

プライム案件拡大で利益率向上 優位性光るSAP製品

ノムラシステムコーポレーション 野村芳光社長に聞く

上場1年銘柄に注目



ドイツ老舗企業SAP社のERP（統合基幹業務システム）の導入コンサルティングから保守・運用までをワンストップで提供するノムラシステムコーポレーション（3940・JQ）。先に発表した今12月期第2四半期（1～6月）決算では経常利益2億700万円（前年同期比25・5%増）と大幅増益を達成するなど、高成長を続ける。9月16日に上場1年を迎えるに当たり、これまでの歩みを振り返るとともに今後の展望について、代表取締役社長の野村芳光氏にインタビューした。

上場からこれまでを振り返ってみて。

「上場の目的の一つに人材の確保と、信用力の向上によるプライム（直ユーザ）案件の拡大が挙げられる。プライムの獲得がベテラン社員の離職率低下につながっているほか、採用面での上場効果も感じている。今年1月の大手クライアントメーカーからの準プライム獲得は、上場後の大きな成果だ」

「SAP社がグローバル展開するERPパッケージはトップシェアを誇る。世界で約30万社、日本でも多くの上場企業が導入している。当社はSAPの日本法人とパートナー契約を締結しており、その日本法人に

当社だけが認定された独自テンプレートがある。これにより、利益率の高いプライム案件が開拓でき



「業績面では利益率を最重要視している。今後もプライム案件の比率を向上させ、利益率15%以上を維持することを目指す。また、当社ではプライムベンダー（クライアントから依頼を受けたコンサルティング会社など）から支援依頼を受けるFISビジネスも行っている。プライム案件に比べると粗利益率は低いですが、このFISが下支えとなるため、全体の利益がプライム案件数に大きく左右されることはない。安定的に成長していく見込み。近い将来の東証1部昇格を目指す」

現在、注力している取り組みなどについて教えてください。

「ビッグデータ、AI（人工知能）、IoT（モノのインターネット）の進化により、SAP ERPへの注目度が高まってきた。当社では特に、ビッグデータ分析の活用に一層注力している。このほど、BI（経営分析）チームで当社の財務・非財務データを活用し、自社の収益性を一気に

「SAP製品を活用したコンサルティングを行うには専門性が重要となるため、人材力が重要となる。通常は認定資格の取得から実際に案件を獲得できるようになるまで長い時間がかかるが、当社ではSAP社と同様の教育体制を整備し、即戦力を生み出す仕組みを構築している。教育への投資が大きな利益成長につながるという」

今後の成長性についてお聞かせください。

「現行のSAP ERPから、最新の次世代ERP『S/4HANA』への切り替え需要が2025年まで続く見通し。既存顧客約2000社が徐々に切り替わっていくほか、ここに新規顧客も上乘せされていく

企業名	ノムラシステムコーポレーション
事業概要	SAP導入コンサルティング、SAP保守・運用、SAPカスタマイズ開発
上場日	2016/9/16
初値	1450円

シミュレーションし、かつ「見える化」するツールを作った。BIチームのノウハウを『S/4HANA』と組み合わせることで、これまでないスピードでP/DACサイクルをまわし、質の高いリアルタイム経営を実現するサービス展開をより強化する。全業務領域に対応できる当社ならではの特性を生かした、より付加価値の高いサービスの提供が可能。企業のPL（損益計算書）にヒットさせるようなコンサルティングを行える」

「IoTの取り組みも強化中。SAPと企業内外のモノをつなぐマルチデバイス化のプロジェクトを進めている。SAPの仕組みを熟知している当社だからこそできる取り組みで、今後の成長が期待できる」