



2023年3月期通期 決算説明資料

日本ナレッジ株式会社

2023年6月6日

目次 Contents

01 会社情報

02

決算概要

03

市場動向

04

特徴と強み

05

成長戦略

06

Appendix

2023年3月23日、 東証グロース市場へ新規上場いたしました。

当社は、2023年3月23日に、株式会社東京証券取引所グロース市場へ新規上場いたしましたことをご知らせいたします。

ここに謹んでご報告させていただきますとともに、みなさまのご支援、ご高配に心より感謝いたします。

当社は行動指針として「夢や希望をけっしてあきらめない」「実践・実務・実績主義 成功は行動から」「ユーモアを持って笑顔で」を掲げ「常にお客様の目線で考え、IT技術を通じて顧客の成長に貢献します。」「社員一人一人の能力と価値を尊重し、公平に評価します。」「地域社会、業界、有益な社会事業に貢献し環境・資源の保護に努めます。」「健全な利益を確保し、成長事業に投資し、株主に適切な利益貢献をします。」を企業理念としております。

検証事業・開発事業を両輪とし、顧客満足を追求するとともに、IT技術の高度化が進展する中で、顧客がより安心・安全にIT製品を利用することが出来る社会の実現に貢献したいと考えております。

日本ナレッジ株式会社
代表取締役社長

藤井 洋一



Mission - ミッション -

デジタル社会の根幹はそれをコントロールするソフトウェアの高い品質です。
私たちは第三者検証の立場でソフトウェアの品質向上を支援し、
そのための、ソフトウェアテストのDX(テストの自動化)を推進します。

Action plan - 行動指針 -

Dream & Hope

夢や希望をあきらめない

実践・実務・実績主義

成功は行動から

Smile & Humor

ユーモアを持って笑顔で



目次 Contents

02 決算概要

01

会社概要

03

市場動向

04

特徴と強み

05

成長戦略

06

Appendix

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益すべてで創立以来の最高額を達成いたしました。

(単位:百万円)	当事業年度 実績	前事業年度 実績	増減額	増減率
売上高	3,550	3,231	319	9.9%
営業利益	203	132	71	53.6%
経常利益	191	137	54	39.2%
当期純利益	137	94	43	45.6%
1株当たり 当期純利益(円)	115.27	82.69	32.58	39.4%

差異要因・トピックス

1. 売上高

- ・テスト自動化案件売上増加
- ・業種テンプレート売上の大幅増加
(対前期比:160.3%)
- ・ERP受託開発案件増加

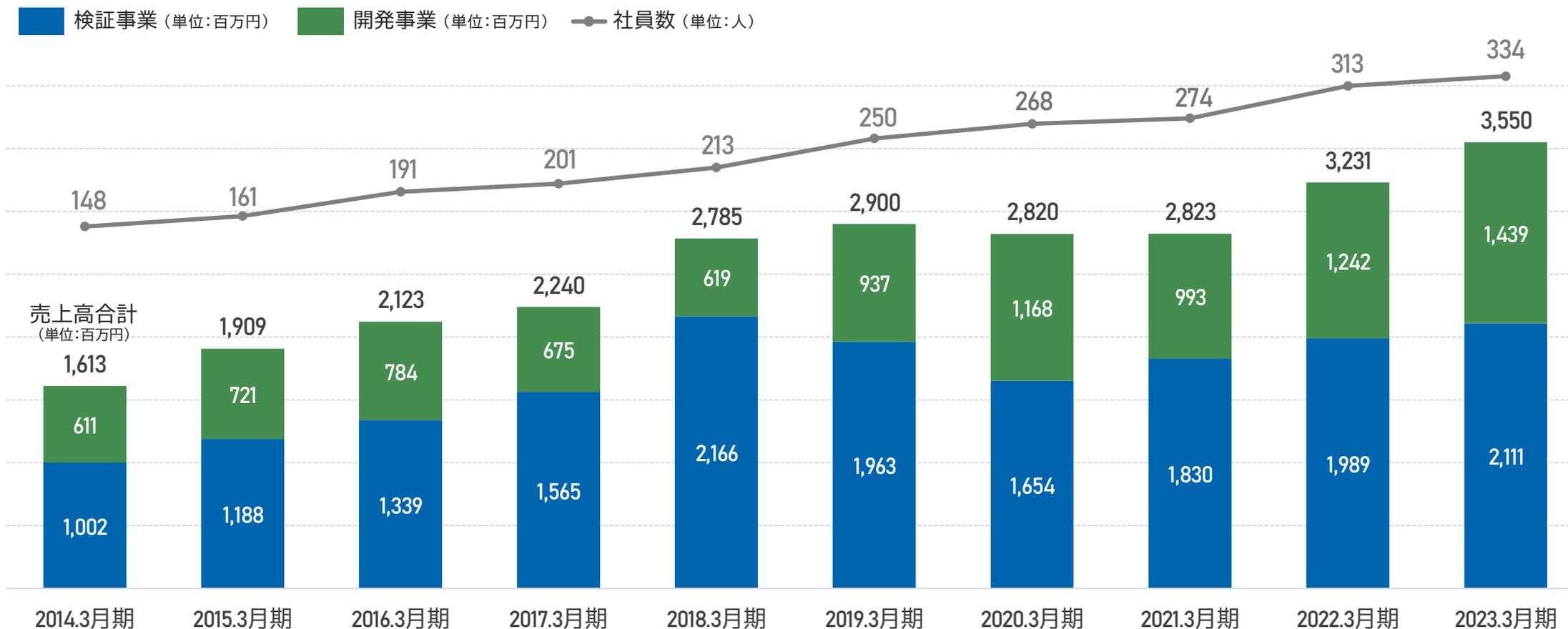
2. 営業利益

- ・テスト自動化案件増加
- ・業種テンプレート売上の大幅増加

02 10年間の売上高推移

Achievements

リーマンショック以降、市場ニーズの変化に対応しながら業績は下記の通り推移しています。
2020年3月期～2021年3月期は、検証事業において自動化案件に注力する為、従来型の案件の受注見直しを行った結果減収となりました。
2023年3月期は、検証事業においてはテスト自動化案件の増加、開発事業においては業種テンプレートの売上拡大及びERPカスタマイズ受託開発案件の売上増加により増収となりました。



(注)売上高にはセグメント間の内部振替高を含んでおります。

検証事業、開発事業とも増収増益となりました。

(単位:百万円)	検証事業				開発事業			
	当事業年度 実績	前事業年度 実績	増減額	増減率	当事業年度 実績	前事業年度 実績	増減額	増減率
売上高	2,111	1,989	122	6.1%	1,439	1,242	197	15.9%
セグメント利益	365	255	110	43.1%	323	178	145	81.1%

(注)売上高にはセグメント間の内部振替高を含んでおります。

差異要因・トピックス

1. 検証事業

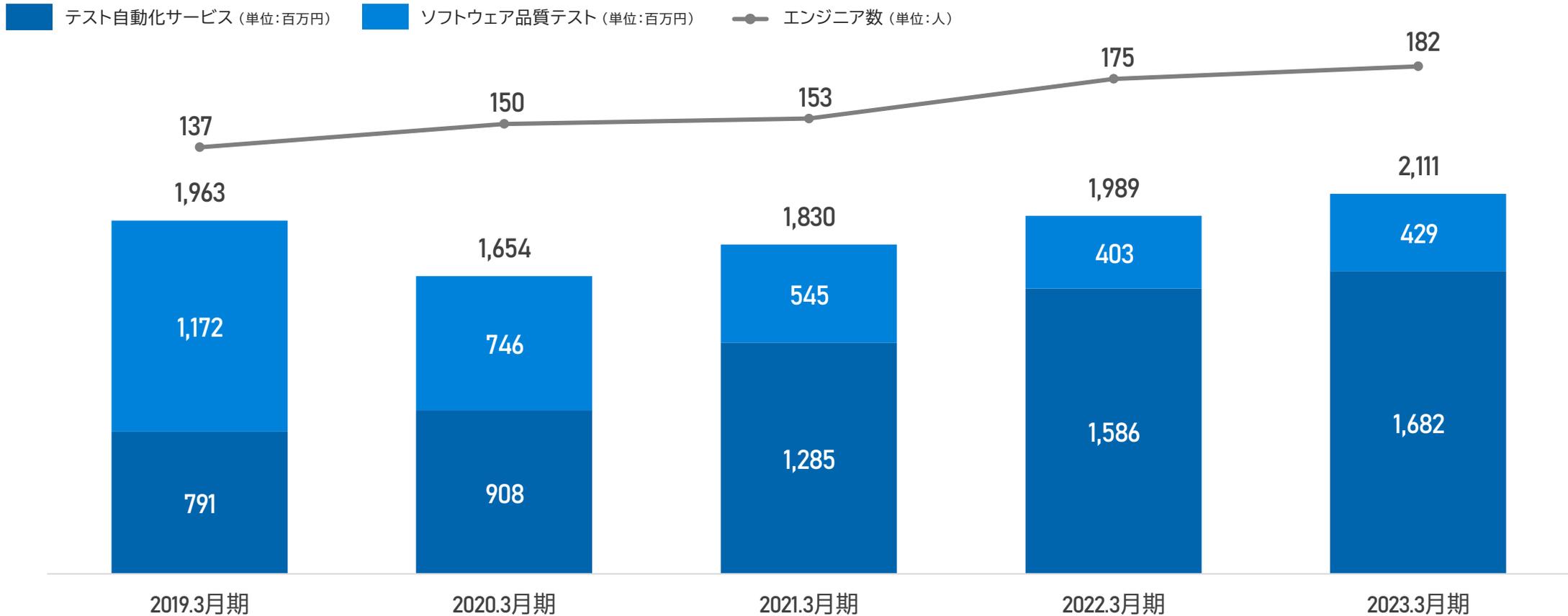
大手顧客からの堅調な受注とテスト自動化案件の増加により売上高は対前期増加率6.1%の増加となりました。
セグメント利益は、技術者の稼働率向上により外注費が減少し、利益率が大幅に改善いたしました。

2. 開発事業

業種テンプレートの売上拡大、ERP受託開発等の売上増加により売上高は対前期増加率15.9%と増加いたしました。
セグメント利益は、利益率の高い業種テンプレートの売上拡大等により、対前期増加率81.1%と大幅に増加致しました。

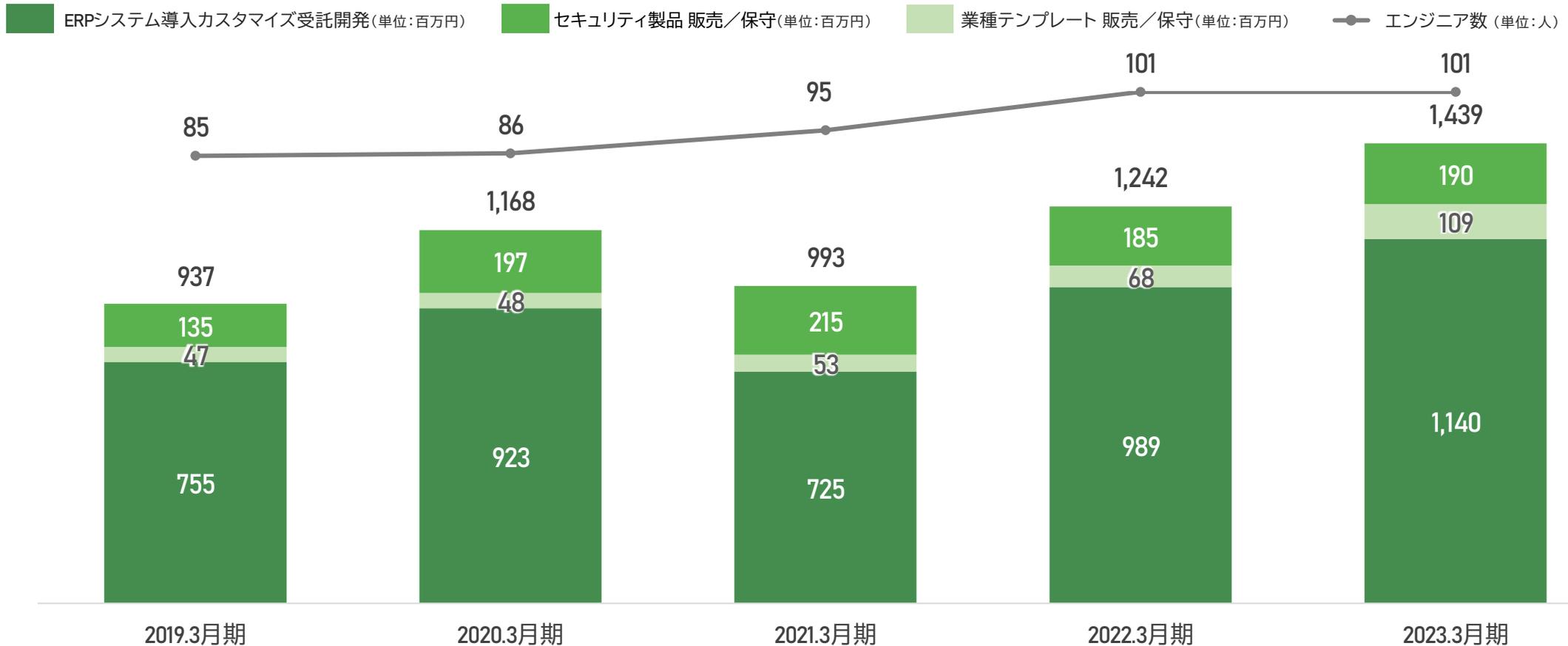
ソフトウェア品質テストは、対前期比26百万円増(106.5%)、テスト自動化サービスは、対前期比96百万円増(106.1%)となり、それぞれ対前期比増加となりました。

検証事業売上推移



業種テンプレートの販売・保守は対前期比41百万円(160.3%)の大幅増加となりました。また、ERPカスタマイズ受託開発は対前期比151百万円増(115.3%)、セキュリティ製品の販売・保守は対前期比5百万円増(102.7%)とそれぞれ増加いたしました。

開発事業売上推移



目次 Contents

03 市場動向

01

会社概要

02

決算概要

04

特徴と強み

05

成長戦略

06

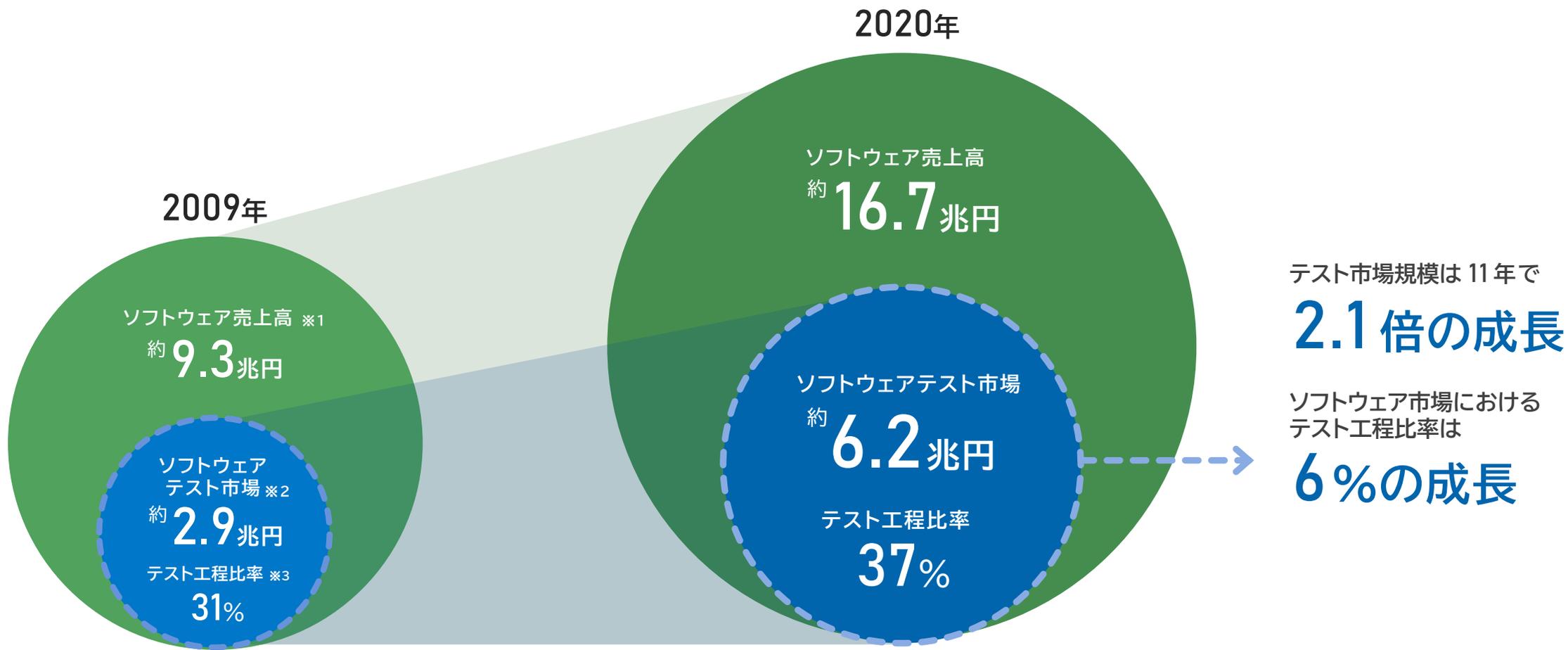
Appendix

03 ソフトウェアテスト市場規模

Market scale

ソフトウェア市場は16.7兆円でありその中のテスト市場規模は6.2兆円と非常に大きな市場です。

日本国内においては2020年7月に閣議決定された「世界最先端デジタル国家創造宣言・官民データ活用推進基本計画」を骨格としたデジタル庁の主導する「デジタル田園都市国家構想」等が進められており、ますます市場拡大していくものと推察されます。



※1:総務省・経済産業省「情報通信業基本調査」より（資料18.8兆円よりテスト対象外を除いた売上）

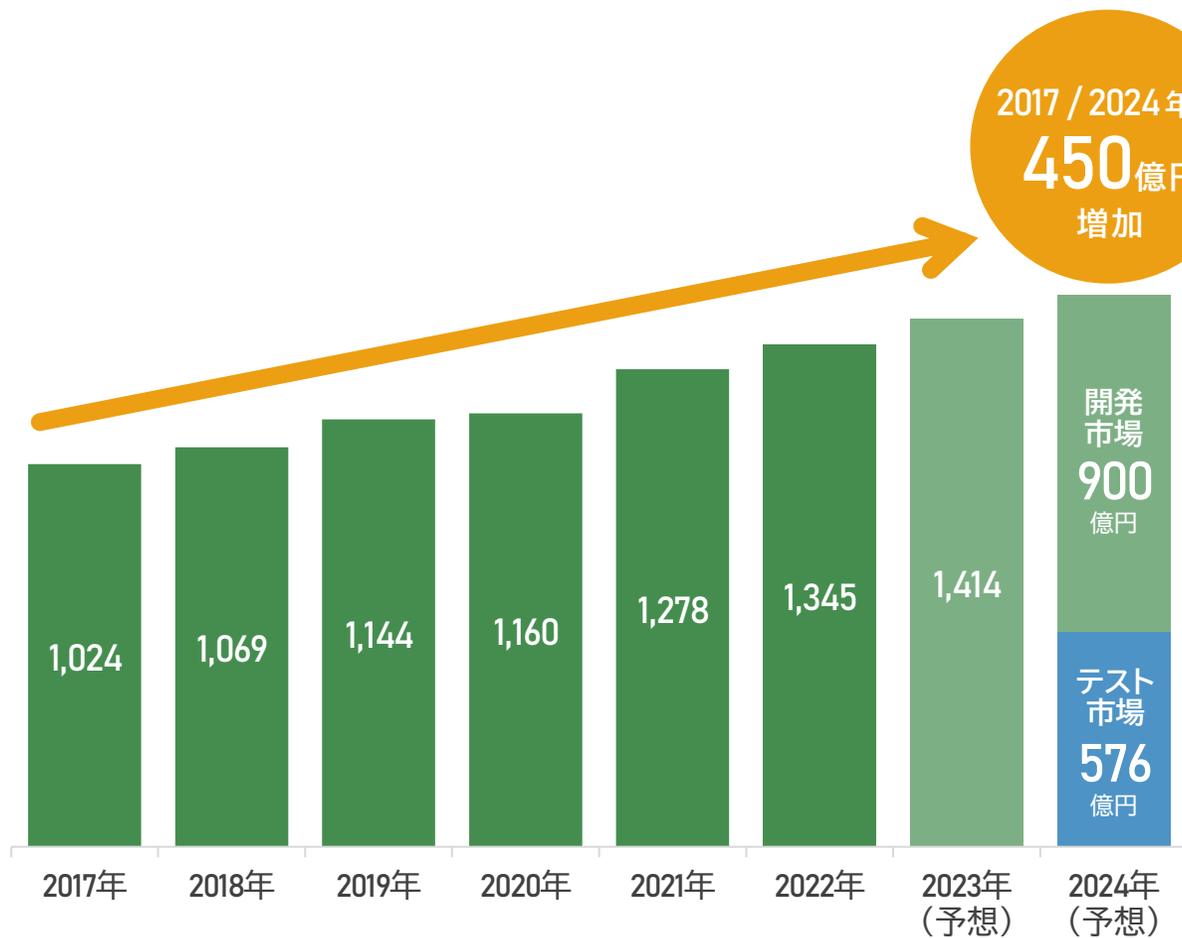
※2:ソフトウェア売上高にテスト工程比率を乗算

※3:テスト工数比率は、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」より

03 ERPシステムの市場規模(単位:億円)

Market scale

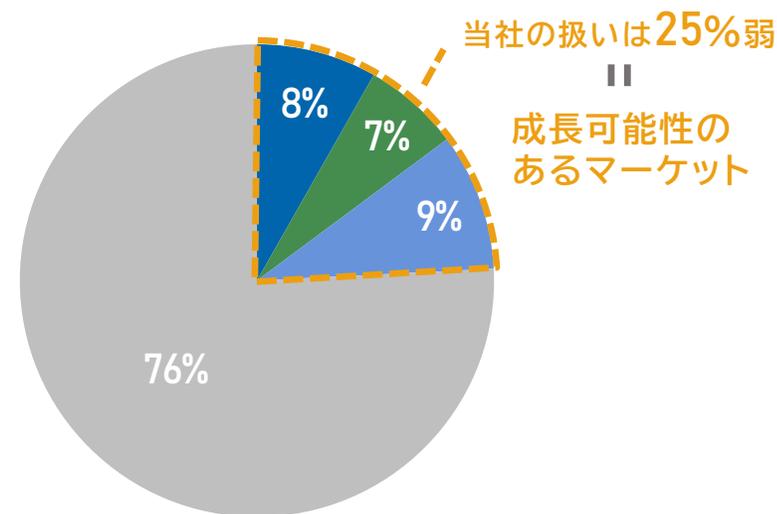
ERPシステム市場規模は、電子帳簿保存法やインボイス制度等への対応をはじめとして、クラウドERPへの移行により市場拡大トレンドの継続が推察されます。



出典: 矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施(2022年)」
2024年開発市場とテスト市場の内訳は独立行政法人情報処理機構「ソフトウェア開発データ白書」より算出

ERP製品別シェア

- SMILE
- Explanner
- GRADIT
- その他



出典: IT-Trend「ERP製品別シェア」

開発経験を検証事業に活用してERPシステムのテスト自動化を推進します。まずは、3つのERPシステムで成功事例を作り、他のERPシステムへ展開してまいります。

目次 Contents

04 特徴と強み

01

会社概要

02

決算概要

03

市場動向

05

成長戦略

06

Appendix

04 特長と強み

Characteristic & Advantage

当社は長い実績の積み重ねから多くの大手企業と信頼関係を構築していることに加え、それを支えるエンジニアとその技術力が強みとなります。

1. 大手顧客基盤



PCの受託開発～WEBシステムに至るまで、時代のニーズと共に技術領域を広げた実績の積み重ねと、信頼により大手企業顧客を多数抱える

2. 高度なエンジニア人材



教育・研修の充実化によるナレッジの蓄積に伴い、高度資格取得を持つ人材が年々増加

3. 開発技術力を活用したテスト自動化



技術の保護として特許の取得や、認知度向上のため外部発信も積極的に行う

04 特長と強み — 大手顧客基盤 —

Characteristic & Avantage

顧客の多くは大手企業(上場企業または資本金10億円以上の企業56.6%)が占めており、その実績が信頼に繋がっています。

主要取引先一覧

取引歴 30年超

⋮

10年超

⋮

⋮

5年超

⋮

⋮

⋮

2年超

⋮

株式会社大塚商会(グループ各社) 日本電気株式会社(グループ各社)

ソニー株式会社(グループ各社) 株式会社ベリサーブ アイエックス・ナレッジ株式会社

株式会社ブロードリーフ アシュリオン・ジャパン株式会社(グループ各社)

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ(グループ各社) 株式会社リコー(グループ各社)

楽天グループ株式会社 ウイングアーク1st株式会社 TIS株式会社(グループ各社)

株式会社 日立製作所(グループ各社) 株式会社ディー・エヌ・エー(グループ各社)

KDDI株式会社(グループ各社) ピー・シー・エー株式会社 ブライシス株式会社

スパイダープラス株式会社

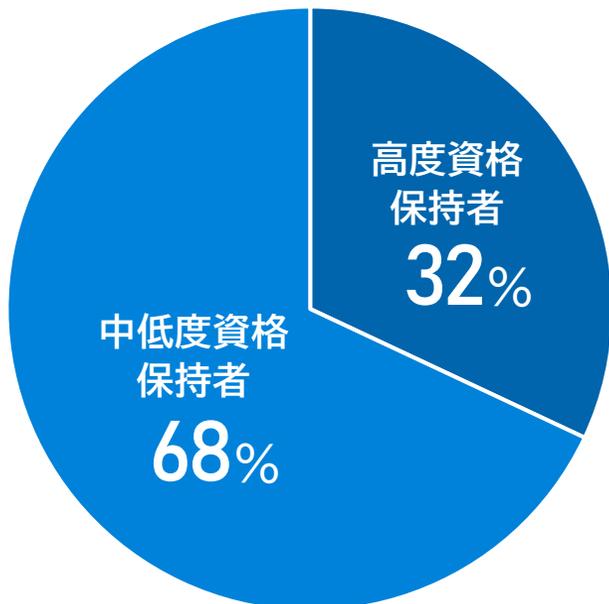
04 特長と強み — 高度なエンジニア人材 —

Characteristic & Advantage

当社の検証技術者の検証関係資格※1取得者の1/3以上がプロジェクトマネージャークラスの品質管理ができる高度資格の所有者です。

検証エンジニアの検証資格保有者の内訳

JSTQB認定テスト技術者資格(以下JSTQBと略す)、IT検証技術者認定試験(以下IVECと略す)といった検証(ソフトウェアテスト)技術者の技量を証明する当社資格保持者の、「高度」「中低度」の内訳です。



高度資格保持者

JSTQBのうち「AdvancedLevel」(合格率17%程度)もしくはIVECのレベル4以上(レベル5の合格率は3.4%)といった非常に難易度が高い高度資格保持者

中低度資格保持者

JSTQBの「Foundation Level」の保持者
IVEC のレベル2以上の保持者

当社は、2つの試験共に合格者が多数在籍する事を証明する**プラチナパートナー企業**です。



一般社団法人T検証産業協会が主催する技術者認定試験(IVEC)の合格者が一定基準以上在籍する企業を認定する制度「JSTQB (Japan Software Testing Qualifications Board)」が主催するソフトウェア技術者試験合格者が一定基準以上在籍する企業を認定する制度

※1:ソフトウェアテスト技術者の技量を証明する資格試験 JSTQB認定テスト技術者資格、IT検証技術者認定試験(IVEC)を示す

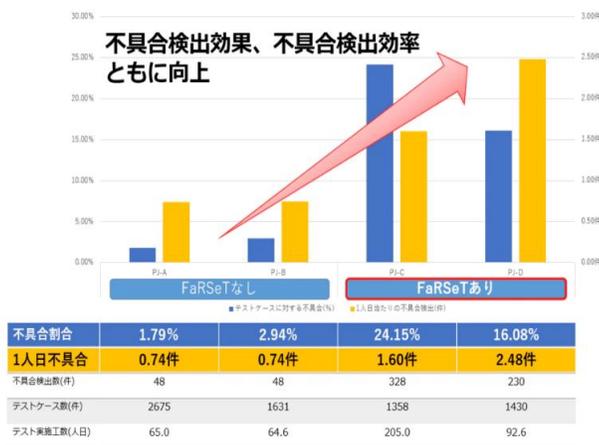
04 特長と強み — 研究・開発技術力を各種テストに活用 —

Characteristic & Advantage

テスト自動化サービスを実現する為に研究・開発を行い、特許取得や外部発信を積極的に行っております。
国際規格に準拠したソフトウェア品質の「見える化」は金融業界向けシステムの品質証明に活用事例があります。
ISO規格の策定をはじめとする国際標準化やテスト産業の活性化にも取り組んでおります。

開発技術を活用したテスト自動化の技術開発

例) 独自テスト手法「FaRSeT※」を用いた探索的テスト



※比較は当社で実施したテスト結果によるものです。

短納期型開発プロジェクトのための探索的テスト

※FaRSeT(Flexible and Rapid Software Test)の略
従来の手法を組み合わせで発展させた、品質特性をベースとしたテストチャーターにより幅広い品質特性に関連する不具合を検出できる弊社独自の柔軟で迅速なテスト手法です。
ウォーターフォール的な手法では対応が難しい短納期や、開発プロセスの並行、テスト実行中での仕様変更などの課題にも対応できます

開発した技術の確立(特許取得や論文発表等)

特許数 6本

例) 品質情報出力装置、品質情報出力方法、およびプログラム(特許第7062243号)

海外論文発表数 8本

例) Coverage analysis method using quality characteristics(IWESQ 2020)

国内論文発表数 10本

例) 短納期型開発プロジェクトのためのテスト手法「FaRSeT」の適用と効果(ソフトウェア品質シンポジウム2018)

大学共同研究事例 2件

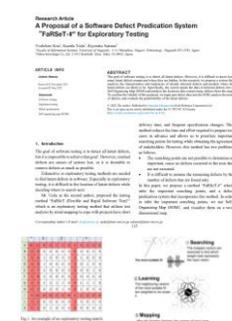
例) 探索的テストを対象とする機械学習(SOM)を利用した進行中プロジェクトにおける探索箇所推定手法「FaRSeT-#」の提案

ISO規格制定ワーキング参加 4件

- JTC1/SC7/WG6 エキスパート
- JIS X 25020:2021 原案作成委員
- JIS X 25030:2021 原案作成委員
- JIS X 25051:2016 原案作成委員



特許証



研究事例

04 特長と強み — 開発技術力を活用したテスト自動化 —

Characteristic & Advantage

当社のテスト自動化サービスは、高度なテストエンジニアの知見とソフトウェア開発エンジニアの経験を活かし、組み合わせてテスト自動化を導入コンサルティングから運用までトータルで支援するサービスです。



JAM.Consulting

テスト自動化導入 コンサルティングサービス

テスト自動化を開始する際に「実現の可能性」「予算と効果」をトライアルして確認できます。



JAM.Solution

テスト自動化支援サービス

専用スキルを持ったエンジニアが導入から運用までサポートします。

導入コンサルティングから運用までトータルで支援



目次 Contents

05 成長戦略

01

会社概要

02

決算概要

03

市場動向

04

特徴と強み

06

Appendix

人材不足の業界において、当社は「採用戦略が今後の成長の最重要施策」と考えています。
 当社の採用の強みである「三本柱」を活用して、IT戦略の基礎である高度IT人材の獲得と教育に力を入れます。

1. 地方拠点を活かした独自採用戦略

- 採用拠点と人事機能を全国に拡大。地方に埋もれた高度人材を発掘
- リモートワークを活用し、全国各地どこにいても首都圏の上流大規模の案件に参加できる魅力
- 札幌、諏訪、郡山といった既存の高度技術拠点のさらなる拡大にて本社並みの機能を地方へ分散

2. 充実した教育コンテンツと教育体制と継続投資

- IVECやJSTQBといった資格教育と、ビデオ学習やOJTを中心とした独自教育コンテンツと教育プログラムである「NKC-Knowledge」を活用した充実した教育体制
- 教育プログラムと教育人員への投資を継続的に行い、未経験者の早期活用ができる体制構築
- 学校や研修などでIVECレベル1の研修を実施し、合格を入社条件とすることでエンジニアのスクリーニングが可能

3. 柔軟で多様な働き方の推奨

- パートタイム労働者など、多様な働き方に応じた柔軟な勤務体系と人事制度
- 各種専門学校や大学との提携により、学生のアルバイト活用から新卒採用につなげる一貫したスキーム

05 成長戦略① — 人材戦略 —

Growth strategy

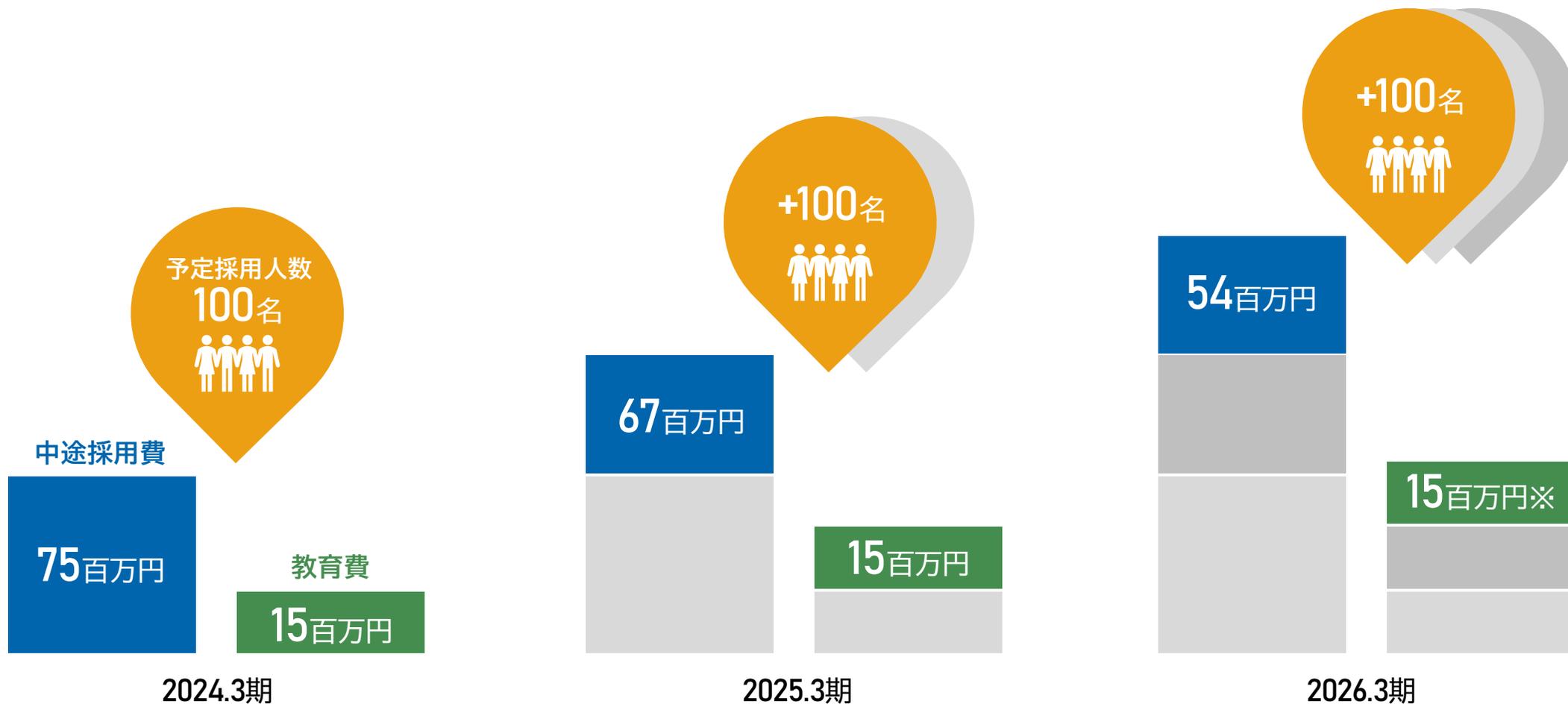
諏訪湖の湖畔に350坪の土地を確保しており、100名程度収容可能な新たな諏訪センターを立ち上げます。



05 成長戦略② — 人材獲得・高度育成戦略 —

Growth strategy

人材確保に関しては、上場における調達資金を活用する方針です。人材採用費と育成費用については下記の内容と考えています。人材の採用競争を勝ち抜き将来に向けて優秀なIT人材を育成します。

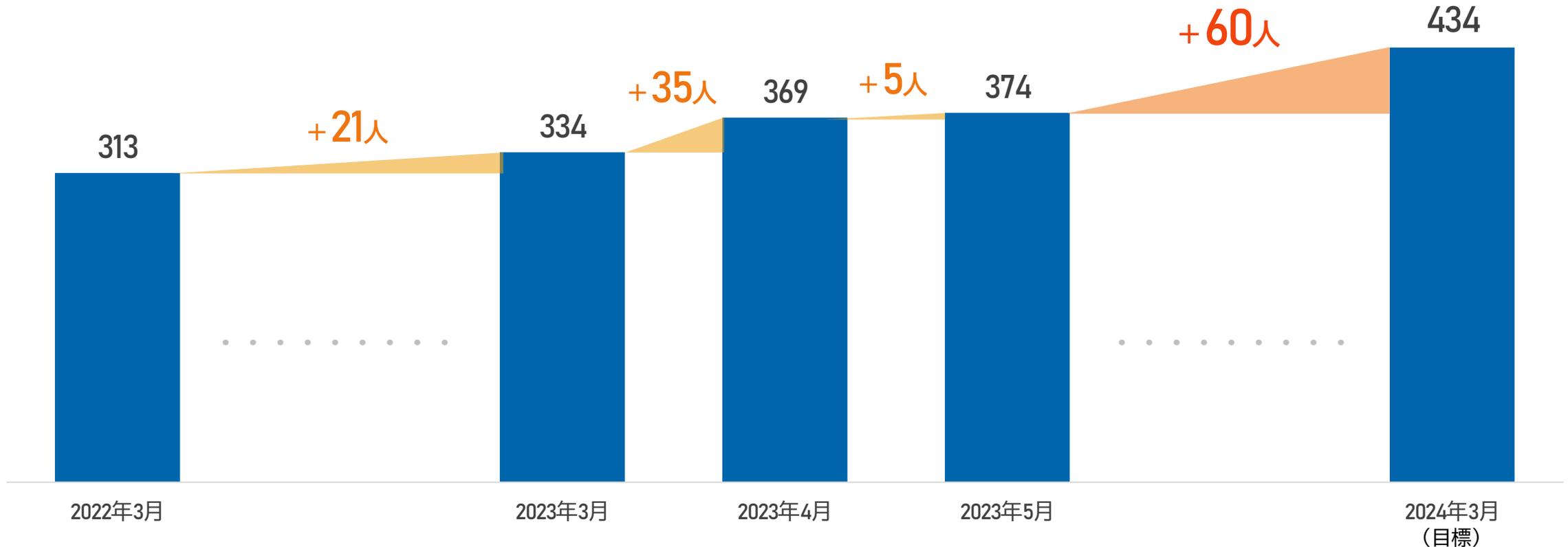


※調達からの不足分は自己資金にて充当

02 人材確保の進捗状況

KPI Summary

2024年3月期は、100名の採用を予定し、2024年3月末人員の目標を434名としています。4月に新卒27名を含む35名の人員増となりました。5月も5名増加し、5月末時点で前年度より40名増加となりました。目標まで残り60名の獲得にむけて全力を上げて取り組んでまいります。



05 成長戦略② —積極的なM&A施策—

Growth strategy

既存事業と高いシナジー効果を追求した積極的なM&Aにより、エンジニア工数の効率化、事業領域の拡大、エンジニア人材の獲得などを達成し、更なる業績拡大を目指します。



現在のソフトウェアテストは機能適合性を中心に行われています。
当社はこれまでの製品品質テストに加え、重要なテスト領域の拡大により事業成長に繋げてまいります。
既存顧客へのクロスセルで領域拡大をはかります。



現在の領域

今後の領域(重要)

NKC.JAM 自動化で既存の機能テストを行い、高度人材をつかってテスト領域拡大

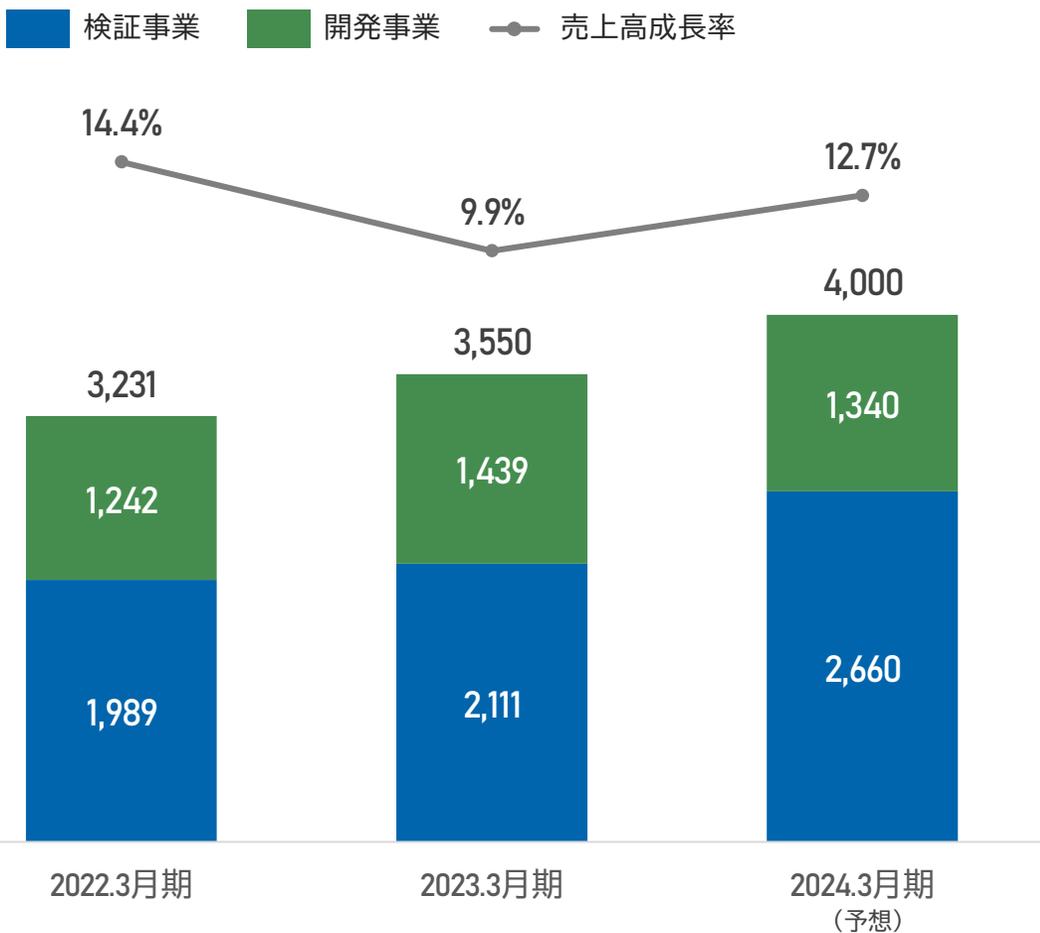
FaRSeT 独自探索的テスト手法「FaRSet」で利用時品質をテスト

05 今後に業績予想に関して

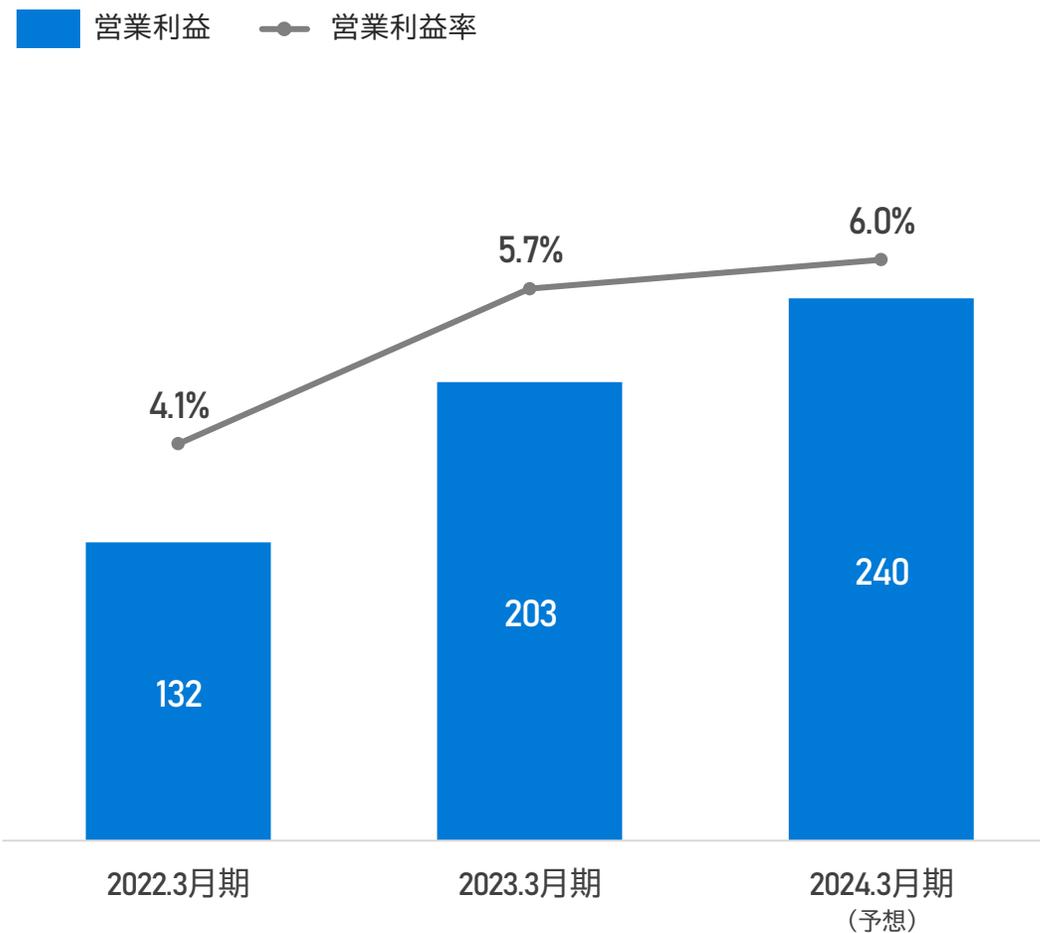
Earnings forecast

2024年3月期の売上高は40億円、営業利益は2.4億円と増収増益の予測となっております。

売上高・売上高成長率(単位:百万円)



営業利益・営業利益率(単位:百万円)



目次 Contents

06 Appendix

01

会社概要

02

決算概要

03

市場動向

04

特徴と強み

05

成長戦略

会社名	日本ナレッジ株式会社
設立	1985年10月
資本金	217.1百万円
本社所在地	東京都台東区寿3-19-5 JSビル
拠点	札幌・郡山・つくば・成田・諏訪・名古屋
社員数	334名（2023年3月末時点）
代表者	代表取締役社長 藤井 洋一
主要事業	ソフトウェアの開発・販売(検証事業) 品質向上支援事業(開発事業)
加入団体	IT検証産業協会 ソフトウェア協会
認証	ISO 9001(QMS) ISO/IEC 27001(ISMS) PSQ/ISO/IEC25051認証試験所 プライバシーマーク
技術者試験	IVECプラチナパートナー ※1 ISTQBプラチナパートナー ※2

主要取引先

(株)大塚商会	グループ各社	ソニー(株)
NECグループ		アイエックス・ナレッジ(株)
(株)リコー		TIS(株)
NTTグループ		(株)ブロードリーフ
大日本印刷(株)		

主要株主

ウイステリアトラスト(株)（43.2%※） 藤井洋一（1.8%）
従業員持株会（7.5%） (株)大塚商会（9.7%）
みずほ成長支援第4号投資事業有限責任組合（3.6%） 他

※2023年3月末現在の株式保有率

※1：一般社団法人T検証産業協会が主催する技術者認定試験(IVEC)の合格者が一定基準以上在籍する企業を認定する制度
※2：JSTQB(Japan Software Testing Qualifications Board)が主催するソフトウェア技術者試験合格者が一定基準以上在籍する企業を認定する制度

	企業沿革	事業沿革
1985	10月 日本スペースソフト設立	
1986	12月 ナレッジエンジニアリングと合併	12月 ソフトウェア開発事業開始
1988	6月 本社を中央区に移転、社名を日本ナレッジに変更	2月 鋼材パッケージシステム販売開始(1991年)
1996		5月 鋼材パッケージ「PowerSteel」発売
2001	4月 資本金を5000万円に増資	7月 ソフトウェアテスト・検証事業開始
2006	4月 千葉県成田に開発拠点開設	ソフトウェア開発事業強化
2009	4月 札幌にテスト開発拠点開設	スマートフォン検証サービス開始
2010	10月 資本金を7100万円に増資	
2013		6月 PSQ認証制度の評価機関に認証 ※1
2015	8月 セキュリティ製品のアイバクス社より営業権を譲受	郡山センターにてセキュリティ製品の開発開始
2016	10月 システムカルチャー社よりサポート事業を譲受	6月 IT検証産業協会 会長就任 2017年より自動化の推進
2018	4月 (株)アイムシステムを吸収合併	7月 セキュリティ製品「monoシリーズ」「DEFESA」発売
2021	1月 名古屋にテストセンター開設	
2022	3月 資本金を8600万円に増資	
2023	3月 東京証券取引所グロース市場へ上場(証券コード:5252)	

※1:PSQ認証制度は、一般社団法人ソフトウェア協会が行っている、ソフトウェアパッケージ製品の品質がJISx25051に準拠している事を認証する制度です。

経営陣は豊富な実務経験を有するスペシャリストで構成しています。ガバナンス強化を目指し社外役員5名体制としております。



代表取締役社長

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

取締役

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
- 2011 事業統括本部長兼
開発事業本部長

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

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

執行役員

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

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

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
佐藤 昌敏

- 1977 (株)ワイシーシー 入社
- 2011 TIS(株) 常務執行役員
- 2017 当社 監査役
- 2019 (株)ユニリタ 非常勤監査役

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



本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではなく、リスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実績や業績や財務情報は将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社が事業展開する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、これらの情報の正確性や適切性等の検証は行っておらず、また保証するものではありません。