



nova system

think,challenge,advance

ノバシステム株式会社

**2025年12月期
第2四半期決算説明資料**

(2025年7月31日)

東証スタンダード 証券コード：5257

- 【 1 】 2025年12月期 上期実績・通期予想
- 【 2 】 来期に向けての取組み
- 【 3 】 Appendix

【 1 】 2025年12月期 上期実績・通期予想

売上高

3,294百万円

(前期比 106.4%)

(計画比 99.5%)

営業利益

87百万円

(前期比 42.5%)

(計画比 40.4%)

当期純利益

69百万円

(前期比 48.0%)

(計画比 46.7%)

➤ 不採算プロジェクトへの対応

- 先行開発を契機とした追加開発の発生、遅延リカバリー対応等により、追加コストが大きく発生
- プロパー要員をシフト、協力会社技術者も増
- テスト工程の一部は第3Qへ継続 (9月末収束見通し)

➤ その他に不採算案件の発生はなし

- その他102プロジェクト (／全104プロジェクト) は、売上高・売上総利益共に計画を上回り推移

➤ クラウドサービス事業：ほぼ計画通りに推移

➤ 採用活動：順調に推移

- 新卒採用 44名入社 (4/1)
- キャリア採用 32名入社 (~7月入社)

(単位：百万円)

	計画 2025 上期	実績 2025 上期	差額	計画比	前期比	実績 2024 上期	百分比 2025 上期	百分比 2024 上期
売上高	3,312	3,294	△ 18	99.5%	106.4%	3,095	100.0%	100.0%
システムインテグレーション	3,259	3,237	△21	99.4%	106.0%	3,055	98.3%	98.7%
クラウドサービス	53	56	+3	106.0%	139.4%	40	1.7%	1.3%
売上原価	2,549	2,698	+148	105.8%	111.7%	2,415	81.9%	78.0%
売上総利益	762	596	△ 166	78.2%	87.6%	680	18.1%	22.0%
販管費	544	508	△36	93.3%	107.4%	473	15.4%	15.3%
営業利益	217	87	△ 129	40.4%	42.5%	206	2.7%	6.7%
営業外収益	16	20	+3	120.1%	201.9%	9	0.6%	0.3%
営業外費用	2	3	0	132.4%	148.4%	2	0.1%	0.1%
経常利益	231	104	△ 127	45.0%	48.7%	214	3.2%	6.9%
当期純利益 ※	149	69	△ 79	46.7%	48.0%	145	2.1%	4.7%

(※ 特別利益として投資有価証券売却益379千円を計上)

【主要因】次ページにて

【主要因】 不採算プロジェクトへの対応を優先化したことによる人件費・外注費の増加

全社	上期計画	上期実績	差額
売上高	3,312	3,294	△ 18
システムインテグレーション	3,259	3,237	△ 21
クラウドサービス	53	56	+ 3
人件費・外注費	2,549	2,698	+ 148
売上総利益	762	596	△ 166

注釈

- 単位：百万円
- 百万円未満は切り捨てて表示しております（クラウドサービスの一部除く）。
- 人件費・外注費には経費を含めております。
- 不採算プロジェクトは「不採算PJ」と略記。

① 不採算PJへの対応によるもの：△195百万円

不採算PJ収支	上期計画	上期実績	差額
売上高	103	74	△29
人件費・外注費	99	※ 265	+166
売上総利益	4	△191	△195

※ うち第3Q見込み人件費・外注費：53百万円

② ①不採算PJへの対応以外によるもの：+29百万円

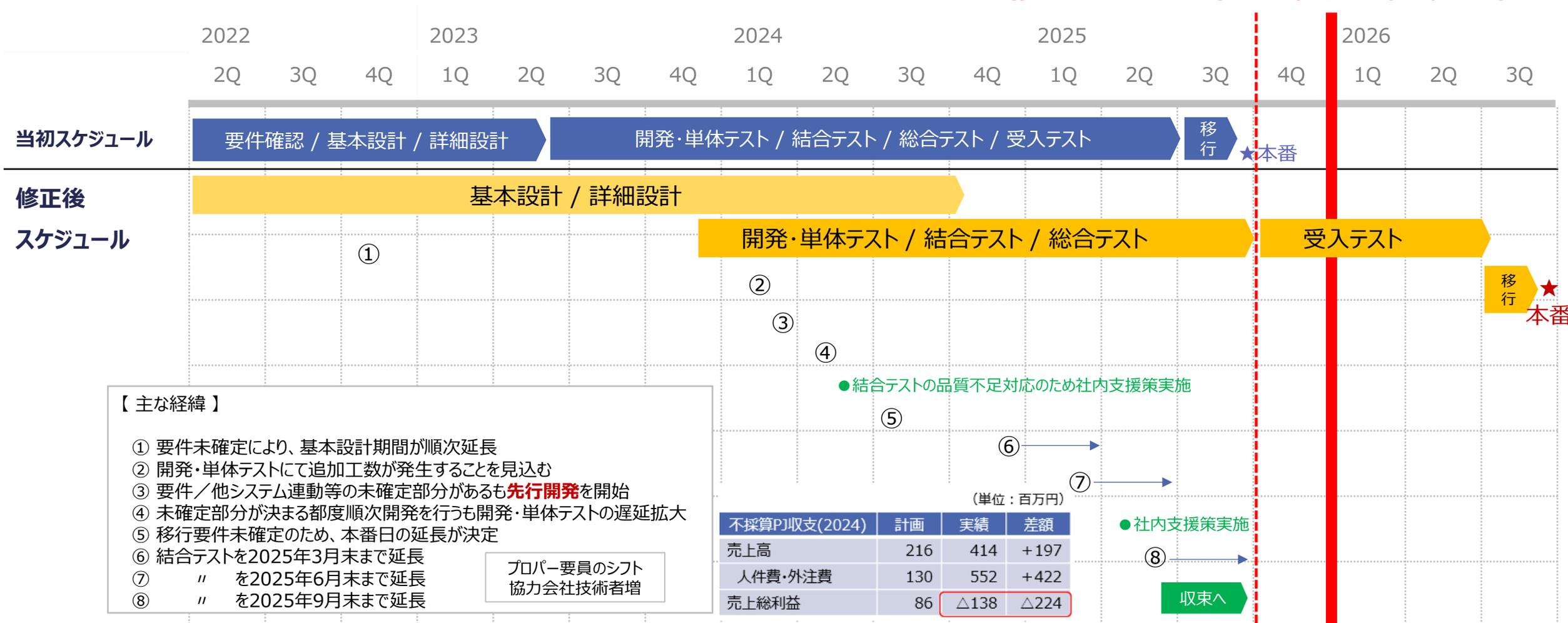
システムインテグレーション(不採算PJ以外)	上期計画	上期実績	差額
売上高	3,155	3,163	+ 8
人件費・外注費	2,393	2,376	△ 17
売上総利益	762	787	+ 25

クラウドサービス	上期計画	上期実績	差額
売上高	53	56	+ 3.1
人件費・外注費	57	56	△ 0.4
売上総利益	△ 4	△ 0.5	+ 3.6

不採算プロジェクトの状況、収束見通し

大規模システム刷新プロジェクト

2025.9末収束見通し
(保守的に2025.12末までの影響可能性を織込済)



2025年12月期 通期予想の修正

売上高

6,666百万円

(前期比 103.2%)

(計画比 91.2%)

営業利益

298百万円

(前期比 56.4%)

(計画比 44.0%)

当期純利益

209百万円

(前期比 53.2%)

(計画比 45.5%)

➤ 不採算プロジェクトへの対応を優先化

- 人件費・外注費の増（上期実績）
- 受注機会の損失

➤ 不採算プロジェクトへの対応は2025年9月末で収束

- 保守的に2025年12月末までの影響可能性を織込済

➤ その他に不採算案件の発生はなし

- プロジェクトリスク管理グループ 継続してモニタリング活動中

➤ クラウドサービス事業

- 基本戦略（P.30）に則って営業活動・販売拡大策を推進中

➤ 配当予想は修正なし

- 年間105円

➤ 修正後損益計算書 サマリー

(単位：百万円)

	期初計画 2025	修正後予想 2025	修正額	増減率	通期実績 2024	通期 前期比
売上高	7,307	6,666	△641	△8.8%	6,461	103.2%
システムインテグレーション	7,143	6,502	△641	△9.0%	6,370	102.1%
クラウドサービス	164	164	-	-	91	179.2%
売上原価	5,610	5,380	△229	△4.1%	5,037	106.8%
売上総利益	1,697	1,285	△411	△24.3%	1,424	90.2%
販管費	1,020	987	△32	△3.2%	896	110.2%
営業利益	677	298	△379	△56.0%	528	56.4%
営業外収益	44	47	+3	+7.7%	27	170.6%
営業外費用	5	6	+1	+28.3%	4	108.5%
経常利益	716	339	△377	△52.7%	551	61.5%
特別損失	-	13	+13	-	-	-
当期純利益	461	209	△251	△54.5%	394	53.2%

【主要因】次ページにて

【主要因】 不採算プロジェクトへの対応を優先化したことによる人件費・外注費の増加と受注機会の損失

全社	通期計画	修正後予想	差額
売上高	7,307	6,666	△ 641
システムインテグレーション	7,143	6,502	△ 641
クラウドサービス	164	164	-
人件費・外注費	5,610	5,380	△ 229
売上総利益	1,697	1,285	△ 411

うち △666百万円

- ①不採算PJ収支によるもの : △ 54百万円
- ②受注機会損失によるもの : △612百万円

うち △418百万円

- ①不採算PJ収支によるもの : △264百万円
- ②受注機会損失によるもの : △154百万円

①不採算PJ収支	通期計画	通期見込	差額
売上高	234	179	△54
人件費・外注費	185	395	+209
売上総利益	49	△215	△264

②受注機会の損失	推定額
売上高	612
人件費・外注費	457
売上総利益	154

【損失推定額の算出根拠】

工数200人月／年で開発予定であったところを、710人月／年を投入し対応することとなり、差引で510人月／年のオーバー工数となる見込みであります。この工数510人月／年をベースとして、協力会社要員も加味した612人月／年を受注機会損失工数と推定し、想定月単価1,000千円、想定売上総利益率25.2%を適用し算出しております。

注釈

- 単位：百万円
- 百万円未満は切り捨てて表示しております。
- 人件費・外注費には経費を含めております。
- 不採算プロジェクトは「不採算PJ」と略記。

【参考】不採算プロジェクトの影響を除いた場合の仮想損益

修正後予想に以下を加算
 ①不採算PJ収支差額
 ②受注機会の損失推定額

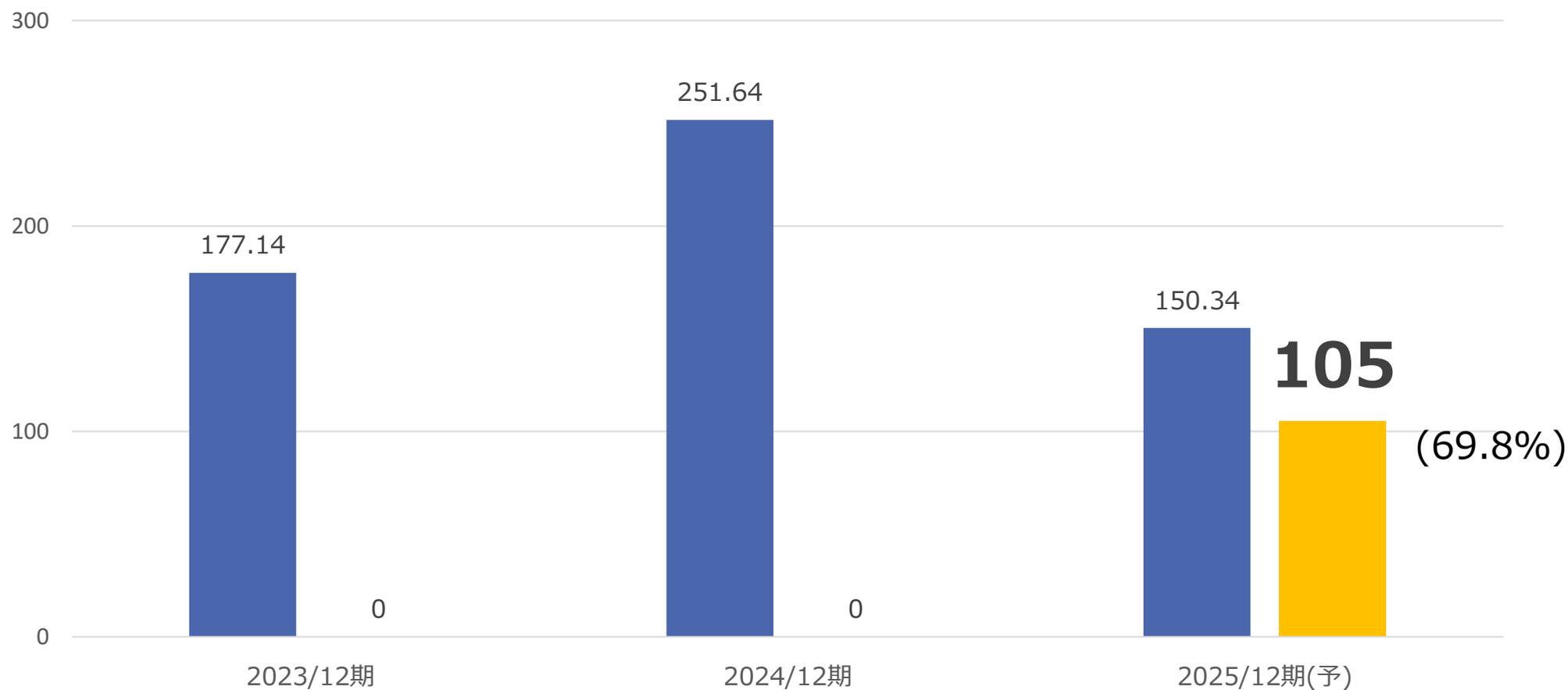
(単位：百万円)

	期初計画 2025	修正後予想 2025	仮想損益 2025	仮想 期初計画比	通期実績 2024	仮想 前期比
売上高	7,307	6,666	7,333	100.3%	6,461	113.5%
システムインテグレーション	7,143	6,502	7,168	100.4%	6,370	112.5%
クラウドサービス	164	164	164	100.0%	91	179.2%
売上原価	5,610	5,380	5,628	100.3%	5,037	111.7%
売上総利益	1,697	1,285	1,704	100.4%	1,424	119.6%
販管費	1,020	987	987	96.8%	896	110.2%
営業利益	677	298	716	105.8%	528	135.7%
営業外収益	44	47	47	107.7%	27	170.6%
営業外費用	5	6	6	128.4%	4	130.4%
経常利益	716	339	757	105.8%	551	137.5%

配当予想に修正はございません（年間105円）

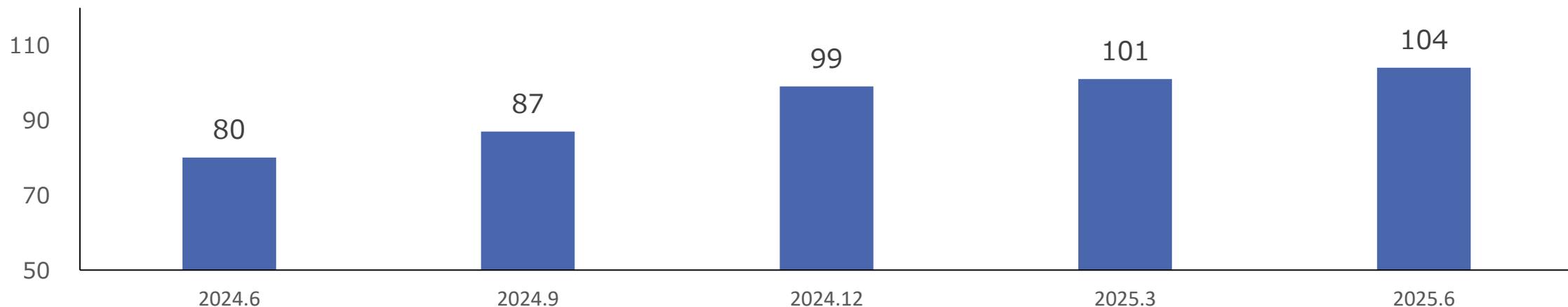
単位：円、（配当性向）

■ 1株当たり当期純利益 ■ 1株当たり配当金



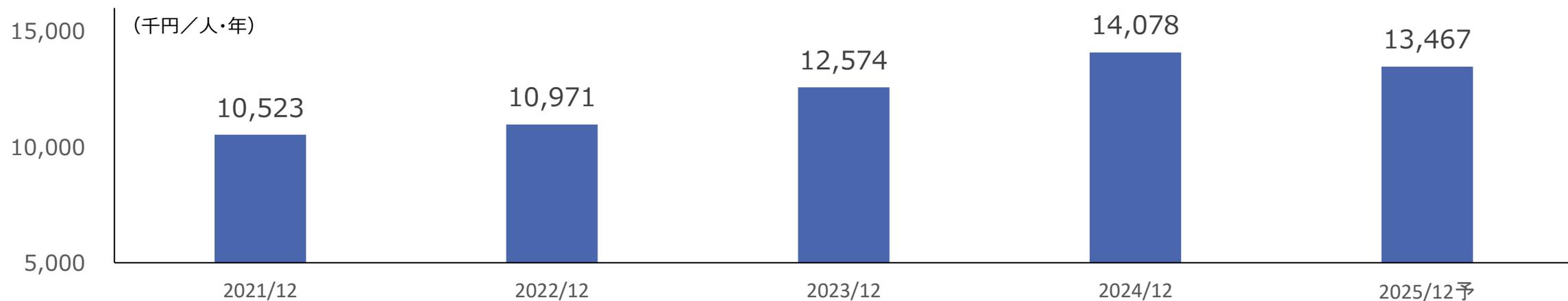
【2】 来期に向けての取組み

受注プロジェクト数の推移



1人当たり売上高の推移

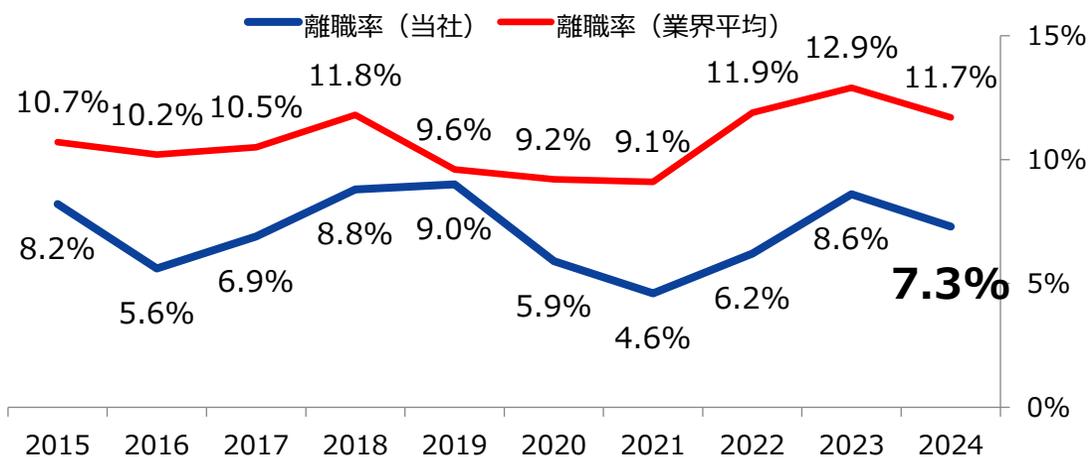
(全社売上高 ÷ プロパー技術者数)



新卒採用 44名入社 (4/1)

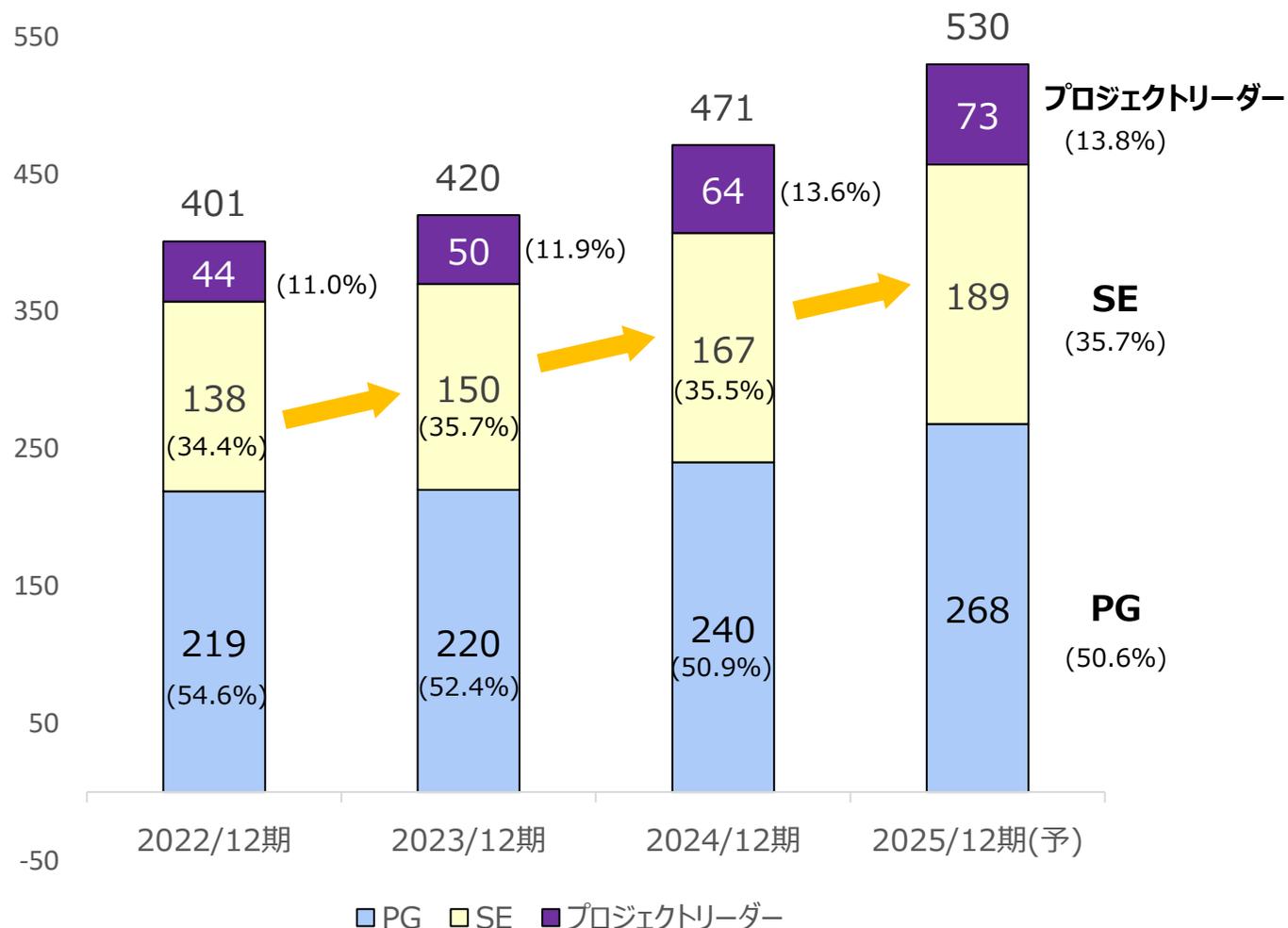


キャリア採用 32名入社 (~7月)

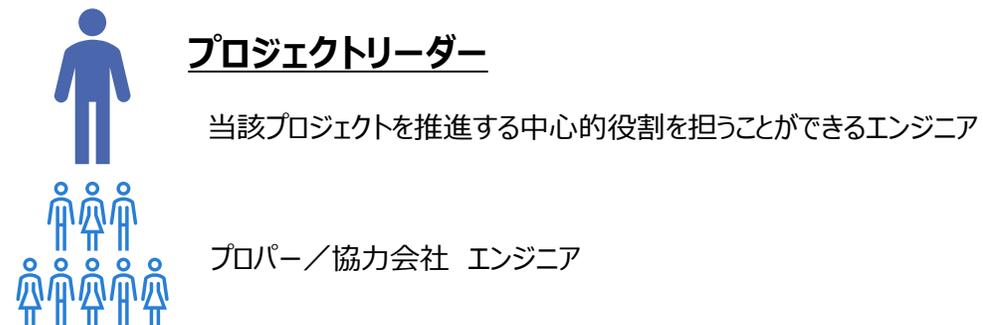


主要KPI：エンジニア数が順調に増加、成長

(単位：平均 人/月) プロパー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)



エンジニアの増加と成長

- 新卒、キャリア採用共に順調に推移
- PG ↗ SE ↗ プロジェクトリーダーへの着実な成長
- 離職率の低下 (8.6% ↘ 7.3%)

小倉オフィスの開設（8月）

システムインテグレーション

- 主要得意先との協業による受注量の拡大
- 地方における人材の活用
- 地域限定型採用やUターン勤務など多様な働き方の実現



ベトナム関連会社を子会社化（6月）

システムインテグレーション

クラウドサービス

- 海外拠点における人材の活用
- ベトナムの子会社が有する技術力・生産力の活用を通じて、成長戦略を加速

中期事業計画の最終年度（2026年12月期）の見通し

(単位：百万円)

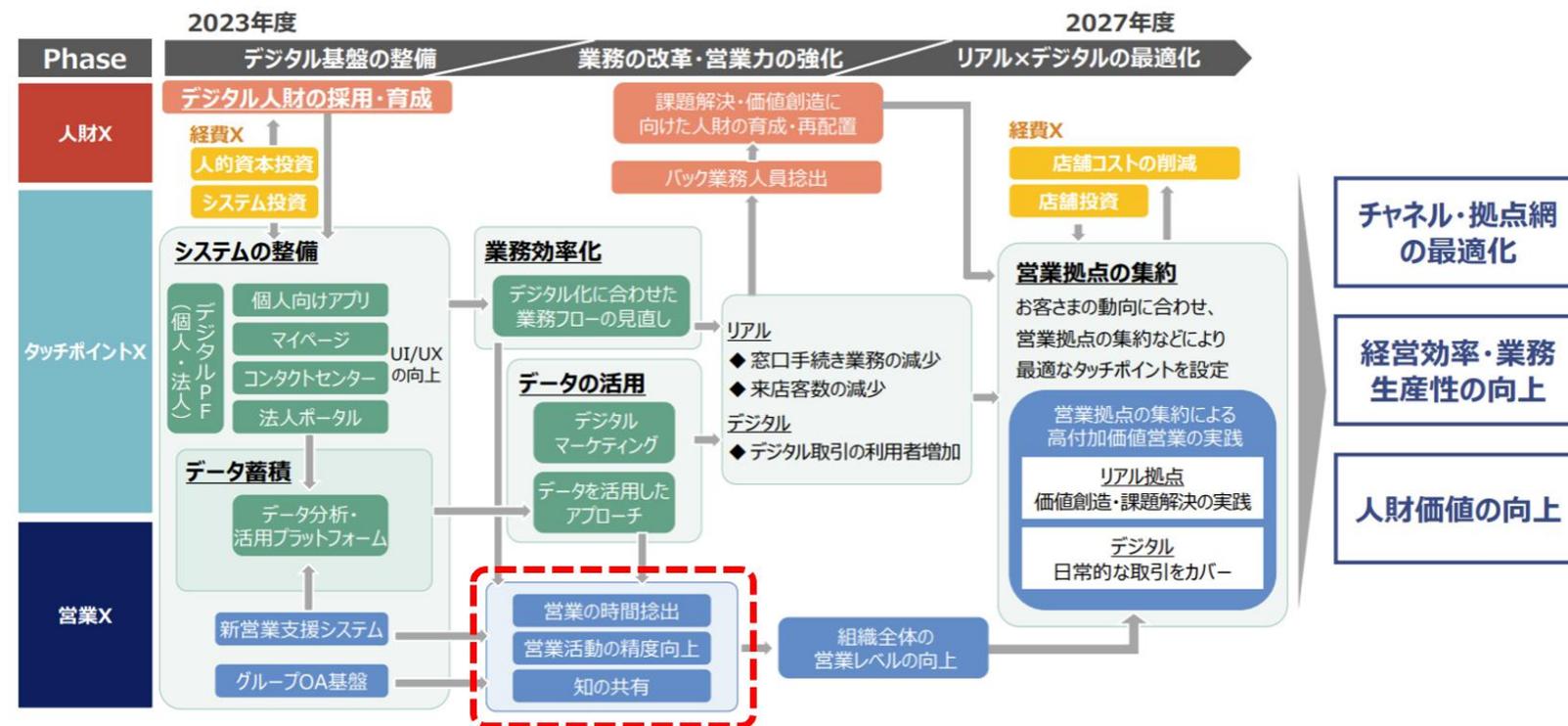
	仮想：2025/12期		2026/12期 (2024年2月策定)	
	金額	百分比	金額	百分比
売上高	7,333	100.0%	8,403	100.0%
システムインテグレーション	7,168	97.8%	8,190	97.5%
クラウドサービス	164	2.2%	213	2.5%
売上原価	5,628	76.8%	6,295	74.9%
売上総利益	1,704	23.2%	2,108	25.1%
販管費	987	13.5%	1,184	14.1%
営業利益	716	9.8%	923	11.0%
経常利益	757	10.3%	961	11.4%
当期純利益	-	-	618	7.4%

➤ 来期に向けてのポイント・前提条件

- 不採算プロジェクトの現状の収束
↓
受注体制の正常化、コスト増要因の消滅
- 採用・協力会社要員増による生産力の確保
- 新たな不採算案件発生の未然防止
- 堅調な市場環境が継続
- 2024年2月策定時からの変化
2025 東京オフィス増床（20百万円／年）
2026 大阪オフィス増床（93百万円／年）

➤ これらの状況を踏まえ、適宜検討してまいります。

生成AI開発事例（某銀行様）

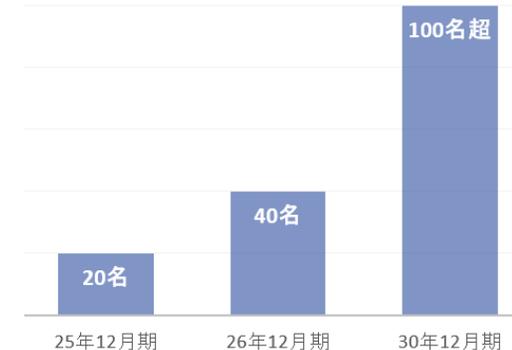


営業支援の実現

CRM/データレイクをインプットに独自モデルを作成（データサイエンス）し、高付加価値なサービス/支援（生成AI）をすることで業務効率の向上を実現

今後の展開

- 生成AIによる他業務の効率化
- 某地方銀行様向けに展開
- 先進デジタル技術者の育成を推進



参考) 関連資格保有者数

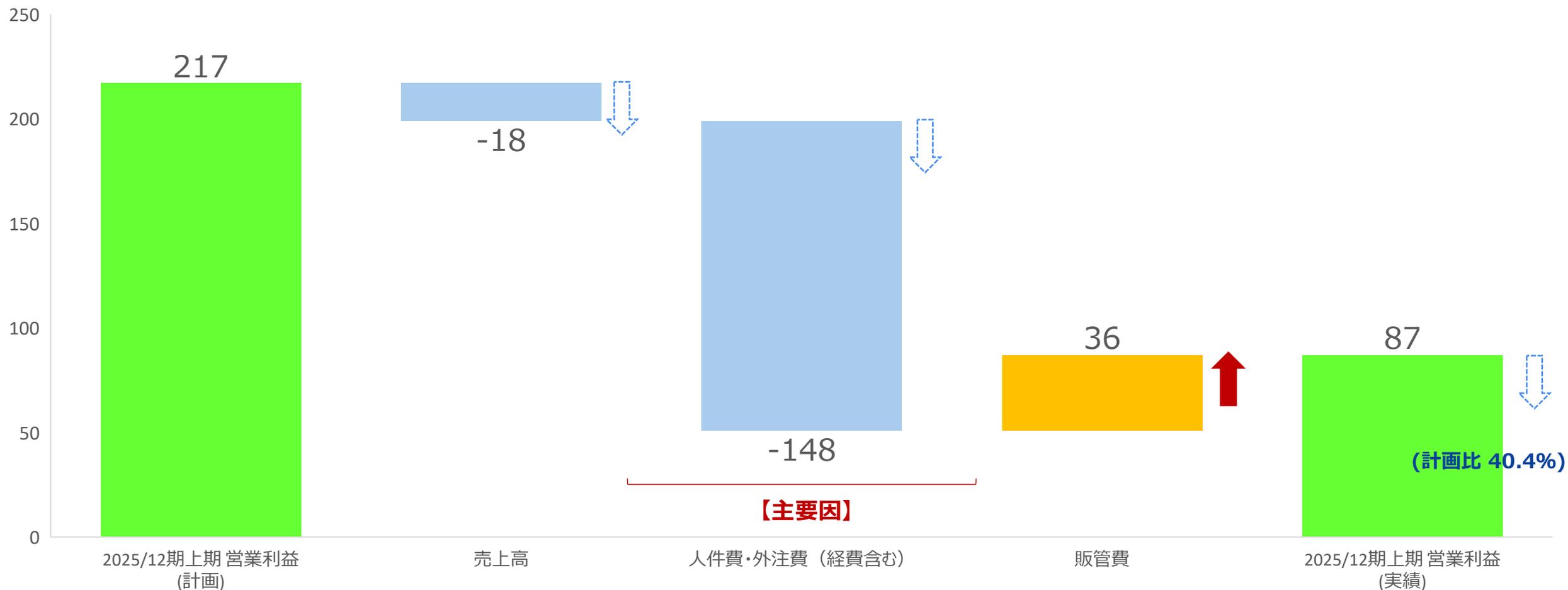
E資格	2名
G検定	49名
統計検定2級	5名
統計検定3級	53名
Python3エンジニア認定データ分析試験	7名
Python3エンジニア認定基礎試験	51名

【 3 】 Appendix

➤ 不採算プロジェクトにおける対応に伴う人員シフトの影響（主に人件費・外注費の増、第3Q発生見込み人件費・外注費の計上）により、営業利益は計画比40.4%で着地。

営業利益の増減要因（対計画）

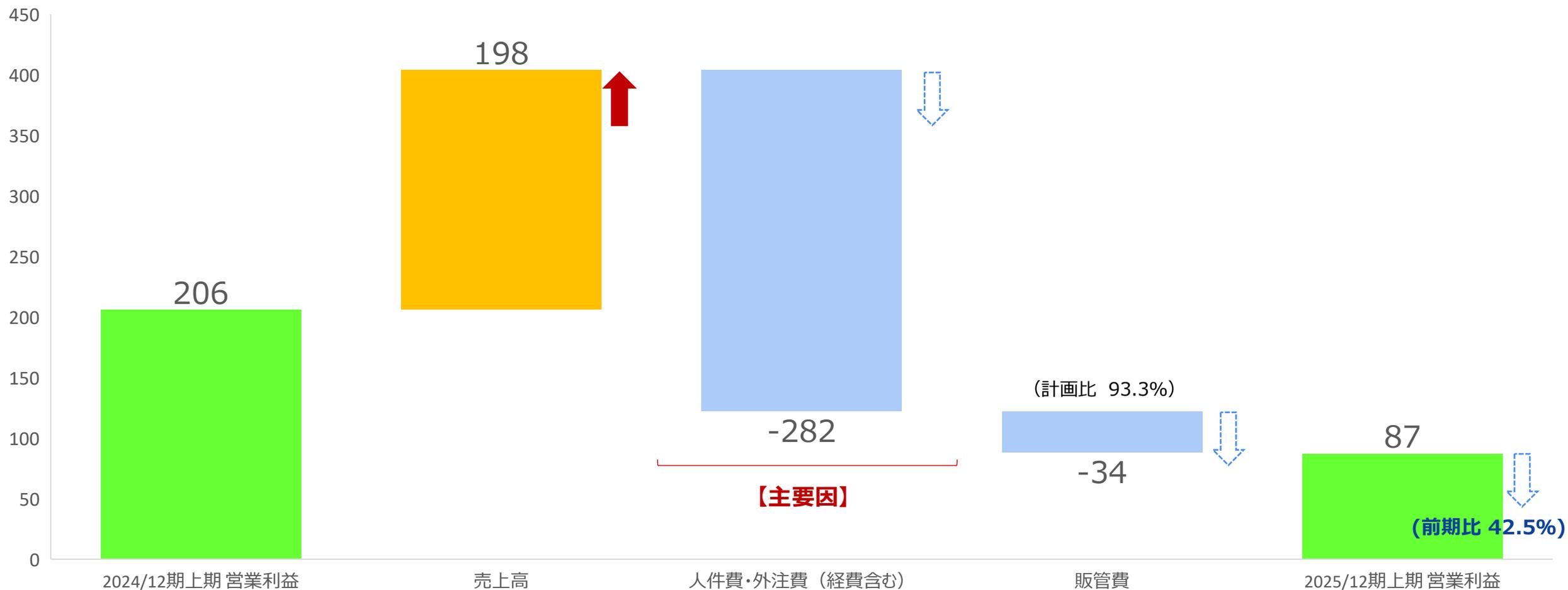
（単位：百万円）



➤ 売上高は増加するも、不採算プロジェクトにおける対応に伴う人員シフトの影響（第3Q発生見込み人件費・外注費の計上）により、営業利益は前期比42.5%で着地。

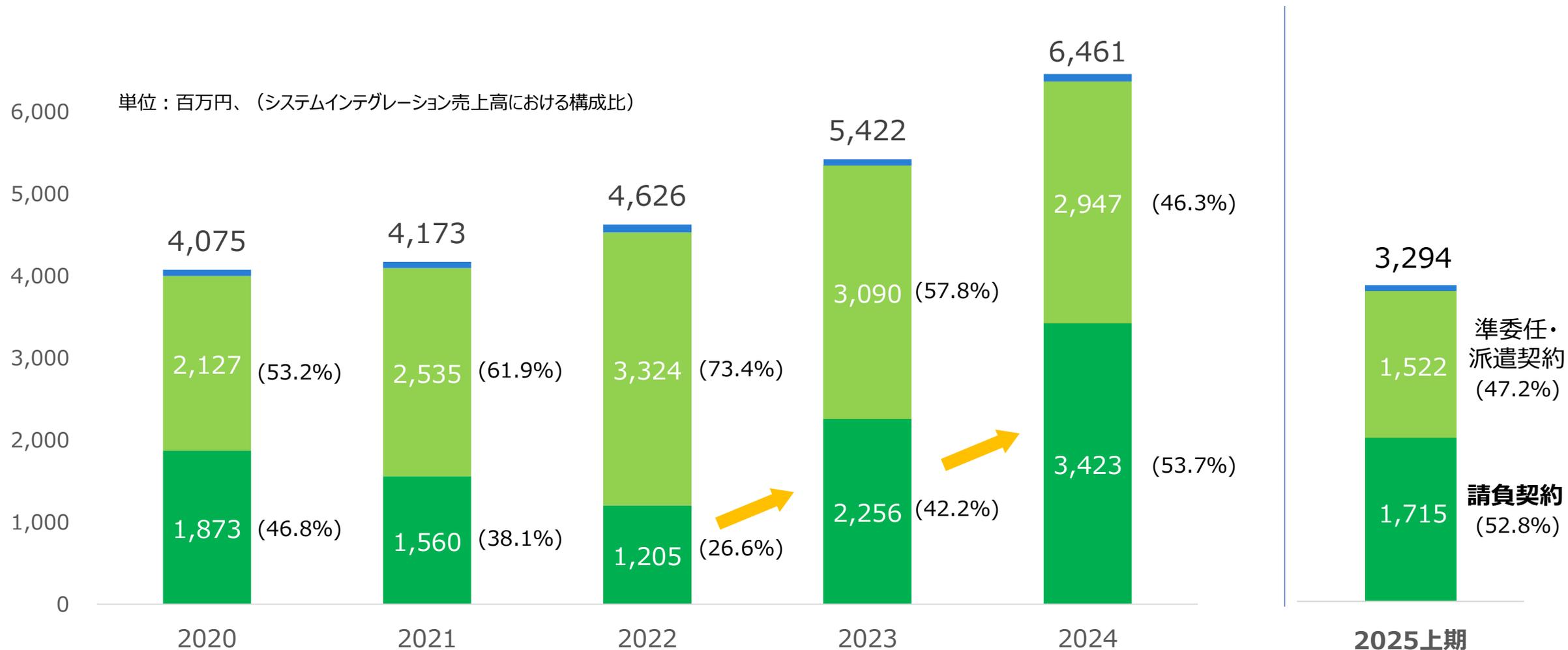
営業利益の増減要因（対前期）

（単位：百万円）



受注形態別売上高

➤ 中期的には請負契約比率60%へ



➤ 自己資本比率 : 58.4%

(単位 : 百万円)

	2024 12/31	2025 6/30	増減額
流動資産	2,189	1,977	△212
現金及び預金	758	591	△167
売掛金及び契約資産	1,374	1,325	△48
その他	56	59	3
貸倒引当金	△0	△0	-
固定資産	1,541	2,056	515
有形固定資産	966	1,364	397
建物、構築物	695	910	214
工具、器具及び備品	30	34	4
土地	222	411	188
建設仮勘定	10	-	△10
その他	8	8	△0
無形固定資産	10	8	△2
投資その他の資産	563	684	120
投資有価証券	362	468	104
その他	201	216	14
資産合計	3,730	4,033	303

(単位 : 百万円)

	2024 12/31	2025 6/30	増減額
流動負債	1,043	1,031	△12
買掛金	211	219	8
1年内返済予定の長期借入金	308	425	117
その他	523	386	△137
固定負債	452	646	193
長期借入金	320	482	162
資産除去債務	33	36	2
その他	98	127	28
負債合計	1,496	1,677	181
資本金	298	298	-
資本準備金	286	286	-
利益剰余金	1,439	1,508	69
自己株式	-	△20	20
其他有価証券評価差額金	210	284	73
純資産合計	2,233	2,355	2,355
負債・純資産合計	3,730	4,033	4,033

2025.2.14
譲渡制限付株式報酬制度に
備え9,000株取得

2025.5.16
1,411株 付与

2025.4
140株 S.O.権利行使

➤ キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2024/1~6月	2025/1~6月	増減額
税引前中間純利益	214	104	△109
減価償却費	31	33	1
売上債権の増減額 (△は増加)	△184	48	233
仕入債務の増減額 (△は減少)	42	8	△34
営業活動によるキャッシュ・フロー	89	4	△84
定期預金の預入による支出	△64	—	64
有形固定資産の取得による支出	△6	△417	△410
子会社株式の取得による支出	—	△9	△9
投資活動によるキャッシュ・フロー	△68	△426	△357
フリー・キャッシュ・フロー	21	△421	△442
長期借入れによる収入	200	500	300
長期借入金の返済による支出	△199	△220	△20
社債の償還による支出	△50	—	50
自己株式の取得による支出	—	△25	△25
財務活動によるキャッシュ・フロー	△49	254	304
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△28	△167	△138
現金及び現金同等物の中間期末残高	584	591	7

会社概要

商号	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	
所在地	大阪本社 大阪市西区江戸堀1-3-15 新石原ビル9階 東京本社 東京都品川区大崎2-11-1 大崎ウイズタワー21階 広島オフィス 広島市中区紙屋町1-2-22 広島トランヴェールビルディング9階	
従業員数	545名（2025年4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、 AI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
	取締役	川上 貴之
	取締役	福島 将介
	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
2024年	4月 AI顔認証入退室管理システム「アイウェルコントロール」の提供開始
2025年	6月 VIET NHAT SOFTWARE JOINT STOCK COMPANY を子会社化 8月 小倉オフィスを開設（予定）

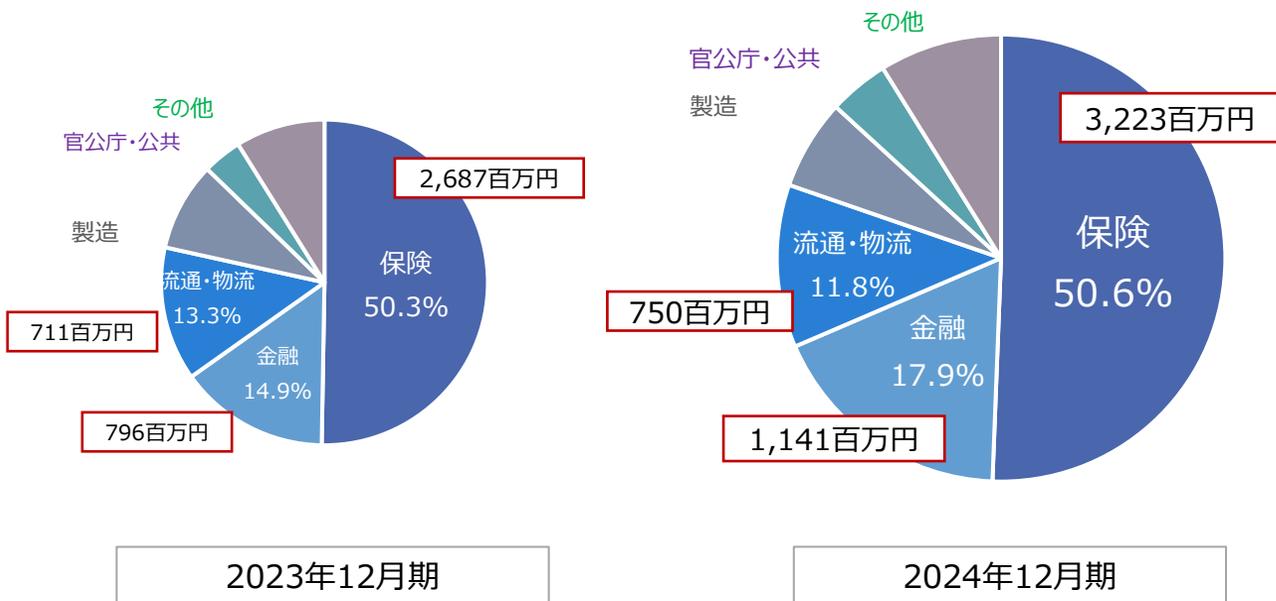


システムインテグレーション

(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%)

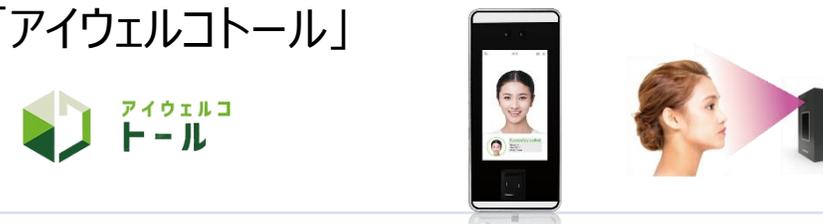
- 飲食店向け店舗運営支援システム「Order Revolution」



- 受付業務支援システム「アイウェルコ」

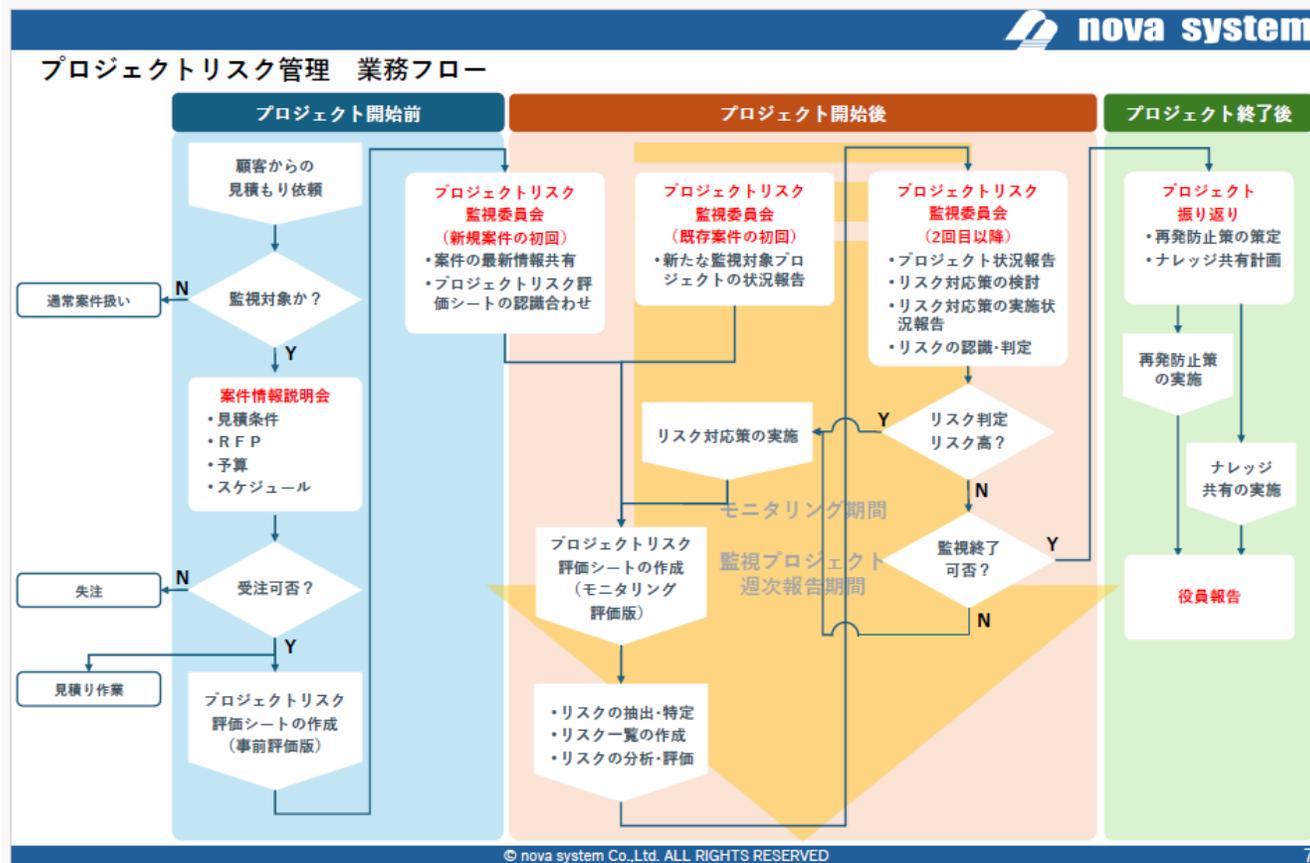


- AI顔認証入退室管理システム「アイウェルコトール」



プロジェクトリスク管理グループの活動状況

- プロジェクト遂行部門から独立した機関としてプロジェクトを監視しつつ、起こり得るトラブルを予測し、リスクアセスメントを通じて「発生回避」や「影響を最小限にする」活動に向けたサポートやアドバイスを実施。



受注前事前評価会議
監視プロジェクト選定会議
モニタリング評価会議
監視プロジェクト週次報告会
プロジェクトリスク監視委員会
役員報告会

➤ 管理資料例

プロジェクトリスク評価シート

プロジェクト名: ●●●●●
監視委員会開催日: 2025年5月15日

カテゴリ	評価項目	小項目	リスクレベル					レベル	
			1	2	3	4	5		
連絡関係	連絡会議	連絡回数に対する連絡時の準拠数 ※連絡60人、準拠数10人の場合 →60=10*6ポイント	0ポイント	~	5ポイント	~	10ポイント以上		
	役割	納品日、本番日への影響	影響なし	やや影響あり	影響あり	影響あり			
	責任者・PM	適性	適性	普通	不適性	不適性			
	PL	適性	適性	普通	不適性	不適性			
モ	PMO	経験年数	10年以上	5年	~	2年			
	協力会社	協力会社数(管理圏の目安)	1~2社	~	3社	~	7社以上		
	準拠比率	リーダー/SE/BA比率などの妥当性	異常	~	引きあり	不適切			
	経験者	2次開発など既存システムの開発経験者数 + 言語、ツールなど開発特性経験者数	50%以上	~	25%	~	10%		
タ	平均残業時間	PLの平均	20時間程度	~	30時間程度	~	40時間程度		
	SEの平均	20時間程度	~	30時間程度	~	40時間程度			
	PGの平均	10時間程度	~	20時間程度	~	30時間程度			
	勤務状況	PL	良好	~	引きあり	~	悪化		
リ	※選別/次勤/メンタル面	SE	良好	~	引きあり	~	悪化		
	PG	良好	~	引きあり	~	悪化			
	顧客(※注先)	プロジェクトメンバー	キーマンとの関係性	良好	~	普通	~	不良	
	営業部	顧客との関係性	良好	~	普通	~	不良		
ゲ	※注先	プロジェクトメンバー	コミュニケーション	良好	~	普通	~	不良	
	営業部	協力会社との関係性	良好	~	普通	~	不良		
	利益率	予算との乖離(マイナス)の割合	0%(及びプラス)	~	-5%	~	-10%以上		
	完了後の見込利益率	予算との乖離(マイナス)の割合	0%(及びプラス)	~	-5%	~	-10%以上		

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**

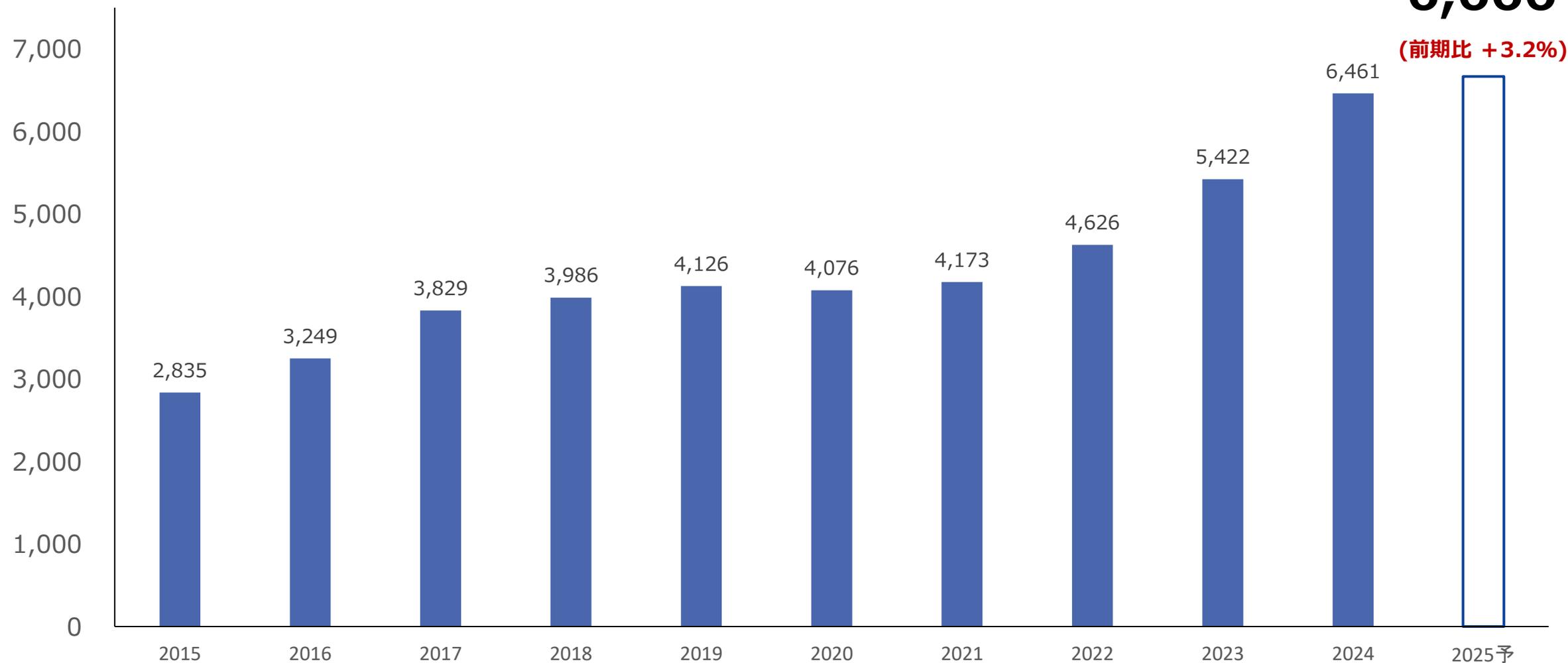
【 3製品共通 】



- **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**

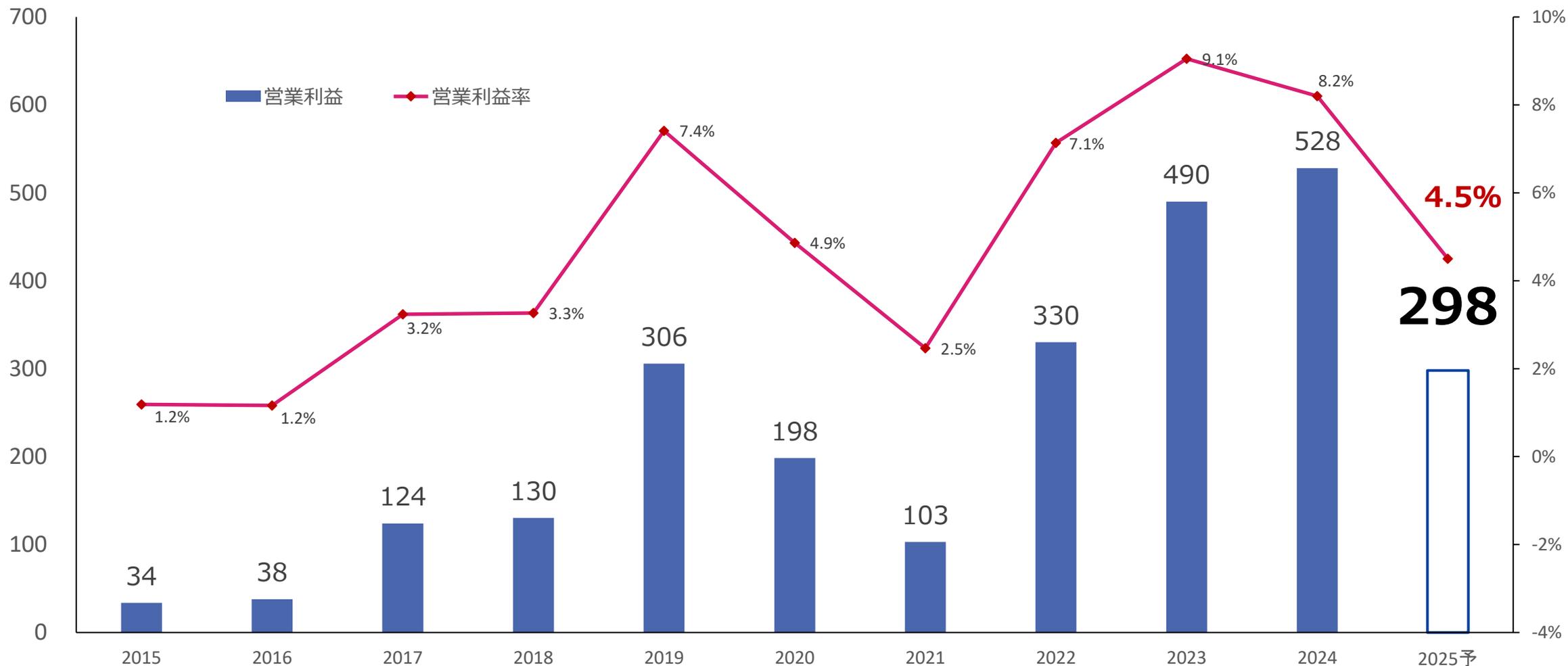
過去実績の推移 売上高 (2015~2025予)

(単位：百万円)



過去実績の推移 営業利益 (2015~2025予)

(単位：百万円)





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。