

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2022年9月期 通期

決算説明資料

2022年11月10日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2022年9月期 通期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料

売上高・利益とも 前期比大幅に増加。力強い拡大トレンドが継続

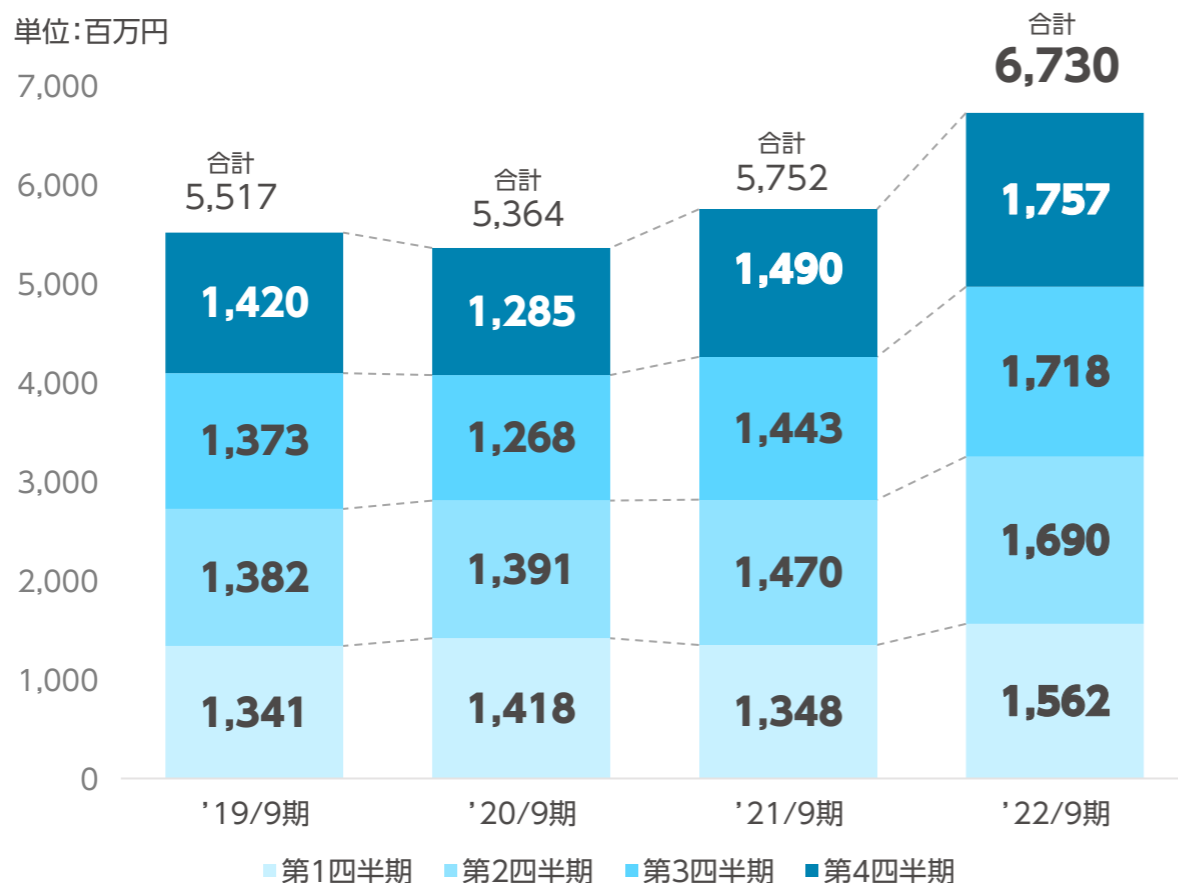
- ・ 積極的な資本業務提携、業務提携により、販路が拡大、顧客基盤が増強。
- ・ 生保向けDX化案件、通信キャリア向け基幹システムテスト案件、カード・決済案件、及びVDI導入やクラウドの構築案件が拡大
- ・ ペーパーレス、テレワーク、電子帳簿保存法が追い風となるソリューションビジネスで成長に弾み

| | | | |
|-------|-----------|----------------|-----------------|
| 売上高 | 6,730 百万円 | 前期比 +17.0 % | |
| 経常利益 | 724 百万円 | 前期比 +24.5 % | 経常利益率 10.8 % |
| 当期純利益 | 499 百万円 | 前期比 +18.5 % | 当期純利益率 7.4 % |

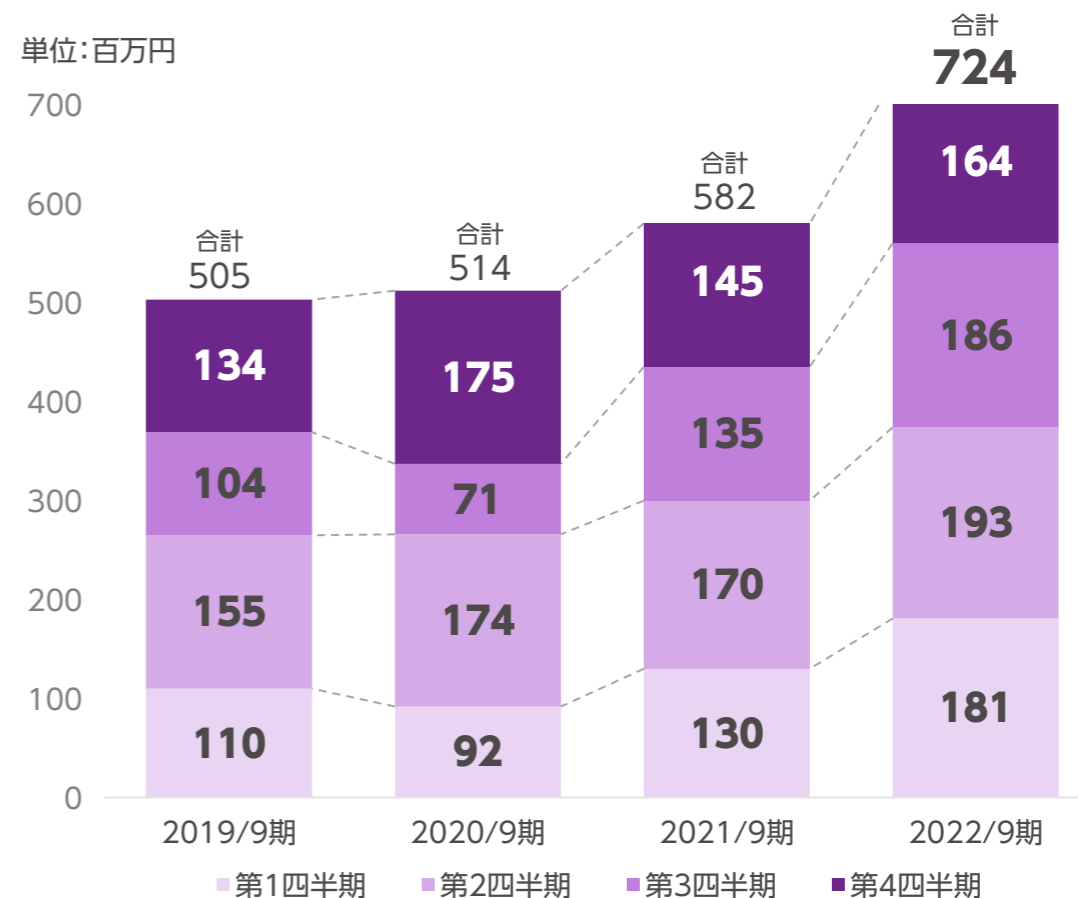
1.1) 売上高・経常利益 年度別推移

売上高・経常利益とも設立以来最高額を更新
業績好調により、高水準の昇給2.15%・賞与年間4.8ヶ月を支給

【売上高 年度別推移】



【経常利益 年度別推移】

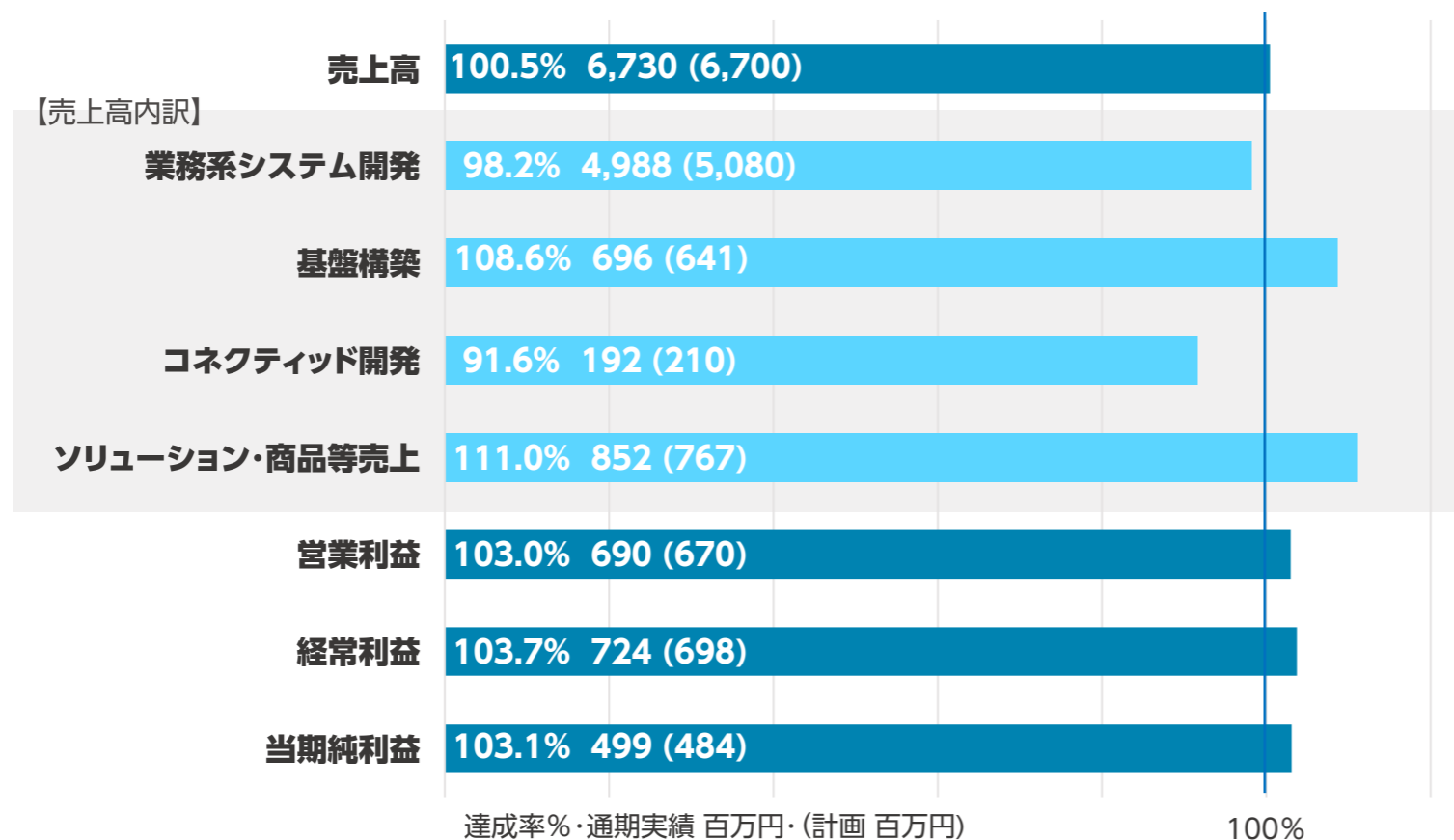


1.2) 業績達成率

業績予想に対し売上高100.5% 経常利益103.7%の達成率

基盤構築： VDI導入、クラウド関連案件が好調

ソリューション： 電子帳簿保存法改正・DX・テレワーク関連ソリューションが大きな伸び



業務系システム開発

通信キャリア向けの基幹システムテスト案件、某省庁向け情報管理システムと証明書発行システム開発案件、生保向けDX化に向けたアジャイル開発案件等が増加。

基盤構築

業務系システム開発、ソリューション・商品等売上との連携の他、クラウド構築への本格参入によりVDI導入、官公庁向け案件の基盤増強の需要を取り込む。

コネクテッド開発

新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受け、製造業向け案件が減少。

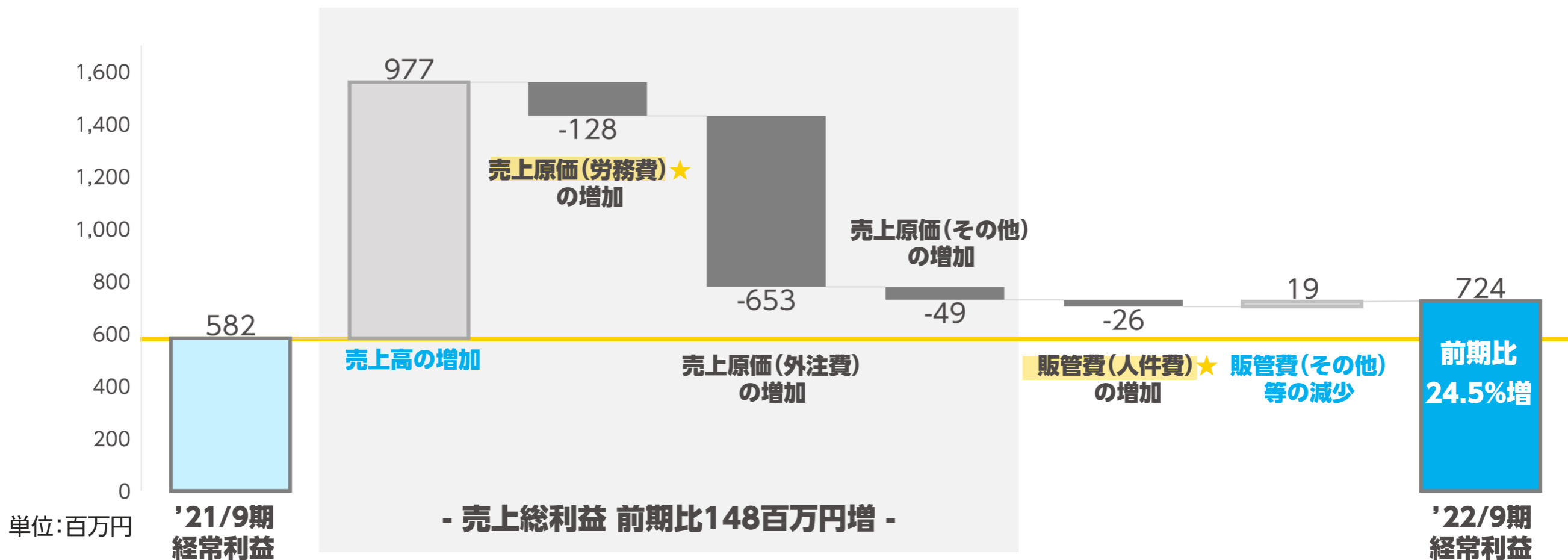
ソリューション・商品等売上

経費管理クラウド向けの独自ソリューションInvoice PAや、RPAが好調。新規ソリューションの投入で次期もいっそうの拡大をめざす。

1.3) 経常利益増減要因分析

経常利益前期比24.5%増を達成

- ・受注増と高付加価値案件獲得により、**売上総利益**は148百万円増加(前期比10.5%増)
- ・人員増・昇給2.15%アップ・賞与年間4.8ヶ月分支給により、**人事関連費**★が152百万円増加(前期比4.8%増)



1.4) 損益計算書

経常利益率**10.8%** (前年同期比**0.7pts**増)

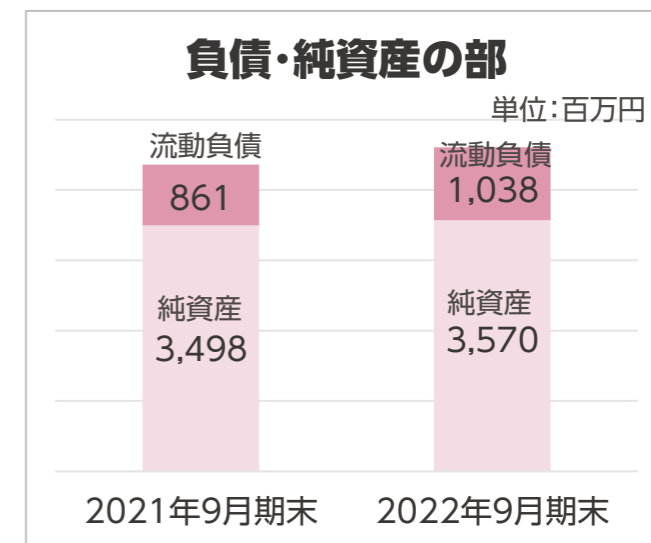
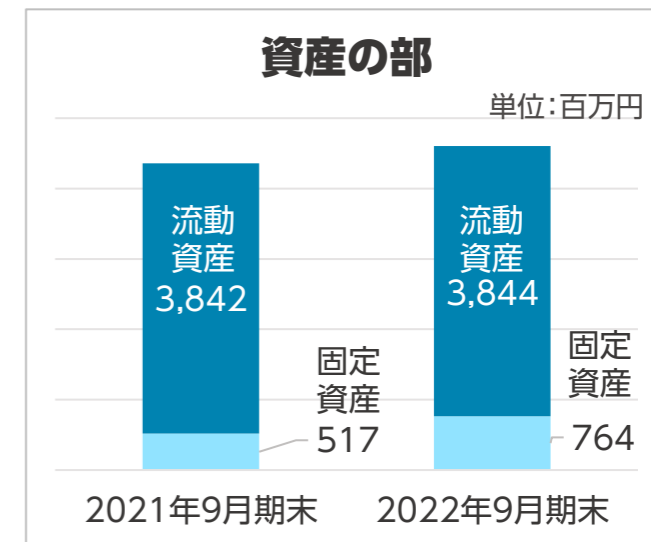
| 単位:百万円 | 2021年9月期 | | 2022年9月期 | | |
|-------------|----------|-------|----------|-------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 前年比 |
| 売上高 | 5,752 | - | 6,730 | - | 117.0% |
| 業務系システム開発 | 4,360 | 75.8% | 4,988 | 74.1% | 114.4% |
| 基盤構築 | 580 | 10.1% | 696 | 10.3% | 120.0% |
| コネクティッド開発 | 191 | 3.3% | 192 | 2.9% | 100.8% |
| ソリューション・商品等 | 620 | 10.8% | 852 | 12.7% | 137.4% |
| 売上総利益 | 1,414 | 24.6% | 1,562 | 23.2% | 110.5% |
| 販管費 | 833 | 14.5% | 872 | 13.0% | 104.6% |
| 営業利益 | 580 | 10.1% | 690 | 10.3% | 119.0% |
| 営業外収益 | 12 | 0.2% | 35 | 0.5% | 281.5% |
| 営業外費用 | 10 | 0.2% | 1 | 0.0% | 14.3% |
| 経常利益 | 582 | 10.1% | 724 | 10.8% | 124.5% |
| 四半期純利益 | 421 | 7.3% | 499 | 7.4% | 118.5% |

1.5) 貸借対照表

自己資本比率 **77.5%**

自己株式の取得により前期比 **▲2.7pts**

| ※主要科目のみ抜粋 単位:百万円 | | 2021年9月 期末実績 | | 2022年9月期末 実績 前期末増減 | | ※主要科目のみ抜粋 単位:百万円 | | 2021年9月 期末実績 | | 2022年9月期末 実績 前期末増減 | |
|---------------------|--------------|-----------------|------------|-----------------------|--------------|---------------------|--------------|-----------------|------------|-----------------------|--|
| 資産の部 | 現金及び預金 | 2,868 | 2,609 | -259 | 負債の部 | 買掛金 | 143 | 213 | 70 | | |
| | 売掛金 | 938 | 0 | -938 | | 未払金 | 149 | 150 | 0 | | |
| | 売掛金及び契約資産 | 0 | 1,163 | 1,163 | | 未払法人税等 | 124 | 180 | 56 | | |
| | 前払費用 | 25 | 72 | 46 | | 未払消費税 | 91 | 90 | -1 | | |
| | その他 | 9 | 0 | -10 | | 預り金 | 41 | 44 | 2 | | |
| | 流動資産合計 | 3,842 | 3,844 | 1 | | 賞与引当金 | 302 | 343 | 41 | | |
| | 建物(純額) | 31 | 29 | -2 | | その他 | 8 | 15 | 6 | | |
| | ソフトウェア | 82 | 81 | -1 | | 流動負債合計 | 861 | 1,038 | 176 | | |
| | ソフトウェア仮勘定 | 2 | 3 | 1 | | 固定負債合計 | 0 | 0 | 0 | | |
| | 投資有価証券 | 114 | 236 | 121 | | 負債合計 | 861 | 1,038 | 176 | | |
| | 関係会社株式 | 0 | 107 | 107 | | 資本の部 | 資本金 | 907 | 908 | 0 | |
| | 繰延税金資産 | 118 | 136 | 17 | | | 資本準備金 | 763 | 764 | 0 | |
| | 敷金・保証金 | 83 | 83 | 0 | | | 利益剰余金 | 1,807 | 2,072 | 265 | |
| | 保険積立金 | 76 | 76 | 0 | | | 自己株式 | 0 | -200 | -199 | |
| | その他 | 3 | 3 | 0 | | | その他有価証券評価差額金 | 20 | 24 | 4 | |
| | 固定資産合計 | 517 | 764 | 246 | | 純資産合計 | 3,498 | 3,570 | 71 | | |
| 資産合計 | 4,360 | 4,608 | 248 | 負債純資産合計 | 4,360 | 4,608 | 248 | | | | |





1. 2022年9月期 通期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料



2.1) 連結決算体制への移行

子会社・持分法適用会社を傘下に2022年10月より**連結決算体制**へ移行



株式会社 **ニーズウェル**
業務系システム開発、基盤構築、コネクテッド開発、ソリューション

【連結子会社】



零壹製作株式会社
Zeroichi Production co.,Ltd.

零壹製作株式会社
ゼネコン向け受託開発・MVNO関連ビジネス



BO STUDIO

株式会社 **ビー・オー・スタジオ**
Web制作、コンサル、デジタルマーケティング



株式会社 **コムソフト**

株式会社 **コムソフト**
金融系システム・Web関連システム開発

【持分法適用会社】



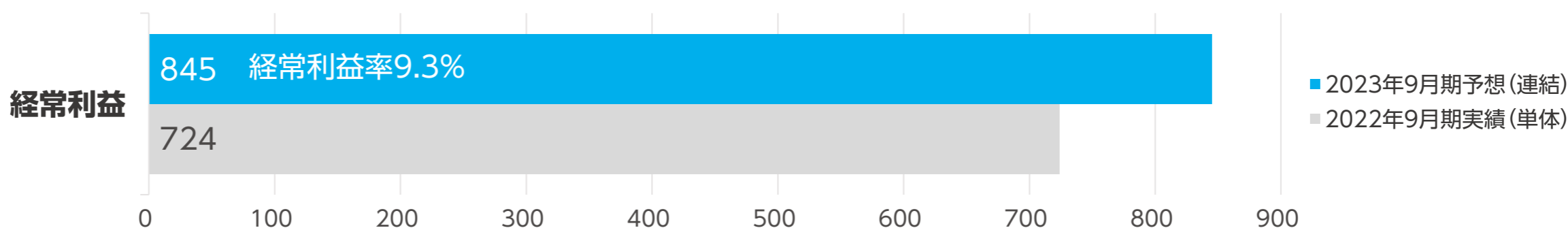
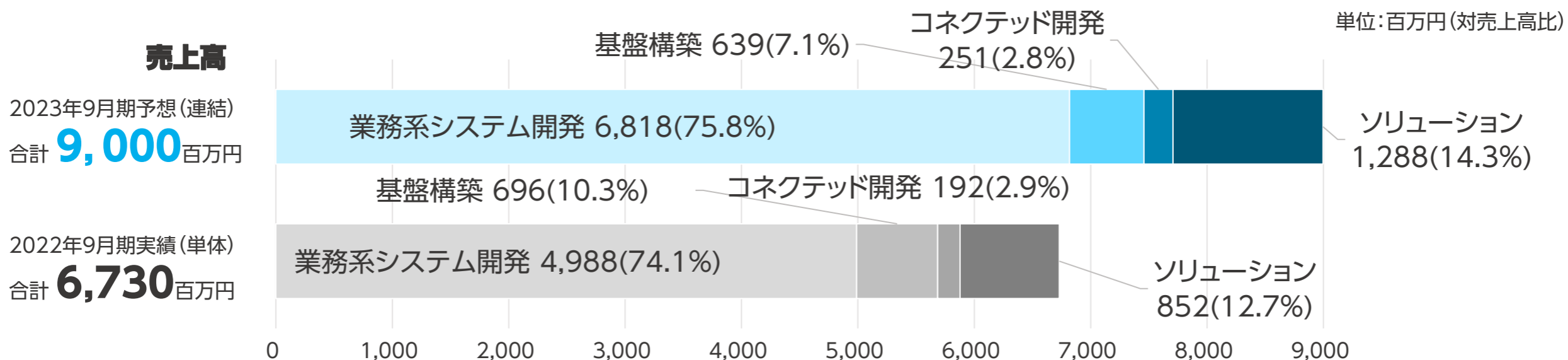
株式会社 **総研システムズ**

株式会社 **総研システムズ**
基幹システム、アプリ、ECサイト、クラウド系開発

2.2) 2023年9月期 業績予想(連結)

中期経営計画売上高100億円・経常利益10億円の達成に向けて

2023年9月期中も引き続き業績予想以上の既存事業拡大とM&A成約を目指し、取組みを継続



2.3) 中期経営計画 現状分析・対策

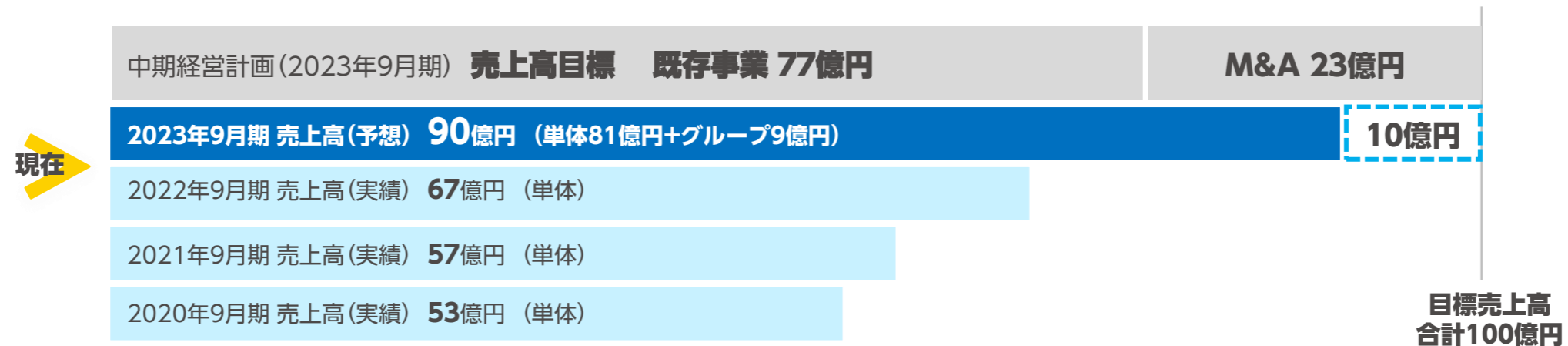
中期経営計画目標: 2023年9月期 売上高100億円・経常利益10億円

現状分析

既存事業が目標の77億円を超えて好調に拡大している一方、M&Aの進捗に課題

2023年9月期予想売上高は、現在**90億円**

中期経営計画目標売上高**100億円**とのギャップを埋める施策が必要



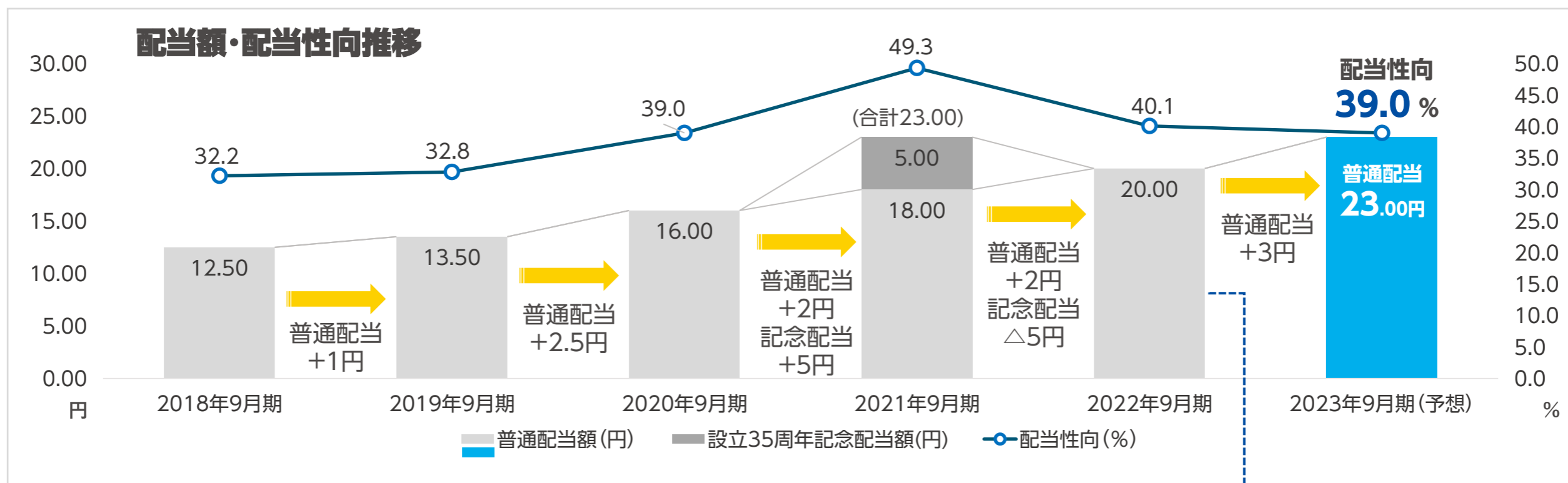
対策

- ① 資本業務提携・業務提携によりさらなる売上拡大を目指す (単体81億円)
- ② シナジー効果の期待できるM&A案件 (+10億円) の探索を継続

2.4) 配当と株主還元(単体)

2023年9月期 1株当たり配当金 **23円/株** 前期比**3円増配**

株主還元とともに、経済成長、及び人材確保へ向け、社員の給与と賞与の引き上げに取り組む



2022年9月期 総還元性向 79.6%

2022年2月～5月に約2億円の自己株式の取得を行い、総還元性向79.6%となりました。

総還元性向(%) = (配当金支払額 + 自己株式取得による支出) ÷ 当期純利益

※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、18.00円の普通配当に加えて、5.00円の記念配当を行いました。

※ 2018年4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割、2019年1月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行っております。過去の1株当たり年間配当額は、当該株式分割を考慮して算出しております。



1. 2022年9月期 通期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料

3.1) 経営理念・経営スローガン

経営理念

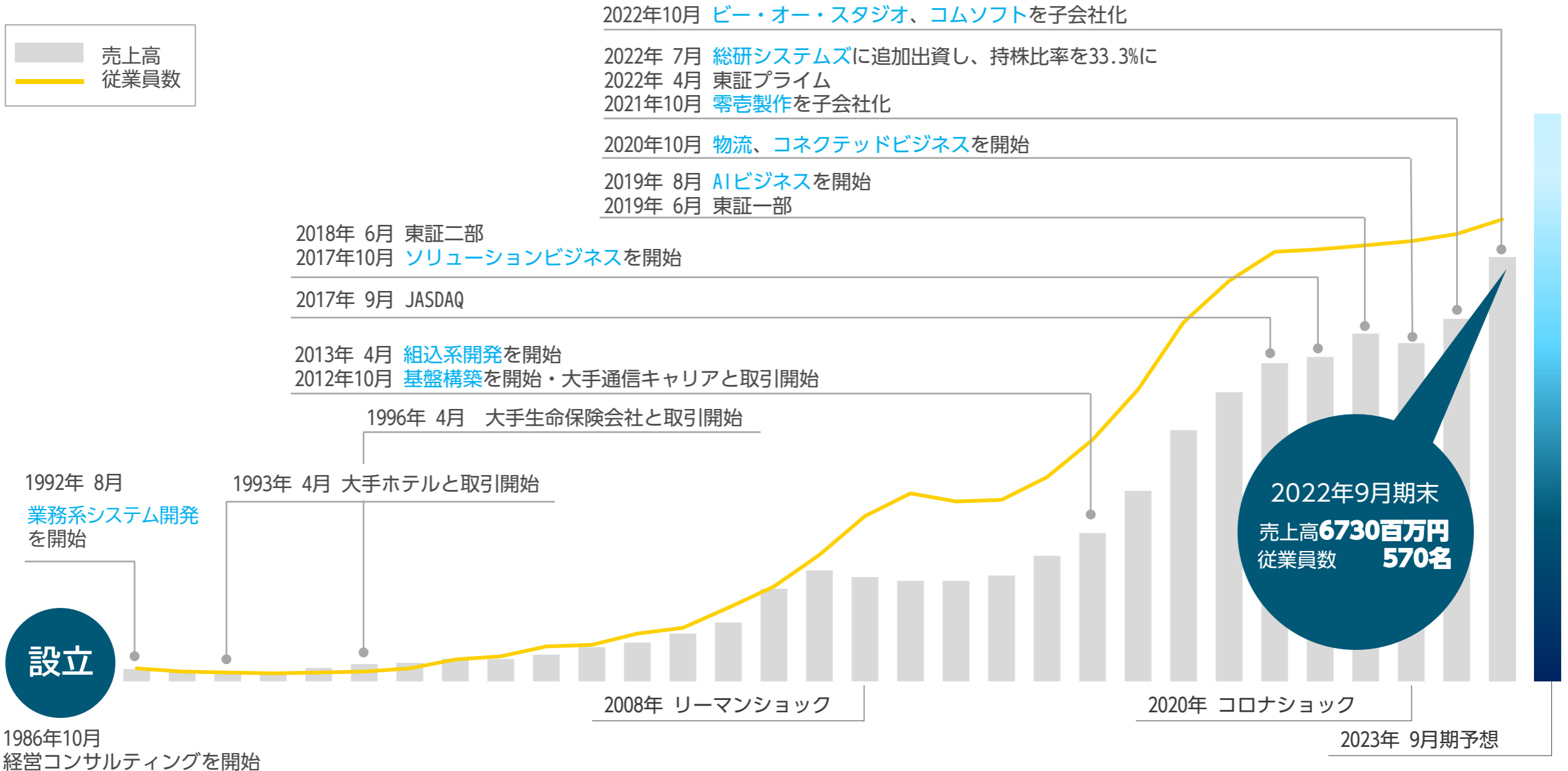
広く経済社会に貢献し続ける

経営スローガン

Try & Innovation

常に進化するニーズウェルは挑戦と革新を掲げ
広く経済社会に貢献し続けます

3.2) 成長の軌跡



3.3) 中期基本方針

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

3.4) 3つの強み

金融系システム 開発力

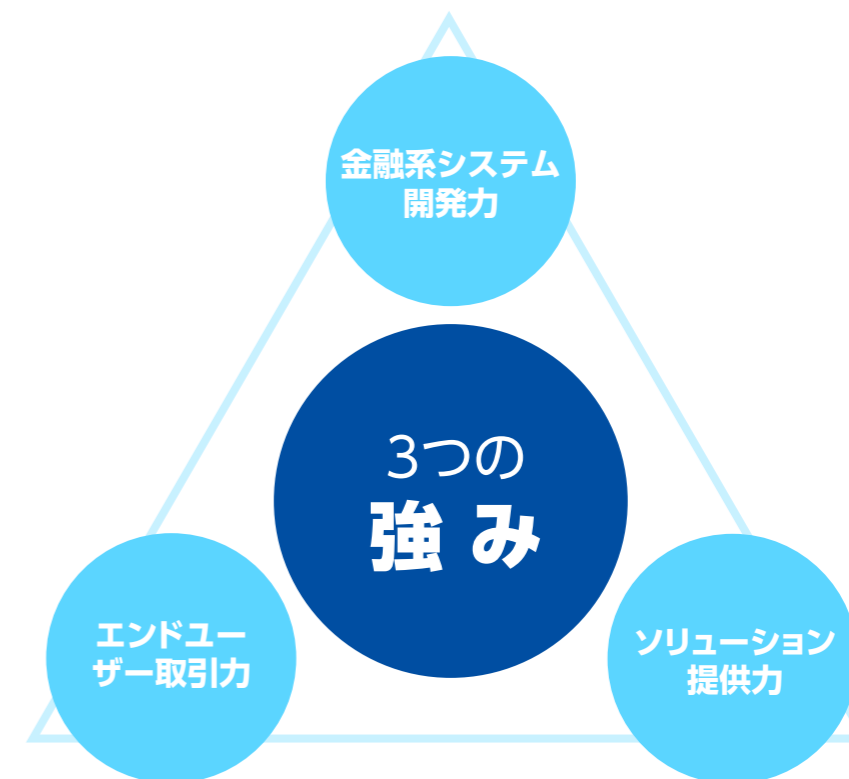
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の約50%。
中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。
銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

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。

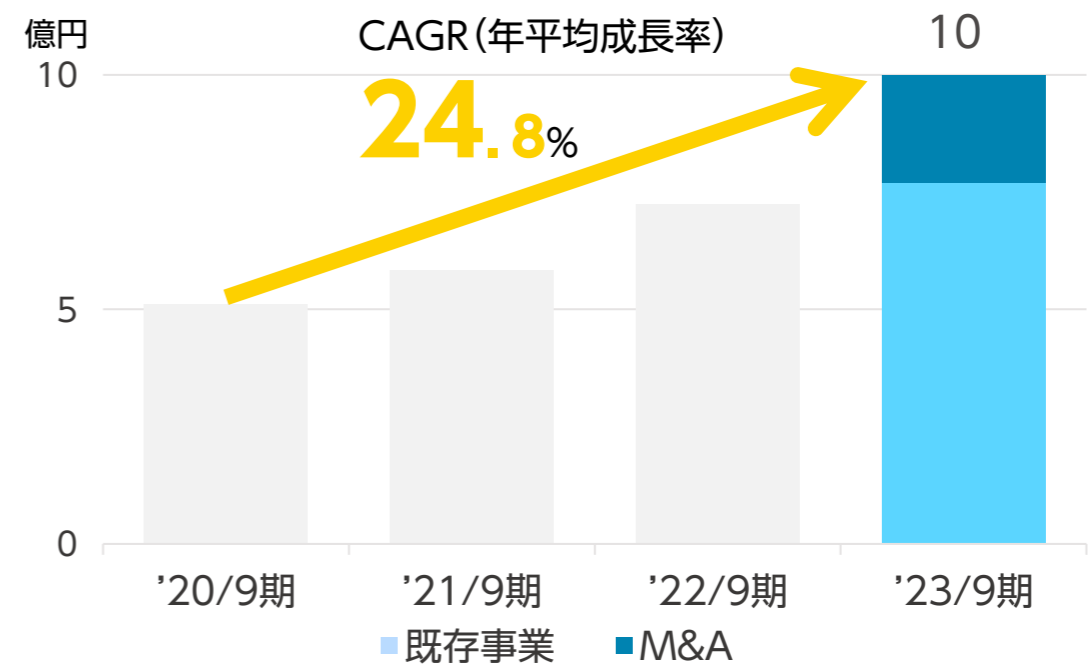
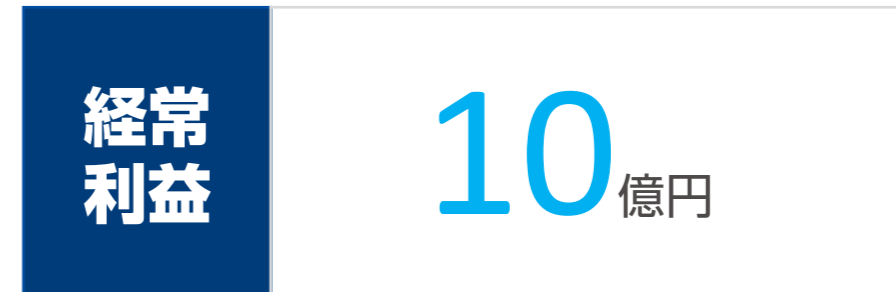
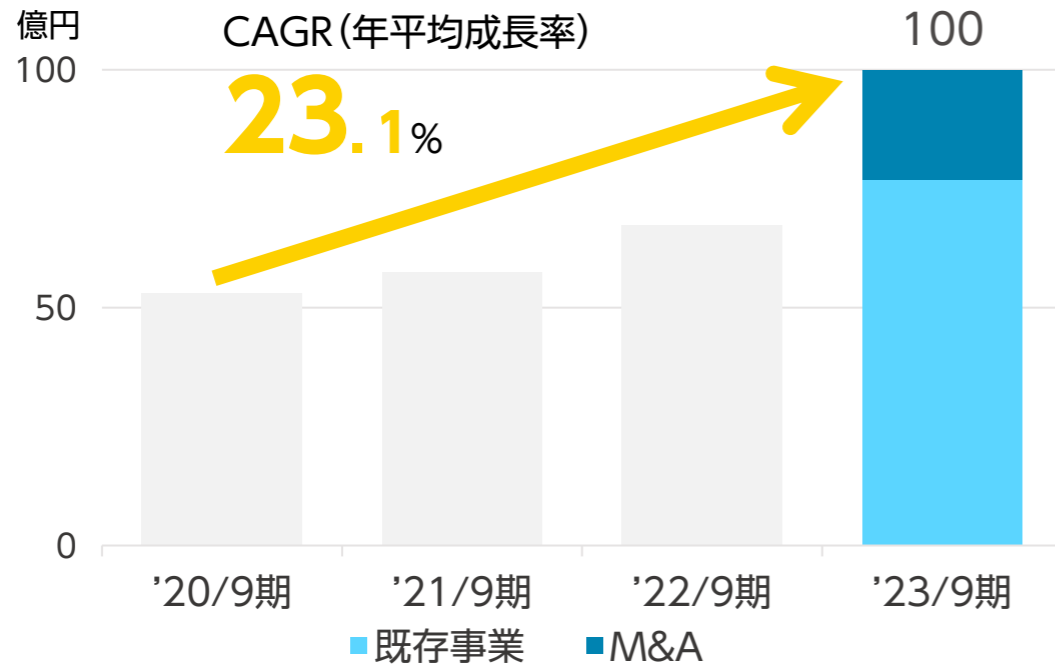
ソリューション 提供力

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。



3.5) 中期経営計画 ①業績目標

2023年9月期



※ 中期経営計画進捗の現状分析と対策・見直しについては12ページをご参照ください。

3.6) 中期経営計画 ②売上拡大

市場規模(当社予測)

物流IoTソフトソリューション市場
(WMS等)
2023年 1,030億円
↑
2020年 800億円

スマートシティ市場
2023年 1兆2,000億円
↑
2020年 6,800億円

AI主要市場 (画像認識、音声認識、音声合成、言語解析、検索・探索、翻訳)
2023年 640億円
↑
2020年 320億円

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

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

※ 中期経営計画進捗の現状分析と対策・見直しについては12ページをご参照ください。

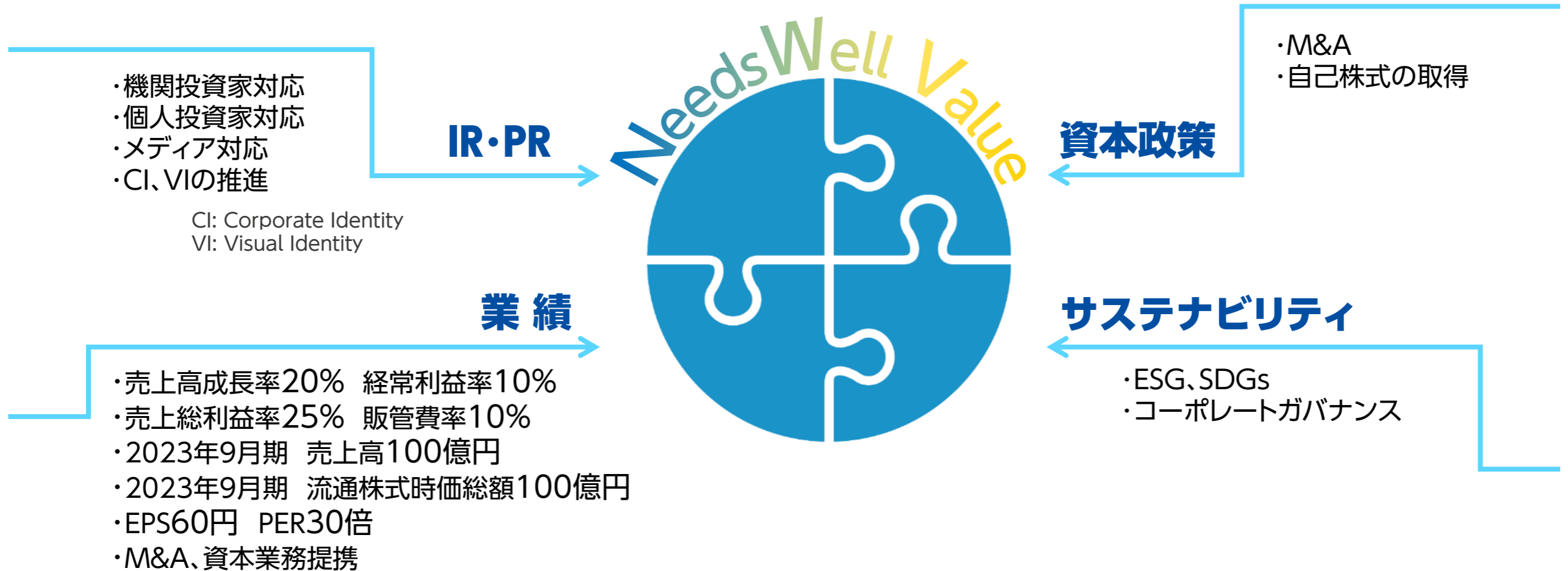
3.7) 重点施策

重点施策

- 1 企業価値向上の推進
- 2 物流ビジネスの拡大
- 3 AIビジネスの拡大
- 4 ニアショア開発の拡大
- 5 事業基盤の確立
- 6 ソリューションビジネスの拡大
- 7 エンドユーザー取引の拡大

3.7) 重点施策 ①企業価値向上の推進 i

経営理念 – **NeedsWell Valueの向上により
広く経済社会に貢献し続ける** – を推進



3.7) 重点施策 ①企業価値向上の推進 ii

M&A、資本業務提携等、協業関係の構築を積極的に推進 販路、受注、製品、技術者の拡充で成長路線へ

| 時期 | 種類 | 相手先 | 内容 |
|----------|----------|-----------------------------------|--|
| 2020年 2月 | 資本業務提携 | (株)アイティフォー | 開発案件の要員確保のため両社の技術者を活用。新規顧客を開拓 |
| 2020年 3月 | コア・パートナー | 明治安田生命保険(相) 明治安田システム・テクノロジー(株) | 将来にわたる強力なパートナー関係の構築と長期的な開発技術者の維持 |
| 2020年12月 | 協業 | (株)物流革命 (株)オフィスエフエイ・コム | WMS導入からロボット倉庫、運用・保守まで一気通貫の新たな物流ビジネスを提案 |
| 2021年 3月 | 出資 | (株)総研システムズ | 開発人材の供給を受け、同社の得意とする分野の開発案件で受注を拡大 |
| 2021年 7月 | 資本業務提携 | キヤノンITソリューションズ(株) | ローコード開発ツール・WebPerformerを活用した開発案件拡大と受注支援、技術者の育成 |
| 2021年 9月 | 業務提携 | コネクシオ(株) | 異業種コラボレーションにより、Two-Stop ビジネスを展開。顧客層の拡大を目指す |
| 2021年10月 | 出資 | 零壹製作(株) | 同社の発行済株式の70%を取得し、ゼネコン向け受託開発とMVNO事業で取引基盤を拡大 |
| 2021年11月 | 業務提携 | アセンテック(株) | テレワーク環境構築のソリューションの販売・導入・保守を相互に協力して提供 |
| 2022年 2月 | 資本業務提携 | アセンテック(株) | クラウド、オンプレ、Windows、Linux を自在に構成できる新ハイブリッド VDI (仮想デスクトップ) プラットフォームを協同開発 |
| 2022年 7月 | 出資 | (株)総研システムズ | 開発人材の供給を受け、同社の得意とする分野の開発案件で受注を強化。追加出資により同社の発行済株式の33.3%を保有 |
| 2022年 7月 | 業務提携 | さくら情報システム(株) | 金融・決済、公共・エネルギー業界向けや IT インフラなどの協業領域の拡大、ナレッジ共有、案件対応力強化 |
| 2022年 9月 | 業務提携 | 三井住友カード(株) | SAP Concur・法人カードの導入を通じ、企業のさらなる経費精算業務効率化ニーズに応える |
| 2022年10月 | 出資 | (株)ビー・オー・スタジオ | Web制作における全行程(フロントエンド～バックエンド～運用・保守)を一気通貫でお客様に提供することが可能になると共に、官公庁・自治体及び民間企業への DX 支援を強化 |
| 2022年10月 | 出資 | (株)コムソフト | 「金融系システム開発力」の更なる強化と顧客基盤の開拓 |
| 2022年10月 | 業務提携 | (株)ピー・ビーシステムズ | Citrix クラウド関係案件に関して、技術支援、エンジニア育成支援など協力体制を構築 |

3.7) 重点施策 ②物流ビジネスの拡大

ネットショッピング利用率増加で、物流倉庫の先進化ニーズが拡大

倉庫管理システム  SmartWMS が3つのSmartを実現

- ・ 物流ハードウェアメーカーとの協業によるSmartWMSの拡販
- ・ 受注済みのSmartWMSの横展開
- ・ コンビニエンスストア等、さまざまな業種向けにSmartWMSを展開

省人化・ ペーパーレス化

- ・ ハンディーターミナルの活用により、現場のオペレーションを改善
- ・ 倉庫内の一連の作業をペーパーレス化
- ・ ロボットとの連携

課題を見える化

- ・ 高度な分析機能で生産性を向上
- ・ 倉庫内の人員配置を最適化
- ・ 配送車の積載率向上



操作性の高い システム

- ・ 操作性を統一し入力ミスを防止
- ・ 検索項目を担当者ごとに自由に設定可能

3.7) 重点施策 ③ AIビジネスの拡大

Work AIのラインナップ拡充によりAIビジネスを拡大

Work AI

Work AI:

AIやRPA等のノウハウを活用し、企業のDXを支援するために開発する当社の業種別AIソリューションの総称



AIリモート教育 **Speak Analyzer**

ビジネスシーンのトークを数値やグラフで定量的に見える化。



部材の概算見積りをAIが自動化 **Es Prophetter**

過去の見積実績データを機械学習し概算見積価格を算出。見積精度の向上と、見積時間の短縮を実現。



AIチャットボットが社内FAQ対応とドキュメント検索 **Chat Document**

ブラウザやチャットツールからチャットボットにテキストを入力する簡単な操作で、求める情報をすぐに引き出す。

さまざまな業種のDXを推進



3.7) 重点施策 ④ニアショア開発の拡大

2024年9月期 長崎開発センター100名体制をめざす

ニアショア拠点の活用で優秀な人材の獲得と人材不足の解消

ニアショア活用

- ・持ち帰り案件によりニアショア開発体制を拡大
- ・派遣型・常駐型からの移行を進めニアショア開発を標準化
- ・セキュアなリモート開発環境を短期間で構築

人材獲得

- ・地元志向の強い優秀な技術者を採用し育成
 - ・地元大学からの採用
 - ・Uターン、Iターン採用



上場企業として将来まで安定した発展を遂げる事業基盤を確立

業務系システム開発

- ・ 業務知識の蓄積とハイスキルの技術者の育成により、**金融**分野を拡大
- ・ 新たに**物流**分野を開拓
- ・ システムの保守開発、運用業務等、契約を長期間化し、**ストックビジネス**として拡大
- ・ **業務提携企業との協業**によるプロジェクト推進

基盤構築

- ・ **業務系システム開発と連携**しトータル受注
- ・ **クラウド**関連案件の受注拡大

コネクテッド開発

- ・ 自動車、医療機器分野に加え**IoT、ICT**向け**コネクテッド**技術を強化

▶▶ サービスライン構成

事業基盤を確立する
サービスライン

業務系システム開発

基盤構築

コネクテッド開発

+

事業拡大・付加価値向上を
加速するサービスライン

ソリューション

3.7) 重点施策 ⑥ソリューションビジネスの拡大

事業拡大・付加価値向上を加速するソリューションビジネスを拡大

売上高構成比の将来目標 **15.0%** (2022年9月期実績12.7%)

自社ソリューションの拡大戦略



ITリエンジニアリングサービス



社内システムの運用改善コンサルティング / ERPを中心に、周辺システムを連携

- 電子契約、電子承認の導入による生産性向上
- 電子帳簿保存法改正に向けた経理部門のペーパーレス化
- 総務業務、年末調整のペーパーレス化による生産性向上
- セキュアなテレワーク環境構築
- 複数システムのユーザー認証一元化による業務効率化



Concur製品との連携ソリューション: Invoice PA CoNeCt ImPaC Nナビ 等



RPAツール × ビジネスチャットツール連携ソリューション: Chat Director



ITヘルプデスクサービス: Nヘルプ



新規ソリューションの開発開始

- ・ 自治体との連携で高齢者のQOLを促進「フレイル予防」
- ・ Concurと基幹システムとの連携「N-Bridgeシリーズ」



3.7) 重点施策 ⑦エンドユーザー取引の拡大

受注安定化と収益性向上
エンドユーザー比率**60%以上**を維持拡大

既存ユーザーの維持拡大

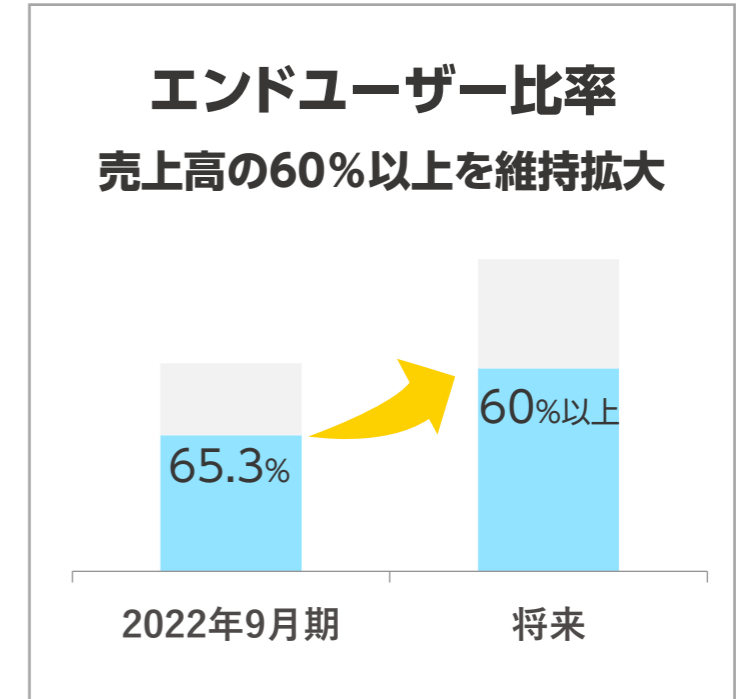
- ・ 継続案件の確保
- ・ ハイスキルの技術者を育成し担当分野の規模を拡大
- ・ 担当分野以外の開拓

新規ユーザーの開拓

- ・ 既存ユーザーと類似する会社へ開発実績、業務ノウハウを紹介し横展開
- ・ 各種ソリューション製品を武器に開拓

ソリューションビジネス拡大による新規ユーザーの開拓

- ・ 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





1. 2022年9月期 通期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料



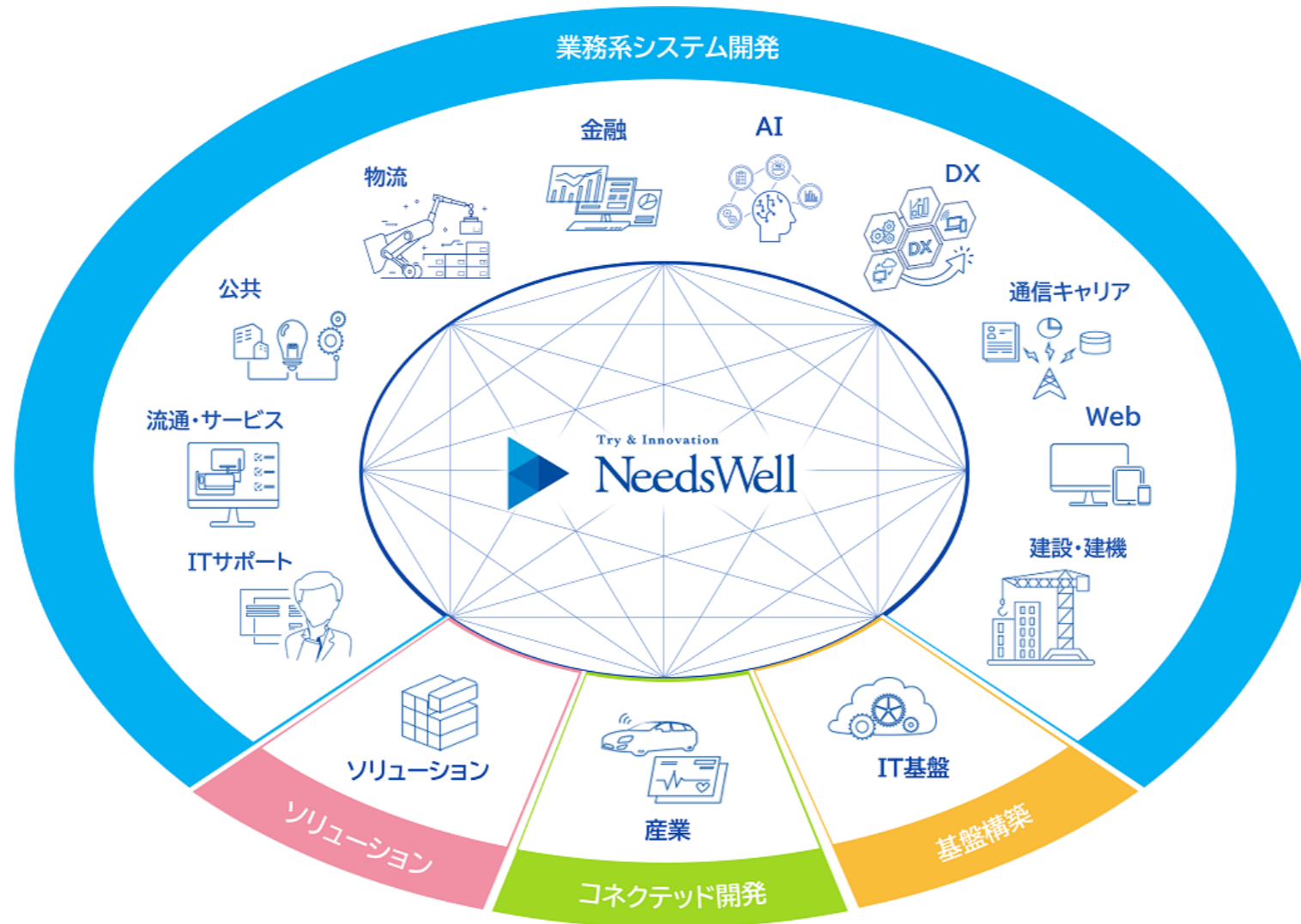
4.1) 会社概要

2022年9月末日現在

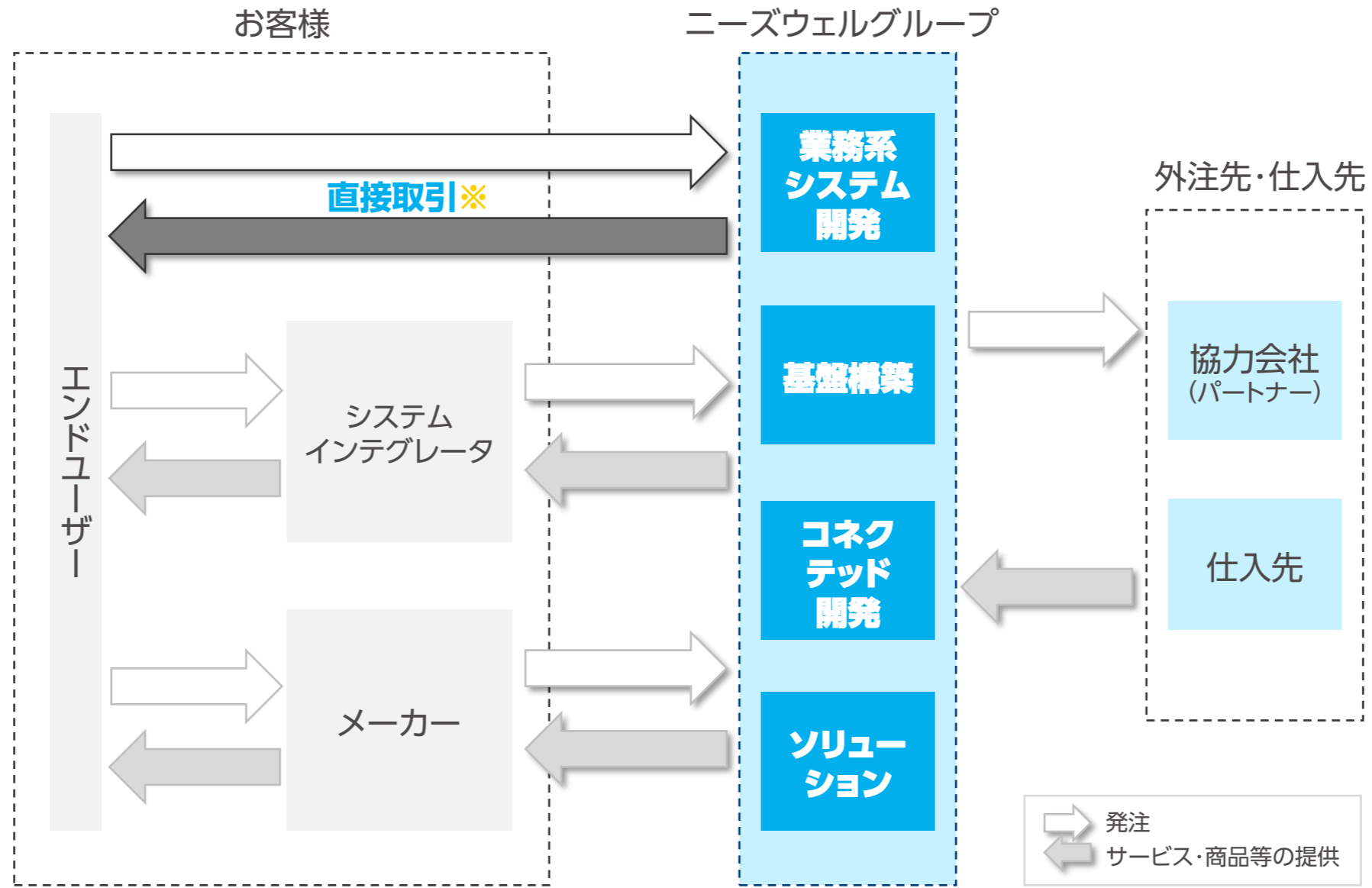
| | | | |
|----------------------|---|-----------|--------------------|
| 商号 | 株式会社ニーズウェル Needs Well Inc. | 代表者 | 代表取締役社長 船津 浩三 |
| 設立年月 | 1986年10月 | 上場市場 | 東証プライム(証券コード:3992) |
| 資本金 | 9億8百万円 | 売上高 | 67億30百万円 |
| 従業員数 | 570名 | 決算期 | 9月 |
| 本社 | 東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764 | | |
| 事業所 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 新宿オフィス:東京都新宿区富久町13-15 サウスタワー5階 ■ 長崎オフィス:長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル5階 | | |
| 資格 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 労働者派遣事業:ISO27001 (ISMS) 認証 ■ プライバシーマーク使用許諾認定:ISO9001 (QMS) 認証 | | |
| 役員 2022年11月末日予定 | 代表取締役社長 船津 浩三 | 取締役 柳川 洋輝 | 社外 独立 |
| | 取締役常務執行役員 後藤 伸応 | 取締役 坂上 秀昭 | 社外 独立 |
| | 取締役執行役員 秋山 恵穂 | 取締役 安岡 護 | 社外 独立 |
| | 取締役執行役員 松岡 元 | 監査役 加藤 和彦 | |
| | | 監査役 丹羽厚太郎 | 社外 独立 |
| | | 監査役 佐藤 茂 | 社外 独立 |
| グループ体制 2022年10月4日 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 連結子会社 <ul style="list-style-type: none"> 零吉製作株式会社(本社:栃木県那須塩原市 代表取締役社長:和氣 博之) 株式会社ビー・オー・スタジオ(本社:東京都渋谷区 代表取締役社長:秋山 恵穂) 株式会社コムソフト(本社:東京都豊島区 代表取締役社長:後藤 伸応) ■ 持分法適用会社 <ul style="list-style-type: none"> 株式会社総研システムズ(本社:東京都新宿区 代表取締役社長:清水 保) | | |

4.2) 事業領域

ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした4つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。



4.3) 事業系統図



※**エンドユーザーとの直接取引** は売上全体の**65.3%** (2022年9月期末)と高水準

4.4) 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。リモート開発環境整備により開発を促進。

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。

長崎県SDGs登録制度の第1回登録事業者に認定。
内閣府が設置する「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参加。

■ DXをアシストする新たなソリューションの開発

ITエンジニアリングサービスは、RPAやローコード開発ツールの活用によるデータ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

グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす。
販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮。



4.4) 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、残業低減等によるワークライフバランスの推進
- ・テレワークの対象者を拡大、活用による生産性向上
- ・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 AI チャットボットのプログラミング教育、WinActor (RPA) による学校業務の効率化、味覚データ分析等を実施(2020年～2022年)

■ 長崎県ふるさと納税

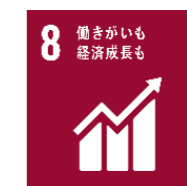
長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

■ 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>



4.5) 主なプレスリリース①

| 日付 | 種類 | 内容 |
|------------|------|---|
| 2022-11-10 | 適時開示 | 2022年9月期(第36期) 通期決算説明資料(日本語版・英語版) |
| 2022-11-10 | 適時開示 | 2022年9月期通期決算短信〔日本基準〕(非連結)(日本語版・英語版) |
| 2022-11-07 | PR情報 | ニアショア拠点の活用でさくら情報システム向け保守開発体制を強化 |
| 2022-11-04 | PR情報 | 2023年度新卒入社 内定式実施のお知らせ |
| 2022-10-31 | PR情報 | セキュアなリモート開発環境構築での請負案件増加に対応～ニアショア開発、及びテレワークによる開発を可能に～ |
| 2022-10-26 | PR情報 | 「経費精算クラウド、請求書管理クラウド」と「基幹システム」を連携「N-Bridgeシリーズ」としてパッケージ化に着手 |
| 2022-10-24 | PR情報 | RPA連携ソリューションの成長実績と拡大要因及び今後の拡大戦略 |
| 2022-10-19 | PR情報 | フレイル予防ソリューションの開発に着手～地域とのつながりを促進する仕掛けで高齢者のQOL(クオリティ・オブ・ライフ)を支援～ |
| 2022-10-17 | PR情報 | ピー・ビーシステムズとニーズウェルが業務提携契約を締結～Citrixクラウドのプロ集団とクラウド構築での協業拡大へ～ |
| 2022-10-13 | PR情報 | 某化学メーカー様、Work AIサービスによる業務改善に着手～見積業務のDX化で、工数35%減をめざす～ |
| 2022-10-11 | PR情報 | 【若手社員座談会】掲載のお知らせ～プログラミング未経験から入社した新卒社員の現在を取材 |
| 2022-10-05 | PR情報 | リモートアクセスソリューションで構築するセキュアなテレワーク環境 |
| 2022-10-04 | PR情報 | 株式会社コムソフトの役員人事に関するお知らせ |
| 2022-10-03 | PR情報 | 株式会社ビー・オー・スタジオの役員人事に関するお知らせ |
| 2022-10-03 | PR情報 | 大門サテライトオフィス開設のお知らせ～テレワーク体制を継続しながら、ワークスペースも確保。請負案件の受注増に対応 |
| 2022-09-28 | PR情報 | ユーザーが次に行う手順を画面上にガイダンス表示 Concur User Assistant by WalkMeの導入サービス「Nナビ」を初受注 |
| 2022-09-26 | PR情報 | SAP Concur向け独自ソリューションInvoice PA+、CoNeCt/ImPaC新規発売記念キャンペーンが好調(受注状況のご報告) |

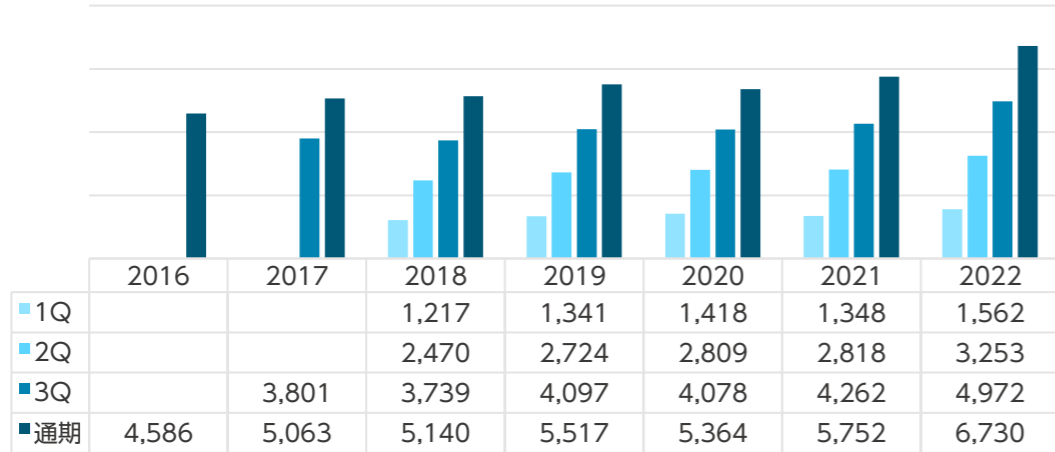
4.5) 主なプレスリリース②

| 日付 | 種類 | 内容 |
|------------|------|---|
| 2022-09-22 | PR情報 | 年末調整ソリューションと基幹システム連携機能の開発に着手～RPAと自動化プログラムの開発でさらなる生産性向上を提供～ |
| 2022-09-15 | PR情報 | 連結・持分法企業を傘下とするニーズウェルグループの体制 |
| 2022-09-15 | PR情報 | 株式会社コムソフトの株式取得(子会社化)に関するお知らせ |
| 2022-09-15 | 適時開示 | 株式会社ビー・オー・スタジオの株式取得(子会社化)に関するお知らせ |
| 2022-09-15 | PR情報 | 組織変更並びに役員の担当変更及び人事異動に関するお知らせ |
| 2022-09-12 | PR情報 | 三井住友カード様との業務提携記念キャンペーンを実施 |
| 2022-09-12 | PR情報 | ニーズウェルと三井住友カードが協業パートナーとして業務提携契約を締結～経費管理業務効率化に向けたパートナーシップの拡大 |
| 2022-09-07 | PR情報 | 【最大40万円がお得になる導入キャンペーン実施中】電子帳簿保存法対応システムを導入するなら今がチャンス！ |
| 2022-08-31 | PR情報 | 経験豊富なITスペシャリストが企業のお困りごとを解決に導く！ご好評につき、ヘルプデスク無料トライアルキャンペーンを実施 |
| 2022-08-29 | PR情報 | 在宅・サテライト勤務のエンドポイントや、クラウド上の重要データ等を守る ESET PROTECTソリューションの提供を開始 |
| 2022-08-26 | PR情報 | 電帳法にまだ対応できていない企業に朗報！経理業務から始める電帳法対応 SAP Concur向け独自ソリューション 新規発売記念キャンペーンを実施 |
| 2022-08-23 | PR情報 | IR TVにおける動画公開のお知らせ |
| 2022-08-22 | PR情報 | 請求書の登録を自動化するInvoice PAが電子帳簿保存法対応機能を強化～Invoice PA+で請求書以外の各種書類の電子保存までもが可能に～ |
| 2022-08-19 | 適時開示 | 株主総会の議決権行使の電子化および「機関投資家向け議決権電子行使プラットフォーム」への参加に関するお知らせ |
| 2022-08-18 | PR情報 | ログミーFinance主催第41回個人投資家向けIRセミナー(9月10日(土)開催)への参加のお知らせ |
| 2022-08-18 | PR情報 | ESG・SDGs活動状況:男性育休制度の取得促進でジェンダー平等への取組みを充実 |
| 2022-08-16 | PR情報 | ペーパーレス経理の導入事例のご紹介～クラウドとAIの活用が鍵。年間約340万円の経費削減 |

4.6) 業績推移①

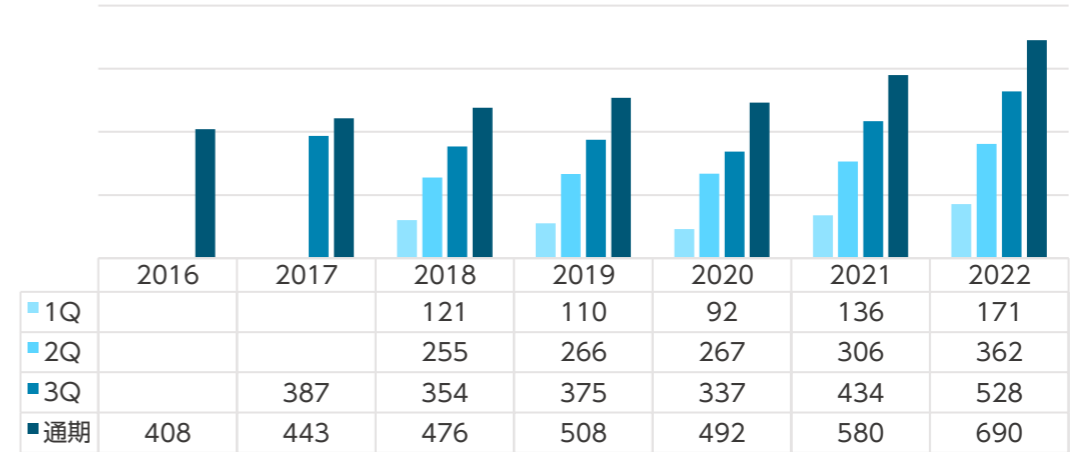
売上高

単位:百万円



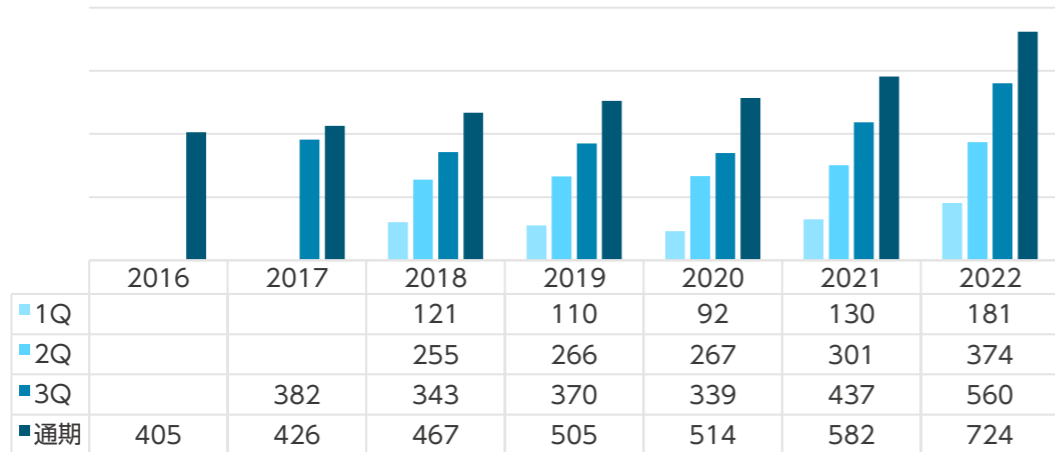
営業利益

単位:百万円



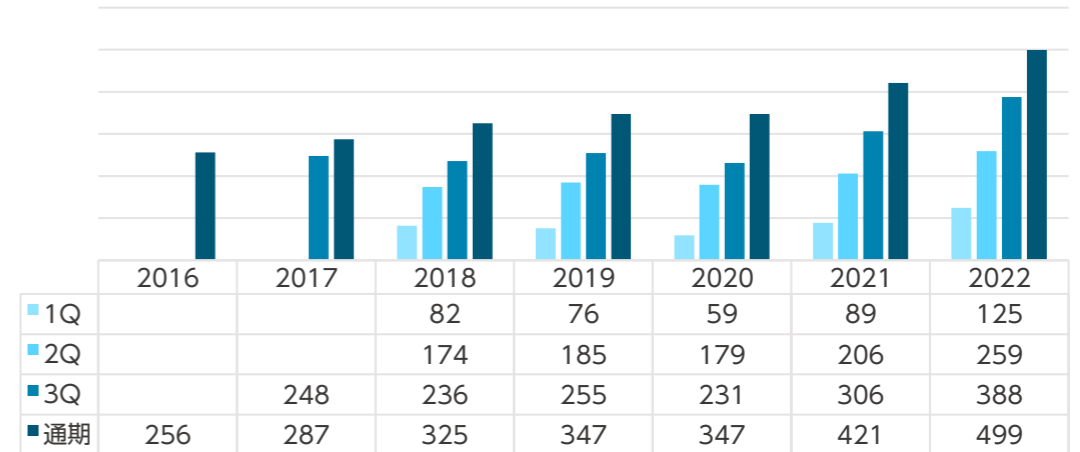
経常利益

単位:百万円



当期純利益

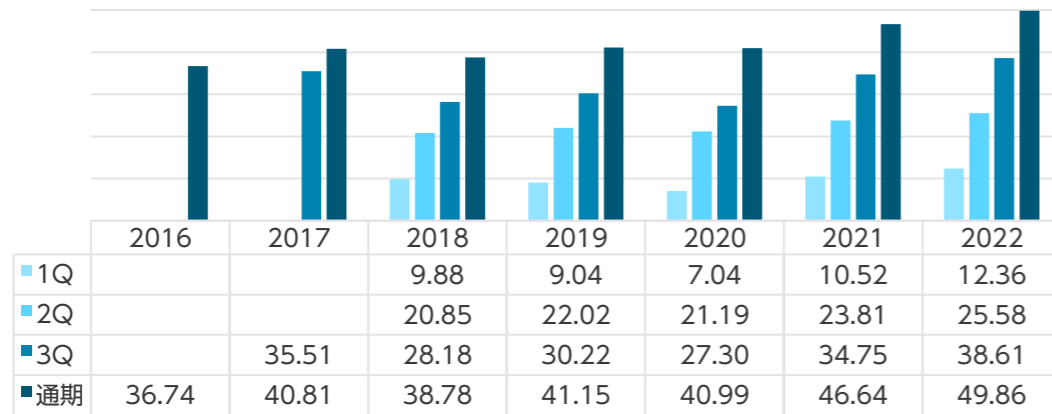
単位:百万円



4.6) 業績推移②

1株当たり当期純利益

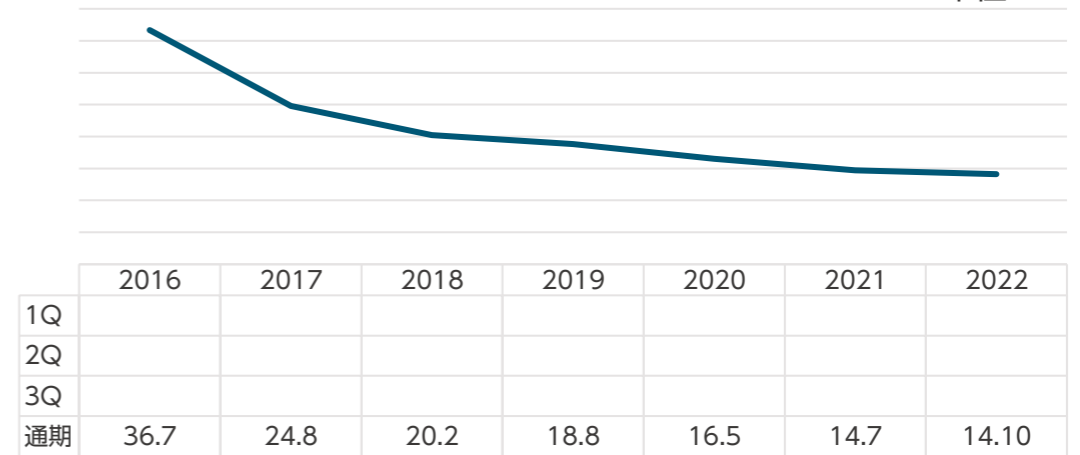
単位:円



■2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、2019年1月1日付の2分割調整後の数値

自己資本当期純利益率

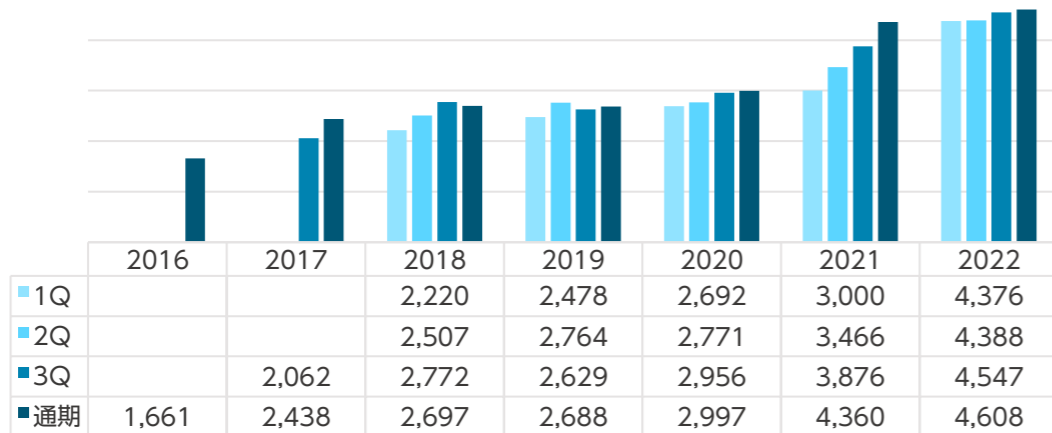
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

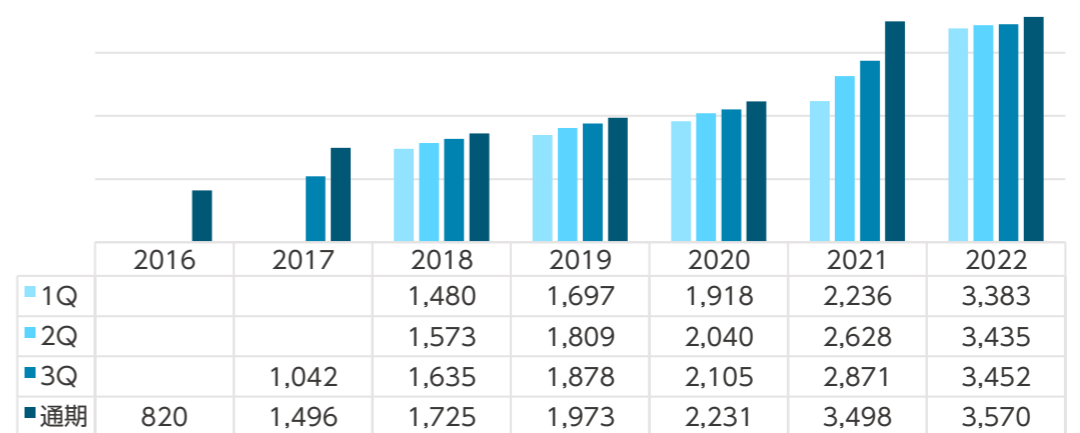
総資産

単位:百万円



純資産

単位:百万円



4.6) 業績推移③

自己資本比率

単位:%

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----|------|------|------|------|------|------|------|
| 1Q | | | 66.7 | 68.5 | 71.3 | 74.5 | 77.3 |
| 2Q | | | 62.8 | 65.4 | 73.6 | 75.7 | 78.3 |
| 3Q | | 50.5 | 59.0 | 71.4 | 71.2 | 74.0 | 75.9 |
| 通期 | 49.3 | 61.4 | 64.0 | 73.4 | 74.5 | 80.2 | 77.5 |

- 第2四半期(2Q)は、第1四半期から第2四半期までの累計情報
- 第3四半期(3Q)は、第1四半期から第3四半期までの累計情報

1株当たり純資産

単位:円

| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1Q | | | | | | | |
| 2Q | | | | | | | |
| 3Q | | | | | | | |
| 通期 | 117.21 | 179.63 | 204.99 | 232.63 | 262.41 | 344.60 | 361.99 |

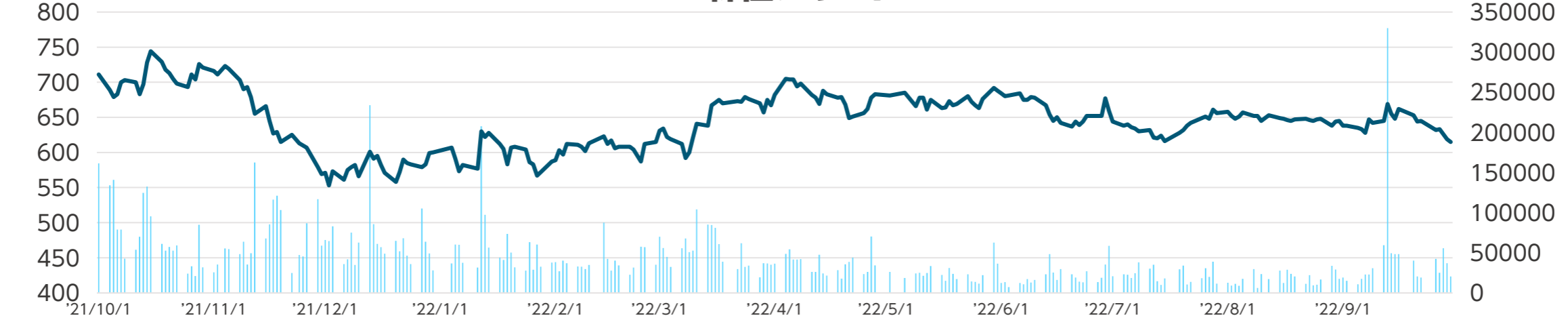
- 2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、2019年1月1日付の2分割調整後の数値
- 本指標は通期ごとに更新

株価チャート

株価:円

■出来高 ■終値

出来高:株





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 e-mail:ir-contact@needswell.com