

開発力と提案力が強みのS-I 省人化ノウハウ生かし物流向けに進出

船津浩三 社長



プロフィール●ふなつ・こうぞう
1951年7月生まれ、長崎県出身。日立製作所、富士ソフトなどを経て、2016年ニーズウェル代表取締役社長に就任（現任）。

直接取引率の高さが強み

益の源泉になっている。

ニーズウェル [3992・東1]

ニーズウェルの事業は、業務系システム開発や基盤構築、コネクティッド開発、ソリューション・商品等売上の4つのサービスラインからなる。

主力の業務系システム開発は、金融関係を中心に展開し、売上高は全体の約8割を占める。顧客は、生命保険会社や銀行、大手ホテル、通信キャリアなど、業種は幅広い。中でも、明治安

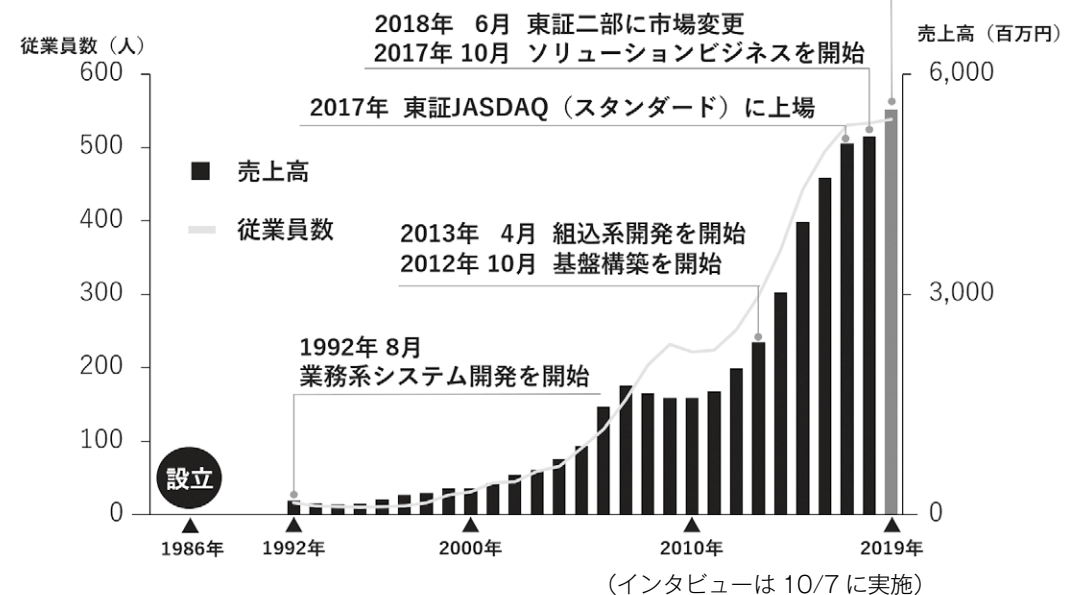
田生命保険やソフトバンクなどといった大手企業を含む直接取引が、売上高の50%を超える点が、同社の大きな強みだ。通常は下請け比率の高いシステム会社も多い中、同社の安定的な収

業界平均上回る高収益

もともと同社はコンサルティング会社からスタートし、システム開発事業に業容を拡大してきた。

そのため技術者は中途採用を活用し、大手企業とのつながりのある人材を獲得したことで、エンドユーザーとの接点が生まれた。そこで受注した案件が評価され、継続した顧客になってきた。受注案件の一時中

■売上高と従業員数の推移



止や延期が発生するなど新型コロナウイルスの影響も受けたが、IT投資需要の中長期的な回復拡大を見込み、採用等の先行投資には積極的だ。

もう1つの強みは、開発力のある高

い技術力を持ちながらも、他社の製品も組み合わせることで最適なソリューションを提供している点にある。

「例えばバックオフィス業務でも省人化ニーズが拡大しており、人手を介さずに請求書を入力するサービスを開発し、新たに提供しています。これは、請求書をスキャンすれば、AIエンジンなどとプログラムを連携し、

自動処理するもの。当社はただパッケージ製品を販売するのではなく、既存システムと連携させるなど付加価値を高めた提案を得意としています」(船津浩三社長)

強みを生かした取り組みを推進することで、継続顧客比率は増加傾向にあり、事業安定性にも寄与している。同社の売上高営業利益率は約10%、業界平均のおよそ倍の水準だ。

同社のサービスは、コロナ禍で定着してきたテレワークに適用するソリューションでもある。ペーパーレス化や工程の自動化、業務自動化ソリューションの運用、AI分析を活用した

研修や評価サポートなど、多様な分野をカバーできる。同社では、この機会に自社で導入し、社内導入の実績を製品開発などに生かすことで、中小企業の業務最適化向けサービスの拡充を目指している。

物流倉庫システムを開発

同社が10月から新たに立ち上げたのが物流向けシステムのサービスだ。近年eコマース市場が拡大する中、物流業界は雇用不足や配送の効率化などの面で課題は多い。さらに新型コロナウイルスが発生したことで、より倉庫内業務は増大。仕分け、ピッキング、配送などの分野でのロボットの導入や自動化が不可欠になっている。

「ロボットの導入などで効率化の面で先行しているAmazonが伸びているが、国内企業への普及はこれからです。例えば自動倉庫は2025年には1000億円市場に拡大するとも言われており、需要を取り込めば、かなりの規模を見込めると考えています」(同氏)

同社は、無人搬送ロボット(AGV)等を制御するWCS(倉庫制御システム)と最適な連携を実現する倉庫管理システム(WMS)の開発に着手。「まずは倉庫の人手を無くすところの支援をしたいと考えています。現在受託開発中のシステムを生かし、ソリ

長崎のニアショア開発拠点

2019年10月、船津社長の出身地でもある長崎県に、ニアショア(遠隔地)開発拠点として「長崎開発センター」を開設。ソフトウェア設計や開発などを行っている。従業員はほぼ地元人材、来春には同センターで10名の新卒者採用が内定しているという。「長崎県からの支援もあり、学生採用活動は堅調でした」(船津社長)。人材不足が深刻なSI業界において、採用コストの圧縮にも寄与すると同時に、地域産業の活性化にも一役買っている。



長崎開発センターの外観

■事業領域

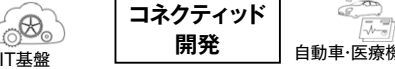
業務系システム開発



ソリューション・ビジネス



基盤構築



株式データMEMO

市場	東証1部	
直近株価	850円	(20.10/28)
年初来高値	1,043円	(20.9/30)
年初来安値	413円	(20.3/17)
PER	20.8倍	PBR 3.45倍
配当利回り	1.82%	決算 9月

■ 2019年9月期業績			前期比
売上高	55億1700万円		7.3%増
営業利益	5億800万円		6.6%増
経常利益	5億500万円		8.1%増
当期純利益	3億4700万円		6.8%増

値動き



さまざまな業種でDXの実現をサポートする製品を取り揃えることで、持続的な事業成長を図る。中期的に売上高成長率20%、経常利益率10%、売上高100億円を目標に掲げる。

ユーシオン化することで横展開を図っていききたい。今後当社のAIやIoT技術を組み合わせることで、省人化ニーズを捉えていく方向です」(同氏)

さまざまな業種でDXの実現をサポートする製品を取り揃えることで、

持続的な事業成長を図る。中期的に売上高成長率20%、経常利益率10%、売上高100億円を目標に掲げる。