

2025年4月1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 会 長 兼 社 長 船 津 浩 三  
(コード番号:3992 東証プライム市場)

## 「収益拡大と目標」の進捗状況のお知らせ ～2025年9月期上期のストック売上比率、オンライン営業比率、エンドユーザー比率を公表します～

株式会社ニーズウェル(本社:東京都千代田区、代表取締役会長兼社長 船津 浩三)は、2025年9月期上期における「収益拡大と目標」に関する進捗状況をお知らせいたします。

### 1. 収益拡大と目標

当社では、収益力、企業力の評価指標として、ストック売上比率、オンライン営業比率、エンドユーザー比率を設定しており、これらの指標に基づいて、組織全体のパフォーマンスを継続的に確認し、目標達成に向けた取組みを強化しています。

2025年9月期上期において、これらの指標の進捗は次の通りです。

● スtock売上比率 実績65% (前年比±0%) 目標70%以上

ストック売上が総売上高に占める割合を示しており、安定的な収益基盤を構築するための重要な指標です。現在の進捗状況は堅調であり、全社を挙げて70%以上の目標達成を目指しております。

※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

● オンライン営業比率 実績11% (前年比+1%) 目標30%以上

ウェビナーなどのデジタルチャネルを通じた営業活動が総売上高に占める割合を示しています。当社はソリューションビジネスの拡大、ストック売上比率の向上を推進しており、これを実現するには全国規模の顧客開拓が重要となります。今後もオンライン営業の強化を図り、効率的かつ迅速なサービス提供を目指します。

● エンドユーザー比率 実績66% (前年比+1%) 目標65%以上

総売上高に占めるエンドユーザーとの直接取引の割合を示しています。エンドユーザー比率の維持・向上によって、収益基盤の強化を図るとともに、市場ニーズを迅速かつ的確に捉え、提案型営業の促進とお客さま満足度の向上につなげます。

これらの成果は、全社員の努力とお客さまの信頼によるものであり、今後もこれらの指標をさらに向上させるための取組みを続け、持続可能な成長と収益の拡大を目指してまいります。

## 2. 会社概要

社名	株式会社ニーズウェル		
本社所在地:	東京都千代田区紀尾井町 4-1 ニューオータニ ガーデンコート 13 階		
代表者:	代表取締役会長兼社長 船津 浩三	設立:	1986年10月
社員数(連結):	616名 (2024年9月末日)	資本金:	9億8百万円 (2024年9月末日)
事業内容:	ソフトウェアの開発・運用・保守、ソリューション製品の開発・販売・運用・保守		
お問い合わせ:	製品・サービスについて	営業部	
	TEL:050-5357-8344(直)	E-mail: <a href="mailto:sales@needswell.com">sales@needswell.com</a>	
報道関係資料:	ニュースリリースについて	経営企画部	
	TEL:050-5357-8346(直)	E-mail: <a href="mailto:ir-contact@needswell.com">ir-contact@needswell.com</a>	
報道関係資料:	IR ニュース	<a href="https://www.needswell.com/ir/news">https://www.needswell.com/ir/news</a>	
	その他のお知らせ	<a href="https://www.needswell.com/news/index">https://www.needswell.com/news/index</a>	

以上