャリストとして招聘されるものだ。ERP需要の拡大を追い風に業績は堅調。2016年12月期は売上高23億円、営業利益2億3400万円を見込んでいる。

三菱金属でSEとして勤務

野村芳光社長は三菱金属(現・三菱

マテリアル)でシステムエンジニアとして勤務していた経歴を持つ。独立後、昭和61年からソフトウェア設計・制作請負を開始。IT市場拡大の波に乗り70名の技術者を抱えるまで成長したが、所詮は下請け仕事。技術陳腐化も早く、同業者間での値引き合戦が繰り返された。

「ITバブル崩壊で受注が減少した時、かつて仕事を頼んでいた技術者の方が当時立ち上がったばかりのSAPジャパンの部長に就かれたのです。会って話をしていた「これだ!」と感じました」

SAPのERPを扱うための研修には「決して安くはない費用も掛かるため、同業者はそこまでリスクを取らなかつた」と(同氏)という。6か月の研修を終え、ERPを経営課題解決のツールとするコンサルタント業務を開始。これまで1か月90万円程度の技術料を稼いでいたスタッフが、月150〜300万円も稼げるようになったという。業務実績を積み重ねて、09年からはSAP社の認定を受けた「人事分野」と「資産除去債務」のオリジナルテンプレートの提供も開始。日本法人の特性を理解した同社が、より効率的に・早く・安くERPを導入できるようにする開発したものだ。

「株式市場で信用力を向上させ、直接取引を更に増加させたいと考えています」