

2026年9月期(FY2026)

中間期

決算説明会資料



SUS

人と企業の笑顔が見たい

株式会社エスユーエス

証券コード：6554

©SUS Co., Ltd. All Rights Reserved.

Next 2 Next,

挑戦し続ける
ことが、
未来になる。

- 1. 2026年9月期 中間期
決算概要**
- 2. 2026年9月期の取り組み
及び進捗状況**

1. 2026年9月期 中間期

決算概要

2. 2026年9月期の取り組み

及び進捗状況

1 対期初予想比 増収増益

- 売上高 8,034百万円（対期初予想比 17百万円増、+0.2%）
- 営業利益 871百万円（対期初予想比237百万円増、+37.4%）
- 経常利益 911百万円（対期初予想比245百万円増、+36.9%）
- 中間純利益^(※) 679百万円（対期初予想比193百万円増、+39.7%）

(※)親会社株主に帰属する中間純利益

2 中間期業績予想の修正(通期業績と配当予想は修正なし)

連結経営成績サマリー（対期初予想比）

- ▶ 対期初予想比で増収のうえ、各段階利益において増益
- ▶ 粗利率改善と販管費（生成AI投資、採用広告費等）の計上時期の後ろ倒しが、営業利益率を押し上げ

（単位：百万円）

	FY2026 中間期予想	FY2026 中間期実績	増減	増減率	FY2026 通期予想	進捗率
売上高	8,017	8,034	17	0.2%	16,902	47.5%
売上総利益 (売上高比率)	2,161 (27.0%)	2,270 (28.3%)	109 (+1.3P)	5.1%	4,433 (26.2%)	51.2%
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	1,527 (19.0%)	1,398 (17.4%)	△128 (△1.6P)	△8.4%	3,067 (18.1%)	45.6%
営業利益 (売上高比率)	634 (7.9%)	871 (10.8%)	237 (+2.9P)	37.4%	1,365 (8.1%)	63.8%
経常利益 (売上高比率)	665 (8.3%)	911 (11.3%)	245 (+3.0P)	36.9%	1,397 (8.3%)	65.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益 (売上高比率)	486 (6.1%)	679 (8.5%)	193 (+2.4P)	39.7%	991 (5.9%)	68.5%

連結経営成績サマリー（対前年同期比）

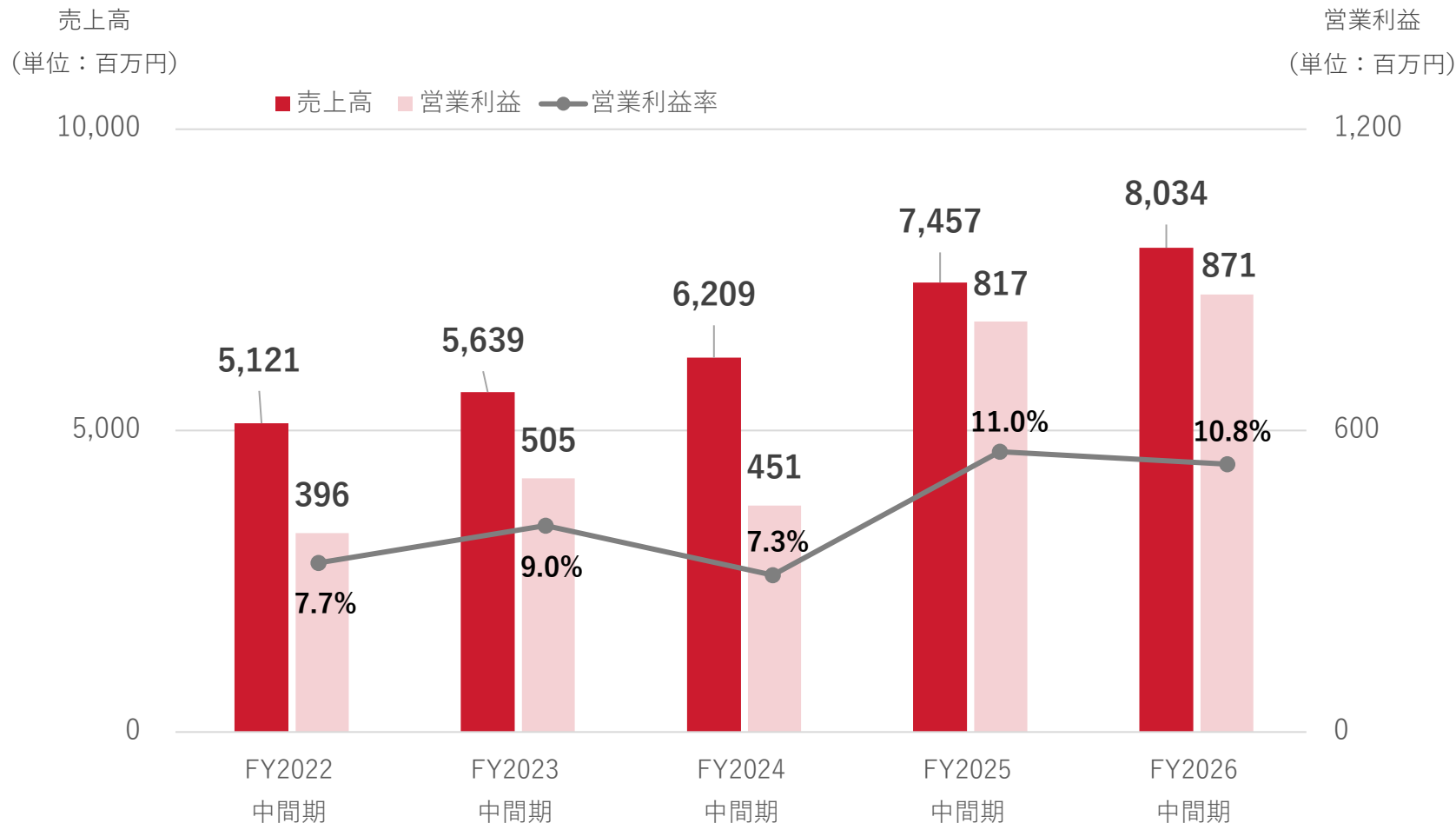
▶ 売上高、各段階利益ともにソリューション事業の牽引により増収増益

（単位：百万円）

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	増減	増減率	増減要因等
売上高	7,457	8,034	576	7.7%	ソリューション事業 : 対前年同期比 +804 コンサルティング事業 : 対前年同期比 △216 AR/VR事業 : 対前年同期比 △20 その他 : 対前年同期比 +9
売上総利益 (売上高比率)	2,115 (28.4%)	2,270 (28.3%)	154 (△0.1P)	7.3%	コンサルティング事業、AR/VR事業、その他事業の3セグメントで減益となるも、ソリューション事業が牽引し前年同期並みの利益率を維持
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	1,298 (17.4%)	1,398 (17.4%)	100 (+0.0P)	7.8%	従業員エンゲージメント向上施策費を含む人件費と外部リソース活用を目的とした業務委託費等による経費の増加
営業利益 (売上高比率)	817 (11.0%)	871 (10.8%)	54 (△0.2P)	6.6%	
経常利益 (売上高比率)	856 (11.5%)	911 (11.3%)	54 (△0.2P)	6.4%	
親会社株主に帰属する 中間純利益 (売上高比率)	581 (7.8%)	679 (8.5%)	98 (+0.7P)	17.0%	HRコンサルティング事業の譲渡益 +70

連結売上高・営業利益の推移

- ▶ 売上高は毎年拡大、売上高・営業利益ともに中間期での過去最高を記録



販売費及び一般管理費

- ▶ 従業員エンゲージメント向上施策費を含む人件費の増加
- ▶ 外部リソース活用を目的とした業務委託費等による経費の増加

(単位：百万円)

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	増減	増減率	増減要因等
販売費	151	165	14	9.4%	
採用広告費	109	112	2	2.6%	
その他	42	53	11	27.0%	
人件費	705	742	36	5.1%	従業員エンゲージメント向上のための福利厚生費の増加等
経費	440	490	50	11.4%	
業務委託費	37	56	19	52.1%	外部リソース活用を目的とした費用の増加等
支払手数料	25	35	9	37.1%	
システム関連費用	60	68	7	12.2%	
その他	316	330	13	4.4%	福岡オフィス開設準備費用等
計	1,298	1,398	100	7.8%	

事業セグメント別概況

- ▶ ソリューション事業 : 派遣とIT請負の受注の増加により増収増益
- ▶ コンサルティング事業 : 減収減益も収益基盤の再構築により利益率は改善
- ▶ AR/VR事業 : 前年同期の大型案件の反動減により減収減益
- ▶ その他事業(注) : 増収も細胞培養加工施設の先行費用により減益

(単位：百万円)

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	増減	増減率
売上高	7,457	8,034	576	7.7%
ソリューション事業	6,666	7,471	804	12.1%
コンサルティング事業	533	316	△216	△40.7%
AR/VR事業	215	195	△20	△9.6%
その他事業(注)	41	51	9	24.0%
セグメント利益	817	871	54	6.6%
ソリューション事業	729	855	126	17.4%
コンサルティング事業	67	47	△20	△29.7%
AR/VR事業	19	△17	△36	—
その他事業(注)	1	△14	△15	—

(注) 就労移行支援事業等、再生医療支援事業等

ソリューション事業の概況

- ▶ 派遣 : 派遣単価の上昇、在籍エンジニア数の増加により増収
- ▶ 請負等^(注) : IT請負の受注増加とエンジニア増員による受注体制の強化により増収
- ▶ セグメント利益 : 中間期での過去最高益を計上

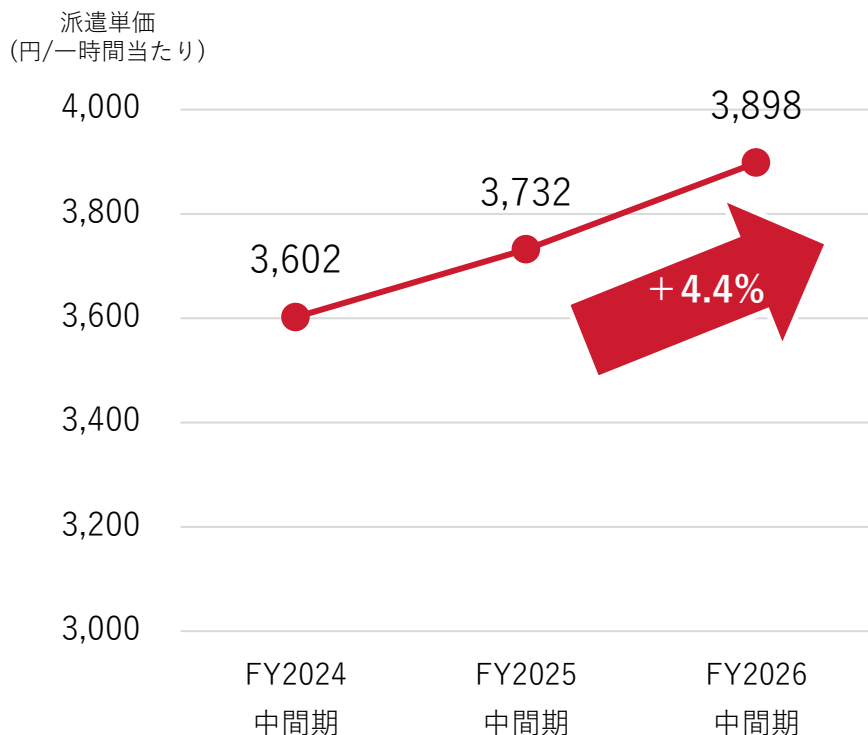
(単位：百万円)

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	増減	増減率
売上高	6,666	7,471	804	12.1%
派遣	5,890	6,509	618	10.5%
請負等 ^(注)	775	961	186	24.0%
セグメント利益	729	855	126	17.4%

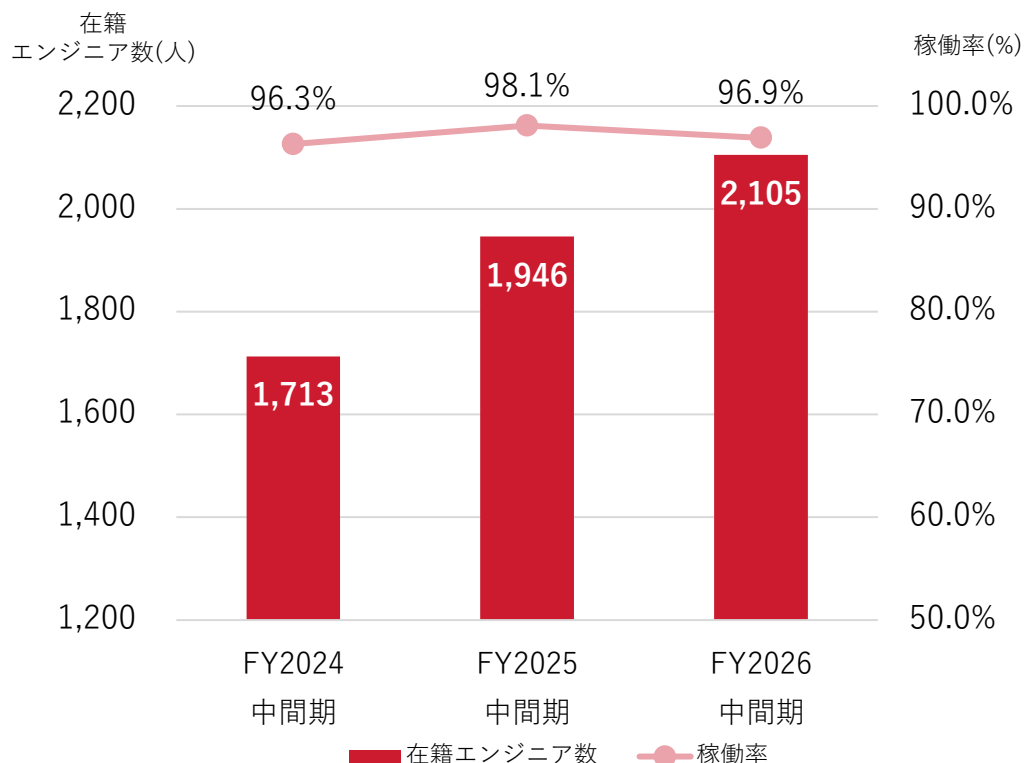
ソリューション事業に関する主要業績指標

- ▶ 派遣単価 : 育成施策がエンジニアの市場価値向上に寄与し上昇
- ▶ 在籍エンジニア数 : 新卒・経験者採用ともに概ね計画通りの進捗により増加
- ▶ 稼働率 : 育成と稼働の適正なバランスを重視した結果、概ね計画通りに進捗

派遣単価



在籍エンジニア数及び稼働率



コンサルティング事業の概況

- ▶ ITコンサルティング：自社及び外注のリソースバランスの見直しを伴う
案件の戦略的な選択により減収
- ▶ HRコンサルティング：2025年12月末をもって事業譲渡
- ▶ セグメント利益：減益も利益率は改善（12.7% → 15.0%）

（単位：百万円）

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	増減	増減率
売上高	533	316	△216	△40.7%
ITコンサルティング	511	306	△204	△40.0%
HRコンサルティング	22	9	△12	△55.4%
セグメント利益	67	47	△20	△29.7%

- ▶ AR/VR : 教育事業が好調も、受託開発における前期大型案件の反動減のため減収
- ▶ AI関連 : 既存顧客との継続案件を安定的に確保し、増収
- ▶ セグメント利益 : AR/VRの減収により減益も、AI関連は成長を維持

(単位：百万円)

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	増減	増減率
売上高	215	195	△20	△9.6%
AR/VR	189	151	△38	△20.1%
AI関連	26	43	17	65.2%
セグメント利益	19	△17	△36	—

その他事業の概況

- ▶ 就労移行支援事業等：就労定着支援事業の報酬単価上昇により増収
- ▶ 再生医療支援事業等：プライムロードの細胞培養加工受託事業開始により増収
- ▶ セグメント利益：細胞培養加工施設の稼働開始に伴う先行費用の発生により減益

(単位：百万円)

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	増減	増減率
売上高	41	51	9	24.0%
就労移行支援事業等	33	33	0	0.3%
再生医療支援事業等	7	17	9	131.3%
セグメント利益	1	△14	△15	—

- ▶ 細胞培養加工施設（CPC）の稼働状況
- 厚生労働省から製造許可を取得、細胞培養加工受託事業を開始
- すでに都内を中心に国内の複数医療機関と契約し、再生医療の導入支援から細胞培養加工の受託までをワンストップで提供

CPCの今後の方針目標



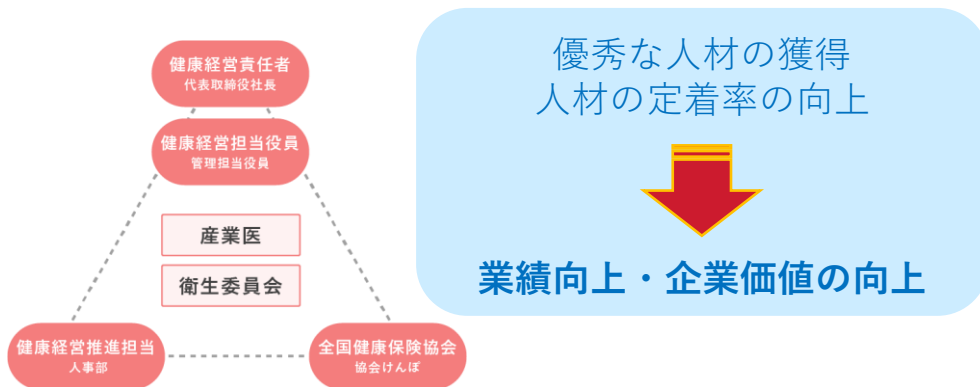
グループの新規事業の柱として、更なる収益拡大を目指す

- ▶ 健康経営優良法人2026
(大規模法人部門) に認定
《2023年より4年連続の認定》



【健康経営宣言】

「人と企業の笑顔が見たい」という経営理念のもと、社員とその家族の心身の健康を重要な経営資源の一つとしてとらえ、健康で快適な職場環境の形成を目的として、健康保持・増進や社員のQOL（生活の質）向上に積極的に取り組み、健康づくりを推進してまいります。



- ▶ アーティスト社員の作品を活用したTシャツを作成、社内販売開始



- アーティスト社員の活躍チャンネルの多層化
- 「支援」から「共感と循環」へ

社内販売を通じ、支援の枠組みを超えた作品価値に対価を支払う社内経済圏の確立と、日常使いからD&Iを自分事として実感できる文化の醸成により、多様性が輝く新しい企業価値創出を目指す

連結財政状態

- ▶ 現金及び預金の増加、売掛金の増加による流動資産の増加
- ▶ 未払金、賞与引当金、役員賞与引当金の減少による流動負債の減少
- ▶ 親会社株主に帰属する中間純利益計上による純資産の増加

(単位：百万円)

	FY2025 期末	FY2026 中間期	増減	増減率	要因
流動資産	5,570	5,702	132	2.4%	
現金及び預金	3,407	3,438	30	0.9%	連結キャッシュフロー状況参照
売掛金	2,035	2,132	97	4.8%	
固定資産	1,145	1,205	60	5.3%	投資有価証券の取得 等
資産合計	6,715	6,908	192	2.9%	
流動負債	2,321	2,199	△121	△5.2%	
未払金	940	922	△18	△2.0%	
賞与引当金	515	500	△15	△2.9%	
役員賞与引当金	35	—	△35	△100.0%	
固定負債	76	75	△0	△0.9%	
純資産	4,317	4,633	315	7.3%	中間純利益計上：+679 配当金 ：△401
負債純資産合計	6,715	6,908	192	2.9%	
自己資本比率	62.9%	65.4%	+2.5P		

連結キャッシュフロー状況

- ▶ 税金等調整前中間純利益の計上等による営業キャッシュフローの増加
- ▶ 投資有価証券及び有形固定資産の取得による投資キャッシュフローの減少
- ▶ 配当金の支払い等による財務キャッシュフローの減少

(単位：百万円)

	FY2025 中間期	FY2026 中間期	要因
営業キャッシュフロー	521	421	税金等調整前中間純利益 : +981 法人税等の支払額 : △241 売上債権の増加額 : △97
投資キャッシュフロー	△187	△38	投資有価証券の取得による支出 : △49 有形固定資産の取得による支出 : △29 事業譲渡による収入 : +56
財務キャッシュフロー	△195	△351	配当金の支払額 : △400
キャッシュ増減	138	30	
キャッシュ期末残高	2,951	3,438	

FY2025配当実績

45円

➤ 対FY2024配当：+15円

FY2026配当予想

(変更なし)

50円

➤ 対FY2025配当：+5円

企業価値を最大化するための中長期的な取り組みや
事業拡大に必要な内部留保とのバランスを勘案した
継続的かつ安定的な株主還元を実施する方針

1. 2026年9月期 中間期

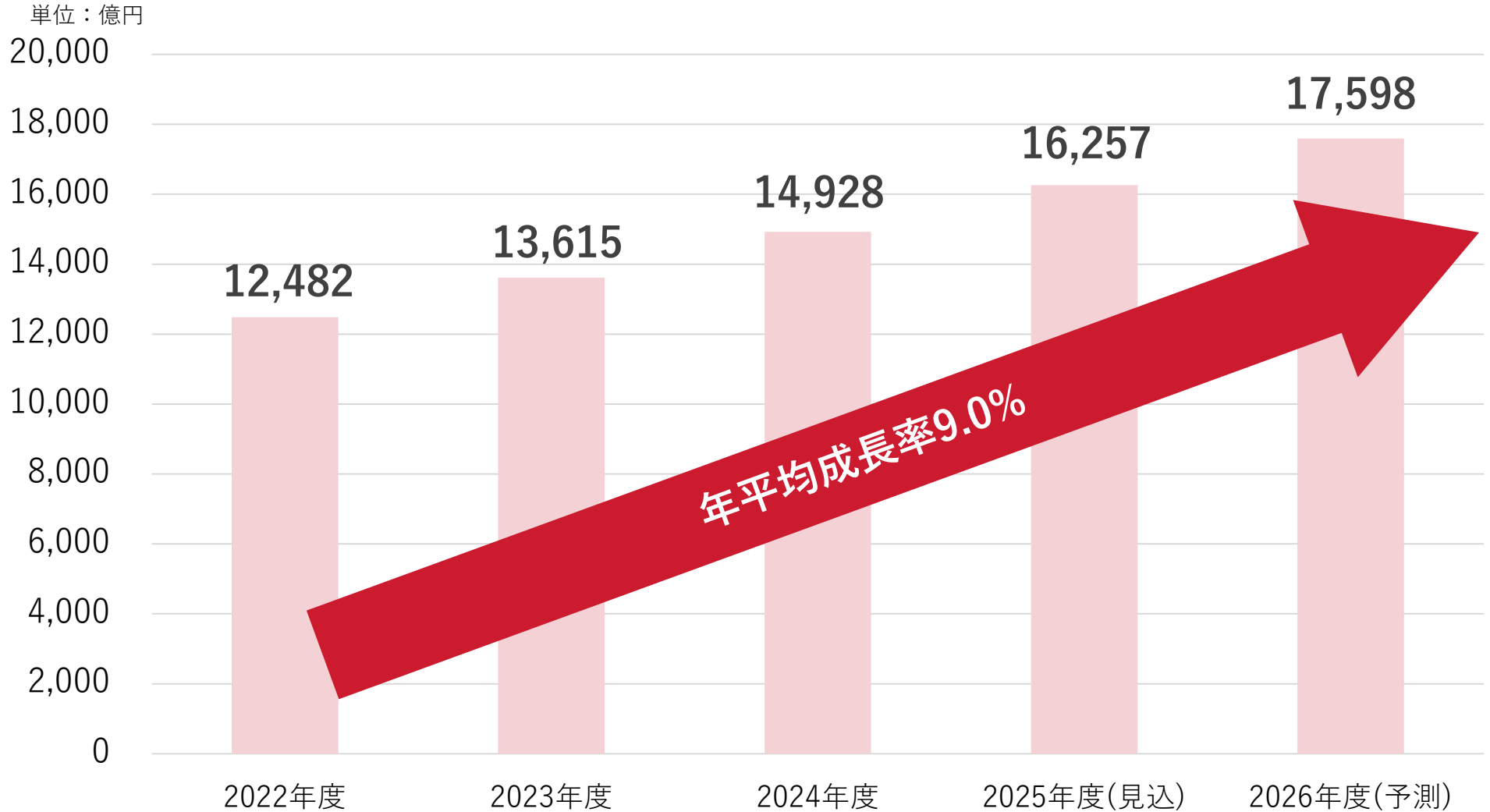
決算概要

2. 2026年9月期の取り組み

及び進捗状況

デジタル人材採用・活用支援サービス市場の概況

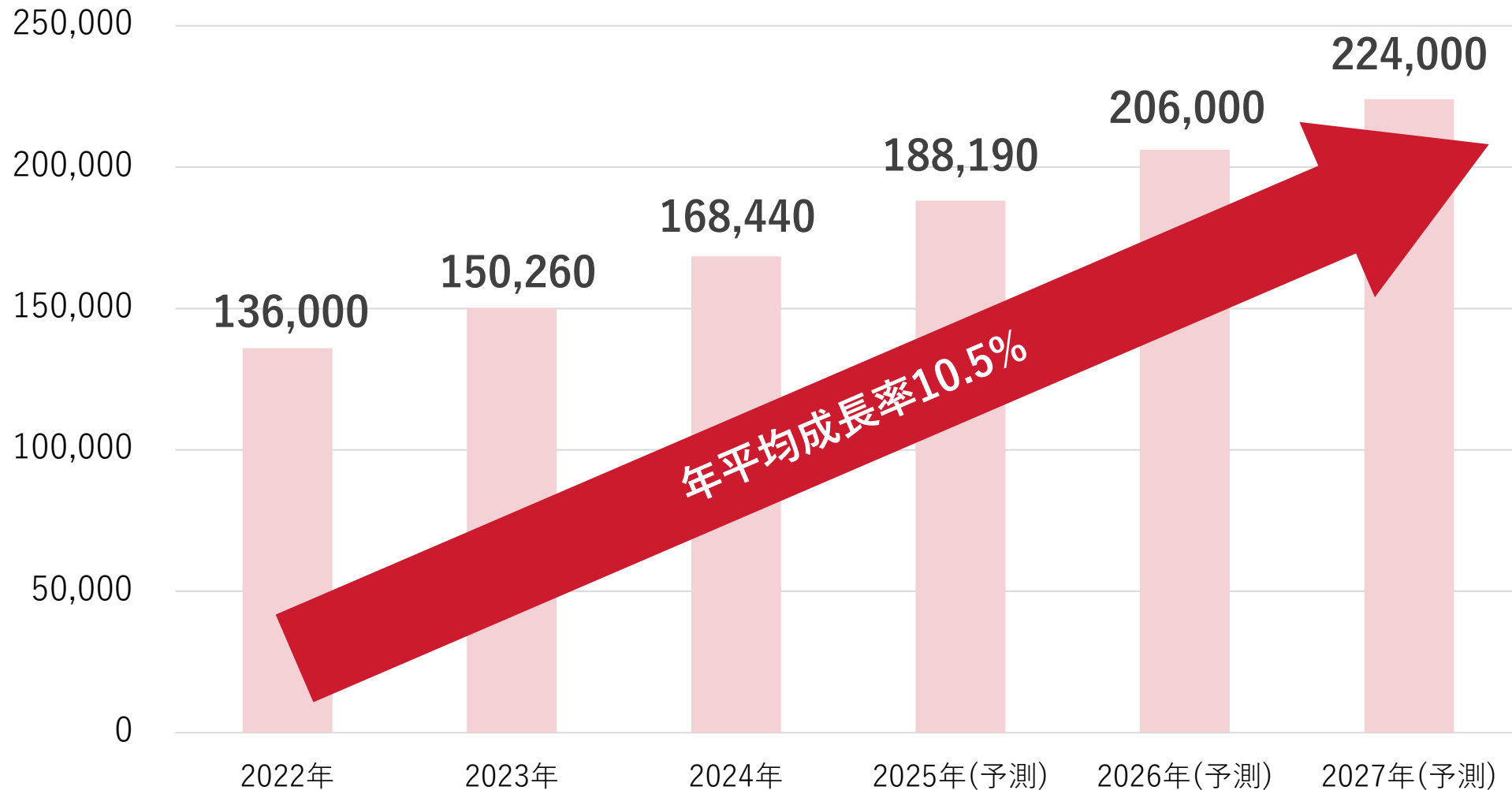
▶ ITエンジニア派遣を含むデジタル人材関連サービス市場は右肩上がりの予測



ERPパッケージライセンス市場の概況

▶ Fit to standardが企業に根付き始めて、ERPのクラウド化が進展する予測

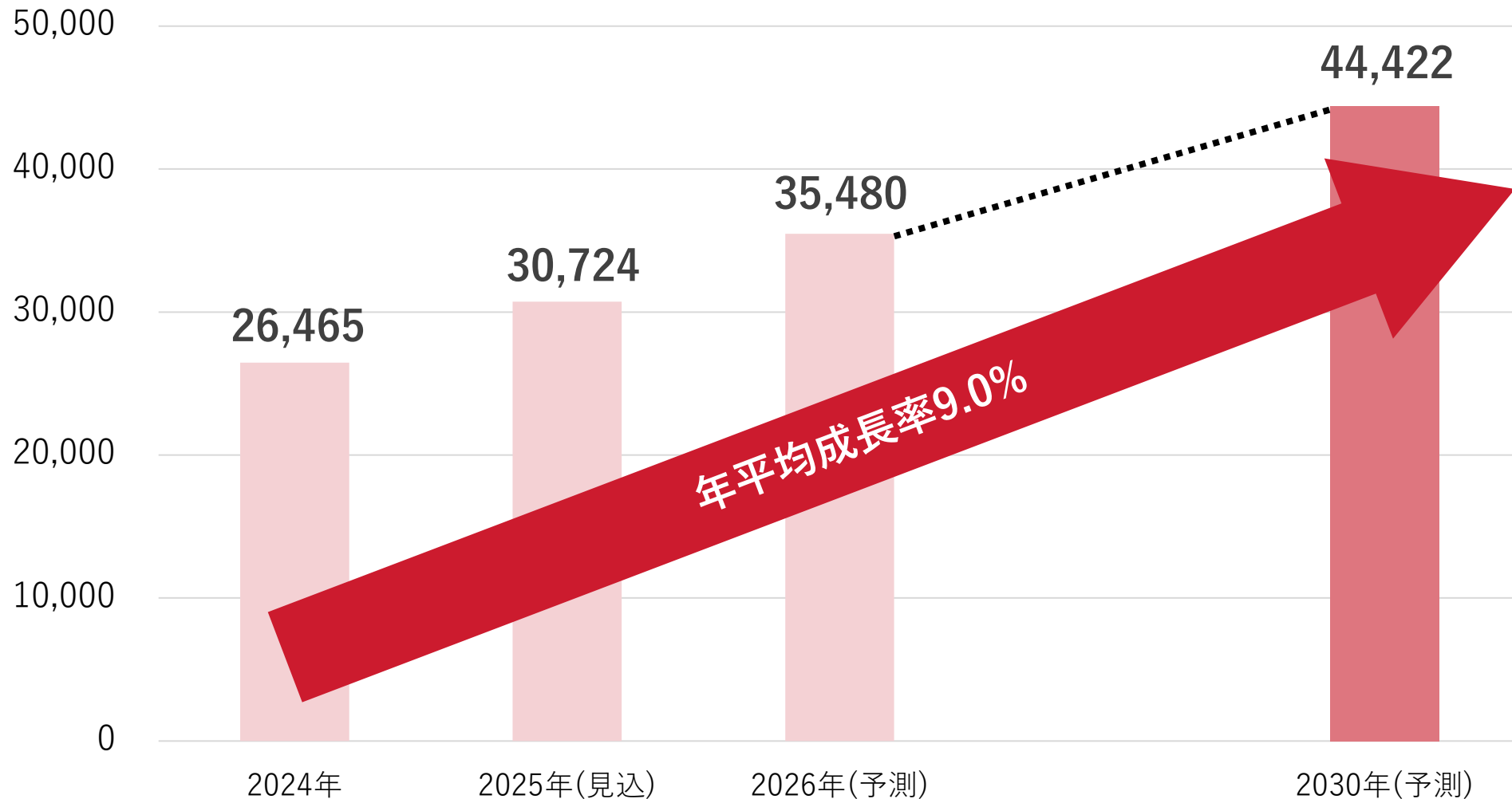
単位：百万円



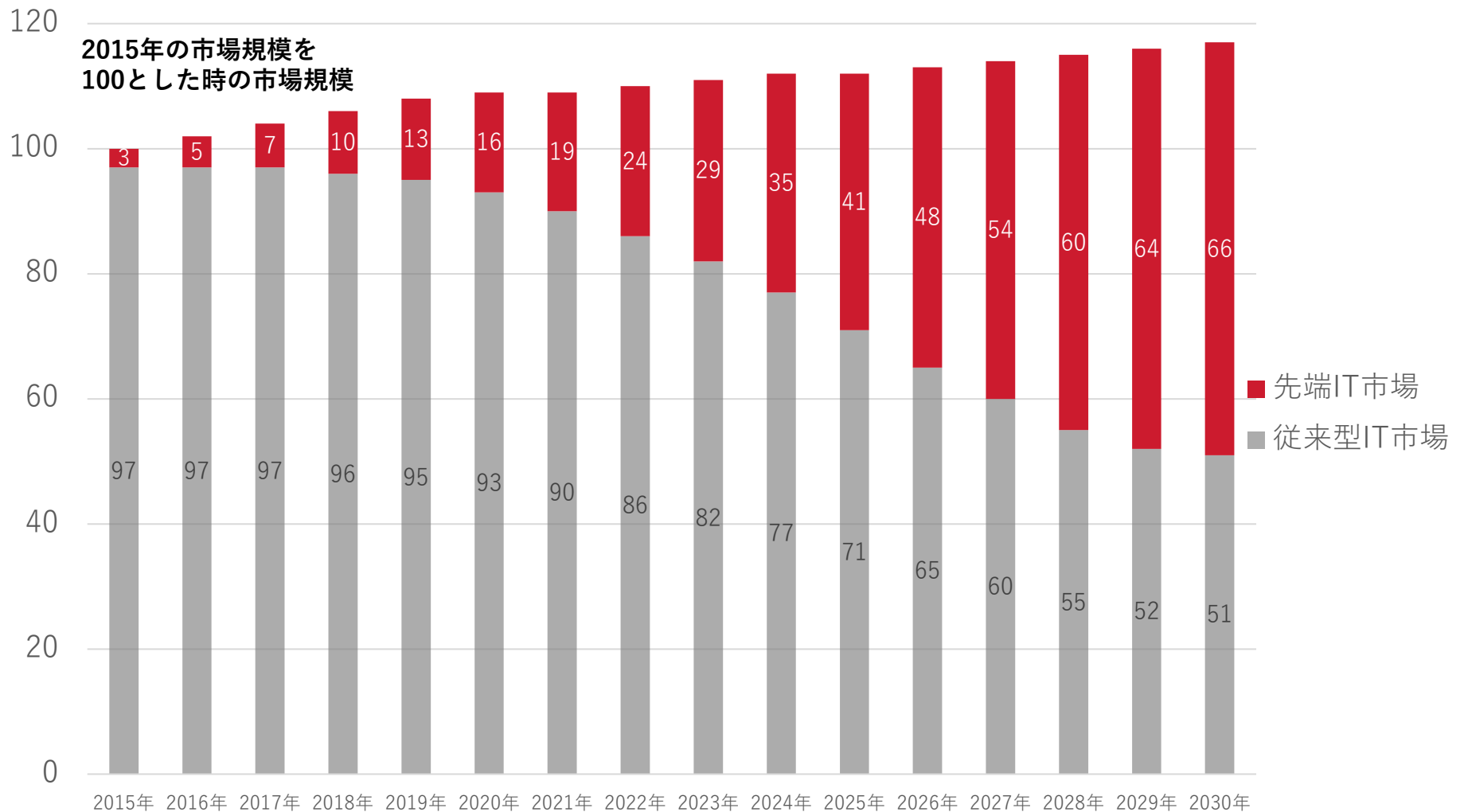
国内法人向けXRコンテンツ市場の概況

- ▶ 当初想定よりも緩やかながら、着実に様々な産業分野への普及が進む予測

単位：百万円



▶ 先端IT市場における人材需要が加速的に高まる



3年間の成長戦略(FY2025-2027)

- ▶ ソリューション事業
- ▶ コンサルティング事業

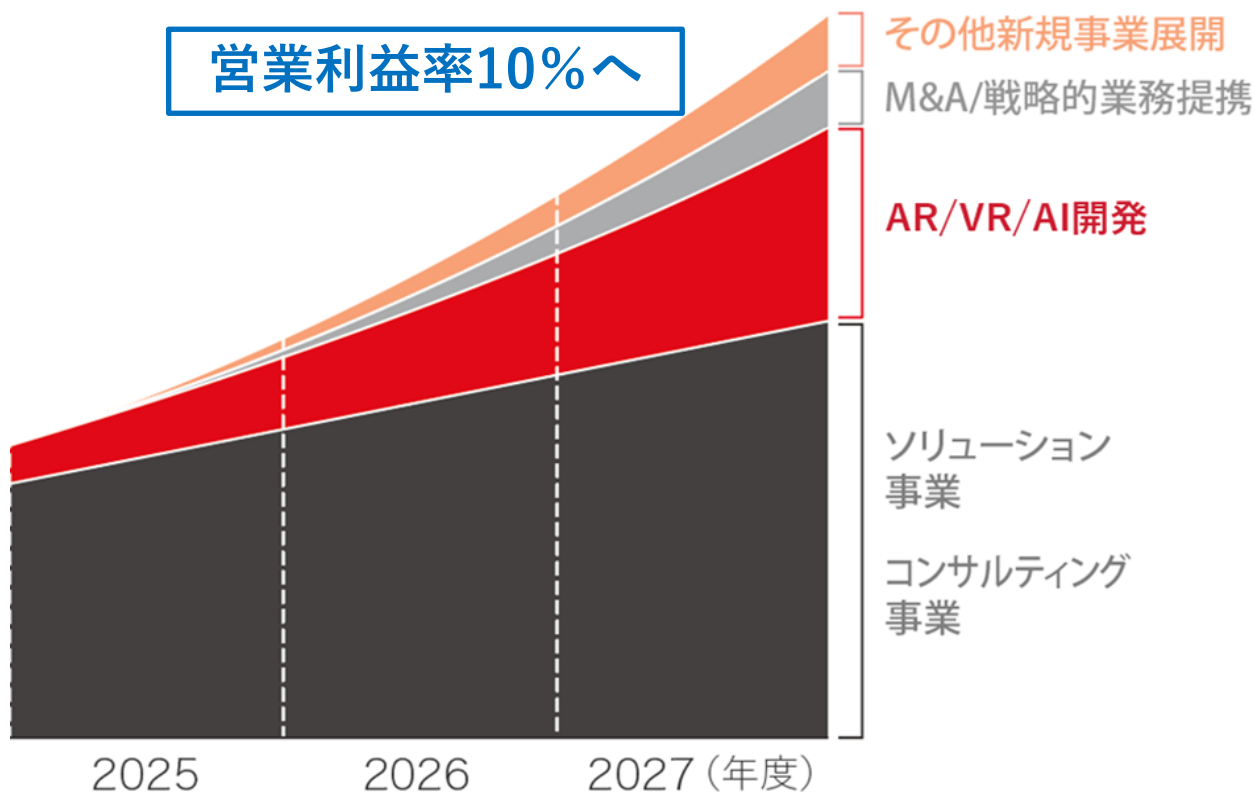


事業の根幹

- ▶ AR/VR/AI開発
- ▶ M&A/戦略的業務提携
- ▶ その他新規事業展開



成長ドライバー



事業の成長性や市場環境の変化に合わせて、事業の選択と集中を推進

全体最適の視点でタイムリーに成長投資を実行し、企業価値の最大化を目指す

事業の根幹の強靱化

《ソリューション事業の取り組み》

- ▶ 博多エリアに**福岡オフィス**開設
- ▶ 全社統合的IT請負体制の整備による収益力向上
- ▶ 機電・AI分野など**質を重視した新卒採用**

《コンサルティング事業の取り組み》

- ▶ ITコンサルティング事業の組織強化、収益基盤の再構築による利益率向上
- ▶ HRコンサルティング事業の譲渡と事業譲渡後の協業

成長ドライバーの収益化

《AR/VR/AI開発での人材投資》

- ▶ 最先端技術研修プログラムの開発を継続、**生成AI投資と教育**によるAR/VR実働300人、AI実働100人体制の整備

《新規事業創出への挑戦》

- ▶ 新規事業立ち上げやシナジー効果を見込む企業との戦略的提携等を継続

《プライムロードの成長戦略》

- ▶ CPC(細胞培養加工施設)の開設と細胞培養加工受託事業の本格始動

ソリューション事業の取り組み

▶ 博多エリアに福岡オフィス開設(2026/4/1)

- U・Iターン希望者が活躍できる環境の創出
(地方の人材を対象とした採用活動の開始)
- 事業の更なる成長及び収益基盤の拡大
(九州における営業活動の始動)



福岡県福岡市博多区上呉服町10-1
博多三井ビルディング 8階

福岡 Fukuoka

京都 Kyoto

大阪 Osaka

神戸 Kobe

岡山 Okayama

全国各地での
事業展開
を加速

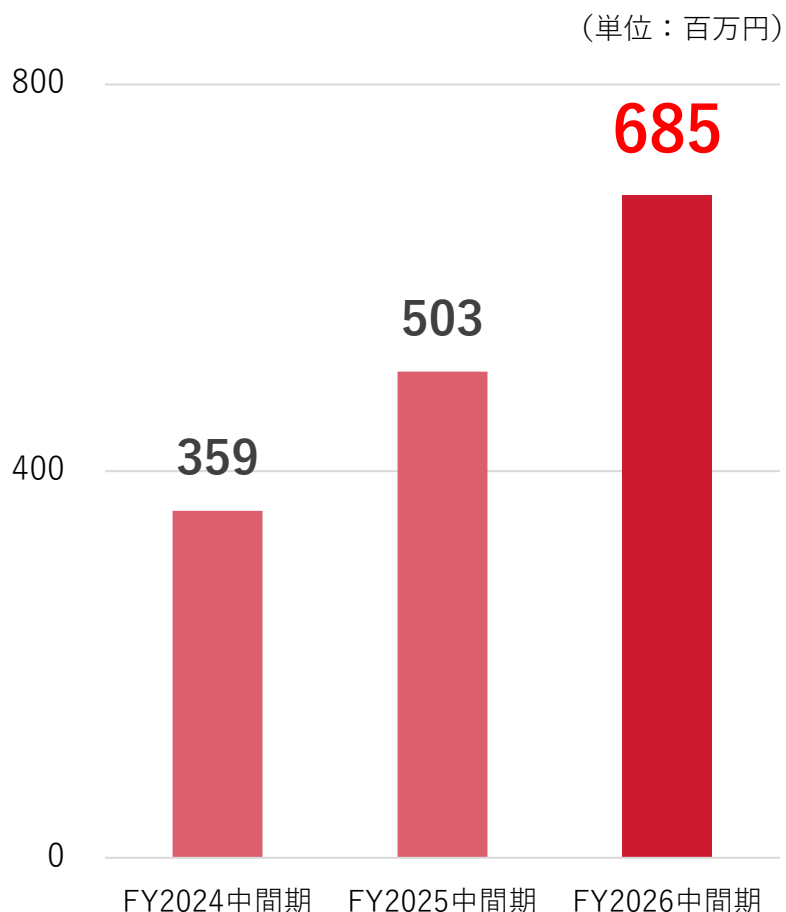
六本木 Roppongi

横浜 Yokohama

名古屋 Nagoya

▶ 全社統合的IT請負体制の整備による収益力向上

IT請負業務の売上高



中間期で過去最高を記録するなどIT請負売上高は好調に推移しているが、前年同期比の売上高増加率には地域差がある

対応

- 全体リソースの可視化と最適配置の推進
- 人材育成のためのOJT環境の拡大
- エリア間でのナレッジ共有

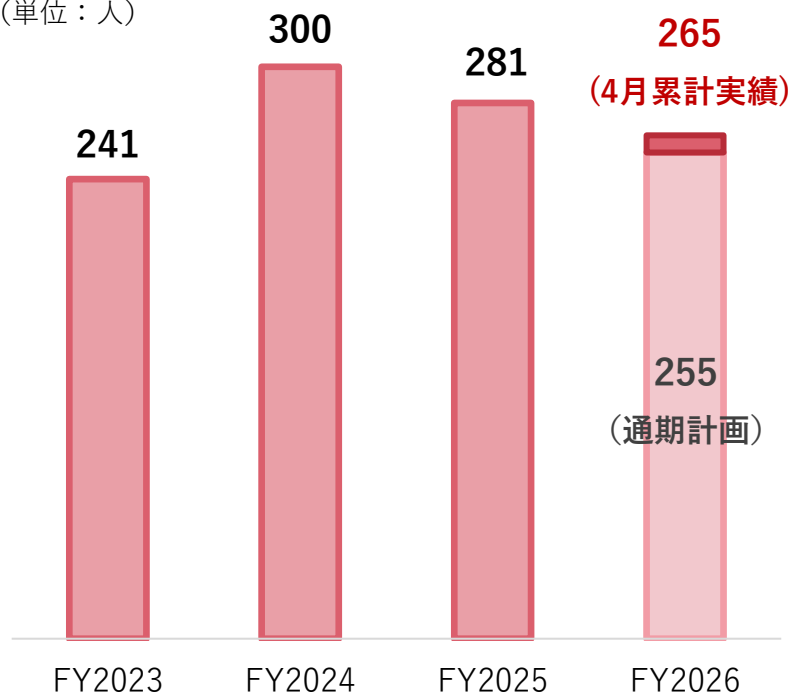
全社統合的IT請負体制の整備を通じて、
事業利益の最大化を目指す

▶ 質を重視した新卒採用

- 機電・AI系の採用をさらに強化し、より質の高いエンジニア集団の形成を意識した採用活動に取り組む方針
- 取り組みの結果、通期計画を上回る採用実績となった他、昨年と比較して機電・AI/AR/VR領域のエンジニア採用比率が向上

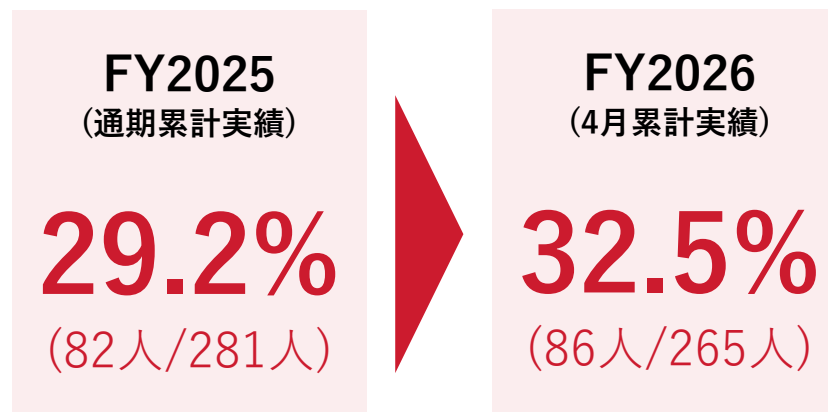
新卒エンジニア採用状況

(単位：人)



機電・AI/AR/VR領域のエンジニア採用比率

※採用比率：新卒エンジニア採用実績に占める上記領域の採用枠実績割合



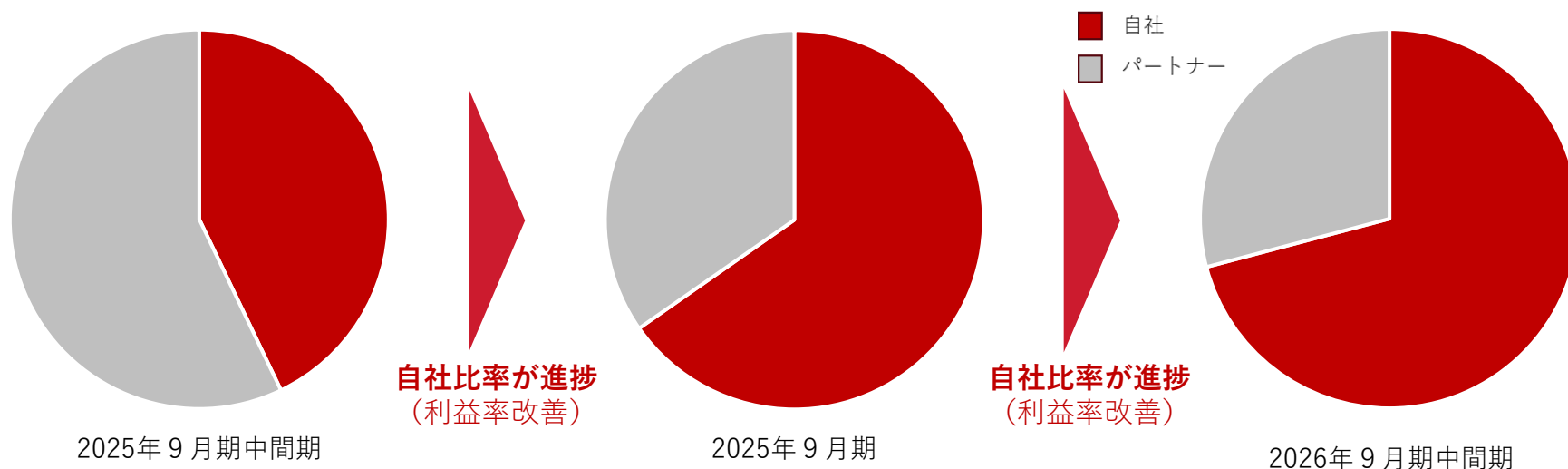
来期の新卒採用においてもこれらの領域の採用を強化するとともに、“機械エンジニア×AI”、“電気エンジニア×AI”など、新しいキャリア像を提案、訴求することで差別化に繋げる

《ITコンサルティング事業》

▶ 適正なリソースバランスを意識した収益基盤の再構築による利益率向上

- 新規顧客開拓、既存顧客ニーズ深耕の両面を見据えた営業体制の強化
- ソリューション事業との連携強化、戦略的パートナーとの連携強化
- 自社ITコンサルタント・パートナーを連動させたチーム体制の構築
- 生成AI導入に関するコンサルティングサービスの事業化検討

自社ITコンサルタント比率の推移



営業体制強化による優良顧客/案件の獲得と、自社/パートナーの適正なバランス確保により、さらなる利益率向上を目指す

- ▶ 採用・教育で、最先端技術を保有するエンジニア人材を強化

最先端技術エンジニア数

※最先端技術エンジニア：経産省/厚労省認定のAI/AR/VR専門家育成講座修了者、AI/AR/VRに関する案件に従事経験のあるエンジニア

AR/VRエンジニア数

284人

(2026年3月末)

AIエンジニア数

★ 108人

(2026年3月末)

AR/VR実働300人
AI実働100人
体制へ

★ AI案件に従事経験のあるエンジニア数(累計)増加により100人到達。**生成AI投資と教育**を継続して人材育成強化。

- ▶ 自社製品開発の推進



VRシミュレーション/訓練






- ▶ 前年に資本業務提携を行ったキュレーションズとの協業により、大手企業のシステム開発案件の受注獲得

□ 案件概要

顧客企業で稼動しているサブシステムを統合するポータルサイト、統合認証基盤、データ分析基盤開発に関する要件定義フェーズ、開発プロジェクト管理

□ 資本業務提携の成果

当社の持つ「高い技術力・先端テクノロジー」を活用し、AI開発ディレクション、AI要件定義・データ戦略、アジャイル開発、開発PM業務のサポートを実行
総額数億円規模となる次フェーズ以降の継続関与とともに、今後も協業によるさらなる案件獲得を目指す

それぞれの強み	
	<ul style="list-style-type: none">• 社会人学校としてのエンジニア育成• 幅広い技術課題を解決する人材の派遣/請負• AI/AR/VRといった先端技術教育
	
 <small>ヒト・モノ・コトをキュレーションしてプロジェクトを成功に導く伴走パートナー</small>	<ul style="list-style-type: none">• 新規事業創出ノウハウ• 新規事業開発実行力• 多様なテーマに対応する人材コミュニティ



戦略立案から開発、実証・改善までを一気通貫で支援して、新規事業の構想段階から実行・成長までをサポート。顧客企業の事業成功の確率を飛躍的に高め、持続的な収益創出に繋げる

▶ 営業領域を中心に対話データAI技術を保有するaileadと資本業務提携



対話データ自動構造化
AIエージェント基盤



AIエンジニアリング体制
先端IT人材基盤

□ 資本業務提携の目的



AI活用の共同推進 (モデル共同研究・実装)

aileadがインプットデータを収集し、当社がAIモデルを開発。「営業マネジメントの自動化・最適化モデル」の実装に共同で着手し、将来的な製品化と販売を目指す。



共同ソリューション開発 (対話データ×業務システム)

対話データの自動構造化を起点に、CRMやATS等の各種業務システムとの連携を強化。入力負荷の削減、情報欠落の防止、意思決定の高度化を実現する新ソリューションを開発。



導入・定着支援の強化 (現場実装までの伴走)

当社の開発請負・コンサルティング機能を活用し、要件整理から運用設計、定着化支援までを一体提供。大企業のセキュリティ要件にも配慮し、導入リードタイムを大幅短縮。



販売・展開の急速な加速 (強固な法人ネットワーク活用)

当社が持つ既存の広範な法人顧客基盤を活用し、対話データAI活用の価値提案を共同推進。従来の「営業領域」に加え、「人事・採用領域」へのクロスセル・導入拡大を図る。

□ 会社概要

会社名：株式会社ailead

所在地：東京都港区赤坂1-14-14 第35興和ビル5階

代表取締役社長：杉山大幹

事業内容：対話データAIプラットフォーム「ailead(エアリード)」の開発・提供



□ 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。
- 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。