



nova system

think,challenge,advance

ノバシステム株式会社

2023年12月期 決算説明会資料

(公表日：2024年2月19日)

(開催日：2024年2月20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・成長戦略
- 【3】 2023年12月期 決算
- 【4】 2024年12月期 業績予想
- 【5】 中期事業計画（2024/12期～2026/12期）
- 【6】 付録資料

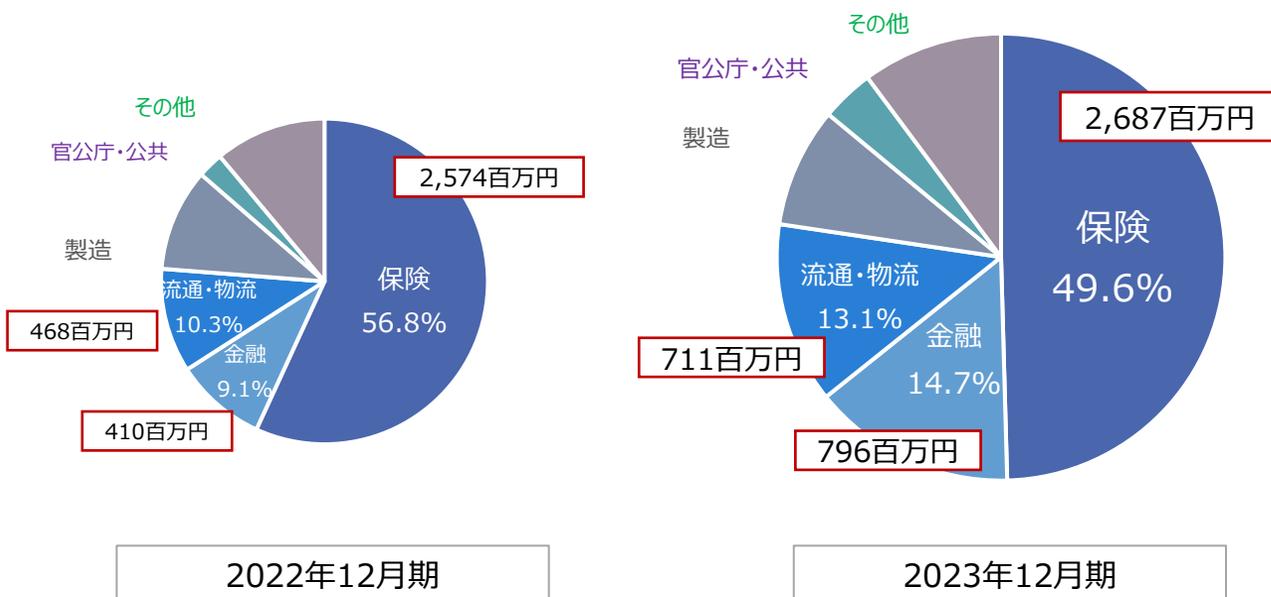
【 1 】 基本情報

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」

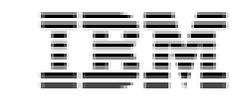


- 顔認証入退室管理システム「アイウェルコツール」



【2】 事業の強み・成長戦略

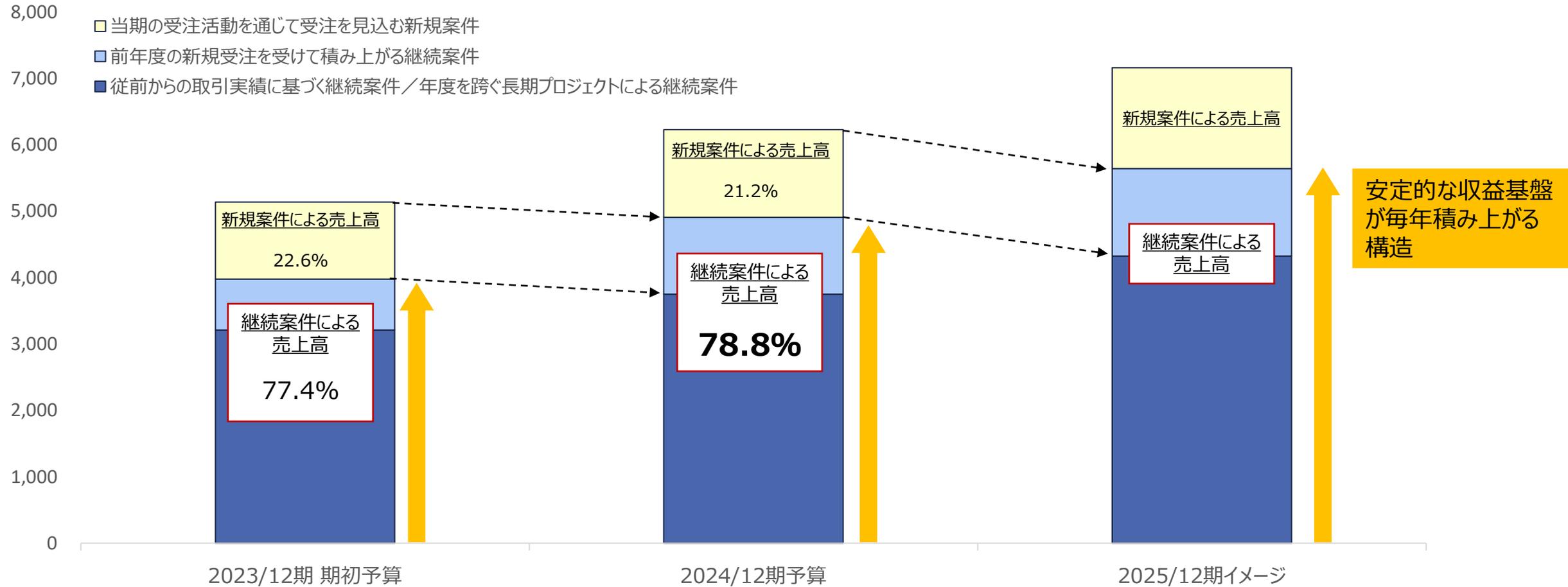
強み・成長戦略① 主要取引先

	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	 <p>ニッセイ情報テクノロジー株式会社</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶収益性 ▶取引の継続性 ▶ノウハウの蓄積 	 
	<p>売上高構成比：上位3社 70.0% (2023年12月期)</p>	
10年以上	 <p>スミセイ情報システム株式会社</p>	 <p>株式会社 NTT データ関西</p>
他	 <p>かんぽシステムソリューションズ</p>  <p>大阪府</p>   <p>稲畑産業株式会社</p>  <p>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)</p>	

強み・成長戦略② 継続案件による売上高が約8割

(単位：百万円)

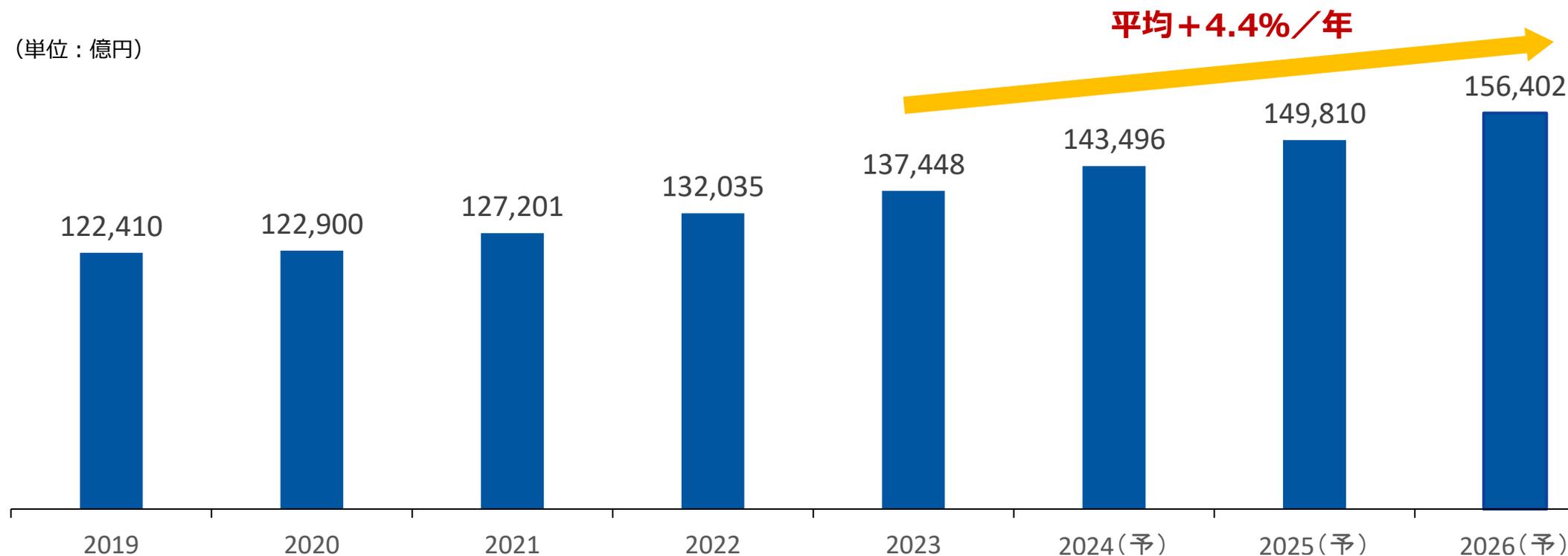
システムインテグレーション 売上高予算構成



強み・成長戦略③ 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・成長戦略③ 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.エヌ・ティ・ティ・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、

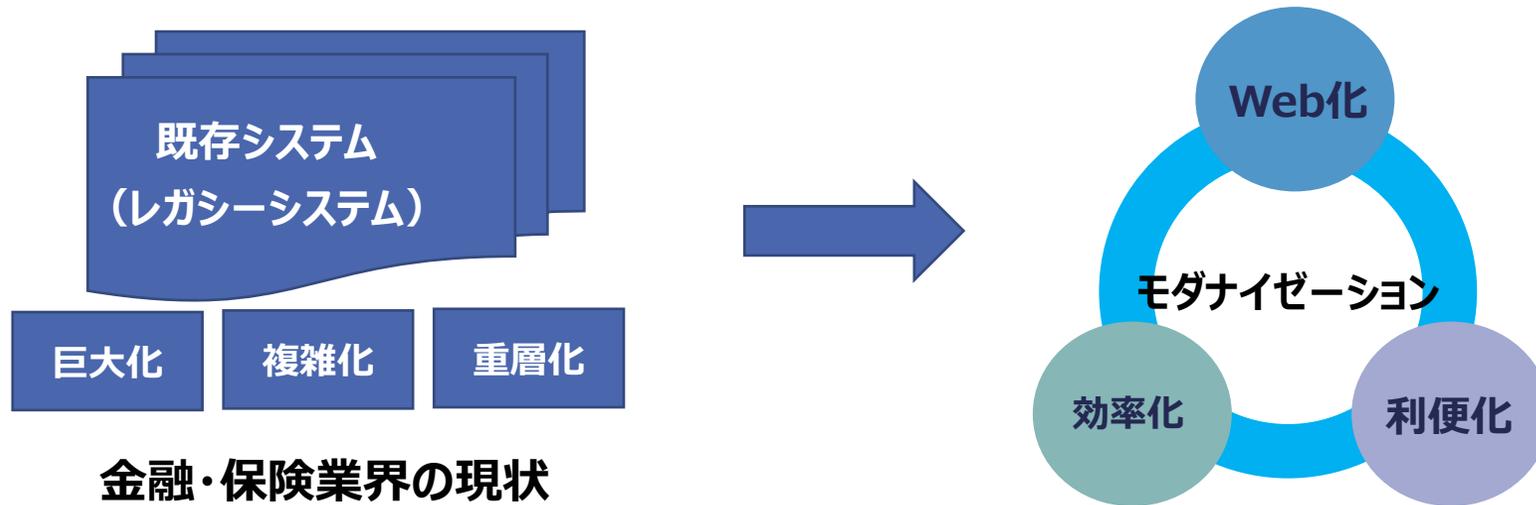
得意先売上高の39.2%（下記①、②の単純平均）相当額が、得意先の外注額 = 当社から見ると受注可能見込額(最大額)に相当と仮定

▶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・成長戦略③ 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）

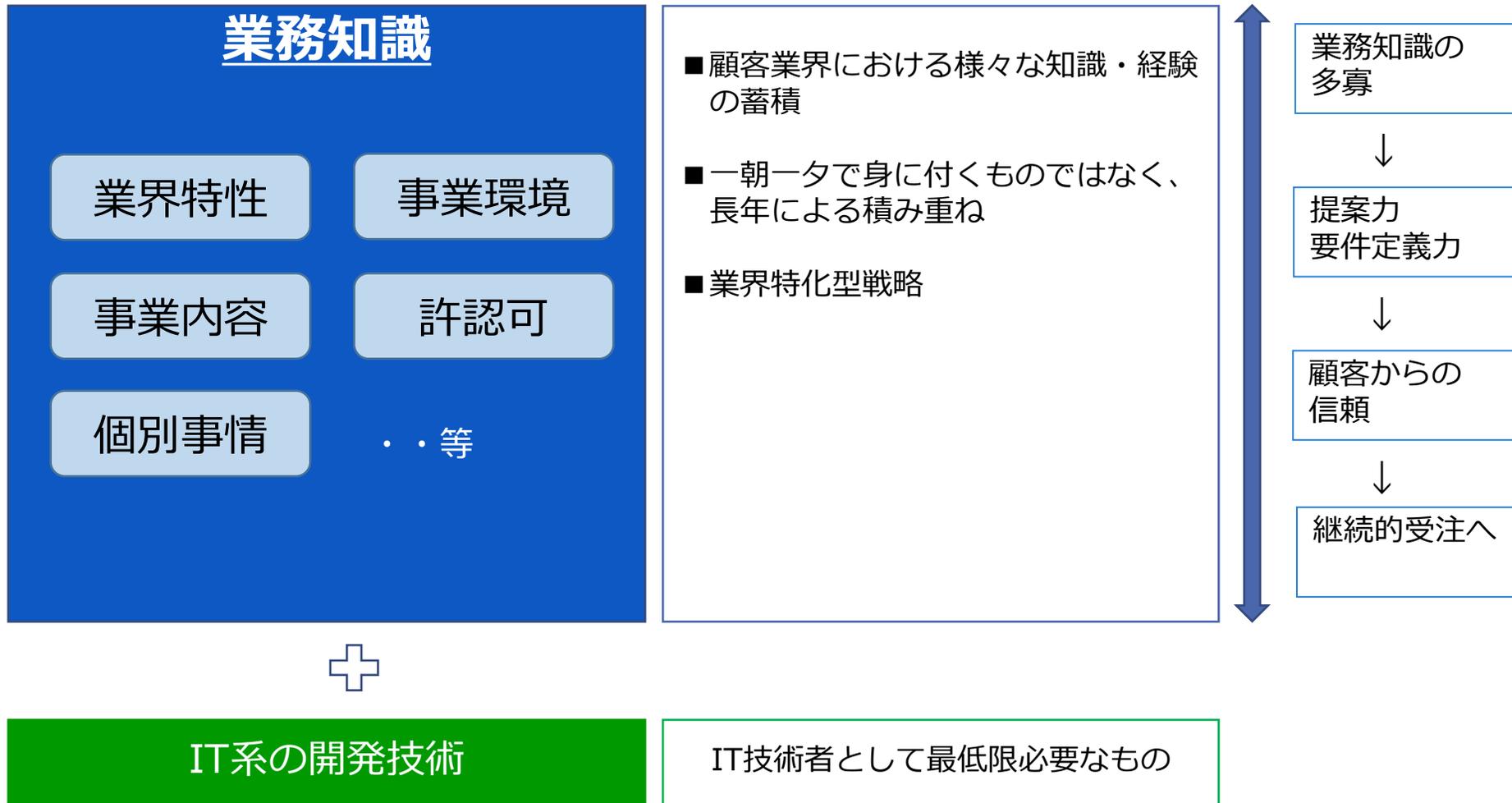


DX投資需要の拡大



拡大するDX投資需要の獲得

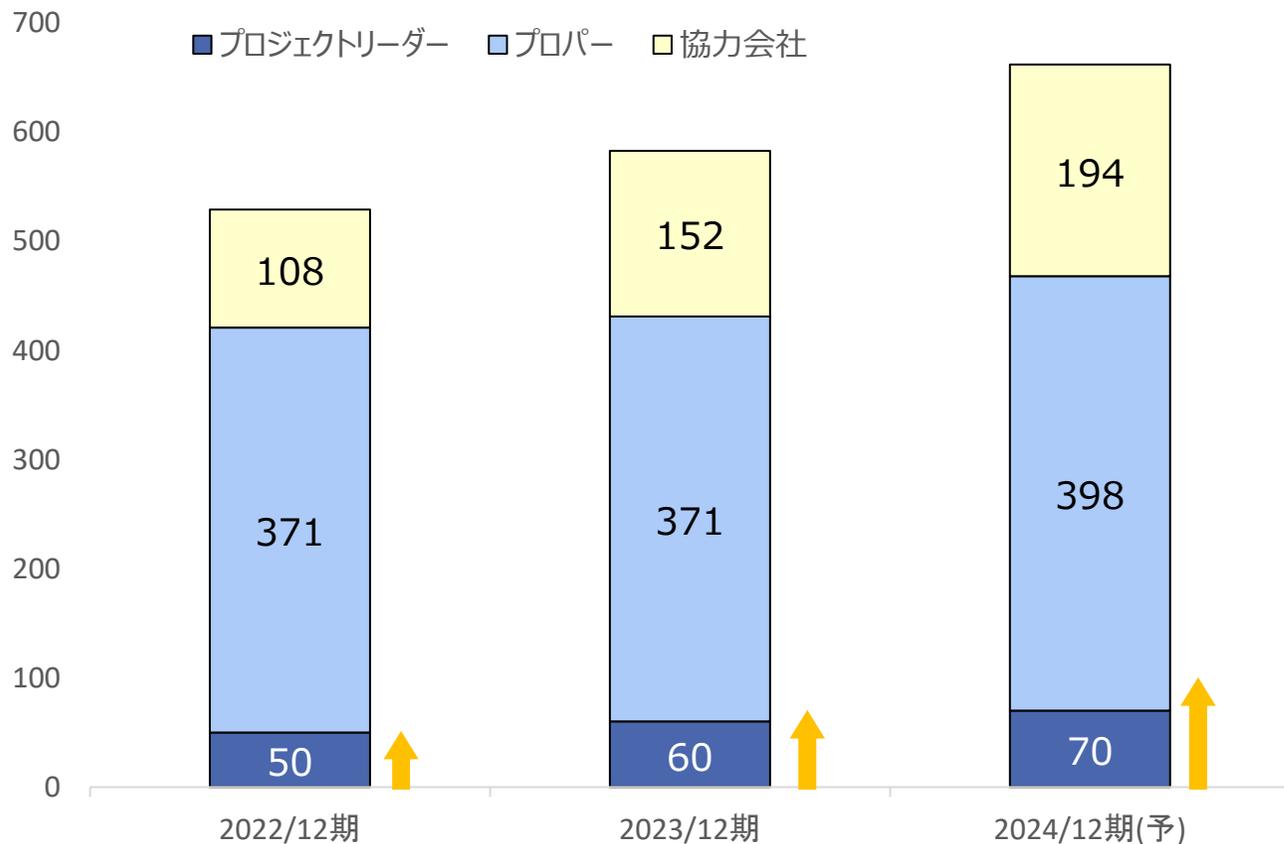
強み・成長戦略④ 業務知識



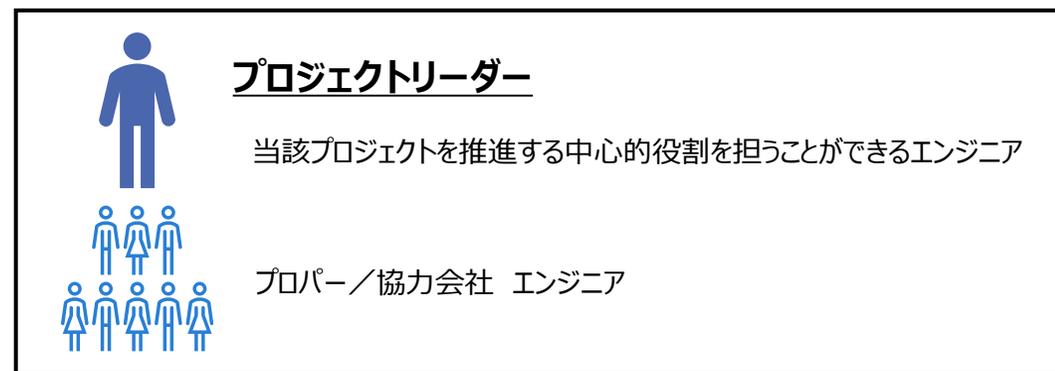
強み・成長戦略⑤ プロジェクトリーダー

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)



▶ 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

【 3 】 2023年12月期 決算

売上高

5,422百万円

(前期比 +17.2%)



営業利益

490百万円

(前期比 +48.7%)



営業利益率

9.1%

(前期比 +2.0ポイント)



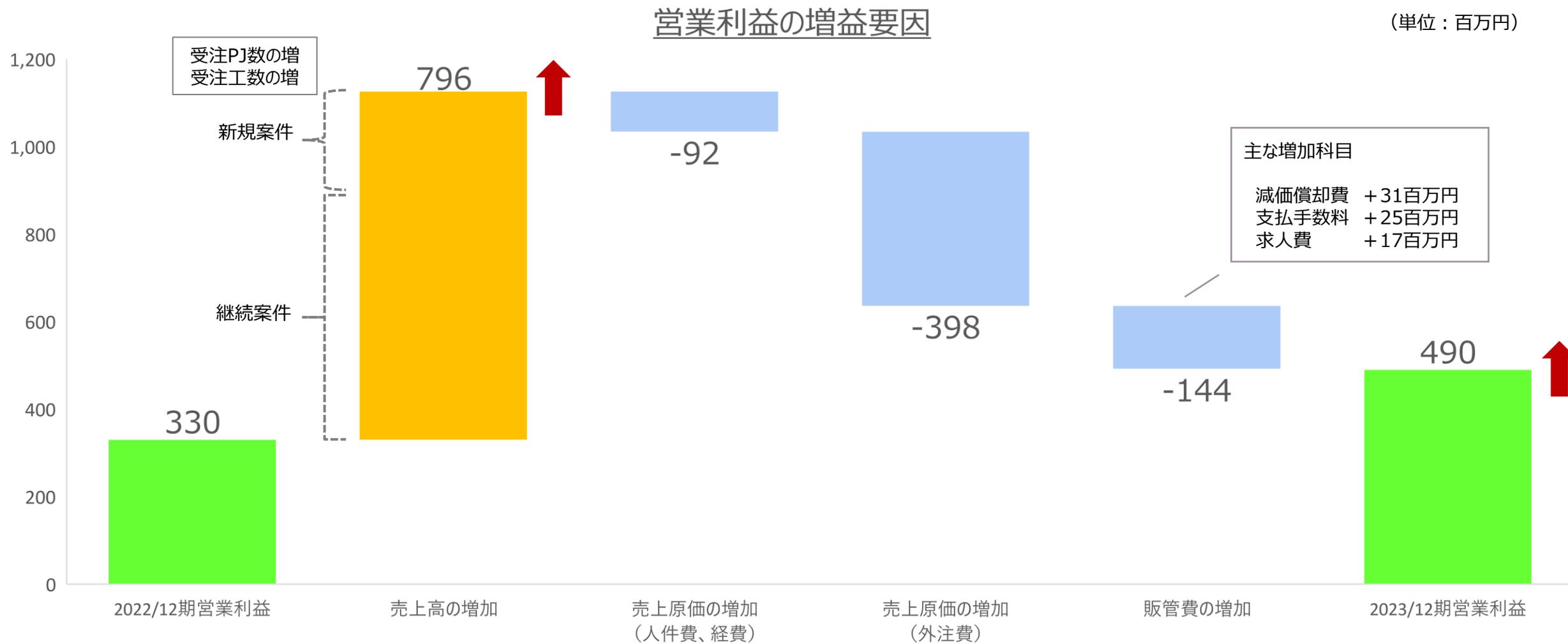
- ▶ 売上高、各利益共に過去最高を更新
- ▶ システムインテグレーション事業が順調に拡大
 - 日本アイ・ビー・エム社との取引が大きく拡大。
 - 保険業界における新規顧客との取引開始。
 - 保険業界向け売上高が順調に伸長。
 - 金融業界向け、物流・流通業界向け売上高が大きく伸長。
- ▶ 上場効果により協力会社技術者の引き合いが増加

▶システムインテグレーション事業が順調に拡大し、売上高、各利益共に過去最高を更新。

(単位：百万円)

	通期予想 10/31公表	実績 2023	通期予想比	実績 2022	前期比	百分比 2023	百分比 2022
売上高	5,386	5,422	100.7%	4,626	117.2%	100.0%	100.0%
売上原価	4,082	4,088	100.2%	3,598	113.6%	75.4%	77.8%
外注費	–	1,310	–	911	143.7%	24.2%	19.7%
売上総利益	1,303	1,333	102.3%	1,028	129.7%	24.6%	22.2%
販管費	845	843	99.8%	698	120.8%	15.5%	15.1%
営業利益	458	490	107.0%	330	148.7%	9.1%	7.1%
営業外収益	16	18	108.9%	18	97.6%	0.3%	0.4%
営業外費用	26	25	96.8%	11	229.9%	0.5%	0.2%
経常利益	448	483	107.7%	337	143.2%	8.9%	7.3%
特別利益	–	3	–	–	–	–	–
特別損失	–	1	–	–	–	–	–
当期純利益	289	342	118.4%	212	161.0%	6.3%	4.6%

▶システムインテグレーションの順調な拡大による売上高の増加が、売上原価の増加（主に外注費）、販管費の増加（主に減価償却費、支払手数料、求人費）を吸収し、営業利益が増加。



▶システムインテグレーション

新規得意先との取引開始による新規受注、追加受注及び協力会社を中心とした要員の確保が図られたことにより、5,346百万円（前期比118.0%）となりました。

▶クラウドサービス

新規顧客獲得が計画を下回り、76百万円（前期比78.9%）となりました。

(単位：百万円)

	通期予想 2023/10/31公表	実績 2023	通期予想比	実績 2022	前期比
システムインテグレーション	5,298	5,346	100.9%	4,529	118.0%
クラウドサービス	87	76	87.5%	97	78.9%
合計	5,386	5,422	100.7%	4,626	117.2%

▶ 株式上場に伴う増資及び当期純利益の増により、自己資本比率：53.1%に上昇(+11.4ポイント)。

(単位：百万円)

	2022 12/31	2023 12/31	増減額
流動資産	1,487	1,981	494
現金及び預金	633	898	265
売掛金及び契約資産	782	1,016	233
その他	71	66	△4
貸倒引当金	△0	△0	0
固定資産	1,299	1,400	101
有形固定資産	863	1,003	140
建物、構築物	285	734	448
工具、器具及び備品	22	43	21
土地	191	222	30
建設仮勘定	358	-	△358
その他	4	3	△1
無形固定資産	19	15	△3
投資その他の資産	416	381	△35
投資有価証券	330	297	△32
その他	86	83	△2
資産合計	2,786	3,382	595

▶ 売上高増によるもの

▶ 淡路島保養所兼研修所の建設
▶ 広島オフィス開設

(単位：百万円)

	2022 12/31	2023 12/31	増減額
流動負債	1,059	980	△78
買掛金	117	157	40
1年内償還予定社債	265	50	△215
1年内返済予定長期借入金	200	361	161
その他	476	411	△65
固定負債	564	604	40
社債	50	-	△50
長期借入金	387	482	94
その他	127	122	△4
負債合計	1,623	1,585	△38
資本金	139	298	158
資本準備金	127	286	158
利益剰余金	702	1,044	342
その他有価証券評価差額金	193	168	△24
純資産合計	1,163	1,797	634
負債・純資産合計	2,786	3,382	595

▶ 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)

▶ キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2022/12期	2023/12期	増減額
税引前当期純利益	334	486	△151
減価償却費	28	58	30
売上債権の増減額 (△増加)	△156	△233	△77
営業活動によるキャッシュ・フロー	80	145	64
有形固定資産の取得による支出	△382	△206	△175
有形固定資産の売却による収入	—	13	13
投資活動によるキャッシュ・フロー	△299	△223	75
フリー・キャッシュ・フロー	△218	△78	140
長期借入金による収入	300	600	300
長期借入金の返済による支出	△197	△343	△145
社債の償還による支出	△130	△265	△135
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	△27	308	335
現金及び現金同等物 増減額	△246	229	476
現金及び現金同等物 期末残高	383	612	229

▶ 淡路島保養所兼研修所の建設

▶ 広島オフィス開設

▶ 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)

【4】 2024年12月期 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

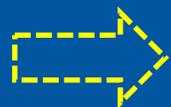
(前期比 +16.8%)



営業利益率

9.0%

(前期比 ほぼ横ばい)



- ▶ 売上高、各利益共に過去最高の更新を計画
- ▶ 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な売上推移を想定
 - 契約単価アップについては計画に含まず（交渉中）
- ▶ 積極的な人材投資を吸収し、高い利益率を維持
 - 定期昇給＋ベースアップ 平均＋7.8%
 - 研修費・採用費の増額
- ▶ クラウドサービスの販売拡大策を推進
 - 専任部署（クラウドサービス部）を新設
 - 顔認証入退室管理システム「アイウェルコ・ツール」の販売開始
 - 幼稚園・保育園への展開

▶ 損益計算書

(単位：百万円)

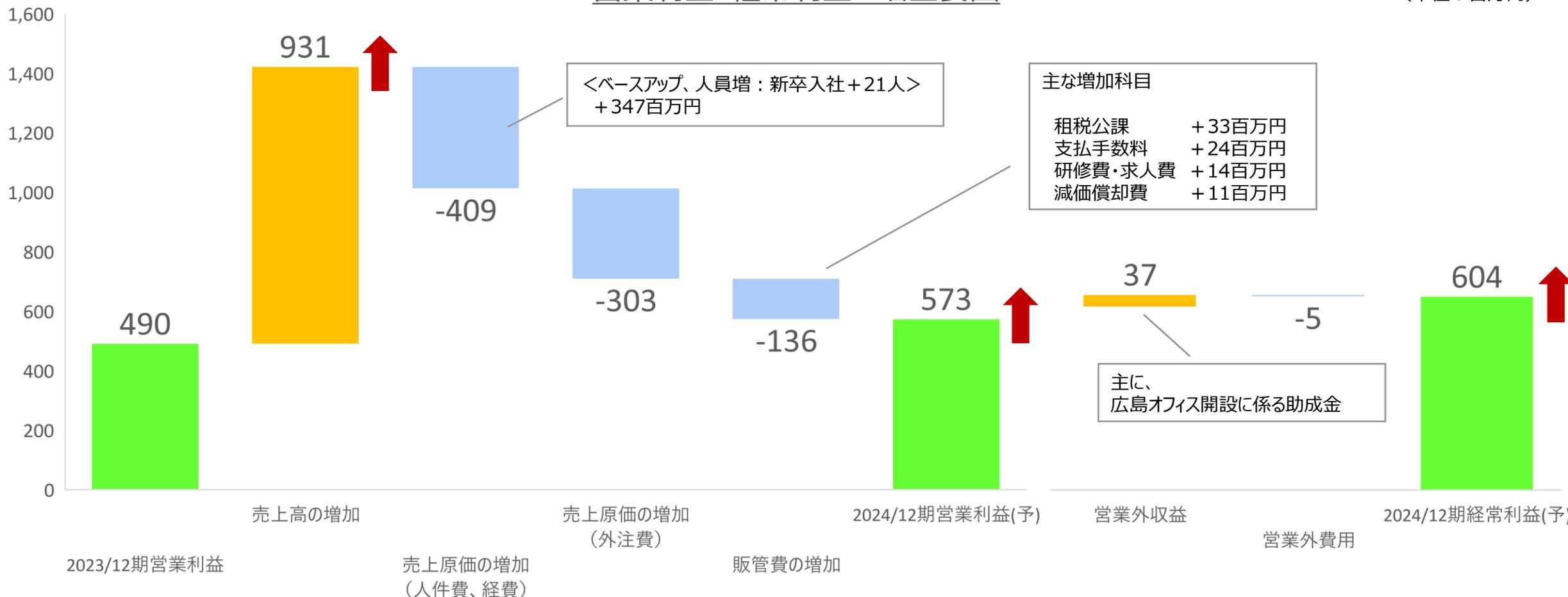
	実績 2023	通期予想 2024	前期比	百分比 2023	百分比 2024
売上高	5,422	6,354	117.2%	100.0%	100.0%
システムインテグレーション	5,346	6,227	116.5%	98.6%	98.0%
クラウドサービス	76	126	165.1%	1.4%	2.0%
売上原価	4,088	4,801	117.4%	75.4%	75.6%
外注費	1,310	1,613	123.1%	24.2%	25.4%
売上総利益	1,333	1,552	116.4%	24.6%	24.4%
販管費	843	979	116.1%	15.5%	15.4%
営業利益	490	573	116.8%	9.1%	9.0%
営業外収益	18	37	205.7%	0.3%	0.6%
営業外費用	25	5	22.6%	0.5%	0.1%
経常利益	483	604	125.1%	8.9%	9.5%
当期純利益	342	389	113.8%	6.3%	6.1%

うち78.8%が継続案件による売上高

- ▶ システムインテグレーションの順調な拡大による売上高の増加が、売上原価及び販管費の増加を吸収し、営業利益、経常利益が増加。
- ▶ 広島オフィス開設に係る助成金収入を営業外収益に計上予定。

営業利益・経常利益の増減要因

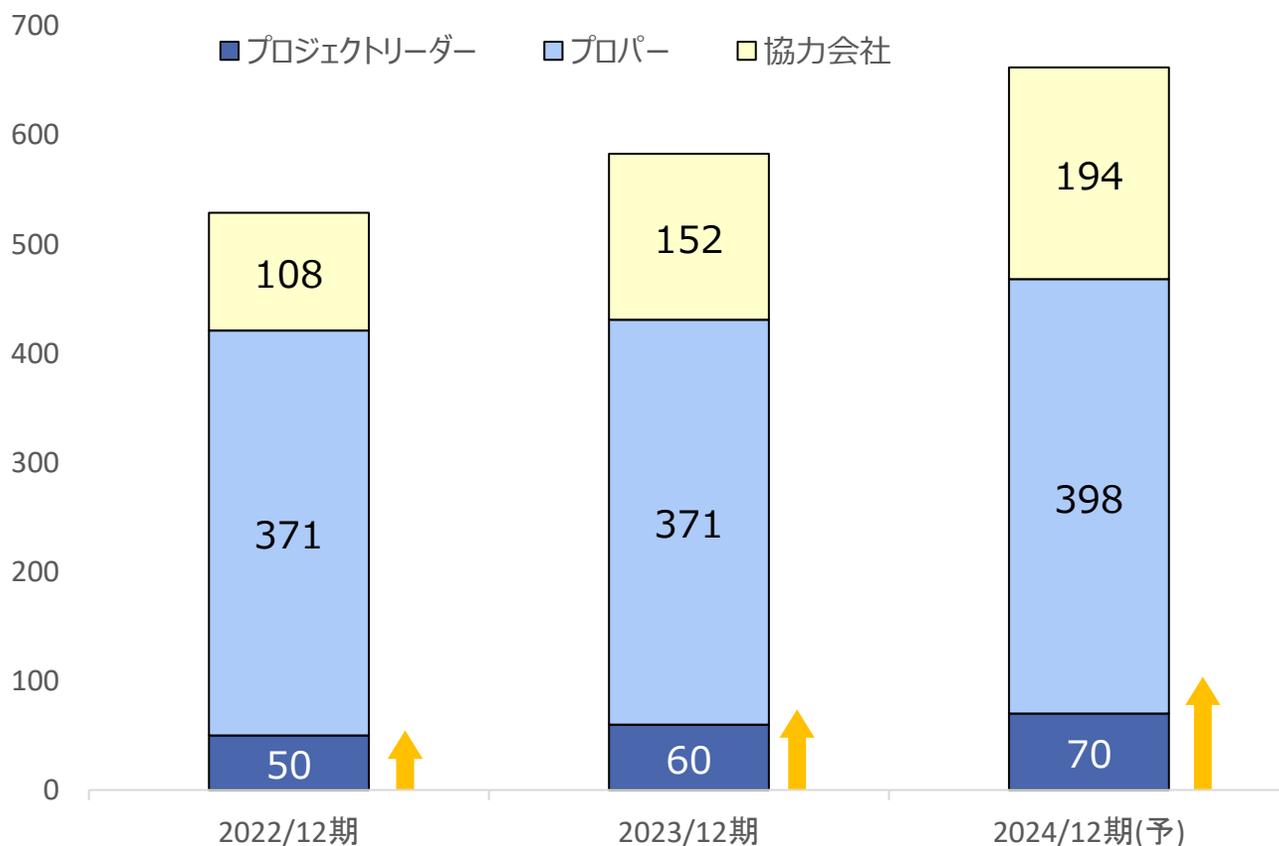
(単位：百万円)



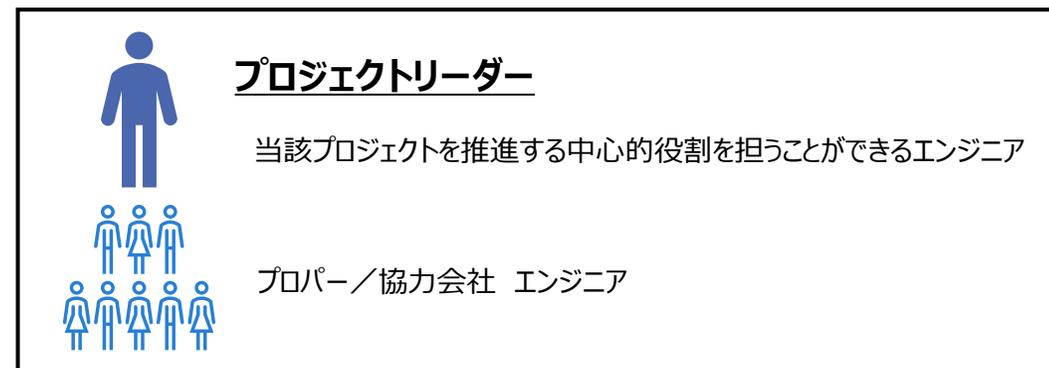
- ▶ 採用費増、上場効果、協力会社との協業体制の更なる強化等を通じて、エンジニア数の増を図る。
- ▶ プロジェクト推進の中心的役割を担うことができる「プロジェクトリーダー」の育成を継続的に図る。

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)



▶ 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

▶ 四半期業績推移

(単位：百万円)

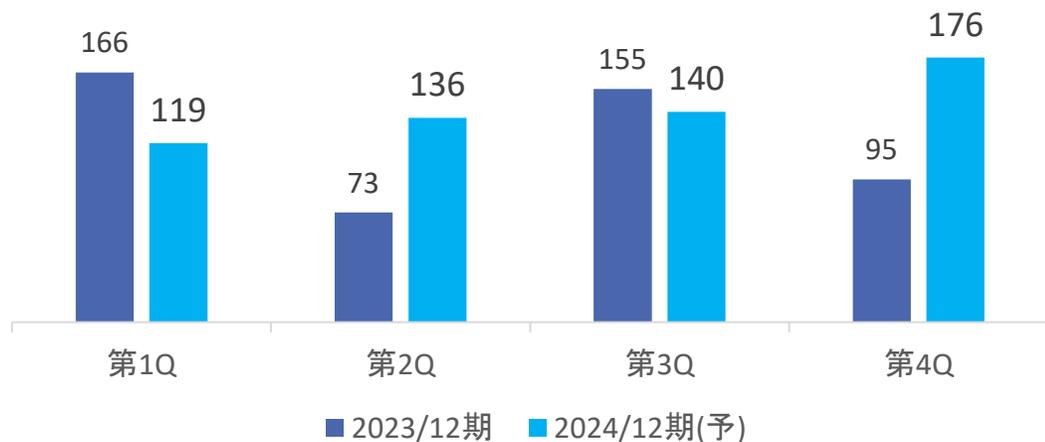
売上高



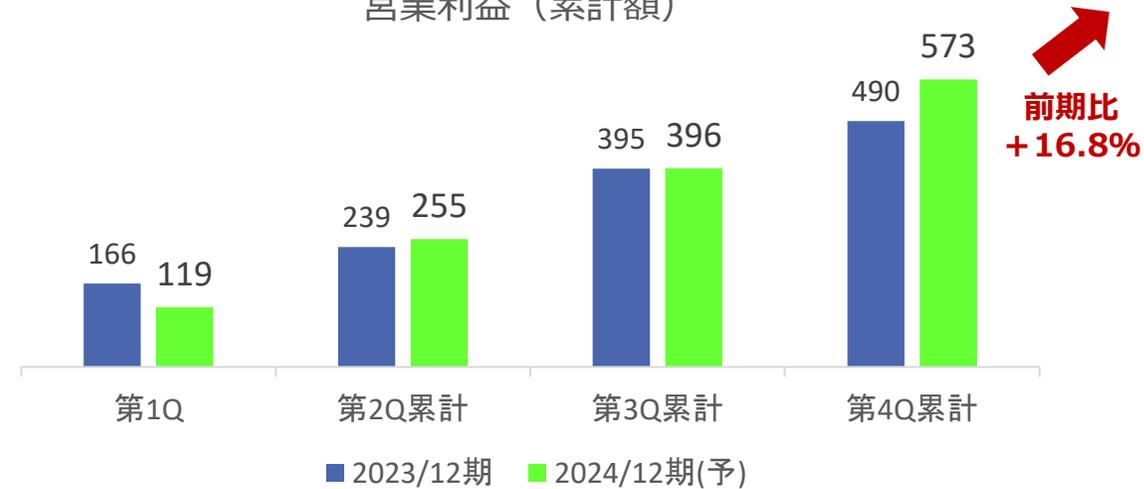
売上高 (累計額)



営業利益



営業利益 (累計額)



【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：中計事業計画

● 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

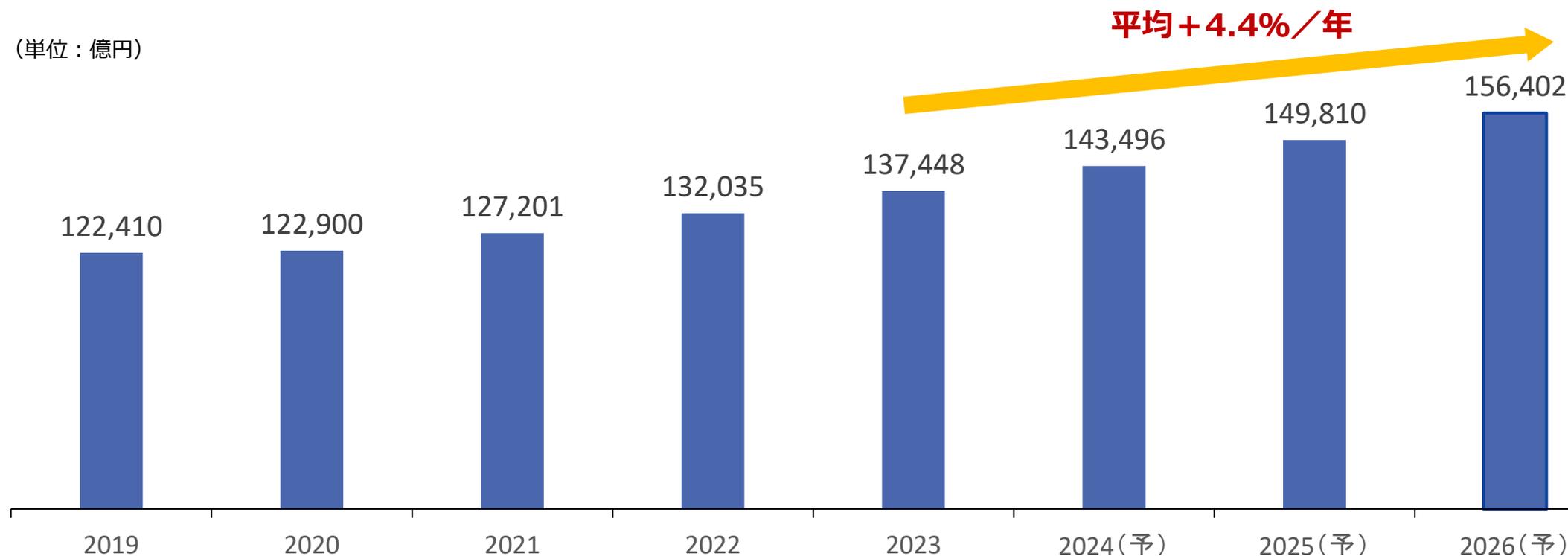
(単位：百万円)

	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
売上高	6,354	117.2%	100.0%	7,307	115.0%	100.0%	8,403	115.0%	100.0%
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%
売上総利益	1,552	116.4%	24.4%	1,809	116.5%	24.8%	2,108	116.5%	25.1%
販管費	979	116.1%	15.4%	1,077	110.0%	14.7%	1,184	110.0%	14.1%
営業利益	573	116.8%	9.0%	732	127.7%	10.0%	923	126.1%	11.0%
経常利益	604	125.1%	9.5%	768	127.0%	10.5%	961	125.1%	11.4%
当期純利益	389	113.8%	6.1%	494	127.0%	6.8%	618	125.1%	7.4%

強み・成長戦略 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・成長戦略 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	20,480	8,028	283	3.5%
5.スミセイ情報システム	34,027	13,338	259	1.9%
6.エヌ・ティ・ティ・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	—	515,678	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

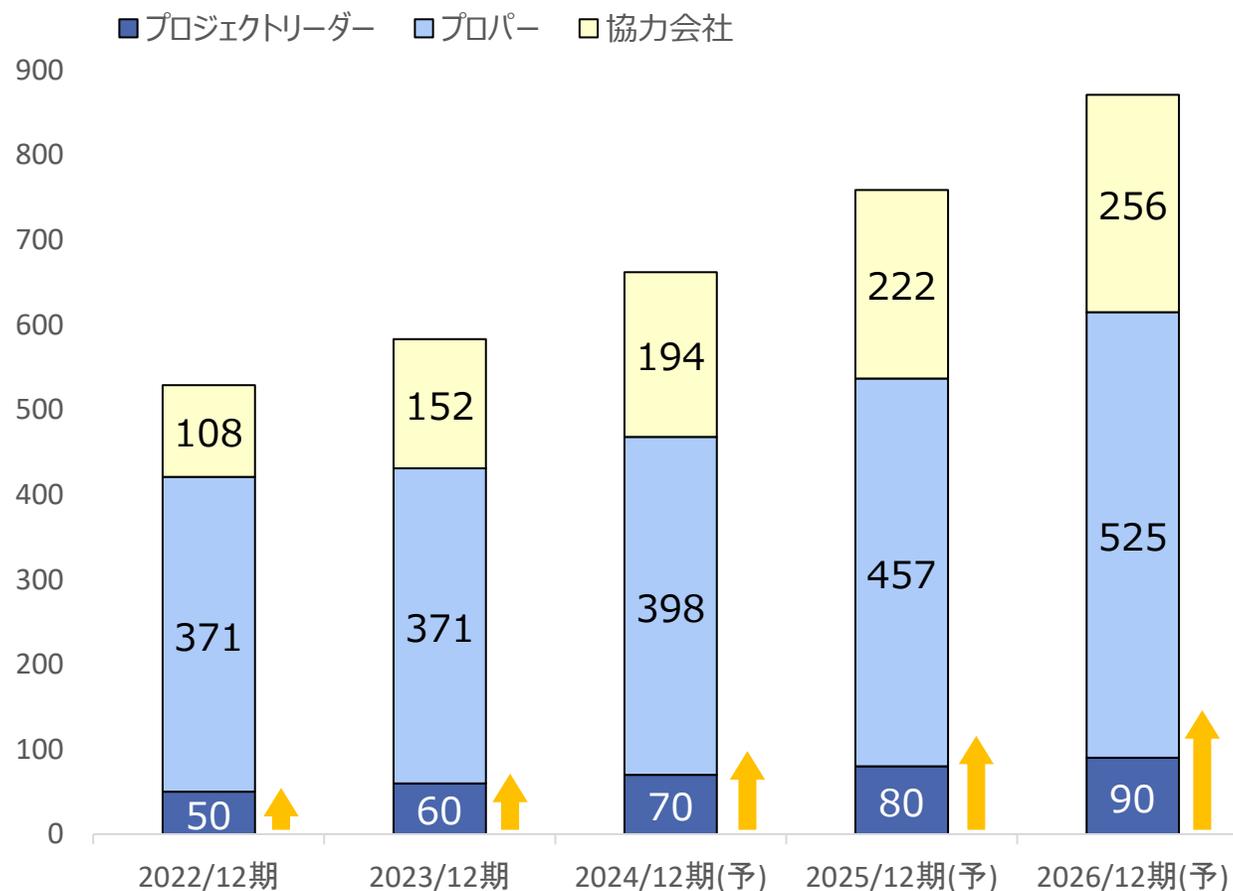
▶SCSK社 単体損益計算書・製造原価明細書の数値をそのまま適用 $125,473 / 355,610 \approx 35.3\%$: ①

▶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

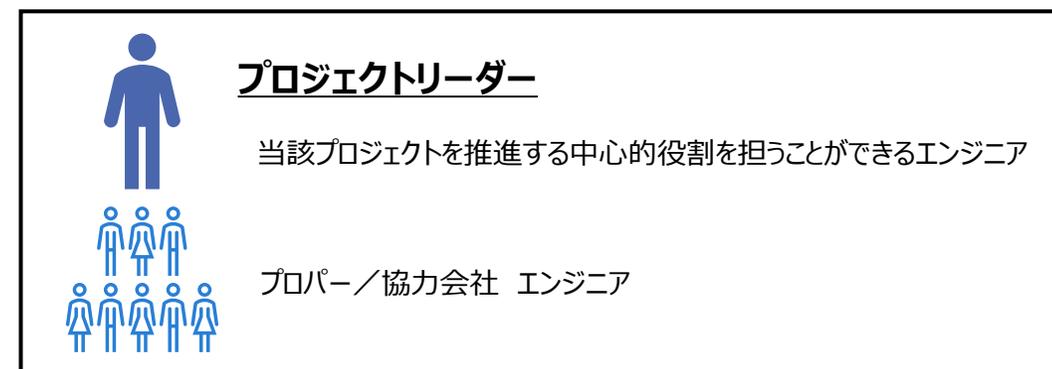
KPI : エンジニア数の推移

(単位 : 平均 人/月)

エンジニア数の推移



▶ 平均的なプロジェクトモデル (100百万円/年)



人的資源への投資

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

クラウドサービス 飲食店向け店舗運営支援システム



▶ Apple Store 登録

アプリ更新タイミングの選択が可能となり、新機能が配信された場合にApple Storeの機能で自動更新を選択できるようになる等、顧客満足度の向上に寄与

▶ ハンディターミナル最適化対応

飲食チェーン店での利用拡大を見込む



▶ テーブルオーダー音声注文・音声ガイド対応

受付システムで培った音声User Interfaceの技術をテーブルオーダーシステムに組み込む



クラウドサービス 受付業務支援システム



▶ LINE WORKS連携機能

市場で要望の多かったLine Worksへの連携機能を開発
連携できるチャットツールは全部で4種類となり、市場に出回っ
ツールの約7割に対応



Slack



Teams



Google Chat



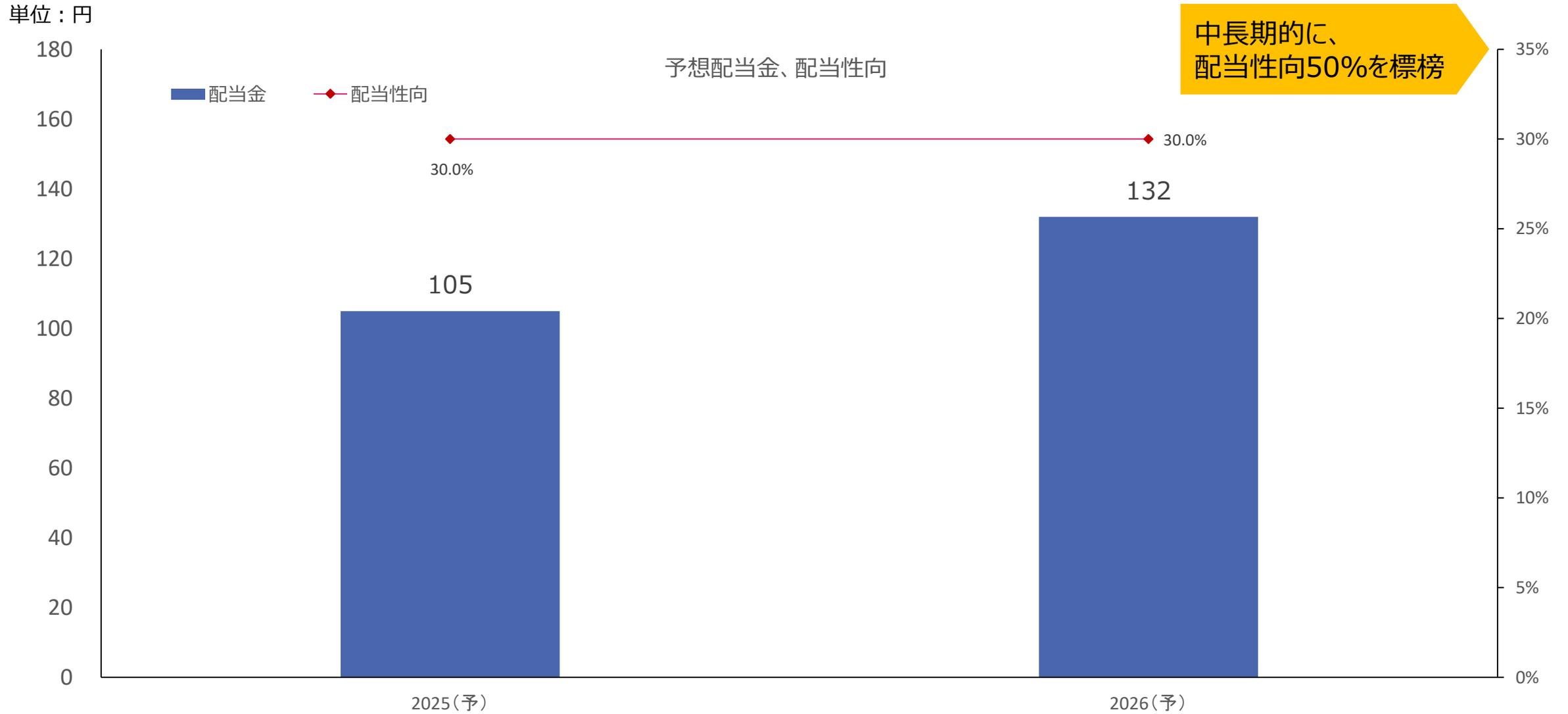
クラウドサービス 顔認証入退室管理システム



- ▶ 非接触やマスク有りでも顔認証が可能
- ▶ フェイク判定アルゴリズムを利用した“なりすまし”を回避
- ▶ 幅広いシステム連携 (TCP/IP、RS232、RS485及び WI-FI)
- ▶ 複数の認証: 顔/指紋/カード/パスワード
- ▶ Web ベースの管理ツール
- ▶ 入退室管理のデジタル化
- ▶ 認識距離: 0.3 ~ 2 メートル
- ▶ 関東地方の幼稚園に導入予定



▶ 2025/12期より配当実施



【 付録資料 】

会社概要

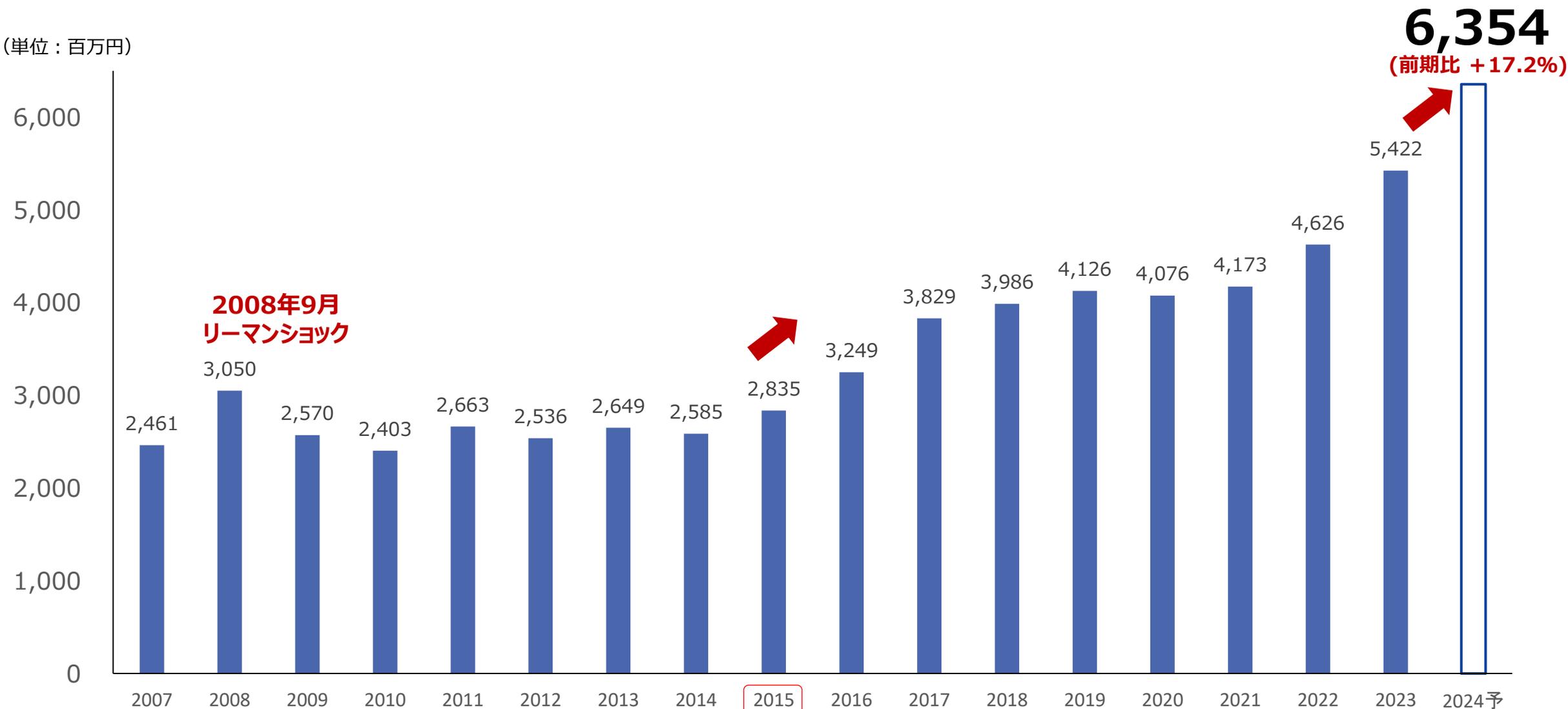
社名	ノバシステム株式会社	
代表者	代表取締役社長 芳山 政安	
設立	1982年9月	
資本金	298,105千円	
本社所在地	大阪本社：大阪府大阪市西区江戸堀一丁目3番15号 東京本社：東京都品川区大崎2丁目11番1号 大崎ウイズタワー21階	
従業員数	467名（2024年1月現在）	
事業内容	生損保・銀行向けを中心としたシステムインテグレーション クラウドサービス （飲食店向け店舗運営支援システム、受付業務支援システム、 顔認証入退室システム）	
役員構成	代表取締役社長	芳山 政安
	取締役副社長	川上 秀樹
	取締役経営企画部長	加藤 博久
	社外取締役	新谷 庄司
	社外取締役	倉田 亨
	常勤監査役	大山 功
	社外監査役	松村 真恵
	社外監査役	森岡 久晃
認定一覧	ISMS認証取得企業 （登録番号：JQA-IM0843） プライバシーマーク使用許諾事業者 （認定番号：第20000684（09）号） OMG認定UML技術者資格試験プログラム （OCUP認定ユーザー企業） Python認定インテグレーター（プラチナ認定インテグレーター）	

沿革

1982年	9月 中小企業汎用機向けのシステム開発を目的としてノバシステム株式会社を設立
1983年	9月 大型汎用機向けのシステム開発事業を開始（現システムインテグレーション）
1985年	4月 生命保険業界向けシステム開発事業を開始
1999年	6月 東京本社を開設 7月 ニッセイ情報テクノロジー(株)との取引を開始
2010年	4月 ISMS認定を取得 12月 飲食店向け店舗運営支援システム「Order Revolution」の提供開始（現クラウドサービス）
2016年	12月 労働者派遣事業許可を取得
2021年	2月 受付業務支援システム「アイウェルコ」の提供開始 7月 開発委託及び共同研究を目的として、VIET NHAT SOFTWARE JOINT STOCK COMPANY（ベトナムハノイ市）に出資
2023年	3月 東京証券取引所スタンダード市場に上場 7月 広島オフィスを開設

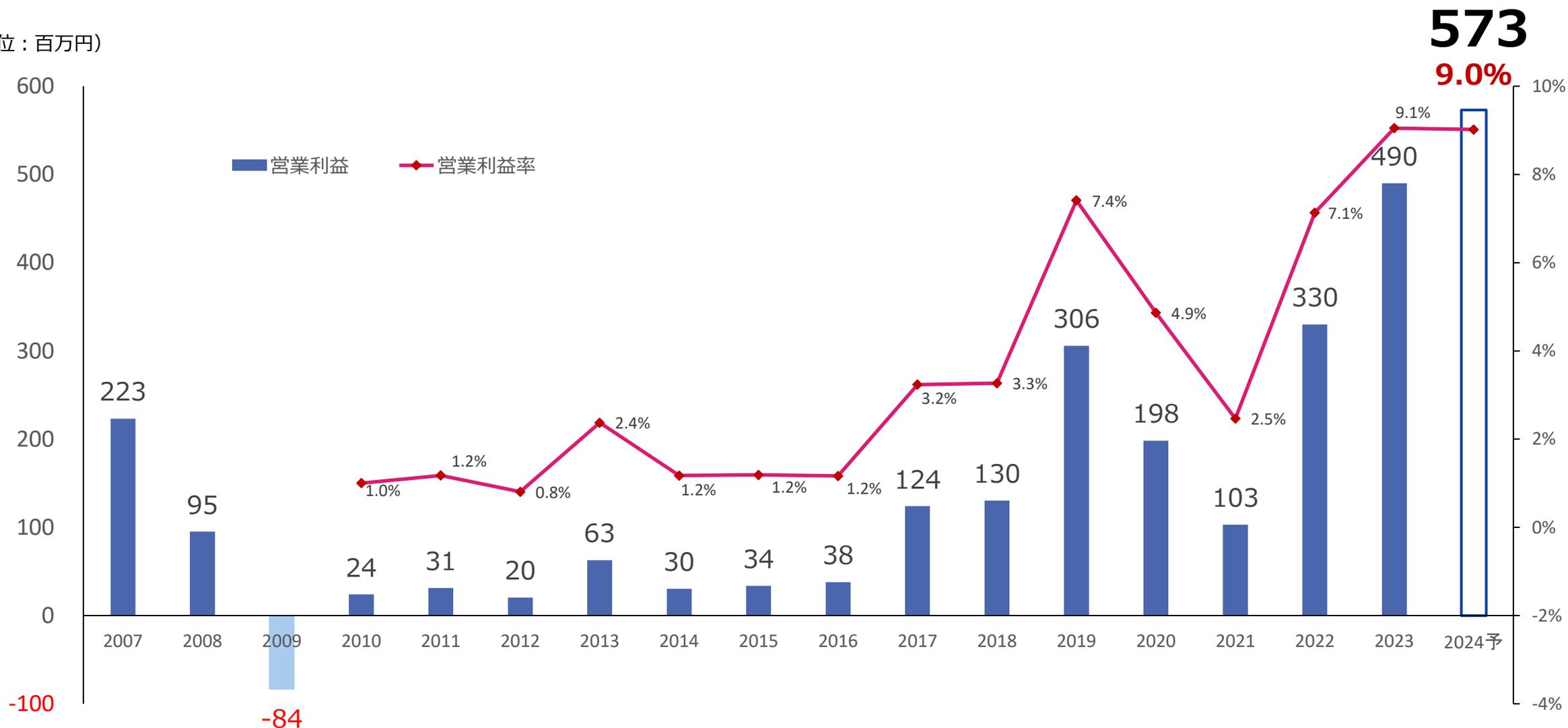
過去実績の推移 売上高 (2007~2024予)

(単位：百万円)



過去実績の推移 営業利益 (2007~2024予)

(単位：百万円)



保有資格

■ PMP (Project Management Professional)

PMP	39人
-----	-----

■ データサイエンティストエンジニアの資格

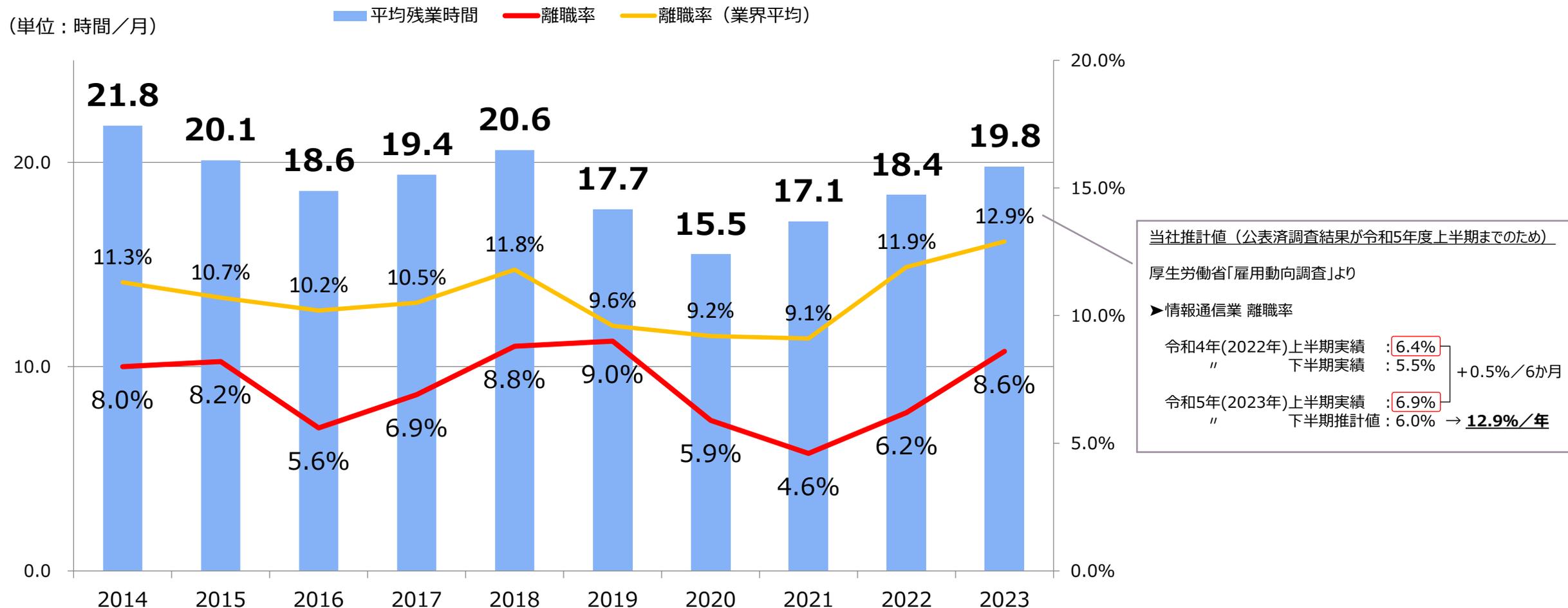
統計検定	3級	35人
	2級	5人
Pythonエンジニア育成推進協会	Python 3 エンジニア認定基礎試験	37人
	データ分析試験	5人
日本ディープラーニング協会	GENERALIST検定 (G検定)	38人
	ENGINEER資格 (E資格)	2人

■ 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
ネットワークスペシャリスト	7人
データベーススペシャリスト	22人
エンベデッドシステムスペシャリスト	3人

ITサービスマネージャ	3人
システム監査技術者	2人
情報処理安全確保支援士	41人
応用情報技術者	193人
基本情報技術者	136人

離職率、平均残業時間の推移 (2014~2023)



保険

- ・確定拠出型年金システム
- ・個人保険システム
- ・共済システム構築

金融

- ・銀行向けスマホアプリ
- ・銀行向けAI業務支援システム
- ・メガバンク勘定系システム改修

流通・物流

- ・ECサイト開発・保守
- ・輸送業務支援システム
- ・安全運行管理システム

製造業

- ・次期EDIシステム構築
- ・給湯器用システム
- ・SAP導入プロジェクト支援

官公庁・公共

- ・地方公共団体向けシステム
- ・公立学校向けシステム
- ・労働組合基礎調査システム

- ・産業廃棄物管理システム
- ・診断書作成システム

- ・スキー場向けレンタルシステム
- ・レセプト（診療報酬明細書）システム



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。