

# 2018年9月期 第2四半期決算説明会資料

人と企業の笑顔が見たい



証券コード：6554

---

I. 2018年9月期 第2四半期決算概要	2
II. 2018年9月期 業績予想の進捗	10
III. 成長戦略の進捗状況及び課題	13

---

# I. 2018年9月期 第2四半期決算概要

---

(百万円)	2018年9月期 第2四半期累計予想	2018年9月期 第2四半期累計実績	計画対比	
			増減額	増減率
売上高	3,279	<b>3,346</b>	67	2.0%
売上総利益	831	<b>892</b>	61	7.3%
営業利益	171	<b>242</b>	71	41.5%
経常利益	183	<b>247</b>	64	35.0%
当期純利益	102	<b>144</b>	42	41.2%

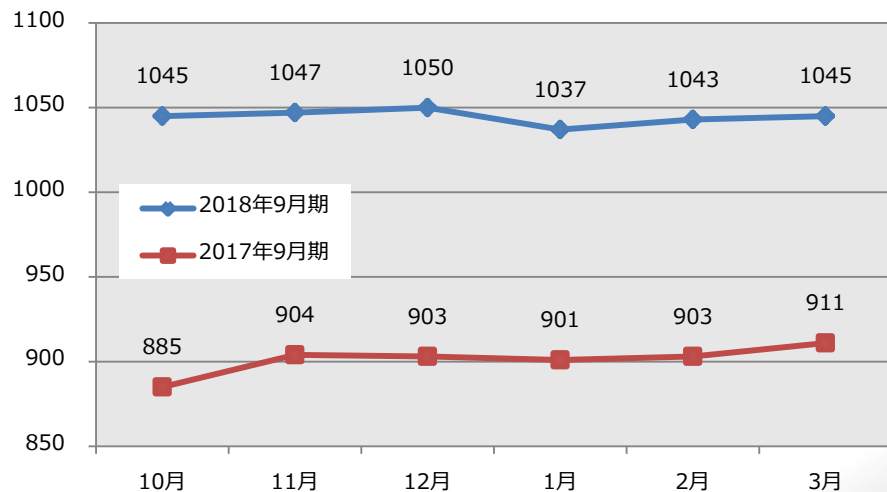
(百万円)	2018年9月期 第2四半期累計予想	2018年9月期 第2四半期累計実績	計画対比	
			増減額	増減率
売上高	3,275	<b>3,342</b>	67	2.0%
売上総利益	826	<b>894</b>	68	8.2%
営業利益	185	<b>261</b>	76	41.1%
経常利益	195	<b>254</b>	59	30.3%
当期純利益	114	<b>144</b>	30	26.3%

単位：百万円

	2017年9月期 第2四半期累計	2018年9月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	2,872	3,346	116.5%
技術者派遣事業	2,671	3,142	117.6%
コンサルティング事業	198	199	100.5%
その他 (就労移行支援事業 等)	1	4	400.0%
セグメント利益	244	242	99.2%
技術者派遣事業	217	230	106.0%
コンサルティング事業	31	26	83.9%
その他 (就労移行支援事業 等)	△4	△14	－%

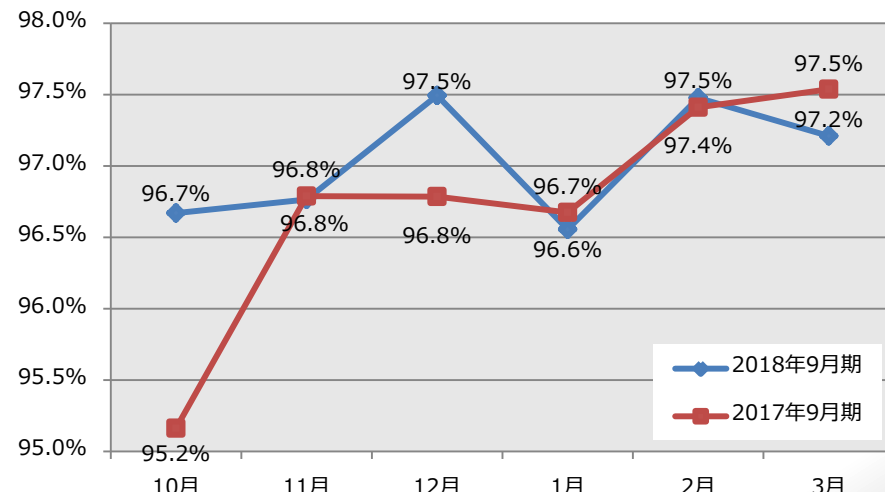
# 稼働人数・稼働率・業種別売上高

## ■稼働人数



※技術者派遣のみ。請負、受託開発に係わる人員は含まず。

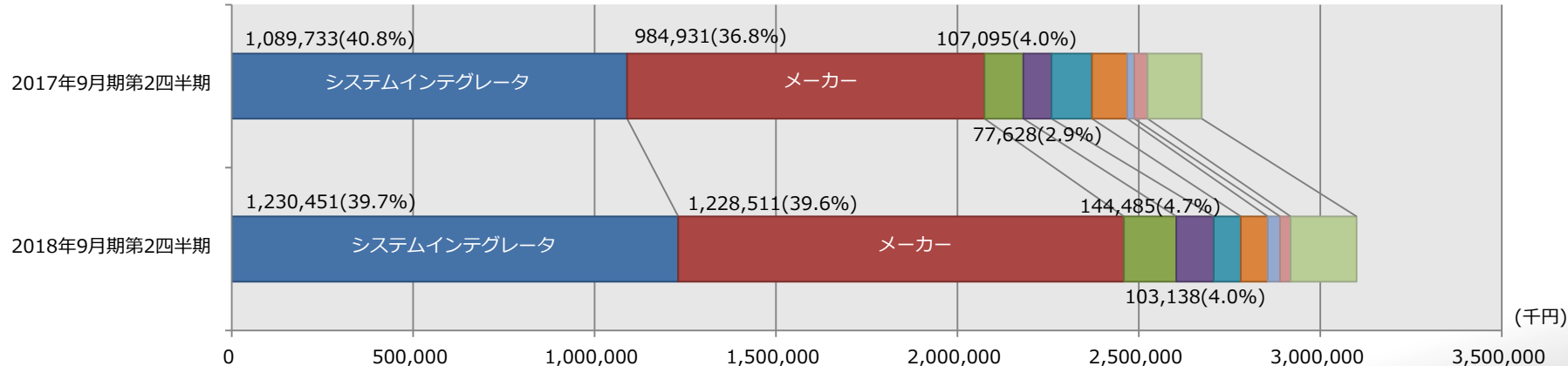
## ■稼働率



※技術者派遣のみ。請負、受託開発に係わる人員は含まず。

## ■業種別売上高

■ システムインテグレータ
 ■ メーカー
 ■ 受託設計
 ■ システム保守・運用
 ■ 情報通信
 ■ 評価/検証
 ■ フィールドエンジニアリング
 ■ ゲーム開発
 ■ その他



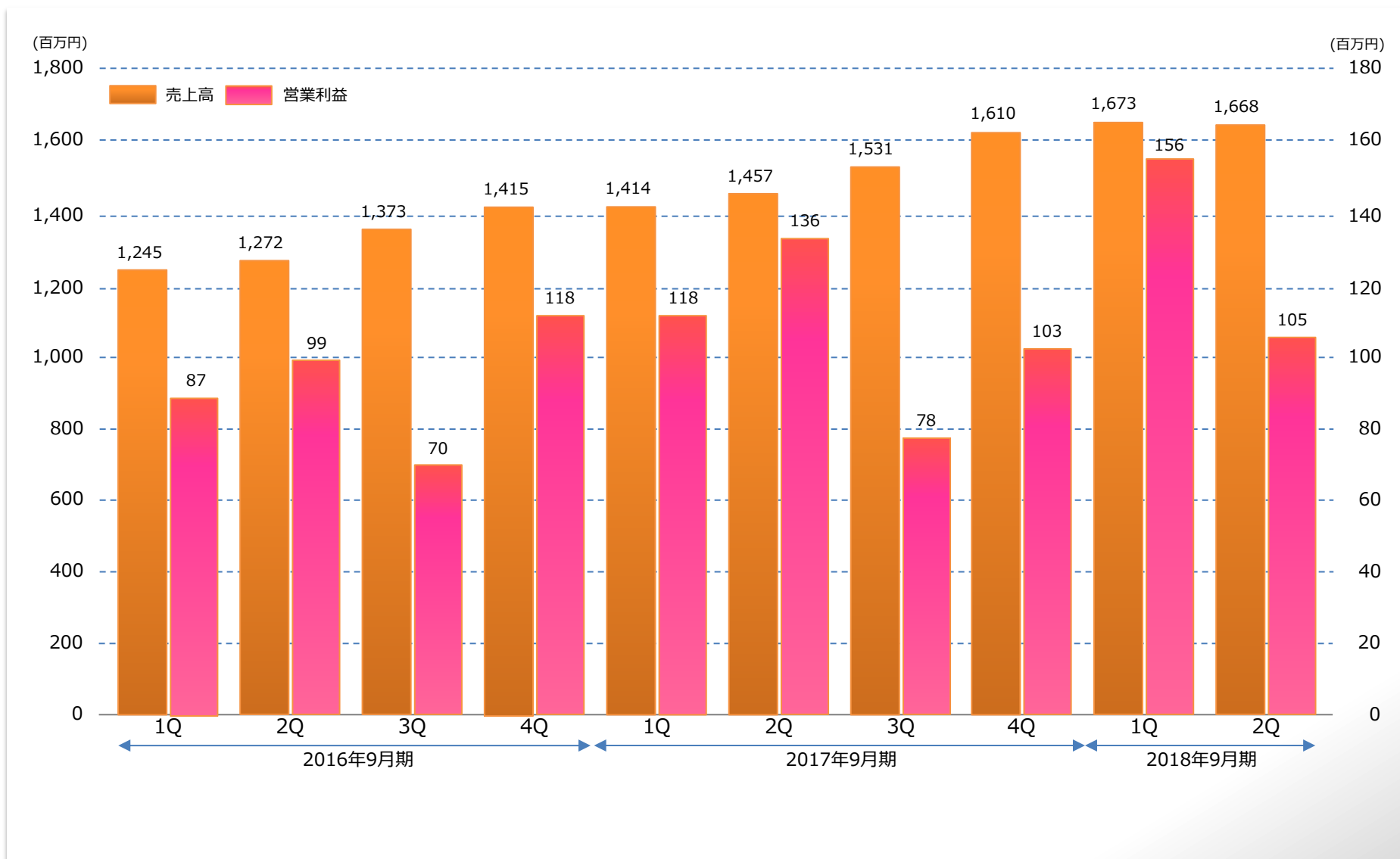
# 売上高・営業利益の四半期推移（連結）



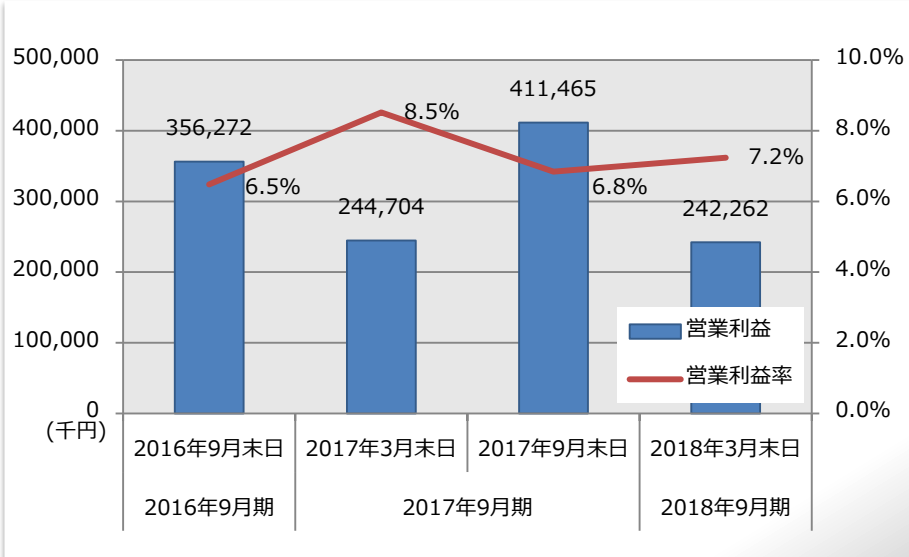
※2016年9月期に連結対象であった株式会社Qriptについては、保有株式の売却により連結対象外となっております。  
 ※2016年9月期に連結対象であった株式会社ファンクリックについては、2016年9月30日をもって清算終了しております。



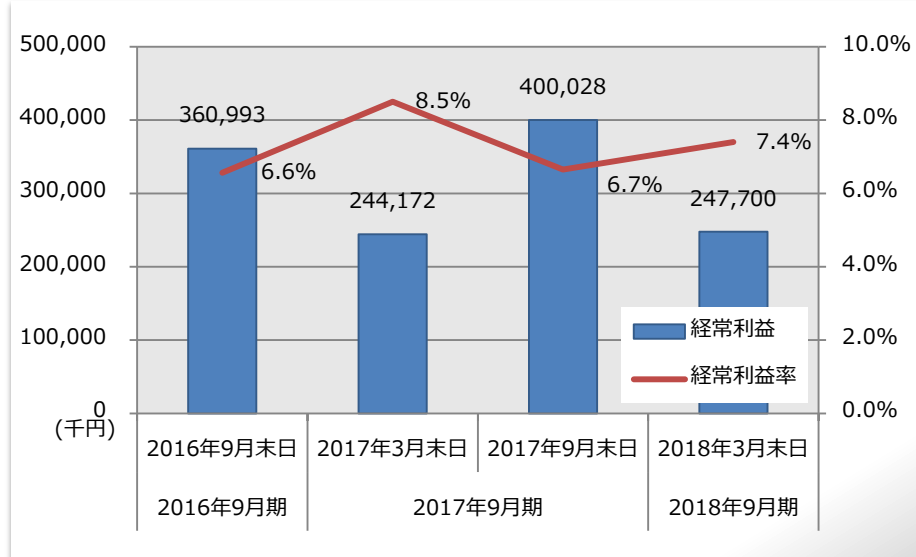
# 売上高・営業利益の四半期推移 (SUS単体)



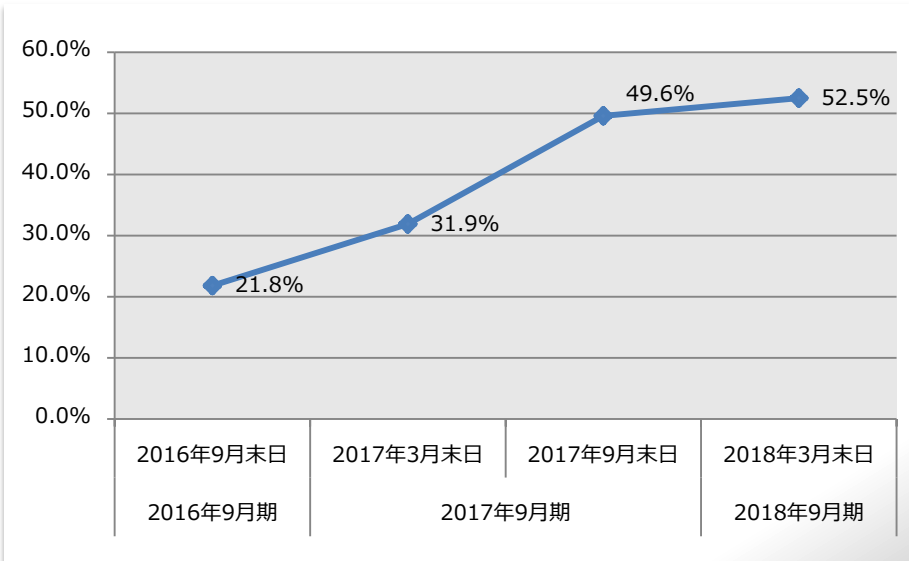
## ■ 営業利益



## ■ 経常利益



## ■ 自己資本比率



## Ⅱ. 2018年9月期 業績予想の進捗

---

# 2018年9月期 業績予想の進捗 (連結)

(百万円)	2018年9月期 第2四半期累計実績	2018年9月期 第2四半期累計予想	対上期計画 進捗率	2018年9月期 通期予想	対通期計画 進捗率
売上高	<b>3,346</b>	3,279	<b>102.0%</b>	7,143	46.8%
売上総利益	<b>892</b>	831	<b>107.3%</b>	1,860	48.0%
営業利益	<b>242</b>	171	<b>141.5%</b>	512	47.3%
経常利益	<b>247</b>	183	<b>135.0%</b>	523	47.2%
当期純利益	<b>144</b>	102	<b>141.2%</b>	306	47.1%

# 2018年9月期 業績予想の進捗 (SUS単体)

(百万円)	2018年9月期 第2四半期累計実績	2018年9月期 第2四半期累計予想	対上期計画 進捗率	2018年9月期 通期予想	対通期計画 進捗率
売上高	<b>3,342</b>	3,275	<b>102.0%</b>	7,122	46.9%
売上総利益	<b>894</b>	826	<b>108.2%</b>	1,839	48.6%
営業利益	<b>261</b>	185	<b>141.1%</b>	523	49.9%
経常利益	<b>254</b>	195	<b>130.3%</b>	531	47.8%
当期純利益	<b>144</b>	114	<b>126.3%</b>	315	45.7%

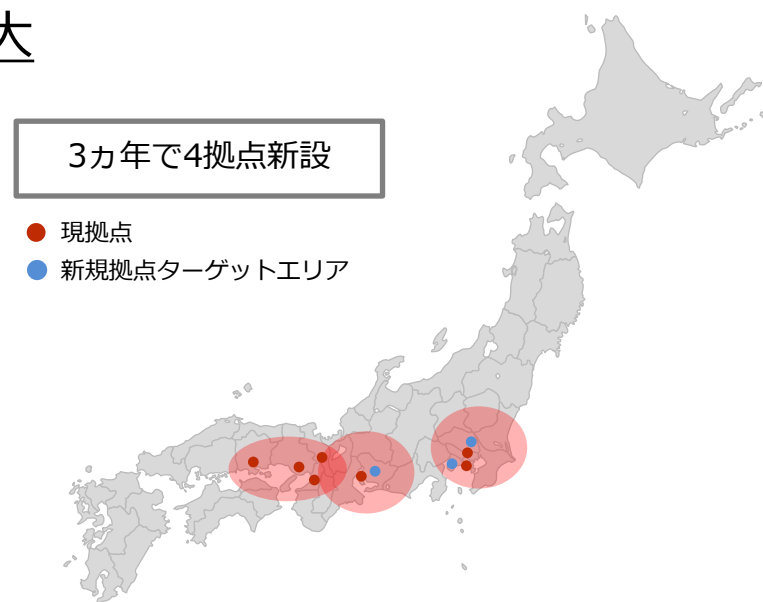
## IV. 成長戦略の進捗状況及び課題

---

## 拠点展開によるマーケットシェアの拡大

新規開設拠点として、現在、ターゲットとして自動車メーカーを中心に、大宮エリアにて1拠点、及び既に名古屋オフィスを有しておりますが、愛知県にてターゲット企業が集積する有望エリアにもう1拠点の新設を検討しております。そして、開設予定エリアの精査及び事前マーケティング活動を行っており、拠点開設前に先行して新規取引先開拓が進んでおります。

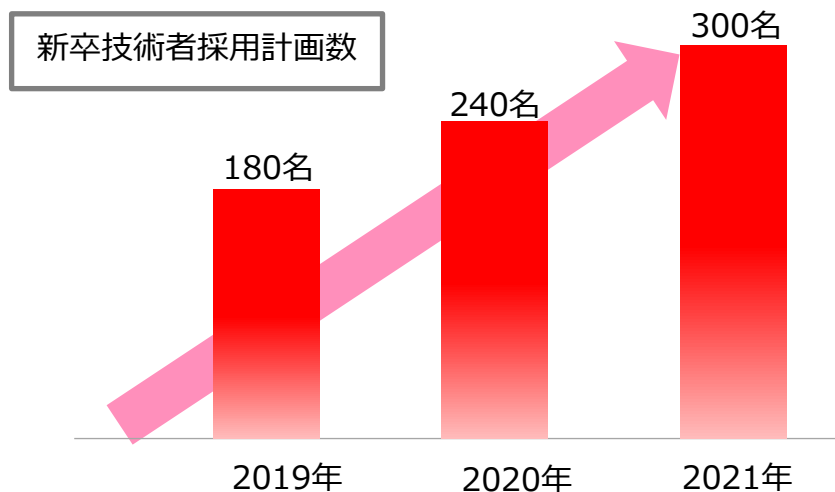
今後、3カ年で4拠点を新設し、マーケットシェアの拡大を図ってまいります。



## 知名度の最大化、当社ビジネスコンセプト「社会人学校」を活かした採用戦略

マザーズ市場上場による知名度を最大化させるためのプロモーション戦略等を講じ、また当社ビジネスコンセプト「社会人学校」を打ち出すことで、2018年度新卒技術者採用につき、計画150名に対して149名（※秋採用を含む：151名）を採用しました。入社前の内定者研修を充実させ、またターゲット企業に対する営業活動強化により、大手メーカー企業やシステムインテグレータを中心に、早期に稼働を開始しております。

現在、次年度新卒技術者採用計画である180名に向けて採用活動を行っております。



## ─ HQ Profileによる差異化

当社の差異化要素である、ヒューマンスキルを測定し目標設定や研修でスキルアップを図るHQ Profileを有効に活用し、新規取引先開拓において、HQ Profileを用いた教育提案を実施することで、同業他社に対して優位性をもって営業活動を行っております。具体的には、企業が求める人物像と技術者のヒューマンスキルを可視化、それに基づく教育を実施することで定着率・生産性向上を図る取り組みの提案を行っております。







## ─ IT分野を差別化とする事業展開

当社は技術者派遣事業の各分野の中でもIT分野に関して強みを有しており、同業他社の取引先メーカー企業や第4次産業革命の中核的技術であるIoT(Internet Of Things)、AI(人工知能)といった技術領域に関わる企業への進出を進めております。

メーカー企業については、当社技術分野である機械分野、電気・電子分野、化学・バイオ分野の受注については引き続き堅調に推移しておりますが、IT分野についても第4次産業革命の中核的技術領域への技術者派遣が順調に進捗しており、技術社員のスキルチェンジ、企業開拓も徐々に進んできております。

## Industry 4.0

-  AI (人工知能)
-  IoT(Internet of Things)
-  VR (仮想現実)
-  ビッグデータ



## 事業創出による新しい収益基盤の確立

当社は事業ポートフォリオを最適化し経営の拡大及び安定を図るために、主要事業の成長と並行して第二第三の柱となる収益基盤の構築を進めております。

その中でAIを用いた採用マッチングソリューション「SUZAKU」につき、4月度より販売展開をしており、現在、企業へ初期PR活動をしております。新卒採用活動でAIの導入を検討している企業は、企業全体ではまだ7.5%となりますが、従業員5,000人以上の企業に限定すると23.4%の導入検討が進んでいる状況となります(※リクルートキャリア社調べ)。

2018年度下期を通じて、今期目標である30社導入に向けて注力してまいります。



## 内部統制、コーポレートガバナンス、本社機能の充実による経営力強化

上場企業としてふさわしい組織、業績・業容の拡大に耐える組織となるべく、組織体制の見直し、業務の標準化、IT戦略に基づいて情報システムの刷新を進めております。また、職務分掌やタスクの整理を行っており、本社機能を強化させるためにスタッフ部門の人員強化を実施しております。

**内部統制の充実**

**コーポレート・ガバナンスと集団指導体制**

**管理部門を中心とした本社機能強化**

**IT戦略に基づく情報システム刷新**

## IT分野におけるメーカー企業への新規取引先開拓

当社技術領域である機械分野、電気・電子分野、化学・バイオ分野の技術社員については、メーカー企業の新規取引先開拓について引き続き順調に進捗しております。しかしながら、IT分野の技術社員については第4次産業革命の中核的技術であるIoT(Internet Of Things)、AI(人工知能)といった技術分野に関連するメーカー企業の新規取引先開拓を更に強化する必要があると認識しております。

つきまして、展開スピードを上げるため、具体的な差別化としてAIやIoT関連のテクニカルスキルに関わる当社オリジナルの教育カリキュラム、また企業毎のテクニカルスキル研修といった、教育セット型技術者提案の実績をもって、新規取引先開拓を進めてまいります。

## 新規採用強化のための制度構築・投資

企業収益の改善傾向、設備投資の増加、また雇用・所得環境の改善による個人消費の持ち直しの動き等、景気は穏やかな回復傾向を続けている中で、新卒採用、中途採用共にますます困難になってきております。

当社としても、当社ビジネスコンセプトである「社会人学校」による差別化だけではなく、目標管理を含めた人事制度の見直し、処遇見直し、及び福利厚生面等の充実に取り組み、事業の根幹である人材確保に投資を図ってまいります。

## 組織再編・人員強化による経営基盤確立

組織運営につき、組織体制の見直し、業務の標準化、IT戦略に基づいて情報システムの刷新を進めており、情報システムや内部統制の整備については順調に進んでおります。しかしながら、組織としての職務に準ずる業務において、まだ非効率な部分が内在しております。

つきまして、企業戦略に基づく組織体制を再定義し、組織ミッションの明確化、職務分掌の整理、またスタッフ部門の人員強化も含め体制強化を実施することで、中期経営計画(3カ年)において毎年度、売上高120%成長を遂げられるように持続的成長が可能な経営基盤を確立してまいります。

## 免責事項

- この資料は皆様の参考に資するため、株式会社エスユーエス（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。