東証一部：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2021年9月期-2023年9月期
中期経営計画

2020年11月12日

NeedsWell
Try & Innovation

1. 事業環境
   1）事業環境と戦略
   2）成長の軌跡

2. 経営戦略
   1）経営理念
   2）中期ビジョン　企業価値の向上
   3）中期基本方針

3. 成長戦略
   1）事業価値の向上
     ①業績目標
     ②サービスライン別売上構成比
     ③サービスラインの位置づけ
     ④３つの強み
     ⑤推進施策　売上拡大
                収益拡大
                先行投資
   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. 事業環境

1）事業環境と戦略

新型コロナウィルス感染拡大の影響によりIT投資は停滞しているが、
中長期的には、IT投資需要は今後も拡大すると予測

アフターコロナ/ウィズコロナでの成長戦略

当社の現状 ➡ 受注の獲得と収益性の改善を目指す

- 顧客企業の現場で開発する派遣型・常駐型から
  当社の本社や長崎のニアショア拠点で開発を進めるリモート型開発の増強を進める
- これまで対面営業や展示会中心であった営業活動に、Web会議等のオンライン営業を導入
- 新規ソリューションの品揃えにより、営業の武器を整備
- 新たに物流業界向けのシステム開発に取り組み、事業領域の拡大を目指す

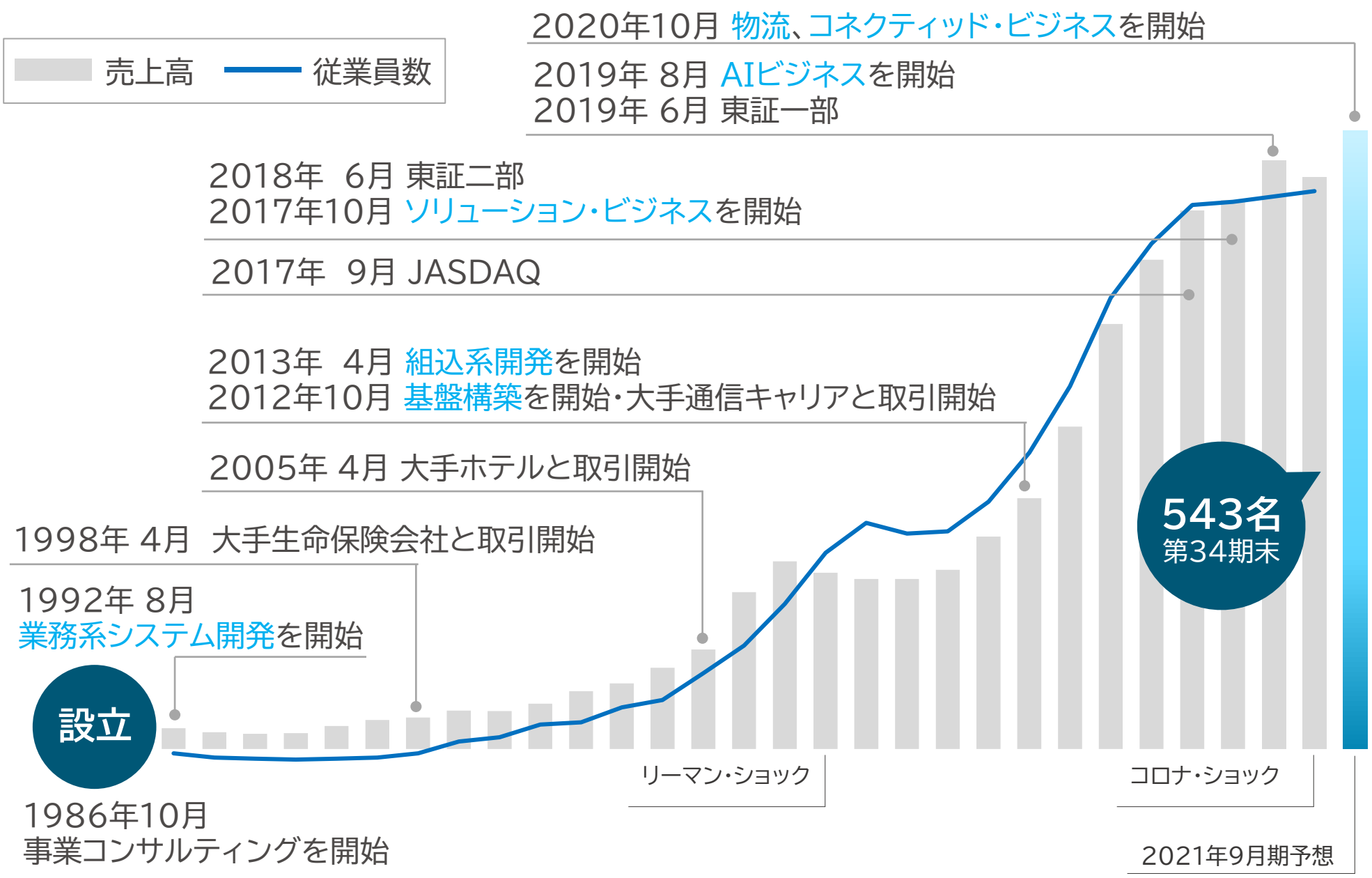
今後の成長のための投資 ➡ 国内需要の回復に伴い増加する開発案件に機動的に対応

- ニアショア開発拠点の活用と、優秀な人材の獲得

その他の取組み ➡ 積極的に検討

- AI技術を活用したソリューションの研究開発
- M&Aグロースを積極的に追求するため対象企業の探索

2）成長の軌跡


売上高
従業員数
2020年10月 物流、コネクティッド・ビジネスを開始
2019年 8月 AIビジネスを開始
2019年 6月 東証一部
2018年 6月 東証二部
2017年10月 ソリューション・ビジネスを開始
2017年 9月 JASDAQ
2013年 4月 組込系開発を開始
2012年10月 基盤構築を開始・大手通信キャリアと取引開始
2005年 4月 大手ホテルと取引開始
1998年 4月 大手生命保険会社と取引開始
1992年 8月
業務系システム開発を開始
設立
1986年10月
事業コンサルティングを開始
リーマン・ショック
コロナ・ショック
543名
第34期末
2021年9月期予想

2. 経営戦略

1）経営理念

2)中期ビジョン

経営理念　広く経済社会に貢献し続ける　を実現

NeedsWell Value

派遣型ビジネスからの脱却
そして真のシステムインテグレータへ

中期ビジョン

NeedsWell Value
（企業価値）を向上
■業績・IR・資本政策・
サステナビリティ

Try &
Innovation

中期基本方針

真のシステムインテグレータへの変容を目指す戦略
■事業価値の向上～業績・事業目標の達成
■社会価値の向上～サステナブルな社会の実現
事業に直結する取組み、制度や支援活動から支える取組み

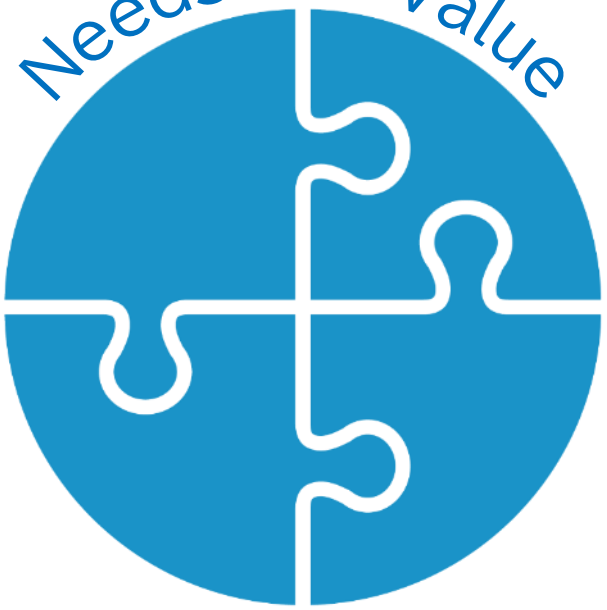
重点施策

年度毎に見直し、IT投資ニーズの変化に対応
■7つの重点施策　2021年9月期

2）中期ビジョン　企業価値の向上

Try & Innovation NeedsWell

NeedsWell Valueの向上により 経営理念「広く経済社会に貢献し続ける」を推進



ＩＲ
- 機関投資家対応
- 個人投資家対応
- メディア対応
- CI、VIの推進

CI: Corporate Identity
VI: Visual Identity

資本政策
- 公募売出
- 新株発行
- M&A

業 績
- 売上高成長率20%　経常利益率10%
- 売上総利益率25%　販管費率10%
- 2023年9月期　売上高100億円
- 2023年9月期　流通株式時価総額100億円

※ 流通株式時価総額100億円の目標時期を2022年から2023年に修正しました（2021.09）

サステナビリティ
- ESG、SDGs
- コーポレート ガバナンス

3）中期基本方針

派遣型ビジネスからの脱却、

そして真のシステムインテグレータへ

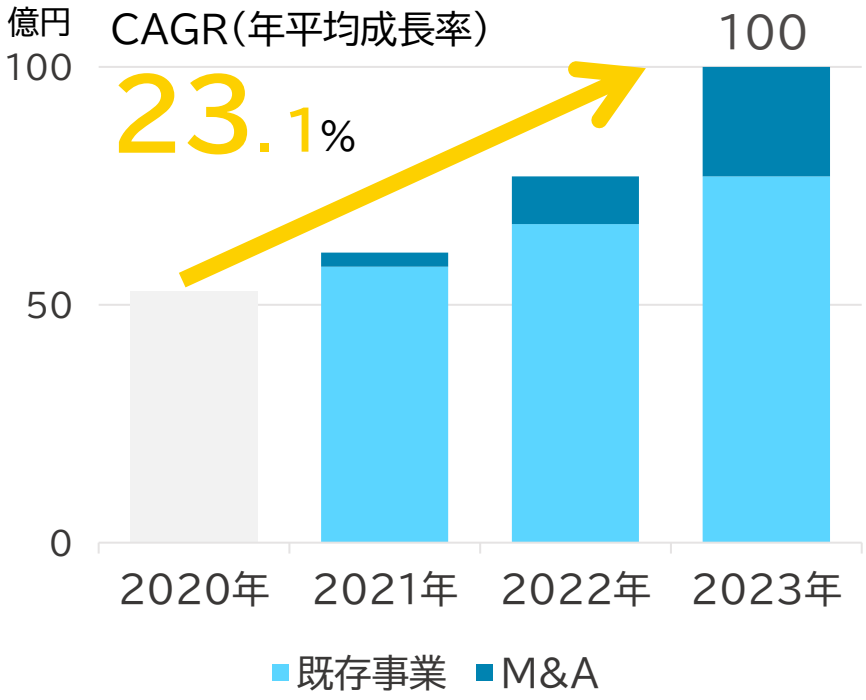
3. 成長戦略

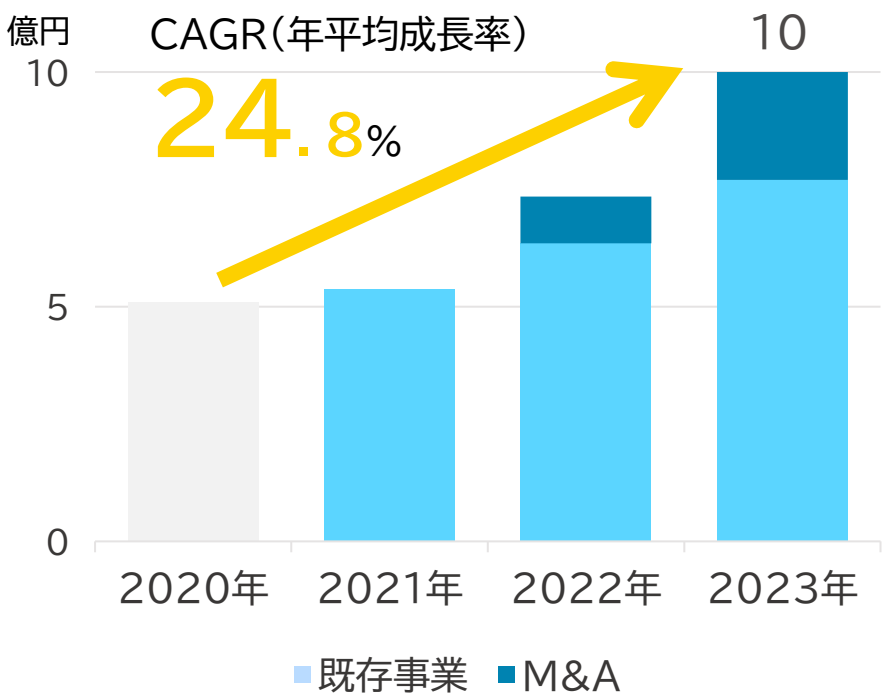
Try & Innovation NeedsWell

2023年9月期

売上高	100億円

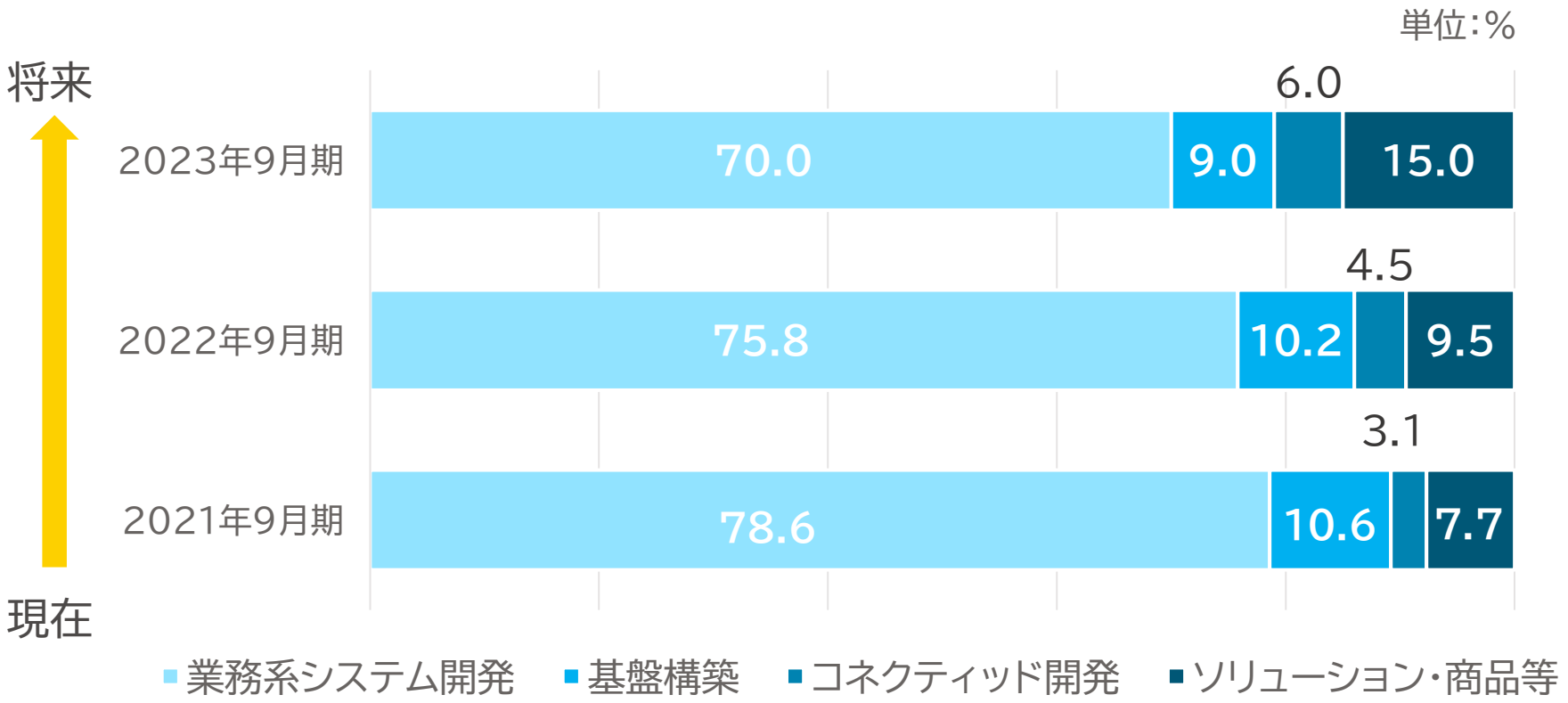
経常利益	10億円





2023年9月期

・主力の業務系システム開発は70%の構成比を維持し着実に収益を確保
・ソリューションを成長ドライバーと位置づけ売上構成比を15%まで高める



1)事業価値の向上　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、コネクティッド開発で着実に事業基盤を確立し、
ソリューションで事業拡大・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

■ 業務知識の蓄積とハイスキルの技術者の育成により、**金融**分野を拡大
■ 新たに**物流**分野を開拓

基盤構築

■ **業務系システム開発と連携**しトータル受注

コネクティッド開発

■ 自動車、医療機器分野に加え**コネクティッド**技術を強化

事業拡大・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・商品等売上

■ **新ソリューション**の投入によりラインナップを充実
・Invoice PA　・Speed EA
・Speak Analyzer　・ITリエンジニアリング　etc.
■ 他社ソリューションと**AI、IoT技術を連携**。
機能拡充で競争力強化

1)事業価値の向上　④3つの強み

金融系システム開発力

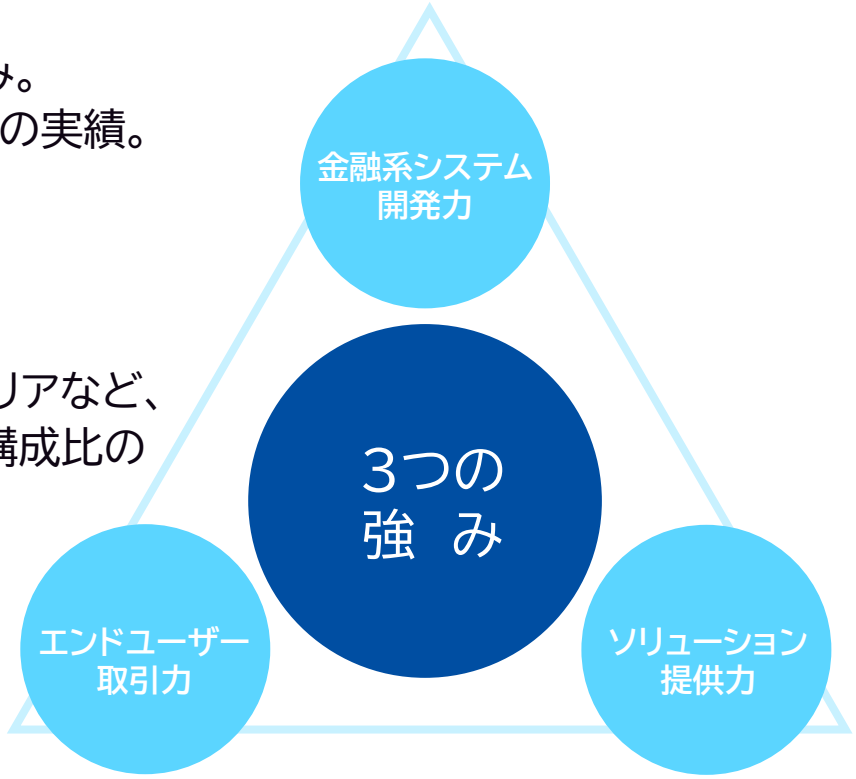
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の50%。
中でも生命保険・損害保険分野に強み。
銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

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
50%超と高水準。

ソリューション提供力

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。



1)事業価値の向上　⑤推進施策　売上拡大

Try & Innovation NeedsWell

市場規模(当社予測)

物流IoTソフトソリューション市場（WMS等）
2025年 1,230億円
2018年 667億円

スマートシティ市場
2022年 9,900億円
2018年 4,600億円

AI主要市場 ※
2023年 640億円
2018年 196億円

物流ビジネス

多様化するニーズが高まる一方、担い手不足が深刻な物流業界。AIやIoTを活用した合理化・高品質化・環境負荷低減が急務で投資需要高い。

コネクティッド・ビジネス

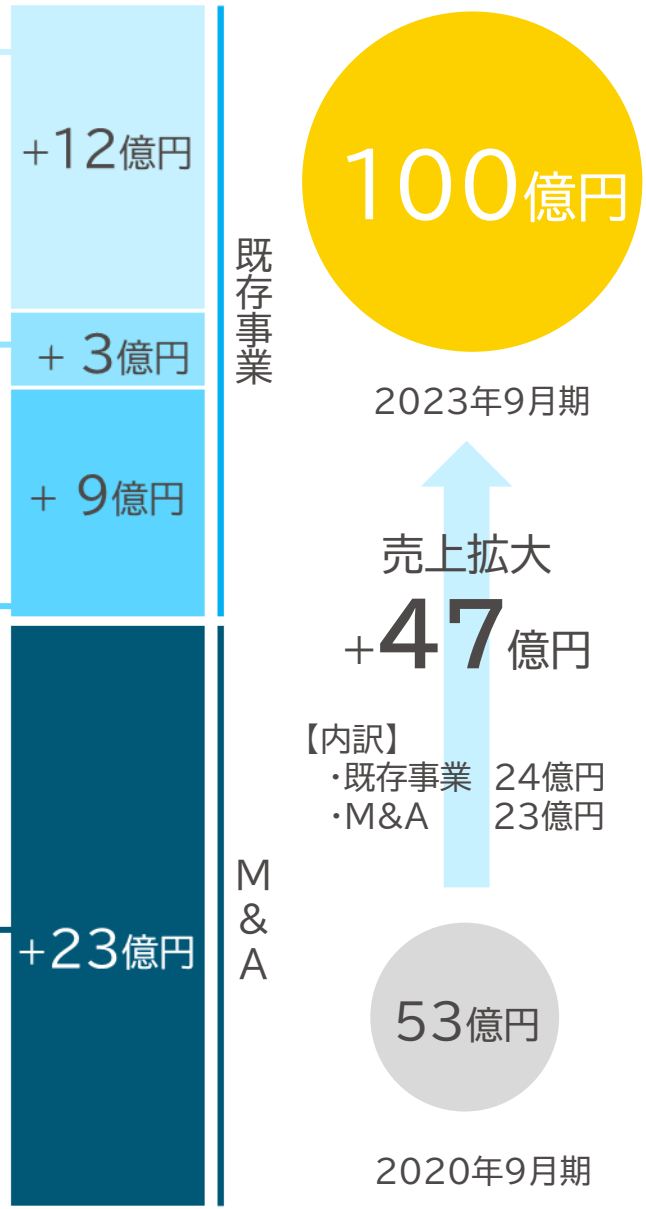
IoTやAIの活用で街全体を効率化し便利に住みやすくするスマートシティ等、生活を豊かにするコネクティッド技術にも取り組む。

ソリューション・ビジネス

DXへの構造改革で投資需要高い。
AI、RPAを活用した連携機能等で独自に差別化した製品を投入。

M&A

既存技術の規模拡大と、新規技術の補強・参入。物流、コネクティッド、AI、IoT、Web等を重点的に探索



※ AI主要市場：画像認識、音声認識、音声合成、言語解析、検索・探索、翻訳

物流ビジネス

Try & Innovation NeedsWell

多様化するニーズが高まる一方、担い手不足が深刻な物流分野へ参入

物流業界との業務提携を模索し、物流倉庫の省人化、効率化を提供

入出荷・在庫・配送などの情報を IoT で収集・利用

現在開発中のWMSをパッケージ化 → 物流ソリューションとしての展開を目指す

コネクティッド・ビジネス

Try & Innovation NeedsWell

データ集積・活用でコネクティッド分野に参入

自動運転、医療でスマートシティの構築へ貢献

SMART BUILDINGS | SMART HEALTH | SMART ENERGY | SMART MOBILITY | PUBLIC SAFETY

過去の開発事例）

- エコー装置（超音波診断機器）の画像分析プログラム
- 血液や尿などの成分を読み取った大量の分析データを収集し、分析結果を映像で表示するプログラム

過去の開発事例）

- レーダーやセンサーの画像データから物体、人体を認識し自力走行するためのハンドル、ブレーキ等の制御プログラム
- 災害拠点にてレーダーやセンサーの情報を解析地図情報との比較で最適な経路を算出し自動的に車を移動させる装置の制御プログラム

事業拡大・付加価値向上を加速する ソリューション・ビジネスを拡大

・単体ソリューションに連携機能を付加。
AI、IoT、RPA等で独自に機能を拡充 plus + well することで差別化、競争力を強化

1	請求書の入力をAIで自動化 **Invoice PA サービス**	： 請求書管理クラウド Concur Invoice に AI-OCRを	plus +
2	Concur導入を短期間で実現 **Speed EA サービス**	： 経費精算クラウド Concur Expense に 短期稼働ノウハウを	plus +
3	ITリエンジニアリング IT Re-engineering Service	： 基幹システム に 周辺システムとの自動連携機能を	plus +
4	WinActor × AI-OCR	： RPAツール WinActor に AI-OCRを	plus +

・ラインナップを充実
・**NW Security Police**（不正端末接続防止ソリューション）のサブスクリプション販売を開始
・物流ビジネスで開発するWMS（倉庫管理システム）をパッケージ化し、物流業界向けソリューションとして横展開
・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研究開発を継続

1)事業価値の向上　⑤推進施策　収益拡大

収益拡大

リモート開発/テレワーク活用による収益性向上

・派遣型・常駐型から、ニアショアやテレワークを活用したリモート開発への移行を進め、
エンジニアを効率的に配置。
工数管理の徹底によるマネジメント体制で生産性を高め、収益の向上をめざす。
リモート開発型への移行は、顧客側にとっても、開発環境整備コストの削減・プロジェクトのマネジメント負担の軽減など、メリットが多い。

・テレワークを活用し通勤負担を軽減することで、より業務へ集中しやすい体制へ。
生産性を高め、収益の向上をめざす。

ソリューション・ビジネスによる収益性向上

・新規ユーザーを開拓しやすく、他のサービスラインに比べて利益率の高いソリューション・ビジネスに注力。
他社ソリューションは通常のインプリメント(導入)に当社独自の機能やノウハウを付加し提供することで、収益の向上を目指す。

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率50%超はソフトウェア開発業界の中でも高水準。
60%を目標に、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
　・既存ユーザと同業、類似の会社へ横展開し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　⑤推進施策　先行投資

Try & Innovation NeedsWell

先行投資

採用・育成

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獲得・育成。優秀な新卒者を継続的に採用し、開発・提案体制を強化

- 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

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等の先端技術を利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
- 新たなソリューション・サービスに関する開発
- 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探索を継続。

- 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)
2021~2023

5 億円

2 億円

20 億円

2)社会価値の向上　①事業と直結する取組み

Try & Innovation NeedsWell

SDGs・ESG・CSR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QCD（Quality：品質、Cost：費用、Delivery：納期）にコミットメントし、開発を促進。

2024年までに長崎開発センター100人体制を目指す。
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。

DXをアシストする新たなソリューションの開発

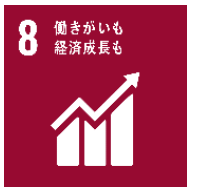
AI技術を利用したプラットフォームの構築、システムの提供、データ分析、RPA連携で実現する作業の省力化等により、顧客企業が「2025年の崖」を乗り越えるDXの実現・推進をアシスト。
デジタル社会の産業基盤の構築に貢献。

パートナー企業との協働

受注先、仕入先の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。
2020年3月には、明治安田生命保険相互会社、明治安田システム・テクノロジー株式会社と将来にわたる強力なパートナー関係の構築と長期的な開発技術者の維持を目的にコアパートナー契約を締結。

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・人材育成
・有給取得奨励日、プレミアムフライデー、残業目標20時間以内
・テレワークの対象者を拡大
・スキルやモチベーションを引き出す制度



女性社員・管理職比率向上
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を実施（2020年）

奨学金返済アシストプロジェクトへの寄付
長崎県が若者の奨学金返済をアシストするプロジェクトに賛同
地域に定着し中核を担うリーダーを育成

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. 参考資料

会社概要

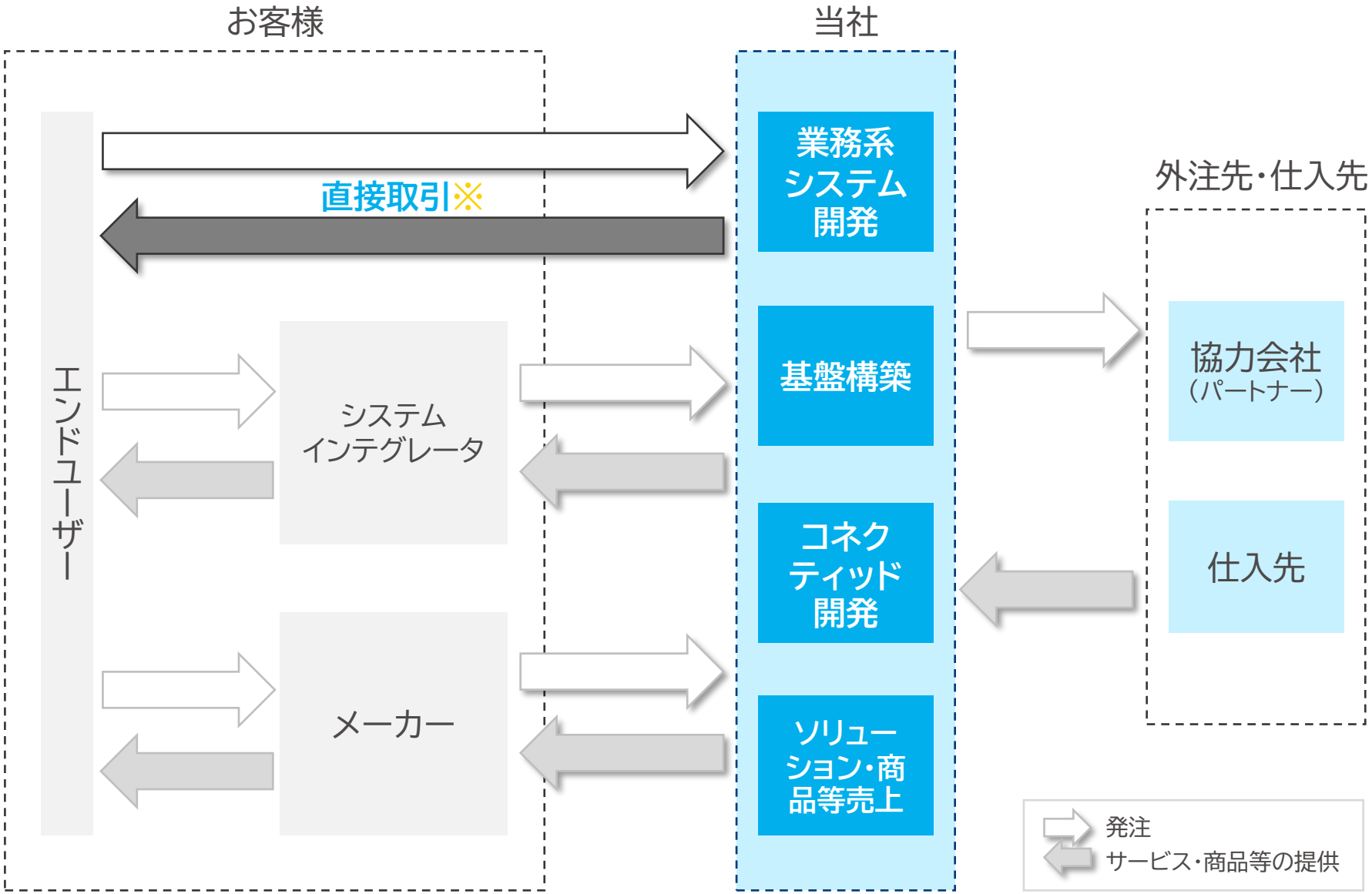
※ 基準日:2020年9月末日

商号	株式会社ニーズウェル　Needs Well Inc.		
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		
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5階		
連絡先	TEL:03-6265-6763(代)　FAX:03-6265-6764		
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	東証一部(証券コード:3992)
資本金 ※	4億15百万円	売上高 ※	53億64百万円
従業員数 ※	543名	決算期	9月
資格	労働者派遣事業 プライバシーマーク使用許諾認定		ISO27001(ISMS)認証 ISO9001(QMS)認証
役員	代表取締役社長　船津　浩三 常務取締役　塚田　剛 常務取締役　後藤　伸応 取締役　木村ひろみ 取締役　柳川　洋輝　社外　独立 取締役　坂上　秀昭　社外　独立		監査役　加藤　和彦 監査役　山本　敏夫　社外　独立 監査役　墓　祐二　社外 監査役　丹羽厚太郎　社外

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
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。

事業系統図



※**エンドユーザーとの直接取引** は売上全体の **約55%** と高水準

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。

CC室　TEL:03-6265-6763(代)　e-mail:ir-contact@needswell.com