

東証プライム：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2022年9月期 第3四半期

決算説明資料

2022年8月5日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2022年9月期 第3四半期決算概況



2. 2022年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料

1.1) 決算ハイライト①

 売上高・利益とも

前年同期比 大幅な増加、力強い拡大トレンド

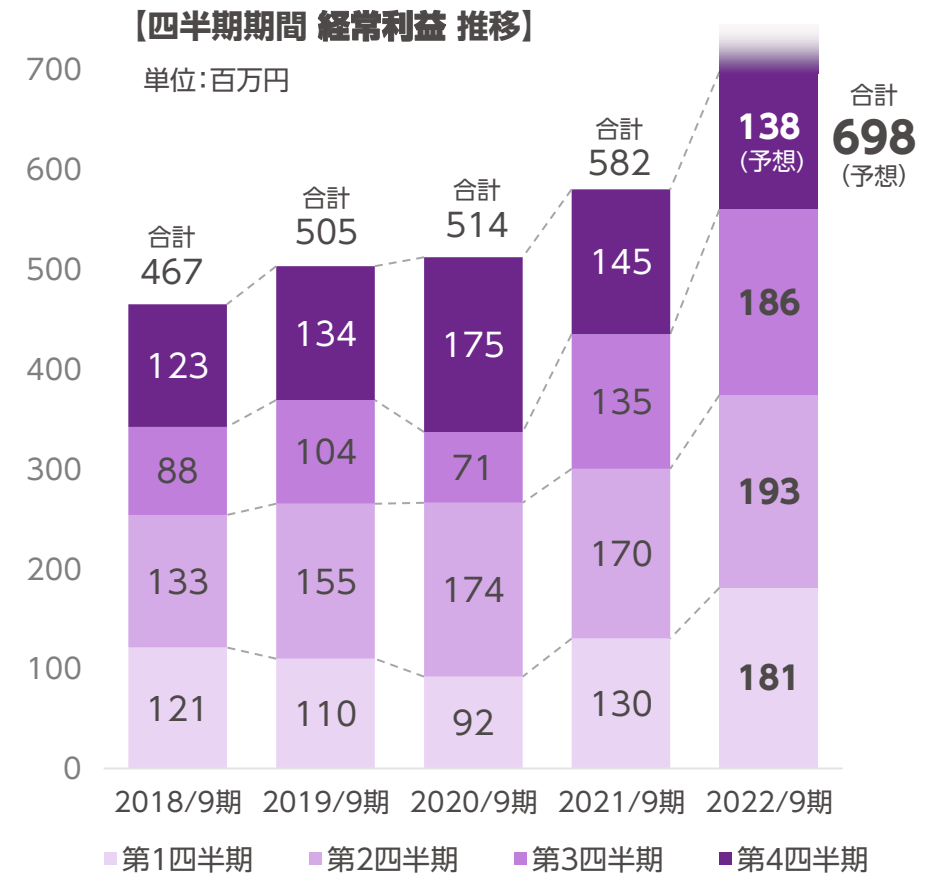
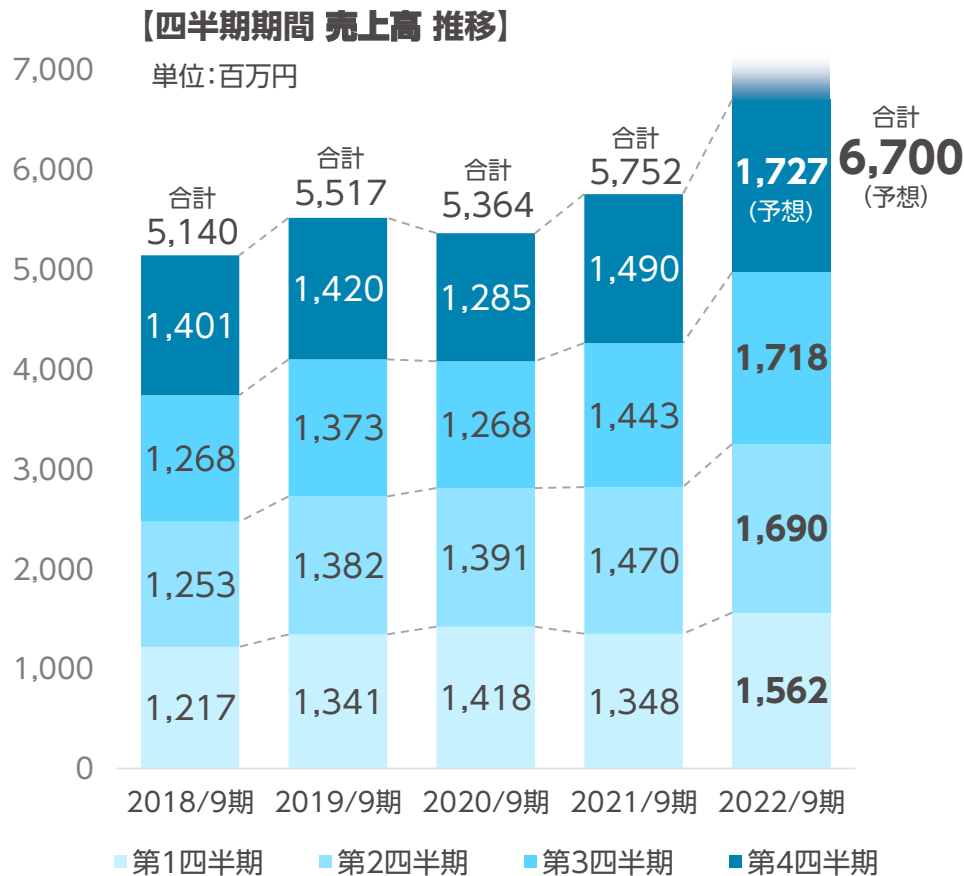
- ・ 積極的な資本業務提携、業務提携により、販路が拡大、顧客基盤が増強。
- ・ 通信向け案件の拡大や大型のVDI導入案件の新規受注が売上増に貢献
- ・ ペーパーレス、テレワーク、電子帳簿保存法が追い風となるソリューション・ビジネスで成長に弾み

売上高	4,972 百万円	前年同期比 +16.7 %	
経常利益	560 百万円	前年同期比 +28.2 %	経常利益率 11.3 %
四半期純利益	388 百万円	前年同期比 +26.7 %	当期純利益率 7.8 %

1.1) 決算ハイライト②

📎 2022年9月期 四半期期間 売上高・経常利益 第1、第2、第3四半期とも**過去最高額**を**更新**

売上高・経常利益とも、業績予想を上回る勢いで進捗

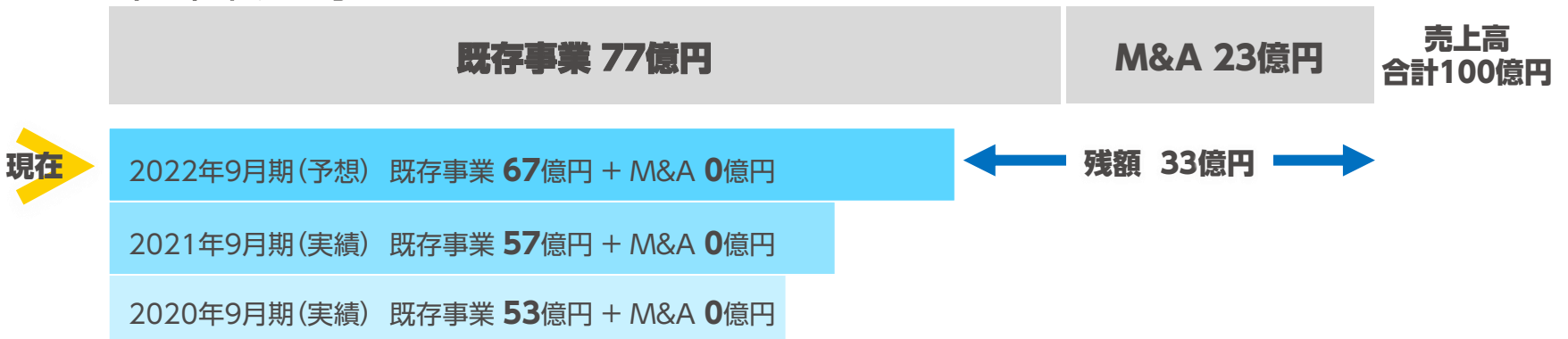


1.1) 決算ハイライト③

📎 中期経営計画目標:2023年9月期 売上高**100億円**・経常利益**10億円**

現状分析

既存事業が順調に拡大する一方、M&Aの成約ペースに課題
中計策定時の業績目標内訳(2023年9月期)



現在

対策・見直し

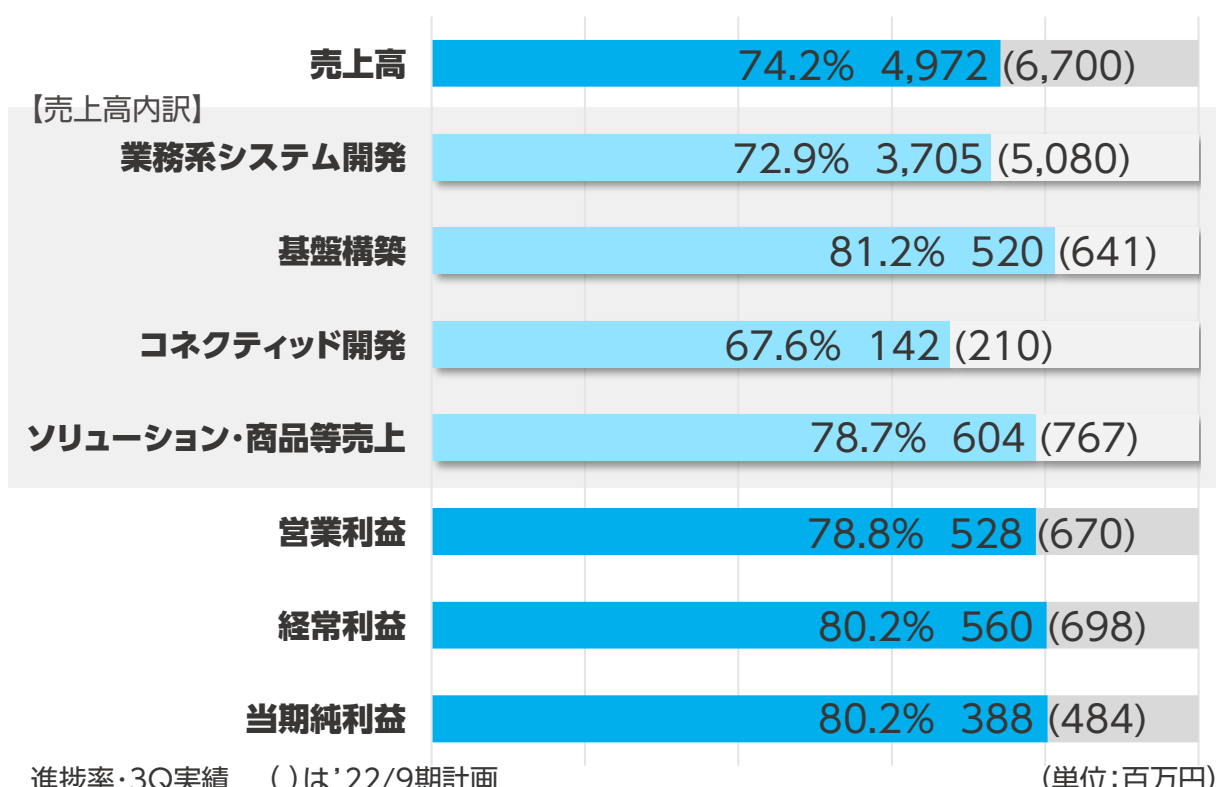
目標売上高の既存事業とM&Aの内訳を見直し、**既存事業のウェイトを拡大**

- ① M&Aの遅れを**資本業務提携・業務提携の売上増**でカバー。
- ② **シナジー効果の期待**できるM&A案件の探索を継続中。**価値算定**中の案件複数。
- ③ M&A成約時に多額の資金調達が必要となる場合は新株発行による調達ではなく**銀行借入**を検討。

1.2) 業績進捗率

上方修正に対し **売上高74%、経常利益80%**と
順調に進捗

業務系システム開発 : 通信キャリア向け、公共向け、生保向け案件が好調
 基盤構築 : VDI導入、クラウド関連案件が好調
 ソリューション : 電子帳簿保存法改正・DX・テレワーク関連ソリューションが好調



業務系システム開発

通信キャリア向けの基幹システムテスト案件、某省庁向け情報管理システムと証明書発行システム開発案件、生保向けDX化に向けたアジャイル開発案件等が好調に推移。

基盤構築

業務系システム開発、ソリューション・商品等売上と連携したトータル受注の他、VDI導入、クラウド関連等が好調に推移。

コネクティッド開発

新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受け、製造業向け案件が減少。

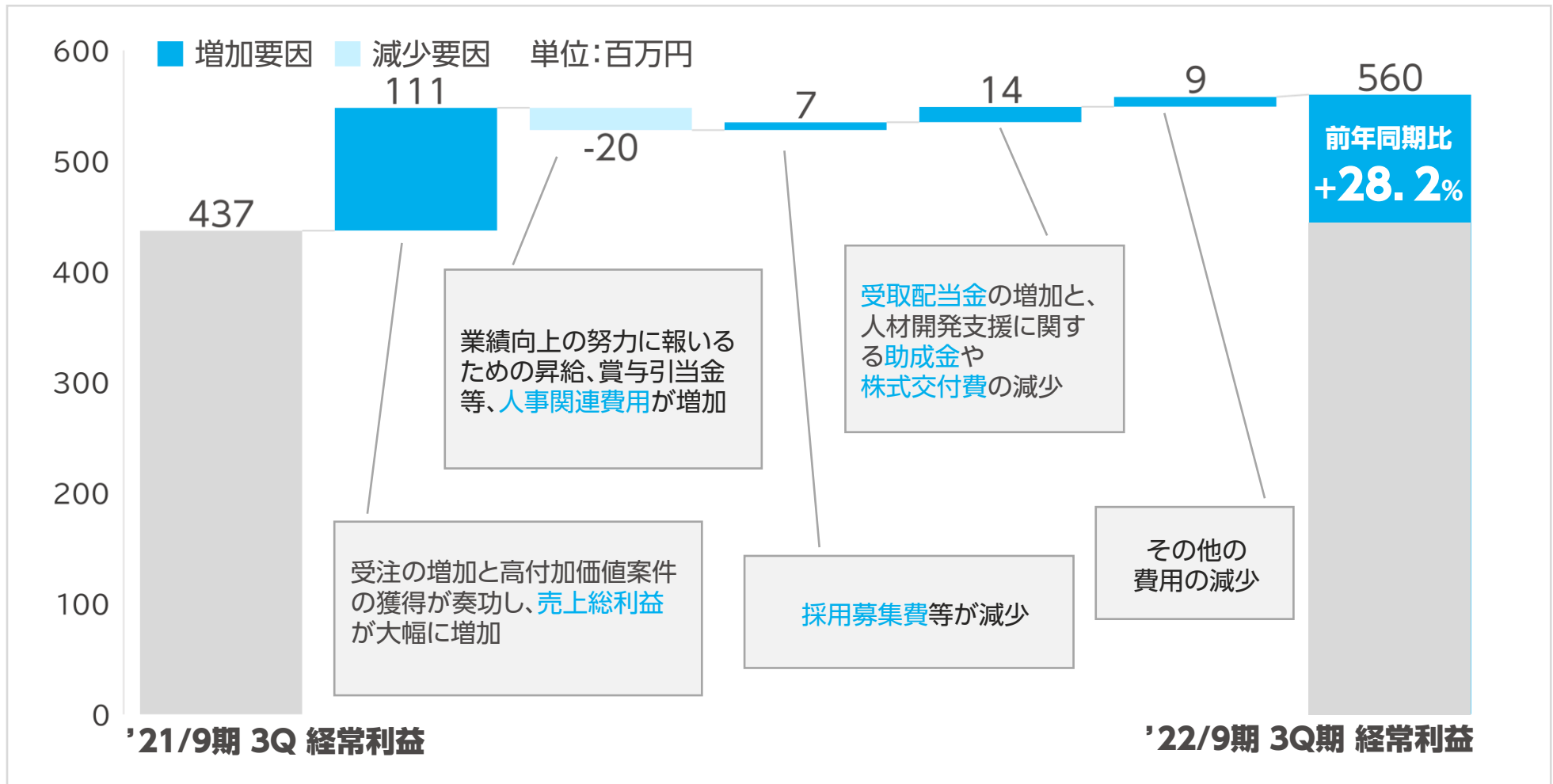
ソリューション・商品等売上

経費管理クラウド向けの独自ソリューション Invoice PAや、RPAが好調。新規ソリューションの投入で次期もいっそうの拡大をめざす。

※ 業績進捗率は2022年5月9日付「業績予想の上方修正のお知らせ」後の数値で算出しています。


1.3) 経常利益(累計)増減要因分析

受注増と高付加価値案件獲得により売上総利益前年同期比**10.3%増**
経常利益 前期比 28.2%増



1.4) 損益計算書(累計)

經常利益率 **11.3%** (前年同期比 **1.0pts** 増)

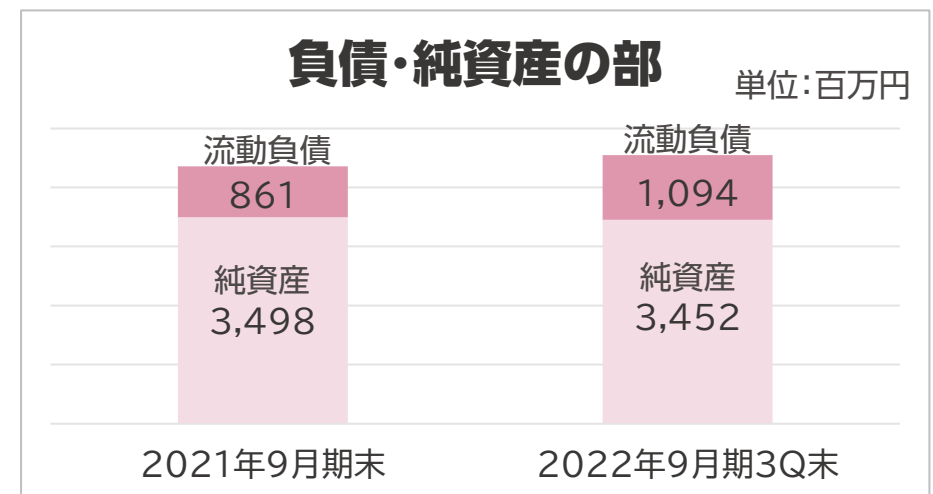
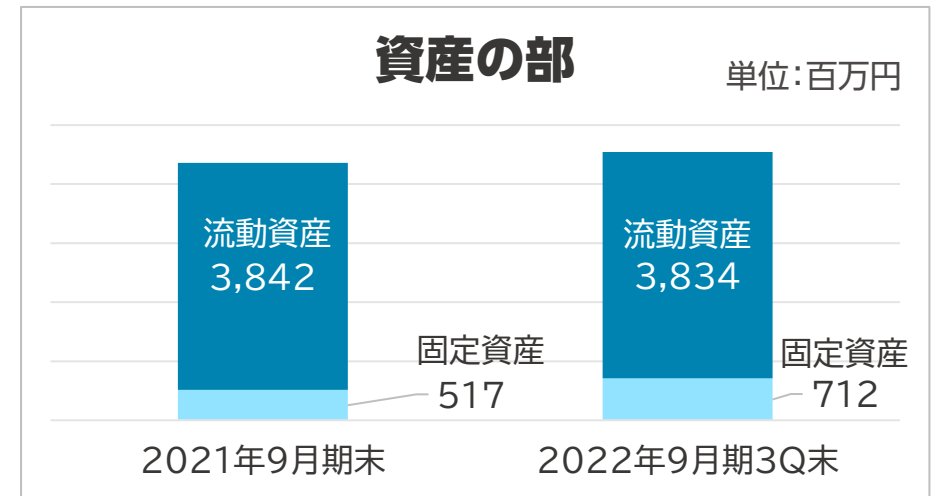
単位:百万円	2021年9月期 3Q		2022年9月期 3Q		
	実績	売上比	実績	売上比	前年比
売上高	4,262	-	4,972	-	116.7%
業務系システム開発	3,260	76.5%	3,705	74.5%	113.6%
基盤構築	424	10.0%	520	10.5%	122.6%
コネクティッド開発	147	3.5%	142	2.9%	96.2%
ソリューション・商品等	429	10.1%	604	12.2%	140.8%
売上総利益	1,076	25.3%	1,188	23.9%	110.3%
販管費	642	15.1%	659	13.3%	102.7%
営業利益	434	10.2%	528	10.6%	121.6%
営業外収益	11	0.3%	33	0.7%	301.0%
営業外費用	8	0.2%	1	0.0%	17.2%
經常利益	437	10.3%	560	 11.3%	128.2%
四半期純利益	306	7.2%	388	7.8%	126.7%

1.5) 貸借対照表

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2021年9月期末	2022年9月期3Q末	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,868	2,624	-244
売掛金	938	0	-938
売掛金及び契約資産	0	1,167	1,167
前払費用	25	38	12
その他	9	4	-4
流動資産合計	3,842	3,834	-7
資産の部			
建物(純額)	31	29	-2
ソフトウェア	82	86	4
ソフトウェア仮勘定	2	0	-2
投資有価証券	114	261	147
関係会社株式	0	45	45
繰延税金資産	118	119	0
敷金・保証金	83	82	-1
保険積立金	76	76	0
その他	7	10	2
固定資産合計	517	712	194
資産合計	4,360	4,547	187
負債の部			
買掛金	143	209	66
未払金	149	161	12
未払法人税等	124	89	-35
未払消費税	91	82	-9
預り金	41	43	1
賞与引当金	302	164	-138
その他	8	343	335
流動負債合計	861	1,094	233
固定負債合計	0	0	0
負債合計	861	1,094	233
資本の部			
資本金	907	908	0
資本準備金	763	764	0
利益剰余金	1,807	1,962	154
自己株式	0	-200	-199
其他有価証券評価差額金	20	18	-2
純資産合計	3,498	3,452	-45
負債純資産合計	4,360	4,547	187

自己資本比率 **75.9%**

自己株式の取得により前年比▲4.3ptsとなったが、引き続き高水準で安定





1. 2022年9月期 第3四半期決算概況



2. 2022年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略

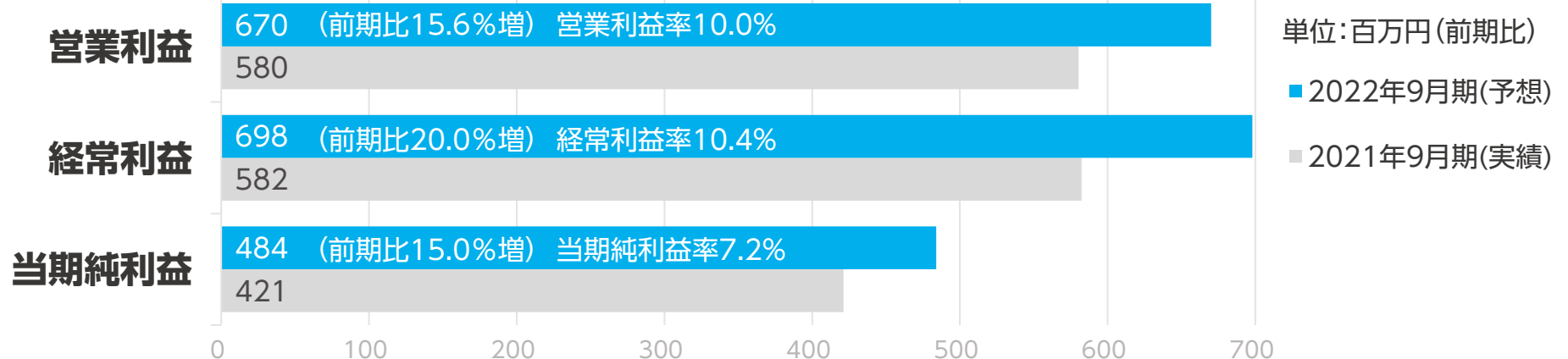
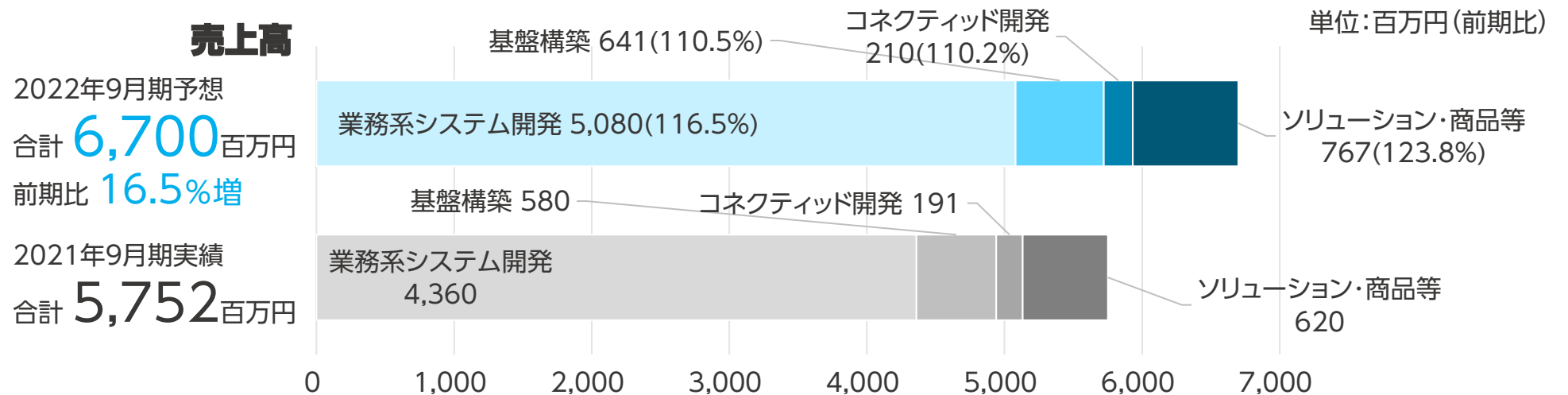


4. 参考資料

2.1) 2022年9月期 業績予想

資本業務提携、業務提携の成果等により、売上拡大の見込み

2期連続増収 & 11期連続増益予想

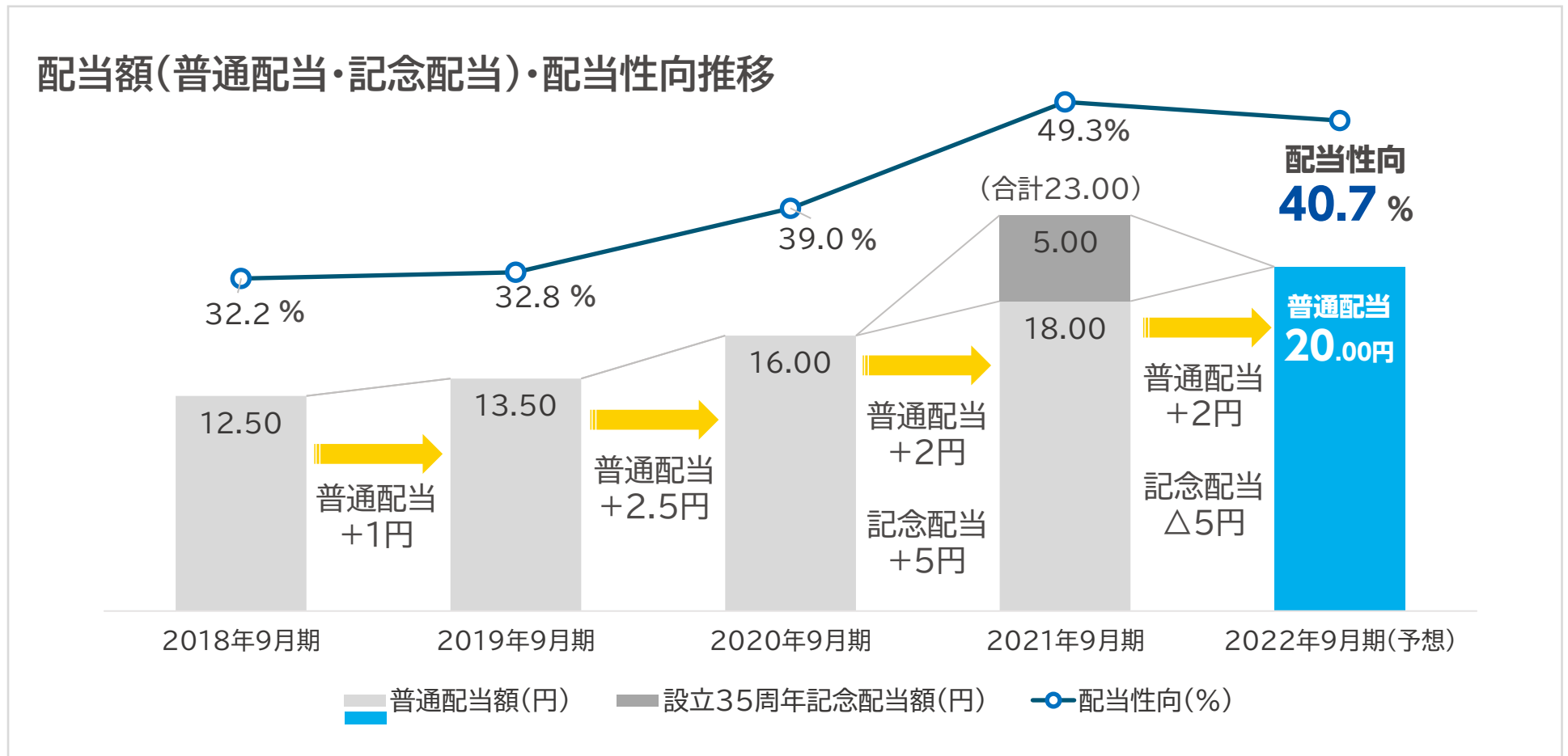


※ 業績の上方修正後の数値で記載しています。【参考資料】 [2022年5月9日「業績予想の上方修正のお知らせ」](#)

※ 昇給、賞与引当金を例年よりも高い水準で計上した上で業績修正を行っております。

2.2) 配当と株主還元

2022年9月期 1株当たり配当金 **20円00銭/株**
普通配当ベースでは**2円増配・4期連続増配**予定



※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、18円00銭の普通配当に加えて、5円00銭の記念配当をいきました。

※ 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. 2022年9月期 第3四半期決算概況



2. 2022年9月期 業績予想



3. **事業の成長戦略**



4. 参考資料

3.1) 経営理念・経営スローガン

経営理念

広く経済社会に貢献し続ける

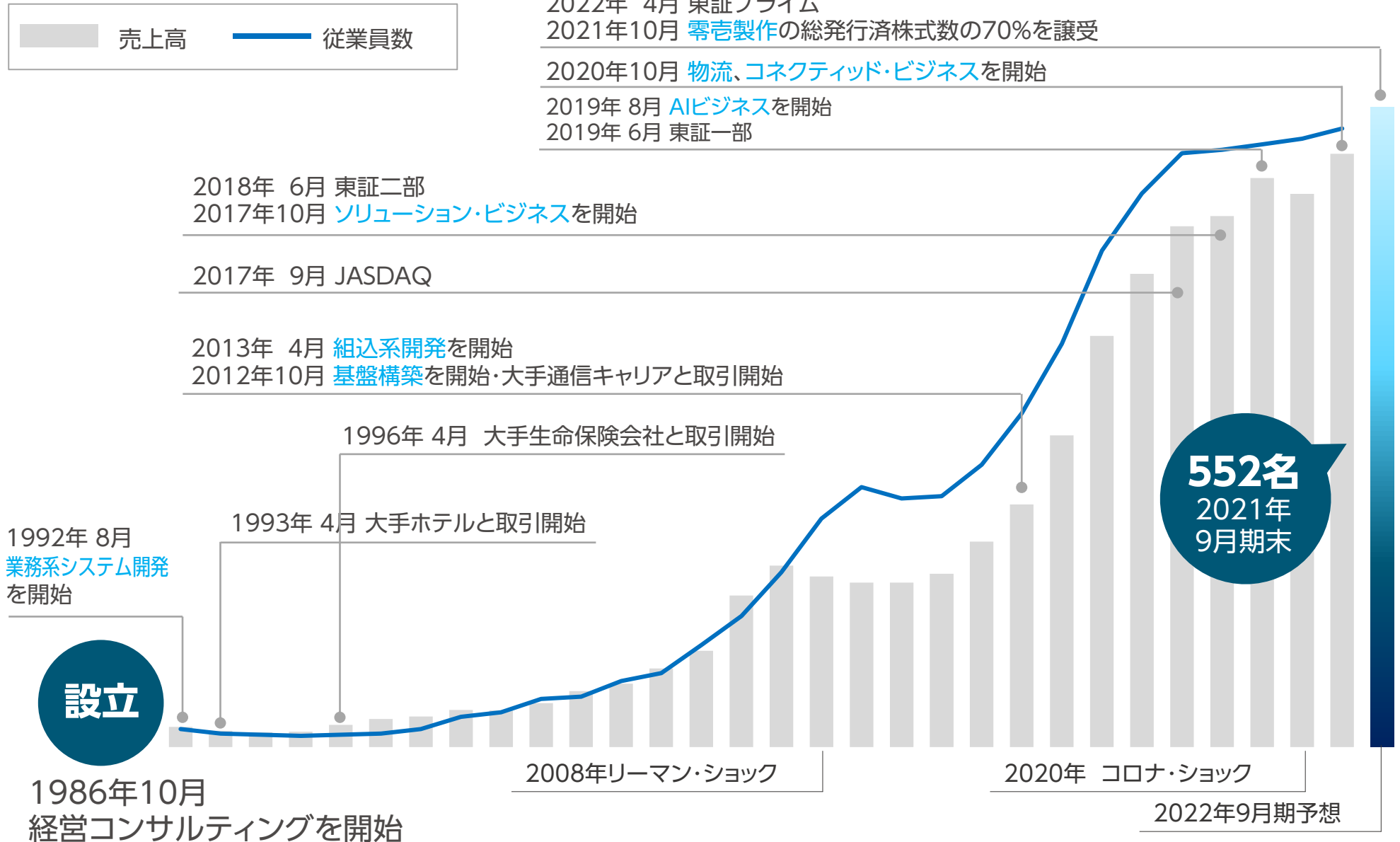
経営スローガン

Try & Innovation

常に進化するニーズウェルは挑戦と革新を掲げ
広く経済社会に貢献し続けます



3.2) 成長の軌跡



3.3) 中期基本方針

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

3.4) 3つの強み

金融系システム 開発力

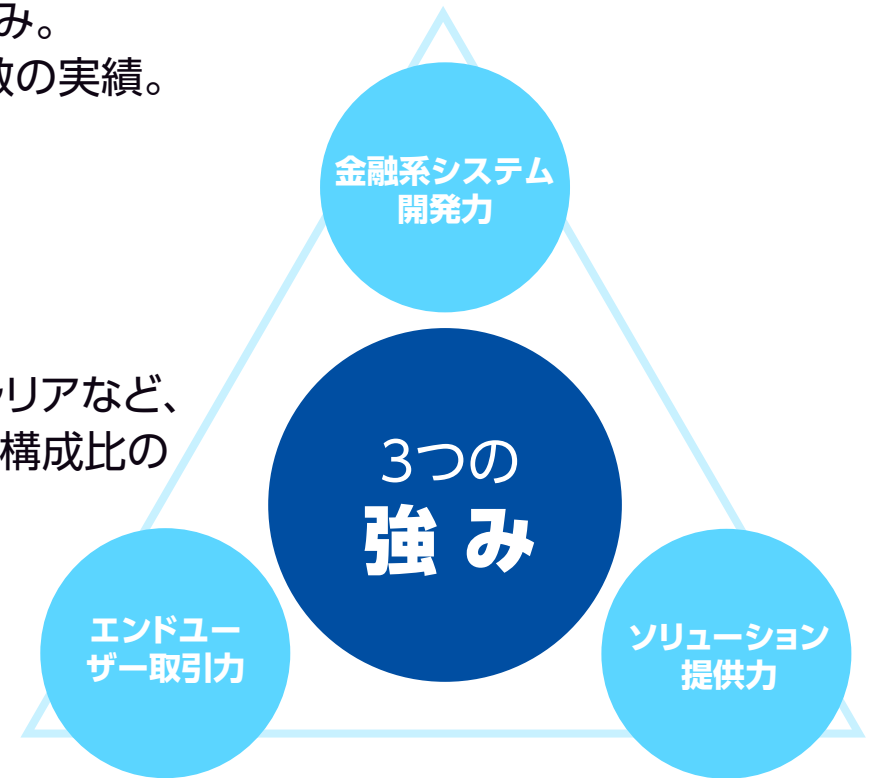
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の約50%。中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

エンドユーザー 取引力

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。

ソリューション 提供力

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。



3.5) 中期経営計画 ①業績目標

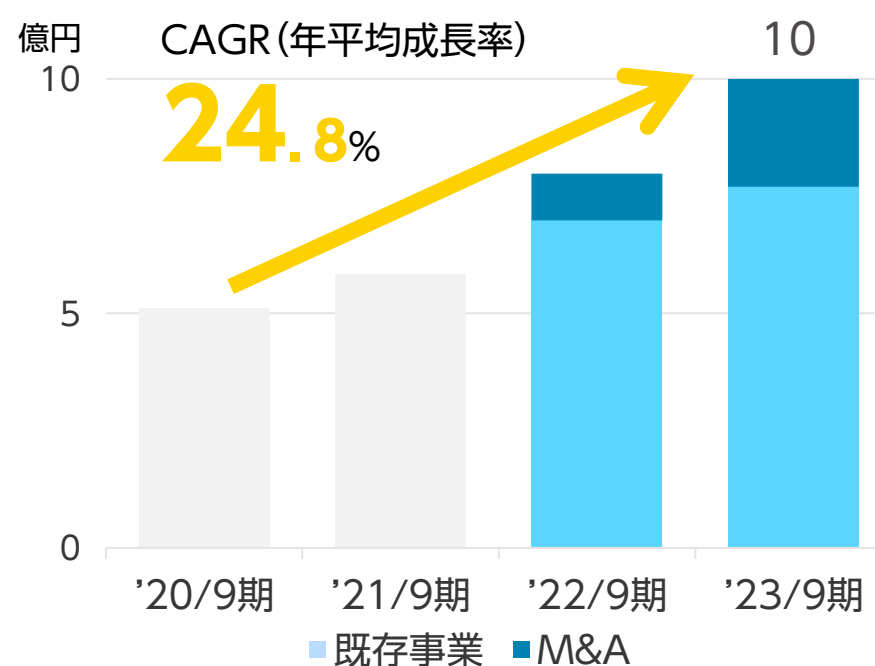
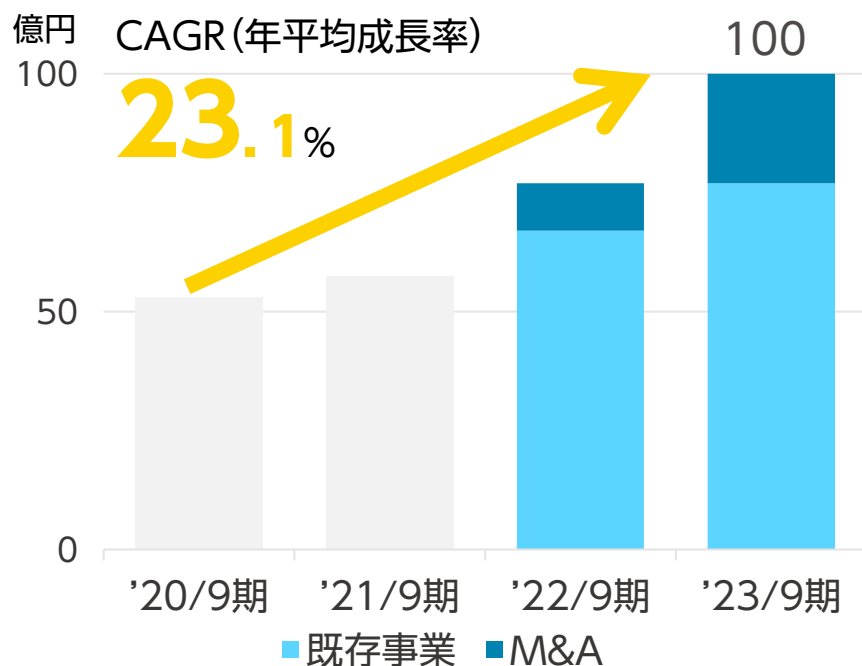
2023年9月期

売上高

100 億円

経常利益

10 億円



※ 中期経営計画進捗の現状分析と対策・見直しについては5ページをご参照ください。

3.5) 中期経営計画 ②売上拡大

市場規模(当社予測)



物流ビジネス

多様化するニーズが高まる一方、担い手不足が深刻な物流業界。AIやIoTを活用した合理化・高品質化・環境負荷低減が急務で投資需要高い。

コネクティッド・ビジネス

IoTやAIの活用で街全体を効率化し便利に住みやすくするスマートシティ等、生活を豊かにするコネクティッド技術にも取り組む。

ソリューション・ビジネス

DXへの構造改革で投資需要高い。AI、RPAを活用した連携機能等で独自に差別化した製品を投入。

M&A

既存技術の規模拡大と、新規技術の補強・参入。物流、コネクティッド、AI、IoT、Web等を重点的に探索

+12億円

+3億円

+9億円

+23億円

既存事業

24億円

M & A 等

23億円

100億円

2023年
9月期

売上拡大

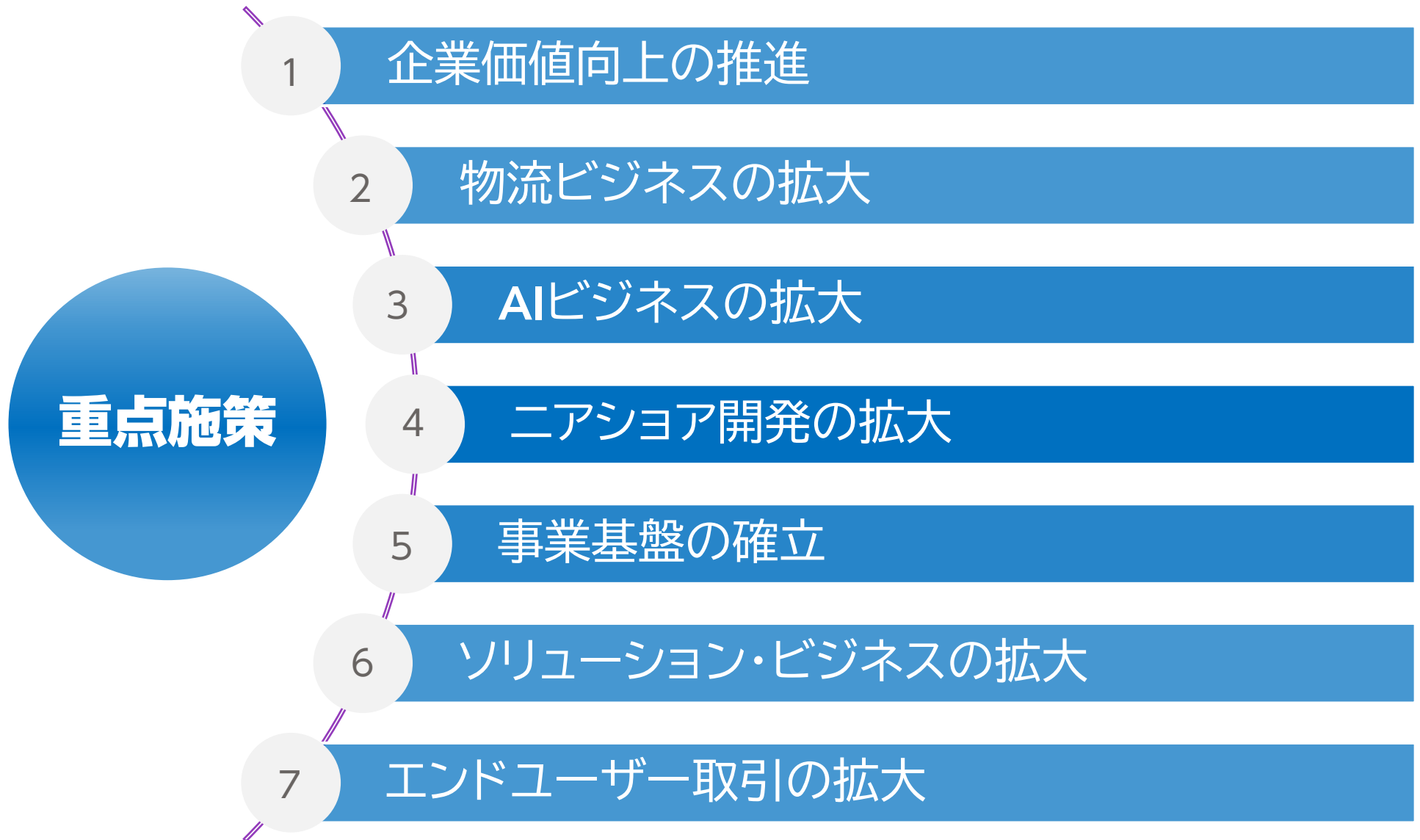
+47億円

53億円

2020年
9月期

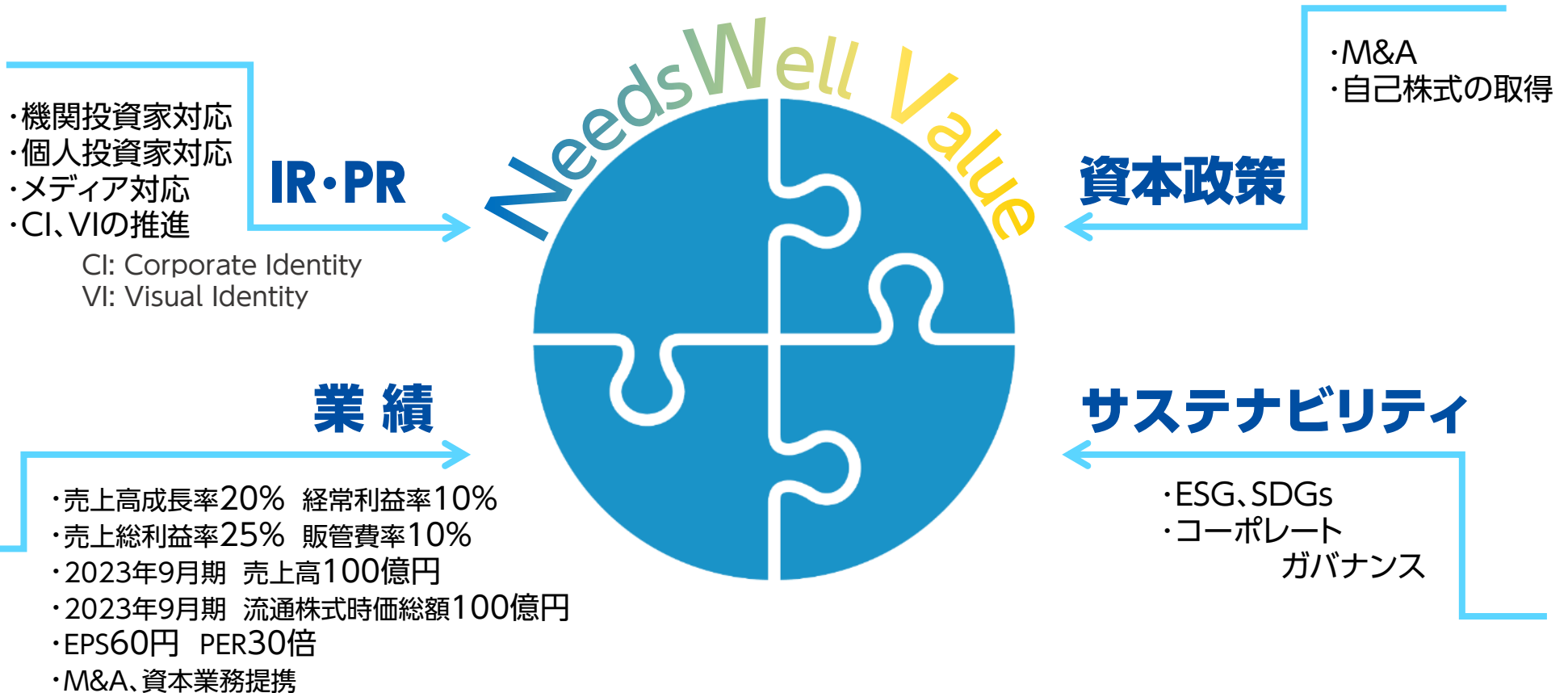
※ 中期経営計画進捗の現状分析と対策・見直しについては5ページをご参照ください。

3.6) 重点施策



3.6) 重点施策 ① 企業価値向上の推進 i

経営理念 **NeedsWell Value**の向上により
広く経済社会に貢献し続ける を推進



3.6) 重点施策 ① 企業価値向上の推進 ii

M&A、資本業務提携等、協業関係の構築を積極的に推進 販路、受注、製品、技術者の拡充で成長路線へ

時期	種類	相手先	内容
2020年 2月	資本業務提携	(株)アイティフォー	開発案件の要員確保のため両社の技術者を活用。新規顧客を開拓
2020年 3月	コア・パートナー	明治安田生命保険(相) 明治安田システム・テクノロジー(株)	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
2020年12月	協業	(株)物流革命 (株)オフィスエフエイ・コム	WMS導入からロボット倉庫、運用・保守まで一気通貫の新たな物流ビジネスを提案
2021年 3月	出資	(株)総研システムズ	開発人材の供給を受け、同社の得意とする分野の開発案件で受注を拡大
2021年 7月	資本業務提携	キヤノンITソリューションズ(株)	ローコード開発ツール・WebPerformerを活用した開発案件拡大と受注支援、技術者の育成
2021年 9月	業務提携	コネクシオ(株)	異業種コラボレーションにより、Two-Stop ビジネスを展開。顧客層の拡大を目指す
2021年10月	出資	零壺製作(株)	同社の発行済株式の70%を取得し、ゼネコン向け受託開発とMVNO事業で取引基盤を拡大
2021年11月	業務提携	アセンテック(株)	テレワーク環境構築のソリューションの販売・導入・保守を相互に協力して提供
2022年 2月	資本業務提携	アセンテック(株)	クラウド、オンプレ、Windows、Linux を自在に構成できる新ハイブリッド VDI (仮想デスクトップ) プラットフォームを協同開発
2022年 7月	出資	(株)総研システムズ	開発人材の供給を受け、同社の得意とする分野の開発案件で受注を強化。追加出資により同社の発行済株式の33.3%を保有
2022年 7月	業務提携	さくら情報システム(株)	金融・決済、公共・エネルギー業界向けや IT インフラなどの協業領域の拡大、ナレッジ共有、案件対応力強化

3.6) 重点施策 ② 物流ビジネスの拡大

ネット社会のニーズが高まり、
担い手不足が深刻な**物流倉庫の課題**をITで解決

倉庫管理システム  **Smart WMS** が 3つのSmartを実現

省人化・ ペーパーレス化

- ハンディーターミナルの活用により、現場のオペレーションを改善
- 倉庫内の一連の作業をペーパーレス化
- ロボットとの連携

課題が見える化

- 高度な分析機能で生産性を向上
- 倉庫内の人員配置を最適化
- 配送車の積載率向上



操作性の高い システム

- 操作性を統一し入力ミスを防止
- 検索項目を担当者ごとに自由に設定可能

WMS導入からロボット倉庫、運用・保守まで

3.6) 重点施策 ③ AIビジネスの拡大

Work AIのラインナップ拡充によりAIビジネスを拡大

※ Work AIは、当社がAIやRPA等のノウハウを活用し企業のDXを支援するために開発する業種別AIソリューションの総称です

Work AI



AIリモート教育 Speak Analyzer

ビジネスシーンのトークを数値やグラフで定量的に見える化。成績上位者のモデルと比較してAIが改善点をフィードバック。



部材の概算見積りをAIが自動化 Es Prophetter

過去の見積実績データを機械学習し概算見積価格を算出。見積精度の向上と、見積時間の短縮を実現。

さまざまな業種のDXを推進

その他の業種

公共社会インフラ業

流通業

情報通信業

製造業

建設・建機業

金融業

物流業

3.6) 重点施策 ④ ニアショア開発の拡大

2024年9月期 長崎開発センター**100名体制**をめざす

ニアショア拠点の活用で優秀な人材の獲得と人材不足の解消

ニアショア活用

- ・持ち帰り案件によりニアショア開発体制を拡大
- ・派遣型・常駐型からの移行を進めニアショア開発を標準化

人材獲得

- ・地元志向の強い優秀な技術者を採用し育成
 - ・地元大学からの採用
 - ・Uターン、Iターン採用



3.6) 重点施策 ⑤ 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

- ・ 業務知識の蓄積とハイスキルの技術者の育成により、**金融**分野を拡大
- ・ 新たに**物流**分野を開拓

基盤構築

- ・ **業務系システム開発と連携**しトータル受注

コネクティッド開発

- ・ 自動車、医療機器分野に加え**コネクティッド**技術を強化

▶▶ サービスライン構成

事業基盤を確立する
サービスライン

業務系システム開発

基盤構築

コネクティッド開発

+

事業拡大・付加価値向上を
加速するサービスライン

ソリューション・
商品等売上

3.6) 重点施策 ⑥ソリューション・ビジネスの拡大

事業拡大・付加価値向上を加速する ソリューション・ビジネスを拡大

売上高構成比目標 2023年9月期 **15.0%** (2022年9月期第3四半期実績12.2%)

自社ソリューションの拡大戦略



社内システムの運用改善コンサルティング
ERPを中心に、**周辺システムを連携**

- 電子契約、電子承認の導入による生産性向上
- 電子帳簿保存法改正に向けた経理部門のペーパーレス化
- 総務業務、年末調整のペーパーレス化による生産性向上
- セキュアなテレワーク環境構築
- 複数システムのユーザー認証一元化による業務効率化 等



✓ Concur製品との連携ソリューション Invoice PA CoNeCt ImPaC Nナビ 等

✓ RPAツール × ビジネスチャットツール連携ソリューション Chat Director

✓ 社内FAQとドキュメント検索ソリューション Chat Document

3.6) 重点施策 ⑦ エンドユーザー取引の拡大

受注安定化と収益性向上

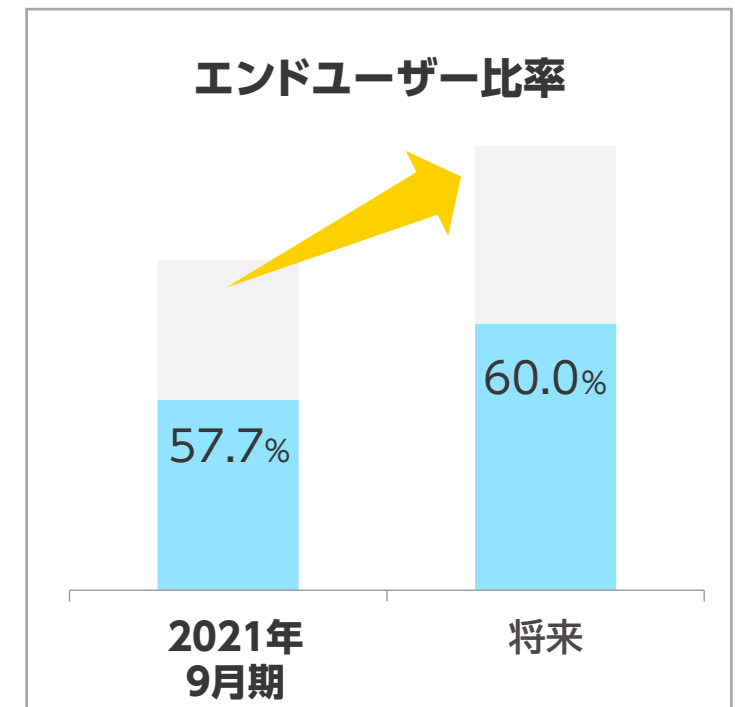
エンドユーザー比率**50%超**を維持拡大

既存ユーザーの維持拡大

- ・ 継続案件の確保
- ・ ハイスキルの技術者を育成し担当分野の規模を拡大
- ・ 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、業務ノウハウを紹介し横展開
- ・ 各種ソリューション製品を武器に開拓



ソリューション・ビジネス拡大による新規ユーザーの開拓

- ・ 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



1. 2022年9月期 第3四半期決算概況



2. 2022年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料

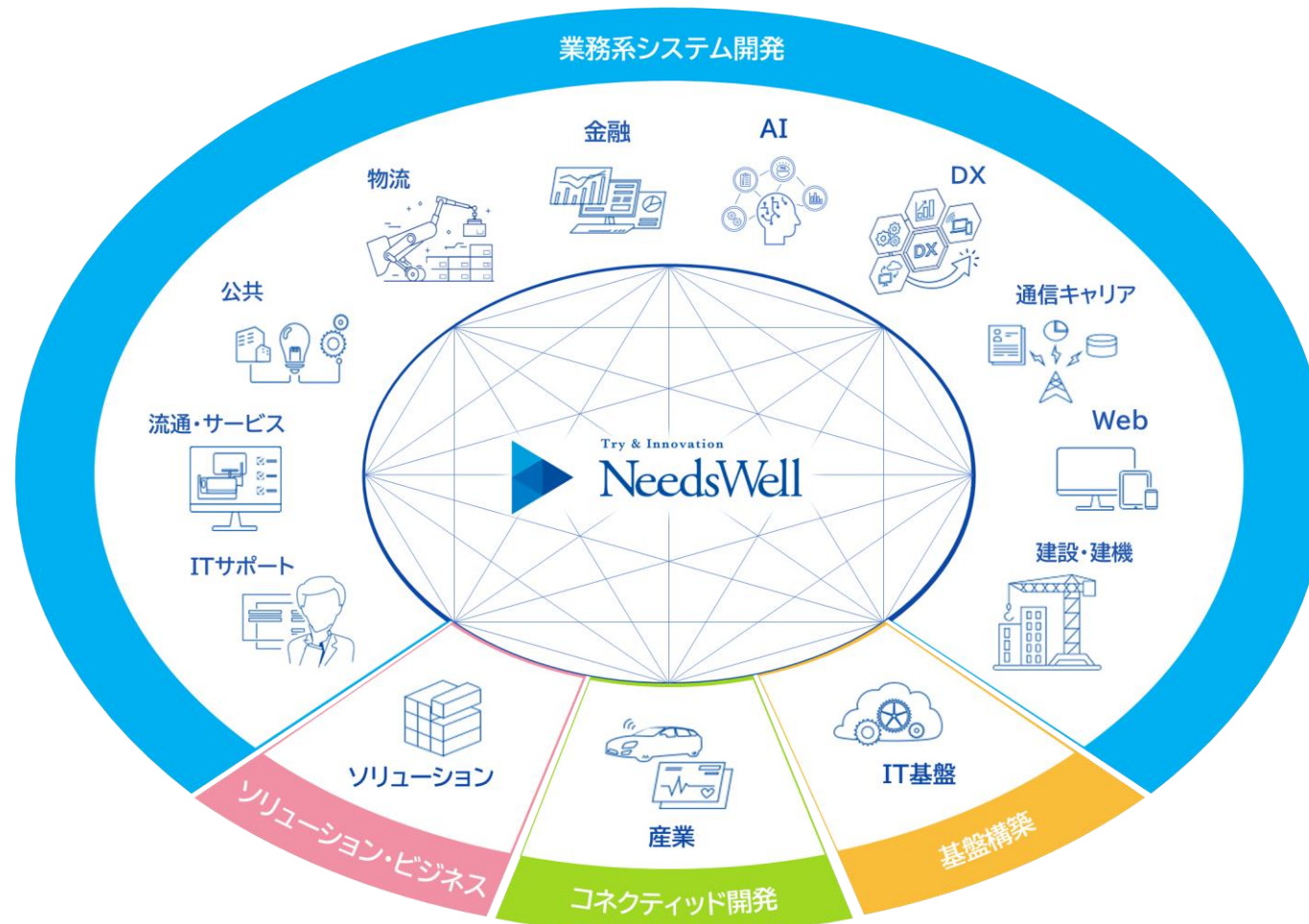
4.1) 会社概要

2021年9月末日現在

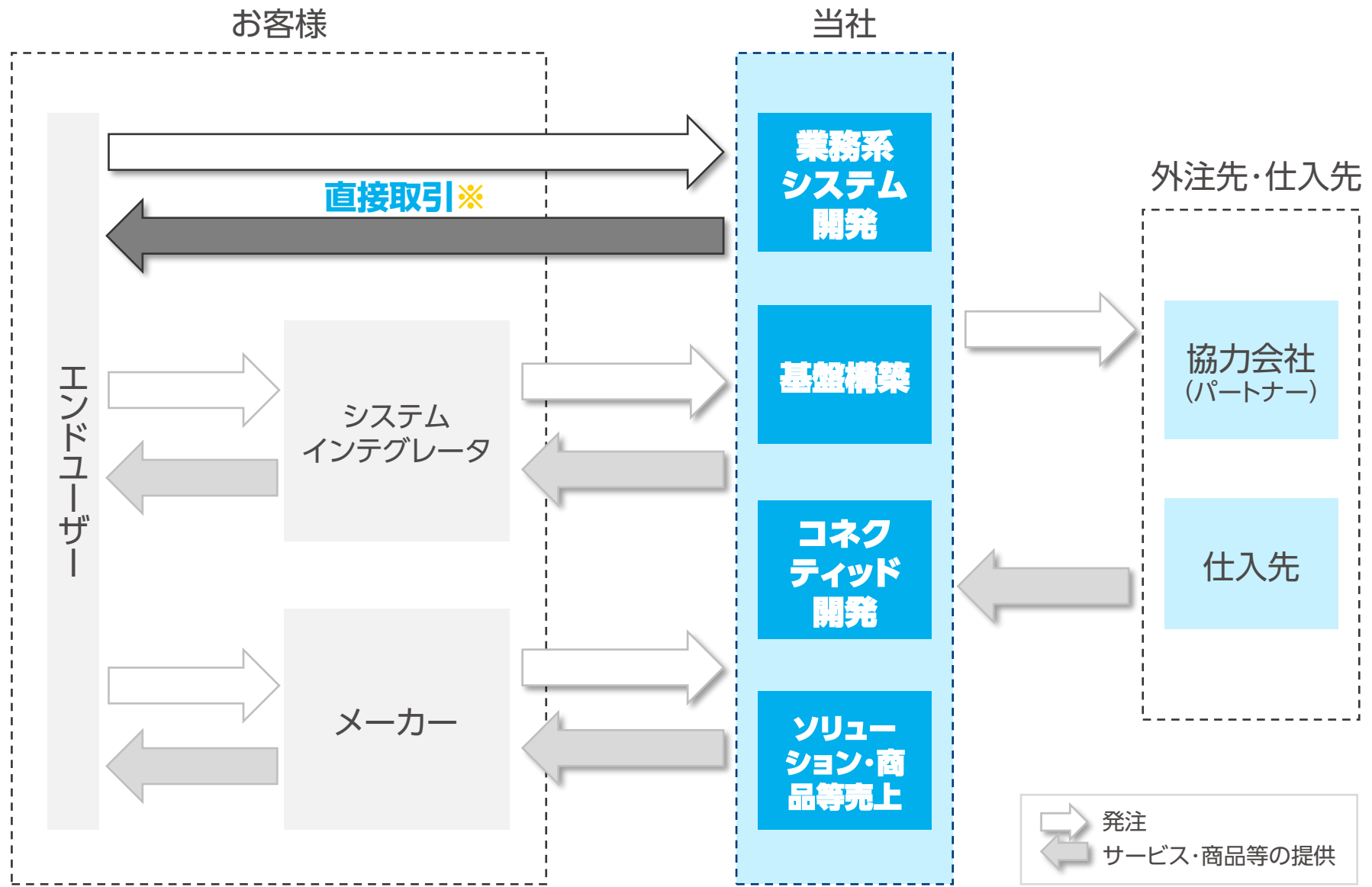
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.		
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階		
事業所	■ 新宿オフィス:東京都新宿区富久町13-15 サウスタワー5階 ■ 長崎オフィス:長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル5階		
連絡先	TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
代表者	代表取締役社長 船津 浩三		
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億7百万円	売上高	57億52百万円
従業員数	582名 2022年4月末日現在	決算期	9月
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 2022年4月末日 現在	代表取締役社長 船津 浩三	取締役 柳川 洋輝	社外 独立
	取締役常務執行役員 後藤 伸応	取締役 坂上 秀昭	社外 独立
	取締役執行役員 秋山 恵穂	取締役 安岡 護	社外 独立
	取締役執行役員 篠原 和広	監査役 加藤 和彦	
	取締役執行役員 松岡 元	監査役 丹羽厚太郎	社外 独立
		監査役 佐藤 茂	社外 独立

4.2) 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。



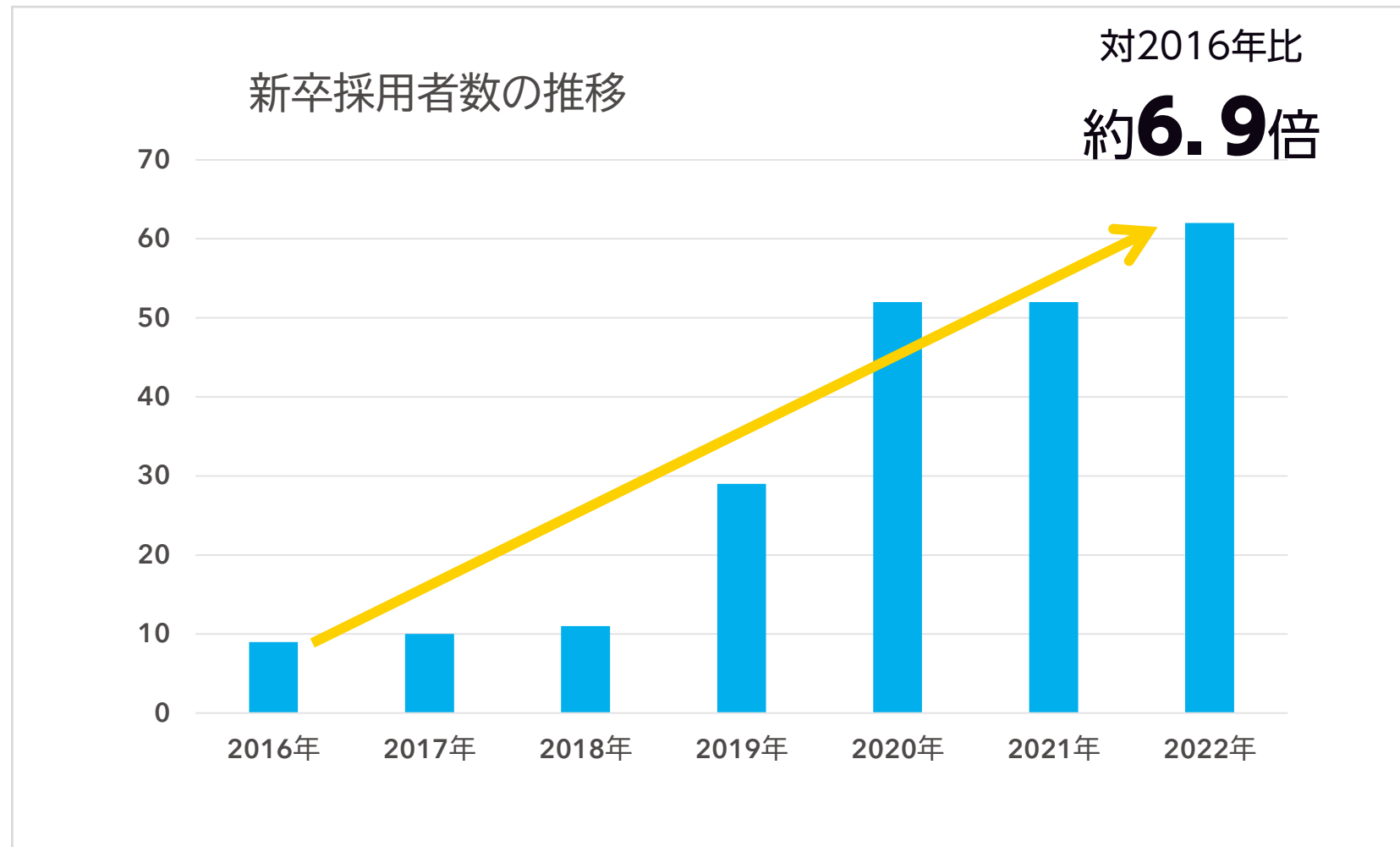
4.3) 事業系統図



※**エンドユーザーとの直接取引** は売上全体の **57.7%** (2021年9月期末)と高水準

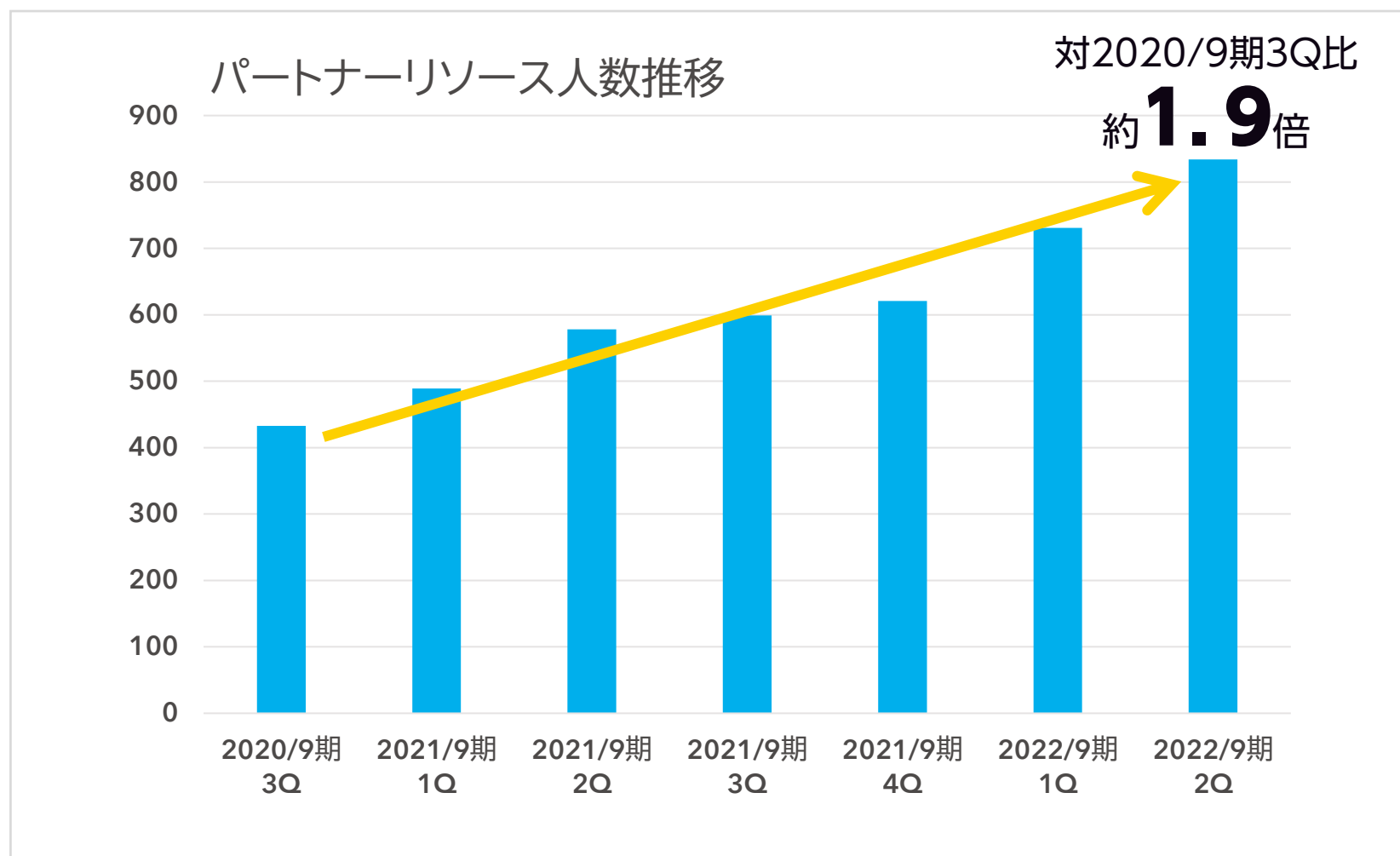
4.4) 人材育成 ①新卒採用の強化

新卒採用を採用し、プロフェッショナル人材を育成
企業理念・文化の継承、エンゲージメントの向上をめざす



4.4) 人材育成 ②パートナーとの連携強化

コアパートナーとの連携強化により両社の発展・共存共栄をめざす
戦略の共有／長期的な信頼関係／安定的な取引



4.5) ESG・SDGs ①事業と直結する取組み

ESG・SDGs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

■ 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。リモート開発環境整備により開発を促進。

2024年までに長崎開発センター100人体制を目指す。
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。

長崎県SDGs登録制度の第1回登録事業者に認定。
内閣府が設置する「地方創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参加。



■ DXをアシストする新たなソリューションの開発

ITエンジニアリングサービスは、RPAやローコード開発ツールの活用によるデータ連携で実現する作業の省力化、AI技術を利用したプラットフォームの構築、データ分析等、顧客企業の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。



■ パートナーシップの推進による事業成長

グループ企業、受注先・仕入先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す。
販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮。



4.5) ESG・SDGs ② 制度や支援活動から支える取組み

■ 働き方改革・人材育成

- ・有給取得奨励日、プレミアムフライデー、残業低減等によるワークライフバランスの推進
- ・テレワークの対象者を拡大、活用による生産性向上
- ・スキルやモチベーションを引き出す制度

■ 女性社員・管理職比率向上

女性管理職比率目標30%、女性社員比率目標30%

■ 学生向けAI教育

学生向けにAIプログラミング体験や、5日間・3週間のインターンシップを開催
電子申請アプリや AI チャットボットのプログラミング教育、WinActor (RPA) による学校業務の効率化、味覚データ分析等を実施(2020年～2022年)

■ 長崎県ふるさと納税

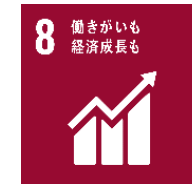
長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

■ サッカーJリーグ V・ファーレン長崎を応援

スポーツ文化の振興、地域の活性化を目指しサポーターとしてスポンサー契約

その他の取組みや詳細はこちらからご覧いただけます。

<https://www.needswell.com/ir/sdgs>



4.6) 主なプレスリリース

日付	種類	
2022-08-05	適時開示	2022年9月期(第36期)第3四半期決算説明資料(日本語版・英語版)
2022-08-05	適時開示	2022年9月期第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)・2022年9月期第3四半期報告書
2022-08-04	適時開示	自己株券買付状況報告書
2022-08-03	PR情報	電子契約と電子稟議による業務効率化のご紹介～デジタル化で年間約380万円の経費削減に～
2022-07-28	PR情報	NTT DATA RPA Partner AWARD 2021-2022 更新率賞を受賞
2022-07-25	PR情報	ニーズウェル、デジタルツールの「ユーザー定着」を促進する WalkMeとパートナー契約を締結
2022-07-21	PR情報	ペーパーレスの年末調整導入による業務効率化のご紹介 ～トータル約200万円の人件費・郵送費を削減～
2022-07-19	PR情報	サポート部門に代わって社内の問い合わせ対応やドキュメント検索を行うクラウド型ソリューションChat Documentの提供を開始
2022-07-15	PR情報	さくら情報システムとニーズウェルが業務提携 ～協業領域の拡大とDX推進ニーズへの対応力の強化をめざす～
2022-07-06	適時開示	自己株券買付状況報告書
2022-07-04	PR情報	マルチセッションのDaaS型VDI環境を構築 ～実機調査・実証実験後3か月で本番稼働を実現～
2022-07-01	PR情報	株式会社総研システムズの役員人事に関するお知らせ
2022-06-29	PR情報	SAP Concur関連ソリューションの成長実績と拡大要因及び今後の拡大戦略
2022-06-24	PR情報	会計連携・FB連携用データの自動生成アプリCoNeCt(コネクト)SAP Concur App Centerサービスとして提供開始
2022-06-21	PR情報	東京薬科大学が経理業務をデジタル化。請求書登録をAIで自動化するInvoice PAを採用
2022-06-16	PR情報	企業調査レポート(2022年9月期第2四半期決算)公開のお知らせ
2022-06-15	PR情報	株式会社総研システムズの取締役候補者の選任に関するお知らせ

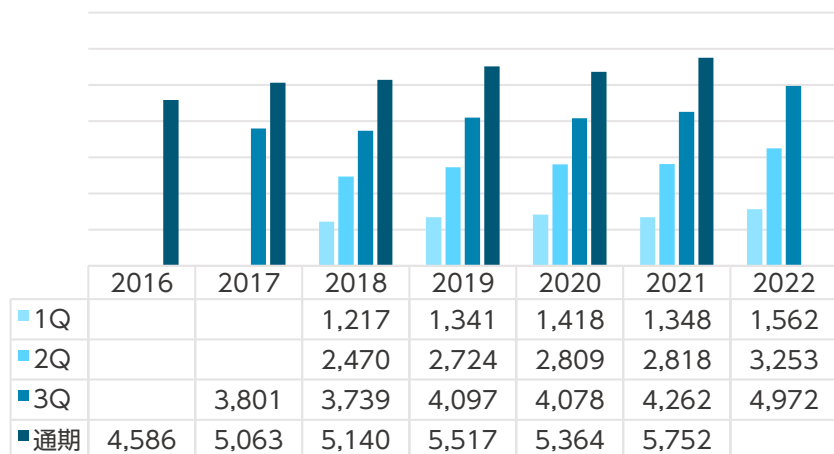
4.6) 主なプレスリリース

日付	種類	
2022-06-13	PR情報	大手物流サービス会社から倉庫管理システムSmartWMSを受注
2022-06-06	PR情報	当社決算説明会・IRセミナーにおける説明・質疑応答内容の公開について
2022-06-03	適時開示	自己株券買付状況報告書
2022-06-01	PR情報	[WebPerformer 2022年度プロモーションアワード]を受賞。顧客満足度向上の高い実績を評価
2022-05-30	PR情報	チャットツールとRPAロボットでシステム操作を自動化。WinActor & Microsoft Teams連携ソリューション【Chat Director】を開発
2022-05-25	PR情報	コンカーとWalkMeが提供するデジタルアダプション・プラットフォームConcur User Assistant by WalkMeの導入サービス Nナビを開始
2022-05-25	PR情報	経費管理クラウド、請求書管理クラウドの登録データから会計連携・FB連携用のデータを自動で生成 CoNeCtの提供を開始
2022-05-23	PR情報	株式会社総研システムズへの追加出資のお知らせ
2022-05-23	PR情報	人事異動に関するお知らせ
2022-05-23	PR情報	大量のデータやドキュメントを検索して即時に抽出。自動学習するAIチャットボットが社内の問い合わせや申請手続きを効率化
2022-05-21	PR情報	2022年9月期(第36期)第2四半期 個人投資家向けIRセミナー(全文)
2022-05-20	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
2022-05-20	適時開示	自己株式の取得結果および取得終了に関するお知らせ(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)
2022-05-18	PR情報	企業のDXをアシストするITリエンジニアリングサービス。ラインナップに電子契約サービスを追加
2022-05-17	PR情報	2022年9月期(第36期)第2四半期 機関投資家向け決算説明会(全文)
2022-05-16	PR情報	導入パッケージImPaCの提供を開始 経費管理クラウド、請求書管理クラウド導入時のユーザー負担を軽減

4.7) 業績推移①

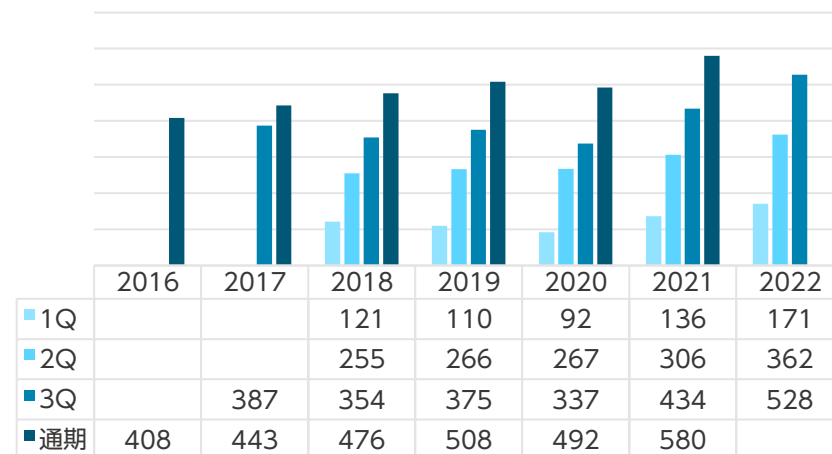
売上高

単位:百万円



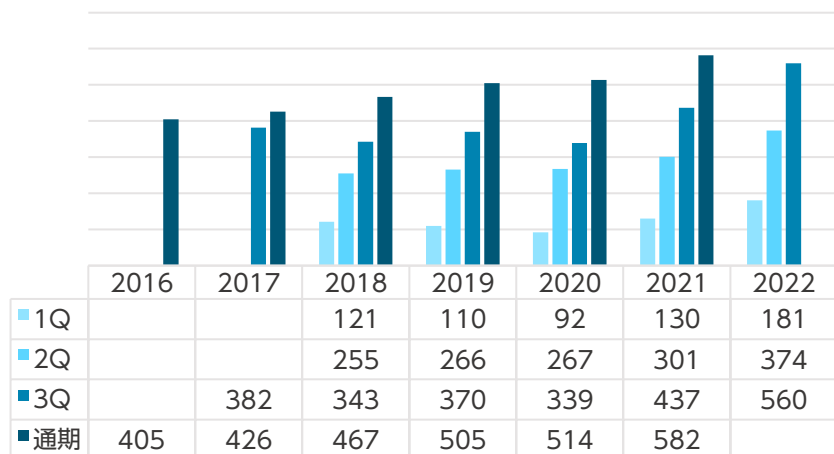
営業利益

単位:百万円



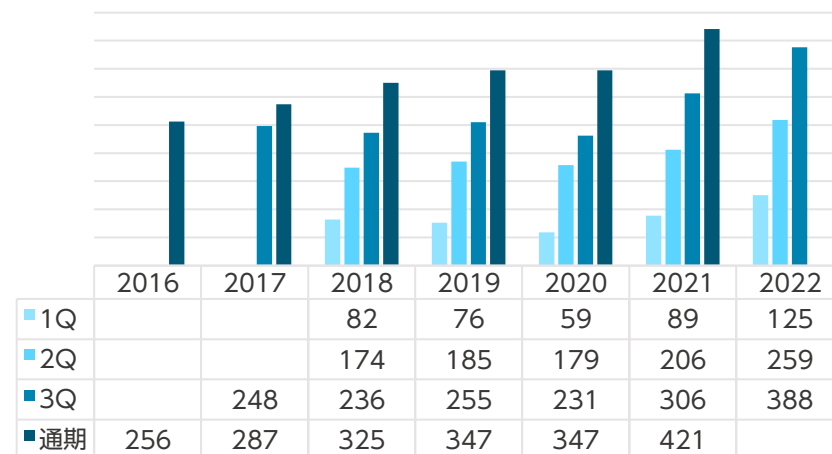
経常利益

単位:百万円



当期純利益

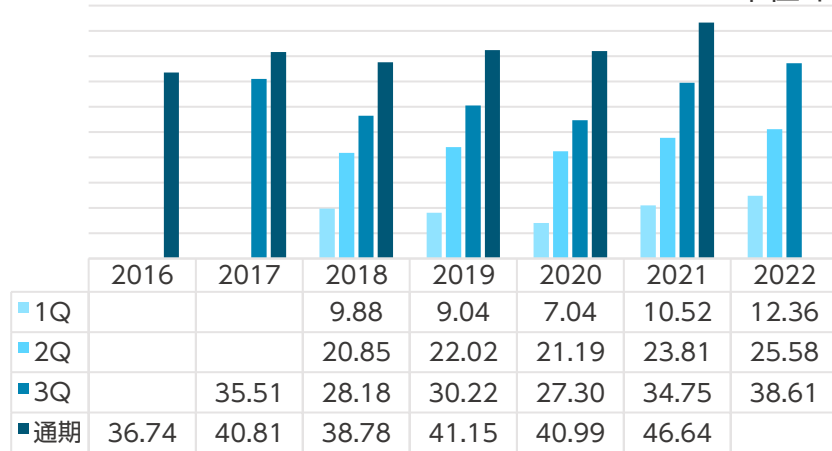
単位:百万円



4.7) 業績推移②

1株当たり当期純利益

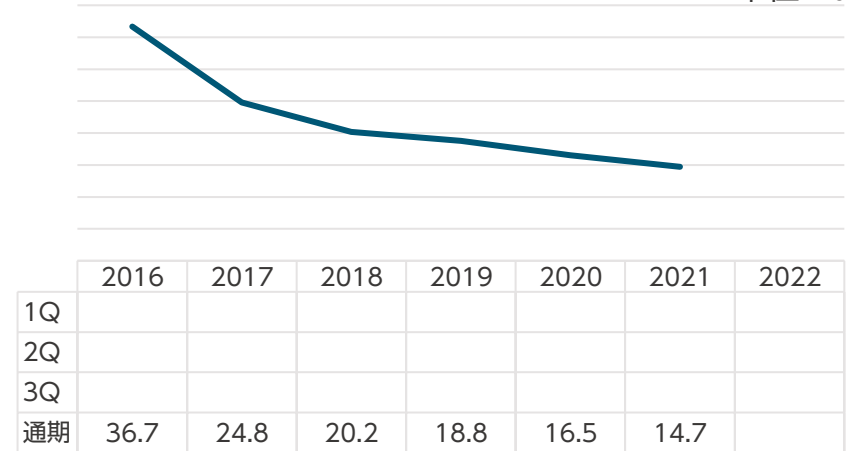
単位:円



■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

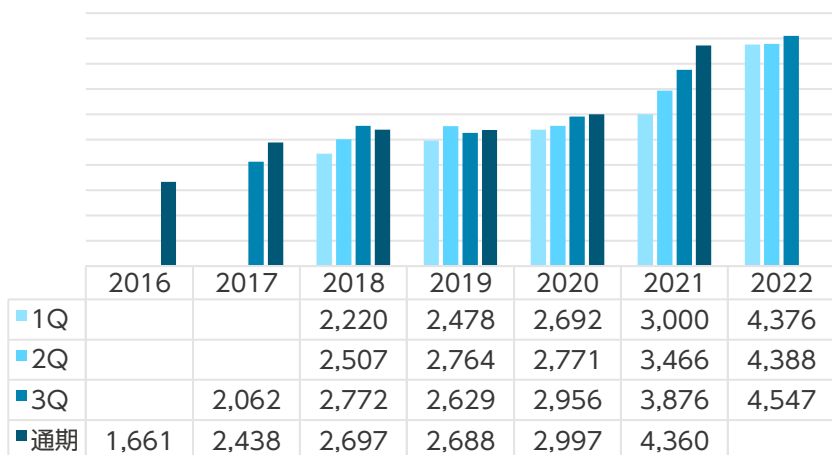
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

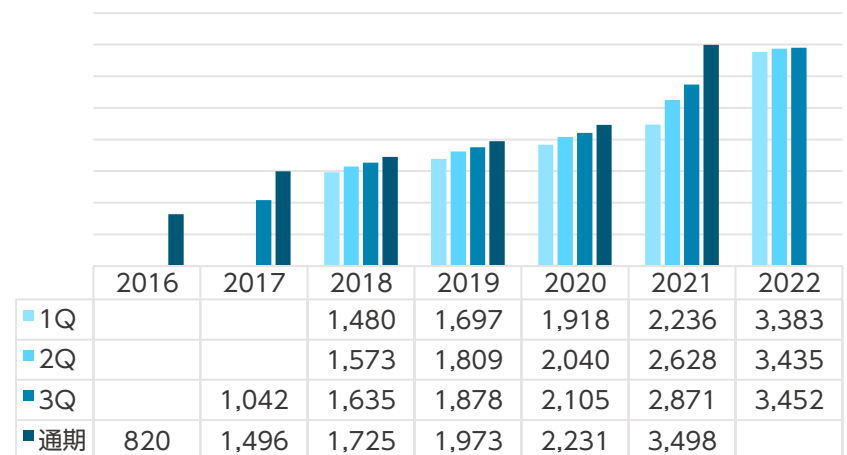
総資産

単位:百万円



純資産

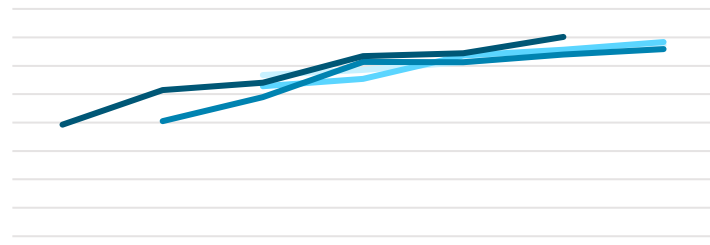
単位:百万円



4.7) 業績推移③

自己資本比率

単位:%

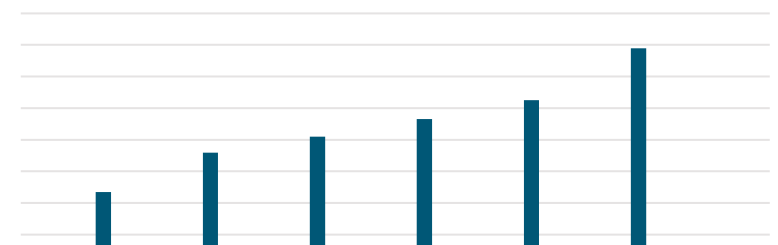


	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1Q			66.7	68.5	71.3	74.5	77.3
2Q			62.8	65.4	73.6	75.7	78.3
3Q		50.5	59.0	71.4	71.2	74.0	75.9
通期	49.3	61.4	64.0	73.4	74.5	80.2	

- 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



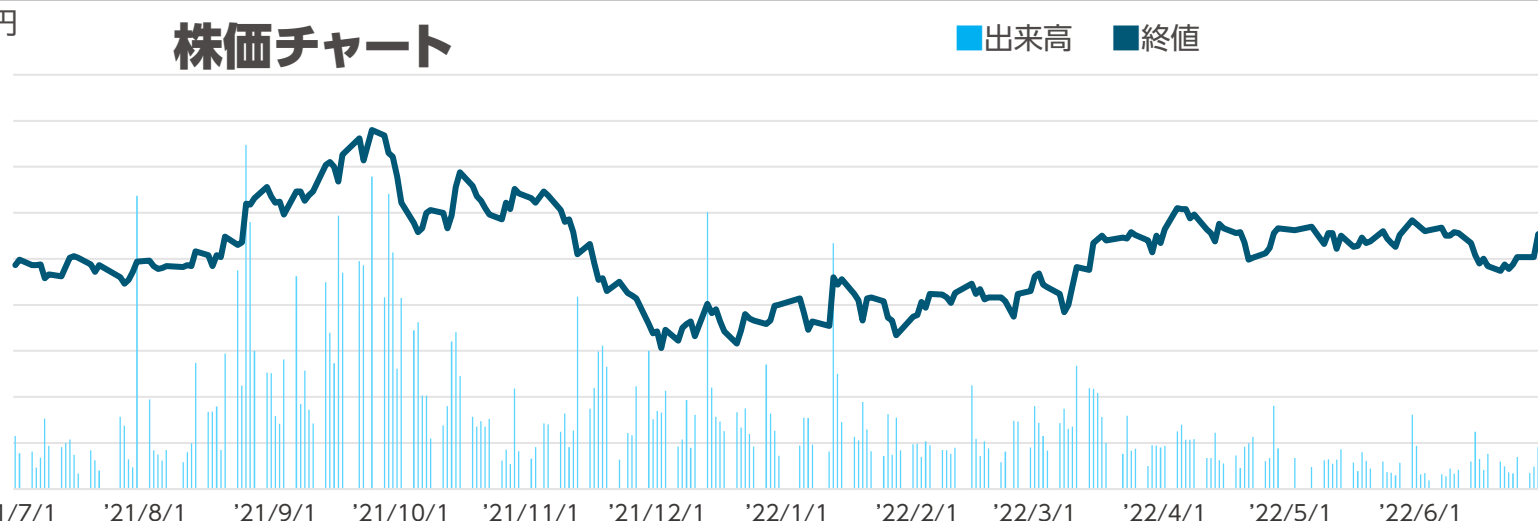
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1Q							
2Q							
3Q							
通期	117.21	179.63	204.99	232.63	262.41	344.60	

- 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

株価:円

850
800
750
700
650
600
550
500
450
400



■出来高 ■終値

出来高:株

35000
30000
25000
20000
15000
10000
5000
0

'21/7/1 '21/8/1 '21/9/1 '21/10/1 '21/11/1 '21/12/1 '22/1/1 '22/2/1 '22/3/1 '22/4/1 '22/5/1 '22/6/1



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。

株式会社ニーズウェル CC室 e-mail:ir-contact@needswell.com