

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2024年9月期 - 2026年9月期

連結中期経営計画

2024年8月20日



NeedsWell
Try & Innovation

1 | 計画

- 1) 中期経営計画
- 2) EPS、ROE推移
- 3) 流通株式時価総額推移
- 4) 成長イメージ
- 5) 資本政策

2 | 方針

- 1) 経営理念・中期方針
- 2) 企業価値向上
- 3) サービスラインの位置づけ
- 4) 3つの強み

3 | 成長戦略

- 1) 事業価値の向上
 - ① 事業環境と取組み
 - ② 売上拡大
 - ③ 収益拡大
 - ④ ストック売上
 - ⑤ 投資
 - ⑥ 人員計画
 - ⑦ 社員育成
- 2) 社会価値の向上
 - ① 事業と直結する取組み
 - ② 制度や支援活動から支える取組み

4 | 参考資料

- 会社概要
- 事業領域
- 事業系統図

1. 計画



1) 中期経営計画

2026年 売上高130億円、経常利益17億円、 売上高CAGR(年平均成長率)14%成長をめざす

	中期経営計画			
	FY2024 (億円)	FY2025 (億円)	FY2026 (億円)	CAGR (年平均成長率) 2023-2026(%)
売上高	96	115	130	14.1
	うち 既存事業 96 うち M&A※ 0	うち 既存事業 106 うち M&A※ 9	うち 既存事業 126 うち M&A※ 4	
経常利益	12	15	17	14.4

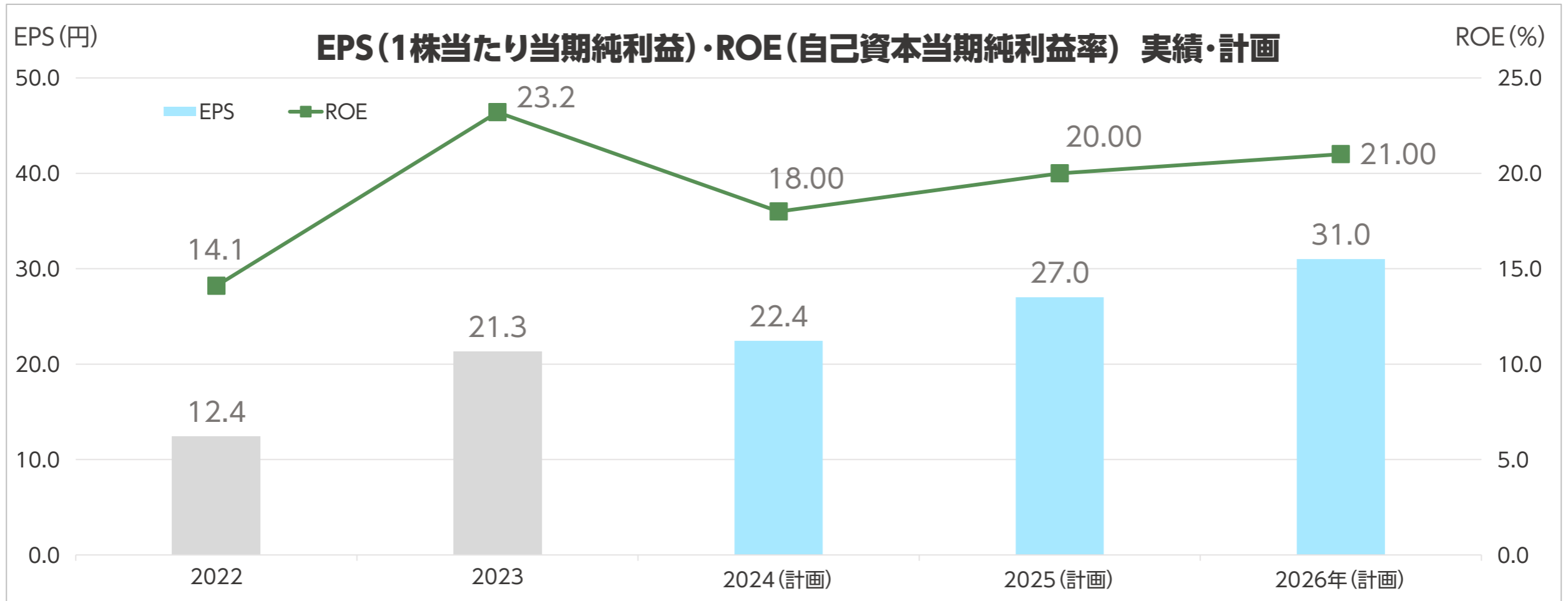
※ 前年のM&Aの売上分は、既存事業に含みます。

※ 本資料発表日現在、2024年以降のM&Aの具体的な相手先は未定ですが、リサーチを進めております。

2) EPS、ROE推移

安定した強い財務体質を将来にわたって維持

EPS30円、ROE20%にむけて業績向上をめざす



(注) 2023年6月1日付、2024年6月1日付の2分割調整後の数値です。

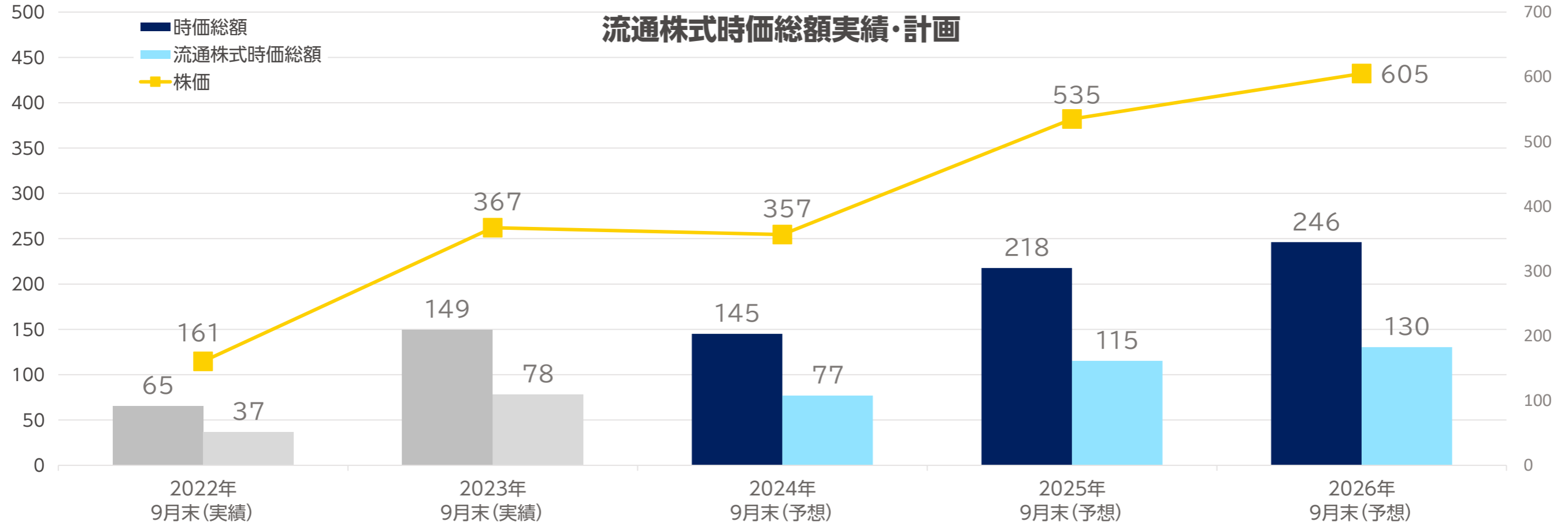
(注) 2024年9月末以降のEPS、ROEは本資料作成時点での当社の計画であり、将来の数値をお約束するものではありません。

3) 流通株式時価総額推移

東証プライム上場維持基準の達成により、信用度の向上、及び優秀な人材の確保をめざす 流通株式時価総額100億円の達成・維持

時価総額・流通株式時価総額
単位:億円

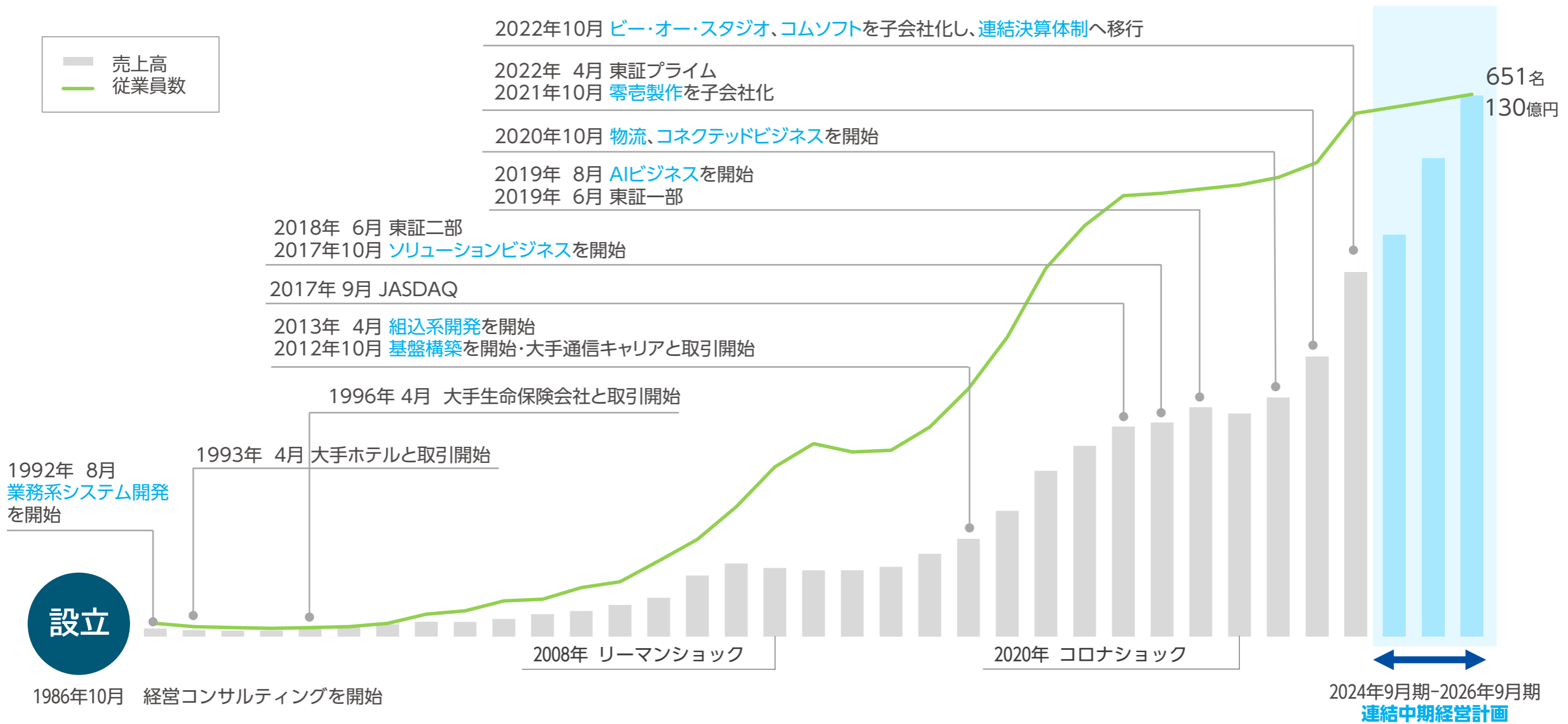
株価
単位:円



(注) 株価は2023年6月1日付、2024年6月1日付の2分割調整後の数値です。2024年9月末の数値は2024年7月1日～2024年8月16日の終値平均により計算しています。

(注) 2024年9月末以降の時価総額、流通株式時価総額、株価は本資料作成時点での当社の計画であり、将来の数値をお約束するものではありません。

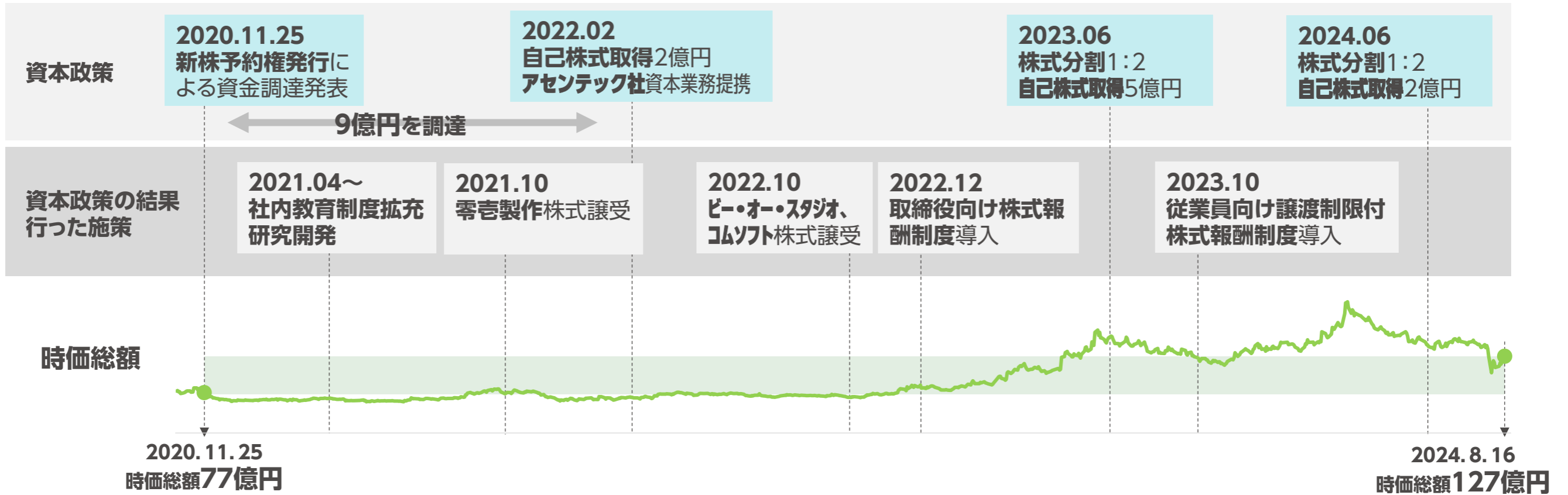
4) 成長イメージ



5) 資本政策

配当性向35%への引き上げと、自己株式取得により株主還元にも積極的に取り組む

過去の推移



- ・2020年の資金調達を事業成長の起爆剤に、調達資金や取得した自己株式を産学共同研究、製品開発、技術者教育、M&A、資本業務提携など各分野に積極的に投資
- ・2024年現在、時価総額は新株予約権発行による資金調達直前と比較し1.6倍に向上

2. 方針



1) 経営理念・中期方針

■ 経営理念

広く経済社会に貢献し続ける

■ 経営指針

常に進化するニーズウェルはTry & Innovation を掲げ、
広く経済社会に貢献し続けます

■ 中期基本方針

真のシステムインテグレータへ移行

■ 中期経営指針

生産性向上による高収益化、そして残業低減、
高給与、高賞与、及びワークライフバランスの実現

企業価値の向上

事業価値の向上:業績・事業目標の達成

社会価値の向上:サステナブル経営の実現



さまざまな施策で企業価値(Needswell Value)向上をめざす

業績

- ・売上高成長率年20% 経常利益率10%
- ・売上総利益率25% 販管費率10%
- ・2026年9月期 連結売上高130億円
- ・2026年9月期 流通株式時価総額130億円
- ・EPS 30円 PER 20倍 ROE 20%
- ・M&A、業務提携

KPI

資本・株式政策

- ・株式分割
- ・M&A
- ・自己株式の取得、活用
- ・譲渡制限付株式報酬制度
- ・自己株式の消却

IR・PR

- ・機関投資家対応
- ・個人投資家対応
- ・メディア対応
- ・PR情報の発信(3回/週)
- ・CI、VIの推進

サステナビリティ

- ・ESG、SDGs
- ・コーポレートガバナンス
- ・生成AIソリューションによる生産性向上
- ・ニアショア開発拠点の拡大(地方の活性化)

業務系システム開発、IT基盤で着実に事業基盤を確立し ソリューションで付加価値向上を加速

事業基盤を確立するサービスライン

業務系システム開発

- 金融系を中心とした幅広い分野で受託ビジネスを拡大
- ニアショア拠点を活用したマイグレーション開発を拡大
- ローコード開発プラットフォーム活用による生産性向上、及び競争力強化

IT基盤

- IT基盤構築から開発、保守、運用までをワンストップで提供
- 情報部門が抱える課題を解決するITアウトソーシング、第三者検証、コスト削減のソフトウェアテストを拡大

付加価値向上を加速するサービスライン

ソリューション

- ソリューションビジネスの目的・方針の明確化によるビジネス拡大
- 他ソリューションとの連携による機能拡張、開発コスト削減・期間短縮
- 販売代理店の開拓による販売促進
- サブスク提供により要員に依存しない収益拡大

ニーズウェルの 3つの強み

①金融系システム 開発力

主力の業務系システム開発では金融系が売上高の50%。

中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。

銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

②エンドユーザー 取引力

生命保険会社、大手ホテル、通信キャリアなど、エンドユーザーとの直接取引が売上構成比の**65%超**と高水準。

③ソリューション・ AI提供力

DX、生成AI、RPAなど、顧客のビジネスの目的に合わせた最適なソリューションサービスを提供。

3. 成長戦略



1)事業価値の向上 ①事業環境と取組み

<p>事業環境</p>	<p>IT投資は需要拡大が継続 ビジネス環境の変化とDXに対する意欲の高まりがデジタルビジネス関連製品・サービスへの投資を後押し</p>
<p>事業</p>	<p>5つのビジネス分野の拡大 ソリューション、マイグレーション開発、ITアウトソーシング、物流、AI</p>
<p>投資</p>	<p>中期経営計画期間の投資額</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材採用・育成 4億円 ・研究開発投資 2億円 ・M&A・資本業務提携 20億円(対象企業の売上規模は13億円)
<p>人材</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・優秀な人材の採用と教育・育成 / 社員数の1割の新卒採用をめざす ・能力主義・男女平等を推し進め、女性管理職比率30%をめざす ・奨学金補助制度、カムバック制度、社会貢献制度等の制度を活用した人材強化
<p>配当</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・配当性向35%以上を維持

1)事業価値の向上 ②売上拡大

物流ビジネス

- ・ 物流機器メーカーとの協業
「SmartWMS」、「WMS-Picking」の受注拡大
- ・ SmartWMS × AIによる機能拡張
(物流の2024年問題に対応)
- ・ ドラッグストア物流倉庫へ横展開

+2億円

ITアウトソーシングビジネス

- ・ 業務提携による長期体制構築と受注拡大
- ・ 企業のDX技術者不足に応え、DX化・業務効率化・高付加価値化・長期体制、インフラ環境・システムによる受注拡大

+7億円

AIビジネス

- ・ 「Work AI」方式による業務効率化を支援するAIシステムの創出
- ・ 「Prophetterシリーズ」の受注拡大
- ・ 「ChatDocument」の受注拡大
- ・ 「Dgent」の受注拡大
- ・ 生成AIソリューション(FSGen・QualiBot・PRGen)の提供開始
- ・ 産学共同による生成AIソリューションの拡充

+4億円

マイグレーション開発ビジネス

- ・ ニアショア拠点の活用
高評価実績の横展開による受注拡大
- ・ 金融系案件の受注拡大
- ・ 「ソフトウェアテスト」活用による第三者検証と品質向上

+2億円

ソリューションビジネス

- ・ ソリューション製品の拡充と販売拡大による収益拡大
- ・ オンライン営業ソリューションのWebセミナーによる販売促進
- ・ クラウド提供によるサブスク売上拡大
- ・ ストック売上比率向上
- ・ 他ソリューションとの連携による機能拡張、開発コスト削減・期間短縮
- ・ 販売代理店活用による販売促進

+6億円

M&A

- ・ 既存技術領域の拡大
- ・ 新規技術の補強・参入
- ・ 物流、コネクテッド、AI、IoT、Web等を重点的にリサーチ

+13億円

既存事業



2026年9月期

売上拡大
+34億円

【内訳】
・既存事業 21億円
・M&A 13億円

M
&
A



2024年9月期

ストック売上の拡大による収益性向上

- ・継続的に収益が蓄積される分野(サブスクタイプ・保守)のウェイトを拡大し、収益構造を安定的に拡大
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

ローコード開発による収益性向上

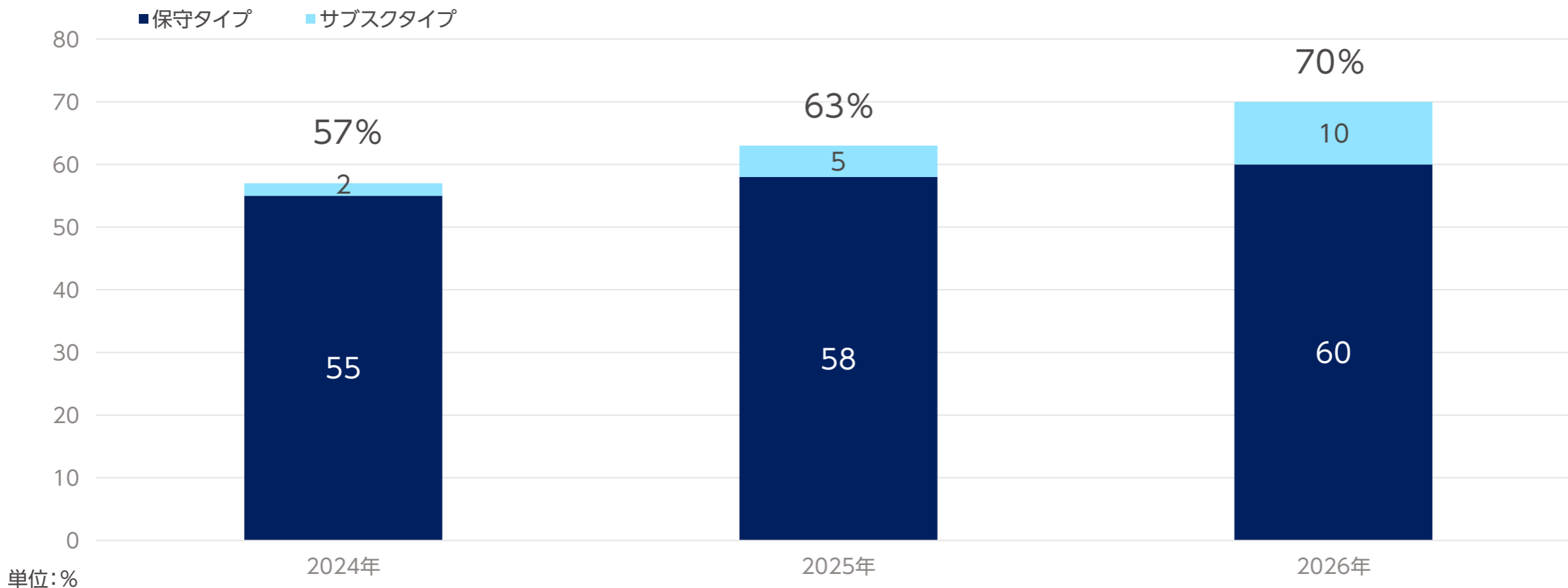
- ・ローコード開発プラットフォーム活用による生産性向上、競争力強化による受注拡大
- ・デジタル環境の加速によるIT人材不足への対策、競争力強化に注力

エンドユーザー取引の拡大による収益性向上

- ・エンドユーザーとの直接取引比は売上構成比の**65%超**とソフトウェア開発業界の中でも高水準より一層受注の安定化と収益の向上を目指す
 - ・既存ユーザーの継続案件、担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓に注力
 - ・既存ユーザーと同業、類似の会社をターゲットに新規ユーザーを開拓
 - ・エンドユーザーへの販売比率が高いソリューション・ビジネスに注力

1)事業価値の向上 ④ストック売上

開発ノウハウを生かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
2024年現在約57%を2026年70%まで引き上げ



ストック売上: 2年以上の継続が見込まれるシステム保守・運用、サブスクリプション形式で提供するソリューション等

採用・育成

開発・提案体制を強化するため、上流工程からプロジェクトに参画できる優秀な技術者や提案型営業が可能な人材を採用・育成

- ・従業員の採用活動
- ・人材の維持・確保に関する施策
- ・技術研修やマネジメント教育 他

投資予算(概算)
2024~2026

4 億円

研究開発・製品開発

顧客ニーズ及びマーケットのトレンドを踏まえ、将来を見据えた先端技術をいち早く取り込むために積極的に投資

- ・AI、IoT等の先端技術を活用した試作品の設計、製作、実証実験等
- ・新たなソリューション・サービスに関するマーケティング調査・探求・開発
- ・特許、商標等の知的財産戦略

2 億円

M&A、資本業務提携

内部資源を活用した業績の成長に加えてM&Aグロースを積極的に追求
当社の既存事業とのシナジーを期待できる周辺領域を中心にリサーチを継続

- ・物流システム関連技術、自治体関連技術(GIS)、AI、IoTの要素技術、Webソリューション関連技術
- ・その他、当社の既存事業と相乗効果が高く期待できる関連技術

20 億円

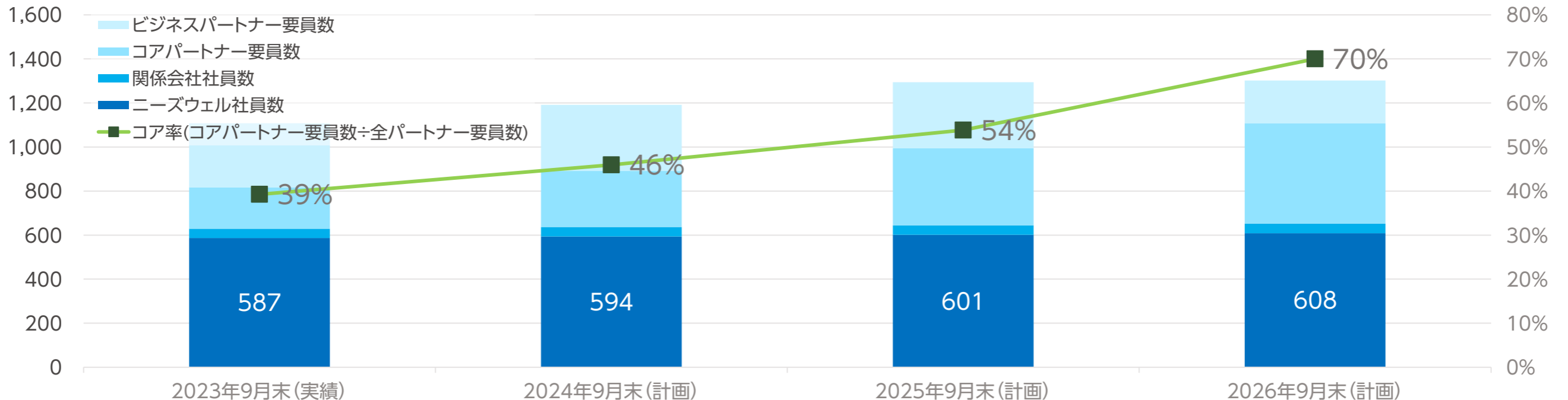
1)事業価値の向上 ⑥人員計画

社員: 社員数の1割をめどに新卒採用を継続し、育成
パートナー企業: 連携を強化し、SE不足解消をめざす

特に協業関係が期待できるパートナー企業を**コアパートナー**と認定し、インセンティブを付与。**コア率**は将来**7割**まで引き上げ

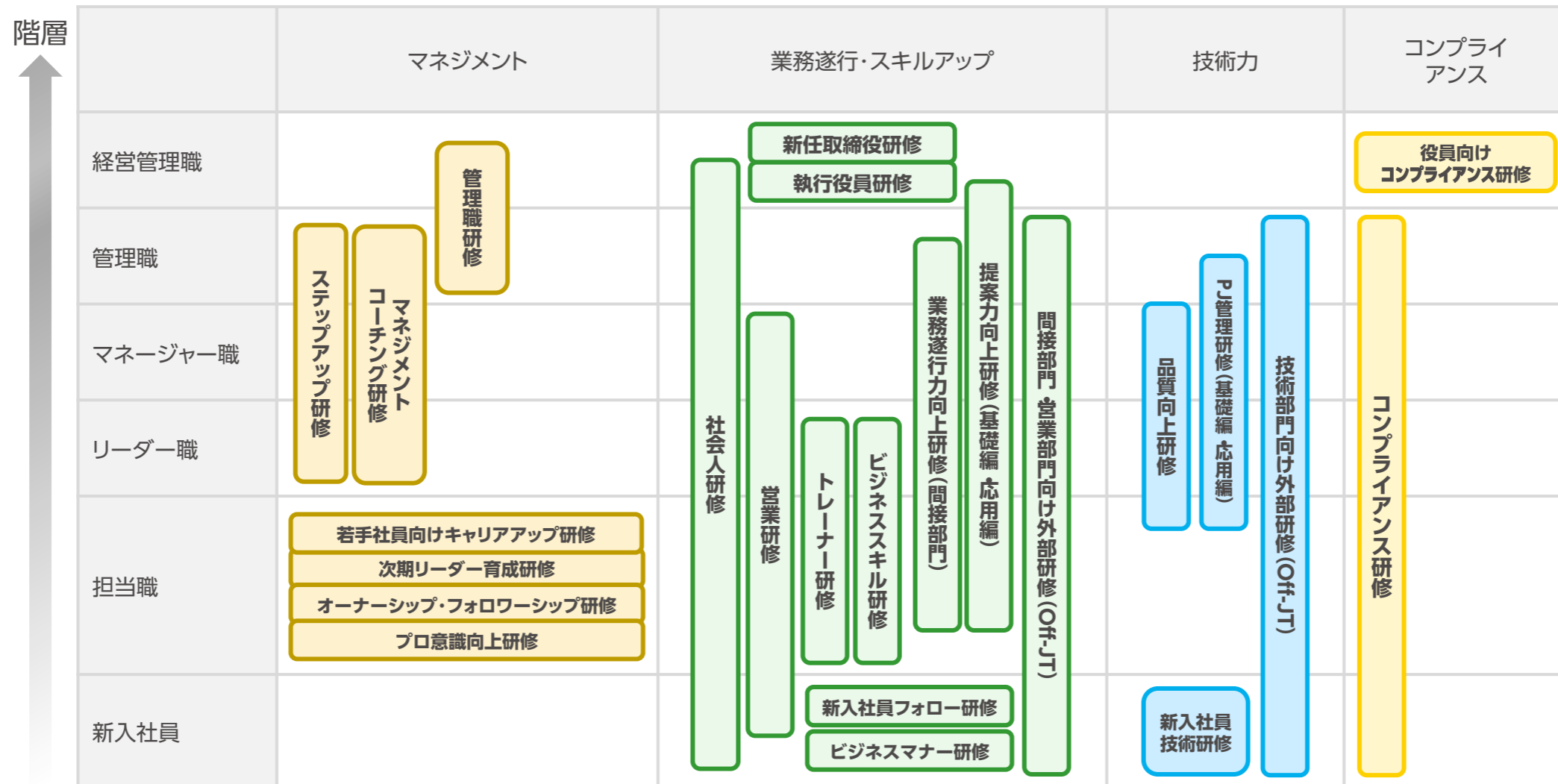
コアパートナー制度のインセンティブ

- プロジェクトの優先発注
- 技術力・モチベーションの向上支援
- 当社新卒研修への参画
- 若手、新人を含めた体制での受入
- 長期契約を見据えた体制構築
- 契約条件の優遇



1)事業価値の向上 ⑦社員育成

社員それぞれのモチベーションと働きがいを高める複数の研修を用意
職位・技術・キャリアビジョンや今後の技術動向に応じた教育体制



2)社会価値の向上 ①事業と直結する取組み

ESG・SDGsの視点を取り入れた事業戦略でサステナブル経営をめざす

■ ニアショア開発促進:長崎開発センターを2024年までに100名体制に

ニアショアを活用したリモート開発体制で開発を促進

2024年までに長崎開発センター100人体制をめざす
地方の優秀な人材の活用で産業基盤と技術革新、雇用の創出による豊かな街づくりに貢献

長崎県SDGs登録制度の第1回登録事業者に認定
内閣府が設置する「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参加



■ DXをアシストする新たなソリューションの開発

ITエンジニアリングサービスは、RPAやローコード開発ツールの活用によるデータ連携で実現する作業の省力化、AI技術を利用したプラットフォームの構築、データ分析等、顧客企業のDXの実現・推進をアシスト
デジタル社会の産業基盤の構築に貢献

高齢者の健康寿命を延ばし、自治体の医療費削減に貢献するフレイル予防ソリューションを開発中
産学共同で生成AI等を活用した新たなソリューション開発中



■ パートナーシップの推進による事業成長

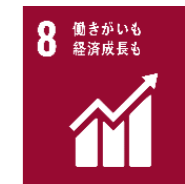
グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす
販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮



2)社会価値の向上 ②制度や支援活動から支える取組み

■ 働き方改革・人材育成

- ・「ダブルジョブ制度」、「社内FA制度」、「職場復帰支援制度」、「カムバック制度」を導入し、適正ジョブへの配置やモチベーション向上をサポート
- ・「奨学金補助制度」、「社会貢献制度」、役員・社員向け「RS（株式報酬）」を導入
- ・スキルやモチベーションを引き出す「OJT・メンター制度」
- ・有給取得奨励日、プレミアムフライデー、残業低減等によるワークライフバランスの推進
- ・テレワークの活用による生産性向上
- ・社内研修プログラム



■ 女性社員・管理職比率向上

- ・能力主義・ジェンダー平等の推進による女性比率の向上
- ・女性管理職比率目標30%、女性社員比率目標30%



■ 学生向けAI教育

- ・学生向けに2週間のAI体験インターンシップを開催
- ・WinActor (RPA) による学校業務の効率化、味覚データ分析や生成AIの活用検討等を実施(2020年～)



■ 長崎県ふるさと納税

- ・長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援



■ 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、地域の活性化を目指しサポーターとしてスポンサー契約



その他の取組みや詳細はこちらからご覧いただけます。
<https://www.needswell.com/ir/sdgs>

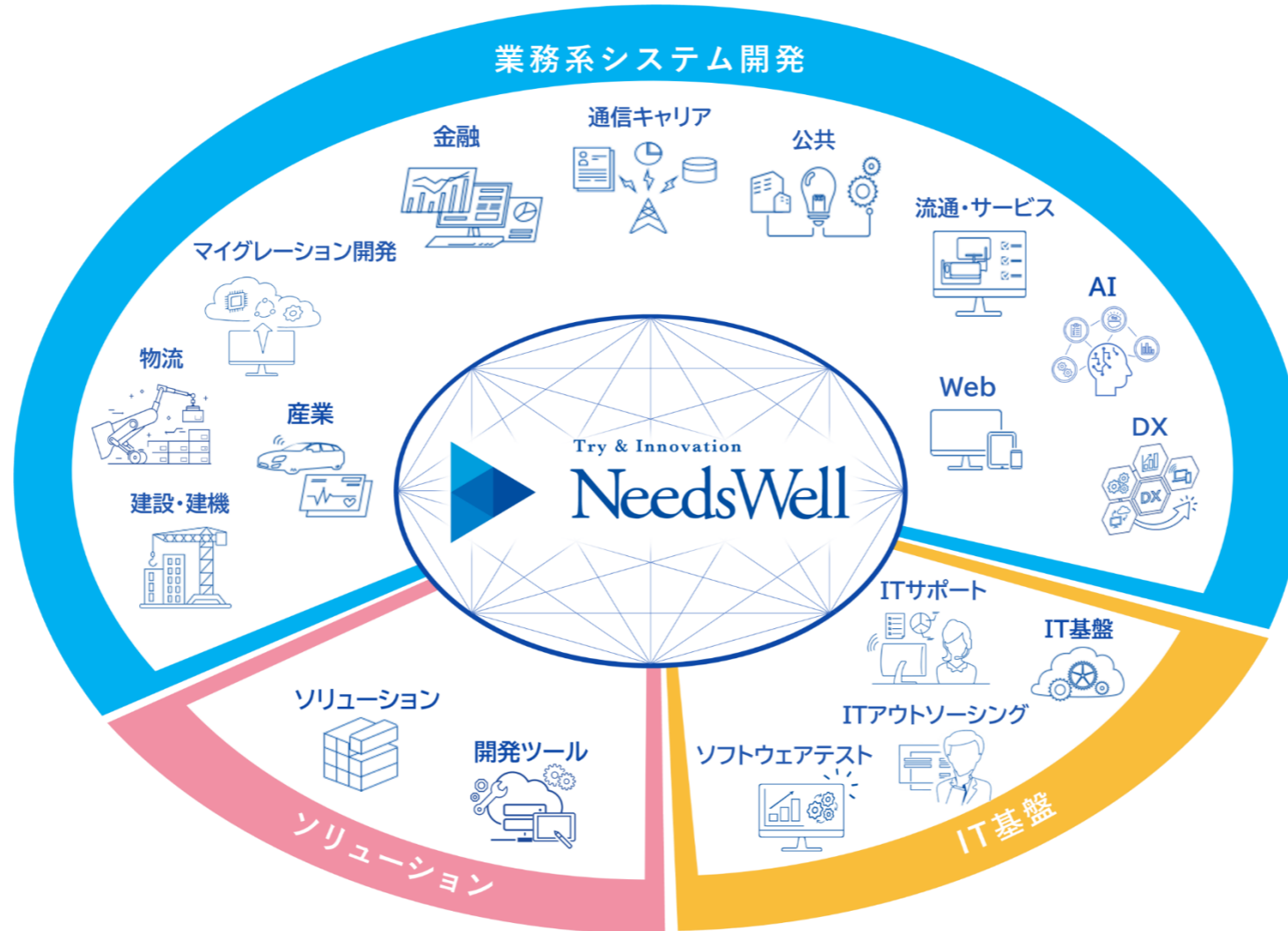
4. 參考資料

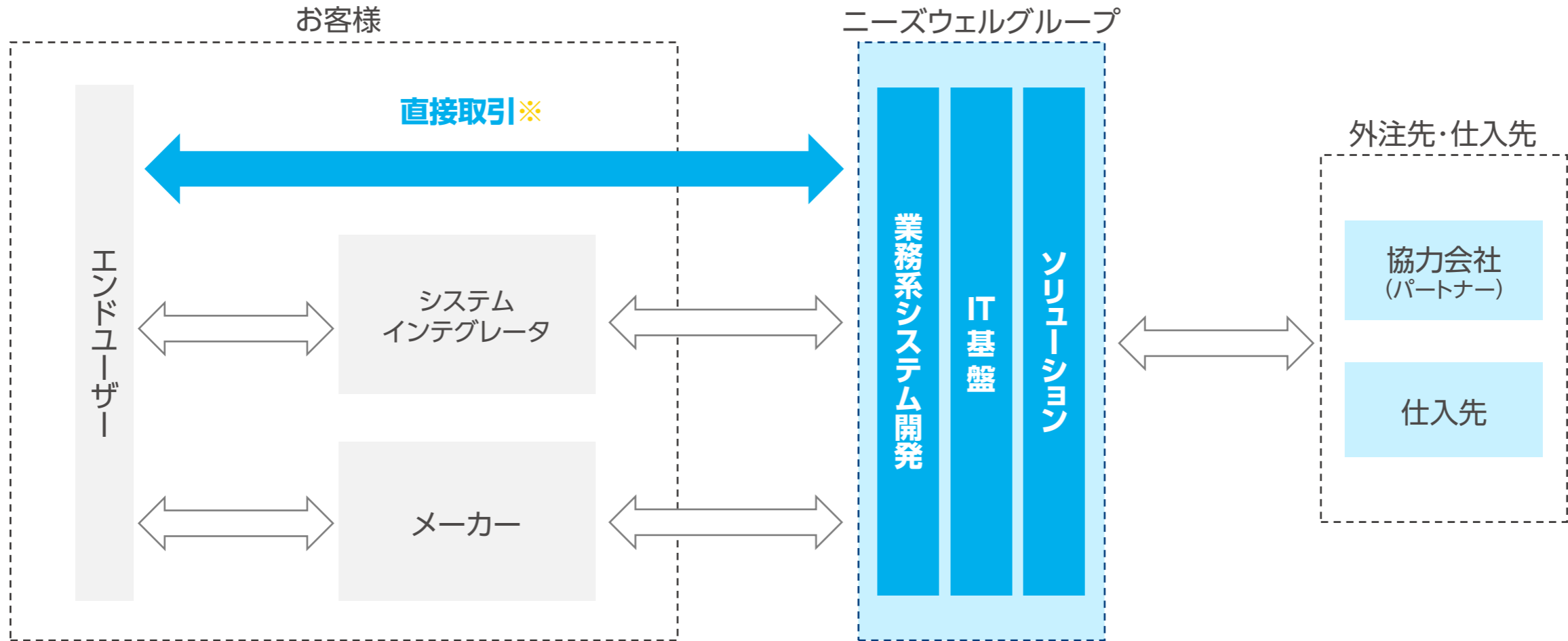


2024年4月1日時点

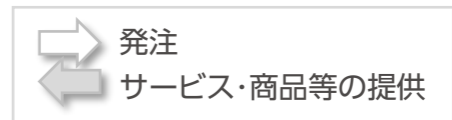
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	代表者	代表取締役社長 船津 浩三
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億8百万円	売上高 2023.9.30	87億61百万円(連結)
従業員数	649名(連結)	決算期	9月
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	<ul style="list-style-type: none"> 永田町オフィス:東京都千代田区2-17-3 住友不動産永田町ビル2階 長崎オフィス:長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル6階 		
グループ体制	<ul style="list-style-type: none"> 連結子会社 <ul style="list-style-type: none"> 零喜製作株式会社(本社:栃木県那須塩原市) 株式会社ビー・オー・スタジオ(本社:東京都渋谷区) 株式会社コムソフト(本社:東京都豊島区) 		

ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした3つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。





- ※エンドユーザー直接取引により収益性向上
- ※エンドユーザー直接取引の維持拡大、売上全体の65% (2023年9月期)





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 経営企画部 e-mail:ir-contact@needswell.com