

nova system

think, challenge, advance

ノバシステム株式会社

2025年12月期 第3四半期決算説明資料

(2025年10月31日)

東証スタンダード 証券コード:5257





- 【1】2025年12月期 第3四半期実績
- 【2】 2025年12月期 通期予想(変更はございません)
- [3] Appendix

【1】2025年12月期 第3四半期実績



売上高

4,984百万円

(前期比 105.1%) (対通期進捗率 74.8%)

営業利益

160百万円

(前期比 48.7%) (対通期進捗率 53.9%)

➤ 不採算プロジェクトへの対応

- ●第3Qへ継続となっていたテスト工程の一部
 - ⇒ 9月末までに概ね予定通り遂行
 - ⇒ 10月より、テスト結果を踏まえた対応事項に取組み中
 - ⇒ 12月末までに収束・安定化
- ●これまでの追加発生コストについては交渉を継続中
- > その他に不採算案件の発生はなし
- > 第3Qまでの実質的な営業利益進捗率: 76.4%

☞ P.6にて詳細説明

<u>当期純利益</u> 120百万円

(前期比 52.1%) (対通期進捗率 57.2%)

- ➢ 通期計画 (2025.7.31修正) 及び 配当予想 (年間105円) に変更はありません
- > 採用活動の状況
 - ●キャリア採用 40名入社 (~10月)



▶ 損益計算書(第3四半期累計実績)

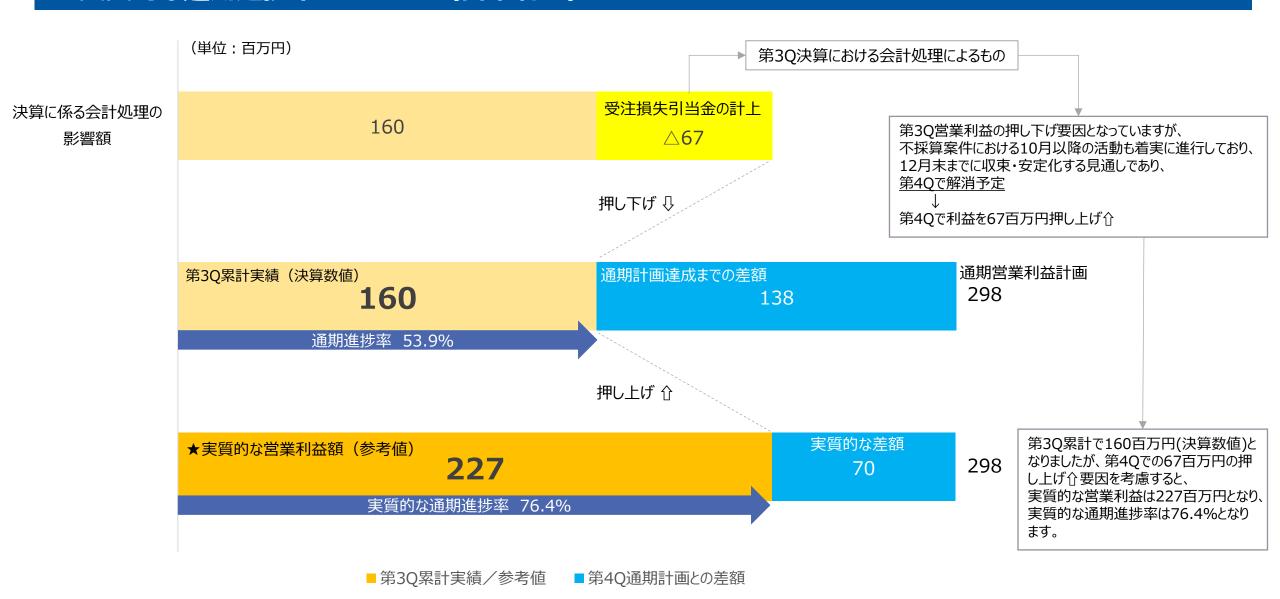
(単位:百万円)

	実績 2025 3Q累計	実績 2024 3Q累計	前期比	百分比 2025 3Q累計	百分比 2024 3Q累計
売上高	4,984	4,744	105.1%	100.0%	100.0%
システムインテグレーション	4,900	4,679	104.7%	98.3%	98.6%
クラウドサービス	83	65	128.7%	1.7%	1.4%
売上原価	4,094	3,731	109.7%	82.1%	78.7%
売上総利益	890	1,012	87.9%	17.9%	21.3%
販管費	729	682	106.9%	14.6%	14.4%
営業利益	160	329	48.7%	3.2%	6.9%
営業外収益	25	13	186.5%	0.5%	0.3%
営業外費用	5	3	147.7%	0.1%	0.1%
経常利益	179	339	53.1%	3.6%	7.1%
当期純利益 ※	120	230	52.1%	2.4%	4.9%

[※] 特別利益として上期に投資有価証券売却益379千円を計上



> 実質的な通期進捗率:76.4%(営業利益)



【2】2025年12月期 通期予想



通期予想に変更はございません

売上高

6,666首万円

(前期比 103.2%)

営業利益

298百万円

(前期比 56.4%)

当期純利益 209百万円 (前期比 53.2%)

- > 不採算プロジェクトは12月末までに収束・安定化
- > その他に不採算案件の発生はなし
- >> クラウドサービス事業
 - ●通期売上高進捗度:51.0%
 - ⇒ 現時点では通期予想達成に向けて慎重な見方をしておりますが、 引き続き基本戦略(P.16)に則って営業活動・販売拡大策 を推進中であります。
- > 販管費: 概ね計画通りに推移



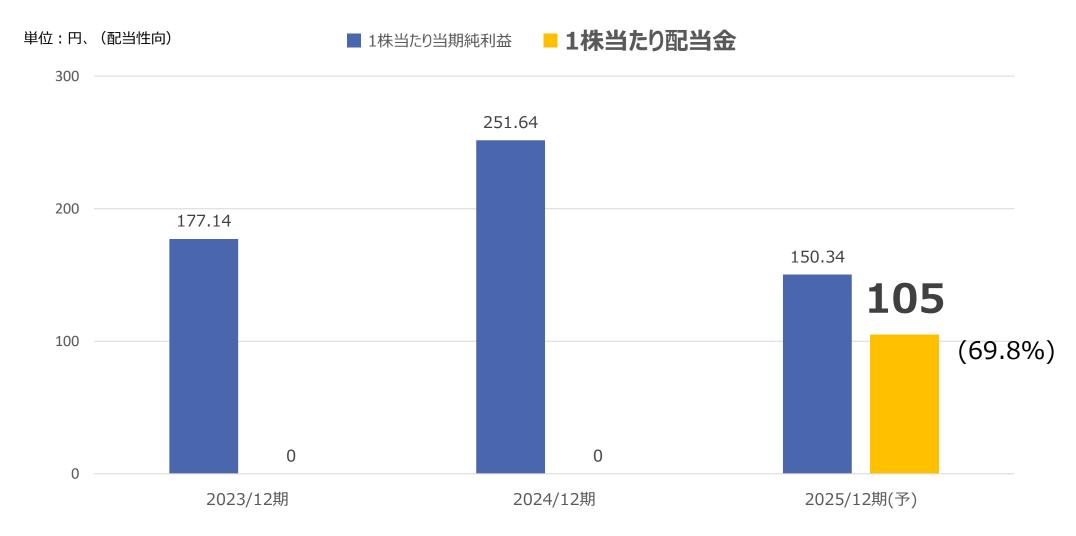
➤ 損益計算書 (通期予想)

(単位:百万円)

	通期予想 2025	通期実績 2024	前期比	百分比 2025	百分比 2024
売上高	6,666	6,461	103.2%	100.0%	100.0%
システムインテグレーション	6,502	6,370	102.1%	97.5%	98.6%
クラウドサービス	164	91	179.2%	2.5%	1.4%
売上原価	5,380	5,037	106.8%	80.7%	78.0%
売上総利益	1,285	1,424	90.2%	19.3%	22.0%
販管費	987	896	110.2%	14.8%	13.9%
営業利益	298	528	56.4%	4.5%	8.2%
営業外収益	47	27	170.6%	0.7%	0.4%
営業外費用	6	4	130.4%	0.1%	0.1%
経常利益	339	551	61.5%	5.1%	8.5%
特別利益	0.3	_	_	0.0%	-%
特別損失	13	-	-	0.2%	-%
当期純利益	209	394	53.2%	3.1%	6.1%



配当予想も修正はございません(年間105円)





中国銀行様:生成AI活用システム開発案件の新規受注

営業支援の実現

CRM/データレイクをインプットに生成AIを活用したお取引先企業の分析、トークスクリプト作成など営業担当者の負荷が高い作業の効率化

変更前 社内データ・外部データ Excelで手作業分析

変更後



従来の企業分析業務プロセス

汁内外のデータをExcelで手作業で整理・分析

担当者がトークスクリプトを手作成

作業時間:数日~1ヵ月

属人化·品質懸念

新しい企業分析業務プロセス(生成AI活用)

CRMやデータレイクを活用し、生成AIが企業分析を自動化

牛成AIがトークスクリプトを自動牛成

作業時間:即時~数分

標準化·高品質

今後の展開

▶ データベースマーケティングの強化



▶ 全業務プロセスの改革提案(DX推進)

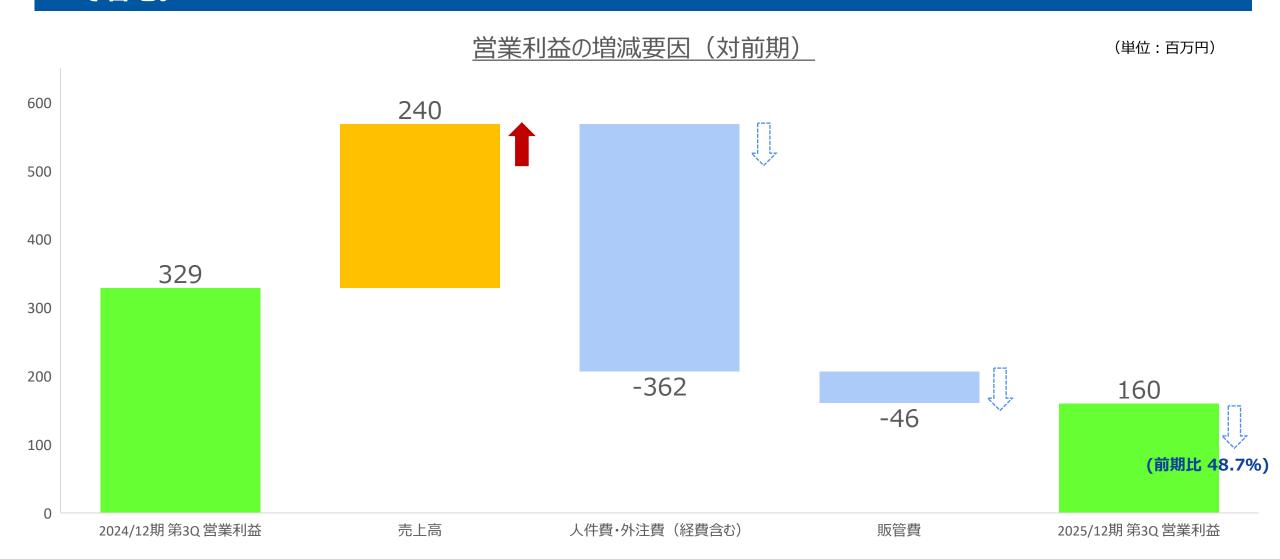
業務量の削減によるリソースの捻出 新たな分野への活用をご支援

[3] Appendix

- ●第3四半期実績参考資料
- ●来期に向けての取組み(上期決算説明資料より:一部数値等更新ページのみ掲載)



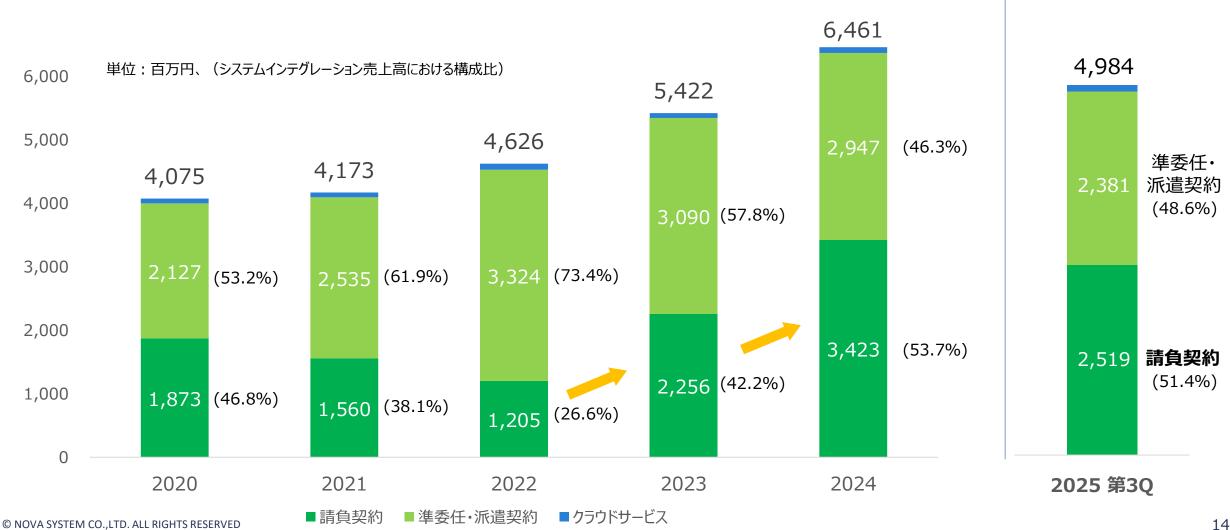
➤ 不採算プロジェクトへの対応に伴う人員シフトの影響、受注機会の損失により、営業利益は前期比48.7%で着地。





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: 60.4%

(単位:百万円)

2025 2024 増減額 12/31 9/30 流動資産 2,189 1,929 △260 現金及び預金 758 721 △37 売掛金及び契約資産 1,374 1,127 △246 その他 56 80 24 貸倒引当金 \triangle 0 \triangle 0 固定資産 1,541 2,056 515 有形固定資産 966 1,352 385 建物、構築物 695 900 205 工具、器具及び備品 30 32 2 土地 222 411 188 建設仮勘定 10 \triangle 10 その他 $\triangle 1$ 無形固定資産 10 7 \triangle 3 投資その他の資産 697 563 133 投資有価証券 362 472 110 その他 201 224 22 資産合計 3,730 3,985 255 (単位:百万円)

	2024 12/31	2025 9/30	増減額
流動負債	1,043	1,058	14
買掛金	211	192	△19
1年内返済予定の長期借入金	308	400	92
その他	523	465	△58
固定負債	452	518	65
長期借入金	320	390	70
資産除去債務	33	39	5
その他	98	87	\triangle 11
負債合計	1,496	1,576	80
資本金	298	298	_
資本準備金	286	286	_
利益剰余金	1,439	1,559	119
自己株式	_	△20	△20
その他有価証券評価差額金	210	287	76
純資産合計	2,233	2,409	175
負債·純資産合計	3,730	3,985	255

<u>025.2.14</u> 食渡制限付株式報酬制度に fiえ9,000株取得
. <u>025.5.16</u> ,411株 付与
<u>025.4</u> 40株 S.O.権利行使



クラウドサービス

	市場環境	営業活動・販売拡大策		
●飲食店情 ● Order Revolution ○ With the properties of the propert	 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			
アイウェルコ		⇒ 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)		
	2030年には約1,209億円となる元地の	⇒ 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		
「AII 受付システム アイウェルコ	⇒ 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		
Cloud Media Order System Order Revolution アイウェルコ トール アイウェルコ	_	⇒ 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φークリース会社(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		

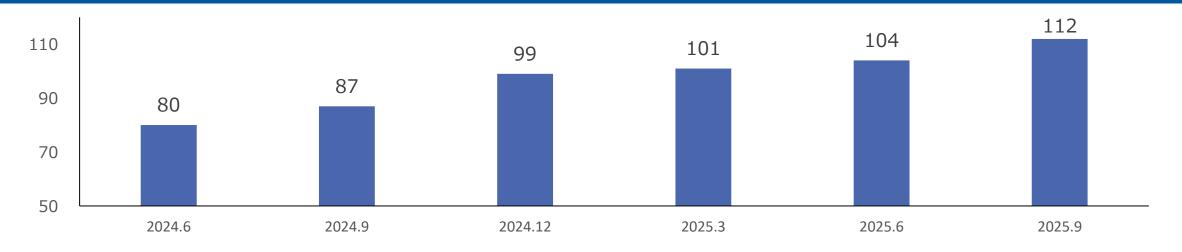
© NOVA SYSTEM CO.,LTD. ALL RIGHTS RESERVED

掘り起こし営業活動を展開



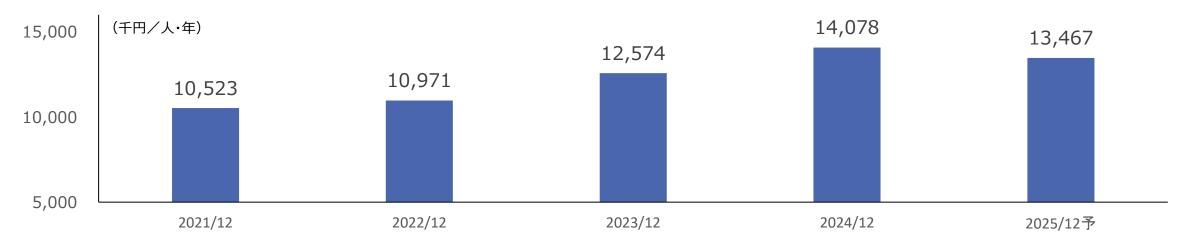






1人当たり売上高の推移

(全社売上高 ÷ プロパー技術者数)





新卒採用 2026入社内定者 内定式(10/1)





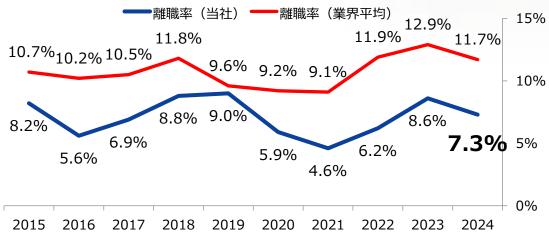




<u>キャリア採用 40名入社(~10月)</u>

更新

【ご参考】業界平均離職率と当社離職率の比較





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。