

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2025 年 6 月 10 日 (火)

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. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要	01
2. 2025 年 9 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要	07
2. 財務状況	08
■ 今後の見通し	09
■ 中期経営計画	10
1. 経営理念・中期方針	10
2. 企業価値の向上	11
3. 成長戦略の進捗状況	11
4. 重点施策	11
5. 経営目標	14
■ SDGs・ESG・CSR への取り組み	15
1. 事業と直結する取り組み	15
2. 制度や支援活動から支える取り組み	15
■ 株主還元策	17

要約

重点分野拡大で収益力向上、営業利益率高水準、戦略分野の成果顕著

ニーズウェル <3992> は、2025 年 9 月期第 2 四半期の業績において、主力分野の成長により過去最高水準の売上を記録し、高水準の利益率を維持した。業務系システム開発が売上の大半を占め、生命保険、公共、社会インフラなどの領域で堅調に推移している。なかでもマイグレーション開発はレガシーシステムからの移行需要の高まりや、長崎ニアシア拠点の活用を背景に大きく伸長した。一方、IT 基盤は一部案件の減少により構成比をやや落としたものの、IT アウトソーシングは企業の DX ニーズに応える形で好調を維持。ソリューション分野では、AI 関連サービスの拡大が著しく、特に医療 AI に関する産学連携プロジェクトの進行なども注目を集めている。

2025 年 9 月期通期では、AI ソリューション、マイグレーション、IT アウトソーシングの 3 分野を柱に、安定した成長と高い利益水準の確保を見込んでいる。利益率改善には、AI プロダクトのサブスクリプション展開や、オンライン営業による効率化、ニアシア開発によるコスト管理が寄与する。資本政策では、増配や株主優待制度の導入により、株主還元の強化を図った。同社が掲げる「6,600 作戦（株価 600 円達成目標）」に沿った IR 戦略の一環として、投資家からの関心も高まっている。

1. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要

2025 年 9 月期第 2 四半期の同社の業績概要は、売上高が 5,034 百万円（前年同期比 4.3% 増）、営業利益は 734 百万円（同 5.3% 増）、経常利益は 742 百万円（同 4.4% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益は 490 百万円（同 3.6% 減）だった。AI・マイグレーション開発などが好調で売上高は過去最高を記録した。主力の業務系システム開発を軸に高収益体質を維持している。

2. 2025 年 9 月期の業績見通し

2025 年 9 月期の同社の業績予想は期初予想を据え置き、売上高が 10,600 百万円（前期比 11.0% 増）、営業利益は 1,400 百万円（同 18.1% 増）、経常利益は 1,400 百万円（同 15.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 943 百万円（同 16.4% 増）を見込む。AI ソリューション、IT アウトソーシング、マイグレーションが成長をけん引する。AI 活用とコストコントロール施策の実施により利益率改善も期待される。

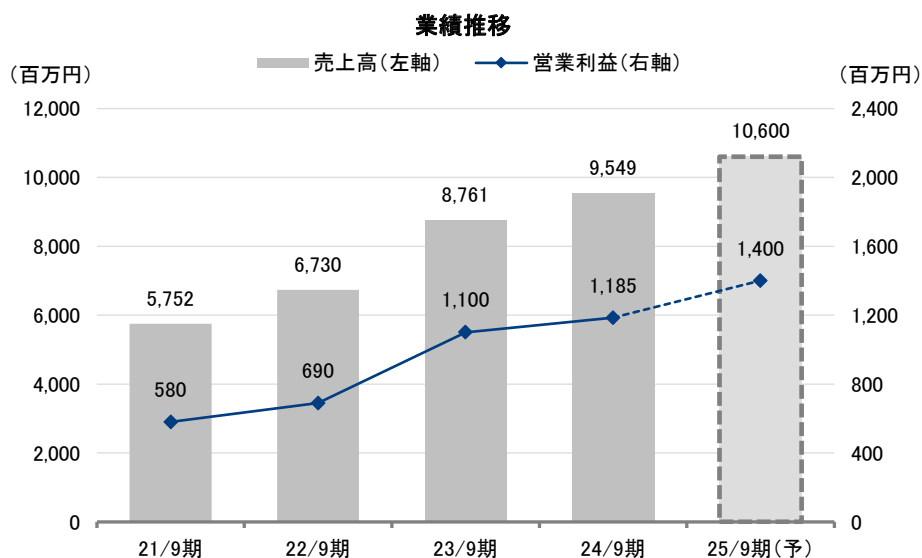
要約

3. 中期経営計画

同社は、2026 年 9 月期に売上高 130 億円・経常利益 17 億円の達成を中期目標として掲げている。2025 年 9 月期の予想は売上高 106 億円（前期比 11.0% 増）、経常利益 14 億円（同 15.9% 増）と順調で、第 2 四半期時点での進捗率も売上 47.5%、経常利益 53.1% と好調である。主力の業務系システム開発に加え、AI ソリューションやマイグレーション、IT アウトソーシングといった成長分野が売上構成比を高め、利益率向上にも貢献している。今後は、生成 AI による新サービス、サブスクリプション型収益の拡大、M&A による外部成長（9 億円想定）を通じ、売上高 130 億円を目指して体制構築を図るとともに、ROE・ROIC20% 超を目標に、資本効率の高い経営を目指す。

Key Points

- ・ 2025 年 9 月期第 2 四半期の売上高は過去最高、高収益体質を維持
- ・ AI ソリューション、IT アウトソーシング、マイグレーション開発の成長 3 分野が業績をけん引
- ・ 中期経営計画の進捗は順調で、第 2 四半期時点での進捗率も売上 47.5%、経常利益 53.1% と好調



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

「業務系システム開発」「IT 基盤」「ソリューション」を展開

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。

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 月には東証第二部に市場変更し、2019 年 6 月に東証第一部へ移行した。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	東証第二部に市場変更
2019年 6月	東証第一部に指定
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、東証第一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

業務系システム開発から AI・物流まで 幅広い IT ソリューションで DX を支援

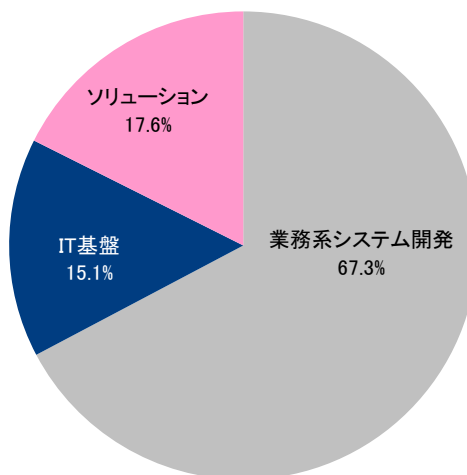
3. 事業内容

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。

2025 年 9 月期第 2 四半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 67.3%、「IT 基盤」が 15.1%、ソリューションが 17.6% である。

会社概要

2025年9月期第2四半期売上高構成比



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・拡張等に対応している。

(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 に十分に取り組まず複雑化・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

堅調な業務系、AI 主導のソリューションが成長をけん引。 売上高は過去最高

1. 2025 年 9 月期第 2 四半期の業績概要

2025 年 9 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が 5,034 百万円(前年同期比 4.3% 増)、営業利益は 734 百万円(同 5.3% 増)、経常利益は 742 百万円(同 4.4% 増)、親会社株主に帰属する中間純利益は 490 百万円(同 3.6% 減)となった。売上高は AI ソリューションやマイグレーション開発、IT アウトソーシングの伸長により過去最高を更新した。営業利益率は 14.6%、経常利益率も 14.8% と高収益体質を維持した。

2025 年 9 月期第 2 四半期の部門別売上を見ると、主力の「業務系システム開発」は同 3.3% 増の 3,386 百万円となり、売上比の 67.3% を占めた。生命保険、社会インフラ、公共、AI 関連などの案件が堅調に推移し、なかでも「マイグレーション開発」は同 20% 増と大きく伸長した。これは、レガシーシステムからの移行需要に加え、長崎ニアシア拠点の活用による対応力強化が奏功した結果とみられる。

一方で、「IT 基盤」は同 8.7% 減の 761 百万円にとどまり、売上比も 15.1% と前年同期から低下した。ソフトウェアテストの新サービス「テスト管理サービス」は好調だったものの、環境構築案件の伸び悩みが影響した。また、「IT アウトソーシング案件」は企業の DX 人材不足ニーズを取り込み、同 12% 増と堅調に推移した。

最も成長が顕著だったのは「ソリューション」で、同 23.9% 増の 886 百万円を記録した。特に「AI ソリューション」は 60% 増と急拡大しており、長崎大学との産学連携による医療 AI 開発も進行中である。全体として、同社の戦略的注力分野が確実に成果を上げつつあることを示している。

業績動向

2025 年 9 月期第 2 四半期の連結業績概要

(単位：百万円)

	24/9 期 2Q		25/9 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,826	-	5,034	-	207	4.3%
業務系システム開発	3,276	67.9%	3,386	67.3%	109	3.3%
IT 基盤	834	17.3%	761	15.1%	-73	-8.7%
ソリューション	715	14.8%	886	17.6%	170	23.9%
売上総利益	1,139	23.6%	1,198	23.8%	58	5.1%
販管費	442	9.2%	463	9.2%	21	4.9%
営業利益	697	14.5%	734	14.6%	36	5.3%
経常利益	711	14.7%	742	14.8%	31	4.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	509	10.5%	490	9.7%	-18	-3.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の売上高成長率は、2020 年 9 月期にはマイナス成長を経験したが、2021 年以降は安定的な成長軌道に復帰している。特に、2023 年 9 月期には、注力分野である AI ソリューションやマイグレーション開発、IT アウトソーシングの需要拡大を背景に、前期比 30.2% と大幅な成長を遂げた。2024 年 9 月期には成長率が 9.0% にやや鈍化したものの、2025 年 9 月期第 2 四半期時点でも引き続き 4.3% の成長を維持しており、緩やかではあるが安定成長を続けている。売上総利益率は 23.8% とやや目標値（25% 以上）に届いていないものの、AI プロダクトのサブスクリプション展開やニアショア開発による原価低減策により、今後、改善する余地がある。なお、2025 年 9 月期第 2 四半期時点での EPS は通期実績により判断されるが、進捗率から見て計画達成の蓋然性は高い。今後も同社は成長分野の拡大と収益性向上を両立させることで、持続的な売上成長と企業価値の向上が期待できると弊社は見ている。

2. 財務状況

同社の 2025 年 9 月期第 2 四半期末における総資産は 5,941 百万円（前期末比 288 百万円増）となり、安定的に資産規模を拡大した。特に流動資産は 312 百万円増加し、うち現金及び預金が 2,139 百万円（同 43 百万円増）と手元流動性が強化された。売掛金などの運転資金項目も増加しており、事業拡大に伴う資金需要に対応していることが読み取れる。

一方、固定資産はやや減少し 1,576 百万円（同 23 百万円減）となったが、これは「のれん」の償却によるものである。のれんは 288 百万円（同 27 百万円減）と適正に処理されており、健全なバランスシート運営が確認できる。

負債合計は 1,509 百万円（同 86 百万円増）と増加したものの、流動負債の増加（特に買掛金が 94 百万円増加）が主因で、借入金の増加は見られず、資金調達面でも堅実な体制を維持している。純資産は 4,432 百万円（同 201 百万円増）となり、自己資本比率は 74.4%（前期比 0.2 ポイント減少）と依然として高水準を堅持している。健全な財務基盤が継続されており、同社の成長投資余力や資本政策の柔軟性にも好影響を与える状況といえる。

業績動向

貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	24/9 期	25/9 期 2Q	増減
流動資産	4,052	4,365	312
現金及び預金	2,095	2,139	43
固定資産	1,600	1,576	-23
のれん	316	288	-27
資産合計	5,653	5,941	288
流動負債	1,255	1,352	97
固定負債	167	156	-10
負債合計	1,422	1,509	86
純資産合計	4,230	4,432	201
負債純資産合計	5,653	5,941	288
【安全性】			
自己資本比率	74.6%	74.4%	-0.2pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

注力分野の成長が業績をけん引、 売上・利益ともに過去最高を更新の見通し

2025 年 9 月期の業績予想は期初予想を据え置き、売上高が 10,600 百万円（前期比 11.0% 増）、営業利益は 1,400 百万円（同 18.1% 増）、経常利益は 1,400 百万円（同 15.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 943 百万円（同 16.4% 増）の見込みである。売上・利益ともに過去最高を更新する見通しであり、注力分野の成長が業績をけん引している。

足元の 2025 年 9 月期第 2 四半期の売上高において、注力分野である AI ソリューションビジネス（前年同期比 60% 増）、IT アウトソーシングビジネス（同 12% 増）、マイグレーション開発ビジネス（同 20% 増）が高成長しており、AI・RPA 技術との連携による新サービス提供も奏功している。2025 年 9 月期通期の営業利益率は 13% 超を見込み、AI プロダクトのサブスク展開、オンライン営業効率化、ニアショア開発によるコストコントロールが利益率改善に寄与する見通しだ。

今後の見通し

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

中期経営目標に向けて堅調な進捗。AI やサブスク収益が成長を後押し

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、「広く経済社会に貢献し続ける」経営理念のもと、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タへ移行」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、残業時間の低減を図る。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) 65 円、株価収益率 (PER) 30 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. 成長戦略の進捗状況

同社は、2026 年 9 月期における売上高 130 億円・経常利益 17 億円の達成を中期目標に掲げている。2025 年 9 月期の業績予想では、売上高 106 億円 (前期比 11.0% 増)、経常利益 14 億円 (同 15.9% 増) を見込んでおり、計画に対する進捗は順調である。主力の業務系システム開発に加え、AI ソリューション、マイグレーション開発、IT アウトソーシングなど高成長分野が売上全体の構成比を高めており、利益率向上にも寄与している。2025 年 9 月期第 2 四半期時点での通期売上進捗率は 47.5%、経常利益は 53.1% に達しており、通期計画の達成に向けた足取りは堅調である。今後は、AI や生成 AI を活用した新サービスの拡充、サブスクリプション収益の拡大、M&A による外部成長 (売上 9 億円想定) などを通じて、売上 130 億円体制の構築を図る。収益性・資本効率の改善も並行し、KPI である ROE・ROIC20% 超の実現を目指す。

成長 5 分野に注力し、収益性と企業価値の向上を推進

4. 重点施策

同社は、2025 年 9 月期第 2 四半期において中長期的な企業価値向上を見据え、「成長領域の拡大」と「高収益体質の維持・強化」を軸とした重点施策を推進している。特に注力するのは、「ソリューションビジネスの拡大」「マイグレーション開発ビジネスの拡大」「IT アウトソーシングの拡大」「物流ビジネスの拡大」「AI ソリューションの拡大」の 5 分野であり、これらはいずれも市場の構造的なニーズを背景にした戦略的成長領域である。各施策においては、「開発から運用までの一貫体制」「長崎ニアショアの活用」「サブスクリプションモデルによるストック売上比率の向上」などが共通戦略として採用されている。

(1) ソリューションビジネスの拡大

同社は、「ソリューションビジネスの拡大」を、企業価値・受注力・収益性を高める戦略的領域と位置づけ、「単価から価値への転換」を掲げてビジネスモデルを転換中である。従来の開発型ではなく、顧客と共創するサービス提供型へと移行し、付加価値の高いソリューションの開発・導入を進めている。

具体的には、社内活用で検証されたサービスをサブスクリプション形式で提供し、継続的な支援を実現する。2025 年 4 月以降は BPO + AI + 経費精算の統合ソリューション、仮想化対応の Citrix ソリューションなど、多様な協業も加速中である。ソリューション事業の売上は前年同期比 23.9% 増と急成長しており、同社の重点事業として今後の持続的成長を支える柱となっている。

業務提携先との協業強化

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、実績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	キャンノン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、お客様の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ソリューションとスマート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

出所：決算説明資料より掲載

(2) マイグレーション開発ビジネスの拡大

同社は、老朽化したレガシーシステムから新たなプラットフォームへの移行需要の高まりを背景に、マイグレーション開発ビジネスを成長領域の1つとして強化している。国産汎用機メーカーの撤退や技術者の高齢化により、マイグレーション案件は年々増加傾向にあり、同社はこの市場機会を的確に捉えている。特徴的なのは、長崎のニアショア拠点にマイグレーション専門の技術者を集約し、ノウハウの蓄積と対応力の向上を図っている点である。これにより、品質・スピード・コストのバランスを取った一貫した移行支援サービスを提供可能とし、さらに、マイグレーション後の「品質テストサービス」まで自社で実施することで、信頼性の高いシステム移行を実現している。テスト自動化や開発人員の有効活用により、顧客のコスト削減・生産性向上にも寄与している。

2025 年 9 月期第 2 四半期では、マイグレーション開発の売上が前年同期比 20% 増と大幅に伸長しており、同社の成長を支える中核事業としての存在感を強めている。

(3) IT アウトソーシングビジネスの拡大について

同社は、企業の IT 人材不足や DX の加速を背景に、IT アウトソーシングビジネスの拡大を重要な戦略軸として強化している。顧客の運用負荷を軽減し、業務の継続性と効率性を両立する一括支援体制を提供。特に、運用設計・監視から保守・復旧、脆弱性対応、マネージドサービスまで、包括的なサービス範囲が特長である。

同社は、長年の運用実績と技術力に基づき、安定したシステムインフラの提供に加え、クライアント企業がコア業務に集中できるよう環境整備を支援している。移行・構築・保守を含むマネージドサービスでは、コスト削減と高品質運用の両立を実現している。また、ヘルプデスク業務にも対応し、長期的な運用支援体制を構築している。加えて、ソフトウェアテスト領域にも注力し、第三者検証や自動テスト、端末実機による多様なテストサービスを展開。JSTQB 認定技術者による品質向上支援を通じて、顧客システムの信頼性向上にも寄与している。同社は、2025 年 2 月より「テスト管理サービス」の提供を開始した。本サービスは、テストのモニタリングとコントロールを容易にし、リアルタイムで進捗を可視化することで、問題の早期発見と管理工数の削減を実現する。また、テスト設計の標準化や過去シナリオの再利用により、設計工数の効率化も可能となり、品質と生産性の両立を支援するソリューションとなっている。

2025 年 9 月期第 2 四半期では、IT アウトソーシングの売上高が前年同期比 12% 増と好調に推移しており、同社の安定成長を支える柱の 1 つとなっている。

(4) 物流ビジネスの拡大について

同社は、EC 市場の拡大と物流現場の人手不足を背景に、倉庫業務の自動化・効率化ニーズに対応するため、物流ビジネスを成長戦略の 1 つとして拡大している。中核となるのは自社開発の倉庫管理システム「SmartWMS」であり、入出庫・在庫管理・帳票管理などを一元化し、現場オペレーションの最適化を支援する。SmartWMS は、「省人化・ペーパーレス化」「課題の可視化」「高い操作性」という 3 つの強みを持ち、ハンディーターミナルやロボットとの連携により、倉庫作業のスピードと精度を高めている。さらに、蓄積されたデータを活用した人員配置の最適化や配送効率の向上も実現し、物流業務全体の生産性向上に貢献している。

販売戦略としては、物流ハードウェアメーカーとの協業を強化し、AI ピッキングカートや「2024 年問題」対応型の AI ソリューションなど、先進技術との統合を進めている。また、ドラッグストアなど多業種への横展開を視野に、SmartWMS の標準化とサブスクリプション化によるストック型ビジネスの拡大を推進している。同社は物流領域でも独自の技術とソリューション力を生かし、着実に成長基盤を築いている。

(5) AI ビジネスの拡大

同社は、AI 技術の活用による業務効率化と価値創出を成長戦略の中核と位置づけ、「AI ソリューション」「AI チャットボット」「生成 AI ソリューション」の 3 領域を柱に、AI ビジネスを積極的に拡大している。これらの技術を業務プロセスや教育支援、意思決定の支援ツールとして応用し、顧客企業の DX を支えている。

AI ソリューションでは、ディープラーニングによる画像認識や予測 AI を活用した設備故障の予兆検知、品質向上支援など、業務の自動化・高精度化を実現した。また、AI-OCR により紙文書の即時データ化を可能とし、多様な業種でのニーズに応えている。AI チャットボットでは、社内 FAQ 対応やドキュメント検索を自動化する「Chat Document」などを展開し、情報アクセスのスピードと業務効率を向上。さらに生成 AI 領域では、決算書作成支援ツール「FSGen」、提案可否診断の「QualiBot」、広報原稿自動生成「PRGen」など、実務支援型ツールを提供している。これらの製品群の高い実用性と導入効果が評価された結果、2025 年 9 月期第 2 四半期は、AI ソリューションの売上高が前年同期比 60% 増と急成長し、同社の収益性と競争力を強化する重要なドライバーとなっている。

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、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する。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て安定した収益源を確保することで、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」では、売上高の 30% 以上をオンラインチャネル経由とすることが目標である。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、新たな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構築し、利益率を向上することが可能となる。

■ SDGs・ESG・CSR への取り組み

ニアショア、AI、業務提携において SDGs と競争力を同時に追求

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」については、SDGs 視点でのサステナブル経営及び中期経営計画の成長戦略の一環として、2019 年 10 月に長崎県長崎市に「長崎開発センター」を開設した。このセンターでは、地方の優秀な人材を活用し、産業基盤と技術革新、雇用を創出することで豊かな街づくりへ貢献している。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

復職を希望する休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 of 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・末梢血幹細胞提供等、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

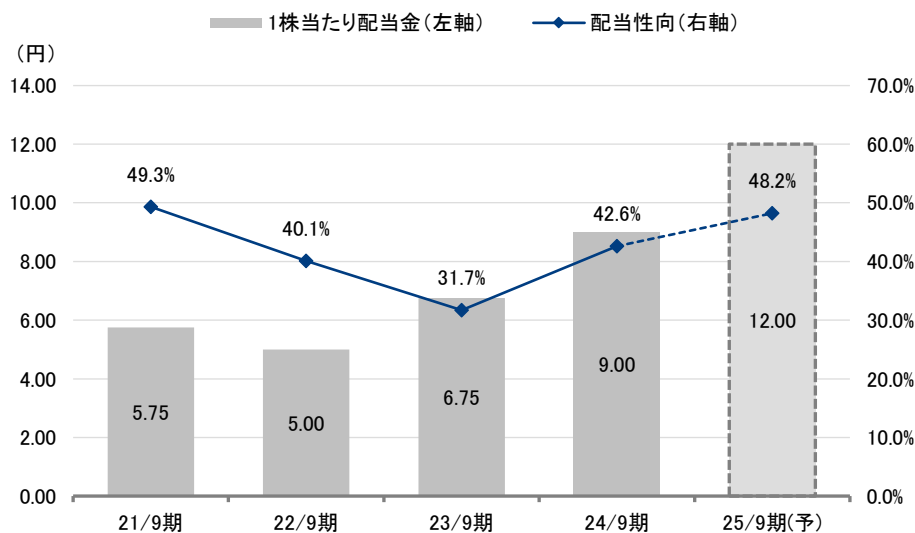
増配と株主優待制度導入で還元を強化、 企業価値と人的資本向上の両立を目指す

同社は「6.600 作戦（株価 600 円達成目標）」の一環として、株主還元の強化に積極に取り組んでいる。2025 年 1 月、さらに積極的な還元を行うため、配当性向方針を従来の「35% 以上」から「45% 以上」に引き上げるとともに、2025 年 9 月期の 1 株あたり配当金は 9.0 円から 12.0 円に修正（3.0 円増配）することを決定した。この結果、2025 年 9 月期の配当性向予想は 48.2% を見込む。

さらに、2025 年 9 月期からは株主優待制度を導入した。毎年 3 月 31 日時点、9 月 30 日時点で 1,000 株（10 単位）以上を保有する株主に対し、基準日ごとに QUO カード 15,000 円分を贈呈する。初回基準日は 2025 年 9 月 30 日である。これにより、優待と配当を合わせた総合利回りは同社が「6.600 作戦」として目指す目標株価である 600 円ベースで 7.0% と高水準となり、個人投資家にとっての魅力が一層増している。

同社はこうした株主還元強化策に加え、社員への報酬充実（給与・賞与の引上げ）にも取り組んでおり、人的資本の強化と企業価値の向上を両立させる中長期的な経営方針を実行している。

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、1.25 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・表示したものです。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、配布等することは強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