

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 東証プライム市場)
 問合せ先 執行役員 新井 千波
 (TEL.03-6265-6763)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

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、2021年10月14日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2023年9月時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年9月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、株主数、流通株式数、流通株式比率及び平均売買代金については2021年6月に基準を充たしましたが、流通株式時価総額については充たしておりませんでした。このため、適合に向けた計画期間を2023年9月末までとしておりましたが、当該期間までに計画を達成することができませんでした。

このため、計画期間を見直し、流通株式時価総額に関しては2024年9月末までに上場維持基準を充たすべく、引き続き各種取組を進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	平均売買代金※	純資産の額
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月末時点	2,517人	43,534単位	27.3億円	51.1%	0.5億円	正
	2022年9月末時点	3,633人	57,192単位	36.7億円	56.2%	0.2億円	正
	2023年9月末時点	4,970人	106,441単位	78.1億円	52.3%	0.4億円	正
上場維持基準		800人以上	20,000単位以上	100億円以上	35%以上	0.2億円以上	純資産の額が正
計画期間		—	—	2024年9月末	—	—	—

※ 「平均売買代金」は、東京証券取引所が公開している「株式相場表」を用いて2022年1月～2022年12月の売買代金の平均を当社が算出したものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価（2022年10月～2023年9月）

「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P4～P13をご参照ください。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」P11をご参照ください。

以上

東証プライム：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に

基づく進捗状況

2023年12月14日



NeedsWell
Try & Innovation

目次

1. プライム市場 上場維持基準の適合状況
2. 取組みの実施状況及び評価
3. 今後の課題・取組み内容
4. 流通株式時価総額推移(実績・目標)
5. 資本コストや株価を意識した経営



1. プライム市場 上場維持基準の適合状況

当社は、2023年9月末時点において、**流通株式時価総額**の基準を充たしておりません。

流通株式時価総額に関しては2024年9月末までに上場維持基準を充たし、維持するため、引き続き各種取組を進めてまいります。

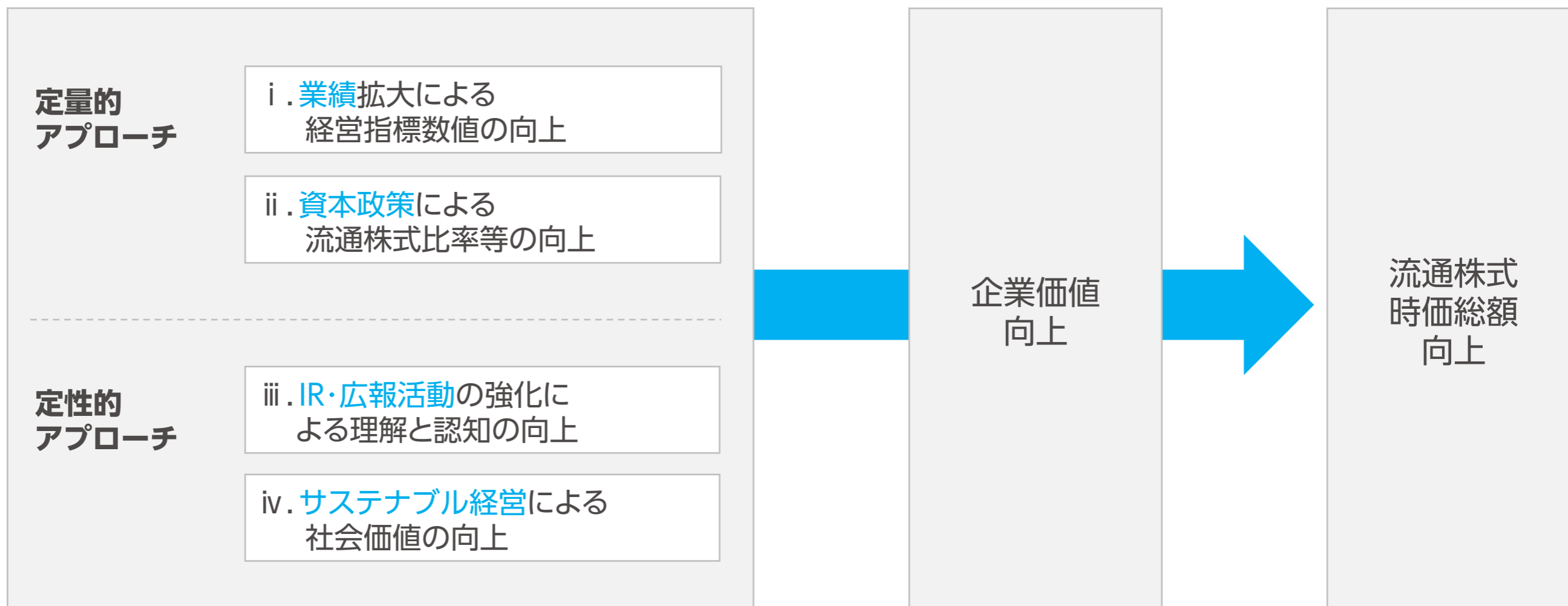
		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	平均売買代金※1	純資産の額
当社の適合状況及びその推移	2021年6月末時点	2,517人	43,534 単位	27.3億円	51.1%	0.5億円	正
	2022年9月末時点	3,633人	57,192 単位	36.7億円	56.2%	0.2億円	正
	2023年9月期時点	4,970人	106,441 単位	78.1億円	52.3%	0.4億円	正
上場維持基準		800人以上	20,000 単位以上	100億円以上	35%以上	0.2億円以上	純資産の額が正
適合状況		○	○	×	○	○	○
計画期間		—	—	2024年9月末※2	—	—	—

※1 「平均売買代金」は、東京証券取引所が公開している「株式相場表」を用いて2022年1月～2022年12月の売買代金の平均を当社が算出したものです。

※2 当初、流通株式時価総額の適合に向けた計画期間を2023年9月末までとしておりましたが、当該期間までに計画を達成することができませんでした。このため、計画期間を見直し、流通株式時価総額の計画期間を2024年9月末までといたします。

2. 取組みの実施状況及び評価

当社は、流通株式時価総額の向上に向けて、定量的アプローチと定性的アプローチの両面から企業価値向上に向けて取り組んでいます。



2. 取組みの実施状況及び評価:業績

【取組み状況】

- ① 2022年10月より、新たに子会社3社を傘下に連結決算体制へ移行。グループ体制を拡大。



【連結子会社】



		実績		中期経営計画		
		FY2022 (億円)	FY2023 (億円)	FY2024 (億円)	FY2025 (億円)	CAGR (年平均成長率) 2022-2025(%)
売上高	業績予想(既存事業)	67	87	105	129	25.3
	M&A	-	-	5	1	
	合計	67	87	110	130	
経常利益	業績予想(既存事業)	7	11	14	17	36.7
	M&A	-	-	1	1	
	合計	7	11	15	18	

※ 前年のM&Aの売上分は、既存事業に含みます。

※ 本資料発表日現在、2024年以降のM&Aの具体的な相手先は未定ですが、リサーチを進めております。

- 【評価】 2023年9月期は、売上高前期比30.2%増、経常利益前期比56.6%増と、大きく成長。
2024年9月期は、売上高105億円 経常利益14億円の業績予想(既存事業)に、探索中のM&A分の加算を目指す。

2. 取組みの実施状況及び評価: 資本政策

1) 役員へ譲渡制限付株式報酬を割当(2023年2月)

【取組み状況】・役員向け譲渡制限付株式報酬制度を導入

【評価】・株主の皆様との一層の価値共有が進み、企業価値の持続的な向上につながる

※2024年には役員その他、従業員にも譲渡制限付株式報酬を付与
 全員経営でモチベーションを高め、高事業成長の中期経営計画達成をめざす

2) 株式分割及び自己株式の取得(2023年6月)

- ・流動性の向上(株式分割)
- ・株価とEPSの改善を図る(自己株式の取得)
- ・経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の実行に備える(自己株式の取得)

【取組み状況】 取得した株式総数 667,600株(取得総額499,986,700円)

項目	2022年9月期	2023年9月期
EPS	24.93円	42.63円
総還元性向	79.6%	90.5%

【評価】 自己株式取得により、EPS、総還元性向が上昇
 流通株式時価総額が低下したが、今後譲渡制限付株式報酬、資本業務提携等で活用を検討

2. 取組みの実施状況及び評価:IR・PR

1) 株主、投資家との対話の充実・情報発信の機会の拡大

【取組み状況】

① 投資家向け説明会の拡充

機関投資家向け説明会(年2回)と、個人投資家向け説明会の開催頻度を年4回を継続的に行う

② 企業調査レポートの公開

IR・株式投資情報サイトへ企業調査レポートの掲載を開始(年2回)

③ 英文開示の範囲拡大

決算説明資料、決算短信(サマリー・財務諸表)、招集通知(狭義の招集通知・参考資料)、自己株式の取得、業績予想の修正、増配等を英訳開示
海外投資家への情報発信を進める

④ PR活動の拡充

社内に全社横断的な社長直轄組織としてPR発掘委員会を設置し、PR情報の発信を拡充
※ 月間平均11件(2022年7月～2022年9月)から14件(2023年7月～2023年9月)へ/適時開示情報は除く

⑤ 企業価値向上委員会

で企業価値向上の施策をPDCA

社内に社長直轄の企業価値向上委員会を設置し、企業価値向上の施策を検討

【評価】

- ・ 情報発信の頻度の増加により、認知度が拡大(個人投資家向け説明会終了後の視聴者アンケートより)
- ・ 個人投資家の売買が活発化
2022年9月平均出来高46千株から2023年9月平均出来高175千株と、大きく増加

2. 取組みの実施状況及び評価: サステナブル経営 i

1) 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

【取組み状況】

① ニアショア開発促進

産業基盤と技術革新、地方の雇用創出による豊かな街づくりに貢献

セキュアなリモート開発による請負型の案件の受注を増やし、首都圏エリアのエンジニア不足をカバー

長崎拠点人数 **2024年9月期100名体制**をめざす

② DXをアシストする新たなソリューションの開発

<自社ソリューション>

<他社ソリューション>

時期	ソリューション
2022年9月期 新規提供開始	ES Prophetter、Nヘルプ、法人向け格安SIM、Invoice PA-S、Invoice PA+、ImPaC、CoNeCt、Nナビ、Chat Director、Chat Document
2023年9月期以降 新規提供開始	N-Bridge、年末調整ソリューションと基幹システム連携

時期	ソリューション
2022年9月期 提供開始	リモートPCアレイ、ESET PROTECT等

③ パートナーシップの推進による事業成長

ともに成長・発展できる体制づくり

コアパートナー制度：戦略を共有し、継続的かつ安定的な取引ができる中核的なビジネスパートナーを

コアパートナーとして認定し、優先発注や技術向上支援、インセンティブ等、さまざまな施策を提供

【評価】 当社の企業価値向上と業績向上に寄与

- ・ IT人材不足を解消し、コロナ禍におけるオフショアからニアショアへのシフトのトレンドに対応。
- ・ DX推進が追い風となり、ユーザー側でのDXソリューション導入が増加。当社の企業価値向上に寄与
- ・ エンジニアの確保により受注の機会損失を防ぎ業績向上に寄与

2. 取組みの実施状況及び評価: サステナブル経営 ii

2) ESG、SDGsへの取組みとガバナンス強化～制度から支える取組み

【取組み状況】

① 働き方改革、女性社員・管理職比率、育児休暇取得率向上

項目	2022年9月期	2023年9月期	目標
残業時間	18.7時間	17.7時間	20時間以内
女性社員	24.0%	25.9%	30%
女性管理職	5.9% ※	5.7% ※	30%
育児休暇(男性)	42.9%	57.1%	男女合計40%以上
育児休暇(女性)	100%	100%	男女合計40%以上

※ 2023年9月期に新卒女性28名を採用し、女性管理職比率が相対的に低下。今後の育成により増加を目指す。

② 学生向けAI教育

…AIプログラミング体験等のインターンシップを開催

③ 長崎県及び長崎市ふるさと納税

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

④ サッカーリーグ V・ファーレン長崎を応援

…スポーツ文化の振興と地域の活性化

【評価】 当社の企業価値向上と業績向上に寄与

- ・ 従業員満足度の向上
- ・ 退職率の低下に寄与(2022年8.6%から2023年8.5%へ)

2. 取組みの実施状況及び評価:まとめ

持続的な成長を果たすため、社員満足度、スキル、業績向上のためのさまざまな施策を継続的に実施

2023年9月期

- | | |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2022年10月 | <ul style="list-style-type: none">・ビー・オー・スタジオ、コムソフトを子会社化し、零売製作を加えて連結決算を開始・ビジネス拡大により大門にサテライトオフィスを開設・株式会社ピー・ビーシステムズと業務提携 |
| 2022年12月 | <ul style="list-style-type: none">・取締役向け譲渡制限付株式報酬制度導入 |
| 2023年03月 | <ul style="list-style-type: none">・業績予想上方修正(1回目) |
| 2023年04月 | <ul style="list-style-type: none">・従業員平均昇給率3%、最大昇給率27%・ダブルジョブ制度導入 |
| 2023年06月 | <ul style="list-style-type: none">・株式分割 1:2・自社株買い5億円 |
| 2023年09月 | <ul style="list-style-type: none">・業績予想上方修正(2回目)・増配(1回目) |

2024年9月期

- | | |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2023年10月 | <ul style="list-style-type: none">・社内FA制度、職場復帰支援制度導入・株式会社富士薬品と協業強化・増配(2回目)・従業員向け譲渡制限付株式制度導入 |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

3. 今後の課題・取組み内容

流通株式時価総額の構成要素である「時価総額」と「流通株式比率」の当社の状況

時価総額 …… 現在不足しているが、企業価値への取組みにより向上が可能

流通株式比率 …… 56.2% (2022年9月)から自社株買いにより52.3%(2023年9月)へと低下したが、今後譲渡制限付株式報酬や資本業務提携等で活用を検討

取組み方針

上記より、業績、資本政策、IR・PR、サステナブル経営のアプローチを通じて時価総額の向上に積極的に取り組みます。業績の向上により時価総額の向上を目指すことに重点的に取り組むこととし、当社の大株主である株式会社オーディーシーの株式売出は当面検討しておりません。

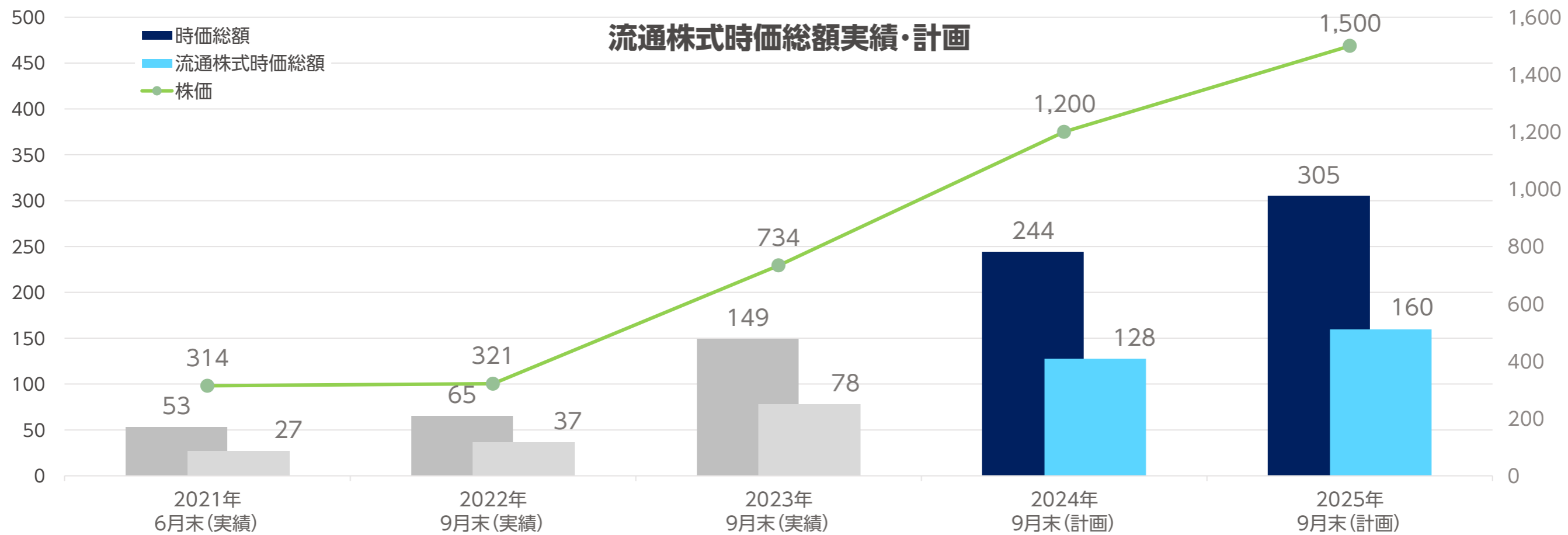
項目	進捗状況と課題
業績	重点施策 ① 事業基盤の確立 ② マイグレーション開発ビジネスの拡大 ③ ITアウトソーシングビジネスの拡大 ④ 物流ビジネスの拡大 ⑤ AIビジネスの拡大 ⑥ ソリューションビジネスの拡大 ⑦ ニアショア開発の拡大
資本政策	譲渡制限付株式報酬の継続、資本業務提携
IR・PR	情報発信の充実
サステナブル経営	事業と直結する取組み 制度から支える取組み

4. 流通株式時価総額推移(実績・目標)

東証プライム上場維持基準の達成により、信用度の向上、及び優秀な人材の確保をめざす
流通株式時価総額100億円の達成・維持

時価総額・流通株式時価総額
単位:億円

株価
単位:円

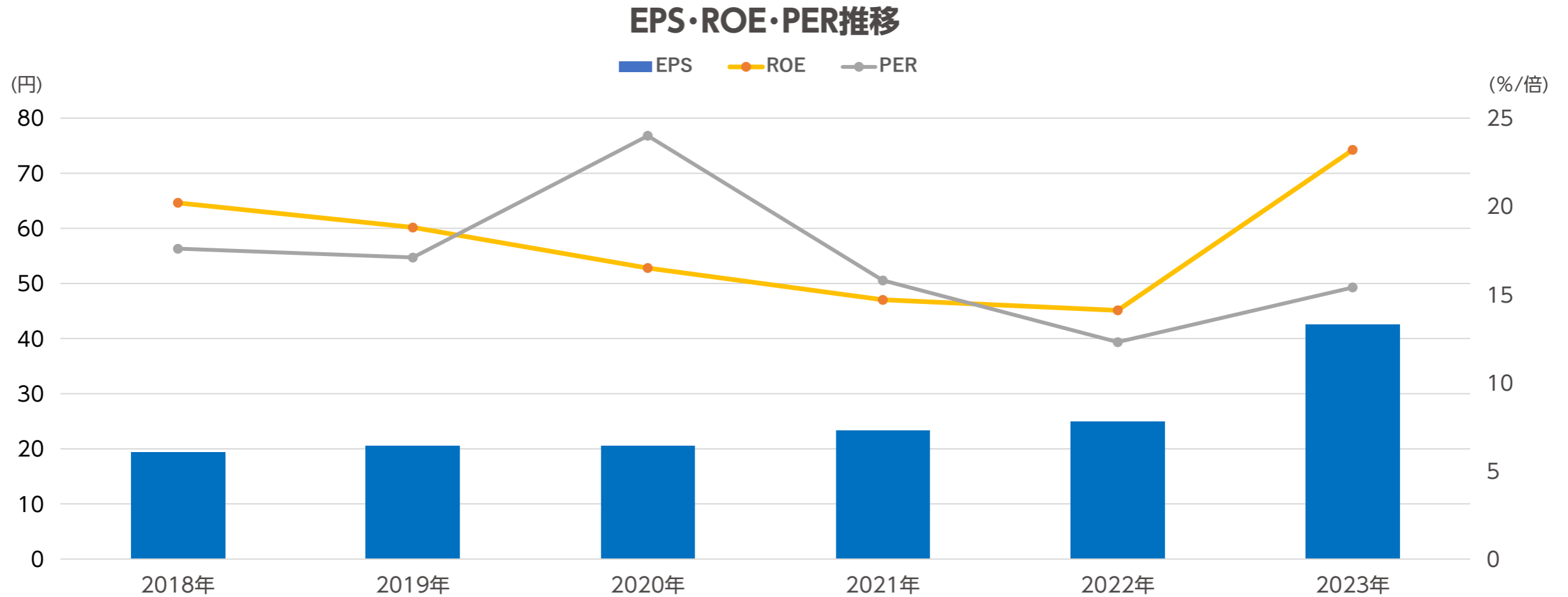


(注) 株価は2023年6月1日付の2分割調整後の数値です。2023年9月末の数値は2023年7月～2023年9月の終値平均により計算しています。

(注) 2024年9月末以降の時価総額、流通株式時価総額、株価は本資料作成時点での当社の計画であり、将来の数値をお約束するものではありません。

5. 資本コストや株価を意識した経営

株主との対話と情報発信のクオリティを高め、EPS、ROE、PERの向上に取り組む



※2018年4月1日付、2019年1月1日付、2023年6月1日付それぞれの2分割調整後の数値です。



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