

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 第3四半期

決算説明資料

2025年8月6日



Try & Innovation

NeedsWell



1. 2025年9月期 第3四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」から「Value Creation 700」へ



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

営業利益率は**12.6%**と業界平均約**2倍**の高収益体質を継続 当期純利益を上方修正。4Qでは当初予想よりも**1億円増の見込**

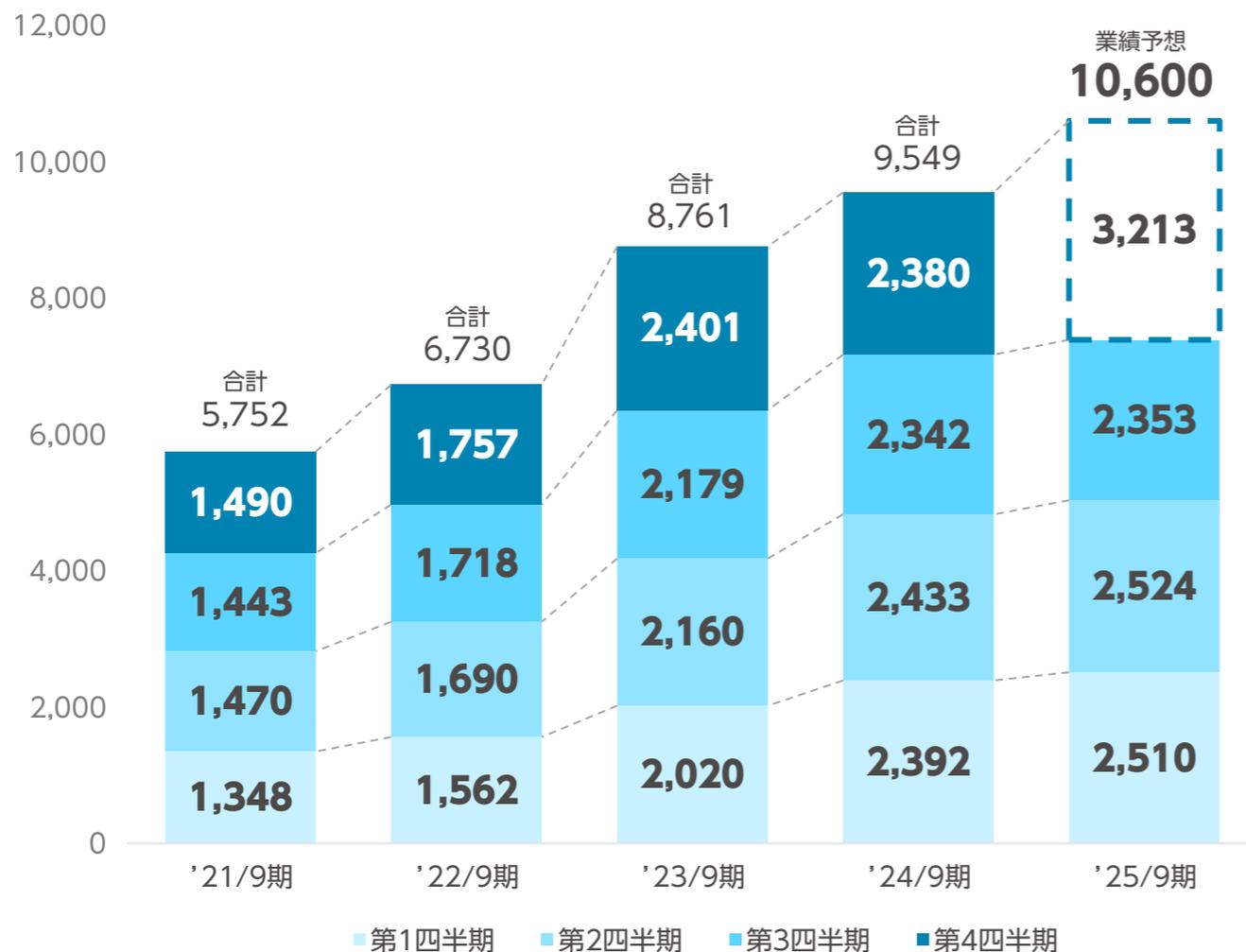
- **AIソリューション、マイグレーション、ITアウトソーシング**が拡大、売上高は前年同期比103.0%
- AI、RPA活用による業務改善・生産性向上の効果で、販管費率10.0%を維持し、第3四半期も目標を達成
- 公共分野の案件も引き続き順調に増加
- 採用強化を目的に高水準賃上げ(昇給+住宅手当支給延長で平均**4.59%**)、新卒教育の実施
- 流通株式比率改善を目的に持ち合い株式の解消を実施。

売上高	7,387 百万円	前年同期比 103.0 %	
営業利益	934 百万円	前年同期比 104.3 %	営業利益率 12.6 %
経常利益	944 百万円	前年同期比 102.7 %	12.8 %

1.2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

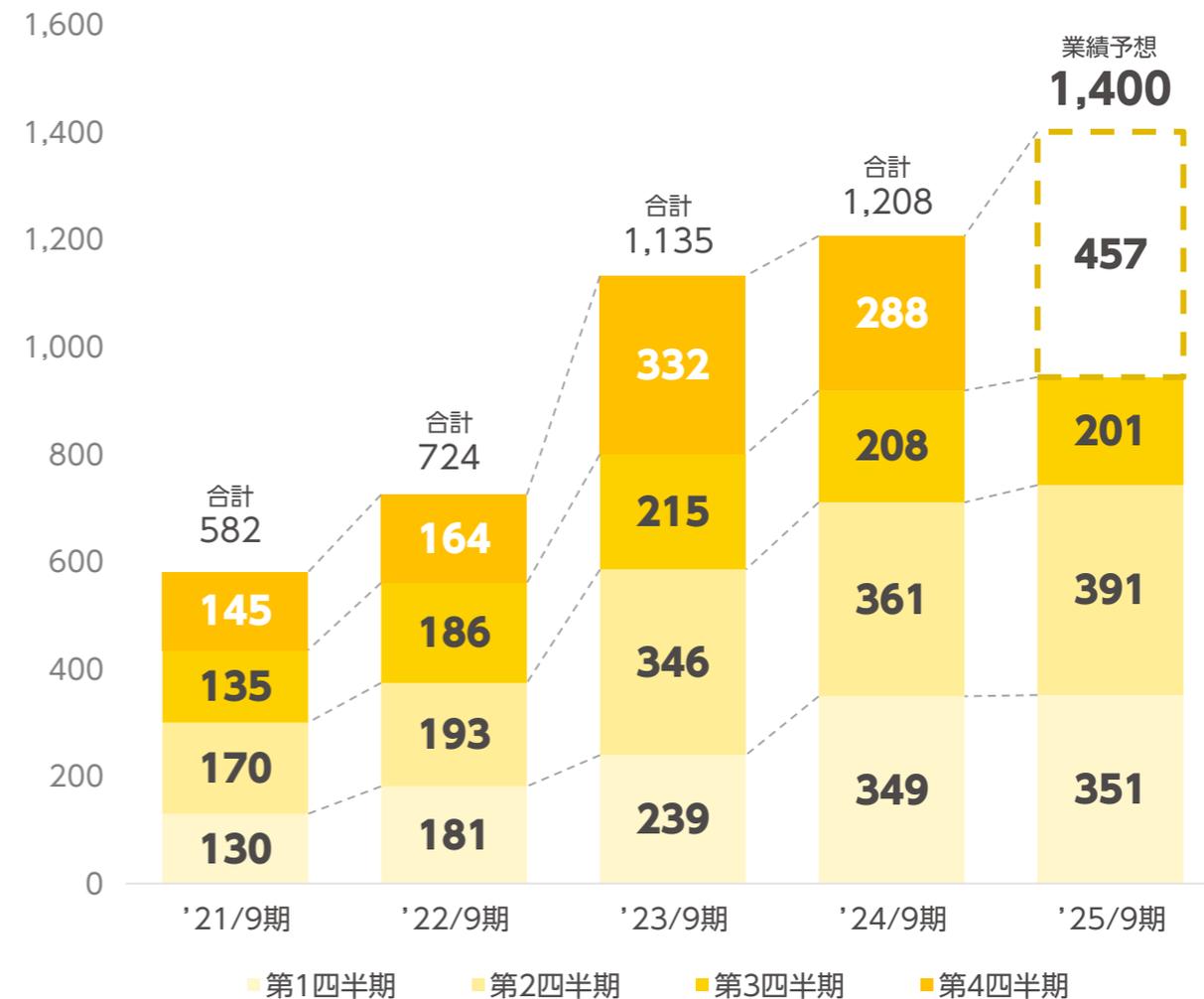
【売上高 年度別推移】

単位:百万円



【経常利益 年度別推移】

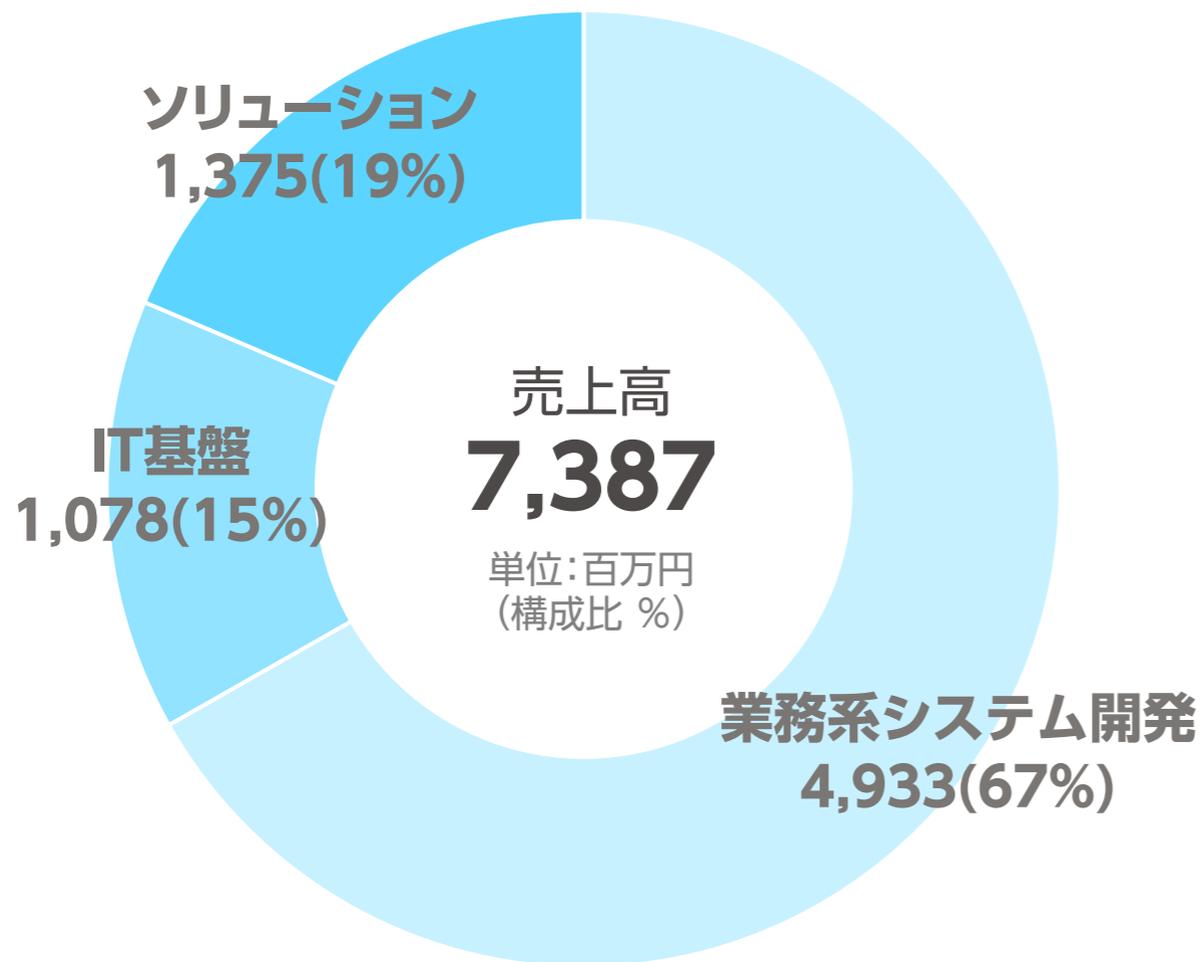
単位:百万円



1.3 サービスライン別売上高推移

ソリューションは前年同期比**123.5%**と力強く成長

AIソリューションは前年同期比**160%**



サービスライン概況

■ **業務系システム開発** 前年同期比**101.0%**
・生保・流通サービス・公共関連案件の受注が進捗。
・マイグレーション開発は前年同期比120%と大幅に成長。
・入札案件へ積極的に参画、新規受注機会創出。

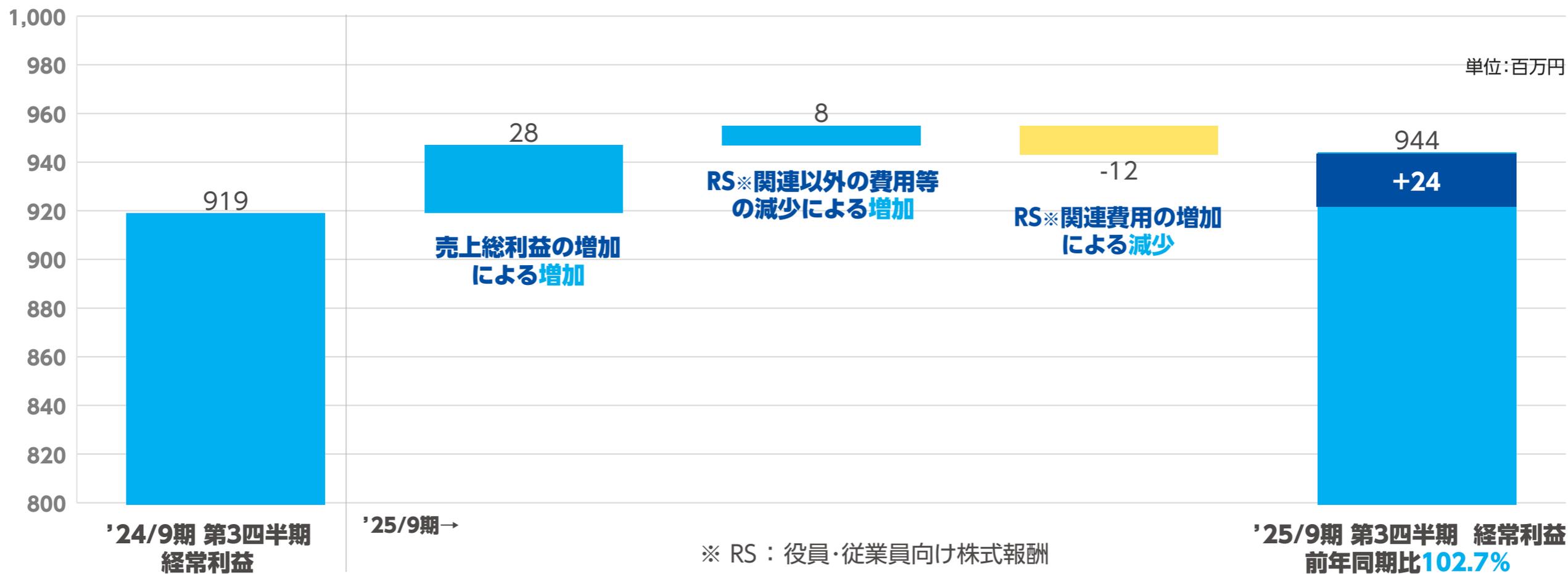
■ **IT基盤** 前年同期比**92.3%**
・ITアウトソーシングは前年同期比113%。
・ソフトウェアテスト分野では「テスト管理サービス」が貢献。
テストに必要なドキュメントの資産化・最適化を通じて、テストプロセスの効率的な実行を強力に支援し、同分野の業績も好調。
・マイグレーションに伴う自動テストサービスは4Q以降貢献。

■ **ソリューション** 前年同期比**123.5%**
・独自のソリューションやサービスの提供を通じて他社との差別化を推進し受注拡大に寄与。
・特に、AIソリューションは前年同期比160%と引き続き高成長を維持。
・SI受注に伴う機器やライセンス販売が進捗。
・Hmcommとの協業により新たなAIソリューションをラインナップに追加。
・Concur StandardのPMC契約締結により、提供体制を強化。

1.4 経常利益増減要因分析

経常利益は前年同期比102.7%の進捗

- ✓ 売上総利益は28百万円増加
- ✓ 新卒入社の季節的なコスト増はあるものの、業務効率化やオンライン営業の推進により販管費率は目標の10%を達成



1.5 損益計算書

収益性の向上と効率的なコスト管理により、財務の健全性と安定性を確保

KPI達成状況

	2024年9月期3Q 連結		2025年9月期3Q 連結				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	進捗率 (対通期業績予想)	通期 業績予想
売上高	7,168	-	7,387	-	103.0%	69.7%	10,600
業務系システム開発	4,886	68.2%	4,933	66.8%	101.0%	71.3%	6,920
IT基盤	1,168	16.3%	1,078	14.6%	92.3%	62.5%	1,725
ソリューション	1,114	15.5%	1,375	18.6%	123.5%	70.4%	1,955
売上総利益	1,641	22.9%	1,670	22.6%	101.7%	-	-
のれん償却	40	0.6%	40	0.5%	100.0%	-	-
その他	705	9.8%	695	9.4%	98.6%	-	-
販管費	746	10.4%	735	10.0%	98.6%	-	-
営業利益	895	12.5%	934	12.6%	104.3%	66.7%	1,400
営業外収益	27	0.4%	20	0.3%	74.5%	-	-
営業外費用	3	0.0%	10	0.1%	307.4%	-	-
経常利益	919	12.8%	944	12.8%	102.7%	67.4%	1,400
税引前利益	919	12.8%	944	12.8%	102.7%	-	-
法人税等	254	3.6%	314	4.3%	123.3%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	662	9.2%	628	8.5%	94.9%	60.3%	1,043

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	3.0%
売上総利益率	25%以上	22.6%
販管比率	10%以内	10.0%
経常利益率	10%以上	12.8%
自己資本比率	60%以上	75.4%
EPS 2024.06.01 株式分割考慮後	65円以上	通期実績で 判定
PER	30倍以上	通期実績で 判定
ROE	20%以上	通期実績で 判定
ROIC	20%以上	通期実績で 判定

※ 影響の大きい科目を抜粋して表示しています。

1.6 貸借対照表

強固な財務基盤で持続的な成長を支える 自己資本比率75.4%

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期末	2025年9月期3Q	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,095	2,592	496
受取手形、売掛金及び契約資産	1,889	1,831	-58
前払費用	59	76	17
その他	8	6	-1
流動資産合計	4,052	4,506	454
建物(純額)	42	39	-2
ソフトウェア	43	38	-4
ソフトウェア仮勘定	3	13	9
のれん	316	275	-40
顧客関連資産	352	325	-27
投資有価証券	418	530	111
繰延税金資産	98	64	-34
敷金・保証金	143	138	-5
保険積立金	76	76	0
その他	104	79	-24
固定資産合計	1,600	1,581	-18
資産合計	5,653	6,088	435

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期末	2025年9月期3Q	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	351	388	37
短期借入金・1年以内長期借入金	7	7	0
未払金	160	178	18
未払法人税等	232	150	-81
未払消費税	130	110	-20
預り金	46	53	6
賞与引当金	298	151	-147
その他	27	292	264
流動負債合計	1,255	1,333	77
長期借入金	30	25	-5
長期繰延税金負債	122	112	-9
その他	14	16	1
固定負債合計	167	153	-13
負債合計	1,422	1,486	63
資本金	908	908	0
資本剰余金	794	796	2
利益剰余金	3,212	3,499	287
自己株式	-803	-798	4
その他有価証券評価差額金	108	185	77
非支配株主持分	10	10	0
純資産合計	4,230	4,602	371
負債純資産合計	5,653	6,088	435



1. 2025年9月期 第3四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」から「Value Creation 700」へ



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

2026年9月期に株価700円を目指す「Value Creation 700」を始動

「6.600作戦」により注力分野の事業成長が加速
新たに、2026年9月期に株価700円を目指す「**Value Creation 700**」に取り組む

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单元)以上保有の株主様
内容:基準日毎にQUOカード15,000円

注力分野の売上成長

- AIソリューションビジネス : 前年同期比60%増
- ITアウトソーシングビジネス : 前年同期比13%増
- マイグレーション開発ビジネス : 前年同期比20%増



1. 2025年9月期 第3四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

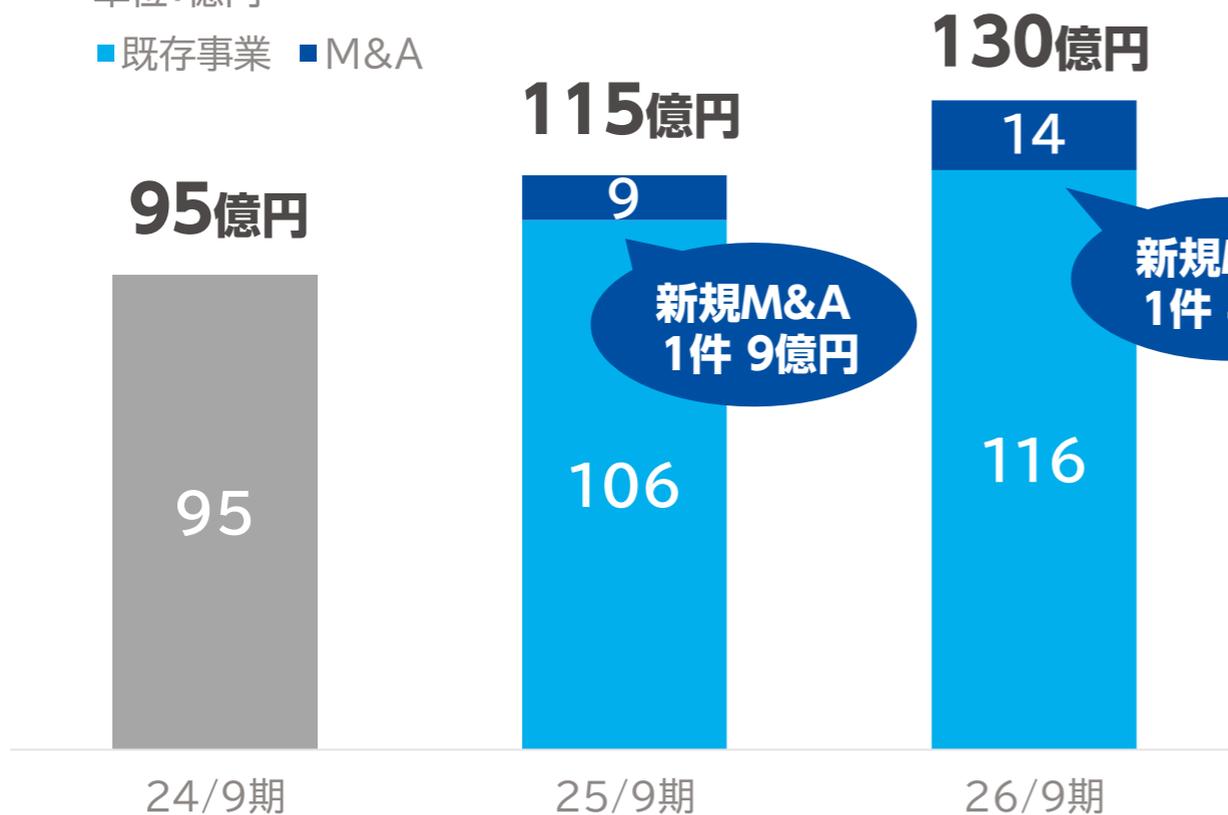
3.1 中期経営計画(連結)

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

【売上高 年度別推移】

単位:億円

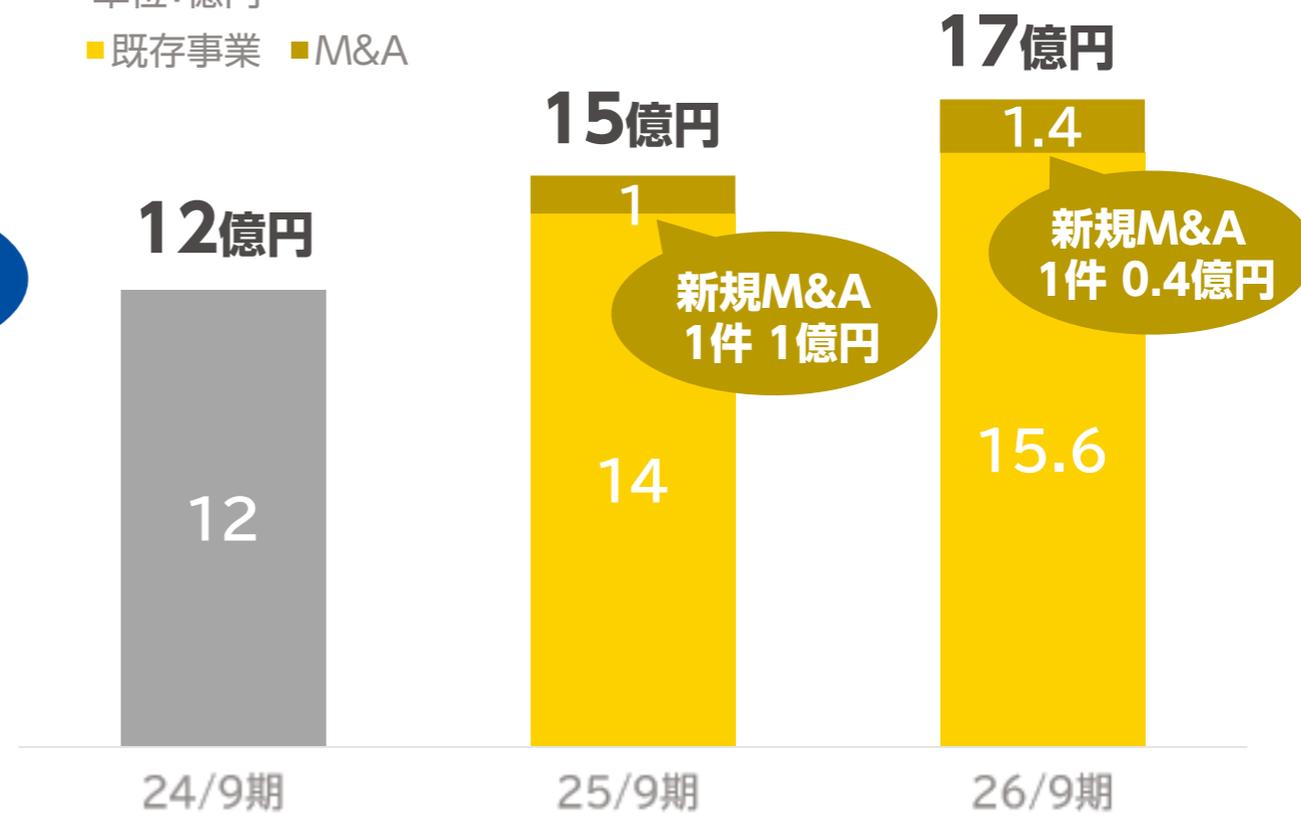
■既存事業 ■M&A



【経常利益 年度別推移】

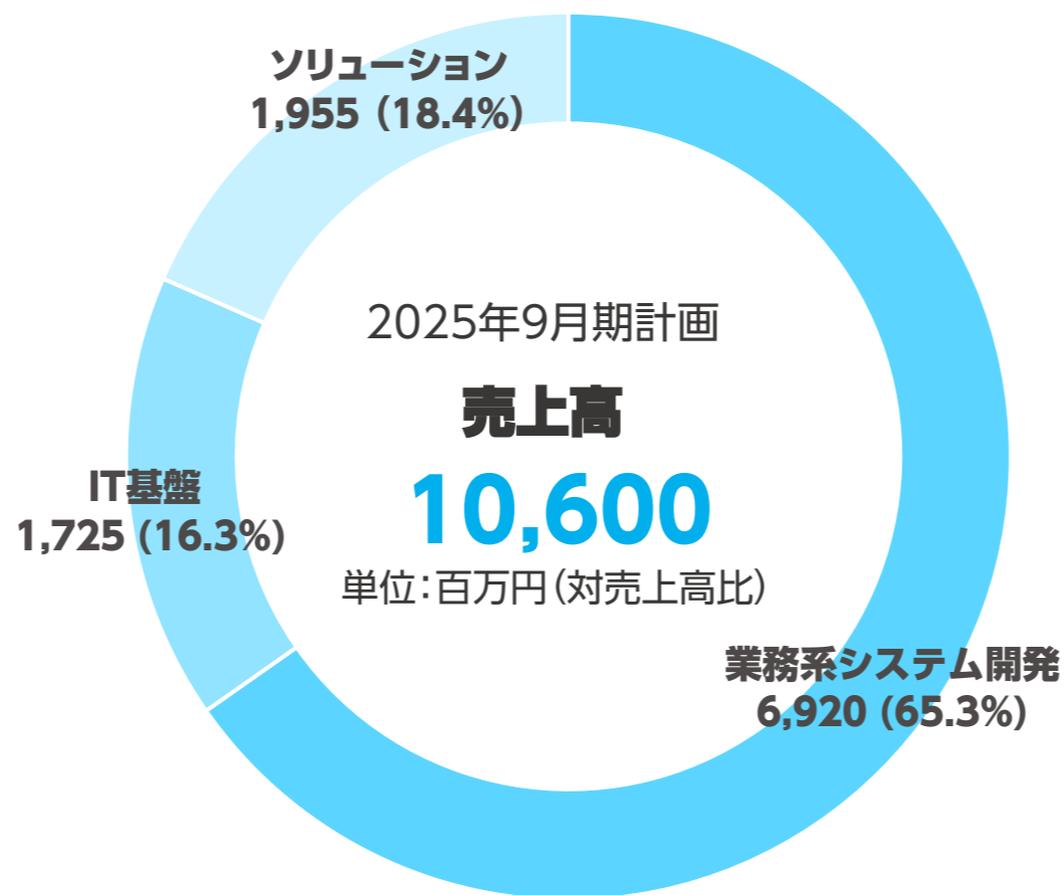
単位:億円

■既存事業 ■M&A



3.2 2025年9月期 サービスライン別売上計画(連結)

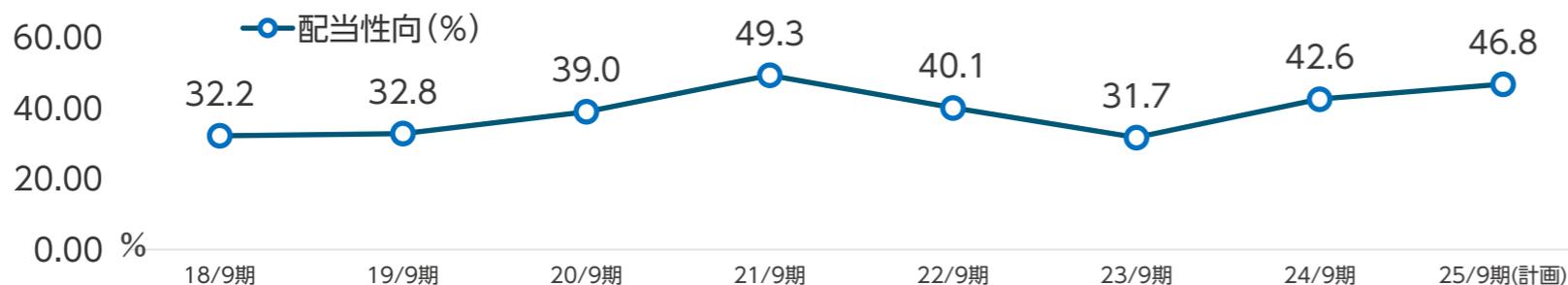
引き続き**業務系システム開発**を柱に
ニーズと収益力の高い**IT基盤**、**ソリューション**をさらに拡大



※ 売上高に、新規M&Aは含んでいません。

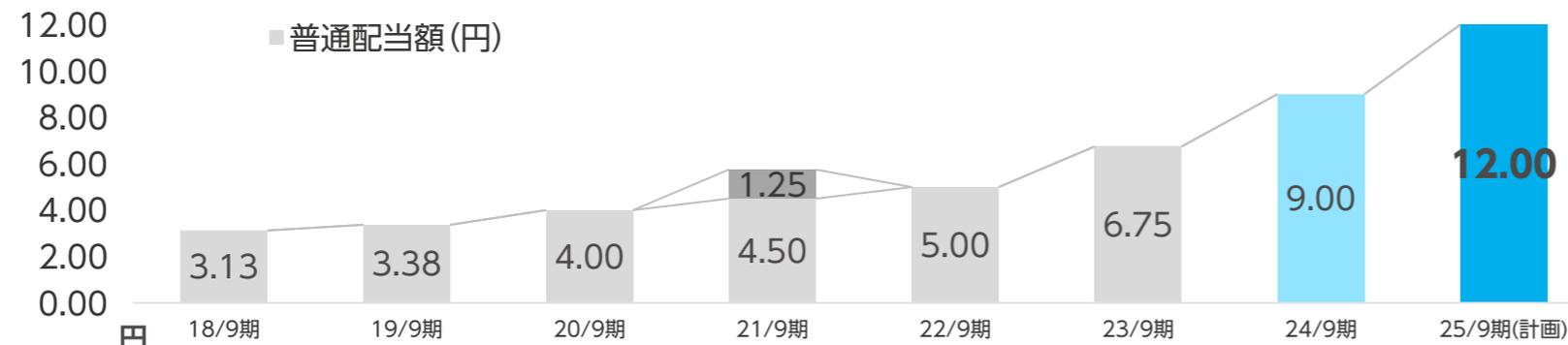
2025年9月期 3円増配に加えて、年間3万円分の株主優待を新設

配当性向推移



※ 総還元性向(%) = (配当金支払額 + 自己株式取得による支出) ÷ 当期純利益
 ※ 2022年、2023年、2024年に行った自己株式の取得により、2022年の総還元性向は79.6%、2023年の総還元性向は90.5%、2024年の総還元性向は66.8%となります。

配当額推移



※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、4.50円の普通配当に加えて、1.25円の記念配当を行いました。
 ※ 2018年4月1日付、2019年1月1日付、2023年6月1日付、2024年6月1日付でそれぞれ1株につき2株の割合で株式分割を行っております。過去の1株当たり年間配当額は、当該株式分割を考慮して算出しております。

株主優待

(1) 基準日

2025年9月30日を初回基準日とし、以降毎年**3月31日**と**9月30日**を基準日とする

(2) 対象

基準日時点の当社株主名簿に記載または記録された1,000株(10単位)以上を保有する株主さま

(3) 優待内容

QUOカード **15,000円**分(年2回)

※ 1,000株を2025年9月30日から1年間保有した場合の総合利回り

購入時の株価(円)	400	500
総合利回り(%)	10.5	8.4



1. 2025年9月期 第3四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」から「Value Creation 700」へ



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

4.1 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



4.2 重点施策・注力分野

重点施策

業務系システム開発の拡大

IT基盤の拡大

ソリューションビジネスの拡大

AIビジネスの拡大

マイグレーションビジネスの拡大

ITアウトソーシングビジネスの拡大

物流ビジネスの拡大

注力分野

企業価値向上プロジェクト
Value Creation 700で特に注力

4.2.1 重点施策 注力分野の概要

注力分野	協業内容
ソリューション	<p>ConcurStandard</p> <ul style="list-style-type: none"> ・パートナーマネージドクラウド (PMC) 契約締結で、Concur Standardを当社ブランドで提供可能に。 ・ Concur Standardのターゲットである中堅・中小企業の拡販体制を強化。 <p>WalkMe</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ UI/UXを最適化する伴奏型ガイダンス表示。マニュアルレスの推進で協業。
AI	<p>As Prophetter</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ Hmcomm社の音×AI技術と、ニーズウェルのデータ分析・データクレンジング技術で他にはない優位性。 ・ 製造、エネルギー、農業などの多岐に渡る産業分野において、機器、設備、生物などが発するさまざまな音をモニタリングし異常発見や予兆検知を行う。稼働率向上、安全性確保、点検業務の効率化。
ITアウトソーシング	<p>BPO+Invoice PA+経費精算システム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ローコード開発の高速化と効率化を促進する統合ソリューション。 ・ 短納期・高品質・低コストでシステムを構築し、お客さまのDXや生産性向上を支援。 <p>DXPA</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ DX化を代行するITアウトソーシング。 ・ BPOソリューション+スマートOCR+データ連携により、官公庁・地方公共団体等、公共分野の紙媒体のデジタル化を支援。
	<p>Citrix仮想化ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アセンテック子会社のCXJ社とマスターパートナー契約を締結。 ・ CXJ社の扱う高品質なCitrix製品を活用し、認定販売パートナーとしてCitrix仮想化ソリューションを提供。 ・ 仮想化技術は、セキュリティや可用性の確保、柔軟性の高い効率的・安定的な運用、トータルコストの削減等の観点から需要が拡大。
マイグレーション	<p>テスト自動化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新システムの本番稼働前の現新比較を自動化。 ・ マイグレーションに伴う現新比較、テスト実行を自動化。
	<p>WebPerformer/WebPerformer-NX+Nナビ+開発力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ローコード開発の高速化と効率化を促進する統合ソリューション。 ・ 短納期・高品質・低コストでシステムを構築し、お客さまのDXや生産性向上を支援。

ソリューションビジネスの目的と方針を明確化し、ビジネス拡大をめざす

Purpose 目的

- ・企業価値の向上
- ・受注力の向上
- ・収益性の向上 / 「単価から価値アップへの移行」



Policy 方針

- ・研究開発ではなく、お客様とともにソリューション化
- ・サービスに注力、サービスの質向上
- ・お客さまへ高付加価値の提供
- ・社内で活用後、お客さまへ提供
- ・サブスク提供による継続サポート

4.2.2 重点施策 注力分野【ソリューションビジネスの拡大 2/2】

ソリューション分野	ソリューション内容
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
業務効率化	<p>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。4Q以降の業績に貢献</p> <p>WalkMe └ UI/UXナビ WalkMe社との協業開始。4Q以降の業績に貢献</p> <p>その他 ITリエンジニアリング 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</p>
金融	2025 Solutions CXone Robotic Call WELCOME
AI	次項参照
開発ツール	WebPerformer WebPerformer-NX

4.2.3 重点施策 注力分野【AIビジネスの拡大】

ソリューションのラインナップ拡充によりAIビジネスを拡大

● AIソリューション

 **Work AI** さまざまな業種のDX実現をアシスト

2025.7月提供開始

 **As Prophetter** AIが異音を分析・判断し、異常発見、予兆検知

 **Es Prophetter** 過去の見積実績データを機械学習し概算見積価格を算出

 **Vi Prophetter** 画像認識AI(ディープラーニング)で対象物の正常・異常を検知

 **Qc Prophetter** 予測AIでデータ解析・製造工程の品質向上

 **Ad Prophetter** 予測AIで異常を予兆し故障・障害を未然に防止

● 生成AIソリューション

 **FSGen** 決算報告書を自動作成

 **QualiBot** 入札資格・提案可否を自動診断

 **PRGen** 文書作成の負担を軽減

医師スケジュールリング 医師の勤務時間のバランスや適切な配置を考慮し最適なシフトスケジュールを自動生成 **開発中**

慢性疼痛治療AIソリューション 慢性疼痛の予防、慢性疼痛患者に対する患者教育、認知行動療法などの治療プログラムを要件定義 **開発中**

● AIチャットボットソリューション

 Chat Document

 社内FAQ

 株主QA

マイグレーションに伴う効率的な品質テストサービスを拡充、 マイグレーションからテストまで一気通貫対応

- 国産メーカーの汎用機撤退、レガシーシステムの新プラットフォームへの移行、
汎用機のランニングコスト削減を目的に、**マイグレーションの需要はこれまで以上に増加傾向**
- 自動テストサービスにより、マイグレーションに伴うシステム検証コストの削減**

レガシーマイグレーション、モダナイズなど 幅広いマイグレーションに対応

- ・マイグレーションに特化したエンジニアを集約
→技術ノウハウ、対応範囲の拡大
- ・開発ノウハウを**長崎開発センター**に集約

品質テストサービスの強化

- ・信頼性の高い高品質なテストの実施
- ・**テスト管理サービス**と長崎開発センターを活用した
効率的なテスト体制構築
- ・六元素情報システム社と協業し、**テスト自動化サービス**を
提供、コスト削減に貢献

ITアウトソーシング

企業のDX人員不足の需要に応じて業務効率化支援、長期体制構築

DX化や業務改善の要請が年々高まる中、企業が自社内だけでIT全般の統制を行うことが困難な局面が増加している企業の人員不足対策や契約形態に柔軟に対応した提案をし、**一括管理・運用、支援**を行う

サポート内容

運用設計・運用監視

長年の運用実績で培ったノウハウを活かして安定かつ安全なインフラ環境・システム、業務の高付加価値化・DX化・長期体制を提供。お客さまがコア業務に集中できる環境を構築。



オペレーション代行

復旧作業、バックアップ作業、脆弱性対応などシステムのオペレーションを代行。
官公庁・地方公共団体等、公共分野の紙媒体のデジタル化を代行するITアウトソーシングソリューション・DXPAによる**DX化支援**も。



マネージドサービス

移行・設計・構築から保守運用まで、当社が全て対応。長年培った技術力でシステムの高品質化・DX化・運用費削減・ヘルプデスク等を随時推進。

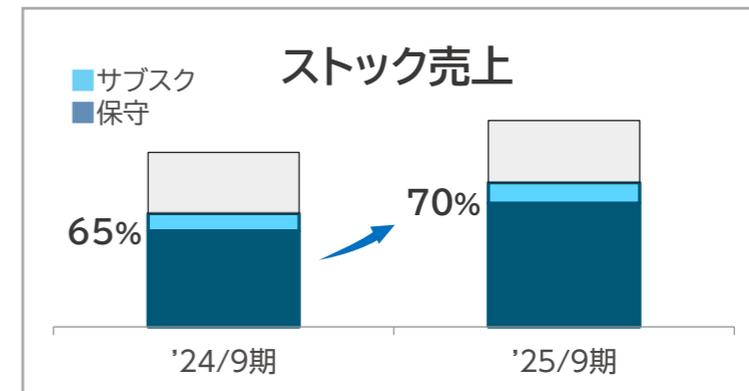


4.3 収益拡大と目標

ストック売上の拡大：2025年70%まで引上げ

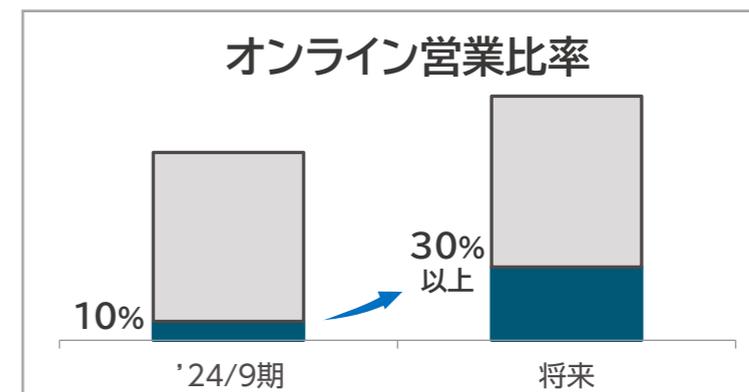
- ・開発ノウハウを活かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

ストック売上の定義：2年以上のシステム保守・運用、サブスクリプション形態で提供するソリューション等



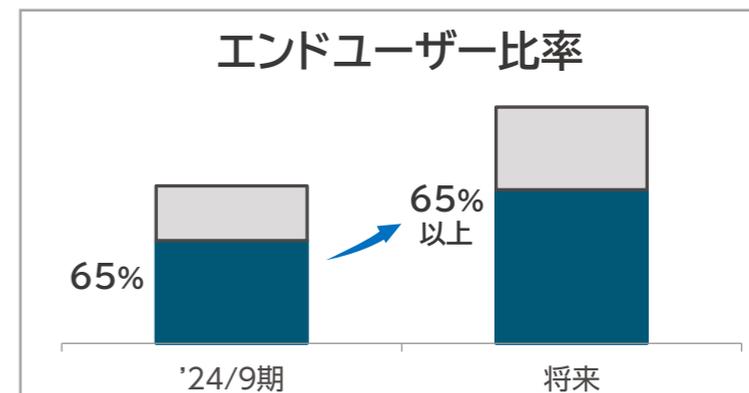
オンライン営業の促進：売上高の30%以上をめざす

- ・セミナー、展示会、ウェブサイト、プレスリリース等の施策が奏功し、新たなターゲット層へ展開



エンドユーザー取引の拡大：売上高の65%以上を維持拡大

- ・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. 2025年9月期 第3四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」から「Value Creation 700」へ



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

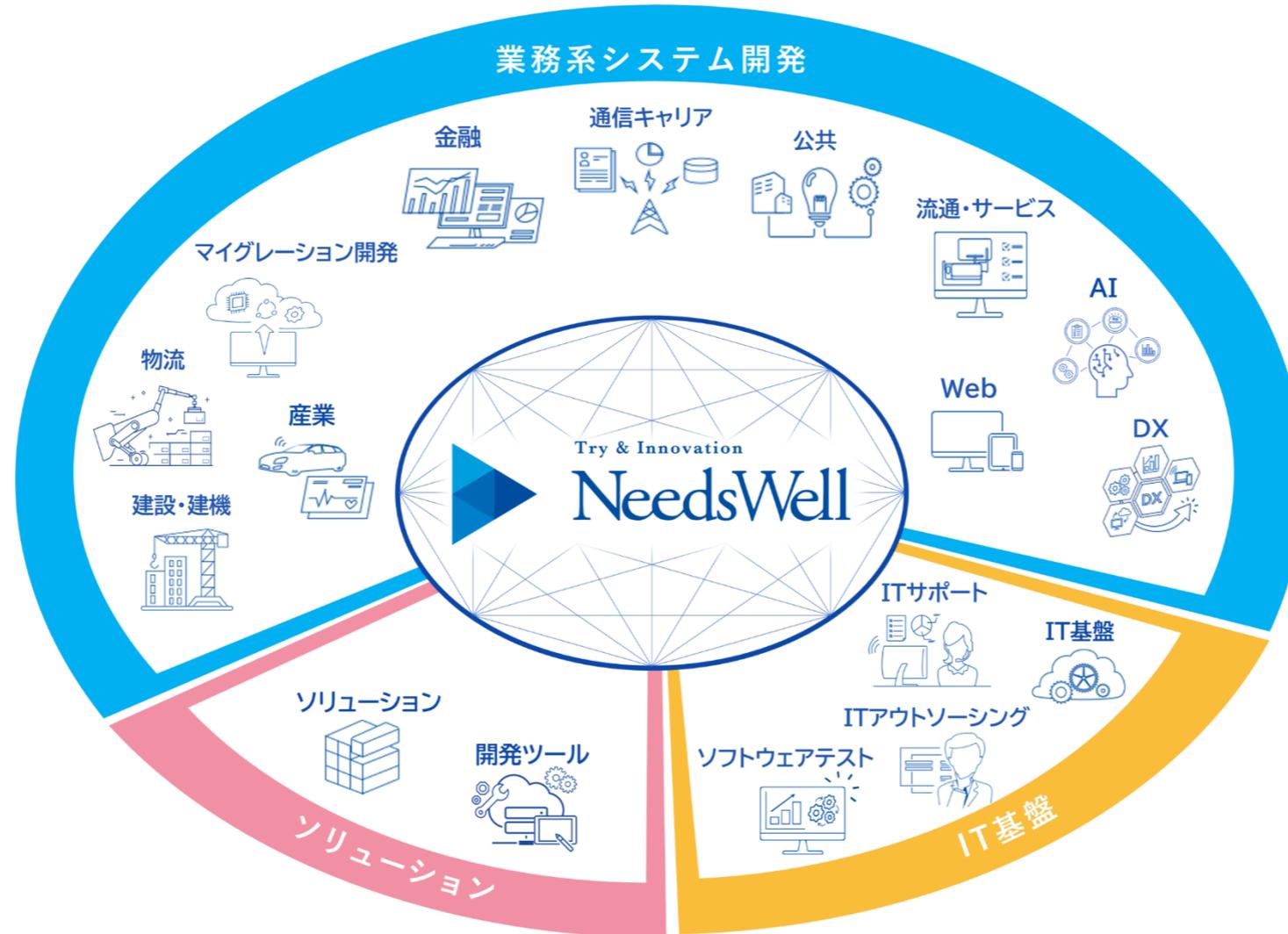
5.1 会社概要

2025年7月末日時点

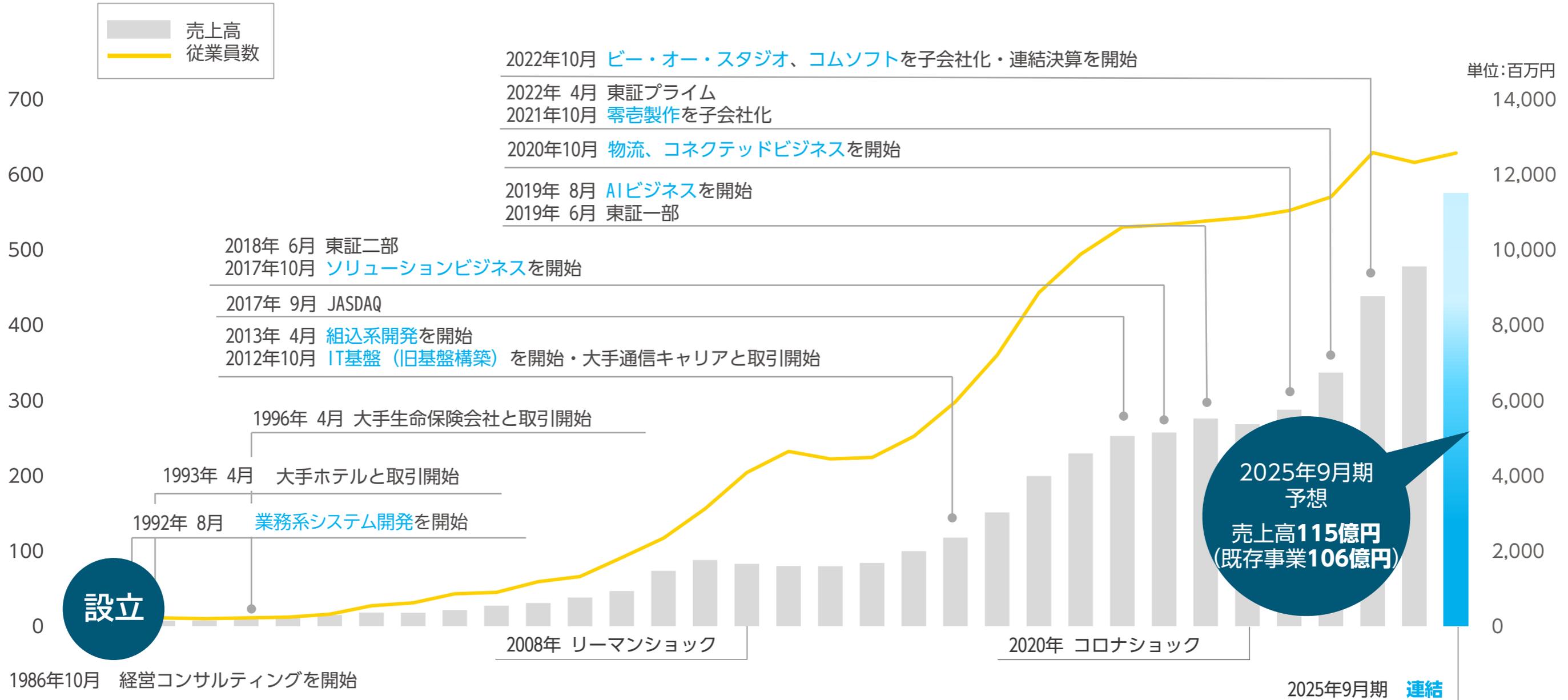
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	代表者	代表取締役社長 松岡 元
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億8百万円	売上高 2024.9.30	95億49百万円(連結)
従業員数 2024.9.30	616名(連結)	決算期	9月
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	・永田町オフィス:東京都千代田区永田町2-17-3 住友不動産永田町ビル2階 ・長崎オフィス :長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル6階		
グループ体制	・ 連結子会社 零吉製作株式会社 (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)		

5.2 事業領域

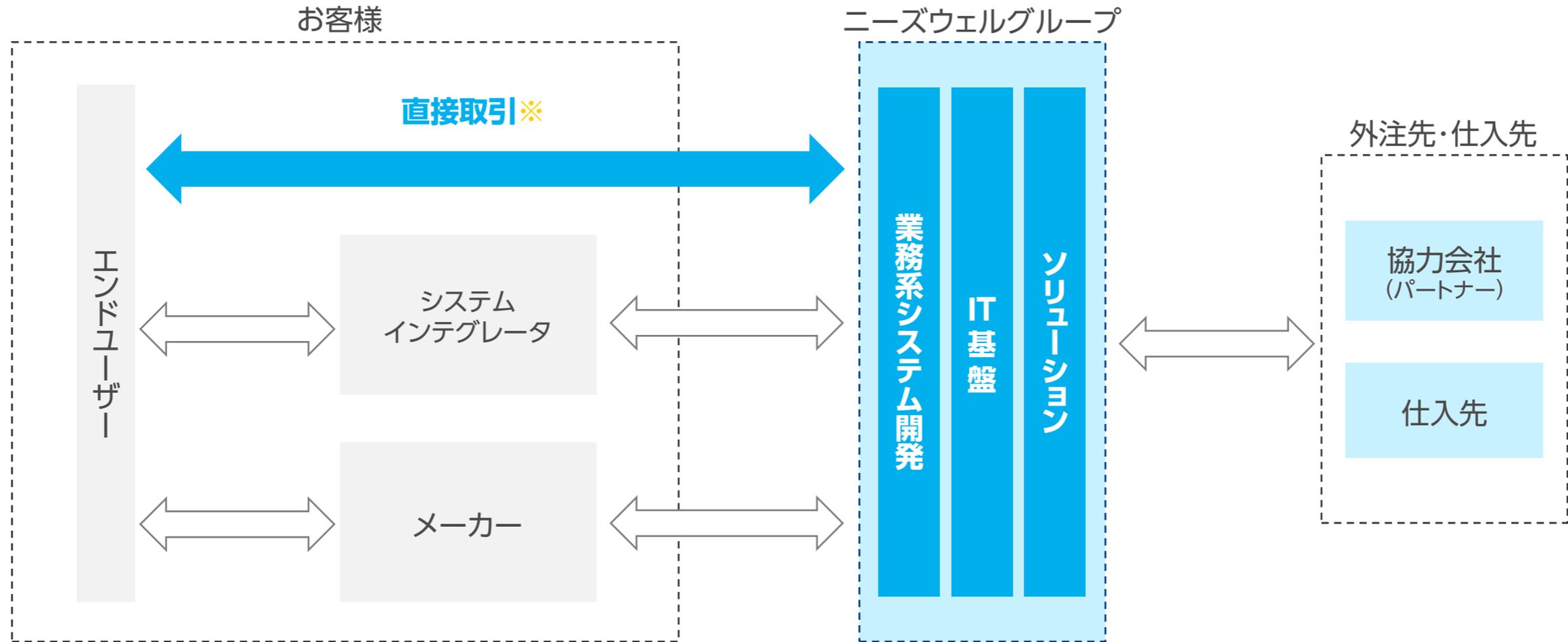
ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした3つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。



5.3 成長の軌跡



5.4 事業系統図



※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% (2024年9月期)

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

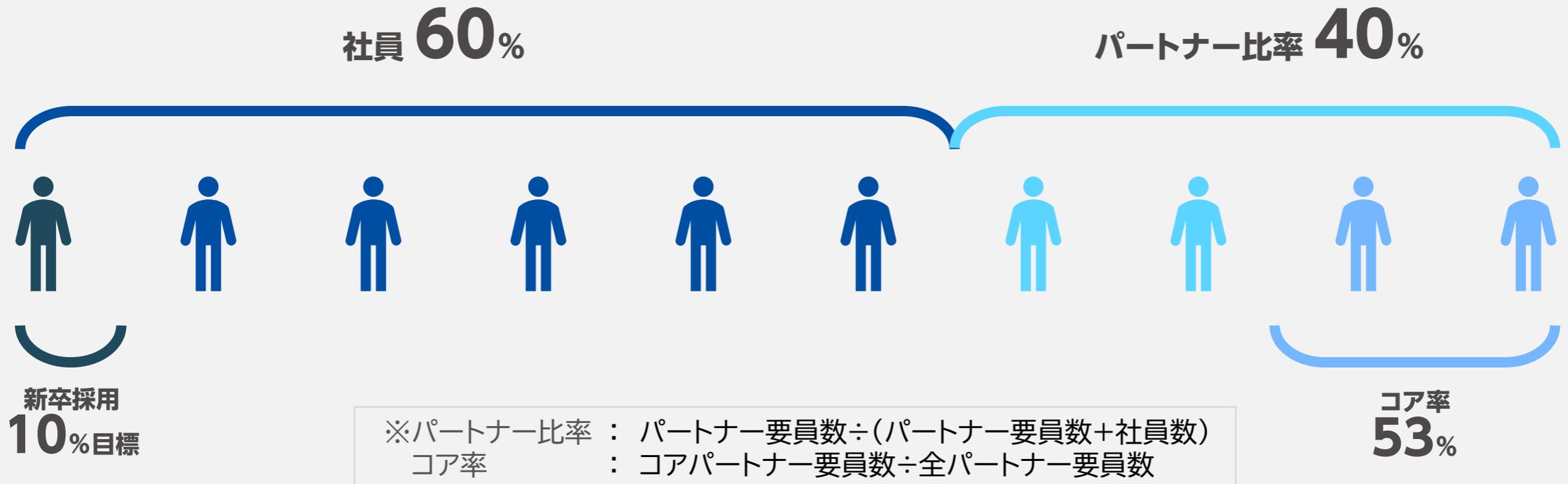
生命保険会社、大手ホテル、通信キャリアなど、エンドユーザーとの直接取引が売上構成比の**65%超**と高水準。

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。

社員数の10%をめどに新卒採用を継続し、育成 パートナー連携を強化し、将来はコア率70%まで引き上げ

2025年3月末時点



「働き方改革」を推進し、「人手不足」を解消 業務効率化をサポートする豊富なラインナップ

● 倉庫管理システム



● ERP連携により
DX化をアシスト



● 伴走型ガイダンス
導入支援



● UI/UX一新と
操作ガイダンス表示



● 紙のデジタル化と
生成AI活用支援



● ファイルサーバー
活用支援



● 予想損益シミュレーション



● 調達業務効率化



● スマホ活用による
業務改善



● Windows11移行



● DX化を代行する
ITアウトソーシング



SAP Concur 連携ソリューション

● 基幹システム連携



● 最短3か月スピード導入



● 請求書をAIで自動登録



● Standard向け
会計連携



● Standard向け
導入パッケージ



● 法人カード連携
効率化



● Concur用
伴走型ガイダンス



● BIを活用した
経費分析



※ この他、情報セキュリティソリューション、AIソリューション等、さまざまなソリューションを提供しています。

5.8.1 社会価値の向上 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

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

紙のデジタル化および生成AI活用支援サービス「Dgent」は、大量の紙をデジタル化する作業を代行し、そのデータを活用し業務効率化を実現する生成AIの構築を支援
文教のDX化を推進し、AIを活用して企業や組織が負担する事務作業を軽減

産学共同で生成AI等を活用した新たなソリューションを開発、提供開始



■ パートナーシップの推進による事業成長

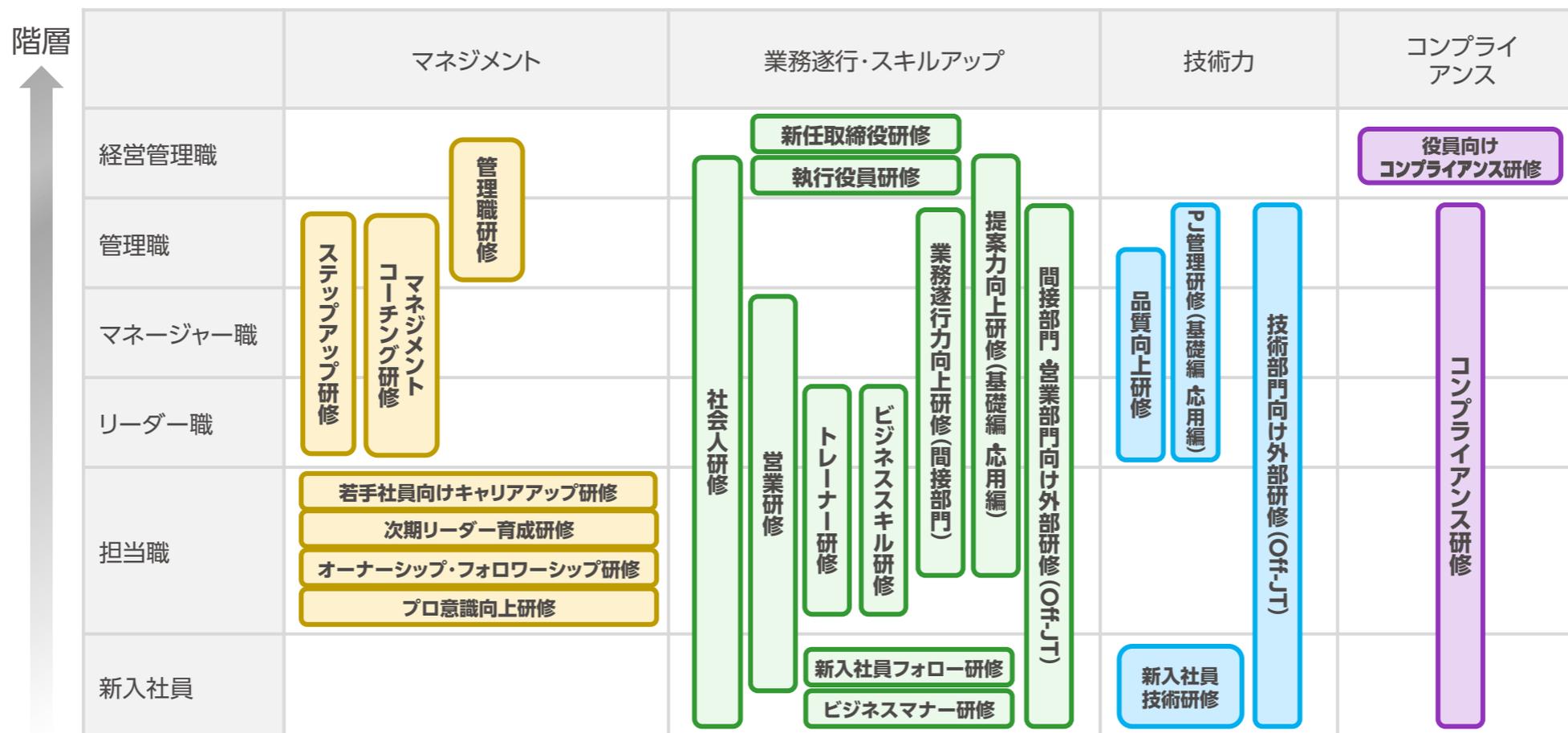
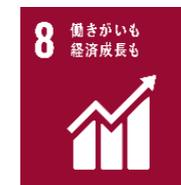
グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす
販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮



5.8.2 社会価値の向上 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



5.8.3 社会価値の向上 制度や支援活動から支える取組み

■ 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AIプログラミング体験や、5日間・3週間のインターンシップを開催
- ・IT教育普及のために、ニーズウェルのAIグループと総務部がタッグを組み、AIの魅力を実感できるプログラムを企画



■ 長崎県及び長崎市ふるさと納税

- ・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企業版ふるさと納税で支援



■ サッカーリーグ 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>

5.9.1 プレスリリース

日付	種類	内容
2025-06-30	適時開示	株式会社アイティフォーとの協業関係に関するお知らせ
2025-06-27	PR情報	無料オンラインセミナー「申請・承認レスで不正を防ぐ！新しい交通費精算のかたち」開催のお知らせ
2025-06-27	PR情報	無料オンラインセミナー「DX化を代行するITアウトソーシングのご紹介」開催のお知らせ
2025-06-26	PR情報	無料オンラインセミナー「生成AIが自動で決算資料を90%作成」開催のお知らせ
2025-06-26	PR情報	WalkMe株式会社・株式会社ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「UI/UX改善によるマニュアルレスの実現」開催のお知らせ
2025-06-23	適時開示	アセンテック株式会社に対する公開買付への応募及び同社との協業関係に関するお知らせ
2025-06-18	PR情報	異音検知AIソリューション「As Prophetter」の提供開始
2025-06-16	適時開示	代表取締役の異動に関するお知らせ
2025-06-12	PR情報	2025年9月期第2四半期 個人投資家向けIRセミナーの書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ
2025-06-12	PR情報	9月期第2四半期 個人投資家向けIRセミナー：ログミーファイナンス (全文)
2025-06-12	PR情報	WalkMe株式会社主催 「DAP Summit 2025 脱・DX迷宮 ～DAPは、DX成功のラストピース」出展のお知らせ
2025-06-12	PR情報	2025年9月期(第39期)第2四半期 個人投資家向けIRセミナー：ログミーファイナンス (動画)
2025-06-12	PR情報	2025年9月期(第39期)第2四半期 個人投資家向けIRセミナー：ログミーファイナンス (全文)
2025-06-11	PR情報	WalkMe株式会社と相互のビジネス拡大に向けた協業体制発足のお知らせ
2025-06-10	PR情報	企業調査レポート(2025年第2四半期決算)公開のお知らせ
2025-06-05	PR情報	2025年9月期第2四半期 機関投資家向け決算説明会及び質疑応答の書き起こし (全文)
2025-06-05	IR資料	2025年9月期第2四半期 機関投資家向け決算説明会・質疑応答(全文)
2025-06-02	適時開示	株主優待制度の変更(基準日追加)に関するお知らせ
2025-05-29	PR情報	Hmcomm・ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「AI音声認識・応答のコンタクトセンター」開催のお知らせ
2025-05-28	PR情報	無料オンラインセミナー「申請・承認レスで不正を防ぐ！新しい交通費精算のかたち」開催のお知らせ
2025-05-27	PR情報	株式会社コンカー・株式会社ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2025-05-27	PR情報	官公庁系から入札案件を落札
2025-05-26	PR情報	金融庁から「公認会計士試験インターネット受付システムの運用支援業務」入札案件を落札

5.9.2 プレスリリース

日付	種類	内容
2025-05-22	PR情報	株主総会ソリューションおよび社内問合せソリューションの無償トライアル期間の新設
2025-05-22	PR情報	無料オンラインセミナー「生成AIが自動で入札案件検索・入札資格診断」開催のお知らせ
2025-05-22	PR情報	無料オンラインセミナー「生成AIが自動で入札案件検索・入札資格診断」開催のお知らせ
2025-05-22	PR情報	無料オンラインセミナー「生成AIが自動で決算資料を90%作成」開催のお知らせ
2025-05-21	PR情報	コンカーと「PMC契約」の締結により、中堅・中小企業へ経費精算システムSAP Concur Standardライセンスを提供開始
2025-05-19	PR情報	Hmcomm株式会社とAIソリューション分野で業務提携
2025-05-19	適時開示	Hmcomm株式会社とAIソリューション分野で業務提携
2025-05-15	適時開示	非上場の親会社などの決算情報に関するお知らせ
2025-05-14	PR情報	共催オンラインイベント「SAP Concur Fusion Exchange 2025 Public Deep Dive / 大学における旅費制度改正への対応と公的研究費管理の最新動向」登壇のお知らせ
2025-05-13	PR情報	独立行政法人医薬品医療機器総合機構から、医薬品品質関連情報システム開発の入札案件を落札
2025-05-13	PR情報	当社HP「よくあるご質問」を更新いたしました
2025-05-12	PR情報	個人投資家向けIRセミナー（ログミーファイナンス主催）参加のお知らせ
2025-05-12	PR情報	2025年9月期第2四半期 機関投資家向け決算説明会開催のお知らせ
2025-05-12	IR資料	2025年9月期（第39期）第2四半期決算説明資料
2025-05-12	決算	2025年9月期 第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（連結）
2025-05-12	有報	2025年9月期 半期報告書
2025-05-09	PR情報	某公共システム更改の入札案件を落札
2025-05-08	PR情報	長崎大学と産学共同による注力分野「AIソリューション」の研究開始
2025-05-01	PR情報	生成AIソリューション、および予想損益ソリューションのトライアル期間の新設
2025-04-28	PR情報	日本政策金融公庫様から、RPAシナリオ作成および作成支援案件を落札
2025-04-24	PR情報	無料オンラインセミナー「交通費入力・承認レスソリューションNチェック-Pro」開催のお知らせ
2025-04-24	PR情報	コンカー・三井住友カード・ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「ガバナンス強化に貢献する経理DX」開催のお知らせ
2025-04-23	PR情報	さくら情報システム・インフォディオ・ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「DX化を代行するITアウトソーシングのご紹介」開催のお知らせ

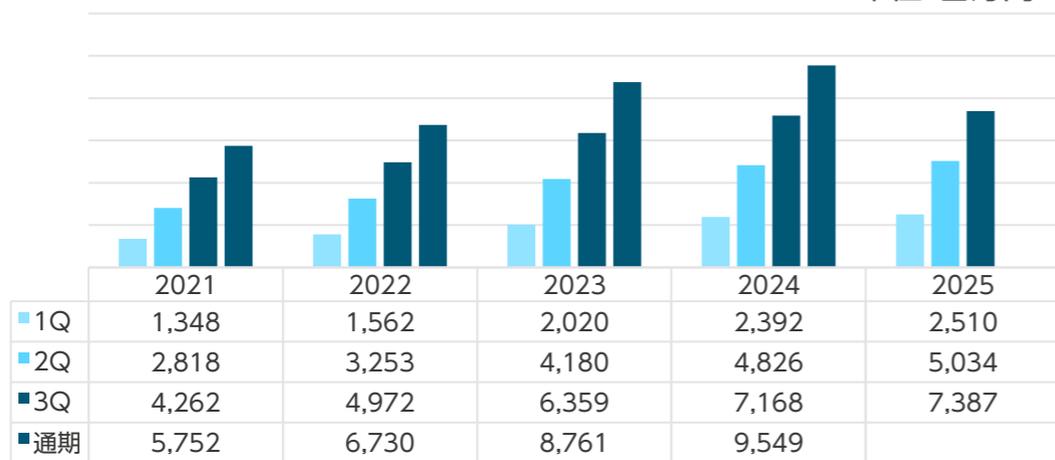
5.9.3 プレスリリース

日付	種類	内容
2025-04-22	PR情報	中堅・中小企業向けSAP Concur Standard販売記念キャンペーン実施のお知らせ
2025-04-22	PR情報	決算資料自動生成ソリューション「FSGen」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2025-04-21	PR情報	株式会社CXJと「マスター・パートナー契約」締結のお知らせ
2025-04-17	PR情報	ビジネスマッチングツールによるオンライン営業拡大のお知らせ
2025-04-16	PR情報	定期昇給・ベースアップの賃上げのお知らせ
2025-04-15	適時開示	「6.600 作戦」の成功を目指して株主優待制度導入のお知らせ
2025-04-14	PR情報	中堅・中小企業向け経費精算システムおよび連携ソリューションの導入状況のお知らせ
2025-04-10	PR情報	ベリサーブ様と販売代理店契約締結のお知らせ
2025-04-09	PR情報	株式会社インフォディオと業務提携
2025-04-08	PR情報	重点施策の「ソリューションビジネス」が好調
2025-04-07	PR情報	注力分野の「AIソリューション」が好調
2025-04-07	PR情報	注力分野の「マイグレーション開発」が好調
2025-04-07	PR情報	注力分野の「ITアウトソーシング」が堅調
2025-04-02	PR情報	2025年9月期上期オンラインセミナー開催実績のお知らせ
2025-04-01	PR情報	「収益拡大と目標」の進捗状況のお知らせ

5.10.1 業績推移

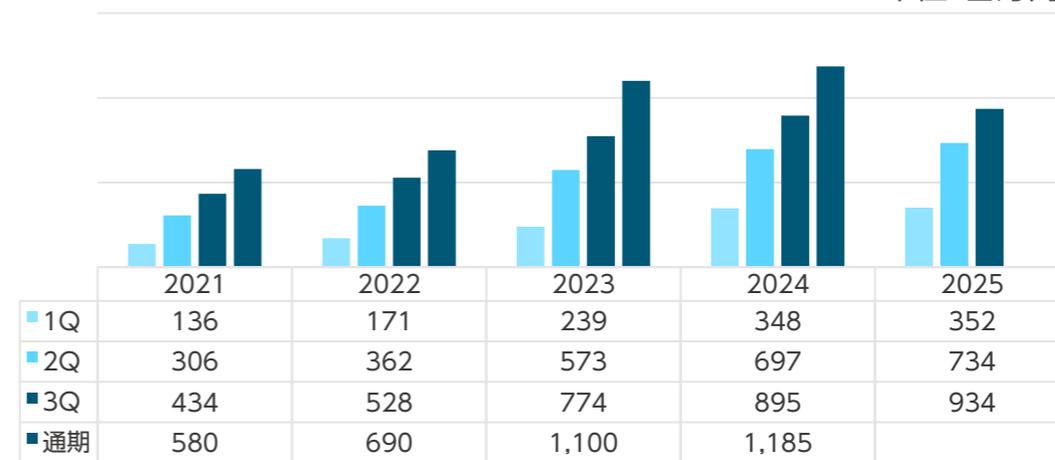
売上高

単位:百万円



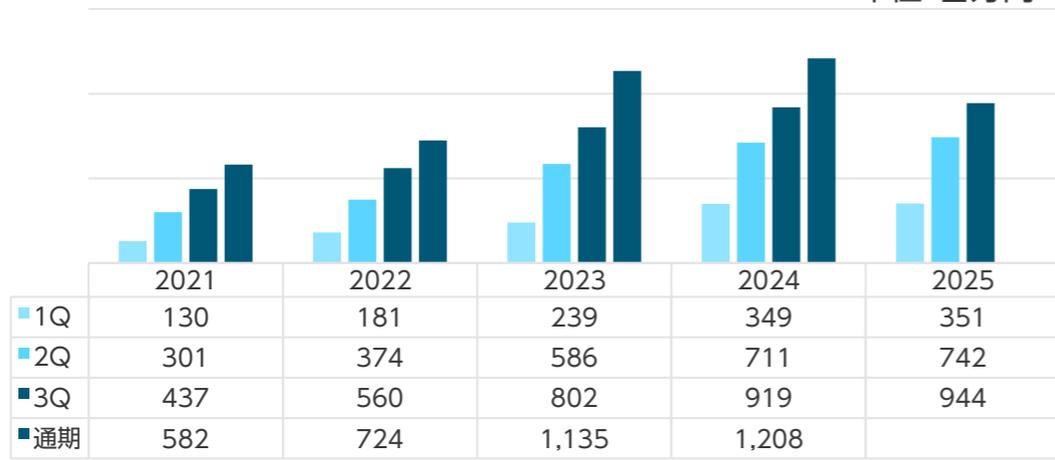
営業利益

単位:百万円



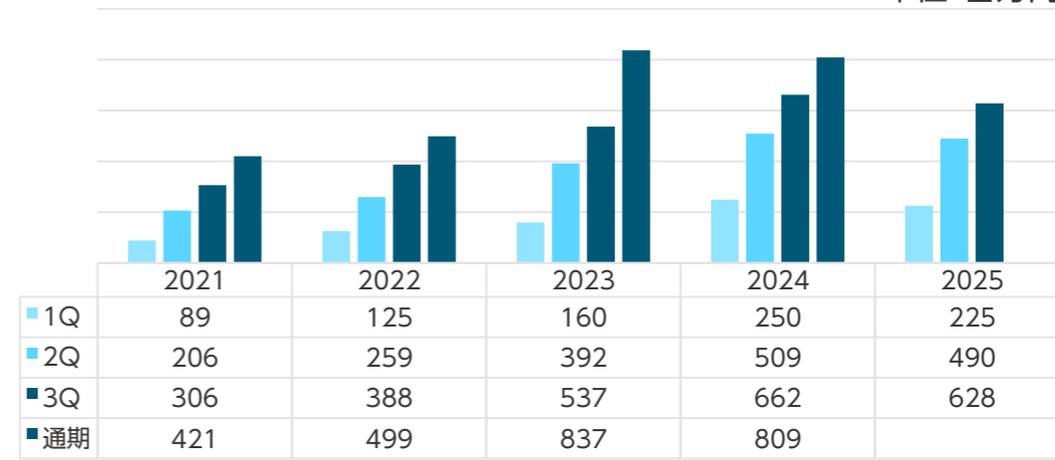
経常利益

単位:百万円



親会社株主に帰属する当期純利益

単位:百万円

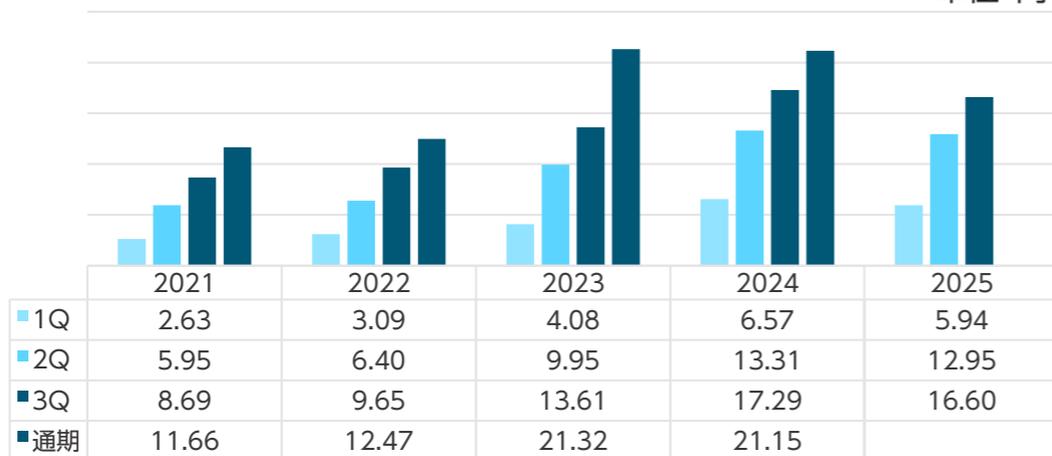


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

5.10.2 業績推移

1株当たり当期純利益

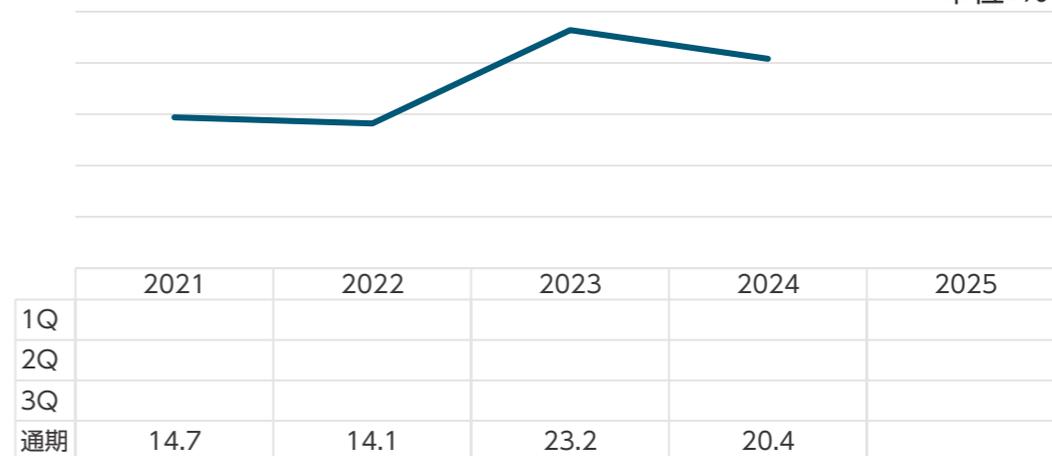
単位:円



■2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後

自己資本当期純利益率

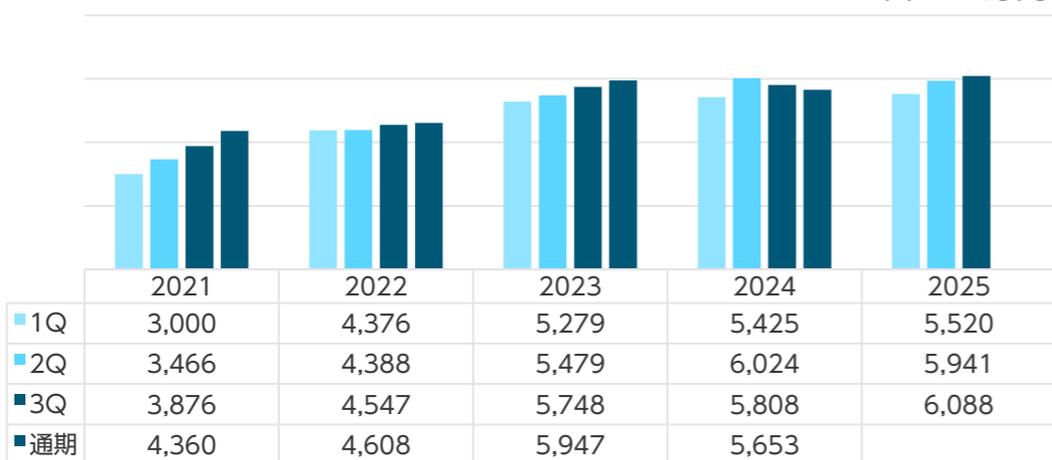
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

総資産

単位:百万円

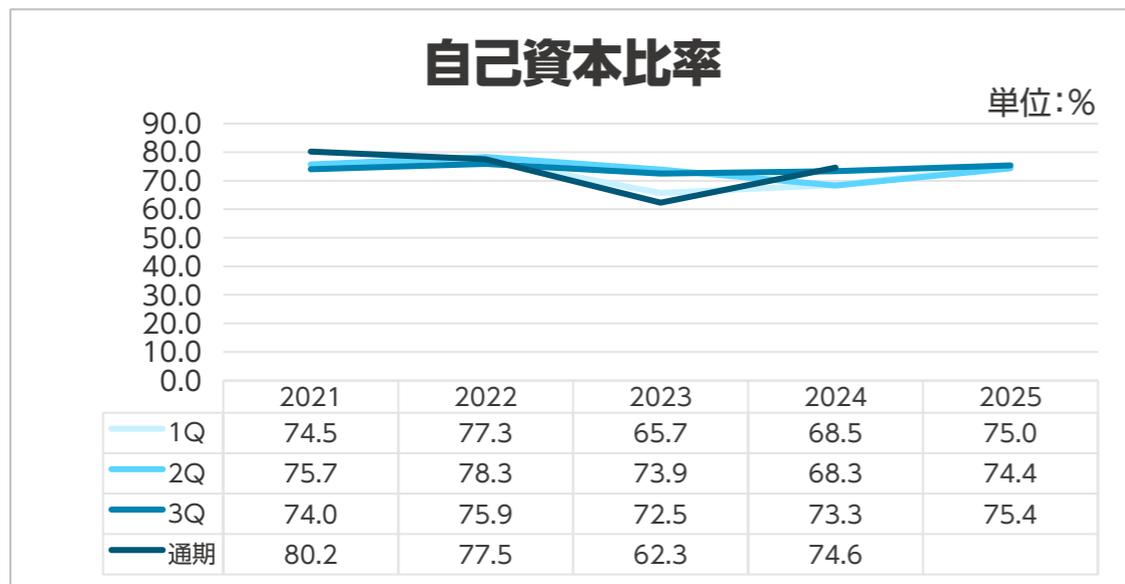


純資産

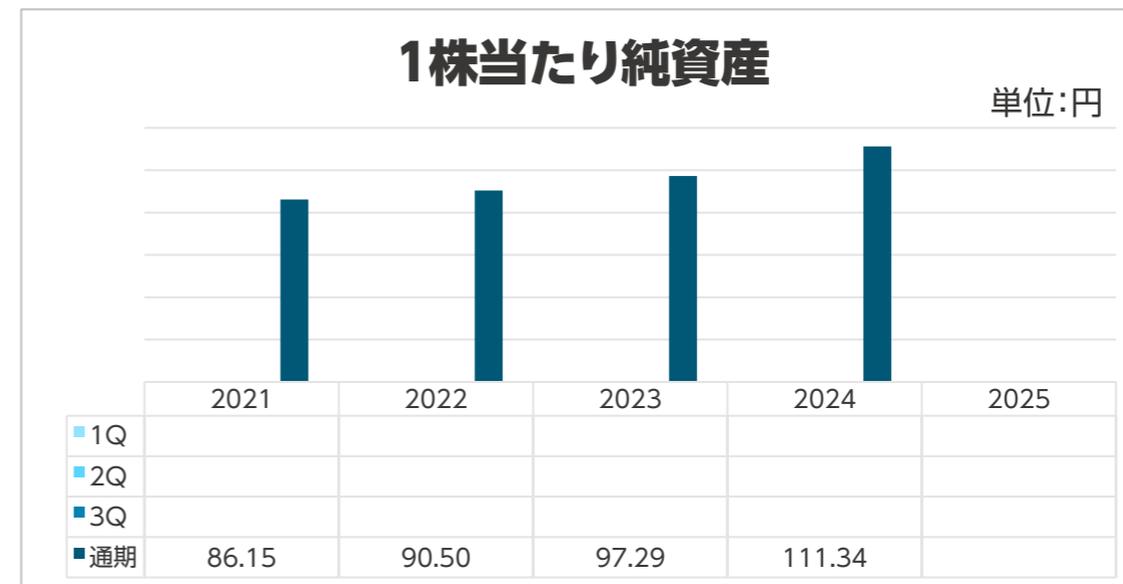
単位:百万円



5.10.3 業績推移



■第2四半期(2Q)は、第1四半期から第2四半期までの累計情報
 ■第3四半期(3Q)は、第1四半期から第3四半期までの累計情報



■2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後
 ■本指標は通期ごとに更新



■終値は、2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後



Try & Innovation

NeedsWell

- 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