



2026年9月14日

各 位

会 社 名 株式会社ノースサンド
代表者名 代表取締役社長 CEO 前田 知紘
(コード：446A、東証グロース市場)
問合せ先 取締役 CFO 小久江 省隆
(TEL. 03-6263-0452)

(追加) 「2027年1月期第2四半期決算説明会資料」の追加に関するお知らせ

2026年9月11日に開示いたしました「2027年1月期第2四半期決算説明会資料」に追加がありますので、お知らせいたします。

追加内容：2027年1月期における業績予想修正後の原価と販管費の内訳を説明するページを追加いたします。

追加箇所：次ページ以降の「2027年1月期第2四半期決算説明会資料（追加分）」の15ページに追加いたします。

以 上



NORTHSAND

2027年1月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社ノースサンド

2026年9月11日

証券コード 446A（東証グロース市場）

目次

01. 2027年1月期 第2四半期業績

02. 今後の見通し



目次

01. 2027年1月期 第2四半期業績

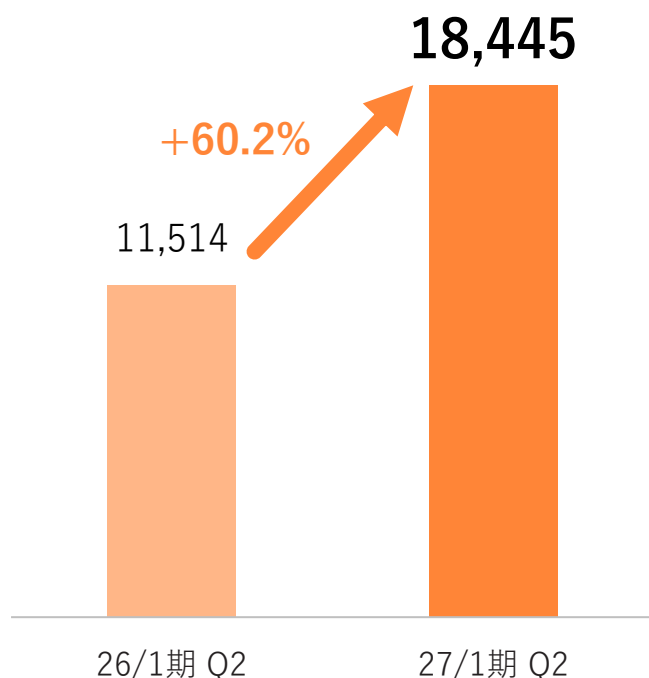
02. 今後の見通し



売上高・営業利益・主要KPIともに、 前年同期比で堅調に推移

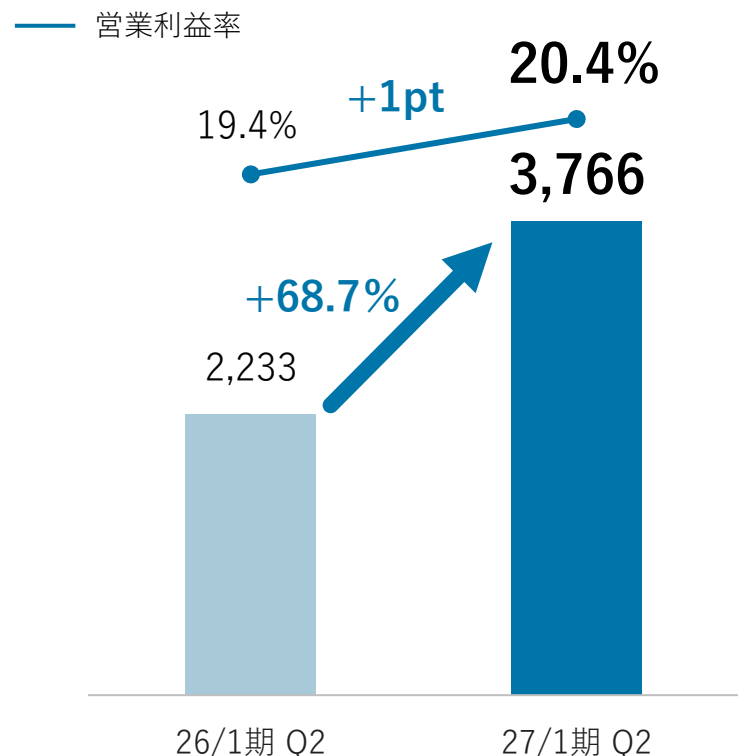
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



主要KPI



コンサルタント数

1,916名 (YoY+689名)



稼働率

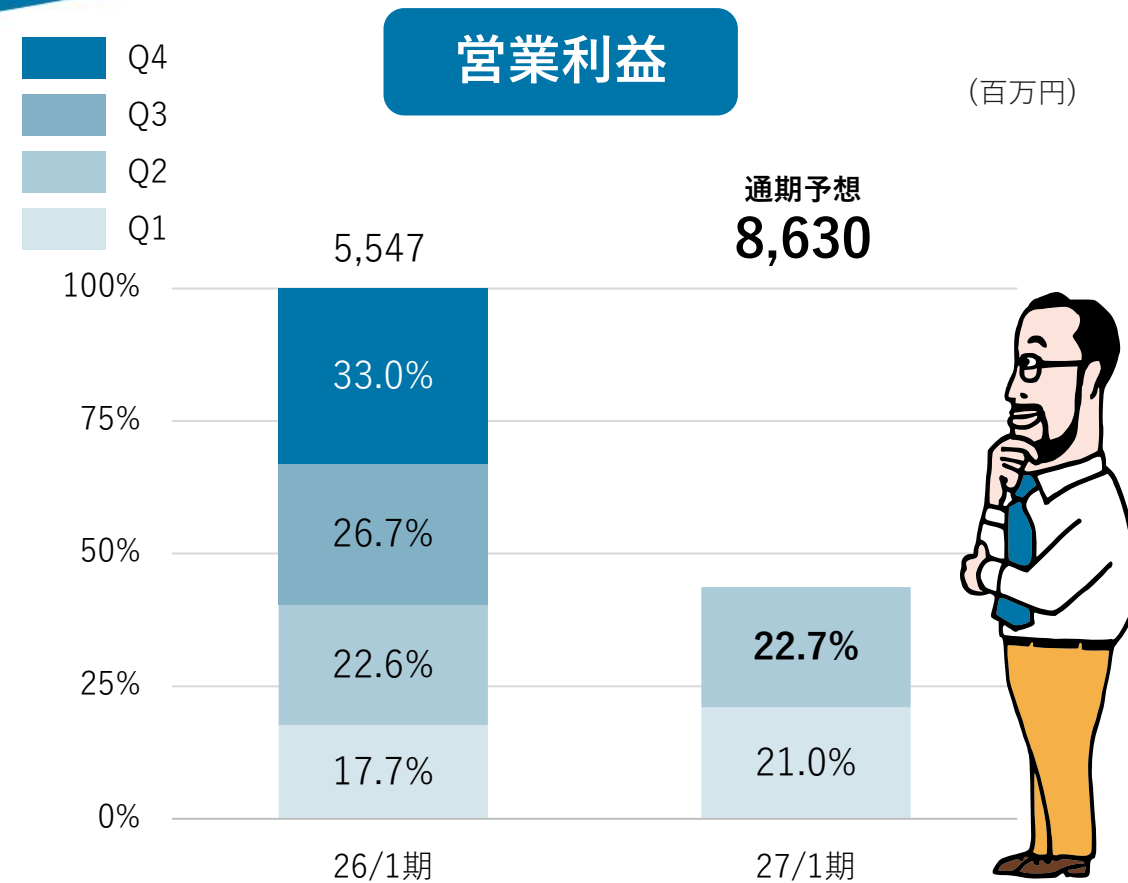
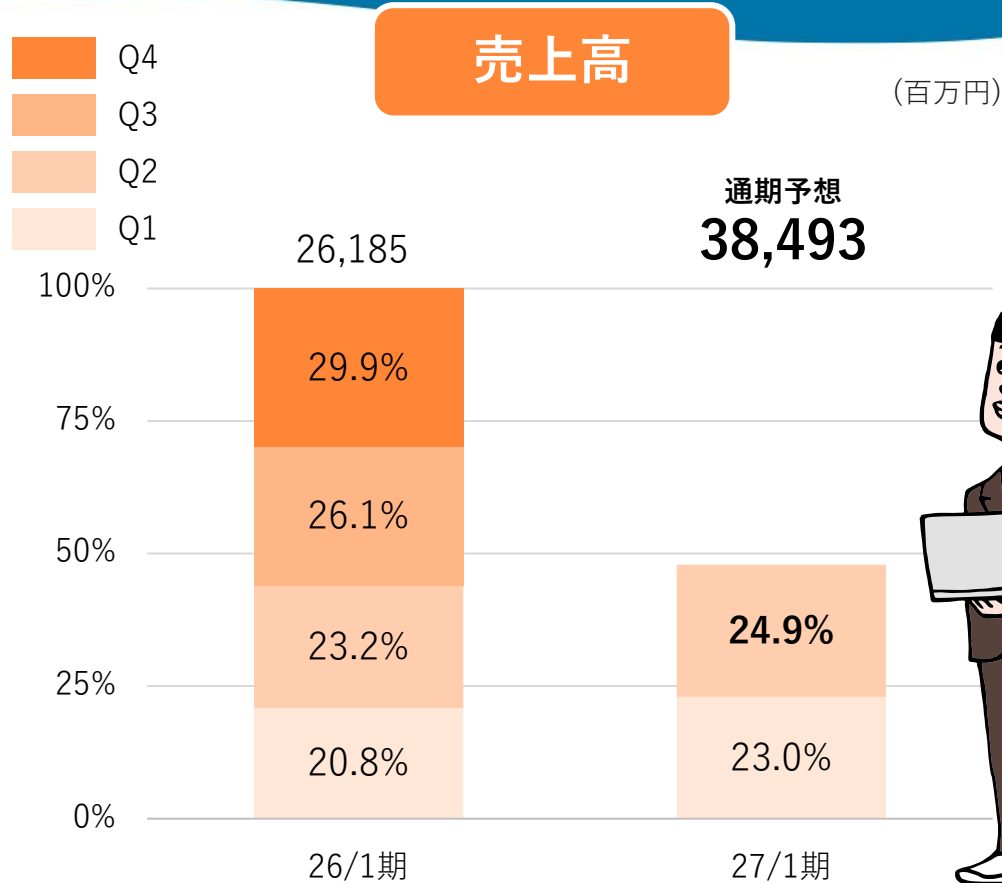
90%以上を維持



平均単価

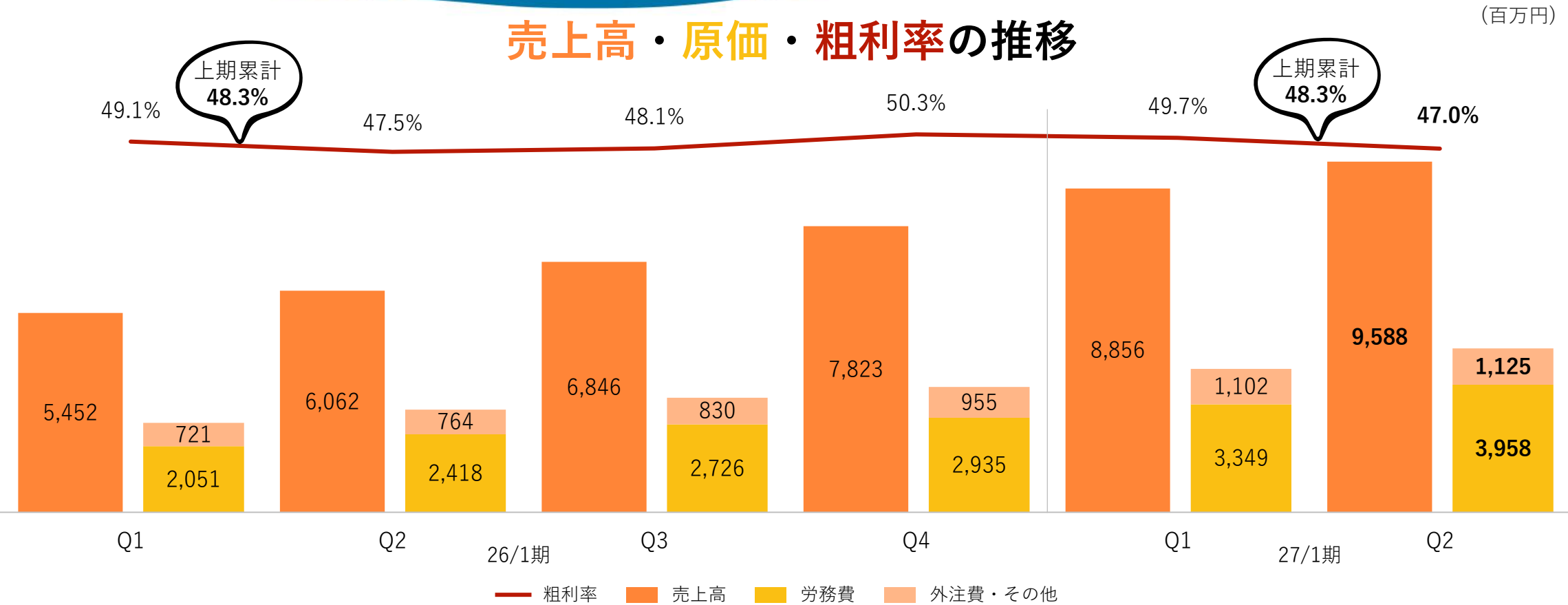
前年同期比で6.5%上昇

売上高・営業利益ともに 前期より高い進捗率で推移

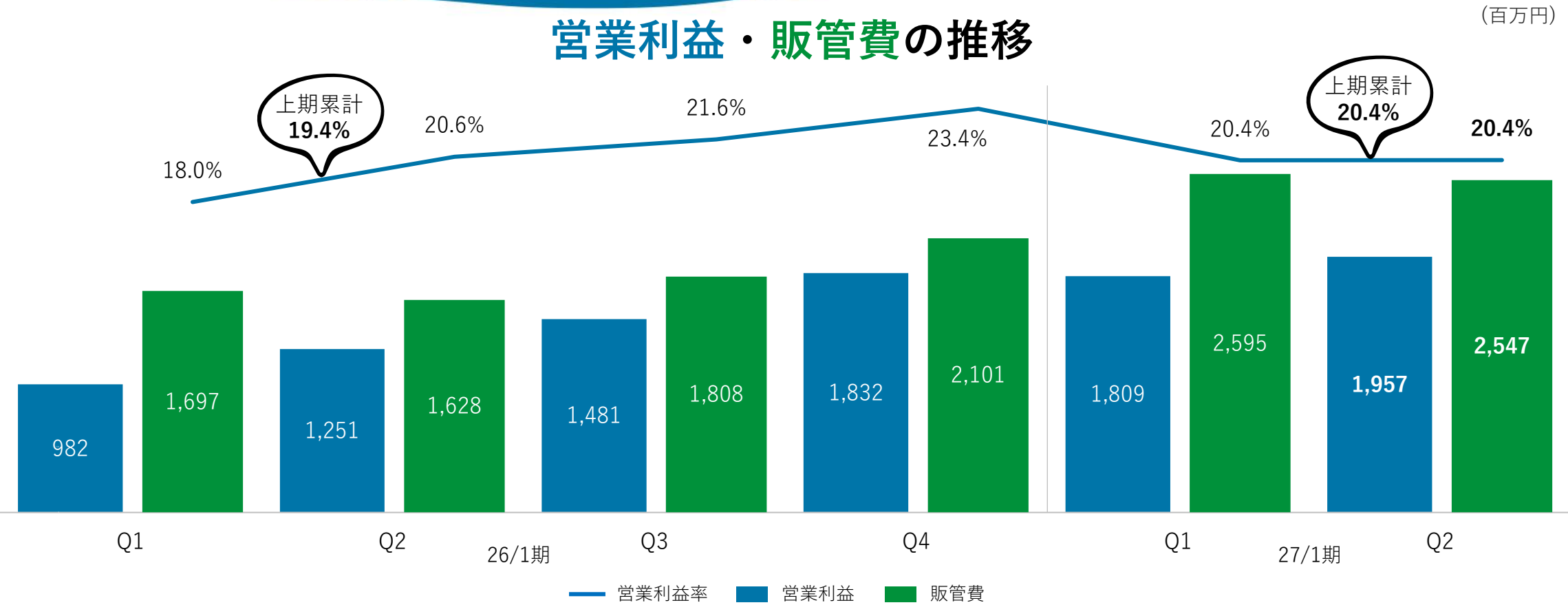


※ 26/1期については、通期実績に対する各Qの進捗率。

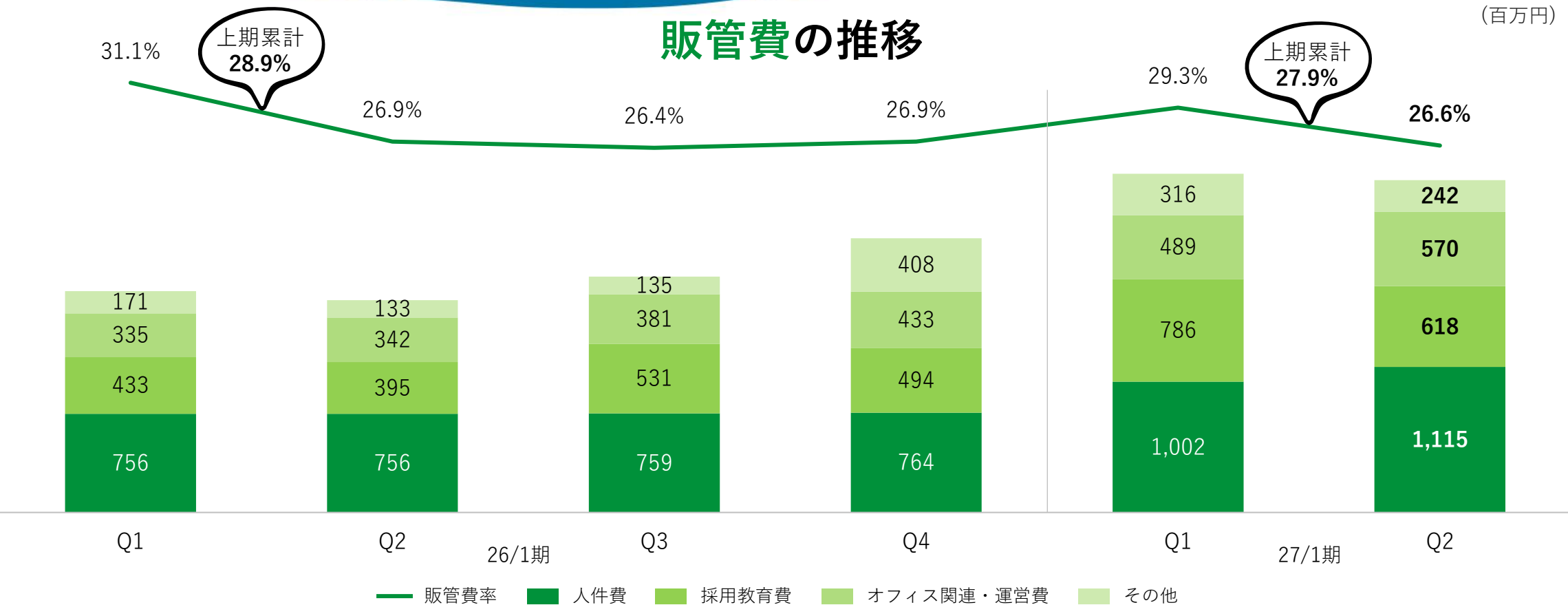
売上高は着実に増加 粗利率も計画通り着地



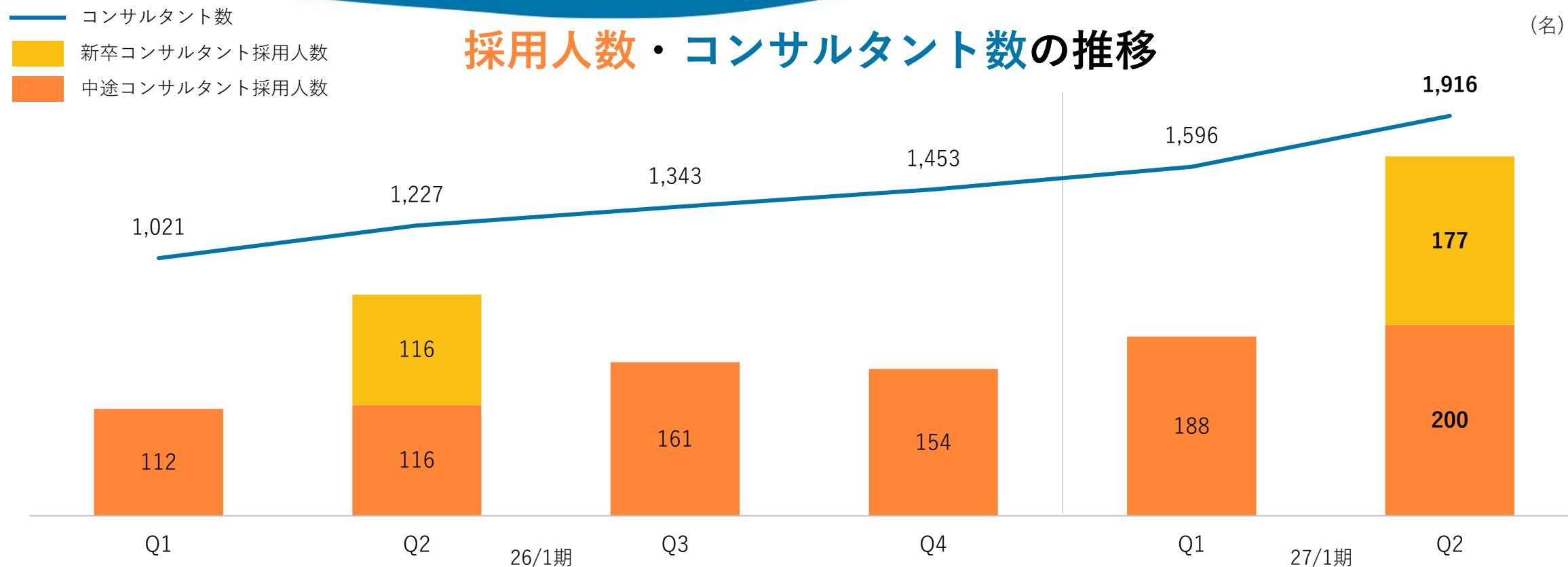
営業利益も着実に増加 営業利益率20%超を維持



販管費率は順調に減少 経営効率は着実に改善



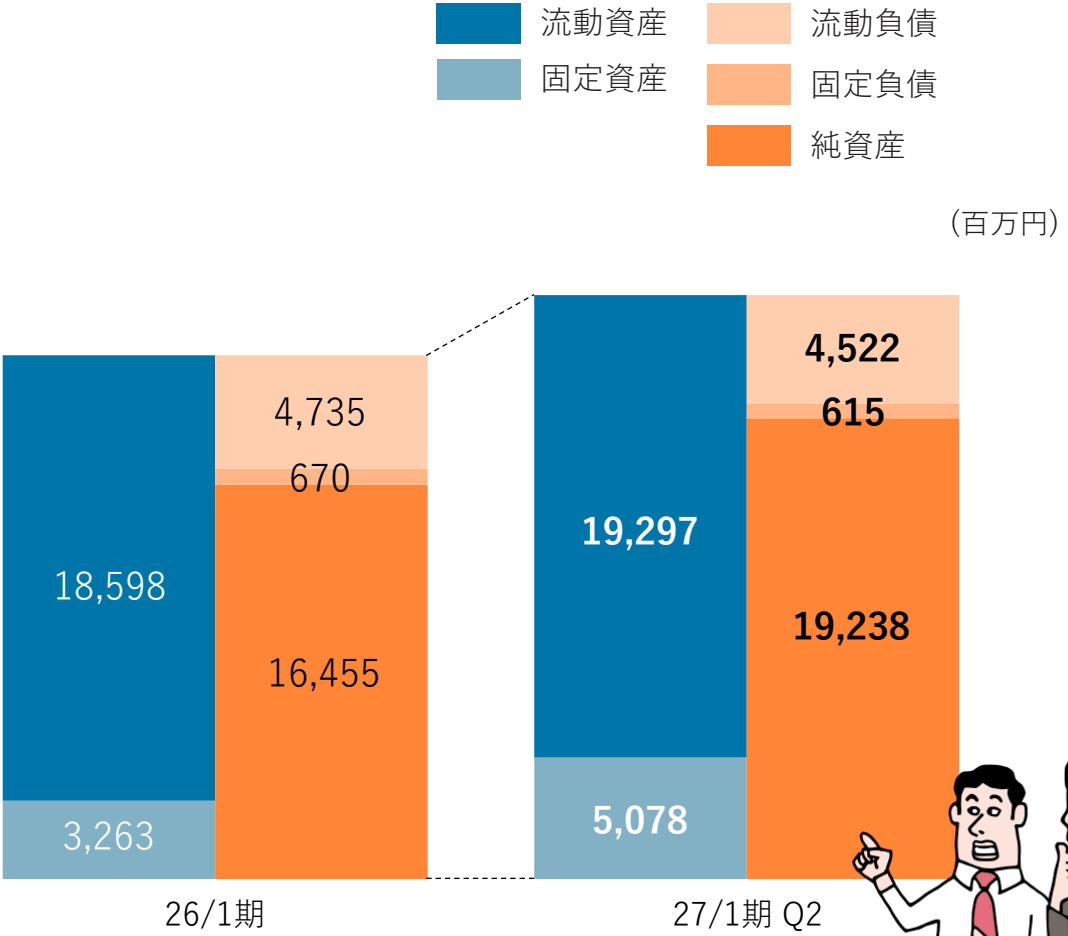
堅調な中途採用と高い定着率により、 コンサルタント数が増加



※ 新卒コンサルタントは、4月に入社後、6月よりコンサルタントとして稼働を開始するため、採用数はQ2に計上

業績の拡大により健全な財務基盤を実現

(百万円)	26/1期	27/1期 Q2	増減
資産	21,861	24,376	+11.5%
流動資産	18,598	19,297	+3.8%
固定資産	3,263	5,078	+55.6%
負債	5,406	5,137	△5.0%
流動負債	4,735	4,522	△4.5%
固定負債	670	615	△8.3%
純資産	16,455	19,238	+16.9%
自己資本比率	75.3%	78.9%	+3.6pt



目次

01. 2027年1月期 第2四半期業績



02. 今後の見通し



好調な採用と高い稼働率を踏まえ 売上・利益ともに上方修正

上方修正・増配の背景

- 好調な採用・高い定着率により、コンサルタント数が順調に増加
- 既存・新規案件の拡大により、高い稼働率を維持
- お客様との関係強化により、平均単価が前年同期比で上昇
- 業績予想の上方修正を踏まえ、年間配当予想を33円 → 35円（+2円）に増配
※ 配当性向30～40%を目安

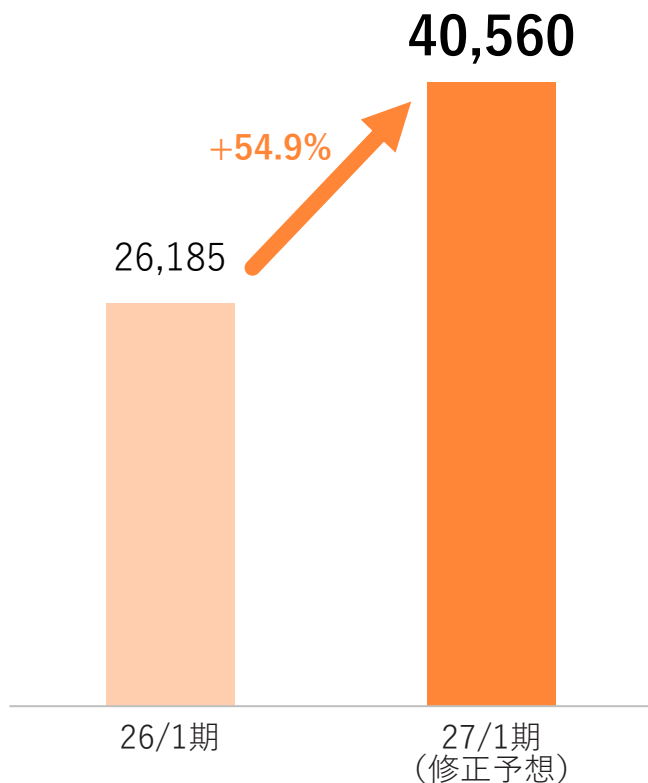
(百万円)	2027/1期 修正予想	2027/1期 期初予想	増減率	2026/1期 通期実績	対前年比 増減率
売上高	40,560	38,493	+5.4%	26,185	54.9%
営業利益	9,207	8,630	+6.7%	5,547	66.0%
営業利益率	22.7%	22.4%	+0.3pt	21.2%	+1.5pt
1株当たり配当金	35.00円	33.00円	—	0.00円	—



売上高405.6億円、営業利益92億円 営業利益率22.7%を目指す

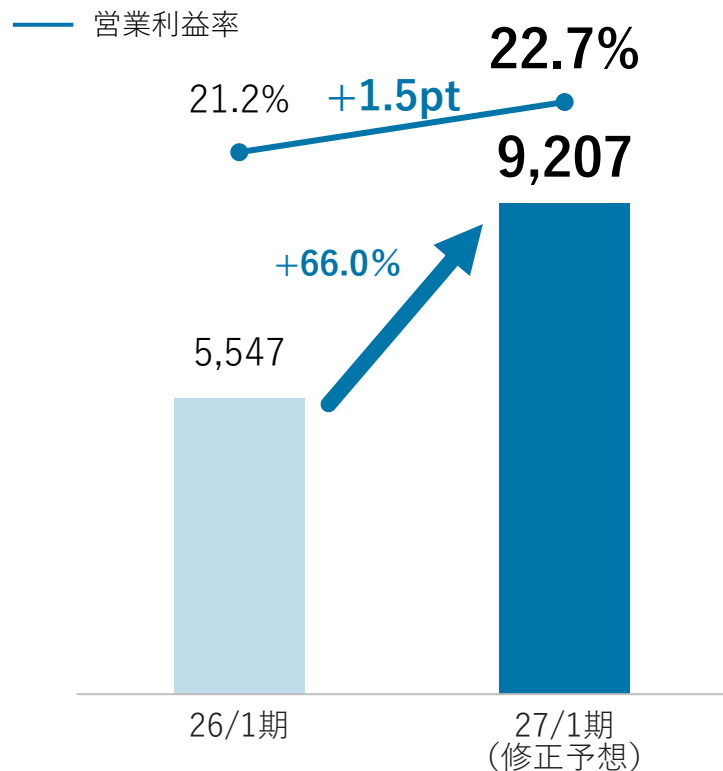
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



主要KPI



コンサルタント数

採用人数900名以上を目標

(実績) 新卒177名 / 中途388名
(目標) 下期 中途360名



稼働率

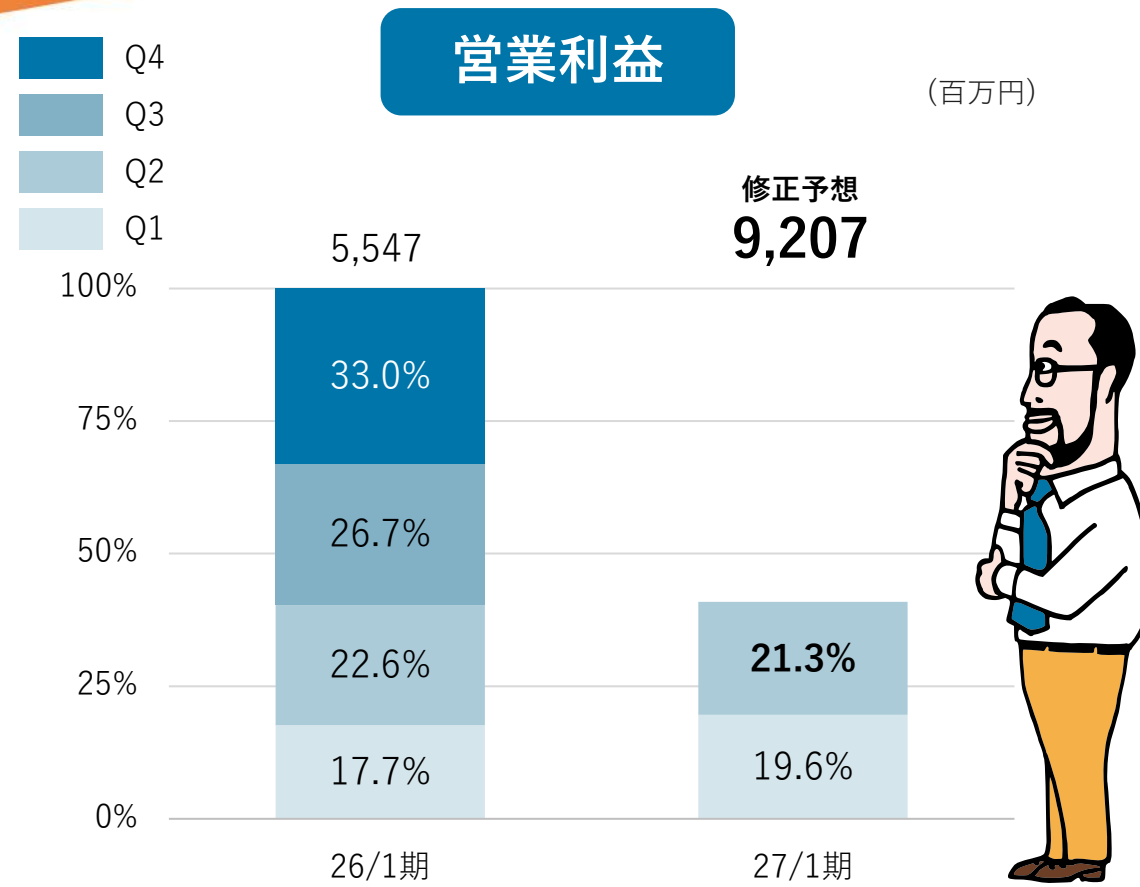
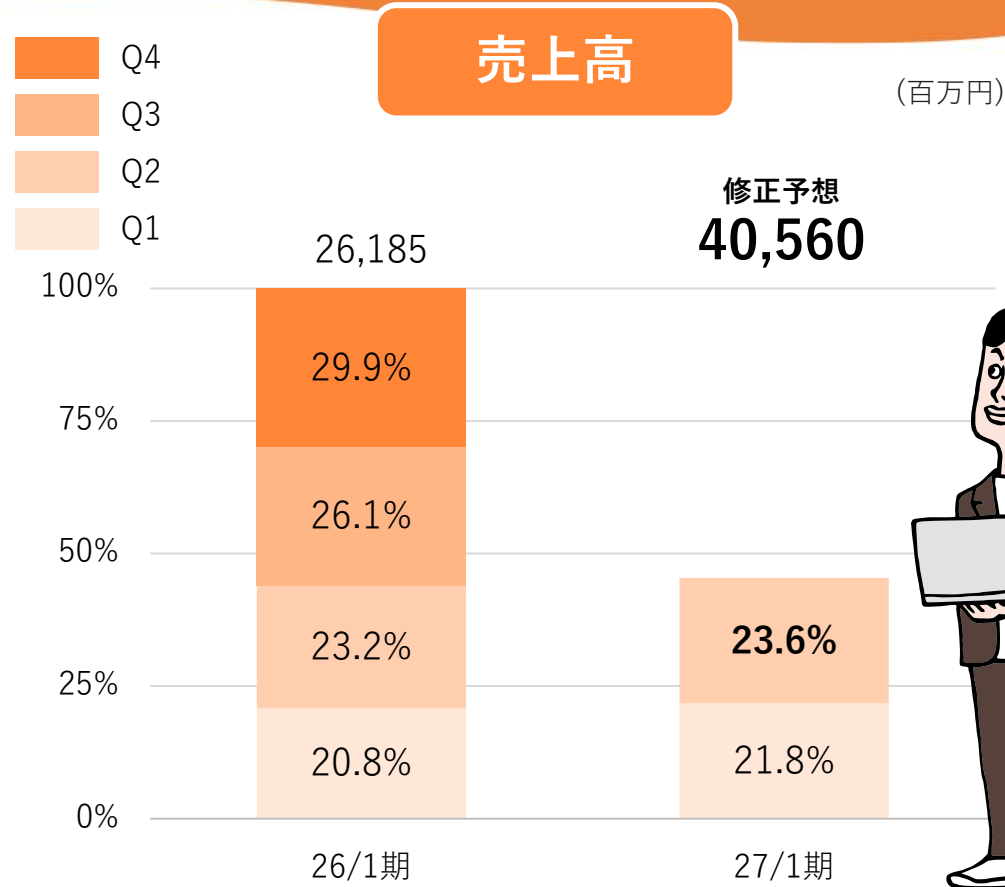
90%以上を維持



平均単価

年間を通じて3~5%上昇

修正予想に対しても売上高・ 営業利益ともに高い進捗率で推移



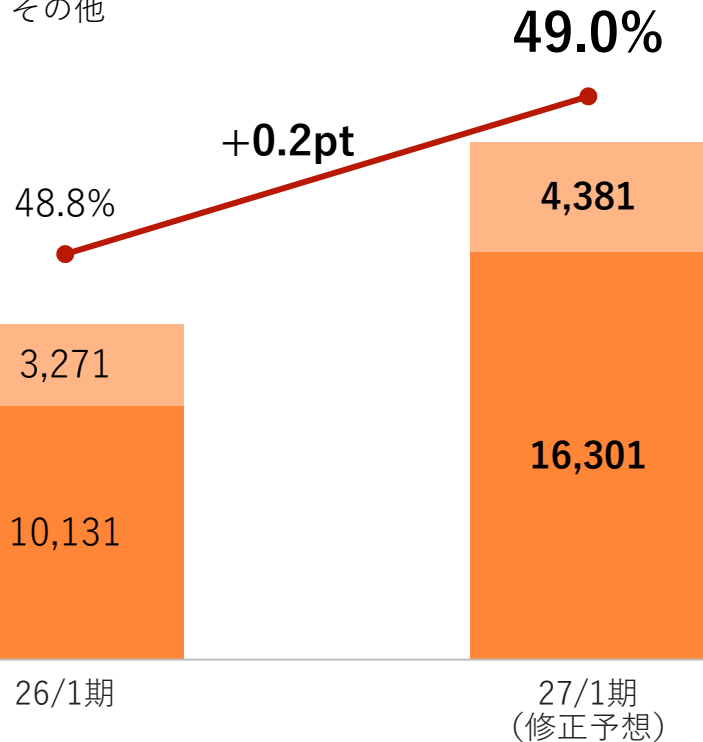
※ 26/1期については、通期実績に対する各Qの進捗率。

収益性の向上とともに、効率的な 経営を行い販管費率の抑制を目指す

原価・粗利率

(百万円)

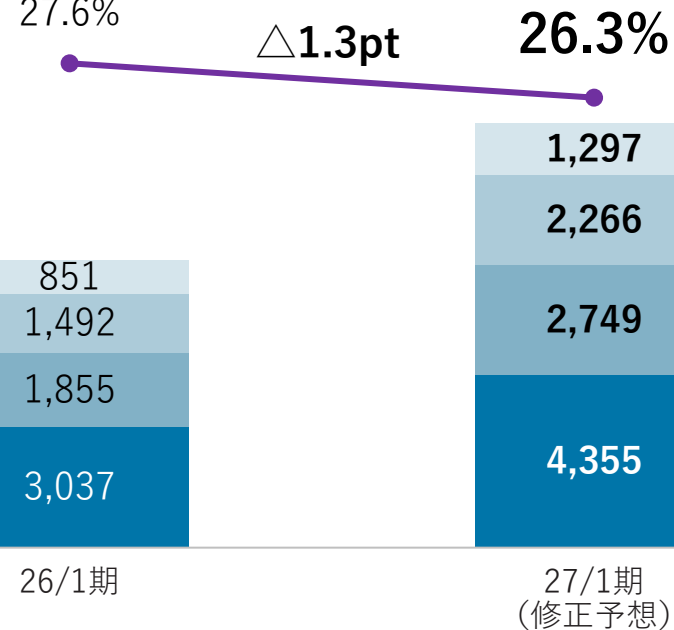
- 粗利率
- 外注費・その他
- 労務費



販管費・販管費率

(百万円)

- 販管費率
- その他
- オフィス関連・運営費
- 採用教育費
- 人件費



中期目標は、売上高CAGR30%以上 長期目標は、売上高1,000億円を目指す

売上高
営業利益

中長期経営目標

売上高
1,000 億円

期間中の売上高CAGR **30%以上**
29/1期の営業利益率 **25%以上**

営業利益率
30%以上

261.8億円

55.4億円

26/1期

27/1期

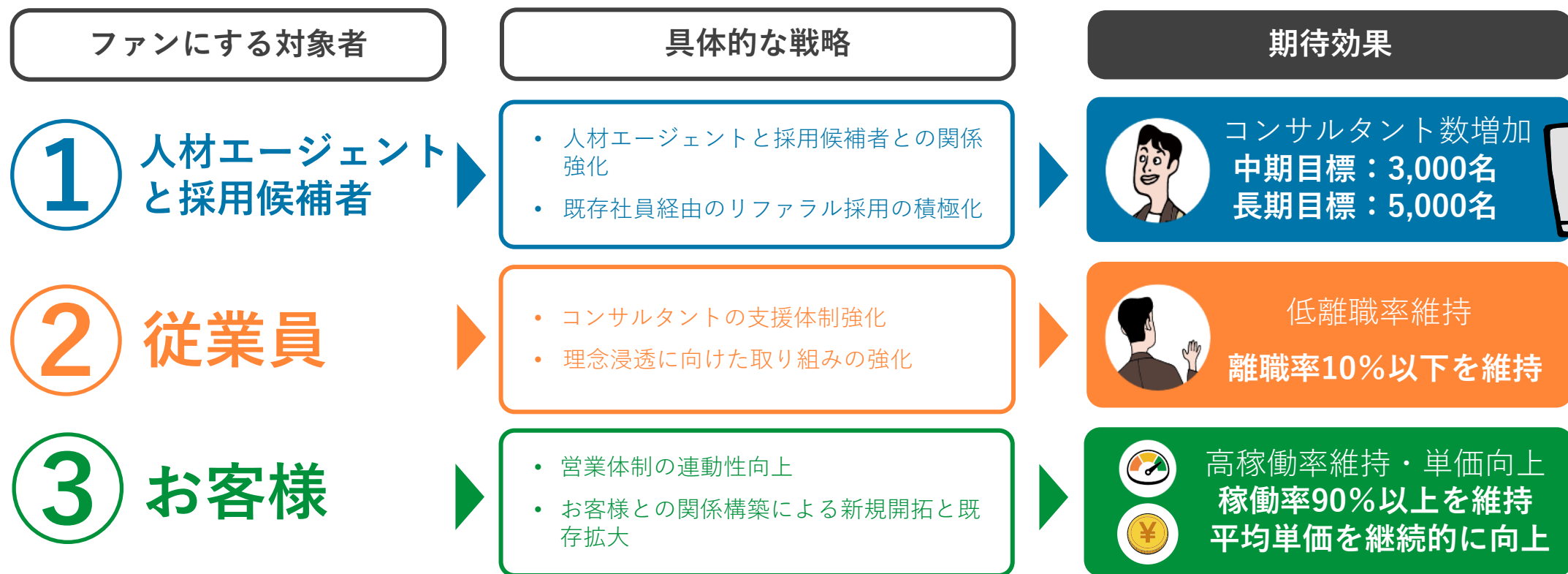
28/1期

29/1期

長期目標

中期目標

ファンづくりサイクルにより、 売上高と利益の持続的な成長を目指す



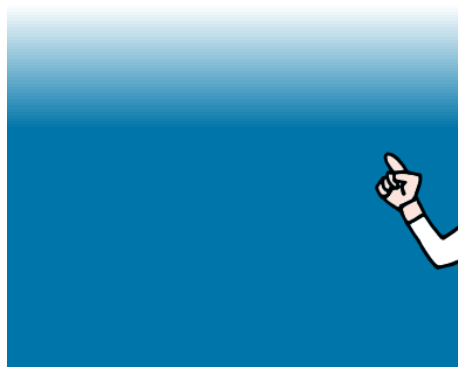
資本コストは10%程度と推定 今期も資本コストを上回るROEを目指す 30%以上

9%前後



資本コスト (CAPM)

10~11%



資本コスト (市場の期待)

30%以上



27/1期 ROE目標

※ 資本コスト (CAPM) は R_f 2.5%、 β 1.2、ERP5.5%で算出、資本コスト (市場の期待) はアナリストレポートやWebサイトのコンセンサスなどから当社にて概算
2026年1月期のROEは41.5% (当期純利益÷期中平均株主資本で算定、2025年11月のIPO時に資金調達を実施しているため2026年1月期のROEは資金調達前の株主資本を含む参考値)

売上高・利益の最大化と 資本の最適化に努めていく

売上高・利益の最大化

ファンづくりサイクルによる
売上高のさらなる成長

規模拡大による
販管費率の低減

長期
目標

売上高
1,000 億円

営業利益率
30% 以上

資本の最適化

資金

営業CF

現預金

用途

定常
資金

株主
還元

機動
資金

運転資金として月商の約2か月
分を留保

配当性向30～40%を目安に継
続的に配当するための資金

人的資本投資などの事業成長
および有事に備える資金とし
て人件費の約半年分を確保

資金の
30%目途

20%目途

50%目途

持続的な成長を目指し、 プライム市場へ区分変更を申請

当社は、2026年9月7日に

プライム市場への市場区分変更を申請しました。

持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向け、2026年中の区分変更を目指してまいります。

NORTHSAND



Appendix

コンサルティングサービスを提供し、 対価を頂くシンプルなビジネスモデル



ビジネスモデル

NORTHSAND

IT コンサルティング

- IT中期計画策定等の上流から設計、実装、オペレーションに関するプロジェクト支援
- デジタルテクノロジーやデータを活用した顧客企業のDXやCX向上のためのプロジェクト支援

ビジネス コンサルティング

- セールスや人事等、Non-IT領域における業務改善や戦略策定、実行支援

サービス

お客様

対価

収益構造

売上高



コンサルタント数

×



稼働率

×



平均単価

売上原価

コンサルタントの
給与

販管費

- ・内勤人材の給与
- ・採用費
- ・オフィス関連費用

営業利益

※ 稼働率：稼働中の当社所属コンサルタント数 ÷ 稼働可能な当社所属コンサルタント数（休職者を除く在籍コンサルタント）

※ 平均単価（月額）：稼働中のコンサルタントの平均サービス価格

コンサルティング業界のカルチャーに違和感を覚え創業を決意

コンサルティング業界

コンサルスキル重視



お客様の問題解決より自身の頭の賢さやスキルの高さが優先される

他人ごと集団



与えられたスコープ以外はやらず、お客様が本当に困っている課題に向き合わない

個人主義



ナレッジを共有せず、個人で知識や経験やノウハウを囲い込む

※コンサルティング業界のカルチャーについては当社独自の見解に基づく

NORTHSAND

人間力重視



スキルだけではなく人間力を育み、お客様の感情面にも寄り添いながら問題を解決する

自分ごと集団



仕事を常に一人称で捉え、お客様の困りごとを自分ごととして責任を持って対応する

チーム主義



チームとしての成果を第一に考え、ナレッジを共有し、お互いに協力し合う



人にフォーカスを当てることで 競合他社にはないサービスを提供

NORTHSAND



人にフォーカス

競合他社



スキルにフォーカス



相手の感情を察する力

相手の心の状態を敏感に
捉えてすばやくフォローする



一步先を読む行動力

指示されなくても
先回りして動く



気配りで場を整える力

周囲の人に配慮し、
快適な環境を提供する



相手に柔軟に合わせる力

方針や要望が変わったら
すぐに代替案を考える



明るい雰囲気を作る力

自身が明るくふるまうことで
周囲も明るくする



人と人を取り持つ力

立場や利害の異なる関係者の
間に入り、合意形成を進める



数字を
読み解く力



論理を
組み立てる力



課題を
分析する力



情報を
整理する力

未経験者をターゲットとし、 独自の選考で厳選した採用を実現

対象

取り
組み

コンサル未経験者も
含めた人材プール



成果

コンサル業界以外
からの応募割合 **88.5%**

応募

取り
組み

人材エージェント活用
YouTubeチャンネル



成果

応募者数 **21,891**

選考

取り
組み

カルチャーマッチ採用

- ✓ スキルや知識や経験だけでなく、**愛嬌 素直さ いっこさ** を重視
- ✓ リラックスした雰囲気を作り、候補者の内面を引き出す面接



成果

選考倍率 **35.5倍**

入社

取り
組み

内定者フォロー制度
オファー面談シミュレーション

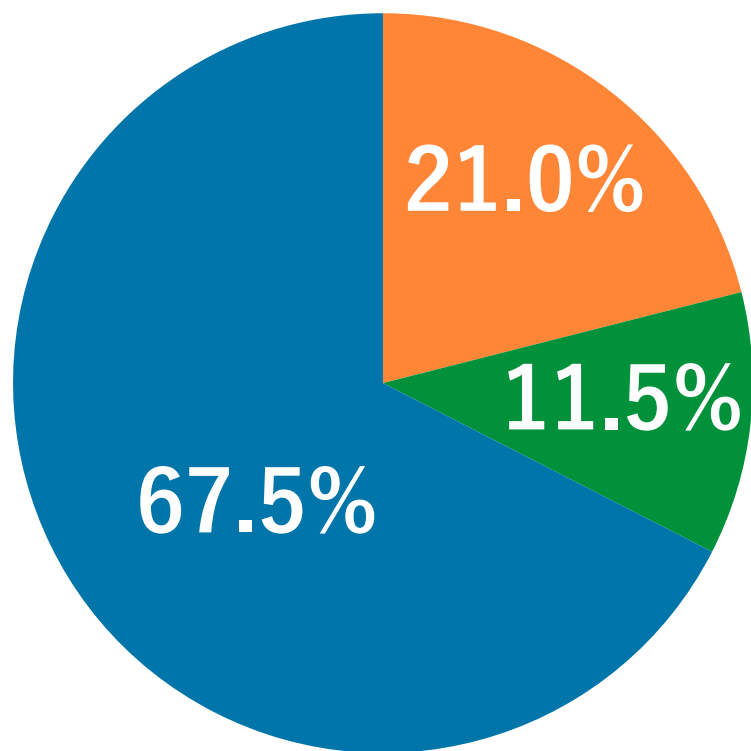


成果

入社者数 **616名**

※ いずれも2026年1月期の1年間における内勤含む中途採用の実績
応募割合：コンサルティング会社以外からの応募者の割合、
応募者数：採用フローへの応募者を集計、選考倍率：応募者数÷入社者数

IT関連企業をはじめ、多種多様な人材が入社



従業員の出身企業

事業会社



鉄道



メガバンク



国内大手通信



国内大手メーカー

コンサルティング会社



外資系戦略コンサル



外資系会計コンサル

IT関連企業



外資系大手EC



外資系大手ITサービス



外資系大手ITメーカー



国内大手SaaS

※ 2026年1月期末時点の中途入社従業員（1,383名）を対象に算出



主要20社のなかで約11%を確保しつつ 拡大余地はまだまだ大きい

当社従業員の1年間の純増数
(2025年8月～2026年7月)

コンサルティング業界
主要20社の純増数

IT業界の転職者数

国内の転職者数

NORTHSAND
約800名

約7,200名

約19.6万名

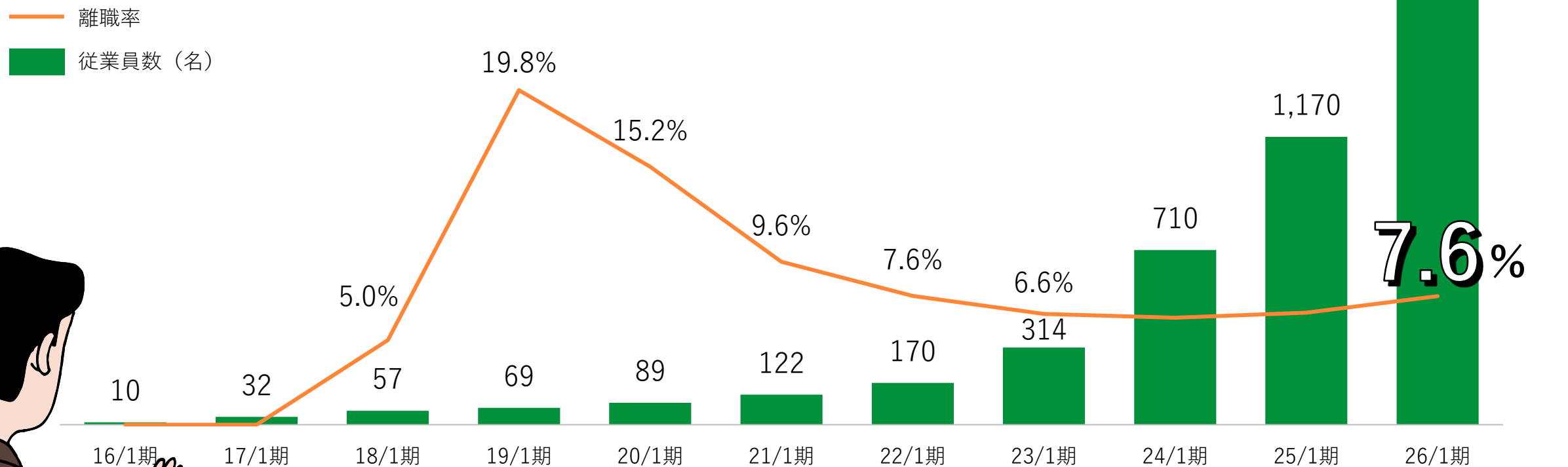
約433万名

主要20社のうち 約**11%**
未経験も含む人材プールにおける
当社の拡大余地は大きい

※ コンサルティング事業を行う事業所から当社にて20社選定、被保険者数ベースで純増数を算出
令和6年雇用動向調査結果の概況.厚生労働省.2025年をもとに当社が作成

カルチャーマッチ採用と組織文化を浸透させる活動により離職率が改善

従業員数と離職率の推移



お客様数が増加することで、高稼働率を維持

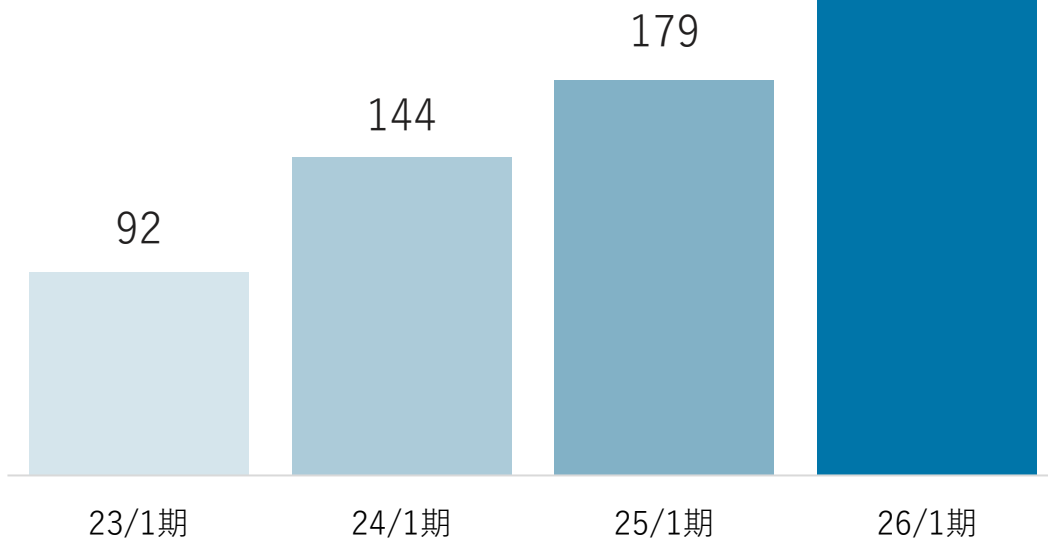
直近のお客様数

293

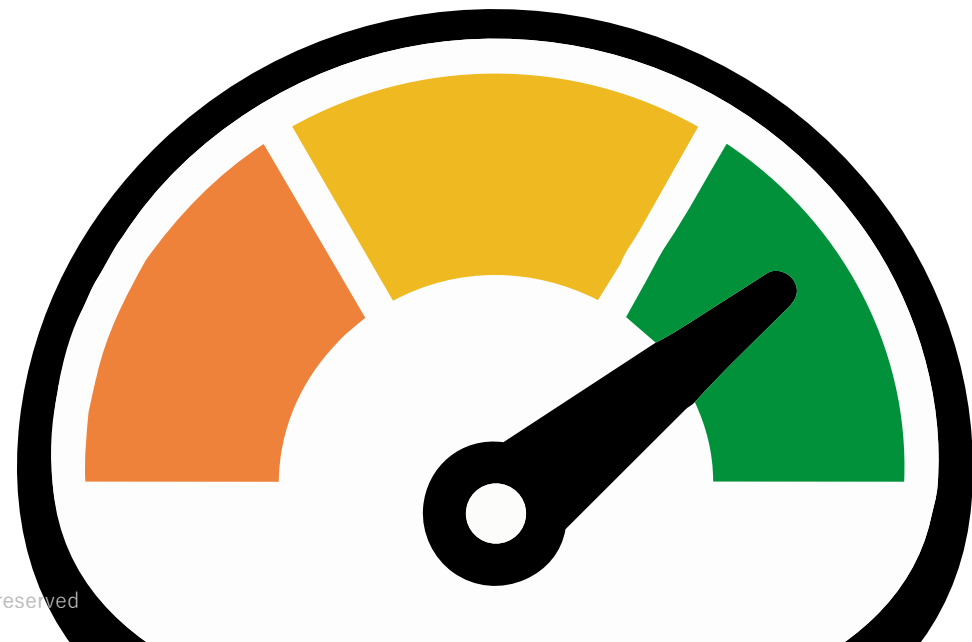
稼働率

創業以来、

90%以上

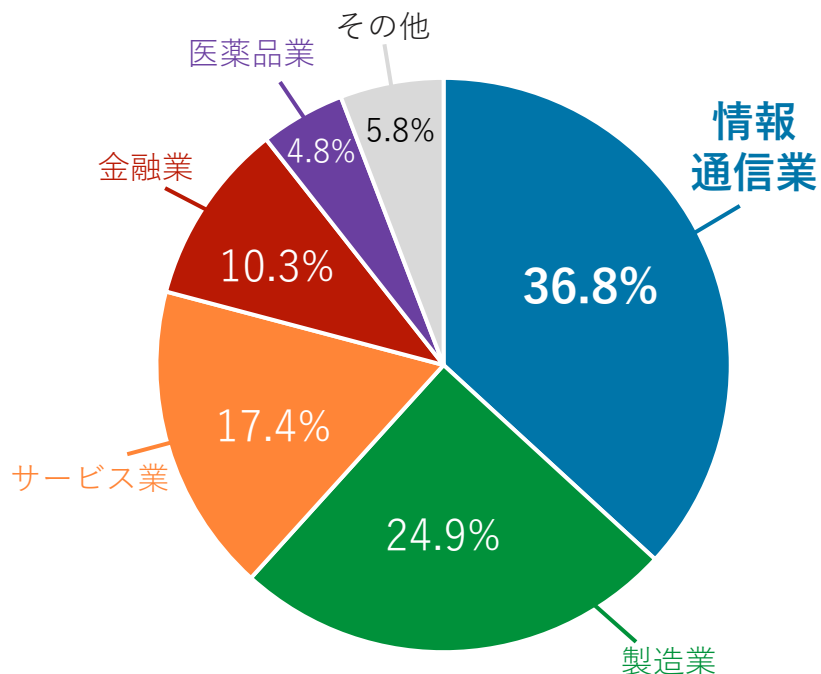


※ 各期で売上を計上した会社数

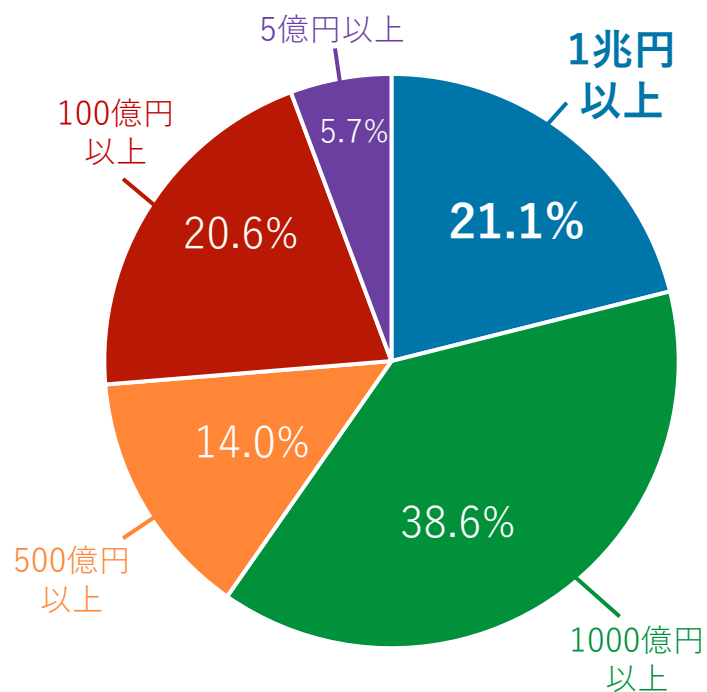


国内有力企業が主なお客様 上位に依存しない売上構成

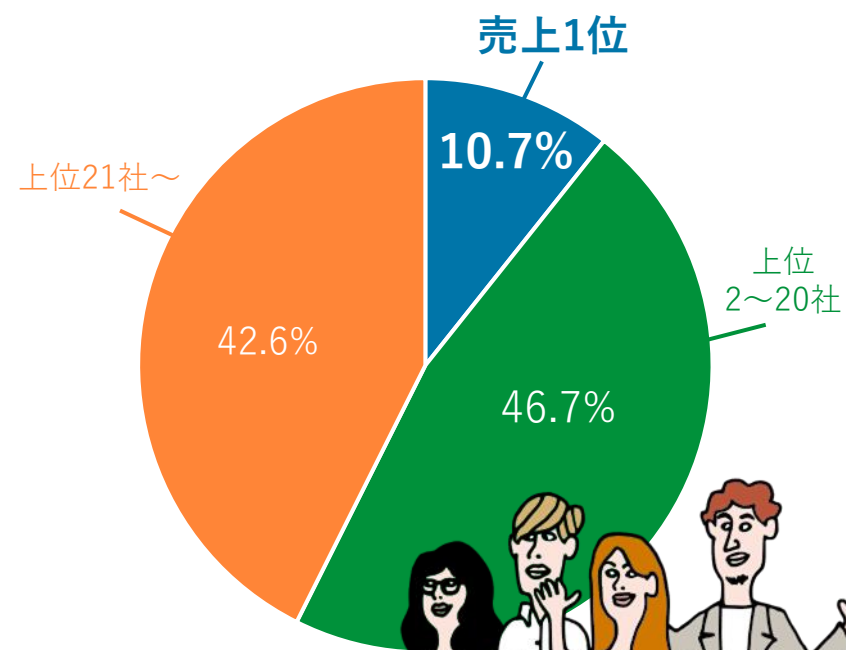
お客様の業界別売上比率



お客様の売上高規模の割合



お客様ごとの売上比率



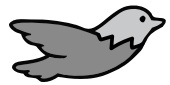
※ 2026年1月期のお客様を対象に各カテゴリで分類
お客様の売上高については、2026年2月26日時点の情報をもとに当社にて作成

お客様からの信頼獲得が ストック型の売上構成を形成

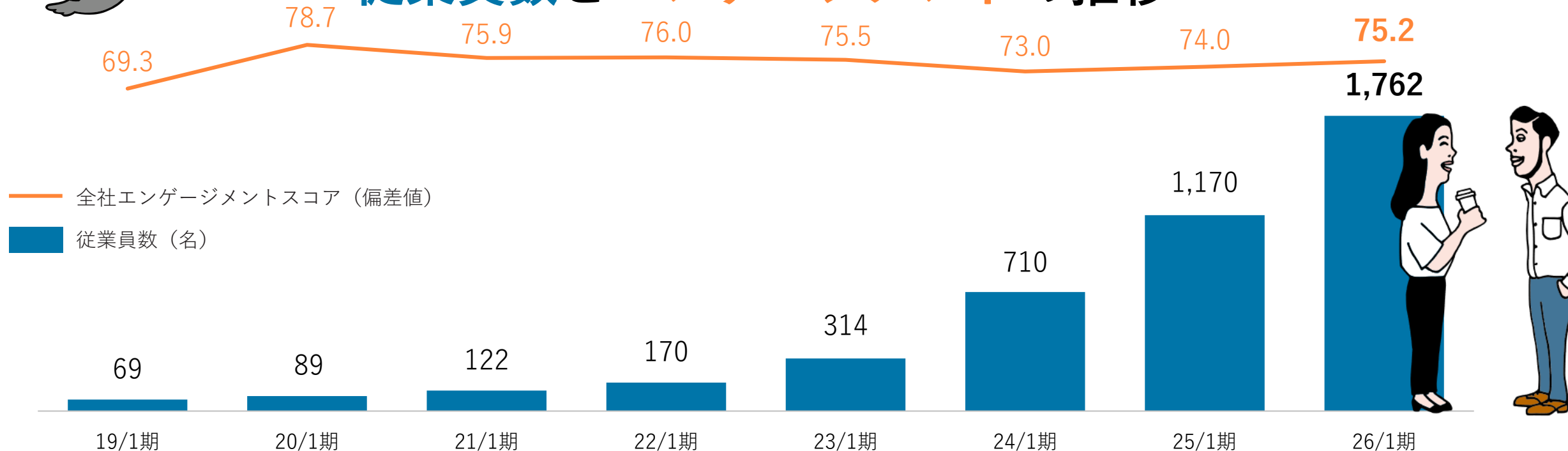
契約年別の売上割合



従業員数が増加するなかで 高いエンゲージメントを維持

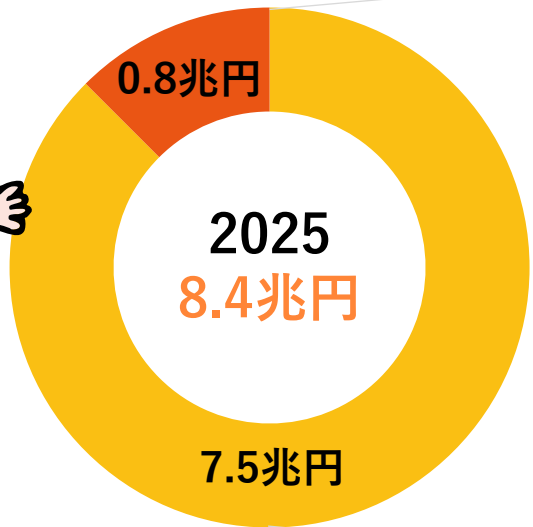


従業員数とエンゲージメントの推移



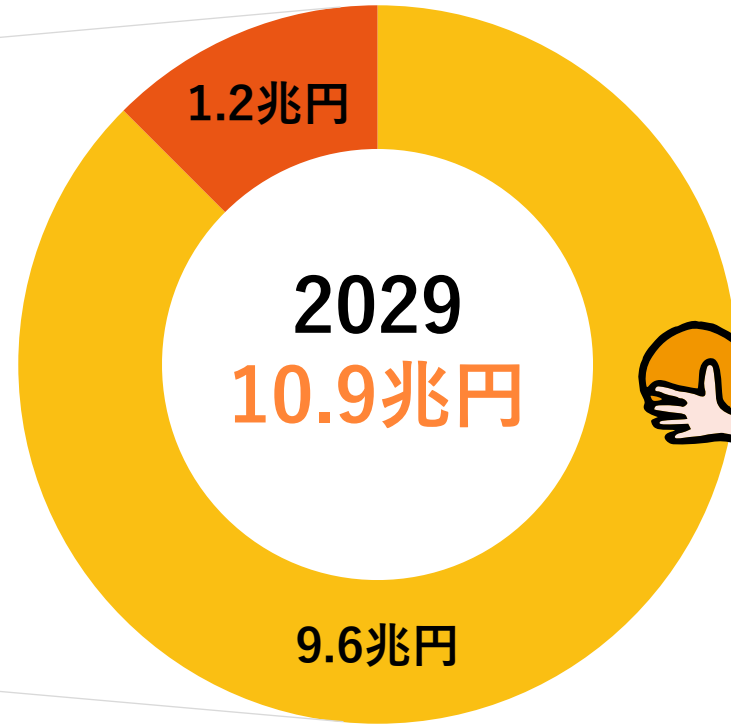
※株式会社リンクアンドモチベーションが提供するエンゲージメントサーベイのスコア（従業員のエンゲージメントを偏差値で数値化しDD～AAAで段階的に評価し、エンゲージメントスコアが偏差値67以上でAAA評価）
当社は、2018年より四半期ごとに調査を実施し、各期の数値は年間の平均としている

両市場合わせて2029年に 10兆円以上の規模へと成長する見込み



規模予測

年間平均成長率
6.6%



国内ITサービス市場
国内ビジネスコンサルティング市場

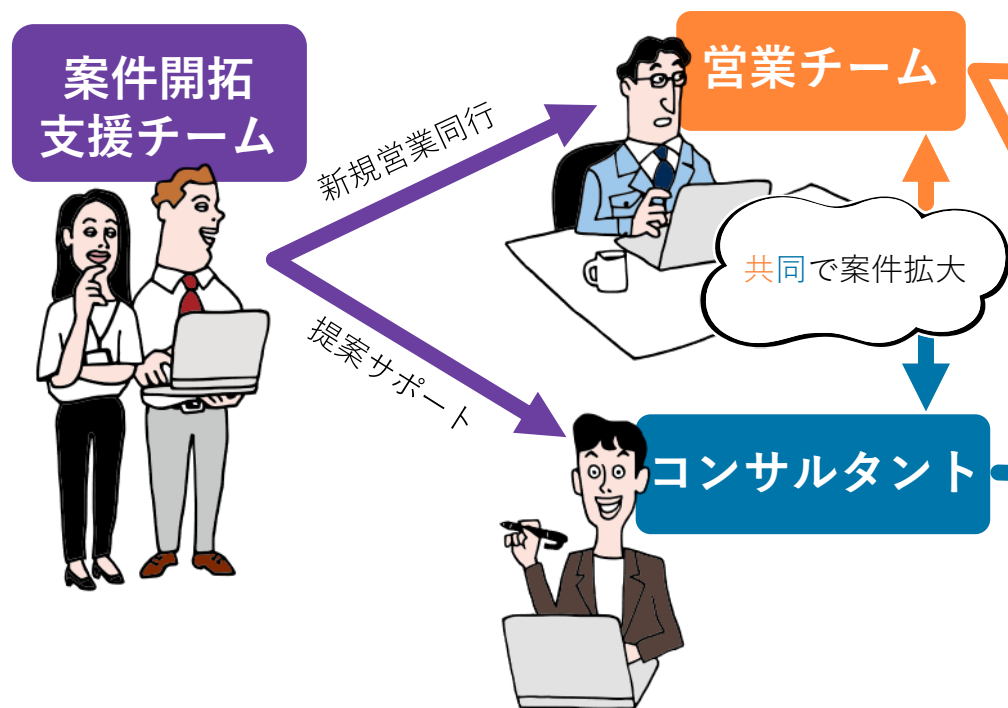
※『国内ITサービス市場予測を発表～データ・AI活用を含むデジタルビジネス化への支出が牽引し、2030年に10兆円を超える規模へ拡大～』（2026年3月9日）

IDC Japan株式会社プレスリリース『国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表～企業のAI適応は市場成長の促進要因に～』（2025年12月10日）より当社にて2029年までを集計対象として作成

※ITサービス市場：基幹システムの刷新やクラウド移行、企業のビジネス強化に向けたシステム開発などの案件に関する需要　ビジネスコンサルティング市場：戦略、財務／経理、業務改善などの案件に関する需要

3つのチームで連携することで 効果的にお客様へアプローチ

案件開拓の体制



お客様へのアプローチ



インサイドセールス・リファラル営業

- ・「愛嬌・素直さ・しつこさ」を持つ営業体制
- ・案件開拓支援・営業チームによる社内ナレッジの有効活用
- ・既存顧客からグループ会社や取引先の紹介

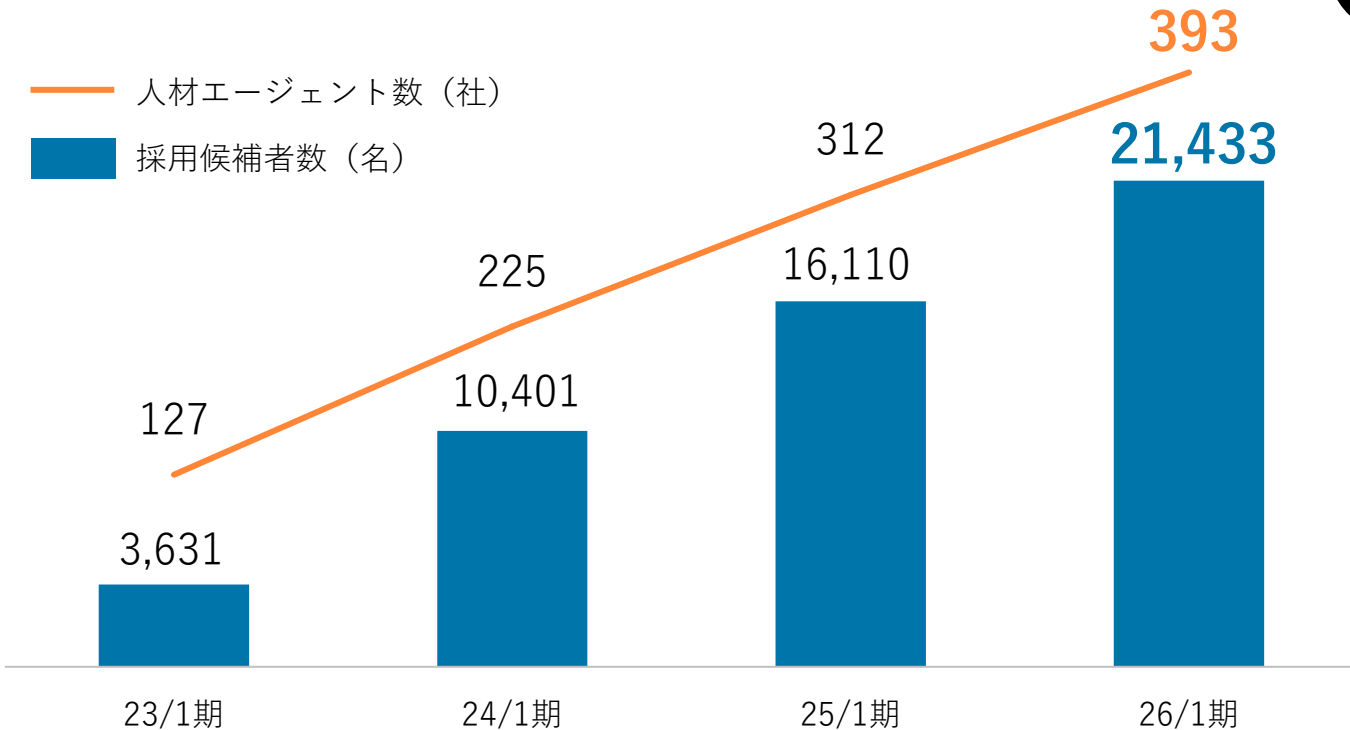


追加案件・増員提案

- ・人間力やカルチャーへの共感からファンになり、中長期的な関係の構築
- ・営業体制の強化・品質の向上を通して、単価の向上や既存顧客からの横展開を実現

人材エージェントとの関係を強化し、 採用候補者の増加を目指す

人材エージェント数・採用候補者数の推移



リクルーター
アワーズ

年に2度、当社の採用活動にご協力いただいた人材エージェント様をご招待して懇親・表彰し、感謝を伝える活動



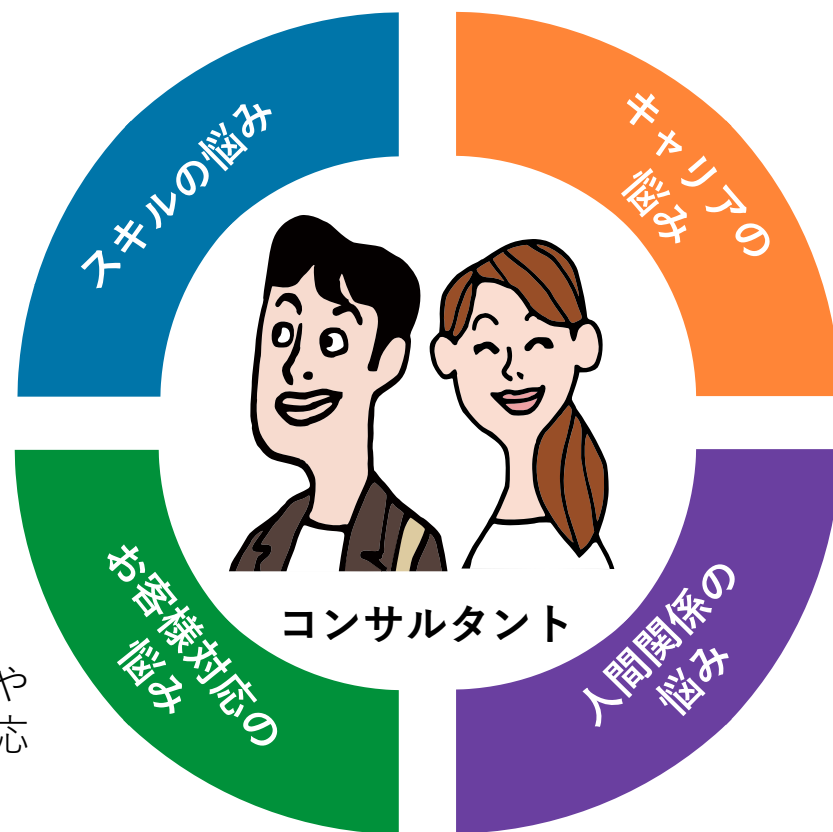
悩みに寄り添う体制を構築することで、 エンゲージメントの向上を目指す

育成チーム

コンサルタントの品質向上、
モチベーションアップに向けた
各種研修やフォロー

案件開拓支援 チーム

お客様提案に向けた資料作成支援や
ナレッジ共有、提案同行、要望対応



フォローアップチーム

各コンサルタントのキャリア相談、
人の感情に寄り添う動き方の
アドバイス

産業医、保健師、 労務担当

フィジカル及びメンタルの不調
に関する相談、
漠然とした不安に対するアドバイス

積極的な採用の継続と育成を通じて、 人員構成を維持しながら規模拡大を目指す

26/1期の人員構成

コンサルタント数
1,453名

マネージャー層
23.2%

メンバー層
76.8%

2026年4月時点
25.2%

※ 2026年4月の昇格および新卒
入社分を反映。

長期目標に向けた組織拡大の考え方

コンサルタント数
5,000名

マネージャー層の
目標割合
約30%

メンバー層の
目標割合
約70%

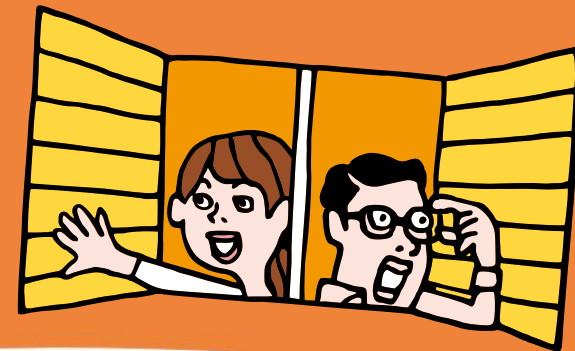
マネージャー層の規模拡大

- ・ 次期マネージャーの育成
- ・ ハイレイヤーの採用強化

メンバー層の規模拡大

- ・ 新卒・若手人材の積極採用
- ・ 支援体制強化で低離職率の維持を目指す

人間力でお客様の信頼を獲得した事例



① 国内大手金融業 様

経理業務の統合と自動化に向けた**大規模基幹システムの刷新**プロジェクト

お客様との日々の会話を欠かさず、小さな仕事でもコツコツと取り組む姿勢から「**あなたのような人が他にも欲しい**」と評価いただき、お客様にとって最大の支援会社の1つに



② 国内大手サービス業 様

コロナ禍による全社の**リモートワーク環境の構築**プロジェクト

他プロジェクトの状況にも常に目配りしながら**気が利く先回りの対応**を評価いただき、社内システムの統廃合が発生するたびに、当社にお声がけいただける関係に



③ 国内大手医薬品業 様

新薬研究の効率化を目的とした大規模な**データ分析基盤構築**プロジェクト

国外関係者と良好な関係を築き、プロジェクトをとことん楽しむ姿勢から「**ノースサンドがいると心強い**」と評価いただき、新規案件の発足時は、真っ先に当社が選ばれる関係に



④ 国内大手製造業 様

メインフレームで稼働する**基幹システムのオープン化**プロジェクト

多くの関係者が見過ごすタスクを次々と巻き取る姿勢から「**ノースサンドだけが、どの会社もやらないことをやってくれる**」と評価いただき、当社最大のお客様に



生成AIに関する 支援事例



① 国内大手金融業 様

AI戦略・推進

全社AI活用に向けた**戦略立案・推進**プロジェクト

- 生成AI活用の戦略ロードマップ策定から、ユースケース展開・推進組織の立上げまでを一気通貫で推進
- 社内生成AI基盤の整備に加え、ガバナンス設計やリスク診断フロー、教育コンテンツ整備を支援



③ 国内大手製造業 様

AI予測・分析

発電プラントの運転性能向上に向けた**AI最適化**プロジェクト

- 運転データのAI分析により、運転性能向上につながる要因を特定
- 最適な運転方法の検討・推進を支援し、発電効率向上とグローバル展開に貢献



② 国内大手建設業 様

AIアプリ・機能開発

社内ナレッジ活用高度化に向けた**企業専用AI構築**プロジェクト

- クローズド環境で利用可能な企業専用AIを構築し、議事録作成や画像生成などの業務活用を実現
- 社内文書・過去事例を活用したFAQ自動化とナレッジ検索高度化を支援

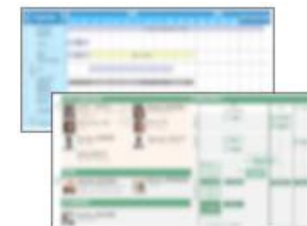


④ 国内大手情報通信業 様

AIサービス企画

コールセンターCX向上に向けた**AI活用サービス企画**プロジェクト

- 市場分析や成長戦略の検討を通じて、中期事業計画の策定を支援
- 音声データのAI分析による感情可視化技術を活用した、コールセンター向けの新サービスの企画立案を支援



「AI」によって業務を効率化し、 「人」にしか担えない高付加価値に集中



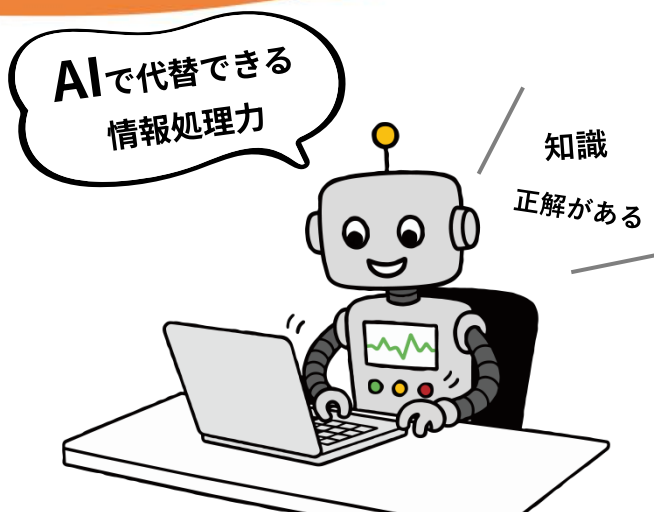
1 構想・策定

✓ 課題設定

歴史的背景・社内制約を
踏まえた課題設定

✓ ビジョン策定

社会情勢や経営方針を
踏まえたビジョンの策定



2 調査・分析

✓ 情報収集

形式知の網羅的な
収集と資料の作成

✓ 現状整理

膨大なデータの
比較検討と構造化



3 実行・定着

✓ 実行支援

企業文化や価値観に
寄り添った伝え方の設計

✓ 保守・運用

個々の得意不得意を踏まえた
役割の設計とマネジメント

AIで月間約600時間の工数削減 導入範囲を広げ、利益の最大化を目指す



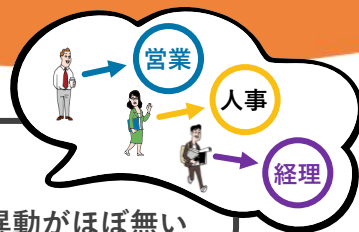
※ 2027年1月期第2四半期時点での実績を示す

文脈が強く組織内の調整が前提のため、 コンサルティングの需要が高まりやすい

欧米

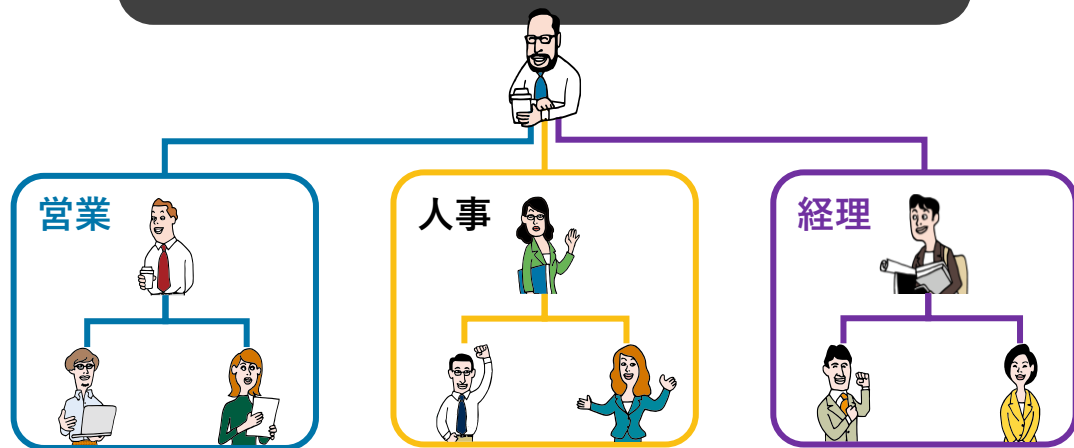
ジョブ型雇用

明確な役割に当てはまる人材を採用・配置、異動がほぼ無い



タテ型の組織

業務の境界線が明確で、他部門に対する干渉が少ない



日本

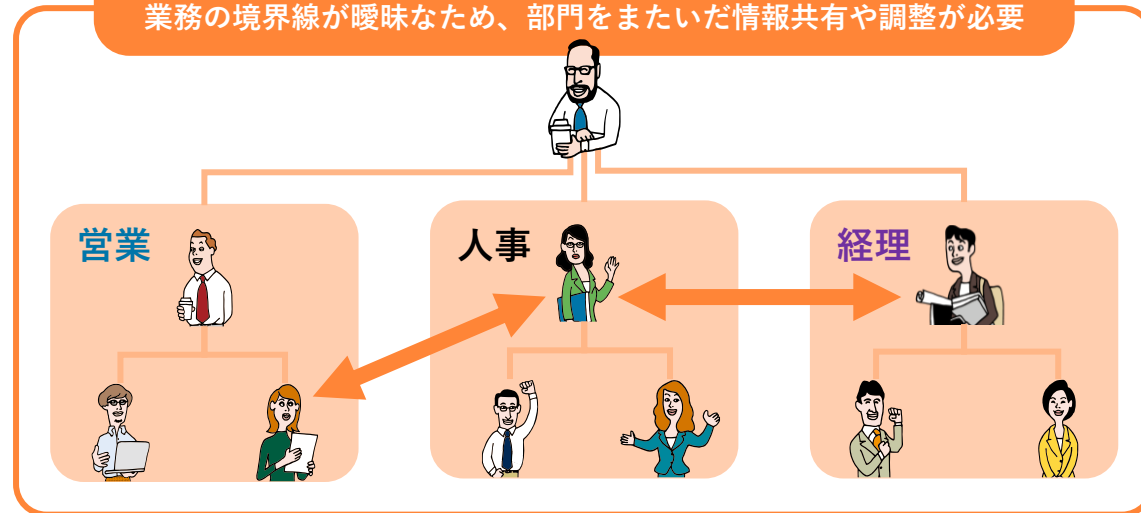
メンバーシップ型雇用

役割を明確化せず、ポテンシャルで人材を採用・配置、異動が当たり前



ヨコ・ナナメ型の組織

業務の境界線が曖昧なため、部門をまたいだ情報共有や調整が必要



本資料の取り扱いについて



本資料には、当社に関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。

これらの記述には「予想」「予測」「期待」「意図」「計画」「可能性」「見込み」やこれらの類義語が含まれることがありますが、これらに限られるものではありません。

これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされており、さらに、その性質上、様々なリスクや不確定要素などを伴います。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

NORTHSAND



NORTHSAND

素敵な一日になりますように