

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2023年9月期 - 2025年9月期
連結**中期経営計画**

2023年8月21日



NeedsWell
Try & Innovation

1 | 計画

- 1)業績計画
- 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) 業績計画

2025年 売上高130億円、売上高CAGR(年平均成長率)20%超をめざす

	実績		中期経営計画		
	FY2022 (億円)	FY2023 (億円)	FY2024 (億円)	FY2025 (億円)	CAGR (年平均成長率) 2022-2025 (%)
売上高	67 うち 既存事業 67 うち M&A -	87 うち 既存事業 81 うち M&A※ 6	110 うち 既存事業 105 うち M&A※ 5	130 うち 既存事業 129 うち M&A※ 1	25.3
経常利益	7	11	15	18	36.7

(2023年11月9日更新)

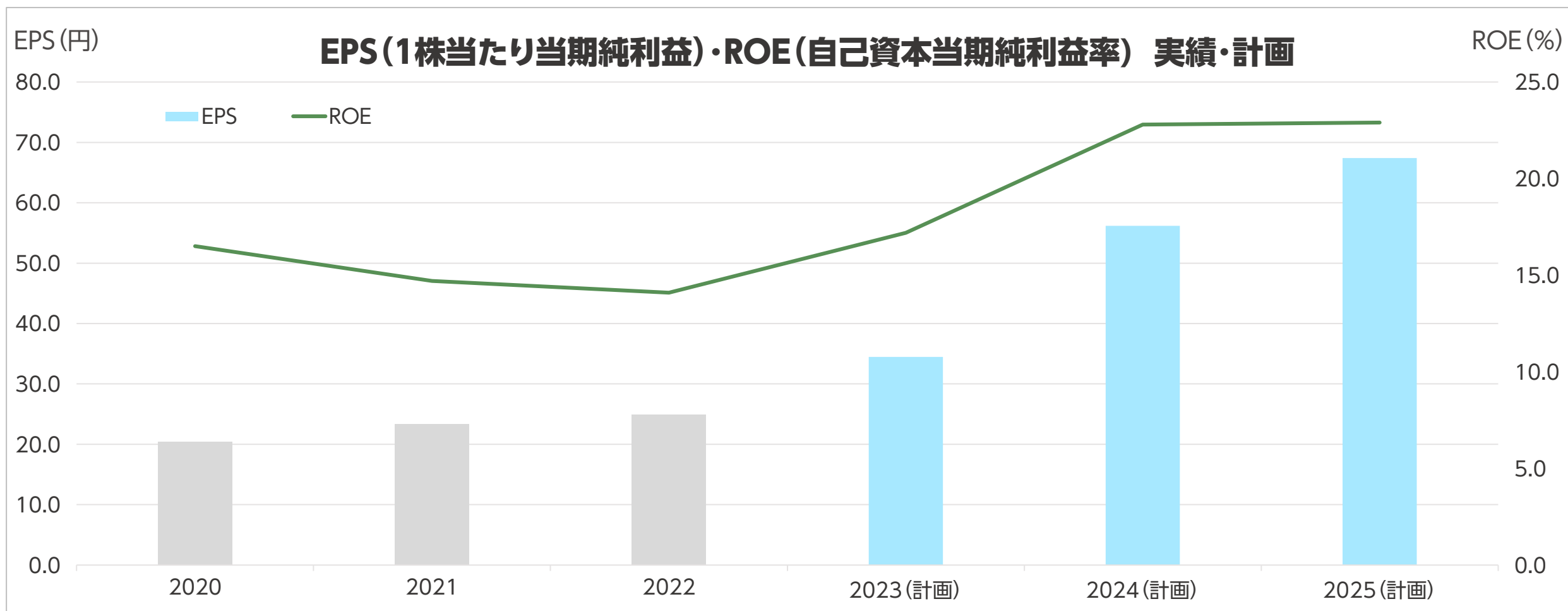
※ 前年のM&Aの売上分は、既存事業に含みます。

※ 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

EPS50円、ROE20%にむけて業績向上をめざす



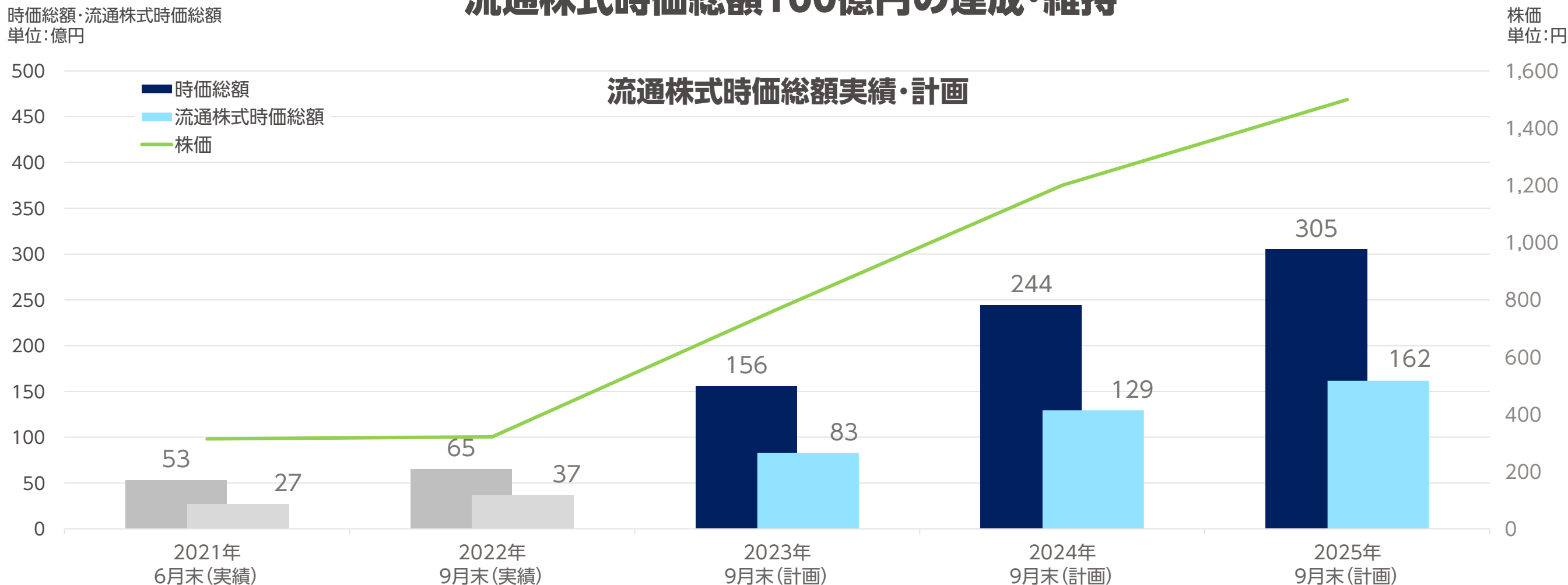
(注) 2023年6月1日付の2分割調整後の数値です。

(注) 2023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

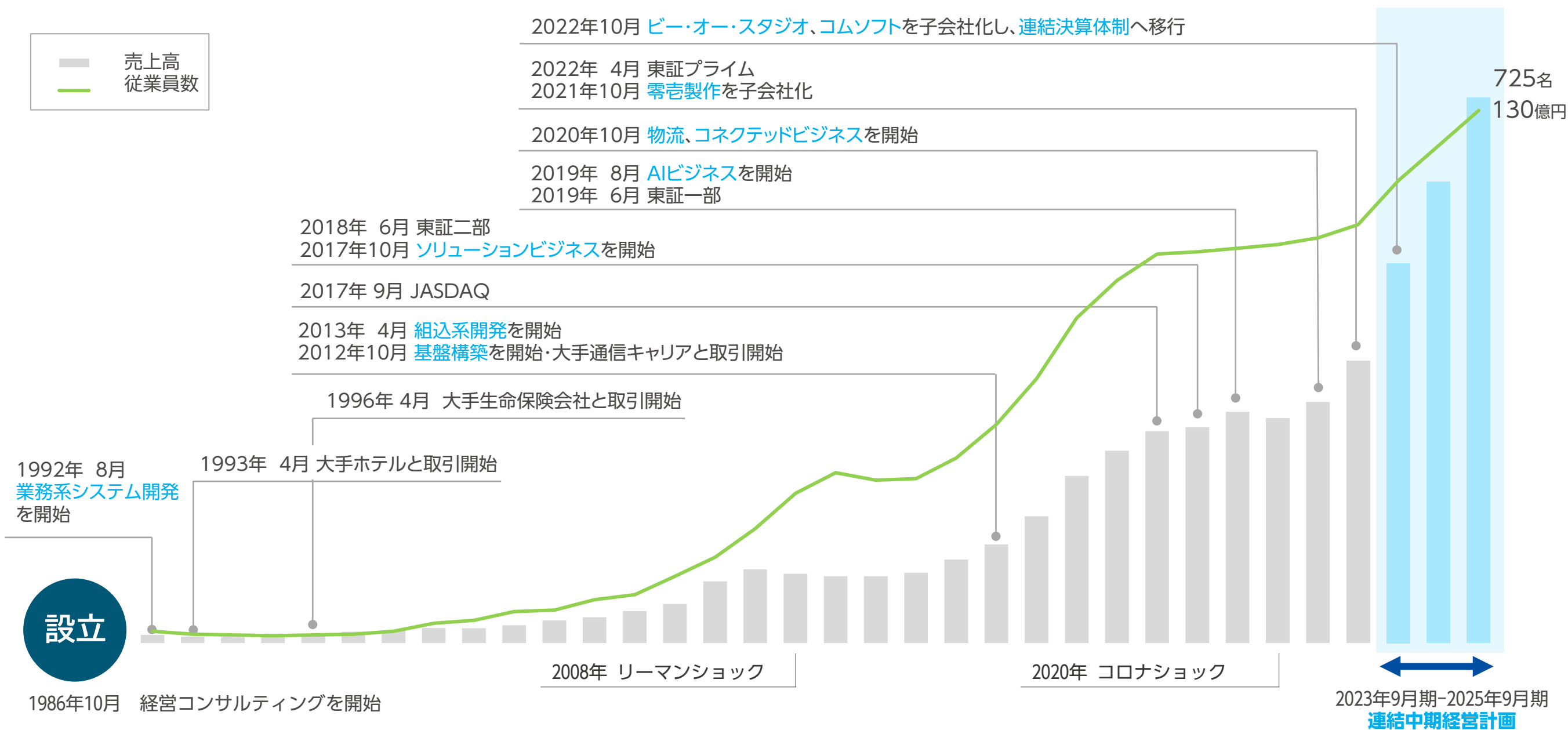
時価総額・流通株式時価総額
単位:億円



(注) 株価は2023年6月1日付の2分割調整後の数値です。2023年9月末の数値は2023年7月3日～2023年8月18日の終値平均により計算しています。

(注) 2023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

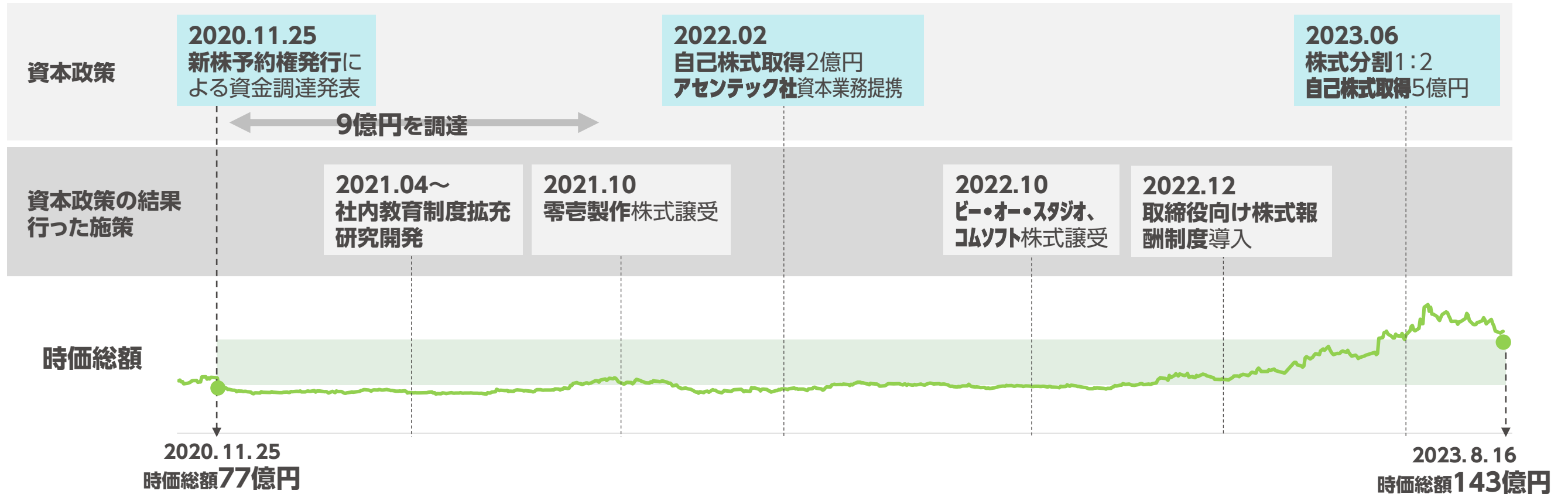


5) 資本政策

2023. 08以降、従業員向け株式報酬制度を検討

従業員の経営参画意識を高め、さらなる全員経営へ

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
- ・2023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2倍弱の185%を達成

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



2) 企業価値向上

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%
- ・2025年9月期 連結売上高130億円
- ・2025年9月期 流通株式時価総額160億円
- ・EPS 50円 PER 30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

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(2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
- ・フレイル予防ソリューションで高齢者の健康促進
- ・ニアショア開発拠点の拡大(地方の活性化)

3) サービスラインの位置づけ

業務系システム開発、基盤構築、コネクテッド開発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

- ・開発ノウハウを生かし、**ITアウトソーシング**や保守・サブスク形式のソリューション等安定的な収益を期待できる**ストック売上**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

基盤構築

- ・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

コネクテッド開発

- ・収集データを分析し**AIと連動したサービスの提供**、ソリューションの創出

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

4) 3つの強み

当社の強みを生かし、さらなる事業成長をめざす

金融系システム 開発力

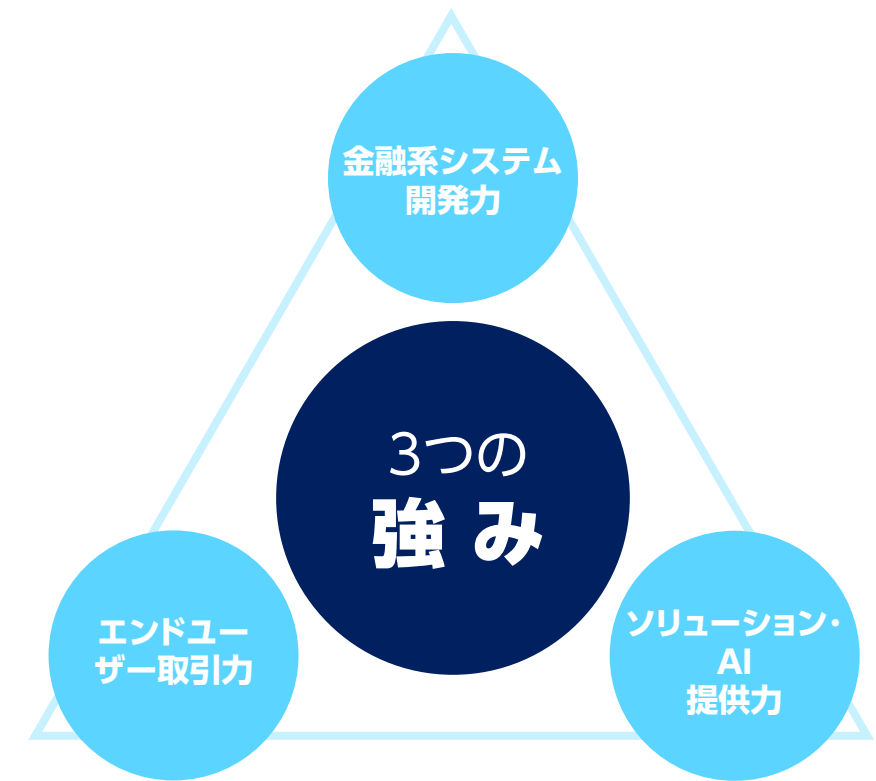
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の約50%
中でも**生命保険・損害保険分野**に強み
銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績

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

ソリューション・ AI提供力

5G関連、AI、RPA、テレワークなど
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

事業環境	IT投資は需要拡大が継続 コロナ禍をきっかけとした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	
事業	5つのビジネス分野の拡大 マイグレーション開発、ITアウトソーシング、物流、AI、ソリューション	
投資	中期経営計画期間の投資額 ・人材採用・育成 ・研究開発投資 ・M&A・資本業務提携	4億円 2億円 15億円
人材	・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 ・ニアショア拠点の活用拡大に向けて、2024年長崎開発センター100名体制の実現 ・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	
配当	・配当性向30%以上を維持	

1)事業価値の向上 ②売上拡大

物流ビジネス

- ・ 物流業界の課題を解消する物流ソリューションを創出
 - ・ 物流機器メーカーとの協業
 - ・ SmartWMS × AIによる機能拡張 (物流の2024年問題に対応)

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

AIビジネス

- ・ 業務の自動化・効率化を支援する「Work AI」を提供
 - ・ 「Prophetterシリーズ」に業務特化したサービスラインナップの追加
 - ・ 顧客と共にPoCからAIシステムを創出
 - ・ 「ChatDocument」の受注拡大
 - ・ 産学協同で生成AIを活用したソリューションを開発

マイグレーション開発ビジネス

- ・ ニアショア拠点の活用
- ・ 金融系案件の受注拡大
- ・ 品質テストサービス (検証ツール活用)

ソリューションビジネス

- ・ サブスク提供による継続サポート
- ・ 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

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

+4億円

+7億円

+5億円

+7億円

+6億円

+11億円

既存事業

M & A

130億円

2025年9月期

売上拡大
+40億円

【内訳】
・既存事業 29億円
・M&A 11億円

90億円

2023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

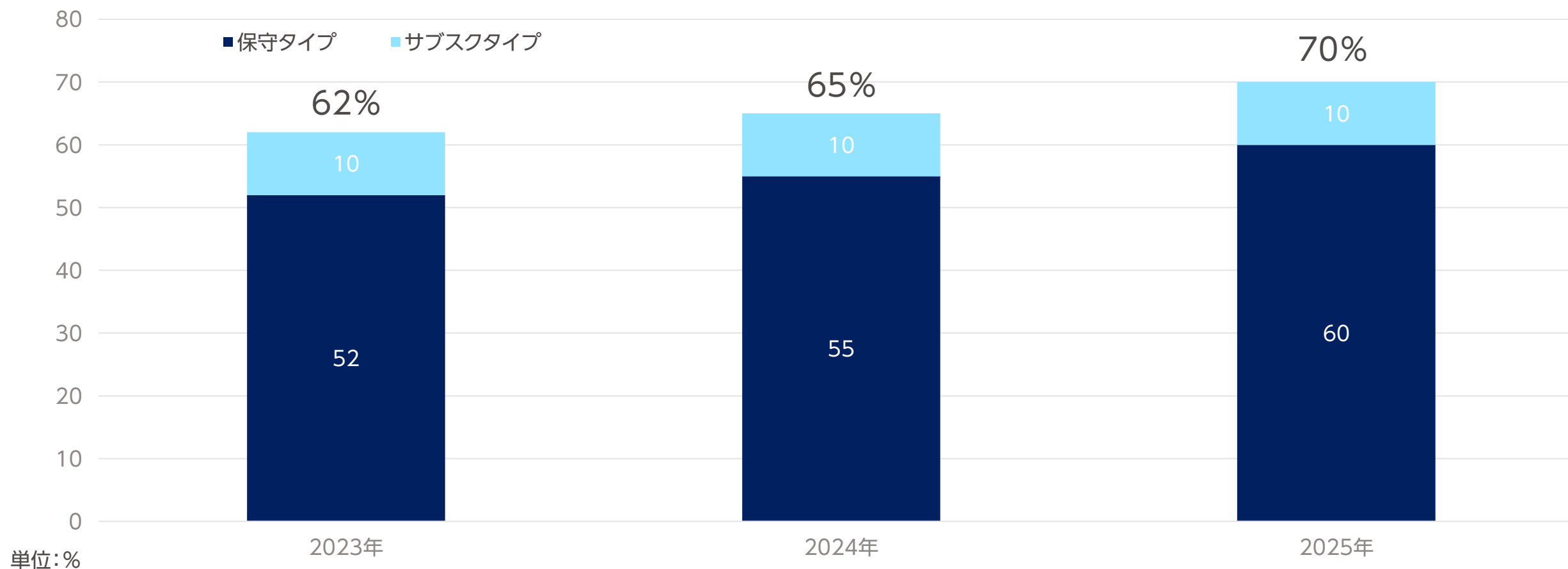
- ・ローコード開発プラットフォーム活用による生産性向上、競争力強化による受注拡大
- ・デジタル環境の加速によるIT人材不足への対策、競争力強化に注力

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
2023年現在約60%を2025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

1)事業価値の向上 ⑤投資

先行投資

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

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

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、コネクティッド関連技術、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

投資予算(概算)
2023~2025

4 億円

2 億円

15 億円

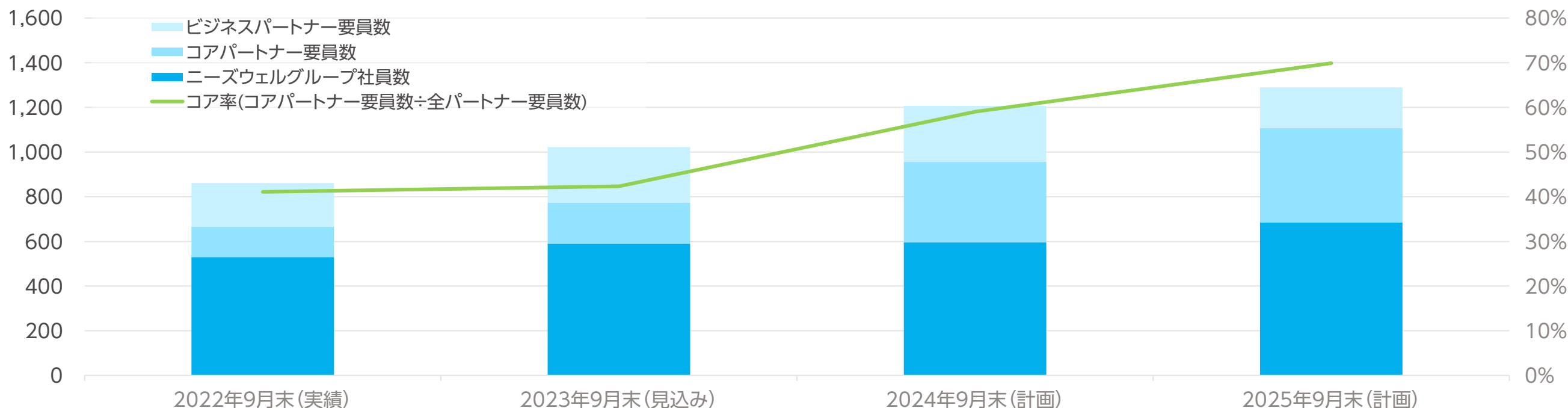
1)事業価値の向上 ⑥人員計画

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

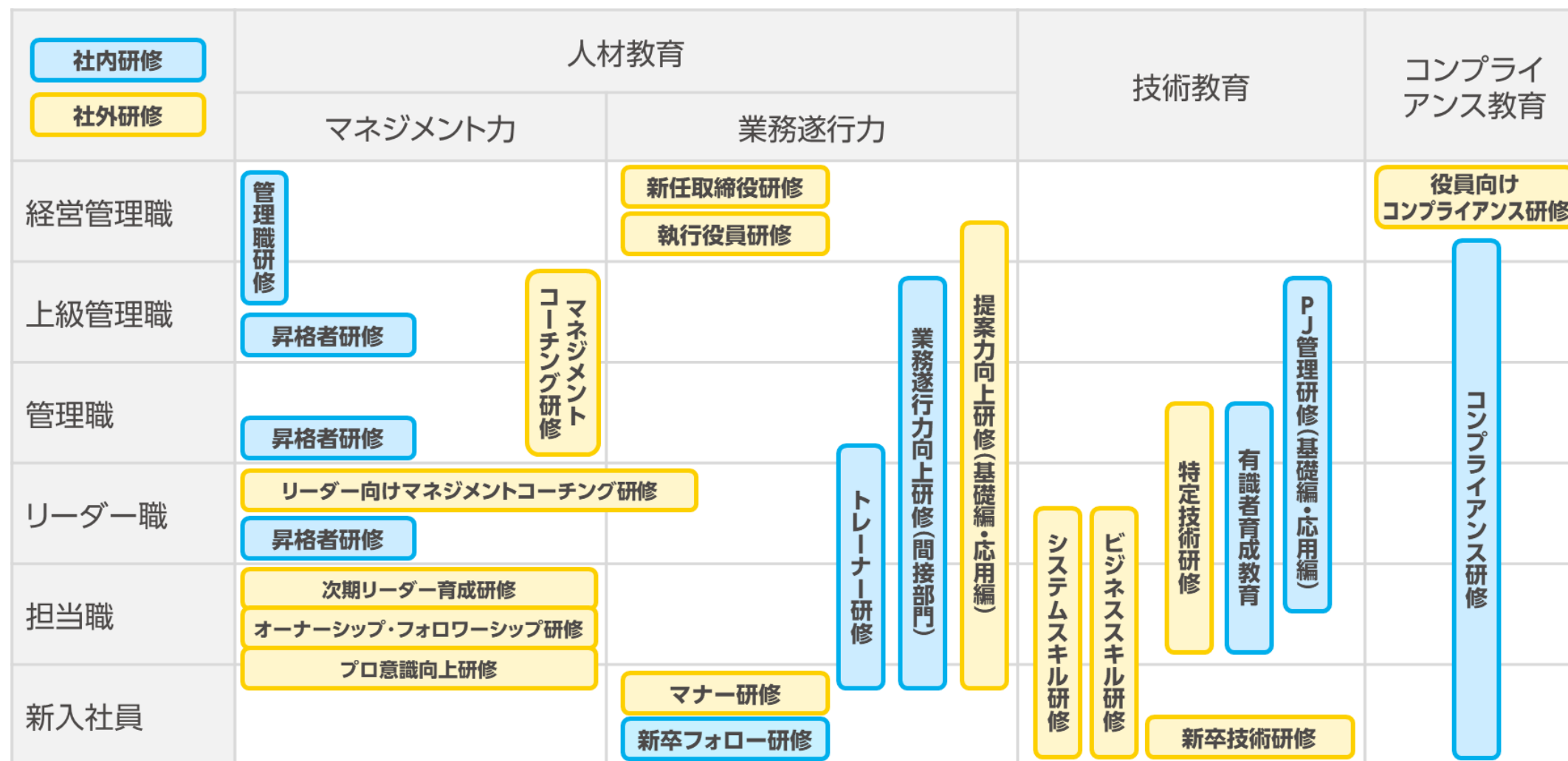
コアパートナー制度のインセンティブ

- 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もつ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
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に着手

■ 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

- ・「[ダブルジョブ制度](#)」、「[社内FA制度](#)」、「[職場復帰支援制度](#)」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
- ・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

■ 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
- ・電子申請アプリや AI チャットボットのプログラミング教育、WinActor (RPA) による学校業務の効率化、味覚データ分析等を実施(2020 年～)

■ 長崎県ふるさと納税

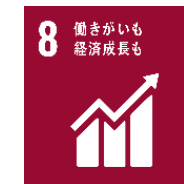
- ・長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

■ 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>



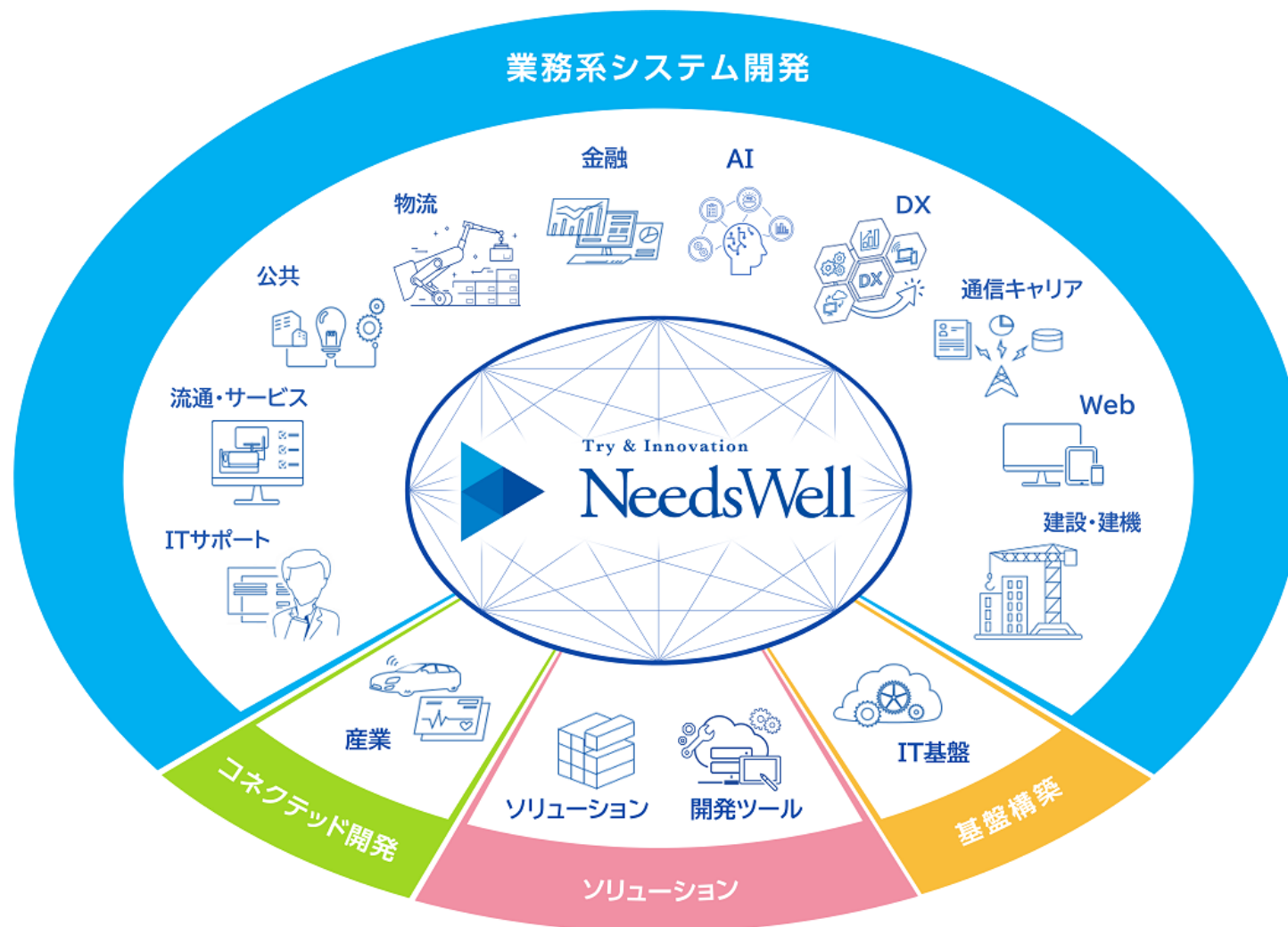
4. 參考資料

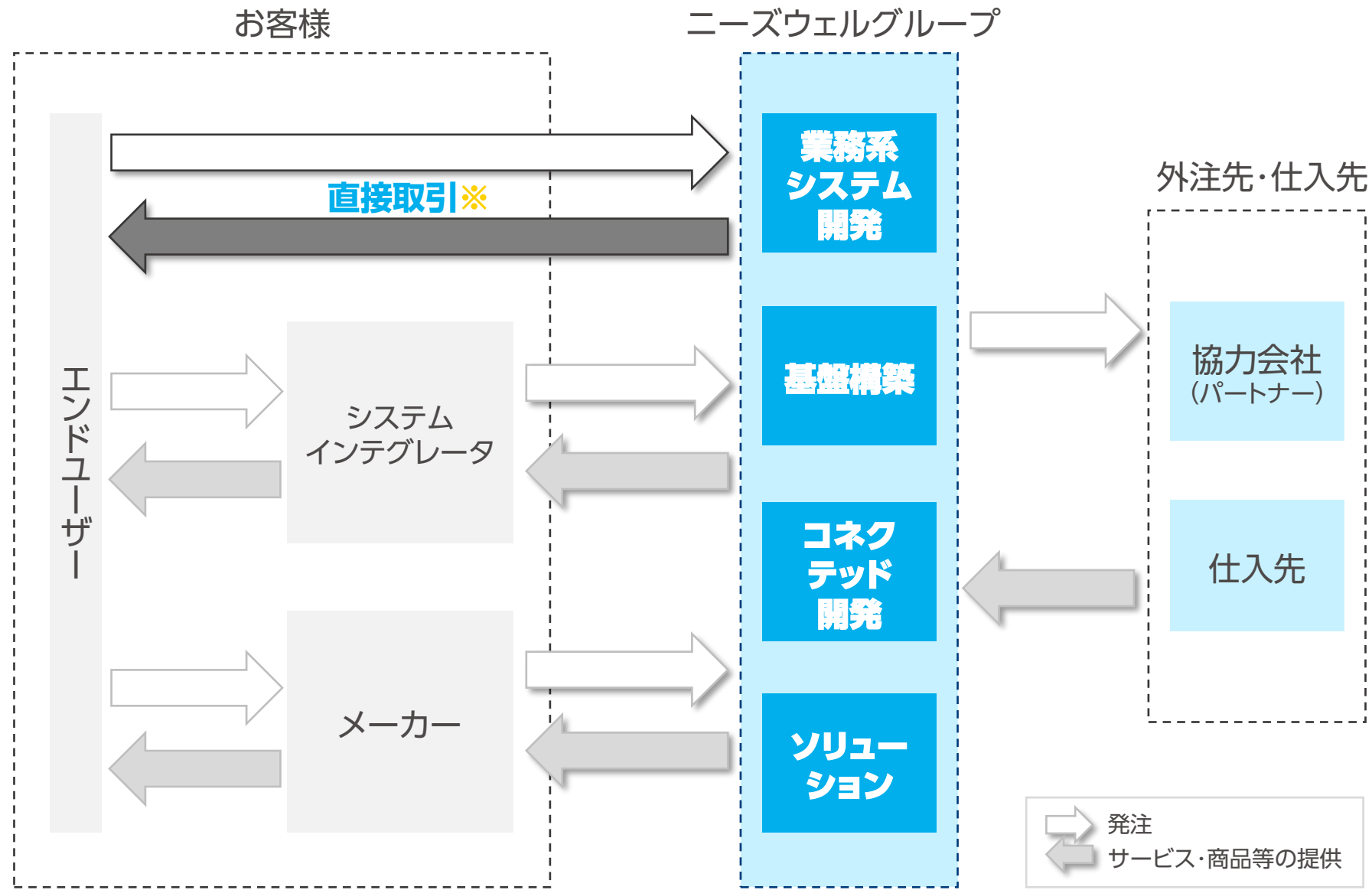


2023年7月末日現在

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	67億30百万円(2022年9月30日)
従業員数	603名(2023年4月1日)	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	・ 新宿オフィス:東京都新宿区富久町13-15 サウスタワー5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 2022年10月4日	・ 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:東京都豊島区) ・ 持分法適用会社 - 株式会社総研システムズ(本社:東京都新宿区)		

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4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





※**エンドユーザーとの直接取引** は売上全体の**65.3%** (2022年9月期末)



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 e-mail: ir-contact@needswell.com