



# 金融業界のIT投資意欲は旺盛 エンドユーザー取引拡大で高収益維持

ニーズウェル 船津浩三社長に聞く

上場1年銘柄に注目

拡大に注力する

金融業界向け業務システム開発を主力とするニーズウェル(3992・2部)。9月20日に新規上場から1年を迎える。「これまでの歩みを振り返るともに今後の展望について船津浩三代表取締役社長に聞いた。

——上場1年を振り返つ  
「上場による認知度・信

用力の向上で、新規顧客開拓が以前に比べてスマーズ画面では今年に入り徐々に効果が表れてきていると感じる」  
——足元の業績と事業の進捗(しんちょく)を教えてください。

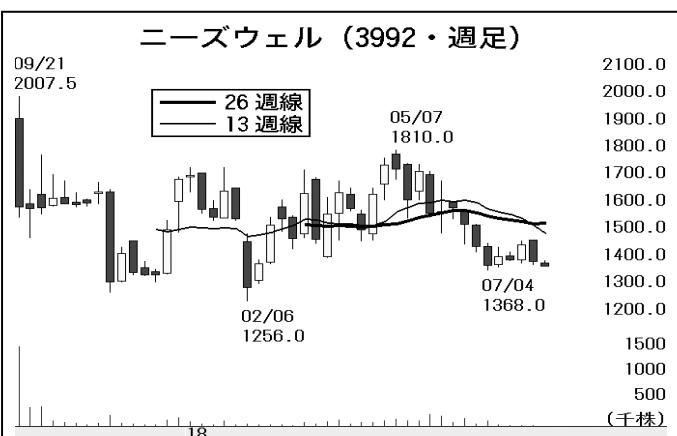
Q、「今9月期第2四半期(2Q、昨年10月~今年3月)は売上高が計画未達となる

も、営業利益は計画を10%強上回る2億5500万円で着地した。当社は「金融系に特化化」エン

ドユーザー売上構成比の高さによる収益性の高さが特徴。2Qの売上高営業利益率は前9月末の8・7%から10・3%へと向上しました。金融業界では人手不足や働き方改革を背景にIT投資意欲が高まっており、受注環境は非常に良い。RPA(事務作業の自動化)需要の取り込みも順調に進んでいる」

——売上高の計画未達の要因は。

「採用面で苦戦したことなどが挙げられる。現在は中途採用のみならず、会社の将来を見据えて新卒採用を育成していく方向に舵を切りなおした。足元の売り上げは徐々に回復傾向にある。少子高齢化が進行する中、ロースキル・第二新卒の取り込み・育成や高齢者採用



安定した収益成長が期待できる③は、順調な立ち上がりを見せている。将

来的には全体売り上げの10% (今2Qは約2%) を目指したい。現在はRPA製品の『Win Actor』

などで人材不足に対応していくことも検討している

——現在、注力している取り組みを教えてください。

「成長戦略に掲げる①事業基盤の確立②エンドユーザー取引の拡大③ソリューション・ビジネス立ち上げに力を入れている。①、②は、特に生命保険や損害保険、クレジットカード会員登録やM&A(企業合併・買収)に対する考え方、

当社が強みとする金融系業務システム開発は売上高の半分を占めており、引き続

く新規・既存顧客との取引で確定している案件はない

が、チャンスがあれば積極的に取り組んでいきたい。

うに金融系に強く、人材不足を補えるような企業や、自動車分野などの不足技術を補える企業などが挙げら

れる」

RPA立ち上がりも順調

企業名	ニーズウェル
事業概要	金融を中心とした業務系ソフトウェアや組み込み系ソフトウェアの企画・設計・開発・保守・運用、ネットワークやサーバの基盤構築、ソリューションの提供など
上場日	2017/9/20
初値	3850円(1対2株式分割前)