

2026年3月期第2四半期 決算説明資料

Financial Report of 2026/3(2nd Quarter)

2025年11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

2,127 百万円

前年同期比:7.4%増
増加額:146百万円

営業損失

Operating Loss

△34 百万円

前年同期比増加額
△7百万円

四半期純損失

Net Loss

△18 百万円

前年同期比減少額
+5百万円

- ◆ 売上高は、対前年比7.4%増加し、初の20億円超え
- ◆ 営業損失は、売上総利益の減少及び販管費の増加により、対前年比増加
- ◆ 四半期純損失は、税金費用の減少等により、対前年比減少

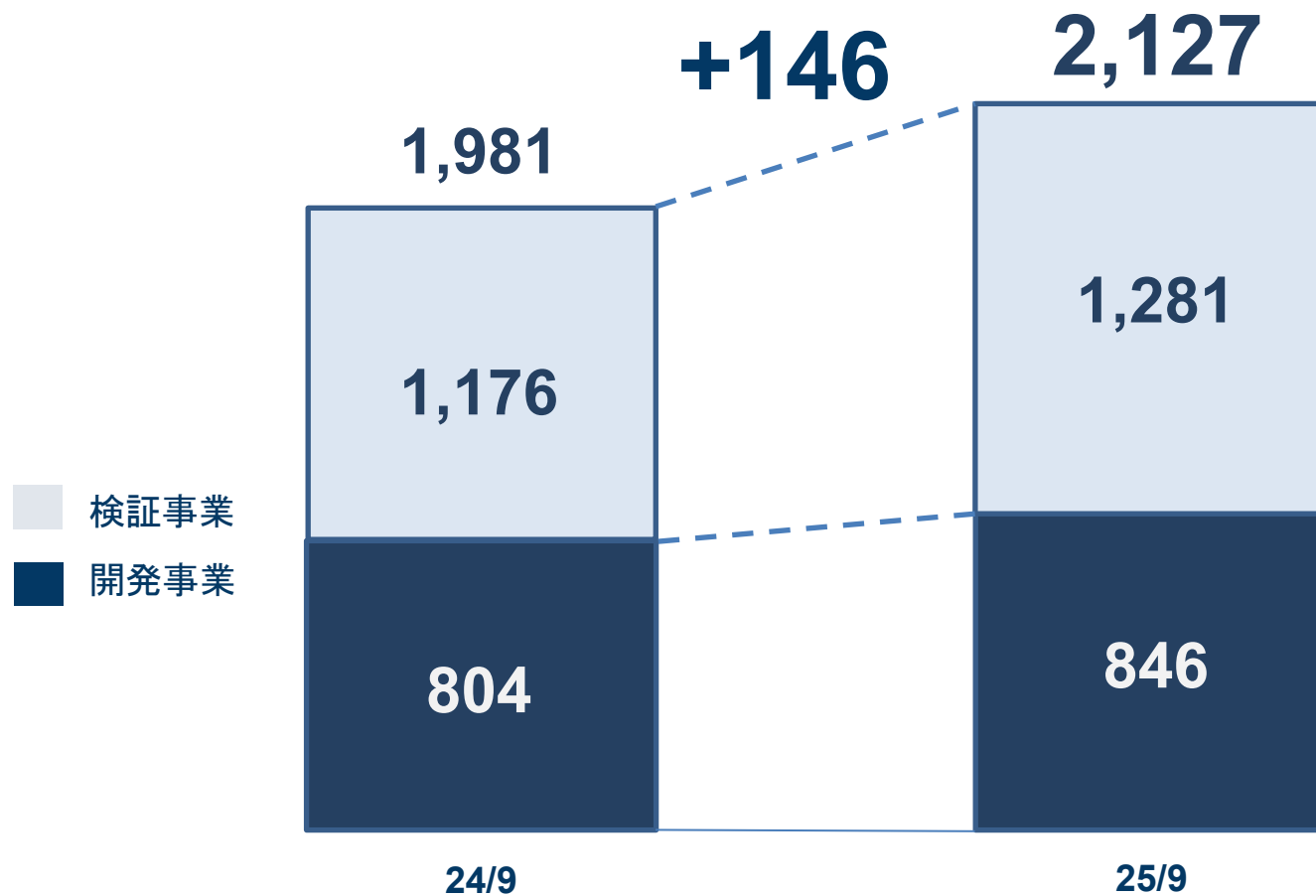
	24/9		25/9		対前年同期比率 Ratio of change
売上高 Net Sales	1,981	million yen	2,127	million yen	107.4 %
売上原価 COGS	1,699	million yen	1,848	million yen	108.8 %
売上総利益 Gross Profit	281	million yen	279	million yen	99.1 %
販売費及び一般管理費 SGA	309	million yen	313	million yen	101.4 %
営業損失 Operating Loss	△27	million yen	△34	million yen	—
経常損失 Loss(Ordinary)	△15	million yen	△26	million yen	—
四半期純損失 Net Loss	△23	million yen	△18	million yen	—

✓ 売上高は前年同期比で7.4%増加し、20億円超え

✓ 技術者は前年同期比で62名増加
→売上原価149百万円増加

✓ 税金費用の減少等により、四半期純損失が減少

(単位:百万円)



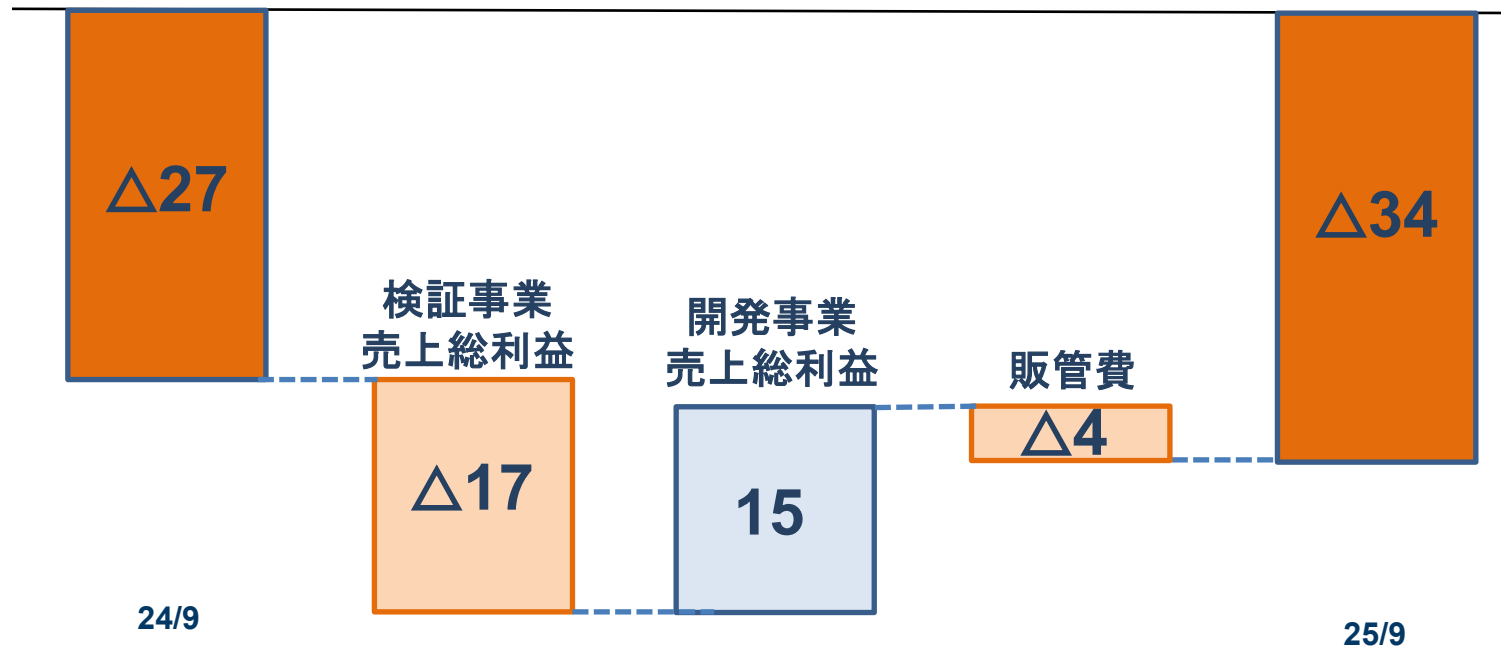
✓ 検証事業は前期同期比8.9%の増加
テスト自動化案件等による増加

✓ 開発事業は前期同期比5.3%の増加
GRANDIT等ERP開発案件が増加

(※セグメント間の内部売上高及び振替高反映後数値)

(単位:百万円)

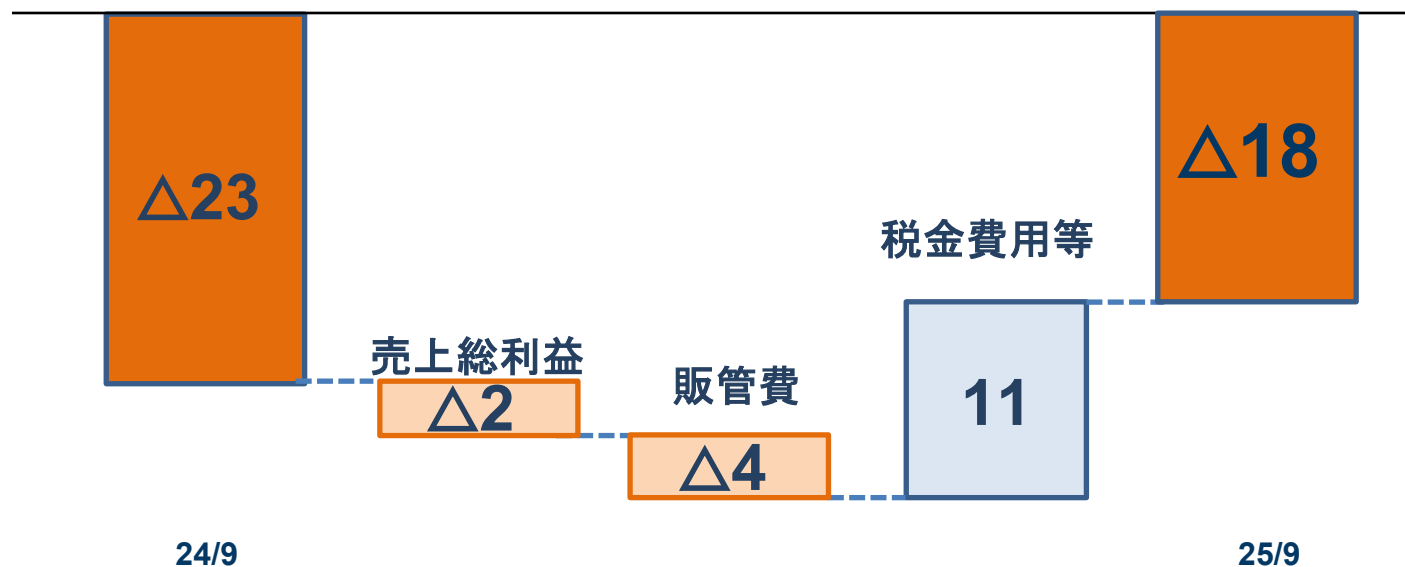
2Q営業損失の増加



売上総利益の減少及び販管費の増加により前年同期比で損失額が増加

- ✓ 売上総利益が2百万円減少
- ✓ 販管費増加
研修費用等増加4百万円

(単位:百万円)



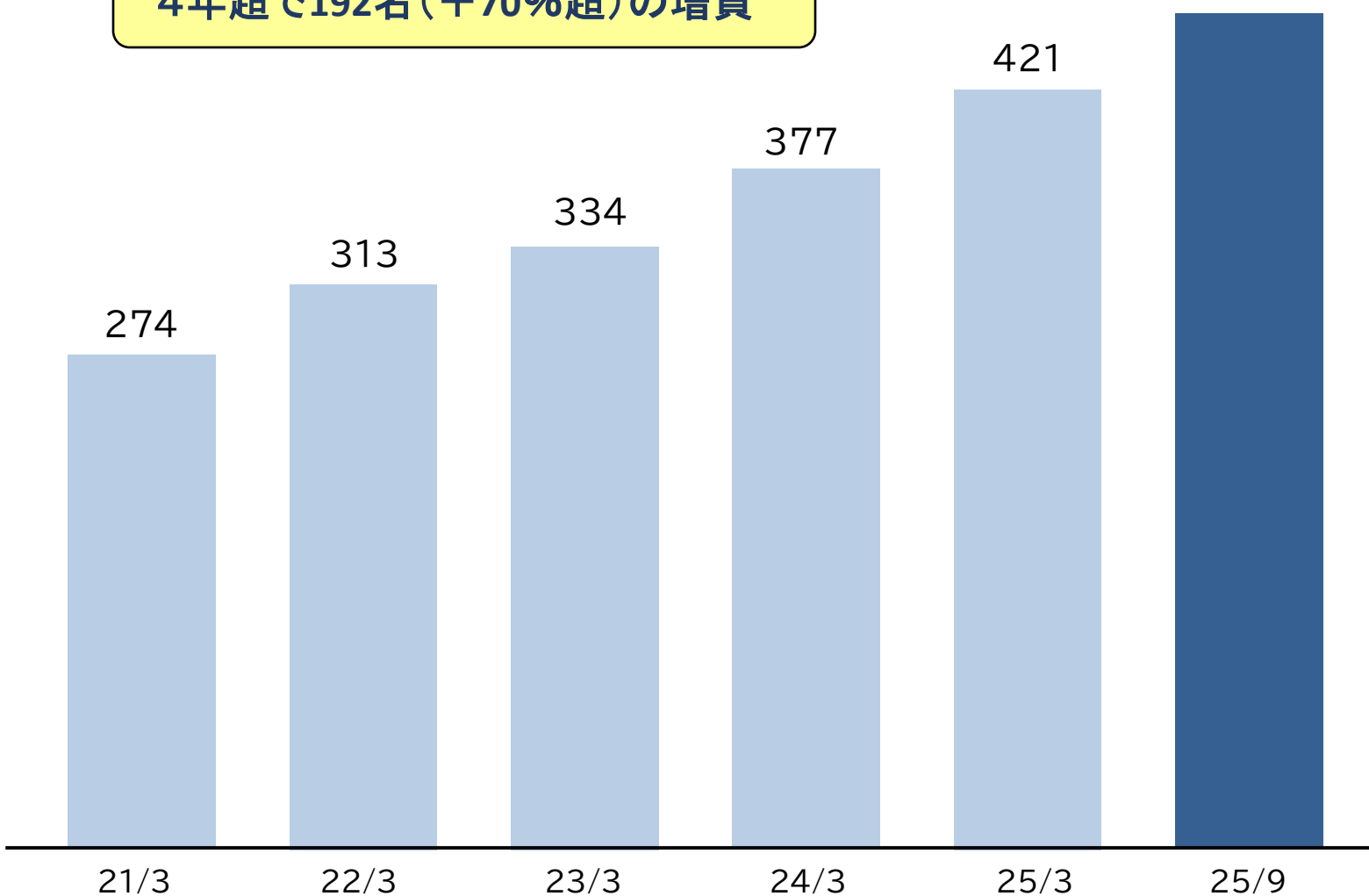
2Q純損失の減少

- ✓ 売上総利益 Δ2百万円
- ✓ 販管費増加 Δ4百万円
研修費用等増加
- ✓ 営業外収益減少 Δ4百万円
助成金減少 Δ4百万円 等
- ✓ 税金費用減少 +14百万円

(単位:人)

4年超で192名(+70%超)の増員

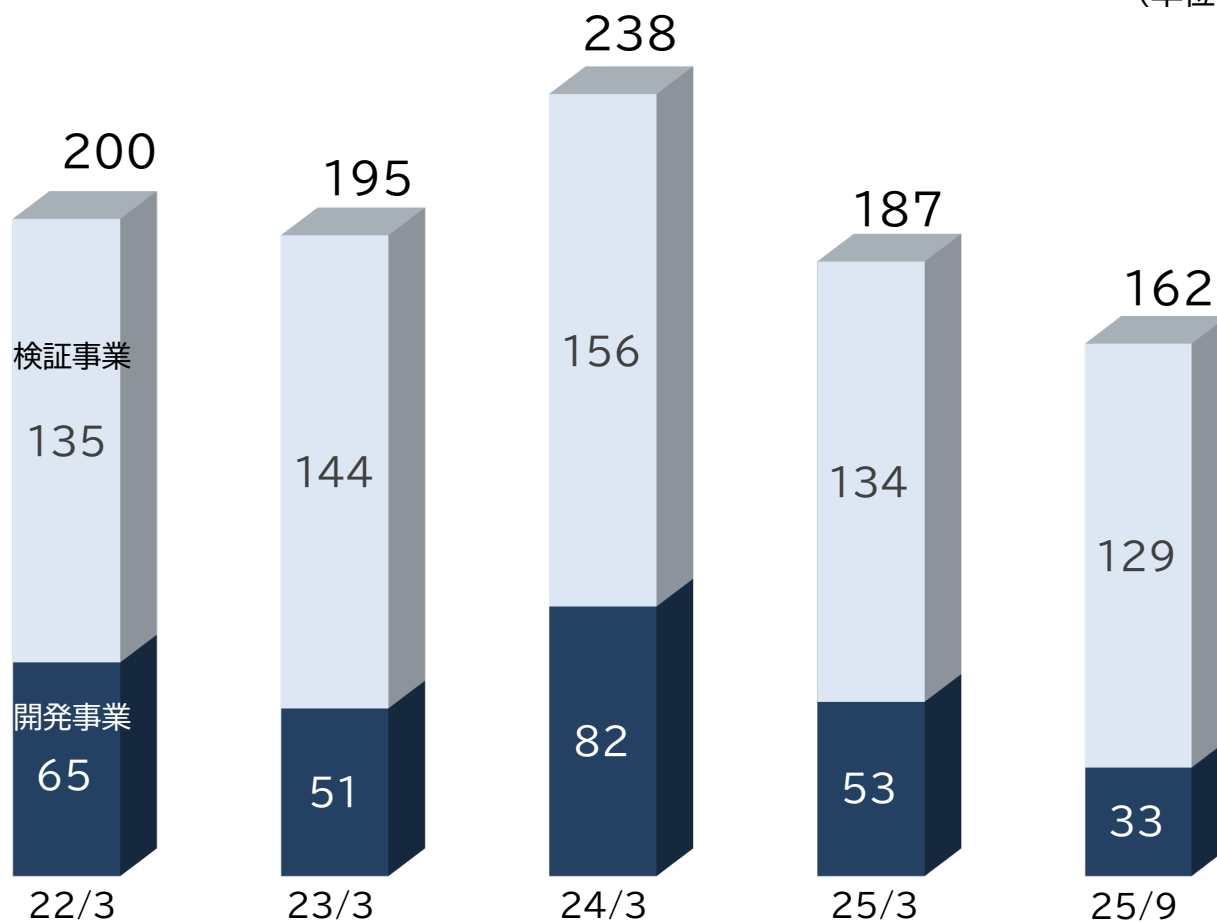
社員数(役員除く)



- ✓ 積極的な採用活動を継続して展開
- ✓ 前期末比での45人増加、過去最大の460人超体制へ
- ✓ 技術者に対して2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

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

- ✓ 上場企業との取引を中心とした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を推進
- ✓ 月次平均稼働人数

2. 業績見通し - Guidance

(単位:百万円)

売上高

Net sales

4,154



4,600 +10.7%

売上高の増加

✓ 対前年比10.7%の成長を想定

営業利益

Operating Profit

99



102 3.0%

営業利益の増加

- ✓ 貸金・手当アップ及び人員増加分の回収促進
- ✓ 営業体制強化に伴う販管費の増加

当期純利益

Net Income

82



79 Δ 3.7%

当期純利益の減少

- ✓ 営業外収益の減少による
(下諏訪町助成金 Δ 10)

25/3

26/3

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	2億2,215万8,900円 222,158,900yen
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	41億5,400万円（25年3月期実績） 4,154million yen(March,25)
社員数 Employees	466人（25年9月末） 466(September,25)
関係会社 Affiliated Companies	株式会社アルテックス ARTEX CO.,LTD

事業内容 Contents of Business	検証事業 Software Testing
	開発事業 Software Development
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）	



1985年の創業以来、2025年10月に40周年を迎えました。
永きにわたり事業を継続できたのは、
お客様をはじめ、株主、パートナー、社員など各ステークホルダーの皆様の
ご支援の賜物であり、心より感謝を申し上げます。

■ スローガンおよびロゴ策定

40周年となる**今年のスローガンに「共に創り 共に未来へ」を掲げ**、「40 周年記念ロゴ」を制定いたしました。
このスローガンには、これまで共に歩んでくださった、お客様をはじめとした各ステークホルダーの皆様への感謝と、これからも共に
新しい未来を築いて行く社員の決意を込めています。
ロゴデザインには、創業以来の歩みを象徴する「40」の数字と、未来へ続く円環をイメージし、進化と持続的成長を表現しました。

■ 記念サイト開設

40周年記念サイトを開設いたしました。
当社の40年の歴史や記念動画、未来に向けたメッセージなど、40周年に関する情報を発信しております。
URL: <https://40th-anniversary.know-net.co.jp/>

■ 代表ご挨拶

日本ナレッジ株式会社 代表取締役社長の藤井です。おかげさまで、当社は創業40周年を迎えることができました。
これまで支えてくださったお客様、株主、パートナー、そして社員一人ひとりに、心より感謝申し上げます。
私たちは「人と技術を育み、安心できるデジタル社会の未来を支える」というミッションのもと、AIや新しい技術にも挑戦しながら、
社会に貢献し続けてまいります。
40周年を新たな出発点として、これからも皆さまと共に未来を創ってまいります。今後とも変わらぬご支援をお願い申し上げます。

AIガバナンスとAI利活用推進コンサルサービス①

NIHON
KNOWLEDGE

AI ガバナンスと AI 利活用を推進する
コンサルティングサービス開始

AIリスク管理およびAIシステムの影響評価を踏まえ、
整合性の取れたAIマネジメントシステムISO42001(AIMS)認証取得まで
サポートするワンストップサービスにより、攻めのAI活用をご支援

■ 現状：AIは「試す」段階から「事業に組み込む」段階へ

各部門で生成AI等のツール導入が進み、業務効率は向上しています。
一方、その利用は個々の従業員のスキルやリテラシーに依存しており、全社的な統制が取れていない「シャドーAI」状態が散見され、
統率できない状態に陥ります。

リスク01
情報漏洩/セキュリティリスク

リスク02
コンプライアンス/倫理リスク

リスク03
業務品質のばらつき

リスク04
システム性能や公平性に対する
バイアス

■ 結論：

AIの利便性を享受し続けるためには、もはや「自由な活用」だけでは不十分です。
「**守り（リスク管理）**」と「**攻め（活用推進）**」を両立させる、体系的なマネジメントシステムの構築が経営課題として不可欠です。

守りのガバナンス：
「信頼できる企業」として
顧客・取引先の期待に応える

- ・ サプライチェーンからの要請
- ・ リスク管理の高度化

攻めのガバナンス：
「生産性の高い組織」へと
進化を加速する

- ・ イノベーションの促進
- ・ コスト削減と効率向上

未来への投資：
「AIを使いこなす企業」としての
競争優位性を確立する

- ・ ESG評価の向上
- ・ 人材獲得と育成

AIガバナンスとAI利活用推進コンサルサービス②

NIHON
KNOWLEDGE

AI ガバナンスと AI 利活用を推進する
コンサルティングサービス開始

**AIリスク管理およびAIシステムの影響評価を踏まえ、
整合性の取れたAIマネジメントシステムISO42001(AIMS)認証取得まで
サポートするワンストップサービスにより、攻めのAI活用をご支援**

■ 本サービスのご提案：

経営層のリーダーシップのもと、御社品質管理部門とAI活用の開発部門からなるタスクフォースを編成し、日本ナレッジの支援を合わせ、「AIMS導入に向けた準備プロジェクト」を正式に開始する。

＜ 具体的なアクションプラン ＞

開発部門での現状の可視化（PLAN）：

- ・ AI利用実態調査： 全社で「誰が」「どの業務で」「どのAIツールを」利用しているかを棚卸しする。
- ・ ギャップ分析： 既存の情報セキュリティ規程（ISO 27001等）とISO 42001の要求事項との差分を分析する。

体制と方針の構築（DO）品質管理部門との連携：

- ・ 責任者の任命： 全社のAIガバナンスを統括する責任者を任命する。
- ・ AI利用基本方針（案）の策定： 全従業員が遵守すべき、AI利用の基本原則と禁止事項を明確にする。

ロードマップの策定：

- ・ 本格的なAIMS構築・認証取得に向けた、中長期的なスケジュールと概算予算を策定する。

■ 期待される効果：

このプロジェクトは単なる規格対応ではありません。

AI時代における当社の事業継続性、競争力、そして社会的信頼を担保するための、不可欠な戦略的投資です。

全部門でAIの恩恵を安全に最大化し、持続的な成長を実現するために、今こそ全社一丸となって取り組むべきです。

AI活用テスト自動化ツール「digitest(仮)」



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

**AI を活用してドキュメントやシステムの内容を自動的に分析し、
確認手順(テストケース)や実際に画面を操作するためのプログラム(自動テスト)の
考案や作成、また実行・結果確認を行う仕組みを開発**

■ 現状：自動テストや探索的テストなど、従来のテスト活動に課題が存在

システムが正しく動作しているかを確認するためには、従来は「手順を作成し」「その手順に従って操作を行い」「結果をまとめて確認する」といった作業が必要であり、多くの時間とコストを要しておりました。

また、これらの作業を自動化したり、不具合を効率的に発見したりするためには、たくさんの課題があります。

課題01

自動テストの
導入・運用コストが高い

課題02

専門的な技術・経験が必要

課題03

システム品質改善のため
調査・分析の手間がかかる

課題04

探索的テストを実施後に
テスト資産を残しづらい

■ 結論：

AIを活用した問うツールにより、「自動テストの作成/実行」「探索的テスト」を誰でも簡単に実現できます。

従来より少ない工数で、より迅速/高精度な動作確認を自動で実施することが可能となり、確認作業効率化と人的リソース有効活用に貢献します。

テストケース作成

仕様書やマニュアルとあわせて、
「この画面のボタンを押したときに正しく動作するか確認したい」などの
自然な日本語で指示するだけで、AI
がテスト考案します。

テストコード作成

作成したテストを基に、実際に画面を
操作するためのプログラムをAIが作
成します。その後自動で実行、実行結
果の確認まで実施します。

探索的テストを自動化

当社独自の技術をAIに継承。
自動的にシステム全体の品質分析を行
い、結果を基に重点的に確認すべき項
目を自動でテストします。

事業規模拡大を目的としたM & A



更なる発展を目指して共に歩み続けることができるパートナーとして、アルテックス社を迎え入れることとなりました。
これからも、ソフトウェア品質の向上を通じて、安心できるデジタル社会の未来を支えるべく、企業価値の向上に努めてまいります。

■ 株式の取得の理由

2025年10月1日に子会社化した株式会社アルテックス（以下アルテックス社）は、長野県松本市を拠点に、Web関連ソフトウェアの開発事業を展開しており、大きく3点の強みを有しております。

- Web関連ソフトウェアの開発事業を展開しており、生産・工程管理から販売・在庫管理に至る多様なシステムについて、**上流から下流までを一気通貫に開発できる体制を有している**
- 製造業から運輸・通信業まで幅広い業種の顧客に寄り添った、**オーダーメイドによるシステム開発の実績がある**
- **長野県を中心に、優良な顧客基盤を有する**

■ 子会社化による期待値

以上の強みを持つアルテックス社の子会社化により、当社の対応領域の拡大を実現し、従来獲得が難しかった系列の顧客群や参入が難しかった領域のシステムへのサービス提供が可能となることを期待しております。

また、アルテックス社の「組織は人なり」「社員一人ひとりが主役」をキーワードとするエンジニアの個性を尊重する社風は、当社の企業文化との親和性が非常に高く、人的交流と軸とした高いシナジーが期待されるものと考えております。

サステナビリティ

「人的資本経営を軸に、 学び続ける仕組みと多様なキャリアで次世代を育む」

当社のサステナビリティへの取り組みにおけるテーマの実現に向け、40周年となる今年は、CSR活動にも積極的に取り組んでおります。このような活動を通して、当社は、自然と共に働き豊かな暮らしを実現するための「エンジニアを育てる場」となることを目指してまいります。

■長野県下諏訪町「地域社会の活性化に向けた包括連携協定」

当社は、事業所を構える長野県下諏訪町と「地域社会の活性化に向けた包括連携協定」を締結し、地域社会の一員としての責務を果たすべく、様々な活動を進めております。

■社員向け研修施設「エンジニア訓練教育センター」

「エンジニア訓練教育センター」（旧諏訪センター）では、一部施設を地域の皆様に開放し、未経験でもITスキルを身に着けることができる教育プログラムを公開しております。

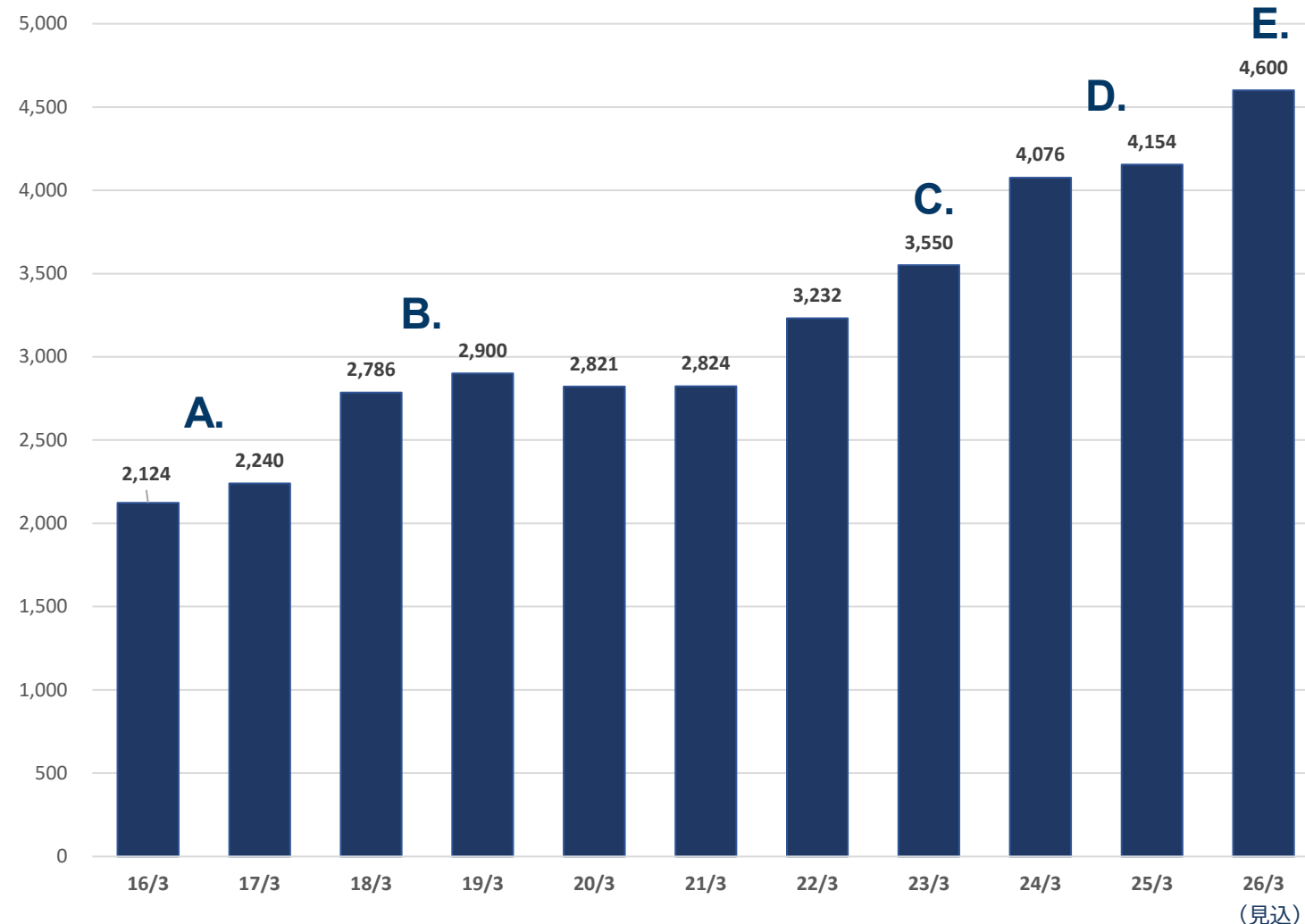
地域で安心して学べる環境を提供し、行政と連携することで、地域に根ざしたエンジニアの就職支援を行っております。

■「下諏訪町 IT系地域クラブ活動推進協議会」

中学校部活動の地域移行支援として「下諏訪町 IT系地域クラブ活動推進協議会」に参画し、当社の強みを活かしたIT教育支援を行うとともに、持続可能なIT人材育成に向けた取り組みを行っております。

直近10期の年平均成長率(CAGR)は 8.1%

(単位:百万円)

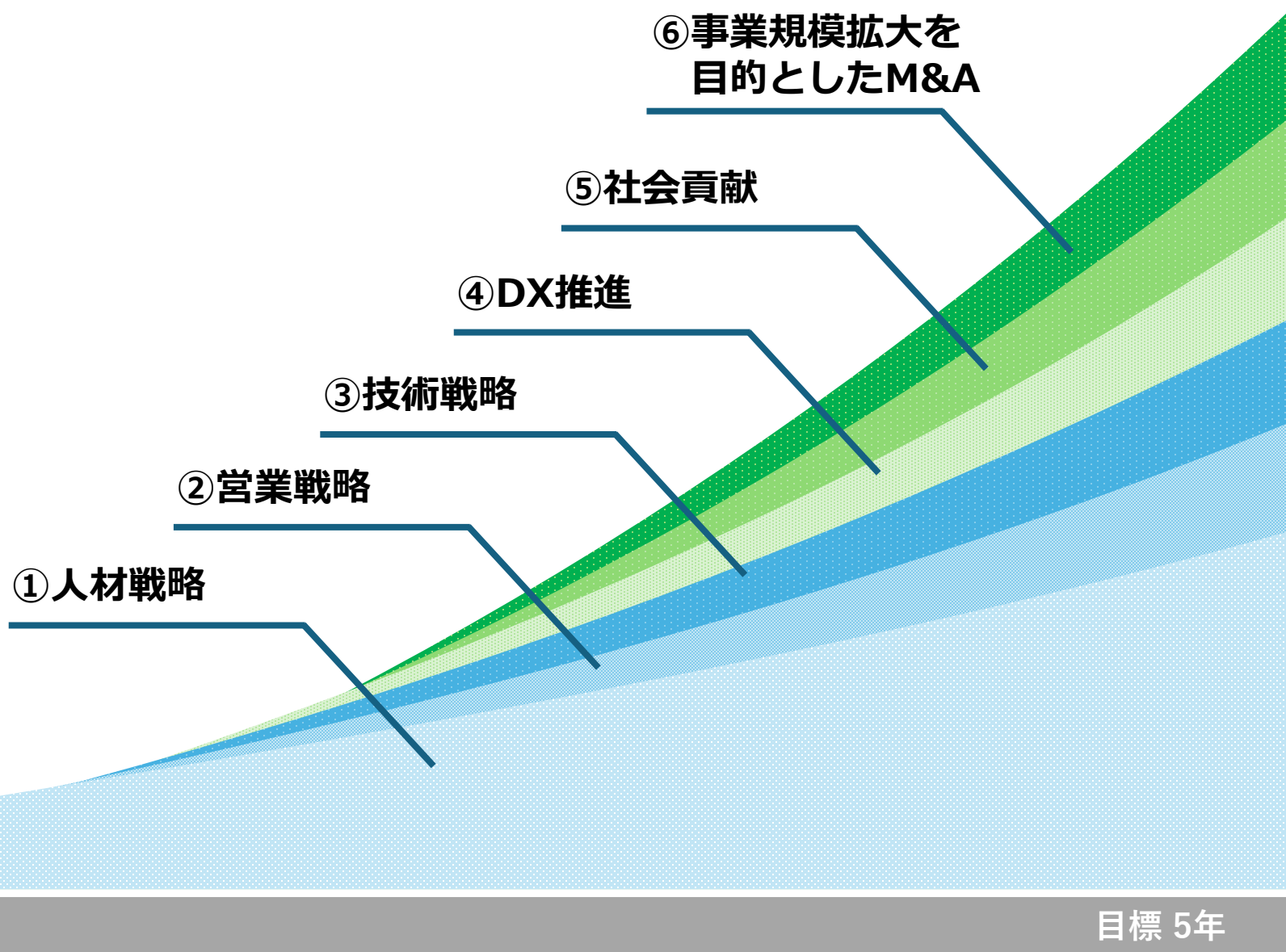


成長ステップ

- A. セキュリティ製品事業、WEBシステム開発事業のアイベクス株式会社(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. 23年3月23日に東証グロース市場に上場
- D. 24年9月に新諏訪センター操業開始
- E. 25年10月株式会社アルテックスを完全子会社化



売上高
41.5億円



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.