

2018年9月期 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 決算概要	2
II. 2019年9月期 業績予想	9
III. 2019年9月期 重要施策	12

I. 2018年9月期 決算概要

(百万円)	2018年9月期 業績予想	2018年9月期 実績	業績予想比	2017年9月期 実績	前年同期比
売上高	7,143	7,106	99.5%	6,014	118.2%
売上総利益 (売上総利益率)	1,860 (26.0%)	1,852 (26.1%)	99.6% (+0.1p)	1,521 (25.3%)	121.7% (+0.8p)
営業利益 (営業利益率)	512 (7.2%)	551 (7.8%)	107.6% (+0.6p)	411 (6.8%)	134.1% (+1.0p)
経常利益 (経常利益率)	523 (7.3%)	571 (8.0%)	109.2% (+0.7p)	400 (6.7%)	142.8% (+1.3p)
当期純利益	306	354	115.7%	269	131.1%

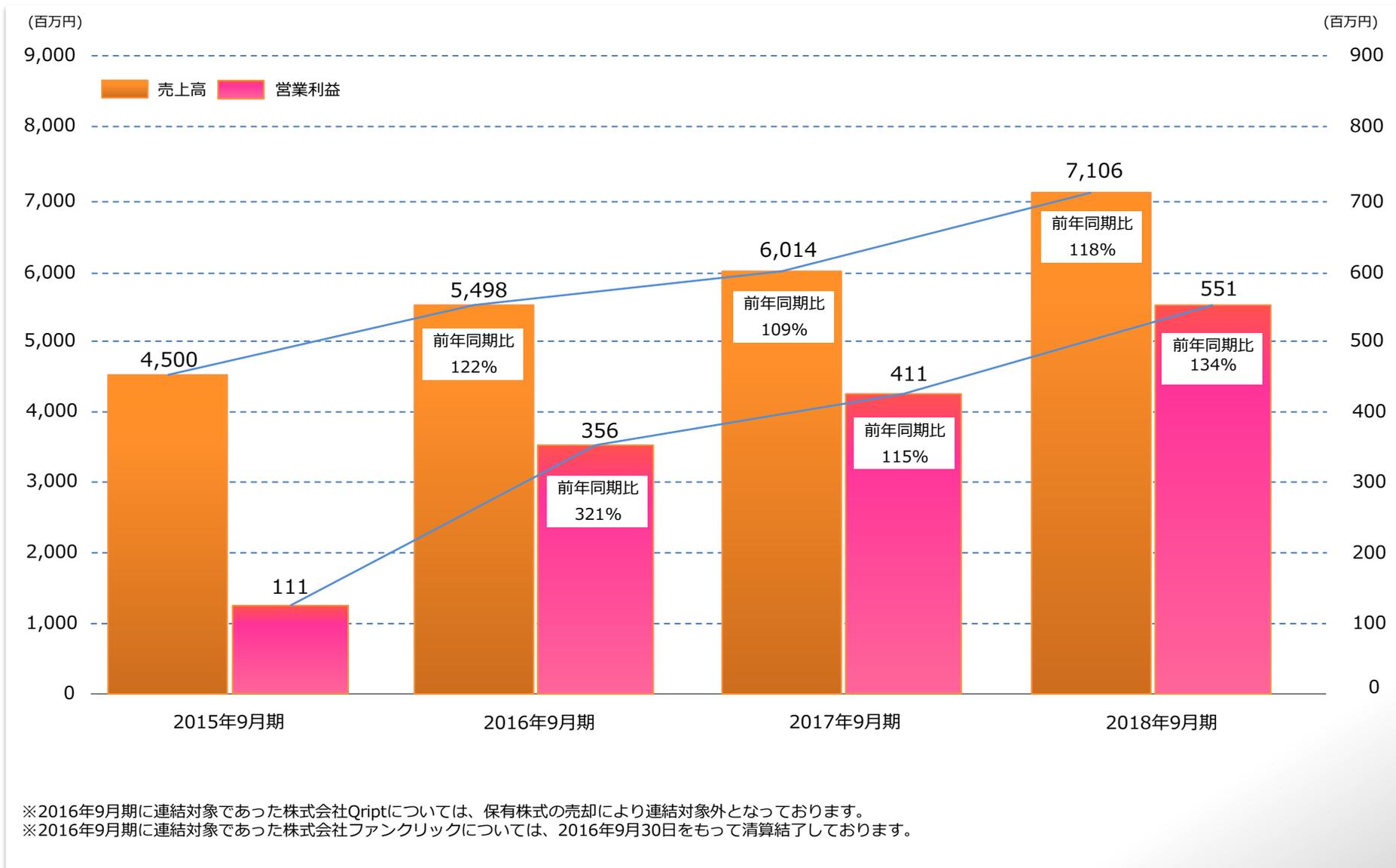
※比率は千円単位の金額をもとに算出。

単位：百万円

	2017年9月期 実績	2018年9月期 実績	前年同期比
売上高	6,014	7,106	118.2%
技術者派遣事業	5,650	6,664	118.0%
コンサルティング事業	362	423	116.8%
その他(「SUZAKU」販売、 就労移行支援事業 等)	2	18	773.9%
セグメント利益	411	551	134.1%
技術者派遣事業	385	523	135.9%
コンサルティング事業	42	57	135.7%
その他(「SUZAKU」販売、 就労移行支援事業 等)	△16	△ 30	-%

※比率は千円単位の金額をもとに算出。

連結売上高・営業利益の推移



2018年9月期 連結営業利益増減要因



(百万円)	2017年9月期末	2018年9月期末	増減
流動資産	2,831	3,287	456
現金及び預金	2,041	2,317	276
売上債権	697	849	151
固定資産	152	168	16
資産合計	2,983	3,456	472
流動負債	1,405	1,545	139
短期借入金(※)	500	390	△110
未払金	506	595	88
固定負債	86	60	△25
純資産	1,491	1,851	359
負債純資産合計	2,983	3,456	472

※1年以内返済予定長期借入金含む。

自己資本比率	49.6%	53.2%	3.6p
ROE	28.5%	21.3%	△7.2p

(百万円)	2017年9月期末	2018年9月期末	主な増減要因	
営業キャッシュフロー	304	422	税金等調整前当期純利益	571百万円
			未払金の増加	87百万円
			賞与引当金の増加	37百万円
			売上債権の増加	△151百万円
			法人税等の支払	△145百万円
投資キャッシュフロー	△617	592	定期預金の解約による増加	599百万円
財務キャッシュフロー	696	△ 139	短期及び長期借入金の返済	△140百万円
キャッシュ増減	383	876		
キャッシュ期末残高	1,303	2,179		

Ⅱ. 2019年9月期 業績予想

(百万円)	2018年9月期 実績	2019年9月期 業績予想	前年同期差	前年同期比
売上高	7,106	8,455	1,349	119.0%
売上総利益 (売上総利益率)	1,852 (26.1%)	2,281 (27.0%)	429	123.2% (+0.9p)
営業利益 (営業利益率)	551 (7.8%)	606 (7.2%)	55	110.0% (△0.6p)
経常利益 (経常利益率)	571 (8.0%)	608 (7.2%)	37	106.6% (△0.8p)
当期純利益	354	359	5	101.5%

※比率は千円単位の金額をもとに算出。

2019年9月期 連結業績予想（セグメント別）

単位：百万円

	2019年9月期 業績予想	2018年9月期 実績	前年同期差	前年同期比
売上高	8,455	7,106	1,349	119.0%
技術者派遣事業	7,786	6,664	1,122	116.8%
コンサルティング事業	451	423	28	106.7%
その他(「SUZAKU」販売、 就労移行支援事業 等)	218	18	200	-%
セグメント利益	606	551	55	110.0%
技術者派遣事業	470	523	△53	89.9%
コンサルティング事業	46	57	△11	80.3%
その他(「SUZAKU」販売、 就労移行支援事業 等)	89	△30	119	-%

※比率は千円単位の金額をもとに算出。

Ⅲ. 2019年9月期 重要施策

キャリアパスの環境を提供する「社会人学校モデル」 「社会人学校」モデル

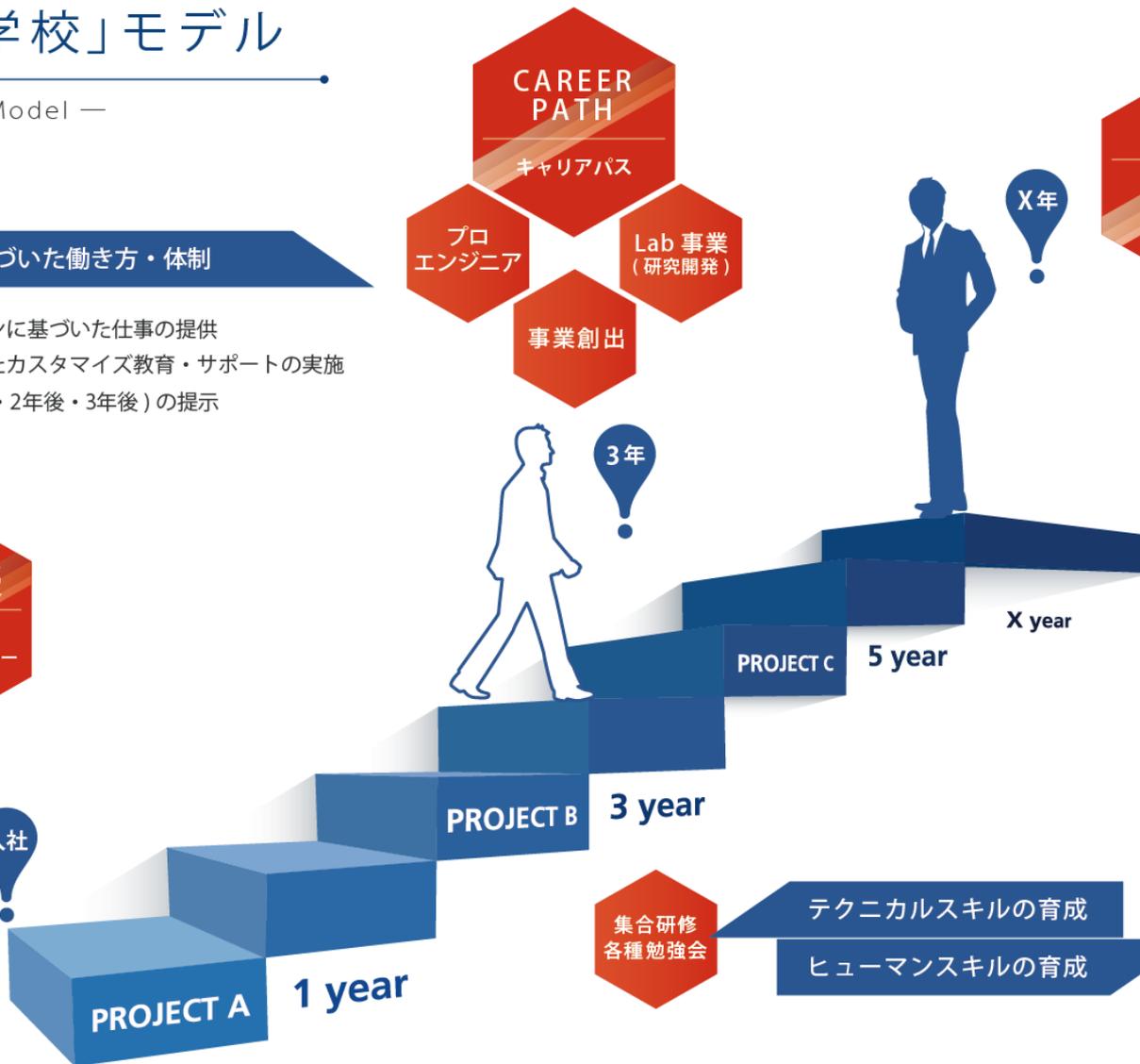
— Model —

キャリアパスに基づいた働き方・体制

- ・キャリアパスプランに基づいた仕事の提供
- ・一人ひとりに適したカスタマイズ教育・サポートの実施
- ・明確な処遇(1年後・2年後・3年後)の提示

**キャリアパス
プランの設定**

- ・目標設定
- ・具体的なストーリー
の提案



産学連携により独自開発した「ヒューマンスキル育成ツール」



独自開発のヒューマンスキル測定ツール「HQ Profile®」

5つのカテゴリーで分類・測定

①行動	組織で求められる行動特性
②スキル	考えたことを遂行するために必要な「技巧」「技術」
③態度	仕事に臨む姿勢・態度
④思考	論理的・客観的に考える行為、行動を決定するための情報の選別・選択・分析
⑤性格	本来持っている価値観・好み・資質

■ HQ Profile®を用いたPDCAサイクル

HQ Profile®で適性を診断

振り返り目標設定

研修実施スキルアップ

研修後の効果測定

HQ (Human Quotient®) II 人間力指数

大手企業での活用実績多数
⇒ビックデータの蓄積

36の詳細項目

HQ Profile Version.2

9つのタイプチャート

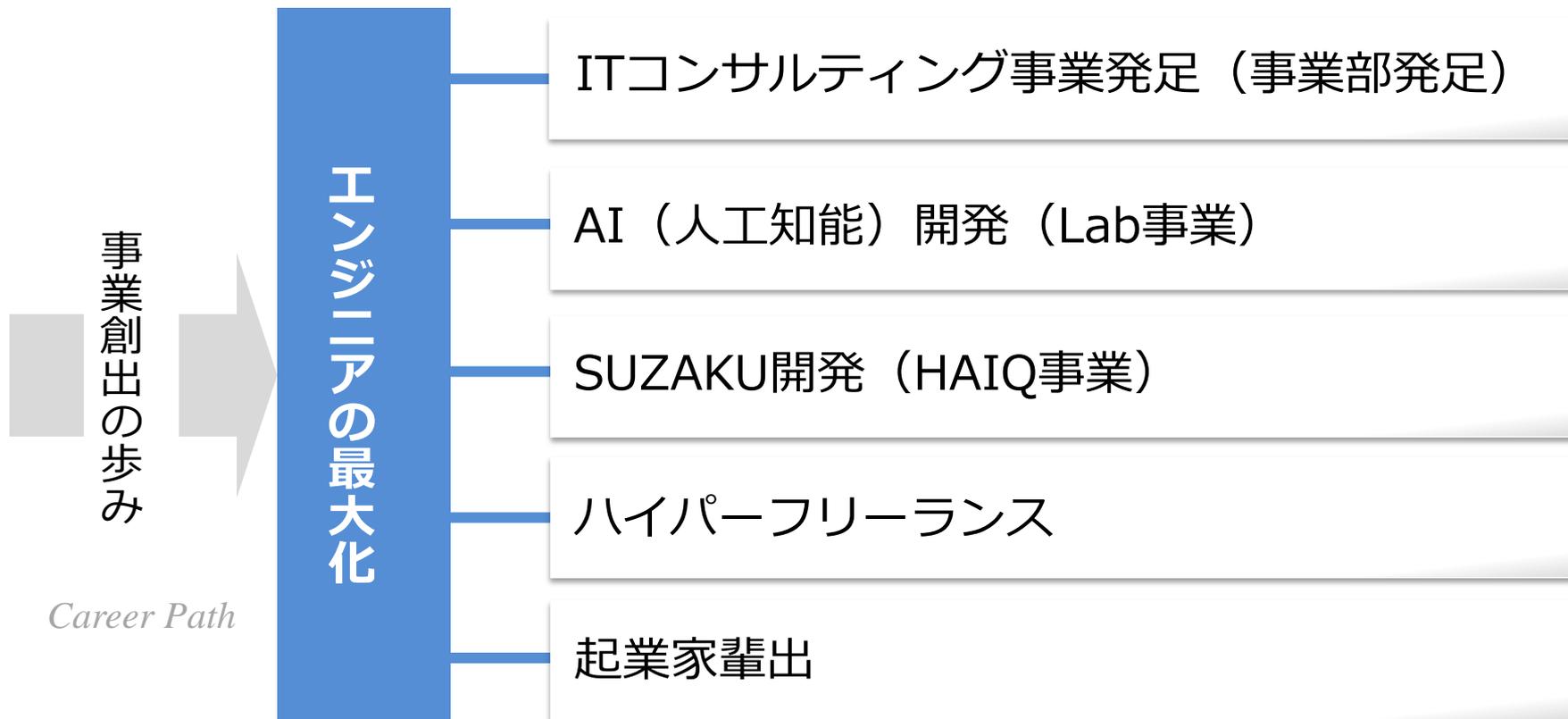
詳細項目 (9領域×4項目=36項目)

ストレス状態

HQを活用した新たな事業展開
⇒人工知能エンジン「朱雀」開発

新規事業開発、事業投資、業務提携による事業創出

■ 事業創出（例）



最先端技術分野の新規開拓、成長産業分野へのシフト強化

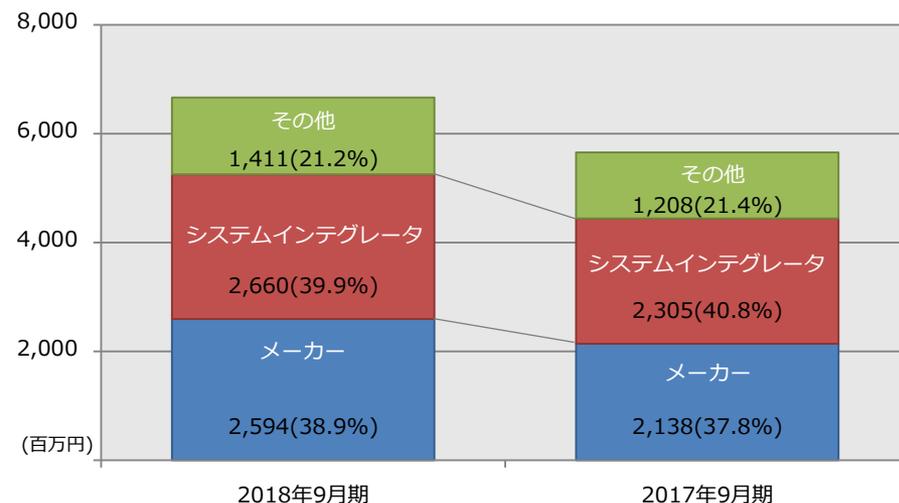
当社は技術者派遣事業の各分野の中でもIT分野に強みを有しており、AI、IoT、VRといった最先端技術分野の新規開拓を強化すると共に、既存取引先企業については自動車等の成長産業分野へ技術社員をシフトすることにより、契約単価の向上を図ってまいります(※2018年9月期の平均契約単価は対前年同期比で12.4%上昇)。

また、当該施策に準じた専門教育を強化することで、高度化する技術力要請に対する技術力向上・スキルチェンジを促進してまいります。

【2018年9月期における新規取引先企業例】

- ・大手自動車メーカー企業
- ・大手精密機械製造企業
- ・大手自動車部品メーカー企業
- ・大手ソーシャルゲーム企業
- 他

■業種別売上高



拠点展開によるマーケットシェアの拡大

当社は商圏として現在、京都本社、東京オフィス、大阪オフィス、名古屋オフィス、横浜オフィス、神戸オフィス、岡山オフィスの7拠点で事業を行っておりますが、更に国内2拠点を新設いたします。

<新規開設拠点と開設時期 (予定) >

- 大宮オフィス : 2018年12月
- 愛知県名古屋市近郊 : 2018年5月頃

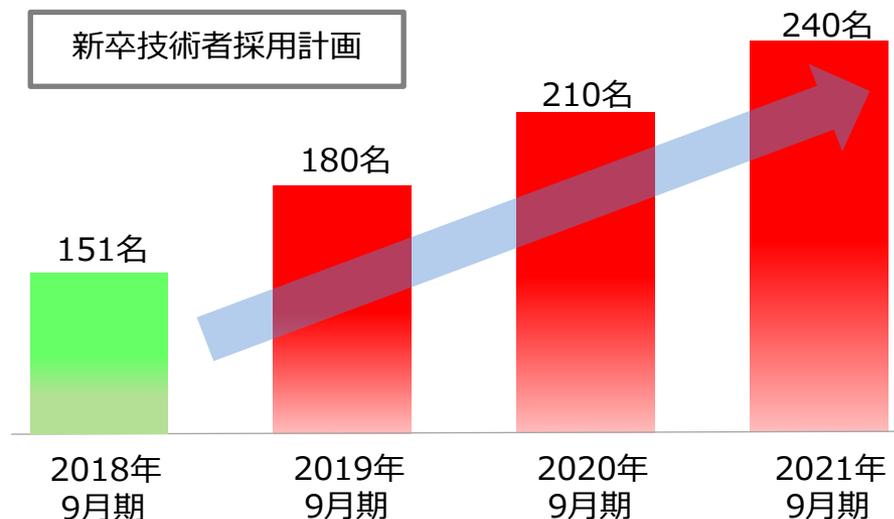
- 現拠点
- 新規拠点ターゲットエリア



ブランディングに基づくプロモーション、採用チャネルの多様化による採用強化

当社ブランディングの中核となるブランドプロポジションに基づきプロモーション戦略を講じ、外部専門事業者の積極的な活用による採用チャネルの多様化・求人戦略強化を行うことで、女性・外国人採用の強化を含め、中途採用技術者・新卒採用技術者の採用強化を実施致します。

また、年々増加する新卒採用者に対して教育実施主管となる専門部門を設置し、定着率及び生産性の向上を図ってまいります。



管理部門強化による経営力の向上

更なる成長を支える盤石な組織基盤構築に向けて、専門人材の採用強化、業務の標準化と情報システムの刷新を行います。

これに伴い、内部統制及びコーポレート・ガバナンスの強化を図り、成長を加速する経営管理体制に移行します。



重要施策③

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。

■ HAIQ事業

AIを用いた採用マッチングソリューション

「SUZAKU」につき、2018年7月度より本格的な販売を開始し、大手の金融機関様、流通企業様、自動車製造企業様、健康食品製造企業様、通信企業様 等での導入が確定しております。

そして、プロフィット部門としてHAIQ事業推進部(※9月14日開示)を新設し、担当人員の増員によるマーケティング活動の強化を行うと共に、大手企業向けソリューションであるSUZAKUに加え、新たに中小企業向けソリューションの新規開発、AIに関わる受託開発ソリューションの展開を行ってまいります。

■ ITコンサルティング事業

ITコンサルティングにつき、首都圏エリアのビジネス拡大、SAP新ソリューションやSAP以外のERPパッケージへの参画を推進してまいります。

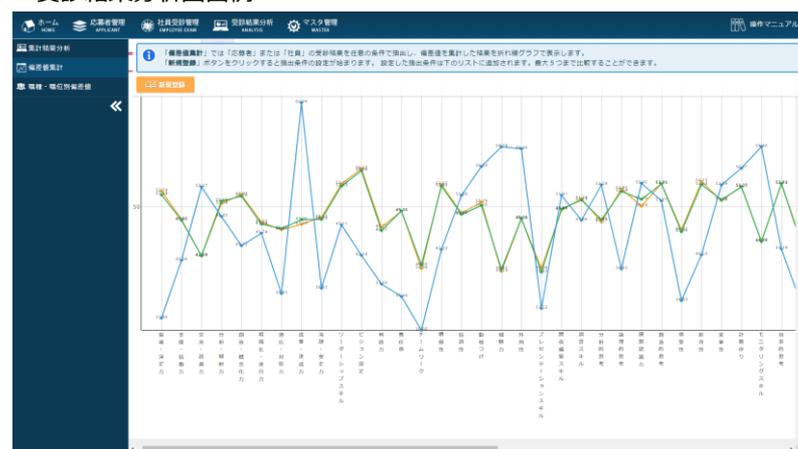
また、チーム体制での案件対応、請負案件の機会を増やすことにより経験・ノウハウを蓄積し、プライムビジネスに向けた人財育成を行ってまいります。



■ マッチングランキング画面例(※個別ランキング)



■ 受診結果分析画面例



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。