



NORTHSAND

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ノースサンド

2026年4月28日

証券コード 446A (東証グロース市場)

目次

① 会社概要

② カンパニー
ハイライト

③ 今後の市場
と成長戦略

④ 財務情報

⑤ リスク情報

目次

① 会社概要

② カンパニー
ハイライト

③ 今後の市場
と成長戦略

④ 財務情報

⑤ リスク情報

2015年に創業したコンサルティング会社

会社名

株式会社ノースサンド Northsand, Inc.

創業

2015年7月10日

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

福岡営業所

福岡県福岡市中央区天神1-1-1 アクロス福岡12F

業務内容

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）



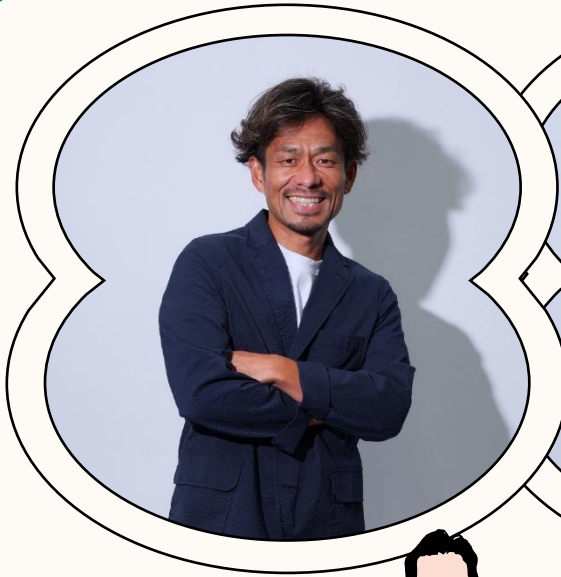
VISION

世界をデザインする

MISSION

カッコいい会社を増やす

個性的でバランスの取れた体制

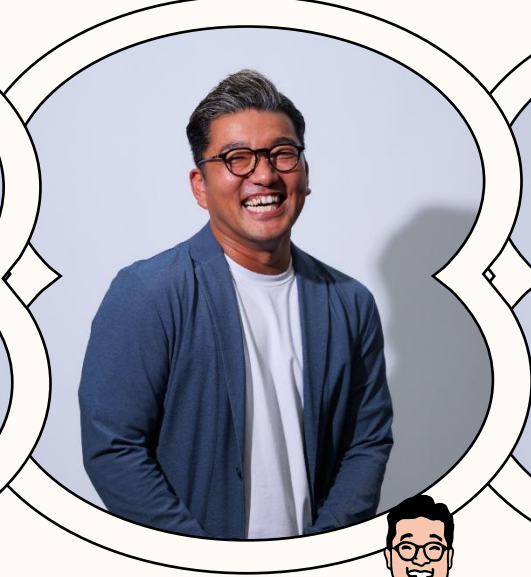


代表取締役/CEO

前田 知紘

経歴

ベйкаレント、SAP

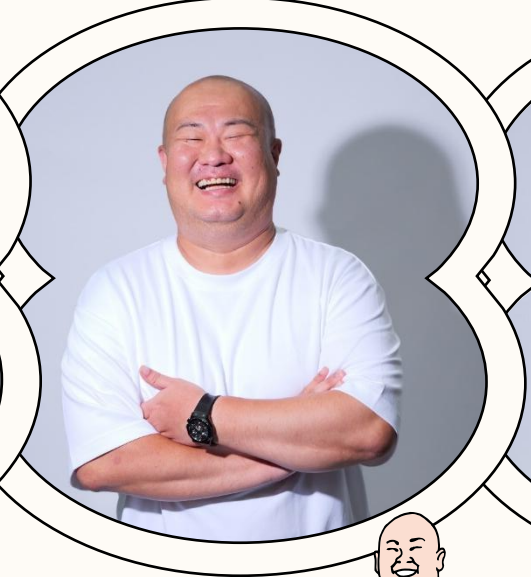
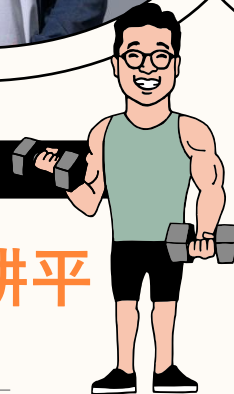


取締役/CHRO

佐々木 耕平

経歴

ベйкаレント、ソフトバンク

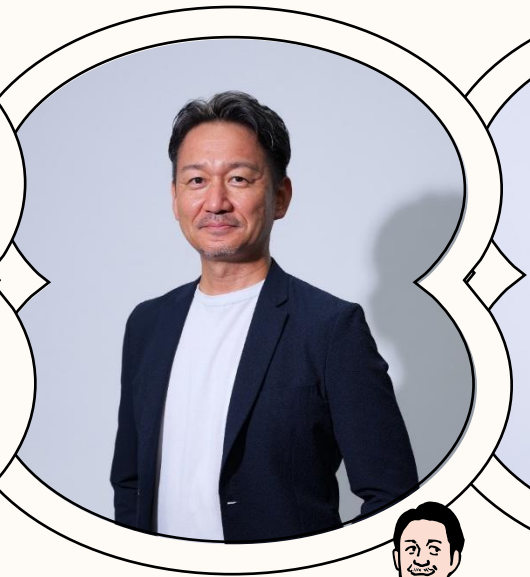


取締役/CSO

河野 智晃

経歴

ベйкаレント



取締役/CFO

小久江 省隆

経歴

デロイト、中部電力
(ニューヨーク州弁護士)



社外取締役

楠本 美砂

経歴

P&G、グロービス



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



対価

お客様



収益構造

売上高



コンサルタント数

×



稼働率^{※1}

×



平均単価^{※2}

売上原価

コンサルタントの
給与

販管費

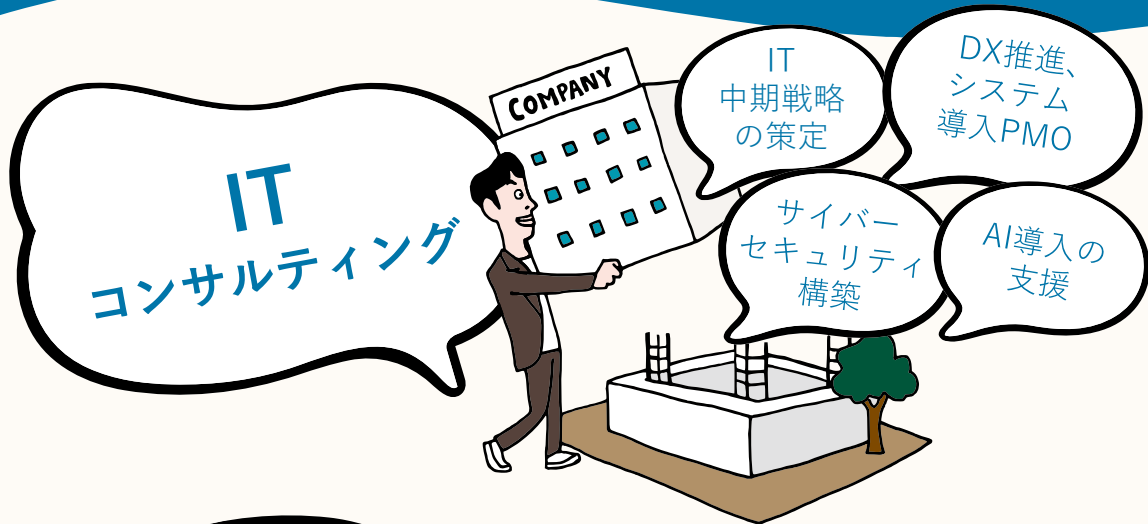
- 内勤人材の給与
- 採用費
- オフィス関連費用

営業利益

^{※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

中期経営計画策定やIT戦略・DX推進など 上流から下流まで幅広く支援する



サービス事例

- 国内大手の総合人材サービスグループ企業
- グループ全体のITインフラに関するプロジェクトを同時並行で推進
- 横断PMOとしてグループ全体のIT基盤整備を全面的にサポート

建設事例

- 土木事業を行う国内ゼネコン
- 生成AIを利用した社内業務効率化の検討から実行を推進
- コールセンターの自動音声に生成AIを導入し、人手を削減



医薬品事例

- コロナの検査キットなどを販売している国内医療メーカー
- IPOに向けた中期経営戦略の策定
- 新規事業の策定に伴う企画・検討を推進

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



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のカルチャーについては当社独自の見解に基づく



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

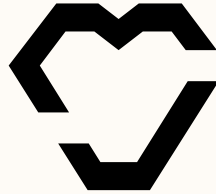
- ✓ 人間力重視**
スキルだけではなく人間力を育み、お客様の感情面にも寄り添いながら問題を解決する
- ✓ 自分ごとと集団**
仕事を常に一人称で捉え、お客様のお困りごとを自分ごととして責任を持って対応する
- ✓ チーム主義**
チームとしての成果を第一に考え、ナレッジを共有し、お互いに協力し合う



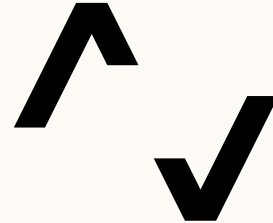
8 RULES



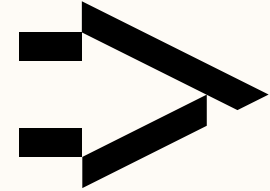
スピードで圧倒しよう
Surprise with speed



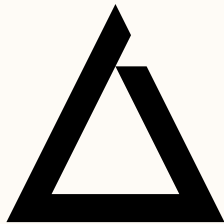
情熱がなければ意味がない
Drive with passion



想像力と思いやりを持つ
Imagine and care



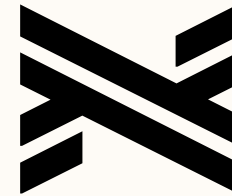
迷わずチャレンジしよう
Be the first penguin



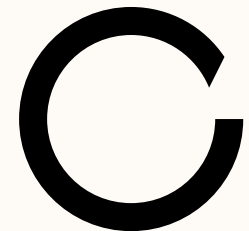
感謝・尊敬・謙遜
Be grateful



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

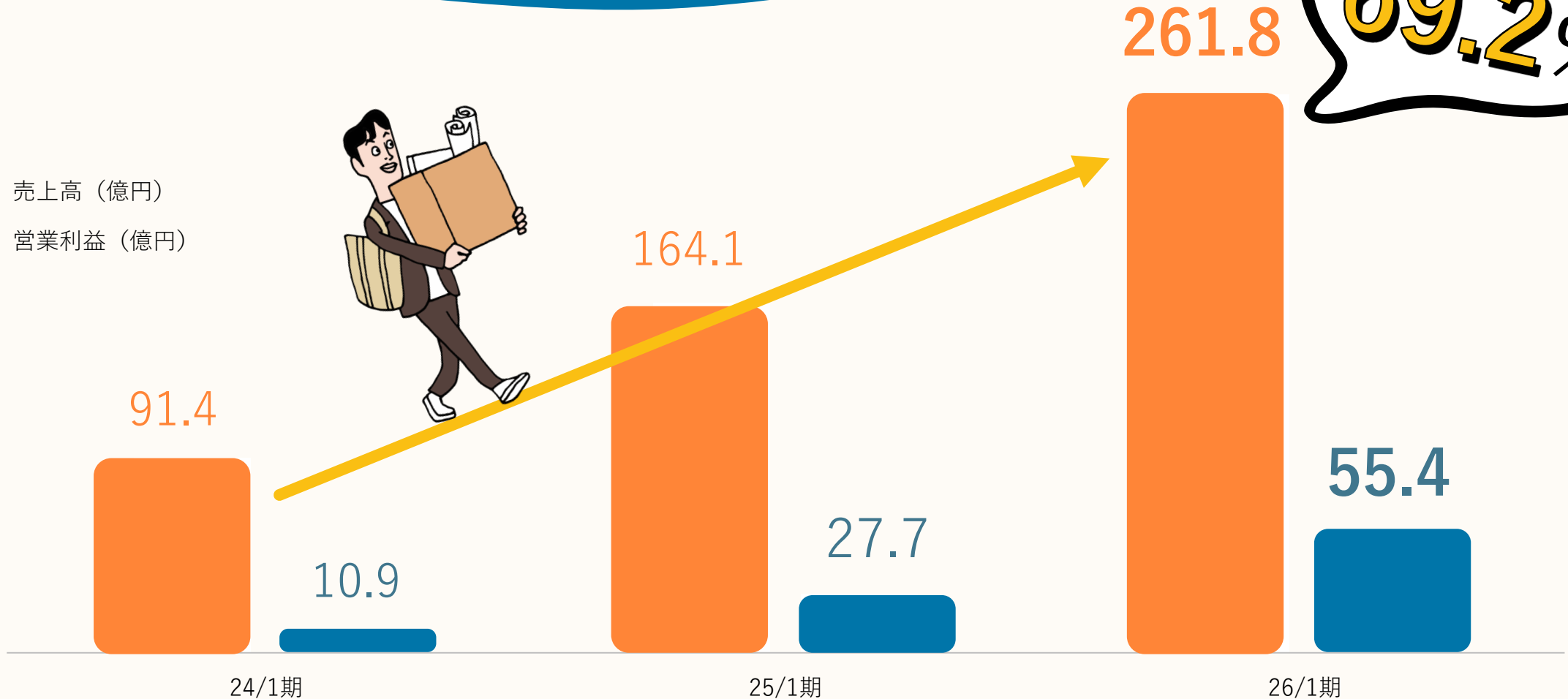


絆を深めよう
Foster bonds

売上高・営業利益ともに好調

売上高
CAGR
69.2%

売上高 (億円)
営業利益 (億円)



※ 2025年1月期に単体決算会社に移行しており、現在の事業内容に係る業績を比較可能とするため、2024年1月期は単体財務数値を記載

高稼働率かつエンゲージメントも高い会社



売上高

261.8 億円

(26/1期)

前年比増収率 59.5%

営業利益

55.4 億円

(26/1期)

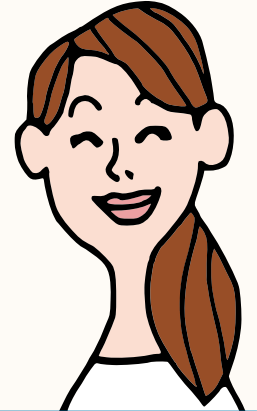
前年比増益率 100.0%

コンサルタント数

1,453 名

(26/1期末時点)

前年比1.5倍



稼働率

90%以上

創業以来

離職率※1

7.6%

(26/1期)

6年連続10%未満

ベストモチベーション
カンパニーアワード※2

2026



BEST
MOTIVATION
COMPANY

6年

連続表彰

Best Motivation
Company を受賞

働きがいのある会社※3



9年

連続認定

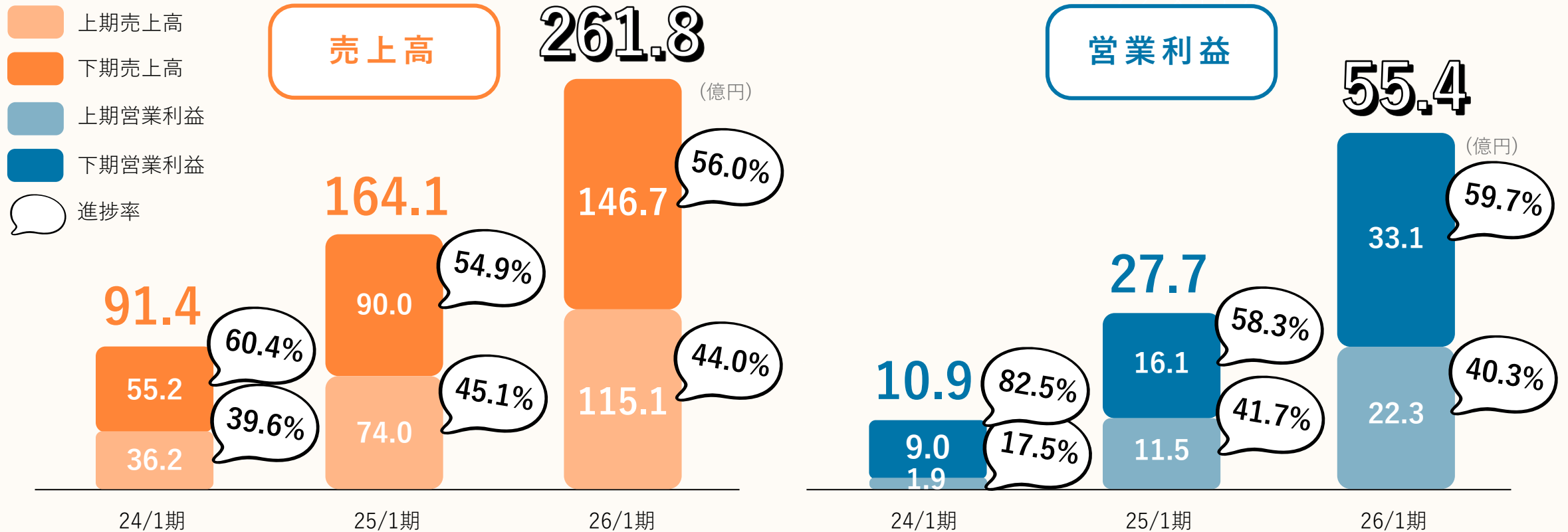
2年連続Top10入賞

※1 離職率：期中退職者数÷（期首時点の従業員数+期中入社者数）

※2 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を偏差値で数値化する調査

※3 Great Place To Work® Institute Japanが主催する、日本における「働きがいのある会社」認定。世界約170ヵ国で21,000社が参加する世界最大規模の従業員意識調査

売上高261.8億円 営業利益55.4億円 売上・利益ともに前年実績を上回り推移



* 2024年1月期および2025年1月期の財務数値について、上半期・下半期の内訳は未監査

目次

① 会社概要

② カンパニー
ハイライト

③ 今後の市場
と成長戦略

④ 財務情報

⑤ リスク情報

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

※ 競合他社の記載については当社独自の見解に基づく

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

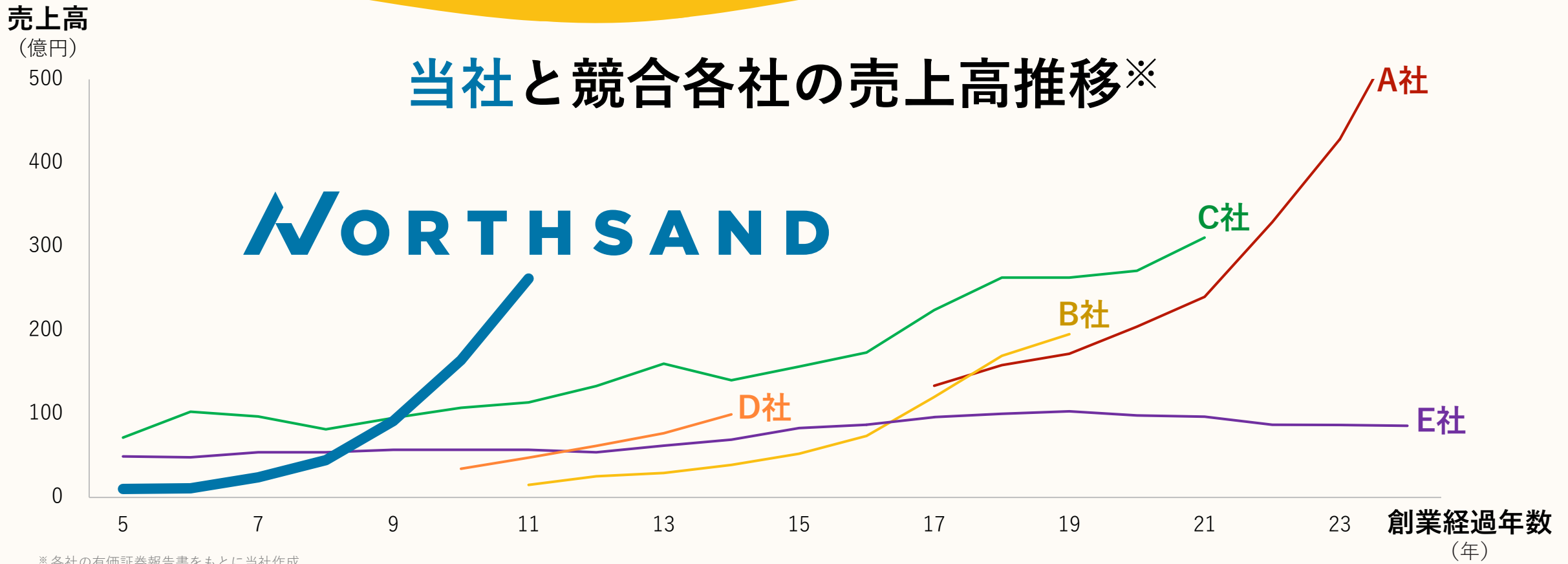


課題を分析する力



情報を整理する力

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



※各社の有価証券報告書をもとに当社作成

人間力を軸に各事業活動を行うことで、 持続的な成長を実現



効果



(26/1期末時点)

採用数増 3年連続300名超の採用

単価向上 直近3年間で毎年向上

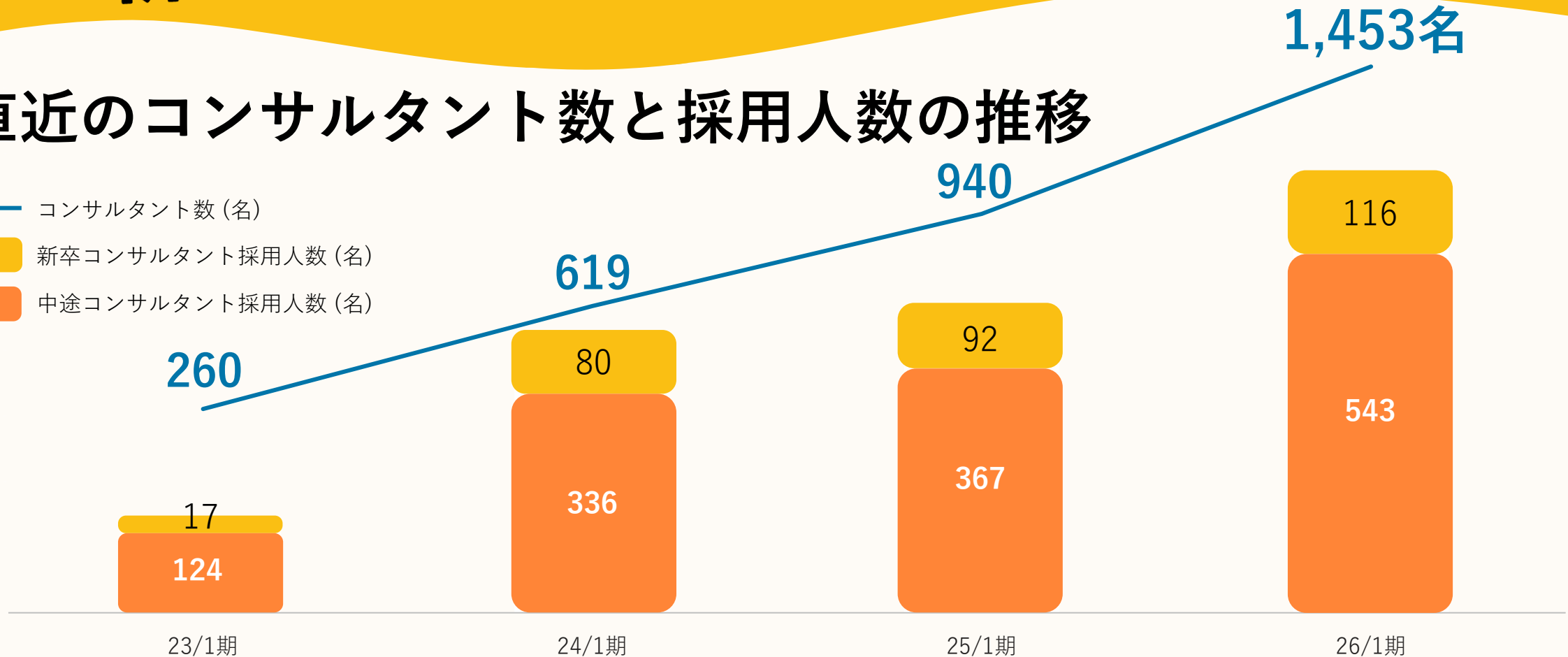
高稼働率 創業以来90%以上

低離職率 直近5年間で10%以下

積極的な採用活動を展開し、 新卒含め直近は年間数百人規模で増加

直近のコンサルタント数と採用人数の推移

- コンサルタント数 (名)
- 新卒コンサルタント採用人数 (名)
- 中途コンサルタント採用人数 (名)



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、愛嬌・素直さ・しつこさを重視
✓ 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**

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

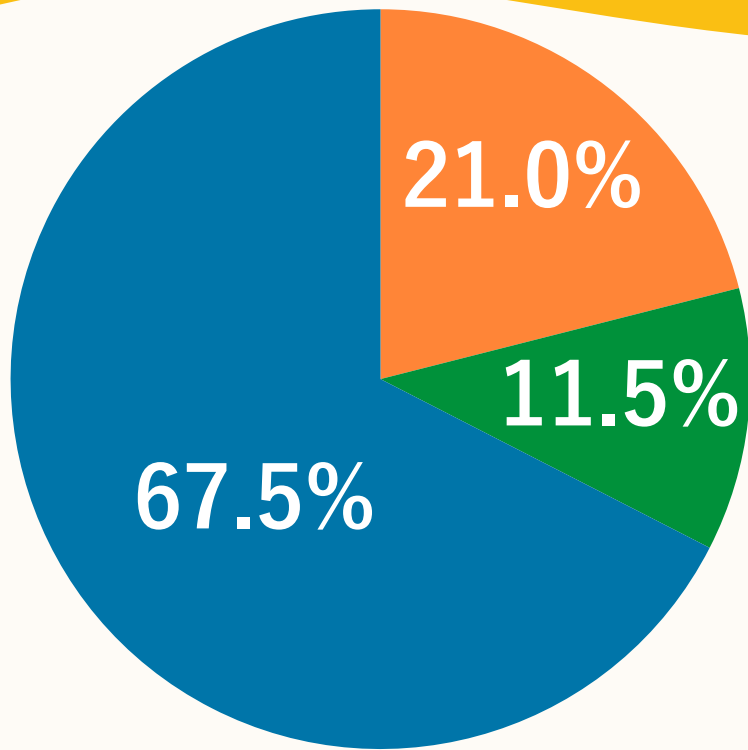


成果

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



事業会社

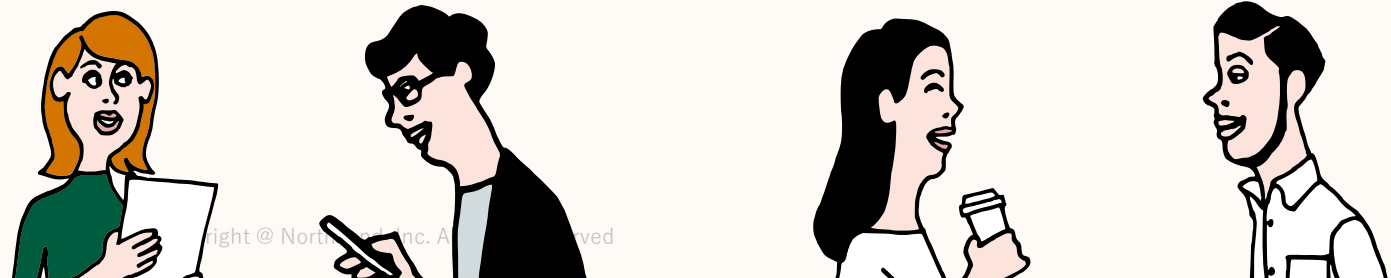
コンサルティング会社

IT関連企業

従業員の出身企業

- 鉄道
- 国内大手通信
- 外資系戦略コンサル
- 外資系大手EC
- 外資系大手ITメーカー
- メガバンク
- 国内大手メーカー
- 外資系会計コンサル
- 外資系大手ITサービス
- 国内大手SIer

※ 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



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



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

エンゲージメント向上



2026
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



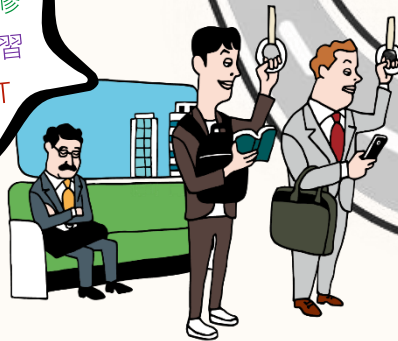
即時案件アサイン

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



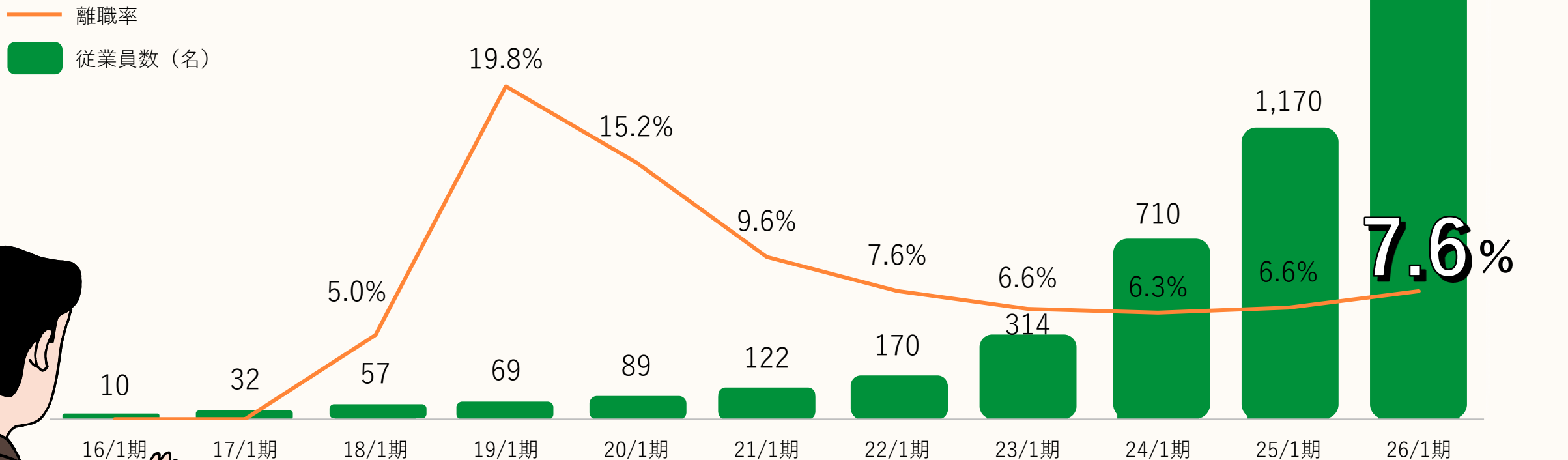
早期戦力化

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



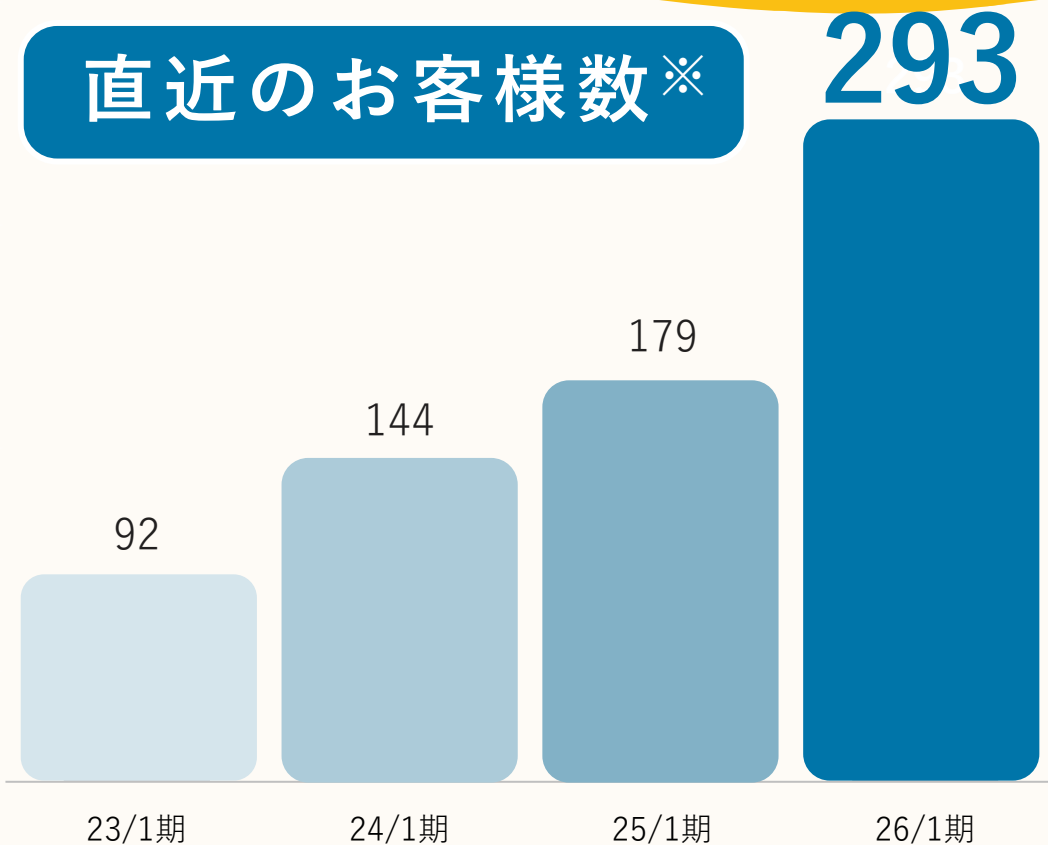
積極的な採用と組織文化を浸透させる活動により離職率が改善

従業員数と離職率の推移



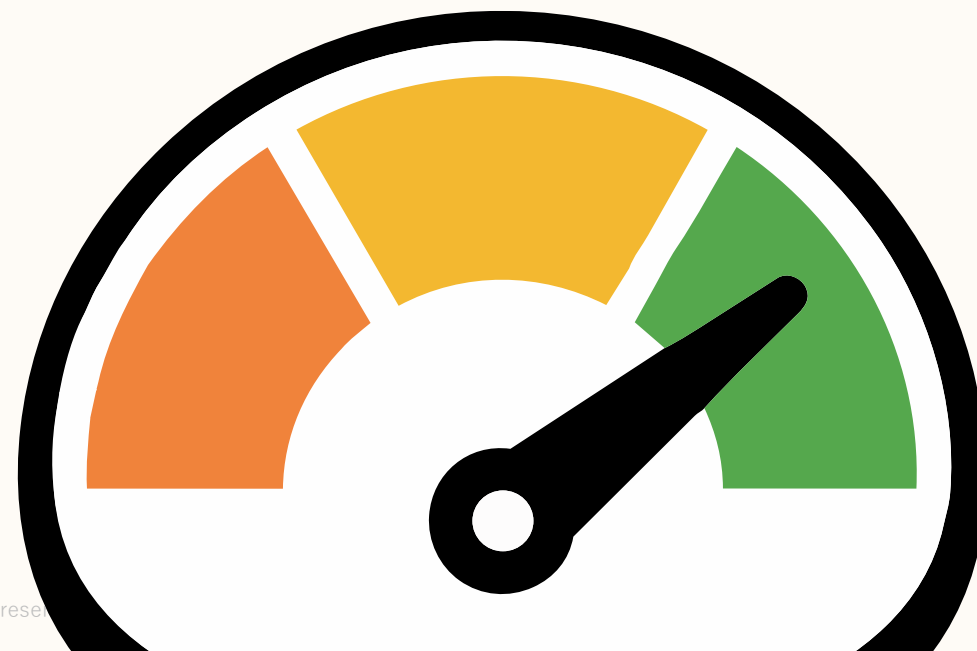
お客様数が増加することで、高稼働率を維持

直近のお客様数※



稼働率
創業以来、

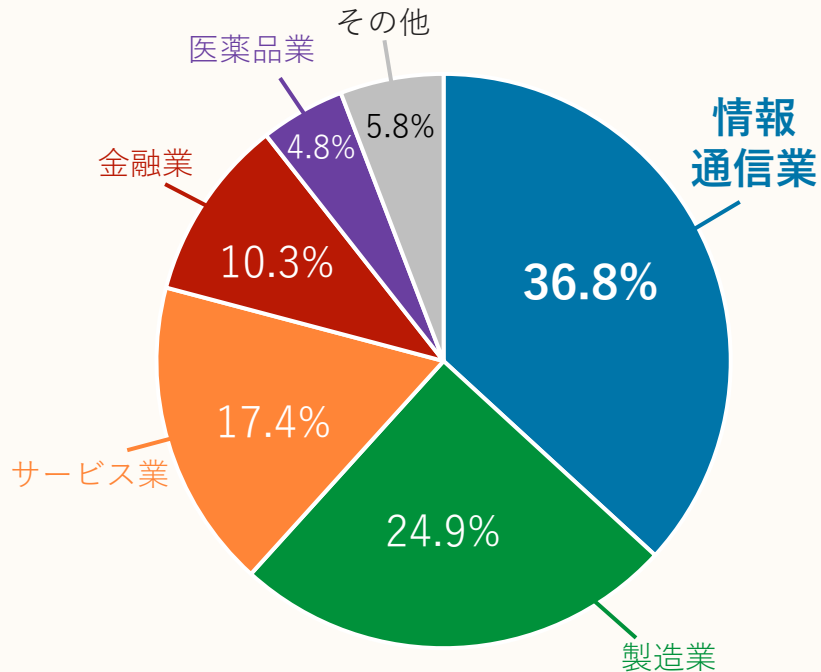
90%以上



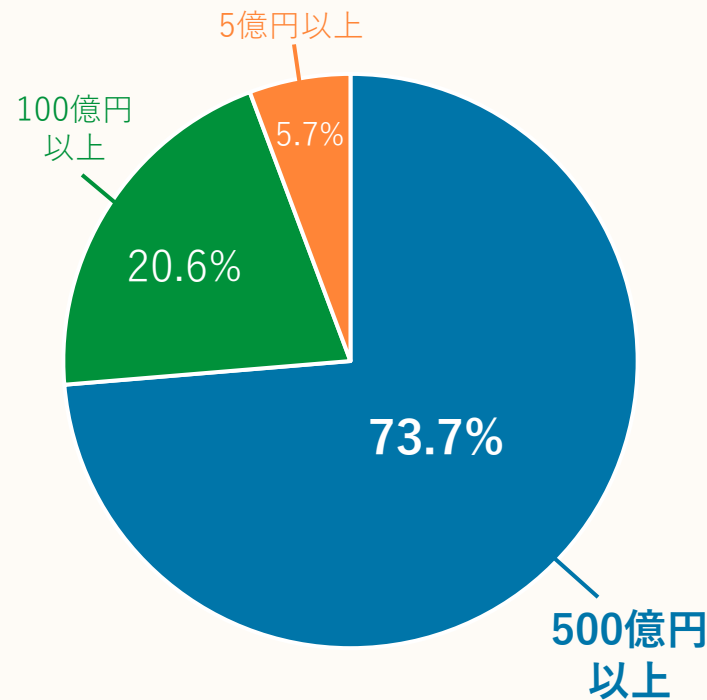
※各期で売上を計上した会社数

国内有力企業が主なお客様 上位お客様に依存しない売上構成

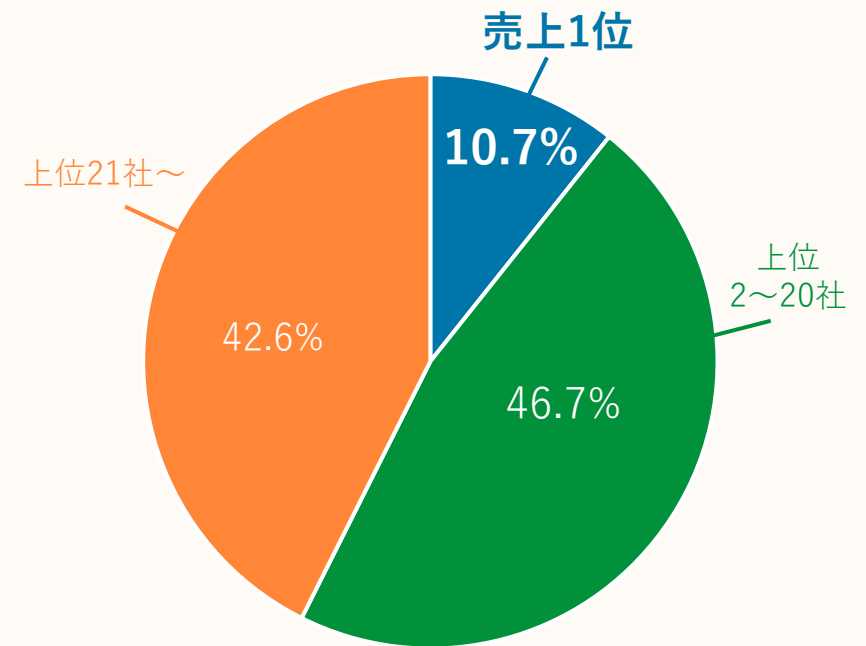
お客様の業界別売上比率



お客様の売上高規模の割合



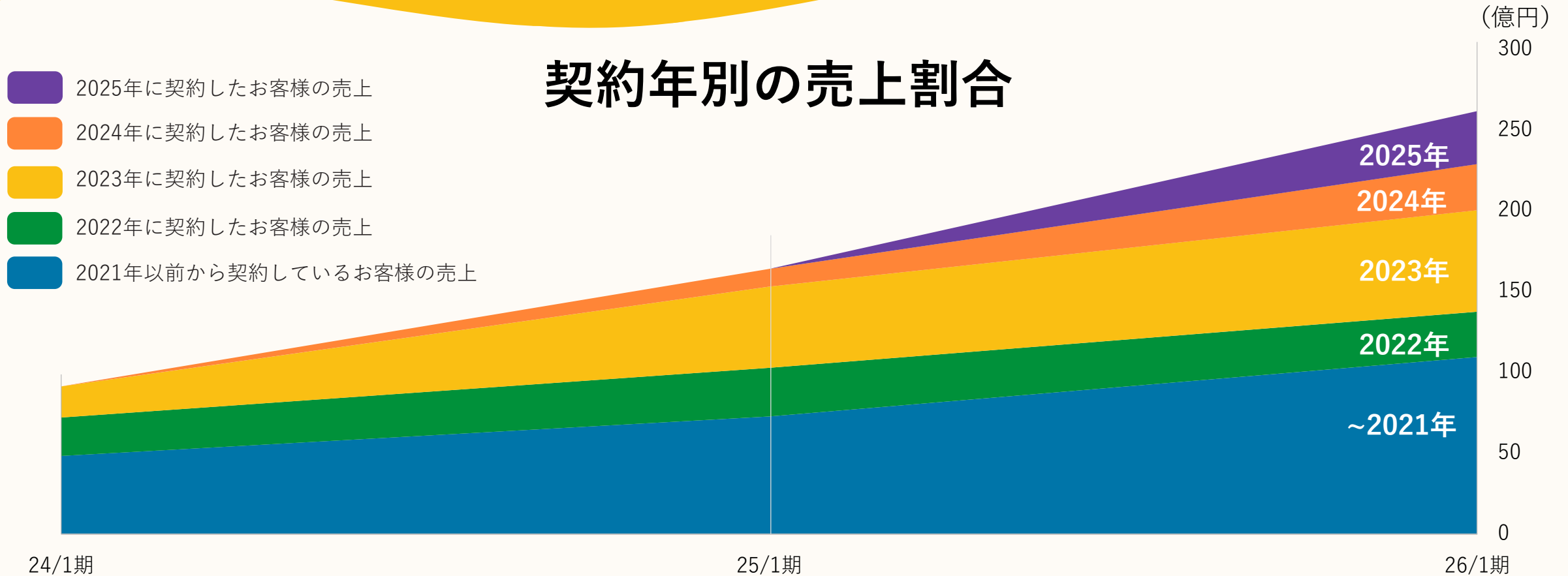
お客様ごとの売上比率



※ 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

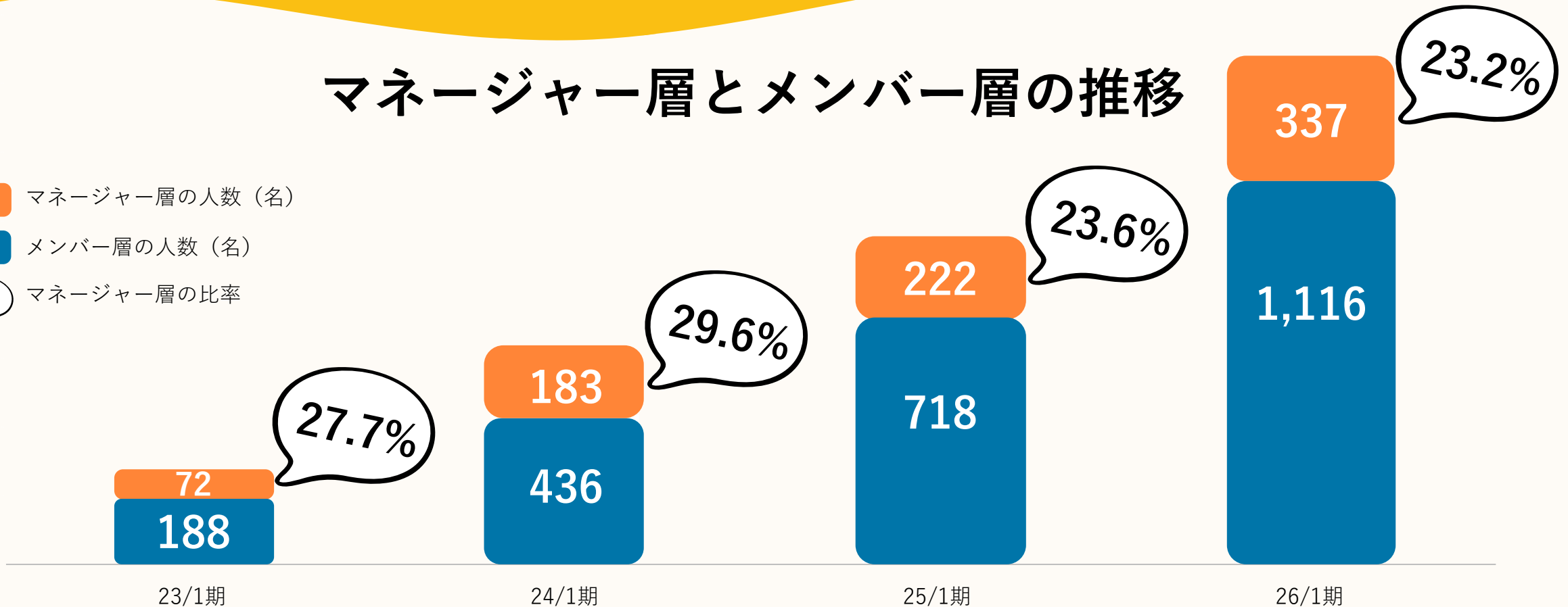
契約年別の売上割合



次期マネージャー層が育ち、 バランスの良い人員構成比を実現

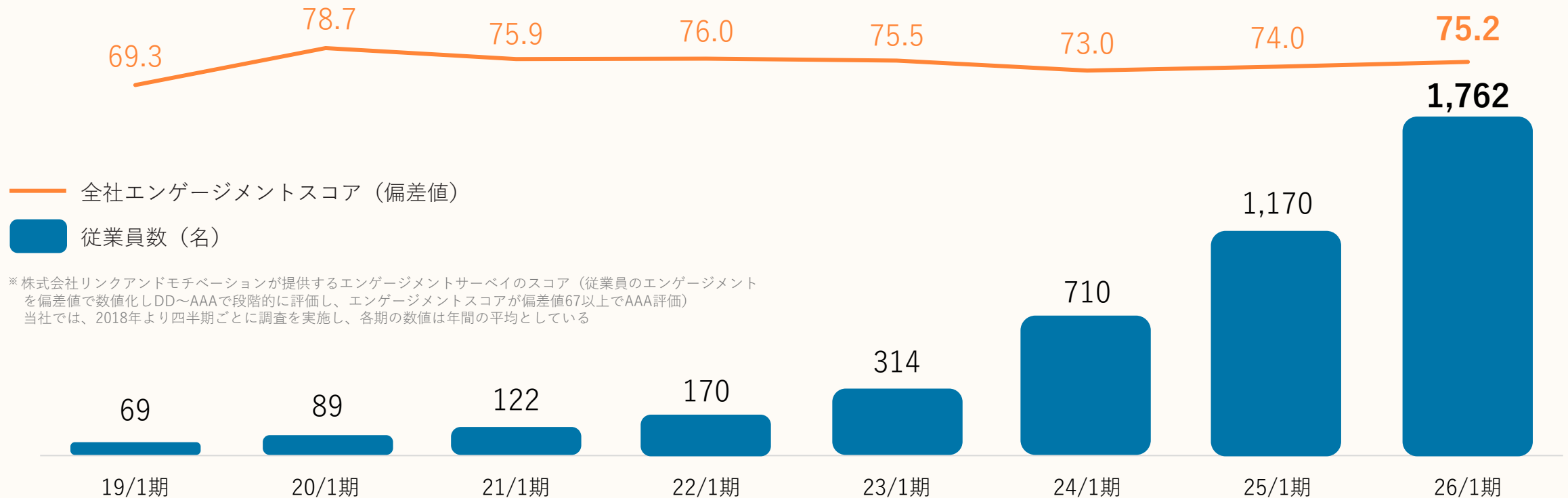
マネージャー層とメンバー層の推移

- マネージャー層の人数 (名)
- メンバー層の人数 (名)
- マネージャー層の比率



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）
当社では、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

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！」



入社

案件参画

国内大手金融機関
大規模基幹システム刷新案件



毎日お客様との
会話を徹底

10名現場

入社後
1か月



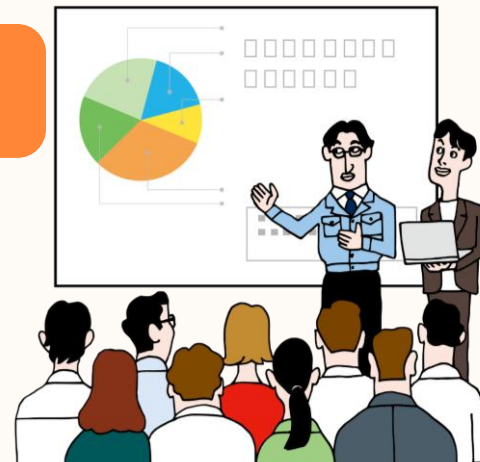
持ち前の人間力で信頼を獲得
現場リーダー就任

増員！

着実にコツコツと
成果を出す

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

増員！

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

目次

① 会社概要

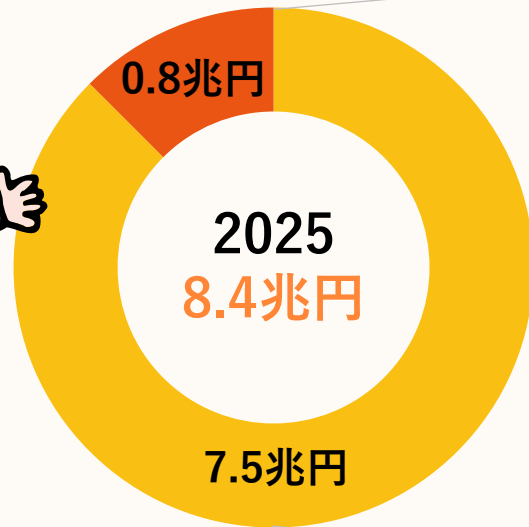
② カンパニー
ハイライト

③ 今後の市場
と成長戦略

④ 財務情報

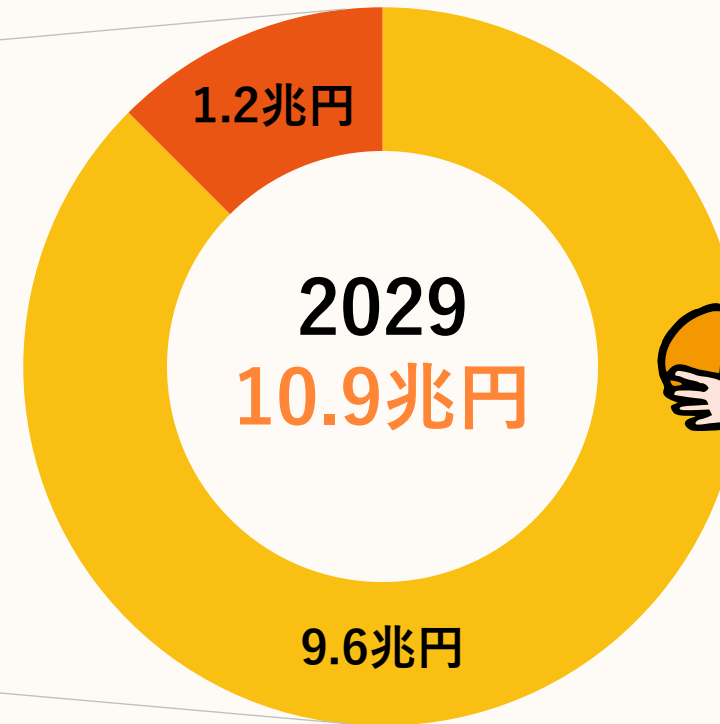
⑤ リスク情報

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

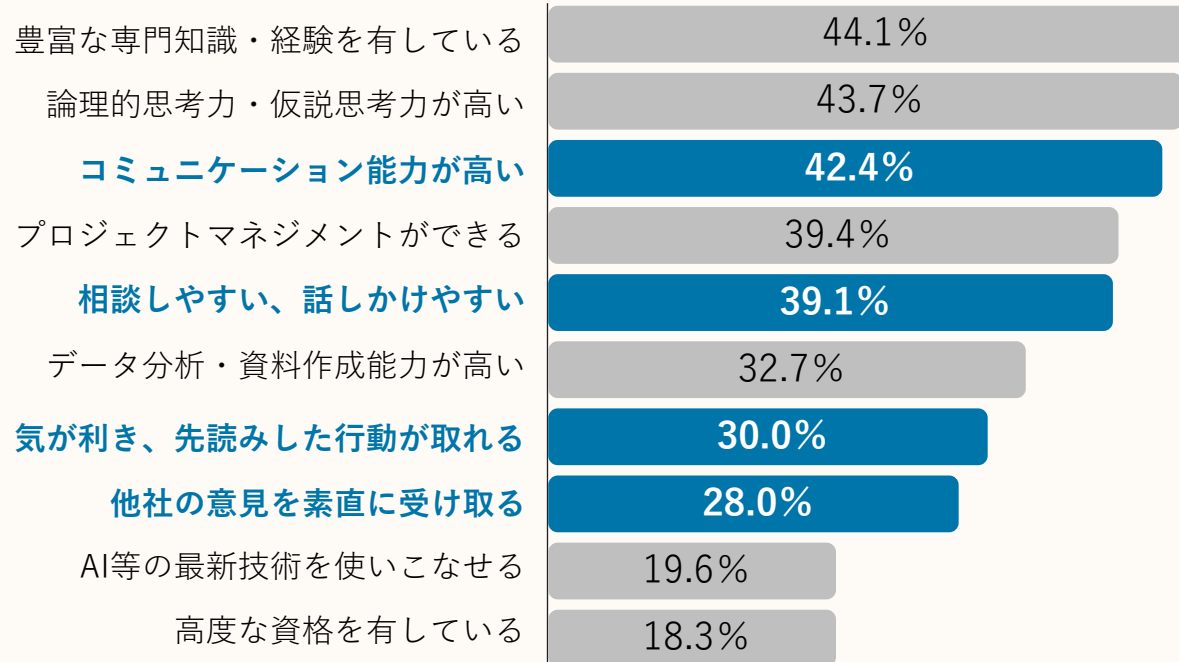
※ IDC Japan株式会社プレスリリース『国内ビジネスコンサルティング市場予測を発表～企業のAI適応は市場成長の促進要因に～』（2025年12月10日）

『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）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

知識・経験・スキルだけではなく、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」※



- 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



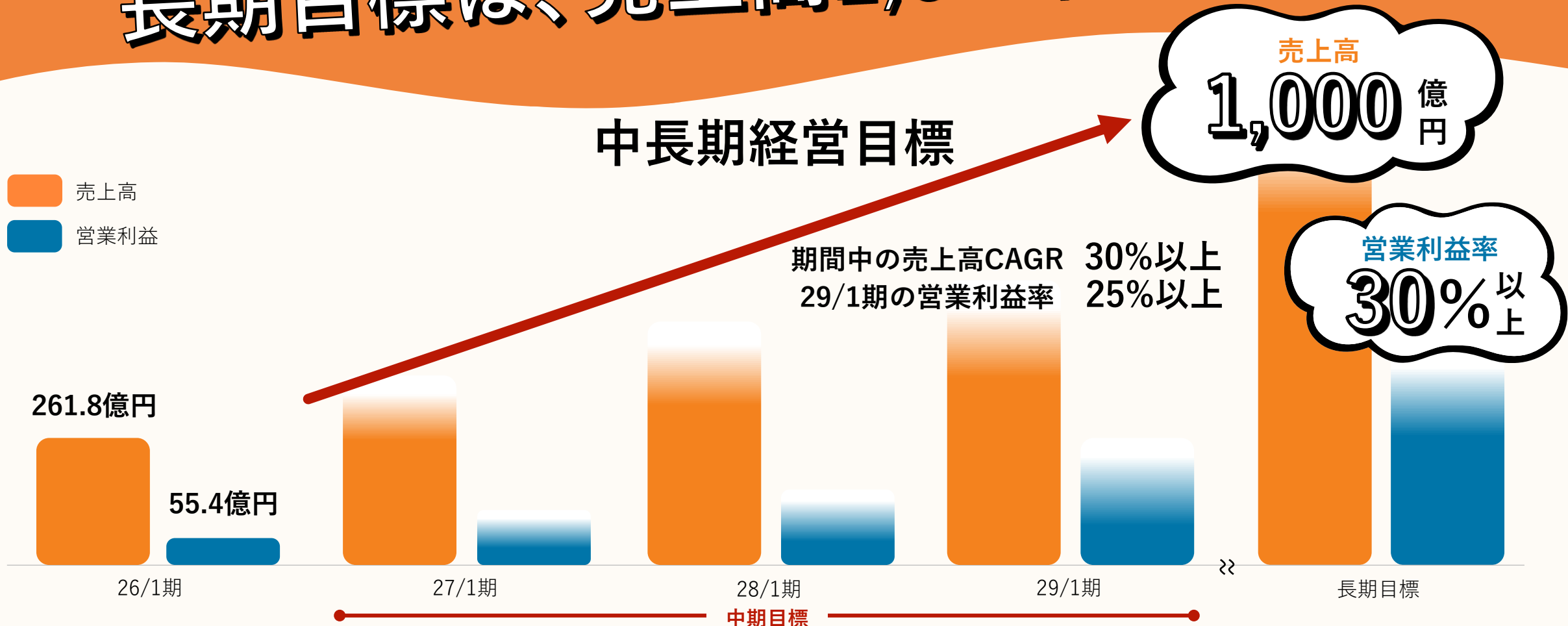
- 関係構築には、**お客様を知り尽くしてから**行う**雑談**が大切
- 受け身にならず**能動的に**、**コツコツ**と仕事を進めることが評価につながる

ディレクター IT企業出身

※当社調べ 企業の役員・部長・課長層 489名に対する質問調査

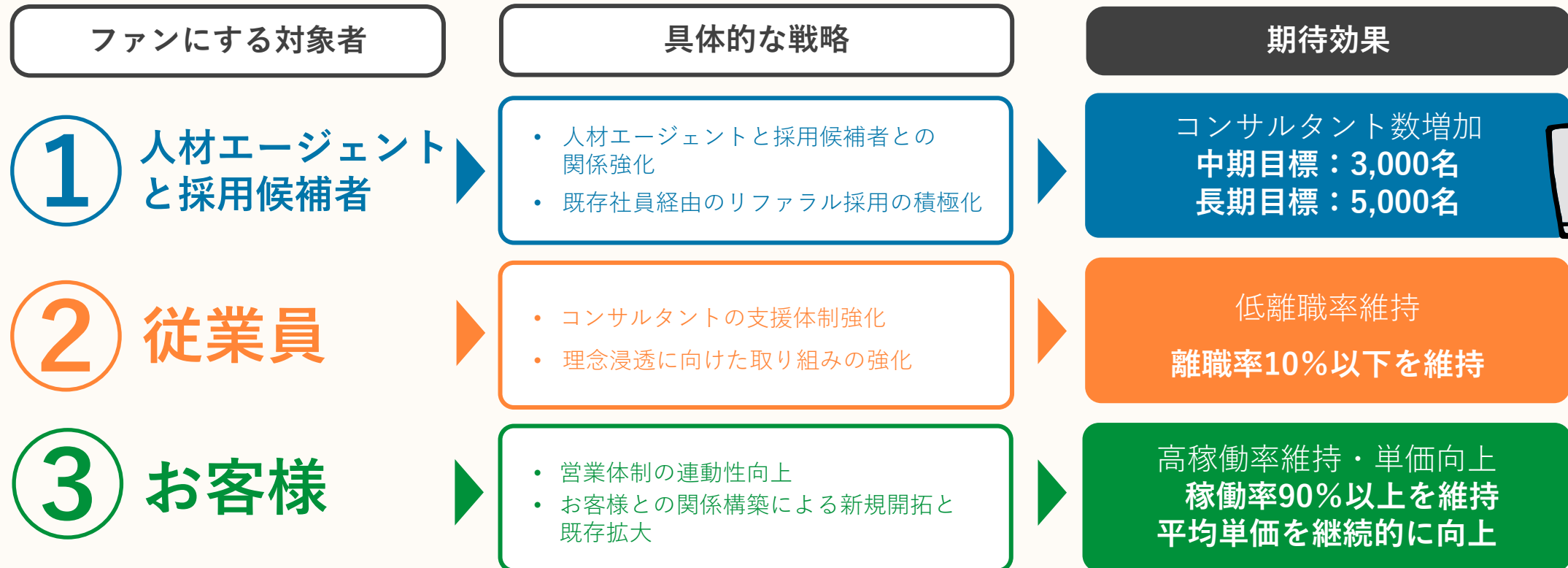
※過去に、IT・ビジネス関連のコンサルティング発注経験がある企業をランダムに抽出して調査を実施

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



* 前回開示時点から、直近の業績や市場環境をふまえ、コンサルタント数の採用数・単価・稼働率ならびに販管費の前提条件を見直し、中長期の売上・営業利益計画を再設定

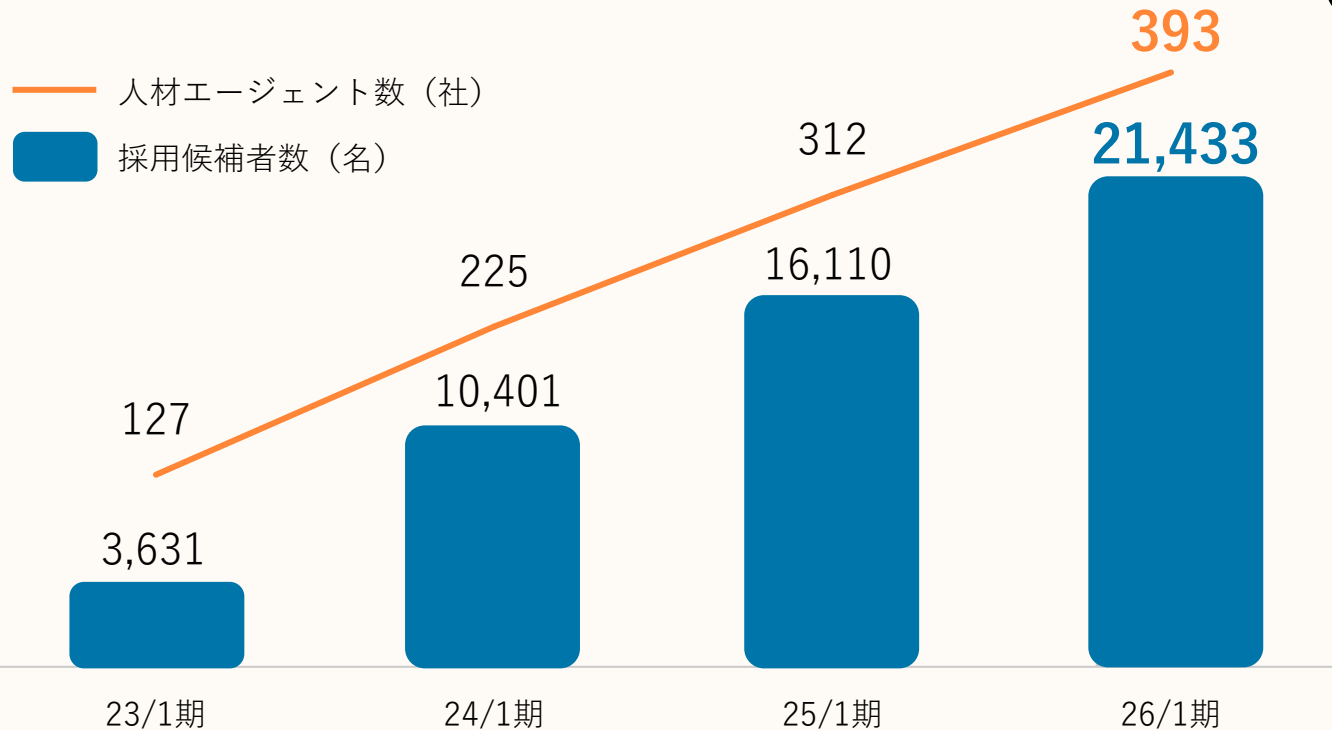
ファンづくりサイクルにより、 売上高と利益の持続的な成長を目指す



* 前回開示時点から、直近の業績や市場環境をふまえ、コンサルタント数の採用数・単価・稼働率ならびに販管費の前提条件を見直し、中長期の売上・営業利益計画を再設定

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と採用候補者数



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



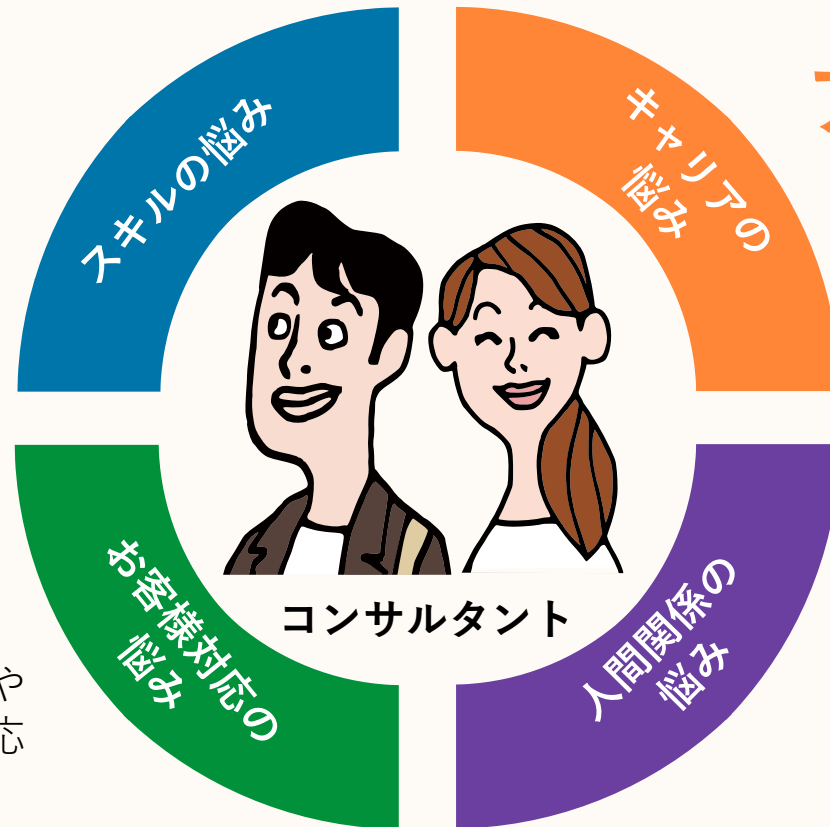
悩みに寄り添う体制を構築することで、 エンゲージメントの向上を目指す

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%

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

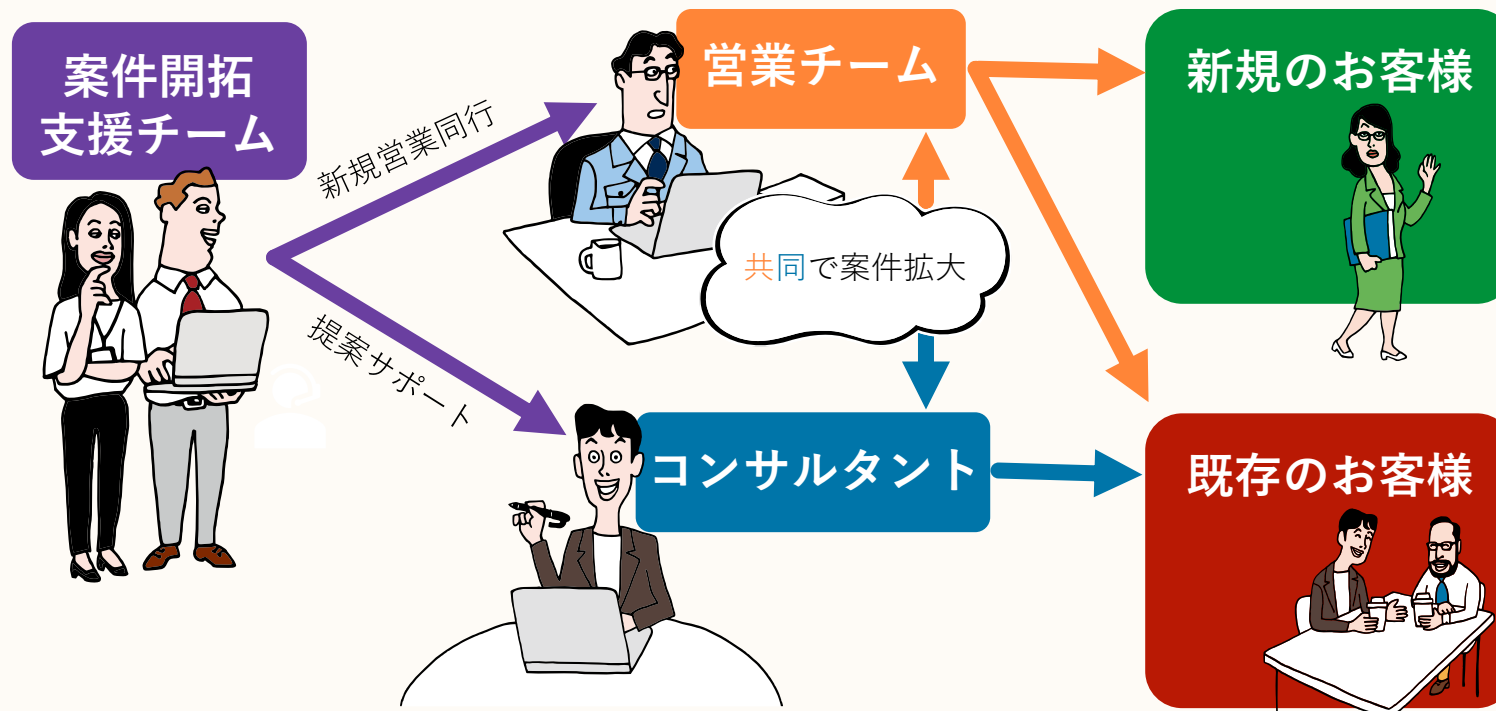
メンバー層の規模拡大

- 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

※ 2026年4月の昇格および新卒入社分を反映。

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より 持続的な企業価値の向上を目指す



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



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

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



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



成長性の評価獲得

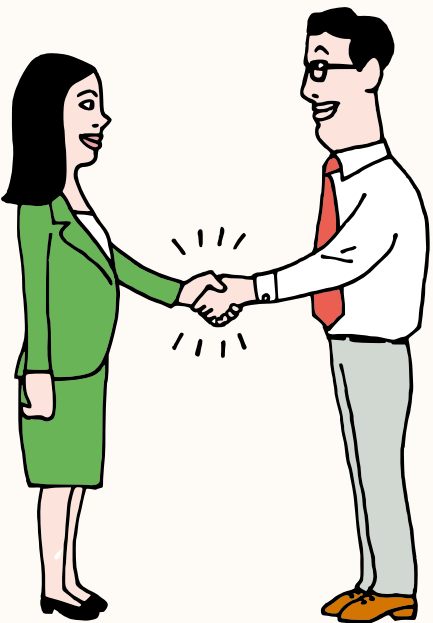
国内外の株主・投資家とのコミュニケーションを通じて、当社の持続的な成長性に対する理解を獲得する



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

成長の源泉である「人」に重点投資し、事業規模の拡大と組織基盤の強化を推進



資金使途	合計	進捗	26/1期 (前期)	27/1期 (当期)	28/1期 (来期)
<p>コンサルタント・内勤人材の給与 事業拡大に伴い新たに採用するコンサルタントおよび内勤人材の給与・賞与等の人件費に充当。</p>	約6,500 百万円	▶	211 百万円	約1,200 百万円	約1,200 百万円
<p>コンサルタント・内勤人材の採用費 人材紹介手数料、採用イベント開催費用など、人材を確保するための採用関連費用に充当。</p>	約2,700 百万円	▶	76 百万円	約3,100 百万円	約3,300 百万円
<p>オフィスの増床・移転費用 一体感を育む職場環境を維持するため、人員拡大に伴うオフィスの増床に係る費用に充当。</p>	約200 百万円	▶	0 百万円	約200 百万円	約0 百万円

充当

予想

予想

目次

① 会社概要

② カンパニー
ハイライト

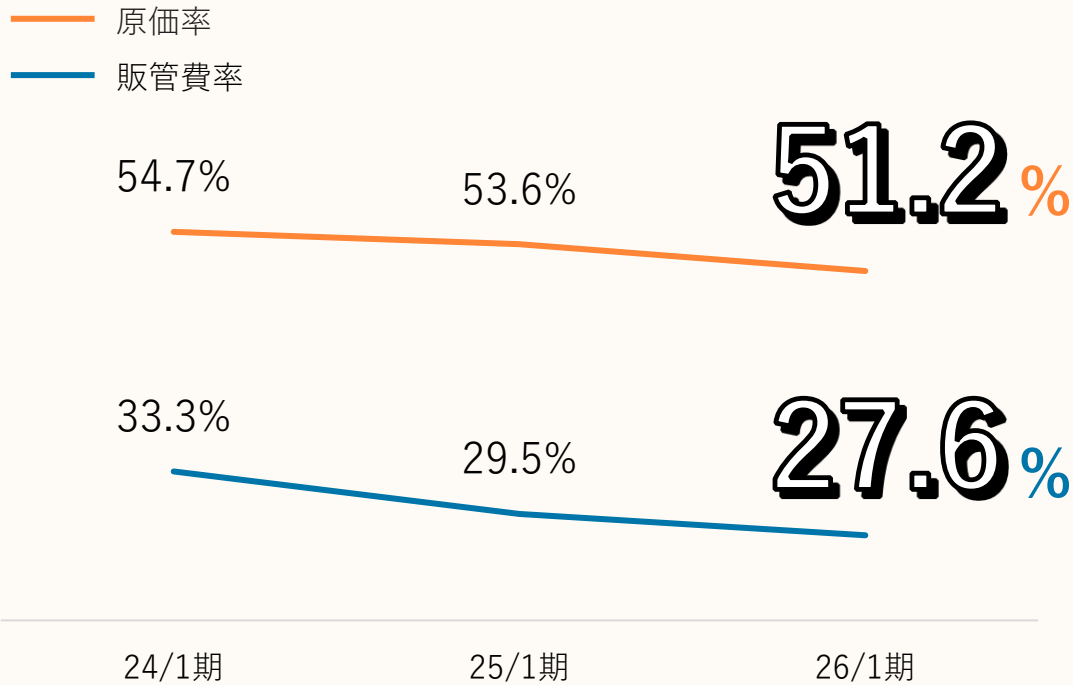
③ 今後の市場
と成長戦略

④ 財務情報

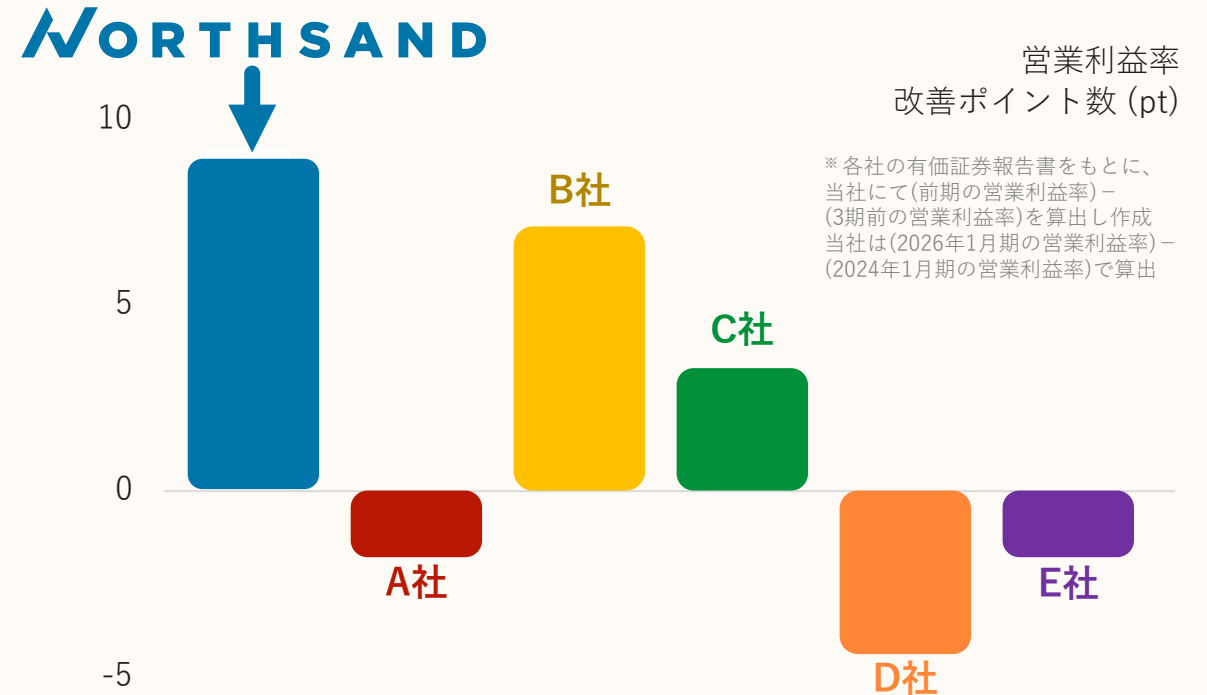
⑤ リスク情報

規模拡大に伴ってコスト比率が低下、 競合他社比で営業利益率が改善

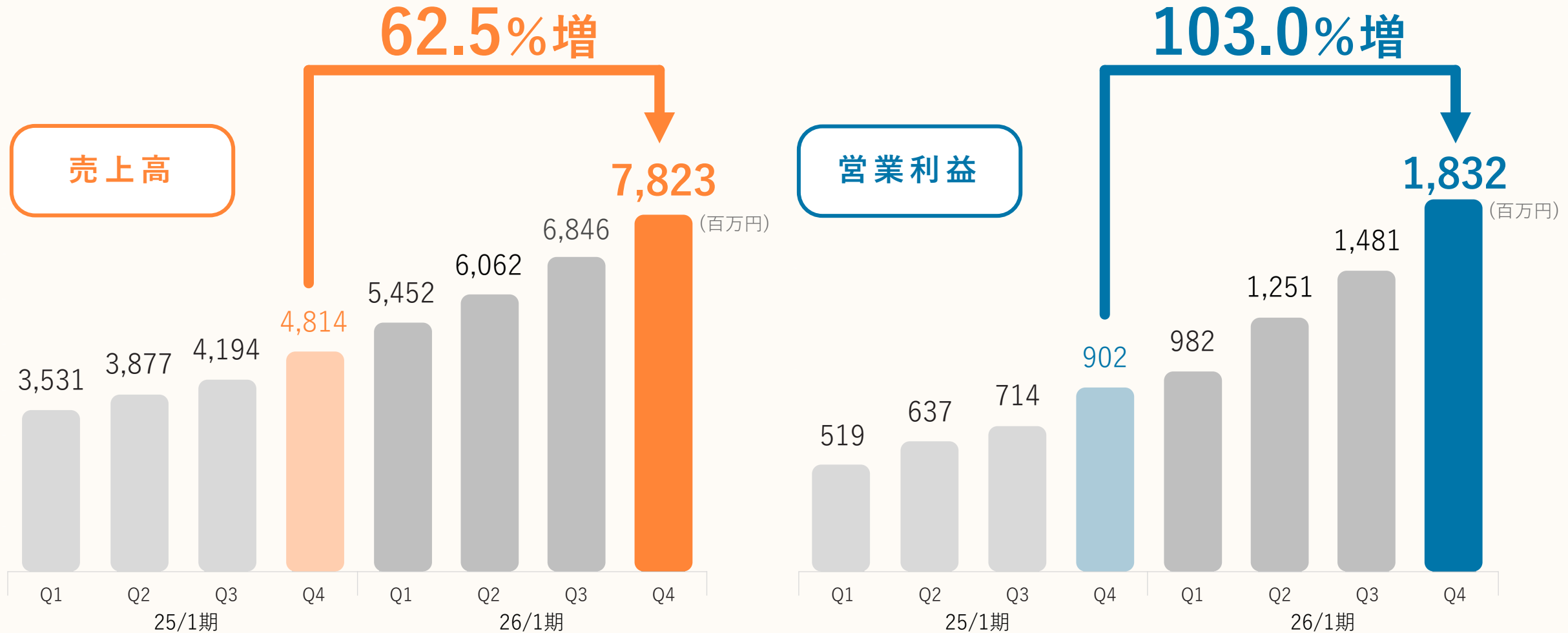
当社の原価率・販管費率の推移



直近2事業年度の営業利益率改善ポイント数※



直近の売上高・営業利益



直近3期の損益計算書※

※ 2025年1月期に単体決算会社に移行しており、現在の事業内容に係る業績を比較可能とするため、2024年1月期は単体財務数値を記載

単位：百万円	24/1期	25/1期	26/1期
売上高	9,147	16,417	26,185
売上原価	5,005	8,793	13,403
売上総利益	4,141	7,623	12,781
売上総利益率	45.3%	46.4%	48.8%
販管費	3,047	4,849	7,234
営業利益	1,093	2,774	5,547
営業利益率	12.0%	16.9%	21.2%
営業外損益	14	24	△68
経常利益	1,108	2,798	5,479
経常利益率	12.1%	17.0%	20.9%
特別損益	△55	0	△2
税引前当期純利益	1,052	2,799	5,477
法人税等	233	825	1,430
当期純利益	819	1,974	4,046
当期純利益率	9.0%	12.0%	15.5%

直近3期の貸借対照表※

※2025年1月期に単体決算会社に移行しており、現在の事業内容に係る業績を比較可能とするため、2024年1月期は単体財務数値を記載

単位：百万円	24/1期	25/1期	26/1期
流動資産	3,161	5,642	18,598
現金及び預金	1,594	3,276	14,602
売掛金	1,236	1,937	3,167
その他	331	429	828
固定資産	954	1,361	3,263
有形固定資産	300	740	654
投資その他の資産	654	620	2,609
資産合計	4,116	7,003	21,861

単位：百万円	24/1期	25/1期	26/1期
流動負債	2,464	3,051	4,735
買掛金	238	421	593
未払金及び未払費用	763	622	858
未払法人税等	318	637	1,253
未払消費税等	376	649	951
その他	769	722	1,078
固定負債	591	918	670
長期借入金	485	602	361
社債	106	20	-
その他	0	295	308
資本金	30	30	4,717
資本剰余金	46	46	4,734
利益準備金	7	7	7
利益剰余金	975	2,949	7,003
負債及び純資産計	4,116	7,003	21,861

目次

① 会社概要

② カンパニー
ハイライト

③ 今後の市場
と成長戦略

④ 財務情報

⑤ リスク情報

事業遂行上の主要なリスク



人材の採用・育成リスク

業界内における激しい人材競争の中で、計画通りに人材を確保し育成することが困難になるリスク、また、他社への人材流出・競争力低下のリスク

可能性 時期 影響度

中 特定時期なし 中

リスク対応策

採用活動におけるブランディング強化を通じて、人材エージェントや採用候補者に当社のファンになっていただく。また、従業員がさらに理念に共感し、行動指針を体現できるよう情報発信・交流の機会を継続することで従業員のエンゲージメントを強化し、モチベーションと定着率を向上する

特定顧客への依存リスク

上位の特定顧客の経営方針の変更や業績の悪化が生じた場合、当社の財務状況や経営成績に影響を及ぼすリスク

可能性 時期 影響度

中 特定時期なし 中

リスク対応策

主要顧客との良好な関係維持と新規取引開拓をバランスよく進めることで、顧客ポートフォリオの多様化を図る

中期経営目標及び長期目標に関するリスク

社会経済環境、競争環境、技術革新、その他経営環境等により、中期経営目標及び長期目標を達成できないリスク

可能性 時期 影響度

中 数年以内 中

リスク対応策

採用活動／組織運営／営業活動・コンサルティングサービスそれぞれにおいて、当社のファンを増やし、ビジネスのストック性を向上させ、競争優位性をさらに高める

情報セキュリティリスク

機密情報が外部に漏洩した場合、社会的信用の低下や損害賠償が発生するリスク

可能性 時期 影響度

中 特定時期なし 中

リスク対応策

役職員に対して定期的に教育を実施し、ISO27001に準拠した規程・マニュアルの整備・運用を行い情報管理体制の強化に努める

コンプライアンスリスク

役職員が法令に違反する行為を行い、当社の社会的信用を損なうことで売上の減少や罰則の適用等当社の事業及び業績に重大な影響を及ぼすリスク

可能性 時期 影響度

低 特定時期なし 大

リスク対応策

法令順守の徹底を図るため、行動規範の策定及び定期的な社内教育を実施し、コンプライアンス意識の向上に努める

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。

なお、当資料のアップデートは今後、毎年1回、4月頃を目処として開示を行う予定です。



WORTH SAND