

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2四半期

決算説明資料

2023年5月11日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2023年9月期 第2四半期 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

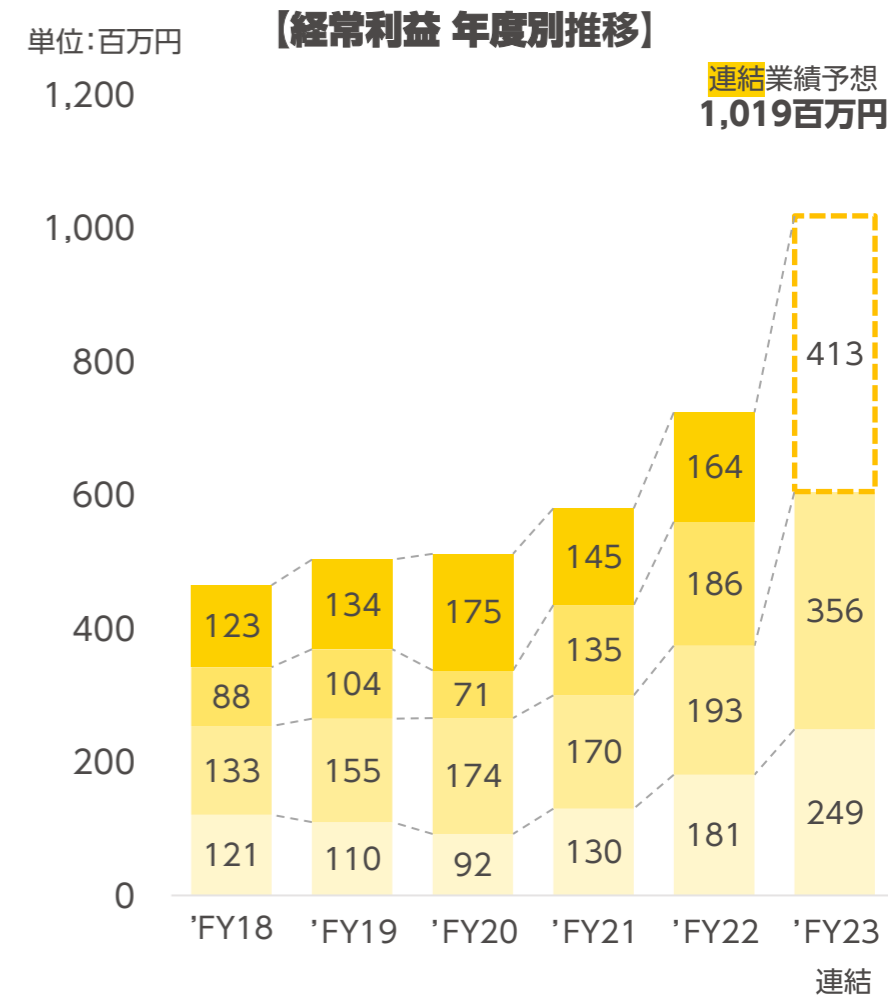
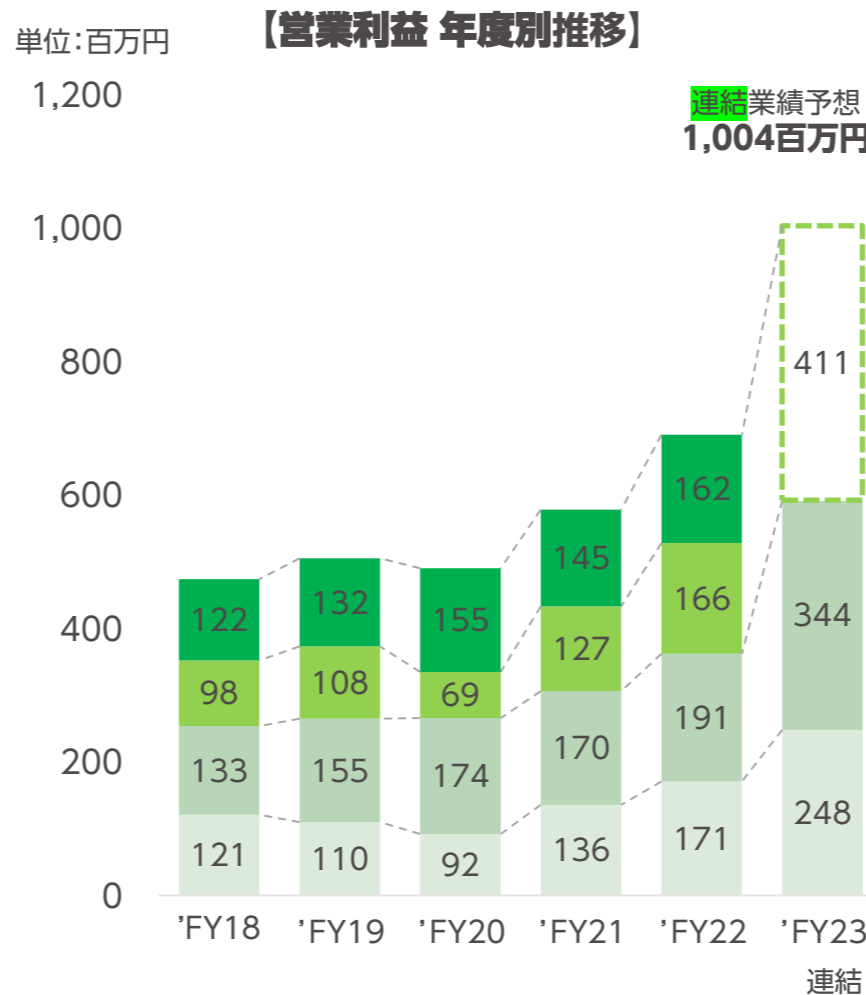
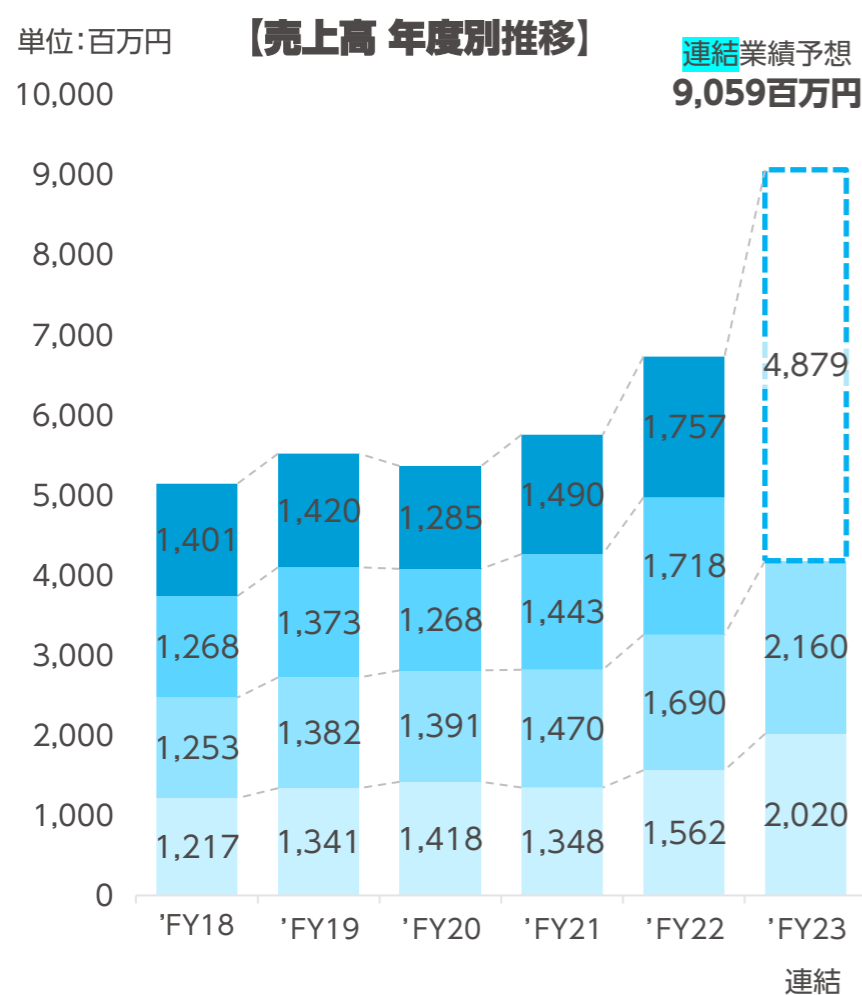
2023年3月15日に業績予想の上方修正を実施、売上高・利益は前年同期比大幅に増加 営業利益率、経常利益率も大きく向上

- ✓ 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・医療関連案件、ニアショア拠点を活用した金融系マイグレーション案件が順調
- ✓ 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 (%)	利益率 (%)	前年同期比 (ポイント)
売上高	4,180	128.5	—	—
営業利益	593	163.7	14.2	+3.1
経常利益	606	162.0	14.5	+3.0
親会社に帰属する 当期純利益	405	156.4	9.7	+1.7

1.2) 売上高・営業利益・経常利益 年度別推移

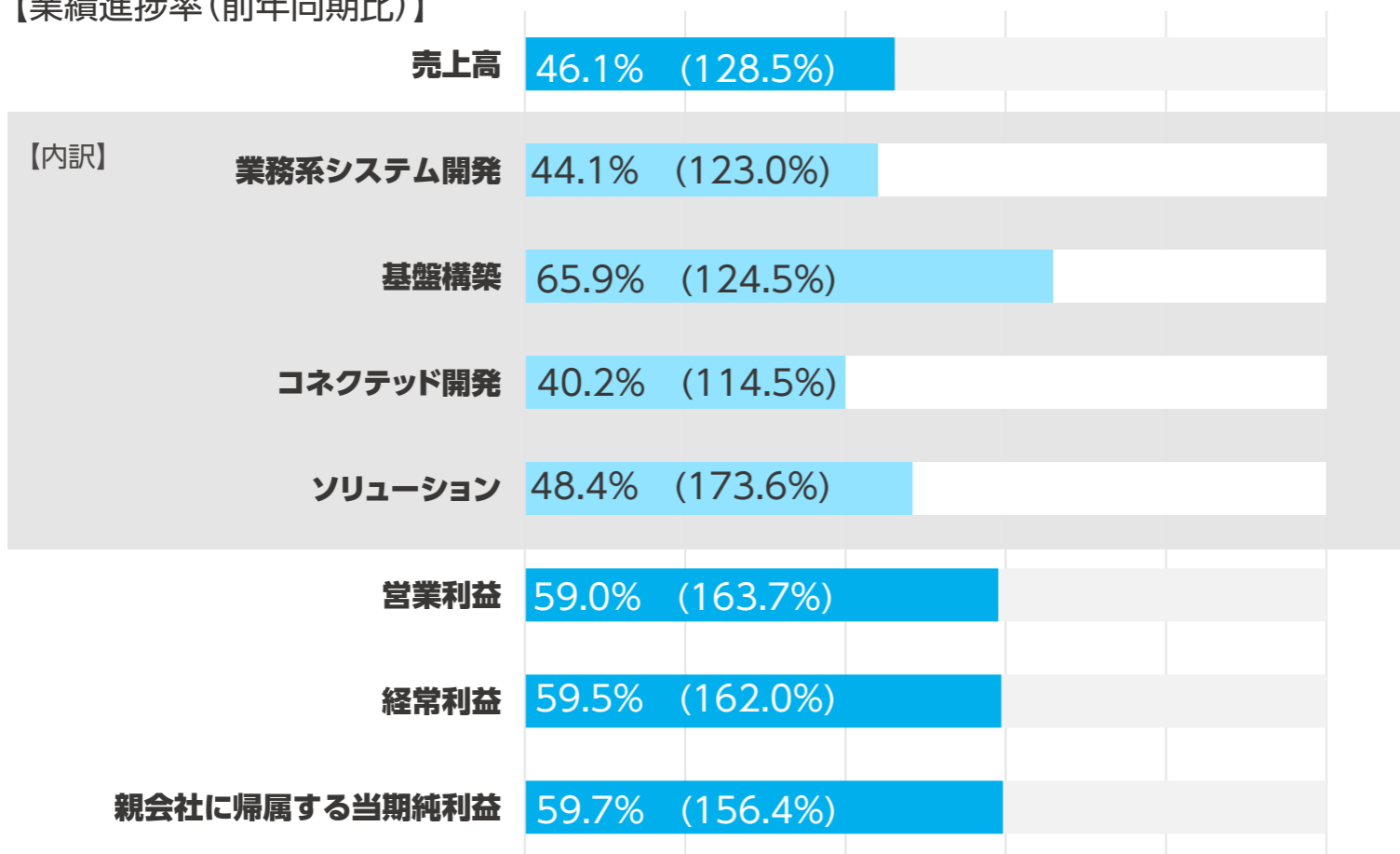
四半期期間 売上高・営業利益・経常利益はいずれも設立以来最高額を更新中



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114%~173%の高い成長率を確保
利益は進捗率約60%とハイペースで推移

【業績進捗率(前年同期比)】



業務系システム開発

進捗率44.1% 成長率23.0%

生保向けDX化・医療関連案件、金融系マイグレーション案件、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65.9% 成長率24.5%

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40.2% 成長率14.5%

医療向けの案件で安定して開発を継続

ソリューション

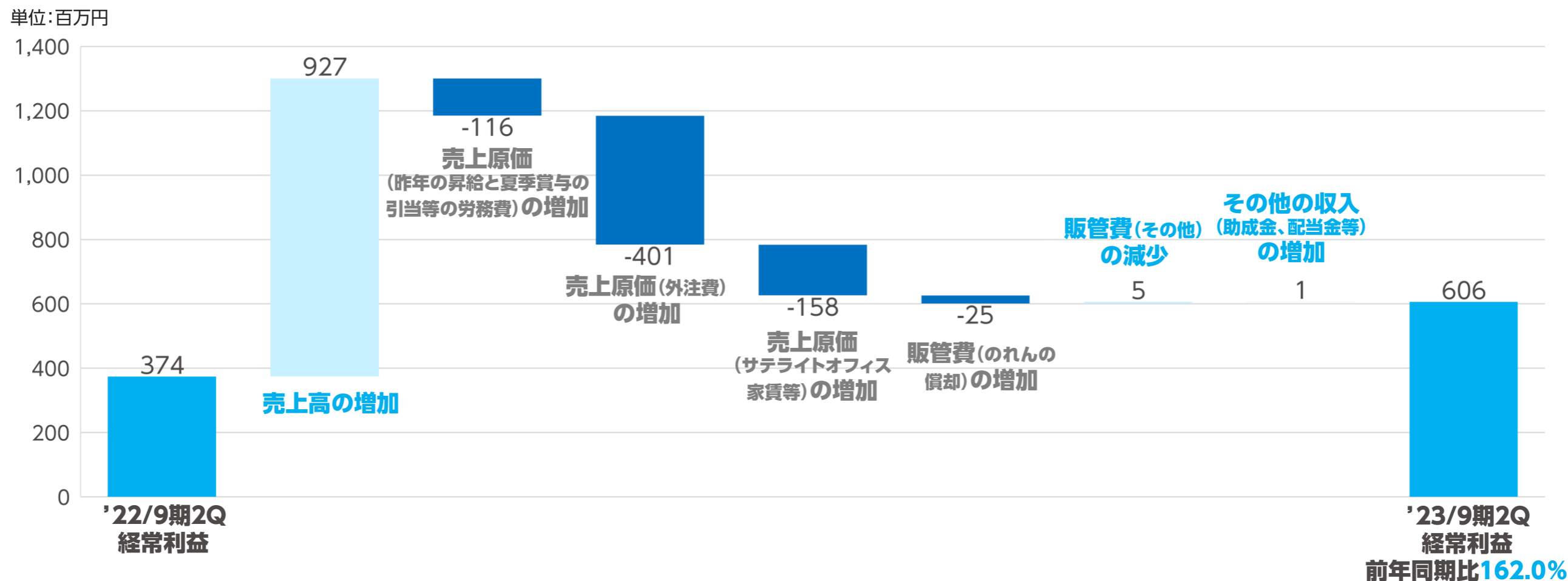
進捗率48.4% 成長率73.6%

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163.7%、経常利益前年同期比162.0%と大幅に増加

- ✓ 受注増と高付加価値案件獲得の結果、**売上総利益**は251百万円増加(前年同期比132.9%)
- ✓ 高い昇給・賞与を実施



1.5) 損益計算書

売上高成長率、経常利益率は目標を達成。EPS (通期予想) も達成の見込み

単位:百万円	2022年9月期2Q 単体		2023年9月期2Q 連結					KPI達成状況		
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	進捗率	通期業績予想	項目	数値目標	実績
売上高	3,253	-	4,180	-	128.5%	46.1%	9,059	売上高成長率	20%以上	28.5%
業務系システム開発	2,467	75.8%	3,034	72.6%	123.0%	44.1%	6,881			
基盤構築	338	10.4%	421	10.1%	124.5%	65.9%	639			
コネクテッド開発	88	2.7%	100	2.4%	114.5%	40.2%	251	売上総利益率	25%以上	24.3%
ソリューション	359	11.0%	623	14.9%	173.6%	48.4%	1,288			
売上総利益	764	23.5%	1,016	24.3%	132.9%	-	-	販管比率	10%以内	10.1%
のれん償却	-	-	25	0.6%	-	-	-			
その他	402	12.4%	397	9.5%	98.6%	-	-	経常利益率	10%以上	14.5%
販管費	402	12.4%	423	10.1%	105.1%	-	-			
営業利益	362	11.1%	593	14.2%	163.7%	59.0%	1,004	EPS	30円以上	34.44円 ※通期予想
営業外収益	12	0.4%	14	0.3%	111.4%	-	-	2023.6.1 株式分割考慮後		
営業外費用	0	0.0%	1	0.0%	146.8%	-	-			
経常利益	374	11.5%	606	14.5%	162.0%	59.5%	1,019	PER	30倍以上	16.6倍
親会社に帰属する当期純利益	259	8.0%	405	9.7%	156.4%	59.7%	679	2023.3.31		

1.6) 貸借対照表

M&A等に約5億円を投資して尚、安定した財務体質を維持(自己資本比率 73.9%)

※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2Q末(連結)		※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2Q末(連結)		
		実績	実績	前期末増減			実績	実績	前期末増減	
資産 の 部	現金及び預金	2,609	2,274	-334	負債 の 部	買掛金	213	309	95	
	受取手形、売掛金及び契約資産	1,163	1,609	446		短期借入金・1年以内長期借入金	-	19	19	
	前払費用	72	49	-22		未払金	150	162	12	
	その他	0	8	9		未払法人税等	180	225	44	
	流動資産合計	3,844	3,942	98		未払消費税	90	118	28	
	建物(純額)	29	28	0		預り金	44	44	0	
	ソフトウェア	81	65	-15		賞与引当金	343	356	12	
	ソフトウェア仮勘定	3	13	9		その他	15	17	2	
	のれん	-	377	377		流動負債合計	1,038	1,254	216	
	投資有価証券	236	245	8		長期借入金	-	41	41	
	関係会社株式	107	54	-53		その他	-	14	14	
	繰延税金資産	136	142	6		固定負債合計	0	56	56	
	敷金・保証金	83	84	1		負債合計	1,038	1,311	272	
	保険積立金	76	76	0		資本 の 部	資本金	908	908	0
	その他	9	20	10			資本剰余金	764	765	0
	固定資産合計	764	1,108	344			利益剰余金	2,072	2,221	148
	資産合計	4,608	5,051	442			自己株式	-200	-194	5
							その他有価証券評価差額金	24	30	6
						非支配株主持分	0	7	7	
				純資産合計	3,570	3,739	169			
				負債純資産合計	4,608	5,051	442			



1. 2023年9月期 第2四半期 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**

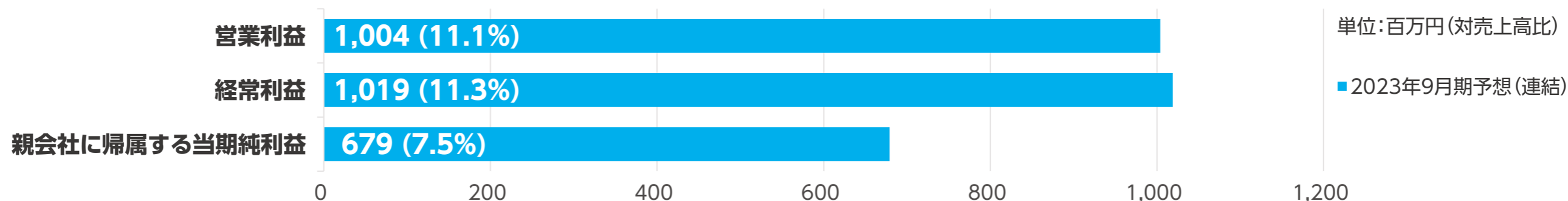
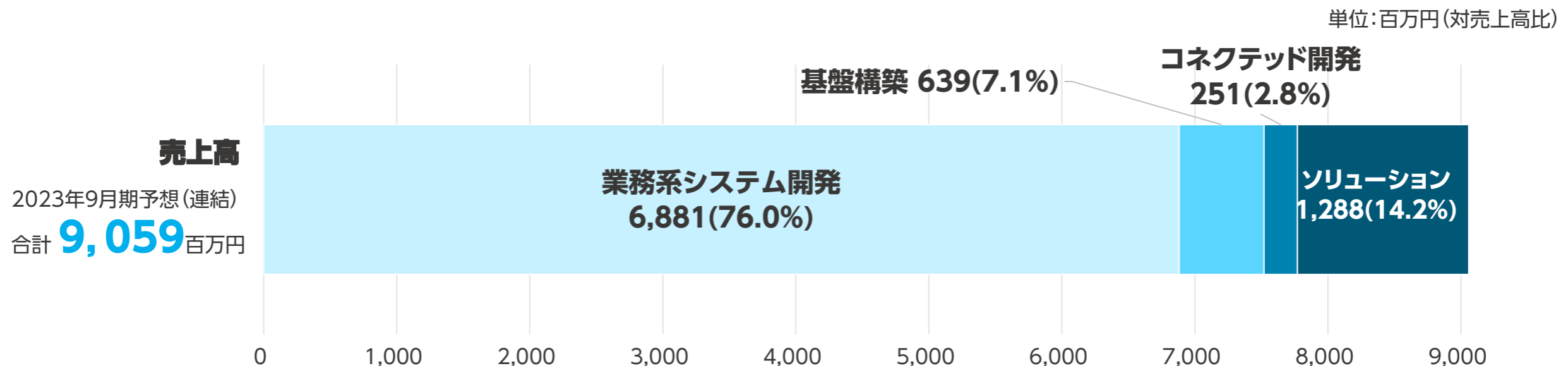
株式会社 **総研システムズ**
基幹システム、アプリ、ECサイト、クラウド系開発

2.2) 2023年9月期 業績予想

2023年3月、業績予想を上方修正

経常利益は中期経営計画目標の10億円を達成の見込み

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

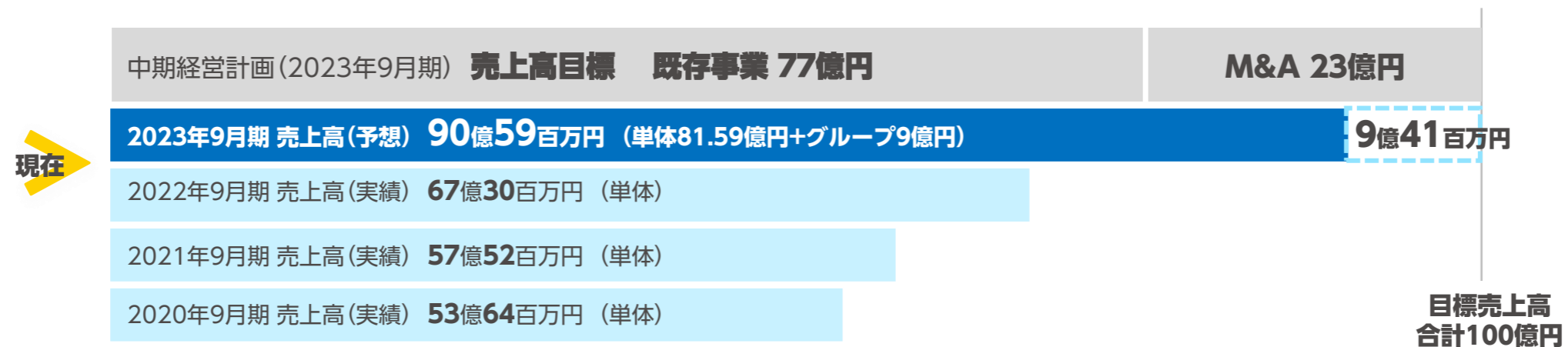
中期経営計画目標:2023年9月期 売上高**100億円**・経常利益**10億円**

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**90億59百万円**

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



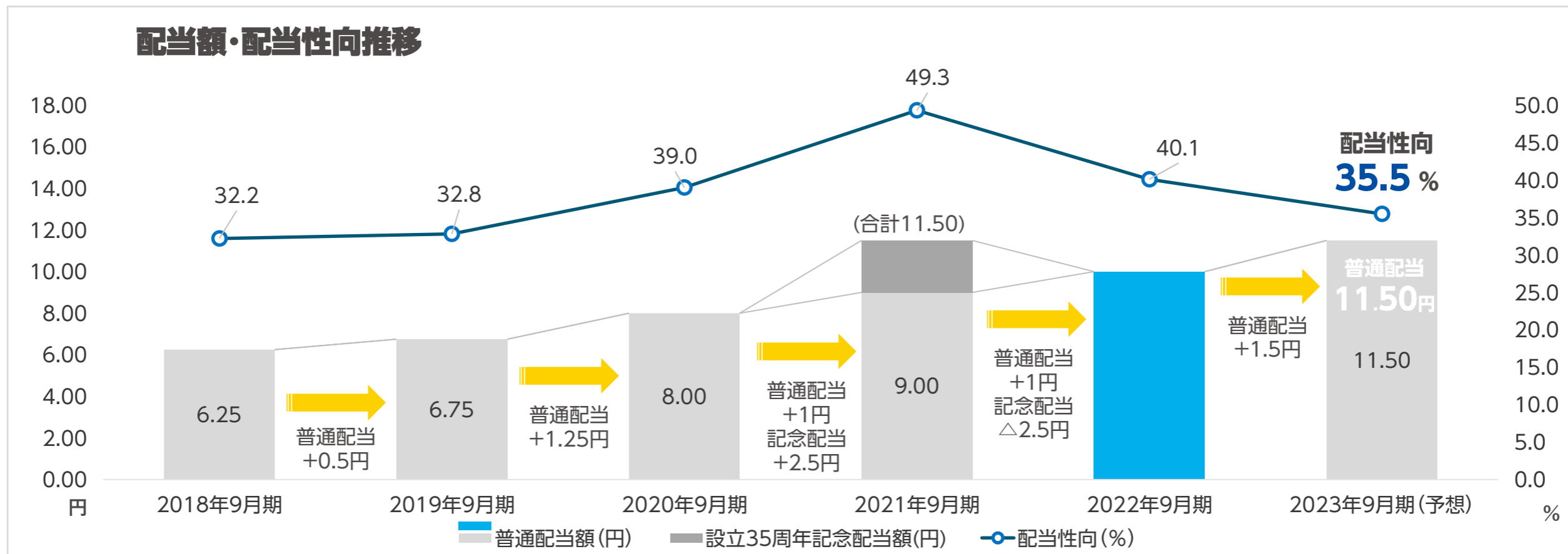
対策

- 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81億59百万円)
- 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 11.5円 前期比1.5円増配 (株式分割考慮後)

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



※ 2023年6月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行います。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。当該株式分割を考慮しない場合、2023年9月期の配当(予想)は前期比3円増配の23円となります。

※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、9.00円の普通配当に加えて、2.50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。



1. 2023年9月期 第2四半期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想



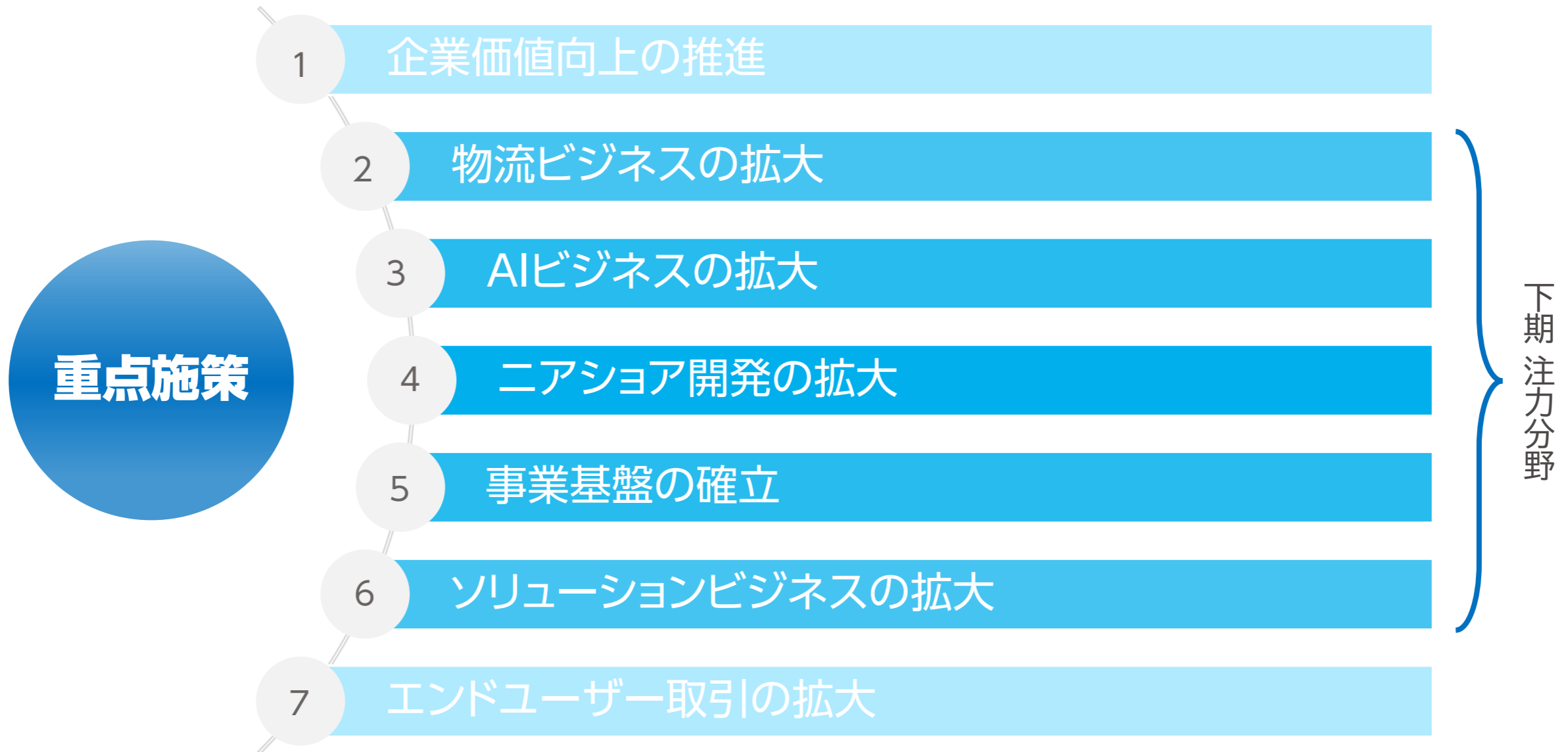
3. 事業の成長戦略



4. 参考資料

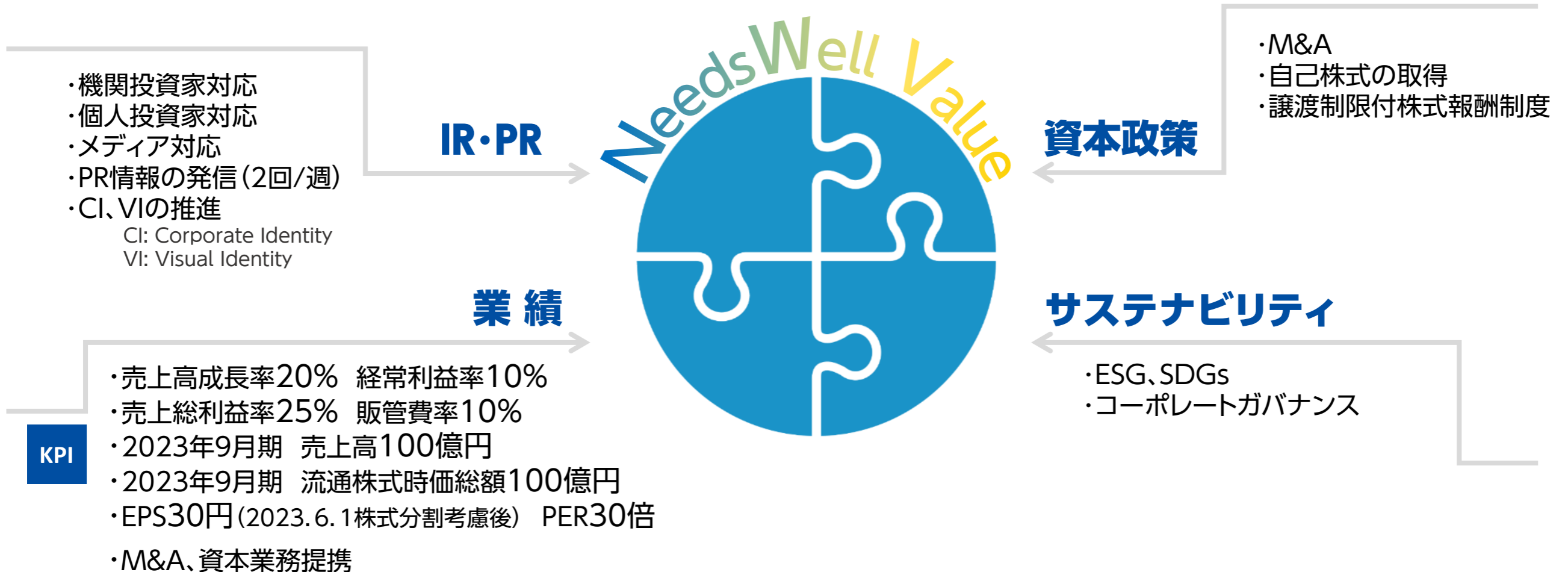


3.1) 重点施策



3.2) 重点施策 ①企業価値向上の推進 i

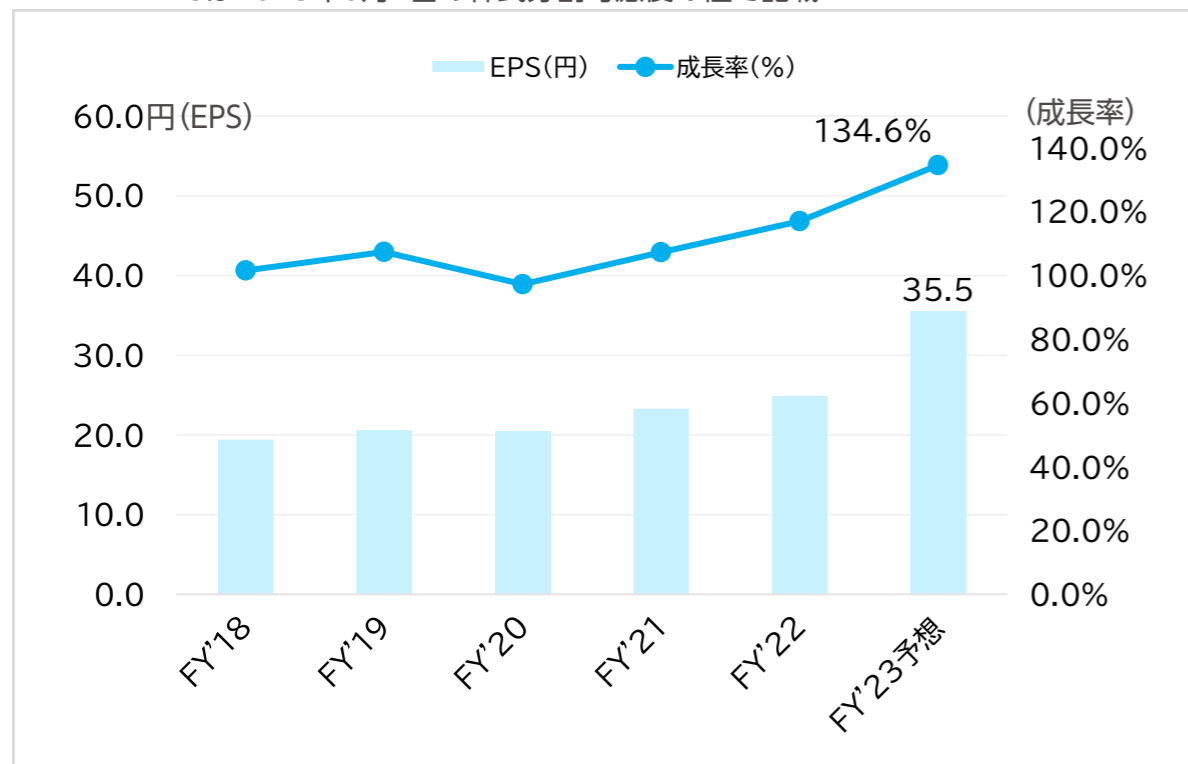
NeedsWell Valueの向上により
経営理念 – 広く経済社会に貢献し続ける – を推進



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

※ EPSは2023年6月1日の株式分割考慮後の値で記載



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

3.2) 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 の3つの特徴

省人化・ペーパーレス化

- ・ハンディ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

課題を見える化

- ・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

倉庫管理システム SmartWMS の販売戦略

- ・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



3.2) 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

中でも、ProphetterシリーズとChat Documentの受注を強化

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



	<p>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</p>
	<p>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</p>
	<p>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</p>
	<p>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</p>
	<p>AIチャットボットが社内FAQ対応とドキュメント検索 ■株主総会問答 ■社内FAQ ■社内規程検索 ■提案書流用</p>

3.2) 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名体制をめざし 金融系マイグレーション案件の受注を拡大

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
- ・金融系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



3.2) 重点施策 ⑤ 事業基盤の確立 i

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
- ・ ローコード開発プラットフォーム「**WebPerformer**」**「WebPerformer-NX**」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

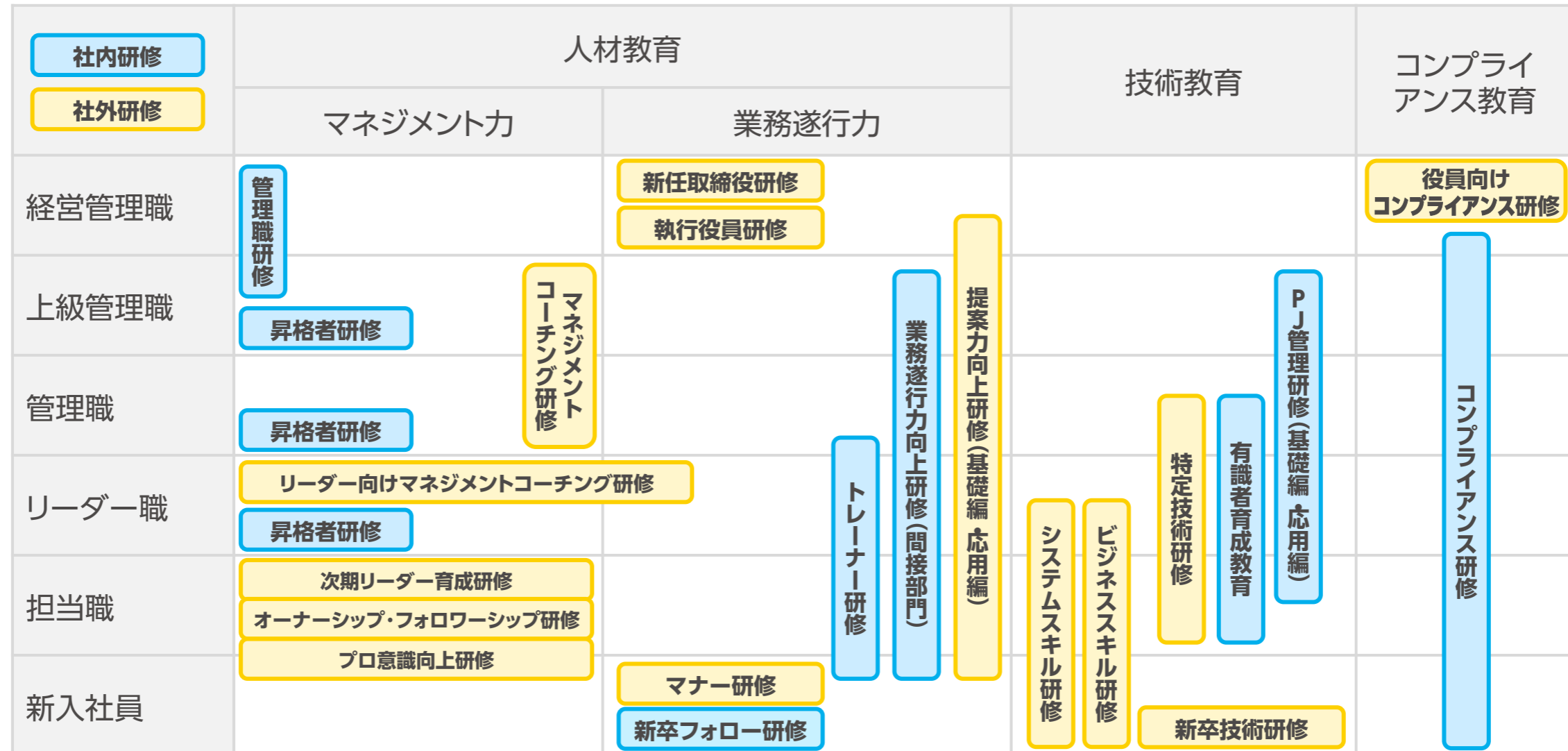
+

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

3.2) 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実施



3.2) 重点施策 ⑤事業基盤の確立 iii

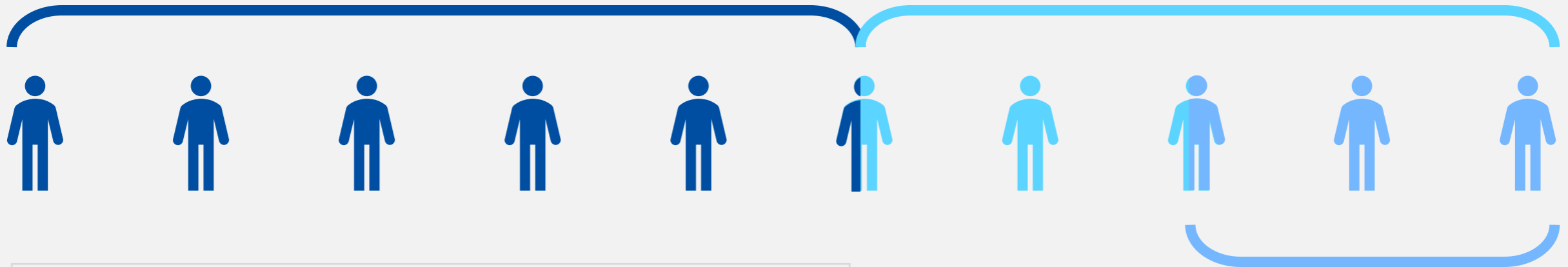
コアパートナーとの連携強化により発展・共存共栄をめざす

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)

3.2) 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

3.2) 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%)、サブスクリプション売上比率の向上

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 & データ連携システム構築
 - 新たに「**予想損益**」「**経費管理**」等を追加し、DX化の支援を強化



- ・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、自治体予算執行を提供予定
- ・中小企業向けConcur Standardの**ライセンス販売**を開始

Nヘルプ

- ・ITヘルプデスクサービス

SharePoint活用サービス

- ・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

フレイル予防ソリューション

- ・自治体との連携で**高齢者のQOL**を促進(開発中)

RPAビジネス

- ・WinActorに加えPowerAutomateの提供も開始

3.2) 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

- ・ 継続案件の確保と規模の拡大
- ・ ハイスキルの技術者を育成し、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
- ・ ソリューション顧客に各種ソリューション製品を提案

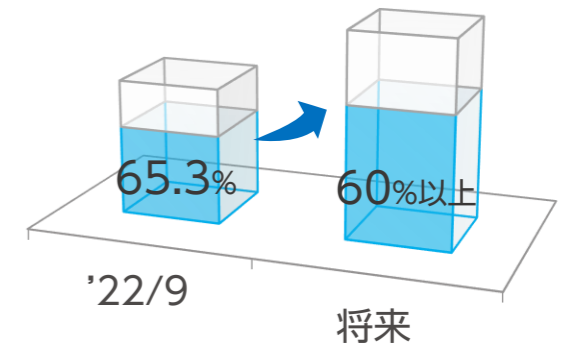
ソリューションビジネス拡大による新規ユーザーの開拓

- ・ 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

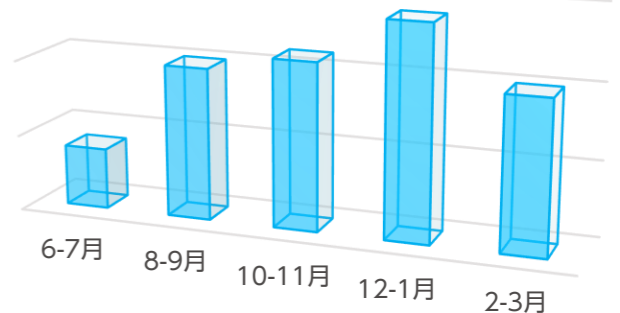
- ・ セミナー、展示会、ウェブサイト、プレスリリース等の施策が奏功し、新たなターゲット層へ展開

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3月)





1. 2023年9月期 第2四半期 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	603名(2023年4月1日)	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"> ■ 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 		
資格	<ul style="list-style-type: none"> ■ 労働者派遣事業:ISO27001 (ISMS) 認証 ■ プライバシーマーク使用許諾認定:ISO9001 (QMS) 認証 		
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"> ■ 連結子会社 <ul style="list-style-type: none"> 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 博行) 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) 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) ■ 持分法適用会社 <ul style="list-style-type: none"> 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) 		

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

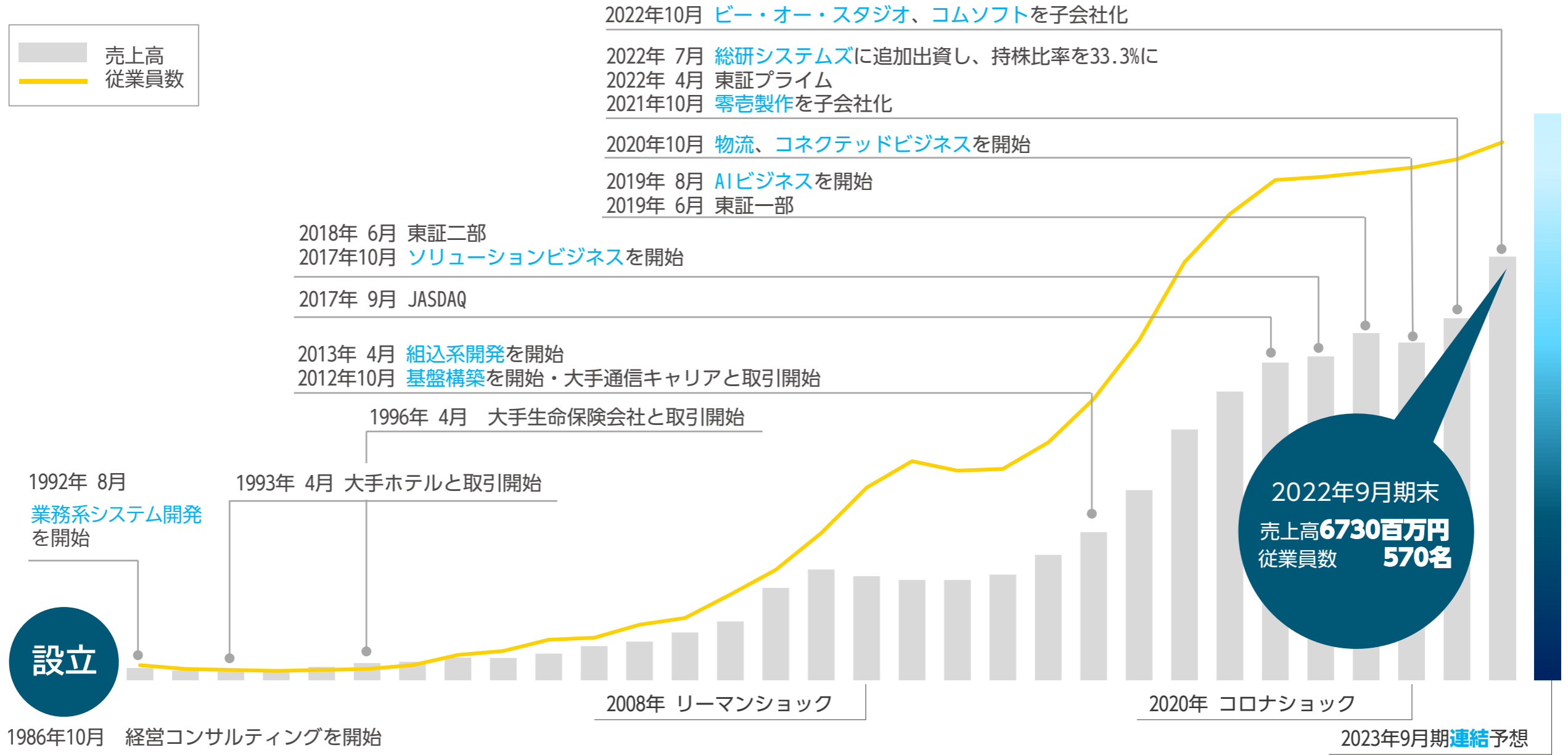
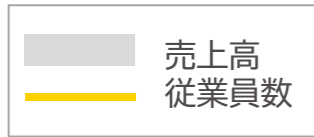
常に進化するニーズウェルは挑戦と革新を掲げ
広く経済社会に貢献し続けます

4.3) 中期基本方針

派遣型ビジネスからの脱却、

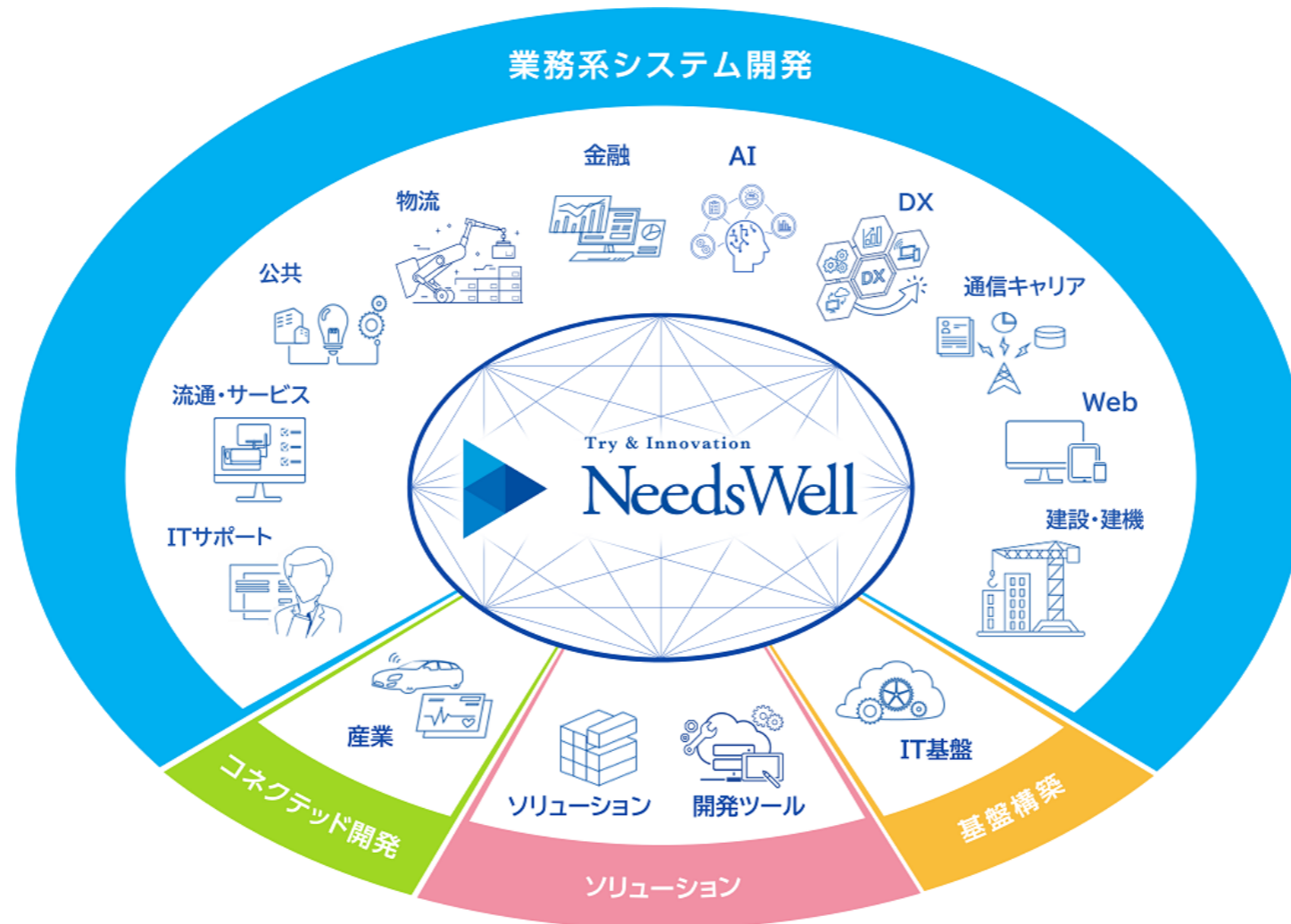
そして**真のシステムインテグレータ**へ

4.4) 成長の軌跡

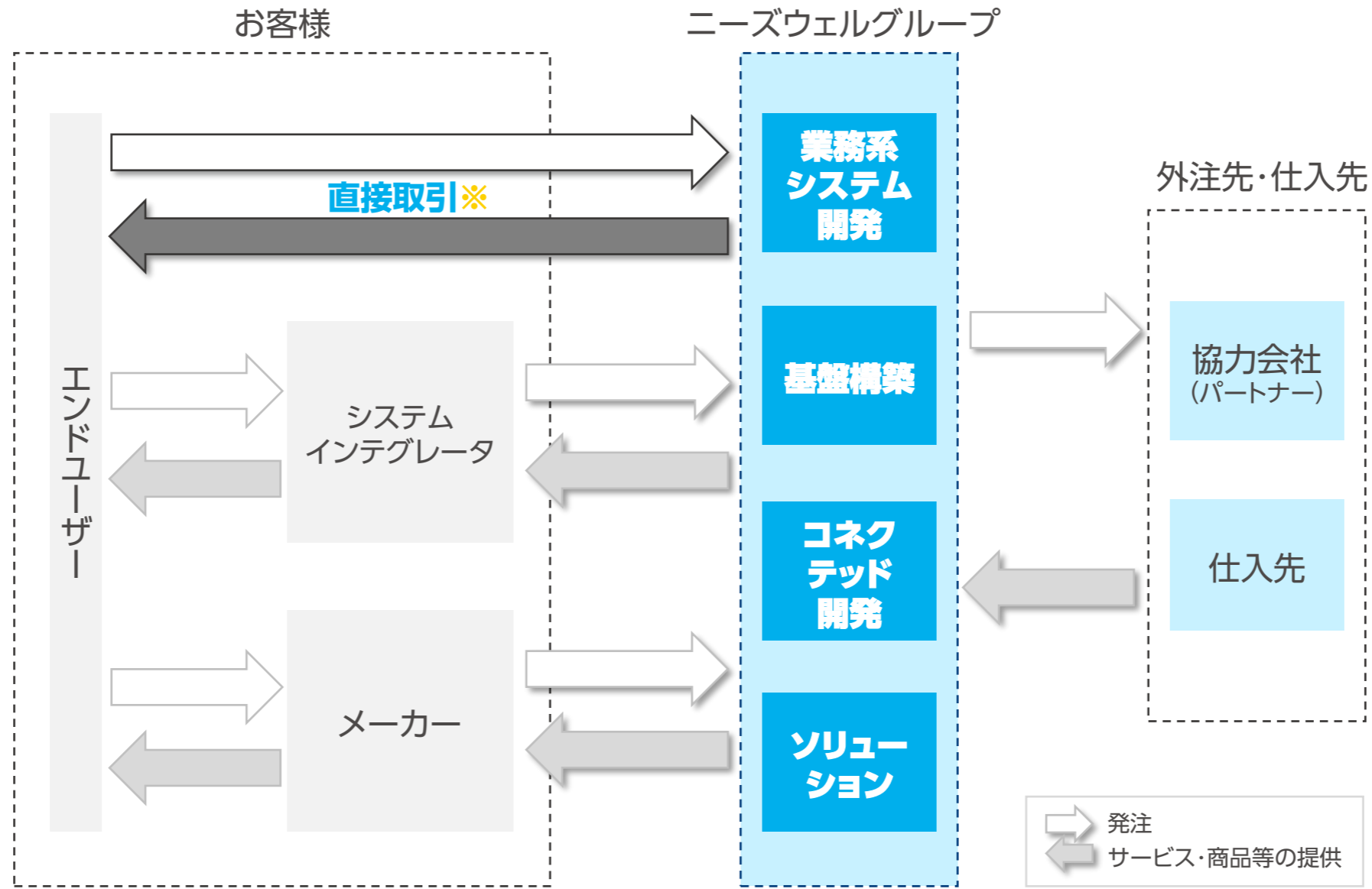


4.5) 事業領域

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)

4.7) 3つの強み

金融系システム 開発力

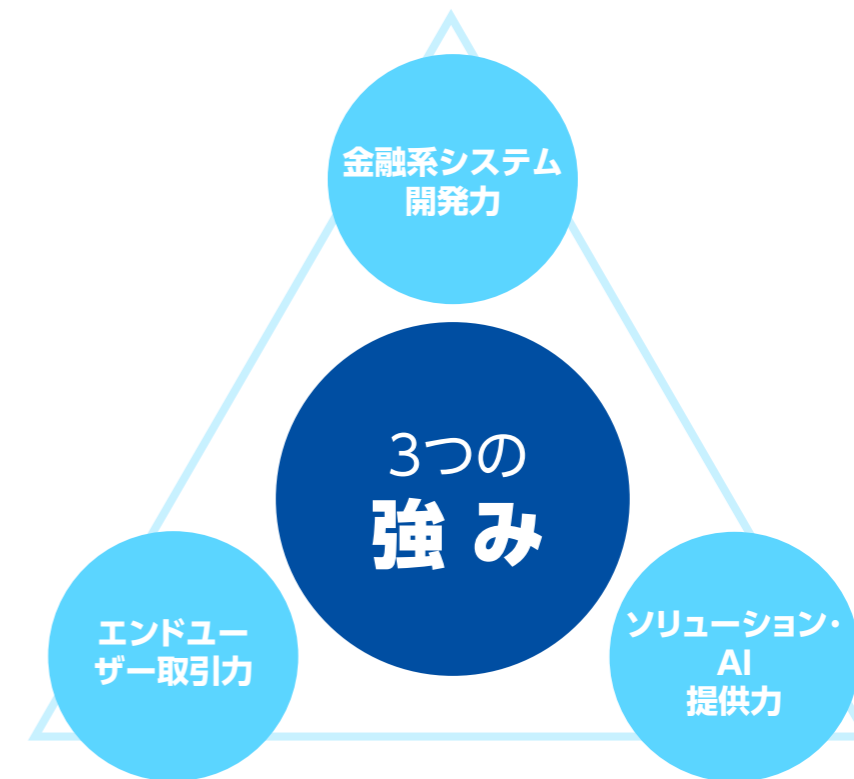
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の約50%。中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

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**60%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



売上拡大

+47億円



※ 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

- ・ 適正ジョブを発掘する「ダブルジョブ制度」を導入
- ・ 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OJT・メンター制度

■ 女性社員・管理職比率向上

- ・ 能力主義・ジェンダー平等の推進による女性比率の向上
- ・ 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～)

■ 長崎県ふるさと納税

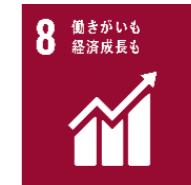
- ・ 長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

■ 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
2023-05-11	適時開示	決算短信・四半期報告書・決算説明資料
2023-05-11	適時開示	株式分割および株式分割に伴う定款の一部変更のお知らせ
2023-05-11	PR情報	株式会社WISHシステムコンサルティングへの出資断念のお知らせ
2023-05-11	PR情報	2024年度入社新卒社員初任給引き上げのお知らせ
2023-05-09	PR情報	某建設会社が位置情報や運行経路の履歴管理、レンタルスマホ「零言SIM」を活用
2023-05-09	PR情報	システム開発の内製化を支援するクラウド型ローコード開発ツール「WebPerformer-NX」のご紹介
2023-04-27	PR情報	システム開発のコスト削減にローコード開発プラットフォーム「WebPerformer」、「WebPerformer-NX」を活用
2023-04-25	PR情報	「第3回 デジタル化・DX推進展」業務のDX化推進サービスを出展
2023-04-25	PR情報	法人カードで経費精算業務を効率化、ITリエンジニアリングサービス「経費管理」を提供
2023-04-20	PR情報	早期経営判断の支援、ITリエンジニアリングサービス「予想損益」を提供
2023-04-18	PR情報	インナーコミュニケーション活性化のツールとして「零言SIM」を社内導入
2023-04-17	PR情報	役員の担当業務変更に関するお知らせ
2023-04-13	PR情報	Microsoft Power Automate導入支援サービスの提供開始
2023-04-12	PR情報	能力主義・ジェンダー平等の推進による女性比率の向上
2023-04-11	PR情報	長崎ニアショア拠点を活用し、某生命保険会社の汎用機システムオープン化案件の開発を開始
2023-04-06	PR情報	IT技術者を補う「Nヘルプ」を某金融系企業様が採用
2023-04-04	PR情報	適正ジョブを発掘する「ダブルジョブ制度」導入のお知らせ
2023-03-31	PR情報	株主総会問答、社内FAQ、社内規程検索、提案書流用の効率化、「Chat Documentソリューション」により実現

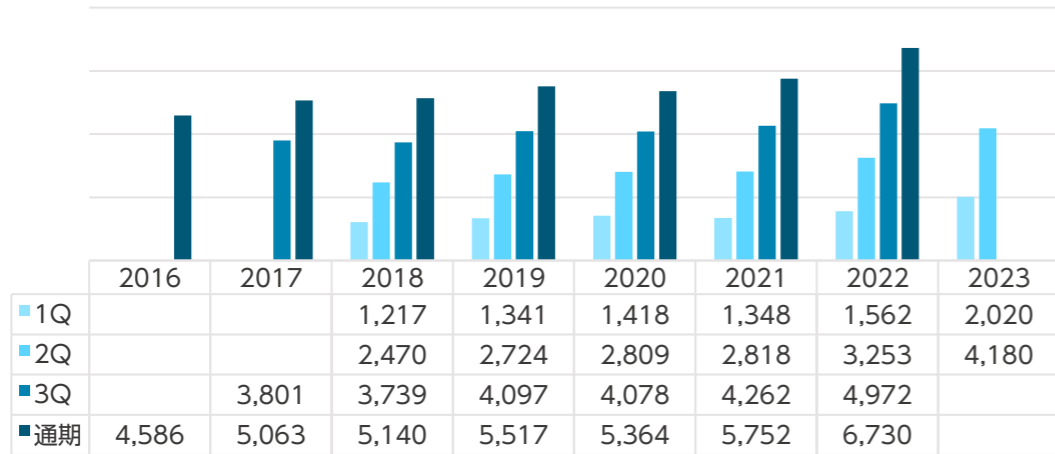
4.10) 主なプレスリリース②

日付	種類	内容
2023-03-29	PR情報	ライセンス購入から導入までをワンストップで対応「Concur Standard」のインプリメントサービスに加え、ライセンス販売を開始
2023-03-29	PR情報	課題解決型人材の育成に向けて、社員教育制度を拡充
2023-03-28	PR情報	株主総会問答、社内FAQ、社内規程検索、提案書流用の効率化～AIチャットボット(Chat Document)の標準機能紹介～
2023-03-23	PR情報	ローコード開発プラットフォーム「WebPerformer」、「WebPerformer-NX」のライセンス販売を開始
2023-03-22	PR情報	スマートなセキュリティ対策ESET PROTECTソリューションを某省庁が導入
2023-03-15	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 2023年4月平均昇給率3%、最大昇給率27%
2023-03-15	PR情報	組織変更並びに人事異動に関するお知らせ
2023-03-15	適時開示	連結業績予想の上方修正に関するお知らせ
2023-03-14	PR情報	DX化の波、成長が見込めるSharePoint活用サービス発売記念キャンペーン
2023-03-08	PR情報	【無料オンラインセミナー】AIで業務効率化！蓄積されたデータの活用を実現する「Prophetterシリーズ」のご紹介
2023-03-06	PR情報	SAP Concur ナビゲーション「Nナビ」による操作誘導～導入効果のご紹介：伴走型のガイダンス表示で、初めてのシステムもスムーズに浸透～
2023-03-02	PR情報	株式会社WISHシステムコンサルティングへの出資によるニアショア開発拡大のお知らせ
2023-03-02	PR情報	IT技術者を補うITヘルプデスクサービス「Nヘルプ」にライトプランを新設 IT人材不在の中小企業にもっと使っていただけるサービスへ
2023-02-27	PR情報	中堅中小企業へSAP Concurをスピード導入 Speed ASの提供を開始
2023-02-22	PR情報	某ゼネコン企業よりITリエンジニアリングサービスによるDX化案件を受注
2023-02-20	PR情報	年末調整ソリューションと人事・給与連携「SalaLinkシリーズ」の提供開始
2023-02-17	適時開示	譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分の払込完了に関するお知らせ
2023-02-15	PR情報	2023年新入社員受入と教育体制のご紹介
2023-02-13	PR情報	Concur Expense、Concur Invoice のインボイス制度対応キャンペーン 会計連携ソリューション(N-Bridge)を最大50%OFF で提供

4.11) 業績推移①

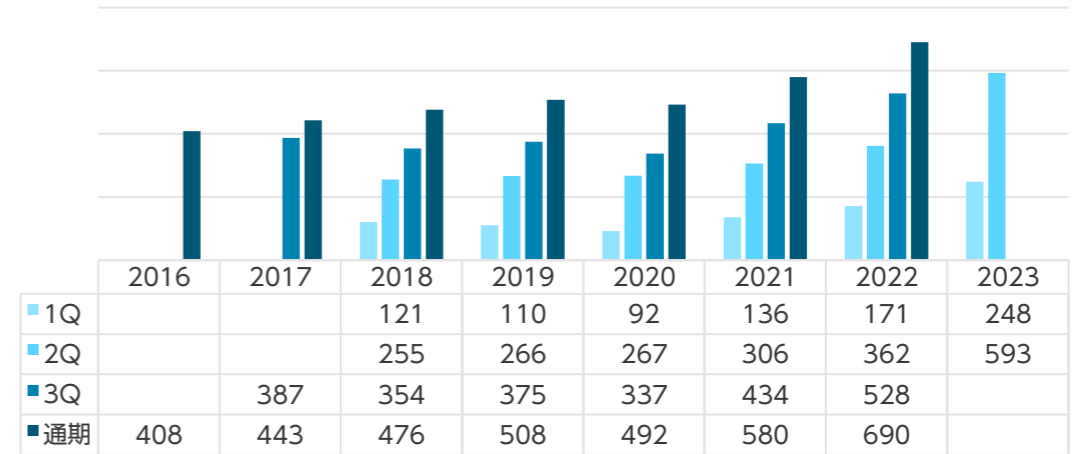
売上高

単位:百万円



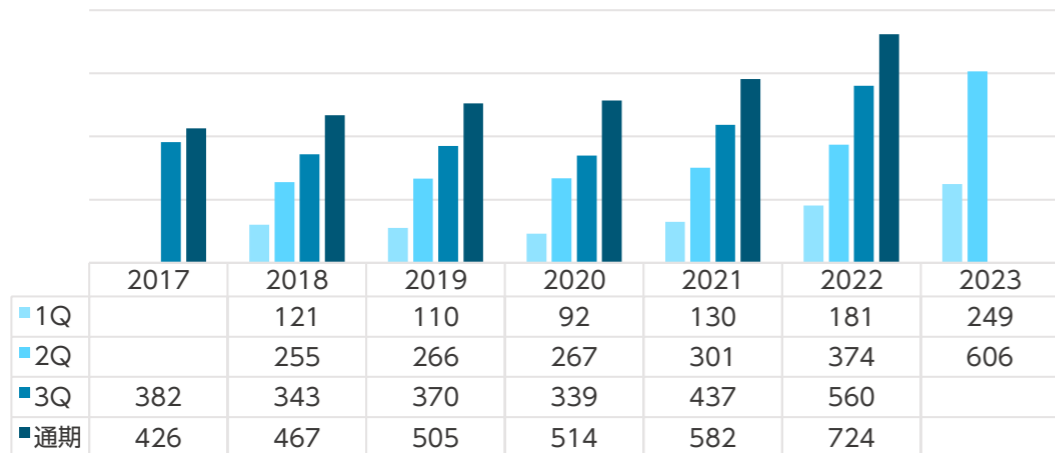
営業利益

単位:百万円



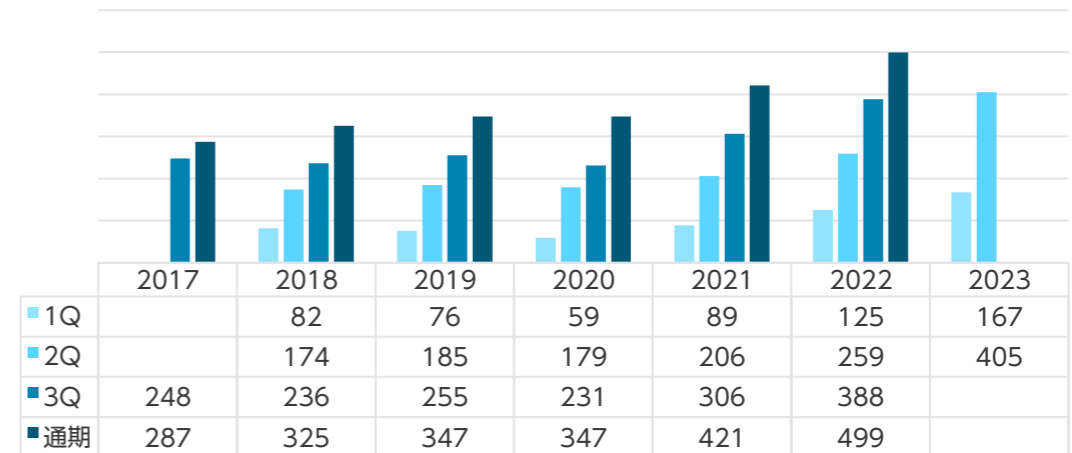
経常利益

単位:百万円



親会社に帰属する当期純利益

単位:百万円

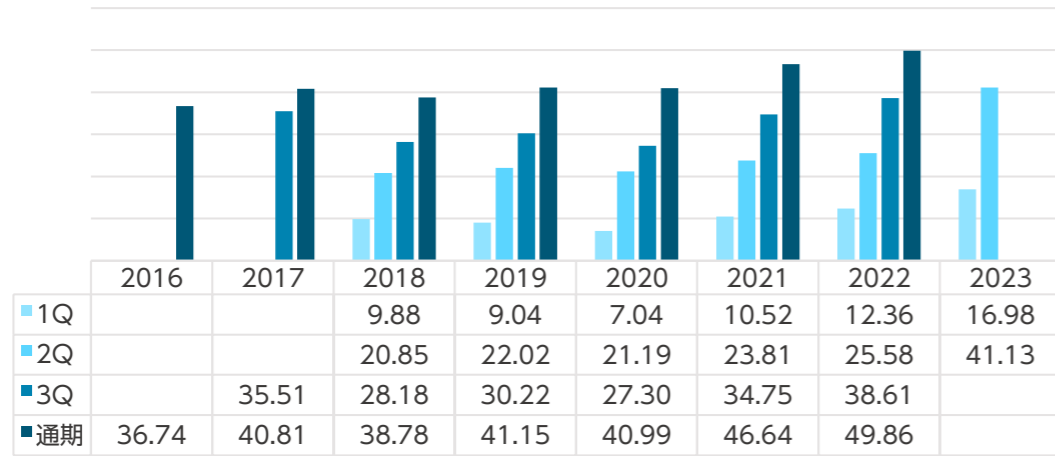


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

4.11) 業績推移②

1株当たり当期純利益

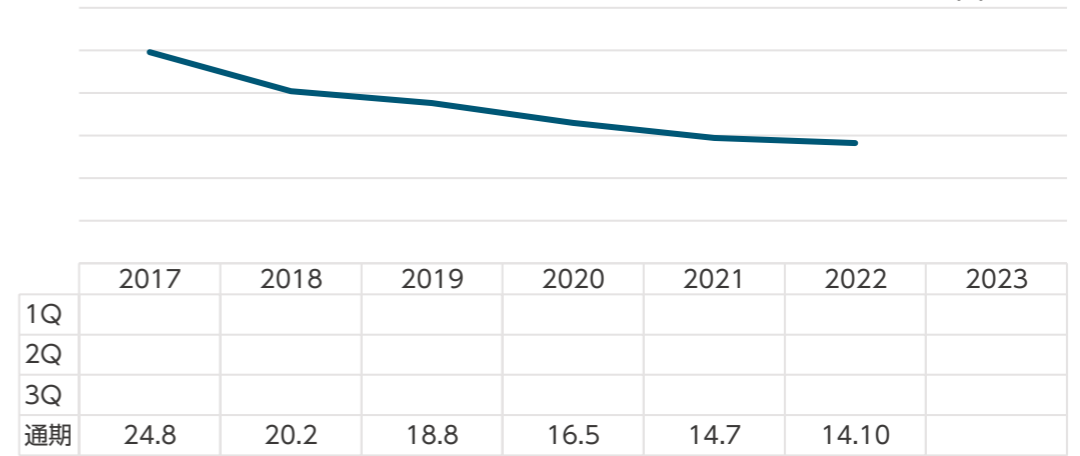
単位:円



■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

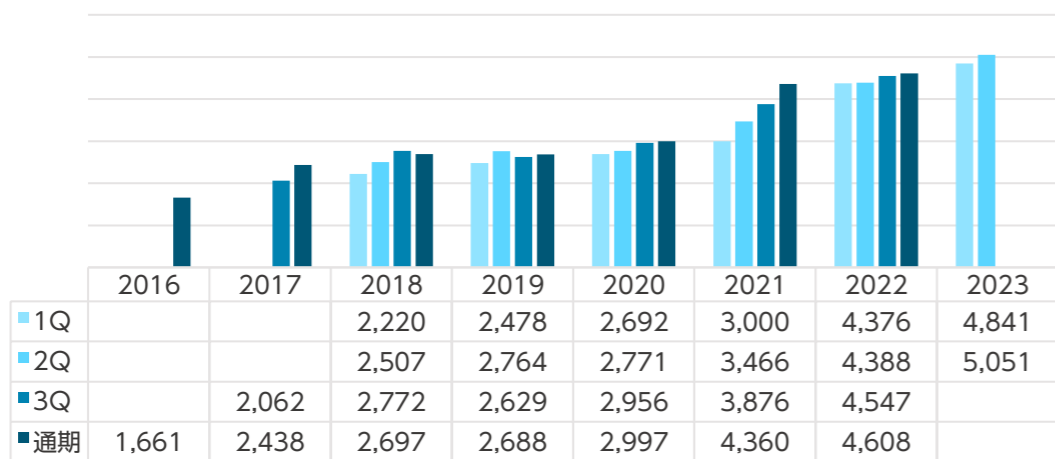
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

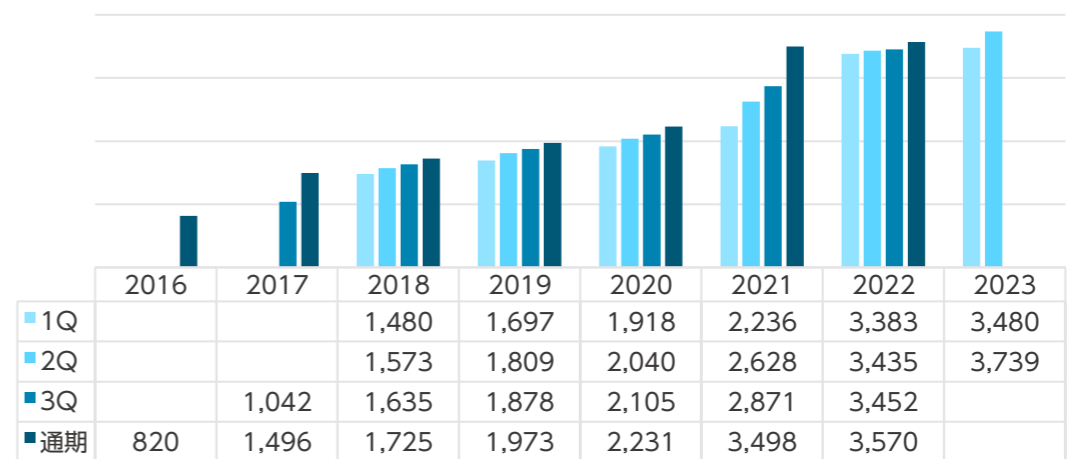
総資産

単位:百万円



純資産

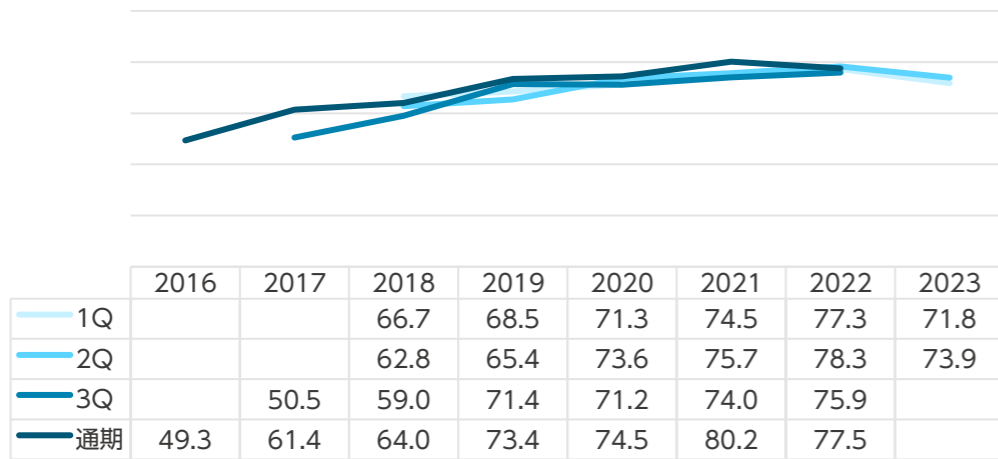
単位:百万円



4.11) 業績推移③

自己資本比率

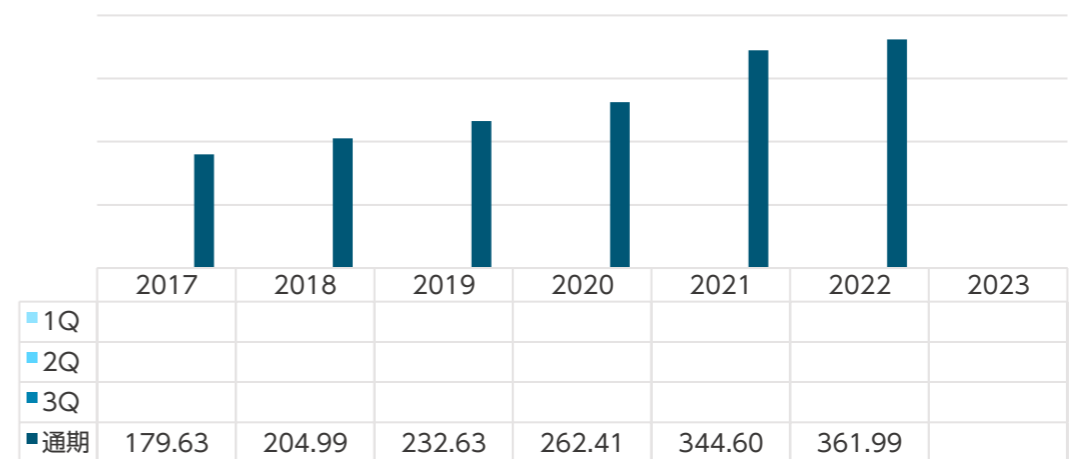
単位:%



■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

■出来高 ■終値





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