



派遣型ビジネスから脱却を図り 真のシステムインテグレーターに

業務系システム開発を主力に、基盤構築、コネクティッド開発、ソリューション・商品等売り上げの4つのサービスラインを展開。中でも、業務系システム開発は生命保険、損害保険などの金融をはじめ、物流、通信、流通サービスなど、幅広い業種の基幹システムなどを開発している。最終顧客との直接受注取引の高さが強みだ。文＝榎本正義

金融系など幅広い 業務システムを開発

「2020春先は、コロナの影響で取引がしぼみ、苦しい状況でしたが、秋以降は徐々に回復し、21年になってからは業績も良くなっています。顧客の要望を忠実にこなすだけでなく、課題を解決するためのソリューションを提供しているので、収益力も含めて好調に推移し始めている」と船津浩三氏はこのところの状況を振り返る。

ニーズウェルは、業務系システム開発、基盤構築、コネクティッド開発、ソリューション・商品等売り上

げの4事業を展開している。

強みとなっているのは次の3つ。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5割を占めている。生保・損保をはじめ銀行、カード、証券でも多数の実績がある。

エンドユーザー取引量・生保、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高の売上構成比の5割超と高水準となっている。ソリューション提供力・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を提供している。他社開発のソリューション製品を提供する際

も、独自のAI技術やノウハウを付加することで、より使いやすい便利なソリューションを提供している。

例えば、Concur社が提供するConcur Invoice（請求書管理クラウド）に、AI技術を用いて請求書を自動登録する機能を用いて付加している「Invoice ePA」。経費精算クラウドConcur Expense導入に必要なノウハウやテンプレートをパッケージ化しスピーディな本番稼働を可能にした「Speed Expense Assist（Speed E A）」。

業種別のAIソリューションとし

開しているオフィスエフエイ・コム
の2社と協業し、共同で物流システムの開発・パッケージ化に取り組んでいる。

20年9月期の売上高は53億6400万円、経常利益は5億1400万円だったが、21年9月期には売上高57億5200万円、経常利益は5億8200万円と、好調な業績を続けている。

時間管理、全員経営を重視 さらなる高みを目指して

ニーズウェルは「広く経済社会に貢献し続ける」という想いから経営コンサルティングを主要な業務とし、1986年に経営計画の策定・改善業務・システム概要設計などの事業開発を開始した。92年には、コンサルティングからシステム開発まで一貫して行

えるようシステム部を創設し、システム開発に参入した。その後、システム技術者的大幅増員

を行いながら、2017年に上場を実現し、業務を拡大してきている。

ただし、このところ船津氏の頭を悩ませているのが、22年4月の東証の市場区分再編だ。プライム市場に残るための判定基準で、同社は流通株式時価総額で不適合であり、経過措置の適用を受けてプライム市場に移行する予定だ。

「現在、企業価値向上に向けた取り組みを行い、流通時価総額基準を達成するための活動を開始しています。中期経営計画では21-23年の3年間で、売上高100億円、経常利益10億円を目指しています。これを達成するため、採用・育成に5億円を投資します。優秀なエンジニアや提案型営業が可能な人材を獲得・育成し、開発・提案体制を強化します。研究開発には2億円を投資。ニーズやトレンドを踏まえ、将来を見据えAI、IoTなどの先端技術をいち早く取り込みます。M&A、資本業務提携にも20億円投資します。物流システム関連、コネクティッド関連AI、IoTの要素技術、ウェブソリューション関連ほかを考えています。20年12月にはこれらの投資資金

を確保するため、第三者割当による新株予約権を発行し、調達を完了しました」と船津氏は先を見据えた取り組みを行っている。

「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ーへ」という中期基本方針を掲げ、技術者の労働を提供する、いわゆるSES（システムエンジニアリングサービス）を中心とする業態から、請負開発やソリューションサービスを中心とする業態へと転換し、さらに収益力を高められるシステムインテグレーターへと進化しようとしている。

船津氏は時間管理、全員経営を非常に重視して経営に取り組んでいる。その思いは、日立製作所在籍時代のテレビ工場や冷蔵庫工場の勤務経験が大きく影響している。生産ラインは稼働時間と速度が制御され、かつ多数の従業員で製造するため、一人一人が時間管理を意識して効率良く動いてそれぞれの役割を果たし、全員で経営に当たる姿勢の重要性を知ったという。真のシステムインテグレーターを目指す船津氏の取り組みをとくと拝見したい。

K



船津浩三
ニーズウェル社長

ふなつこうぞう 1951年長崎県生まれ。70年長崎県立上五島高校卒業後、日立製作所に入社。73年富士ソフトウェア（現富士ソフト）に転じ、同社専務などを経て、2004年サイバーコム入社。同社社長、会長などを経て、15年ニーズウェルに入社し、16年12月社長に就任。



ペーパーレスで現場の生産性を向上。倉庫管理システムSmartWMS