

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2四半期

個人投資家向け IRセミナー

2026年5月24日



Try & Innovation

NeedsWell

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 TEL：03-6265-6763（代） FAX：03-6265-6764		
事業所	<ul style="list-style-type: none"> 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 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	<ul style="list-style-type: none"> 連結子会社 <ul style="list-style-type: none"> 零壺製作株式会社（本社：栃木県那須塩原市） 株式会社ビー・オー・スタジオ（本社：東京都渋谷区） 株式会社コムソフト（本社：東京都千代田区） 		



1. 2026年9月期 第2四半期 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

前年同期比大幅増となった株主優待費用を吸収し、売上高、利益ともに上期 連結業績計画達成

- ソリューション、システム開発ともに堅調に推移
- クラウド型経費精算、AI、RPAをはじめDXをアシストするソリューション、テストサービス、ITアウトソーシング等の受注が増加
- 営業利益率、経常利益率は**10%以上確保**し収益性を維持
- 株主優待費用を除いた営業利益、経常利益は、**前年同期比約107%**と生産性向上

	上期連結業績計画※1	上期実績	計画比	前年同期比	利益率
売上高	5,200 百万円	5,206 百万円	100.1 %	103.4 %	—
営業利益	600 百万円	608 百万円	101.5 %	82.9 %	11.7 %
株主優待費用を除いた場合の営業利益※2		781 百万円		106.4 %	15.0 %
経常利益	600 百万円	621 百万円	103.6 %	83.7 %	11.9 %
株主優待費用を除いた場合の経常利益※2		794 百万円		107.0 %	15.3 %

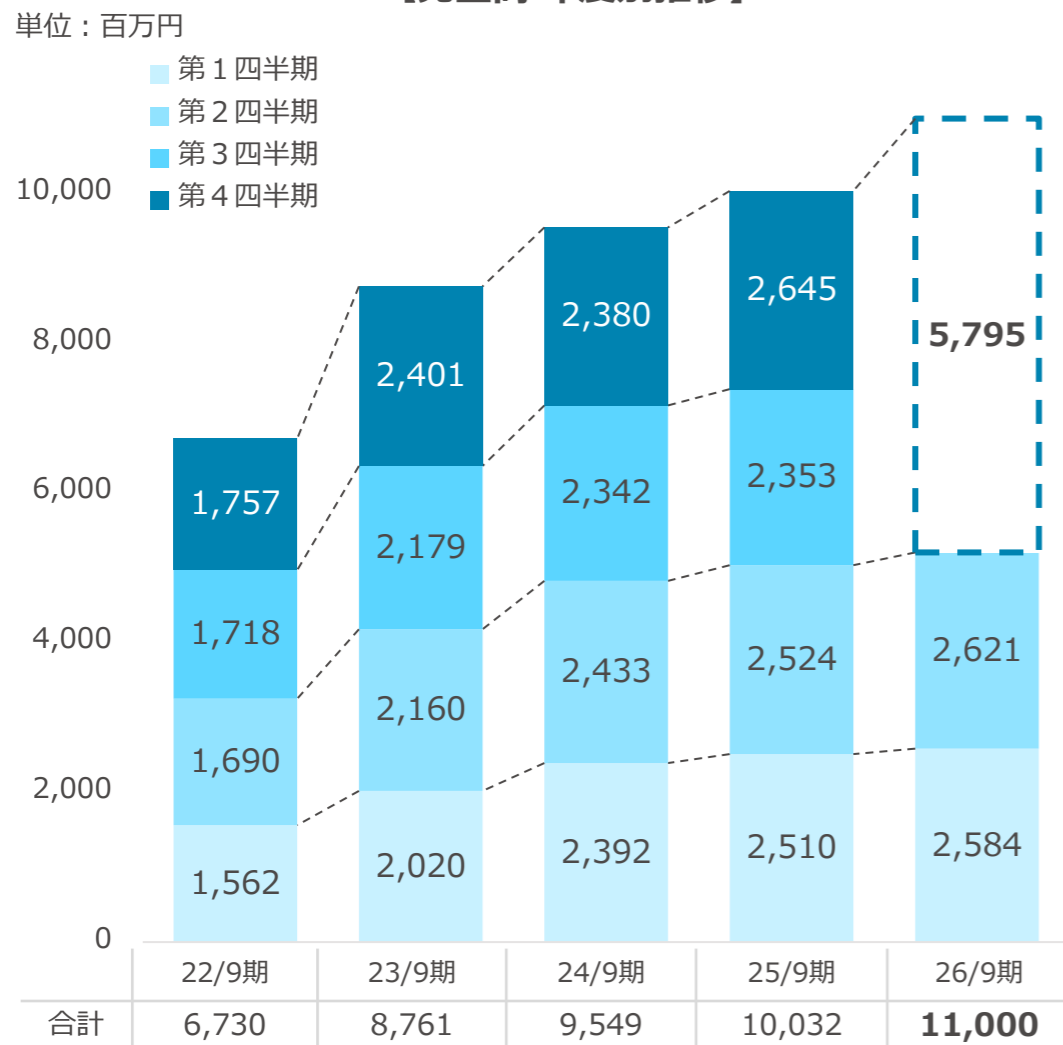
※1 当社は、2026年4月30日付で上期計画を上方修正いたしました。2025年11月11日に公表した期初の計画値との比較のため、本欄においては上方修正前の数値を記載しております。

※2 株主優待費用を除いた場合の営業利益・経常利益。株主優待は前年第4四半期から計上を開始しており、前年第2四半期には株主優待費用が計上されていないことから、実質的な利益を比較するために当期の株主優待費用（11,525名・172百万円）を差し引いて算出しました。

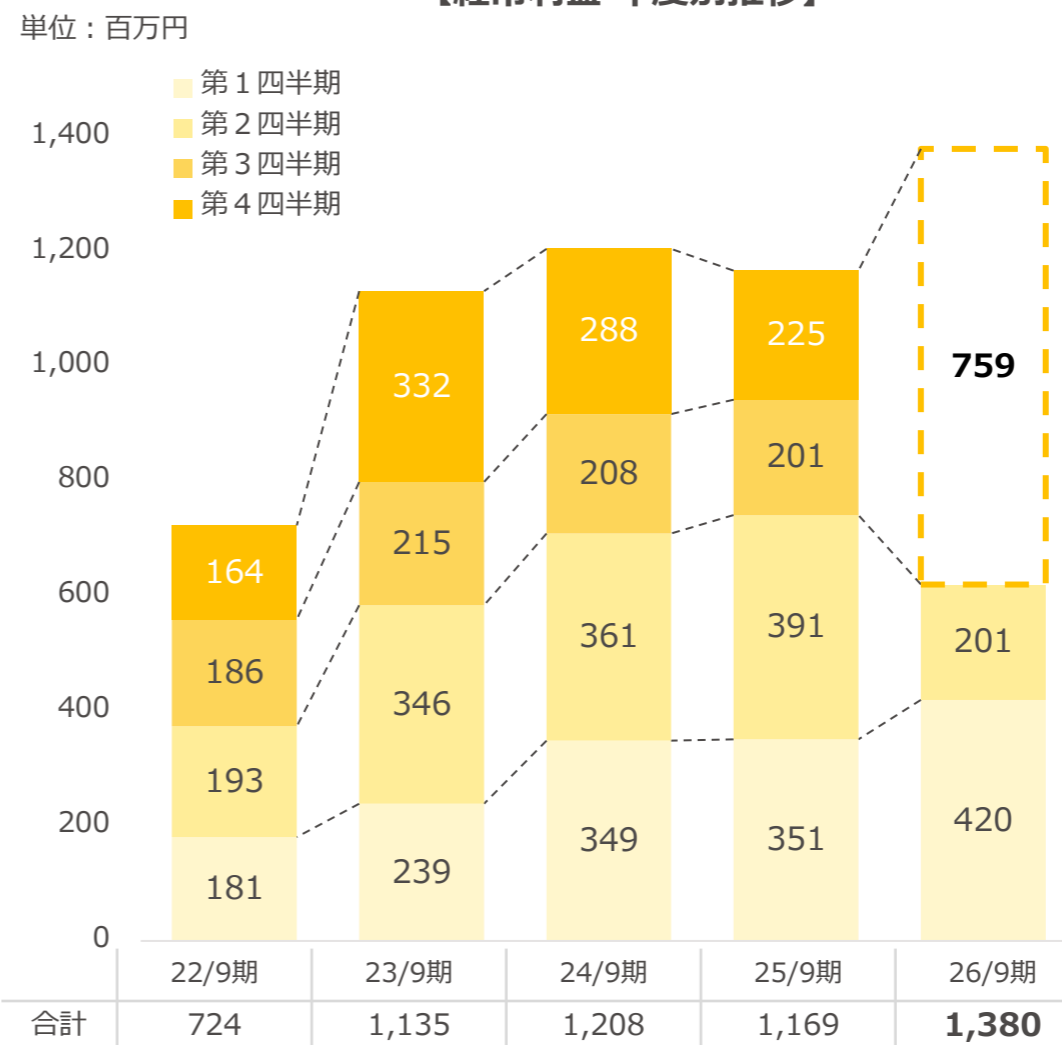
1-2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

株主優待費用を除いた場合の経常利益は、**前年同期比約107%**と生産性向上

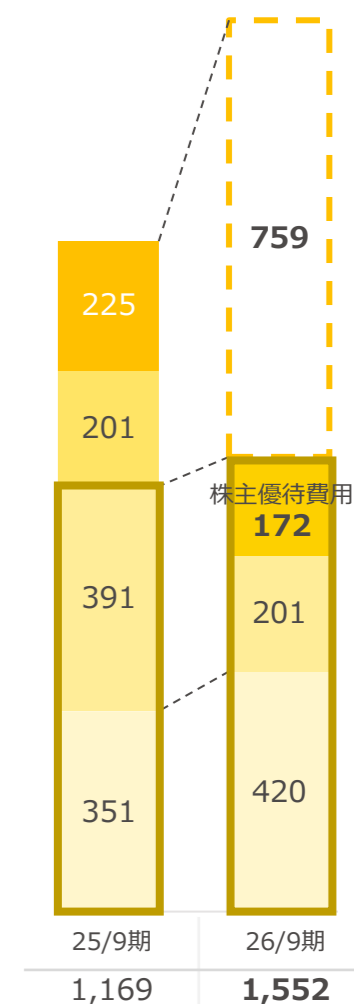
【売上高 年度別推移】



【経常利益 年度別推移】

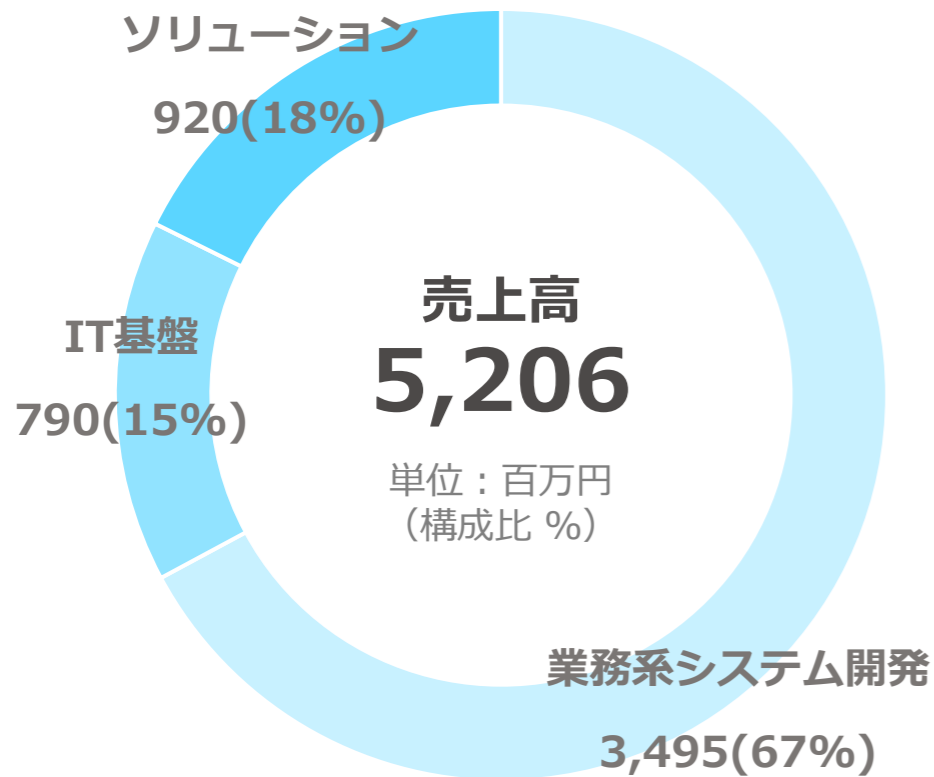


<参考> 株主優待費用の影響



1-3 サービスライン別売上高推移

全サービスラインで売上増、ソリューションを起点にシステム開発、IT基盤の受注拡大
市場のIT需要に確実に応える提案力、開発力で着実に事業拡大



- **業務系システム開発** 前年同期比**103.2%**
 - ・生保・流通サービス・自治体・文教向け案件の受注が好調
 - ・当社ソリューション導入に伴う周辺SIの受注増 (AI、経費精算、RPA)
 - ・自治体、官公庁向け入札案件の大型化が加速、中長期的案件も増加し安定的に受注
- **IT基盤** 前年同期比**103.7%**
 - ・DX推進による開発スピード加速に伴いテスト支援需要増
 - ・「テスト支援サービス」の生保、その他金融系顧客への展開
 - ・2026年2月 ESETにおける「ESPP認定パートナー」となりセキュリティ分野での展開を開始
- **ソリューション** 前年同期比**103.9%**
 - ・クラウド経費精算ソリューション
文教向け経費精算システムの初導入。実績をベースに横展開
自治体向け導入サービスの強化
 - ・AI関連ソリューション
業務特化型AIソリューション「AI医師スケジューリング」提供開始
RAGを活用した業務改善案件の受注実績。市場需要に迅速に対応
今後の事業展開を目的にAI関連団体への加盟
 - ・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
2026年4月から「MigrationLC」提供開始

1-4 経常利益増減要因分析

経常利益率は11.9%と、高収益体質を継続

- 管理職層を中心としたキャリア採用により、組織体制の強化・中長期的な成長基盤の構築に寄与
- 株主優待費用を除いた場合の経常利益は、前年同期比約107%と生産性向上

単位：百万円

<参考> 株主優待費用の影響



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 単位：百万円	2025年9月期2Q 連結		2026年9月期2Q 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	5,034	-	5,206	-	103.4%	47.3%	11,000
業務系システム開発	3,386	67.3%	3,495	67.1%	103.2%	-	-
IT基盤	761	15.1%	790	15.2%	103.7%	-	-
ソリューション	886	17.6%	920	17.7%	103.9%	-	-
売上総利益	1,198	23.8%	1,280	24.6%	106.9%	-	-
M&A関連償却	27	0.5%	23	0.4%	86.3%	-	-
その他	436	8.7%	648	12.5%	148.5%	-	-
販管費	463	9.2%	672	12.9%	144.9%	-	-
営業利益	734	14.6%	608	11.7%	82.9%	44.1%	1,380
営業外収益	16	0.3%	16	0.3%	100.0%	-	-
営業外費用	8	0.2%	3	0.1%	46.7%	-	-
経常利益	742	14.8%	621	11.9%	83.7%	45.1%	1,380
税引前利益	742	14.8%	626	12.0%	84.3%	-	-
法人税等	249	5.0%	220	4.2%	88.2%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	490	9.7%	406	7.8%	82.8%	44.1%	920

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	3.4%
売上総利益率	25%以上	24.6%
販管費率	10%以内	12.9%
販管費率 (株主優待費用除く)	10%以内	9.6%
経常利益率	10%以上	11.9%
自己資本比率	60%以上	73.5%
EPS 2024.06.01 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73.5%

※主要科目のみ抜粋		2025年9月期末	2026年9月期2Q	
単位：百万円		実績	実績	前期末増減
資産 の 部	現金及び預金	2,760	2,699	-60
	受取手形、売掛金及び契約資産	2,253	2,196	-57
	前払費用	62	97	34
	その他	7	67	60
	流動資産合計	5,084	5,060	-23
	建物（純額）	41	39	-2
	ソフトウェア	39	63	23
	ソフトウェア仮勘定	16	0	-16
	のれん	261	238	-23
	顧客関連資産	315	297	-18
	投資有価証券	304	341	36
	繰延税金資産	162	151	-11
	敷金・保証金	137	127	-10
	保険積立金	76	76	0
	その他	72	59	-12
固定資産合計	1,429	1,394	-34	
資産合計	6,513	6,455	-57	

※主要科目のみ抜粋		2025年9月期末	2026年9月期2Q	
単位：百万円		実績	実績	前期末増減
負債 の 部	買掛金	396	436	40
	短期借入金・1年以内長期借入金	6	5	-1
	未払金	330	344	14
	未払法人税等	352	254	-97
	未払消費税	117	125	7
	預り金	48	46	-2
	賞与引当金	304	320	15
	その他	34	26	-8
	流動負債合計	1,591	1,560	-30
	長期借入金	23	20	-2
	長期繰延税金負債	109	102	-6
	その他	16	16	0
	固定負債合計	148	139	-9
	負債合計	1,740	1,700	-40
	資本 の 部	資本金	908	908
資本剰余金		796	799	2
利益剰余金		3,758	3,709	-48
自己株式		-798	-796	2
その他有価証券評価差額金		98	124	25
非支配株主持分	10	9	0	
純資産合計	4,773	4,755	-17	
負債純資産合計	6,513	6,455	-57	

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2Q 適時開示 (他 3件)

日付	内容
2026-01-20	<u>譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分に関するお知らせ</u>
2026-02-12	<u>株主優待制度の一部変更に関するお知らせ</u>
2026-01-05	<u>譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分の払込完了に関するお知らせ</u>

40期2Q PR情報 (他 21件)

日付	内容
2026-01-05	<u>長崎大学と産学共同による医療系AIソリューション「AI医師スケジューリング」を提供開始</u>
2026-01-21	<u>マイグレーション開発ソリューション「MigrationLC」を提供開始</u>
2026-01-29	<u>新たにセキュリティ関連ソリューションの拡充に注力</u>
2026-02-18	<u>Concur®Japan Partner Award 2026にて二部門のアワードを受賞</u>
2026-02-25	<u>ESET「ESPP認定パートナー」に認定</u>



1. 2026年9月期 第2四半期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画



3. 成長戦略



4. 参考資料

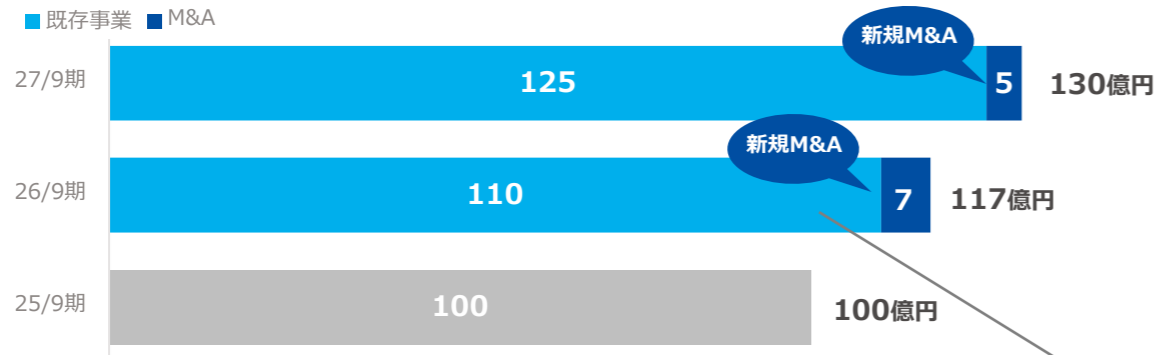
2-1 中期経営計画（連結）・2026年9月期サービスライン別売上計画

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

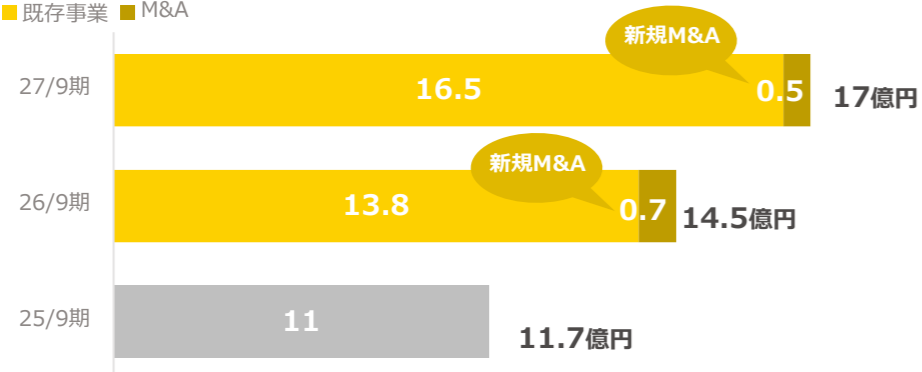
■ 既存事業 ■ M&A



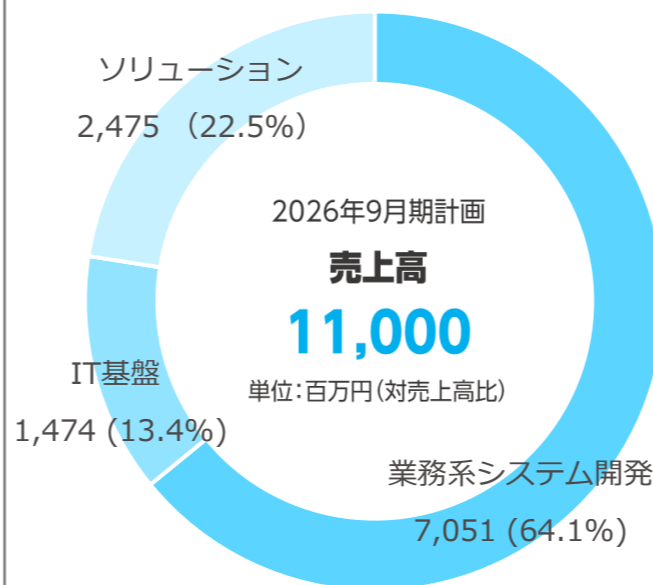
【経常利益 年度別推移】

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継続
- ・ 公共・文教、自治体向け開発の入札受注
- ・ 物販とキitting、運用保守からのストック化推進
- ・ 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
- ・ AI駆動開発によるスピード開発の標準化、提案強化

■ IT基盤

- ・ 生成AI活用に現状業務分析と改善提案
→人材不足解消。機器調達含めた運用サポート、
- ・ ITアウトソーシングからの業務改善による受注拡大
- ・ 金融系領域へのソフトウェアテストサービス拡大

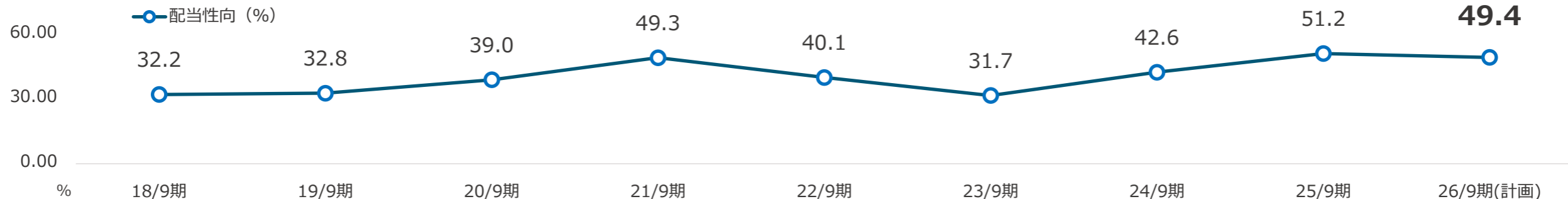
■ ソリューション

- ・ 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銭を維持 (配当性向49.4%)

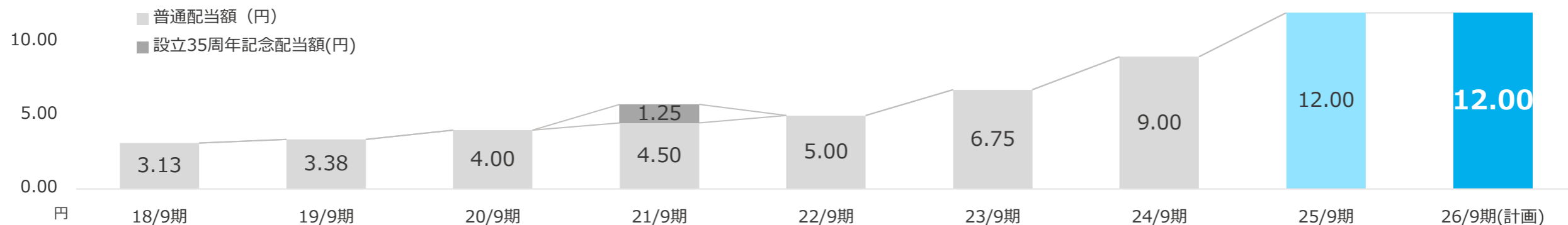
配当性向推移



※ 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。

株主優待制度

毎年3月末日を基準日とし、1000株（10単位）以上を継続して1年以上保有している株主様へ15,000円分のQUOカードを贈呈



1. 2026年9月期 第2四半期 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 ニーズウェル3つの強み

DX、生成AI、AIエージェント、クラウド経費精算

中心に顧客経営革新をサポートする最適なソリューションを顧客とともに創造、提供します。

システム開発だけでなく、**ソリューションプロバイダー**としてお客様に最適な課題解決方法を提案します。

課題解決につながるソリューションを多数有し、

ソリューション、SI、運用、サポートを一気通貫で

ご提案、ご支援します。

① ソリューション提供力

② 金融系システム開発力・実績

③ エンドユーザー取引力

エンドユーザーの取引は、
売上構成比の**65%超**と高水準。

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**を継続。

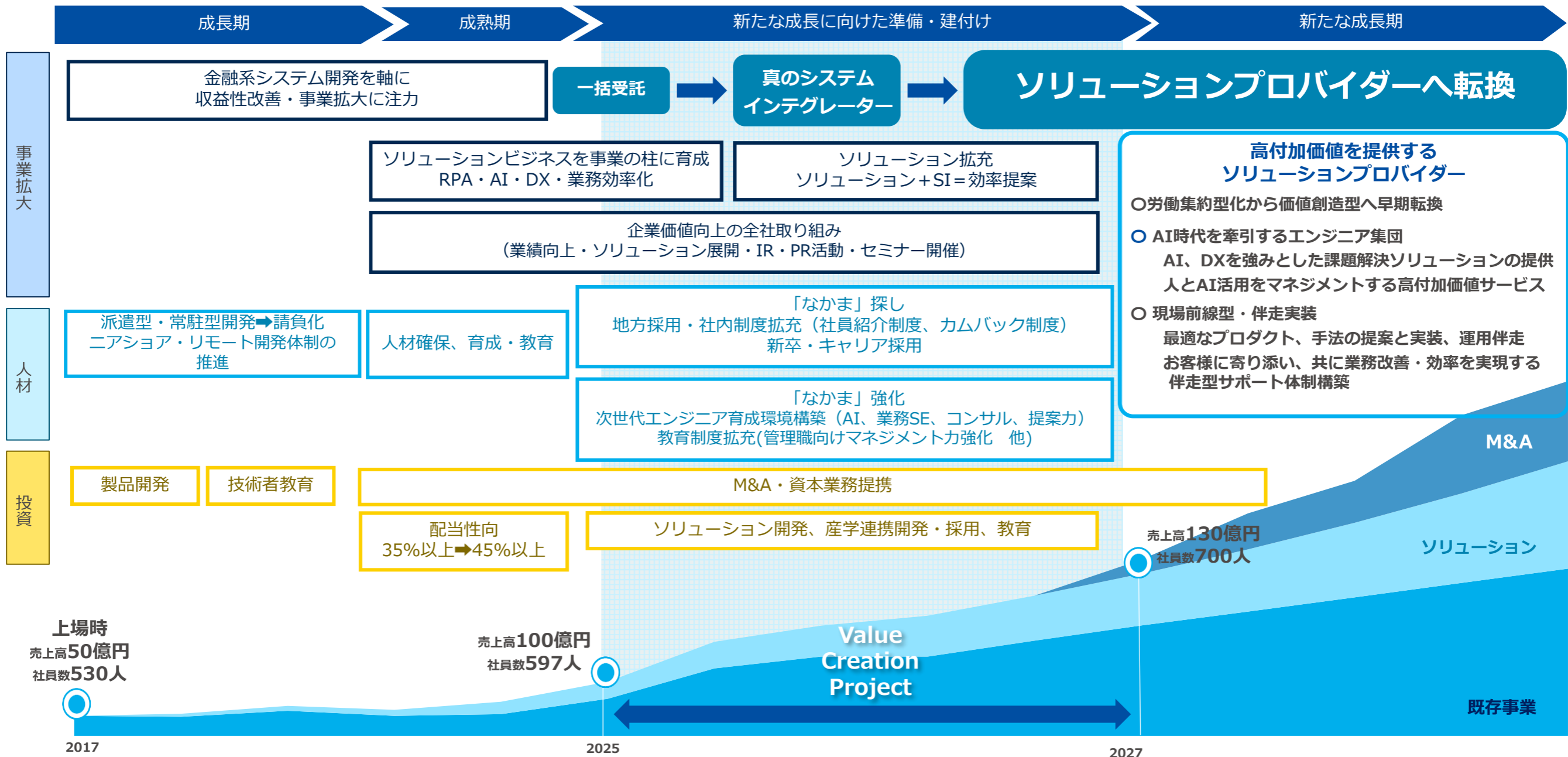
ソリューション提供、自治体、官公庁への
入札実績に伴いエンドユーザー取引増加中。

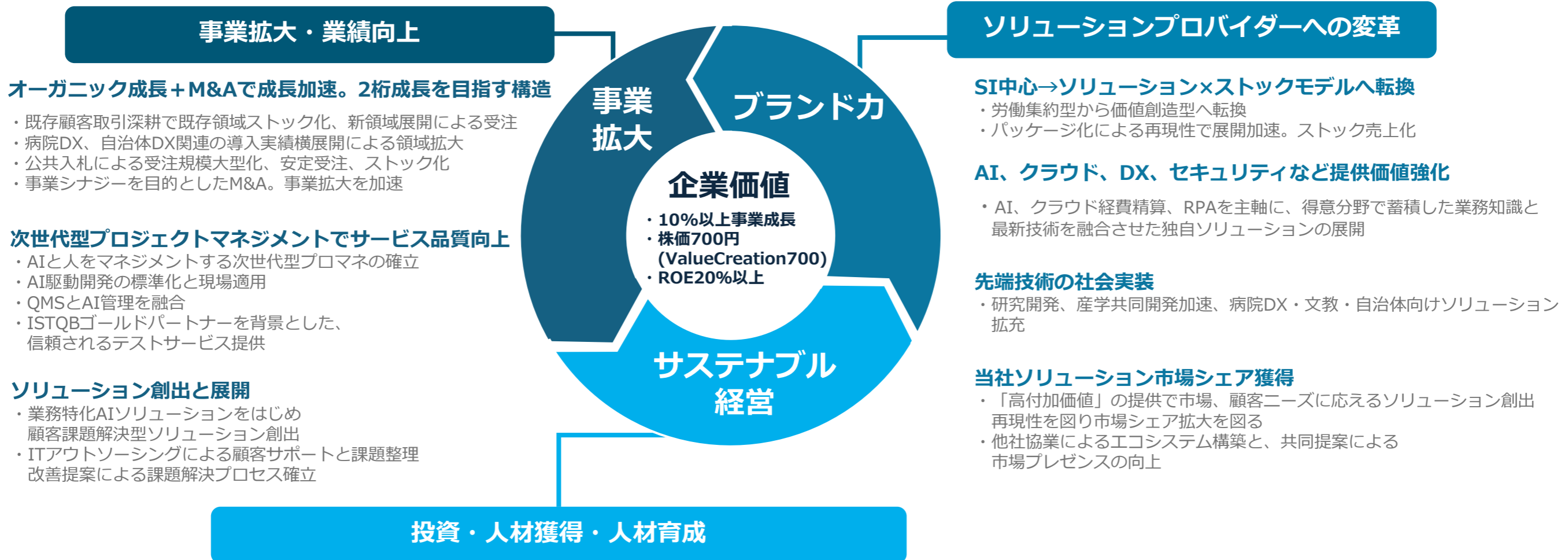
主力の業務系システム開発では、金融系が売上高の50%
中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。

ローコードツールを活用した**マイグレーション**、
システム開発とともにその品質を検証する**テストサービス**、
運用体制構築とともに情報システム部門をサポートする**ITアウトソーシング**
ソリューションの提供に伴う柔軟なシステム開発の提案。
お客様とともに業務改善を実現する開発力。

お客様の業務改革に寄り添う
ソリューションプロバイダーへ

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





AI時代に、**人(エンジニア)とソリューションの価値を最大化するビジネス構造改革を推進**
エンジニアとAIで最適なソリューション・サービスを提供する

ソリューション・サービスの強化

- AIソリューション・サービス
- クラウドソリューション
- ソフトウェアテスト
- ITアウトソーシングサービス
- マイグレーションサービス

採用・教育の強化

AI時代を見据えた技術力強化、サービス強化

3-4-1 ソリューション・サービスの強化

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 <small>※ESET「ESPP認定パートナー」に認定</small>
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 <small>└ N-Bridgeシリーズ Speed AS Invoice PA InvoicePA+ InvoicePA Direct CoNeCt imPac Corpo Card Nナビ BIs タートアップ</small> 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 <small>└ ITリエンジニアリング DXPA Dgent </small> ツールの活用とともに運用サポート <small>└ 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 </small>
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 <small>└ WebPerformer WebPerformer-NX</small> ExcelやAccessを基盤とした業務システムのモダナイズに特化 <small>└ MigrationLC</small>
AI	次項参照
金融	CXone Robotic Call WELCOME

3-4-1 ソリューション・サービスの強化：AIソリューション・サービスの拡大

AI活用を前提としたDX、業務効率化を実現するサービス、ソリューションの拡充 業務特化AIソリューションと既存ソリューション+生成AI活用プラットフォーム提供でAI活用促進

AI医師スケジュールリング提供開始

業務特化AIソリューションとしてラインナップ

病院DXを実現するソリューションとして引合い増加中
実績をベースに他業種、多業務への横展開を須伸する

生成AI活用プラットフォーム「つなぎAI」 販売開始

2026年4月 代理店契約を締結

周辺サービスを含めたトータルなAIソリューション展開を強化
当社既存ソリューションとの連携により、
**お客様のDX、業務改善を加速させる
新たなサービス・ソリューション創出。**

当社が加盟するAI関連団体

- 一般社団法人 日本人工知能学会
- 公益社団法人 日本オペレーションズ・リサーチ学会
- 一般社団法人 生成AI活用普及協会（GUGA）

AIソリューション

- 業務AI化サービス



- 異音検知



- 見積



- 外観検査・検品



- 品質向上



- 異常検知



2025.7月
提供開始

開発中

業務特化生成AIソリューション

- 医療系AI

AI医師スケジュールリング

慢性疼痛治療AI
ソリューション

- 決算資料自動生成



- 入札資格自動診断



- PR原稿自動生成



2026.1月
提供開始

AIチャットボットソリューション

- AIチャットボット



- 社内問合せ



- 株主総会



IoT×AIソリューション



自治体・中小企業向けクラウドソリューションの展開拡大

- 文教系・自治体向け導入実績をベースに再現性をもった領域拡大を加速
- AIやクラウドを実運用に落とし込む「実装力」を起点に、サービス品質向上、高度化を進める

Invoice PA Direct

各メーカー企業様への導入

請求書データのオンライン受領を起点に、請求書処理業務の効率化・省力化を実現
➔ 利用者の80%以上からご好評

Concur Standard

導入実績増加中

リーズナブルな料金体系、簡素化された初期設定、パッケージ化された機能など、導入のしやすさを重視した、**中堅・中小・ベンチャー企業向けに特化した製品**

SAP Concur

Concur Professional 大企業向け

2026年
文教系顧客へ
初導入

Concur Standard 中堅・中小・ベンチャー企業向け

SAP Concur 連携ソリューション

- 基幹システム連携

N-Bridgeシリーズ
オンプレ版/クラウド版

- 最短3カ月スピード導入

Speed AS
企業版/文教版

- 請求書をAIで自動登録

Invoice **PA**
Invoice **PA+**
Invoice **PA Direct**

- Standard向け会計連携

CoNeCt
CoNeCt-Pro

- 交通費入力・承認レス

Nチェック
Nチェック-Pro

- BIを活用した経費分析

BI **スタートアップ**

- Concur用伴走型ガイダンス

Nナビ

- 法人カード連携効率化

Corpo Card

- Standard向け導入パッケージ

imPaC

システム開発におけるお客様のテスト業務を第三者の立場で実施 AI駆動システム開発の浸透により需要増、お客様満足を最大化

- **ISTQB認定テスト技術者資格**、**IT検証技術者認定資格**を保持するテストエンジニアが高品質なソフトウェアテストを提供
→ **ISTQB®ゴールドパートナー**に認定
- 当社では、最大98%のテストケース自動化率を実現。AI駆動開発の浸透に伴うスピーディなテストサービスに適用。
- ソフトウェアテスト領域のコンサルティング実績を他領域・他業種への横展開、エンジニアによる設計、確認で高品質を確保

アウトソーシングテストサービス

JSTQB認定テスト技術者資格保持エンジニアが、第三者の立場で先入観なくテストを実施
気づきにくい不具合や欠陥を早期検出し、システム品質を高める

決済プラットフォーム企業
に導入

マイグレーションテストサービス

マイグレーション開発におけるシステムの現新比較検証、追いつき検証、回帰検証を実施
テスト自動化ツールによる効率化、再利用化 → 保守性向上、運用コスト削減

自動テストサービス

当社ソリューションのローコード開発ツールを組み合わせ
→ テスト自動化による工数削減 開発期間の短縮、運用保守性の向上

多端末テストサービス

端末とOSの実機を使ったパターンテスト実施
当社スマホレンタルサービスを活用 → 端末にかかるコスト低減、多様な端末手配可能

テスト管理サービス

テストモニタリング、コントロールが容易 → 管理工数削減
テスト進捗をリアルタイムで察知することで問題の早期発見につながる

テスト支援サービス

2025.11月提供開始

マイグレーション開発におけるシステムの現新比較検証、追いつき検証、回帰検証を実施
テスト自動化ツールによる効率化、再利用化 → 保守性向上、運用コスト削減

企業のDX人材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
運用支援を通してお客様理解を深め、**お客様とともに業務改善、DX化を推進するプロセスを確立**

【 ITアウトソーシングと業務効率化の好循環 】

運用設計・運用監視

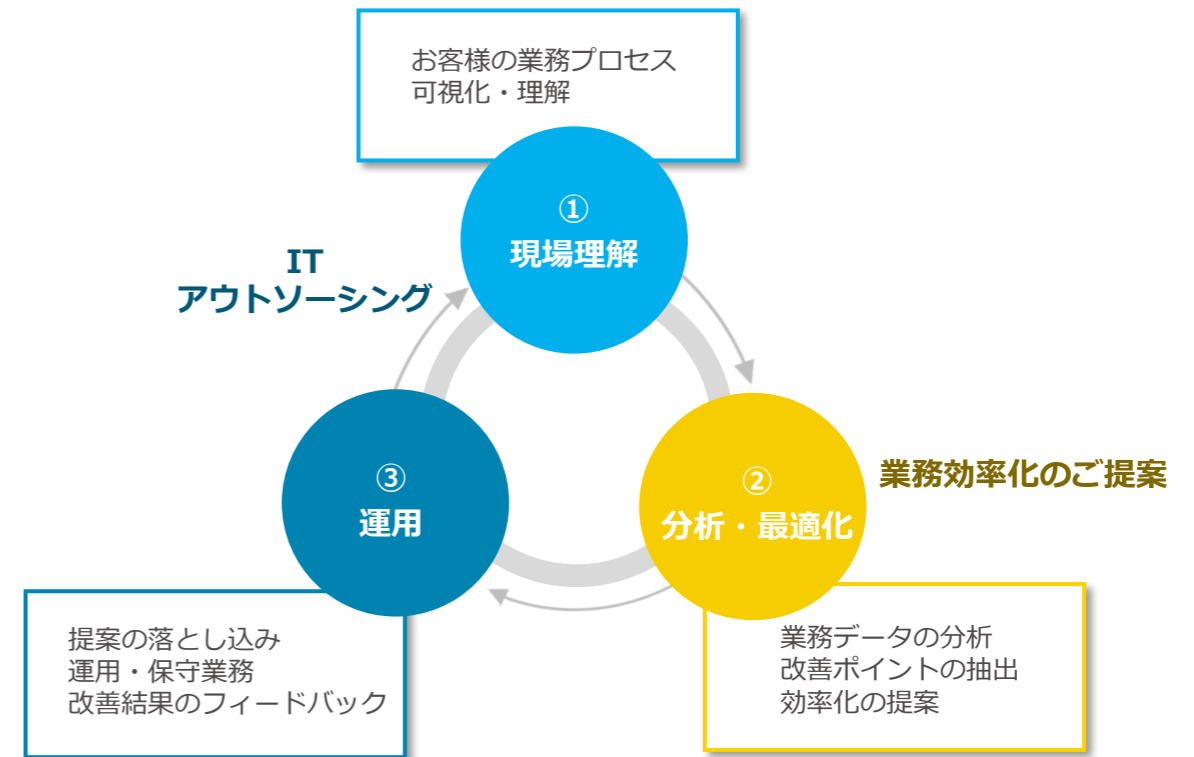
長年の運用実績で培ったノウハウを活かして安定かつ安全なインフラ環境・システム、
業務の高付加価値化・DX化・長期体制を提供
お客さまがコア業務に集中できる環境を構築

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



マイグレーションにおける設計、製造からテストまで一貫通貫対応 レガシーマイグレーション、旧ツールモダナイズなど、多様化する市場ニーズに柔軟対応

- 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と併せて、マイグレーションに伴う**システム検証コストの削減**

マイグレーション

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

テストサービス

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

MigrationLC

2026.4月提供開始

マイグレーション開発ソリューション

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

人的資本を最重要の経営資源と位置づけ、採用・教育の強化、**持続的成長の実現** システム開発におけるAI活用が進む中、人（エンジニア）の価値にフォーカス

● 採用の着実な進捗と中期的な人員拡充

事業成長と研究開発の推進に向け、計画的な人員拡充を進める
→ 2027年700名達成を目指す

2026年9月期上期 採用実績

新卒採用

25名

キャリア採用

19名

ニーズウェルグループ 社員数 目標

2027年 **700**名

● 採用方針

ソリューションプロバイダとしての事業基盤確立を目的に
「2027年 グループ全体700名体制」を目指す。

新卒採用：持続的な組織成長を目的として採用継続

キャリア採用：

（エンジニア）

即戦力リソース確保と専門性強化

AI駆動開発プロジェクトマネジメント強化、差別化

受注領域拡大に伴うリソース確保

（営業）

課題解決提案型営業体制構築を加速させる

● 教育・研修の強化

堅実なベース技術を持つエンジニアが、
AIをはじめ次世代技術を高度に活用することで、
提供価値の最大化を図る

①システム開発におけるAI活用の標準化（AI駆動開発）

②「人とAI」を管理するプロジェクトマネジメント

③開発成果物を正しく評価する評価技術

④高度化するクラウドセキュリティ分野での専門性

● 高付加価値を提供するAIエンジニアの育成、輩出

○AIを手段として活用するエンジニアの育成

・人とAIで提供価値を最大化する

○AI活用を前提としたプロジェクトマネジメントを再構築

・QMSに準拠したプロジェクトマネジメントを基本とし、
AI活用による高速化、高度化、自動化されるシステム開発を
適切にマネジメントする体系を確立

→ AI活用関連研修体系の追加、受講開始

3-4-3 AI時代を見据えた技術力強化、サービス強化

AI時代を見据えた人材育成、技術力と心を動かすサービス提供で中長期成長基盤強化 人材成長を通じた持続的な価値創出、人的資本経営への投資と位置付け

① 研究開発・社内標準化

医療分野におけるAI活用（長崎大学と産学共同研究開発）

【慢性疼痛治療AIソリューションの研究開発】

※ 慢性疼痛は「治療に要すると予測される時間を超えて持続する痛み、あるいは進行性の非がん性疾患に関連する痛み」と定義されている

AI活用の業務効率化ニーズが急速に拡大

【SharePoint閲覧権限と連動したAIチャット基盤の社内標準化】

既存SharePoint権限管理を維持したまま、安全かつ実務に適したAI活用実現を目指す社内環境実装を通じ、エンジニア育成、業務効率化効果、運用面の有効性や安全性を検証

→ 結果を踏まえ、次年度以降を目途に外販展開予定

※ RAG（Retrieval Augmented Generation）：生成AIが外部データを検索・参照しながら回答する技術

システム開発におけるAI活用の浸透

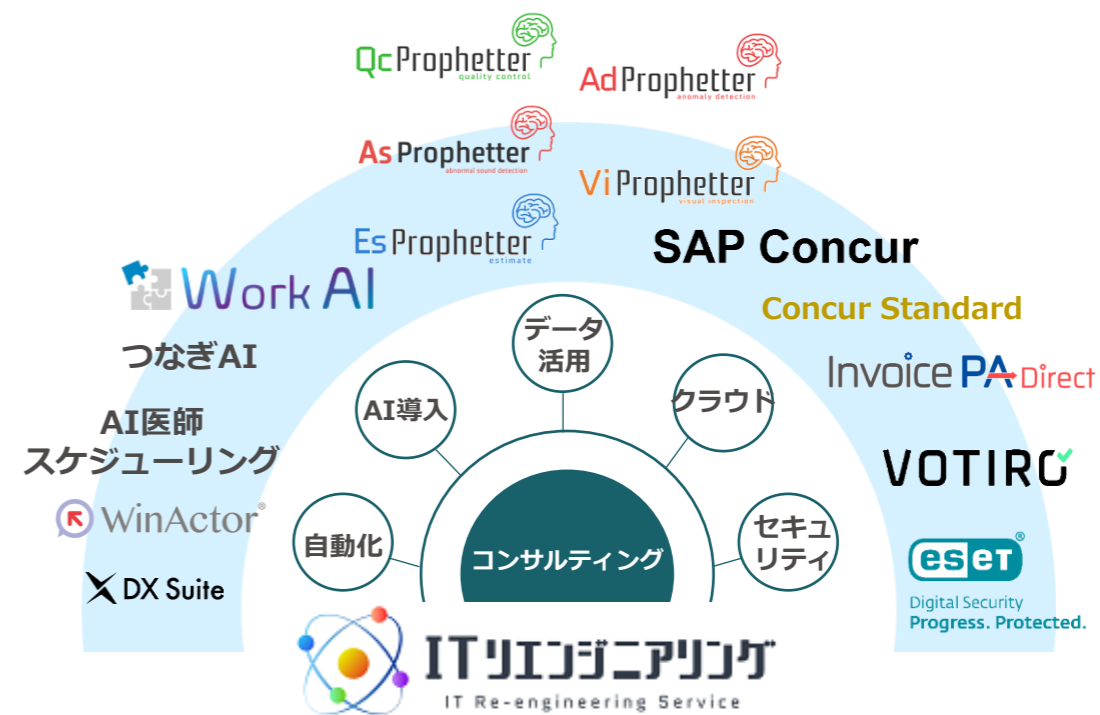
【AI駆動開発の社内標準化】

次世代システム開発手法の標準化を推進。AI活用による開発効率化を図りながら、品質確保、「理解負債」を起こさない開発手順、プロジェクトマネジメントプロセスを確立。サービス品質向上に寄与。人とAIによる高品質、高速開発体系を確立

② 蓄積された技術、知識、ノウハウを標準化。

エンジニア価値を最大化するコンサルティングサービス

AIによるシステム開発の効率化が進む中で、お客様課題を解決に導く伴走、意志決定のサポートにおいてエンジニアの果たす役割はより重要になる。エンジニアは、AIをはじめとする最新技術を手段として使いながら、お客様とともに最適な課題解決方法を確立する役割を担う。



ストック売上の拡大

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

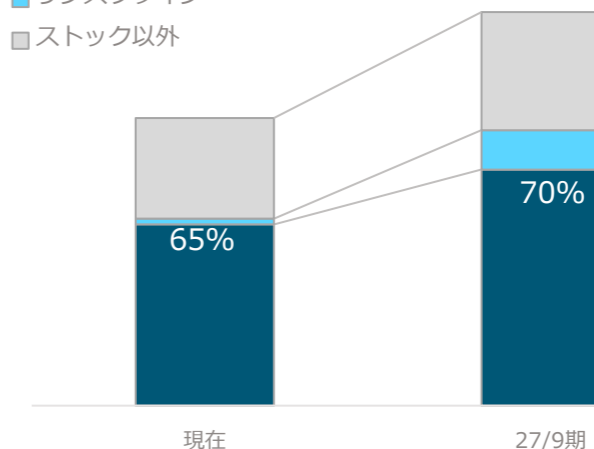
売上高の65%以上を維持拡大

- ・ 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

ストック売上比率

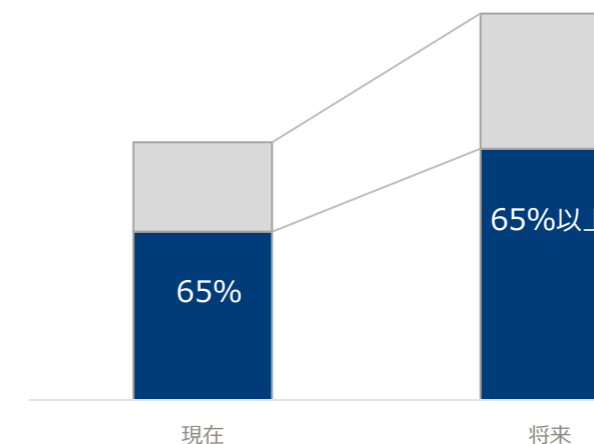
単位：億円

- 保守タイプ
- サブスクタイプ
- ストック以外



エンドユーザー比率

単位：億円





1. 2026年9月期 第2四半期 決算概況



2. 2026年9月期 業績計画

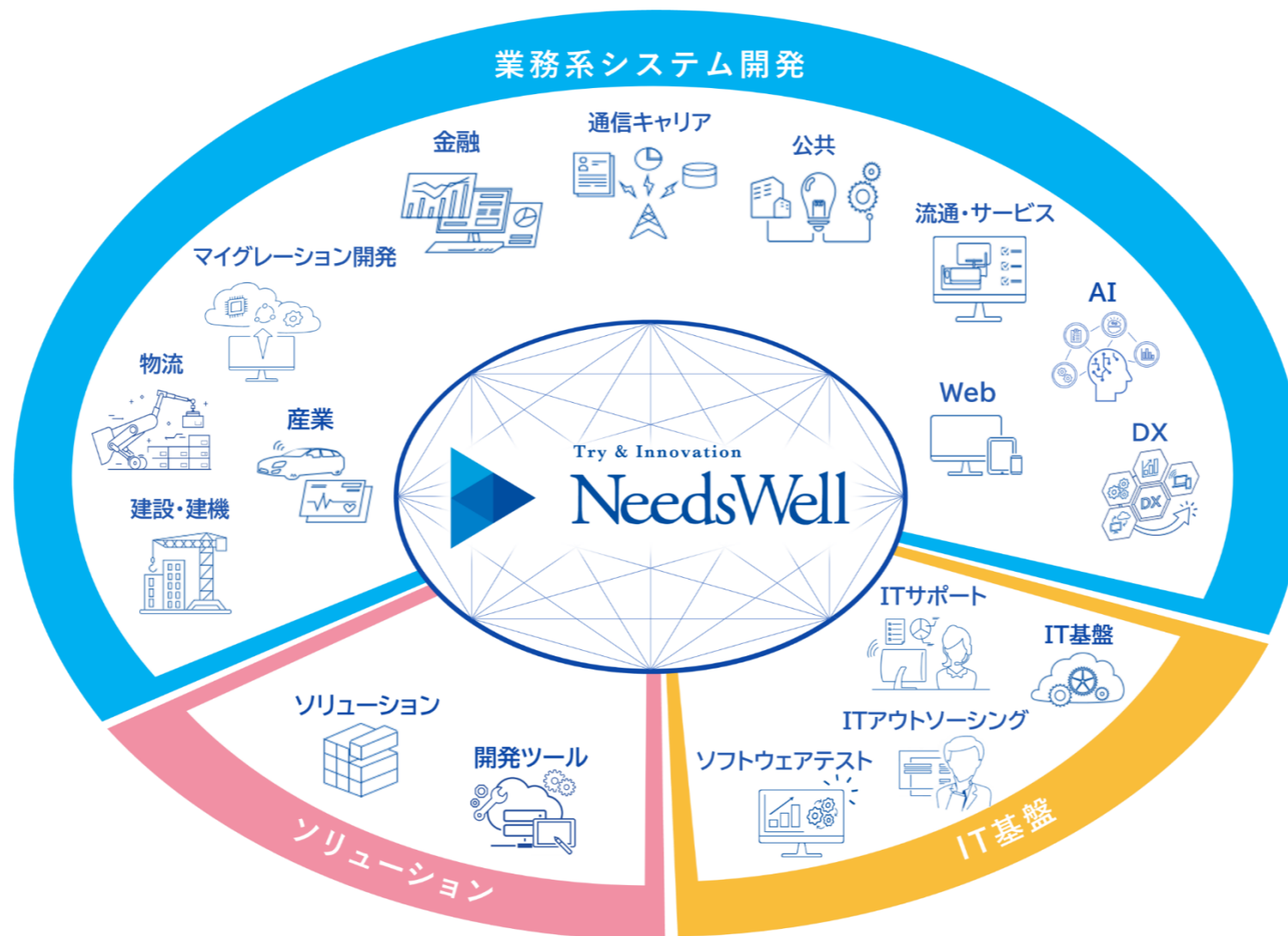


3. 成長戦略

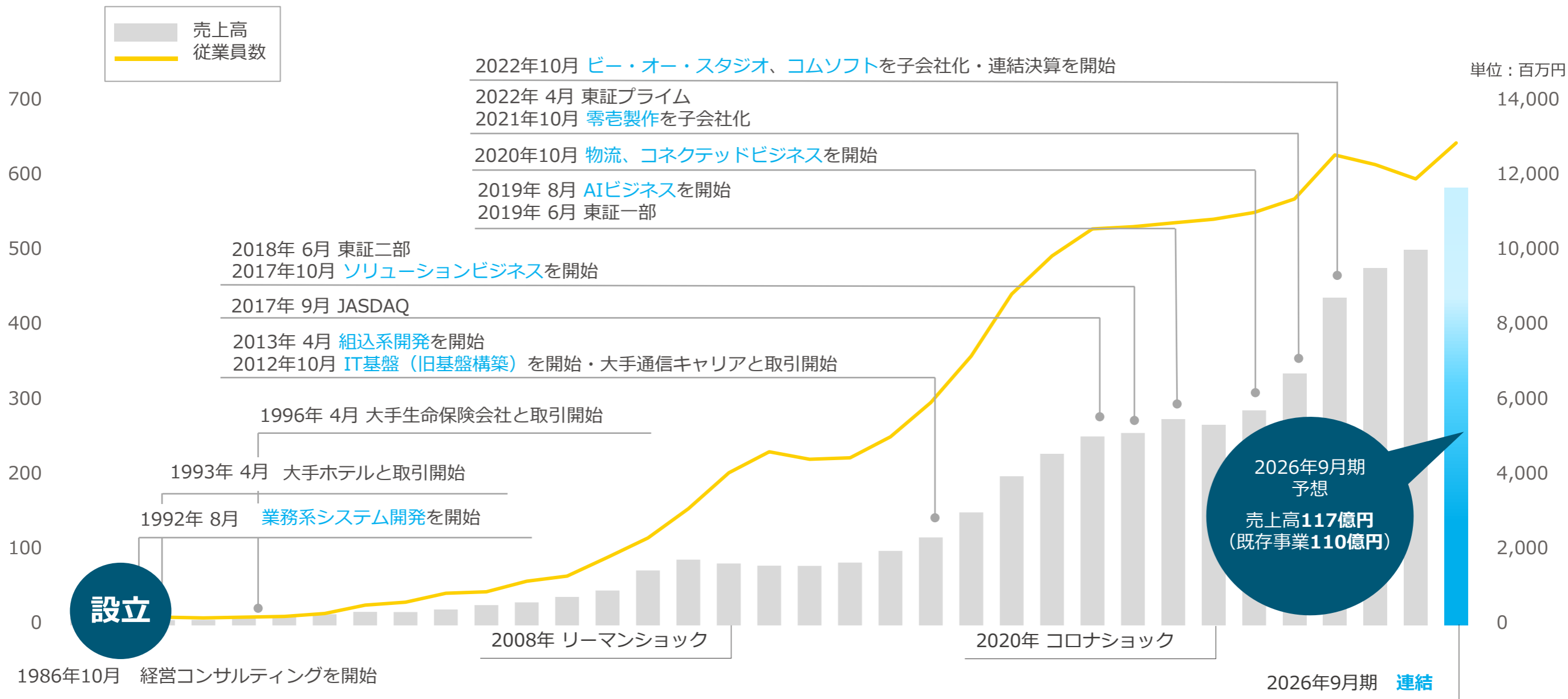


4. 参考資料

ニーズウェルは**金融**系システム開発、各種ソリューションの提供を強みとし、
業務系システム開発、**IT基盤**、**ソリューション**の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

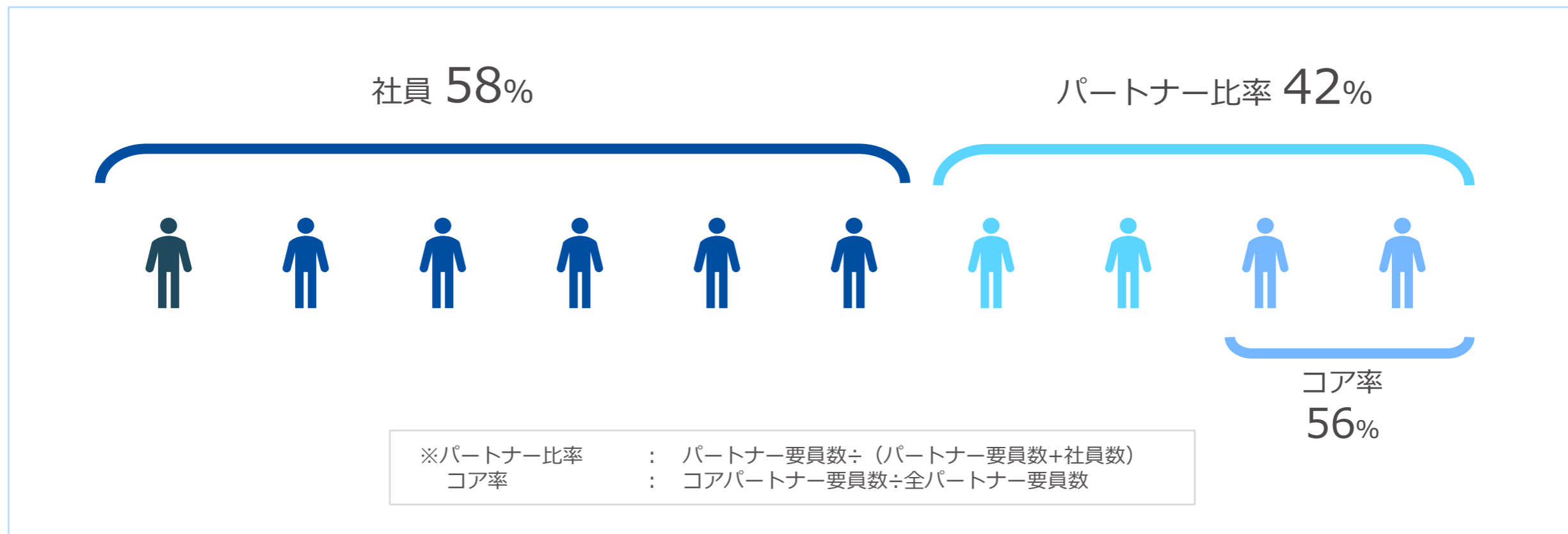


4-2 成長の軌跡



4-3 パートナー企業との協業状況

パートナー連携による受注キャパシティの拡大
連携を強化し、将来はコア率70%まで引き上げ



2026年3月末時点

「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

■ AI時代を牽引する新たなソリューションの開発

- ・生成AIをはじめとするAI技術は、システム開発プロセス全体へ急速に浸透
ニーズウェルは「人がやるべき領域」にこそ価値があると考え、コンサルティングを中核とした体制を構築
→ お客さまとの伴走による価値共創とAI時代の未来を担うエンジニアの付加価値最大化を目指す
- ・伴走型のコンサルティングで企業を支援
- ・医療系AIソリューション「AI医師スケジューリング」
- ・生成AIエージェント「つなぎAI」

■ 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



4-5-2 制度や支援活動から支える取組み

■ 働き方改革・人材育成

- ・「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

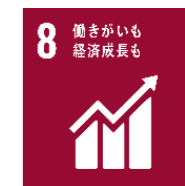
- ・長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」（企業版ふるさと納税制度）を支援

■ 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。

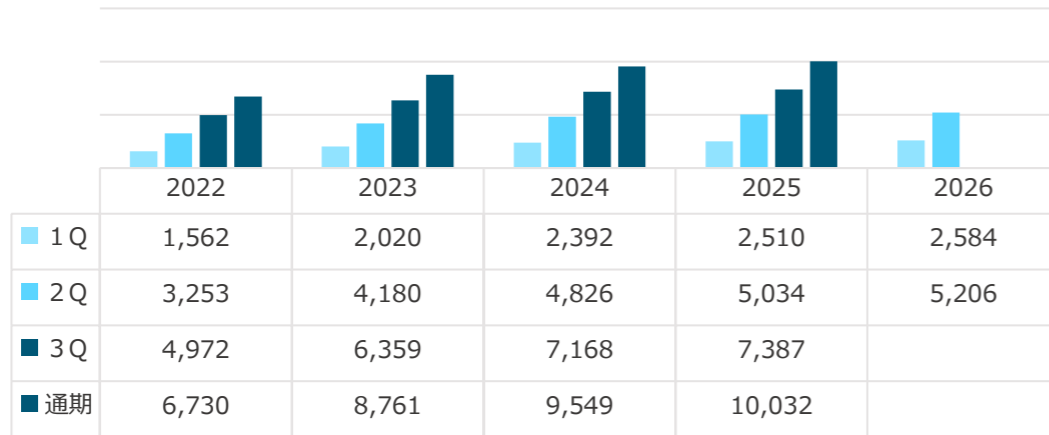
<https://www.needswell.com/ir/sdgs>



4-6-1 業績推移

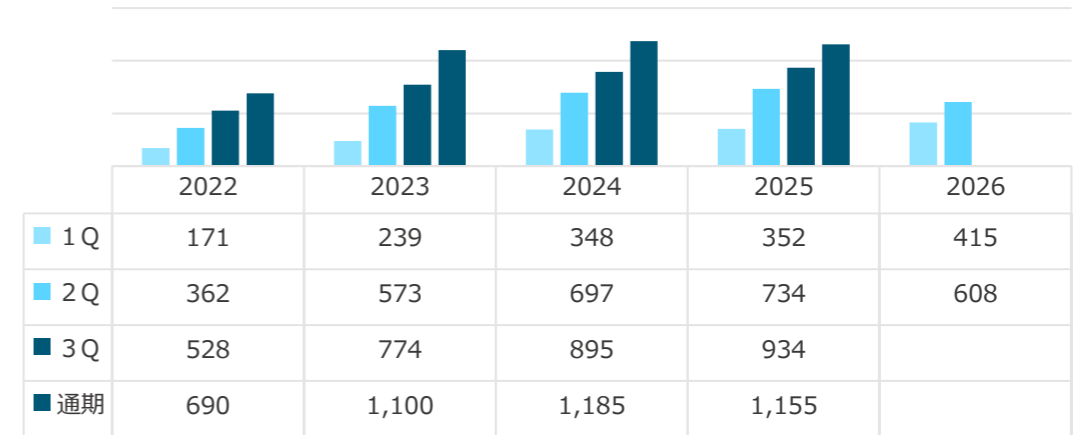
売上高

単位：百万円



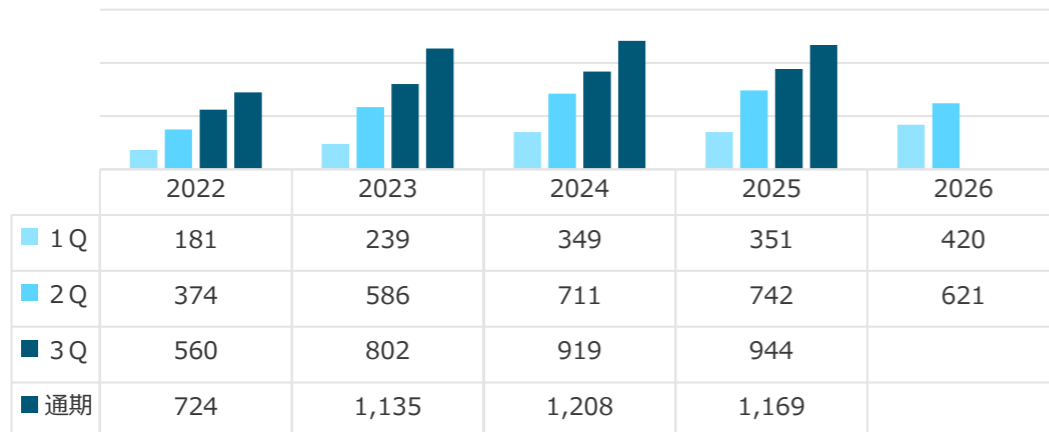
営業利益

単位：百万円



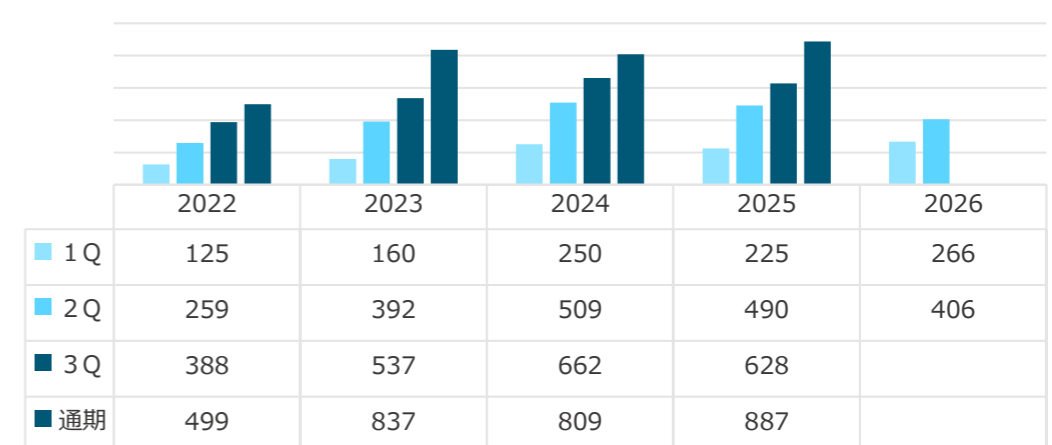
経常利益

単位：百万円



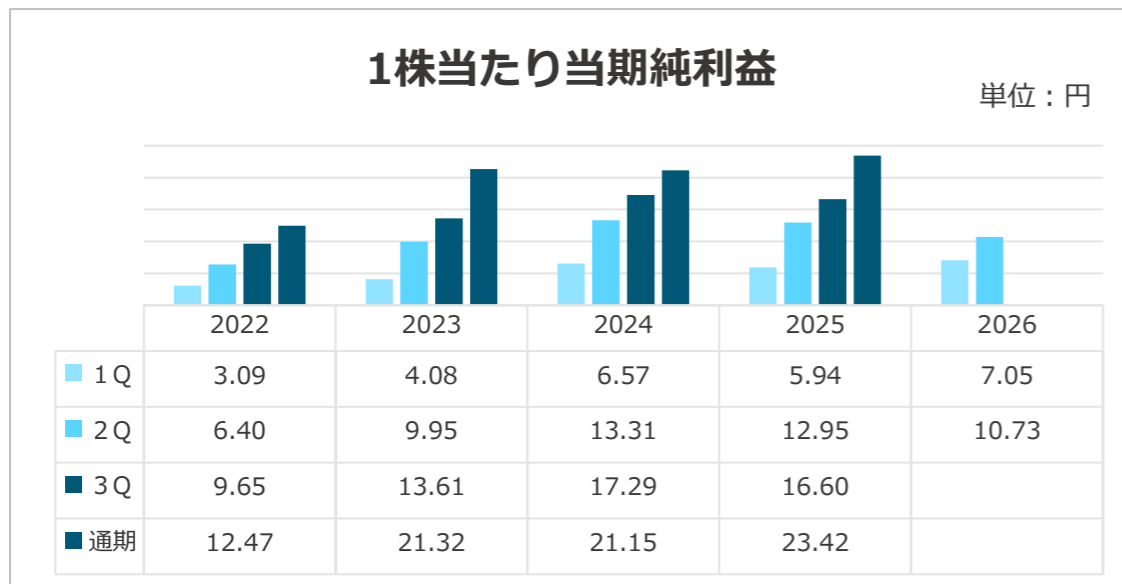
親会社株主に帰属する当期純利益

単位：百万円

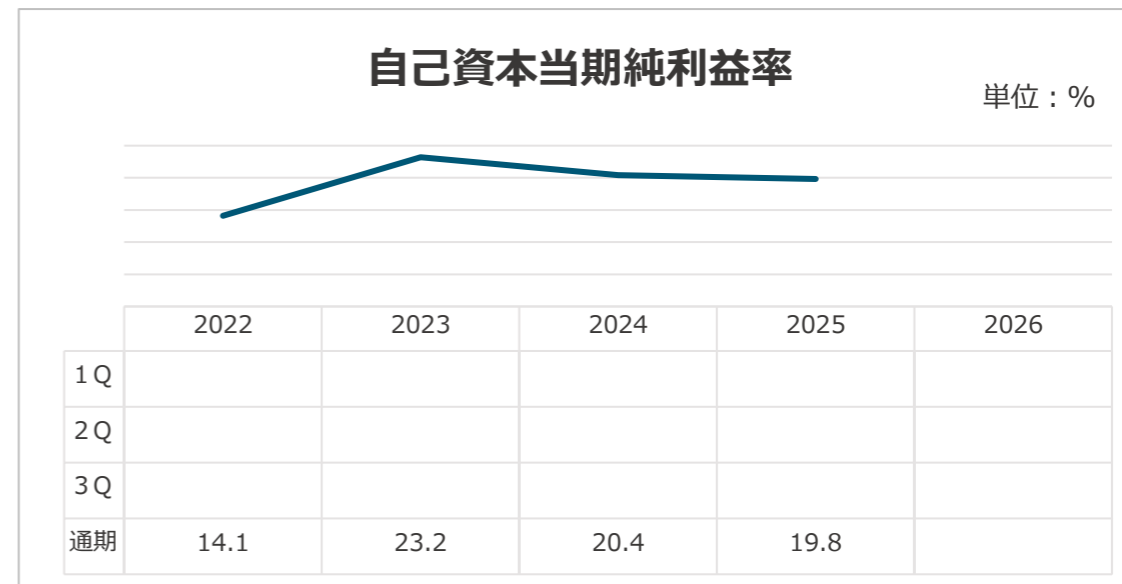


■ 2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

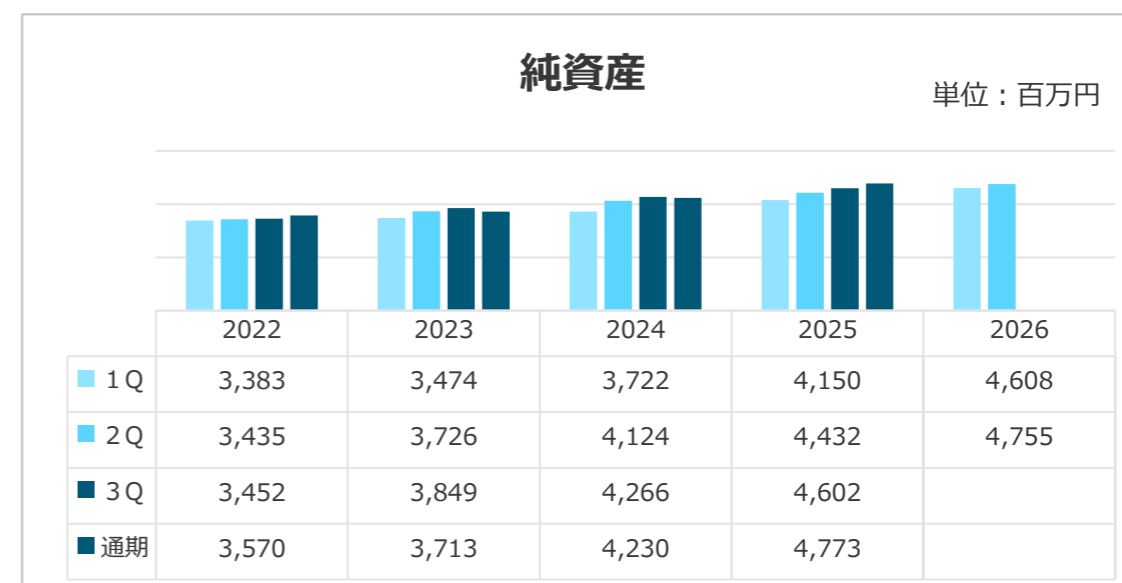
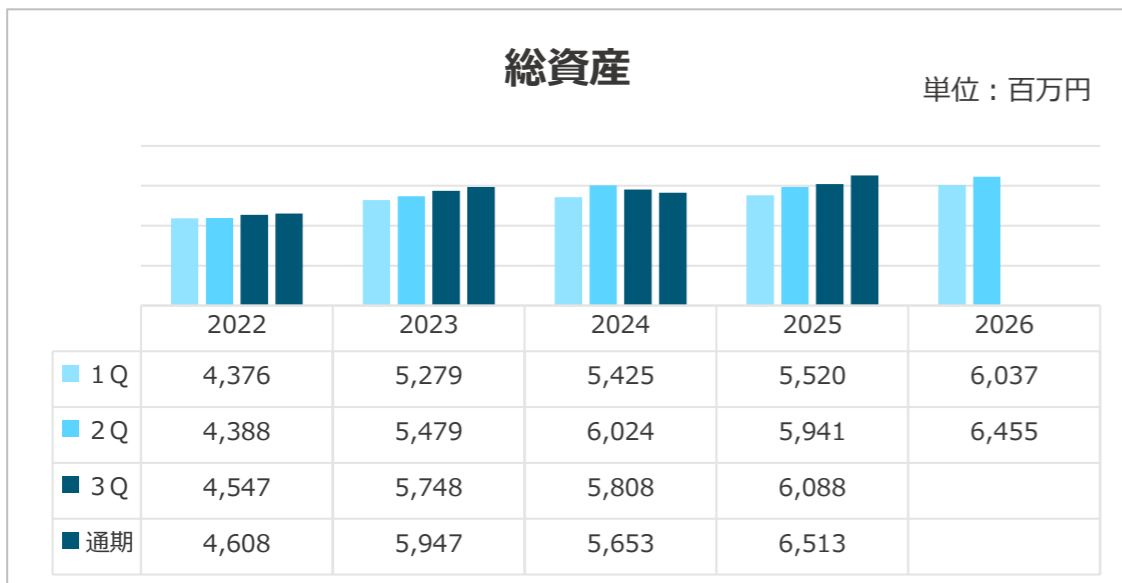
4-6-2 業績推移



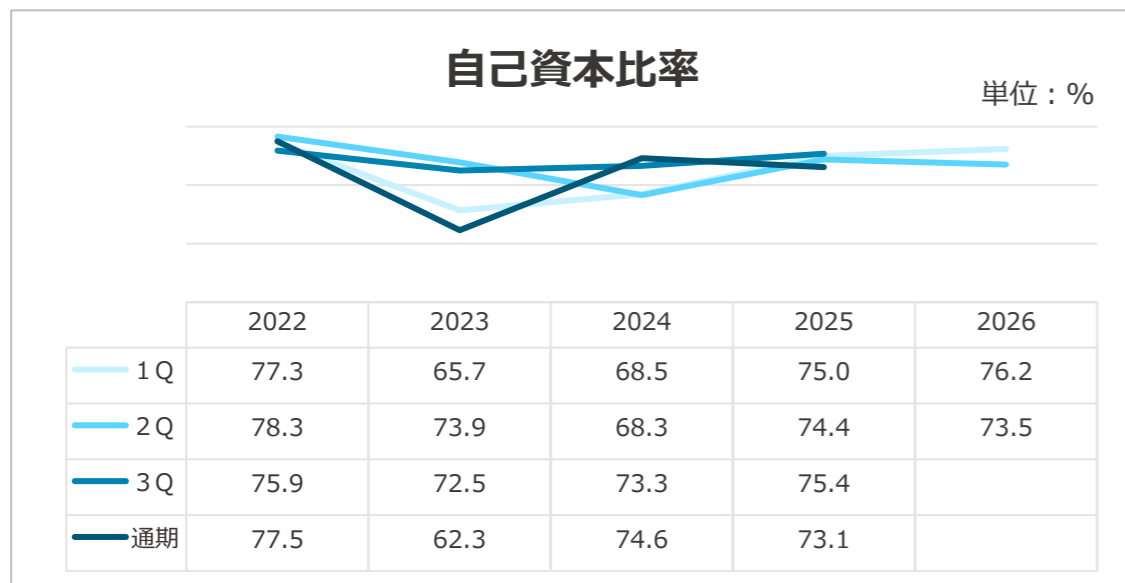
■ 2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後



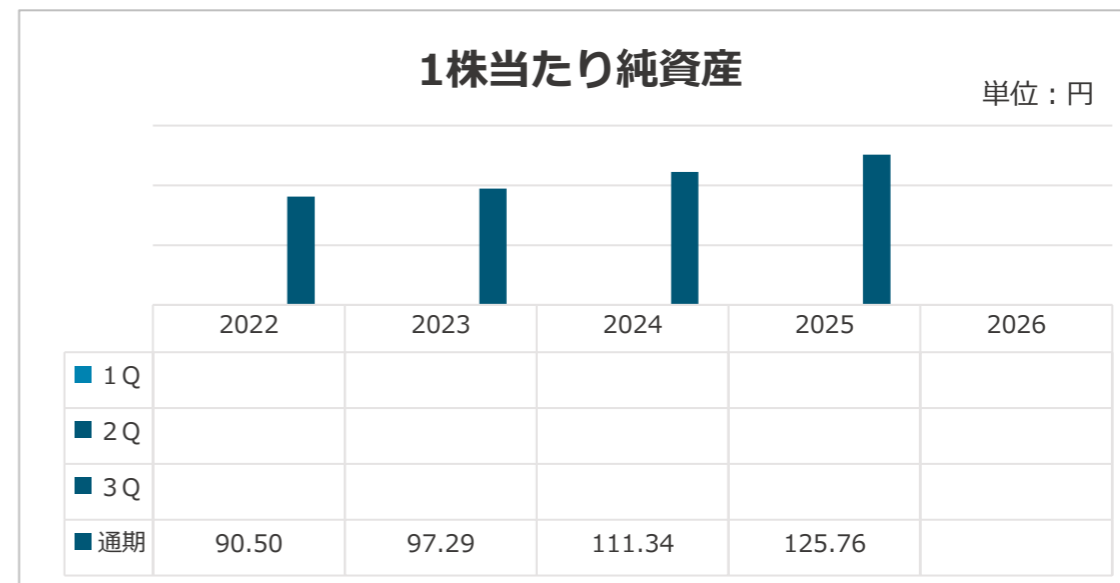
■ 本指標は通期ごとに更新



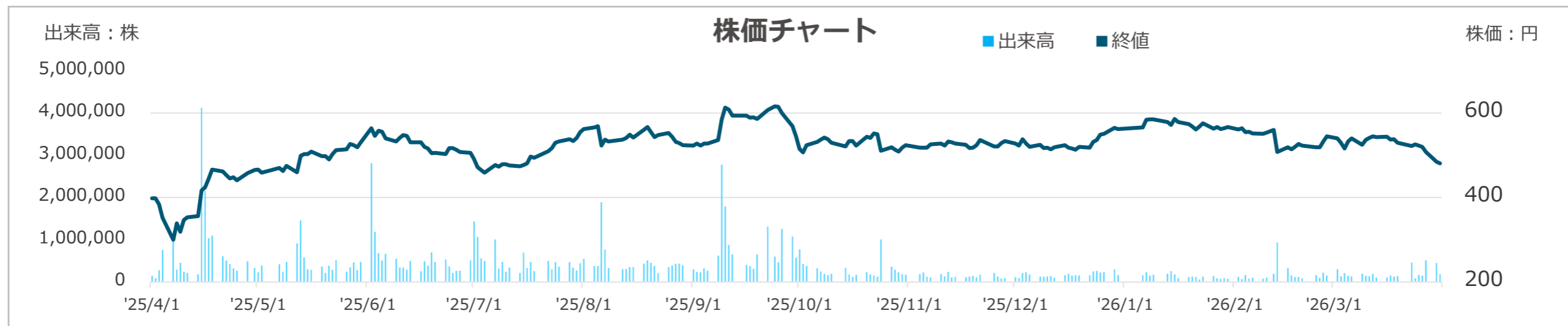
4-6-3 業績推移



- 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



- 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



- 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



Try & Innovation

NeedsWell

- 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