

東証一部：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2019年9月期 決算説明資料

2019年11月29日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2019年9月期 決算概況
 - 1) サマリー
 - 2) サービスライン別売上高
 - 3) 営業利益増減要因分析
 - 4) 損益計算書
 - 5) 貸借対照表



2. 成長戦略
 - 1) 経営理念
 - 2) 成長の軌跡
 - 3) 基本方針
 - 4) 目標
 - 5) 当社の強み
 - 6) 成長戦略



3. 成長戦略を支える取組み
 - 1) 人材育成
 - 2) ESG・SDGs



4. 2020年9月期 業績予想
 - 1) サマリー
 - 2) 損益予想
 - 3) 配当と株主還元

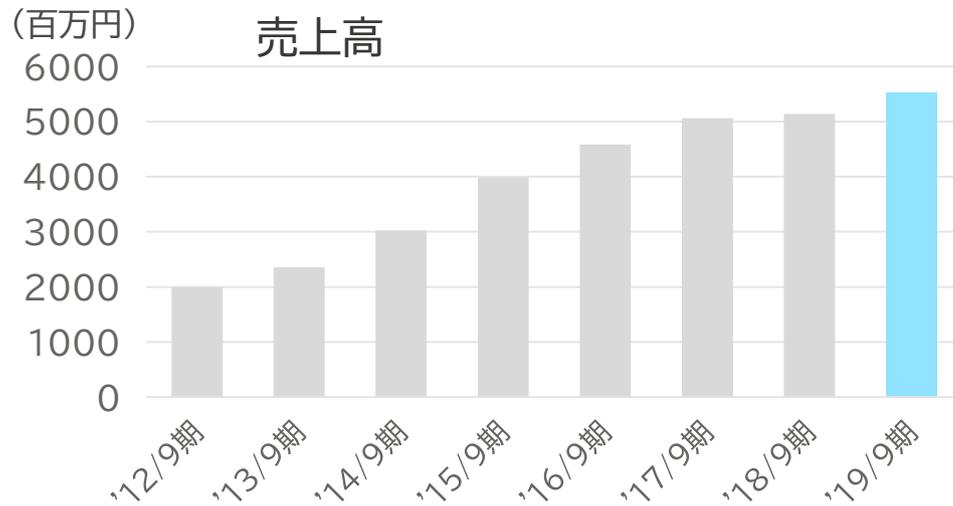


5. 参考資料
 - 1) 会社概要
 - 2) 事業領域
 - 3) プレスリリース
 - 4) 同業他社比較
 - 5) 業績推移
 - 6) 市場環境
 - 7) 市場動向

2019年9月期 決算概況

1) サマリー①

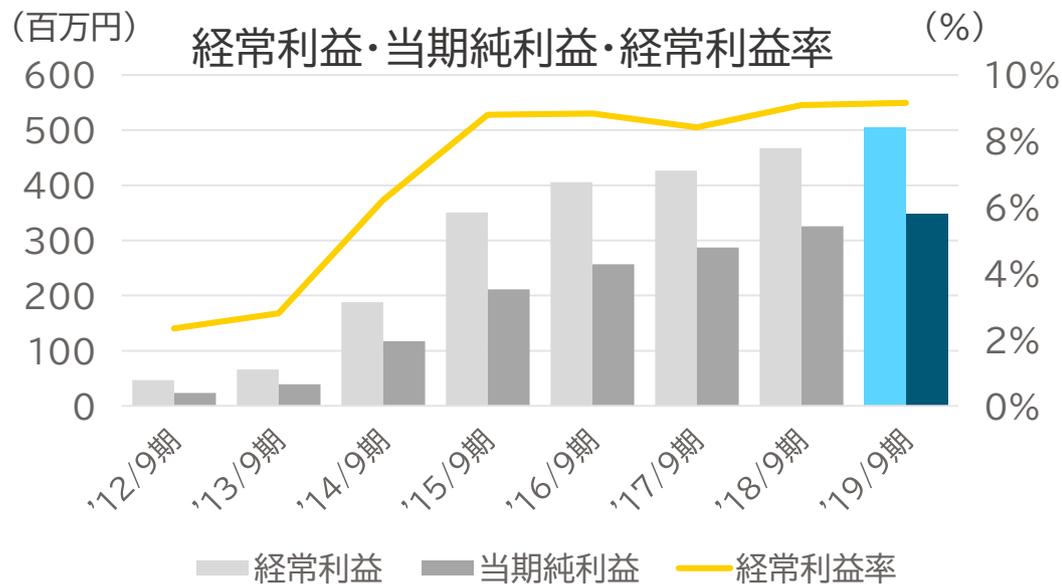
🏆 8期連続 過去最高売上高、最高益を更新



売上高

55億 1765万円

(前年比107.3%)



経常利益

5億 501万円

(前年比108.1%)

当期純利益

3億 4773万円

(前年比106.8%)

1) サマリー②

ソリューションビジネスが成長軌道へ。前年比**166.7%**

自社
ソリューション

NWSP/連携ソリューション

- UTM
- 資産管理

Work-AIサービス

- 営業教育ソリューション

他社
ソリューション

Concur/連携ソリューション

- AI-OCR

WinActor/連携ソリューション

- AI-OCR

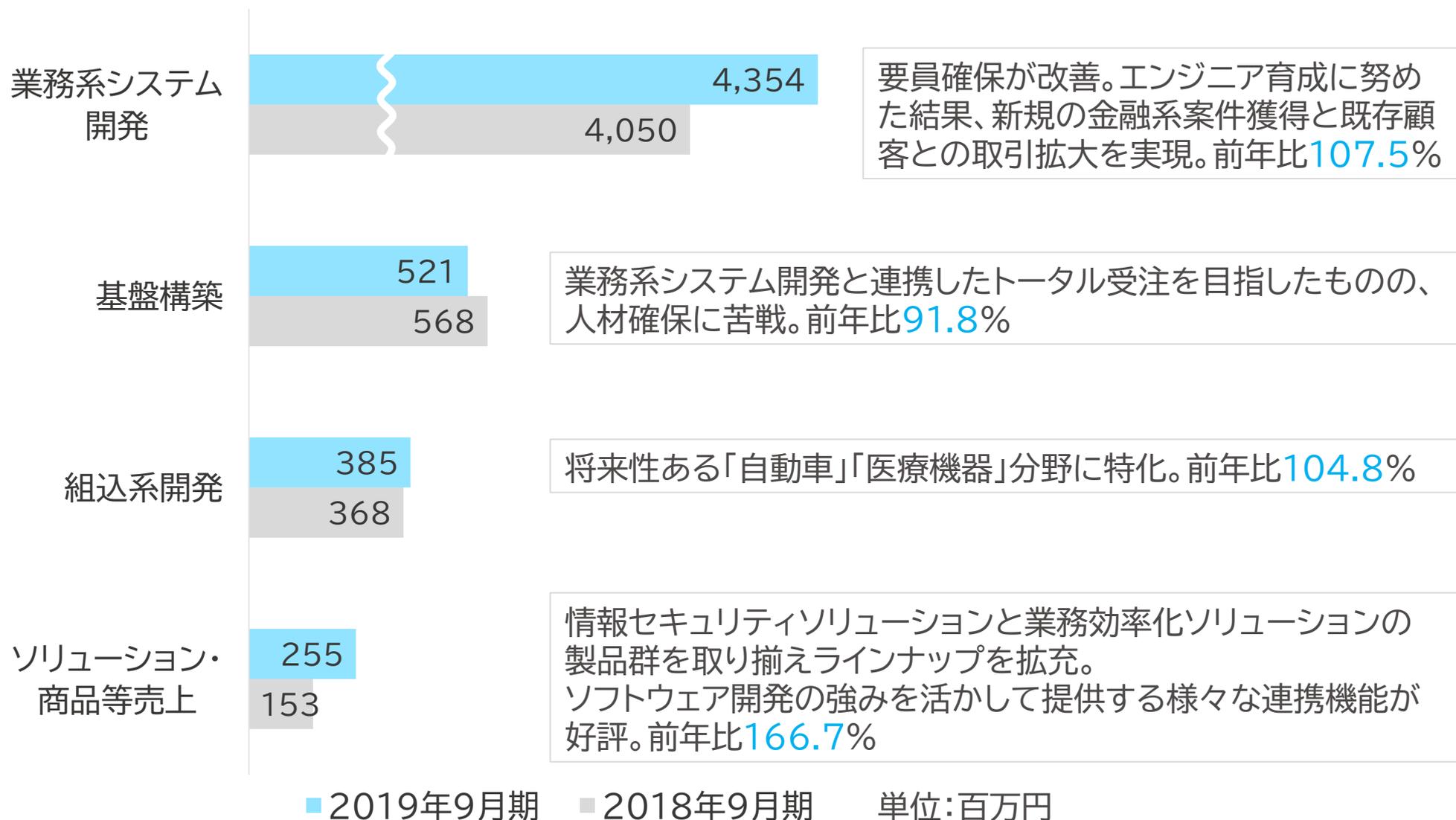
- ソリューションビジネスが軌道にのり、受注実績が増加
- 自社ソリューション、他社ソリューションとも開発会社としての強みを活かし、独自の連携機能を提供



差別化により
競争力強化

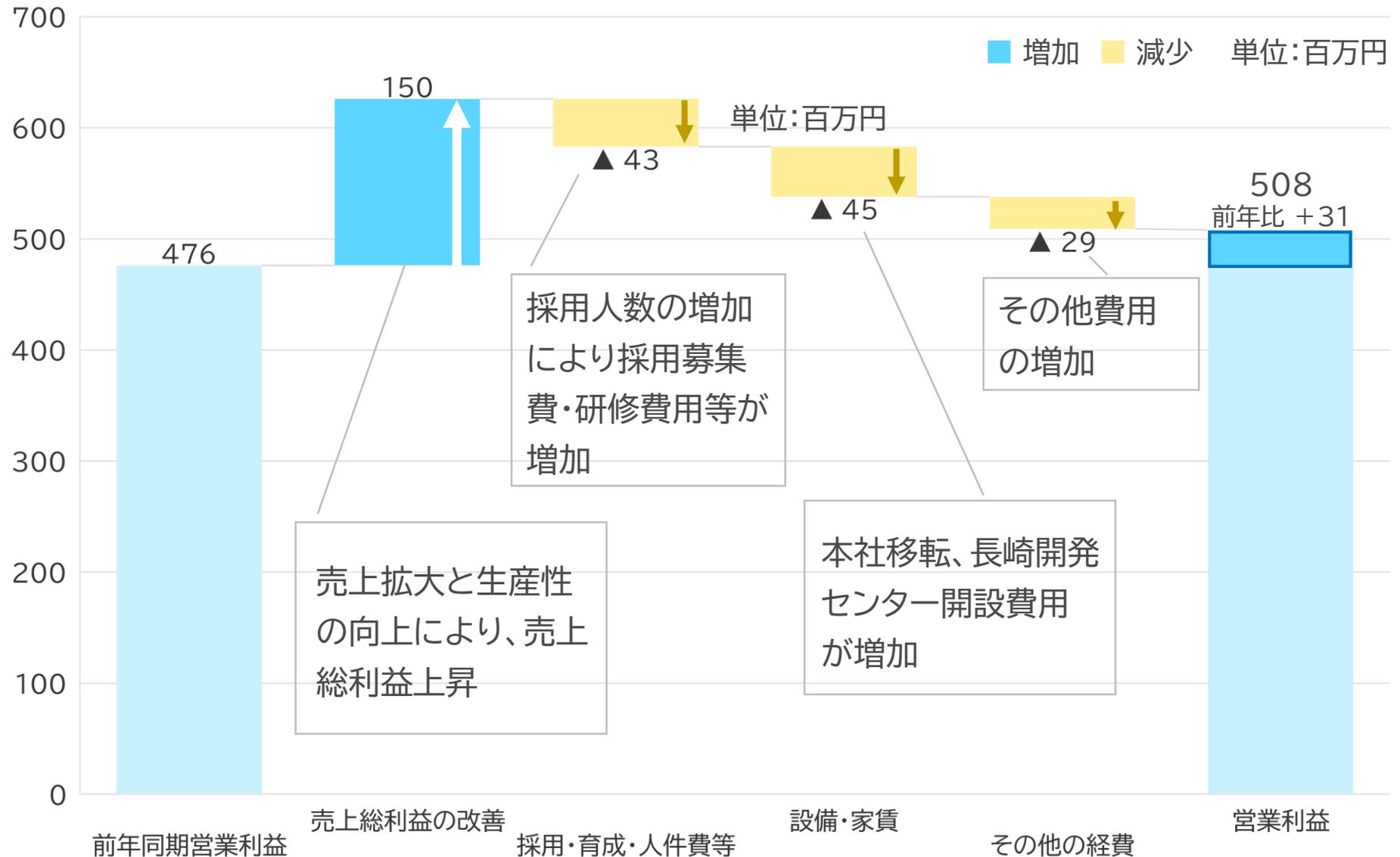
2) サービスライン別売上高

「業務系システム開発」「ソリューション・商品等売上」が好調



3) 営業利益増減要因分析

営業利益増減要因分析



4) 損益計算書

売上成長7.3%増、経常利益率9.2% 高収益を実現

単位:百万円

	2018年9月期		2019年9月期		
	通期	売上比	実績	売上比	前年比
売上高	5,140	-	5,517	-	107.3%
業務系システム開発	4,050	78.8%	4,354	78.9%	107.5%
基盤構築	568	11.1%	521	9.5%	91.8%
組込系開発	368	7.2%	385	7.0%	104.8%
ソリューション・商品等	153	3.0%	255	4.6%	166.7%
売上総利益	1,150	22.4%	1,300	23.6%	113.1%
販管費	673	13.1%	792	14.4%	117.7%
営業利益	476	9.3%	508	9.2%	106.6%
営業外収益	1	0.0%	1	0.0%	69.9%
営業外費用	11	0.2%	4	0.1%	38.3%
経常利益	467	9.1%	505	9.2%	108.1%
当期純利益	325	6.3%	347	6.3%	106.8%

5) 貸借対照表

単位:百万円

	2018年9月期末	2019年9月期末		
	実績	実績	前期末増減	
資産の部	現金及び預金	1,693	1,548	-144
	売掛金	691	705	13
	仕掛品	7	25	17
	流動資産合計	2,416	2,326	-89
	繰延税金資産	107	102	-5
	固定資産合計	280	361	80
	資産合計	2,697	2,688	-9
負債の部	買掛金	254	146	-108
	未払金	170	128	-42
	未払法人税等	80	100	20
	賞与引当金	274	241	-33
	流動負債合計	972	714	-257
	固定負債合計	0	0	0
負債合計	972	714	-257	
資本の部	資本金	411	414	2
	資本準備金	267	270	2
	繰越利益剰余金	1,045	1,287	242
	利益剰余金合計	1,046	1,288	242
	株主資本合計	1,725	1,973	248
	純資産合計	1,725	1,973	248
負債純資産合計	2,697	2,688	-9	

引き続き 安定した財務体質

➔ 自己資本比率 **73.4%**
前年比 9.5pts 増



成長戦略

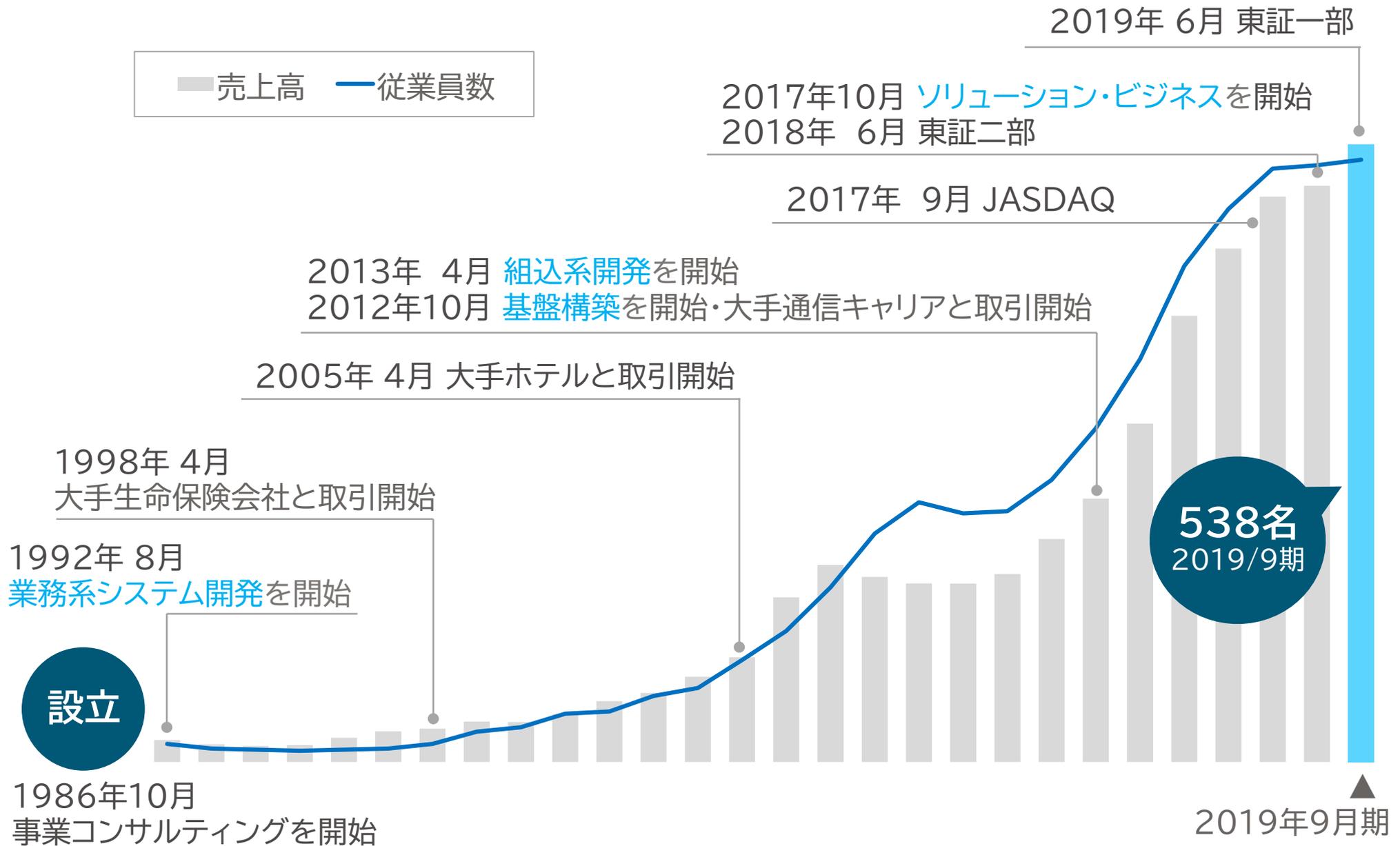
1) 経営理念

広く経済社会に貢献し続ける



長崎県稲佐山からの夜景

2) 成長の軌跡



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

4) 目標

2010 成長
売上高成長率20% 経常利益率10%

2510 経営体質
売上総利益率25% 販管費率 10%

近い将来

目標

時価総額 250億円

売上高 100億円



2019年9月期

派遣型ビジネス ▶▶ 真の システムインテグレータ

5) 当社の強み

強みの源泉～ 3つの「高さ」と、それを支えるノウハウ・実績

① 金融系システム開発力 の高さ

主力の業務システム開発では金融系が売上高の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。

② エンドユーザー 直接取引比率 の高さ

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。



③ ソリューション 提案・提供力 の高さ

5G関連、AI、RPA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。

高品質なシステム構築

システム開発20年超の歴史で蓄積したナレッジ+ノウハウ

幅広い業種・技術の実績

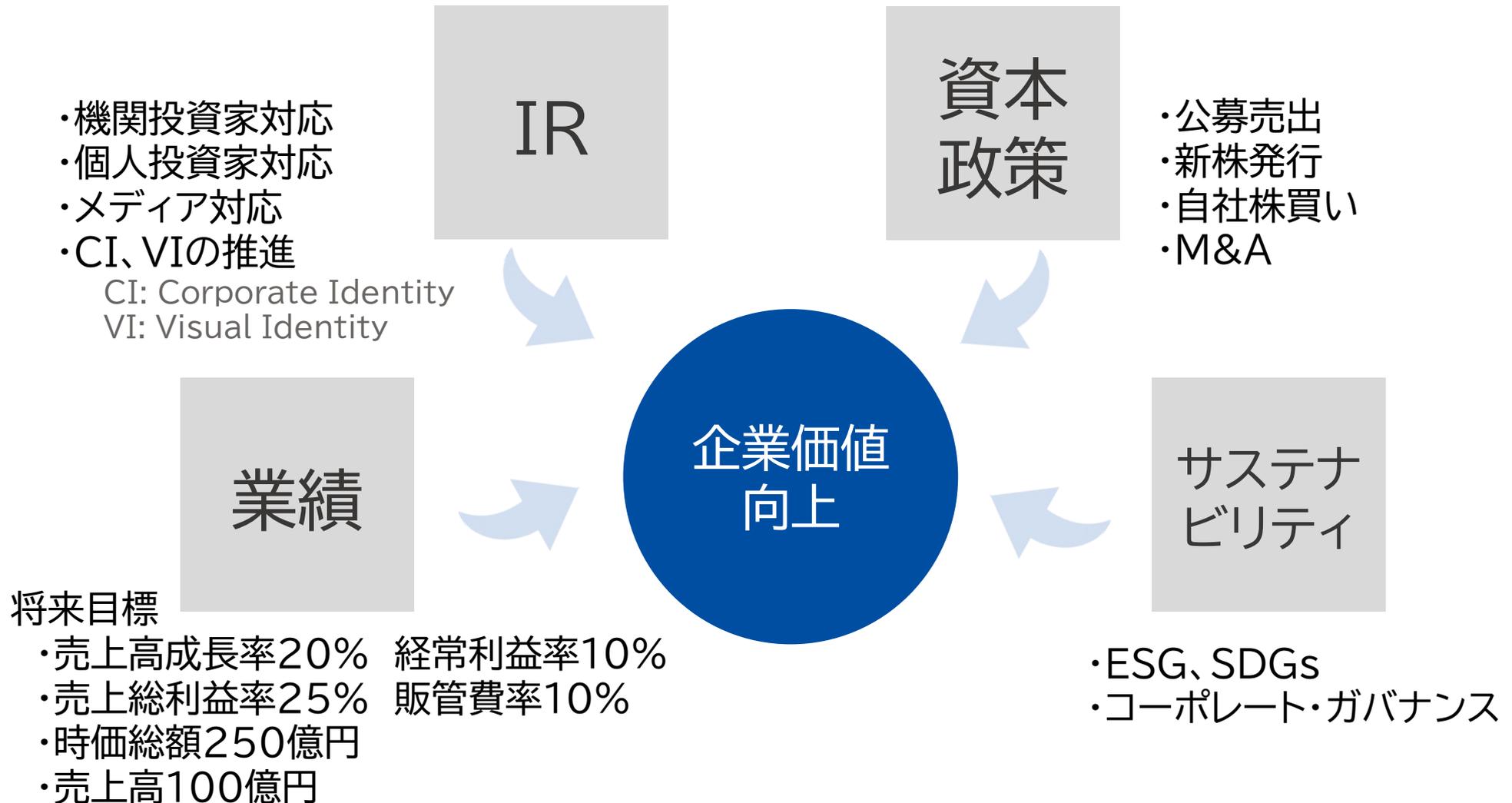
取引実績顧客数約300社

6つの重点項目

- 1 企業価値の向上
- 2 事業基盤の確立
- 3 ソリューション・ビジネスの拡大
- 4 エンドユーザー取引の拡大
- 5 AIビジネスの立上げ
- 6 ニアショア開発の立上げ

6) 成長戦略 - 1. 企業価値の向上

さまざまなアプローチで企業価値の向上を追求



6) 成長戦略 - 2. 事業基盤の確立

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

- ・金融系の業務知識を蓄積
- ・上流工程から参画可能な
ハイスキルの技術者を育成



金融系分野
拡大



基盤構築

- ・業務系システム開発と連携



大型案件
受注



組込系開発

- ・自動車、医療機器分野に特化



特化分野
受注

6) 成長戦略 – 3. ソリューション・ビジネスの拡大

さまざまな製品との連携機能を提供し、差別化

情報セキュリティソリューション

5G時代の到来で、更に重要となる
情報セキュリティ対策

NW Security Police

連携

- UTM
- 資産管理

VOTIRO Disarmer
SECURED.

Symantec™
Web Isolation

業務効率化ソリューション

IPA (AI×RPA) 活用で、
働き方改革推進と人手不足解消

NeedsWell

Work-AI

IPA(AI×RPA) × システム開発

WINACTOR

連携

- EAI
- AI-OCR
- ワークフロー

CONCUR

連携

- AI-OCR
- RPA

6) 成長戦略 - 4. 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50%超を維持拡大

① 既存ユーザーの維持拡大

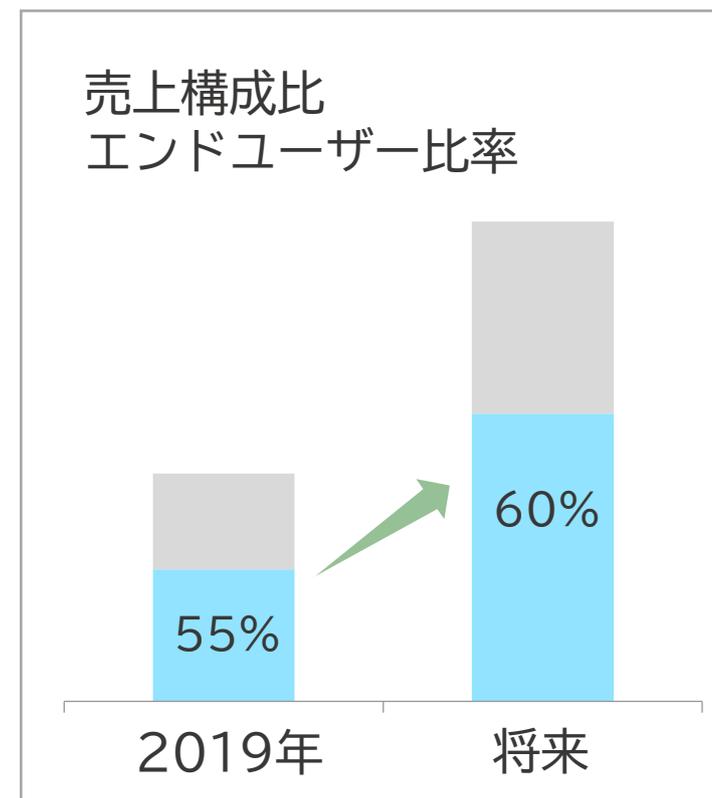
- ・ 継続案件の確保
- ・ ハイスキルのエンジニアを育成し
担当分野の規模を拡大
- ・ 担当分野以外の開拓

② 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

③ ソリューション・ビジネスの拡大

- ・ 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



6) 成長戦略 – 5. AIビジネスの立上げ

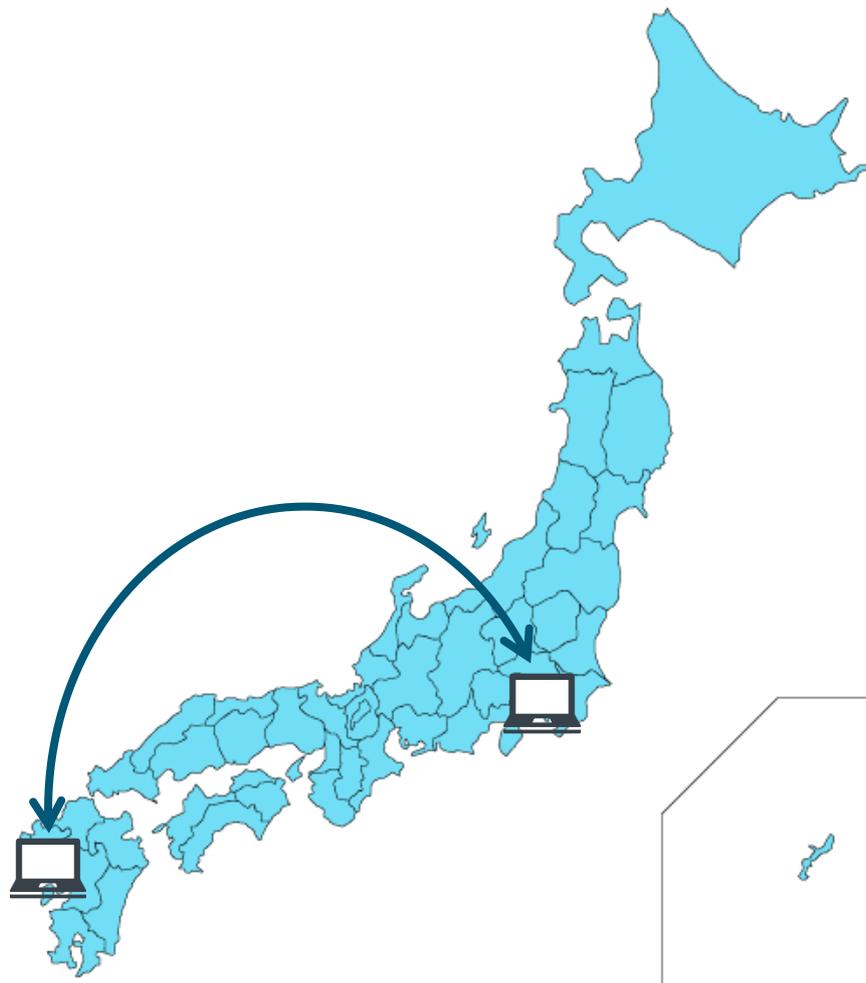
2019年7月 AIグループ新設でAIビジネスへ本格参入、
そして業種別AIソリューションの提供



6) 成長戦略 – 6. ニアショア開発の立上げ

2019年10月 長崎開発センター開設

2024年9月期 **100名体制**をめざす



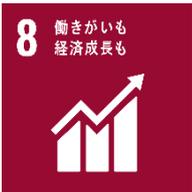
長崎での新卒・Uターン採用を
推し進め、地元で就職したい優秀な
人材を確保



ニアショア開発で人手不足による
機会損失を克服

成長戦略を支える取組み

1) 人材育成



働き方改革と、スキルやモチベーションアップへの取組み
 各種の制度やツールを活用して人材育成に取り組んでいます。

働き方改革

有給休暇取得 奨励日	プレミアム フライデー	残業目標 20時間	RPA活用	BPR制度
---------------	----------------	--------------	-------	-------

スキルアップ

内定者研修 & 新入社員研修	マネジメント 研修	e ラーニング
資格奨励 制度	業務向上 委員会	ニーズウェル カンファレンス

モチベーションアップ

シャッフル ミーティング	メンター制度
任命リーダー 制度	社長賞

2) ESG/SDGs①

「広く経済社会に貢献し続ける」企業理念を実現するために。
ESG・SDGs委員会で、サステナブルな社会への取組みを始めています



AIを活用したIT教育・普及

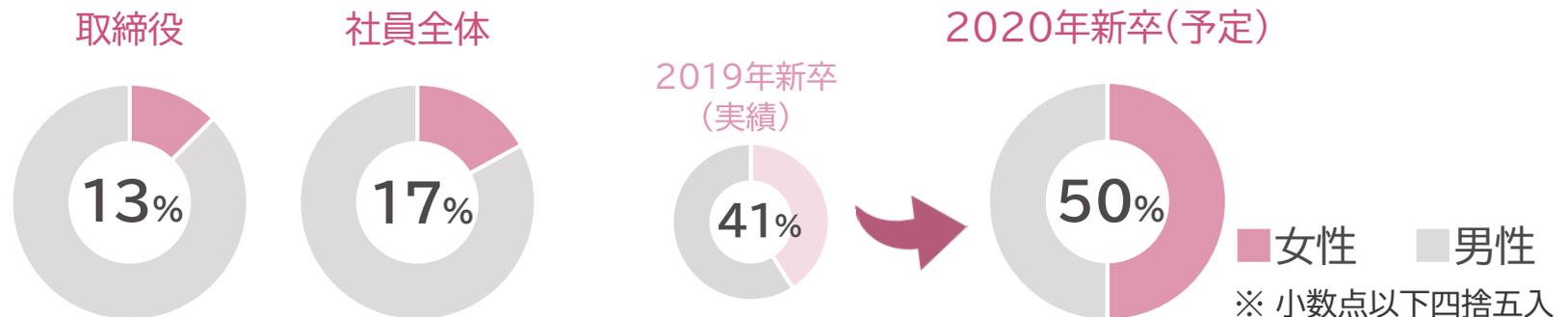
学生向けのAI体験セミナーを2020年9月期中に開催予定。
AIエンジニアと総務部門が、AIの魅力を実感できるプログラムを企画しています。

地方創生プロジェクトを支援

2018年から、長崎県が取り組む地方創生、
「地域の将来を担い支える若者の人材育成」プロジェクトを支援しています。



ダイバーシティ・ジェンダー平等の推進



2) ESG/SDGs②



電気・紙の使用量削減

ESG委員を各部門から選任し、社内のエコ意識を啓蒙・醸成しています。

- ・節電活動
- ・社内文書やワークフローの電子化 etc.



パートナーとの協業を進める

パートナー企業との協業を推し進め、ともに永く発展できる体制をめざしています。

- ・コアパートナー制度
- ・パートナー会 etc.



透明性の高いガバナンス体制を構築し、協業を進める

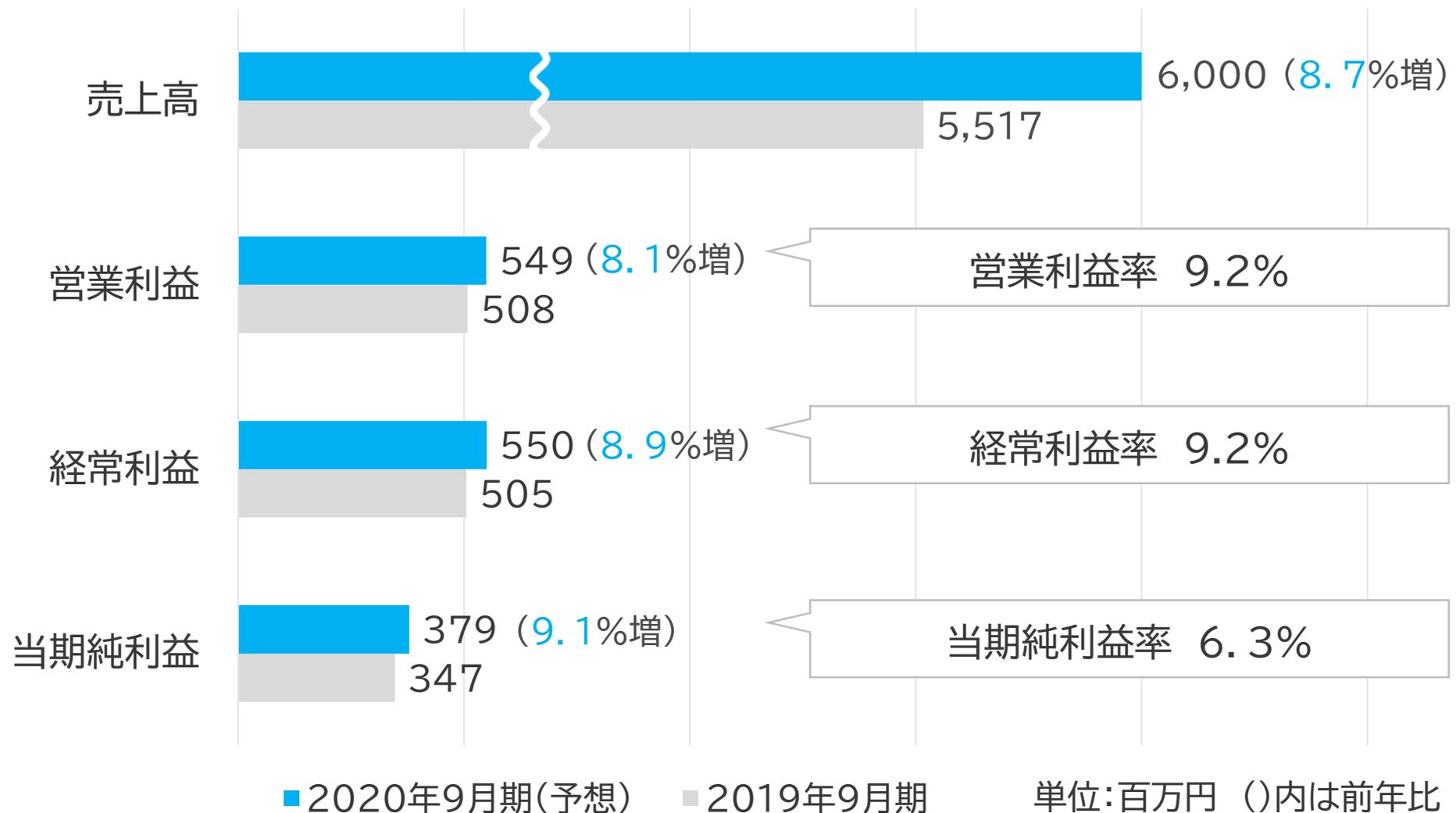
より透明で公正な企業体制を確立するために、ガバナンス体制の見直しを随時すすめています。

- ・取締役会実効性評価
- ・諮問委員会等の検討 etc.

2020年9月期 業績予想

1) サマリー

さらなる安定成長。9期連続 増収増益を予想



2) 損益予想

単位:百万円

	2019年9月期		2020年9月期		
	通期	売上比	予測	売上比	前年同期比
売上高	5,517	-	6,000	-	108.7%
業務系システム開発	4,354	78.9%	4,364	72.7%	100.2%
基盤構築	521	9.5%	611	10.2%	117.3%
組込系開発	385	7.0%	443	7.4%	115.1%
ソリューション・商品等	255	4.6%	579	9.7%	226.6%
売上総利益	1,300	23.6%	1,469	24.5%	113.0%
販管費	792	14.4%	920	15.3%	116.1%
営業利益	508	9.2%	549	9.2%	108.1%
営業外収益	1	0.0%	1	0.0%	77.1%
営業外費用	4	0.1%	0	0.0%	8.4%
経常利益	505	9.2%	550	9.2%	108.9%
当期純利益	347	6.3%	379	6.3%	109.1%

3) 配当と株主還元

1株当たり配当金 前年比+2円50銭の大幅増配予定

年間配当予想 16円00銭/1株 配当性向予想 35.8%



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。

參考資料

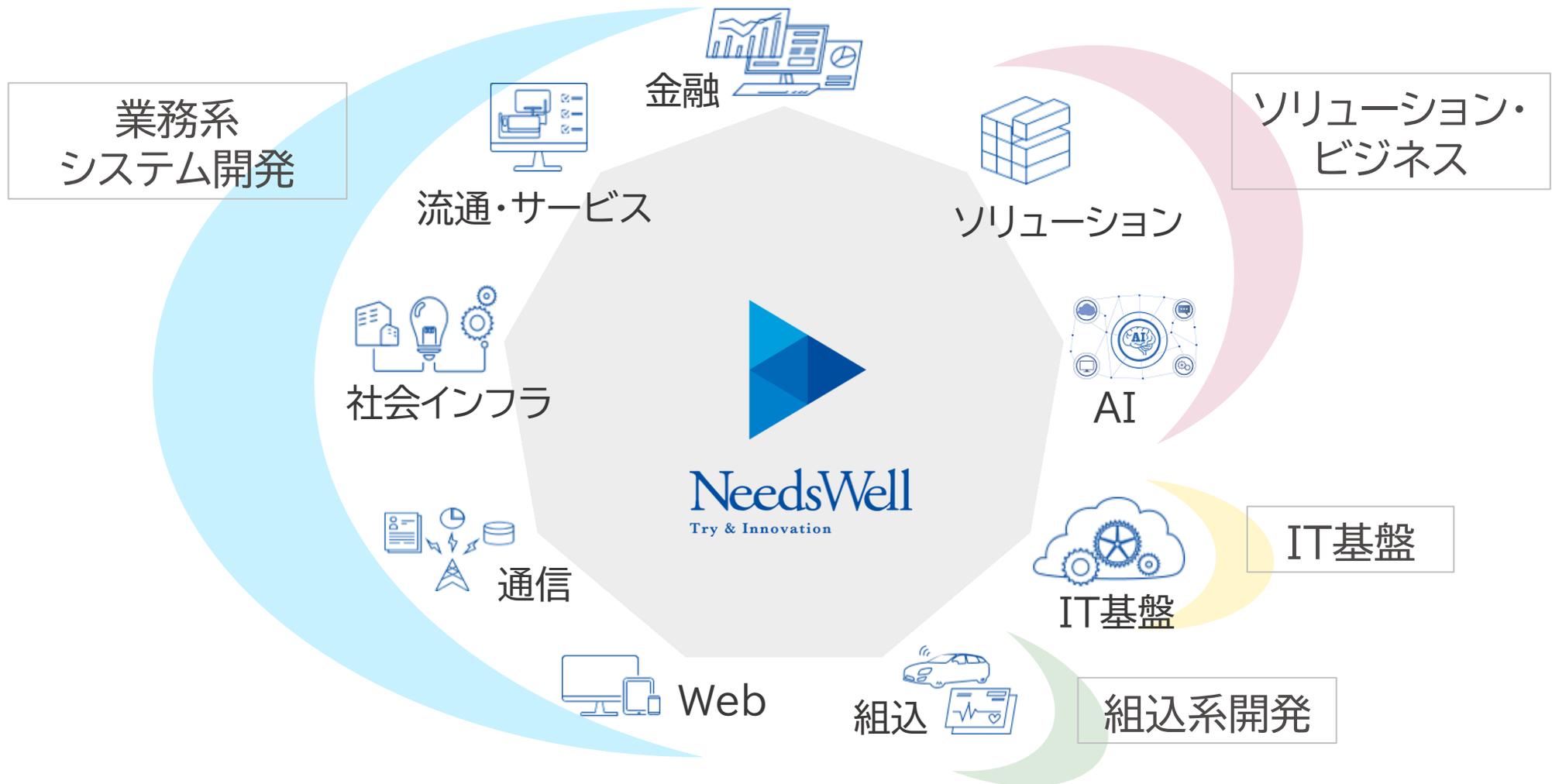
1) 会社概要

※ 基準日:2019年9月

商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.												
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												
事業所	■ 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												
連絡先	TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764												
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	東証一部(証券コード:3992)										
資本金 ※	4億14百万円	売上高 ※	55億17百万円										
従業員数 ※	538名	加盟団体	(社)情報サービス産業協会(JISA)										
資格	労働者派遣事業 プライバシーマーク使用許諾認定		ISO27001(ISMS)認証 ISO9001(QMS)認証										
役員 ※	代表取締役社長 船津 浩三 専務取締役 窪田 征夫 常務取締役 塚田 剛 取締役 木村ひろみ 取締役 加藤 和彦 取締役 後藤 伸応	取締役 柳川 洋輝 取締役 坂上 秀昭 監査役 山本 敏夫 監査役 臺 祐二 監査役 丹羽厚太郎	<table border="1"> <tr><td>社外</td><td>独立</td></tr> <tr><td>社外</td><td>独立</td></tr> <tr><td>社外</td><td>独立</td></tr> <tr><td>社外</td><td></td></tr> <tr><td>社外</td><td></td></tr> </table>	社外	独立	社外	独立	社外	独立	社外		社外	
社外	独立												
社外	独立												
社外	独立												
社外													
社外													

2) 事業領域

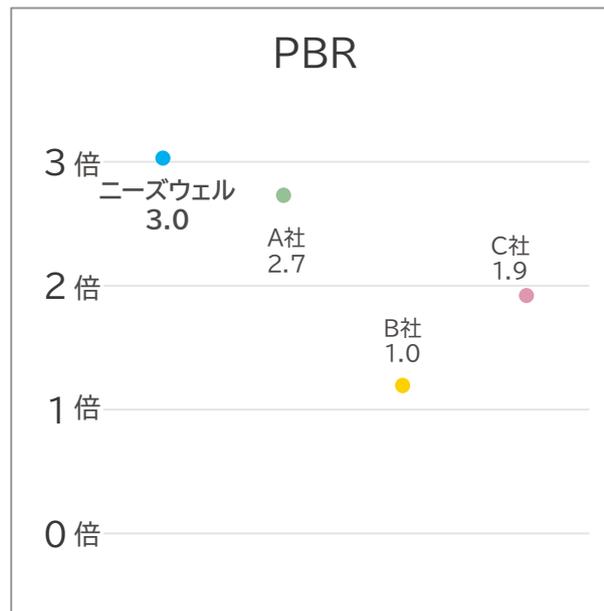
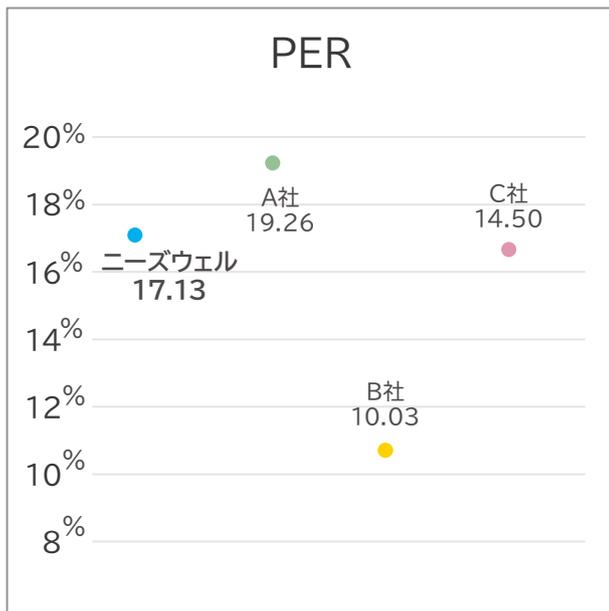
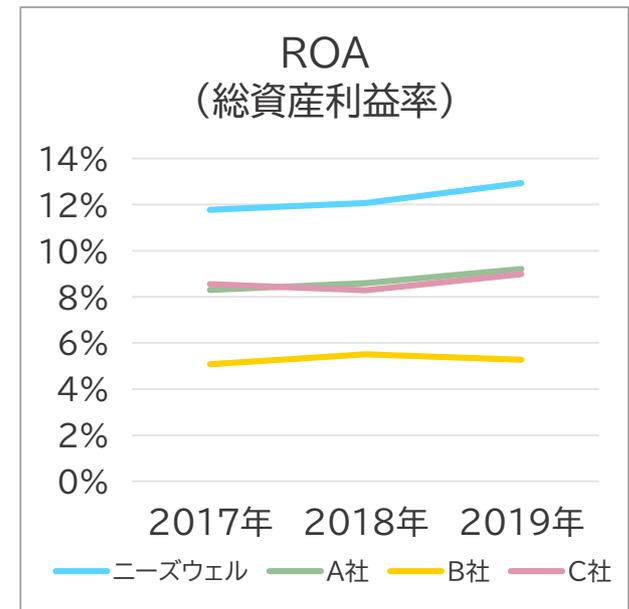
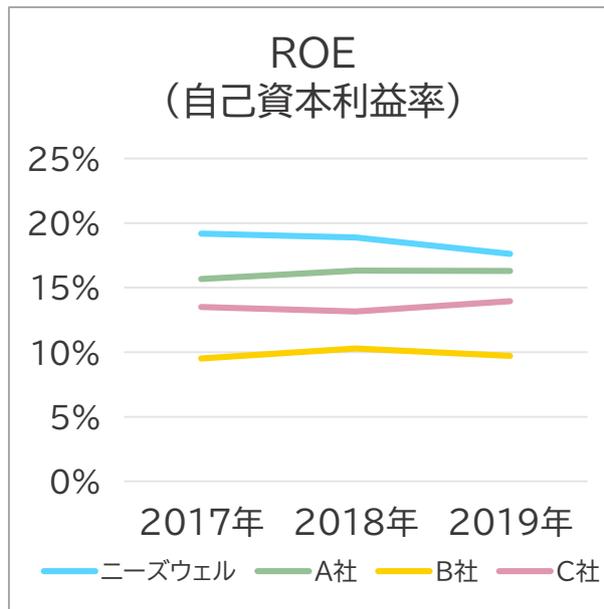
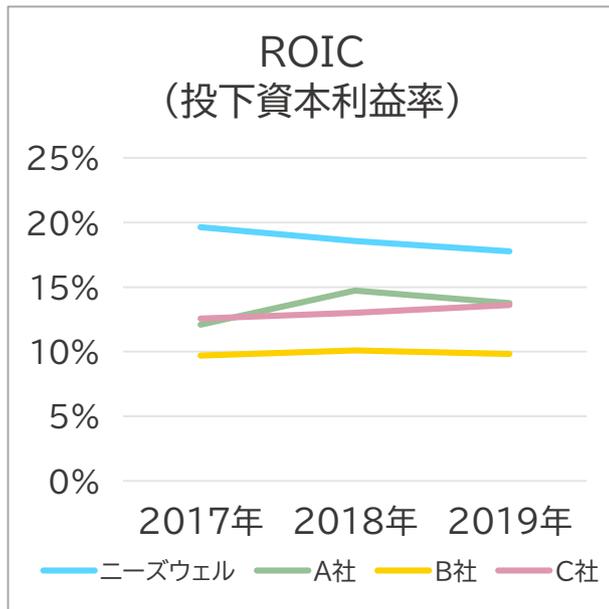
ニーズウェルは**金融**向けの**業務系システム開発**を中心とした4つのサービスで、ITのトータルサービスを提供しています。



3) プレスリリース

日付	種類	内容
2019/09/17	適時開示	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
2019/10/01	PR情報	長崎開発センター開設のお知らせ
2019/10/15	PR情報	本店事務所移転のお知らせ
2019/10/16	適時開示	人事異動に関するお知らせ
2019/10/17	PR情報	RPA×AI-OCR連携ソリューションを国内大手不動産会社へ導入
2019/10/29	PR情報	機関投資家・アナリスト・報道機関様向け2019年9月期決算説明会開催に関するお知らせ
2019/10/29	PR情報	個人投資家様向け2019年9月期決算説明会開催に関するお知らせ
2019/10/31	PR情報	ブランドスローガンとシンボルマークの策定について
2019/11/13	決算	2019年9月期 決算短信
2019/11/14	PR情報	株式会社ネットブレインズとの売買基本契約締結のお知らせ
2019/11/21	適時開示	定款一部変更に関するお知らせ
2019/11/21	適時開示	取締役及び監査役候補者の選任並びに取締役の異動に関するお知らせ

4) 同業他社比較

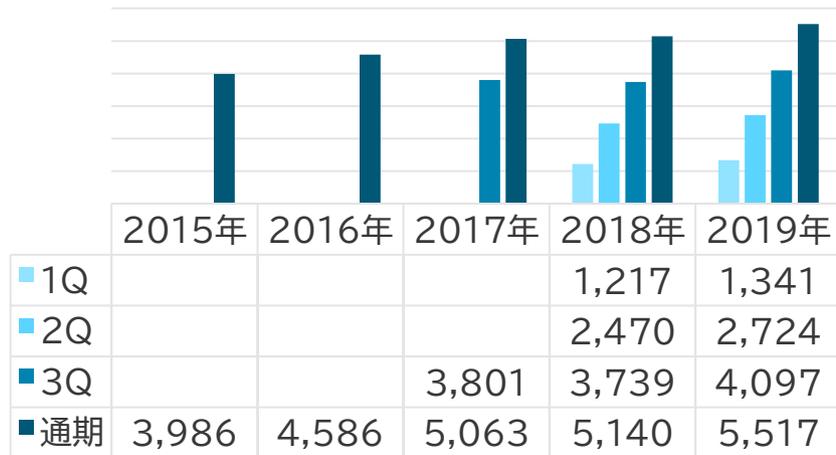


- 情報通信業から比較的事業領域や時価総額が近い企業を選定し比較。
- PER、PBRは2019年11月5日終値を使用して算出。

5) 業績推移①

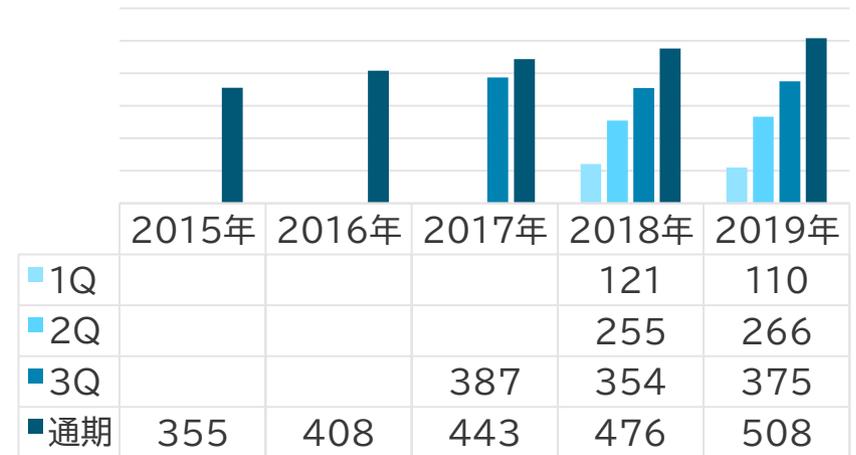
売上高

単位:百万円



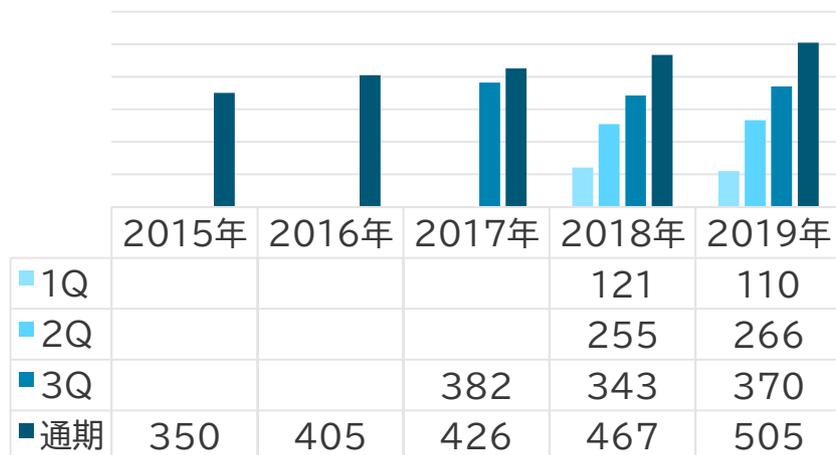
営業利益

単位:百万円



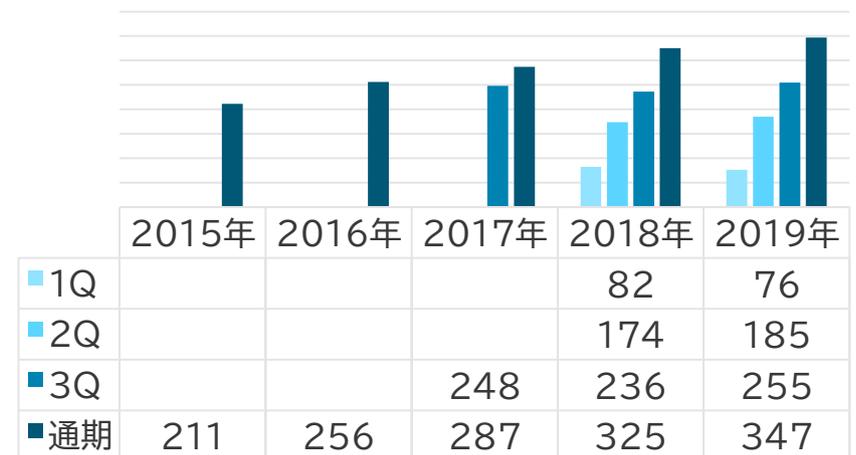
経常利益

単位:百万円



当期純利益

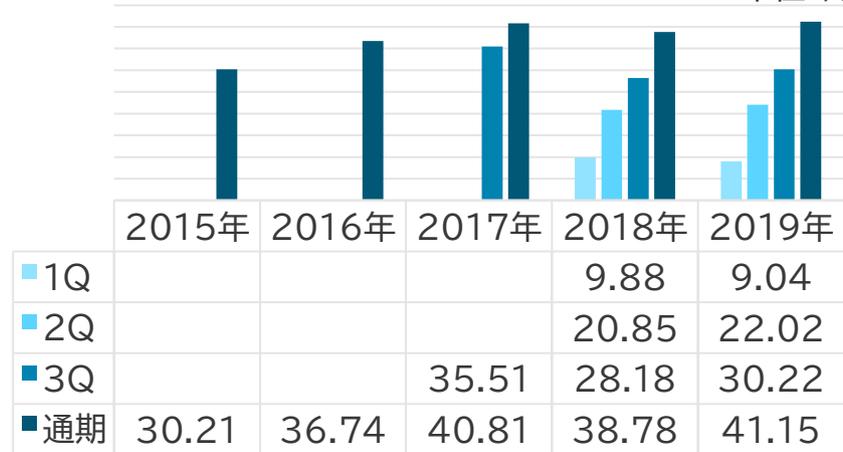
単位:百万円



5) 業績推移②

1株当たり当期純利益

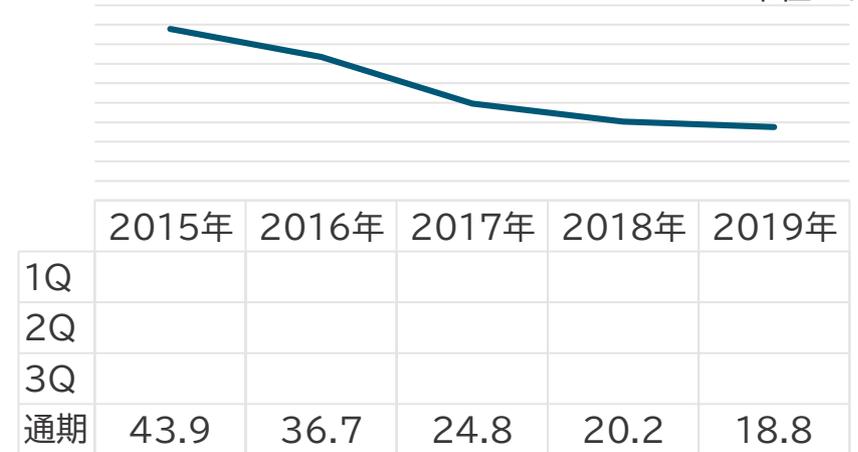
単位:円



■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

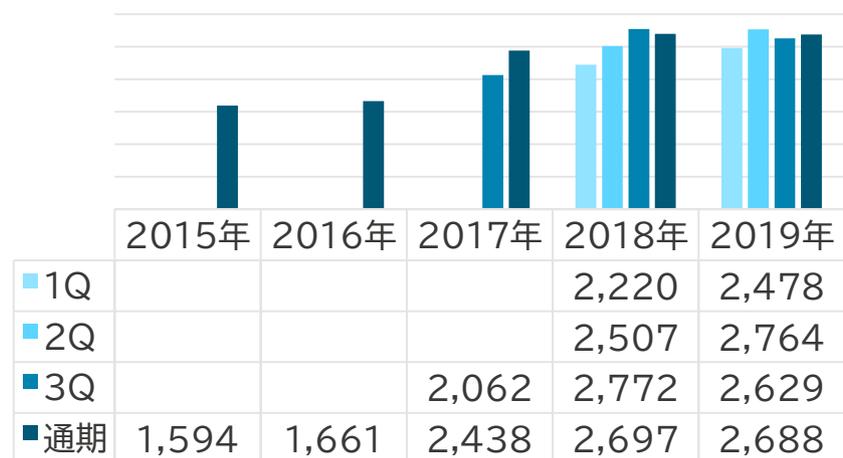
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

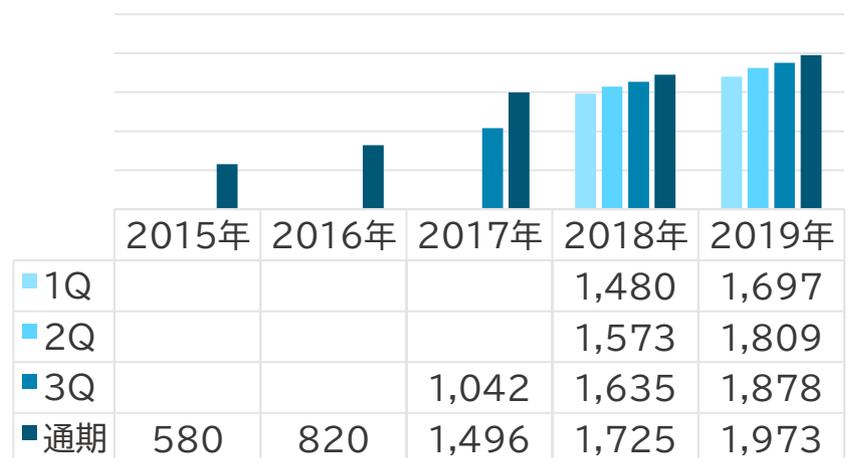
総資産

単位:百万円



純資産

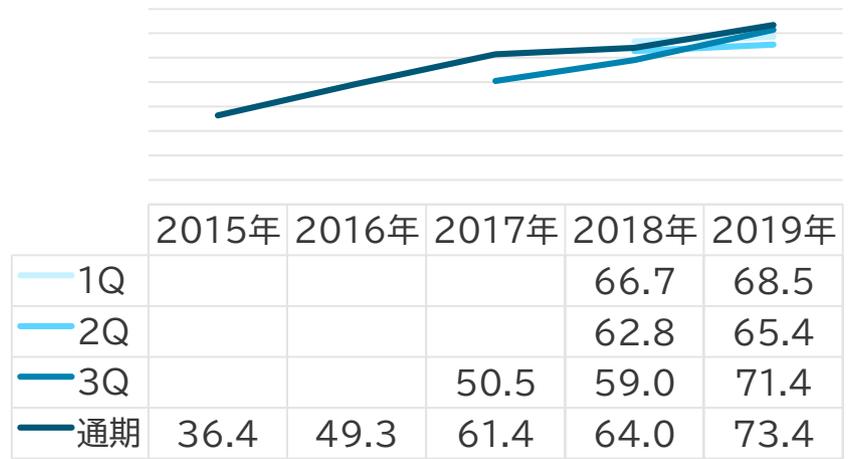
単位:百万円



5) 業績推移③

自己資本比率

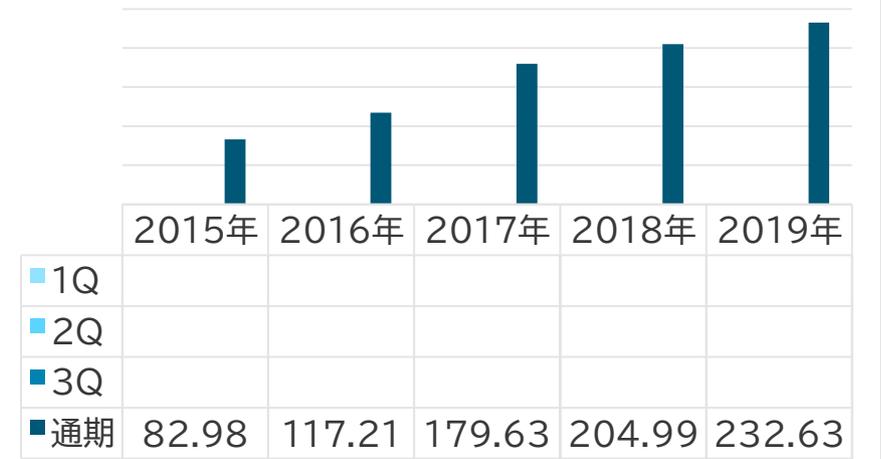
単位:%



- 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

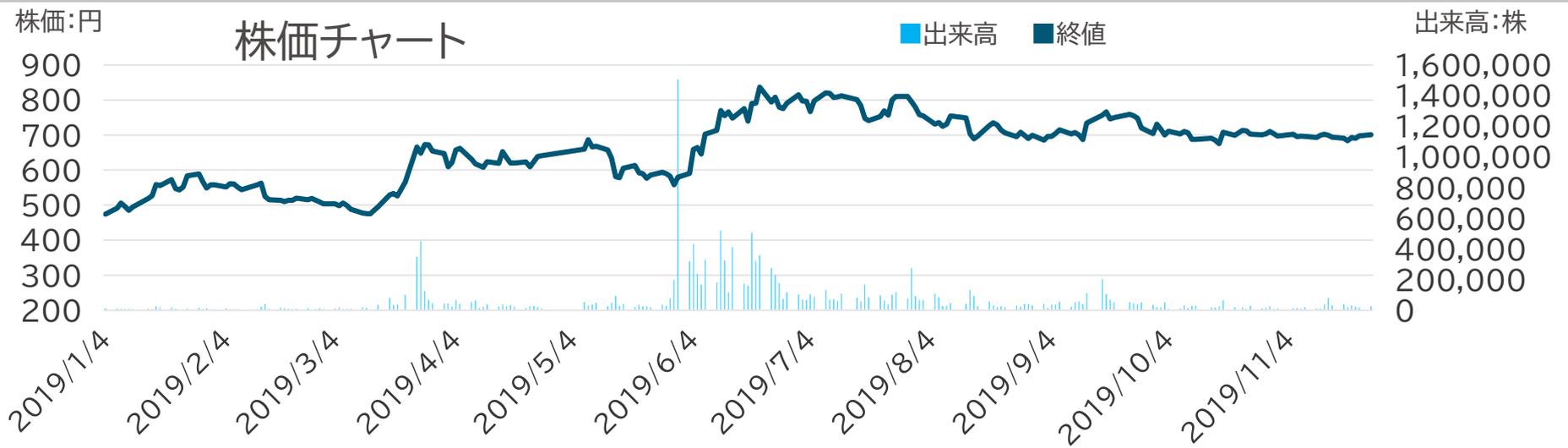
1株当たり純資産

単位:円



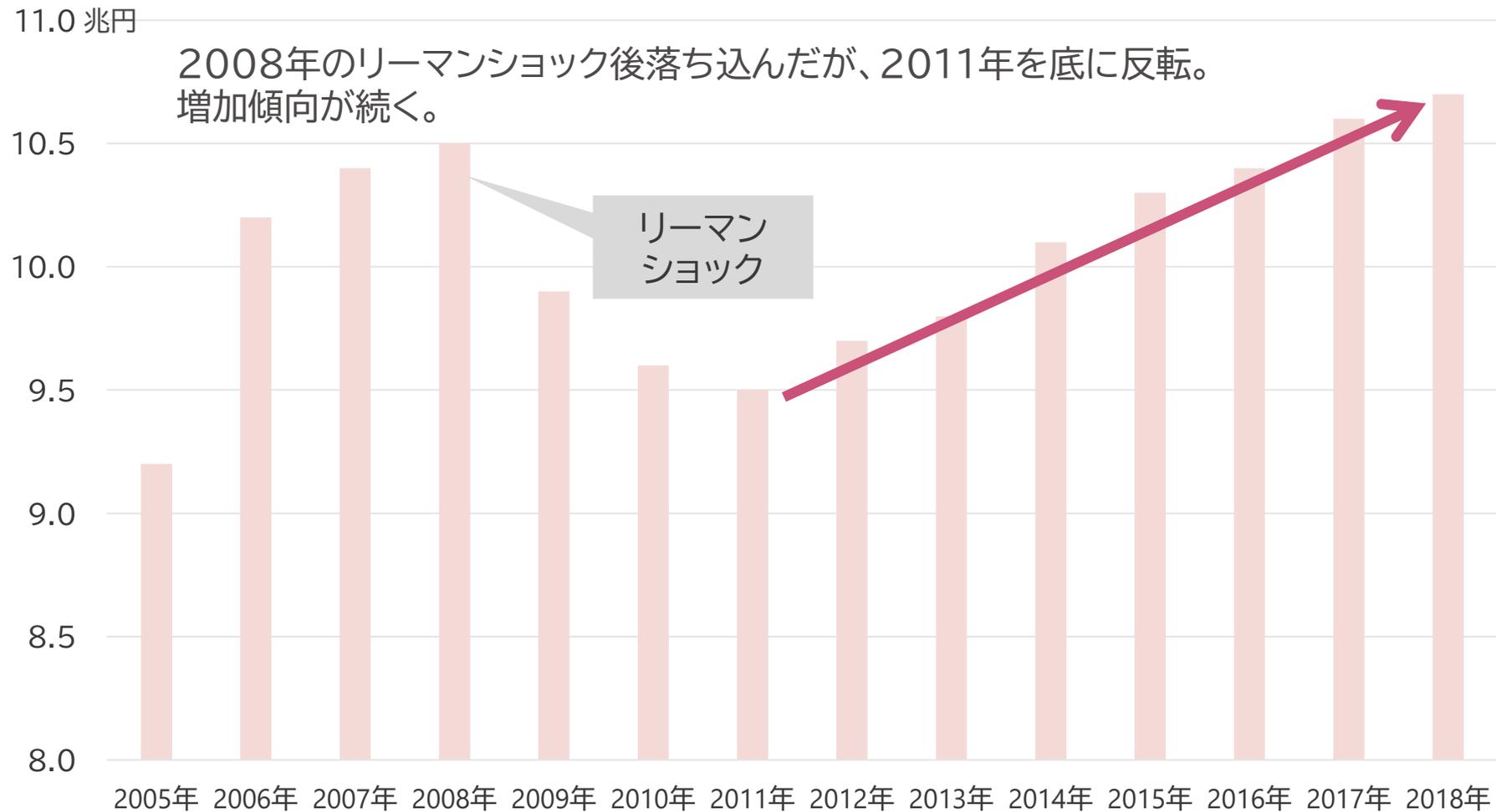
- 2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、2019年1月1日付の2分割調整後の数値
- 本指標は通期ごとに更新

株価チャート



6) 市場規模

情報サービス産業売上高(ゲームソフト除く)



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・プログラム作成は約70%の7.5兆円超

7) 市場動向

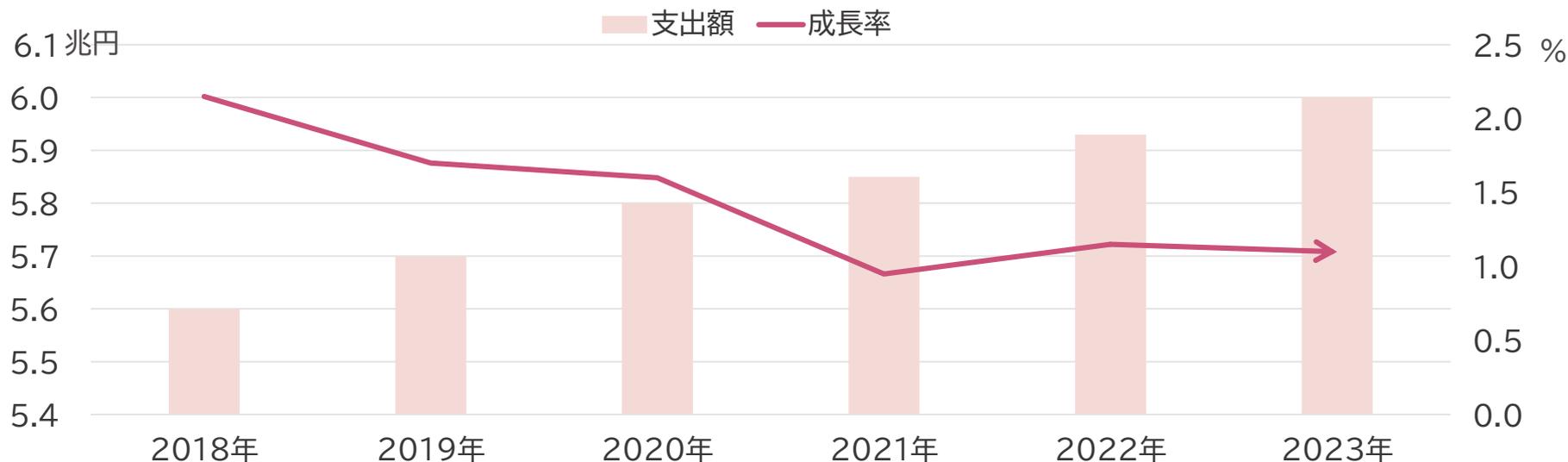
国内ITサービス市場予測では2023年までの平均成長率は1.3%

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。

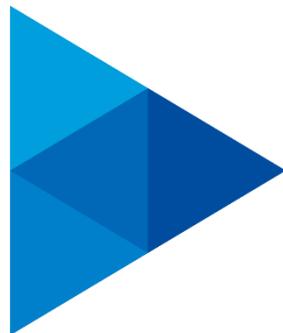
全社的な変革を図り、競争優位の確立につながるような新たな製品やサービス、ビジネスモデルを創出できる企業は限られるものの、レガシーシステムの刷新やクラウド環境への移行、業務プロセスの効率化や自動化への取り組みが進むことで、ITサービス支出の拡大に寄与し、2020年開催予定の東京オリンピック/パラリンピックによる支出拡大効果も見込まれます。2023年には市場規模は6兆408億円になる見通しで、2018年～2023年の年間平均成長率(CAGR)は1.3%で推移すると予測されています。

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。

国内ITサービス市場 支出額予測



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
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。

経営企画室 IR担当 TEL:03-6265-6763 e-mail:ir-contact@needswell.com