

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2024年9月期 第1四半期

決算説明資料

2024年2月8日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2024年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2024年9月期 業績計画



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料



- 当社は、前期(2023年9月期)の期首に株式会社ビー・オー・スタジオを買収し、PPA(Purchase Price Allocation:取得原価の配分)を行った結果、前期第4四半期に顧客関連資産の償却金額を確定しました。

当期の決算では企業結合に関する会計基準に則りPPAに係る償却を前期の期首から均等に行ったとみなし、下表①の数値を基に「前年同期比」等を算出しております。

単位: 百万円	前期(2023年9月期)							
	①本資料で前年同期比の算出に使用した数値 PPAを期首から均等に償却したとみなした場合 ()は②との差額				②公表値 PPAを第4四半期のみで償却			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	通期 第4四半期 ※	第1四半期	第2四半期	第3四半期	通期 第4四半期 ※
売上高	2,020 (0)	4,180 (0)	6,359 (0)	8,761 (0)	2,020	4,180	6,359	8,761
営業利益	239 (-10)	573 (-20)	774 (-30)	1,100 (0)	248	593	804	1,100
経常利益	239 (-10)	586 (-20)	802 (-30)	1,135 (0)	249	606	831	1,135
親会社に帰属する当期純利益	160 (-7)	392 (-13)	537 (-20)	837 (0)	167	405	557	837

※ 通期(第4四半期)への影響はありません。

- 当期(2024年9月期第1四半期)よりサービスラインを以下のように変更しました。

 - ・「業務系システム開発」と「コネクテッド開発」を集約し、「業務系システム開発」へ
 - ・「基盤構築」の名称を「IT基盤」と変更し、従来業務系システム開発の一部としていた「ソフトウェアテスト」及び「ITサポート」を「IT基盤」に集約

1.1 決算ハイライト 総括

経常利益は前年同期比**45.8%増**、経常利益率は**14.6%** いちだんと高収益体質へ
前年に引き続き業績好調が継続中

- ✓ グループ間のシナジーにより、公共系の入札案件等の受注が順調に拡大
- ✓ オンライン営業の取り組みによる受注拡大
- ✓ 業務効率化により、販管费率8.7%。前年同期に比べて2.0pt良化



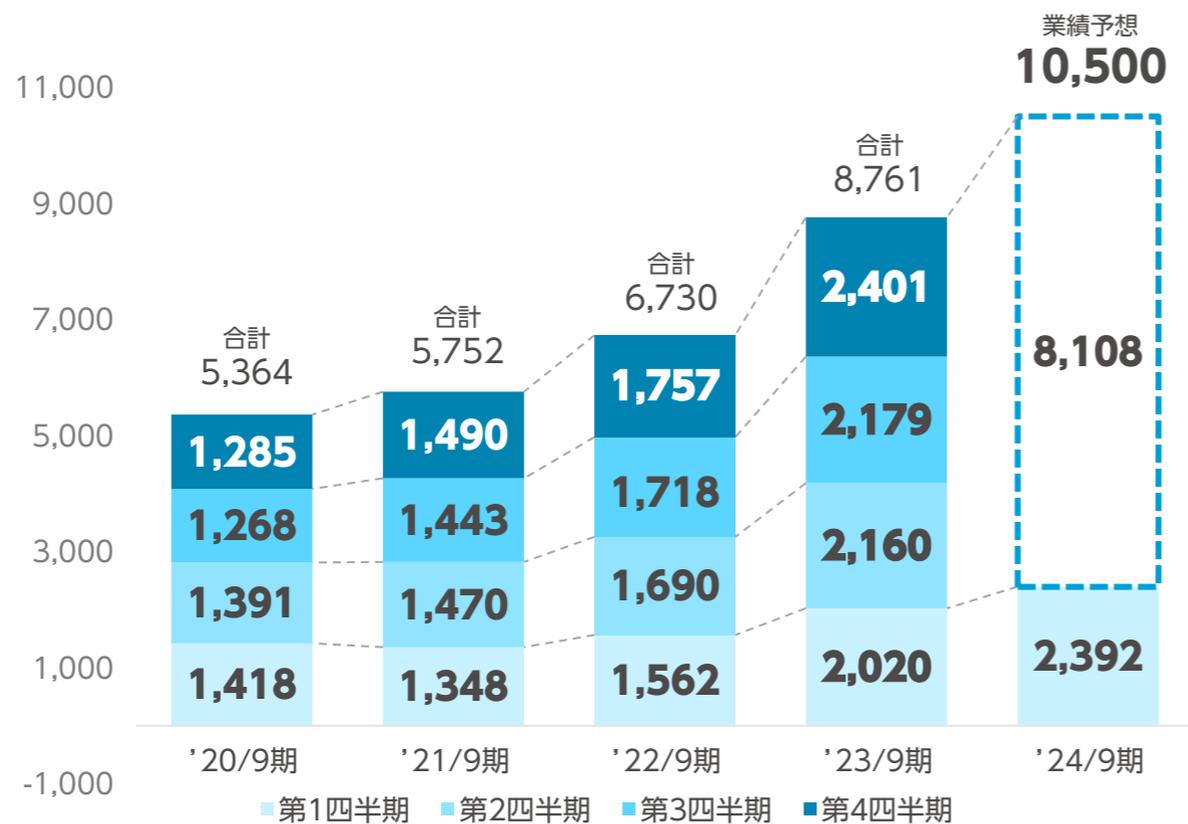
売上高	2,392 百万円	前年同期比 +18.5 %	
経常利益	349 百万円	前年同期比 +45.8 %	経常利益率 14.6 %
親会社株主に帰属 する四半期純利益	250 百万円	前年同期比 +56.0 %	四半期純利益率 10.5 %

1.2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

売上高 前年同期比**18.5%増**、経常利益 前年同期比**45.8%増**

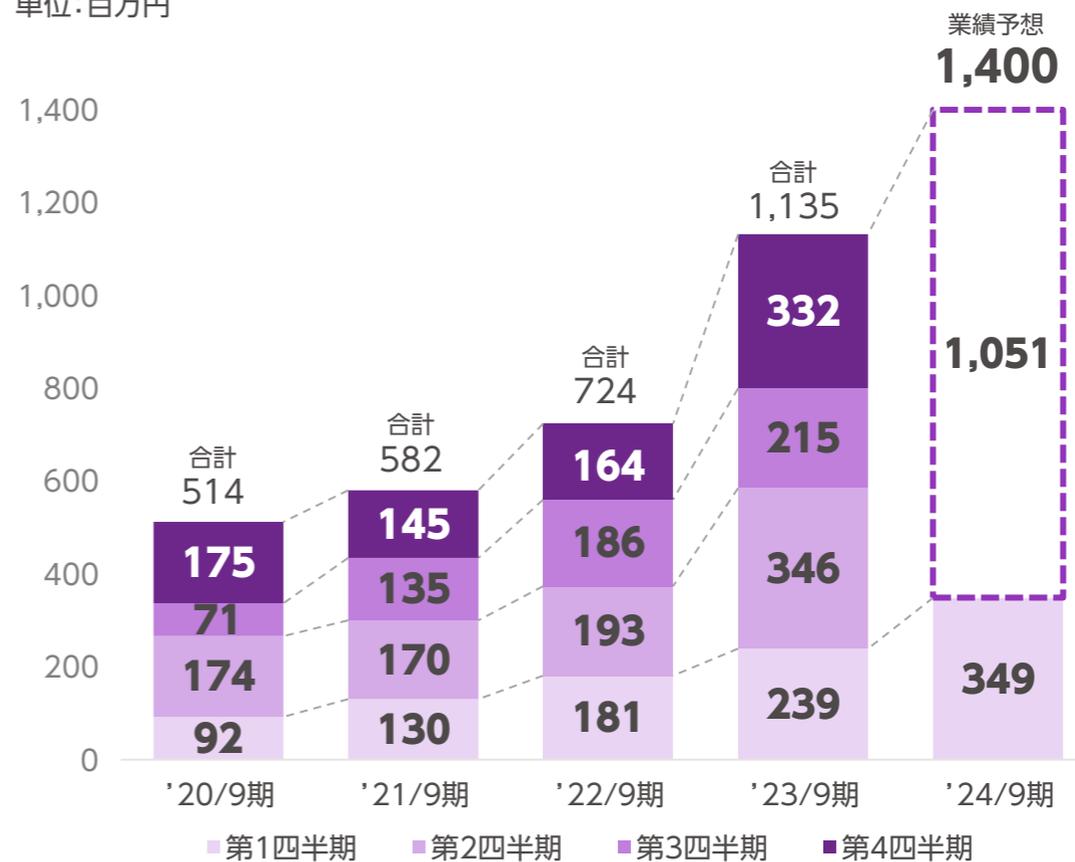
【売上高 年度別推移】

単位:百万円



【経常利益 年度別推移】

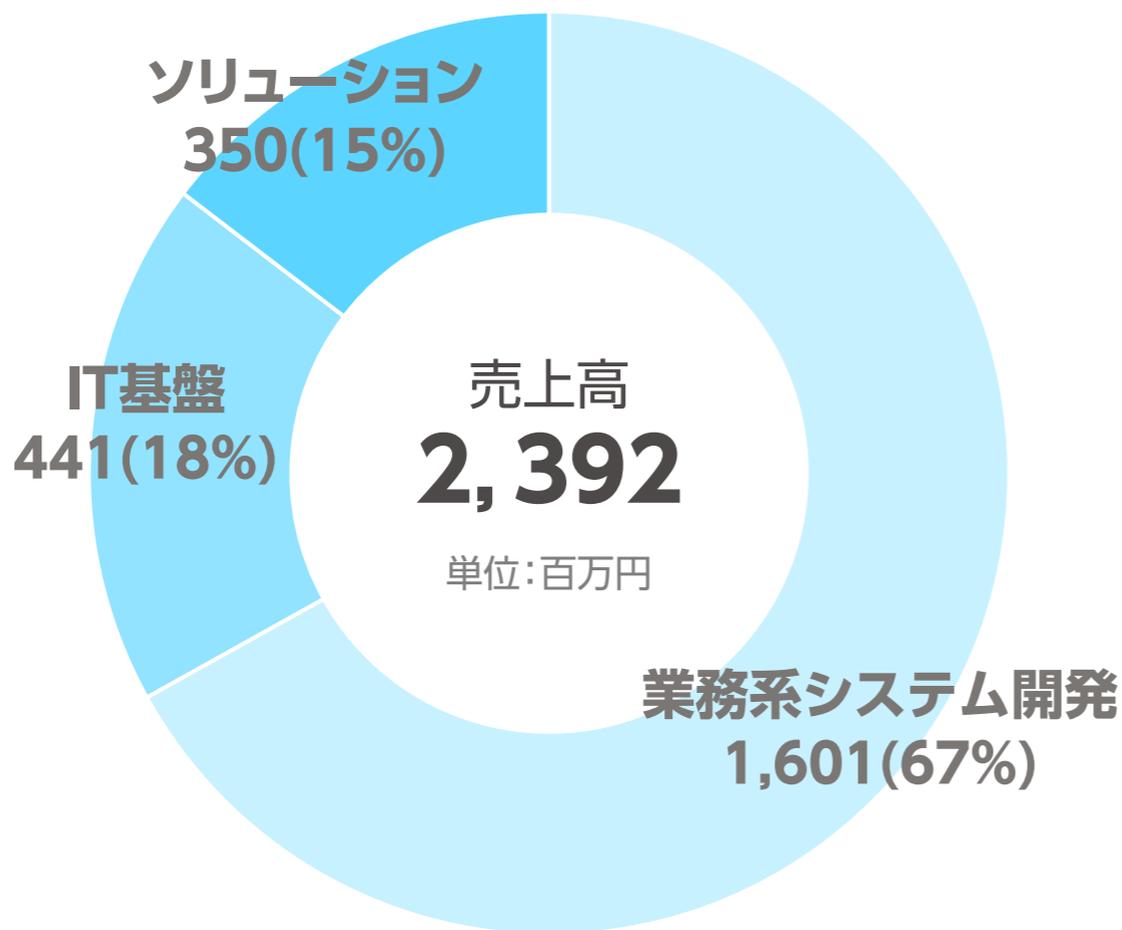
単位:百万円



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はマイグレーション開発が順調

IT基盤、ソリューションは前年同期比で高い伸びを維持



サービスライン概況

■ **業務系システム開発** 前年同期比**109.9%**

マイグレーション開発や、官公庁・生損保向けの案件が順調。

■ **IT基盤** 前年同期比**143.0%**

新たにソフトウェアテストとITサポートをメニューに追加。社会のデジタル化によりシステム基盤やソフトウェアの複雑化が進み、これまで以上に品質分析や運用設計などの専門性の高い技術が求められていることから、これらのニーズに応える体制を強化。

■ **ソリューション** 前年同期比**138.0%**

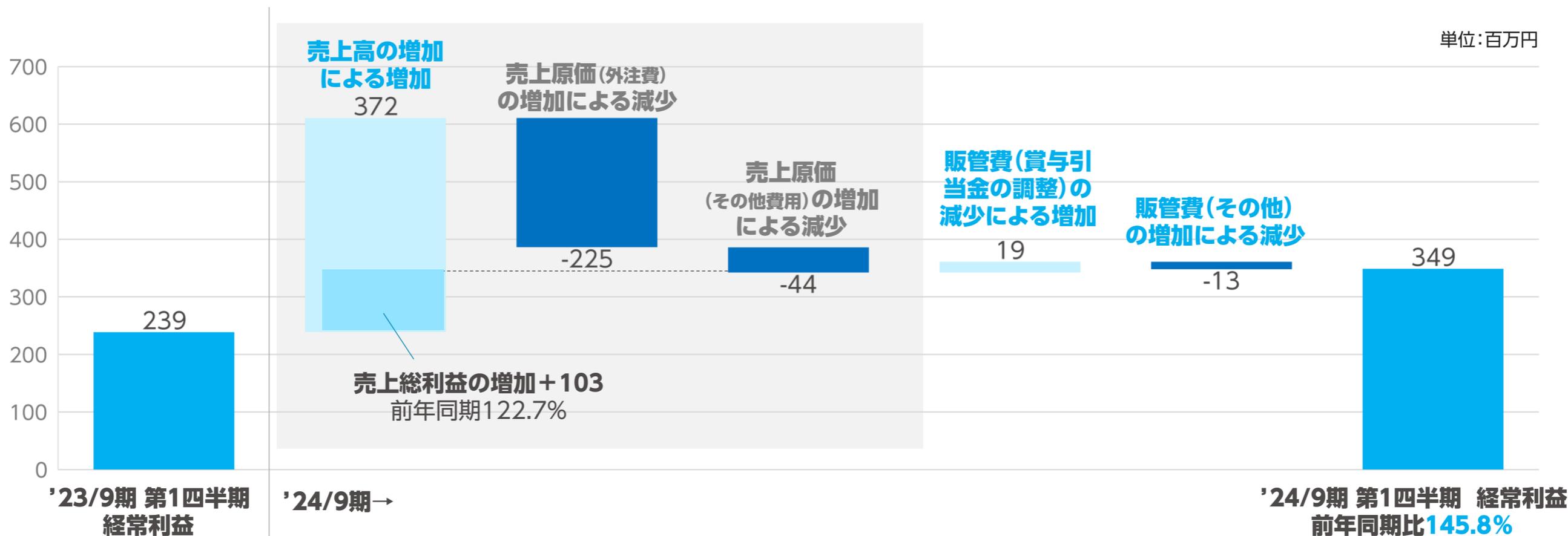
独自のソリューションやサービスの提供により他社との差別化に注力し、更に受注を拡大。

電帳法やインボイス制度未対応のユーザーからの受注も多い。長崎大学との産学共同で生成AIソリューション開発に着手。WMS-Picking、BP-Collabo、スマホレンタルサービス等、新規ソリューションも複数提供開始。

1.4 経常利益増減要因分析

経常利益前年同期比145.8%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103百万円増加(前年同期比122.7%)
- ✓ 業務効率化、オンライン営業による効率化、賞与引当金の調整等により、**販管費**は6百万円削減(前年同期比97.1%) 販管费率8.7%(前年同期比2.0pt改善)



1.5 損益計算書

販管比率、経常利益率の目標を達成

単位:百万円	2023年9月期1Q 連結		2024年9月期1Q 連結				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	達成率	通期業績計画
売上高	2,020	-	2,392	-	118.5%	22.8%	10,500
業務系システム開発 ※1	1,457	72.2%	1,601	66.9%	109.9%	20.7%	7,735
IT基盤	308	15.3%	441	18.4%	143.0%	48.3%	914
ソリューション	253	12.6%	350	14.6%	138.0%	18.9%	1,851
売上総利益	454	22.5%	557	23.3%	122.7%	-	-
M&A関連償却	22	1.1%	22	1.0%	100.0%	-	-
その他	192	9.5%	186	7.8%	96.7%	-	-
販管費	215	10.7%	209	8.7%	97.1%	-	-
営業利益	239	11.8%	348	14.6%	145.7%	24.9%	1,400
営業外収益	1	0.1%	1	0.1%	88.1%	-	-
営業外費用	0	0.0%	0	0.0%	24.2%	-	-
経常利益	239	11.9%	349	14.6%	145.8%	25.0%	1,400
親会社に帰属する当期純利益	160	8.0%	250	10.5%	156.0%	27.1%	925

KPI達成状況

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	18.5%
売上総利益率	25%以上	23.3%
販管比率	10%以内	8.7%
経常利益率	10%以上	14.6%
EPS ※2	50円以上	通期実績で判定
PER ※2	30倍以上	通期実績で判定
ROE ※2	20%以上	通期実績で判定

※1 2023年9月期1Qの「業務系システム開発」には「コネクテッド開発」を含めて記載

※2 EPS、PER、ROEは2024年9月期通期実績が確定した段階で判定

1.6 貸借対照表

安定した財務体質を維持(自己資本比率 68.5%)

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2023年9月期末	2024年9月期1Q末	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,519	1,767	-752
受取手形、売掛金及び契約資産	1,827	2,010	182
前払費用	33	46	12
その他	-2	-3	-1
流動資産合計	4,379	3,820	-558
建物(純額)	32	31	0
ソフトウェア	58	60	1
ソフトウェア仮勘定	7	1	-5
のれん	370	356	-13
顧客関連資産	389	380	-9
投資有価証券	357	380	22
繰延税金資産	151	144	-6
敷金・保証金	100	148	47
保険積立金	76	76	0
その他	24	23	0
固定資産合計	1,568	1,604	36
資産合計	5,947	5,425	-522

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2023年9月期末	2024年9月期1Q末	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	648	657	9
短期借入金・1年以内長期借入金	19	20	0
未払金	502	230	-272
未払法人税等	230	108	-121
未払消費税	157	160	2
預り金	76	135	58
賞与引当金	379	181	-197
その他	32	26	-5
流動負債合計	2,046	1,520	-526
長期借入金	38	36	-1
長期繰延税金負債	134	131	-3
その他	14	14	0
固定負債合計	187	182	-5
負債合計	2,234	1,702	-531
資本金	908	908	0
資本剰余金	765	765	0
利益剰余金	2,659	2,653	-6
自己株式	-694	-694	0
その他有価証券評価差額金	65	81	15
非支配株主持分	8	8	0
純資産合計	3,713	3,722	8
負債純資産合計	5,947	5,425	-522

1.7 2024年9月期の主な取組み

持続的な成長を果たすため 社員満足度、スキル、業績向上のためのさまざまな施策を継続的に実施

2024年9月期

2023年10月

- ・社内FA制度、職場復帰支援制度導入
- ・株式会社富士薬品と協業強化
- ・従業員向け譲渡制限付株式制度導入
- ・ニーズウェルグループに「ManaSupport」を導入し、予想損益の早期化を実現

2023年11月

- ・「WMS-Picking」提供開始
- ・案件配信サイト「BP-Collabo」提供開始

2023年12月

- ・業務効率化の抽出に向けた業務改善提案制度の導入

2024年01月

- ・サービスメニューに「ソフトウェアテスト」、「ITサポート」追加
- ・業務効率化ソリューションに「Microsoft Power Platform導入支援サービス」追加
- ・エフ・エスソフトウェア開発株式会社と業務提携
- ・「スマホレンタルサービス」提供開始

2024年02月

- ・「UI/UX一新と操作ガイダンス表示サービス」の提供開始
- ・「DX化と業務効率化サービス」の提供開始

少子高齢化による人手不足から生じる社会的なニーズと課題に対応

社会的なニーズ・課題	当社の対応
システム開発の需要がますます増加	<ul style="list-style-type: none">① 品質確保のためのテストサービス② 古くて扱いにくいレガシーシステムを最新化するマイグレーションサービス③ IT人材を提供するITアウトソーシングサービス④ 物流業界へDXを提供するSmartWMS⑤ AI、RPAで人手をかけないソリューションを開発・提供
採用難で優秀な人材確保が困難に	<ul style="list-style-type: none">⑥ 昇給、初任給引上げで、未経験でも優秀な人材を採用・育成⑦ 関東圏の採用とともに、地方に戻りたい求職者を採用⑧ ニアショア開発による地方人材の活用⑨ ビジネスパートナーのコアパートナー化による共存共栄の推進⑩ コアパートナーとの業務提携による技術空洞化防止
人材の短期的な離職が増加	<ul style="list-style-type: none">⑪ 昇給基準を見直し、能力主義を促進⑫ 物価上昇に向けた賃金引上げを実施⑬ 休職者を復帰支援する職場復帰支援制度の導入⑭ 退職者を再雇用するカムバック制度の導入⑮ 業務と適性とのミスマッチを防止しモチベーション向上 →ダブルジョブ制度、社内FA制度、OJT・メンター制度⑯ 技術研修とともに、資産形成等の社会人研修も提供⑰ 従業員向け譲渡制限株式 (RS) を無償で付与



1. 2024年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2024年9月期 業績計画



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料



2.1 中期経営計画(連結)

中期経営計画2025年9月期売上高130億円・経常利益18億円の達成に向けて、引き続き**既存事業拡大**を目指し、取組みを継続

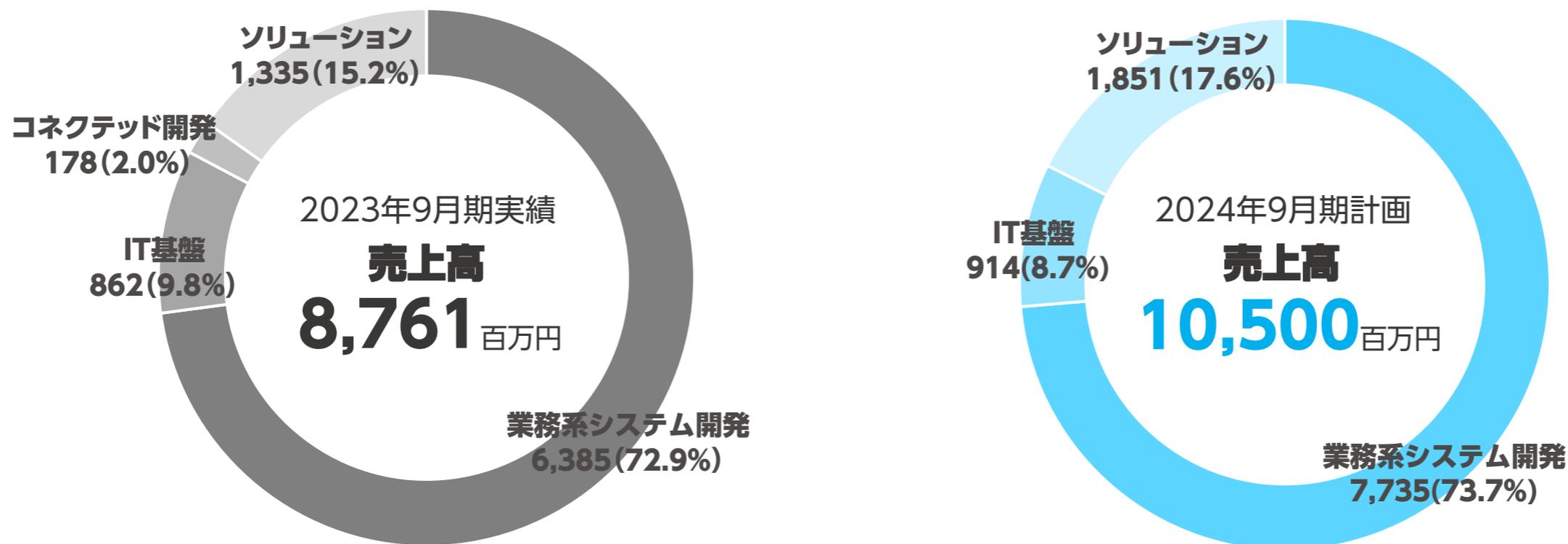
	実績		中期経営計画		
	2022年9月期 (億円)	2023年9月期 (億円)	2024年9月期 (億円)	2025年9月期 (億円)	CAGR (年平均成長率) 2022-2025(%)
売上高	67	87	110	130	25.3
	うち 既存事業 67 うち M&A -	うち 既存事業 81 うち M&A※ 6	うち 既存事業 105 うち M&A※ 5	うち 既存事業 129 うち M&A※ 1	
経常利益	7	11	15	18	36.7

※ 前年のM&Aの売上分は、既存事業に含みます。

※ 本資料発表日現在、2024年以降のM&Aの具体的な相手先は未定ですが、リサーチを進めております。

2.2 2024年9月期 サービスライン別売上計画(連結)

引き続き業務系システム開発を柱に、
ニーズと収益力の高いIT基盤、ソリューションをさらに拡大



単位:百万円(対売上高比)

2.3 株主還元①

2024年9月期 1株当たり配当金 15円00銭/株

前期比1円50銭増配 (前期 13円50銭/株)

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

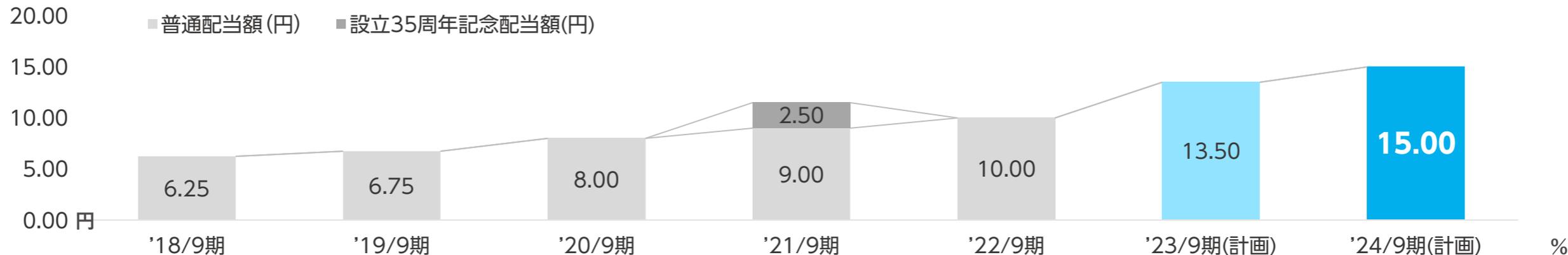
配当性向推移



※ 総還元性向(%) = (配当金支払額 + 自己株式取得による支出) ÷ 当期純利益

※ 2022年、2023年に行った自己株式の取得により、2022年の総還元性向は79.6%、2023年の総還元性向は90.5%となります。

配当額推移

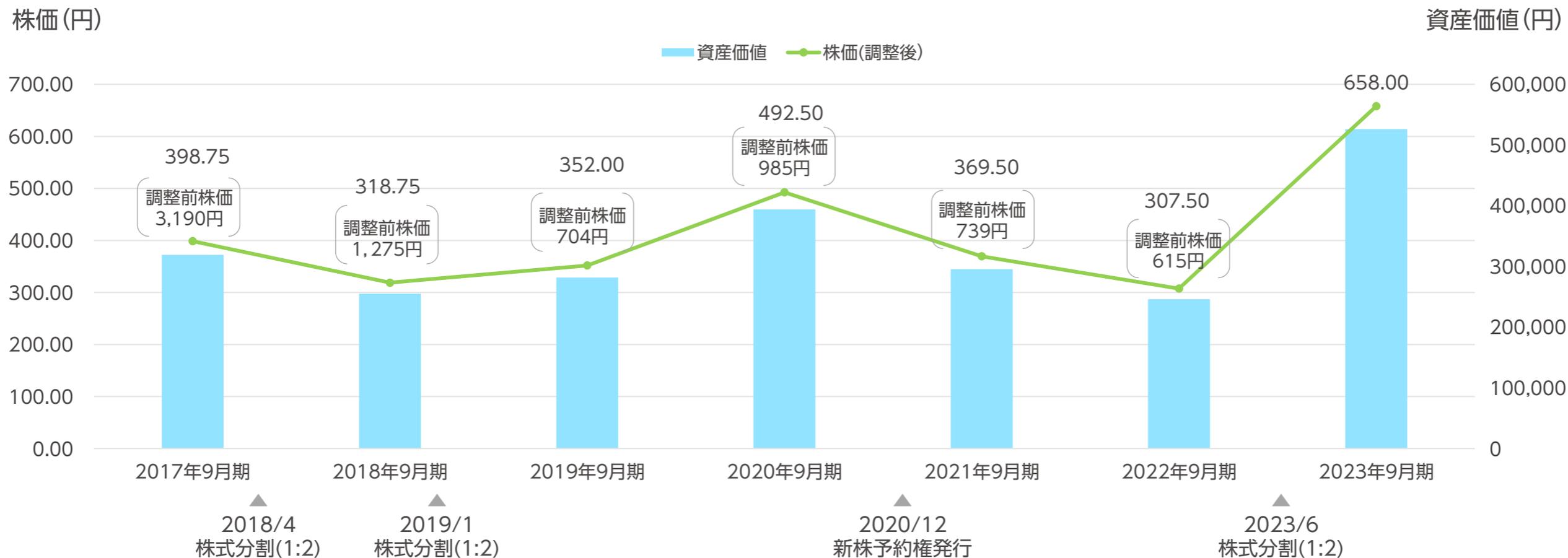


※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、9.00円の普通配当に加えて、2.50円の記念配当を行いました。

※ 2018年4月1日付、2019年1月1日付、2023年6月1日付でそれぞれ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。

長期保有により資産価値が増大

当社の上場(2017年9月)時に100株購入し、保有し続けた場合の資産価値の推移イメージ
上場時に株式を購入した場合、約6年で資産価値が165%増





1. 2024年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2024年9月期 業績計画



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料



3.1 経営理念・中期方針

■ 経営理念

広く経済社会に貢献し続ける

■ 経営指針

常に進化するニーズウェルはTry & Innovation を掲げ、
広く経済社会に貢献し続けます

■ 中期基本方針

真のシステムインテグレータへ移行

■ 中期経営指針

生産性向上による高収益化、そして残業低減
高給与、高賞与、及びワークライフバランスの実現

企業価値の向上

事業価値の向上:業績・事業目標の達成
社会価値の向上:サステナブル経営の実現



3.2 重点施策



マイグレーション開発から品質テストの実施まで、 一気通貫でのマイグレーションサービスを提供

国産メーカーの汎用機撤退、レガシーシステムの新プラットフォームへの移行、
現行システムの有職者や技術者不足など、様々な要因により**マイグレーションの需要はこれまで以上に増加傾向**

長崎ニアショア拠点の活用

- ・マイグレーション開発に特化したエンジニアを集約
→技術ノウハウ、対応範囲の拡大

品質テストサービスの強化

- ・信頼性の高い高品質なテストの実施
- ・人的コストの削減に貢献
- ・開発エンジニアの有効活用による生産性向上

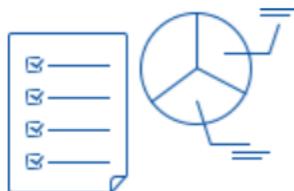
企業のDX人員不足の需要に応じて業務効率化支援、長期体制構築

DX化や業務改善の要請が年々高まる中、企業が自社内だけでIT全般の統制を行うことが困難な局面が増加している。企業の人員不足対策や契約形態に柔軟に対応した提案をし、**一括管理・運用、支援**を行う。

サポート内容

運用設計・運用監視

長年の運用実績で培ったノウハウを活かして、安定かつ安全な運用体制を構築。



オペレーション代行

復旧作業、バックアップ作業、脆弱性対応などシステムのオペレーションを代行。



マネージドサービス

移行・設計・構築から保守運用まで全て担い、長年培った技術力で高品質・運用費削減を実現。



3.2 重点施策 注力分野【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

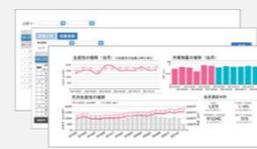
倉庫管理システム Smart WMS の3つの特徴

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

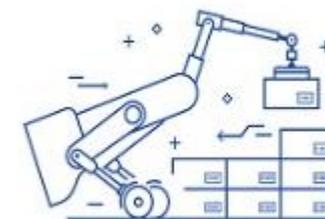


操作性の高いシステム

- ・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 Smart WMS 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
- ・SmartWMS連携ソリューション **WMS**  **Picking** (AIピッキングカート、2024年問題AI化) の推進
- ・ドラッグストア等、さまざまな業種向けにSmartWMSを展開



3.2 重点施策 注力分野【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

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



 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	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

産学共同による生成AIソリューションの開発

決算報告書の自動作成をする生成AI・入札案件資格及び提案可否の自動診断AIの構築

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」



Policy 方針

- ・研究開発ではなく、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

新規ソリューションの追加

Nナビシリーズ

伴走型ガイダンス導入支援サービス

- ・ユーザーに寄り添った使いやすいガイダンスを提供
- ・システム担当者の業務負担改善、社内への早期定着化を支援



調達業務効率化ソリューション

- ・効率的な調達業務のスキームとして各業界のパートナー探索を支援



スマホを活用した業務改善ソリューション

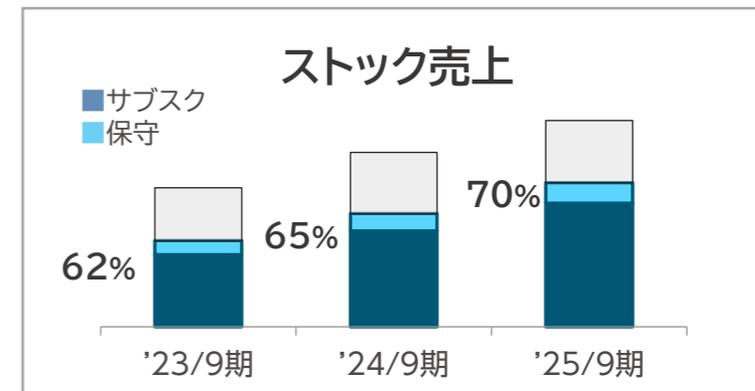
- ・運用目的や導入規模に合わせた最適なサービス構成とプランを提案
- ・トータルコストを抑え、効率的な運用と効果の最大化を実現

3.3 収益拡大と目標

ストック売上の拡大：2025年70%まで引上げ

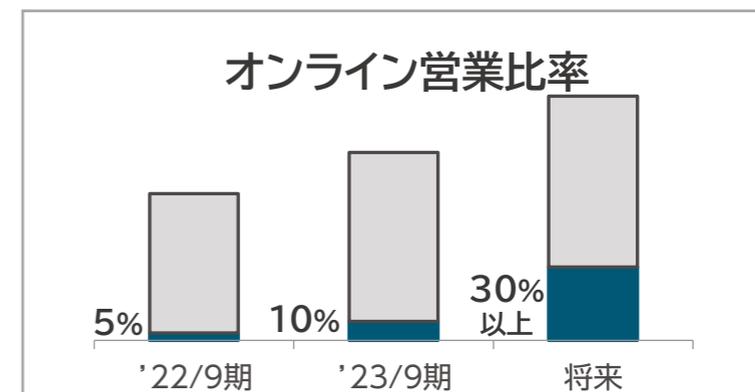
- ・開発ノウハウを活かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

ストック売上: 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



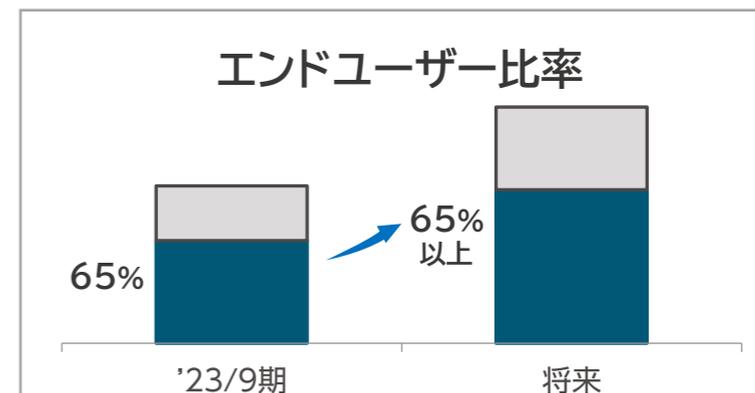
オンライン営業の促進: 売上高の30%以上をめざす

- ・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



エンドユーザー取引の拡大：売上高の65%以上を維持拡大

- ・既存ユーザーの継続案件、担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓に注力
- ・既存ユーザーと同業、類似の会社をターゲットに新規ユーザーを開拓
- ・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. 2024年9月期 第1四半期 決算概況



2. 2024年9月期 業績計画



3. 事業の成長戦略



4. 参考資料



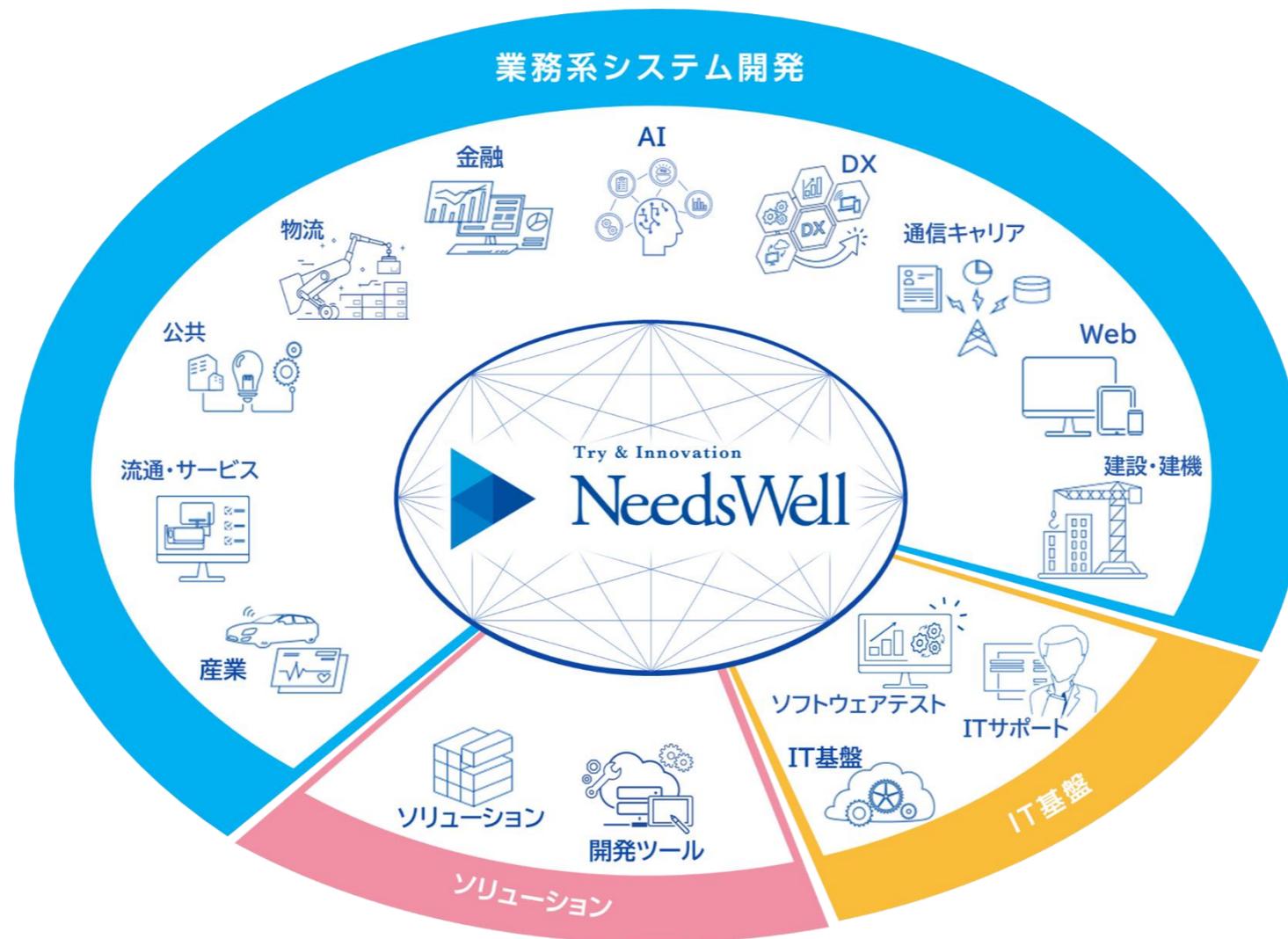
4.1 会社概要

2023年9月末日現在

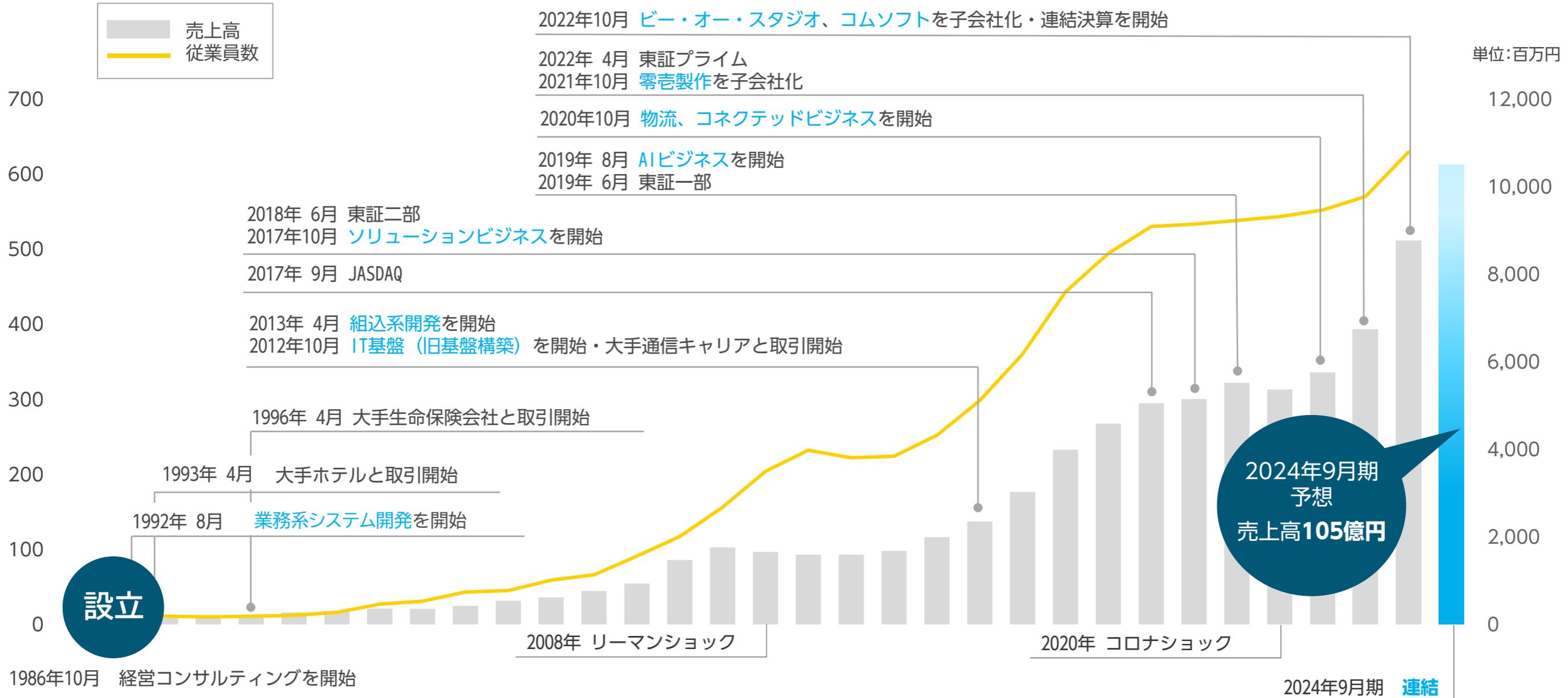
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	代表者	代表取締役社長 船津 浩三
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億8百万円	売上高	87億61百万円(連結)
従業員数	629名(連結)	決算期	9月
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	<ul style="list-style-type: none">・新宿オフィス:東京都新宿区富久町13-15 サウスタワー5階・長崎オフィス:長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル6階		
グループ体制	<ul style="list-style-type: none">・ 連結子会社 零喜製作株式会社(本社:栃木県那須塩原市) 株式会社ビー・オー・スタジオ(本社:東京都渋谷区) 株式会社コムソフト(本社:東京都豊島区)		

4.2 事業領域

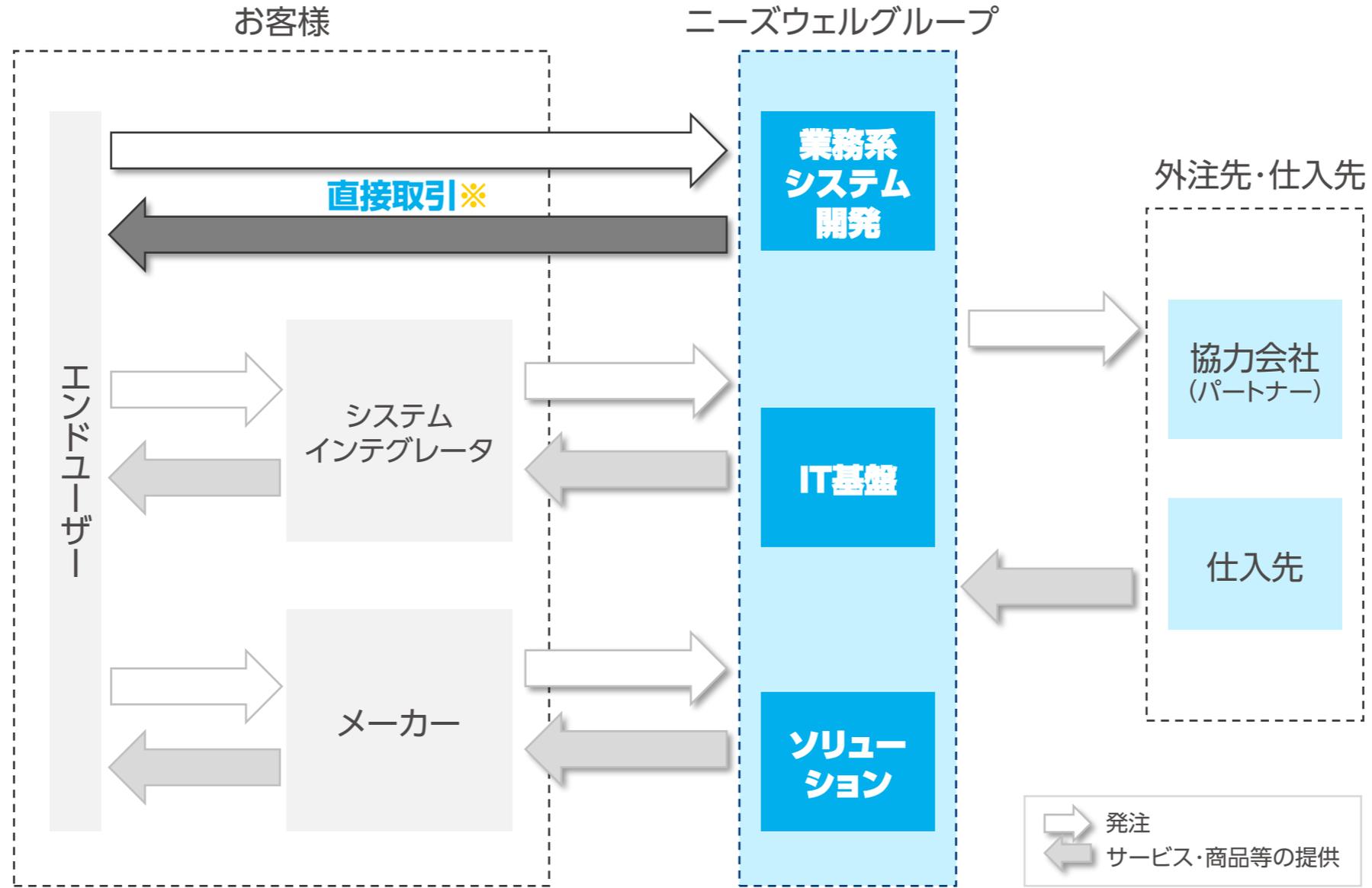
ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした3つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。



4.3 成長の軌跡



4.4 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%** (2023年9月期)

ニーズウェルの 3つの強み

①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 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。

③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。

4.6 社会価値の向上 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
産学共同で生成AI等を活用した新たなソリューション開発に着手



■ 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



4.6 社会価値の向上 制度や支援活動から支える取組み

■ 働き方改革

- ・「**ダブルジョブ制度**」、「**社内FA制度**」、「**職場復帰支援制度**」、「**カムバック制度**」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～)

■ 長崎県及び長崎市ふるさと納税

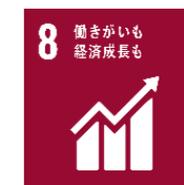
- ・長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材・産業創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

■ 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>



4.7 プレスリリース①

日付	種類	内容
2024-01-30	PR情報	DX化を支援・推進する「システムのUI/UX 一新」の提供開始～伴走型ガイダンス表示による操作不明の解消「Nナビシリーズ」をセット～
2024-01-29	PR情報	ニーズウェルグループが「ManaSupport」により予想損益の早期化を実現～早期経営判断により予算達成の見込～
2024-01-25	PR情報	【無料オンラインセミナー】仮想デスクトップ基盤 (VDI) 移行、導入を検討している企業必見！～リモートPCアレイを活用した安全なVDI移行対策、導入セミナー～
2024-01-24	PR情報	DX化・業務効率化の追い風を受けオンライン営業が好調！～特にRPA、ITリエンジニアリングサービスの受注が好調、前期比48%増～
2024-01-23	PR情報	カムバック制度の導入～退職者の再雇用による社員力強化とSE不足解消～
2024-01-22	PR情報	エフ・エスソフトウェア開発様と業務提携～金融・公共分野におけるビジネス協業による事業成長の促進～
2024-01-22	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
2024-01-19	PR情報	サービスライン拡充による事業成長の促進～サービスラインの名称変更、及びメニューに「ソフトウェアテスト」、「ITサポート」を追加～
2024-01-18	PR情報	IFA向け会社説明会開催のお知らせ～新たな投資家層の開拓～
2024-01-16	PR情報	業務効率化ソリューションに「Microsoft Power Platform導入支援サービス」を追加～ソリューション拡充による事業成長の促進～
2024-01-15	PR情報	リコーリース様からWinActor (RPA) シナリオ研修・運用を受注～ITアウトソーシングサービス活用によるRPA保守業務の持続的な業務効率化を構築～
2024-01-11	PR情報	大手エンジニアリング企業から「Concur Expense」「Concur Invoice」「Invoice PA」導入を受注～間接業務のDX化、法制度対応、チェック業務の効率化を実現～
2024-01-09	PR情報	大手ゼネコン企業が「Nナビ」を導入～画面の伴走型ガイダンス表示で迷わず操作とDX推進、当社ソリューション「Nナビ」の導入～
2024-01-05	PR情報	サービスメニューに「ソフトウェアテスト」を追加～サービス拡充による事業成長の促進～
2023-12-27	PR情報	大手電機メーカーからITリエンジニアリングサービス「契約業務」を活用した電子帳簿保存法対応を受注
2023-12-27	PR情報	アセンテック株式会社・株式会社ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「SharePoint活用サービスとPower Automate (RPA) の活用セミナー」
2023-12-26	PR情報	JUKI様から経費精算システムのグループ会社への展示支援を受注～当社ITリエンジニアリングサービスによりプロジェクトをサポート～

4.7 プレスリリース②

日付	種類	内容
2023-12-26	PR情報	WinActor・Power Automate初級研修 無料開催のお知らせ～RPA活用による業務効率化促進の知的伝授～
2023-12-25	PR情報	ホテルニューオータニ様からポイントシステムの刷新を受注
2023-12-25	PR情報	第37期定時株主総会質疑応答要旨の公開のお知らせ
2023-12-25	株主総会	第37期定時株主総会質疑応答
2023-12-22	適時開示	役員人事に関するお知らせ
2023-12-22	有報	2023年9月期 有価証券報告書
2023-12-21	PR情報	大手半導体商社から電子帳簿保存法対応を受注～当社ITリエンジニアリングサービス「契約業務」活用によるDX化を実現～
2023-12-19	PR情報	スマホレンタルサービスの提供開始～中古スマホのレンタル、データ通信特化による通信コスト軽減を実現～
2023-12-18	適時開示	支配株主等に関する事項について
2023-12-18	PR情報	株式会社コンカー・株式会社ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「まだ間に合う！？電子帳簿保存法にまるっと対応する方法をお伝えします。」
2023-12-15	PR情報	2024年新卒採用の状況～長崎拠点初任給引上げが後押しとなり、新卒採用の好転～
2023-12-14	PR情報	人事異動に関するお知らせ
2023-12-14	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
2023-12-12	PR情報	北海道新聞社様から経費精算システム導入に向けた支援サービスを受注～ニーズウェルのITリエンジニアリングサービス「請求管理」活用によるDX化を実現～
2023-12-07	PR情報	中堅・中小企業向け経費・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(受注累計30社突破)
2023-12-05	PR情報	大手ゼネコン企業より、WinActorとPower Automate 2種類のRPAツールによる全社活用支援を受注～ユーザーによるシナリオ開発・業務自動化を実現～
2023-11-30	PR情報	大手IT企業から海外拠点向け業務システム開発を受注～長崎ニアショア拠点を活用し、オフショア開発では難易度の高いシステムを開発～

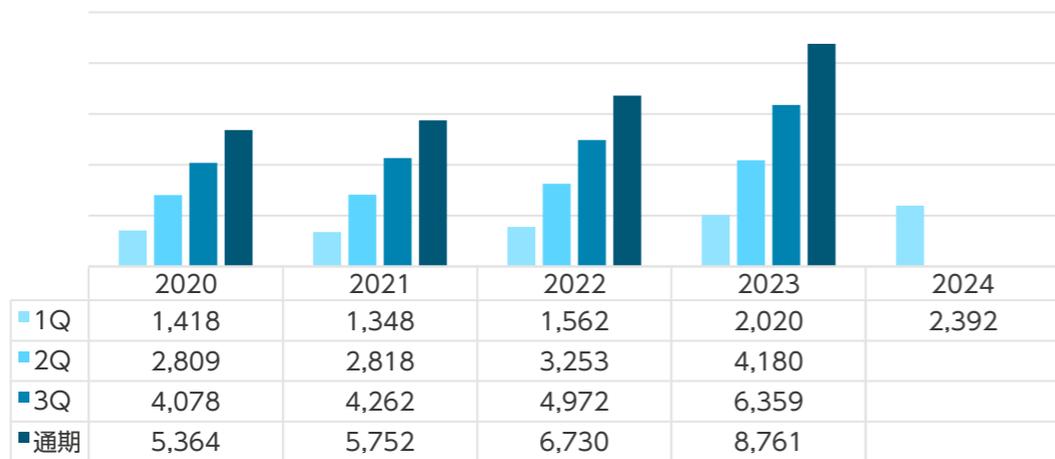
4.7 プレスリリース③

日付	種類	内容
2023-11-29	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月期通期決算を終えて
2023-11-28	PR情報	案件配信サイト「BP-Collabo」を提供開始～IT業界以外のパートナー探索を支援～
2023-11-27	PR情報	2023年9月期通期 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)
2023-11-25	株主総会	第37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
2023-11-25	株主総会	第37期定時株主総会招集ご通知
2023-11-22	PR情報	大手エネルギー会社様向けシステムのアプリケーション維持管理案件に参画～さくら情報システムとの協業ビジネスが加速～
2023-11-22	適時開示	取締役及び監査役候補者の選任に関するお知らせ
2023-11-22	PR情報	2023年9月期(第37期)通期 機関投資家向け決算説明会・質疑応答(全文)
2023-11-21	PR情報	大手IT企業からローコード開発による「ポータルサイト構築」を受注
2023-11-20	PR情報	コアパートナー向け「パートナー会」を開催～共存共栄による事業成長に向けた成長戦略、パートナー活用方針、及びインセンティブを共有～
2023-11-16	PR情報	オンライン展示会「NTT DATA RPA&DX Lounge 2023」出展のお知らせ～RPAと共に戦略的なDXを目指す当社独自のサービスのご紹介～
2023-11-14	PR情報	ながさきIT CAMPに参加～長崎県内採用の促進～
2023-11-13	PR情報	【無料オンラインセミナー】もう問い合わせなんてさせません！SAP Concur利用を定着化させる画面操作ガイダンス！
2023-11-09	PR情報	個人投資家向けIRセミナー(ログミーファイナンス主催)参加のお知らせ
2023-11-09	PR情報	2023年9月期通期 機関投資家向け決算説明会開催のお知らせ
2023-11-09	適時開示	2023年9月期(第37期)決算短信(日本基準)(連結)
2023-11-09	適時開示	2023年9月期(第37期)決算説明資料

4.8 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

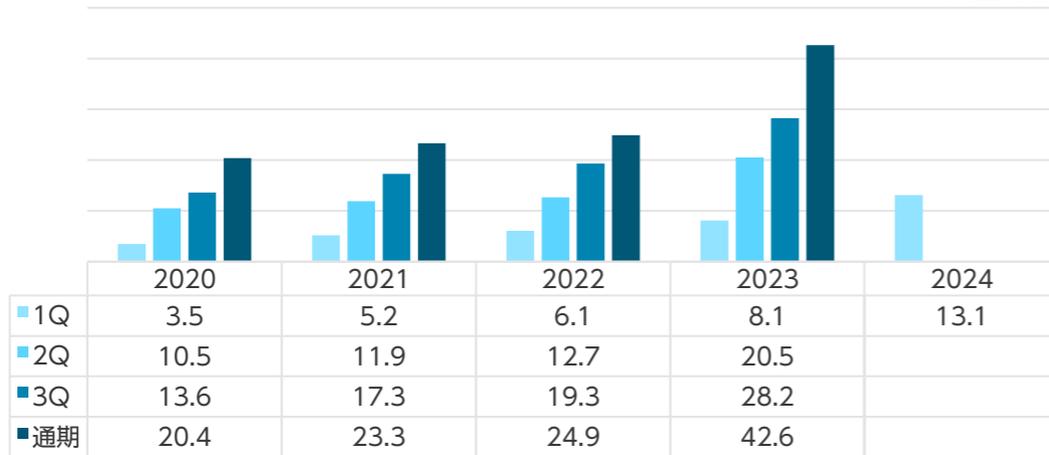


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

4.8 業績推移②

1株当たり当期純利益

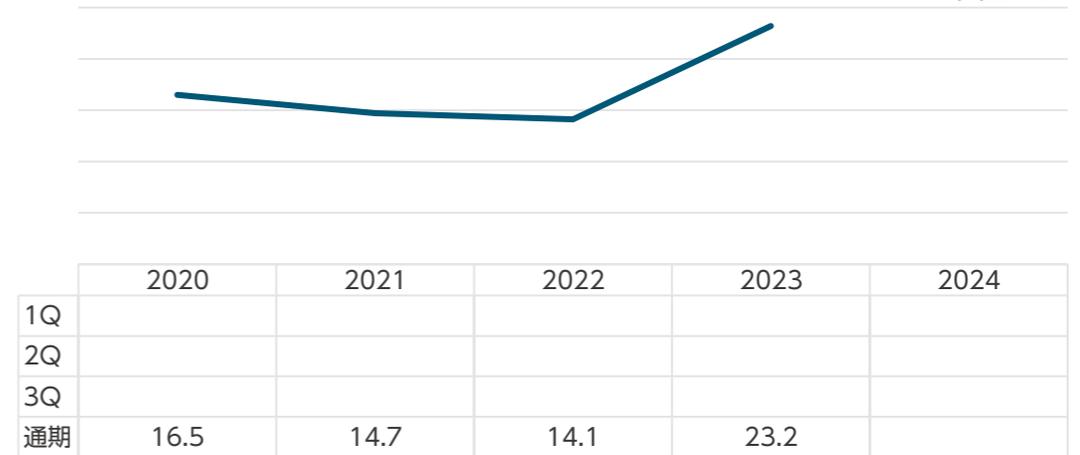
単位:円



■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

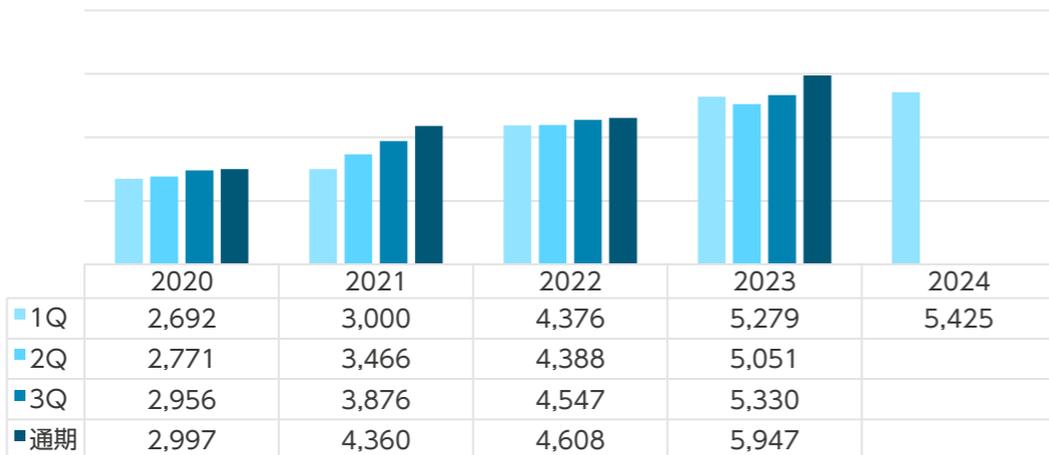
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

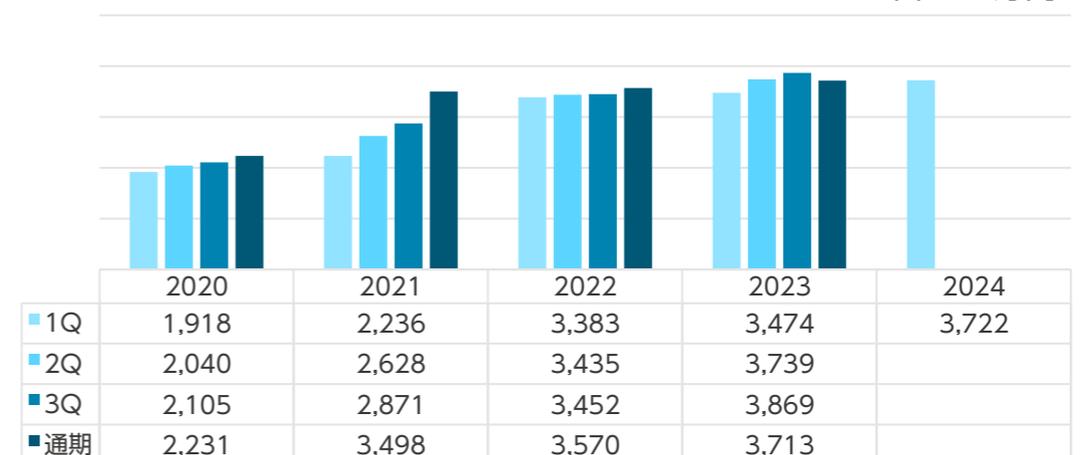
総資産

単位:百万円

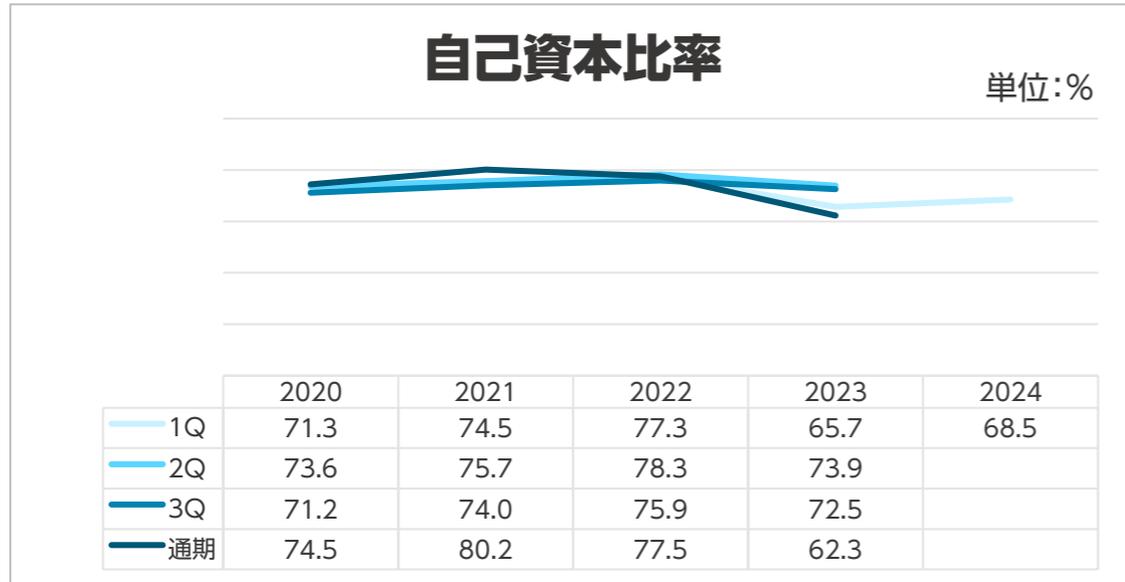


純資産

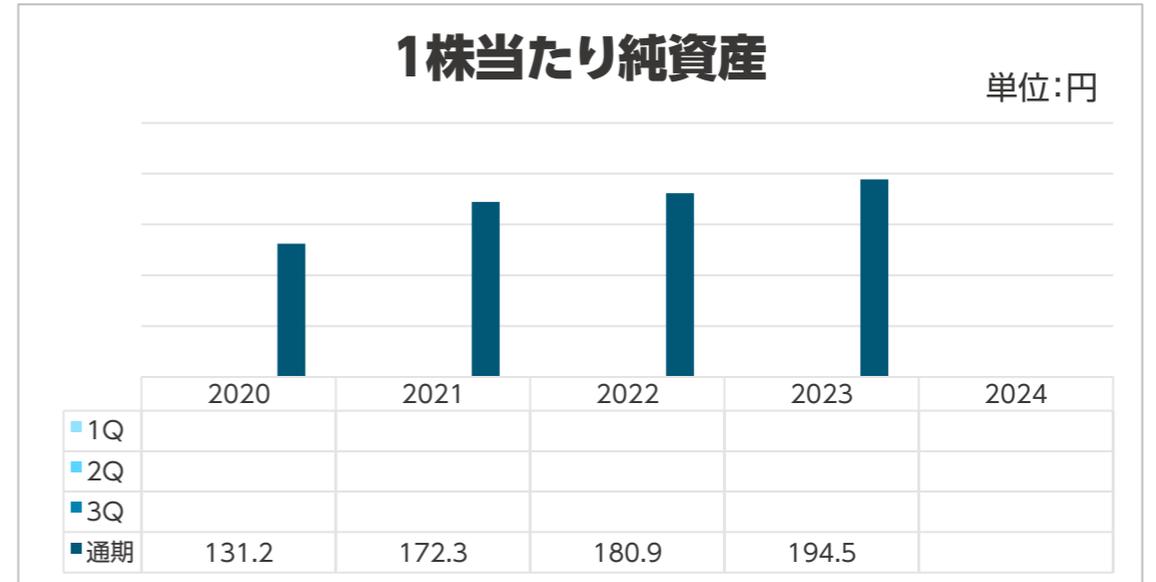
単位:百万円



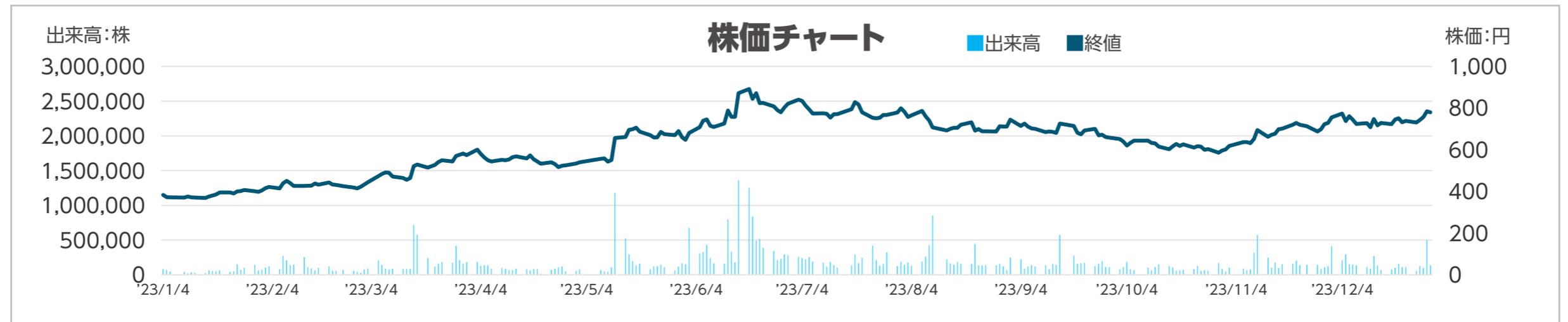
4.8 業績推移③



■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