

|| 企業調査レポート ||

ニーズウェル

3992 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月18日(水)

執筆：客員アナリスト

中山博詞

FISCO Ltd. Analyst **Hiroshi Nakayama**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年9月期の業績概要	01
2. 2025年9月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2024年9月期の業績概要	07
2. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
■ 中期経営計画	10
1. 経営理念・中期方針	11
2. 企業価値の向上	11
3. 成長戦略	11
4. 重点施策	12
5. 経営目標	15
■ SDGs・ESG・CSRへの取り組み	16
1. 事業と直結する取り組み	16
2. 制度や支援活動から支える取り組み	16
■ 株主還元策	18

要約

2024年9月期も売上高は堅調、 2026年売上高130億円を目標に成長戦略を加速

ニーズウェル<3992>は、1986年に設立された独立系システムインテグレータであり、金融系システム開発を中心に、業務系システム開発、IT基盤構築、ソリューション提供など多岐にわたるサービスを展開している。2024年9月期の連結売上高は9,549百万円を達成し、前期比で9.0%増加した。特に、生保、社会インフラ・公共、AI関連分野が堅調に推移し、売上総利益も前期比で3.9%増加した。同社は、2026年9月期までに売上高130億円を目標とし、業務系システム開発を柱に、IT基盤やソリューション分野の拡大を図る戦略を推進している。また、ストック売上の比率を2024年9月期の65%から2026年9月期には70%へ引き上げる計画を立て、安定的な収益基盤の強化に努めている。

1. 2024年9月期の業績概要

2024年9月期の連結業績は、売上高が前期比9.0%増の9,549百万円、営業利益が同7.7%増の1,185百万円、経常利益が同6.4%増の1,208百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同3.3%減の809百万円となり、経常利益率は12.7%を達成した。生保やAI関連が堅調で、独自ソリューション開発を推進した。また、効率化とコスト管理により営業利益を増大させ、成長基盤を強化した。

2. 2025年9月期の業績見通し

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比11.0%増の10,600百万円、営業利益が同18.1%増の1,400百万円、経常利益が同15.9%増の1,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.4%増の943百万円を見込んでいる。DX推進でIT需要が増加するなか、同社は業務系システム開発を基軸にIT基盤・ソリューションを拡大している。M&Aを含む成長戦略を進行中で、2025年9月期の売上高は既存事業の106億円にM&A9億円を加えた115億円を目指す。

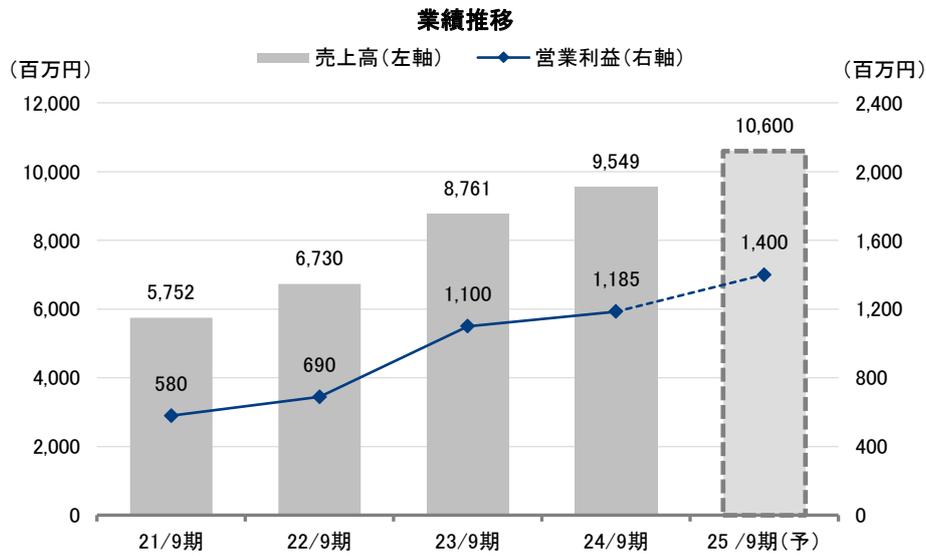
3. 中期経営計画

2024年8月、同社は、2024年9月期から2026年9月期における中期経営計画を発表した。旧中期経営計画の基本方針はそのままに、新たな施策を加えることで、さらなる成長を目指す。同社は、経営理念と戦略を基盤に、売上高成長率20%と経常利益率10%の維持を目指し、経済的健全性と持続的成長を両立させる方針だ。2026年9月期には売上高130億円、経常利益17億円を目標とし、年平均成長率(CAGR)14%を掲げている。また、EPS30円、PER20倍、ROE20%といった株主価値指標を設定し、成長と収益性のバランスを強化する。これにより、企業価値のさらなる向上を目指す。

要約

Key Points

- ・2024年9月期は前期比で売上高9.0%増、経常利益6.4%増で、経常利益率12.7%を達成。効率化で成長基盤を強化
- ・2025年9月期は前期比で売上高11.0%増、経常利益15.9%増を見込み、DX推進とM&Aでさらなる成長を目指す
- ・2026年9月期に売上高130億円、経常利益17億円を目指し、成長と収益性のバランスを強化する



注：23/9期より連結決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

サービスライン再編で進化、IT基盤とDX支援を強化

1. 会社概要

同社は、金融向けを中心に、基幹業務に関わるシステム開発を行う「業務系システム開発」、ソフトウェアテストやITサポート、ネットワーク等の環境構築を行う「IT基盤」、AIやRPA技術でDXをサポートする「ソリューション」の3つのサービスラインを展開する独立系のシステムインテグレータ企業である。

会社概要

2024年9月期第1四半期から4つのサービスラインを3つに絞り、いくつかの変更を行った。具体的には、「業務系システム開発」と「コネクテッド開発」を統合し、新たに「業務系システム開発」として一本化した。また、「基盤構築」という名称を「IT基盤」に変更し、これまで業務系システム開発に含んでいた「ソフトウェアテスト」と「ITサポート」を「IT基盤」に集約した。これは、産業分野における大手企業グループが、子会社を通じた開発活動の進展に伴い、コネクテッド開発分野での需要が減少してきたことなどが理由で、戦略的な調整により、市場の変動や技術進化に対応するためのものである。

2. 沿革

同社は、経営計画の策定・改善業務・システム概要設計等の事業開発を行うことを目的に元代表取締役会長の故・佐藤一男（さとうかずお）氏が1986年10月に設立した。時代とともに企業等のIT化が進みシステムの需要が増加したため、1992年8月にシステム部を創設し、現在の主力である「業務系システム開発」サービスを開始した。その後、2012年10月に現「IT基盤」サービスを、2013年4月に「コネクテッド開発」の前身となる「組込系開発」サービスを、2017年10月に現在の「ソリューション」の前身となる「ソリューション・商品等売上」サービスをそれぞれ開始した。

2017年9月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ（スタンダード）に上場した。2018年6月には東証第2部に市場変更し、2019年6月に東証第1部へ移行した。2022年4月の東証再編に伴い、東証プライム市場へ移行した。

2021年10月には零壹製作（株）の発行済株式の70%を取得し、2022年10月には（株）ビー・オー・スタジオ及び（株）コムソフトの全株式を取得し、それぞれ子会社とした。

会社概要

沿革

年月	概要
1986年10月	経営計画の策定・業務改善・システム概要設計等の事業開発を目的に同社を設立
1992年 8月	システム部を創設して、経営コンサルティングからシステム開発まで業容を拡大 業務系システム開発サービスを開始
1998年 1月	本社を東京都新宿区に移転
2005年 5月	特定労働者派遣事業の届出登録
2008年11月	プライバシーマーク取得
2010年 5月	ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）認証取得
2012年 4月	システム開発事業規模拡大のため、技術者の中途採用を本格化
2012年 5月	ISO9001（品質マネジメントシステム）認証取得
2012年10月	IT 基盤（旧 基盤構築）サービスを開始
2013年 4月	コネクテッド開発（旧 組込系開発）サービスを開始
2017年 9月	東証 JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
2017年10月	ソリューション（旧 ソリューション・商品等売上）サービスを開始
2018年 6月	東証第 2 部に市場変更
2019年 6月	東証第 1 部に指定
2019年10月	ニアショア（遠隔地）開発拠点として、長崎開発センターを開設 本店事務所を東京都千代田区に移転
2021年10月	設立 35 周年 零壹製作（株）の発行済株式を 70% 取得
2022年 4月	東証の市場区分見直しにより、東証第 1 部からプライム市場に移行
2022年10月	（株）ビー・オー・スタジオの全株式を取得 （株）コムソフトの全株式を取得

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

売上高構成比は「業務系システム開発」が 66.2% を占め、 売上げの主軸

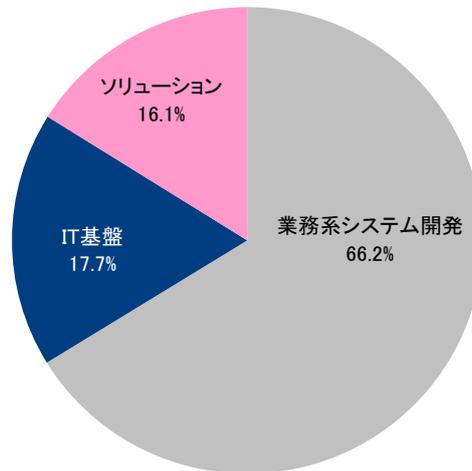
3. 事業内容

同社は、独立系の情報サービス企業として、技術革新の激しい情報サービス産業において蓄積したノウハウや技術を生かしている。エンドユーザーから直接受託したシステムの構築、システムインテグレータやメーカーを経由して受託した企業向けの社内システムの構築などの案件に参画し開発・保守を行っている。契約形態は受託開発と社員派遣の 2 種類がある。

2024 年 9 月期のサービスライン別の売上高構成比は「業務系システム開発」が 66.2%、「IT 基盤」が 17.7%、ソリューションが 16.1% である。

会社概要

2024年9月期売上高構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 業務系システム開発

業務系システム開発の業務は、システムの企画からコンサルティング、課題解決の提案、要件定義、基本設計、詳細設計、プログラミング、各種テストを経て納品に至るまで、さらに納品後の保守・運用などシステム開発のライフサイクル全般に及ぶ。新規導入に限らず導入後も顧客先に常駐または自社への持ち帰りにより保守を行い、顧客の新商品販売等のシステム対応から各種機能の追加・拡張等に対処している。

(a) 金融系システム

金融系企業では汎用機システムが多く利用されており、2025年の崖[※]への対応が急務となっている。課題解決のためには、汎用機システムのオープン化への移行及び同システムの継続・保守が必要となる。同社には、オープン系・汎用系両方のシステム技術者が所属しており、一般的に技術者が不足している汎用系システムにも対応できる体制を整えている。保険会社には、本社部門における契約管理・保全、請求・収納、顧客管理、データウェアハウス・分析などのシステム、営業職員向けの顧客管理、営業支援、設計書・申込書作成などのシステムを提供している。銀行には、流動性預金、国内・外国為替などの勘定系システム、データウェアハウス、データマート、顧客管理、収益管理などの情報系システム、全銀システム・日銀ネットなどの外部接続系システム及びインターネットバンキングなどのチャネル系システムを提供している。クレジットカード会社には、請求、与信管理、顧客管理システムなどを提供している。

[※] 2018年9月に経済産業省が発表した「DXレポート」で使用されたワード。国内企業がDXに十分に取り組みず複雑化・老朽化・ブラックボックス化した既存システム（汎用機システムなど）が残存した場合、2025年以降に年間最大12兆円の経済損失リスクがあることを示す。

会社概要

(b) 物流系システム

国内の物流分野は少子高齢化により人手不足が深刻化しており、各物流会社同士の垣根を越えた共同物流やより精度の高いトレーサビリティ^{※1}の重要性が高まっている。また増大・複雑化する倉庫内業務に対応するため、倉庫設備の自動化・ロボティクスの導入など物流業界の構造的変革も進んでいる。こうした状況の下、同社は2021年7月にWMS^{※2}を開発し、提供を開始した。同社独自の倉庫管理システム「SmartWMS」は、入庫・在庫・帳票類の発行・出荷・棚卸など倉庫業務全般を一元化し、ペーパーレス化と高度な分析機能による生産性向上を実現、物流現場の省人化・効率化に寄与している。

※1 商品の生産から消費までの過程を確認できる仕組みのこと。

※2 Warehouse Management System の略。倉庫管理システムのこと。

(c) 通信系システム

通信キャリアに対し、ウェブサイト、受付窓口、代理店・量販店など消費者との接点となるシステムから、顧客登録、顧客情報管理、課金・入金、データ収集及び共通プラットフォームなど、業務の中核となるシステムのサービスを提供している。具体的には、モバイル端末申し込み・申し込み審査、電話・ネットワーク開通といった顧客管理系システムや、進捗管理・通信費再計算、基幹システム連携などの携帯電話再販システムなどを開発する「業務アプリケーション開発」、顧客とのコンタクト履歴を収集・蓄積し、分析業務等に活用するためのシステム構築「データレイク」などを提供している。

(d) 流通・サービス・公共系システム

ホテル分野では10年以上IT部門の業務代行を行っており、ホテルにおける宿泊予約・フロントシステムの開発・保守・運用などを請け負っている。不動産分野では、デザイン会社と連携してCMS（Contents Management System）を導入し、物件の検索や空室管理などを行う物件情報システムや既存賃貸物件の家賃審査システムの開発を行っている。そのほかにも電子書籍配信・販売システム、電力・ガス等の社会インフラシステム、建設・建機系システムなどのサービスを提供している。

(e) コネクテッド開発

2024年9月期第1四半期に「業務系システム開発」に統合された。インターネットに接続された機器類から収集したデータを業務系システムに連動させて活用し、医療機器や車載機器に組み込まれるアプリケーション等の開発を行っている。

(2) IT 基盤

「基盤構築」から「IT 基盤」に名称を変更した。アプリケーション開発に限らず、ハードウェアやネットワークまでを含めた総合的なIT環境について、顧客に最適な提案を行い、ITシステムの基盤となるサーバー等ハードウェアの環境設計・構築・導入や、ネットワーク環境における通信機器の設定等を行っている。主に、保険業務における業務系システムを搭載する機器の切り替え業務や証券会社におけるクラウドサービスに伴うネットワーク機器の設定業務などがある。2024年9月期第1四半期よりISO/IEC/IEEE 29119に沿ったテストプロセス[※]を実施する「ソフトウェアテスト（第三者検証）」を「業務系システム開発」から移行した。新規サービスとして、「ITサポート」「ITアウトソーシング」も加えた。

※ ISO/IEC/IEEE 29119 はソフトウェアテストの統合的な世界規格で、テストプロセスを「組織のテストプロセス」「テストマネジメントプロセス」「動的テストプロセス」の3階層に分けて方針・戦略・管理・テスト等の方法を定義している。

会社概要

(3) ソリューション

自社及び他社のソリューション製品を活用し、5G とテレワークで重要となる情報セキュリティ対策をサポートする「情報セキュリティソリューション」、RPA ※やクラウドでテレワークを効率化し働き方改革の推進と人手不足解消をサポートする「業務効率化ソリューション」、AI 技術で DX を支援する「AI ソリューション」など、顧客のビジネスの目的に合わせたソリューションサービスを提供している。

※ Robotic Process Automation の略。人間にしかできなかったとされる作業を、AI や機械学習などを活用し人間に代わって行う仕組みのこと。

同社は、出張・経費管理・請求書管理クラウドシステムの世界的シェアを持つ「SAP Concur」の認定パートナーであり、「Concur Japan Partner Award」を2019年、2021年～2024年と5度受賞している。「SAP Concur」は出張・経費管理プロセス全体をクラウド技術により一元化し、様々なサービス事業者と連携することで、出張・経費管理を自動化できるシステムである。ソリューションサービスにおいて同社はこのシステムを利用して顧客のDXを推進している。

業績動向

業務効率化とオンライン営業活用で販管費抑制、収益性向上を実現

1. 2024年9月期の業績概要

2024年9月期の連結業績は、売上高が前期比9.0%増の9,549百万円、営業利益が同7.7%増の1,185百万円、経常利益が同6.4%増の1,208百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.3%減の809百万円となった。2024年9月期は、経常利益率が目標としていた10%を超え12.7%に達するなど、堅調な成果を上げた。特に生保、社会インフラ・公共、AI関連事業が引き続き堅調な推移を見せた結果、売上高は堅調に伸長した。同社では、今後のさらなる成長を見据え、独自のソリューション開発に積極的に取り組んでおり、これを必須の投資と位置付けている。また、受注増加と高付加価値案件の獲得により、売上総利益は前期比3.9%増の2,164百万円となった。コスト管理においては、業務効率化の推進とオンライン営業の活用により販管費を前期比で99.6%に抑えており、コストの管理が適切であったことがうかがえる。これにより営業利益の向上を達成し、持続的な成長基盤を強化していると弊社では見ている。

業績動向

サービスライン別の状況を見ると、業務系システム開発は前期比 8.4% 増と伸長した。生保や社会インフラ、公共、AI 関連の案件が引き続き堅調であり、安定した需要に支えられている。しかしながら、トラブルプロジェクトが 2 件発生し、機会損失が発生したため、成長がやや鈍化する結果となった。この点については、リスク管理とプロジェクトマネジメントの強化を課題として認識している。IT 基盤においては、前期比 5.7% 増と、DX 人材不足という社会的ニーズに応える IT アウトソーシング案件の受注を拡大したことが奏功した。また、ソフトウェアテストや IT サポート、IT アウトソーシングといった新しいメニューを追加することで、同分野におけるサービスの多様化と安定供給を実現し、顧客の多様な要望に答えている。ソリューション分野は前期比 15.5% 増であった。同社は独自のソリューションやサービスを提供することで他社との差別化を図り、受注拡大に注力している。具体的には、長崎大学との産学共同研究開発による生成 AI を活用したソリューション提供が始まり、研究成果をいち早くサービスに反映させることで、競争力の強化を図っている。これにより、将来の持続的成長を見据えた強固な事業基盤の構築が進められている。総じて、同社は収益性の高い案件の獲得と業務効率化を進め、業績を堅実に拡大させている。また、独自のソリューション開発や産学連携を通じて、持続的成長に向けた取り組みを加速させており、各サービスラインが順調に推移している。

2024年9月期業績（連結）

（単位：百万円）

	23/9 期		24/9 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,761	-	9,549	-	787	9.0%
業務系システム開発	5,831	66.6%	6,320	66.2%	489	8.4%
IT 基盤	1,595	18.2%	1,686	17.7%	91	5.7%
ソリューション	1,335	15.2%	1,542	16.2%	207	15.5%
売上総利益	2,083	23.8%	2,164	22.7%	80	3.9%
販管費	983	11.2%	979	10.3%	-3	-0.4%
営業利益	1,100	12.6%	1,185	12.4%	84	7.7%
経常利益	1,135	13.0%	1,208	12.7%	73	6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	837	9.6%	809	8.5%	-27	-3.3%

注：2024年9月期第1四半期より3種類のサービスラインに変更したため、前年同期の決算の数値を同サービスラインに合わせて記載

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高成長率については、2020年9月期には 2.8% 減少となったが、その後は安定的に成長を回復し、2022年9月期には 17.0%、2023年9月期には 30.2% の高い成長率を達成している。2024年9月期には 9.0% と再び穏やかな増加に留まるものの、成長基調は維持されている。また、EPS（1株当たり当期純利益）は、2018年9月期の 9.69 円から 2022年9月期の 12.47 円まで着実に増加、さらに 2023年9月期には 21.32 円と急上昇し過去最高を更新した。しかし、2024年9月期には 21.15 円に減少し、利益成長の波が顕著である。

この推移から、同社は売上高成長率において上昇基調を維持しつつ、2023年9月期には大幅に収益が拡大したことが分かる。一方で 2024年9月期における EPS の減少は、コスト増加や一時的な収益圧迫の可能性を示唆している。今後の課題は、成長の安定性を高めつつ、EPS を再び上昇軌道に戻すことであり、持続的な収益力強化がカギとなる。

業績動向

2. 財務状況

2024年9月期の財務状況は、資産合計が2024年9月期第2四半期比で371百万円減少した。流動資産は259百万円減少したものの、現金及び預金は33百万円増加しており、流動性の確保は一定水準を維持している。固定資産は主にM&Aに伴うのれん及び顧客資産等の償却や、税効果会計等による繰延税金資産の取り崩しにより112百万円減少した。一方、負債面では、流動負債が同468百万円減少し、固定負債も同9百万円減少した結果、負債合計が同477百万円減少した。この減少は、同社が支払債務の適切な管理を行い、負債削減を行ったことを示しており、財務基盤の改善が進んでいると言える。一方で、純資産は同106百万円増加し、自己資本比率は同6.3ポイント上昇し74.6%となった。この自己資本比率の上昇は、同社が安定した財務基盤を構築していることを示しており、財務的な安全性がさらに強化されたと評価できる。

総じて、流動負債の減少と純資産の増加によりバランスシートの健全性が向上し、財務体質が強化された。これにより、今後の成長投資や事業展開の余地が広がり、持続可能な成長に向けた基盤が整備されていると言える。

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	24/9 期 2Q	24/9 期	増減
流動資産	4,312	4,052	-259
現金及び預金	2,062	2,095	33
固定資産	1,712	1,600	-112
のれん	343	316	-27
資産合計	6,024	5,653	-371
流動負債	1,723	1,255	-468
固定負債	177	167	-9
負債合計	1,900	1,422	-477
純資産合計	4,124	4,230	106
負債純資産合計	6,024	5,653	-371
【安全性】			
自己資本比率	68.3%	74.6%	6.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

業務系システム開発を主軸に IT 基盤とソリューションの拡大を推進

2025年9月期の連結業績は、売上高が前期比11.0%増の10,600百万円、営業利益が同18.1%増の1,400百万円、経常利益が同15.9%増の1,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.4%増の943百万円と見込んでいる。今後の国内IT市場は、DXの推進が続き、IT投資需要の増加が予測される。業務系システム開発を主軸にIT基盤やソリューションの拡大を進める方針であり、収益力の強化を図る。また、中期経営計画において2025年9月期の売上高として115億円(既存事業106億円、M&A事業9億円)を目標に掲げている。特にM&A戦略を通じた成長を視野に入れており、現時点で具体的な相手先は未定だが、リサーチが進行中である。これにより、同社は市場の需要を取り込みつつ成長機会をさらに広げ、持続的な事業拡大を目指す姿勢が見て取れる。

2025年9月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	24/9期 実績	25/9期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	9,549	10,600	1,050	11.0%
営業利益	1,185	1,400	214	18.1%
経常利益	1,208	1,400	191	15.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	809	943	133	16.4%

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

経済・社会・環境のバランスを重視した経営戦略で企業価値を向上

2024年8月、同社は、2024年9月期から2026年9月期における中期経営計画を発表した。旧中期経営計画の基本方針はそのままに、新たな施策を加えることで、さらなる成長を目指す。

1. 経営理念・中期方針

同社は、経営理念として掲げる「広く経済社会に貢献し続ける」の下、常に進化するニーズに応じて、革新を試みながら社会への貢献を目指している。この姿勢は、「Try & Innovation」をスローガンに掲げる経営指針にも反映されており、企業活動を通じて持続可能な経済発展への寄与を志向している。中期的な視点では、「真のシステムインテグレーションへ移行」を基本方針としている。これは技術的な専門性と経営戦略を融合させ、より高度なソリューションを顧客に提供することを意味している。中期経営指針においては、生産性の向上を通じて高収益を実現することと並行して、労働時間の削減を図る。これにより、従業員には高給与と高賞与が保障され、ワークライフバランスの実現を推進する。

さらに、企業価値の向上のために事業価値と社会価値の向上を目標として掲げており、具体的には、事業価値の向上に関しては、業績目標と事業目標を達成すること、社会価値の向上に関しては、サステナブルな経営を実現することで、環境への配慮と社会的責任を果たすことを目指している。これらの方針は、長期的に企業の持続可能性と競争力を高めるための戦略的なステップとして位置付けられている。全体として、技術革新と社会貢献を経営の中核に置きながら、従業員の働きがいと企業の持続可能性の向上も図る。

2. 企業価値の向上

同社は、経営理念と戦略を軸に、具体的な施策を通じて企業価値の向上を目指している。売上高成長率の年20%を維持しつつ、経常利益率を10%で安定させること、また売上総利益率25%、販管費率10%を目標とすることで、経済的な健全性と持続的成長を両立させる姿勢を示している。さらに、2026年9月期までに売上高130億円、経常利益17億円を目標とし、CAGR14%を掲げている。これに加えて、株主価値の指標として1株当たり利益（EPS）30円、株価収益率（PER）20倍、自己資本利益率（ROE）20%も目標に設定しており、成長と収益性のバランスを図ることで、企業価値を一層高めていく方針である。経済的、社会的、環境的側面を総合的に考慮した同社の経営戦略は、投資家だけでなく、顧客、地域社会、そして従業員からの信頼と評価を高めることに寄与し、結果的に企業価値の向上につながることを意図している。

3. 成長戦略

同社の成長戦略は、事業価値と社会価値の両方を高める取り組みを軸に、収益力と持続可能な経営の実現を目指している。まず事業価値の向上では、IT投資需要の拡大に伴い、ビジネス環境の変化とDXへの期待がデジタルビジネス関連サービスへの投資を後押ししている。これを受け、同社は2024年9月期における売上高を96億円から34億円増加させ、2026年9月期には130億円の売上目標を掲げている。収益拡大に向けてストック売上の拡大を重要な成長ドライバーとしており、特に、開発ノウハウを活用したストック売上の比率を2024年の65%から2026年には70%へ引き上げ、安定した収益基盤を構築する方針だ。また、ローコード開発の導入とエンドユーザー向け取引の拡大により、収益性をさらに強化する。この施策は、同社が持続的な収益拡大を図る上での基盤を形成し、事業の安定性を高めるものと言える。加えて、事業価値向上のために、採用・育成、研究開発、製品開発、M&A（企業買収）などに積極的な投資を行う計画を明確にしている。具体的には、採用と育成に4億円、研究開発に2億円、そしてM&Aや資本業務提携に20億円の投資を予定しており、成長加速のための基盤づくりに注力する。さらに、新卒採用を社員数の1割を目安に継続し、パートナー企業との連携を強化することで、SE不足の解消を図る方針である。

中期経営計画

一方、社会価値の向上にも力を入れている。具体的には、社員一人ひとりのモチベーション向上と働きがいを支えるために、職位や技術、キャリアビジョンに応じた研修や教育制度を提供している。これにより、社員の成長を促しつつ、ESG（環境・社会・ガバナンス）及びSDGs（持続可能な開発目標）を意識したサステナブル経営を目指している。また、働き方改革の推進や人材育成に関する取り組みを強化し、女性社員や女性管理職比率の向上を目指すなど、多様性を取り入れた人材戦略を展開している。さらに、学生向けAI教育や地域貢献活動としての長崎県ふるさと納税支援、Jリーグ「V・ファーレン長崎」の応援活動など、社会的意義のある活動にも取り組んでおり、企業の社会的責任を果たしつつ、地域社会への貢献を目指している。

事業基盤確立と重点分野拡大で市場競争力と持続可能な成長を目指す

4. 重点施策

同社は、事業基盤の確立と特定分野への注力を通じて、持続的な成長を目指している。事業基盤の確立から始め、その強固な基盤の上で特定のビジネス領域の拡大に力を入れる戦略を採用している。これにより、同社は市場の変動に強い柔軟性を持ちながら、経済的にも社会的にも価値を創出している。

「ITアウトソーシングビジネスの拡大」では、顧客企業がコア業務に集中できるようにすることで、運用コストの削減と効率化を支援する。これにより、リソースの最適化と業務効率の向上を実現する。「マイグレーション開発ビジネスの拡大」では、既存システムから最新の技術への移行をサポートすることで、顧客企業のITインフラの更新と最適化を図る。これにより、企業のDXを加速させることが可能になる。「AIビジネスの拡大」においては、人工知能技術を活用して、データ分析や自動化された意思決定を提供する。これにより、ビジネスプロセスの革新と、新たなビジネスチャンスの創出が可能になる。「ソリューションビジネスの拡大」では、実証実験を経ながら顧客のニーズに合わせて開発するAIソリューションや、RPAやAIとの連携機能等を提供することで、顧客の特定のニーズに応える。これにより、顧客満足度の向上と長期的な顧客関係の構築が期待される。「物流ビジネスの拡大」では、サプライチェーンの最適化を図ることで、配送速度とコスト効率の改善を目指す。これにより、消費者の要求に迅速に対応することができるようになる。

これらの重点施策により、同社の成長を支え、市場での競争力を強化する。それぞれの施策が相互に関連しながら、全体として企業価値の向上と持続可能な成長を目指している。

(1) ITアウトソーシングビジネスの拡大

DXの進展に伴い、多くの企業は自社内でのIT統制や業務改善に対する要求が高まっている。しかし、これに伴う技術的な複雑性の増加や人員不足といった問題も顕在化しており、多くの企業がIT全般の統制に対し困難な局面を迎えている。この背景から、ITアウトソーシングの需要が拡大しており、企業は外部の専門業者による支援を求めるケースが増えている。

中期経営計画

同社は、運用設計から運用監視、オペレーション代行、マネージドサービスに至るまで、一連の IT アウトソーシングサービスを提供している。これにより、クライアント企業は自社のリソースをコアビジネスに集中させることができ、IT 関連の複雑な課題は外部の専門家に委ねることが可能になる。特に、運用設計や運用監視においては、長年にわたる実績とノウハウを生かし、安定した DX 化及び運用体制の構築をサポートする。また、オペレーション代行サービスでは、復旧作業やバックアップ作業、脆弱性対応などを行い、システムの安定運用を実施する。さらに、マネージドサービスでは、システムの移行から設計、構築、保守運用まですべてをカバーすることで、高品質なサービス提供と運用コストの削減を実現している。このような一連のサービスは、クライアント企業が DX 化を進める上での大きなサポートとなり、技術的な障壁を低減させると同時に、事業の効率化を促進する。さらに、同社はソフトウェアテスト事業を推進している。同テストは、顧客企業が開発するシステムを第三者の立場から検証するサービスであり、品質向上、コスト削減、生産性向上に寄与している。このサービスは、顧客のテスト業務を支援することで、開発技術者の負担を軽減し、プロジェクト全体の効率性を高めることを目的としている。

(2) マイグレーション開発ビジネスの拡大

マイグレーション開発ビジネスは、テクノロジーが急速に進化する現代において、非常に重要な役割を果たしている。企業が直面している国産メーカーの汎用機撤退、レガシーシステムから新プラットフォームへの移行の必要性、及び現行システムの維持管理を担う有職者や技術者の不足といった問題は、マイグレーションサービスへの需要を一層高めている。

同社は、これらの課題に対応するため、一気通貫でのマイグレーションサービスを提供している。これにより、古いシステムから最新のテクノロジープラットフォームへの移行をスムーズに行うことができるようになる。特に長崎に設けられたニアショア開発拠点では、マイグレーション開発に特化したエンジニアを集約し、広範な技術ノウハウと対応範囲の拡大を実現している。また、品質テストサービスの強化にも注力している。高品質で信頼性の高いテストを実施することで、製品の品質保証を図りつつ、人的コストの削減にも貢献している。これは、開発エンジニアの生産性向上にも直結し、全体的な開発プロセスの効率化を促進している。

(3) AI ビジネスの拡大

同社は AI を活用した 3 つの分野(「AI ソリューション」「AI チャットボットソリューション」「生成 AI ソリューション」) でビジネスを展開し、DX 推進を支援する幅広いソリューションを提供している。

「AI ソリューション」では、業務効率化や教育支援を目的としたツールを揃えている。「Work AI」は多様な業種の DX 実現をアシストし、「DX Suite」は AI-OCR 技術を活用して書類を迅速にデータ化することで業務効率を向上させる。「Speak Analyzer」はビジネスコミュニケーションを可視化し、教育支援を可能にしている。Prophetter シリーズは、「Es Prophetter」が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すること、「Vi Prophetter」が画像認識 AI を用いて対象物の正常・異常を検知すること、「Qc Prophetter」がデータ解析を通じて製造工程の品質向上を目指すこと、そして「Ad Prophetter」が異常な予兆を検知し故障や障害を未然に防ぐことに焦点を当てている。

「AI チャットボットソリューション」では、社内向け FAQ 対応やドキュメント検索に特化した「Chat Document」や、社員の問い合わせ対応を自動化する「社内 FAQ」、さらに株主向けに質問のキーワード入力で回答を掲示する「株主 QA」など、業務の自動化と効率化を支援するツールを提供している。

中期経営計画

さらに、「生成 AI ソリューション」では、「FSGen」により決算報告書の自動作成を実現し、「Qualibot」を通じて入札案件の資格や提案可否を自動診断する。「PRGen」は文書作成の負担を軽減する機能を備え、企業の情報管理や意思決定のスピード向上を支援している。これらのソフトは、長崎大学との産学共同プロジェクトの開発から生まれている。

(4) ソリューションビジネスの拡大

ソリューションビジネスの拡大は、企業の総合的な競争力を高め、持続可能な成長を支える重要な戦略だ。同社は、企業価値の向上、受注力の強化、そして収益性の改善を目的として、独自のソリューションを積極的に展開している。特に「単価から価値アップへの移行」という方針は、サービスの質を高めることで付加価値を創出し、顧客満足度を向上させることを意図している。同社は、単に製品を提供するのではなく、顧客とともにソリューションを形成し、サービスに注力することで、より包括的なサポートを実現している。サブスクリプションモデルの採用により、継続的なサポートと定期的な収入が保証され、長期的な顧客関係が構築されている。

具体的な新規ソリューションの追加により、引き続きこの戦略はさらに強化されている。例えば、「11MGN」は、Windows 11 への移行を支援するサービスであり、短期間で安全かつスムーズな移行を実現することを目的としている。このサービスは、移行に関する課題をワンストップで解決し、運用を支援する。「N チェッカ」と「N チェッカ-Pro」は交通費精算業務を効率化するツールで、交通系 IC カードとの連携や経費分析 BI を活用し、中堅・中小企業の承認フローを簡略化する。また、勤怠管理とのリンクにより不正防止も可能である。「BearAI」は IoT センサーやカメラで収集したデータを AI で分析し、工場などの機器や設備の稼働状況を可視化、効率的なモニタリングを実現する。一方、「ManaSupport」は収益認識方式を活用して予想損益を算出し、経営課題の早期発見と改善を支援する。さらに、予実管理機能を強化し、基幹システムとの連携で組織別の予算立案や実績原価の取り込みを可能にするなど、企業経営を包括的にサポートする。

(5) 物流ビジネスの拡大

ネットショッピングの利用率が増加するなかで、物流倉庫の効率化と先進化が強く求められている。これに対応するため、倉庫管理システムの開発と普及がキーとなる。このシステムは、「省人化・ペーパーレス化」「課題を見える化」「操作性の高いシステム」という 3 つの主要な特徴を備えており、物流業界の変革を牽引している。

「省人化・ペーパーレス化」は、倉庫運営の現場効率を大幅に向上させる。具体的には、ハンディーターミナルの導入によってオペレーションの改善が進み、紙の使用を減らすことで作業の迅速化とエラーの減少を図ることができる。また、ロボット技術との連携により、重労働の自動化や迅速な物品の移動が可能となり、さらなる効率性が追求されている。「課題を見える化」には、高度な分析機能が活用されている。これにより、倉庫内の人員配置を最適化し、配送車の積載効率を向上させることが可能になる。このようなデータ駆動型のアプローチは、物流の課題を具体的に把握し、解決策を迅速に実施する基盤を提供することができる。「操作性の高いシステム」は、ユーザーフレンドリーなインターフェースとカスタマイズ可能な検索機能の特徴としている。これにより、使用者は作業中の入力ミスを防ぎつつ、必要な情報を迅速に取得できるようになる。

中期経営計画

販売戦略としては、物流ハードウェアメーカーと協業し、SmartWMS（倉庫管理システム）の市場展開を加速している。この連携により、AI ピッキングカートや将来的な AI 化など、革新的なソリューションが導入され、物流業界のさらなる効率化と自動化が推進される。さらに、SmartWMS をドラッグストアを含む様々な業種に展開することで、多岐にわたる顧客ニーズに答えている。

新規ソリューションのラインナップ

<p>Windows11移行サービス 4月1日提供開始</p> <p>11MGN</p> <ul style="list-style-type: none"> ・短期間で安全かつスムーズな移行を実現 ・5つのサービスにより、Windows11 移行の課題解決と運用実現をワンストップで提供 	<p>IoT×AIソリューション 12月1日提供開始</p> <p>BearAI</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高品質なIoT製品とAI技術を連携させ、工場などで稼働する機器や設備を、高い信頼性と高い効率性でモニタリング ・IoTセンサーやIoTカメラからリアルタイムで収集した機器や設備の稼働状況を、企業ごとに最適化されたAIが整理・分析し、課題を可視化
<p>交通費・承認レスソリューション 12月1日提供開始</p> <p>Nチェッカ Nチェッカ-Pro</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Nチェッカは、中堅・中小企業向け経費精算システムと連携し、交通費精算の業務効率化とガバンス強化を促進。Nチェッカ-Proは、さらに勤怠とリンクし、不正を防止 ・交通系ICカード連携と経費分析BIを用いた交通費精算チェックを組み合わせることで、承認フローの大幅な簡略化が可能 	<p>予想損益シミュレーション 2025年4月1日提供開始 機能拡張</p> <p>ManaSupport</p> <ul style="list-style-type: none"> ・収益認識方式による早期の予想損益を算出し、経営課題の早期発見・早期改善に貢献 ・組織別の予算立案や予算増益の設定・算出、基幹システムから実績原価の取込みを行う機能を追加し、より効率的で効果的な予算管理を実現

出所：決算説明資料より掲載

5. 経営目標

同社の経営目標は、安定した収益基盤の構築と市場での持続的な成長を図ることに焦点を当てている。これを実現するための主要な戦略として、「ストック売上の拡大」「オンライン営業の促進」「エンドユーザー取引の拡大」の3つを設定している。

「ストック売上の拡大」では、2025年9月期までに売上の70%をストック売上から得ることを目標としている。これは、2年以上のシステム保守・運用やサブスクリプション形式で提供するソリューションを通じて実現される。同社はこれまでに蓄積した開発ノウハウと長期にわたる顧客関係を生かし、安定した収益源を確保しようとしている。これに伴い、経済の波動や市場の変動に強いビジネスモデルを構築することが可能になる。なお、2024年9月期のストック売上比率は65%を達成している。

「オンライン営業の促進」によって、売上高の30%以上をオンラインチャネルからのものとするのが目標である。セミナーや展示会のオンライン化、効果的なウェブサイトの運用、定期的なプレスリリースの発信などを通じて、新しい顧客層を開拓していく戦略である。これにより、地理的な制約を超え、より広範な市場にアクセスすることが期待できる。

「エンドユーザー取引の拡大」は、売上高の65%以上をエンドユーザーからの直接取引によって実現することを目指している。このアプローチでは、既存ユーザーの継続案件や担当分野の規模拡大を図る一方で、新たな市場領域にも積極的に進出する。また、エンドユーザーに直接アプローチすることで、仲介業者を介さない直接的な顧客関係を強化し、高い利益率を維持することができる。

■ SDGs・ESG・CSR への取り組み

ダブルジョブや社内 FA 制度で柔軟な人材育成と適材適所を実現

同社は、SDGs・ESG・CSR において 2 つの側面から活動を行っている。1 つは SDGs・ESG・CSR の視点を取り入れた事業そのものに直結する取り組み、もう 1 つはサステナブル社会を制度や支援活動から支える取り組みの 2 つである。

1. 事業と直結する取り組み

SDGs・ESG・CSR において事業と直結する取り組みとして、「ニアショア開発促進」「DX をアシストする新たなソリューションの開発」「パートナーシップの推進による事業成長」を掲げている。

「ニアショア開発促進」は、2019 年 10 月に長崎県長崎市に「長崎開発センター」を開設し、SDGs のサステナブル経営及び中期経営計画の成長戦略の 1 つとして位置付けている。2024 年 9 月期までに 100 人体制を目指し、地方の優秀な人材の活用により、産業基盤と技術革新、雇用の創出による豊かな街づくりへの貢献を目指す。長崎県 SDGs 登録制度の第 1 回登録事業者に認定され、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」に参加するなどの取り組みを進めている。

「DX をアシストする新たなソリューションの開発」は、個別構築されたシステムの存在や過剰なカスタマイズによるシステムの複雑化・ブラックボックス化など DX の実現に支障をきたす課題の解決を目指すものである。AI 技術を利用したプラットフォームの構築、システムの提供、データ分析、RPA の連携実現による作業の省力化等により、DX をアシストし、デジタル社会の産業基盤の構築に貢献していく。

「パートナーシップの推進による事業成長」は、多種多様な企業と業務提携・協業を行い、長期に発展できる体制を目指すものである。アイティフォー<4743>、キヤノン IT ソリューションズ(株)、アセンテック<3565>、三井住友カード(株)、さくら情報システム(株)、明治安田生命保険(相)、コネクシオ(株)、三菱総研 DCS(株)などとパートナーシップ関係を築いている。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、販路・受注、製品、技術者の拡充でシナジーを発揮し、ともに永く発展できる体制を目指す。

2. 制度や支援活動から支える取り組み

同社は、社員に計画的な休暇取得を奨励する「有給休暇取得奨励日」、趣味を楽しんだり、家族との豊かな時間を過ごせるよう毎月末の金曜日の午後に早期に退社することを促す「プレミアムフライデー」のほか、「残業時間の削減」「研修制度・モチベーションアップの仕組み」「コミュニケーションを深める仕組み」など、働き方改革・人材育成に取り組んでいる。また、「ダブルジョブ制度」「社内 FA 制度」「職場復帰支援制度」「奨学金補助制度」「社会貢献制度」等を導入し、適正な仕事場への配置やモチベーション向上をサポートしている。

(1) ダブルジョブ制度

自部門以外でも興味のある業務を経験できる制度である。自部門と異なる環境の業務に携わり、新しい専門知識・柔軟な対応力を習得しながら自分に合った新しいキャリアの開発ができるほか、新たな人間関係を構築し多様な価値観に触れることでモチベーションアップへつなげることを目的としている。本人の希望があり、受入先部門が受入可能な場合、本人の業務量の約30%を目安に他部門の業務にも従事することが可能で、2023年4月から管理部門勤務者を対象に開始した。

(2) 社内FA制度

社員が自ら募集プロジェクトへ異動申告ができる制度である。新たな業務に携わることで幅広い視点を持ち、さらなる能力開発・キャリアアップを図る。また、自分の興味のあるプロジェクトで新たな技術・知識に触れモチベーションアップへつなげる。2023年10月より全社員を対象にスタートした。

(3) 職場復帰支援制度

復職を希望する退職者からのヒアリング、上司や産業医などの意見を踏まえ、本人にとって最適な業務を用意する制度である。復職後に所属部署で復職以前と同様の業務を行うことで、再びメンタルヘルス不調による休職が起きるのを防ぐため、2023年10月よりスタートした。加えて、2024年4月より退職者の再雇用制度として「カムバック制度」を導入した。

通勤負荷の軽減による従業員のストレス・疲労の軽減、女性の活躍促進、Web会議の利用による一層のペーパーレス化促進などを目的に、全社員を対象にテレワーク制度を導入している。

(4) 奨学金補助制度

2025年4月以降、在学中に情報分野を専攻していた新卒入社の子社員に向けて上限180万円で奨学金の返済を補助する制度である。大学生のおよそ半数が奨学金を利用し、返済期間は平均14年を超えるとされる社会状況を背景に、若手社員の奨学金返済をバックアップし、経済的負担を軽減し職務に集中できる環境を構築する。

(5) 社会貢献制度

社員が災害復興支援活動や骨髄・末梢血管細胞提供等、日本国内における社会貢献活動を行う場合、特別休暇を付与する制度。同社は「広く経済社会に貢献し続ける」を経営理念とし、ITの領域で豊かな社会の創造に努めている。この一環として社員の社会貢献活動への参加を後押しする。

また「女性社員・管理職比率向上」を掲げており、地元の「ながさき女性活躍推進会議」の趣旨に賛同し、1) 女性管理職比率30%以上、2) 会社全体の女性社員の比率30%以上、3) 従業員全体の残業時間月平均20時間以内、4) 育児休暇中の社員が復帰しやすく、柔軟な働き方を実現するためのテレワークの推進、などの自主宣言を行った。

そのほかにも、「学生向けAIプログラミング教室」「サッカー」リーグ『V・ファーレン長崎』のスポンサー活動などに積極的に取り組んでいる。

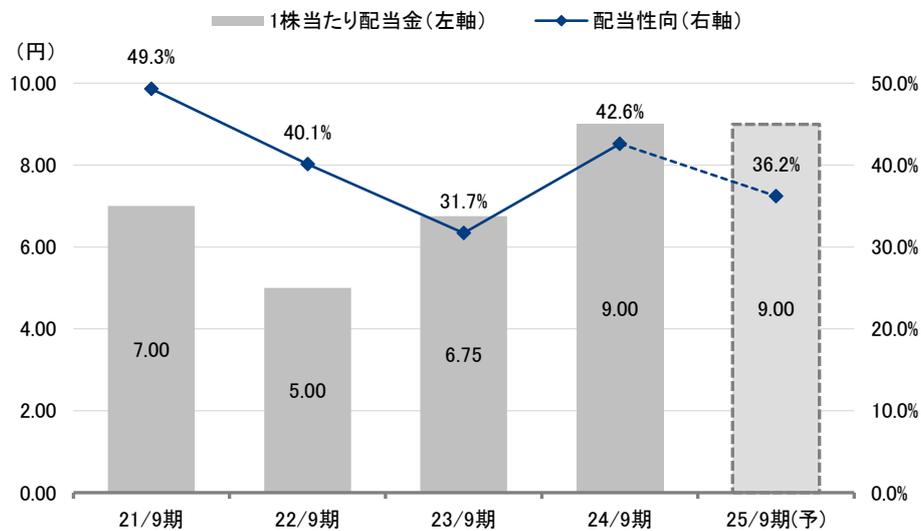
株主還元策

配当と内部留保のバランスで株主利益と企業成長を実現

同社の株主還元策は、配当性向 35% を目安とした安定配当を基本方針としつつ、将来の事業展開と経営体質の強化を見据えた内部留保の確保を重視している。期末配当を年 1 回行うことを基本とし、配当金の決定は株主総会で行われる。2024 年 9 月期には、1 株当たり 9.00 円の普通配当を実施し、連結配当性向は 42.6% に達した。また、2024 年 6 月から 9 月にかけては 2 億円の自社株買いを実施しており、総還元性向は 66.8% となる。さらに、2025 年 9 月期の配当では引き続き、1 株当たり 9.00 円、連結配当性向 36.2% を予定しており、株主への利益還元積極的な姿勢を示している。

内部留保資金については、市場ニーズに応える技術力の取得や有能な人材の確保を目的に投資を進め、企業の競争力向上に寄与する方針である。また、定款に基づき、取締役会の決議により毎年 3 月 31 日を基準日とした中間配当も可能であり、柔軟な配当政策を採用している。同社の株主還元策は、株主利益の確保と企業成長の両立を目指したバランスの取れた方針であると評価できる。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注 1：2021 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、2.50 円の記念配当を実施

注 2：2023 年 6 月 1 日付、2024 年 6 月 1 日付の株式分割 (1 : 2) で調整後の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp