

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3四半期

決算説明資料

2024年8月8日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2024年9月期 第3四半期 決算概況



2. 中期経営計画(2022年9月期～2025年9月期)



3. 2024年9月期 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**14.6%増**、経常利益率は**12.8%**

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堅調



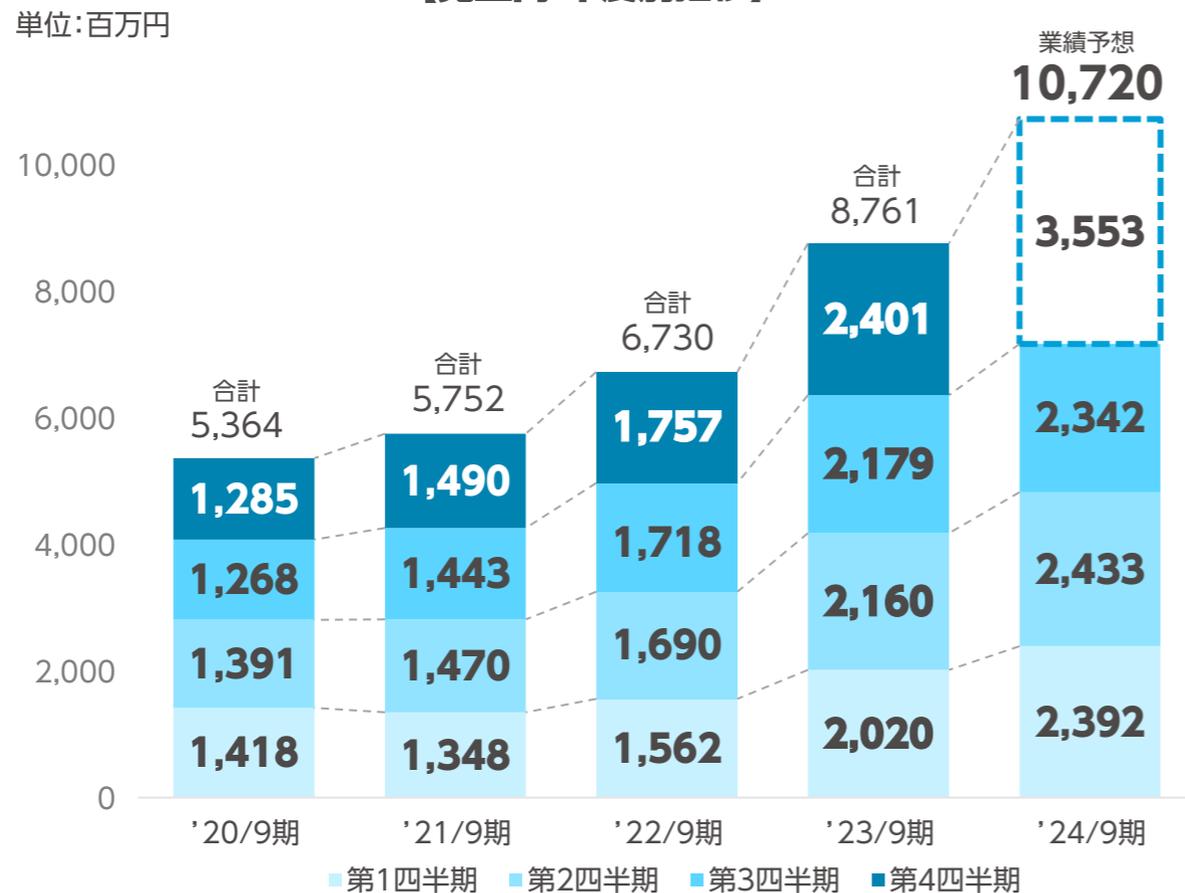
売上高	7,168 百万円	前年同期比 +12.7 %	
経常利益	919 百万円	前年同期比 +14.6 %	経常利益率 12.8 %
親会社株主に帰属 する四半期純利益	662 百万円	前年同期比 +23.4 %	四半期純利益率 9.2 %

1.2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

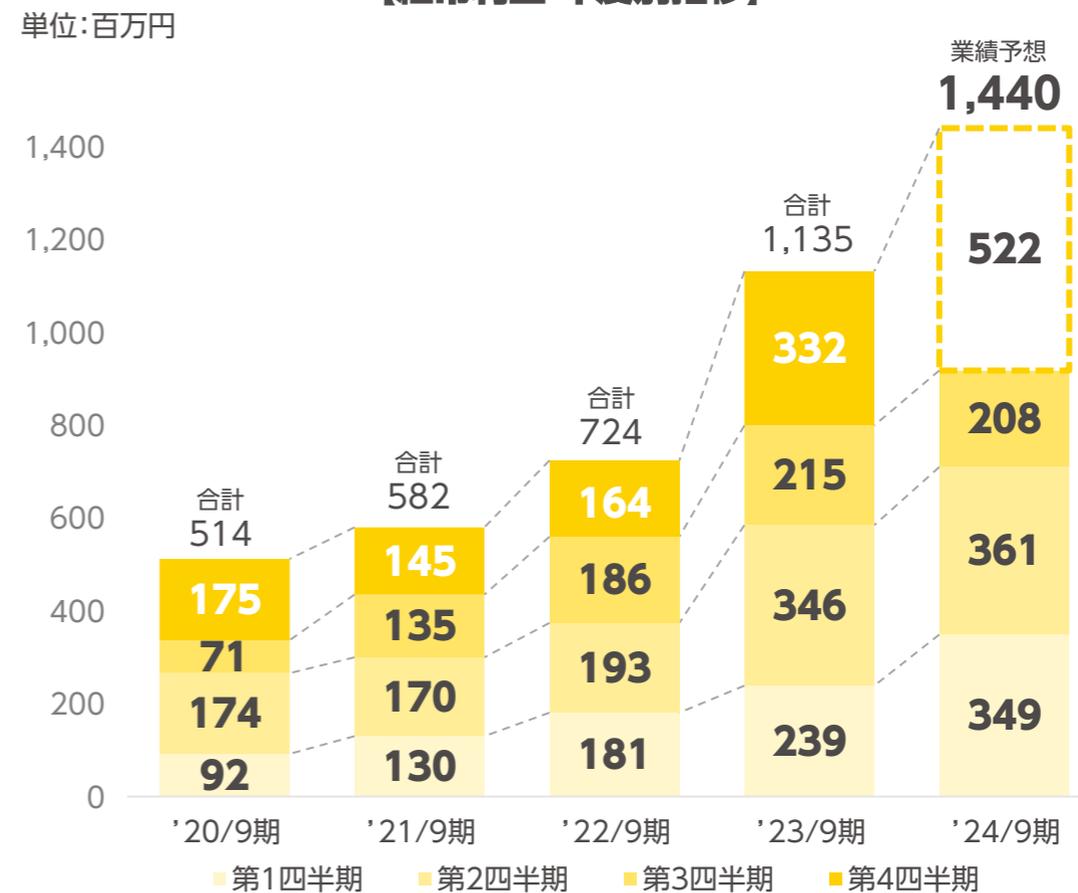
売上高 前年同期比12.7%増、経常利益 前年同期比14.6%増

- 4月から5月にかけて、新入社員56名の人件費と教育費を負担するも、業務効率化に努め高い水準を確保
- 昇給とRS (株式報酬) による戦略的な7.5%の賃上げ、生成AIソリューションへの産学共同の戦略的投資

【売上高 年度別推移】



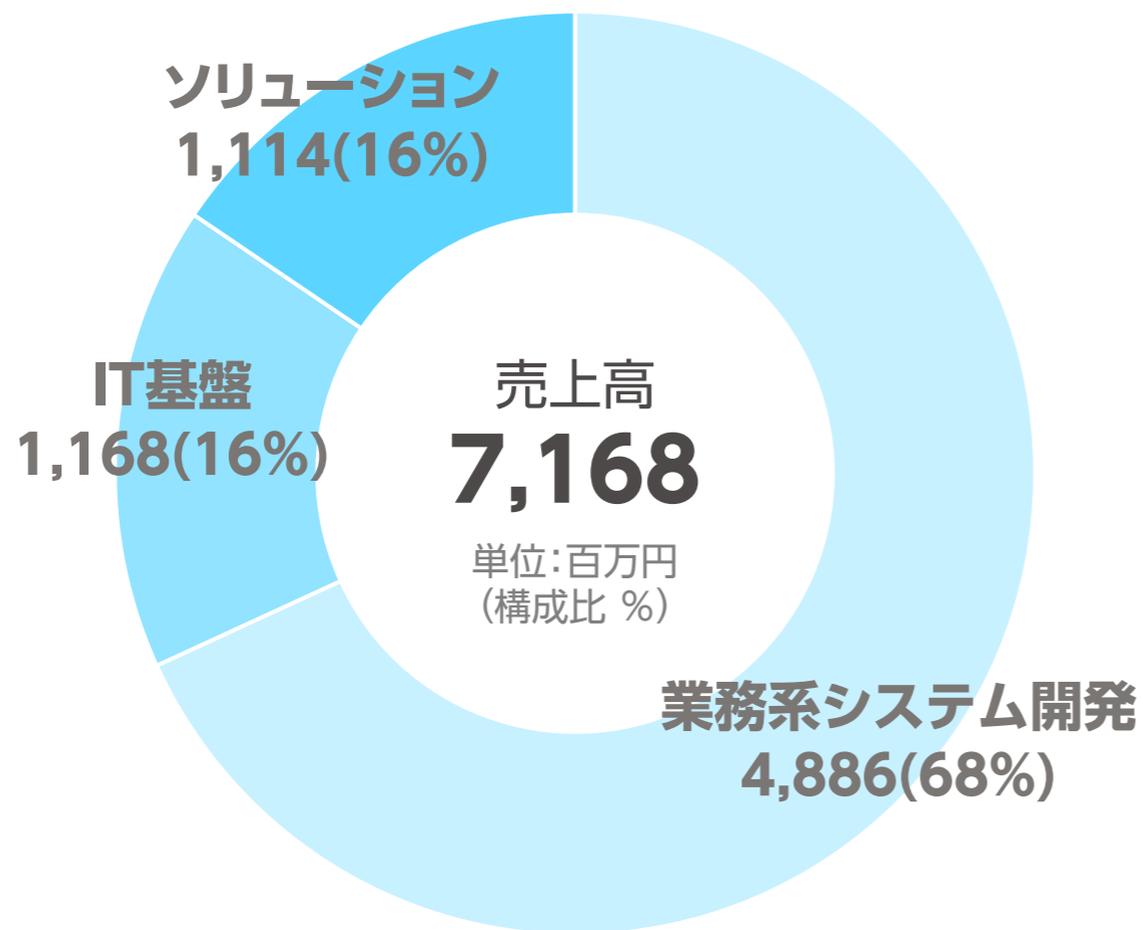
【経常利益 年度別推移】



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」が順調



サービスライン概況

■ 業務系システム開発 前年同期比**115.9%**

ニアショア拠点を活用したマイグレーション開発や、生保・公共・通信向け等の案件が堅調。

■ IT基盤 前年同期比**100.7%**

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。

通信キャリア向けのソフトウェアテスト(第三者検証)や、製薬・ホテル向けのITアウトソーシング、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**113.4%**

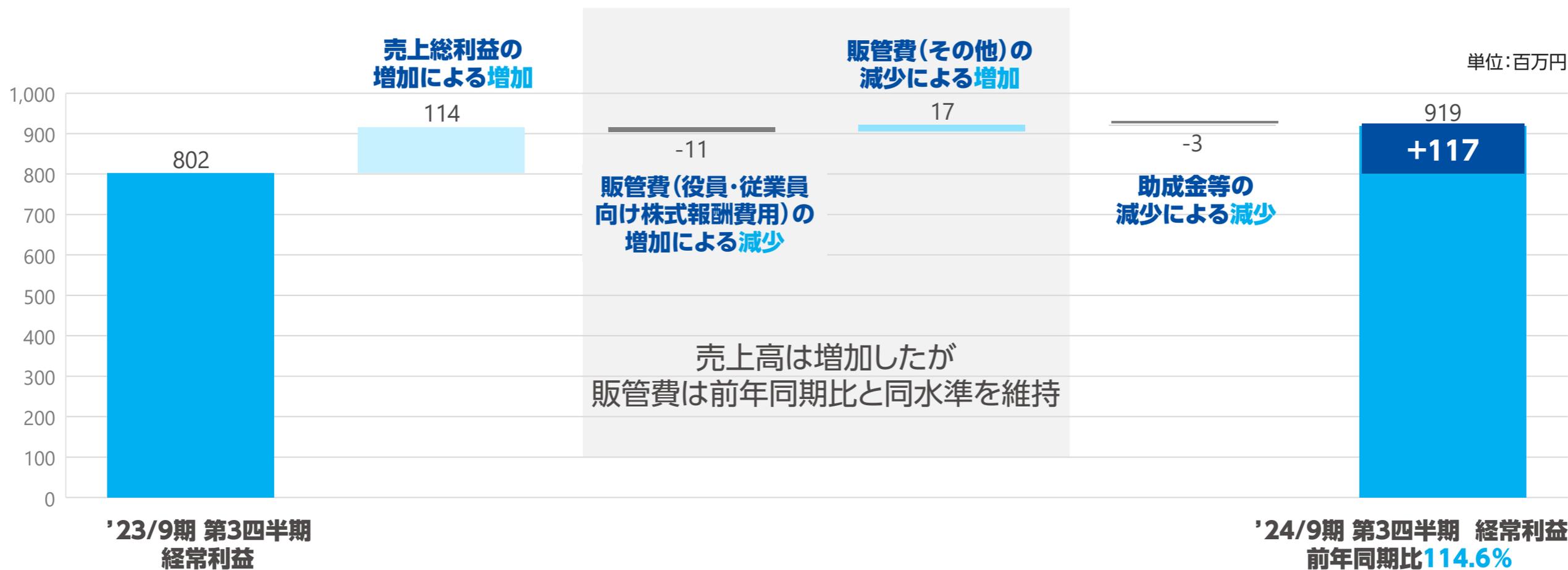
独自のソリューションやサービスの提供により他社との差別化に注力し、受注を拡大。

長崎大学との産学共同の生成AIソリューションの開発は、現在効果測定中。

1.4 経常利益増減要因分析

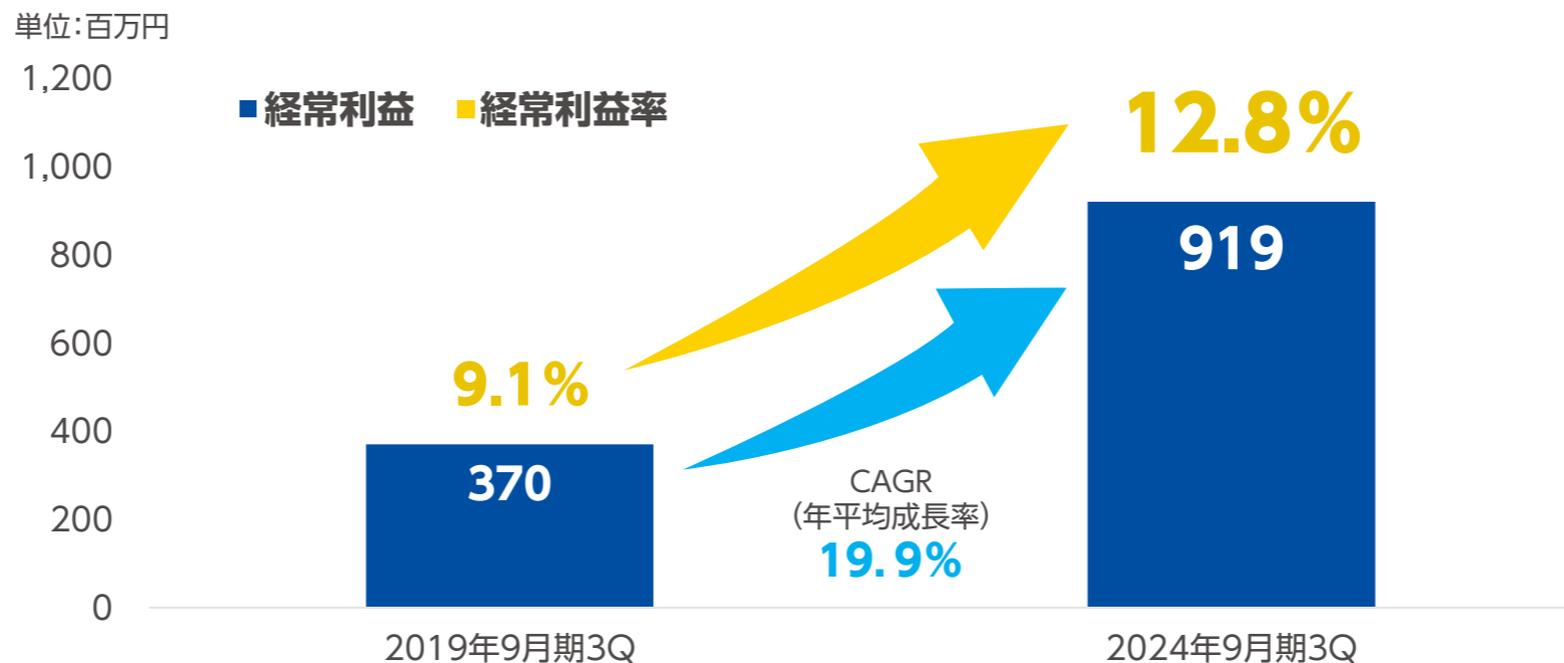
経常利益前年同期比14.6%増

- ✓ 受注増と高付加価値案件獲得の結果、**売上総利益**は114百万円増加(前年同期比107.5%)
- ✓ 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99.1%)



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



取組み	指標	2019/9期3Q	2024/9期3Q	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%	○
・ 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	販管比率	14.5%	10.4%	○
・ 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

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3Q 連結		2024年9月期3Q 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	6,359	-	7,168	-	112.7%	66.9%	10,720
業務系システム開発	4,216	66.3%	4,886	68.2%	115.9%	63.2%	7,735
IT基盤	1,160	18.2%	1,168	16.3%	100.7%	106.7%	1,095
ソリューション	983	15.5%	1,114	15.5%	113.4%	59.0%	1,890
売上総利益	1,527	24.0%	1,641	22.9%	107.5%	-	-
M&A関連償却	40	0.6%	40	0.6%	100.0%	-	-
その他	712	11.2%	705	9.8%	99.1%	-	-
販管費	752	11.8%	746	10.4%	99.1%	-	-
営業利益	774	12.2%	895	12.5%	115.6%	62.2%	1,440
営業外収益	33	0.5%	27	0.4%	81.2%	-	-
営業外費用	6	0.1%	3	0.0%	55.7%	-	-
経常利益	802	12.6%	919	12.8%	114.6%	63.9%	1,440
親会社に帰属する当期純利益	537	8.4%	662	9.2%	123.4%	67.6%	980

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	12.7%
売上総利益率	25%以上	22.9%
販管比率	10%以内	10.4%
経常利益率	10%以上	12.8%
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3Q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

1.7 貸借対照表

安定した財務体質を維持(自己資本比率 73.3%)

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2023年9月期末	2024年9月期3Q末	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,519	1,891	-627
受取手形、売掛金及び契約資産	1,827	1,988	160
前払費用	33	65	31
その他	-2	191	194
流動資産合計	4,379	4,137	-241
建物(純額)	32	43	11
ソフトウェア	58	47	-10
ソフトウェア仮勘定	7	2	-4
のれん	370	329	-40
顧客関連資産	389	361	-27
投資有価証券	357	414	56
繰延税金資産	151	134	-17
敷金・保証金	100	146	45
保険積立金	76	76	0
その他	24	113	89
固定資産合計	1,568	1,670	101
資産合計	5,947	5,808	-139

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2023年9月期末	2024年9月期3Q末	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	648	345	-302
短期借入金・1年以内長期借入金	19	20	1
未払金	502	220	-281
未払法人税等	230	104	-125
未払消費税	157	126	-30
預り金	76	64	-12
賞与引当金	379	153	-225
その他	32	332	300
流動負債合計	2,046	1,369	-677
長期借入金	38	32	-5
長期繰延税金負債	134	125	-9
その他	14	14	0
固定負債合計	187	172	-14
負債合計	2,234	1,541	-692
資本金	908	908	0
資本剰余金	765	794	28
利益剰余金	2,659	3,065	405
自己株式	-694	-616	77
その他有価証券評価差額金	65	105	39
非支配株主持分	8	9	1
純資産合計	3,713	4,266	552
負債純資産合計	5,947	5,808	-139

1.8 会社永続への取組み

株主満足度向上

- 配当性向の目安を30%から**35%**に変更(2024年4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4~6月)
- **自己株式取得**を実施(2024年6月~9月)

社員満足度向上

- 事業拡大に伴い**永田町オフィス**開設
 - └ 新宿オフィスと大門サテライトオフィスを統合(2024年4月)
- 「奨学金補助制度」の導入(2024年6月)
- 「社会貢献制度」の導入(2024年6月)

新規サービス・ソリューション

- 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(2024年4月)
- **BIスタートアップ**、**Corpo Card**を提供開始(2024年6月)
- **社内FAQ**、**株主QA**を提供開始(2024年7月)



1. 2024年9月期 第3四半期 決算概況



2. 中期経営計画(2022年9月期～2025年9月期)



3. 2024年9月期 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

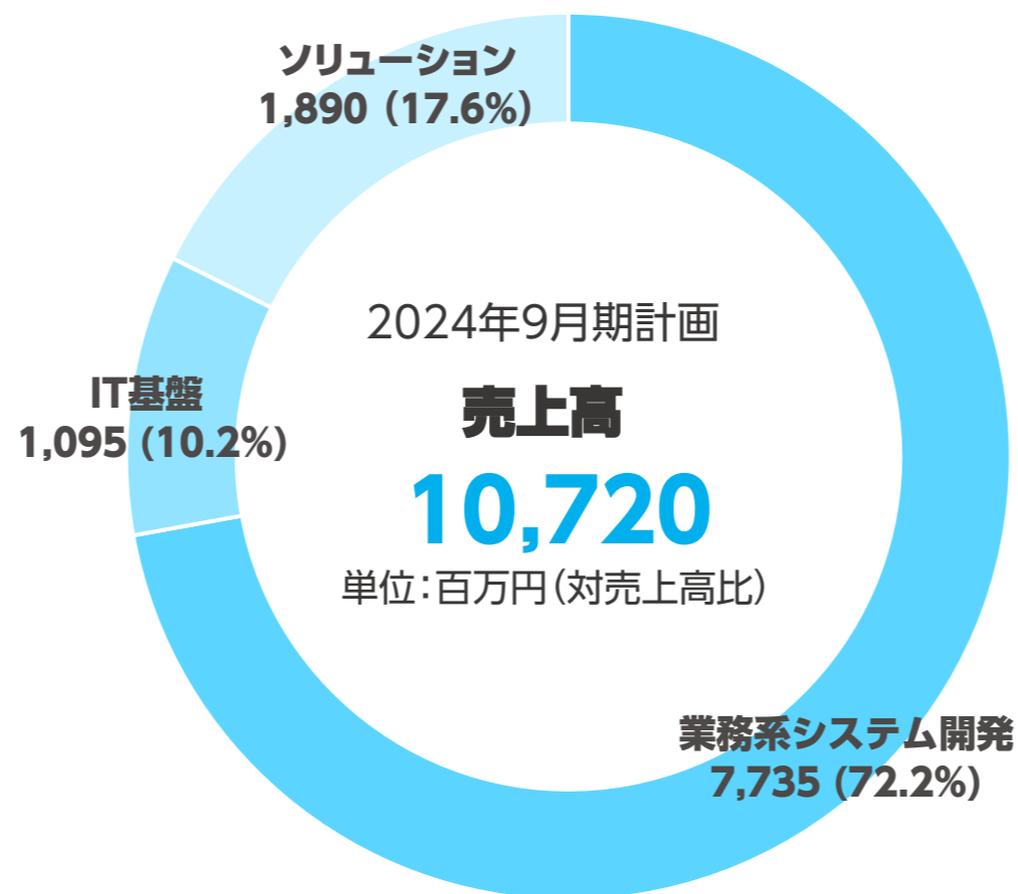
	実績		中期経営計画		
	2022年9月期 (億円)	2023年9月期 (億円)	2024年9月期 (億円)	2025年9月期 (億円)	CAGR (年平均成長率) 2022-2025(%)
売上高	67	87	110	130	25.3
	うち 既存事業 67 うち M&A -	うち 既存事業 81 うち M&A※ 6	うち 既存事業 105 うち M&A※ 5	うち 既存事業 129 うち M&A※ 1	
経常利益	7	11	15	18	36.7

※ 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 9円00銭/株

前期比2円25銭増配 (前期 6円75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

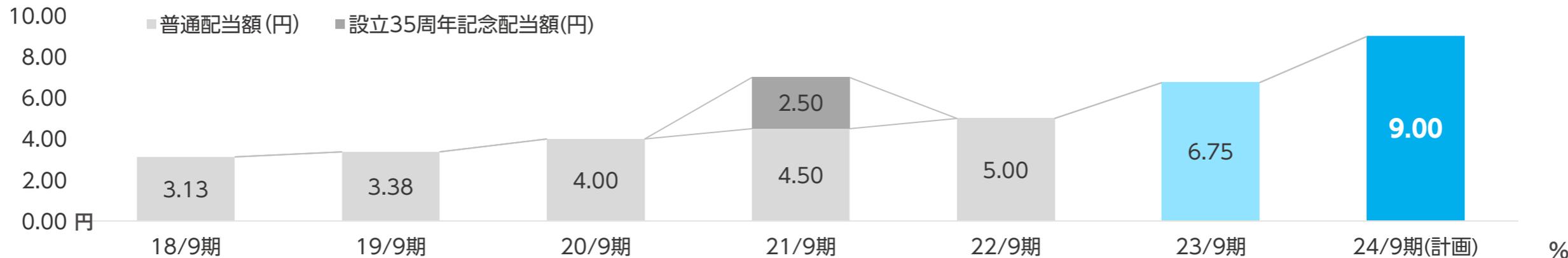
配当性向推移



※ 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

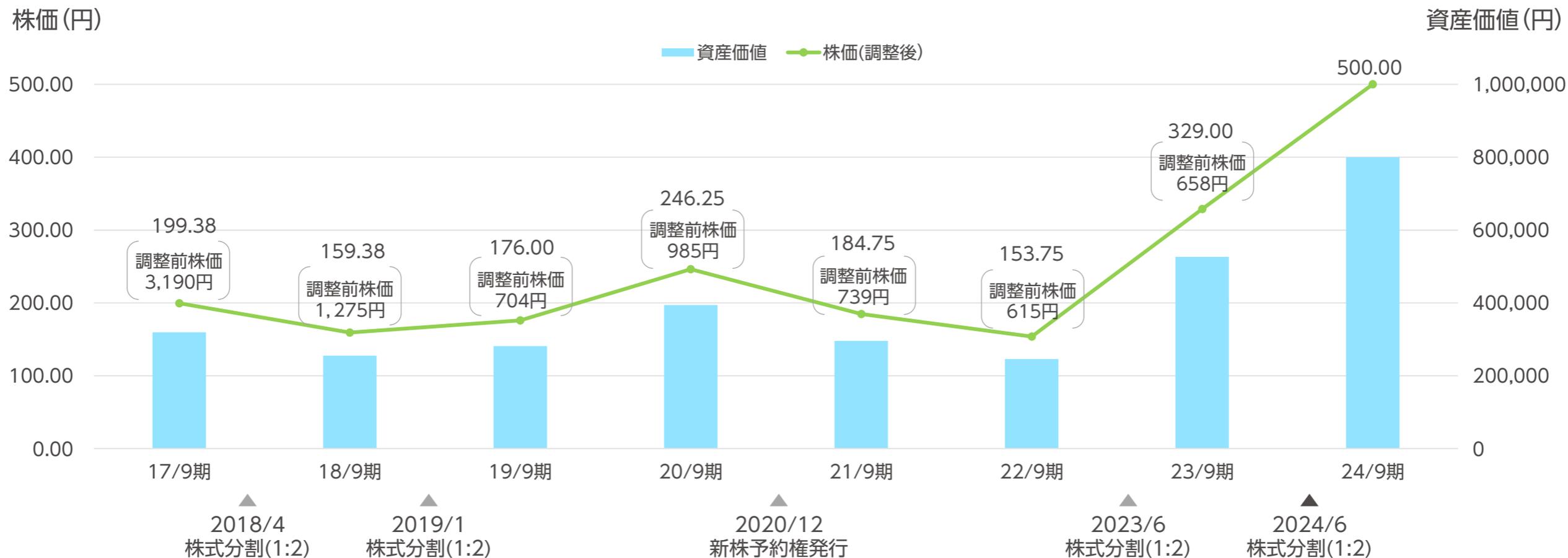


※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、9.00円の普通配当に加えて、2.50円の記念配当を行いました。

※ 2018年4月1日付、2019年1月1日付、2023年6月1日付、2024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7年で資産価値が約150%増 (2024年9月期 株価500円と仮定)





1. 2024年9月期 第2四半期 決算概況



2. 中期経営計画(2022年9月期～2025年9月期)



3. 2024年9月期 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

システム開発の受注強化 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 (キヤノンITソリューションズ、富士薬品等)
- ・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)
- ・長崎大学との産学共同による生成AIソリューションへの投資

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



パートナー活用

- ・協業強化 (業務提携)
- ・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%の賃上げ実施、従業員向け RS を含めた昇給率 7.5%
- ・OJT・メンター制度



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

ITアウトソーシング

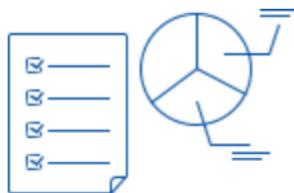
企業のDX人員不足の需要に応じて業務効率化支援、長期体制構築

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インフラ環境・システム、業務の高付加価値化・DX化・長期体制を提供。お客さまがコア業務に集中できる環境を構築。



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、当社が全て対応。長年培った技術力でシステムの高品質化・DX化・運用費削減・ヘルプデスク等を随時推進。



ソフトウェアテスト

お客様のテスト業務を支援し、開発技術者の負荷を軽減

顧客企業が開発するシステムを当社が第三者の立場で検証
品質向上、コスト削減、生産性向上に貢献

サポート内容

アウトソーシングテストサービス

- ・JSTQB認定テスト技術者資格を保持したテストエンジニアが、第三者の立場で先入観なくテストを実施。気づきにくい不具合や欠陥を早期に検出し、システムの品質を高める。
- ・オンサイト常駐型、ニアショア拠点やサテライトオフィスの活用など、さまざまなロケーションに対応。



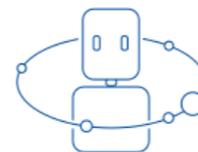
マイグレーションテストサービス

- ・現行システムと新システムの現新比較検証、追いつき試験、回帰試験を効率的に実施。
- ・テスト自動化ツールによる効率化や再利用化で保守性を向上し、運用コストを削減。



自動テストサービス

- ・テスト自動化ツールを活用し、回帰試験、バージョンアップテストなどの自動化、再利用化、低コスト化を実現。
- ・ローコード開発ツールを組み合わせることで、テスト自動化による工数削減だけでなく、開発期間の短縮や運用保守性の向上などの効果を生み出すことも可能。



多端末テストサービス

- ・端末エミュレータなどの疑似環境では検知が難しい不具合も、実機を使った端末とOSのパターンテストで発見。
- ・当社スマホレンタルサービスを活用し、端末にかかるコストを低減しながら、さまざまな種類の端末が手配可能。



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

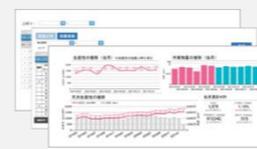
倉庫管理システム Smart WMS の3つの特徴

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中



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
- ・お客さまへ高付加価値の提供
- ・社内で活用後、お客さまへ提供
- ・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

法人カード利用ソリューション

6月1日提供開始

Corpo Card

- ・情報収集、解析・分析、自動作成の機能をもつ
- ・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、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

経費分析ソリューション

6月17日提供開始

BI スタートアップ

- ・「汎用力」「即効力」「拡張力」が特徴
- ・経費精算システムと連携するBusiness Intelligence (BI) を最大限に有効活用する運用
- ・経費精算業務全体のガバナンス強化と業務効率化の両立を実現

質疑応答効率化ソリューション

7月1日提供開始

株主QA

- ・AIチャットボット活用により、株主総会、四半期決算説明会等における質疑応答進行の効率化を実現
- ・あらかじめAIチャットボットに想定される質問・回答集などを学習させ、キーワードを入力する簡単な操作で回答の抽出と提示が可能

社内業務効率化ソリューション

7月1日提供開始

社内FAQ

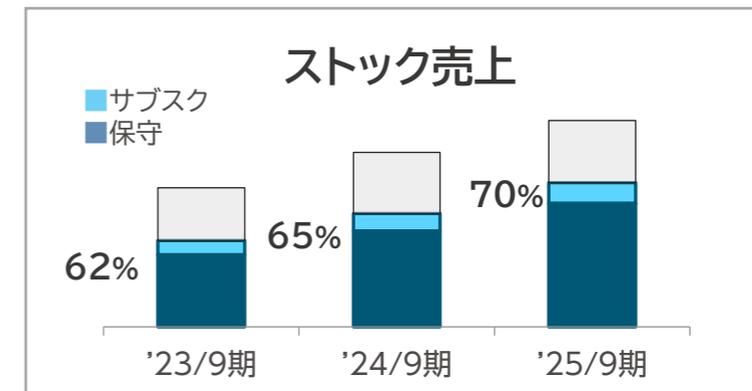
- ・ブラウザやチャットツールに問い合わせを入力する簡単な操作で回答が得られるため、社員の自己解決を促進
- ・あらかじめ想定される質問と回答を学習させておくことで、AIチャットボットが自動回答

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

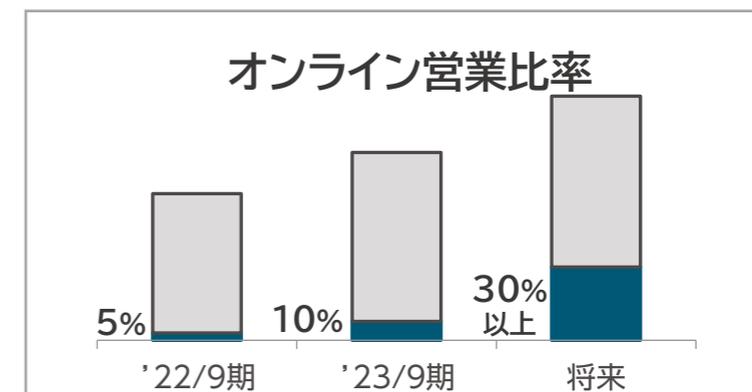
- ・開発ノウハウを活かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

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



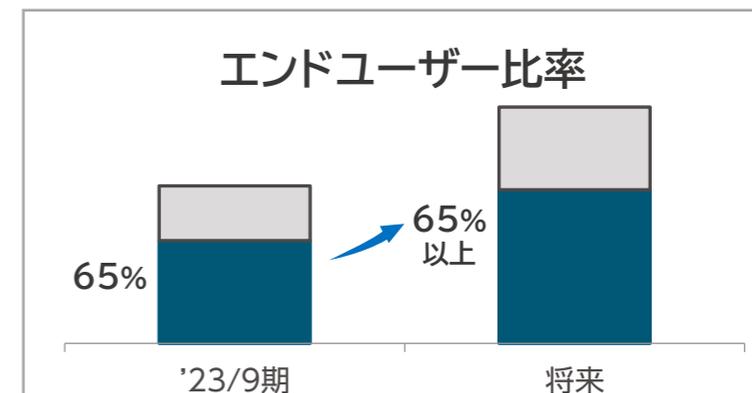
オンライン営業の促進: 売上高の30%以上をめざす

- ・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. 中期経営計画(2022年9月期～2025年9月期)



3. 2024年9月期 事業の成長戦略



4. 参考資料

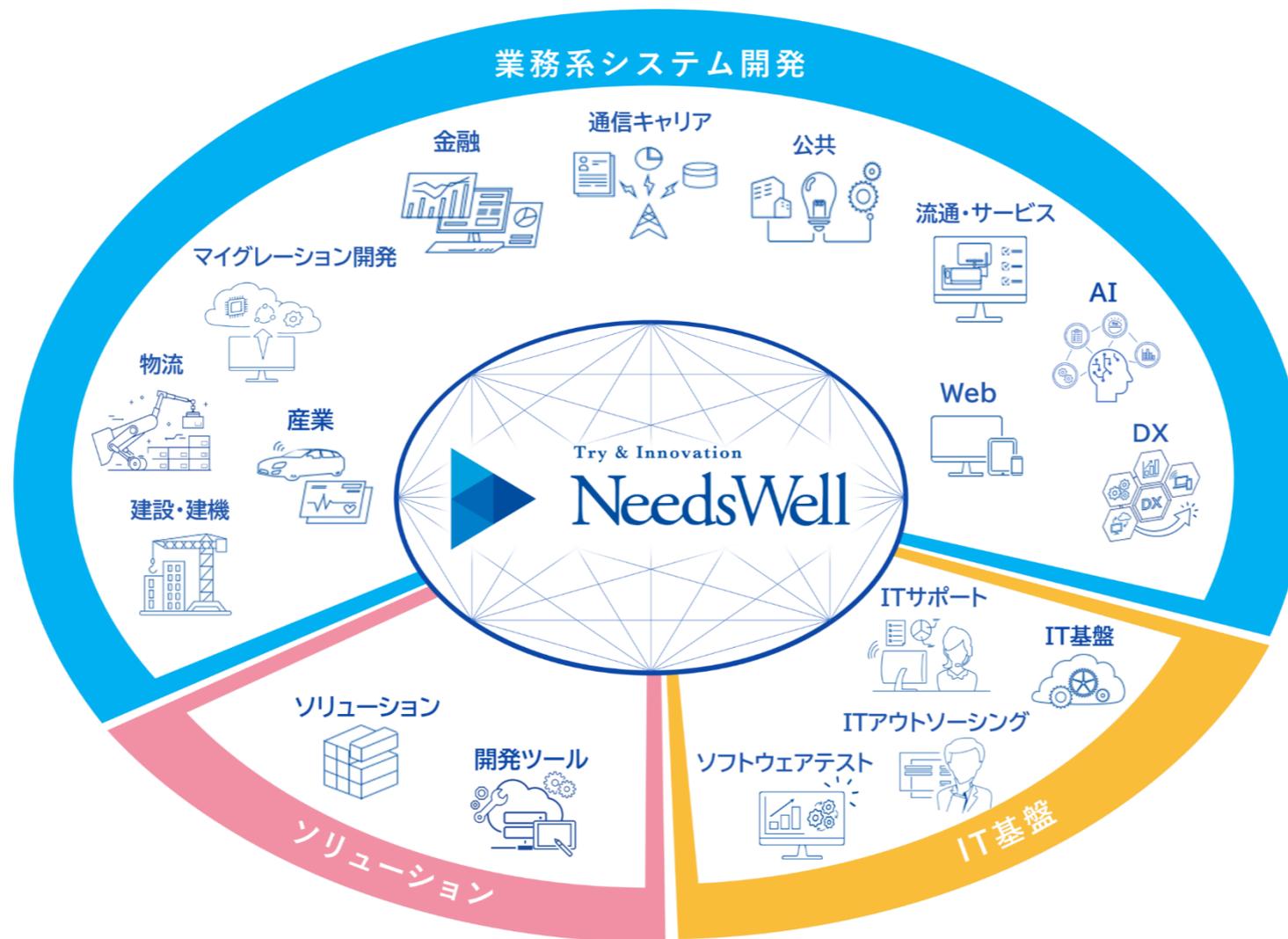
4.1 会社概要

2024年4月1日時点

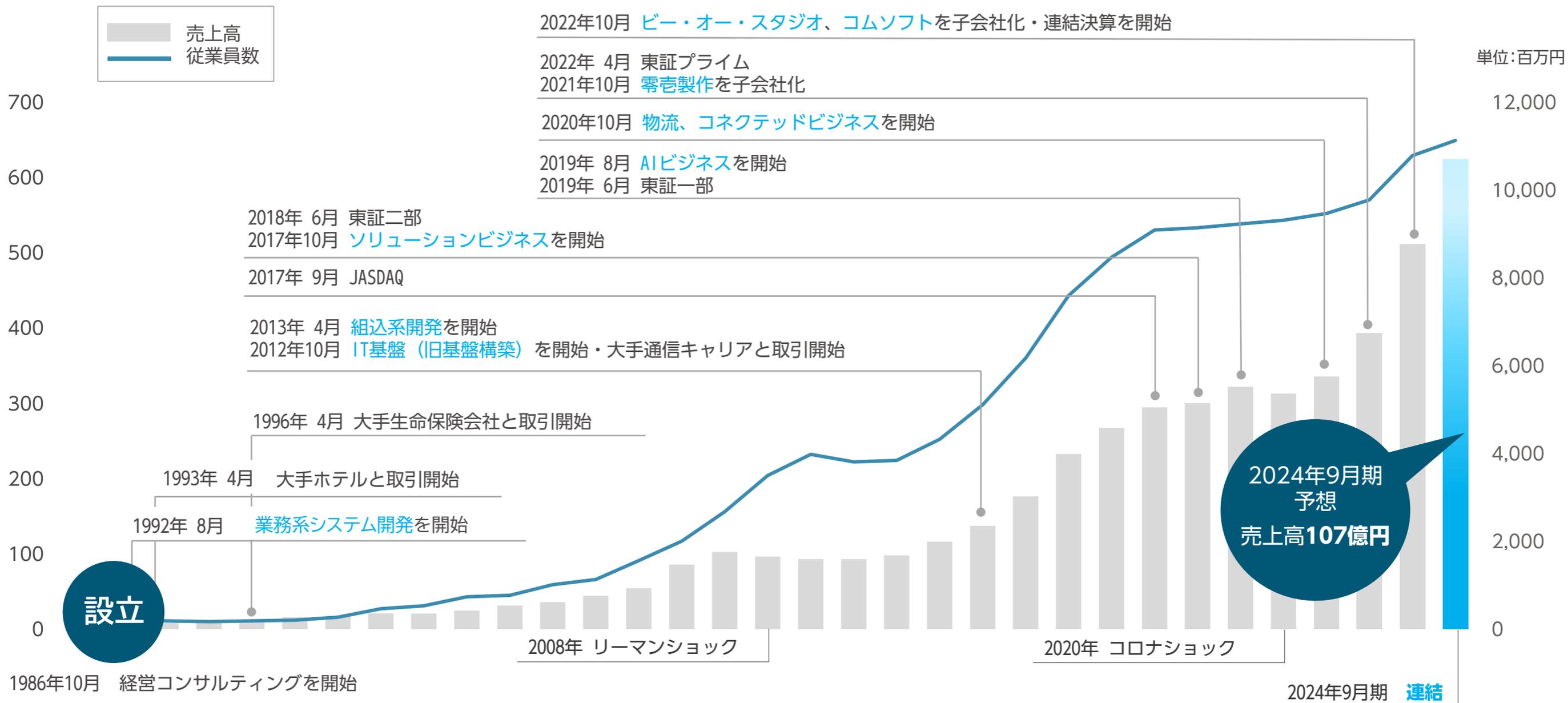
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	代表者	代表取締役社長 船津 浩三
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億8百万円	売上高 2023.9.30	87億61百万円(連結)
従業員数	649名(連結)	決算期	9月
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	・永田町オフィス:東京都千代田区永田町2-17-3 住友不動産永田町ビル2階 ・長崎オフィス :長崎県長崎市興善町2-21 明治安田生命長崎興善町ビル6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

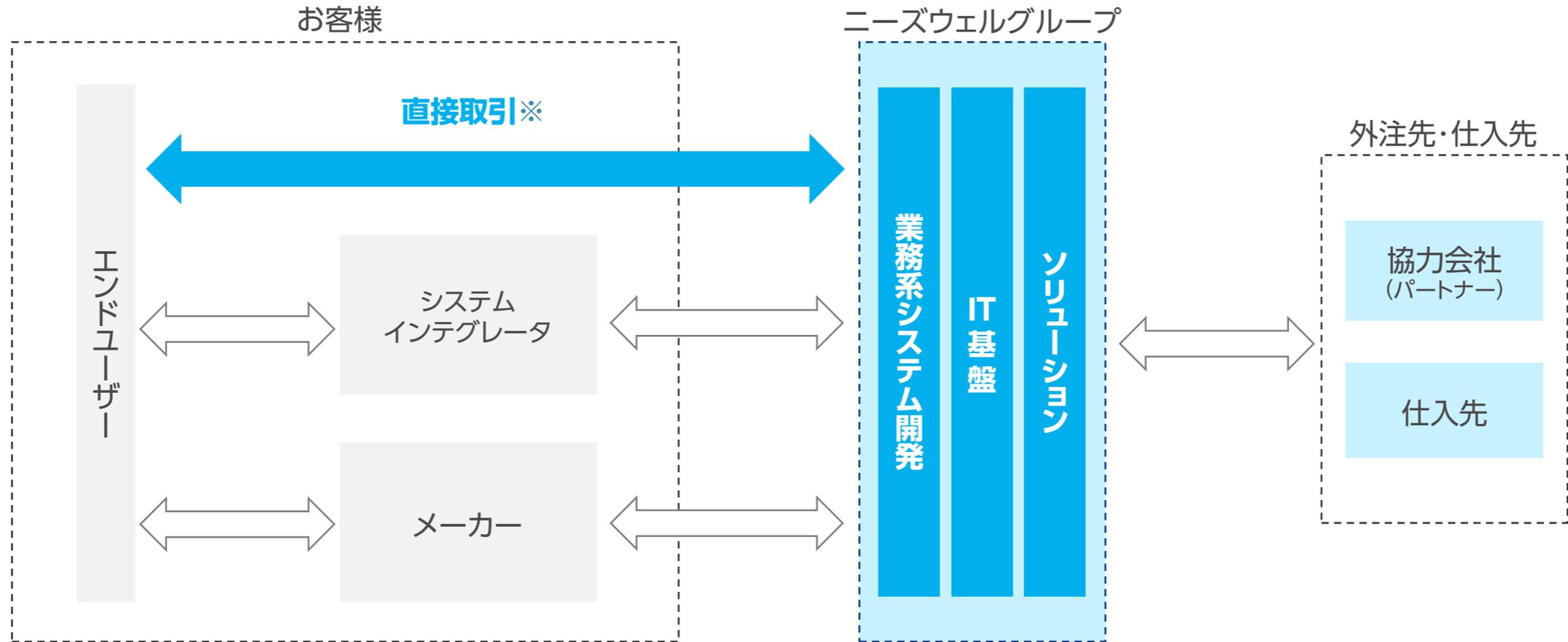
ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした3つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。



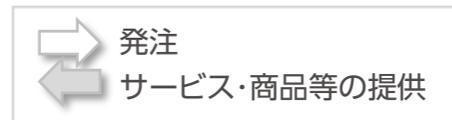
4.3 成長の軌跡



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。

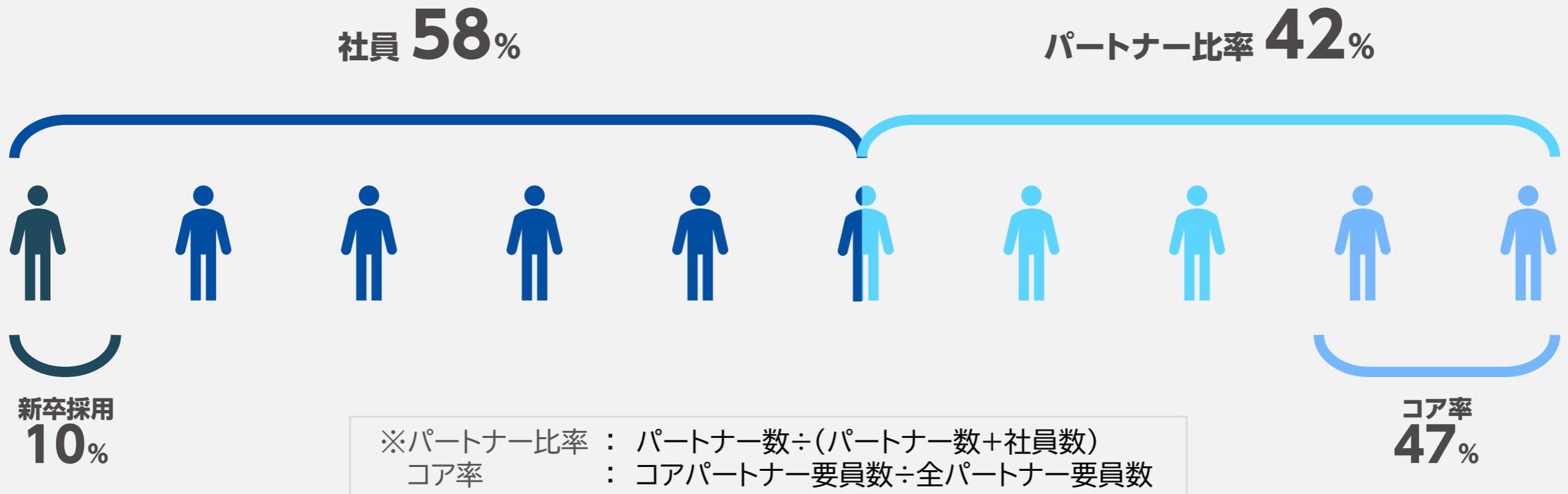
③ソリューション・ AI提供力

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 人員

社員数の10%をめどに新卒採用を継続し、育成
パートナー連携を強化し、将来はコア率70%まで引き上げ

2024年6月末時点



4.7 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



- Windows11移行



- 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



- 社内業務効率化



- 質疑応答進行効率化



SAP Concur 連携ソリューション

- 基幹システム連携



- 最短3カ月スピード導入



- 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



- BIを活用した経費分析



※ 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。

4.8 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

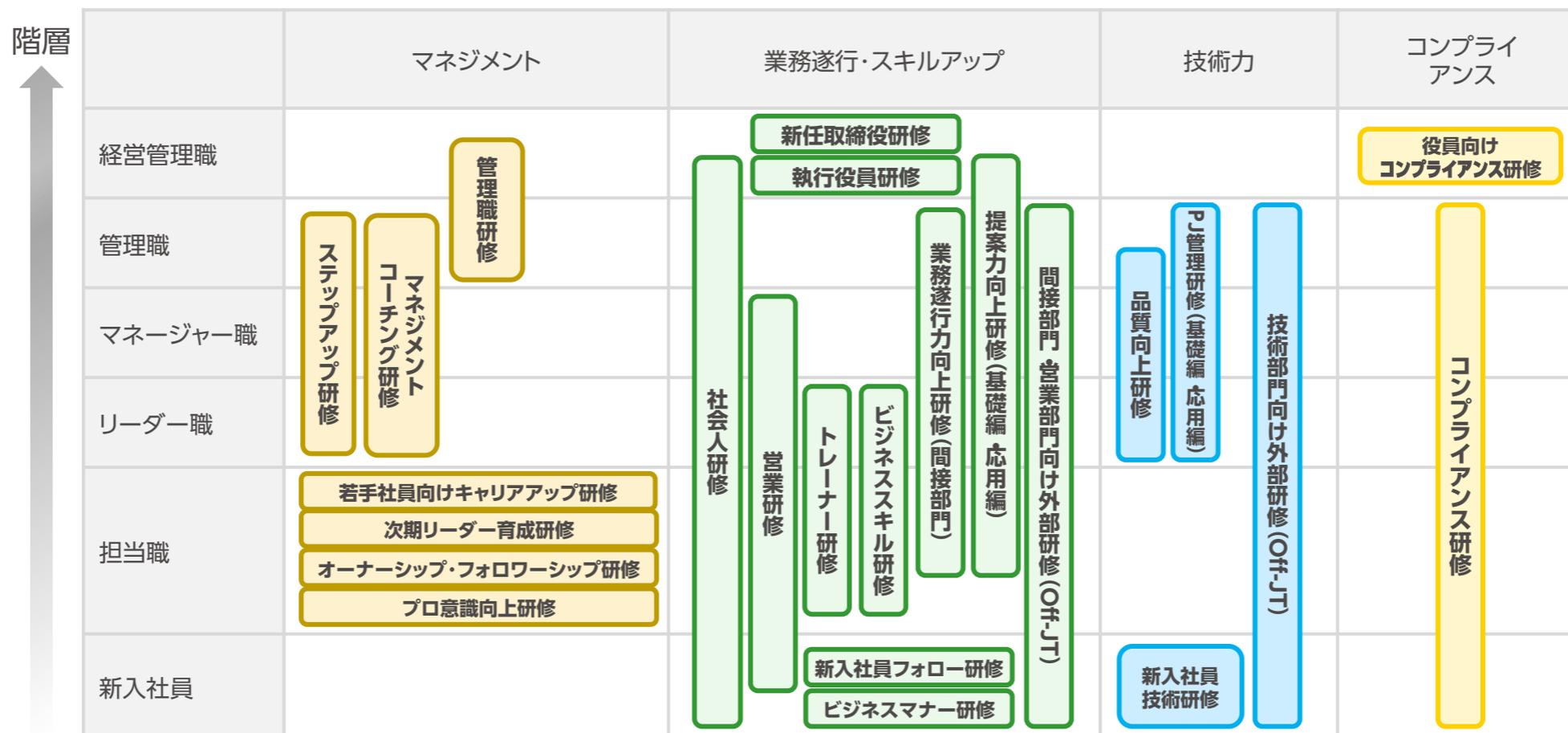
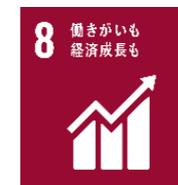
グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす
販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮



4.8 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・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」、「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
- ・「奨学金補助制度」、「社会貢献制度」、役員・社員向け「RS（株式報酬）」を導入
- ・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
- ・社内研修プログラム



4.8 社会価値の向上 制度や支援活動から支える取組み

■ 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へ向けた次世代人財・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>

4.9 プレスリリース①

日付	種類	内容
2024-06-27	PR情報	業務効率化ソリューション「社内FAQ」の提供開始～全社員からの質問・回答集による社内業務の効率化～
2024-06-27	PR情報	業務効率化ソリューション「株主QA」の提供開始～株主総会、四半期決算説明会等の質疑応答を効率化～
2024-06-26	PR情報	「メンテナンス・レジリエンス TOKYO 2024」に異常検知AIソリューション「Ad Prophetter」を出展
2024-06-17	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)
2024-06-17	PR情報	「奨学金補助制度」導入のお知らせ～人材不足を解消に向けた新卒採用を促進～
2024-06-12	PR情報	経費分析ソリューション「BIスタートアップ」の提供開始～ガバナンス強化と業務効率化により経営課題解決を支援～
2024-06-11	PR情報	長崎大学から紙のデジタル化および生成AI活用支援サービス「Dgent」の導入を受注～AI-OCRを用いて職員履歴書のデジタル化～
2024-06-11	IR資料	2024年9月期(第38期)第2四半期 個人投資家向けIRセミナー:ログミーファイナンス(動画)
2024-06-11	IR資料	2024年9月期(第38期)第2四半期 個人投資家向けIRセミナー:ログミーファイナンス(全文)
2024-06-10	PR情報	四電工様からSAP Concur導入支援及び連携ソリューションの導入を受注～キャッシュレスとペーパーレスの全社展開による経費精算のない世界を目指す～
2024-06-06	PR情報	企業調査レポート(2024年9月期第2四半期決算公開のお知らせ)
2024-06-05	PR情報	日本政策金融公庫のRPAシナリオ新規作成及び改修案件を落札～RPAシナリオ作成支援案件に続く、シナリオの新規作成及び改修～
2024-06-05	IR資料	2024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(全文)
2024-06-04	PR情報	「SAP Concur Fusion Exchange 2024 Public Deep Dive」工学院大学・コンカー・ニーズウェル共催「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
2024-05-29	PR情報	大手ドラッグストアから自社ソリューション「倉庫管理システム SmartWMS」の導入を受注～物流センター業務の効率化を支援～
2024-05-17	PR情報	自治体ソリューションに強いクラックスシステムとの業務提携～業務提携により、自治体ソリューションビジネスの事業成長を促進～
2024-05-15	PR情報	大手ケア関連販売会社から経費精算システム保守を受注～保守業務のITアウトソーシング化により、お客様がコア業務に集中できる環境を構築～
2024-05-14	PR情報	大手不動産会社から経費精算システム保守を受注～保守業務のITアウトソーシング化により、お客様がコア業務に集中できる環境を構築～
2024-05-13	適時開示	株式分割並びに株式分割に伴う定款の一部変更及び配当予想の修正等に関するお知らせ
2024-05-13	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

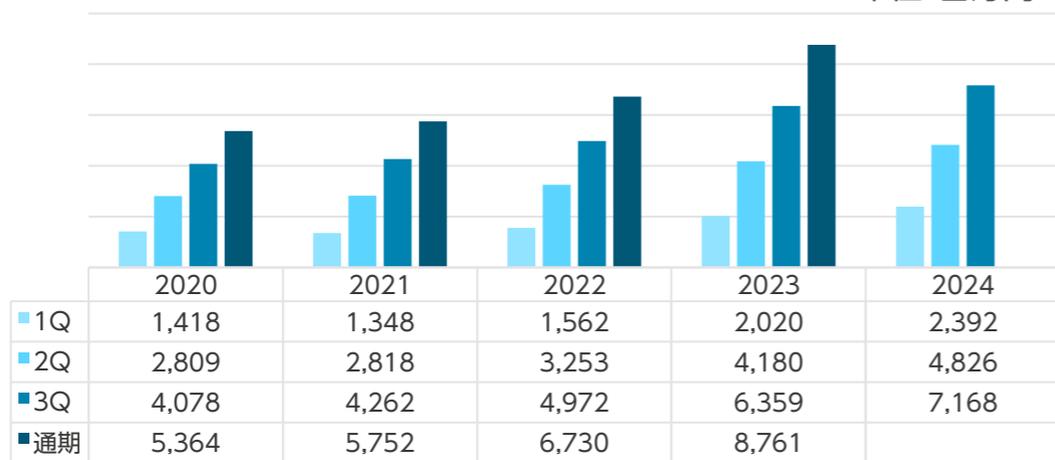
4.9 プレスリリース②

日付	種類	内容
2024-05-09	決算	2024年9月期(第38期)第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)
2024-05-09	有報	2024年9月期 第2四半期報告書
2024-05-09	IR資料	2024年9月期(第38期)第2四半期決算説明資料
2024-05-09	PR情報	2024年9月期第2四半期 機関投資家向け決算説明会開催のお知らせ
2024-05-09	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
2024-05-09	PR情報	組織変更並びに人事異動に関するお知らせ
2024-05-08	PR情報	SMHC様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～
2024-05-07	PR情報	大手アミューズメント会社が基幹システム連携ソリューション[N-Bridge]を導入～基幹システム・経費精算システム連携による業務効率化～
2024-05-01	PR情報	大手建設子会社から業務効率化ソリューション[Power Platform 導入支援サービス]の活用案件を受注～海外不動産開発業務の効率化を実現～
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～

4.10 業績推移①

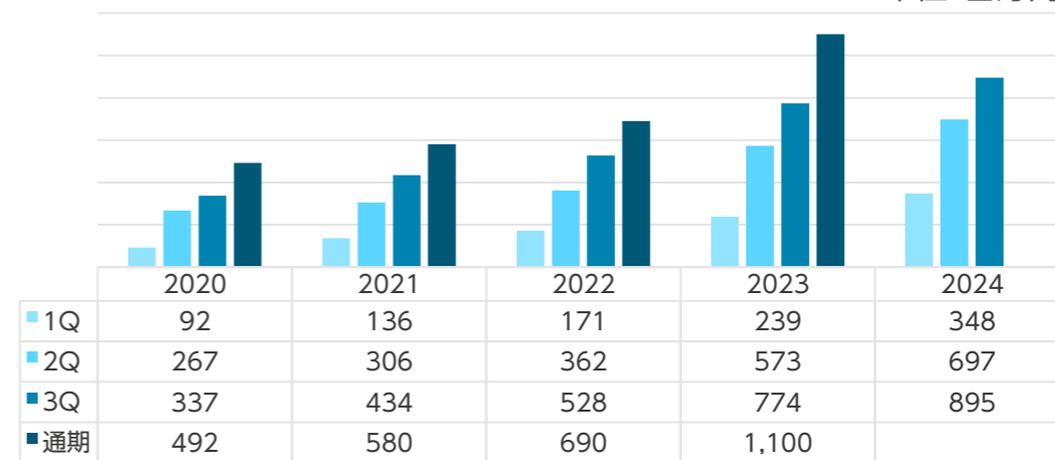
売上高

単位:百万円



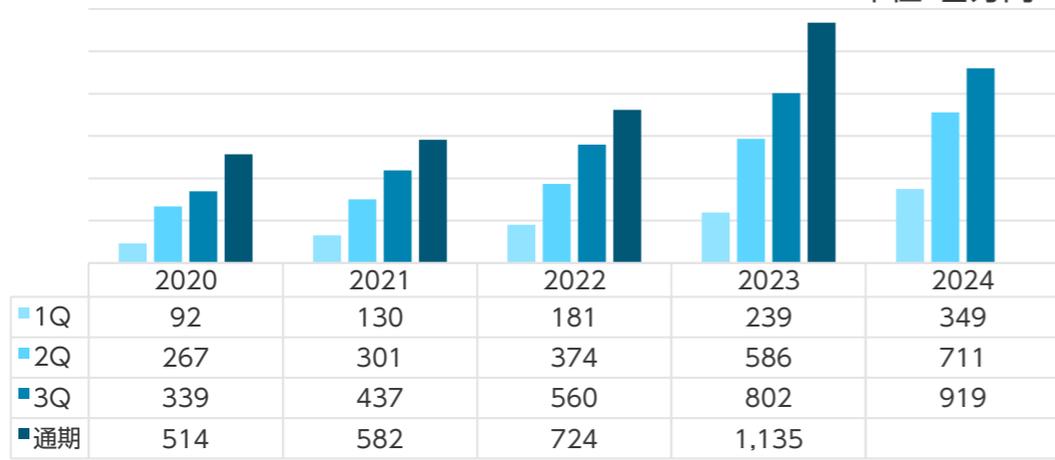
営業利益

単位:百万円



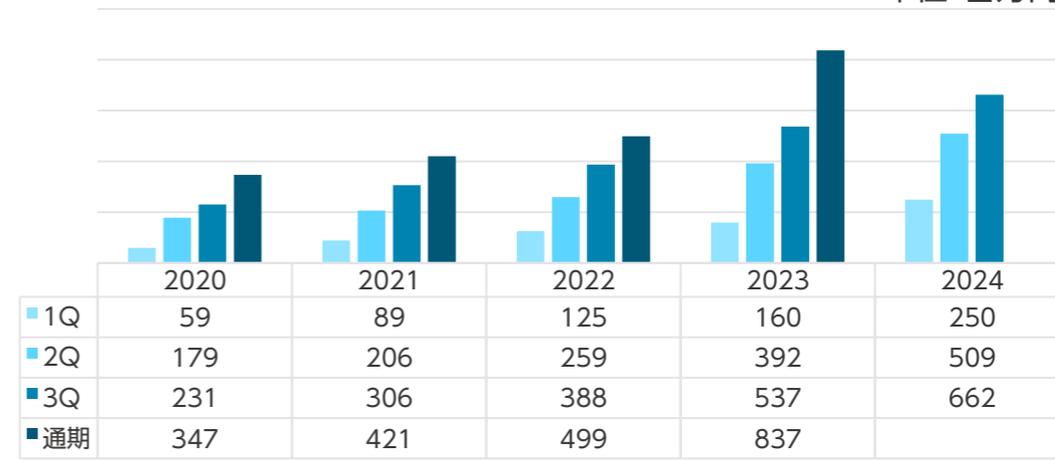
経常利益

単位:百万円



親会社に帰属する当期純利益

単位:百万円

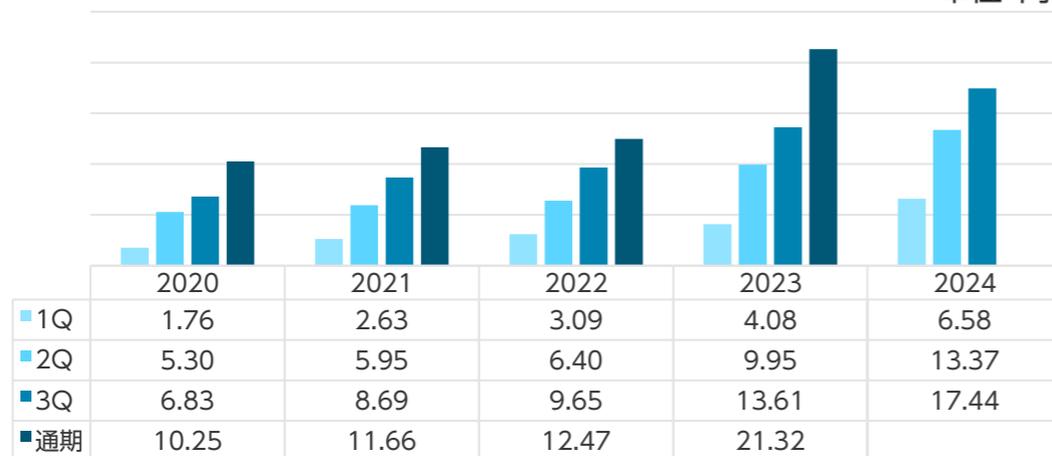


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

4.10 業績推移②

1株当たり当期純利益

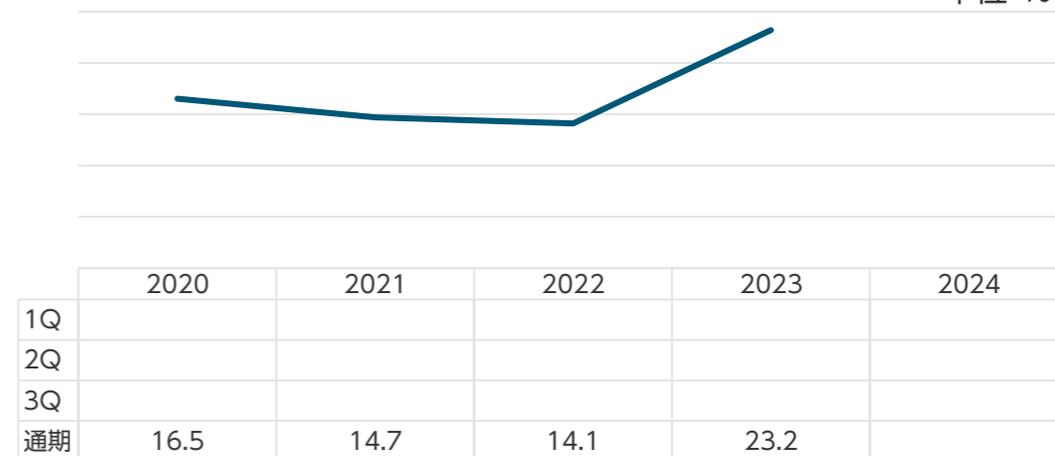
単位:円



■2023年6月1日付の2分割、2024年6月1日付の2分割調整後

自己資本当期純利益率

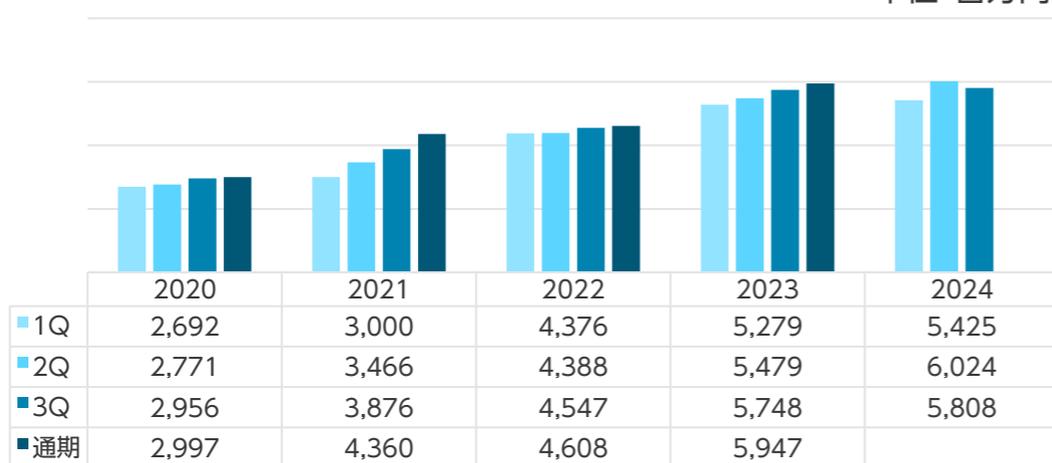
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

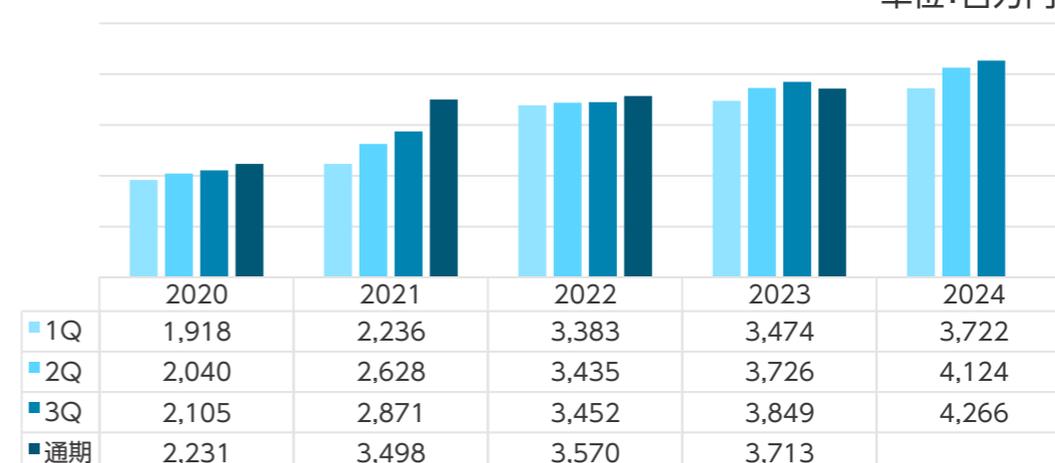
総資産

単位:百万円

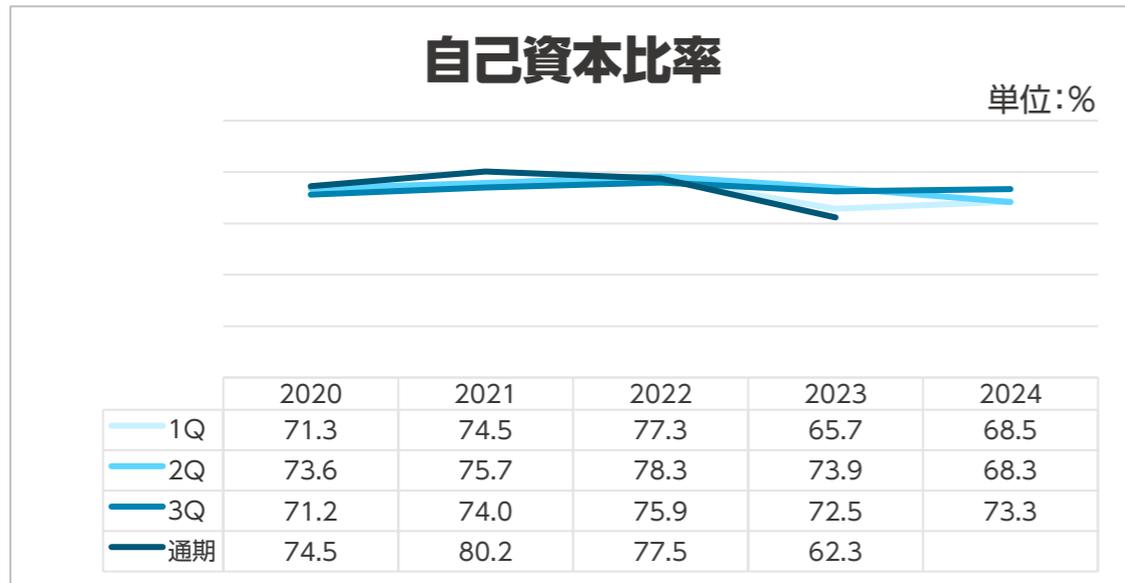


純資産

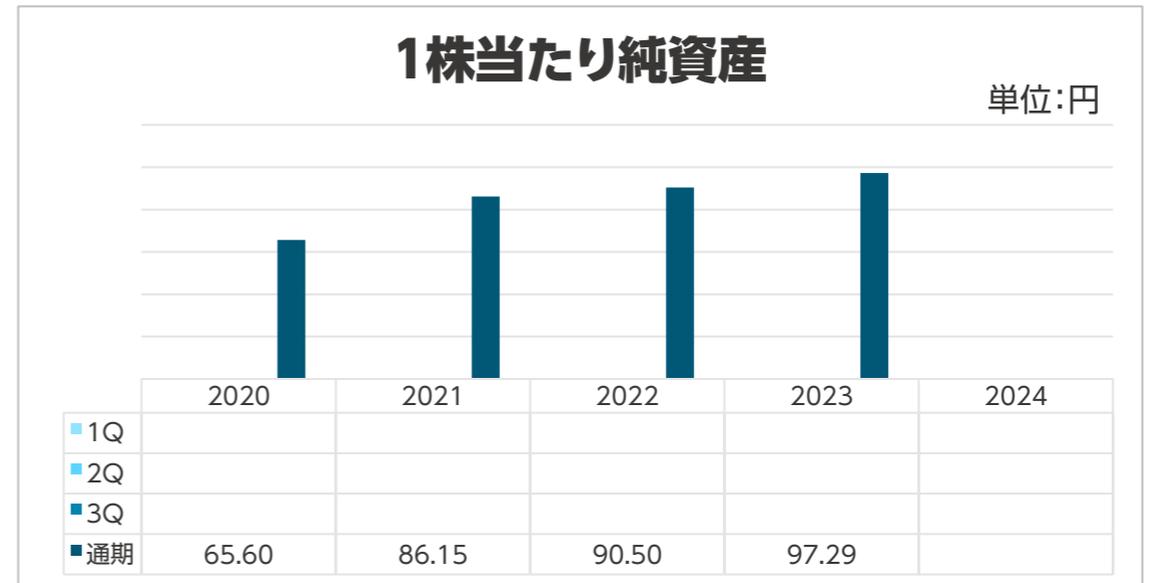
単位:百万円



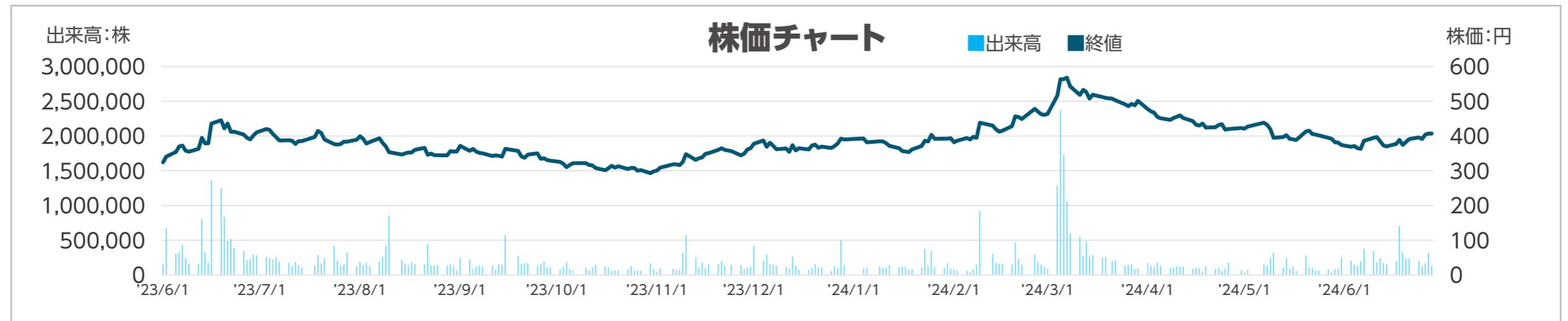
4.10 業績推移③



■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



■2023年6月1日付の2分割、2024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、2024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 経営企画部 e-mail: ir-contact@needswell.com