

東証プライム:証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2025年9月期 第1四半期

決算説明資料

2025年2月12日



NeedsWell
Try & Innovation



1. 2025年9月期 第1四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

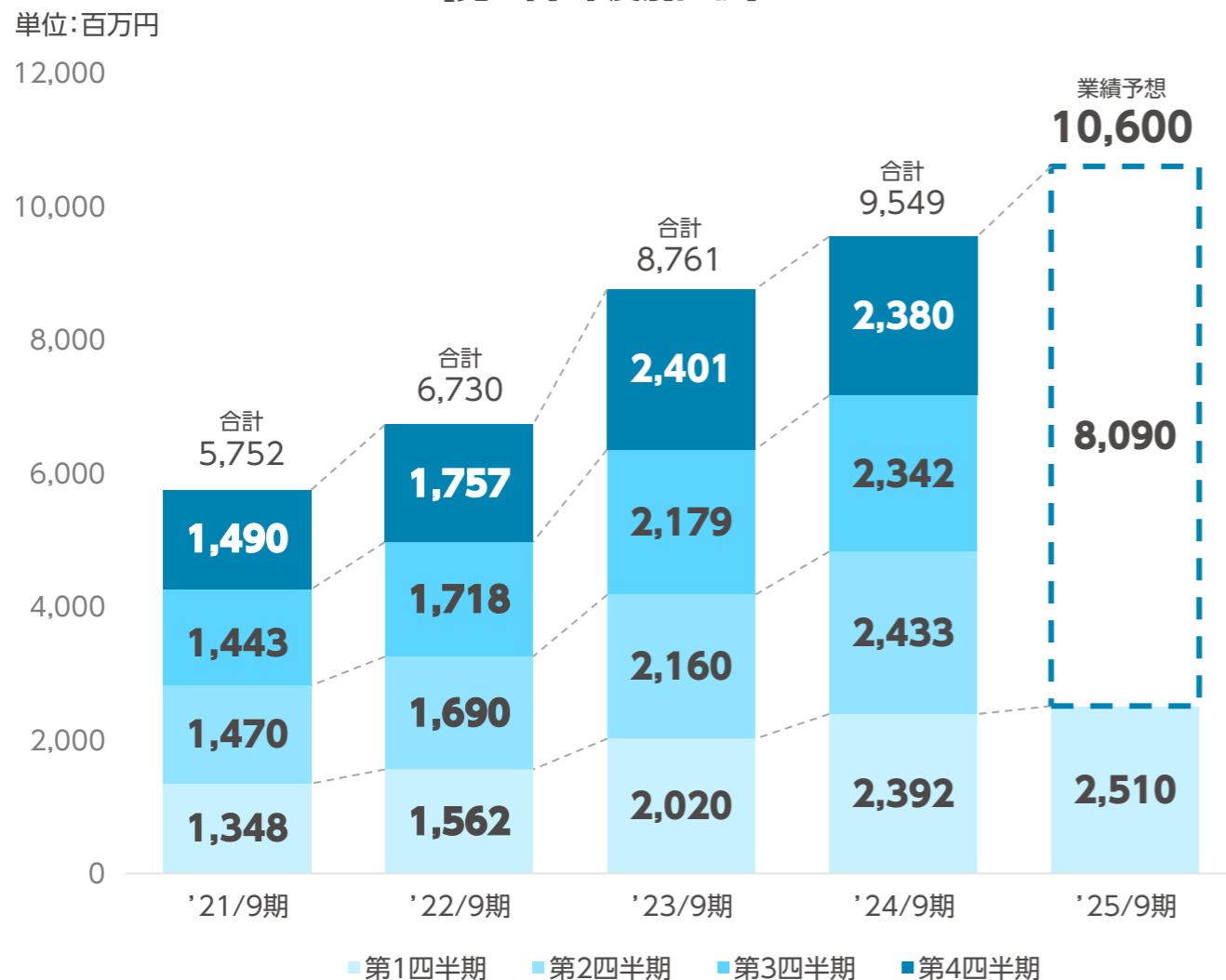
経常利益率は**14.0%** 高収益体質を継続

- ✓ オンライン営業の取組みによる受注拡大
- ✓ 昨年4月高水準賃上げ(平均3.6%+従業員向けRS=昇給率7.5%)をカバーし、営業利益率14.1%を確保

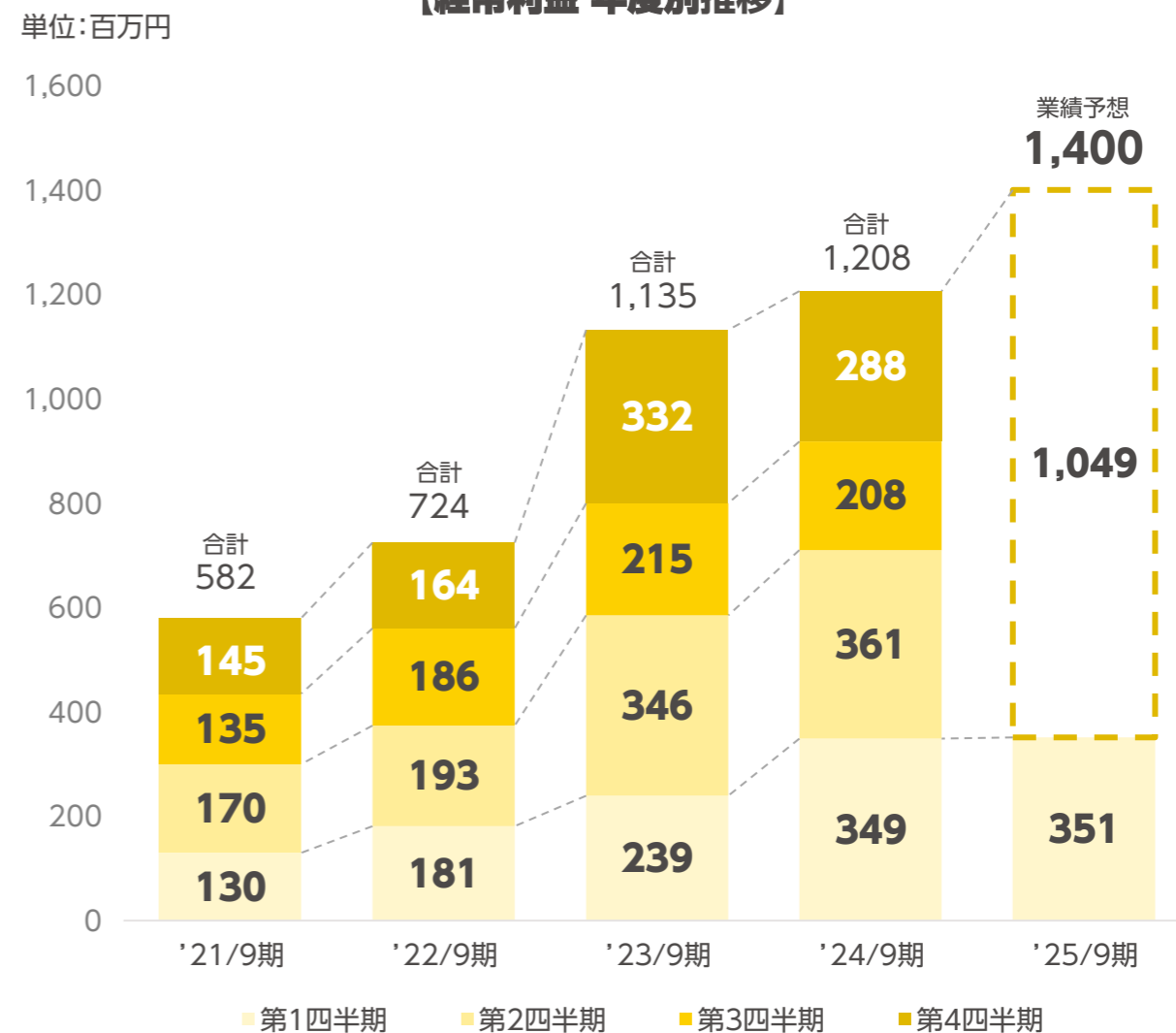
連結	売上高	2,510 百万円	前年同期比	
			+4.9%	
 	営業利益	352 百万円	前年同期比	営業利益率 14.1%
			+1.2%	
	経常利益	351 百万円	前年同期比	経常利益率 14.0%
			+0.6%	

1.2 売上高・経常利益 年度別・四半期別推移

【売上高 年度別推移】

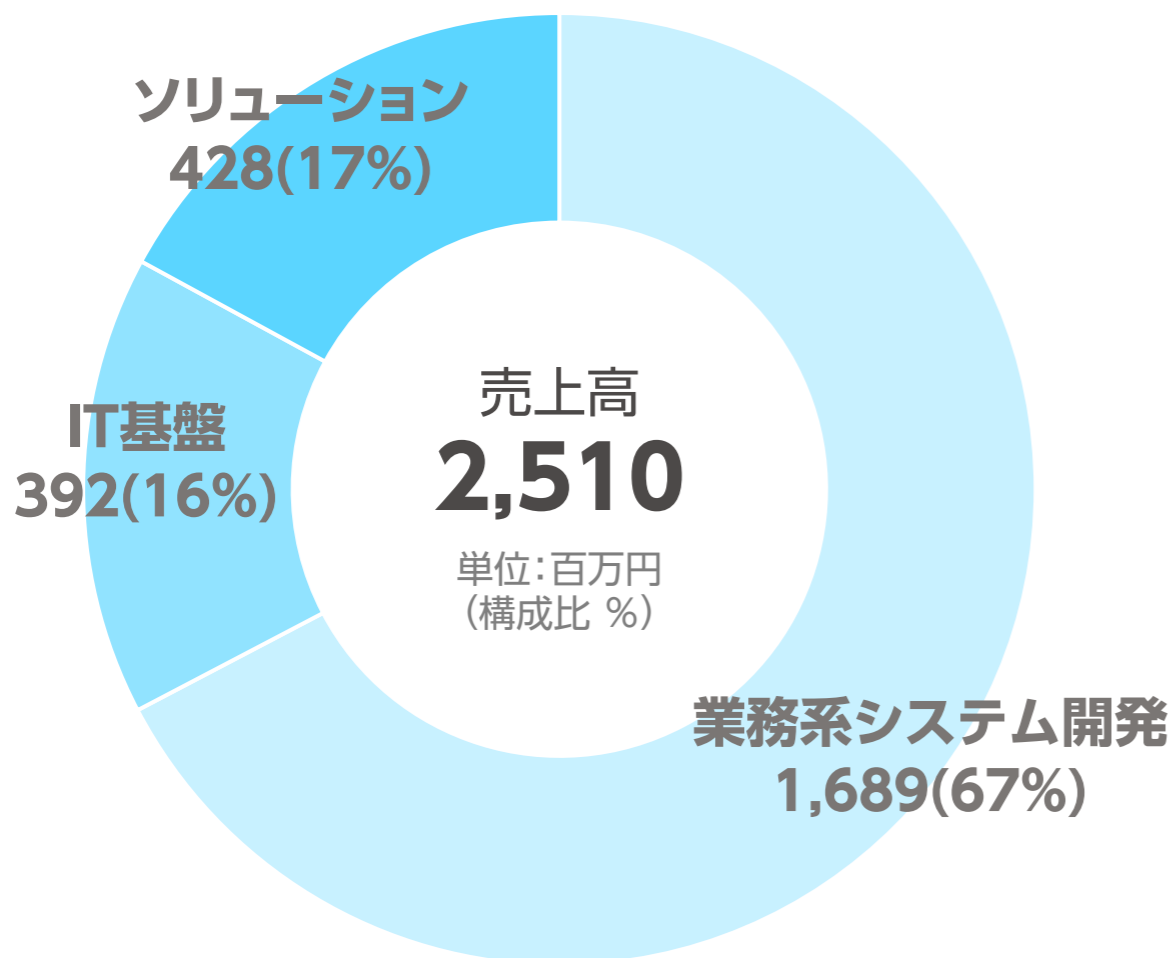


【経常利益 年度別推移】



1.3 サービスライン別売上高推移

ソリューションが**前年同期比122.3%**
(特にAIソリューション**前年同期比127%**)と好調が継続中



✓ サービスライン概況

■ **業務系システム開発** 前年同期比**105.5%**
生保・社会インフラ・公共・AI関連等の案件が堅調。
マイグレーション開発の売上高が前年同期比111%。

■ **IT基盤** 前年同期比**88.9%**
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。
企業のDX人員不足の需要に応えるITアウトソーシング案件が好調で、
売上高が前年同期比114%と安定したサービスを提供。
その他の環境構築等が伸び悩んだ。

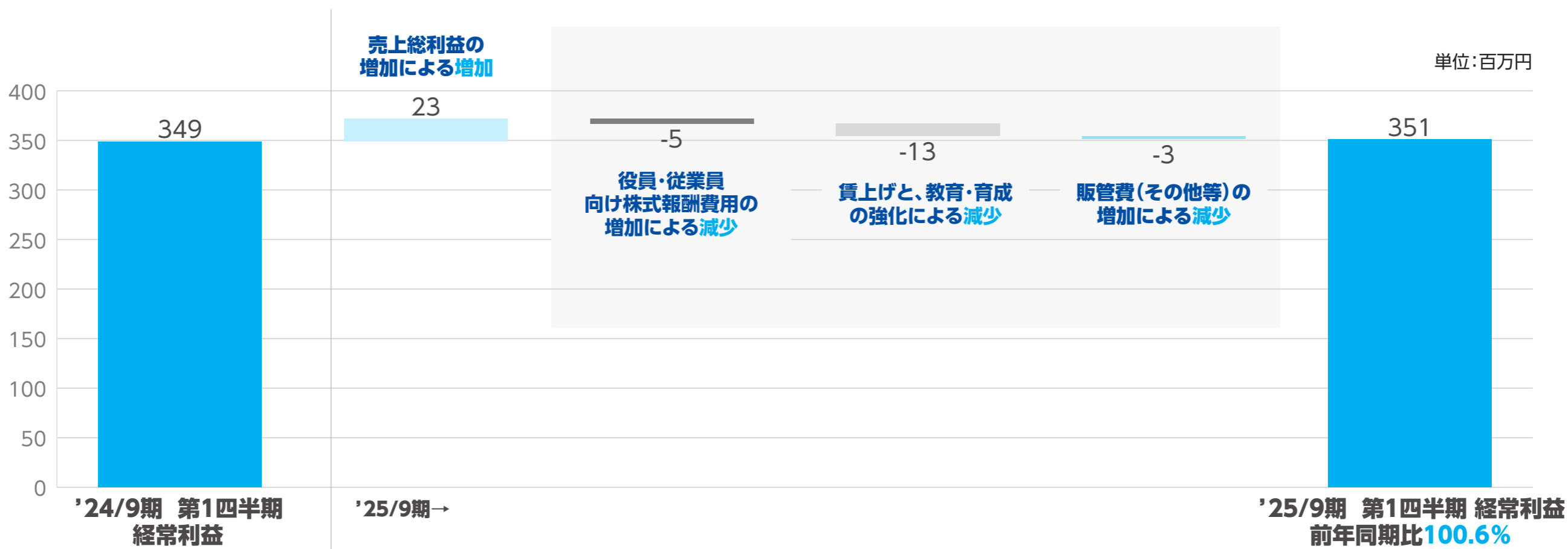
■ **ソリューション** 前年同期比**122.3%**
独自のソリューションやサービスの提供により他社との差別化に注力し、
受注を拡大。特に、AIソリューションが前年同期比127%と好調。

長崎大学との産学共同研究開発の成果として、生成AIを活用したソリューションを随時提供開始。

1.4 経常利益増減要因分析

経常利益 前年同期比100.6%

- ✓ 受注増と高付加価値案件獲得の結果、**売上総利益**は23百万円増加(前年同期比104.2%)
- ✓ 2024年に注力した賃上げと教育・育成のコストをカバーし、好調だった前年同期を上回る経常利益を確保



1.5 損益計算書

販管比率、経常利益率、自己資本比率の目標を達成

	2024年9月期1Q 連結		2025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	2,392	-	2,510	-	104.9%	23.7%	10,600
業務系システム開発	1,601	66.9%	1,689	67.3%	105.5%	24.4%	6,920
IT基盤	441	18.4%	392	15.6%	88.9%	22.8%	1,725
ソリューション	350	14.6%	428	17.1%	122.3%	21.9%	1,955
売上総利益	557	23.3%	581	23.1%	104.2%	-	-
のれん償却	13	0.6%	13	0.5%	100.0%	-	-
その他	195	8.2%	214	8.6%	109.7%	-	-
販管費	209	8.7%	228	9.1%	109.1%	-	-
営業利益	348	14.6%	352	14.1%	101.2%	25.2%	1,400
営業外収益	1	0.1%	2	0.1%	175.7%	-	-
営業外費用	0	0.0%	3	0.1%	1793.9%	-	-
経常利益	349	14.6%	351	14.0%	100.6%	25.1%	1,400
税引前利益	349	14.6%	351	14.0%	100.6%	-	-
法人税等	98	4.1%	125	5.0%	128.0%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	250	10.5%	225	9.0%	89.7%	23.9%	943

KPI達成状況

項目	数値目標	実績
売上高成長率	20%以上	4.9%
売上総利益率	25%以上	23.1%
販管比率	10%以内	9.1%
経常利益率	10%以上	14.0%
自己資本比率	60%以上	75.0%
EPS 2024.06.01 株式分割考慮後	65円以上	通期実績で 判定
PER	30倍以上	通期実績で 判定
ROE	20%以上	通期実績で 判定
ROIC	20%以上	通期実績で 判定

※ 影響の大きい科目を抜粋して表示しています。

1.6 貸借対照表

安定した財務体質を維持(自己資本比率 75.0%)

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期末	2025年9月期1Q	
	実績	実績	前期末増減
現金及び預金	2,095	1,669	-425
受取手形、売掛金及び契約資産	1,889	2,165	275
前払費用	59	75	16
その他	8	7	-1
流動資産合計	4,052	3,917	-135
建物(純額)	42	41	0
ソフトウェア	43	39	-3
ソフトウェア仮勘定	3	4	0
のれん	316	302	-13
顧客関連資産	352	343	-9
投資有価証券	418	471	52
繰延税金資産	98	82	-15
敷金・保証金	143	142	-1
保険積立金	76	76	0
その他	104	97	-6
固定資産合計	1,600	1,602	1
資産合計	5,653	5,520	-133

※主要科目のみ抜粋 単位:百万円	2024年9月期末	2025年9月期1Q	
	実績	実績	前期末増減
買掛金	351	408	56
短期借入金・1年以内長期借入金	7	7	0
未払金	160	211	50
未払法人税等	232	140	-91
未払消費税	130	156	25
預り金	46	122	76
賞与引当金	298	140	-158
その他	27	20	-7
流動負債合計	1,255	1,207	-48
長期借入金	30	28	-1
長期繰延税金負債	122	118	-3
その他	14	14	0
固定負債合計	167	162	-5
負債合計	1,422	1,369	-53
資本金	908	908	0
資本剰余金	794	794	0
利益剰余金	3,212	3,096	-116
自己株式	-803	-803	0
その他有価証券評価差額金	108	144	36
非支配株主持分	10	10	0
純資産合計	4,230	4,150	-79
負債純資産合計	5,653	5,520	-133

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

● **新たなソリューションの提供開始を発表**（2024年10－12月）

- └ 入札資格自動診断ソリューション **「QualiBot」**
- 交通費入力・承認レスソリューション **「Nチェック」**
- IoT×AIソリューション **「BearAI」**
- 決算資料自動生成ソリューション **「FSGen」**
- PR原稿自動生成ソリューション **「PRGen」**

● **ティアンドエスグループと半導体分野の業務提携**（2024年10月）

● **「6.600作戦」の実行**（2024年12月）



1. 2025年9月期 第1四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

2025年6月までに株価目標600円、プライム市場上場維持基準の必達を目指す

株主還元の上

更なる還元を積極的に実施

注力分野の成長とIR

<注力分野>

- ITアウトソーシングビジネスの拡大
- マイグレーション開発ビジネスの拡大
- AIビジネスの拡大

<IR>

注力分野の成長や受注について積極的にプレスリリースを配信

資本政策

当社の指標 (EPS、流通株式比率等) を高める資本政策を実施

配当性向方針の引上げ、増配を実施

注力分野の成長について積極的にプレスリリースを配信

株主還元の上

- 配当性向方針を従来の「35%以上」から「45%以上」に引上げ（2025年1月21日）
- 2025年9月期の期末配当において普通配当3円増配を実施し、1株当たり配当予想12円へ修正（2025年1月21日）

注力分野の成長とIR

- AIソリューションビジネス : 第1四半期売上高 前年同期比27%増（2025年1月6日プレスリリース）
- ITアウトソーシングビジネス : 第1四半期売上高 前年同期比14%増（2025年1月7日プレスリリース）
- マイグレーション開発ビジネス : 第1四半期売上高 前年同期比11%増（2025年1月8日プレスリリース）

資本政策

未実施



1. 2025年9月期 第1四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

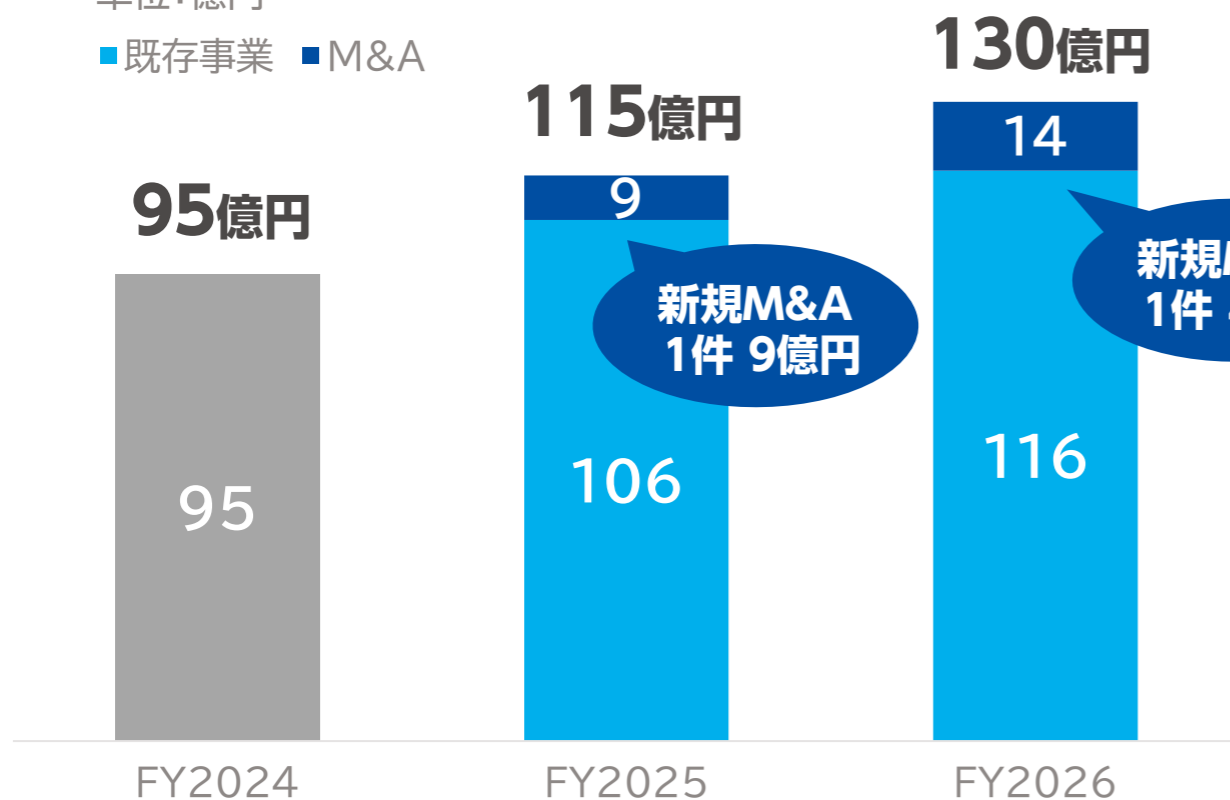
3.1 中期経営計画(連結)

2026年 売上高130億円、経常利益17億円、 売上高CAGR(年平均成長率)14%成長をめざす

【売上高 年度別推移】

単位:億円

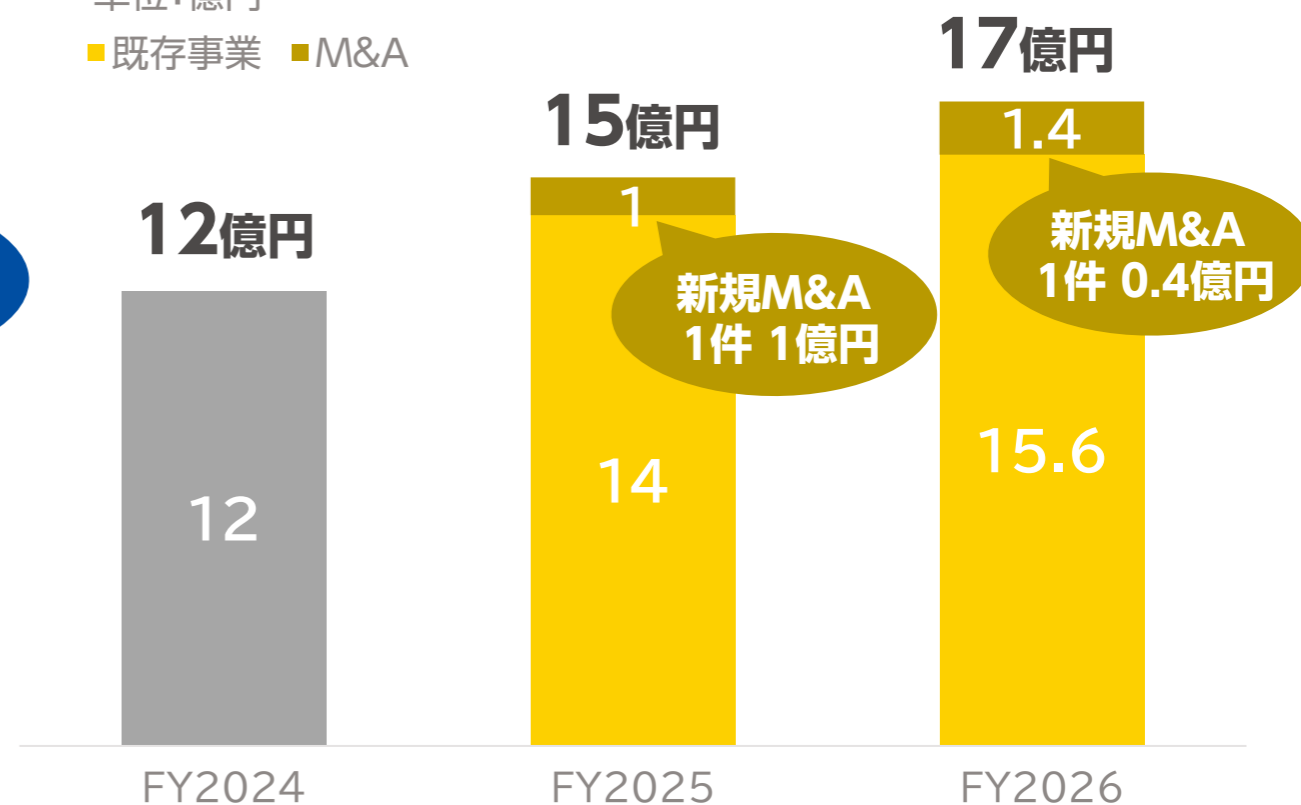
■既存事業 ■M&A



【経常利益 年度別推移】

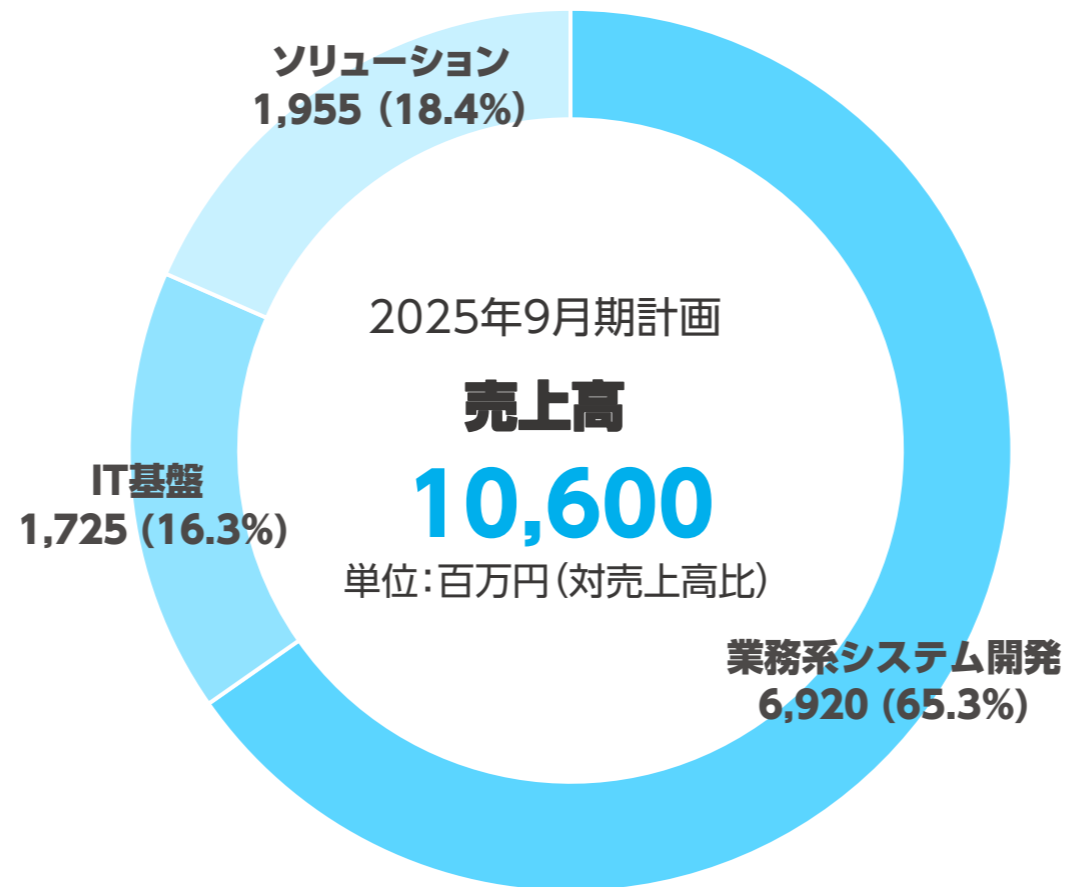
単位:億円

■既存事業 ■M&A



3.2 2025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



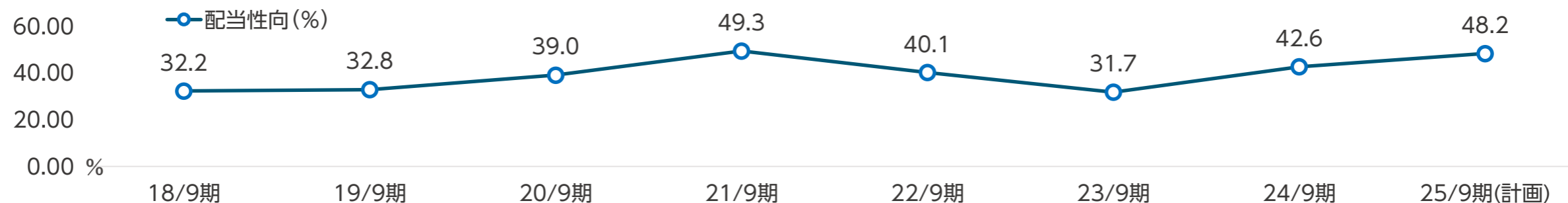
※ 売上高に、新規M&Aは含んでいません。

3.3 株主還元

2025年9月期 1株当たり配当金 12円/株 配当性向 48.2%

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

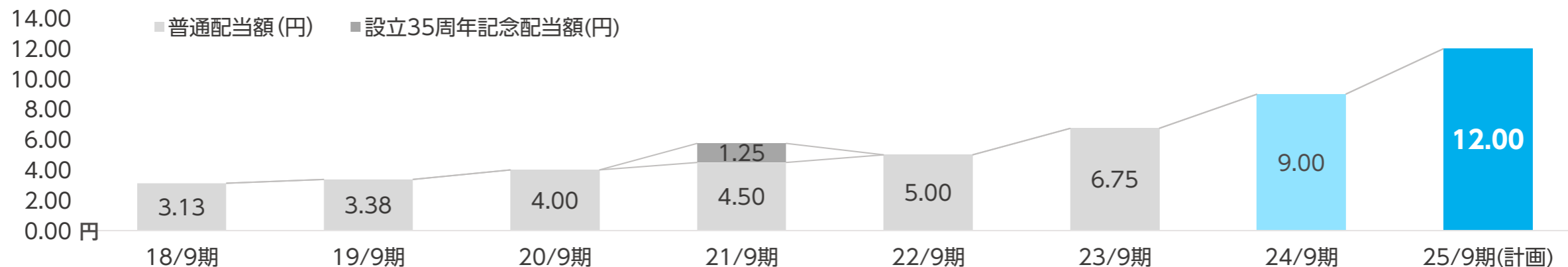
配当性向推移



※ 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、2024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%、2024年の総還元性向は66.8%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、4.50円の普通配当に加えて、1.25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。



1. 2025年9月期 第1四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

4.1 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

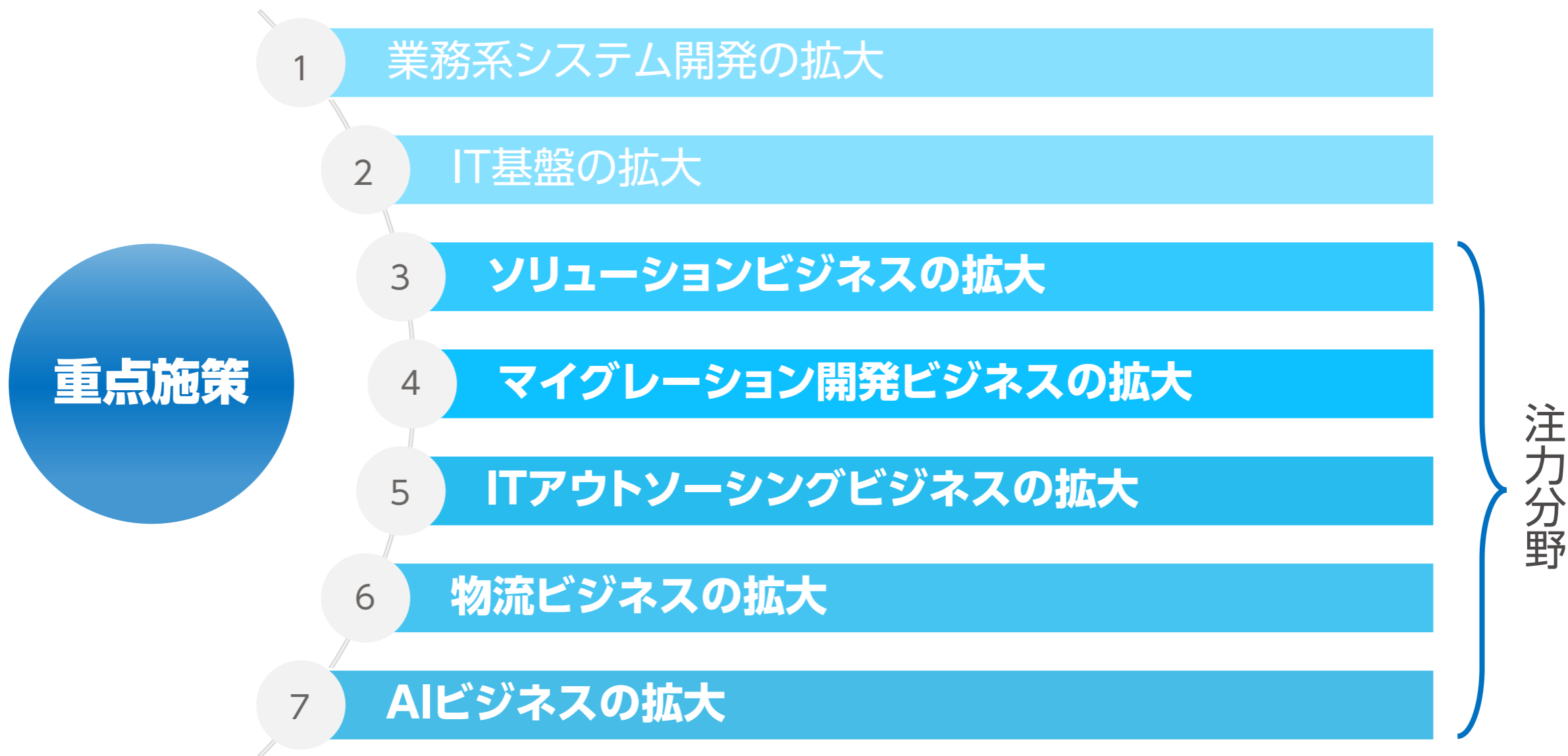
生産性向上による高収益化、そして残業低減
高給与、高賞与、及びワークライフバランスの実現

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





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

4.2 重点施策 注力分野【ソリューションビジネスの拡大】

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

入札資格自動診断 ソリューション

2024年10月1日
提供開始



- ・操作性、精確性、効率性を特徴とする、お客様の入札案件提案にかかわる課題を解決
- ・担当者の負担軽減、判定時間の大幅な短縮、判定結果の精度向上など、入札案件提案を効率的かつ効果的に進められる業務環境を提供

決算資料自動生成 ソリューション

2025年1月1日
提供開始



- ・決算資料作成に必要となる一連の作業を代行し、大幅な時間短縮、コスト削減、精度向上を実現
- ・AIが持つ学習、要約・抽出、生成などの機能を最大限に活用

PR原稿自動生成 ソリューション

2025年1月1日
提供開始



- ・高度な生成AIによって、PR原稿の作成プロセスを劇的に効率化し、企業のPR活動を効果的に支援
- ・生成された原文に必要な編集や修正を加えるだけでPR原稿が完成するため、さまざまな用途で企業のPR活動を支援

交通費・承認レスソリューション

2024年12月1日提供開始



- ・Nチェックは、中堅・中小企業向け経費精算システムと連携し、交通費精算の業務効率化とガバナンス強化を促進。Nチェック-Proは、さらに勤怠とリンクし、不正を防止
- ・交通系ICカード連携と経費分析BIを用いた交通費精算チェックを組み合わせることで、承認フローの大幅な簡略化が可能

IoT×AIソリューション

2024年12月1日提供開始



- ・高品質なIoT製品とAI技術を連携させ、工場などで稼働する機器や設備を、高い信頼性と高い効率性でモニタリング
- ・IoTセンサーやIoTカメラからリアルタイムで収集した機器や設備の稼働状況を、企業ごとに最適化されたAIが整理・分析し、課題を可視化

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。



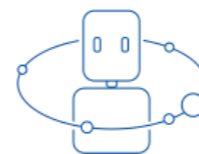
マイグレーションテストサービス

- ・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。



4.2 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

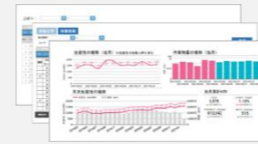
倉庫管理システム Smart WMS の3つの特徴

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







4.2 重点施策 注力分野【AIビジネスの拡大】

ソリューションのラインナップ拡充によりAIビジネスを拡大




● AIソリューション

-  **Work AI** さまざまな業種のDX実現をアシスト
-  **DX Suite** AI-OCRであらゆる書類をすぐにデータ化
-  **Speak Analyzer** ビジネスコミュニケーションを見える化し、教育を支援




【Prophetterシリーズ】

-  **Es Prophetter** 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
-  **Vi Prophetter** 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
-  **Qc Prophetter** 予測AIでデータ解析・製造工程の品質向上
-  **Ad Prophetter** 予測AIで異常を予兆し故障・障害を未然に防止

● AIチャットボットソリューション

-  **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
-  **社内FAQ** AIチャットボットが社員からの問い合わせに回答
-  **株主QA** 質問のキーワード入力で回答の抽出・掲示が可能

● 生成AIソリューション

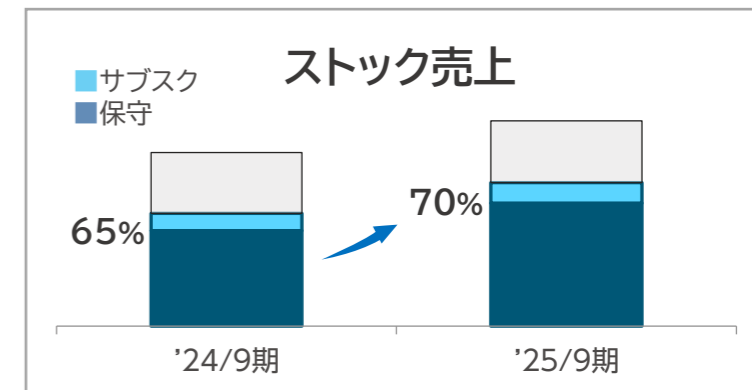
-  **FSGen** 生成AIにより決算報告書を自動作成
-  **QualiBot** 生成AIにより入札案件資格及び提案可否を自動診断
-  **PRGen** 生成AIにより文書作成の負担を軽減

4.3 収益拡大と目標

ストック売上の拡大：2025年70%まで引上げ

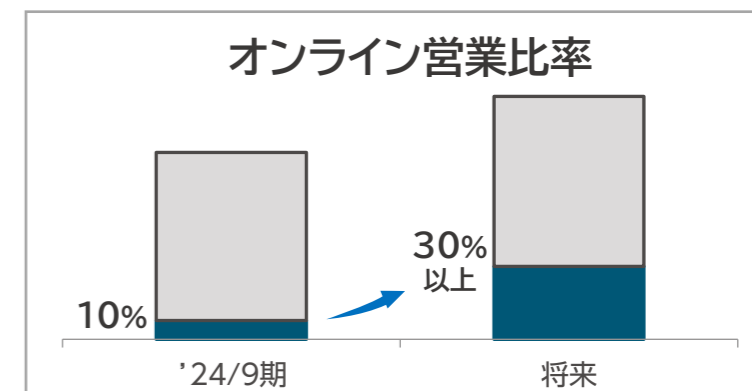
- ・開発ノウハウを活かしたストック売上の拡大で安定収益を確保
- ・これまで培ってきた顧客との継続取引を維持拡大

ストック売上の定義：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



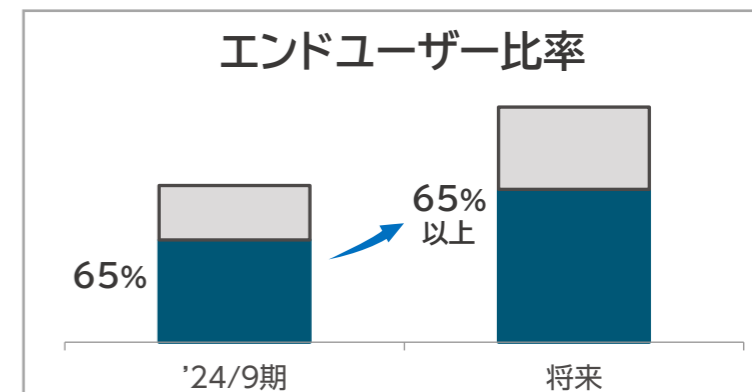
オンライン営業の促進：売上高の30%以上をめざす

- ・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. 2025年9月期 第1四半期 決算概況



2. 「6.600作戦」実行状況



3. 2025年9月期 業績計画



4. 事業の成長戦略



5. 参考資料

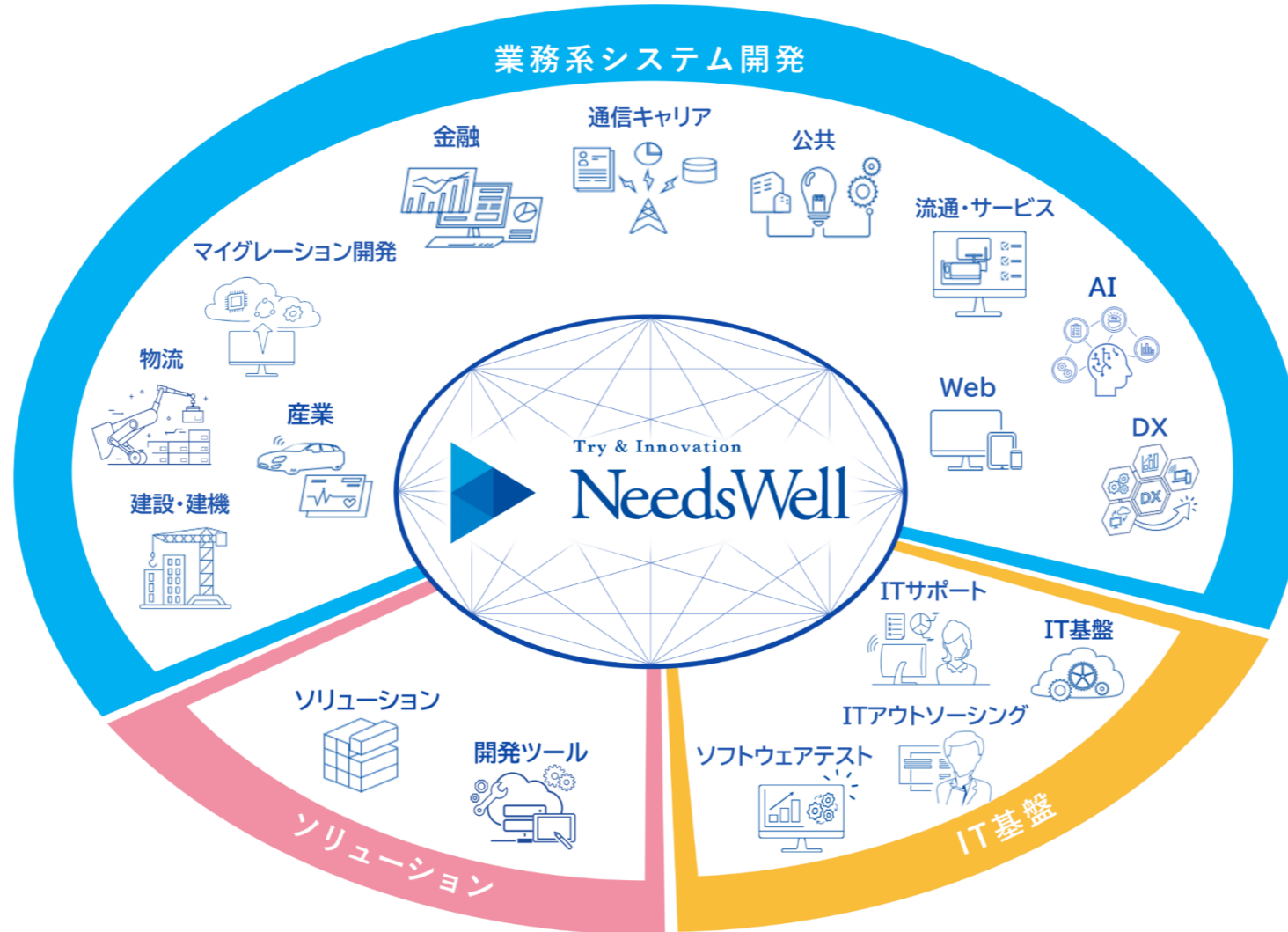
5.1 会社概要

2025年1月末日時点

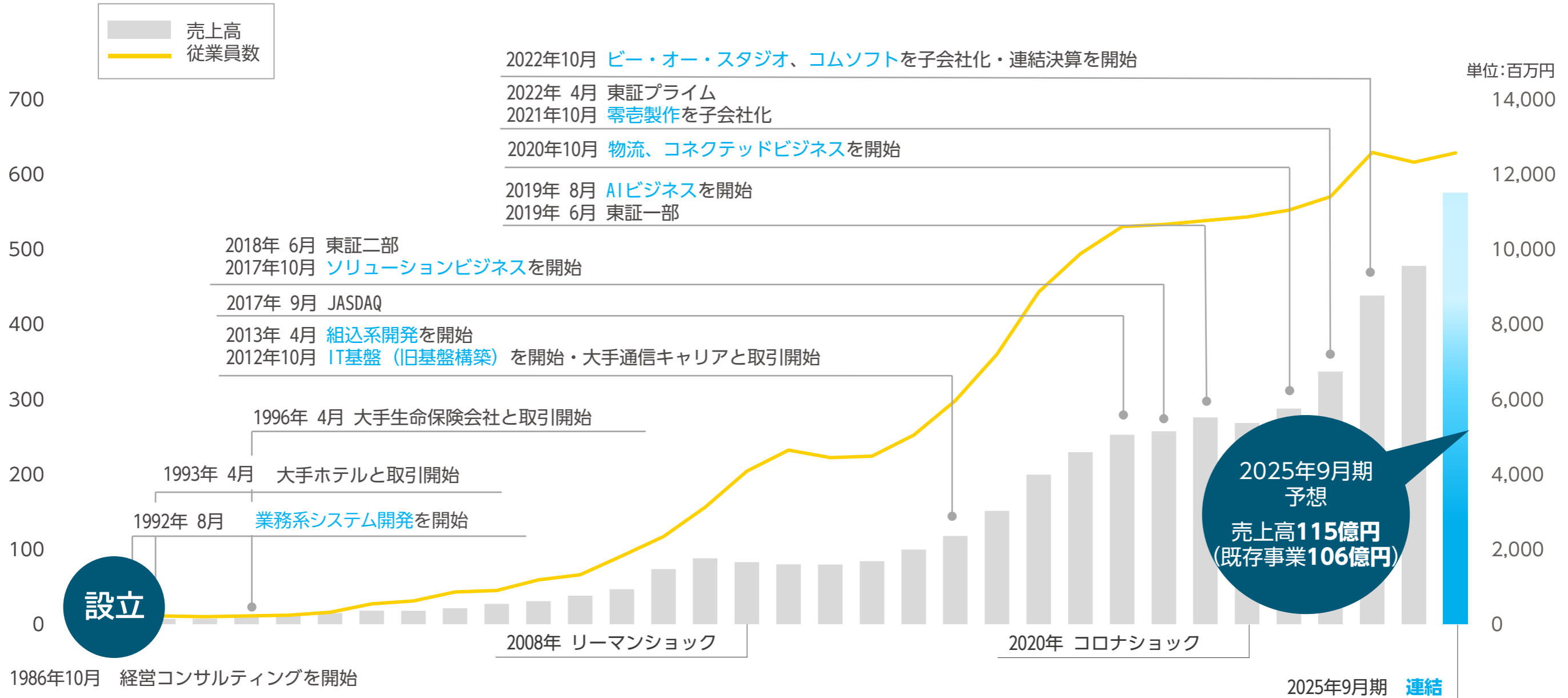
商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.	代表者	代表取締役会長兼社長 船津 浩三
設立年月	1986年10月	上場市場	東証プライム(証券コード:3992)
資本金	9億8百万円	売上高 2024.9.30	95億49百万円(連結)
従業員数 2024.9.30	616名(連結)	決算期	9月
本社	東京都千代田区紀尾井町4番1号 ニューオータニガーデンコート13階 TEL:03-6265-6763(代) FAX:03-6265-6764		
事業所	・永田町オフィス:東京都千代田区永田町2-17-3 住友不動産永田町ビル2階 ・長崎オフィス :長崎県長崎市興善町2-21 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)		

5.2 事業領域

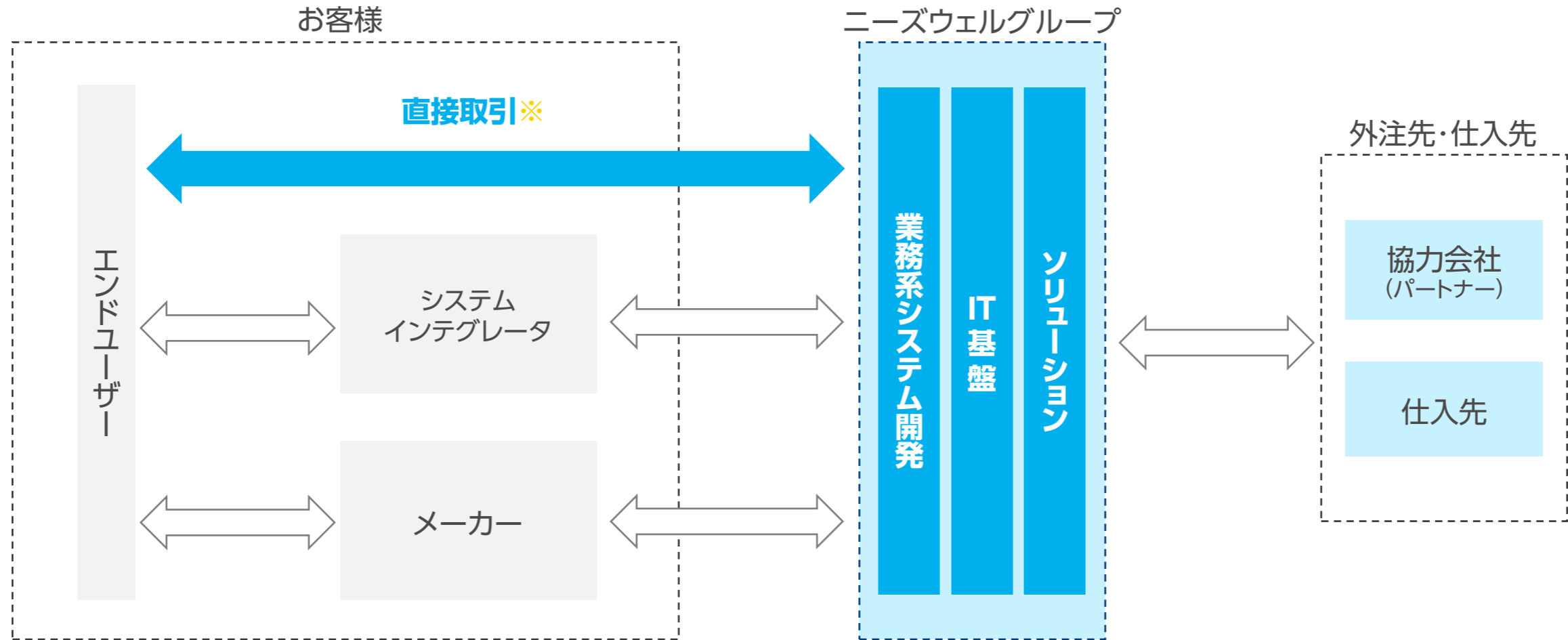
ニーズウェルは**金融向けの業務系システム開発**を中心とした3つのサービスでITのトータルサービスを提供しています。



5.3 成長の軌跡



5.4 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% (2024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。

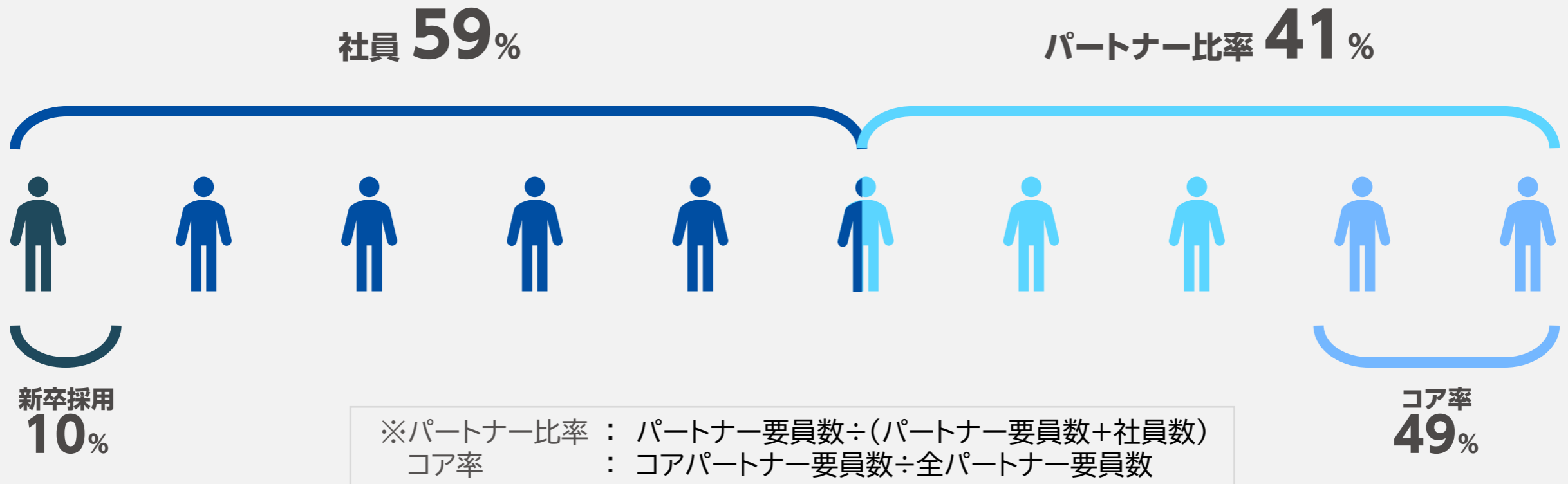
③ソリューション・ AI提供力

DX、生成AI、RPA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。

5.6 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12月末時点



「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。

5.8 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

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

紙のデジタル化および生成AI活用支援サービス「Dgent」は、大量の紙をデジタル化する作業を代行し、そのデータを活用し業務効率化を実現する生成AIの構築を支援
文教のDX化を推進し、AIを活用して企業や組織が負担する事務作業を軽減

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、提供開始



■ パートナーシップの推進による事業成長

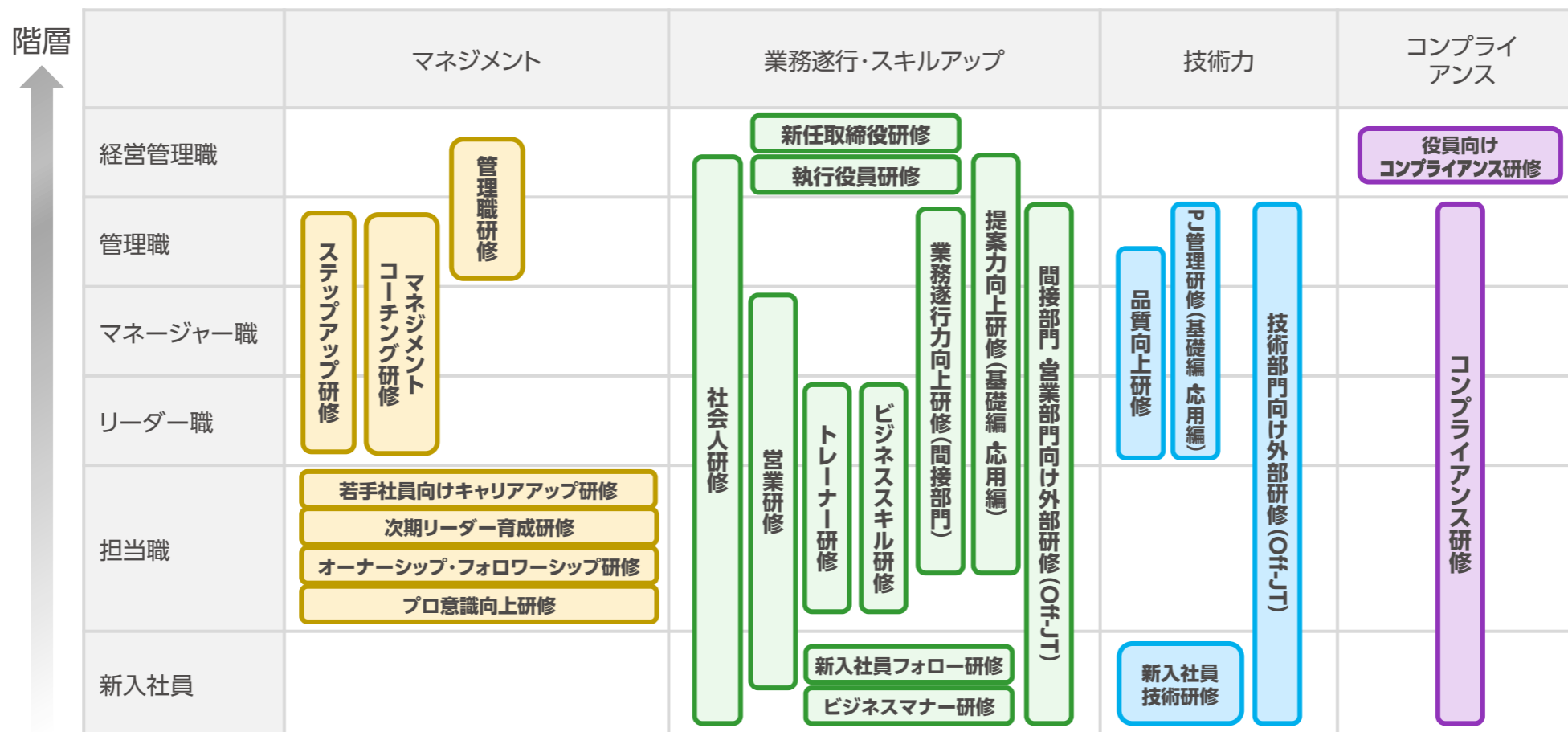
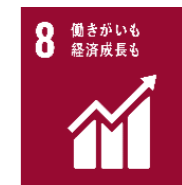
グループ企業、受注先・仕入先企業とのパートナーシップを推し進め、ともに永く発展できる体制をめざす
販路、受注、製品、技術者の拡充でシナジー効果を発揮



5.8 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



5.8 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
- ・IT教育普及のために、ニーズウェルのAIグループと総務部がタッグを組み、AIの魅力を実感できるプログラムを企画



■ 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>

5.9 プレスリリース①

日付	種類	内容
2024-12-27	PR情報	プレスリリースの社名掲載基準のお知らせ
2024-12-26	PR情報	PR原稿自動生成ソリューション「PRGen」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-12-26	PR情報	決算資料自動生成ソリューション「FSGen」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-12-26	PR情報	入札資格自動診断ソリューション「QualiBot」無料セミナー開催のお知らせ
2024-12-26	PR情報	企業経営をサポートする予想損益シミュレーション「ManaSupport」無料セミナー開催のお知らせ
2024-12-25	PR情報	大豊建設様から、注力分野「ITアウトソーシング」を含む、経費精算システム・連携ソリューションInvoice PAの導入、連携アプリ開発、BI活用、保守を受注
2024-12-24	PR情報	当社12月23日株主総会では注力分野「AIソリューション」の「株主QA」により質疑の即答・事務局1名を実現
2024-12-24	PR情報	第38期定時株主総会 質疑応答要旨の公開のお知らせ
2024-12-23	適時開示	役員人事に関するお知らせ
2024-12-23	有報	2024年9月期 有価証券報告書
2024-12-20	IR資料	2024年9月期通期 Fact book
2024-12-20	PR情報	2024年9月期SDGs・ESG・CSR活動のお知らせ
2024-12-19	適時開示	支配株主等に関する事項について
2024-12-18	PR情報	企業調査レポート(2024年9月期通期決算)公開のお知らせ
2024-12-18	PR情報	2024年9月期通期個人投資家向けIRセミナーの書き起こし及びアーカイブ動画公開のお知らせ
2024-12-17	PR情報	某企業から注力分野「ITアウトソーシング」の「経費精算システム保守」を受注

5.9 プレスリリース②

日付	種類	内容
2024-12-16	PR情報	「6.600作戦」の実行
2024-12-16	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
2024-12-13	PR情報	決算資料自動生成ソリューション「FSGen」発売記念キャンペーンのご案内
2024-12-11	PR情報	PR原稿自動生成ソリューション「PRGen」を提供開始
2024-12-10	PR情報	広島銀行様のConcur Expense導入が11月から本番稼働
2024-12-05	PR情報	【追加開催】決算資料自動生成ソリューション「FSGen」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-12-03	PR情報	決算資料自動生成ソリューション「FSGen」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-12-02	PR情報	長崎大学との産学共同により開発した決算資料自動生成ソリューション「FSGen」を提供開始
2024-11-29	PR情報	当社HP「よくあるご質問」を更新いたしました
2024-11-28	PR情報	中小企業向け経営支援ソリューションの無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-11-28	PR情報	キャノンITソリューションズ株式会社登壇・株式会社ニーズウェル無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-11-27	PR情報	中小企業向け経営支援ソリューション分野でもコネクシオ様とビジネス協業領域を拡大
2024-11-26	PR情報	予想損益シミュレーション「ManaSupport」の当社活用成果のご紹介
2024-11-26	PR情報	ITヘルプデスクサービス「Nヘルプ」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-11-25	PR情報	IoT製品とAI技術を連携したIoT×AIソリューション「BearAI」の提供開始
2024-11-22	株主総会	第38期定時株主総会招集ご通知
2024-11-22	株主総会	第38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

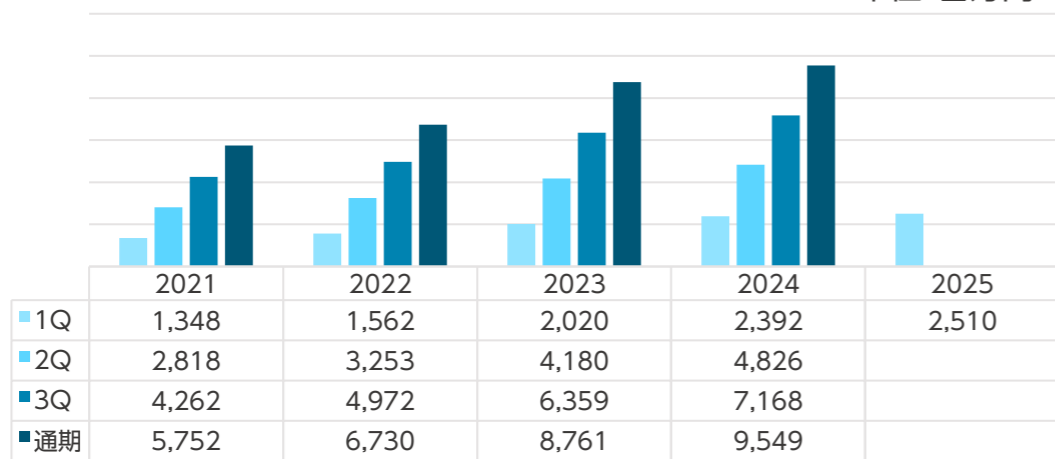
5.9 プレスリリース③

日付	種類	内容
2024-11-22	PR情報	クラックスシステム様と業務提携解消のお知らせ
2024-11-21	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
2024-11-18	PR情報	業務効率化ソリューション「株主QA」を活用して株主総会を開催
2024-11-15	PR情報	当社HP「よくあるご質問」を更新いたしました
2024-11-11	決算	2024年9月期(第38期)決算短信〔日本基準〕(連結)
2024-11-11	IR資料	2024年9月期(第38期)決算説明資料
2024-11-11	PR情報	2024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
2024-11-11	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
2024-10-29	PR情報	ティアンドエスグループとの業務提携による半導体ビジネスの拡大
2024-10-28	PR情報	交通費入力・承認レスソリューション「Nチェッカ」の提供開始
2024-10-23	PR情報	企業のDX化、RPA活用による業務効率化・人材不足解消への取組みが促進
2024-10-22	PR情報	年末調整ソリューション「年末調整」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-10-21	PR情報	法人カード利用ソリューション「Corpo Card」無料セミナー開催のお知らせ
2024-10-16	PR情報	通信コスト低減ソリューション「スマホレンタルサービス」無料オンラインセミナー開催のお知らせ
2024-10-10	PR情報	中堅・中小企業向け経費精算システムのデファクトスタンダード Concur Standard導入事例セミナー開催のお知らせ
2024-10-01	PR情報	長崎大学との産学共同による生成AIソリューション「QualiBot」、「FSGen」完成の報道発表のお知らせ

5.10 業績推移①

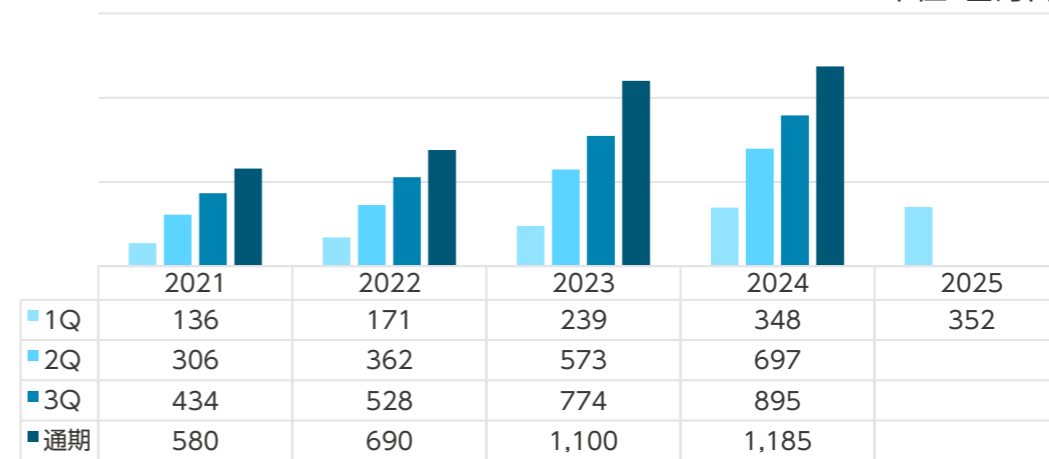
売上高

単位:百万円



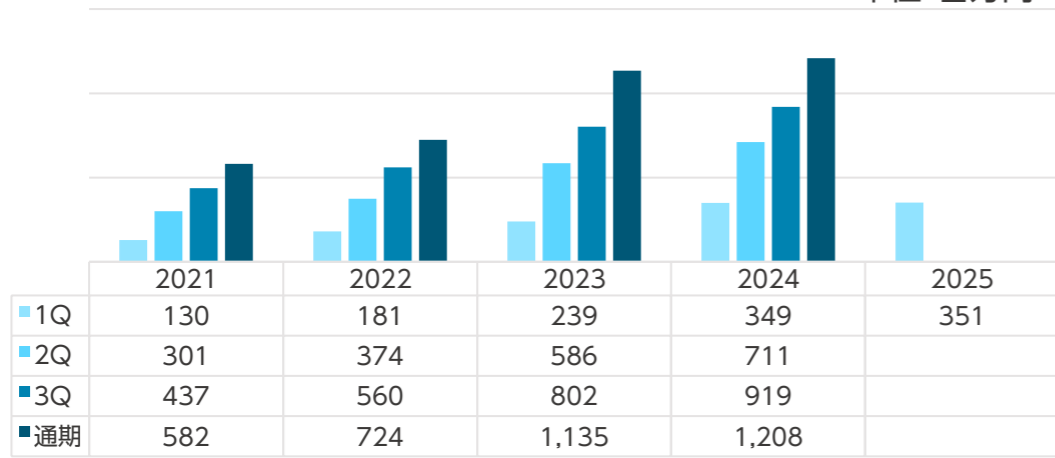
営業利益

単位:百万円



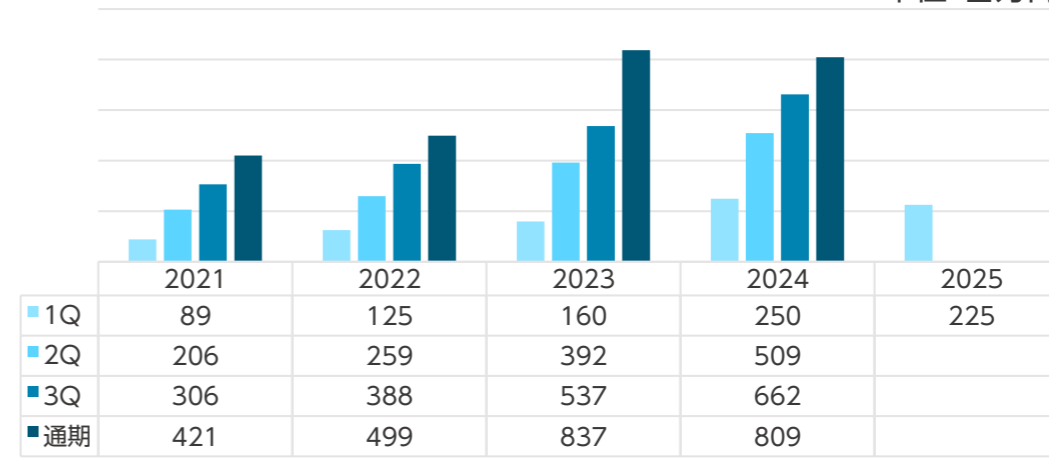
経常利益

単位:百万円



親会社株主に帰属する当期純利益

単位:百万円

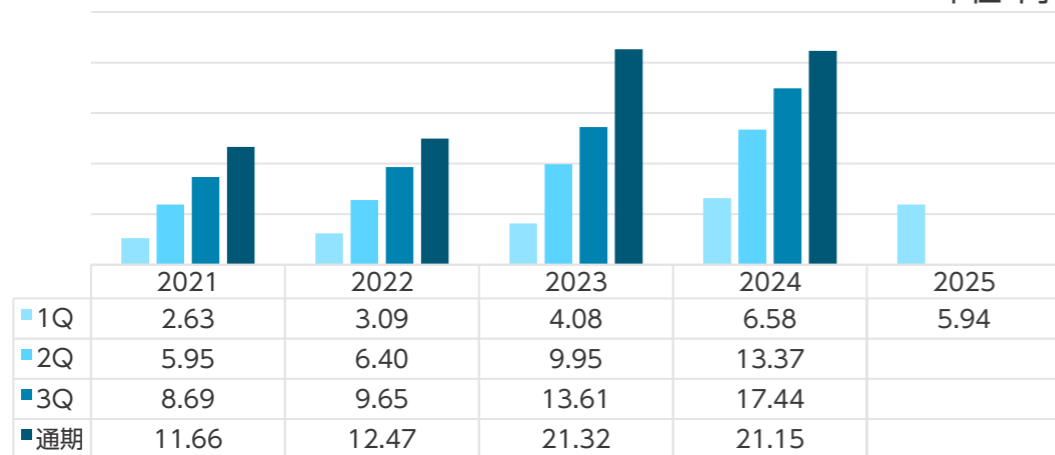


■2023年より連結決算に移行。2022年以前は当期純利益を記載

5.10 業績推移②

1株当たり当期純利益

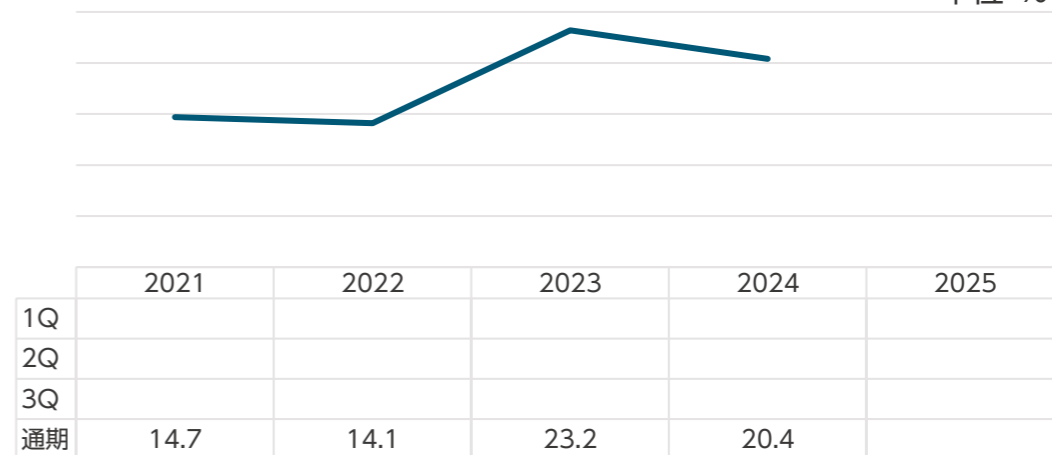
単位:円



■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

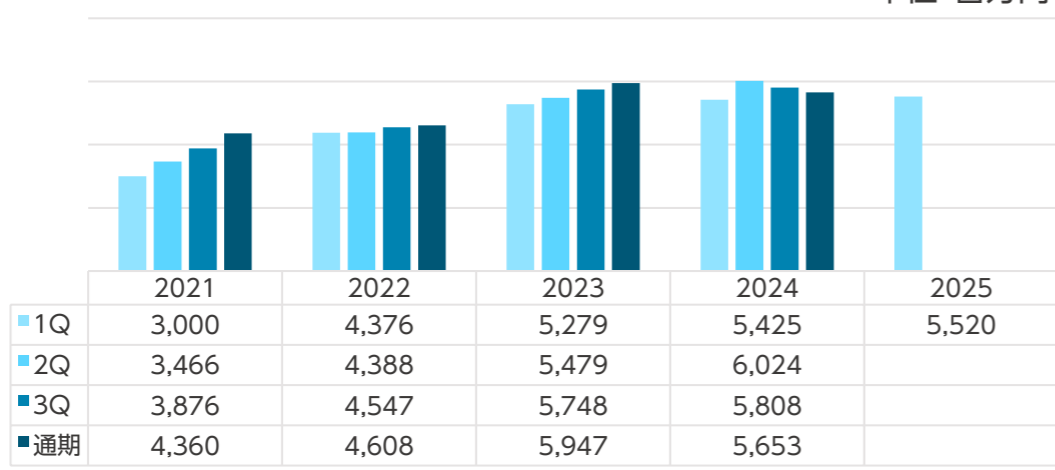
単位:%



■本指標は通期ごとに更新

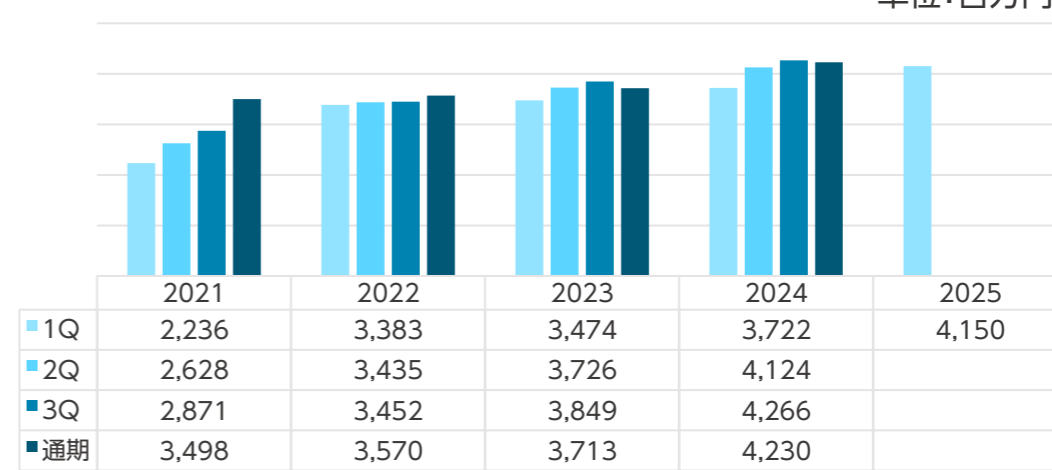
総資産

単位:百万円

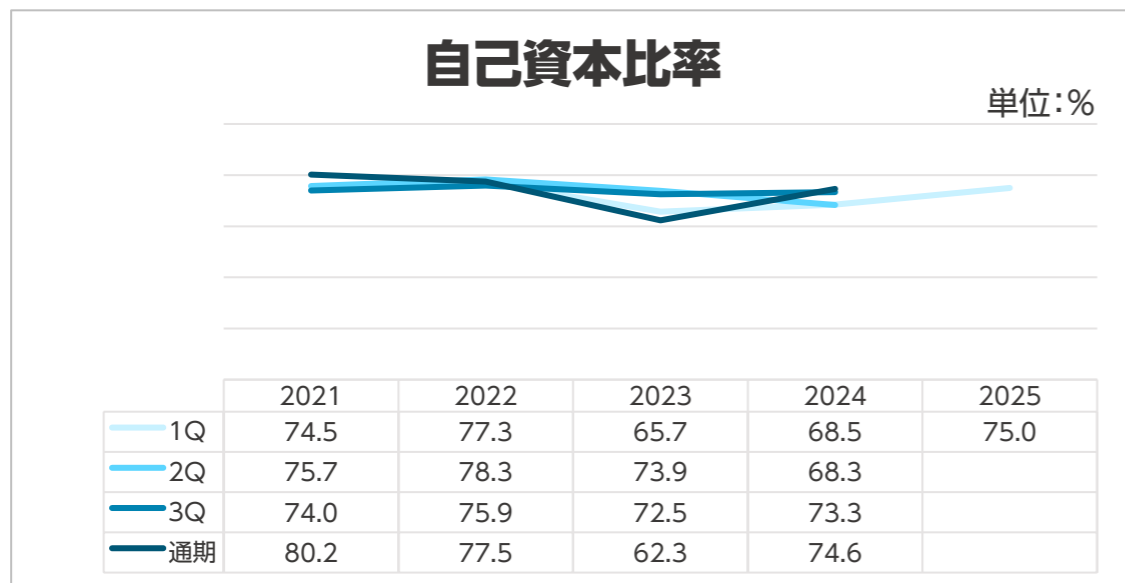


純資産

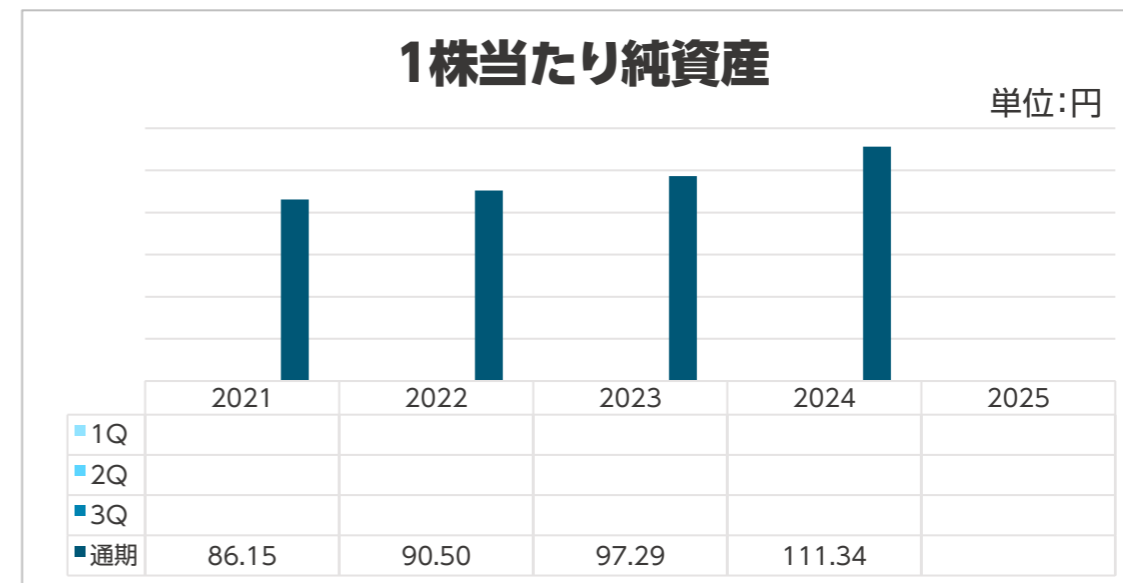
単位:百万円



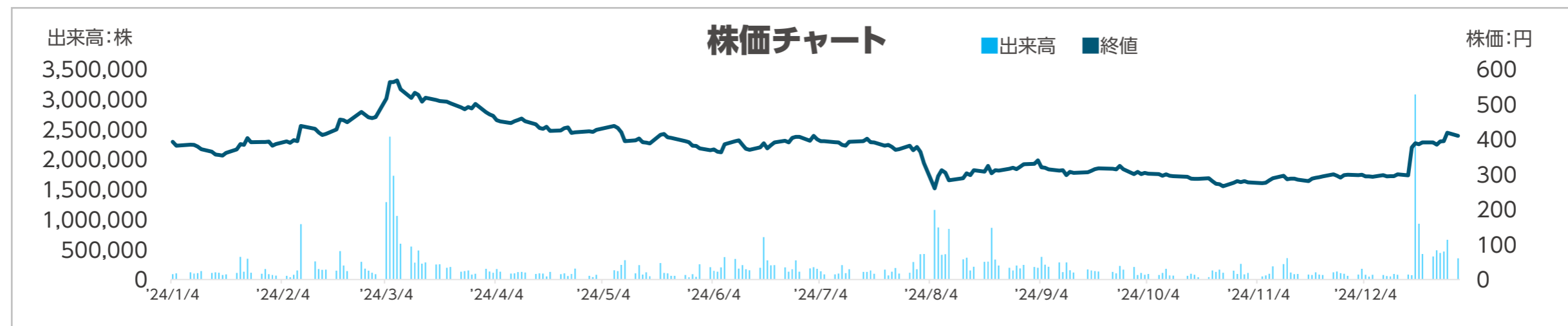
5.10 業績推移③



■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日付の2分割、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