

# NeedsWell

2017年9月20日上場



代表取締役社長 船津 浩三

## 株式会社ニーズウェル（東証ジャスダック：3992）

- 金融系の業務システム開発が主力
- 自社開発のソリューション製品を開発・販売へ
- 企画立案から、システム構築、保守まで一貫したサービス提供を可能にする技術系の人材戦略

### 社長の素顔

1951年7月27日生まれ。長崎県出身。

日系大手のシステム開発企業で技術畑を歩み、経営もベテラン。会社の成長は人材あってこそだと「全員経営」の考えを社風に根付かせる。技術者を顧客企業に派遣する形態だからこそ、企業としての結束と団結を大事にしている。

座右の銘は「人生はこれからだ。今日からまた頑張ればいい」。うまくいかないことを悔やんでも解決にはならないと、船津社長は自身の経験からモノゴトの受け止め方をこう考える。週末にはゴルフやウォーキング。通勤では20分歩くなど、健康に気を使う一面も。

### ココに注目！！

- 最終顧客との直接取引が売上高の45%を占め、受注は安定
- 業務系システム開発で売上80%を占める
- 専門的な業務知識と高度な技術力をもった社員を多く抱え、社員教育も充実

### 事業と強みを教えてください。

弊社は業務系システム開発、基盤構築、組込系開発を中心に事業を展開しております。

業務系システム開発においては、お客様の基幹業務に関わるシステムを開発しており、売上の約半分が生命保険・損保、銀行、クレジットカードなどの金融で、次いで、通信、流通、公共サービスの分野となります。具体的には、生命保険会社の営業支援や顧客管理システム、銀行の勘定系や情報系システム、通信キャリアの申込審査や通話料金含む顧客情報管理システムの開発をしています。

企画段階から手がけ、要件定義や設計、プログラミングなどのシステム構築後も正常な稼働を維持するために保守・運用業務まで関わります。既存システムを熟知していることから新たな開発案件を獲得しやすい点も弊社の強みとなります。受注の7割は継続案件で、業務系システム開発をワンストップで受注する体制を整えております。また、最終顧客との直接取引による売上比率が45%を占めていることが売上安定に寄与しています。

人材面では、主力分野の金融系システム開発において専門的な業務知識や高度な技術力のある技術系社員の割合が高いことも、事業成長における大事な要素となっております。技術系社員は毎年増員しており、即戦力になるよう、教育と実践を組み合わせた社内教育にも力をいれております。企画立案から関わることが社員のモチベーションにも繋がりがやすく、一人一人の生産性向上を図っていきます。

基盤構築においては、システムのサーバーなどのハードウェアの設定や構築、導入、そして、ネットワーク機器の設定などを行います。業務系システム開発と連携し、トータルで受注しております。

組込系開発は、弊社の技術ノウハウを、インターネットで接続された精密機器などから蓄積したデータを業務系システムに連動させるといった付加価値を提供する領域で、映像機器、医療機器、車載機器に組み込むアプリケーションの開発を行っております。

基盤構築と組込系開発の事業は、今後、底上げを図ってまいります。

### —— ソリューション事業を立ち上げる狙いは？

業務系システム開発において蓄積したノウハウを活かし、8割は標準化した業務支援システムをパッケージで提供し、2割はお客様のご要望に応じたカスタマイズ開発をしていきます。セキュリティソフトですので、業種に関係なく販売することが可能です。

カスタマイズ開発は、現場で行われる業務を熟知した上で要件定義や設計ができる能力が求められ、まさに、弊社の強みとするところです。受託開発に加え、自社のソリューション製品の開発および販売で、事業拡大とお客様への付加価値向上を図っていきたい考えております。

### —— 個人投資家様へのメッセージをお願いします。

実際にシステムを使う最終顧客との直接取引の比率が高水準であることが受注の安定化につながっています。企画立案、システム開発、保守・運用まで一貫した受注体制を整え、安定的な収益基盤を確立してまいりました。こうした事業を展開しながら、ソリューション事業を立ち上げ、新規顧客の開拓や受注件数の拡大に力を入れてまいります。

(掲載日 2017年9月19日)