

# 2023年9月期(FY2023)

## 決算説明会資料



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.

- **売上高は過去最高を更新**
  - 売上高：1,035百万円増(9.9%増)
  
- **売上総利益率低下及び販管費増加により営業利益減少**
  - 営業利益：123百万円減(16.9%減)
  
- **前年同期に計上した減損損失等の発生が無く、当期純利益増加**
  - 当期純利益（※）：145百万円増(46.1%増)  
（※）親会社株主に帰属する当期純利益
  
- **FY2023配当予定 1株当たり25円**
  
- **1億円の自己株式取得を予定**

# I .2023年 9 月期 決算概要

# 2023年9月期連結経営成績サマリー

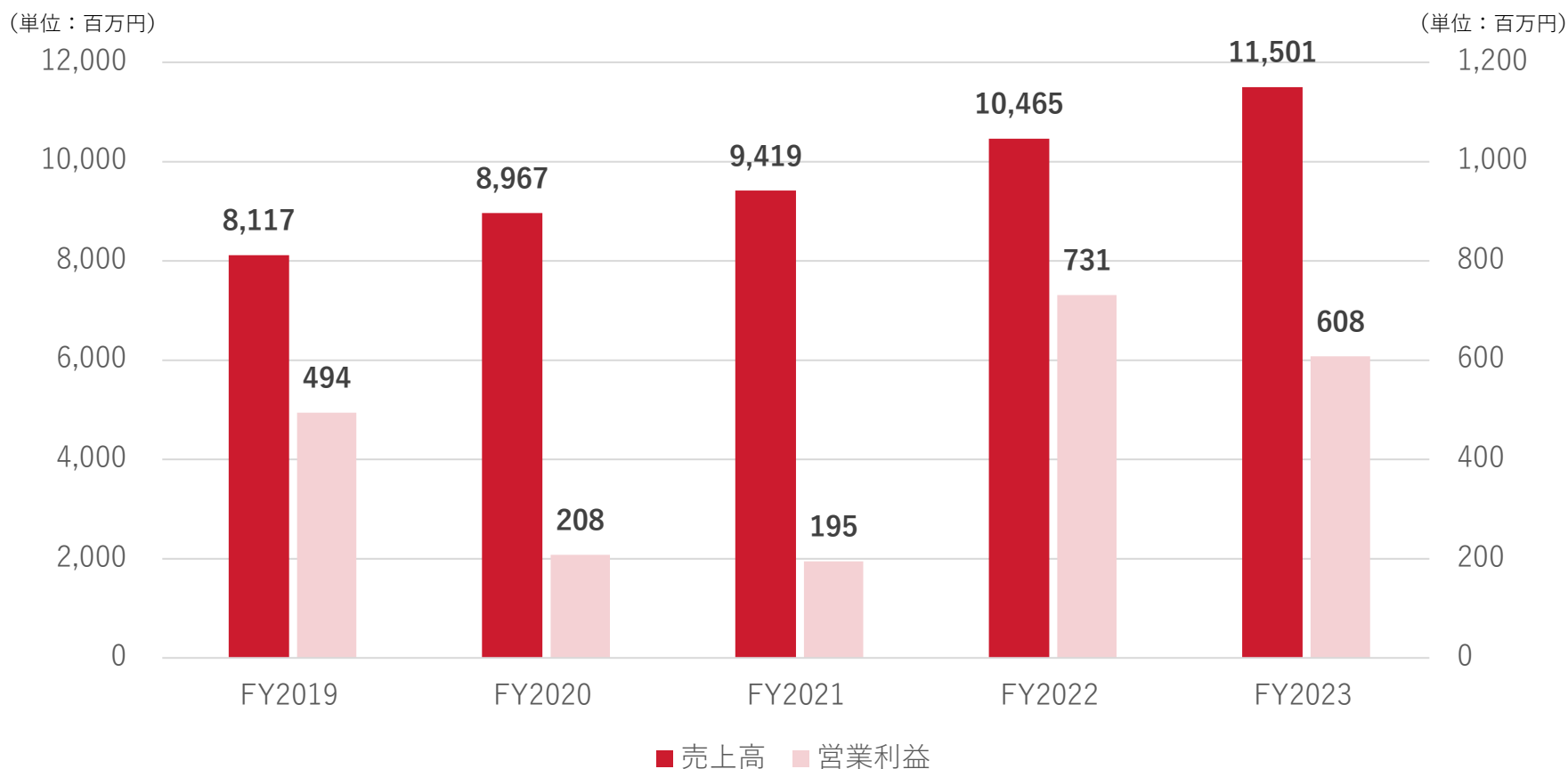


- ▶ 前年同期と比べて全セグメントにおいて増収
- ▶ エンジニアの報酬水準の引き上げ、稼働率低下により売上総利益率低下
- ▶ 積極採用等による採用広告費及び人件費の増加、東京オフィス移転コストを計上

(単位：百万円)

	FY2022 実績	FY2023 実績	増減	増減率	増減要因等
売上高	10,465	11,501	1,035	9.9%	ソリューション事業: 対前年同期差 789百万円増 コンサルティング事業: 対前年同期差 118百万円増 AR/VR事業: 対前年同期差 105百万円増 その他: 対前年同期差 22百万円増
売上総利益 (売上高比率)	2,757 (26.4%)	2,905 (25.3%)	147 (△1.1P)	5.4%	・エンジニアの報酬水準の引き上げ ・戦略的な長期の最先端教育研修の実施やより高い派遣単価を狙った配属先の選定による稼働率低下
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	2,026 (19.4%)	2,297 (20.0%)	270 (+0.6%)	13.4%	・積極採用等による採用広告費及び人件費の増加 ・東京オフィスの移転コストによる増加
営業利益 (売上高比率)	731 (7.0%)	608 (5.3%)	△123 (△1.7P)	△16.9%	
経常利益 (売上高比率)	806 (7.7%)	623 (5.4%)	△182 (△2.3P)	△22.7%	雇用調整助成金 56百万円減
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	316 (3.0%)	461 (4.0%)	145 (+1.0P)	46.1%	前年同期は特別損失として減損損失212百万円計上

- ▶ 売上高は増収傾向、過去最高の売上高を達成
- ▶ 営業利益はコロナの影響から回復傾向である一方、FY2023は利益率の悪化により前年同期比で減益



# 販売費及び一般管理費

- ▶ 積極採用等により採用広告費及び人件費増加
- ▶ 東京オフィスの移転コストが発生

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	増減	増減率	増減要因等
販売費	181	249	68	37.8%	
採用広告費	149	202	53	35.5%	エンジニア新卒採用広告 52百万円増
その他	31	47	15	48.5%	
人件費	1,184	1,278	94	8.0%	
経費	660	768	108	16.4%	
賃借料	148	197	48	32.8%	東京オフィス移転
消耗品費	13	33	19	148.1%	新東京オフィス什器等
システム関連費用	79	95	16	21.1%	インフラ整備強化
業務委託費	56	71	15	26.8%	採用関連等
その他	363	371	7	2.1%	
計	2,026	2,297	270	13.4%	

# 事業セグメント別概況(連結サマリー)

- ▶ ソリューション事業: 増収の一方、売上総利益率低下等により減益
- ▶ コンサルティング事業: 好調に推移し増収増益
- ▶ AR/VR: 受注が増加し増収・赤字幅縮小
- ▶ その他: 増収・赤字幅縮小

(単位: 百万円)

	FY2022	FY2023	増減	増減率
売上高	10,465	11,501	1,035	9.9%
ソリューション事業	9,550	10,339	789	8.3%
コンサルティング事業	691	809	118	17.1%
AR/VR事業	168	273	105	62.7%
その他(注)	55	78	22	41.1%
セグメント利益	731	608	△123	△16.9%
ソリューション事業	743	542	△200	△27.0%
コンサルティング事業	95	126	30	32.2%
AR/VR事業	△87	△54	33	-%
その他(注)	△19	△6	13	-%

- ▶ 派遣: 派遣単価の上昇、在籍人数の増加したことにより増収
- ▶ 請負: 製造請負は減収の一方、IT請負が好調に推移し増収

(単位: 百万円)

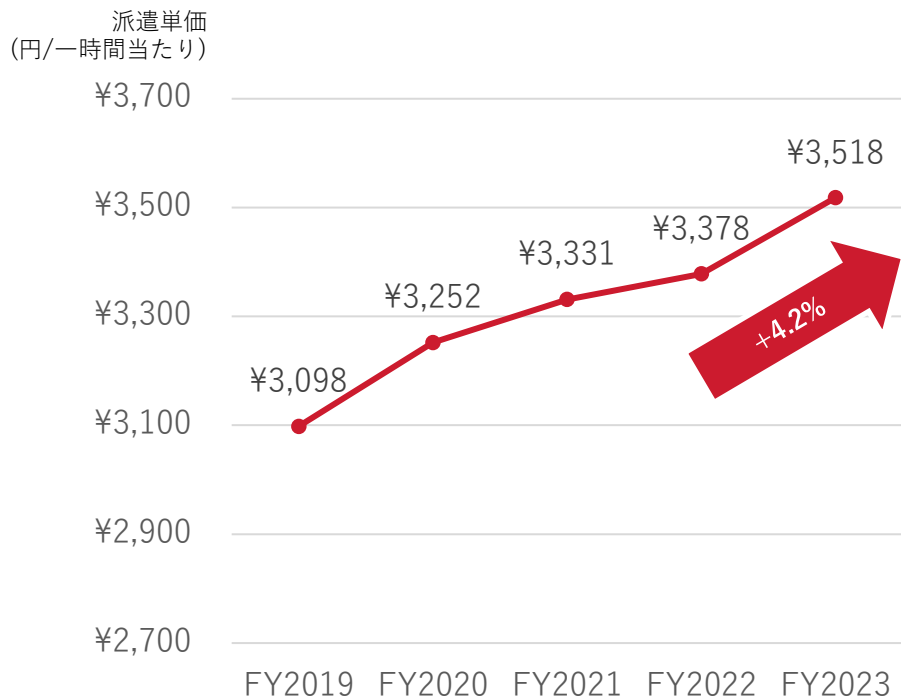
	FY2022	FY2023	増減	増減率
売上高	9,550	10,339	789	8.3%
派遣	8,468	9,048	580	6.8%
請負(注)	1,081	1,291	209	19.3%



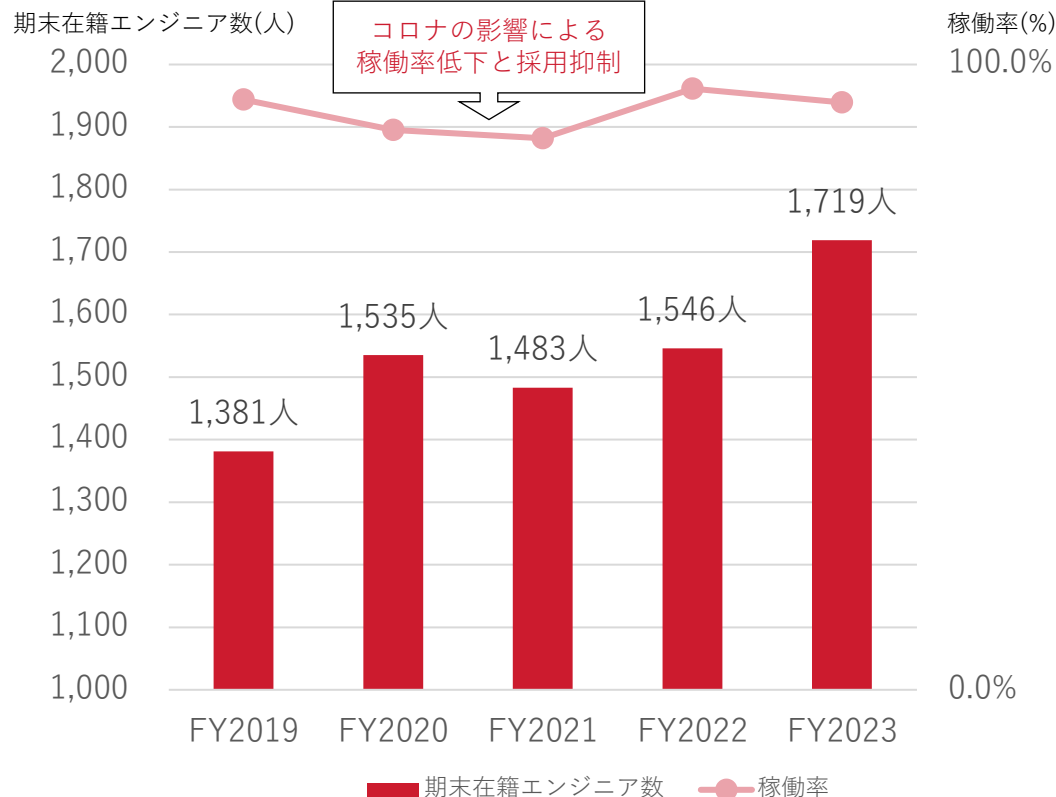
# ソリューション事業に関する主要業績指標

- ▶ 派遣単価は上昇傾向
- ▶ 期末在籍エンジニア数は増加
- ▶ 稼働率低下（戦略的な最先端分野の研修、より高い派遣単価を狙った配属先の選定等）

## 派遣単価



## 期末在籍エンジニア数及び稼働率

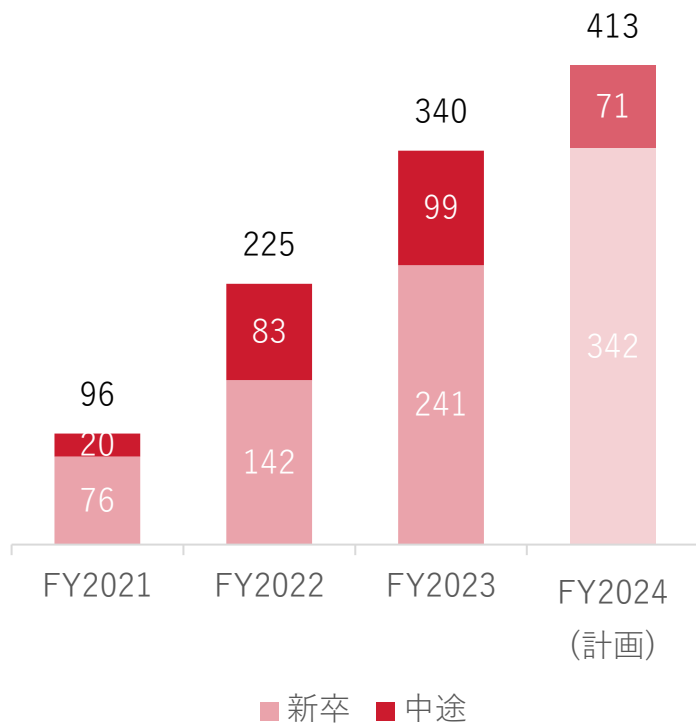


## ①採用方法の多様化による採用強化

- ▶ FY2023は新卒・中途採用者数340名を採用
- ▶ FY2024は新卒採用体制の強化、企業ブランディング施策の強化等により、413名のエンジニア人材の採用を計画

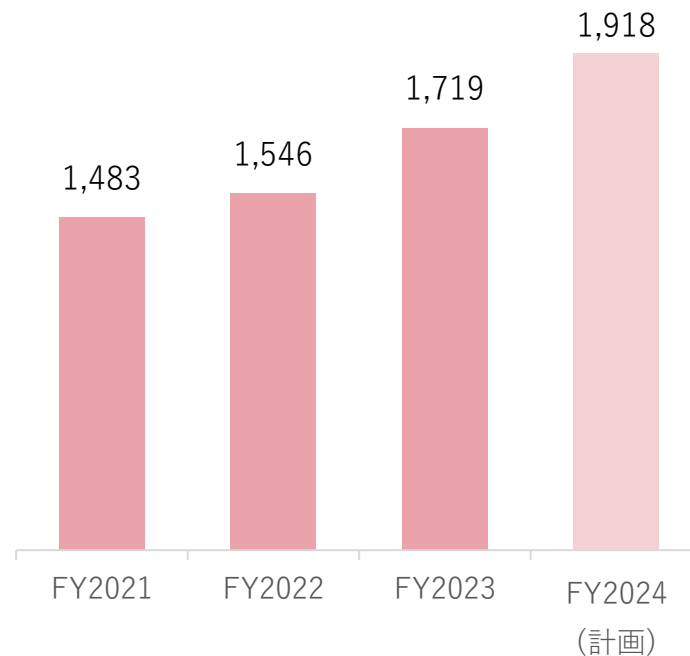
### エンジニア採用状況

(単位：人)



### 在籍エンジニア数

(単位：人)

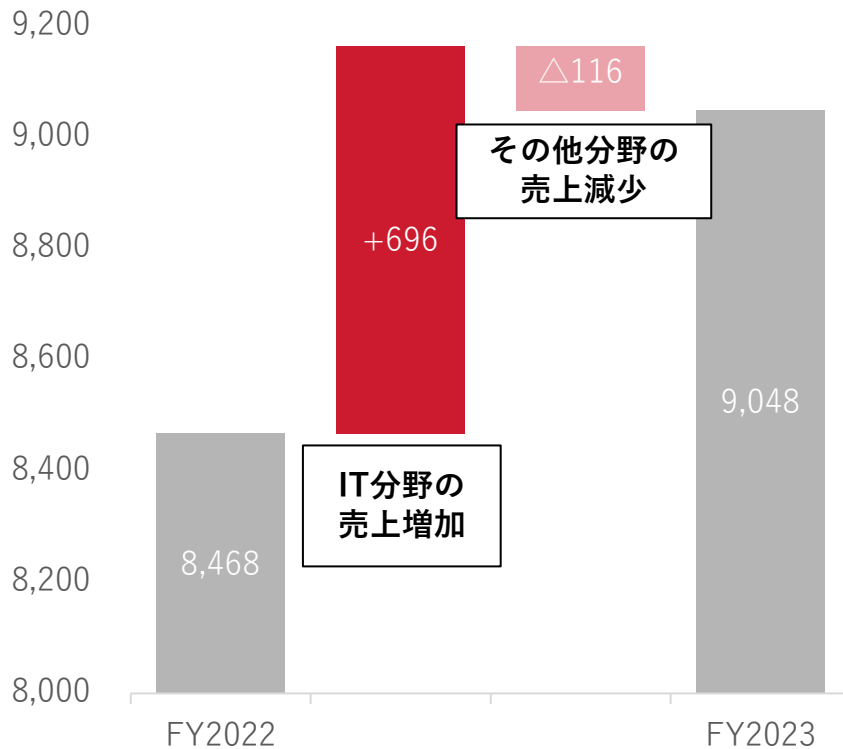


## ②IT分野の強化

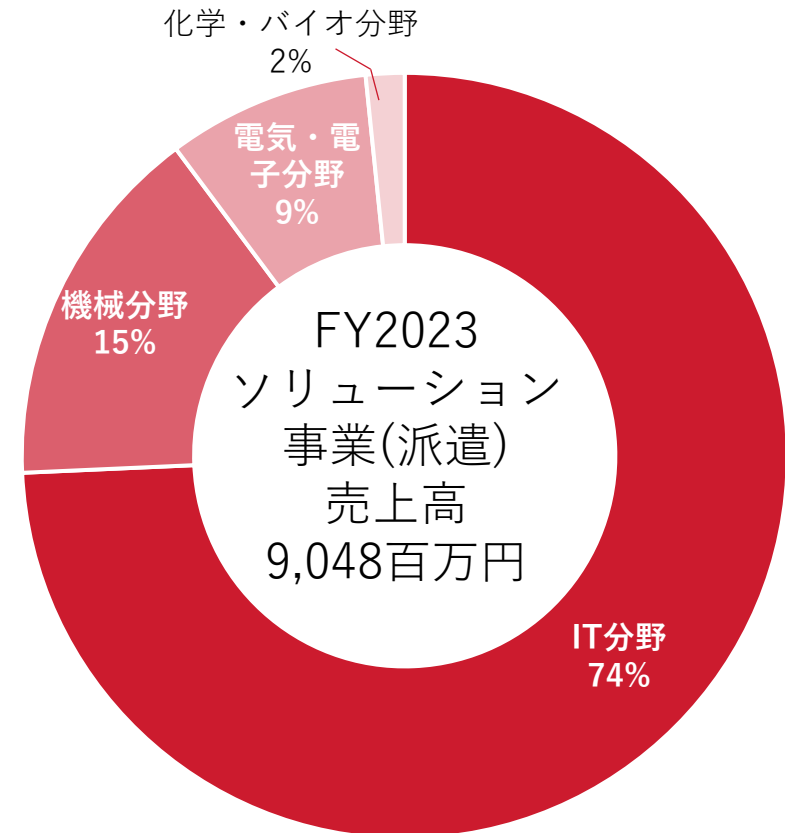
- ▶ 新規開拓等によりIT分野の売上増加

### ソリューション事業(派遣)の売上増減

(単位：百万円)



### エンジニア職種別売上高構成

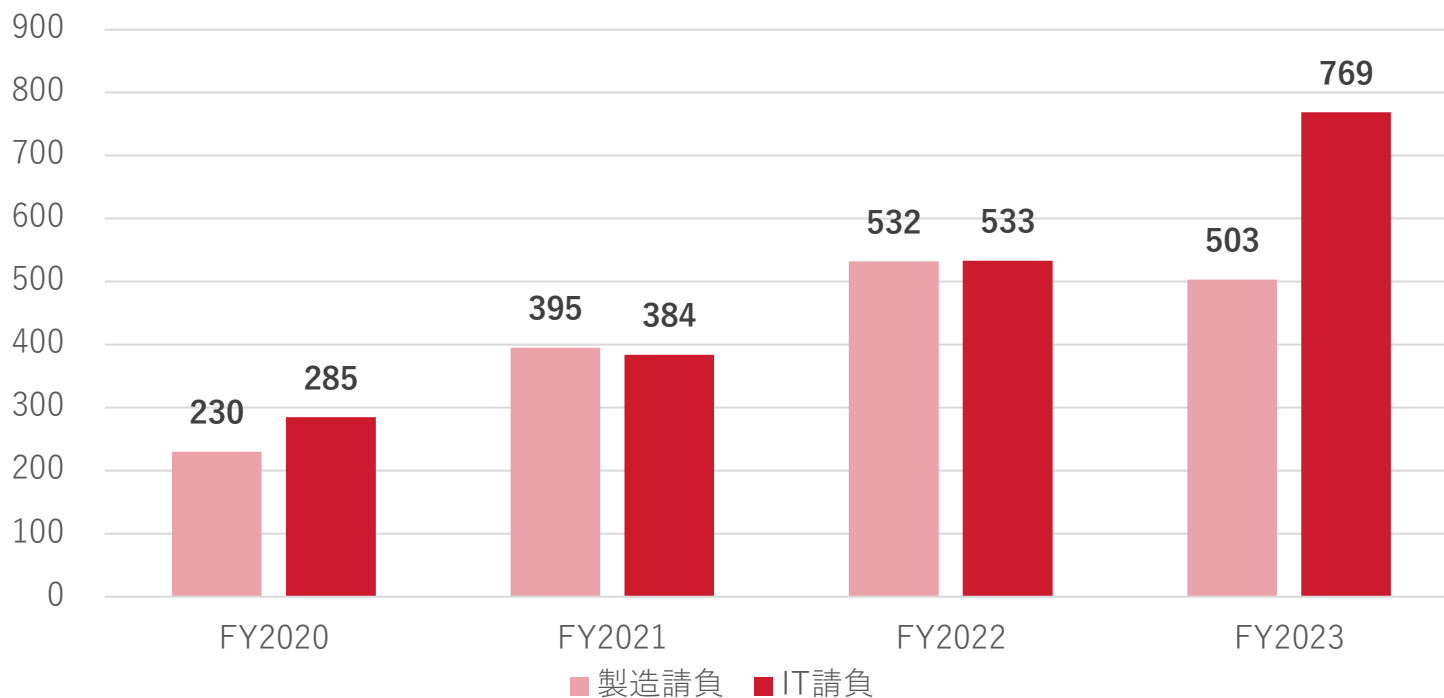


## ③請負業務の拡大

- ▶ 製造請負は半導体関連顧客で発生した部品供給不足により減少
- ▶ IT請負はリーダー人材の育成に注力し、好調に受注が拡大

### 請負業務の売上高

(単位：百万円)



- ▶ ITコンサルティング : SAPのクラウド系基幹システムの導入を中心に拡大
- ▶ HRコンサルティング : タレントマネジメントシステム「SUZAKU」の売上が増加

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	増減	増減率
売上高	691	809	118	17.1%
ITコンサルティング	654	767	112	17.2%
HRコンサルティング	36	41	5	15.9%

- ▶ AR/VR :アプリ開発、企業向け及び教育機関向けのメタバース等を受注
- ▶ AI関連 :外観検査や情報抽出に関する受注を獲得

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	増減	増減率
売上高	168	273	105	62.7%
AR/VR	122	237	115	94.2%
AI関連	46	36	△9	△20.8%

- ▶ 就労移行支援事業等 :利用者増加により増収
- ▶ 再生医療導入支援事業 :再生医療支援サービスの受注拡大

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	増減	増減率
売上高	55	78	22	41.1%
就労移行支援事業等	50	63	12	24.6%
再生医療導入支援事業	4	15	10	215.8%

- ▶ 売上債権の増加等による流動資産の増加
- ▶ 東京オフィス移転等による固定資産の増加
- ▶ 当期純利益計上による純資産の増加

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	増減	増減率	要因
流動資産	4,182	4,233	51	1.2%	
現金及び預金	2,731	2,615	△116	△4.3%	連結キャッシュフロー状況参照
売上債権	1,354	1,516	162	12.0%	
固定資産	488	775	286	58.7%	有形固定資産の増加 249百万円
資産合計	4,670	5,008	338	7.2%	
流動負債	1,582	1,666	83	5.3%	
未払金	665	932	267	40.2%	
未払法人税等	251	37	△214	△85.2%	
固定負債	33	31	△1	△5.8%	
純資産	3,055	3,311	256	8.4%	当期純利益計上 461百万円 配当金支払 △132百万円 自己株式の取得 △ 83百万円
負債純資産合計	4,670	5,008	338	7.2%	
自己資本比率	65.0%	65.6%	+0.6P		



# 連結キャッシュフロー状況

- ▶ 東京オフィス移転等に関する有形固定資産の取得により投資CFが減少
- ▶ 配当金の支払及び自己株式の取得により財務CFが減少

(単位：百万円)

	FY2022	FY2023	増減率
営業キャッシュフロー	635	445	税金等調整前当期純利益 623百万円 未払金の増加 261百万円 法人税等の支払額 △392百万円
投資キャッシュフロー	△100	△347	有形固定資産の取得による支出 △295百万円
財務キャッシュフロー	△78	△213	配当金の支払額 △132百万円 自己株式の取得による支出 △83百万円
キャッシュ増減	455	△116	
キャッシュ期末残高	2,731	2,615	

## II. 業績予想

# 2024年9月期連結業績予想サマリー



- ▶ 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
- ▶ 派遣単価上昇等により売上総利益率上昇

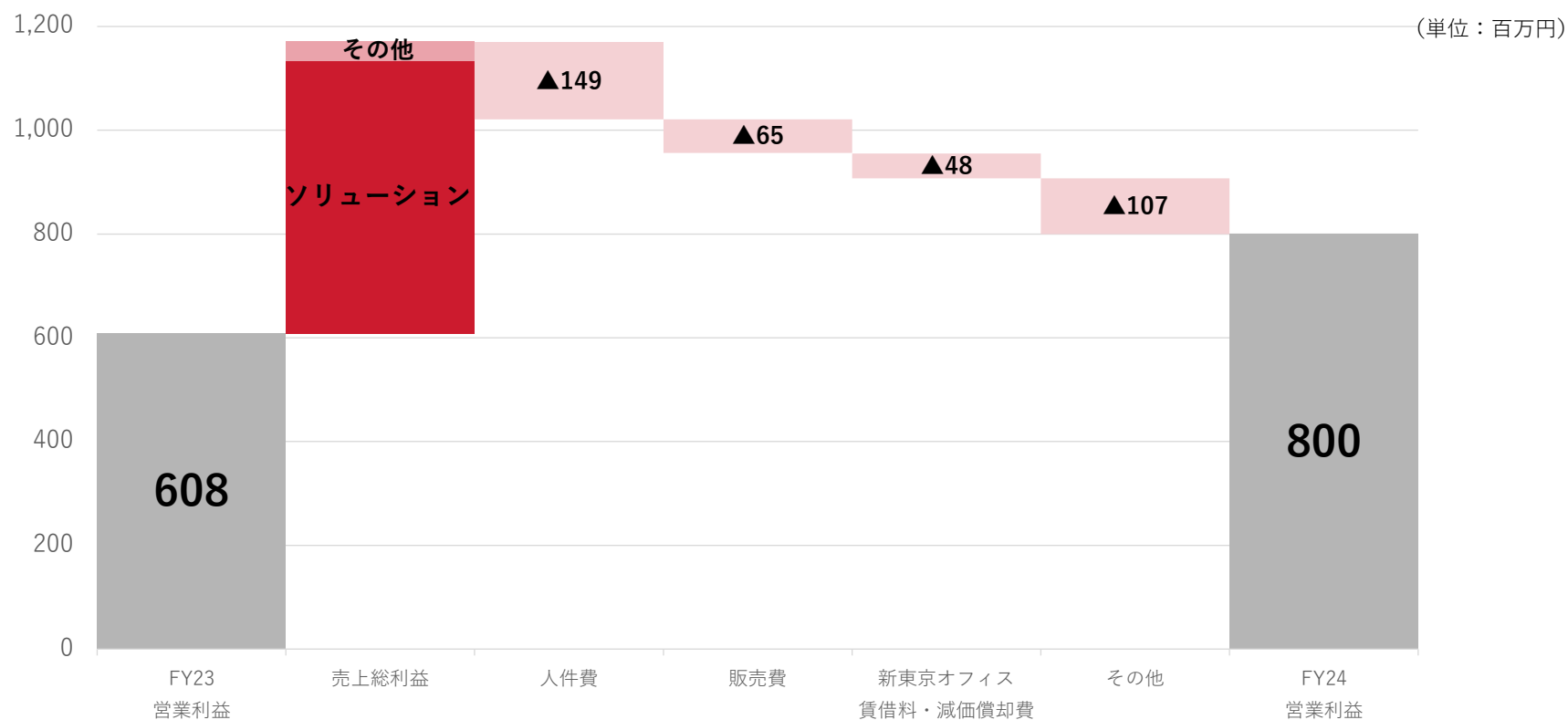
(単位：百万円)

	FY2023 実績	FY2024 業績予想	増減	増減率	要因
売上高	11,501	12,900	1,399	12.2%	
ソリューション	10,339	11,585	1,245	12.0%	採用強化等による稼働人数増加
コンサルティング	809	908	99	12.3%	
AR/VR	273	326	52	19.1%	引き続き受託開発を拡大
その他	78	81	2	3.2%	
売上総利益 (売上高比率)	2,905 (25.3%)	3,468 (26.9%)	563 (+1.6P)	19.4%	派遣単価上昇等により売上総利益率が増加
販売費及び 一般管理費	2,297 (20.0%)	2,668 (20.7%)	370 (+0.7P)	16.1%	人件費増加 採用広告費、広告宣伝費を含む販売費増加
営業利益 (売上高比率)	608 (5.3%)	800 (6.2%)	192 (+0.9P)	31.7%	
経常利益 (売上高比率)	623 (5.4%)	831 (6.4%)	207 (+1.0P)	33.3%	
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	461 (4.0%)	548 (4.2%)	86 (+0.2P)	18.7%	

# FY2024連結業績予想 利益計画



- ▶ 売上総利益:主にソリューション事業の拡大により利益を見込む
- ▶ 営業利益:増員等による人件費増加、採用広告費及び広告宣伝費を含む販売費の増加等を吸収し増益を計画



## 【株主還元方針】

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

### □ FY2023配当予定

- 1株当たり25円（普通配当：25円）

### □ FY2024配当予想

- 1株当たり25円（普通配当：25円）

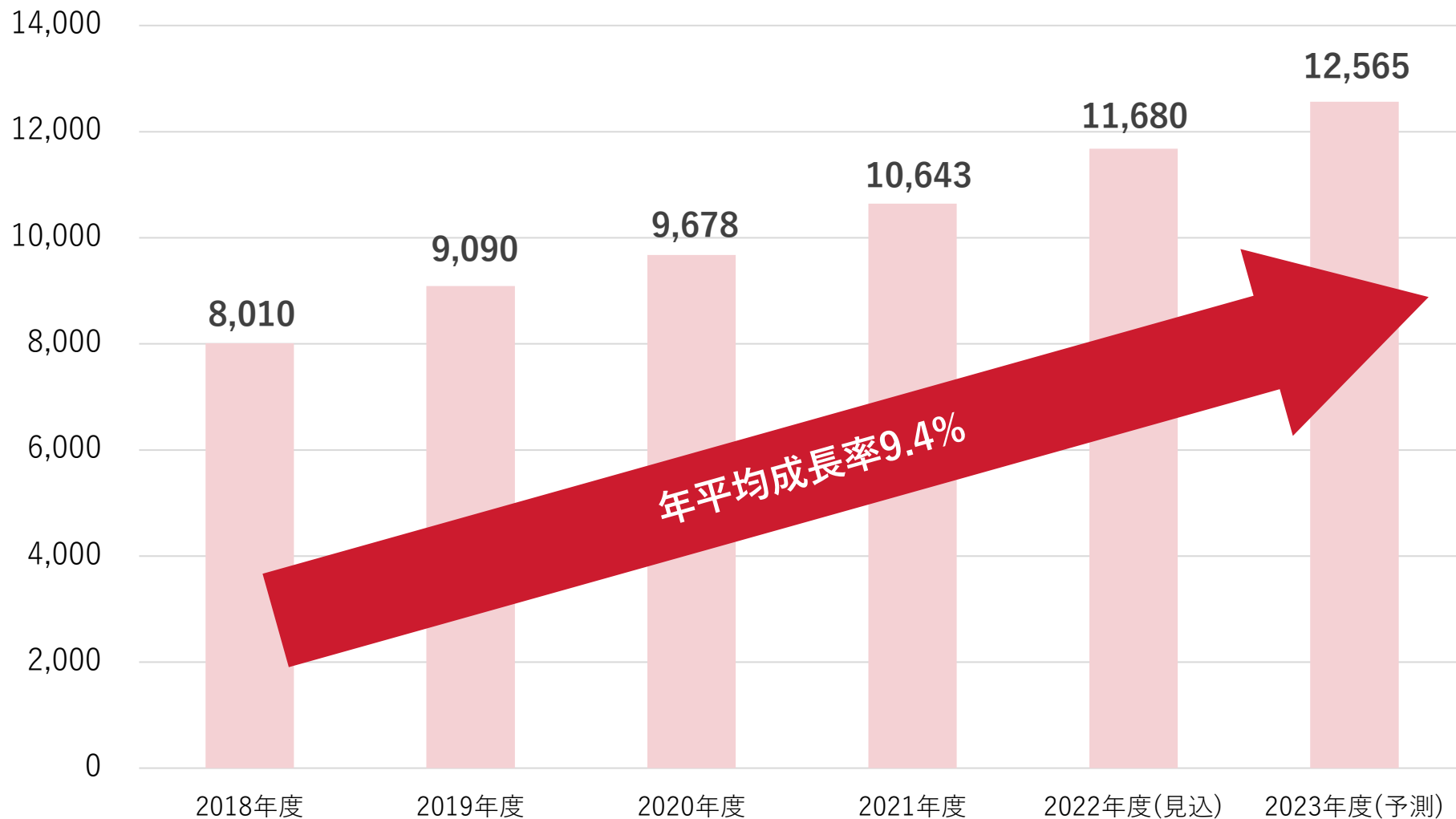
### □ 自己株式の取得を予定

- 取得総額：100百万円（上限）
- 取得期間：2023年11月15日～2024年9月30日

# III. 成長戦略及び2024年9月期方針

▶ デジタル人材関連サービス市場は右肩上がりの予測

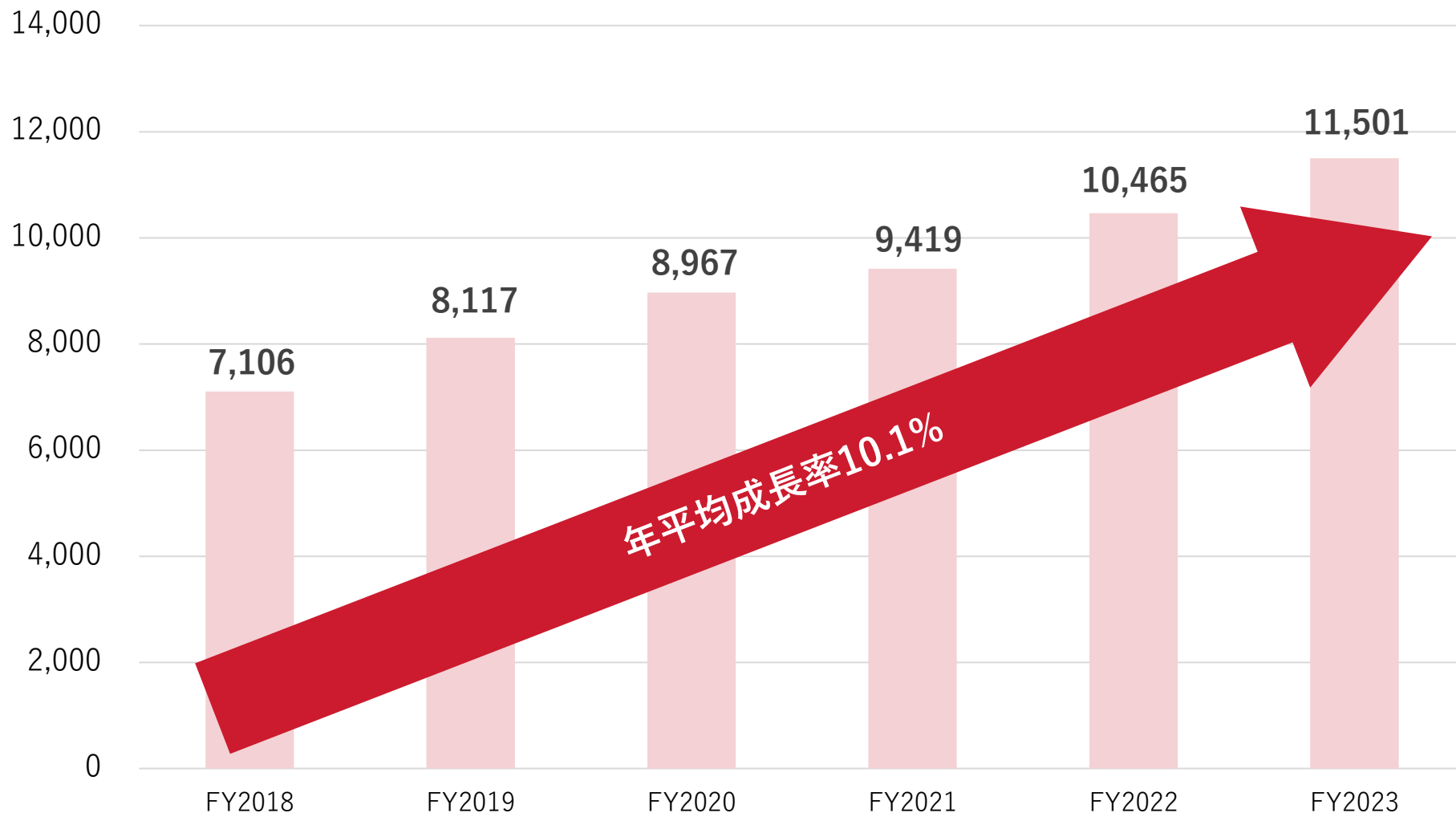
単位：億円



# 当社グループの売上高推移

▶ グループ売上高はデジタル人材関連サービス市場の年平均成長率を上回って推移

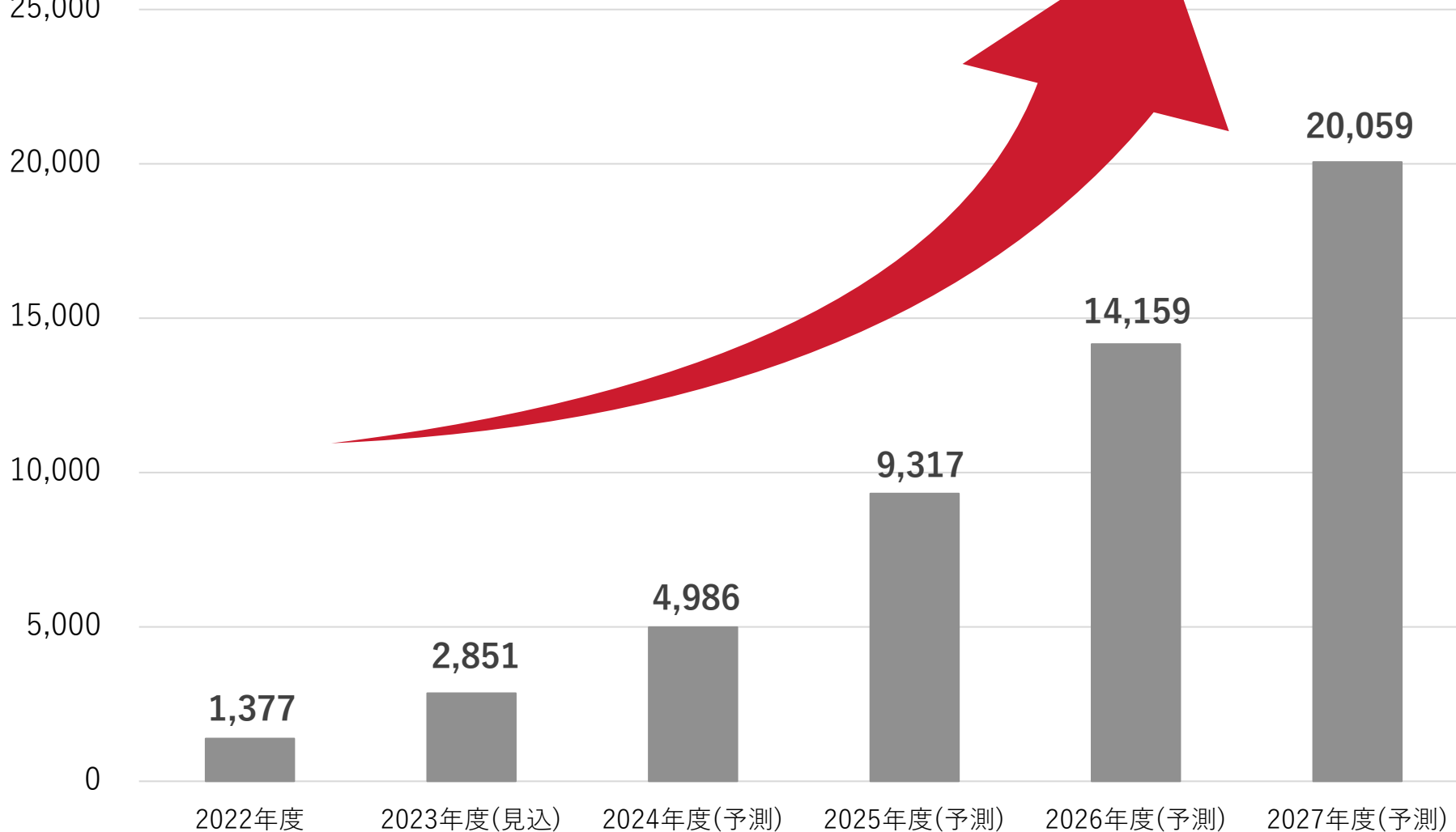
単位：百万円





### ▶ メタバースの国内市場は、急拡大の予測

単位：億円  
25,000



## 経営理念

# 「人と企業の笑顔が見たい」

## 社是

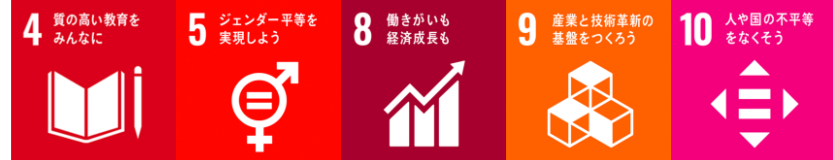
- ・一人ひとりに最高水準の教育を追求し、エンジニアの夢を実現する。
- ・チャレンジ精神を常に持ち、新たな価値創出を実現する。
- ・「人」の成長を支援し、社会に貢献する。

経営理念及び社是の考え方にに基づき、当社グループにおいては以下の目標について、サステナビリティに関する具体的な取り組みを行う。

### ①健康経営宣言に基づく 企業価値の向上



### ②最先端技術を含む 教育体制の拡充



### ③事業創出 (新規事業)

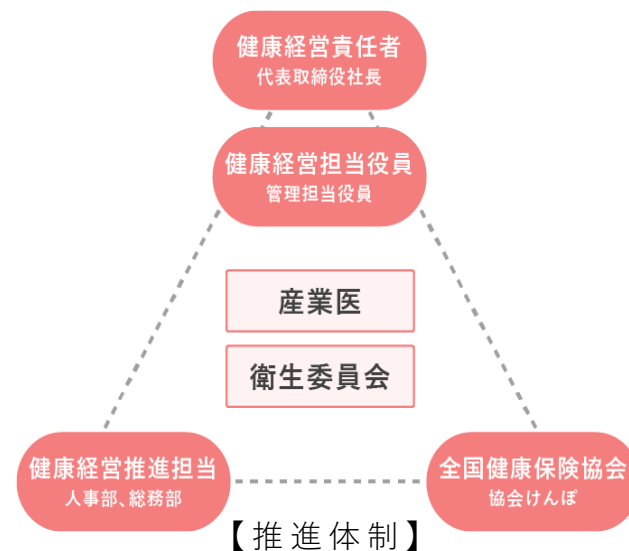
# ①健康経営宣言に基づく企業価値の向上

## 【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。



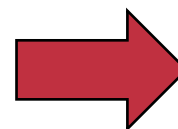
## 健康経営優良法人2023 (大企業法人部門) 認定取得



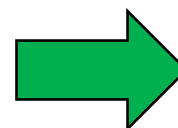
健康経営宣言に基づき、社員とその家族の心身の健康づくりに有効な方針・施策を検討、実行して「優秀な人材の獲得、人材の定着率の向上」から「業績向上・企業価値の向上」へ繋げる

# ①具体的な健康経営関連施策

テーマ	当社の主な施策 (計画を含む)
女性特有の健康関連課題に関する取り組み	全女性社員対象の健診内容拡充 (乳がん検診、子宮頸がん検診)
	女性社員向け健康管理セルフケア研修
	女性社員特有の健康関連課題に対応する相談窓口設置
職場の活性化 コミュニケーション促進に向けた取り組み	定期的な社内イベントの開催  オフィス環境の整備、ファシリティの充実
健診・検診等の活用・推進	付加健診(生活習慣病予防)
	腫瘍マーカー検査(PSA)オプション
	歯科検診費用補助
従業員の家族(被扶養者)向けの取り組み	扶養家族の婦人科健診を含む健診費用の補助
健康保持・増進施策	ウォーキングイベントの実施
	社内禁煙の促進



**女性活躍に向けた  
環境整備強化**



**東京オフィス移転  
【8月1日営業開始】**



## ②最先端技術を含む教育体制の拡充

- ▶ 当社グループは従来より、テクニカルスキルはもちろん、ヒューマンスキルの向上にも注力し、障がい者の就労支援も含め一人ひとりに適した教育体制を整備
- ▶ 近年、急速に発展しているAR/VR、AIなどの最先端技術領域の開発に、当社はいち早く着手し、事業化推進に取り組んでいる

### 既存事業

- 主力であるエンジニア派遣での人材育成
- 1,700名以上の正社員エンジニアを抱える豊富な人的資源
- 一流企業や最先端のプロジェクトから獲得するテクニカルスキル

リソース投入

技術の還元

### 最先端技術を活用した新規取り組み

- AR/VR、AIなどの最先端技術を活用した事業開発
- 新しい領域での技術獲得
- パートナー企業との業務提携
- エンジニア派遣で得た最新トレンドを教育プログラムに反映

## 既存事業と最先端技術活用のシナジー効果

## ②最先端技術を含む教育体制の拡充

今後さらに

- 新卒エンジニアの入社時教育
- 育成ロードマップに基づく教育  
に最先端教育プログラムを積極活用



- 社員スキルの向上と高付加価値化
- 社員エンゲージメントの向上
- 採用時の差別化と収益力の強化  
を目指す

《当社グループが整備する最先端教育プログラム例》



個人の方  
受講料 最大 70% 給付  
※条件あり

企業の方  
経費助成 資金助成  
最大 最大  
75%、960円/時  
※条件あり

経産省 Reスキル講座認定  
厚労省 専門実践教育訓練指定講座

給付金・助成金の活用で  
お得にリスキル！  
★★AR/VR/メタバース分野で希少な  
給付金・助成金可能な講座です★★

AR・VR・メタバースのプロになる  
**AR/VR専門家育成プログラム**

24年4月期（8期生）受講生募集中  
(毎年4月、10月開講)

全国からフルリモート受講可能！

東映京都撮影所内  
VR KYOTO

「専門実践教育訓練給付制度」・  
「第四次産業革命スキル習得講座」認定

【ITスキル標準レベル4相当を目指す。（業務上の課題の発見と解決をリードor  
新規ビジネスやサービス等の創出が可能で、後進育成に貢献するレベル）】

人工知能  
講座

応用編

SUS Labの知見、生成AI等を活用した、  
基礎から応用までのステップ別AI研修プ  
ログラム

### ③事業創出（AR/VR事業・案件事例）

#### ▶ 医療福祉系大学初！メタバースオープンキャンパス



#### 国際医療福祉大学様・3キャンパスにてメタバース型オープンキャンパス開催！

医療福祉系大学では初となる3キャンパス合同、言語聴覚学科・作業療法学科メタバース型オープンキャンパスを開催いたしました。

大学紹介や学科紹介、360°動画などによるキャンパス案内をはじめ、研究発表・演習、実習紹介、特別企画～○○を探せ！～などのイベントも実施いただきました。



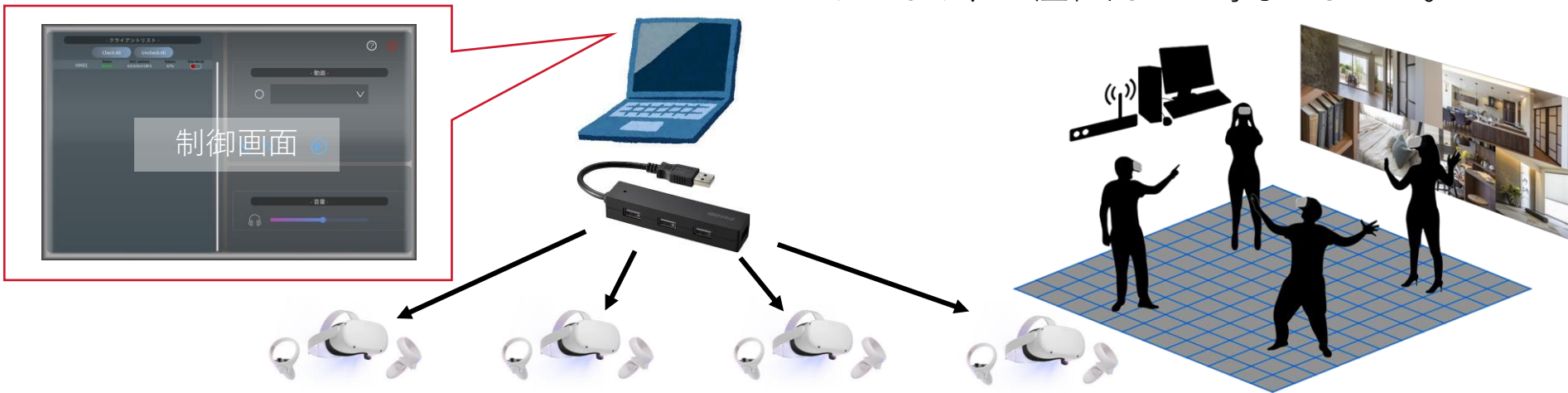
### ③事業創出（AR/VR事業・案件事例）

#### ▶ 宮城大学様・VR動画同時操作システム開発



#### 複数台のVRゴーグルを一括で制御、 管理できる独自アプリケーション開発

宮城大学様ではVRを用いた大規模体験学習を実施されていますが、機器操作に不慣れな学生へのフォローに時間を取られるなど、授業進行に課題があり、弊社の技術力にご期待いただき、『VR一括制御アプリケーション』の開発依頼をいただきました。制御アプリはPCやスマートフォン、タブレットにインストール可能で、講師用端末から複数台を一括制御でき、授業を効率よく実施できるようになり、生産性向上に寄与しました。





### ③事業創出（AR/VR事業・案件事例）

#### ▶ 集客ツールとして体験型VRアトラクションのご提供



#### 高島屋様 Takashimaya KASHIWA

夏まつりへの集客コンテンツとして、体験型VRアトラクションをレンタル提供

2023年7月27日より、千葉・柏高島屋にて、夏祭りイベントと同時開催『思わずワクワクする体験型VRアトラクション』として、複数人が同時に歩きながらご体験いただける弊社独自のMVRシステムをご提供いたしました。



#### 大阪ビジネスカレッジ専門学校様

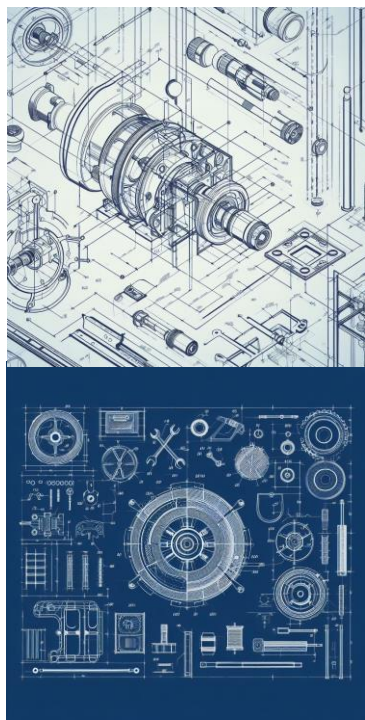
学生募集におけるオープンキャンパスへの集客コンテンツとして、XR/メタバースが分かる概論ワークショップや体験型VRアトラクションをご提供いたしました。

最先端技術に触れていただくための機会として、イベントにて受験生に体験いただきました。

### ③事業創出（AR/VR事業・AI案件事例）

#### ▶ 株式会社エージェンシーアシスト様・類似図面検索AIの開発

図面データからの文字情報抽出および形状認識を行い、類似図面の検索を実行するAIを開発。  
従来は人の記憶に頼る属人的な作業だった過去事例の探索をAIが行うことで標準化・高速化し、  
大幅なコストカットを実現しました。



電子データ化  
された図面



画像認識AIによって  
図面の中身を分析



文字内容と形状  
で類似図面探索

### ③事業創出（新規事業）

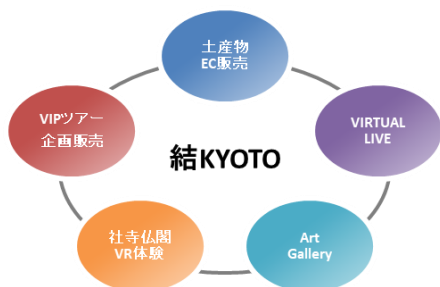
#### ▶ 新たな収益事業基盤構築への継続的挑戦

社名	株式会社AMP.KYOTO Art、Mixed Reality & Metaverse、Prototype & PoC
設立年月	2023年4月
事業内容	メタバースプラットフォームの企画・運営

社名	プライムロード株式会社 Prime Road Inc.
設立年月	2021年8月
事業内容	再生医療導入支援事業

#### 京都観光向けメタバースプラットフォーム事業 《結KYOTO》

- 結KYOTOでは、土産物のEC販売、VIRTUAL LIVE、Art Gallery、社寺仏閣のVR体験、VIPツアーの企画・販売を通して、京都へのインバウンド効果を促進し、京都の地域創生に寄与することを目指します。



#### 再生医療導入ワンストップ (コンサルティング) サービス

##### 《サービス内容》

- 提供計画作成支援コンサルティング
- 委員会審査アレンジ・審査対応コンサルティング
- 細胞加工支援コンサルティング
- 医療機器選定支援コンサルティング
- パンフレット等制作、マーケティング支援

## □ 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・社会等の情勢及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」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。
- ・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。