

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2025年9月期 – 2027年9月期

連結中期経営計画

2025年8月19日



Try & Innovation
NeedsWell

1 | 計画

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

2 | 方針

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

3 | 成長戦略

- 3-1 事業価値の向上 事業環境と取組み
 - 3-1-1 ValueCreation700
 - 3-1-2① 事業拡大 売上拡大
 - 3-1-2② 事業拡大 収益拡大とストック売上
 - 3-1-3 採用・ビジネスパートナーとの協業強化による人材確保
 - 3-1-4 人材育成・教育
 - 3-1-5 ソリューション展開
 - 3-1-6 投資計画
- 3-2 社会価値の向上
 - 3-2-1 事業と直結する取組み
 - 3-2-2 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



1-1 中期経営計画

中長期的な成長を見据えた積極投資(人材確保・育成、ソリューション開発) 特に人材の確保・流出防止のための対策が重要項目

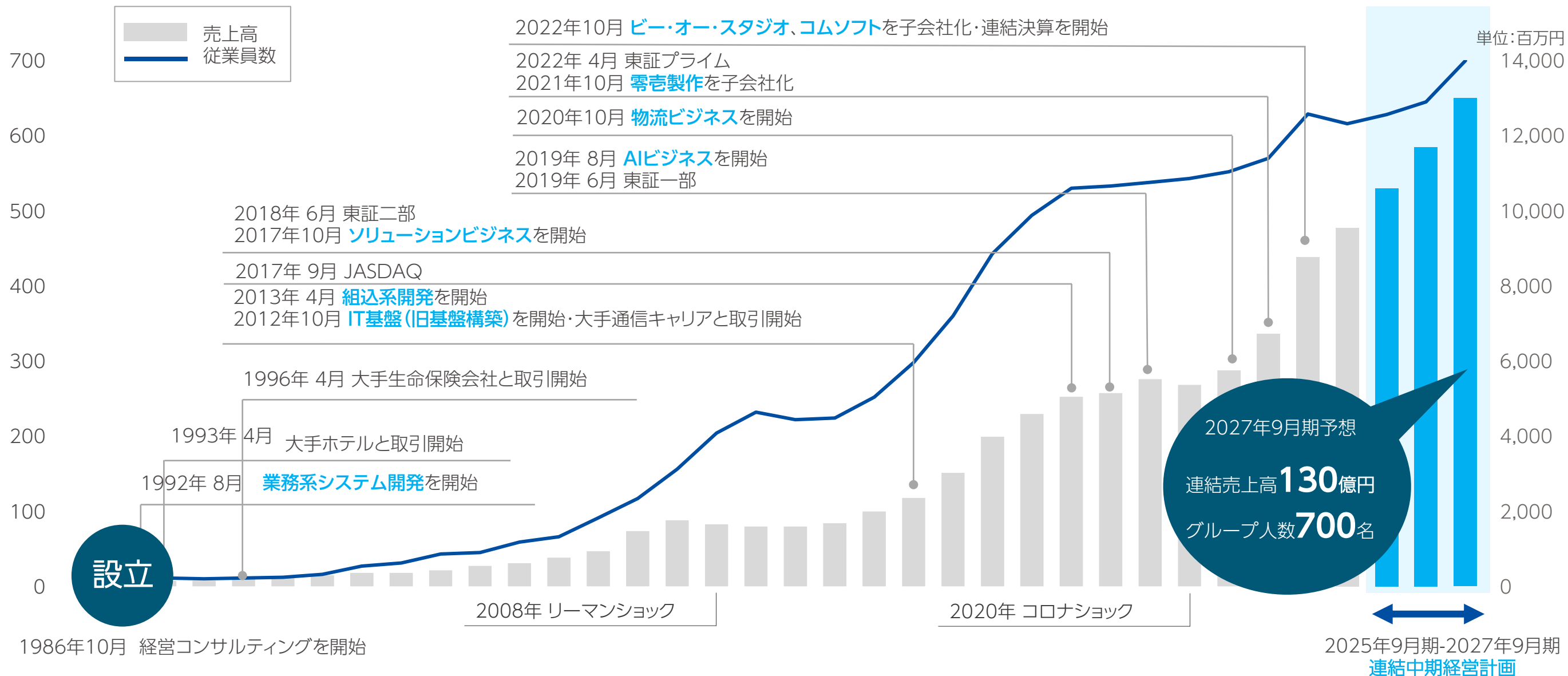
- 新卒採用は社員数の10%、キャリア採用は特に地方人材の積極採用を推進
- ソリューションラインナップ拡充に向けた積極投資、ソリューションプロバイダーとしてブランド価値向上に注力
- ソリューションのサブスクリプション型サービス提供による収益成長をドライバーに、安定的な収益基盤を構築

	中期経営計画				
	FY2024 (億円)	FY2025 (億円)	FY2026 (億円)	FY2027 (億円)	CAGR (年平均成長率) 2024-2027 (%)
売上高	95	106	117	130	10.8
	うち 既存事業 95	うち 既存事業 106	うち 既存事業 110	うち 既存事業 125	
	うち M&A※ 0	うち M&A※ 0	うち M&A※ 7	うち M&A※ 5	
経常利益	12	14	14.5	17	12.1

※ 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。

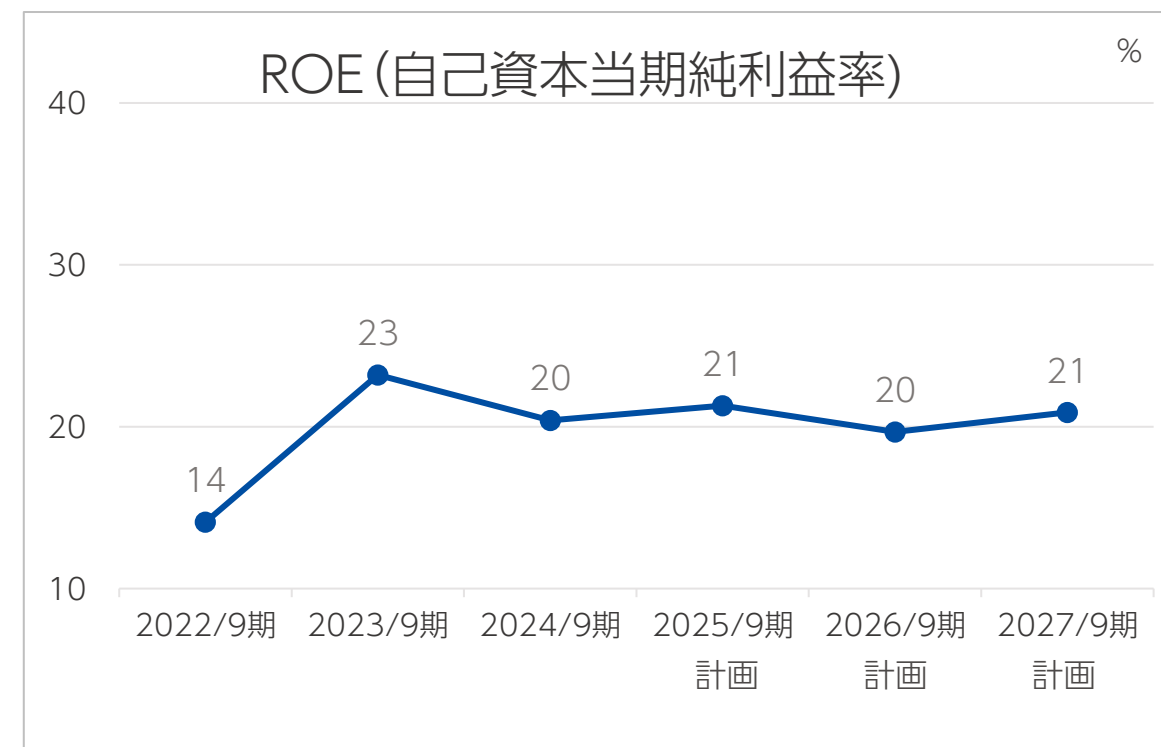
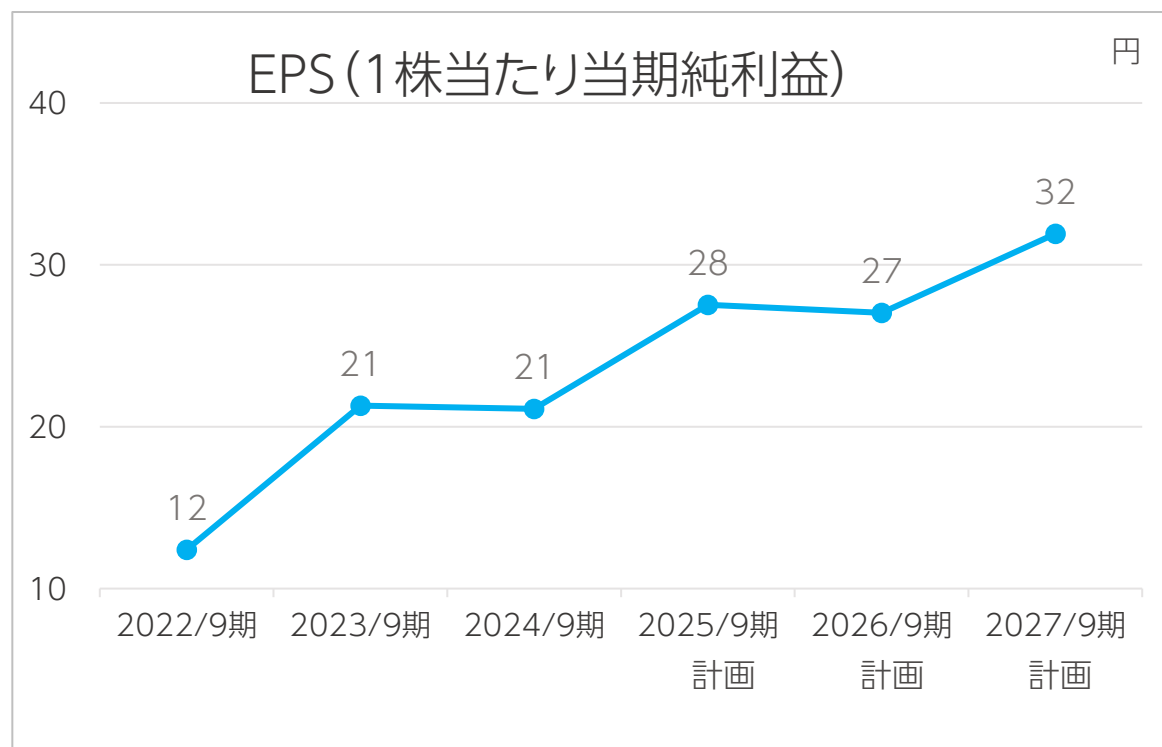
1-2 成長イメージ



未来への投資を加速しながら、盤石な財務基盤を維持

業績の着実な成長を通じて**ROE20%以上**を維持するとともに、**EPS30円以上**をめざす

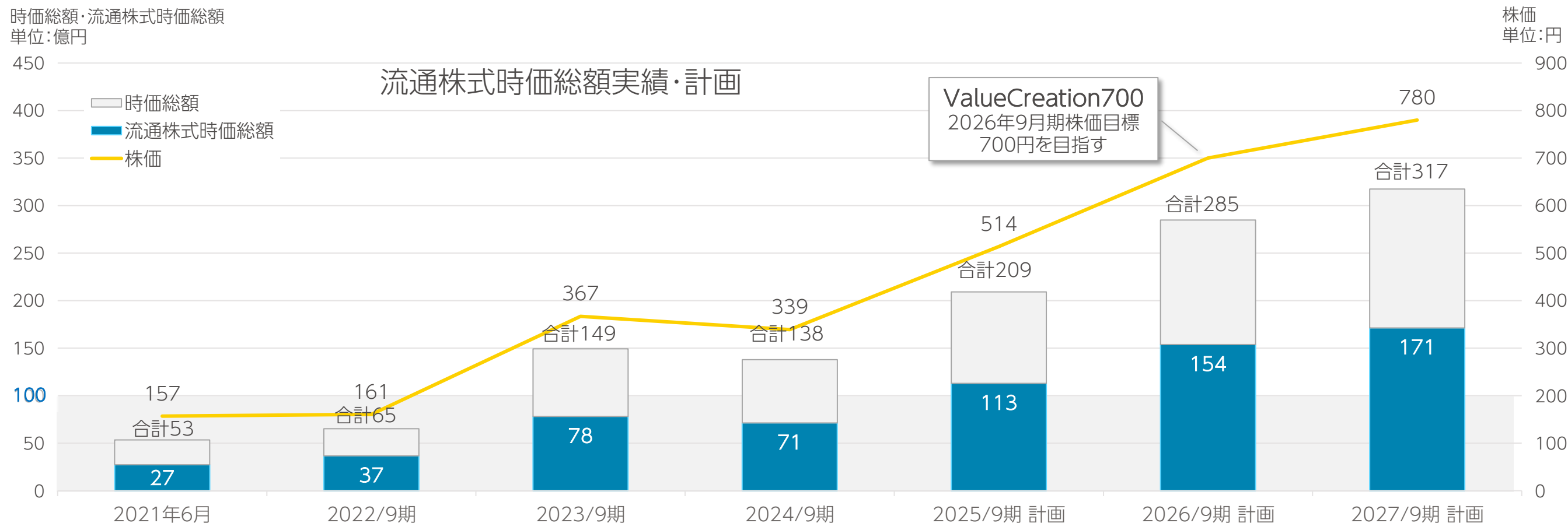
- 2026年9月期に採用、教育、研究開発に向けて積極的な先行投資を行う。
- 社員数増強による売上高拡大と、ソリューション及びM&Aによる収益力向上により2027年9月期にはEPS 32円・ROE 21%まで上昇を見込む。



※ 2024年6月1日付/2024年6月1日付の2分割調整後の数値 ※ 2025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。

1-4 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、**信用力向上と人材競争力を強化**
流通株式時価総額100億円以上の安定的な維持で、資本市場での存在感を高める



※ 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。2022年9月期から2024年9月期までの株価は、7月1日～9月30日の終値平均です。

※ 2025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。

2. 方針



2-1 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10%以上 経常利益率10%以上
- ・販管費率10%以内
- ・2027年9月期 連結売上高130億円
- ・2027年9月期 流通株式時価総額171億円
- ・EPS 30円 PER 20倍 ROE 20%
- ・M&A、業務提携

資本・株式政策

- ・M&A
- ・自己株式の取得、有効活用
- ・譲渡制限付株式報酬制度
- ・自己株式の消却
- ・ValueCreation700の実現

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
- ・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)

2-3 サービスラインの位置づけ

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
- ・**公共案件、入札案件への積極参画、**
業務提携企業との協業強化
- ・**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
- ・IT人材不足、情報システム部門の課題
解決を実現する**ITアウトソーシング**
- ・マイグレーションに伴う
効率的なテストサービス拡大

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
- ・業務提携企業との連携により
エージェント型AIソリューション創造
- ・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

2-4 ニーズウェル3つの強み

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。

レガシーシステムの**マイグ
レーション、それに伴う
テスト**、運用体制構築など
対応範囲拡大。

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、
通信キャリア顧客を中心にエ
ンドユーザーとの直接取引
が増加。地方自治体への積
極提案、入札案件の実績など
エンドユーザ取引は今後も
増加。

エンドユーザの取引は売上
構成比の**65%超**と高水準。

③ソリューション 提供力

顧客の課題解決につながる
ソリューションを多数発表。
**ソリューション、SI、運用、
サポートを一気通貫**でご
提案。

**ソリューションプロバイ
ダーとしてDX、生成AI、
エージェント型AI、セキュ
リティ**など、顧客のビジネス
の目的に合わせた最適なソ
リューションを顧客とともに
創造、提供。

3. 成長戦略



3-1 事業価値の向上 事業環境と取り組み

事業環境

IT投資

2025年度に投資増額する企業は増加。今後も増加見通し。DX関連投資に加え、AI関連、AI活用を推進するための人材育成への投資も増加傾向。ローコード開発への投資も増加。

技術革新

エージェント型AIが登場し、業務自動化への需要が拡大。クラウドサービスの急速拡大に伴いクラウドセキュリティへの需要急増。AI活用によるセキュリティ確保は必須。

AI

直感的なUIなどの普及により生成AI活用は飛躍的に推進。企業導入も進む。利用促進と並行して倫理・法的枠組みの整備が急務。提携業務AIがさらに促進。

マイグレーション

コスト削減ニーズに応えるクラウドマイグレーションやレガシーマイグレーションを中心に需要拡大。DX化を目的としたクラウド移行も含めて今後も需要拡大。

ITアウトソーシング

高度なITスキルをもつ人材確保の代替手段としての需要継続。業務改善、DX化の検討、実行を合わせたサービス提供が重要。運用業務含めたコスト削減効果を期待。

ValueCreationProject

事業拡大と優秀な人材確保・育成の両面から事業拡大。積極的投資でより強固な事業基盤構築

事業拡大 売上拡大

- 技術ノウハウを活用し注力分野での売り上げ30%増
 - ・AI Prophetterシリーズによるデータ分析と課題解決
 - ・マイグレーション テストサービスと併せた提案でコスト削減に貢献
 - ・ITアウトソーシング 技術者不足の課題解決提案。ニアショア活用

- 技術力を活用したソリューション拡充
 - ・AI AI医師スケジュールリング 慢性疼痛治療AI
 - ・AI活用に伴うクラウドセキュリティソリューションの創出
- 業務提携企業とのシナジー効果による新ソリューション創出

人材確保・育成

- 人材確保
 - ・地方採用強化により人材不足解消、ニアショア拠点の有効活用
 - ・社員数の10%の新卒採用をめざし首都圏、地方での採用活動継続
 - ・カムバック制度、社員紹介による人材確保と事業体制強化

- 育成・教育
 - ・奨学金補助制度、住宅手当支給延長、社会貢献制度等の制度を活用した社員支援、労働環境水準向上
 - ・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
 - ・教育体系の充実。新卒から管理職まで人材育成のための研修実施

投資

- 事業価値の向上を目的に積極的な投資を実施
 - ・人材採用・育成：リテンション、人材確保を目的とした投資は必須。時代を先導するエンジニアの育成を目指す
 - ・研究開発・ソリューション創出：ソリューション創出に注力しソリューションプロバイダーとしてのブランド力向上を目指す
 - ・M&A・資本業務提携：事業範囲拡大、事業基盤強化を目的としたM&Aを積極的に検討。事業シナジーを創出し企業価値向上を実現する

株主還元

- ・配当性向45%以上を維持
- ・株主優待制度

ValueCreationProjectの一環として 2026年9月期に株価700円を目指す「ValueCreation700」を推進

注力分野の事業成長

- これまでの取組みで注力分野の事業成長が加速。引き続き注力分野での売上拡大を継続
- AI、マイグレーション、ITアウトソーシング各分野の市場状況、トレンドを捉えサービス、ソリューションを拡充
- 注力分野全体で30%以上の事業成長を目指す

株主還元の向上

- 配当性向方針 「35%以上」から「45%以上」に引上げ。
2025年9月期 普通配当3円増配。1株当たり配当予想12円へ
- 株主優待制度の導入(年2回)
基準日:3月31日、9月30日
対 象:1000株(10単位)以上保有の株主様
内 容:基準日毎にQUOカード15,000円

3-1-2① 事業拡大 売上拡大

AIビジネス

- ・「Work AI」による業務効率化を支援するAIシステムの創出
- ・既存業務のAI化を目的とした「Prophetter」サービスを活用し顧客の業務状況を整理、改善、自動化を実現
- ・「Prophetterシリーズ」ラインナップを追加「AsProphetter」異音検知を故障検知技術に追加し課題解決力を向上
- ・産学共同による生成AIソリューションの拡充
(AI医師スケジューリング、慢性疼痛治療)
エージェント型AIとして人の業務の一部を担うソリューションを目指す
- ・生成AIソリューション(FSGen・QualiBot・PRGen) 拡販
顧客の声を機能に反映させ拡販を加速
オンライン営業、セミナー開催による集客にてリード獲得

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を推進し、
ソリューションメーカーとしてのブランド力向上。収益性向上
- ・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を向上させ収益性の安定を図る
- ・他ソリューション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

マイグレーション開発ビジネス

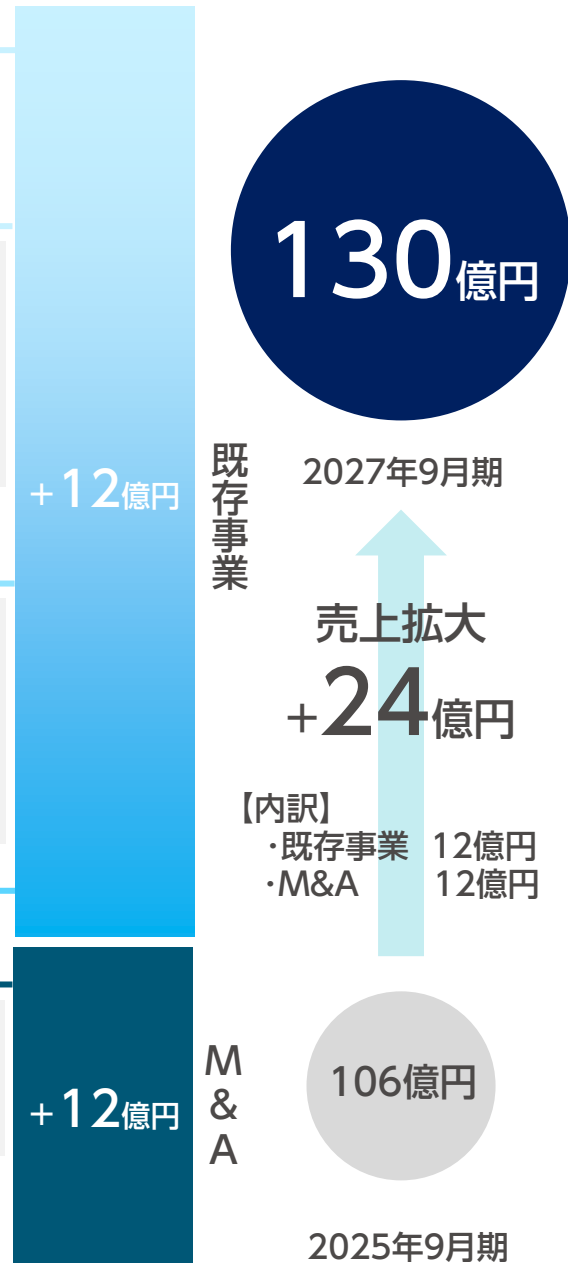
- ・マイグレーション+テストサービス拡充
- ・ニアショア拠点を活用し長期的な安定体制構築
- ・金融系案件の受注拡大
- ・ローコード開発ツールを活用したマイグレーション需要の拡大とそれに伴うテストサービスの提供

ITアウトソーシングビジネス

- ・企業のDX技術者不足の深刻化に伴う需要を捉え、DX化・業務効率化・自動化を実現する長期体制構築と提案、インフラ環境・システム運用を効率的に遂行
- ・ニアショアと連携した長期的な安定体制と運用改善提案
- ・自治体DX、業務改善サポートを中心に受注拡大

M&A

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



3-1-2② 事業拡大 収益拡大とストック売上

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

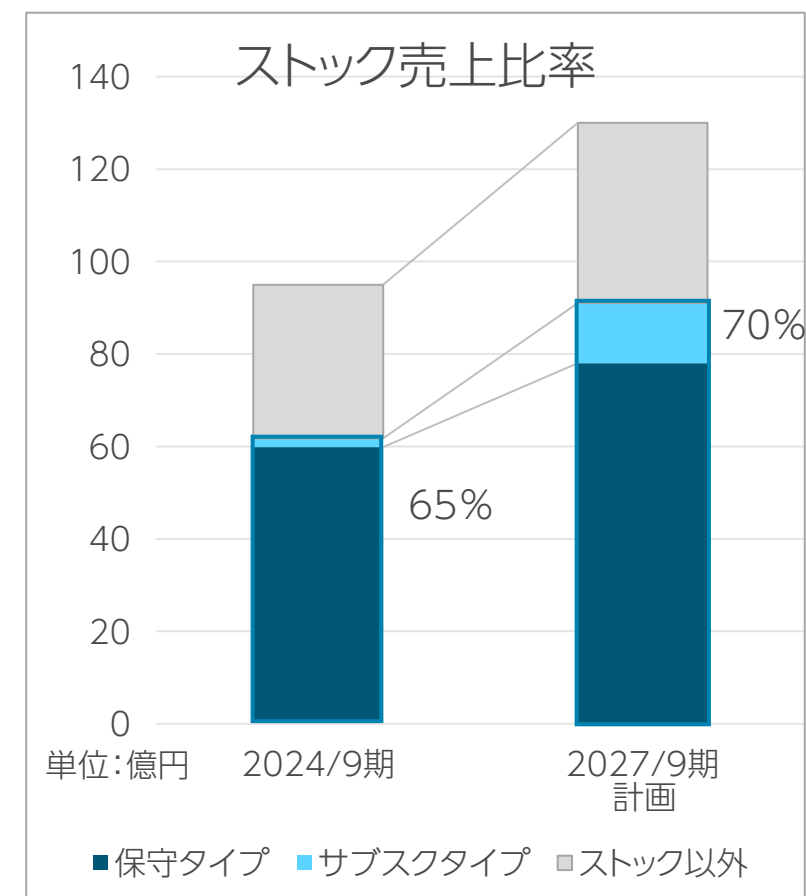
- ・ローコード開発プラットフォーム活用による生産性向上、競争力強化による受注拡大
- ・デジタル環境の加速によるIT人材不足への対策、競争力強化に注力

エンドユーザー取引の拡大による収益性向上

- ・エンドユーザーと直接取引は売上比**65%超**と業界高水準
- ・ユーザの声から新たな既存ソリューションの拡充、新規ソリューションを創出しユーザとともにソリューションビジネスを拡大
- ・システム導入から運用サポート、次期業務改善提案までユーザに寄り添い顧客とともにビジネス拡大を実現
- ・新規ユーザーの開拓
HP、PR活動、セミナー開催による集客
導入事例をベースに既存ユーザの同業種企業へのアプローチ
ユーザの声をソリューション化し顧客とともにビジネス構築

■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年実績約65%を今後70%まで引き上げ



3-1-3 採用・ビジネスパートナーとの協業強化による人材確保

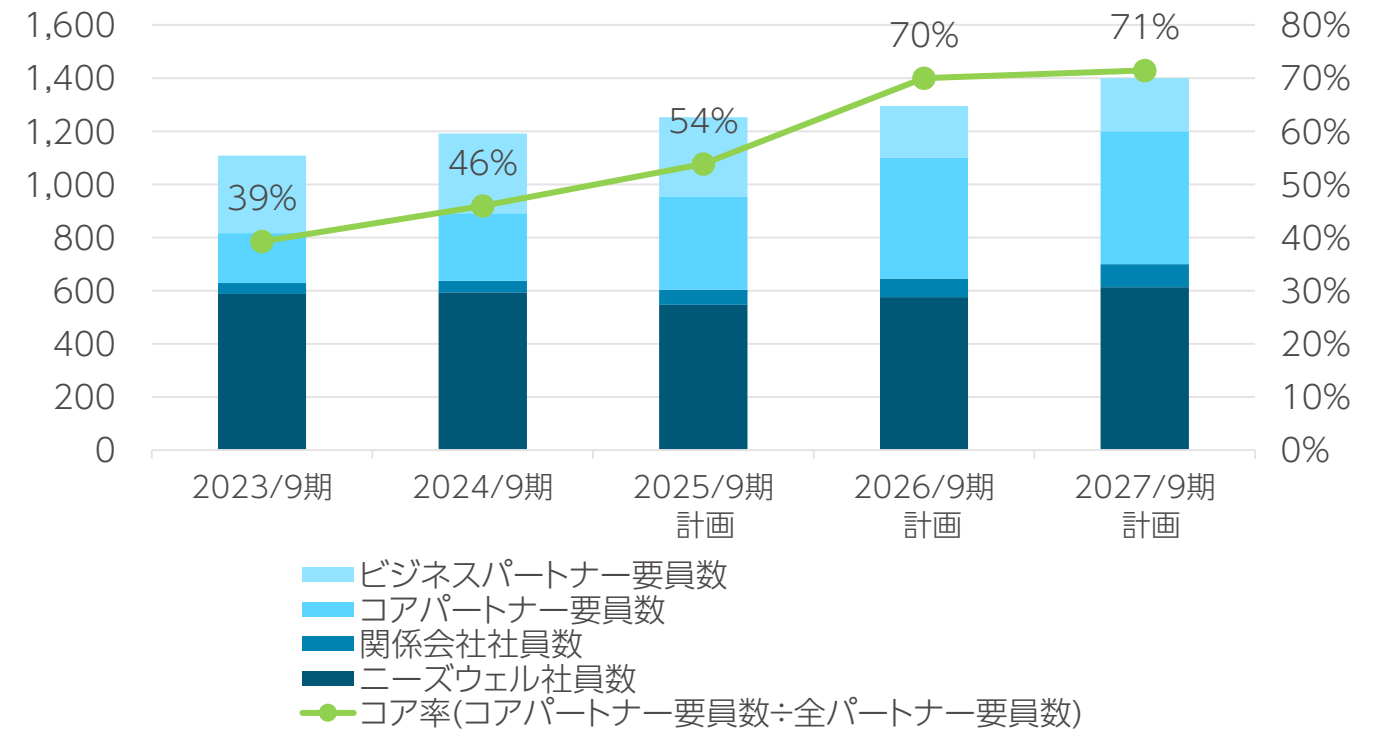
2027年9月期ニーズウェルグループで社員数700名規模 パートナー企業様との協業によりSE不足の解消を図る

○採用

- ・社員数の10%を新卒採用し、エンジニア育成、早期立ち上げを図る
- ・キャリア採用においては特に地方採用を強化し、人材不足の解消を図ると同時に地方の優秀な人材確保、拠点に依存しない柔軟な働き方環境の構築を推進する

○パートナー協業

- ・パートナー企業との協業を推進しSE不足解消を実現
システム開発、保守・運用業務、ソリューション共創など
パートナー企業との共存、共栄を実現する
- ・当社教育制度をコアパートナー企業も活用し人材育成の共有を図るなど、パートナーとともに共存、共栄を図る
- ・パートナー企業との協業のうち、コアパートナー比率を70%以上を維持、長期に渡り協業体制を構築、高品質なサービスを提供



○コアパートナー制度

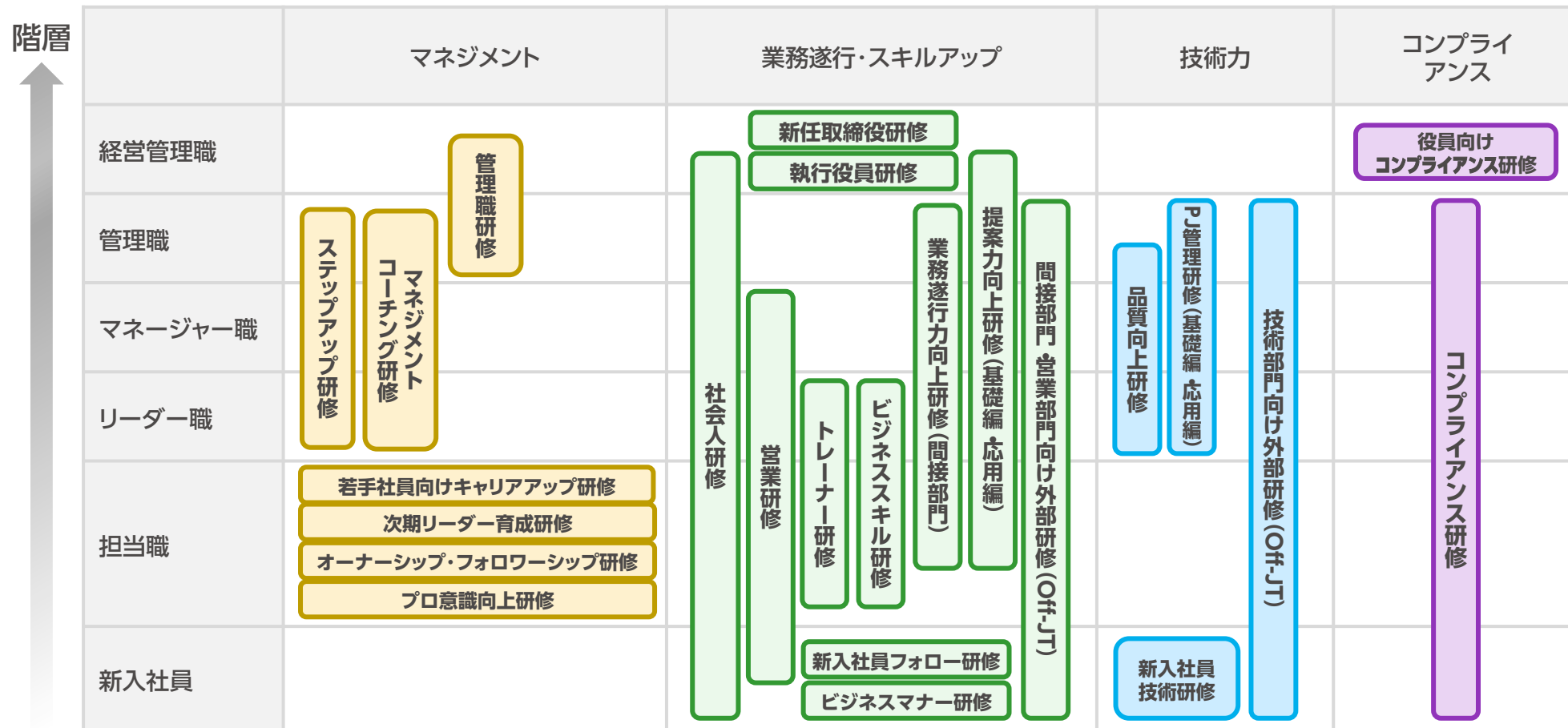
特に協業関係が期待できるパートナー企業をコアパートナーとして認定
プロジェクト推進、エンジニア育成など幅広く事業推進の共有を図り共存、共栄を実現する

- プロジェクトの優先発注
- 長期契約を見据えた体制構築
- 若手、新人の体制受入れ
- 当社各種研修の共有

3-1-4 人材育成・教育

社員それぞれのモチベーションと働きがいをもつめる各種研修を実施 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を確立

- 関東圏の採用に加えて、地方採用を強化。ニアショア拠点の活用により、人材不足を解消
- 社員の定着率、モチベーションの向上に向けてエンゲージメント分析を導入。離職のサインを見逃さず長く働ける環境を提供



3-1-5 ソリューション展開

ソリューション拡充に注力しソリューションプロバイダーとしてのブランド価値を強化 顧客に寄り添い、共に創るソリューションで顧客の潜在ニーズに応える

業務効率化	SAP Concur └ N-Bridgeシリーズ Speed AS Invoice PA InvoicePA+ CoNeCt imPac Corpo Card Nナビ BIスタートアップ コンカー社とのPMC契約でConcur Standardの販売に弾み WalkMe └ UI/UXナビ WalkMe社との協業 その他 ITリエンジニアリング RPA(WinActor) DXPA Dgent SharePoint活用サービス ManaSupport BP-Collabo スマホレンタルサービス 11MGN
金融	2025 Solutions CXone Robotic Call WELCOME
AI	Prophetterシリーズ (As Prophetter Es Prophetter Vi Prophetter Qc Prophetter Ad Prophetter) FSGen QuoliBot PRGen Chat Document 社内FAQ 株主QA 産学共同開発による新たなAIソリューションを追加予定(AI医師スケジューリング、慢性疼痛治療AIソリューション)
情報セキュリティ	仮想化ソリューション Symantec VOTIRO Resalio Lynx Remote PC Array okta MobiControl eset
開発ツール	WebPerformer WebPerformer-NX

3-1-6 投資計画

投資予算(概算) 2025～2027

8 億円

2 億円

20 億円

採用・育成

開発・提案体制強化のため、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

サービス提供力強化を目的にトレンド技術、市場動向に適したエンジニア育成、資格取得を推進

- ・プロジェクト管理力:PMP、プロジェクトマネージャ試験の保有者増、標準化
- ・トレンド技術:AI、DXに関連する資格取得推奨。奨励金付与

研究開発・ソリューション創出

- ・先端技術を活用した試作品の設計、製作、実証実験等
生成AI、エージェント型AI、クラウドセキュリティ、IoT分野でのソリューション創出に伴う先行投資
- ・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
- ・ソリューション拡充に注力し**ソリューションプロバイダーとしてブランド価値向上**
- ・特許、商標等の知的財産戦略

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
- ・技術に特化した企業との資本業務提携により事業シナジーを最大化しスピード感のあるソリューション、サービスを提供

先行投資

3-2 社会価値の向上

「広く経済社会に貢献し続ける」経営理念のもと、
サステナブルな社会の実現に取り組み持続可能な社会へ

事業と直結する取組み

事業戦略にSDGsやESG、CSRの視点を取り入れ、事業活動そのものがSDGsの目指すゴールに直結
IT企業として雇用の創出や産業基盤の確立、技術革新に挑む

制度や支援活動から支える取組み

働き甲斐やジェンダー平等の推進、IT教育の普及、地域のスポーツ支援等、当社と関わりの深いテーマ

ニアショア開発の促進

DXをアシストする新たなソリューションの開発

パートナー企業との協働



働き方改革・人材育成

女性社員・管理職比率向上

テレワーク

学生向けAI教育

長崎県ふるさと納税

サッカーJリーグV・ファーレン長崎を応援

その他

3-2-1 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100名体制目標

- ・ニアショアを活用したリモート開発体制で開発を促進
- ・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リ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
- ・文教のDX化を推進するAIソリューション「DXPA」等、デジタル社会の産業基盤の構築に貢献
- ・生成AIの有効活用で業務効率化に貢献
- ・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
 - ・AI医師スケジュールリング
 - ・慢性疼痛治療AIソリューション



■ 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



3-2-2 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
- ・**社内サークル活動支援** (フットサル、バスケットボール、駅伝等)

■ 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、データ分析や生成AIの活用検討等を実施 (2020 年～)

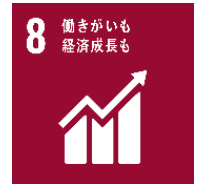
■ 長崎県ふるさと納税

- ・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>

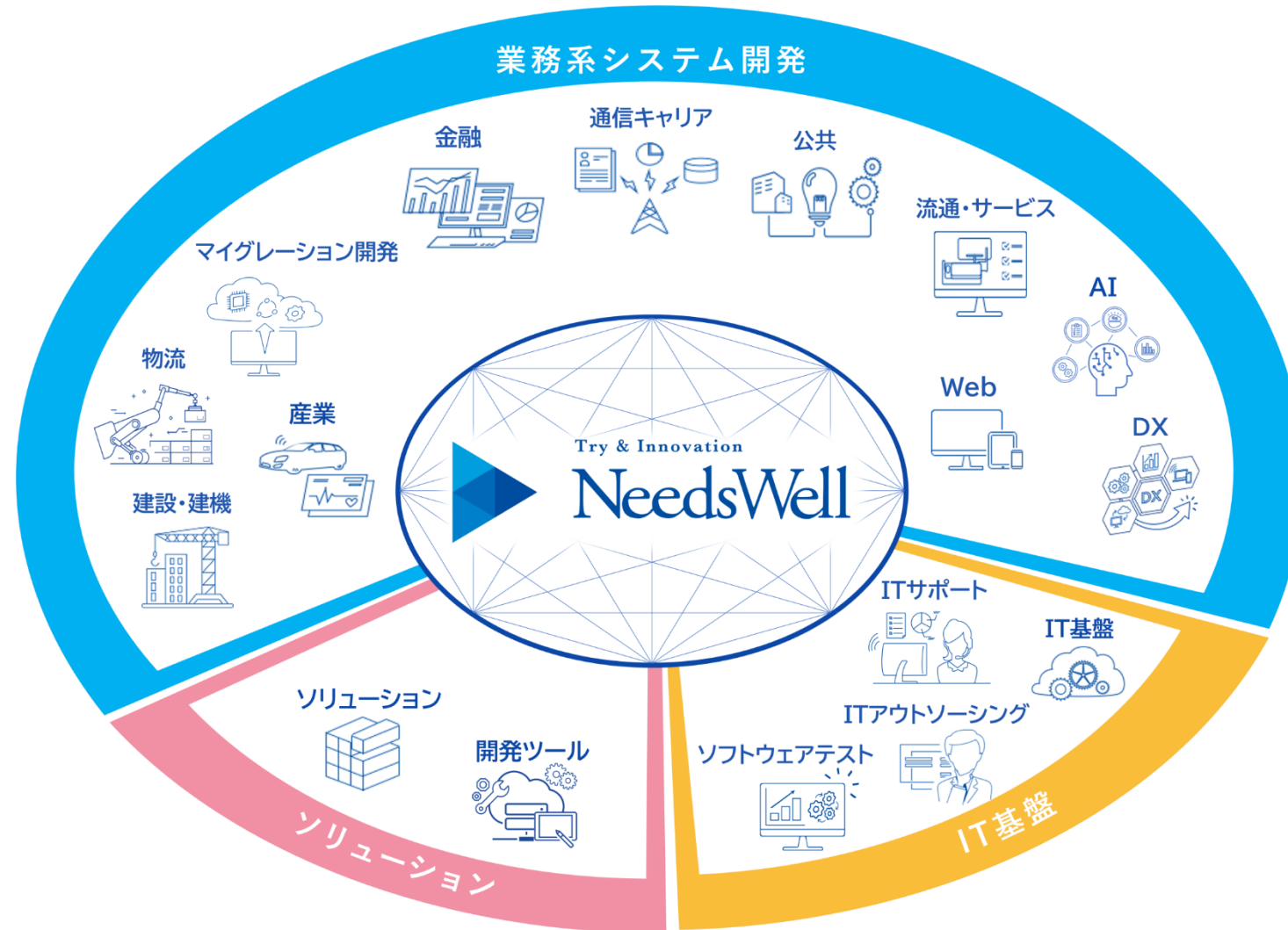


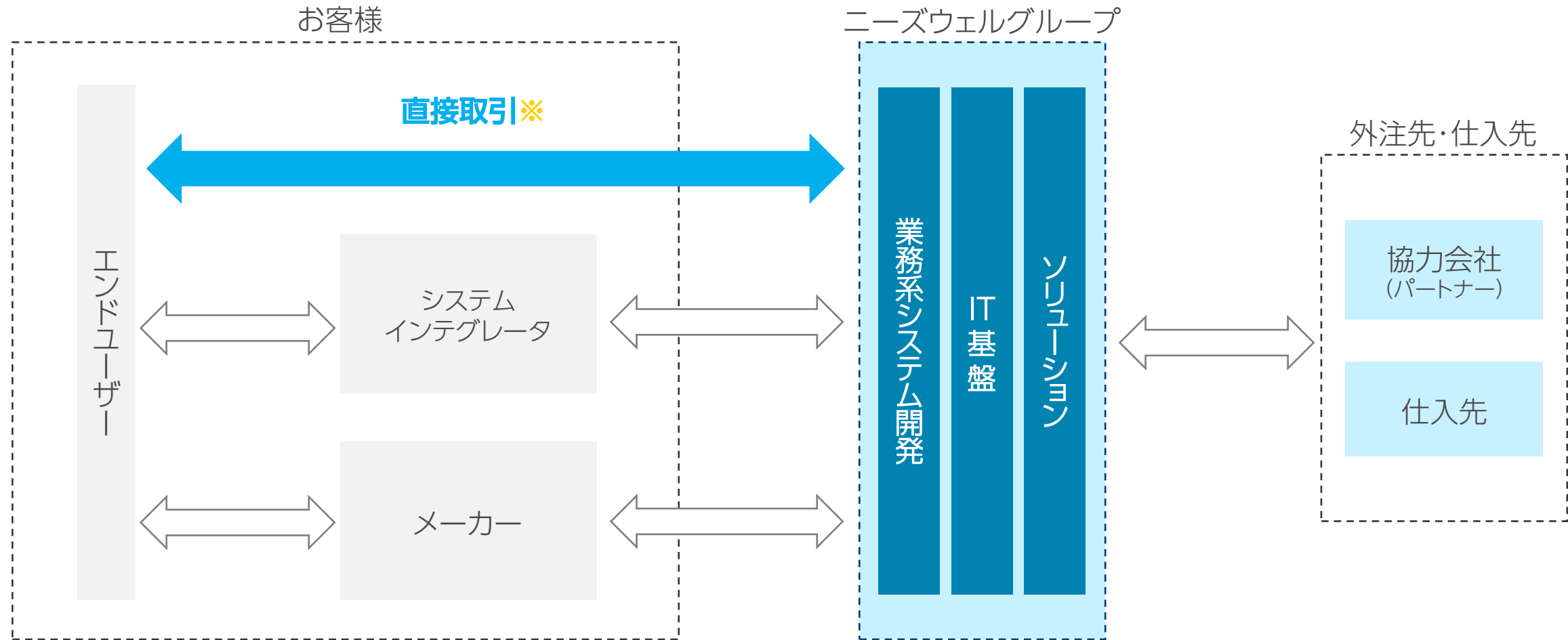
4. 參考資料



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 松岡 元
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 2024.9.30	95億49百万円(連結)
従業員数 2024.9.30	616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	- 永田町オフィス:東京都千代田区永田町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	連結子会社  零壹製作株式会社(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:東京都千代田区)		

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)





- 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