

2019年9月期 第2四半期 決算説明会



2019年5月24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. ご報告 | P3 |
| 2. 事業概要と当社の強み | P8 |
| 3. 2019年9月期 第2四半期決算概況 | P14 |
| 4. 2019年9月期 業績見通し | P20 |
| 5. 成長戦略の実施状況 | P23 |
| 6. 参考資料 | P36 |

1. ご報告

東証一部銘柄指定への申請中 貸借銘柄へ選定(2019年4月22日)

更なる
企業価値向上へ

Evolution!

東証一部
上場へ

Jump!



2017年

Step!

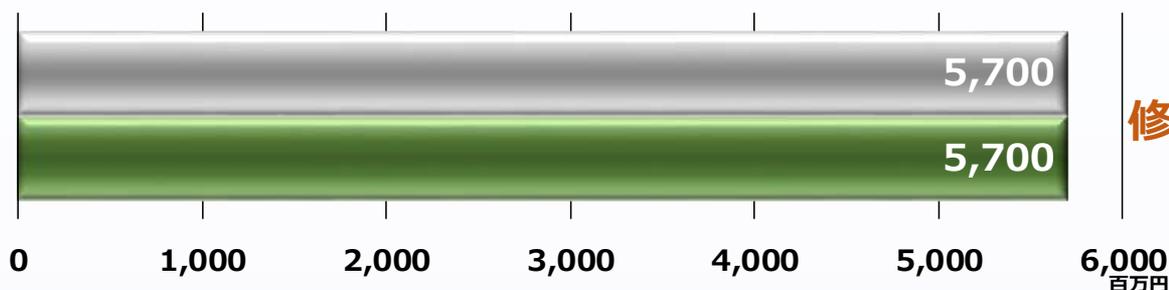


2018年

3月15日に業績・配当予想の修正を行いました

・業績予想

売上高



営業利益



経常利益



当期純利益



■ 業績予想修正前 ■ 業績予想修正後

・年間配当予想: 12.5円/1株 → 13.5円/1株

本店事務所を移転します

移転先:

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

(東京メトロ赤坂見附駅/永田町駅下車3分 JR四ツ谷駅下車8分)

業務開始予定日:

2019年10月(予定)

移転の目的:

当社の業容拡大、経営の効率化及び顧客・社員の利便性向上を図ることにより、事業力強化を目的とするものです。

なお、本社機能も同時に移転を予定しています。



定款上の本店所在地につきましては、2019年12月開催予定の当社定時株主総会に定款変更に関する議案を付議し、ご承認をいただいた上で、現在の東京都新宿区から東京都千代田区へ変更する予定であります。

少子高齢化による人材不足を補う ニアショア(遠隔地)開発拠点を開設します

- ① 事業所名: 株式会社ニーズウェル
長崎開発センター
- ② 立地場所: 長崎県長崎市内
(物件未定)
- ③ 事業内容: 業務系ソフトウェア等の
設計・開発等
- ④ 開設時期: 2021年4月(予定)
- ⑤ 人員体制: 開設当初は20名程度で
スタートし、開設後5年
で100名体制(予定)



長崎市の夜景



軍艦島

2. 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		

2019年5月 東証一部 銘柄指定申請中
2019年4月 貸借銘柄へ選定

2018年6月 東証二部に市場変更

2017年9月 東証JASDAQ(スタンダード)に株式を上場
2017年10月 ソリューション・ビジネスを開始

2013年4月 組込系開発サービスを開始

2012年10月 基盤構築サービスを開始
/ 大手通信キャリアと取引開始

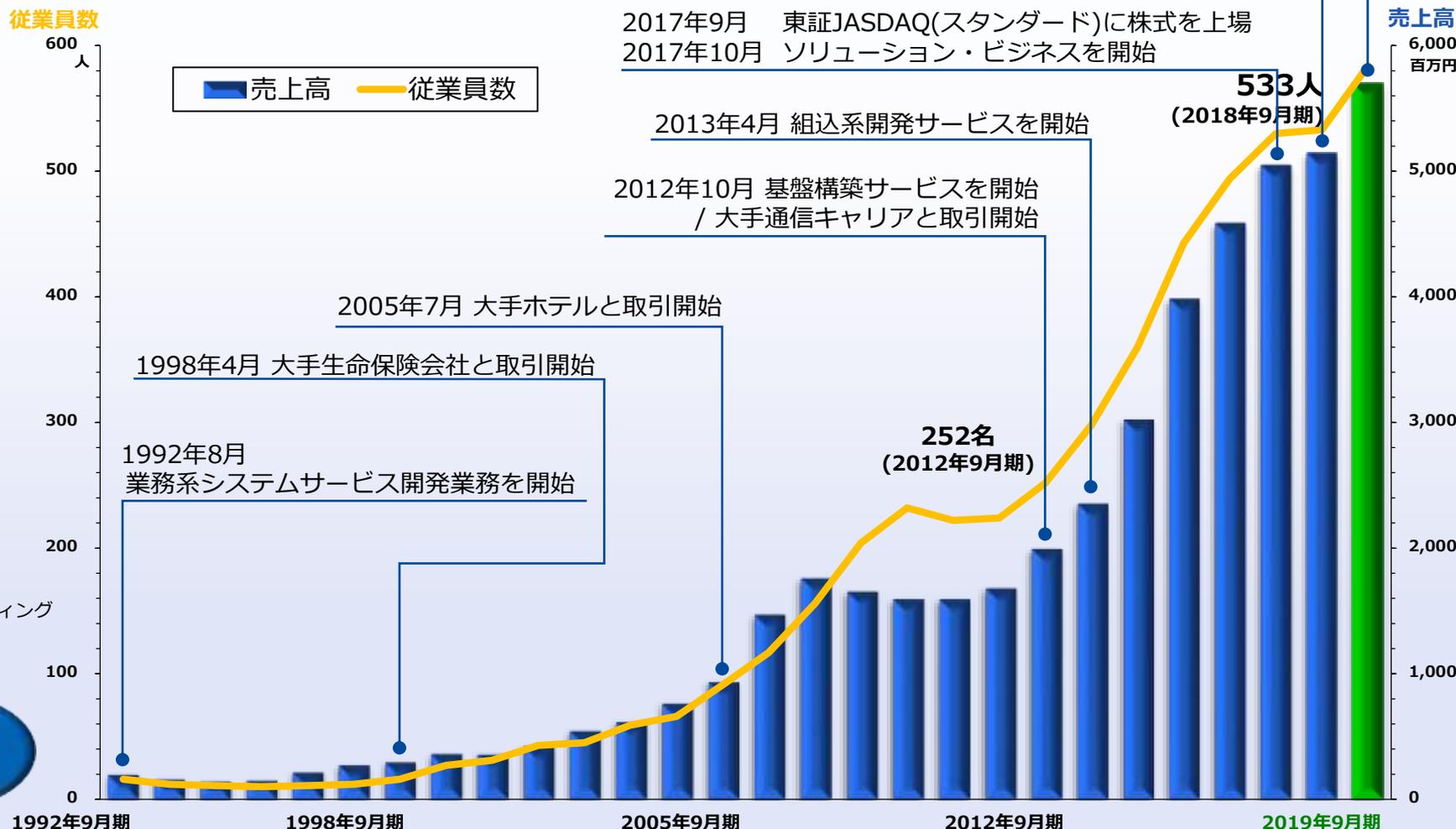
2005年7月 大手ホテルと取引開始

1998年4月 大手生命保険会社と取引開始

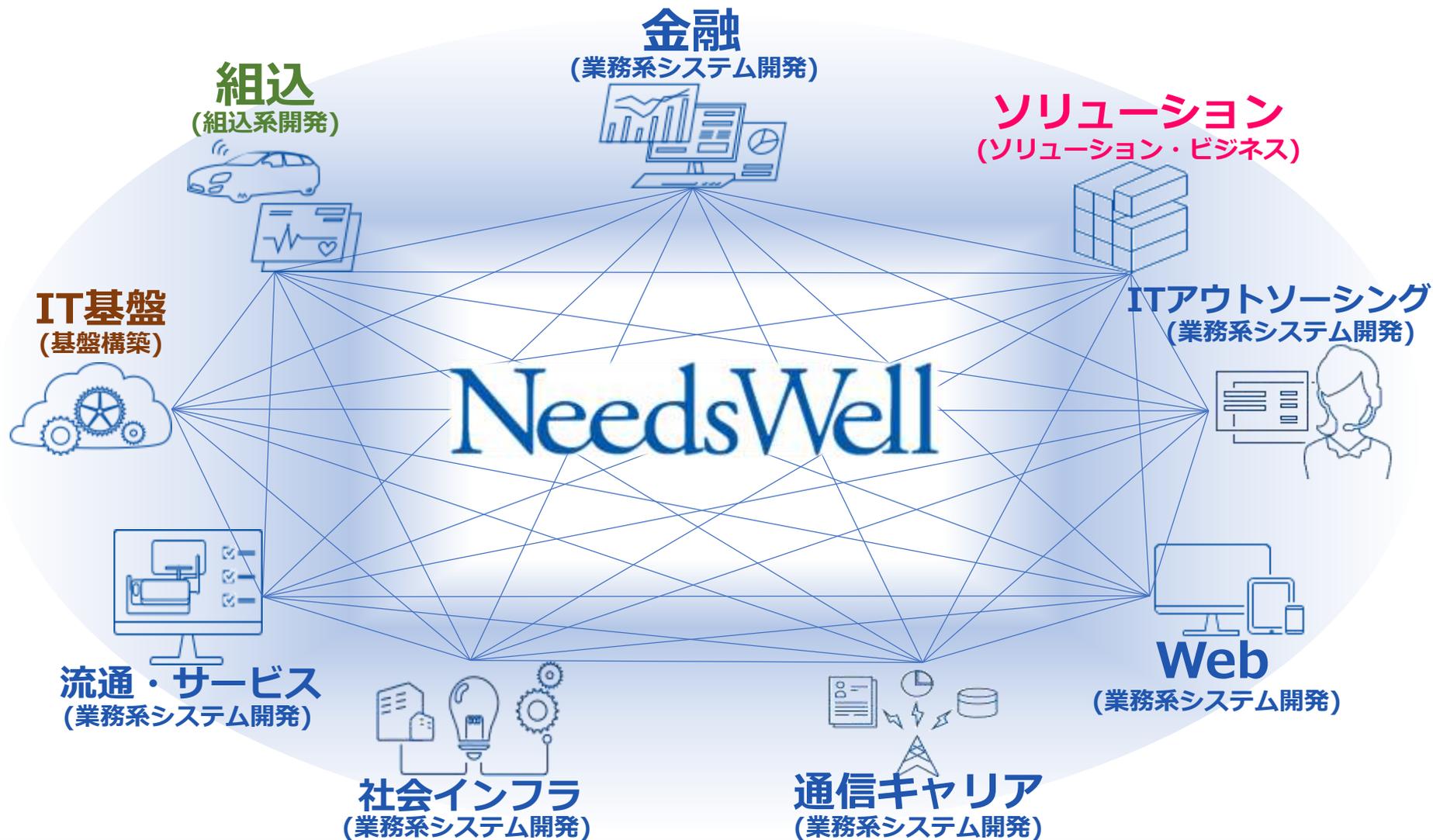
1992年8月
業務系システムサービス開発業務を開始

事業コンサルティング
業務を開始

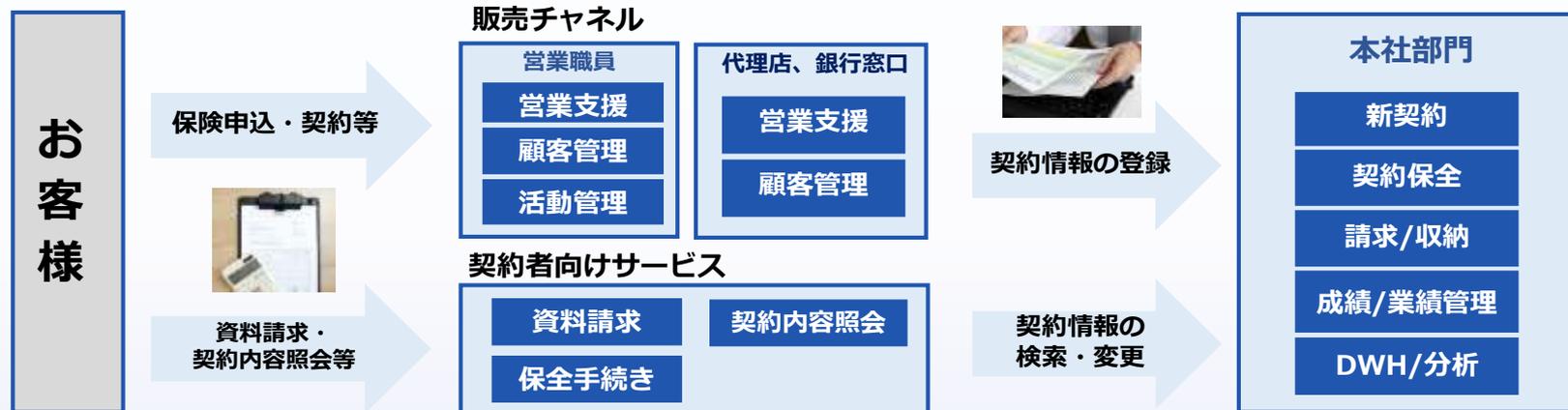
1986年
(昭和61年)
10月 設立



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
- ◆ 特に営業系、成績/業績管理、新契約、保全、請求/収納のシステム開発実績が豊富で強い

アピールポイント

- ◇ 汎用系技術者が多数。平均年齢は30代
 - ◇ 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

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。



3. 2019年9月期 第2四半期決算概況

前年同期比10.3%増収、4.4%増益

売上高

27億24百万円

(前年同期比 10.3%増)

経常利益

2億66百万円

(前年同期比 4.4%増)

当期純利益

1億85百万円

(前年同期比 6.2%増)

業績概要

売上

- ・ 1Qの前年同期比10.2%増に引き続き、10.3%増の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1Qに引き続き、大幅に拡大 (前年同期比231.2%)

販管費

- ・ 今後の成長のための先行投資費用の増加

- ▶▶ 営業体制強化のための人員増強、自社ソリューション製品機能強化の開発投資、本社移転関連費用、ERP導入に関する費用等

利益

- ・ 高水準の経常利益率9.8%を確保

売上高前年同期比 10.3%増 (1Qの前年同期比10.2%増に引き続き、2ケタ売上成長率)

金額単位：百万円

	2018年9月期		2019年9月期 第2四半期累計期間			
	第2四半期 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	2,470	100.0%	2,724	100.0%	110.3%	1Qの前年同期比10.2%増に引き続き、10.3%増の2ケタ売上成長率
業務系システム開発	1,968	79.7%	2,155	79.1%	109.5%	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	278	11.3%	276	10.1%	99.3%	
組込系開発	178	7.2%	186	6.8%	104.7%	
ソリューション・商品等	45	1.9%	106	3.9%	231.2%	
売上総利益	567	23.0%	634	23.3%	111.8%	前年同期比を超える高い売上総利益率を達成
販管費	312	12.6%	368	13.5%	117.8%	営業体制強化のための人員増強、自社ソリューション製品機能強化の開発投資、本社移転関連費用、ERP導入に関する費用等
営業利益	255	10.3%	266	9.8%	104.4%	前年同期比4.4%増益
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	2.3%	-
営業外費用	0	0.0%	0	0.0%	27.7%	-
経常利益	255	10.3%	266	9.8%	104.4%	前年同期比4.4%増益、経常利益率9.8%
当期純利益	174	7.1%	185	6.8%	106.2%	-

(1) サービスライン別売上高、前年同期比の主な増減理由

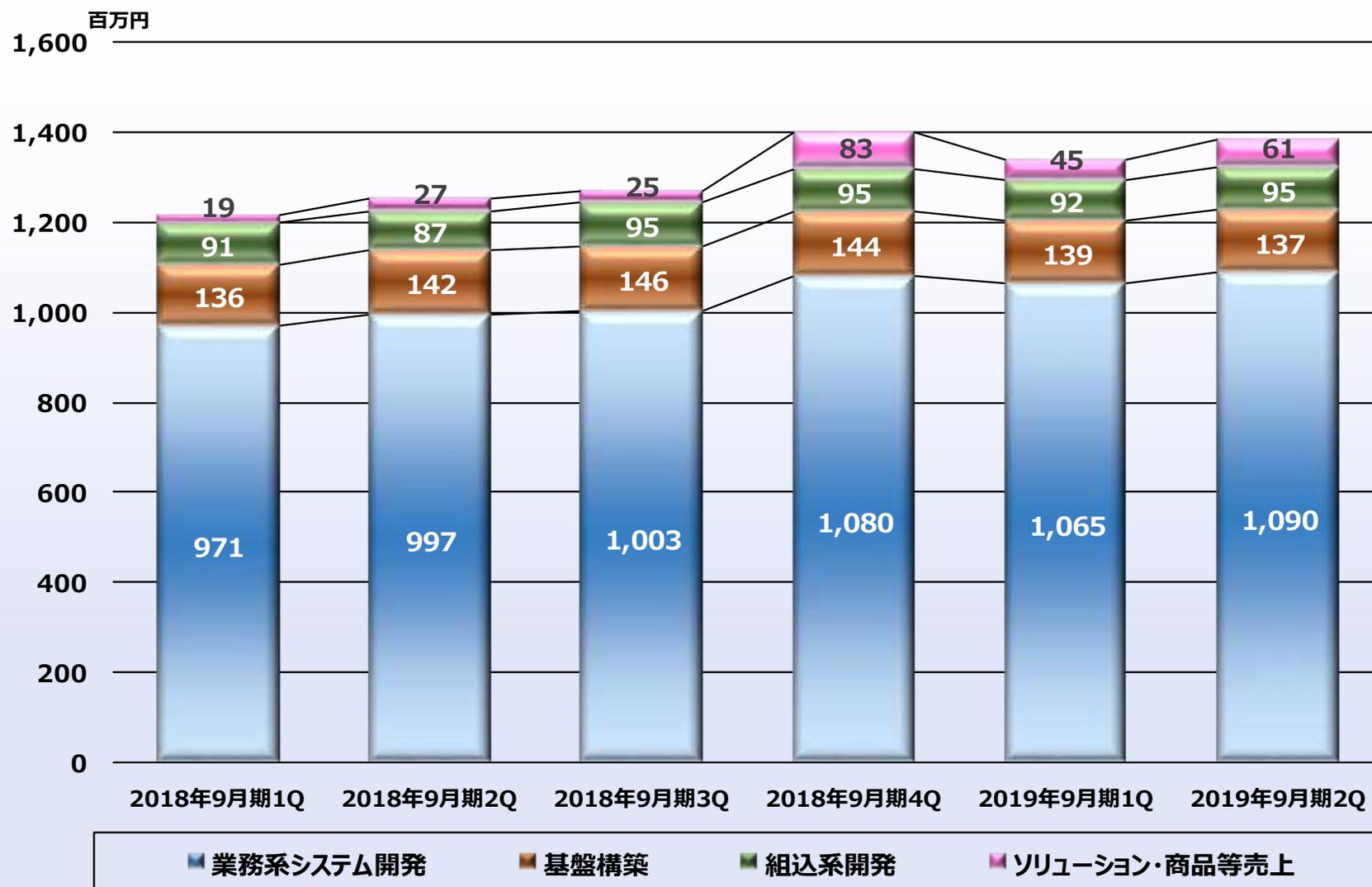
金額単位：百万円

	2018年9月期		2019年9月期 第2四半期累計期間			
	第2四半期 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	1,968	79.7%	2,155	79.1%	109.5%	・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	278	11.3%	276	10.1%	99.3%	・「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推進中
組込系開発	178	7.2%	186	6.8%	104.7%	・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	45	1.9%	106	3.9%	231.2%	・【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	2,470	100.0%	2,724	100.0%	110.3%	-

(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、新規案件が少ない
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。技術者不足
組込系開発	車載機器、医療機器分野に特化を進めている
ソリューション・商品等	WinActor及びConcurが好調、IPA(AI×RPA)の「NeedsWell WAIサービス」提供開始

前年同期比が業務系システム開発9.3%増、全体10.3%増の高成長



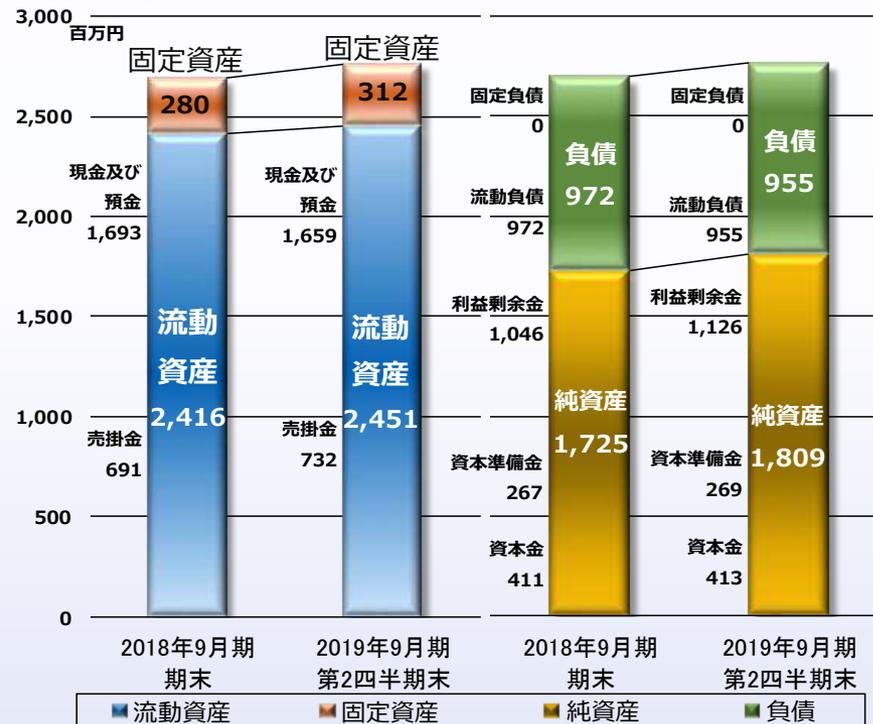
安定した財務体質

金額単位：百万円

	2018年 9月期末	2019年9月期 第2四半期末		
	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	1,659	△33	売掛金・仕掛品の増加等
売掛金	691	732	40	売上高の増加等
仕掛品	7	24	16	売上の期ずれ等
流動資産合計	2,416	2,451	35	-
敷金及び保証金	23	35	12	本店事務所移転関連等
固定資産合計	280	312	31	-
資産合計	2,697	2,764	66	-

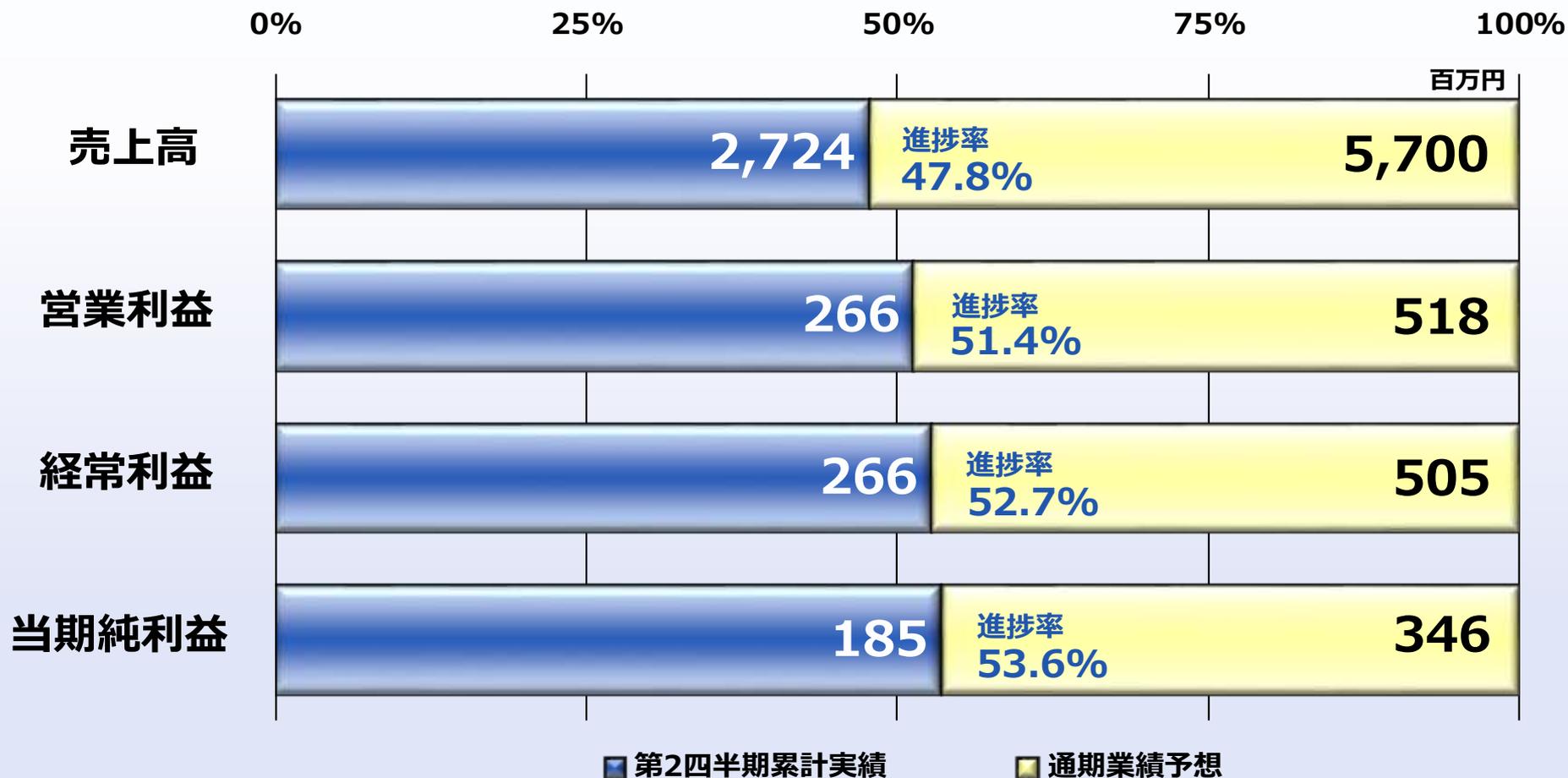
金額単位：百万円

	2018年 9月期末	2019年9月期 第2四半期末		
	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				
買掛金	254	242	△12	-
短期借入金	44	14	△30	-
未払金	170	154	△15	-
未払法人税等	80	107	27	-
賞与引当金	274	290	15	-
流動負債合計	972	955	△17	-
固定負債合計	0	0	0	-
負債合計	972	955	△17	-
純資産の部				
株主資本				
資本金	411	413	1	新株予約権行使分の増加
資本準備金	267	269	1	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	1,125	80	前期末配当金の支払等
利益剰余金合計	1,046	1,126	80	前期末配当金の支払等
株主資本合計	1,725	1,809	84	-
純資産合計	1,725	1,809	84	-
負債純資産合計	2,697	2,764	66	-



4. 2019年9月期 業績見通し

経常利益の進捗が52.7%



3月15日に配当予想の修正(増配)を行いました

⇒ 年間配当予想

12.5円/1株



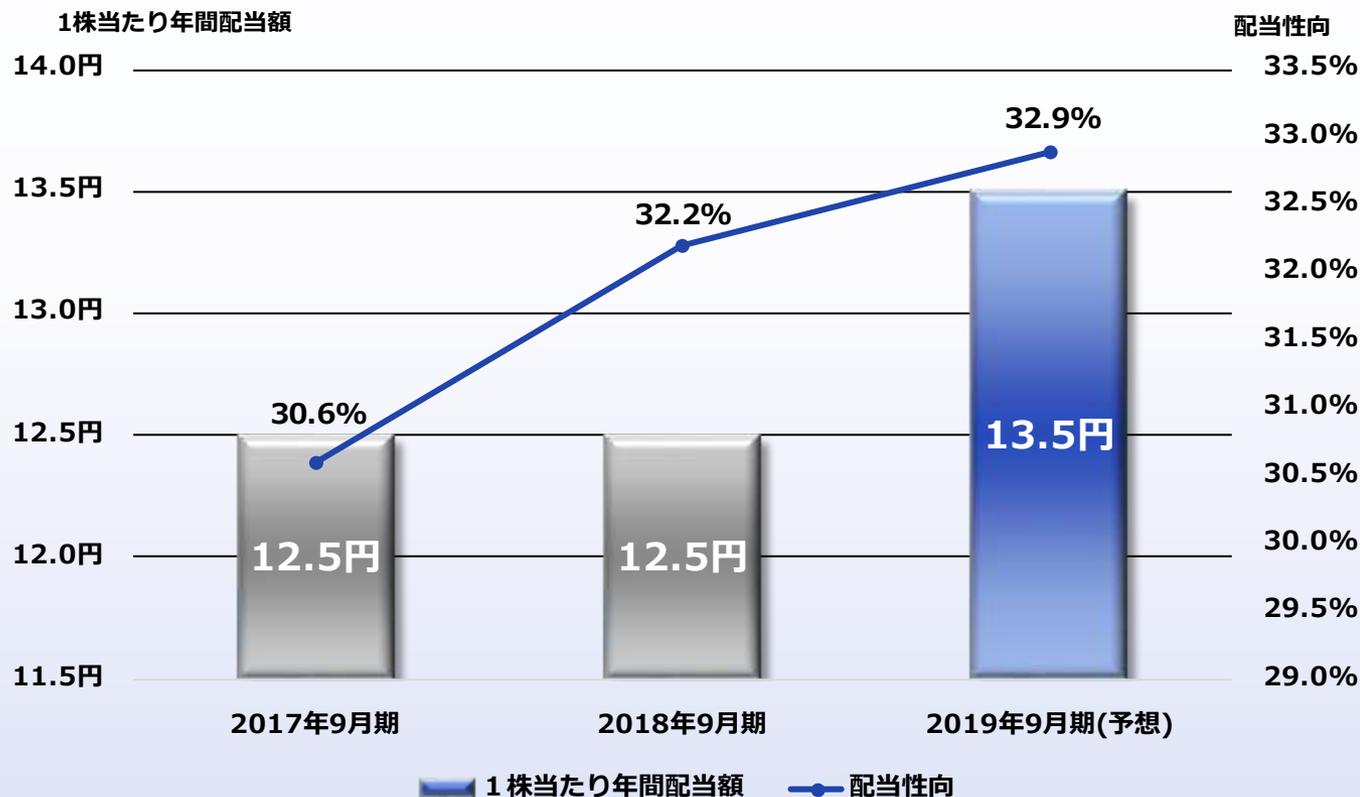
13.5円/1株

⇒ 配当性向予想

31.6%



32.9%



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あります。

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。

5. 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

「事業基盤の確立」への取組み状況 -1-

(1) 取組み状況

① 業務系システム開発

業務知識技術者の育成・増加により、売上高前年同期比109.5%

② 基盤構築

「業務系システム開発」との連携受注が進み、ユーザー及びプロジェクトがシフトすることで要員ロスが一時的に発生し、売上高前年同期比99.3%、しかし確実にプロジェクトの大型化

③ 組込系開発

自動車分野が伸び、売上高前年同期比104.7%

「事業基盤の確立」への取組み状況 -2-

(2) 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、
コアパートナー選定により、パートナー要員前年同期比140.5%

③ 新卒採用強化

2019年4月入社の新卒者増加 (前期11人 → 今期29名)

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
with WatchGuard
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
IPA(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 EAIツール
DX Suite AI-OCR

CONCUR
経費精算/請求書管理

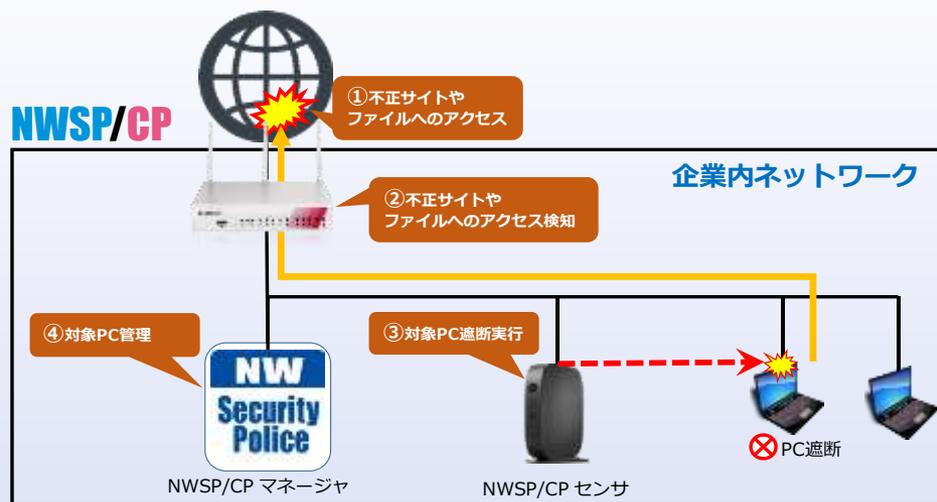
NeedsWell
業務AI化(WAI)サービス

情報セキュリティソリューション

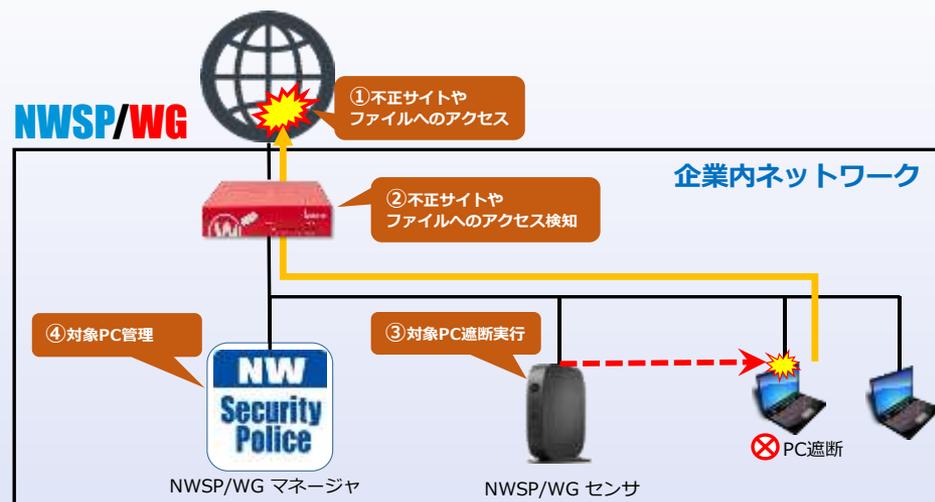
ウイルス感染を検知するUTM製品との連携により、感染端末の自動遮断

NW Security Police

with CheckPoint (NWSP/CP)
with WatchGuard (NWSP/WG)



- 動作・構成イメージ -



- 動作・構成イメージ -

- ★ NWSP/CP: 2019年4月1日にバージョン3.0.0(センサの自動検知・登録機能の実装)販売開始
- ★ NWSP/WG: 2019年4月2日にウォッチガード・テクノロジー・ジャパン株式会社の次世代ファイアウォールである「Firebox」との連携機能を開発・実装
- ★ 2019 Japan IT Week(春)後期 第16回 情報セキュリティEXPO(2019年5月8日~10日)に出展

情報セキュリティソリューション

メール、Web、ファイルから侵入する標的型攻撃を防御



- ・ 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

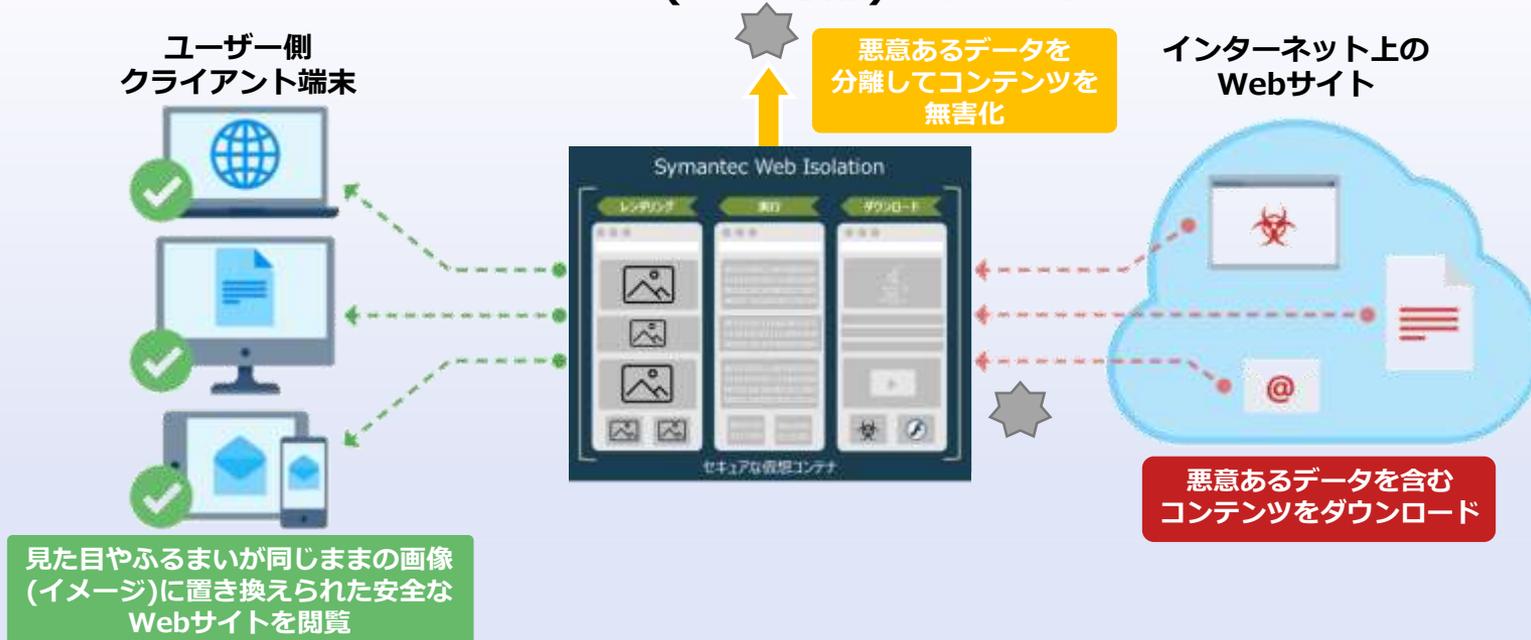
★ 2019年2月1日:
 株式会社アズエージェント(JQ:4288)との販売契約締結、販売開始

情報セキュリティソリューション

Webアプリケーションの脆弱性をつく攻撃を防御



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

RPA単独でなく他製品との連携により、更なる業務効率化を提供

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



- **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)

★ 2019 Japan IT Week(春)後期 第2回 AI・業務自動化展(2019年5月8日~10日)に出展
出展内容: WinActor・WinDirector、WinActor×AI-OCR

業務効率化ソリューション

経費精算/請求書管理業務の効率化を提供



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 **W**ork **A**I サービス)

業務効率化RPA+企業データ分析AIを提供

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せた「IPA」で、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

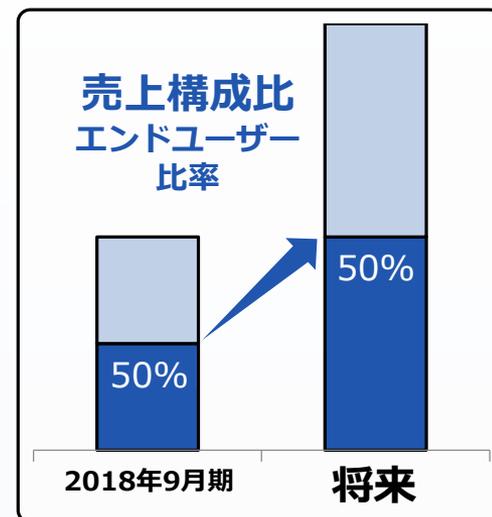
- ・ 継続案件の確保、業務知識の高い技術者の育成による担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓

➤ 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



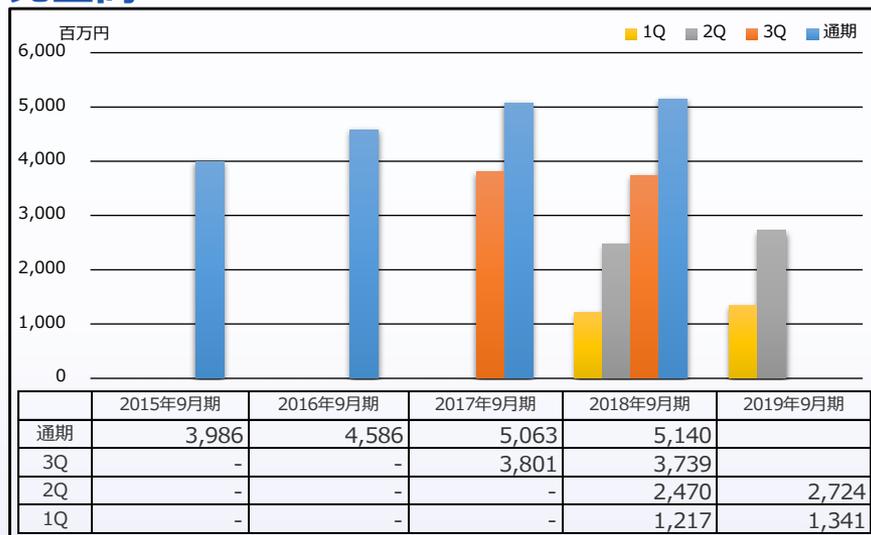
★ 実績：エンドユーザー売上構成比

2018年9月期累計 **51%** → 2019年9月期2Q累計 **55%**

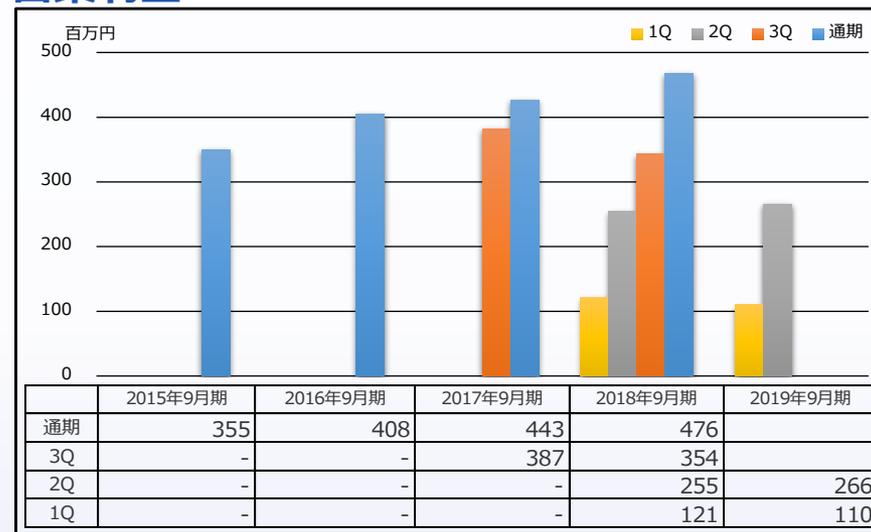
6. 参考資料

発表日	種類	タイトル
2019年2月15日	PR 情報	情報セキュリティソリューション「Web Isolation」販売開始のお知らせ
2019年3月15日	適時 開示	業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ
2019年3月15日	適時 開示	本店事務所移転に関するお知らせ
2019年3月25日	PR 情報	情報セキュリティソリューション「NWSP with CheckPoint」バージョン3.0.0販売開始のお知らせ
2019年3月28日	PR 情報	2019 Japan IT Week【春】後期 第2回AI・業務自動化展出展のお知らせ
2019年4月2日	適時 開示	情報セキュリティソリューション「NW Security Police」シリーズ ラインナップ拡充のお知らせ
2019年4月22日	適時 開示	当社株式の貸借銘柄選定に関するお知らせ
2019年4月22日	お知 らせ	2019 Japan IT Week【春】後期 第16回情報セキュリティEXPO出展のお知らせ
2019年4月24日	PR 情報	機関投資家・アナリスト・報道機関様向け2019年9月期第2四半期決算説明会開催に関するお知らせ
2019年5月10日	適時 開示	非上場の親会社等の決算情報に関するお知らせ
2019年5月14日	決算	2019年9月期 第2四半期決算短信
2019年5月14日	適時 開示	株式の立会外分売に関するお知らせ

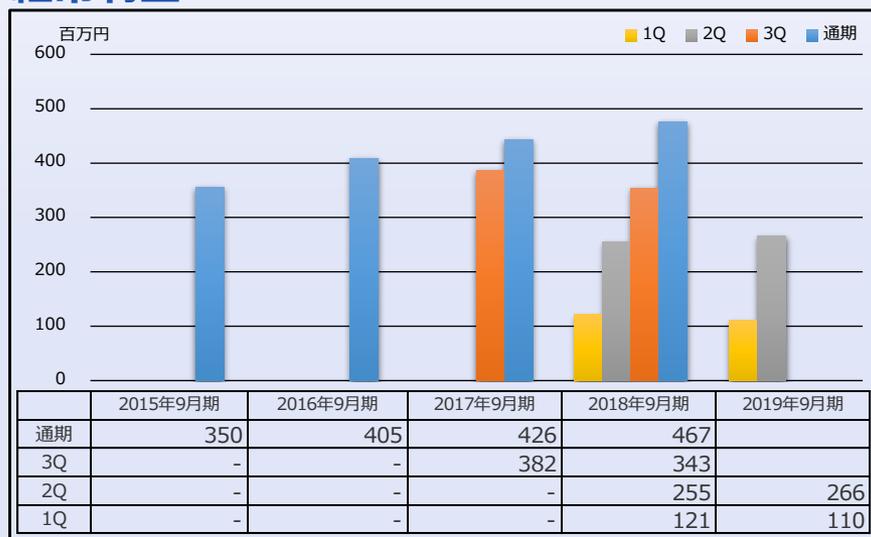
売上高



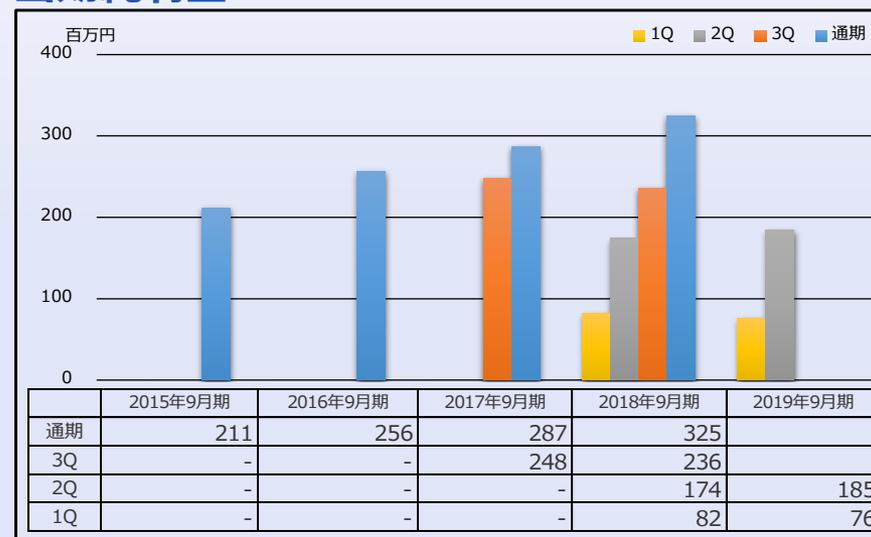
営業利益



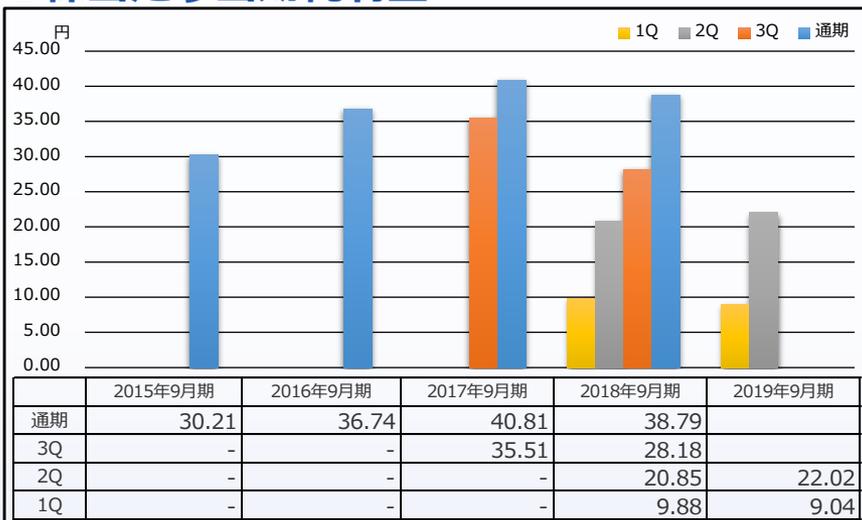
経常利益



当期純利益

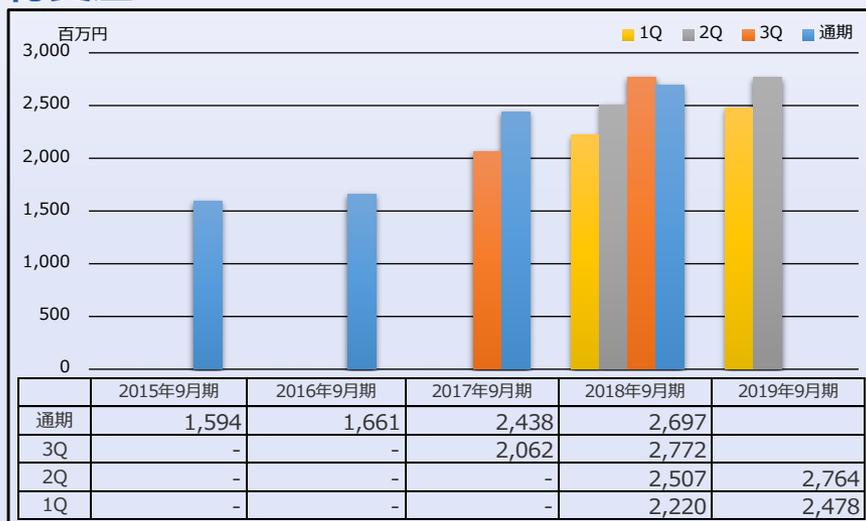


1株当たり当期純利益

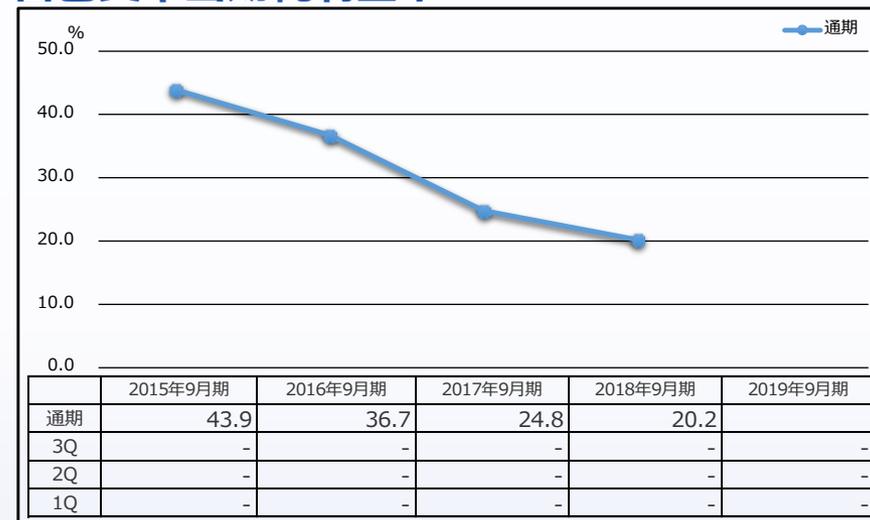


(注) 2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、
2019年1月1日付の2分割調整後の数値

総資産

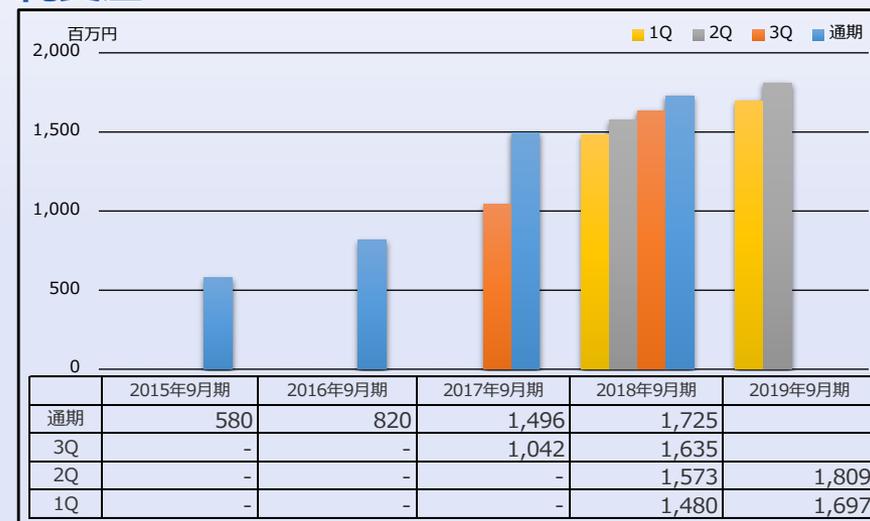


自己資本当期純利益率

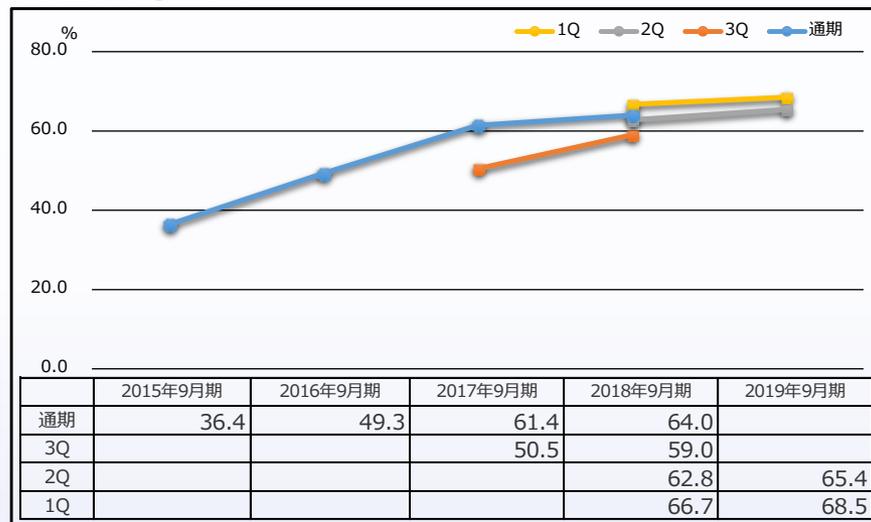


(注) 本指標は通期ごとに更新

純資産



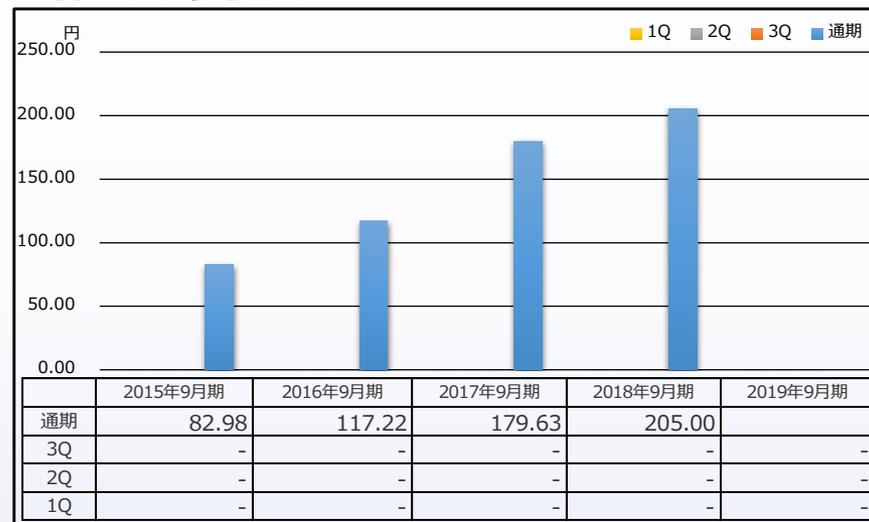
自己資本比率



(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

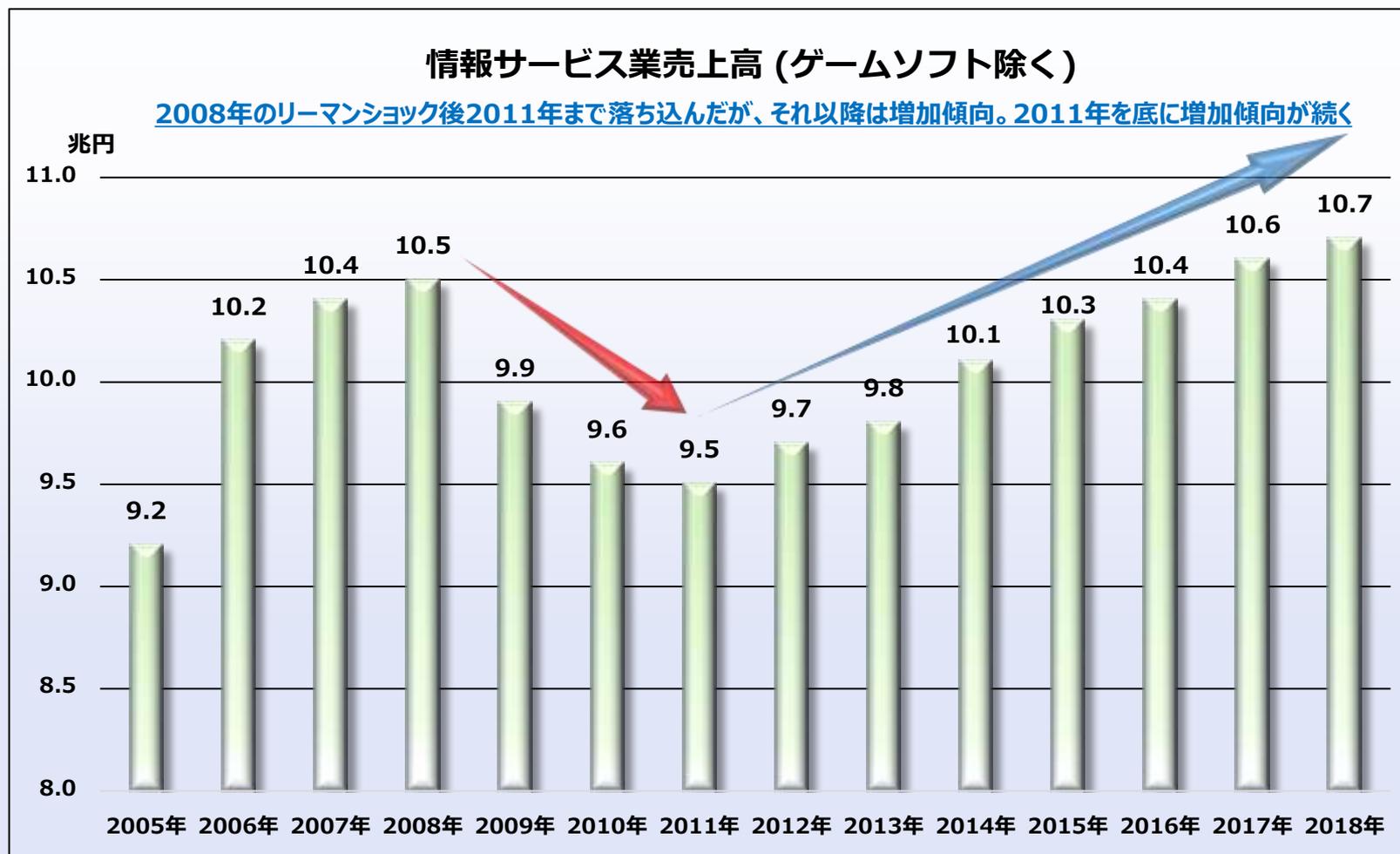
1株当たり純資産



(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10.7兆円(2018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7.5兆円超



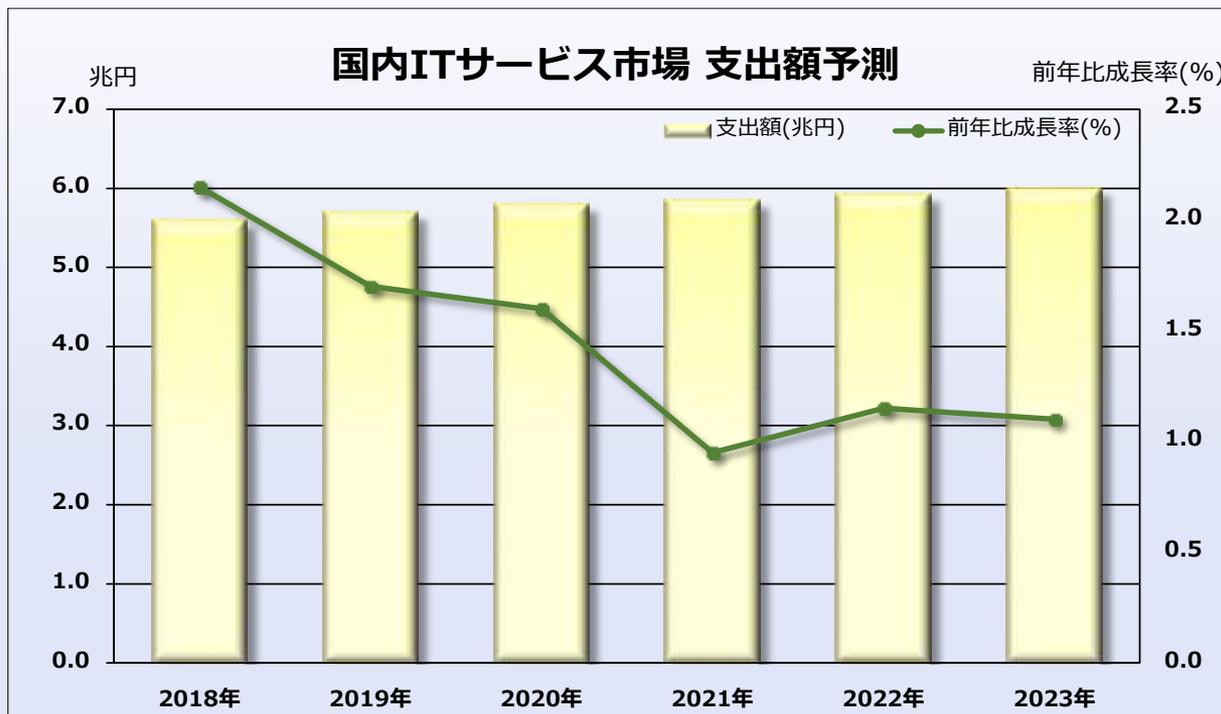
出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計」よりゲームソフト売上高を除いた数字で作成。

国内ITサービス市場予測では2023年までの平均成長率は1.3%

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」(2019年2月27日)によると、2019年以降、デジタルトランスフォーメーション(DX)に取り組む企業はさらに増加すると予測されています。

全社的な変革を図り、競争優位の確立につながるような新たな製品やサービス、ビジネスモデルを創出できる企業は限られるものの、レガシーシステムの刷新やクラウド環境への移行、業務プロセスの効率化や自動化への取り組みが進むことで、ITサービス支出の拡大に寄与し、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も見込まれます。2023年には市場規模は6兆408億円になる見通しで、2018年～2023年の年間平均成長率(CAGR)は1.3%で推移する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、2018年～2023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。