

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2四半期

決算説明資料

2024年5月9日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2024年9月期 第2四半期 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。

- 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 業績サマリー

経常利益は前年同期比**21.3%増**、経常利益率は**14.7%**

いちだんと高収益体質を維持

- ✓ 生保、公共、通信系が堅調に推移
- ✓ マイグレーション開発、ソフトウェアテスト、ITアウトソーシングの新規サービスが好調
- ✓ 業務効率化により、第1四半期に続き「販管費率10%以下」を達成(9.2%)

連結

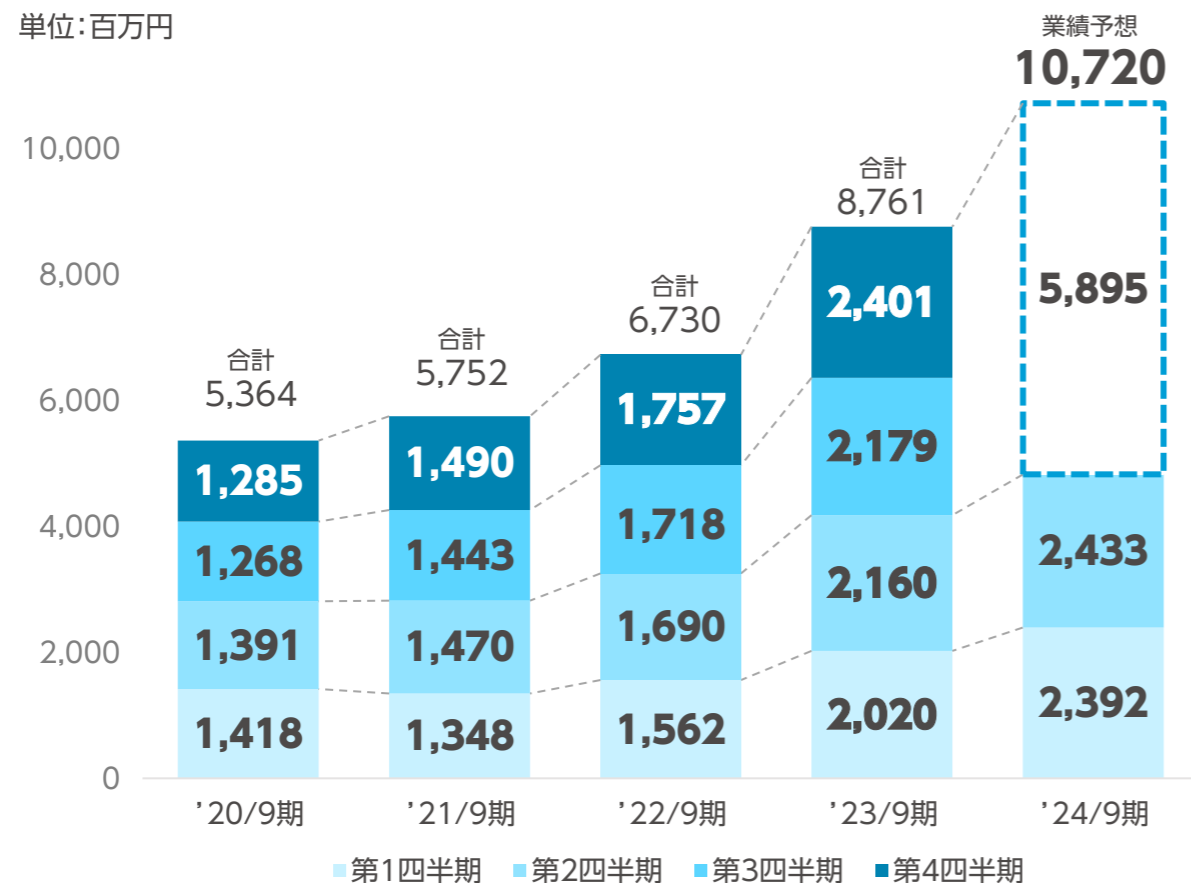


売上高	4,826 百万円	前年同期比 +15.4 %	
経常利益	711 百万円	前年同期比 +21.3 %	経常利益率 14.7 %
親会社株主に帰属 する四半期純利益	509 百万円	前年同期比 +29.7 %	四半期純利益率 10.5 %

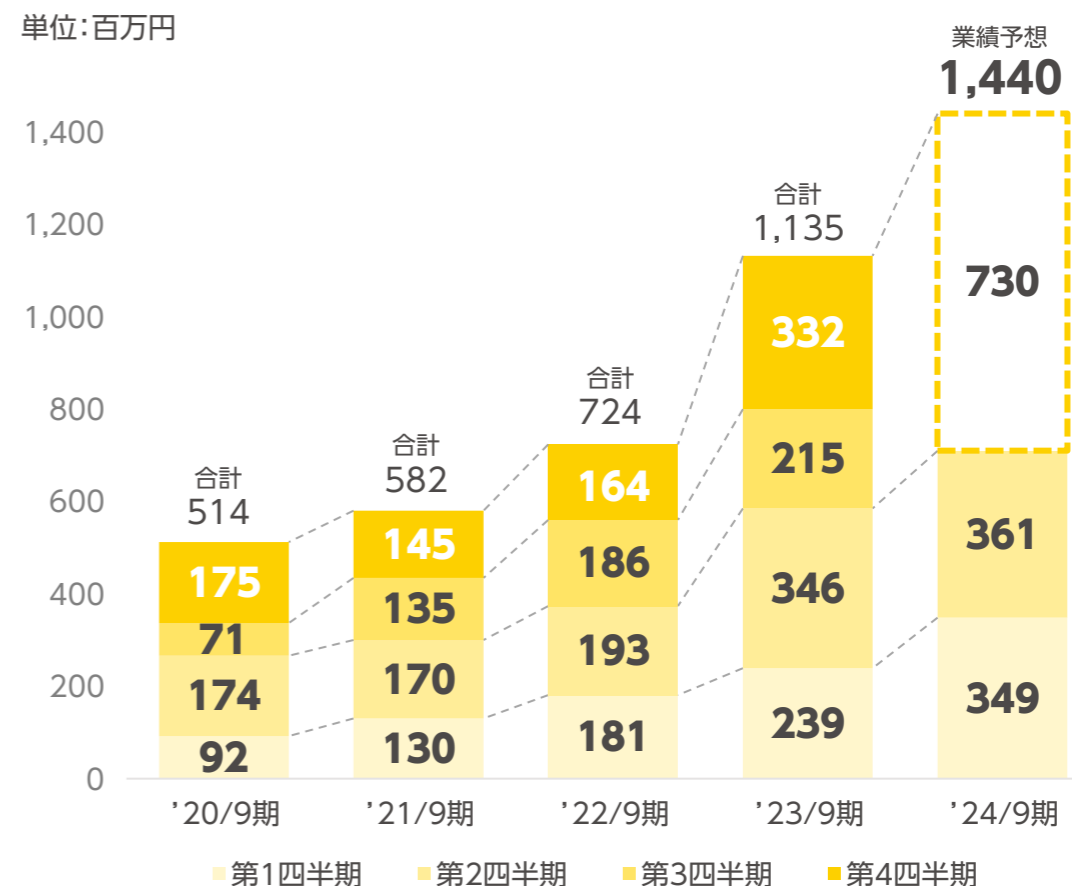
1.2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

売上高 前年同期比**15.4%増**、経常利益 前年同期比**21.3%増**

【売上高 年度別推移】



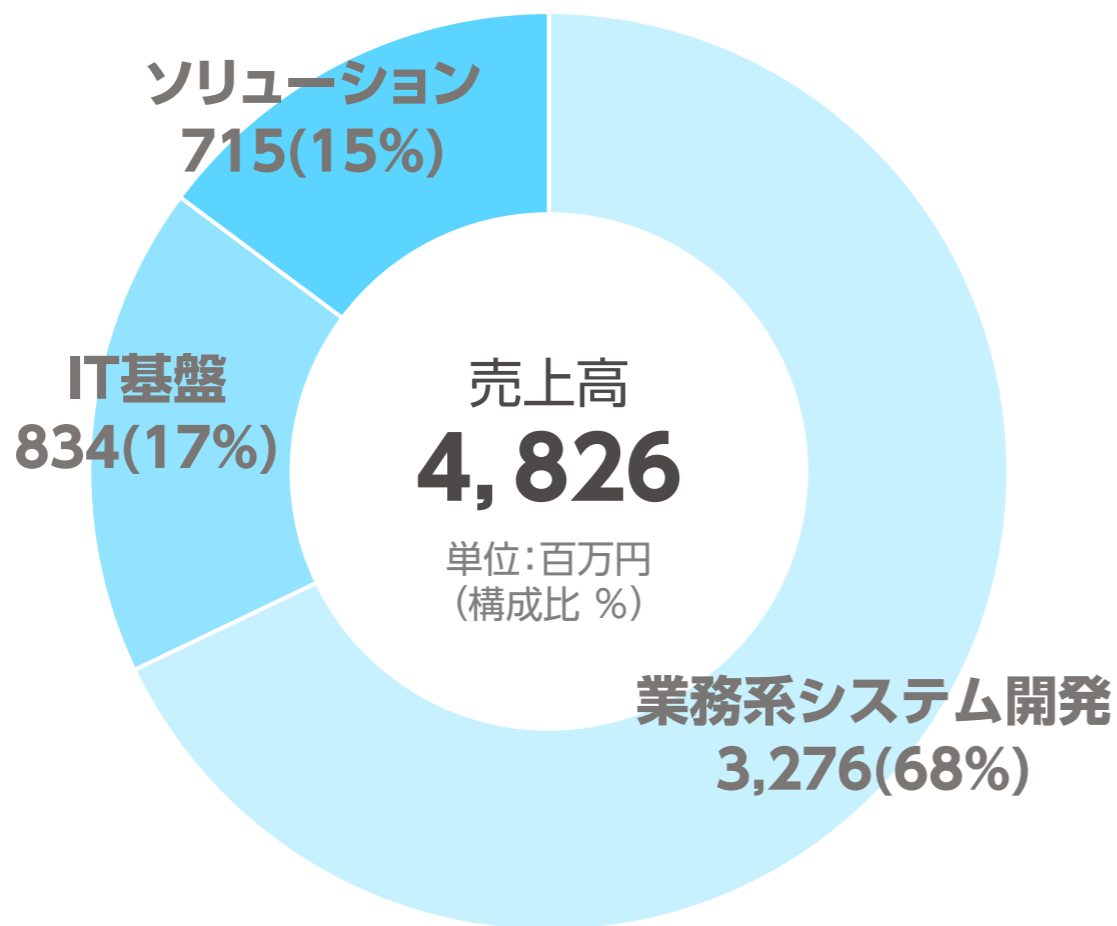
【経常利益 年度別推移】



1.3 サービスライン別売上高推移

すべてのサービスラインで前年同期比を上回る

今期注力分野の「マイグレーション開発」「ITアウトソーシング」「ソリューション」が好調



サービスライン概況

■ **業務系システム開発** 前年同期比**117.8%**

マイグレーション開発や、生保・公共・通信向け等の案件が順調。

■ **IT基盤** 前年同期比**107.6%**

ソフトウェアテスト、ITサポート、ITアウトソーシングをメニューに追加。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。

ソフトウェアテスト、ITアウトソーシングの新規サービスが好調。製薬・ホテル向けのITサポート、損保や通信及び電力向けの基盤構築等が堅調。

■ **ソリューション** 前年同期比**114.7%**

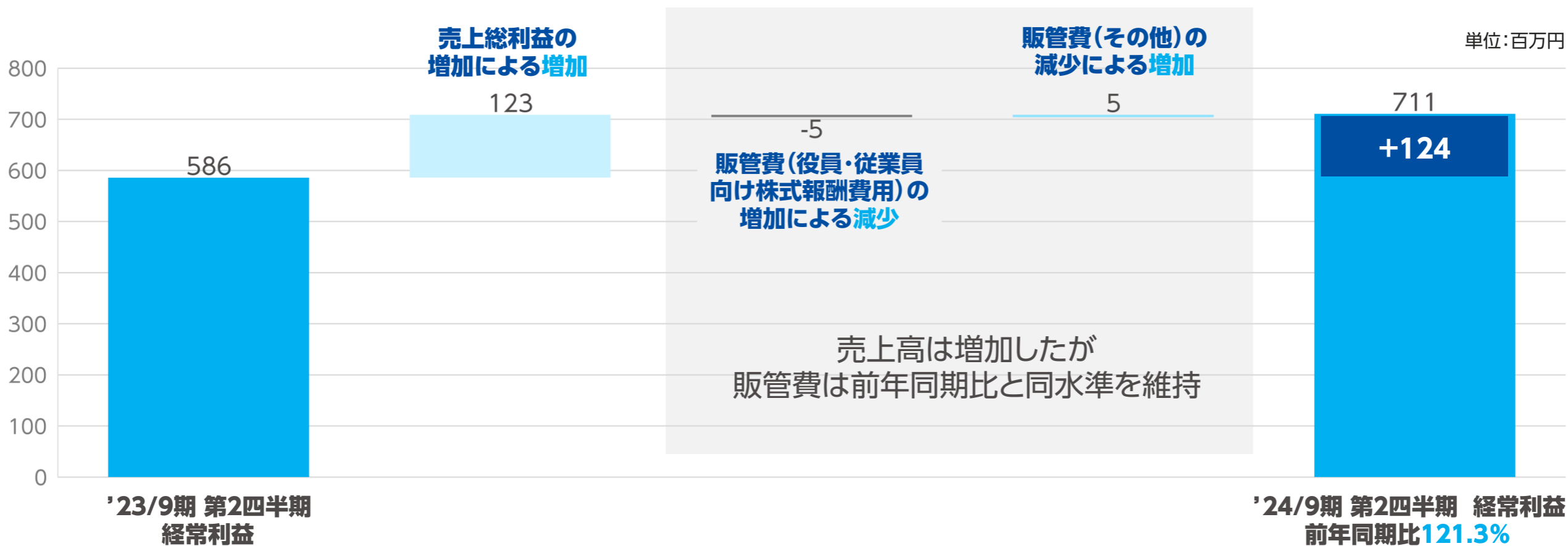
独自のソリューションやサービスの提供により他社との差別化に注力し、受注を拡大。

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数。

1.4 経常利益増減要因分析

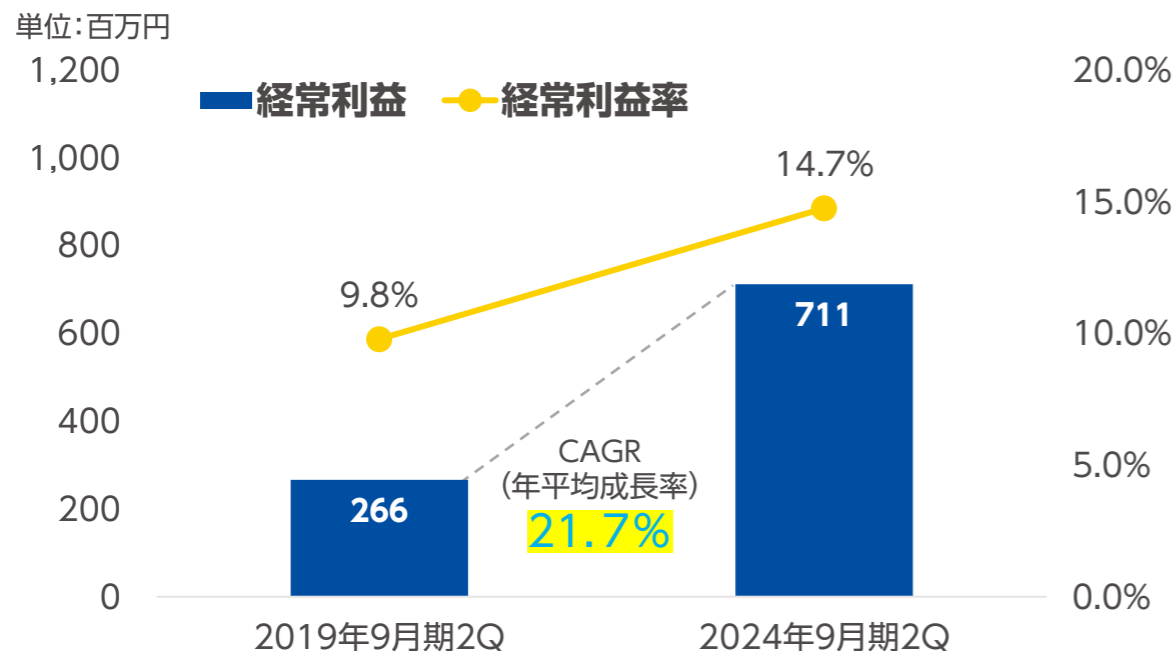
経常利益前年同期比21.3%増と大幅に増加

- ✓ 受注増と高付加価値案件獲得の結果、**売上総利益**は123百万円増加(前年同期比112.2%)
- ✓ 業務効率化、オンライン営業による効率化等により、**販管費**は同水準を維持(前年同期比99.9%)
➔ 販管费率9.2%(前年同期比1.4pt改善)



1.5 高収益体質への改革

売上高を拡大しながら高収益体質への改革に成功



成長戦略への取組みを進めた結果
5年前と比較し、経常利益率は

9.8%から**14.7%**へ拡大

高収益体質を武器に
将来に向けて**更なる成長**が望める体制へ

取組み	指標	2019/9期2Q	2024/9期2Q	比較
・ エンドユーザー比率を高め、高付加価値案件を獲得	エンドユーザー比率	55%	65%	↑
・ ローコード開発や教育研修によるスキルアップ、 AIやRPAの活用等による生産性向上・業務効率化	売上総利益率 販管比率	23.3% 13.5%	23.6% 9.2%	↑
・ 派遣から請負へ方針を転換	請負案件	約10%	約90%	↑
・ ストック売上拡大への取組み	ストック売上比率	62%	65%	↑

1.6 損益計算書

販管比率、経常利益率の目標を達成

KPI達成状況

単位:百万円	2023年9月期2Q 連結		2024年9月期2Q 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 ※1,3	4,180	-	4,826	-	115.4%	45.0%	10,720
業務系システム開発	2,780	66.5%	3,276	67.9%	117.8%	42.4%	7,735
IT基盤	775	18.6%	834	17.3%	107.6%	76.2%	1,095
ソリューション	623	14.9%	715	14.8%	114.7%	37.9%	1,890
売上総利益	1,016	24.3%	1,139	23.6%	112.2%	-	-
M&A関連償却	45	1.1%	45	0.9%	100.0%	-	-
その他	397	9.5%	396	8.2%	99.9%	-	-
販管費	442	10.6%	442	9.2%	99.9%	-	-
営業利益 ※3	573	13.7%	697	14.5%	121.7%	48.4%	1,440
営業外収益	14	0.3%	14	0.3%	103.8%	-	-
営業外費用	1	0.0%	1	0.0%	91.7%	-	-
経常利益 ※3	586	14.0%	711	14.7%	121.3%	49.4%	1,440
親会社に帰属する当期純利益 ※3	392	9.4%	509	10.5%	129.7%	51.9%	980

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	15.4%
売上総利益率	25%以上	23.6%
販管比率	10%以内	9.2%
経常利益率	10%以上	14.7%
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 当事業年度よりサービスラインの区分を変更しているため、2023年9月期2Qのサービスライン別の売上高は変更後の区分に組み替えて表示しています。

※2 EPS、PER、ROEは2024年9月期通期実績が確定した段階で判定 ※3 売上高、利益とも修正後の業績予想(2024年3月14日付業績上方修正)の上期予想を上回っております。

1.7 貸借対照表

安定した財務体質を維持(自己資本比率 68.3%)

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2023年9月期末	2024年9月期2Q末	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,519	2,062	-457
受取手形、売掛金及び契約資産	1,827	2,154	326
前払費用	33	84	50
その他	-2	10	13
流動資産合計	4,379	4,312	-67
建物(純額)	32	30	-1
ソフトウェア	58	56	-2
ソフトウェア仮勘定	7	1	-5
のれん	370	343	-27
顧客関連資産	389	371	-18
投資有価証券	357	411	54
繰延税金資産	151	135	-16
敷金・保証金	100	148	47
保険積立金	76	76	0
その他	24	138	113
固定資産合計	1,568	1,712	144
資産合計	5,947	6,024	76

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2023年9月期末	2024年9月期2Q末	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	648	715	67
短期借入金・1年以内長期借入金	19	20	1
未払金	502	193	-309
未払法人税等	230	225	-4
未払消費税	157	132	-25
預り金	76	72	-4
賞与引当金	379	334	-44
その他	32	29	-2
流動負債合計	2,046	1,723	-322
長期借入金	38	34	-3
長期繰延税金負債	134	128	-6
その他	14	14	0
固定負債合計	187	177	-10
負債合計	2,234	1,900	-333
資本金	908	908	0
資本剰余金	765	793	27
利益剰余金	2,659	2,911	251
自己株式	-694	-602	91
その他有価証券評価差額金	65	103	37
非支配株主持分	8	10	1
純資産合計	3,713	4,124	410
負債純資産合計	5,947	6,024	76

1.8 会社永続への取組み

株主満足度向上

- 業績好調のため、**業績上方修正と増配**を決定 (2024年3月)
- PR頻度の向上、ウェブサイト「よくあるご質問」のコンテンツを充実 (2024年1～3月)
- 配当性向の目安を30%から**35%**に変更 (2024年4月)

社員満足度向上

- 退職者の再雇用制度として「カムバック制度」の導入を決定 (2024年1月)
- 従業員へ譲渡制限付株式報酬を無償で付与 (2024年2月)
- 2024年春の**平均昇給率 3.6%、最高 25%の賃上げ**を決定
 - └ 譲渡制限付株式報酬を含めると**7.5%アップ** (2024年3月)
- 事業拡大に伴う**永田町オフィス開設**に向けて
 - └ **新宿オフィスと大門サテライトオフィスの統合を準備** (2024年4月より順次移転)

新規サービス・ソリューション

- サービスラインに**マイグレーション開発、ソフトウェアテスト、ITアウトソーシング**を追加 (2024年1月)
- **生成AI産学連携、UI/UXナビ、Dgent、11MGN、**
スマホレンタルサービス、Microsoft Power Platform導入支援サービス、
N-Bridgeシリーズ クラウド版、CorpoCard、Speed AS文教版を発表 (2024年1～3月)



1. 2024年9月期 第2四半期 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

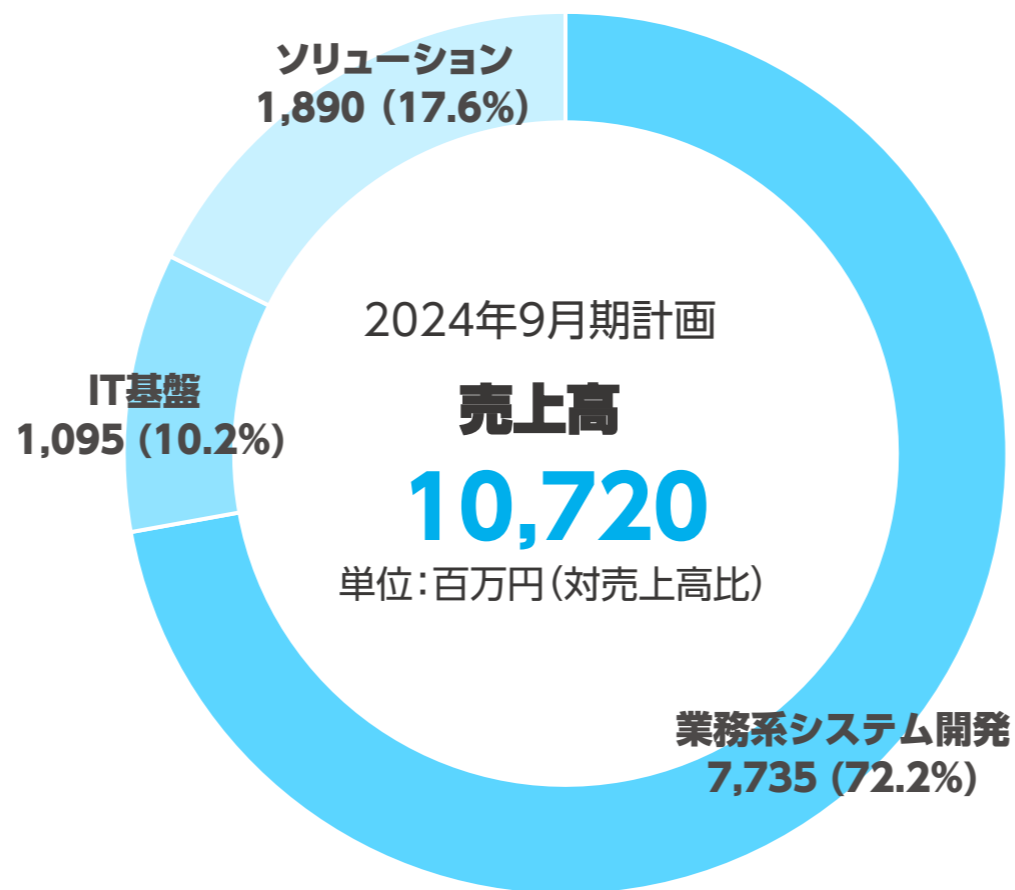
	実績		中期経営計画		
	2022年9月期 (億円)	2023年9月期 (億円)	2024年9月期 (億円)	2025年9月期 (億円)	CAGR (年平均成長率) 2022-2025(%)
売上高	67	87	110	130	25.3
	うち 既存事業 67 うち M&A -	うち 既存事業 81 うち M&A※ 6	うち 既存事業 105 うち M&A※ 5	うち 既存事業 129 うち M&A※ 1	
経常利益	7	11	15	18	36.7

※ 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



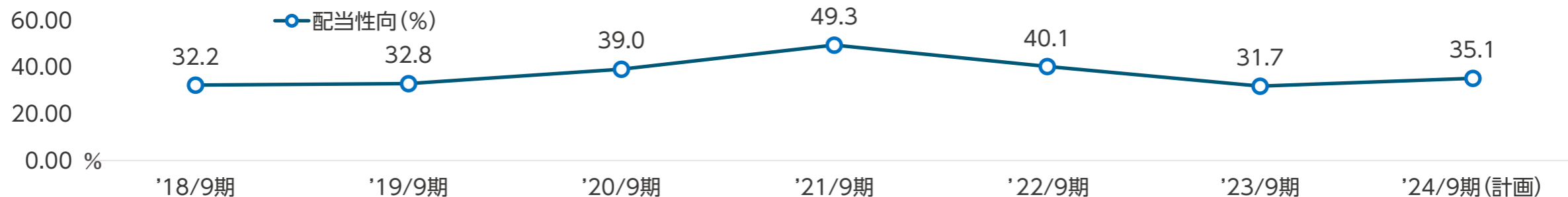
2.3 株主還元①

2024年9月期 1株当たり配当金 18円00銭/株

前期比4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

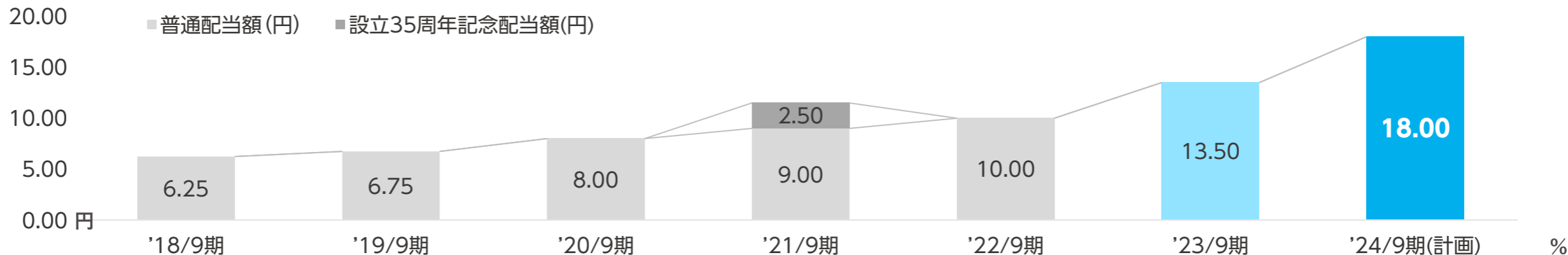
配当性向推移



※ 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

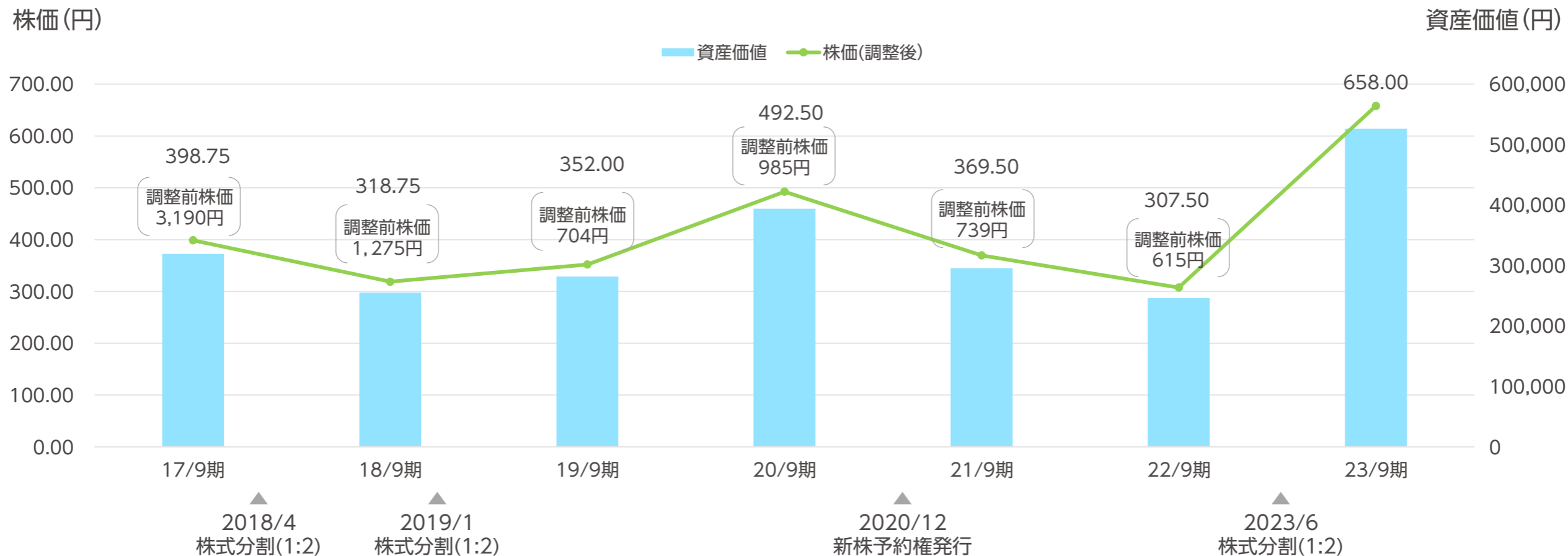


※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、9.00円の普通配当に加えて、2.50円の記念配当を行いました。

※ 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。

資産価値の拡大を推進

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65%増





1. 2024年9月期 第2四半期 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



持続的な成長を果たすため、さまざまな視点から対策を実施

システム開発の需要増加に対応

事業拡大



ソリューションの拡充

- ・ソリューション強化 (Dgent、UI/UXナビ、SAP Concur連携ソリューション等)
- ・サービス強化 (マイグレーション、ITアウトソーシング、ソフトウェアテスト)
- ・協業強化 (富士薬品、キヤノンITソリューションズ)
- ・営業強化 (オンライン営業、Webセミナー、プレスリリース)
- ・技術基盤強化 (QCD管理、マネジメント管理)

業務提携企業・コアパートナー企業との協業強化

プロジェクト体制強化



業務提携・パートナー活用

- ・業務提携契約締結
- ・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
- ・社内教育の拡充 (品質管理、営業研修)
- ・パートナーとのニーズウェル教育研修の共有

制度や支援で支える

社員満足度向上



社内制度の充実

- ・業務改善提案制度の導入
- ・社内FA制度、ダブルジョブ制度によるミスマッチ防止
- ・従業員向け譲渡制限付株式(RS)を無償で付与
- ・平均昇給率 3.6%、最高 25%の賃上げ予定、従業員向け RS を含めた昇給率 7.5%
- ・OJT・メンター制度

3.3 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DX化・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。



3.3 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



3.3 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



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



Prophetterシリーズ



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



画像認識AI(ディープラーニング)で対象物の正常・異常を検知



予測AIでデータ解析・製造工程の品質向上



予測AIで異常を予兆し故障・障害を未然に防止

AIソリューション



AIチャットボットが社内FAQ対応とドキュメント検索



AI-OCR

産学共同による生成AIソリューションの開発



生成AIにより決算報告書を自動作成



生成AIにより入札案件資格及び提案可否を自動診断

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

ソリューションの品揃え充実のため、新規ソリューションを追加



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



UI/UX一新・操作ガイダンス表示サービス

- ・リード獲得や企業ブランディング向上などの目標達成までサポート
- ・ユーザーエクスペリエンスの観点から価値の高い成功体験をお客様に提供



紙のデジタル化・生成AI活用支援サービス

- ・紙を画像データ化し、事務作業の軽減による生産性向上を実現
- ・生成AI活用により高度なタスクを遂行することでリソースや時間の節約を可能に



Windows11移行サービス

- ・短期間で安全かつスムーズな移行を実現
- ・5つのサービスにより、Windows11移行の課題解決と運用実現をワンストップで提供



法人カード利用ソリューション

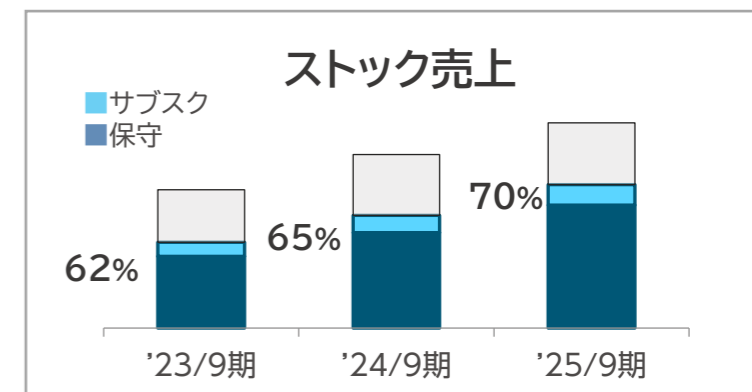
- ・企業の法人カード利用の促進と一連の経費精算業務の効率化に貢献
- ・3つの機能により、法人カード利用時における経費精算の負担を限りなくゼロに近づける

3.4 収益拡大と目標

ストック売上の拡大：2025年70%まで引上げ

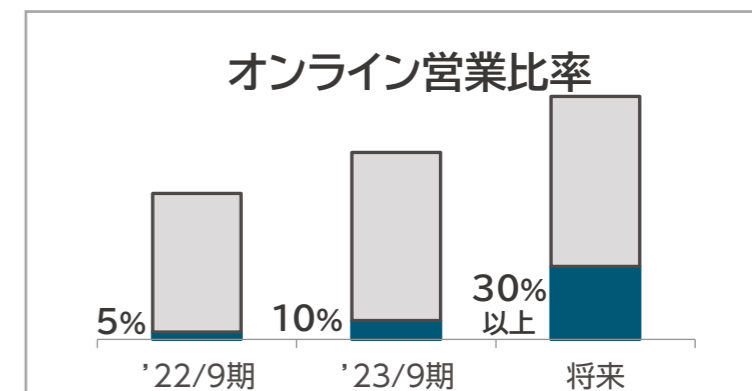
- ・開発ノウハウを活かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

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



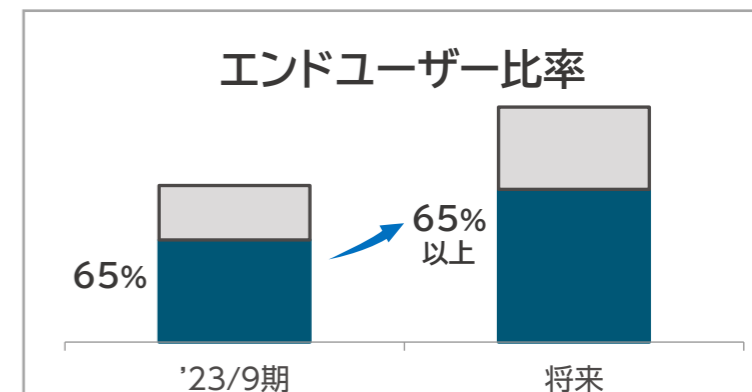
オンライン営業の促進: 売上高の30%以上をめざす

- ・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



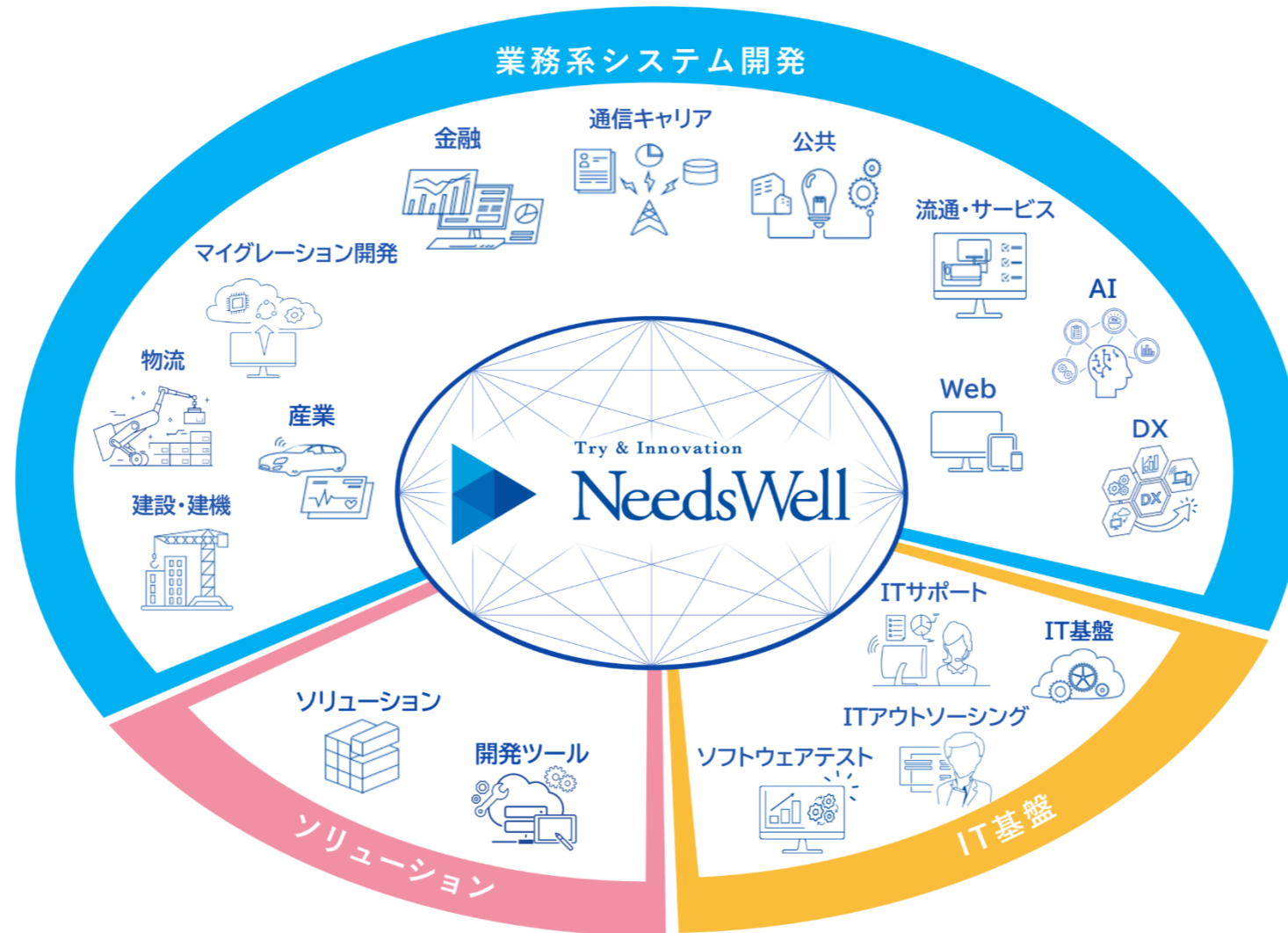
4.1 会社概要

2024年4月1日時点

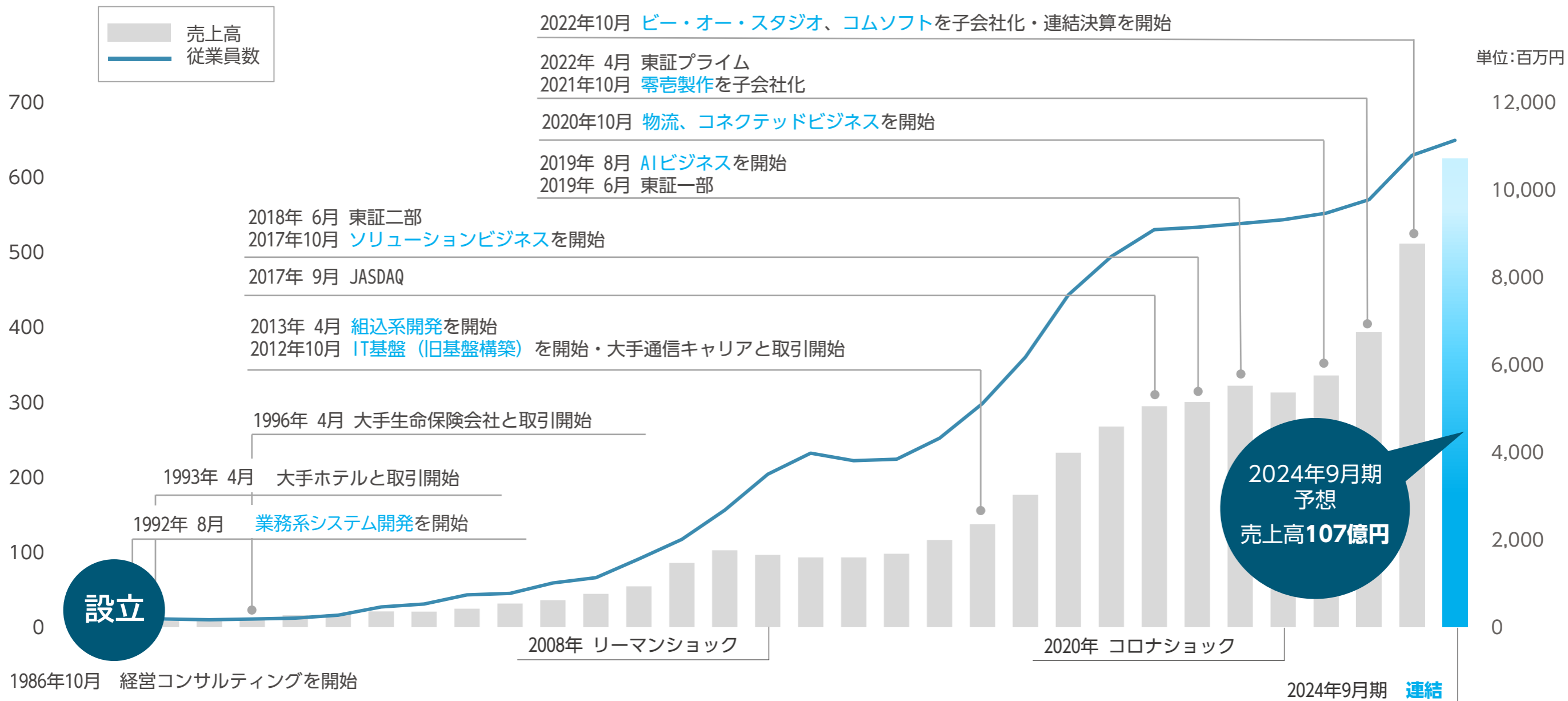
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	代表者	代表取締役社長 船津 浩三
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億8百万円	売上高 2023.9.30	87億61百万円(連結)
従業員数	649名(連結)	決算期	9月
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	・永田町オフィス:東京都千代田区永田町2-17-3 住友不動産永田町ビル2階 ・長崎オフィス :長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル6階		
グループ体制	・ 連結子会社 零吉製作株式会社 (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

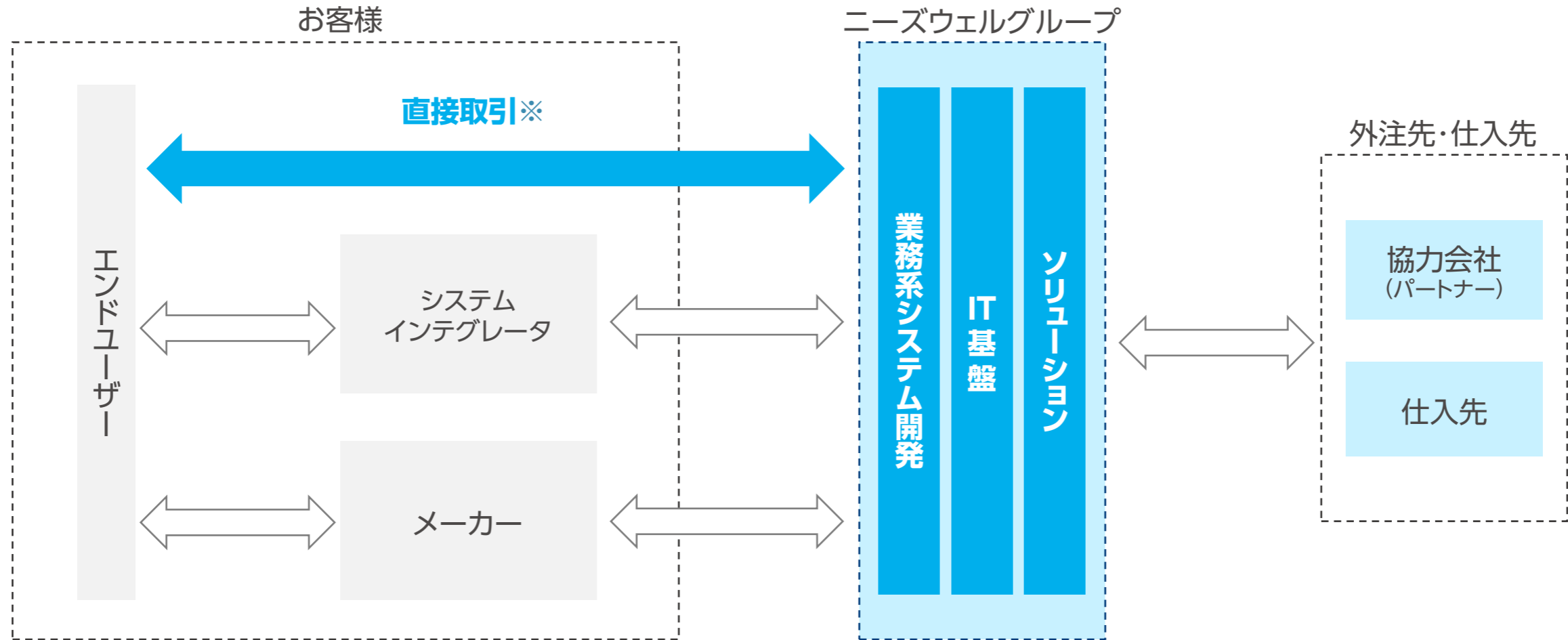
ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした3つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。



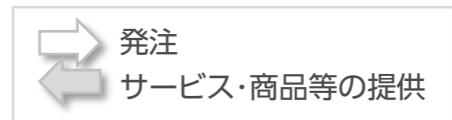
4.3 成長の軌跡



4.4 事業系統図



- ※エンドユーザー直接取引により収益性向上
- ※エンドユーザー直接取引の維持拡大、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 業務効率化ソリューション

「働き方改革」を推進し、「人手不足」を解消 業務効率化をサポートする豊富なラインナップ

- 倉庫管理システム



- ERP連携によりDX化をアシスト



- 伴走型ガイダンス導入支援



- UI/UX一新と操作ガイダンス表示



- 紙のデジタル化と生成AI活用支援



- ファイルサーバー活用支援



- 予想損益シミュレーション



- 調達業務効率化



- スマホ活用による業務改善



- Windows11移行



SAP Concur 連携ソリューション

- 基幹システム連携



- 最短3ヵ月スピード導入



- 請求書をAIで自動登録



- Standard向け会計連携



- Standard向け導入パッケージ



- 法人カード連携効率化



- Concur用伴走型ガイダンス



※ この他、情報セキュリティソリューション、AIソリューション等、さまざまなソリューションを提供しています。

4.7 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リ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



4.7 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

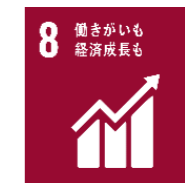
- ・長崎県立大学において産学連携の拠点を整備し高度専門人材の育成と県内産業の振興をめざす「Society5.0へ向けた次世代人材・産業創造プロジェクト」(企業版ふるさと納税制度)を支援

■ 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>



4.8 プレスリリース①

日付	種類	内容
2024-04-30	PR情報	物流倉庫ソリューションによる業務効率化セミナー～人材不足・業務効率化を解決！寺岡精工様協賛の無料セミナー～
2024-04-24	PR情報	中小企業向け経費管理・請求書管理クラウドConcur Standard導入及び連携ソリューションの受注が好調（導入累計50社突破！約半年で20社強へ導入）
2024-04-23	PR情報	ヒューマンズ・ネット株式会社から予想損益シミュレーション「ManaSupport」の導入を受注～早期予想損益により経営支援～
2024-04-22	PR情報	三菱総研DCS株式会社と業務提携～公共向けITソリューションの協業による事業成長の促進～
2024-04-18	PR情報	学生が選ぶキャリアデザインプログラムアワード入賞 東京国際工科専門職大学のインターンシッププログラムをサポート
2024-04-16	PR情報	大手医薬品会社のITアウトソーシングが受注拡大～業務系システム運用の外部委託を拡大、お客様がコア業務に集中できる環境を構築～
2024-04-11	PR情報	大手生命保険会社から、UI/UX一新ソリューション「UI/UXナビ」の企画立案・設計・製作などの導入サービスを受注
2024-04-09	PR情報	長崎開発センターが「某生命保険会社向けマイグレーション開発」で感謝状を受領
2024-04-08	PR情報	株主還元「配当性向35%以上」に改訂！～配当性向方針の良化による株主還元の促進～
2024-04-04	PR情報	上田八木短資様からマイグレーション開発を受注～ローコード開発ツール「WebPerformer」を活用して短期開発～
2024-04-02	PR情報	データベースマーケティング会社からデータ分析・レポート作成支援を受注～当社のWork AIサービス「データ分析サービス」によりビッグデータを分析・可視化～
2024-03-28	PR情報	エフ・エスソフトウェア開発様から予想損益ソリューション「ManaSupport」の導入を受注～早期予想損益により経営支援～
2024-03-26	PR情報	お客様要望に応え、Concur導入ソリューション「Speed AS文教版」を提供～従来の企業版に加え文教版を提供～
2024-03-25	PR情報	社員育成に「営業研修」、「品質向上研修」を追加～営業研修により受注確保、品質向上研修により品質確保の重要性を教育～
2024-03-22	PR情報	IT基盤サービスライン「ソフトウェアテスト」のサービス強化
2024-03-21	PR情報	無駄の排除！法人カード利用ソリューション「CorpoCard」を提供～法人カード利用時の精算・支払業務の排除～
2024-03-19	PR情報	Windows11移行ソリューション「11MGN」を提供～Windows10をWindows11に短期移行～
2024-03-19	PR情報	お客様要望に応え、会計システム連携ソリューション「N-Bridgeシリーズ クラウド版」の提供開始～従来のオンプレ版に加えクラウド版を提供～

4.8 プレスリリース②

日付	種類	内容
2024-03-18	PR情報	2024年新入社員受入に向け教育方針・体制の構築
2024-03-18	PR情報	長崎大学との産学連携により研究開発中の生成AIソリューションを社内導入
2024-03-14	適時開示	連結業績予想の上方修正に関するお知らせ
2024-03-14	適時開示	配当予想の修正(増配)に関するお知らせ
2024-03-14	PR情報	組織変更並びに人事異動に関するお知らせ
2024-03-14	PR情報	物価上昇を考慮した高水準賃上げ～平均昇給率3.6%、最高25%の賃上げ予定、従業員向けRSを含めた昇給率は7.5%！～
2024-03-12	PR情報	大手医薬品開発会社からITアウトソーシングを受注～経費管理システム保守・運用の外部委託により、お客様がコア業務に集中できる環境を構築～
2024-03-11	PR情報	SMHC様と業務提携～Webシステム開発、生成AI分野における協業による事業成長の促進～
2024-03-08	PR情報	社内広報「ニジの輪オンライン」によるコミュニケーションの促進～社内交流による社員一体化～
2024-03-08	PR情報	東京国際工科専門職大学向けインターンシップの実施～IT技術者の育成・新卒採用の促進～
2024-03-07	PR情報	日本政策金融公庫のRPAシナリオ作成支援案件を落札～シナリオ作成・改修の実施に係るオンサイトでの支援～
2024-03-07	PR情報	日鉄ソリューションズ株式会社・株式会社ニーズウェル共催 無料オンラインセミナー「契約業務のデジタル化、周辺システムとの連携によるDXの実現手法！」
2024-03-06	PR情報	広島銀行様から「Concur Expense」導入を受注～経費精算業務のデジタル化による業務プロセスの見直しと効率化に貢献～
2024-03-05	PR情報	大手保険会社から「経費精算システム導入支援」を受注
2024-03-04	PR情報	大手ホテルからオーダーシステム更改を先行受注～当社ITアウトソーシングサービスにより、ハード・ソフトの更改、プロジェクト管理をトータルで提供～
2024-03-01	PR情報	社内業務の効率化対策として「業務改善提案制度」を導入
2024-02-29	PR情報	スギ薬局様の月次決算早期化に向けた経費精算業務改革を支援～ITリエンジニアリングサービス「経費管理・請求管理」を用いて実現～

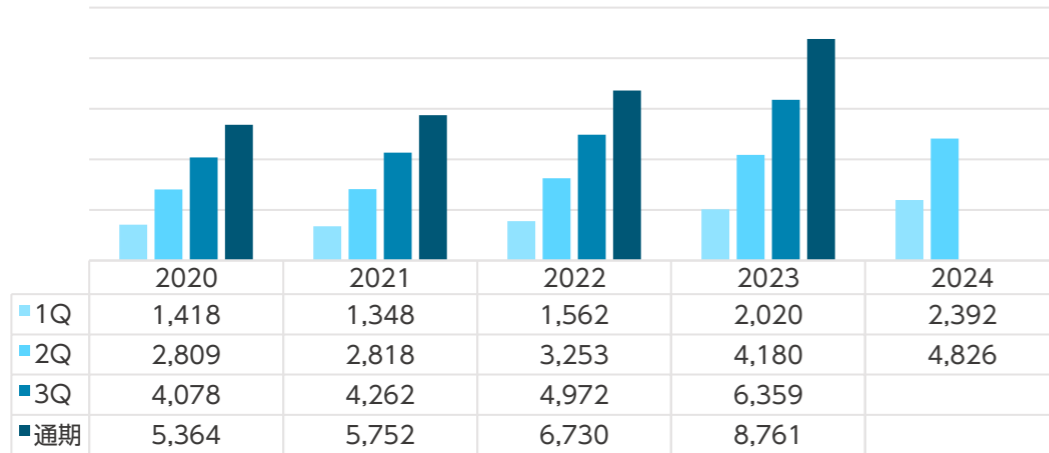
4.8 プレスリリース③

日付	種類	内容
2024-02-28	PR情報	佐藤工業様からRPAシナリオ開発による業務自動化案件を受注～全社的な生産性向上の実現を支援～
2024-02-28	PR情報	Concur Japan Partner Award 2024で4年連続5度目の受賞～中堅中小・ベンチャー企業における経費精算業務のDX化に貢献～
2024-02-27	PR情報	駿河台学園様が「Concur Expense」「Concur Invoice」を導入、及び「N-Bridgeシリーズ」を活用して基幹システムとの連携
2024-02-22	PR情報	ホクレン農業協同組合連合会様から新経費精算システムを受注
2024-02-20	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～宮城拠点への導入で高い効果を確認。新たに熊本拠点にも展開～
2024-02-15	PR情報	社員育成に「社会人研修」を追加～社員へ資産形成知識を伝授～
2024-02-15	PR情報	DX総合EXPO展示会出展のお知らせ～DX推進顧客の開拓を目指す～
2024-02-15	PR情報	第5回 関西物流展 KANSAI LOGIX 2024出展のお知らせ～SmartWMS導入顧客の開拓
2024-02-15	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
2024-02-13	PR情報	AIソリューションを拡充！「紙のデジタル化および生成AI活用支援サービス Dgent」を追加～大量の書類をデジタル化し、生成AI活用による業務効率化を支援～
2024-02-08	IR資料	2024年9月期(第38期)第1四半期決算説明資料
2024-02-08	決算	2024年9月期(第38期)第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)
2024-02-08	有報	2024年9月期 第1四半期報告書
2024-02-08	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
2024-02-06	PR情報	2024年4月に永田町オフィスを開設～事業成長に向けオフィス拡大、技術者集約による技術対応力強化～
2024-02-05	PR情報	「業務系システム開発」サービスライン拡充による事業成長の促進～同サービスラインのメニューに「産業」を追加、「コネクテッド開発」サービスラインの削除～
2024-02-01	PR情報	長崎大学 × ニーズウェル実社会課題解決プロジェクト～業務効率化をテーマに、学生の学びをサポート～

4.9 業績推移①

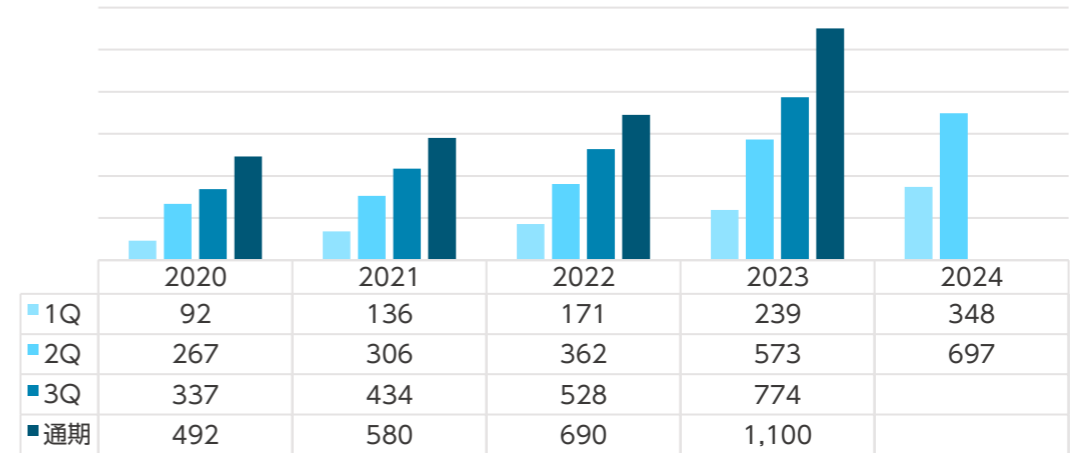
売上高

単位:百万円



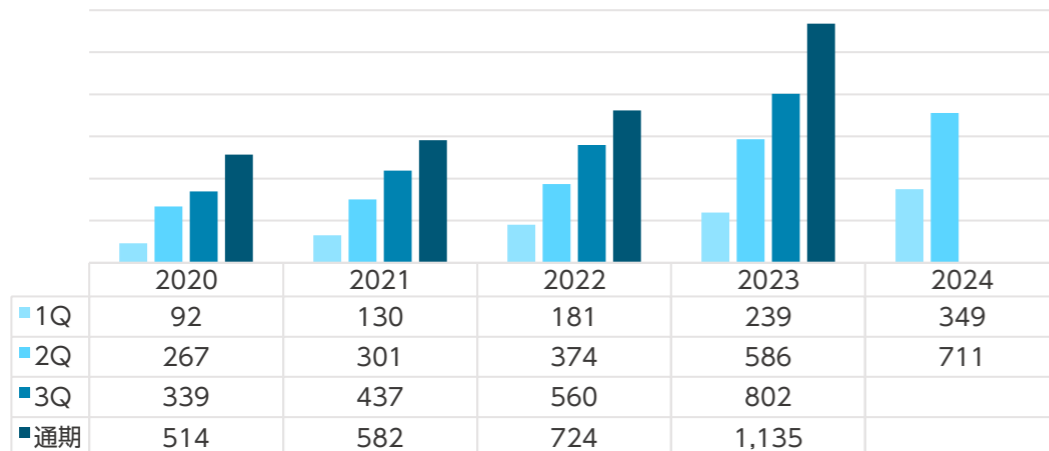
営業利益

単位:百万円



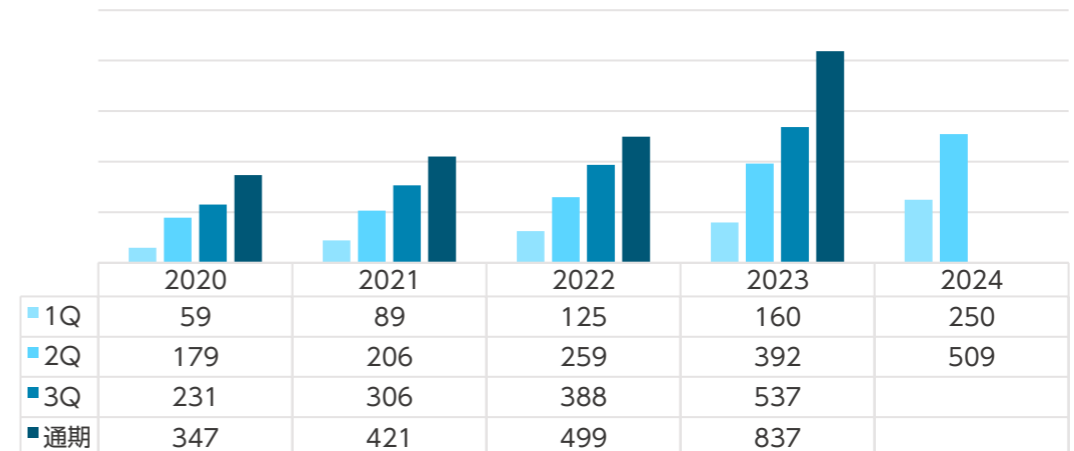
経常利益

単位:百万円



親会社に帰属する当期純利益

単位:百万円

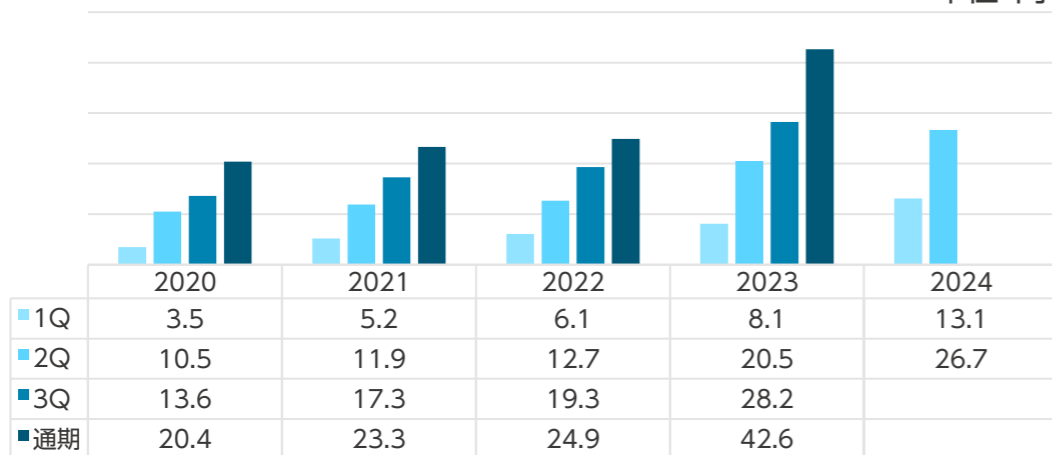


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

4.9 業績推移②

1株当たり当期純利益

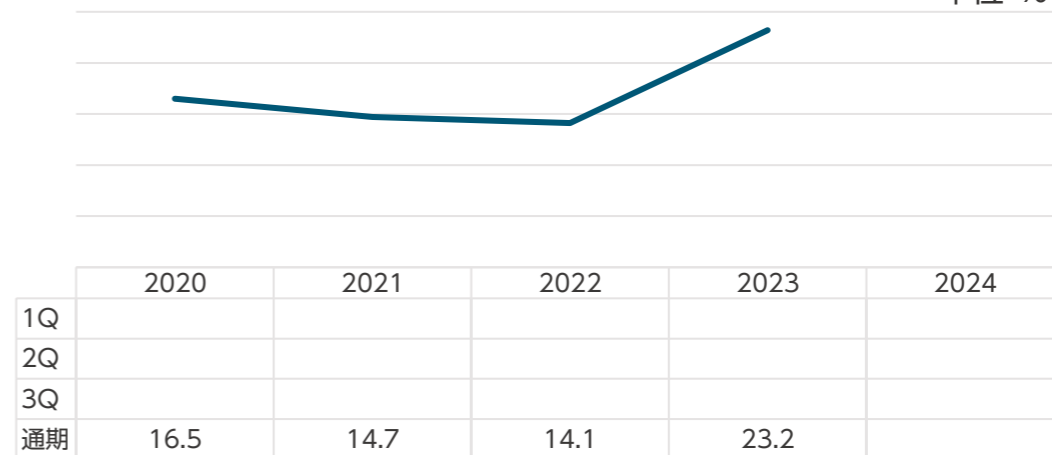
単位:円



■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

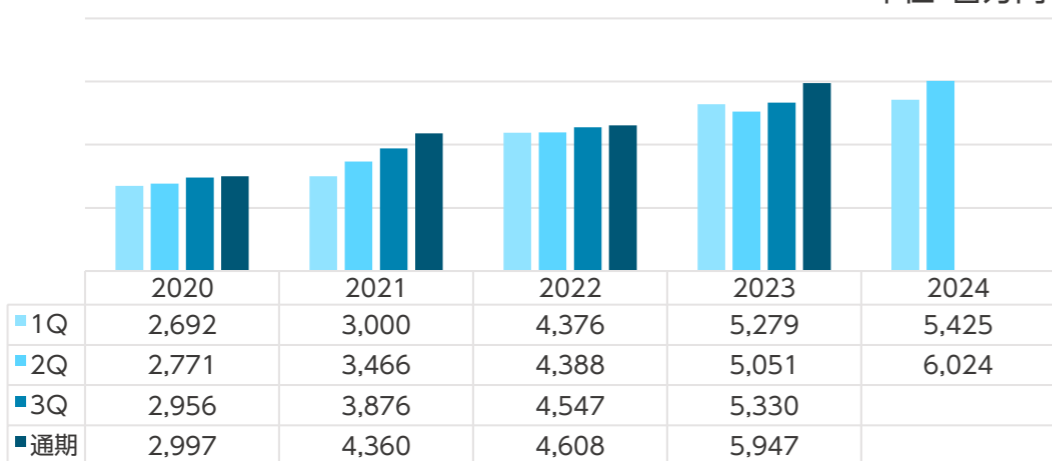
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

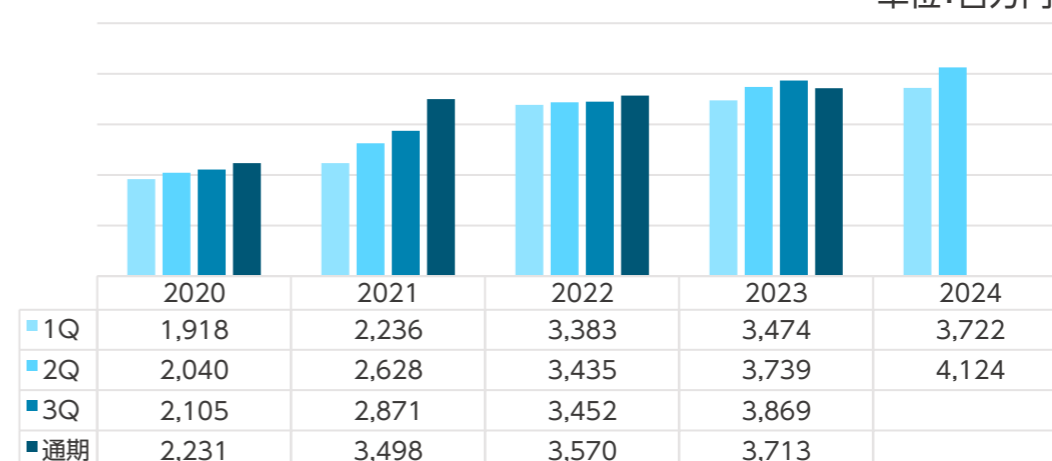
総資産

単位:百万円

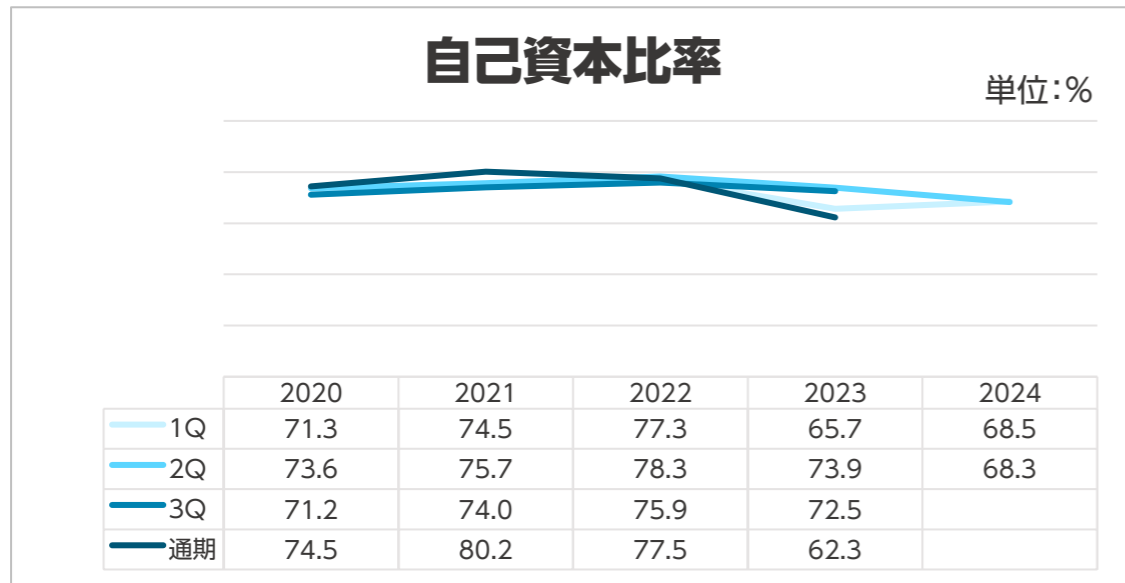


純資産

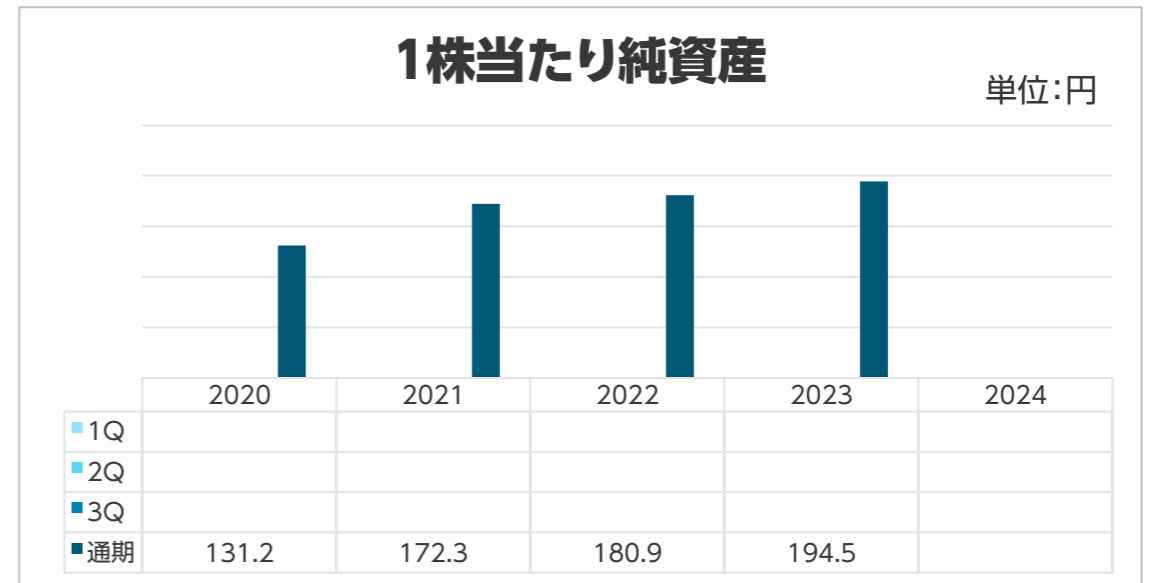
単位:百万円



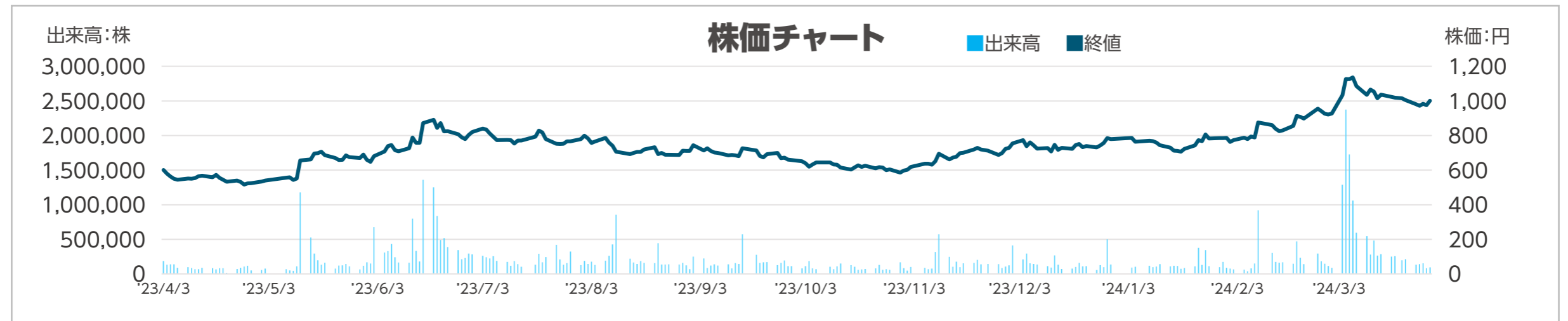
4.9 業績推移③



■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