

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3四半期

決算説明資料

2020年8月7日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2020年9月期第3四半期 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



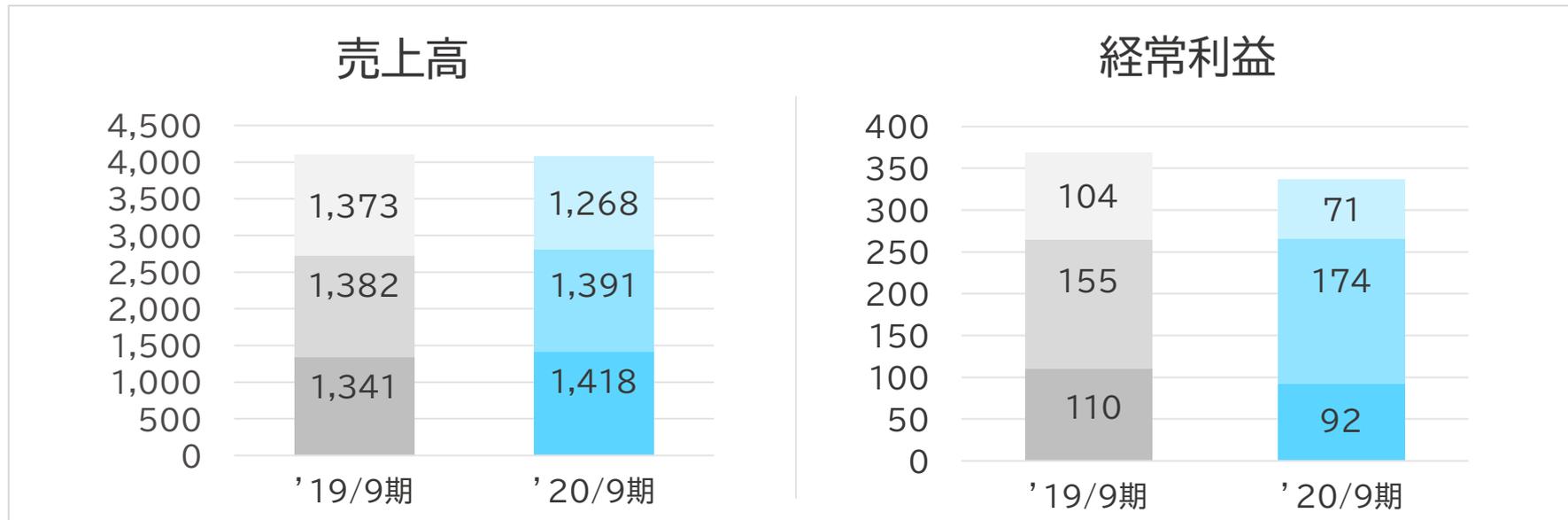
5. 参考資料

1) サマリー

新型コロナウイルスの影響により、3Q業績は苦戦。

- ☆ **売上** システム開発案件の中止・延期等が発生。
前年同期比99.5%
- ☆ **経常利益** 売上の減少により、前年同期比91.5%

3Q累計期間前期比較 ■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q 単位:百万円



2) 業績進捗率

新卒者の戦力化により業績好転見込み

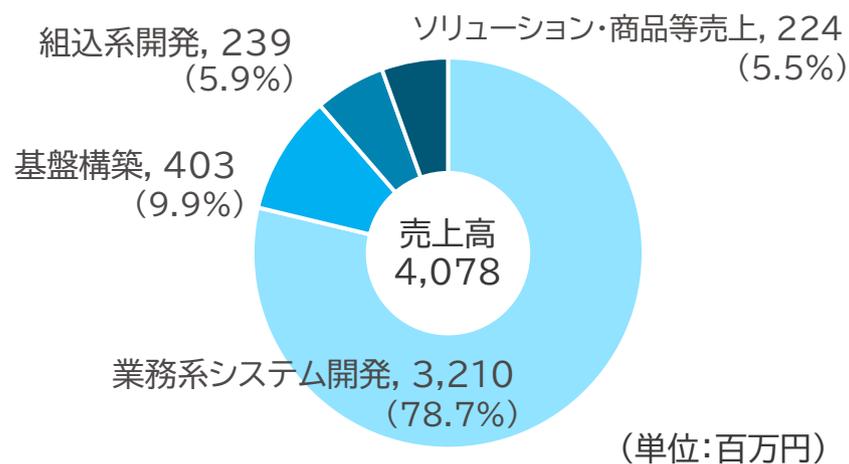
■3Q累計実績・進捗率・予想



※ 2020年8月7日付適時開示「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

(単位:百万円)

■サービスライン別3Q累計売上高



■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が、一部の案件で中止・延期が発生。
前年同期比99.1%

■基盤構築

比較的安定的に開発を継続。前年同期比101.1%

■組込系開発

将来性のある「自動車」「医療」を中心に取り組んだが、製造業向け案件で中止・延期が発生。前年同期比83.6%

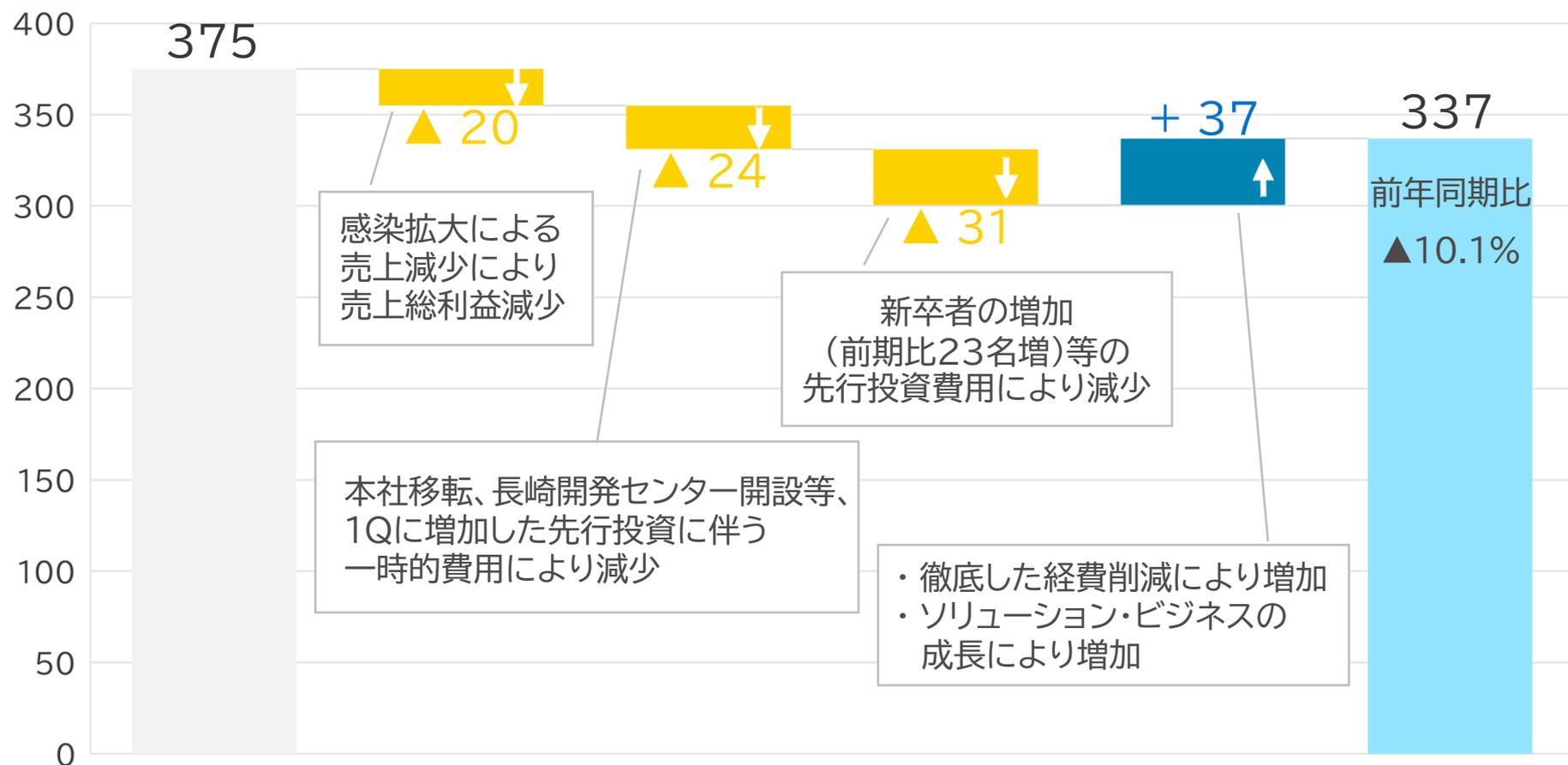
■ソリューション・商品等売上

ソリューションの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131.6%

3) 営業利益増減要因分析

新卒者増加の先行投資が影響し、減益

■ 増加要因 ■ 減少要因 単位:百万円



’19/9期3Q 営業利益(累計)

’20/9期3Q 営業利益(累計)

4) 損益計算書

経常利益率8.3%(高水準を維持)

売上が期初計画を下回ったが、
今後の成長のための先行投資(新卒者の増加・教育等)は期初計画を維持

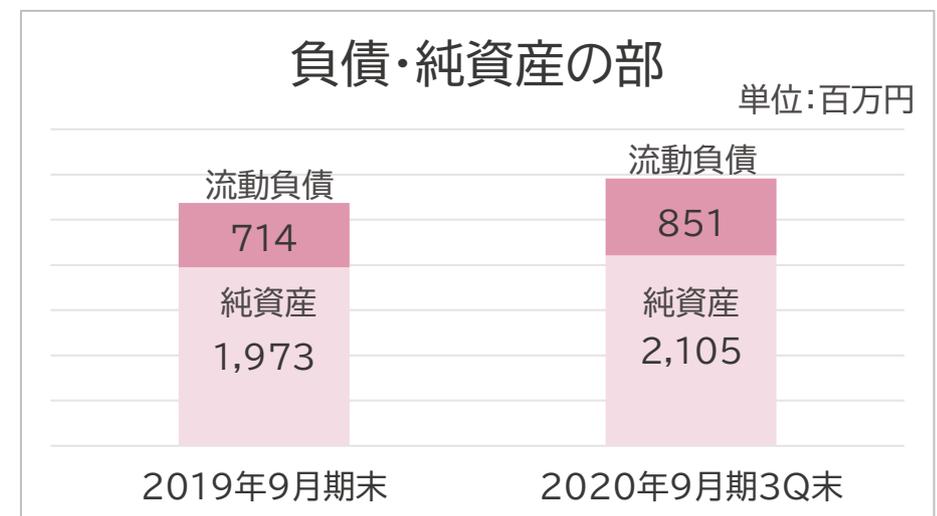
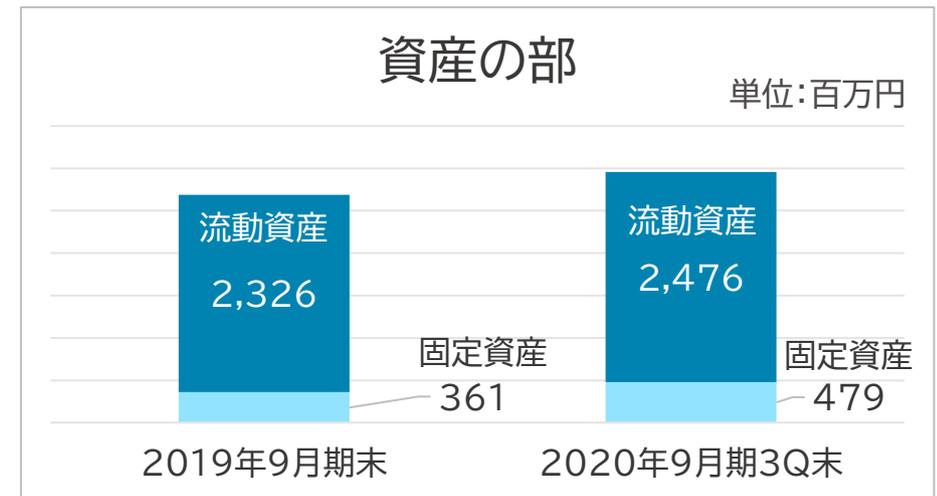
単位:百万円	2019年9月期3Q		2020年9月期3Q		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比
売上高	4,097	-	4,078	-	99.5%
業務系システム開発	3,240	79.1%	3,210	78.7%	99.1%
基盤構築	399	9.7%	403	9.9%	101.1%
組込系開発	286	7.0%	239	5.9%	83.6%
ソリューション・商品等	170	4.2%	224	5.5%	131.6%
売上総利益	970	23.7%	950	23.3%	97.9%
販管費	595	14.5%	613	15.0%	102.9%
一時的費用(先行投資)	0	0.0%	24	0.6%	—
その他	595	14.5%	588	14.4%	98.7%
営業利益	375	9.2%	337	8.3%	89.9%
営業外収益	0	0.0%	2	0.1%	14331.2%
営業外費用	4	0.1%	0	0.0%	3.7%
経常利益	370	9.1%	339	8.3%	91.5%
四半期純利益	255	6.2%	231	5.7%	90.8%

5) 貸借対照表

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2019年9月期末	2020年9月期3Q末	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	1,548	1,735	186
売掛金	705	665	-39
前払費用	47	44	-2
流動資産合計	2,326	2,476	149
ソフトウェア	65	53	-11
投資有価証券	0	70	70
繰延税金資産	102	143	40
敷金・保証金	85	86	0
保険積立金	76	76	0
固定資産合計	361	479	118
資産合計	2,688	2,956	268
買掛金	146	106	-40
未払金	128	133	5
未払法人税等	100	86	-13
賞与引当金	241	138	-102
流動負債合計	714	851	136
固定負債合計	0	0	0
負債合計	714	851	136
資本金	414	414	0
資本準備金	270	271	0
繰越利益剰余金	1,287	1,404	117
有価証券評価差額金	0	13	13
純資産合計	1,973	2,105	131
負債純資産合計	2,688	2,956	268

引き続き 安定した財務体質

➔ 自己資本比率 **71.2%**





1. 2020年9月期第3四半期 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

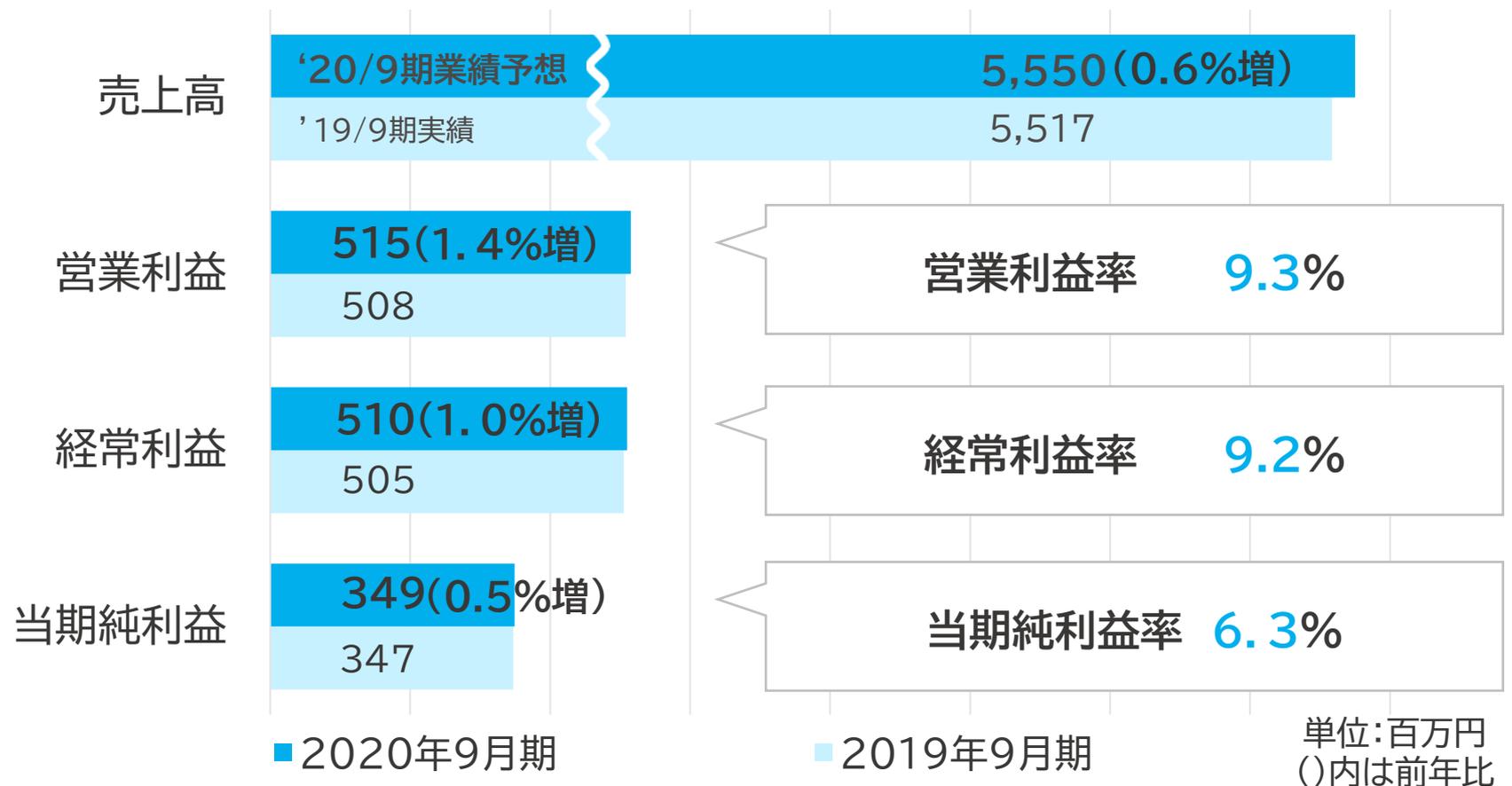


5. 参考資料

1) 業績予想①

新型コロナウイルスの影響により、業績予想を修正

9期連続 増収増益を予想



※ 2020年8月7日付適時開示「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

1) 業績予想②

足元の業績は足踏みしているが
中長期的には、IT投資需要は今後も拡大すると予測

当社の現状



受注の獲得と収益性の改善をめざす

- 顧客企業の現場で開発する常駐型から、
当社の本社や長崎のニアショア拠点で開発を進めるリモート型への移行を進める
- 対面や展示会に主眼を置いてきた営業活動を、Web会議などのオンライン営業にシフト
- 新規ソリューションの品揃えの充実
- 新たに物流業界向けのシステム開発に取り組み、事業領域の拡大をめざす

アフターコロナ/ウィズコロナでの成長戦略

今後の成長のための投資



国内需要の回復に伴い増加する開発案件に機動的に対応

- 新卒を中心に優秀な人材を確保し、既存社員とともに育成

その他の取組み



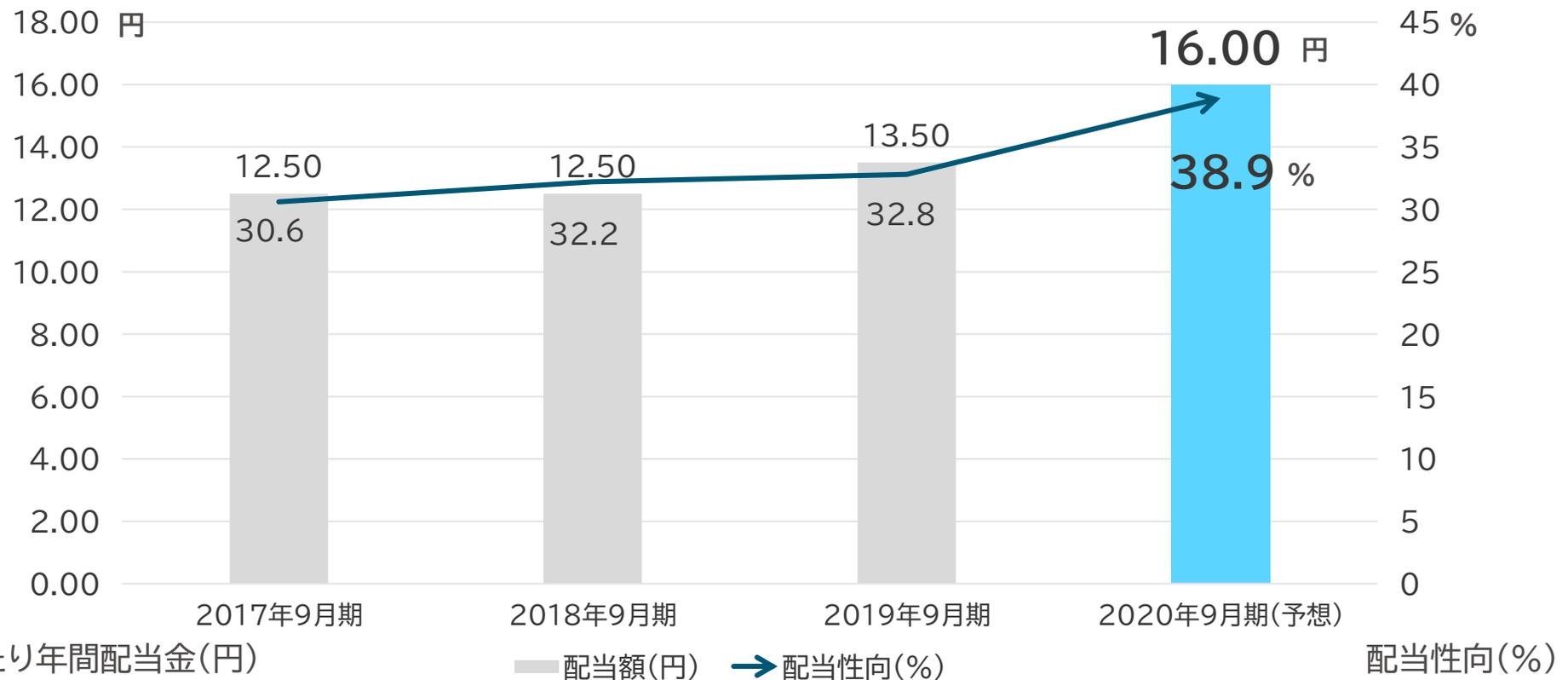
積極的に検討

- AI技術を活用したソリューションの研究開発
- M&Aグロースを積極的に追求するため対象企業の探索

2) 配当と株主還元

配当予想は据え置き
1株当たり配当金 前年比+2円50銭増配予定

年間配当予想 16円00銭/1株 配当性向予想 38.9%



※ 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おります。



1. 2020年9月期第3四半期 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



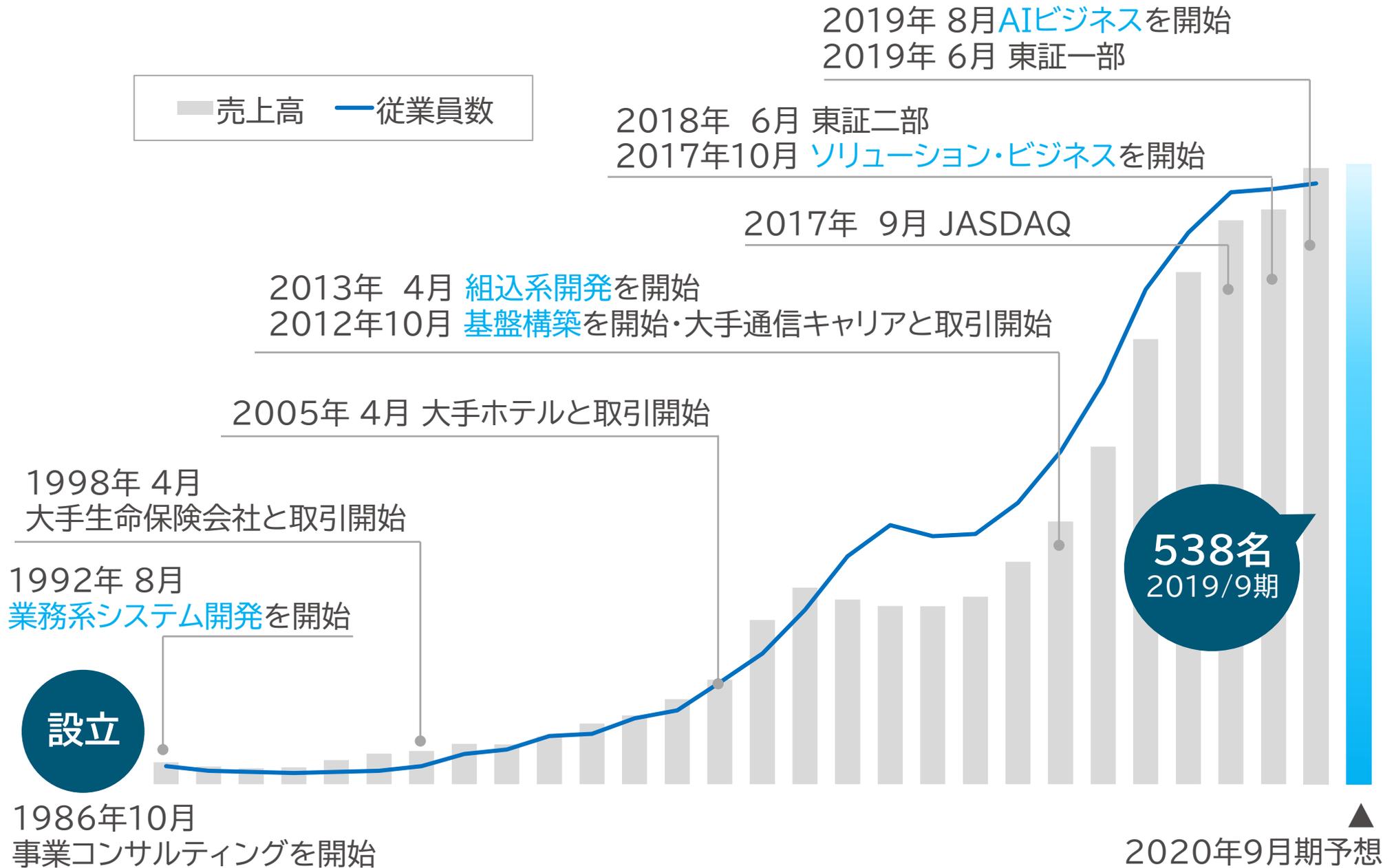
5. 参考資料

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 (ニーゼロイチゼロ) **成長**
売上高成長率**20%** 経常利益率**10%**

2510 (ニーゴーイチゼロ) **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
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

3つの「強み（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

主力の業務系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。



NeedsWell
Try & Innovation

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。

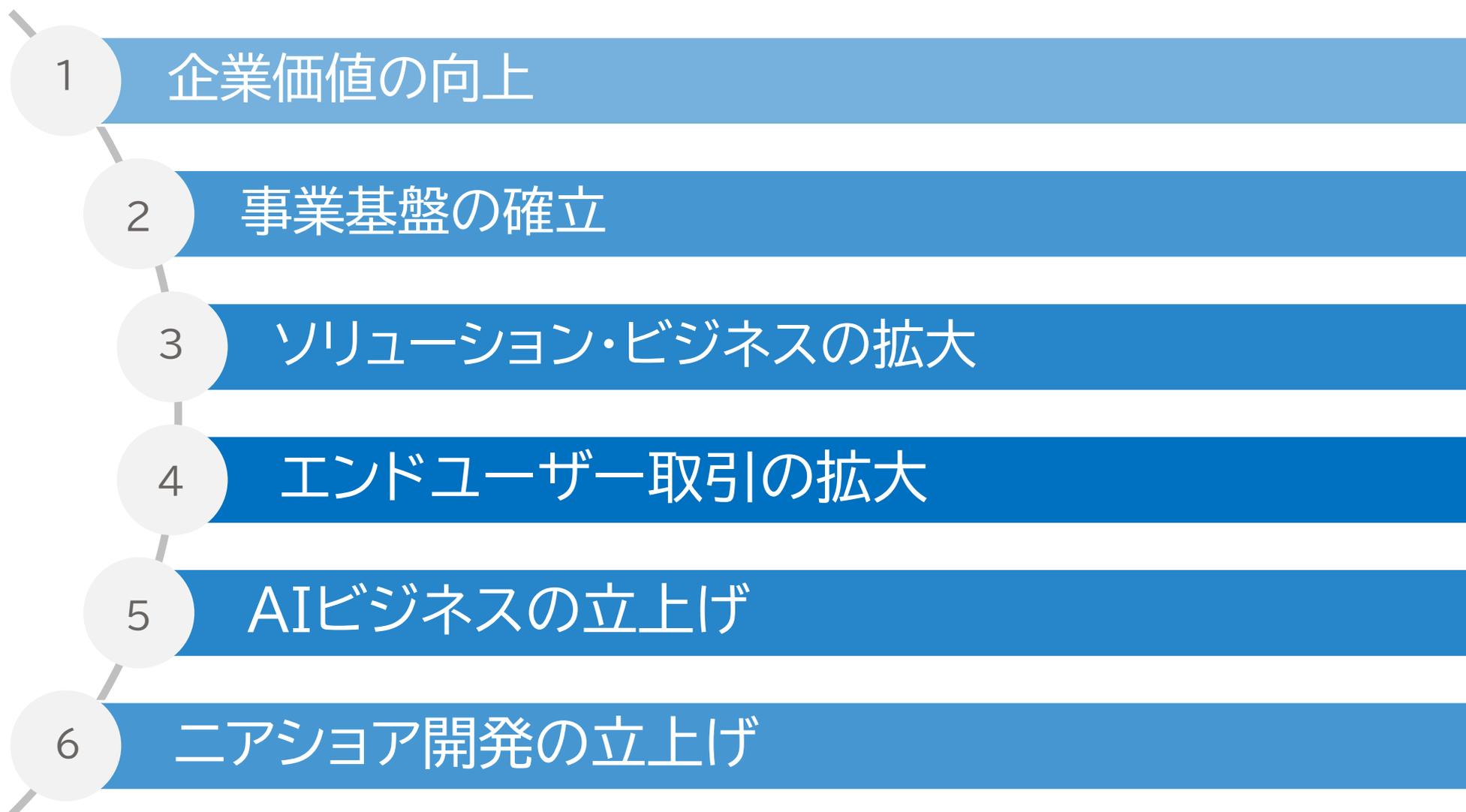
高品質なシステム構築

システム開発20年超の歴史で蓄積した知識とノウハウ

幅広い業種・技術の実績

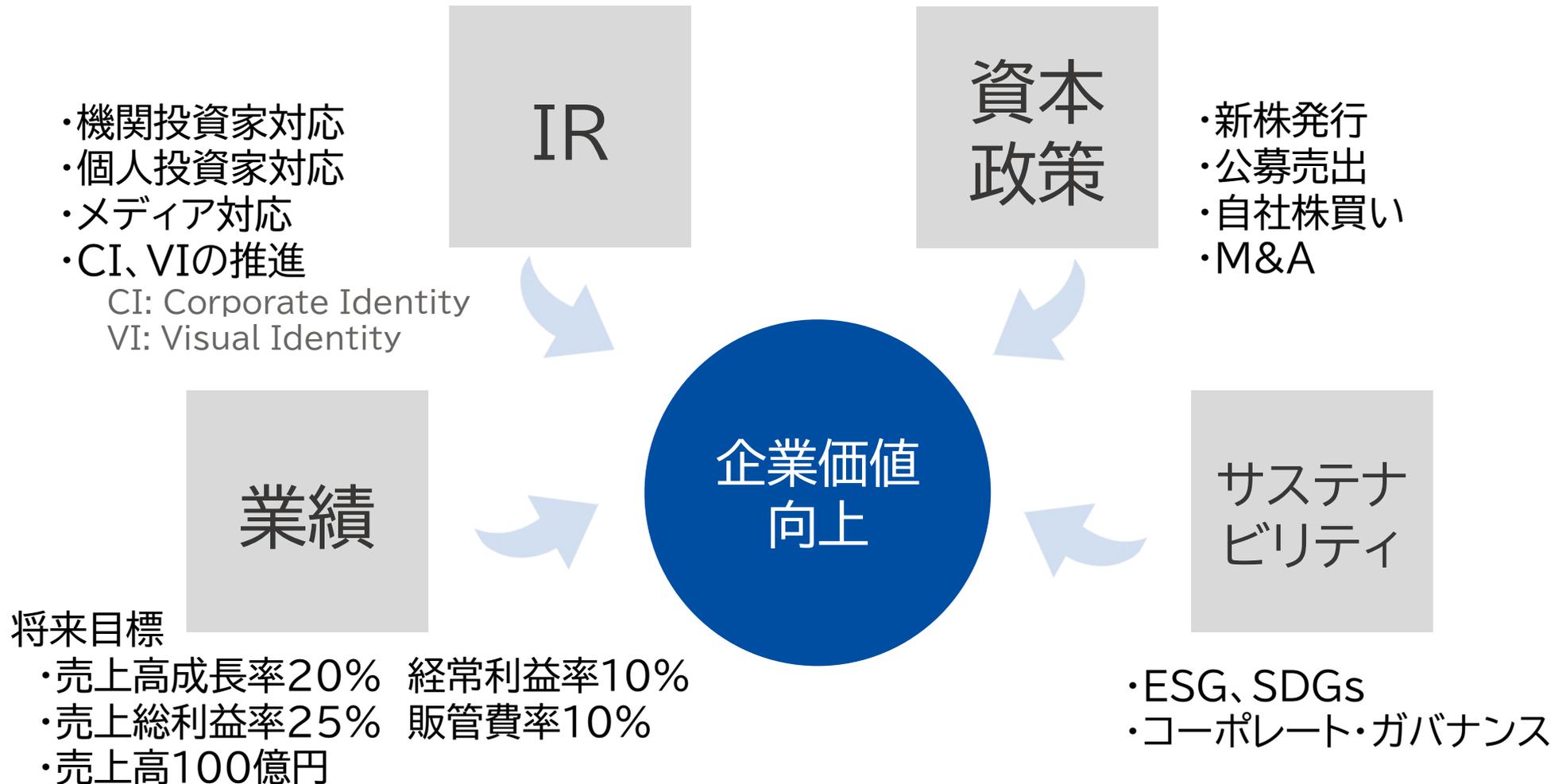
取引実績顧客数約300社

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

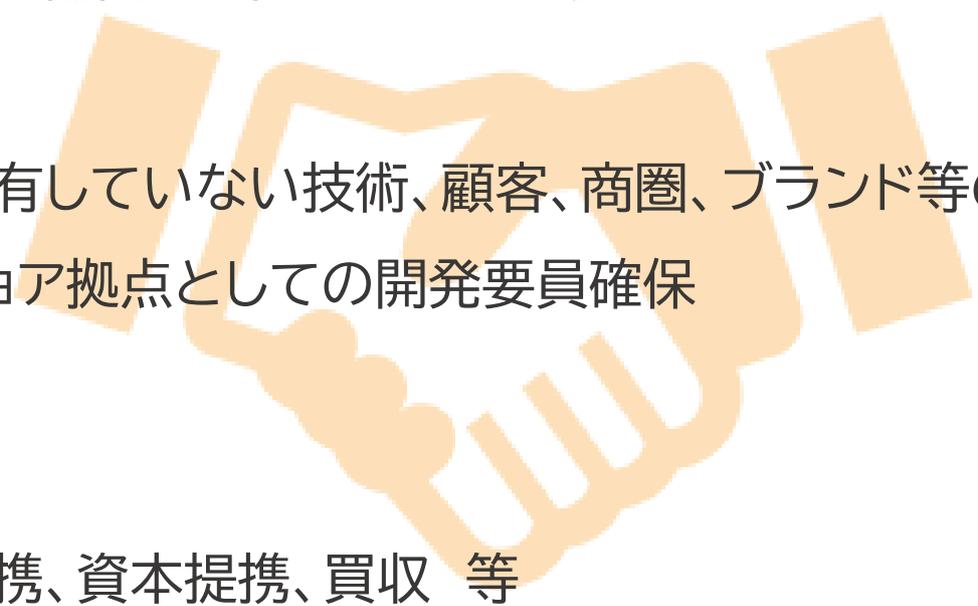
- ✦ 企業価値の向上と業績の拡大にむけて、シナジー効果の高い提携・M&Aに積極的に取り組みます
- ✦ 相手方と協働・共栄し、ともに成長をめざします

目的

- ✦ 当社が有していない技術、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①

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。テレワークを効率化

WinActor

ホットプロファイル

SAP Concur

New Concur導入を短期間で実現
Speed EA サービス

New 請求書の入力をAIで自動化
Invoice PA サービス

■ 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 - 3. ソリューション・ビジネスの拡大②

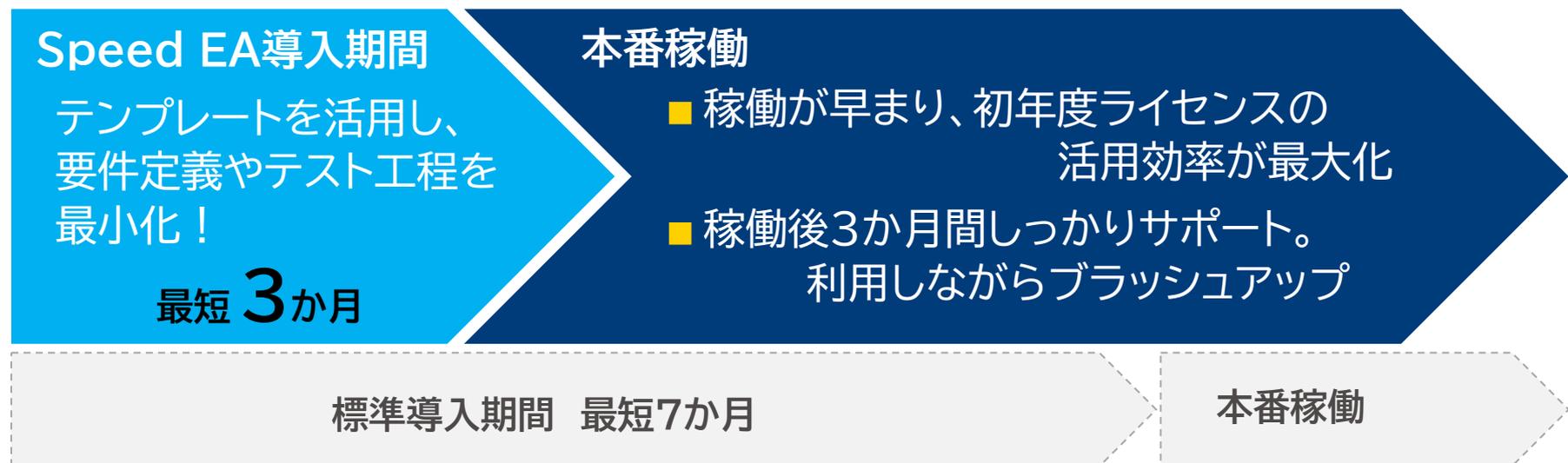
当社独自のパッケージで導入期間を半減！ **Speed EA** サービス

自社に合わせたConcur Expense導入フルサービスは7ヶ月の期間が掛かります。

当社は、この導入フルサービスとは別にConcur Expenseの運用開始に必要なものだけをパッケージ化し、最短3ヶ月で導入を実現する当社独自の導入パッケージサービス

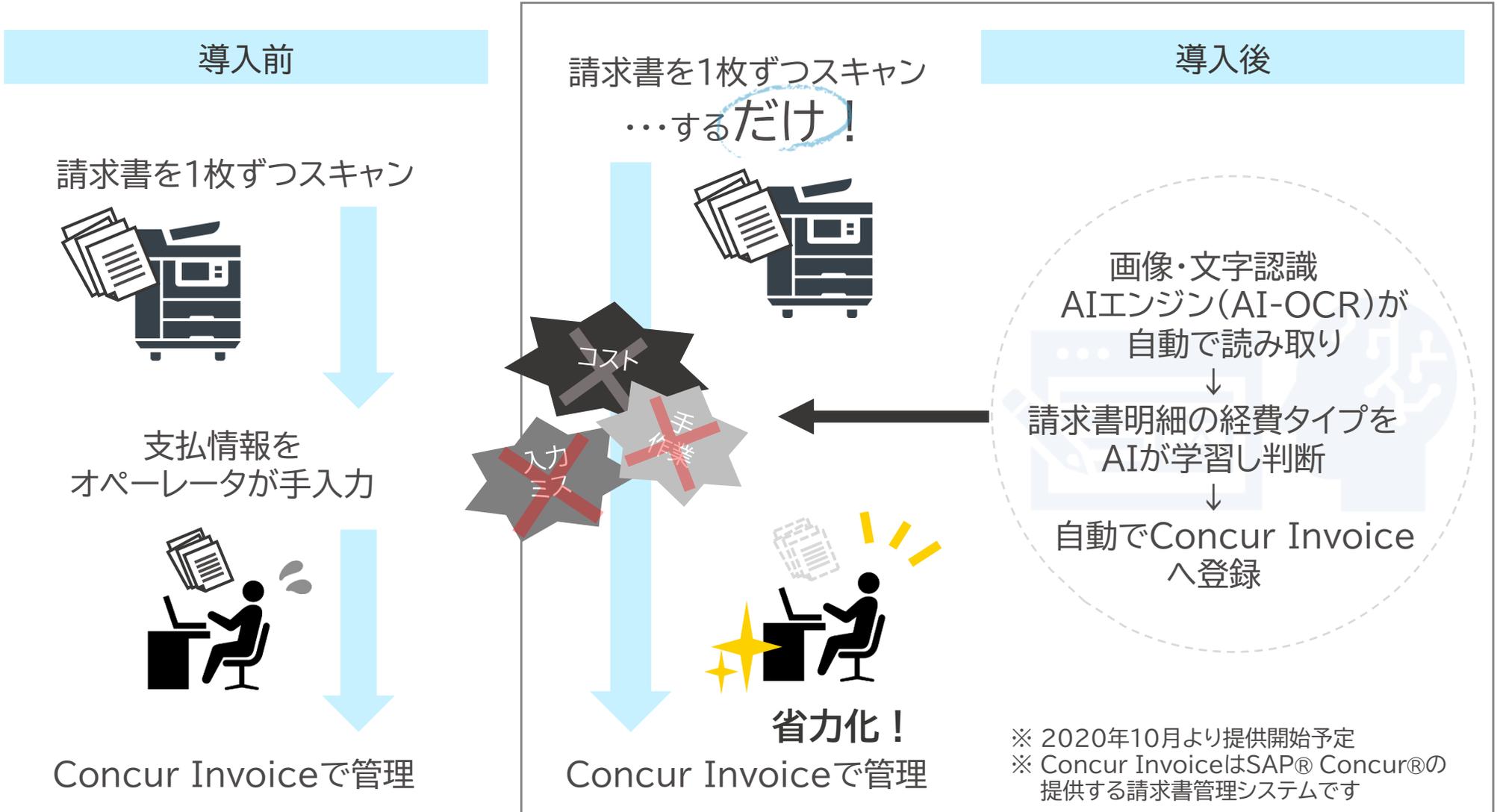
Speed Expense Assist (Speed EA)

を提供しています。



6) 成長戦略 - 3. ソリューション・ビジネスの拡大③

請求書入力業務をAI(人工知能)で自動化 Invoice PAサービス



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

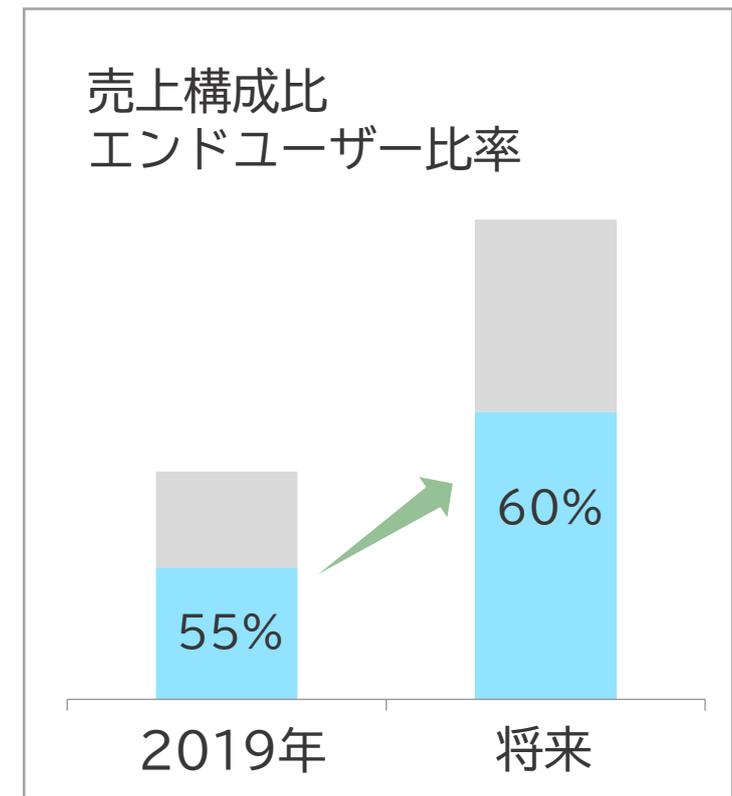
- ・ 継続案件の確保
- ・ ハイスキルのエンジニアを育成し
担当分野の規模を拡大
- ・ 担当分野以外の開拓

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



金融向け

公共社会
インフラ向け

製造業向け

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)。

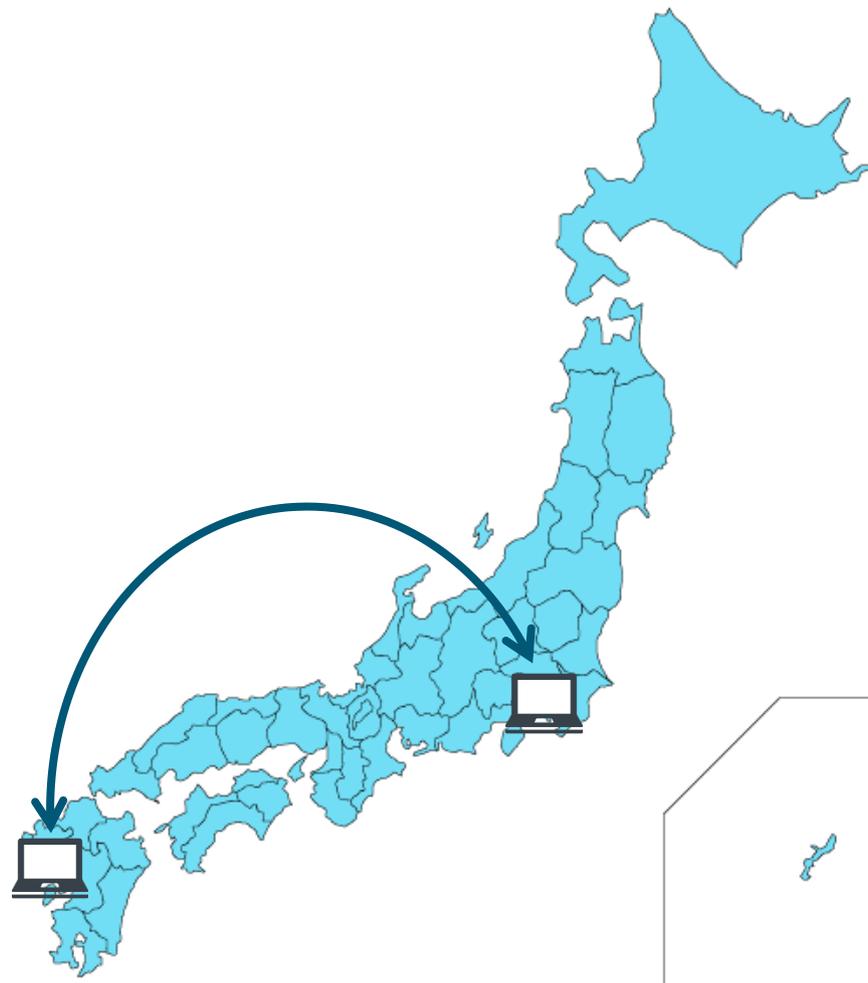
営業マンや接客スタッフ、コールセンターのオペレーター等、ひとりひとりのビジネストークをAIで分析・評価。成績上位者のトークモデルと比較し、課題を明確にします。

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3四半期 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

8 働きがいの
経済成長も



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



スキルアップ



モチベーションアップ



2) ESG/SDGs - 1. 事業と直結する取組み

「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
SDGs・ESG・CSRの視点を取り入れた事業戦略で
サステナブル経営をめざす

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



ニアショア開発促進:長崎開発センターを2024年までに100名体制に

～ニアショアを活用したリモート開発体制でQCD(Quality:品質、Cost:費用、Delivery:納期)にコミットメントし、開発を促進。

11 住み続けられる
まちづくりを



2024年までに長崎開発センター100人体制を目指します。
地方の優秀な人材の活用で**産業基盤と技術革新、雇用の創出による豊かな街づくり**に貢献します。

DXをアシストする新たなソリューションの開発

AI技術を利用したプラットフォームの構築、システムの提供、データ分析、RPA連携で実現する作業の省力化等により、顧客企業が「2025年の崖」を越えるDXの実現・推進をアシスト。

デジタル社会の産業基盤の構築に貢献しています。

17 パートナーシップで
目標を達成しよう



パートナー企業との協働

受注先、仕入先の企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざしています。
2020年3月には、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。



テレワーク制度の促進

「働きたい気持ちはあるけれど、育児や介護でこれまでのような働き方ができない」という社員の声に応じて、これまでも育児短時間勤務や育休・介護休業中の社員を対象に、在宅のまま勤務が可能なテレワーク制度を導入してきました。

通勤負担の軽減

従業員の感染リスクやストレス、疲労を軽減

在宅勤務

男女ともに家庭と仕事の両立のハードルが下がることで、家庭の負担が多くなりがちだった女性の活躍を促進

Web会議の利用

ペーパーレス化を一層促進し、森林資源を保護

2020年4月からは、新型コロナウイルス感染症対策としてその対象範囲の拡大とともに、社内への当社テレワーク関連ソリューション製品の導入・活用、お客様への提供も行っています。

NW Security Police

テレワーク環境を狙う不正接続をシャットアウト

WINACTOR

単純作業や定型業務をRPAで自動化。テレワークの作業効率を向上



リモート研修でビジネストークのスキルアップ。AIが弱点をフィードバック

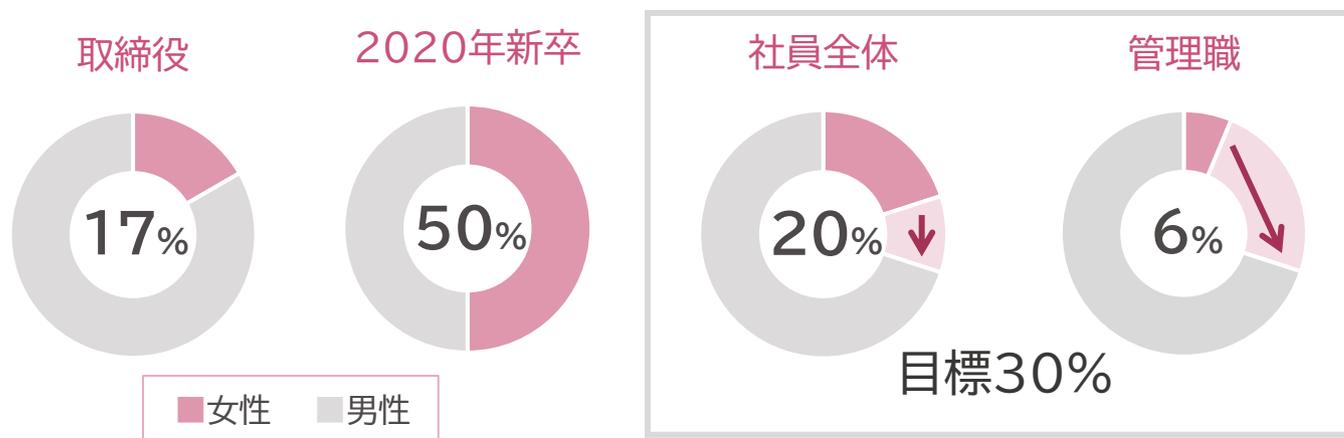


クラウドでいつでもどこからでも経費精算、請求書管理



ダイバーシティ・ジェンダー平等の推進

一般的にIT企業の女性比率は10%ほどと言われていますが、当社では結婚、出産、育児をしながら長く働き続けられる企業風土を育み、現在20%となりました。これまで出産した女性社員はほぼ全員が復帰し、時短制度やテレワークなどを活用して勤務を続けています。



☆ 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。ニーズウェルの女性たちが、いきいきと活躍できる後押しをしていきます。

- ・女性管理職比率30%以上
- ・会社全体の女性社員の比率30%以上
- ・従業員全体の残業時間月平均20時間以内
- ・育児休暇中の社員が復帰しやすく、柔軟な働き方を実現するためにテレワークを推進

2) ESG/SDGs - 2. 制度や支援活動から支える取組み③



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。



©2005 VVN



©2018 VVN



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。



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.



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3四半期 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

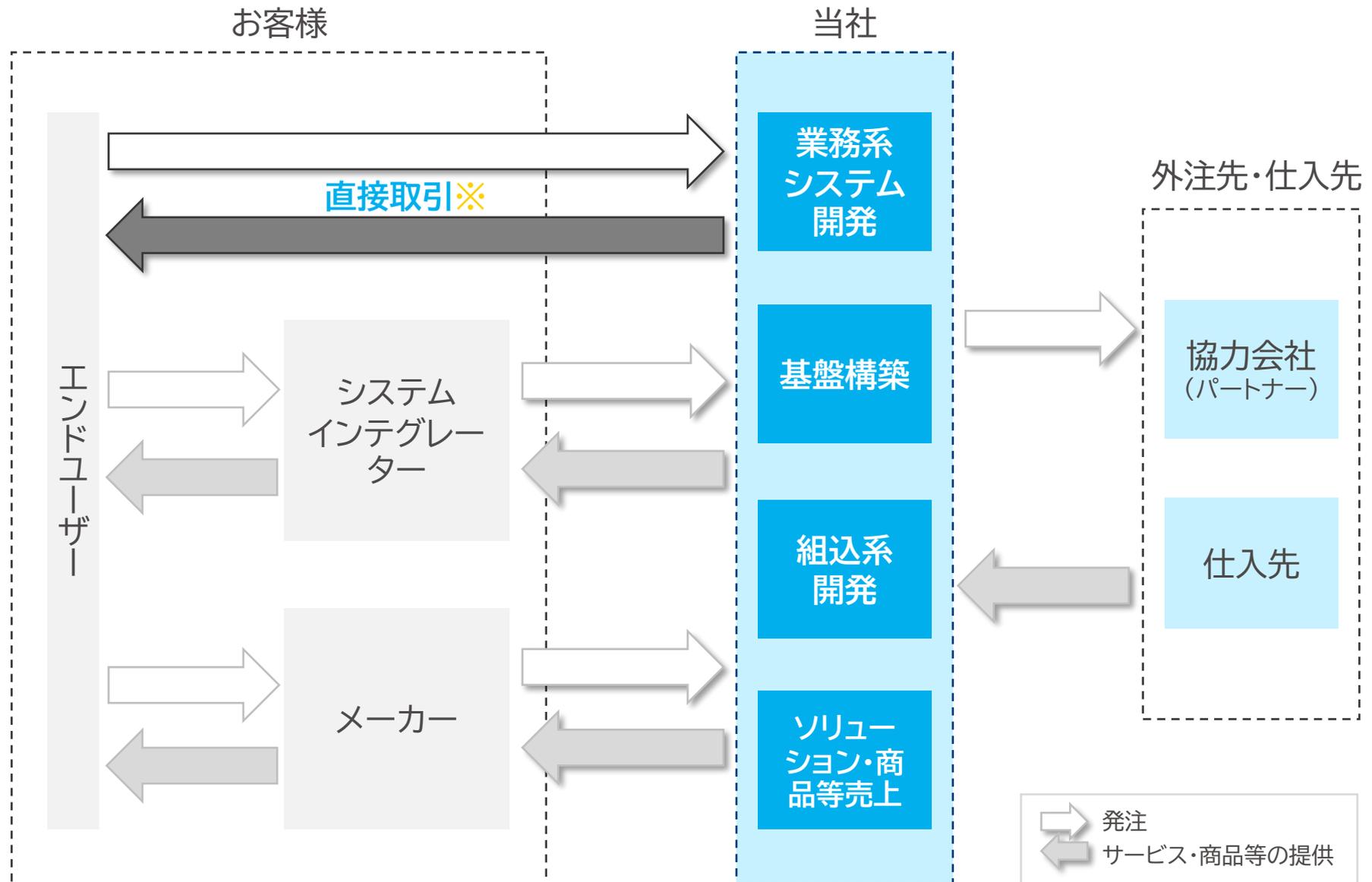
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.		
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階		
事業所	■ 新宿オフィス:東京都新宿区富久町13-15 サウスタワー5階 ■ 長崎オフィス:長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル5階		
連絡先	TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
代表者	代表取締役社長 船津 浩三		
設立年月	1986年10月	上場市場	東証一部(証券コード:3992)
資本金 ※	4億14百万円	売上高 ※	55億17百万円
従業員数 ※	538名		
資格	労働者派遣事業 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

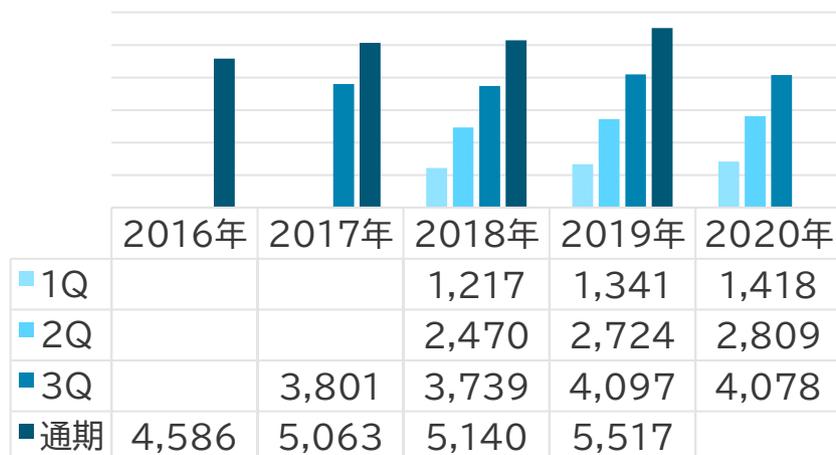
4) プレスリリース

日付	種類	内容
2020/08/07	適時開示	業績予想の修正に関するお知らせ
2020/08/07	適時開示	2020年9月期 第3四半期決算短信
2020/08/07	四半報	2020年9月期 第3四半期報告書
2020/08/07	IR資料	2020年9月期 第3四半期決算説明資料(日本語・英語)
2020/07/27	PR 情報	請求書入力業務をAI(人工知能)で自動化する「Invoice PAサービス」を提供開始
2020/07/20	PR 情報	ポルシェジャパン株式会社様からサポートパッケージ「Speed Expense Assist」を受注
2020/07/15	PR 情報	人事異動に関するお知らせ
2020/06/15	PR 情報	人事異動に関するお知らせ
2020/05/25	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
2020/05/25	IR資料	2020年9月期 第2四半期決算説明会(全文)
2020/05/14	適時開示	2020年9月期 第2四半期決算短信
2020/05/14	四半報	2020年9月期 第3四半期報告書
2020/05/14	IR資料	2020年9月期 第2四半期決算説明資料(日本語・英語)

5) 業績推移①

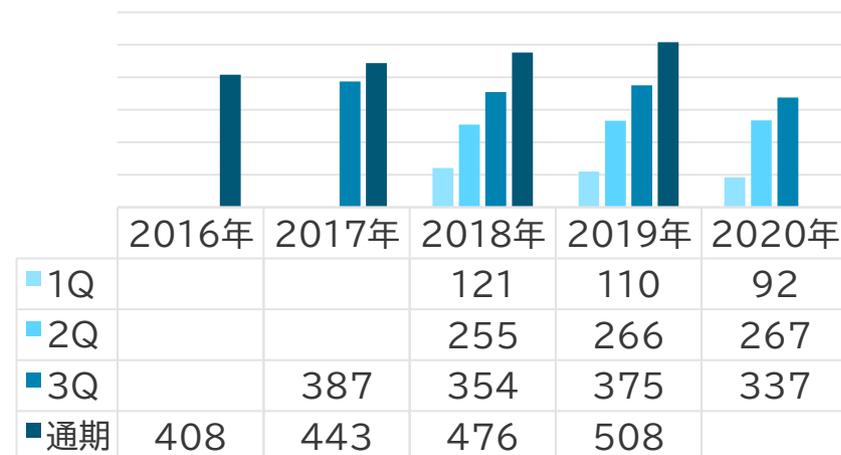
売上高

単位:百万円



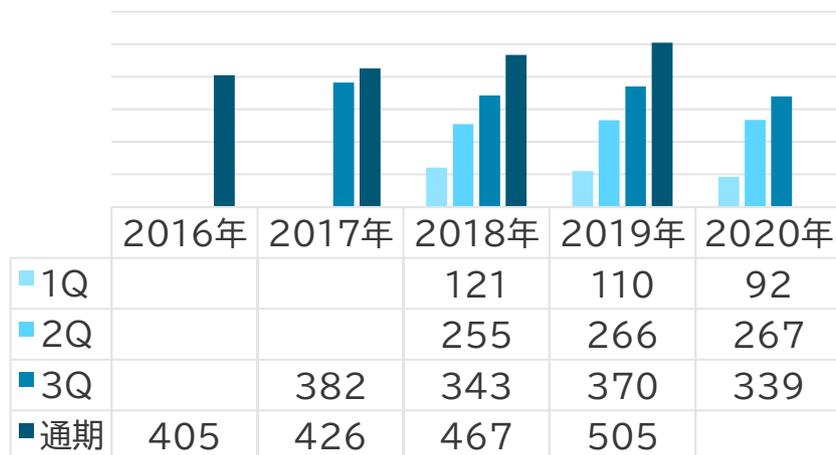
営業利益

単位:百万円



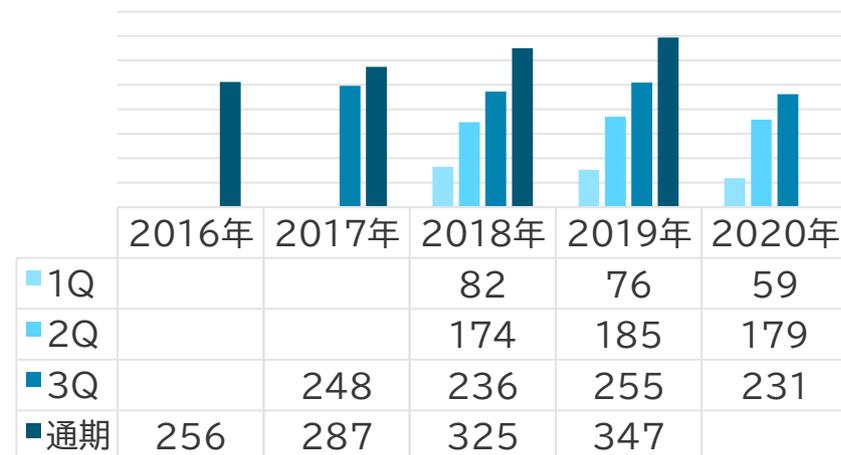
経常利益

単位:百万円



当期純利益

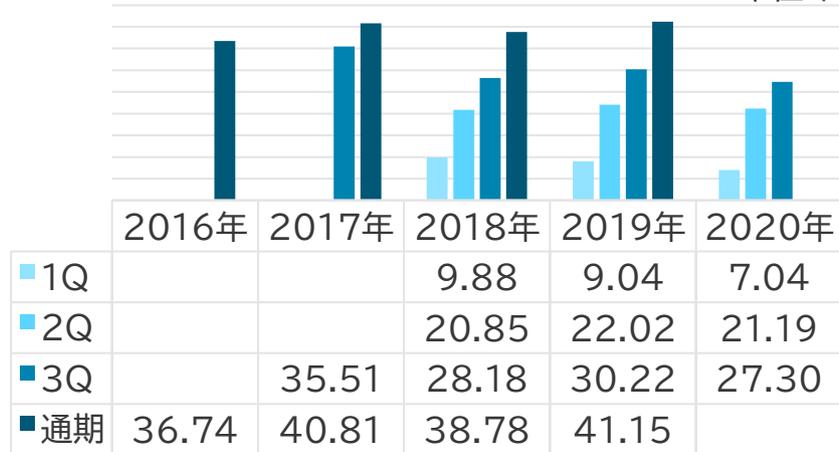
単位:百万円



5) 業績推移②

1株当たり当期純利益

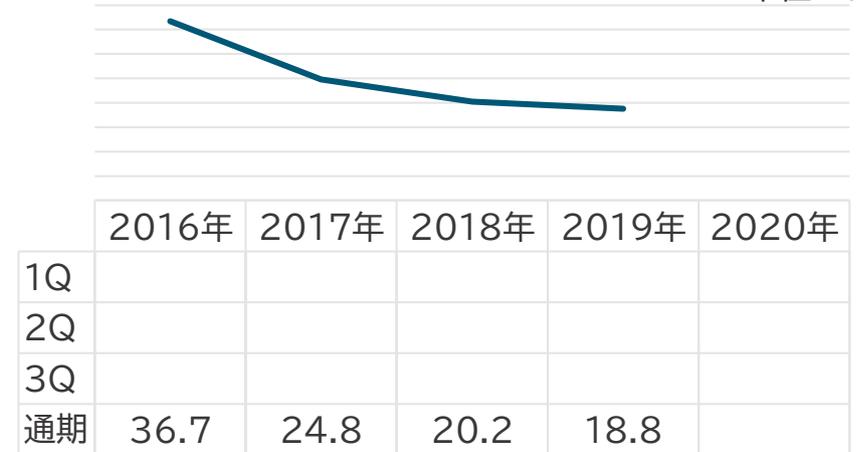
単位:円



■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

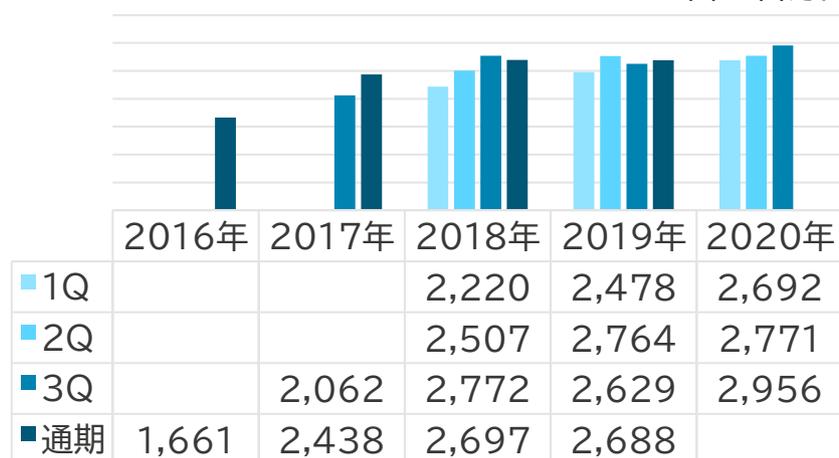
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

総資産

単位:百万円



純資産

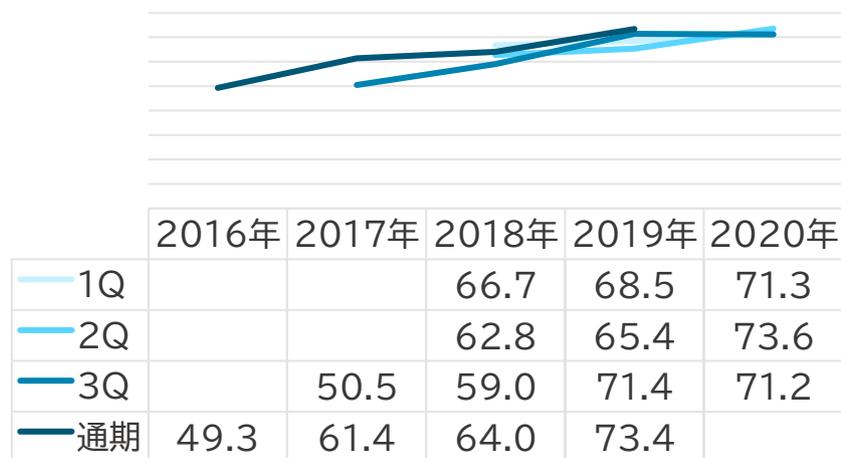
単位:百万円



5) 業績推移③

自己資本比率

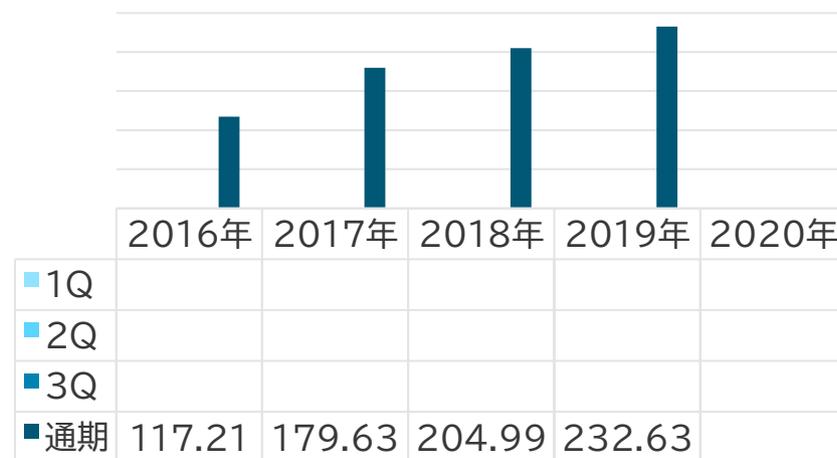
単位:%



- 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

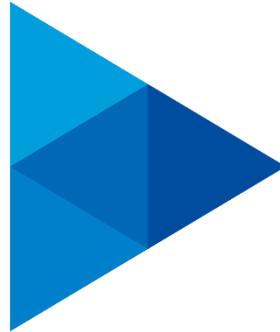
株価:円

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