東証プライム：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

FY2027–FY2029 中期経営計画

2026年11月11日

40th ANNIVERSARY Since 1986

Try & Innovation NeedsWell

中期経営計画 FY2027–FY2029

1 ニーズウェルが目指す未来

2 成長戦略｜ValueCreationProject2.0

3 数値計画・経営目標

4 組織体制・推進体制

ニーズウェルが目指す未来

01

ニーズウェルが目指す未来

Try & Innovation
NeedsWell



40年の実績と信頼をちからに
次の価値創造へ

ニーズウェルが目指す未来：中期経営計画の位置づけ

Try & Innovation NeedsWell

目指す未来

課題解決、経営革新に直接寄与するソリューション・サービスを提供する
「ソリューションプロバイダ」となり広く経済社会に貢献し続ける

売上200億円企業へ

持続的な事業成長
お客様経営革新に貢献する
技術・サービス提供企業

中期経営計画 (2027～2029)

「システムをつくる会社から、
AIとITで顧客の経営・業務課題を解決する
ソリューションプロバイダへ」

2029

位置づけ
さらなる飛躍のための構造転換と
確実な事業拡大

2027

2026

10月　設立40周年
「40年の実績と信頼をちからに。次の価値創造へ」

2025

9月　ニーズウェルグループ連結売上100億円到達

ソリューション事業本格拡大。AI、DX、業務改善ソリューション多数展開

2024

40年の実績・信頼で培った基盤

ニーズウェルが目指す未来：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** 株式会社ニーズウェルは、絶えず新技術やイノベーションに挑戦し、蓄積したノウハウを顧客ニーズに生かして社会に貢献する。
経営ビジョン	**技術と誠実さで未来の当たり前を作る** 業務知識・IT・AI・提案力と、品質・信頼・会社文化を大切にし、豊かな社会を創造する。
行動の旗印	**Try & Innovation** 挑戦がなければ革新は生まれず、革新がなければ挑戦は成果にならない。
FY2027–FY2029 中期方針	**システムをつくる会社から、AIとITで顧客の経営・業務課題を解決するソリューションプロバイダへ**

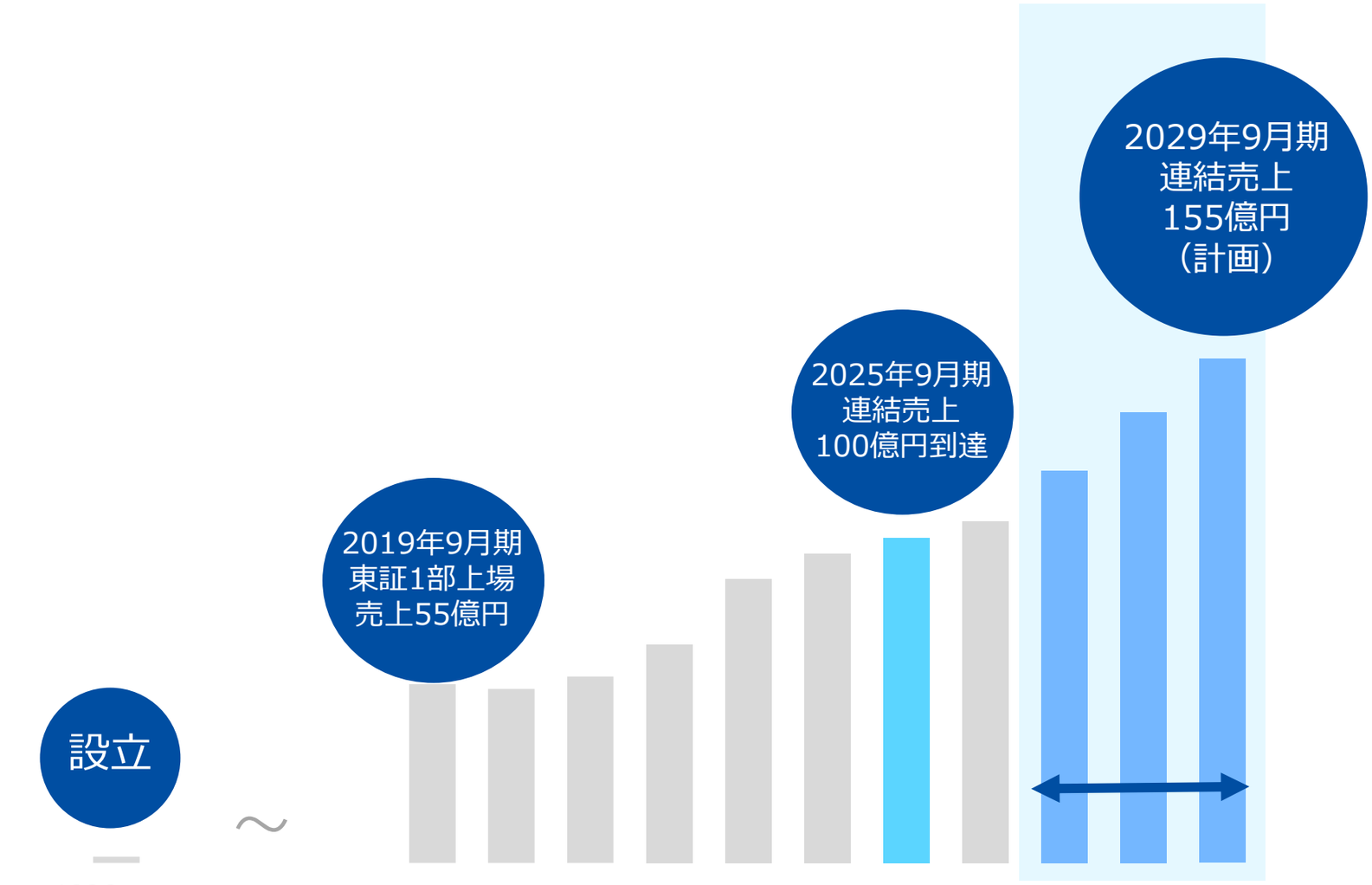


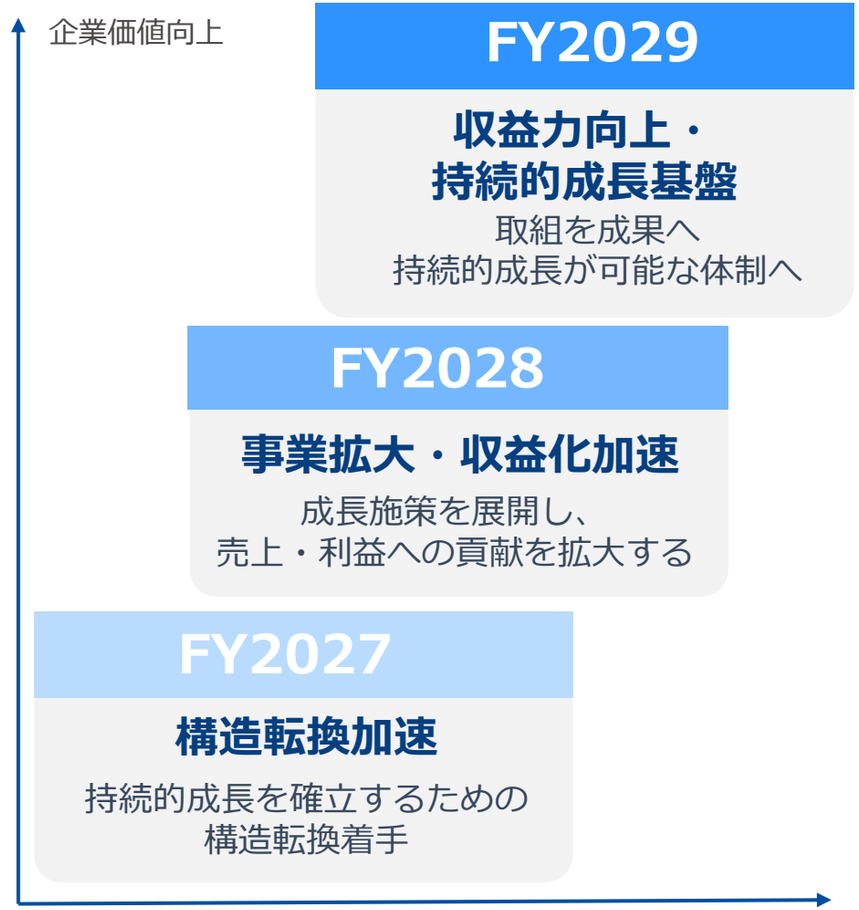
ソリューションプロバイダとは

培った業務知識を基盤に、IT・AI技術、営業力、提案力を活用したSI＋ソリューション＋サポート、プロダクト、ライセンス販売までを一気通貫で提供する企業です。独立系であるからこそ、多数の製品、プロダクトとの連携、協業を可能とし、顧客の経営革新・業務課題の解決へ迅速に寄与します。
これにより、継続的な価値提供と持続的な事業成長、企業価値向上を実現します。

ニーズウェルが目指す未来：業績推移と今後の事業拡大

ソリューションプロバイダへの構造転換を推進、持続的成長基盤構築・成長加速





FY2027-FY2029 連結中期経営計画

成長戦略｜ValueCreationProject2.0

02

中期経営計画における成長戦略｜ValueCreationProject2.0

Try & Innovation NeedsWell

6つの施策を一体で推進し、ソリューションプロバイダへの構造転換を推進

ValueCreationProject2.0 ｜ ソリューションプロバイダへ転換
FY2029：ソリューション売上比率40%

事業戦略

施策①
事業基盤の安定化

SIの持続成長と高付加価値化

顧客基盤・業務知識を活かし、
ストック収益を拡大

安定事業基盤の確立

施策②
構造転換の中核

ソリューション事業の拡大

重点ソリューションの販売拡大
導入実績の横展開

売上成長・収益性向上

施策③
差別化・競争力強化

AIを競争力の源泉へ

開発・サービス・社内業務への
AI利活用を推進

付加価値・生産性向上

施策④
SIの高度化

コンサルティング領域の拡大

顧客課題の定義から
実装・改善まで一気通貫で支援

顧客単価・接点の拡大

実行基盤

施策⑤　M&A・成長投資

成長投資と共創による事業拡大

技術・人材・顧客基盤・販売力を補完し、
成長領域の拡大と実行速度を高める

投資規律を徹底し、事業拡大を加速

施策⑥　人的資本経営

成長戦略を支える人的資本の強化

採用・育成・配置・働く環境を強化し、
6つの施策を実行する人材と組織をつくる

人材価値の向上を事業成長へ

施策①｜事業基盤の安定化：SIの持続成長と高付加価値化

強固な顧客基盤を起点に、営業力、提案力強化し顧客との関係強化、ストック化を推進
業務知識とAIによる高付加価値化を進め、SI事業の持続的な成長と収益基盤を確立、オーガニック成長を確実に進める

KPI・数値計画

ストック売上比率	エンドユーザー比率	SI＋ITプラットフォーム売上高	FY2026比
60% → **70%**	60% → **65%以上**	→ FY2029 **93.3億円**	**＋7.4億円**

成長エンジン

既存顧客深耕

継続契約を基盤に
顧客内案件を拡大

主要顧客の取引部門・工程を拡大
金融業務知識を武器とした金融系案件拡大
主要顧客関係強化と受注量増加、長期化

公共市場の開拓

入札対応を強化し、官公庁・
自治体・文教分野へ展開

官公庁案件の入札・提案を強化
（SI・ソリューション・サポート・運用）
自治体・文教へ実績を横展開

長崎開発センターの活用

地域拠点を開発・運用力へ転換

50人月以上の稼働体制へ拡大
開発から保守運用・サポートまで対応
地域貢献と地場案件の獲得
地場案件への着手

ITインフラ・クラウドの拡大

SIとIT基盤を一体で提供

クラウド・インフラ構築を拡大
運用・保守の継続契約を獲得
SI・IT基盤の複合案件を拡大

成長共通基盤

豊富な業務知識とAIによるSI競争力強化

業務知識を基にした課題解決提案
AIを活用した効率化、自動化提案で課題解決に寄与
品質・生産性・案件対応力を向上

営業力強化

営業部体制の強化（採用・イベント）
営業・事業部・拠点・調達部門の連携強化

提案力強化

金融・公共の業務知識を起点に課題を定義
SI・AI・ソリューションを組み合わせた
高付加価値提案

顧客基盤を「継続収益」と「高付加価値」に転換し、SI事業の持続成長と収益力向上

施策②｜構造転換の中核：ソリューション事業の拡大

自社ブランドの拡大・横展開、ソリューションSI・運用・保守を含む継続収益化を段階的に推進。ソリューション売上高をFY2026の約20億円からFY2029の62.2億円へ約3.0倍に拡大し、売上成長と収益構造の転換を実現する。

ソリューション事業拡大計画

	FY2026	FY2027	FY2028	FY2029	FY2026比
売上構成比	18.6%	30% 36億円	35% 48億円	40% 62.2億円	+42億円 約3倍

展開するソリューション

AI・DX（強化）	業務効率化（強化）	セキュリティ（協業）	プロダクト販売（強化）	自社ブランド・新規創出（成長）
Prophetter AI RAG構築最適化・生成AI開発支援 WinActor・AI-OCR	Valxia (経費精算導入、周辺サポート) Power Platform導入支援 SharePoint活用サービス	ESET・SOLTAGE (ITインフラトータルブランド) Varonis 監視・運用支援	PC調達・キッティング LCMサービス・ヘルプデスク ※調達体制構築済 端末管理からITアウトソーシングへ	Prophetter AI Valxia(経費精算導入、周辺サポート) 顧客とともに新規サービス・ソリューション創出(５件／期)

収益性の仕組み

製品＋SI＋運用オファリングメニュー化	標準化・再利用	継続収益化	横展開
ソリューション販売＋SI・導入・運用 技術と製品のオファリングメニュー	実績の標準化、再利用	保守・運用までの一気通貫でのご提案 ソリューション利用料のストック化	顧客基盤を活用した クロスセル・アップセル
案件単価向上	**生産性向上**	**収益安定**	**拡大加速**

ソリューション製品販売に加え、ソリューションSI、サポート、運用保守まで総合提案
FY2029には62億円規模の成長・利益ドライバーへ。売上成長と収益構造確立を同時に実現する

施策③｜差別化・競争力強化：AIを競争力の源泉へ

エンジニアがAIを有効活用し、業務効率化と競争力強化を同時実現

AI活用領域と効果

顧客価値を高めるAI

AIソリューション展開加速

ProphetterAIを中核とし、
お客様データの分析、クレンジング
からお客様専用AI構築を実現。
課題解決へ直接寄与

RAG、生成AI開発支援を推進し
業務効率化の加速化を図る

既存ソリューションと連動しAI活用

売上成長

開発力を高めるAI

AI駆動開発標準化と役割分担

海外企業との協業によるAI駆動開発
環境構築を標準化し、プロジェクトへ
の適用を推進する。
さらにノウハウを集積し、開発生産性
の向上、効率化を実現する

生産性向上

業務を高度化するAI

管理業務、社内業務のAX化

社内各種手続き、FAQのAI化
業務精度を向上させる手段にAIを積
極活用。

社内実績を付加価値へ転換

高付加価値化

AI人材育成

**全社員が
「課題解決にAI活用できる人材」へ**

「AIを使える」から
「AIで課題を解決できる」へ

AI関連資格取得推進
　120名から200名以上へ
専門性×AIで顧客価値を創出する
　エンジニア集団へ

人材競争力

AIを「手段」として売上成長と生産性向上の両面に活用し、付加価値・収益力・人材競争力を高める

施策④｜SIの高度化：コンサルティング領域の拡大

「つくる力」を、「顧客を深く理解し、課題を定義・解決する力」へ。
上流から実装・運用・改善まで伴走し、エンジニアによる提供価値を最大化

顧客理解・課題定義高度化	コンサルティング・上流対応力強化	協業による提案価値最大化	伴走型サービス高度化
ITアウトソーシングを顧客理解の起点に	**課題定義から実装・運用まで一気通貫**	**自社の強み×パートナー専門性**	**「導入して終わり」から「継続的に改善する」へ**
運用・サポートを通じて業務・システムを継続的に理解 顧客接点を営業機会ではなく、価値創造の起点へ	課題整理・構想・要件定義を強化 技術を組み合わせた提案 SI・ソリューションまでつながる実装型コンサルティング 導入・業務改善ノウハウオファリング化	提携企業の専門性、サービスとの協業 自社にない技術・ノウハウ・ソリューションを積極活用 顧客理解・全体設計・実装をコーディネート	ITアウトソーシングを、顧客の「便利」を提供するサービスから、「顧客を深く理解し、継続的な改善を生み出すサービス」へ高度化

「つくる力」を「課題を定義し、解決する力」へ進化。上流から実装・テスト・運用・改善まで提供領域を拡大。エンジニアの価値最大化

施策⑤｜M&A・成長投資：成長投資と共創による事業拡大

オーガニック成長で事業基盤を強化し、M&A・資本業務提携・共創によるインオーガニック成長で成長を加速化
成長投資により事業拡大、売上・利益・企業価値の向上を実現

KPI・数値計画

M&Aによる売上寄与	産学連携でのソリューション創出
FY2029における売上寄与 → **10億円**	**1件以上**

事業成長の効果

M&Aによる成長領域の強化

事業・技術・人材・顧客・販路拡大

事業シナジー、事業推進体制強化を目的にM&Aを推進。
事業拡大を加速化

業務提携・資本業務提携による共創

各社の強みを組み合わせ、新たな事業機会を創出

AI駆動開発・AI利活用・プロジェクト推進、領域拡大など、各社の強みを組合せ事業領域の拡大、新たなソリューションの創出を行う

ビジネスパートナーとの協業高度化

リソース補完からソリューション共創へ

プロジェクト遂行を目的とした、リソースの補完に加え、各社のソリューション・専門技術を統合した新たなサービス、ソリューションの創出を行う

産学・地域連携の拡大

長崎開発センターを起点に、人材・技術・地域DX・市場を共創

大学との生成AI活用インターンシップやデータ活用人材育成への参画を発展

地域課題を起点としたソリューション創出と自治体・文教分野への展開

成長投資をM&A、協業、研究開発・ソリューション開発へ戦略的に配分
自社成長と共創を企業価値向上へつなげる

施策⑥｜人的資本経営：成長戦略を支える人的資本の強化

人材を企業価値の源泉と位置付け、採用・育成・健康・働き方への継続投資により、事業成長を支える組織力を強化

価値向上目標値

採用	AI関連・情報処理資格	人材育成・活躍
FY2029 グループ社員数 700名規模	**資格保有者数 2倍以上**	**グループ全体で推進**
事業成長に必要な人材を確保	FY2026 → FY2029	採用・育成・健康・制度
	専門性とAI活用力を強化	**組織力と人材価値を向上**

人的資本経営強化

人材の獲得、増員

成長戦略を担う人材の確保・育成

採用活動強化
（新卒・キャリア・地方）推進

社員紹介制度、カムバック制度
→入社

社内FA制度
→社内活躍の場拡大

健康経営・働き方改善

社員が能力を発揮し続けられる環境の整備

Nぴか認証取得
維持継続

業務環境改善

働き方改革認証資格取得継続

教育・制度と組織基盤の整備

人材の成長と活躍を支える仕組みを強化

技術資格だけでなく、
品質、マネジメント、全社で
資格取得推奨

制度・規定を継続的に改善し、
人材の成長と活躍を支援

グループ人的資本経営の推進

グループ全体で人材戦略を共有・実行

グループ全体で人的資本を強化し、総合力を向上

人材への投資と働く環境の整備をグループ全体で推進、人的資本の強化を事業成長と企業価値向上へつなげる

数値計画・経営目標

03

サービスラインの再編

事業領域の変化と成長戦略を踏まえ、サービスラインを再編、分類最適化を図り、事業の位置づけを明確化

従来のサービスライン

業務系システム開発

業務システムの設計・開発、
マイグレーション

IT基盤

ITインフラの構築・運用・保守
テストサービス・ITアウトソーシング

ソリューション

ソリューションサービスの提供
・導入支援

新サービスライン

システムインテグレーション

金融、公共、各種システム開発
ITアウトソーシング、マイグレーション
テストサービス、システム保守・運用

位置づけ	**安定事業基盤**
成長方針	**持続成長と高付加価値化、ストック化**

ITプラットフォーム

ITインフラ・クラウド環境の構築から運用監視、保守・改善など
IT環境、クラウドの安定稼働と最適化を支援

位置づけ	**需要拡大領域**
成長方針	**提供体制の強化・高度化**

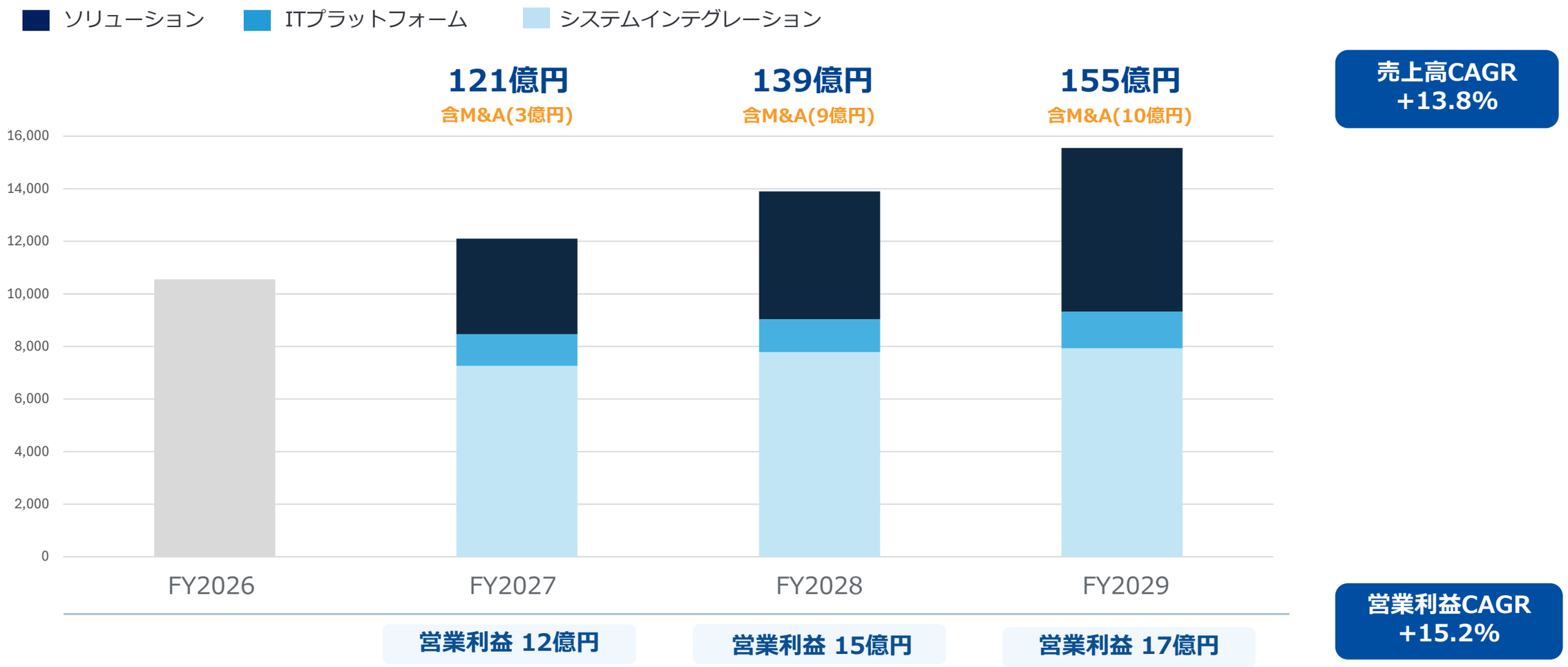
ソリューション

ソリューション、ライセンス、機器販売、
導入コンサルティング、ソリューションSI、サポート、保守・運用

位置づけ	**構造転換・成長加速領域**
成長方針	**構造転換 自社ブランド成長**

3つのサービスラインを一体で成長させ、ソリューションを次の成長ドライバーへ

売上・営業利益計画　サービスライン構成比変化



売上高CAGR +13.8%

営業利益CAGR +15.2%

オーガニック成長とインオーガニック成長を組み合わせ、売上規模と利益額を着実に拡大

キャッシュアロケーション｜成長投資を軸とした戦略的な資本配分

営業キャッシュを成長投資と株主還元へ戦略的に配分し、中長期的な企業価値向上につなげる

CASH GENERATION

CASH

営業キャッシュ・フロー

＋

手元資金

- 既存事業の収益力強化
- 生産性向上による資金創出
- 財務健全性と安定的なCF

CAPITAL ALLOCATION

3年間で総額18億円の投資計画

戦略投資 **12億円**

新たな成長機会の獲得に向けた追加投資

- M&A 資本業務提携
- 新規事業への出資・事業取得
- 追加的な設備システム投資

継続的な成長への投資 **6億円**

人材・技術を通じた競争力強化

- 人材採用・教育
- 研究開発・ソリューション開発

株主還元 ｜ 安定的・継続的な配当を基本

VALUE

持続的な企業価値向上

- 事業成長
- 収益力向上
- 株主還元の充実

FY2032

売上高 200億円超
営業利益率 12%

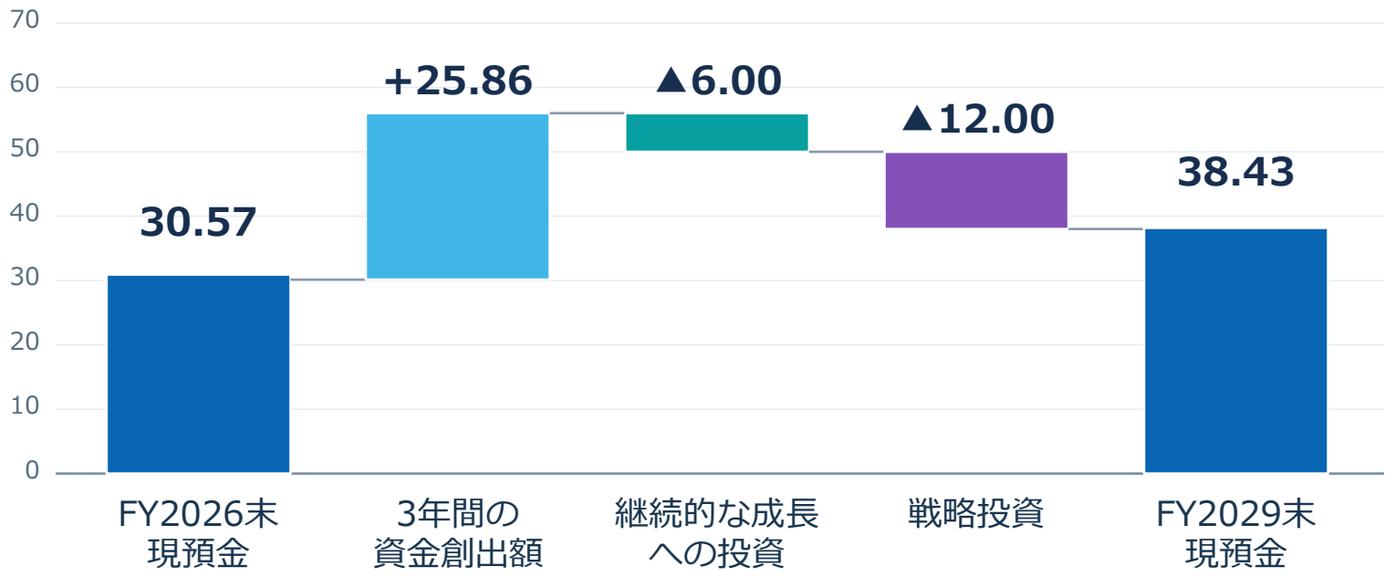
財務健全性を確保しながら手元資金の有効活用を進め、成長投資と株主還元の両立を図る

財務・投資計画

3年間で総額18億円の投資を計画し、持続的な成長と財務健全性の両立を図る

FY2026-FY2029 グループ財務見通し

（単位：億円）



現預金の増減内訳	
FY2026末 現預金	30.57
3年間の資金創出額（投資控除前）	+25.86
継続的な成長への投資	▲6.00
戦略投資	▲12.00
FY2029末 現預金（投資後）	**38.43**

18億円の成長投資を計画しながら、FY2029末に38.4億円の現預金を確保する計画

FY2027-FY2029の投資計画を進めながら、事業運営に必要な財務基盤の拡大を図る

経営指標（継続管理指標）

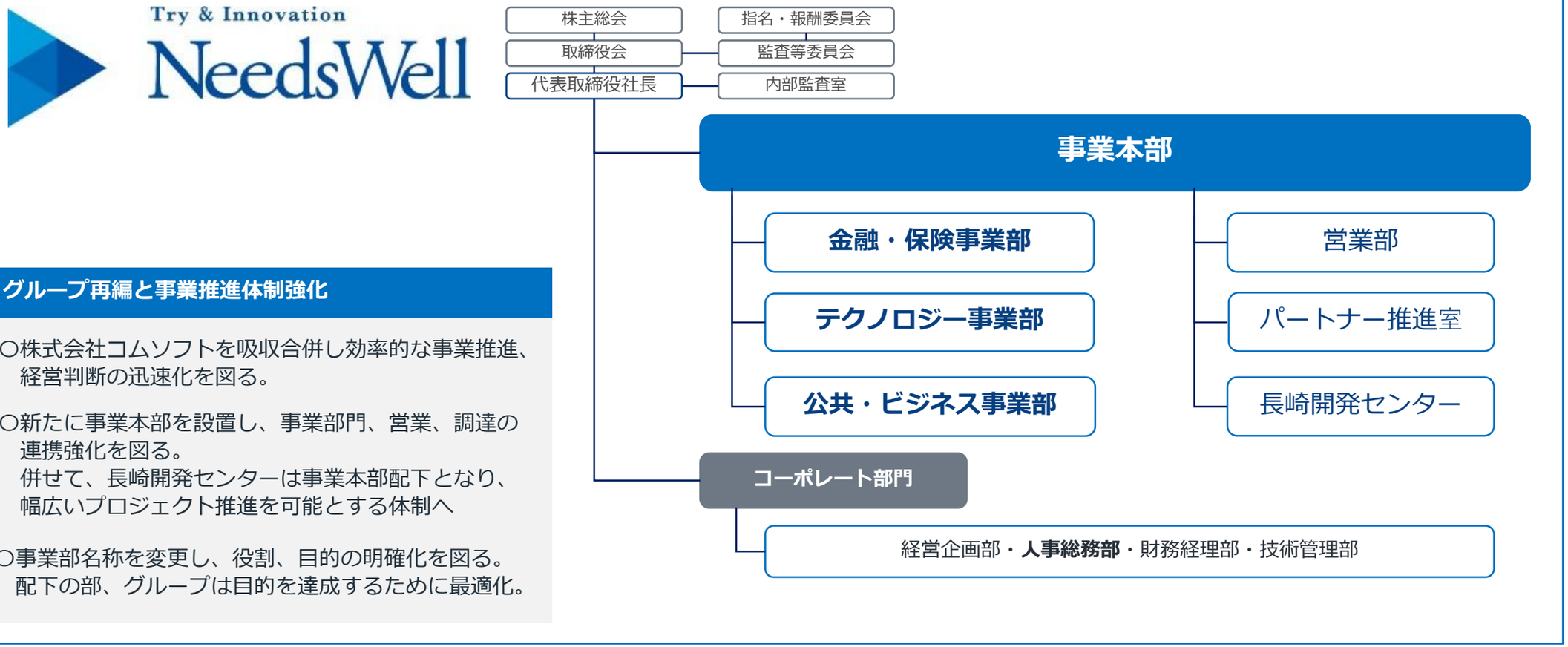
収益力・資本効率・市場評価を継続的にモニタリングし、企業価値の向上につなげる

区分	経営指標	FY2026	FY2029
事業成長	連結売上高	105.5億円	155.5億円
	ソリューション売上比率	18.6%	40%
	M&A売上寄与額	—	10億円
収益性	連結営業利益	11.3億円	17.2億円
資本効率・市場評価	ROE（自己資本利益率）	13.9%	15%
	ROIC（投下資本利益率）	13.3%	17%
	EPS（1株当たり当期純利益）	18.04円	25円
	PER（株価収益率）	24.2倍	継続的な向上

組織体制・推進体制

04

組織体制｜グループ再編と組織推進体制



グループ再編と事業推進体制強化

○株式会社コムソフトを吸収合併し効率的な事業推進、経営判断の迅速化を図る。

○新たに事業本部を設置し、事業部門、営業、調達の連携強化を図る。
併せて、長崎開発センターは事業本部配下となり、幅広いプロジェクト推進を可能とする体制へ

○事業部名称を変更し、役割、目的の明確化を図る。
配下の部、グループは目的を達成するために最適化。

BO STUDIO

零壱製作株式会社
Zeroichi Production Co.,Ltd.

グループ再編と事業本部への機能集約により、営業・技術・人材・顧客基盤を一体で活用

事業推進力を高め、ソリューションプロバイダへの構造転換と持続的な企業価値向上を加速する

中計実行体制｜全社一体で戦略を実行



KPIを軸に実行・検証・改善を継続

Appendix

会社概要

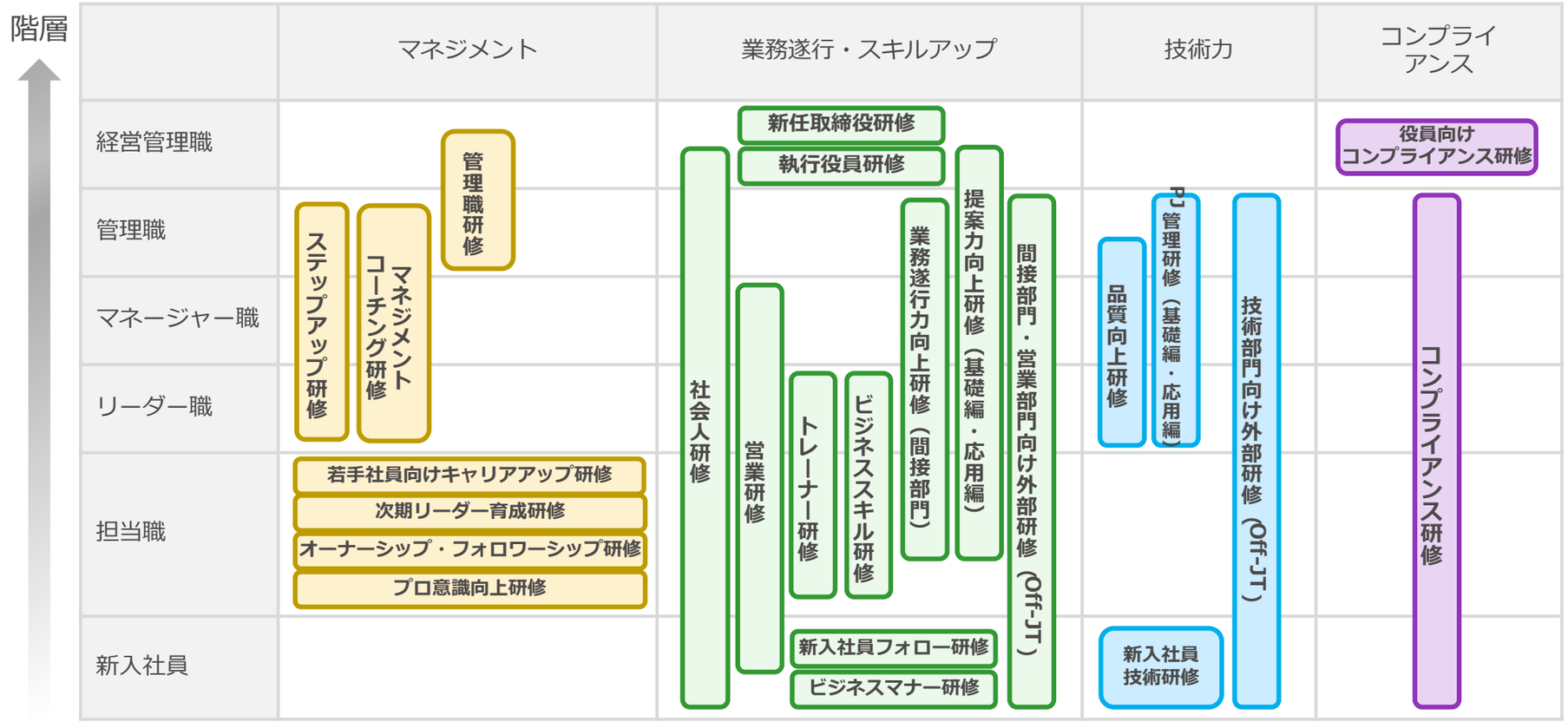
2026年9月末日時点

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（連結）**	105億51百万円
従業員数（連結）	571名	**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　零壱製作株式会社（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）		

人材育成・教育

社員それぞれのモチベーションと働きがいを高める各種研修を実施
職位・技術・キャリアビジョンや今後の技術動向に応じた教育体制を確立

- 関東圏の採用に加えて、地方採用を強化。ニアショア拠点の活用により、人材不足を解消
- 社員の定着率、モチベーションの向上に向けてエンゲージメント分析を導入。離職のサインを見逃さず長く働ける環境を提供



社会価値の向上

「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

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
・「長崎県誰もが働きやすい職場づくり実践企業（Nぴか企業）」四つ星認証取得
・「ながさきIT CAMP」と連携し地方IT人材のリスキリングとキャリアチェンジを支援

■ 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



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