

東証プライム：証券コード3992

株式会社ニーズウェル

2022年9月期 第3四半期

決算説明資料

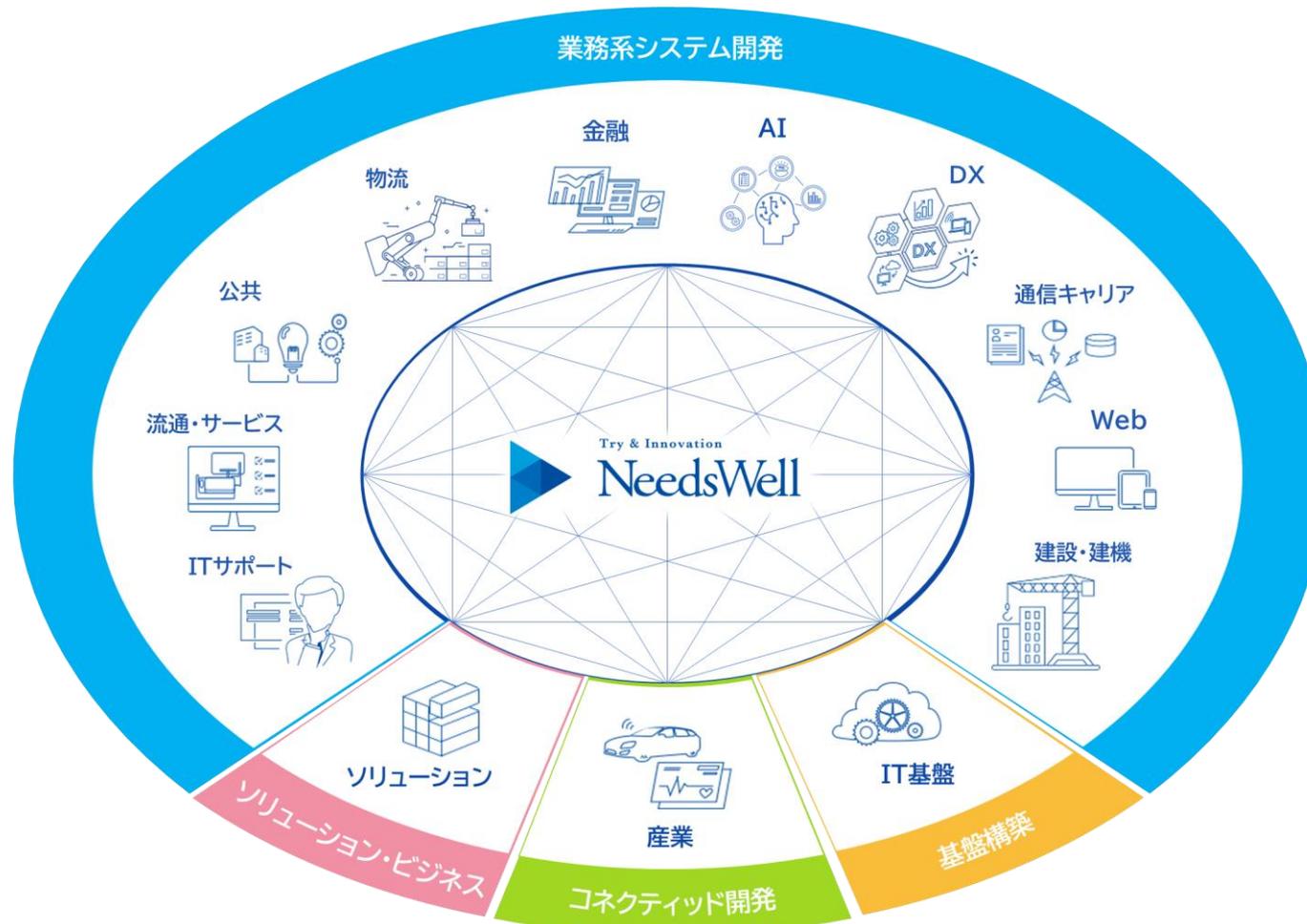
2022年8月



NeedsWell
Try & Innovation

1) 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4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。



2) 3つの強み

金融系システム 開発力

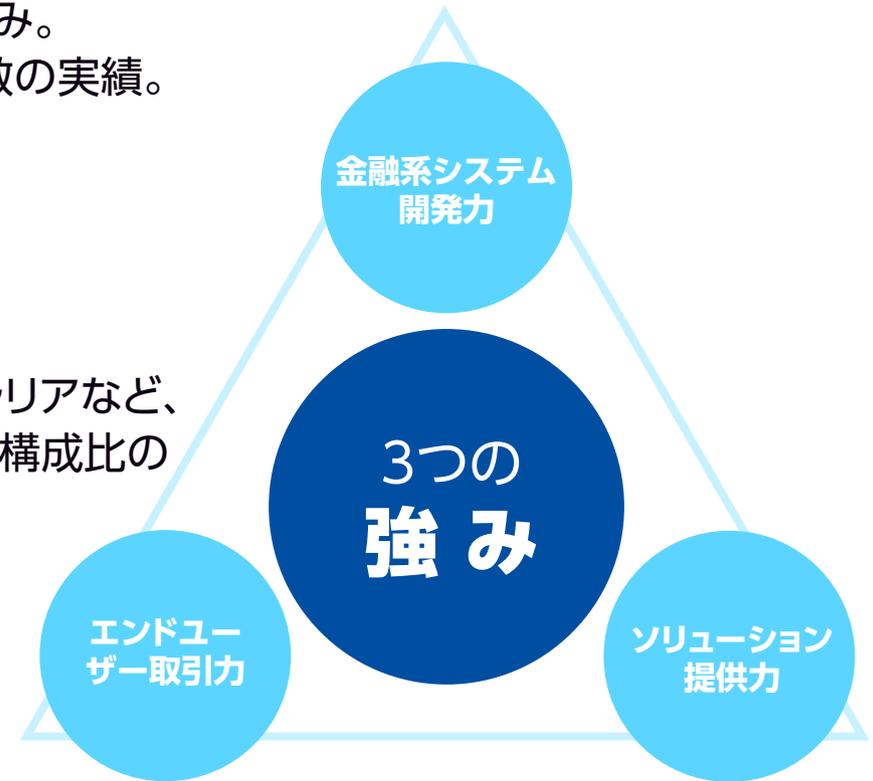
主力の業務系システム開発では金融系が売上高の約50%。
中でも**生命保険・損害保険分野**に強み。
銀行・クレジットカード・証券でも多数の実績。

エンドユーザー 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
50%超と高水準。

ソリューション 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。



3) 決算ハイライト①

 売上高・利益とも

前年同期比 大幅な増加、力強い拡大トレンド

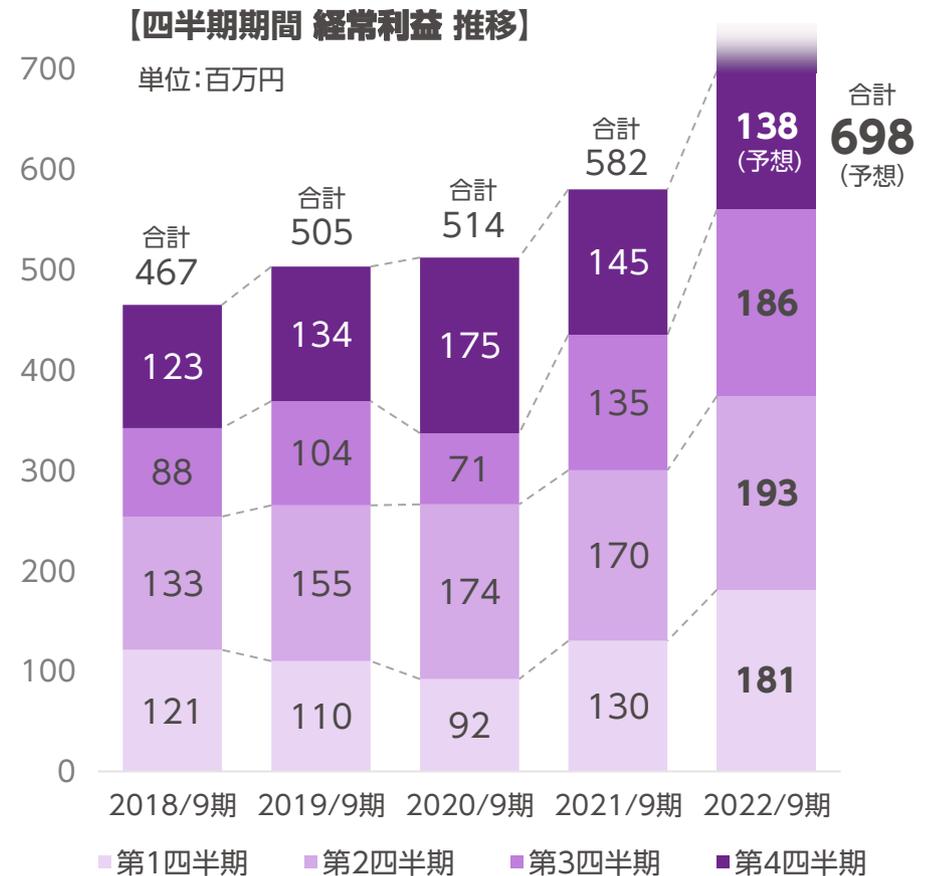
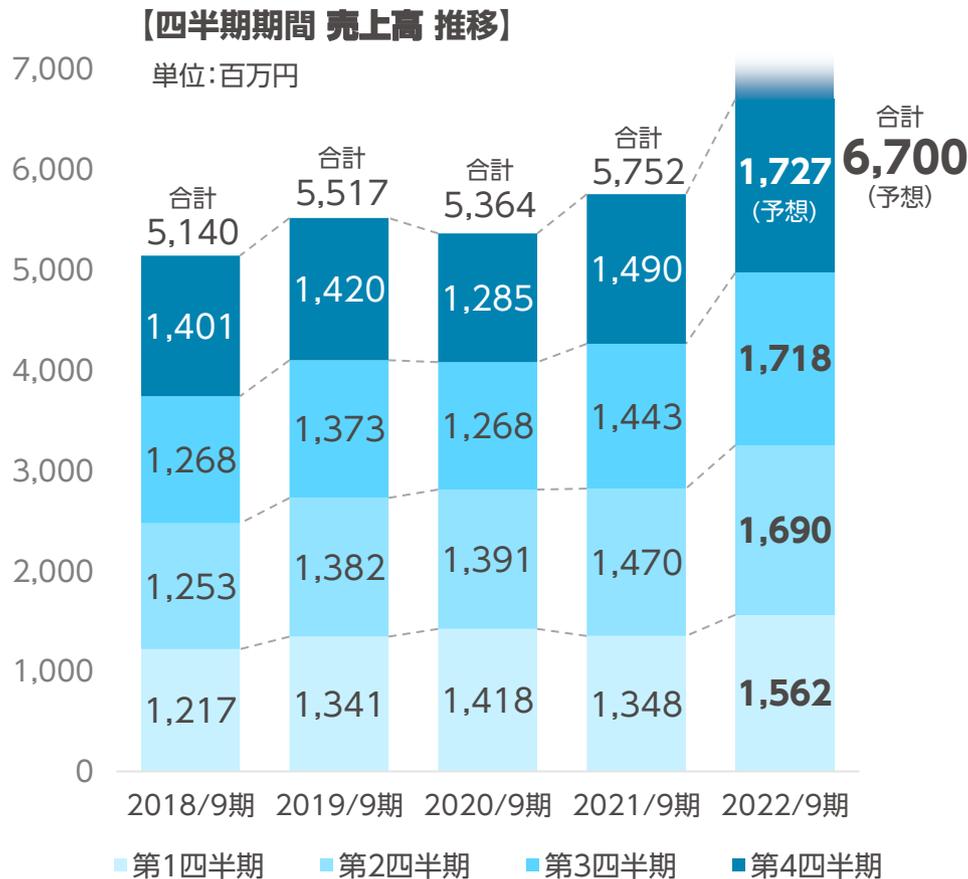
- ・ 積極的な資本業務提携、業務提携により、販路が拡大、顧客基盤が増強。
- ・ 通信向け案件の拡大や大型のVDI導入案件の新規受注が売上増に貢献
- ・ ペーパーレス、テレワーク、電子帳簿保存法が追い風となるソリューション・ビジネスで成長に弾み

売上高	4,972 百万円	前年同期比 +16.7 %	
経常利益	560 百万円	前年同期比 +28.2 %	経常利益率 11.3 %
四半期純利益	388 百万円	前年同期比 +26.7 %	当期純利益率 7.8 %

3) 決算ハイライト②

📎 2022年9月期 四半期期間 売上高・経常利益 第1、第2、第3四半期とも**過去最高額**を**更新**

売上高・経常利益とも、業績予想を上回る勢いで進捗

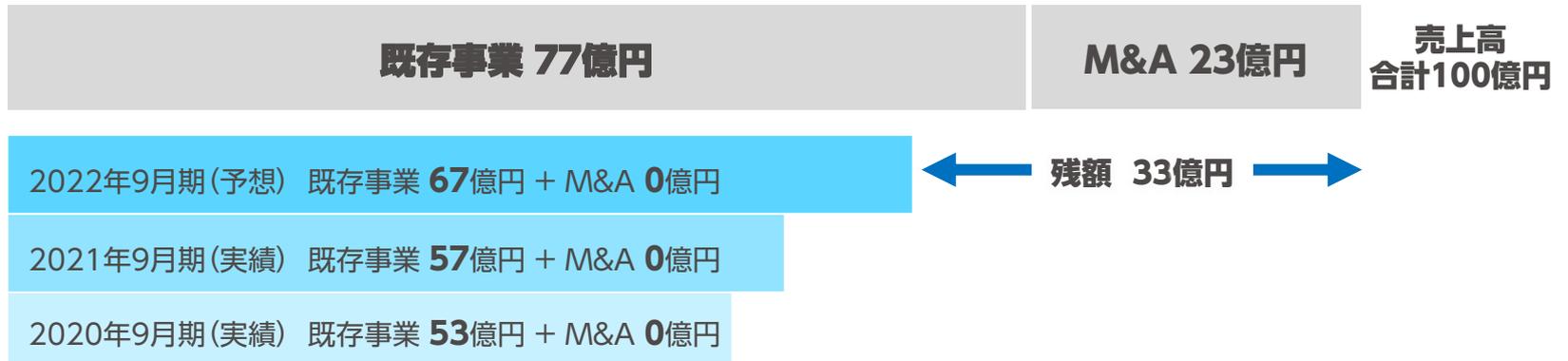


3) 決算ハイライト③

📎 中期経営計画目標: 2023年9月期 売上高 **100億円**・経常利益 **10億円**

現状分析

既存事業が順調に拡大する一方、M&Aの成約ペースに課題
中計策定時の業績目標内訳(2023年9月期)



対策・見直し

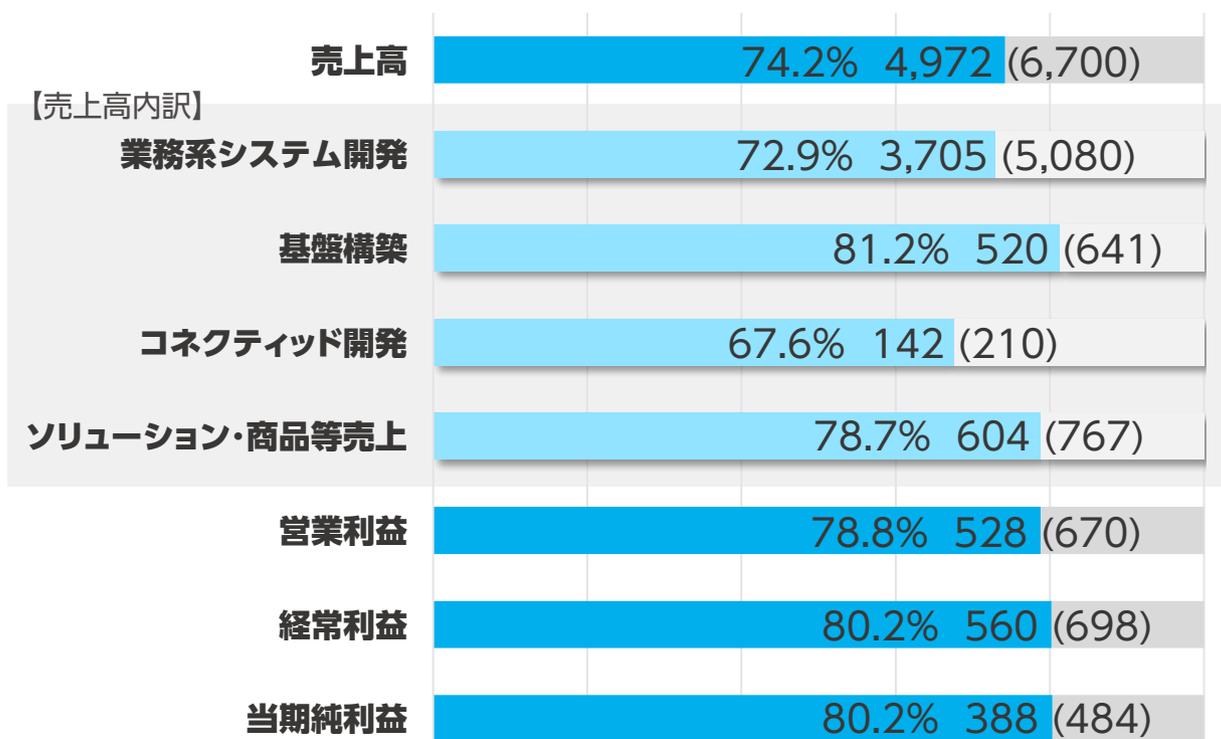
目標売上高の既存事業とM&Aの内訳を見直し、**既存事業のウェイトを拡大**

- ① M&Aの遅れを**資本業務提携・業務提携の売上増**でカバー。
- ② **シナジー効果の期待**できるM&A案件の探索を継続中。**価値算定**中の案件複数。
- ③ M&A成約時に多額の資金調達が必要となる場合は新株発行による調達ではなく**銀行借入**を検討。

4) 業績進捗率

上方修正に対し **売上高74%、経常利益80%**と
順調に進捗

業務系システム開発 : 通信キャリア向け、公共向け、生保向け案件が好調
 基盤構築 : VDI導入、クラウド関連案件が好調
 ソリューション : 電子帳簿保存法改正・DX・テレワーク関連ソリューションが好調



進捗率・3Q実績 ()は'22/9期計画

(単位:百万円)

業務系システム開発

通信キャリア向けの基幹システムテスト案件、某省庁向け情報管理システムと証明書発行システム開発案件、生保向けDX化に向けたアジャイル開発案件等が好調に推移。

基盤構築

業務系システム開発、ソリューション・商品等売上と連携したトータル受注の他、VDI導入、クラウド関連等が好調に推移。

コネクティッド開発

新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受け、製造業向け案件が減少。

ソリューション・商品等売上

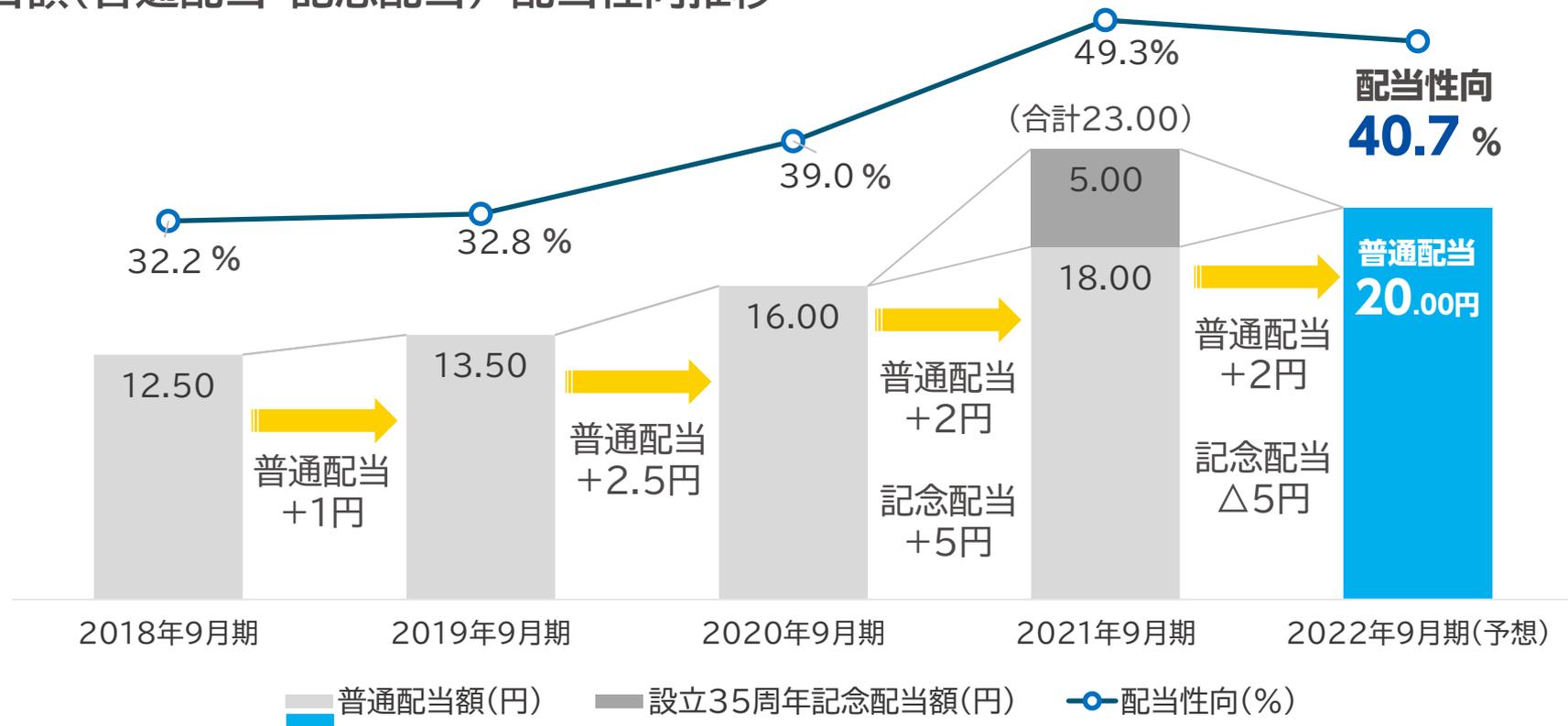
経費管理クラウド向けの独自ソリューション Invoice PAや、RPAが好調。新規ソリューションの投入で次期もいっそうの拡大をめざす。

※ 業績進捗率は2022年5月9日付「業績予想の上方修正のお知らせ」後の数値で算出しています。

6) 配当と株主還元

2022年9月期 1株当たり配当金 **20円00銭/株**
普通配当ベースでは**2円増配・4期連続増配**予定

配当額(普通配当・記念配当)・配当性向推移



※ 2021年9月期は設立35周年を記念し、18円00銭の普通配当に加えて、5円00銭の記念配当をいきました。

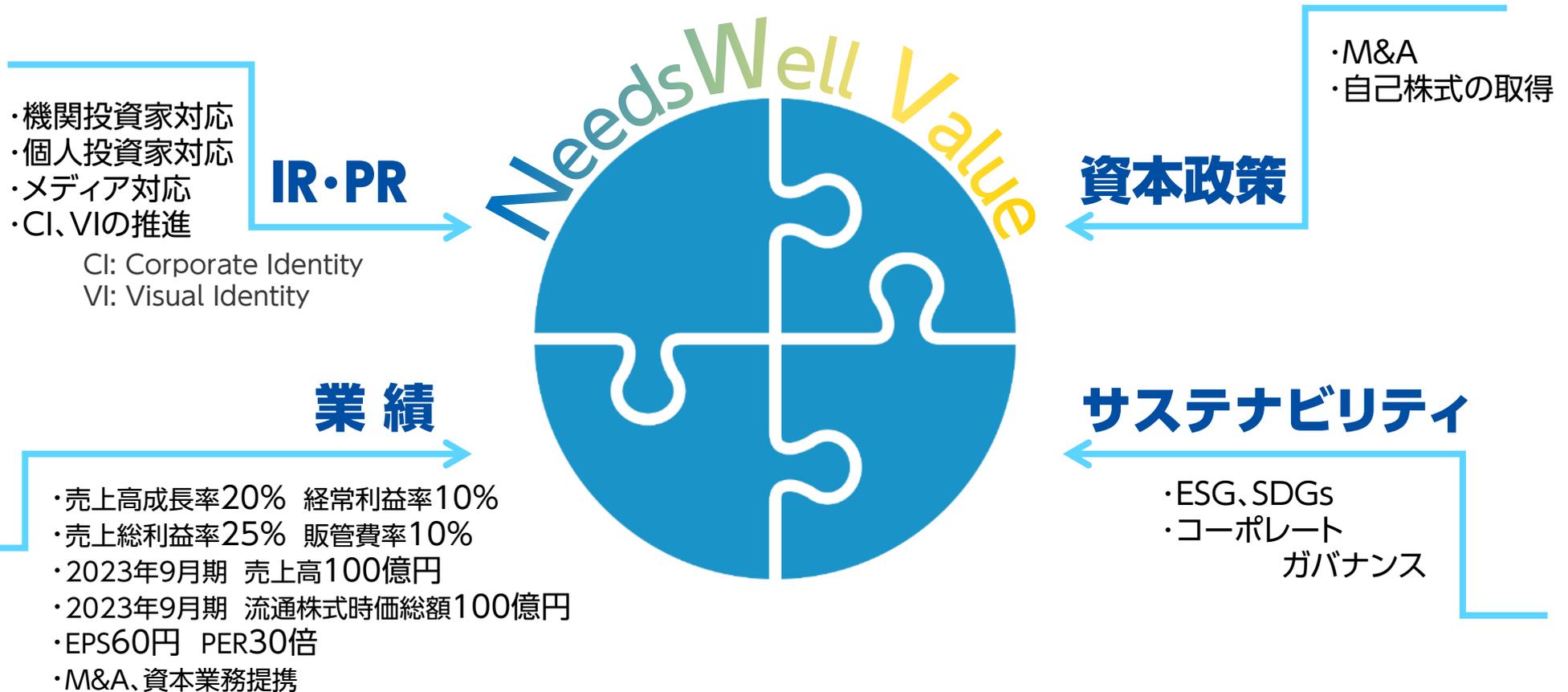
※ 2018年4月1日付で1株につき2株の割合で株式分割、2019年1月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を行っております。過去の1株当たり年間配当額は、当該株式分割を考慮して算出しております。

5) 重点施策



5) 重点施策 ① 企業価値向上の推進

経営理念 **NeedsWell Value**の向上により
広く経済社会に貢献し続ける を推進



5) 重点施策 ⑥ソリューション・ビジネスの拡大

事業拡大・付加価値向上を加速する ソリューション・ビジネスを拡大

売上高構成比目標 2023年9月期 **15.0%** (2022年9月期第3四半期実績12.2%)

自社ソリューションの拡大戦略



社内システムの運用改善コンサルティング
ERPを中心に、**周辺システムを連携**

- ・ 電子契約、電子承認の導入による生産性向上
- ・ 電子帳簿保存法改正に向けた経理部門のペーパーレス化
- ・ 総務業務、年末調整のペーパーレス化による生産性向上
- ・ セキュアなテレワーク環境構築
- ・ 複数システムのユーザー認証一元化による業務効率化 等



✓ Concur製品との連携ソリューション Invoice PA CoNeCt ImPaC Nナビ 等

✓ RPAツール × ビジネスチャットツール連携ソリューション Chat Director

✓ 社内FAQとドキュメント検索ソリューション Chat Document



NeedsWell
Try & Innovation