

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 通期 **決算説明資料**

2025年11月11日



Try & Innovation  
**NeedsWell**



1. 2025年9月期 通期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

## 着実な事業成長で、売上100億円到達

## プライム市場上場維持基準(流通株式時価総額100億円以上) 達成

- AI、マイグレーション、ITアウトソーシングが拡大、売上高は前期比105.1%
- ソリューションビジネス(AIソリューション、Concur連携ソリューション)が好調、前期比132.7%
- 株主優待の影響を除いた場合の営業利益・経常利益は、前期比約110%と増益の水準
- 自治体・文教向け案件増加
- 提携企業2社との資本業務提携を円満解消し、業務提携へ移行 株式売却により流通株式比率を改善

売上高 **10,032** 百万円 前期比 **105.1** %

営業利益 **1,155** 百万円 前期比 **97.5** % 営業利益率 **11.5** %  
(株主優待の影響を除いた場合の営業利益 1,313百万円 前期比 110.8% 営業利益率 13.1%)

経常利益 **1,169** 百万円 前期比 **96.8** % 経常利益率 **11.7** %  
(株主優待の影響を除いた場合の経常利益 1,327百万円 前期比 109.9% 経常利益率 13.2%)

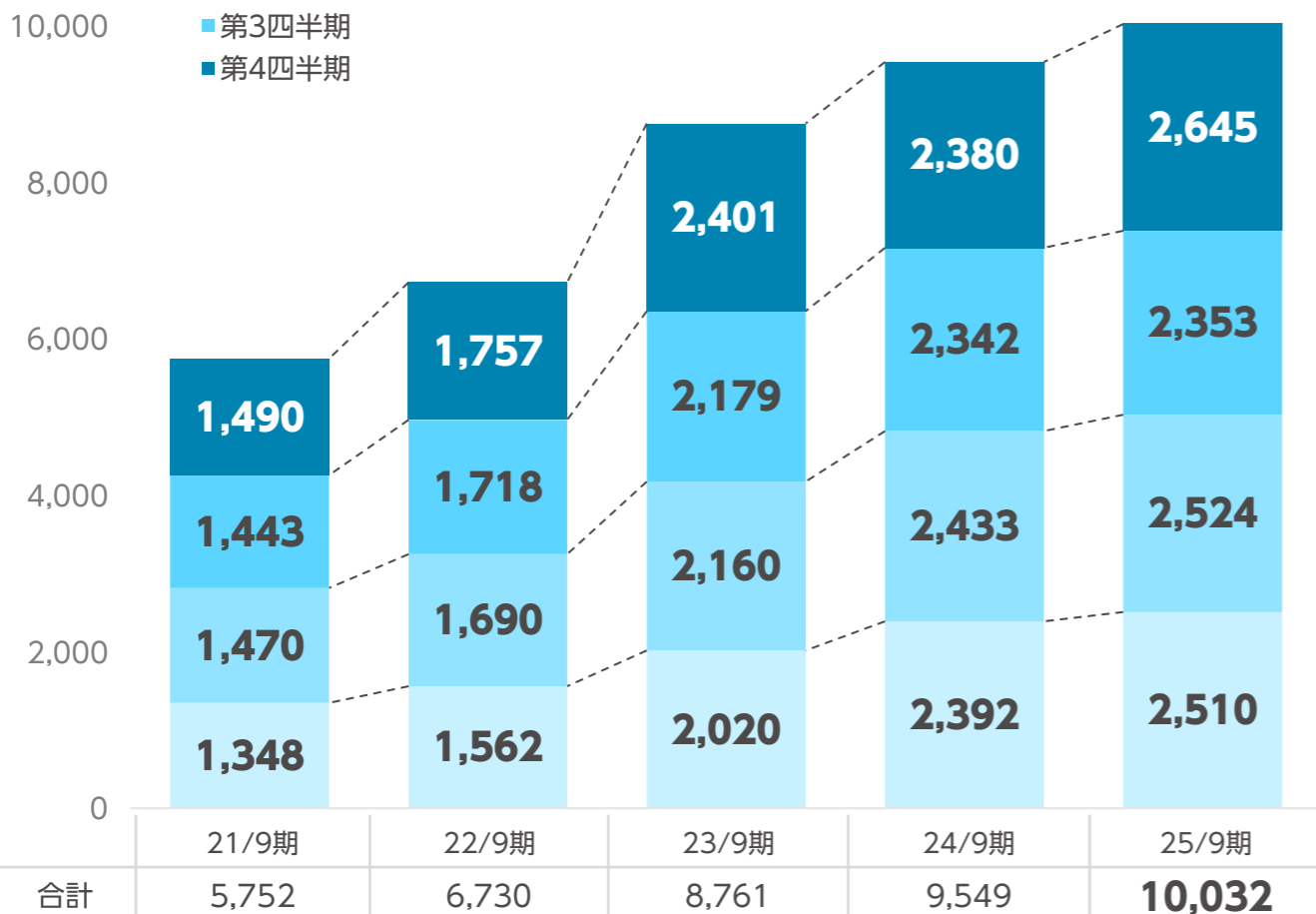
# 1-2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

株主優待の影響を除いた場合の経常利益は、前期比約110%と増益の水準

【売上高 年度別推移】

単位:百万円

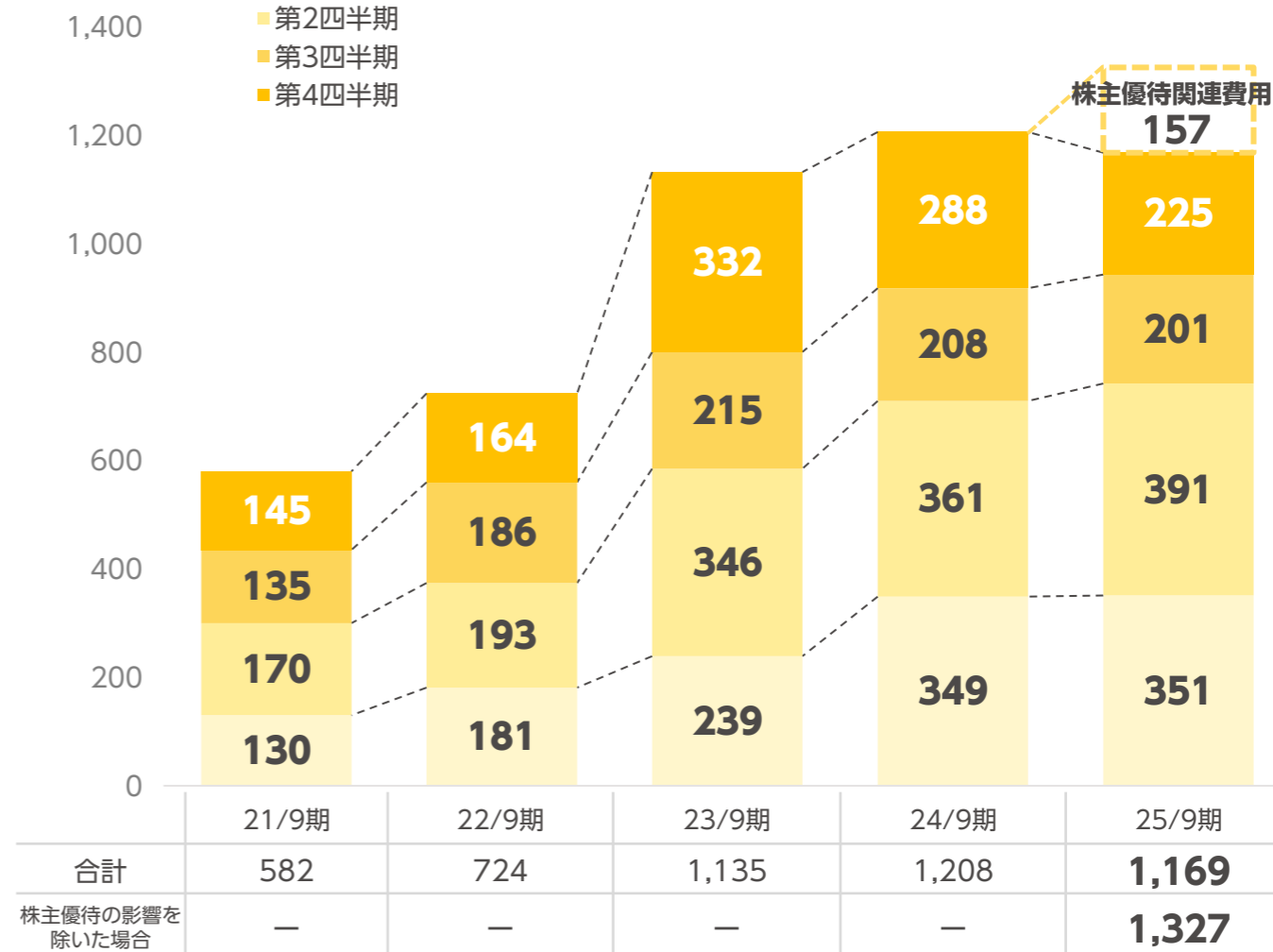
- 第1四半期
- 第2四半期
- 第3四半期
- 第4四半期



【経常利益 年度別推移】

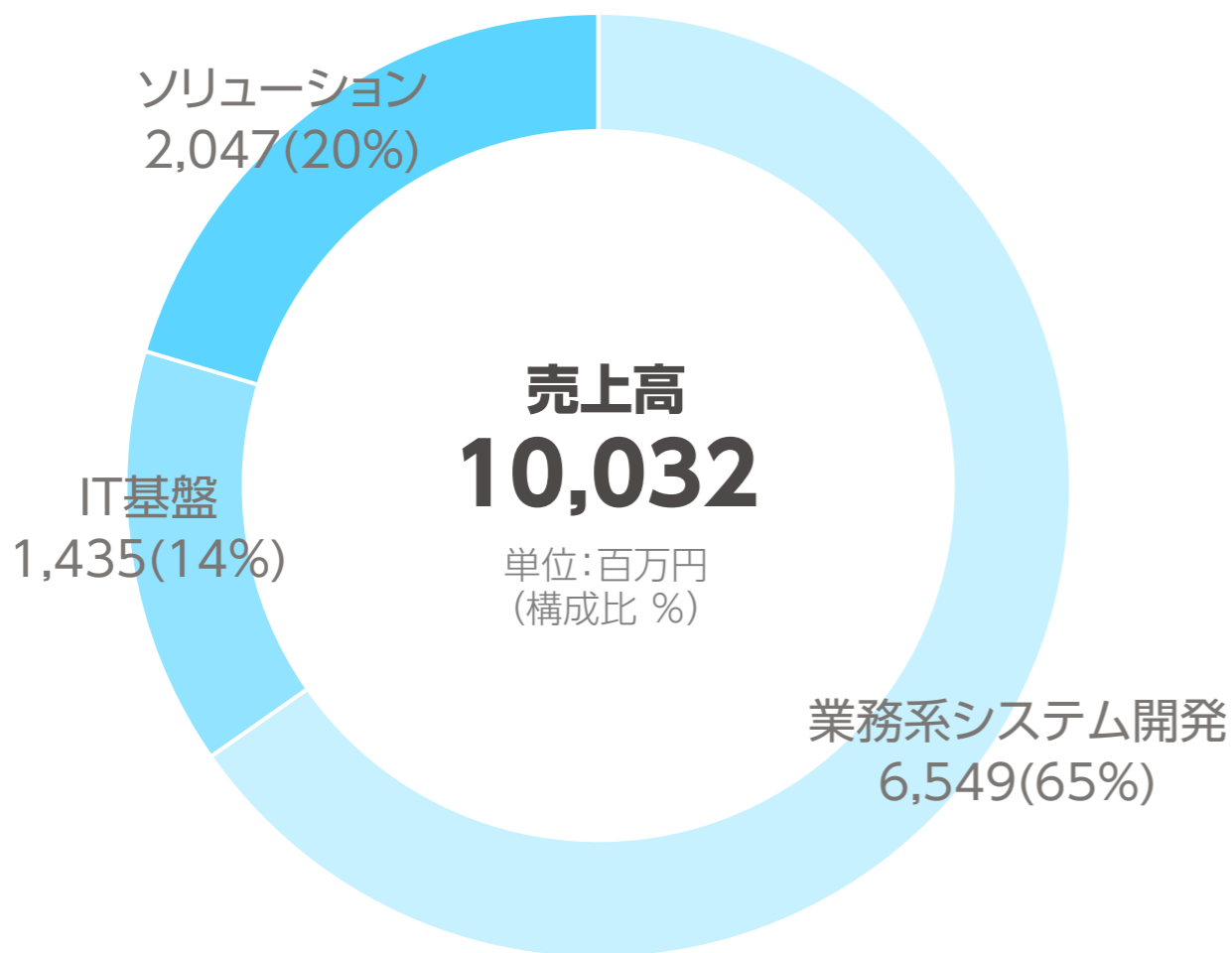
単位:百万円

- 第1四半期
- 第2四半期
- 第3四半期
- 第4四半期



## ソリューションは前期比**132.7%**と力強く成長

## AIソリューションは前期比**138.3%**



### サービスライン概況

#### ■ 業務系システム開発 前期比**103.6%**

- ・生保・流通サービス・自治体・文教向け案件の受注が好調
- ・マイグレーション開発は前期比107.6%と拡大
- ・入札案件へ積極的に参画、新規受注機会創出

#### ■ IT基盤 前期比**85.1%**

- ・大型構築案件の終了に伴い、前期比ではマイナス  
ただし、ITアウトソーシング、ソフトウェアテスト事業が着実に成長
- ・ITアウトソーシングは前期比117.2%
- ・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
- ・マイグレーションに伴う自動テストサービスは来期以降貢献

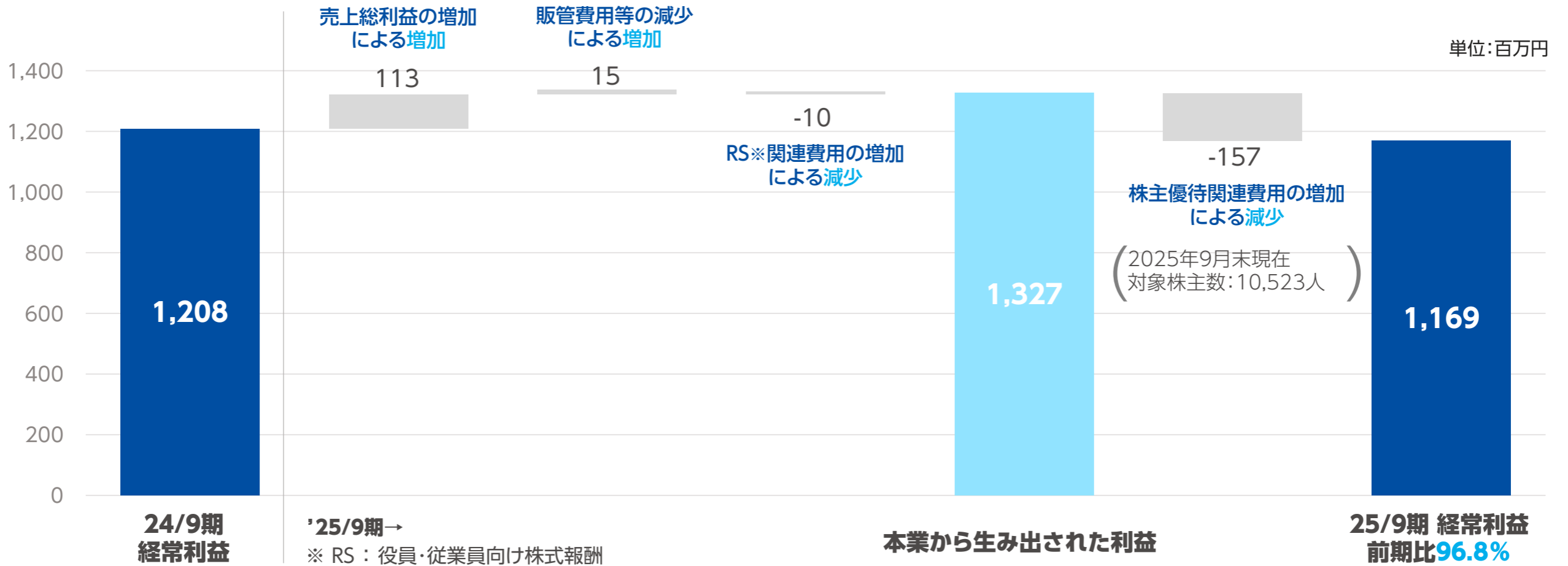
#### ■ ソリューション 前期比**132.7%**

- ・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期比138.3%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好調
- ・業務提携企業との協業により、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

## 経常利益率は**11.7%**と業界平均以上の**高収益体質**を継続

- ✓ 売上総利益は113百万円増加
- ✓ 株主優待の影響を除いた場合、営業利益・経常利益ともに**前期比110%**と増益の水準を確保



# 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

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期 連結		2025年9月期 連結				
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	達成率	通期 業績計画
売上高	9,549	-	10,032	-	105.1%	100.0%	10,032
業務系システム開発	6,320	66.2%	6,549	65.3%	103.6%	-	-
IT基盤	1,686	17.7%	1,435	14.3%	85.1%	-	-
ソリューション	1,542	16.2%	2,047	20.4%	132.7%	-	-
売上総利益	2,164	22.7%	2,278	22.7%	105.3%	-	-
M&A関連償却	54	0.6%	54	0.5%	100.0%	-	-
その他	925	9.7%	1,068	10.7%	115.5%	-	-
販管費	979	10.3%	1,122	11.2%	114.6%	-	-
営業利益	1,185	12.4%	1,155	11.5%	97.5%	100.1%	1,155
営業外収益	30	0.3%	26	0.3%	87.9%	-	-
営業外費用	7	0.1%	13	0.1%	173.0%	-	-
経常利益	1,208	12.7%	1,169	11.7%	96.8%	100.1%	1,169
税引前利益	1,208	12.7%	1,327	13.2%	109.8%	-	-
法人税等	395	4.1%	439	4.4%	111.0%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	809	8.5%	887	8.8%	109.5%	100.2%	885

### KPI達成状況

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	5.1%
売上総利益率	25%以上	22.7%
販管比率	10%以内	11.2%
販管費率 (優待関連費用除く)	10%以内	9.6%
経常利益率	10%以上	11.7%
自己資本比率	60%以上	73.1%
EPS 2024.06.01 株式分割考慮後	30円以上	23.42円
PER	20倍以上	23.3倍
ROE	20%以上	19.8%
ROIC	20%以上	16.5%

※ 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73.1%

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期末	2025年9月期末	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,095	2,760	664
受取手形、売掛金及び契約資産	1,889	2,253	364
前払費用	59	62	3
その他	8	7	0
<b>流動資産合計</b>	<b>4,052</b>	<b>5,084</b>	<b>1,031</b>
建物(純額)	42	41	-1
ソフトウェア	43	39	-3
ソフトウェア仮勘定	3	16	12
のれん	316	261	-54
顧客関連資産	352	315	-36
投資有価証券	418	304	-114
繰延税金資産	98	162	63
敷金・保証金	143	137	-5
保険積立金	76	76	0
その他	104	72	-32
<b>固定資産合計</b>	<b>1,600</b>	<b>1,429</b>	<b>-171</b>
<b>資産合計</b>	<b>5,653</b>	<b>6,513</b>	<b>859</b>

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期末	2025年9月期末	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	351	396	44
短期借入金・1年以内長期借入金	7	6	-1
未払金	160	330	170
未払法人税等	232	352	120
未払消費税	130	117	-13
預り金	46	48	2
賞与引当金	298	304	5
その他	27	34	6
<b>流動負債合計</b>	<b>1,255</b>	<b>1,591</b>	<b>335</b>
長期借入金	30	23	-6
長期繰延税金負債	122	109	-12
その他	14	16	1
<b>固定負債合計</b>	<b>167</b>	<b>148</b>	<b>-18</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,422</b>	<b>1,740</b>	<b>317</b>
資本金	908	908	0
資本剰余金	794	796	2
利益剰余金	3,212	3,758	546
自己株式	-803	-798	4
その他有価証券評価差額金	108	98	-9
非支配株主持分	10	10	0
<b>純資産合計</b>	<b>4,230</b>	<b>4,773</b>	<b>542</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,653</b>	<b>6,513</b>	<b>859</b>





1. 2025年9月期 通期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

# 2-1 中期経営計画(連結)・2026年9月期サービスライン別売上計画

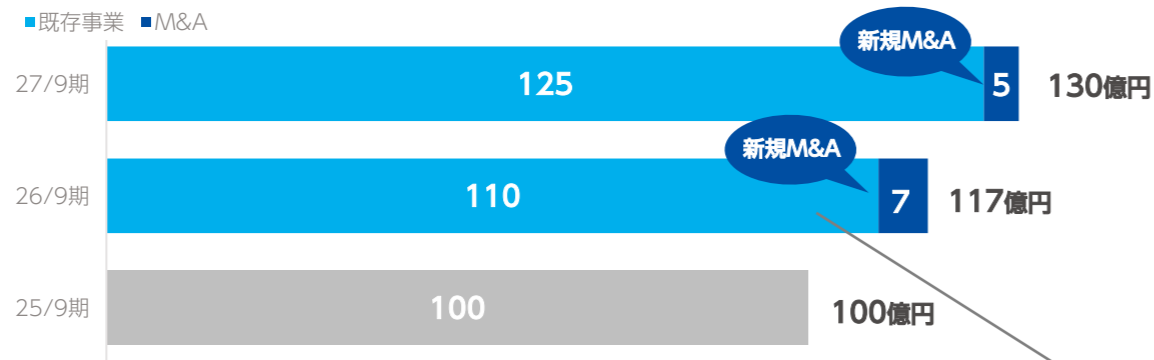
2027年 売上高130億円、経常利益17億円

売上高CAGR(年平均成長率)10%成長をめざす

## 【売上高 年度別推移】

単位:億円

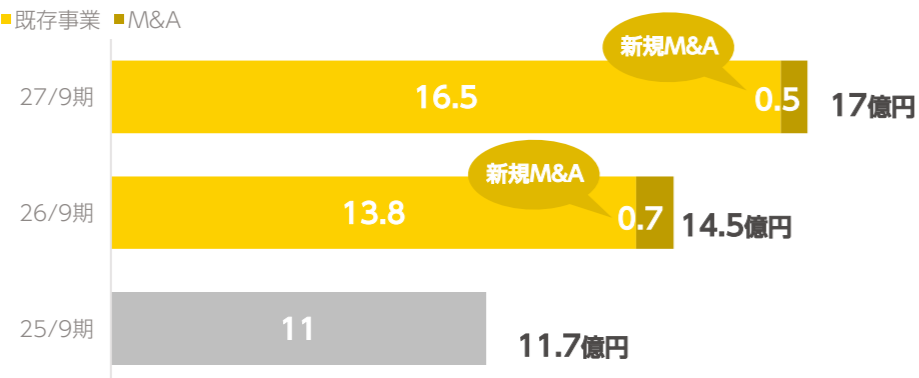
■既存事業 ■M&A



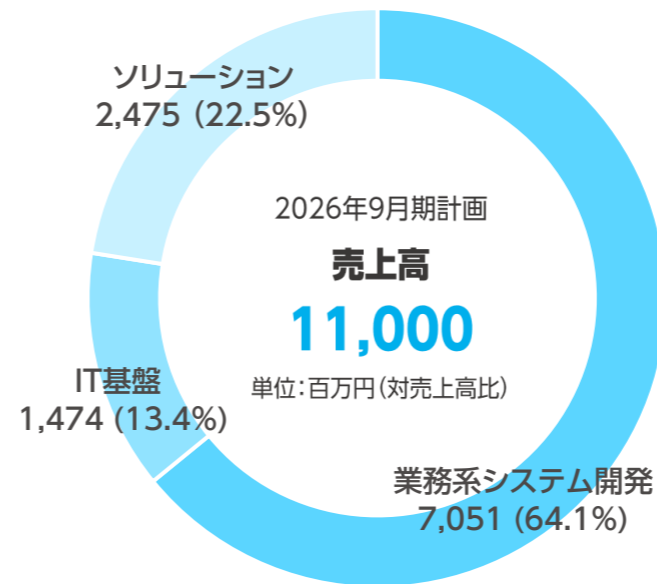
## 【経常利益 年度別推移】

単位:億円

■既存事業 ■M&A



## 【2026年9月期 サービスライン別売上計画(連結)】



※ 売上高に、新規M&Aは含んでいません。

### ■ 業務系システム開発

- ・ 生保、損保向けシステム開発中心に金融系システム開発受注拡大
- ・ 入札案件へ積極的に参画(公共・文教、自治体)
- ・ 開発ノウハウを活かした保守案件の受注促進
- ・ ローコードツールとテストサービスを連携させた高生産性高品質なシステム開発サービスを活用したスピード開発案件への挑戦、積極受注

### ■ IT基盤

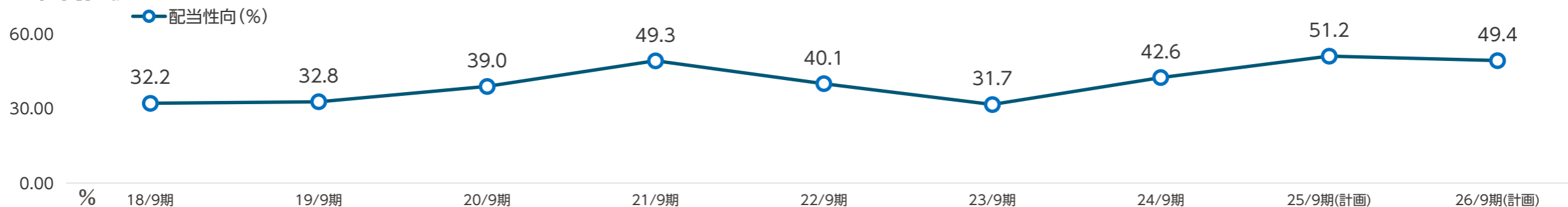
- ・ ITアウトソーシングサービスの拡充  
人材不足解消。機器調達含めた運用サポート、現状業務分析と改善提案(生成AI活用)。
- ・ ソフトウェアテスト活用による第三者検証と品質向上
- ・ マイグレーションに伴う自動テストサービスの貢献

### ■ ソリューション

- ・ クラウド型経費精算システムソリューション拡大  
PMC契約によるConcur Standard販売促進  
InvoicePADirect、周辺ソリューションの拡充、展開  
自治体、文教への提案協業による横展開
- ・ AIソリューションの拡充  
AI医師スケジュールリングソリューション販売開始  
産学共同による医療ソリューションの展開
- ・ SaaS提供によるサブスク売上の拡大

## 2026年9月期 1株あたり配当12円00銭 (配当性向49.4%)

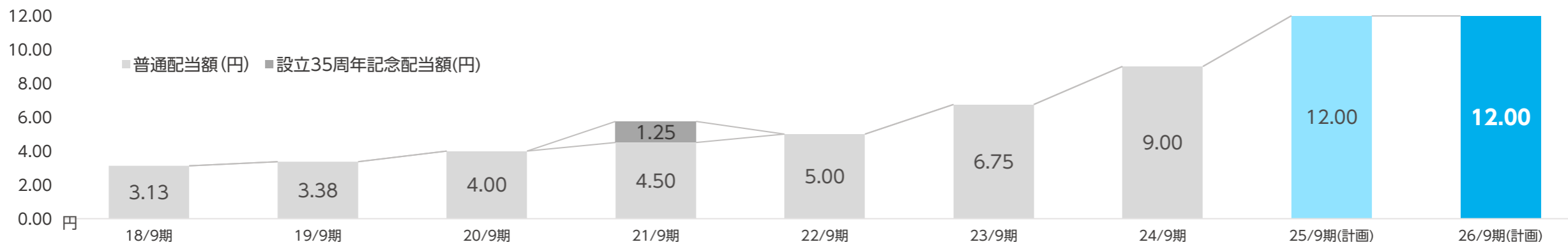
### 配当性向推移



※ 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あります

### 株主優待制度

1000株以上の株主様へ基準日毎に15000円分のQUOカードを贈呈



1. 2025年9月期 通期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

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

### ■ 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

# 3-2 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。

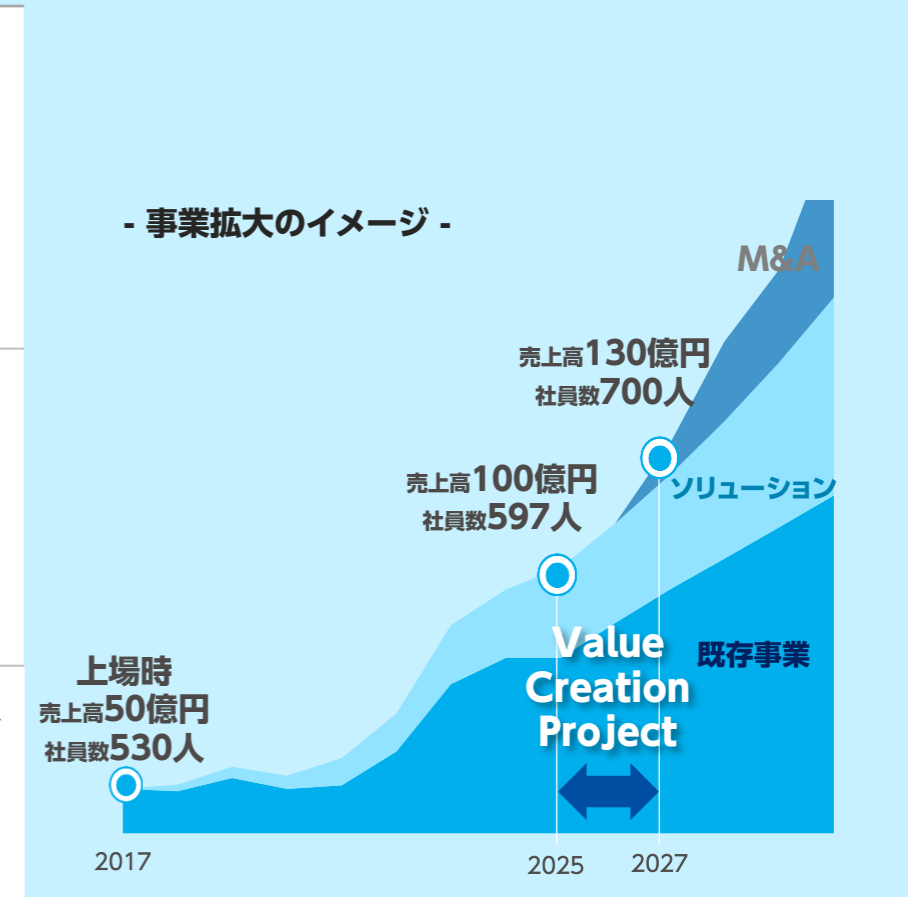
ITアウトソーシング

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・育成の両面から企業価値向上。積極的投資により強固な事業基盤構築

<p><b>事業拡大</b></p>	<p><b>着実な既存事業拡大</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・ITアウトソーシング 技術者不足の課題解決、ニアショア活用</li> <li>・入札案件(公共、文教、自治体向けシステム開発) 直近2期での実績をベースに着実に拡大</li> <li>・金融系システム開発 当社強みである生保、損保中心に拡大</li> </ul>	<p><b>技術力を活用したソリューション拡充</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・AI医師スケジュールリング 慢性疼痛治療AI →生成AIソリューション開発、拡販</li> <li>・生成AIを活用した業務改善提案 →生成AIを活用した業務改善は既存業務に大きな変化をもたらす。当社技術で業務改善を実現</li> <li>・クラウドセキュリティソリューション創出 →注目度が高いセキュリティ分野でのソリューション創出</li> </ul>
<p><b>人材</b></p>	<p><b>人材確保</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新卒採用 社員数の10%の新卒採用 →首都圏、地方での採用活動継続</li> <li>・キャリア採用 地方採用を強化しニアショア拠点の有効活用 首都圏での人材確保継続</li> <li>・カムバック制度、社員紹介による人材確保</li> </ul>	<p><b>育成・教育</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・女性活躍 管理職比率30%をめざす</li> </ul>
<p><b>投資</b></p>	<p><b>長期的な企業価値向上を目的に積極的な投資を実施</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・M&amp;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&amp;Aを積極的に検討。事業シナジーを最大化し 企業価値向上を実現する</li> </ul>	



### 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 Project**で特に注力



## 3-3-1 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><b>ConcurStandard</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・ 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</li> </ul> <p><b>WalkMe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>
AI	<p><b>As Prophetter</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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ことで、稼働率向上、安全性確保、点検業務の効率化</li> </ul>
ITアウトソーシング	<p><b>BPO+Invoice PA+経費精算システム</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul> <p><b>DXPA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ DX化を代行するITアウトソーシング</li> <li>・ 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</li> </ul>
	<p><b>Citrix仮想化ソリューション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
マイグレーション	<p><b>テスト自動化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新システムの本番稼働前の現新比較を自動化</li> <li>・ マイグレーションに伴う現新比較、テスト実行を自動化</li> </ul>
	<p><b>WebPerformer/WebPerformer-NX+Nナビ+開発力</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>

ソリューションはニーズウェルブランドの重要な武器。

### 目的

- ・企業価値の向上
- ・受注力の向上
- ・収益性の向上 / 人月単価ビジネスから価値訴求ビジネスへ移行

### 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




## 3-3-2 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+   InvoicePA Direct   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 <b>2026年9月期以降の業績に貢献</b>                      Invoice PA Direct Concur周辺ソリューション <b>2026年9月期以降の業績に貢献</b></p> <p>WalkMe                      └ UI/UXナビ WalkMe社との協業開始 <b>2026年9月期以降の業績に貢献</b></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


## 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、提案書等を自動作成

 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

2025.12月提供開始予定

 AI医師スケジューリング 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

 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、 マイグレーションにおける設計製造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
- ・RGS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

### 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行い、**一括管理・運用、支援**を提供する

#### 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



## 3-4 収益拡大と目標

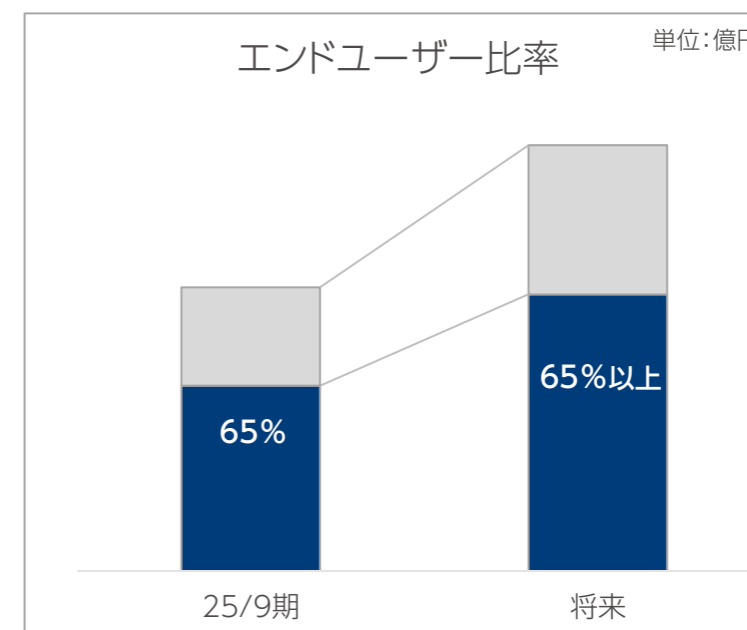
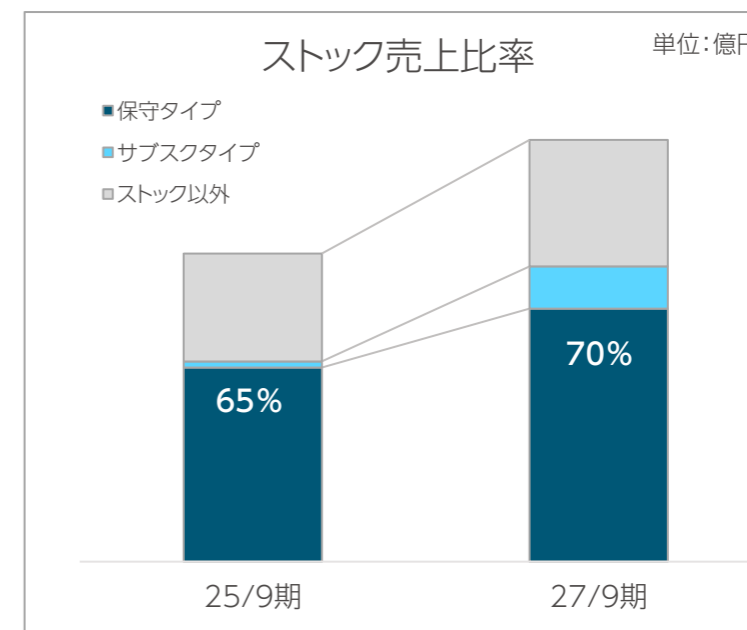
### ✔️ ストック売上の拡大 : 2027年70%まで引上げ

- ・継続的に収益が蓄積される分野(サブスク・保守タイプ)のウェイトを拡大し、収益構造を安定的に拡大
- ・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

### ✔️ エンドユーザー取引の拡大 : 売上高の65%以上を維持拡大

- ・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  
→ユーザとともにソリューションビジネスを拡大
- ・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、既存ユーザーの同業種企業へアプローチ







1. 2025年9月期 通期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



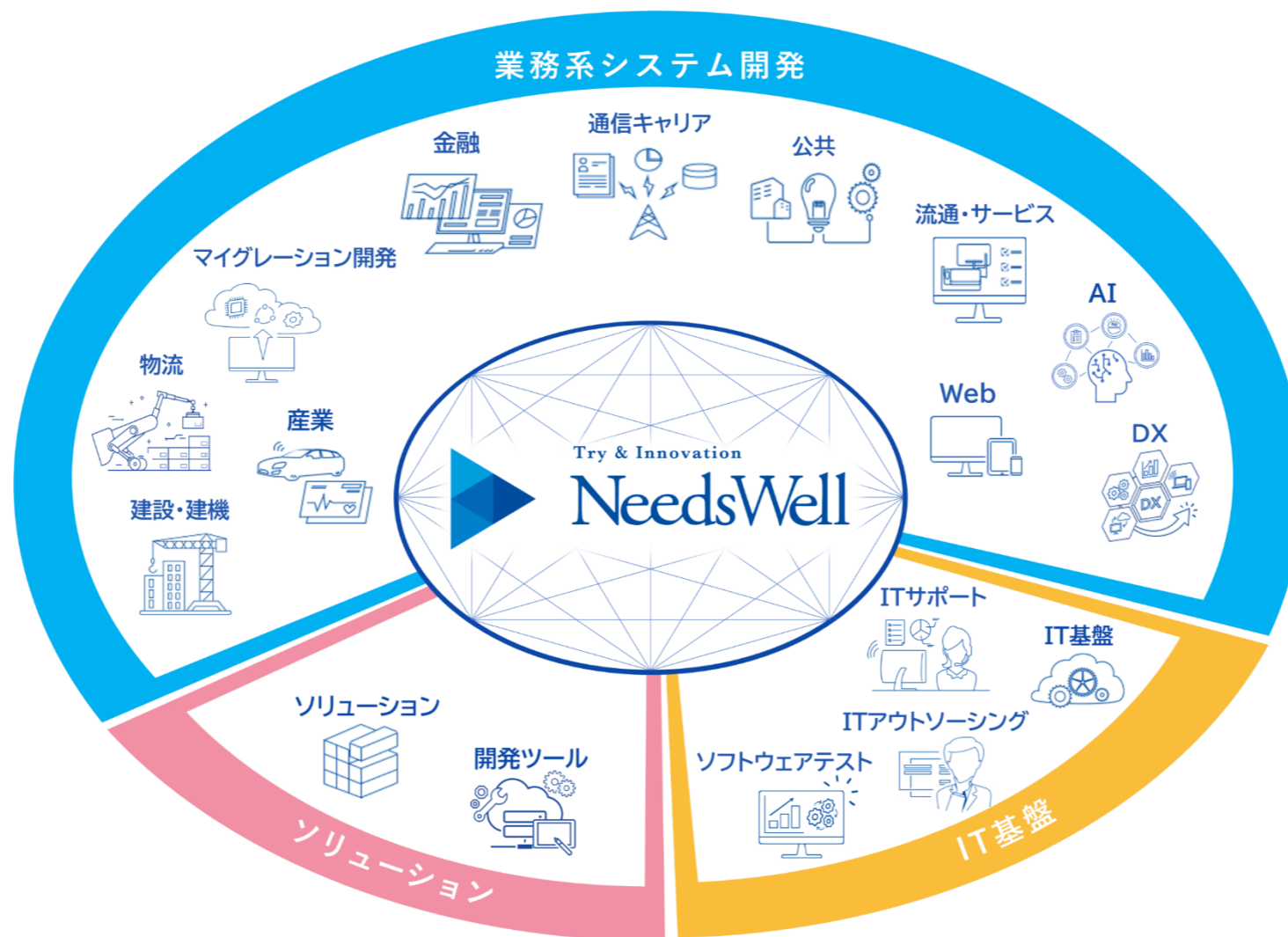
4. 参考資料

# 4-1 会社概要

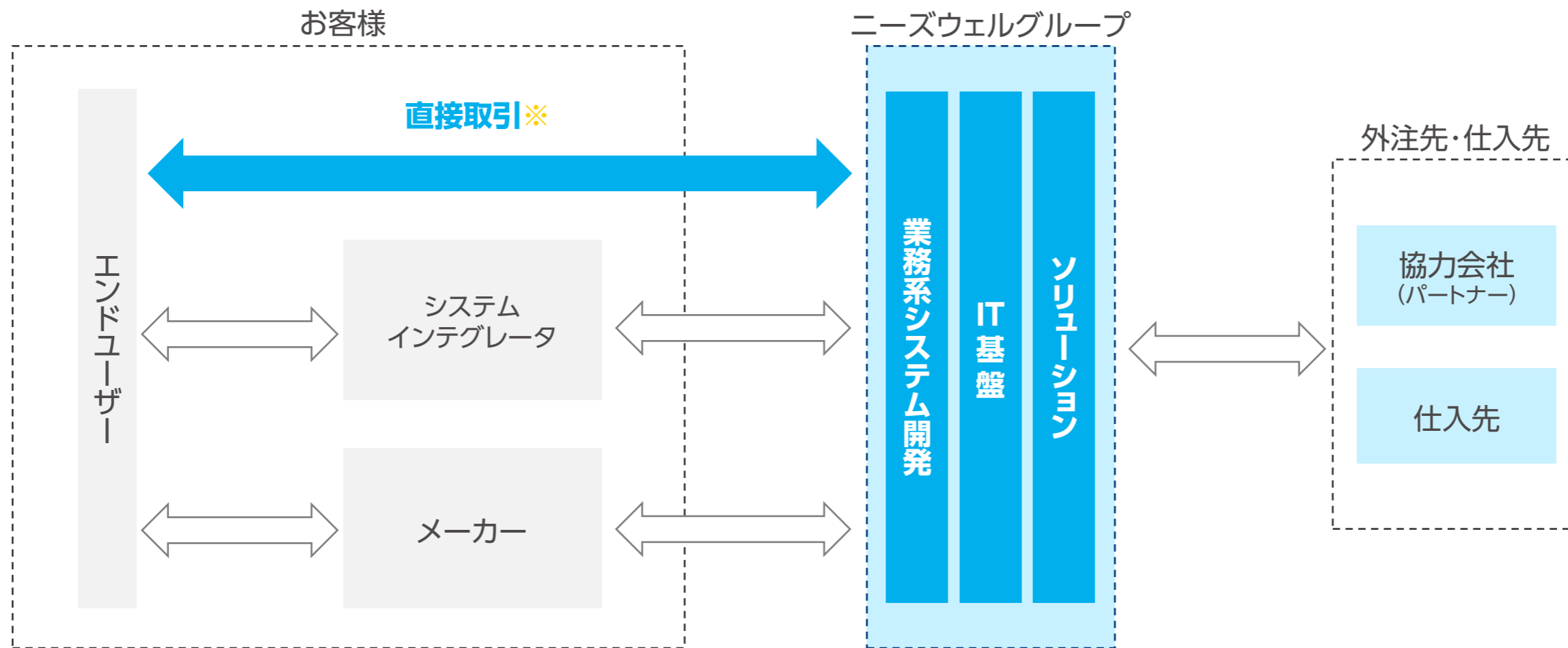
2025年9月末日時点

<b>商号</b>	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	<b>代表者</b>	代表取締役社長 松岡 元
<b>設立年月</b>	1986年10月	<b>上場市場</b>	東証プライム(証券コード:3992)
<b>資本金</b>	9億8百万円	<b>売上高</b> 2025.9.30	100億32百万円(連結)
<b>従業員数</b> 2025.9.30	597名(連結)	<b>決算期</b>	9月
<b>本社</b>	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		
<b>事業所</b>	・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		
<b>グループ体制</b>	・ 連結子会社 <b>零吉製作株式会社</b> (本社:栃木県那須塩原市) <b>株式会社ビー・オー・スタジオ</b> (本社:東京都渋谷区) <b>株式会社コムソフト</b> (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



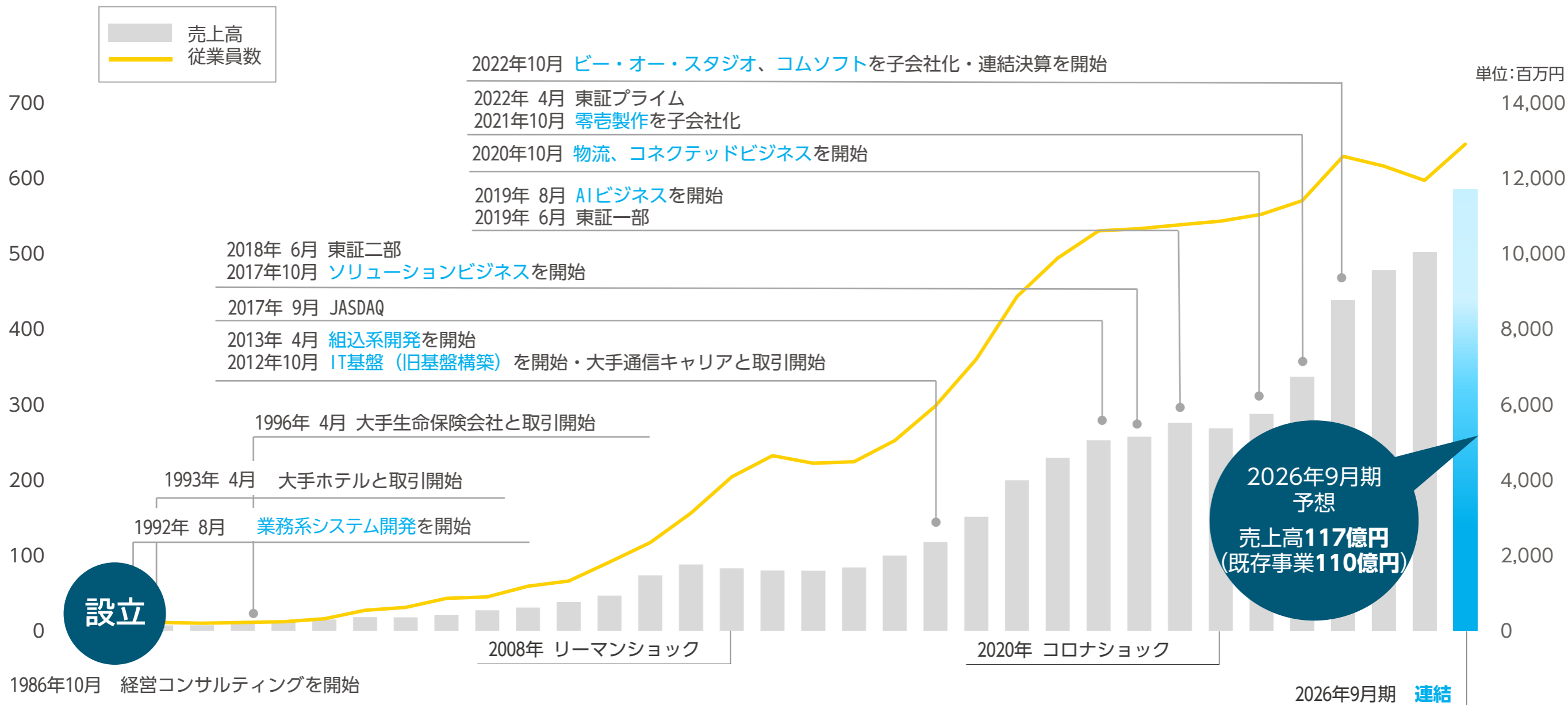
## 4-3 事業システム図



※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% (2025年9月期)

# 4-4 成長の軌跡



### 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  
ユーザー取引は今後も増加

エンドユーザーの取引は売  
上構成比の**65%超**と高水準

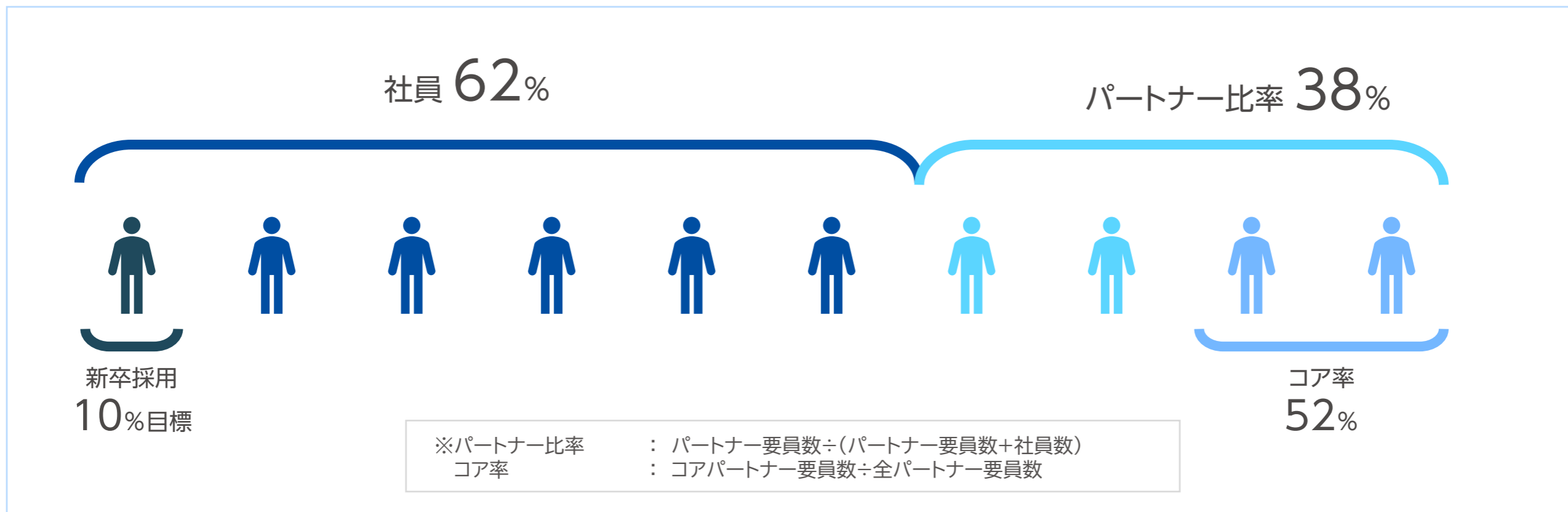
#### ③ソリューション 提供力

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

## 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9月末時点



## 「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

### 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



## 4-7-2 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>



### 積極的な情報開示・PR情報発信により、知名度向上や新たなターゲット層の獲得へ

#### 39期4Q 適時開示 (他 6件)

日付	内容
2025-07-01	<a href="#">「6.600作戦」の結果と今後の方針に関するお知らせ</a>
2025-07-07	<a href="#">「Value Creation 700」の始動について</a>
2025-08-19	<a href="#">2025年9月期-2027年9月期 連結中期経営計画</a>
2025-08-19	<a href="#">(開示事項の経過) Hmcomm株式会社との資本業務提携のお知らせ</a>
2025-08-25	<a href="#">(開示事項の経過) プライム市場上場維持基準 達成状況のお知らせ</a>

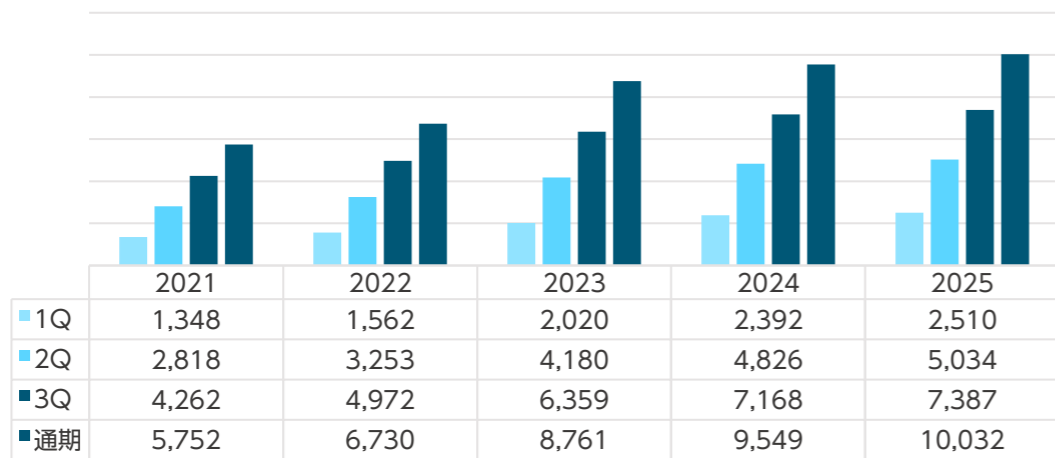
#### 39期4Q PR情報 (他27件)

日付	内容
2025-07-09	<a href="#">IoT×AIソリューション「BearAI」のシリーズ化のお知らせ</a>
2025-07-30	<a href="#">Hmcomm株式会社との共同体制により全国規模での自治体向けDX推進を加速</a>
2025-08-06	<a href="#">六元素情報システム(現 RBS)との業務提携による第三者検証のビジネスを拡大</a>
2025-08-18	<a href="#">請求書データのオンライン受取りを可能とする「Invoice PA Direct」の提供開始</a>
2025-09-08	<a href="#">クラウドSIMを使った建設・建機業界向けモバイルWi-Fi「零かきWi-Fi」を提供開始</a>

# 4-9-1 業績推移

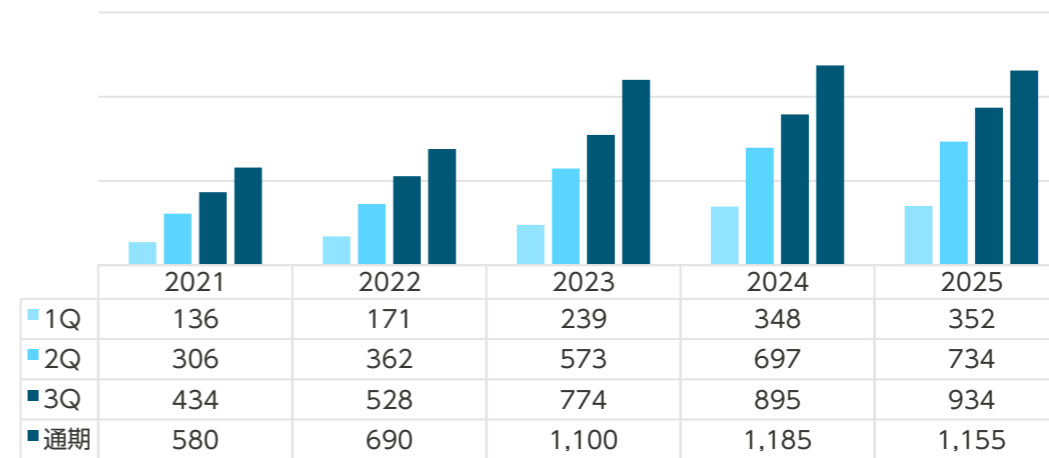
## 売上高

単位:百万円



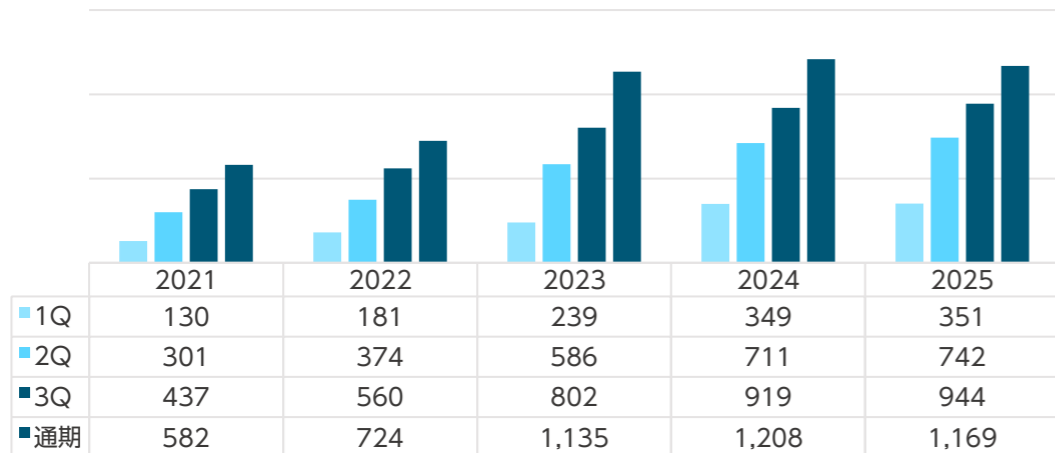
## 営業利益

単位:百万円



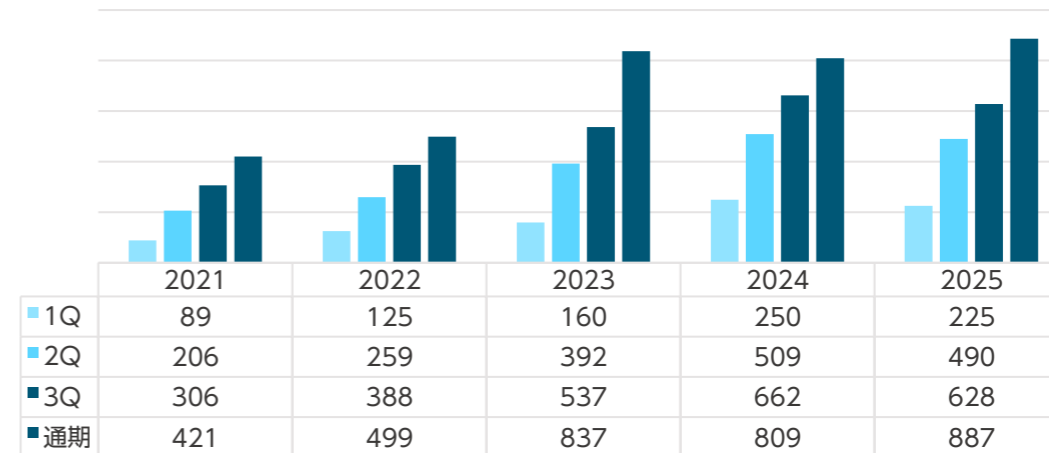
## 経常利益

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

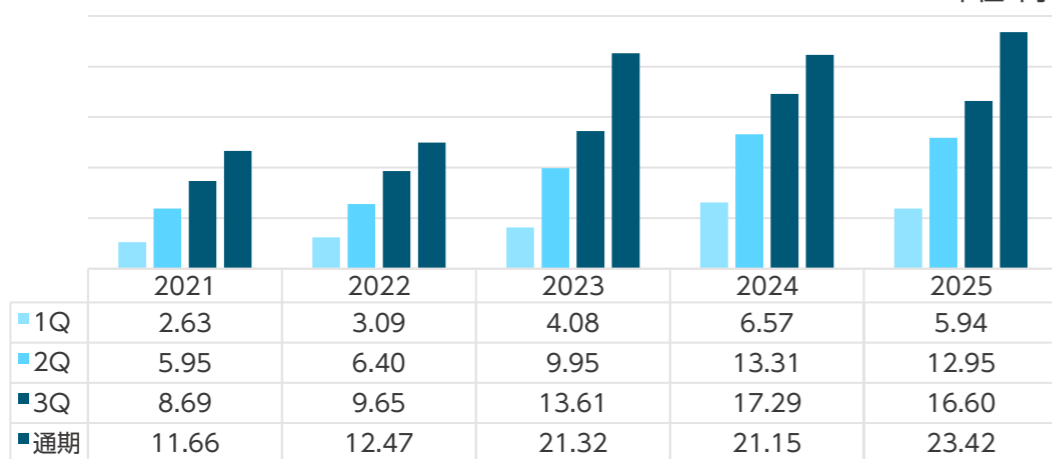


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

# 4-9-2 業績推移

## 1株当たり当期純利益

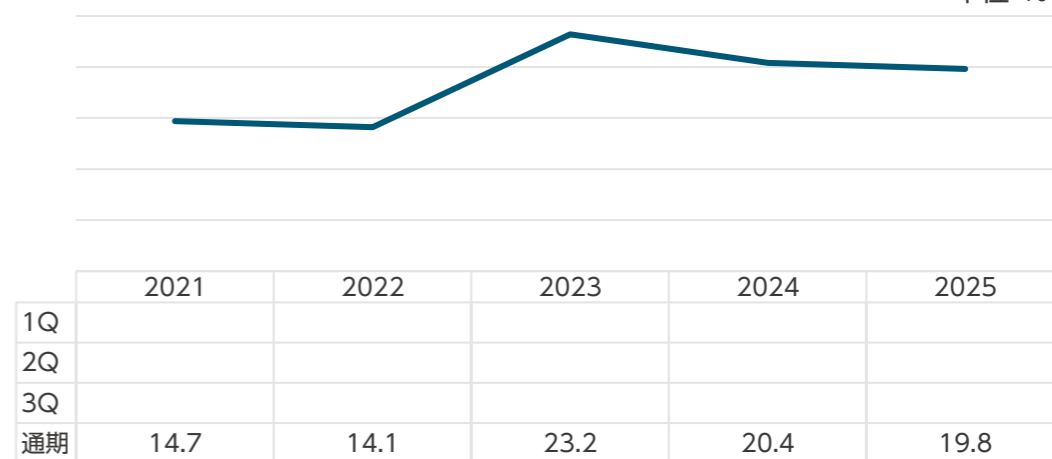
単位:円



■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

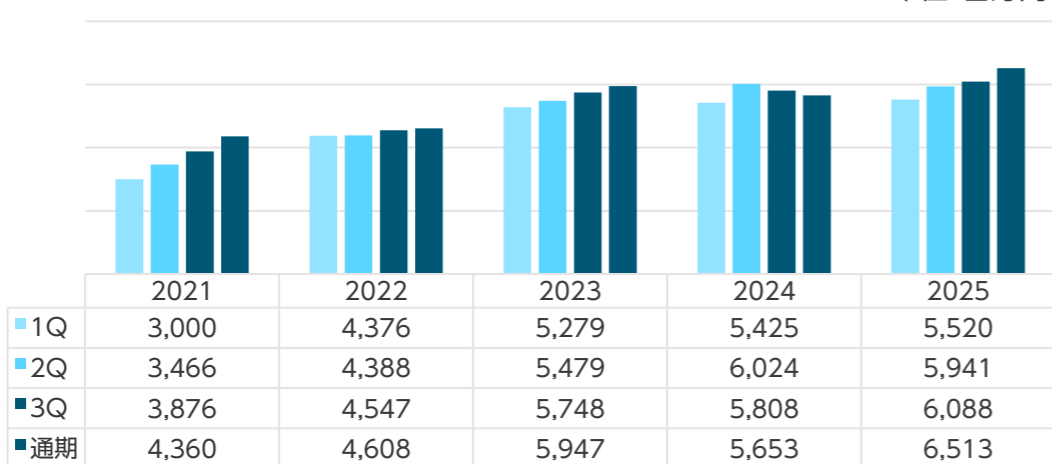
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

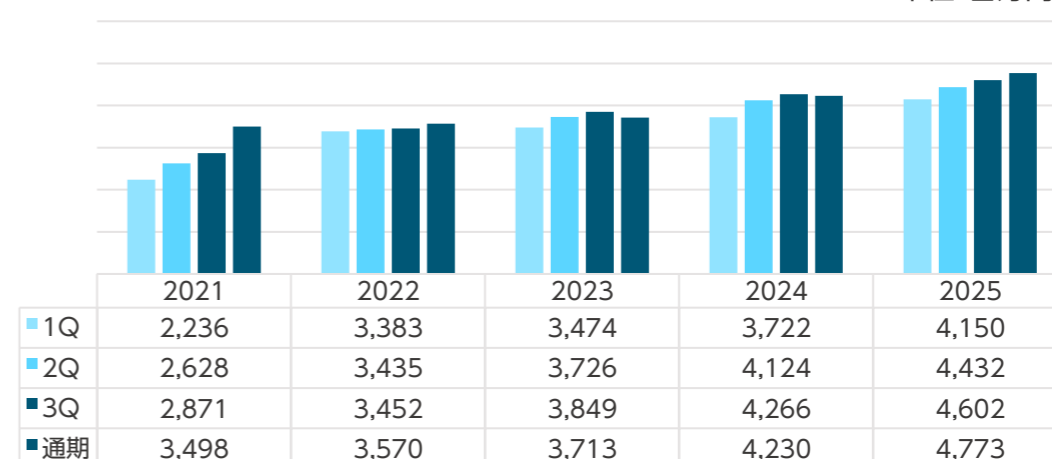
## 総資産

単位:百万円

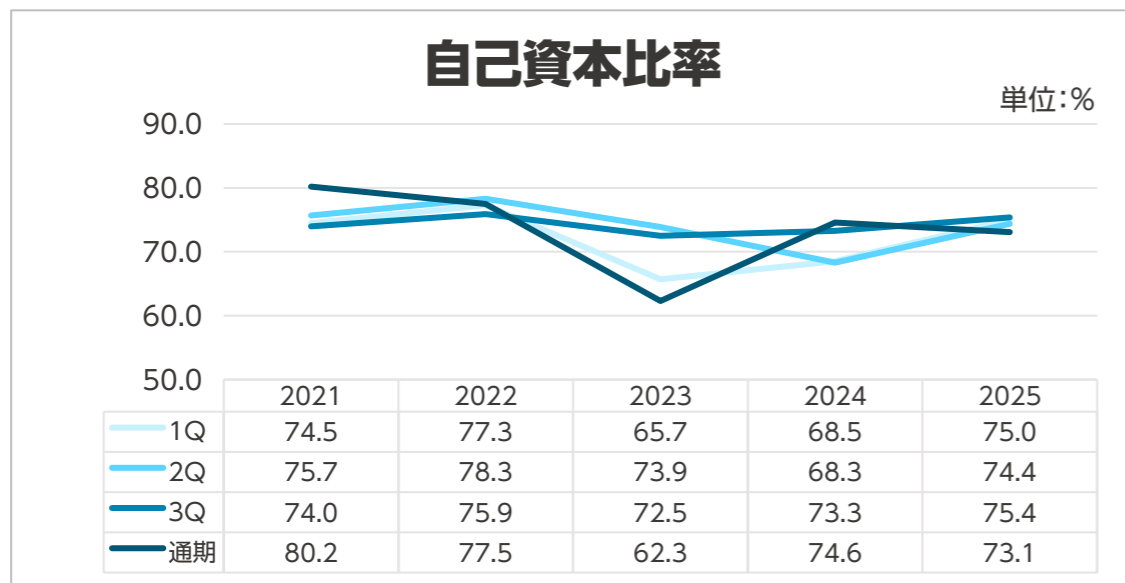


## 純資産

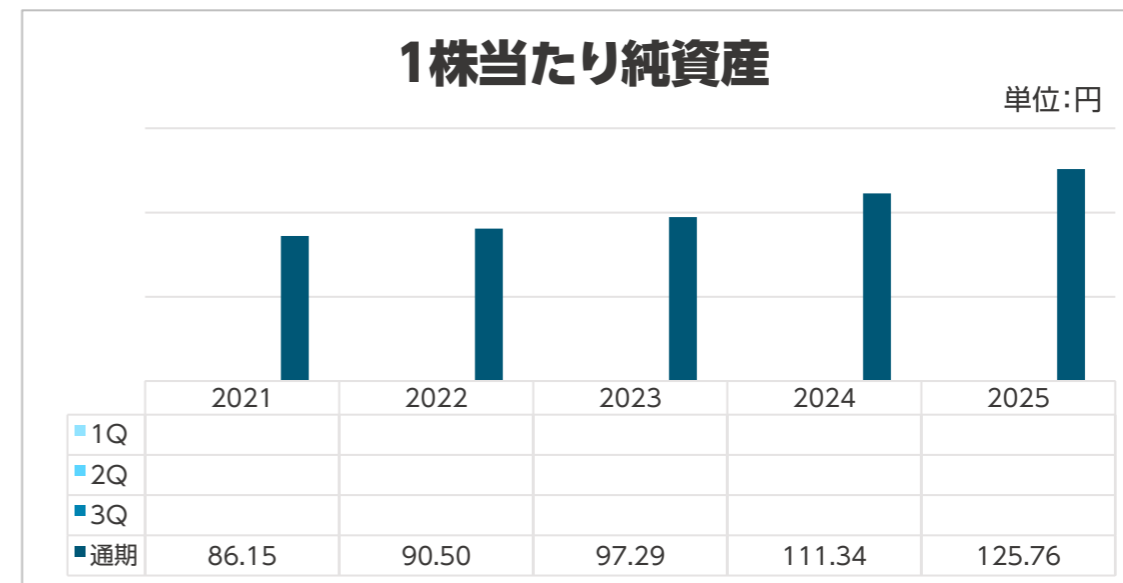
単位:百万円



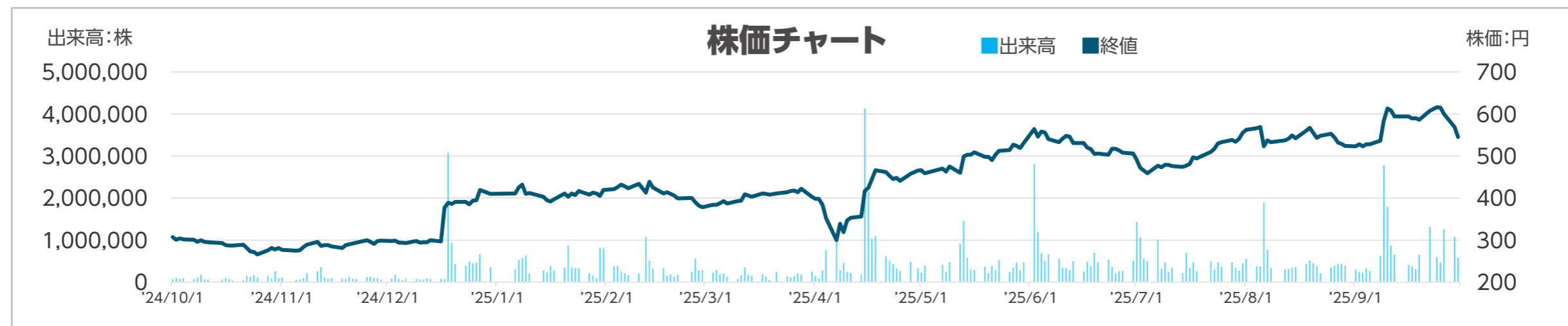
# 4-9-3 業績推移



■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](mailto:ir-contact@needswell.com)