

2024年3月期第2四半期 決算説明資料

Financial Report of 2024/3(2nd Quarter)

Nov. 14, 2023
Nihon Knowledge Co. Ltd.
Securities Code 5252 / TSE Growth

コンテンツ - Contents

1. 業績ハイライト - Financial Highlights
2. 今後の見通し - Forecast
3. ご参考 - Reference

1. 業績ハイライト - Financial Highlights

2QSales

- ✓ 売上高 **1,996**百万円
過去最高の売上高を更新
- ✓ 前期比 **308**百万円増
過去最高を記録
11期連続増収

2QProfit

- ✓ 営業利益 **94.5**百万円
- ✓ 前期比 **4.0**百万円増
- ✓ 当期純利益 **66.2**百万円
- ✓ 前期比 **4.2**百万円増

売上高
Net sales

1,996百万円

前年同期比:18.2%増

営業利益
Operating Profit

94.5百万円

前年同期比:4.5%増

当期純利益
Net Income

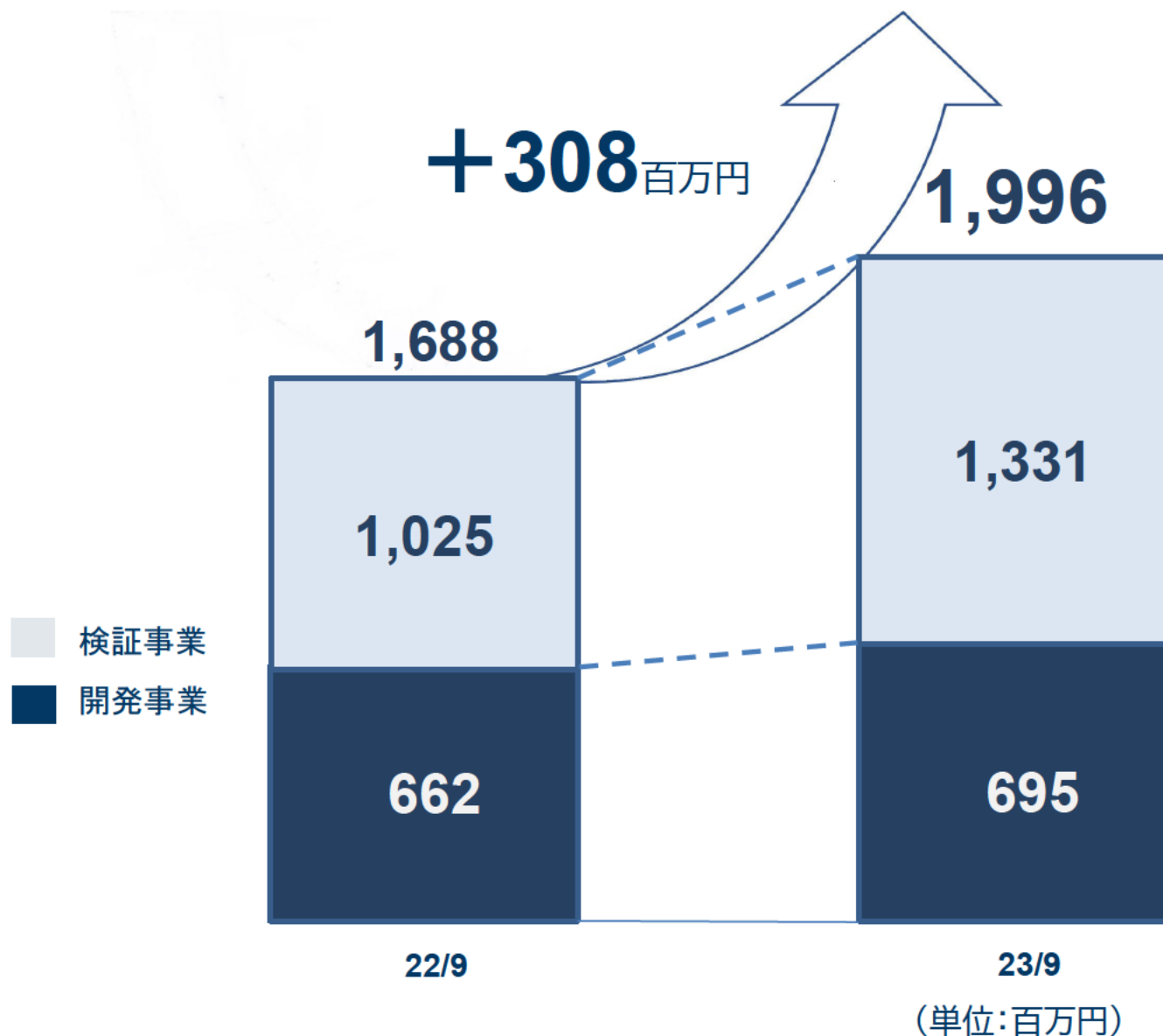
66.2百万円

前年同期比:6.8%増

| | 22/9 | | 23/9 | | 対前年同期比率 Ratio of change |
|--------------------------|-------|-------------|-------|-------------|----------------------------|
| 売上高 Net Sales | 1,688 | million yen | 1,996 | million yen | 18.2 % |
| 売上原価 COGS | 1,368 | million yen | 1,614 | million yen | 18.0 % |
| 売上総利益 Gross Profit | 319 | million yen | 382 | million yen | 19.4 % |
| 販売費及び一般管理費 SGA | 229 | million yen | 287 | million yen | 25.3 % |
| 営業利益 Operating Profit | 90 | million yen | 94 | million yen | 4.5 % |
| 経常利益 Profit(Ordinary) | 94 | million yen | 99 | million yen | 5.1 % |
| 当期純利益 Net Income | 63 | million yen | 66 | million yen | 6.8 % |

2QPL

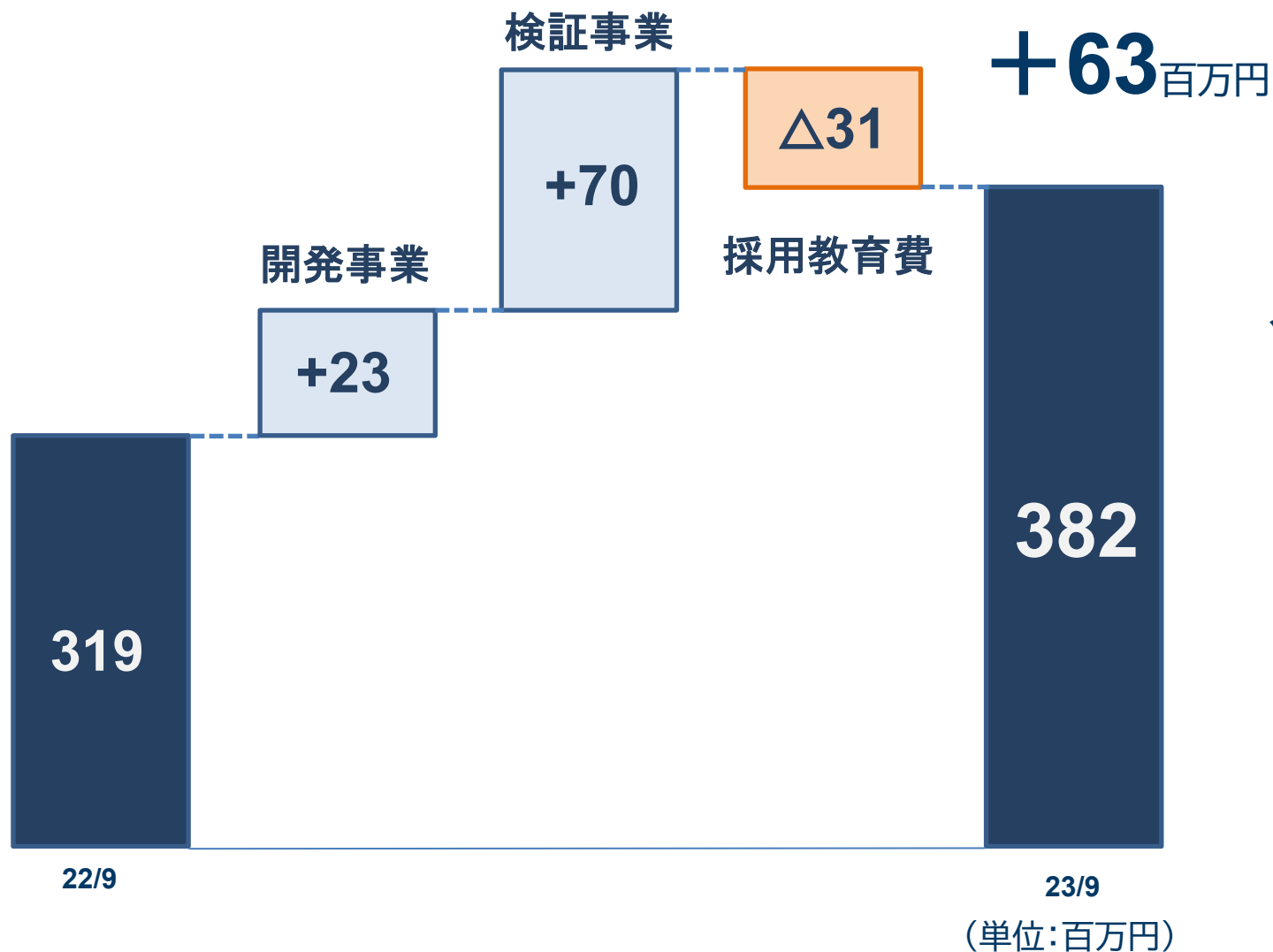
- ✓ 売上高は、前年同期比で**18.2%**増と大きく伸長、過去最高を記録。
- ✓ 各利益は、全て前年同期を上回り、売上高と同様、過去最高を記録。



2Q売上高の増加

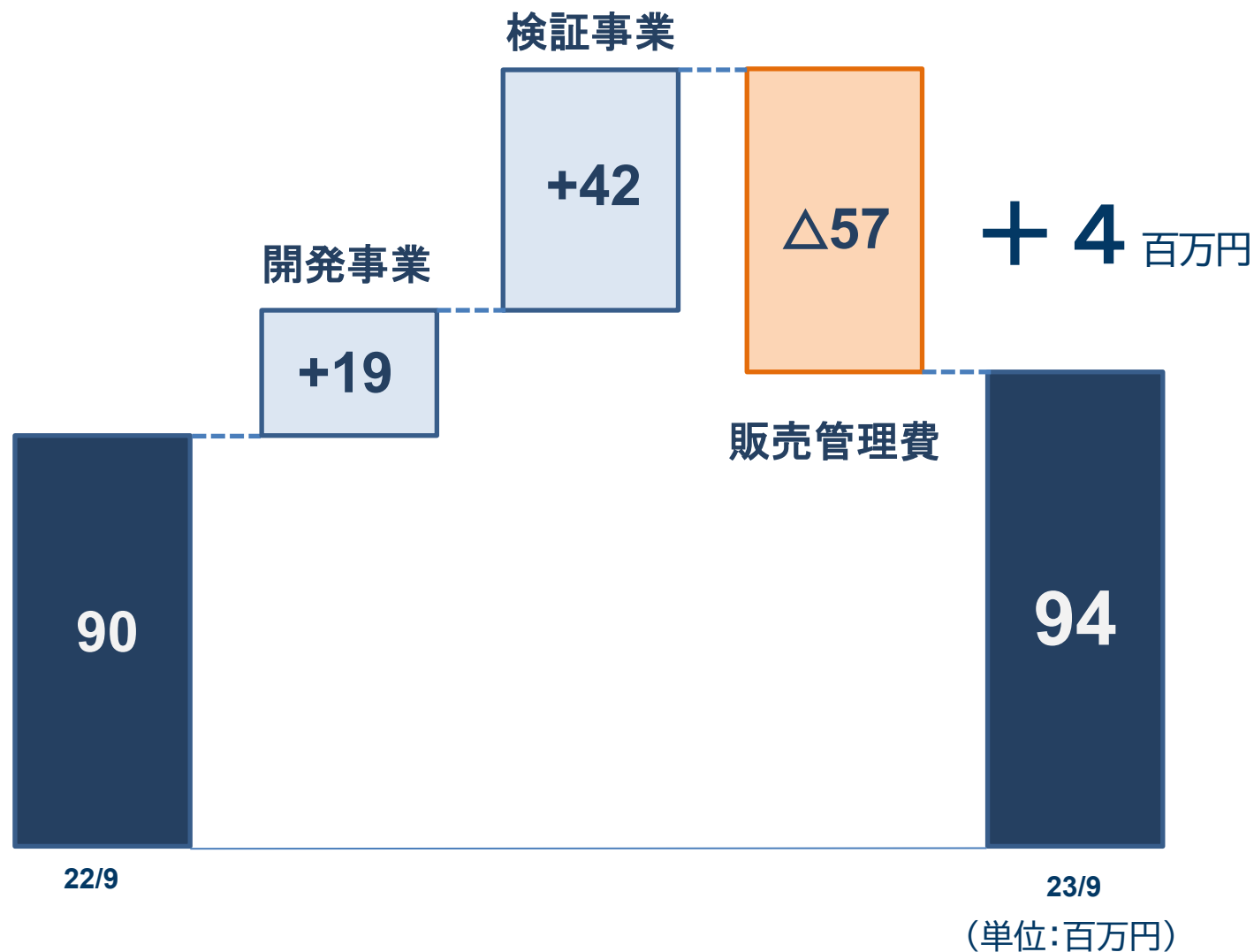
- ✓ 前期同期比**18.2%**増の**1,996**百万円越えを達成。通期では、過去最高の年商**4,000**百万円を見込む。
- ✓ **検証事業**は前期同期比**306**百万円の増加。既存顧客の伸長**139**百万円に加え、国際基準でのソフトウェア検証コンサルティングサービスの伸長**167**百万円。
- ✓ **開発事業**は前期同期比**33**百万円の増加。(セキュリティ製品売上のコロナ特需反動減△20百万円あるも、インボイス対応需要の伸長により全体として微増。)

(※セグメント間の内部売上高及び振替高反映後数値)



2Q売上総利益の増加

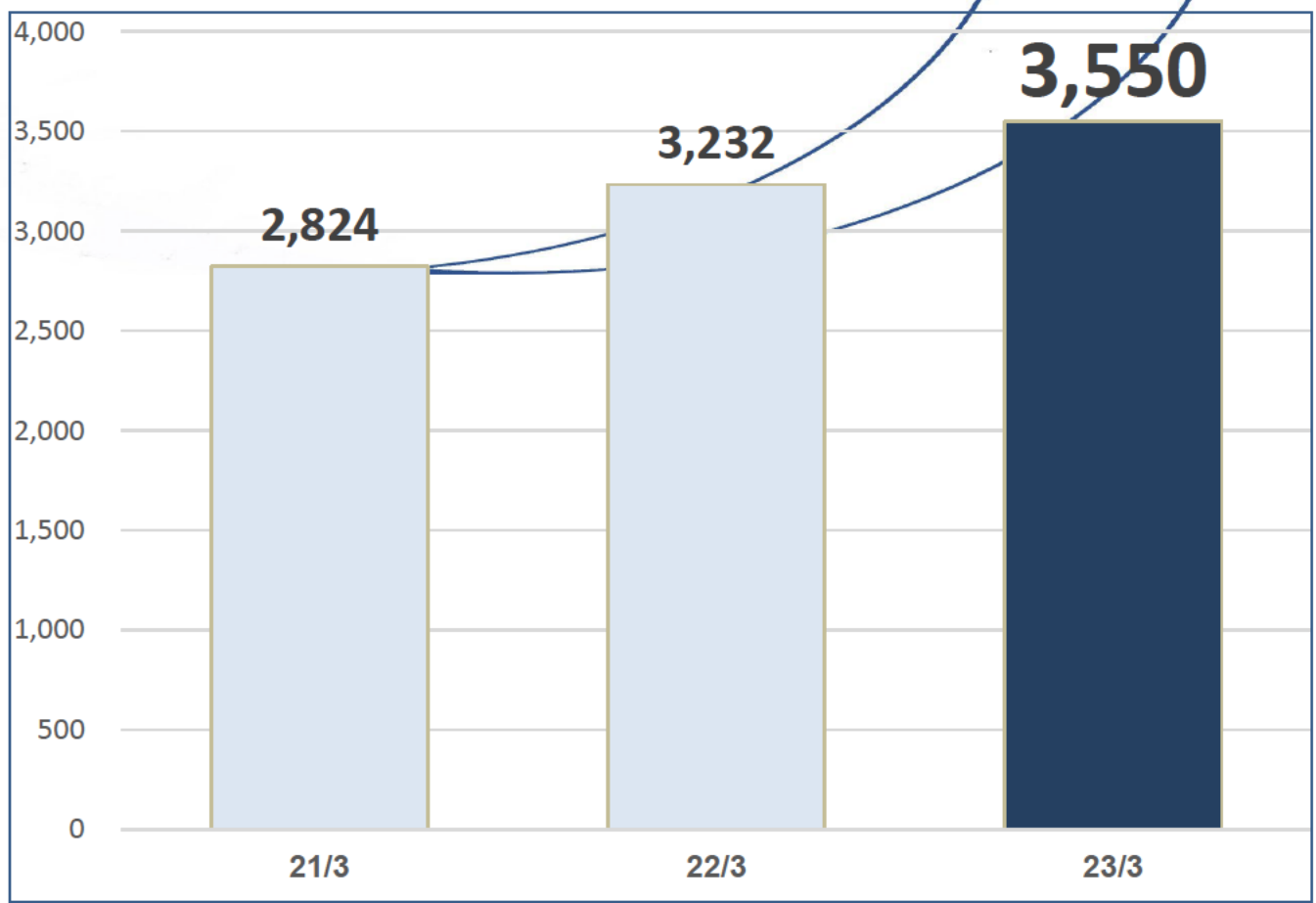
- ✓ 検証事業は前期同期比**70**百万円の増加。
- ✓ 開発事業は前期同期比**23**百万円の増加。
- ✓ 上場資金使途である採用教育費の**31**百万円の人材投資増あるも、売上総利益**63**百万円の増加を達成。
- ◆ 前期売上総利益率 19.0%→19.4%、0.4ポイント増加。



2Q営業利益の増加

- ✓ 検証事業は前期同期比**42**百万円の増加。
- ✓ 開発事業は前期同期比**19**百万円の増加。
- ✓ 販売費及び一般管理費の増加による減少。
(前期同期比 $\Delta 57$ 百万円)
 - ◆ 本社・営業機能拡充のための人件費増加による減少 $\Delta 30$ 百万円。
 - ◆ 外形標準課税対象法人となり、租税公課の増加による減少 $\Delta 10$ 百万円。
 - ◆ 上場維持費用増加による減少、 $\Delta 8$ 百万円。

3年で約726百万円の増収

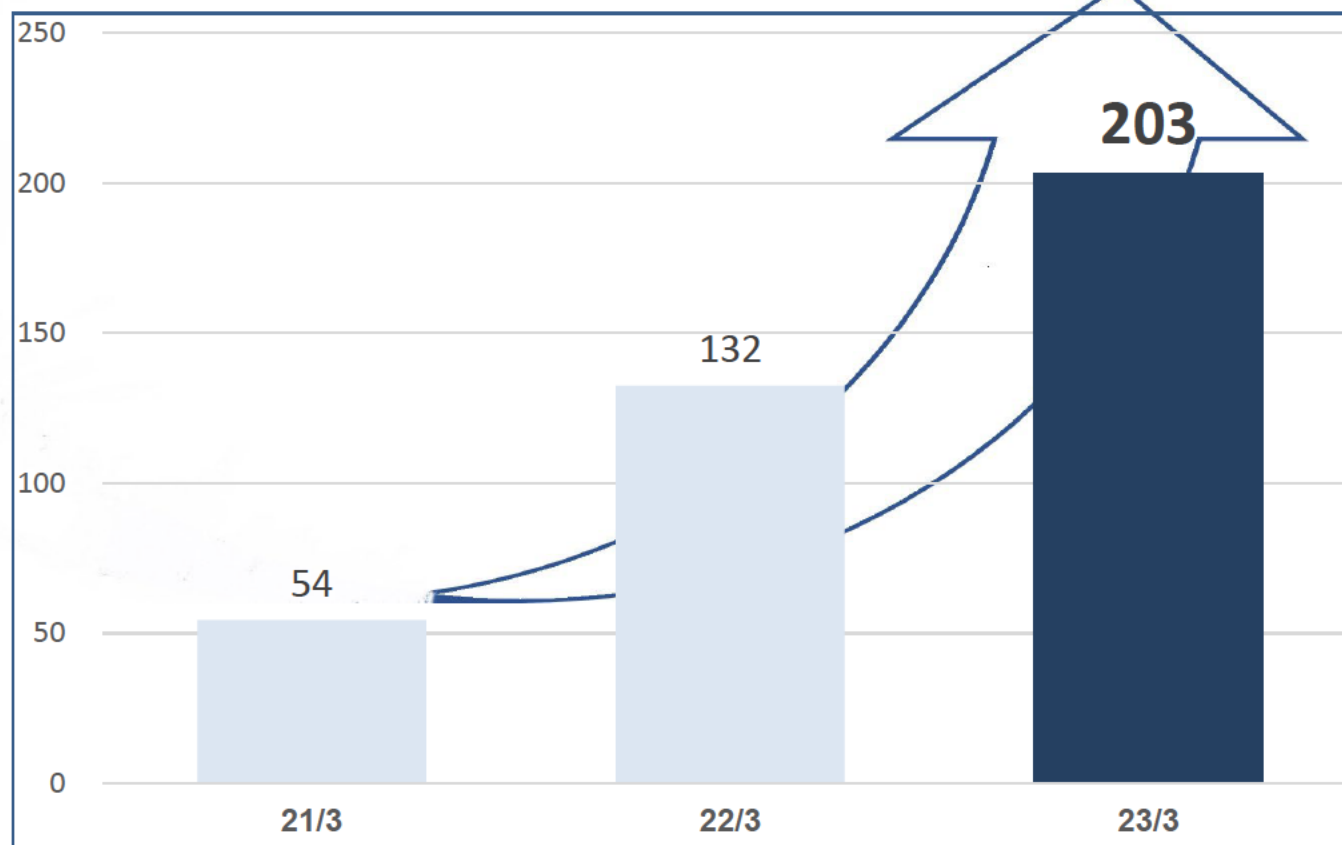


(単位:百万円)

売上高

- ✓ 検証事業における自動化へのシフトが進む。
23/3期は過去最高の売上高35億円超を達成。
- ✓ 増加額は対前年比で3億円以上となり、前々期からの継続した力強い成長。
- ✓ 人材の採用拡大により、24/3期は40億円的大幅増収を目指す。

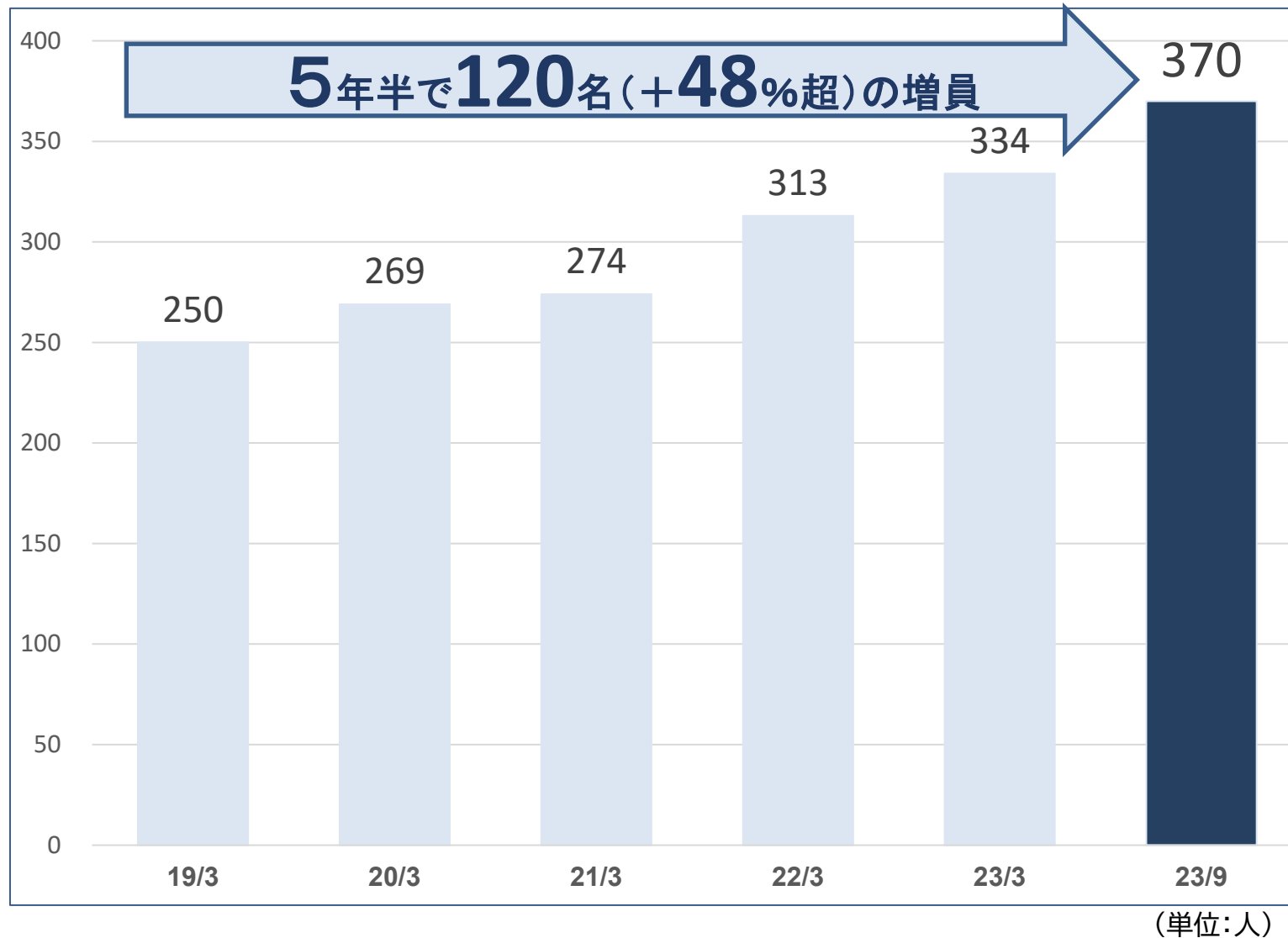
3年で約**149**百万円(+276%超)の増収



(単位:百万円)

営業利益

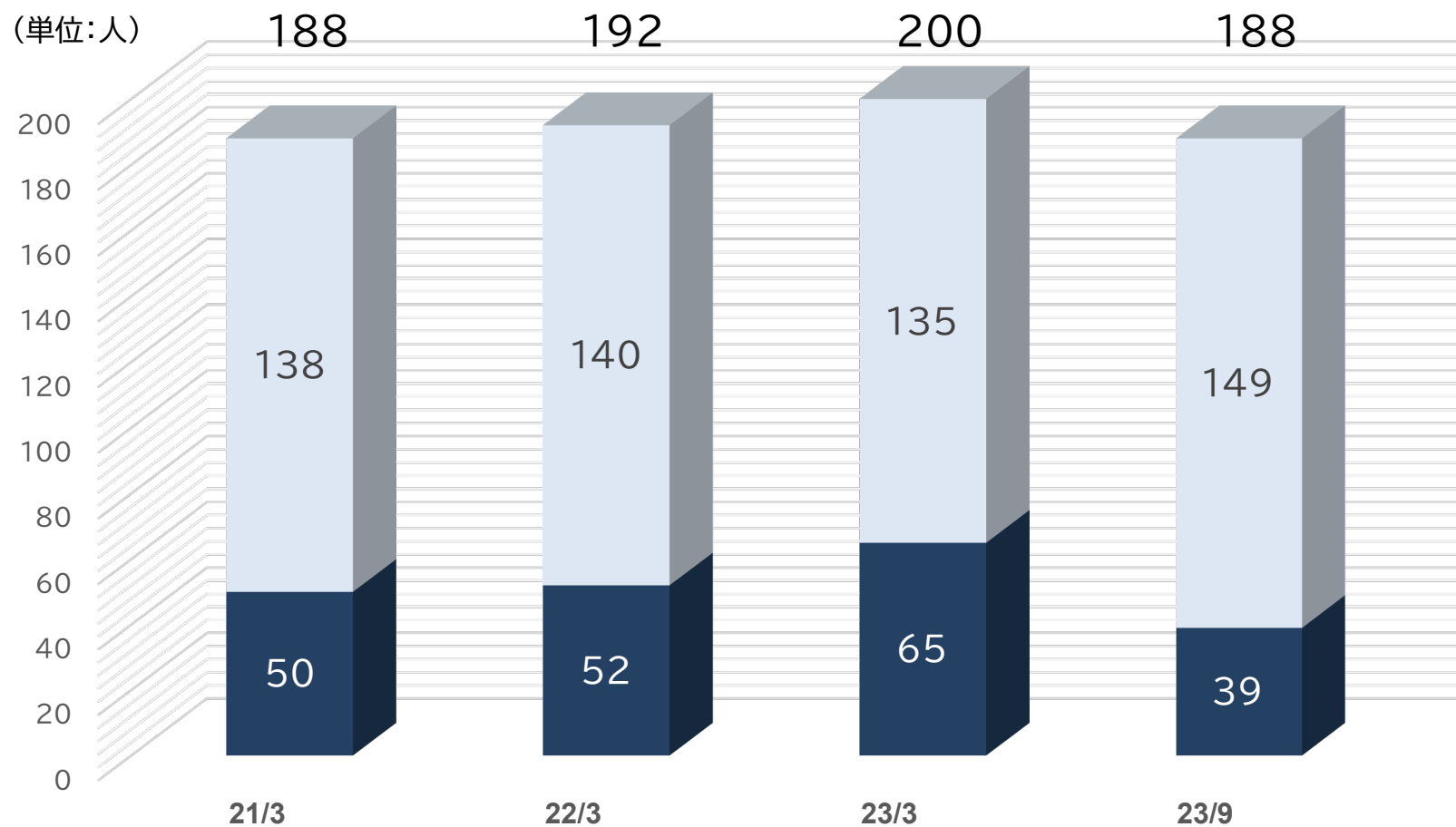
- ✓ 前期比で71百万円超えの増益
- ✓ 営業利益は2億円超となり、過去最高益を更新。
- ✓ 長期を見据えた採用活動も進展。
- ✓ 技術者の大幅採用増と教育育成により、収益化を図る。
- ✓ 上場により調達した資金を原資とした重点的人材投資により、売上規模を拡大し、販売管理費比率の相対的低下を見込む。
- ✓ 営業利益率2ケタ台を早期に実現していく。



社員数

- ✓ 採用活動が大きく進捗。
- ✓ 前期末比での36人増加、過去最大の370人体制へ。
- ✓ 上場により調達した資金により、採用・教育費を投じ、24/3期には400人、25/3期には500人体制を目指す。
- ✓ 長野県諏訪郡に新センター建設・稼働予定(2024/9)。同センターでの採用を進めていくとともに、ERP関連開発にも注力していく。

安定したビジネスパートナーとの協力体制を構築



ビジネスパートナー数

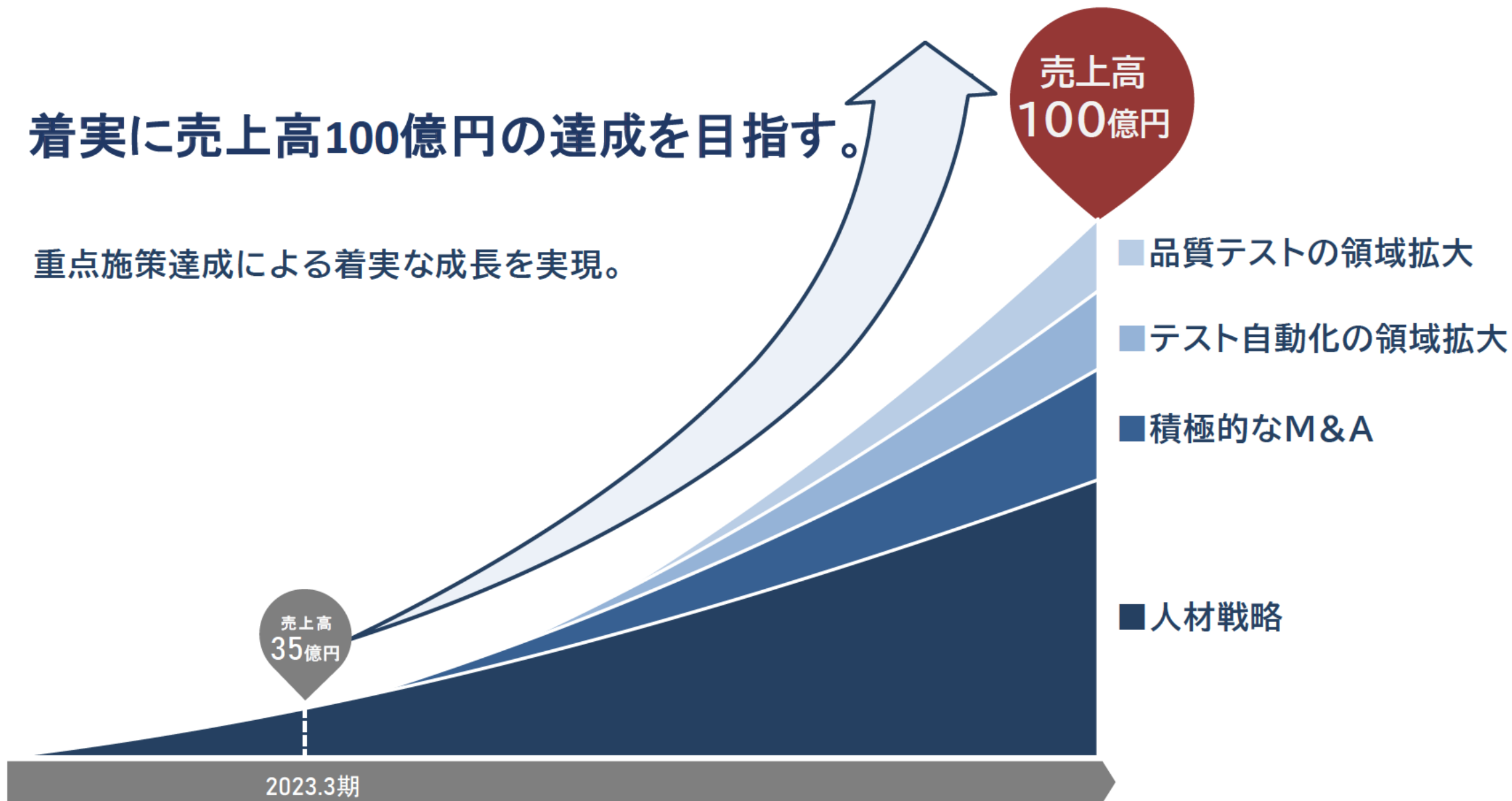
- ✓ 上場企業との取引をはじめ安定的な協力体制を構築。
- ✓ より広範な工程の受注に対応可能な技術者の確保を行っていく。



2. 今後の見通し - Forecast

着実に売上高100億円の達成を目指す。

重点施策達成による着実な成長を実現。





継続的なM&A体制の整備

- ✓ 競争優位性、費用対効果、将来キャッシュ・フロー等を考慮し、M&A戦略を検討中。
- ✓ 仲介業者・金融機関との連携による案件情報の収集を継続実施。

- ◆ 事業領域の拡大
- ◆ 人材の獲得
- ◆ 顧客の獲得
- ◆ AI知見の強化

(※現時点で具体的に決定した案件はありません。)

ガイダンス- Guidance

売上高
Net sales

3,550



(単位:百万円)

4,000 +12.6%

経営環境

✓ 今期についてはM&Aによる増加は加味しない。

✓ 売上のオーガニック成長は、約12.6%増と想定。

✓ 税引後の当期純利益成長は、約9.6%増と想定。

営業利益
Operating Profit

203



240 +18.2%

当期純利益
Net Income

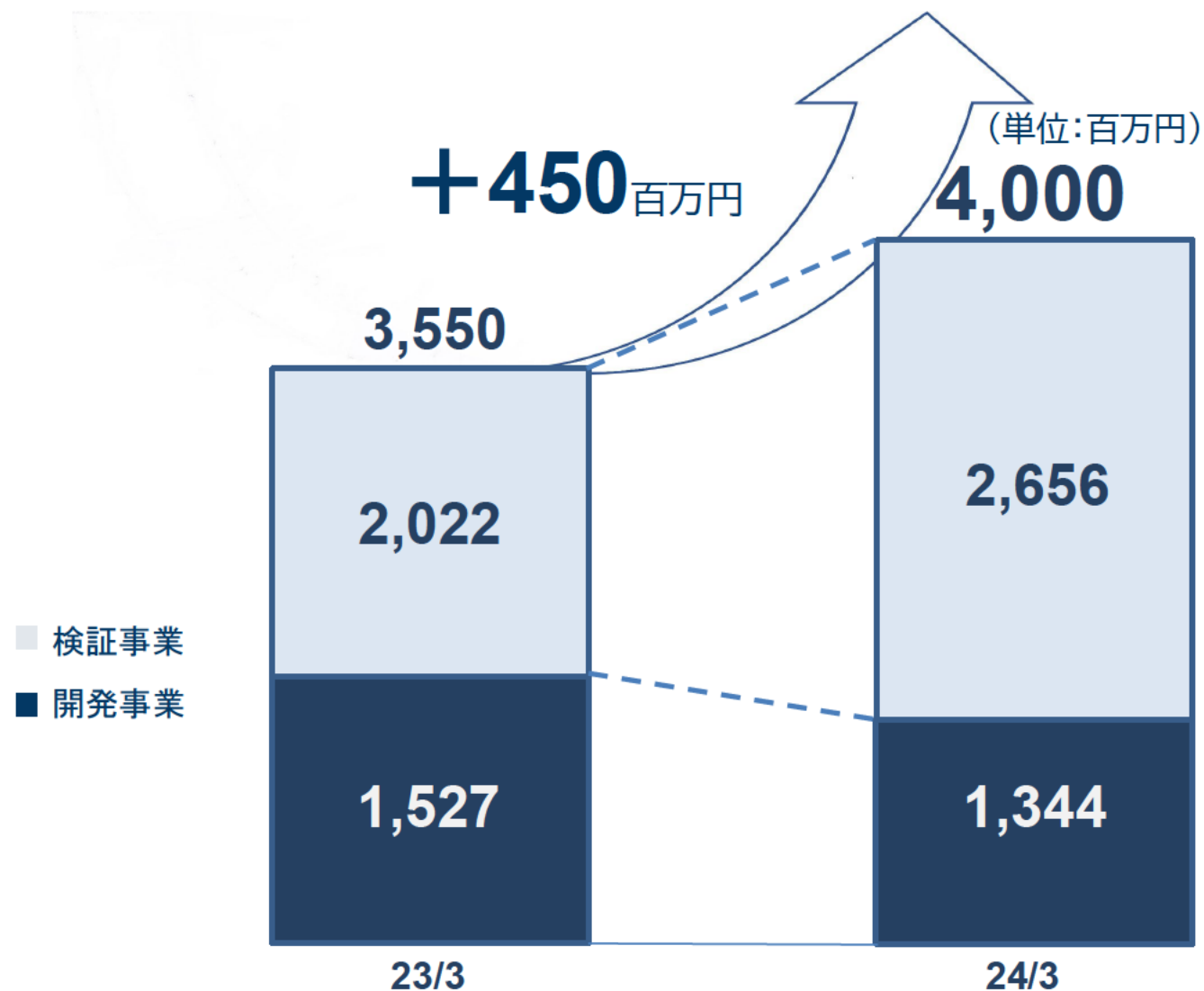
137



150 +9.5%

23/3

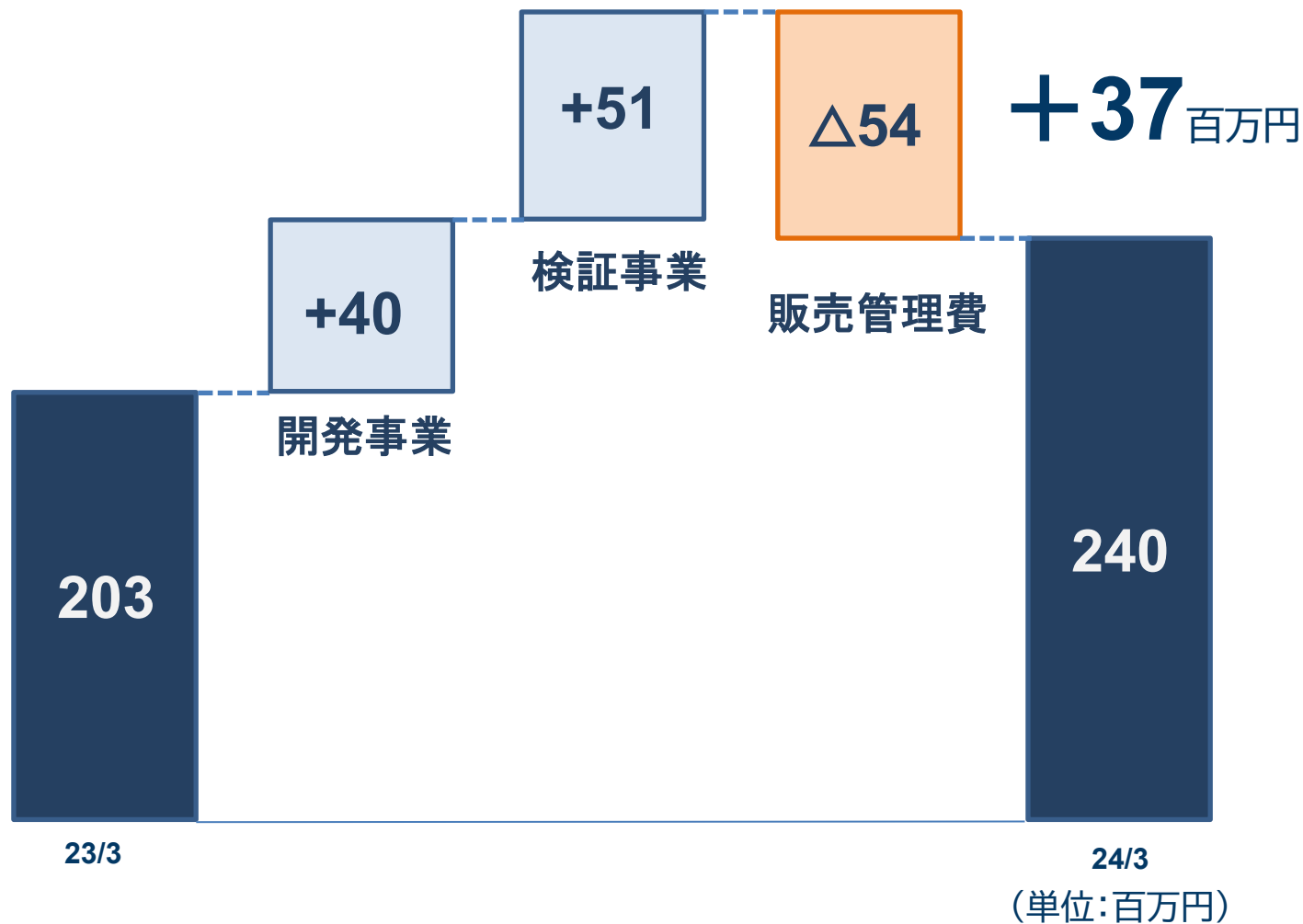
24/3



通期売上高の増加

- ✓ 前期比12.7%増の**4,000**百万円になる見込み。
- ✓ 検証事業は前期比**633**百万円の増加。
- ✓ 開発事業は前期比△**183**百万円。
(セキュリティ製品売上のコロナ特需反動減他によるもの。)
- ✓ 既存顧客との安定的な取引を継続中。

※セグメント間の内部売上高及び振替高反映後数値



通期営業利益の増加

- ✓ 検証事業は前期比51百万円の増加。
- ✓ 開発事業は前期比40百万円の増加。
- ✓ 販売費及び一般管理費
(前期比 Δ54百万円)
 - ◆ 本社・営業機能増強のための人件費の増加による減少Δ47百万円。
 - ◆ 支払手数料の増加による減少Δ8百万円。
 - ◆ 旅費交通費の増加による減少Δ1.6百万円。

(単位:百万円、%)

| | 23/3 | | 24/3予定 | | 対前年同期比率 Ratio of change |
|---------------------------|-------|-------------|--------|-------------|----------------------------|
| 売上高 Net Sales | 3,550 | million yen | 4,000 | million yen | 12.7 % |
| 売上原価 COGS | 2,861 | million yen | 3,239 | million yen | 13.2 % |
| 売上総利益 Gross Profit | 689 | million yen | 761 | million yen | 10.4 % |
| 販売費及び一般管理費 SGA | 485 | million yen | 521 | million yen | 7.4 % |
| 営業利益 Operating Profit | 203 | million yen | 240 | million yen | 18.2 % |
| 経常利益 Profit (Ordinary) | 191 | million yen | 240 | million yen | 25.7 % |
| 当期純利益 Net Income | 137 | million yen | 150 | million yen | 9.5 % |

- ✓ 売上高は、前期比で12.7%増
未曾有の技術者採用増により、
昨年の通期売上高を上回る、
過去最高額を目指す。
- ✓ 当期純利益は、前期比で9%を超え、
過去最高益を目指す。

3. ご参考 - Reference

| | |
|-----------------------|---|
| 社名 Company Name | 日本ナレッジ株式会社 Nihon Knowledge Co.,Ltd. |
| 代表取締役社長 CEO | 藤井 洋一 Youichi Fujii |
| 本社所在地 Headquarters | 東京都台東区寿 3-19-5 3-19-5, Kotobuki, Taitou-ku, Tokyo, Japan |
| 設立日 Foundation | 1985年10月22日 October 22,1985 |
| 資本金 Capital | 2億1,710万円 217.1 million yen |
| 事業年度 Fiscal Year | 自 4月1日 至 3月31日 From April 1st to March 31th |
| 売上高 Net Sales | 40億円(24年3月期予想) 4,000 million yen (March,24 Forecast) |
| 社員数 Employees | 400人(24年3月期予想) 400(March,24 Forecast) |

事業内容

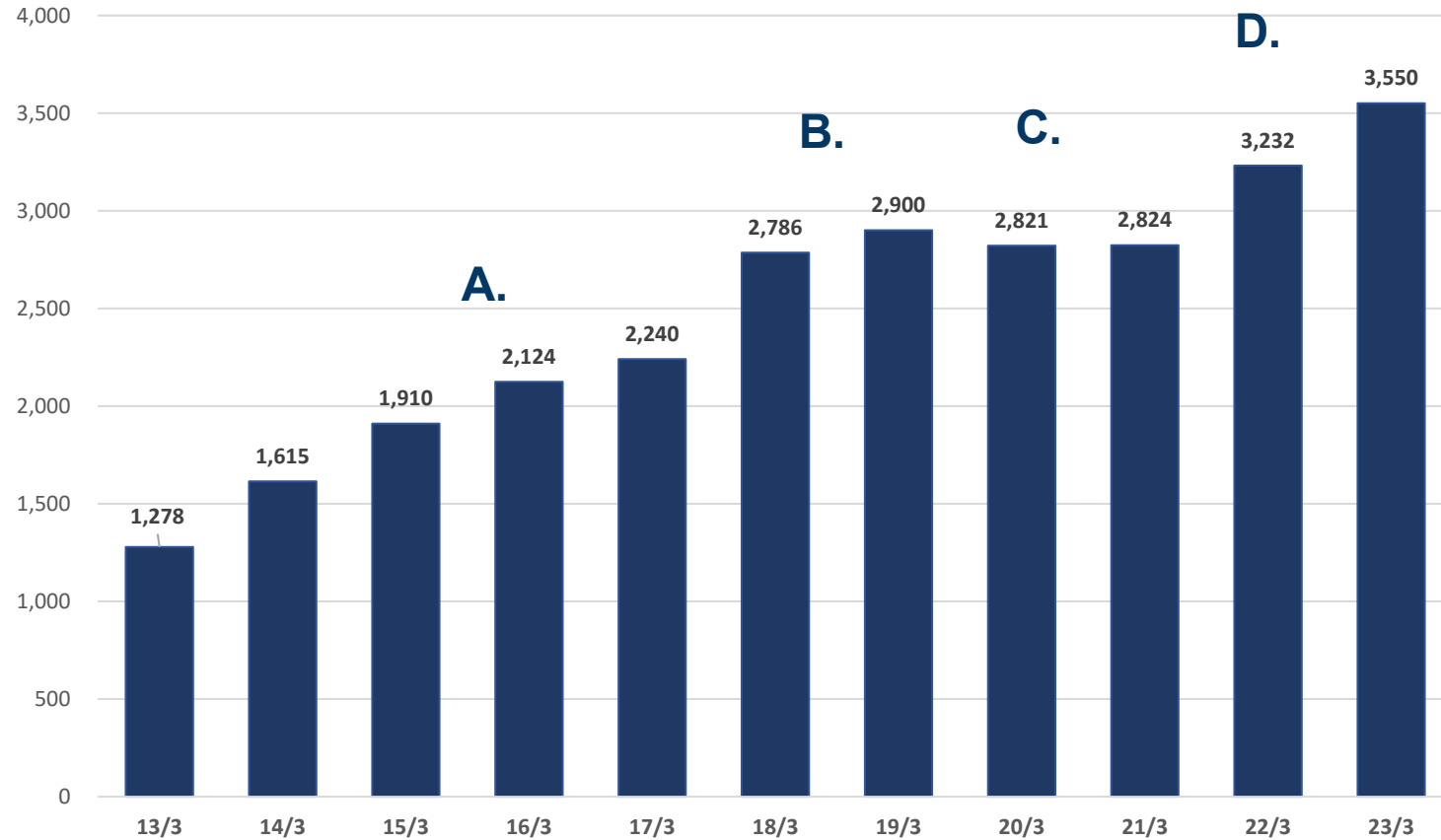
Contents of Business

検証事業 Software Testing

開発事業 Software Development

直近11期の年平均成長率(CAGR)は 10.7%

(単位：百万円)



成長ステップ

- A. セキュリティ製品事業、WEBシステム開発事業のアイベクス株式会社（福島県郡山市）の全事業を譲受。
- B. 株式会社アイムシステム（長野県諏訪郡）を吸収合併。
- C. モビリティ分野への進出。
- D. 23年3月24日に東証グロース市場に上場。

代表取締役社長(CEO)

藤井 洋一

- 1985 日本スペースソフト(株)設立
- 1986 ナレッジエンジニアリング(株)を吸収合併し、日本ナレッジエンジニアリング(株)に商号変更
- 1988 社名を日本ナレッジ(株)変更



社外役員中心のガバナンスの効いた経営体制

社外取締役2名に加え、社外監査役3名の計5名構成

Governance-driven Management Structure Centered on Outside directors

- ✓ Composed of five members:
- ✓ two executive directors , and three members of the Audit and Supervisory Committee

取締役 Directors

取締役 事業統括本部長兼開発事業本部長 長谷川 貴志

- 1989 当社入社 開発事業部
- 2012 当社 取締役就任
開発事業本部長
- 2021 事業統括本部長兼
開発事業本部長

取締役 管理本部長(CFO) 青木 一男

- 1977 日本電気工事(株)(現NECネットエスアイ(株))
入社
- 2001 経理部財務室長
- 2013 キューアンドエー(株) 常勤監査役
- 2016 当社入社 顧問
- 2019 当社 取締役・管理本部長
- 2023 当社 取締役管理本部長兼人材本部長

社外取締役 渡辺 照男

- 1984 (株)国際センター入社
- 2012 (株)シナノシステムエンジニア
代表取締役社長就任
- 2018 ティアンドエス(株) 代表取締役副社長就
任
- 2019 Re.Favor(株) 代表取締役就任
- 2022 当社 取締役就任

社外取締役 小泉 妙美

- 1992 (株)東京銀行 入社
- 2001 監査法人トーマツ 入所
- 2009 公認会計士登録
- 2016 (株)Amazia 常勤監査役就任
- 2022 当社 取締役就任

執行役員 Operating officers

上席執行役員 営業統括本部長 藤井 勇佑

- 2008 NECネットエスアイ・サービス(株)入社
- 2011 当社入社 管理本部
- 2019 開発事業本部 副本部長
- 2020 当社 執行役員就任
営業統括本部長
- 2023 当社 上席執行役員就任

上席執行役員 検証事業本部長 上田 和樹

- 1997 (株)バンテクノ入社
- 2000 (株)ブロードリーフ入社
- 2010 当社入社 札幌検証事業部
- 2020 当社 執行役員就任
検証事業本部長
- 2023 当社 上席執行役員就任

監査役 Members of the Audit and Supervisory Committee

社外常勤監査役 寺脇 健夫

- 1977 日本タイムシェア(株) 入社
- 2011 TIS(株) 常勤監査役就任
- 2018 (株)エルブズ 監査役就任
- 2019 当社 常勤監査役就任

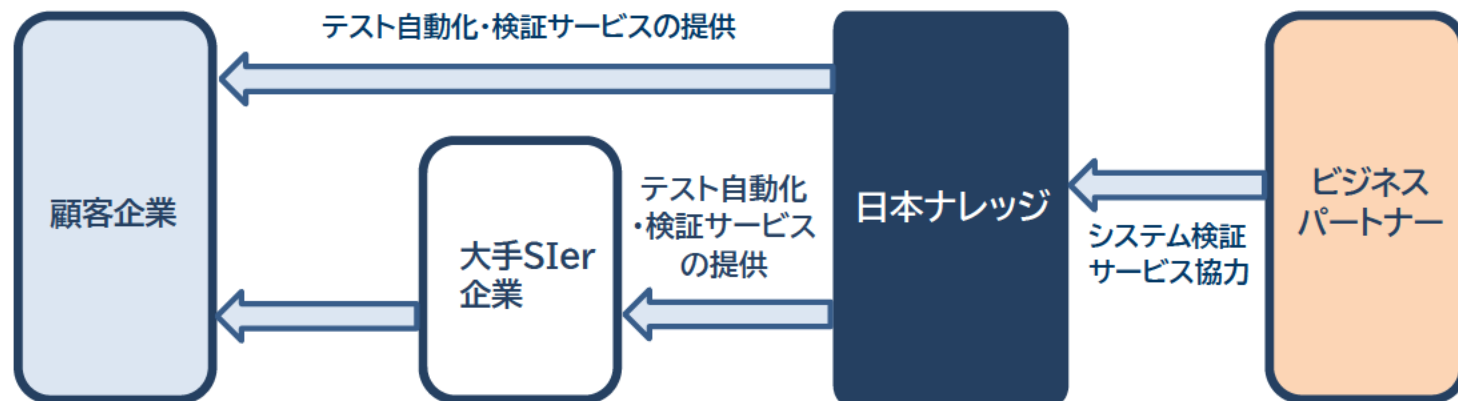
社外監査役 佐藤 昌敏

- 1977 (株)ワイシーシー 入社
- 2011 TIS(株) 常務執行役員就任
- 2017 当社 監査役就任就任
- 2019 (株)ユニリタ 監査役就任

社外監査役 山脇 市郎

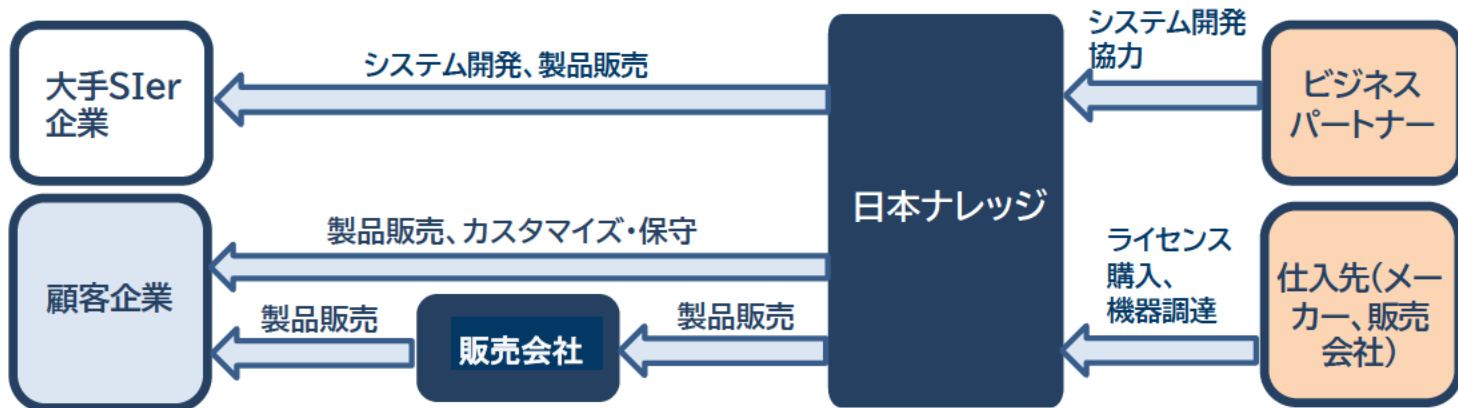
- 1975 中央監査法人 入所
- 1981 公認会計士登録
- 2014 新宿監査法人
- 2017 山脇会計事務所開業
- 2018 当社 監査役就任

【検証事業】



- ✓ 検証事業は、大手SIer企業および顧客企業向けに技術提供を行う。
- ✓ 自社営業のほか、大手SIer企業の営業力の恩恵を受ける。
- ✓ 国内大手携帯キャリア2社のソフトウェア検証、国内大手ネット通販系企業との継続的に取引。

【開発事業】



- ✓ 開発事業は、大手SIer企業および顧客企業向けにシステム開発、製品販売を行う。
- ✓ 製品販売等は、直販型と代理店型の2種類の方法で行う。
- ✓ 当社は、複数の国内大手ERPのカスタマイズを手掛けている認定業者であり、更なるシェア拡大を見込む。

国際標準規格に準拠したプロセスや品質基準で幅広い製品・サービスを展開

検証事業

製品/サービスの品質向上支援サービス

ソフトウェア製品・サービス及び組込み製品の品質テストを提供。

一般的な品質テストは参入障壁が低く、価格競争となるため、当社は、ソフトウェア品質の国際的な取組みや、テスト自動化サービスへの移行に注力している。

テスト自動化支援サービス

手動で行っていた機能テストをテスト自動化ツールやプログラムを作成し自動化するサービス。

頻繁に機能追加や変更が発生するWEBシステムおよびERPシステム中心に、自動化導入支援を進めている。

顧客企業へのテスト自動化ツールの導入支援。

コンサルティング・サービス

プロダクトセキュリティを考慮した開発プロセスの構築支援。

アメリカ国立標準技術研究所が定めたセキュリティ基準での監査支援。

最新のISMSの更新審査に向けた支援などを行う。

開発事業

ERP導入カスタマイズ受託開発

顧客業務の利便性を高める機能の追加など、国内主要ERPパッケージシステムのカスタマイズの受託開発を行う。

業界特化型ERPパッケージ販売/保守

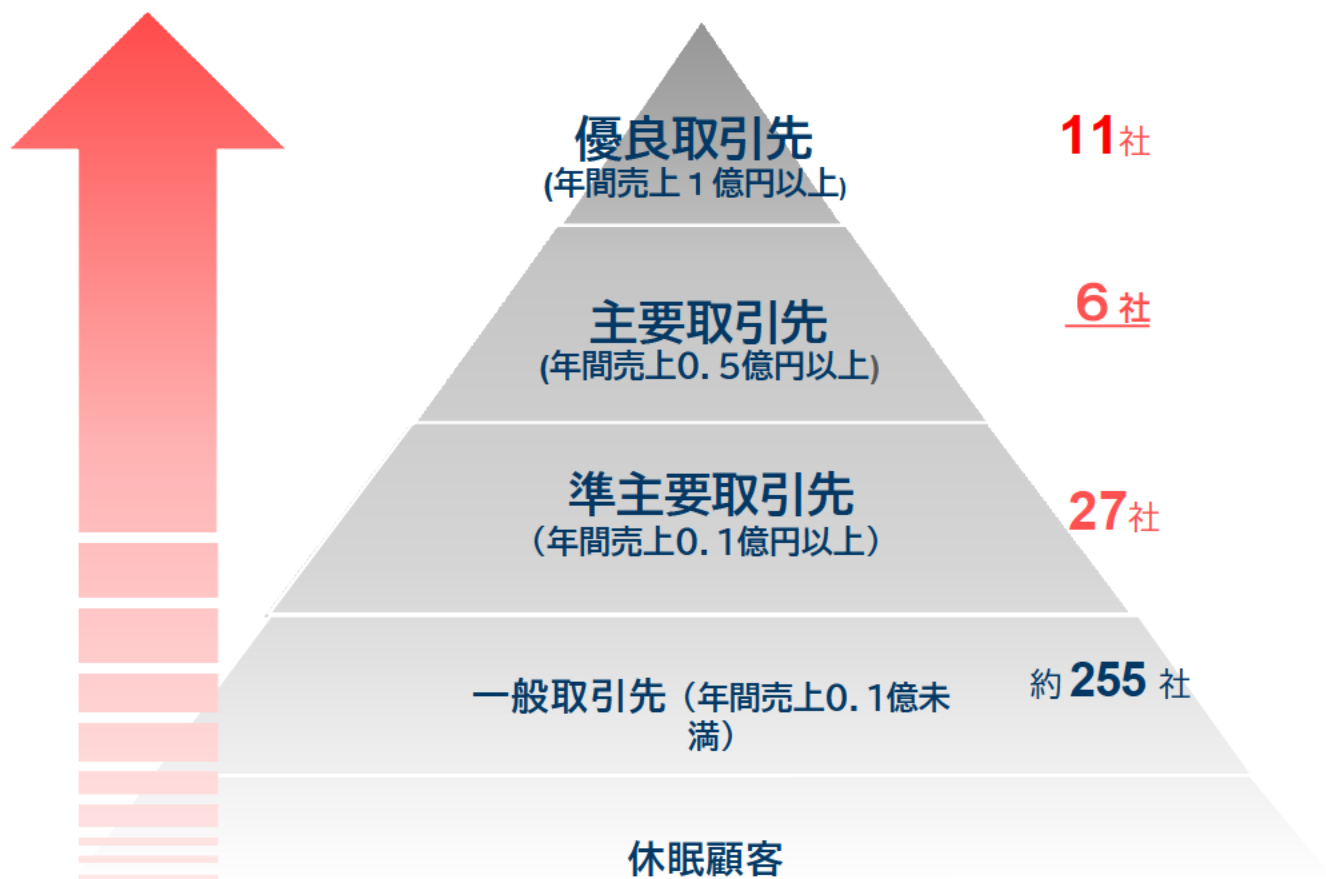
鋼材業向け、木材業向けのERPパッケージ(自社製品)の販売/保守を行っている。

主に代理店販売経由でユーザに販売。

- 販売後は保守契約を締結しメンテナンスサービスを行う。保守料はストック型の収益となる。

セキュリティ製品販売/保守

- シンクライアント環境の操作ログの収集と端末制御製品の販売/保守を行う。
- 販売後は保守契約を締結しメンテナンスサービスを行う。
- 保守料はストック型の収益となる。



対既存取引先戦略

- ✓ コアパートナーとしてポジションを確立
- ✓ 重要アカウント別営業・提案戦略の定期レビューの実施。
- ✓ 既存契約先のお部門展開や、継続PJ獲得により、案件獲得のリードタイムを短縮。
(既存顧客の約8割が取引継続)

対休眠顧客戦略

- ✓ 休眠顧客のバージョンアップ需要喚起等、定期的な掘り起こしの実施。

Clients

売上比率
Sales Proportion

Sler

4

:

事業会社

6

売上総利益率
Gross Margin

約20%

案件難易度に応じて個別設定

Professionals

稼働人数割合
Persons in Operation
Proportion

ビジネスパートナー
BP

1

:

社員
Full-time Employee

2

販売戦略

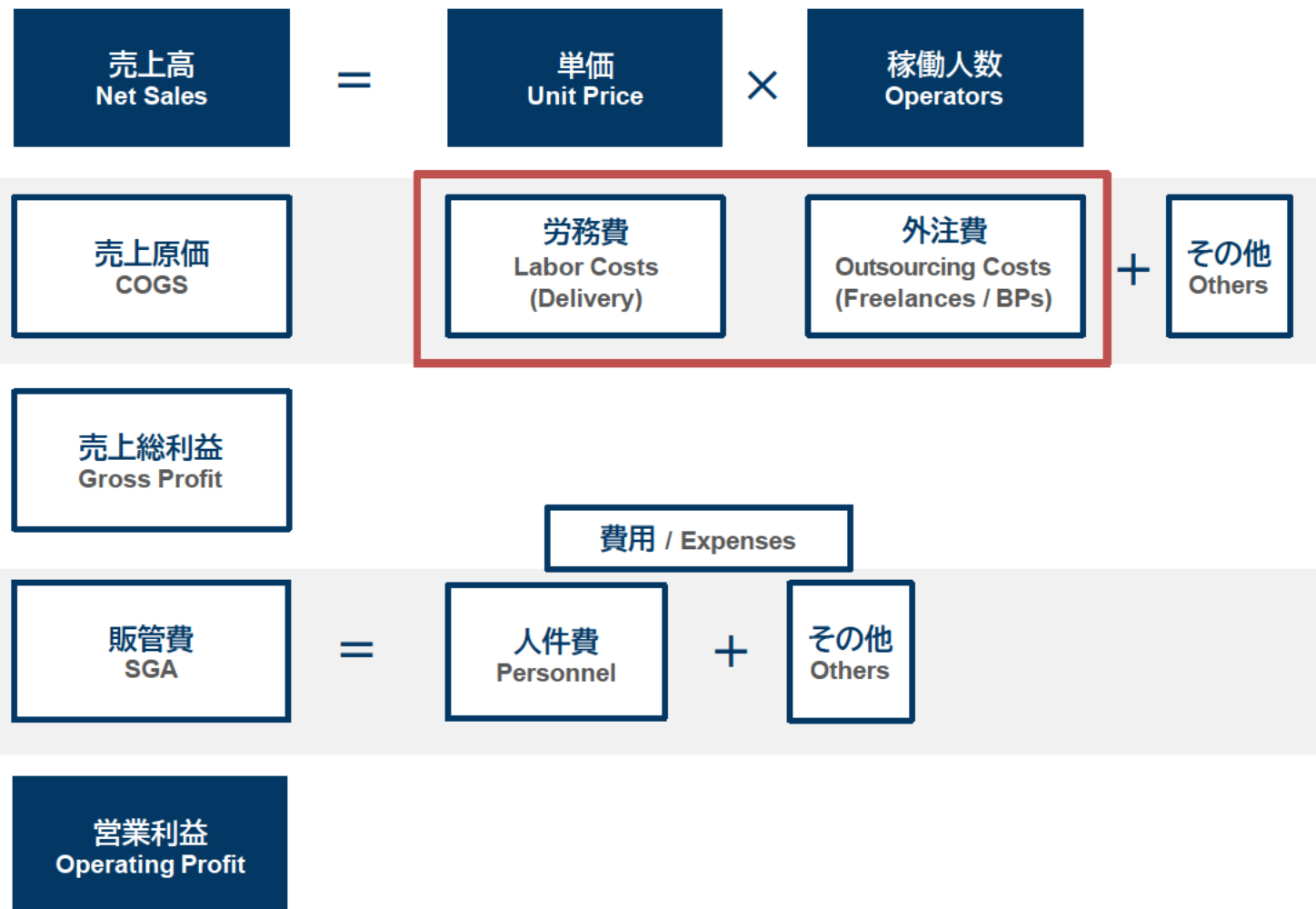
- ✓ WEB系システムでの取引拡大。
- ✓ 既存の取引先継続率は、概ね8割と高い。
- ✓ 休眠顧客の掘り起こしのほか、新規顧客の開拓進む。

報酬の適正化

- ✓ 高い報酬水準に応える。
- ✓ 市場価格を踏まえた価格設定。

稼働人数の増加

- ✓ 社員の大量採用実施中。
- ✓ BPの拡大余地は十分。



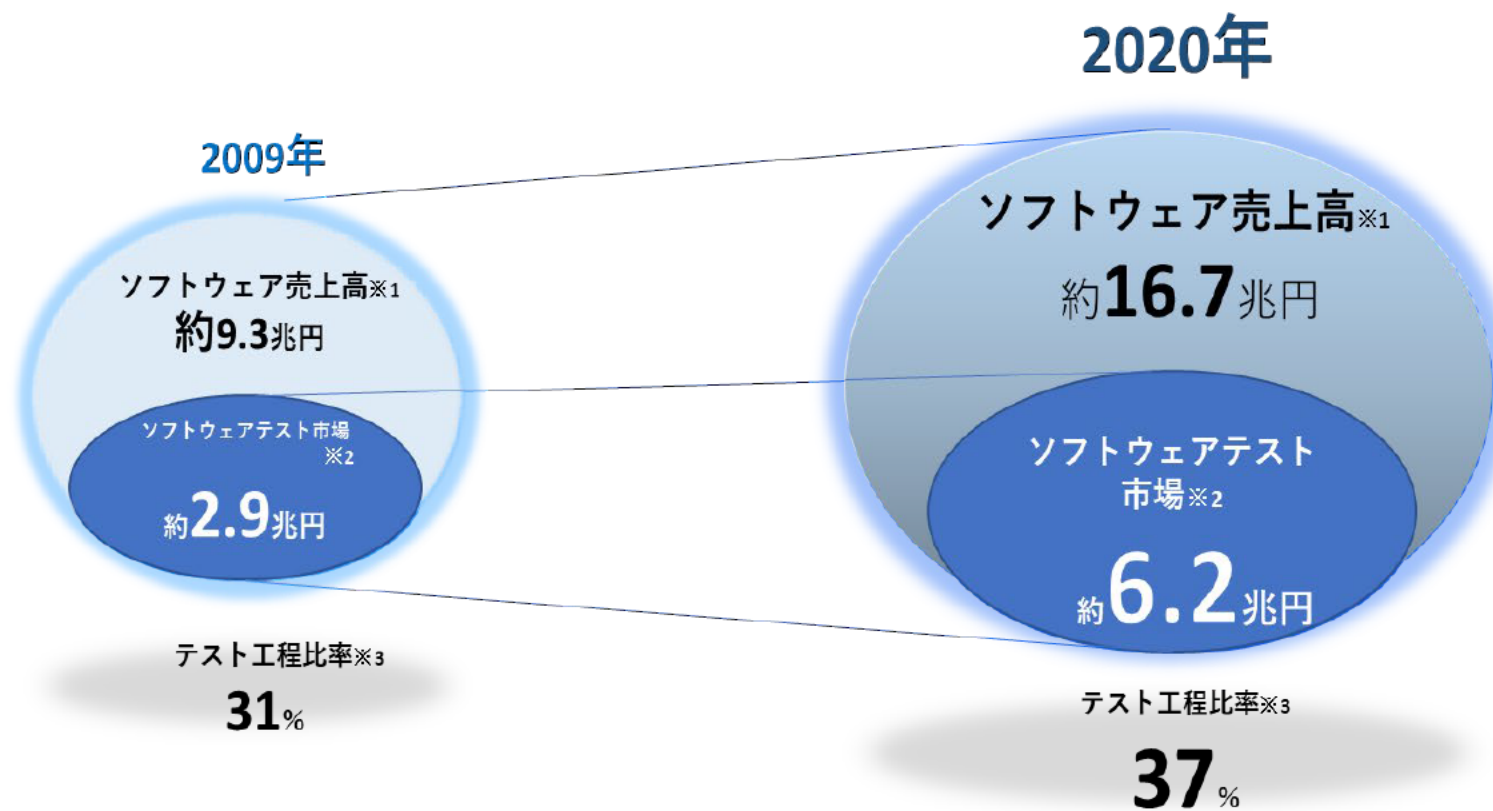
適正原価の追求

原則:一定の粗利率で受注するよう原価率をコントロールする。

例外:AI等の高付加価値案件や請負等の大規模PJなどは、受注額別途審議。

費用対効果をベースとした管理

- ✓ 効果の薄い広告宣伝費の支出を抑制し、営業利益を確保する。
- ✓ 半年先の売上を見据えた技術者の継続的採用。



市場規模

- ✓ ソフトウェアの市場は11年で**2.1倍**の成長。
- ✓ 当社を取り巻く国内ソフトウェア市場、国内ソフトウェアテスト市場は拡大傾向にある。
- ✓ ソフトウェア市場におけるテスト工程比率も**6ポイント**上昇。

社会ニーズ

- ✓ 働き方改革の推進やDX(デジタルトランスフォーメーション)、コロナ禍以後のIT需要により、市場は急拡大。

※1 総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」より

※2 ソフトウェア売上高にテスト工程比率を乗算

※3 独立行政法人情報処理機構 (IPA) 「ソフトウェア開発データ白書」から

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。

将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。

This material has been prepared by us for the purpose of presenting information only and does not constitute a solicitation of an offer to buy or sell securities.

Forecasting statements contained in this document are based on our judgements, assumptions and the information currently available to us. Forecasting statements include our business plans, market size, competitive conditions, industry information and growth potential.

Various risks and uncertainties are inherent in these forecasting statements. Known or unknown risks, uncertainties, and other factors could cause results to differ materially from those contained in these forecasting statements.

The information contained in this material regarding other companies are quoted from publicly available information, etc., and we have not verified or guaranteed the accuracy or appropriateness of such information.