

2022年12月15日

各位

会社名 株式会社 ニーズウェル
 代表者名 代表取締役社長 船津 浩三
 (コード番号:3992 東証プライム市場)
 問合せ先 執行役員 新井 千波
 (TEL.03-6265-6763)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

株式会社ニーズウェル（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 船津 浩三）は、2021年10月14日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2022年9月時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年9月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、株主数、流通株式数、流通株式比率及び平均売買代金については2021年6月に基準を充たしましたが、流通株式時価総額については充たしていません。

当社は、下表のとおり、流通株式時価総額に関しては2023年9月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	平均売買代金	純資産の額
当社の適合状況及びその推移	2021年6月末時点	2,517人	43,534単位	27.3億円	51.1%	0.5億円	正
	2022年9月末時点	3,633人	57,192単位	36.7億円	56.2%	0.2億円	正
上場維持基準		800人以上	20,000単位以上	100億円以上	35%以上	0.2億円以上	純資産の額が正
当初の計画に記載した計画期間		—	—	2023年9月末	—	—	—

※ 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価（2021年9月～2022年9月）

「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P4～P11をご参照ください。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P12をご参照ください。

以上

東証プライム：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

プライム市場

上場維持基準の適合に向けた計画に
基づく進捗状況

2022年12月15日



NeedsWell
Try & Innovation

目次

1. プライム市場 上場維持基準の適合状況
2. 取組みの実施状況及び評価
3. 今後の課題・取組み内容
4. 流通株式時価総額推移（実績・目標）



1. プライム市場 上場維持基準の適合状況

当社は、2022年9月末時点において、**流通株式時価総額**の基準を充たしておりません。

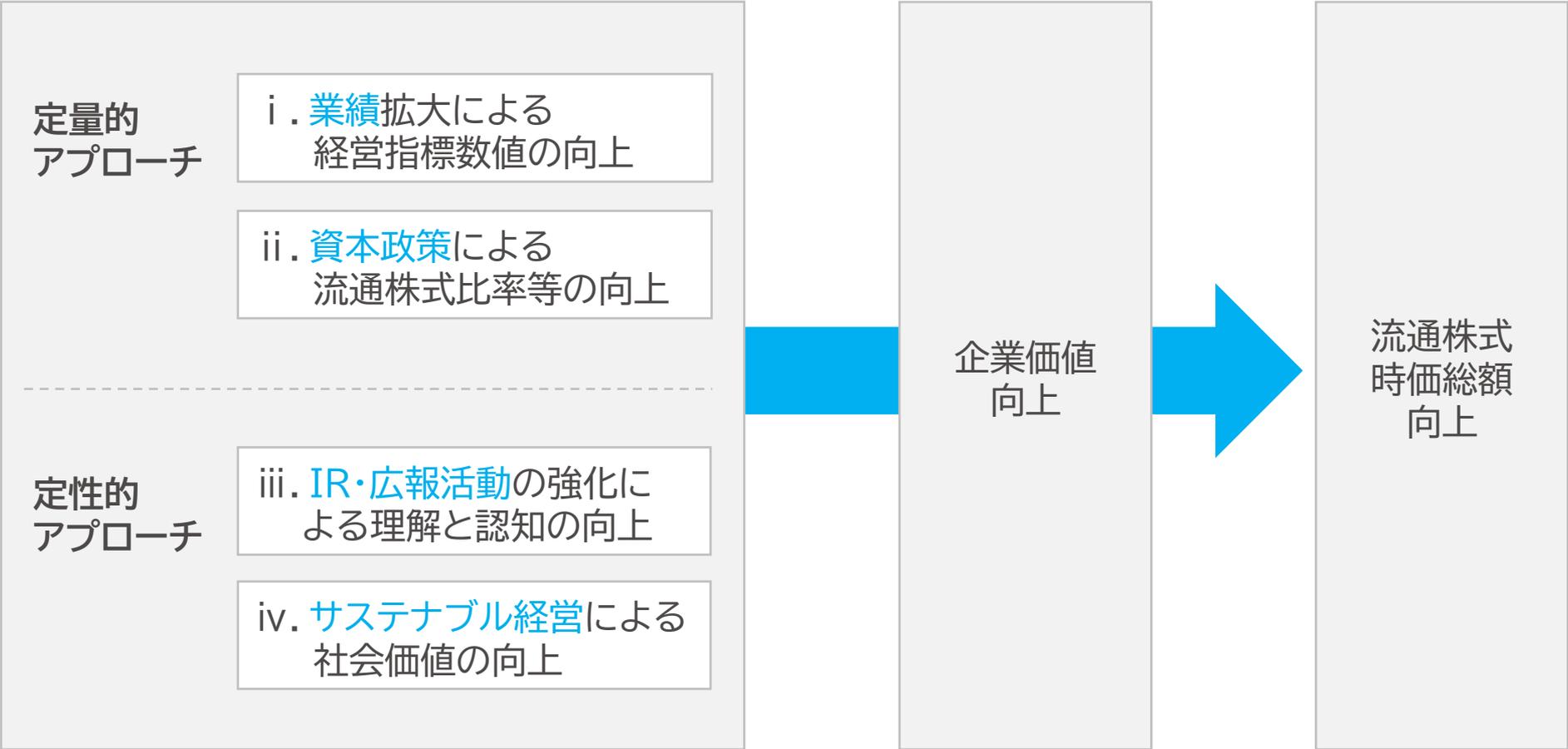
流通株式時価総額に関しては2023年9月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	平均売買代金	純資産の額
当社の適合状況 及び その推移	2021年6月末時点	2,517人	43,534 単位	27.3億円	51.1%	0.5億円	正
	2022年9月末時点	3,633人	57,192 単位	36.7億円	56.2%	0.2億円	正
上場維持基準		800人以上	20,000 単位以上	100億円 以上	35%以上	0.2億円 以上	純資産の額 が正
適合状況		○	○	×	○	○	○
当初の計画に記載した 計画期間		—	—	2023年 9月末	—	—	—

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 取組みの実施状況及び評価

当社は、流通株式時価総額の向上に向けて、定量的アプローチと定性的アプローチの両面から企業価値向上に向けて取り組んでいます。

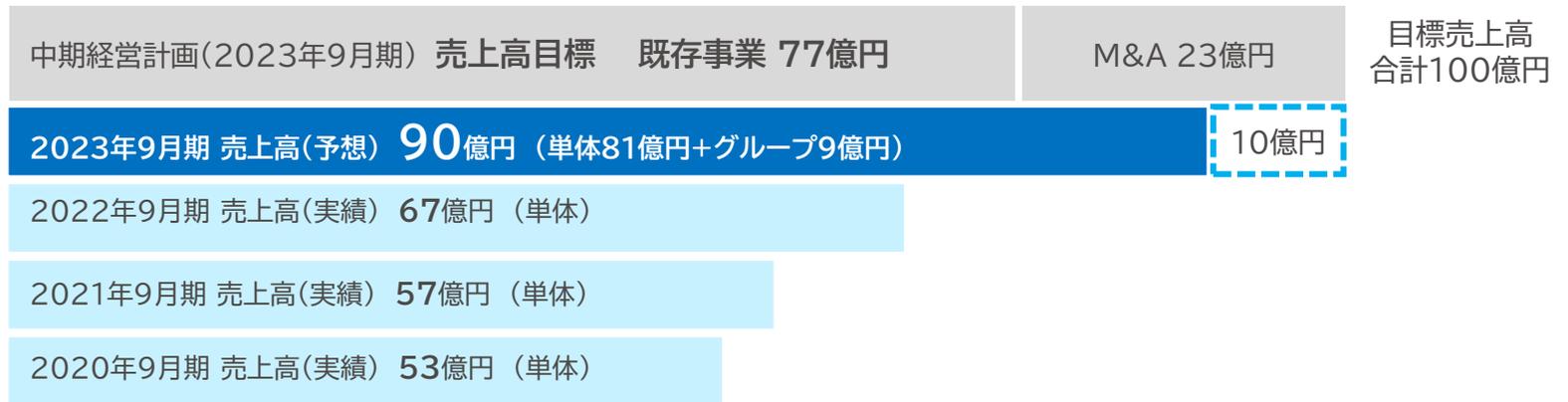


2. 取組みの実施状況及び評価:業績 i

1) 2023年9月期 中期経営計画目標 売上高100億円 経常利益10億円

【取組み状況】

① 2023年9月期 業績予想 売上高90億円 経常利益8.4億円 ※2022年11月時点の「連結業績予想」



② 2022年10月より、新たに子会社3社・持分法適用会社1社を傘下に連結決算体制へ移行



【連結子会社】



【持分法適用会社】



2. 取組みの実施状況及び評価:業績 ii

③ M&A、資本業務提携、業務提携～相互の成長に大きく貢献

<主な提携等>

種類	2021年9月期以前	2022年9月期以降
M&A・出資	—	零壹製作株式会社(子会社) 株式会社ビー・オー・スタジオ(子会社) 株式会社コムソフト(子会社) 株式会社総研システムズ(持分法適用会社)
資本業務提携	株式会社アイティフォー	アセンテック株式会社
業務提携	キャノンITソリューションズ株式会社 コネクシオ株式会社	さくら情報システム株式会社 三井住友カード株式会社 株式会社ピー・ビーシステムズ

【評 価】

- ・ 中期経営計画とのギャップを埋める施策が必要
- ・ 既存事業は2022年9月期売上高67億円超と好調に拡大している一方、M&Aの進捗に課題

2. 取組みの実施状況及び評価: 資本政策

1) 自己株式の取得(2022年2月)

- ・ 株価とEPSの改善を図る
- ・ 経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の実行に備える

【取組み状況】 取得した株式総数 305,900株(取得総額199,968,300円)

<主な提携等>

項目	2021年9月期	2022年9月期
EPS	46.64円	49.86円
総還元性向	49.3%	79.6%

【評価】 自己株式取得により、EPS、総還元性向が上昇

2) 譲渡制限付株式報酬制度の導入(2022年12月)

【取組み状況】 2022年12月の当社株主総会に付議

- ・ 業務執行取締役に対して譲渡制限付株式報酬制度を導入し、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、対象取締役と株主の皆様との一層の価値共有を進める
- ・ 取締役の業績に対する責任を明らかにし、業績向上を図る
- ・ 年額5000万円を上限として、自己株式を割当てる株主総会議案を上程

【評価】 譲渡制限付株式報酬制度の対象取締役と株主の皆様とのいっそうの価値共有

2. 取組みの実施状況及び評価:IR・PR

1) 株主、投資家との対話の充実・情報発信の機会の拡大

【取組み状況】

① 投資家向け説明会の拡充

機関投資家向け説明会(年2回)に加え、個人投資家向け説明会の開催頻度を年1回から年4回に拡大

② 企業調査レポートの公開

IR・株式投資情報サイトへ企業調査レポートの掲載を開始(2022年2月より年2回)

③ 英文開示の範囲拡大

決算説明資料に加え、決算短信(サマリー・財務諸表)と、招集通知(狭義の招集通知・参考資料)まで英訳範囲を拡大

④ PR活動の拡充

社内に全社横断的な社長直轄組織としてPR発掘委員会を設置し、PR情報の発信を拡充

※ 月間平均3件(2021年7月～2021年9月)から月間平均11件(2022年7月～2022年9月)へ/適時開示情報は除く

【評価】

- ・ 情報発信の頻度の増加により、**認知度が拡大**(個人投資家向け説明会終了後の視聴者アンケートより)
- ・ 個人投資家の**売買が活発化**
2022年8月平均出来高18千株から2022年11月平均出来高91千株と、増加傾向

2. 取組みの実施状況及び評価: サステナブル経営 i

1) ESG、SDGsへの取組みとガバナンス強化～事業に直結する取組み

【取組み状況】

① ニアショア開発促進

産業基盤と技術革新、地方の雇用創出による豊かな街づくりに貢献
セキュアなリモート開発による請負型の案件の受注を増やし、首都圏エリアのエンジニア不足をカバー。
長崎拠点人数 2021年11名から2023年30名へ

② DXをアシストする新たなソリューションの開発

<自社ソリューション>

時期	ソリューション
2022年9月期 新規提供開始	ES Prophetter、Nヘルプ、法人向け格安SIM、Invoice PA-S、Invoice PA+、ImPaC、CoNeCt、Nナビ、Chat Director、Chat Document
2023年9月期以降 新規提供開始	N-Bridge、年末調整ソリューションと基幹システム連携、フレイル予防

<他社ソリューション>

時期	ソリューション
2022年9月期 提供開始	リモートPCアレイ、ESET PROTECT等

2. 取組みの実施状況及び評価: サステナブル経営 ii

③ パートナーシップの推進による事業成長

ともに成長・発展できる体制づくり

コアパートナー制度～戦略を共有し、継続的かつ安定的な取引ができる中核的なビジネスパートナーを
コアパートナーとして認定し、優先発注や技術向上支援、インセンティブ等、さまざまな施策を提供

<パートナー概況>

種類	2021年9月期	2022年9月期
パートナー社数	86社(うちコアパートナー16社)	110社(うちコアパートナー16社)
パートナー比率	28%(うちコアパートナー比率52%)	36%(うちコアパートナー比率43%)

※ パートナー比率: パートナー総数と社員総数に占めるパートナー総数の割合

※ コアパートナー比率: パートナー総数に占めるコアパートナーの割合

【評価】

- ① **IT人材不足を解消**。コロナ禍におけるオフショアからニアショアへのシフトのトレンドに対応。
- ② **DX推進が追い風**となり、ユーザー側でのDXソリューション導入が増加。当社の企業価値向上に寄与。
- ③ **エンジニアの確保**により受注の機会損失を防ぎ業績向上に寄与。

2. 取組みの実施状況及び評価: サステナブル経営 iii

2) ESG、SDGsへの取組みとガバナンス強化～制度から支える取組み

【取組み状況】

① 働き方改革、人材育成、女性比率、育児休暇取得率向上

<主な提携等>

項目	2021年9月期	2022年9月期	目標
残業時間	19.6時間	18.7時間	20時間以内
女性社員	22.8%	24.0%	30%
女性管理職	8.8%	5.9% ※	30%
育児休暇(男性)	0%	42.9%	男女合計40%以上
育児休暇(女性)	対象者なし	100%	男女合計40%以上

※ 2022年9月期に新卒女性26名の採用により、女性管理職比率が相対的に低下。今後の育成により増加を目指す

② 学生向けAI教育

AIプログラミング体験等のインターンシップを開催

③ サッカーJリーグ V・ファーレン長崎を応援

スポーツ文化の振興と地域の活性化

【評価】

- ・従業員満足度の向上
- ・退職率の低下に寄与(2021年9.8%から2022年8.6%へ)

3. 今後の課題・取組み内容

流通株式時価総額の構成要素である「時価総額」と「流通株式比率」の当社の状況

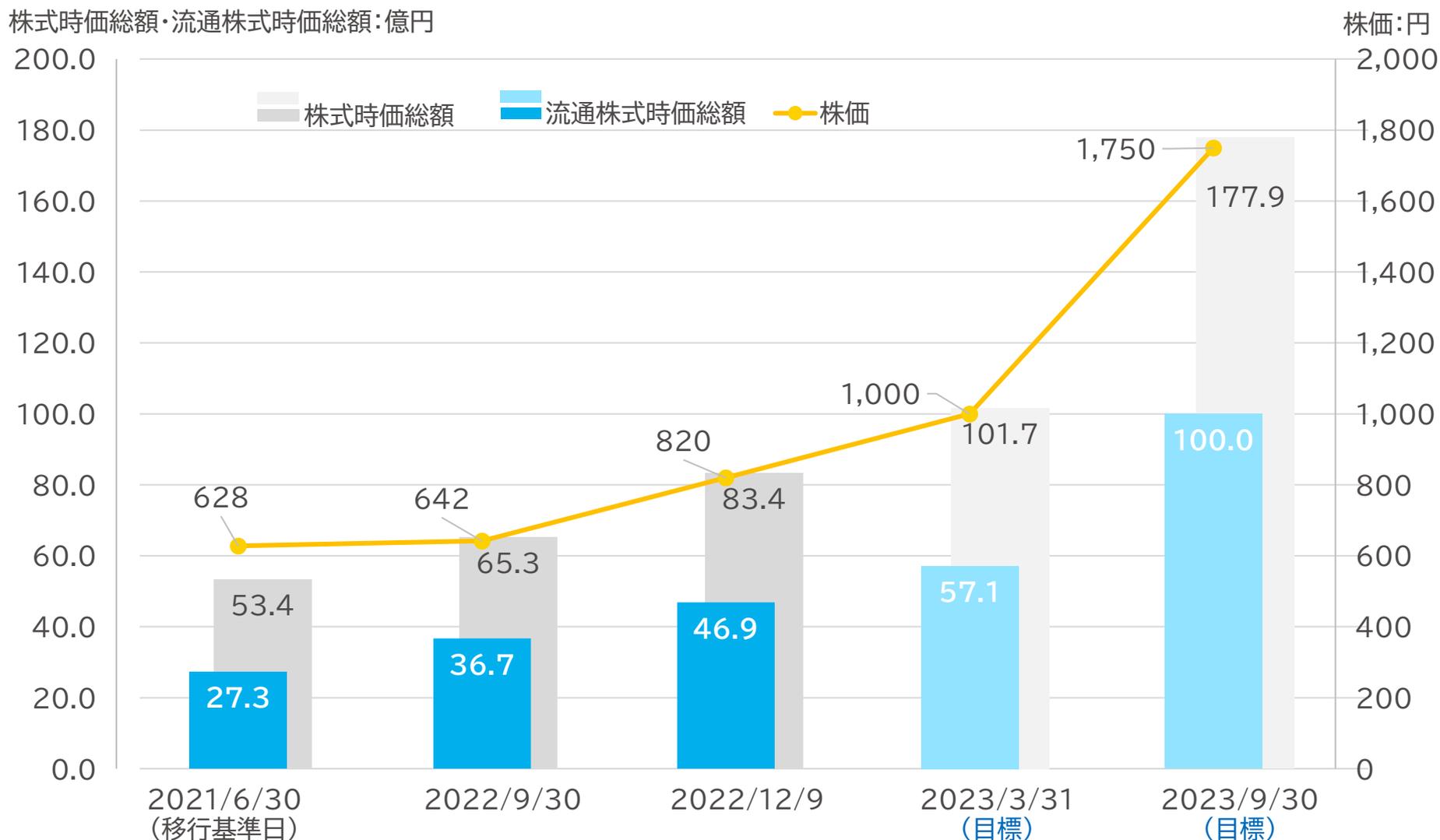
時価総額 …………… 現在不足しているが、企業価値への取組みにより向上が可能。
 流通株式比率 …………… 51.1%(2021年6月)から56.2%(2022年9月)へ上昇。

取組み方針

上記より、業績、資本政策、IR・PR、サステナブル経営のアプローチを通じて時価総額の向上に積極的に取り組みます。業績の向上により時価総額の向上を目指すことに重点的に取り組むこととし、当社の大株主である株式会社オーディーシーの株式売出は当面検討しておりません。

項目	進捗状況と課題
業績	中期経営計画100億円と業績予想90億円のギャップを埋める施策 ① シナジー効果の高いM&Aを探索 ② 資本業務提携、業務提携により売上拡大・顧客基盤増強を図る ③ パートナー企業との連携強化 ④ 物流ビジネスの拡大: SmartWMSの拡販、横展開 ⑤ AIビジネスの拡大: Prophetterシリーズ、Chat Document等の受注強化 ⑥ ニアショア開発の拡大: 長崎開発センターを活用し、リモート開発体制を推進。 ⑦ ソリューションビジネスの拡大: 新規ソリューションの開発・提供 ⑧ ストックビジネスの拡大: 安定的な売上・収益の確保
資本政策	譲渡制限付株式報酬制度の継続
IR・PR	情報発信の充実
サステナブル経営	事業と直結する取組み～上記「業績」①②③⑥ご参照 制度から支える取組み～現在の取組みを継続・拡大

4. 流通株式時価総額推移(実績・目標)



- 2022/12/9の流通株式時価総額は当日の終値を用いて算出しています
- 2023/3/31および2023/9/30の流通株式時価総額および株価は、本書発表日における当社の目標値であり、実際の数値を保証するものではありません



NeedsWell

Try & Innovation

- 本資料に記載されている将来の業績に関する予想、計画、戦略などは、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものです。
- 実際の業績は、今後の様々な要因により予想数値と異なる結果となる可能性があります。

株式会社ニーズウェル CC室: ir-contact@needswell.com