

2026年8月7日

各 位

会 社 名 株式会社ニーズウェル
代 表 者 名 代表取締役社長 松岡 元
(コード番号:3992 東証プライム市場)

ニーズウェル、ソリューションプロバイダへの転換を加速

～ 強固な事業基盤に高付加価値ソリューションを加え、持続的な成長と企業価値向上を目指す ～

株式会社ニーズウェル(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:松岡 元)は、生成AIをはじめとする技術革新や企業のDX需要の高まりを背景に、持続的な成長と企業価値向上を目指し、システムインテグレーションを基盤としたソリューションプロバイダへの転換を加速してまいります。

1. ソリューションプロバイダへの転換の位置づけ

当社が目指すソリューションプロバイダへの転換とは、システムインテグレーションを中心に培ってきた顧客基盤、技術力、業務知識を事業基盤として、AI、DX、クラウド、セキュリティなどのソリューションおよび課題定義・要件整理を含むコンサルティングサービスを高付加価値領域として拡充し、事業成長と企業価値向上につなげる取り組みです。

当社では、この取り組みをValueCreationProjectの中核施策と位置づけ、既存の事業基盤を強化しながら、高付加価値ソリューションの拡充を推進しています。

2. 事業基盤:システムインテグレーションの強化

当社はこれまで、金融系を中心としたシステム開発力、長年の取引を通して築いた顧客基盤、業務知識および技術力を強みに、安定した事業基盤を構築してまいりました。今後は、この基盤をさらに強化し、ソリューションやコンサルティングを付加価値として展開することで、収益機会の拡大を図ります。

① 金融分野

金融分野では、主要顧客との長年にわたる取引を通じて培った強固な顧客基盤と業務知識を活かし、AI活用、DX推進、これらに伴うソフトウェアテスト、基幹システム刷新プロジェクトなどの需要を着実に捉えてまいります。今後も、既存領域での取引深耕に加え、新たな技術やソリューションを組み合わせた提案を強化することで、金融分野における取引領域の拡大と収益機会の創出を進めてまいります。

② 産業分野

通信キャリア、大手建設会社をはじめとする産業分野においても、これまでの開発実績を活かし、既存顧客の深耕と新規領域の開拓に取り組んでいます。あわせて、RPA、マイクロソフト製品活用、ローコード、ITアウトソーシング、ソフトウェアテストを軸としたサービス展開を進め、幅広い業種における業務効率化やシステム運用の高度化に対応してまいります。

③ 自治体・文教分野

自治体・文教分野においても、行政サービスのデジタル化や教育現場におけるICT環境整備への需要が高まる中、入札案件の受注を通して公共領域での顧客基盤拡大を進めています。今後は、自治体向けソリューション・サービスの拡充により、業務効率化や運用負荷の軽減、利用者サービスの向上に資する提案を強化し、継続的な取引機会の創出とストック売上の拡大につなげることで、事業基盤のさらなる拡充を図ってまいります。

これらの顧客基盤および事業領域の拡大を支える取り組みとして、AI駆動開発の標準化も進めています。新たなシステム開発体制を構築し、生産性および品質の向上を図ることで、高生産性・高品質なプロジェクト推進体制を強化し、ソリューションプロバイダへの転換を支える事業基盤をより強固なものとしてまいります。

3. 付加価値：ソリューションビジネスの実績と今後の展開

ソリューションビジネスは、当社の成長を牽引する高付加価値領域です。2025年9月期において、ソリューションビジネスは20億円規模(売上比率20%)となっており、ソリューションビジネスを開始した2018年9月期と比較して13倍の事業規模に成長しました。

これまで当社は、AI、RPA、ローコード、クラウド経費精算を中心にソリューションを展開してまいりました。今後は、業務特化型AIやお客さま専用AIモデル開発などのAI活用ソリューション、クラウド経費精算システムの文教・自治体向け展開、セキュリティソリューションの拡充、既存顧客へのクロスセルを重点施策として推進してまいります。

これらの取り組みにより、既存顧客の深耕と新規顧客・新規領域の開拓を同時に進め、2027年9月期に30%、中期的には50%を目標に、ソリューションビジネスの成長を加速させてまいります。

① AI

AI駆動開発の標準化に加え、RAGを活用した基盤開発、業務特化型AIソリューション、医療系AIソリューションの展開を進めています。生成AIの活用を業務効率化にとどめず、既存システムとの連携、業務データの活用、業務プロセスの再設計まで含めて支援することで、顧客課題に即した高付加価値サービスとして拡大してまいります。

② クラウド経費精算・連携ソリューション

自治体・文教分野を主な対象として、業務分析、導入、開発、テスト、運用までを一体化したオフリングメニューとして展開します。単なる製品導入にとどまらず、顧客の業務プロセスに応じた伴走型支援を行うことで、継続的な追加開発・運用支援につなげ、売上拡大を図ってまいります。

③ セキュリティ

アライアンス企業との連携を強化するとともに、新たなパートナーの選定を進め、提供ラインナップの拡充を図っています。今後は、アライアンスを活用したクロスセルを推進し、大手企業や生成AI導入企業を主な対象として、セキュリティソリューションの提供体制を強化してまいります。

④ 自治体DX・文教DX

営業体制の強化により、自治体・文教分野における入札案件の受注が拡大しています。入札案件の受注件数は前期比190%、受注額は前期比178%となりました。自治体DX需要の拡大、入札案件の大型化、中長期案件の増加を背景に、安定的な受注基盤の構築と継続的な成長を目指してまいります。

⑤ マイグレーション関連ソリューション

既存システムの刷新やレガシーシステムのモダナイゼーション需要を捉え、ローコード開発ソリューションとして展開を強化します。既存リソースを活用しながら、開発期間の短縮、保守性の向上、運用コストの最適化を支援し、DX関連ソリューションの柱として育成してまいります。

⑥ 金融向けソリューション

生保、損保、銀行などの金融分野では、当社が培ってきた業務知識と開発実績を活かし、金融向けソリューションの創出に取り組みます。高い品質・安全性・業務適合性が求められる領域において、業務効率化、データ活用、AI活用、システム刷新を組み合わせた提案を強化してまいります。

4. 今後の展望

当社は、システムインテグレーションを中心とした強固な事業基盤をさらに強化し、その上にソリューションおよびコンサルティングを高付加価値領域として積み上げることで、ソリューションプロバイダへの転換を加速してまいります。技術を顧客価値創出の手段として活用し、顧客課題の解決と成果創出に直結するサービスを提供することで、事業成長と企業価値向上を目指してまいります。

また、事業シナジーの創出が見込める企業との協業やM&Aも視野に入れ、ソリューション領域の拡充と提供体制の強化を進めます。既存顧客の深耕、新規顧客・新規領域の開拓、ストック売上の拡大を通して、持続的な成長を目指してまいります。

5. 会社概要

社名	株式会社ニーズウェル https://www.needswell.com/		
本社所在地:	東京都千代田区紀尾井町 4-1 ニューオータニ ガーデンコート 13 階		
代表者:	代表取締役社長 松岡 元	設立:	1986年10月
社員数(連結):	597名 (2025年9月末日)	資本金:	9億8百万円(2025年9月末日)
事業内容:	ソフトウェアの開発・運用・保守、ソリューション製品の開発・販売・運用・保守、関連技術・ソリューションの研究開発(AI駆動開発 等)		
お問い合わせ:	ニュースリリースについて 経営企画部 TEL:050-5357-8346(直) E-mail: ir-contact@needswell.com		
報道関係資料:	IR ニュース	https://www.needswell.com/ir/news	
	その他のお知らせ	https://www.needswell.com/news/index	

以上