



nova system

think,challenge,advance

ノバシステム株式会社

**2024年12月期
決算説明資料**

(2025年2月13日)

東証スタンダード 証券コード：5257

【1】 2024年12月期 決算

【2】 2025年12月期 通期計画 及び 中期事業計画（～2026）

【3】 nova system VISION 2030

【4】 Appendix

【 1 】 2024年12月期 決算

売上高

6,461百万円

(前期比 119.2%)

(計画比 101.7%)



営業利益

528百万円

(前期比 107.6%)

(計画比 92.1%)



当期純利益

394百万円

(前期比 115.3%)

(計画比 101.4%)



- **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拡大**
 - 売上高：請負契約比率の増加（53.7%）
- **主要KPI：エンジニア数が順調に増加、成長**
 - 新卒、キャリア採用共に順調に推移
 - 離職率の低下（8.6% ↘ 7.3%）
 - SE、プロジェクトリーダーへの着実な成長
- **営業利益：計画比92.1%にて着地**
 - 長期プロジェクトの一部工程において想定を上回るコストが発生
 - ↳ 再発防止：プロジェクトリスク管理グループ
モニタリング体制、リスク管理機能の強化
 - 収益認識基準適用による差異相当額△約100百万円
- **当期純利益：計画を上回り着地**
 - 賃上促進税制の適用が寄与

➤ 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。

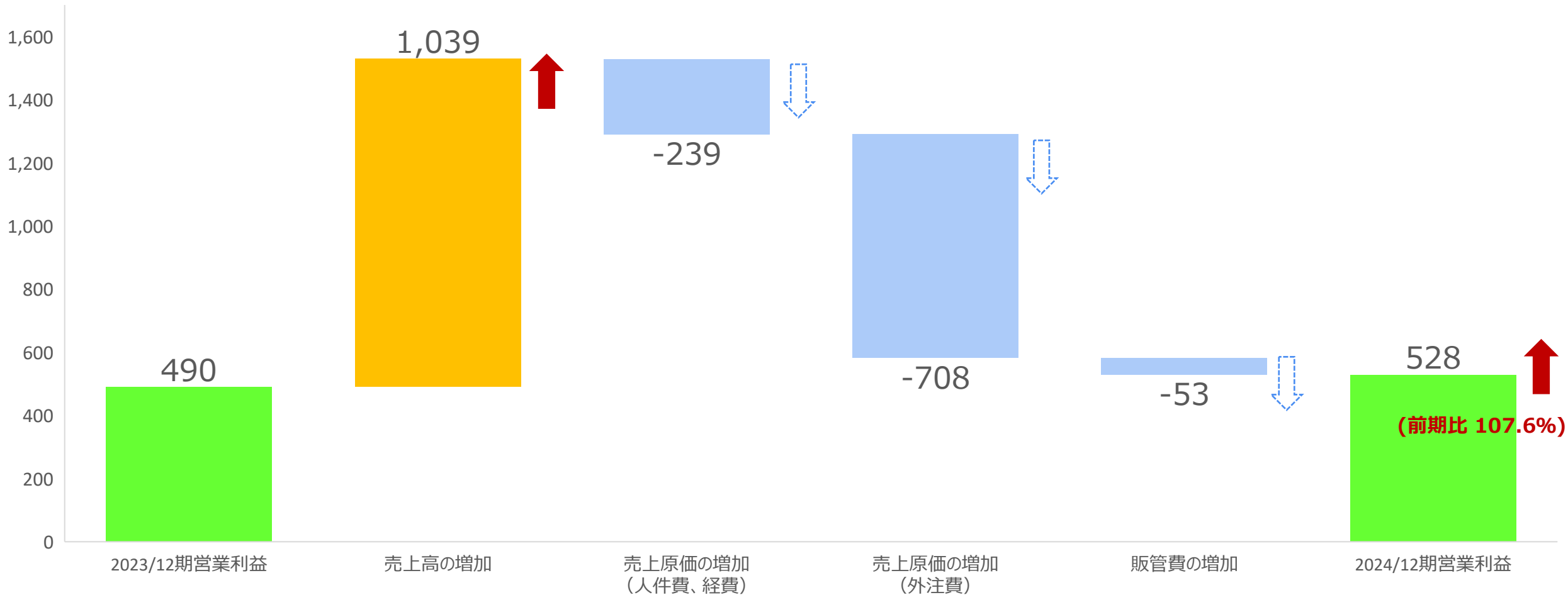
(単位：百万円)

	通期計画	実績 2024	通期計画比	前期比	実績 2023	百分比 2024	百分比 2023
売上高	6,354	6,461	101.7%	119.2%	5,422	100.0%	100.0%
システムインテグレーション	6,227	6,370	102.3%	119.2%	5,346	98.6%	98.6%
クラウドサービス	126	91	72.5%	119.7%	76	1.4%	1.4%
売上原価	4,801	5,037	104.9%	123.2%	4,088	78.0%	75.4%
外注費	1,613	2,018	125.1%	154.1%	1,310	31.2%	24.2%
売上総利益	1,552	1,424	91.8%	106.8%	1,333	22.0%	24.6%
販管費	979	896	91.5%	106.3%	843	13.9%	15.5%
営業利益	573	528	92.1%	107.6%	490	8.2%	9.1%
営業外収益	37	27	74.6%	153.5%	18	0.4%	0.3%
営業外費用	5	4	85.7%	19.4%	25	0.1%	0.5%
経常利益	604	551	91.1%	114.0%	483	8.5%	8.9%
特別利益	-	0.9	-	22.7%	3	0.01%	0.1%
特別損失	-	12	-	1021.3%	1	0.2%	0.02%
当期純利益	389	394	101.4%	115.3%	342	6.1%	6.3%

➤ システムインテグレーション事業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（主に人件費）を吸収し、営業利益が増加。

営業利益の増減要因

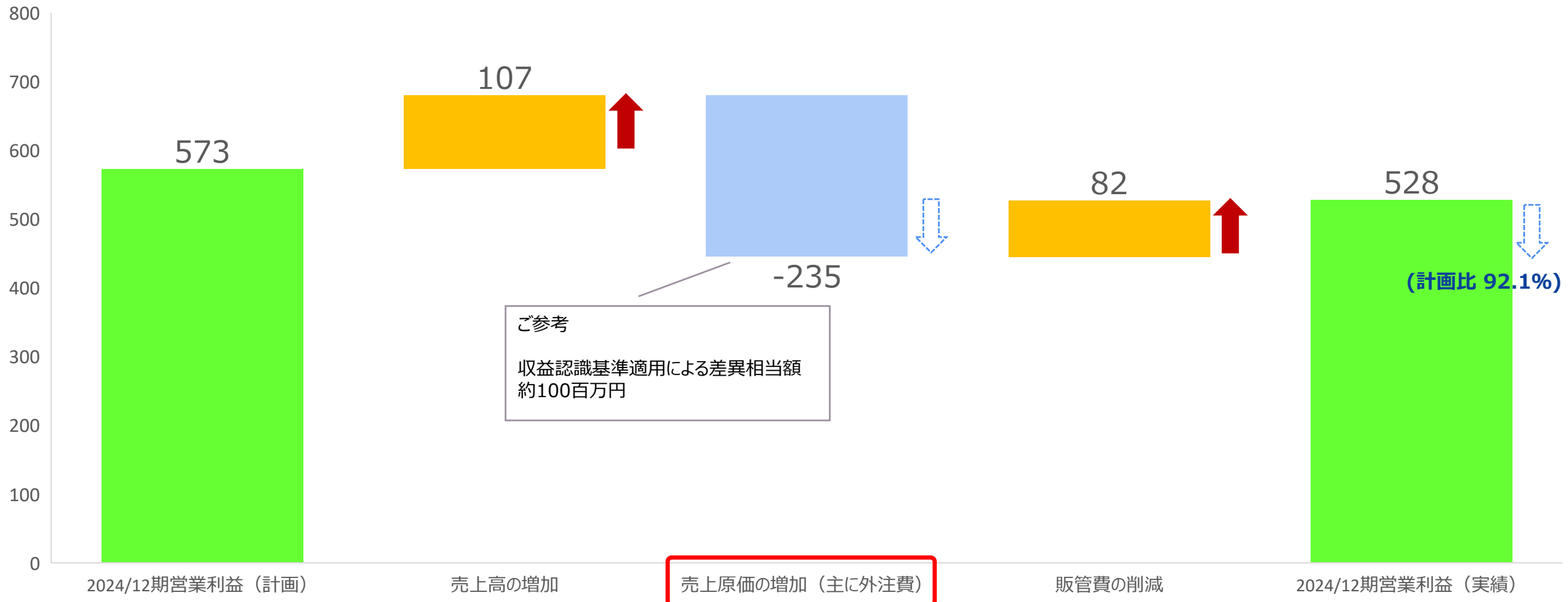
(単位：百万円)



➤ システムインテグレーション事業の順調な拡大により売上高は計画を上回り推移し、販管費も削減を図ることができたが、想定を上回る外注費の増加により、計画比92.1%の着地となった。

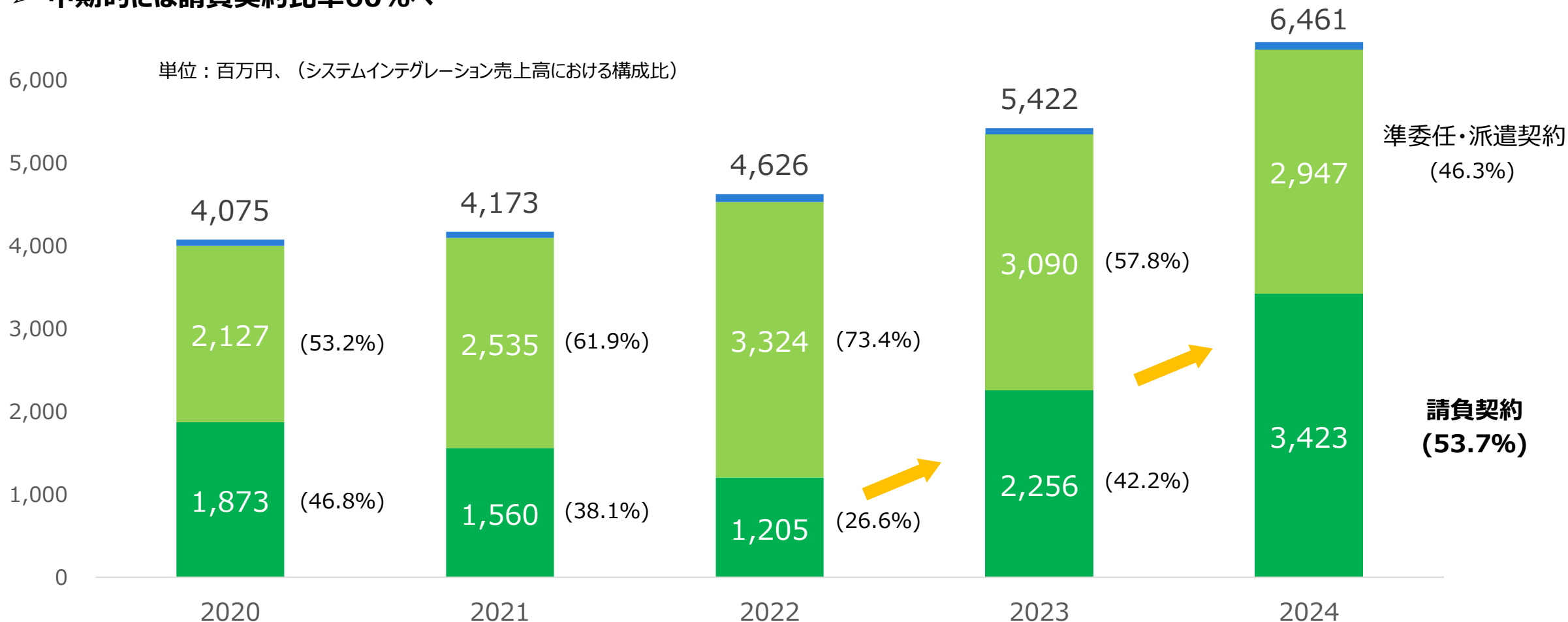
営業利益の対計画差異要因

(単位：百万円)



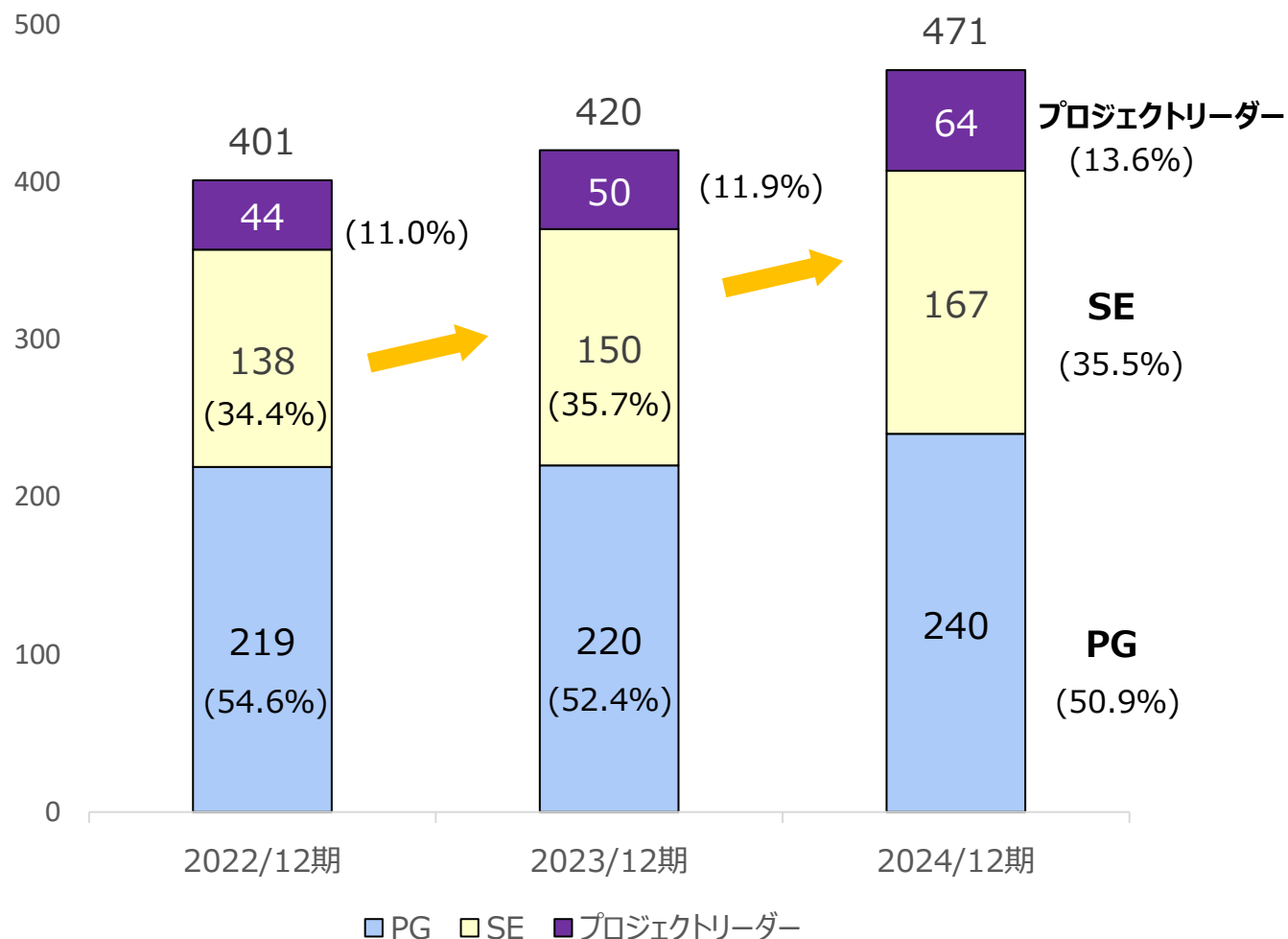
受注形態別売上高

- 当社コントロールにより利益創出が可能な請負契約の比率が上昇
- 中期的には請負契約比率60%へ

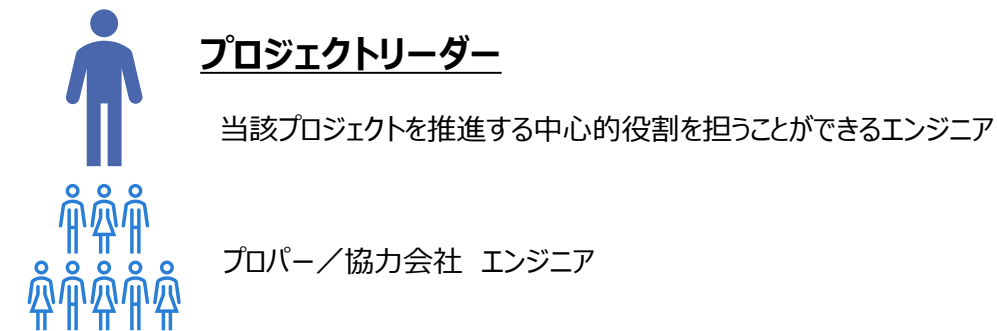


主要KPI：エンジニア数が順調に増加、成長

(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%)

➤ 当期純利益の増により、自己資本比率：59.9%に上昇(+6.8ポイント)。

(単位：百万円)

	2023 12/31	2024 12/31	増減額
流動資産	1,981	2,189	207
現金及び預金	898	758	△139
売掛金及び契約資産	1,016	1,374	357
その他	66	56	△10
貸倒引当金	△0	△0	-
固定資産	1,400	1,541	140
有形固定資産	1,003	966	△36
建物、構築物	734	695	△38
工具、器具及び備品	43	30	△13
土地	222	222	-
建設仮勘定	-	10	10
その他	3	8	5
無形固定資産	15	10	△5
投資その他の資産	381	563	182
投資有価証券	297	362	64
その他	83	201	117
資産合計	3,382	3,730	347

➤ 売上高増によるもの

➤ オフィス増床に伴う敷金増

(単位：百万円)

	2023 12/31	2024 12/31	増減額
流動負債	980	1,043	63
買掛金	157	211	54
1年内償還予定社債	50	-	△50
1年内返済予定長期借入金	361	308	△53
その他	411	523	112
固定負債	604	452	△151
長期借入金	482	320	△162
資産除去債務	33	33	0
その他	88	98	10
負債合計	1,585	1,496	△88
資本金	298	298	-
資本準備金	286	286	-
利益剰余金	1,044	1,439	394
その他有価証券評価差額金	168	210	42
純資産合計	1,797	2,233	436
負債・純資産合計	3,382	3,730	347

➤ キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023/12期	2024/12期	増減額
税引前当期純利益	486	539	52
減価償却費	58	63	4
売上債権の増減額 (△増加)	△233	△357	△124
営業活動によるキャッシュ・フロー	145	253	108
定期預金の預入による支出	△139	△135	4
定期預金の払戻による収入	119	421	302
有形固定資産の取得による支出	△206	△18	188
敷金及び保証金の差入による支出	△17	△114	△97
投資活動によるキャッシュ・フロー	△223	158	382
フリー・キャッシュ・フロー	△78	412	490
長期借入れによる収入	600	300	△300
長期借入金の返済による支出	△343	△515	△172
社債の償還による支出	△265	△50	215
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	308	△265	△573
現金及び現金同等物 増減額	229	146	△83
現金及び現金同等物 期末残高	612	758	146

【2】 2025年12月期 通期計画

及び

中期事業計画（～2026）

売上高

7,307百万円
(前期比 113.1%)



営業利益

677百万円
(前期比 128.2%)
(初期中計比 92.5%)



営業利益率

9.3%
(前期比 +1.1㊦)



配当の開始

年間105円
(配当性向 31.9%)

➤ 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成長を想定

➤ 主要KPI : 「人」に係る指標

- エンジニア数 / 採用実績・計画 / 離職率

(詳細は次ページ)



➤ 営業利益 : 初期中計との差分要因

- 人員拡大に伴うオフィス増床費用の新規計上
- 積極採用計画に伴う採用費用の増

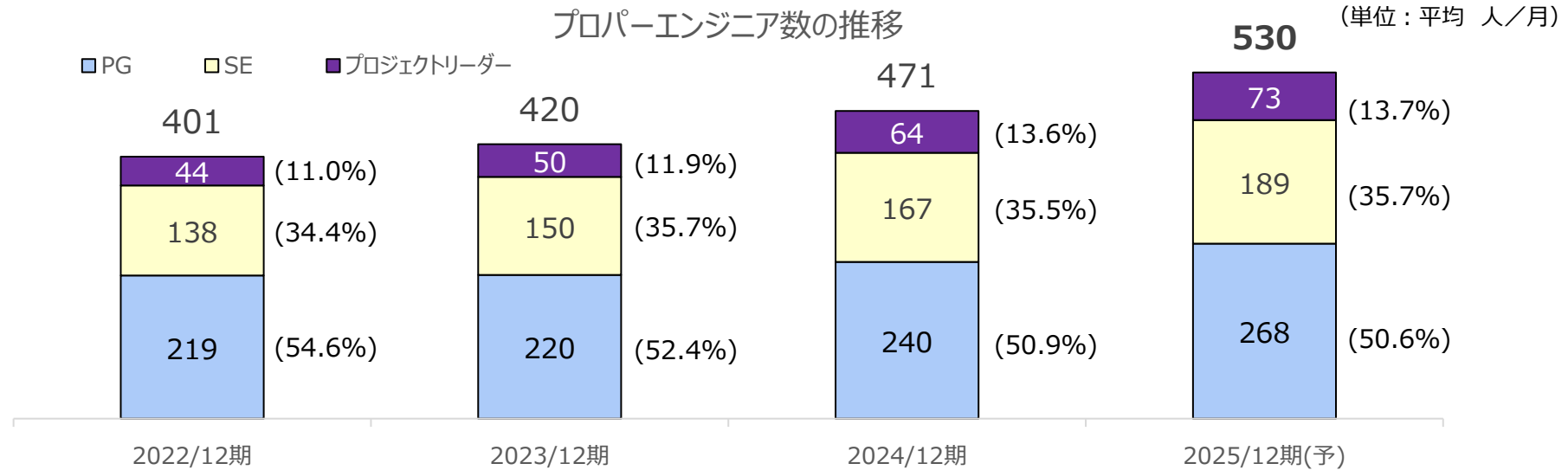
➤ モニタリング体制、リスク管理機能の強化

- モニタリング対象のスコープ拡大、詳細化を行い、「プロジェクトリスク管理グループ」として新たに発足

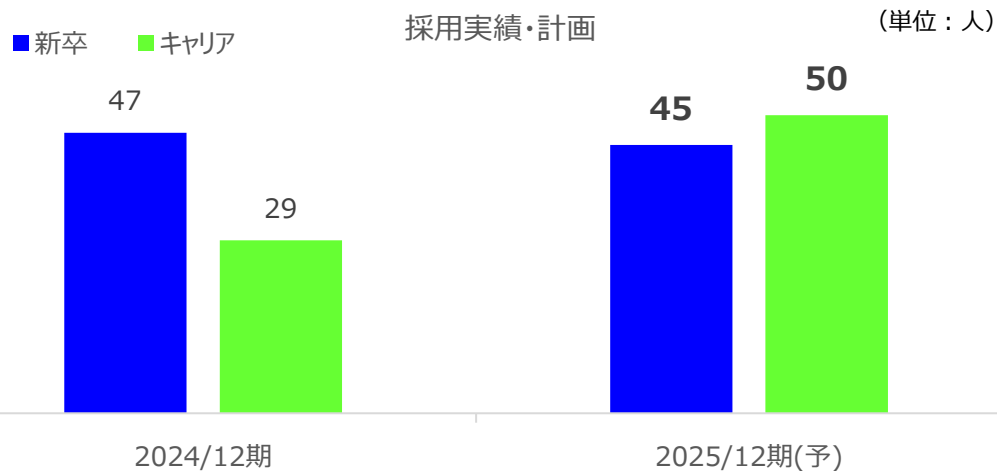
➤ クラウドサービス

- 新たな販売代理店及びパートナーシップ契約企業の開拓と、マーケティング活動の強化で導入件数の大幅な増加を計画

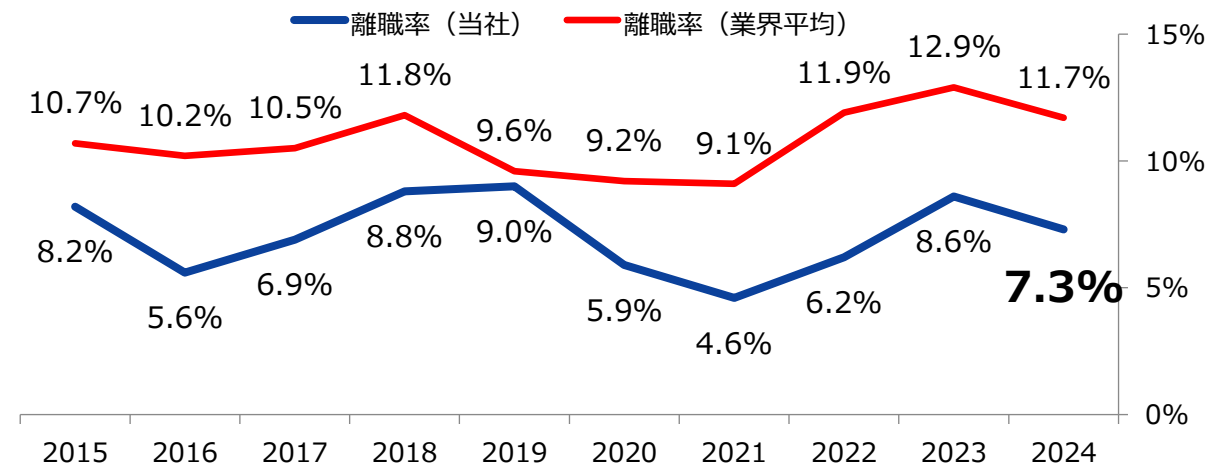
➤ エンジニア数



➤ 採用実績・計画



➤ 離職率



➤ 損益計算書

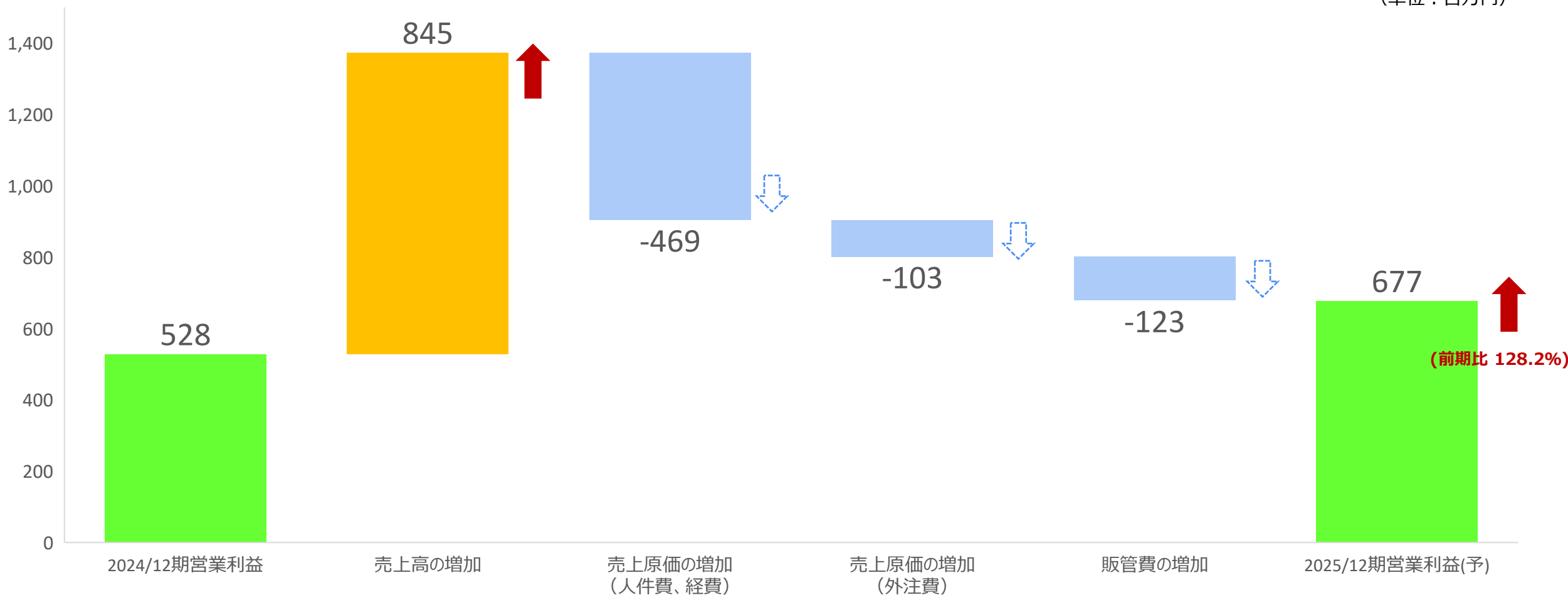
(単位：百万円)

	前期実績 2024	通期計画 2025	前期比	百分比 2024	百分比 2025
売上高	6,461	7,307	113.1%	100.0%	100.0%
システムインテグレーション	6,370	7,143	112.1%	98.6%	97.8%
クラウドサービス	91	164	179.2%	1.4%	2.2%
売上原価	5,037	5,610	111.4%	78.0%	76.8%
外注費	2,018	2,122	105.1%	31.2%	29.0%
売上総利益	1,424	1,697	119.2%	22.0%	23.2%
販管費	896	1,020	113.8%	13.9%	14.0%
営業利益	528	677	128.2%	8.2%	9.3%
営業外収益	27	44	158.5%	0.4%	0.6%
営業外費用	4	5	101.6%	0.1%	0.1%
経常利益	551	716	130.0%	8.5%	9.8%
当期純利益	394	461	116.8%	6.1%	6.3%

➤ システムインテグレーション事業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、営業利益が増加。

営業利益の増益要因

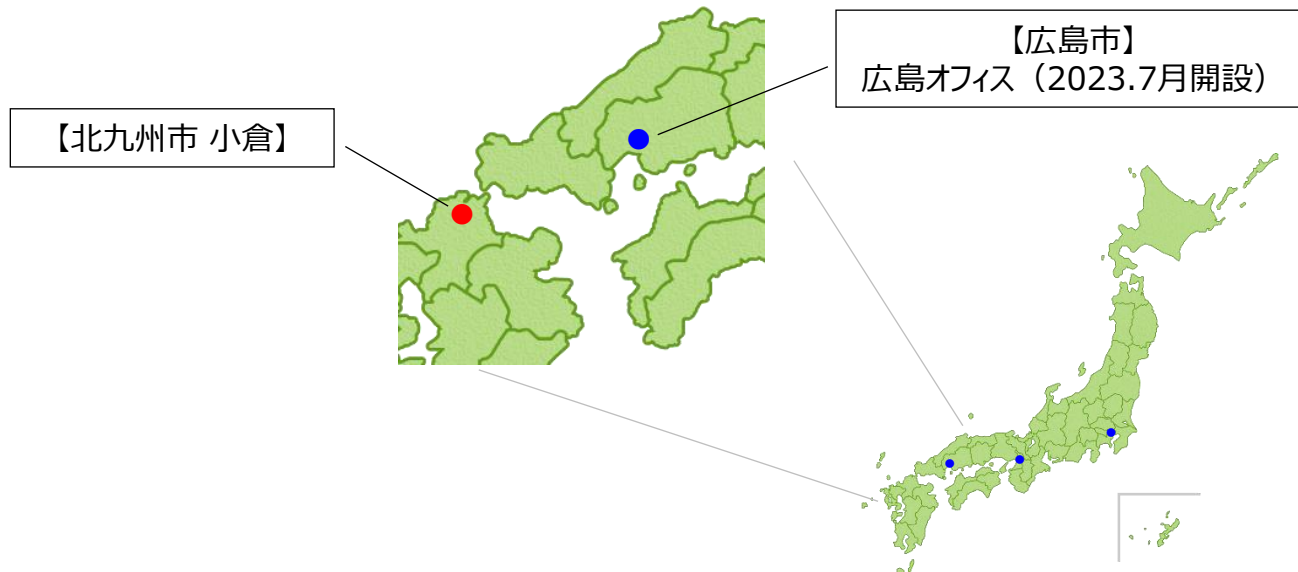
(単位：百万円)



【攻】 今期の取り組み

外部環境に対する施策

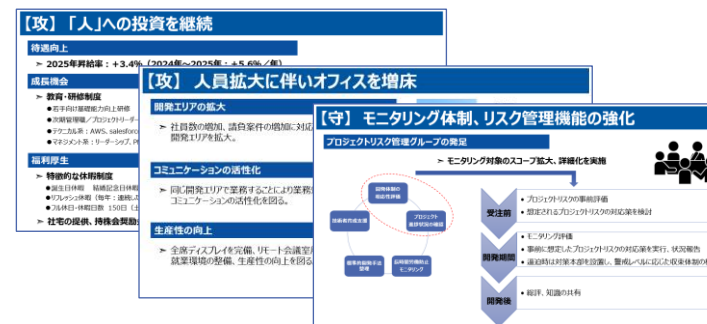
- 既存ドメインの拡大
 - 主要取引先の受注量拡大
 - 北九州エリアへの進出
 - ニアショア案件の受注
- 成長市場へのシフト
 - AI案件の比重拡大
 - モビリティ案件への参画



内部環境における施策

- 「人」への投資を継続
- 人員拡大に伴うオフィス増床
- モニタリング体制、リスク管理機能の強化

詳細は次ページ〜



【攻】「人」への投資を継続

待遇向上

- 2025年昇給率：+3.4%

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



社宅（東京都大田区）

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）
- フル休日・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）

➤ 社宅の提供、持株会奨励金15%



箱根保養所



淡路島保養所 兼 研修所

【攻】 人員拡大に伴いオフィスを増床

開発エリアの拡大

- 社員数の増加、請負案件の増加に対応するために開発エリアを拡大。

コミュニケーションの活性化

- 同じ開発エリアで業務することにより業務効率化、コミュニケーションの活性化を図る。

生産性の向上

- 全席ディスプレイを完備、リモート会議用個別ブースの設置等、就業環境の整備、生産性の向上を図る。



大阪

2026年2月入居予定

大阪府大阪市中央区
北浜3丁目1-1
淀屋橋ステーションワン19階



東京

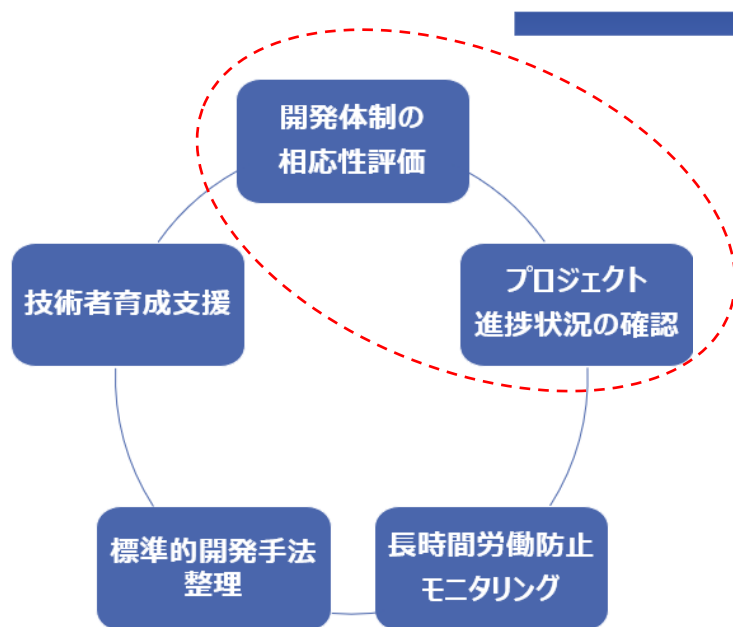
2025年3月拡張予定

東京都品川区大崎
2丁目11-1
大崎ウィズタワー19階
※現在は同タワー21階
に入居中

【守】 モニタリング体制、リスク管理機能の強化

プロジェクトリスク管理グループの発足

➤ モニタリング対象のスコープ拡大、詳細化を実施



受注前

- プロジェクトリスクの事前評価
- 想定されるプロジェクトリスクの対応策を検討

開発期間

- モニタリング評価
- 事前に想定したプロジェクトリスクの対応策を実行、状況報告
- 逼迫時は対策本部を設置し、警戒レベルに応じた収束体制の検討

開発後

- 総評、知識の共有

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 】



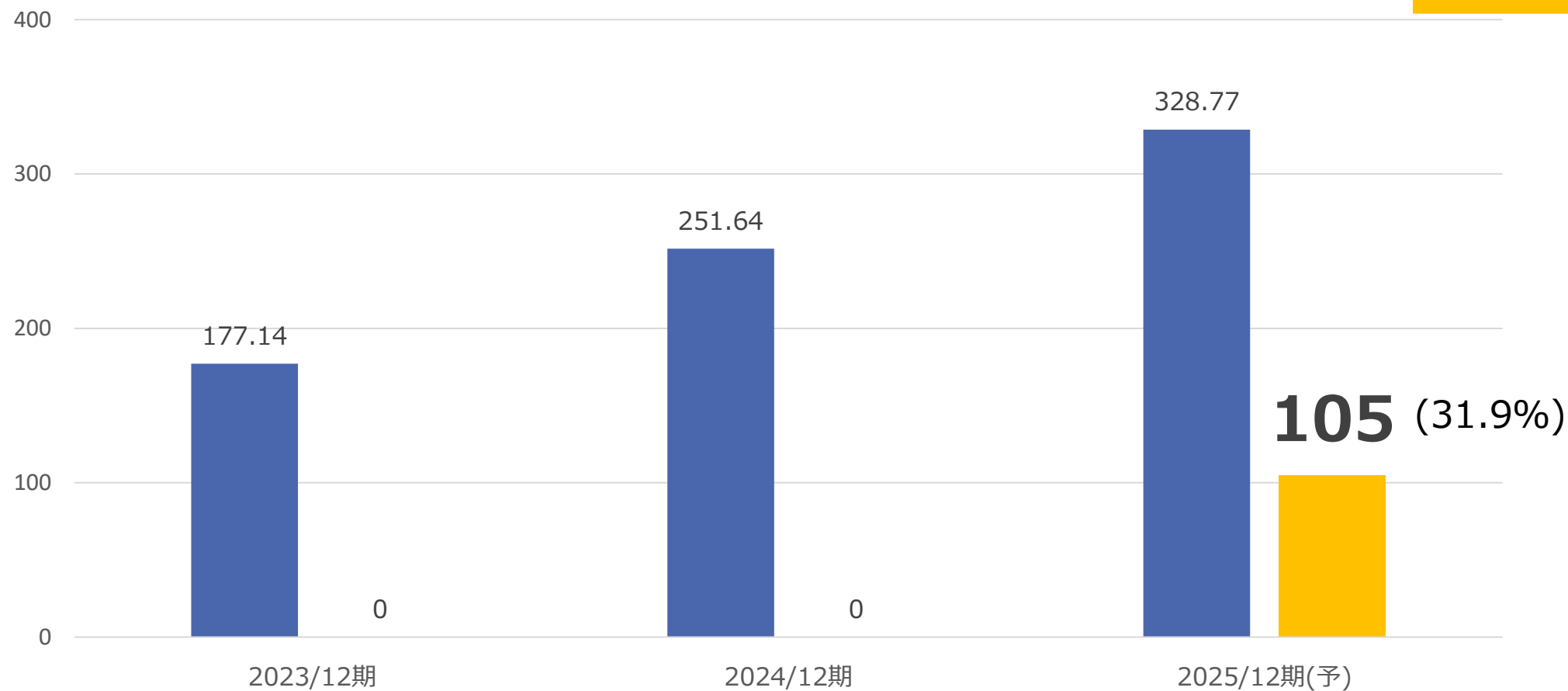
- **既存の販売代理店・パートナーシップ契約企業との更なる関係強化**
 - 昨年度パートナーシップ契約を締結した金融機関、経営コンサルティング企業、不動産企業（オフィス賃貸が主）がメイン
- **新規販売代理店・パートナーシップ契約企業の開拓による販売促進の強化**
 - リース会社（主に厨房機器）、飲食店向けコンサルティング企業、オフィスデザイン企業（内装工事）
- **WEBマーケティングツールの積極的な活用により、リード（見込み客）を掘り起こし営業活動を展開**

配当の開始：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

中長期的に、
配当性向50%を標榜

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	6,461	119.2%	100.0%	7,307	113.1%	100.0%	8,403	115.0%	100.0%
システムインテグレーション	6,370	119.2%	98.6%	7,143	112.1%	97.8%	8,190	114.7%	97.5%
クラウドサービス	91	119.7%	1.4%	164	179.2%	2.2%	213	130.0%	2.5%
売上原価	5,037	123.2%	78.0%	5,610	111.4%	76.8%	6,295	112.2%	74.9%
売上総利益	1,424	106.8%	22.0%	1,697	119.2%	23.2%	2,108	124.1%	25.1%
販管費	896	106.3%	13.9%	1,020	113.8%	14.0%	1,184	116.1%	14.1%
営業利益	528	107.6%	8.2%	677	128.2%	9.3%	923	136.4%	11.0%
経常利益	551	114.0%	8.5%	716	130.0%	9.8%	961	134.2%	11.4%
当期純利益	394	115.3%	6.1%	461	116.8%	6.3%	618	134.2%	7.4%

【 3 】 nova system VISION 2030

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

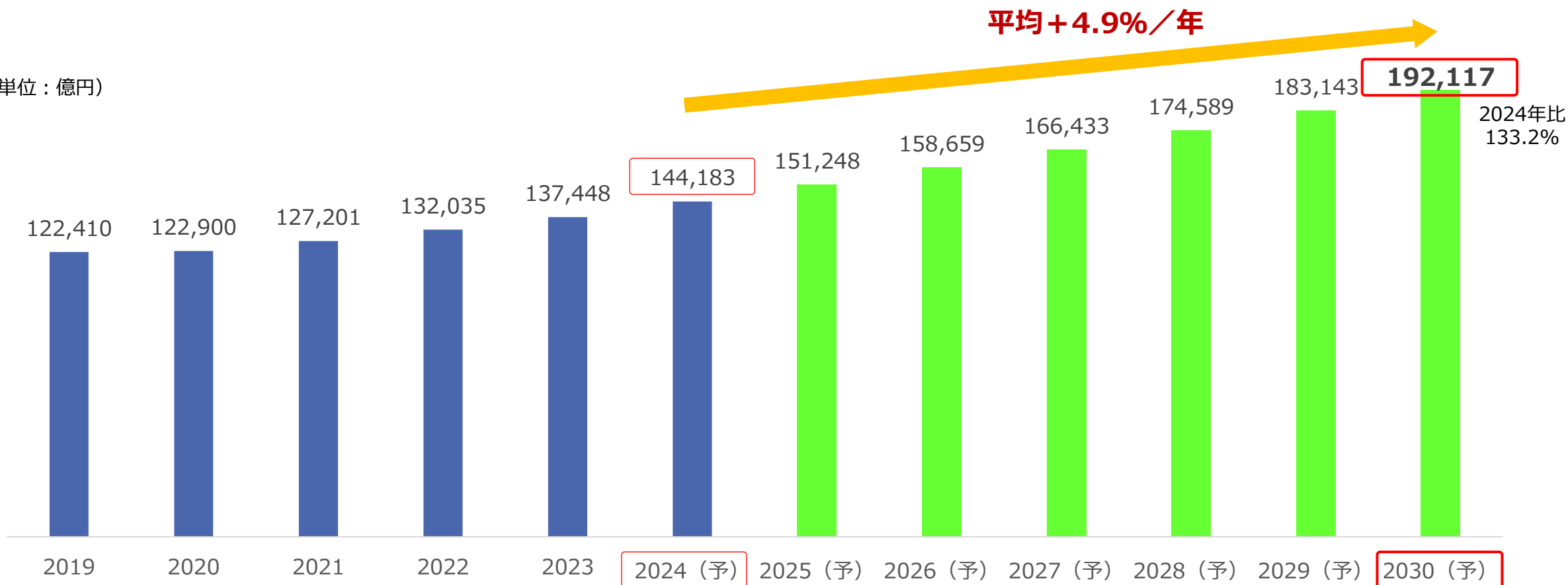
2024年～2026年：中期事業計画

● 売上高100億円

● プライム市場上場

受注ソフトウェア開発市場の推計

(単位：億円)



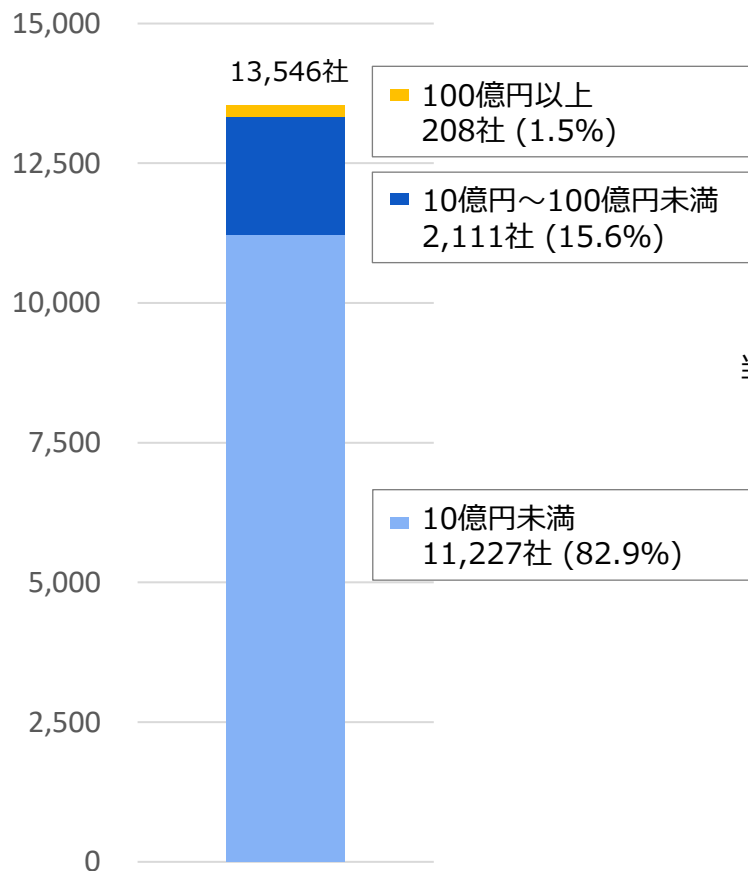
- 2019年は、「2020年経済構造実態調査報告書 二次調査結果【乙調査編】ソフトウェア業、情報処理・提供サービス業、インターネット附随サービス業（総務省・経済産業省）」ソフトウェア業務の業務種類別の年間売上高より。
- 2020年～2023年は、「特定サービス産業動態統計調査（経済産業省）」の情報サービス業の売上高を参考とし、当社推計。
- 2024年～2030年は、「日本の産業別エンタプライズIT支出予測（ガートナー・ジャパン社）」「国内IT市場規模予測（IDC Japan社）」の内容を参考とし、当社推計。

業界内ポジション（～2030年）

受注ソフトウェア開発企業数（13,546社 ※1）

出典：2020年経済構造実態調査報告書_二次集計結果【乙調査編】（経済産業省）

（単位：社）



当社ポジションを推計
→ 63位 / 2,111社

2024
271位
(上位2.0% ※2)

2023-2027

売上高100億円
208位
(上位1.5%)

Public Company

2028-2030

プライム市場上場
売上高150億円

120位
(上位0.9% ※2)

Prime Company

受注ソフトウェア開発企業数（売上高規模別）

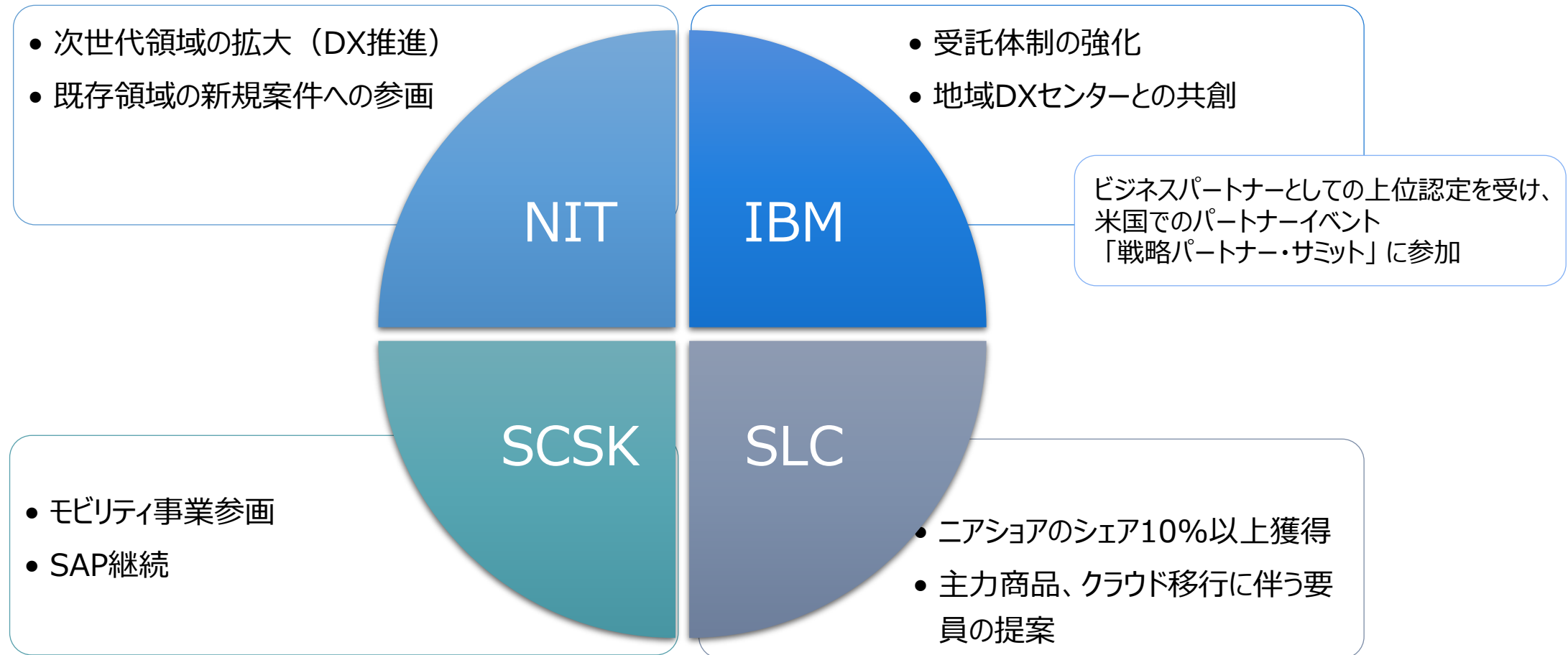
※1 出典資料内ソフトウェア業務のうち「受注ソフトウェア開発」に区分される事業所数(5人以上の部)を企業数とみなした値であります。
※2 売上高、人数、中期事業計画、同業上場企業の収益規模、プライム市場上場の形式要件等を総合的に勘案した当社推計値であります。

ロードマップ (2025~2030)

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
方針	<p>1. 既存ドメインの拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要取引先の受注量拡大 ・北九州エリアへの進出 ・ニアショア案件の受注 					<p>■ 売上高 150億円</p> <p>■ 営業利益 22億円</p> <p>■ 営業利益率 15%</p> <p>■ 社員数 1,000人</p> <p>■ 業界上位 0.9%</p> <p>■ プライム市場上場</p>
	<p>2. 成長市場へのシフト</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AI案件の比重拡大 ・モビリティ案件への参画 					
<p>3. プライム案件の比重拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既存プライム案件からの横展開 ・新規プライム案件の開拓 						
<p>4. 新ビジネスモデルの検討</p>						
	東京本社 拡張	大阪本社 拡張				
技術	<ul style="list-style-type: none"> ・AI関連 ・モビリティ ・ERP (SAP他) ・RPA 	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウド ・インフラ ・セキュリティ 				

取引先別戦略（主要4取引先）

取引先ニーズ重視のアプローチ ～ お客様の戦略、要求を最優先したアプローチ ～



開発分野マトリクス（主要4取引先）


 1. 既存ドメインの拡大

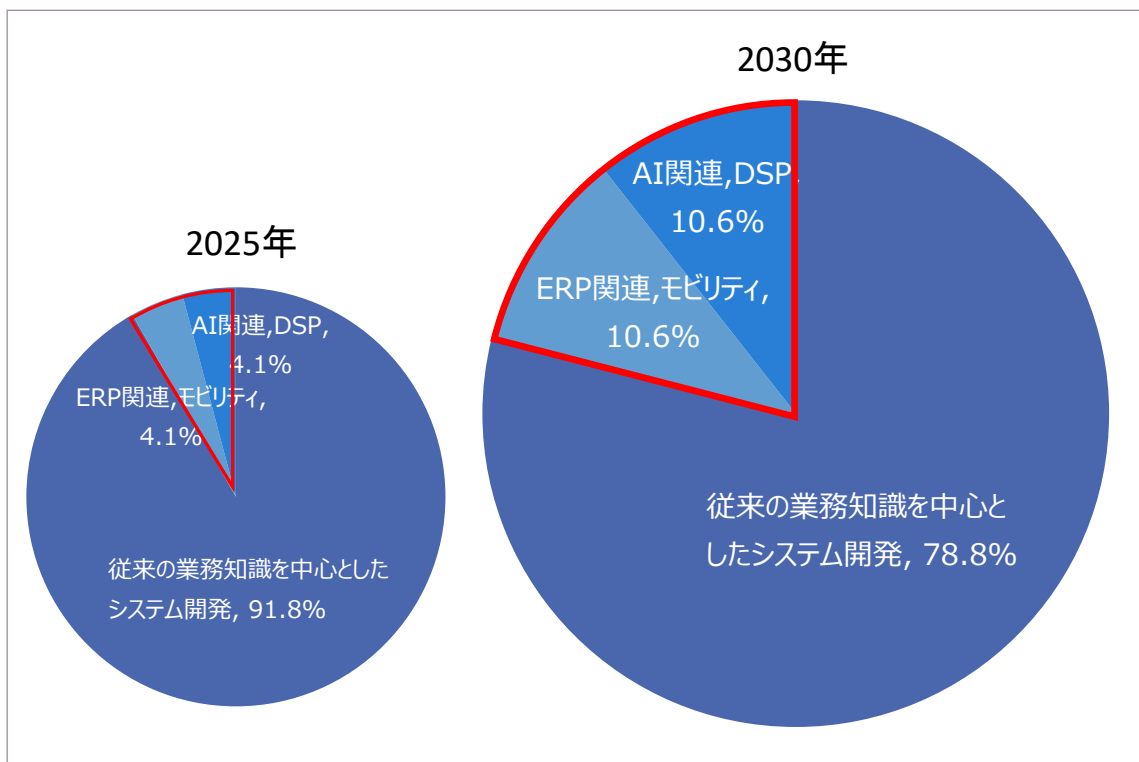

 2. 成長市場へのシフト

	保険	金融	流通・物流	製造	官公庁・公共	AI・モビリティ
日本アイ・ビー・エム(株)	○	○	○	○	○	○
ニッセイ情報テクノロジー(株)	○					
SCSK(株)	○	○	○	○		○
スミセイ情報システム(株)	○					

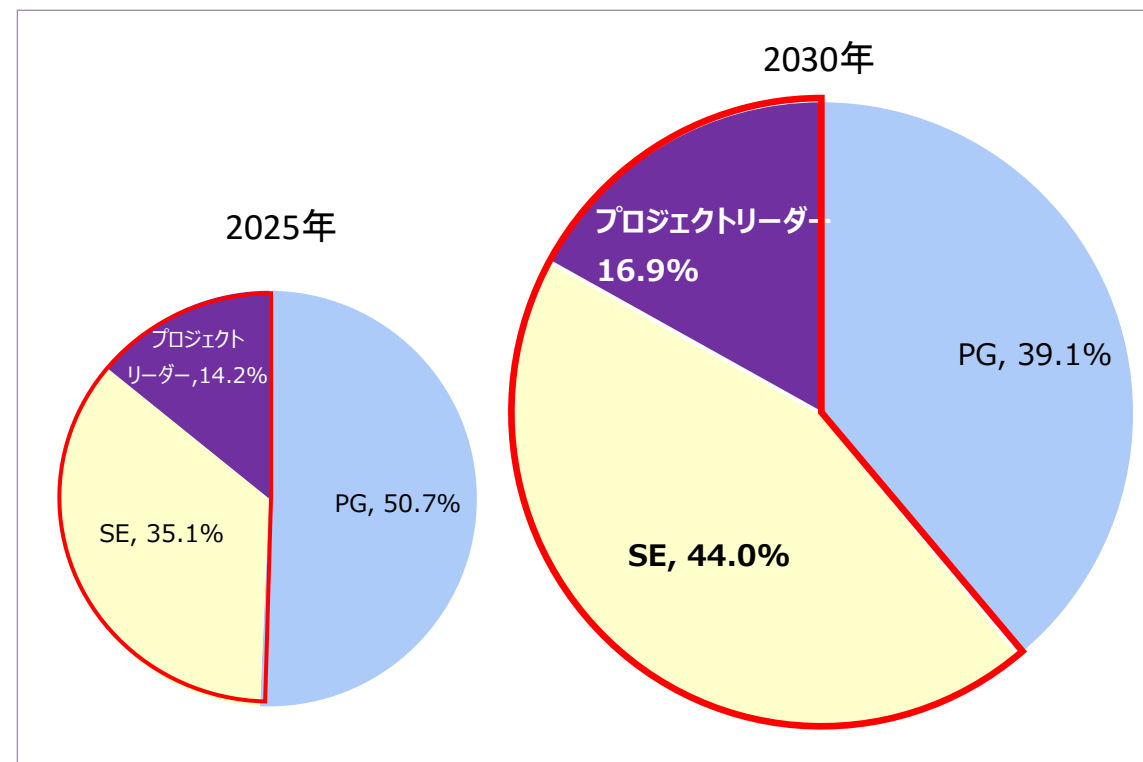
高度エンジニアの増加拡大

- **【専門性スキル】** AI関連、データサイエンティスト、ERP関連、モビリティ関連技術者の増加拡大
- **【管理・設計スキル】** プロジェクトリーダー（PL）、システムエンジニア（SE）の増加拡大

【専門性スキル】



【管理・設計スキル】



AI 関連開発事例（静岡銀行）

2022年から大手ベンダー契約下で取引を開始。今年度途中よりプライム契約での開発を開始し、2025年度も契約が続く見込み。

2022年 11月 与信相談票作成 AI プロジェクトへ参画

2023年 9月 コンプラ AI PoCプロジェクトへ参画

2024年 7月 コンプラ AI システム構築受注

※「生成 AI」分野にも拡大し開発進行中



他の地方銀行への展開・拡大

福岡銀行

- ・ データレイク構築等

静岡銀行

- ・ 相談票作成支援AI
- ・ コンプラAI

足利銀行

- ・ 静岡銀行のパッケージ展開(AI機能)

中国銀行

- ・ 営業支援AIのPoC

ランキング	銀行名	経常収益 (2024年3月期)
1位	静岡銀行	2,910億円
4位	福岡銀行	2,725億円
7位	中国銀行	1,658億円
18位	足利銀行	1,065億円

今取引や、引き合いのある銀行規模は大。
まだまだ、積極的に提案活動をかけてAI案件を獲得する余地がある。そのため静岡銀行を足がかりにして地銀のAI案件を広げていく戦略をとる。

AIエンジニア育成、銀行業務に強いチームを育成する

【 4 】 Appendix

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	511名（2024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

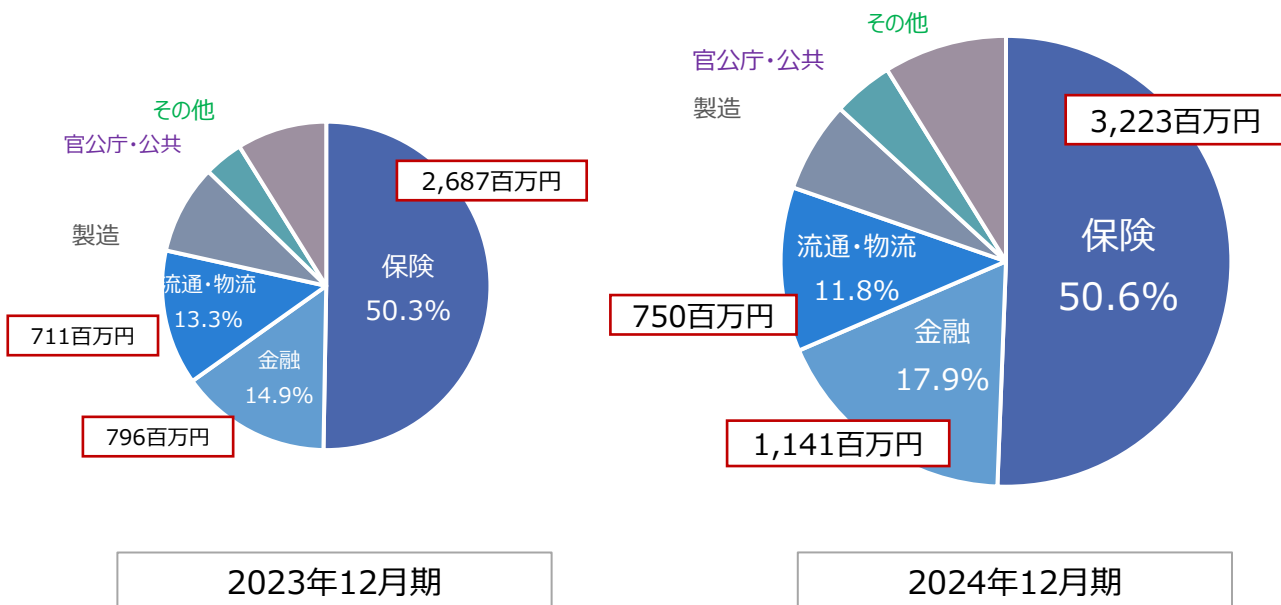


システムインテグレーション

(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%)

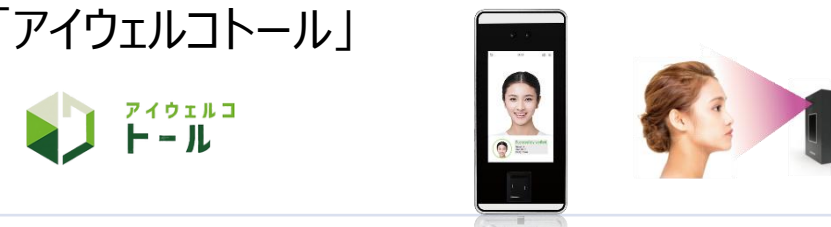
- 飲食店向け店舗運営支援システム「Order Revolution」





- 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」

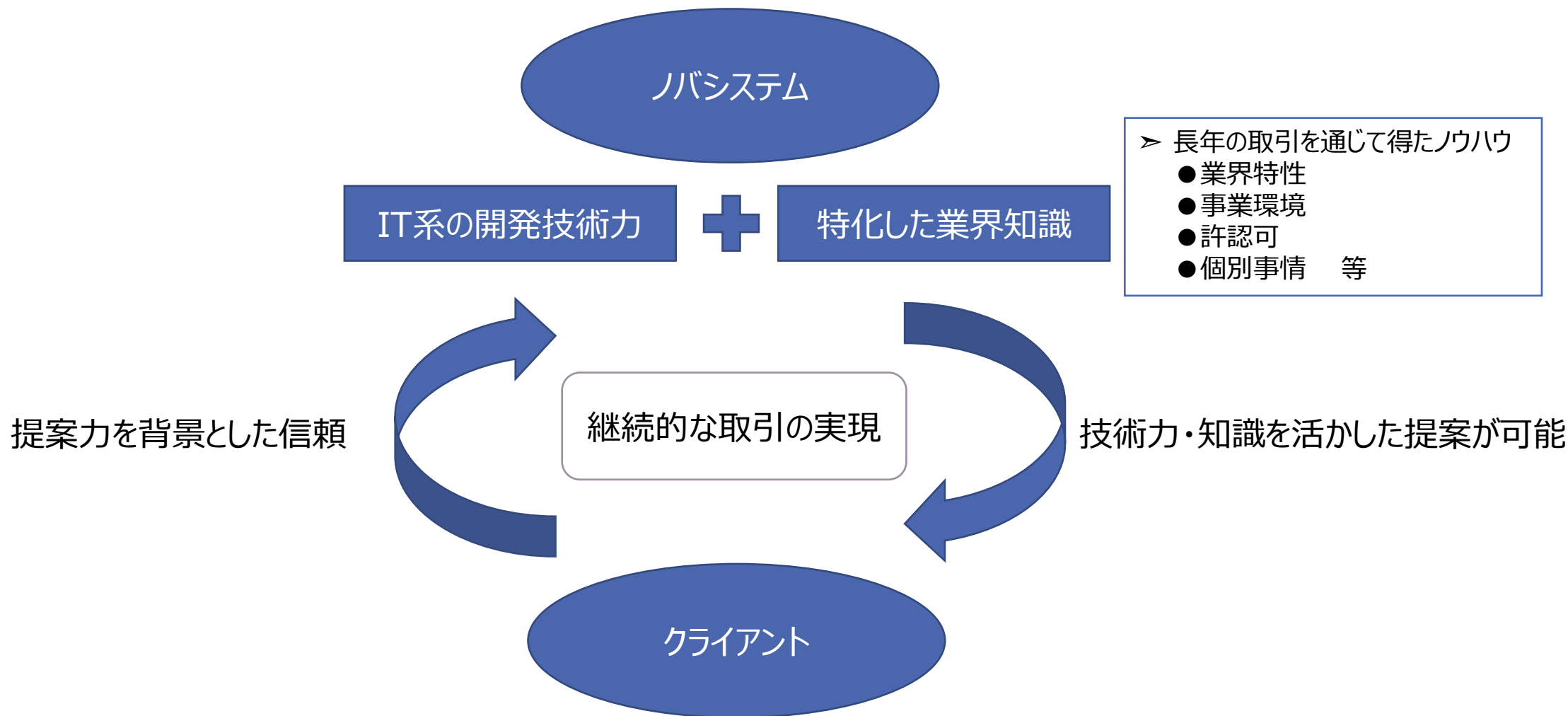


強み① 主要取引先

	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	 ニッセイ情報テクノロジー株式会社	 
10年以上	 スミセイ情報システム株式会社	 株式会社 NTT データ関西
他	 かんぽシステムソリューションズ  大阪府   稲畑産業株式会社  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）	

- > 収益性
- > 取引の継続性
- > ノウハウの蓄積

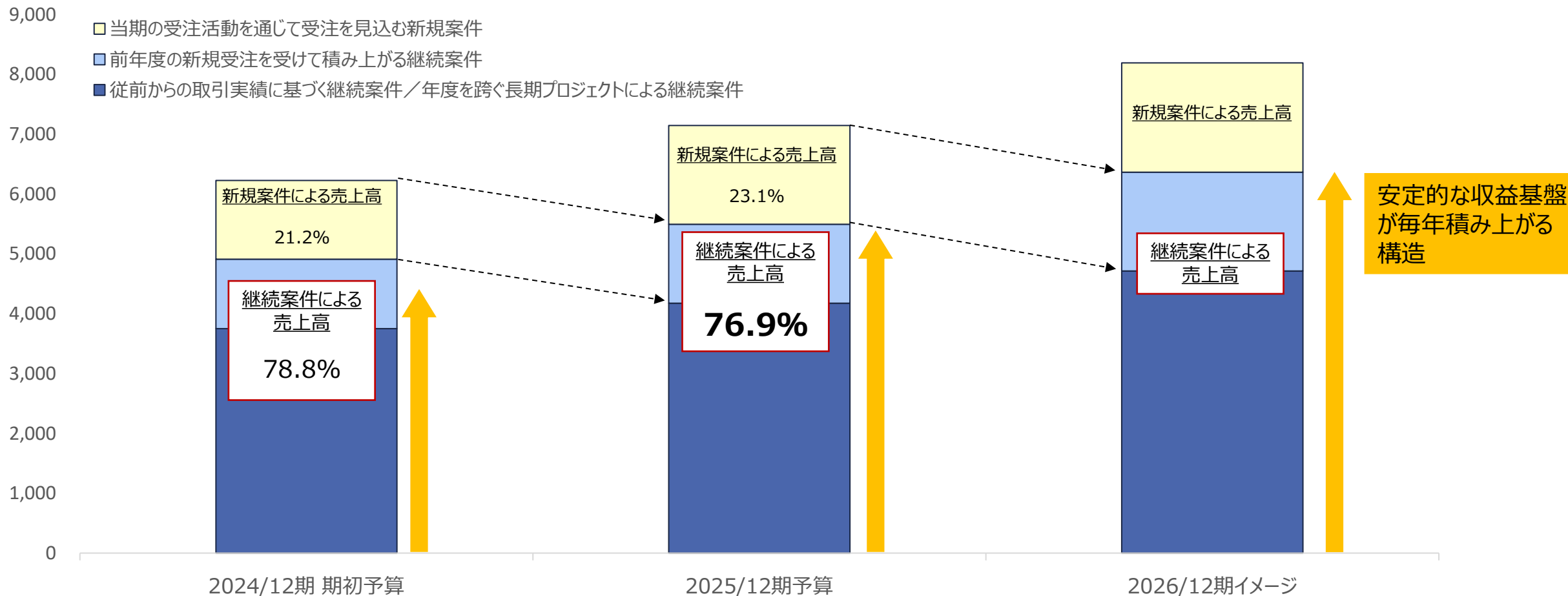
強み② 業務知識



強み③ 継続案件による売上高が約8割

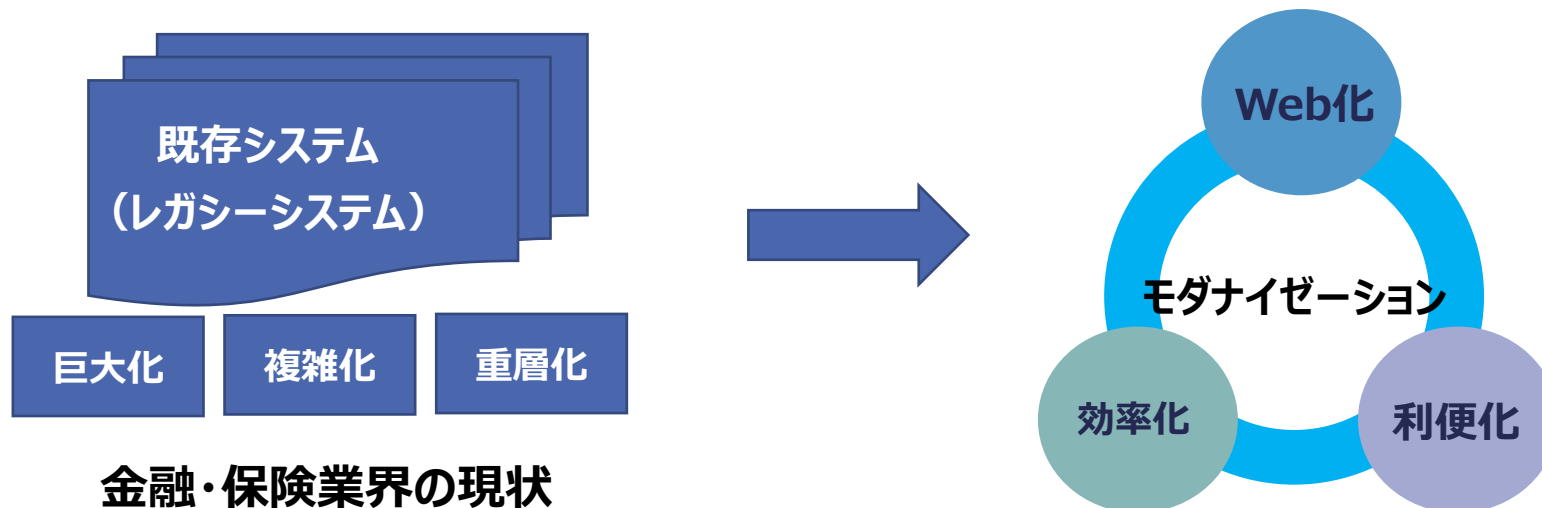
(単位：百万円)

システムインテグレーション 売上高予算構成



強み④ 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④ 需要旺盛な市場

受注可能見込額の推計（5,000億円市場）

（単位：百万円）

取引先（SI企業）	取引先の直近売上高	取引先の外注額（推計値）	現 当社受注額（2024/12月期）	現 当社占有率（2024/12月期）
1.日本アイ・ビー・エム	730,900	274,087	2,057	0.8%
2.ニッセイ情報テクノロジー	79,026	29,634	1,242	4.2%
3.SCSK	396,381	148,642	1,100	0.7%
4.ロジスティードソリューションズ	23,791	8,921	297	3.3%
5.スミセイ情報システム	36,131	13,549	232	1.7%
6.NTTデータ関西	37,069	13,900	207	1.5%
7.三菱電機ソフトウェア	118,500	44,437	107	0.2%
計	—	533,170	5,246	1.0%

▶受注可能見込額の推計方法

SCSK社の「有価証券報告書（2024.3月期）」を参考に、

取引先売上高の37.5%（①）相当額が取引先の外注額 = 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 $143,357 / 381,911 \div 37.5\% : \textcircled{1}$

強み⑤ クラウドサービス (Order Revolution)

- 飲食店向けのオーダリングシステムを主軸に、受付、注文から精算までワンストップのサービスを提供できるシステムラインナップを揃えている
- 店舗の規模や業態に合わせ、必要なシステムのみでの選択も可能



システムインテグレーション事業で培ったノウハウをベースに
カスタマイズ等、顧客要望にスピーディに対応可能

【システムラインナップ一覧】

- 予約受付システム
- 座席案内システム
- POSシステム
- セルフオーダーシステム
- マルチディスプレイ
- ハンディターミナル
- キッチンプリンター
- タッチプリンター
- WEB管理システム
- デジタルサイネージ
- 配膳ロボット
- モバイルオーダーシステム



強み⑤ クラウドサービス（アイウェルコ）

- 顔認証、QRコード、音声による受付が可能で、多様な訪問者の受付が可能
- 4種類のチャットツールと連携しており、市場にあるチャットツールの約7割に対応



Slack



Teams



Google Chat



LINE WORKS

- 電話等の受付システムと比較して、導入費用や月額利用料の差異が少なく、低コストで導入可能



システムインテグレーション事業で培ったノウハウをベースにカスタマイズ等、顧客要望にスピーディに対応可能

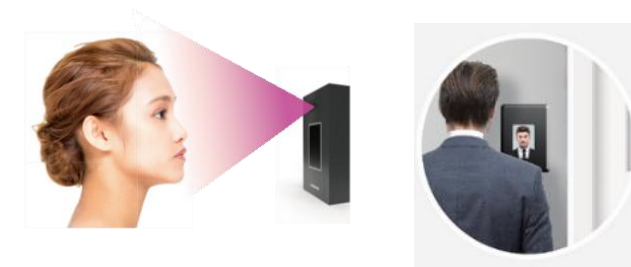


強み⑤ クラウドサービス（アイウェルコトール）

- 顔認証による入退室機能に特化
- 機能としては他社製品に引けを取らない中、安価で提供可能

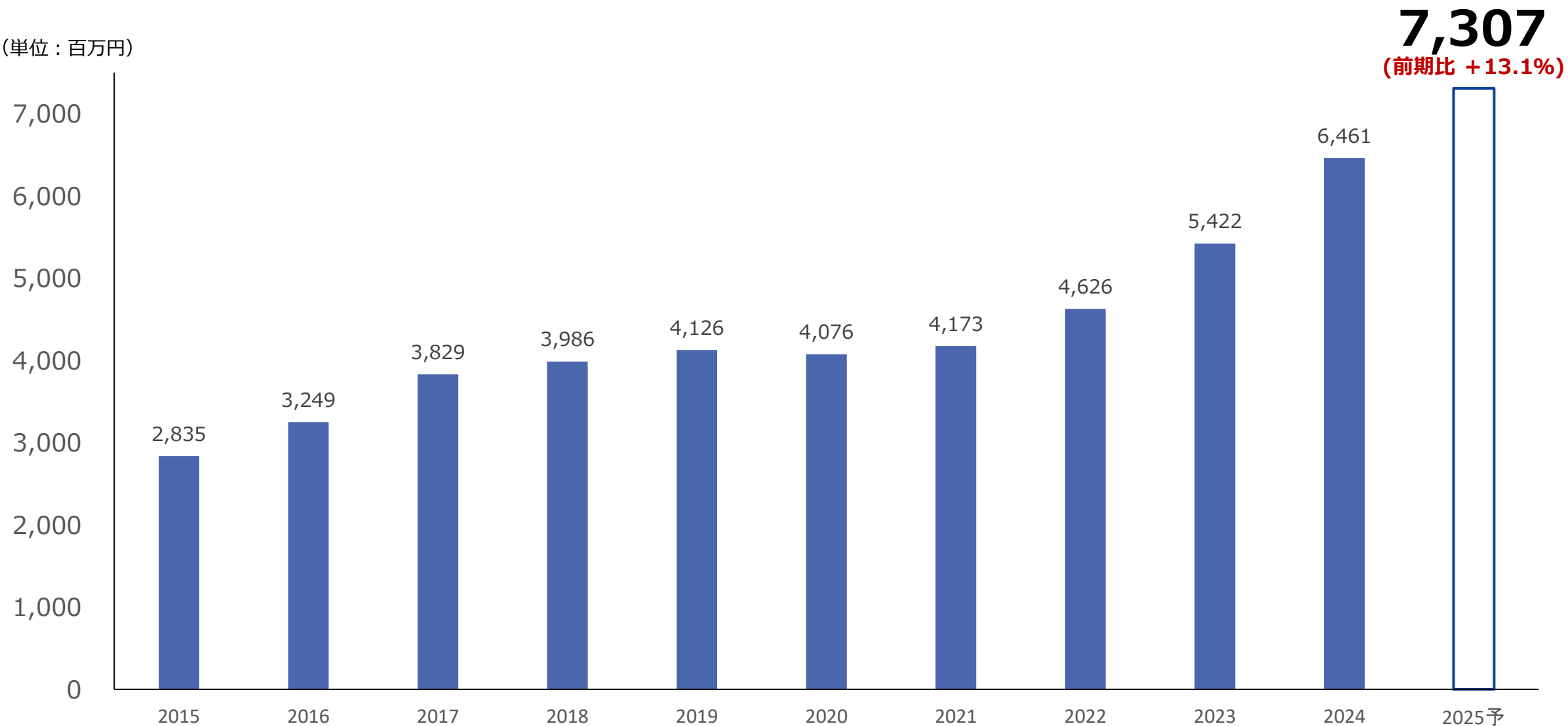


システムインテグレーション事業で培ったノウハウをベースにカスタマイズ等、顧客要望にスピーディに対応可能



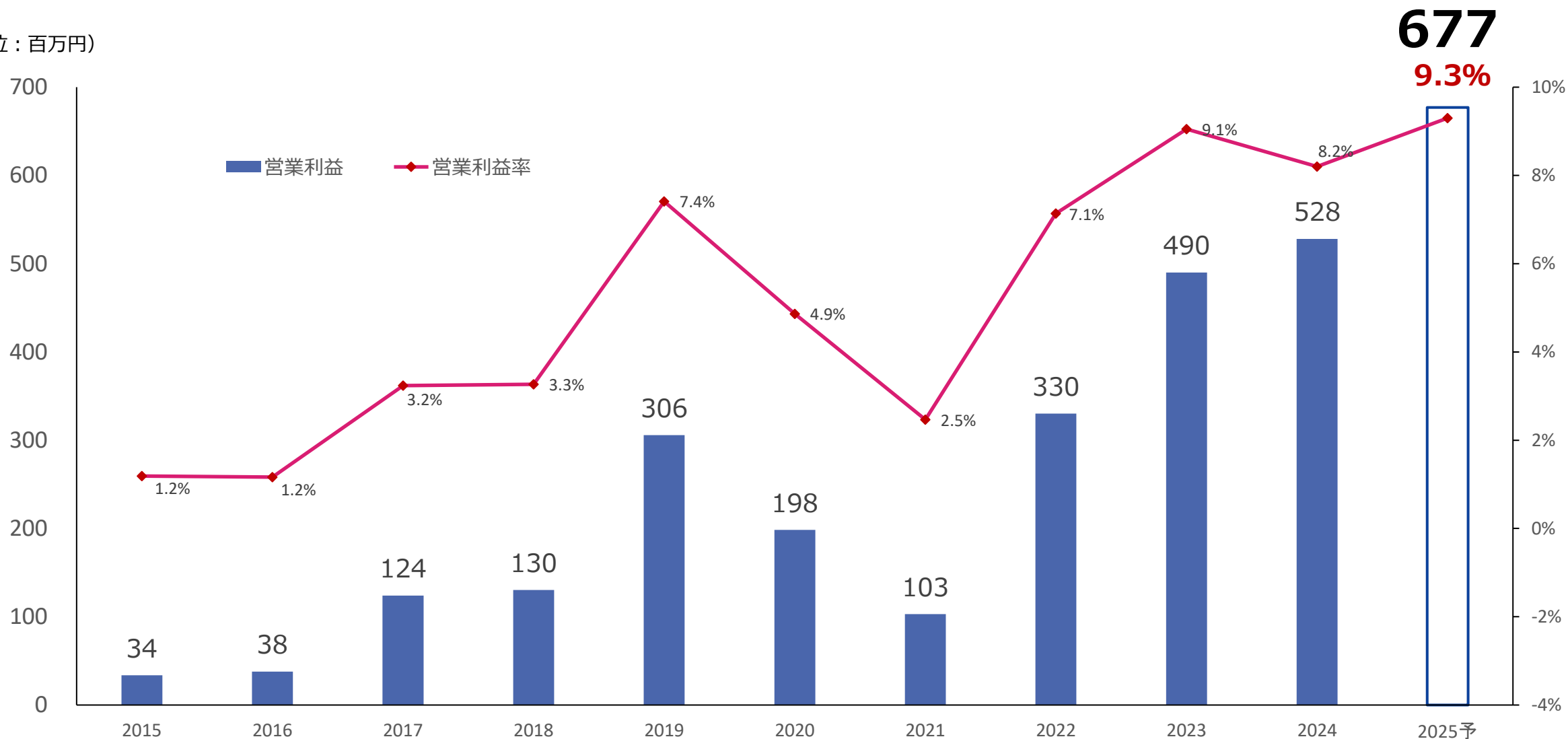
過去実績の推移 売上高 (2015~2025予)

(単位：百万円)



過去実績の推移 営業利益 (2015~2025予)

(単位：百万円)



生損保系ソリューション

高セキュリティおよびシステムパフォーマンスを求められる金融系の分野においては、長年の経験と実績により新規システムの開発から運用・保守まで一貫したサービスを提供

汎用系の基幹システム開発からWeb技術を活用したフロント開発まで幅広い技術を駆使したソリューションを提供

【生命保険会社の基幹系システム刷新プロジェクト】

2007年から5年間で1,500億円を投じた「新統合計画」。2012年4月に顧客管理や契約管理といった基幹系システムが全面稼働
生命保険会社のシステム開発プロジェクトとしては、過去最大の規模
当社は全領域のシステム（特に新契約システム、収納システム、支払システム、顧客管理システム、その他周辺系など）を担当
※常時20名～30名の開発体制

【損保会社の未来革新プロジェクト】

1980年代に構築され、改修を重ね複雑化・肥大化した基幹システムを刷新するプロジェクト
1,500億円の予算を投資し、外部接続性の高いシステムを構築し、よりスピード感をもった開発を行えるようになることで、
付加価値の高いコア業務領域の拡大、新たなビジネスの創出を目指した全4期（1期傷害、2期自動車、3期火災、4期その他）に渡る
プロジェクト
当社は1期の傷害保険の刷新に参画。バッチシステムなどを担当
※常時15～20名での開発体制にて対応

【簡易保険の基幹系システム刷新】

2017年1月、約7年の歳月と1,200億円を費やし、業務処理系と情報分析系からなる基幹系システムを更改
システム品質、生産性の向上と、大幅なコストダウンを実現したプロジェクト
当社は統合開発環境、開発資材の本番移行・テスト環境構築支援、構成管理、保全領域などを担当
※常時10～20名での開発体制にて対応

金融（銀行）系ソリューション

メガバンクなどの巨大プロジェクトにおいて銀行業務の周辺システムやスマホアプリ開発まで幅広く支援を担当
今後参画予定の新規システム開発においては、勘定系への参入も積極的に推進

【メガバンクのシステム統合プロジェクト】

メガバンクにおける「勘定系システム」の刷新と統合プロジェクト。2019年7月に世界最大級の勘定系システム構築を完了
約20年間で4,000億円を投じる世界最大級の勘定系システム構築
当社は輸入決済領域のシステムを担当
※常時10名~15名の開発体制

【メガバンクのグローバル金融犯罪対策プロジェクト】

マネーロンダリングやテロ資金供与の防止、経済制裁や贈収賄・汚職防止に関わる規則の遵守などのグローバル金融犯罪対策を強化するため、
当該メガバンクが2017年にアメリカ主要都市を本部とするグローバル金融犯罪対策部門を設置
主要な活動の1つにアンチマネーロンダリングシステムの高度化をめざす年間数十億円を投じる巨大なプロジェクト
当社はプロジェクト立ち上げ時から参画し、現在も継続した支援を実施
※ピーク時の開発体制は15~20名にて対応

【銀行開業に伴うシステム新規開発プロジェクト】

新設銀行の基幹業務システムの開発。システムの母体はメガバンクのPKGとなる
当社はプロジェクト統括と共にプロジェクト推進・テスト計画と実施の推進などを担当
※常時2名でプロジェクトの中核にて支援

【メガバンクの新預為プロジェクト】

勘定系システムのモダナイゼーション（近代化）などに約750億円を投じるプロジェクト。「全行アーキテクチャ戦略」に10年間で約1,400億円を投資する計画で、そのうちの5割超を勘定系システムのモダナイゼーションなどに振り向けるプロジェクトに2023年5月から参画

物流系ソリューション

当社の新機軸となる物流業界において、いままで金融業界で培ってきた高セキュリティおよびシステムパフォーマンスと、金融系の分野で培ったシステム開発フロー（厳しいドキュメンテーション基準・工程完了基準）を活かし、長年の経験と実績をもって新規システムの開発から運用・保守に踏襲していくことで、当社ならではの技術と知識の提供を実現

【輸送業務支援ソリューション】

受発注管理、配車管理、運行管理、会計管理、労務管理、調達管理など、物流会社の視点で必要な機能を網羅した、荷主と輸送事業者のための輸送業務支援ソリューション
当社はモバイル対応のシステム開発を担当
※現在保守工程において常時10名の体制

【事故防止ソリューション】

IoTとAIテクノロジーでドライバーの体調と運行を見守り、危険一步手前の動画を自動的に切り出して管理者に通知し、万が一の事故に備えるのではなく、先回りして事故を抑え込む。「事故そのものを無くしたい」という想いで生み出されたソリューション
当社はダッシュボード、モバイル、タブレットを対応
※現在保守工程において常時10名の体制

【倉庫管理システム新規プロジェクトの社員代替及び保守工程支援】

物流会社の物流センター内の一連の作業、具体的には入荷・在庫・流通加工・帳票類の発行・出荷・棚卸などを効率化し、一元的に管理するソフトウェア「倉庫管理システム」
当社は新規案件の要件定義工程からの支援及び保守工程の支援、社員代替としてのプロジェクト推進などを担当
※常時5～10名でプロジェクトの中核にて支援



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。