

平成29年9月期(第31期) 決算説明会

株式会社ニーズウェル

証券コード：3992
東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)

平成29年12月4日

目次

1. 平成29年9月期(第31期) 業績概要

- | | |
|-------------------|----|
| (1) 第31期 総括 | P3 |
| (2) 経営成績 (損益計算書) | P7 |
| (3) サービスライン別売上高実績 | P8 |
| (4) 財政状態 (貸借対照表) | P9 |

2. 平成30年9月期(第32期) 業績予想

- | | |
|-------------------|-----|
| (1) 業績予想 (損益概要) | P11 |
| (2) サービスライン別売上高予想 | P12 |

3. 今後の成長戦略 P13

4. 添付資料

- | | |
|-----------------|-----|
| (1) 外部環境 -市場規模- | P20 |
| (2) 外部環境 -市場動向- | P21 |

1. 平成29年9月期(第31期) 業績概要

(1) 第31期 総括

1. JASDAQ(スタンダード)株式上場を達成
2. 業容の拡大、及び好業績推移を達成
3. 売上高 前期比10.4%増、経常利益率8.4%を達成
4. すべてのサービスラインにおいて、
売上高前期比増を達成

1. JASDAQ(スタンダード)株式上場

2017年9月20日 東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に株式上場
上場セレモニー 東京証券取引所にて



2. 業容の拡大 (成長の軌跡)

業容の拡大に比例して従業員数も増加

平成29年9月 東証JASDAQ(スタンダード)に株式を上場

■ 売上高 — 従業員数

平成25年4月 組込系開発サービスを開始

530名
(平成29年9月期)

平成24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

平成17年7月 大手ホテルと取引開始

平成10年4月 大手生命保険会社と取引開始

平成4年8月 業務系システムサービス
開発業務を開始

252名
(2012/09期)

事業コンサルティング
業務を開始

昭和61年
10月 設立

平成4年9月期

平成12年9月期

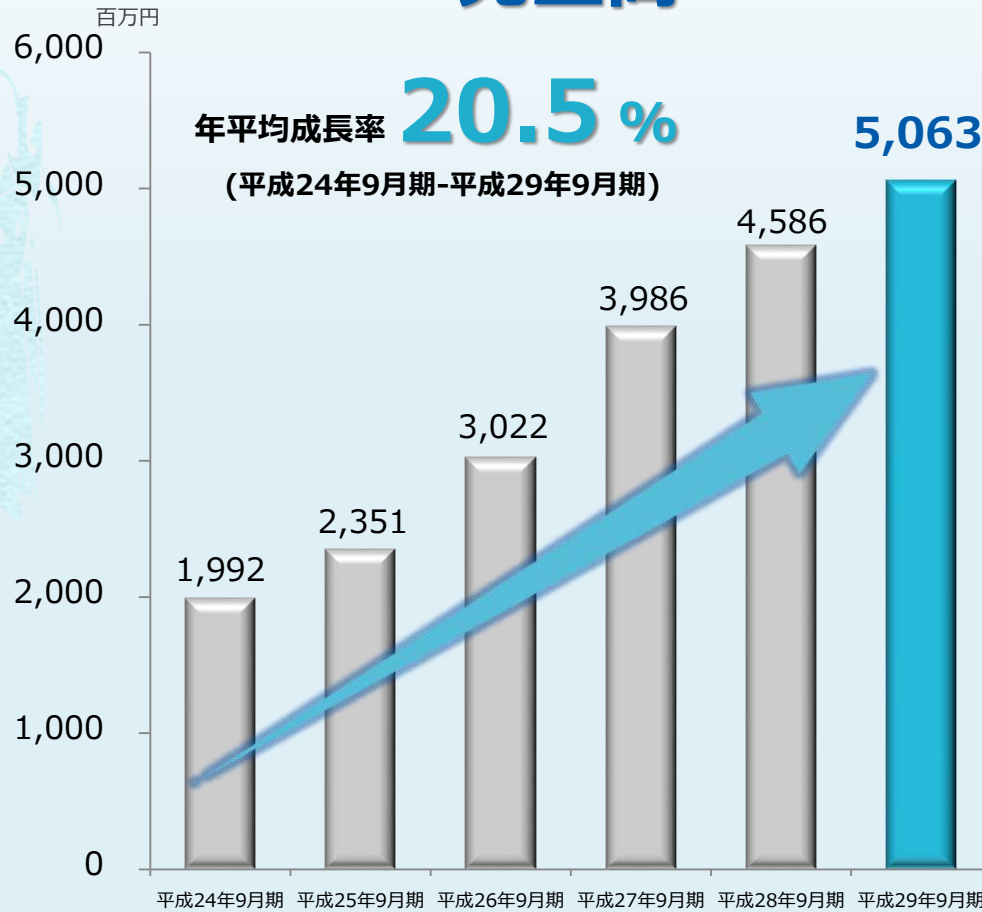
平成17年9月期

平成22年9月期

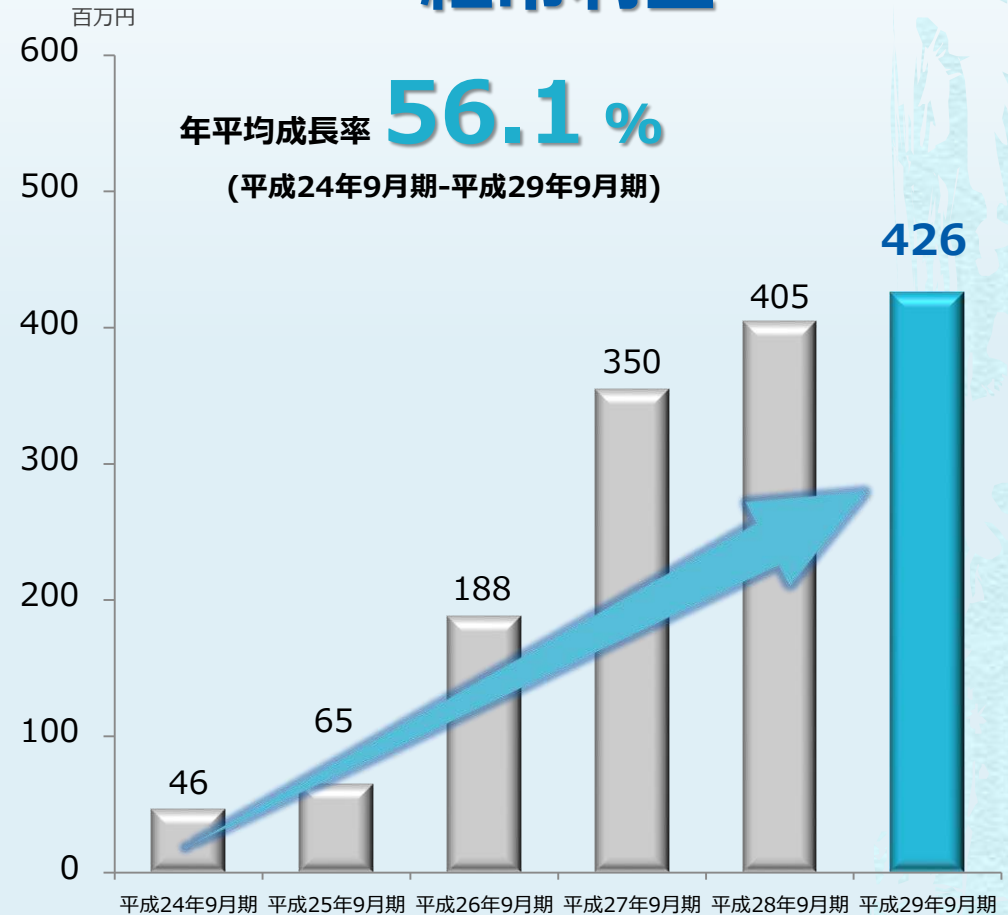
平成29年9月期

3. 業績推移

売上高



経常利益



売上高 前期比10.4%増！

経常利益率8.4%！

(2) 経営成績 (損益計算書)

金額単位：百万円

	平成29年9月期(第31期)			
	通期実績	売上高 比率	前期比 増減率	利益率、前期比増減率、主な要因等
売上高	5,063	100.0%	10.4%	3つのサービスライン全てにおいて前期比増
売上原価	4,049	80.0%	10.1%	技術社員増加に伴う労務費等の増加
売上総利益	1,014	20.0%	11.7%	売上総利益率20.0%
販売費及び一般管理費	571	11.3%	14.3%	社員増加に伴う人件費の増加、株式上場関連費用の増加等
営業利益	443	8.8%	8.4%	営業利益率8.8%、前期比8.4%増
営業外収益	1	0.0%	9.2%	-
営業外費用	18	0.4%	334.9%	株式上場関連費用の計上等による前期比増
経常利益	426	8.4%	5.2%	経常利益率8.4%、前期比5.2%増
特別利益	23	0.5%	-	- 当社会長の逝去に伴う受取保険金
特別損失	36	0.7%	-	- 当社会長の逝去に伴う弔意、慰労関連費用
税引前当期純利益	413	8.2%	2.0%	税引前当期純利益率8.2%、前期比1.9%増
当期純利益	287	5.7%	11.7%	当期純利益率5.7%、前期比11.7%増
1株当たり当期純利益	163.24円		16.29円	-

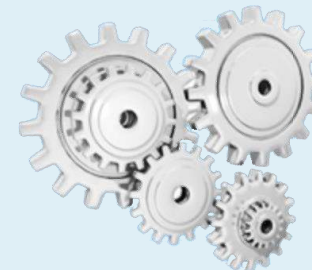
売上高 前期比10.4%増 経常利益率8.4% の高収益を確保！

(3) サービスライン別売上高実績

金額単位：百万円

	平成29年9月期(第31期)			
	通期実績	売上高比率	前期比増減率	売上高構成比率、前期増減率、主な要因等
業務系システム開発	4,063	80.2%	9.7%	銀行向けは横ばいだが、保険・カード向けなどが好調
基盤構築	540	10.7%	4.1%	サーバやネットワーク系の環境設計、構築、導入が順調に推移
組込系開発	369	7.3%	13.8%	IoTや自動運転などの市場急拡大により車載、医療機器向けが拡大
商品等	90	1.8%	124.3%	-
売上高合計	5,063	100.0%	10.4%	-

すべてのサービスラインにおいて前期比増を達成！



金額単位：百万円

(4) 財政状態 (貸借対照表)

貸借対照表概要

財政状態は、

流動資産は、2,332百万円

固定資産は、106百万円

資産合計は、2,438百万円

となりました。

この主な増加要因は、**売上高の増加による現預金の増加、株式発行による収入等**によるものであります。

負債合計は、942百万円

純資産合計は、1,496百万円

となりました。

この主な増加要因は、**新規株式上場による資本金・資本準備金の増加**によるものであります。

この結果、**自己資本比率は61.4%**

となり、財務体質が安定しました。

1株当たり**期末配当金は50円**

(配当性向30.6%)であります。

	平成29年9月期(第31期)		
	第31期末	対第30期末 増減	主な増減要因等
資産の部			
現金及び預金	1,543	741	売上高の増加、株式発行収入
流動資産合計	2,332	769	現預金の増加等
固定資産合計	106	7	-
資産合計	2,438	776	-

金額単位：百万円

	平成29年9月期(第31期)		
	第31期末	対第30期末 増減	主な増減要因等
負債の部			
負債合計	942	100	-
純資産の部			
株主資本			
資本金	407	207	新規株式上場による増加
資本準備金	264	207	新規株式上場による増加
その他利益剰余金			
繰越利益剰余金	823	260	当期純利益の増加
利益剰余金合計	824	260	-
株主資本合計	1,496	676	-
純資産合計	1,496	676	-
負債純資産合計	2,438	776	-

2. 平成30年9月期(第32期) 業績予想

(2) 業績予想 (損益概要)

金額単位：百万円

	平成30年9月期(第32期)			
	通期予想	売上高 比率	前期比 増減率	利益率、前期比増減率、主な要因等
売上高	5,600	100.0%	10.6%	3つのサービスラインにおいて前期比増を予定
売上原価	4,422	79.0%	9.2%	技術社員増加に伴う労務費等の増加
売上総利益	1,177	21.0%	16.0%	生産性向上等による売上総利益率1.0ポイント向上
販売費及び一般管理費	705	12.6%	23.5%	採用募集費、社員教育費、社員増加に伴う人件費の増加等
営業利益	471	8.4%	6.4%	営業利益率8.4%、前期比6.4%増
営業外収益	1	0.0%	△26.4%	-
営業外費用	22	0.4%	24.0%	-
経常利益	450	8.0%	5.5%	経常利益率8.0%、前期比5.5%増
税引前当期純利益	450	8.0%	8.9%	税引前当期純利益率8.0%、前期比8.9%増
当期純利益	300	5.4%	4.7%	当期純利益率5.4%、前期比4.7%増
1株当たり当期純利益	144.24円		△19.00円	当期純利益前期比増減率の減、期中平均株式数増による前期比減

売上高 前期比10.6%増 経常利益率8.0%

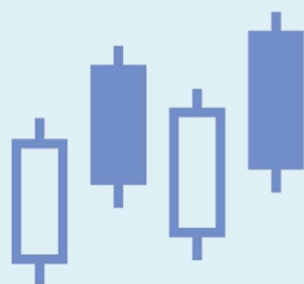
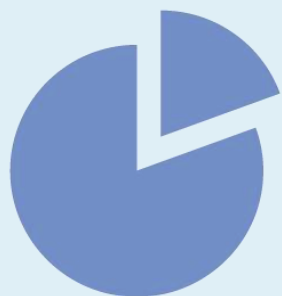
自己資本比率60.8% 1株当たり期末配当金50円(配当性向34.7%) の予想

(3) サービスライン別売上高予想

金額単位：百万円

	平成30年9月期(第32期)			
	通期予想	売上高比率	前期比増減率	売上高構成比率、前期増減率、主な要因等
業務系システム開発	4,424	79.0%	8.9%	最大の強みである金融系ハイレベル技術者の育成により、売上増を見込む
基盤構築	560	10.0%	3.6%	業務系システム開発との連携によるトータル受注により、売上増を見込む
組込系開発	392	7.0%	6.1%	急拡大する市場への対応により、売上増を見込む
ソリューション/商品等	224	4.0%	147.8%	自社/他社ソリューションの立ち上げによる大幅増を見込む
売上高合計	5,600	100.0%	10.6%	-

前期に引き続き、
すべてのサービスラインにおいて前期比増！



3. 今後の成長戦略

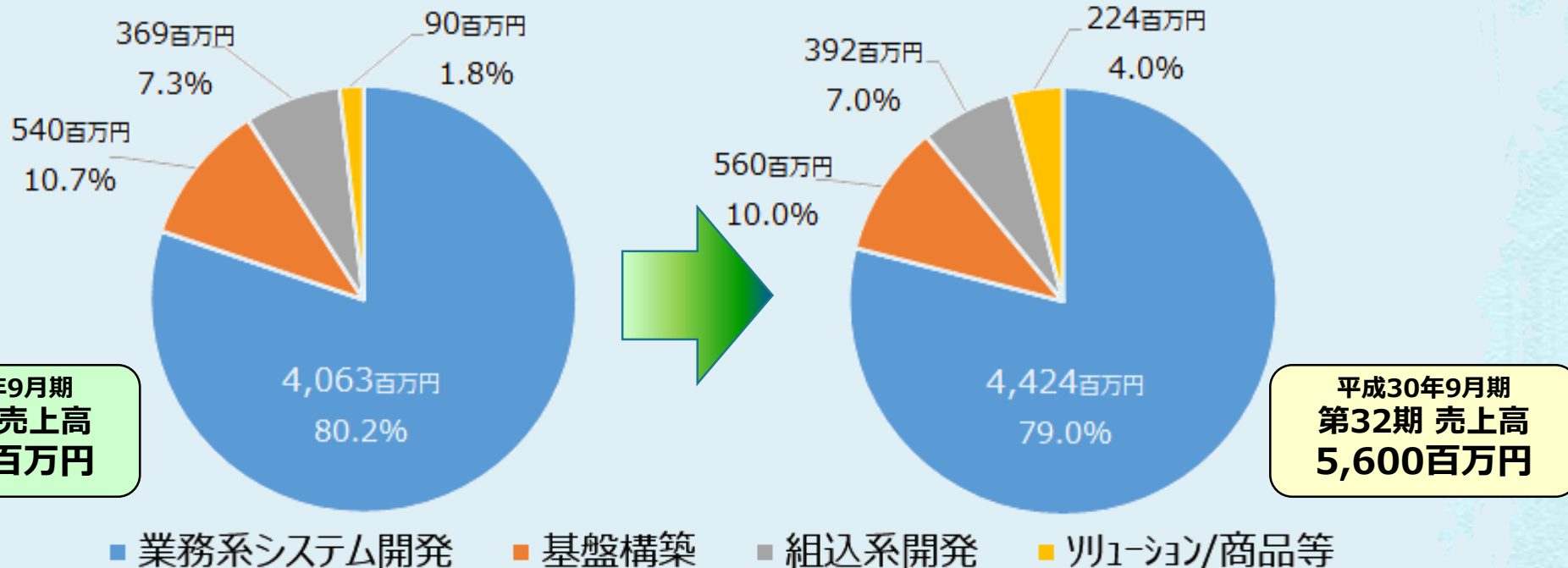
(1) 3つの成長戦略

1. 事業基盤の確立
2. エンドユーザー取引の推進
3. ソリューション事業立上げ

(1) 事業基盤の確立

3つのサービスライン

- ・ 「**業務系システム開発**」における**金融系システム開発に特化 (強みの最大化)**
→ さらに金融系を拡大するために、**業務知識の高い技術者を養成**
- ・ 「**基盤構築**」において「業務系システム開発」と連携して**トータル受注による相乗効果で売上高構成比率UP**
- ・ 「**組込系開発**」において拡大する**医療機器、自動車関連分野を中心に売上高構成比率UP**

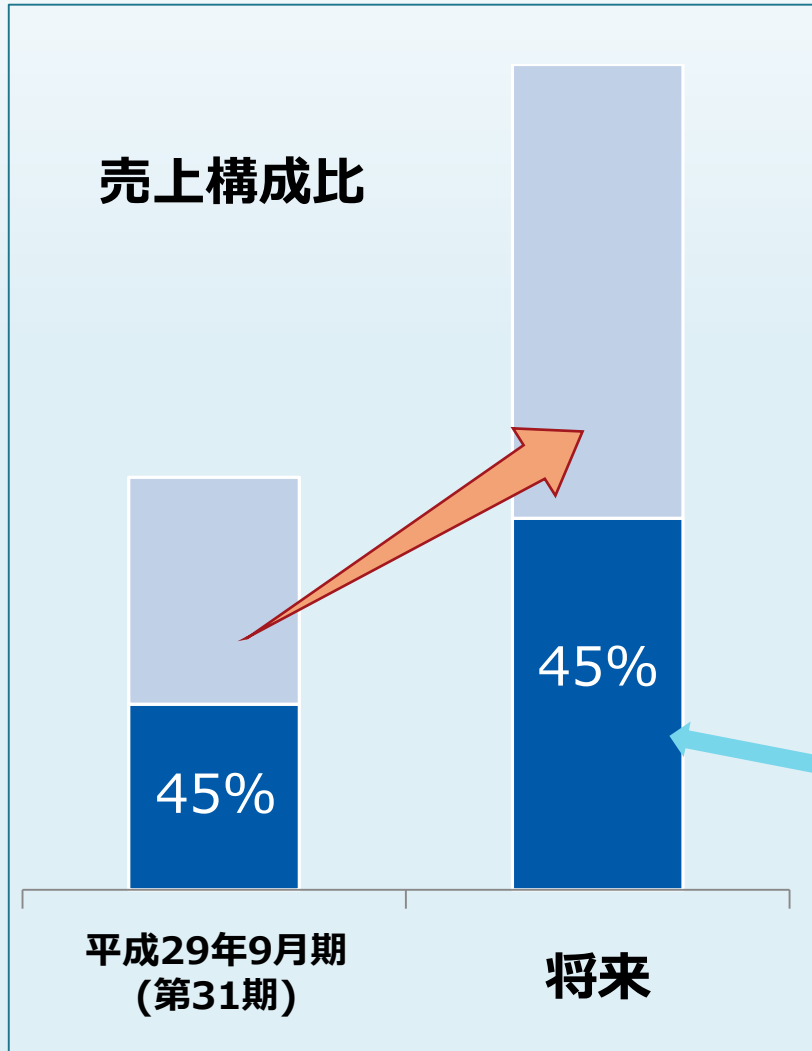


平成29年9月期
第31期 売上高
5,064百万円

平成30年9月期
第32期 売上高
5,600百万円

(2) エンドユーザー取引の推進

エンドユーザー売上構成比45%以上の維持



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

エンドユーザー
との直接取引

(3) ソリューション事業立上げ

事業拡大と付加価値向上に向け、自社ソリューションの製品開発及び他社ソリューション製品と連携して販売・事業展開を行い、ソリューション事業の拡大をめざす。

自社ソリューション： **NW Security Police** (NWセキュリティポリス)
セキュリティポリス
企業向けネットワークセキュリティソリューション
(詳細は次ページをご参照ください)

他社ソリューション： **Concur**(コンカー) (株式会社コンカー)
出張・経費精算システム

HotProfile(ホットプロフィール) (株式会社ハンモック)
名刺管理+SFA+マーケティングツール

WinActor(ウィンアクター) (株式会社NTTデータ)
RPAソリューション Windows操作ロボット

(3) ソリューション事業立上げ

自社ソリューション

NW Security Police

セキュリティ ポリス

(2017年10月31日発売)

特徴：

国内最大の収容端末数を誇るパワフルな企業内情報セキュリティソリューション

◎ パワフル

国内最大2,000拠点、40万台端末のネットワークにも対応可能

◎ シンプル

センサはIPアドレス設定後、ネットワークに接続して電源を入れるだけ

◎ ローコスト

分かりやすい操作画面による一元管理で、導入と運用に要する工数と費用を低減

※ 本日、本製品のカタログをお配りしております。
ぜひご覧ください。



NeedsWell

パワフル、シンプル、ローコスト
理想の情報セキュリティソリューション、登場！

NW Security Police

セキュリティ ポリス

業務利用が承認されていないデバイスは、社内ネットワークに接続させない
このシンプルなコンセプトに基づく、パワフルな企業内情報セキュリティソリューション、それが NW Security Police。

社内 LAN の各セグメントに設置して、ネットワークへの接続が承認されていない PC やスマートフォンを即座に検知し、強制的に接続を遮断するハードウェアセンサ、そして承認デバイス情報を登録して一元管理するソフトウェアの組み合わせにより、企業の機密データを漏洩から簡単、確実に保護します。
パワフル、シンプル、しかもローコスト。
インフラ基礎レベルの高額で大量かつ多様なセキュリティシステムの導入や運用が難しい企業にとって、まさに理想的なソリューションの登場です。

パワフル

2,000拠点、40万台
端末のネットワークに
も対応可能！

シンプル

センサはIPアドレス
設定後、ネットワーク
に接続して電源を入れ
るだけ！

ローコスト

分かりやすい操作画面
による一元管理で、導入
と運用に要する工数と
費用を低減！

**他システム
との連携**

次世代ファイアウォール
などのセキュリティ機器
との連携も！



管理セグメント

社内ネットワーク

自セグメント

ログ

NW Security Police マネージャ

2 不正端末情報の通知

NW Security Police センサ

1 不正端末の検知、即時遮断

承認端末情報

未登録の不正端末

3 管理者に通知

メール

4. 添付資料

(1) 外部環境 -市場規模-

情報サービス業の市場規模は約10.5兆円(2016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%の約7兆円

【情報サービス業売上高】



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。

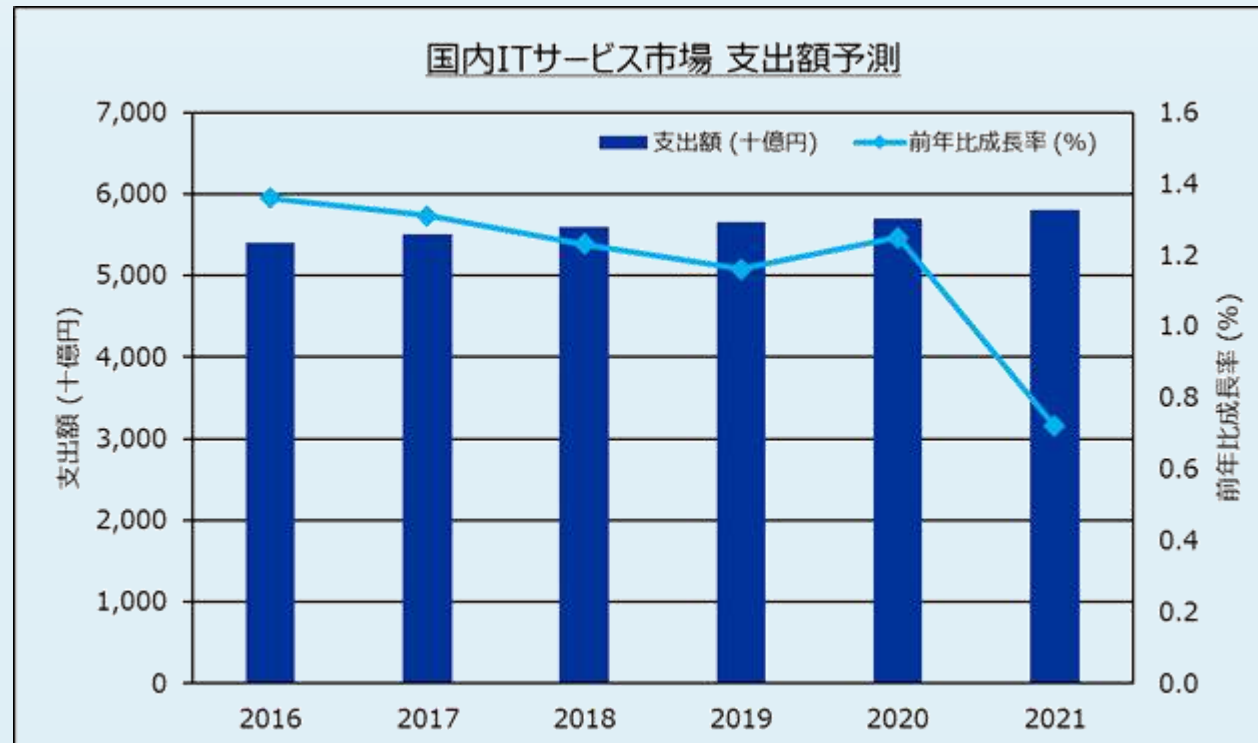
(2) 外部環境 -市場動向-

国内ITサービス市場予測では2021年までの平均成長率は1.1%

当社が属する情報サービス産業(国内ITサービス市場)は、2017年以降も緩やかな成長を継続し、2021年には市場規模が5兆7,674億円になる見通しと予測される。

2017年以降の国内ITサービス市場は、クラウドやIoTなどのシステム投資が増加し、2016年から2021年の年間平均成長率は1.1%と予測されている。

この国内ITサービス市場の成長を受け、当社の3つ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、2016年～2021年」

NeedsWell

革新的「経営改革」の実践

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ニーズウェル
総務部 IR担当

マネージャー 新井 千波

TEL : 03-5360-3671

FAX : 03-5360-1658

E-mail : ir-contact@needswell.com

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

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。