

2025年3月期第3四半期 決算説明資料

Financial Report of 2025/3(3rd Quarter)

2025年2月14日

日本ナレッジ株式会社

コード:5252 / 東京証券取引所グロース市場

コンテンツ - Contents

1. 業績ハイライト - Financial Highlights
2. 業績見通し - Guidance
3. ご参考 - Reference

1. 業績ハイライト - Financial Highlights

売上高

Net sales

3,052百万円

前年同期比:0.2%減

減少額:△5百万円

営業利益

Operating Profit

24百万円

前年同期比減少額

△167百万円

四半期純利益

Net Income

9百万円

前年同期比減少額

△137百万円

- ◆ 積極的な技術者の採用及び賃金・手当アップによる人件費の増加及び増加分の売上獲得遅れにより、営業利益が減少
- ◆ 新卒技術者の技術教育強化(教育期間長期化)による案件への投入遅れに伴ない、営業利益が減少

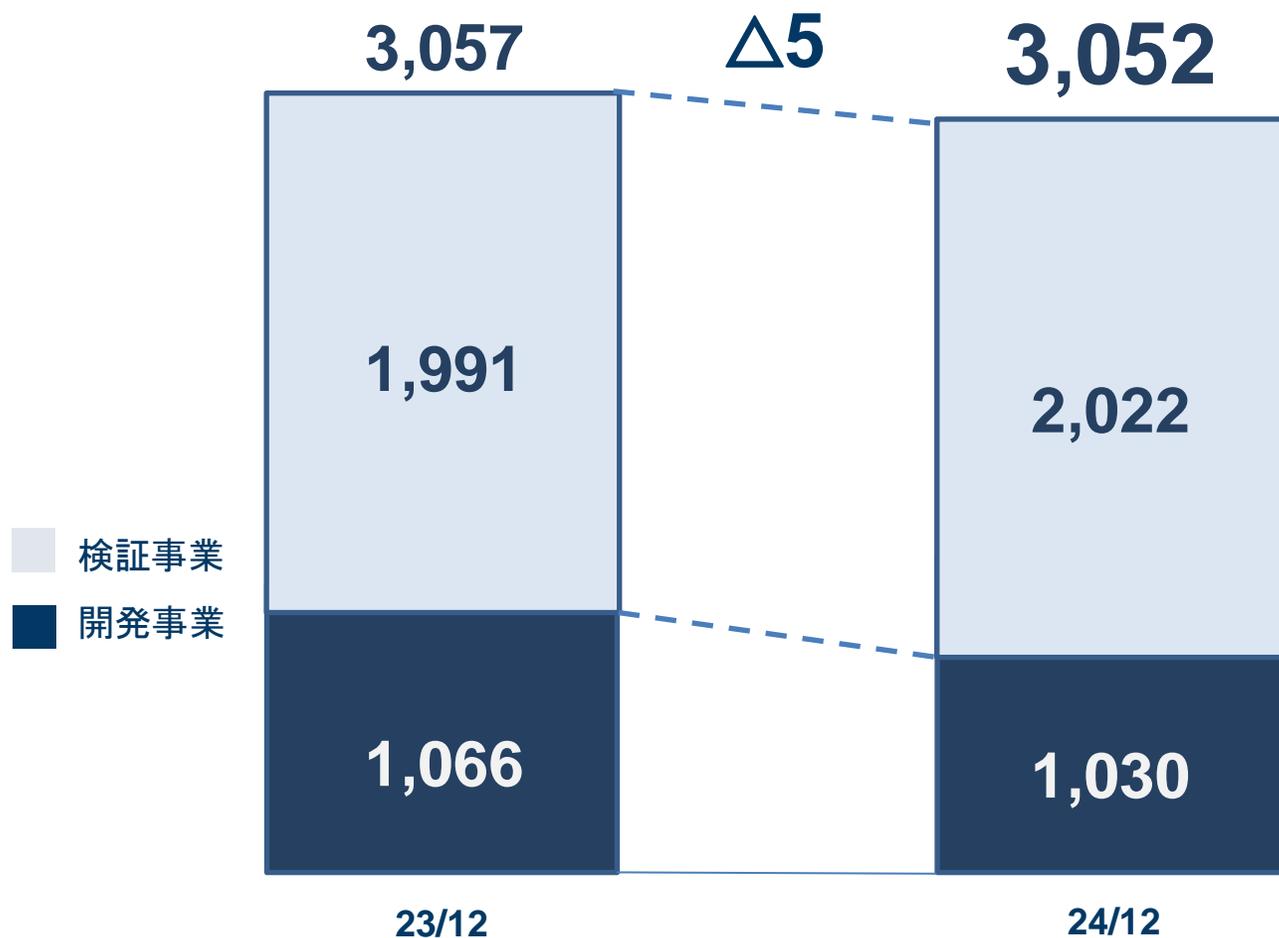
	23/12		24/12		対前年同期比率 Ratio of change
売上高 Net Sales	3,057	million yen	3,052	million yen	99.8 %
売上原価 COGS	2,441	million yen	2,575	million yen	105.5 %
売上総利益 Gross Profit	616	million yen	476	million yen	△22.6 %
販売費及び一般管理費 SGA	424	million yen	452	million yen	106.4 %
営業利益 Operating Profit	191	million yen	24	million yen	△87.1 %
経常利益 Profit(Ordinary)	203	million yen	38	million yen	△80.9 %
四半期純利益 Net Income	146	million yen	9	million yen	△93.4 %

✓ 売上高は、前年同期比で
99.2%と若干未達

✓ ベースアップと技術要員の
採用増加による人件費が
増加

✓ GRANDITパートナー手数料
及び営業体制強化に伴う人件
費増加により、販売費及び
一般管理費が増加

(単位:百万円)



(※セグメント間の内部売上高及び振替高反映後数値)

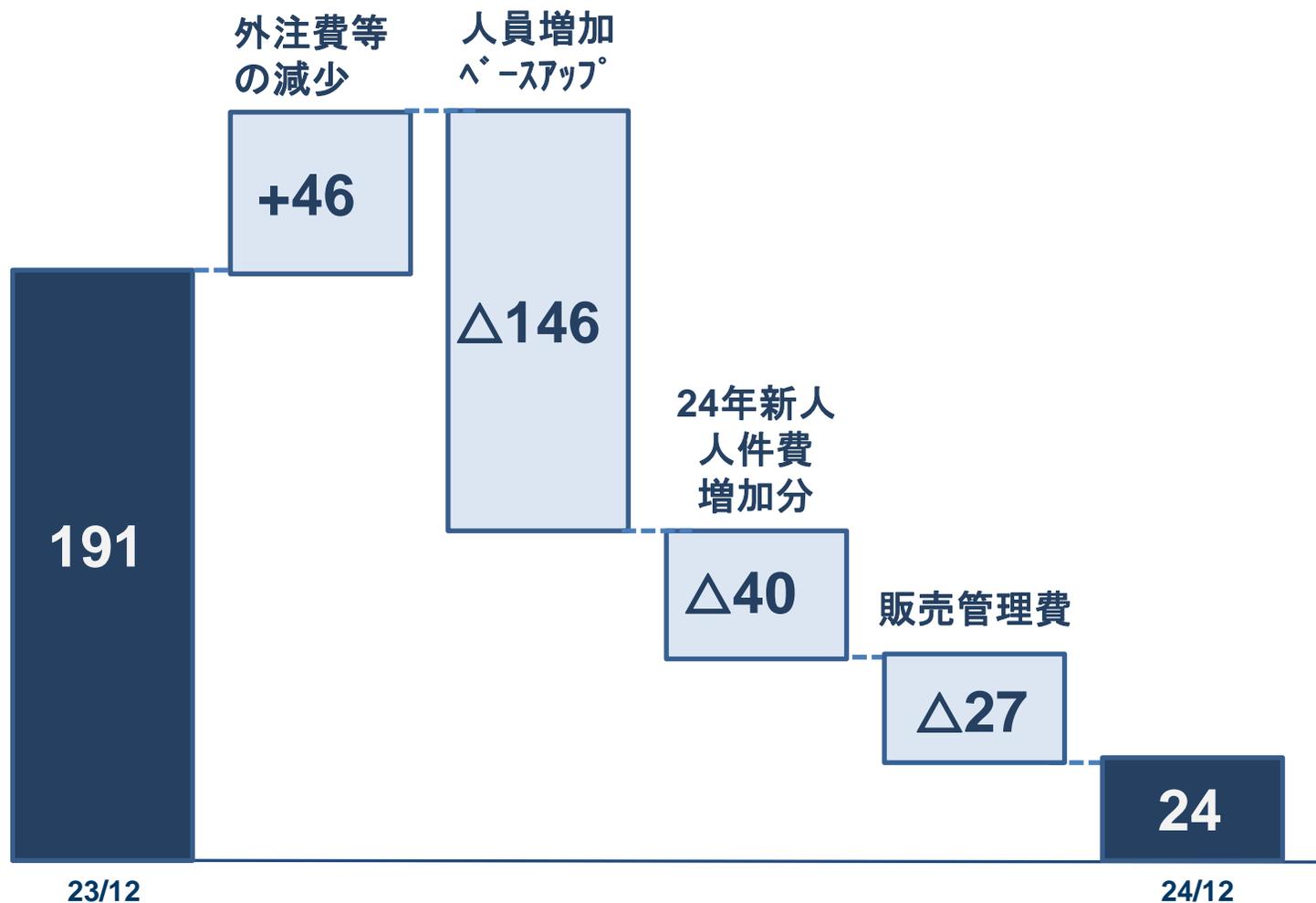
◆ 検証事業は1.6%増加
(対前年同期31百万円増加)

大型PJ終了に伴う減少があったものの
Sier経由の大型受注を獲得し、前年同期
並みの売上を達成

◆ 開発事業は3.4%減少
(対前年同期36百万円減少)

諏訪センター案件の売上が増加したものの
デジタルインボイス特需終了及びイベント
案件減少に伴い、対前年同期比で若干の
減少となった。

(単位:百万円)



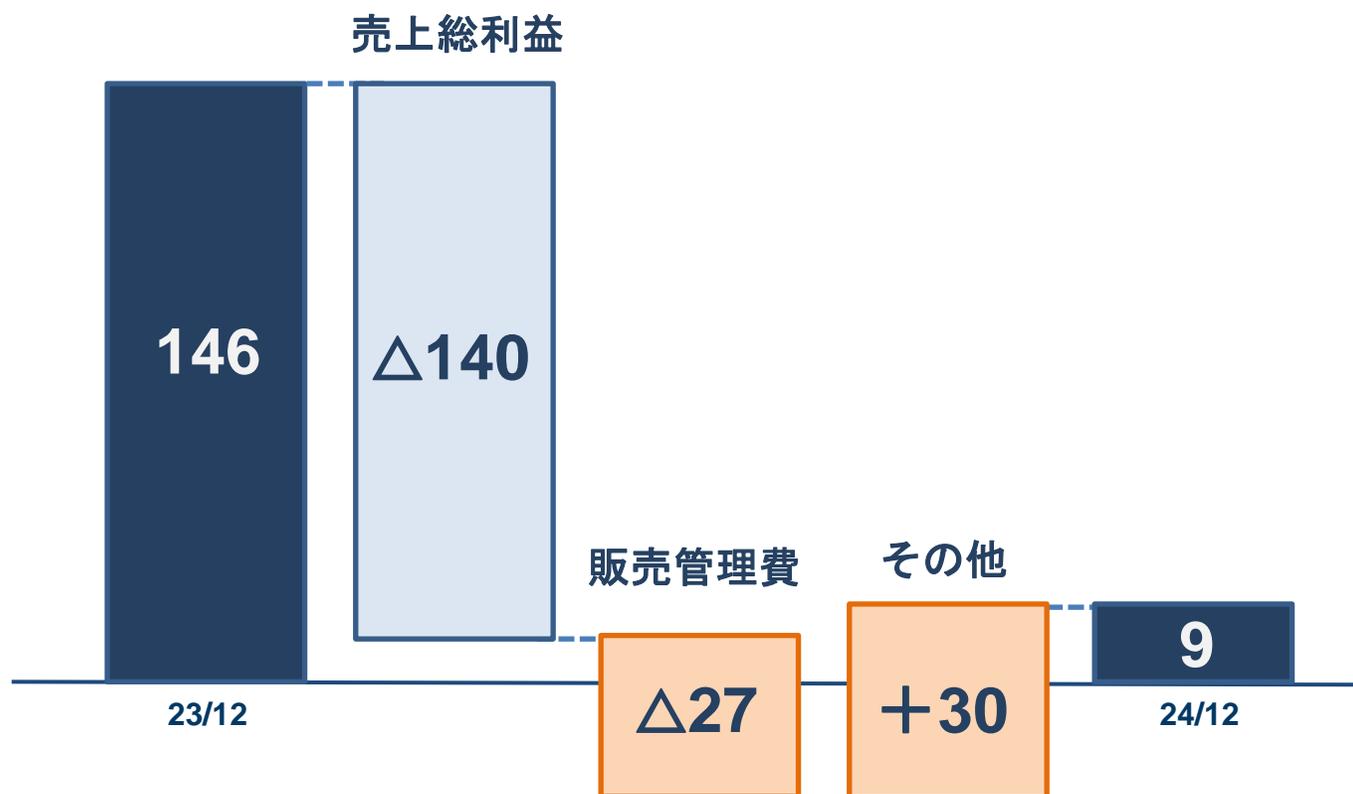
第3四半期営業利益の減少

- ✓ 人件費アップに見合う売上獲得遅れ
 - ◆ 人員増加分の売上獲得遅れ
 - ◆ 新卒技術者の案件への投入遅れ

- ✓ 新人採用増加に伴う人件費負担増加
 - ◆ 対前年比で12名増加

- ✓ 販売費及び一般管理費増加
 - ◆ GRANDITパートナー手数料 15
 - ◆ 営業体制強化に伴う人件費増加 10等

(単位:百万円)

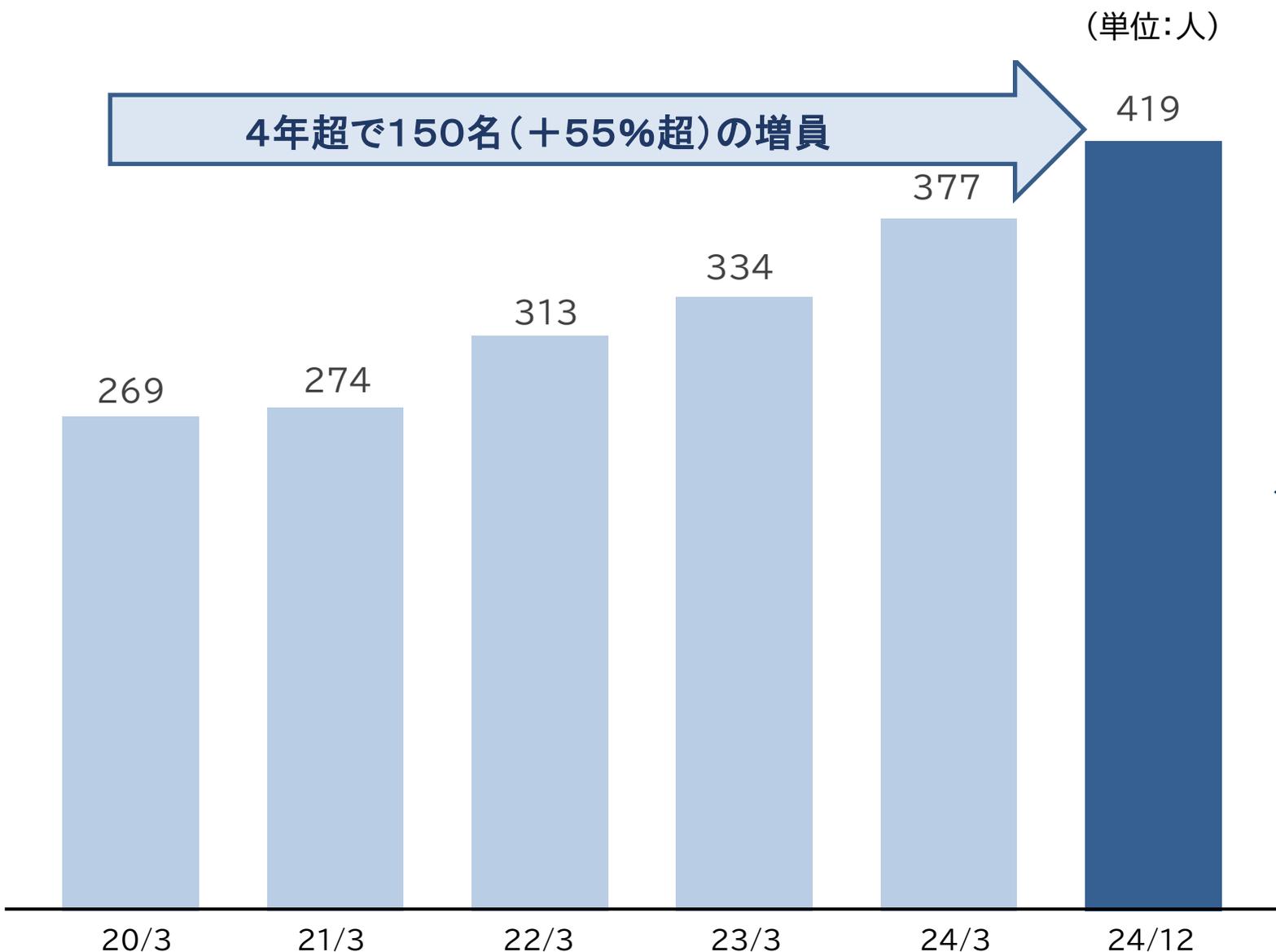


第3四半期純利益の減少

- ✓ 売上総利益 △140
 - ◆ 人件費のベースアップ
 - ◆ 新人及び中途採用技術者増加

- ✓ 販売費及び一般管理費増加
 - ◆ GRANDITパートナー手数料 15
 - ◆ 営業体制強化に伴う人件費増加 10等

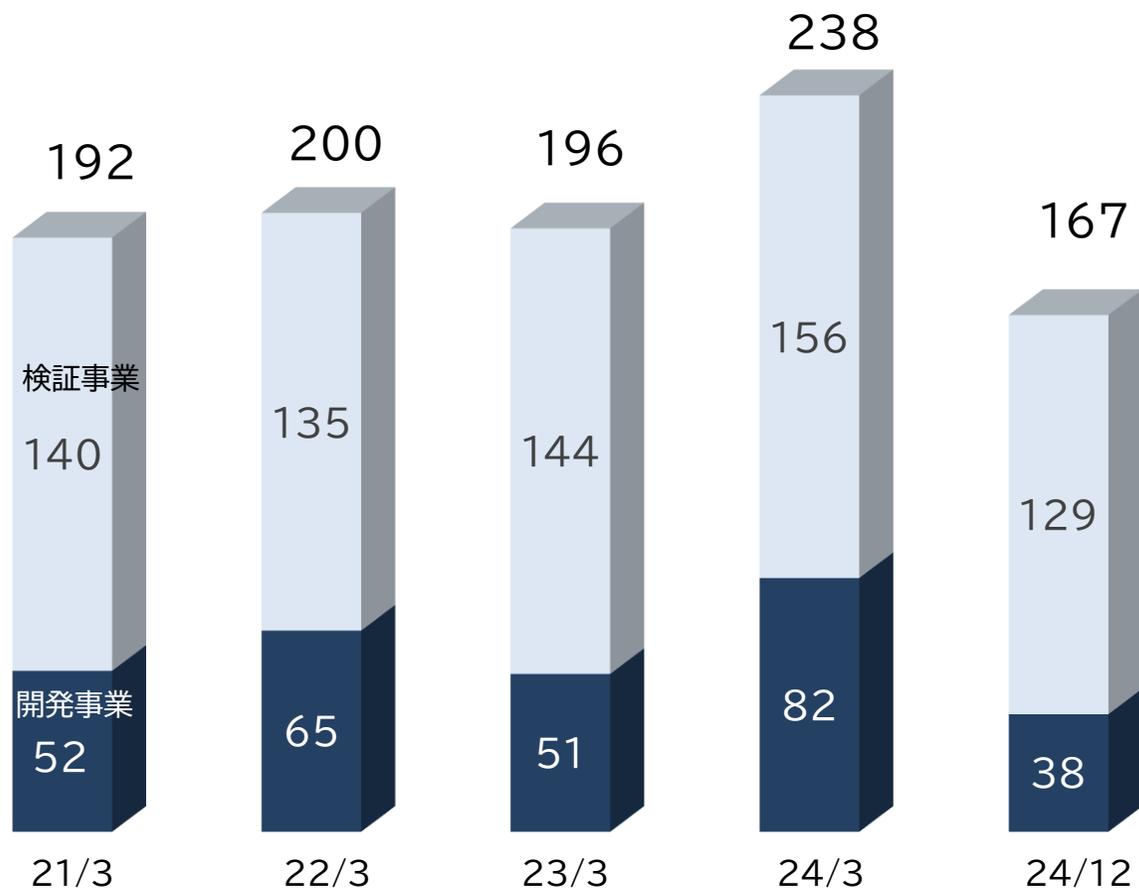
- ✓ その他増加 +30
 - ◆ 下諏訪町助成金 +10
 - ◆ 遊休土地売却 + 1
 - ◆ リース資産除却損 △ 3
 - ◆ 法人税・住民税等 △41等



- ✓ 積極的な採用活動を展開
2024年4月 新卒43名採用
経験者採用も継続して実施中
- ✓ 前期末比での42名増加
過去最大の400名超体制へ
- ✓ 採用した技術者には、事業毎に6ヶ月間の丁寧な技術教育を実施
その後、OJTによる教育を継続実施
- ✓ 2024年9月に新諏訪センターが稼働開始
同センターでの採用を進めていくと共に
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

(単位:人)



ビジネスパートナー数(月平均稼働人数)

- ✓ 上場企業との取引をはじめ安定的な協力体制を構築
- ✓ より上流工程の受注に対応可能な技術者の確保と育成を行っていく
- ✓ 新規ビジネスパートナーの開拓を行い、対応技術範囲の拡大を図ってゆく

2. 業績見通し - Guidance

売上高
Net sales

4,076



4,553

+11.7%

(単位:百万円)

対前年伸び率

経営環境

- ✓ 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%増と想定

売上原価の増加

- ✓ ベースアップ(7.5%)及び人員増により人件費が362百万円増加
- ✓ 外注費 185百万円増加

販管費の増加

- ✓ 営業・管理人員増加43百万円、減価償却費15百万円 採用費13百万円 等により94百万円増加

- ✓ 税引後の当期純利益は、約50%減少と想定

営業利益
Operating Profit

250



120

△52.0%

当期純利益
Net Income

202



86

△57.0%

営業強化戦略

- ◆ 営業要員増強による対応顧客範囲の拡大
- ◆ 既存顧客への深耕による受注内容の拡大
- ◆ BP活用案件の受注獲得による受注範囲の拡大

人材強化戦略

- ◆ 地域を中心とした優秀な技術者の確保
- ◆ 積極的な新卒採用と技術教育の徹底
- ◆ PMOの育成による上流工程領域の拡大
- ◆ 諏訪地域リスキリングセンター設置による技術者の育成

事業拡大戦略

- ◆ GRANDIT社コンソーシアム企業からの開発事業の拡大とテスト案件の確保
- ◆ ERP開発及びテスト自動化におけるAI活用の推進
- ◆ 脆弱性、セキュリティ負荷テスト等テスト領域の拡大
- ◆ 諏訪センター検証ラボ体制の立ち上げ
- ◆ 筑波大学との産学共同研究の推進

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 2oku 1710manyen
事業年度 Fiscal Year	毎年4月1日から3月31日まで From April 1st to March 31th
売上高 Net Sales	40億7,600万円(24年3月期実績) 40oku 7600manyen(March,24)
社員数 Employees	419人(24年12月末) 418(December,24)

事業内容

Contents of Business

検証事業 Software Testing

開発事業 Software Development

代表取締役社長(CEO)

藤井 洋一

- 1980 亜細亜大学卒
- 1985 金融機関を経て日本スペースソフト設立
- 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

取締役 DX推進本部長

長谷川 貴志

- 1989 当社入社 開発事業部
- 2012 当社 取締役就任
- 2019 開発事業本部長
- 2022 事業統括本部長兼
開発事業本部長
- 2024 DX推進本部長

取締役 管理本部長

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

取締役 事業統括本部長

藤井 勇佑

- 2008 NECネットエスアイ・サービス(株)
- 2011 当社入社
- 2019 開発事業本部 副本部長
- 2020 執行役員 営業本部長
- 2023 上席執行役員 営業統括本部長
- 2024 当社 取締役 事業統括本部長

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
- 2018 ティアンドエス(株) 代表取締役副社長
- 2019 Re.Favor(株) 代表取締役
- 2022 当社 取締役

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
- 2022 当社 取締役
- 2023 Cellid株式会社 監査役

執行役員

執行役員 検証事業本部長

猪俣 光治

- 2006 当社入社 営業部
- 2016 検証営業部 部長
- 2021 検証技術部 部長
- 2024 執行役員 検証事業本部長

執行役員 開発事業本部長

川口 大輔

- 2005 (株)大塚商会入社
- 2015 (株)ヤマト運輸入社
- 2018 当社入社 開発営業部
- 2023 営業統括本部 開発営業部 部長
- 2024 執行役員 開発事業本部長

監査役

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
- 2018 (株)ELVES 非常勤監査役
- 2019 当社 常勤監査役

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

社外監査役

田島 宏一

- 2008 弁護士登録
- 2008 牛島総合法律事務所 入所
- 2009 みらい総合法律事務所 入所
- 2019 (株)キット 取締役
- 2020 (株)シーオーメディカル 監査役
- 2024 当社 監査役

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。

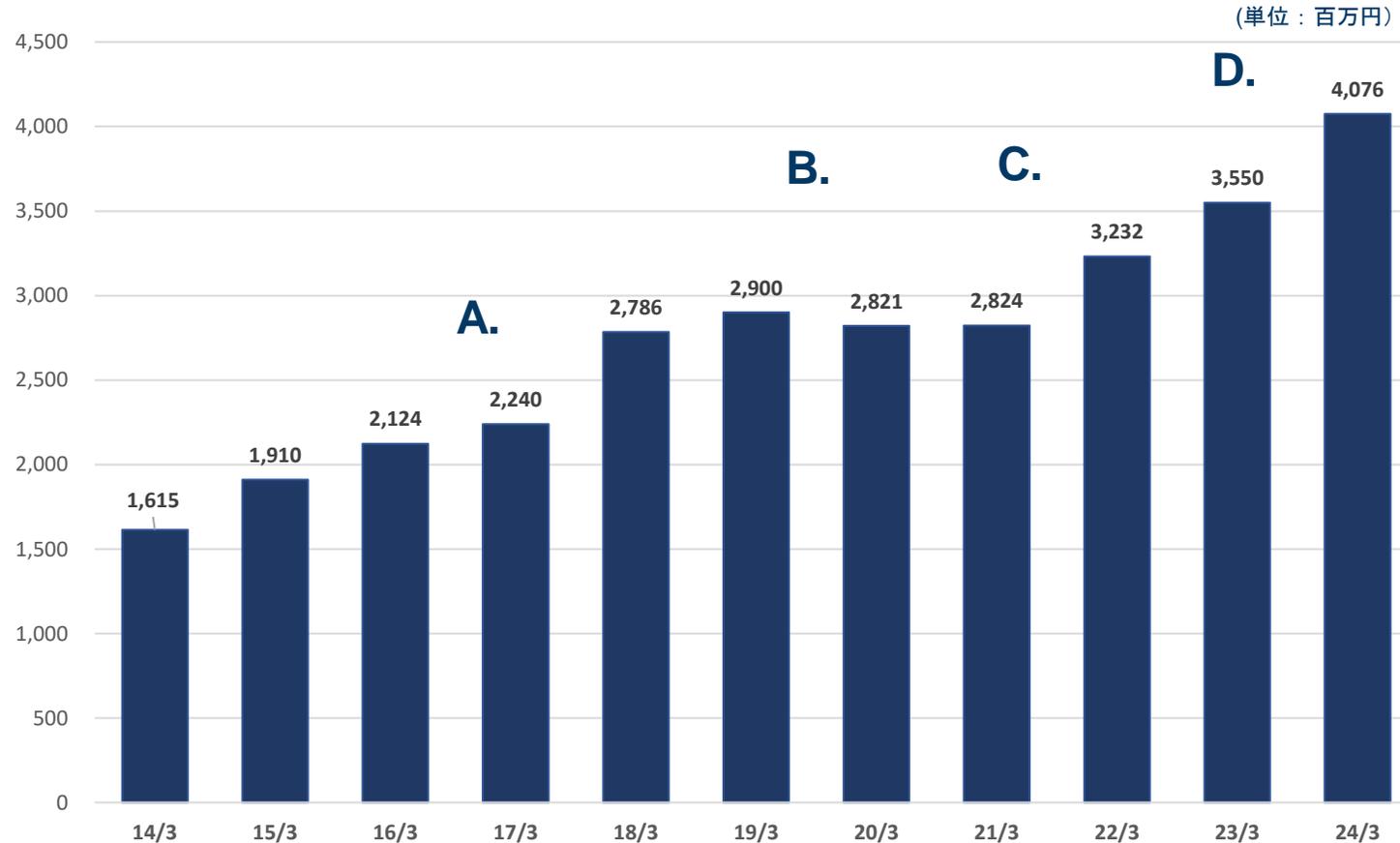
業界特化型ERPパッケージ販売/保守

- 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ーに販売。
- 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。

直近11期の年平均成長率(CAGR)は 9.7%



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バクス株式会社（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. 愛知県名古屋市に「名古屋センター」を開設。
- D. 23年3月23日に東証グロース市場に上場。

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.