

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2025年9月期 第2四半期

決算説明資料

2025年5月12日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2025年9月期 第2四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

営業利益率は業界平均の2倍を超える**14.6%**と高収益体質を継続 上期の過去最高益を更新

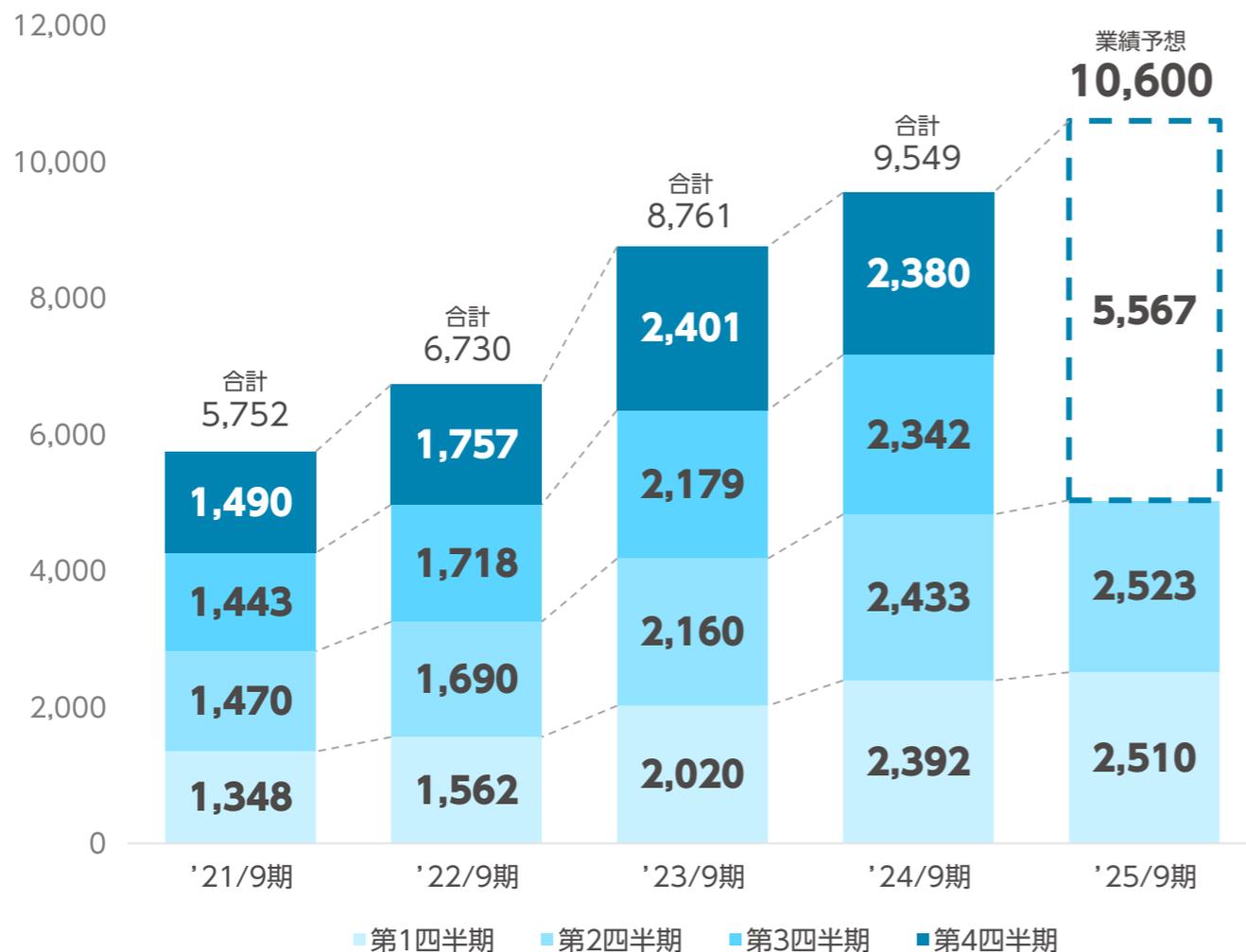
- ✓ 注力分野のAIソリューション、マイグレーション開発、ITアウトソーシングが拡大、売上高は前年同期比104.3%
- ✓ AI、RPA活用による業務改善・生産性向上の効果で、販管費率9.2%と低水準に抑える
- ✓ 上期分として計画していた物販を受注したが、売上計上時期が下期に延期。ただし、営業利益は業績予想比103.1%
- ✓ 米国の関税措置による景気後退懸念はあるが、通期業績予想の変更は行わない

連結	前年同期比		
	金額 (百万円)	増減率 (%)	比率 (%)
	売上高	5,034	104.3 %
	営業利益	734	105.3 %
			14.6 %
	経常利益	742	104.4 %
			14.8 %

1.2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

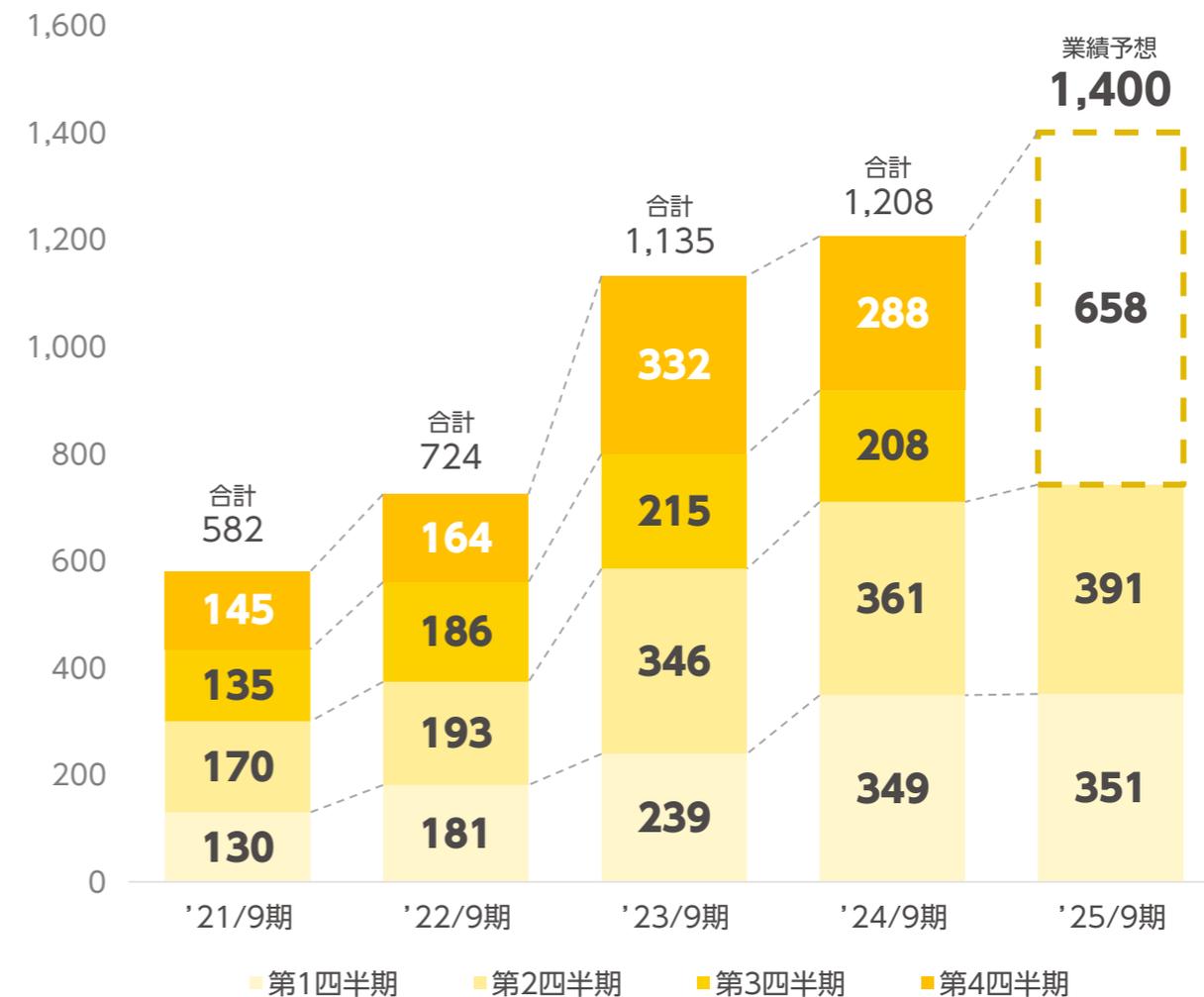
【売上高 年度別推移】

単位:百万円



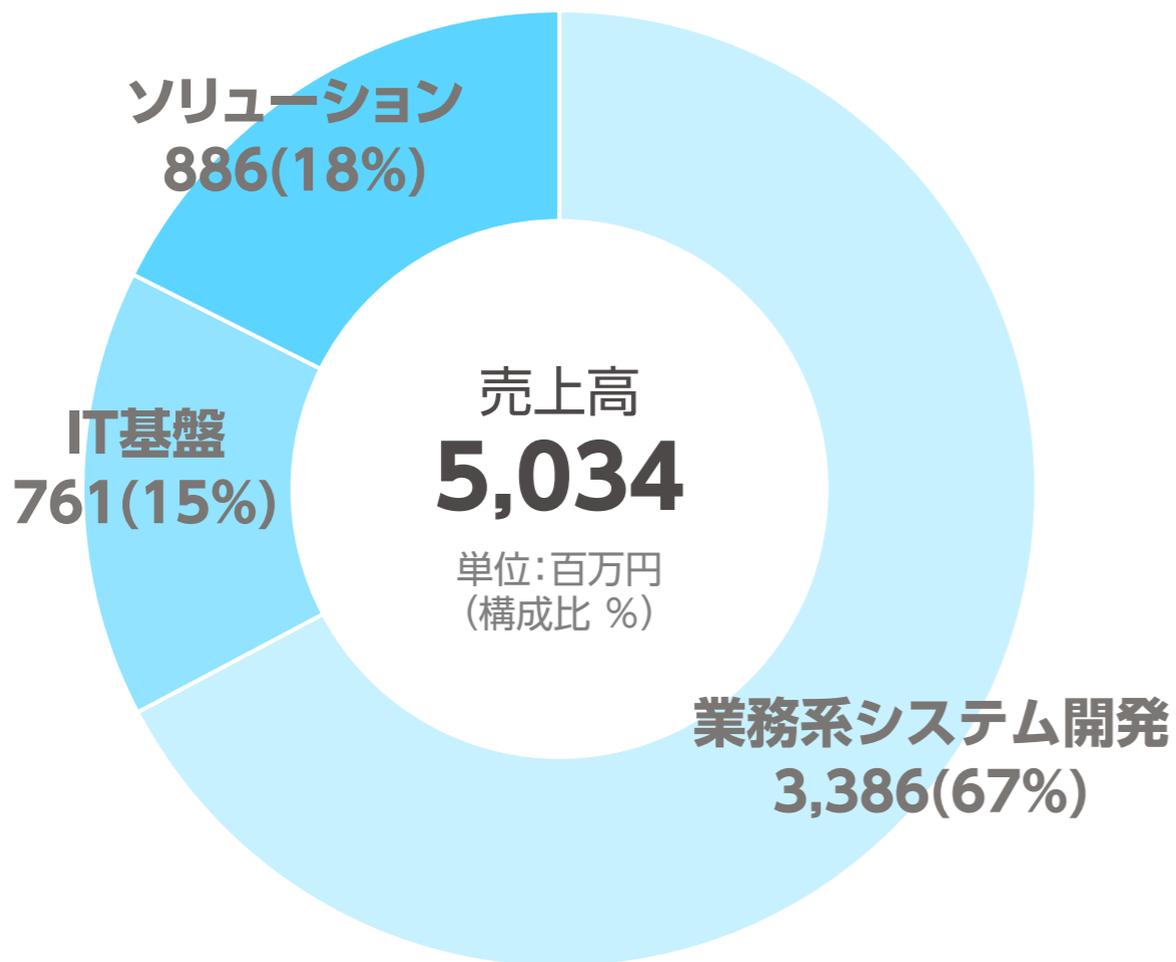
【経常利益 年度別推移】

単位:百万円



1.3 サービスライン別売上高推移

ソリューションが**前年同期比123.9%**
(特にAIソリューション**前年同期比160%**)と好調が継続中



サービスライン概況

■ **業務系システム開発** 前年同期比**103.3%**
生保・社会インフラ・公共・AI関連等の案件が堅調。
マイグレーション開発の売上高が前年同期比120%。

■ **IT基盤** 前年同期比**91.3%**
ソフトウェアテストの新サービス「テスト管理サービス」を提供開始。

企業のDX人員不足の需要に応えるITアウトソーシング案件が好調で、
売上高が前年同期比112%と安定したサービスを提供。
その他の環境構築等が伸び悩んだ。

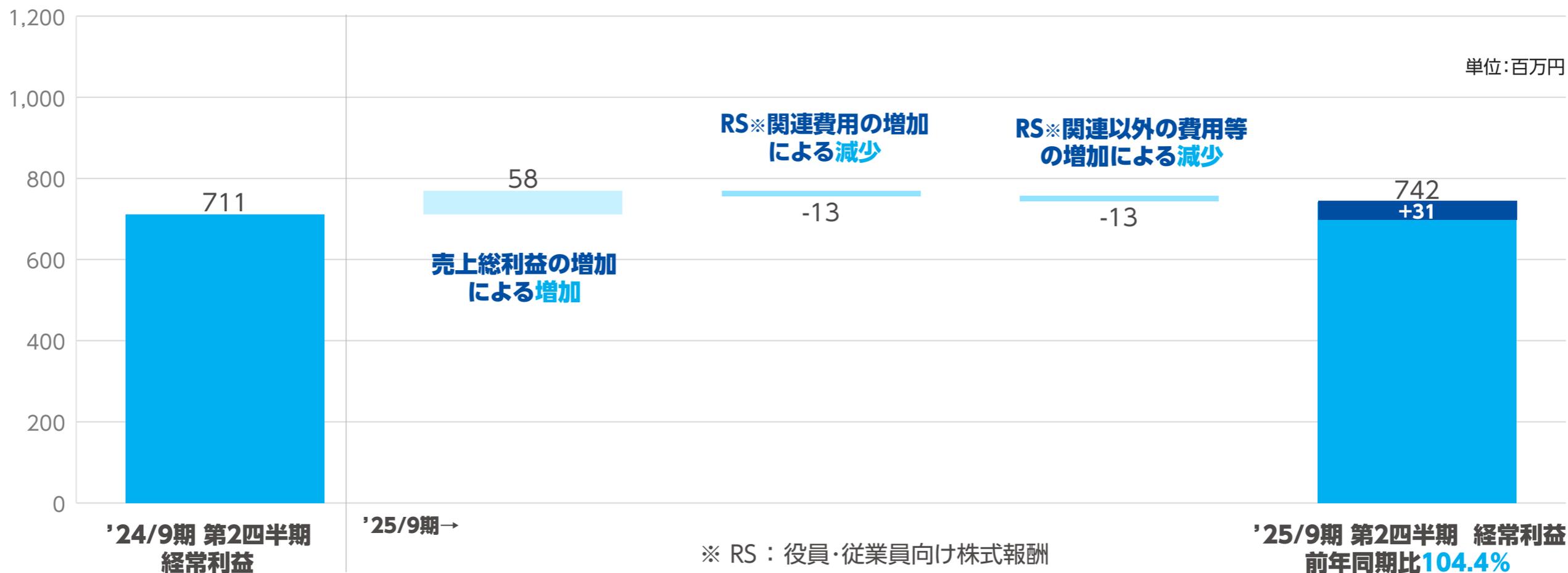
■ **ソリューション** 前年同期比**123.9%**
独自のソリューションやサービスの提供により他社との差別化に注力し、
受注を拡大。特に、AIソリューションが前年同期比160%と好調。

長崎大学と医療系AIソリューション「医師スケジューリング」の産学共同
開発に着手。

1.4 経常利益増減要因分析

経常利益 前年同期比104.4%

- ✓ 受注増と高付加価値案件獲得の結果、**売上総利益**は58百万円増加(前年同期比105.1%)
- ✓ 業務効率化、オンライン営業による効率化等により、**販管費**は同水準を維持 → 販管费率9.2%



1.5 損益計算書

販管比率、経常利益率、自己資本比率の目標を達成

KPI達成状況

	2024年9月期2Q 連結		2025年9月期2Q 連結					項目	数値目標	実績
	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	4,826	-	5,034	-	104.3%	47.5%	10,600	売上高成長率	20%以上	4.3%
業務系システム開発	3,276	67.9%	3,386	67.3%	103.3%	48.9%	6,920	売上総利益率	25%以上	23.8%
IT基盤	834	17.3%	761	15.1%	91.3%	44.2%	1,725			
ソリューション	715	14.8%	886	17.6%	123.9%	45.3%	1,955	販管比率	10%以内	9.2%
売上総利益	1,139	23.6%	1,198	23.8%	105.1%	-	-	経常利益率	10%以上	14.8%
のれん償却	27	0.6%	27	0.5%	100.0%	-	-			
その他	415	8.6%	436	8.7%	105.2%	-	-	自己資本比率	60%以上	74.4%
販管費	442	9.2%	463	9.2%	104.9%	-	-			
営業利益	697	14.5%	734	14.6%	105.3%	52.5%	1,400	EPS 2024.06.01 株式分割考慮後	65円以上	通期実績で 判定
営業外収益	14	0.3%	16	0.3%	113.3%	-	-	PER	30倍以上	通期実績で 判定
営業外費用	1	0.0%	8	0.2%	817.0%	-	-	ROE	20%以上	通期実績で 判定
経常利益	711	14.7%	742	14.8%	104.4%	53.1%	1,400	ROIC	20%以上	通期実績で 判定
税引前利益	711	14.7%	742	14.8%	104.4%	-	-			
法人税等	200	4.1%	249	5.0%	124.8%	-	-			
親会社株主に帰属する当期純利益	509	10.5%	490	9.7%	96.4%	52.0%	943			

※ 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

安定した財務体質を維持(自己資本比率 74.4%)

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期 末	2025年9月期2Q	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,095	2,139	43
受取手形、売掛金及び契約資産	1,889	2,133	244
前払費用	59	77	18
その他	8	14	5
流動資産合計	4,052	4,365	312
建物(純額)	42	40	-1
ソフトウェア	43	38	-5
ソフトウェア仮勘定	3	7	3
のれん	316	288	-27
顧客関連資産	352	334	-18
投資有価証券	418	482	64
繰延税金資産	98	79	-19
敷金・保証金	143	141	-2
保険積立金	76	76	0
その他	104	87	-16
固定資産合計	1,600	1,576	-23
資産合計	5,653	5,941	288

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期 末	2025年9月期2Q	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	351	445	94
短期借入金・1年以内長期借入金	7	7	0
未払金	160	153	-7
未払法人税等	232	282	50
未払消費税	130	120	-10
預り金	46	44	-1
賞与引当金	298	273	-25
その他	27	23	-3
流動負債合計	1,255	1,352	97
長期借入金	30	26	-3
長期繰延税金負債	122	115	-6
その他	14	14	0
固定負債合計	167	156	-10
負債合計	1,422	1,509	86
資本金	908	908	0
資本剰余金	794	796	2
利益剰余金	3,212	3,361	149
自己株式	-803	-798	4
その他有価証券評価差額金	108	152	44
非支配株主持分	10	12	1
純資産合計	4,230	4,432	201
負債純資産合計	5,653	5,941	288



1. 2025年9月期 第2四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

配当性向方針の引上げ、増配を実施 注力分野の成長について積極的にプレスリリースを配信

※6.600作戦：

当社は、プライム市場が定める上場維持基準「流通株式時価総額100億円以上」の達成のため、2025年6月までに目標株価600円を目指し取り組んでいます。

株主還元の向上

- 配当性向方針を従来の「35%以上」から「45%以上」に引上げ（2025年1月21日）
- 2025年9月期の期末配当において普通配当3円増配を実施し、1株当たり配当予想12円へ変更（2025年1月21日）
- 株主優待制度の導入を決定。9月30日を基準日とし、1000株以上保有の株主様へQUOカード15,000円を贈呈（2025年4月15日）

注力分野の成長とIR

- AIソリューションビジネス：第2四半期売上高 前年同期比60%増（2025年4月7日プレスリリース）
- ITアウトソーシングビジネス：第2四半期売上高 前年同期比12%増（2025年4月7日プレスリリース）
- マイグレーション開発ビジネス：第2四半期売上高 前年同期比20%増（2025年4月7日プレスリリース）



1. 2025年9月期 第2四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

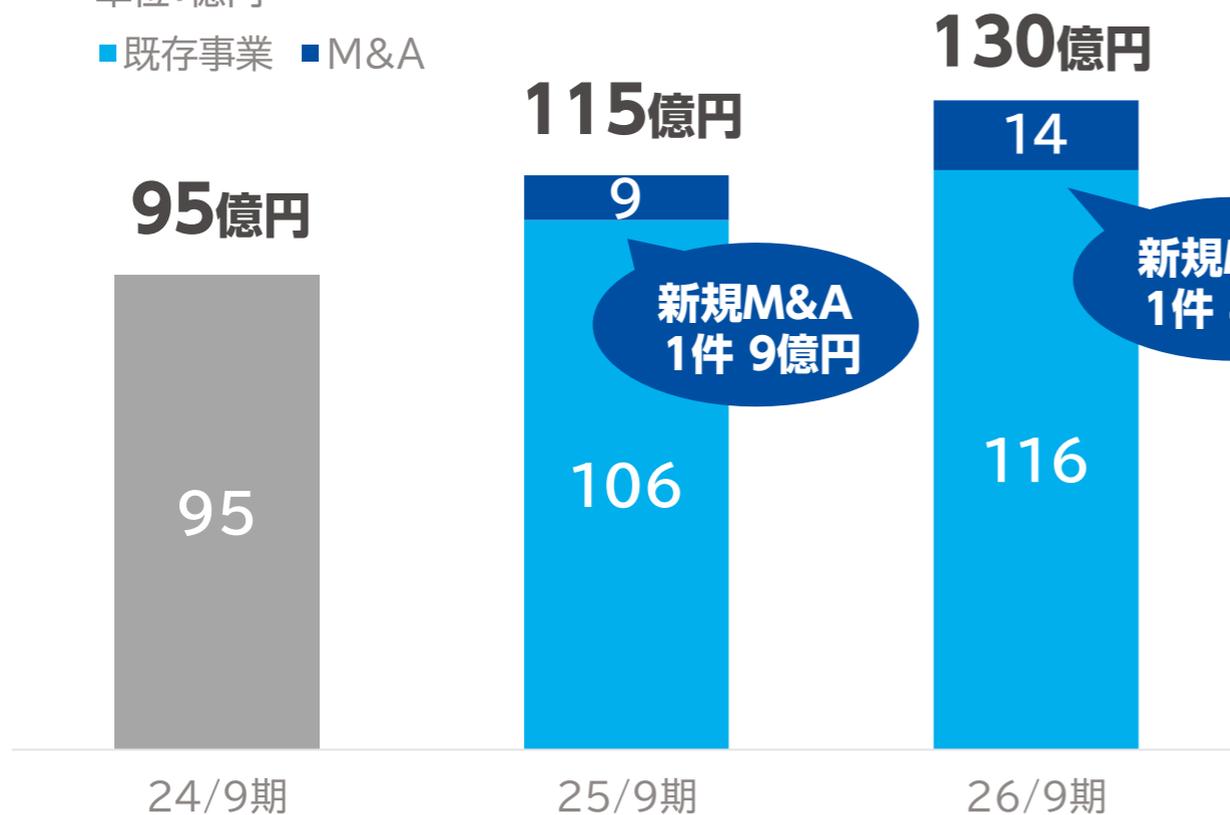
3.1 中期経営計画(連結)

2026年 売上高130億円、経常利益17億円、 売上高CAGR(年平均成長率)14%成長をめざす

【売上高 年度別推移】

単位:億円

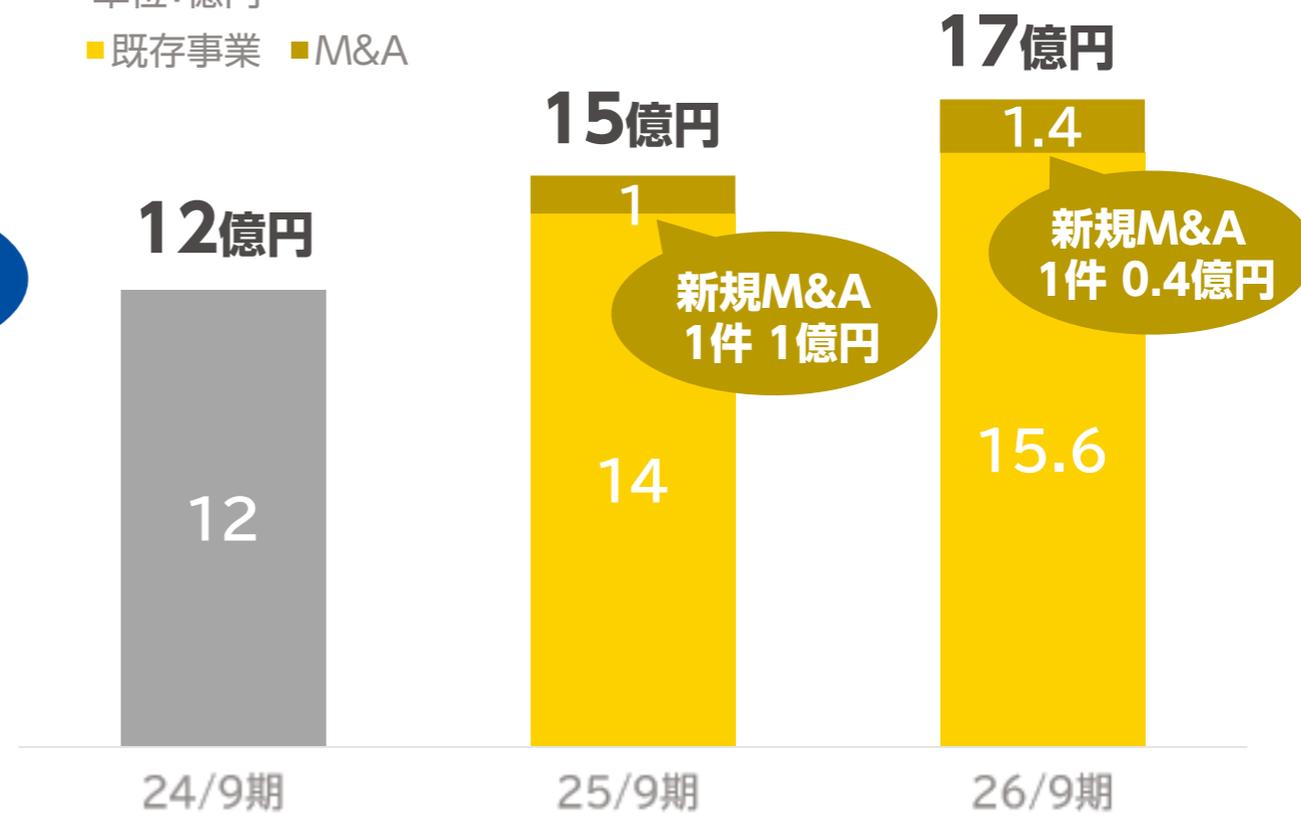
■既存事業 ■M&A



【経常利益 年度別推移】

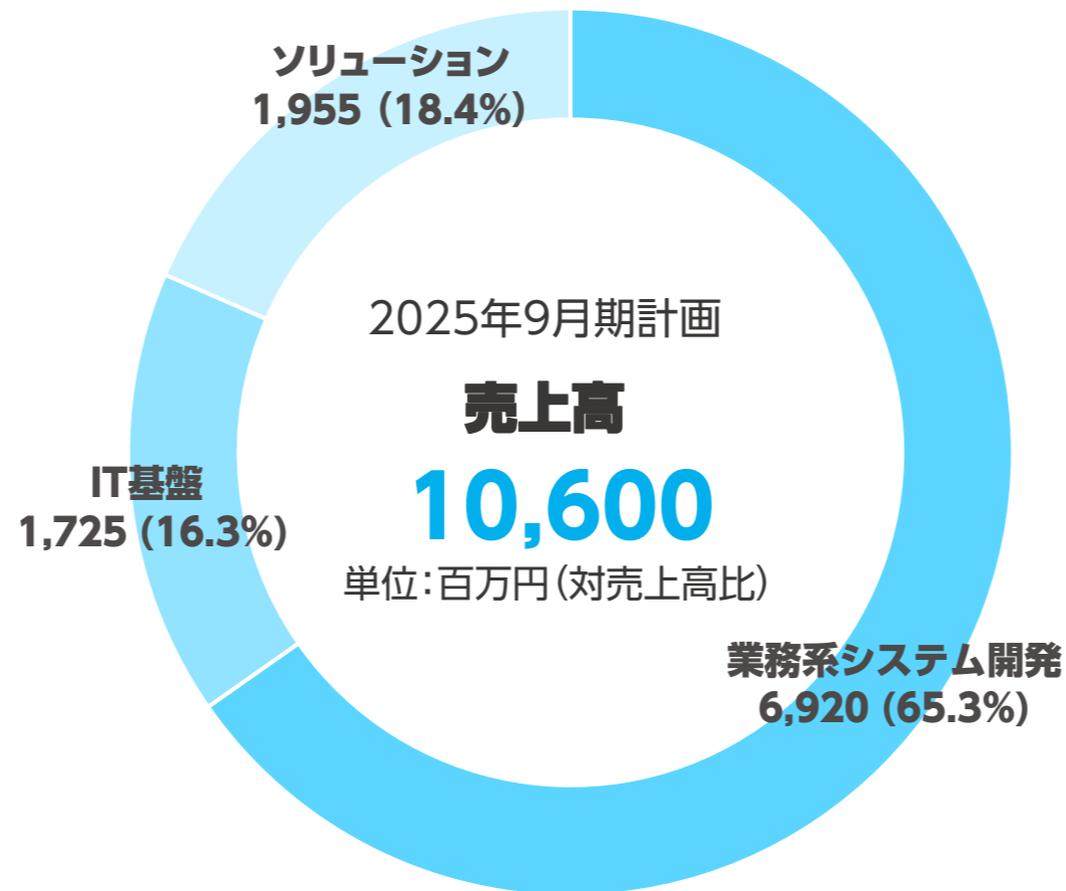
単位:億円

■既存事業 ■M&A



3.2 2025年9月期 サービスライン別売上計画(連結)

引き続き業務系システム開発を柱に、
ニーズと収益力の高いIT基盤、ソリューションをさらに拡大



※ 売上高に、新規M&Aは含んでいません。

3.3 株主還元

2025年9月期 1株当たり配当金 12円/株 配当性向 48.2%

株主還元とともに、経済成長、及び人材確保へ向け、社員の給与と賞与の引上げに取り組む

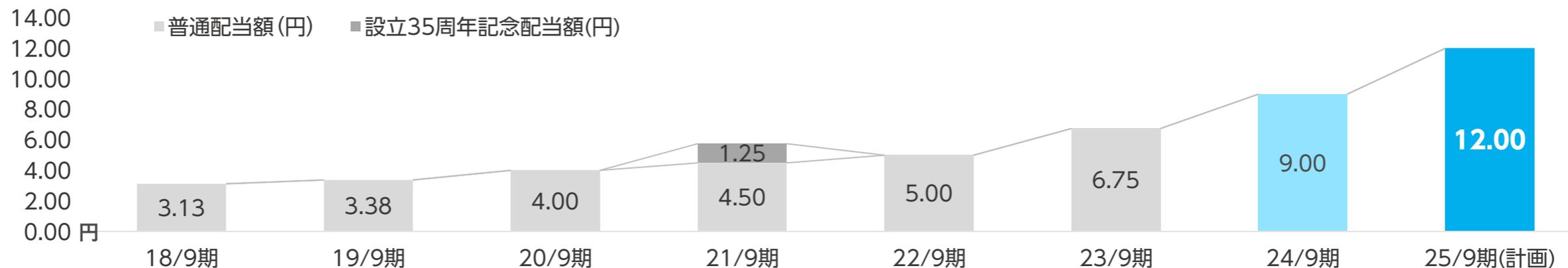
配当性向推移



※ 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。

「6.600作戦」の成功を目指して株主優待制度を導入

(1) 基準日

2025年9月30日を初回基準日とし、以降毎年9月30日を基準日とする

(2) 対象となる株主さま

基準日時点の当社株主名簿に記載または記録された1,000株(10単位)以上を保有する株主さま

(3) 優待内容

QUOカード 15,000円分

(4) 贈呈時期

基準日から3か月以内を目途に発送

1,000株購入した場合の総合利回り (基準日:2025年9月30日)

【前提条件】 ■年間配当金: 12円00銭 ■優待: QUOカード 15,000円分(1,000株以上保有する株主さま対象)

購入時の株価	356円	400円	500円	600円
総合利回り (配当、優待を含む)	7.6%	6.8%	5.4%	4.5%

例) 356円(優待公表前日の2025年4月14日終値)で1,000株購入した場合、優待と配当金を合わせた総合利回りは7.6%になります。



1. 2025年9月期 第2四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

4.1 経営理念・中期方針

■ 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

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





ソリューションビジネスの目的と方針を明確化し、ビジネス拡大をめざす

Purpose 目的

- ・企業価値の向上
- ・受注力の向上
- ・収益性の向上 / 「単価から価値アップへの移行」



Policy 方針

- ・研究開発ではなく、お客様とともにソリューション化
- ・サービスに注力、サービスの質向上
- ・お客さまへ高付加価値の提供
- ・社内で活用後、お客さまへ提供
- ・サブスク提供による継続サポート

4.2 重点施策 注力分野【ソリューションビジネスの拡大】②

業務提携先との協業強化を次々と実現し、ビジネス拡大を推進

自社開発

予想損益シミュレーション ManaSupport 機能拡張版

2025年4月1日提供開始

- 組織変更による集計組み換えに対応
組織管理の負担を軽減し、ユーザビリティを向上
- 実績原価取込み基幹システムから取得した実績原価データを取り込む機能を追加
組織別の原価、利益など、実原価を用いた予算進捗を迅速かつ正確に把握することが可能に

キャノンITソリューションズ様との協業

WebPerformer/WebPerformer-NX + Nナビ + 開発力

2025年4月1日提供開始

- 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
- 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や生産性向上の取り組みを支援

さくら情報システム様との協業

BPO + Invoice PA + 経費精算システム 2025年4月1日提供開始

- 経費精算における入力業務レス・承認業務レスを効果的に実現
データ連携や最新のAI技術の活用など、将来に向けたサービス拡張にも対応

DXPA 2025年6月提供開始

- DX化を代行するITアウトソーシング
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

アセンテック様との協業

Citrix仮想化ソリューション 2025年5月提供開始

- アセンテック様子会社のCXJ様とマスターパートナー契約を締結
CXJ様の扱う高品質なCitrix製品を活用し、認定販売パートナーとしてCitrix仮想化ソリューションを提供
- 仮想化技術は、セキュリティや可用性の確保、柔軟性の高い効率的・安定的な運用、トータルコストの削減等の観点から需要が拡大

マイグレーション開発から品質テストの実施まで、 一気通貫でのマイグレーションサービスを提供

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、
現行システムの有職者や技術者不足など、様々な要因により**マイグレーションの需要はこれまで以上に増加傾向**

マイグレーション開発ノウハウを 長崎ニアショア拠点に集約

- ・マイグレーション開発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

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
- ・人的コストの削減に貢献
- ・開発エンジニアの有効活用による生産性向上

ITアウトソーシング

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し、**一括管理・運用、支援**を行う

サポート内容

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。



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。



ソフトウェアテスト

お客様のテスト業務を支援し、開発技術者の負荷を軽減

顧客企業が開発するシステムを当社が第三者の立場で検証、**品質向上、コスト削減、生産性向上**に貢献

サポート内容

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を保持したテストエンジニアが、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に検出し、システムの品質を高める。

・オンサイト常駐型、ニアショア拠点やサテライトオフィスの活用など、さまざまなロケーションに対応。

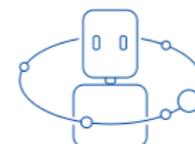
マイグレーション テストサービス



・現行システムと新システムの現新比較検証、追いつき試験、回帰試験を効率的に実施。

・テスト自動化ツールによる効率化や再利用化で保守性を向上し、運用コストを削減。

自動テストサービス



・テスト自動化ツールを活用し、回帰試験、バージョンアップテストなどの自動化、再利用化、低コスト化を実現。

・ローコード開発ツールを組み合わせることで、テスト自動化による工数削減だけでなく、開発期間の短縮や運用保守性の向上などの効果を生み出すことも可能。

多端末テストサービス

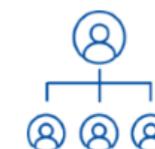


・端末エミュレータなどの疑似環境では検知が難しい不具合も、実機を使った端末とOSのパターンテストで発見。

・当社スマホレンタルサービスを活用し、端末にかかるコストを低減しながら、さまざまな種類の端末が手配可能。

テスト管理サービス

2025年2月1日
提供開始



・テストのモニタリングとコントロールが容易となり管理工数を削減。テスト進捗をリアルタイムで知ることができ、問題の早期発見にも繋がる。

・テスト設計の標準化や過去シナリオの再利用ができ、設計工数を削減。

4.2 重点施策 注力分野【物流ビジネスの拡大】

ネットショッピング利用率増加で、物流倉庫の先進化ニーズが拡大

倉庫管理システム Smart WMS の3つの特徴

省人化・ペーパーレス化

- ・ハンディターミナルの活用により、現場のオペレーションを改善
- ・倉庫内の一連の作業をペーパーレス化
- ・ロボットとの連携

課題を見える化

- ・高度な分析機能で生産性を向上
- ・倉庫内の人員配置を最適化
- ・配送車の積載率向上

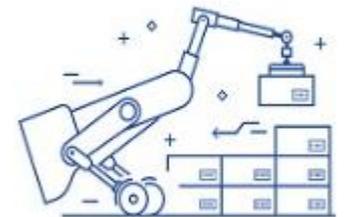


操作性の高いシステム

- ・操作性を統一し入力ミスを防止
- ・検索項目を担当者ごとに自由に設定

倉庫管理システム Smart WMS の販売戦略

- ・ 物流ハードウェアメーカーとの協業によるSmartWMSの拡販
- ・ SmartWMS連携ソリューション **WMS**  **Picking** (AIピッキングカート、2024年問題AI化) の推進
- ・ ドラッグストア等、さまざまな業種向けにSmartWMSを標準化・展開



4.2 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

● 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
-  **DX Suite** AI-OCRであらゆる書類をすぐにデータ化
-  **Speak Analyzer** ビジネスコミュニケーションを見える化し、教育を支援

【Prophetterシリーズ】

-  **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

● AIチャットボットソリューション

-  **Chat Document** AIチャットボットが社内FAQ対応とドキュメント検索
-  **社内FAQ** AIチャットボットが社員からの問い合わせに回答
-  **株主QA** 質問のキーワード入力で回答の抽出・掲示が可能

● 生成AIソリューション

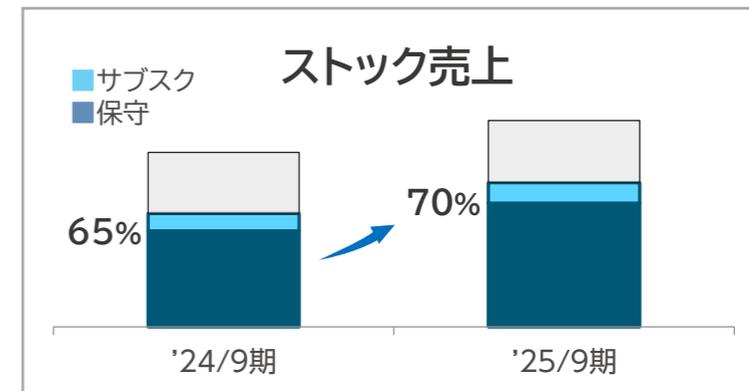
-  **FSGen** 生成AIにより決算報告書を自動作成
-  **QualiBot** 生成AIにより入札案件資格及び提案可否を自動診断
-  **PRGen** 生成AIにより文書作成の負担を軽減

4.3 収益拡大と目標

ストック売上の拡大：2025年70%まで引上げ

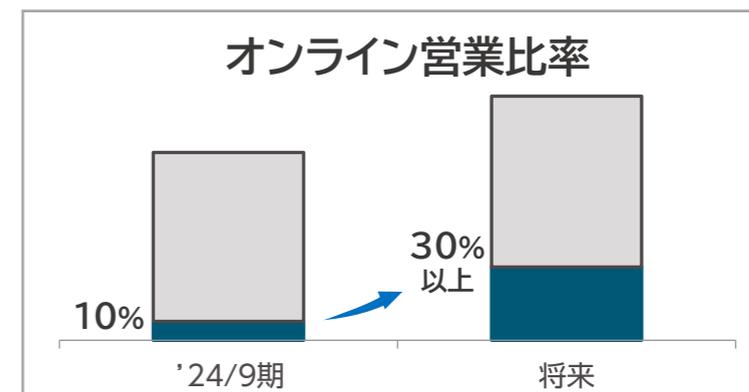
- ・開発ノウハウを活かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

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



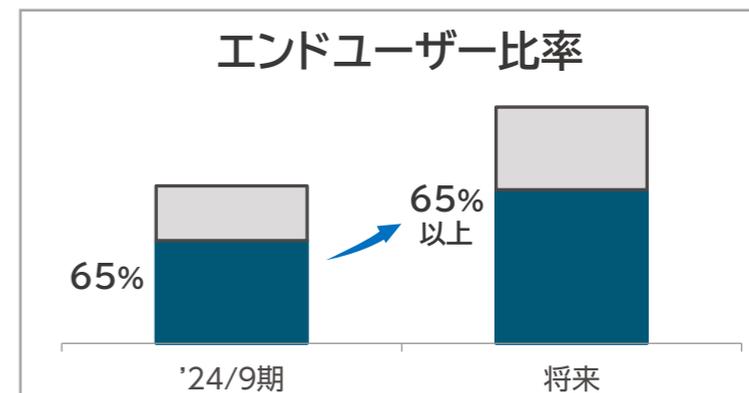
オンライン営業の促進：売上高の30%以上をめざす

- ・セミナー、展示会、ウェブサイト、プレスリリース等の施策が奏功し、新たなターゲット層へ展開



エンドユーザー取引の拡大：売上高の65%以上を維持拡大

- ・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
- ・既存ユーザーと同業、類似の会社をターゲットに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. 2025年9月期 第2四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

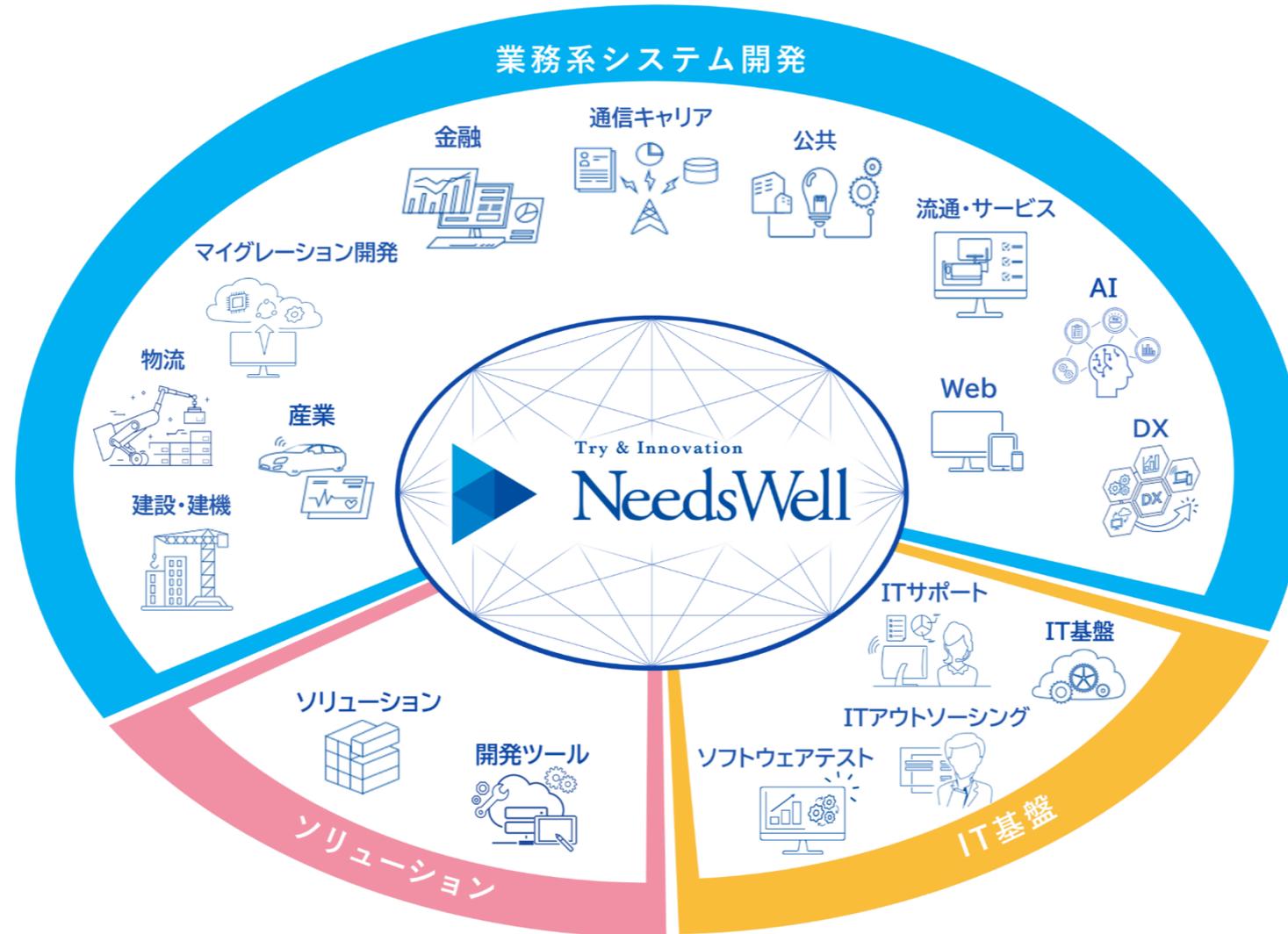
5.1 会社概要

2025年4月末日時点

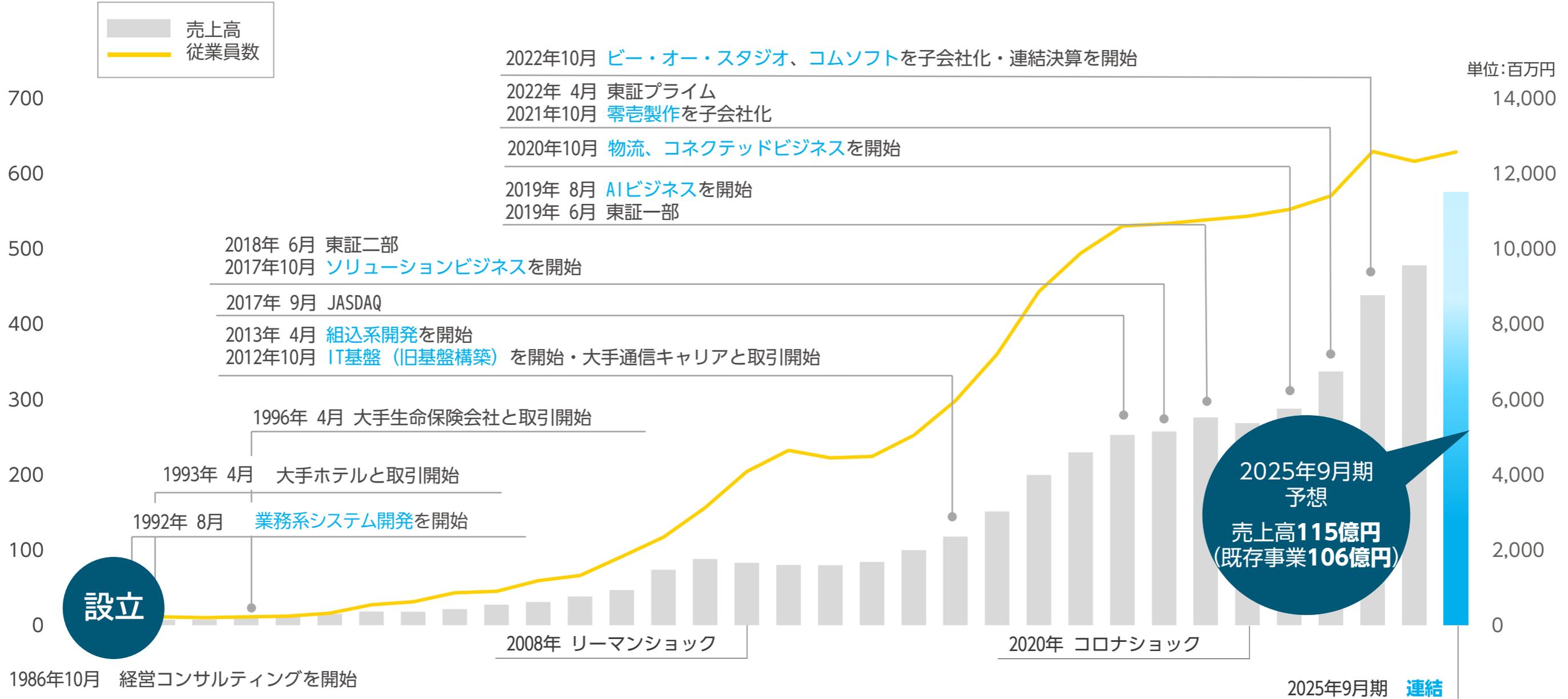
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	代表者	代表取締役会長兼社長 船津 浩三
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億8百万円	売上高 2024.9.30	95億49百万円(連結)
従業員数 2024.9.30	616名(連結)	決算期	9月
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	・永田町オフィス:東京都千代田区永田町2-17-3 住友不動産永田町ビル2階 ・長崎オフィス :長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル6階		
グループ体制	・ 連結子会社 零吉製作株式会社 (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)		

5.2 事業領域

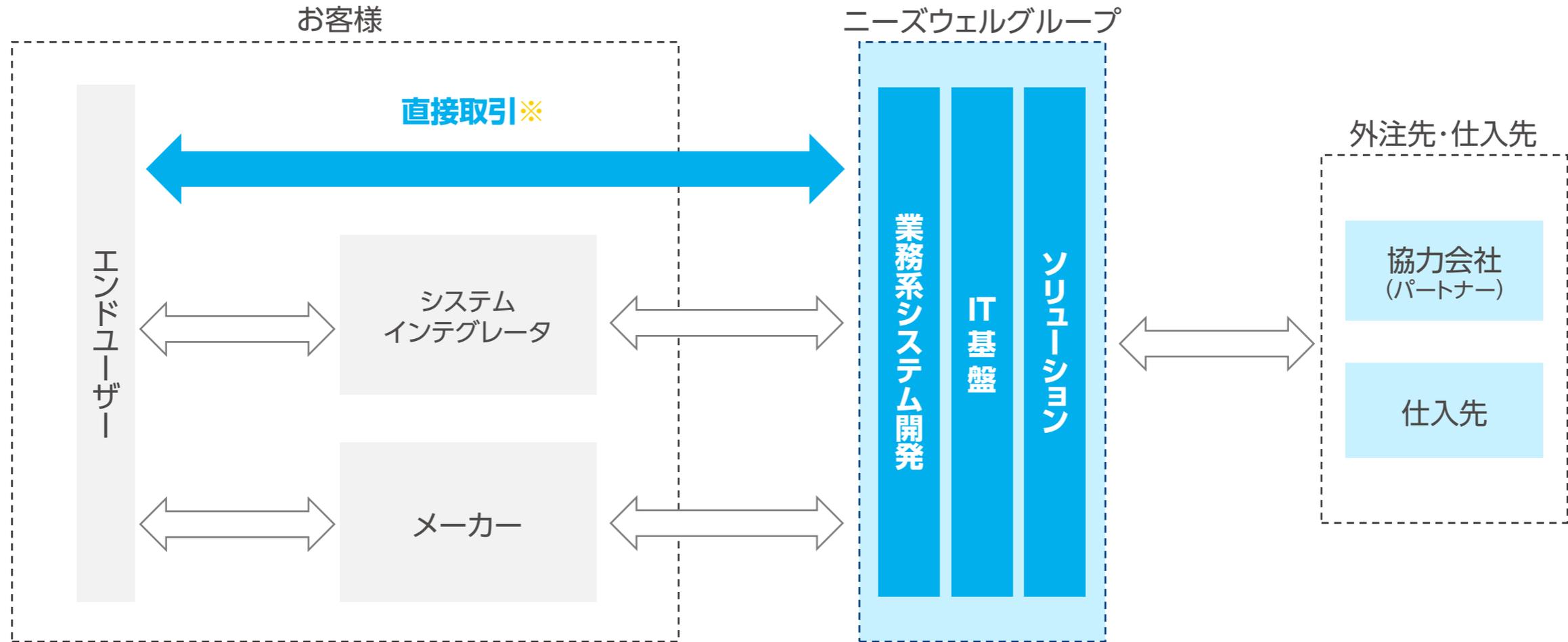
ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした3つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。



5.3 成長の軌跡



5.4 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% (2024年9月期)

ニーズウェルの 3つの強み

①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。

②エンドユーザー 取引力

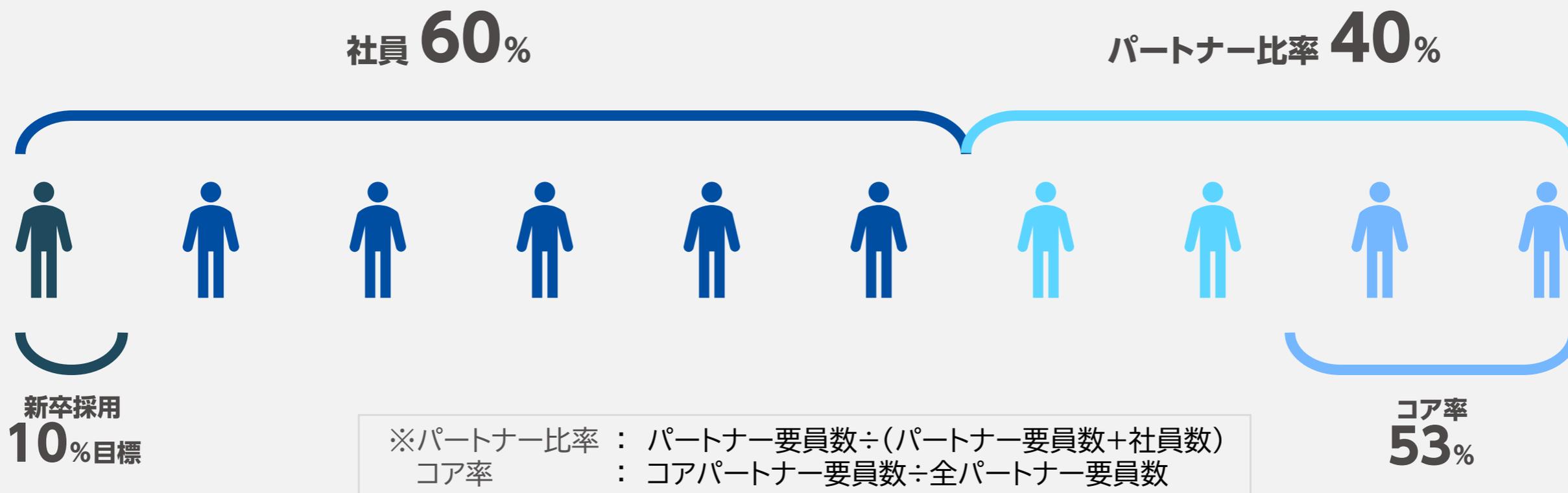
生命保険会社、大手ホテル、通信キャリアなど、エンドユーザーとの直接取引が売上構成比の**65%超**と高水準。

③ソリューション・ AI提供力

DX、生成AI、RPA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。

社員数の10%をめどに新卒採用を継続し、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3月末時点



「働き方改革」を推進し、「人手不足」を解消 業務効率化をサポートする豊富なラインナップ

● 倉庫管理システム



● ERP連携により
DX化をアシスト



● 伴走型ガイダンス
導入支援



● UI/UX一新と
操作ガイダンス表示



● 紙のデジタル化と
生成AI活用支援



● ファイルサーバー
活用支援



● 予想損益シミュレーション



● 調達業務効率化



● スマホ活用による
業務改善



● Windows11移行



● DX化を代行する
ITアウトソーシング



SAP Concur 連携ソリューション

● 基幹システム連携



● 最短3か月スピード導入



● 請求書をAIで自動登録



● Standard向け
会計連携



● Standard向け
導入パッケージ



● 法人カード連携
効率化



● Concur用
伴走型ガイダンス



● BIを活用した
経費分析



※ この他、情報セキュリティソリューション、AIソリューション等、さまざまなソリューションを提供しています。

5.8 社会価値の向上 事業と直結する取組み

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名体制に

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

紙のデジタル化および生成AI活用支援サービス「Dgent」は、大量の紙をデジタル化する作業を代行し、そのデータを活用し業務効率化を実現する生成AIの構築を支援
文教のDX化を推進し、AIを活用して企業や組織が負担する事務作業を軽減

産学共同で生成AI等を活用した新たなソリューションを開発、提供開始



■ パートナーシップの推進による事業成長

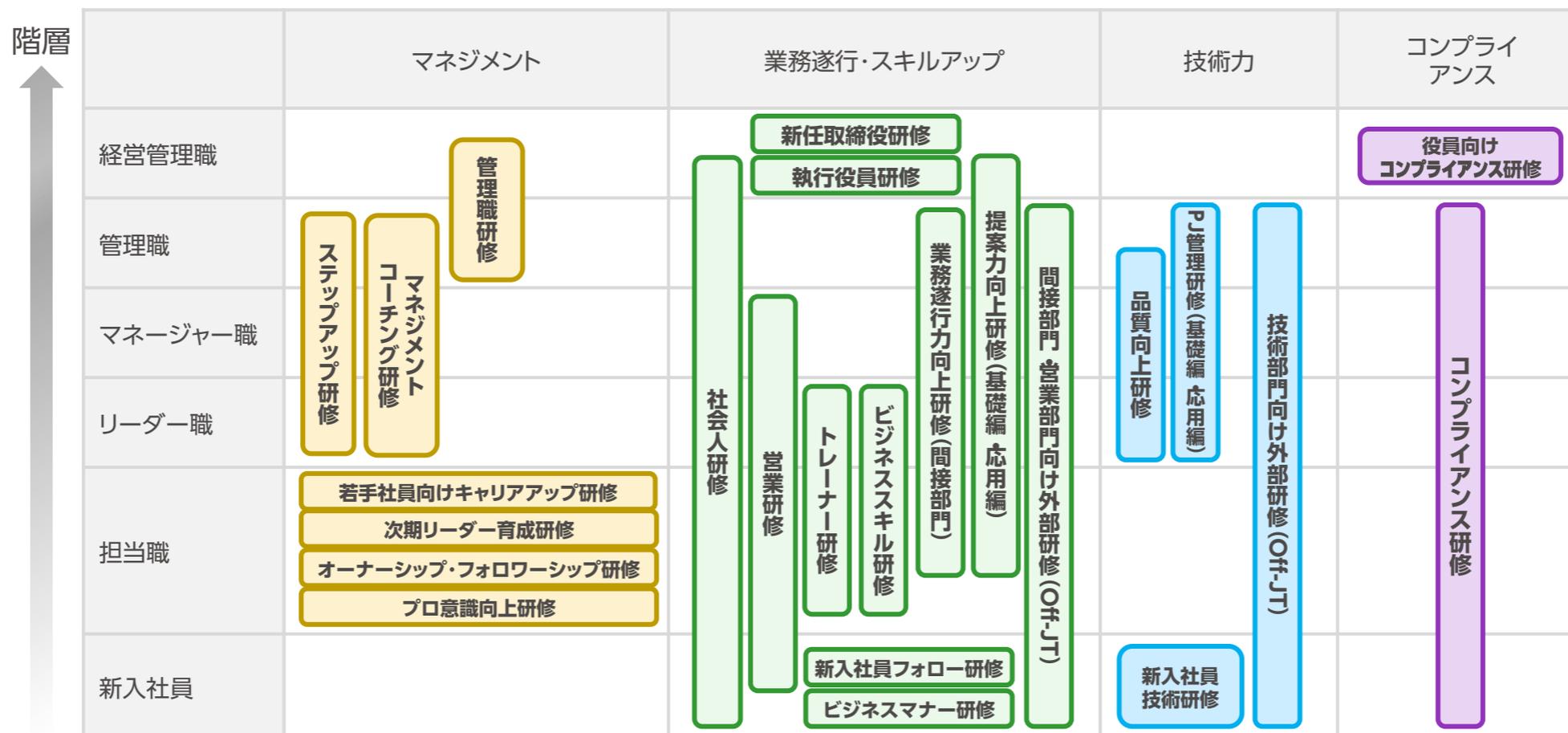
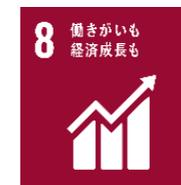
グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす
販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮



5.8 社会価値の向上 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



5.8 社会価値の向上 制度や支援活動から支える取組み

■ 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
- ・IT教育普及のために、ニーズウェルのAIグループと総務部がタッグを組み、AIの魅力を実感できるプログラムを企画



■ 長崎県及び長崎市ふるさと納税

- ・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企業版ふるさと納税で支援



■ サッカーリーグ 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>

5.9 プレスリリース①

日付	種類	内容
2025-03-27	PR情報	株主総会ソリューション[株主QA]無料セミナー開催のお知らせ (502KB)
2025-03-27	PR情報	企業経営をサポートする予想損益シミュレーション[ManaSupport]無料セミナー開催のお知らせ (480KB)
2025-03-26	PR情報	さくら情報システムとの協業による経費精算の入力業務レス・承認業務レスソリューション[BPO+Invoice PA+経費精算システム]の提供開始 (413KB)
2025-03-25	PR情報	六元素情報システム・ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「ローコードで実現するモバイルテスト&検証の自動化」開催のお知らせ (409KB)
2025-03-25	PR情報	入札資格自動診断ソリューション[QualiBot]無料セミナー開催のお知らせ (457KB)
2025-03-25	PR情報	決算資料自動生成ソリューション[FSGen]無料オンラインセミナー開催のお知らせ (500KB)
2025-03-24	PR情報	キヤノンITソリューションズ様と協業による「WebPerformer/WebPerformer-NX+Nナビ+開発力」の提供開始 (372KB)
2025-03-19	PR情報	「第6回 関西物流展 KANSAI LOGIX 2025」寺岡精工様ブースへ出展のお知らせ (515KB)
2025-03-17	PR情報	組織変更並びに人事異動に関するお知らせ (197KB)
2025-03-13	PR情報	交通費入力・承認レスソリューション[Nチェッカ-Pro]無料オンラインセミナー開催のお知らせ (467KB)
2025-03-03	PR情報	予想損益シミュレーション[ManaSupport]機能拡張版の提供開始 (339KB)
2025-02-26	PR情報	業務効率化ソリューション[株主QA]無料セミナー開催のお知らせ (483KB)
2025-02-25	PR情報	長崎大学と産学共同による注力分野「AIソリューション」の研究開始 (415KB)
2025-02-20	PR情報	入札資格自動診断ソリューション[QualiBot]無料セミナー開催のお知らせ (449KB)
2025-02-19	PR情報	PR原稿自動生成ソリューション[PRGen]無料オンラインセミナー開催のお知らせ (466KB)
2025-02-19	PR情報	決算資料自動生成ソリューション[FSGen]無料オンラインセミナー開催のお知らせ (495KB)
2025-02-18	適時開示	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 (112KB)
2025-02-13	PR情報	「バックオフィスDXPO大阪'25」コンカーブースに出展のお知らせ (428KB)
2025-02-13	PR情報	当社HP「よくあるご質問」を更新いたしました (294KB)

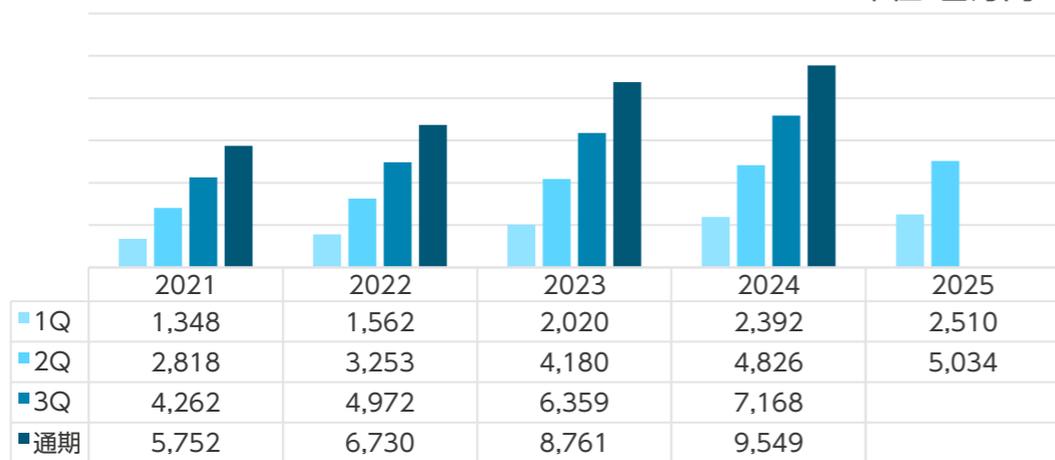
5.9 プレスリリース②

日付	種類	内容
2025-02-12	PR情報	自己株式を活用した従業員インセンティブプラン導入のお知らせ (319KB)
2025-02-12	決算	2025年9月期(第39期)第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結) (287KB)
2025-02-12	決算	2025年9月期(第39期)第1四半期決算説明資料 (4,047KB)
2025-02-10	PR情報	交通費入力・承認レスソリューション「Nチェッカ-Pro」の社内導入と提供時期 (491KB)
2025-01-30	PR情報	「6.600作戦」に資本政策の追加のお知らせ (344KB)
2025-01-29	PR情報	入札資格自動診断ソリューション「QualiBot」無料セミナー開催のお知らせ (439KB)
2025-01-29	PR情報	企業経営をサポートする予想損益シミュレーション「ManaSupport」無料セミナー開催のお知らせ (478KB)
2025-01-28	PR情報	決算資料自動生成ソリューション「FSGen」無料オンラインセミナー開催のお知らせ (496KB)
2025-01-28	PR情報	PR原稿自動生成ソリューション「PRGen」無料オンラインセミナー開催のお知らせ (471KB)
2025-01-24	決算	「資本コストや株価を意識した経営」に関するお知らせ (321KB)
2025-01-23	PR情報	「DX 総合EXPO 2025 春 東京」に出展のお知らせ (421KB)
2025-01-22	PR情報	ソフトウェアテストの新サービス「テスト管理サービス」を提供開始 (337KB)
2025-01-21	適時開示	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 (203KB)
2025-01-21	適時開示	配当予想の修正(増配)に関するお知らせ (169KB)
2025-01-20	PR情報	株式会社NTTデータ主催オンラインイベント「Work Shift for Resilience」登壇のお知らせ (350KB)
2025-01-14	PR情報	重点施策の「ソリューションビジネス」が堅調 (346KB)
2025-01-08	PR情報	注力分野の「マイグレーション開発」が堅調 (358KB)
2025-01-07	PR情報	注力分野の「ITアウトソーシング」が好調！ (354KB)
2025-01-06	PR情報	注力分野の「AIソリューション」が好調！ (363KB)

5.10 業績推移①

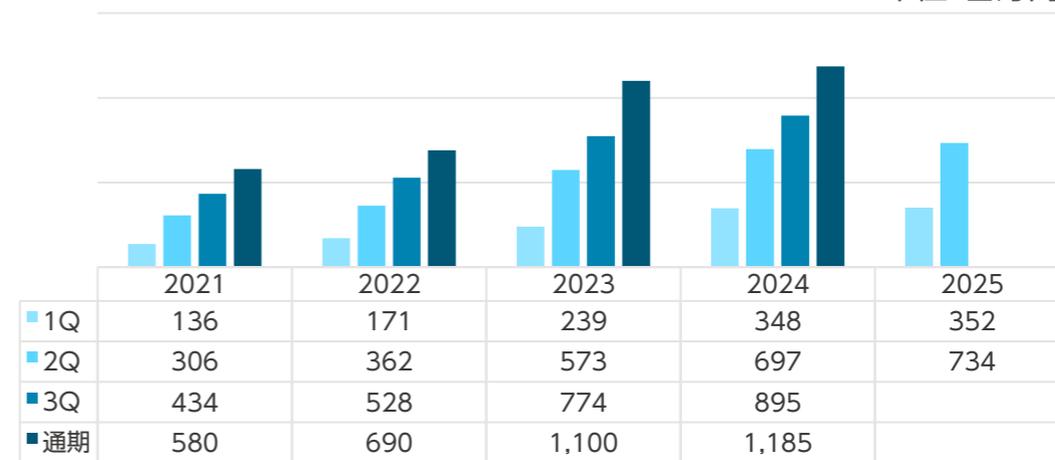
売上高

単位:百万円



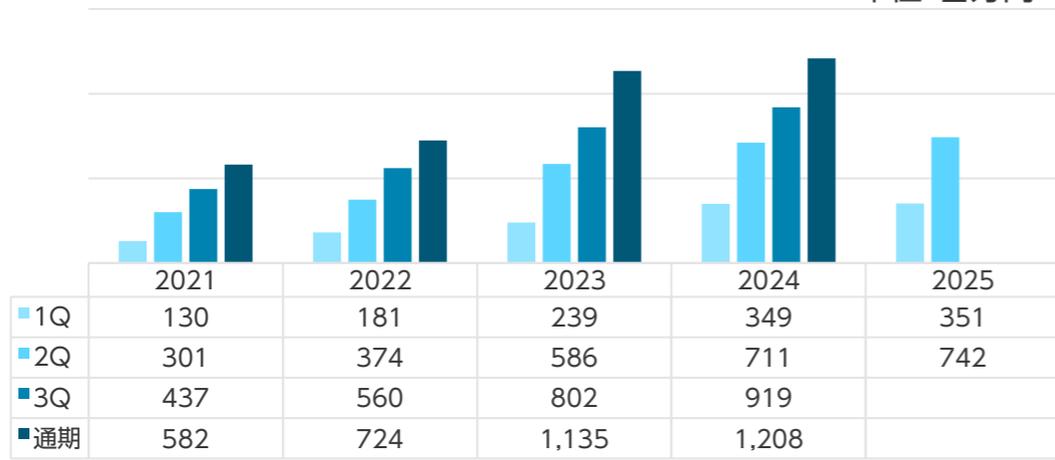
営業利益

単位:百万円



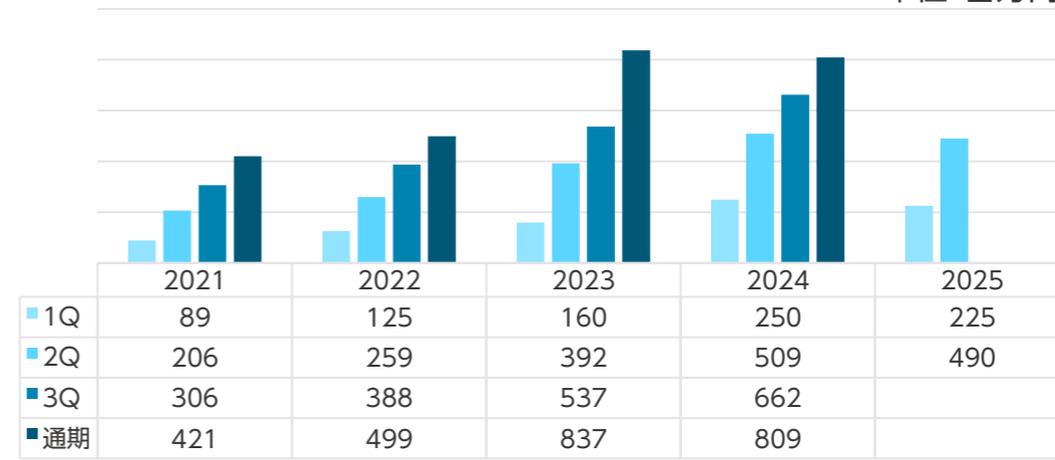
経常利益

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

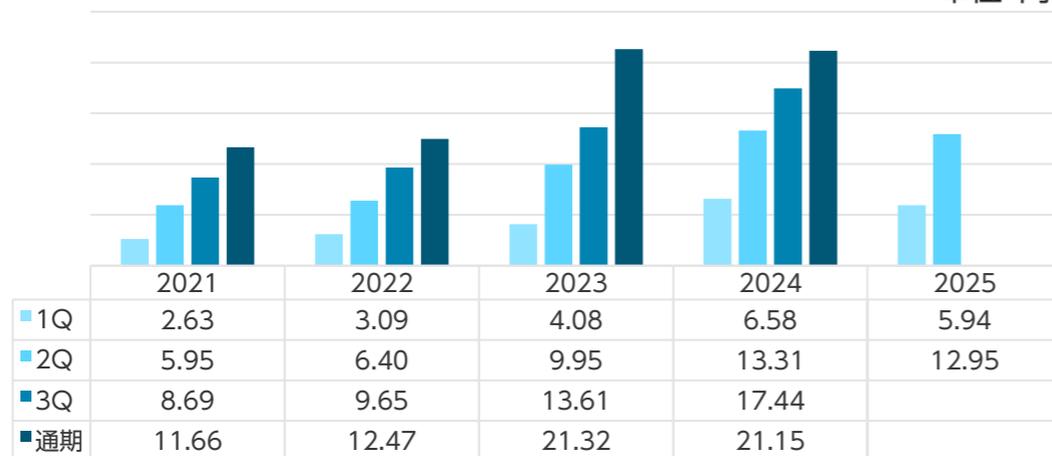


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

5.10 業績推移②

1株当たり当期純利益

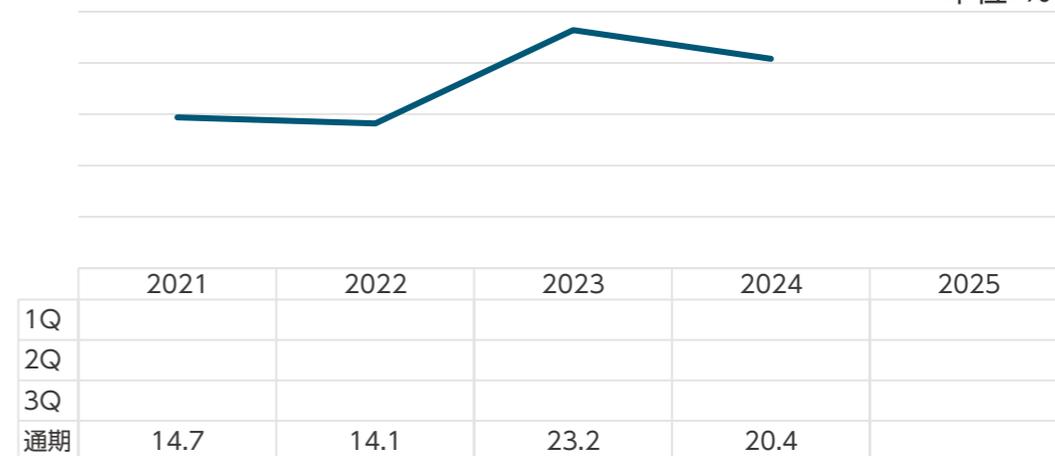
単位:円



■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

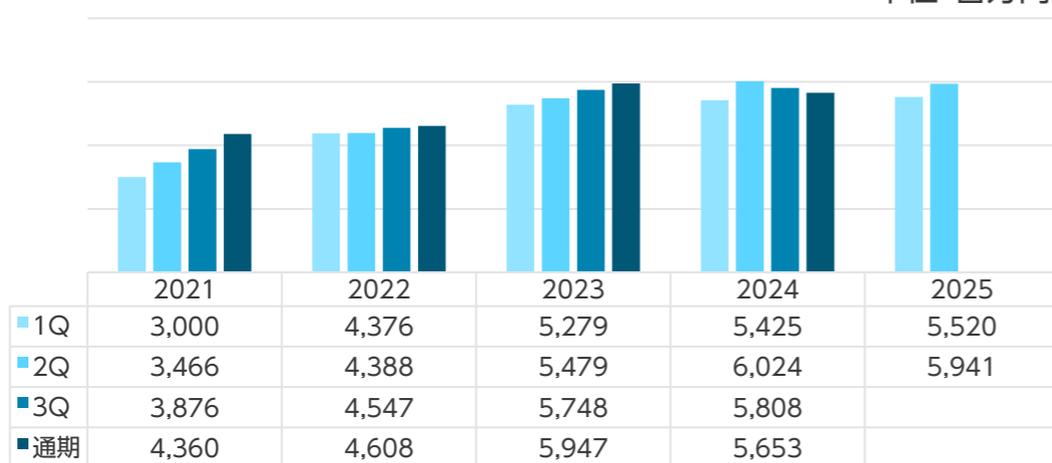
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

総資産

単位:百万円

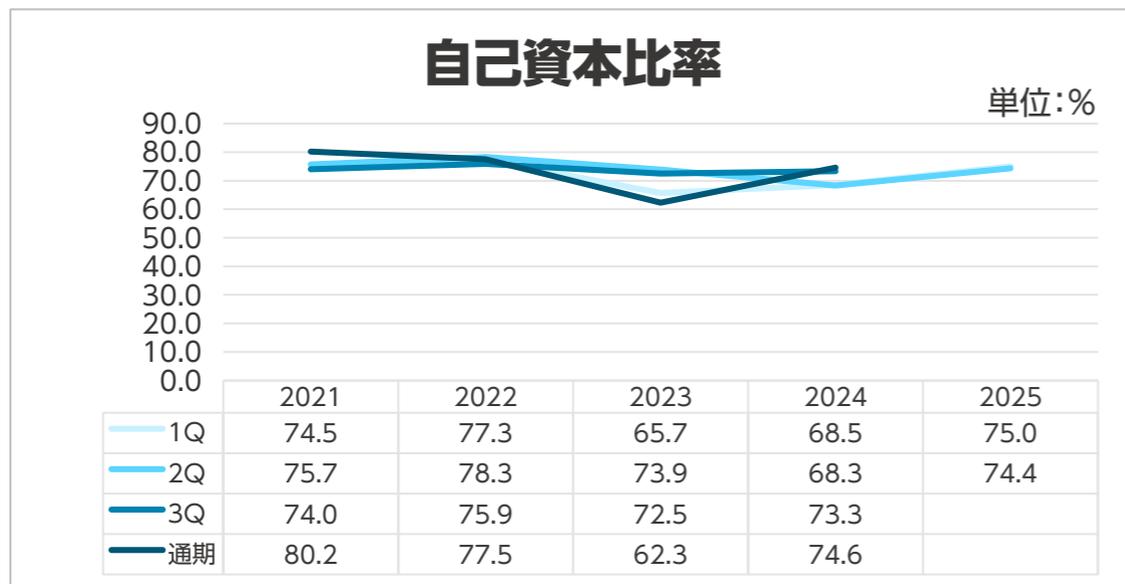


純資産

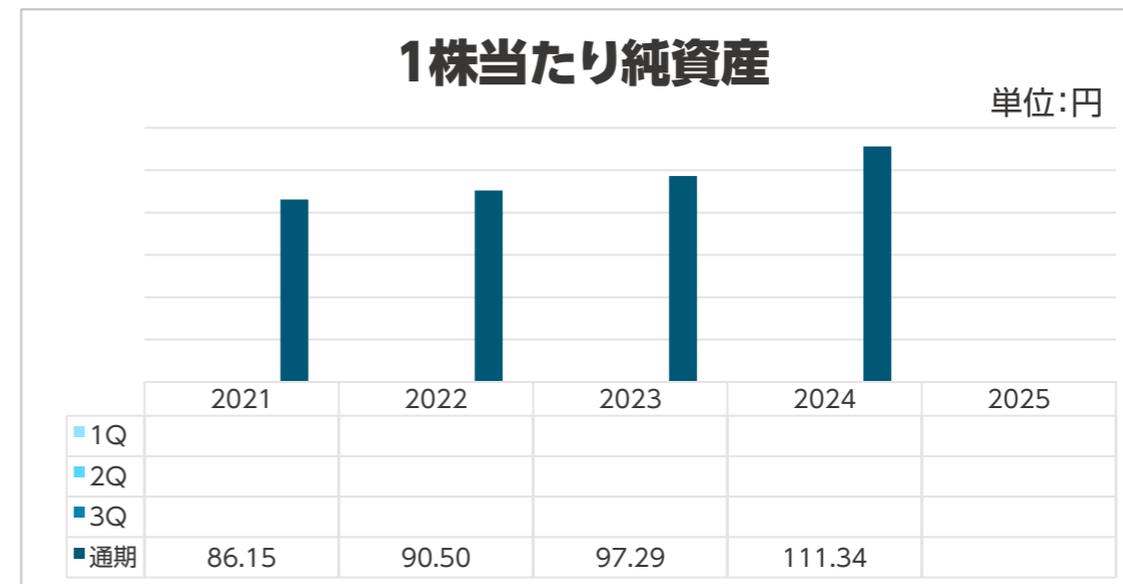
単位:百万円



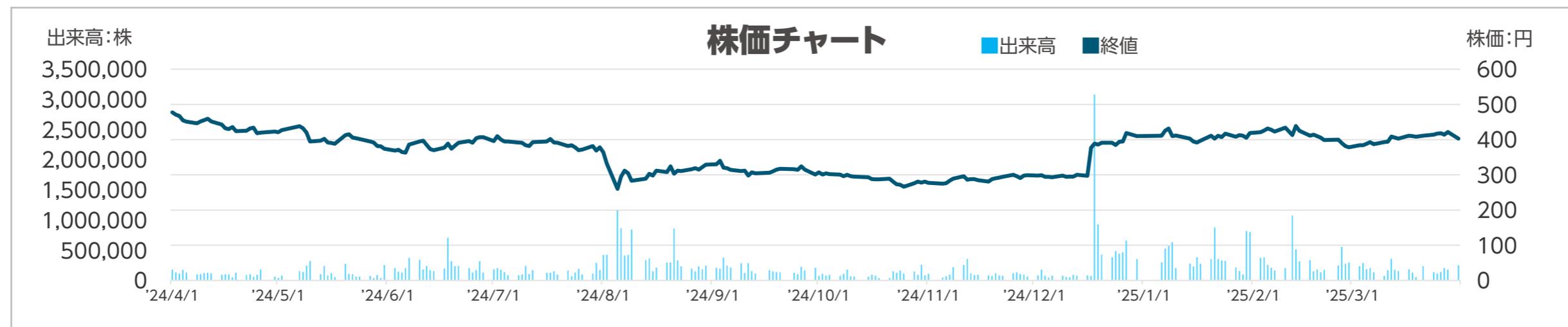
5.10 業績推移③



■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



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。

株式会社ニーズウェル 経営企画部 e-mail: ir-contact@needswell.com