

2023年2月27日

各位

会社名 ノバシステム株式会社  
代表者名 代表取締役社長 芳山 政安  
(コード番号: 5257 東証スタンダード市場)  
問い合わせ先 取締役経営企画部長 加藤 博久  
(TEL. 06-6479-8100)

### 2023年12月期の業績予想について

2023年12月期(2023年1月1日から2023年12月31日)における当社の業績予想は、以下の通りであります。

【個別】

(単位: 千円、%)

項目	2023年12月期 (予想)			2022年12月期 (実績)		2021年12月期 (実績)	
	売上高比率	対前期増減率		売上高比率		売上高比率	
売上高	5,253,701	100.0	13.6	4,626,211	100.0	4,173,106	100.0
営業利益	420,501	8.0	27.4	330,070	7.1	102,943	2.5
経常利益	404,385	7.7	19.8	337,559	7.3	112,177	2.7
当期純利益	260,297	5.0	22.5	212,562	4.6	72,206	1.7
1株当たり 当期純利益	198円12銭			177円14銭		60円17銭	
1株当たり 配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2023年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(150,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。なお、当該株式数にはオーバーアロットメントによる売り出しに関する第三者割当増資分(52,500株)は含まれておりません。
3. 当社は、2022年10月1日付で普通株式1株につき20株の株式分割を行っておりますが、上記では2021年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しております。
4. 2022年12月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2023年12月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社全体の見通し

当社は、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（システムインテグレーション）を主業とし、飲食店向け店舗運営支援システム「Order Revolution」と、受付業務支援システム「アイウェルコ」の自社プロダクトの提供（クラウドサービス）を行っております。

当社の主要サービスでありますシステムインテグレーション業界におきましては、DXをテーマとした業務効率化需要や新たなビジネス創出への寄与、テレワークの普及に伴う労働環境の変化や既存の枠組みの変容等がもたらすIT化投資への需要の増大等が市場への追い風となっております。新型コロナウイルス感染症の影響が及び始めた2020年度におけるソフトウェア投資額（金融機関及び特株会社等を含む全産業、「第191回全国企業短期経済観測調査－2021年12月－」「第195回全国企業短期経済観測調査－2022年12月－」より）は、一時的に前年度比7.3%減となったものの、2021年度においては同5.6%増となり、2022年度においては同20.5%増と見込まれており、2023年度におきましても市場全体としては堅調に推移するものと考えております。

#### ①システムインテグレーション

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を行っており、2022年12月期における全社売上高のうち97.9%（4,529,210千円）を占めております。中でも、生命保険会社及び損害保険会社においては、個人保険商品システム、企業年金システム、共済保険システム、勘定系システム等の開発を手掛け、ニッセイ情報テクノロジー株式会社を筆頭に複数の保険会社におけるシステム開発の実績を有しております。この保険業界向けシステム開発は、2022年12月期におけるシステムインテグレーション売上高のうち54.9%を占める当社の主要事業領域となっており、既存顧客におけるシステム開発実績を拡大し積み重ねることで保険業界の「業務知識」を蓄積し、同業界における優位性の確立に努めております。業務知識とは、業界における特性や事業環境、業務内容の理解、必要となる許認可といった顧客業界に関する総合的な理解量を表し、この業務知識の多寡が、高品質のシステムを実現することや新たなシステム開発案件を創出すること等に繋がる基本の要素となっており、業務知識の蓄積を強みとした業界特化型戦略をもって事業の拡大を図っております。

また、保険業界向けシステム開発に加えて、物流業界向けシステム、エネルギー産業向けシステム、商社向けシステム、地方公共団体向けシステム、公益機関向けシステム等の開発も全方位型で手掛けており、他業界におきましても業務知識の蓄積を通じてシステム開発領域の拡大を図っております。

#### ②クラウドサービス

当社の製品は、飲食店向け店舗運営支援システム「Order Revolution」と、受付業務支援システム「アイウェルコ」であり、いずれもSaaS型でのサービス提供を行っております。販売につきましては、飲食店及びユーザー企業への直接販売によるものと、販売代理店への販売によるものとが存在しており、新規導入後はサブスクリプション型でのサービス提供を行っており、新規販売代理店の開拓、既存販売代理店との関係強化、新規導入先の獲得等を通じて販売の拡大を図っております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

以上により、2023年12月期につきましては、売上高5,253,701千円（前期比13.6%増）、営業利益420,501千円（前期比27.4%増）、経常利益404,385千円（前期比19.8%増）、当期純利益260,297千円（前期比22.5%増）を見込んでおります。

## 2. 業績予想の前提条件

当社の事業は、ソフトウェア開発事業の単一セグメントでありますので、各セグメントにおける損益計画の記載については該当がありませんので省略致しますが、提供するサービスの種類別という観点から、システムインテグレーションとクラウドサービスとに区分して説明致します。

### (1) 売上高

#### ①システムインテグレーション

システムインテグレーションの売上高は、以下の案件区分に係る契約見込額の積み上げ方式により算出しております。

#### 1) 受注済み案件

2022年12月期より継続して2023年1月以降も開発が行われる案件及び2023年1月より開発が行われる案件であり、2022年12月期において受注済みの案件であります。案件ごとに現有のプロパー技術者と協力会社技術者に対して紐づく準委任契約及び派遣契約の契約金額と、請負契約の契約金額を積算して算出しており、システムインテグレーション売上高予算の6.2%を占めております。

#### 2) 継続的受注の蓋然性が高い案件

当業界の契約締結に関する事項について、一定期間を一単位とした継続的な契約更新や開発フェーズに応じて段階的に契約締結を行うという特性があります。例えば、システム開発プロジェクト全体としては1年の開発期間を予定している場合におきましても、プロジェクトのスタート時点において全12ヶ月分の契約締結を行うのではなく、実際の開発の進捗状況に応じて契約形態の選択や契約工数の変更等が可能となることを目的としたものであります。

2022年12月期において受注実績があり、2023年1月以降も継続して開発が行われることが事実上確定している案件であるものの、2023年1月時点では契約締結が未了の案件を当要素に区分しております。当社におきましては、現有の開発提供体制を維持すると共に、着実に開発実績を積み重ねることで継続的な受注を確実にいき、売上高の構築を図るものであります。案件ごとに現有のプロパー技術者と協力会社技術者に対して紐づく準委任契約及び派遣契約の契約金額を基とした想定契約金額と、現請負契約の契約金額を基とした想定契約金額を積算して算出しており、システムインテグレーション売上高予算の71.2%を占めております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

### 3) 当期の受注活動を通じて受注を見込む案件

契約候補となる案件（営業活動を通じて顧客企業より得た当期中に開始される予定の案件ラインナップ）の中から、営業活動を通じて顧客へのヒアリングや交渉を行いながら案件毎に受注確度を確認し、保有スキル等を勘案した技術者の最適配置及び協力会社技術者の確保等により契約化を図る候補案件を選定して、予算計上を行っております。選定した案件の受注見込額及び技術者の保有スキルに応じた標準的な受注単価実績を勘案して、準委任契約及び派遣契約の想定契約金額と、請負契約の想定契約金額を積算して算出しており、システムインテグレーション売上高予算の22.6%を占めております。

以上の案件区分の積み上げにより、プロパー技術者の稼働を5,155人月/年（前期比4.6%増）、協力会社技術者の稼働を1,613人月/年（前期比25.2%増）と見込むことから、システムインテグレーションの売上高は、5,137,029千円（前期比13.4%増）を見込んでおります。

## ②クラウドサービス

クラウドサービスの売上高は、新規導入設置料及び月額利用料の積み上げ方式により算出しております。

### 1) 新規導入設置料

販売代理店別の過去3年間の新規契約実績の平均金額、2022年12月期より提案活動を継続している案件について当期に新規導入を見込む案件、2022年12月期の新規開拓実績を勘案して設定した、営業活動の推進や販売促進策の実施等により新規販売代理店及び新規導入先の獲得を目指す要素に区分して算出しております。

### 2) 月額利用料

既存導入先の製品別の各契約に基づく月額利用料を積算し、2022年12月期までの解約率実績も考慮した上で算出しております。また、新規導入見込み先の月額利用料につきましては、新規導入見込み件数に標準的な月額利用料を乗じて算出しております。

飲食店向け業務支援システム「Order Revolution」の契約店舗数を303店舗（前期比61店舗増）、受付業務支援システム「アイウェルコ」の契約社数を115社（前期比108社増）と見込むことから、クラウドサービスの売上高は、116,672千円（前期比20.3%増）を見込んでおります。

以上により、売上高は5,253,701千円（前期比13.6%増）を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## (2) 売上原価、売上総利益

### ①労務費（システムインテグレーション及びクラウドサービス）

現在の給与水準、予算策定時点における各人の想定昇給額、2022年12月期までの昇給実績を踏まえたランク別・職種別の想定昇給率等を勘案して基本給与額を算出すると共に、所定労働時間を超える労働時間につきましては、2022年12月期の実績を勘案して算出しており、2,693,690千円（前期比5.0%増）を見込んでおります。

### ②外注費（システムインテグレーション及びクラウドサービス）

売上高計画、プロパー技術者の人員計画及び2022年12月期における協力会社との契約実績並びに2022年12月期より実施している協力会社との情報共有機会の充実化等による関係強化を継続的に図ることを通じた協力会社技術者の確保見通しから、協力会社技術者の稼働を1,625人月／年（前期比25.0%増）と見込むと共に、2022年12月期の契約単価水準を勘案し、1,117,604千円（前期比22.6%増）を見込んでおります。

### ③経費（システムインテグレーション及びクラウドサービス）

通勤費、通信費、福利厚生費等の直接経費につきましては、2022年12月期の一人当たり金額実績を検討の起点として人員計画やテレワーク率見込み等の環境の変化を考慮して算出しており、賃借料及び減価償却費等の間接経費につきましては、開発部門の利用面積による按分及び人数按分により分配しており、147,337千円（前期比78.7%増）を見込んでおります。

### ④商品仕入（クラウドサービス）

クラウドサービスの売上高予算に基づき算出しており、46,026千円（前期比20.5%増）を見込んでおります。なお、クラウドサービスを提供する上で必要となる主要機器（タブレット端末及びハンディ端末）につきましては、Apple社製の商品を商社及び大規模量販店より仕入れており、モデル変更等による要因を除いては、仕入価格の大幅な変動はありません。また、他の付随する機器につきましては、メーカーより直接に安定的に仕入れることが可能であり、仕入価格の大幅な変動はありません。

以上により、売上原価は4,013,159千円（前期比11.5%増）となる見込みであります。また、売上高を5,253,701千円（前期比13.6%増）と見込んでおり、高収益率案件の受注見込みによる1人当たり売上高の上昇（前期比5.0%増）が、プロパー技術者の1人当たり人件費及び経費並びに協力会社技術者の外注費単価の上昇（前期比1.7%増）を上回る見込みであることから、売上総利益は1,240,542千円（前期比20.7%増）を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

金額水準の高い主な費用につきまして、科目別に以下に記載致します。

①人件費

現有の人員につきましては、現在の給与水準及び前年度昇給実績を勘案した想定昇給率を各人員別に設定し算出しております。また、取引拡大を図るため3名の営業人員の増員を計画しており、295,298千円（前期比3.4%増）を見込んでおります。

②福利厚生費

保養所兼研修所の利用開始に伴う諸費用、新型コロナウイルス禍の影響により開催を休止していた社内定例行事の再開及び40周年記念行事の開催計画に伴う費用等により、32,702千円（前期比456.3%増）を見込んでおります。

③減価償却費

保養所兼研修所の建設、2022年5月の東京本社移転に伴う器具備品の購入及び建物付属設備の造作等により、50,072千円（前期比115.8%増）を見込んでおります。

④支払手数料

監査報酬の増加、開示支援ツールの利用拡大、上場に伴い新たに発生する上場管理料、証券代行手数料、IR関連費用等により、58,258千円（前期比69.8%増）を見込んでおります。

⑤賃借料

2022年5月の東京本社移転に伴い、2022年12月期におきましては旧東京本社の賃借料と移転後の東京本社の賃借料が一部重複して発生しましたが、当期の重複発生はないことから、大阪本社、東京本社等の賃借料として、58,761千円（前期比8.4%減）を見込んでおります。

⑥租税公課

保養所兼研修所の不動産取得税及び登録免許税の発生により57,453千円（前期比42.2%増）を見込んでおります。

⑦その他の販売費及び一般管理費

その他の販売費及び一般管理費につきましては、販売促進策の実施に伴う広告宣伝費10,960千円（前期比428.2%増）、教育研修内容の充実化に伴う研修費19,944千円（前期比129.2%増）等により、267,495千円（前期比9.4%増）を見込んでおります。

以上により、販売費及び一般管理費は820,040千円（前期比17.5%増）、営業利益は420,501千円（前期比27.4%増）を見込んでおります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

①営業外収益

受取利息及び受取配当金は、預金残高見込み及び保有する投資有価証券の配当水準について前期実績をベースとして算出しており、受取家賃については、前期実績をベースとして算出しております。また、2022年12月期におきまして共済解約に伴う返戻金等により雑収入4,774千円が発生しましたが、当期は雑収入2,399千円となる見込みであることから、営業外収益は15,488千円（前期比16.6%減）を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## ②営業外費用

支払利息、支払保証料及び社債利息については、借入金及び社債残高見込みに基づき算出しております。また、当期特有の費用として株式上場関連費用 21,110 千円を計上しており、営業外費用は、31,604 千円（前期比 185.0%増）を見込んでおります。

以上により、経常利益は 404,385 千円（前期比 19.8%増）となる見込みであります。

## (5) 特別利益・損失、当期純利益

特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

以上により、当期純利益は 260,297 千円（前期比 22.5%増）となる見込みであります。

## 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。