

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

人と企業の笑顔が見たい



株式会社IJS-IJS

証券コード: 6554

2022/12/14

## 1.会社概要

## 2.市場環境

## 3.特徴と強み

## 4.競争優位性

## 5.成長戦略

## 6.事業のリスク及び対応方針

# — 経営理念 人と企業の笑顔が見たい —

## 社是

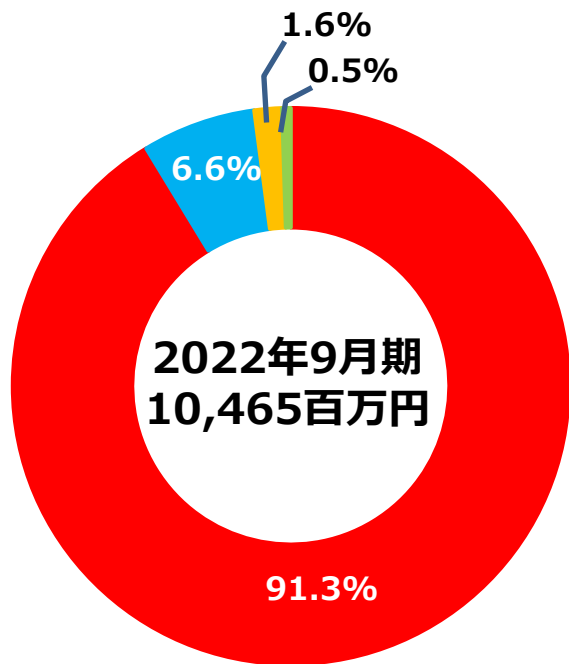
- 一人ひとりに最高水準の教育を追求し、エンジニアの夢を実現する。
- チャレンジ精神を常に持ち、新たな価値創出を実現する。
- 「人」の成長を支援し、社会に貢献する。

社名	株式会社エスユーエス
設立	1999年9月
代表者	代表取締役社長 齋藤 公男
本社	京都府京都市下京区四条通烏丸東入ル長刀鉾町 8 京都三井ビルディング5階
資本金	4億3,209万円(2022年9月30日現在)
従業員数	1,805名(連結従業員数、2022年10月1日現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IT分野・機械分野・電気/電子分野・化学/バイオ分野における技術者派遣・開発請負</li> <li>● AR/VR教育およびAR/VRソリューション開発・販売</li> <li>● AI教育およびAIソリューション</li> <li>● ERP分野におけるコンサルティング・システム開発・導入支援</li> <li>● その他ITを活用したサービス事業</li> </ul>

年	月	概要
1999年	9月	京都市下京区東塩小路町に労働者派遣を目的として、資本金300万円で有限会社ジャパンスタッフリーシング(現当社)を設立。
1999年	12月	資本金1,000万円に増資し、株式会社ジェイ・エス・エルに改組および商号変更。
2001年	4月	テクニカルスキル育成とマネジメントを行うため、WEBを用いた独自システム「SUS(Skill Up System)」を開発、運用を開始。
2002年	3月	一般労働者派遣事業の許認可を取得(派26-020056)。
2002年	3月	有料職業紹介事業の許認可を取得(26-ユ-020044)。
2002年	12月	2002年度「関西IT活用企業百撰」優秀企業に選考される。
2003年	3月	京都市中小企業支援センターよりSUS(Skill Up System)で「オスカー賞」を受ける。
2003年	3月	京都市目利き委員会より「Aクラス認定」(新卒SUS)。
2003年	9月	ヒューマンスキルを可視化・体系化し育成を行うためのツールとして、「HQ(Human Quotient®)」を独自開発。
2003年	11月	プライバシーマークを取得(個人情報保護のための規定)。
2003年	11月	社団法人関西ニュービジネス協議会からNBK大賞(起業家部門)を受賞。
2004年	3月	2003年度「関西IT活用企業百選」優秀企業に2年連続受賞。
2008年	4月	組織診断ツール：COS(Cross Opinion Survey)を開発、販売開始。
2013年	10月	株式会社エスユーエスに商号変更。
2013年	10月	自社製品・サービスの研究開発を目的として、「SUS-Lab」を開始。
2014年	5月	障がい者雇用支援を目的として、株式会社ストーンフリー(特例子会社)を設立。
2017年	1月	一般財団法人日本情報経済社会推進協会より「平成28年度プライバシーマーク制度貢献事業者表彰」を受賞。
2017年	4月	人工知能エンジン「朱雀」を開発。
2017年	9月	東京証券取引所マザーズ市場に上場。
2018年	3月	厚生労働省「優良派遣事業者認定制度」の優良派遣事業者に認定。
2018年	7月	AI(人工知能)搭載 採用マッチングソリューション(タレントマネジメントシステム)「SUZAKU」リリース。
2019年	4月	VRおよびARに関するエンジニア育成とソリューションの販売・開発を目的として、株式会社クロスリアリティを設立。
2019年	4月	VRおよびARベースの、産業および教育向け知識移転における世界的リーダー企業であるEON Reality社(所在地：米国)との間で、京都におけるVR/ARの設立に向けた業務提携契約を締結。
2019年	9月	国内における教育関連事業を展開する学校法人三幸学園と当社が、株式会社クロスリアリティの第三者割当増資を引き受ける出資契約を締結。
2020年	11月	日本の人事部主催のHRアワードにおいて「SUZAKU」が組織変革・開発部門で優秀賞を受賞。
2021年	8月	再生医療の導入を希望する医療機関への支援を目的として、プライムロード株式会社を設立。
2022年	4月	東京証券取引所グロース市場に移行。

技術者派遣を主力とし、新領域としてAR/VR/AIへも取り組む

## 売上構成比率

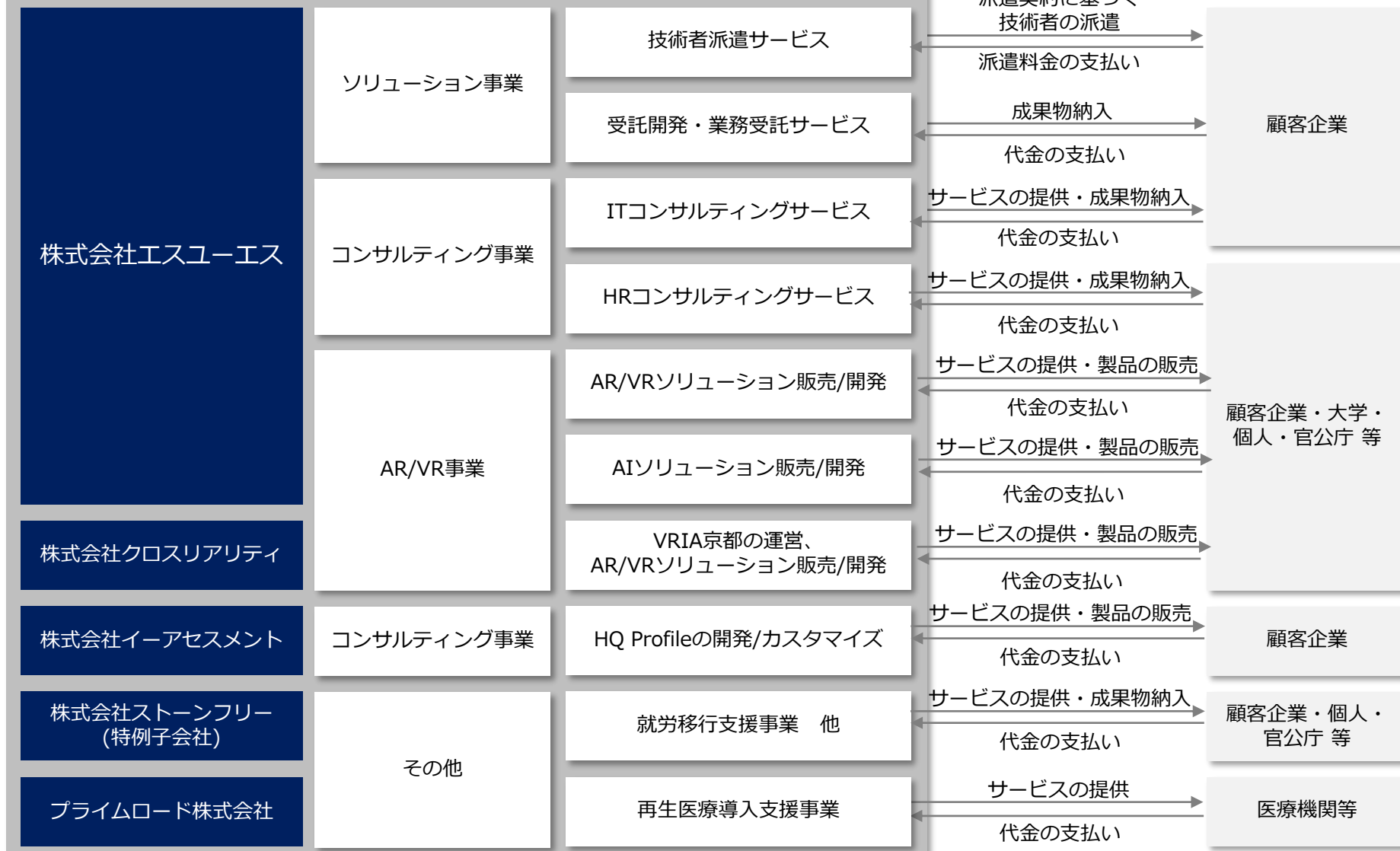


ソリューション 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 技術者派遣サービス、受託開発サービス、業務受託サービス 技術者を正社員として雇用し人財派遣を行う技術者派遣サービス、または受託開発、業務受託等でサービスを提供。</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 主要分野                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ IT分野</li> <li>・ 機械分野</li> <li>・ 電気・電子分野</li> <li>・ 化学・バイオ分野</li> </ul> </li> <li>・ 国内7拠点 京都本社、東京/横浜/名古屋/ 大阪/神戸/岡山オフィス</li> </ul>
コンサルティング 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ITコンサルティングサービス ERP分野においてERPソフトウェアパッケージを用いたコンサルティング、導入支援、運用・保守、及びカスタマイズ・開発</li> <li>■ HRコンサルティングサービス                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ タレントマネジメントシステム「SUZAKU」及びアセスメント・サーベイ「HQ Profile®」の販売・開発及びアセスメントに基づいた教育研修・人材育成</li> </ul> </li> </ul>
AR/VR事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AR/VRソリューション事業 企業や教育機関が求めるAR/VRコンテンツやプラットフォームの販売及び開発等</li> <li>■ AR/VRアカデミー事業 AR/VRエンジニアの育成、VRIA京都の運営</li> <li>■ AI関連 AI関連の自社商品・技術・サービスの開発及びAI受託等</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 就労移行支援事業</li> <li>・ 再生医療導入支援事業</li> </ul>

## 当社グループ

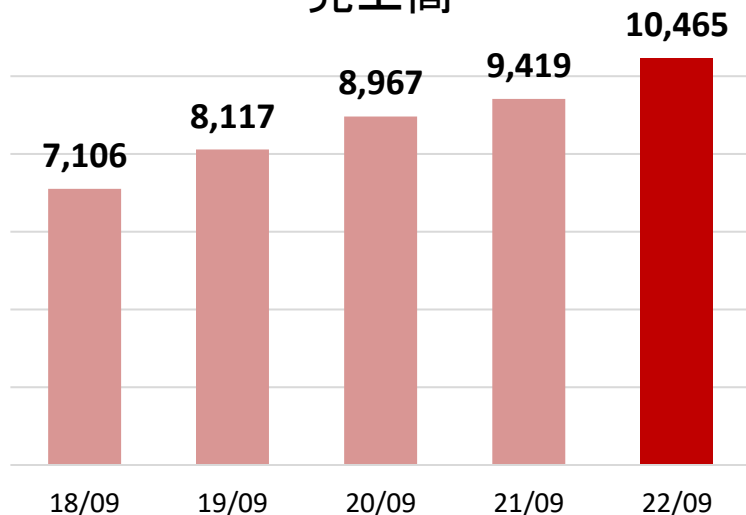
	ソリューション事業	コンサルティング事業	AR/VR事業	その他
 株式会社エスユーエス	技術者派遣サービス  受託開発・業務受託サービス	ITコンサルティングサービス  HRコンサルティングサービス	AR/VRソリューション販売/開発  AIソリューション販売/開発	
 株式会社 クロスリアリティ			VRIA京都の運営、 AR/VRソリューション販売/開発	
 株式会社 イーアセスメント		HQ Profileの 開発/カスタマイズ		
 株式会社 ストーンフリー				就労移行支援事業 他
 株式会社 プライムロード				再生医療導入支援事業

## 当社グループ



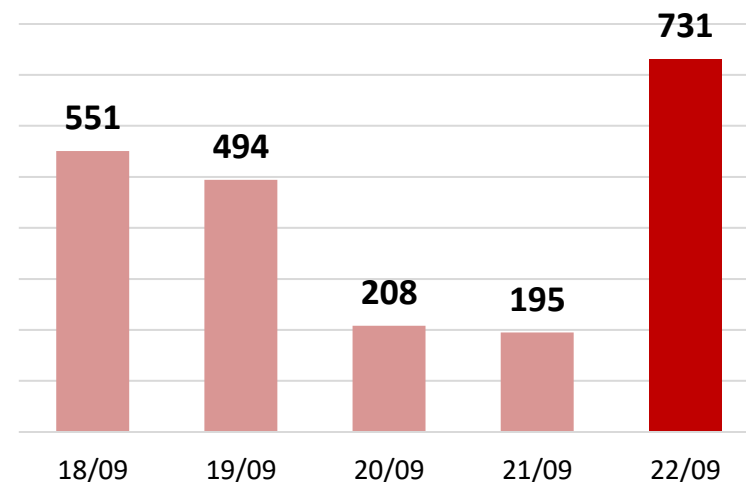


## 売上高

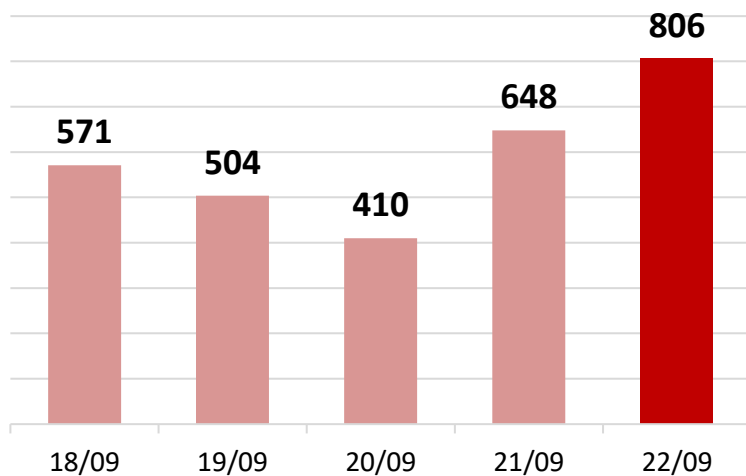


## 営業利益

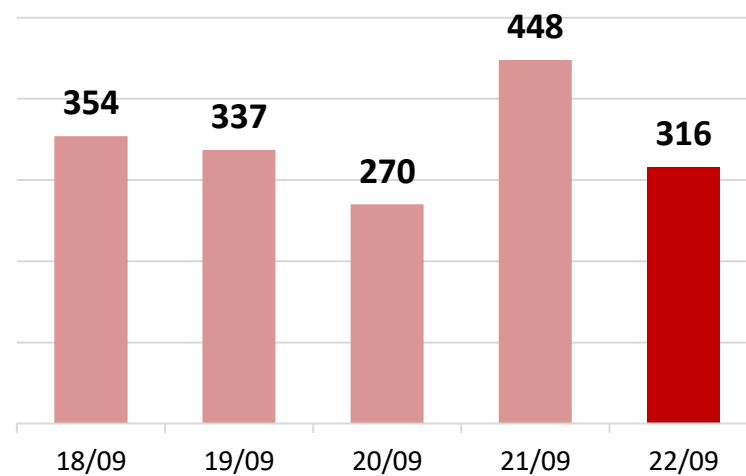
単位：百万円



## 経常利益



## 親会社株式に帰属する 当期純利益



1. 会社概要

2. 市場環境

3. 特徴と強み

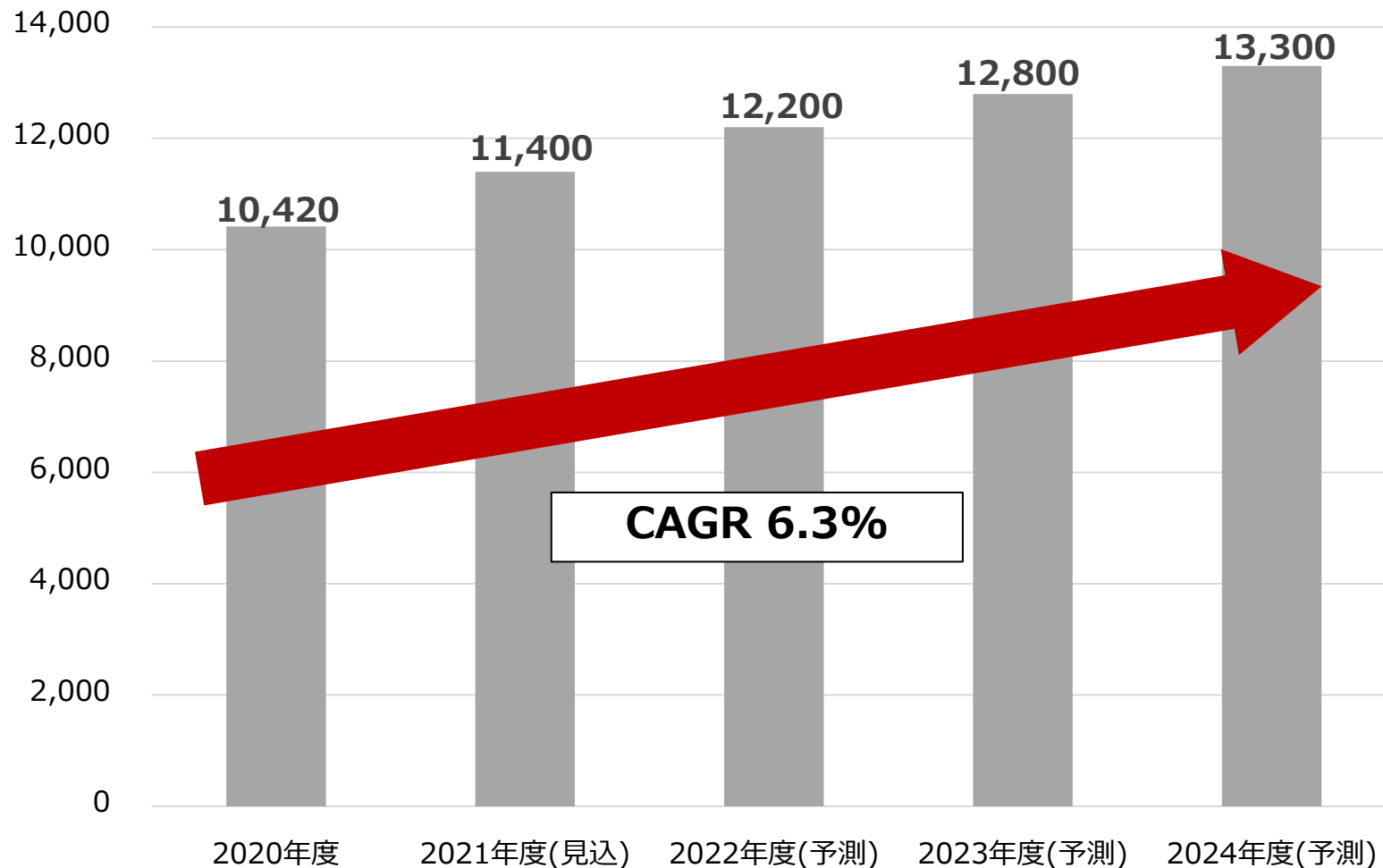
4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. 事業のリスク及び対応方針

- ・ 技術者派遣市場は引続き右肩上がりの予測

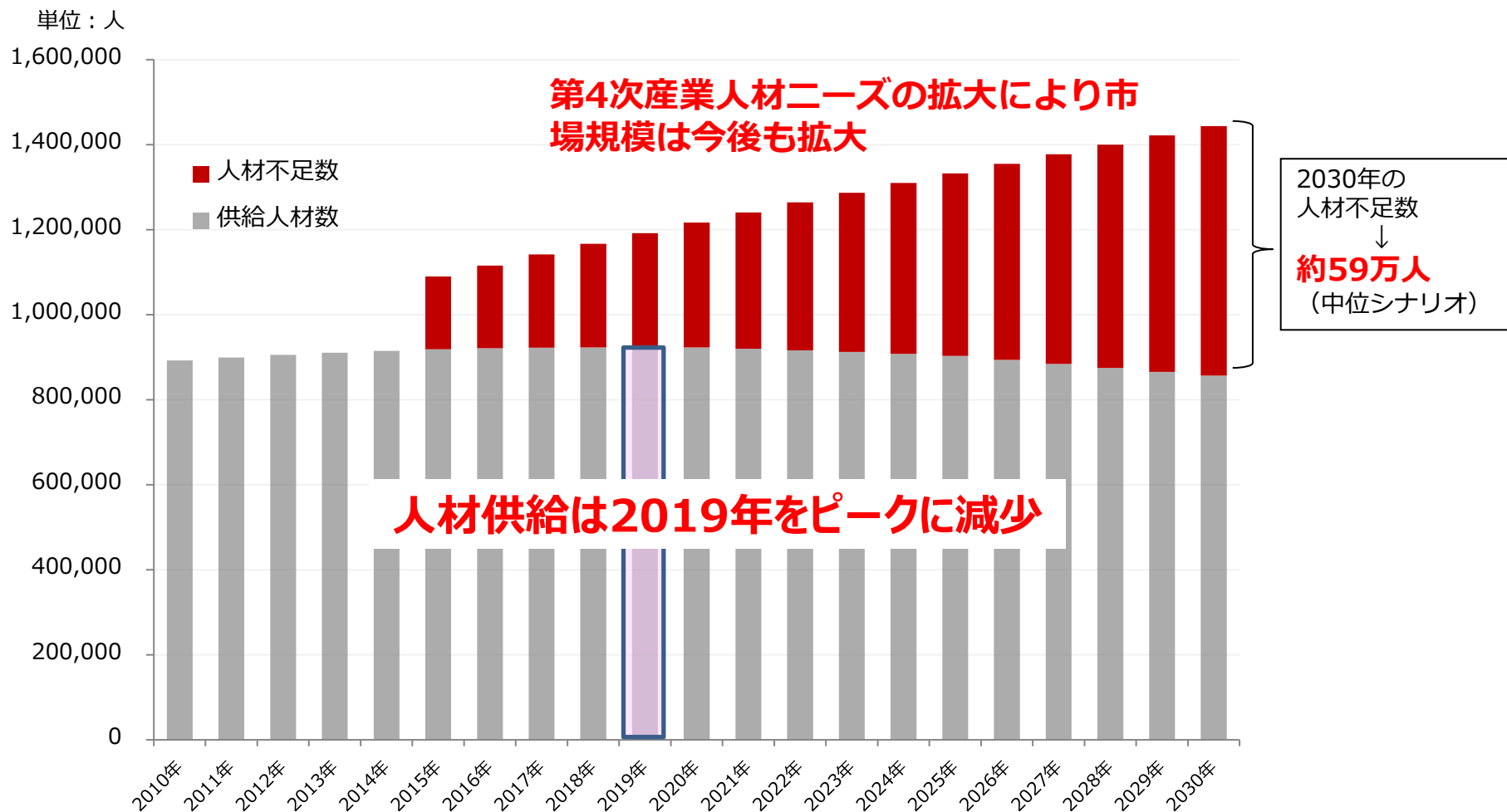
単位：億円



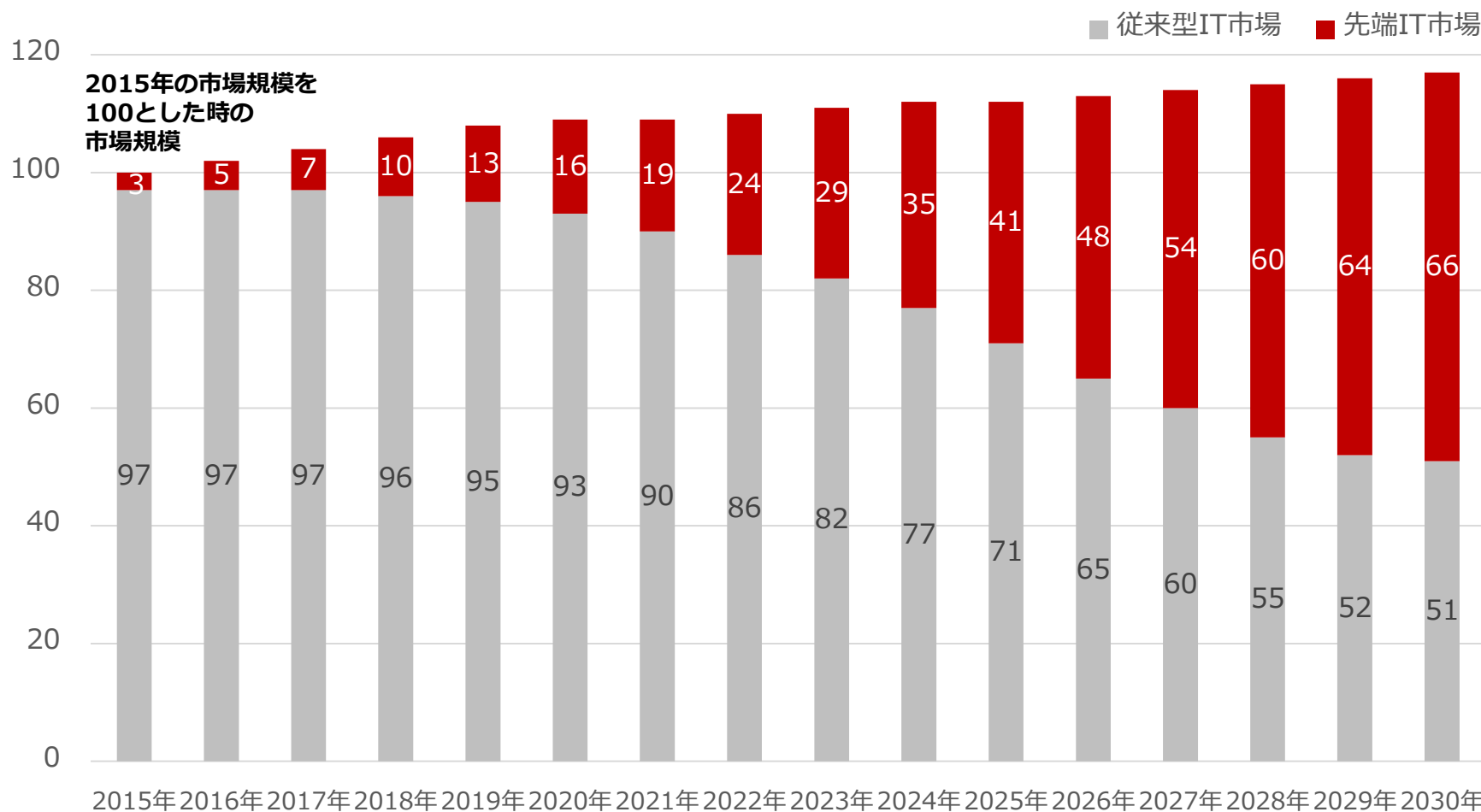
※矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2021年版 PART2 業種・職種別人材サービス編」

## 市場規模② 国内IT人材不足規模に関する予測

- ・ 第4次産業人材に対する需要の一層の高まり
- ・ 需給ギャップは拡大傾向



- ・ 先端IT市場における需要の高まり
- ・ 従来型IT市場は縮小傾向



※経済産業省「IT人材需給に関する調査」

## ・XR市場は急成長の予測

単位：億円

10,000

9,000

8,000

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

2021年度

2022年度(見込)

2023年度(予測)

2024年度(予測)

2025年度(予測)

2026年度(予測)

2027年度(予測)

2,321

2,610

3,358

4,411

6,002

7,387

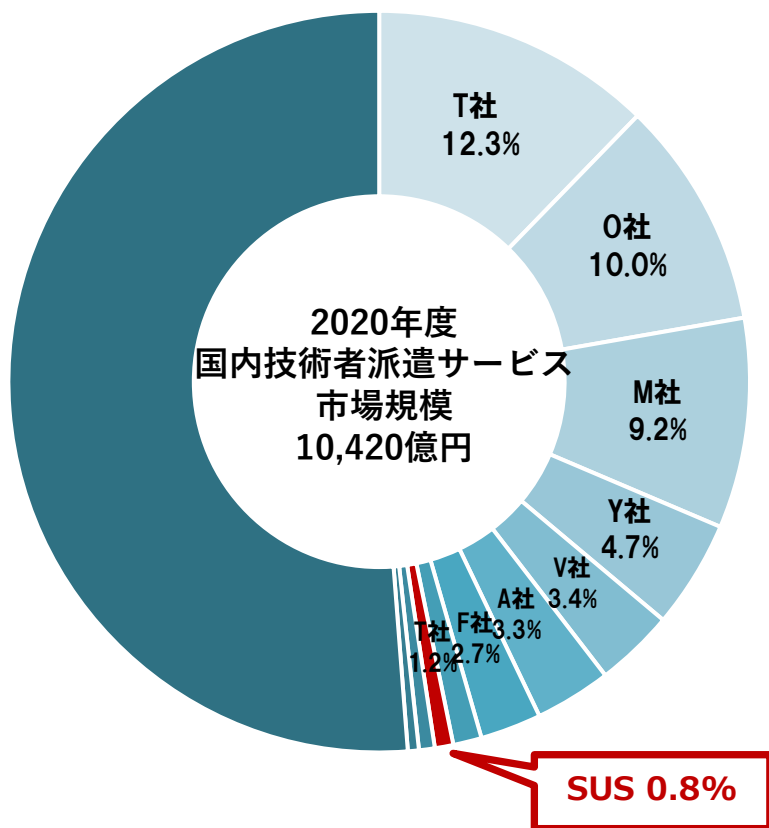
8,934

CAGR 25.2%

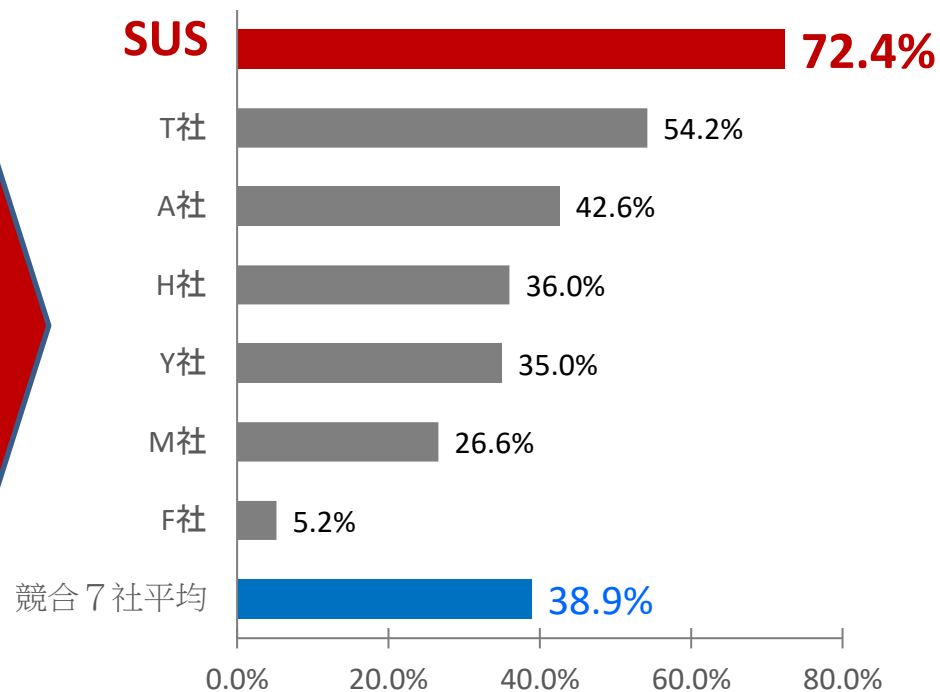
※矢野経済研究所「2021-2022 XR (VR/AR/MR) 360°動画市場総覧」

- ・ 競合が多数の中で、当社はIT分野に強み

### 国内技術者派遣サービスのシェア率



### IT系技術社員の割合



※各社発表資料より当社作成

※矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2021年版  
PART2 業種・職種別人材サービス編」より作成

1.会社概要

2.市場環境

**3.特徴と強み**

4.競争優位性

5.成長戦略

6.事業のリスク及び対応方針



## ・ IT分野を特長とし、全国7拠点に展開

### 職業別技術社員構成比

#### 【電気・電子分野】

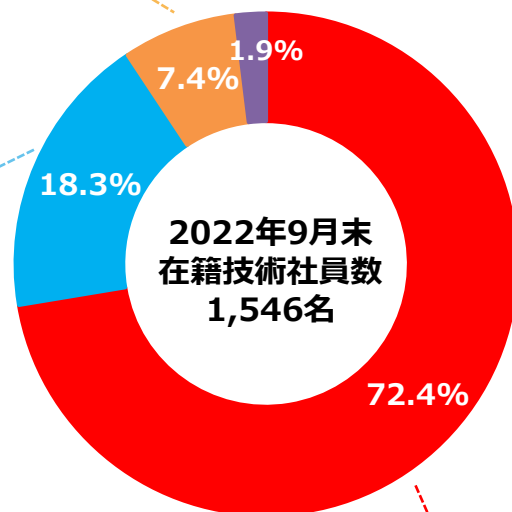
【自動車・OA/家電製品・医療用機器、産業機械、航空機 等】回路設計、LSI設計、制御設計、ファームウェア設計、プロセス制御、解析 等

#### 【化学・バイオ分野】

【自動車関連材料、電池、半導体デバイス、医療品 等】金属材料開発、電子材料開発、燃料電池素材開発、リサイクル素材開発、要素技術開発 等

#### 【機械分野】

【自動車・OA/家電製品・医療用機器、産業機械、航空機 等】機械設計、機構設計、制御設計、金型設計、筐体設計、解析 等



■ IT分野

■ 機械分野

■ 電気・電子分野

■ 化学・バイオ分野

#### 【IT分野】

アプリケーション開発(汎用機系・組み込み系・制御系)、システム開発、Webシステム開発、ネットワーク設計・構築、IoT・AI・VR関連プログラム開発、ソーシャルゲーム・アプリ開発 等



# 特徴と強み（社会人学校）

- ・世の中の多角化、エンジニアのキャリアゴールの多様化に対して  
社内及び取引先のプロジェクトによるOJTを活用したキャリア形成を実現  
⇒エンジニア個々のスキルアップ、付加価値向上に加え、  
フリーランス、起業など様々なゴールが目指せる環境

アップグレードしたエスユーエスの事業コンセプト  
Updated Concept of SUS Business

## 「社会人学校+」

Field of Experience to be a Promising Engineer

当社は創業8年後の2007年に「社会人学校®」という事業コンセプトを掲げた。

それは、大学卒業後3年間で3人に1人が離職してしまう「雇用ミスマッチ」という社会問題、社会を知らない学生がたった1年で就職先を決定するという「就活システムの歪み」に対する挑戦だった。

20代の方は当社社員という立場を保持しながら、さまざまな産業分野や職種、仕事の進め方、組織カルチャーを経験し、30歳くらいに自らの進路を決めたい、という考え方は今は多くの若者の支持を得るに至った。

そして、新型コロナウイルス感染拡大を機に、技術革新や働き方改革のスピードは想像をはるかに超えて急加速した。その中で当社は、新たにアップグレードさせたコンセプト「社会人学校®+」を掲げ、1人ひとりのエンジニアが強い意志を持ち、目指すべき自分の未来を見据え、そこにスピード感高く、力強く突き進んでいくことを、これまで以上にアシストする体系を築いていく。

### FV(フリーランスバリュー)制度

FV (Freelance Value) System

当社は創業当初から「起業家塾生No.1企業」を目指すことを未来の目標として向いていた。実際に当社代表の賞金はすでに23人のスタートアップを支援してきていて、同時に社内でも最先端技術に着目した新ビジネス構築にチャレンジを続けてきた。また、当社が2018年に掲げた10年後のビジョンにおいては「エンジニア界・新事業界」の両面も牽引している。

そして2020年10月には、当社の正社員エンジニアとして一定の回数報酬や権利厚生、社会保険などの処遇を維持したまま、個人事業主のように所定報酬に専念した実績に連動した報酬を得る事ができる「FV(フリーランスバリュー)制度」を正式に導入し、より自由な働き方を手に入れるアシスト体系を明確にした。

### 急加速するAR/VR事業展開

Established Augmented and Virtual Reality Project

新型コロナウイルスの「ソングミック化」により、一躍興光を集めている「一チャムリアリティ(VR)技術。その国内マーケット規模は2025年には現在の5倍、1兆2000億円になると試算されていた。当社ではすでに2018年からこの技術に着目し、2018年4月には子会社、株式会社クロスリアリティを設立、高度なVRエンジニアの育成にも乗り出している。また、AR/VR技術の活用用途はゲーム、エンタメにとどまらず、顧客や学校教育、産業界向けを筆頭に産業的に広がっており、当社においても独自のVRプラットフォーム構築など事業化を構想しているブランドも数多く、その成長はエンジニア自身の高い専門知識や、その急成長こそが顕著である。

### 1人ひとりが強く「未来」をサポート

Helps you realize each "future"

事業として、急速に進化し続ける最先端技術の動向を的確にキャッチすると同時に重要なのは、当社の1人ひとりのエンジニアが持つコアコンピタンスやスキル、知識、経験値など、そして変わりゆく市場の中でそれぞれが目指す「未来」などをしっかりと把握し、全社で一元管理・可視化・共有していくこと。

そして、1人ひとりのエンジニアを適正に配置し、「未来」に向けた育成プログラムを提示。そして業に学習意欲やモチベーションが醸成・維持されてスキルアップが図れる強い組織風土を築くため、「タレントマネジメントプラットフォーム」の構築に強い意志を持って取り組んでいく。

### ヒューマンスキルコーチング

Human Skills Coaching

どのような働き方を目指すにしても、それを実現するための根拠には強い「ヒューマンスキル・コミュニケーション力や対人能力など」だけではなく、セルフコントロール力や適応力など「必須」になってくる。当社では、経済産業省が認めた有力企業の知見も踏まえて特定した「社会人基礎力」が発せられる前から、エンジニアのヒューマンスキル向上の仕組みづくりに着手し、これまで20年間で数億円を投じて「HQProfile®」という独自システムを開発、ブラッシュアップし続けてきた。同時に、対象の若手エンジニアの52%が「とても役に立った」、40%が「役に立った」と回答する「ヒューマンスキル研修」も専門部署が毎年改善を加えながら実施し、全社として人間力向上のサポート体制を構築している。

### Lab開設&アライアンス戦略

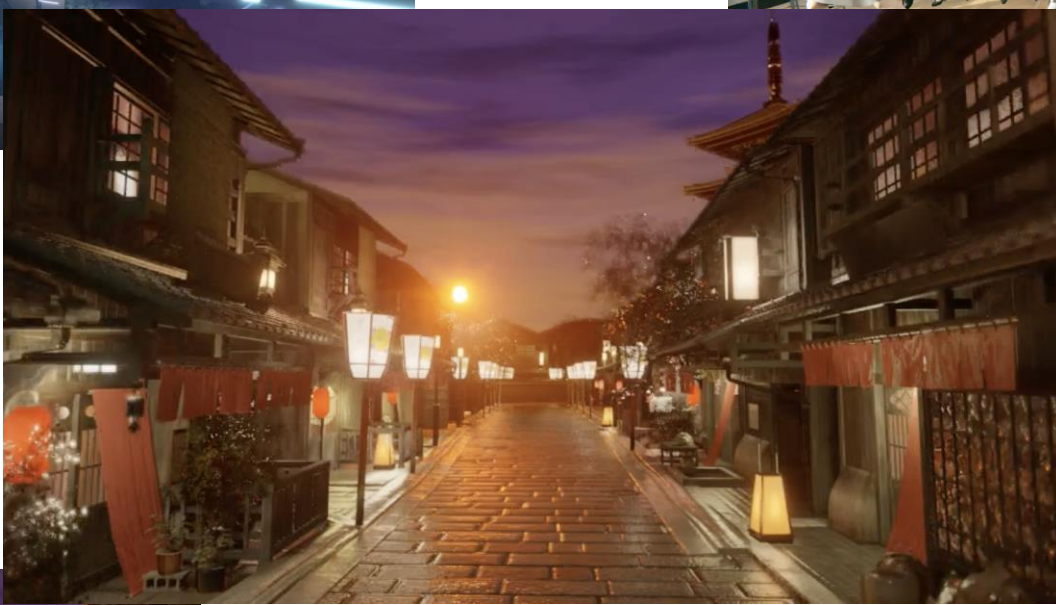
Launched \*SUS Lab\*

当社では、2019年12月に京都大学に協定を結んだ「SUS Lab」を開設した。そこにはAI分野における国内トップクラスの30代の研究所長を起用し、10人前後の学生研究員と共にVR×AI分野の分野での研究開発やそのメタタイプなどの検討が日々行われている。事業化の機軸となつた案件については、当社の新事業として強力に展開したり、クライアントとの共同事業化、あるいは学生研究員自らでスタートアップを立ち上げる「リンクアップ」も実現していく。また、AI分野においては、すでに高度な先端技術を持つベンチャー企業とのアライアンスなども積極推進している。



# 特徴と強み（事業創出）

- 最先端領域への積極的取組みによる事業創出  
メタバース空間のプラットフォーマーを目指し、取り組みを実施していく



実績動画再生 3:17

実績紹介 ■ AR・VR・メタバースソリューション



製品No01: ARiser/MRゴーグルを使用した作業効率化、人的ミス防止  
 製品No02: VRmeet/ブラウザベースのメタバース、20名まで参加可能  
 製品No03: VRmeetアプリ版/様々なカスタム制作に対応、最大50名  
 (会社紹介、会社説明会、会議、展示場、ショップなどバーチャル化)  
 製品No04: MVR(ウォーク型VR)/HMDを装着し自身の足で追体験  
 (仮想実寸大レビュー、工業見学、危険体験、本格VRゲーム、お化け屋敷)  
 製品No05: 360°動画/撮影、編集、ディレクションすべてやります  
 製品No06: 360°ツアー/webで簡単なVRツアーを制作

<https://www.youtube.com/watch?v=ULsCe2EXofs>



# 特徴と強み（事業創出）

- MVR (Multirole Virtual Reality) : 多様な最先端領域の自社開発、受託開発実績

バーチャルな世界でのウォークスルー型  
VRコンテンツ



ウォークスルーによる新築マンションの  
バーチャル内覧仮想体験システム

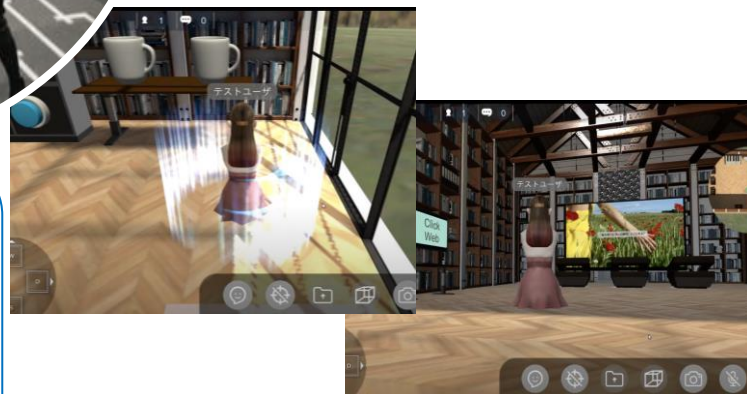


トヨタ すまいる ライフ株式会社 様 共同開発  
DAIKO 大興電子通信株式会社 様



観光と物販をバーチャルな世界で体験

[MVR]  
複数名のユーザーが  
HMDを装着し3D空間  
を共有。同じ空間  
を共有することで、体  
験も共有できる本格  
的メタバースコンテンツ。



バーチャル空間でのアバターによる会議

# 特徴と強み（コンサルティング事業）

## ITコンサルティングサービス

- ERP(※)分野においてERPソフトウェアパッケージを用いたコンサルティング、導入支援、運用・保守、及びカスタマイズ・開発

※Enterprise Resource Planning。企業の持つ様々な資源（人材、資金、設備、資材、情報など）を統合的に管理・配分し、業務の効率化や経営の全体最適を目指す手法、またそのために導入・利用される統合型業務ソフトウェアパッケージのこと。

### ERPソリューションを全フェーズでサポート

#### コンサルティング



- DX構想の立案支援
- ERP選定/導入企画

- システム運用/保守
- 業務効率化支援
- システムユーザ教育



#### 運用保守



#### インプリメント



- ERPカスタマイズ
- 連携システム開発
- クラウド基盤設計

### 育成によるリソースの創出と“共創”



昨今のIT人材不足に対応すべく、社内で効率的なコンサルタント育成プログラムを実施。

部門で蓄積したスキルを教育コンテンツにまとめて、先輩社員から若手へスキルと経験を継承。

協力会社とも広く協業しており、多くのパートナーメンバーが参画。その中には若手のメンバーも受け入れ、共に成長できる体制を構築。



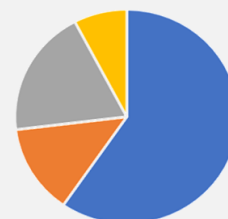
■ 社員 ■ パートナー

### SAPパートナーのスキルと経験

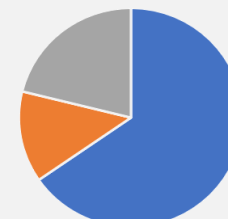
コンサルティング事業部はSAPジャパンとパートナー契約を締結しており、基幹業務とSAPシステムに精通した認定コンサルタントがSAP ERPのスムーズな導入を実現可能。



それぞれの業務で経験豊富な多くのシニアコンサルタントが顧客の課題を解決。



■ 販売/購買 ■ 会計 ■ 人事 ■ その他



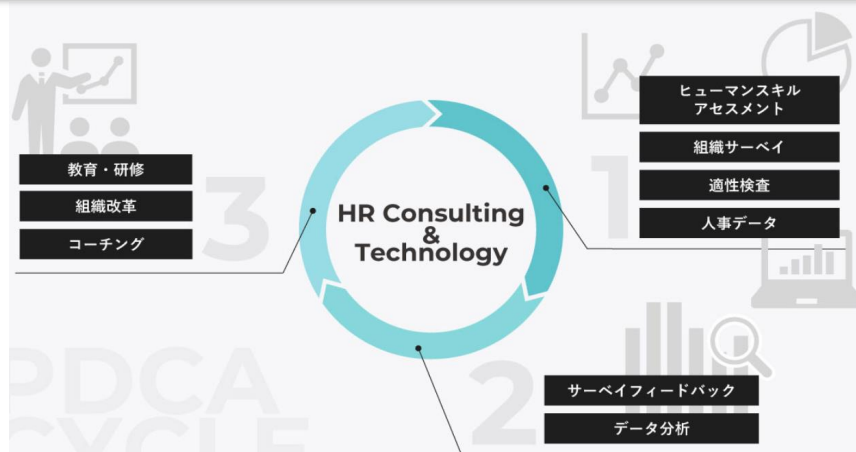
■ シニア ■ ミドル ■ ジュニア

# 特徴と強み（コンサルティング事業）

## HRコンサルティングサービス

- ・タレントマネジメントシステム「SUZAKU」及びアセスメント・サーベイ「HQ Profile®」の販売・開発及びアセスメントに基づいた教育研修・人材育成

### データとテクノロジーを活用し人材開発、組織変革を支援



### HRプラットフォームの運営



### 組織心理学×AIに基づく、高精度な人材管理システム「SUZAKU」

20年にわたり大学と連携し、アセスメント・サーベイの開発とデータ解析に取り組んでおり、タレントマネジメントシステム「SUZAKU」は、そのデータとノウハウをシステム化し、さらに最新のAI技術を搭載。1人1人の特性や組織の特性を可視化し、採用から配置、育成まで「人と組織」の成長を科学的にサポートし、人事課題の解決に貢献。

### 産学連携のもと組織心理学を土台としたアセスメント開発



組織心理学に基づき開発された、組織で求められるビジネスヒューマンスキルを360度漏れなく網羅したアセスメントツール「HQ Profile®」を産学連携のもと自社開発。

民間企業のみならず、各地方自治体、公共事業、大学、教育機関など3000件以上の利用実績と、それらのデータに基づいた人材開発、組織変革の支援を行うコンサルティングサービスの提供を行えることが大きな強み。



HRコンサルティング、システム開発、AIIab、すべてのチームを自社で有していることも大きな特徴。



2020年HRアワード  
「組織変革・開発部門」で優秀賞を受賞。

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 特徴と強み

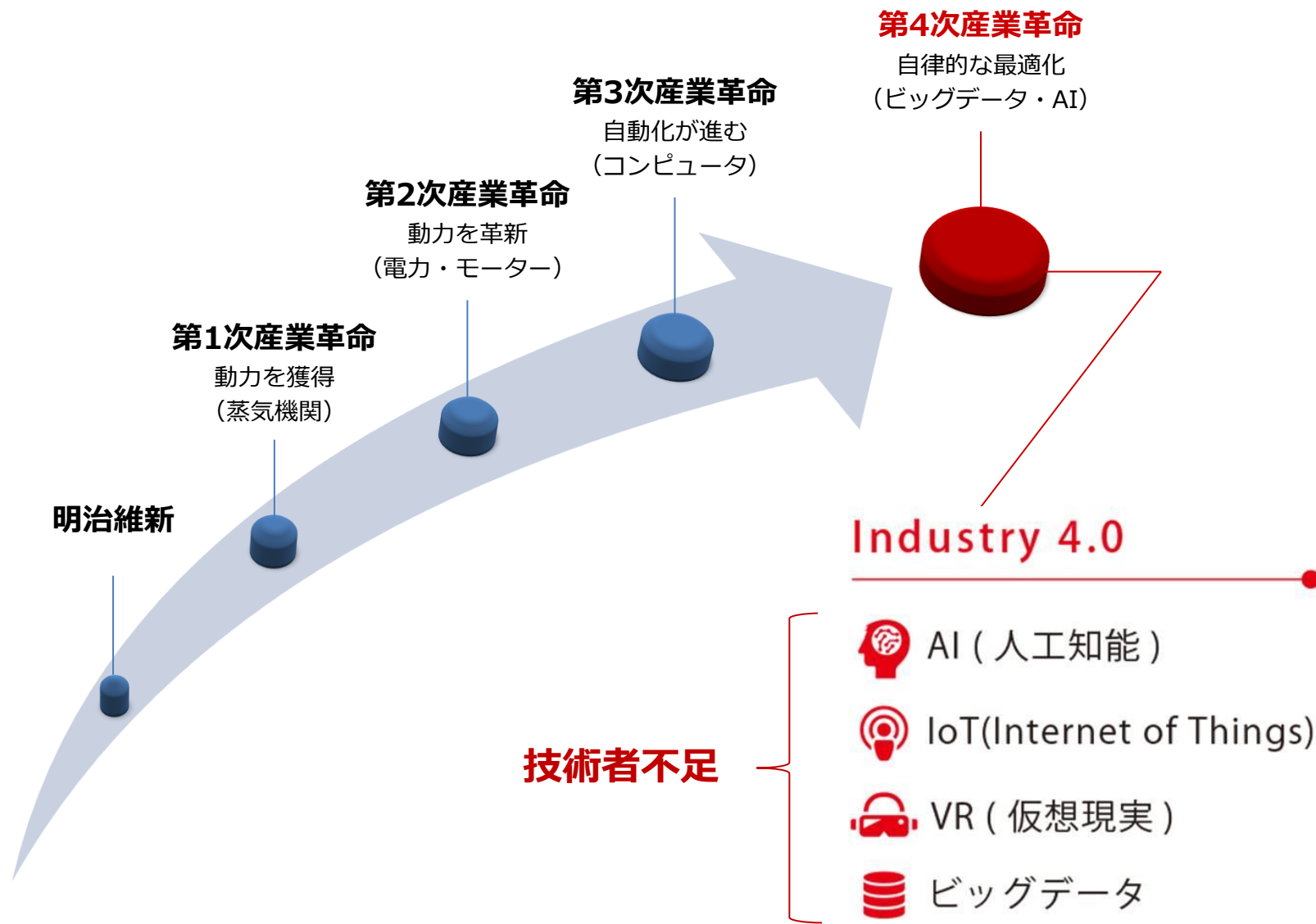
**4. 競争優位性**

5. 成長戦略

6. 事業のリスク及び対応方針



- ・ 第4次産業革命の中核的技術領域に注力

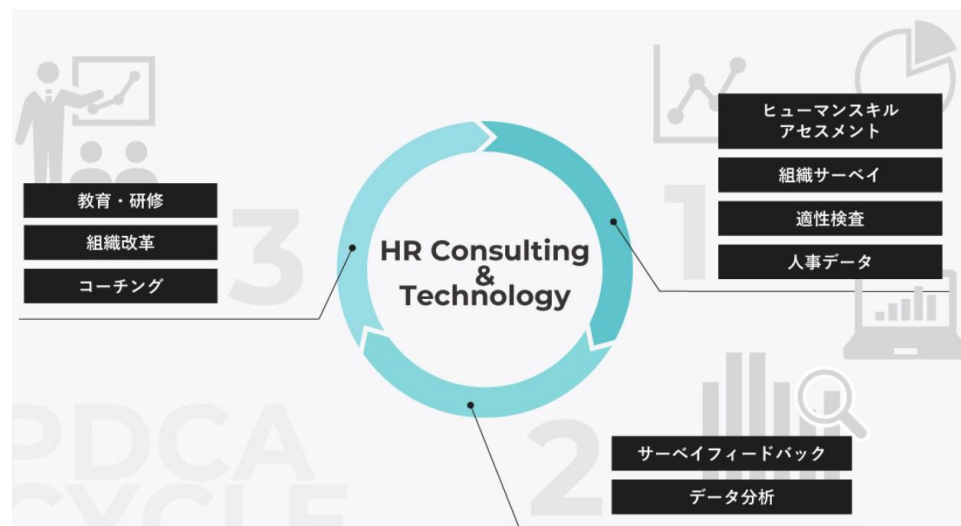




## HQ Profile®による差異化

当社は人財育成に関して、設立当初より産学連携で教育環境を整備し、テクニカルスキルだけではなく、ヒューマンスキルの育成が重要との認識のもと、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®」を開発・運用している。

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・生産性向上を図っていく。



## IT分野を差別化とする事業展開

当社はソリューション事業において、各分野の中でもIT分野に関して強みを有している。近年では第4次産業革命と呼ばれる産業・技術革新が世界的に進みつつある中、この中核的技術であるIoT(Internet Of Things)、ビックデータ、AI(人工知能)、AR(拡張現実)／VR(仮想現実)、MR(複合現実)といった技術領域の顧客に対して注力し、これらの中核的技術に対するテクニカルスキル研修を充実していく。

## Industry 4.0

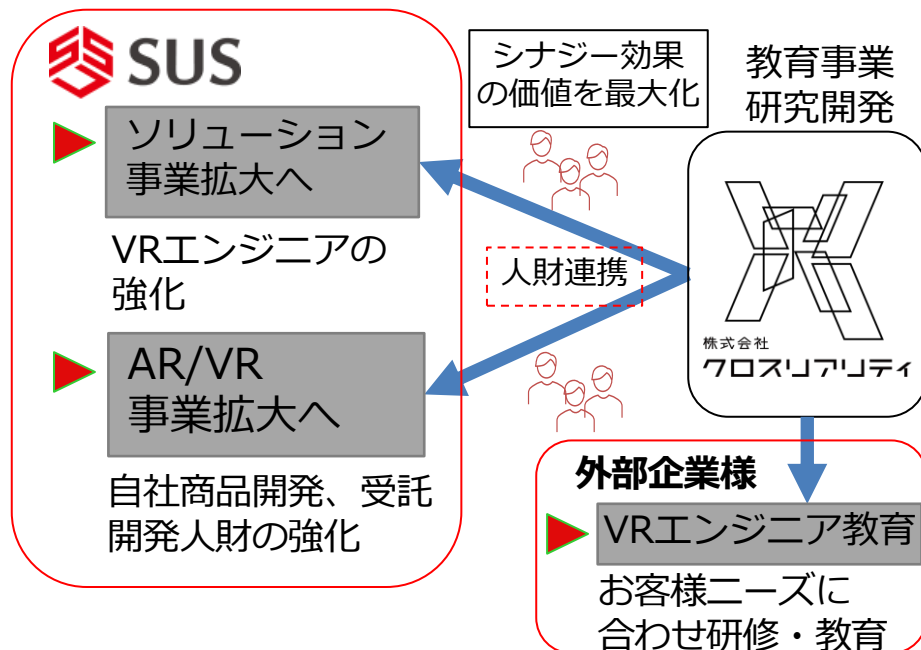
- AI (人工知能)
- IoT(Internet of Things)
- VR (仮想現実)
- ビッグデータ

## VRエンジニア育成の強化

当社の強みであるIT分野への人財の強化及び知見の深耕のためにも、常に新たな知識の習得、情報の発信に努めている。

AR/VR事業の拡大に向けた人財確保のため、VRイノベーションアカデミー京都（VRIA京都）にて外部企業様とあわせ、当社技術社員のVRエンジニア教育を行い、早期育成を実施していく。

VRエンジニア育成と合わせて、自社オリジナル商品の開発にも取り組み、受託開発人財の育成、そしてオリジナル商品販売へとつなげていく。



## 最新のAI研究積上げ・技術の習得

最先端AI研究の第一人者であり、AIデータサイエンティストである研究者(研究所長)のもと、AI技術の研究を進め、AIの技術とソリューション事業で培ったプロエンジニア集団としてのエンジニアの技術を組み合わせることで、自社製品・技術・サービスの開発、AI受託事業の推進を行っていく。

また、「AIデザイナー講座」として、数々の成功体験を持つAIスペシャリストによる企業へのAI導入プロジェクトの成功に必要なポイント・ノウハウを、オンライン講義形式で開講していく。

■ AIデザイナー育成講座【概論】

—— オンライン動画によるレクチャー

ご自宅で受講できるオンライン講座をご用意しております。どなたでもご登録いただける動画セミナーコースをご用意いたしました。

まずは無料会員登録の上、お気軽にお試しください。

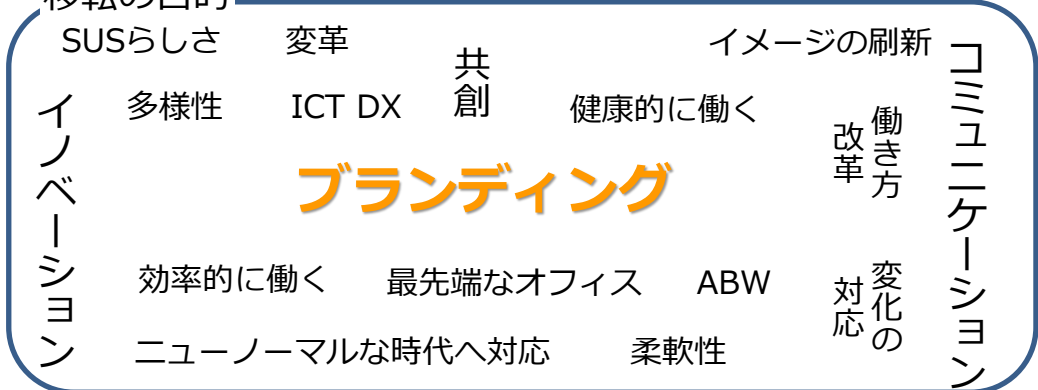
【概論1】 AIデザイナーについて

【概論2】 人工知能とは何か

この作業はすべて、3日間の講座中にAI化によるコスト削減が見込めます

## 新しいオフィスのあり方：東京オフィス移転～六本木グランドタワー

移転の目的

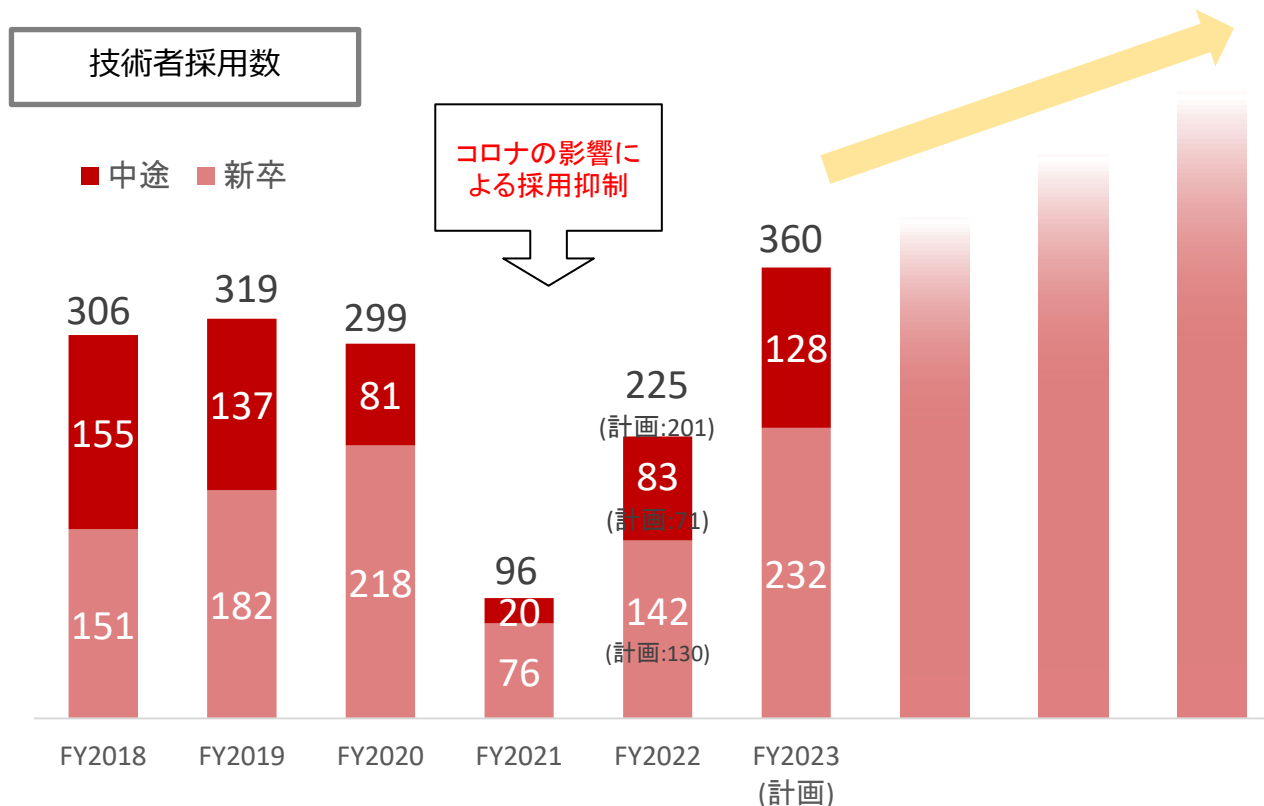


IT、先端領域における営業戦略の起点  
 新たな企業イメージ、ブランディングを実現するための戦略拠点

## 知名度を最大化する企業ブランディング、 当社ビジネスモデル「社会人学校」を活かした採用戦略

技術社員採用につき、人員増強等による採用体制の強化、知名度を最大化させるための企業ブランディング施策の強化、当社ビジネスモデル「社会人学校」を打ち出すことで、継続的にエンジニアを採用できる基盤を構築していく。

FY2022は採用強化により、計画比で新卒・中途採用ともに増加。



1.会社概要

2.市場環境

3.特徴と強み

4.競争優位性

**5.成長戦略**

6.事業のリスク及び対応方針



## AR/VR、AIによる差別化戦略を軸にしたIT領域への大胆なシフト

### ①技術者派遣領域の収益基盤強化（コア事業の改善強化）～FY2024

- IT受託、AI受託、製造請負事業の拡大
- EVへシフトする自動車業界への取り組み強化 **NEW**
- 機械、電気電子、化学領域は人財育成とPJ請負型への転換

既存事業の基盤強化として、顧客との関係性を強化し、かつ提案力を高めることで、チーム派遣、プロジェクト請負、受託開発を積極的に高めていく

EVへシフトする自動車業界へ、IT領域人財不足、AR/VRによる差別化戦略をもって提案を実施していく **NEW**

### ②技術者派遣領域を活かし先端IT領域（特にAR/VR、AI）での成長（多角化、高付加価値化の促進）～FY2024

- 3年で、VRエンジニア派遣人財300名、AI人財100名の育成 **NEW**
- 3年で、VR領域においてアウトソーシング業界でのTOPシェアを獲得
- IT領域売上の比重拡大

エンジニアへ先端IT領域の教育・育成を進め、3年でVRエンジニア派遣人財300名、AI人財100名の育成を行い、人財の高付加価値化を促進する **NEW**

既存派遣ネットワークを最大限に活用し、かつ顧客への提案力を強化することで、3年後VR領域においてアウトソーシング業界でのTOPシェアを獲得する

## AR/VR、AIによる差別化戦略を軸にしたIT領域への大胆なシフト

### ①技術者派遣領域の収益基盤強化（コア事業の改善強化）～FY2024

#### 中期目標

IT受託、AI受託、  
製造請負事業の拡大



#### FY2022進捗状況

IT受託、AI受託、製造請負において増収。

NEW

EVへシフトする  
自動車業界への取り組み強化



（新設定：EVへシフトする自動車業界へ、IT領域人財不足、AR/VRによる差別化戦略をもって提案を実施していく。）

機械、電気電子、化学領域は  
人財育成とPJ請負型への転換



教育による人財育成、PJ請負型への転換ともに引き続き注力していく。

## AR/VR、AIによる差別化戦略を軸にしたIT領域への大胆なシフト

### ②技術者派遣領域を活かし先端IT領域（特にAR/VR、AI）での成長（多角化、高付加価値化の促進） ～FY2024

#### 中期目標

NEW

3年でVRエンジニア派遣人財  
300名、AI人財100名の育成

3年で、VR領域において  
アウトソーシング業界での  
TOPシェアを獲得

IT領域売上の比重拡大

#### FY2022進捗状況

（新設定：株式会社クロスリアリティ(連結子会社)が運営するVRIA京都でのVRエンジニアの育成及びAIデザイナーによる教育育成)

VRIA京都にてVRエンジニアの育成を強化する体制へ進行する。

技術者派遣においてIT分野の売上が拡大。



## 成長戦略② 2022年9月期実績

- 計画比で、ソリューション事業、コンサルティング事業において増収の一方、受注の遅延等によりAR/VR事業において減収
- 計画比で、利益率の良い請負の増加及び販管費の減少等により、営業利益、経常利益において増益
- 子会社クロスリアリティ等に係る減損損失212百万円を計上

単位:百万円

	FY2021 実績	FY2022 実績	対前期 増減	対前期 増減率	FY2022 当初計画	対計画 増減	対計画 増減率
売上高	9,419	10,465	1,045	11.1%	10,775	△310	△2.9%
ソリューション	8,641	9,550	908	10.5%	9,518	31	0.3%
コンサルティング	622	691	68	11.0%	672	18	2.7%
AR/VR	99	168	69	69.9%	498	△330	△66.3%
その他	56	55	△0	△0.8%	85	△29	△34.9%
売上総利益 (売上高比率)	2,030 (21.6%)	2,757 (26.4%)	726 (+4.8P)	35.8%	2,795 (25.9%)	△37 (+0.5P)	△1.3%
販売費及び 一般管理費	1,835	2,026	190	10.4%	2,193	△167	△7.6%
営業利益 (売上高比率)	195 (2.1%)	731 (7.0%)	536 (+4.9P)	275.0%	601 (5.6%)	129 (+1.4P)	21.6%
経常利益 (売上高比率)	648 (6.9%)	806 (7.7%)	157 (+0.8P)	24.3%	668 (6.2%)	138 (+1.5P)	20.7%
当期純利益 (売上高比率)	448 (4.8%)	316 (3.0%)	△132 (△1.8P)	△29.5%	423 (3.9%)	△107 (△0.9P)	△25.4%

- 主力のソリューション事業を中心に全セグメントで増収を計画
- 新型コロナウイルス感染症の影響はほぼ無しと想定

単位:百万円

	FY2022 実績	FY2023 予想	増減	増減率	増減要因等
<b>売上高</b>	<b>10,465</b>	<b>12,079</b>	1,613	15.4%	
ソリューション	9,550	10,846	1,296	13.6%	採用強化による在籍技術者数の増加 IT請負の増加
コンサルティング	691	782	91	13.2%	
AR/VR	168	326	158	94.0%	受託開発を拡大
その他	55	123	67	121.5%	
<b>売上総利益</b> (売上高比率)	<b>2,757</b> (26.4%)	<b>3,417</b> (28.3%)	659 (+1.9P)	23.9%	派遣単価上昇、IT請負及びAR/VR事業の 構成比上昇により売上総利益率が増加
<b>販売費及び 一般管理費</b>	<b>2,026</b>	<b>2,464</b>	437	21.6%	技術社員採用の採用広告費増加 人件費増加
<b>営業利益</b> (売上高比率)	<b>731</b> (7.0%)	<b>953</b> (7.9%)	221 (+0.9P)	30.3%	
<b>経常利益</b> (売上高比率)	<b>806</b> (7.7%)	<b>951</b> (7.9%)	144 (+0.2P)	18.0%	FY2023予想は雇用調整助成金を見込まず
<b>当期純利益</b> (売上高比率)	<b>316</b> (3.0%)	<b>614</b> (5.1%)	297 (+2.1P)	94.2%	



## ➤ 経営指標の設定理由

技術社員1人1人への教育・研修・キャリアプラン設計を通じたスキル向上が、技術社員の価値の向上となるため、その対価としての「1人当たり売上高増加率」が重要な指標である。加えて、市場のニーズを踏まえた人員体制を作り上げるためにも、積極的採用を進め「在籍技術社員数」を確保することも必要である。

## ➤ FY2022計画と実績との乖離理由

AR/VR売上の未達等により売上高成長率も同じく未達の一方、売上総利益率の改善及び販管費の減少により売上高経常利益率は上昇。(P.32参照)  
IT分野の強化及び教育により技術社員1人当たり売上高増加率が増加。  
在籍技術社員数は、入退社により純増分が届かず計画対比減少。

	FY2021		FY2022		FY2023 (計画)
売上高成長率	5.0%	▶	11.1% (FY2022計画 14.4%)	▶	15.4%
売上高経常利益率	6.9%	▶	7.7% (FY2022計画 6.2%)	▶	7.9%
自己資本利益率	17.3%	▶	10.9% (FY2022計画 14.0%)	▶	17.6%
技術社員1人当たり 売上高増加率	+2.4%	▶	+1.4% (FY2022計画 +1.0%)	▶	+2.1%
在籍技術社員数	1,483人	▶	1,546人 (FY2022計画 1,570人)	▶	1,777人

1.会社概要

2.市場環境

3.特徴と強み

4.競争優位性

5.成長戦略

6.事業のリスク及び対応方針

	リスク概要	リスク顕在化の可能性/時期	リスクが顕在化した場合の影響度	対応方針
人財の確保	採用において計画どおり必要とする人財を確保できない、又は離職により技術社員が大幅に減少する可能性がある。	低/中長期	大	企業ブランディング施策の強化及び採用チャネルを多様化かつ最適化することで、採用経費の効率化と人財の質の向上等を目指しながら、即戦力となる技術者の確保に努めていく。
技術者派遣業界を取り巻く環境	派遣先となる大手製造業やIT関連企業の業績動向、取引先企業の開発拠点の海外移転等に影響を受ける可能性がある。	低/中長期	大	技術者に対して、顧客企業のニーズに適應するため及び付加価値向上のための教育研修を実施し、それに加えて新たな顧客企業の開拓等を通じて、常に就業先が確保できるよう努めていく。
同業他社との競争	将来、社会情勢の変化などにより労働者派遣法及び関係諸法令の変化に伴って業界再編が生じる可能性がある。また同業他社間における価格競争の結果として取引単価の低迷・技術者の待機状況が発生する可能性がある。	低/中長期	中	市場における競争力及び専門性を高めるため、技術者の付加価値向上を目指して教育研修に努め、優秀な技術者の確保と育成に取り組んでいく。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 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。当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。
- 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、予測及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。
- それらの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及び国際的な経済状況が含まれます。

## 次回の開示予定時期

本資料の進捗状況の更新は今後1年に1回を行うものとし、**毎年12月頃（定時株主総会前）**を目途として開示する予定です。