



**nova system**

think,challenge,advance

# ノバシステム株式会社

**2025年12月期  
第1四半期決算説明資料**

**(2025年4月30日)**

東証スタンダード 証券コード：5257

【 1 】 2025年12月期 第1四半期実績

【 2 】 2025年12月期 計画

【 3 】 Appendix

【 1 】 2025年12月期 第1四半期実績

## 売上高

1,676百万円

(前期比 105.9%)

(計画比 102.9%)

## 営業利益

95百万円

(前期比 60.3%)

(計画比 102.6%)

## 当期純利益

72百万円

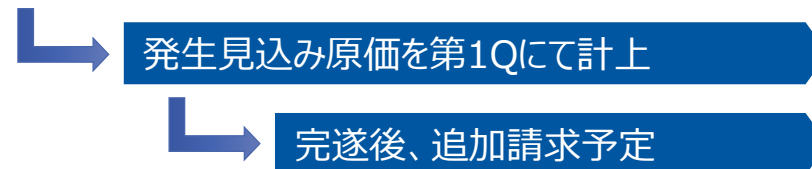
(前期比 66.8%)

(計画比 110.7%)

➤ 売上高：システムインテグレーション事業・クラウドサービス事業共に計画を上回り推移

➤ 長期プロジェクトにおける一部案件の状況

- テスト工程の一部が未完遂
- 第2四半期において品質向上策を継続実施



➤ その他の案件の状況

- 不採算案件は未発生
- プロジェクトリスク管理グループ  
モニタリング対象案件を選別し、2プロジェクトに対し月1回の状況評価実施中

➤ 採用状況

- 新卒採用 44名入社(4/1)
- キャリア採用 14名入社(1~4月) / 10名入社予定(5月~7月)

➤ 売上高：計画を上回り着地。売上総利益：第2Q発生見込み原価の計上等により対計画△18百万円となるも、販管費：同△20百万円の効果により、営業利益以下は計画を上回り着地。

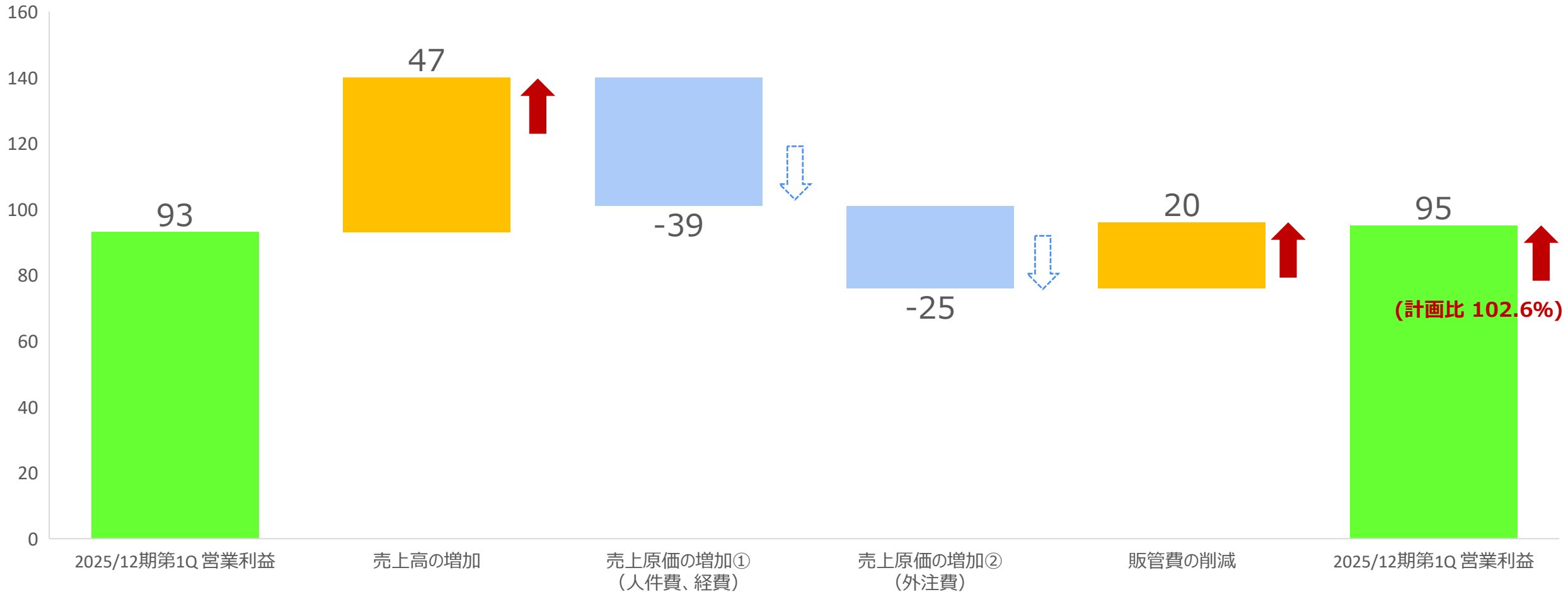
(単位：百万円)

	計画 2025 1Q	実績 2025 1Q	計画比	前期比	実績 2024 1Q	百分比 2025 1Q	百分比 2024 1Q
<b>売上高</b>	<b>1,629</b>	<b>1,676</b>	<b>102.9%</b>	<b>105.9%</b>	<b>1,584</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
システムインテグレーション	1,606	1,644	102.4%	105.3%	1,562	98.1%	98.7%
クラウドサービス	23	32	136.3%	151.0%	21	1.9%	1.3%
売上原価	1,290	1,355	105.0%	111.7%	1,213	80.8%	76.6%
外注費	486	511	105.3%	105.6%	484	30.5%	30.6%
<b>売上総利益</b>	<b>339</b>	<b>321</b>	<b>94.7%</b>	<b>86.8%</b>	<b>371</b>	<b>19.2%</b>	<b>23.4%</b>
販管費	246	226	91.8%	106.5%	212	13.5%	13.4%
<b>営業利益</b>	<b>93</b>	<b>95</b>	<b>102.6%</b>	<b>60.3%</b>	<b>158</b>	<b>5.7%</b>	<b>10.0%</b>
営業外収益	10	12	123.8%	466.4%	2	0.8%	0.2%
営業外費用	1	1	108.9%	128.5%	1	0.1%	0.1%
<b>経常利益</b>	<b>102</b>	<b>107</b>	<b>104.7%</b>	<b>66.8%</b>	<b>160</b>	<b>6.4%</b>	<b>10.1%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>65</b>	<b>72</b>	<b>110.7%</b>	<b>66.8%</b>	<b>109</b>	<b>4.3%</b>	<b>6.9%</b>

➤ 売上原価：第2Q発生見込み原価の計上等により対計画+64百万円となるも、売上高：同+47百万円、販管費：同△20百万円の効果により、営業利益は計画を上回り着地。

営業利益の増減要因（対計画）

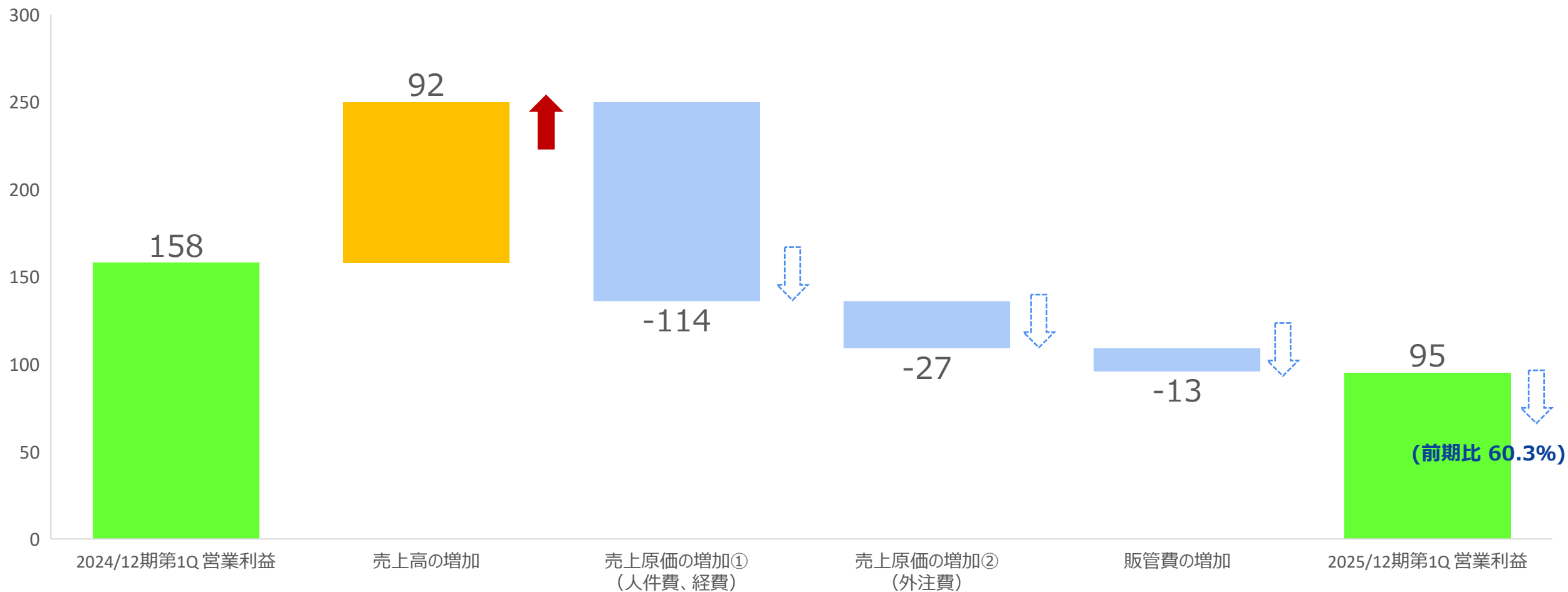
（単位：百万円）



➤ 売上高は増加するも、第2Q発生見込み原価の計上、販管費の増加により、営業利益は前期比60.3%で着地。

営業利益の増減要因（対前期）

（単位：百万円）



# 新卒採用 44名入社 (4/1)

- 新入社員研修 (4/1~6/30)
- 各事業部門へ配属 (7/1)



# キャリア採用 14名入社 (1月~4月)

- 今後の入社予定：10名 (5月~7月)  
※2025年4月30日現在の内定承諾者数



➤ 自己資本比率：57.2%

(単位：百万円)

	2024 12/31	2025 3/31	増減額
流動資産	2,189	2,445	256
現金及び預金	758	1,256	497
売掛金及び契約資産	1,374	1,134	△239
その他	56	54	△1
貸倒引当金	△0	△0	-
固定資産	1,541	1,590	49
有形固定資産	966	979	12
建物、構築物	695	702	7
工具、器具及び備品	30	36	5
土地	222	222	-
建設仮勘定	10	10	-
その他	8	7	△0
無形固定資産	10	9	△1
投資その他の資産	563	602	38
投資有価証券	362	400	38
その他	201	201	△0
資産合計	3,730	4,036	306

(単位：百万円)

	2024 12/31	2025 3/31	増減額
流動負債	1,043	1,110	66
買掛金	211	209	△2
1年内返済予定の長期借入金	308	416	108
その他	523	484	△39
固定負債	452	618	165
長期借入金	320	504	184
資産除去債務	33	37	3
その他	98	75	△23
負債合計	1,496	1,728	231
資本金	298	298	-
資本準備金	286	286	-
利益剰余金	1,439	1,512	72
自己株式	-	△25	△25
その他有価証券評価差額金	210	237	26
純資産合計	2,233	2,308	74
負債・純資産合計	3,730	4,036	306

譲渡制限付株式報酬制度  
に備え取得  
(2025.2.14)

## 【2】2025年12月期 計画

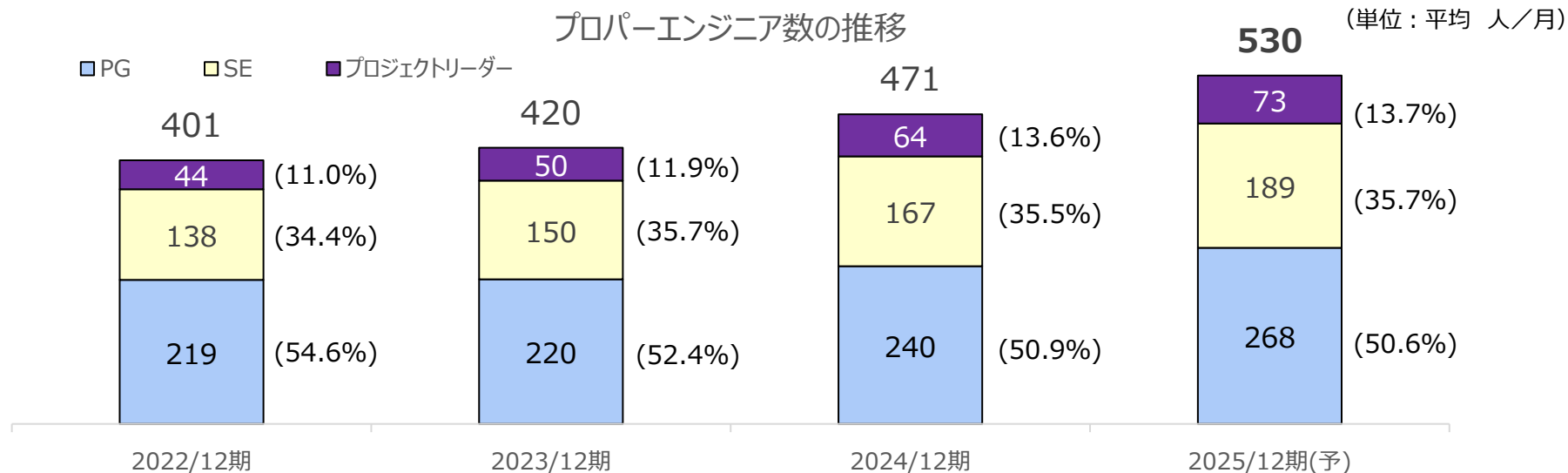
➤ 2025年2月13日発表の今期計画に（上期・通期共に）変更はありません。

（単位：百万円）

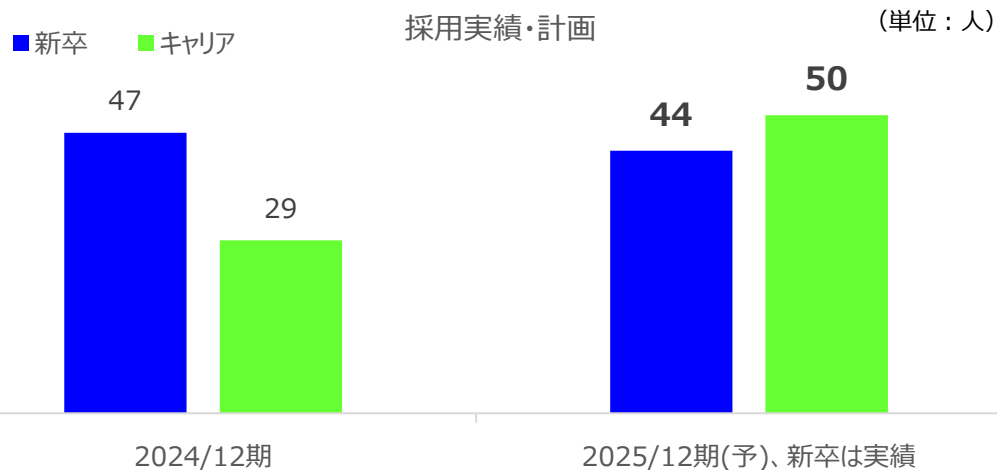
	上期計画 2025	通期計画 2025	上期実績 2024	通期実績 2024	上期 前期比	通期 前期比
<b>売上高</b>	<b>3,312</b>	<b>7,307</b>	3,095	6,461	107.0%	113.1%
システムインテグレーション	3,259	7,143	3,055	6,370	106.7%	112.1%
クラウドサービス	53	164	40	91	131.6%	179.2%
売上原価	2,549	5,610	2,415	5,037	105.6%	111.4%
外注費	930	2,122	974	2,018	95.5%	105.1%
<b>売上総利益</b>	<b>762</b>	<b>1,697</b>	680	1,424	112.1%	119.2%
販管費	544	1,020	473	896	115.0%	113.8%
<b>営業利益</b>	<b>217</b>	<b>677</b>	206	528	105.3%	128.2%
営業外収益	16	44	9	27	168.1%	158.5%
営業外費用	2	5	2	4	112.1%	101.6%
<b>経常利益</b>	<b>231</b>	<b>716</b>	214	551	108.1%	130.0%
<b>当期純利益</b>	<b>149</b>	<b>461</b>	145	394	102.7%	116.8%

## 【 3 】 Appendix

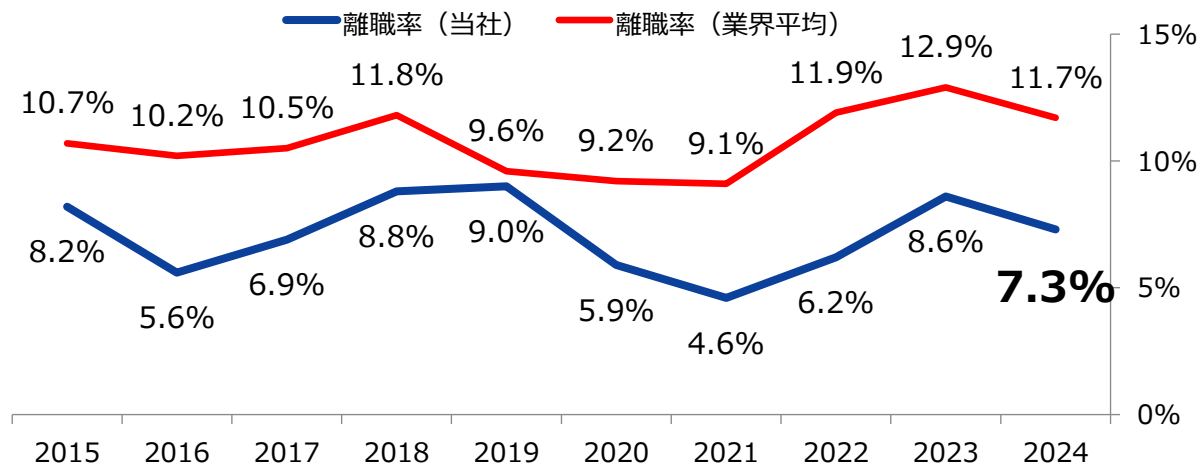
## ➤ エンジニア数



## ➤ 採用実績・計画



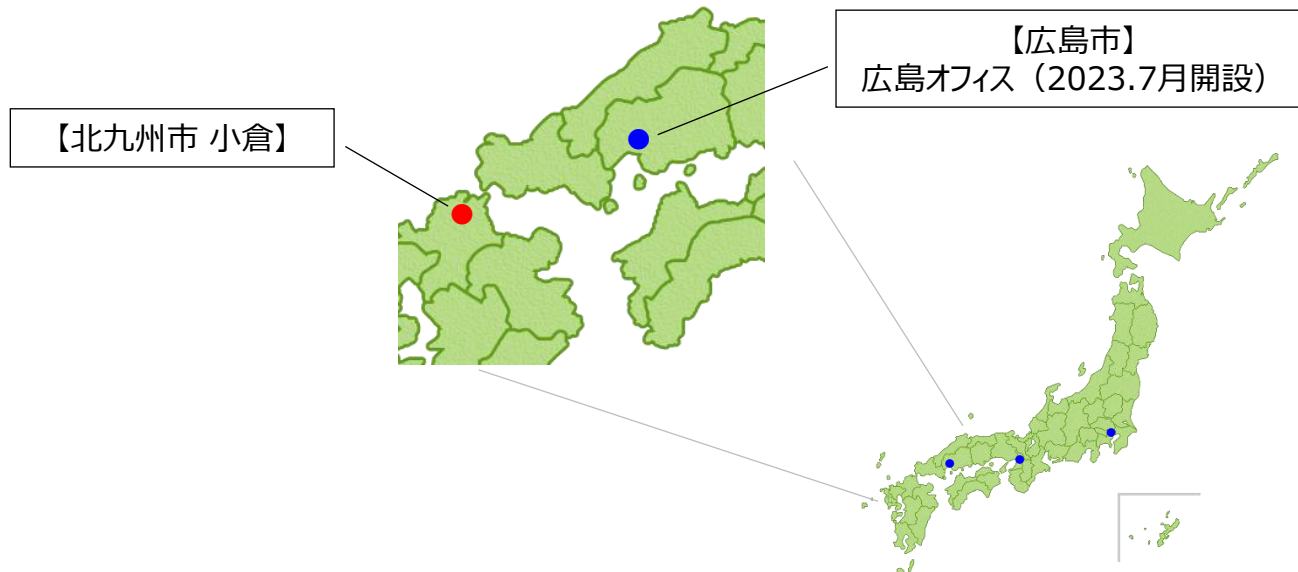
## ➤ 離職率



# 【攻】 今期の取り組み

## 外部環境に対する施策

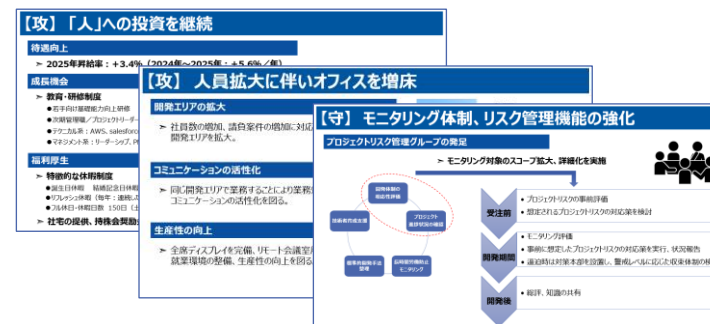
- 既存ドメインの拡大
  - 主要取引先の受注量拡大
  - 北九州エリアへの進出
  - ニアショア案件の受注
- 成長市場へのシフト
  - AI案件の比重拡大
  - モビリティ案件への参画



## 内部環境における施策

- 「人」への投資を継続
- 人員拡大に伴うオフィス増床
- モニタリング体制、リスク管理機能の強化

詳細は次ページ〜



# 【攻】「人」への投資を継続

## 待遇向上

- 2025年昇給率：+3.4%

## 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

paizaラーニング  
forTEAM

lythonCDA

IELA  
Daily Learning for  
ENGINEER

udemy business

## 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）
- フル休日・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）

### ➤ 社宅の提供、持株会奨励金15%



社宅（東京都大田区）



箱根保養所



淡路島保養所 兼 研修所

# 【攻】 人員拡大に伴いオフィスを増床

## 開発エリアの拡大

- 社員数の増加、請負案件の増加に対応するために開発エリアを拡大。

## コミュニケーションの活性化

- 同じ開発エリアで業務することにより業務効率化、コミュニケーションの活性化を図る。

## 生産性の向上

- 全席ディスプレイを完備、リモート会議用個別ブースの設置等、就業環境の整備、生産性の向上を図る。



## 大阪

**2026年2月入居予定**

大阪府大阪市中央区  
北浜3丁目1-1  
淀屋橋ステーションワン19階



## 東京

**2025年3月拡張**

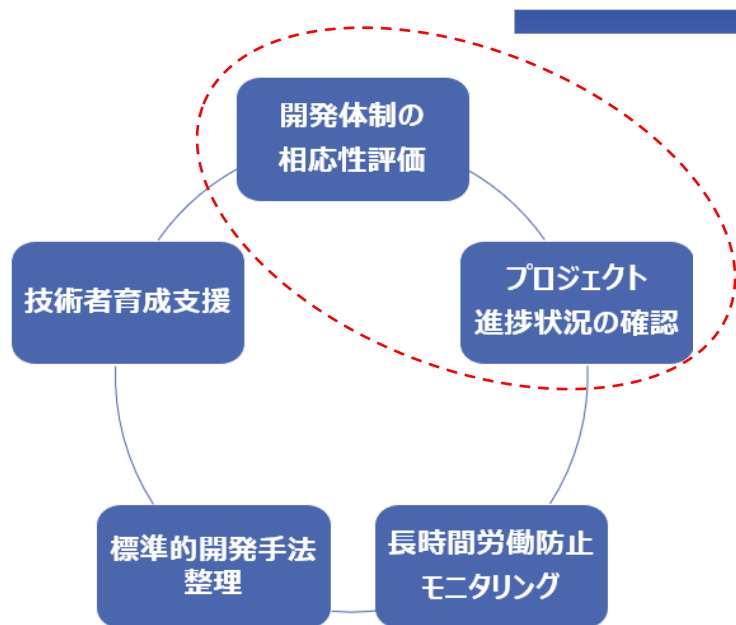
東京都品川区大崎  
2丁目11-1  
大崎ウイズタワー21階・19階  
拡張



# 【守】 モニタリング体制、リスク管理機能の強化

## プロジェクトリスク管理グループの発足

➤ モニタリング対象のスコープ拡大、詳細化を実施



受注前

- プロジェクトリスクの事前評価
- 想定されるプロジェクトリスクの対応策を検討

開発期間

- モニタリング評価
- 事前に想定したプロジェクトリスクの対応策を実行、状況報告
- 逼迫時は対策本部を設置し、警戒レベルに応じた収束体制の検討

開発後

- 総評、知識の共有

# クラウドサービス

## 市場環境

## 営業活動・販売拡大策



- **全国の飲食店舗数：825,712店舗**
  - 飲食店情報サービス提供「エヌピーディー・ジャパン(株)」公表情報 2023年7月期
- **深刻な人手不足解消に向けた需要、拡大するインバウンド対応需要**

- **他社製品導入店舗に対する入れ替え提案の営業活動を強化**
  - オーダーレボリューション最多導入チェーン店を先ずはターゲットに



- **顔認証システムの市場規模は2022年に約340億円、2030年には約1,269億円となる見通し**

- **引き続き私立幼稚園への営業活動を展開、加えて外国人学校への営業活動も展開（問い合わせあり）**
- **システムインテグレーション事業の関係取引先に営業活動を展開**



- **日本の企業数は約360万社あり、受付は電話による企業が大多数を占める**

- **システムインテグレーション事業の関係取引先に営業活動を展開**

### 【 3製品共通 】



- **既存の販売代理店・パートナーシップ契約企業との更なる関係強化**
  - 昨年度パートナーシップ契約を締結した金融機関、経営コンサルティング企業、不動産企業（オフィス賃貸が主）がメイン
- **新規販売代理店・パートナーシップ契約企業の開拓による販売促進の強化**
  - リース会社（主に厨房機器）、飲食店向けコンサルティング企業、オフィスデザイン企業（内装工事）
- **WEBマーケティングツールの積極的な活用により、リード（見込み客）を掘り起こし営業活動を展開**

## 2/18 大阪府「男女いきいきプラス」事業者の認証



「男女いきいきプラス」事業者認証制度とは、「男女いきいき・元気宣言」の次のステップとして女性活躍推進法に基づく「一般事業主行動計画」を策定し、「女性の職業選択に資する情報の公表」を実施している企業・団体を認証する制度です。

## 3/10 「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」 の認定



2025  
健康経営優良法人  
KENKO Investment for Health  
大規模法人部門

健康経営優良法人認定制度とは、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を「見える化」することで、従業員や求職者、関係企業や金融機関などから社会的な評価を受けることができる環境を整備することを目的に、日本健康会議が認定する顕彰制度です。



# 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。