

# 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 >>>](#)

2024年6月5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月期第2四半期の連結業績概要	01
2. 2024年9月期連結業績の見通し	01
3. 中期経営計画	01
■ 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. 2024年9月期第2四半期の連結業績概要	07
2. 財務状況	09
■ 今後の見通し	10
■ 中期経営計画	11
1. 経営理念・中期方針	11
2. 企業価値の向上	11
3. 成長戦略	12
4. 重点施策	13
5. 経営目標	16
■ SDGs・ESG・CSRへの取り組み	17
1. 事業と直結する取り組み	17
2. 制度や支援活動から支える取り組み	17
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### IT 基盤及びソリューション事業の拡大により、引き続き 2 桁成長の増収増益

ニーズウェル<3992>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 をアシストする「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 四半期より変更）。同第 2 四半期も業績は好調で、2 桁成長の増収増益である。事業拡大に伴い、新宿オフィスと大門サテライトオフィスの統合を準備しており、2024 年 4 月より永田町オフィス開設に向けて順次移転している。

#### 1. 2024 年 9 月期第 2 四半期の連結業績概要

2024 年 9 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 645 百万円増の 4,826 百万円（前年同期比 15.4% 増）、営業利益は同 124 百万円増の 697 百万円（同 21.7% 増）、経常利益が同 124 百万円増の 711 百万円（同 21.3% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 116 百万円増の 509 百万円（同 29.7% 増）となり、2 桁成長の増収増益である。これは社員及びパートナーの技術者を増強し、グループ連携による売上拡大が寄与した結果である。

#### 2. 2024 年 9 月期連結業績の見通し

2024 年 9 月期の連結業績について、同社は 2024 年 3 月に修正予想を発表した。売上高は前期比 1,958 百万円増の 10,720 百万円（前期比 22.4% 増）、営業利益は同 339 百万円増の 1,440 百万円（同 30.8% 増）、経常利益は同 304 百万円増の 1,440 百万円（同 26.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は同 142 百万円増の 980 百万円（同 17.0% 増）と、大幅な増収増益を見込んでいる。2024 年 9 月期第 2 四半期における業績が予想以上に好調であることを受け、2024 年 3 月には期初の連結業績予想を上方修正した。この上方修正は、業務系システム開発を中心に、収益性と市場ニーズの高い IT 基盤及びソリューション事業の拡大によるものである。

#### 3. 中期経営計画

2023 年 8 月、同社は、2023 年 9 月期から 2025 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。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。

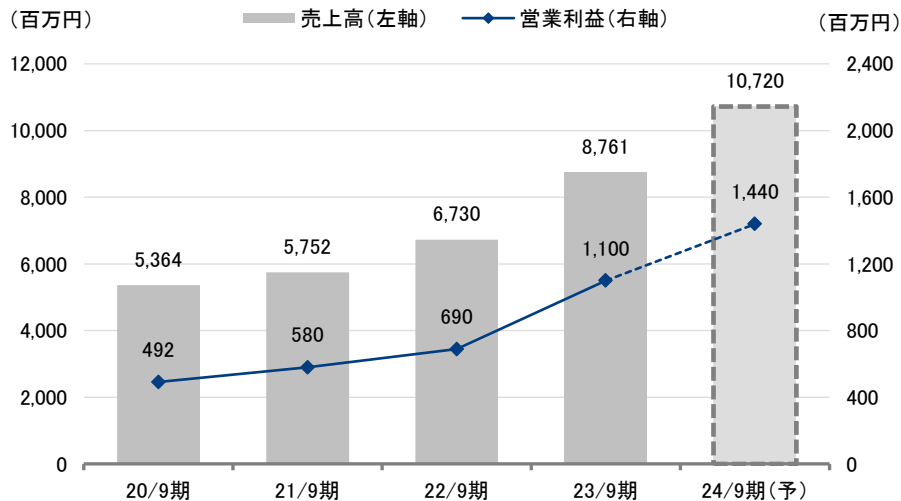
要約

2025年9月期までに売上の70%をストック売上から得る「ストック売上の拡大」、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「オンライン営業の促進」、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「エンドユーザー取引の拡大」の3つを掲げ、2025年9月期の売上高、経常利益の経営目標はそれぞれ130億円、18億円としている。

Key Points

- ・2024年9月期第1四半期より、サービスラインを「業務系システム開発」「IT基盤」「ソリューション」に変更
- ・2024年9月期第2四半期の連結業績は2桁成長の増収増益
- ・2024年9月期の業績予想は上方修正により、さらなる増収増益を見込む
- ・2023年8月に新たな中期経営計画を発表。2025年9月期の目標は売上高130億円、経常利益18億円

業績推移



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

### 2024年9月期第1四半期より、 「業務系システム開発」「IT基盤」「ソリューション」で展開

#### 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、同社は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」が統合され、新たに「業務系システム開発」として一本化された。また、「基盤構築」という名称が「IT基盤」に変更され、これまで業務系システム開発に含まれていた「ソフトウェアテスト」と「ITサポート」が「IT基盤」に集約された。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、戦略的な調整によって、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、同社は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	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

## システム開発のライフサイクル全般に及ぶ 「業務系システム開発」が主力

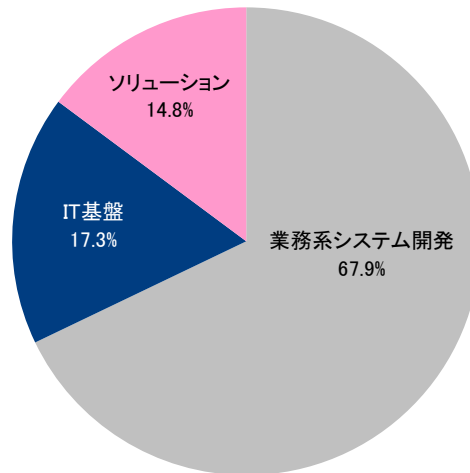
### 3. 事業内容

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67.9%、「IT基盤」が17.3%、ソリューションが14.8%である。

会社概要

2024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<sup>※</sup>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。

<sup>※</sup> 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<sup>※1</sup>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<sup>※2</sup>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

「基礎構築」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<sup>※</sup>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

### 2024年9月期第2四半期も、引き続き2桁成長の増収増益で業績好調

#### 1. 2024年9月期第2四半期の連結業績概要

2024年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比645百万円増の4,826百万円（前年同期比15.4%増）、営業利益は同124百万円増の697百万円（同21.7%増）、経常利益が同124百万円増の711百万円（同21.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は同116百万円増の509百万円（同29.7%増）となった。受注強化に向けた社員及びパートナーの技術者増強及び子会社の連結により売上が拡大し、売上総利益は同123百万円増の1,139百万円（同12.2%増）、販管費はほぼ横ばいの442百万円（同0.1%減）となった。これは社員及びパートナーの技術者を増強し、グループ連携による売上拡大が寄与した結果である。一方で、販管費は経費管理の効率化が進んでいるため、営業利益は大幅に増加し高水準を保っている。また、経常利益についても、良好な成果が出ており、経常利益率は14.7%に達した。親会社株主に帰属する四半期純利益も同29.7%増となり、さらに利益成長を達成している。同社は、持続的な成長と企業価値の向上を目指し、優秀な人材の確保と開発力、信用力の強化を重視している。特にプライム市場における「流通株式時価総額100億円以上」という基準達成に向けて、様々な施策を推進している。資本業務提携を通じて、受注の増加や販路拡大、技術者の確保が実現しており、2024年1月にはエフ・エスソフトウェア開発(株)、2月にはヒューマンズ・ネット(株)、3月にはSMHC(株)といった企業との提携を新たに締結し、その連携をさらに強化している。これらの取り組みが結実し、同社はより高収益な体質を維持している。

業績動向

サービスライン別の売上高は、「業務系システム開発」の売上高は前年同期比 496 百万円増の 3,276 百万円（前年同期比 17.8% 増）、「IT 基盤」は同 59 百万円増の 834 百万円（同 7.6% 増）、「ソリューション」は、同 91 百万円増の 715 百万円（同 14.7% 増）となった。2024 年 9 月期第 2 四半期は、すべてのサービスラインが前年同期比を上回る好調な成績を示した。主要な業績を牽引したのは「業務系システム開発」で、この部門は特にマイグレーション開発や生命保険、公共事業、通信業界向けのプロジェクトが順調であった。「IT 基盤」では、IT サポート、IT アウトソーシングが新たにサービスメニューに加わり、社会のデジタル化進展に伴うシステムの複雑化に対応する専門性の高い技術を提供した。特に、製薬業界やホテル業界向けの IT サポート、損害保険や通信、電力業界向けの基盤構築が堅調であった。「ソリューション」では、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、特に電子帳簿保存法やインボイス制度に未対応のユーザーから多数の受注を獲得した。全体として、2024 年 9 月期の注力分野である「マイグレーション開発」「IT アウトソーシング」「ソリューション」が業績を牽引する形となり、各部門が市場のニーズに応えながら成長を遂げている。

2024 年 9 月期第 2 四半期の連結業績概要

（単位：百万円）

	23/9 期 2Q		24/9 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	4,180	-	4,826	-	645	15.4%
業務系システム開発	2,780	66.5%	3,276	67.9%	496	17.8%
IT 基盤	775	18.6%	834	17.3%	59	7.6%
ソリューション	623	14.9%	715	14.8%	91	14.7%
売上総利益	1,016	24.3%	1,139	23.6%	123	12.2%
販管費	442	10.6%	442	9.2%	-	-0.1%
営業利益	573	13.7%	697	14.5%	124	21.7%
経常利益	586	14.0%	711	14.7%	124	21.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	392	9.4%	509	10.5%	116	29.7%

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

2020 年 9 月期では売上高成長率が -3.8% となり減少が見られるも、2021 年 9 月期からは売上が回復し始め、7.2% に増加した。その後の期間においては、売上高成長率は持続的に増加し、2022 年 9 月期には 17.0%、2023 年 9 月期には 30.2% と顕著な伸びを見せている。最新の 2024 年 9 月期第 2 四半期では、成長率が 15.4% となり、引き続き健全な成長が継続している。EPS についても同様に、2020 年 9 月期の 20.50 円から安定して増加し、2021 年 9 月期には 23.32 円、2022 年 9 月期には 24.93 円へと向上している。特に 2023 年 9 月期には 42.63 円という非常に高い水準を記録し、企業の利益効率が大幅に向上している。

このデータから、同社は 2020 年 9 月期の一時的な業績の低迷を乗り越え、その後の戦略的な取り組みや市場環境の改善により、売上及び利益の両面で顕著な成長を達成していることが明らかである。これは、新製品の導入、市場拡大戦略、コスト管理の最適化など、効果的な措置が功を奏していると考えられる。

業績動向

## 2. 財務状況

2024年9月期第2四半期末における財務状況は、総資産、負債、純資産それぞれに顕著な動きが見られた。総資産は6,024百万円となり、前期末に比べて76百万円増加した。この増加は、受取手形や売掛金、契約資産が326百万円増えたこと、長期前払費用が86百万円増加したこと、投資有価証券と前払費用がそれぞれ54百万円と50百万円増えたことが主な要因である。ただし、現金及び預金の減少が457百万円あり、これが総資産増加の一部を相殺している。負債の総額は1,900百万円で、前期末と比べ333百万円減少した。この減少は未払金の309百万円減少、賞与引当金の44百万円減少、未払消費税等の25百万円減少によるもので、買掛金の67百万円増加を上回った。一方、純資産は4,124百万円と前期末より410百万円増加した。これは利益剰余金の251百万円増加、その他有価証券評価差額金の37百万円増加、資本剰余金の27百万円増加、そして自己株式の91百万円減少(処分)によるものである。これらの動向は、会社の財務基盤が全体的に強化されつつあることを示しており、特に自己資本の増強が顕著である。なお、企業の安全性を示す自己資本比率は前期末から6.0ポイント上昇の68.3%と、依然として安定した財務体質を維持している。

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	23/9 期末 (連結)	24/9 期 2Q (連結)	増減額
流動資産	4,379	4,312	-67
現金及び預金	2,519	2,062	-457
固定資産	1,568	1,712	144
のれん	370	343	-27
資産合計	5,947	6,024	76
流動負債	2,046	1,723	-322
固定負債	187	177	-10
負債合計	2,234	1,900	-333
純資産合計	3,713	4,124	410
負債純資産合計	5,947	6,024	76
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	62.3%	68.3%	6.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年9月期2Qの業績好調に伴い上方修正、さらに増収増益を見込む

2024年9月期の連結業績について、同社は2024年3月に修正予想を発表した。売上高は前期比1,958百万円増の10,720百万円(前期比22.4%増)、営業利益は同339百万円増の1,440百万円(同30.8%増)、経常利益は同304百万円増の1,440百万円(同26.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は同142百万円増の980百万円(同17.0%増)と、大幅な増収増益を見込んでいる。期初予想から、売上高は220百万円増(2.1%増)、営業利益は40百万円増(2.9%増)、経常利益は40百万円増(2.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は80百万円増(8.9%増)と、上方修正を行った。

2024年9月期第2四半期における業績が予想以上に好調であることを受け、2024年3月には期初の連結業績予想を上方修正した。この上方修正は、業務系システム開発を中心に、収益性と市場ニーズの高いIT基盤及びソリューション事業の拡大によるものである。さらに、中期経営計画においては、2024年9月期に売上高110億円、経常利益15億円を目標に掲げており、この達成に向けて既存事業の拡大を積極的に進めている。また、2024年以降のM&A戦略については、具体的な相手先は未定だが、積極的なリサーチを進めており、新たな事業拡大の機会を模索している。

#### 2024年9月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/9期 実績	24/9期		前期比	
		期初予想	修正予想※	増減額	増減率
売上高	8,761	10,500	10,720	1,958	22.4%
営業利益	1,100	1,400	1,440	339	30.8%
経常利益	1,135	1,400	1,440	304	26.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	837	900	980	142	17.0%

※ 2024年3月14日発表の修正予想

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 製品及びサービスの提供能力の強化、市場ニーズへの対応の迅速化、業務の効率化と効果的な人材管理に重点

2023年8月、同社は、2023年9月期から2025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

同社の経営理念は、「広く経済社会に貢献し続ける」ことである。この理念の下、同社は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、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、同社は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にも努めている。

#### 2. 企業価値の向上

同社は、経営理念と戦略に基づき、具体的な施策を通じてその価値を高めることを目指している。売上高成長率を年20%、経常利益率を10%に保つという目標は、経済的な健全性と成長性を示している。また、2025年9月期の売上高目標を130億円、流通株式時価総額を160億円と設定しており、これは市場からの高い評価を目指している。

投資家向けのアプローチでは、株式分割やM&A、自己株式の取得といった資本政策を積極的に行い、投資魅力を高める。これにより、企業の流動性とアクセスの良さを保ちながら、株価の安定と成長を図ることを目指す。加えて、機関投資家や個人投資家への対応、メディアへの積極的なPR活動を通じて、企業の認知度と信頼性の向上を目指す。また同社は、サステナビリティへの取り組みも、企業価値の重要な要素と捉えている。ESG基準やSDGsに沿った活動を推進し、特に高齢者向けのフレイル予防ソリューションや地方の活性化に向けたニアショア開発拠点の拡大など、社会的な貢献と地域社会との連携を図ることで、持続可能な経営を実現しようとしている。

## 中期経営計画

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、技術的革新と人材育成、さらには事業拡大を通じて持続的な成長を目指すものである。この戦略は、製品及びサービスの提供能力の強化、市場ニーズへの対応の迅速化、そして業務の効率化と効果的な人材管理に重点を置いている。

まず、ソリューションの拡充を図ることで、顧客に対する価値提供を強化している。これには、既存ソリューションの強化（Dgent、UI/UX ナビ、SAP Concur 連携ソリューションなど）や、IT アウトソーシング、ソフトウェアテストといったサービスの強化が含まれている。また、(株)富士薬品やキヤノン IT ソリューションズ(株)などとの協業を通じて、業界横断的なシナジーを追求している。システム開発の需要が増大するなか、事業拡大を図るためには、業務提携やパートナーシップの強化が不可欠である。ビジネスパートナーを「コアパートナー」に昇格させることで、相互にとって有益な関係を築き、共存共栄の体制を推進している。

また、社内外の教育研修を共有し、品質管理や営業力の向上を図っている。社内制度の充実にも力を入れており、業務改善提案制度の導入や、ダブルジョブ制度を通じたキャリアの多様性の支援など、従業員の満足度と生産性の向上に注力している。特に、従業員に対する無償の譲渡制限付株式の提供や、平均昇給率を 3.6%、最高で 25% に設定し、総合的な昇給率を 7.5% とすることで、モチベーションの維持と優秀な人材の確保を図っている。このような多角的なアプローチは、市場での競争力を保ちながら持続的な成長を遂げるためのものであり、技術革新、人材育成、そして事業拡大の各面でバランスよく推進していくことを目指している。



## 主要な戦略は「ストック売上の拡大」「オンライン営業の促進」及び「エンドユーザー取引の拡大」の3つ

### 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。

「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。「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。「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。「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。「ニアショア開発の拡大」では、長崎開発センターで地方の優秀な人材を獲得し開発体制を強化する。これにより、迅速な開発と高品質のサービス提供が可能になる。

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) 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。

## (2) 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。

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。

## (3) 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。

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応えている。

## (4) AI ビジネスの拡大

「AI ビジネスの拡大」は、DX の推進において不可欠な要素である。「Work AI」というブランド名の下、同社は業種別の AI ソリューションの開発を進めており、これにより企業の DX 支援を強化している。この取り組みにより、RPA や AI のノウハウを活用して企業の効率化、生産性向上、及びリスク管理を図ることを目指している。



## 中期経営計画

「Work AI」のラインナップには、Prophetter シリーズが含まれている。このシリーズは、「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。

さらに、AI ソリューションとして、「Chat Document」が社内の FAQ 対応とドキュメント検索を自動化し、「DX Suite」が AI-OCR を用いた文書処理を簡略化する。これらのソリューションは、企業の日常業務を AI 技術で支えることで、作業の迅速化と正確性の向上を図る。

また、長崎大学との産学共同プロジェクトにより、「FSGen」と「QualiBot」が開発されている。「FSGen」は生成 AI を用いて決算報告書を自動作成し、「QualiBot」は入札案件の資格及び提案可否を自動で診断する機能を提供する。これらの先進的な AI ソリューションは、特に時間とコストがかかる作業を効率化し、戦略的意思決定の迅速化を支援する。

#### (5) 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、この戦略はさらに強化されている。例えば、「UI/UX ナビ」サービスは、ユーザーインターフェースとユーザーエクスペリエンスを一新し、企業のブランディング向上とリード獲得をサポートする。顧客に価値の高い成功体験を提供することで、サービスの差別化を図る。「Dgent」は、紙のデジタル化と生成 AI を活用することで、事務作業の軽減と生産性の向上を実現する。このサービスは、リソースや時間の節約に寄与し、より複雑なタスクの効率化を実現する。また、「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。「Corpo Card」は、法人カード利用ソリューションで、企業の経費精算業務を効率化し、法人カード利用を促進する。このソリューションにより、経費精算の負担を軽減し、プロセスを効率化することが可能になる。「スマホレンタル」サービスは、業務改善を目的とし、運用目的や導入規模に合わせた最適なサービス構成を提案している。これにより、顧客はトータルコストを抑えつつ、効率的な運用と効果の最大化を実現できる。

中期経営計画

新規ソリューションのラインナップ

 <p><b>スマホを活用した業務改善ソリューション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>運用目的や導入規模に合わせた最適なサービス構成とプランを提案</li> <li>トータルコストを抑え、効率的な運用と効果の最大化を実現</li> </ul>	 <p><b>UI/UX一新・操作ガイダンス表示サービス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>リード獲得や企業ブランディング向上などの目標達成までサポート</li> <li>ユーザーエクスペリエンスの観点から価値の高い成功体験をお客様に提供</li> </ul>	 <p><b>紙のデジタル化・生成AI活用支援サービス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>紙を画像データ化し、事務作業の軽減による生産性向上を実現</li> <li>生成AI活用により高度なタスクを遂行することでリソースや時間の節約を可能に</li> </ul>
 <p><b>Windows11移行サービス</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>短時間で安全かつスムーズな移行を実現</li> <li>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</li> </ul>	 <p><b>法人カード利用ソリューション</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>企業の法人カード利用の促進と一連の経費精算業務の効率化に貢献</li> <li>3つの機能により、法人カード利用時における経費精算の負担を限りなくゼロに近づける</li> </ul>	

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。

「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

### 事業そのものに直結する取り組みと、 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

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」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などを目的としている。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」の導入を決定している。

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。

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、それぞれに合わせた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

### 配当性向の目安を35%に引き上げ、 前期比2.25円増配の9円配当を予定

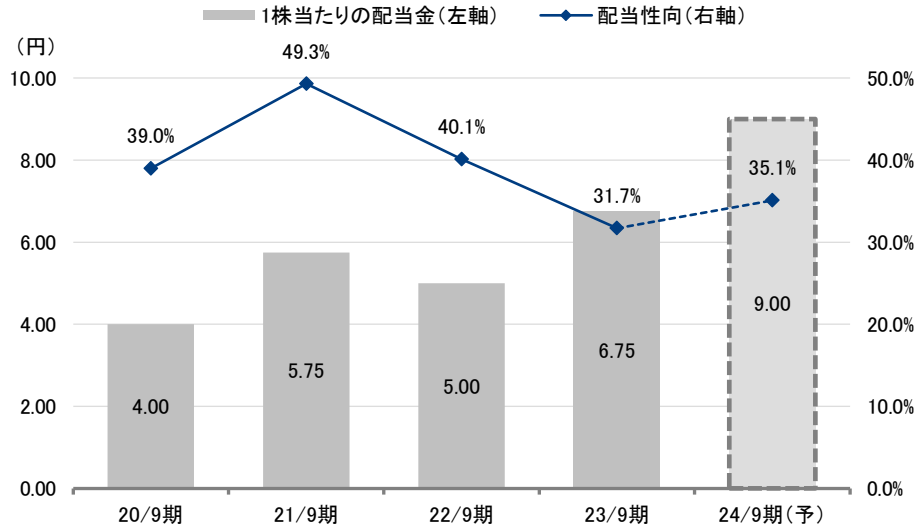
同社は利益還元を経営の重要な課題の1つと位置付けており、将来の事業展開と経営体質の強化のため、必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続することを基本方針としている。2024年3月、同社は、配当予想の修正（増配）を行い、2024年4月には、株主への利益還元を強化する一環として、配当性向の目安をこれまでの30%から35%に引き上げることを決定した。この措置は、同社の財務健全性と成長への自信を反映しており、株主価値の向上を目指している。

また、同社は、従業員の福利厚生及び満足度向上にも力を入れており、譲渡制限付株式報酬を521名の従業員に無償で割り当てた。加えて、2024年4月には平均3.6%、最大で25%の昇給率で定期昇給を実施し、さらに2024年度の新入社員の初任給も引き上げた。これらの人事施策は、従業員のモチベーションと会社への忠誠心を高めることを目的としている。

さらに、同社は2024年5月13日に開催された臨時取締役会で、株式分割を実施することを決議した。この株式分割は、投資単位当たりの金額を引き下げることにより、より多くの投資家にとって手が届きやすい価格を実現することを目的としている。これにより、同社株式の流動性を高め、取引量を増加させ、さらには投資家層を広げることを期待している。株式分割の具体的な内容としては、2024年5月31日を基準日とし、この日に最終的に記録された株主名簿に基づき、保有する普通株式を1株につき2株の割合で分割する予定である。配当に関しては、株式分割を考慮した新たな配当予想として、期末及び年間でそれぞれ9円（株式分割前の金額では18円）と修正した。予想配当性向は、35.1%と計算されている。この一連の措置は、同社の市場での競争力を強化し、株主価値の向上に寄与するものであり、長期的な企業成長に資するものと言える。

株主還元策

1株当たりの配当金と配当性向



注1：2021年9月期は設立35周年を記念し、4.5円の普通配当に加えて、1.25円の記念配当を実施

注2：2024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