

2026年3月期 決算説明資料

Financial Report of 2026/3

2026年5月27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 – Earnings forecast
3. 中期経営計画の進捗と今後の展開 – Medium-term management plan
4. IRトピックス - IR topics
5. ご参考 - Reference

1. 業績ハイライト - Financial Highlights

株式会社アルテックスを完全子会社化し、連結決算へ移行

連結売上高
Net Sales

4,558 百万円

連結営業利益
Operating Profit

65 百万円

連結当期純利益
Net Income

86 百万円

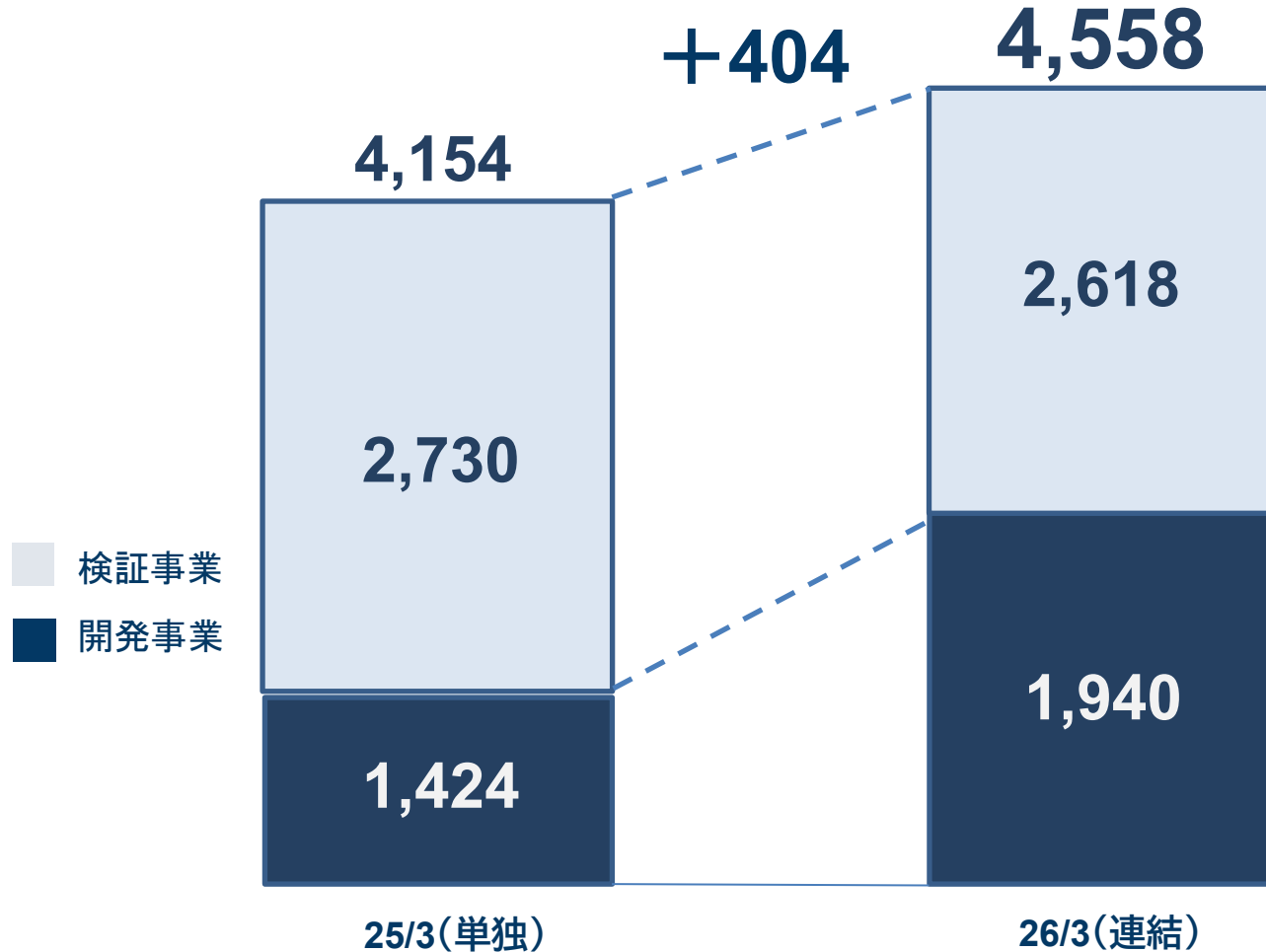
売上高は若干未達となるも、経常利益及び当期純利益は当初計画値を大幅達成

	26/3連結計画		26/3連結実績		Ratio
売上高 Net Sales	4,690	million yen	4,558	million yen	$\Delta 2.8$ %
営業利益 Operating Profit	92	million yen	65	million yen	$\Delta 29.3$ %
経常利益 Ordinary Profit	105	million yen	128	million yen	21.9 %
当期純利益 Net Income	70	million yen	86	million yen	22.9 %

- ✓ 営業利益は、
新卒技術者採用に伴う
人件費の増加により減少
AI関連投資
- ✓ 経常利益は、長野県ICT立地助成金
(42百万円)による営業外収益増加
による大幅増加

※2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2025年3月期以前は単体決算の数値となります。

(単位:百万円)



◆ 検証事業は△4.1%減少
(対前年同期△112百万円減少)

大型PJ終了に伴う減少

◆ 開発事業は36.2%増加
(対前年同期516百万円増加)

・子会社化による増加 95百万円

・新諏訪センターの売上増加 123百万円

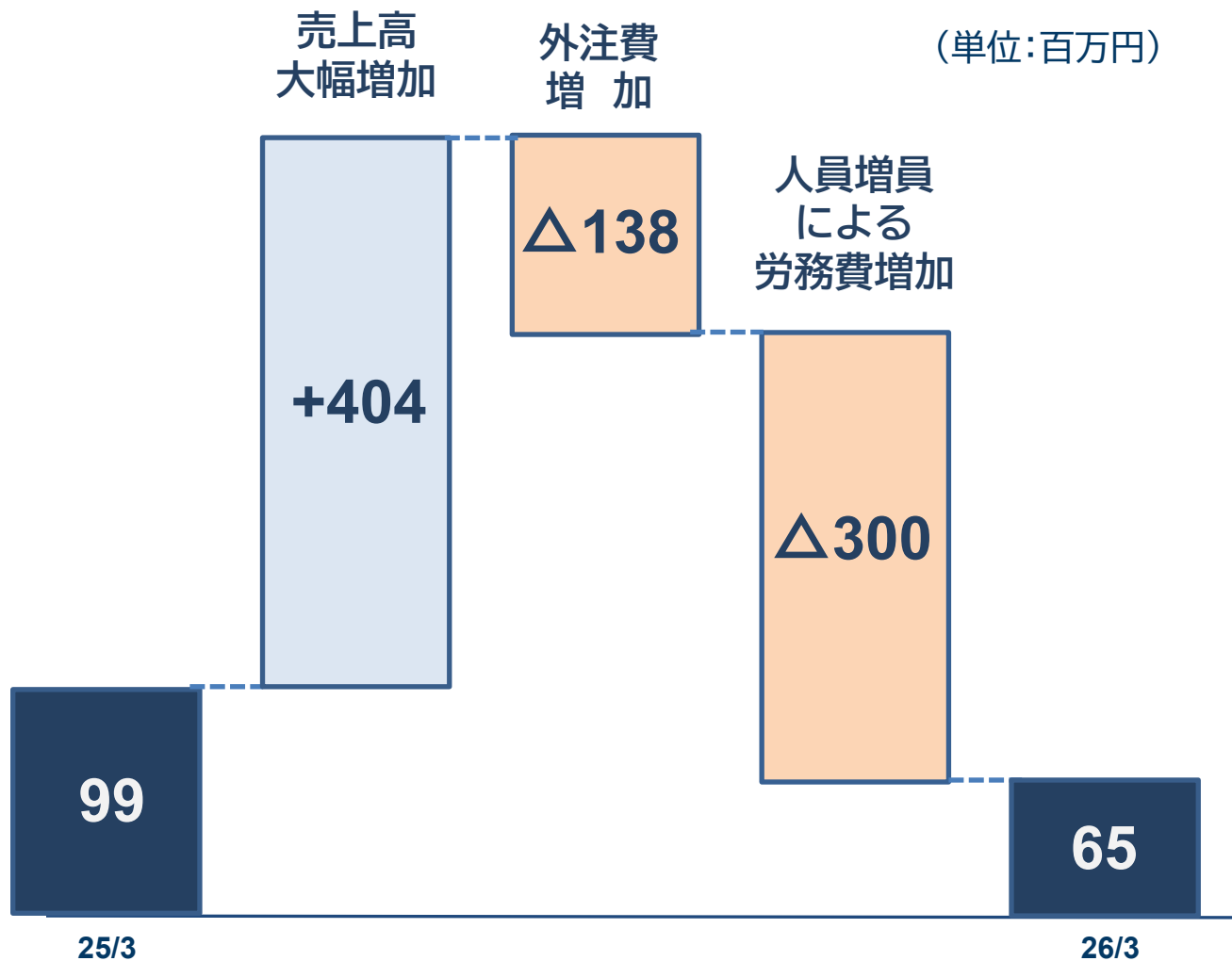
他

25/3(単独)

26/3(連結)

(※セグメント間の内部売上高及び振替高反映後数値)

※2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2025年3月期以前は単体決算の数値となります。



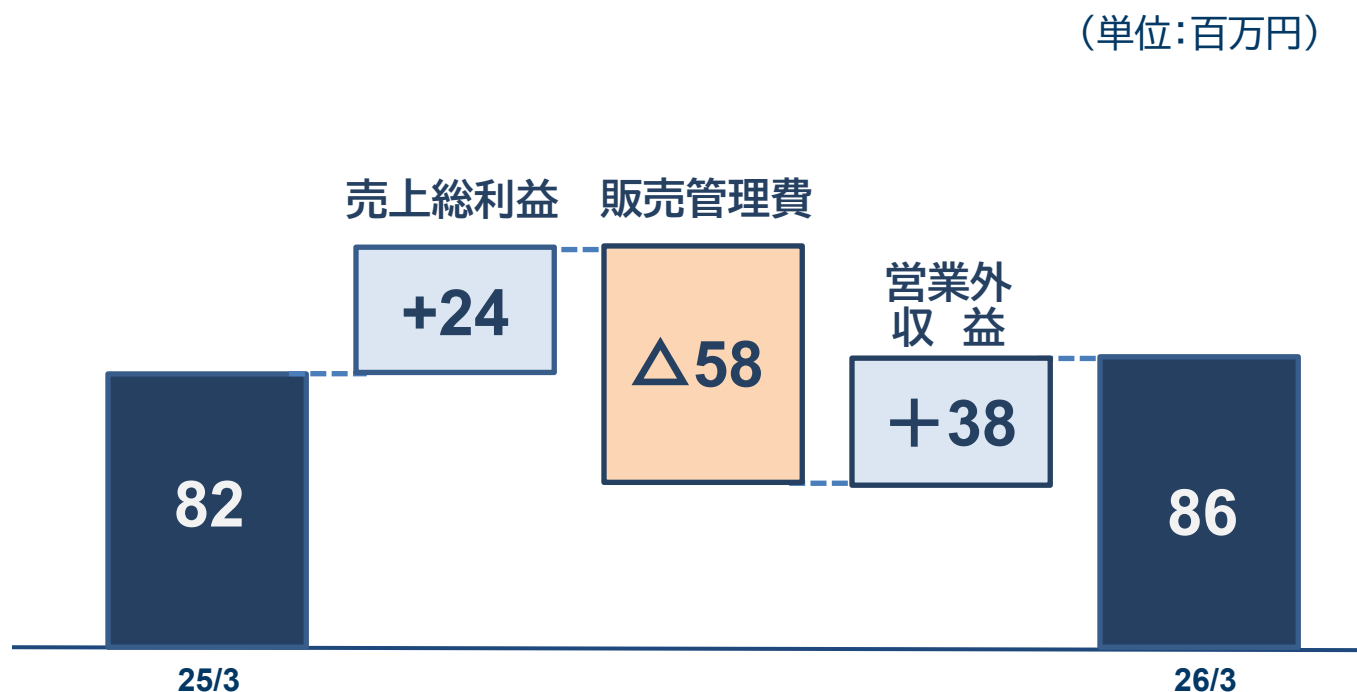
営業利益の減少

- ✓ 子会社連結を含む売上高の大幅増加
- ✓ 売上拡大に伴う外注費増加 △138
- ✓ 技術者増員及び賃金アップに伴う
労務費大幅増加 △300

等

※2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2025年3月期以前は単体決算の数値となります。

当期純利益の増加



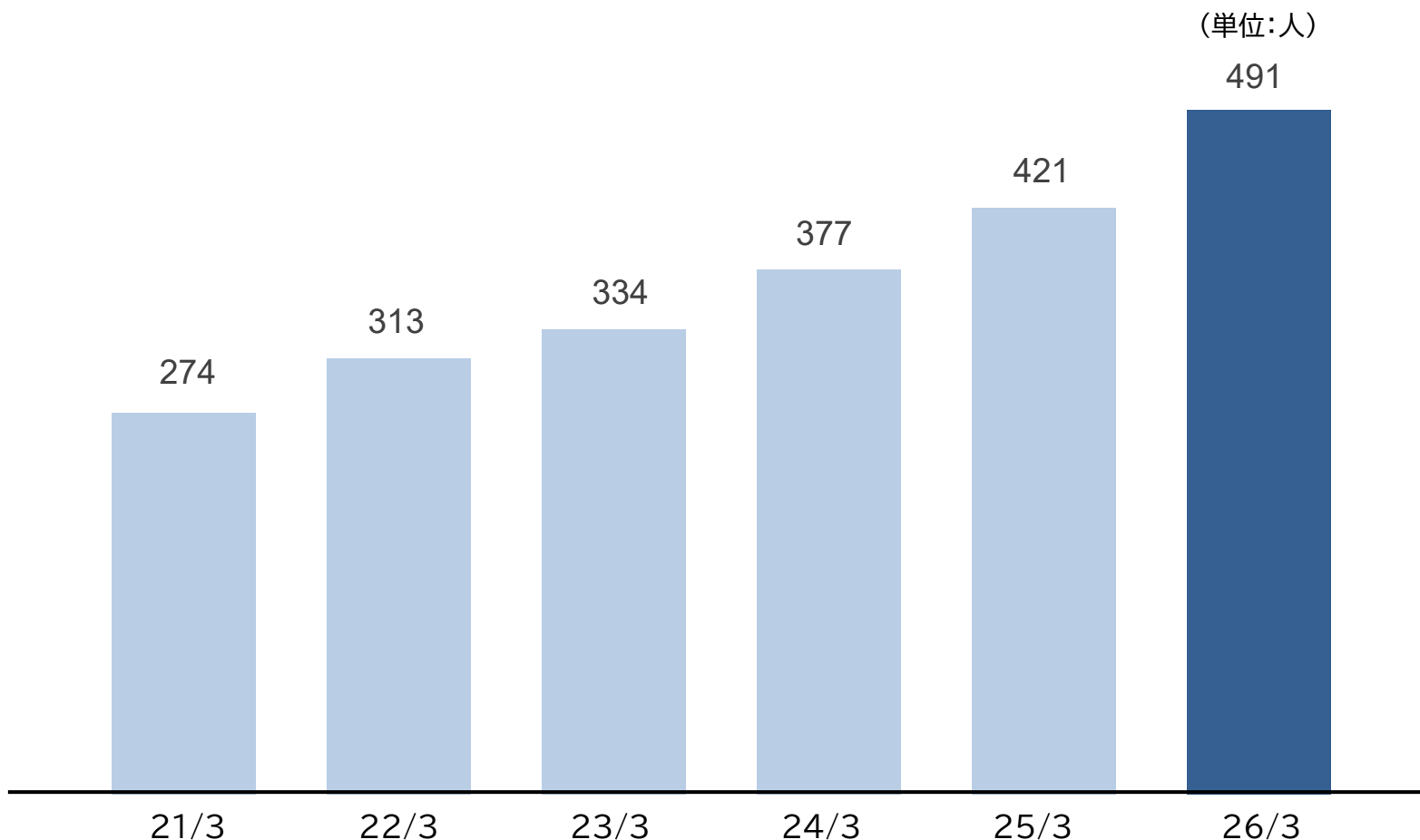
- ✓ 売上総利益増加 +24
 - ◆ 売上増加
 - ◆ 新人及び中途採用技術者稼働率アップ

- ✓ 販売費及び一般管理費増加 Δ58
 - ◆ 営業体制強化に伴う人件費増加
 - ◆ M&A関連費用増加

- ✓ 営業外収益増加 +38
 - ◆ 長野県ICT立地助成金 +42
 - 等

※2026年3月期第3四半期より連結決算に移行しているため、2026年3月期にはアルテックス社の社員を含みます。

5年間で217名(+79%)の増員

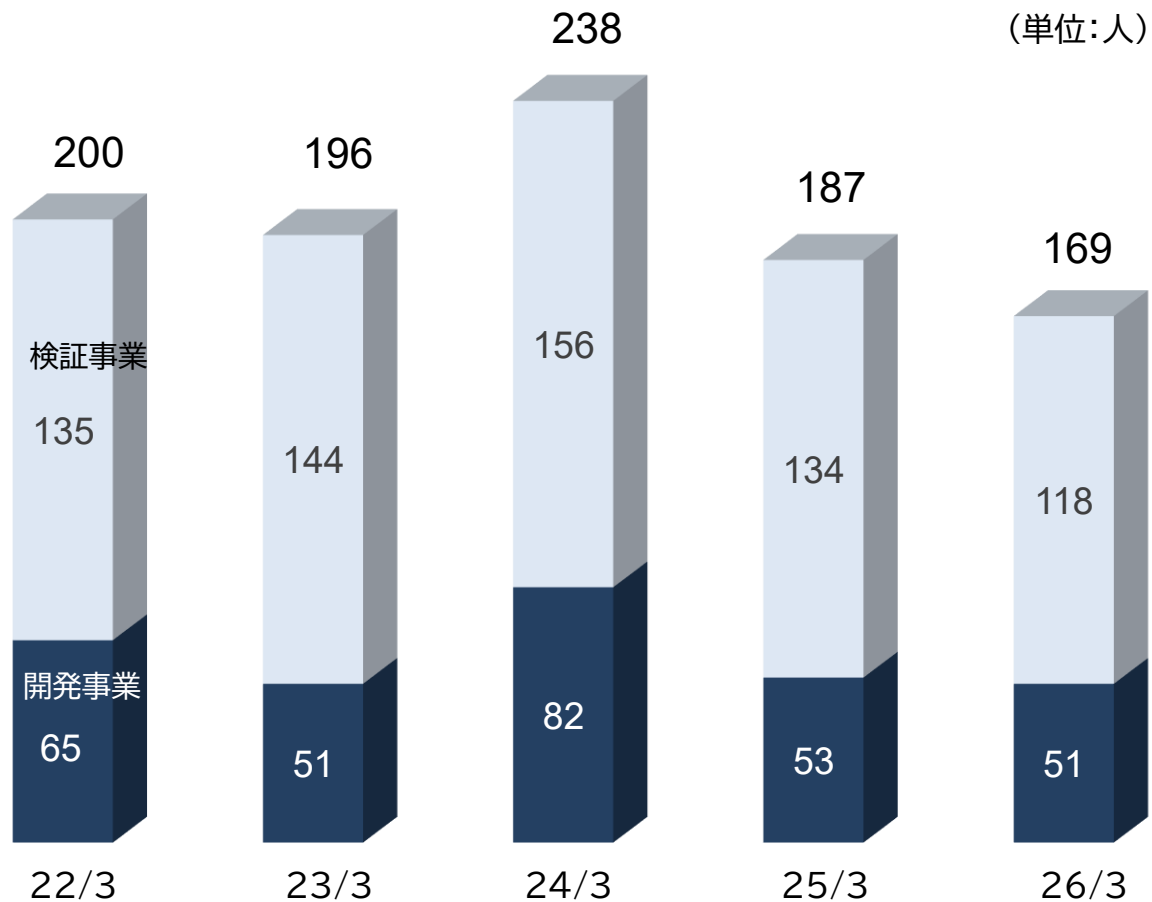


(単位:人)

491

- ✓ 積極的な採用活動を継続
2025年4月 新卒49名採用
経験者採用も継続して実施中
- ✓ 前期末比での70名増加
アルテックス社社員29名加入
→100億円達成に向けた500名体制へ
- ✓ メンター制度等による新卒育成体制の強化
- ✓ 事業毎に丁寧な技術教育を実施
その後、OJTによる教育を継続実施
→新卒の早期稼働による売上拡大

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(月平均稼働人数)

- ✓ 新人及び中途採用技術者の増加に伴い、ビジネスパートナー数が減少
- ✓ 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
- ✓ 対応技術範囲の拡大を目的とした新規ビジネスパートナーの開拓を実施中

2. 業績見通し – Earnings forecast

(単位:百万円)

連結売上高
Net Sales

4,558



5,000 + 9.7%

売上高の増加

- ✓ 対前年比9.7%の成長を想定
- ✓ 子会社とのシナジー効果による売上増大

連結営業利益
Operating Profit

65



150 +129.3%

営業利益の大幅増加

- ✓ 新規採用技術者の本格稼働による売上総利益率の大幅改善
- ✓ 業務効率化による販管費の抑制

連結当期純利益
Net Income

86



105 + 22.0%

26/3

27/3

3. 中期経営計画の進捗と今後の展開

– Medium-term management plan

中期経営計画の全体像と現在地

中期経営計画開始前年度として、2026年3月期は中計達成に向けた“**基盤整備**”の期


2029年3月期 中期経営計画目標	2026/3 実績	2027/3 見通し	2029/3 目標
	中計前年度	中計初年度	中計最終年度
連結売上高 62.0 億円	売上高 45.6 億円	売上高 50.0 億円	売上高 62.0 億円
連結営業利益 3.0 億円	営業利益 0.65 億円	営業利益 1.5 億円	営業利益 3.0 億円
営業利益率 5.0 %	営業利益率 1.4 %	営業利益率 3.0 %	営業利益率 5.0 %

- ### 中期経営計画 コンセプト
- ▶ 上流から下流まで一気通貫したサービス提供
 - ▶ 生成AIを活用した継続収益型サービスの展開
 - ▶ IT人材採用難でも利益拡大が可能なモデル確立


4つの重点戦略




**AIコンサル
ディング戦略**



**AIテスト
ツール戦略**



人材育成戦略



地域戦略

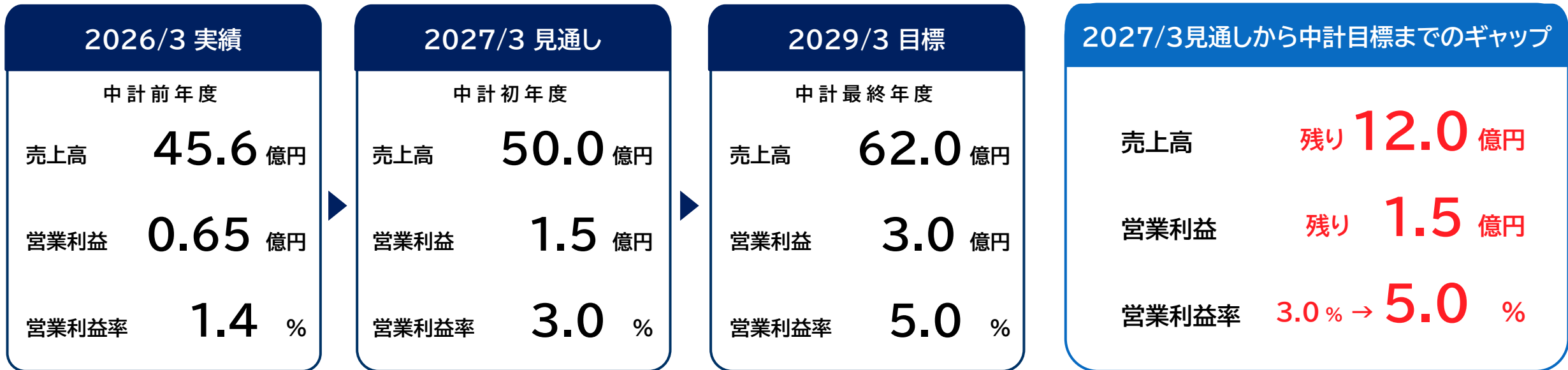
2026年3月期の中期経営計画達成に向けた基盤整備

利益面では**人材投資**が先行。一方で中計達成に向けた**成長基盤の整備**が進展。

中期経営計画 重点戦略	ステータス	2026年3月期の主な取り組み	中期経営計画への接続
AIコンサルティング戦略	展開中 提携公表	AI品質保証・AIガバナンス領域の展開 BBSとの業務提携を公表	AIコンサルティング戦略および生成AI活用サービスと連動 企業向け提案機会の拡大を図る
AIテスト自動化ツール戦略	推進中	テスト自動化・品質改善支援の推進 生成AI活用による検証プロセス高度化	高付加価値・効率化サービスへの展開 継続収益型サービスの土台を形成
人材育成戦略	採用・育成強化	新卒49名採用、社員数491名体制 教育・OJT・メンター制度の強化	採用・育成した人材の本格稼働により 収益貢献と売上総利益率改善を図る
地域戦略	基盤拡大	アルテックス連結化、新諏訪センター売上増加 長野・諏訪エリアの体制強化	地域顧客基盤・開発対応領域を拡大 子会社連携による事業機会を創出

2027年3月期見通しと中期経営計画目標へのステップ

2027年3月期は中期経営計画目標に向けた初年度計画を推進し、**収益性改善**の道筋を明確化



2027年3月期
成長ドライバー



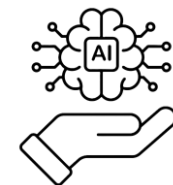
採用人材の
本格稼働



アルテックス
シナジー



業務の**効率化**



AI関連
サービス

中期経営計画達成に向けた今後の成長ドライバー

4つのドライバーを継続的に推進し、2029年3月期の中期経営計画目標達成を目指す

採用人材の本格稼働

- ▶ 新卒・中途採用技術者の本格稼働
- ▶ 育成・OJT・メンター制度による早期戦力化
- ▶ 稼働率管理と案件アサインの最適化
- ▶ 上流工程対応人材の育成

中計 戦略③
AI人材育成戦略

アルテックスとのシナジー

- ▶ 開発事業の対応領域拡大
- ▶ 長野・諏訪エリアの顧客基盤活用
- ▶ 共同提案・共同開発体制の強化
- ▶ 当社検証サービスとのクロスセル

中計 戦略④
地域戦略

AIコンサル/AIテスト領域の具体化

- ▶ AI品質保証・AIガバナンス
- ▶ AIRISK管理・ISO/IEC 42001対応支援
- ▶ テスト自動化・AIテストツール活用
- ▶ BBS提携による企業向け展開

中計 戦略①②
AI戦略

業務効率化 / 収益性改善

- ▶ 販管費の抑制
- ▶ 開発・検証プロセスの標準化・効率化
- ▶ 内製・ビジネスパートナー体制の最適化
- ▶ 売上総利益率改善を図る

4. IRトピックス – IR topics

Together for Value



— 生成AI技術を活用したビジネスの拡大を主目的とした業務提携契約を締結 —

当社の**AI品質保証・AIガバナンス**の知見と
BBSの**顧客基盤・業務知見**を組み合わせ、**高付加価値サービスを推進**

当社の強み

ソフトウェアテスト

AI品質保証

AIガバナンス

AIリスク評価

ISO/IEC 42001対応支援

提携シナジー

共同で提供する価値

- ▶ 品質保証を組み込んだ一貫支援
- ▶ AIガバナンス体制構築支援
- ▶ AIリスク管理・コンプライアンス対応
- ▶ AI人材育成・教育研修
- ▶ 次世代基盤「ACT-Horizon」展開推進

BBSの強み

経営会計コンサルティング

システム構築・運用

BPO

顧客基盤

業界知識・業務ノウハウ

目指す効果



企業向け
提案機会の拡大



AI活用ニーズへの
対応強化



継続支援型ビジネスへの
展開可能性

Together for Value



— 生成AI技術を活用したビジネスの拡大を主目的とした業務提携契約を締結 —

AIの**安全性・信頼性・説明責任への対応ニーズの高まり**に対し、
当社の専門性を強みに、BBSの顧客基盤との連携で事業機会拡大を図る

市場環境・未来性

生成AI活用の拡大

品質・リスク管理の重要性向上

AIガバナンス需要の高まり

対応を強化する支援領域

AI品質保証

教育・研修

AIガバナンス

継続運用支援

AIリスク管理

本提携による優位性

- ▶ **当社が強みとする専門性**
ソフトウェアテストに加え、AI品質保証・AIガバナンスの知見を活用
- ▶ **BBSとのシナジー**
顧客基盤・業務知見と連携し、提案機会の拡大を図る
- ▶ **高付加価値サービス**
品質保証とガバナンスを組み込んだ一貫支援を推進
- ▶ **継続支援型の展開**
AI導入後の運用・教育・リスク対応まで支援

目指す効果

AI活用時代における、**品質・信頼を支えるパートナー**としてのポジション確立

AIテスト自動化ツール「digitest」進捗状況



— 既開示：2025年11月5日「AIを活用した独自のテスト自動化ツール「digitest(仮)」β版の提供開始」—

β版提供の目的である**機能改善および実用性確認**を踏まえ、
正式版の提供に向けて**開発・検証を継続中**。提供体制の整備を進める。

2025/11 既開示

- ▶ AIを活用した独自テスト自動化ツールのβ版の提供を開始
- ▶ テストケース作成、テスト自動作成・実行、テスト結果確認を支援
- ▶ 限定顧客での実プロジェクト検証を目的としたクローズドβ版

現在の進捗

- ▶ AI技術の進化を踏まえ、AIエンジンの選定・最適化に時間をかける
- ▶ β版で得られた確認事項等を踏まえた機能改善および利用方法の最適化
- ▶ 品質・精度・安定性を重視し、スケジュールを一部見直し

今後の展開

- ▶ 正式版の提供に向けた開発・検証を継続
- ▶ 必要に応じて、限定的な提供形態も含め検討
- ▶ テスト自動化・AI品質保証領域のサービス価値向上を図る

中期経営計画上の位置づけ

- ▶ AIテスト自動化ツール戦略の主要テーマとして、検証事業の高付加価値化を推進
- ▶ 生成AIの活用とコンサルティングサービスとの連携による継続収益型サービス展開に向けた取り組み

方針

「digitest」は**テスト自動化・AI品質保証領域における当社の成長施策**として、
正式版の提供に向けた**開発・検証を継続**。

5. ご参考 – Reference

会社概要 - Company Profile -

社名	日本ナレッジ株式会社
本社所在地	東京都台東区寿3-19-5
代表者	代表取締役社長 藤井 洋一
設立	1985年10月22日
資本金	2億2,215万8,900円
社員数	533名 (2026年4月1日/関係会社を含む)
事業内容	検証事業、開発事業
関係会社	株式会社アルテックス



会社概要 - Company Profile -

主要取引先

株式会社大塚商会 グループ各社

日本電気株式会社(NEC) グループ各社

株式会社リコー グループ各社

NTT株式会社 グループ各社

アイエックス・ナレッジ株式会社

楽天グループ株式会社

株式会社ビジネスブレイン太田昭和

インフォコム株式会社

TIS株式会社(TISインテックグループ) グループ各社

株式会社ブロードリーフ

(順不同 敬称略)



会社概要 - Company Profile -

所在地

本社

東京都台東区寿3-19-5 JSビル 9階

札幌センター

札幌市中央区北一条西3丁目3番地 敷島プラザビル7F

つくばセンター

茨城県つくば市春日4丁目1-12 第二芳村ビル301号室

成田センター

千葉県成田市花崎町969番地 DOビル花崎町5 7階

郡山センター

福島県郡山市虎丸町5-8 さくらNTビル3F

諏訪センター

長野県諏訪郡下諏訪町4734-1

諏訪第二センター

長野県諏訪郡下諏訪町4867-8

名古屋センター

愛知県名古屋市中区錦3丁目11-25
アーク栄錦ニュービジネスビル8階



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.