

# 2021年9月期(FY2021) 決算説明会資料

人と企業の笑顔が見たい



株式会社IJS-IJS

証券コード:6554

## ■ 2021年9月期業績への影響

### ➤ 技術者派遣事業

- ・待機社員の契約獲得の遅れによる稼働率減少  
⇒但し期末にはコロナ前の水準に回復
- ・採用抑制による技術社員数の減少
- ・技術社員の派遣先のテレワーク推進に伴う稼働時間減少

## ■ 2022年9月期業績予想への影響

### ➤ 技術者派遣事業

- ・新型コロナウイルス感染症の影響は、上期中に軽微な影響は残るものの、通期ではほぼ影響なし

## ■ 対前年同期比

- 売上高 : 452百万円増( 5.0%増)
- 営業利益 : 13百万円減( 6.3%減)
- 経常利益 : 237百万円増(57.9%増)
- 当期純利益 : 178百万円増(66.0%増)

■ **FY2021配当予定 1株当たり7円**

# I. 2021年9月期 決算概要

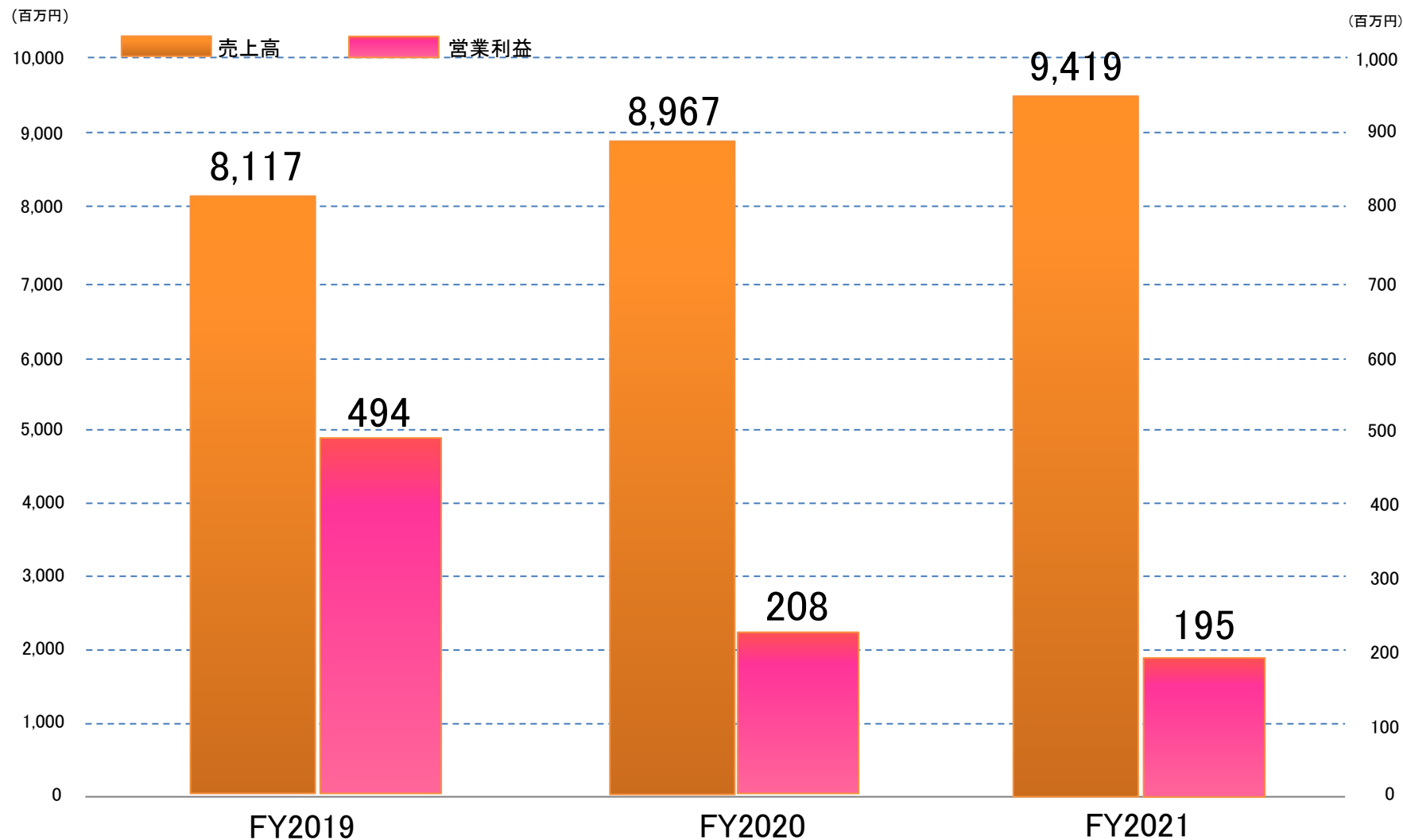
---

- 売上高は全セグメントにおいて増収
- 一方で待機人数の増加により、売上総利益は減少

単位: 百万円

	FY2020	FY2021	増減	増減率	増減要因等
売上高	8,967	9,419	452	5.0%	技術者派遣事業: 対前年同期差 244百万円増 コンサル事業 : 対前年同期差 85百万円増 AR/VR事業 : 対前年同期差 74百万円増 その他 : 対前年同期差 48百万円増
売上総利益 (売上高比率)	2,089 (23.3%)	2,030 (21.6%)	△58 (△1.7P)	△2.8%	待機人数の増加等により減少
販売費及び 一般管理費	1,881	1,835	△45	△2.4%	採用広告費を中心に抑制
営業利益 (売上高比率)	208 (2.3%)	195 (2.1%)	△13	△6.3%	
経常利益 (売上高比率)	410 (4.6%)	648 (6.9%)	237	57.9%	雇用調整助成金 249百万円増
当期純利益 (売上高比率)	270 (3.0%)	448 (4.8%)	178	66.0%	

- 売上高は増収傾向
- 営業利益は経営基盤強化、新規事業投資に加えて、コロナの影響等により減少



- 新卒採用及び中途採用広告費を抑制
- 人件費は、前期採用者分が通年で影響し増加

単位：百万円

	FY2020	FY2021	増減	増減率	増減要因
<b>販売費</b>	162	91	△70	△43.5%	
採用広告費	136	64	△72	△53.0%	新卒採用広告 22百万円減 中途採用広告 49百万円減
その他	25	27	1	6.3%	
<b>人件費</b>	1,072	1,098	26	2.5%	
<b>経費</b>	646	645	△0	△0.1%	
旅費交通費	27	14	△13	△49.0%	
減価償却費	53	82	28	53.5%	クロスリアリティ 19百万円増 新大阪オフィス移転 5百万円増
その他	564	548	△15	△2.8%	消耗品費 25百万円減 (前期に新オフィス移転及び什器入替等)
<b>計</b>	1,881	1,835	△45	△2.4%	

- 技術者派遣事業 : 請負業務の拡大、採用広告費抑制等により増収増益
- コンサルティング事業 : 増収増益
- AR/VR事業 : 受注獲得の一方、人件費及び設備投資費用発生
- その他 : 増収増益

単位: 百万円

	FY2020	FY2021	増減	増減率
<b>売上高</b>	8,967	9,419	452	5.0%
技術者派遣事業	8,397	8,641	244	2.9%
コンサルティング事業	498	583	85	17.1%
AR/VR事業	1	75	74	-%
その他(注)	70	118	48	69.2%
<b>セグメント利益</b>	208	195	△13	△6.3%
技術者派遣事業	292	336	43	14.8%
コンサルティング事業	38	68	29	75.5%
AR/VR事業	△64	△204	△140	-%
その他(注)	△59	△4	54	-%

(注) HAIQ事業、就労移行支援事業、AI関連等



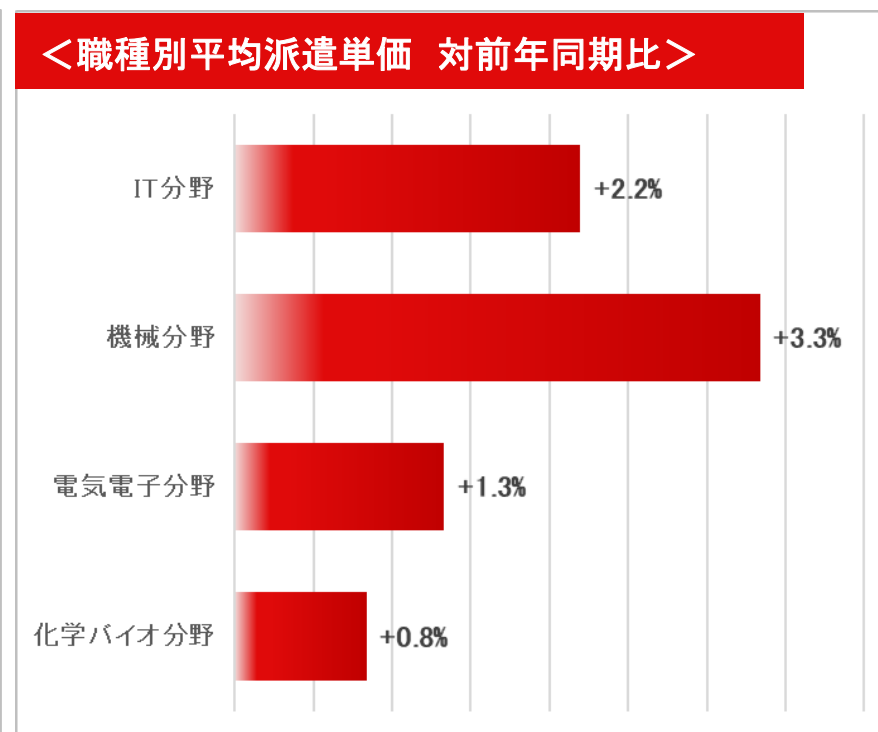
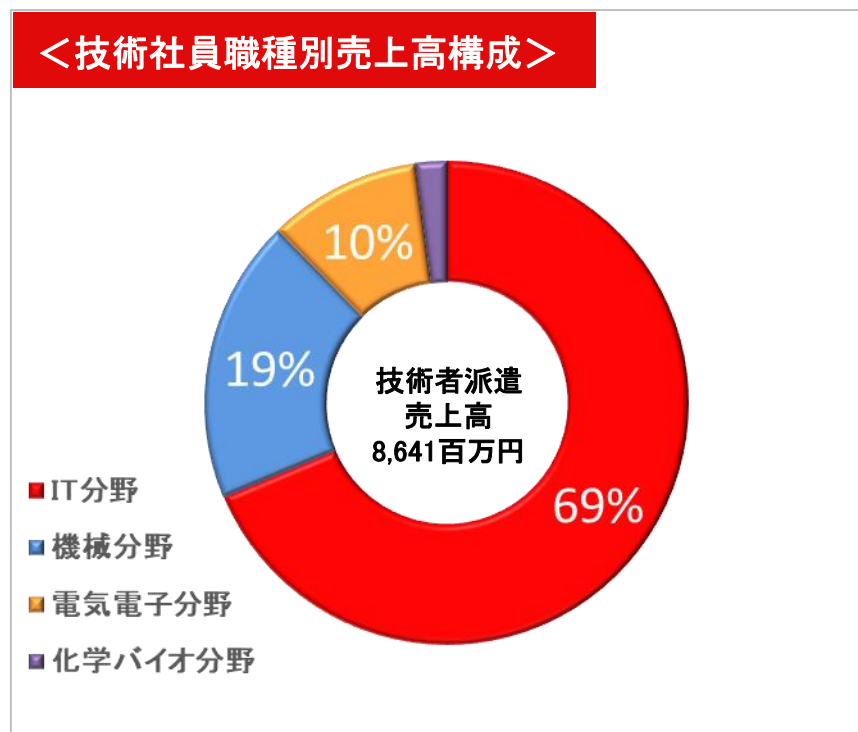
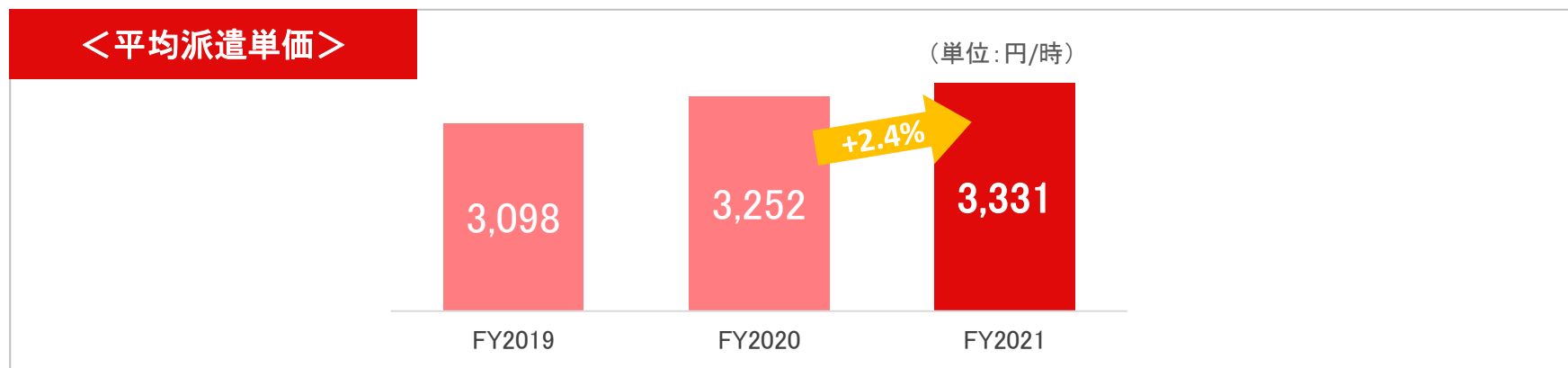
- 派遣： 派遣単価上昇の一方、稼働率及び技術社員数減少により減収  
一方で期末にはコロナ前の水準の稼働率に回復
- 請負： IT請負、製造請負ともに好調に推移し増収

単位：百万円

	FY2020	FY2021	増減	増減率
売上高	8,397	8,641	244	2.9%
派遣	7,866	7,853	△13	△0.2%
請負(注)	530	788	258	48.6%

(注)製造請負、IT請負、その他

## ■IT分野の強化及び教育による高付加価値化による契約単価UP

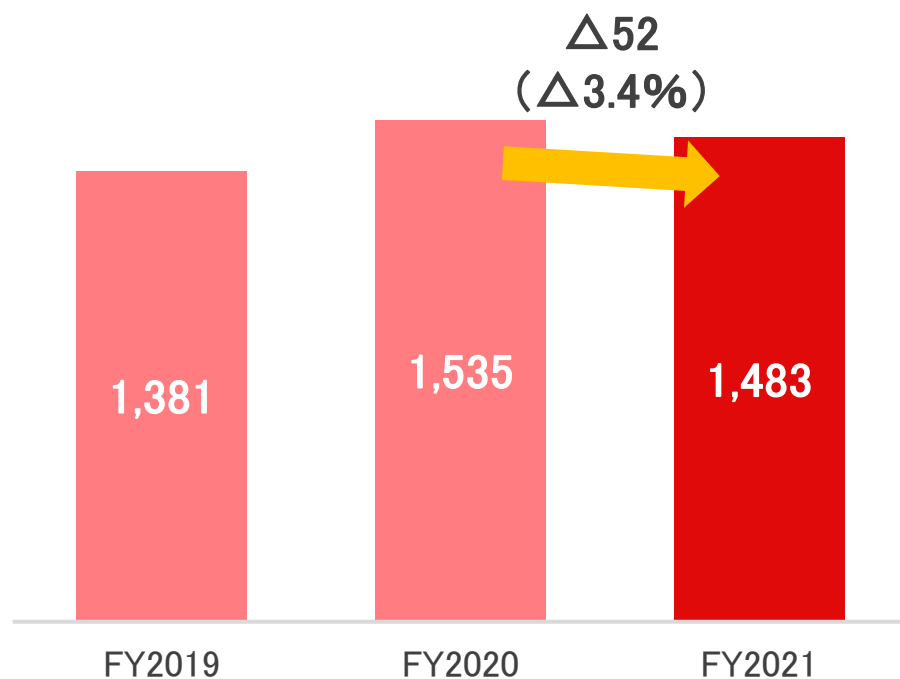


## ■採用チャネルの多様化による採用強化

- ・FY2021は新型コロナウイルス感染症の影響により採用を抑制
- ・採用活動を再開し、FY2022の新卒採用計画値は130名

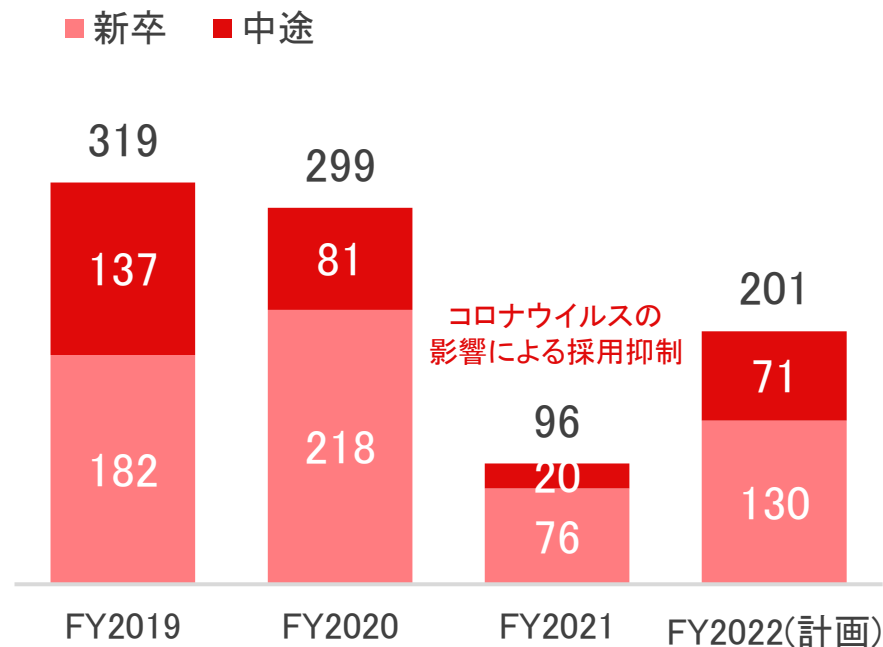
### 在籍技術社員数

(単位:人)



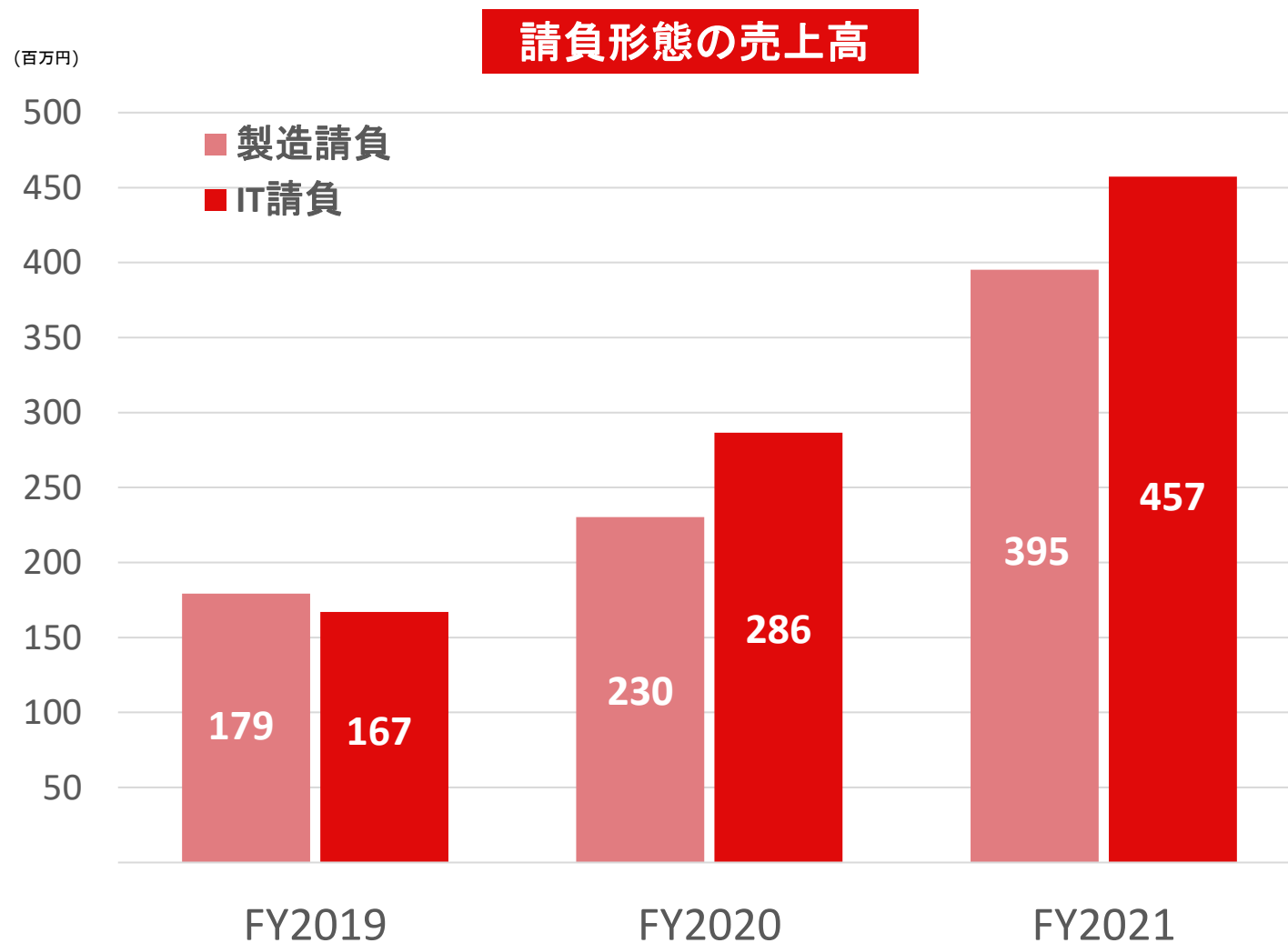
### 技術者採用状況

(単位:人)



## ■請負業務の拡大

- ・プロジェクト単位及びチーム体制による受注が可能
- ・コロナ禍であっても売上高が好調に推移し、今後も受注拡大に取り組む



➤ SAP :クラウド系基幹システムの需要が拡大、受注が好調に推移し増収

単位:百万円

	FY2020	FY2021	増減	増減率
売上高	498	583	85	17.1%
SAP	423	525	101	24.0%
SAP以外	74	57	△16	△22.1%

- アカデミー事業 :コロナ禍により開校を延期していたVRIA京都において、2020年10月の開校にともなう受講生獲得
- ソリューション事業 :コロナ禍の外出自粛等によりVRツアーの需要の高まり教育機関や観光業を中心にVRコンテンツを販売

単位:百万円

	FY2020	FY2021	増減	増減率
売上高	1	75	74	-%
アカデミー事業	0	8	8	-%
ソリューション事業	1	67	66	-%

- HAIQ事業 : SUZAKU販売は契約更新、新規受注により増加
- 就労移行支援事業 : 就労移行支援事業利用者の増加
- その他 : AIデザイナー講座、AI関連のシステムを受託開発

単位：百万円

	FY2020	FY2021	増減	増減率
売上高	70	118	48	69.2%
HAIQ事業(SUZAKU等)	31	39	8	28.1%
就労移行支援事業	34	56	21	61.6%
その他	4	23	18	397.8%

- 現金及び預金の増加による資産の増加
- 当期純利益計上による純資産の増加

単位:百万円

	FY2020 期末	FY2021 期末	増減	増減率	要因
流動資産	3,226	3,599	373	11.6%	その他:未収入金の減少 △95百万円
現金及び預金	1,932	2,306	373	19.3%	連結キャッシュフロー状況参照
売上債権	1,068	1,187	119	11.1%	
固定資産	751	637	△113	△15.1%	有形固定資産、長期前払費用の償却による減少
資産合計	3,978	4,237	259	6.5%	
流動負債	1,447	1,351	△96	△6.7%	その他:未払消費税等の減少 △123百万円
未払金	607	616	8	1.5%	
固定負債	58	46	△11	△20.3%	リース債務の減少等
純資産	2,472	2,840	368	14.9%	当期純利益計上
負債純資産合計	3,978	4,237	259	6.5%	

自己資本比率	60.1%	65.6%	5.5P
ROE	11.8%	17.3%	5.5P



## ➤ 税金等調整前当期純利益の計上等によりキャッシュ増加

単位:百万円

	FY2020	FY2021	主な要因
営業キャッシュフロー	327	473	税金等調整前当期純利益 646百万円 減価償却費 118百万円 法人税等の支払 $\Delta$ 213百万円 未払消費税等の減少 $\Delta$ 123百万円
投資キャッシュフロー	$\Delta$ 301	69	定期預金の純減額(解約) 107百万円 無形固定資産の取得 $\Delta$ 33百万円
財務キャッシュフロー	$\Delta$ 265	$\Delta$ 61	配当金の支払額 $\Delta$ 61百万円
キャッシュ増減	$\Delta$ 239	481	
キャッシュ期末残高	1,794	2,275	

EBITDA	262	278
--------	-----	-----

## Ⅱ. 2022年9月期 業績予想

---

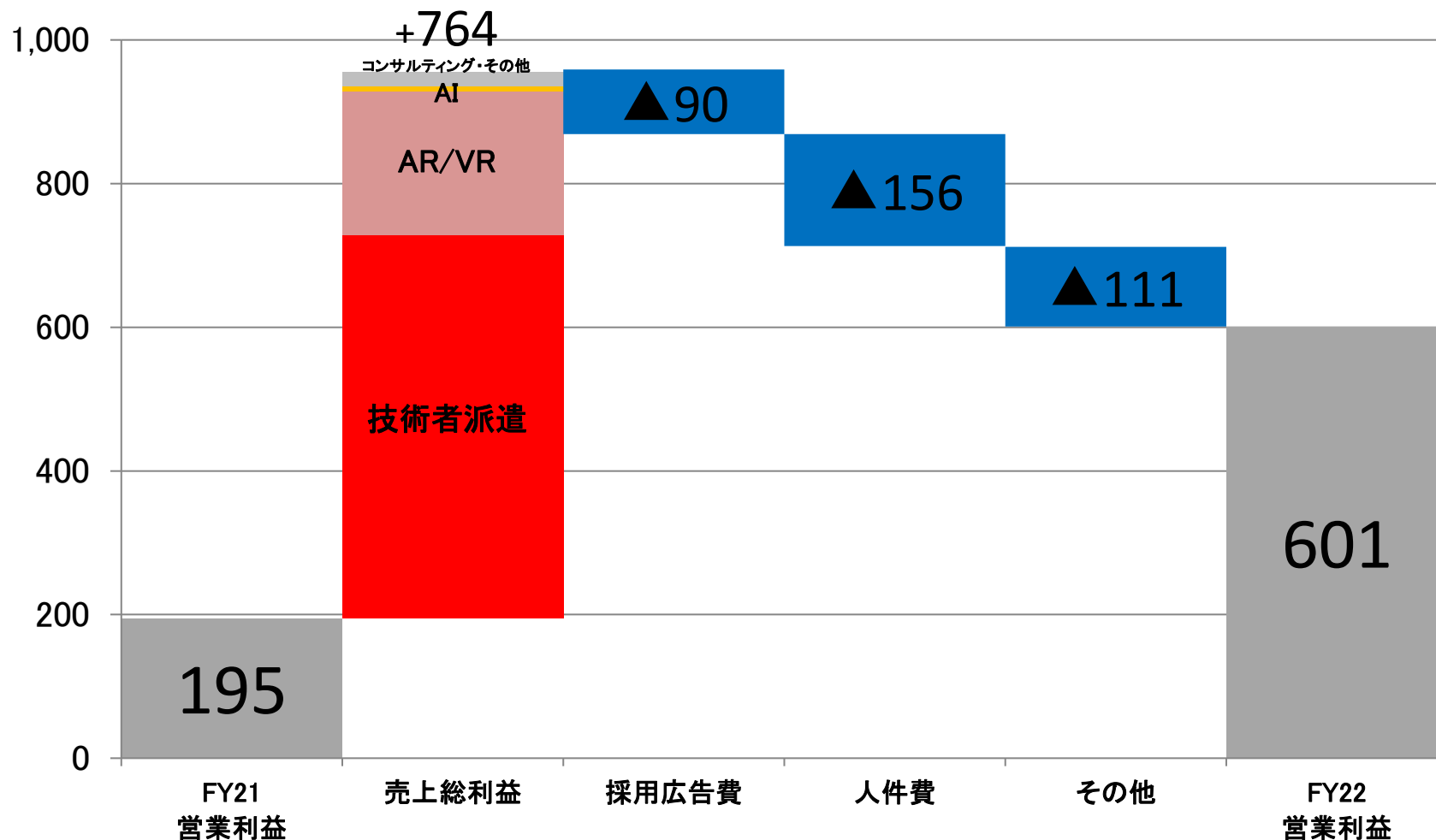
- 主力の技術者派遣事業を中心に全セグメントで増収を計画
- 稼働率はコロナ前の水準を計画

単位:百万円

	FY2021 実績	FY2022 予想	増減	増減率	増減要因等
売上高	9,419	10,775	1,355	14.4%	
技術者派遣	8,641	9,518	876	10.1%	稼働率はコロナ前の水準
コンサルティング	583	636	52	9.1%	
AR/VR	75	425	349	460.9%	新規事業として積極的展開
その他	118	194	76	64.3%	AI関連:49百万円増(FY22計画 73百万円)
売上総利益 (売上高比率)	2,030 (21.6%)	2,795 (25.9%)	764 (+4.3P)	37.6%	稼働率の回復により増益
販売費及び 一般管理費	1,835	2,193	358	19.5%	・技術社員採用の採用広告費増加 ・人件費増加
営業利益 (売上高比率)	195 (2.1%)	601 (5.6%)	406	208.4%	
経常利益 (売上高比率)	648 (6.9%)	668 (6.2%)	19	3.0%	雇用調整助成金 398百万円減
当期純利益 (売上高比率)	448 (4.8%)	423 (3.9%)	△24	△5.4%	

- 売上総利益: 技術者派遣事業、AR/VR事業の拡大が増益を牽引
- 営業利益: 技術社員の積極採用、採用等による人員体制の強化、営業活動費用の増加を吸収し、大幅な増益を計画

単位: 百万



## ■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

## ■FY2021配当予定

- ・普通配当：1株当たり7円

## ■FY2022配当予想

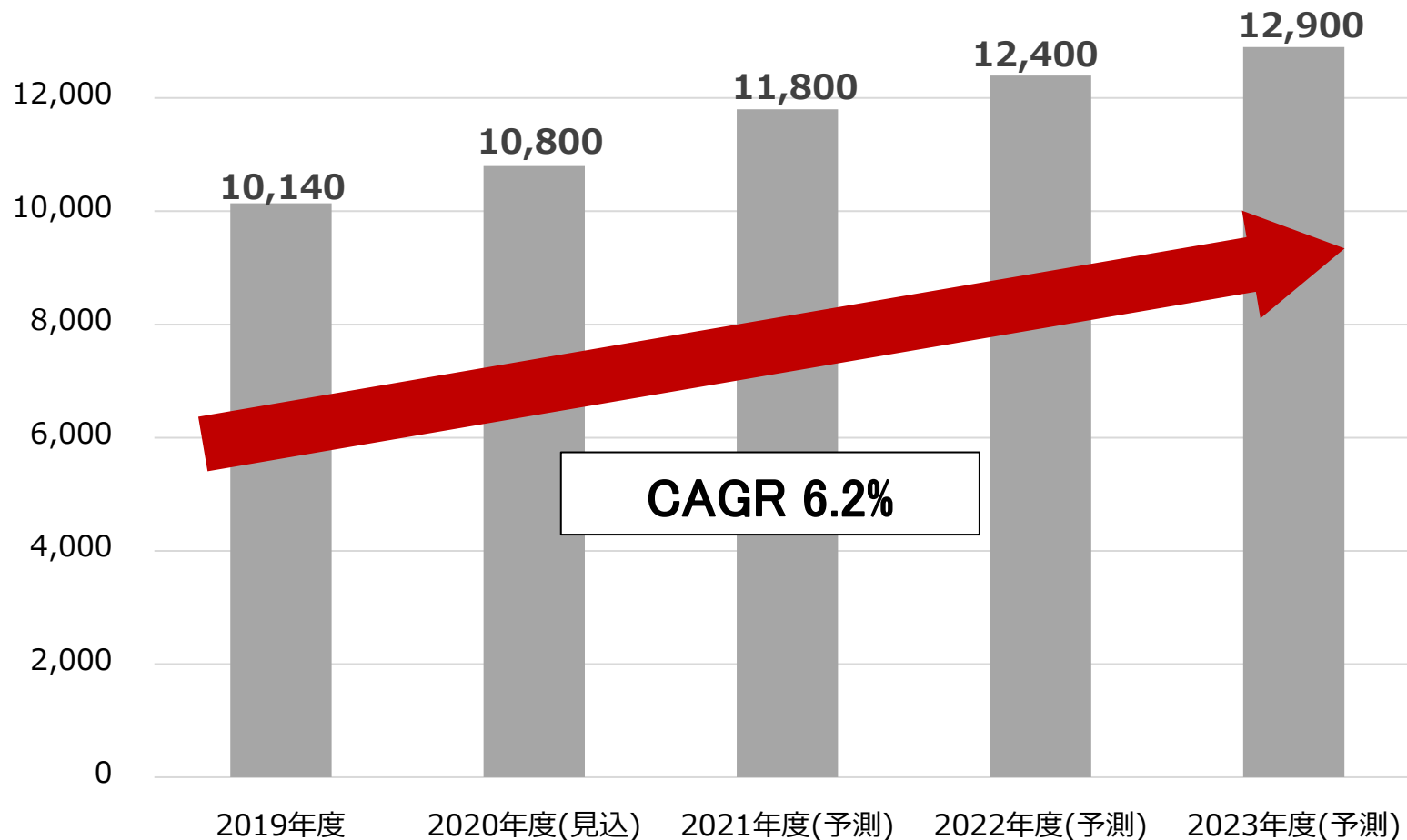
- ・普通配当：1株当たり10円

## Ⅲ. 成長戦略 および 2022年9月期 方針

---

## ・技術者派遣市場は当面右肩上がりの予測

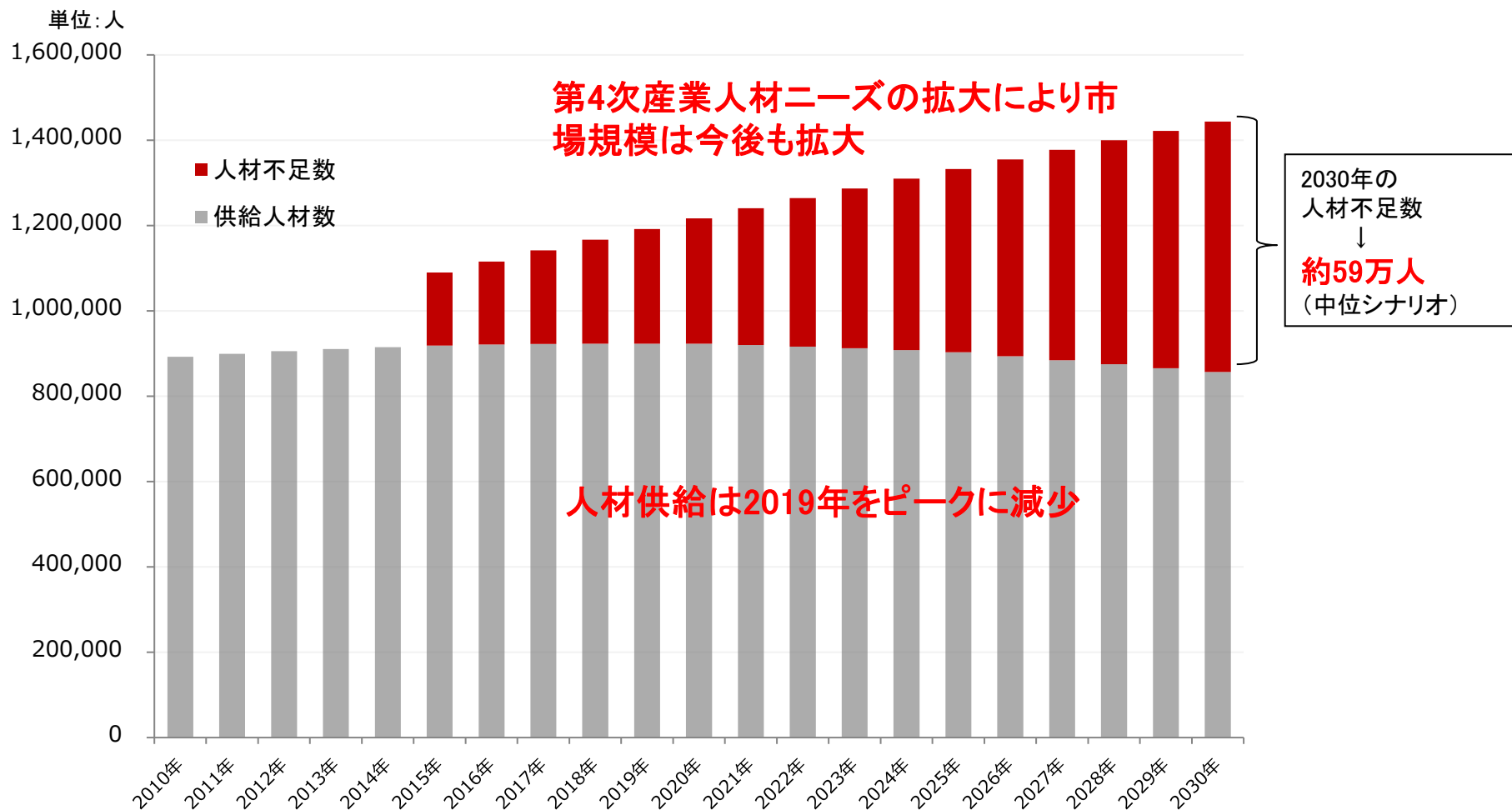
単位:億円  
14,000



※矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2020年版 PART2 業種・職種別人材サービス編」

# 市場規模② 国内IT人材の不足規模に関する予測

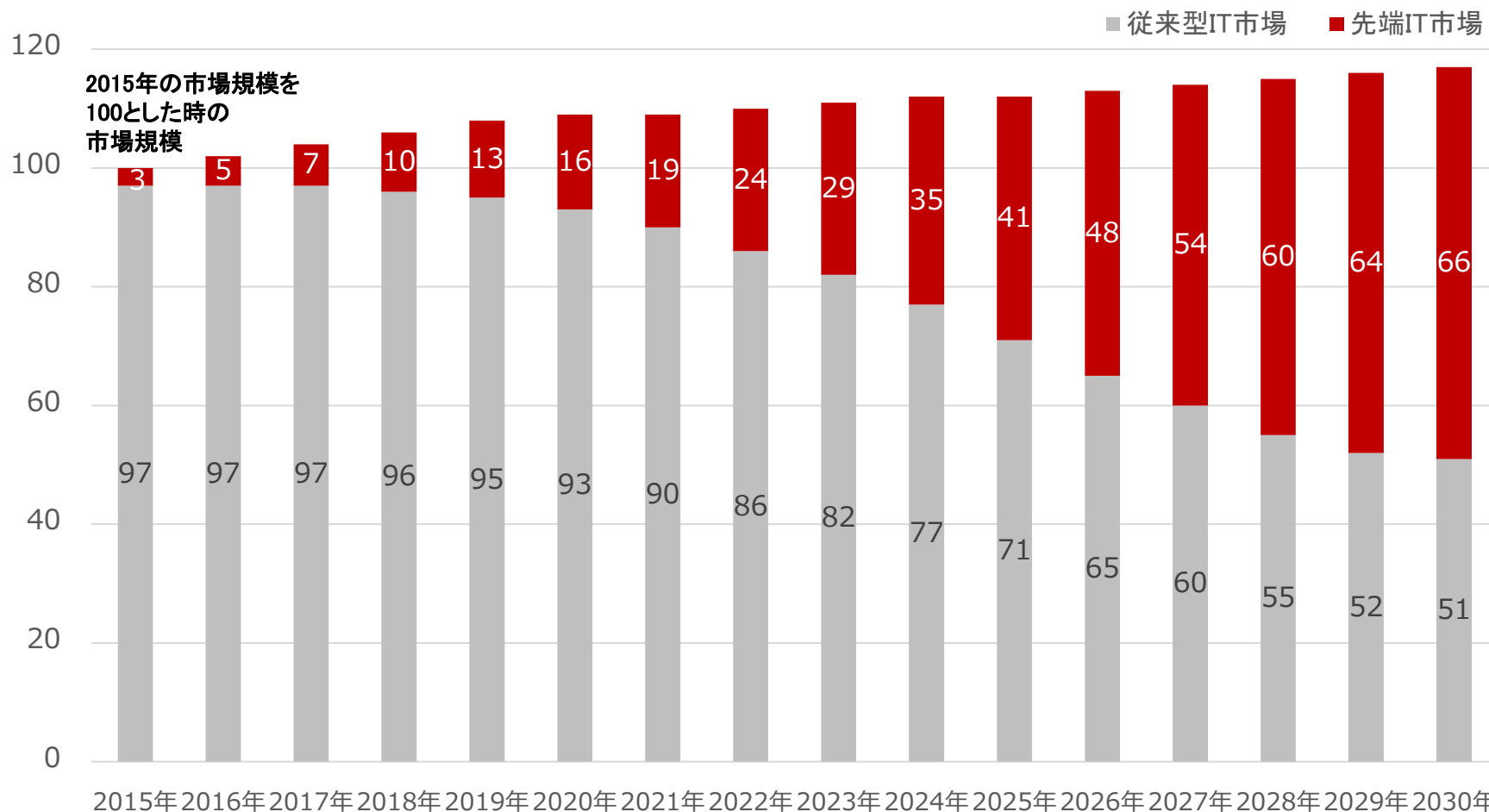
- ・第4次産業人材に対するニーズのより一層の高まり
- ・一方で需給ギャップは拡大傾向





# 市場規模③ 国内IT人材の需要構造

- ・先端IT市場における需要の高まり
- ・一方で従来型IT市場は縮小傾向

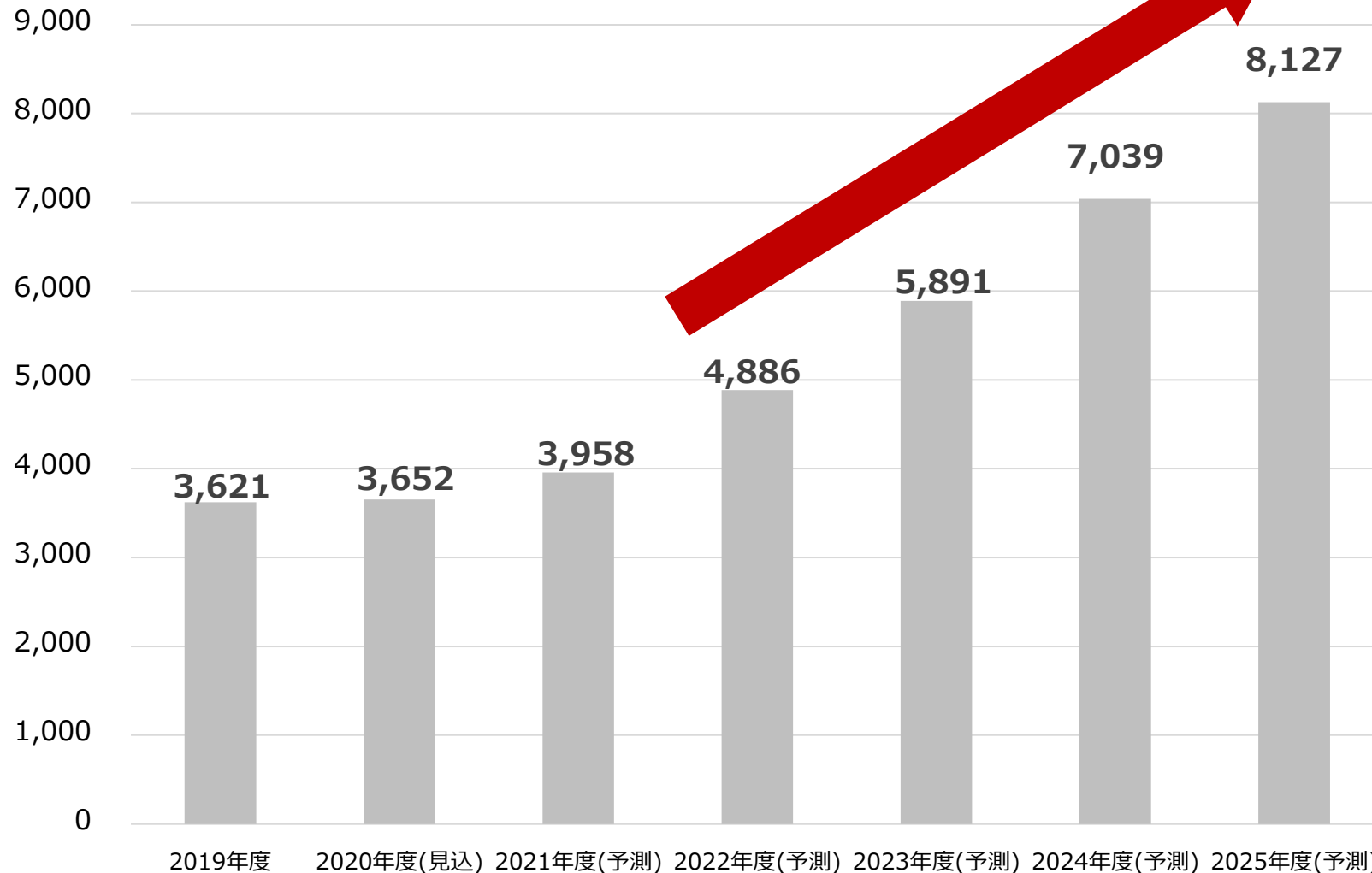


※経済産業省「IT人材需給に関する調査」

# 市場規模④ 国内XR(VR/AR/MR)市場規模予測

・XR市場は今後、急成長の予測

単位: 億円



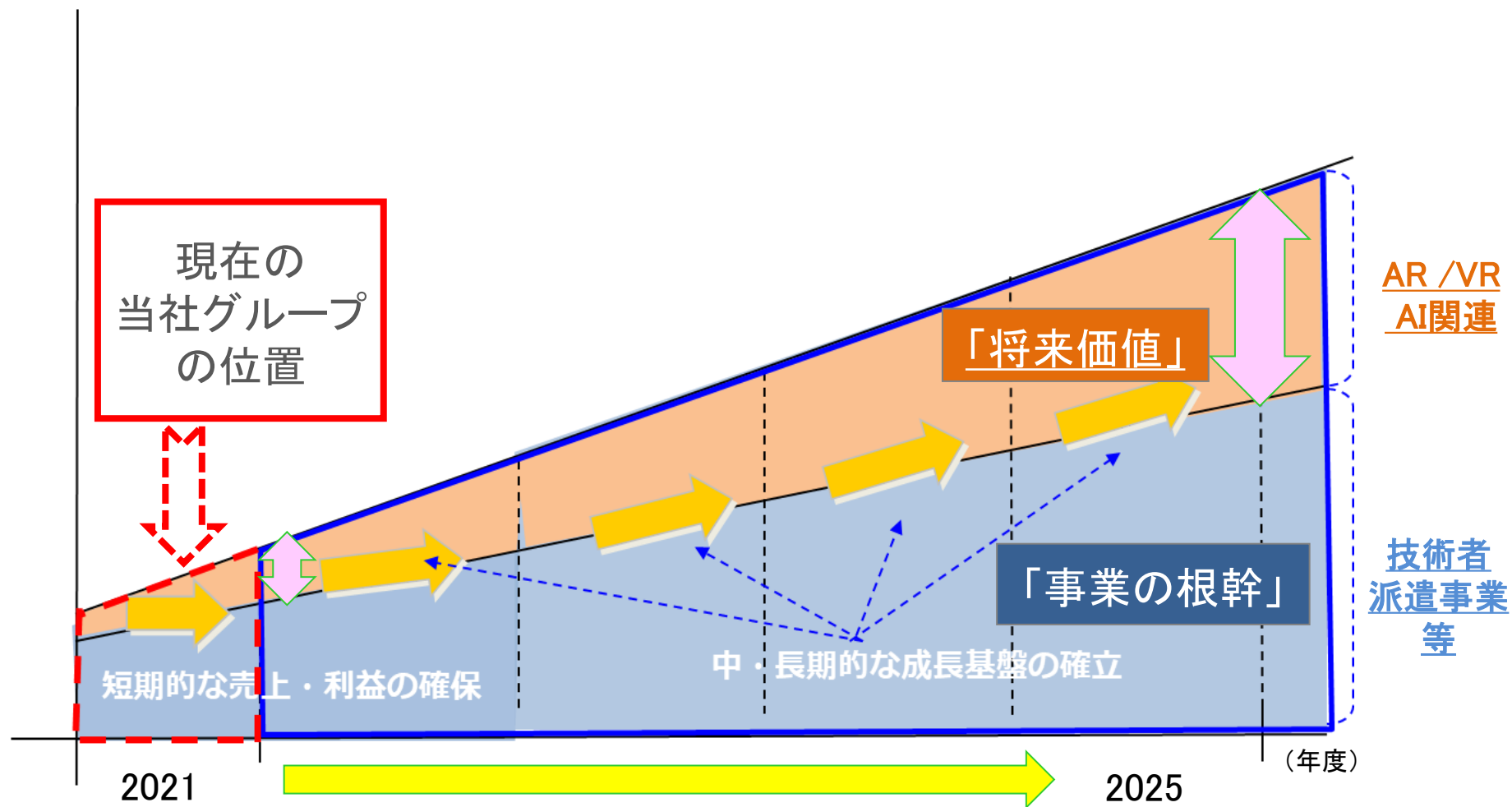
※矢野経済研究所「2020-2021 XR (VR/AR/MR) 360°動画市場総覧」

## 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)**
  - IT受託、AI受託、製造請負事業の拡大
  - 機械、電気電子、化学領域は人財育成とプロジェクト請負型への転換
  
- 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)**
  - 3か年で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

## 新規事業へのチャレンジ

- 技術者派遣事業等 : 既存事業 = 事業の根幹
- AR/VR、AI関連 : 新規取組み = 成長ドライバー



- 事業創出による成長の加速とシナジー効果  
派遣以外の事業の創出

## 既存事業

- ・主力である技術者派遣事業の更なる成長
- ・IT分野の更なる拡大・強化



## 新規取組み

- ・グループ全体の成長を加速
- ・新しい領域での技術獲得
- ・技術社員の教育の場を拡大



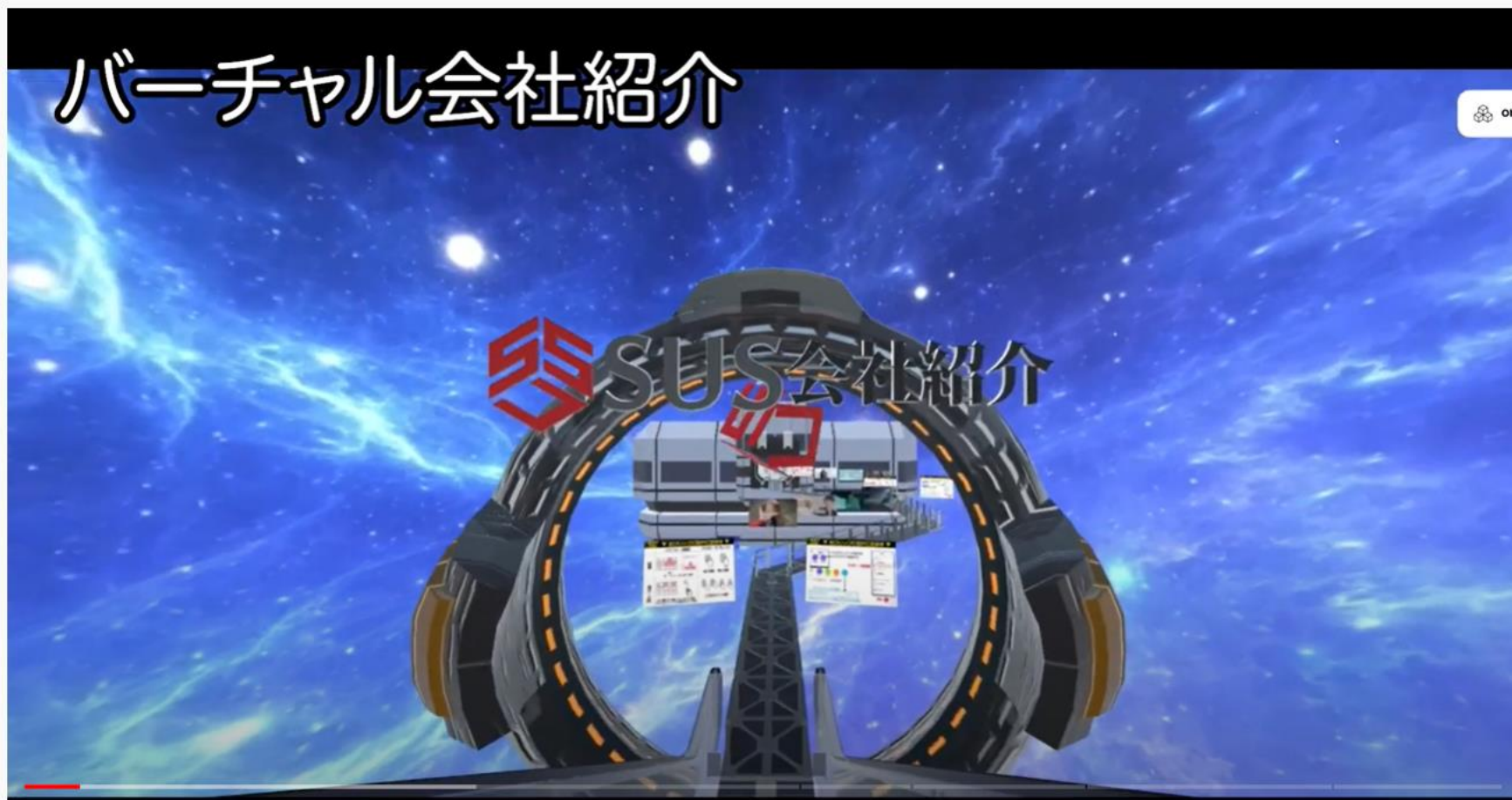
AIデザイナー講座 他

技術の還元

- 環境想定  
経済活動は回復、通期ではほぼ影響無し  
積極的な事業活動を実施
- FY2022業績予想達成へ向けて

方針	取組み
技術者派遣事業の増収、稼働率は例年並みへ回復	<ul style="list-style-type: none"> <li>・採用活動再開： 新卒130人、中途71人計画</li> </ul>
技術者派遣事業とAR/VR事業、AI関連の連動、相互シナジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高付加価値化へ エンジニアへの教育等進行</li> <li>・提案型の営業仕組み作り</li> </ul>

**⇒ 採用、教育、営業体制 に注力**



【株式会社エスユーエス】メタバース活用事例

<https://www.youtube.com/watch?v=eBsAtc4qXDw>



➤ メタ・ソリューション: 様々な用途に応じた商品開発、展開を準備





## ➤ EON-XR プラットフォーム販売 新機能を開発・追加し、 受注・販売に向け取り組み進行中

ノーコードAR/VR研修・トレーニング作成アプリ  
汎用的な総合プラットフォーム

**EON-XR**  
誰でも簡単に作れる  
AR/VR学習・研修コンテンツ

解説(音声・画像・動画)やクイズ等を追加し、  
トレーニング用コンテンツをスマホで簡単に  
作成。スコア表示あり。主要デバイスは全対応。



360°レッスンも  
簡単に作れます



**MERGED XR** 簡単に  
デジタルツインのレッスン作成  
スマートフォンやタブレットでオブジェクトや空間を  
ほんの数分でスキャンし、同時にデジタルツイン生成。  
AI技術で解説を付けることもできます。

**SPACIAL MEETING**

仮想&拡張現実で手軽にコミュニケーション  
遠隔地からの移動なく、いつでもどこでもレッスン内に  
アバターで参加し会話やレクチャーができます。



**AR ASSIST**

拡張現実ARで従業員を遠隔支援  
視覚内に作業手順・必要情報のデジタル表示や、  
遠隔地から専門家の指示サポートにより、  
現場での作業をアシストできます。

## ➤ 自社オリジナル開発 [VR Meet] 教育機関向 入学説明会等 取り組み進行中



オープンキャンパスに  
学部・学科説明会に  
授業・ゼミのDXに

実現しなかったオンラインでの  
円滑な相互コミュニケーションをVR空間で!

**VR Meet**



VR Meet の特徴



- 建築物やアバターなどの3Dモデル制作で  
カスタマイズは自由自在
- 360°動画、360°写真のルーム内撮影可能
- 部屋に貼った写真や動画で視覚に深い印象を共有  
ログインによる入室制限で参加者の見守りも可能

VR空間イメージ



VRコンテンツの価値

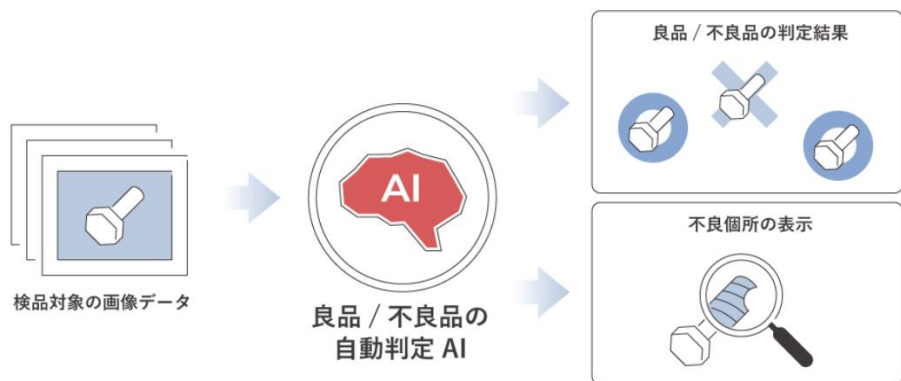


○アカデミー運営は、引続きXR人材輩出元として集客・人材育成を進行中  
○AR/VR開発・販売は、技術者派遣事業と連動し、収益事業として受注を  
積み上げていく

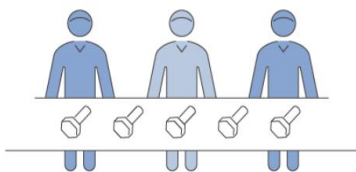
## ➤ AIモデル開発

需要予測、画像認識、音声AIチャットボットなど開発進行中

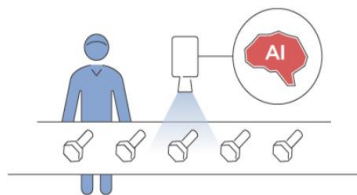
### [画像診断・外観検査]



Before ----- 人が目視で分類      After ----- AI 導入で検査員削減

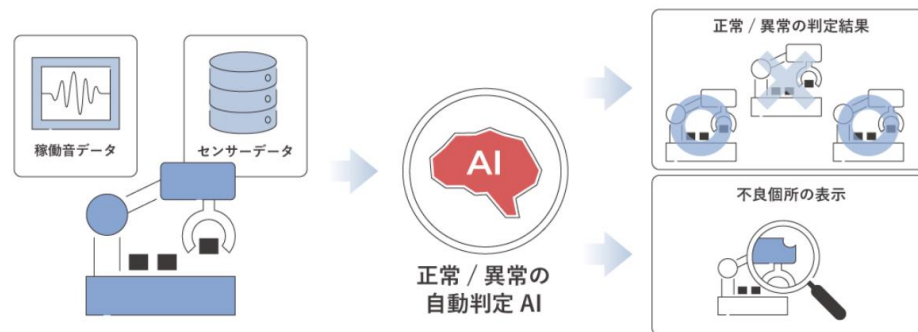


- 人手がかかり、人件費が多くなる
- 検査員により判定基準がばらつき、品質が安定しない



- 検品にかかる人件費を削減可能
- AIによる統一基準のため、品質が安定する

### [異常検知/設備等の非破壊検査]



Before ----- 人が目視で判定      After ----- AI 導入で事前判定



- 設備の異常に事前に気付かず、故障による思わぬダウンタイムに苦しむ



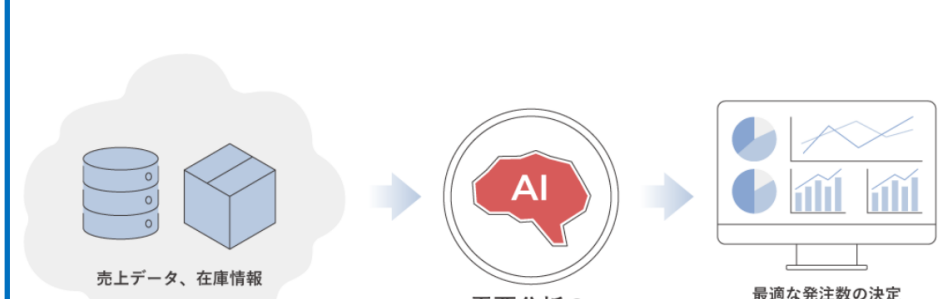
- 異常に予め気付いてメンテナンスすることで、安定稼働を実現!

## ➤ AIモデル開発

需要予測、画像認識、音声AIチャットボットなど開発進行中

### [最適化/スケジュール・シフト調整]

### [販売管理/在庫予測]



**Before** ----- 人がスケジュール管理

- あらゆる条件を考慮し最適な計画を策定するのに多くの工数を要する
- ノウハウが属人化しやすく、担当者以外に計画策定が困難になる

**After** -----

- AIが自動で最適オプションを提示
- 誰でも最適な計画策定が可能に

**Before** ----- 人が在庫管理・発注

- 時期による需要の変動が予測できず、機会損失や廃棄ロスが発生する
- 担当者の経験に依存するため、ミスが起こる

**After** ----- AI導入で発注数を自動最適化

- 発注数をコントロールし、在庫不足の機会損失や廃棄ロスを防ぐ
- スピーディーに発注数を決定することができる

## ➤ SUS Lab 所長 古屋俊和氏

著名データサイエンティストと共に、更なるAI研究・技術の積上げ

SUS Lab 所長

furuya toshikazu

古屋 俊和



データサイエンティストとして、複数のテクノロジー・ヘルスケア関係のベンチャーを創業・支援。13年で企業価値250億円まで上昇させ、取締役辞任。その後、人工知能・XRを手掛けるQuantum Analytics,incを創業。

大手企業を中心に複数のAIプロジェクトを担当。AIプロジェクトの7割は失敗すると言われていた中、すべてのプロジェクトで顧客からプロジェクトの継続依頼を受け、POC突破。日本を代表する凄腕データサイエンティスト19人に選出される(週刊ダイヤモンド)。京都大学経営管理大学院卒(MBA)。京都大学情報学研究科博士後期課程在籍。

○既存事業への技術連携も図りながら引き続き注力し、受注を獲得していく

## 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」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。