

2019年9月期 第3四半期 決算説明資料



2019年8月13日
株式会社ニーズウェル

証券コード：3992
東京証券取引所 市場第一部

1. ご報告	P3
2. 事業概要と当社の強み	P10
3. 2019年9月期 第3四半期決算概況	P16
4. 2019年9月期 業績見通し	P22
5. 成長戦略の実施状況	P25
6. 参考資料	P38

1. ご報告

ニーズウェルは2019年6月東証一部銘柄になりました。
これをひとつの通過点として、
今後はさらなる企業価値向上へ向けた歩みを
スタートします。

さらなる
企業価値向上へ



2017年



2018年



2019年

本店事務所を移転します

移転先:

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

(東京メトロ赤坂見附駅/永田町駅下車3分 JR四ツ谷駅下車8分)

業務開始予定日:

2019年10月15日

移転の目的:

当社の業容拡大、経営の効率化及び顧客・社員の利便性向上を図ることにより、事業力強化を目的とするものです。

なお、本社機能も同時に移転を予定しています。



定款上の本店所在地につきましては、2019年12月開催予定の当社定時株主総会に定款変更に関する議案を付議し、ご承認をいただいた上で、現在の東京都新宿区から東京都千代田区へ変更する予定であります。

少子高齢化による人材不足を補う ニアショア(遠隔地)開発拠点を開設します

- ① 事業所名: 株式会社ニーズウェル
長崎開発センター
- ② 立地場所: 長崎県長崎市興善町2-21
明治安田生命長崎興善町ビル5階
- ③ 事業内容: 業務系ソフトウェア等の
設計・開発等
- ④ 開設時期: 2019年10月1日
- ⑤ 人員体制: 開設当初は数名程度で
スタートし、開設後5年
で100名体制(予定)



AIビジネスを推進する専門グループを新設

① NeedsWell Work AIサービス

当社の技術力・業務知識力・ノウハウにAI及びRPAを組み合わせ、お客様の保有データから業務の効率化や高付加価値サービスを実現するためのAIシステム(開発)の提供

② RPAサービス

RPAによる業務の自動化にAI技術を組み合わせるIPA(AI×RPA)により、更に業務プロセスの改善・効率化を提供

③ データ分析サービス

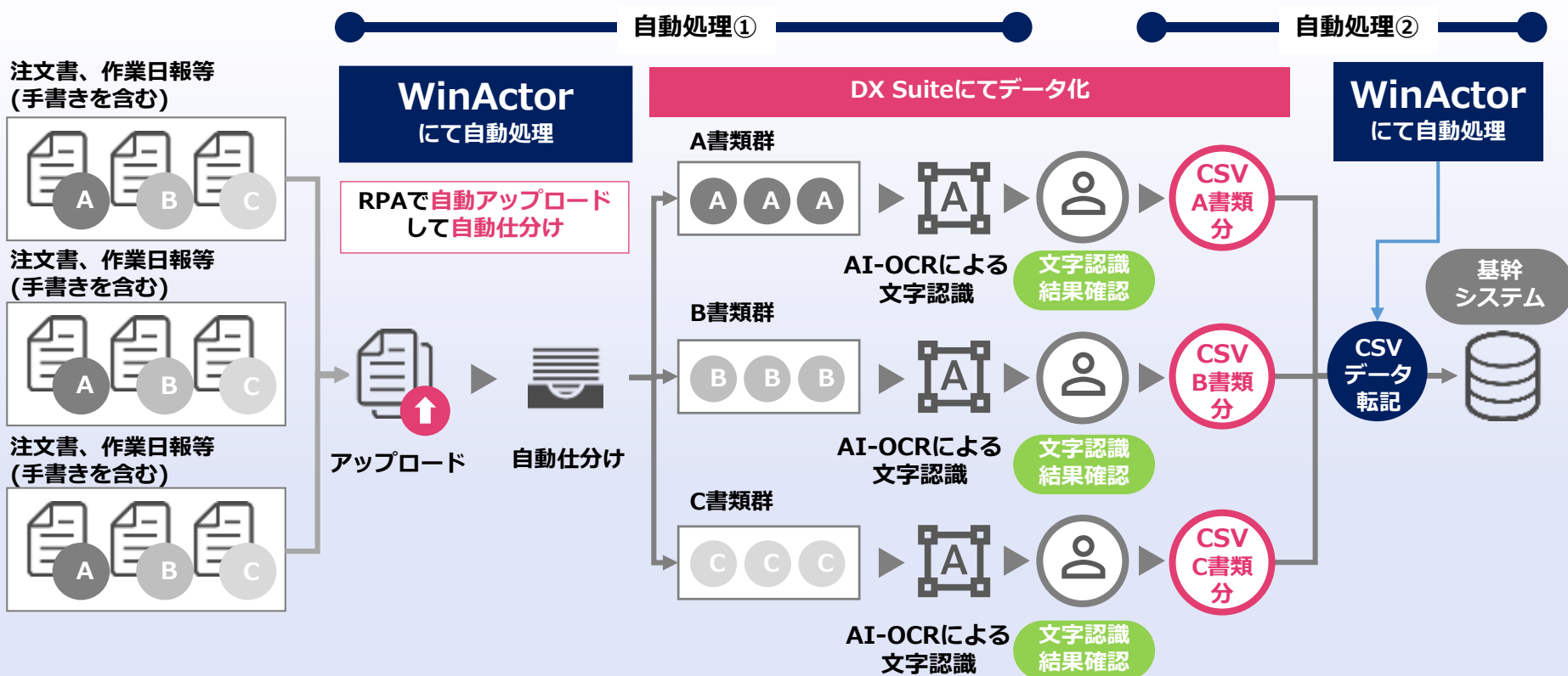
お客様の保有データを分析し、「業務上特徴のあるデータ生成」「不要データのクレンジング」などを行い、AI精度向上のためのデータ分析サービスを提供

④ 自社AIエンジンの開発

2020年9月期を目標に、当社独自のAIエンジンの開発に取り組みます。



AI-OCRによる帳票(手書きを含む)の読取り技術と、RPAによる業務の自動化を連携。 2ヶ月の短期間で導入し、工数削減と品質向上を実現。



※ AI-OCRはDX Suite (開発元: AI inside株式会社)、
RPAはWinActor (開発元: NTTアドバンステクノロジー株式会社) によりご提供しています。

2019年7月よりSDGsの取組みを開始

持続可能な社会の実現に貢献するため、
これまでのESGの取組みにSDGsを新たに加えて活動を開始しました。

■ Environmental / 環境保護

電気・紙の使用量削減



■ Social / 社会貢献

業績向上、採用、ニアショア開発拠点、
ダイバーシティ推進、M&A、ふるさと納税



PICK UP

多様な人材を積極的に活用するダイバーシティ。
一般的にIT企業の女性比率は10%ほどと言われていますが、
当社では結婚、出産、育児をしながら長く働き続けられる企業
風土を育み、現在17%となりました。
これまで出産した女性社員はほぼ全員が復帰し、時短制度など
を活用して勤務を続けています。

■ Governance / ガバナンス体制の向上

2. 事業概要と当社の強み

商号	株式会社ニーズウェル Needs Well Inc.		
本社所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町13-15 サウスタワー		
連絡先	TEL: 03-5360-3671 FAX: 03-5360-1658		
代表者	代表取締役社長 船津 浩三		
設立年月	1986年(昭和61年) 10月	上場市場	東京証券取引所市場第一部 証券コード：3992
資本金	4億11百万円(2018年9月末)	売上高	51億40百万円 (2018年9月期)
従業員数	533名(2018年9月末)	加盟団体	一般社団法人情報サービス産業協会(JISA)
資格	<ul style="list-style-type: none"> ・労働者派遣事業 ・プライバシーマーク使用許諾認定 ・ISO27001(ISMS)認証 ・ISO9001(QMS)認証 	許可番号：派13-309137 登録番号：第11820608(06)号 認証番号：02399-2010-AIS-KOB-ISMS-AC 02398-2010-AIS-KOB-UKAS 認証番号：02586-2012-AQ-KOB-JAB	
役員	代表取締役社長 船津 浩三 専務取締役 窪田 征夫 常務取締役 塚田 剛 取締役 木村 ひろみ 取締役 加藤 和彦 取締役 後藤 伸応	取締役(社外) 柳川 洋輝 取締役(社外) 坂上 秀昭 常勤監査役(社外) 山本 敏夫 監査役(社外) 臺 祐二 監査役(社外) 丹羽 厚太郎	



2019年6月 東証一部に指定

2018年6月 東証二部に市場変更

2017年 9月 東証JASDAQ(スタンダード)に株式を上場
 2017年10月 ソリューション・ビジネス立上げ

2013年4月 組込系開発サービスを開始

2012年10月 基盤構築サービスを開始 / 大手通信キャリアと取引開始

2005年7月 大手ホテルと取引開始

1998年4月 大手生命保険会社と取引開始

1992年8月 業務系システムサービス
開発業務を開始

事業コンサルティング
業務を開始

1986年
(昭和61年)
10月 設立

1992年9月期

1998年9月期

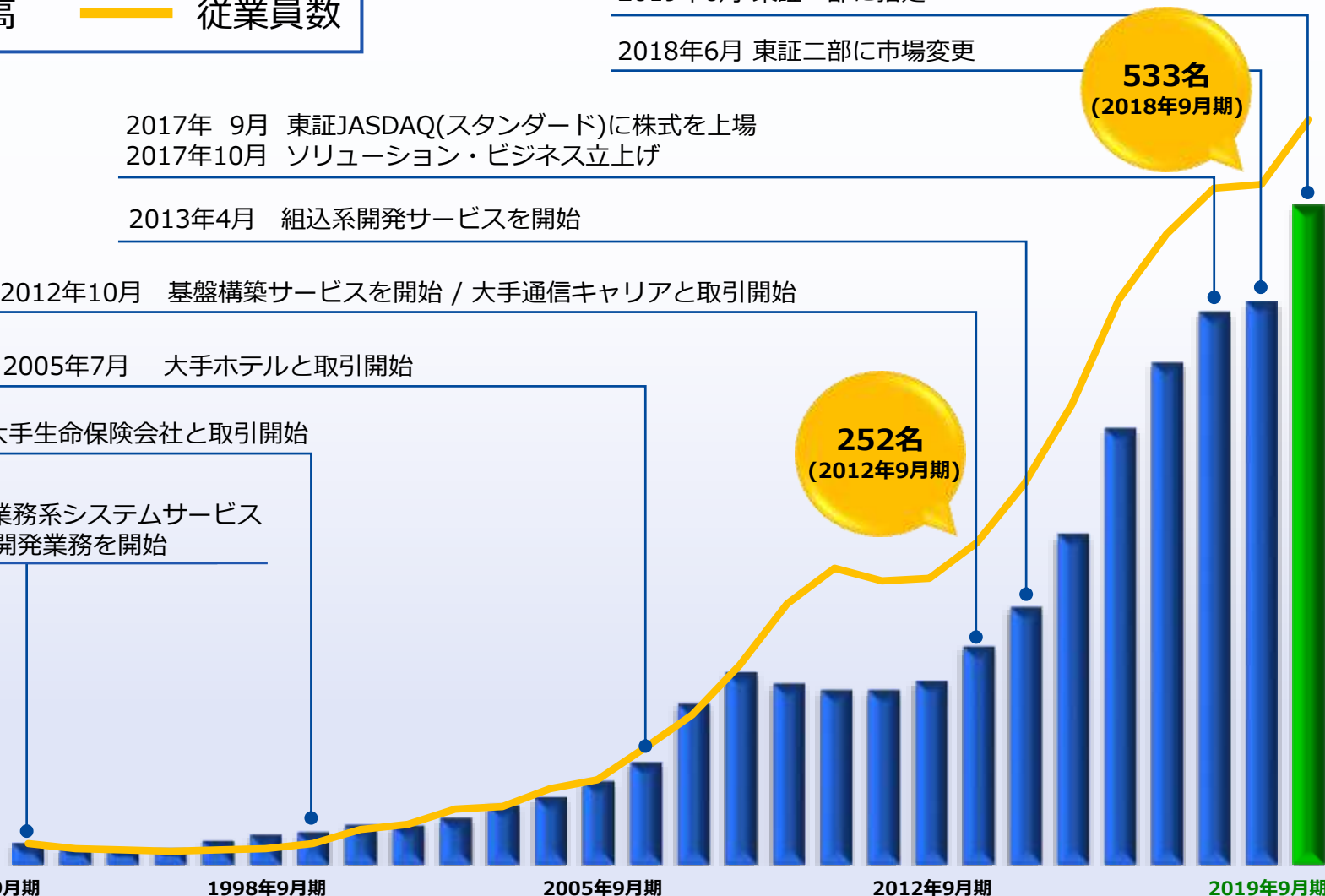
2005年9月期

2012年9月期

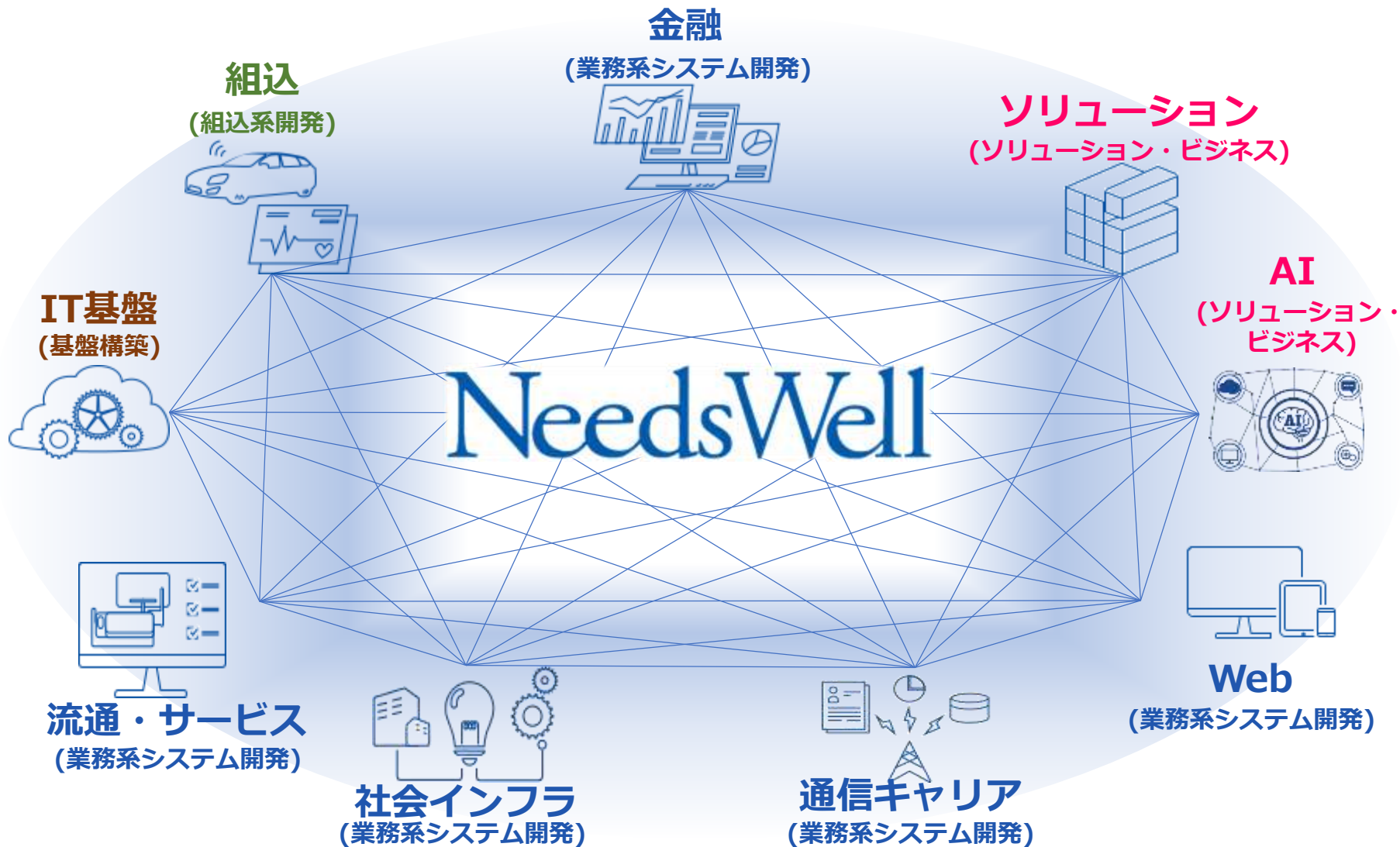
2019年9月期

533名
(2018年9月期)

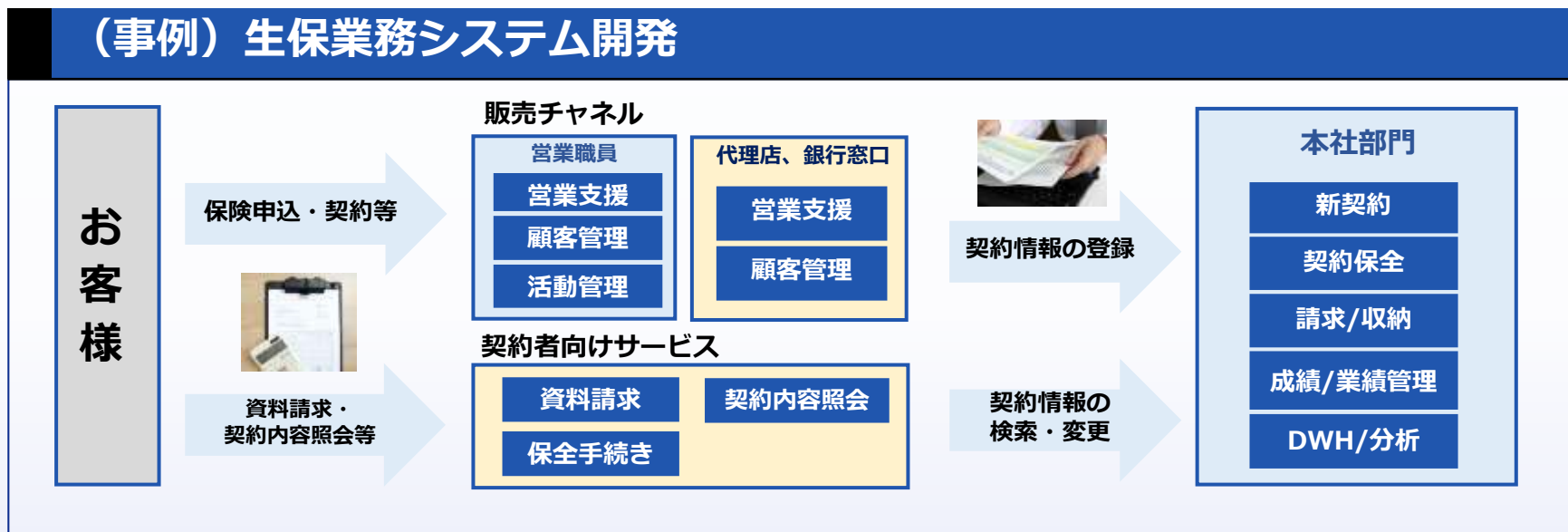
252名
(2012年9月期)



当社は、金融系システム開発を中心とした4つのサービスを展開しております。
これらの各サービスが有機的に結びつき、ITトータルサービスを提供しております。



（事例）生保業務システム開発



当社の強み

- ◆ システム導入の初期段階から要件定義・設計・開発までの全工程に対応
- ◆ ほとんど全てのプロジェクトでリーダーを筆頭に体制を構築しプロジェクトを推進
- ◆ 生保では、営業系、成績/業績管理、新契約、保全、請求/収納等の各システム開発実績が多数

アピールポイント

- ◇ 汎用系技術者が多数。平均年齢は30代
- ◇ 生保、損保ともに社内・社外の研修を受講し業務知識を有する技術者の育成に努めている
業務知識保有技術者数 約200名

ニーズウェルの強み

金融業界を支えるシステム開発
+
エンドユーザーとの直接取引

・金融系システム開発力が高い

金融系の業務システム開発が売上高の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。

・エンドユーザー直接取引比率が高い

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
50%と高水準。

・幅広い業種・技術の実績と ソリューションサービス力が高い

システム開発20年、取引実績顧客数約300社の
実績。**5G、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。



3. 2019年9月期 第3四半期決算概況

売上高は前年同期比9.6%と引き続き高水準で推移

売上高

40億97百万円

(前年同期比9.6%増)

経常利益

3億70百万円

(前年同期比 7.9%増)

当期純利益

2億55百万円

(前年同期比 7.8%増)

業績概要

売上

- ・「業務系システム開発」「ソリューション・商品等」が好調。

全体で前年同期比9.6%増

- ⇒ 前期苦戦した技術者確保の改善による売上増加
- ⇒ 高い金融系業務知識を持った技術者育成の結果、新規案件の獲得と既存取引が拡大
- ⇒ ソリューション・ビジネスが前期に引き続き更に拡大 (前年同期比241.0%)

販管費

- ・今後の成長のための先行投資費用の増加で前年同期比19.6%増

- ⇒ ソリューション・ビジネスの拡大に向けて、ソリューション製品の開発投資、営業力強化のための人員増強及び人材確保のための採用募集費等

利益

- ・経常利益率9.1%と引き続き高水準で推移

売上高前年同期比9.6%増、 当期純利益前年同期比7.8%増で増収増益を継続

金額単位：百万円

	2018年9月期		2019年9月期 第3四半期累計期間			
	第3 四半期 累計実績	売上比	実績	売上比	前年 同期比	前年同期比の主な増減理由等
売上高	3,739	100.0%	4,097	100.0%	109.6%	「業務系システム開発」「ソリューション・商品等」が好調に推移。全体として前年同期比9.6%増を達成。
業務系システム開発	2,971	79.4%	3,240	79.1%	109.1%	詳細は、次ページ 「サービスライン別売上高実績」をご参照ください
基盤構築	424	11.3%	399	9.7%	94.1%	
組込系開発	273	7.3%	286	7.0%	104.9%	
ソリューション・商品等	70	1.9%	170	4.2%	241.0%	
売上総利益	852	22.8%	970	23.7%	113.9%	2Qに引き続きいっそうの生産性向上に努めた結果、売上総利益率は前年同期比0.9ポイント上昇の23.7%
販管費	498	13.3%	595	14.5%	119.6%	営業体制強化のための人員増強、自社ソリューション製品機能強化の開発投資、本社移転関連費用、ERP導入に関する費用等
営業利益	354	9.5%	375	9.2%	105.9%	前年同期比5.9%増、営業利益率9.2%
営業外収益	0	0.0%	0	0.0%	3.1%	-
営業外費用	11	0.3%	4	0.1%	38.3%	-
経常利益	343	9.2%	370	9.1%	107.9%	前年同期比7.9%増、経常利益率9.1%
当期純利益	236	6.3%	255	6.2%	107.8%	-

(1) サービスライン別売上高、前年同期比の主な増減理由

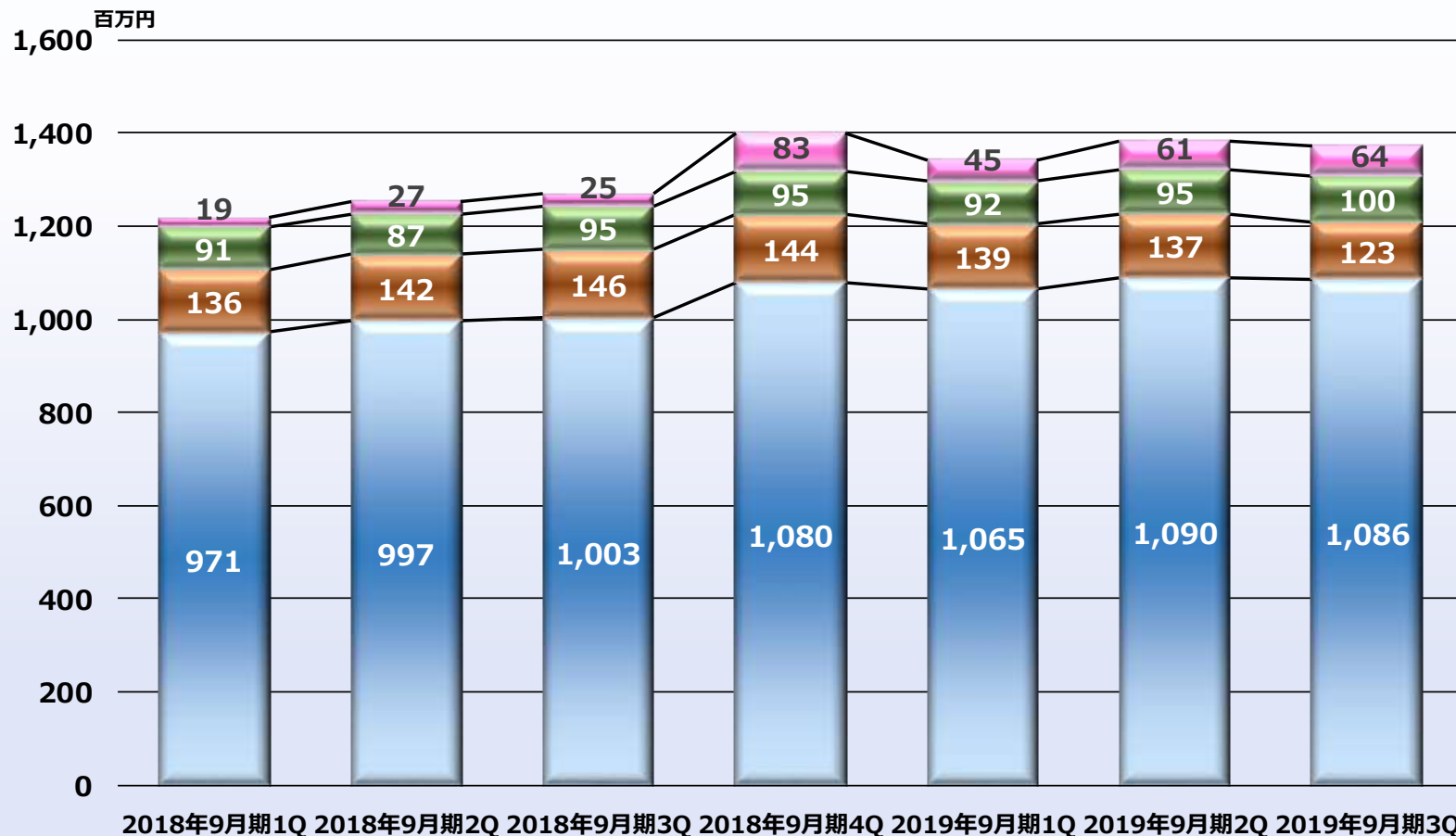
金額単位：百万円

	2018年9月期		2019年9月期 第3四半期累計期間			
	第3 四半期 累計実績	売上比	実績	売上比	前年 同期比	前年同期比の主な増減理由等
業務系システム開発	2,971	79.4%	3,240	79.1%	109.1%	・金融系の業務知識の蓄積及び上流工程から参画可能な高い業務知識を有する技術者の育成 ・開発要員の増加
基盤構築	424	11.3%	399	9.7%	94.1%	・「業務系システム開発」と連携したトータル受注による相乗効果を推進中
組込系開発	273	7.3%	286	7.0%	104.9%	・将来性のある医療機器、自動車関連分野に特化
ソリューション・商品等	70	1.9%	170	4.2%	241.0%	・【WinActor】が「働き方改革」の後押しも受けて、多数の受注獲得 ・経費精算ソリューション【Concur】に注力し、多数の新規エンドユーザーからの受注獲得
売上高合計	3,739	100.0%	4,097	100.0%	109.6%	-

(2) サービスライン/主要サービスの状況

サービスライン/サービス	サービスライン/主要サービスの状況
業務系システム開発	
金融	
保険	生保・損保ともに案件が増加しており、特に生保は順調
銀行	メガバンクの大型案件終了後、新規案件は少ない
その他	クレジットカード、電力案件が順調
流通・通信等	流通分野は既存顧客が安定、新規顧客も獲得。通信分野は既存顧客が順調に増加
基盤構築	業務系システム開発のエンドユーザーからの受注による相乗効果で売上拡大を狙う
組込系開発	車載機器、医療機器分野に特化を進めている
ソリューション・商品等	WinActor及びConcurが好調。AIグループの新設でIPA(AI×RPA)の「NeedsWell WAIサービス」の体制強化を決定

サービスライン別売上高 四半期推移 主力の業務系システム開発が前年同期比9.1%増と成長を牽引



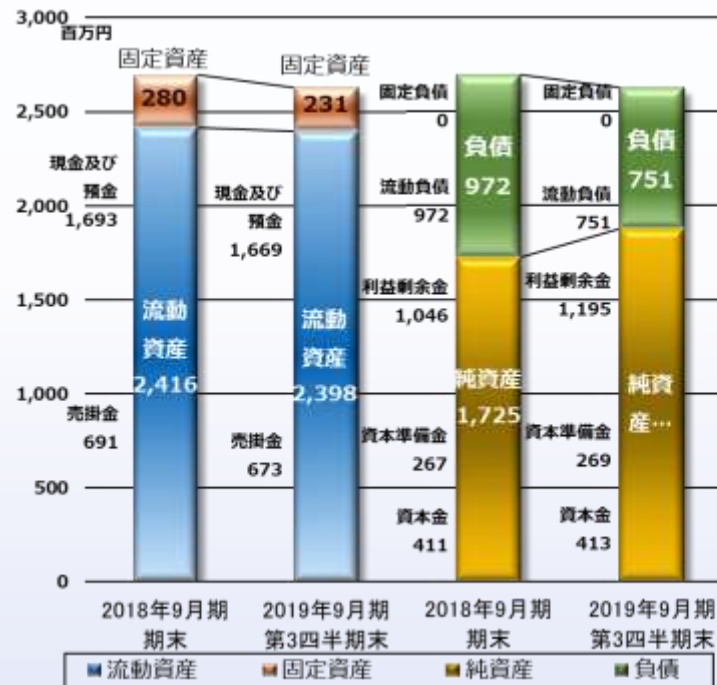
引き続き安定した財務体質を維持

金額単位：百万円

	2018年 9月期末	2019年9月期 第3四半期末		
	実績	実績	前期末増減	対前期末増減の主な要因等
資産の部				
現金及び預金	1,693	1,669	△24	売掛金・仕掛品の増加等
売掛金	691	673	△18	売上高の減少等
仕掛品	7	25	17	売上の期ずれ等
流動資産合計	2,416	2,398	△18	-
長期繰延税金資産	107	49	△58	-
固定資産合計	280	231	△49	-
資産合計	2,697	2,629	△67	-

金額単位：百万円

	2018年 9月期末	2019年9月期 第3四半期末		
	実績	実績	前期末増減	対前期末増減の主な要因等
負債の部				
買掛金	254	244	△10	-
短期借入金	44	0	△44	-
未払金	170	185	14	-
未払法人税等	80	0	△80	-
賞与引当金	274	119	△155	-
流動負債合計	972	751	△221	-
固定負債合計	0	0	0	-
負債合計	972	751	△221	-
純資産の部				
株主資本				
資本金	411	413	1	新株予約権行使分の増加
資本準備金	267	269	1	新株予約権行使分の増加
その他利益剰余金				
繰越利益剰余金	1,045	940	△105	前期末配当金の支払等
利益剰余金合計	1,046	1,195	149	前期末配当金の支払等
株主資本合計	1,725	1,878	153	-
純資産合計	1,725	1,878	153	-
負債純資産合計	2,697	2,629	△67	-



流動資産は23億98百万円、固定資産は2億31百万円、資産合計は26億29百万円となり、前期末比67百万円の減少となりました。

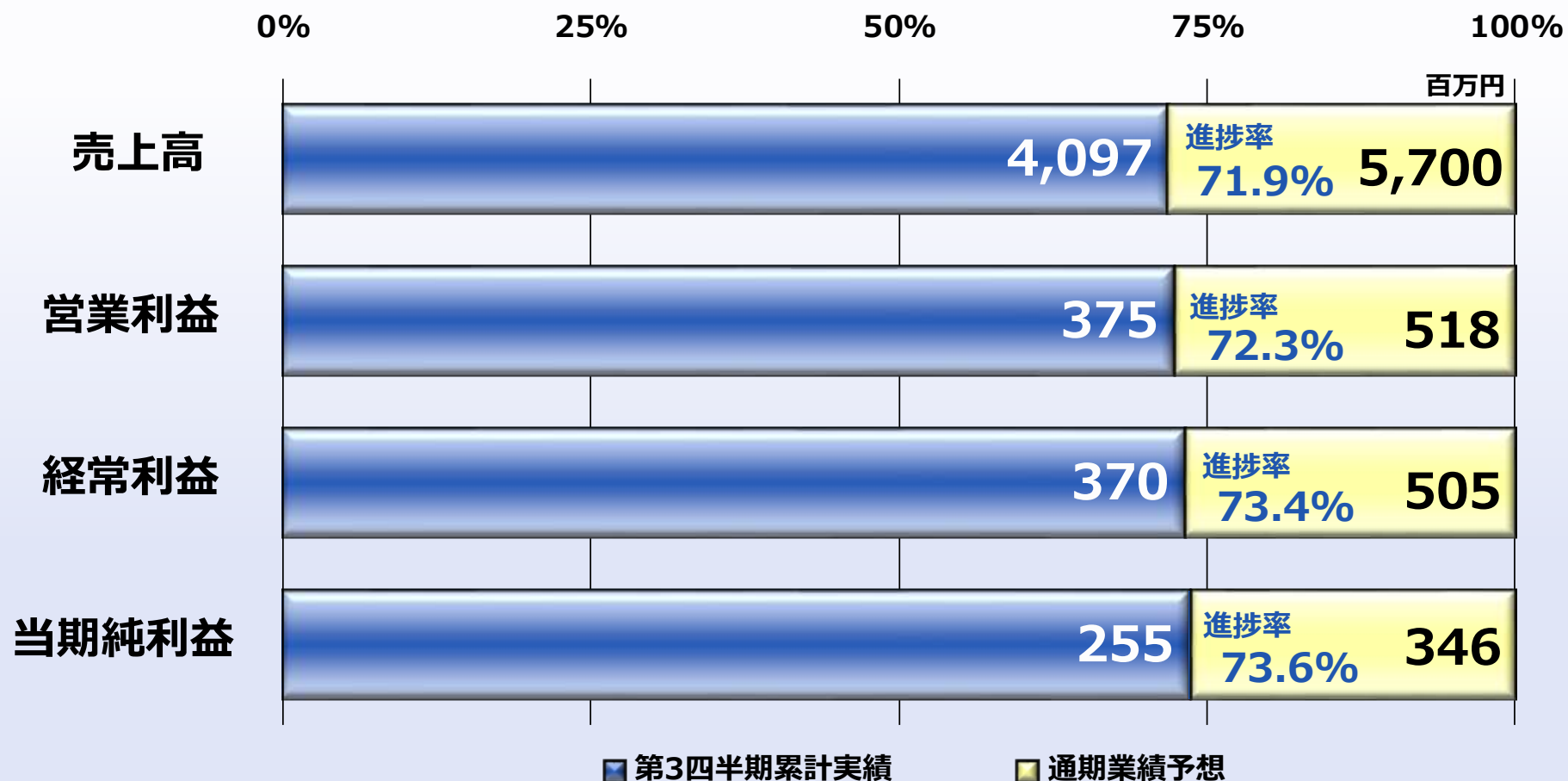
これは主に、長期繰延税金資産が58百万円減少、現金及び預金が24百万円減少、売掛金が18百万円減少、仕掛品が17百万円増加したこと等によるものであります。

負債合計は7億51百万円となり、これは主に賞与引当金が1億55百万円減少したこと等によるものであります。また、純資産合計は18億78百万円となり、これは主に利益剰余金が1億49百万円増加したこと等によるものであります。

この結果、自己資本比率は71.4% となり、引き続き安定した財務体質を維持しております。

4. 2019年9月期 業績見通し

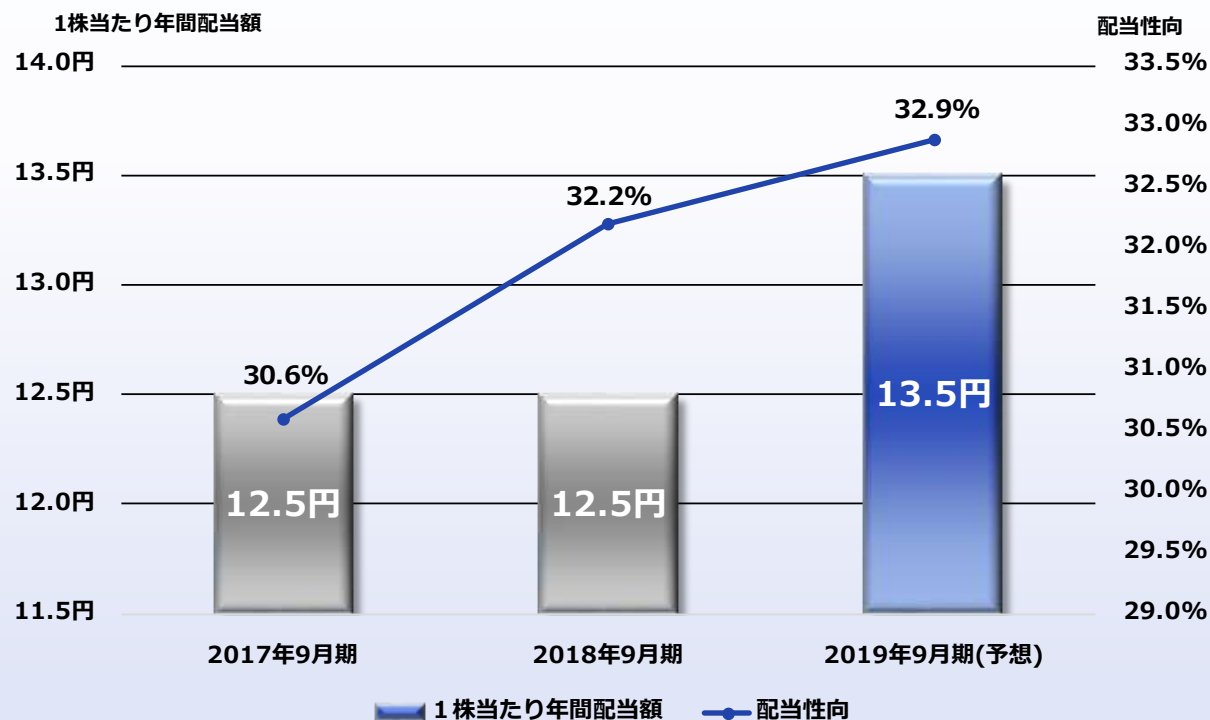
計画どおりの進捗 通期業績予想の修正はありません。



1株あたり配当金前年比1円増、 配当性向前年比0.7%増の見込み

⇒ 年間配当予想
13.5円/1株

⇒ 配当性向予想
32.9%



2017年5月12日付で1株につき100株の割合で株式分割、2018年4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割、2019年1月1日付で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あります。

当社の利益配分に関する基本方針

当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としており、配当性向は30%を目途に利益還元していく予定であります。

5. 成長戦略の実施状況



中長期成長戦略に基づく事業拡大

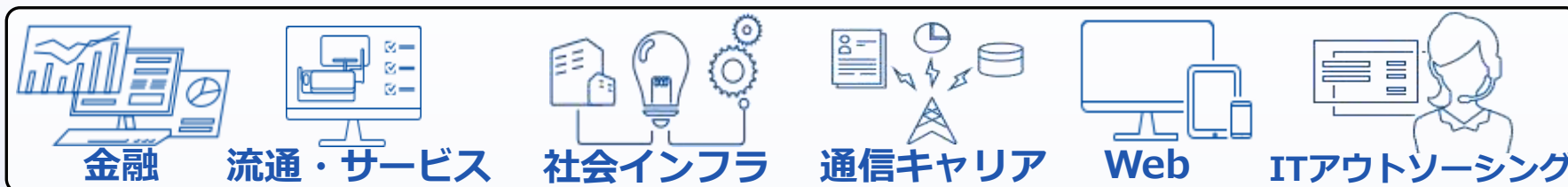
1. 事業基盤の確立
2. ソリューション・ビジネスの拡大
3. エンドユーザー取引の拡大

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の確立

① 業務系システム開発

当社の強みである金融系の業務知識を蓄積、及び上流工程から参画可能な業務知識技術者を育成し、金融系分野の拡大をめざす



② 基盤構築



「業務系システム開発」と連携してトータル受注する方向で拡大をめざす

③ 組込系開発



医療機器、自動車分野に特化して拡大をめざす

「事業基盤の確立」への取組み状況 -1-

(1) 取組み状況

① 業務系システム開発

業務知識技術者の育成・増加により、売上高前年同期比109.1%

② 基盤構築

「業務系システム開発」との連携受注が進み、ユーザー及びプロジェクトがシフトすることで要員ロスが発生し、売上高前年同期比94.1%、しかし確実にプロジェクトが大型化

③ 組込系開発

自動車分野、医療分野に特化し、売上高前年同期比104.9%

「事業基盤の確立」への取組み状況 -2-

(2) 技術者の育成・確保の取組み

① 技術者の育成

金融系の上流工程から参画可能な業務知識者の育成
AI技術者の育成

② パートナー企業との協力・協業体制強化

パートナー企業からの開発要員増加に向けた協業体制強化、
コアパートナー選定により、パートナー要員前年同期比122.8%

③ 新卒採用強化

2019年4月入社の新卒者増加 (前期11人 → 今期29人)

情報セキュリティソリューション

今後の5G時代に向け、
更に重要となる情報セキュリティ対策

NW Security Police
with CheckPoint
with WatchGuard

不正端末・ウイルス感染検知、遮断

VOTIRO
SECURED.

メール無害化/ファイル無害化ソリューション

 **Symantec**™

Web Isolation(Web分離)ソリューション

 **MobiControl**®
MDMソリューション

業務効率化ソリューション

IPA(AI×RPA)の活用による、
「働き方改革」推進
「人手不足」改善への手段

NeedsWell

業務AI化(Work AI)サービス

WINACTOR

業務自動化ロボット(RPA)

 **DataSpider**® **Servista** **DX Suite**

EAIツール

AI-OCR

 **CONCUR**

経費精算/請求書管理

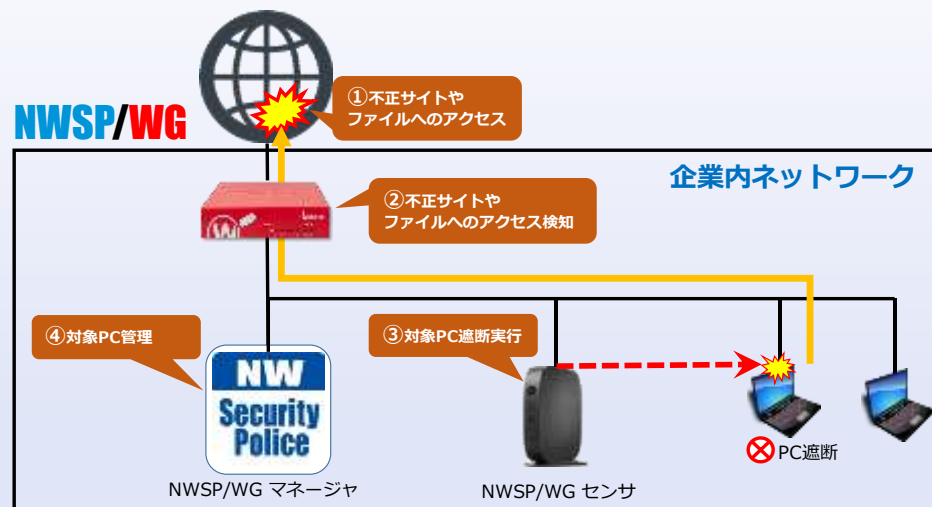
情報セキュリティソリューション

ウイルス感染を検知するUTM製品との連携により、感染端末の自動遮断

NW Security Police with CheckPoint (NWSP/CP) with WatchGuard (NWSP/WG)



- 動作・構成イメージ -



- 動作・構成イメージ -

★ コムネットシステム社を販売代理店に加え、同社の得意とするICT分野での販売を強化

情報セキュリティソリューション

メール、Web、ファイルから侵入する標的型攻撃を防御

VOTIRO
 SECURED.
「VOTIRO Disarmer」
 メール無害化/ファイル無害化ソリューション
 メール ウェブ ファイル



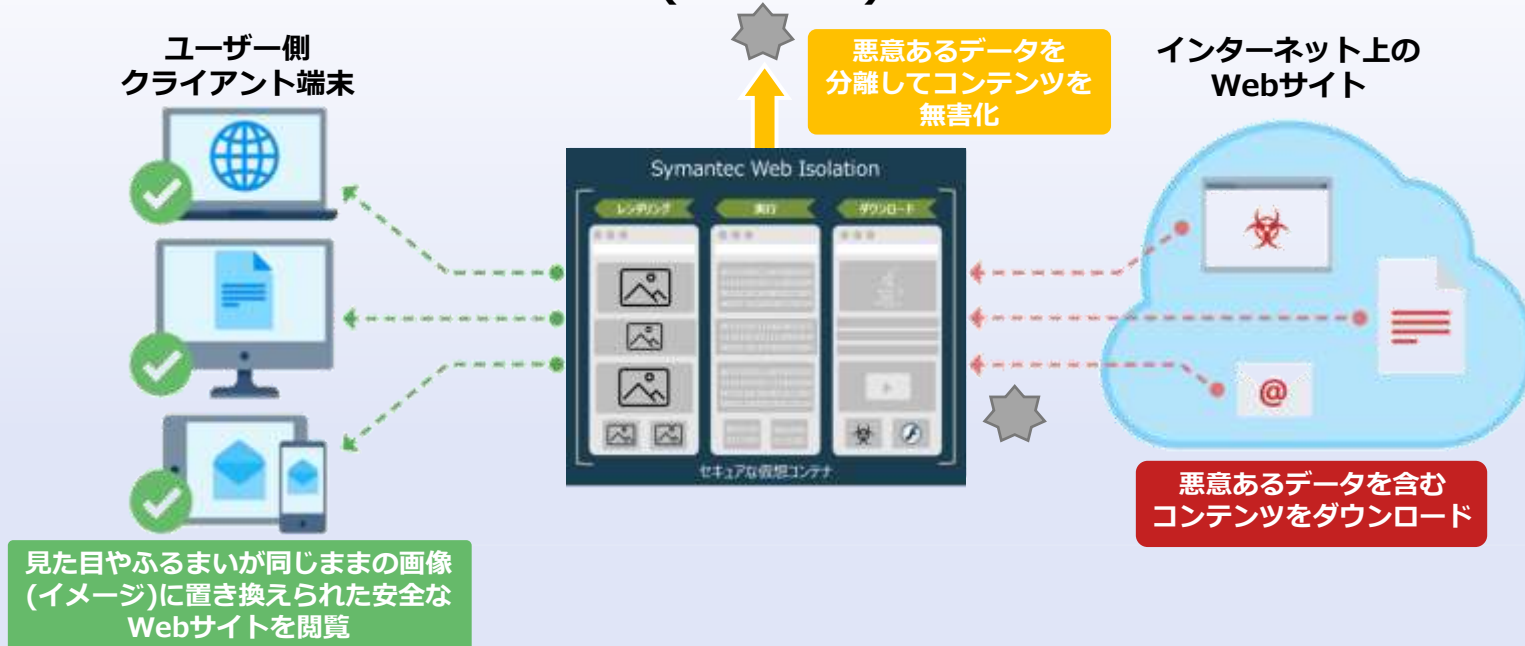
- ・ 既知/未知の攻撃を併せて排除
 → 標準搭載のエンジンにより既知ウイルス付ファイルをブロック
 → 残ったファイルに入っているかもしれない悪意コードを無害化し、無効化
- ・ マクロ、スクリプトを削除可能

情報セキュリティソリューション

Webアプリケーションの脆弱性をつく攻撃を防御



Web Isolation(Web分離)ソリューション



ニーズウェルの業務AI化サービス

(NeedsWell **W**ork **A**I サービス)

業務効率化RPA+企業データ分析AIを提供

NeedsWell

ニーズウェルのWAIサービスは、お客様の企業データから人工知能(AI)とRPAの技術を組み合わせた「IPA」で、効率の良い業務及び高付加価値サービスのシステム化(開発)を提供します



業務効率化ソリューション

RPA単独でなく他製品との連携により、更なる業務効率化を提供

WinActor(RPA)と連携ソリューション

WINACTOR

業務自動化ロボット(RPA)



EAIツール
との連携



 **DataSpider®** Servista
EAIツール

AI-OCR
との連携



DX Suite
AI-OCR

- **サービス** : RPA対象業務の選定、シナリオ作成支援、
メニュー シナリオ及びライブラリの作成・提供、保守サポート等
- **提供製品** : WinActor
WinDirector(WinActor管理統制ツール)

★ RPA×AI-OCRの連携ソリューションを  株式会社 **キクチ** 様(東京都目黒区)に導入

業務効率化ソリューション

経費精算/請求書管理業務の効率化を提供



CONCUR

Expense (経費精算) / Invoice (請求書管理)

- **サービス** : 従来のインプリ/導入支援/マニュアル作成に加え、
メニュー アプリ開発/アフターサービス等のメニュー追加
- **提供製品** : 従来のConcur Expense(経費精算)に加え、
Concur Invoice(請求書管理)の提供開始
- ★ **実績** : 多種多様な業界(メーカー,商社,放送,出版等)から
多くの受注を獲得
現在、多数の案件が同時進行中

受注安定化と収益性向上に向け、 エンドユーザー比率50%を維持拡大

エンドユーザーとの取引拡大戦略

➤ 既存ユーザーの維持拡大

- ・ 継続案件の確保、業務知識の高い技術者の育成による担当分野の規模拡大、担当分野以外の開拓

➤ 新規ユーザーの開拓

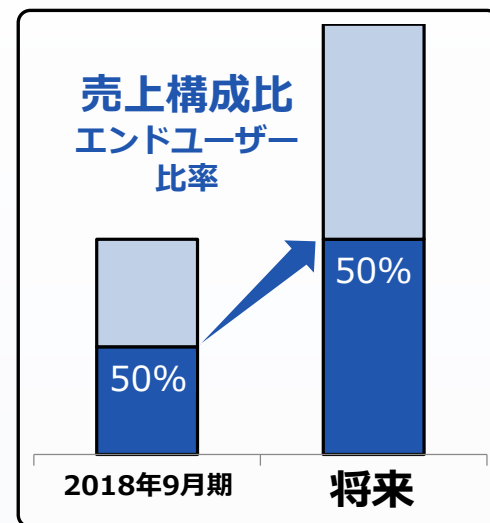
- ・ 既存ユーザーと類似する会社へ、開発実績、業務ノウハウ等の紹介による横展開

➤ ソリューション・ビジネスの拡大

- ・ エンドユーザーへの拡販による拡大

★ 実績：エンドユーザー売上構成比

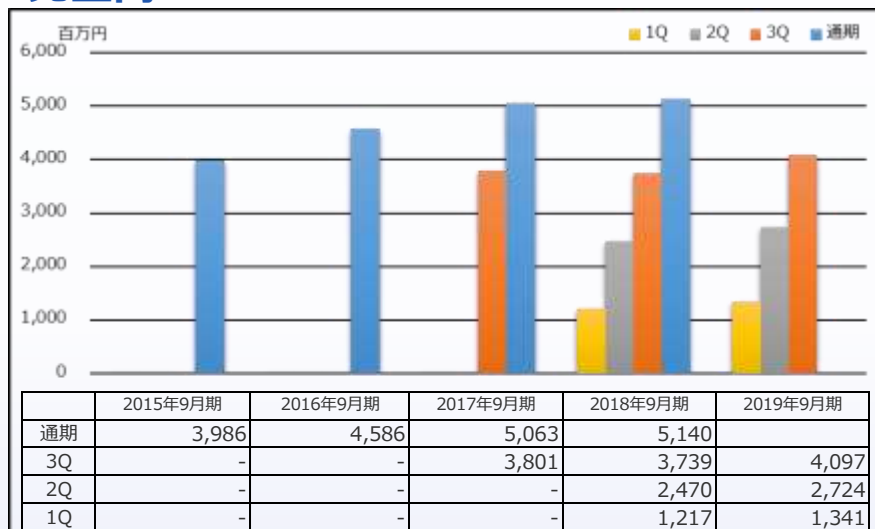
2018年9月期累計 **51%** → 2019年9月期3Q累計 **54%**



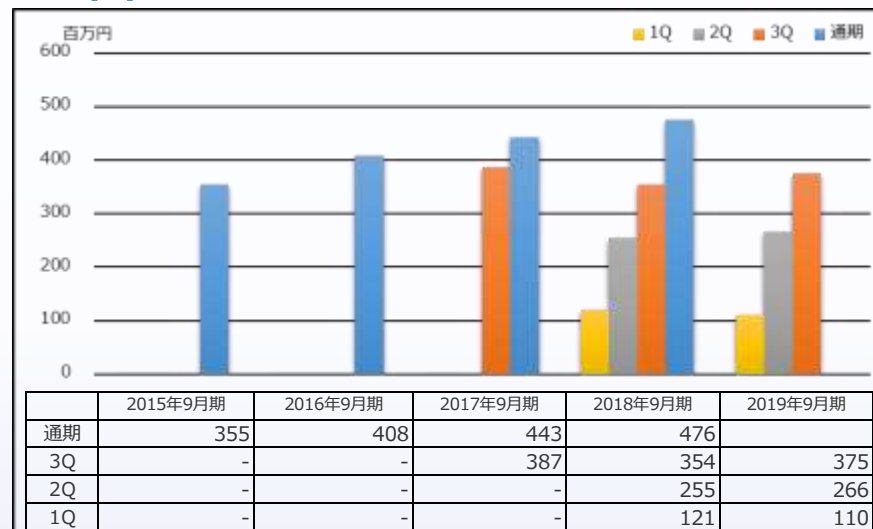
6. 参考資料

発表日	種類	タイトル
2019年5月24日	IR資料	2019年9月期（第33期）第2四半期決算説明会資料
2019年5月30日	適時開示	株式の立会外分売実施に関するお知らせ
2019年5月31日	適時開示	株式の立会外分売終了に関するお知らせ
2019年5月31日	適時開示	親会社及びその他の関係会社の異動に関するお知らせ
2019年6月10日	適時開示	東京証券取引所市場第一部指定承認に関するお知らせ
2019年6月17日	適時開示	東京証券取引所市場第一部指定に関するお知らせ
2019年6月18日	適時開示	AIビジネスの本格的な取組み開始とAIグループ新設のお知らせ
2019年6月19日	お知らせ	ストックボイスTV「東京マーケットワイド」New Stage（市場変更）コーナー出演のお知らせ
2019年7月2日	PR情報	株式会社コムネットシステムとの取引基本契約締結のお知らせ
2019年7月16日	適時開示	長崎開発センター前倒し開設のお知らせ
2019年7月16日	適時開示	取締役の辞任に関するお知らせ
2019年8月8日	PR情報	RPA×AI-OCR連携ソリューションを株式会社キクチ様へ短期間で導入
2019年8月13日	決算	2019年9月期 第3四半期決算短信

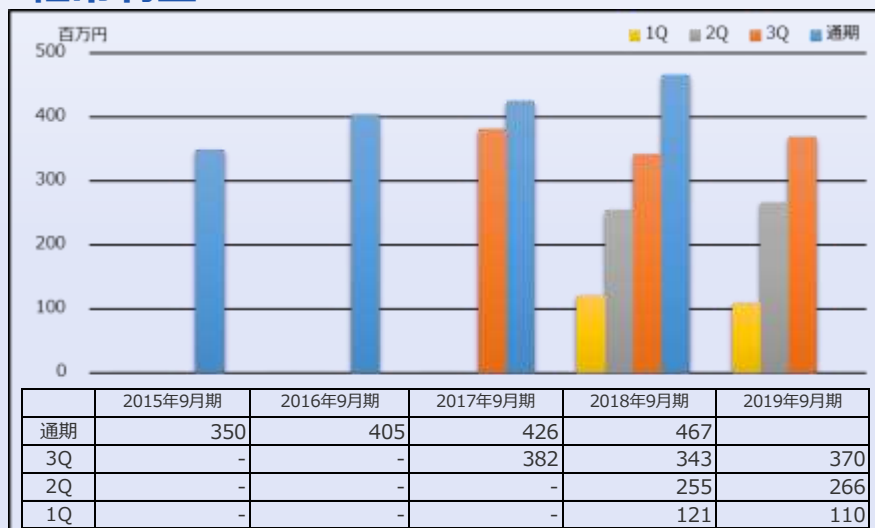
売上高



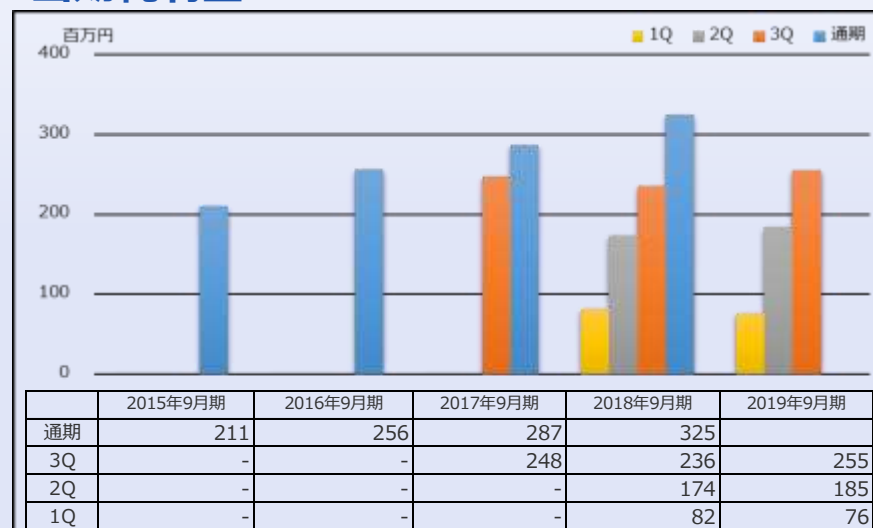
営業利益



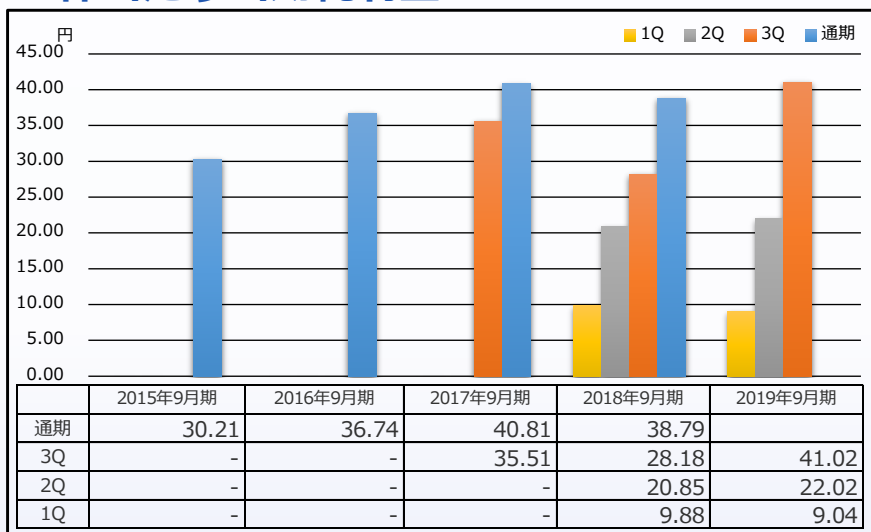
経常利益



当期純利益

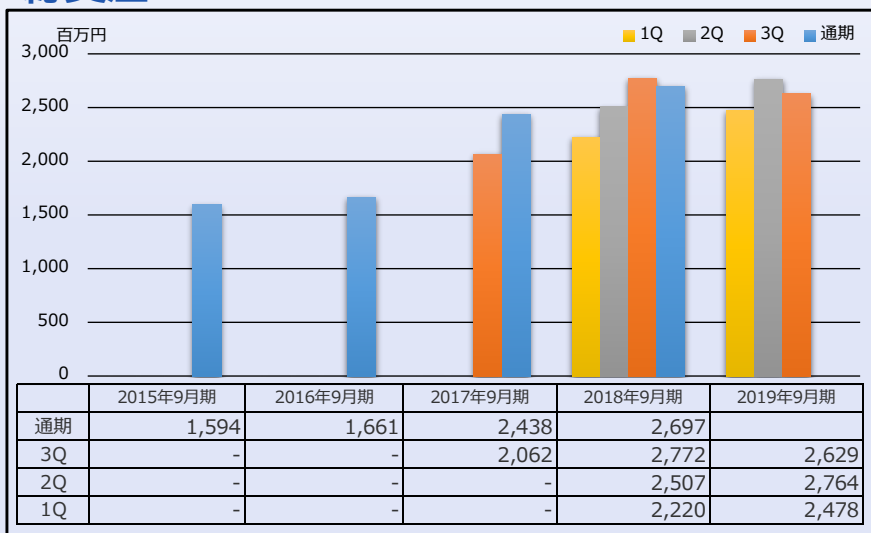


1 株当たり当期純利益

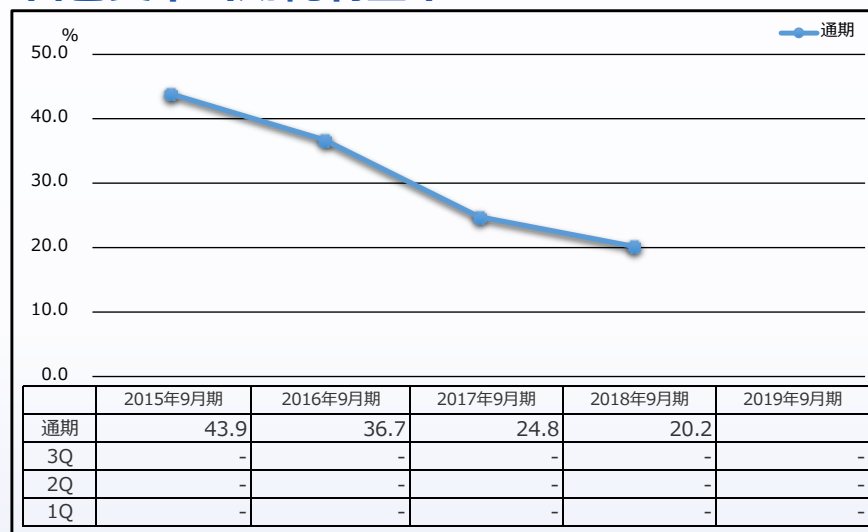


(注) 2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、
2019年1月1日付の2分割調整後の数値

総資産

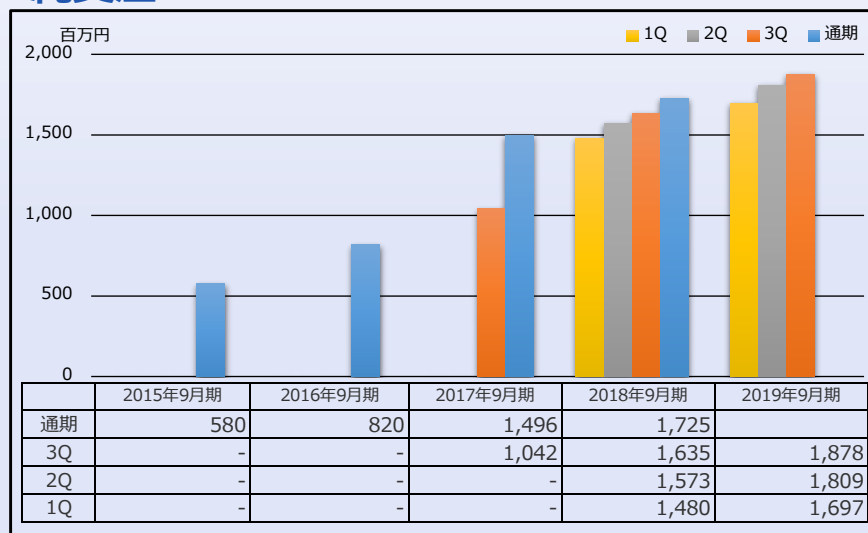


自己資本当期純利益率

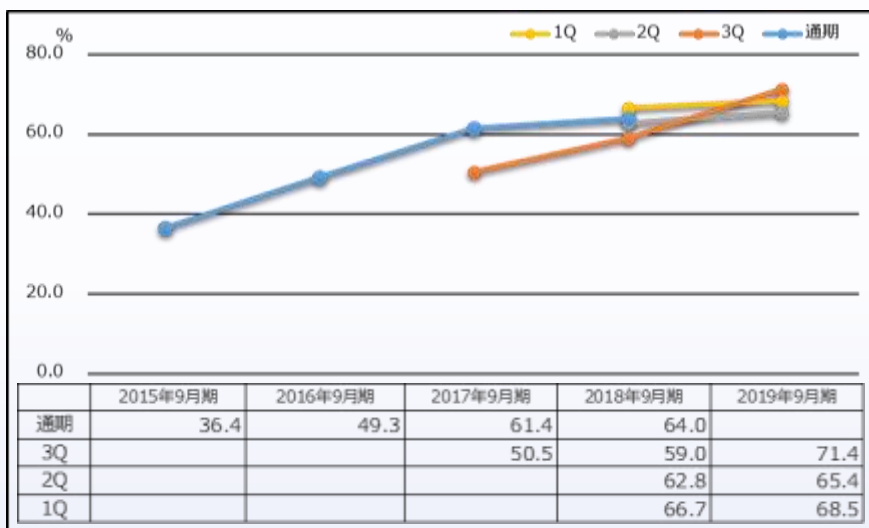


(注) 本指標は通期ごとに更新

純資産



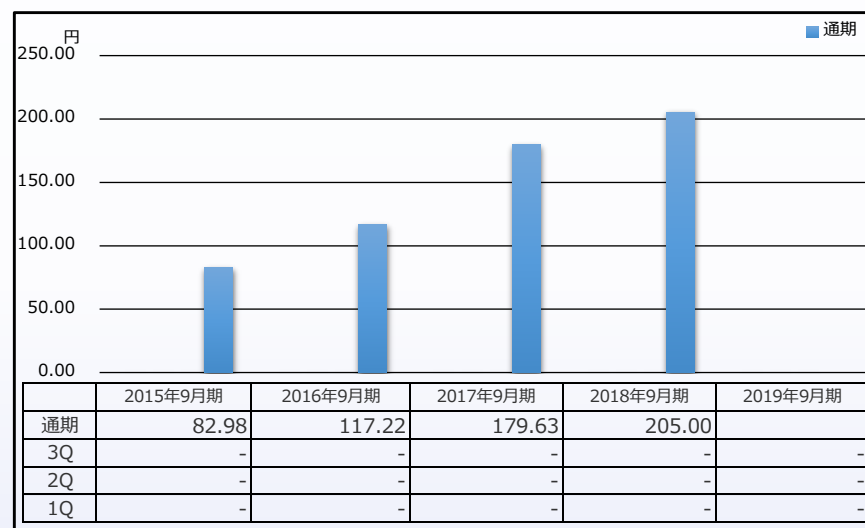
自己資本比率



(注) 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です

(注) 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です

1株当たり純資産

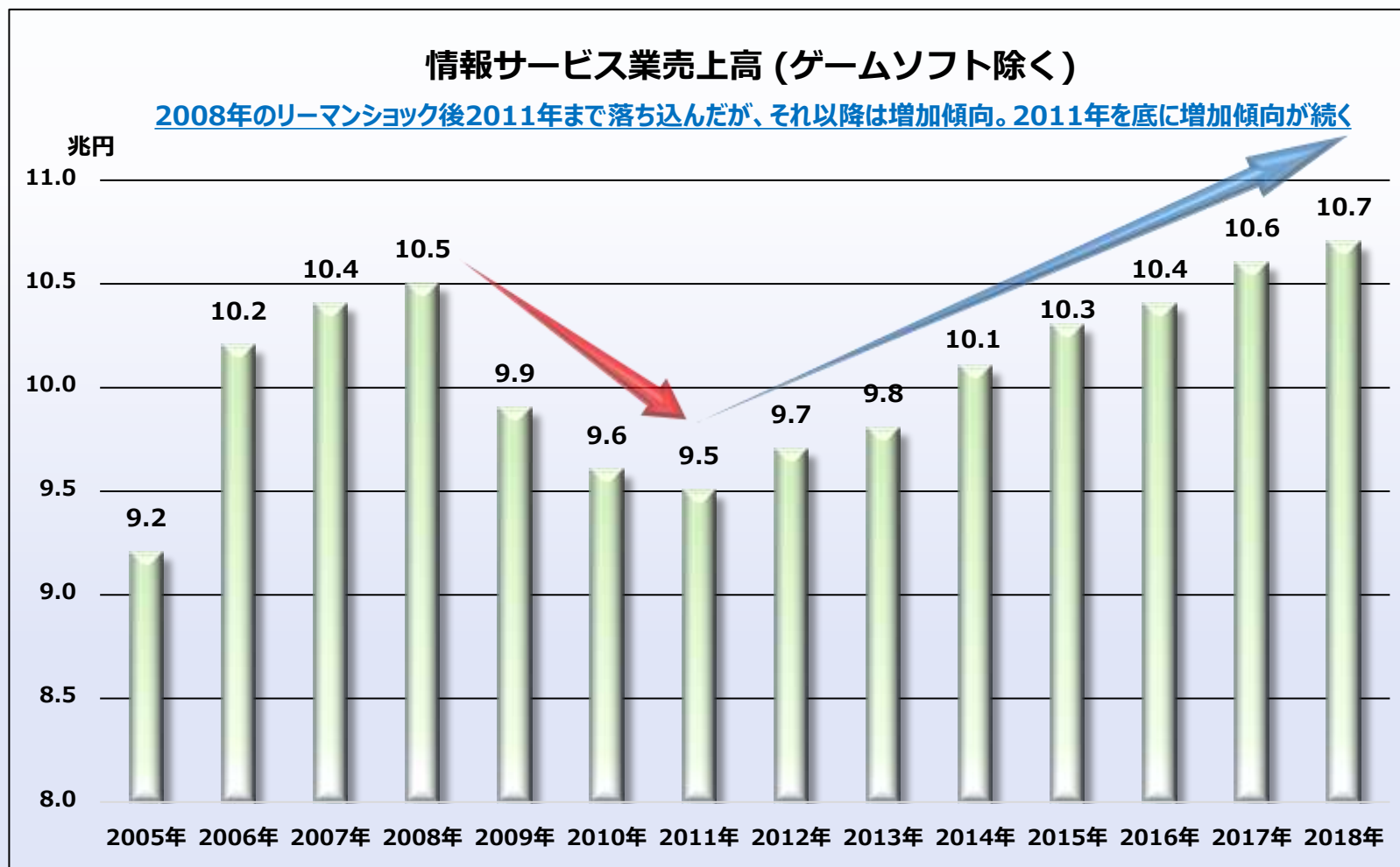


(注) 2017年5月12日付の100分割、2018年4月1日付の2分割、

2019年1月1日付の2分割調整後の数値

(注) 本指標は通期ごとに更新

情報サービス業の市場規模は約10.7兆円(2018年)
 このうち、当社が属するソフトウェア開発・プログラム作成が、約70%の7.5兆円超



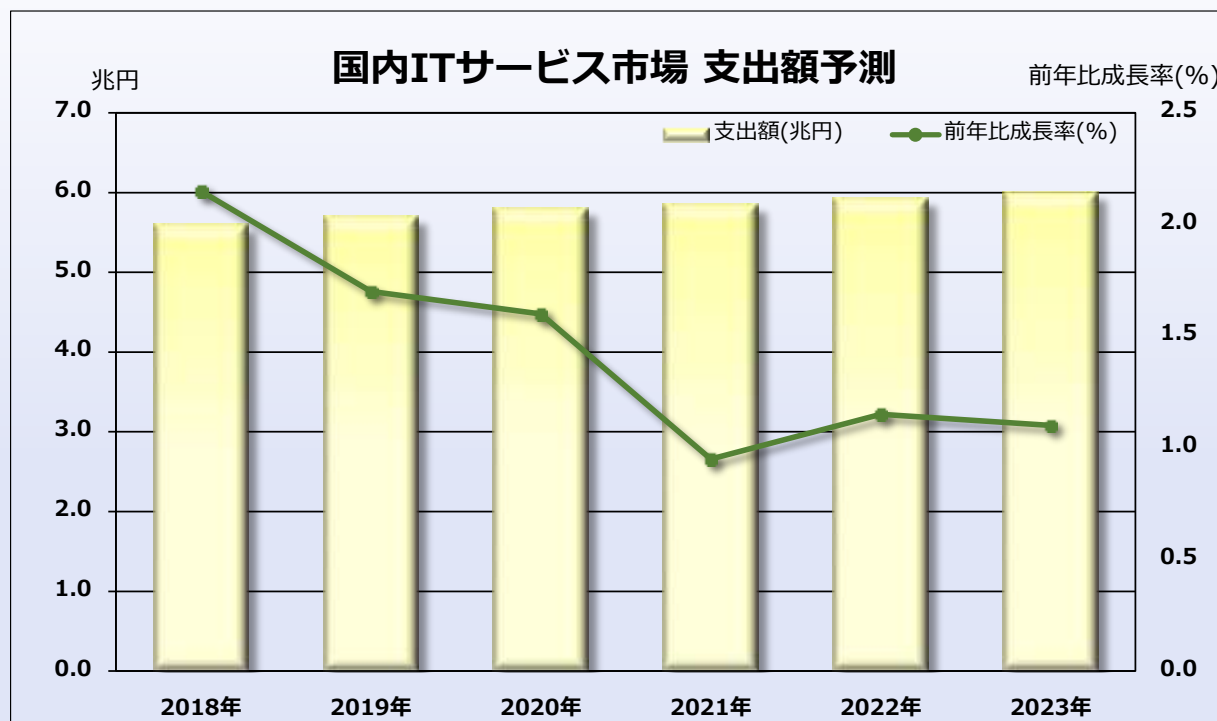
出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計」よりゲームソフト売上高を除いた数字で作成。

国内ITサービス市場予測では2023年までの平均成長率は1.3%

当社が属する情報サービス産業(国内ITサービス市場)は、IT専門調査会社のIDC Japan株式会社の調査資料「国内ITサービス市場予測」(2019年2月27日)によると、2019年以降、デジタルトランスフォーメーション(DX)に取り組む企業はさらに増加すると予測されています。

全社的な変革を図り、競争優位の確立につながるような新たな製品やサービス、ビジネスモデルを創出できる企業は限られるものの、レガシーシステムの刷新やクラウド環境への移行、業務プロセスの効率化や自動化への取り組みが進むことで、ITサービス支出の拡大に寄与し、2020年開催予定の東京オリンピック/パラリンピックによる支出拡大効果も見込まれます。2023年には市場規模は6兆408億円になる見通しで、2018年～2023年の年間平均成長率(CAGR)は1.3%で推移すると予測されています。

この国内ITサービス市場の成長を受け、当社のサービスラインも需要が継続して増加するものと考えています。



出所：IDC Japan株式会社「国内ITサービス市場 支出額予測、2018年～2023年」

NeedsWell

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ニーズウェル
経営企画室 IR担当

TEL : 03-5360-3671

FAX : 03-5360-1658

E-mail : ir-contact@needswell.com

URL : <https://www.needswell.com/>

Solution



※ 文中の会社名、商品名は各社の商標および登録商標です。

本資料における注意事項

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あります。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ることをご承知おきください。