

東証一部：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2020年9月期 第2四半期

# 決算説明資料

2020年5月14日



NeedsWell  
Try & Innovation



1. 2020年9月期第2四半期 決算概況



2. 2020年9月期 業績予想



3. 成長戦略



4. 成長戦略を支える取組み



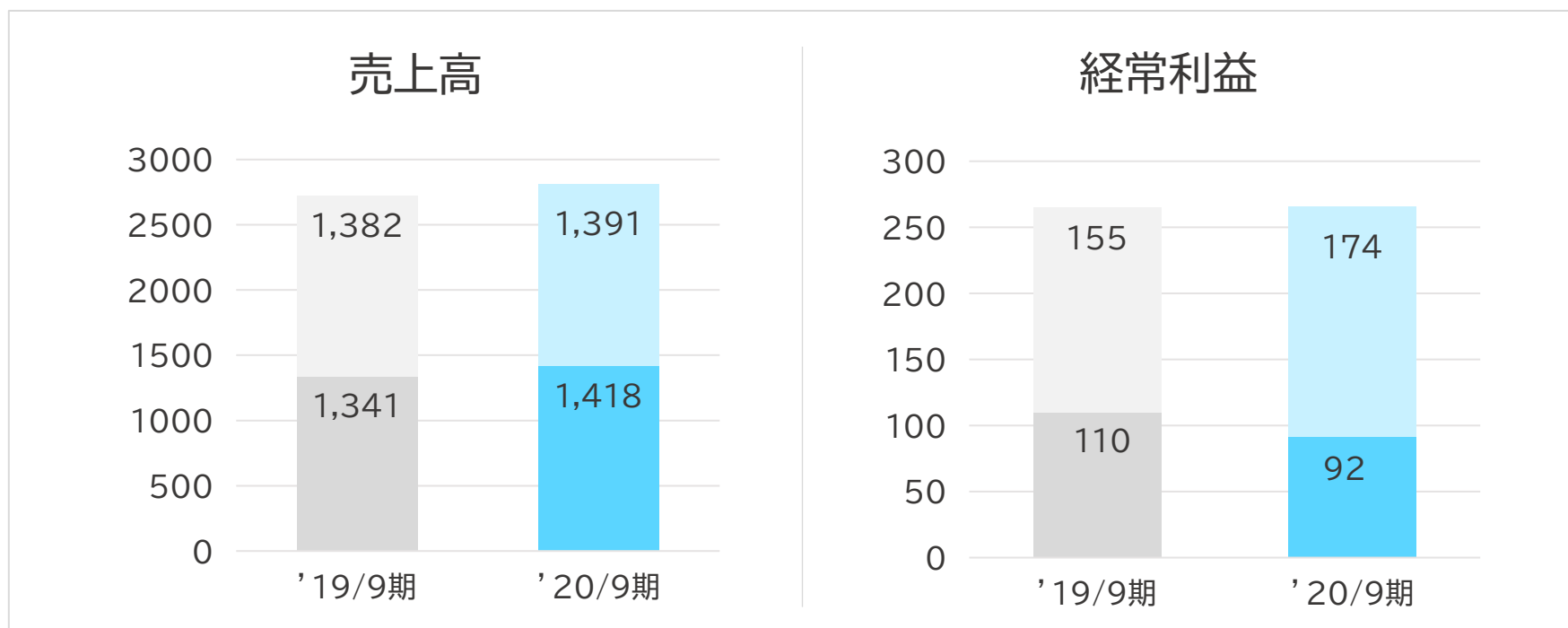
5. 参考資料

# 1) サマリー

☆ 売上 前年同期比103.1%

☆ 経常利益 1Qの本社移転及び長崎開発センター開設等の  
先行投資費用を2Q累計でカバーし、  
前年同期比100.3%

第2四半期累計期間比較 ■ 1Q ■ 2Q 単位:百万円



## 2) 業績進捗率

2Q売上累計実績・進捗率・計画 (単位:百万円)

売上高	2,809	進捗率46.8%	6,000
【売上高内訳】			
業務系システム開発	2,214	進捗率50.7%	4,364
基盤構築	273	進捗率44.7%	611
組込系開発	167	進捗率37.8%	443
ソリューション・商品等 売上	154	進捗率26.7%	579
営業利益	267	進捗率48.7%	549
経常利益	267	進捗率48.6%	550
当期純利益	179	進捗率47.4%	379

### 業務系システム開発

要員確保とエンジニア育成に努めた結果、新規の金融系案件獲得と既存顧客との取引拡大を実現。  
前年同期比102.7%

### 基盤構築

業務系システム開発と連携したトータル受注を目指したものの、人材確保に苦戦。  
前年同期比99.0%

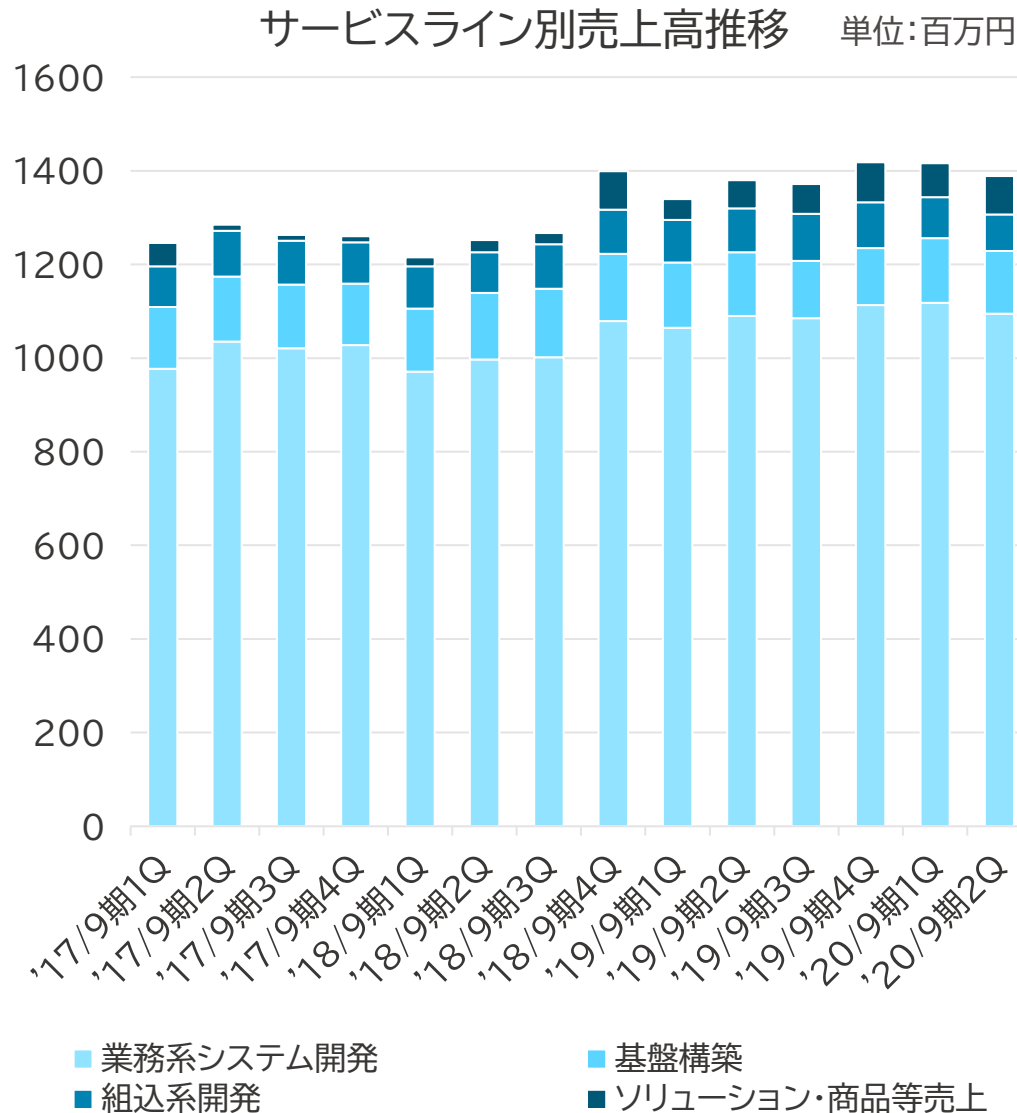
### 組込系開発

将来性ある「自動車」「医療機器」分野に特化したものの、人材確保に苦戦。  
前年同期比89.9%

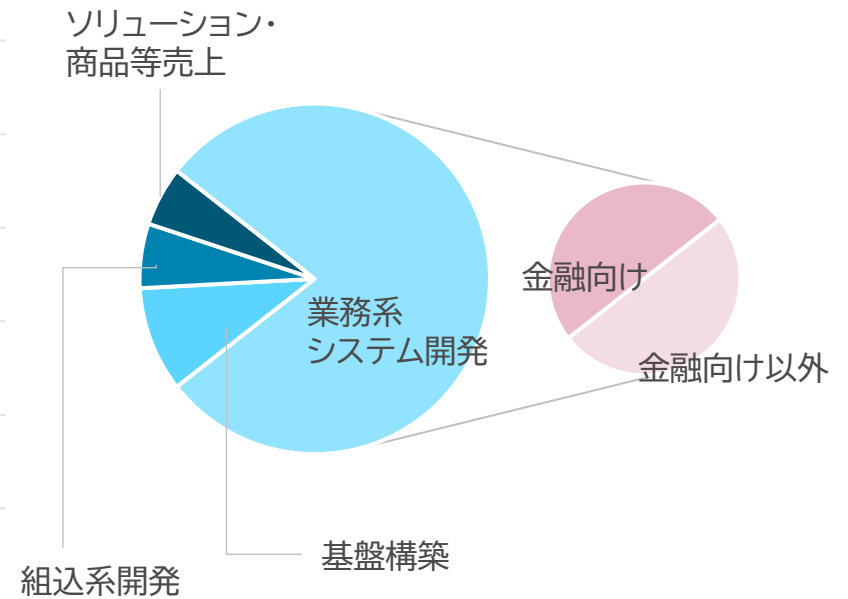
### ソリューション・商品等売上

情報セキュリティソリューションと業務効率化ソリューションの製品群を取り揃えラインナップを拡充。  
ソフトウェア開発の強みを活かして提供する様々な連携機能が好評。  
前年同期比145.7%

### 3) サービスライン別売上高



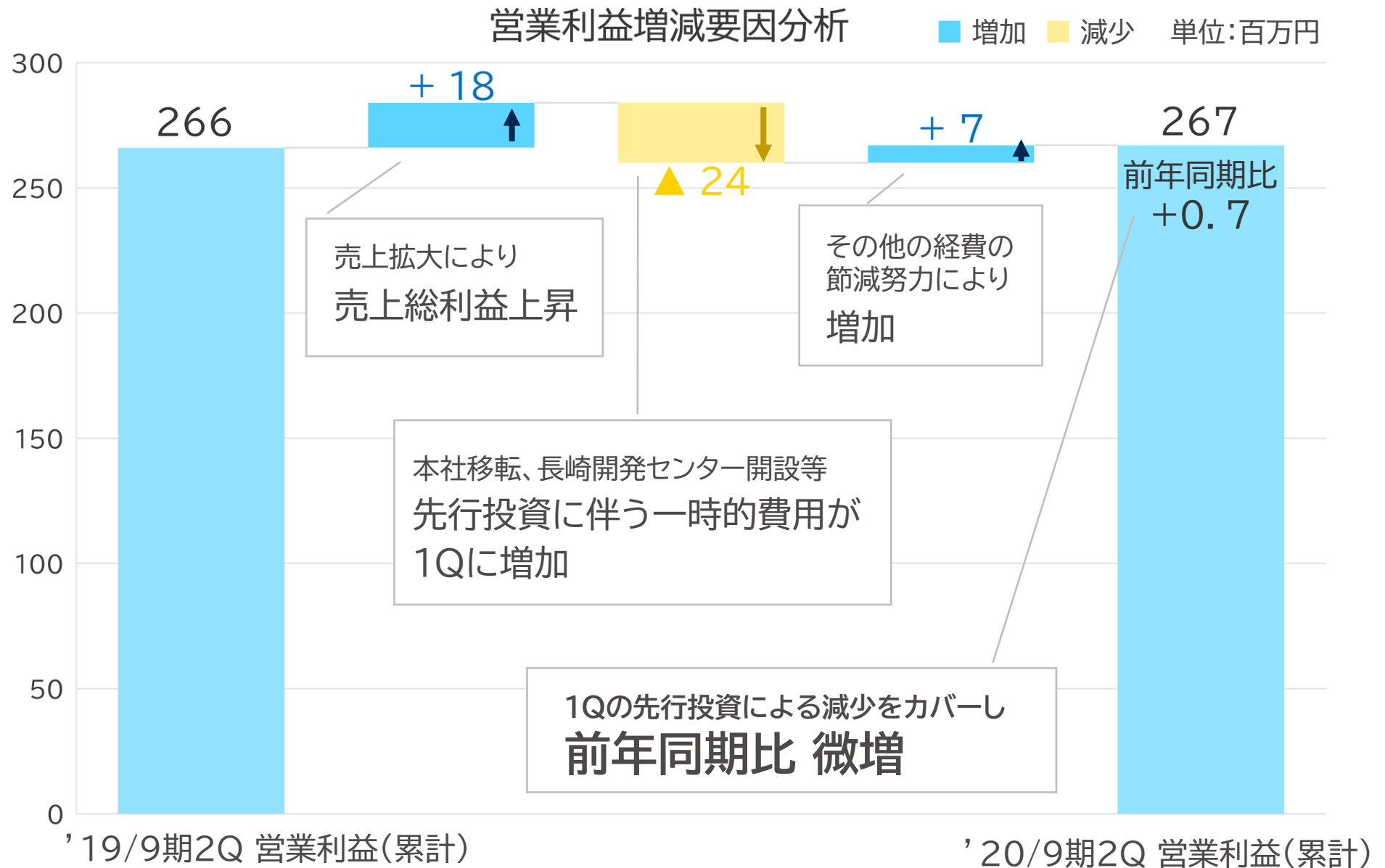
'20/9期2Q累計  
サービスライン別売上高



● 業務系システム開発の約50%が金融向け案件

● 中でも生命保険・損害保険に強み

# 4) 営業利益増減要因分析



## 5) 損益計算書

1Qに計上した先行投資費用を2Qでカバー  
 経常利益率は6.6%(1Q)から **9.5%(2Q)**へ

単位:百万円	2019年9月期2Q		2020年9月期2Q		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	2,724	-	2,809	-	103.1%
業務系システム開発	2,155	79.1%	2,214	78.8%	102.7%
基盤構築	276	10.1%	273	9.7%	99.0%
組込系開発	186	6.8%	167	6.0%	89.9%
ソリューション・商品等	106	3.9%	154	5.5%	145.7%
売上総利益	634	23.3%	653	23.3%	103.0%
販管費	368	13.5%	386	13.7%	104.9%
一時的費用(先行投資)	0	0.0%	24	0.9%	—
その他	368	13.5%	361	12.9%	98.1%
営業利益	266	9.8%	267	9.5%	100.3%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	352.4%
営業外費用	0	0.0%	0	0.0%	55.7%
経常利益	266	9.8%	267	9.5%	100.3%
四半期純利益	185	6.8%	179	6.4%	96.8%

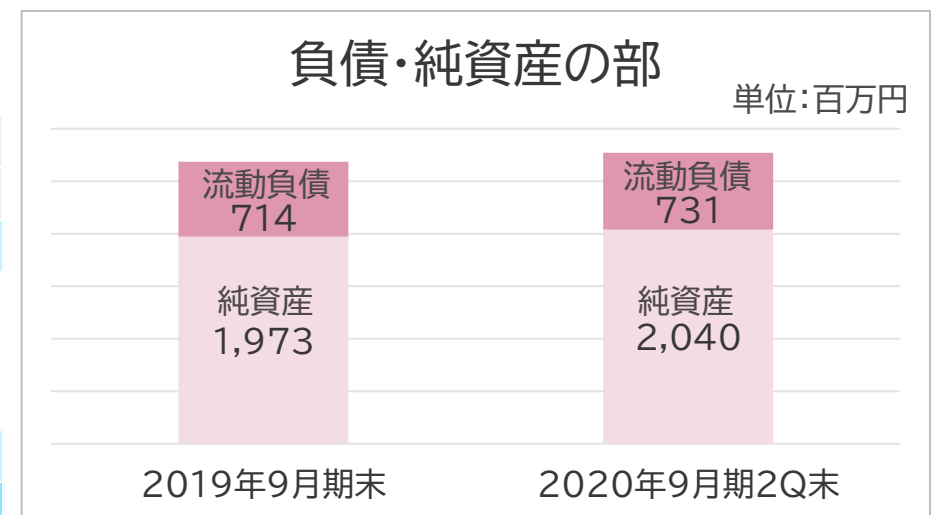
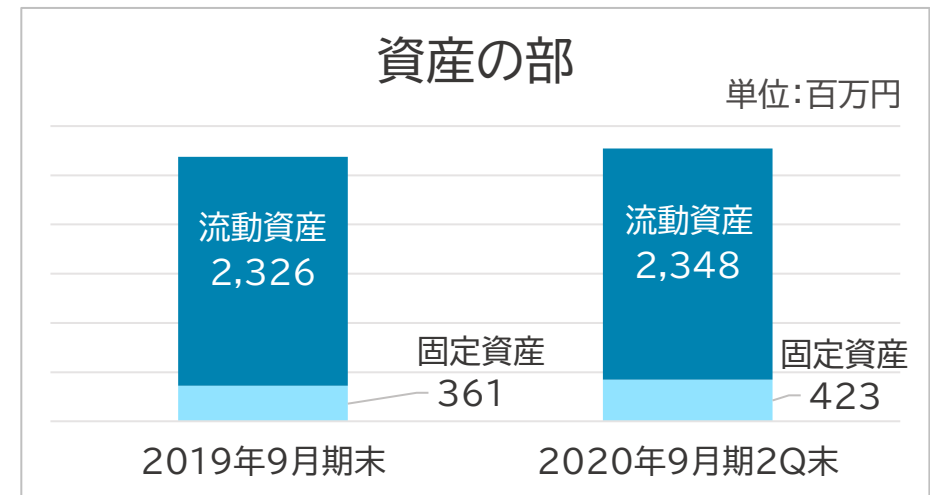
## 6) 貸借対照表

単位:百万円	2019年9月期末	2020年9月期2Q末	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	1,548	1,493	-54
売掛金	705	766	60
流動資産合計	2,326	2,348	21
資産の部			
ソフトウェア	65	58	-7
投資有価証券	0	52	52
繰延税金資産	102	100	-1
敷金・保証金	85	86	1
保険積立金	76	76	0
固定資産合計	361	423	62
資産合計	2,688	2,771	83
負債の部			
買掛金	146	136	-9
未払金	128	119	-8
未払法人税等	100	98	-2
賞与引当金	241	258	16
流動負債合計	714	731	16
固定負債合計	0	0	0
負債合計	714	731	16
資本の部			
資本金	414	414	0
資本準備金	270	270	0
繰越利益剰余金	1,287	1,353	65
純資産合計	1,973	2,040	66
負債純資産合計	2,688	2,771	83

引き続き 安定した財務体質



自己資本比率 **73.6%**  
前期末比0.2pts 増







1. 2020年9月期第2四半期 決算概況



2. 2020年9月期 業績予想



3. 成長戦略



4. 成長戦略を支える取組み

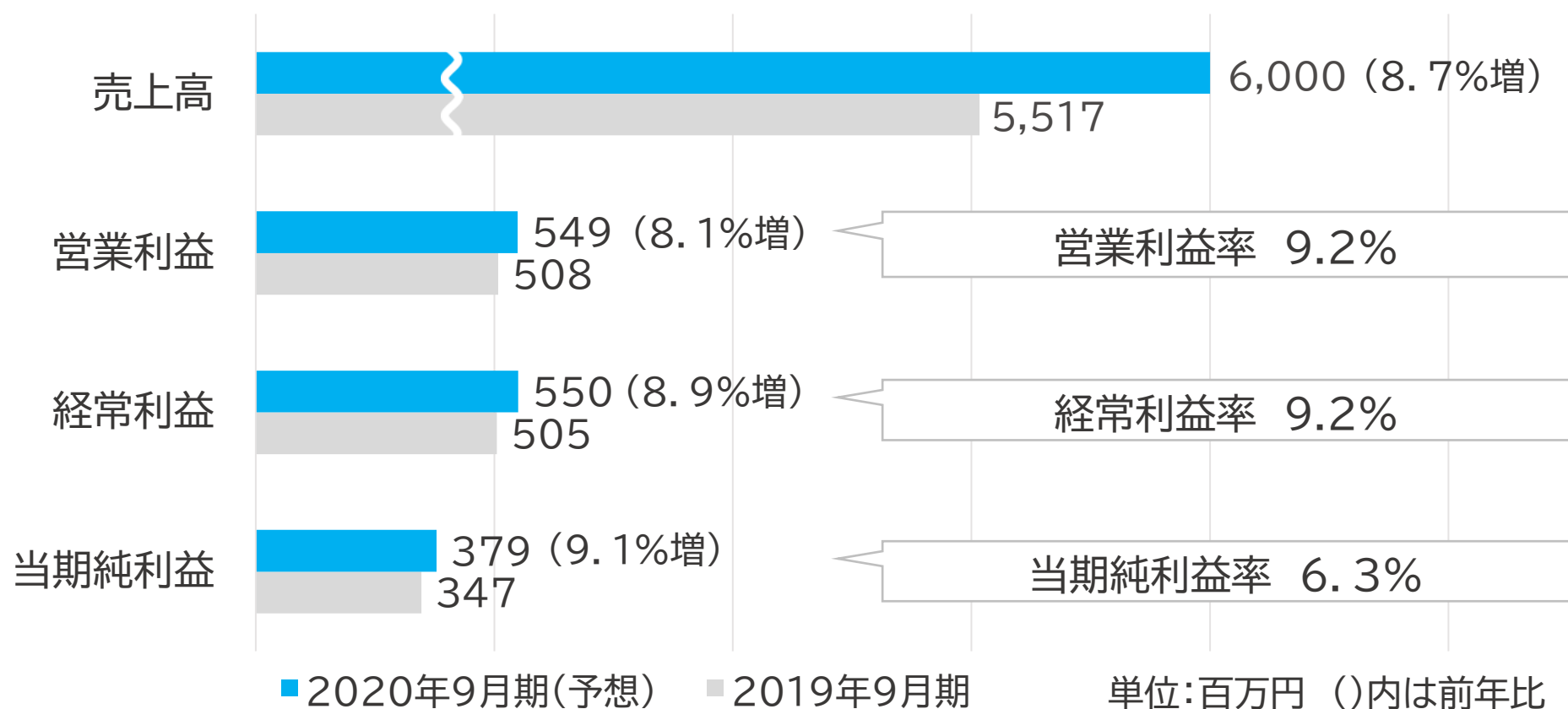


5. 参考資料

# 1) 業績予想

現時点で新型コロナウイルス感染症の拡大による影響額を算定することは困難であるため、期初に公表した業績予想を据え置きとしております

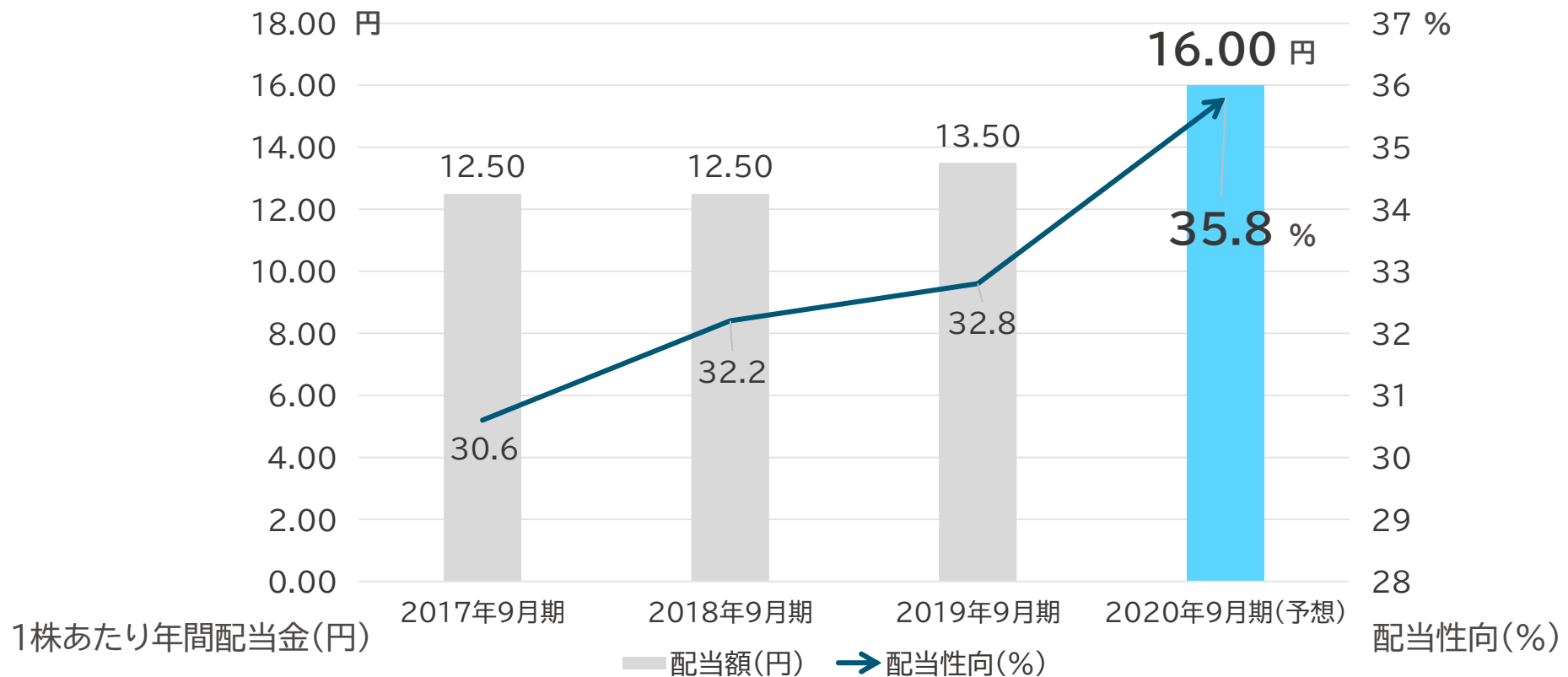
## 9期連続 増収増益を予想



## 2) 配当と株主還元

### 1株当たり配当金 前年比+2円50銭の増配予定

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。



1. 2020年9月期第2四半期 決算概況



2. 2020年9月期 業績予想



3. 成長戦略



4. 成長戦略を支える取組み



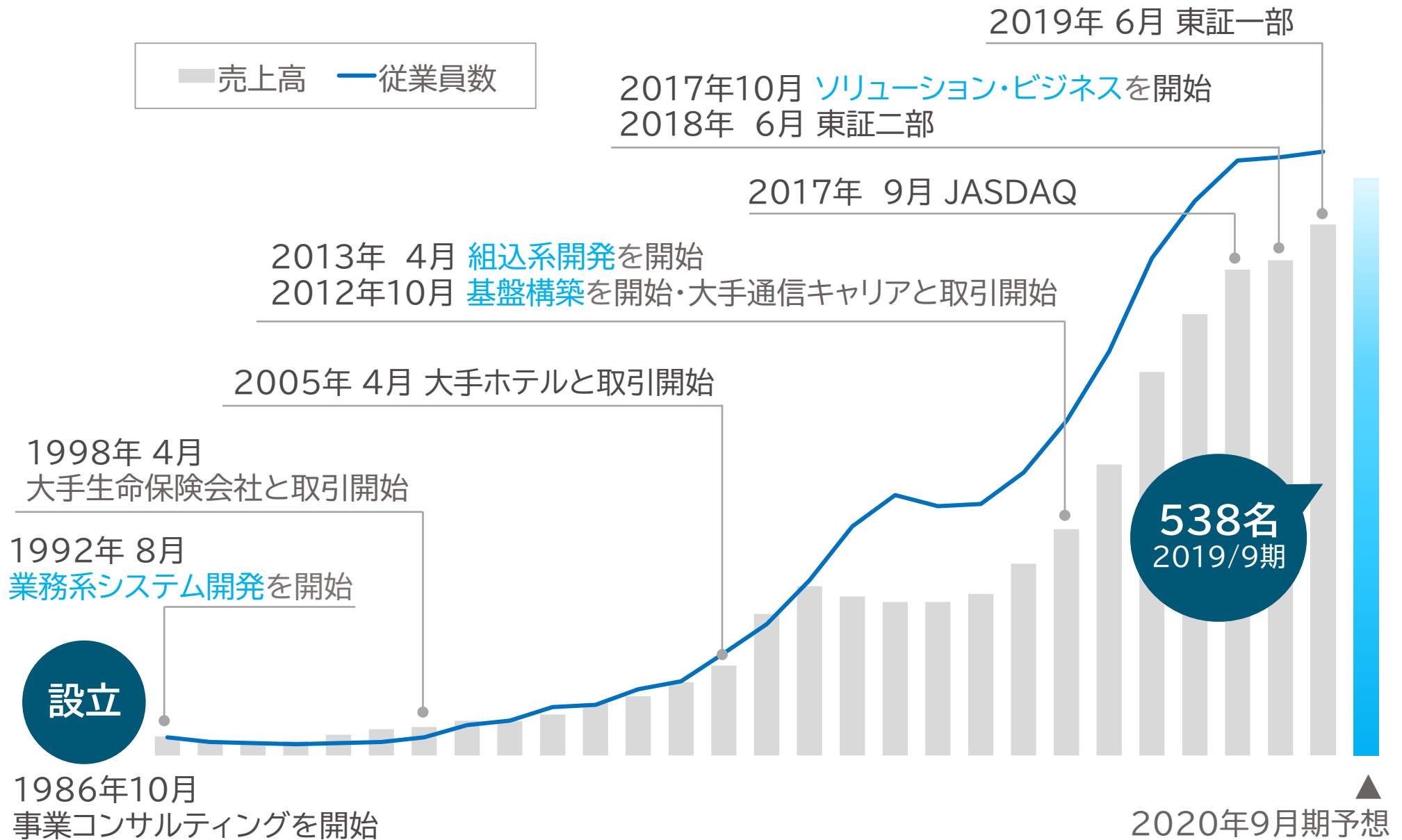
5. 参考資料

# 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



### 3) 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

## 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%**

目標

## 近い将来

時価総額 **250** 億円

or

流通時価総額 **100** 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、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。

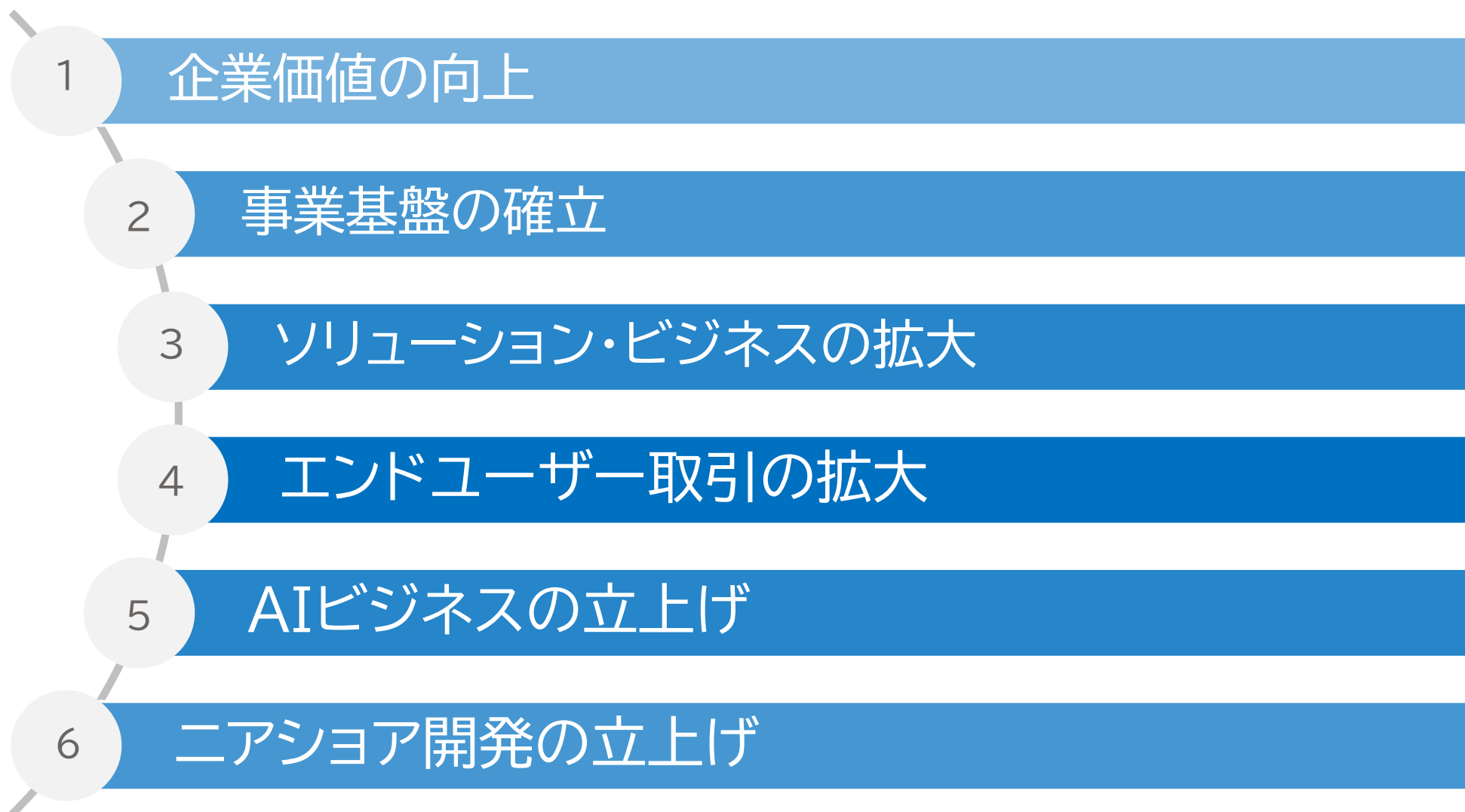
高品質なシステム構築

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

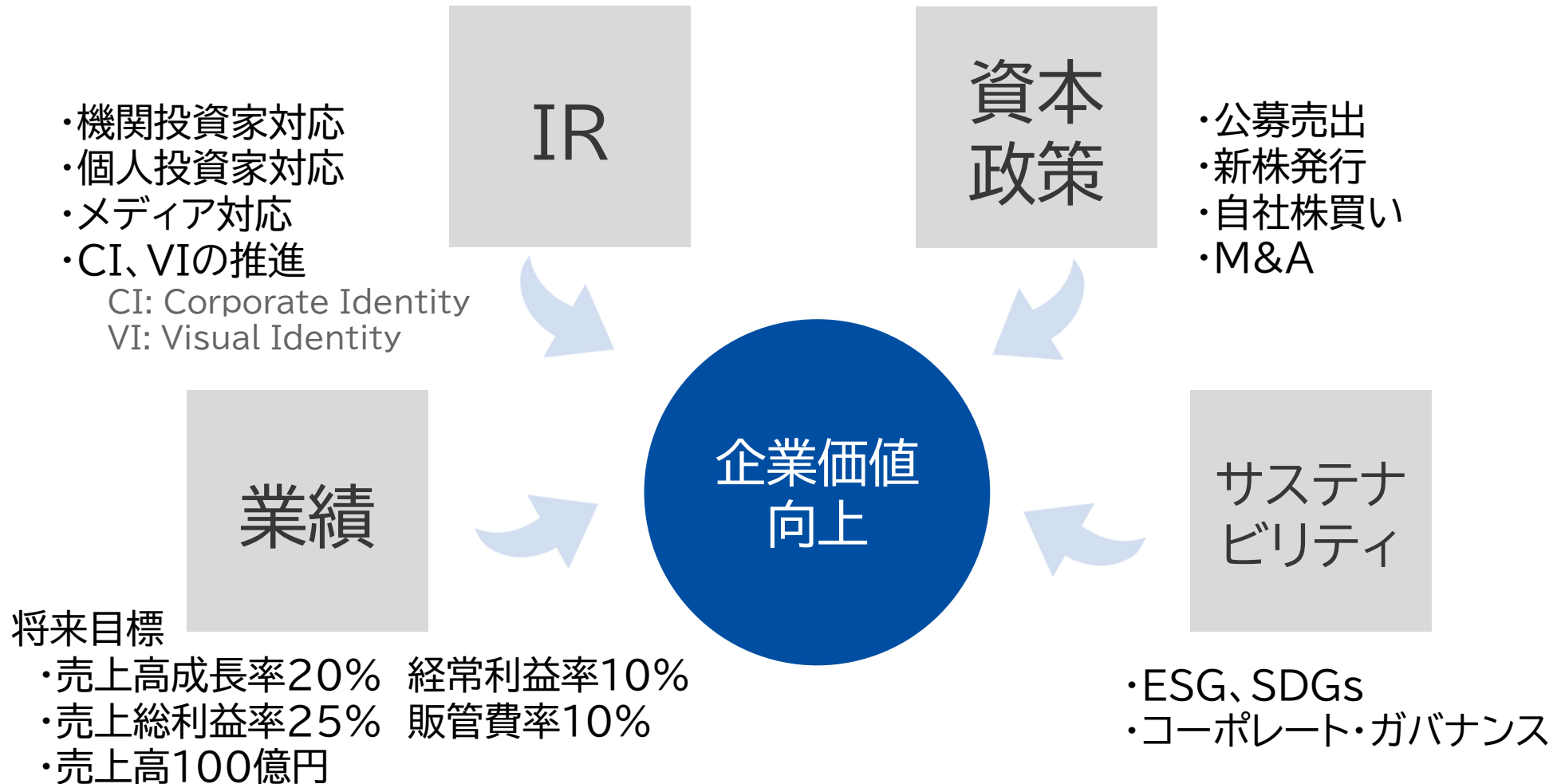
取引実績顧客数約300社

### 6つの重点項目



## 6) 成長戦略 - 1. 企業価値の向上①

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 - 1. 企業価値の向上②

### 内部資源を活用した業績の成長に加えて M&Aグロースを積極的に追求

方針

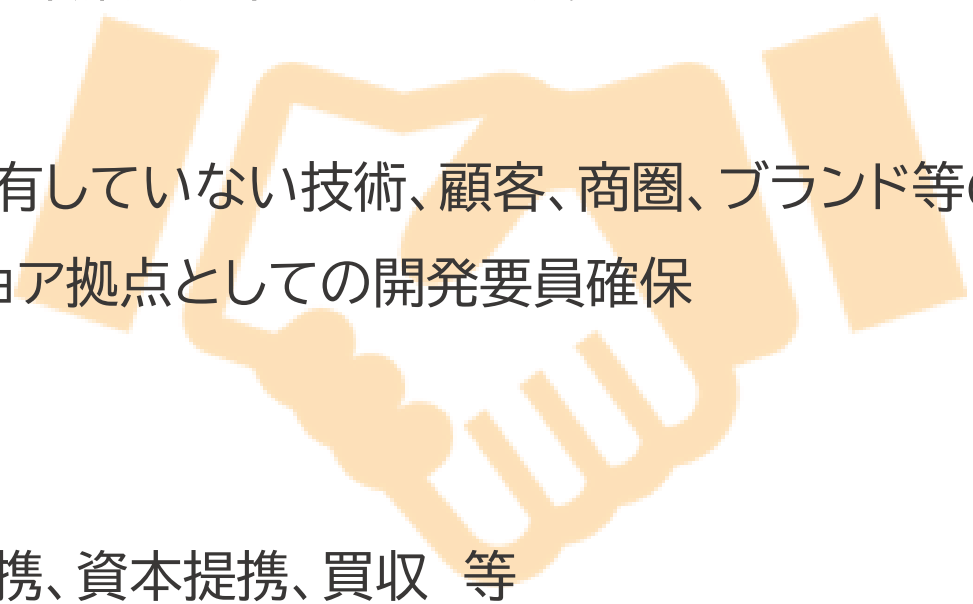
- ✦ 企業価値の向上と業績の拡大にむけて、シナジー効果の高い提携・M&Aに積極的に取り組みます
- ✦ 相手方と協働・共栄し、ともに成長をめざします

目的

- ✦ 当社の有していない技術、顧客、商圈、ブランド等の獲得
- ✦ ニアショア拠点としての開発要員確保

スキーム

- ✦ 業務提携、資本提携、買収 等



## 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

### ビジネスの目的に合わせた最適なソリューションを提供

#### ■ 情報セキュリティソリューション

5G時代の到来とテレワークで、更に重要となるセキュリティ対策

**NW Security Police**

**VOTIRO**  
SECURED. **Disarmer**

**Symantec**  
Web Isolation

**MobiControl**

#### ■ 業務効率化ソリューション

RPAやクラウドで働き方改革推進と人手不足解消。単純作業を自動化し、テレワークを効率化。

**WINACTOR**

**CONCUR**

**ホットプロファイル**

#### ■ AIソリューション

AI技術でDX(Digital Transformation)の推進をアシスト

**Work AI**

**Speak Analyzer**  
powered by UpSighter

**DX Suite**  
Leading the Digital.

## 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

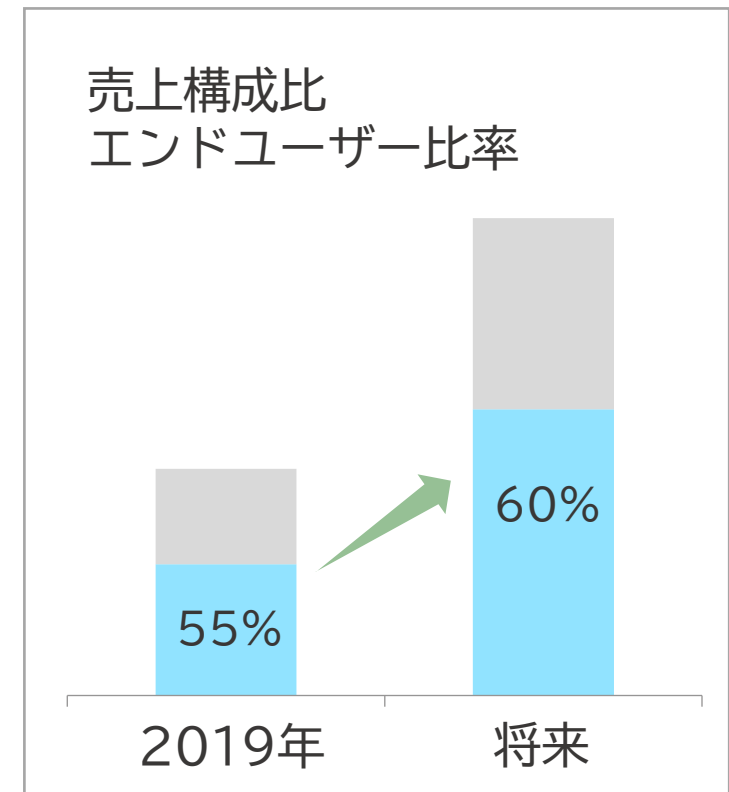
- ・ 継続案件の確保
- ・ ハイスキルのエンジニアを育成し  
担当分野の規模を拡大
- ・ 担当分野以外の開拓

#### 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

DX(Digital Transformation)の実現をアシストする  
業種別のAIソリューションを  
Work AI と名付け、自社ブランドとして展開します。



金融 向け

公共社会  
インフラ 向け

製造産業 向け

流通サービス向け

情報通信 向け

その他業種  
向け



Work AIブランドの自社ソリューション製品第一弾(2020年4月9日販売開始)。

営業マンや接客スタッフ、コールセンターのオペレーター等、ひとりひとりのビジネストークをAIで分析・評価。成績上位者のトークモデルと比較し、課題を明確にします。

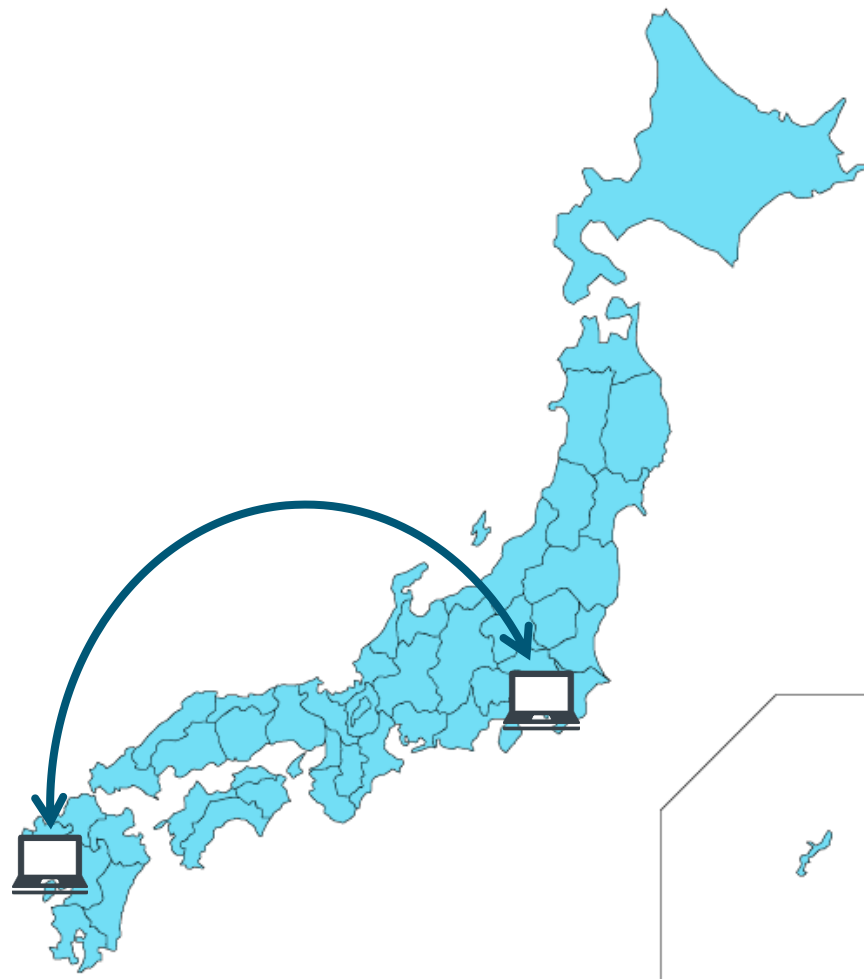
遠隔で指導できるため**テレワークでも有効**。表情、感情の分析可能なモデルを開発予定。



## 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



1. 2020年9月期第2四半期 決算概況



2. 2020年9月期 業績予想



3. 成長戦略

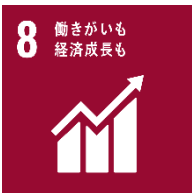


4. 成長戦略を支える取組み



5. 参考資料

# 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	テレワーク
-----------	------------	--------------	-------	-------	-------

## スキルアップ

内定者・ 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
-----------------	------------	------------------	-----

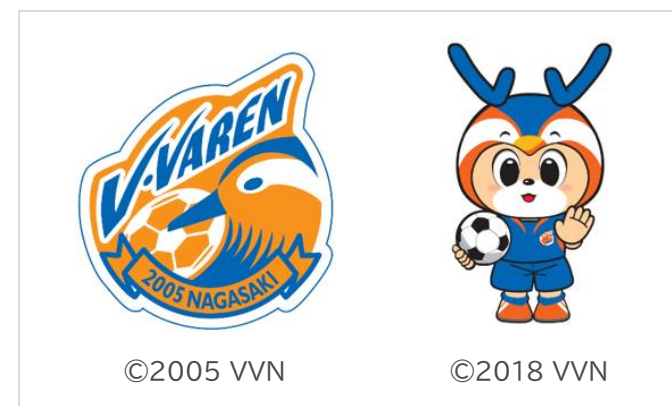
## 2) ESG/SDGs①

「広く経済社会に貢献し続ける」経営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



### スポーツ振興支援

サッカーJリーグ **V・ファーレン長崎**との  
スポンサー契約を締結。  
スポーツ文化の振興と地域の活性化を応援  
しています。



### AIを活用したIT教育・普及

AIの魅力を実感できるプログラムで、学生向けの**AI体験セミナー**を開催して  
います。

### 地方創生プロジェクトを支援

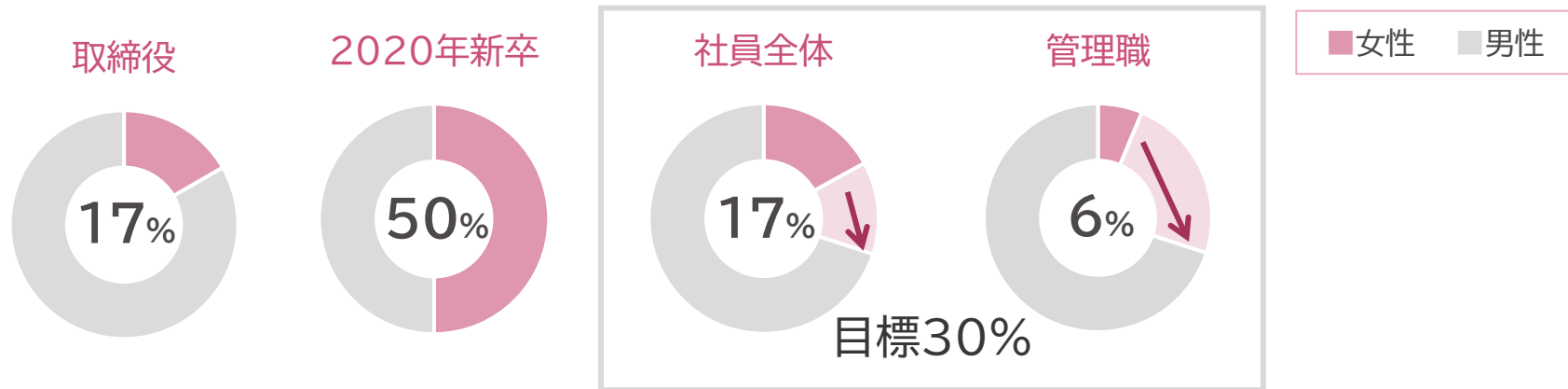
長崎県が取り組む地方創生、「**地域の将来を担い支える若者の人材育成**」  
プロジェクトを支援しています。

## 2) ESG/SDGs②



### ダイバーシティ・ジェンダー平等の推進

女性社員比率、女性管理職比率30%をめざします。



☆ 2020年4月、「ながさき女性活躍推進会議」で女性活躍に向けた自主宣言を実施しました。



### 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.

## 2) ESG/SDGs③



### 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
- ・パートナー会の開催 etc.

☆ 2020年3月、明治安田生命保険相互会社・明治安田システム・テクノロジー株式会社と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を目的に **コアパートナー契約**を締結しました。



### 透明性の高いガバナンス体制を構築する

より透明で公正な企業体制を確立するために、ガバナンス体制の自己評価と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.



1. 2020年9月期第2四半期 決算概況



2. 2020年9月期 業績予想



3. 成長戦略



4. 成長戦略を支える取組み



5. 参考資料

# 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		
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	監査役 加藤 和彦	
	常務取締役 塚田 剛	監査役 山本 敏夫	社外 独立
	常務取締役 後藤 伸応	監査役 梶 祐二	社外
	取締役 木村ひろみ	監査役 丹羽厚太郎	社外
	取締役 柳川 洋輝		社外 独立
	取締役 坂上 秀昭		社外 独立

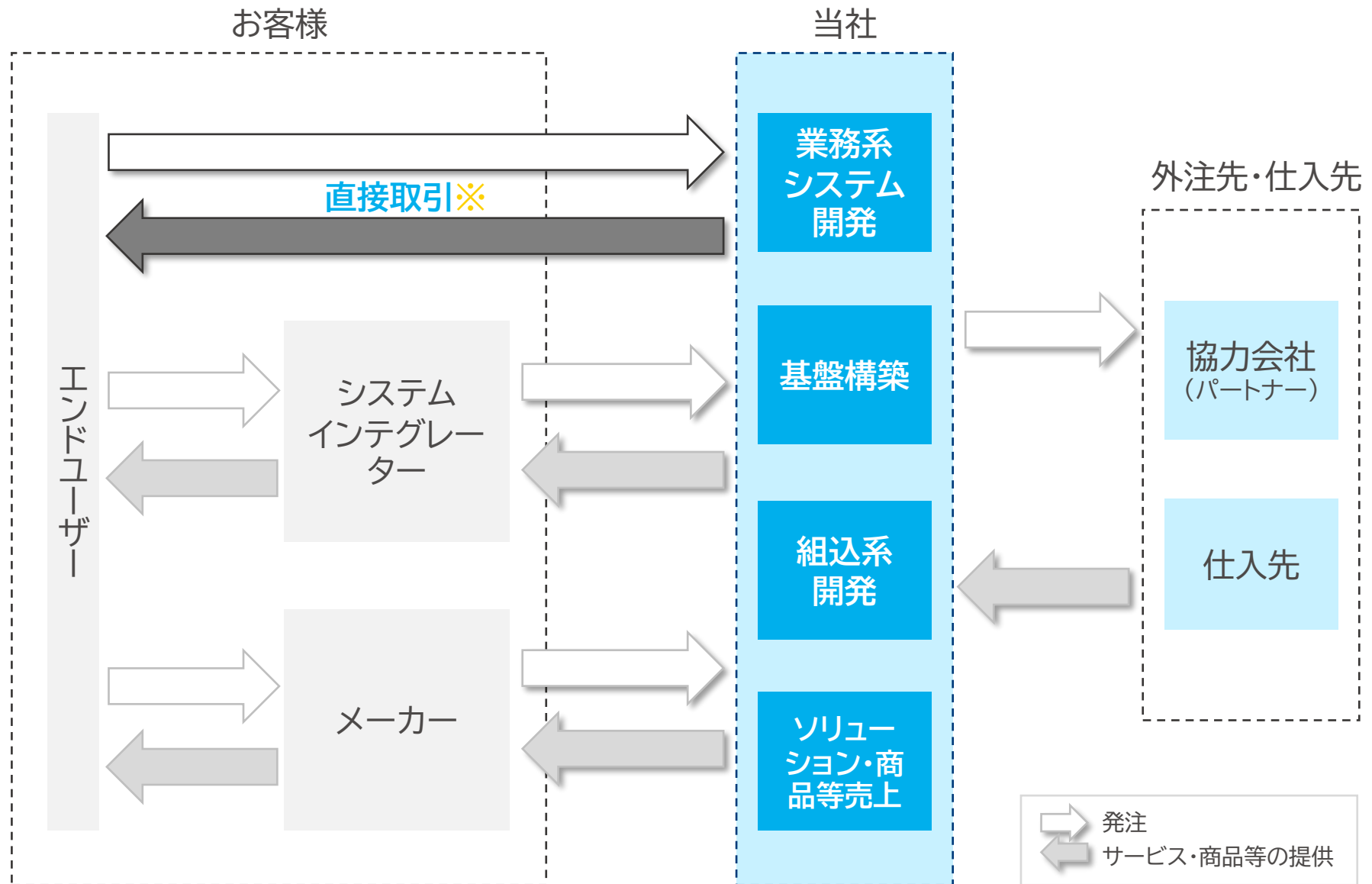


## 2) 事業領域

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)事業系統図

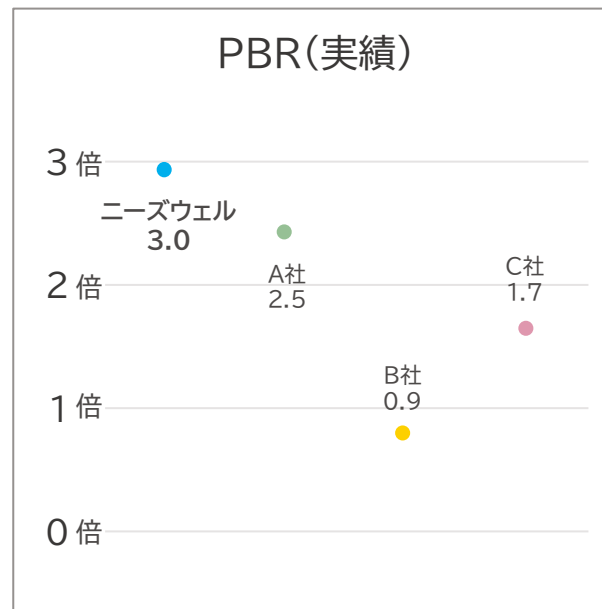
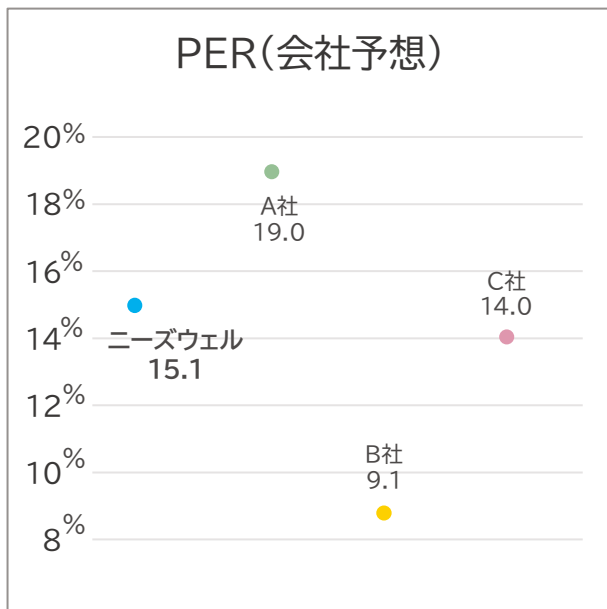
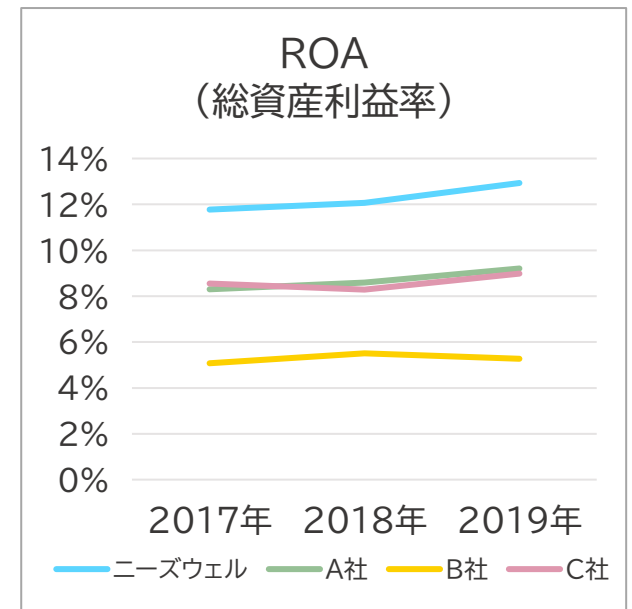
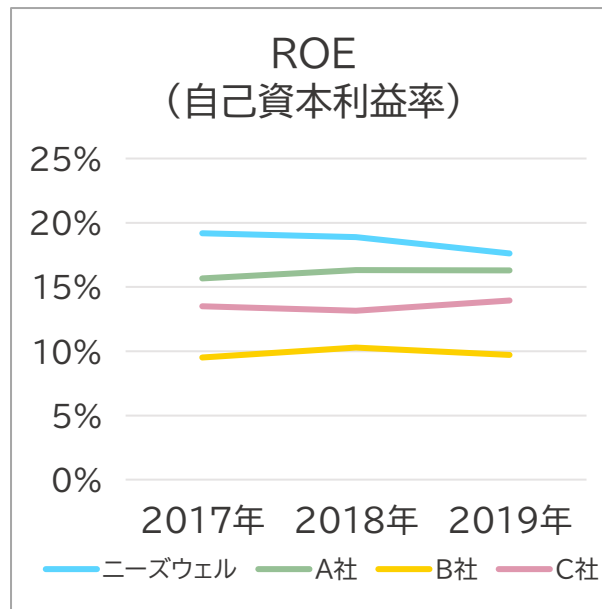
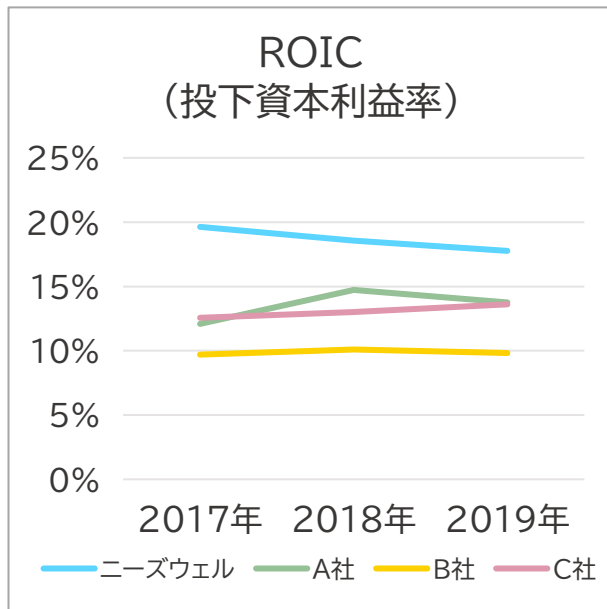


※エンドユーザーとの直接取引 は売上全体の 約55% と高水準

## 4) プレスリリース

日付	種類	内容
2020/02/07	IR資料	2019年9月期 第1四半期決算説明資料(日本語・英語)
2020/02/07	適時開示	2019年9月期 第1四半期決算短信
2020/02/07	四半報	2019年9月期 第1四半期報告書
2020/02/12	PR 情報	株式会社イシマルとの販売代理店契約締結のお知らせ
2020/02/19	PR 情報	株式会社アイティフォーと株式会社ニーズウェル 資本業務提携のお知らせ
2020/03/04	PR 情報	SAP Concur導入支援サービスを国内大手素材メーカーから受注
2020/03/13	PR 情報	ニアショア開発促進に向けたお知らせ～明治安田生命とのコアパートナー契約締結～
2020/03/16	PR 情報	組織変更並びに人事異動に関するお知らせ
2020/03/25	PR 情報	SAP Concur導入支援サービスを株式会社富士薬品から受注
2020/04/08	PR 情報	ビジネスコミュニケーションの教育を支援するAIソリューション「Speak Analyzer」の販売開始のお知らせ
2020/04/13	PR 情報	「Speed Expense Assist」販売に関するお知らせ

# 5) 同業他社比較

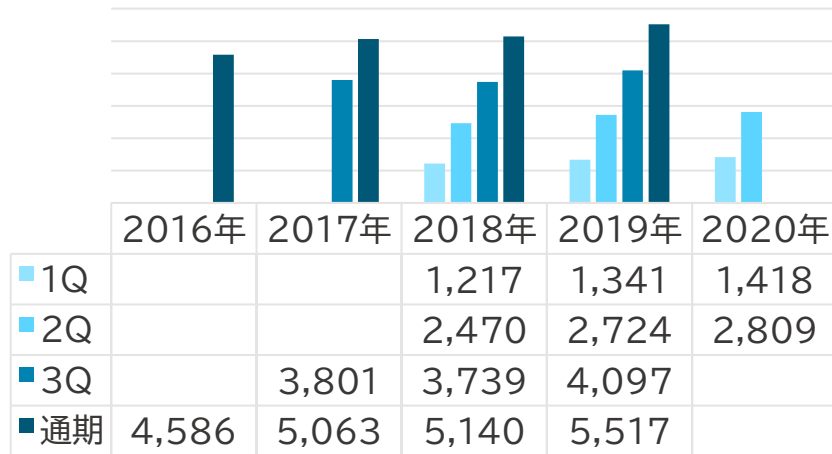


- 情報通信業から比較的事業領域や時価総額が近い企業を選定し比較。
- PER、PBRは2020年5月12日終値を使用して算出。

## 6) 業績推移①

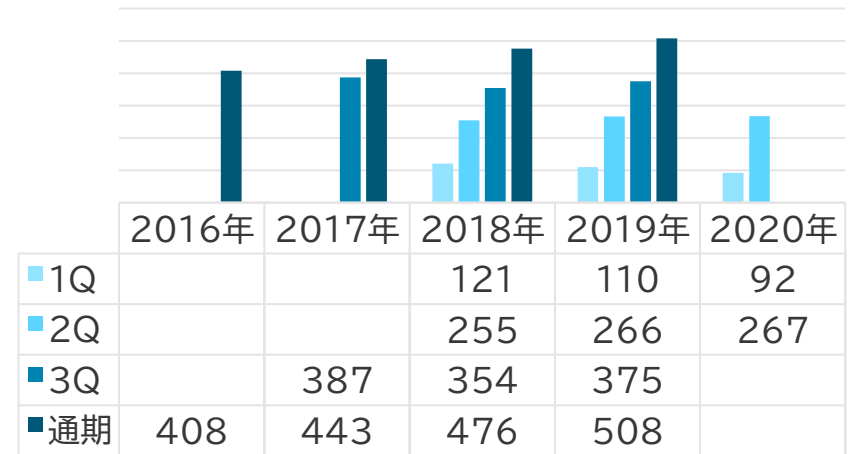
### 売上高

単位:百万円



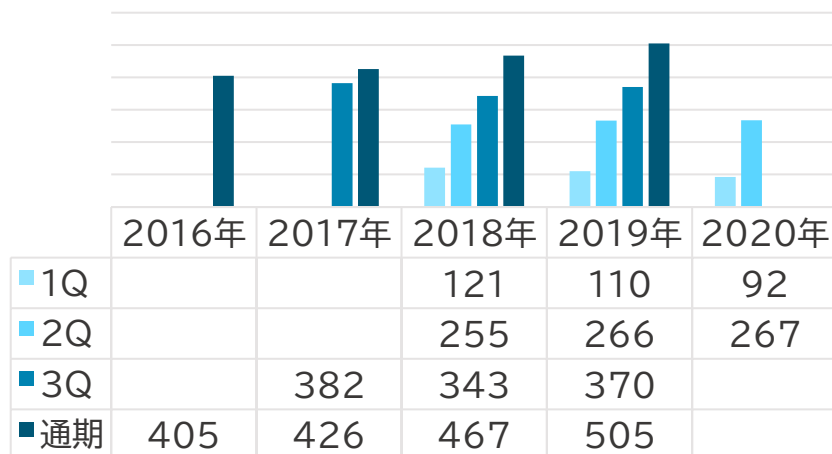
### 営業利益

単位:百万円



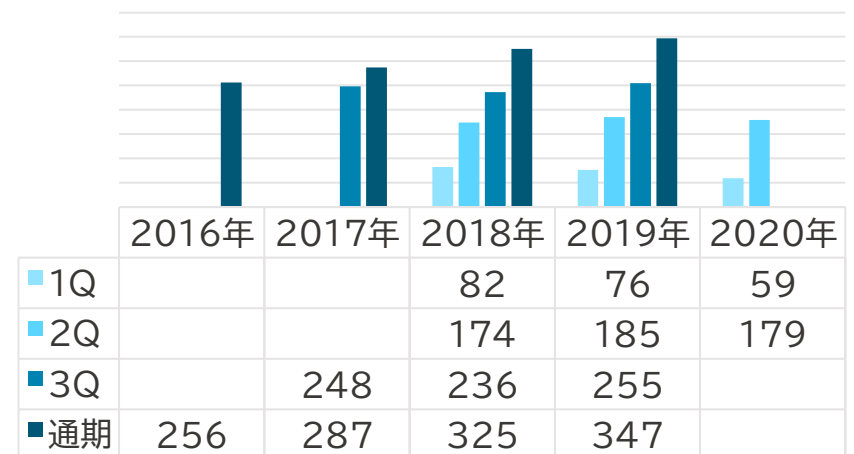
### 経常利益

単位:百万円



### 当期純利益

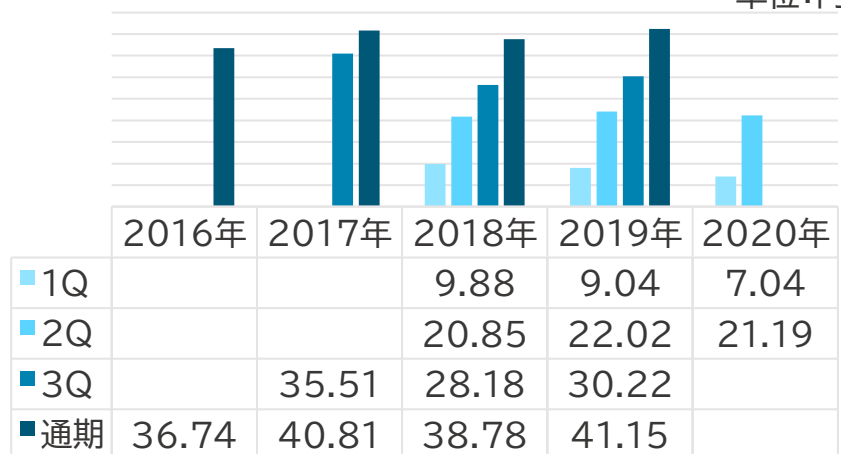
単位:百万円



## 6) 業績推移②

### 1株当たり当期純利益

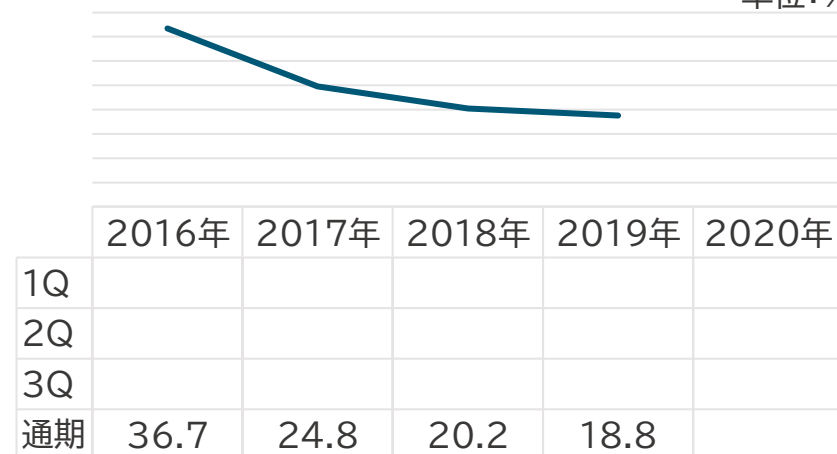
単位:円



■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

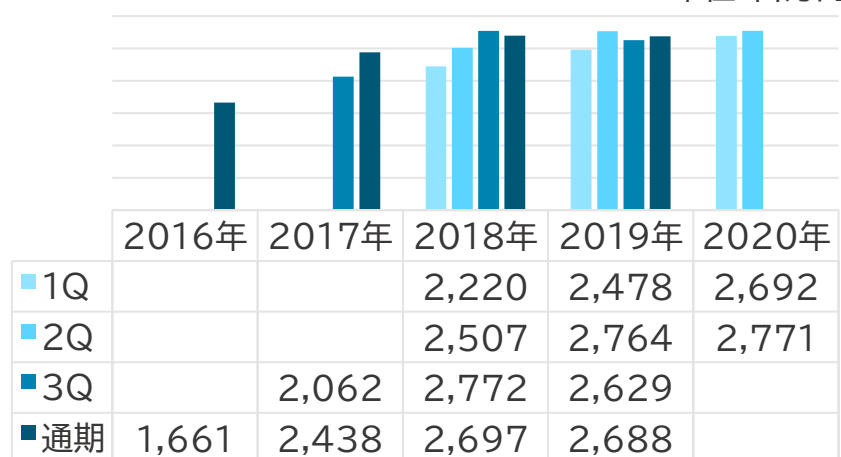
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

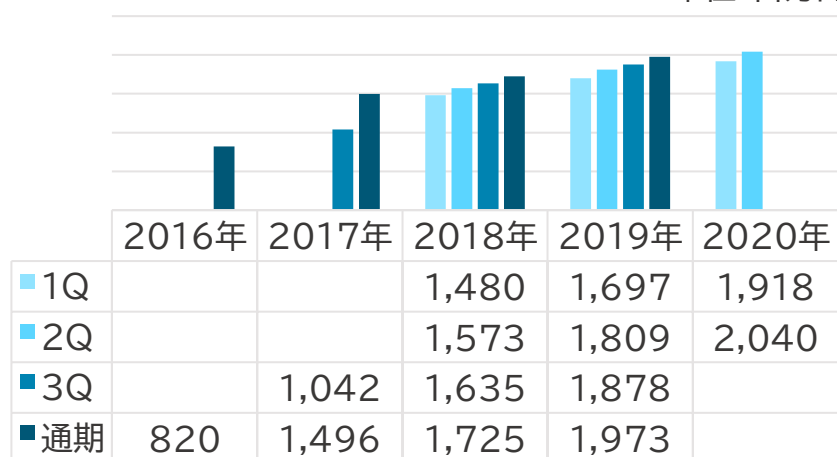
### 総資産

単位:百万円



### 純資産

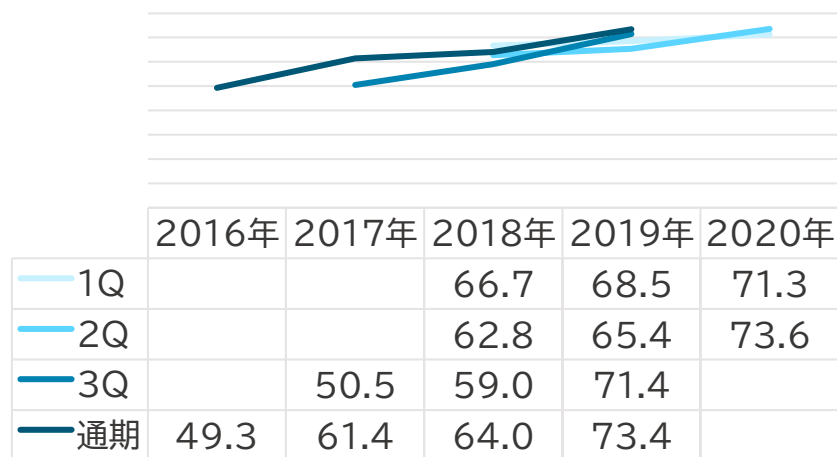
単位:百万円



## 6) 業績推移③

### 自己資本比率

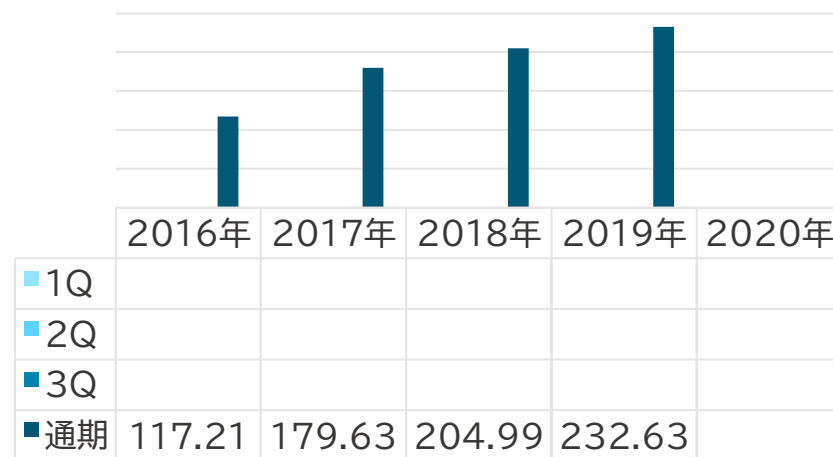
単位:%



- 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



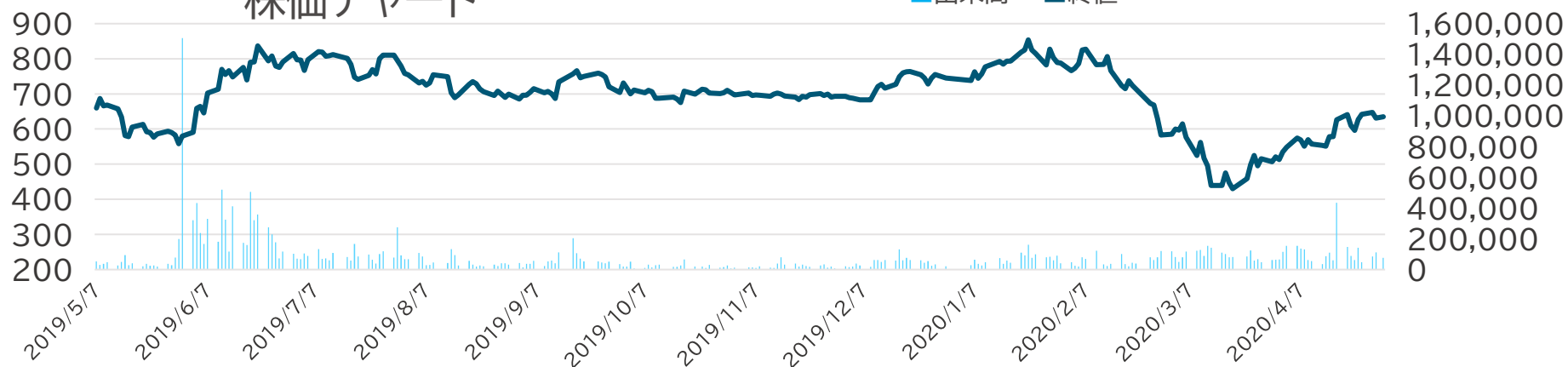
- 2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、2019年1月1日付の2分割調整後の数値
- 本指標は通期ごとに更新

株価:円

### 株価チャート

■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。

CC室 TEL:03-6265-6763(代) e-mail:[ir-contact@needswell.com](mailto:ir-contact@needswell.com)