



**nova system**

think,challenge,advance

# ノバシステム株式会社

**2024年12月期 第2四半期決算説明資料**

**(説明会開催日：2024年8月7日)**

東証スタンダード 証券コード：5257

- 【1】 基本情報
- 【2】 事業の強み
- 【3】 2024年12月期 第2四半期決算
- 【4】 2024年12月期 通期業績予想
- 【5】 中期事業計画（2024/12期～2026/12期）

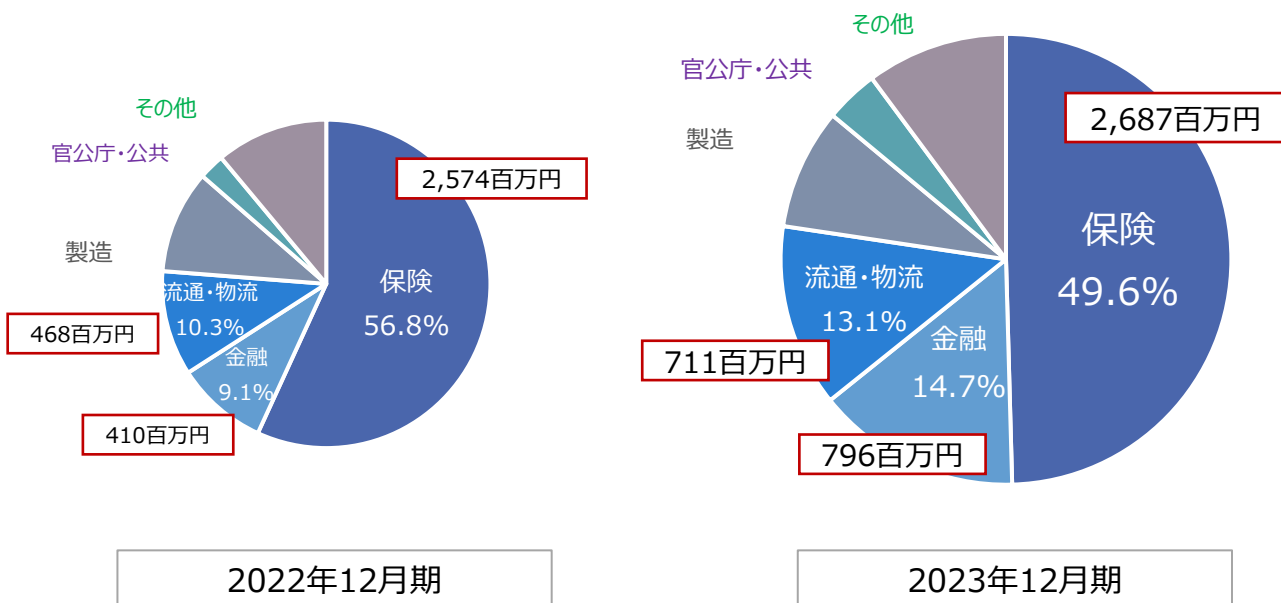
# 【 1 】 基本情報

# システムインテグレーション

(売上高構成比 98.6%)

- 生命保険会社、損害保険会社、銀行、信託銀行等の金融業界向けを中心とした業務用情報処理システムの開発

業種別売上高構成比



# クラウドサービス

(売上高構成比 1.4%)

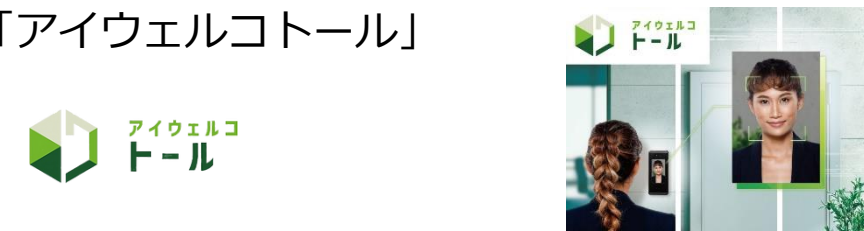
- 飲食店向け店舗運営支援システム「Order Revolution」



- 受付業務支援システム「アイウェルコ」



- AI顔認証入退室管理システム「アイウェルコトール」



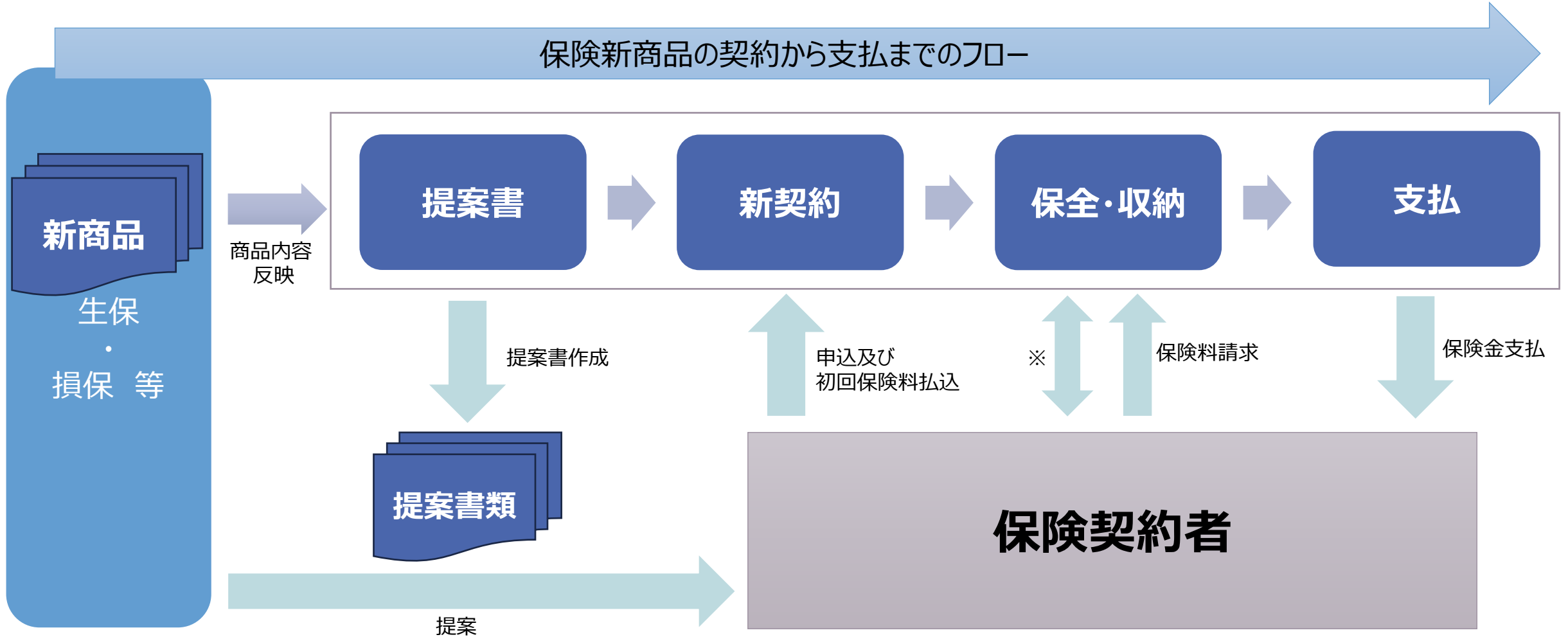
## 【2】 事業の強み

# 強み① 主要取引先

	当社が元請（約45%）	大手システムインテグレーション企業
取引継続年数 20年以上	 ニッセイ情報テクノロジー株式会社	 
10年以上	 スミセイ情報システム株式会社	 株式会社 NTT データ関西
他	 かんぽシステムソリューションズ  大阪府   稲畑産業株式会社  公益財団法人 日本産業廃棄物処理振興センター（JWセンター）	

- 収益性
- 取引の継続性
- ノウハウの蓄積

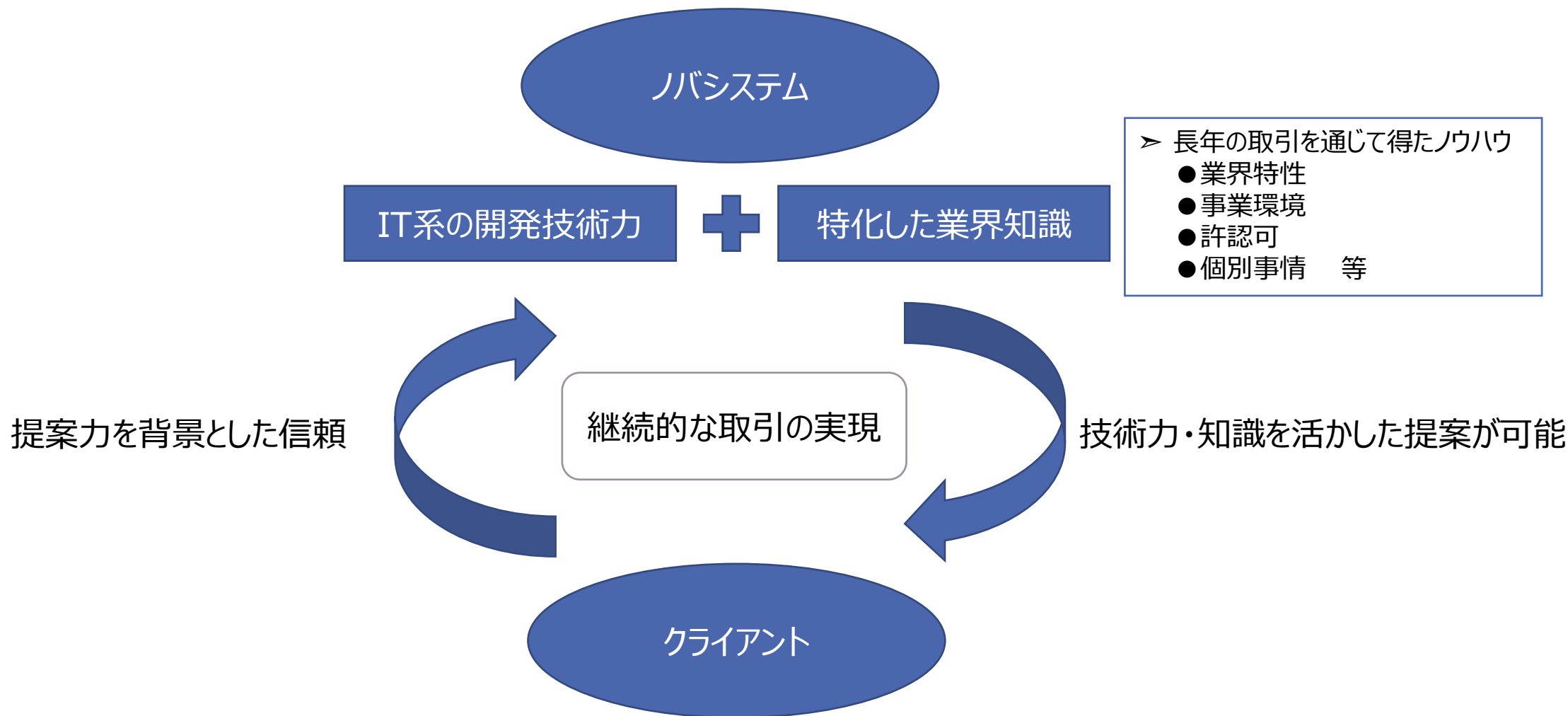
# 強み① 主要取引先（保険システムの参画例）



➤ 提案書から支払まで、全てのフローにおいて開発実績あり

※契約内容変更、契約者貸付、各種証明書発行等

## 強み② 業務知識

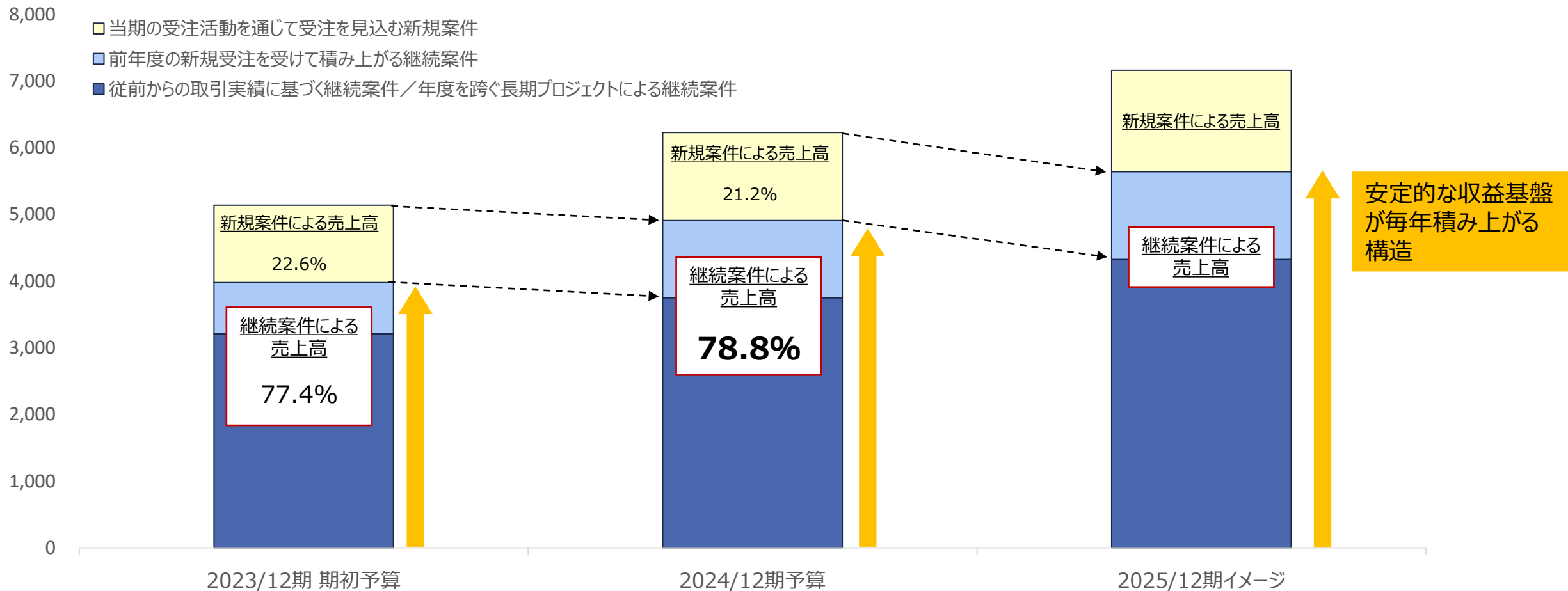




# 強み③ 継続案件による売上高が約8割

(単位：百万円)

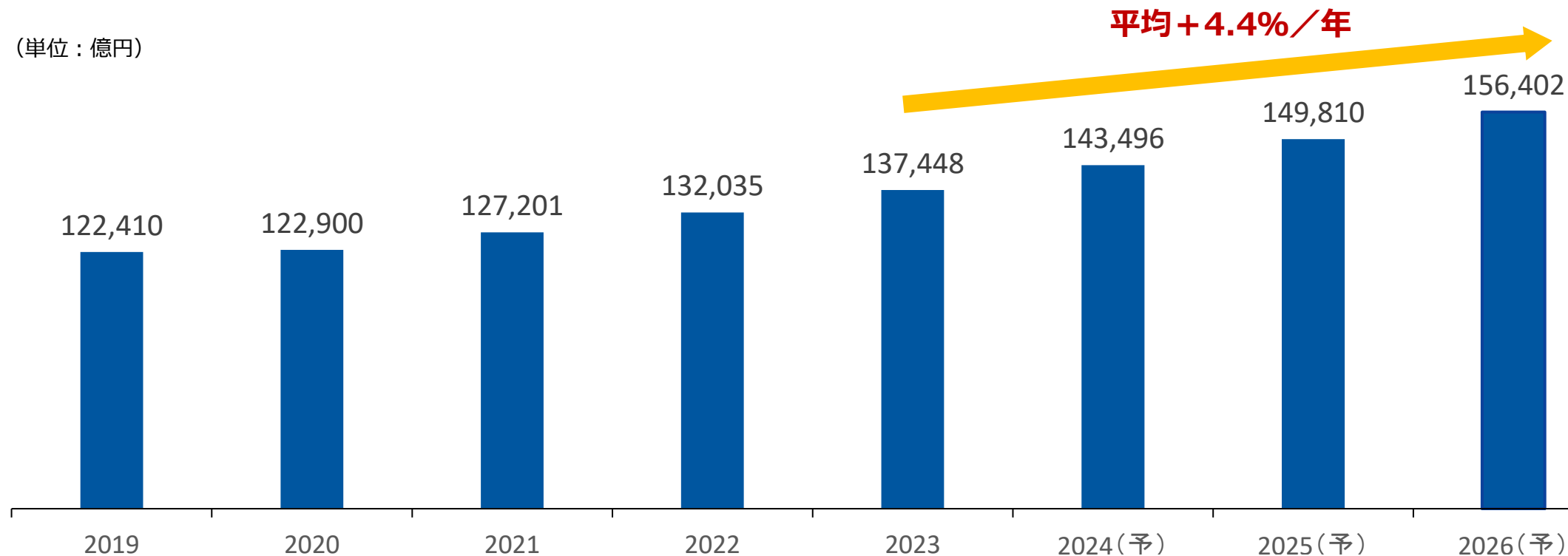
システムインテグレーション 売上高予算構成



## 強み④ 需要旺盛な市場

### 受注ソフトウェア開発市場の推計

(単位：億円)



- 2019年は、「2020年経済構造実態調査報告書 二次調査結果【乙調査編】ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業、インターネット附随サービス業（総務省・経済産業省）」ソフトウェア業務の業務種類別の年間売上高より。
- 2020年～2023年は、「特定サービス産業動態統計調査（経済産業省）」の情報サービス業の売上高を参考とし、当社推計。
- 2024年～2026年は、「国内IT市場予測（IDC Japan社）」の内容を参考とし、当社推計。

## 強み④ 需要旺盛な市場

### 受注可能見込額の推計（約5,000億円）

（単位：百万円）

得意先（SI企業）	得意先の直近売上高	得意先の外注額（推計値）	現 当社受注額（2023/12月期）	現 当社占有率（2023/12月期）
1.ニッセイ情報テクノロジー	78,441	30,748	1,371	4.5%
2.日本アイ・ビー・エム	649,300	254,525	1,274	0.5%
3.SCSK	396,381	155,381	1,167	0.8%
4.ロジスティードソリューションズ	19,824	7,771	283	3.6%
5.スミセイ情報システム	34,027	13,338	259	1.9%
6.NTTデータ関西	32,884	12,890	160	1.2%
7.三菱電機ソフトウェア	104,000	40,768	89	0.2%
計	—	515,421	4,603	0.9%

#### 受注可能見込額の推計方法

※SCSK社、NTTデータ社の「有価証券報告書（2023.3月期）」を参考に、

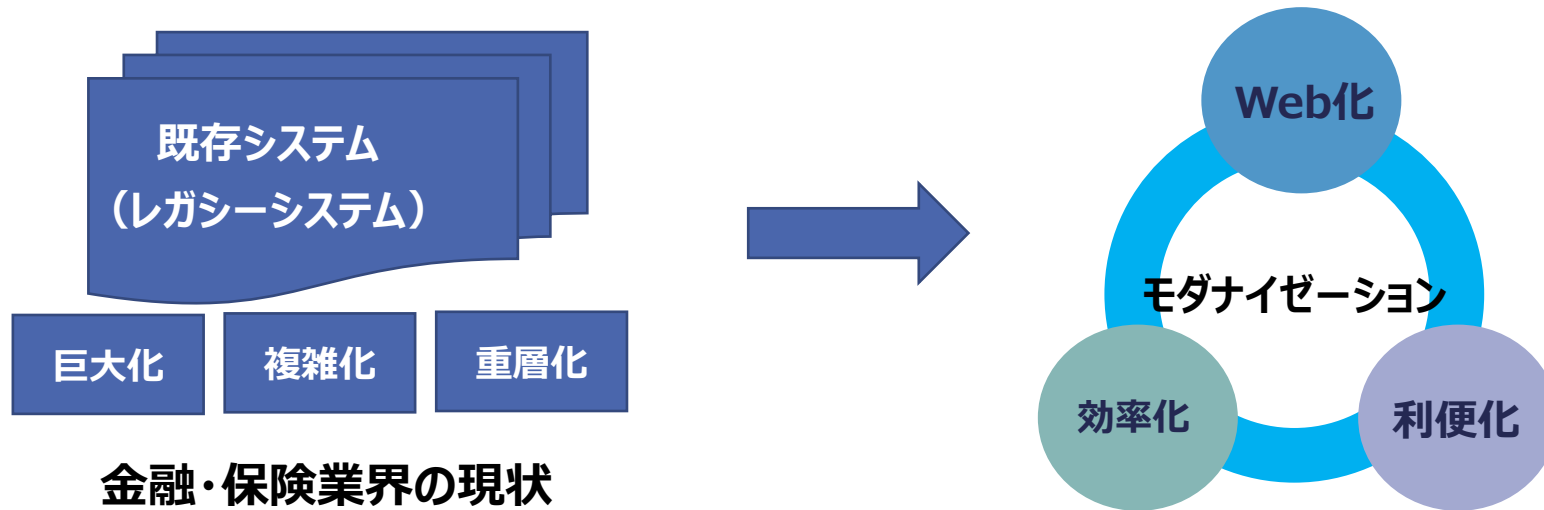
得意先売上高の39.2%（下記①、②の単純平均）相当額が、得意先の外注額 = 当社から見ると受注可能見込額(最大額)に相当と仮定

➤SCSK社 単体損益計算書・製造原価明細書の数値をそのまま適用  $125,473 / 355,610 \approx 35.3\%$  : ①

➤NTTデータ社 単体製造原価明細書より 委託費：496,368 売上高連単倍率：3.03倍より、  
 （単体委託費496,368×3.03）／連結売上高3,490,182  $\approx 43.1\%$  : ②

# 強み④ 需要旺盛な市場

## 既存システムのモダナイゼーション（近代化）



## DX投資需要の拡大

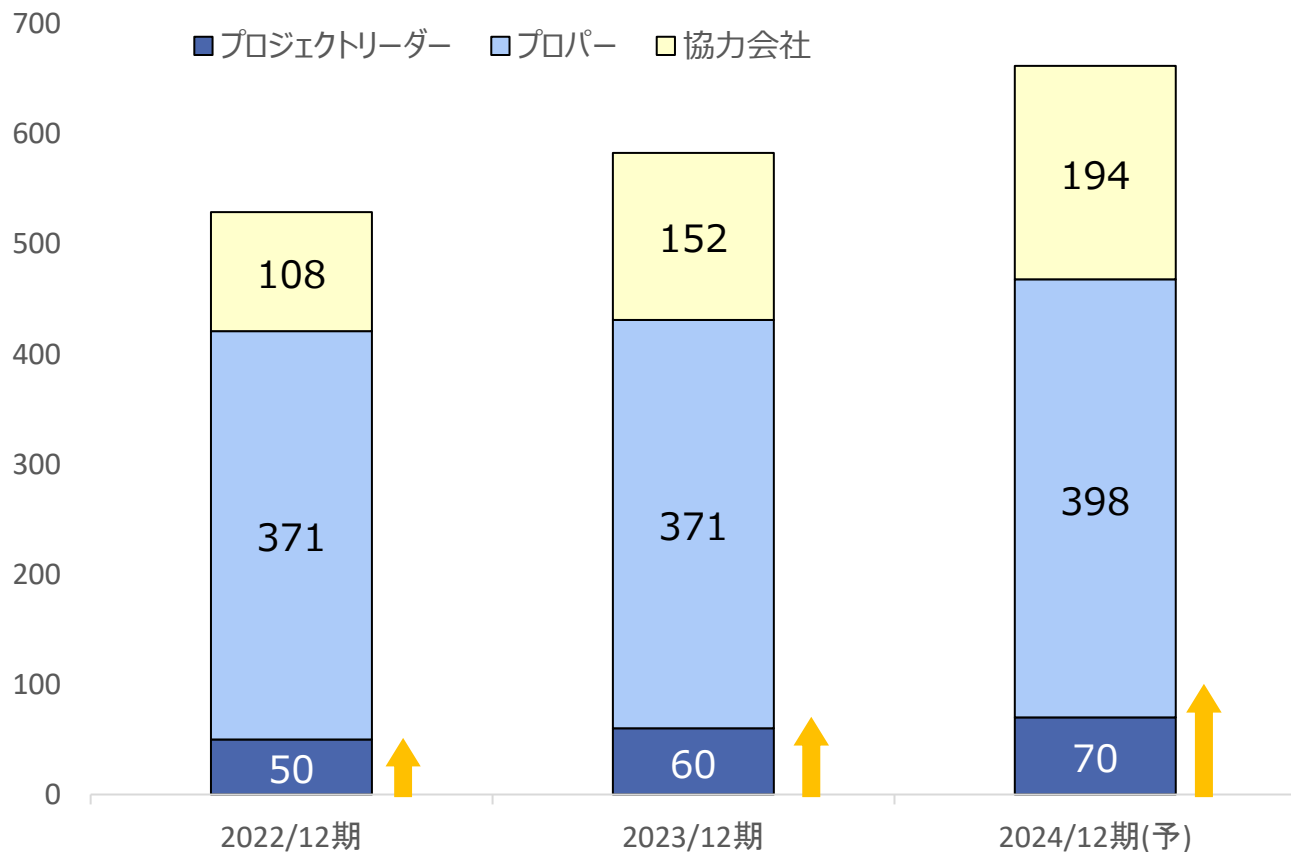


拡大するDX投資需要の獲得

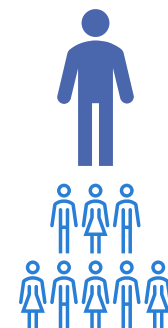
# 強み⑤ プロジェクトリーダー

エンジニア数の推移

(単位：平均 人/月)



➤ 平均的なプロジェクトモデル (90百万円/年)



## プロジェクトリーダー

当該プロジェクトを推進する中心的役割を担うことができるエンジニア

プロパー/協力会社 エンジニア

➤ 資格保有者

- PMP (Project Management Professional)

PMP	39人
-----	-----

- IPA認定資格 (情報処理推進機構) **IPA**

ITストラテジスト	2人
システムアーキテクト	12人
プロジェクトマネージャ	15人

# 強み⑥ クラウドサービス (Order Revolution)

- 飲食店向けのオーダリングシステムを主軸に、受付、注文から精算までワンストップのサービスを提供できるシステムラインナップを揃えている
- 店舗の規模や業態に合わせ、必要なシステムのみでの選択も可能



システムインテグレーション事業で培ったノウハウをベースに  
カスタマイズ等、顧客要望にスピーディに対応可能

【システムラインナップ一覧】

- 予約受付システム
- 座席案内システム
- POSシステム
- セルフオーダーシステム
- マルチディスプレイ
- ハンディターミナル
- キッチンプリンター
- タッチプリンター
- WEB管理システム
- デジタルサイネージ
- 配膳ロボット
- モバイルオーダーシステム (開発中)



## 強み⑥ クラウドサービス（アイウェルコ）

- 顔認証、QRコード、音声による受付が可能で、多様な訪問者の受付が可能
- 4種類のチャットツールと連携しており、市場にあるチャットツールの約7割に対応



Slack



Teams



Google Chat



LINE WORKS

- 電話等の受付システムと比較して、導入費用や月額利用料の差異が少なく、低コストで導入可能



システムインテグレーション事業で培ったノウハウをベースにカスタマイズ等、顧客要望にスピーディに対応可能

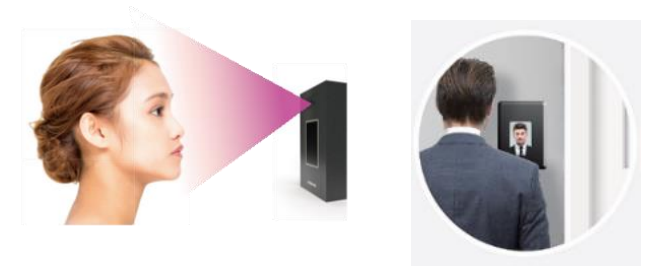


## 強み⑥ クラウドサービス（アイウェルコトール）

- 顔認証による入退室機能に特化
- 機能としては他社製品に引けを取らない中、安価で提供可能



システムインテグレーション事業で培ったノウハウをベースにカスタマイズ等、顧客要望にスピーディに対応可能





【3】 2024年12月期 第2四半期決算

## 売上高

3,095百万円

(計画比 103.9%)

(前期比 119.5%)

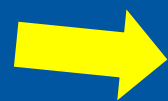


## 営業利益

206百万円

(計画比 80.9%)

(前期比 86.4%)

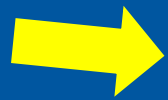


## 営業利益率

6.7%

(計画比 △1.9<sub>ポイント</sub>)

(前期比 △2.5<sub>ポイント</sub>)



- システムインテグレーション事業が順調に拡大
  - 継続案件を中心に 安定的に売上高が推移
  - 新卒／キャリア共に 採用活動が順調に推移
- クラウドサービス：新製品の発売、販売促進策を推進
  - AI顔認証入退室管理システム「アイウェルコントロール」
  - 販売代理店との関係強化
  - 金融機関とのパートナーシップ契約
- 長期プロジェクトの一部工程において想定を上回る開発コストが発生
  - 協力会社エンジニアの増員によって対処済み（外注費の増加）
- 一部案件において先行開発に着手
  - 一時的に開発コストが増加したが、下期での収益寄与見込む

## ➤ 損益計算書

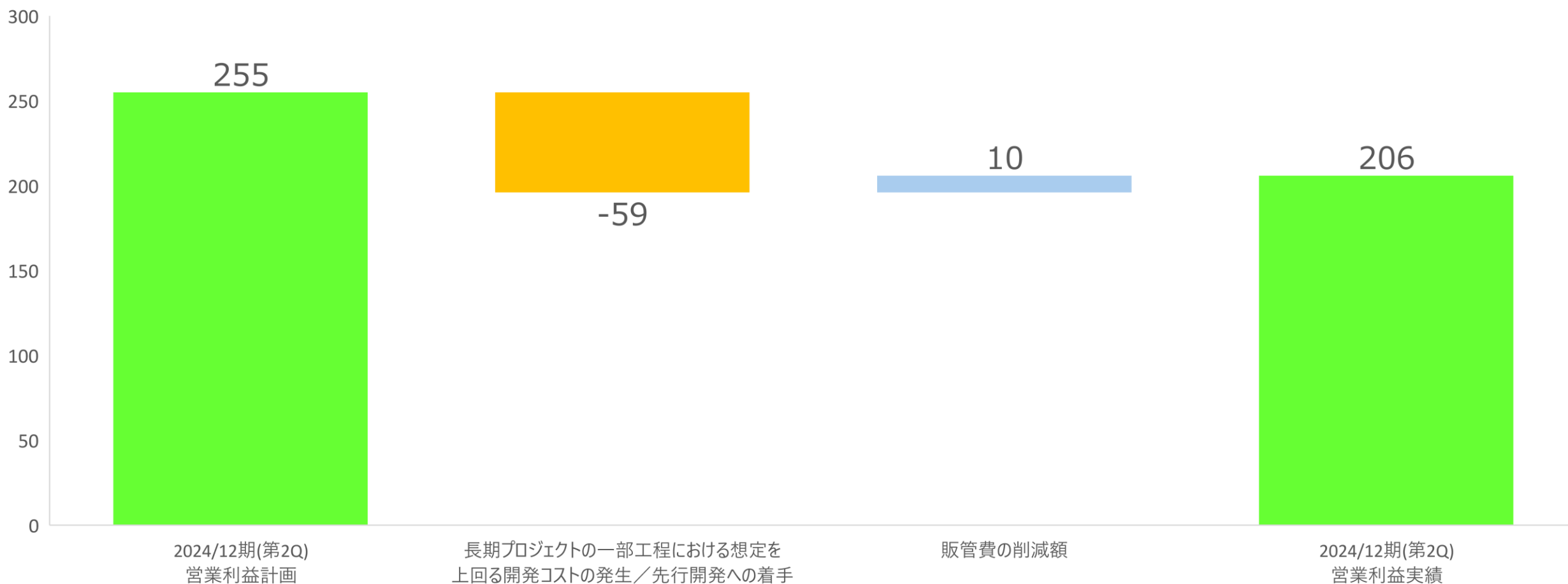
(単位：百万円)

	計画 2024 2Q	実績 2024 2Q	計画比	実績 2023 2Q	前期比	百分比 2024 2Q	百分比 2023 2Q
<b>売上高</b>	<b>2,979</b>	<b>3,095</b>	<b>103.9%</b>	<b>2,590</b>	<b>119.5%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
システムインテグレーション	2,924	3,055	104.5%	2,550	119.8%	98.7%	98.5%
クラウドサービス	54	40	74.4%	39	100.9%	1.3%	1.5%
売上原価	2,239	2,415	107.9%	1,933	124.9%	78.0%	74.6%
外注費	779	974	125.1%	565	172.5%	31.5%	21.8%
<b>売上総利益</b>	<b>739</b>	<b>680</b>	<b>92.0%</b>	<b>657</b>	<b>103.5%</b>	<b>22.0%</b>	<b>25.4%</b>
販管費	483	473	97.8%	417	113.3%	15.3%	16.1%
<b>営業利益</b>	<b>255</b>	<b>206</b>	<b>80.9%</b>	<b>239</b>	<b>86.4%</b>	<b>6.7%</b>	<b>9.2%</b>
営業外収益	10	9	95.9%	9	104.2%	0.3%	0.4%
営業外費用	3	2	77.7%	22	11.3%	0.1%	0.9%
<b>経常利益</b>	<b>263</b>	<b>214</b>	<b>81.5%</b>	<b>226</b>	<b>94.6%</b>	<b>6.9%</b>	<b>8.8%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>169</b>	<b>145</b>	<b>85.8%</b>	<b>153</b>	<b>94.6%</b>	<b>4.7%</b>	<b>5.9%</b>

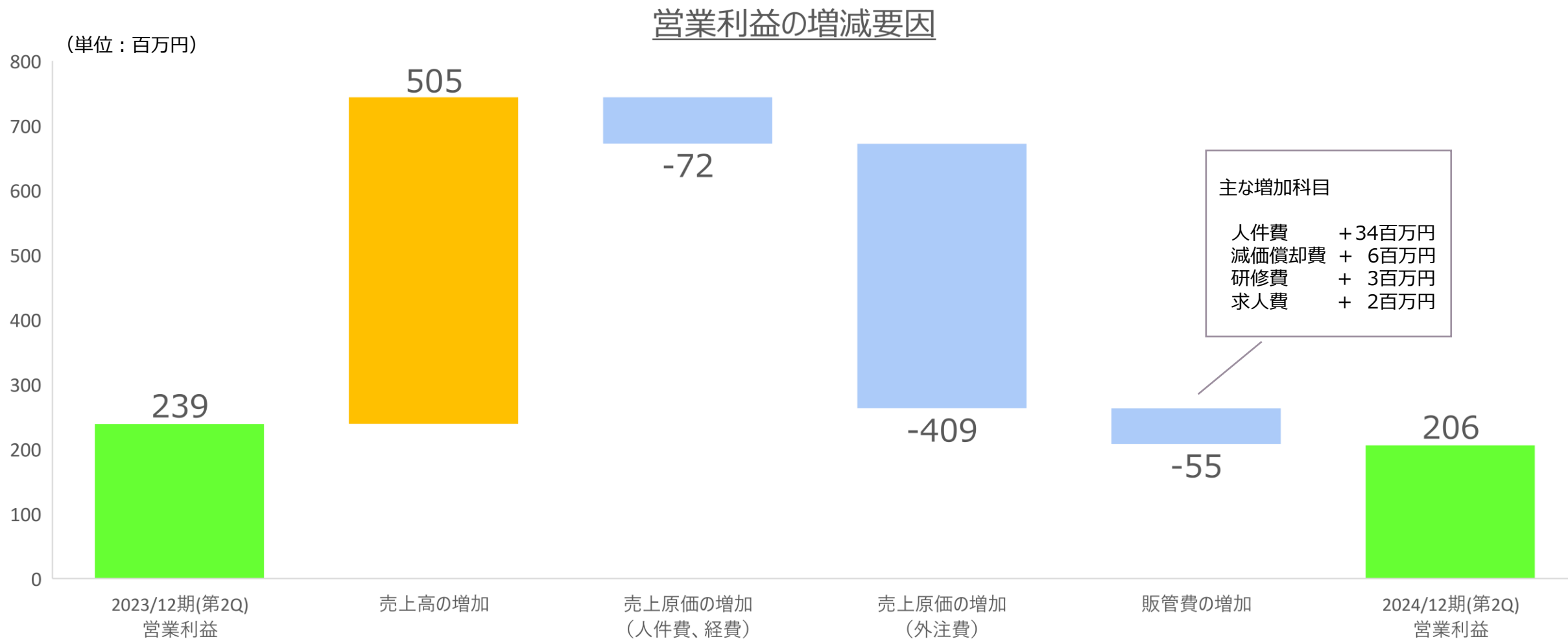
➤ 営業利益 計画比：80.9% 計画差額：△49百万円  
要因：長期プロジェクトの一部工程において想定を上回る開発コストが発生、  
一部案件において先行開発に着手

(単位：百万円)

#### 営業利益の対計画差額要因



➤ 営業利益 前期比 : 86.4% 増減額 : △32百万円  
要因 : 長期プロジェクトの一部工程において想定を上回る開発コストが発生したこと、一部案件において先行開発に着手したことによる売上原価の増加 (主に外注費)



➤ 貸借対照表

(単位：百万円)

	2023 12/31	2024 6/30	増減額
流動資産	1,981	2,182	200
現金及び預金	898	934	35
売掛金及び契約資産	1,016	1,200	184
その他	66	46	△19
貸倒引当金	△0	△0	-
固定資産	1,400	1,375	△25
有形固定資産	1,003	978	△25
建物、構築物	734	715	△18
工具、器具及び備品	43	37	△6
土地	222	222	-
その他	3	2	△0
無形固定資産	15	13	△2
投資その他の資産	381	384	2
投資有価証券	297	300	3
その他	83	83	△0
資産合計	3,382	3,557	174

➤ 売上高増によるもの

(単位：百万円)

	2023 12/31	2024 6/30	増減額
流動負債	980	1,049	69
買掛金	157	200	42
1年内償還予定の社債	50	-	△50
1年内返済予定の長期借入金	361	402	40
受注損失引当金	0	10	10
その他	410	436	25
固定負債	604	564	△40
長期借入金	482	441	△40
その他	122	122	△0
負債合計	1,585	1,614	28
資本金	298	298	-
資本準備金	286	286	-
利益剰余金	1,044	1,190	145
その他有価証券評価差額金	168	168	0
純資産合計	1,797	1,943	146
負債・純資産合計	3,382	3,557	174

➤ 協力会社の要員増によるもの

## ➤ キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023/1~6月	2024/1~6月	増減額
税引前中間純利益	226	214	△12
減価償却費	24	31	6
売上債権の増減額 (△は増加)	△53	△184	△130
仕入債務の増減額 (△は減少)	8	42	34
営業活動によるキャッシュ・フロー	△28	89	117
定期預金の預入による支出	△58	△64	△5
有形固定資産の取得による支出	△185	△6	178
投資活動によるキャッシュ・フロー	△255	△68	187
フリー・キャッシュ・フロー	△283	21	305
長期借入れによる収入	600	200	△400
長期借入金の返済による支出	△179	△199	△19
社債の償還による支出	△215	△50	165
株式の発行による収入	316	-	△316
財務活動によるキャッシュ・フロー	522	△49	△571
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	238	△28	△266
現金及び現金同等物の中間期末残高	621	584	△36

➤ 淡路島保養所兼研修所の建設

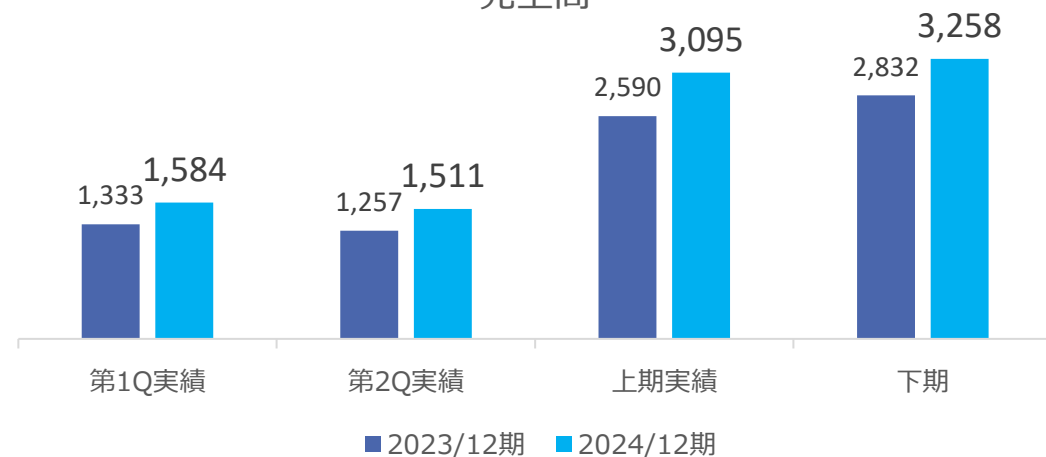
➤ 公募増資 (2023.3.29)

➤ オーバーアロットメントによる売出しに関連して行った第三者割当増資 (2023.5.1)

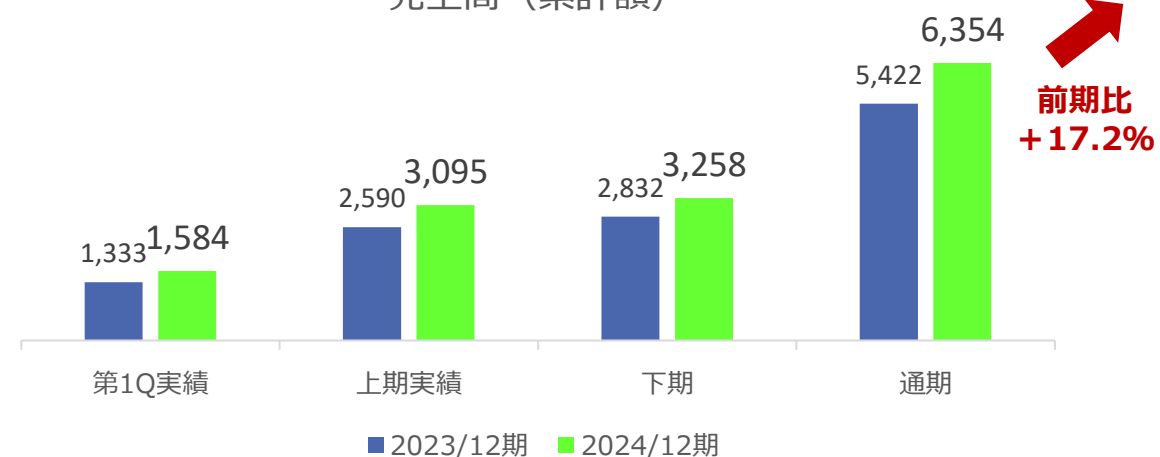
➤ 上期・下期業績推移

(単位：百万円)

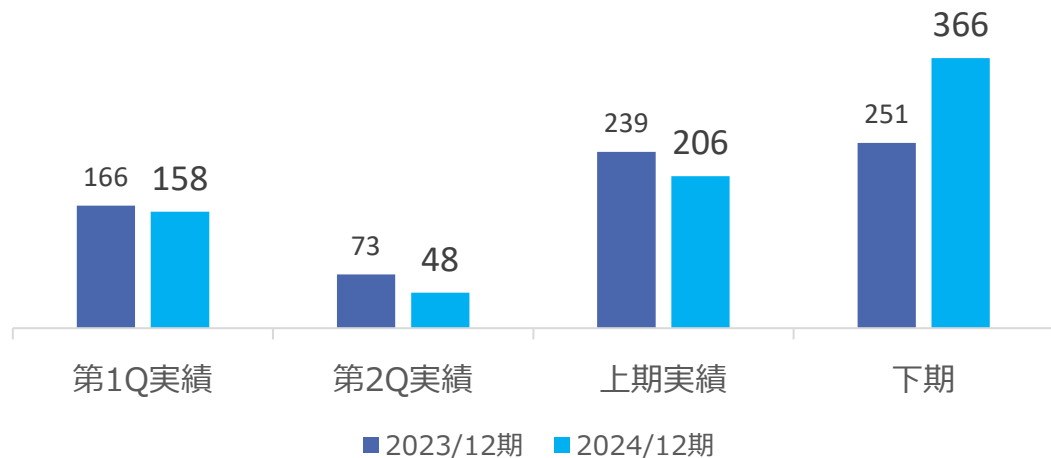
売上高



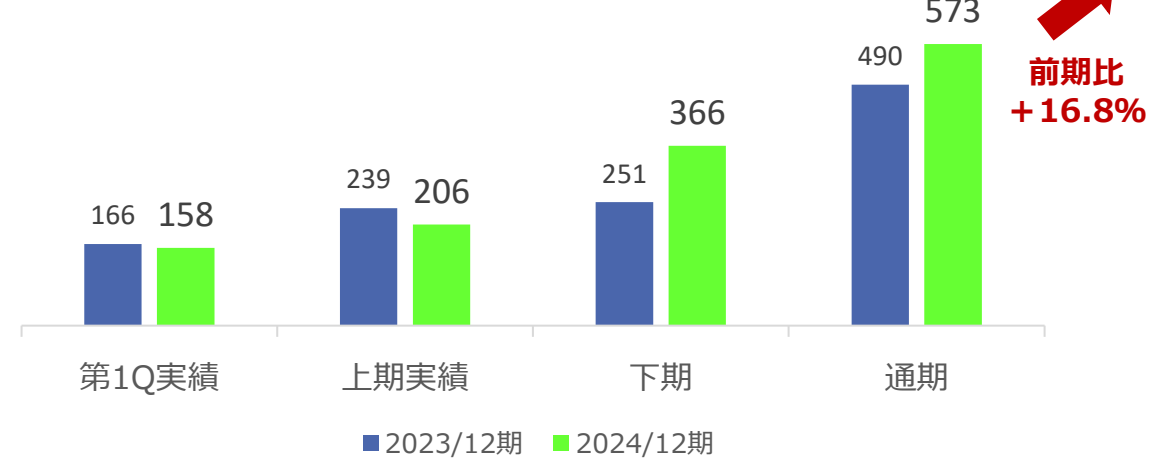
売上高 (累計額)



営業利益



営業利益 (累計額)





## 【4】 2024年12月期 通期業績予想

## 売上高

6,354百万円

(前期比 +17.2%)



## 営業利益

573百万円

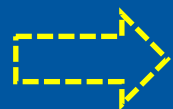
(前期比 +16.8%)



## 営業利益率

9.0%

(高水準を維持)



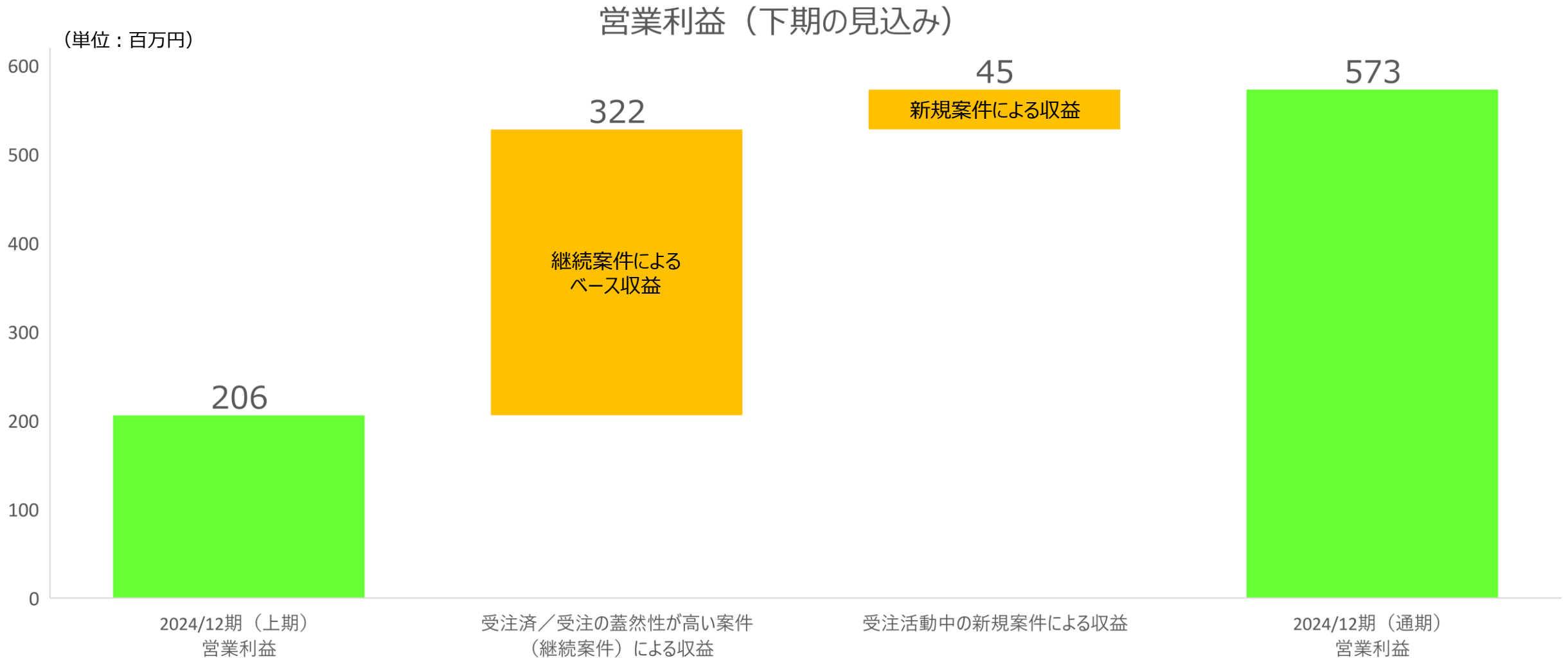
- 売上高、各段階利益とも期初計画を据え置き
  - 上期は想定外のコスト増要因があったものの、継続案件によるベース収益に加え、受注活動中の新規案件についても十分に引き合いがあり、期初計画を達成できる見込み
- 引き続きシステムインテグレーションが業績をけん引
  - 継続案件を中心に安定的な売上推移を見込む
  - 新卒／キャリア共に採用活動が順調に推移
- 成長のために積極的な人材投資を実施
  - 定期昇給＋ベースアップ 平均＋7.8%
  - 研修費 +50.8%
- クラウドサービスの販売拡大策を推進
  - 販売代理店との関係強化、パートナーシップ契約
  - 公的補助金を活用した販売促進策
  - 幼稚園・保育園、学習塾、スポーツジム市場への展開

## ➤ 損益計算書

(単位：百万円)

	上期実績	下期見込	通期予想 2024	実績 2023	前期比	百分比 2024	百分比 2023
<b>売上高</b>	3,095	3,258	<b>6,354</b>	5,422	117.2%	100.0%	100.0%
システムインテグレーション	3,055	3,172	6,227	5,346	116.5%	98.0%	98.6%
クラウドサービス	40	86	126	76	165.1%	2.0%	1.4%
売上原価	2,415	2,386	4,801	4,088	117.4%	75.6%	75.4%
外注費	974	—	—	1,310	—%	—%	24.2%
<b>売上総利益</b>	<b>680</b>	<b>872</b>	<b>1,552</b>	<b>1,333</b>	<b>116.4%</b>	<b>24.4%</b>	<b>24.6%</b>
販管費	473	505	979	843	116.1%	15.4%	15.5%
<b>営業利益</b>	<b>206</b>	<b>366</b>	<b>573</b>	<b>490</b>	<b>116.8%</b>	<b>9.0%</b>	<b>9.1%</b>
営業外収益	9	27	37	18	205.7%	0.6%	0.3%
営業外費用	2	3	5	25	22.6%	0.1%	0.5%
<b>経常利益</b>	<b>214</b>	<b>390</b>	<b>604</b>	<b>483</b>	<b>125.1%</b>	<b>9.5%</b>	<b>8.9%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>145</b>	<b>244</b>	<b>389</b>	<b>342</b>	<b>113.8%</b>	<b>6.1%</b>	<b>6.3%</b>

➤ 継続案件によるベース収益に加え、並行して受注活動中の新規案件についても十分に引き合いがあり、通期計画を達成する見込み。



## ➤ 新卒新入社員 47名入社 (4/1)

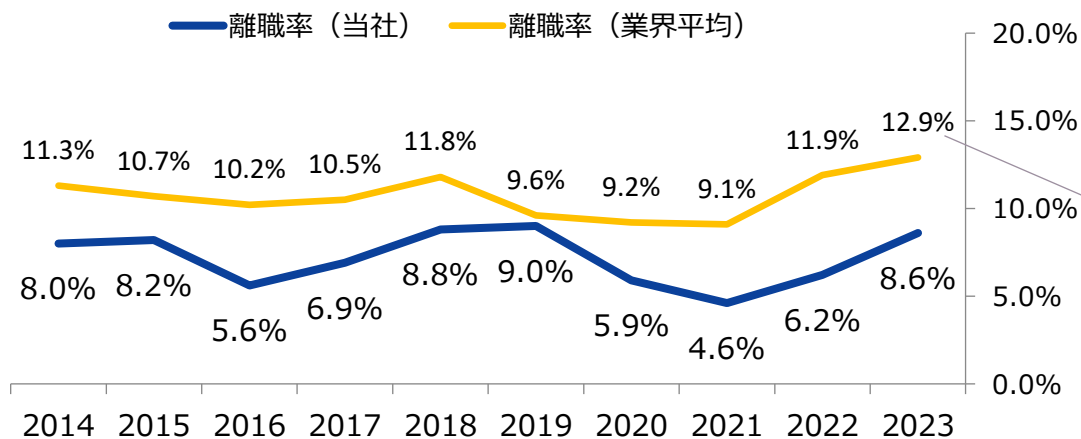
- 新入社員研修を終え、7月より各部門へ配属

## ➤ キャリア 26名入社 (1/1~7/1)

- 上場効果により応募者数が増加

## ➤ 【ご参考】離職率 3.5% (6/30現在) 65歳継続雇用期間満了者を除く

- 離職率の推移



当社推計値 (公表済調査結果が令和5年度上半期までのため)

厚生労働省「雇用動向調査」より

- 情報通信業 離職率

令和4年(2022年)上半期実績 : 6.4%  
" 下半期実績 : 5.5%

令和5年(2023年)上半期実績 : 6.9%  
" 下半期推計値 : 6.0% → **12.9%/年**

## 【5】 中期事業計画（2024/12期～2026/12期）

# nova system VISION 2030

## ～ 社会に影響を与える企業 ～

2020-2022



2023-2027



2028-2030



&

2020年～2022年：上場への基礎固め

2023年：スタンダード市場上場

2024年～2026年：中期事業計画

● 売上高100億円

● プライム市場上場

## 売上高

(2024/12期)

(2025/12期)

(2026/12期)

6,354百万円 → 7,307百万円 → 8,403百万円

## 営業利益率

9.0% → 10.0% → 11.0%

## 株主還元策

2025/12期より配当実施

- 主にシステムインテグレーションによる事業成長シナリオ。
- M&Aによる収益拡大要素は含まず。



## 損益計算書

(単位：百万円)

	2024/12期			2025/12期			2026/12期		
	金額	前期比	百分比	金額	前期比	百分比	金額	前期比	百分比
<b>売上高</b>	<b>6,354</b>	<b>117.2%</b>	<b>100.0%</b>	<b>7,307</b>	<b>115.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>8,403</b>	<b>115.0%</b>	<b>100.0%</b>
システムインテグレーション	6,227	116.5%	98.0%	7,143	114.7%	97.8%	8,190	114.7%	97.5%
クラウドサービス	126	165.1%	2.0%	164	130.0%	2.2%	213	130.0%	2.5%
売上原価	4,801	117.4%	75.6%	5,498	114.5%	75.2%	6,295	114.5%	74.9%
<b>売上総利益</b>	<b>1,552</b>	<b>116.4%</b>	<b>24.4%</b>	<b>1,809</b>	<b>116.5%</b>	<b>24.8%</b>	<b>2,108</b>	<b>116.5%</b>	<b>25.1%</b>
販管費	979	116.1%	15.4%	1,077	110.0%	14.7%	1,184	110.0%	14.1%
<b>営業利益</b>	<b>573</b>	<b>116.8%</b>	<b>9.0%</b>	<b>732</b>	<b>127.7%</b>	<b>10.0%</b>	<b>923</b>	<b>126.1%</b>	<b>11.0%</b>
<b>経常利益</b>	<b>604</b>	<b>125.1%</b>	<b>9.5%</b>	<b>768</b>	<b>127.0%</b>	<b>10.5%</b>	<b>961</b>	<b>125.1%</b>	<b>11.4%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>389</b>	<b>113.8%</b>	<b>6.1%</b>	<b>494</b>	<b>127.0%</b>	<b>6.8%</b>	<b>618</b>	<b>125.1%</b>	<b>7.4%</b>

# 成長戦略

- **計画達成に向けて：既存領域をベースとした伸長、5,000億円市場を深耕**
  - 得意先上位7社の外注額合計515,421百万円のうち、当社受注額は4,603百万円（占有率0.9%）⇒ 伸長余地大
- **成長戦略の要諦：「人」への投資**
  - 案件獲得のためにはリーダー層の育成が不可欠
  - 教育、研修制度を通じた技術者のスキル向上
- **収益性の向上**
  - 請負比率の向上
  - 生産性の向上
- **計画を上回る成長を目指して**
  - モダナイゼーションやDXにより市場がさらに拡大
  - クラウドサービスの販売拡大

# 成長戦略 既存領域をベースとした伸長

## 5,000億円市場を深耕

(単位：百万円)

得意先 (SI企業)	得意先の直近売上高	得意先の外注額 (推計値)	現 当社受注額 (2023/12月期)	現 当社占有率 (2023/12月期)
1.ニッセイ情報テクノロジー	78,441	30,748	1,371	4.5%
2.日本アイ・ビー・エム	649,300	254,525	1,274	0.5%
3.SCSK	396,381	155,381	1,167	0.8%
4.ロジスティードソリューションズ	19,824	7,771	283	3.6%
5.スミセイ情報システム	34,027	13,338	259	1.9%
6.NTTデータ関西	32,884	12,890	160	1.2%
7.三菱電機ソフトウェア	104,000	40,768	89	0.2%
計	-	515,421	4,603	0.9%

### 受注可能見込額の推計方法

※SCSK社、NTTデータ社の「有価証券報告書（2023.3月期）」を参考に、

得意先売上高の39.2%（下記①、②の単純平均）相当額が、得意先の外注額 = 当社から見ると受注可能見込額(最大額)に相当と仮定

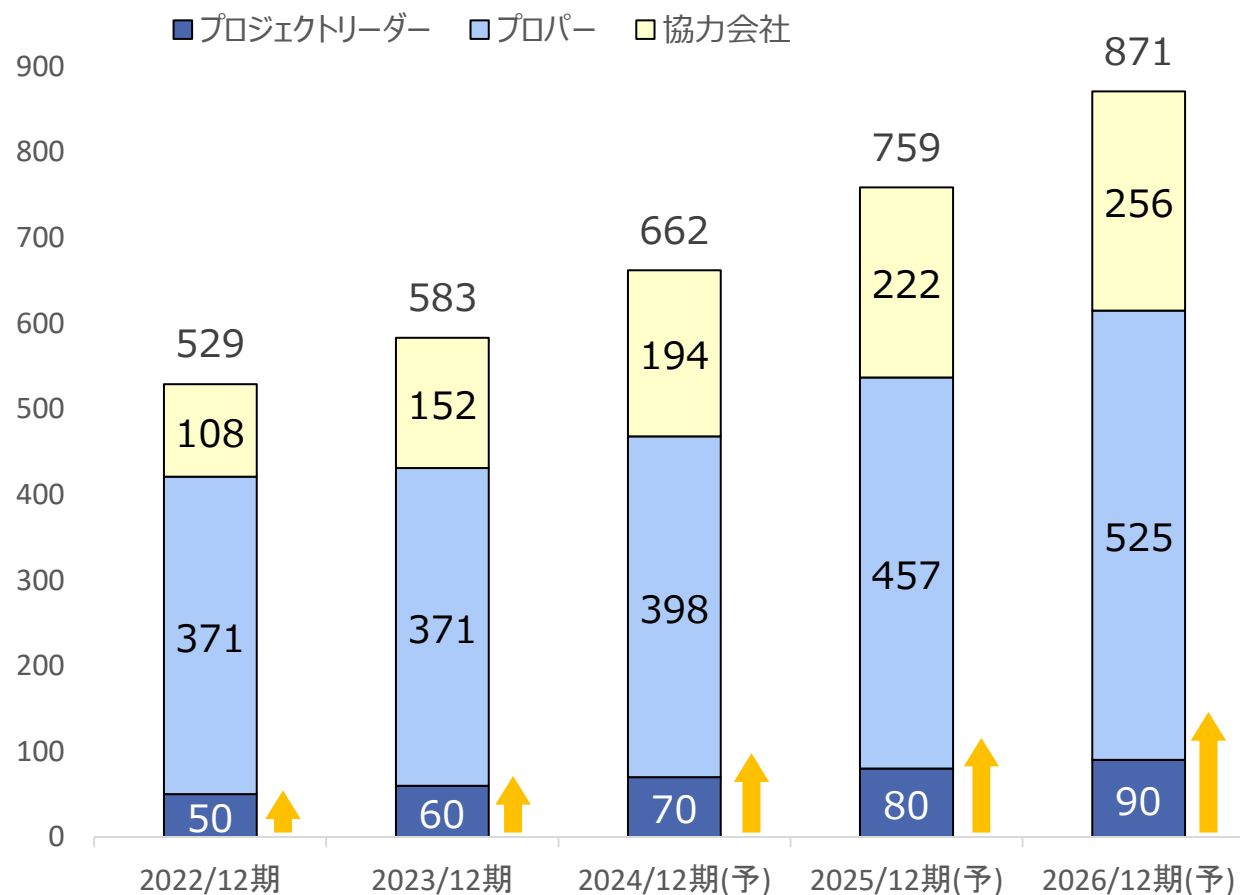
➤SCSK社 単体損益計算書・製造原価明細書の数値をそのまま適用  $125,473 / 355,610 \div 35.3\% : ①$

➤NTTデータ社 単体製造原価明細書より 委託費：496,368 売上高連単倍率：3.03倍より、  
 (単体委託費496,368×3.03) / 連結売上高3,490,182  $\div 43.1\% : ②$

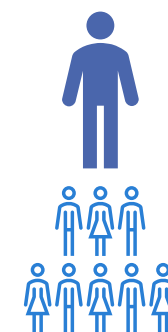
# 成長戦略 「人」への投資 / KPI : エンジニア数の推移

エンジニア数の推移

(単位 : 平均 人/月)



➤ 平均的なプロジェクトモデル (100百万円/年)



## プロジェクトリーダー

当該プロジェクトを推進する中心的役割を担うことができるエンジニア

プロパー/協力会社 エンジニア

➤ エンジニアの採用、エンゲージメント向上

- 多様な採用手法の導入 : リファラル採用、アルムナイ採用
- 上場効果による応募者数の増加
- 「人」への投資

# 成長戦略 「人」への投資

## 待遇向上

- 定期昇給 + ベースアップ 平均 + 7.8% (2024年)
  - 2025年以降も継続して待遇向上に取り組む

## 成長機会

- 教育・研修制度
  - 若手向け基礎能力向上研修
  - 次期管理職 / プロジェクトリーダー育成研修
  - テクニカル系 : AWS、salesforce、SAP、データサイエンティスト
  - マネジメント系 : リーダーシップ、PMP資格取得



フリーアドレス制オフィス



コミュニケーションラウンジ  
「NOVAR (社内BAR)」

## 福利厚生

- 特徴的な休暇制度
  - 誕生日休暇 結婚記念日休暇 マタニティ休暇
  - リフレッシュ休暇 (毎年 : 連続した5日間) ⇒ リフレッシュ休暇取得手当 (5万円)
  - モデル休日・休暇日数 150日 (土日祝、有給休暇、リフレッシュ、誕生日、結婚記念日)



箱根保養所

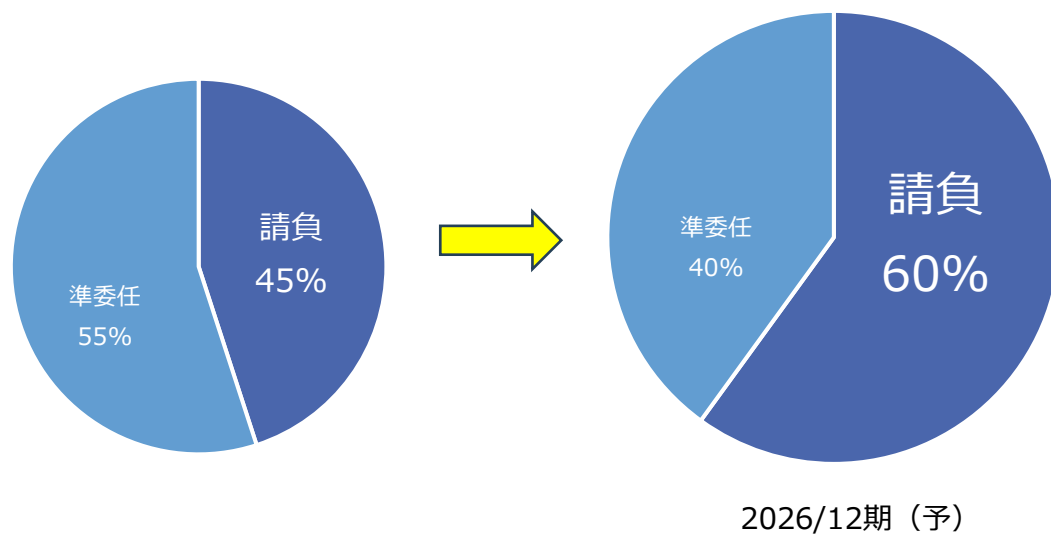


淡路島保養所 兼 研修所

# 成長戦略 収益性の向上

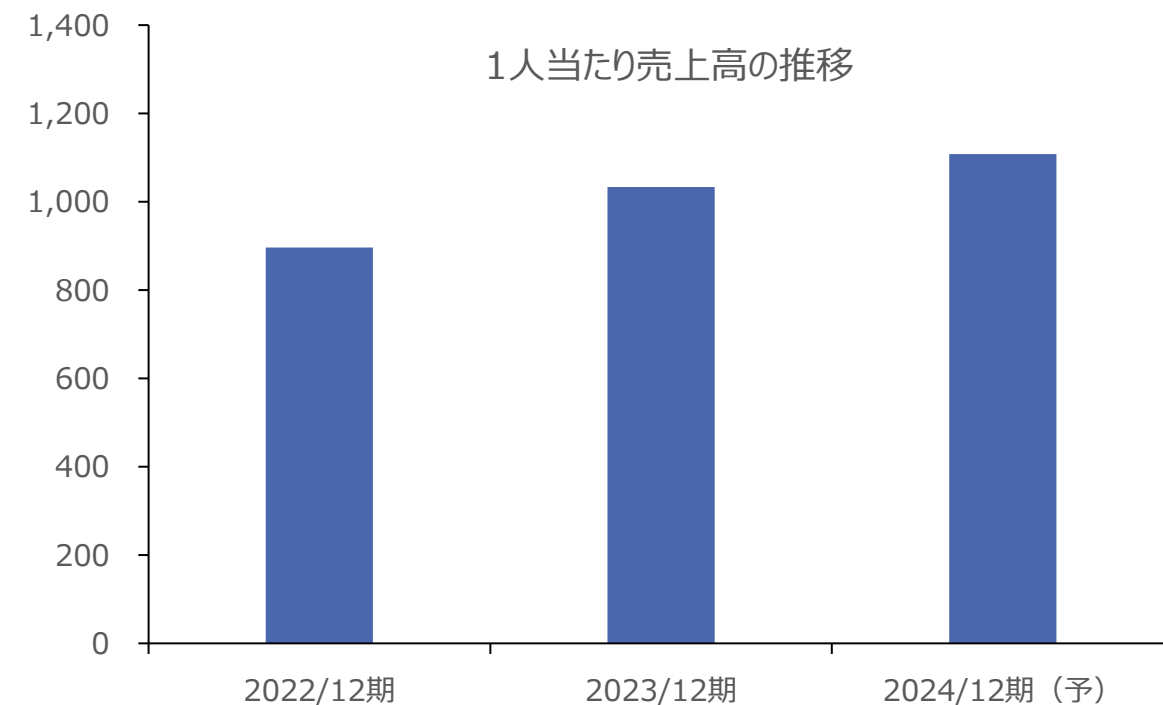
## 請負比率の向上

システムインテグレーションにおける契約形態比率



## 1人当たり売上高の推移

(単位：千円/人・月)



# 成長戦略 クラウドサービス (Order Revolution)



## ➤ 豊富な販売先

- 全国の飲食店舗数は「825,712」店舗  
(2023年7月期情報、飲食店情報サービスを提供する「エヌピーディー・ジャパン(株)」公表情報)
- 深刻な人手不足解消に向けた需要

## ➤ 「中小企業省力化投資補助金」を活用した導入店舗の拡大

## ➤ 販売代理店との関係強化

## ➤ パートナーシップ契約による販売促進の強化

- 金融機関とパートナーシップを締結。また、飲食業界向けコンサルティング会社と交渉中。

# 成長戦略 クラウドサービス (アイウェルコ・アイウェルコトール)

## ➤ 成長性が高い市場

- 日本の企業数は約360万社あり、受付電話の企業が大多数を占めるため、市場規模は十分
- 顔認証システムの国内市場規模は2022年に約340億円、2030年には約1,269億円となる見通し



## ➤ パートナーシップ契約による販売促進の強化

- 経営コンサルティング企業、不動産企業（主にオフィス賃貸）、オフィスデザイン企業（内装工事）

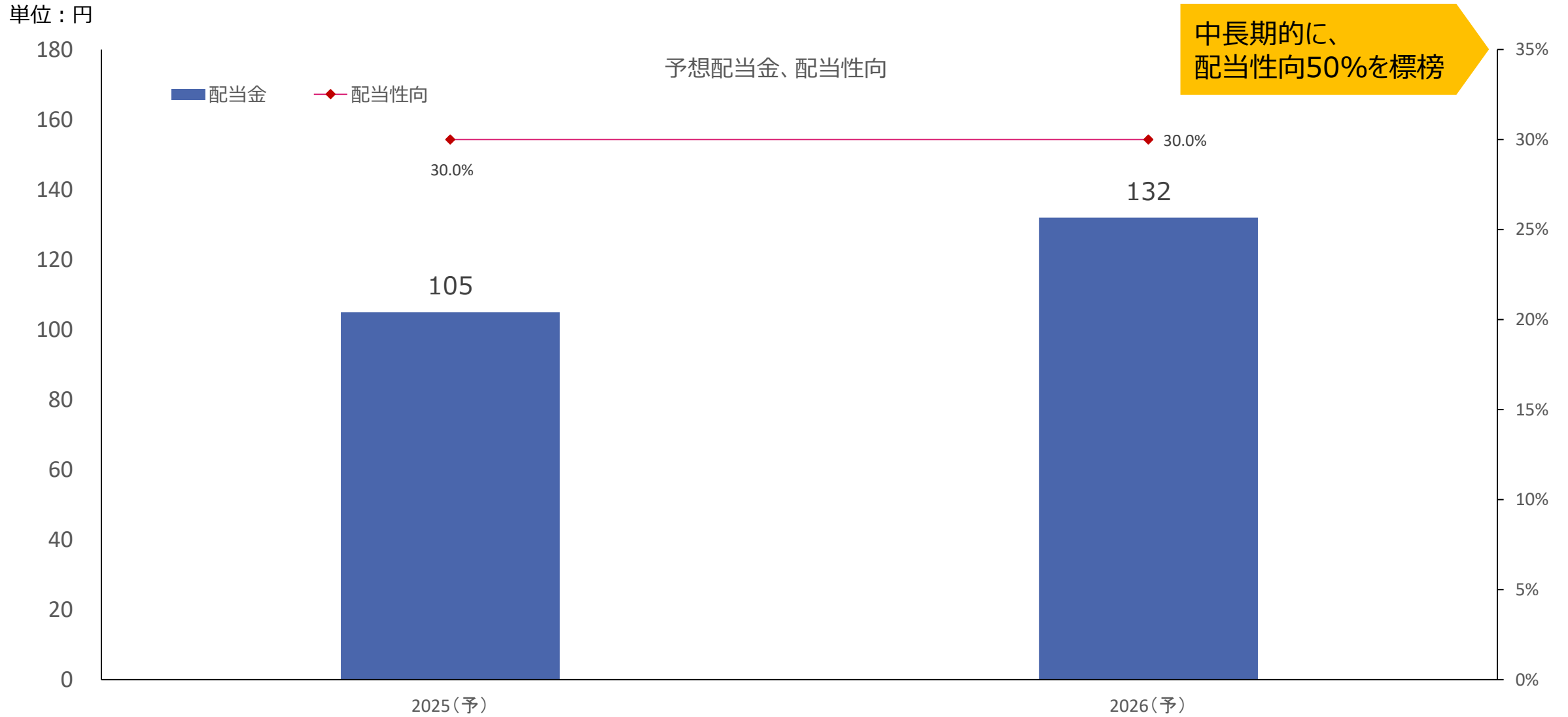
## ➤ 「武蔵野短期大学付属幼稚園・保育園」への「アイウェルコトール」導入実績を足掛かりに私立幼稚園へ営業活動を展開

- 全国の私立幼稚園数は約8,000園
- DMの送付、訪問営業など

## ➤ 学習塾、会員制スポーツジムを「アイウェルコトール」の販売先ターゲットとして営業活動を展開



## 2025/12期より配当実施





# nova system

think,challenge,advance

## ご注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は今後の様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。