



# 2026年1月期通期 決算説明会資料

株式会社ノースサンド

2026年3月13日

証券コード 446A (東証グロース市場)

**NORTH SAND**

## 目次

01.

会社概要

02.

2026年1月期 通期業績

03.

2027年1月期 通期業績予想

04.

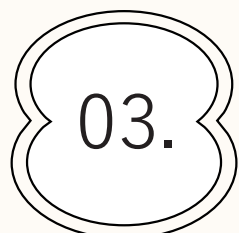
中長期経営目標



会社概要



2026年1月期 通期業績



2027年1月期 通期業績予想



中長期経営目標

## 会社概要 | 基本情報

会社名	株式会社ノースサンド Northsand, Inc.	
創業	2015年7月10日	
所在地	本社 東京都中央区銀座4-12-15 歌舞伎座タワー7F 関西支社 大阪府大阪市北区梅田3-2-2 JPタワー大阪17F 福岡 福岡県福岡市中央区天神1-1-1 アクロス福岡12F	
事業内容	総合コンサルティング事業	
資本金	4,717百万円	
従業員数	1,762名 (2026年1月31日時点)	
取締役	代表取締役/CEO 前田 知紘	取締役/CHRO 佐々木 耕平
	取締役/CSO 河野 智晃	取締役/CFO 小久江 省隆
	社外取締役 楠本 美砂	
監査役	常勤監査役 佐藤 美年	社外監査役 渡邊 迅
	社外監査役 田中 俊太	

### VISION

世界をデザインする

### MISSION

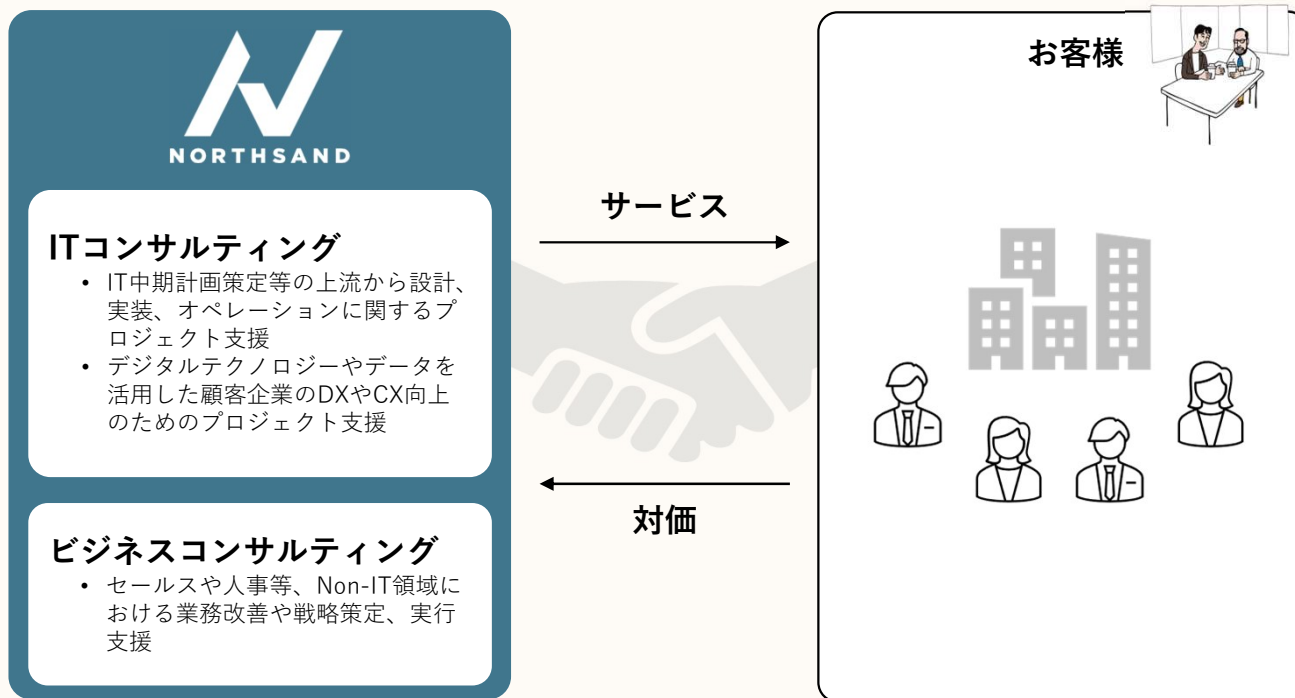
カッコいい会社を増やす



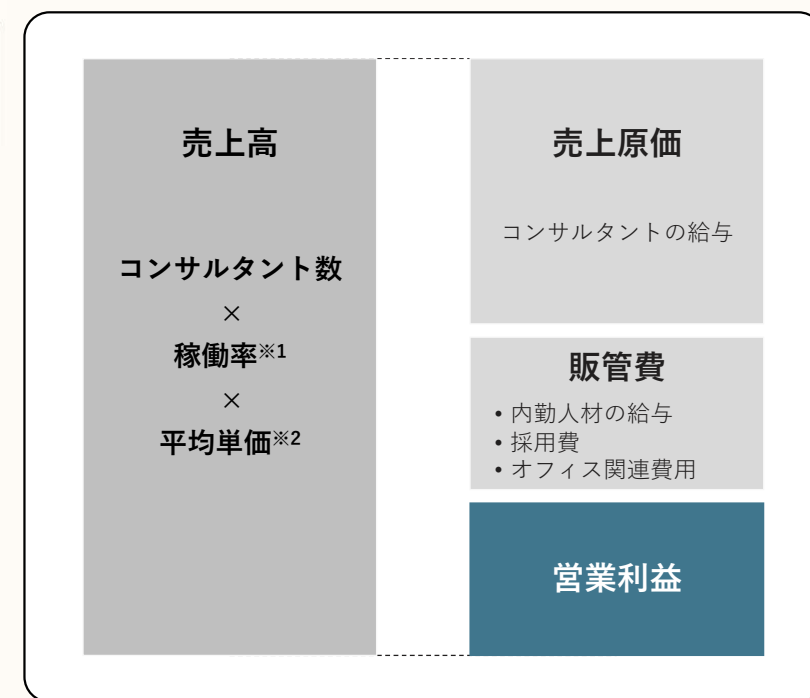
## 会社概要 | ビジネスモデル・収益構造

コンサルティングサービスを提供し、その対価をお客様からいただくシンプルなビジネスモデル

### ビジネスモデル

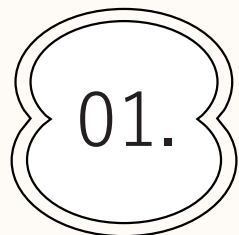


### 収益構造



※1 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）

※2 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



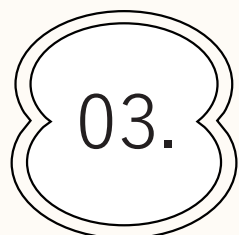
01.

会社概要



02.

2026年1月期 通期業績



03.

2027年1月期 通期業績予想



04.

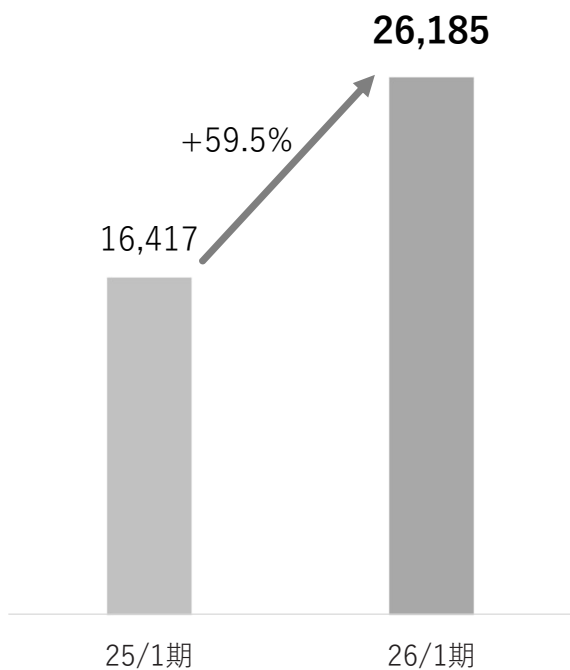
中長期経営目標

## 2026年1月期 通期業績 | 経営成績

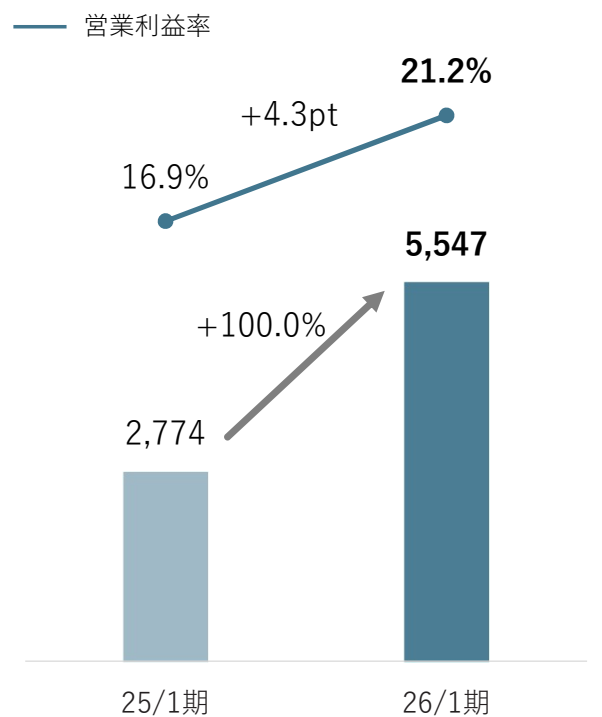
売上高・営業利益は過去最高を更新し、主要KPIも堅調に推移



### 売上高 (百万円)



### 営業利益 (百万円)



### 主要KPI

コンサルタント数

1,453名

(YoY+513名)

稼働率

90%以上を維持

平均単価

年間を通じて約5%上昇

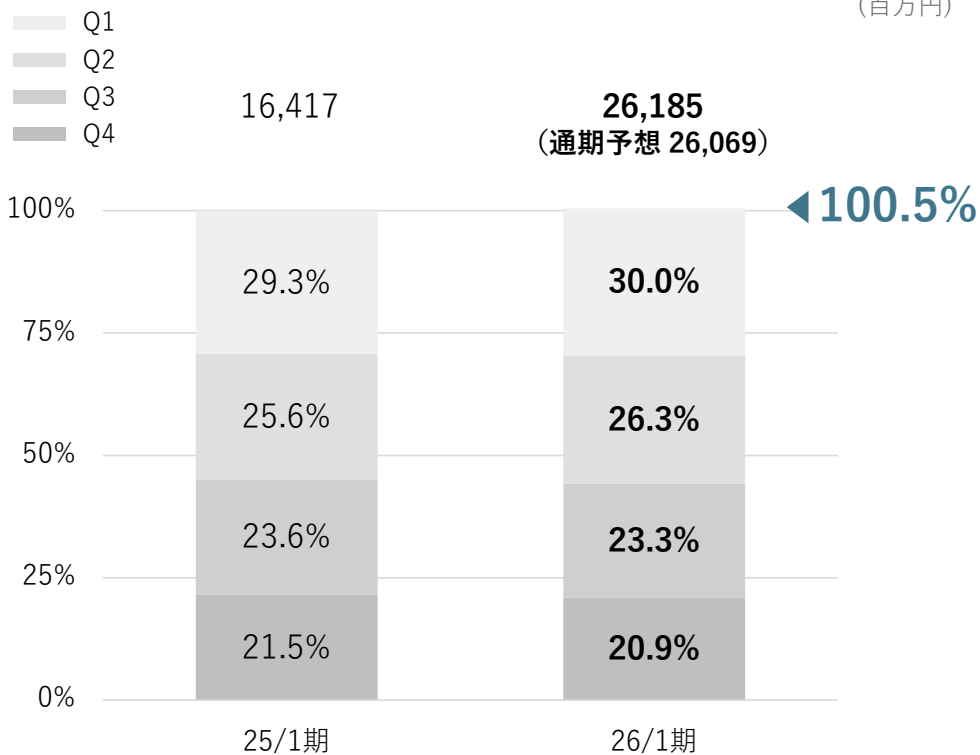
2026年1月期 通期業績 | 通期予想に対する四半期ごとの進捗率

売上・営業利益ともに通期業績予想を達成



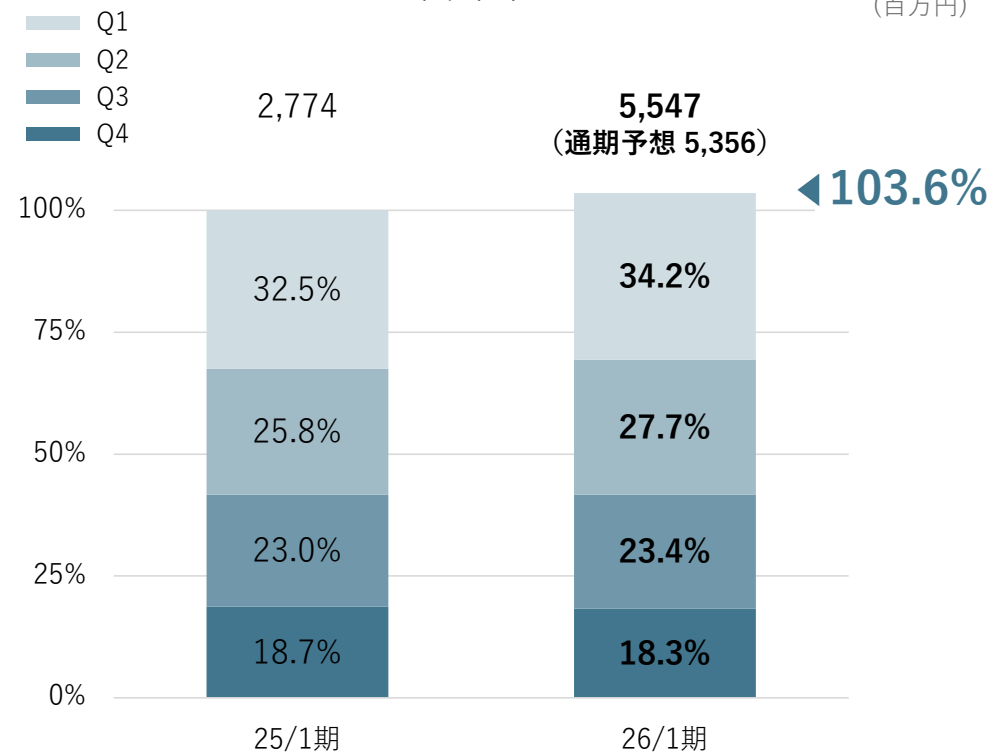
売上高

(百万円)



営業利益

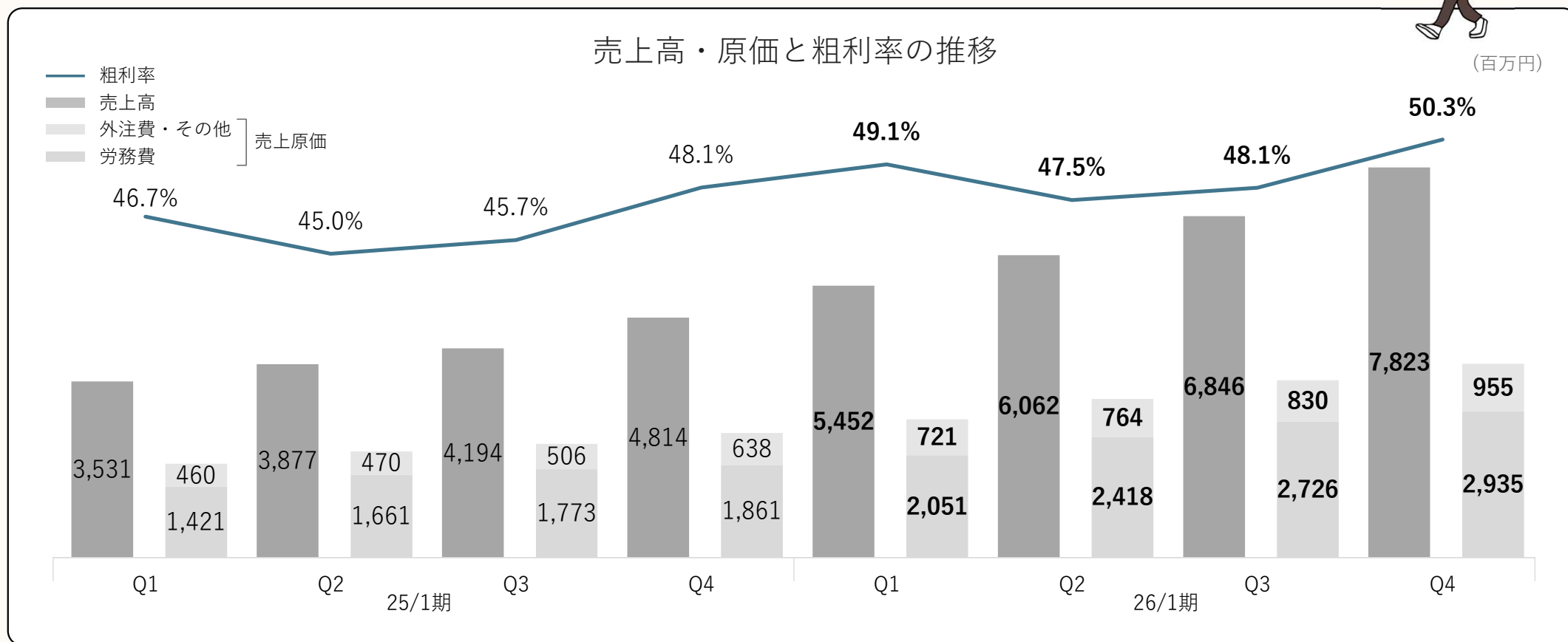
(百万円)



\* 25/1期については、通期実績に対する各Qの進捗率

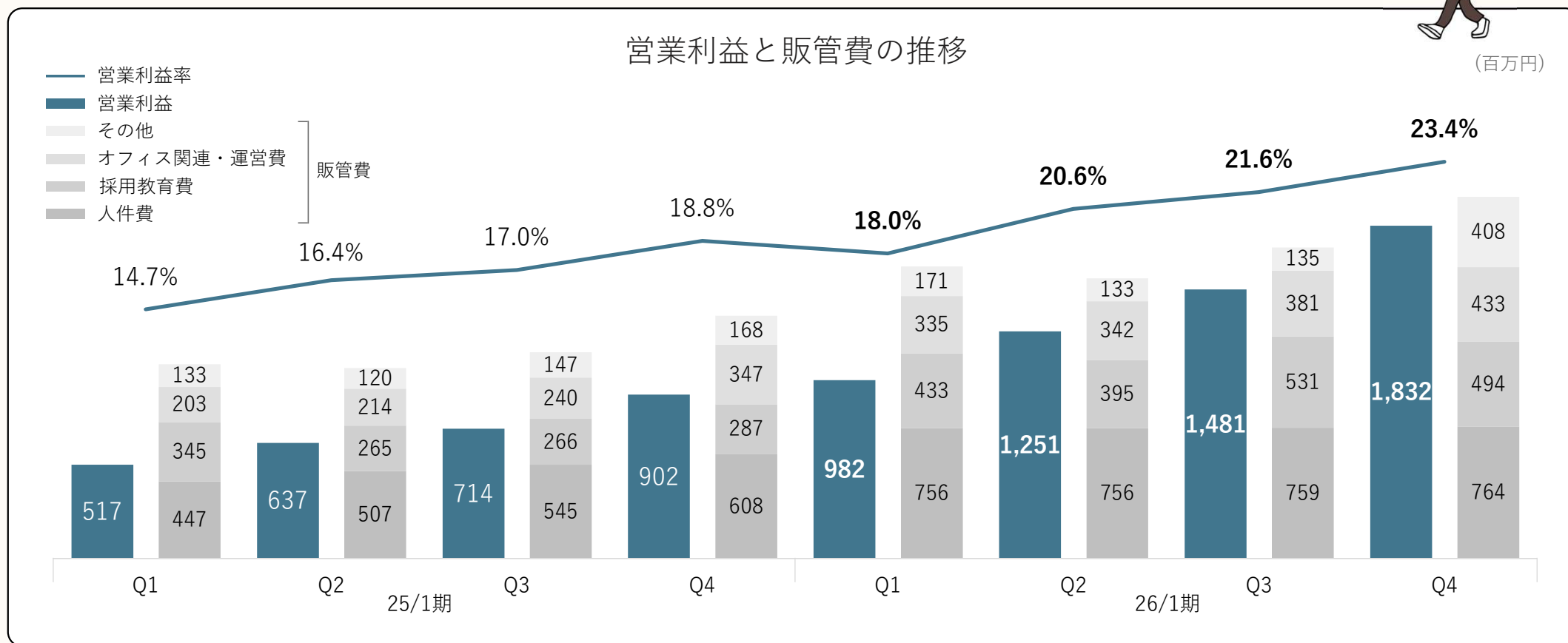
2026年1月期 通期業績 | 売上高・原価と粗利率の推移

売上高は着実に増加。平均単価の上昇により粗利も継続的に向上



2026年1月期 通期業績 | 営業利益と販管費の推移

営業利益・営業利益率ともに堅調に推移。オペレーティングレバレッジにより、販管費率が低減

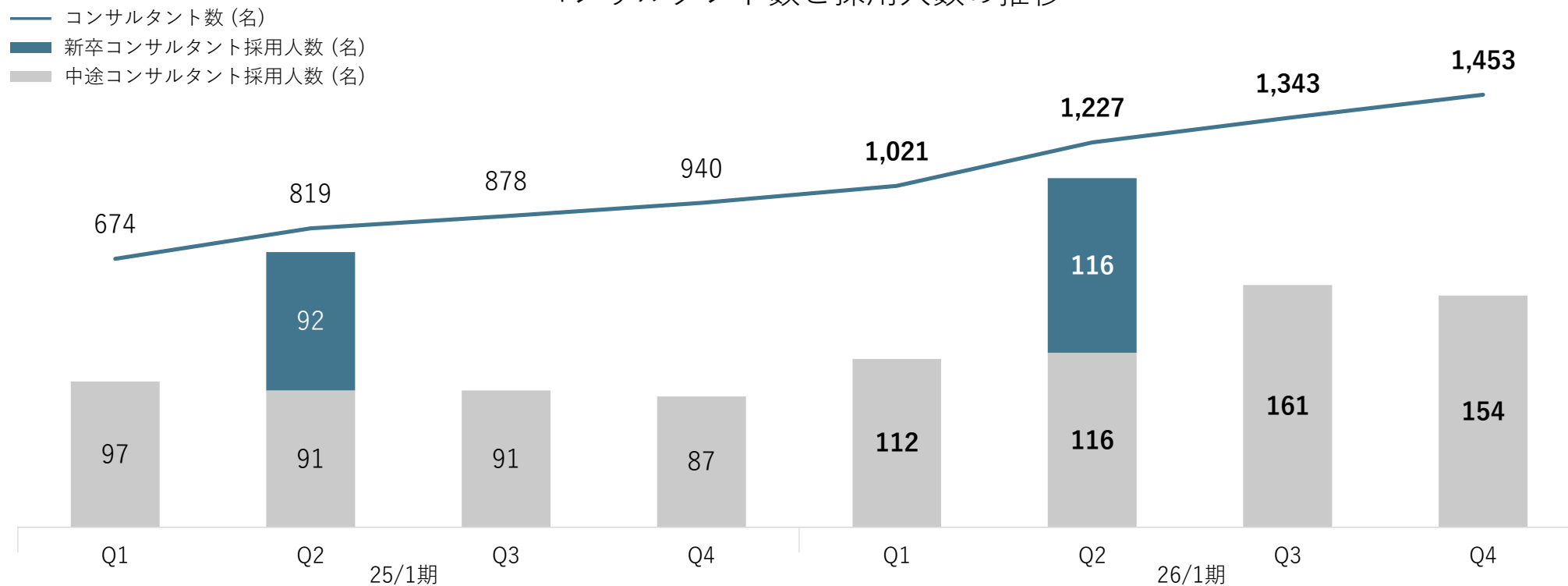


## 2026年1月期 通期業績 | コンサルタント数と採用人数の推移

新卒・中途採用の強化により、コンサルタント数が1,453名へと増加



### コンサルタント数と採用人数の推移



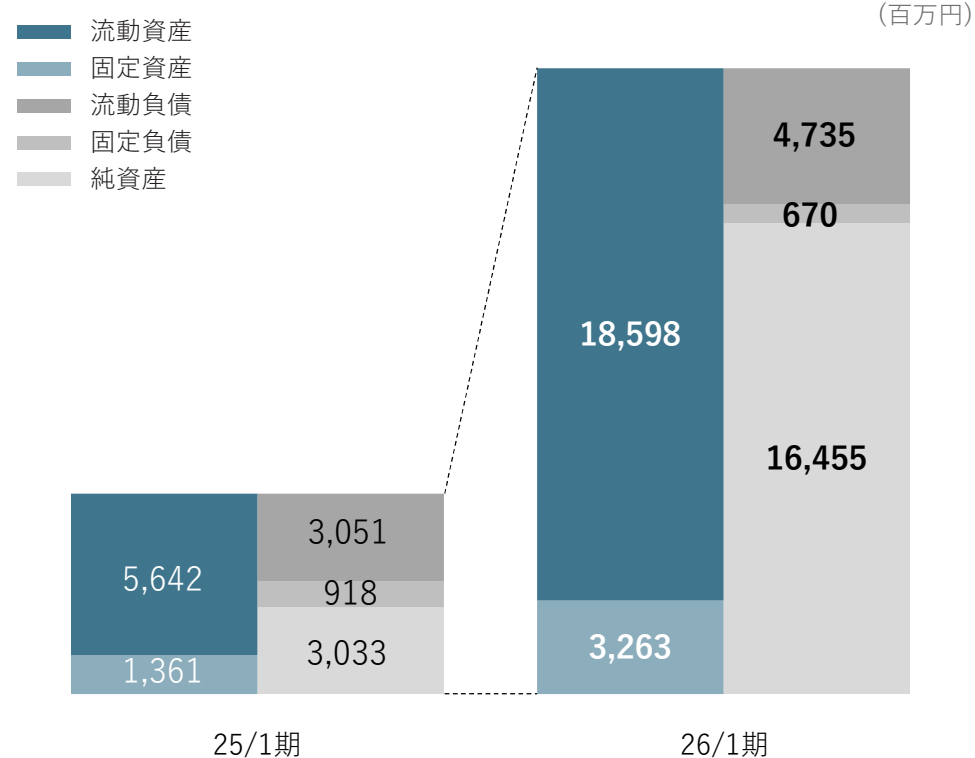
\* 新卒コンサルタントは、4月に入社後、6月よりコンサルタントとして稼働を開始するため、採用数はQ2に計上

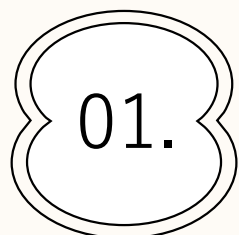
## 2026年1月期 通期業績 | 財政状況 (B/S)

上場に伴う公募増資により、B/Sが大幅に拡大。自己資本比率の向上により、健全な財務基盤を実現



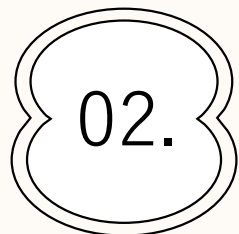
(百万円)	25/1期	26/1期	増減
資産	7,003	<b>21,861</b>	+212.1%
流動資産	5,642	<b>18,598</b>	+229.6%
固定資産	1,361	<b>3,263</b>	+139.7%
負債	3,969	<b>5,406</b>	+36.2%
流動負債	3,051	<b>4,735</b>	+55.2%
固定負債	918	<b>670</b>	△27.0%
純資産	3,033	<b>16,455</b>	+442.4%
自己資本比率	43.3%	<b>75.3%</b>	+32.0pt





01.

会社概要



02.

2026年1月期 通期業績



03.

2027年1月期 通期業績予想



04.

中長期経営目標

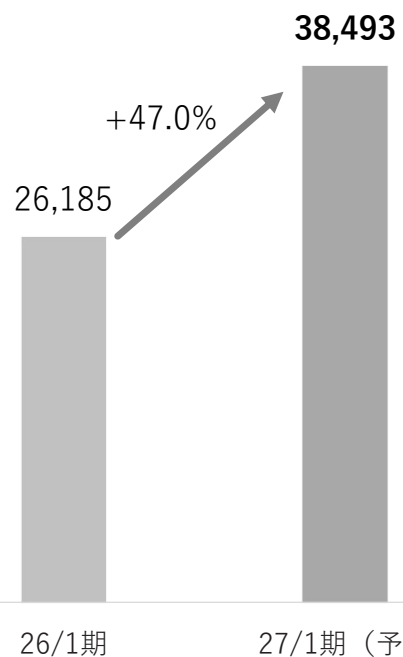
2027年1月期 通期業績予想 | 売上高・営業利益および主要KPIの予想

売上高38,493百万円、営業利益8,630百万円、営業利益率22.4%を目指す



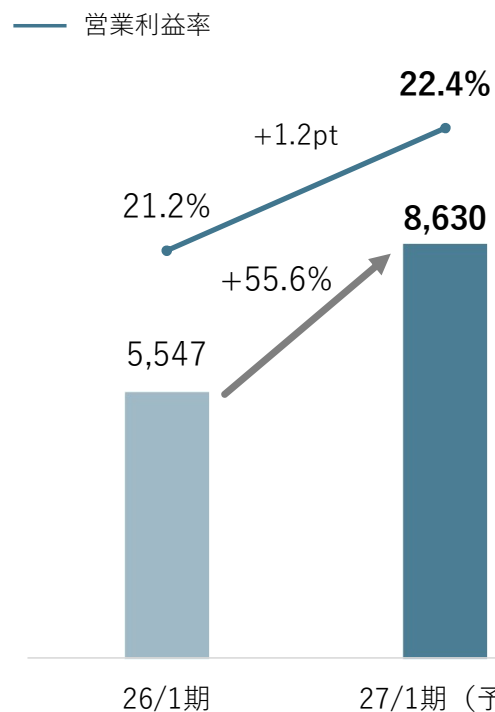
### 売上高

(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840名を目標

(新卒採用180名 / 中途採用660名)

稼働率

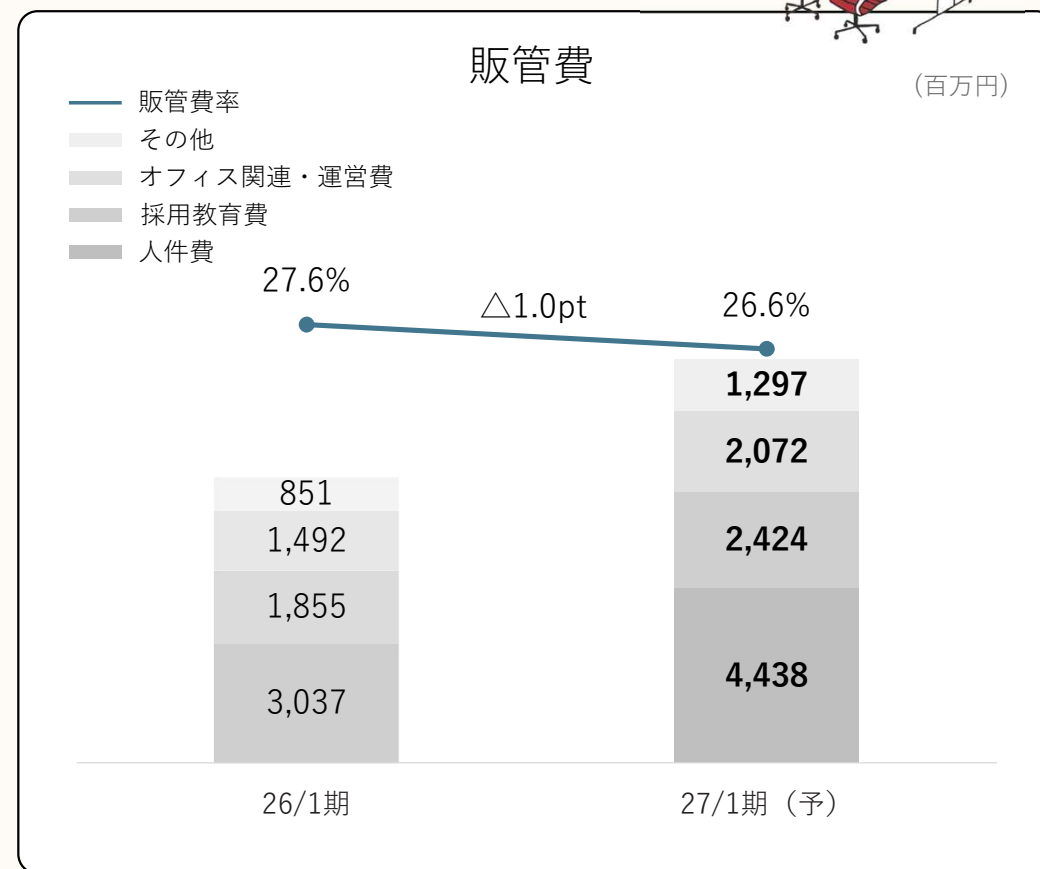
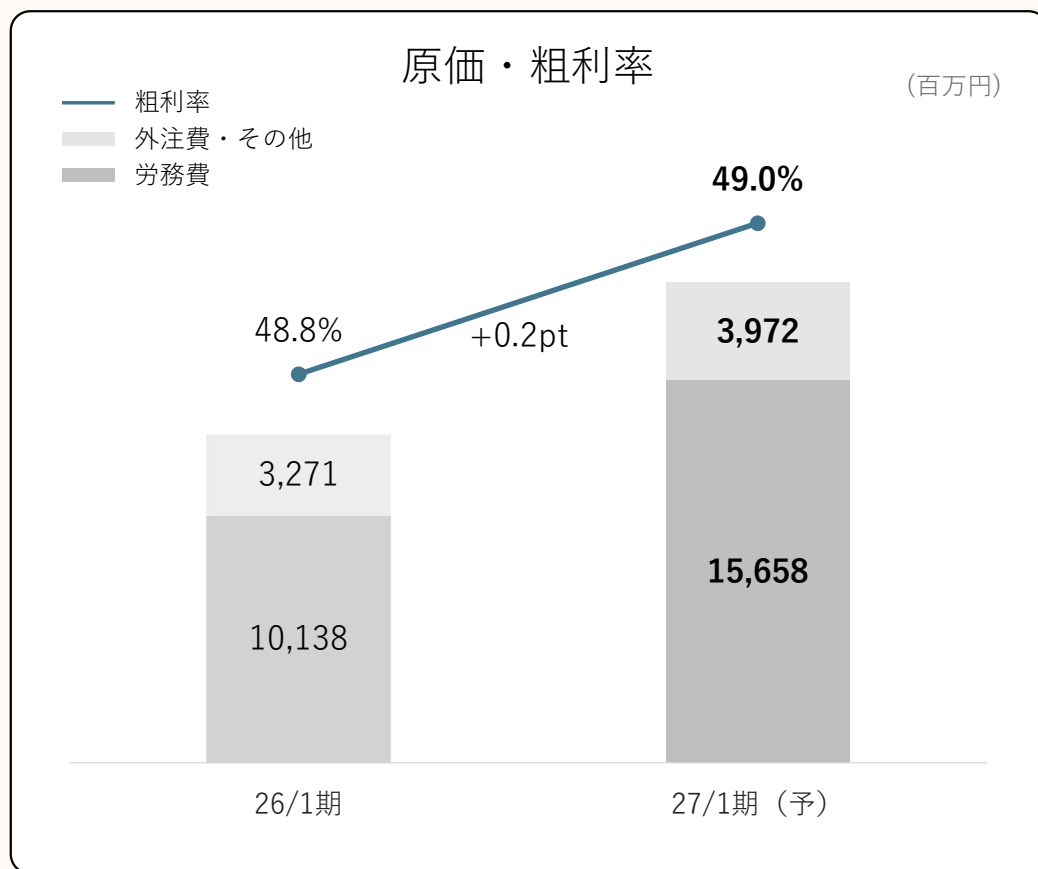
90%以上を維持

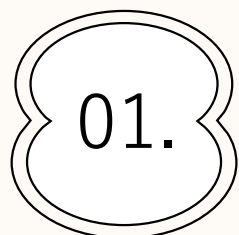
平均単価

年間を通じて3~5%の上昇

2027年1月期 通期業績予想 | 原価・粗利率および販管費に関する予想

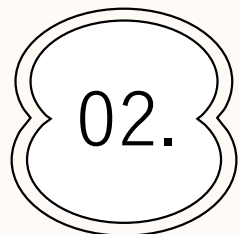
単価向上による収益性の向上とともに、効率的な経営を行い販管費の低減を目指す





01.

会社概要



02.

2026年1月期 通期業績



03.

2027年1月期 通期業績予想

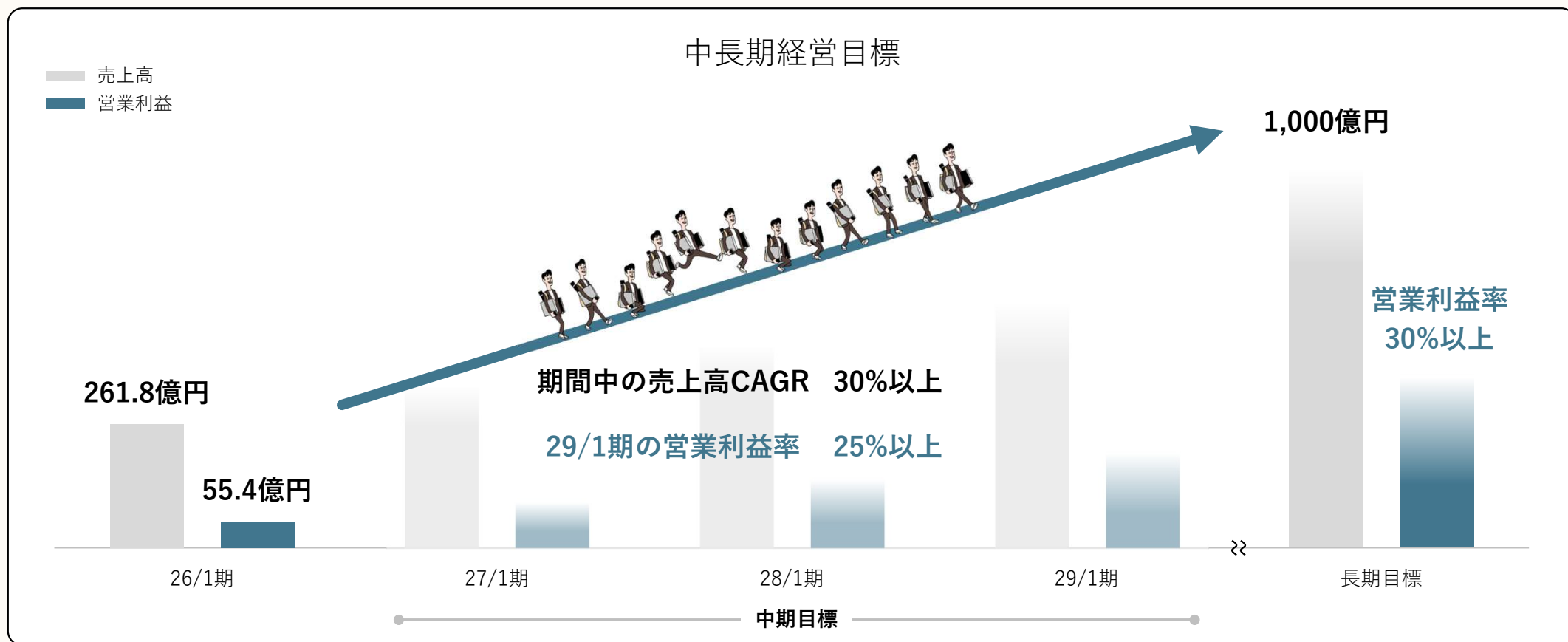


04.

中長期経営目標

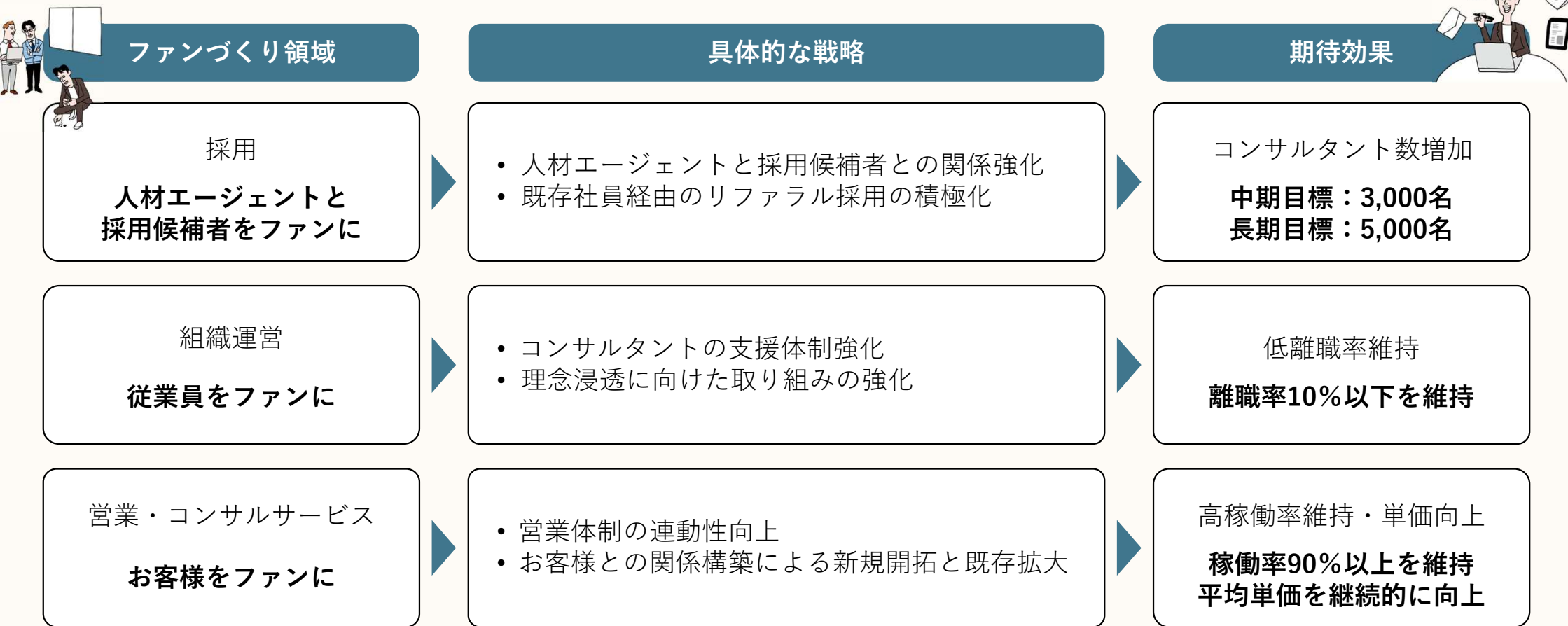
## 中長期経営目標 | 財務目標

中期目標として、売上高CAGR30%以上・営業利益率25%以上を目指し、長期目標として、売上高1,000億円・営業利益率30%以上を目指す



## 中長期経営目標 | 成長戦略

ファンづくりサイクルにより当社のファンを増やし、コンサルタント数とお客様を着実に積み上げて売上高と利益の持続的な成長を目指す

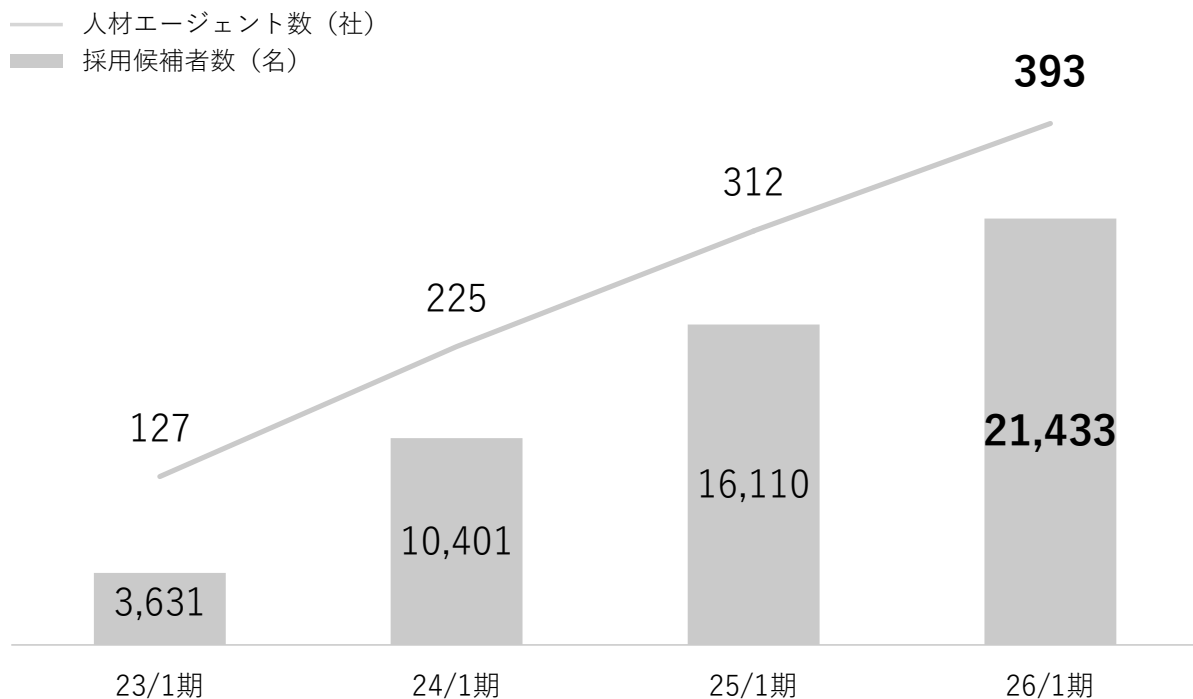


中長期経営目標 | 人材エージェント数と採用候補者数の増加

イベント実施などを通じて人材エージェントとの関係強化することで、採用候補者の増加を目指す



### 人材エージェント数と採用候補者数の推移



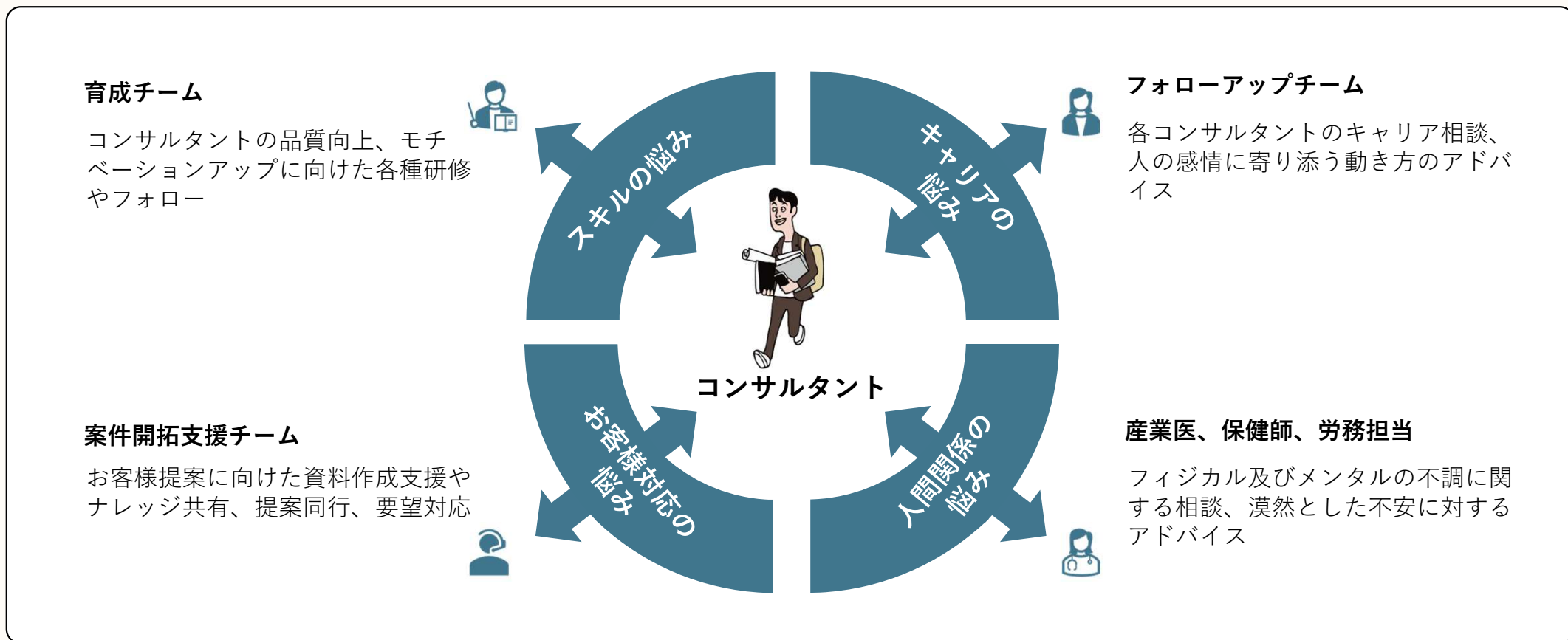
### リクルーターアワード



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

## 中長期経営目標 | コンサルタントを支える体制

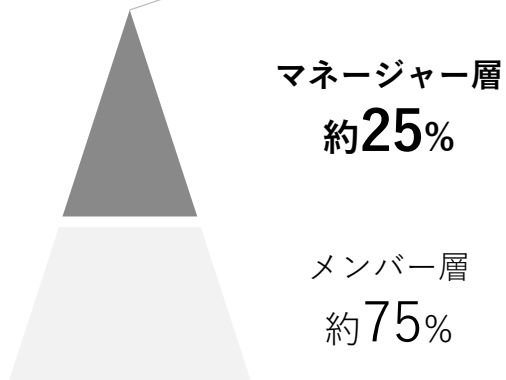
組織運営においてコンサルタントの悩みに寄り添う体制を構築することにより、従業員エンゲージメントの向上を目指す



## 中長期経営目標 | 組織体制と育成方針

積極的な採用を継続しつつ、次期マネージャーの育成・ハイレイヤーの採用強化を通じて、人員構成比を維持しながら規模拡大を目指す

### 2026年4月時点の人員構成 (予定)



### 長期目標に向けた組織拡大の考え方



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

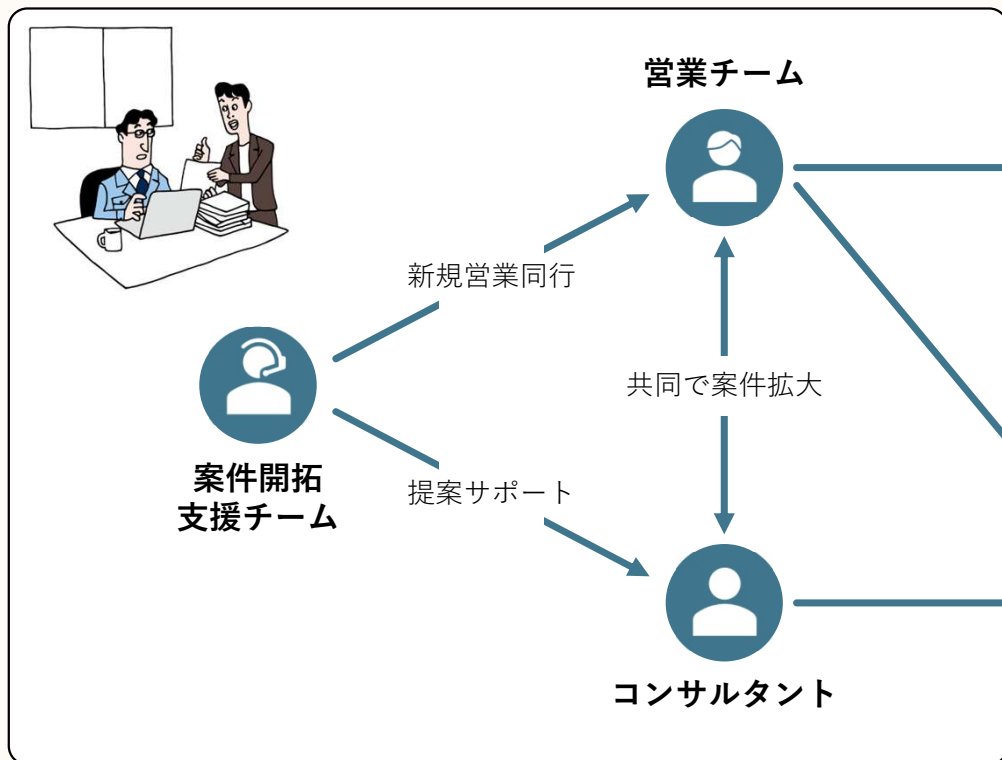
#### メンバー層の規模拡大

- 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

## 中長期経営目標 | 案件開拓体制

コンサルタントと営業の分業に加え、両者をサポートする案件開拓支援チームを配置し、新規・既存双方のお客様にきめ細やかな対応を実施

### 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

- 人間力とスキルへの評価により、既存顧客の粘着性やリカーリング性の向上を目指す
- 営業体制の強化・品質の向上を通じて、単価の向上や既存顧客からの横展開を目指す

## ROEの向上と資本コストの低減に向けた取り組み

### 営業利益率の向上

主要KPIの向上と販管費率の低減を通じて、長期的に営業利益率30%以上を目指す



### 株主還元の強化

今後の利益水準やキャッシュフローの動向、成長投資の必要性等を考慮し、配当性向30%~40%を目安に配当を実施する



### 成長性の評価獲得

国内外の株主・投資家とのコミュニケーションを通じて、当社の持続的な成長性に対する理解を獲得する

### 付加価値の向上

AIの活用を進めつつ、人間にしかできないサービスの価値を高める



### 最適な資本構成の追求

運転資本として月商5か月分程度を確保しつつ、さらなる株主還元や人的資本投資へと回していく



### ガバナンスの強化

社外取締役の知見・専門性をさらに活用し、経営の透明性を高める

# Appendix.

---



## 世の中にまだない 新しい価値を提供する

創業以来、コンサルティングの“スキル”ではなく、  
コンサルタントという”人”にフォーカスしてきました。

コンサルティング会社なのにコンサルタントらしくない、  
「愛嬌」があって、「素直」で、「しつこい」、  
人間力※のある人が多い会社。

そんな会社だからこそ、他社にないノースサンドらしい  
“痒いところに手が届く”ような、おもてなしのサービスを  
提供することができます。

※人間力：周囲と良好な関係を築き、維持するために必要な能力



Appendix. | 行動指針 8 RULES



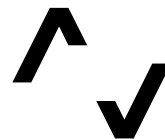
スピードで圧倒しよう

Surprise with speed



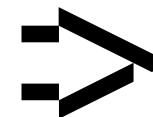
情熱がなければ意味がない

Drive with passion



想像力と思いやりを持つ

Imagine and care



迷わずチャレンジしよう

Be the first penguin



感謝・尊敬・謙遜

Be grateful



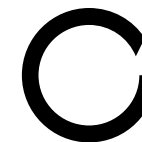
圧倒的な努力で驚かす

Wow with hard work



論理\*感情で人を動かす

Inspire the mind and heart



絆を深めよう

Foster bonds

コンサルティング業界に蔓延した独りよがりなカルチャー※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

### 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、お客様のお困りごとを自分ごととして責任を持って対応する



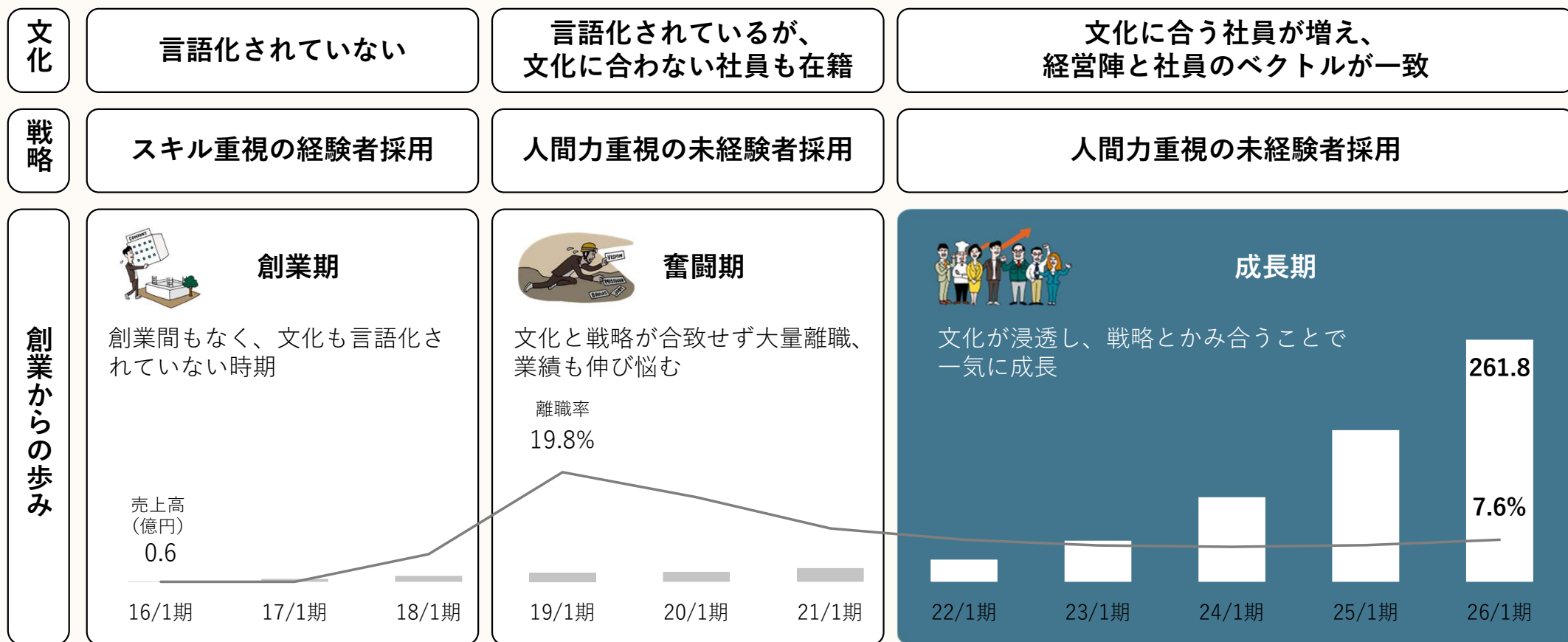
#### チーム主義

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

※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

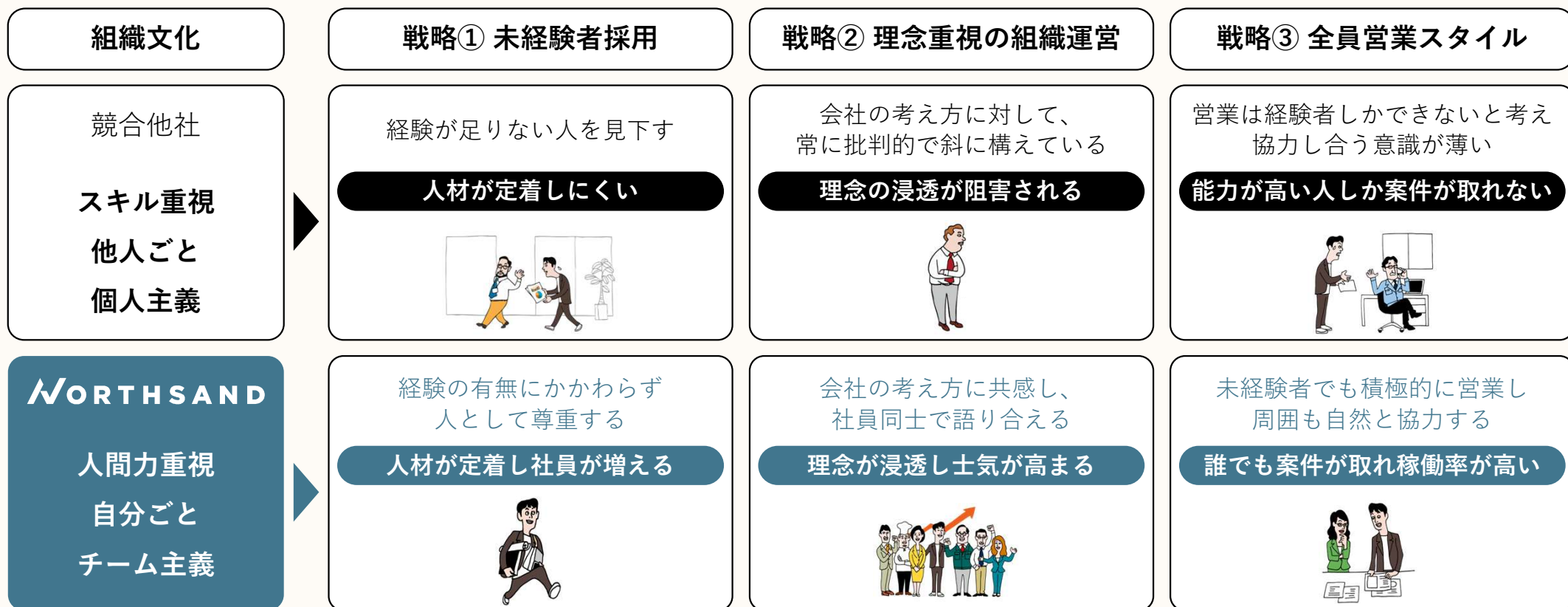
Appendix. | 当社の文化と戦略の歩み

創業当初は、会社の文化と戦略が一致せず、伸び悩んだが、文化の浸透により成長してきた



## Appendix. | 当社の組織文化

戦略を成立させるメカニズムであり、他社が簡単に真似できない競争優位性となっている



\* 競合他社の記載については当社独自の見解に基づく

## Appendix. | 人にフォーカスを当てたコンサルティング

人にフォーカスを当てることで競合他社にはない痒い所に手が届くコンサルティングサービスを提供

### 競合他社



スキルにフォーカス



人にフォーカス



**NORTHSAND**

数字を読み解く力

論理を組み立てる力

課題を分解する力

情報を整理する力

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

一歩先を読む行動力

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

※ 競合他社の記載については当社独自の見解に基づく

## Appendix. | 人間力の3要素

当社は人間力を構成するのは「愛嬌」「素直さ」「しつこさ」の3つの要素であると定義し、周囲と良好な関係を築き、維持するために必要な能力であると考えている

### 人間力を構成する3要素

1. 愛嬌

2. 素直さ

3. しつこさ

### 要素の特徴

#### 1. 愛嬌は与えられる力

愛嬌のある人は、周囲から好かれるため情報が集まり、チャンスを与えられるため成長する機会が増える

#### 2. 素直さは受け入れる力

素直さのある人は、こだわりなく他者からの指摘や助言を受け入れることができ、間違いを早く改善することができる

#### 3. しつこさはやり切る力

しつこさのある人は、目的達成のために出来る事を全てやり切る意識が強く、責任感があるため信頼される

## Appendix. | 人間力を駆使したコンサルタントの動き方

### 会議前のちょっとした工夫

- ・ホワイトボードを拭いてマーカーのインクを確認する
- ・プロジェクターの接続を事前に確認し、トラブルを防ぐ
- ・決裁者は発言しやすい中央、利害が対立する参加者は隣に座らないように席を配置する



### 関係者間の橋渡し

- ・顧客が直接言いにくい指摘を代理で整理して伝える
- ・対立する部門同士の間接地点を見つけ、議論を収束させる
- ・忙しいお客様に代わって関係者への連絡事項を展開する



### 気づいたことはすぐに共有

- ・雑談の中で知った重要事項をメンバーや他社に共有する
- ・お客様関連部署の新しい社内規則を全体に展開して混乱を防ぐ
- ・お客様の担当者が異動予定と知り、後任準備をしておく



### お客様のプレゼンサポート

- ・お客様とリハーサルを行い、伝え方の練習相手になる
- ・質疑応答でお客様が詰まったときに、補足してスムーズに場をつなぐ
- ・お客様の手元資料に付箋で重要ポイントや話す順番を書いておく



### 担当者がいない隙間仕事

- ・各承認ルートで1件ずつ事前に電話で頭出しをする
- ・責任の押し付け合いになるタスクを事前に拾い、前に進める
- ・管理されていない資料を整理し、最新情報に差し替える



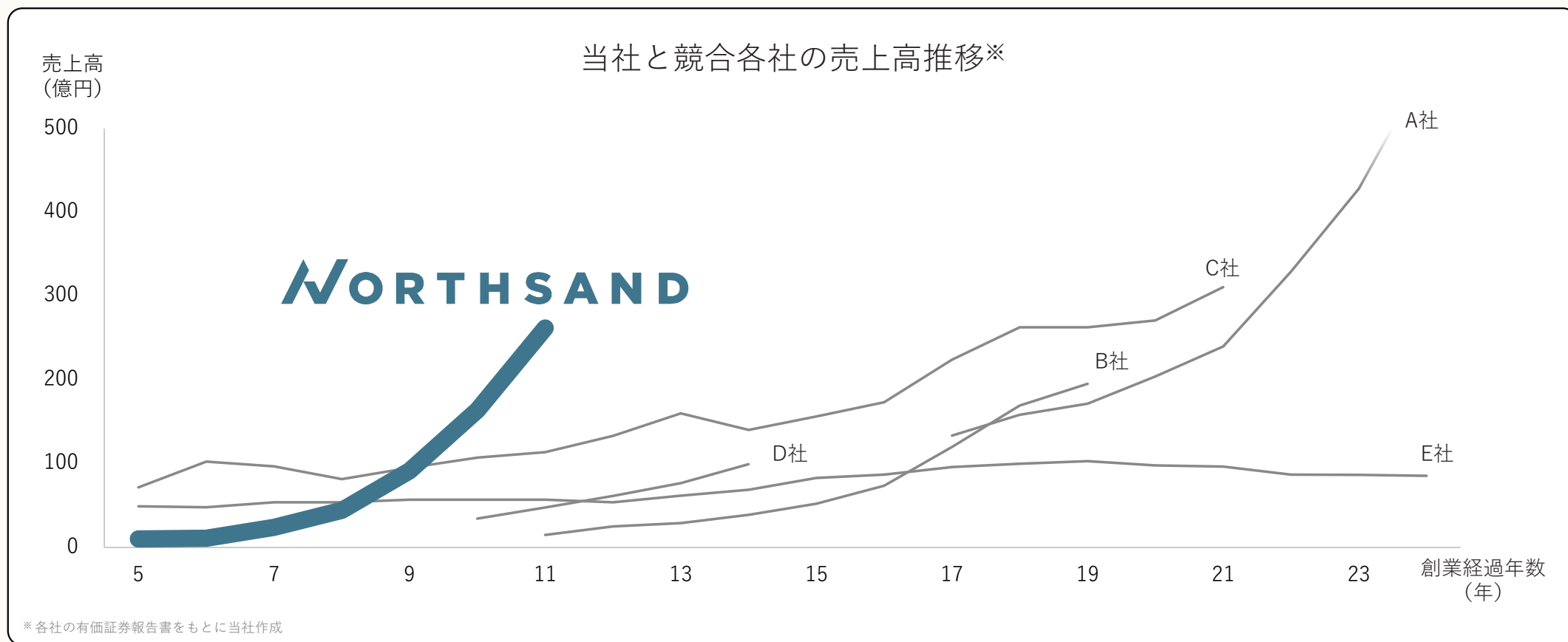
### 執務室を整えるひと手間

- ・会議後の机に残ったゴミや資料を回収し、椅子を整えて退出する
- ・共用コピー機の紙詰まりを直し、次の人がすぐ使えるようにする
- ・備品が不足していたら、関連部署に連絡して別フロアから持ってくる



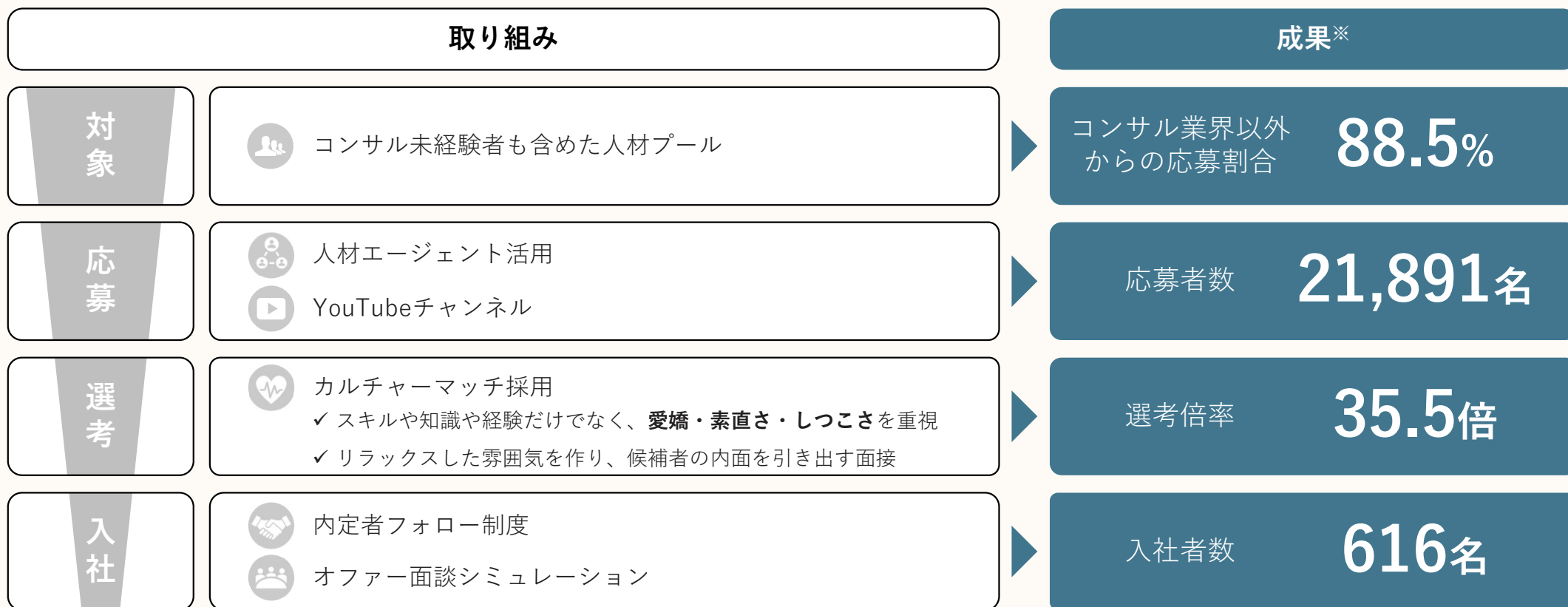
## Appendix. | 競合他社と比較した成長力

上場しているコンサルティング企業と比較し早いスピードで成長中



## Appendix. | 質の高い人材を厳選して採用

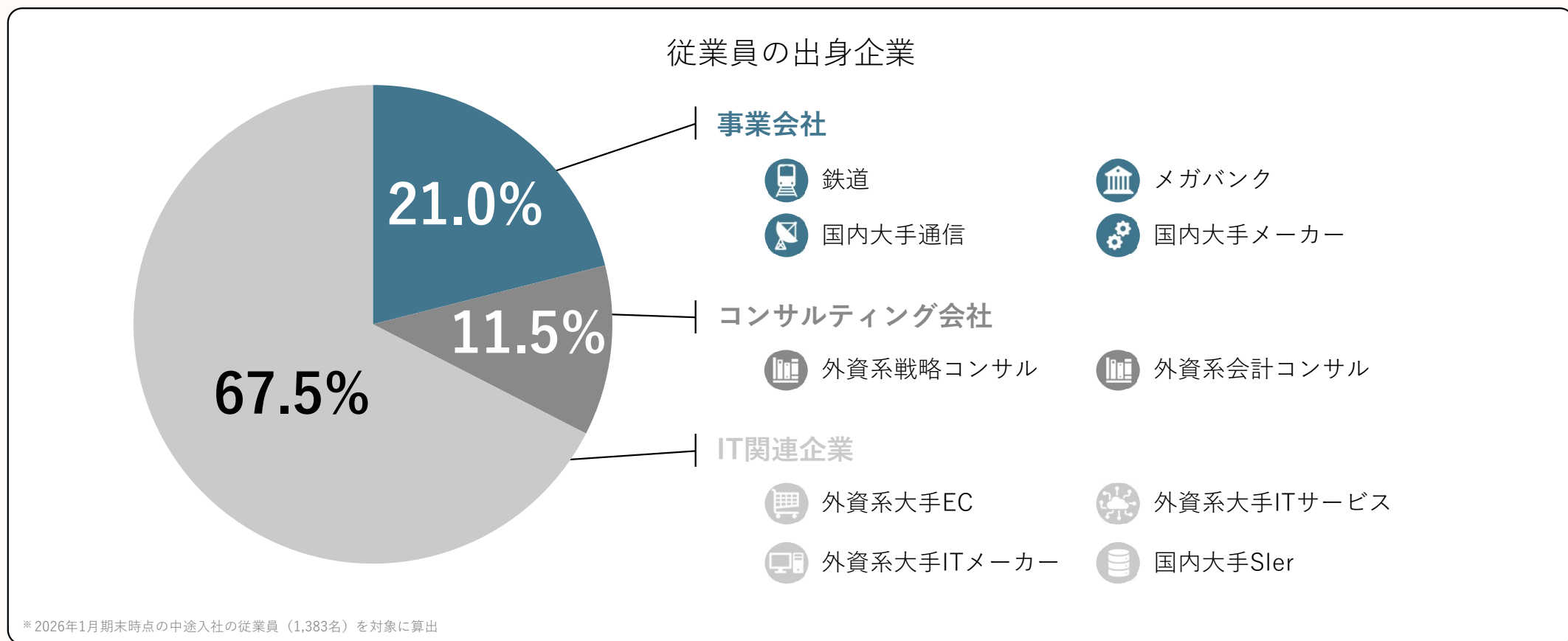
未経験者をターゲットとすることで多くの応募者を獲得しつつ、独自の選考により厳選した採用を実現



\* 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

## Appendix. | 従業員のバックグラウンド

コンサルティング経験者だけでなく、IT関連企業をはじめ様々なバックグラウンドを持った人材が入社



当社は人間力を重視した採用と育成を徹底することで独自の組織文化を生み出している

### コンサルタントの要素

#### スキル



コンサルスキル  
マネジメントスキル  
IT・業界知識

教えやすく変わりやすい要素

#### 人間力



愛嬌  
素直さ  
しつこさ

教えにくく変わりにくい要素

### 採用・育成の違い

#### 競合他社

スキル を重視

採用



- ケース面接
- ペーパーテスト

育成

- スキルの高さを測る評価制度
- 職位ごとに必要なスキルを定義

#### NORTHSAND

スキル だけでなく 人間力 を重視



- NQ診断  
活躍する人材の行動特性を分析したアンケート
- 面接官のトレーニング  
2か月の育成を経たリクルーターの面接

変わりにくい人間力を重視して採用

- 全社員集会
- フィロソフィー会
- 階層型職位別研修
- 実践型演習

変わりやすいスキルは、入社後に高める

\* 競合他社の記載については当社独自の見解に基づく

## Appendix. | 人間力を見抜く仕組み

採用時には、当社で活躍するコンサルタントの行動特性をデータ化した独自の診断ツールを用いて、人間力のある候補者を選抜

### 人間力を測るツール



#### 行動特性データベース

- 雑務を率先して行う
  - 自ら仕事を取りに行く
  - プライドなく勉強熱心
- etc.



#### 独自診断ツール

NQ  
Northsand Quotient  
- ノースサンド指数 -



検査

診断

### 採用活動



採用  
候補者

≡



ノースサンドの  
コンサルタント

- ✓ NQは、当社のコンサルタントの行動特性**1,000件以上を言語化**したデータベースを基に作成。4択のQA形式となった診断ツール
- ✓ 人間力のある行動ができるか、**定量的な診断**が可能

- ✓ 当社のコンサルタントに似た行動特性を持った候補者か、**客観的に判断可能**
- ✓ **人間力のある候補者**を適切に選抜

## Appendix. | 育成環境

コンサルタントに必要なスキルだけでなく、相手の感情に寄り添うために必要な人間力を身に付けられる

### コンサルタントの育成要素

スキル・知識



コンサルスキル  
マネジメントスキル  
IT・業界知識

人間力



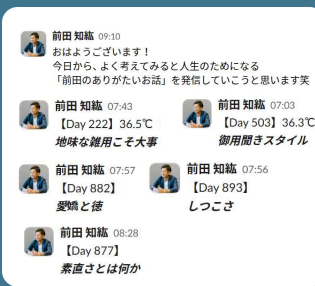
愛嬌  
素直さ  
しつこさ

### 育成手法

研修で学ぶ



体験から学ぶ

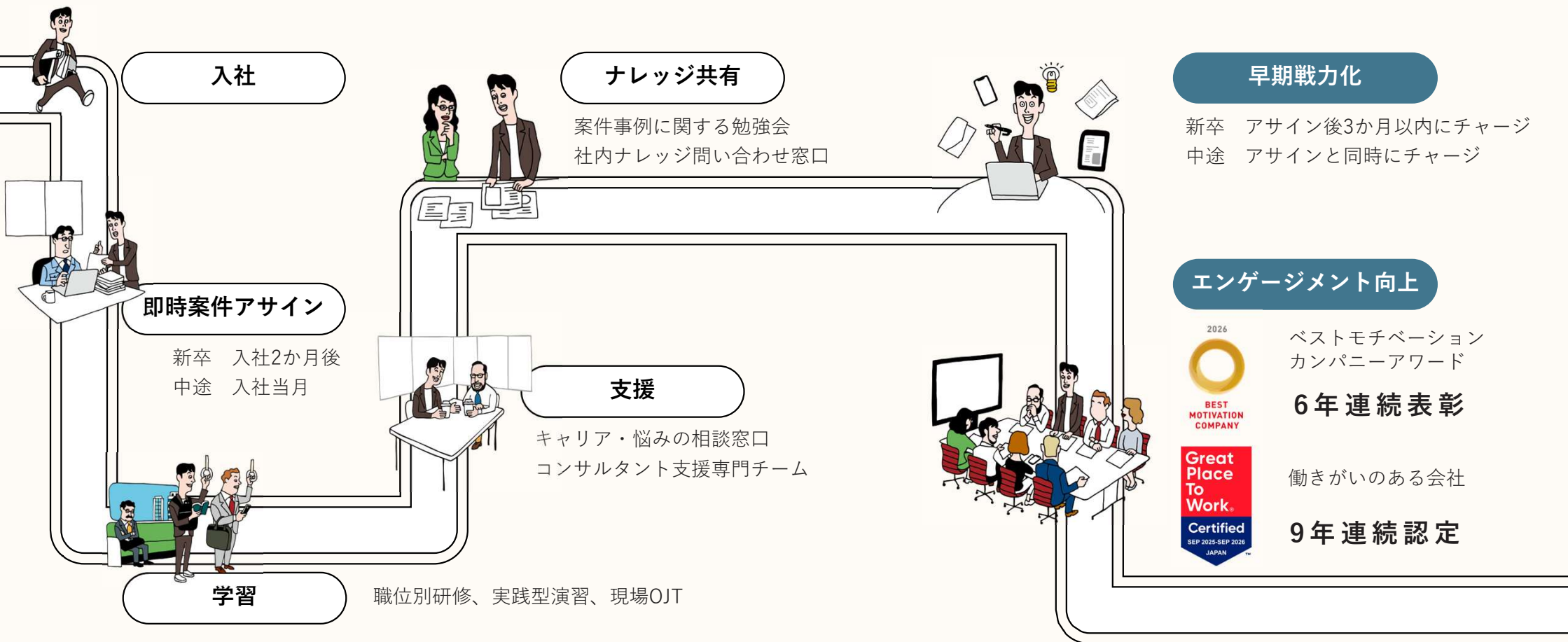


全社員集会

経営陣との交流

## Appendix. | 育成の仕組み

未経験者でも働きやすい仕組みを整備することで、人材の早期戦力化と高いエンゲージメントを実現



## Appendix. | 早期即戦力化の育成

入社直後から、ノースサンドのコンサルタントに必須のマインド・スキルを習得できる研修プログラムを用意  
お客様先ですぐに“プロ”として活躍できるコンサルタントを育成

### 3つのプログラムで新規入社者の成長を多角的にサポート

#### 入社オリエンテーション

入社初日からノースサンドのコンサルタントとしてのマインドを醸成

×

#### 1ヵ月集中講座

座学+実践形式のコース型研修でお客様先での対応力を養う

×

#### オンデマンド研修

100を超えるコンテンツでいつでも・どこでも自己研鑽可能な環境を提供

お客様先で“プロ”として活躍できるコンサルタントを育成



# Appendix. | 研修カリキュラム

充実した研修制度により、コンサルタント未経験者の即戦力化及び中長期的なキャリアをサポート

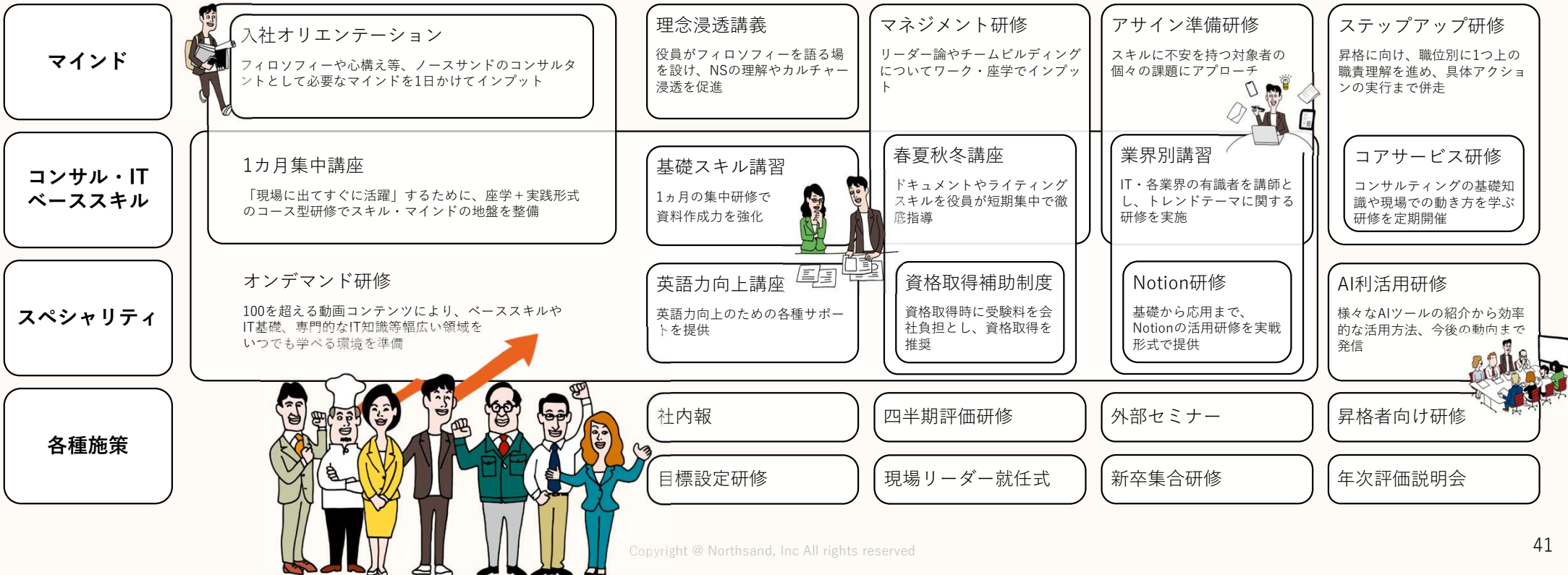
## 入社1カ月でプロに

## 2カ月目以降も中長期的にキャリアをサポート

### 入社1日目～1ヵ月

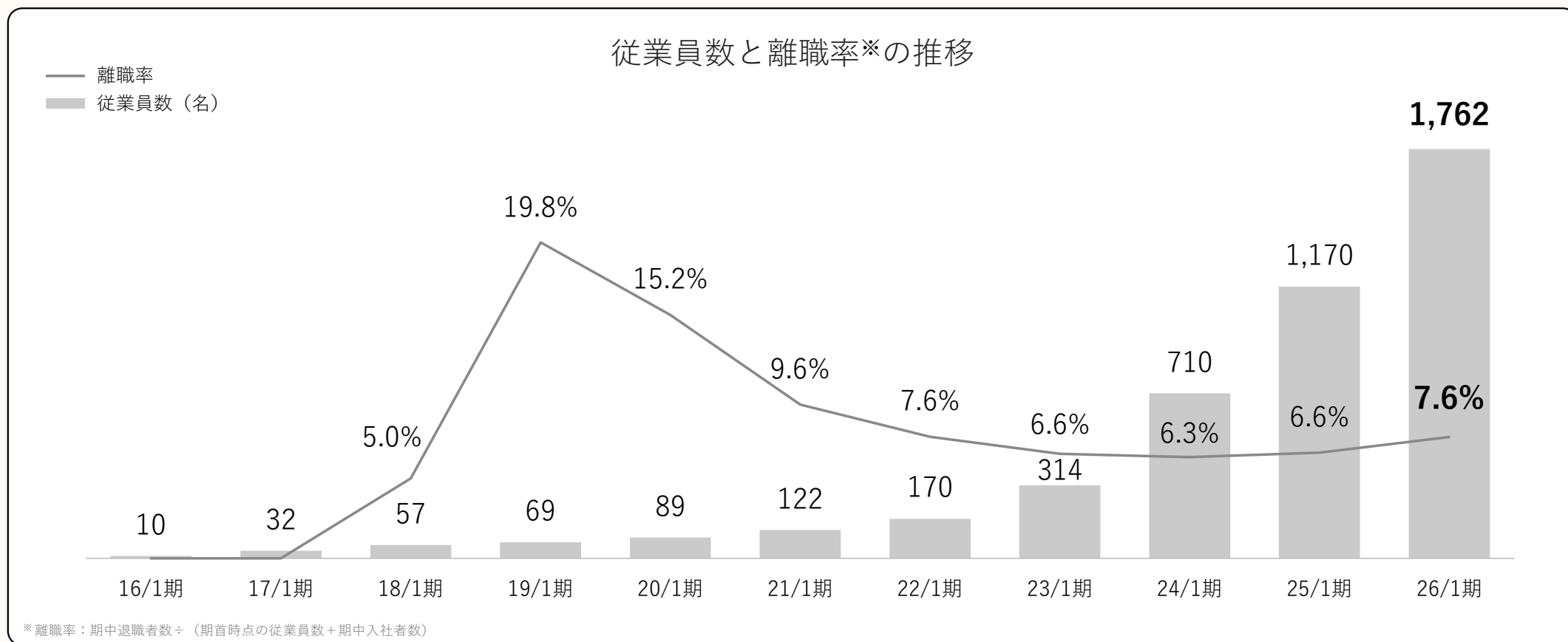
### 2ヵ月目以降・通年

### スポット開催



## Appendix. | 離職率の改善

カルチャーマッチ採用に加え、高いエンゲージメントを維持する活動を愚直に継続することで離職率が改善

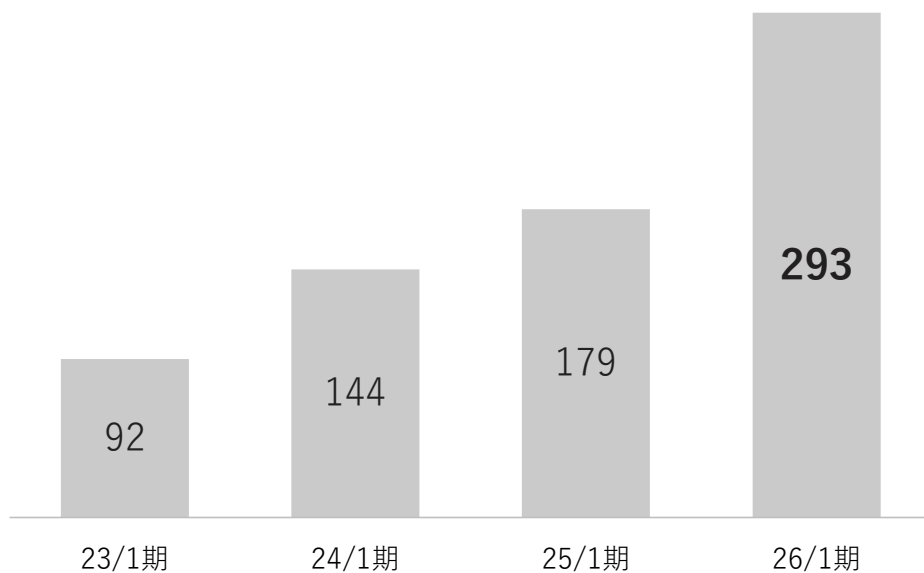


## Appendix. | お客様の増加と高稼働率

お客様数は着実に増加しており、高稼働率を維持



### 直近のお客様数※



※ 各期で売上を計上した会社数

### 稼働率



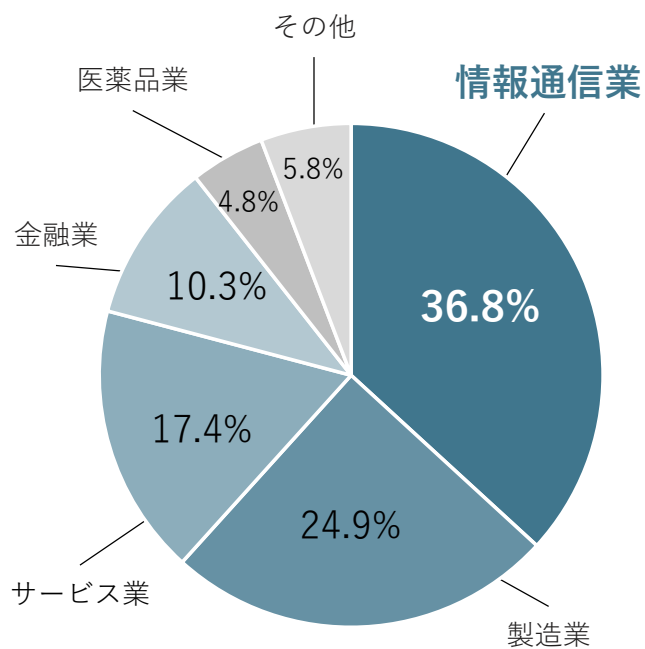
創業以来、

90%以上

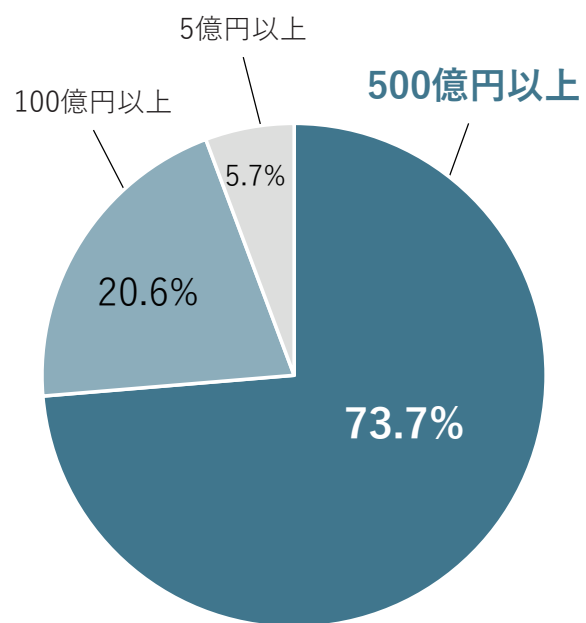
## Appendix. | お客様の基盤

様々な業界の国内有力企業をお客様として獲得しつつ、上位企業に依存しない売上比率を実現

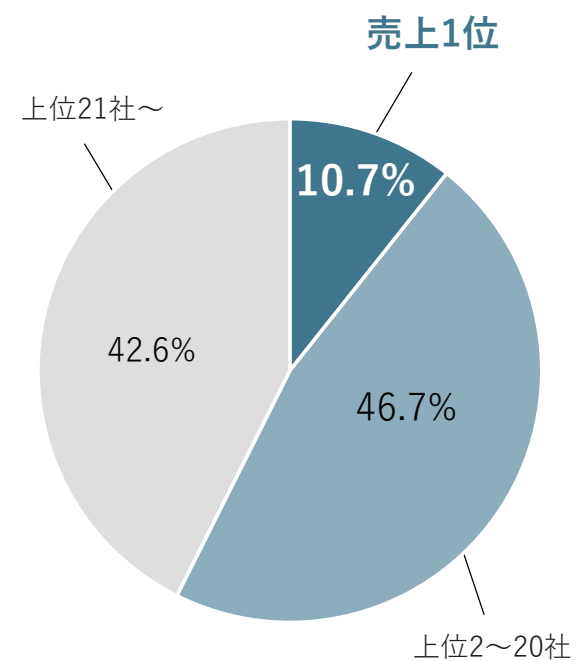
### お客様の業界別売上比率



### お客様の売上高規模の割合



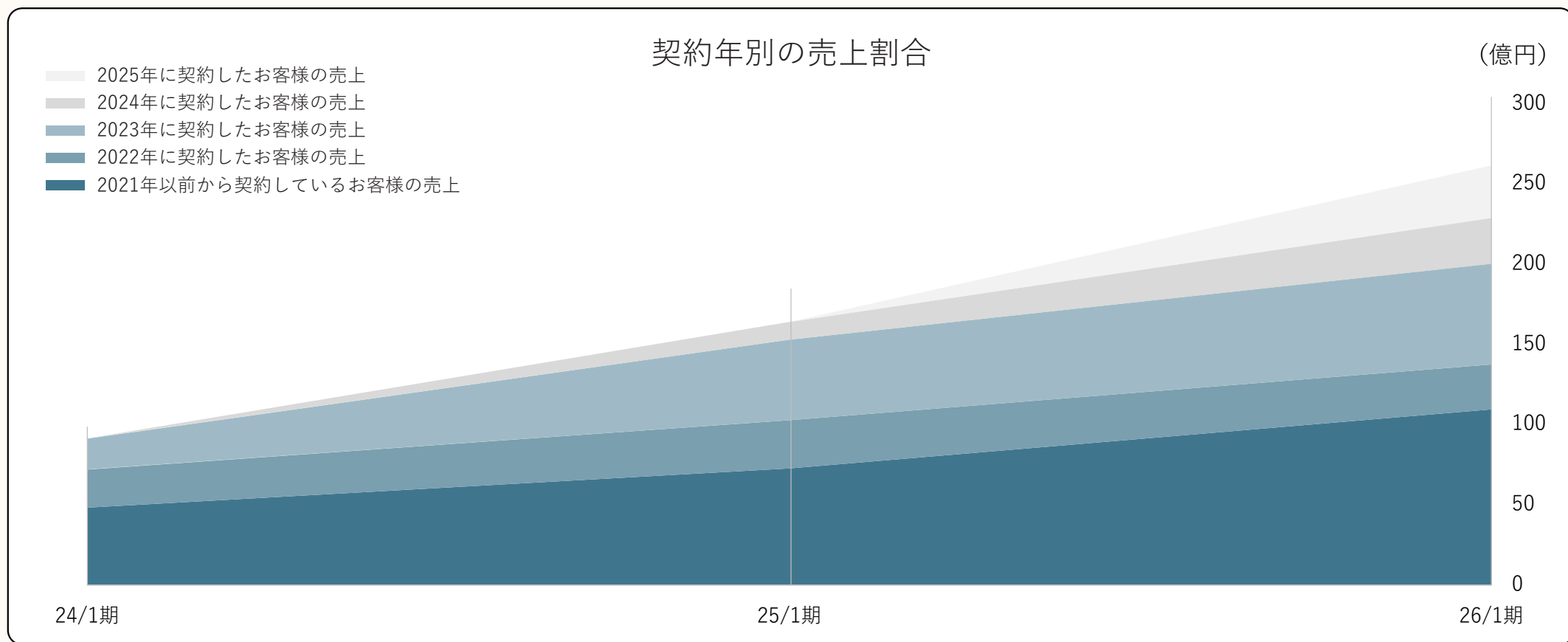
### お客様ごとの売上比率



※ 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

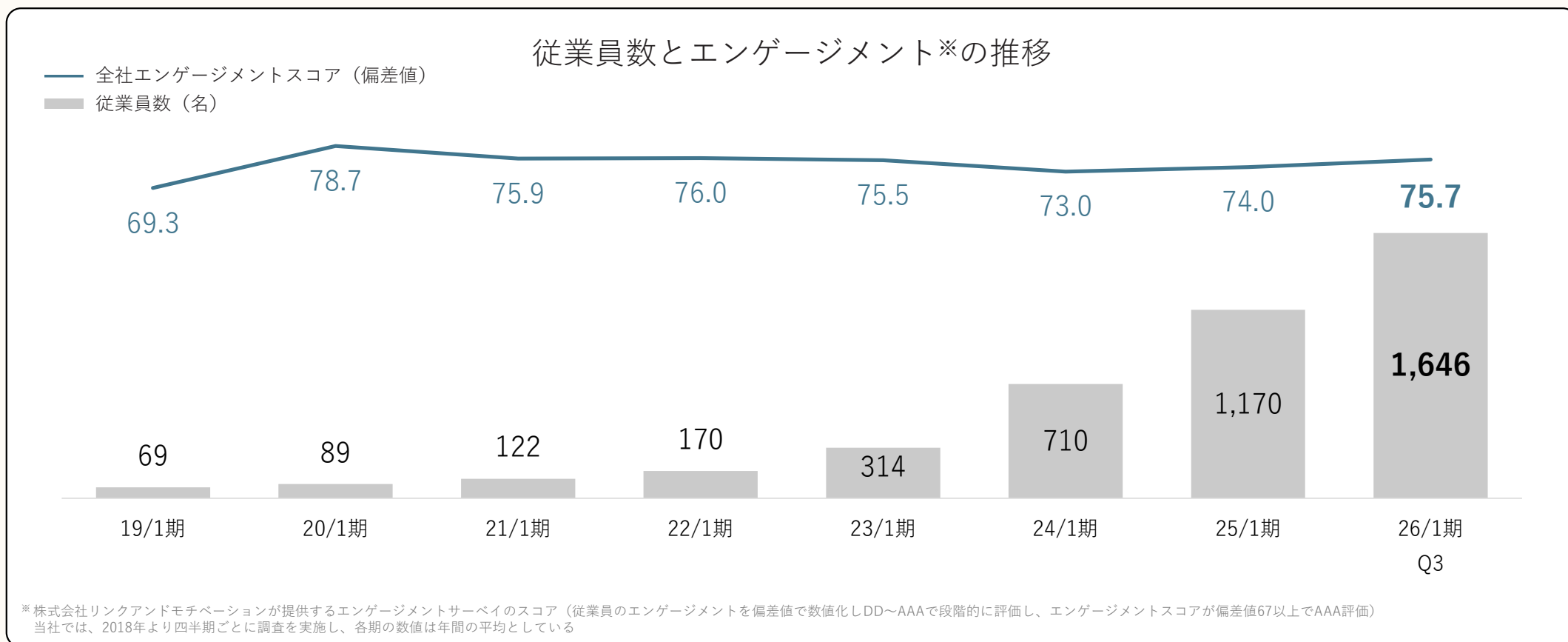
## Appendix. | お客様との長期的な関係

お客様と長期的な関係を築くことで、再現性の高いストック型の売上構成を形成



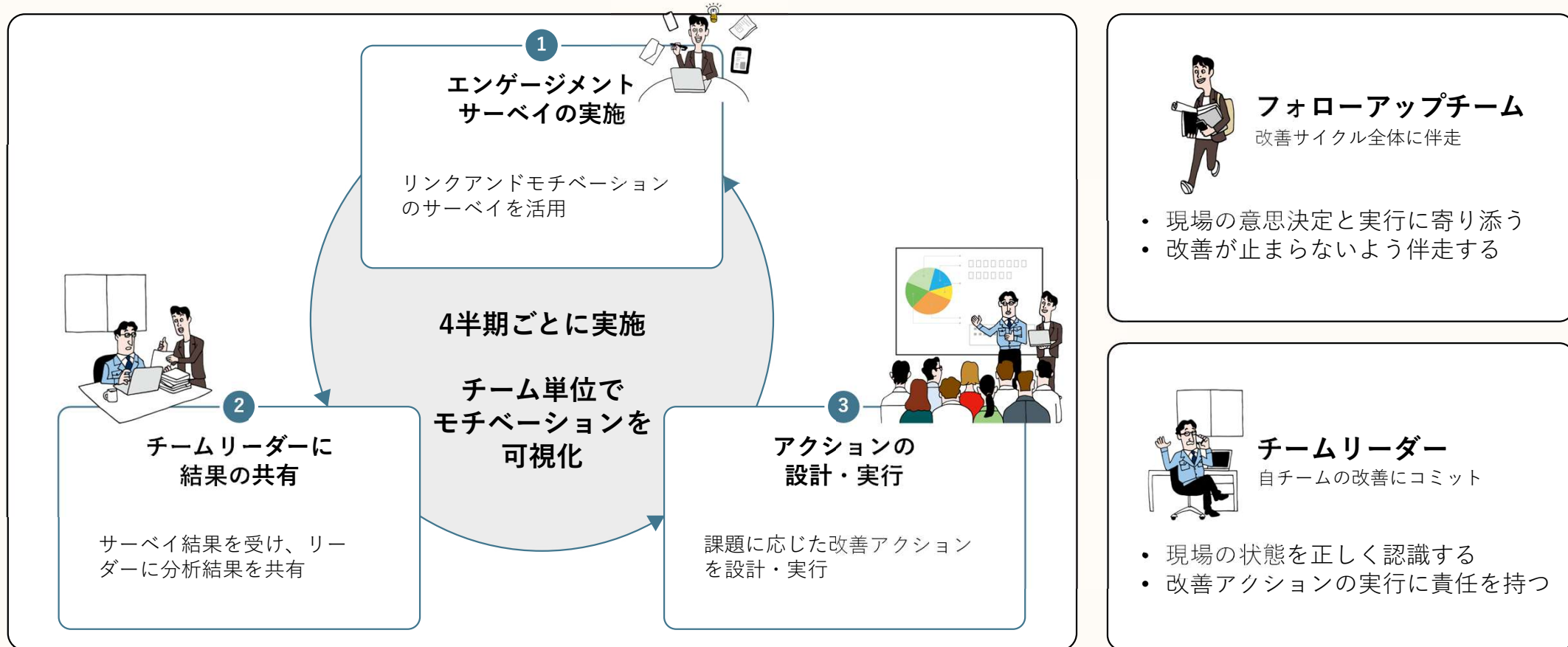
## Appendix. | 規模拡大と高エンゲージメント維持

従業員が年間数百名規模で増加するなか、理念が浸透し続けることで高エンゲージメントを維持



## Appendix. | エンゲージメント向上を実現する組織改善の仕組み

エンゲージメントサーベイを起点に、チームリーダーが改善を主導し、フォローアップチームが伴走することで、四半期ごとに改善活動を継続する仕組みができています。



## Appendix. | 未経験者の事例

未経験ながら人間力を発揮することで、お客様の信頼を獲得し、60名超のチームを率いるリーダーに成長

### 当社のコンサルタント



鉄道業界出身の30代男性、コンサル未経験  
カラオケ、フットサル、映画鑑賞が趣味  
「ノースサンドでホスピタリティ溢れる仕事をやっていきたい！」

お客様に「彼のような人が欲しい」と言われ、単価が倍に



増員！

60名現場

入社後1年半

着実にコツコツと成果を出す



増員！

30名現場

入社後10か月

支援規模最大の協力会社として、  
無くてはならない存在に

毎日お客様との会話を徹底



増員！

10名現場

入社後1か月

案件参画

持ち前の人間力で信頼を獲得  
現場リーダー就任



入社

国内大手金融機関  
大規模基幹システム刷新案件

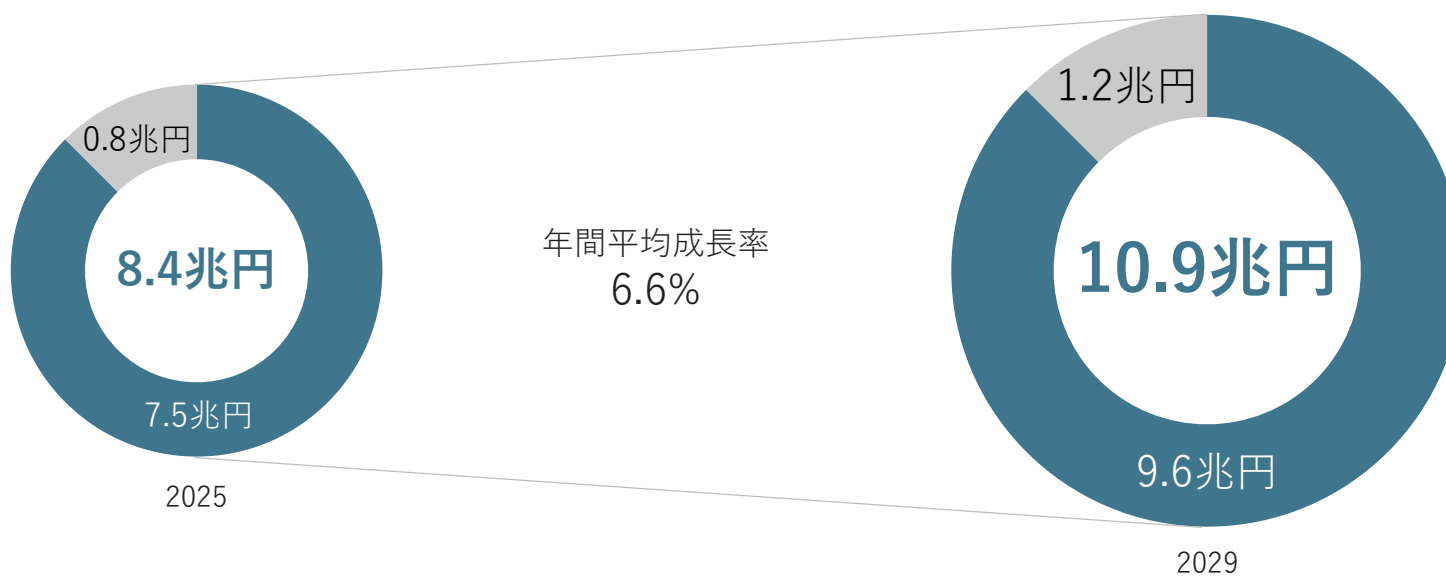
## Appendix. | 国内ITサービス市場・ビジネスコンサルティング市場

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

### 国内ITサービス市場・ビジネスコンサルティング市場規模予測※

■ 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



※ 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）

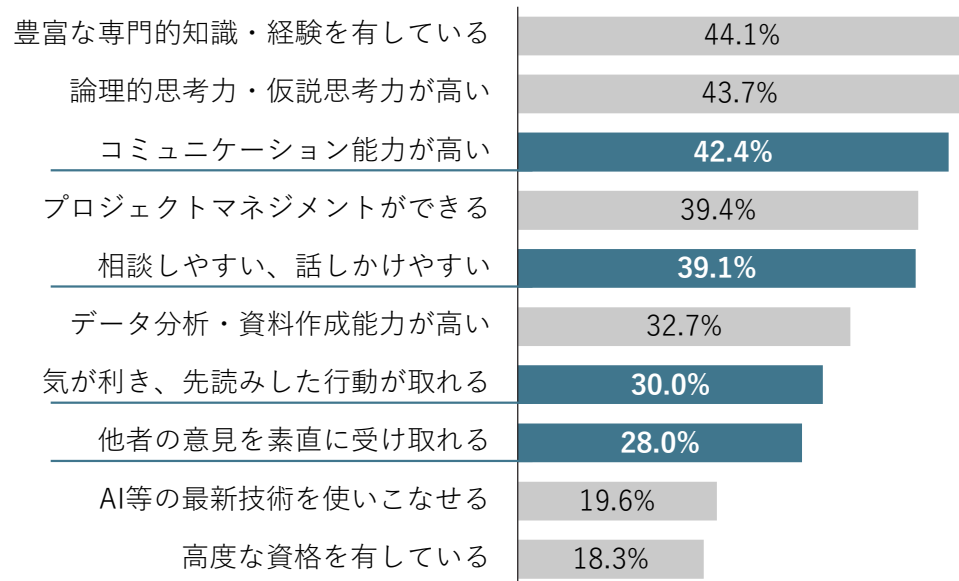
『国内ITサービス市場予測を発表 ～データ・AI活用を含むデジタルビジネス化への支出が牽引し、2030年に10兆円を超える規模へ拡大～』（2026年3月9日）を基に当社にて推定

※ ITサービス市場：基幹系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

## Appendix. | コンサルタントに求める要素

コンサルタントには知識、経験、スキルだけではなく、周囲と良好な関係を築き、維持するために必要な人間力に関する要素も求められている

### 「コンサルタントにどのような要素を求めるか」※



※当社調べ 企業の役員・部長・課長層 489名に対する質問調査  
過去に、IT・ビジネス関連のコンサルティング発注経験がある企業をランダムに抽出して調査を実施



- 面白くなさそうな仕事を、**面白くする**のがコンサルタントの仕事
- 自分が**楽しんでいる**という背中を見せたい
- 素直**に自分が仕事を楽しむ

パートナー コンサル出身



- お客様、メンバー問わず、率先して**コミュニケーション**を図り**絆を深める**
- 困っている人には声をかけ、誰かを一人にしないという**助け合いの精神**が大事

ディレクター メーカー出身



- 関係構築には、**お客様を知り尽くしてから**行う**雑談**が大切
- 受け身にならず**能動的**に、**コツコツ**と仕事を進めることが評価につながる

ディレクター IT企業出身

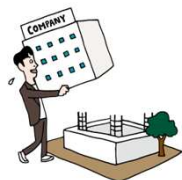
## Appendix. | 組織の課題と求められるコンサルティングサービス

組織内のコミュニケーション不足などを起因とした戦略実行の失敗が組織の課題であり、人間力を駆使したコンサルティングサービスの重要性が増していると考え

### 組織の失敗に関する研究※

組織が失敗するのは、戦略策定ではなく、戦略実行である

#### 戦略策定



経営管理の手法やフレームワークが高度化

再現性のある戦略の策定が可能に

#### 戦略実行



組織内のコミュニケーションや部門間の調整が不足しているなど、人に起因する問題が存在

組織内の対立・業務の重複などが発生

※ Harvard Business Review 2015.3 “Why Strategy Execution Unravels—and What to Do About It”

※ Twum, K. K. (2021). “Why Strategies Fail? A Review on Strategy Implementation.”

### 当社が考えるコンサルティングサービスの今後

スキルはAIで代替され、人間力の重要性が高まっていく



スキルを駆使したサービス

データにもとづく課題分析

最新技術を活用した改善提案

ニーズが減少しており、AIに代替されていくサービス



人間力を駆使したサービス

関係者間の橋渡し

担当者がいない隙間仕事

ニーズが増加しており、AIに代替されにくいサービス

## 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

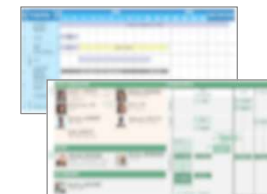
国外関係者と良好な関係を築き、プロジェクトをとことん楽しむ姿勢から「**ノースサンドがいると心強い**」と評価いただき、新規案件の発足時は、真っ先に当社が選ばれる関係に



## 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



## 免責事項 | 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

