

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3四半期

決算説明資料

2023年8月9日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2023年9月期 第3四半期 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

売上高・利益は前年同期比大幅に増加、経常利益率は目標の10%を大きく上回る

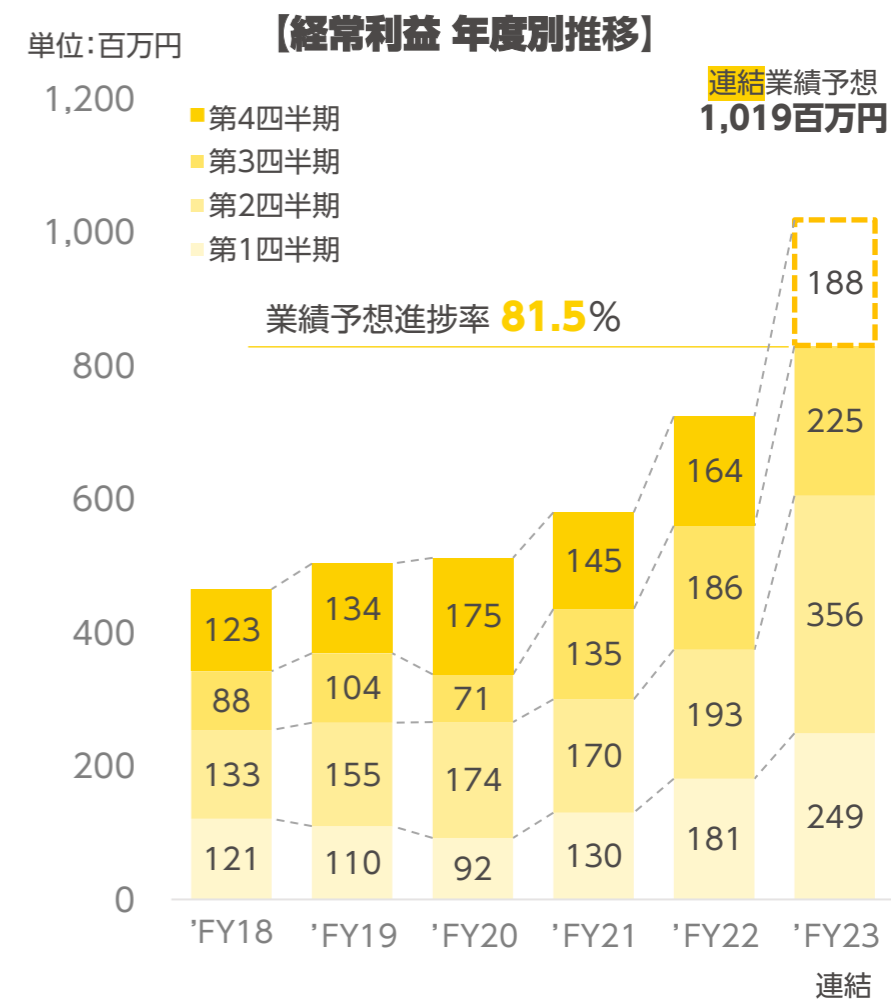
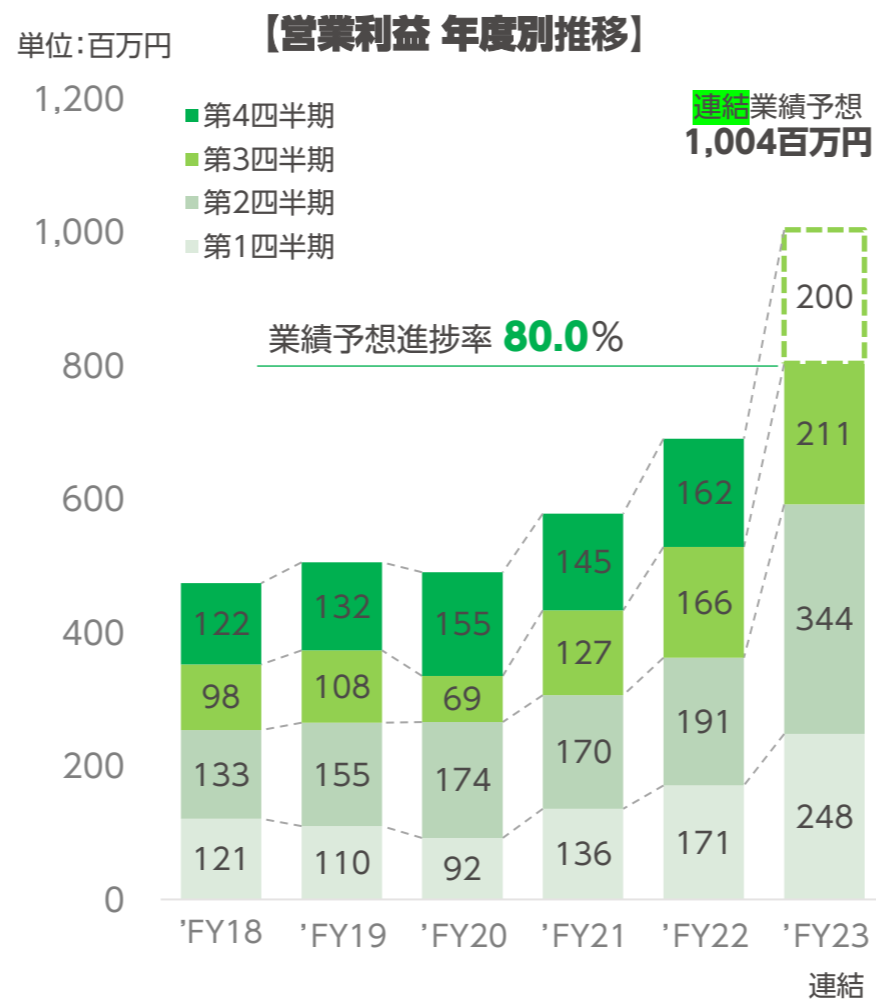
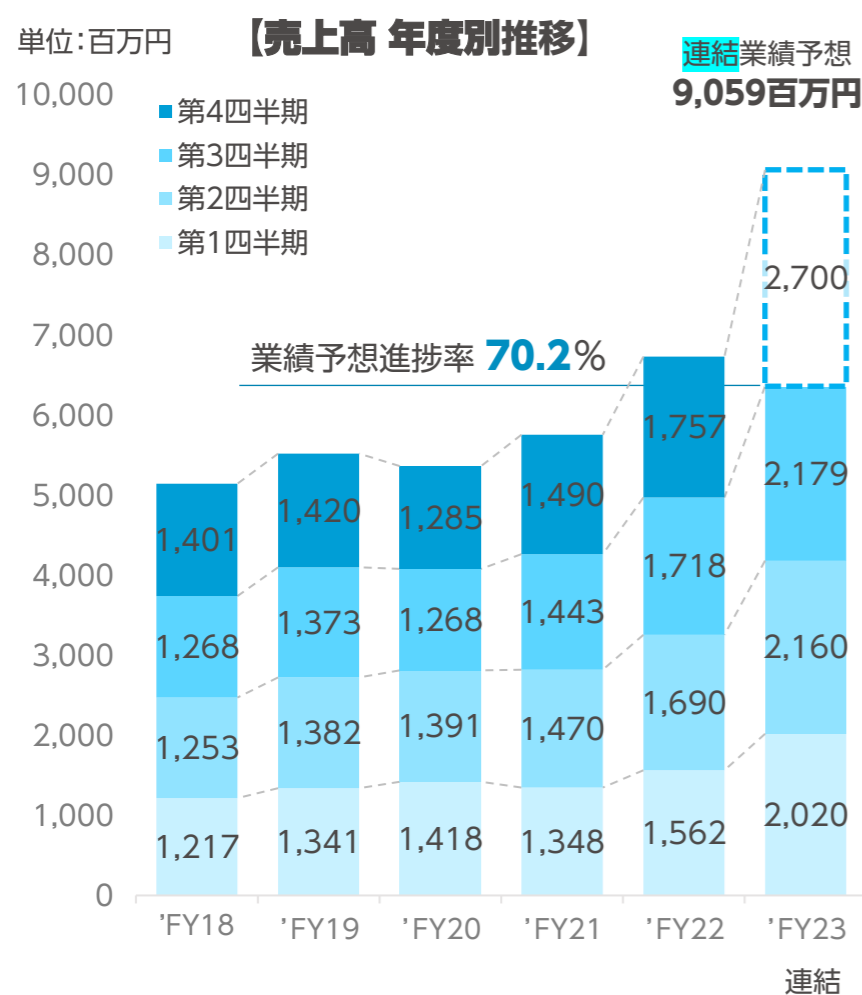
- ✓ 積極的な資本業務提携、業務提携により、販路が拡大、顧客基盤が増強
- ✓ 生保向けDX化・医療関連案件、ニアショア拠点を活用した金融系マイグレーション案件が順調
- ✓ 社会インフラ向け関連で一括請負案件が増加
- ✓ ペーパーレス、テレワーク、インボイス制度、電子帳簿保存法が追い風となるソリューションビジネスで成長に弾み

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	6,359	127.9	—	—
営業利益	804	152.1	12.6	+2.0
経常利益	831	148.4	13.1	+1.8
親会社に帰属する 当期純利益	557	143.4	8.8	+1.0

1.2) 売上高・営業利益・経常利益 年度別推移

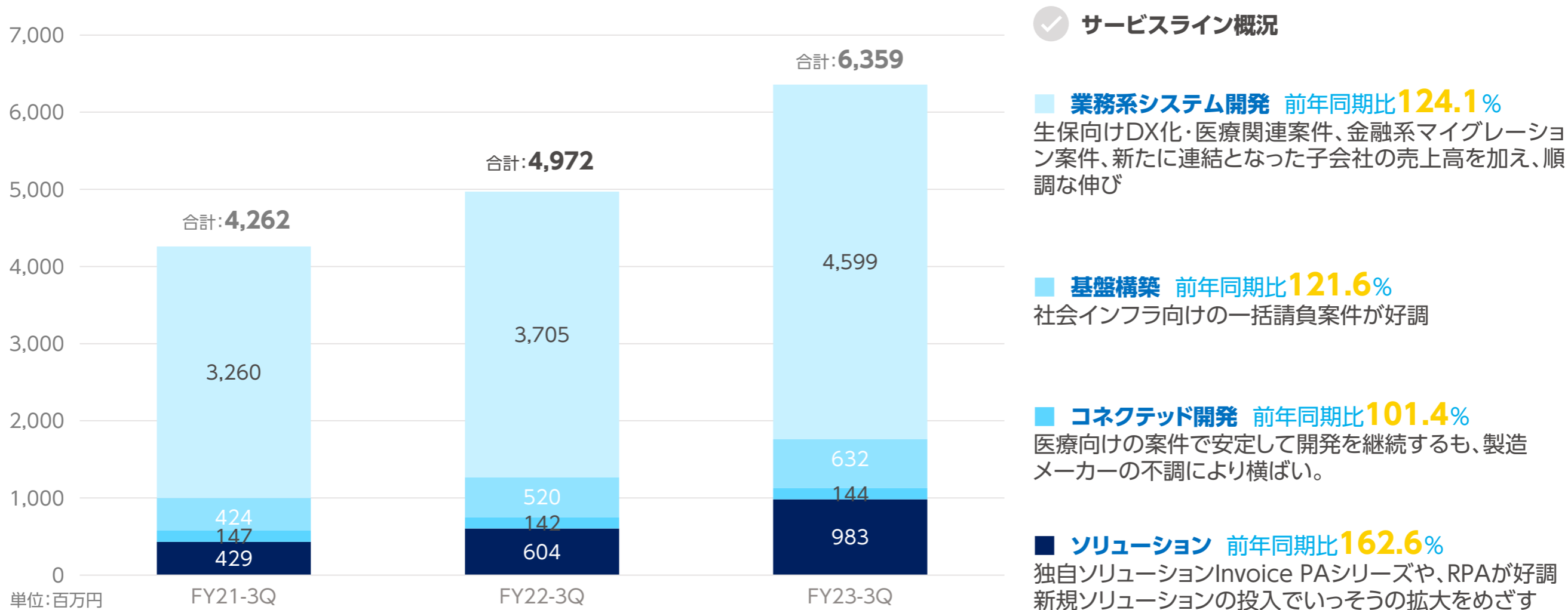
営業利益・経常利益の業績予想進捗率は8割以上

新卒の教育費が高む第3四半期も、既に前年度の通期累計実績を超える勢い



1.3) サービスライン別売上高推移

主力の業務系システム開発と、基盤構築、ソリューションが前年同期比で高い伸びを維持

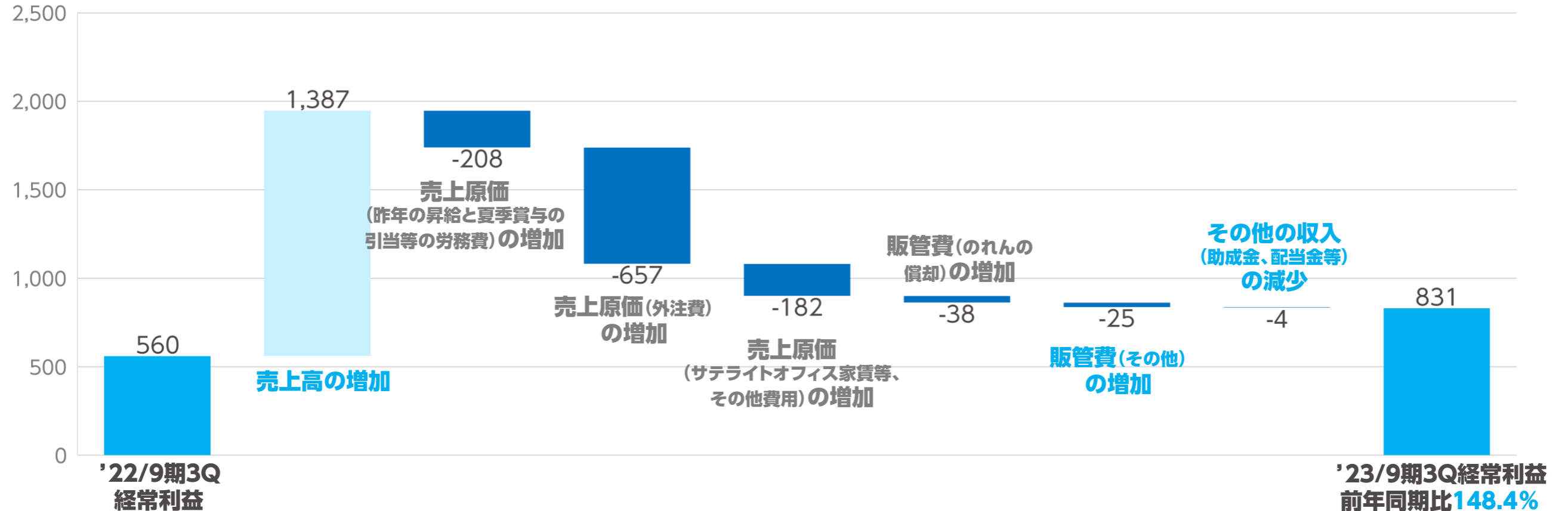


1.4) 経常利益増減要因分析

営業利益前年同期比152.1%、経常利益前年同期比148.4%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339百万円増加(前年同期比128.6%)
- ✓ 4月の新卒入社65名の教育費用が増加

単位:百万円



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3Q 単体		2023年9月期3Q 連結				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	進捗率	通期業績予想
売上高	4,972	-	6,359	-	127.9%	70.2%	9,059
業務系システム開発	3,705	74.5%	4,599	72.3%	124.1%	66.8%	6,881
基盤構築	520	10.5%	632	10.0%	121.6%	99.0%	639
コネクテッド開発	142	2.9%	144	2.3%	101.4%	57.4%	251
ソリューション	604	12.2%	983	15.5%	162.6%	76.3%	1,288
売上総利益	1,188	23.9%	1,527	24.0%	128.6%	-	-
のれん償却	-	-	38	0.6%	-	-	-
その他	659	13.3%	684	10.8%	103.8%	-	-
販管費	659	13.3%	723	11.4%	109.7%	-	-
営業利益	528	10.6%	804	12.6%	152.1%	80.0%	1,004
営業外収益	33	0.7%	33	0.5%	101.1%	-	-
営業外費用	1	0.0%	6	0.1%	408.5%	-	-
経常利益	560	11.3%	831	13.1%	148.4%	81.5%	1,019
親会社に帰属する当期純利益	388	7.8%	557	8.8%	143.4%	82.0%	679

KPI達成状況

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	27.9%
売上総利益率	25%以上	24.0%
販管比率	10%以内	11.4%
経常利益率	10%以上	13.1%
EPS 2023.6.1 株式分割考慮後	30円以上	34.47円 ※通期予想
PER 2023.6.30	30倍以上	23.8倍

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 72.5%)

※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3Q末(連結)	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,609	2,136	-472
受取手形、売掛金及び契約資産	1,163	1,541	377
前払費用	72	43	-28
その他	0	462	462
流動資産合計	3,844	4,183	339
建物(純額)	29	30	1
ソフトウェア	81	55	-25
ソフトウェア仮勘定	3	19	16
のれん	-	364	364
投資有価証券	236	286	50
関係会社株式	107	50	-56
繰延税金資産	136	129	-6
敷金・保証金	83	108	24
保険積立金	76	76	0
その他	9	23	14
固定資産合計	764	1,146	382
資産合計	4,608	5,330	721

※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3Q末(連結)	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	213	302	88
短期借入金・1年以内長期借入金	-	18	18
未払金	150	203	53
未払法人税等	180	150	-30
未払消費税	90	129	39
預り金	44	50	6
賞与引当金	343	190	-152
その他	15	359	344
流動負債合計	1,038	1,405	367
長期借入金	-	39	39
その他	-	14	14
固定負債合計	0	54	54
負債合計	1,038	1,460	422
資本金	908	908	0
資本剰余金	764	765	1
利益剰余金	2,072	2,373	300
自己株式	-200	-243	-43
その他有価証券評価差額金	24	59	35
非支配株主持分	0	6	6
純資産合計	3,570	3,869	299
負債純資産合計	4,608	5,330	721

1.7)第3四半期中の主な取組み

社員の満足度、スキル、業績の向上に向けた施策を絶えず検討し、実施

社員の士気向上

昇給率平均3%アップ、最高27%アップ

社員教育の実施

新入社員のOJTによる早期戦力化、SEの育成、提案力の向上

受注強化策の実施

ITアウトソーシング案件の開拓、マイグレーション案件の開拓、
物流倉庫SmartWMSの協業推進、DXソリューション案件の開拓

社内制度の新設

ダブルジョブ制度、社内FA制度、職場復帰支援制度



1. 2023年9月期 第3四半期 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**

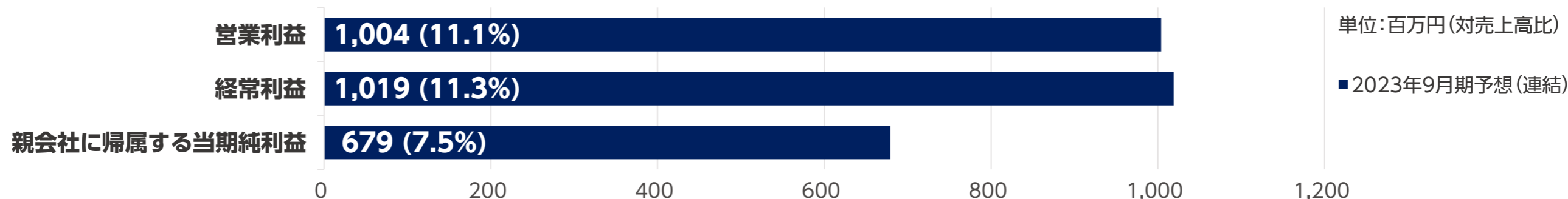
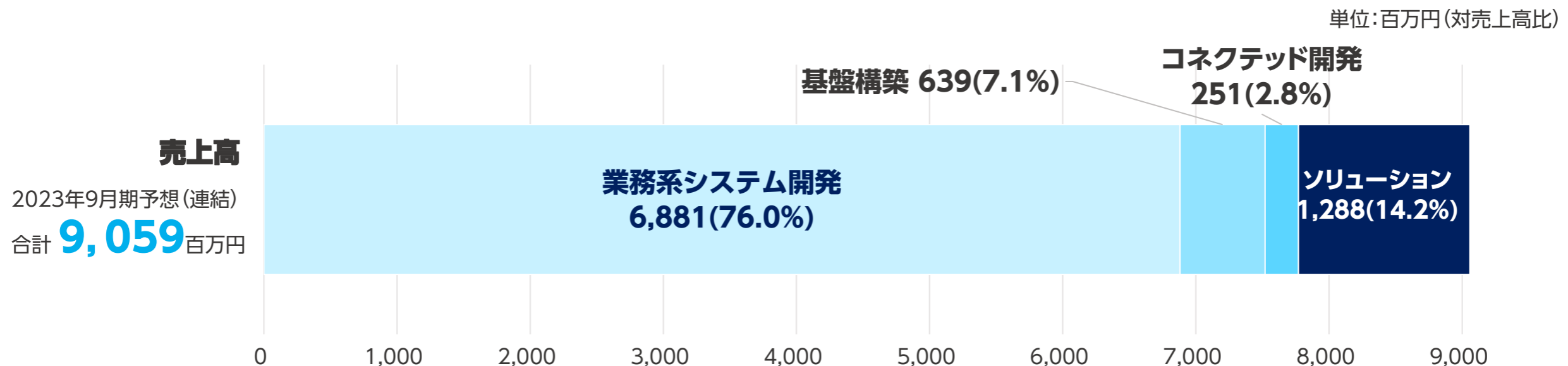
株式会社 **総研システムズ**
基幹システム、アプリ、ECサイト、クラウド系開発

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

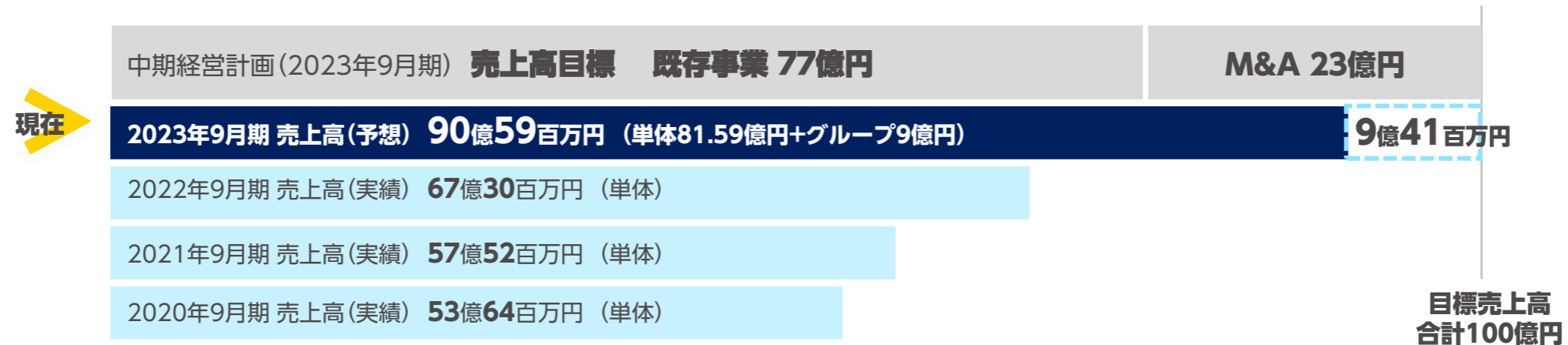
中期経営計画目標:2023年9月期 売上高**100億円**・経常利益**10億円**

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



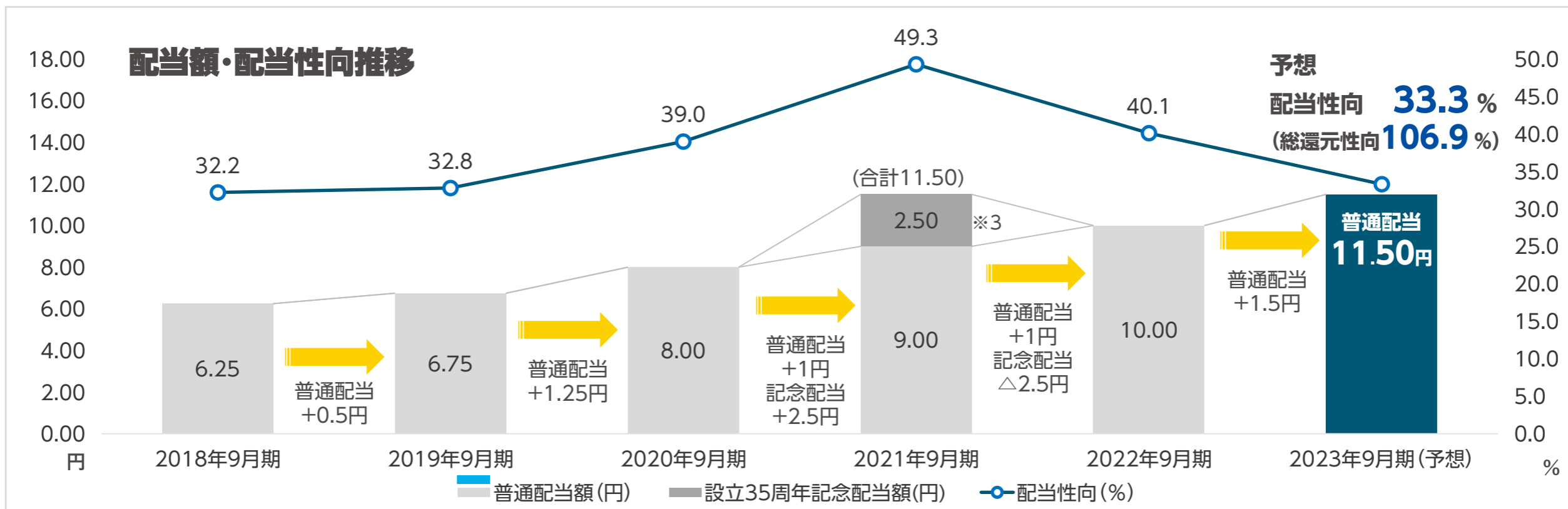
対策

- ① 資本業務提携・業務提携によりさらなる売上拡大をめざす (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 前期比1.5円増配 ※1 自社株買いにより総還元性向は最大106%の見込み ※2

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



※1 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した。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23.0円となります。

※2 2023年6月15日より2023年9月22日まで75万株または5億円を上限として自己株式を取得します。取得の合計額が5億円の場合、総還元性向は106.9%となります。

※3 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。



1. 2023年9月期 第3四半期 決算概況



2. 2023年9月期 業績予想

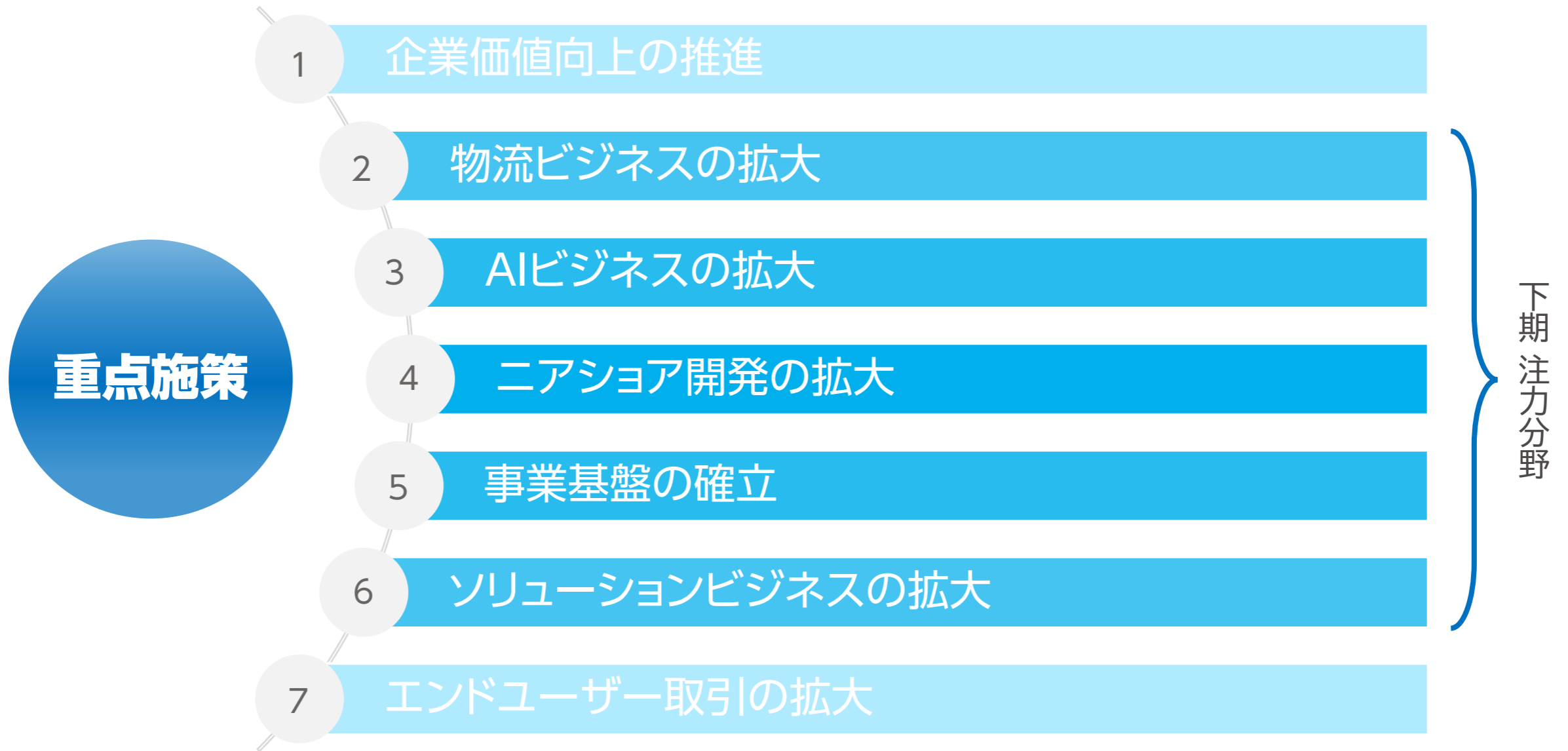


3. 事業の成長戦略



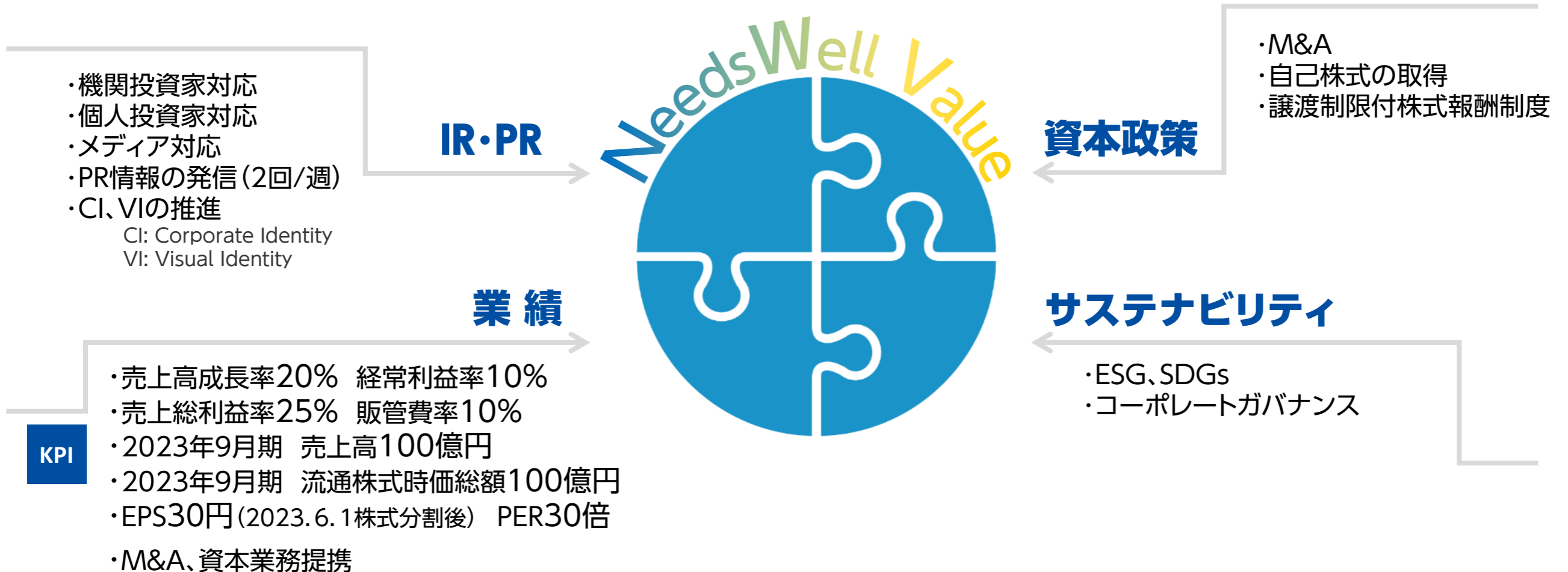
4. 参考資料

3.1) 重点施策



3.2) 重点施策 ①企業価値向上の推進 i

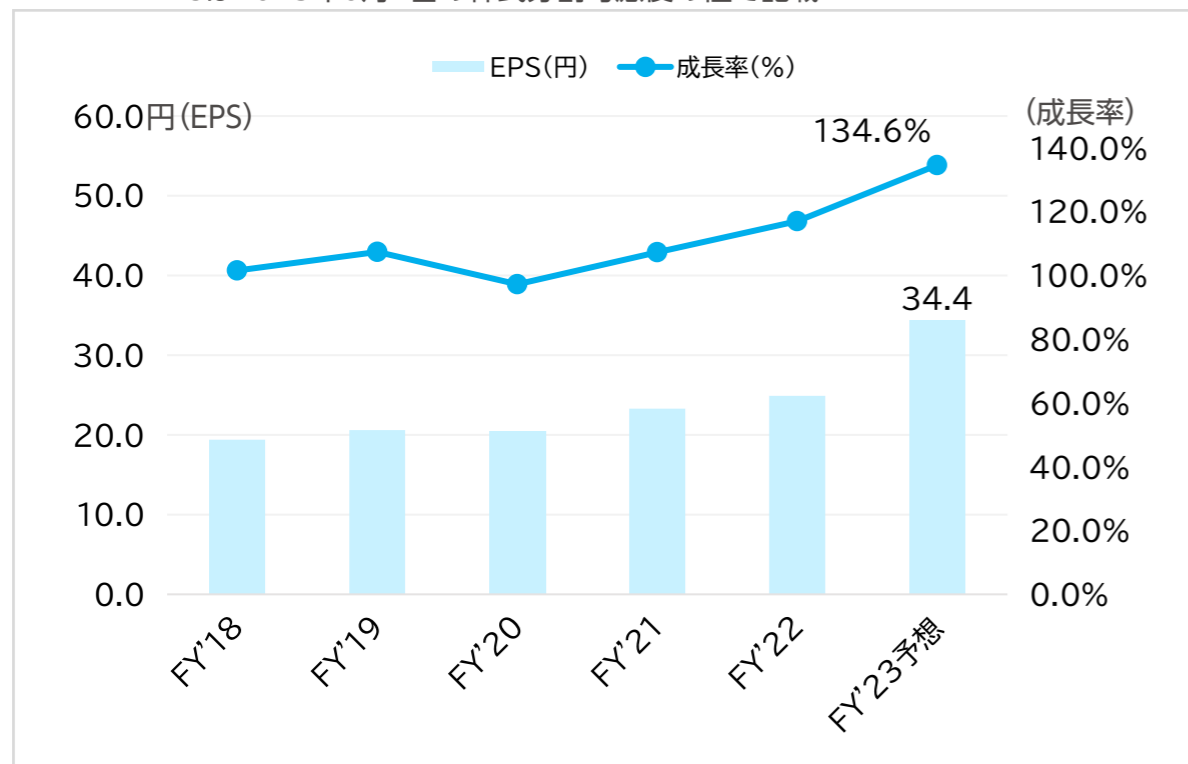
NeedsWell Valueの向上により
経営理念 – 広く経済社会に貢献し続ける – を推進



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

ストックビジネスの拡大をめざす

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

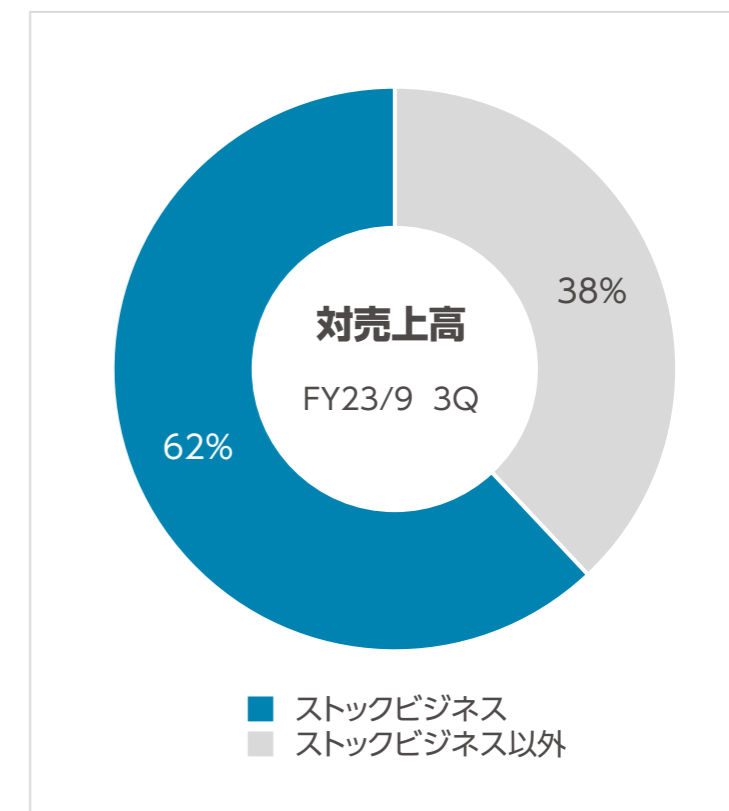
基盤構築

- ・ **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

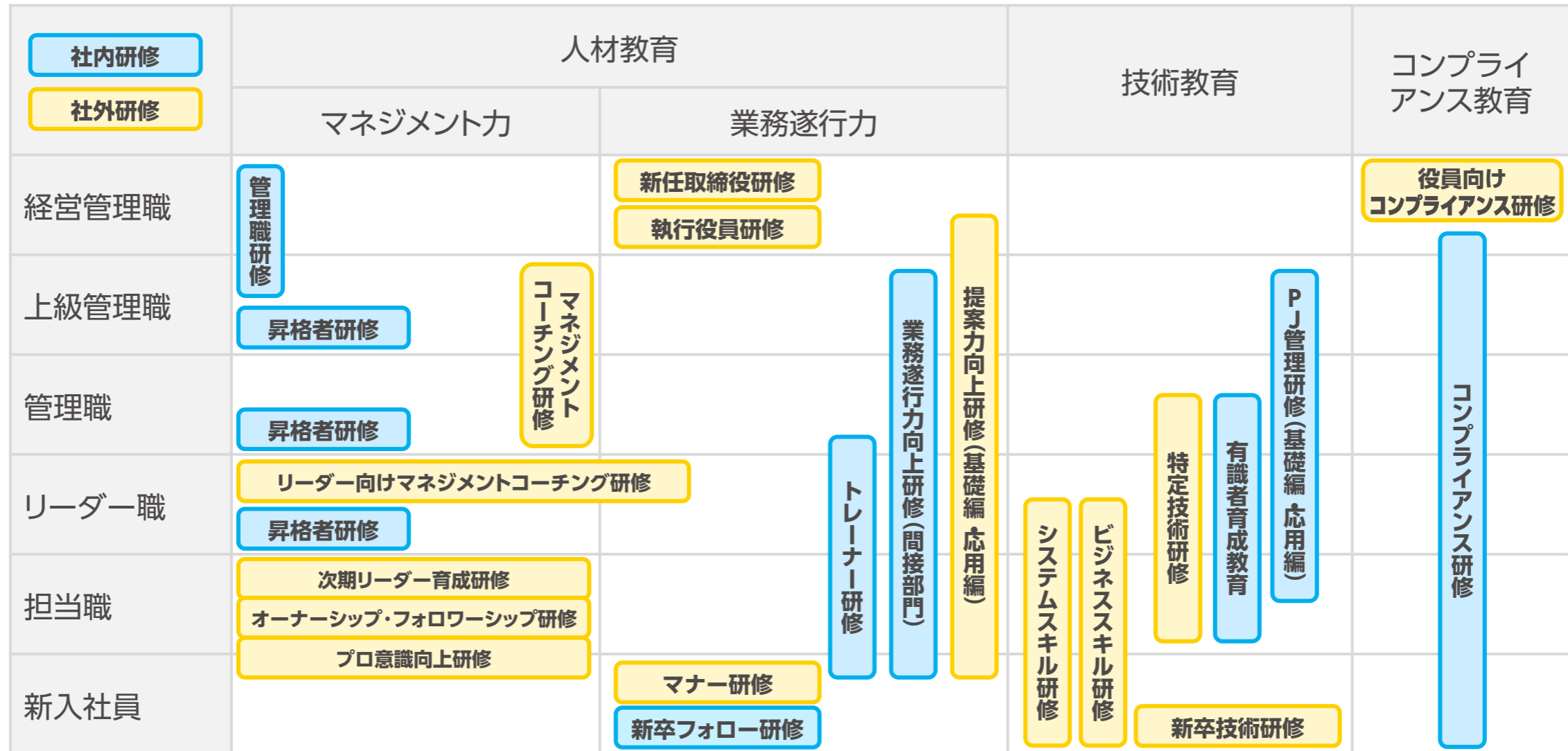
▶▶▶ ストックビジネス



ストックビジネス:
2年以上のシステム保守・運用、サブスクリプション形態で提供するソリューション等

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

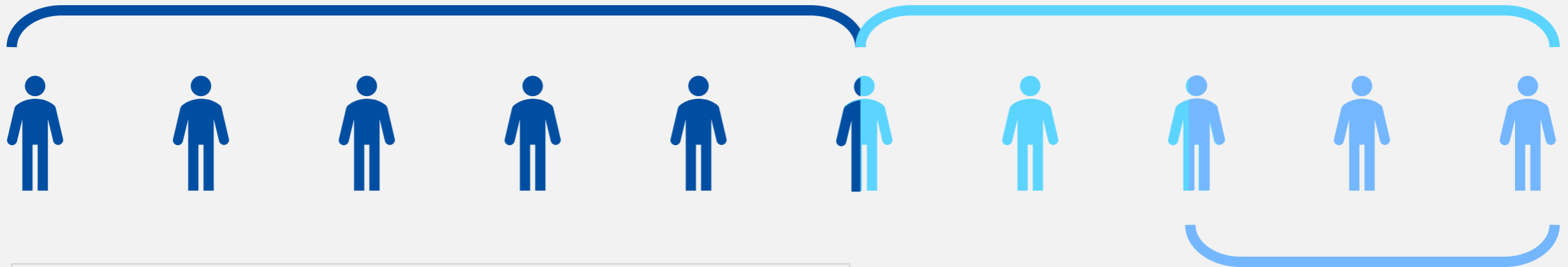
コアパートナーとの連携強化により発展・共存共栄をめざす

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

ソリューションビジネスの目的と方針を明確化し、ビジネス拡大をめざす

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



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
 - 新たに「**予想損益**」「**経費管理**」等を追加し、DX化の支援を強化

Invoice PA Invoice PA+ CoNeCt
ImPaC Nナビ N-Bridgeシリーズ

- ・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**

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

ManaSupport

- ・必要最小限のインプット情報から**業績や利益の見通し**を把握

RPAビジネス

- ・WinActorに加えPowerAutomate導入支援サービスの提供も開始

フレイル予防ソリューション

- ・自治体との連携で**高齢者の健康寿命**を延ばす(開発中)

AIソリューション

- ・Prophetterシリーズ、Chat Documentなど

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**、オンライン営業比率**30%以上**

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

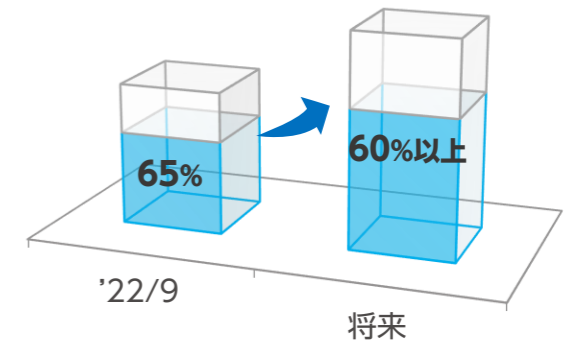
オンライン営業の促進

- ・ 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

をめざす

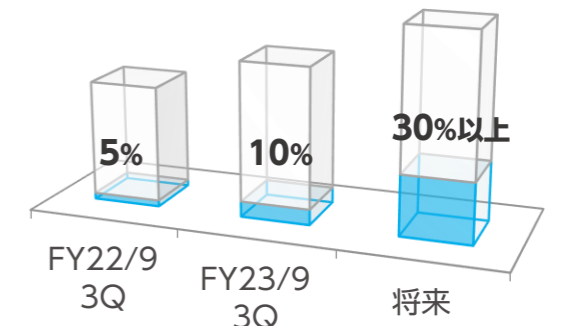
エンドユーザー比率

売上高の60%以上を維持拡大



オンライン営業比率

売上高の30%以上をめざす





1. 2023年9月期 第3四半期 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6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

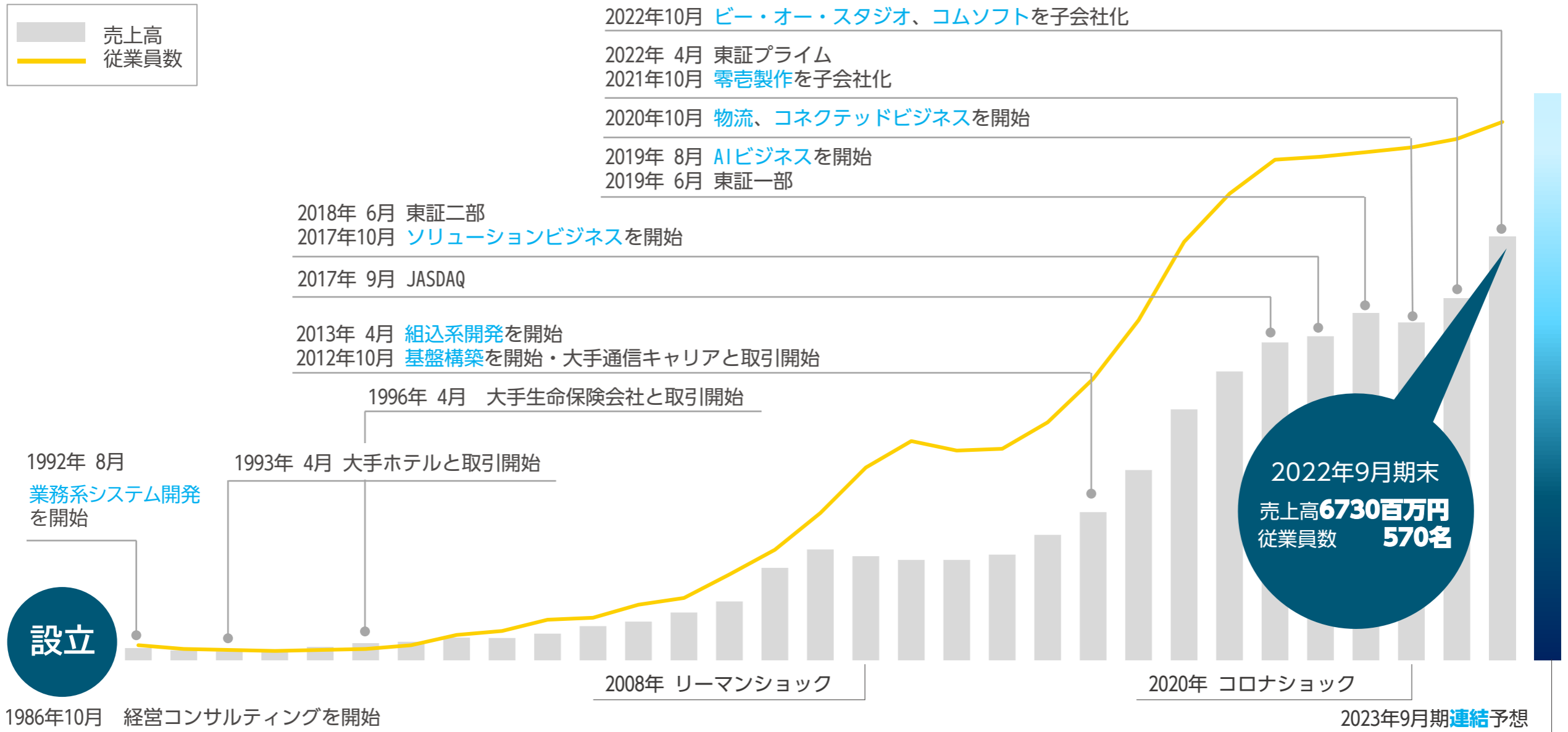
Try & Innovation

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

派遣型ビジネスからの脱却、

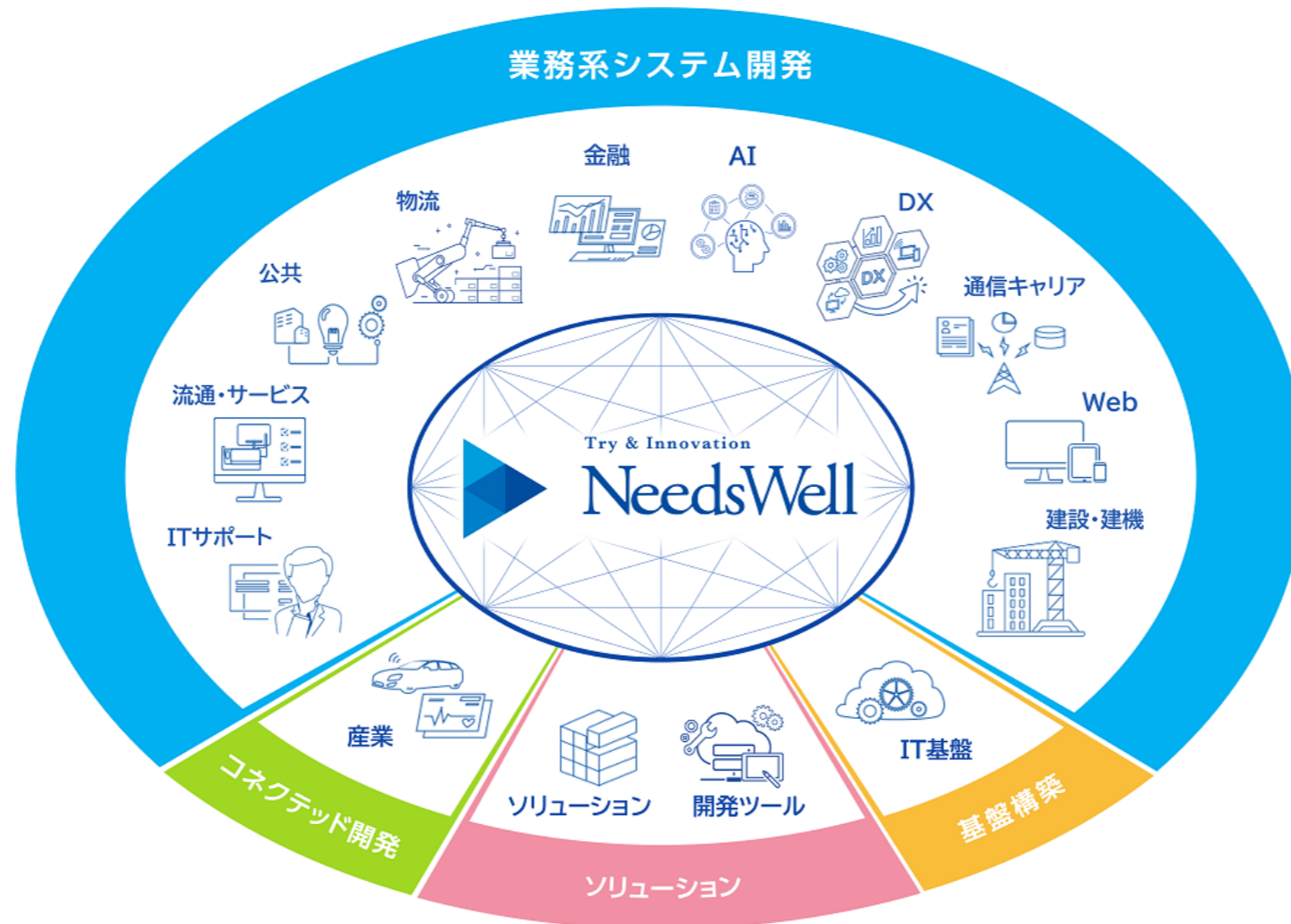
そして真のシステムインテグレータへ

4.4) 成長の軌跡

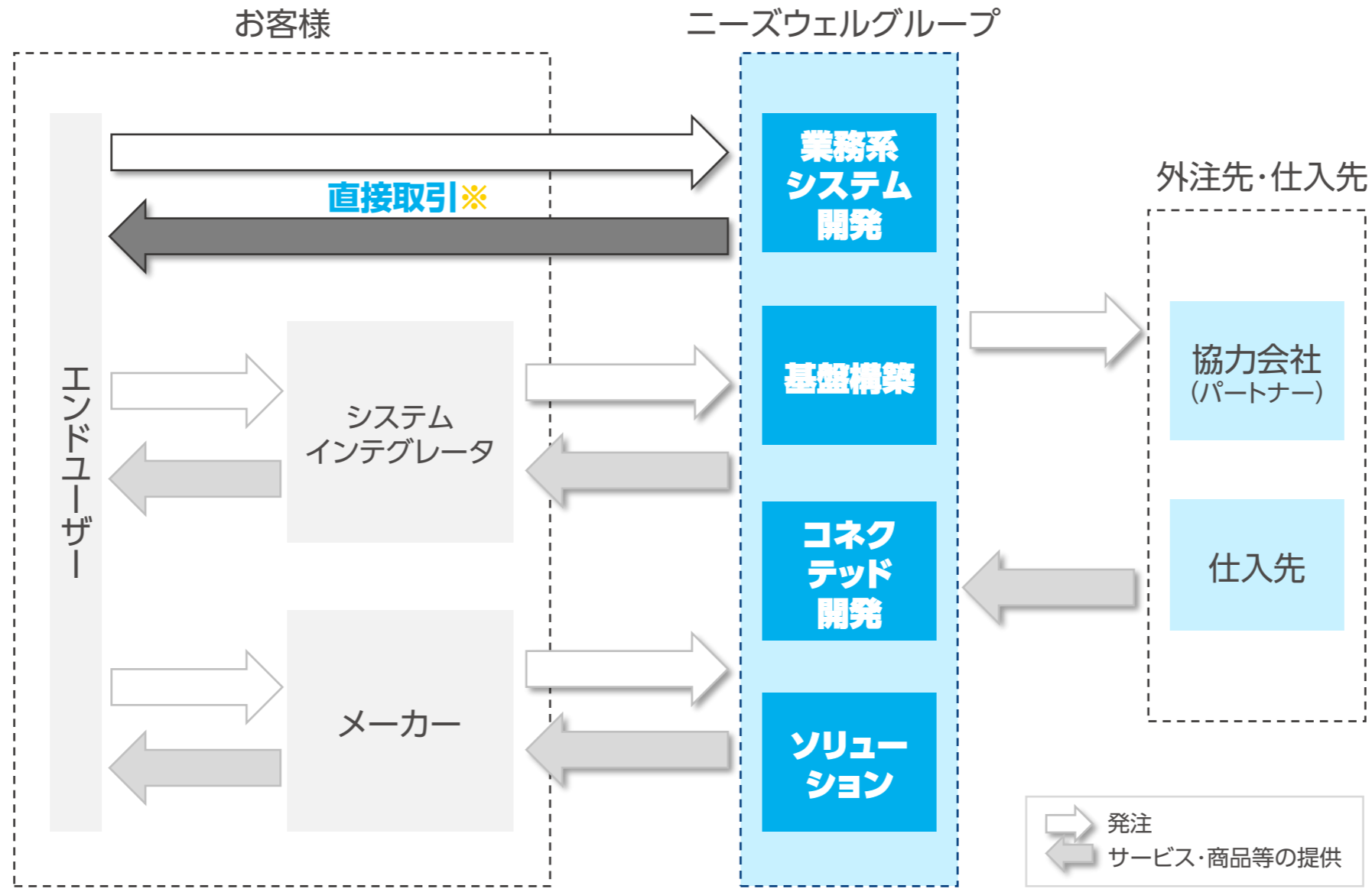


4.5) 事業領域

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

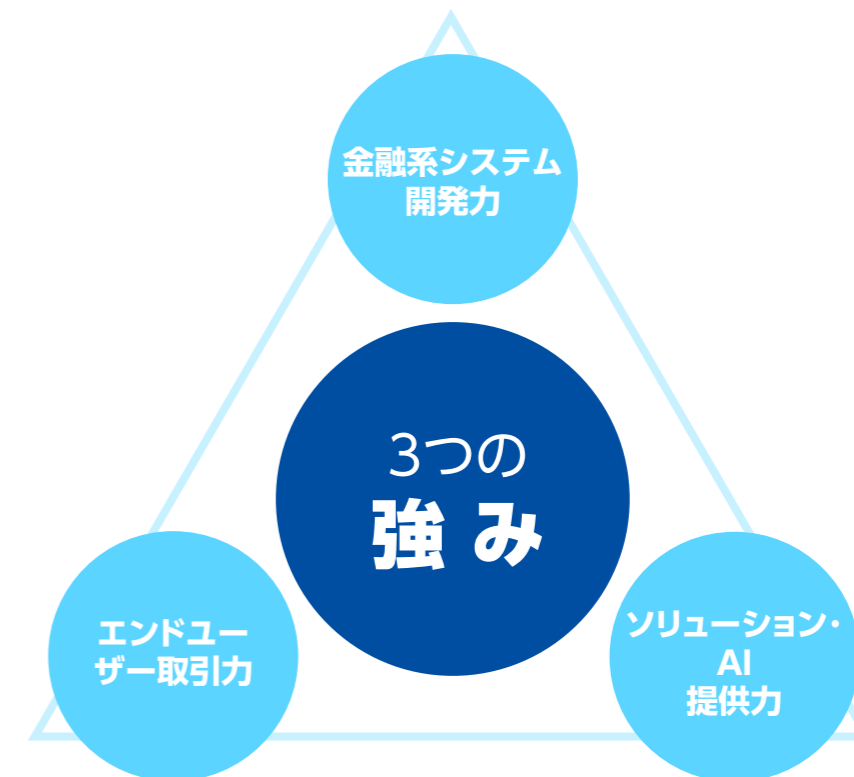
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の約50%。中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

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**65%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(2021/9期-2023/9期)

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人体制をめざす。
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。

高齢者の健康寿命を延ばし、自治体の医療費削減に貢献するフレイル予防ソリューションを開発中。

■ 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

- ・「ダブルジョブ制度」、「社内FA制度」、「職場復帰支援制度」を導入し、適正ジョブへの配置やモチベーション向上をサポート
- ・スキルやモチベーションを引き出すOJT・メンター制度
- ・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

■ 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

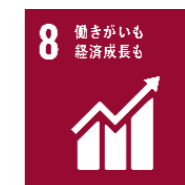
- ・長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

■ 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
2023-06-29	PR情報	中堅・中小企業向け経費管理・請求書管理クラウド Concur Standard及び独自連携アプリの受注が好調(導入累計20社突破)
2023-06-28	PR情報	企業調査レポート(2023年9月期第2四半期決算)公開のお知らせ
2023-06-27	PR情報	大手ゼネコン企業より、Microsoft社「Power Automate」の導入支援・運用保守サービスを受注
2023-06-22	PR情報	マイグレーション開発需要の増加に応え、「品質テストサービス」を強化 品質試験効率の向上と高水準の品質管理を実現
2023-06-22	PR情報	零売SIMと建設業・建設機械業向けデータ通信機器の組み合わせによるシナジー創出 建設業・建設機械業への販売戦略
2023-06-20	PR情報	【インボイス制度対応版】Invoice PA、Invoice PA-S提供開始のお知らせ～新機能追加によりスムーズな対応をサポート～
2023-06-20	PR情報	【業界最安値級】利用プランを細かく設定可能なMVNO提供サービス 法人向けデータ通信特化型格安SIM「零売SIM」の販売戦略
2023-06-15	PR情報	Notice Regarding the Determination of Matters Involved in the Purchase of Treasury Shares
2023-06-15	適時開示	自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ(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)
2023-06-15	PR情報	社員満足度向上へ「夏季賞与2.4ヶ月」を支給
2023-06-13	PR情報	【無料オンラインセミナー】電子取引サービスと請求書支払の業務プロセスを自動化！取引業務と経理業務の効率化事例をご紹介
2023-06-13	PR情報	契約業務・取締役会議事録等のDX化 ニーズウェルのITリエンジニアリングサービス「契約業務」活用事例
2023-06-08	PR情報	ニーズウェル社内における「SharePoint活用サービス」の活用事例
2023-06-06	PR情報	子会社コムソフトとのシナジー効果が本格始動、技術者不足を補い受注拡大
2023-06-05	PR情報	個人投資家向けIRセミナーの書き起こし(全文)及びアーカイブ動画公開のお知らせ 2023年9月期第2四半期決算を終えて
2023-06-01	PR情報	2023年9月期第2四半期 機関投資家向け決算説明会及び質疑応答の書き起こし(全文)

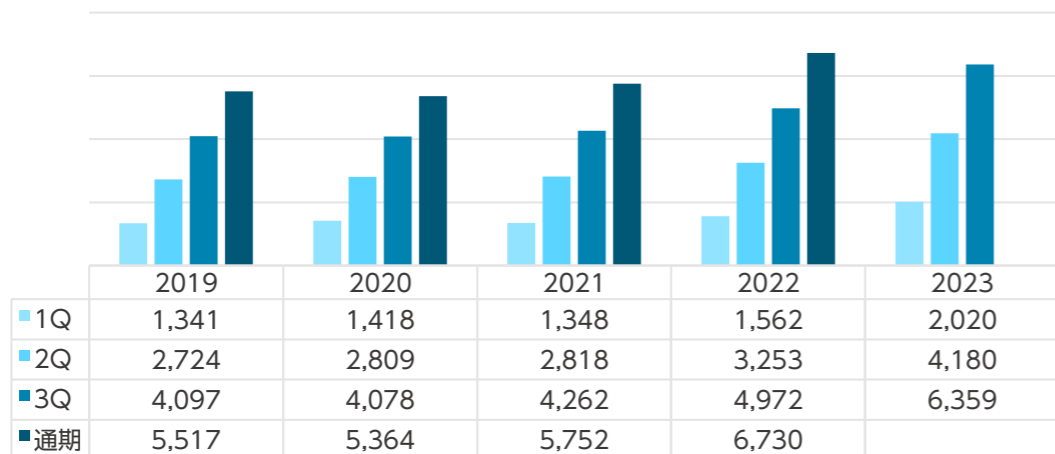
4.10) 主なプレスリリース②

日付	種類	内容
2023-06-01	PR情報	長崎開発センター 移転及び増床のお知らせ
2023-06-01	PR情報	港湾施設の運営管理 荷役業務に計画最適化AI構築を実施～最適化AIを用いて一定水準の計画を即時に算出～
2023-05-30	PR情報	DX環境構築における課題を解決 「SharePoint活用サービス」のサービス強化
2023-05-30	IR資料	2023年9月期(第37期)第2四半期 機関投資家向け決算説明会・質疑応答(全文)
2023-05-25	PR情報	オカモトホールディングス様から「Invoice PA+」を受注 電子帳簿保存法対応ソリューションで業務を効率化
2023-05-23	PR情報	「研究費管理と経費精算業務のデジタル構想」登壇のお知らせ
2023-05-23	PR情報	マネジメントをサポートする予想損益シミュレーションツール ManaSupportの提供を開始
2023-05-23	PR情報	株主総会の質疑応答にも活用 「Chat Document」、6ヶ月間の無料トライアルを提供
2023-05-19	PR情報	(訂正) 2023年5月18日付プレスリリース(PR情報)の一部訂正に関するお知らせ
2023-05-18	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
2023-05-18	PR情報	グループシナジーが本格始動 子会社のビー・オー・スタジオ、公共系のWebサイト構築を受注
2023-05-16	PR情報	金融系システムのマイグレーション開発を受注 品質・効率向上に向けて、長崎ニアショア拠点を活用
2023-05-16	PR情報	【無料オンラインセミナー】倉庫業務のお悩みを寺岡精工とニーズウェルが解決します！
2023-05-12	PR情報	2023年9月期第2四半期機関投資家向け決算説明会ウェビナー開催のお知らせ
2023-05-12	PR情報	ログミーFinance主催個人投資家向けIRセミナー(5月27日(土)開催)への参加のお知らせ

4.11) 業績推移①

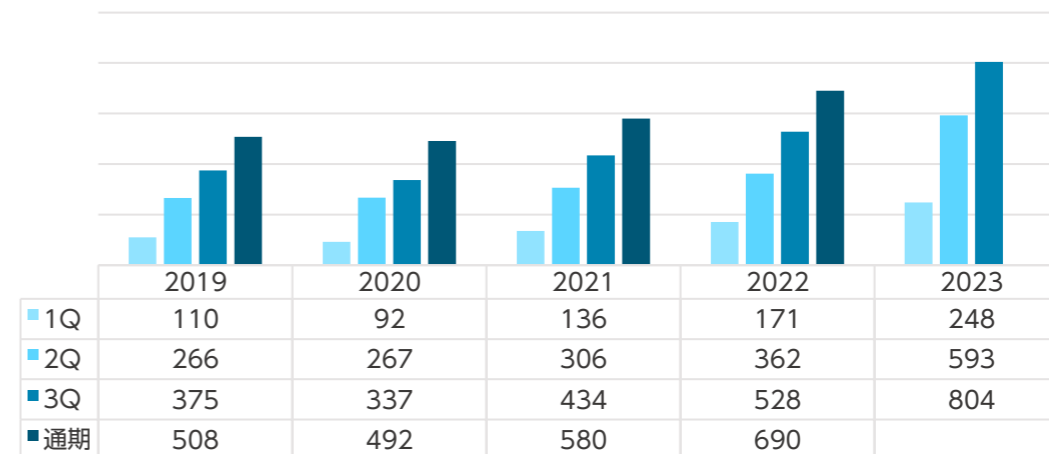
売上高

単位:百万円



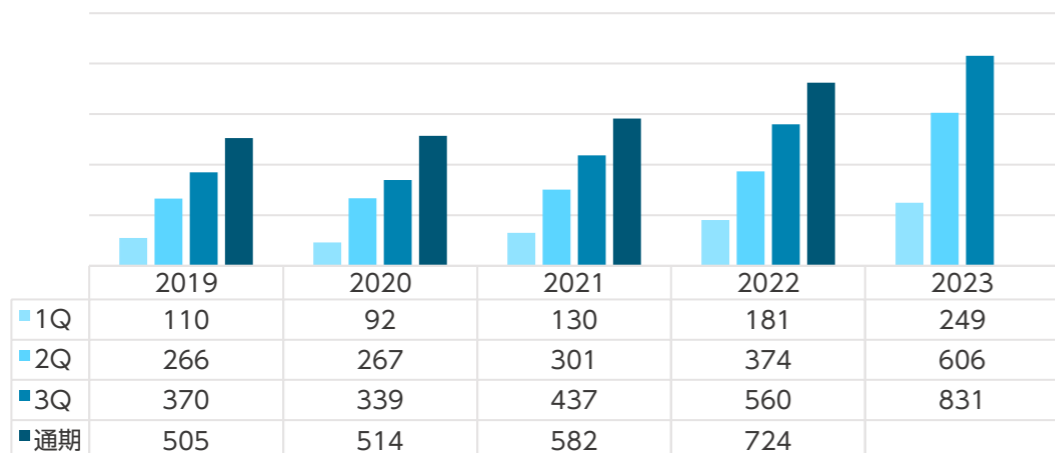
営業利益

単位:百万円



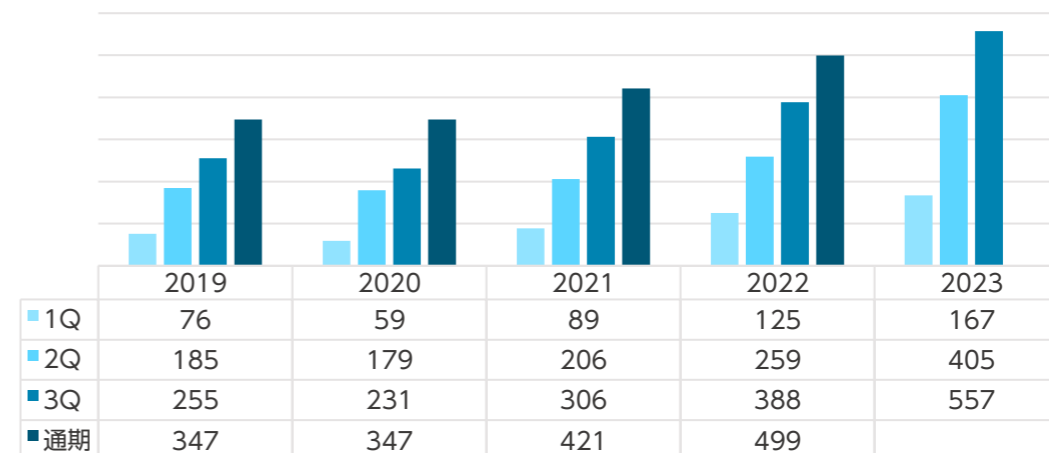
経常利益

単位:百万円



親会社に帰属する当期純利益

単位:百万円

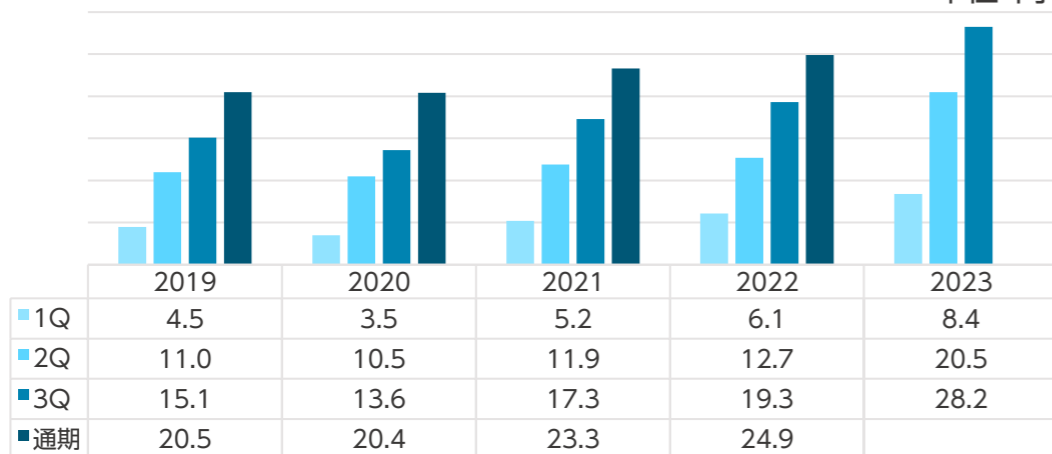


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

4.11) 業績推移②

1株当たり当期純利益

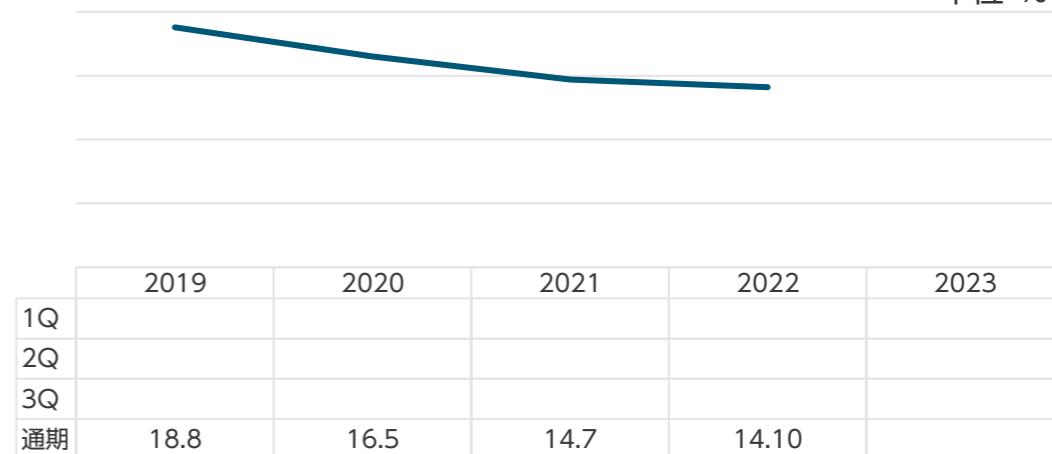
単位:円



■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、2023年6月1日付の2分割調整後

自己資本当期純利益率

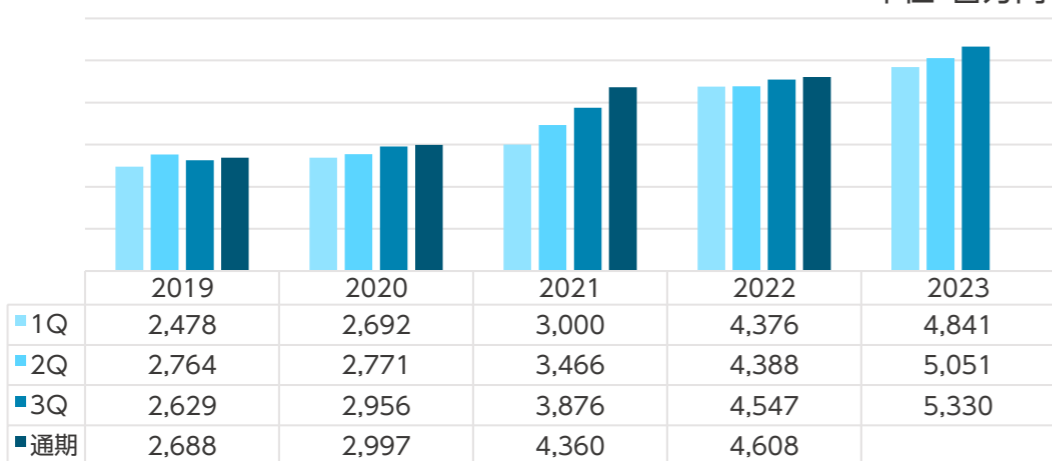
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

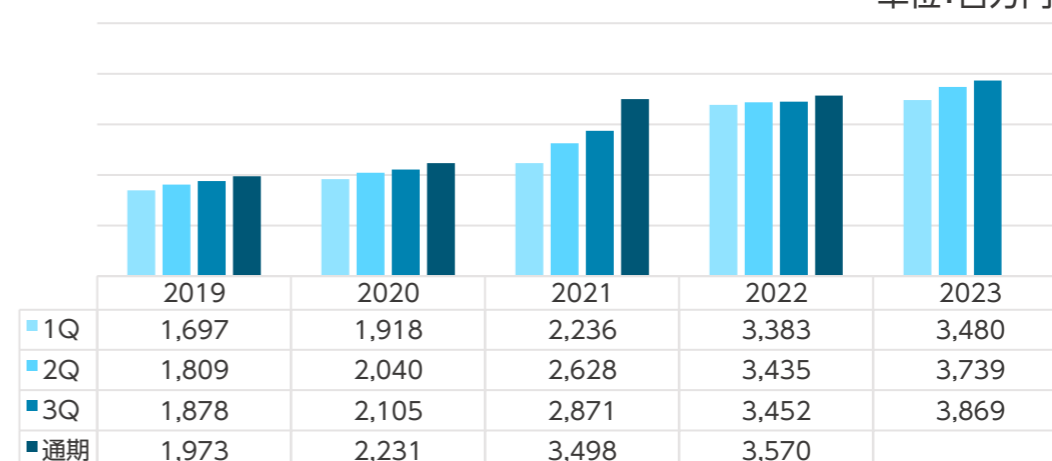
総資産

単位:百万円

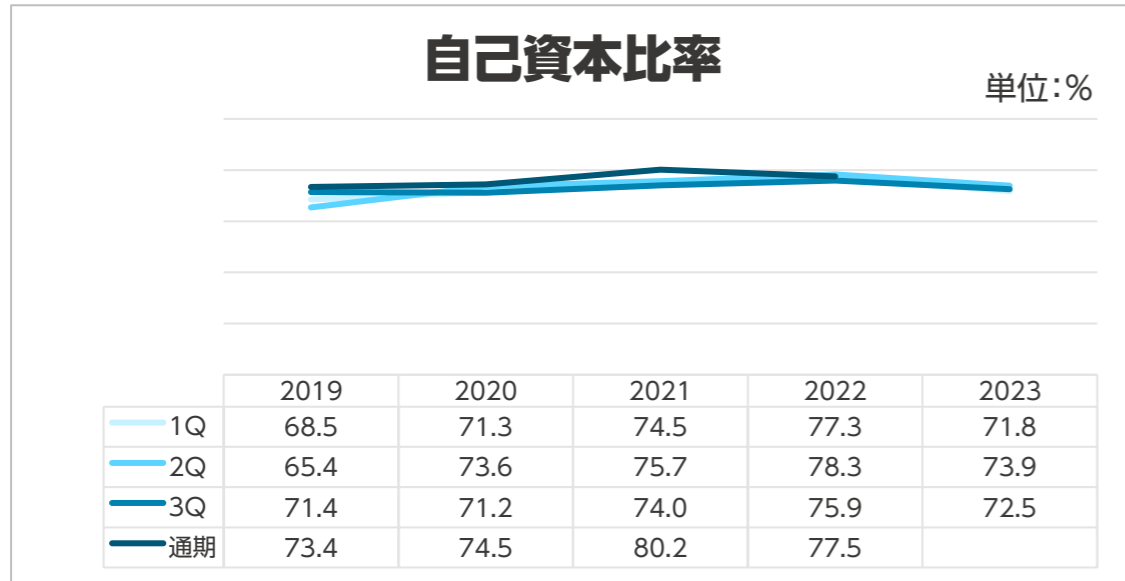


純資産

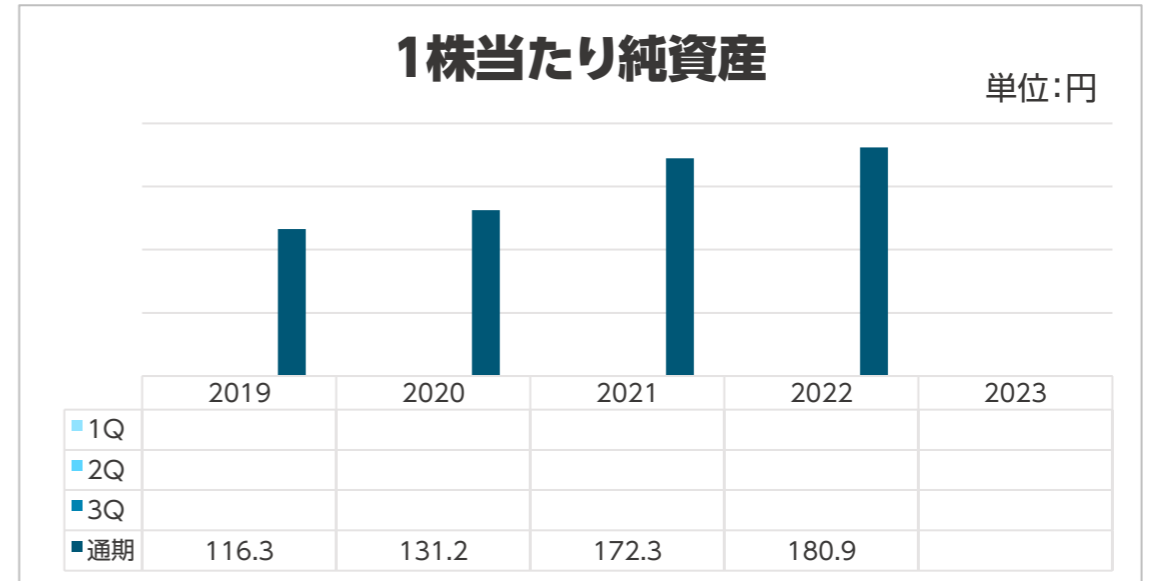
単位:百万円



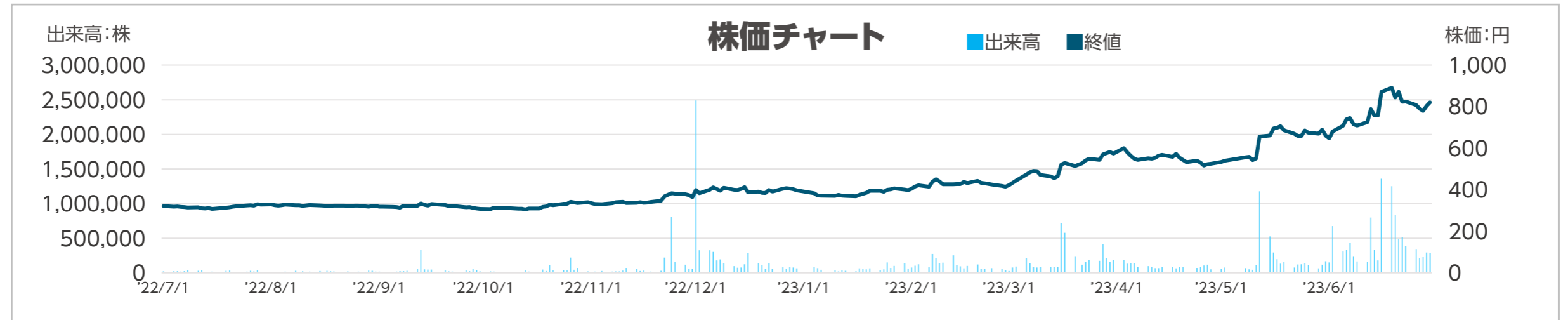
4.11) 業績推移③



■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



■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、2023年6月1日付の2分割調整後
 ■本指標は通期ごとに更新



■終値は、2023年6月1日付の2分割調整後



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