

2021年10月14日

各位

会社名 株式会社ニーズウェル
 代表者名 代表取締役社長 船津 浩三
 (コード番号：3992 東証第一部)
 問合せ先 取締役 常務執行役員 塚田 剛
 (TEL. 03-6265-6763)

プライム市場選択申請書及び計画書提出のお知らせ

株式会社ニーズウェル（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 船津 浩三）は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書及び上場維持基準の適合に向けた計画書を提出いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）時点における上場維持基準への適合状況は下表のとおりであり、スタンダード市場においては全ての基準を満たしているものの、プライム市場においては流通株式時価総額における基準を満たしておりません。

しかしながら、当社が企業価値向上と持続的な成長を推し進めていくためには優秀な人材確保による開発力及び信用力の強化が不可欠であると考え、プライム市場を選択し全ての基準の充足に取り組んでまいります。

項目	当社の数値	プライム市場		スタンダード市場	
		上場維持基準	適合状況	上場維持基準	適合状況
株主数	2,517 人	800 人以上	○	400 人以上	○
流通株式数	43,534 単位	20,000 単位以上	○	2,000 単位以上	○
流通株式時価総額※	27.3 億円	100 億円以上	×	10 億円以上	○
流通株式比率	51.1 %	35 %以上	○	25 %以上	○
1日平均売買代金	0.5 億円	0.2 億円以上	○		

※ 流通株式数に、2021年4月1日から6月30日までの3か月間の東京証券取引所の売買立会における日々の最終価格の平均値を乗じて算出

2. 計画期間

計画書提出日から2023年9月期末日までに流通株式時価総額100億円の充足を目指してまいります。

3. プライム市場に向けた取組みの基本方針、課題及び取組み内容

「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上

東証一部：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

プライム市場 上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年10月14日



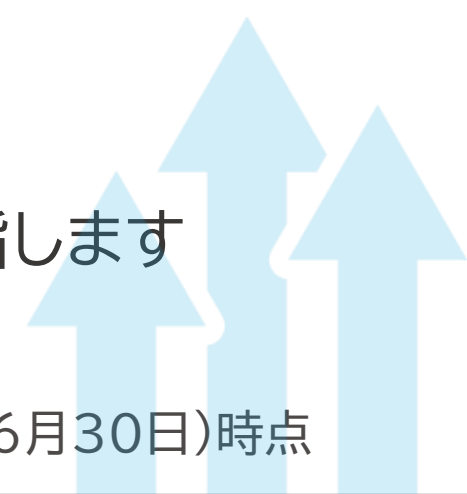
NeedsWell
Try & Innovation

目次

1. プライム市場基準の適合に向けた基本方針
2. プライム市場基準の適合スケジュール
3. 目標PER30倍の実現可能性
4. プライム市場基準の適合に向けた取組み内容
5. 主な取組み実績
6. M&Aの取組み実績
7. 流通株式時価総額推移(予測)
8. 中期経営計画抜粋
 - 1) 売上拡大
 - 2) 収益拡大
 - 3) 先行投資
9. 参考資料
 - 成長の軌跡
 - 中期ビジョン
 - 3つの強み
 - ESG・SDGs ①事業と直結する取組み
 - ESG・SDGs ②制度や支援活動から支える取組み

1. プライム市場基準の適合に向けた基本方針

企業価値の向上により
流通株式時価総額基準の充足を目指します

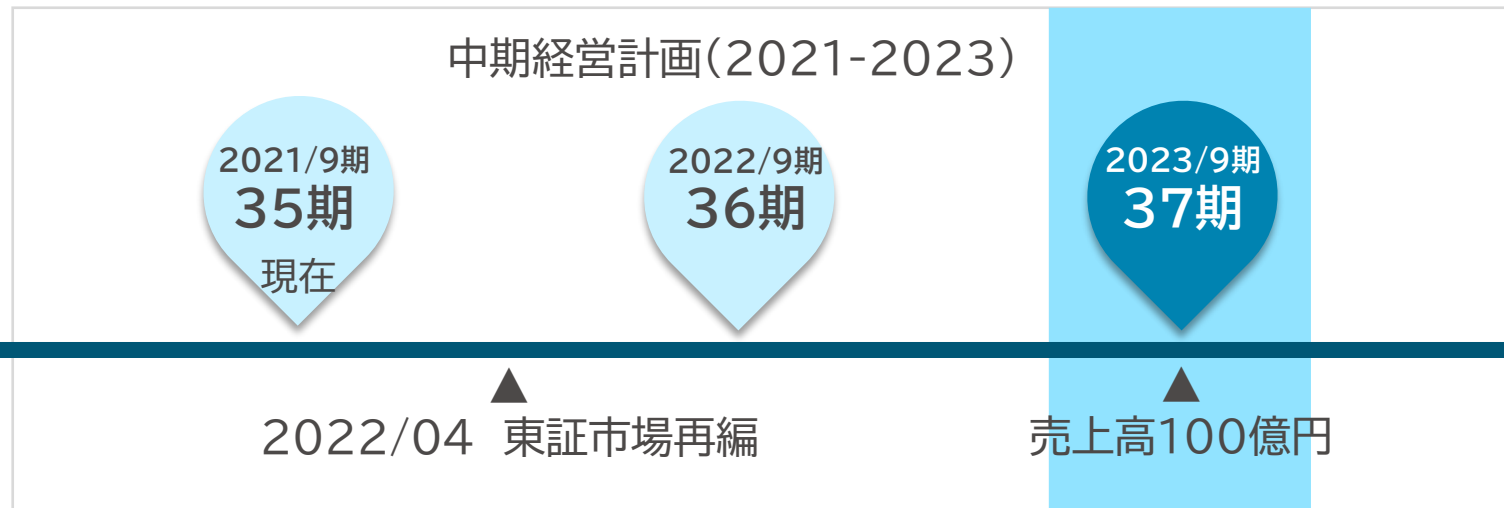


上場維持基準への適合状況 移行基準日(2021年6月30日)時点

基準	プライム市場基準	当社	適合状況
流通株式時価総額	100億円以上	27.3億円※	×
株主数	800人以上	2,517人	○
流通株式数	20,000単位以上	43,534単位	○
流通株式比率	35%以上	51.1%	○
1日平均売買代金	0.2億円以上	0.5億円	○

※ 2020年9月末の株主名簿を基準とした流通株式数に、2021年4月1日から6月30日までの3か月間の東京証券取引所の売買立会における日々の最終価格の平均値を乗じて算出

2. プライム市場基準の適合スケジュール



流通株式時価総額
100億円 基準充足

流通株式比率(2023年9月末見込み)	60%
---------------------	-----

期	売上高 (億円)	経常利益 (億円)	当期純利益 (億円)	EPS(円)	PER30倍の場合	
					株価(円)	流通株式時価総額(億円)
37期 2023/9期	100.0	10.0	7.0	68.94	2,070	126.6

- 流通株式時価総額は、業容拡大による経営指標の向上、2020年12月発行の新株予約権の行使による発行済み株式数の増加、自社株買・公募売等による資本政策等による上昇を見込み、PER30倍、流通株式比率60%をベースに算出しております。

3. 目標PER30倍の実現可能性①

当社は中期経営計画においてPER目標を30倍とし、本計画もこの目標値に基づき策定しております。

1) 経常利益率の水準(同業他社比較) 2021年9月

他社	経常利益率	PER	株価
A社	8.5%程度	10倍程度	780円程度
B社	5.0%~5.6%程度	25倍程度	1,200円程度
C社	9.4%~9.7%程度	18倍程度	1,300円程度
ニーズウェル	9.6%~10.0%程度	17倍程度	700円程度

現在、当社の経常利益率は同業他社に比較し、高めの水準です。

これに加えて、業績目標達成、IR・PRの強化、資本政策、サステナビリティへの取り組みを通じて企業価値を向上し、2023年9月期PER30倍を目指します。

2) PEGレシオ(同業他社比較)と、当社のEPS成長率

☑ 2020年情報通信業※1の平均PEGレシオ※2: **2.5**倍…(a)

※1 東京証券取引所に上場している情報通信業

※2 Price Earnings Growth Ratio
利益成長率を基準に株価の割安性を測定する指標。

PEGレシオ = PER ÷ EPS成長率

☑ 当社のEPS成長率: **20%**…(b)

当社の売上高成長率目標は20%、経常利益率目標は10%で計画期間中変わらないことからこれらの目標を達成した場合、EPS成長率は概ね20%※3となります。

※3 特別損益の影響は考慮していません。

3. 目標PER30倍の実現可能性②

3) 妥当性の検証

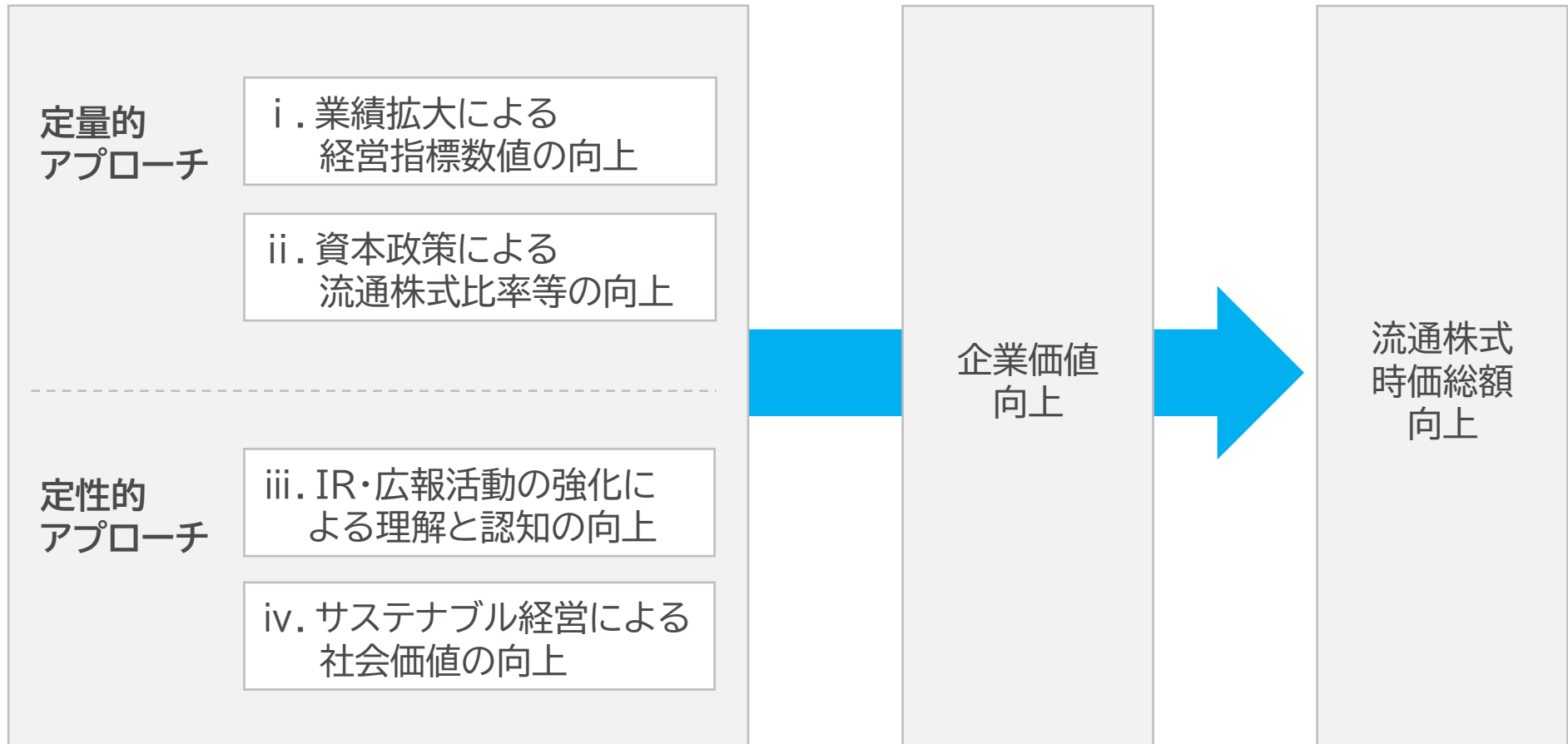
平均PEGレシオ2.5倍(a)、当社のEPS成長率予想20%(b)
の数値からPER(χ)を計算

$$\text{PER}(\chi) = \overset{\text{平均PEGレシオ}}{2.5} \text{ (a)} \times \overset{\text{EPS成長率予想}}{20} \text{ (b)} = \mathbf{50\text{倍}}$$

以上のように、平均PEGレシオと、
当社の売上高成長率20%・経常利益率10%の業績目標を達成した場合のEPS成長率から
算出されるPERの理論値は50倍となります。

このことから、当社の目標値PER30倍は十分に実現可能性があると
考えております。

4. プライム市場基準の適合に向けた取組み内容①



4. プライム市場基準の適合に向けた取組み内容②

i. 業績

※ 詳細は[中期経営計画\(2021年9月期-2023年9月期\)](#)をご参照ください

業績目標

- ✓ 2023年9月期 売上高 100億円
- ✓ 2023年9月期 経常利益 10億円

経営指標目標

- ✓ 売上高成長率20%
- ✓ 経常利益率10%
- ✓ 売上高総利益率25%
- ✓ 販管费率10%
- ✓ EPS60円、PER30倍

取組み

売上拡大:

物流ビジネス等、既存事業の売上増加
M&A・資本業務提携、パートナー企業との協業

収益拡大:

リモート開発、テレワークによる生産性向上
ソリューションビジネス拡大による収益性向上
エンドユーザー取引の拡大による収益性向上

先行投資:

採用・育成、研究開発、M&A・資本業務提携

4. プライム市場基準の適合に向けた取組み内容③

ii. 資本政策

- ・**エクイティ施策**による流通株式比率等の向上
 - ▶ 大株主からの売却(自社株買いを含む)等を検討

iii. IR・PR

- ・**株主、投資家との対話の充実**
情報発信の機会の拡大
 - ▶ 決算説明会に加え、アナリストレポートの公開を検討
 - ▶ ESG関連資料の作成・公開を検討

- ・**ブランド戦略による認知度向上**
広報活動の強化
 - ▶ 社内にPR発掘委員会を設置
 - ▶ 広報サポート会社と協力し**発信情報のクオリティを向上**
 - ▶ メディア掲載状況をウォッチし傾向と改善分析

iv. サステナビリティ

- ・**ESG、SDGsへの取組みとガバナンス強化**
 - ▶ 事業に直結する取組み
 - ▶ 制度・支援活動から支える取組み

5. 主な取組み実績

【2021年9月期】	取組み	内容	作成日:2021年9月30日
業績	業績・配当金	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年9月期業績予想の上方修正(2021年6月) ・2021年9月期配当予想の上方修正(2021年6月) 	
	提携(販売先)	<ul style="list-style-type: none"> ・アイティフォー資本業務提携(2020年2月) ・キャノンITソリューションズ資本業務提携(2021年7月) ・コネクシオ業務提携(2021年9月) 	
	提携(仕入先等)	<ul style="list-style-type: none"> ・物流革命、オフィスエフエイ・コム 業務提携(2020年12月) ・総研システムズ資本業務提携(2020年3月) 	
	M&A	<ul style="list-style-type: none"> ・零壹製作 株式譲受(2021年9月) 	
資本政策		<ul style="list-style-type: none"> ・第三者割当による新株予約権発行(2020年12月) <ul style="list-style-type: none"> - 2021年9月24日行使完了 調達額9.7億円 発行株式数160万株 - 2021年9月末流通株式比率56%程度の見込み ※行使により発行された株数が全て流通株式となった場合の概算 	
IR・PR	IR	<ul style="list-style-type: none"> ・決算説明ライブ配信・アーカイブ配信・書き起こし(2020年11月) ・決算説明ライブ配信・アーカイブ配信・書き起こし(2021年5月) 	
	PR	<ul style="list-style-type: none"> ・新ソリューション「ITリエンジニアリング」提供開始(2020年10月) ・大手通信機器販売会社から「Invoice PA」受注(2020年10月) ・ポルシェジャパン様へ「Speed EA」導入完了(2020年11月) ・デジタルサイネージ広告(2020年12月) ・ニュー・オータニ様へ「NW Security Police」導入(2021年1月) ・Concur Japanのインプリメンテーションパートナーアワード受賞(2021年2月) ・鹿島建設様「WinActor」とTeams連携の実証実験開始(2021年2月) ・新ソリューション「Okta」提供開始(2021年3月) ・DX専門チーム立上げ(2021年4月) ・富士薬品様へ経理管理システム導入完了(2021年5月) ・新ソリューション「2025Solutions」提供開始(2021年6月) ・新ソリューション「SmartWMS」提供開始(2021年7月) ・コネクシオ様「Invoice PA」導入事例を発表(2021年7月) ・SAP Concur FUSION EXCHANGE 2021JAPANセッション登壇(2021年9月) 	
サステナビリティ	エネルギー削減 地方経済の活性化 ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> ・紙、電気削減の社内委員会活動(通年) ・長崎開発センターの雇用拡大(通年) ・指名報酬委員会(任意の諮問委員会)の設置(2020年12月) 	

✔ 流通株式時価総額の変化
 2021年6月30日 27.3億円
2021年9月30日 39.9億円 (対2021年6月30日 146%アップ)

6. M&Aの取組み実績

1) 子会社化によるシナジー効果でグループ全体の成長をめざし 企業価値を向上

- ・ 2021年10月1日 **零壹製作株式会社**株式の7割を譲受

ニーズウェル

- ・ ソリューションに零壹製作の持つMVNOの技術を組み合わせ、新たなサービスを展開
- ・ 2020年に進出した物流業界に続き、これまで接点のなかった建設業界・建機業界をターゲットに加えることで取引基盤が拡大

零壹製作

- ・ ニーズウェルの営業力やブランド力、受託システム開発経験や開発体制を生かした幅広い受注活動を展開し、販路や事業を拡大

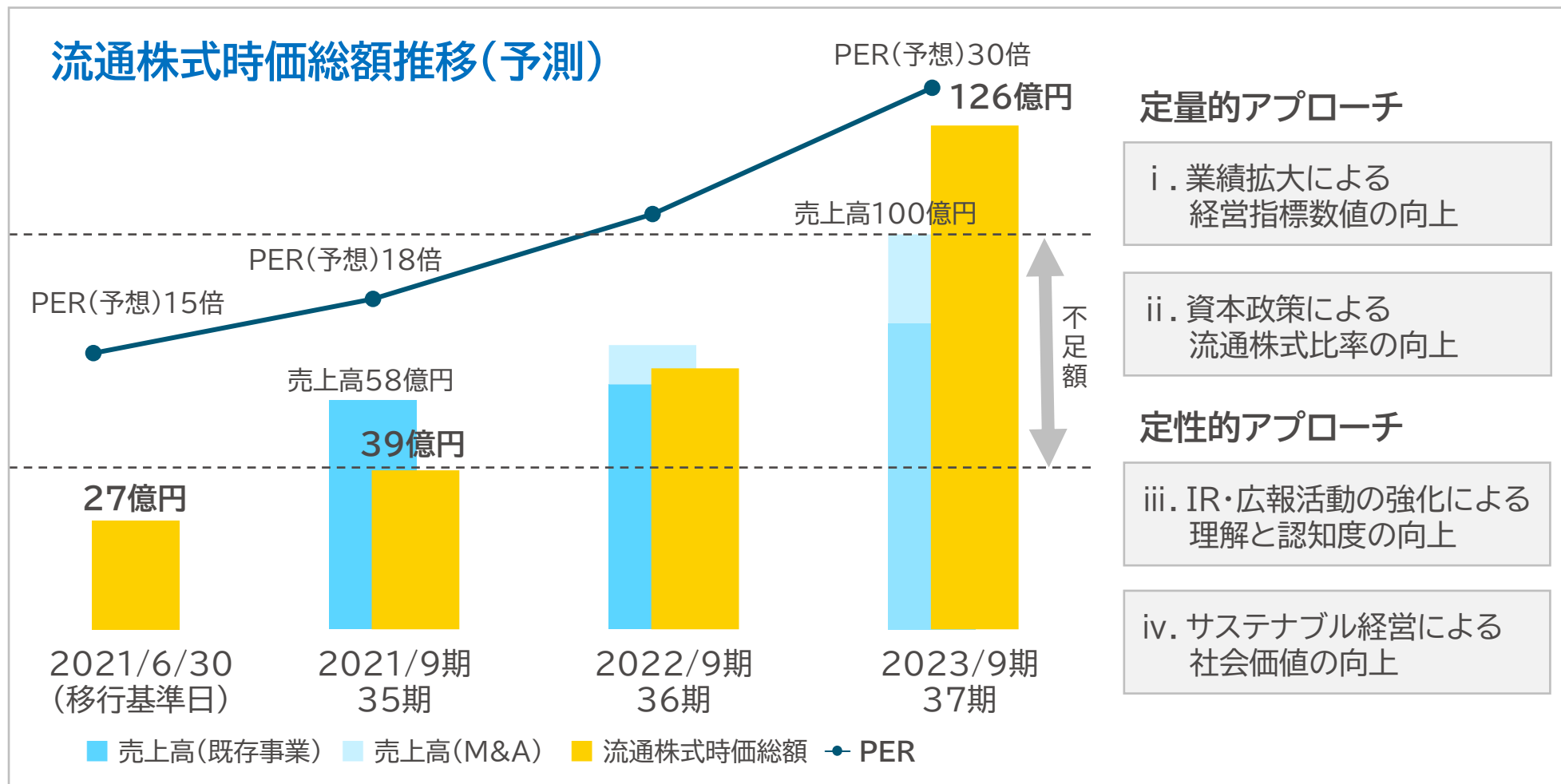
2) その他の取り組み状況

- ・ 金融機関10社、M&A仲介会社15社から、1か月に5~10社程度の案件情報を収集し検討（2021年9月実績11社）
- ・ 投資金額合計約20億円
- ・ 当社の既存事業とのシナジーを期待できる周辺領域を中心に探索

- 物流システム関連技術
- Webソリューション関連技術、
- その他当社の既存事業と相乗効果が高く期待できる関連技術
- コネクティッド関連技術
- AI・IoTの要素技術

7. 流通株式時価総額推移(予測)

流通株式時価総額の不足額は、引き続き
定量的アプローチと定性的アプローチの両面から対策



✓ 2021/9期の流通株式時価総額は2021年9月末終値739円を用いて算出

8. 中期経営計画抜粋



8. 中期経営計画抜粋 1) 売上拡大

市場規模(当社予測)



物流ビジネス

多様化するニーズが高まる一方、担い手不足が深刻な物流業界。AIやIoTを活用した合理化・高品質化・環境負荷低減が急務で投資需要高い。

コネクティッド・ビジネス

IoTやAIの活用で街全体を効率化し便利に住みやすくするスマートシティ等、生活を豊かにするコネクティッド技術にも取り組む。

ソリューション・ビジネス

DXへの構造改革で投資需要高い。AI、RPAを活用した連携機能等で独自に差別化した製品を投入。

M&A、資本業務提携

既存技術の規模拡大と、新規技術の補強・参入。物流、コネクティッド、AI、IoT、Web等を重点的に探索

+12億円

+3億円

+9億円

+23億円

既存事業

24億円

M & A 等

23億円

100億円

2023年
9月期

売上拡大

+47億円

53億円
2020年
9月期

8. 中期経営計画抜粋 2) 収益拡大

収益拡大

リモート開発/テレワーク活用による収益性向上

- ・派遣型・常駐型から、ニアショアやテレワークを活用したリモート開発への移行を進め、**エンジニアを効率的に配置**。
工数管理の徹底によるマネジメント体制で生産性を高め、収益の向上をめざす。
リモート開発型への移行は、顧客側にとっても、開発環境整備コストの削減・プロジェクトのマネジメント負担の軽減など、メリットが多い。
- ・テレワークを活用し通勤負担を軽減することで、より業務へ集中しやすい体制へ。
生産性を高め、収益の向上をめざす。

ソリューション・ビジネスによる収益性向上

- ・新規ユーザーを開拓しやすく、他のサービスラインに比べて**利益率の高いソリューション・ビジネス**に注力。
他社ソリューションは通常のインプリメント(導入)に**当社独自の機能やノウハウ**を付加し提供することで、収益の向上を目指す。

エンドユーザー取引の拡大による収益性向上

- ・エンドユーザーとの直接取引比率50%超はソフトウェア開発業界の中でも高水準。
60%を目標に、より一層受注の安定化と収益の向上を目指す。
 - ・既存ユーザーの継続案件、担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓に注力
 - ・既存ユーザーと同業、類似の会社へ横展開し新規ユーザーを開拓
 - ・エンドユーザーへの販売比率が高いソリューション・ビジネスに注力

8. 中期経営計画抜粋 3) 先行投資

先行投資

採用・育成

上流工程からプロジェクトに参加できる優秀な技術者や提案型営業が可能な人材を獲得・育成。優秀な新卒者を継続的に採用し、開発・提案体制を強化

- ・従業員の採用活動
- ・人材の維持・確保に関する施策
- ・技術研修やマネジメント教育 他

研究開発

顧客ニーズ及びマーケットのトレンドを踏まえ、将来を見据えた先端技術をいち早く取り込むために積極的に投資

- ・AI、IoT等の先端技術を活用した試作品の設計、製作、実証実験等
- ・新たなソリューション・サービスに関するマーケティング調査・探求
- ・新たなソリューション・サービスに関する開発
- ・特許、商標等の知的財産戦略

M&A、資本業務提携

内部資源を活用した業績の成長に加えてM&Aグロースを積極的に追求。当社の既存事業とのシナジーを期待できる周辺領域を中心に探索を継続。

- ・物流システム関連技術
- ・コネクティッド関連技術
- ・AI、IoTの要素技術
- ・Webソリューション関連技術
- ・その他、当社の既存事業と相乗効果が高く期待できる関連技術

投資予算(概算)

5 億円

2 億円

20 億円

9. 參考資料



成長の軌跡



2020年10月 物流、コネクティッド・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 基盤構築を開始・大手通信キャリアと取引開始

2005年 4月 大手ホテルと取引開始

1998年 4月 大手生命保険会社と取引開始

1992年 8月
業務系システム開発を開始

設立

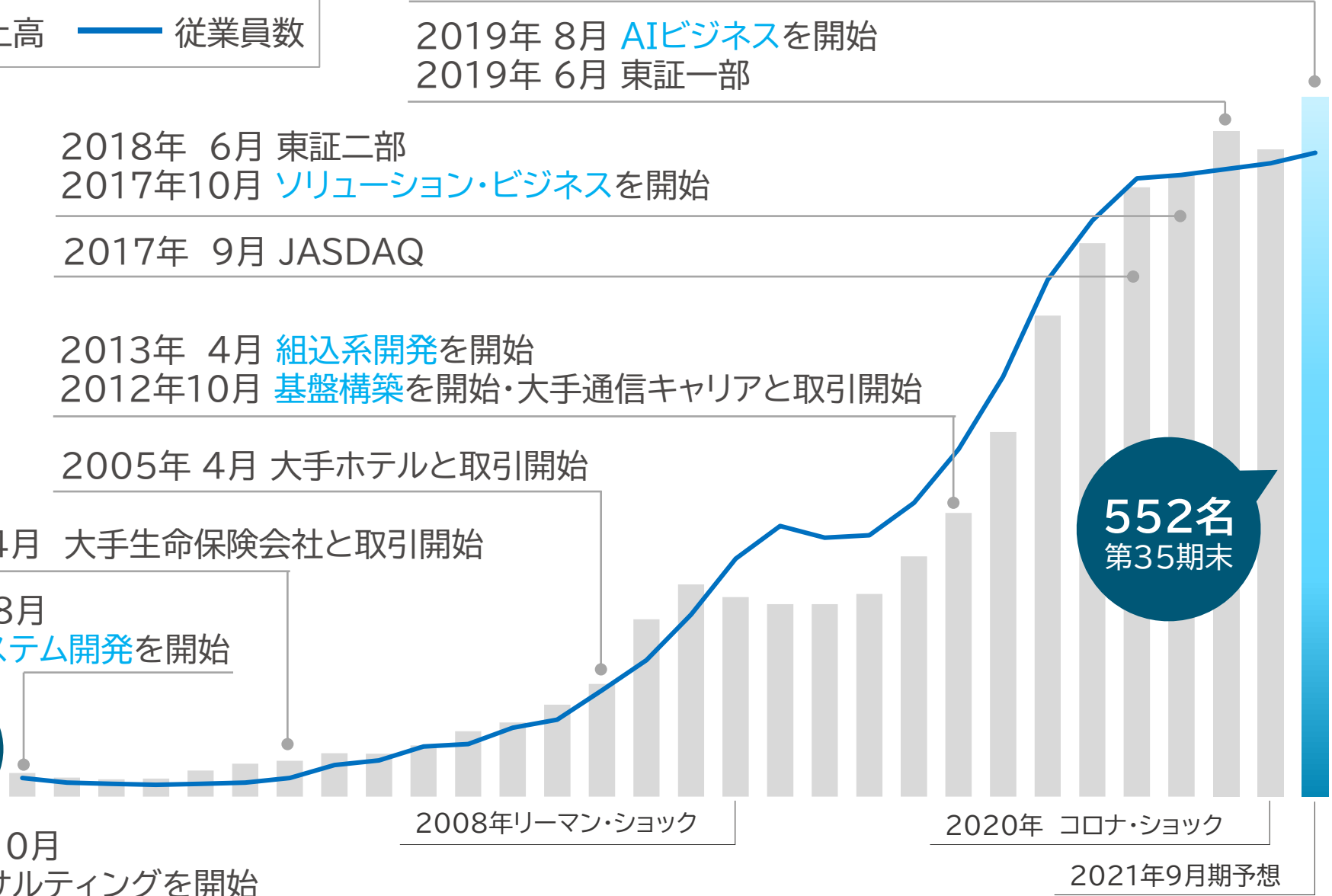
1986年10月
経営コンサルティングを開始

2008年リーマン・ショック

2020年 コロナ・ショック

2021年9月期予想

552名
第35期末





経営理念 広く経済社会に貢献し続ける を実現

派遣型ビジネスからの脱却
そして真のシステムインテグレータへ

中期ビジョン

Try &
Innovation

中期基本方針

NeedsWell Value
(企業価値)を向上
■ 業績・IR・資本政策・
サステナビリティ

重点施策

真のシステムインテグレータへの変容を目指す戦略

- 事業価値の向上～業績・事業目標の達成
- 社会価値の向上～サステナブルな社会の実現

事業に直結する取組み、制度や支援活動から支える取組み

年度毎に見直し、IT投資ニーズの変化に対応

■ 7つの重点施策 2021年9月期

3つの強み

金融系システム 開発力

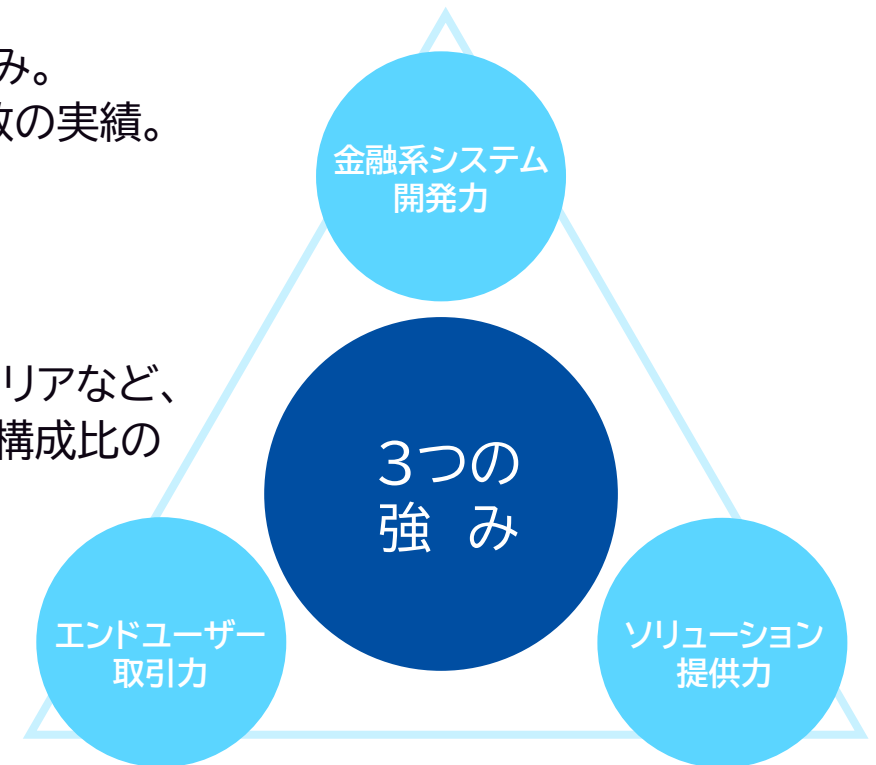
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の50%。
中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。
銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

エンドユーザー 取引力

生命保険会社・大手ホテル・通信キャリアなど、
エンドユーザーとの直接取引が売上構成比の**50%超**と高水準。

ソリューション 提供力

5G関連、AI、RPA、テレワーク
など、顧客のビジネスの目的に
合わせた最適なソリューションサービスを提供。



ESG・SDGs 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2024年までに100名体制に

～ニアショアを活用したリモート開発体制でQCD(Quality:品質、Cost:費用、Delivery:納期)にコミットメントし、開発を促進

2024年までに長崎開発センター100人体制を目指す
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



DXをアシストする新たなソリューションの開発

ITリエンジニアリングサービスは、RPA連携で実現する作業の省力化、AI技術を利用したプラットフォームの構築、データ分析等、顧客企業のDXの実現・推進をアシスト
デジタル社会の産業基盤の構築に貢献

パートナーシップの推進による事業成長

受注先、仕入先の企業とのパートナーシップを積極的に推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす

2020年02月: 株式会社アイティフォーと資本業務提携契約を締結

2020年03月: 明治安田生命保険相互会社、明治安田システム・テクノロジー株式会社と
コアパートナー契約を締結

2020年12月: 株式会社物流革命、株式会社オフィスエフエイ・コムと物流分野で協業を開始

2021年03月: 株式会社総研システムズと資本業務提携契約を締結

2021年07月: キヤノンITソリューションズ株式会社と資本業務提携契約を締結

2021年09月: コネクシオ株式会社と業務提携契約を締結



ESG・SDGs 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

- ・有給取得奨励日、プレミアムフライデー、残業目標20時間以内
- ・テレワークの対象者を拡大
- ・スキルやモチベーションを引き出す制度

女性社員・管理職比率向上

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AIプログラミング体験や、5日間・3週間のインターンシップを開催
電子申請アプリやRPAツールのプログラミング教育等を実施(2021年)

長崎県ふるさと納税

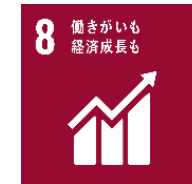
長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

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>





NeedsWell

Try & Innovation

- 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 CC室: ir-contact@needswell.com