

東証プライム：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

# 2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

2026年2月12日



NeedsWell  
Try & Innovation



1. 2026年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

# 1-1 決算ハイライト 総括

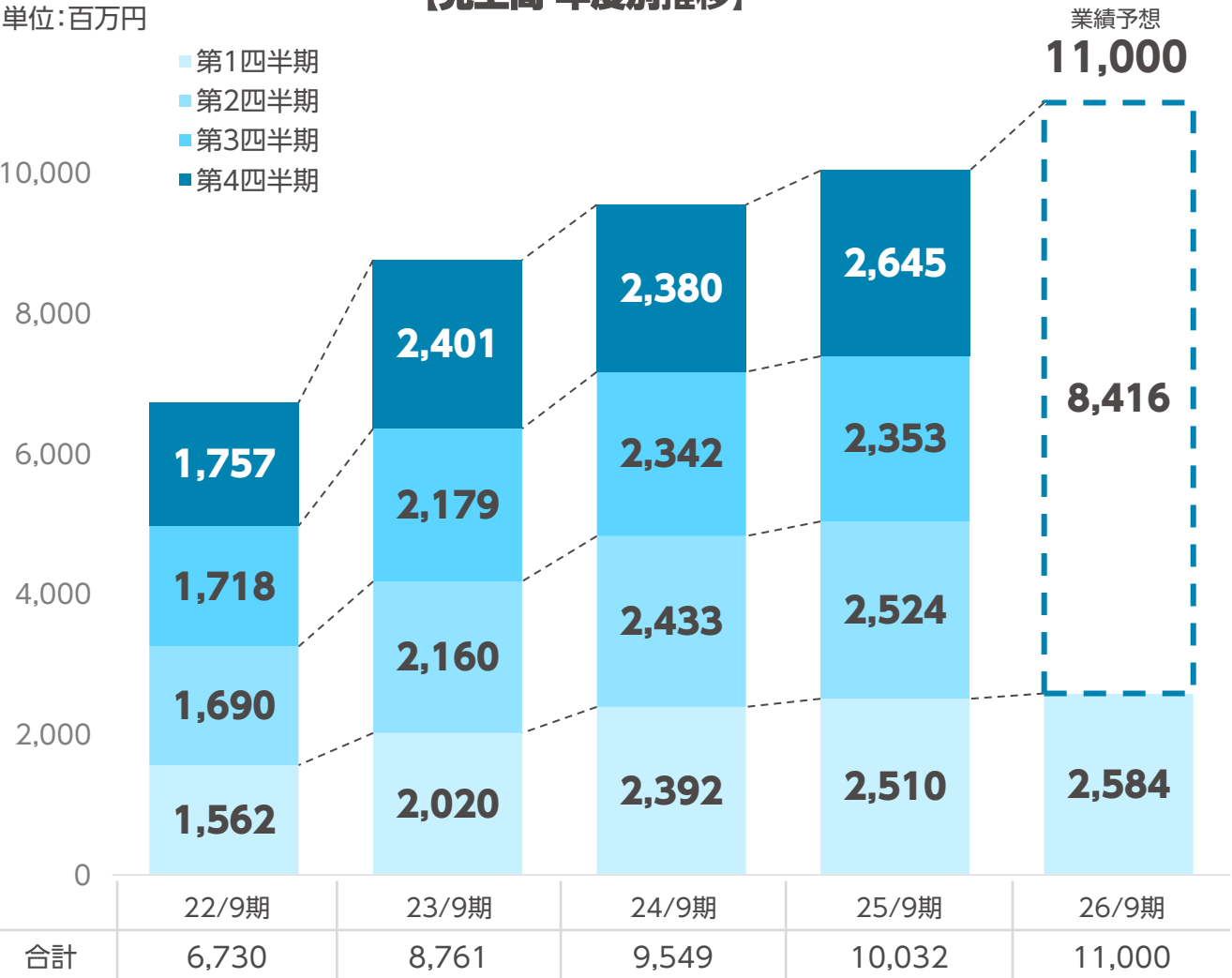
営業利益率、経常利益率ともに業界平均※を上回り**16.0%超**と、高収益体質を継続

- 当社ソリューションを活用した公共、文教案件の受注が進捗
- テストサービス、ITアウトソーシング等の当社サービス、クラウド型経費精算、AI、RPAをはじめDXをアシストする当社ソリューション受注が進捗
- 収益率の高い案件の受注、各プロジェクトの生産性向上が、利益に貢献
- 販管費を目標の10%以内に圧縮

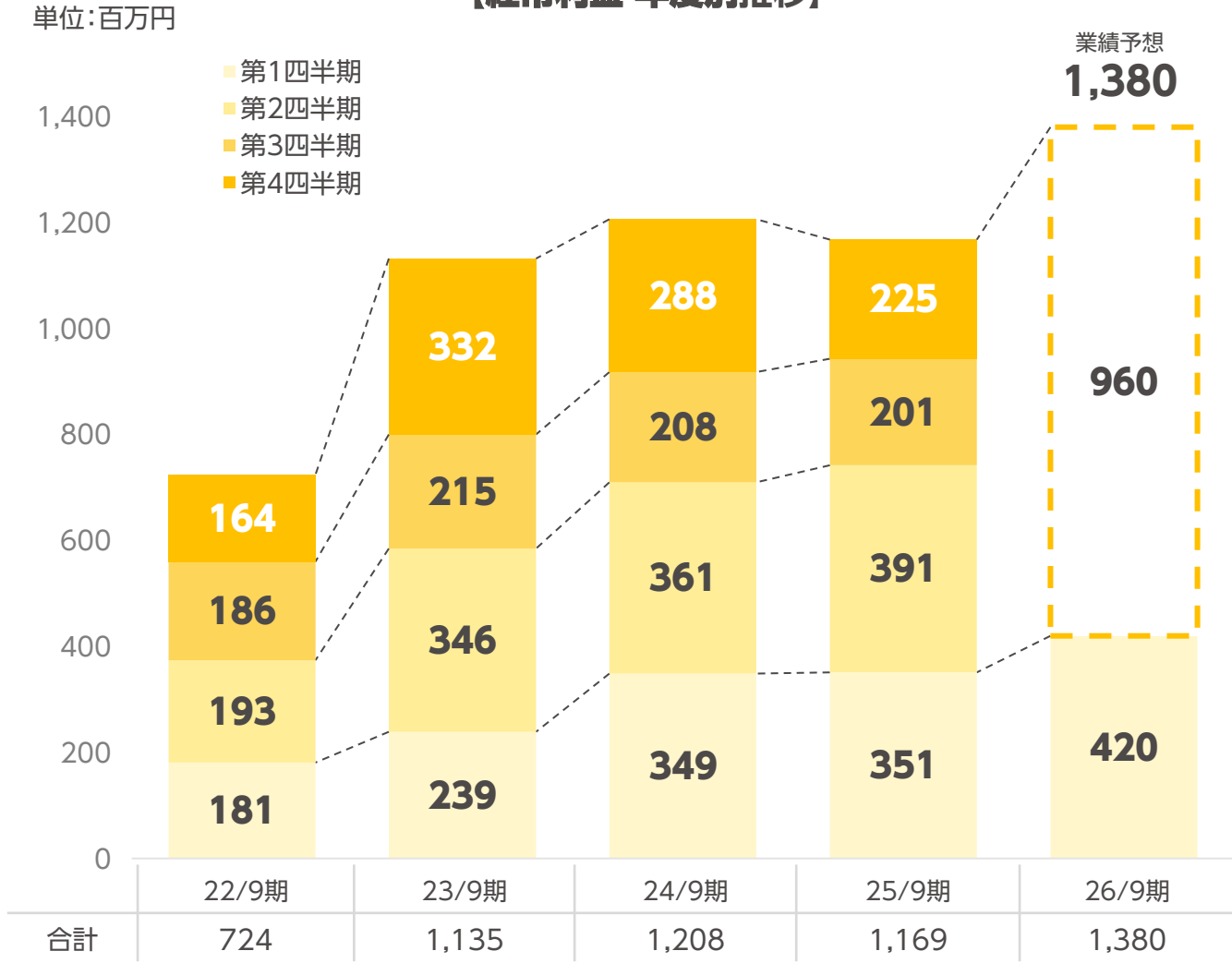
|      |           | 前年同期比              |                 |
|------|-----------|--------------------|-----------------|
| 売上高  | 2,584 百万円 | 103.0 %<br>+74 百万円 |                 |
| 営業利益 | 415 百万円   | 117.7 %<br>+62 百万円 | 営業利益率<br>16.1 % |
| 経常利益 | 420 百万円   | 119.7 %<br>+69 百万円 | 経常利益率<br>16.3 % |

# 1-2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

【売上高 年度別推移】

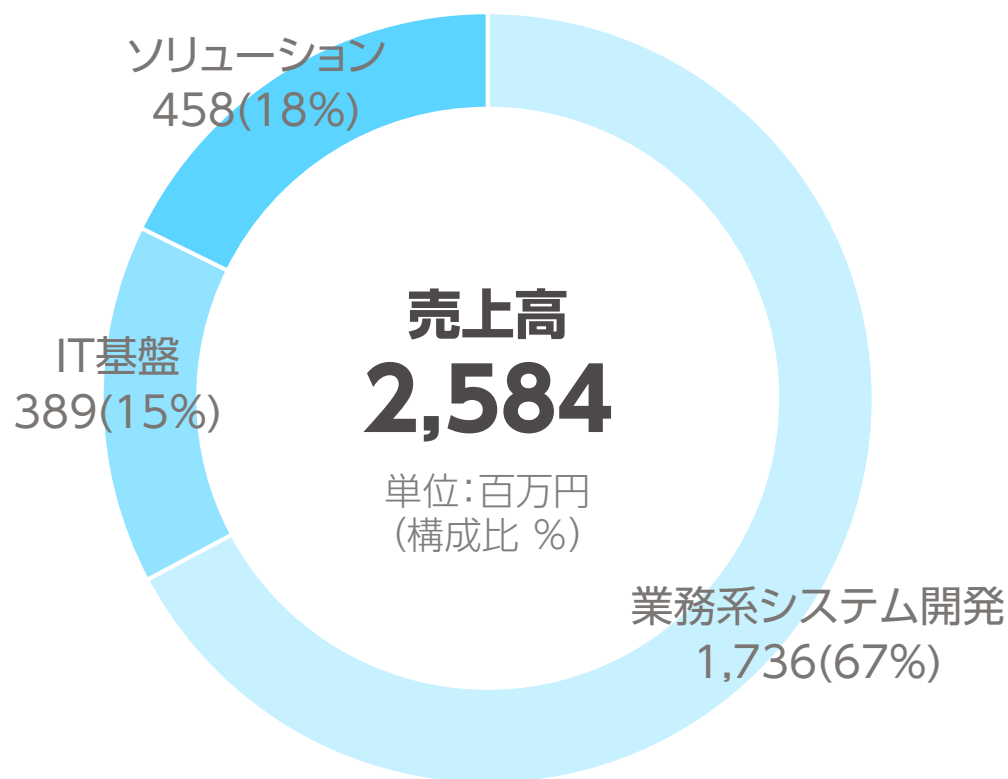


【経常利益 年度別推移】



## 1-3 サービスライン別売上高推移

2025年9月期 好調に推移したソリューションは前年同期比**107.1%** 今期も高水準を維持



### ■ 業務系システム開発 前年同期比**102.8%**

- ・生保・流通サービス・自治体・文教向け案件の受注が好調
- ・入札案件へ積極的に参画、新規受注機会創出
- ・当社ソリューション導入に伴うSI受注 (AI、経費精算、RPA)

### ■ IT基盤 前年同期比**99.3%**

- ・構築、運用案件が一部縮小したが継続しており売上は確保
- ・2025年11月には新たに「テスト支援サービス」を提供開始し、事業拡大中

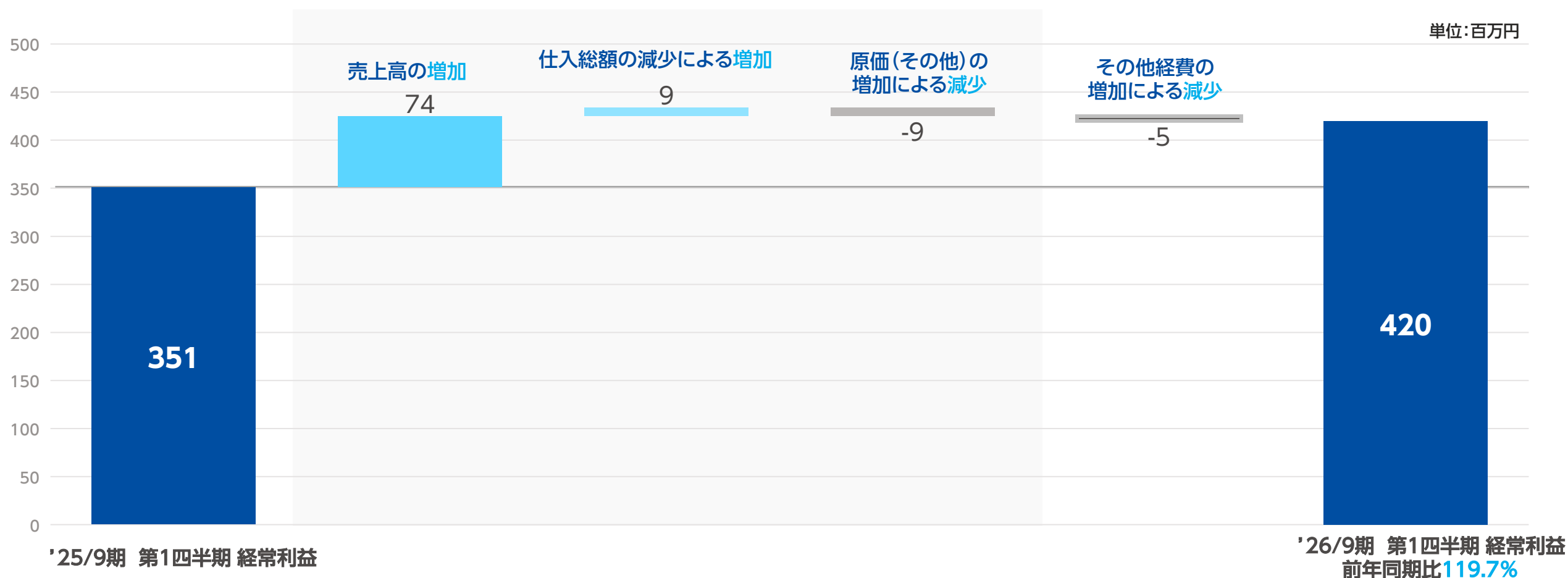
### ■ ソリューション 前年同期比**107.1%**

- ・経費精算システムの当社独自ソリューションを強化  
→ 文教向け案件受注の実績をベースに横展開を図る
- ・業務提携企業との協業によりAIソリューションをラインナップに追加  
As Prophetter、Nナビ (WalkMe)  
2026年1月から「AI医師スケジューリング」提供開始
- ・当社独自のソリューションやサービスの提供を通じて他社との差別化を推進

## 1-4 経常利益増減要因分析

経常利益率は**16.3%**と業界平均※を上回る**高収益体質**を継続

- 売上総利益は前年同期比75百万円増
- 2Q以降に予定している採用活動の強化と株主優待制度を見込んだ取組みとして、販管費率9.3%に圧縮



1-5 損益計算書

収益性の向上と効率的なコスト管理により、財務の健全性と安定性を確保

KPI達成状況

| ※主要科目のみ抜粋<br>単位:百万円 | 2025年9月期1Q 連結 |       | 2026年9月期1Q 連結 |       |        |       |        |
|---------------------|---------------|-------|---------------|-------|--------|-------|--------|
|                     | 実績            | 売上比   | 実績            | 売上比   | 前年同期比  | 達成率   | 通期業績計画 |
| 売上高                 | 2,510         | -     | 2,584         | -     | 103.0% | 23.5% | 11,000 |
| 業務系システム開発           | 1,689         | 67.3% | 1,736         | 67.2% | 102.8% | -     | -      |
| IT基盤                | 392           | 15.6% | 389           | 15.1% | 99.3%  | -     | -      |
| ソリューション             | 428           | 17.1% | 458           | 17.7% | 107.1% | -     | -      |
| 売上総利益               | 581           | 23.1% | 656           | 25.4% | 112.9% | -     | -      |
| M&A関連償却             | 13            | 0.5%  | 11            | 0.5%  | 86.3%  | -     | -      |
| その他                 | 214           | 8.6%  | 229           | 8.9%  | 106.8% | -     | -      |
| 販管費                 | 228           | 9.1%  | 241           | 9.3%  | 105.6% | -     | -      |
| 営業利益                | 352           | 14.1% | 415           | 16.1% | 117.7% | 30.1% | 1,380  |
| 営業外収益               | 2             | 0.1%  | 7             | 0.3%  | 318.6% | -     | -      |
| 営業外費用               | 3             | 0.1%  | 2             | 0.1%  | 60.2%  | -     | -      |
| 経常利益                | 351           | 14.0% | 420           | 16.3% | 119.7% | 30.5% | 1,380  |
| 税引前利益               | 351           | 14.0% | 420           | 16.3% | 119.7% | -     | -      |
| 法人税等                | 125           | 5.0%  | 155           | 6.0%  | 123.7% | -     | -      |
| 親会社株主に帰属する当期純利益     | 225           | 9.0%  | 266           | 10.3% | 118.6% | 29.0% | 920    |

| 項目                           | 数値目標  | 実績      |
|------------------------------|-------|---------|
| 売上高成長率                       | 10%以上 | 3.0%    |
| 売上総利益率                       | 25%以上 | 25.4%   |
| 販管比率                         | 10%以内 | 9.3%    |
| 経常利益率                        | 10%以上 | 16.3%   |
| 自己資本比率                       | 60%以上 | 76.2%   |
| EPS<br>2024.06.01<br>株式分割考慮後 | 30円以上 | 通期実績で判断 |
| PER                          | 20倍以上 | 通期実績で判断 |
| ROE                          | 20%以上 | 通期実績で判断 |
| ROIC                         | 20%以上 | 通期実績で判断 |

※ 影響の大きい科目を抜粋して表示しています。



1-6 貸借対照表

強固な財務基盤で持続的な成長を支える 自己資本比率76.2%

| ※主要科目のみ抜粋<br>単位:百万円 |                | 2025年9月期末 | 2026年9月期1Q |       |
|---------------------|----------------|-----------|------------|-------|
|                     |                | 実績        | 実績         | 前期末増減 |
| 資産の部                | 現金及び預金         | 2,760     | 2,065      | -694  |
|                     | 受取手形、売掛金及び契約資産 | 2,253     | 2,385      | 132   |
|                     | 前払費用           | 62        | 87         | 24    |
|                     | その他            | 7         | 64         | 57    |
|                     | 流動資産合計         | 5,084     | 4,603      | -480  |
|                     | 建物(純額)         | 41        | 40         | -1    |
|                     | ソフトウェア         | 39        | 54         | 14    |
|                     | ソフトウェア仮勘定      | 16        | 9          | -6    |
|                     | のれん            | 261       | 250        | -11   |
|                     | 顧客関連資産         | 315       | 306        | -9    |
|                     | 投資有価証券         | 304       | 340        | 36    |
|                     | 繰延税金資産         | 162       | 151        | -11   |
|                     | 敷金・保証金         | 137       | 136        | -1    |
|                     | 保険積立金          | 76        | 76         | 0     |
|                     | その他            | 72        | 67         | -5    |
|                     | 固定資産合計         | 1,429     | 1,434      | 4     |
|                     | 資産合計           | 6,513     | 6,037      | -475  |

| ※主要科目のみ抜粋<br>単位:百万円 |                 | 2025年9月期末 | 2026年9月期1Q |       |
|---------------------|-----------------|-----------|------------|-------|
|                     |                 | 実績        | 実績         | 前期末増減 |
| 負債の部                | 買掛金             | 396       | 409        | 12    |
|                     | 短期借入金・1年以内長期借入金 | 6         | 6          | 0     |
|                     | 未払金             | 330       | 228        | -102  |
|                     | 未払法人税等          | 352       | 172        | -179  |
|                     | 未払消費税           | 117       | 160        | 42    |
|                     | 預り金             | 48        | 111        | 62    |
|                     | 賞与引当金           | 304       | 170        | -134  |
|                     | その他             | 34        | 26         | -8    |
|                     | 流動負債合計          | 1,591     | 1,284      | -306  |
|                     | 長期借入金           | 23        | 22         | -1    |
| 資本の部                | 長期繰延税金負債        | 109       | 106        | -3    |
|                     | その他             | 16        | 16         | 0     |
|                     | 固定負債合計          | 148       | 144        | -4    |
|                     | 負債合計            | 1,740     | 1,428      | -311  |
|                     | 資本金             | 908       | 908        | 0     |
|                     | 資本剰余金           | 796       | 796        | 0     |
|                     | 利益剰余金           | 3,758     | 3,570      | -187  |
|                     | 自己株式            | -798      | -798       | 0     |
|                     | その他有価証券評価差額金    | 98        | 123        | 25    |
|                     | 非支配株主持分         | 10        | 8          | -1    |
|                     | 純資産合計           | 4,773     | 4,608      | -164  |
|                     | 負債純資産合計         | 6,513     | 6,037      | -475  |





1. 2026年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

## 2-1 中期経営計画(連結)・2026年9月期サービスライン別売上計画

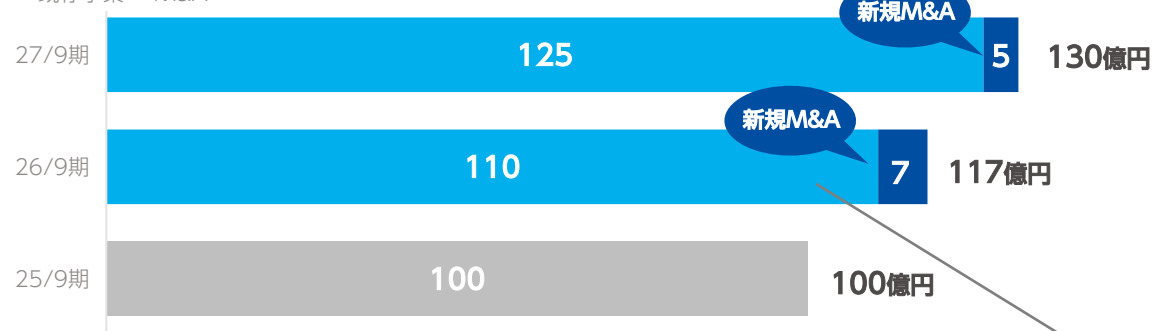
2027年 売上高130億円、経常利益17億円

売上高CAGR(年平均成長率)10%成長をめざす

### 【売上高 年度別推移】

単位:億円

■既存事業 ■M&A



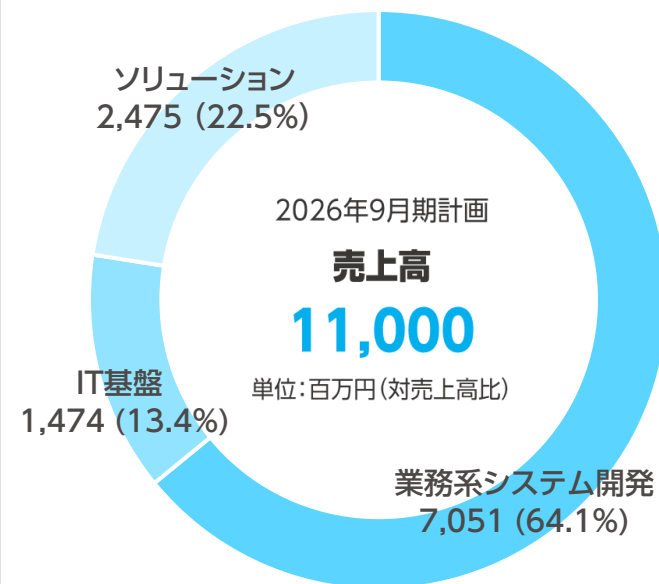
### 【経常利益 年度別推移】

単位:億円

■既存事業 ■M&A



### 【2026年9月期 サービスライン別売上計画(連結)】



※ 売上高に、新規M&Aは含んでいません。

#### ■ 業務系システム開発

- ・ 生保、損保向け開発を中心に金融系システム開発受注拡大
- ・ 入札案件へ積極的に参画(公共・文教、自治体)
- ・ 開発ノウハウを活かした保守案件の受注促進→ストック化
- ・ ローコードツールとテストサービスを連携させた高生産性高品質なシステム開発サービスを活用し、スピード開発案件への挑戦、積極受注

#### ■ IT基盤

- ・ 人材不足解消。機器調達含めた運用サポート、現状業務分析と改善提案(生成AI活用)→ITアウトソーシング受注拡大
- ・ ソフトウェアテストサービス拡大

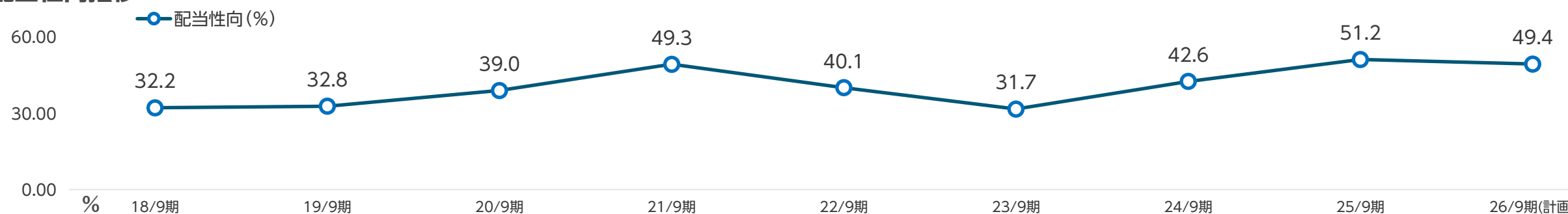
#### ■ ソリューション

- ・ クラウド型経費精算システムソリューション拡大  
InvoicePA Direct、周辺ソリューションの拡充、展開  
文教向け案件の受注実績をベースに横展開、シェア拡大
- ・ AIソリューションの拡充  
「AI医師スケジューリング」ソリューション提供開始  
産学共同による医療ソリューションの展開  
病院DXを支援するソリューションを拡充
- ・ セキュリティ関連ソリューションの拡充  
協業企業様と連携し、ラインナップ拡充

## 2-2 株主還元

### 2026年9月期 1株あたり配当12円00銭（配当性向49.4%）

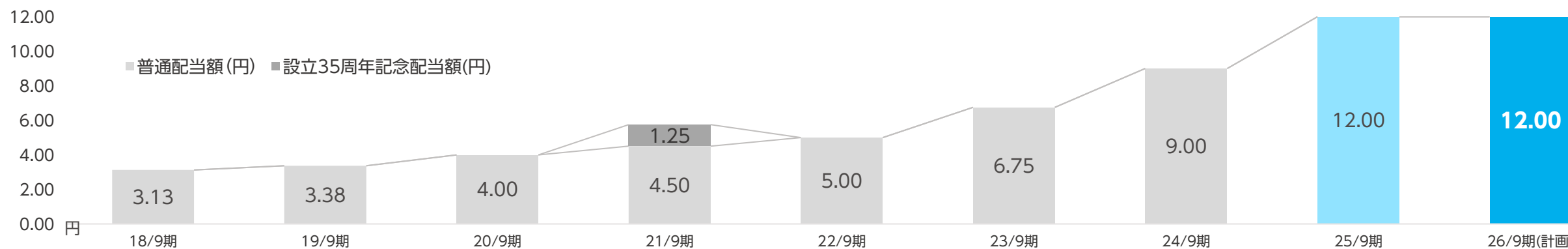
#### 配当性向推移



※ 総還元性向(%) = (配当金支払額 + 自己株式取得による支出) ÷ 当期純利益

※ 2022年、2023年、2024年に行った自己株式の取得により、2022年の総還元性向は79.6%、2023年の総還元性向は90.5%、2024年の総還元性向は66.8%となります

#### 配当額推移



※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、4.50円の普通配当に加えて、1.25円の記念配当を行いました

※ 2018年4月1日付、2019年1月1日付、2023年6月1日付、2024年6月1日付でそれぞれ1株につき2株の割合で株式分割を行っております。過去の1株当たり年間配当額は、当該株式分割を考慮して算出しております

より一層の事業成長、安定した株主還元実施を目的に、株主優待制度を変更

【株主優待制度 変更後】

| 基準日           | 保有株式数                       | 優待品             |
|---------------|-----------------------------|-----------------|
| 毎年3月31日 (年1回) | 1,000株 (10単位) 以上を継続して1年以上保有 | QUOカード 15,000円分 |

注1. 毎年3月末日を基準日とし、当社株主名簿に記載または記録された1,000 株以上保有の株主様のうち、継続して1年以上保有する株主様を対象といたします。

注2. 「継続して1年以上保有する株主様」とは、毎年3月末日および9月末日現在の当社株主名簿において、同一の株主番号で3回以上連続して1,000株以上の保有が記載または記録されている株主様といたします。

【変更適用日】 2026年4月1日

2026年3月31日の基準日においては、変更前の制度を適用します。

|                  |   |
|------------------|---|
| 2026年3月31日時点の株主様 | 1,000 株以上保有の株主様が対象となります。  |
| 2026年9月30日時点の株主様 | 優待制度変更後は9月の株主優待はございません。   |
| 2027年3月31日時点の株主様 | 1,000株以上を同一株主番号で1年以上 (2026年3月期以降) 保有されている株主様が対象となります。<br>※ 2026年2月12日現在、当社の株式を1,000株以上保有されている株主様が同一株主番号で継続して 1,000 株以上を左記基準日まで保有された場合、株主優待の対象となります。 |

詳細は、同日公表「株主優待制度の一部変更に関するお知らせ」をご覧ください。



1. 2026年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

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

### ■ 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

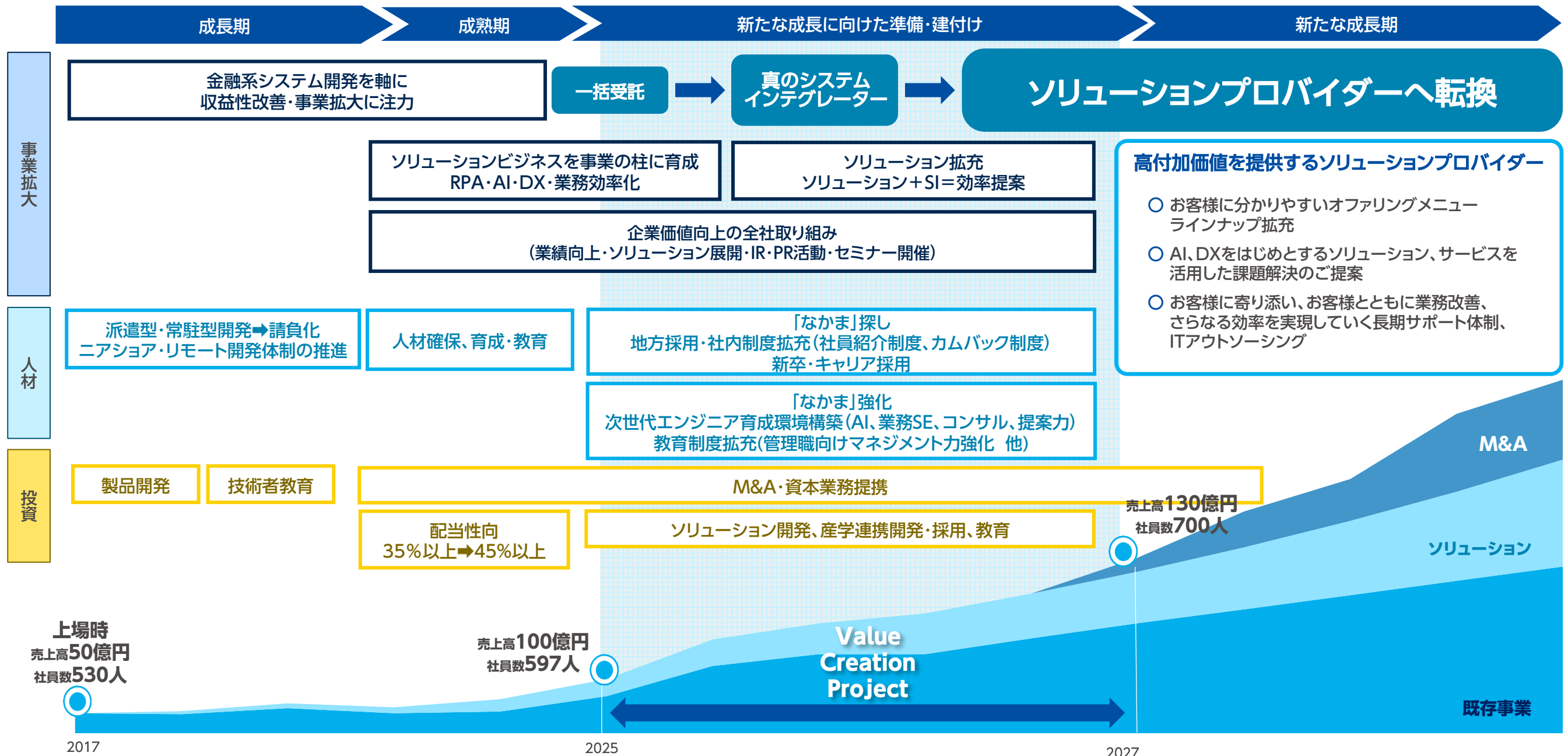
### ■ 中期基本方針

真のシステムインテグレータへ移行

### ■ 中期経営指針

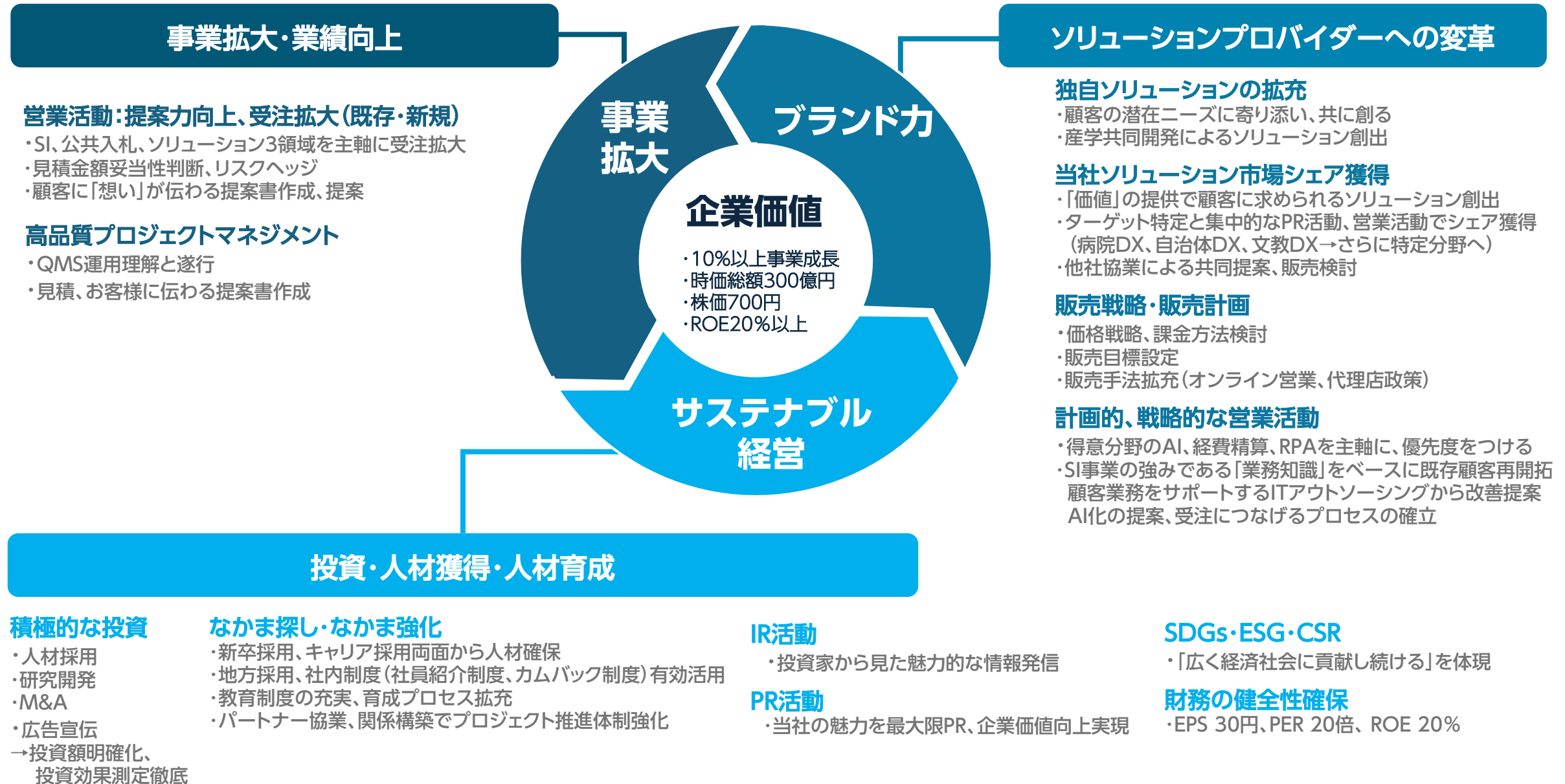
生産性向上による高収益化、そして残業低減高給与、高賞与、及びワークライフバランスの実現

## 3-2 ValueCreationProject:全社でブランド力向上・企業価値向上を実現





## 3-2 ValueCreationProject:全社でブランド力向上・企業価値向上を実現



### 3-3 重点施策

## 重点施策

業務系システム開発の拡大

IT基盤の拡大

ソリューションビジネスの拡大

AIビジネスの拡大

ITアウトソーシングビジネスの拡大

マイグレーションビジネスの拡大

物流ビジネスの拡大

## 注力分野

企業価値向上プロジェクト  
**Value Creation Project**で特に注力

## 3-3-1 重点施策 注力分野の概要

| 注力分野       | 内容  |
|------------|---|
| ソリューション    | <p><b>クラウド経費精算システムインプリメントと周辺ソリューションの拡充</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>Concur Standard</b>: PMC契約により当社ブランドで提供可能 中小企業様向けサービス拡充しシェア獲得</li> <li>・<b>InvoicePA Direct</b>: 当社独自ソリューション 車メーカー様導入実績を事例にサービス拡充、横展開を図る</li> <li>・文教向け導入実績をベースに文教分野でのシェア拡大を推進</li> </ul> <p><b>WalkMe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・UI/UXを最適化する伴奏型ガイダンス表示ソリューション</li> <li>・ガイダンスだけではなく分析機能を活用した業務改善を実現するサービスをNナビとして提供</li> </ul>  |
| AI         | <p><b>病院DXを実現するソリューション提供開始</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・AI医師スケジュールリング: 2026年1月提供開始、大学病院様への導入実証実験済 導入事例をベースに横展開を図る</li> <li>・慢性疼痛治療AIソリューション: 開発完了次第サービス提供開始</li> </ul> <p><b>データ分析ソリューション(Prophetterシリーズ)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・お客様保有データを分析、クレンジングしデータから業務課題を分析 改善提案とともにお客様専用のAIモデル開発しお客様業務改善に貢献</li> <li>・Hmcomm社の音×AI技術と、ニーズウェルのデータ分析・データクレンジング技術で優位性</li> </ul> <p><b>AIエンジニアの育成強化と提案力向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・生成AI、AIエージェント、RAGなどAIに関する技術は急速に発展 AIの活用もスキルの一つとなる</li> <li>・AIエンジニアの育成環境整備とお客様需要へ柔軟に応える提案力強化</li> <li>・最適化AI技術を応用した業務改善提案力の強化</li> </ul> |
| ITアウトソーシング | <p><b>DXPA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・DX化を代行するITアウトソーシング</li> <li>・BPOソリューション+スマートOCR+データ連携により、官公庁・地方公共団体等、公共分野の紙媒体のデジタル化を支援</li> <li>・お客様業務を熟知しよりの確な改善提案を推進</li> <li>・ITアウトソーシングによる業務知識があるからこそ可能になる精度の高い効率化提案、AIを活用した自動化提案など、お客様に寄り添い長期に渡るサポート体制を構築</li> </ul>  |
| マイグレーション   | <p><b>WebPerformer / WebPerformer-NX + Nナビ + 開発力</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ローコード開発の高速化と効率化を促進する統合ソリューション</li> <li>・短納期・高品質・低コストでシステムを構築し、お客さまのDXや生産性向上を支援</li> </ul>  |

3-3-2 重点施策 注力分野【ソリューションビジネスの拡大】

ソリューションプロバイダーとしてニーズウェルブランドの確立


- ソリューション展開の目的
- 価値訴求ビジネスへの注力
  - システム開発とソリューションを連動させお客様にわかりやすく、最適なソリューションを提供（オフリングメニュー）
  - ソリューションラインナップを充実させ、ソリューションプロバイダーとしてサービス提供

| ソリューション分野 | ソリューション内容  |  |
|-----------|--|--|
| 情報セキュリティ  | 仮想化ソリューション   Symantec   VOTIRO   Resalio Lynx   Remote PC Array   okta   MobiControl   eset<br>※クラウドセキュリティ、ランサムウェア対策などセキュリティソリューション拡充予定  |  |
| 業務効率化     | SAP Concur導入に伴う当社オリジナルソリューション<br>└ N-Bridgeシリーズ   Speed AS   Invoice PA   InvoicePA+   InvoicePA Direct   CoNeCt   imPac   Corpo Card   Nナビ   BIスタートアップ<br><br>当社ITアウトソーシングサービスと連動しお客様業務改善と運用をサポート<br>└ ITリエンジニアリング   DXPA   Dgent  <br><br>ツールの活用とともに運用サポート<br>└ UI/UXナビ(WalkMe)   WinActor   SharePoint活用サービス   ManaSupport   BP-Collabo   スマホレンタルサービス |  |
| 開発ツール     | 開発ツールを活用した生産性の高いシステム開発を提供<br>└ WebPerformer   WebPerformer-NX  | ExcelやAccessを基盤とした業務システムのモダナイズに特化<br>└ MigrationLC |
| AI        | 次項参照   |  |
| 金融        | CXone   Robotic Call   WELCOME   |  |

### 3-3-3 重点施策 注力分野【AIビジネスの拡大】


ソリューションのラインナップ拡充によりAIビジネスを拡大  
生成AI、AIエージェントの浸透によりAI活用はこれまで以上に加速

#### ● AIソリューション

 Work AI    さまざまな業種のDX実現をアシスト

2025.7月提供開始

 As Prophetter    AIが異音を分析・判断し、異常発見、予兆検知

 Es Prophetter    過去の見積実績データを機械学習し概算見積価格を算出

 Vi Prophetter    画像認識AI（ディープラーニング）で対象物の正常・異常を検知

 Qc Prophetter    予測AIでデータ解析・製造工程の品質向上

 Ad Prophetter    予測AIで異常を予兆し故障・障害を未然に防止

#### ● 生成AIソリューション

 FSGen    決算報告書、提案書等を自動作成

 QualiBot    入札資格・提案可否を自動診断

 PRGen    文書作成の負担を軽減

2026.1月提供開始

AI医師スケジューリング    医師の勤務時間のバランスや適切な配置を考慮し最適なシフトスケジュールを自動生成

慢性疼痛治療AI  
ソリューション    慢性疼痛の予防、慢性疼痛患者に対する患者教育、認知行動療法などの治療プログラムを要件定義

開発中

#### ● AIチャットボットソリューション

 Chat Document

 社内FAQ

 株主QA

### 3-3-4 重点施策 注力分野【ITアウトソーシングビジネスの拡大】

#### 企業のDX人員不足の需要に応じて業務効率化支援、長期体制構築

DX化や業務改善の要請が年々高まる中、企業が自社内だけでIT全般の統制を行うことが困難な局面が増加している  
企業の人員不足対策や契約形態に柔軟に対応した提案を行い、**一括管理・運用、支援**を提供する



##### 運用設計・運用監視

長年の運用実績で培ったノウハウを活かして安定かつ安全なインフラ環境・システム、  
業務の高付加価値化・DX化・長期体制を提供  
お客さまがコア業務に集中できる環境を構築



##### オペレーション代行

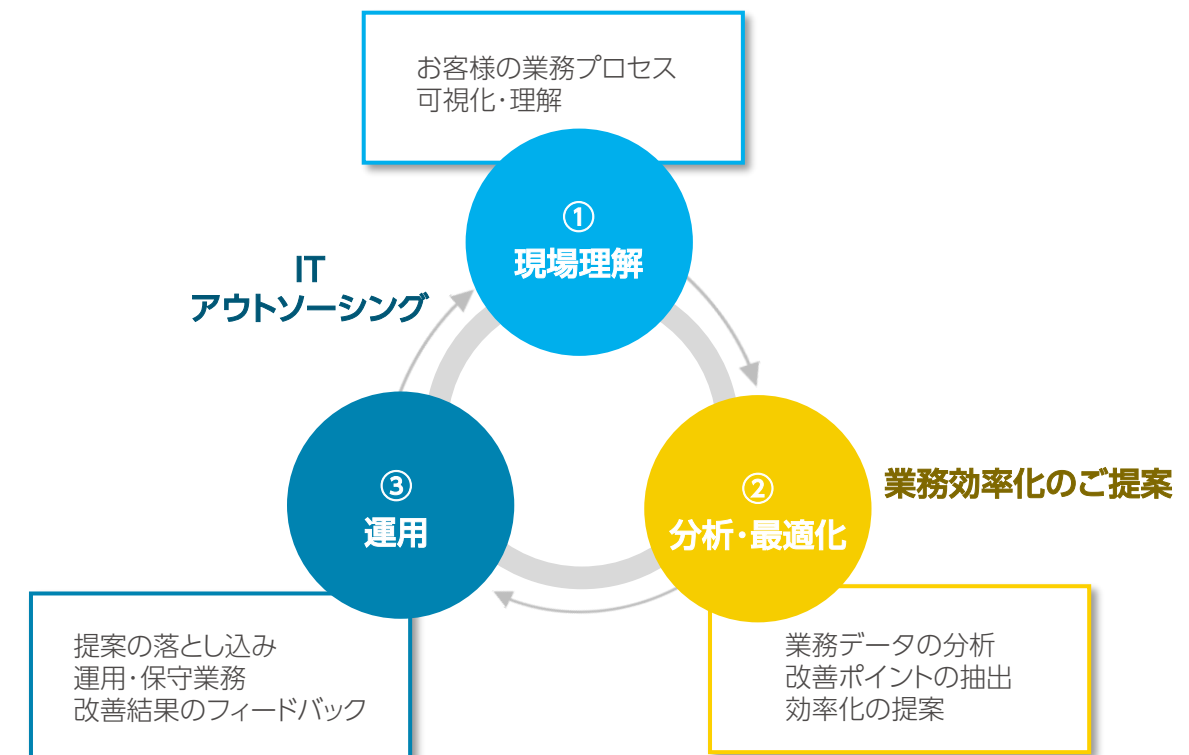
復旧作業、バックアップ作業、脆弱性対応などシステムのオペレーションを代行  
官公庁・地方公共団体等、公共分野の紙媒体のデジタル化を代行するITアウトソーシング  
ソリューション・DXPAによる**DX化支援**も



##### マネージドサービス

移行・設計・構築から保守運用まで、当社が全て対応  
長年培った技術力でシステムの高品質化・DX化・運用費削減・ヘルプデスク等を随時推進

#### 【ITアウトソーシングと業務効率化の好循環】





### 3-3-5 重点施策 注力分野【マイグレーションビジネスの拡大】

#### マイグレーションに伴う効率的な品質テストサービスを拡充、 マイグレーションにおける設計製造からテストまで一気通貫対応

- 国産メーカーの汎用機撤退、レガシーシステムの新プラットフォームへの移行、  
汎用機のランニングコスト削減を目的に、マイグレーションの需要はこれまで以上に増加傾向  
レガシーマイグレーション、オープンマイグレーション幅広く対応
- 自動テストサービスにより、マイグレーションに伴うシステム検証コストの削減

##### レガシーマイグレーション、モダナイズなど 幅広いマイグレーションに対応

- ・マイグレーションに特化したエンジニアを集約 → 技術ノウハウ、対応範囲の拡大
- ・開発ノウハウを長崎開発センターに集約

##### 品質テストサービスの強化

- ・信頼性の高い高品質なテストの実施
- ・テスト管理サービスと長崎開発センターを活用した効率的なテスト体制構築
- ・RGS社と協業し、テスト自動化サービスを提供、コスト削減に貢献

2026.1月プレスリリース  
4月提供開始

##### マイグレーション開発ソリューション「MigrationLC」

ExcelやAccessを基盤とする業務システムの運用課題に対して、  
ローコード技術を活用したマイグレーション・モダナイゼーションにより、  
業種・業態を問わず幅広いお客さまへ包括的な解決策・メリットを提供

- 業務プロセスの標準化
- システムメンテナンス性の向上
- 運用コストの最適化
- データ管理の統合化
- WEB化・クラウド化の推進



## 3-4 収益拡大と目標

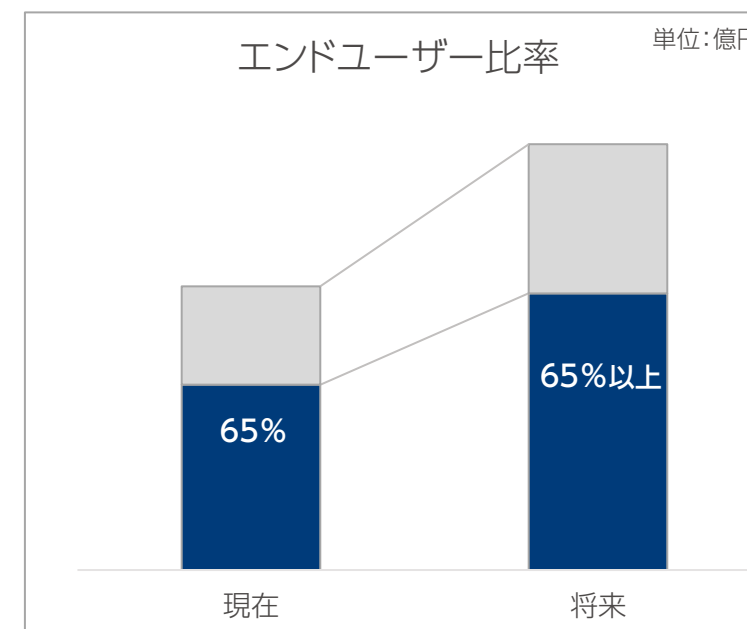
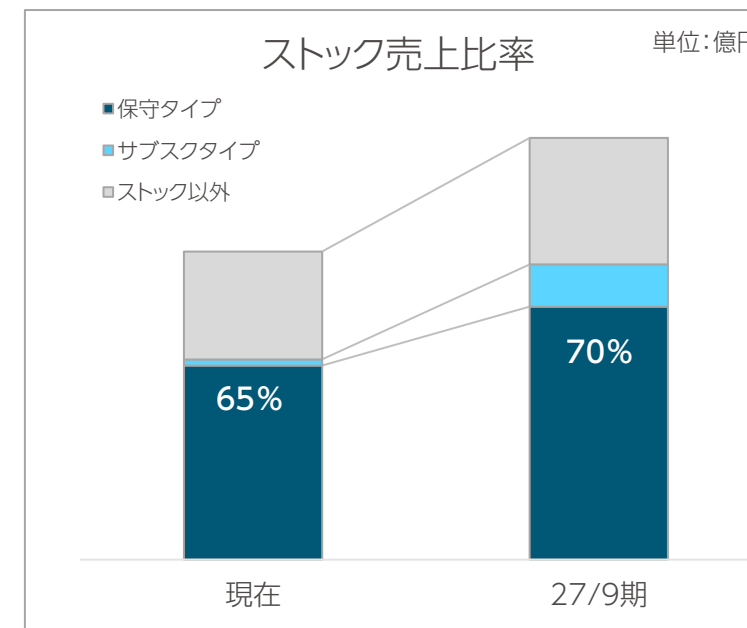
### ✓ スtock売上の拡大 : 2027年70%まで引上げ

- ・継続的に収益が蓄積される分野(サブスク・保守タイプ)のウェイトを拡大し、収益構造を安定的に拡大
- ・開発ノウハウを活かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

ストック売上の定義: 2年以上のシステム保守・運用、サブスクリプション形態で提供するソリューション等

### ✓ エンドユーザー取引の拡大 : 売上高の65%以上を維持拡大

- ・エンドユーザーと直接取引は売上比65%超と業界高水準
- ・ユーザの声から新たな既存ソリューションの拡充、新規ソリューションを創出  
→ ユーザとともにソリューションビジネスを拡大
- ・新規ユーザーの開拓  
HP、PR活動、セミナー開催による集客  
導入事例をベースに、既存ユーザーの同業種企業へアプローチ





1. 2026年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

## 4-1 会社概要

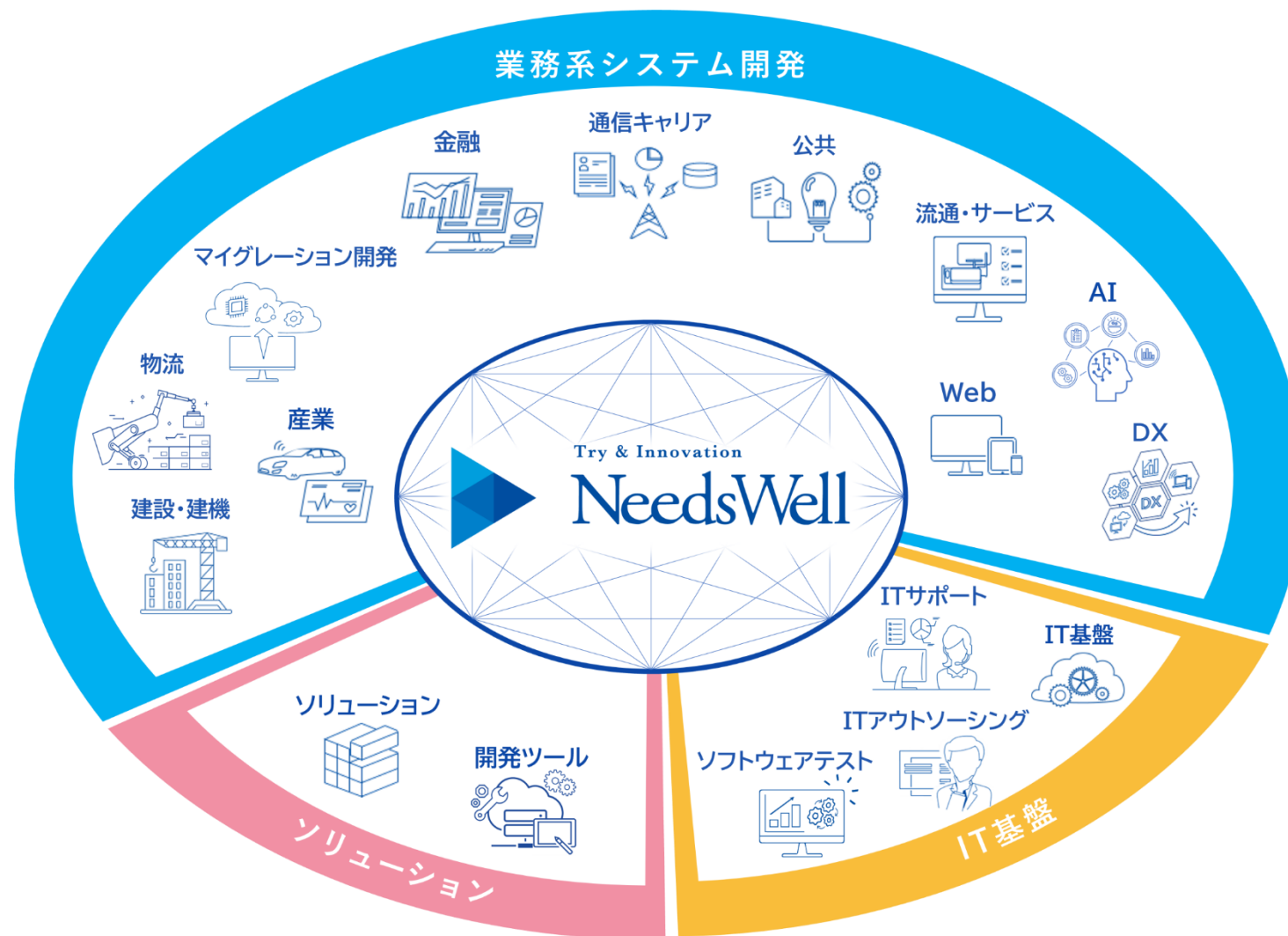
2025年9月末日時点

|                |  |               |                    |
|----------------|--|---------------|--------------------|
| 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 松岡 元       |
| 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 2025.9.30 | 100億32百万円(連結)      |
| 従業員数 2025.9.30 | 597名(連結)   | 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<br>TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764  |               |                    |
| 事業所            | ・ 永田町オフィス:東京都千代田区永田町2-17-3 住友不動産永田町ビル2階<br>・ 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         | ・ 連結子会社<br><b>零壹製作</b> 株式会社(本社:栃木県那須塩原市)<br>株式会社 <b>ビー・オー・スタジオ</b> (本社:東京都渋谷区)<br>株式会社 <b>コムソフト</b> (本社:東京都千代田区) |               |                    |

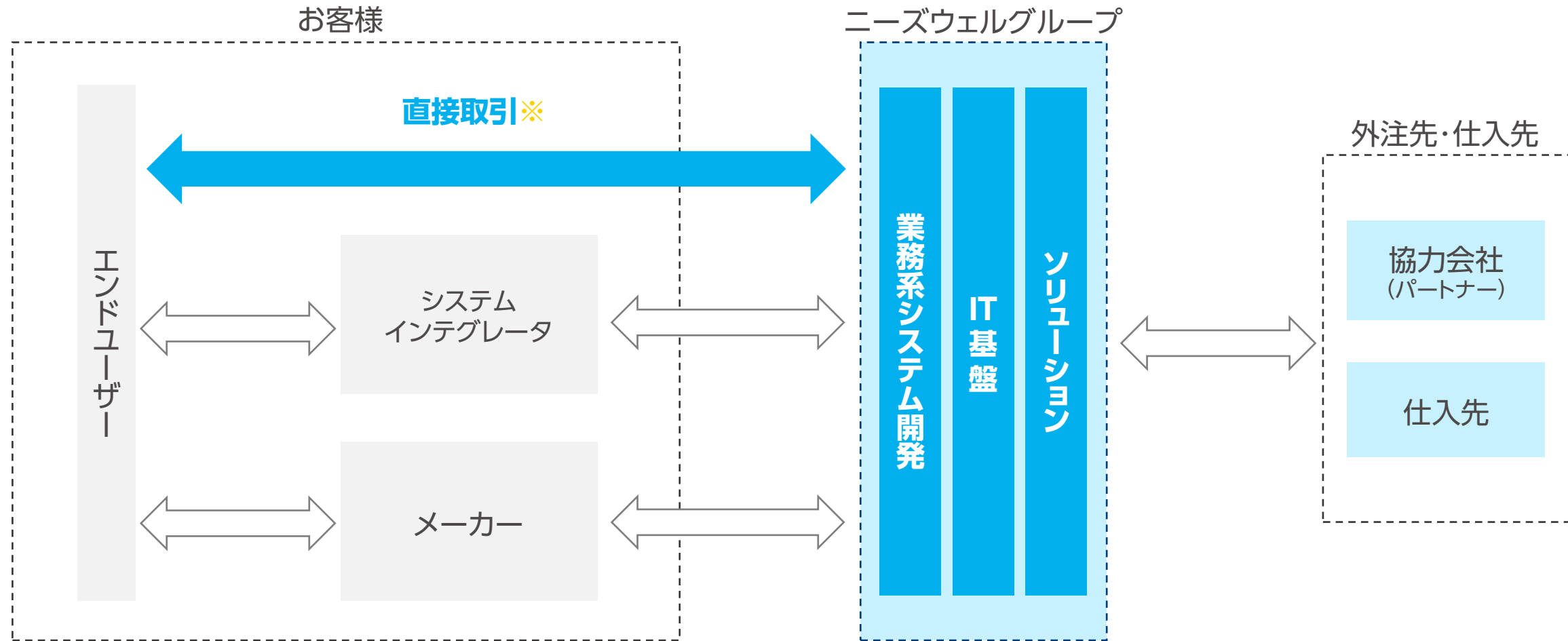


## 4-2 事業領域

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3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



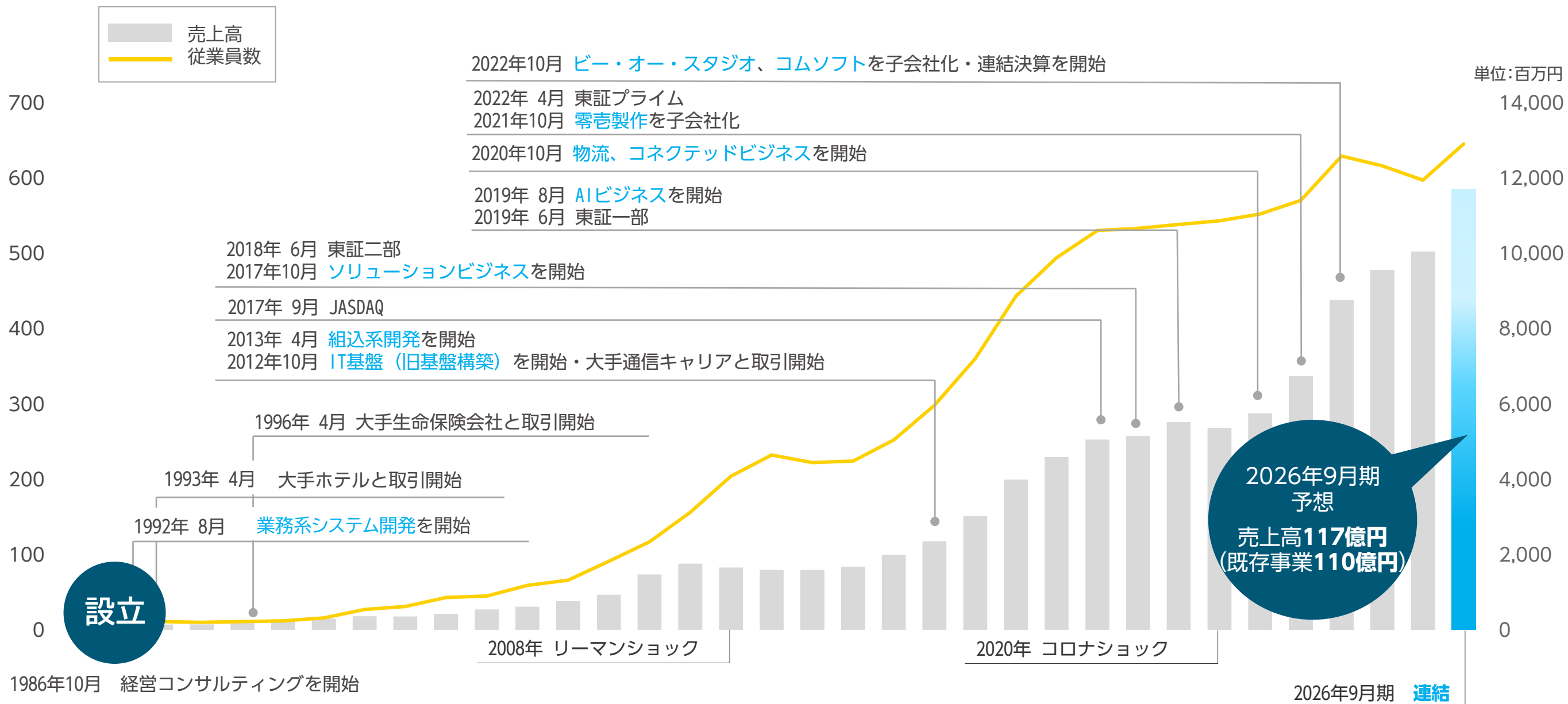
## 4-3 事業系統図



※エンドユーザー直接取引により収益性向上

※エンドユーザー直接取引の維持拡大、売上全体の65% (2025年9月期)

## 4-4 成長の軌跡



## 4-5 ニーズウェル3つの強み

顧客の課題解決につながるソリューションを多数発表  
**ソリューション、SI、運用、サポートを一気通貫**でご提案

**ソリューションプロバイダー**として  
**DX、生成AI、エージェント型AI、セキュリティ**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顧客とともに創造、提供

### ① ソリューション提供力

### ② 金融系システム開発力・実績

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

レガシーシステムの**マイグレーション**、  
それに伴う**テスト**、運用体制構築など対応範囲拡大  
銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績

### ③ エンドユーザー取引力

生命保険会社、大手ホテル、通信キャリア顧客を  
中心にエンドユーザーとの**直接取引**が増加

地方自治体への積極提案、入札案件の実績など  
エンドユーザー取引は今後も増加

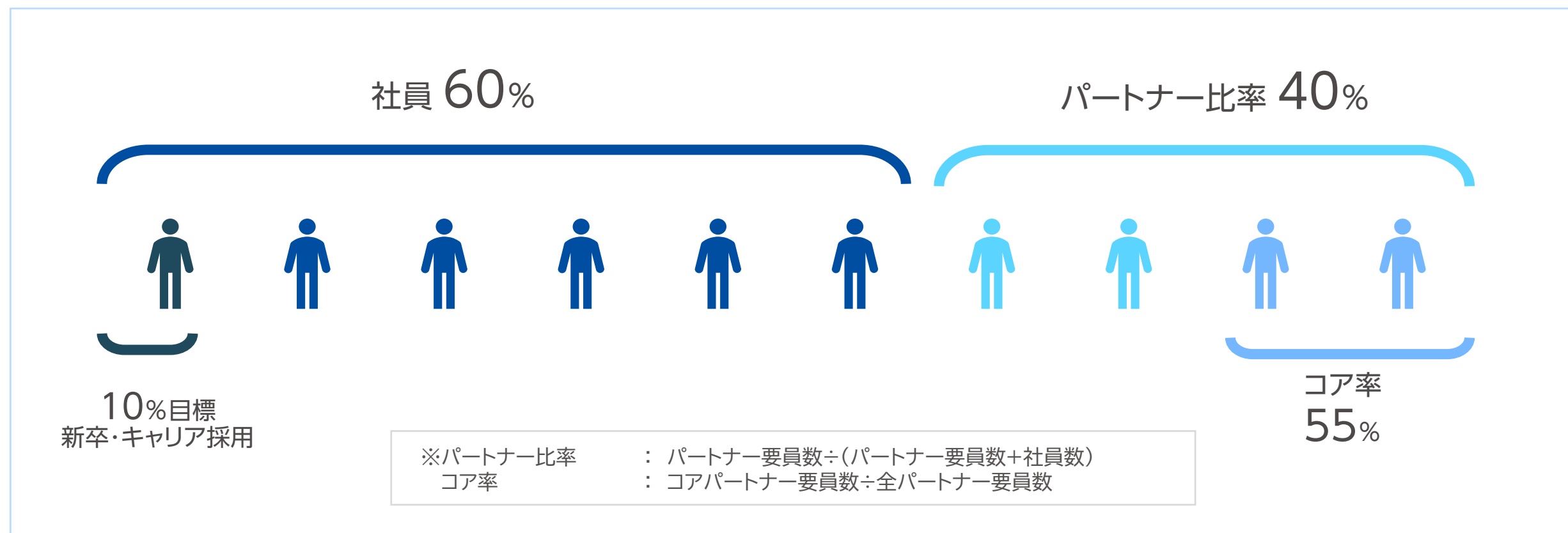
エンドユーザーの取引は、  
売上構成比の**65%超**と高水準

**お客様の業務に寄り添う  
ソリューションプロバイダーへ**



採用活動を強化。社員数の10%増をめざし新卒採用とキャリア採用を継続・育成

パートナー連携を強化し、将来はコア率70%まで引き上げ



2025年12月末時点

## 4-7 社会価値の向上

「広く経済社会に貢献し続ける」経営理念のもと、  
サステナブルな社会の実現に取り組み持続可能な社会へ

### 事業と直結する取組み

事業戦略にSDGsやESG、CSRの視点を取り入れ、事業活動そのものがSDGsの目指すゴールに直結  
IT企業として雇用の創出や産業基盤の確立、技術革新に挑む

### 制度や支援活動から支える取組み

働き甲斐やジェンダー平等の推進、IT教育の普及、地域のスポーツ支援等、当社と関わりの深いテーマ

### ニアショア開発の促進

DXをアシストする新たなソリューションの開発

### パートナー企業との協働



### 働き方改革・人材育成

女性社員・管理職比率向上

テレワーク

学生向けAI教育

長崎県ふるさと納税

サッカーJリーグV・ファーレン長崎を応援

その他

### 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100名体制目標

- ・ニアショアを活用したリモート開発体制で開発を促進
- ・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
- ・文教のDX化を推進するAIソリューション「DXPA」等、デジタル社会の産業基盤の構築に貢献
- ・生成AIの有効活用で業務効率化に貢献
- ・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
  - ・AI医師スケジューリング
  - ・慢性疼痛治療AIソリューション



#### ■ 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



## 4-8-2 制度や支援活動から支える取り組み

### ■ 働き方改革・人材育成

- ・「**ダブルジョブ制度**」、「**社内FA制度**」、「**職場復帰支援制度**」、「**カムバック制度**」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
- ・「**奨学金補助制度**」、「**社会貢献制度**」、役員・社員向け「**RS (株式報酬)**」を導入
- ・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
- ・社内研修プログラム
- ・**社内サークル活動支援**（フットサル、バスケットボール、駅伝等）

### ■ 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2週間のAI体験インターンシップを開催
- ・WinActor (RPA) による学校業務の効率化、データ分析や生成AIの活用検討等を実施（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

その他の取り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>



## 4-9 プレスリリース

### 積極的な情報開示・PR情報発信により、知名度向上や新たなターゲット層の獲得へ

#### 40期1Q 適時開示 (他 13件)

| 日付         | 内容                                      |
|------------|---|
| 2025-10-01 | <u>(開示事項の経過) プライム市場上場維持基準 達成状況のお知らせ</u> |
| 2025-10-23 | <u>2025年9月期連結業績予想の修正のお知らせ</u>           |
| 2025-11-11 | <u>上場維持基準(流通株式時価総額)への適合に関するお知らせ</u>     |
| 2025-12-15 | <u>2025年9月期 有価証券報告書</u>                 |
| 2025-12-23 | <u>役員人事に関するお知らせ</u>                     |

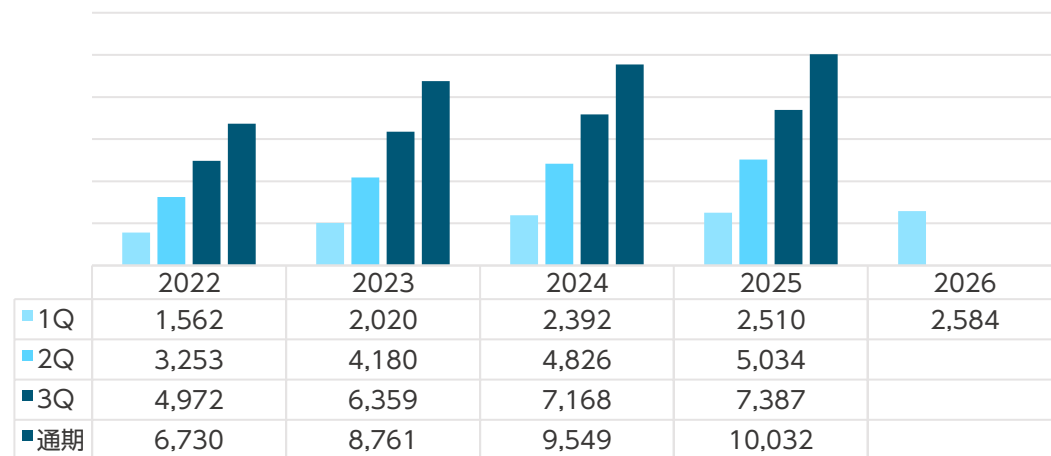
#### 40期1Q PR情報 (他 26件)

| 日付         | 内容  |
|------------|---|
| 2025-10-23 | <u>「AI医師スケジューリング」開発状況および試験運用開始のお知らせ</u>                         |
| 2025-11-05 | <u>ソフトウェアテストのサービス強化、新たに「テスト支援サービス」を提供開始</u>                     |
| 2025-11-10 | <u>テンダ×ニーズウェル、ソフトウェアテスト領域で協業開始</u>                              |
| 2025-11-19 | <u>2025年9月期下期オンラインセミナー開催実績のお知らせ</u>                             |
| 2025-12-16 | <u>WalkMe Partner Summit 2025にてBest Customer Story Awardを受賞</u> |

## 4-10-1 業績推移

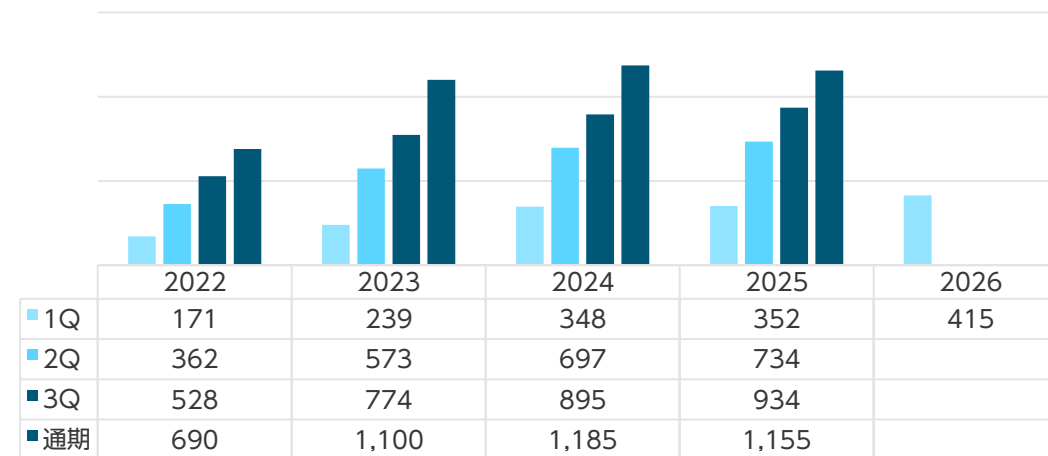
### 売上高

単位:百万円



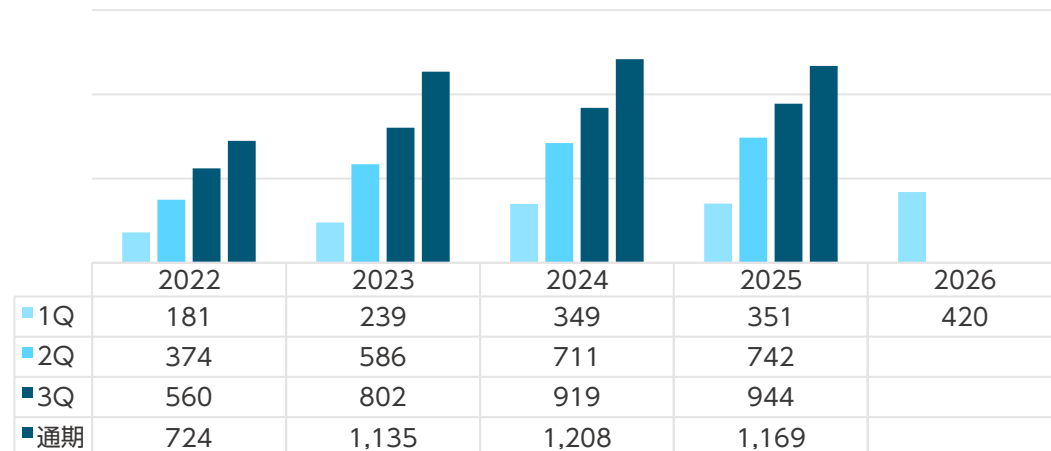
### 営業利益

単位:百万円



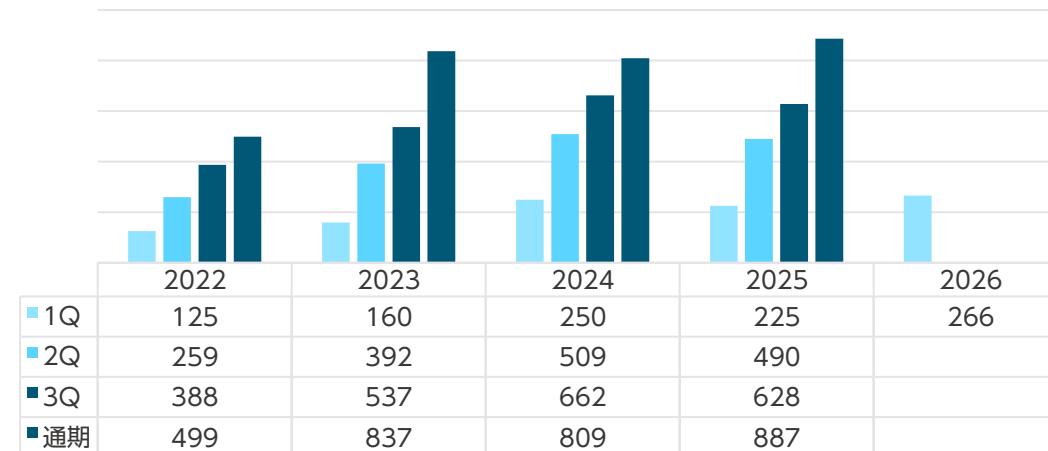
### 経常利益

単位:百万円



### 親会社株主に帰属する当期純利益

単位:百万円

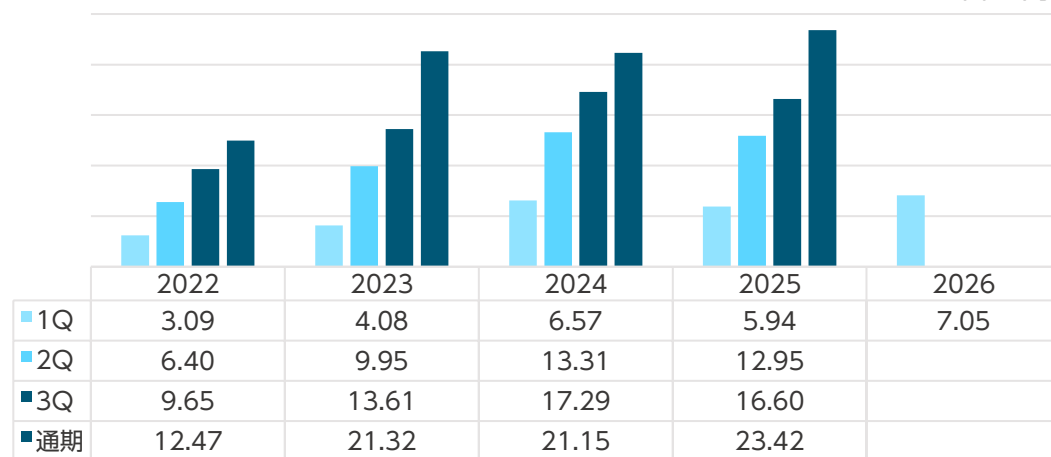


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

## 4-10-2 業績推移

### 1株当たり当期純利益

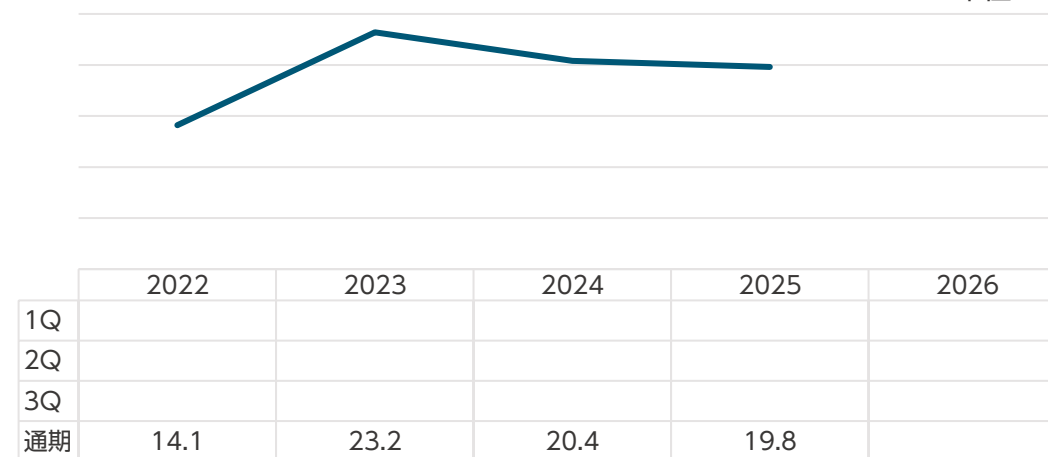
単位:円



■2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後

### 自己資本当期純利益率

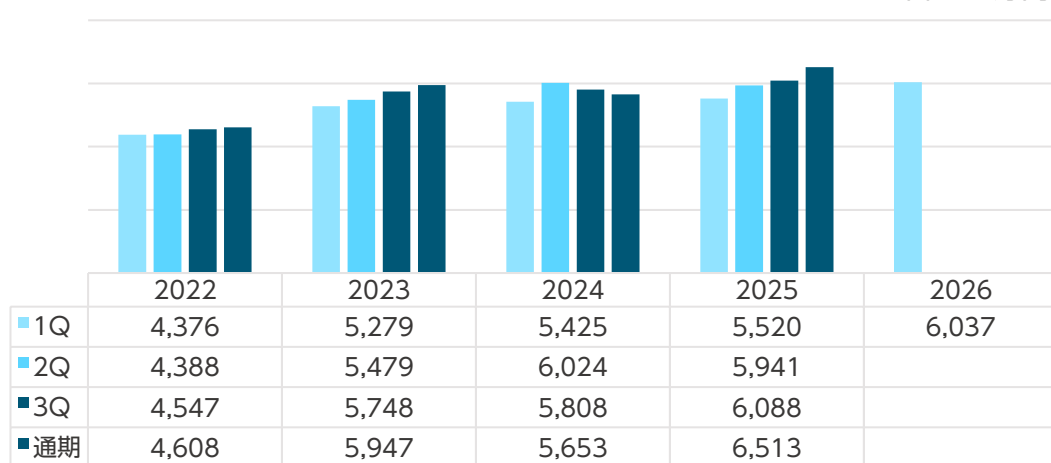
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

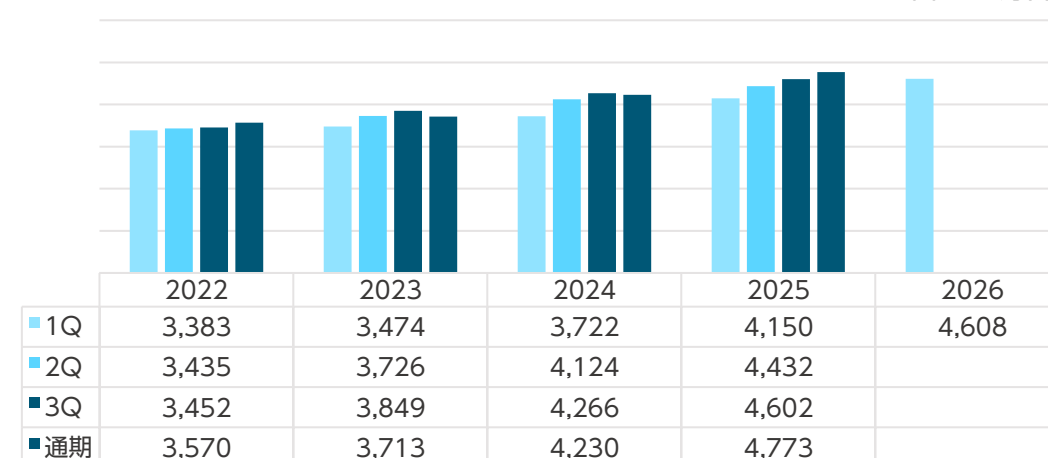
### 総資産

単位:百万円



### 純資産

単位:百万円

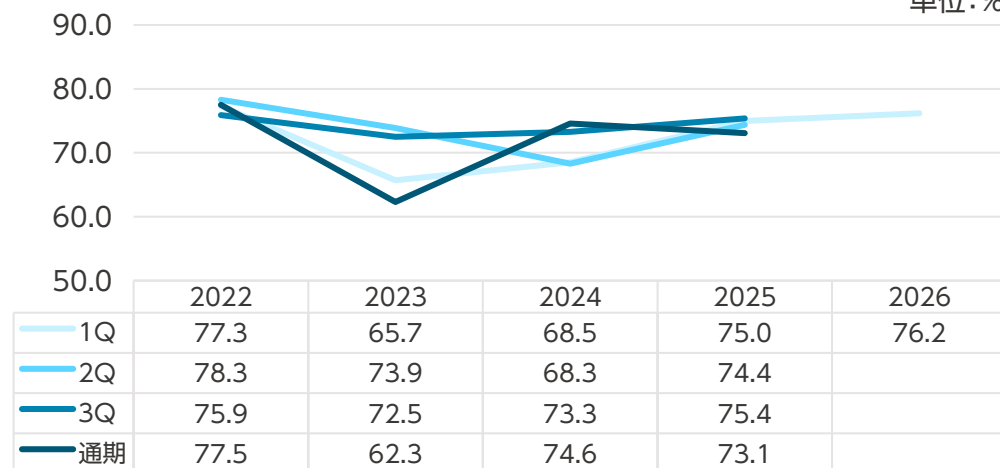




## 4-10-3 業績推移

### 自己資本比率

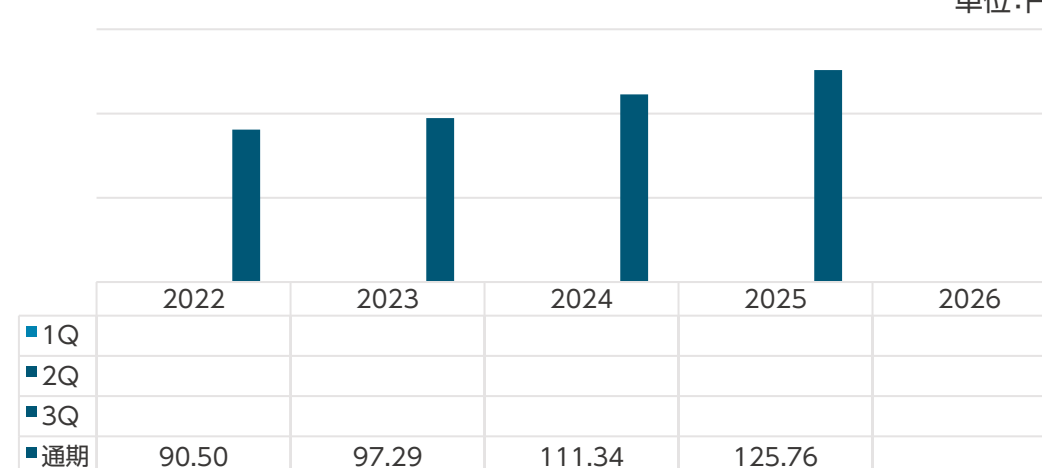
単位: %



■第2四半期(2Q)は、第1四半期から第2四半期までの累計情報  
■第3四半期(3Q)は、第1四半期から第3四半期までの累計情報

### 1株当たり純資産

単位: 円

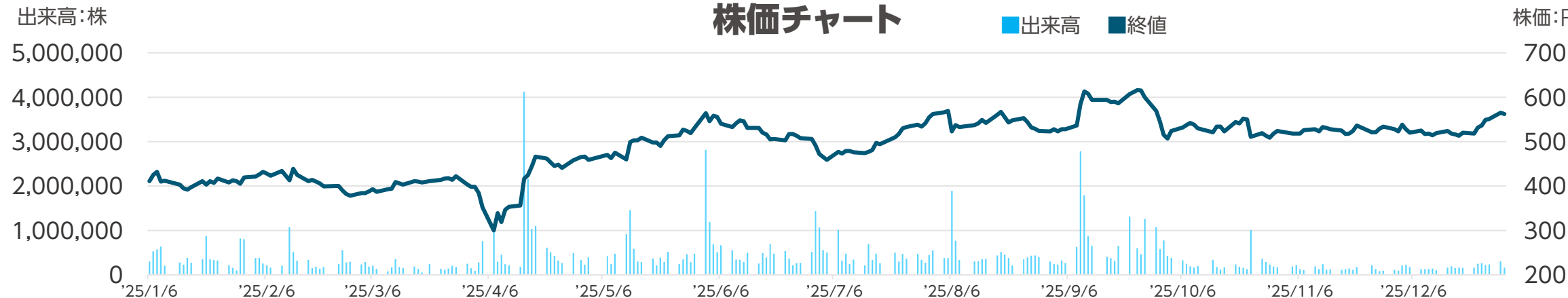


■2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後  
■本指標は通期ごとに更新

### 株価チャート

■出来高 ■終値

株価: 円



■終値は、2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後



- 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 経営企画部 e-mail: [ir-contact@needswell.com](mailto:ir-contact@needswell.com)