

# 平成30年9月期 決算説明会



平成30年11月20日  
株式会社ニーズウェル

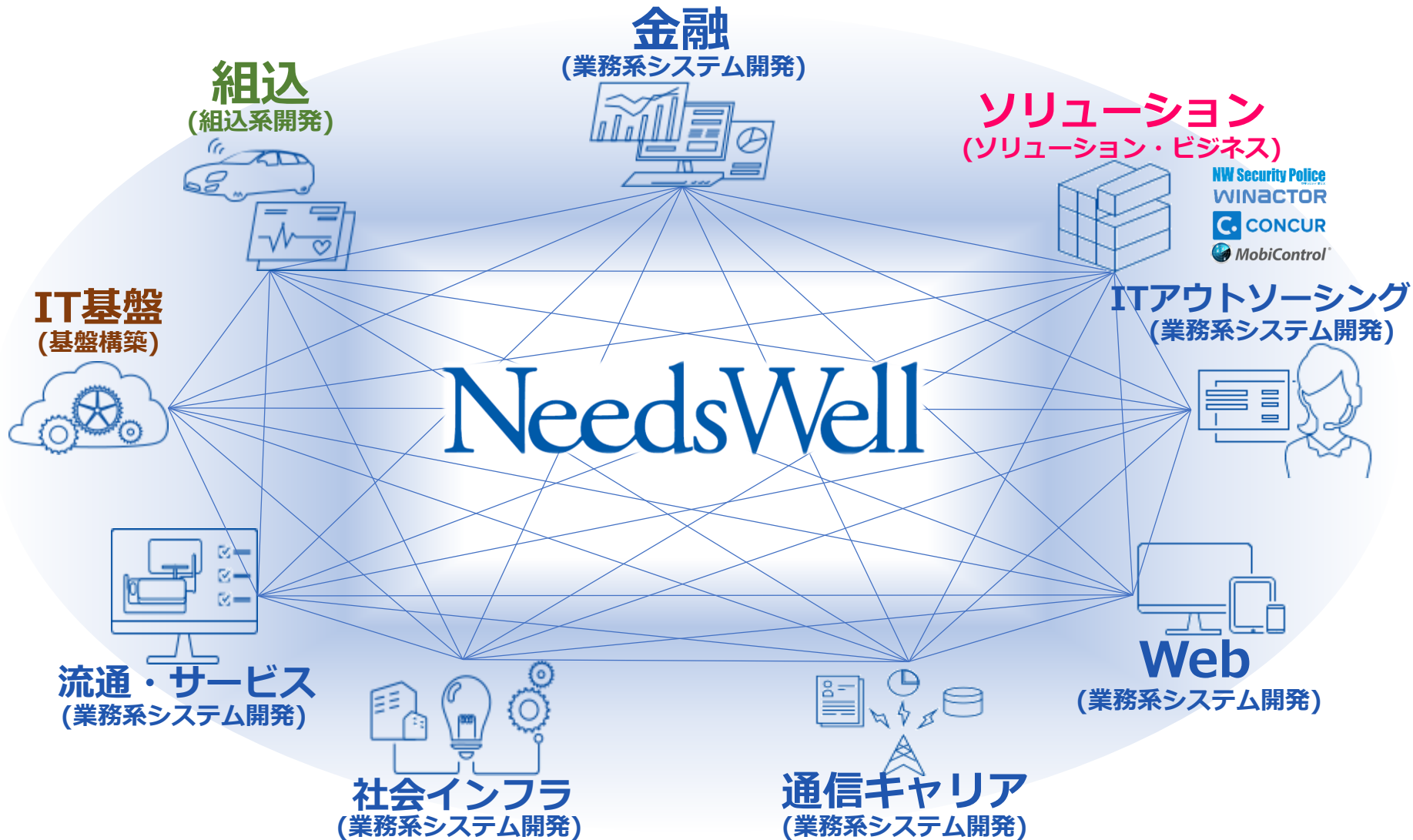
証券コード：3992  
東京証券取引所 市場第二部

- |                         |            |
|-------------------------|------------|
| <b>1. 事業概要と当社の強み</b>    | <b>P3</b>  |
| <b>2. 平成30年9月期 決算概況</b> | <b>P9</b>  |
| <b>3. 2019年9月期 業績予想</b> | <b>P18</b> |
| <b>4. 今後の成長戦略</b>       | <b>P23</b> |
| <b>5. 参考資料</b>          | <b>P30</b> |

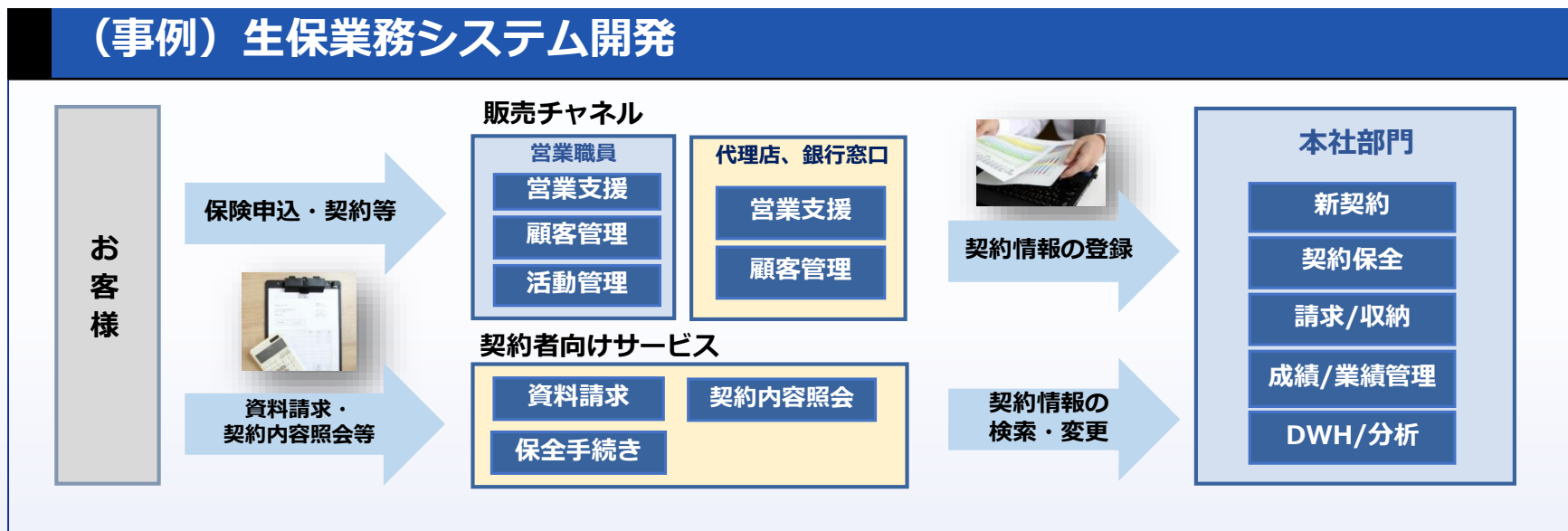
# 1. 事業概要と当社の強み

商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.		
本社所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町13-15 サウスタワー		
連絡先	TEL: 03-5360-3671 FAX: 03-5360-1658		
代表者	代表取締役社長 船津 浩三		
設立年月	1986年(昭和61年) 10月	上場市場	東京証券取引所市場第二部 証券コード：3992
資本金	4億11百万円(2018年9月末)	売上高	51億40百万円 (2018年9月期)
従業員数	533名(2018年9月末)	加盟団体	一般社団法人情報サービス産業協会(JISA)
資格	<ul style="list-style-type: none"> <li>・労働者派遣事業 許可番号：派13-309137</li> <li>・プライバシーマーク使用許諾認定 登録番号：第11820608(05)号</li> <li>・ISO27001(ISMS)認証 認証番号：02399-2010-AIS-KOB-JIPDEC 02398-2010-AIS-KOB-UKAS</li> <li>・ISO9001(QMS)認証 認証番号：02586-2012-AQ-KOB-JAB</li> </ul>		
役員	代表取締役社長 船津 浩三	取締役(社外)	柳川 洋輝
	専務取締役 窪田 征夫	常勤監査役(社外)	山本 敏夫
	常務取締役 井ノ口 裕	監査役(社外)	臺 祐二
	取締役 木村 ひろみ	監査役(社外)	丹羽 厚太郎
	取締役 加藤 和彦		
	取締役 塚田 剛		

当社は、金融系システム開発を中心とした4つのサービスを展開しております。  
これらの各サービスが有機的に結びつき、ITトータルサービスを提供しております。



## （事例）生保業務システム開発



## 当社の強み

- ◆ システム導入の初期段階から要件定義・設計・開発までの全工程に対応
- ◆ ほとんど全てのプロジェクトでリーダーを筆頭に体制を構築しプロジェクトを推進
- ◆ 生保では、営業系、成績/業績管理、新契約、保全、請求/収納等の各システム開発実績が多数

## アピールポイント

- ◇ 汎用系技術者が多数。平均年齢は30代
  - ◇ 生保、損保ともに社内・社外の研修を受講し業務知識を有する技術者の育成に努めている
- 業務知識保有技術者数 約200名

## (事例) メガバンク業務システム開発



### 当社の強み

- ◆システム導入の初期段階から要件定義、設計、開発までの全工程に対応
- ◆プロジェクトごとにチームを編成し、お客様の課題を解決
- ◆新たな業務への参画実績が多数  
プロジェクト内でノウハウを蓄積し社内  
各チームで共有

### アピールポイント

- ◇若手汎用系技術者が多数所属(20代~40代)
- ◇Java技術者(約40%) 汎用系技術者(約40%)
- ◇大規模プロジェクト経験者が多数
- ◇銀行業務に関する社内・社外の研修を受講し  
業務知識を有する技術者の育成に努めている  
業務知識保有技術者数 約100名



## ニーズウェルの強み

### 金融業界を支えるシステム開発 + エンドユーザーとの直接取引

#### ・金融系システム開発力が高い

当社の収益の中心は、業務アプリケーション、特に金融系の業務システム開発に特化しており、売上高の50%を占めています。

金融系の中でも生命保険・損害保険分野に強みを持ち、銀行・クレジットカード・証券などの領域も多数実績があります。

#### ・エンドユーザー直接取引比率が高い

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%を占めています。

顧客のビジネスアーキテクチャおよびビジネスフローを的確に捉えて可視化を行い、お客様のニーズに即して幅広い分野で蓄積したノウハウを経営革新の場に活かし、ユーザー視点でのシステム設計を行います。

#### ・幅広い業種・技術の実績と ソリューションサービス力が高い

システム開発20年、取引実績顧客数約300社の実績があり、幅広い業種・技術のシステム開発実績を有しています。

また、自社及び他社のソリューション製品を活用し、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いたします。

金融系  
システム開発

幅広い業種  
技術の実績

成長戦略  
の基礎  
(強み)

高い  
エンドユーザー  
直接取引比率

ソリューション  
・ビジネス

高品質な  
システム構築



## 2. 平成30年9月期 決算概況

## 1. 東証二部へ市場変更

- 2018年6月にJASDAQ(スタンダード)から東証二部へ市場変更

## 2. 前期比 増収増益を達成

- 売上高1.5%増、経常利益9.6%増、当期純利益13.5%増

**過去最高売上高 及び 過去最高益を達成！**

## 3. 金融系分野の事業拡大への取組みと成果

- 新たな金融系案件の獲得、既存顧客との取引拡大

## 4. ソリューション・ビジネスの立上げ

- 自社ソリューション1製品、多数の他社ソリューション

## 2018年6月28日 東証二部へ市場変更



市場変更セレモニー 東京証券取引所にて

## 前期比 増収増益を達成、経常利益率9.1%

売上高

51億40百万円  
(前期比 1.5%増)

経常利益

4億67百万円  
(前期比 9.6%増)

当期純利益

3億25百万円  
(前期比 13.5%増)

## 業績概要

### 売上面

- ・ 深刻なIT技術者不足による、要員(当社技術者・パートナー)確保に苦戦
- ▶▶ すべての案件に対応することができず、前期比横ばい (業務系システム開発)
- ▶▶ 金融系システム開発において、高い金融系業務知識を持った技術者育成の結果、新たな金融系案件の獲得と既存顧客との取引が拡大

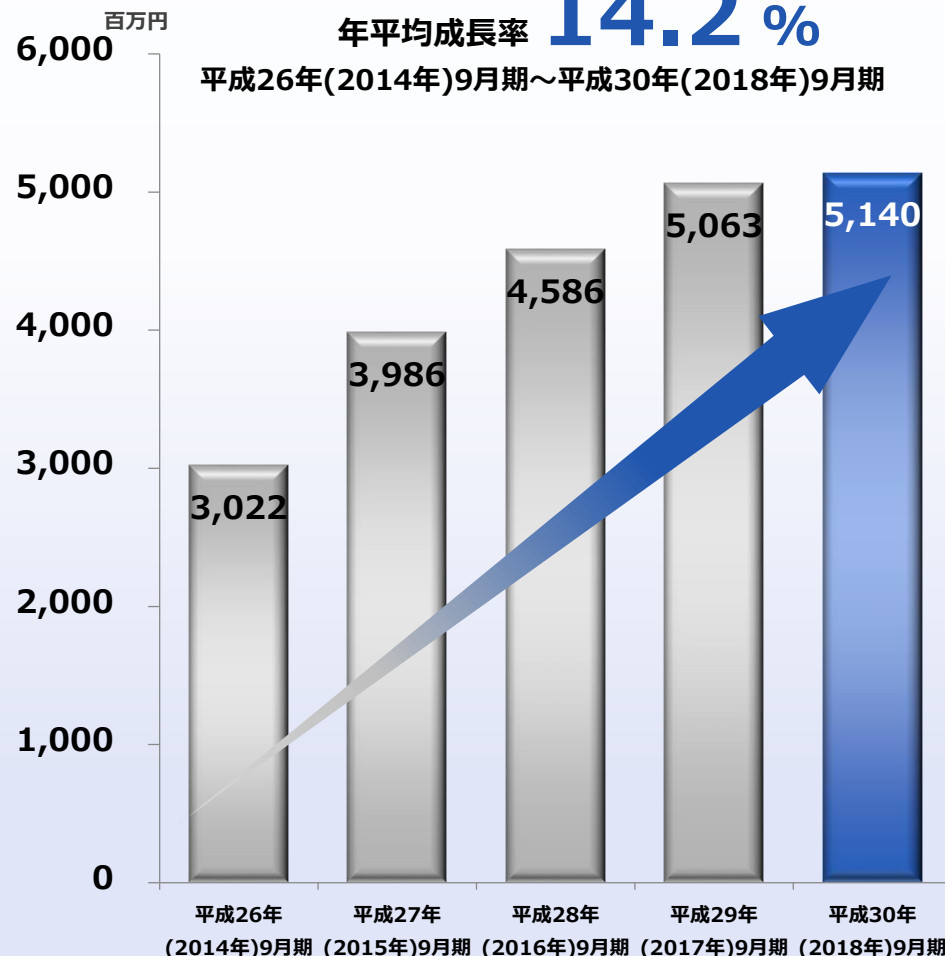
### 利益面

- ▶▶ 新規案件を含めた高付加価値案件獲得に加え、生産性向上にも努めた結果、売上総利益率が前期比2.3ポイント向上

## 売上高

年平均成長率 **14.2%**

平成26年(2014年)9月期～平成30年(2018年)9月期

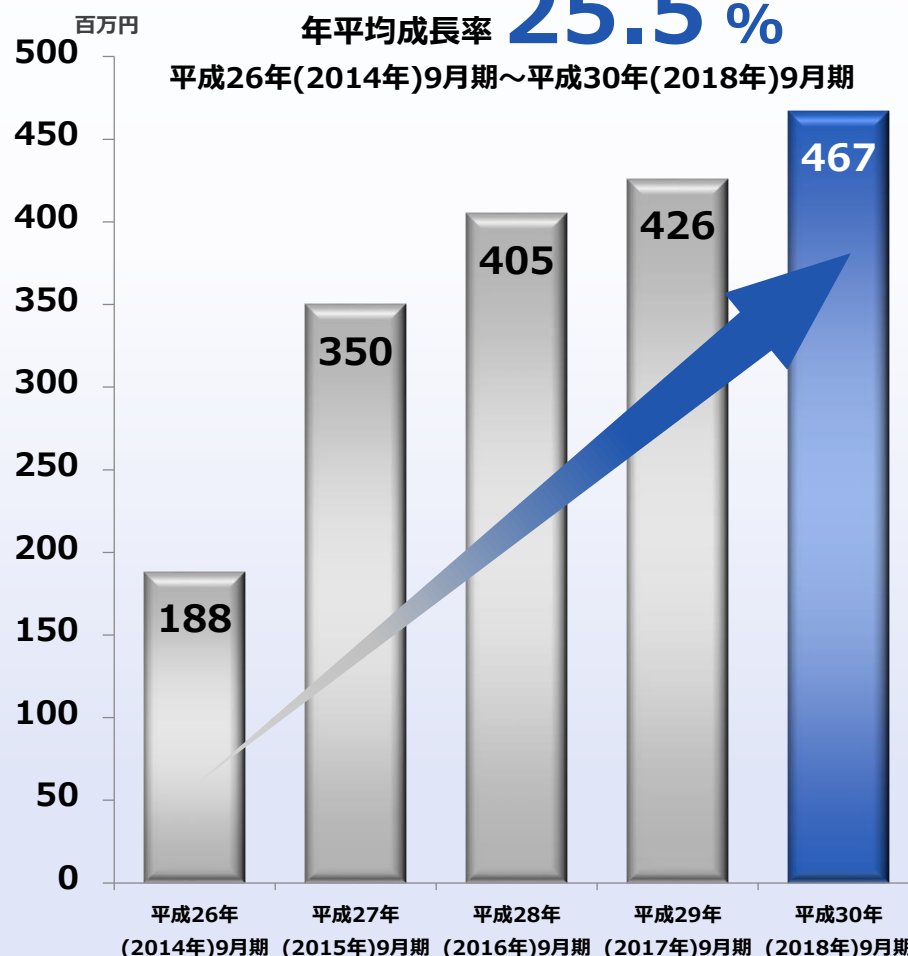


売上高 前期比1.5%増

## 経常利益

年平均成長率 **25.5%**

平成26年(2014年)9月期～平成30年(2018年)9月期



経常利益 前期比9.6%増

## 売上高は前期比微増だが新規案件を含めた高付加価値案件の獲得、生産性向上等により、売上総利益率2.3ポイント向上

金額単位：百万円

	平成29年9月期		平成30年9月期			
	通期実績	売上比	通期実績	売上比	前期比	前期比の主な増減理由等
<b>売上高</b>	<b>5,063</b>	100.0%	<b>5,140</b>	100.0%	101.5%	深刻なIT技術者不足による、要員確保の計画比減により微増
業務系システム開発	4,063	80.2%	4,050	78.8%	99.7%	詳細は、次ページ 「サービスライン別売上高実績」をご参照ください
基盤構築	540	10.7%	568	11.1%	105.2%	
組込系開発	369	7.3%	368	7.2%	99.6%	
ソリューション・商品等売上	90	1.8%	153	3.0%	169.7%	
<b>売上総利益</b>	<b>1,014</b>	20.0%	<b>1,150</b>	22.4%	113.4%	新規案件を含めた高付加価値案件の獲得に加え、生産性向上に努めた結果、売上総利益率 前期比2.3ポイント向上
<b>販管費</b>	<b>571</b>	11.3%	<b>673</b>	13.1%	117.9%	・営業力強化のための人員増強による人件費の増加 ・自社ソリューションの機能拡充に伴う研究開発費等
<b>営業利益</b>	<b>443</b>	8.8%	<b>476</b>	9.3%	107.5%	-
営業外収益	1	0.0%	1	0.0%	136.6%	-
営業外費用	18	0.4%	11	0.2%	61.7%	-
<b>経常利益</b>	<b>426</b>	8.4%	<b>467</b>	9.1%	109.6%	経常利益率9.1%
<b>当期純利益</b>	<b>287</b>	5.7%	<b>325</b>	6.3%	113.5%	-



金額単位：百万円

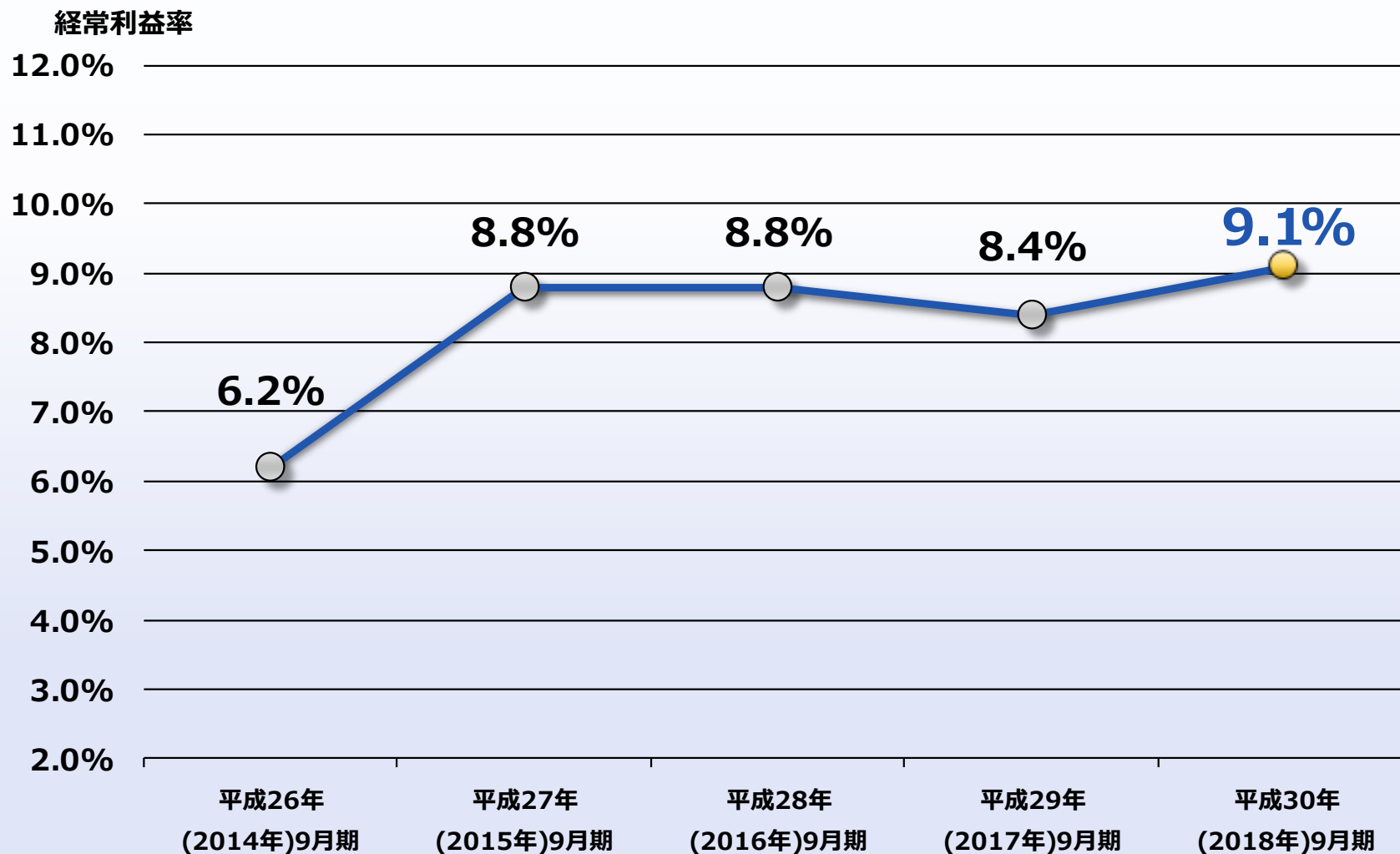
## (1) サービスライン別売上高、前期比の主な増減理由

	平成29年9月期		平成30年9月期			
	通期実績	売上比	通期実績	売上 構成比	前期比	前期比の主な増減理由等
業務系システム開発	4,063	80.2%	4,050	78.8%	99.7%	・要員不足によりすべての案件に対応することができず、前期比横ばい ・金融系システム開発において、高い金融系業務知識を持った技術者育成の結果、新たな金融系案件の獲得と既存顧客との取引が拡大
基盤構築	540	10.7%	568	11.1%	105.2%	業務系システム開発と連携したトータル受注による相乗効果を進め、前期比増加
組込系開発	369	7.3%	368	7.2%	99.6%	医療機器、自動車関連分野が中心。受注タイミングのずれによる要員ロスで、前期比横ばい
ソリューション・商品等売上	90	1.8%	153	3.0%	169.7%	RPAソリューション【WinActor】、経費精算ソリューション【Concur】の受注が好調
売上高合計	5,063	100.0%	5,140	100.0%	101.5%	-

## (2) サービスライン/主要サービスの状況

サービスライン/サービス	サービスライン/主要サービスの状況
<b>業務系システム開発</b>	
金融	
保険	生保、損保ともに案件が増加。さらに新規エンドユーザーを獲得
銀行	メガバンクの大型案件終了でシステムテスト案件が減少したが、保険、カード案件に要員を振替
その他	クレジットカード案件が増加
流通・通信等	通信分野の既存顧客案件が減少したが、他の通信キャリアのシステム開発案件の獲得と、既存流通顧客の案件増加
<b>基盤構築</b>	業務系システム開発のエンドユーザーからの受注増で相乗効果を発揮（通信分野の顧客からの受注等）
<b>組込系開発</b>	車載機器、医療機器分野において、戦略的に受注特化
<b>ソリューション・商品等</b>	自社ソリューション、他社ソリューションともに順調な立上り

## 高い経常利益率で推移



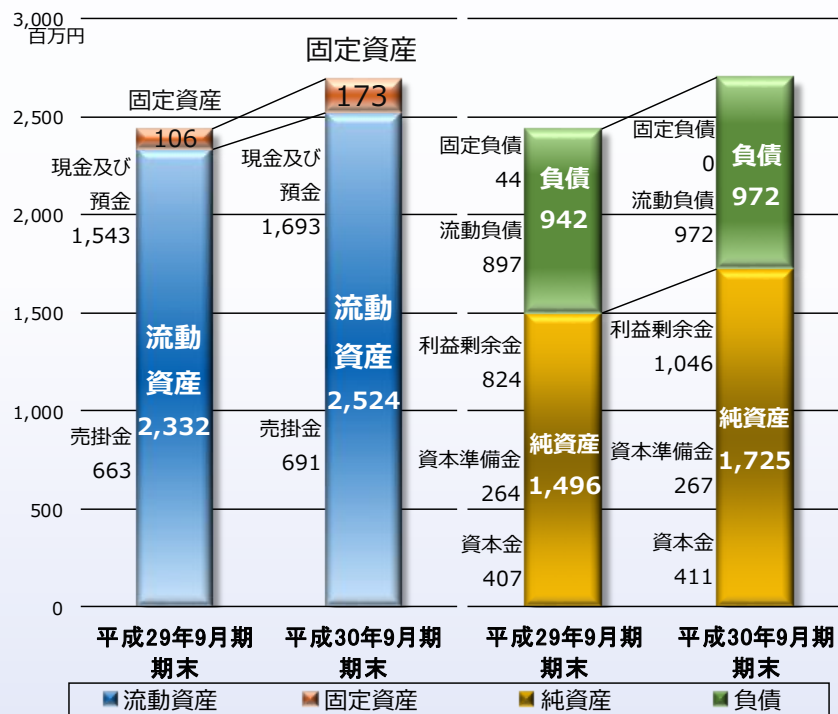
## 当期純利益増により、引き続き安定した財務体質を維持

金額単位：百万円

	平成29年 9月期末	平成30年9月期 期末		
	実績	実績	前期末増減	対前期末増減の主な要因等
<b>資産の部</b>				
現金及び預金	1,543	1,693	149	売上高の増加等
流動資産合計	2,332	2,524	192	-
ソフトウェア仮勘定	0	10	10	基幹システム導入によるもの
固定資産合計	106	173	66	-
資産合計	2,438	2,697	258	-

金額単位：百万円

	平成29年 9月期末	平成30年9月期 期末		
	実績	実績	前期末増減	対前期末増減の主な要因等
<b>負債の部</b>				
流動負債合計	897	972	74	買掛金増加、賞与引当金増加等
長期借入金	44	0	△44	-
固定負債合計	44	0	△44	-
負債合計	942	972	29	買掛金、賞与引当金の増加、長期借入金の減少等
<b>純資産の部</b>				
株主資本				
資本金	407	411	3	新株予約権行使分の増加
資本準備金	264	267	3	新株予約権行使分の増加
その他利益剰余金				
繰越利益剰余金	823	1,045	221	当期純利益等
利益剰余金合計	824	1,046	221	当期純利益等
株主資本合計	1,496	1,725	228	-
純資産合計	1,496	1,725	228	-
負債純資産合計	2,438	2,697	258	-



流動資産は25億24百万円、固定資産は1億73百万円、資産合計は26億97百万円となり、前期末比2億58百万円の増加となりました。

これは主に、現金及び預金が1億49百万円増加、基幹システム導入に伴うソフトウェア仮勘定が10百万円増加等によるものであります。

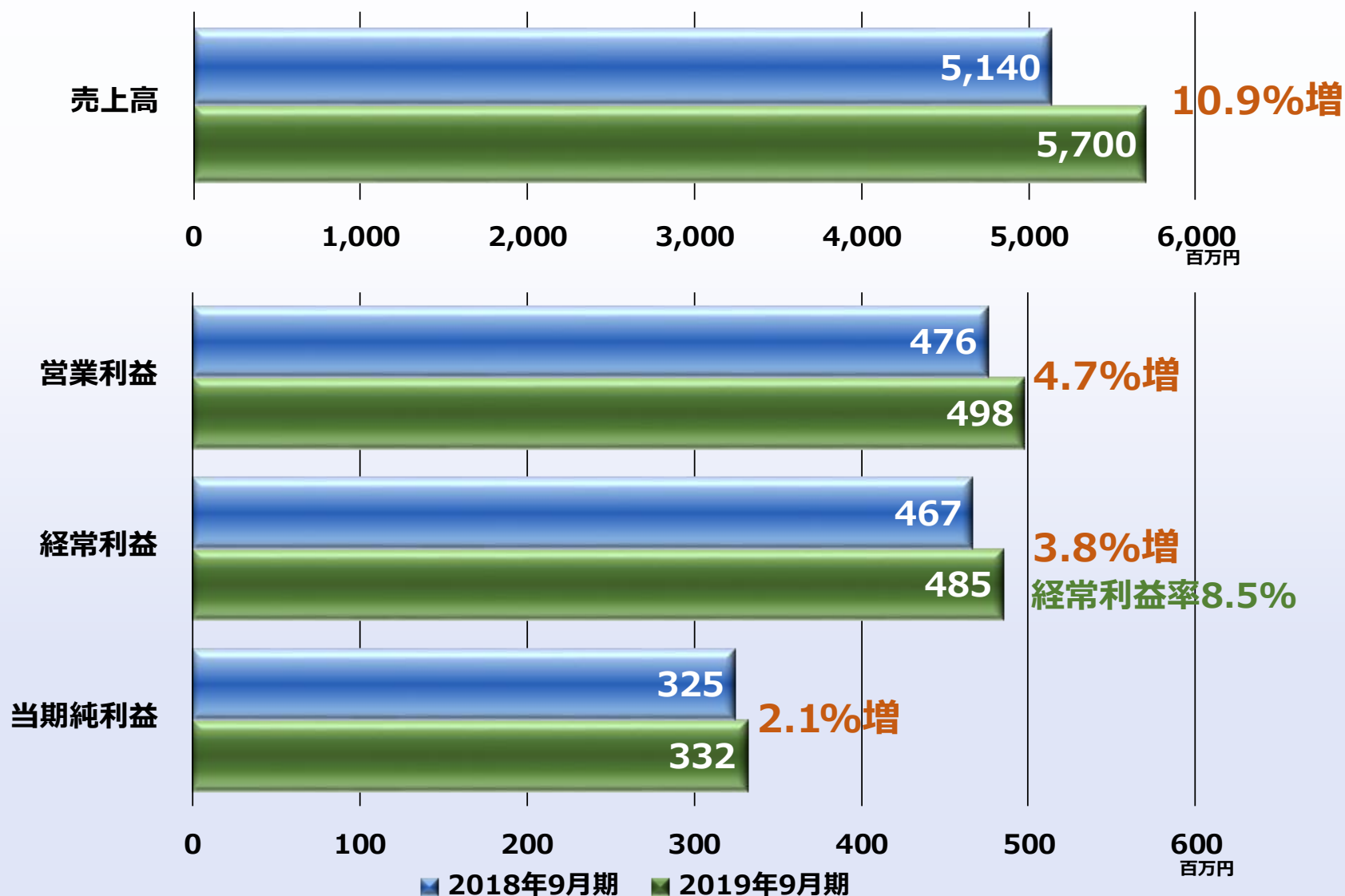
負債合計は9億72百万円、純資産合計は17億25百万円となりました。

これは主に、借入金返済により1年内返済予定を含む長期借入金が増減、利益剰余金が2億21百万円増加等によるものであります。

この結果、自己資本比率は64.0% となり、引き続き、安定した財務体質を維持しております。

## 3. 2019年9月期 業績予想

## 前期比 増収増益の予想



## 前期に引き続き、過去最高売上高及び過去最高益更新を目指す

金額単位：百万円

	2018年9月期		2019年9月期			
	通期実績	売上比	通期予想	売上比	前期比	前期比の主な増減理由等
売上高	5,140	100.0%	5,700	100.0%	110.9%	当社最大の強みである金融系分野の拡大、ソリューション・ビジネス拡大による増加を予定
業務系システム開発	4,050	78.8%	4,304	75.5%	106.3%	詳細は、次ページ 「サービスライン別売上高予想」をご参照ください
基盤構築	568	11.1%	631	11.1%	111.0%	
組込系開発	368	7.2%	413	7.2%	112.3%	
ソリューション・商品等売上	153	3.0%	351	6.2%	229.0%	
売上総利益	1,150	22.4%	1,296	22.7%	112.7%	ソリューション・ビジネス及びエンドユーザー取引の拡大による、高い売上総利益率の維持・向上
販管費	673	13.1%	797	14.0%	118.4%	・営業力増強による人件費の増加 ・自社ソリューション研究開発費の増加
営業利益	476	9.3%	498	8.8%	104.7%	-
営業外収益	1	0.0%	1	0.0%	53.9%	-
営業外費用	11	0.2%	14	0.3%	131.8%	-
経常利益	467	9.1%	485	8.5%	103.8%	経常利益率8.5%
当期純利益	325	6.3%	332	5.8%	102.1%	-

売上高 前期比10.9%増 経常利益率8.5%



## 当社の強みを活かした拡大と、 ソリューション・ビジネスの拡大

金額単位：百万円

	2018年9月期		2019年9月期			
	通期実績	売上比	通期予想	売上 構成比	前期比	前期比の主な増減理由等
業務系 システム開発	4,050	78.8%	4,304	75.5%	106.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融系システム開発において、業務知識の蓄積及び上流工程から参画可能な高い業務知識を有する技術者を育成し、前期比増加を予定</li> <li>エンドユーザー取引の拡大を予定</li> </ul>
基盤構築	568	11.1%	631	11.1%	111.0%	業務系システム開発と連携したトータル受注による相乗効果を進め、前期比増加を予定
組込系開発	368	7.2%	413	7.2%	112.3%	拡大する医療機器、自動車関連分野に特化し、前期比増加を予定
ソリューション・ 商品等売上	153	3.0%	351	6.2%	229.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社ソリューション及び他社ソリューションの品揃えの拡充による売上拡大を予定</li> <li>他社ソリューションとの連携による販売促進、競合製品との差別化による売上拡大を予定</li> </ul>
売上高合計	5,140	100.0%	5,700	100.0%	110.9%	-

### すべてのサービスラインにおいて前期比増！

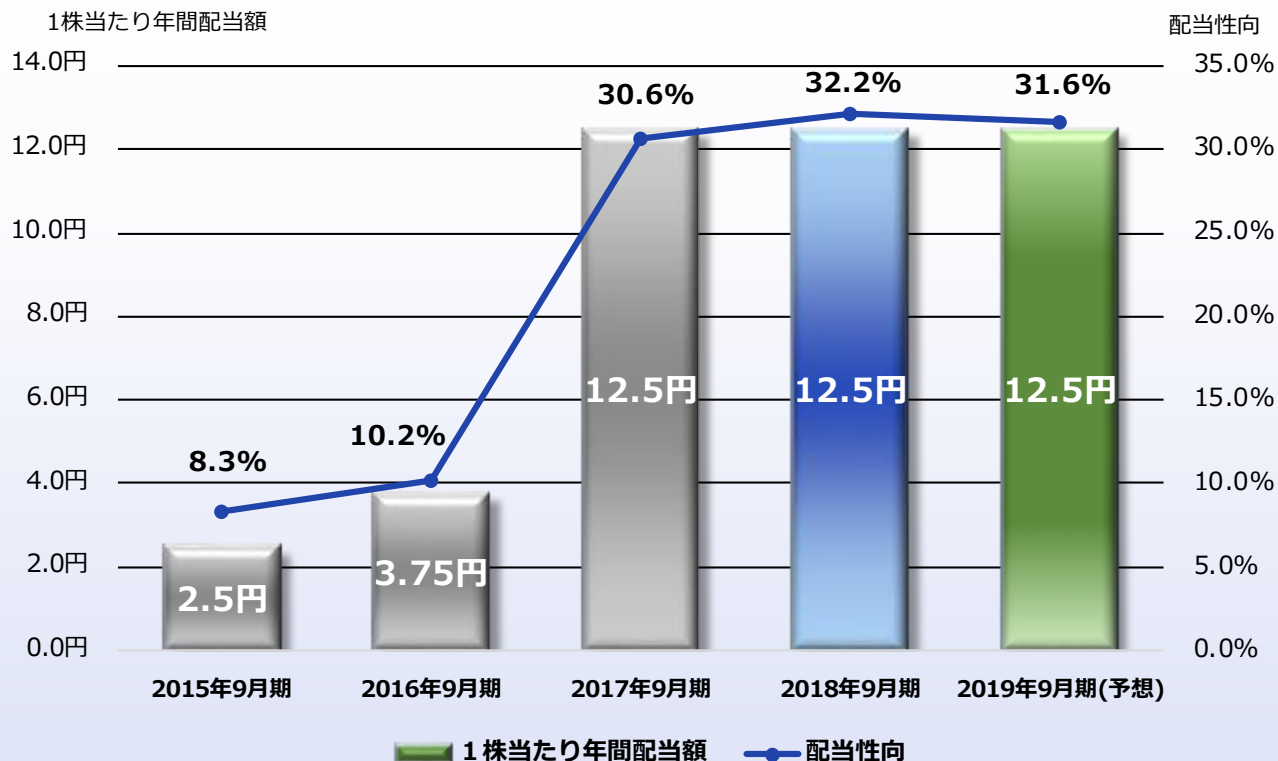
## 前期と同額の年間配当、配当性向を予定しております

▶▶ 年間配当予想  
12.5円/1株

▶▶ 配当性向予想  
31.6%

※ 当社は、2017年5月12日付で1株につき100株の割合で、2018年4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。また、2019年1月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を予定しております。

過去及び2019年9月期の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。



### 当社の利益配分に関する基本方針

当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としており、配当性向は30%を目途に利益還元していく予定であります。

※2018年9月期の年間配当金は、1株当たり25.0円を予定しております。

## 4. 今後の成長戦略



# 前期からの成長戦略の継続と拡大

1. 事業基盤の確立
2. ソリューション・ビジネスの拡大
3. エンドユーザー取引の拡大

## 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の確立

#### ① 業務系システム開発

当社の強みである金融系の業務知識を蓄積、及び上流工程から  
参画可能な業務知識技術者を育成し、金融系分野の拡大をめざす



#### ② 基盤構築



「業務系システム開発」と連携してトータル受注する方向で拡大をめざす

#### ③ 組込系開発



医療機器、自動車分野に特化して拡大をめざす

## 事業拡大と付加価値向上に向け、ソリューションビジネスを拡大



- ① 自社ソリューション及び他社ソリューションのさらなる品揃え
- ② 他社ソリューションとの連携(特にAI、IoT)による販売促進
- ③ 競合製品との比較による差別化戦略の創出・実践による販売促進

### 自社ソリューション「NWSP/CP」

# NW Security Police

マネージャ

セキュリティ ポリス

インターネット

UTM製品

UTM製品

NW Security Police

セキュリティ ポリス

センサ

NW Security Police

セキュリティ ポリス

センサ



MobiControl

### 他社ソリューション



DataSpider® Servista

EAIツール

# WINACTOR

AI-OCR

DX Suite  
構築OCRソフト  
Prexifort-OCR  
Precise - Flexible - Comfortable

経費精算  
請求書管理

CONCUR



# CONCUR

Expense(経費精算), Invoice(請求書管理)



## ・ 自社ソリューション

**NW Security Police**  
セキュリティポリス  
 情報セキュリティソリューション

UTM製品との連携機能強化版ソリューション  
 「NWSP with CheckPoint」を設計・開発。

株式会社No.1 (JQ:3562) と販売契約締結し、10月より販売開始

## ・ 他社ソリューション

**WINACTOR**  
業務自動化ロボット(RPA)

「働き方改革」により、RPA(WinActor)が好調

更なるビジネス拡大に向け、連携ソリューションを開発

- |   |           |        |
|---|-----------|--------|
| ① WinActor DataSpider 連携ソリューション<br>(RPAによるシステム間連携ソリューション) | : 12月1日   | 提供開始予定 |
| ② WinActor AI-OCR 連携ソリューション<br>(手書きを含む紙帳票入力自動化ソリューション)    | : 12月1日   |        |
| ③ WinActor Concur 連携ソリューション<br>(経費データ入出力の自動化ソリューション)      | : 2019年1月 |        |

**CONCUR**  
経費精算/請求書管理

好調な受注に加え、更なるビジネス拡大に向け、

➤ **サービス** : 従来のインプリ/導入支援/マニュアル作成に加え、  
 アプリ開発/アフターサービス等のメニュー追加

➤ **提供製品** : 従来のConcur Expense(経費精算)に加え、  
**Concur Invoice(請求書管理)の提供開始**

# 受注安定化と収益性向上に向け、 エンドユーザー比率50%を維持拡大

## エンドユーザーとの取引拡大戦略

### ➤ 既存ユーザーの維持拡大

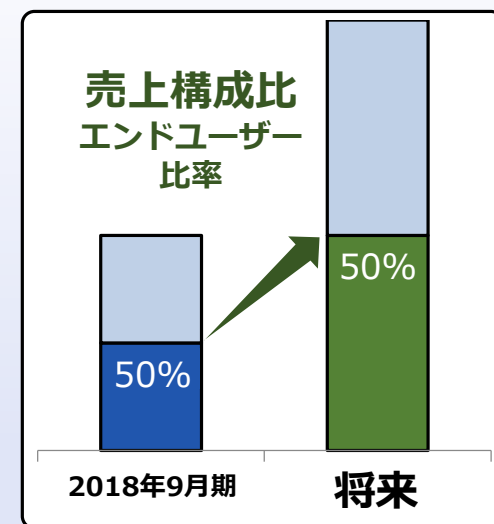
- ・ 継続案件の確保、業務知識の高い技術者の育成による担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓

### ➤ 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、業務ノウハウ等の紹介による横展開

### ➤ ソリューション・ビジネスの拡大

- ・ エンドユーザーへの拡販による拡大



## 前期の東証二部への市場変更達成に続き、 早期に東証一部上場をめざす



2017年



2018年

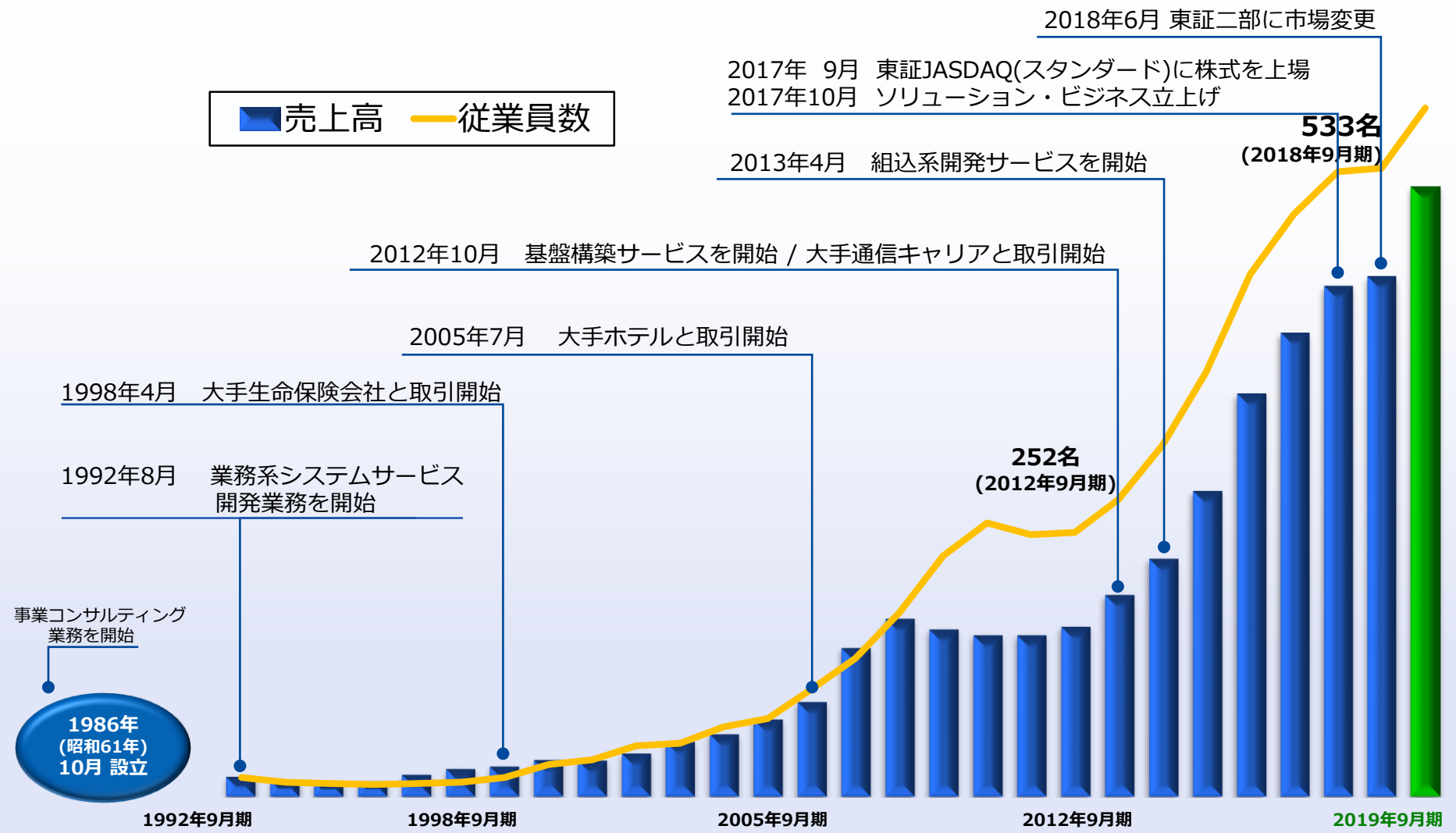


東証一部  
上場へ

# 5. 参考資料

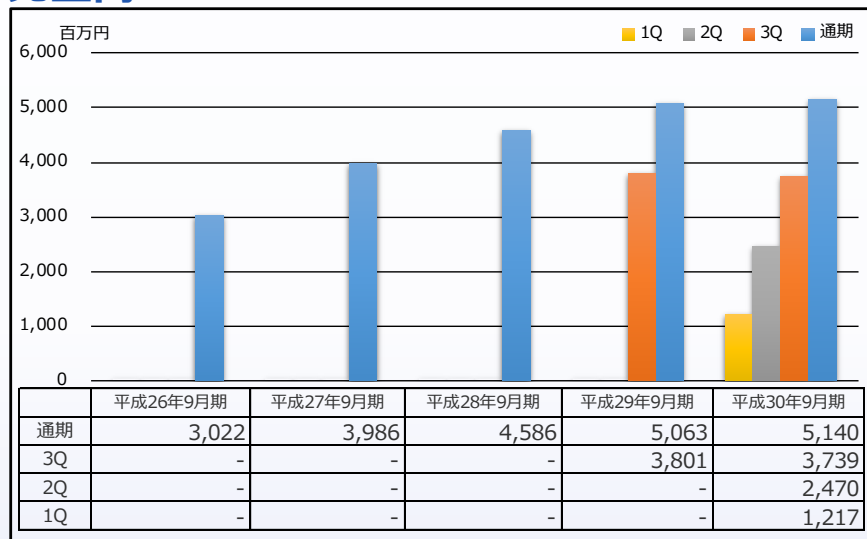
発表日	リンク	タイトル
2018年9月7日	PR 情報	情報セキュリティソリューション「NW Security Police」機能強化(UTM連携)版販売開始のお知らせ
2018年9月18日	適時 開示	業績予想の修正に関するお知らせ
2018年9月18日	適時 開示	組織変更並びに役員の方掌変更及び人事異動に関するお知らせ
2018年10月16日	適時 開示	株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ
2018年10月16日	PR 情報	株式会社No.1との販売契約締結のお知らせ
2018年10月19日	PR 情報	機関投資家・アナリスト・報道機関様向け2018年9月期決算説明会開催に関するお知らせ
2018年10月19日	PR 情報	個人投資家向け会社説明会2018年9月期決算説明会開催に関するお知らせ
2018年11月13日	決算	平成30年9月期 決算短信
2018年11月13日	PR 情報	「WinActor DataSpider連携ライブラリ」提供開始のお知らせ

※当社は株式会社プロネクサスのE-IRサービスを利用しており、リンク先は安全が確保されています。

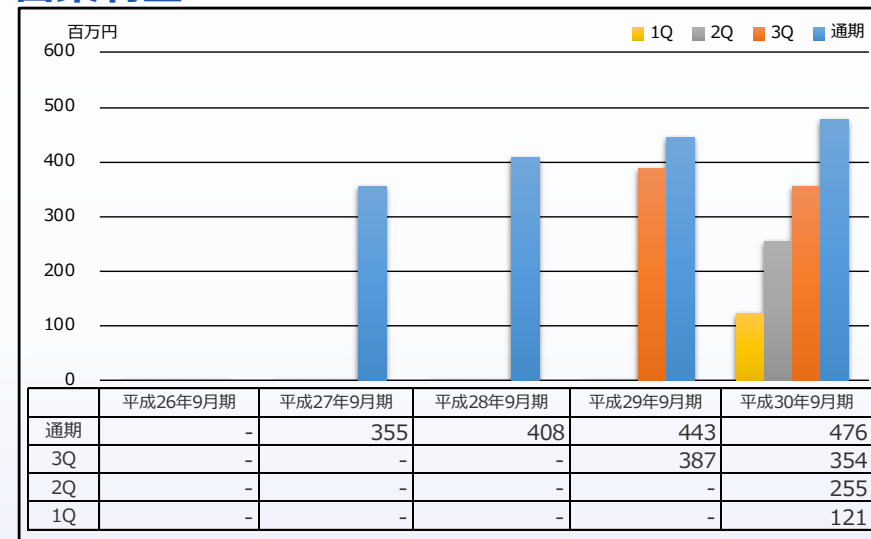




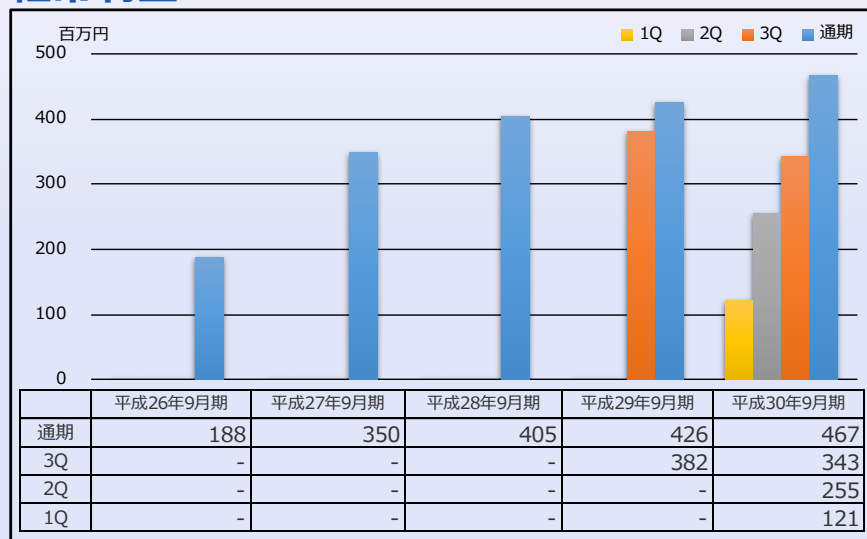
## 売上高



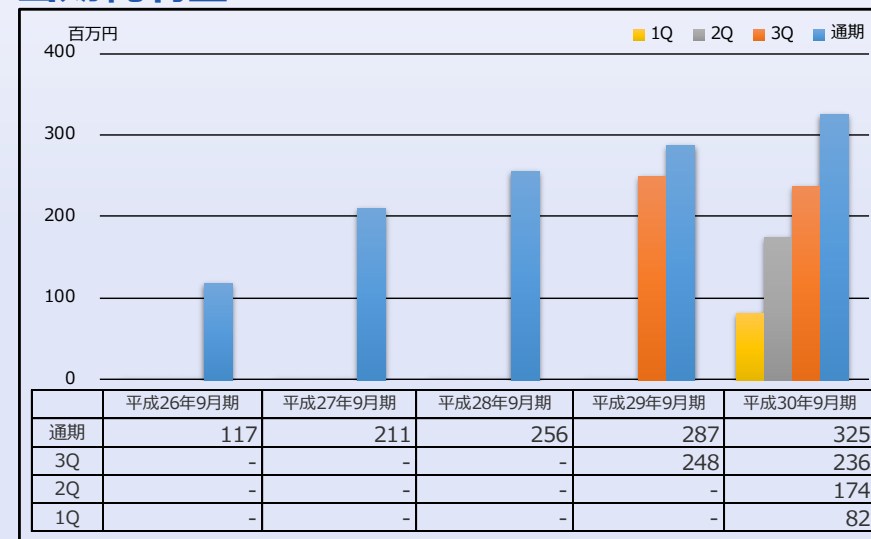
## 営業利益



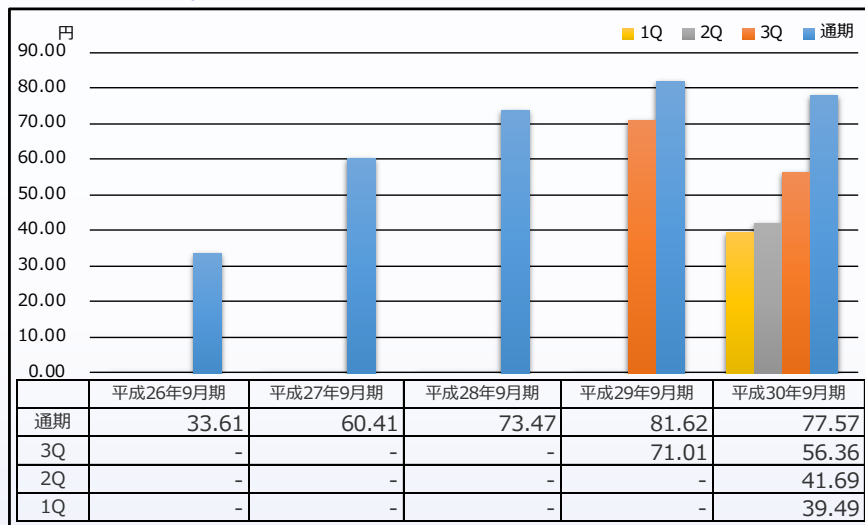
## 経常利益



## 当期純利益

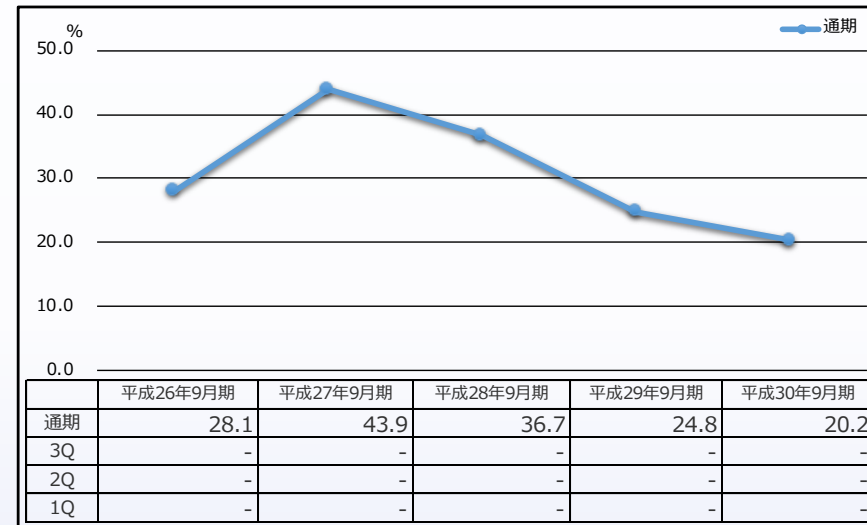


## 1株当たり当期純利益



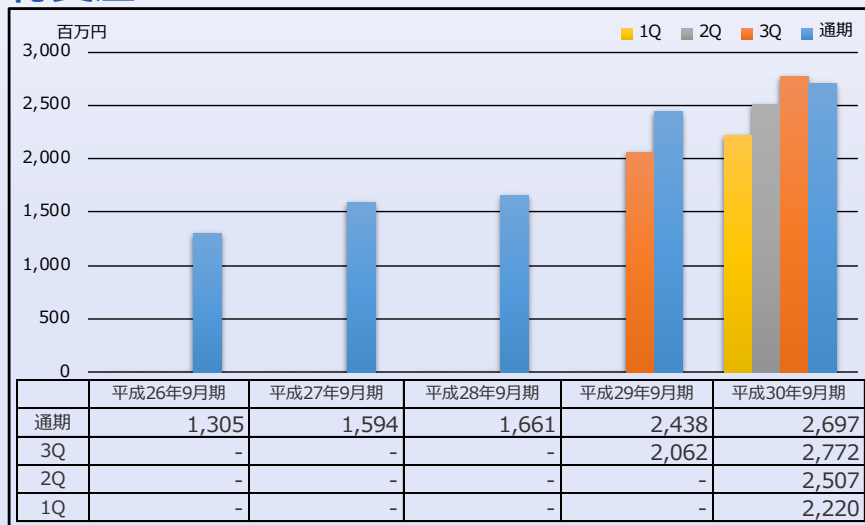
(注)平成29年5月12日付の100分割、平成30年4月1日付の2分割調整後の数値

## 自己資本当期純利益率

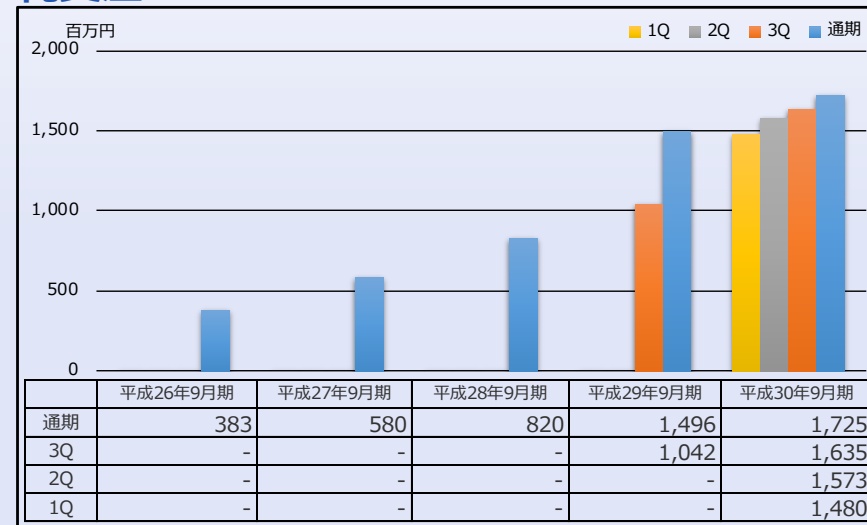


(注)本指標は通期ごとに更新

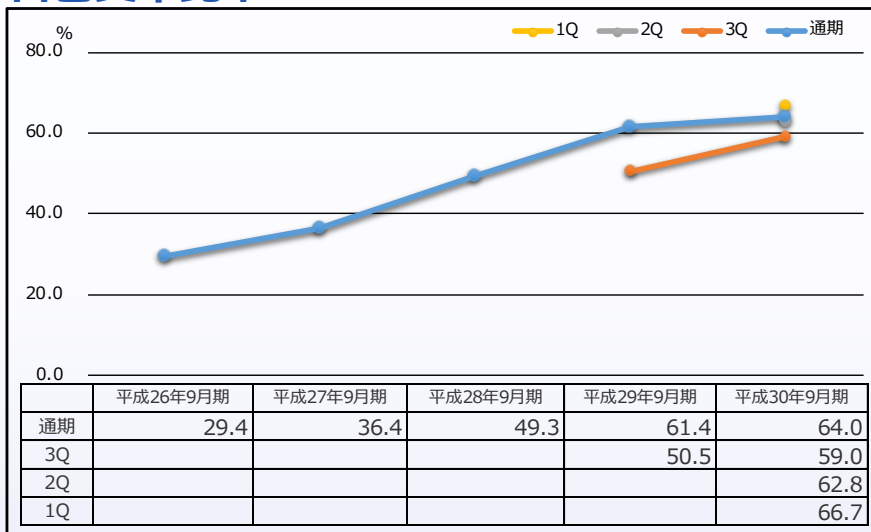
## 総資産



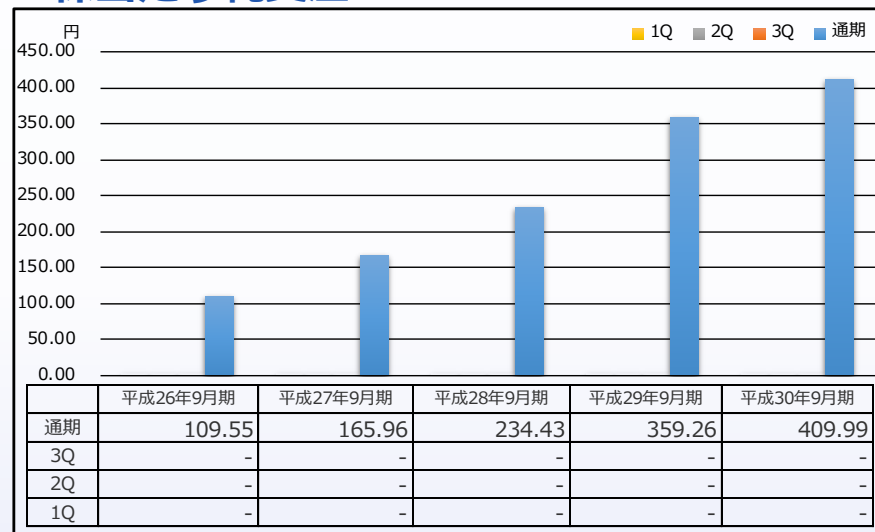
## 純資産



## 自己資本比率



## 1株当たり純資産

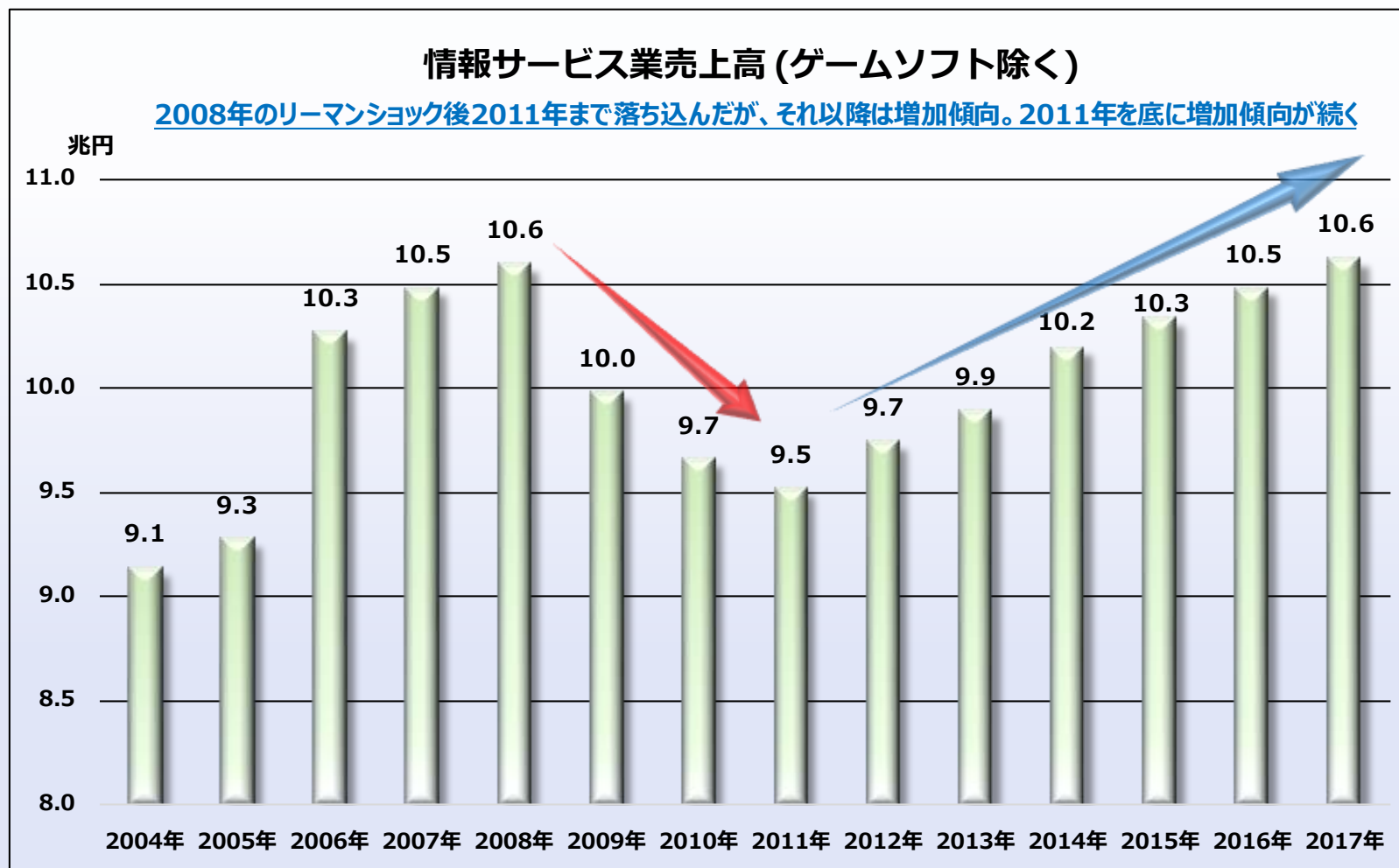


(注)本指標は通期ごとに更新

※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です。

※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です。

情報サービス業の市場規模は約10.6兆円(2017年)  
このうち、当社が属するソフトウェア開発・プログラム作成が、約70%の約7兆円超



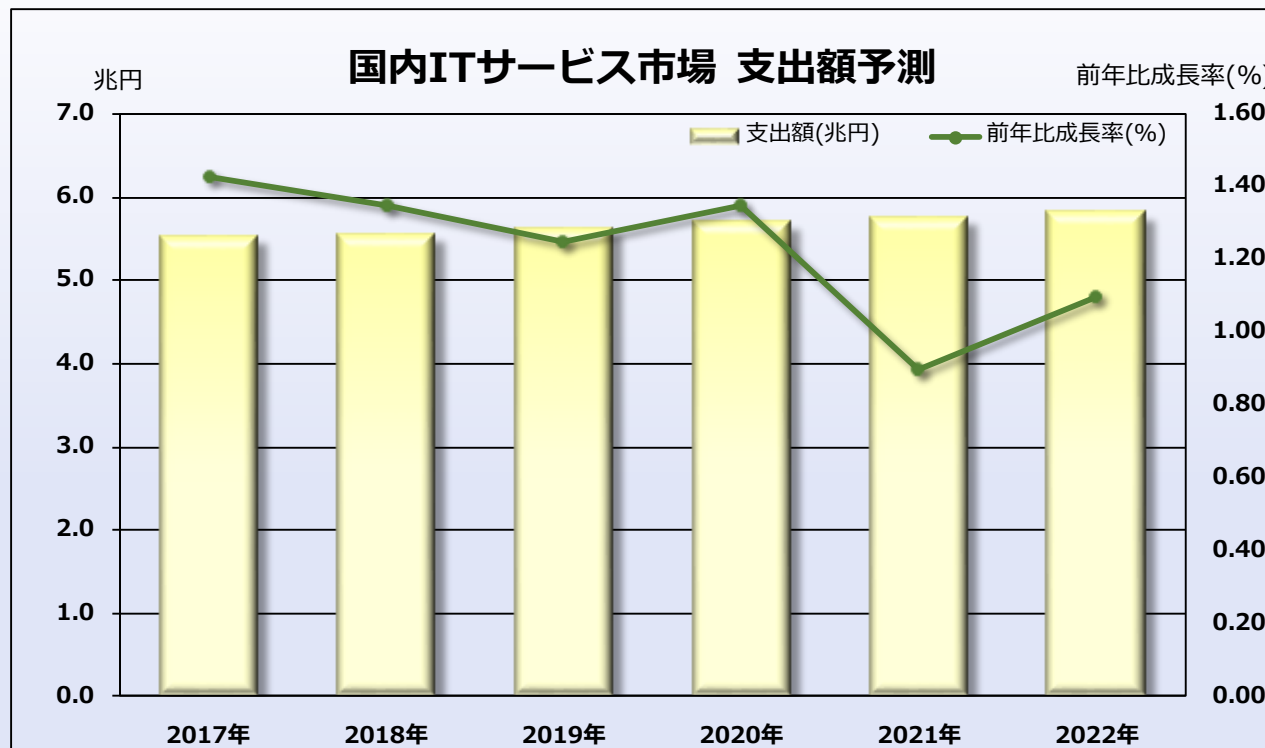
出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計」よりゲームソフト売上高を除いた数字で作成。

### 国内ITサービス市場予測では2022年までの平均成長率は1.2%

当社が属する情報サービス産業(国内ITサービス市場)は、IT専門調査会社のIDC Japan株式会社の調査資料「国内ITサービス市場予測」(2018年10月3日)によると、製品別に、ハードウェア市場、パッケージソフトウェア市場、ITサービス市場で構成されており、当社事業はITサービス市場に属します。

同社の市場予測資料によると、デジタルトランスフォーメーション(DX)に関連するシステム投資の拡大や、2020年開催予定の東京オリンピック/パラリンピックによる支出拡大効果が見込まれます。2022年には市場規模は5兆8,845億円になる見通しで、年間平均成長率(CAGR)は1.2%と予測されています。

**この国内ITサービス市場の成長を受け、当社のサービスラインも需要が継続して増加するものと考えています。**



出所：IDC Japan株式会社「国内ITサービス市場 支出額予測、2017年～2022年」

# NeedsWell

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ニーズウェル  
経営企画室 IR担当

TEL : 03-5360-3671

FAX : 03-5360-1658

E-mail : [ir-contact@needswell.com](mailto:ir-contact@needswell.com)

URL : <https://www.needswell.com/>

※「WinActor」はNTTアドバンステクノロジー株式会社の登録商標です。  
※「DataSpider」及び「DataSpider Servista」は株式会社アプレッソの登録商標または商標です。

## 本資料における注意事項

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あります。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ることをご承知おきください。