

2025年4月21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)

株式会社CXJと「マスター・パートナー契約」締結のお知らせ

～ 認定販売パートナーとして、お客さまへCitrix仮想化ソリューションの提供が可能となります ～

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5月、アセンテック株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 松浦 崇)の子会社である株式会社CXJ(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 ロッシ セリオ ダイマン、以下「CXJ」)と「マスター・パートナー契約」を締結しますのでお知らせいたします。

1. 契約締結の背景

ITイノベーションやDXによってリモートビジネスやリモートワークが浸透する現在において、時間、場所、利用端末など、多様化する働き方に対応するITインフラが企業に求められるようになりました。

当社では、サーバ、ネットワーク、セキュリティ、データベース、クラウド、仮想化の各分野において、各種メーカー製品やサービスの豊富な知見をもとに、ITインフラの設計から構築・運用まで幅広く対応し、お客さまの働き方改革や業務効率化を支援しております。

その中でも、セキュリティや可用性の確保、柔軟性の高い効率的かつ安定的な運用、トータルコストの削減などの観点から仮想化の需要は高まっております。

お客さまの環境や運用に合わせた最適なソリューションを提供するためには、信頼できるパートナーと提携することが重要だと考え、この度、CXJと「マスター・パートナー契約」を締結し、高品質なCitrix製品を活用した仮想化ソリューションの提供を開始いたします。

CXJは、日本国内における Cloud Software Group, Inc. (本社:米国フロリダ州フォートローダーデール、CEO Tom Krause)の戦略的パートナーとして、認定販売パートナーを通じたCitrix製品の販売、迅速かつ柔軟性のある高品質なお客さまサポート体制によって、国内約3,000社のお客さまを支援しております。

また、グローバルで採用が進む最新テクノロジーの国内展開を目指し、独自の販売プログラムやマーケティングプログラムの提供などにも注力しております。

当社は、Citrix仮想化ソリューションの提供開始によって、お客さまの働き方改革や業務効率化への支援力を高めるとともに、さらなるソリューションビジネスの拡大に努めます。

2. 契約締結時期

2025年5月

3. 今後の見通し

今回の「マスター・パートナー契約」締結は、両社の発展と相互の利益を目的としたものであり、今後の協力関係によりさらなる成長と成功を目指してまいります。

中長期的には両社の業績及び企業価値の向上に資するものと考えておりますが、当期業績に与える影響は軽微です。なお、開示すべき事項が発生した場合には速やかに開示いたします。

4. 会社概要

株式会社ニーズウェル

社名	株式会社ニーズウェル https://www.needswell.com/		
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: sales@needswell.com	
	ニュースリリースについて	経営企画部	
	TEL:050-5357-8346(直)	E-mail: ir-contact@needswell.com	
報道関係資料:	IR ニュース	https://www.needswell.com/ir/news	
	その他のお知らせ	https://www.needswell.com/news/index	

以上