

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2023年9月期 第1四半期

# 決算説明資料

2023年2月10日



NeedsWell  
Try & Innovation



## 1. 2023年9月期 第1四半期 決算概況



## 2. 2023年9月期 業績予想



## 3. 事業の成長戦略



## 4. 参考資料



当社は当事業年度(2023年9月期)より連結決算に移行しました。

本資料中に記載の「前年同期比」は、前年同期の単体決算の数値と比較し算出しております。

# 1.1) 決算ハイライト 総括

連結決算に移行し、売上高・利益とも 前年同期比大幅に増加

連結はもちろん、単体ベースでも力強い**拡大トレンドが継続**

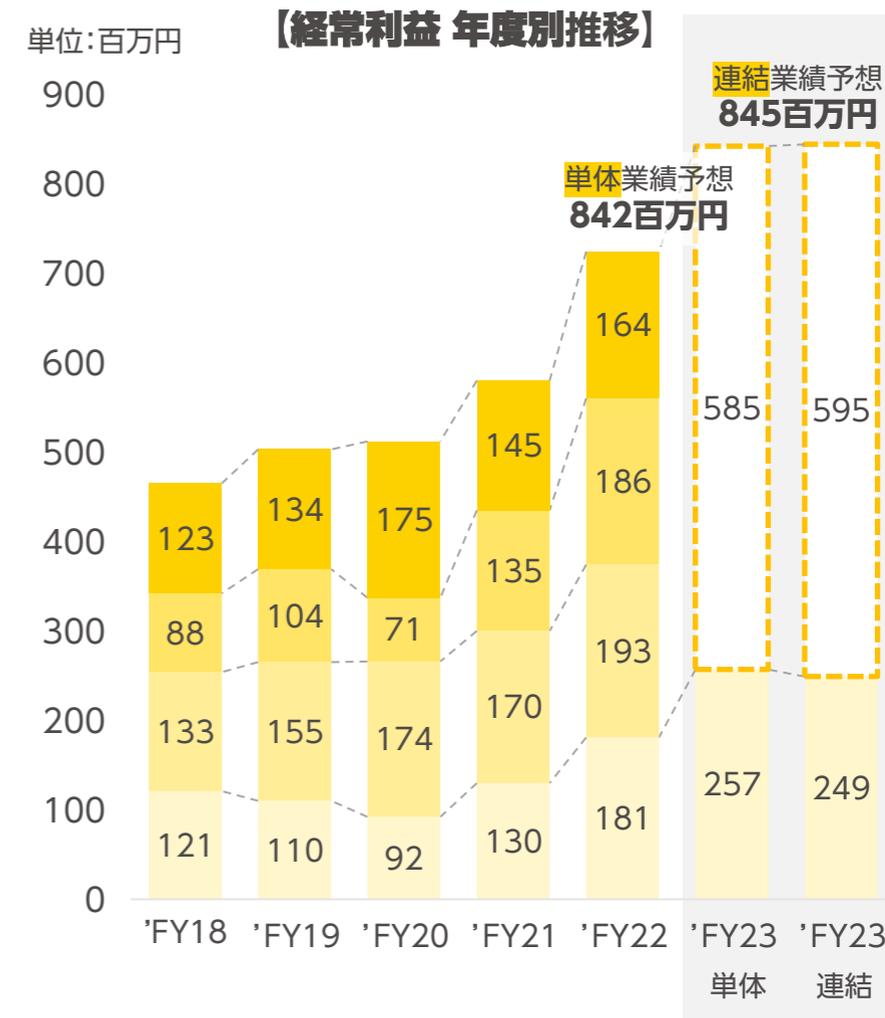
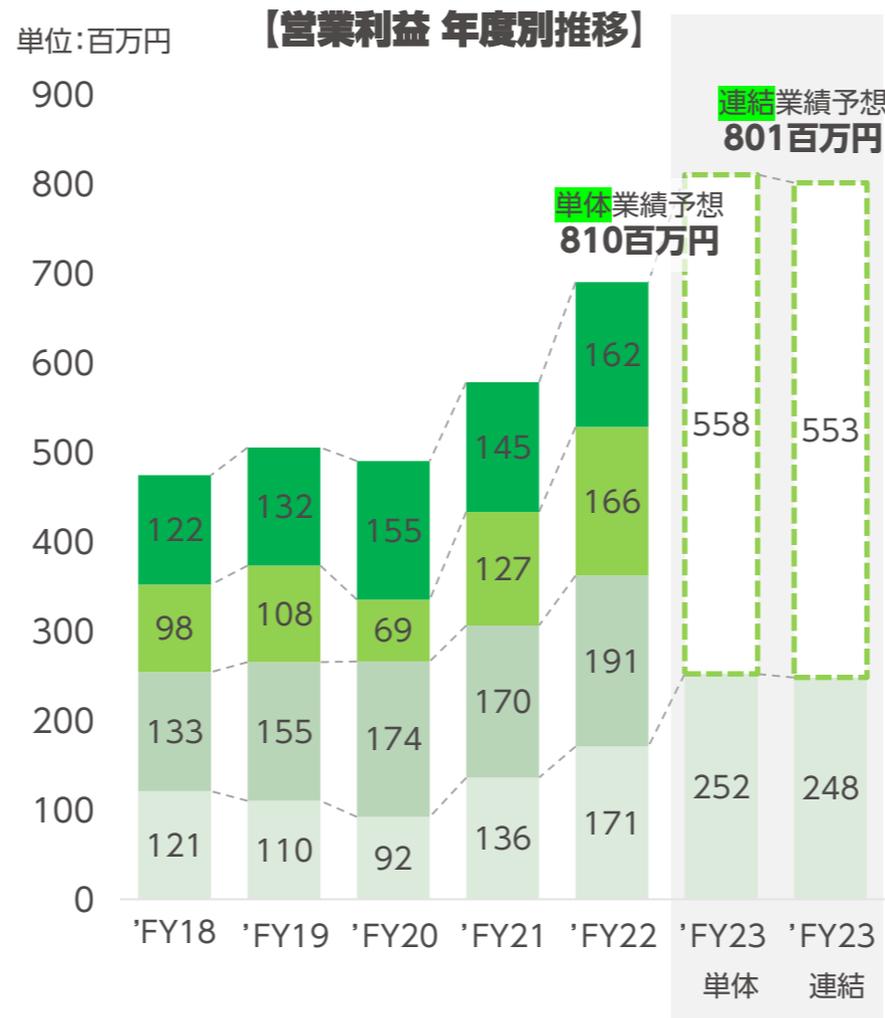
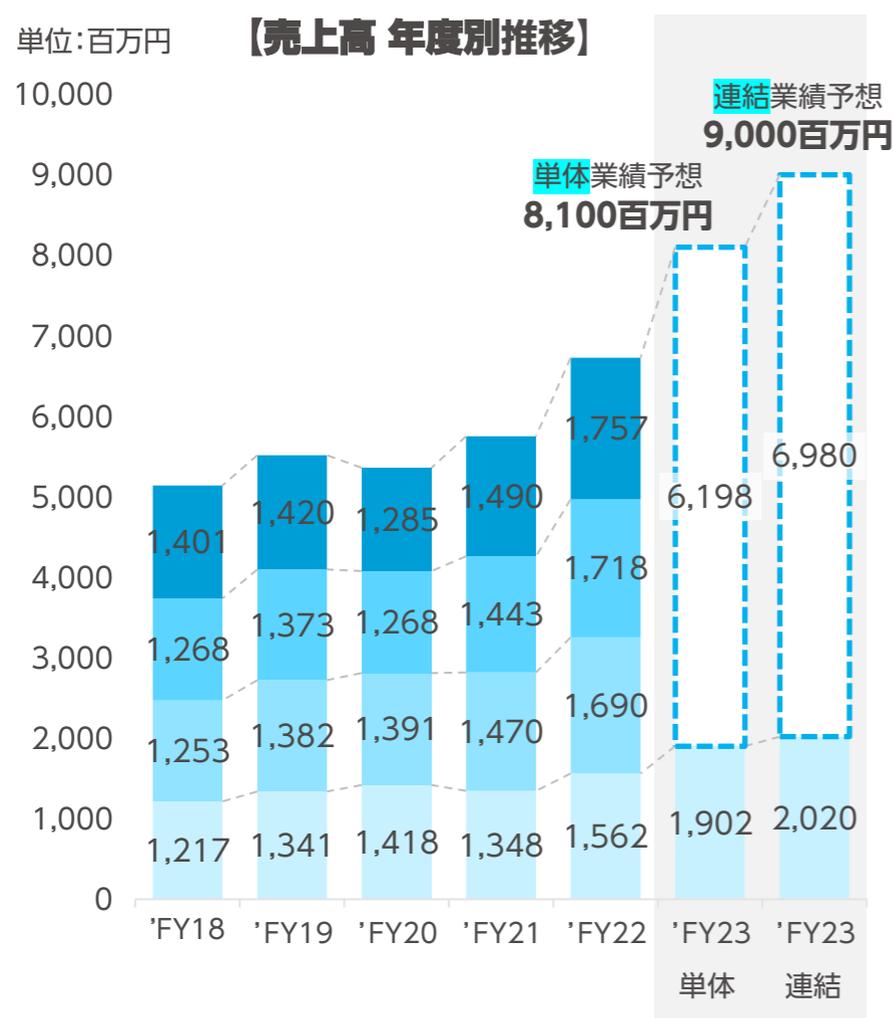
- ✓ 積極的な資本業務提携、業務提携により、販路が拡大、顧客基盤が増強
- ✓ 生保向けDX化案件、医療向け案件が順調
- ✓ 社会インフラ向けセキュリティ関連で一括請負案件が増加
- ✓ ペーパーレス、テレワーク、電子帳簿保存法、インボイス制度が追い風となるソリューションビジネスで成長に弾み

項目	金額 (百万円)	前年同期比(%)	売上比 (%)	特記事項
売上高	2,020	129.3%	—	
営業利益	248	145.6%	12.3%	M&Aのれん償却 12百万円
経常利益	249	137.9%	12.4%	
親会社に帰属する当期純利益	167	133.4%	8.3%	

# 1.2) 売上高・営業利益・経常利益 年度別推移

## 四半期期間 売上高・営業利益・経常利益

単体でも設立以来最高額を更新

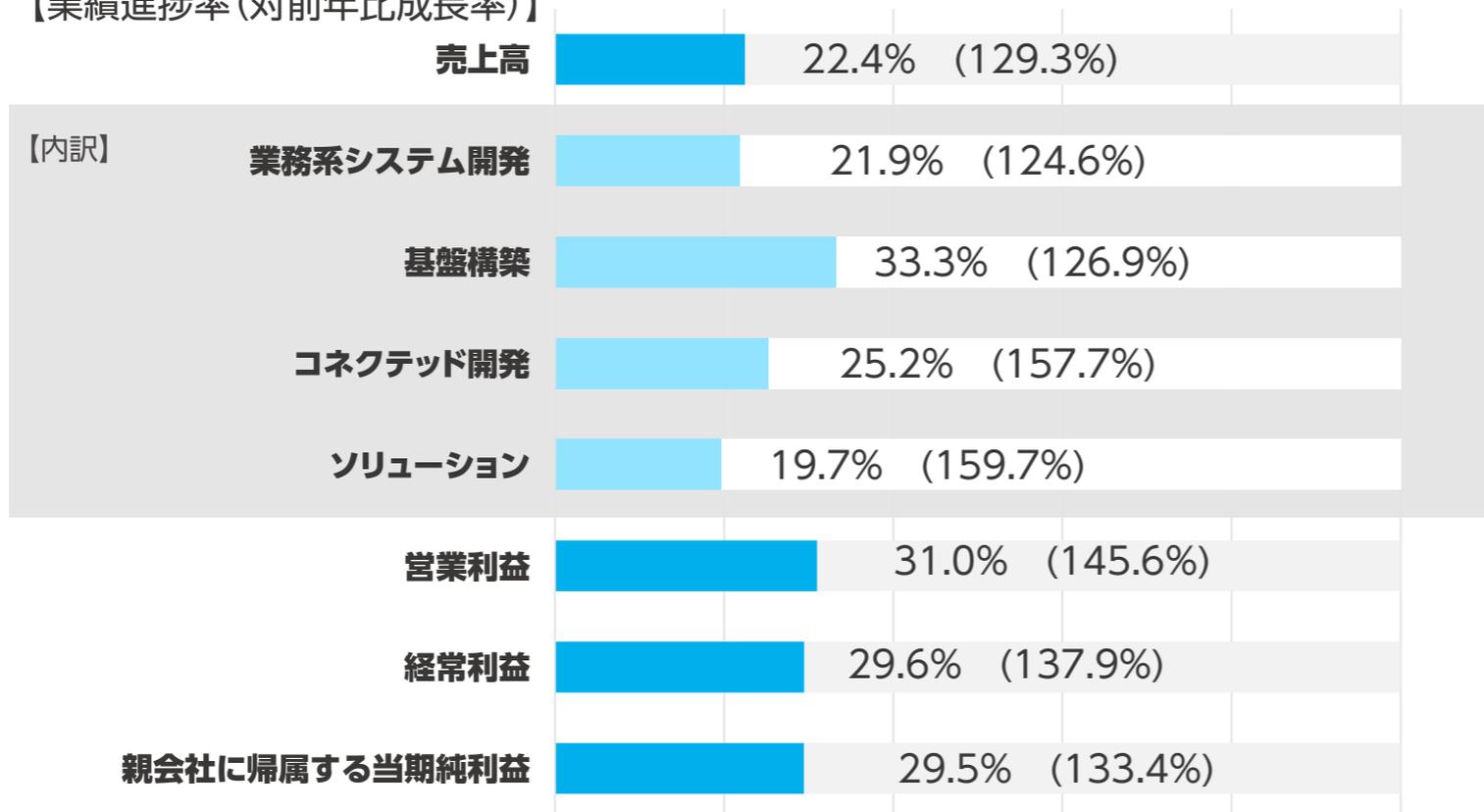


# 1.3) 業績進捗率・成長率

## 全てのサービスラインで前年同期比124%~159%の高い成長率を確保

- ✓ 売上高進捗率は22.4% 2Q以降の拡大を見込む
- ✓ 利益は進捗率30%前後とハイペースで推移 2Q以降の状況により業績上方修正も視野に検討

【業績進捗率(対前年比成長率)】



### 業務系システム開発

進捗率**21.9%** 成長率**124.6%**

生保向け案件が伸びた他、新たに連結に加わった子会社の売上高を加え、順調な伸び。

### 基盤構築

進捗率**33.3%** 成長率**126.9%**

社会インフラ向けのセキュリティ関連で一括請負案件が増加。

### コネクテッド開発

進捗率**25.2%** 成長率**157.7%**

医療向けの案件で安定して開発を継続

### ソリューション

進捗率**19.7%** 成長率**159.7%**

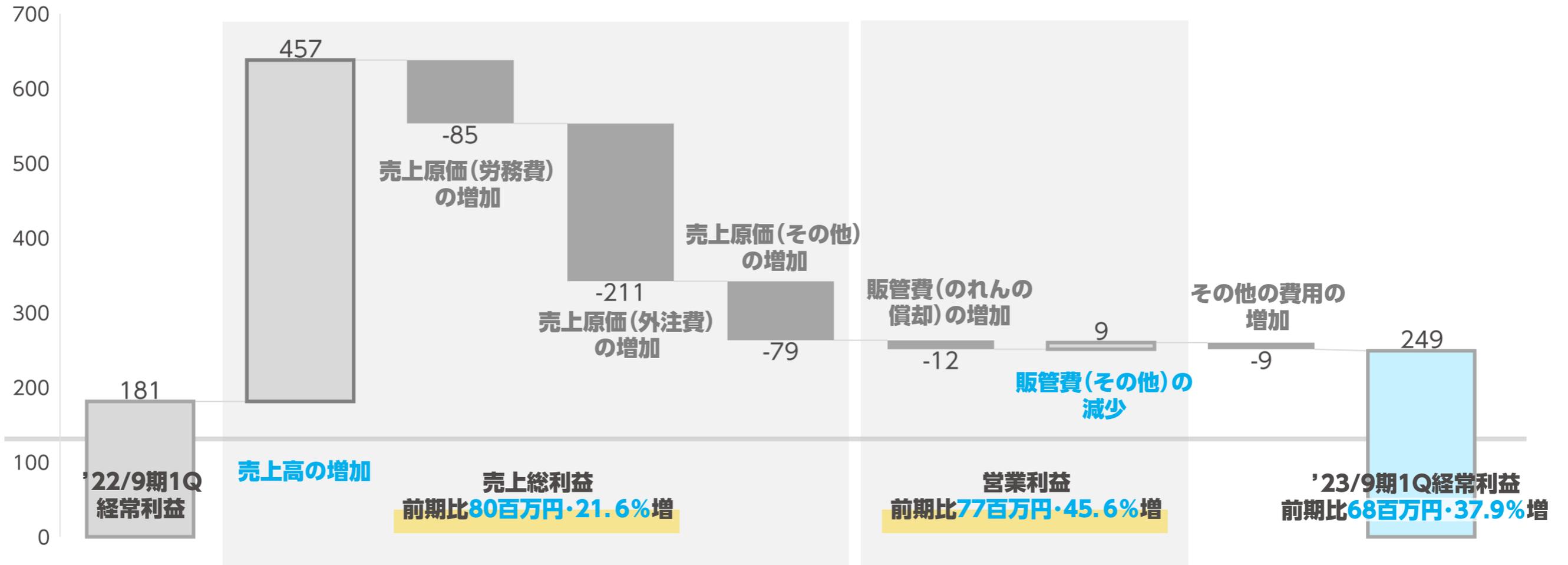
経費管理クラウド向けの独自ソリューションInvoice PAや、RPAが好調。新規ソリューションの投入で次期もいっそうの拡大をめざす。

# 1.4) 経常利益増減要因分析

## 営業利益前年同期比45.6%増、経常利益前年同期比37.9%増と好調に推移

☑ 受注増と高付加価値案件獲得の結果、**売上総利益**は80百万円増加(前年同期比21.6%増)

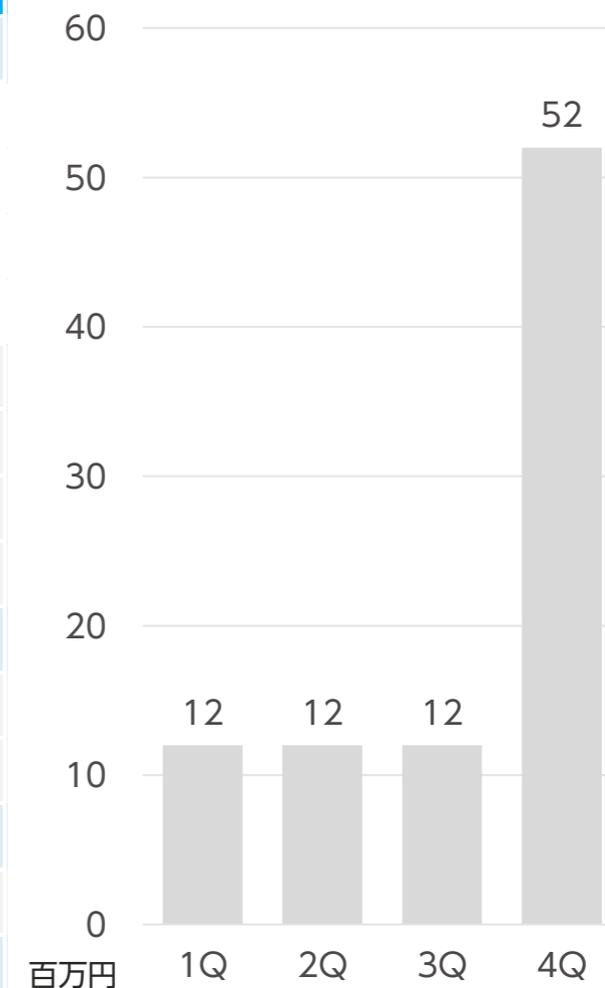
単位:百万円



# 1.5) 損益計算書

単位:百万円	2022年9月期1Q 単体		2023年9月期1Q 連結				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	進捗率	業績予想
売上高	1,562	-	2,020	-	129.3%	22.4%	9,000
業務系システム開発	1,195	76.5%	1,490	73.8%	124.6%	21.9%	6,818
基盤構築	167	10.7%	212	10.5%	126.9%	33.3%	639
コネクテッド開発	40	2.6%	63	3.1%	157.7%	25.2%	251
ソリューション	158	10.2%	253	12.6%	159.7%	19.7%	1,288
売上総利益	373	23.9%	454	22.5%	121.6%	-	-
のれん償却	-	-	12	0.6%	-	-	-
その他	202	13.0%	192	9.5%	95.1%	-	-
販管費	202	13.0%	205	10.2%	101.5%	-	-
営業利益	171	10.9%	248	12.3%	145.6%	31.0%	801
営業外収益	10	0.7%	1	0.1%	15.3%	-	-
営業外費用	0	0.0%	0	0.0%	451.4%	-	-
経常利益	181	11.6%	249	12.4%	137.9%	29.6%	845
持分法による投資損益	-	-	0	0.0%	-	-	-
親会社に帰属する当期純利益	125	8.0%	167	8.3%	133.4%	29.5%	567

のれん償却の予定額



# 1.6) 貸借対照表

自己資本比率 71.8% (単体2022年9月期末比 5.6pts減)

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2022年9月期 末(単体)	2023年9月期1Q末(連結)	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,609	2,295	-313
受取手形、売掛金及び契約資産	1,163	1,389	226
前払費用	72	41	-30
その他	0	-1	0
<b>流動資産合計</b>	<b>3,844</b>	<b>3,725</b>	<b>-119</b>
建物(純額)	29	28	0
ソフトウェア	81	76	-5
ソフトウェア仮勘定	3	8	5
のれん	-	390	390
投資有価証券	236	228	-8
関係会社株式	107	54	-53
繰延税金資産	136	147	11
敷金・保証金	83	85	1
保険積立金	76	76	0
その他	9	20	10
<b>固定資産合計</b>	<b>764</b>	<b>1,116</b>	<b>352</b>
<b>資産合計</b>	<b>4,608</b>	<b>4,841</b>	<b>233</b>

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2022年9月期 末(単体)	2023年9月期1Q末(連結)	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	213	491	277
短期借入金・1年以内長期借入金	-	20	20
未払金	150	216	66
未払法人税等	180	99	-81
未払消費税	90	131	41
預り金	44	142	98
賞与引当金	343	185	-158
その他	15	16	0
<b>流動負債合計</b>	<b>1,038</b>	<b>1,302</b>	<b>264</b>
長期借入金	-	43	43
その他	-	14	14
<b>固定負債合計</b>	<b>0</b>	<b>57</b>	<b>57</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,038</b>	<b>1,360</b>	<b>322</b>
資本金	908	908	0
資本剰余金	764	764	0
利益剰余金	2,072	1,983	-89
自己株式	-200	-200	0
その他有価証券評価差額金	24	19	-5
<b>純資産合計</b>	<b>3,570</b>	<b>3,480</b>	<b>-89</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>4,608</b>	<b>4,841</b>	<b>233</b>



1. 2023年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料

## 2.1) 連結決算体制

### 子会社・持分法適用会社を傘下に2022年10月より**連結決算**を開始



株式会社 **ニーズウェル**  
業務系システム開発、基盤構築、コネクテッド開発、ソリューション

#### 【連結子会社】



**零壹製作株式会社**  
Zeroichi Production co.,Ltd.

**零壹製作**株式会社  
ゼネコン向け受託開発・MVNO関連ビジネス



**BO STUDIO**

株式会社 **ビー・オー・スタジオ**  
Web制作、コンサル、デジタルマーケティング



株式会社 **コムソフト**

株式会社 **コムソフト**  
金融系システム・Web関連システム開発

#### 【持分法適用会社】



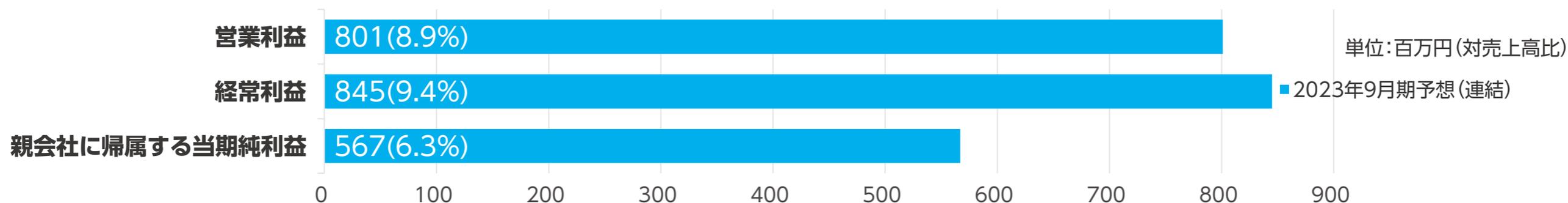
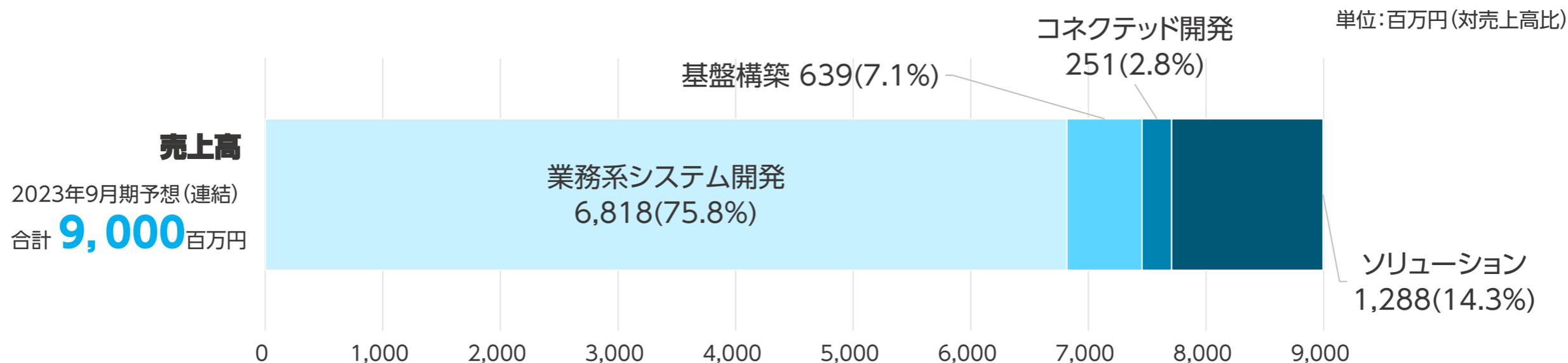
株式会社 **総研システムズ**

株式会社 **総研システムズ**  
基幹システム、アプリ、ECサイト、クラウド系開発

## 2.2) 2023年9月期 業績予想

### 中期経営計画売上高100億円・経常利益10億円の達成に向けて

2023年9月期中も引き続き業績予想以上の既存事業拡大とM&A成約を目指し、取組みを継続



## 2.3) 中期経営計画 現状分析・対策

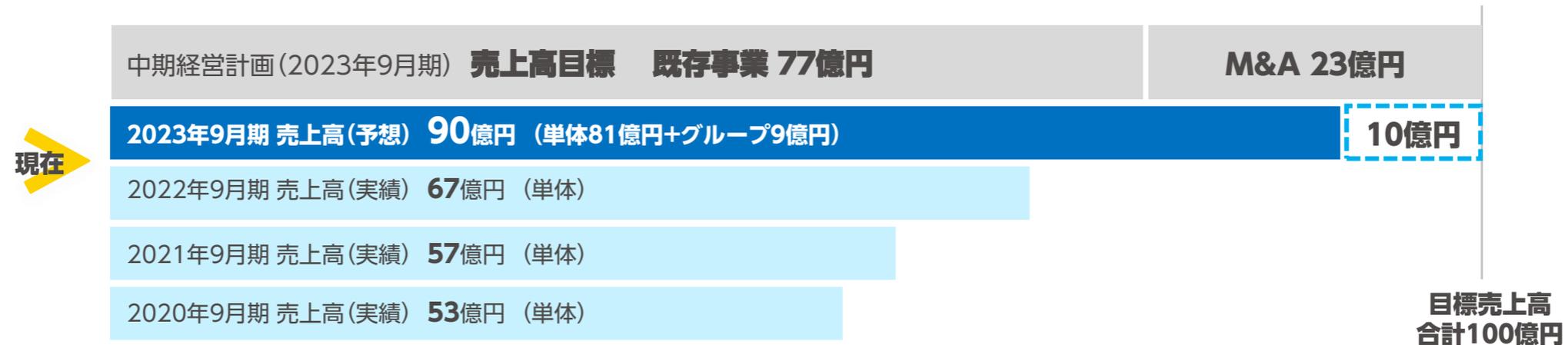
### 中期経営計画目標:2023年9月期 売上高**100億円**・経常利益**10億円**

#### 現状分析

既存事業が目標の77億円を超えて好調に拡大している一方、M&Aの進捗に課題

2023年9月期予想売上高は、現在**90億円**

中期経営計画目標売上高**100億円**とのギャップを埋める施策が必要



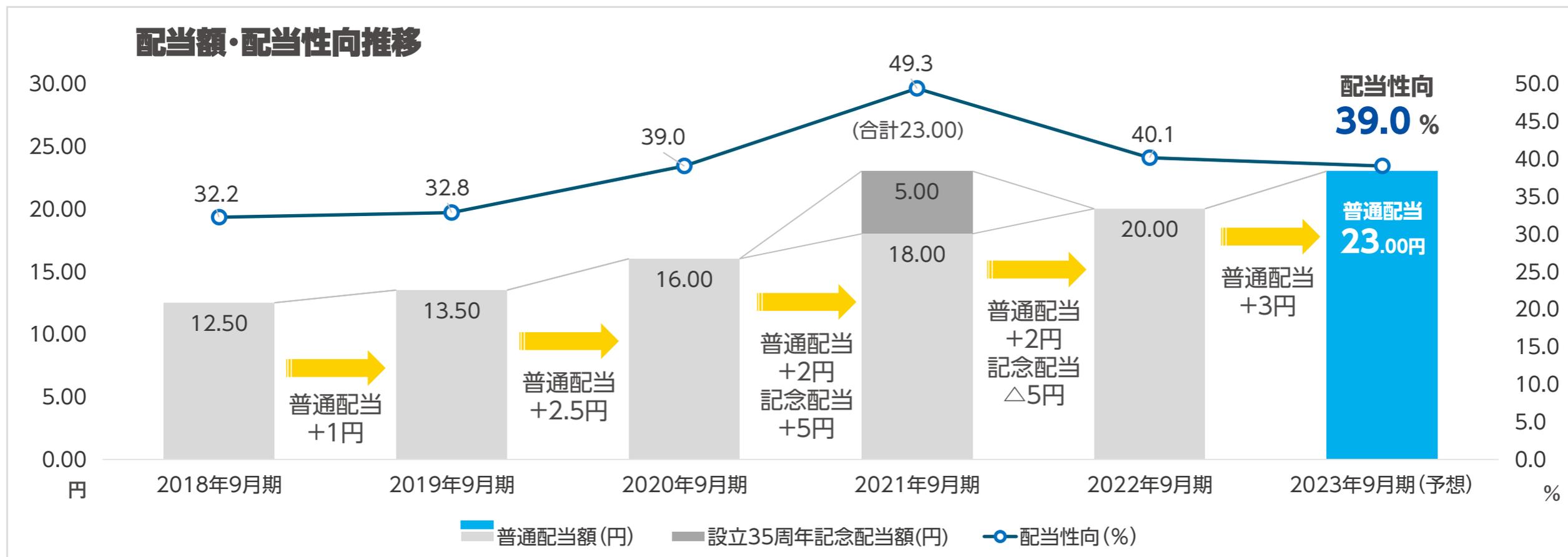
#### 対策

- ① 資本業務提携・業務提携によりさらなる売上拡大を目指す (単体81億円)
- ② シナジー効果の期待できるM&A案件 (+10億円) の探索を継続

## 2.4) 配当と株主還元

### 2023年9月期 1株当たり配当金 **23円/株** 前期比**3円増配**

株主還元とともに、経済成長、及び人材確保へ向け、社員の給与と賞与の引き上げに取り組む



※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、18.00円の普通配当に加えて、5.00円の記念配当を行いました。

※ 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. 2023年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料

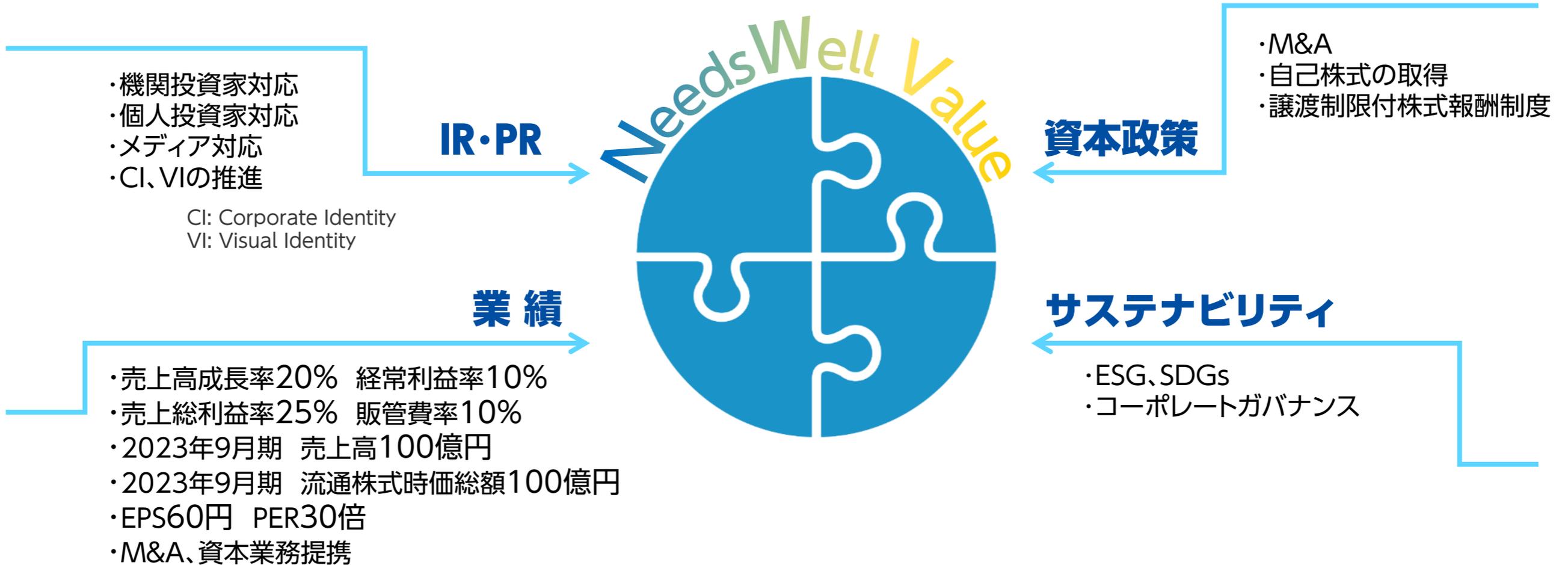
## 3.1) 重点施策

### 重点施策

- 1 企業価値向上の推進
- 2 物流ビジネスの拡大
- 3 AIビジネスの拡大
- 4 ニアショア開発の拡大
- 5 事業基盤の確立
- 6 ソリューションビジネスの拡大
- 7 エンドユーザー取引の拡大

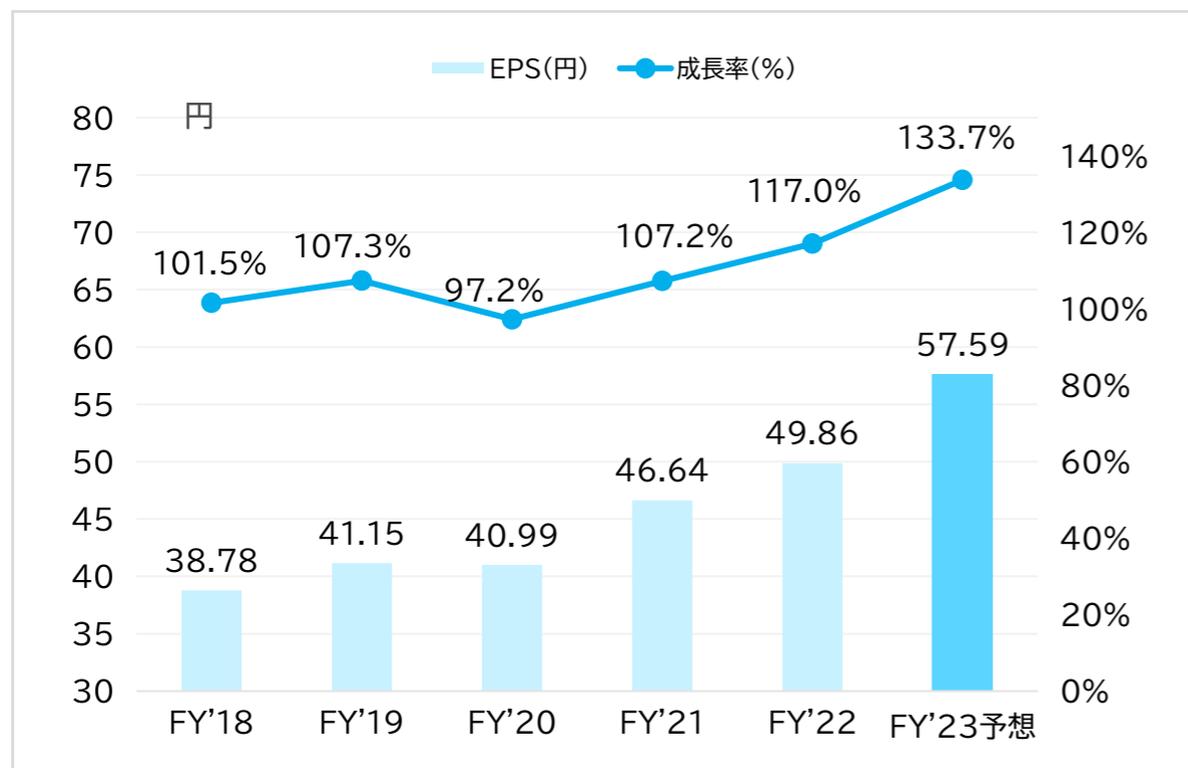
## 3.2) 重点施策 ① 企業価値向上の推進 i

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



## 3.2) 重点施策 ①企業価値向上の推進 ii

- ① 売上高成長率とEPS(1株当たり当期純利益)は年々上昇傾向



- ③ 個人投資家との対話に加えて、  
当期より機関投資家との対話も重視  
～1on1の機会を拡大

- ② 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

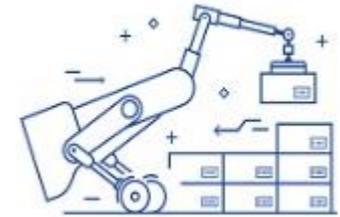
種類	相手先	時期
M&A	零売製作	2021/10
	ビー・オー・スタジオ	2022/10
	コムソフト	2022/10
出資(20%以上)	総研システムズ	2021/07
資本業務提携	アイティフォー	2020/02
	キヤノンITソリューションズ	2021/07
	アセンテック	2022/02
業務提携	コネクシオ	2021/09
	アセンテック	2021/11
	さくら情報システム	2022/07
	三井住友カード	2022/09
コア・パートナー	ピー・ビーシステムズ	2022/10
	明治安田生命保険、明治安田システム・テクノロジー	2020/03
協業	物流革命、オフィスエフエイ・コム	2020/12

## 3.3) 重点施策 ②物流ビジネスの拡大

### ネットショッピング利用率増加で、物流倉庫の先進化ニーズが拡大

#### 倉庫管理システム SmartWMS が3つのSmartを実現

- ・ 物流ハードウェアメーカーとの協業によるSmartWMSの拡販
- ・ 受注済みのSmartWMSの横展開
- ・ コンビニエンスストア等、さまざまな業種向けにSmartWMSを展開



#### 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

### 3.4) 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

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当社の**業種別AIソリューション**の総称



 Speak Analyzer powered by UpSighter	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する <b>AIリモート教育</b>
 Es Prophetter estimate	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
 Vi Prophetter visual inspection	画像認識AI(ディープラーニング)を用いて、カメラで取得した対象物の正常・異常を検知
 Qc Prophetter quality control	予測AIを用いて、各種センサーデータから取得したデータを解析し製造工程の品質を向上
 Ad Prophetter anomaly detection	予測AIを用いて、様々な異常を予兆し未然に故障・障害を防止
 Chat Document	<b>AIチャットボットが社内FAQ対応とドキュメント検索</b> ブラウザやチャットツールからチャットボットにテキストを入力する簡単な操作で、求める情報をすぐに引き出す。

# 3.5) 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
- ・金融機関向けのマイグレーション案件の拡大
- ・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
- ・セキュアなリモート開発環境を短期間で構築

#### 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

#### 増床計画

・2023年6月 開発体制拡大に向けて移転・増床

現在	30名	62坪
2023年9月	70名	137坪
2024年9月	100名	同上



## 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
- 外部企業との協業により、**物流**分野を拡大
- システムの保守開発、運用業務等、契約を長期間化し、**ストックビジネス**として拡大
- 業務提携企業との**協業**によるプロジェクト推進
- 子会社との**シナジー**効果の追求
- 受注安定化に向け**ITアウトソーシング**、**Nヘルプ**、**品質テスト**関連案件の受注を拡大
- **公共系** (官庁、電力、ガス等) の受注拡大
- **ローコード開発ツール**の活用による競争力強化

### 基盤構築

- **業務系システム開発**と**連携**しトータル受注
- **クラウド**関連案件の受注拡大

### コネクテッド開発

- 自動車、医療機器分野に加え**IoT**、**ICT**向け**コネクテッド**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

### 3.6) 重点施策 ⑤事業基盤の確立 ii

## 課題解決型人材を育成する社員教育を展開

社内研修 社外研修	人材教育		技術教育	コンプライアンス教育
	マネジメント力	業務遂行力		
経営管理職	管理職研修	新任取締役研修 執行役員研修		役員向け コンプライアンス研修
管理職	昇格者研修			
管理職	昇格者研修			
リーダー職	リーダー向けマネジメントコーチング研修 昇格者研修			
担当職	次期リーダー育成研修 オーナーシップ・フォローシップ研修 プロ意識向上研修			
新入社員		マナー研修 新卒フォロー研修		

人材教育	技術教育	コンプライアンス教育
マネジメント コーチング研修 昇格者研修 昇格者研修 リーダー向けマネジメント コーチング研修 次期リーダー育成研修 オーナーシップ・フォロー シップ研修 プロ意識向上研修	業務遂行力 トレーナー研修 業務遂行力向上研修 (間接部門) 提案力向上研修 (基礎編 応用編) システムスキル研修 ビジネススキル研修	役員向け コンプライアンス研修 有識者育成教育 特定技術研修 PJ管理研修 (基礎編 応用編) 新卒技術研修 コンプライアンス研修

### 3.6) 重点施策 ⑤事業基盤の確立 iii

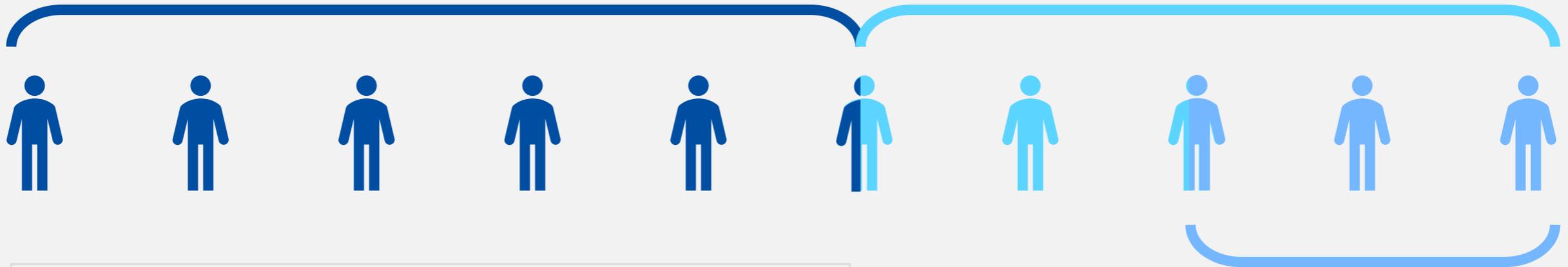
コアパートナーとの連携強化により発展・共存共栄をめざす

パートナー連携を強化し、37期はコア率60%へ  
将来はコア率70%まで引き上げ

2023年9月期計画

社員 **54%**

パートナー比率 **46%**  
(前年比+10pts)



※パートナー比率 :  $\text{パートナー数} \div (\text{パートナー数} + \text{社員数})$   
コア率 :  $\text{コアパートナー要員数} \div \text{全パートナー要員数}$

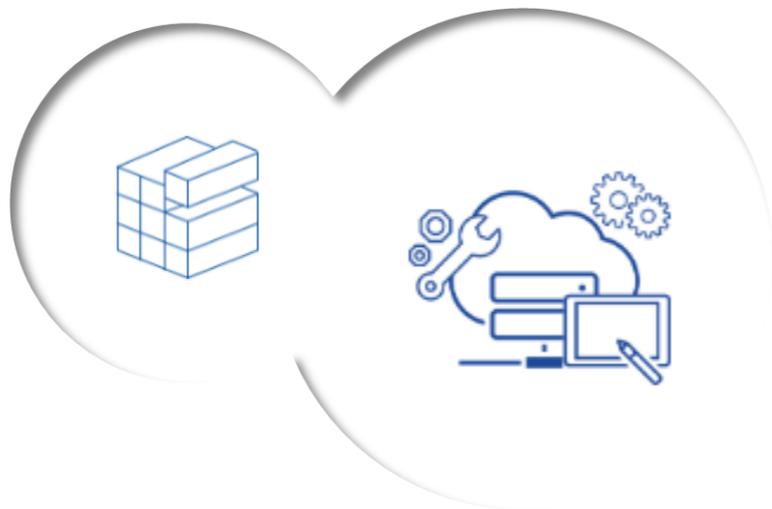
コア率  
**60%**  
(前年比+13pts)

## 3.7) 重点施策 ⑥ソリューションビジネスの拡大 i



### Purpose 目的

- ・ 企業価値の向上
- ・ 受注力の向上
- ・ 収益性の向上 / 「単価から価値アップへの移行」



### Guidelines 方針

- ・ 研究開発でなく、お客様とともにソリューション化
- ・ サービスに注力、サービスの質向上
- ・ 付加価値の提供
- ・ サブスク提供による継続サポート

## 3.7) 重点施策 ⑥ソリューションビジネスの拡大 ii

### 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

売上高構成比の将来目標 **15.0%** (2022年9月期実績12.7%)

#### 自社ソリューションの拡大戦略



ITリエンジニアリングサービス

#### 社内システムの運用改善コンサルティング & データ連携システム構築

- 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

Invoice PA Invoice PA<sup>+</sup> CoNeCt

ImPaC Nナビ N-Bridgeシリーズ

Chat Director

Nヘルプ

SharePoint活用サービス

フレイル予防ソリューション

#### SAP Concur製品との連携ソリューション

- インボイス制度対応版、電子帳簿保存法対応版を提供予定

#### RPAツール × ビジネスチャット連携

#### ITヘルプデスクサービス

#### クラウドストレージの有効活用とデータバックアップ機能

#### 自治体との連携で高齢者のQOLを促進 (開発中)

## 3.8) 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60%以上を維持拡大

#### 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

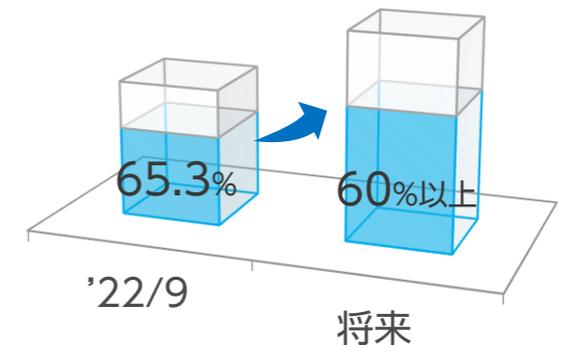
#### ソリューションビジネス拡大による新規ユーザーの開拓

- ・ 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

#### オンライン営業の促進

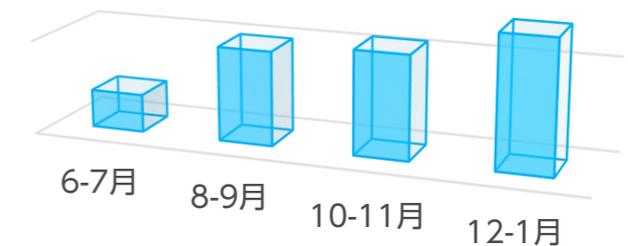
- ・ セミナー、展示会、ウェブサイト、プレスリリース等の施策が奏功し、新たなターゲット層へリーチ。オンラインツールによるエンドユーザーからの引き合いが増加

#### エンドユーザー比率 売上高の60%以上を維持拡大



#### オンラインからの 引き合い状況

(2022年6月～2023年1月)





1. 2023年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2023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

2022年9月末日現在

商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	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	9億8百万円	売上高	67億30百万円
従業員数	570名	決算期	9月
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 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> </ul>		
資格	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 労働者派遣事業:ISO27001 (ISMS) 認証</li> <li>■ プライバシーマーク使用許諾認定:ISO9001 (QMS) 認証</li> </ul>		
役員 2022年12月23日	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 安岡 護	社外 独立
	取締役常務執行役員 松岡 元	取締役 寺内 信夫	社外 独立
	取締役執行役員 若野 慎治	監査役 加藤 和彦	
	取締役執行役員 田畑 更二	監査役 丹羽厚太郎	社外 独立
		監査役 佐藤 茂	社外 独立
グループ体制 2022年10月4日	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 連結子会社 <ul style="list-style-type: none"> <li>零吉製作株式会社(本社:栃木県那須塩原市 代表取締役社長:和氣 博之)</li> <li>株式会社ビー・オー・スタジオ(本社:東京都渋谷区 代表取締役社長:秋山 恵穂)</li> <li>株式会社コムソフト(本社:東京都豊島区 代表取締役社長:後藤 伸応)</li> </ul> </li> <li>■ 持分法適用会社 <ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社総研システムズ(本社:東京都新宿区 代表取締役社長:清水 保)</li> </ul> </li> </ul>		

## 4.2) 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

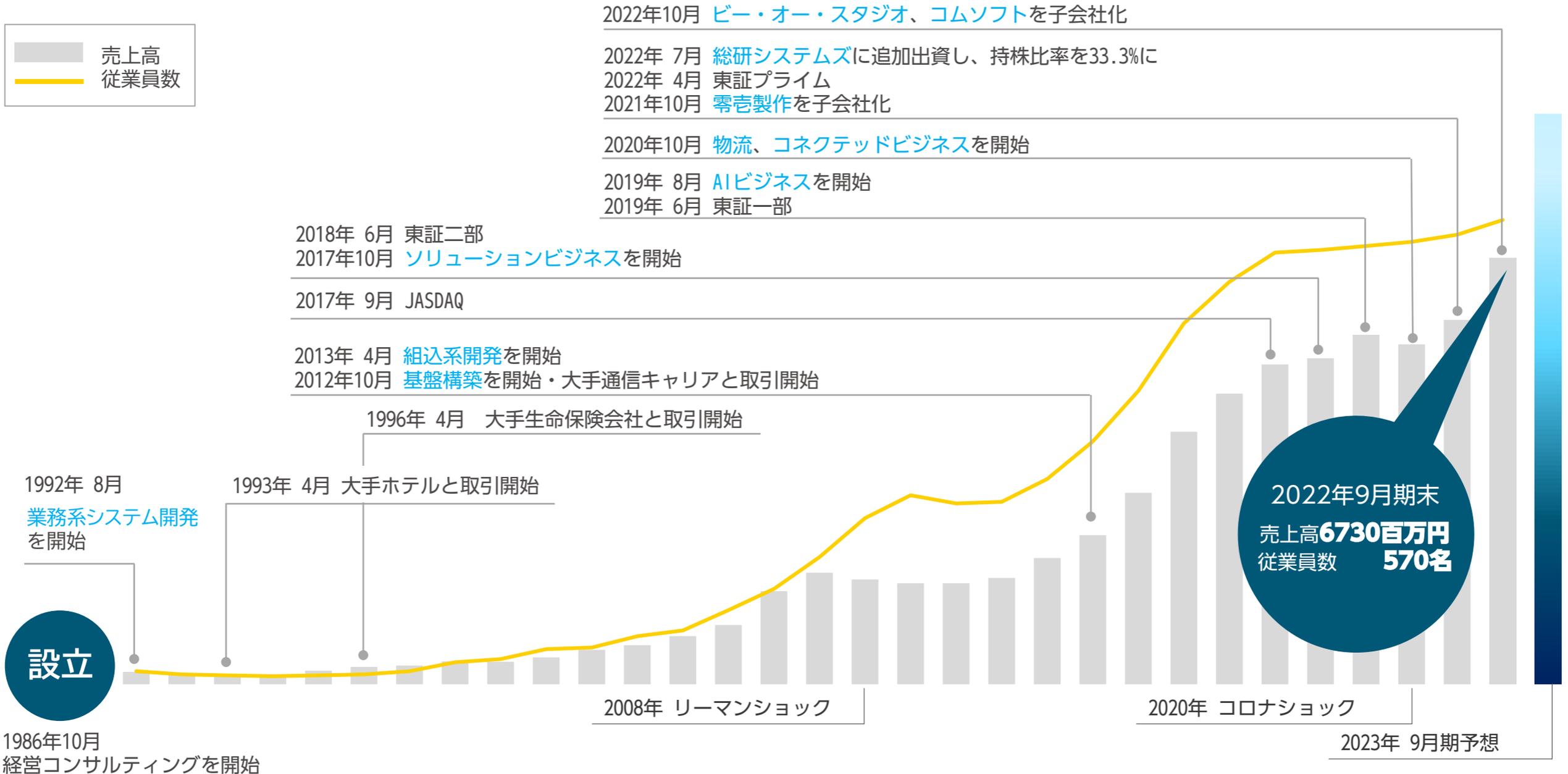
常に進化するニーズウェルは挑戦と革新を掲げ  
広く経済社会に貢献し続けます

## 4.3) 中期基本方針

派遣型ビジネスからの脱却、

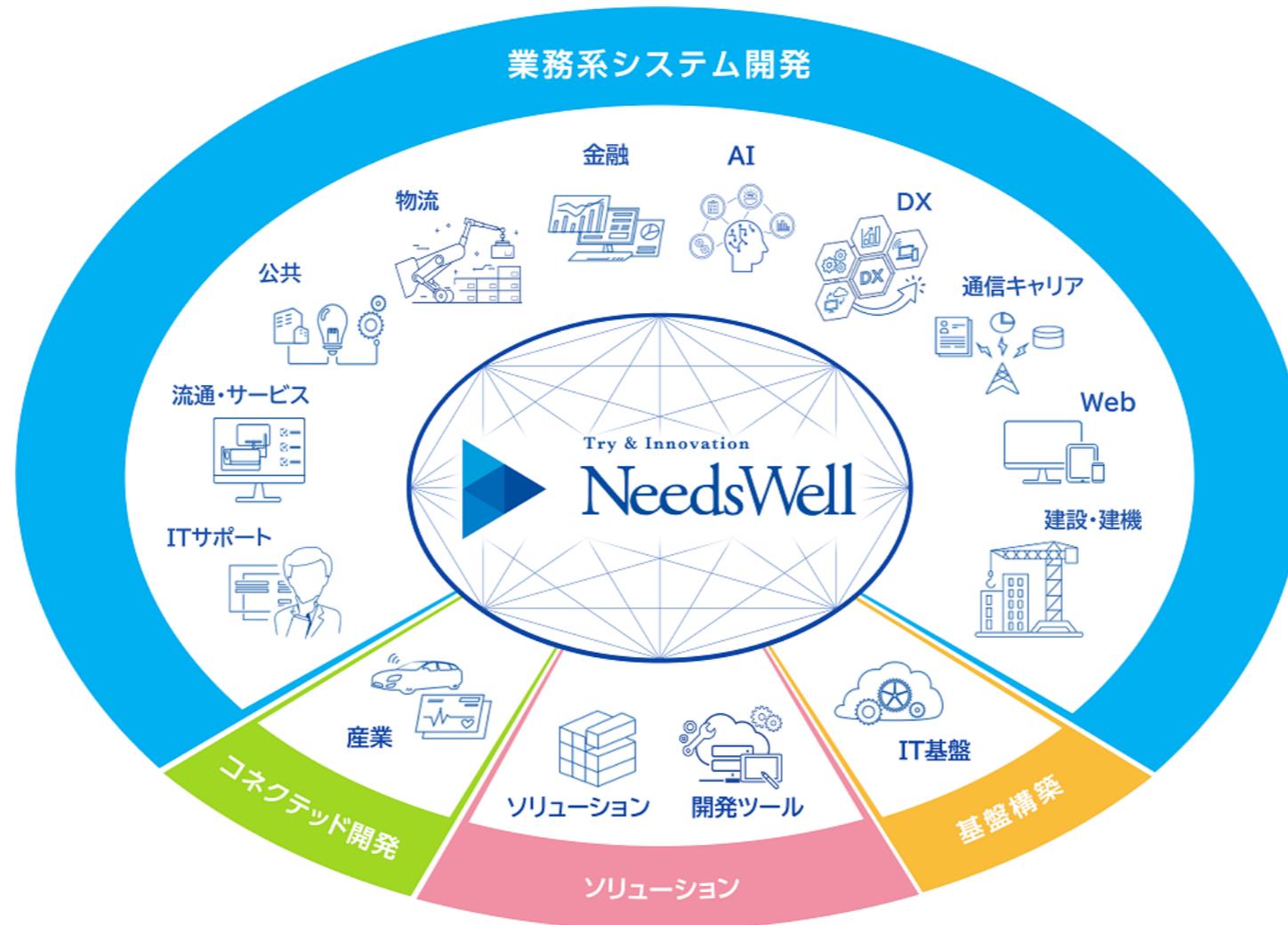
そして**真のシステムインテグレータ**へ

# 4.4) 成長の軌跡

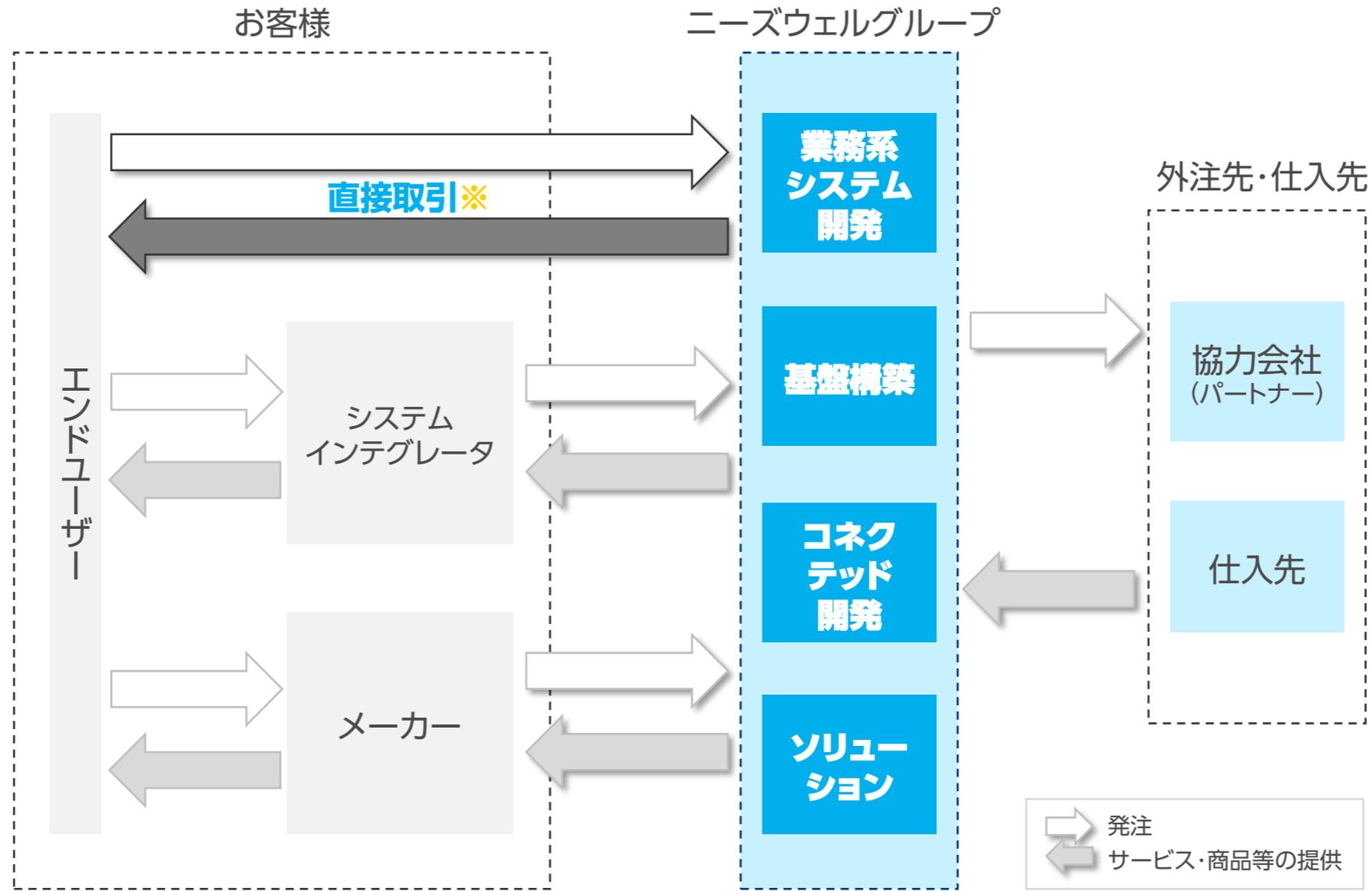


## 4.5) 事業領域

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。



## 4.6) 事業系統図



※**エンドユーザーとの直接取引** は売上全体の**65.3%** (2022年9月期末)と高水準

## 4.7) 3つの強み

### 金融系システム 開発力

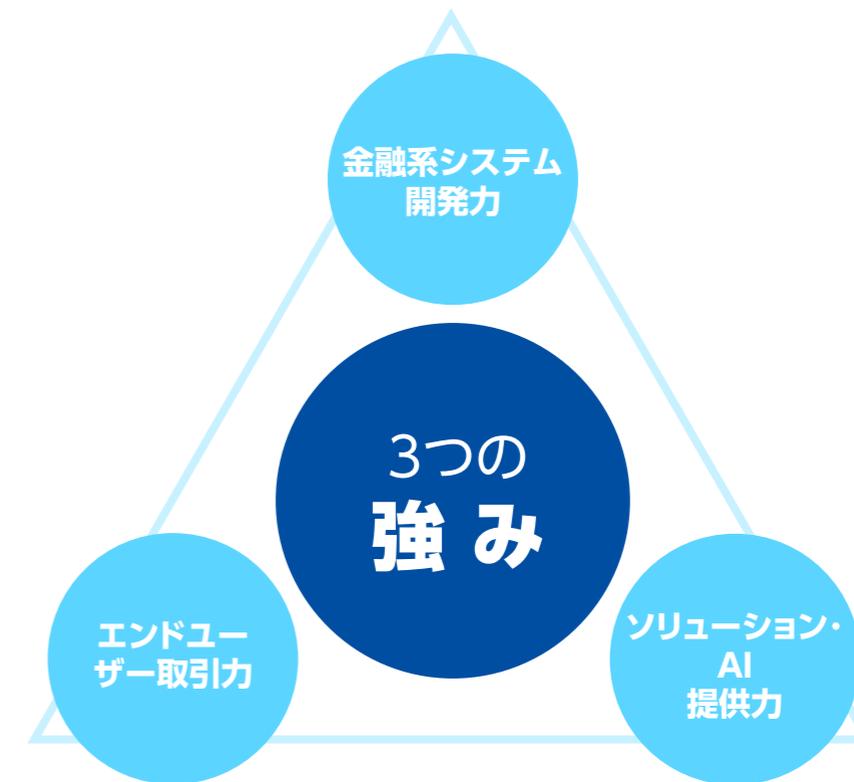
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の約50%。  
中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。  
銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

### 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・ AI 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。



## 4.8) 中期経営計画

市場規模(当社予測)

**物流IoTソフトソリューション市場**  
(WMS等)  
2023年 1,030億円  
↑  
2020年 800億円

**スマートシティ市場**  
2023年 1兆2,000億円  
↑  
2020年 6,800億円

**AI主要市場** (画像認識、音声認識、音声合成、言語解析、検索・探索、翻訳)  
2023年 640億円  
↑  
2020年 320億円

### 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12ページをご参照ください。

## 4.9) 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。



## 4.9) 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)

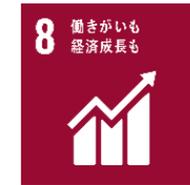
### ■ 長崎県ふるさと納税

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>



## 4.10) 主なプレスリリース①

日付	種類	内容
2023-02-10	適時開示	2023年9月期(第37期)第1四半期決算説明資料(日本語版・英語版)
2023-02-10	適時開示	2023年9月期第1四半期決算短信(日本基準)(連結)(日本語版・英語版)
2023-02-06	PR情報	長崎大学 × ニーズウェル 課題解決プロジェクト～RPAによる業務自動化の考案と実現をテーマに、学生の学びをサポート
2023-02-02	PR情報	Concur Japan Partner Award 2023で4年連続受賞
2023-01-30	PR情報	企業価値向上への取組み実績 売上高成長率とEPS(1株当たり当期純利益)
2023-01-25	PR情報	企業のDX化をサポート「SharePoint活用サービス」の提供を開始～クラウドストレージの有効活用とデータバックアップ機能を提供
2023-01-19	適時開示	譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分に関するお知らせ
2023-01-16	PR情報	受注拡大に伴う長崎開発センターの移転及び増床に関するお知らせ
2023-01-12	PR情報	AI文書検索「Chat Document」を株主総会の質疑応答シーンで活用～指定のキーワードで想定問答集から瞬時に回答事例を抽出～
2023-01-12	PR情報	企業調査レポート公開のお知らせ
2023-01-10	PR情報	会計データの自動連携で経理業務をDX CoNeCt/ImPaC新規発売記念キャンペーン、好評につき期間延長
2023-01-06	PR情報	電子帳簿保存法対応の個別相談窓口を開設～企業の電子帳簿保存法対応をご支援
2023-01-05	PR情報	ITヘルプデスクサービス「Nヘルプ」に新サービス 現地サポートと選べる契約期間を追加
2023-01-04	PR情報	第36期定時株主総会 質疑応答要旨の公開のお知らせ
2022-12-26	適時開示	支配株主等に関する事項について
2022-12-23	PR情報	役員人事に関するお知らせ
2022-12-23	PR情報	Invoice PA、Invoice PA+との連携で叶える、あらゆる電子帳票の保管から請求書処理の自動化まで

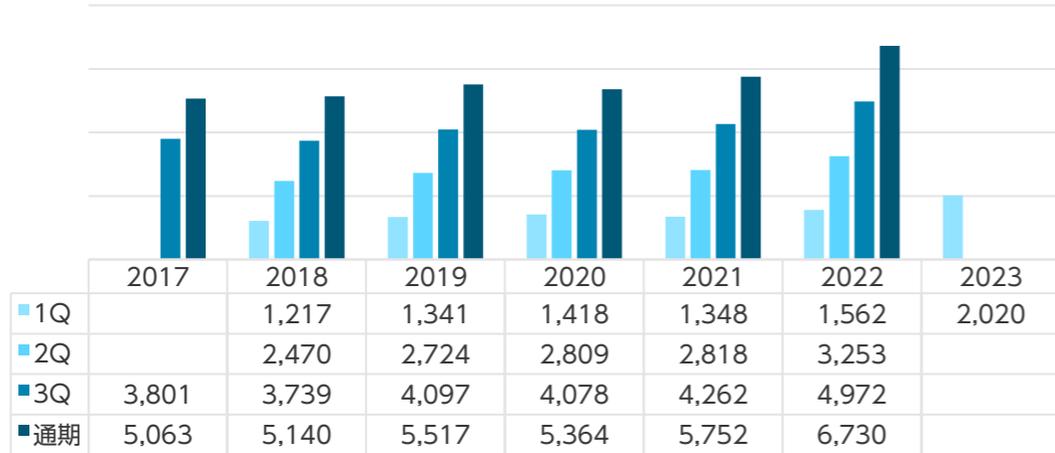
## 4.10) 主なプレスリリース②

日付	種類	内容
2022-12-23	適時開示	2022年9月期 有価証券報告書
2022-12-22	PR情報	WalkMe株式会社と協業ビジネスを推進。Webシステム導入支援サービス「Nナビ シリーズ」の販売を強化
2022-12-21	PR情報	AIソリューション「Prophetter」シリーズの提供を開始～様々な業種・業務に対応したAIモデルを短期間で構築～
2022-12-19	適時開示	経費・請求書関連の自社ソリューション、インボイス制度対応版を開発
2022-12-15	PR情報	人事異動に関するお知らせ
2022-12-15	適時開示	上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について
2022-12-12	PR情報	課題解決型ビジネスの推進に向け、パートナー企業との連携を強化～「第8回ニーズウェルパートナーズ会」を開催～
2022-12-07	PR情報	カーネリアン税理士法人様ITヘルプデスクサービス「Nヘルプ」導入事例～IT人材が不足している中小企業を支援～
2022-12-05	PR情報	社員同士のコミュニケーションツールとして全社員にスマートフォンを提供。法人向けデータ通信特化型の格安SIM「零壱SIM」を活用
2022-12-01	適時開示	第36期定時株主総会招集ご通知
2022-12-01	適時開示	第36期定時株主総会招集ご通知に関するインターネット開示事項
2022-11-30	PR情報	株式会社メルカリ様からITアウトソーシングサービスを受注
2022-11-24	適時開示	譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ
2022-11-24	適時開示	取締役候補者の選任に関するお知らせ
2022-11-24	適時開示	定款の一部変更に関するお知らせ
2022-11-21	PR情報	N-Bridgeシリーズの提供を開始。「経費精算クラウド、請求書管理クラウド」と「基幹システム」を短期間に連携
2022-11-16	PR情報	従業員満足度を高め、企業価値・株主利益の向上へつなげる取組み～2022年9月期昇給率2.15%・賞与4.8ヶ月を支給

# 4.11) 業績推移①

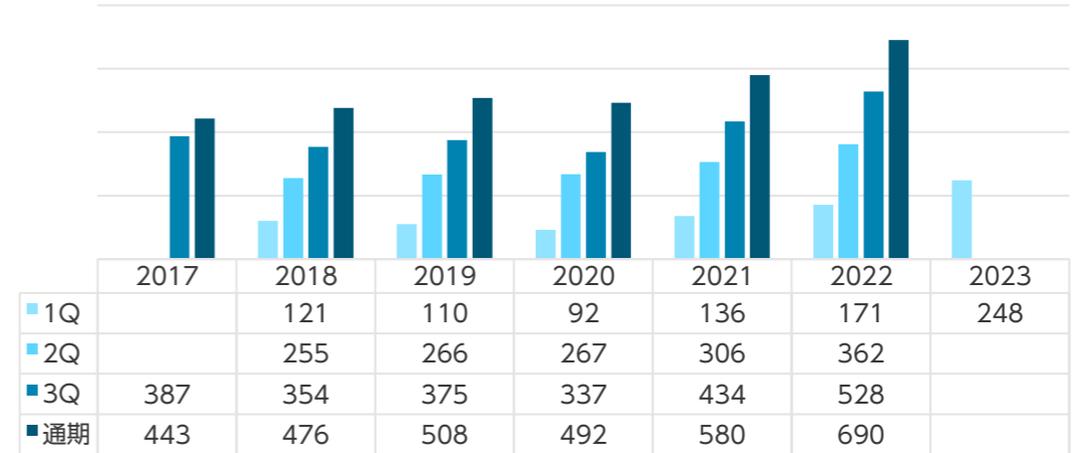
## 売上高

単位:百万円



## 営業利益

単位:百万円



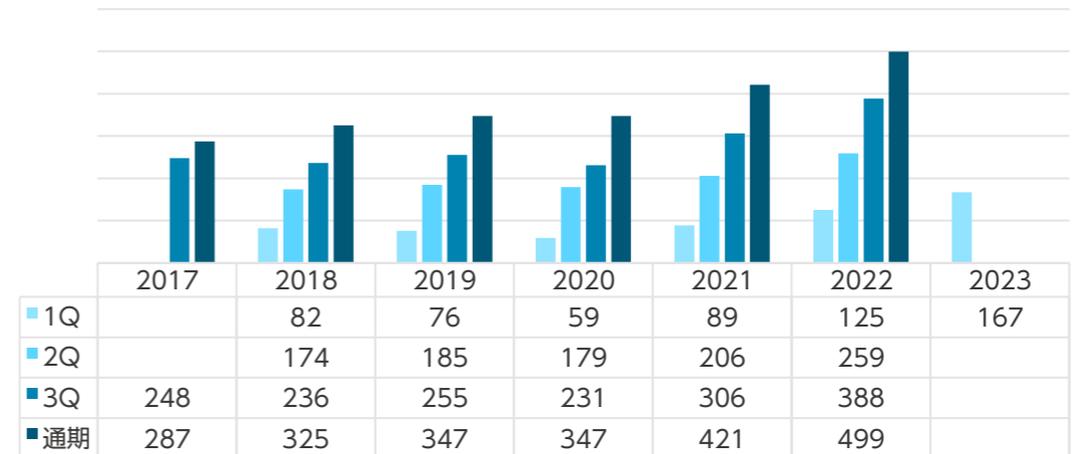
## 経常利益

単位:百万円



## 親会社に帰属する当期純利益

単位:百万円

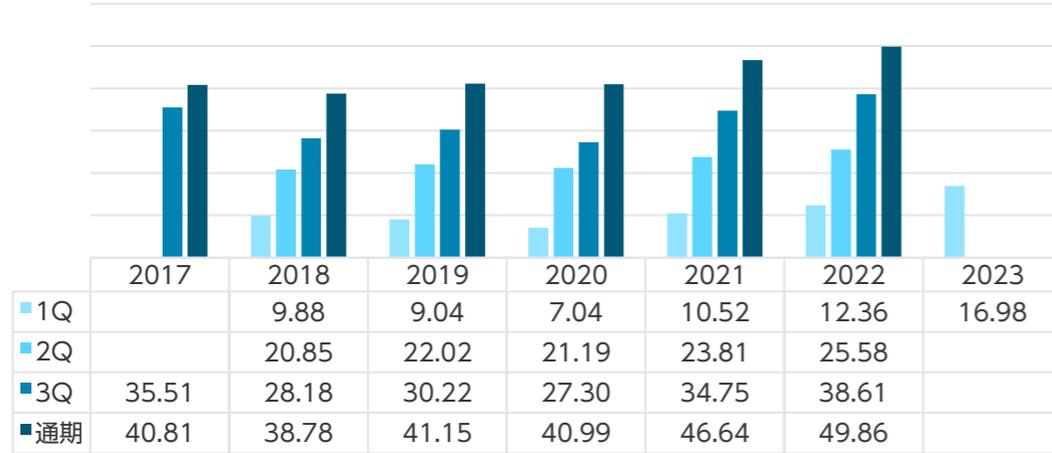


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

# 4.11) 業績推移②

## 1株当たり当期純利益

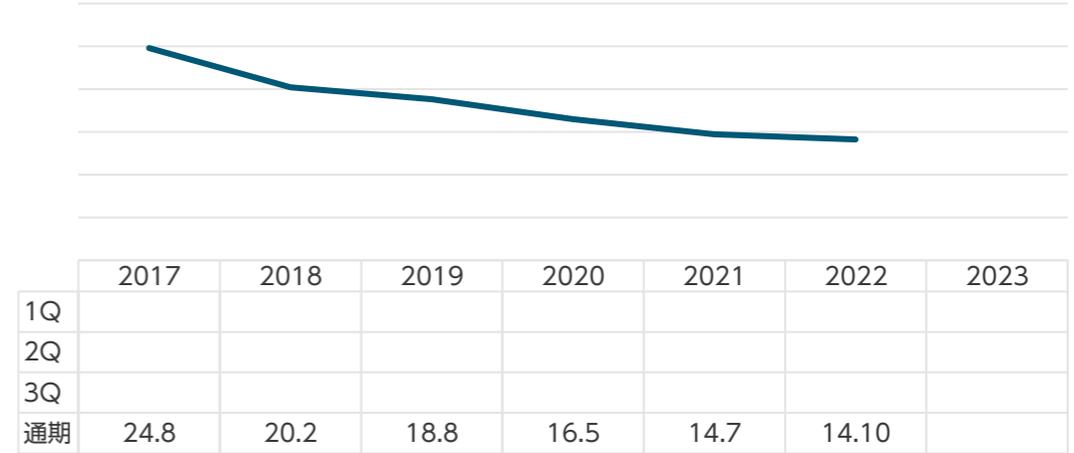
単位:円



■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

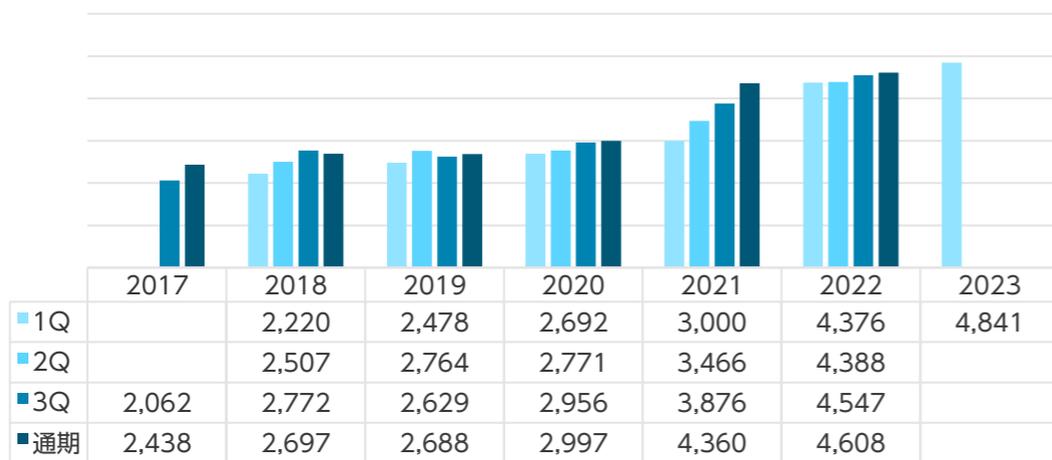
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

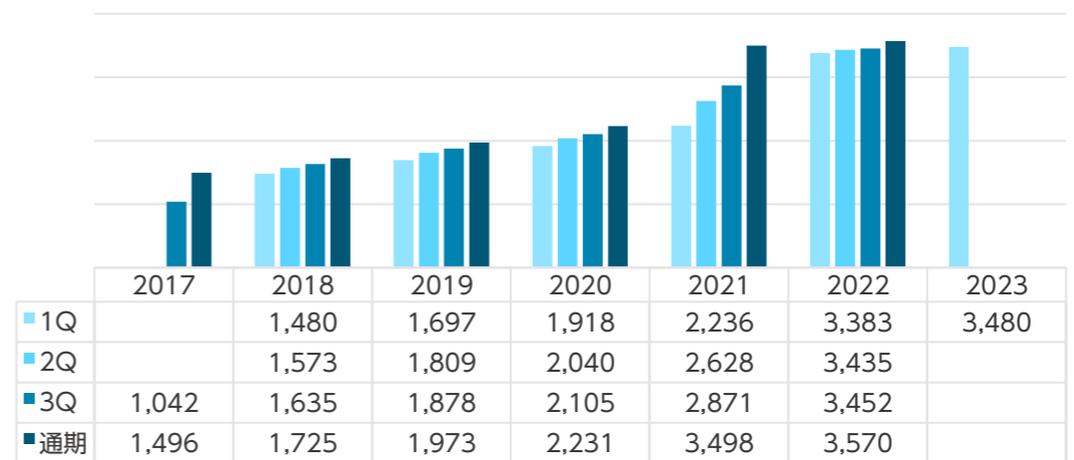
## 総資産

単位:百万円



## 純資産

単位:百万円



# 4.11) 業績推移③

## 自己資本比率

単位:%

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1Q		66.7	68.5	71.3	74.5	77.3	71.8
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	61.4	64.0	73.4	74.5	80.2	77.5	

■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	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1Q							
2Q							
3Q							
通期	179.63	204.99	232.63	262.41	344.60	361.99	

■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

■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。

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