

2019年9月期 第1四半期 決算説明資料



2019年2月13日
株式会社ニーズウェル

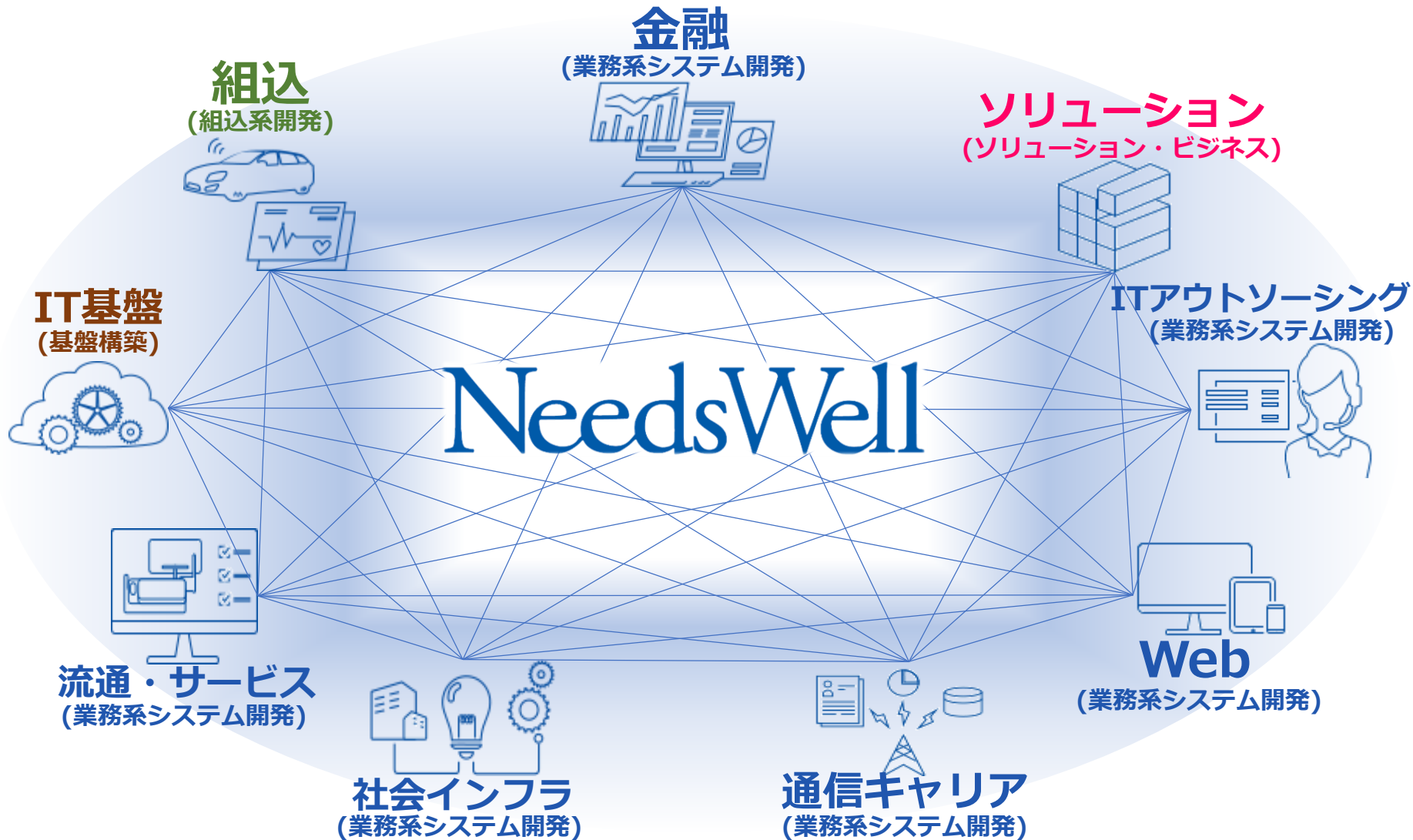
証券コード：3992
東京証券取引所 市場第二部

- | | |
|------------------------------|------------|
| 1. 事業概要と当社の強み | P3 |
| 2. 2019年9月期 第1四半期決算概況 | P9 |
| 3. 2019年9月期 業績見通し | P15 |
| 4. 成長戦略の実施状況 | P18 |
| 5. 参考資料 | P31 |

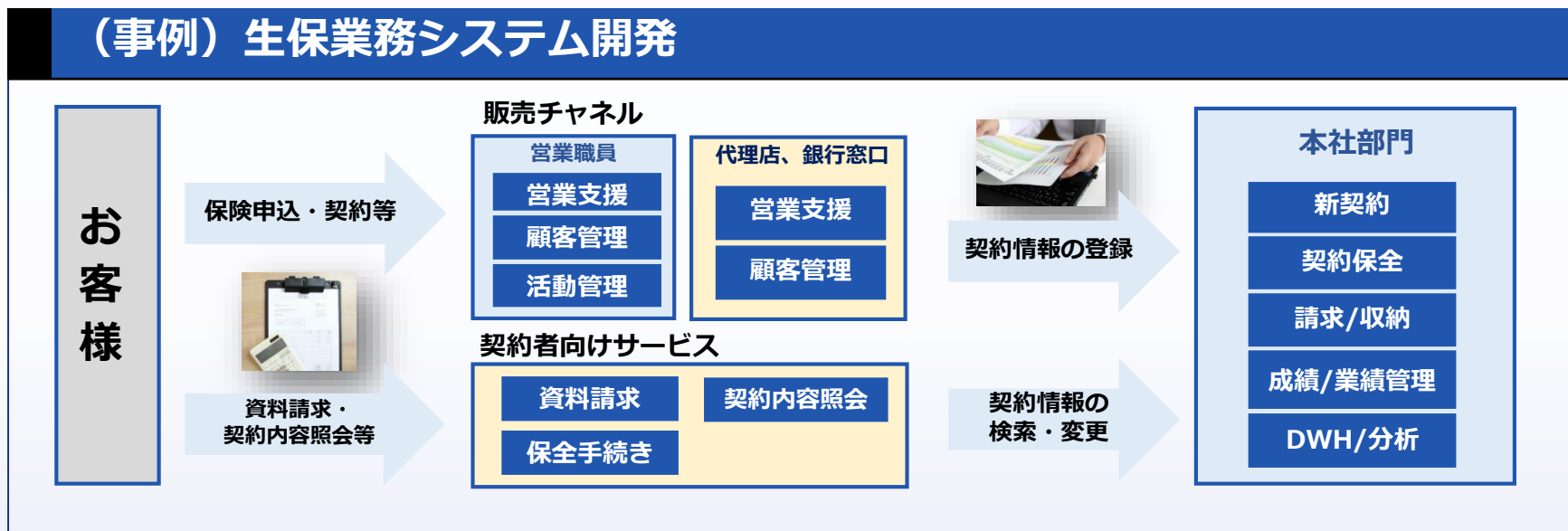
1. 事業概要と当社の強み

| | | | |
|-------|--|-----------|----------------------------|
| 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"> ・ 労働者派遣事業 許可番号：派13-309137 ・ プライバシーマーク使用許諾認定 登録番号：第11820608(05)号 ・ ISO27001(ISMS)認証 認証番号：02399-2010-AIS-KOB-JIPDEC 02398-2010-AIS-KOB-UKAS ・ ISO9001(QMS)認証 認証番号：02586-2012-AQ-KOB-JAB | | |
| 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 | 取締役(社外) | 坂上 秀昭 |
| | 常務取締役 塚田 剛 | 常勤監査役(社外) | 山本 敏夫 |
| | 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 後藤 伸応 | | |

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



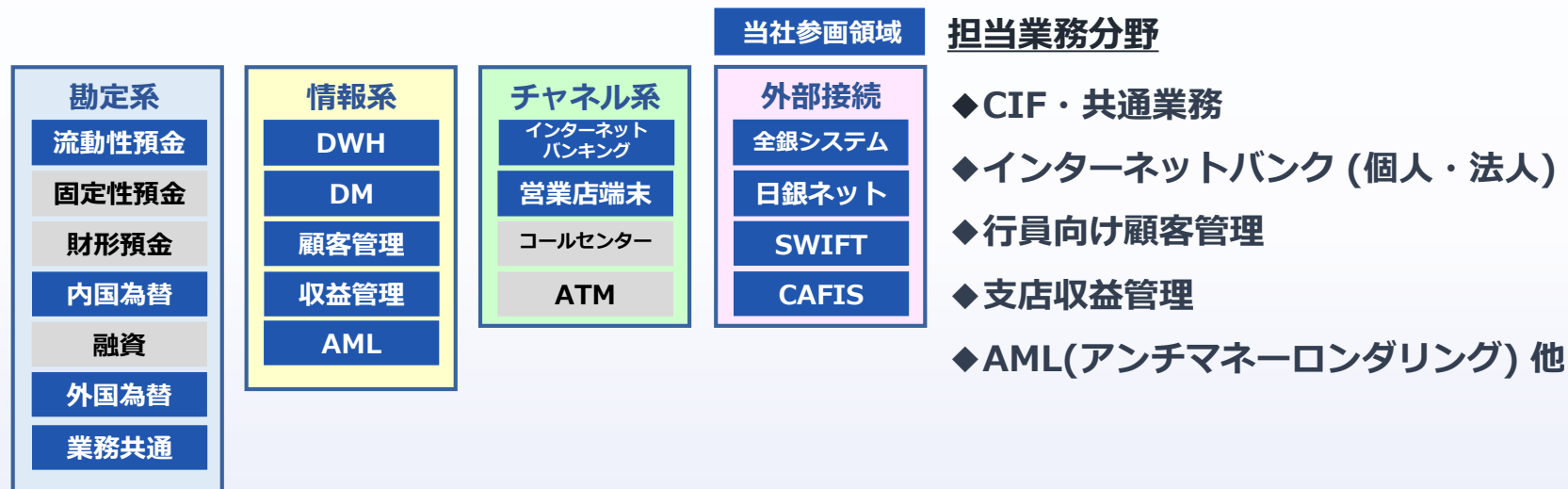
当社の強み

- ◆ 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. 2019年9月期 第1四半期決算概況

前年同期比 10.2%増収

売上高

13億41百万円

(前年同期比 10.2%増)

経常利益

1億10百万円

(前年同期比 8.6%減)

当期純利益

76百万円

(前年同期比 7.9%減)

業績概要

売上

- ・ 全てのサービスラインにおいて前年同期比増加、2ケタ成長を達成

- ▶▶ 前期苦戦した技術者確保の改善による売上増加

- ▶▶ 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

- ▶▶ ソリューション・ビジネスが軌道に乗り、大幅に拡大 (前年同期比238.7%)

販管費

- ・ 今後の成長のための先行投資費用の増加 (37百万円)

- ▶▶ ソリューション・ビジネスの拡大に向けて、ソリューション製品の開発投資、営業力強化のための人員増強及び人材確保のための採用募集費等

利益

- ・ 経常利益率8.3%の高水準を維持

売上高前年同期比 10.2%増 (全てのサービスラインにおいて前年同期比増加)

金額単位：百万円

| | 2018年9月期 | | 2019年9月期 第1四半期累計期間 | | | |
|--------------|---------------|--------|--------------------|--------|---------------|---|
| | 第1四半期 累計実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 前年 同期比 | 前年同期比の主な増減理由等 |
| 売上高 | 1,217 | 100.0% | 1,341 | 100.0% | 110.2% | 全てのサービスラインにおいて前年同期比増加で高い成長率 |
| 業務系システム開発 | 971 | 79.8% | 1,065 | 79.4% | 109.7% | 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 | 135 | 11.2% | 139 | 10.4% | 102.4% | |
| 組込系開発 | 90 | 7.5% | 91 | 6.8% | 100.8% | |
| ソリューション・商品等 | 19 | 1.6% | 45 | 3.4% | 238.7% | |
| 売上総利益 | 269 | 22.1% | 295 | 22.0% | 109.7% | 前年同期比同等の売上総利益率を確保 |
| 販管費 | 147 | 12.1% | 184 | 13.8% | 124.9% | 営業力強化のための人員増強による人件費、人材確保のための採用募集費等、今後の成長のための先行投資費用の増加 |
| 営業利益 | 121 | 10.0% | 110 | 8.3% | 91.2% | 販管費の増加に伴う、前年同期比減益 |
| 営業外収益 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 100.0% | - |
| 営業外費用 | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 17.8% | - |
| 経常利益 | 121 | 10.0% | 110 | 8.3% | 91.4% | 前年同期比減益であるが、経常利益率8.3%を確保 |
| 当期純利益 | 82 | 6.8% | 76 | 5.7% | 92.1% | - |

(1) サービスライン別売上高、前年同期比の主な増減理由

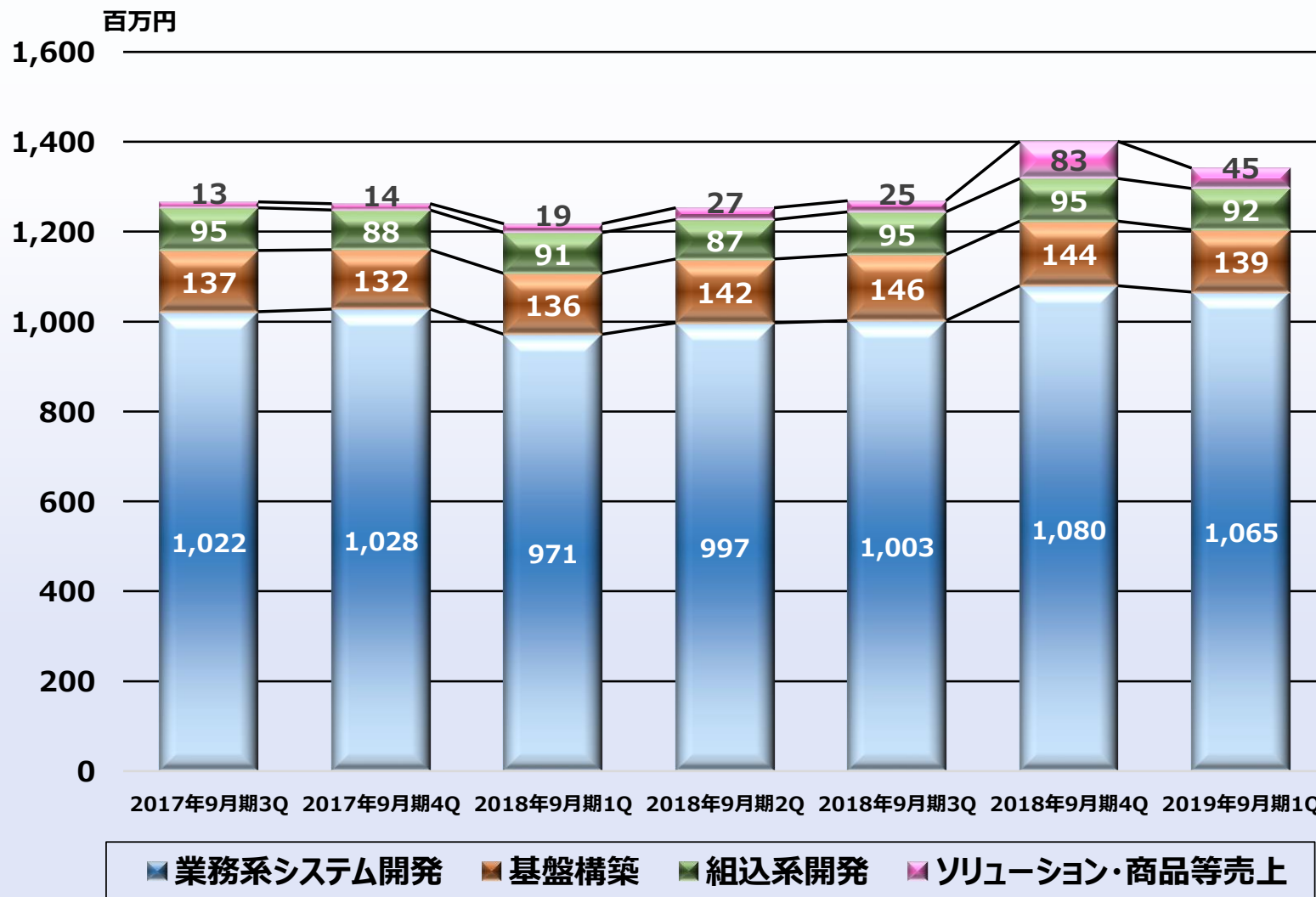
金額単位：百万円

| | 2018年9月期 | | 2019年9月期 第1四半期累計期間 | | | |
|-----------------|---------------|--------|--------------------|--------|-----------|---|
| | 第1四半期 累計実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 前年 同期比 | 前年同期比の主な増減理由等 |
| 業務系 システム開発 | 971 | 79.8% | 1,065 | 79.4% | 109.7% | ・前期に引き続き、金融系の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の育成 ・開発要員の増加 等による、前年同期比増加 |
| 基盤構築 | 135 | 11.2% | 139 | 10.4% | 102.4% | ・「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による、前年同期比増加 |
| 組込系開発 | 90 | 7.5% | 91 | 6.8% | 100.8% | ・将来性のある医療機器、自動車関連分野に特化 |
| ソリューション・ 商品等 | 19 | 1.6% | 45 | 3.4% | 238.7% | ・【WinActor】が「働き方改革」の後押しも受けて、多数の受注獲得 ・経費精算ソリューション【Concur】に注力し、多数の新規エンドユーザーからの受注獲得 |
| 売上高合計 | 1,217 | 100.0% | 1,341 | 100.0% | 110.2% | - |

(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 |
|--------------------|--|
| 業務系システム開発 | |
| 金融 | |
| 保険 | 生保・損保ともに案件が増加しており、特に生保は順調 |
| 銀行 | メガバンクの大型案件終了後、新規案件は少ない。保険、クレジットカード案件に要員を振替後は順調 |
| その他 | クレジットカード、電力案件が順調 |
| 流通・通信等 | 流通分野は既存顧客が安定、新規顧客も獲得。通信分野は既存顧客が順調に増加 |
| 基盤構築 | 業務系システム開発のエンドユーザーからの受注による相乗効果で順調 |
| 組込系開発 | 車載機器、医療機器分野に特化を進めている。特に技術者不足が顕著 |
| ソリューション・商品等 | ソリューションが順調に立上がり、ラインナップも充実 |

サービスライン別売上高 四半期推移 (全体 前年同期比10.2%増、全サービスラインとも前年同期比増)



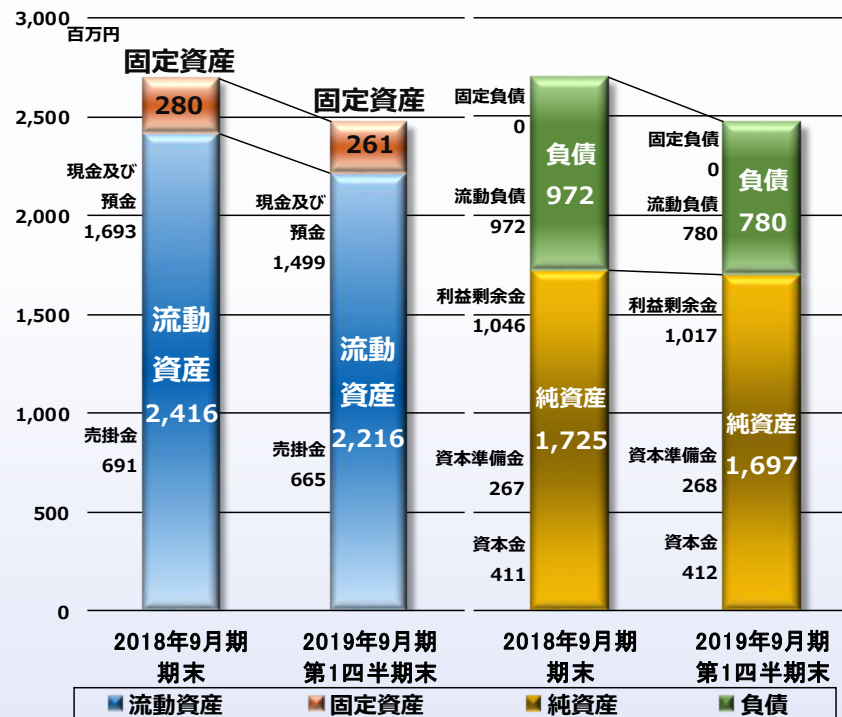
引き続き安定した財務体質を維持

金額単位：百万円

| | 2018年 | 2019年9月期 第1四半期末 | | |
|-------------|------------|-----------------|-------|--------------------------|
| | 9月期末 実績 | 実績 | 前期末増減 | 対前期末増減の主な要因等 |
| 資産の部 | | | | |
| 現金及び預金 | 1,693 | 1,499 | △194 | 前期末配当金支払、ソフトウェアの支払等によるもの |
| 流動資産合計 | 2,416 | 2,216 | △307 | 現金及び預金、売掛金等の減少 |
| ソフトウェア | 8 | 78 | 69 | 基幹システム導入等による増加 |
| 固定資産合計 | 280 | 261 | △19 | - |
| 資産合計 | 2,697 | 2,478 | △219 | - |

金額単位：百万円

| | 2018年 | 2019年9月期 第1四半期末 | | |
|--------------|------------|-----------------|-------|---------------------|
| | 9月期末 実績 | 実績 | 前期末増減 | 対前期末増減の主な要因等 |
| 負債の部 | | | | |
| 流動負債合計 | 972 | 780 | △191 | 買掛金、未払法人税、賞与引当金等の減少 |
| 固定負債合計 | 0 | 0 | 0 | - |
| 負債合計 | 972 | 780 | △191 | - |
| 純資産の部 | | | | |
| 株主資本 | | | | |
| 資本金 | 411 | 412 | 0 | 新株予約権行使分の増加 |
| 資本準備金 | 267 | 268 | 0 | 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 | 1,045 | 1,016 | △29 | 前期末配当金の支払等 |
| 利益剰余金合計 | 1,046 | 1,017 | △29 | 前期末配当金の支払等 |
| 株主資本合計 | 1,725 | 1,697 | △27 | - |
| 純資産合計 | 1,725 | 1,697 | △27 | - |
| 負債純資産合計 | 2,697 | 2,478 | △219 | - |



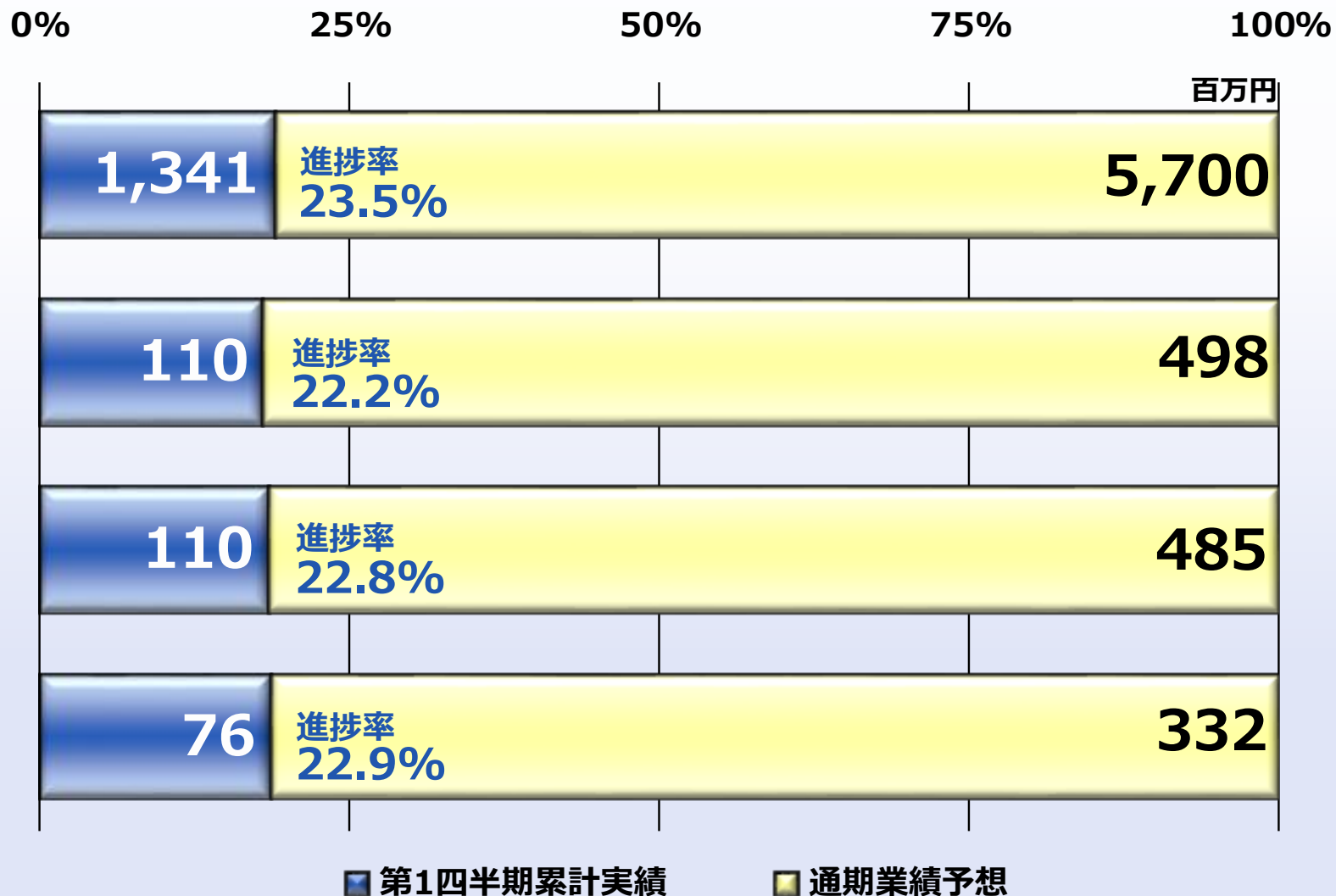
流動資産は22億16百万円、固定資産は2億61百万円、資産合計は24億78百万円となり、前期末比2億19百万円の減少となりました。
 これは主に、現金及び預金が1億94百万円減少、基幹システム導入に伴うソフトウェアが69百万円増加等によるものであります。

負債合計は7億80百万円、純資産合計は16億97百万円となりました。
 これは主に、前期末配当金の支払等により**利益剰余金が29百万円減少**したことによるものであります。

この結果、**自己資本比率は68.5%** 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 業績見通し

進捗率は予想通り



年間配当予想、配当性向予想の変更はありません

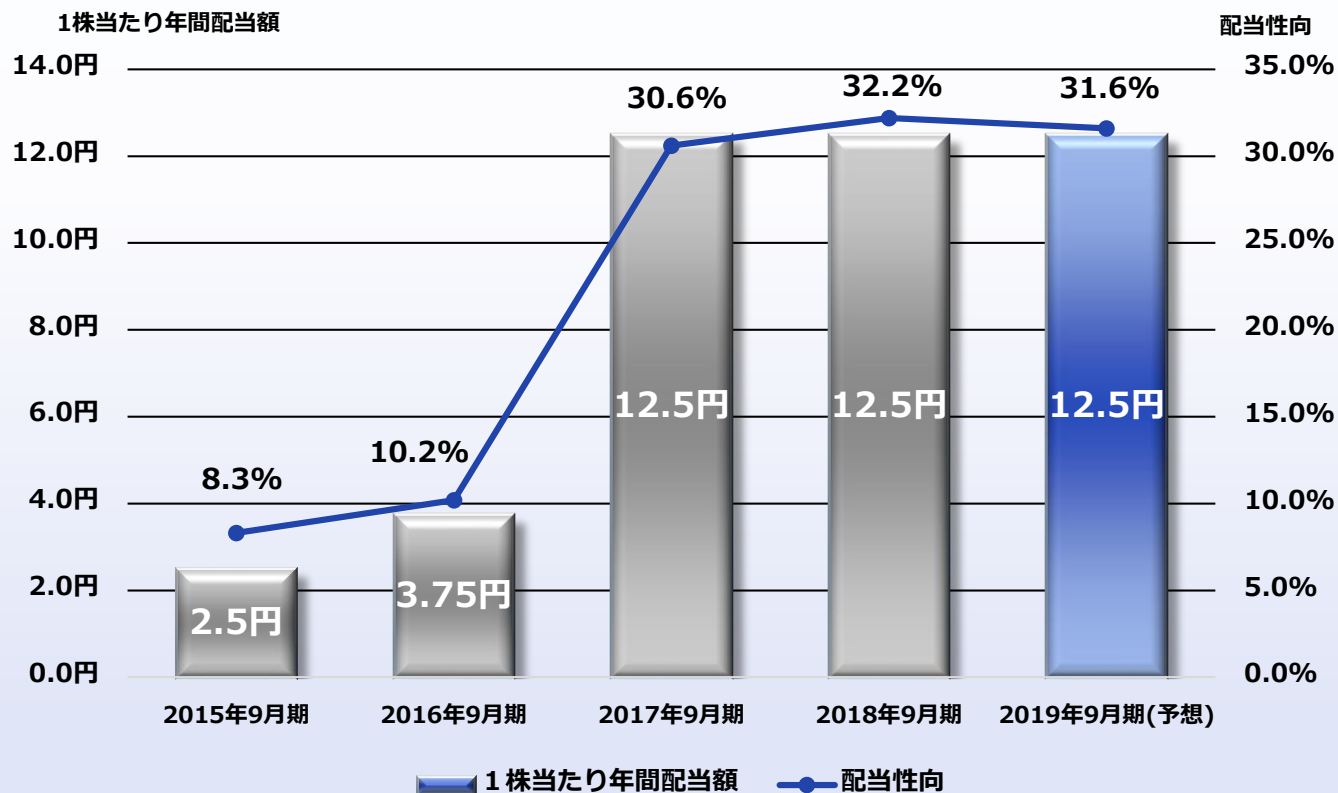
⇒ 年間配当予想
12.5円/1株

⇒ 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株の割合で株式分割
- ・ 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。



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。

4. 成長戦略の実施状況



中長期成長戦略に基づく事業拡大

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

技術者の育成・確保の取組み

(1) 技術者の育成

- ・金融系の上流工程から参画可能な業務知識者の育成
- ・AI技術者の育成

(2) パートナー企業との協力・協業体制強化

パートナー企業からの開発要員増加に向けた、
協業体制強化

(3) 新卒採用強化

2019年4月入社予定の新卒者増加

(4) 長崎開発センター開設 (2021年4月予定)

今後の成長戦略の達成をより確実なものとするため、
人材不足を補うニアショア(遠隔地)開発拠点の開設

自社及び他社ソリューションラインナップ

情報セキュリティソリューション

今後の5G時代に向け、
更に重要となる情報セキュリティ対策

NW Security Police
with CheckPoint

不正端末・ウイルス感染検知、遮断

VOTIRO

SECURED.

メール無害化/ファイル無害化ソリューション

 **Symantec**™

Web Isolation(Web分離)ソリューション

 **MobiControl**®
MDMソリューション

業務効率化ソリューション

AI、RPAの活用による、
「働き方改革」推進
「人手不足」改善への手段

WINACTOR

業務自動化ロボット(RPA)

 **DataSpider**® Servista **DX Suite**
EAIツール AI-OCR

 **CONCUR**

経費精算/請求書管理

NeedsWell

業務AI化(WAI)サービス

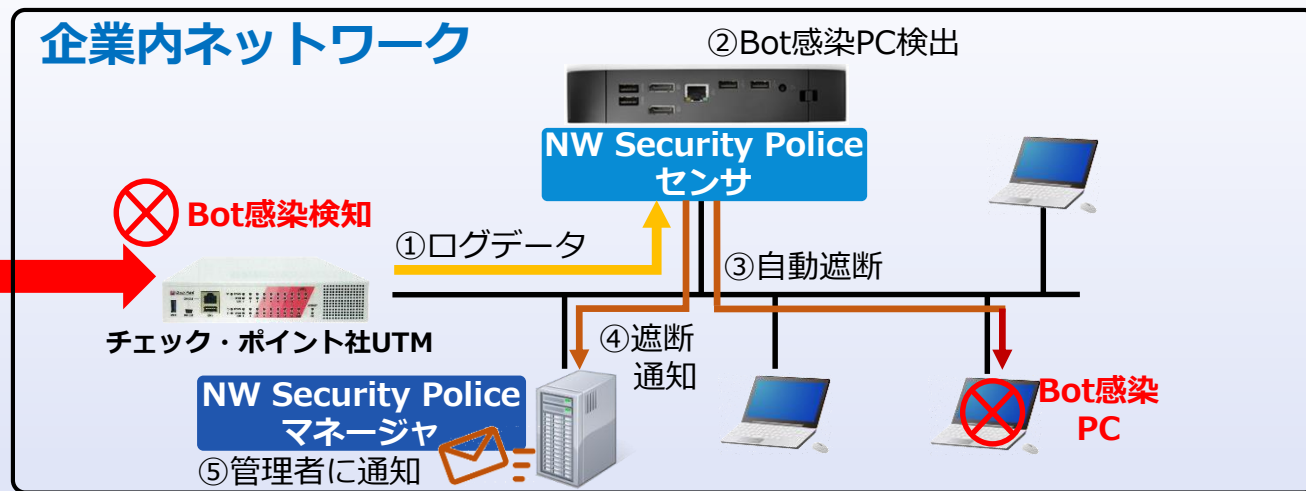
情報セキュリティソリューション

NW Security Police with CheckPoint

不正端末・ウイルス感染検知、遮断



- ・ポートスキャン、ウイルス、スパムメール、未知の脅威
- ・攻撃指令 (Bot)
- ・フィッシングサイト



2018年11月1日: 株式会社No.1(JQ:3562)との販売契約締結、販売開始

- ★ 更なる機能向上に向けた開発:
- ・クライアント証明書認証方式の実装
 - ・センサ自動登録機能の実装

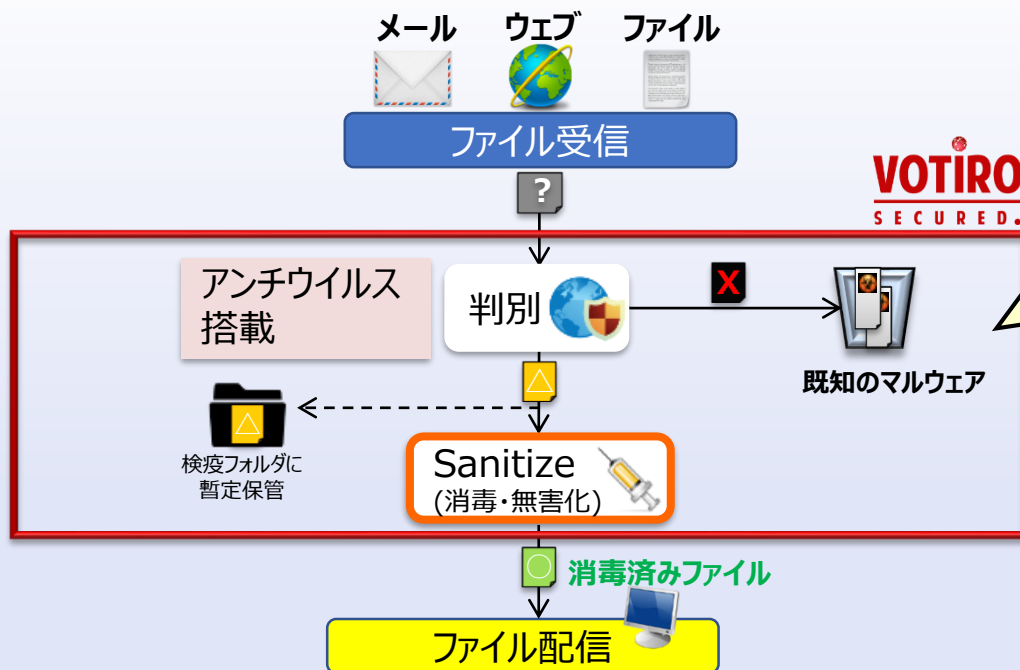
情報セキュリティソリューション

VOTIRO

SECURED.

「Secure Data Sanitization (VOTIRO-SDS)」

メール無害化/ファイル無害化ソリューション



- ・ 既知/未知の攻撃を併せて排除
→ 標準搭載のエンジンにより既知ウイルス付ファイルをブロック
→ 残ったファイルに入っているかもしれない悪意コードを無害化し、無効化
- ・ マクロ、スクリプトを削除可能

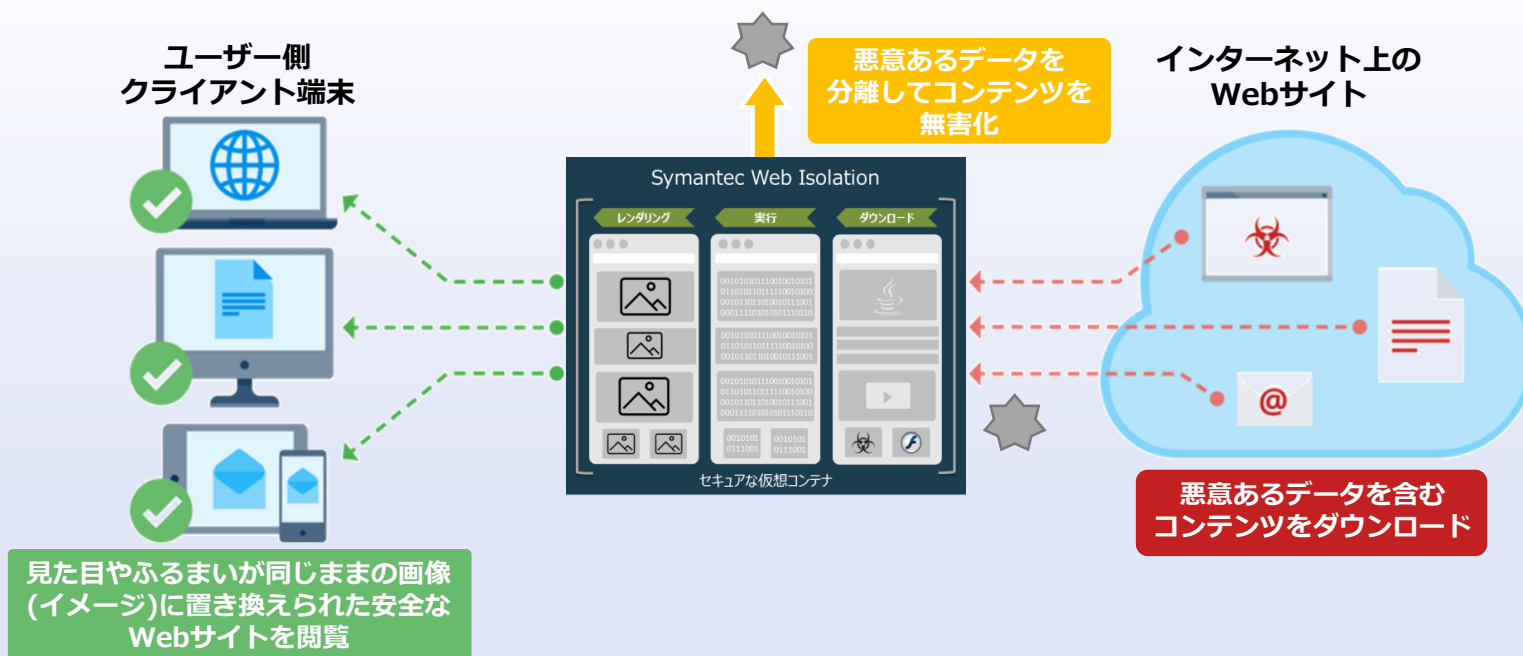
★2019年2月1日:
株式会社アズエージェント(JQ:4288)との販売契約締結、販売開始

情報セキュリティソリューション



「Web Isolation」

Web Isolation(Web分離)ソリューション



★ 2019年2月15日:
株式会社アズエージェント(JQ:4288)との販売契約締結、2月15日販売開始

業務効率化ソリューション

WinActor(RPA)と連携ソリューション

WINACTOR

業務自動化ロボット(RPA)



EAIツール
との連携



 **DataSpider® Servista**
EAIツール

AI-OCR
との連携



DX Suite
AI-OCR

- ★ 2018 Japan IT Week 第2回 AI・業務自動化展(2018年10月24日~26日)に出展
- ★ 展示会等での多くのお問合せを頂き、
「WinActor連携ソリューションセミナー」を、2019年1月25日に当社単独開催
- サービス： RPA対象業務の選定、シナリオ作成支援、
メニュー シナリオ及びライブラリの作成・提供、保守サポート等
- 提供製品： WinActor
WinActor管理統制ツール (WinDirector)

業務効率化ソリューション



CONCUR

Expense (経費精算) / Invoice (請求書管理)

- **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、
メニュー 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
- ★ **実績** : 多種多様な業界(メーカー,商社,放送,出版等)から
多くの受注を獲得
現在、多数の案件が同時進行中

ニーズウェルの業務AI化サービス

(NeedsWell Work AI サービス)

NeedsWell

ニーズウェルのWAIサービスは、お客様の企業データから人工知能(AI)とRPAの技術を組み合わせ、効率の良い業務及び高付加価値サービスのシステム化(開発)を提供します



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

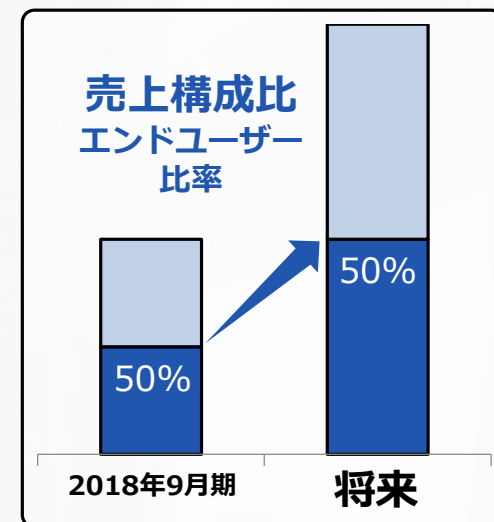
- ・ 継続案件の確保、業務知識の高い技術者の育成による担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓

➤ 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



Hop!



2018年

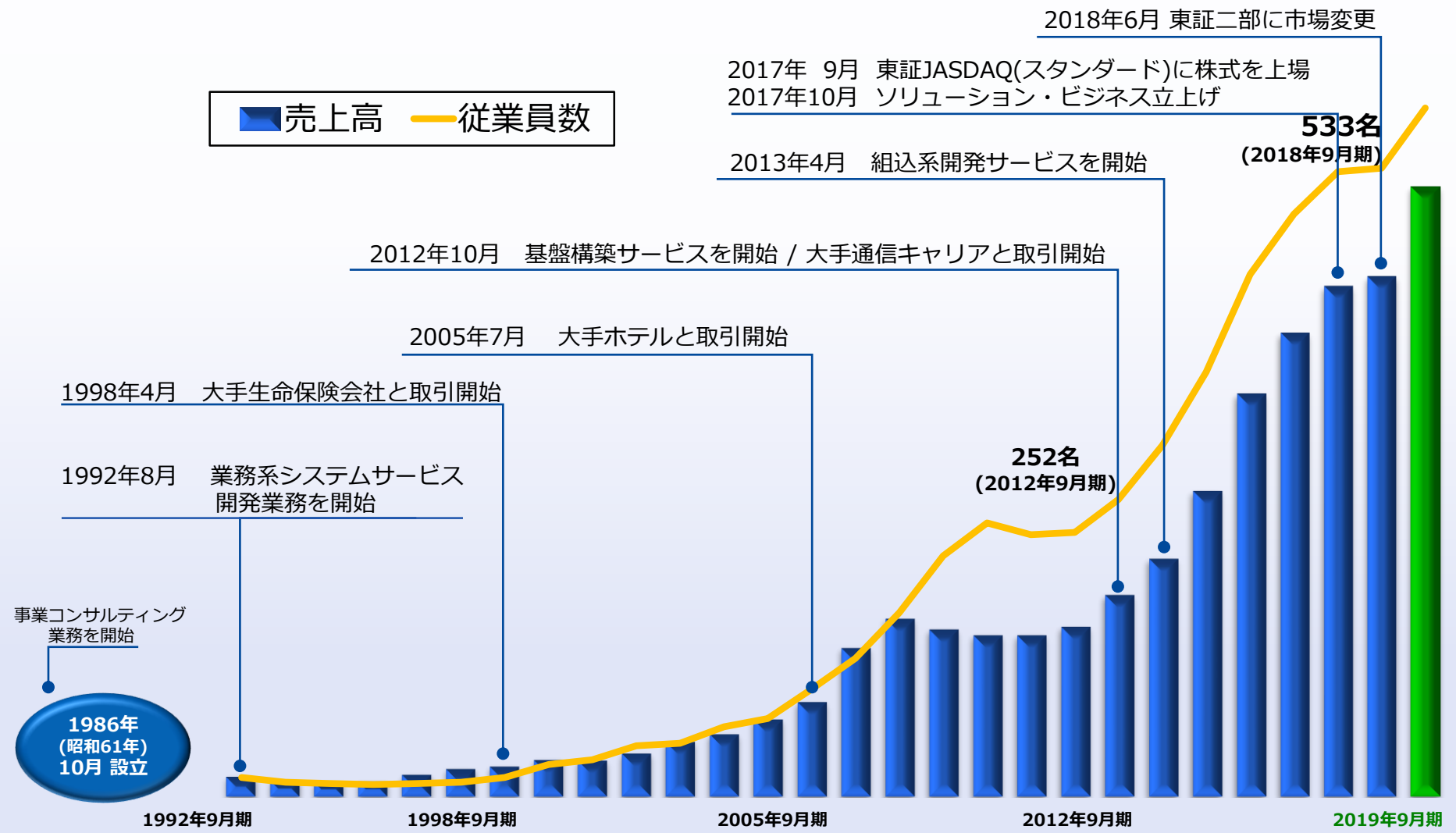


Jump!

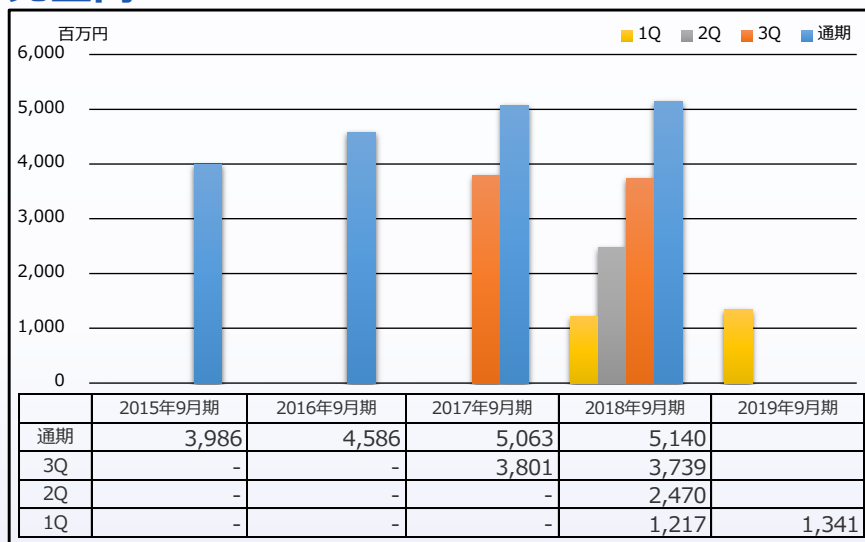
東証一部
上場へ

5. 参考資料

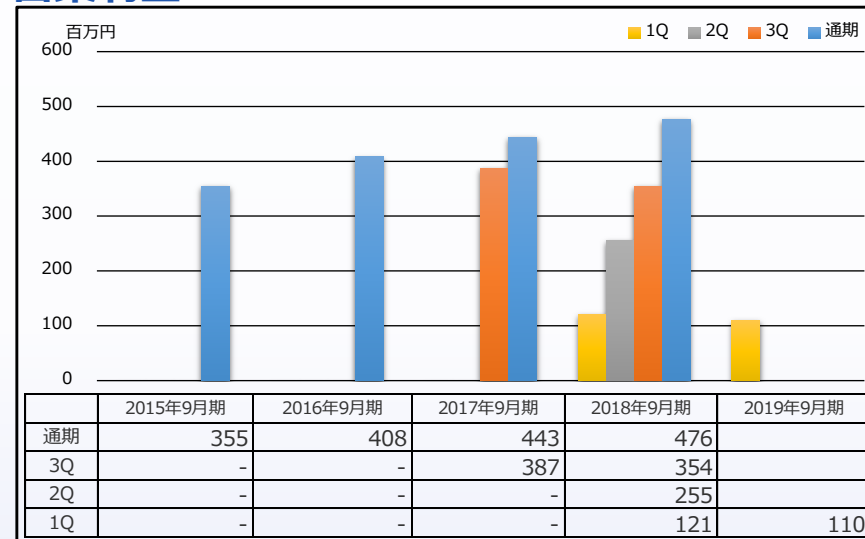
| 発表日 | 種類 | タイトル |
|-------------|----------|--|
| 2018年11月20日 | IR 資料 | 平成30年(2018年)9月期 決算説明会資料 |
| 2018年11月21日 | 適時 開示 | 定款一部変更に関するお知らせ |
| 2018年11月21日 | 適時 開示 | 新任取締役候補者に関するお知らせ |
| 2018年12月17日 | 適時 開示 | 長崎開発センター開設のお知らせ |
| 2018年12月17日 | PR 情報 | WinActor連携ソリューションセミナー開催のお知らせ |
| 2018年12月19日 | お知 らせ | 学生と企業をもっと身近にする就活支援サービス「インタツアー」に協賛しています |
| 2018年12月21日 | 適時 開示 | 役員人事に関するお知らせ |
| 2018年12月25日 | 適時 開示 | 支配株主等に関する事項について |
| 2019年1月1日 | お知 らせ | 普通株式1株を2株に株式分割 |
| 2019年1月17日 | お知 らせ | 株主手帳(2019年2月号/1月17日発売)に社長船津のインタビューが掲載されました |
| 2019年1月28日 | PR 情報 | 情報セキュリティソリューション「Secure Data Sanitization」販売開始のお知らせ |
| 2019年2月13日 | 決算 | 2019年9月期 第1四半期決算短信 |
| 2019年2月13日 | 適時 開示 | 2019年9月期 第1四半期決算説明資料 |
| 2019年2月13日 | PR 情報 | 業務AI化サービス提供に関するお知らせ |



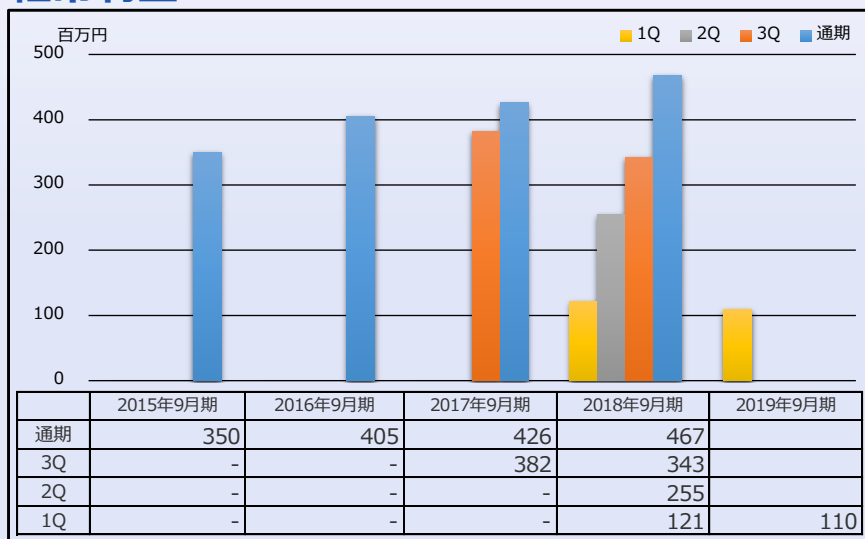
売上高



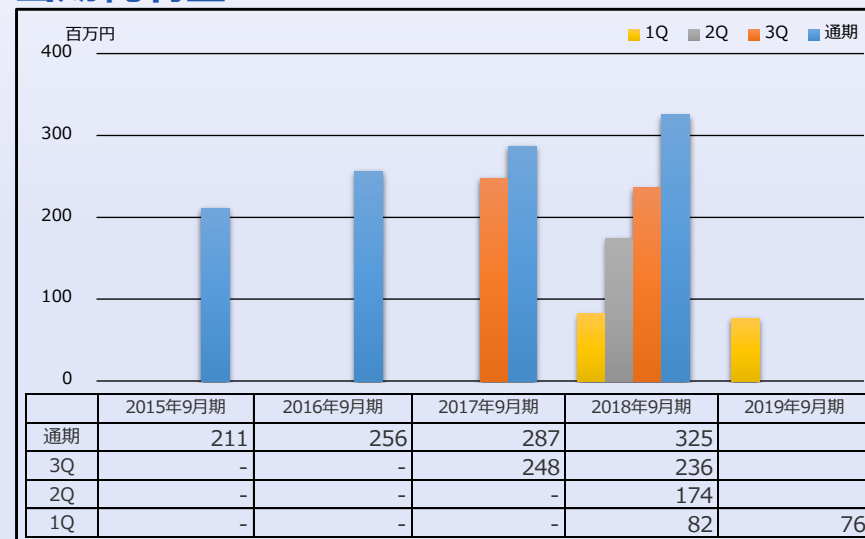
営業利益



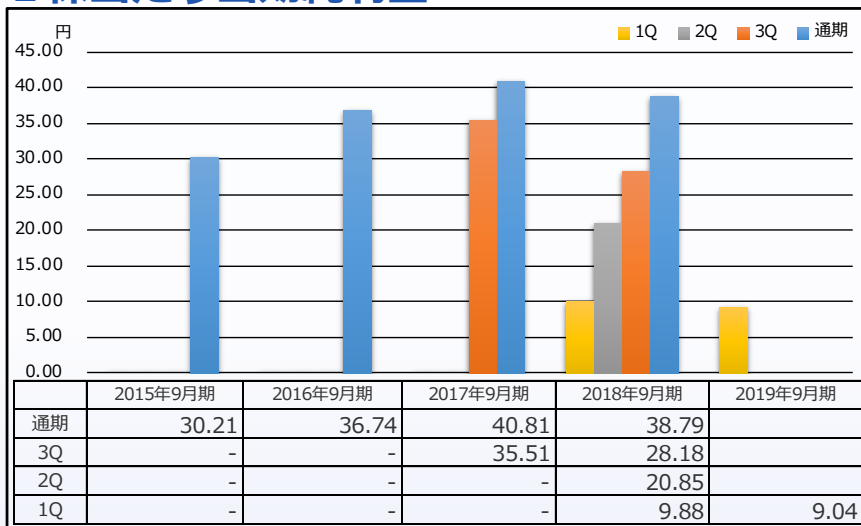
経常利益



当期純利益

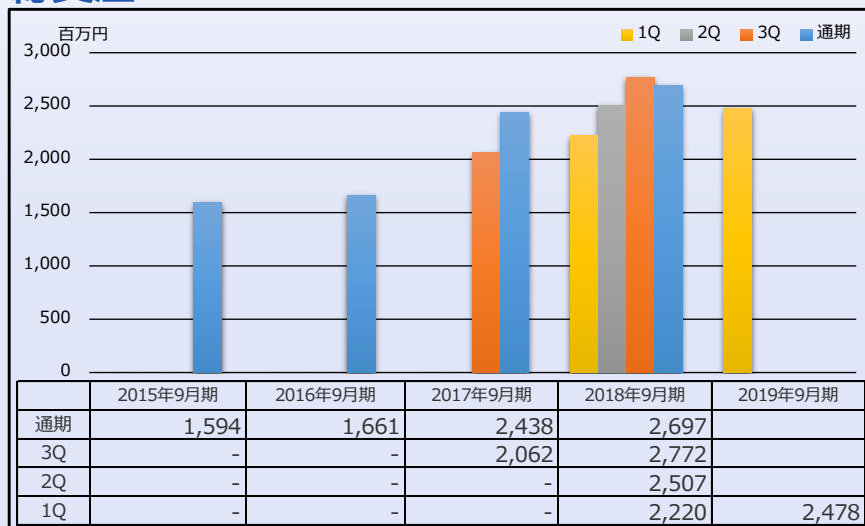


1株当たり当期純利益

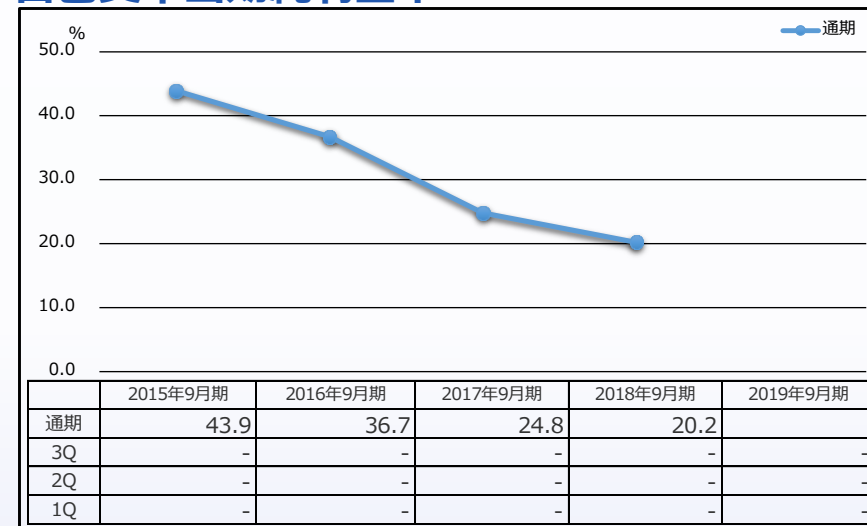


(注) 2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、
2019年1月1日付の2分割調整後の数値

総資産

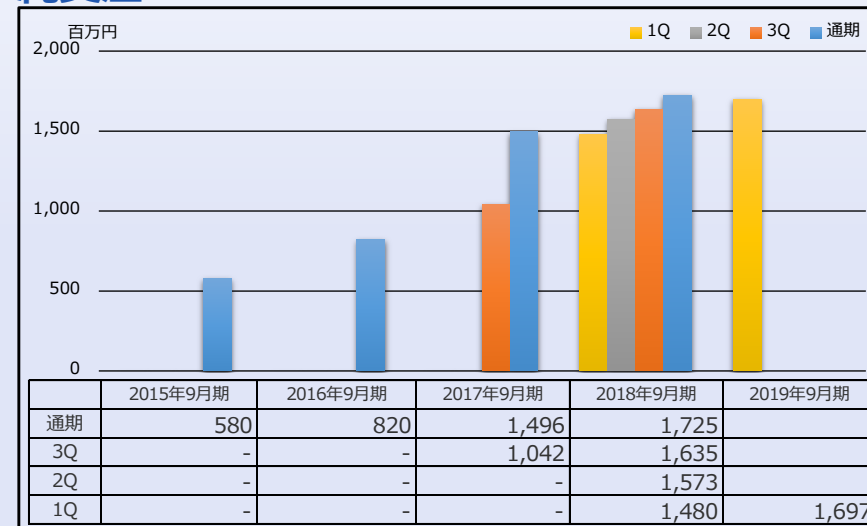


自己資本当期純利益率

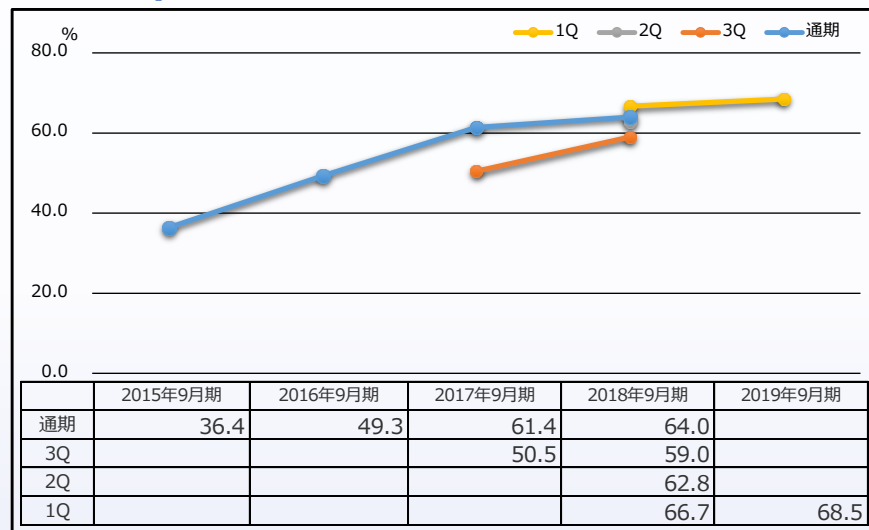


(注) 本指標は通期ごとに更新

純資産



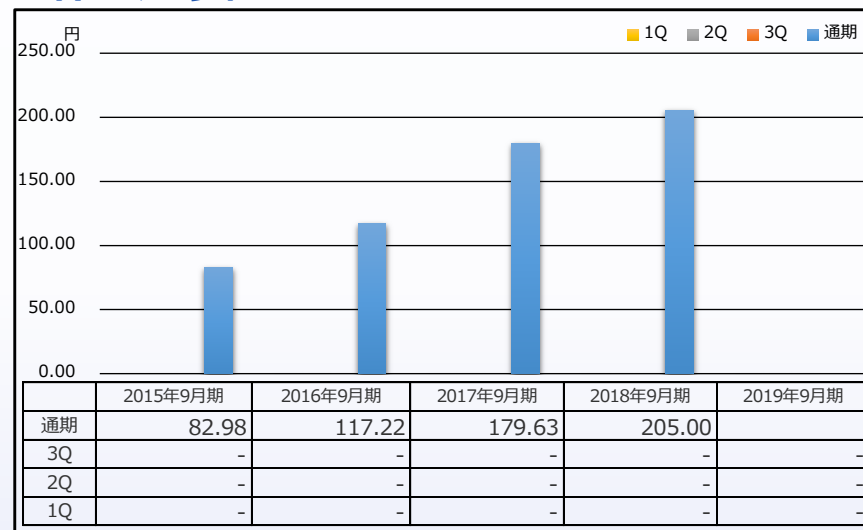
自己資本比率



(注) 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

(注) 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

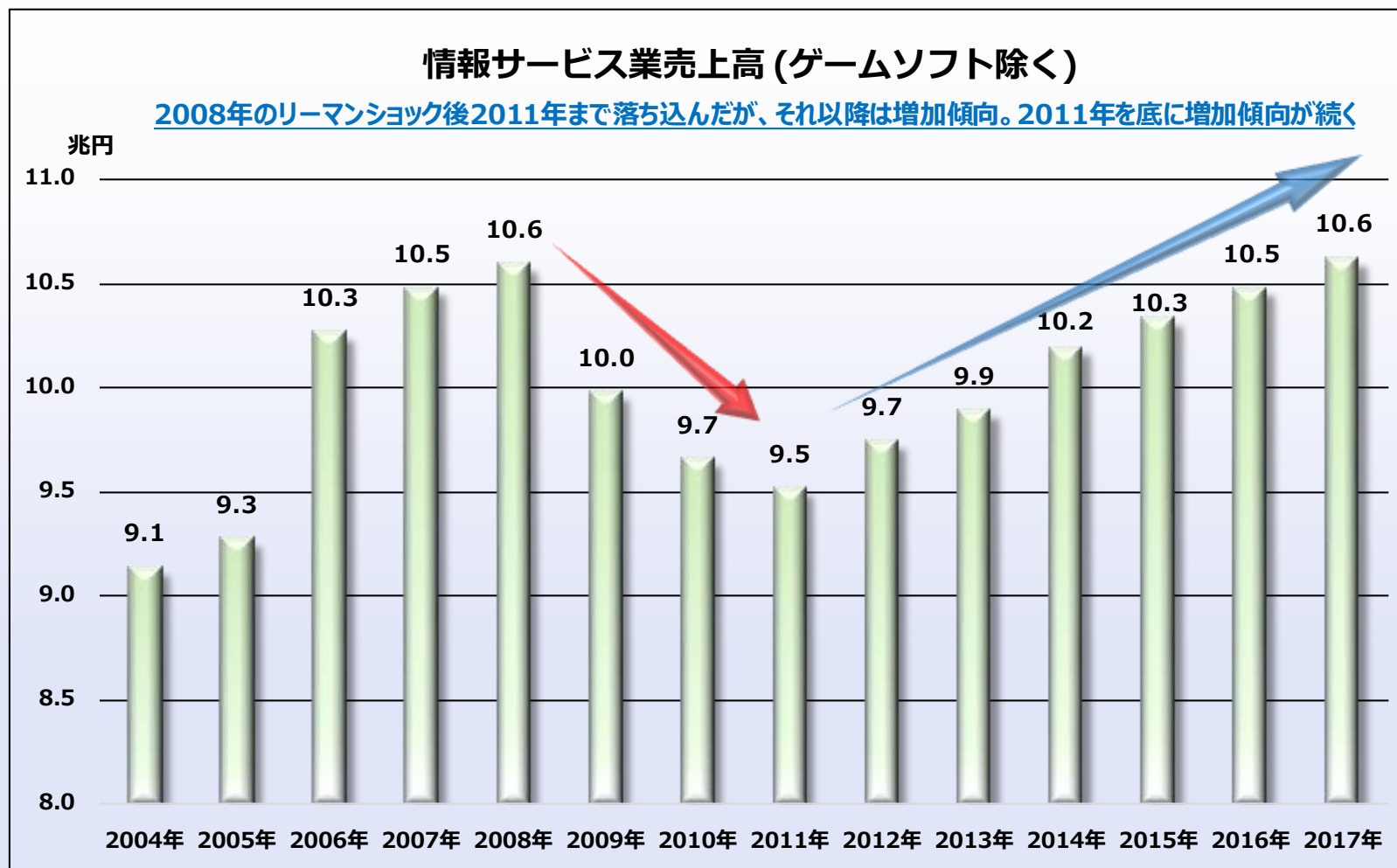
1株当たり純資産



(注) 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

(注) 本指標は通期ごとに更新

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



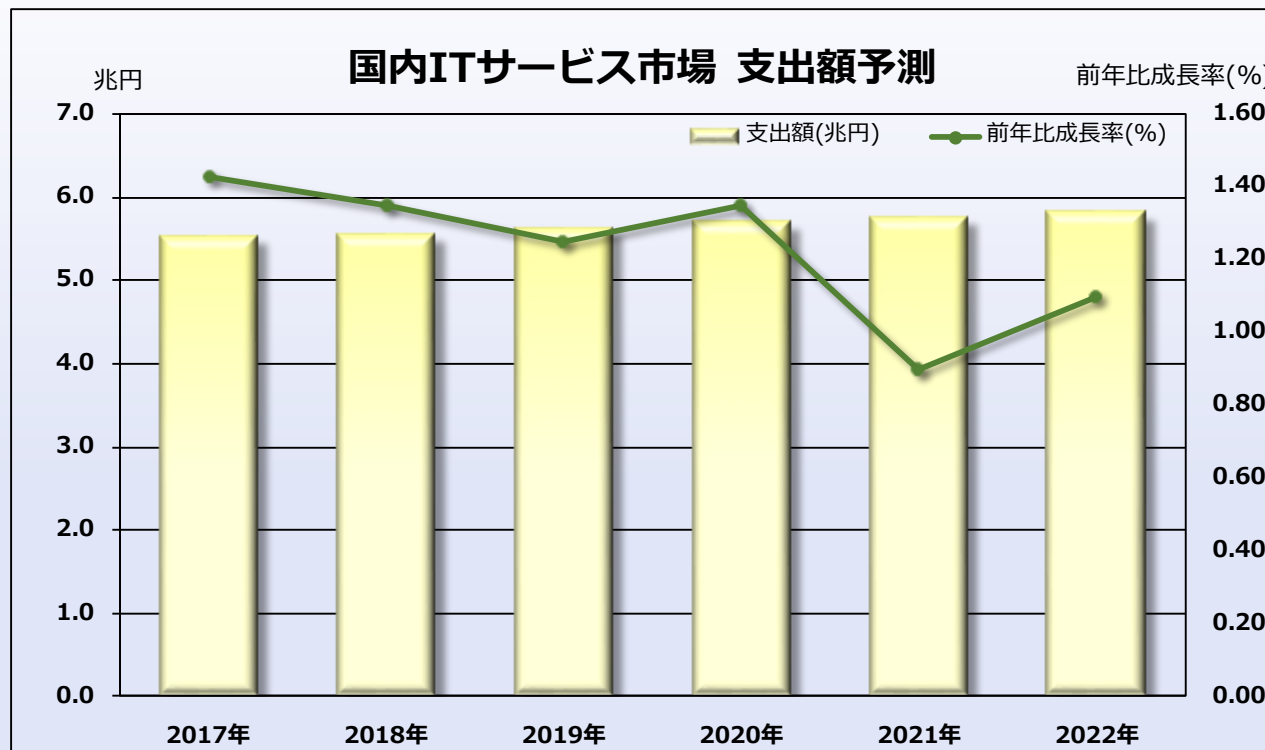
出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計」よりゲームソフト売上高を除いた数字で作成。

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

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

Solution



※ 文中の会社名、商品名は各社の商標および登録商標です。

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。