

2025年12月期 第3四半期

# 決算説明資料

2025年11月14日

株式会社ノムラシステムコーポレーション（3940）

1.           **会社概要**
2.           **2025年12月期 第3四半期決算概要**
3.           **2025年12月期 第3四半期トピックス**
4.           **当社の提供するサービス/目指す姿について**

## 1. 会社概要

---

# 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（東京都渋谷区恵比寿1丁目19番19号 恵比寿ビジネスタワー4F）  
西日本支社（大阪市淀川区宮原4丁目1番9号 新大阪フロントビル10F）

【資本金】 32,783万円(資本準備金28,889万円)

【社員数】 133名

【株 式】 東京証券取引所 スタンダード市場（証券コード：3940）

【U R L】 <https://www.nomura-system.co.jp/>

【事業内容】 ◆ SAP導入コンサルティング業務  
◆ SAP保守サポートセンター運営業務  
◆ RPA・AIコンサルティング業務

【主要取引先】 SAPジャパン株式会社、清水建設株式会社、JXTGエネルギー株式会社、出光興産株式会社、コスモエネルギーホールディングス株式会社、東京エネシス株式会社、レイズネクスト株式会社、株式会社タカギセイコー、芝浦メカトロニクス株式会社、グリー株式会社、阪和興業株式会社、ネットワンシステムズ株式会社、株式会社ミスミグループ本社、保土谷化学工業株式会社、東京応化工業株式会社、学校法人明治大学、NHKエンタープライズなど

※2025年3月末時点



SAP® Certified  
Partner Center of Expertise



## 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**

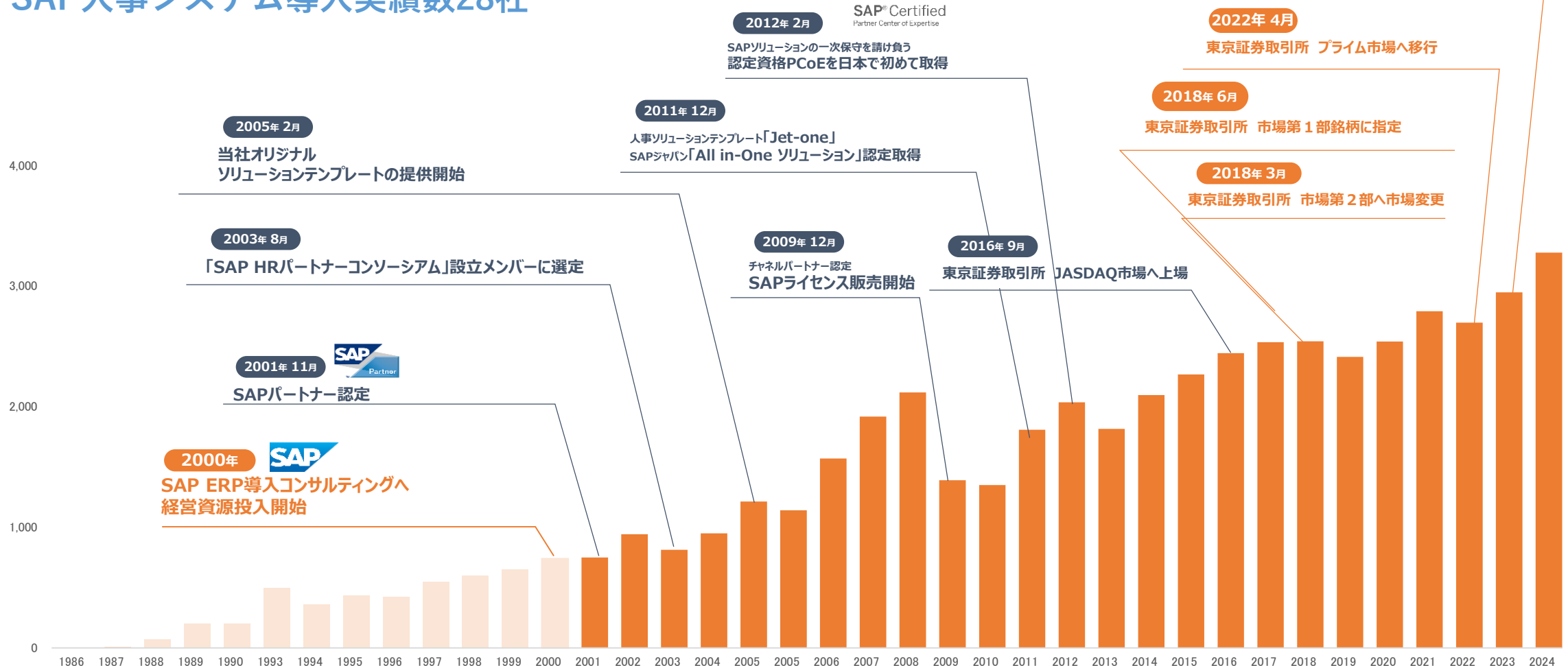
---

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。

# 沿革および創業来の売上推移

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。

## 一目でわかるノムラシステム



コンサルタント数



うちSAP社認定  
コンサルタント数  
(累計)



離職率<sup>※</sup>  
(過去3年平均)



人事システム  
プロジェクト支援実績



プロジェクト  
期限内達成率



売上高<sup>※</sup>  
(2024年通期)



自己資本比率<sup>※</sup>

※2024 年12月期末時点

# ノムラシステムの強みと特徴

## 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45兆円※を誇るヨーロッパ最大級のソフトウェア会社

※2024年12月末時点



# ノムラシステムの強みと特徴

## 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」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

# ノムラシステムの強みと特徴

プロフェッショナルとしての **経験 × 使命感**

## 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経験

**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**

## 2. 2025年12月期 第3四半期決算概要

---

# 2025年12月期第3四半期 決算業績サマリー

(単位：百万円)	2024/12 第3四半期実績 A	2025/12 第3四半期実績 B	前年比 B - A	
			増減額	増減率
売上高	2,434	2,487	+54	+2.2%
売上総利益 [利益率]	660 [27.1%]	699 [28.1%]	+40	+6.0%
営業利益 [利益率]	398 [16.4%]	432 [17.4%]	+34	+8.6%
経常利益 [利益率]	398 [16.4%]	439 [17.6%]	+41	+10.2%
四半期純利益 [利益率]	273 [11.2%]	299 [12.0%]	+26	+9.6%

- 売上高は2,487百万円で前年同期比2.2%増加で着地、営業利益は同8.6%増加。
- 売上高の構成は営業企画部143百万円、プライム企画部1,186百万円、次世代戦略事業部1,158百万円。
- 既存取引先の追加受注等により粗利率の高いプライム（元請け案件）が堅調に推移。

# 2025年12月期第3四半期 決算業績サマリー

(単位：百万円)	2024/12 期末 A	2025/12 第3四半期 B	前年比 B - A	
			増減額	増減率
資産	3,699	3,755	+56	+1.5%
[流動資産]	3,480 [94.1%]	3,219 [85.7%]	▲262	▲7.5%
[固定資産]	219 [5.9%]	536 [14.3%]	+318	+145.4%
負債	450 [12.2%]	358 [9.5%]	▲93	▲20.6%
純資産	3,249 [87.8%]	3,397 [90.5%]	+149	+4.6%

- 前期末と比べて大きな変動はない。
- 自己資金による自己株式の取得により、流動資産は**前期末比7.5%減少**。
- 投資その他の資産の増加により、固定資産は**前期末比145.4%増加**
- 買掛金の支払により、負債は**前期末比20.6%の減少**。
- 当期純利益の計上により、純資産は**前期末比4.6%増加**。

(単位：百万円)	2025/12 第3四半期実績 A	2025/12 通期予想 B	通期予想に対する 進捗率 A ÷ B
売上高	2,487	3,472	71.6%
営業利益 [利益率]	432 [17.4%]	417 [12.0%]	103.6%
経常利益 [利益率]	439 [17.6%]	417 [12.0%]	105.2%
当期(四半期)純利益 [利益率]	299 [12.0%]	285 [8.2%]	105.2%

- 第2四半期業績予想を上方修正（2025年7月15日開示）。
- プライム案件**および**PMOサービス**が業績を牽引した結果、営業利益以下は**計画を上回る進捗**。  
既存取引先の追加開発案件の新規受注のほか、顧客基盤の拡大が結実。
- パートナーと共同開発を通じた**新規提案も増加傾向**。
- 必要な場合には通期業績予想も見直し。

# 今後の見通しと考える

## 事業環境は2025年度下期以降も引き続き活動的になると予測

### 需要環境

- 継続的にSAP2027年問題に伴う後継製品移行の引き合いが多く、**既存SAPユーザーも現実的な対応策を求める環境にあることから、引き続き需要が旺盛な状況が続く**と予測
- 今後も複数の提案を予定しており、プロジェクトの開始時期の差はあるものの、多数の受注を期待している

### 企業環境

- 一方、近い将来では日本の労働力人口は減少する傾向も見られており、人材不足により一層拍車が掛かり、**真の意味でのDX化が企業課題になってくると予測**
- 当社の成長戦略を考える上では、**従業員の採用・育成・抜擢・評価の充実が必須**と考える

### 3. 2025年12月期 第3四半期トピックス

---



# プロジェクトの追加開発案件の新規受注が進展、顧客基盤も拡大

NHKエンタープライズの基幹システム、著作権システムの導入を主導、更なる業務改善へ  
大手自動車部品メーカーなど顧客基盤も拡大



## NHKエンタープライズ（ SAP S/4HANA ）

NHKエンタープライズが会計領域の基幹システムとしてSAP S/4HANAを、著作権とロイヤリティ管理の効率化を目的にSAP S/4HANA for rights and royalty management by Vistexをそれぞれ導入。システムの導入・開発は当社が主導。  
グループ会社展開も全て終え、導入プロジェクトが無事完了し、保守フェーズへと移行。  
業務改善提案での追加案件を受注。

SAP S/4 HANA



## 大手自動車部品メーカー（ PMO ）

SAP S/4HANA Cloudの導入プロジェクトにおいて、PMO、アセスメントサービス及び実装フェーズのコンサルサポートを獲得。  
一部システムの導入・開発も当社が実施。



## 大手製薬会社（ SAP SuccessFactors ）

腎臓領域でのトップシェアを維持する他、血液医療分野に強みを持つ国内大手製薬メーカーへのSAP SuccessFactors（人事システム/タレントマネジメントシステム）導入プロジェクトが無事完了し、保守フェーズへと移行。



# 国内製造業向けテンプレートの共同開発を開始

OKIソフトウェア、ボッシュSDS、ノムラシステムの三社が  
国内製造業向けSAP Cloud ERPテンプレートの共同開発を開始



ボッシュ・グループのボッシュグローバルソフトウェアテクノロジーズ株式会社のビジネスユニット、ボッシュ・ソフトウェア・デジタル・ソリューションズ（以下「ボッシュSDS」）と株式会社ノムラシステムコーポレーション（以下「ノムラシステム」）が推進する、SAPクラウドERPサービス「SAP Cloud ERP（7月29日発表時は「GROW with SAP」）」の国内製造業向けテンプレートの共同開発に、株式会社OKIソフトウェア（以下「OKIソフトウェア」）が加わり、三社にて共同開発を開始したことを発表いたします。

まずはOKIグループの製造子会社であるOKIサーキットテクノロジー、OKIコムエコースの2社に対しトライアルを着手、国内のミドル・スモール製造業の抱える課題に対してFit to Standardのアプローチで解決に導き、競争力強化を支援します。また、OKIグループが所在する特定地域の製造業に対し、本テンプレートの集中展開を目指し、当該地域を起点とした地域活性化の実現を目指します。

（2025年11月4日リリース）

# PMOサービスが引き続き好調。プロジェクト提案も進展

## 引き続きPMOサービスが好調

新規顧客に加え、パートナー会社との共同プロジェクトも立ち上がり、新規提案も進展

- 1 市場全体でDX・IT投資への課題感が高まっている中、SAPが得意としているERP分野だけでなく、各種業務のIT化、効率化の検討によるRPA、BPOの検討など幅広く検討課題が発生しているみられる
- 2 ITコンサルタント、技術者が不足しており、人材育成などの経営課題とその解決に向けたソリューション等のアプローチから、お客様と一緒に伴走していくサポート（PMO）に旺盛な需要がある

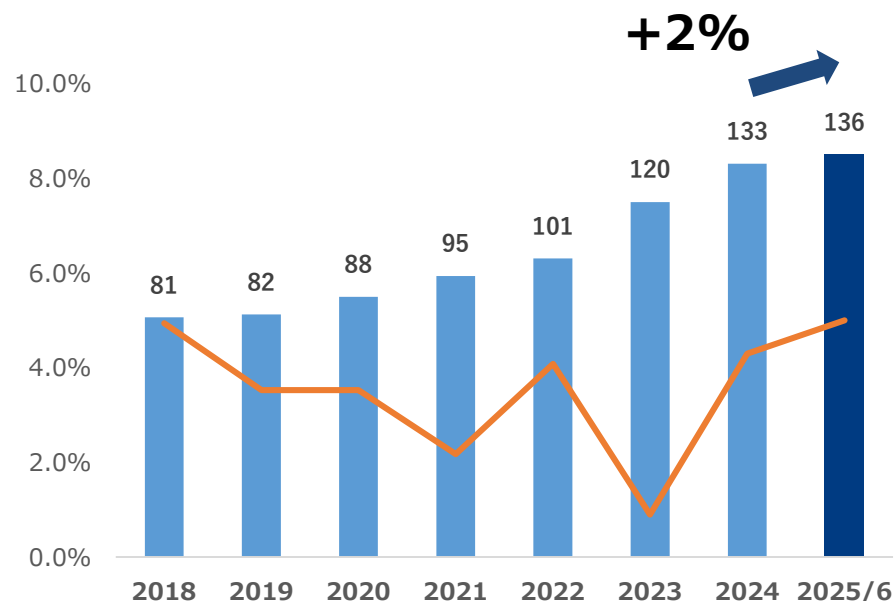
上流工程とプロジェクトマネジメントに強みを持つ当社が、顧客に伴走するPMOサービスを提供することは、競争優位性を高める。

PMO戦略部が新規顧客に加え、パートナー会社との共同プロジェクト（製造業向けパブリッククラウドのソリューション開発、SAPデータなどを活用したAIソリューションの開発等）も立ち上がり、SAPパブリッククラウドの新規提案も増加傾向にある。

# 新卒コンサルタントの戦力化進む。離職率は継続的に低水準

高い稼働率が継続し、新入社員のスキル習得、戦力向上が順調に進展している

## コンサルタント数及び離職率の推移



※明示している場合を除き、期末時点の在籍者数

## ノムラシステムの魅力

### 充実した研修と育成体制



15名

新人研修



20名

マネジメント研修



各20名

モジュール別研修



全社員

ISMS研修

メディア活動

企業の認知度やブランド力の向上・採用活動や社員のエンゲージメント向上を目指す



Instagram:  
[https://www.instagram.com/nomurasystemcorporation\\_jp](https://www.instagram.com/nomurasystemcorporation_jp)



X: @nsc1986220\_jp



番組名	おはリナ！ <a href="https://s.mxtv.jp/variety/oharina/">https://s.mxtv.jp/variety/oharina/</a>
コーナー名	知ツク企業！
放送日時	2025 年 7 月 15 日(火) 7:00～8:00
放送局	Tokyo MX
アーカイブ	『ジャパニーズ インベスター』 公式 YouTube チャンネル <a href="https://www.youtube.com/@jionline_official">https://www.youtube.com/@jionline_official</a>



## メディア活動

### テレビCM放送開始

2025年11月10日よりTokyo MXにてテレビCM放送開始



### 公式YouTubeにてWebinar公開中



#### ノムラシステムコーポレーション公式

@ノムラシステムコーポレーション公式

**企業に眠るデータという  
財産を活用する実践セミナー**

今求められる、業績に直結するデータ・AI活用術

株式会社Sharing Innovations  
執行役員  
データ事業領域リード

株式会社ノムラシステムコーポレーション  
コンサルティング事業部  
マネージャー

2025. 8.5 火  
12:00~12:45  
オンライン開催



YouTube:

<https://www.youtube.com/@ノムラシステムコーポレーション公式>

# 株主還元・自己株式の取得および処分について

配当性向40%以上の安定配当継続が基本方針。自己株式取得も機動的に実施

## 【配当政策】

財務基盤の安全性を維持し、事業環境の変化や将来の事業展開に備えて内部留保の充実を図りつつ、配当性向40%以上の安定配当を継続的に行うことを基本方針とする

## 【自己株式取得】2025年3月19日 取得終了発表

### 自己株式取得

資本効率の向上を図り、インセンティブプランへの充当等機動的な資本政策の遂行を目的に実施。3期連続の実施

- 取得株式数：1百万株、発行済株式総数の2.2%
- 取得価格：123,982,400円
- 取得期間：2025年2月17日～2025年3月19日

## 【譲渡制限付株式としての自己株式の処分】2025年8月14日

当社の従業員が当社株式を所有することにより、経営参画意識を高め、継続的な勤務を促すと共に、当社株主の皆様と一層の価値共有を進め、当社の中長期的な企業価値の向上を図る目的として譲渡制限付株式として自己株式を処分。

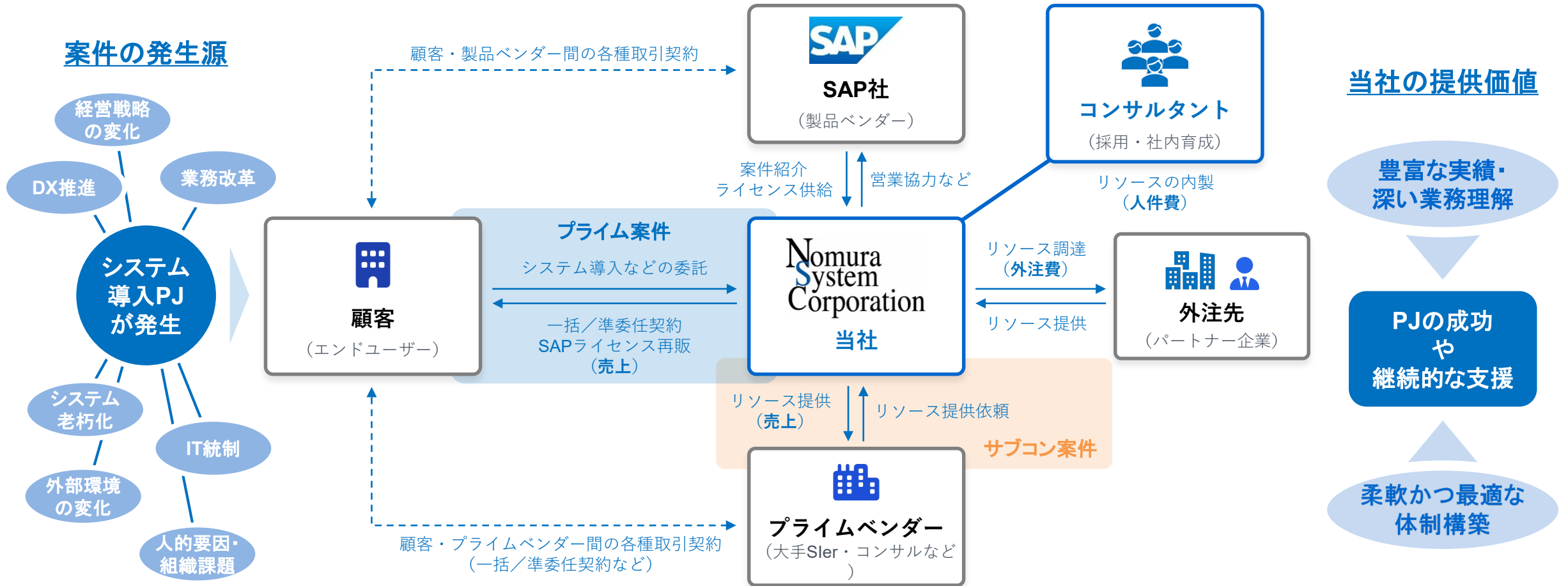
## 4. 当社の提供するサービス/目指す姿について

---



## ビジネスモデル（事業構造）の詳細

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。



# サービスポートフォリオ

経営戦略・業務改革

要件定義・業務設計

システム設計・構築・テスト・移行

運用最適化

Strategic Core

Complementary

## サービスライン

PMOプロフェッショナルコンサルサービス PCs (NSC PMO Professional Consulting service)

経営戦略支援  
コンサルティング

業務設計支援コンサルティング

導入支援コンサルティング

運用支援コンサルティング

業務アセスメントサービス

RFP作成支援サービス

PMOベーシックサポート PBS (NSC PMO Basic Support)

システム保守一括支援サービス

## SAP製品

プロセスマイニング・業務分析



ERP



タレントマネジメント・人事給与

SAP SuccessFactors

経費精算

SAP Concur

システム間連携・追加機能



レポート分析・帳票



UI・UX



## その他製品 & サービス

人財育成



BPO・RPA



AI



システム間連携

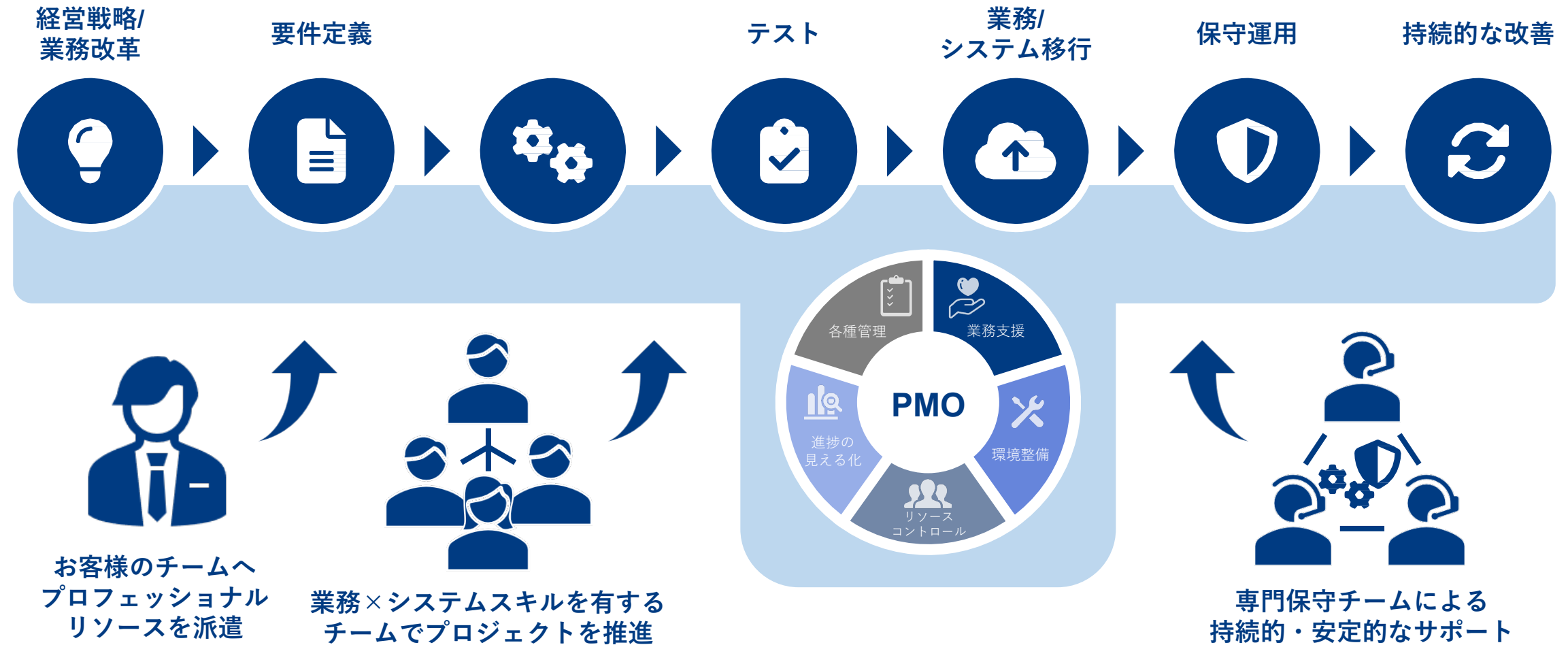


UI・UX



# サービスの提供形態

ワンストップの導入支援から特定フェーズでの部分支援まで、あらゆるプロジェクト形態に柔軟に対応可能



# サービスの特長

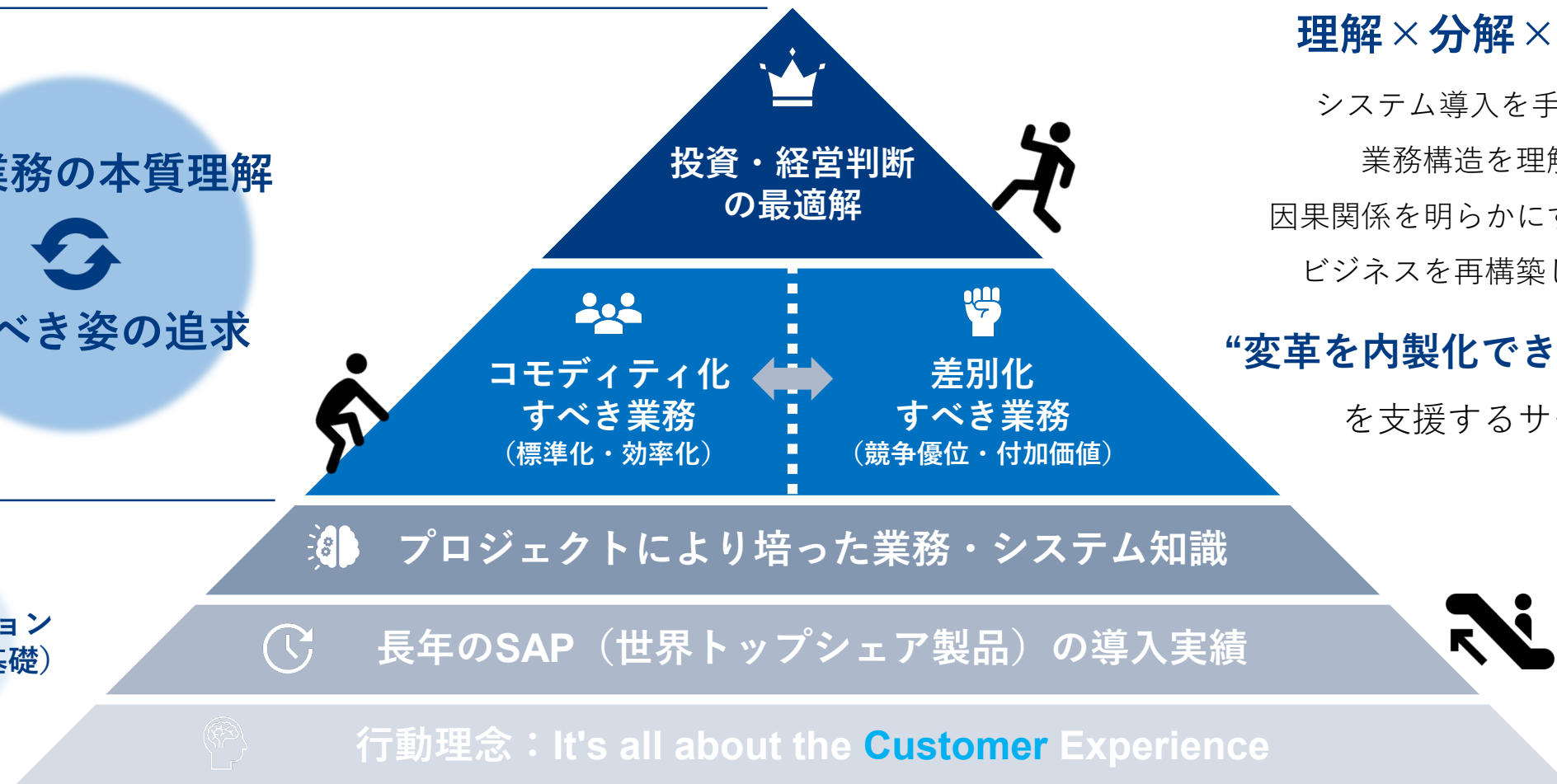
フレームワークの活用を土台とする、実践的かつ顧客志向のトータルコンサルティング

顧客業務の本質理解



あるべき姿の追求

ファンデーション  
(サービスの基礎)



理解 × 分解 × 再構築

システム導入を手段とし、  
業務構造を理解し、  
因果関係を明らかにすることで、  
ビジネスを再構築していく。

“変革を内製化できる組織作り”

を支援するサービス

## 参考著書：プロジェクト強靱化理論



システム開発プロジェクトの多くが失敗に終わっているのは、P D C AサイクルのP（計画）とC（評価）ばかりに力が注がれ、**肝心のD（実行）とA（改善）が疎かになっていることが原因の1つ**であると、私は考えています。

（中略）

D（実行）と、A（改善）を重視したマネジメントとは、**プロジェクトのゴールへ向けての「組織的知識創造プロセス」に主眼を置く**ことです。  
プロジェクトの実行作業（実践）を通して学びを得、課題や問題を解決するための知識を創造し、改善を実行する。こうしたプロセスを繰り返すことで、プロジェクトを成功に導くことが可能となります。

「おわりに」より

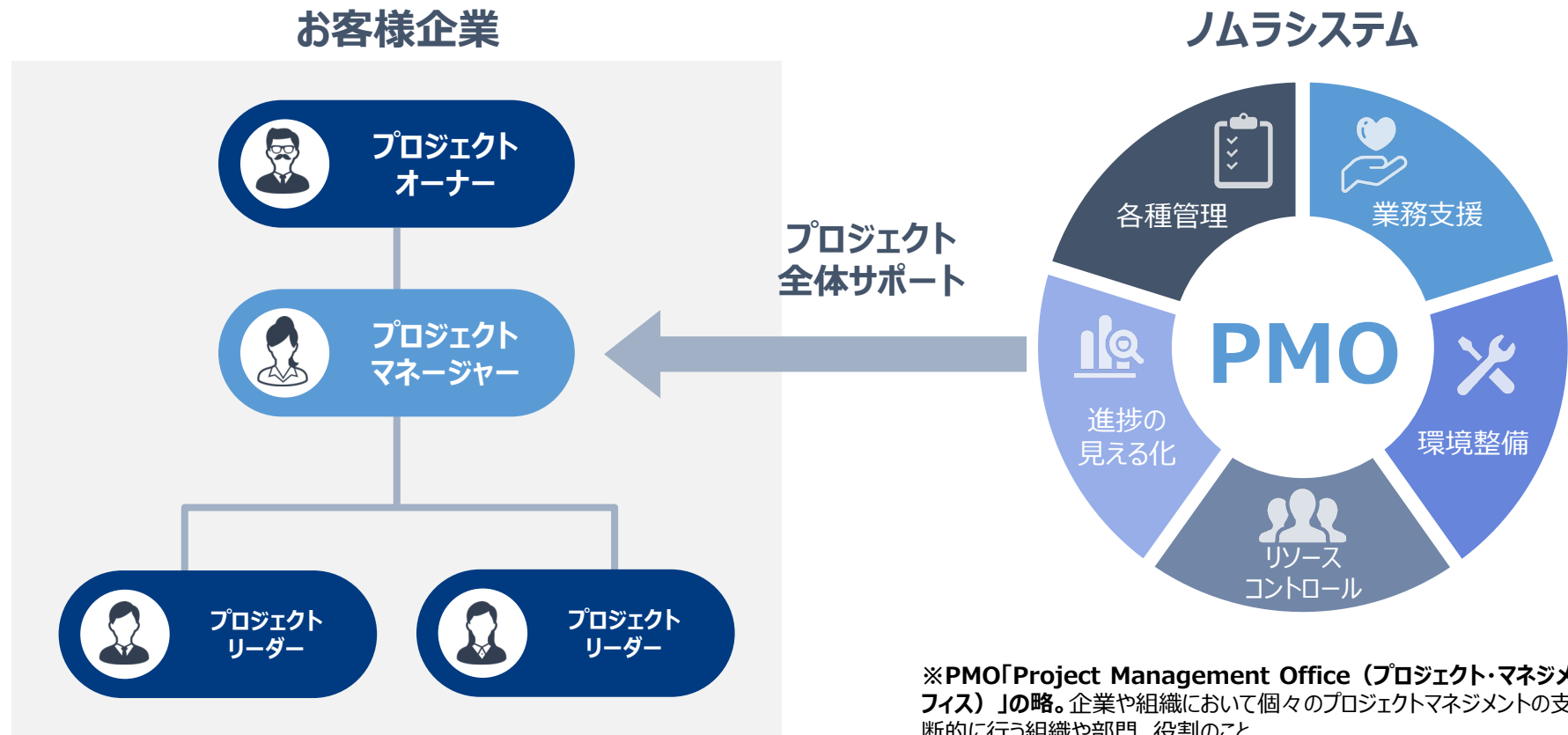
強靱化（レジリエンス）とは、頭だけの「設計」や「管理」だけでは到達できない「しなやかさ」を意味している。それは、不確実性を生きる一つの有機体（個人、企業、国家）が蓄えてきた「生きる力」なのだ。本書によって、欧米受け売りの理屈を超えた、きめ細やかな日本人の実践論、地に足が着いた真のマネジメントが甦ることを願う。

推薦者：浜崎洋介（文芸批評家／京都大学経営管理大学院特定准教授）

# PMOサービスについて

## サービス全体像

お客様の作業負担を軽減し、プロジェクトを効率的かつ正確に進めるサポートを提供



※PMO「Project Management Office（プロジェクト・マネジメント・オフィス）」の略。企業や組織において個々のプロジェクトマネジメントの支援を横断的に行う組織や部門、役割のこと

# 事業環境と取り組み

従来からの持続的な取り組みに加え、事業環境に適した更なる取り組みを強化

## 持 続 的 取 り 組 み

### 供給力向上

個人のスキルアップに加え、テンプレートによりノウハウの共有・組織力強化・改善を図る

### 単価改善

コンサルタントの教育とテンプレート開発を通じた付加価値の向上により、単価水準を適正に引き上げる

### テンプレート化

自社プロジェクト、テンプレート開発を通じ、個人の知識経験を組織的知識創造に転換

### 新規受注獲得

SAP2027年問題で機運が高まる追い風要素を取りこぼすことなく、新規導入案件を獲得



## さ ら な る 取 り 組 み

### 次世代戦略事業「IT戦略コンサルティングサービス」

豊富な業務知識とプロジェクトマネジメント経験を活かし、プロジェクトの構想段階から支援することでDX化・企業変革を実現

### PMOサービスを提供

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することで、プロジェクト成功率を最大化



### それぞれの部門間の連携を強化

上記による供給力向上と同時にコンサルティング事業部、プライム企画部他との連携を強化し、来年以降の案件への営業活動も実施

一 層 の 利 益 向 上 を 目 指 す



# 高付加価値ソリューションの提供

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る



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



# SAP2027年サポート需要を取り込む

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

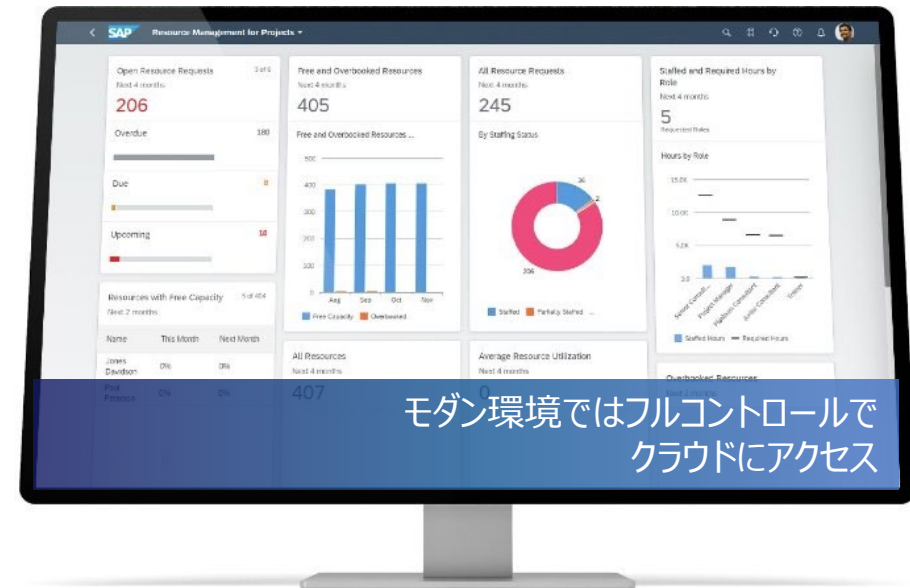
当社では、サポート終了に伴う選択をご検討中のお客様に、将来的なS/4HANA化の準備を提供します。OS/DBのアップグレード、エンハンスドパッケージの導入、クラウド化などをご提案し、長期的な安定運用基盤の構築検討をご支援いたします。

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

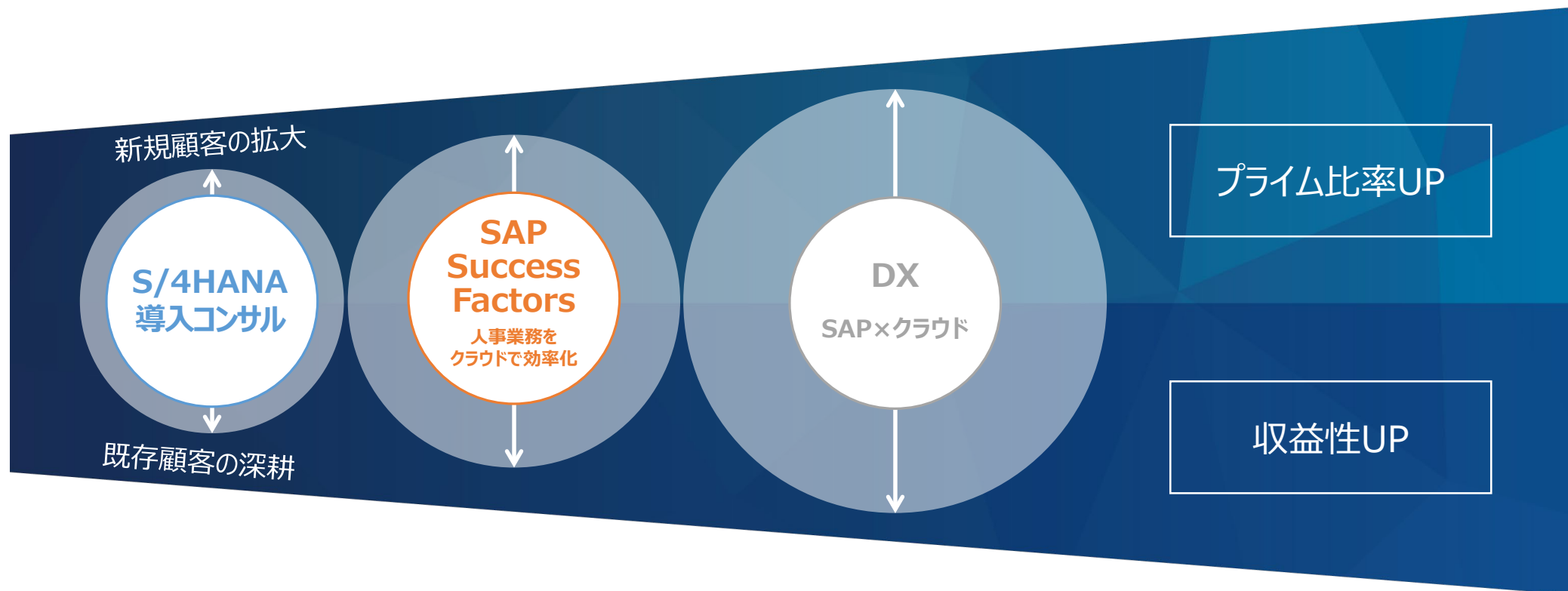


モダン環境ではフルコントロールで  
クラウドにアクセス

# 製品戦略

## 基本方針

高付加価値ソリューションの提供によって、プライム比率と収益性を高める



- SAP認定コンサルタント資格取得を推進し技術力を強化  
≫ 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  
≫ 引き続きSAP SuccessFactorsを拡販

# 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構想

2023年6月プロトタイプ完成  
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  
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

# 営業戦略

## 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る

## SAPテンプレート戦略

S/4HANA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。

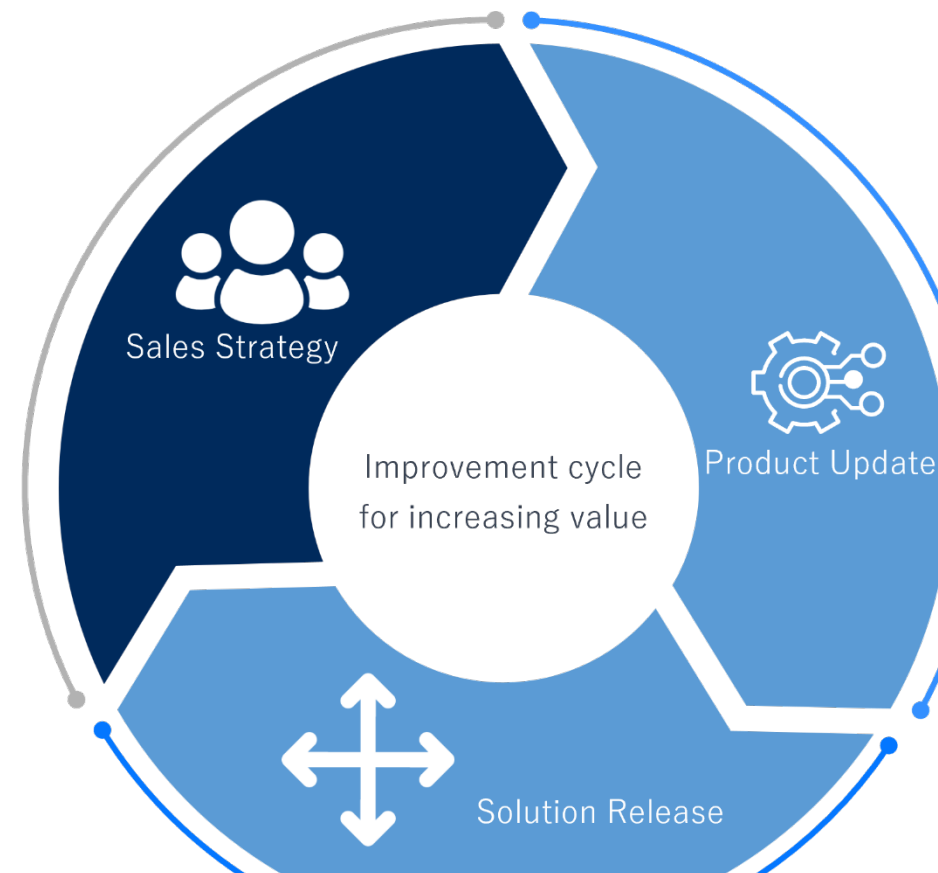
更に、テンプレート専用Webサイト開設に向け準備を進めておりユーザー満足度およびソリューション提供価値向上に向けた活動を推進します。

※2023年6月プロトタイプ完成



## 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。



# 営業戦略

## 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促進

## 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



# コンサルティング業務の変化 何が減り、何が増えるか

「業務のコード化（コーディング）」 → 「AIに業務を理解させる（AIの行動設計）」へのパラダイムシフト

## 従来の主要業務

専用アプリ／アドオン開発



画面遷移・Fiori設計



権限ロール設計（T-code単位）



トランザクション操作の自動化



カスタムレポート開発



インターフェース構築



## 今後の主要業務

Jouleスキル／プロンプト設計（どの意図にどう反応するか）

対話設計・AI対話フロー設計（UX Conversation Design）

AI実行可能範囲・AI権限の安全境界設定

AI判断・自動化ロジックの是非・閾値設計

Jouleが生成するレポートのテンプレート／ナレッジグラフ設計

BTPイベント＋AIエージェント連携設計（AI Orchestration）

# AI時代にも普遍的に必要なスキル・知識

AI時代に突入してもERP導入の根幹を支える「業務理解・業務設計・システム基盤構築」そのものはなくなる

レイヤー	スキル・知識	内容
業務基盤スキル	業務理解・要件定義・データ構造・統制設計など	AIを正しく活かすための前提であり、ERPの原則は不変
アプリケーション設定スキル	S/4HANAカスタマイズ、統合ポイント設計など	AIが呼ぶ“裏側”の正しさを担保するため設定力は依然重要
横断基盤スキル	BTP連携、データガバナンス、権限・監査など	AIが安全に業務を実行するための環境整備
メタスキル	全体設計、倫理判断、コミュニケーションなど	“AIを使いこなす人間”に不可欠な上位スキル

# 総括 変わらないもの 変わるもの（俯瞰表）

基本となる業務理解と変化する技術領域の両方のバランスが成功の鍵

## 変わらないもの（普遍的価値）

業務理解の重要性

プロジェクト管理の基礎

品質への追求

クライアントとの信頼関係構築

問題解決のプロセス

業務の構造化スキル



## 変わるもの（技術基盤の進化）

技術的スキルセット

システム開発の手法

ユーザインターフェース

データ分析のアプローチ

実装・テスト方法

AIとの協調作業方式



# 変わる技術、変わらない本質

競争力の本質は「テクノロジーそのもの」ではなく業務理解と実装力にある

## 不変の軸と変化する技術

### 不変の軸



業務を構造的に理解する力

実装へとつなげる実行力

### 変化する技術



テクノロジーの進化への適応能力

新技術を業務改革に活用する力

## コアコンピタンスの要素



### 業務構造理解

顧客の業務を構造的に理解し、本質的な課題を把握する力



### 実装力

要件を確実に形にし、計画通りに実行に移す能力



### 技術吸収力

新しい技術トレンドを素早く吸収し、業務に活かす柔軟性

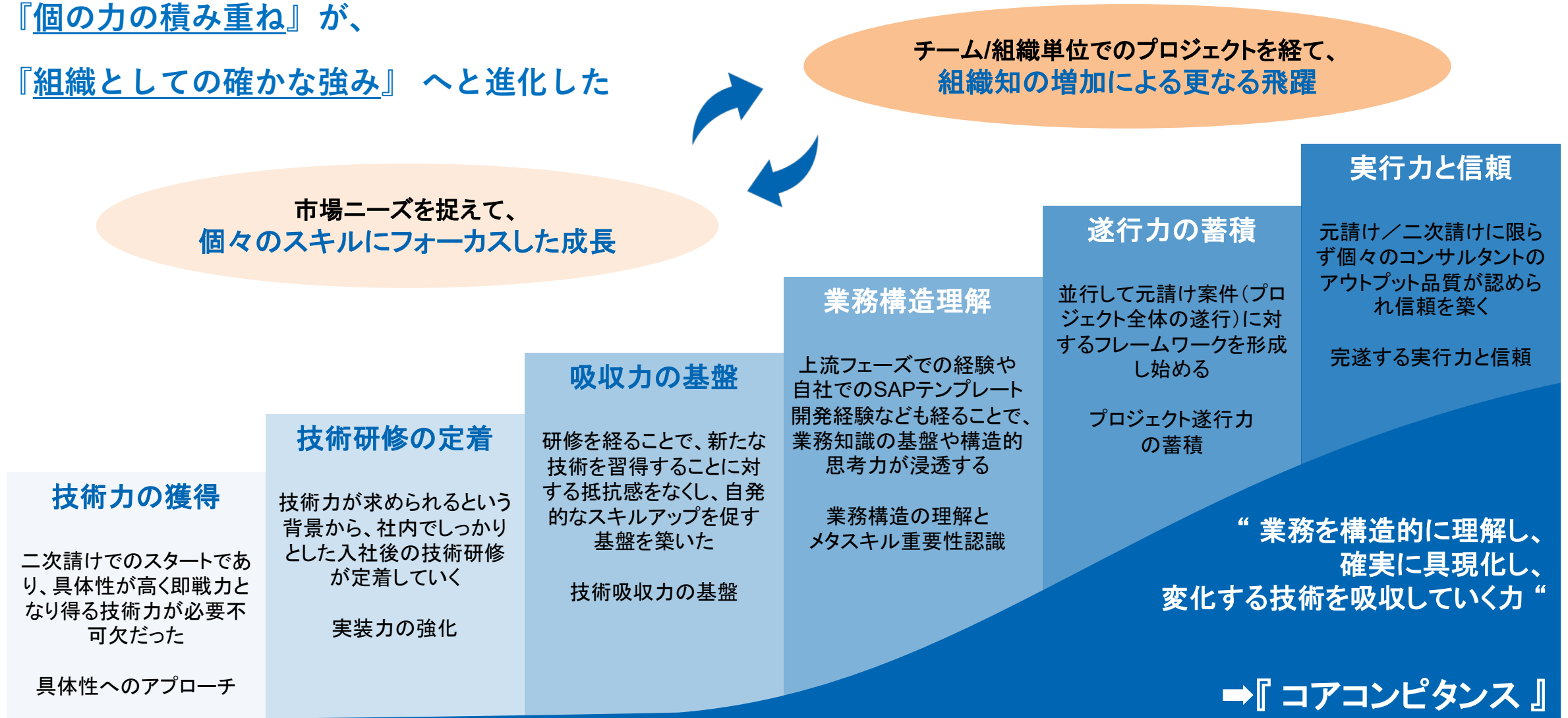


### 信頼と実績

変化の激しい環境下でも安定した価値提供を続ける姿勢

# 当社のコアコンピタンスとその成り立ち

『個の力の積み重ね』が、  
『組織としての確かな強み』へと進化した



# 人材戦略

## 新卒採用者数の拡大

採用媒体の拡充等により、新卒採用を20名規模に拡大

### 各種採用媒体の状況と取り組み

新卒採用中

株式会社ノムラシステムコーポレーション

★★★★☆

東京都渋谷区に本社を置く、システムインテグレータ。人事ソリューション分野に強みを持ち、SAP基幹システムを導入するためのコンサルティングや、導入後の保守・運用サービスを提供。



TOP

社員クチコミ (110件)

年収・給与 (17件)

採用情報 (1件)

社員による会社評価スコア - 株式会社ノムラシステムコーポレーション



人事部門向け 中途・新卒のスカウトサービス

レポートに回答する

+ この企業をフォロー (37人)

WE MAKE GROWTH EASIER.



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。

4月

5.6月

7.8月

9月

マナー・基礎  
研修

プログラミング  
研修

各モジュール  
研修

模擬  
プロジェクト

### 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

# 企業理念と人事戦略

企業理念に基づいた人事戦略を推進することで、更なる規模拡大へ

## 企業理念



**「物心両面の幸福を追求」  
「社会の進歩発展への貢献」**

仕事を通して従業員が幸福を追求できるような  
環境を創出し、企業価値を生み出す人材を育成する

## 人事戦略



**充実した  
若手従業員の育成**

**互いに  
成長し合う環境の構築**

# 充実した若手従業員の育成

各年次に相応しい研修カリキュラムのもと、社員育成を行う

新卒1年目

Step  
01

## 学習・体得

半年間の充実した研修期間を経て、先輩従業員のフォローを受けながらプロジェクトに参加。

新卒2年目～

Step  
02

## 研鑽

各人のスキルに応じたプロジェクトへ参画。若手従業員も物心両面の幸福を追求できるよう、2年目・3年目には高い昇給も実施。

新卒4年目～

Step  
03

## 確立

4年目以降はスキルに応じた昇給率と、経験を積み重ねながら持続可能な働き方ができる体制を構築。

# 互いに成長し合う環境の構築

5つのバックアップ体制により、社員の成長をサポート

1

**Off-JT／OJT制度**  
(自己成長の機会)

若手社員にも裁量権を持たせ自己成長の機会を設定。  
エンゲージメントと満足感の向上に取り組む

2

**オープンな環境**  
(心理的に安全な職場)

代々受け継がれた役職や年齢、入社年次に囚われず自由  
に意見交換できる対話を大切にしたオープンなコミュニ  
ケーションの場を醸成している

3

**チームワーク力の向上**  
(ダイバーシティマネジメント)

個性に富んだメンバーが持ち味を活かし、生産性の向上  
を図る

4

**ワークライフバランス**  
(ウェルビーイング)

従業員の心身の健康とワークライフバランスをサポートし、  
サステナブル（持続可能）な働き方を提供する

5

**自社株の分配**  
(経営参加と資産形成)

入社1年目から自社株を分配し、経営参加と長期的な  
資産形成を支援する

# NOMURA **C**ONSULTING

SHARED AMBITION, TRUE RESULTS

志の共有が真の成果を生む