



NORTHSAND

個人投資家向け 会社説明会資料

株式会社ノースサンド
2026年7月5日
証券コード 446A（東証グロース市場）



学生時代は卓球部
2匹の愛犬と毎朝お散歩



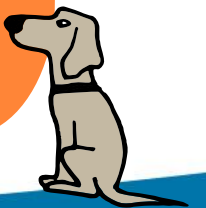
代表取締役社長 CEO
前田 知紘



趣味はゴルフと野球
社内野球部でも活躍中



取締役 CFO
小久江 省隆



目次

① ノースサンドとは

② ノースサンドの
強みと戦略

③ 今後の見通し

④ 企業価値向上
への取り組み



2,147名 (2026年4月30日時点)



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

大規模基幹
システムの刷新

クラウド移行 /
インフラ基盤の刷新

AI戦略の立案・推進

IT中期計画の策定

設計

実装

運用

保守

ビジネス コンサルティング

マーケティング
戦略の立案

業務プロセスや
組織体制の改善

設計

分析

実行

上流からオペレーションまで一気通貫で支援

サービス

対価

お客様



コンサルタント数・稼働率・平均単価の 3つの要素を掛け合わせた収益構造

収益構造

売上高



コンサルタント数
×



稼働率
×



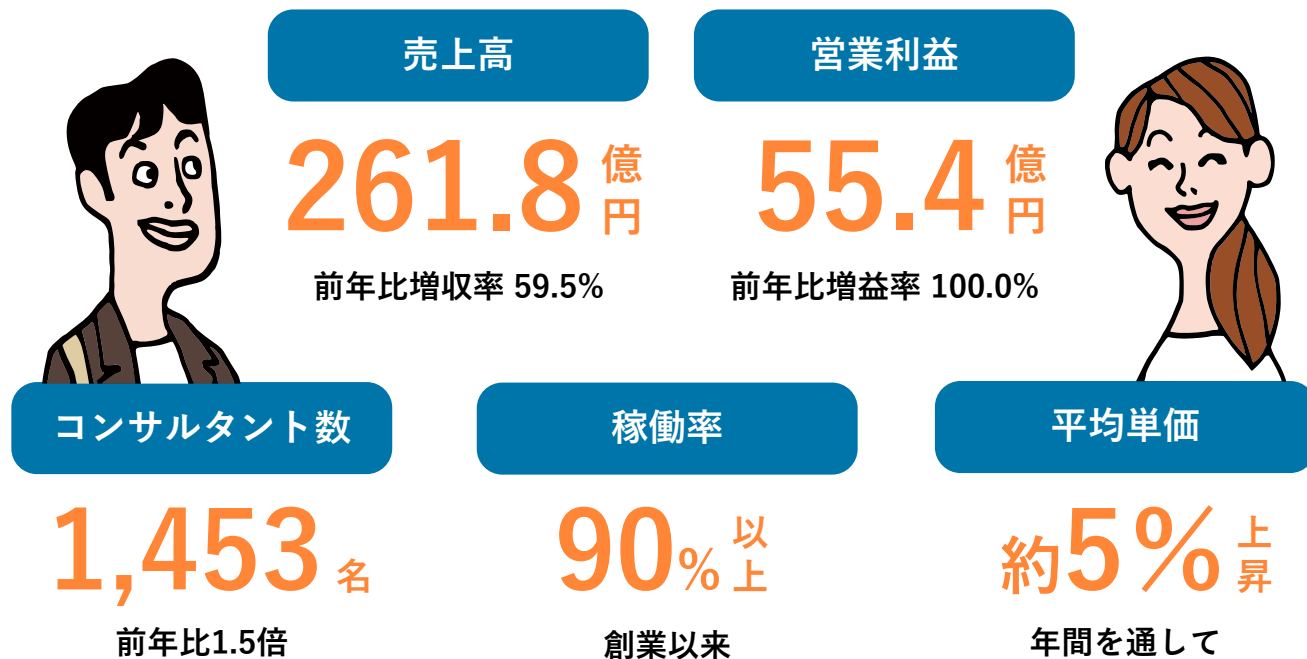
平均単価

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

26/1期の業績



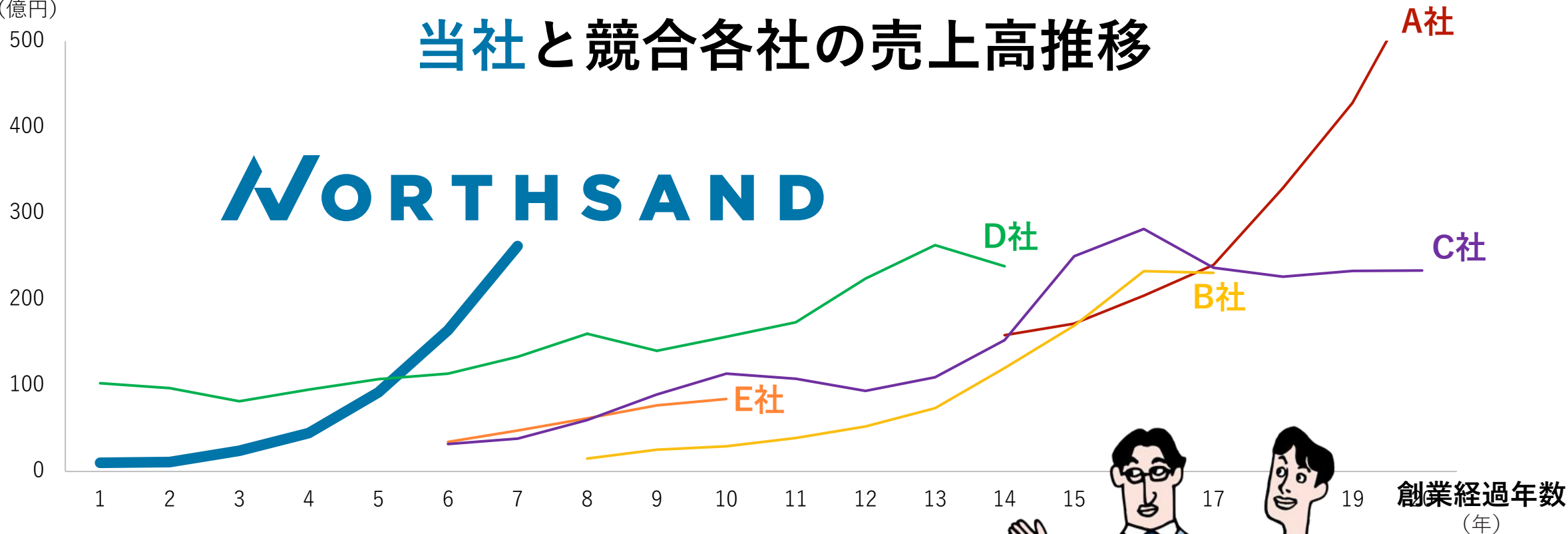
※ 稼働率：稼働中の当社所属コンサルタント数÷稼働可能な当社所属コンサルタント数（休職者を除く在籍コンサルタント）

※ 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

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

売上高
(億円)

当社と競合各社の売上高推移



※ 各社の有価証券報告書をもとに当社作成



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
相手の心の状態に敏感に
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**

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

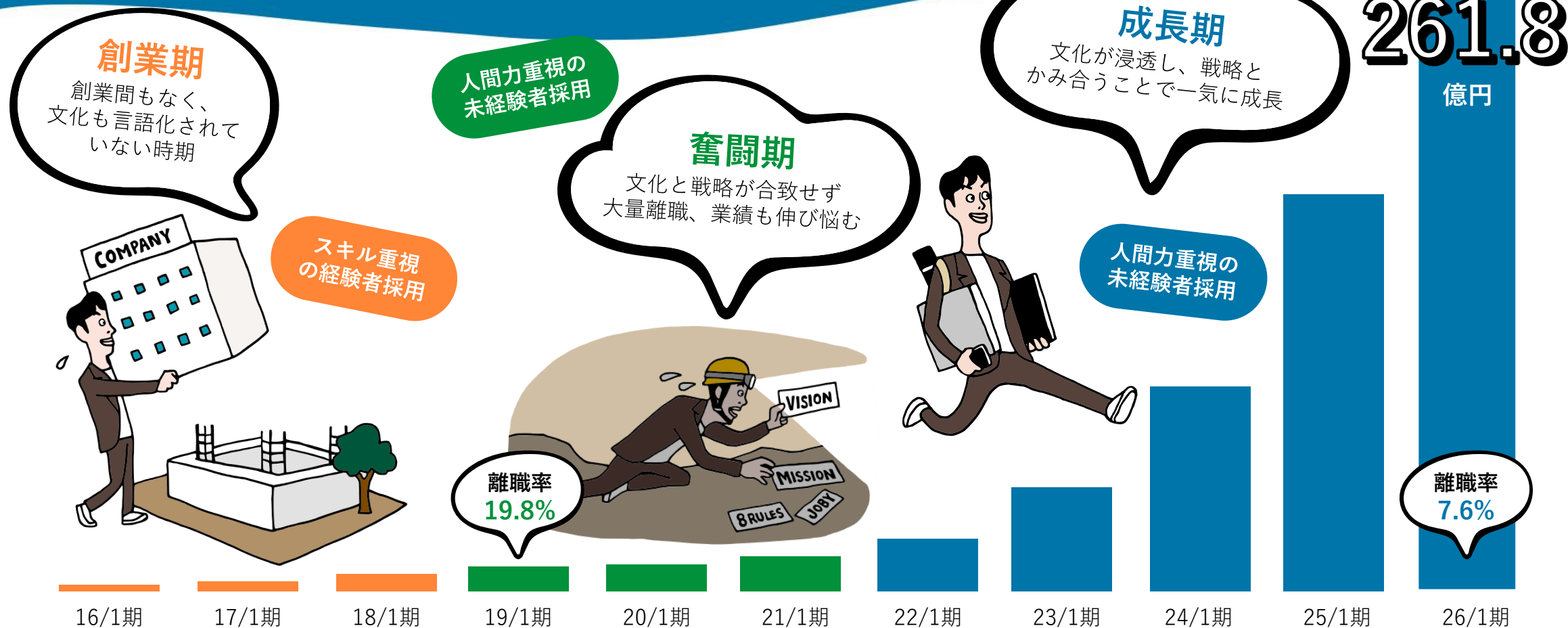
チーム主義



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



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





フィロソフィー

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、**素直さ**があって、**しつこさ**がある、
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



人間力 = 「愛嬌」「素直さ」「しつこさ」 周囲と良好な関係を築き、維持する能力

愛嬌

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

素直さ

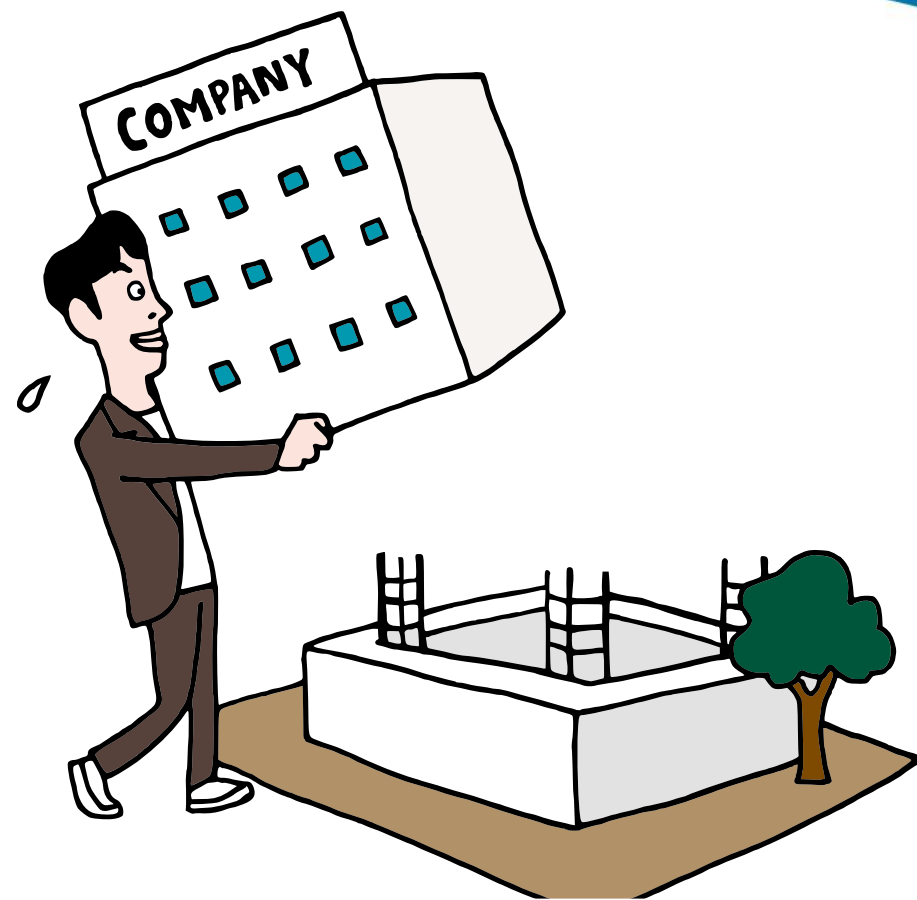
② 素直さは受け入れる力

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

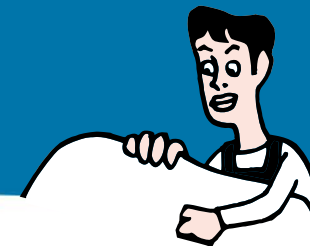
しつこさ

③ しつこさはやり切る力

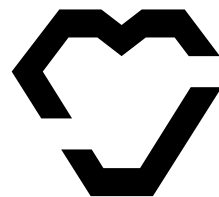
しつこさのある人は、目的達成のために出来る事を全てやり切る意識が強く、責任感があるため信頼される



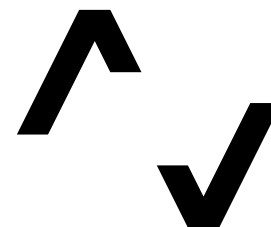
8 RULES



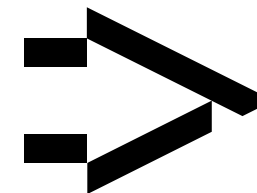
スピードで圧倒しよう
Surprise with speed



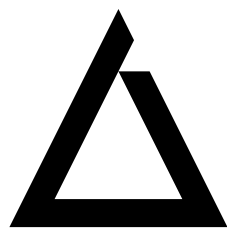
情熱がなければ意味がない
Drive with passion



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



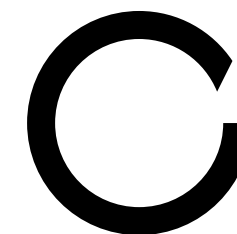
感謝・尊敬・謙遜
Be grateful



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

人間力を基盤とした組織文化は簡単に真似できない競争優位性となっている

スキル重視
他人ごと
個人主義

競合他社

経験が足りない人を見下す

人材が定着しにくい

会社の考え方に対して、
批判的で斜に構えている

理念の浸透が阻害される

営業は経験者しかできないと考え
協力し合う意識が薄い

能力が高い人しか案件が取れない

NORTHSAND

人間力重視
自分ごと
チーム主義

戦略①

未経験者
採用

経験の有無にかかわらず人として尊重する

人材が定着し社員が増える

戦略②

理念重視の
組織運営

会社の考え方に共感し、
社員同士で語り合える

理念が浸透し士気が高まる

戦略③

全員営業
スタイル

未経験者でも積極的に営業し、
周囲も自然と協力する

誰でも案件が取れ稼働率が高い

※ 競合他社の記載については当社独自の見解に基づく

目次

① ノースサンドとは

② ノースサンドの
強みと戦略

③ 今後の見通し

④ 企業価値向上
への取り組み

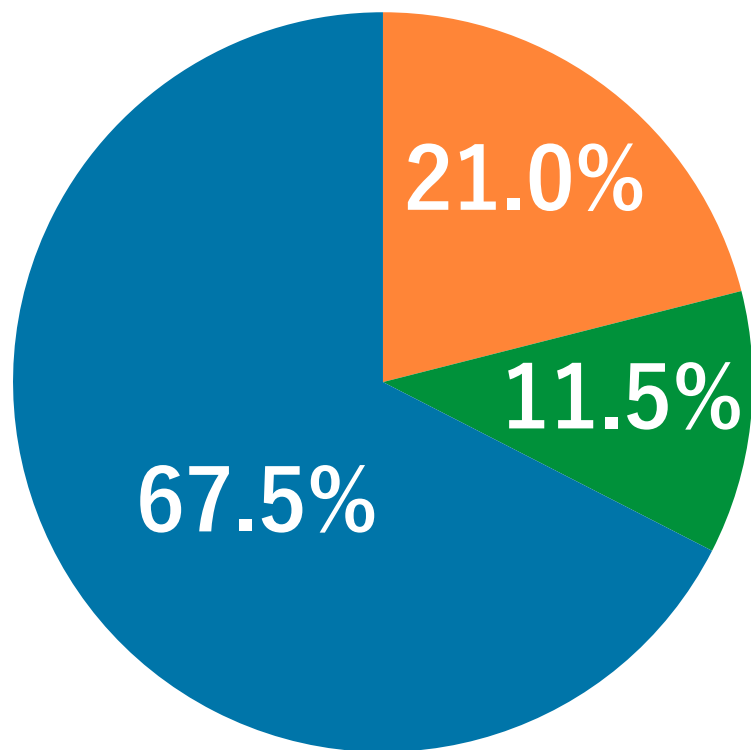


未経験者をターゲットとし、 独自の選考で厳選した採用を実現

① 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%
② 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名
③ 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、 ✓ 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
④ 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



国内大手通信



メガバンク



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10%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5月～2026年4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710名

約7,000名

約19.6万名

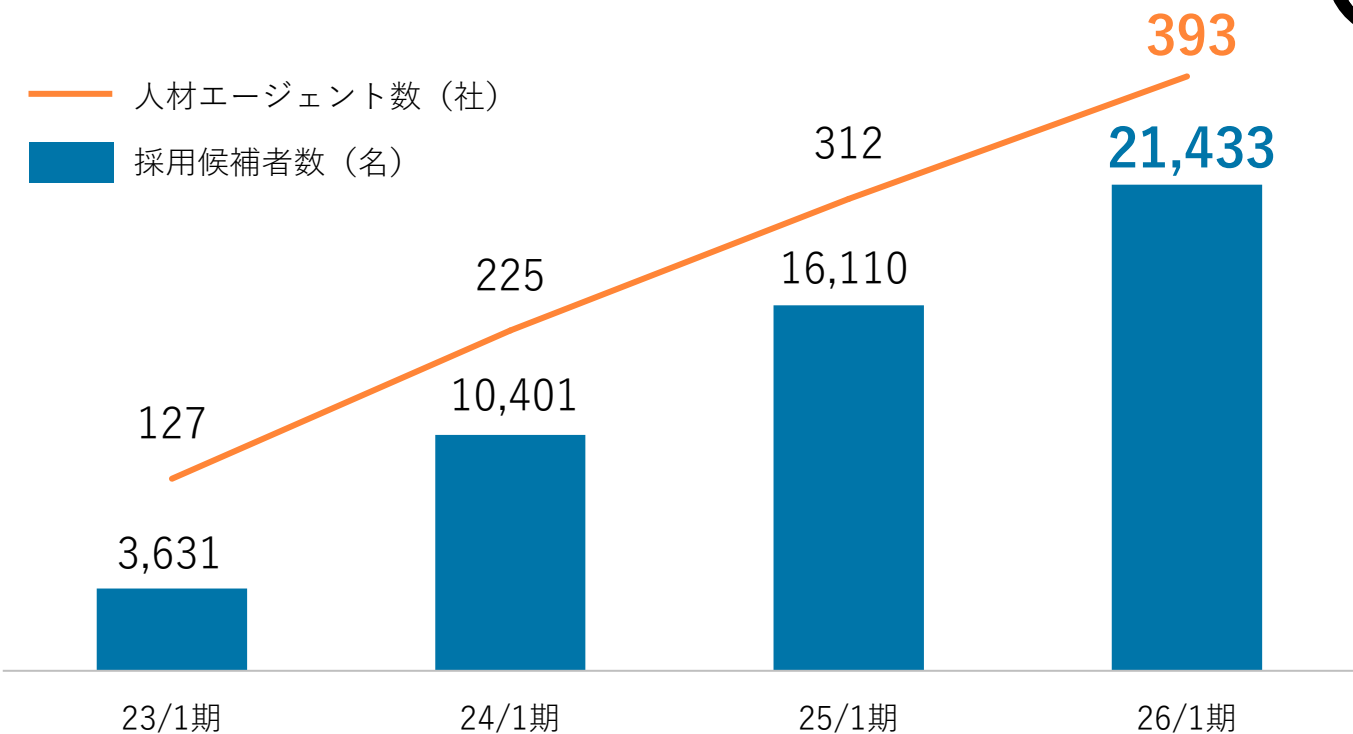
約433万名

主要20社のうち 約**10%**
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

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



働きやすい仕組みを整備し、 早期戦力化と高いエンゲージメントを実現

入社

即時案件アサイン

新卒 入社2か月後
中途 入社当月

学習

職位別研修
実践型演習
現場OJT

支援

キャリア・悩みの相談窓口
コンサルタント
支援専門チーム

ナレッジ共有

案件事例に関する勉強会
社内ナレッジ
問い合わせ窓口

早期戦力化

新卒 アサイン後3か月以内にチャージ
中途 アサインと同時にチャージ

エンゲージメント向上



ベストモチベーション
カンパニーアワード

6年連続表彰

働きがいのある会社
9年連続認定



※ 株式会社リンクアンドモチベーションが
提供する従業員のエンゲージメント調査
※ Great Place To Work® Institute Japan主催
の日本における「働きがいのある会社」認定

人間力を発揮することで、 お客様からの圧倒的な信頼を獲得



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！」

国内大手金融機関
大規模基幹システム刷新案件

案件参画後
毎日お客様との
会話を徹底

入社

増員！
10名現場

入社後
1か月

着実にコツコツと
成果を出し
現場リーダー就任

増員！
30名現場

入社後
10か月

お客様に
「彼のような人が欲しい」
と言われしめ、単価が倍に

増員！
60名現場

入社後
1年半

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

人間力を重視した採用と育成を徹底し 独自の組織文化を生み出している

人間力

教えにくく
変わりにくい要素

HOW?

人間力を測る
採用の仕組み

育成方法

様々な経験から
学ぶ

NQ

Northsand Quotient
【ノースサンド指数】

愛嬌

素直さ

いっこさ



NQは入社前のオンラインテスト！
4択のQA形式となった診断ツール。
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。



人間力のある行動ができるか、
定量的な診断が可能



ノースサンドに合うか客観的に判断



その後の面接でも人間力を重視

社長メッセージ



前田 知統 09:10

おはようございます！
今日から、よく考えてみると人生のためになる
「前田のありがたいお話」を発信していこうと思います笑



前田 知統 06:59
【Day 699】

泥臭さを大切に



前田 知統 06:50
【Day 1480】

正しい行動をコツコツと

経営陣との交流



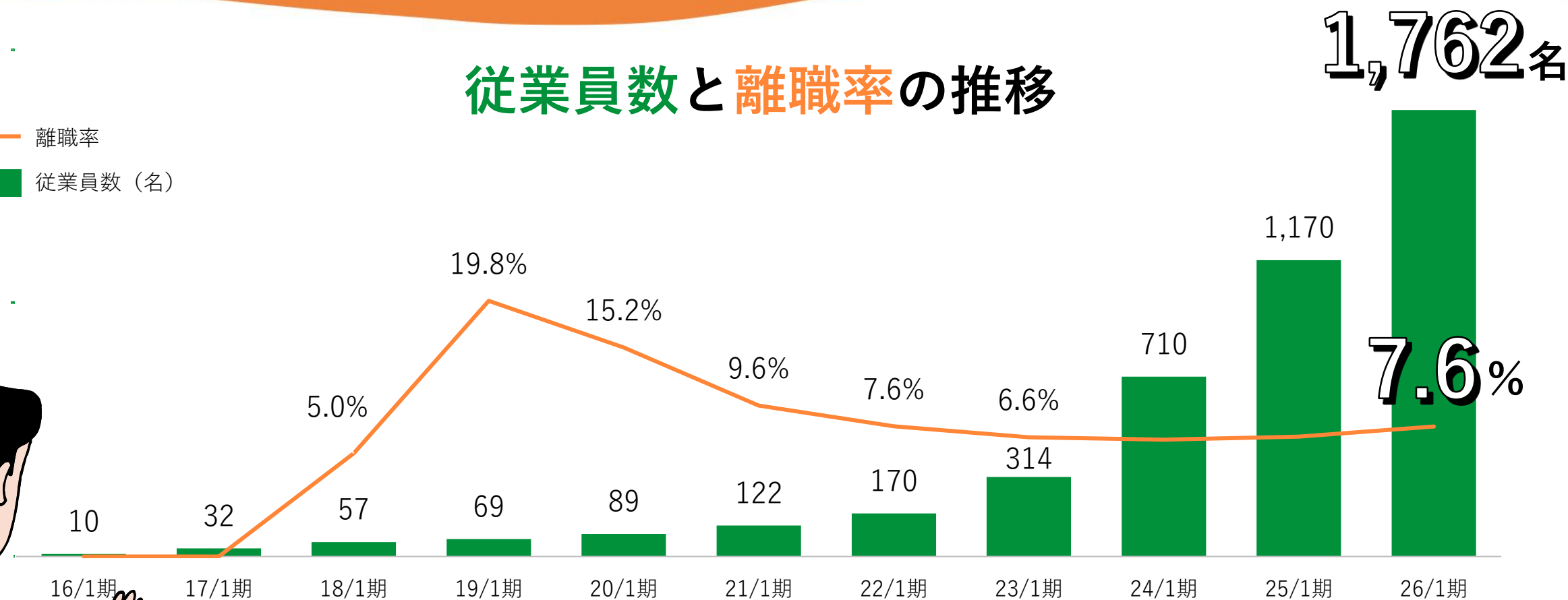
全社員集会



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

— 離職率
■ 従業員数 (名)



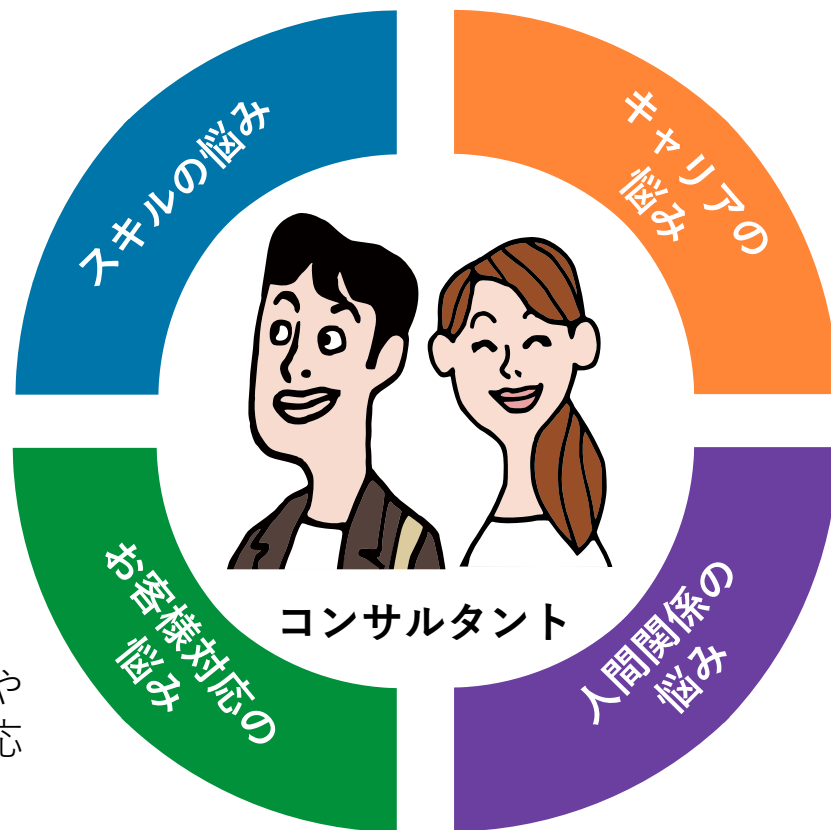
悩みに寄り添う体制を構築することで、 エンゲージメントの向上を目指す

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



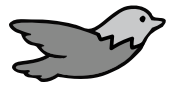
フォローアップチーム

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

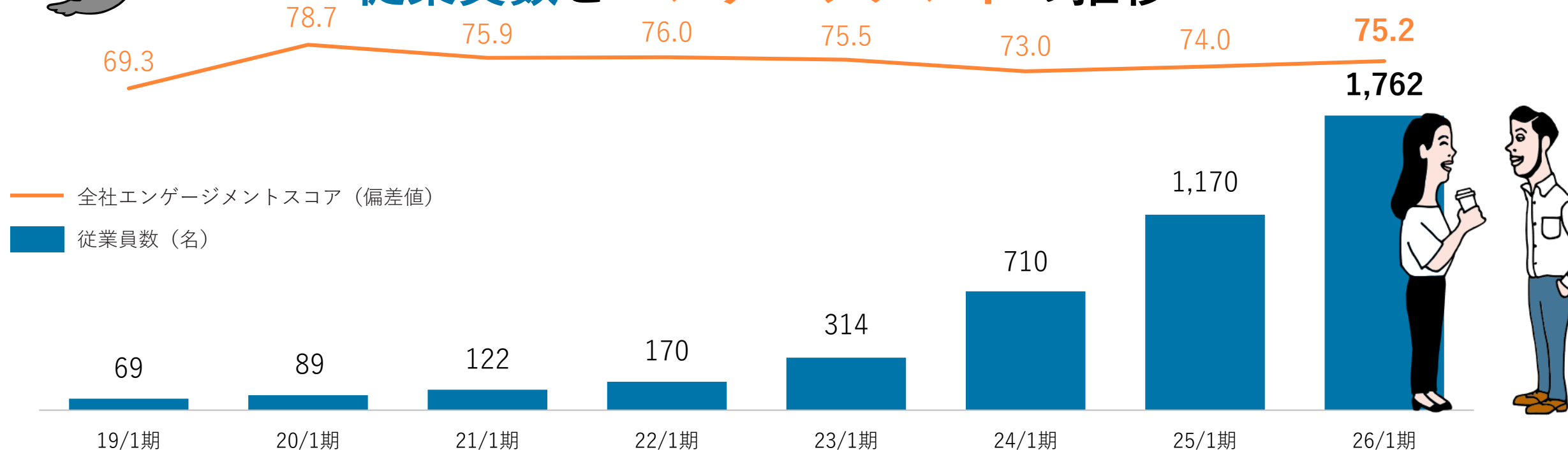
産業医、保健師、 労務担当

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

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



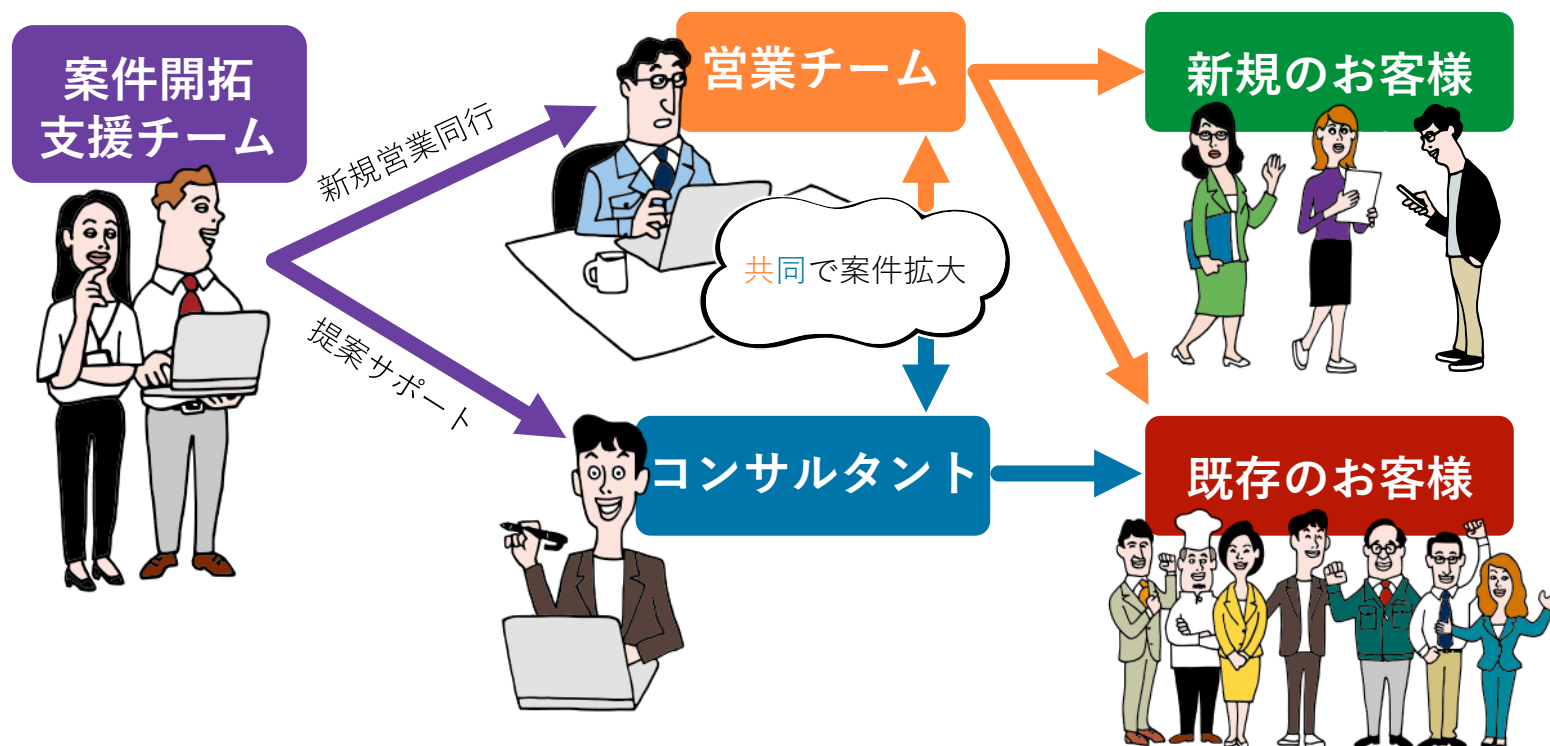
従業員数とエンゲージメントの推移



※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

コンサルタントと営業の分業に加え、 案件開拓支援チームを配置

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

お客様数が増加することで、高稼働率を維持

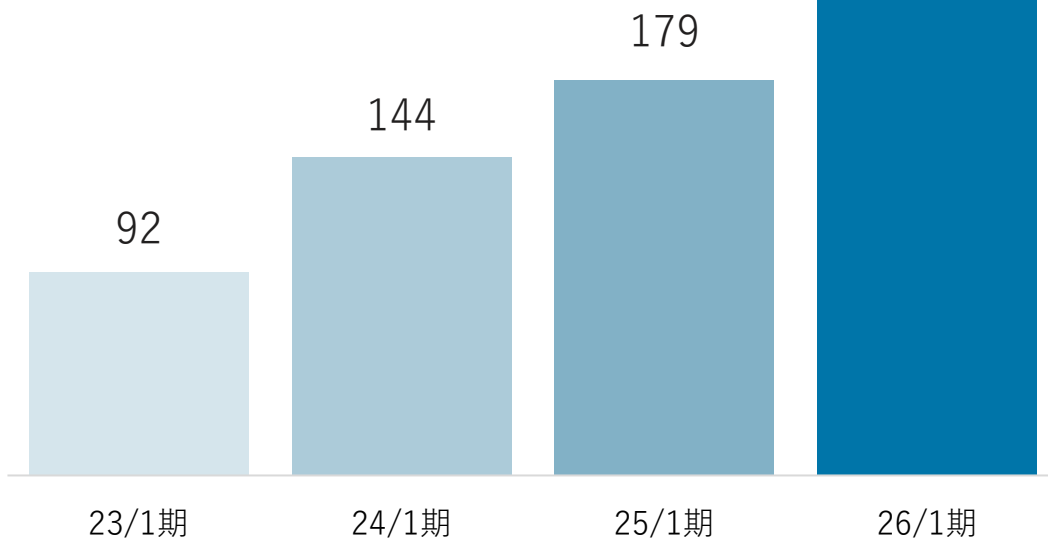
直近のお客様数

293

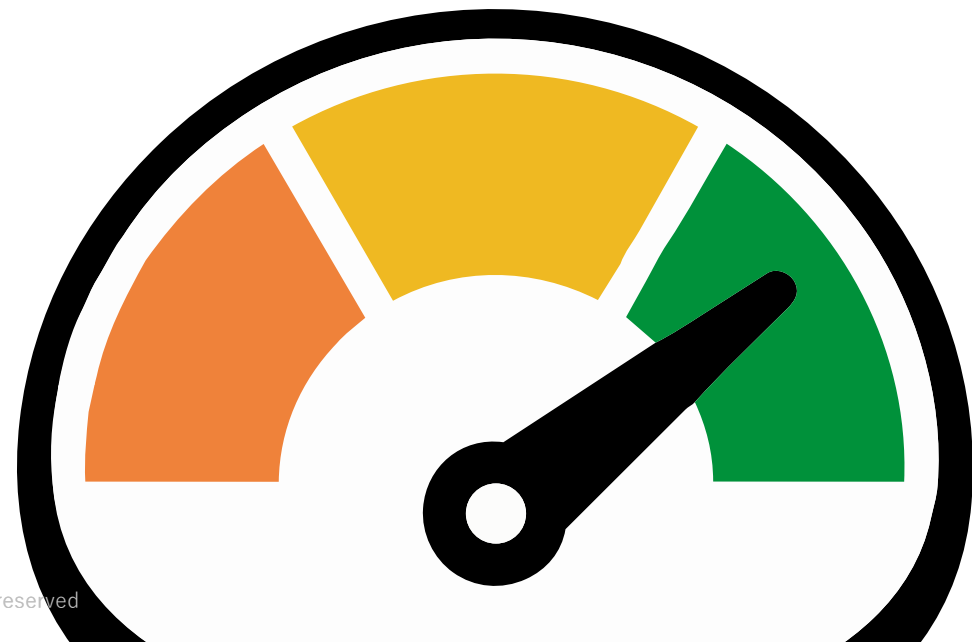
稼働率

創業以来、

90%以上

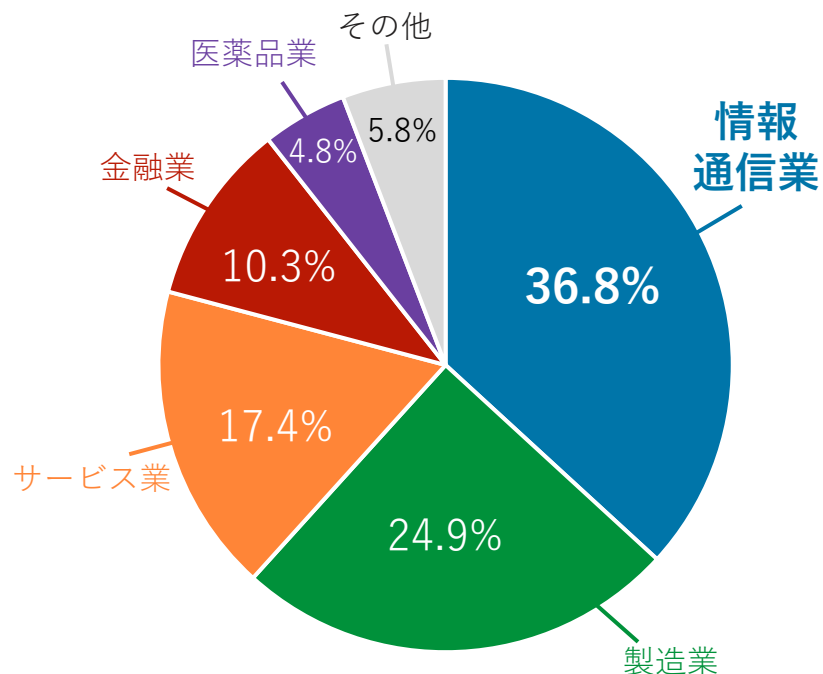


※ 各期で売上を計上した会社数

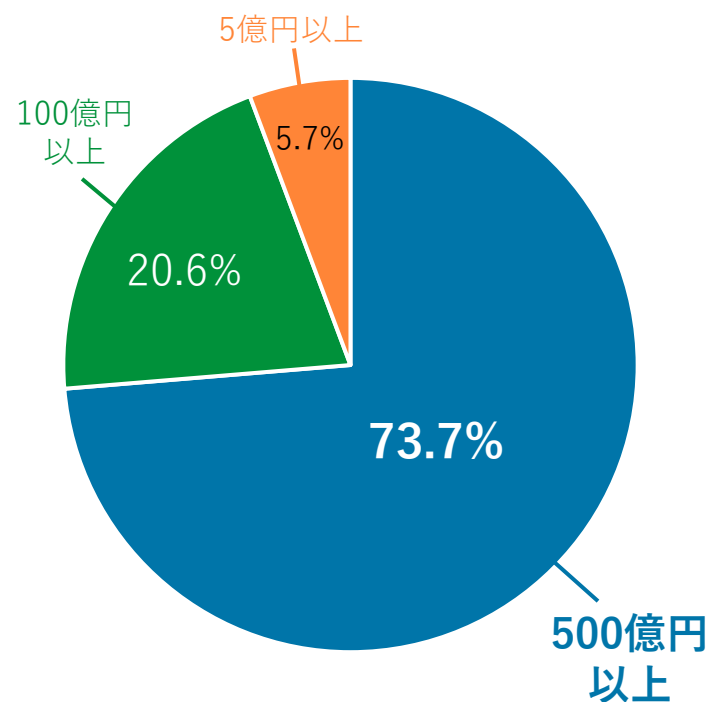


国内有力企業が主なお客様 特定の業種に依存しない売上構成

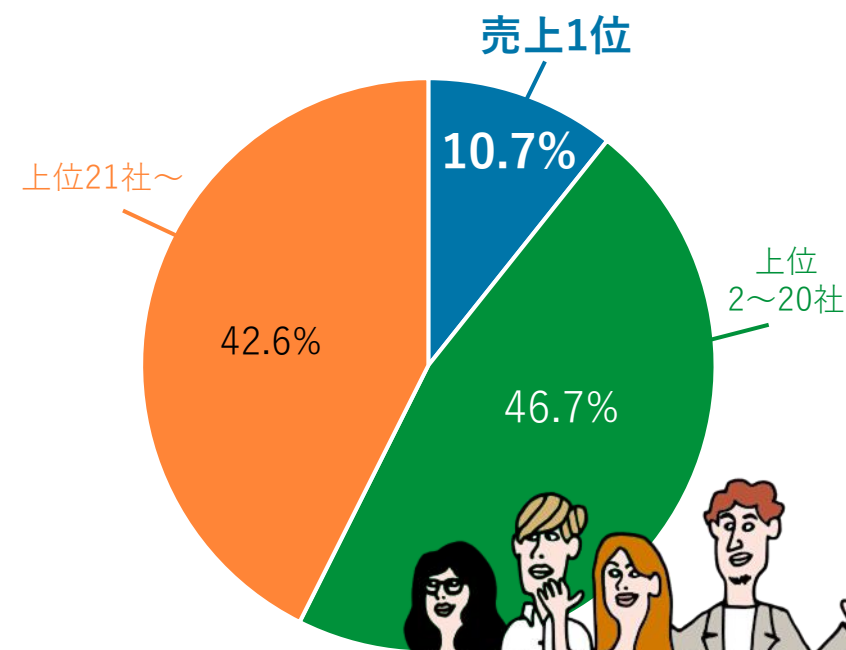
お客様の業界別売上比率



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



目次

① ノースサンドとは

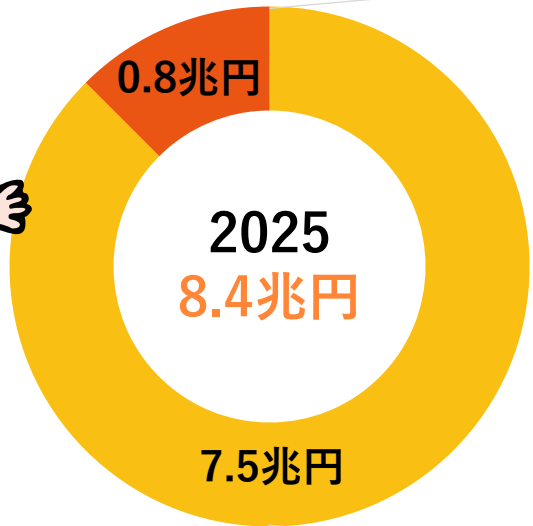
② ノースサンドの
強みと戦略

③ 今後の見通し

④ 企業価値向上
への取り組み

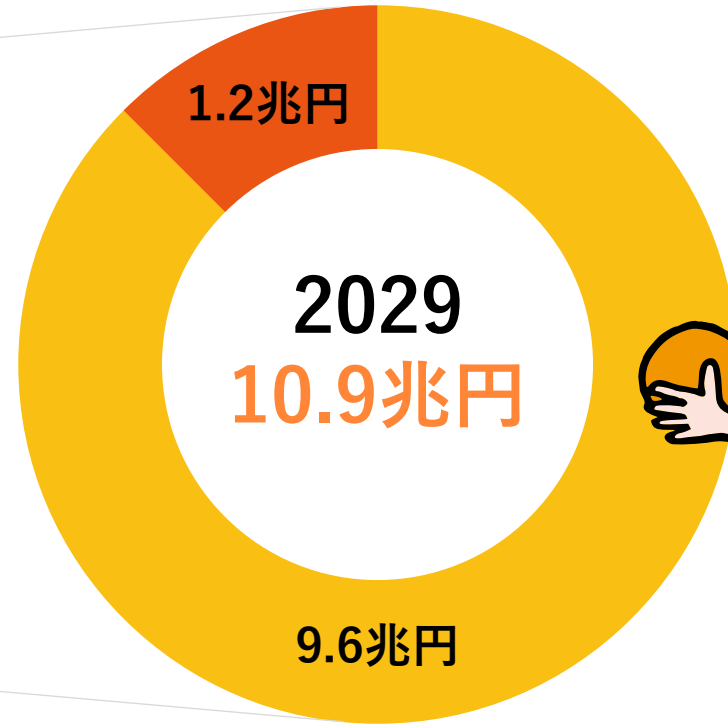


両市場合わせて2029年に 10兆円以上の規模へと成長する見込み



規模予測

年間平均成長率
6.6%



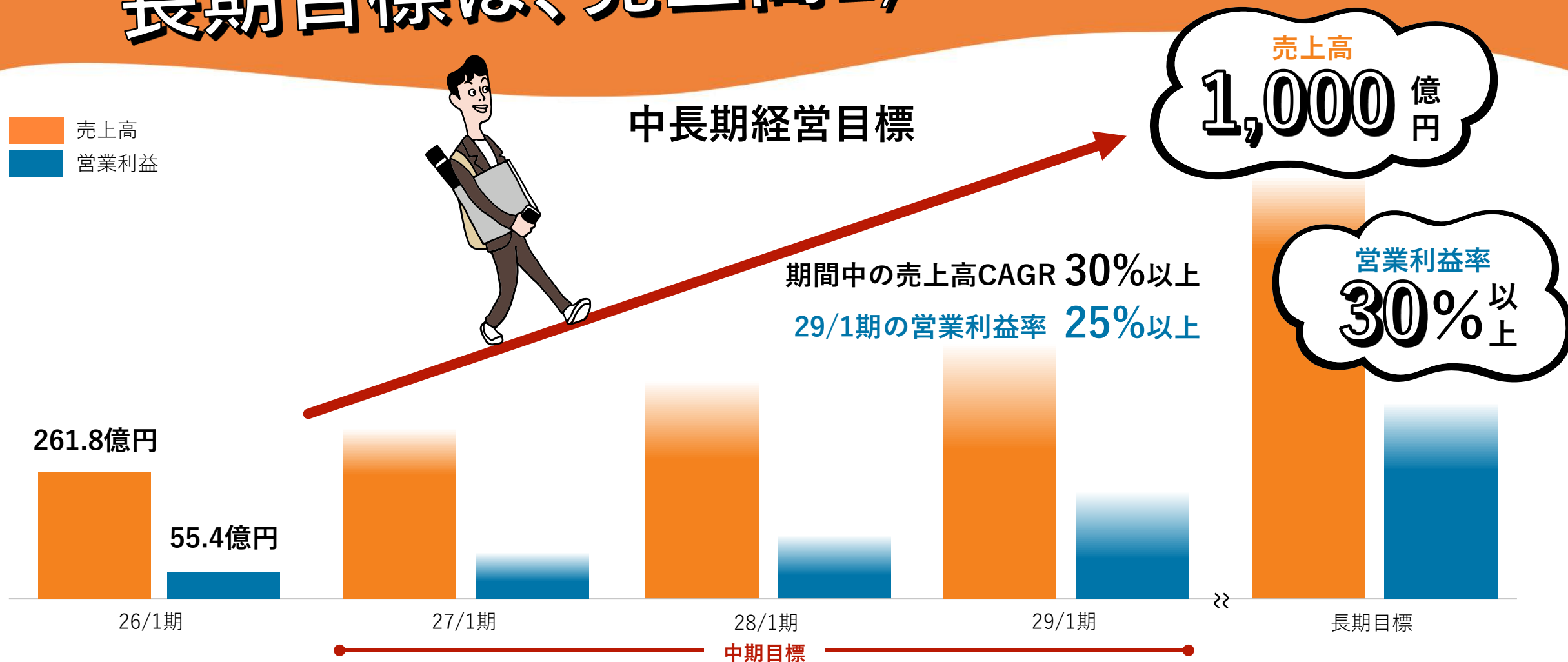
国内ITサービス市場
国内ビジネスコンサルティング市場

※『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）

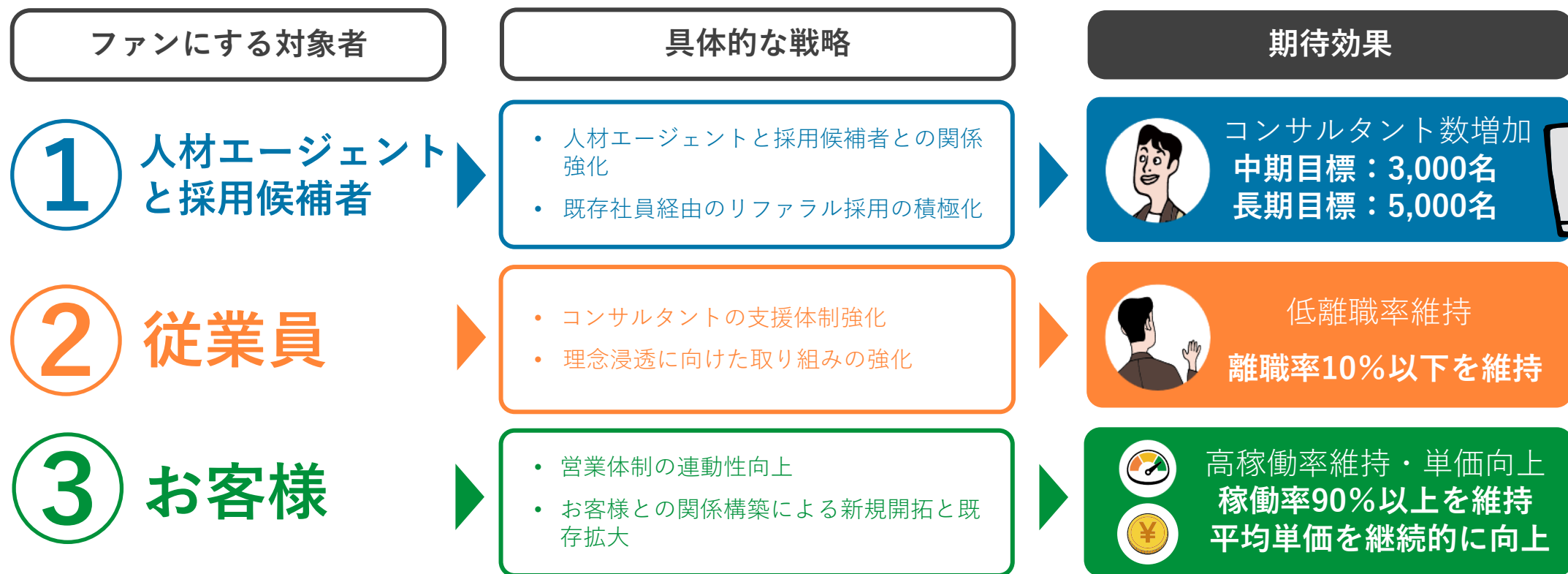
IDC Japan株式会社プレスリリース『国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表～企業のAI適応は市場成長の促進要因に～』（2025年12月10日）より当社にて2029年までを集計対象として作成

※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

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



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



「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



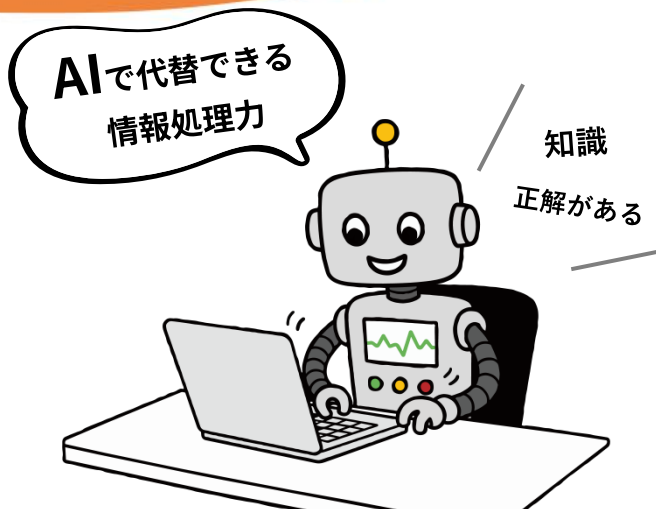
① 構想・策定

✓ 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200時間の工数削減 導入範囲を広げ、利益の最大化を目指す

NOW
直近の実績

全体で月間約200時間
の工数削減

経理

通勤費申請一次チェック
仕訳内容一次チェック
監査対応
データバックアップ
取引登録

コンサルティング 事業部

提案資料の作成
プロジェクト異動者管理
各種リサーチ業務

労務

給与計算管理表の更新
勤怠承認者変更
日報収集

その他

社内問い合わせ一次回答

FUTURE
今後の予定

導入リスクの抑制 ×
利益の最大化を両立

AIの導入 範囲を拡大

経営企画

コンサルティング

総務

営業事務

契約管理

経理

情報システム

法務

労務

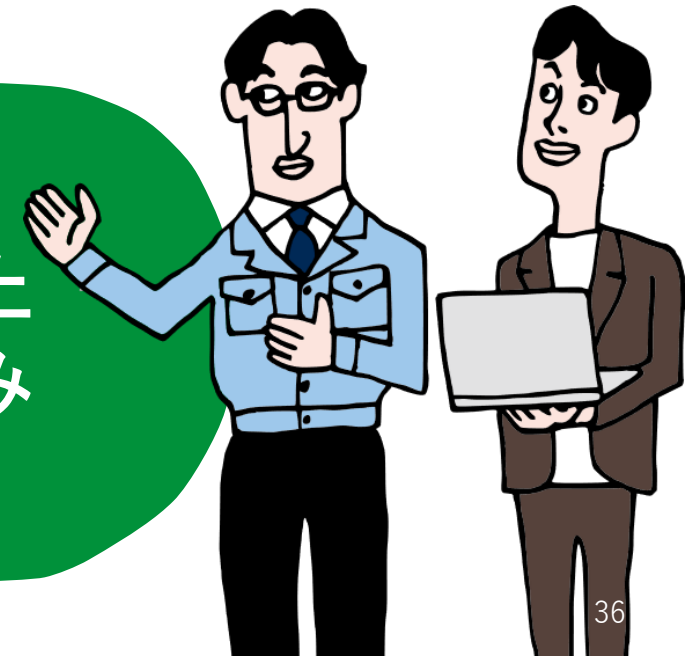
目次

① ノースサンドとは

② ノースサンドの
強みと戦略

③ 今後の見通し

④ 企業価値向上
への取り組み



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

株主
還元

定常
資金

機動
資金

配当性向30～40%を目安に
継続的に配当するための資金
※2027年1月期予想: 1株当たり33円

運転資金として月商の約2か月
分を留保

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
20%目途

30%目途

50%目途



持続的な成長を目指し、 プライム市場への移行準備を開始

当社は、2015年の創業以来、「人間力を重視するコンサルティング会社」として、世の中にまだない新しい価値を提供することを経営方針として掲げてまいりました。

経営方針を中長期的かつ持続的に実現するため、2026年中に
プライム市場への市場区分変更申請を目指してまいります。

証券コード
446A

NORTHSAND

素敵な一日になりますように

NORTHSAND

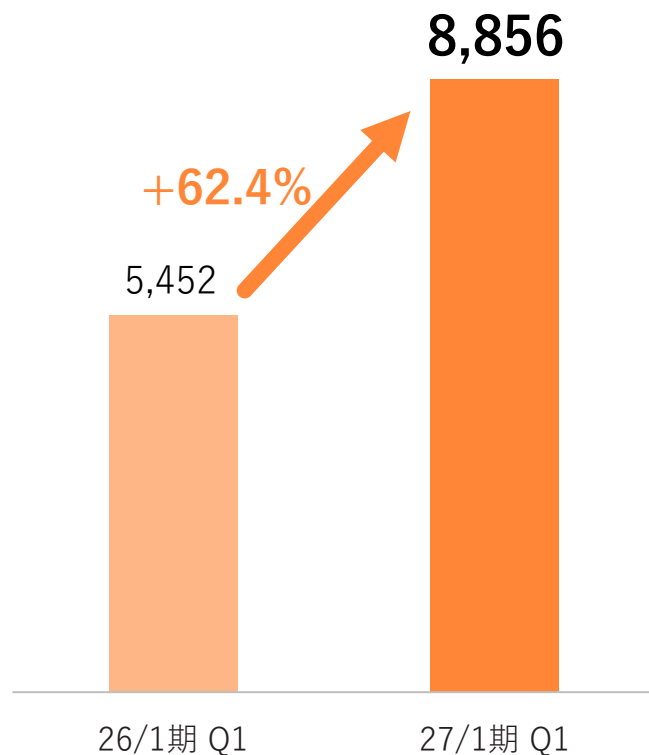


Appendix

売上高・営業利益・主要KPIともに、 前年同期比で堅調に推移

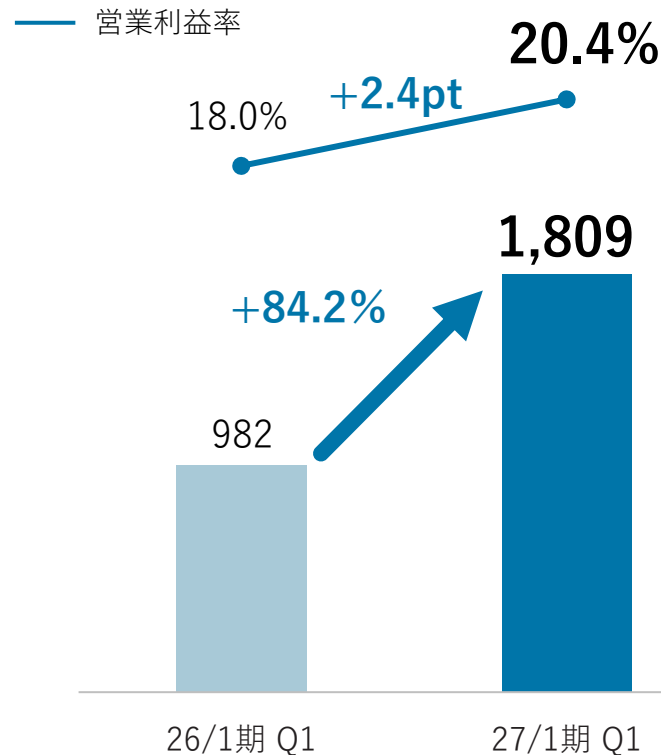
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



主要KPI



コンサルタント数

1,596名 (YoY+575名)



稼働率

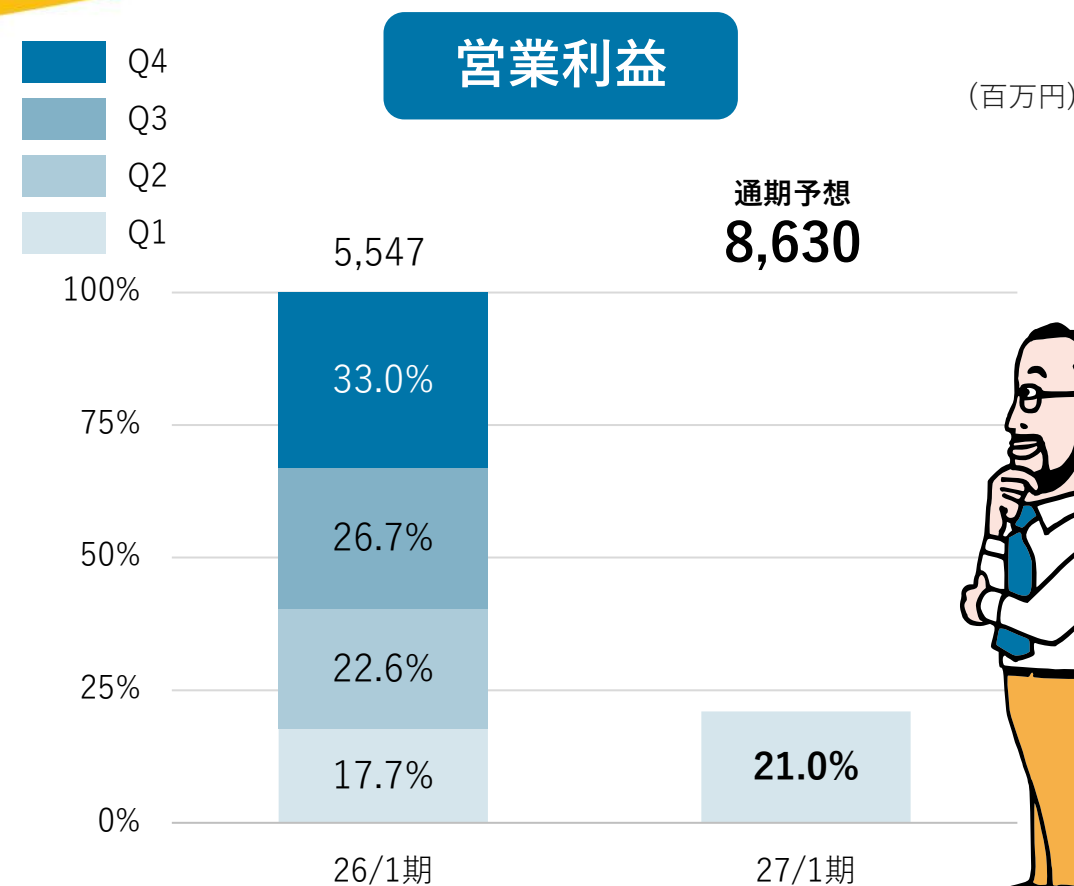
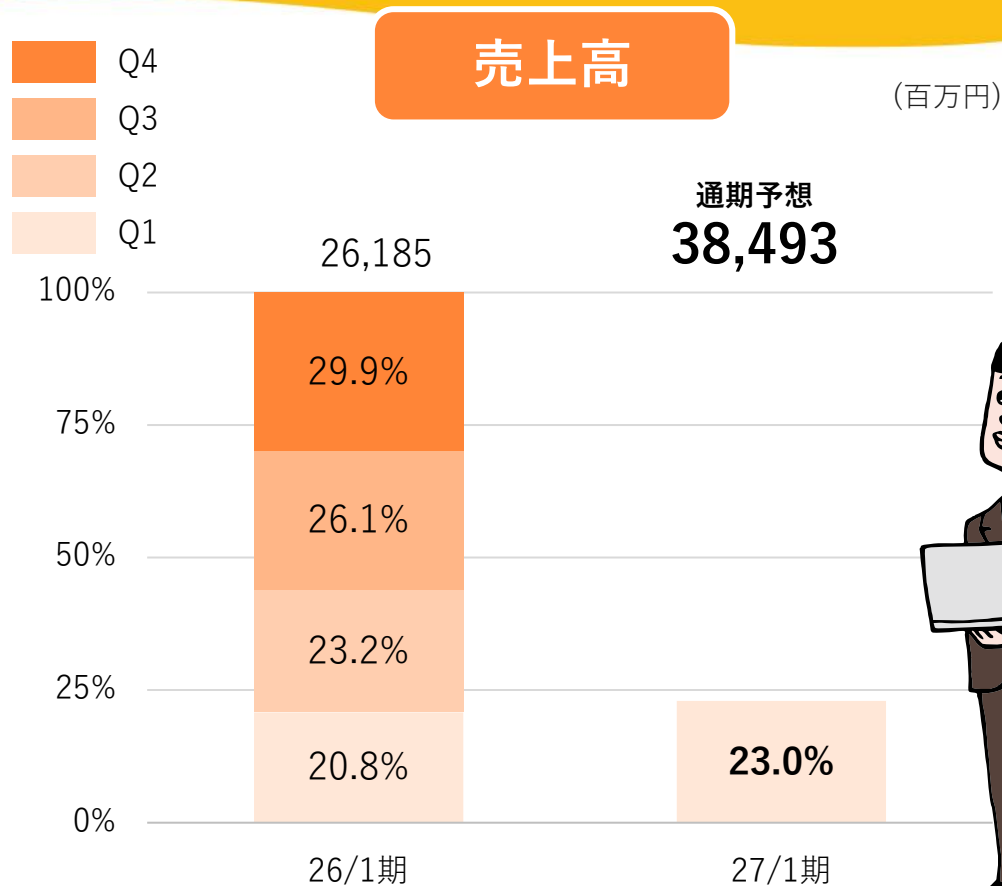
90%以上を維持



平均単価

前年同期比で約7%上昇

売上高・営業利益ともに 前期よりも高い進捗率で推移



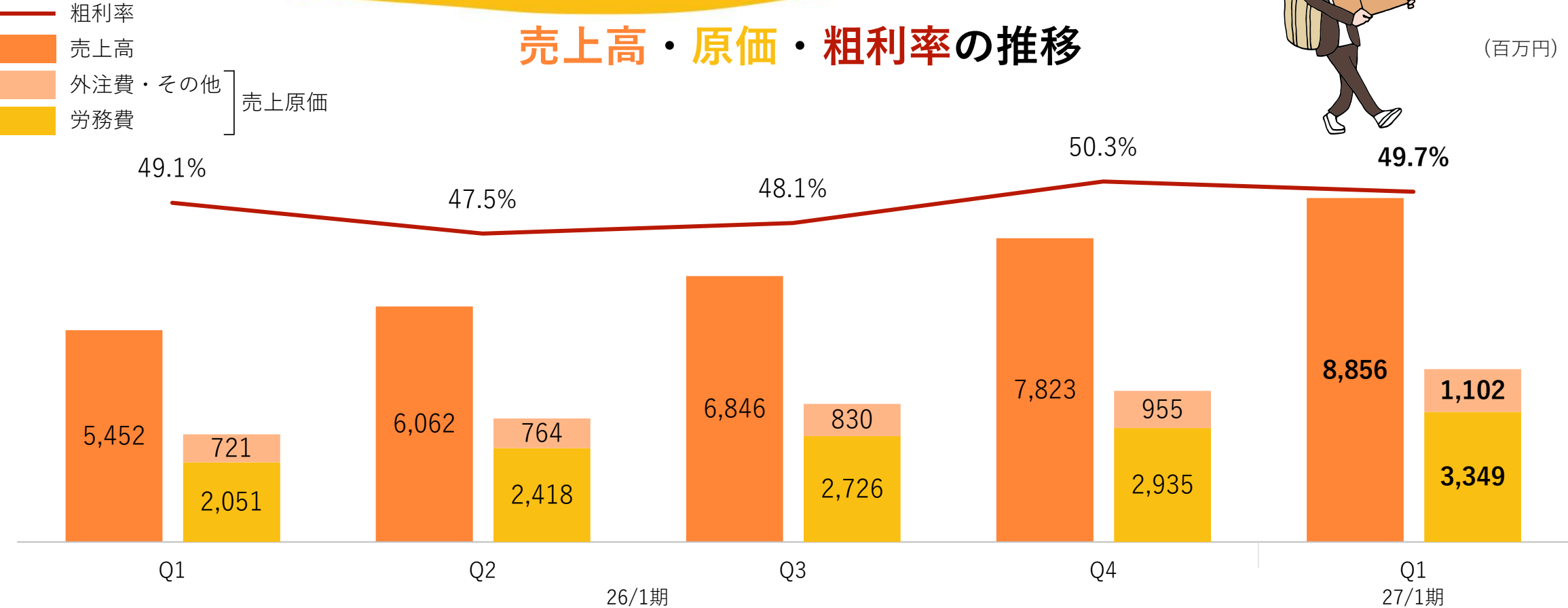
※ 26/1期については、通期実績に対する各Qの進捗率

売上高は着実に増加 粗利率も前年同期比で向上

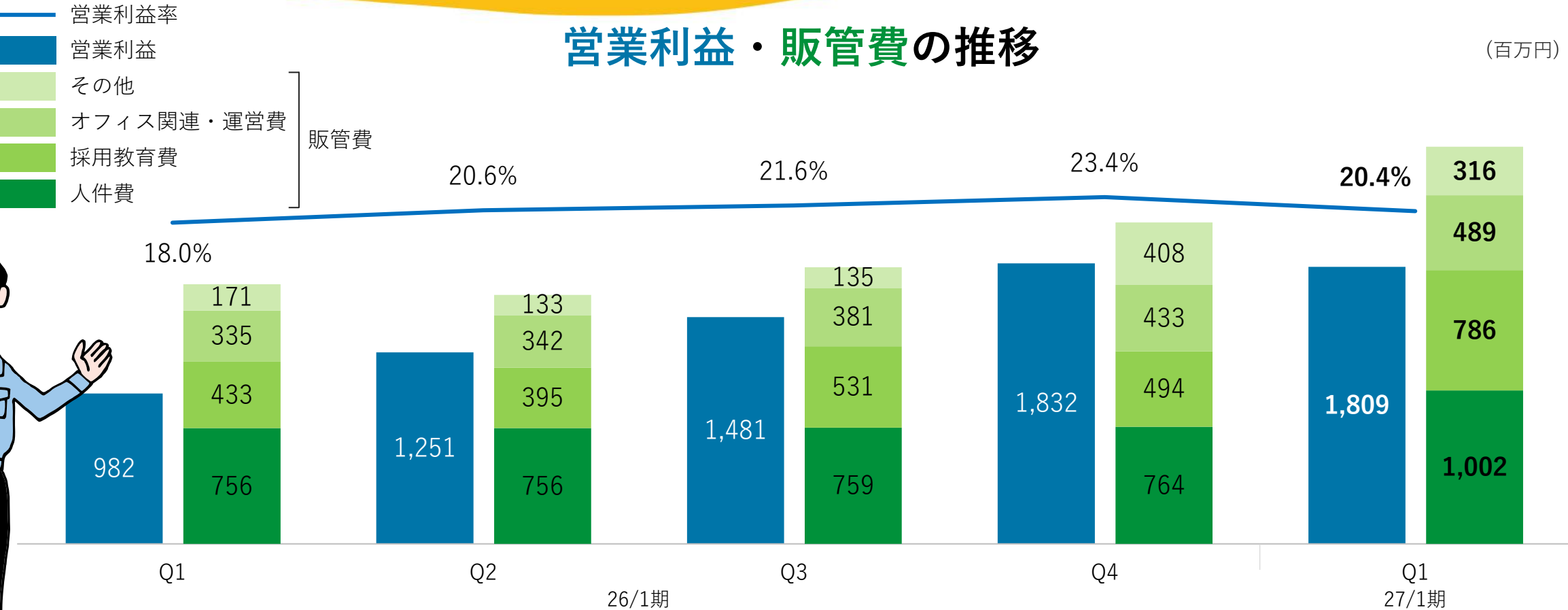


売上高・原価・粗利率の推移

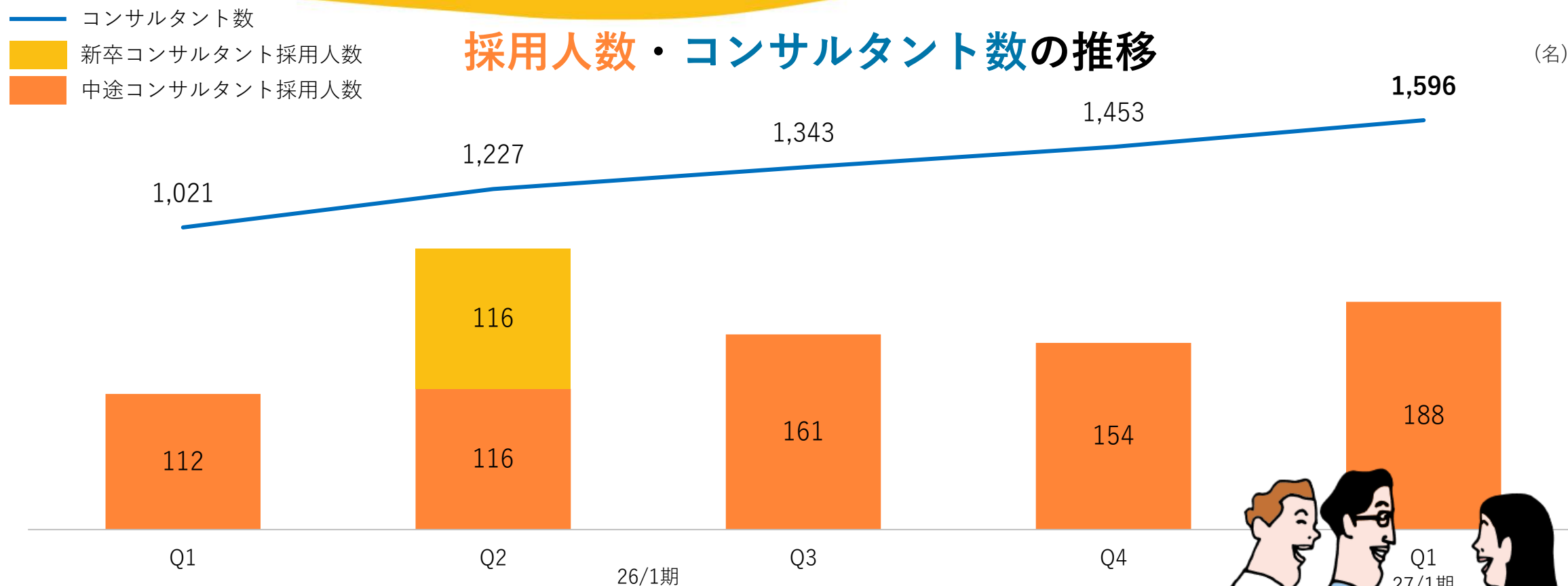
(百万円)



営業利益・営業利益率ともに 前年同期比で向上



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

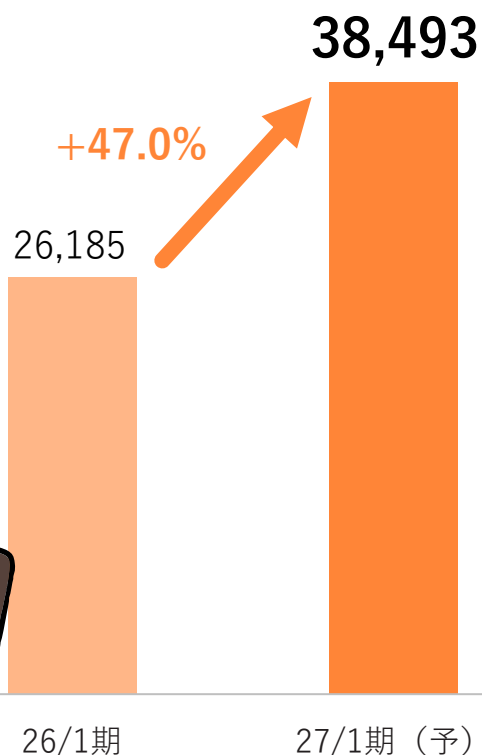


※ 新卒コンサルタントは、4月に入社後、6月よりコンサルタントとして稼働を開始するため、採用数はQ2に計上

売上高384.9億円、営業利益86.3億円 営業利益率22.4%を目指す

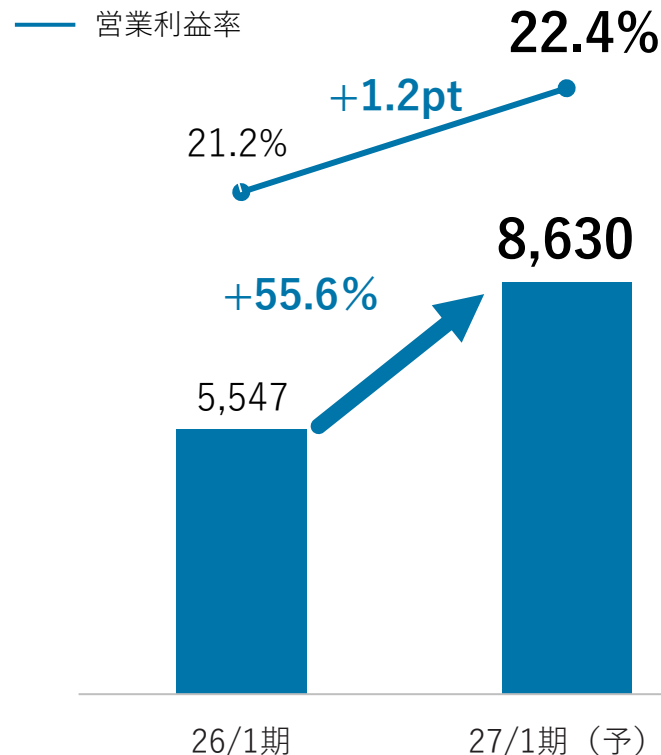
売上高

(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

入社直後からすぐに活躍できる 育成プログラムを用意

3つのプログラムで中途入社者の成長を多角的にサポート

1. 入社オリエンテーション

- ・入社初日からマインドを醸成

2. 1ヵ月集中講座

- ・座学+実践形式のコース型研修

3. オンデマンド研修

- ・いつでも・どこでも学べる環境を提供



充実した研修制度により即戦力化と 中長期的な成長を実現



ほんの小さな気配りや工夫で、 お客様の困りごとを解消していく

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

- ・承認ルートに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

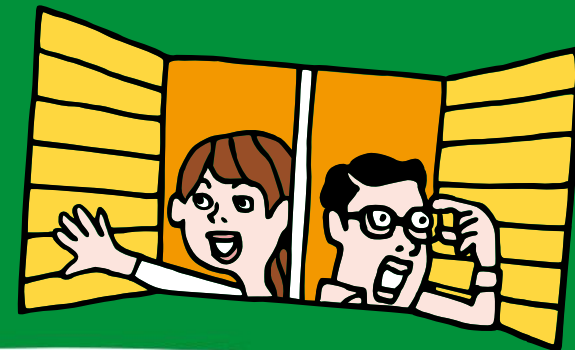


執務室を整えるひと手間

- ・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



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

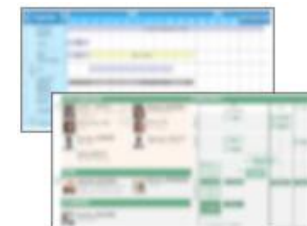


④ 国内大手情報通信業 様

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



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