東証プライム：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2026年9月期 通期　決算説明資料

2026年11月11日

40th ANNIVERSARY Since 1986

Try & Innovation NeedsWell

１．　2026年9月期 通期　決算概況

２．　2027年9月期　業績計画

３．　参考資料

1-1　決算ハイライト　総括

６年連続増収・設立以来最高額を達成
将来の成長に向けた戦略投資を継続しながらも、営業利益率・経常利益率は10%超を確保

- ✓ 公共分野の入札やPower Platformを活用した自治体DX案件での受注が拡大し、成長領域である公共DX分野の事業基盤を強化
- ✓ 生命保険、通信、テスト分野が堅調に推移し、安定した収益基盤を維持
- ✓ 累計期間の経常利益は前年同期比を下回ったが、経常利益率は目標値を上回る10.9%を確保
- ✓ 採用・人材育成、AI駆動開発関連を中心とした研究開発等、将来に向けた戦略投資を継続

	第４四半期会計期間			累計期間		
	計上額（百万円）	売上高比（%）	前年同期比（%）	計上額（百万円）	売上高比（%）	前年同期比（%）
売上高	2,724	-	103.0%	10,551	-	105.2%
営業利益	283	10.4%	127.9%	1,125	10.7%	97.4%
経常利益	291	10.7%	129.1%	1,145	10.9%	97.9%

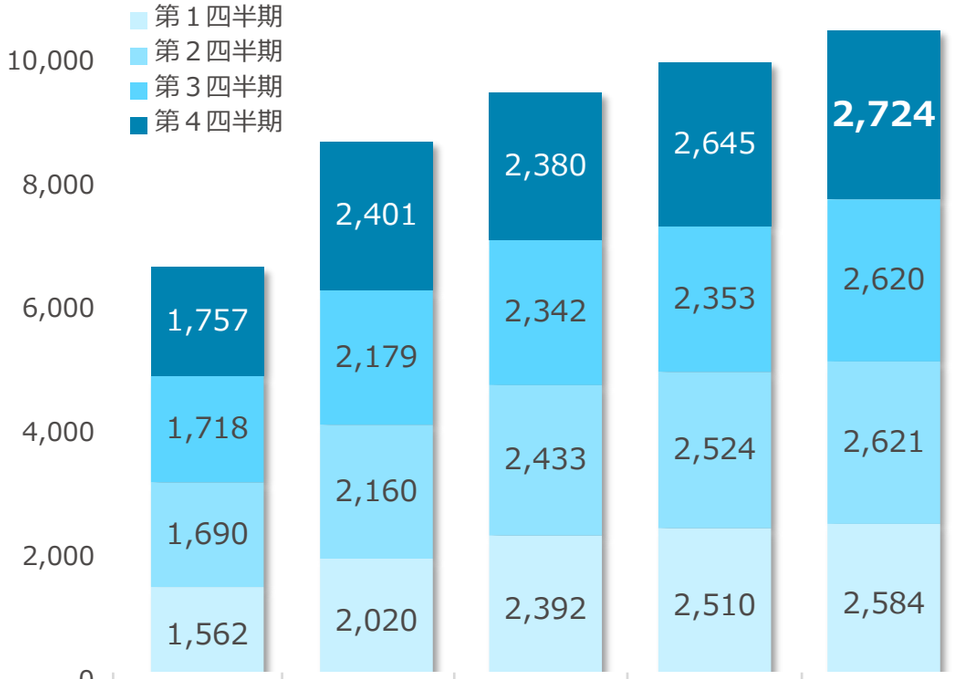
1-2　売上高・経常利益　年度別・四半期別推移

第４四半期会計期間・累計期間とも売上高は設立以来最高額を更新

- ✓ 第4四半期は長崎県や農林水産省等の公共分野における入札案件の受注が拡大　案件の大型化・長期化も進展し、第41期以降の売上成長に寄与する見込み
- ✓ 戦略投資による販管費増加の影響を受けながらも、経常利益率10.9%と高水準の収益性を維持
- ✓ 第４四半期の売上高は設立以来最高額　第4四半期の経常利益は、前年比129.1%と大きく拡大

単位：百万円

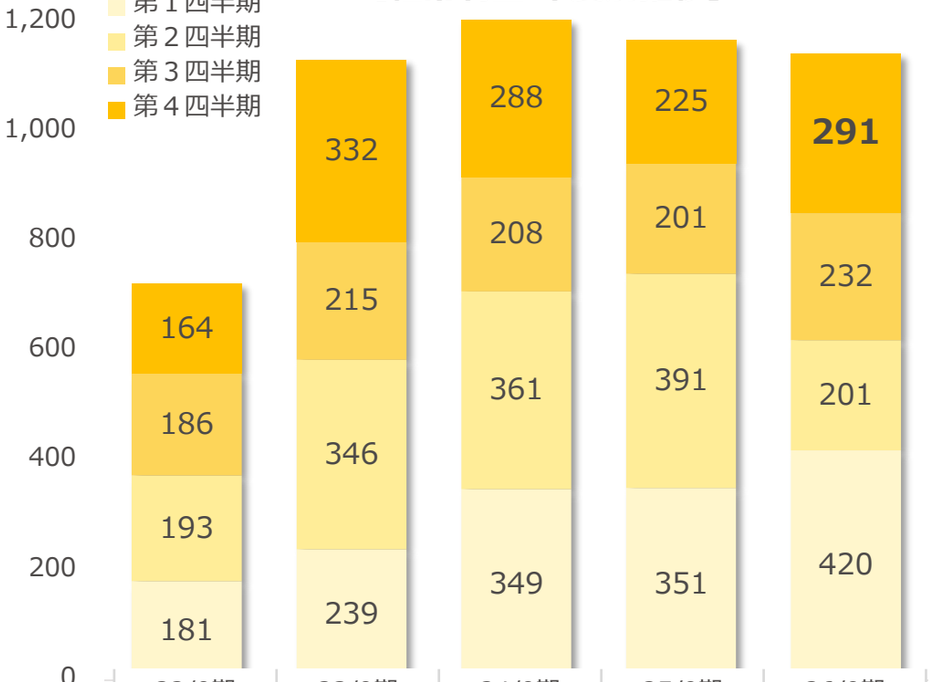
【売上高 年度別推移】



	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9期
合計	6,730	8,761	9,549	10,032	**10,551**

単位：百万円

【経常利益 年度別推移】

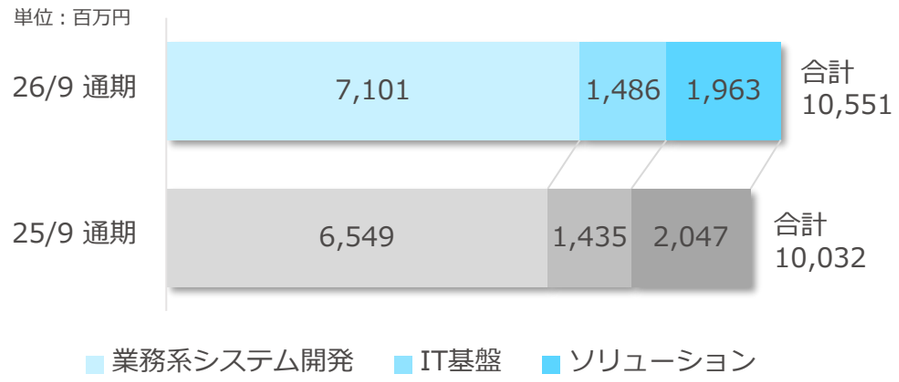


	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9期
合計	724	1,135	1,208	1,169	**1,145**

1-3　サービスライン別売上高推移

業務系システム開発が増収を牽引、市場のニーズをとらえて事業基盤を拡大

サービスライン別売上高推移



単位：百万円、%

サービスライン	売上高	構成	前年同期増加額	前年同期比
業務系システム開発	7,101	67.3%	552	108.4%
IT基盤	1,486	14.1%	50	103.5%
ソリューション	1,963	18.6%	△84	95.9%
合計	10,551	100.0%	518	105.2%

■ **業務系システム開発**　前年同期比**108.4**%

・公共関連のシステム開発需要を取り込み、売上高は前期比552百万円増加

・公共分野では入札案件の受注が拡大し、案件の大型化・長期化も進展。第41期以降の売上成長にも寄与する見込み

・AI・DX関連、RPA、経費精算、Power Platformの導入に伴う開発・サポート需要が増加し、継続的な取引拡大につながる事業基盤を強化

■ **IT基盤**　前年同期比**103.5**%

・通信分野を中心とした主要顧客との取引拡大により、売上高増加

・IT基盤の構築から運用・保守までの継続的なサービス提供を通じ、ストック売上の拡大に向けた取組みを推進

■ **ソリューション**　前年同期比**95.9**%

・前年の特需案件の反動減により前年同期比では減少したものの、高付加価値ソリューションは前年比104.3%と成長

・建設、通信、公共分野を中心にPower Platform案件等が好調に推移

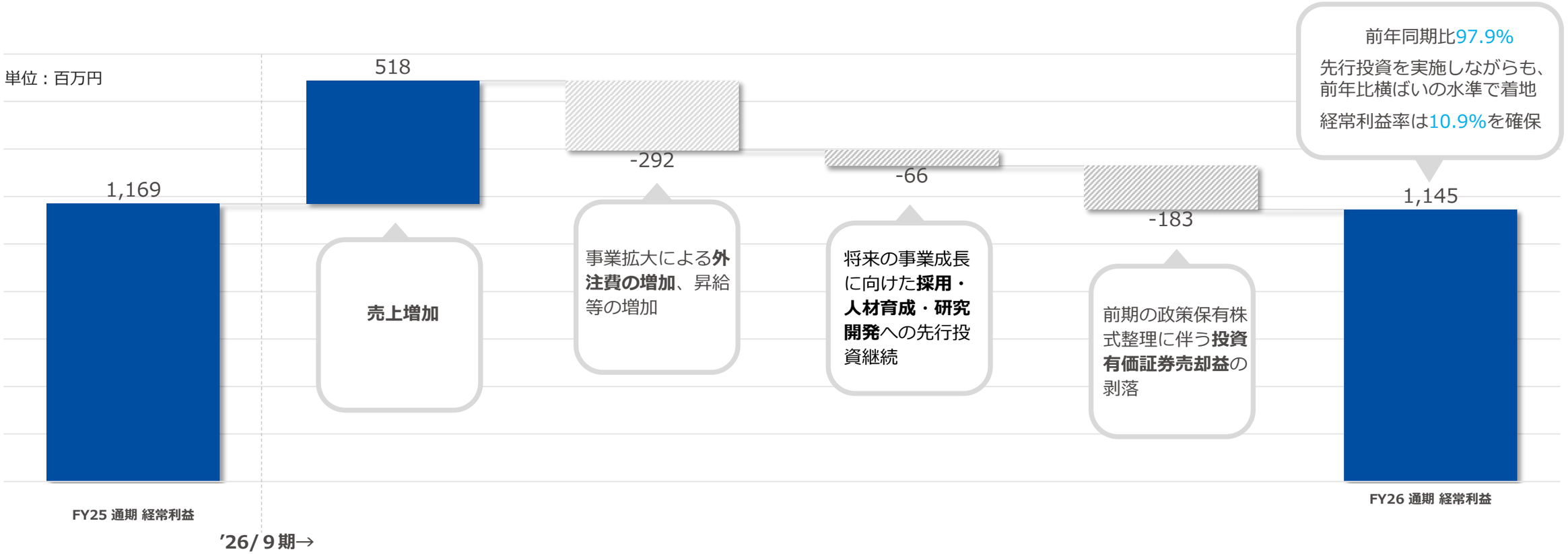
・経費精算クラウドでは、文教・自治体分野への導入が決定。導入から運用までの長期的なサポート体制を構築し、第41期以降の横展開を加速

・自治体向けソリューションの受注と経費精算・RPAライセンス販売の積み上げにより、翌期以降の売上にも貢献

1-4 経常利益（累計）増減要因分析

売上成長を背景にValueCreationProjectを加速、経常利益率10%超を維持

- ✓ 売上成長に伴う増益効果や商品仕入等の費用減少により、外注費の増加と先行投資を吸収
- ✓ 採用・人材育成及び研究開発投資が、中期経営計画「2029年売上高155億円」達成への強固な成長基盤を構築
- ✓ 前期の投資有価証券売却益の剥落が利益を押し下げたものの、経常利益率10.9%と高い収益性を維持
- ✓ パートナー企業との協業拡大に伴い外注費が増加したが、採用・人材育成への先行投資の成果により、次期以降は収益性改善を見込む



1-5　損益計算書（累計）

※主要科目のみ抜粋 単位：百万円	2025年9月期通期		2026年9月期通期				
	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	10,032	-	10,551	-	105.2%	95.9%	11,000
業務系システム開発	6,549	65.3%	7,101	67.3%	108.4%	-	-
IT基盤	1,435	14.3%	1,486	14.1%	103.5%	-	-
ソリューション	2,047	20.4%	1,963	18.6%	95.9%	-	-
売上総利益	2,278	22.7%	2,395	22.7%	105.1%	-	-
M&A関連償却	54	0.5%	46	0.4%	86.3%	-	-
その他	1,068	10.7%	1,223	11.6%	114.5%	-	-
販管費	1,122	11.2%	1,269	12.0%	113.1%	-	-
営業利益	1,155	11.5%	1,125	10.7%	97.4%	81.6%	1,380
営業外収益	26	0.3%	26	0.2%	96.8%	-	-
営業外費用	13	0.1%	6	0.1%	51.5%	-	-
経常利益	1,169	11.7%	1,145	10.9%	97.9%	83.0%	1,380
税引前利益	1,327	13.2%	1,149	10.9%	86.7%	-	-
法人税等	439	4.4%	467	4.4%	106.5%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	887	8.8%	683	6.5%	77.0%	74.3%	920

KPI達成状況		
項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	105.2%
売上総利益率	25%以上	22.7%
販管費率	10%以内	12.0%
経常利益率	10%以上	**10.9%**
自己資本比率	60%以上	**76.2%**
EPS 2024.06.01 株式分割考慮後	30円以上	18.04円
PER	20倍以上	**24.2倍**
ROE	20%以上	13.9%
ROIC	20%以上	13.3%

1-6　貸借対照表

※主要科目のみ抜粋 単位：百万円		2025年9月期末	2026年9月期期末	
		実績	実績	前期末増減
資産の部	現金及び預金	2,760	3,057	296
	受取手形、売掛金及び契約資産	2,253	2,095	-157
	前払費用	62	75	13
	その他	7	-15	-23
	流動資産合計	5,084	5,212	128
	建物（純額）	41	58	17
	ソフトウエア	39	55	15
	ソフトウェア仮勘定	16	40	23
	のれん	261	215	-46
	顧客関連資産	315	279	-36
	投資有価証券	304	360	56
	繰延税金資産	162	108	-53
	敷金・保証金	137	152	14
	保険積立金	76	76	0
	その他	72	52	-19
	固定資産合計	1,429	1,399	-29
資産合計		6,513	6,612	99

自己資本比率76.2%

※主要科目のみ抜粋 単位：百万円		2025年9月期末	2026年9月期期末	
		実績	実績	前期末増減
負債の部	買掛金	396	509	112
	短期借入金・1年以内長期借入金	6	5	-1
	未払金	330	206	-124
	未払法人税等	352	217	-134
	未払消費税	117	112	-5
	預り金	48	46	-2
	賞与引当金	304	308	4
	その他	34	29	-4
	流動負債合計	1,591	1,435	-155
	長期借入金	23	17	-5
	長期繰延税金負債	109	96	-12
	その他	16	17	1
	固定負債合計	148	132	-16
負債合計		1,740	1,567	-172
資本の部	資本金	908	908	0
	資本剰余金	796	799	2
	利益剰余金	3,758	3,986	228
	自己株式	-798	-796	2
	その他有価証券評価差額金	98	137	39
	非支配株主持分	10	8	-1
純資産合計		4,773	5,044	271
負債純資産合計		6,513	6,612	99

1-7　ストック売上・エンドユーザー取引

ストック売上の拡大

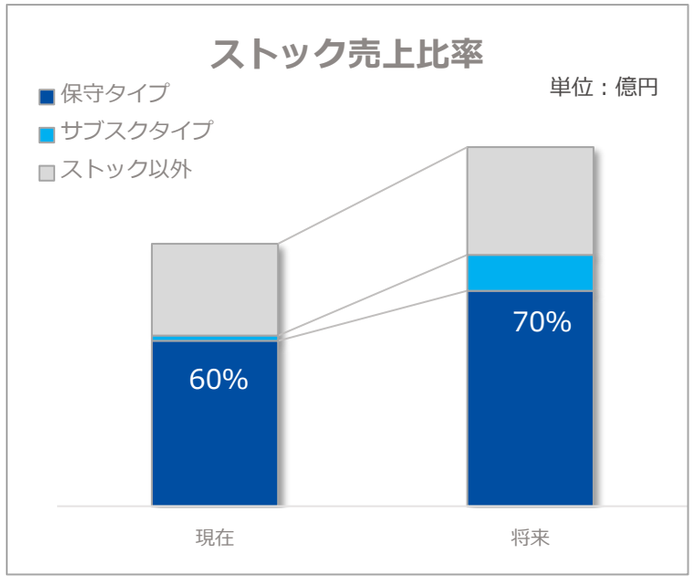
2029年70%まで引上げ

・継続的に収益が蓄積される分野（サブスク・保守タイプ）のウェイトを拡大し、収益構造を安定的に拡大

・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



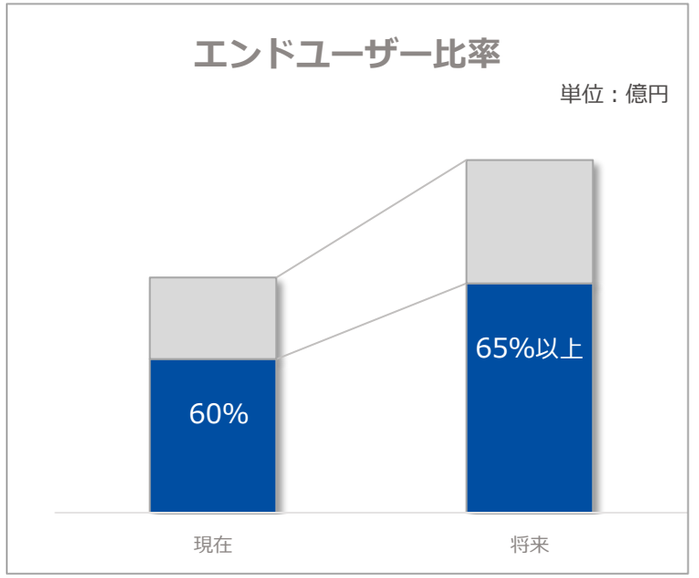
エンドユーザー取引の拡大

2029年　売上高比65%

・エンドユーザーと直接取引は売上比60%超と業界高水準

・ユーザの声から新たな既存ソリューションの拡充、新規ソリューションを創出
→ユーザとともにソリューションビジネスを拡大

・新規ユーザーの開拓
HP、PR活動、セミナー開催による集客
導入事例をベースに、既存ユーザーの同業種企業へアプローチ



1-8　ValueCreationProject 進捗状況

事業拡大とソリューション事業への構造転換を着実に進め、持続的な利益成長を企業価値・市場評価の向上につなげる。



事業拡大・売上拡大

主な取組実績

- 公共分野での入札案件の受注拡大、案件の大型化・長期化
- テスト支援・ITインフラモダナイズ等のサービス強化
- データセキュリティ等の提供体制を拡充

成果・評価

連結売上高105.5億円（前期比＋5.2%）
公共DXを中心に事業基盤を強化

人材確保・育成

主な取組実績

- 生成AI活用を見据えた人材育成プロジェクトの開始
- AI関連資格の取得促進、技術者のスキル向上
- 長崎大学との連携、生成AI活用インターンシップ

成果・評価

AI・DX領域の人材・技術基盤を強化

投資・ソリューション創出

主な取組実績

- AI駆動開発・生成AI関連サービスの研究開発を推進
- 「AI医師スケジューリング」の提供開始
- 「Valxia」「Prophetter AI」のブランド展開
- SharePoint連携型AIチャット基盤の研究開発

成果・評価

自社ブランドの展開と新たなソリューション創出を推進

株主還元・サステナブル経営

主な取組実績

- 設立40周年を記念した年間14円への増配
- 株主優待制度の継続
- 健康経営宣言、長崎県「Nぴか」認証取得

成果・評価

株主還元の充実を実現
健康経営と働きやすい職場づくりを推進

課題整理 方向性

【課題】ValueCreation700は目標未達。流通株式時価総額は93億円にとどまり、プライム市場上場維持基準に抵触。
【原因・経営課題】事業成長を継続する一方、企業価値を押し上げる事業成長の加速、高付加価値化・収益力の向上、市場評価の向上が課題。
【今後の対応】中期経営計画と改善計画を着実に実行
事業規模の拡大とソリューション事業への構造転換を加速し、成長力・収益力を高めるとともに、IR・PRを強化。
持続的な企業価値向上とプライム市場上場維持基準への適合を目指す。

1．　2026年9月期 通期　決算概況

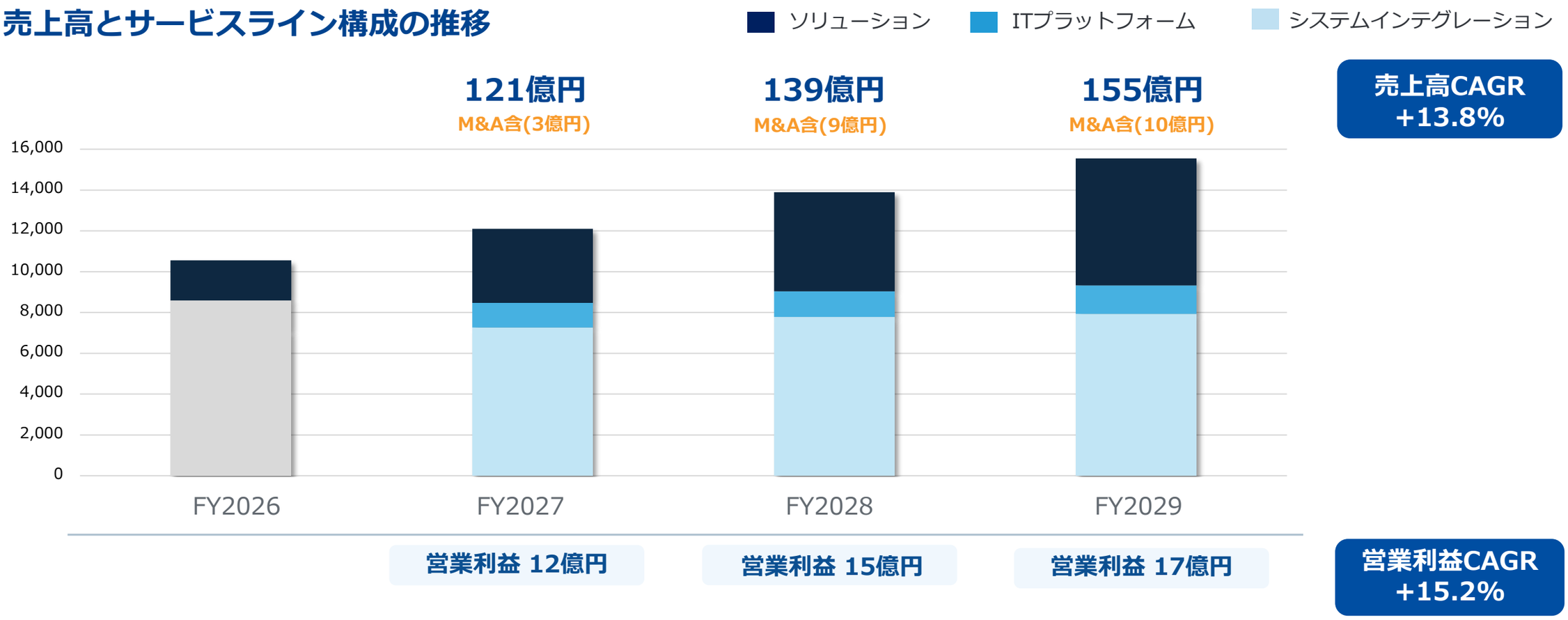
2．　2027年9月期　業績計画

3．　参考資料

2-1　中期経営計画（FY2027～FY2029）・サービスライン別売上計画

27/9期は、既存事業118億円・M&A3億円　合計121億円を目指す

売上高とサービスライン構成の推移

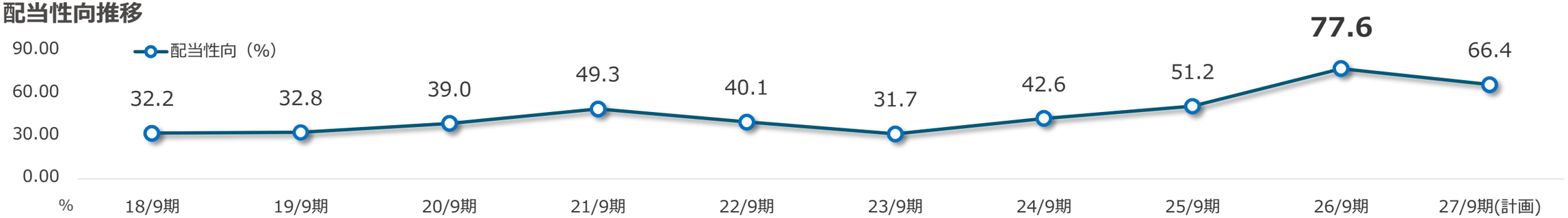


オーガニック成長とインオーガニック成長を組み合わせ、売上規模と利益額を着実に拡大

2-2　株主還元

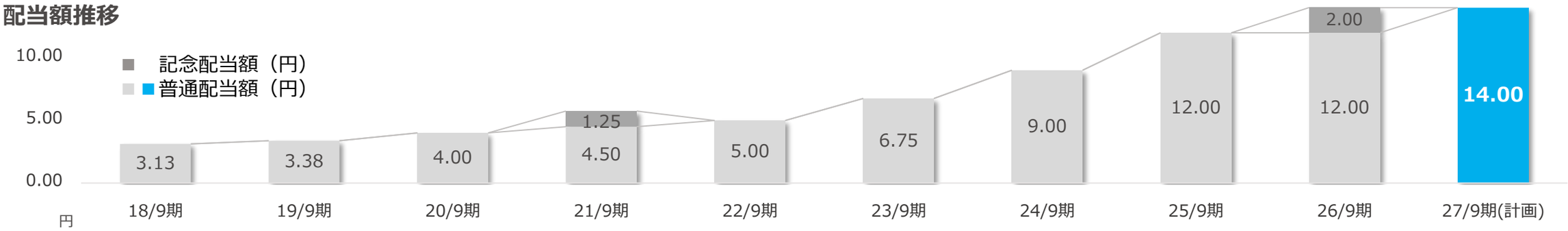
26/9期は設立40周年記念配当を実施し前期比16.7%増の14円へ増配
27/9期も14円配当を維持

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

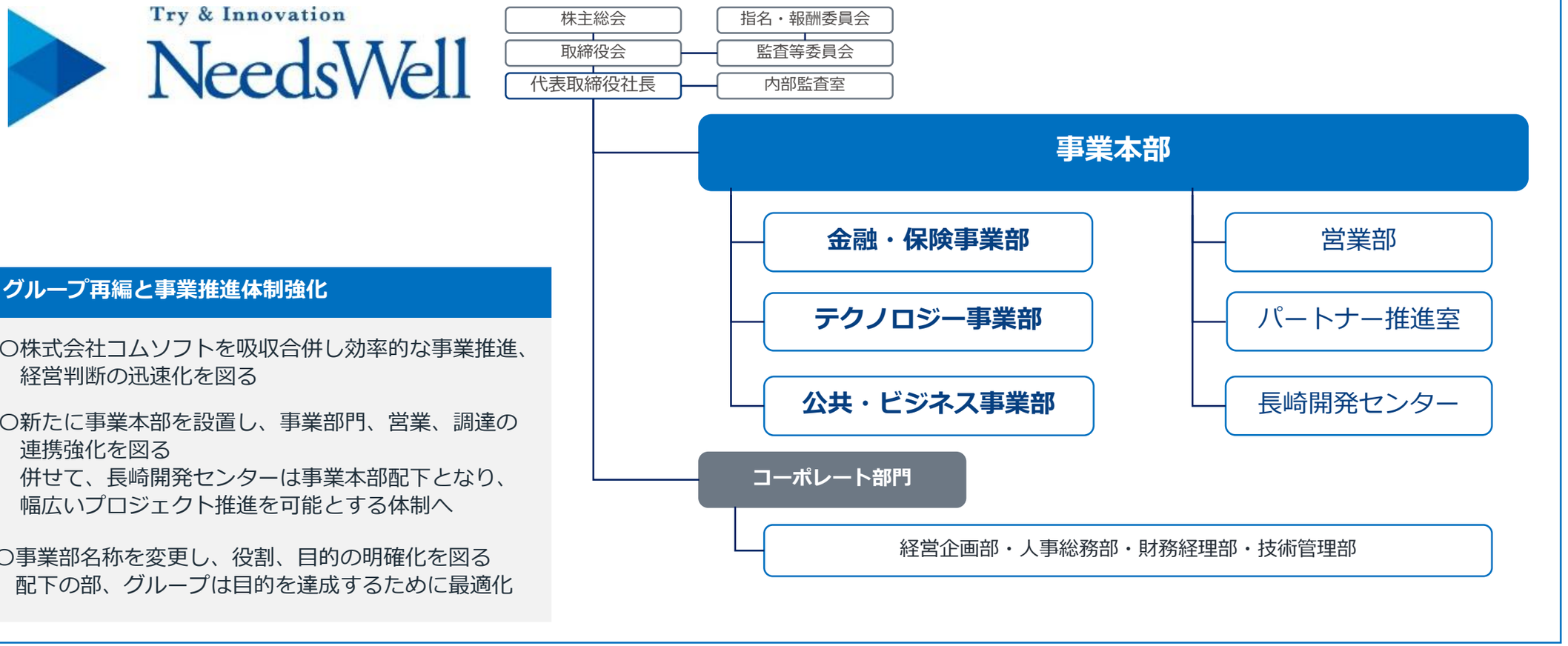


※　2021年9月期は設立35周年を記念し、4.50円の普通配当に加えて、1.25円の記念配当を行いました
※　2018年4月1日付、2019年1月1日付、2023年6月1日付、2024年6月1日付でそれぞれ1株につき2株の割合で株式分割を行っております。過去の1株当たり年間配当額は、当該株式分割を考慮して算出しております
※　2026年9月期は設立40周年を記念し、12.00円の普通配当に加えて、2.00円の記念配当を行います（2026年6月15日付「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」）

株主優待制度

毎年３月末日を基準日とし、株主名簿に1000株（10単元）以上を継続して1年以上保有していると記録されている株主様へ15,000円分のQUOカードを贈呈

2-3　グループ再編



グループ再編と事業推進体制強化

〇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

〇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

〇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

1．　2026年9月期 通期　決算概況

2．　2027年9月期　業績計画

3．　参考資料

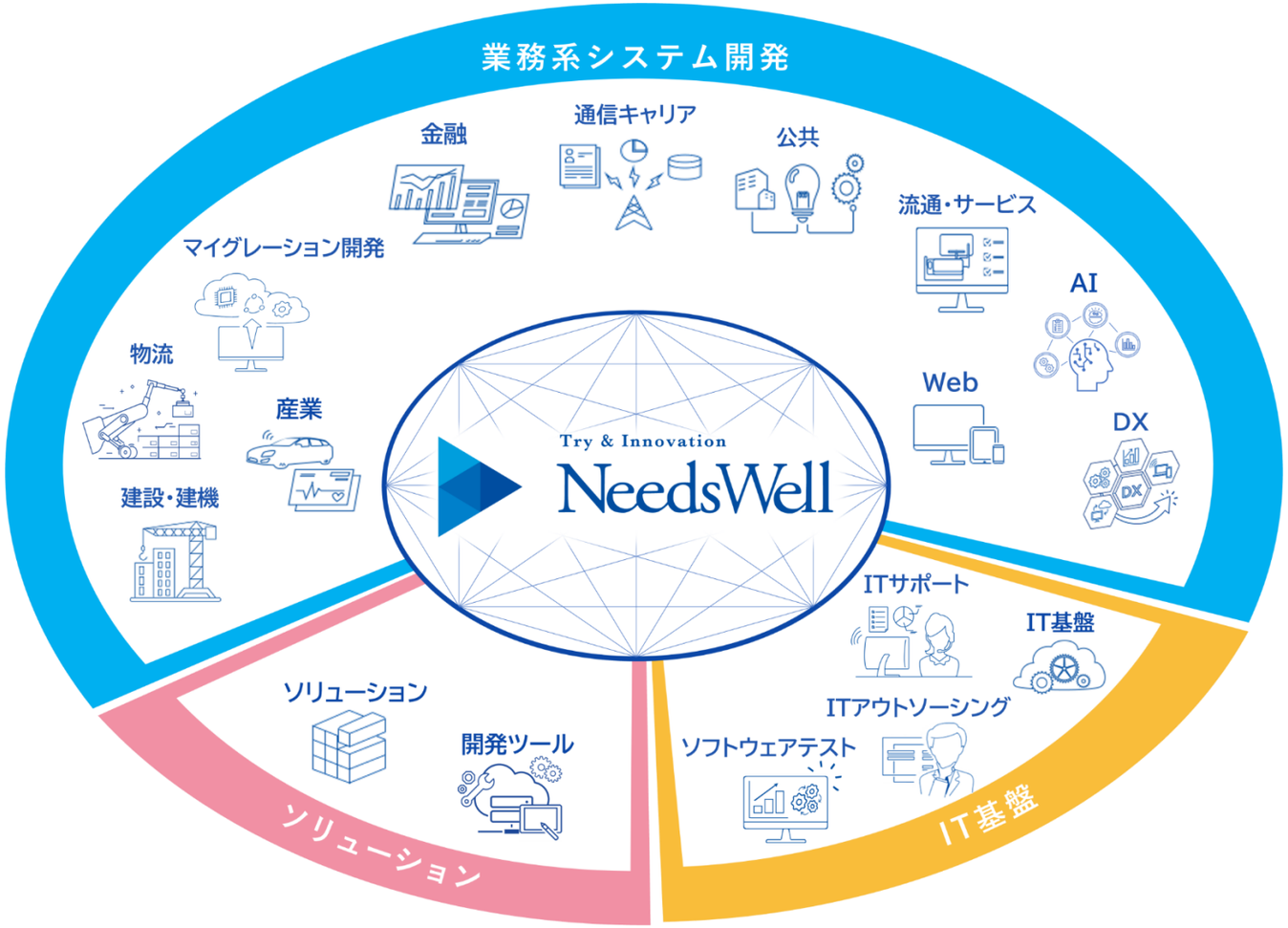
3-1　会社概要

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）		

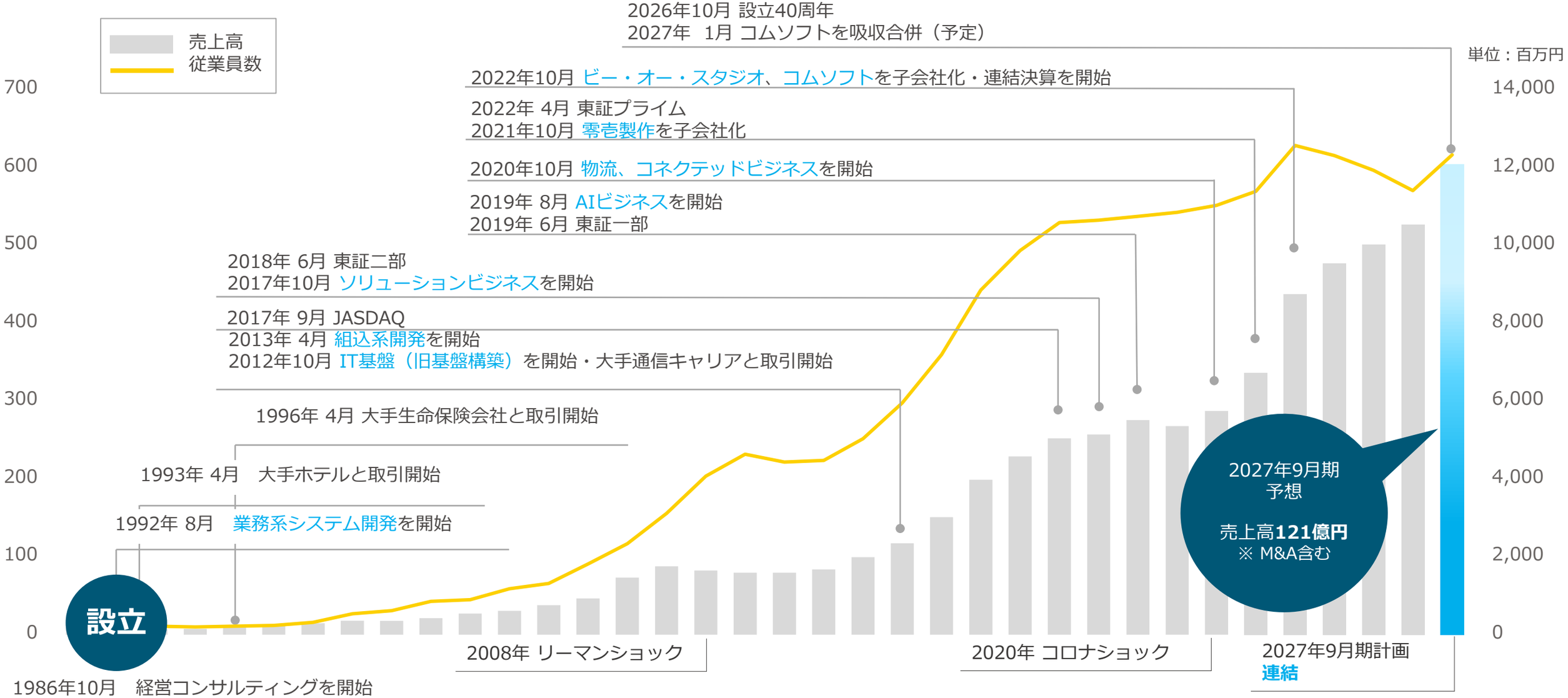
3-2　事業領域

ニーズウェルは金融系システム開発、各種ソリューションの提供を強みとし、
業務系システム開発、IT基盤、ソリューションの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



2026年９月末時点

3-3　成長の軌跡


売上高
従業員数
単位：百万円
700
600
500
400
300
200
100
0
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
0
2026年10月 設立40周年
2027年　1月 コムソフトを吸収合併（予定）
2022年10月 ビー・オー・スタジオ、コムソフトを子会社化・連結決算を開始
2022年 4月 東証プライム
2021年10月 零壱製作を子会社化
2020年10月 物流、コネクテッドビジネスを開始
2019年 8月 AIビジネスを開始
2019年 6月 東証一部
2018年 6月 東証二部
2017年10月 ソリューションビジネスを開始
2017年 9月 JASDAQ
2013年 4月 組込系開発を開始
2012年10月 IT基盤（旧基盤構築）を開始・大手通信キャリアと取引開始
1996年 4月 大手生命保険会社と取引開始
1993年 4月　大手ホテルと取引開始
1992年 8月　業務系システム開発を開始
設立
1986年10月　経営コンサルティングを開始
2008年 リーマンショック
2020年 コロナショック
2027年9月期
予想
売上高121億円
※ M&A含む
2027年9月期計画
連結

3-4　事業系統図

さまざまな業界のお客様のDXをトータルに支援



2026年９月末時点

3-5　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

3-6-1　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



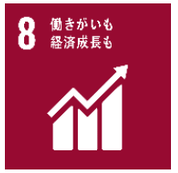
・グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす
・販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮

3-6-2　制度や支援活動から支える取組み

■ 働き方改革・人材育成

・健康経営宣言　目標：「有給休暇取得率70%以上」「特定保健指導対象者比率10%減(2025年度比)」「月平均残業時間20時間未満の維持(5年連続達成中)」
・「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、テレワーク活用等による生産性向上
・社内サークル活動支援（フットサル、バスケットボール、駅伝等）





■ 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2週間のAI体験インターンシップを開催
・WinActor（RPA）による学校業務の効率化、データ分析や生成AIの活用検討等を実施（2020 年～）
・駒澤大学キャリア講座への登壇　学生のキャリア形成を支援



■ 長崎県ふるさと納税

・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
　「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援



■ サッカーJ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

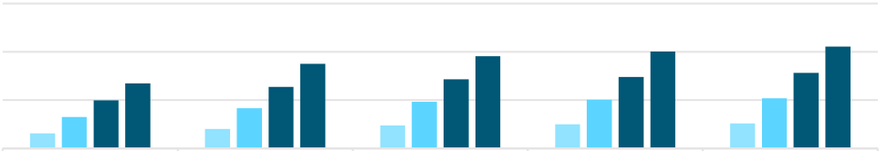
その他の取組みや詳細はこちらからご覧いただけます。
https://www.needswell.com/ir/sdgs



3-7-1　業績推移

売上高

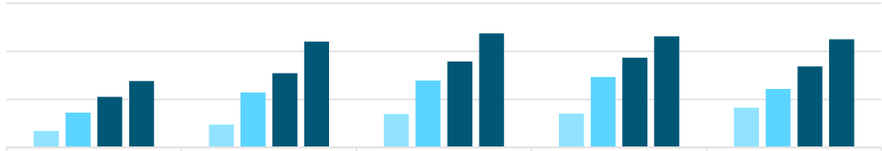
単位：百万円



	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	1,562	2,020	2,392	2,510	2,584
2Q	3,253	4,180	4,826	5,034	5,206
3Q	4,972	6,359	7,168	7,387	7,826
通期	6,730	8,761	9,549	10,032	10,551

営業利益

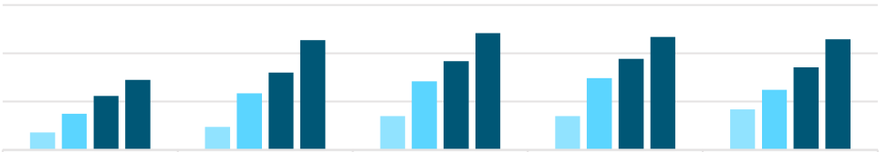
単位：百万円



	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	171	239	348	352	415
2Q	362	573	697	734	608
3Q	528	774	895	934	842
通期	690	1,100	1,185	1,155	1,125

経常利益

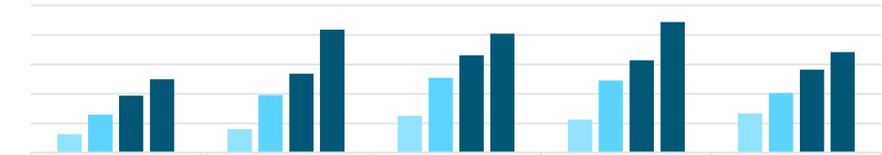
単位：百万円



	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	181	239	349	351	420
2Q	374	586	711	742	621
3Q	560	802	919	944	854
通期	724	1,135	1,208	1,169	1,145

親会社株主に帰属する当期純利益

単位：百万円



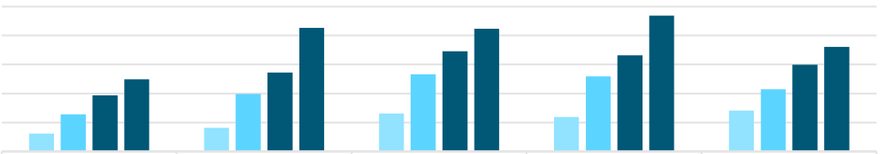
	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	125	160	250	225	266
2Q	259	392	509	490	406
3Q	388	537	662	628	565
通期	499	837	809	887	683

■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

3-7-2　業績推移

1株当たり当期純利益

単位：円

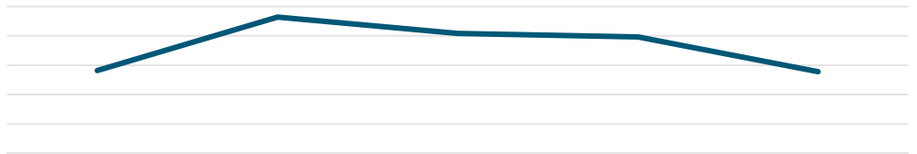


	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	3.09	4.08	6.57	5.94	7.05
2Q	6.40	9.95	13.31	12.95	10.73
3Q	9.65	13.61	17.29	16.60	14.94
通期	12.47	21.32	21.15	23.42	18.04

■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：%

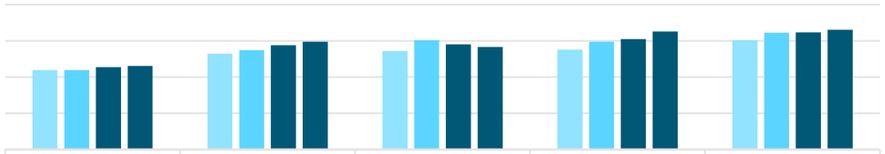


	2022	2023	2024	2025	2026
1Q					
2Q					
3Q					
通期	14.1	23.2	20.4	19.8	13.9

■本指標は通期ごとに更新

総資産

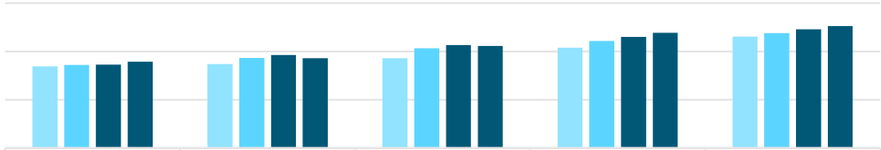
単位：百万円



	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	4,376	5,279	5,425	5,520	6,037
2Q	4,388	5,479	6,024	5,941	6,455
3Q	4,547	5,748	5,808	6,088	6,466
通期	4,608	5,947	5,653	6,513	6,612

純資産

単位：百万円



	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	3,383	3,474	3,722	4,150	4,608
2Q	3,435	3,726	4,124	4,432	4,755
3Q	3,452	3,849	4,266	4,602	4,913
通期	3,570	3,713	4,230	4,773	5,044

3-7-3　業績推移

自己資本比率

単位：%

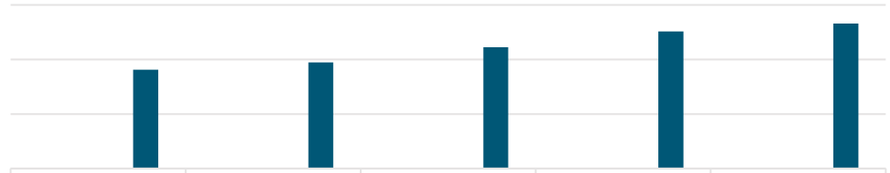


	2022	2023	2024	2025	2026
1Q	77.3	65.7	68.5	75.0	76.2
2Q	78.3	73.9	68.3	74.4	73.5
3Q	75.9	72.5	73.3	75.4	75.8
通期	77.5	62.3	74.6	73.1	76.2

■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

1株当たり純資産

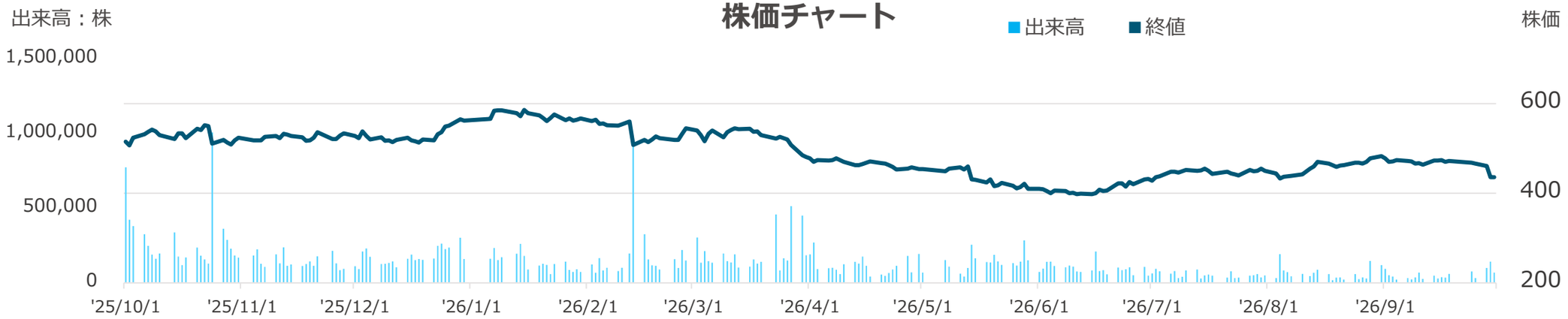
単位：円



	2022	2023	2024	2025	2026
1Q					
2Q					
3Q					
通期	90.50	97.29	111.34	125.76	133.04

■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

株価チャート



■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



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