

2022年9月期(FY2022) 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

■ 売上高は初めての100億円超を達成

営業利益、経常利益ともに過去最高益

- 売上高 : 1,045百万円増(11.1%増)
- 営業利益 : 536百万円増(275.0%増)
- 経常利益 : 157百万円増(24.3%増)
- 当期純利益 : 132百万円減(29.5%減)

■ **FY2022配当予定 1株当たり15円** (※2022/9/15修正開示)

(再掲) 報告セグメントの変更につきまして

2022年9月期第1四半期連結会計期間に以下の報告セグメントを変更

- 「技術者派遣事業」を「ソリューション事業」に名称変更
- 従来「その他」に含まれていた、HRコンサルティング及びAI関連は、それぞれ「コンサルティング事業」、「AR/VR事業」に変更

変更前(～FY2021)

技術者派遣 事業

- ・派遣
- ・製造請負
- ・IT請負
- ・その他

コンサルティング 事業

- ・ITコンサルティング

AR/VR事業

- ・AR/VRアカデミー事業
(株式会社クロスリアリティ)
- ・AR/VRソリューション事業
(株式会社クロスリアリティ、株式会社エスユーエス)

その他

- ・HRコンサルティング
- ・AI関連
- ・就労移行支援事業等
- ・再生医療導入支援事業

変更後(FY2022～)

ソリューション 事業

- ・派遣
- ・製造請負
- ・IT請負
- ・その他

コンサルティング 事業

- ・ITコンサルティング
- ・HRコンサルティング

AR/VR事業

- ・AR/VRアカデミー事業
(株式会社クロスリアリティ)
- ・AR/VRソリューション事業
(株式会社クロスリアリティ、株式会社エスユーエス)
- ・AI関連

その他

- ・就労移行支援事業等
- ・再生医療導入支援事業

(注) 本資料中の当連結会計年度の比較・分析は、変更後の区分に基づいております。

I. 2022年9月期 決算概要

連結経営成績サマリー

- ソリューション事業、コンサルティング事業、AR/VR事業において増収
- 稼働率の回復により売上総利益、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

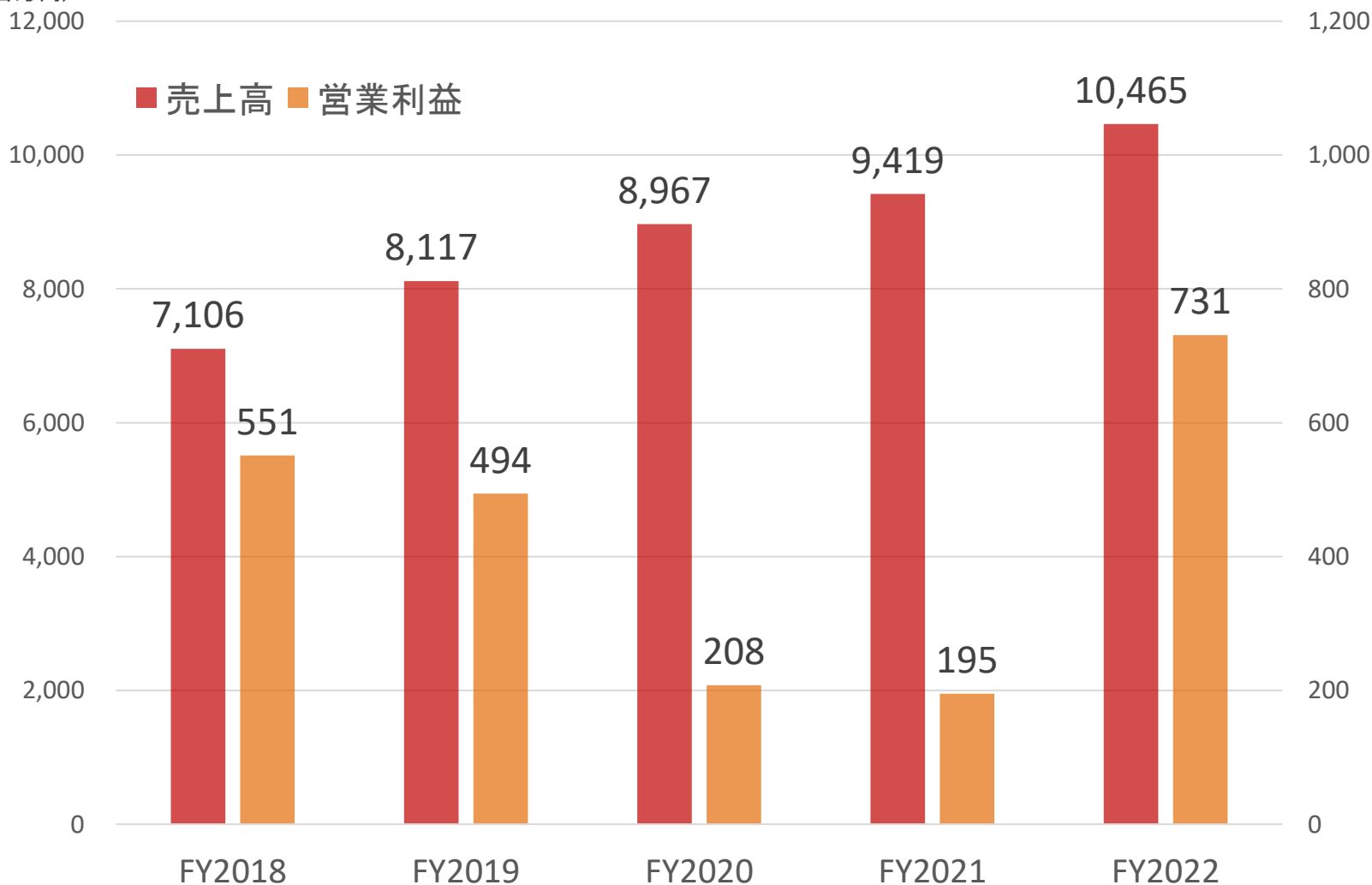
| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 | 増減要因等 |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------|---------------|---|
| 売上高 | 9,419 | 10,465 | 1,045 | 11.1% | ソリューション事業: 対前年同期差 908百万円増 コンサル事業: 対前年同期差 68百万円増 AR/VR事業: 対前年同期差 69百万円増 その他: 対前年同期差 0百万円減 |
| 売上総利益 (売上高比率) | 2,030 (21.6%) | 2,757 (26.4%) | 726 (+4.8P) | 35.8% | コロナ禍の影響を受けていた稼働率の回復により利益増加 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,835 | 2,026 | 190 | 10.4% | 抑制していた採用の再開により、採用広告費を中心に増加 |
| 営業利益 (売上高比率) | 195 (2.1%) | 731 (7.0%) | 536 (+4.9P) | 275.0% | |
| 経常利益 (売上高比率) | 648 (6.9%) | 806 (7.7%) | 157 (+0.8P) | 24.3% | 雇用調整助成金 396百万円減 |
| 当期純利益 (売上高比率) | 448 (4.8%) | 316 (3.0%) | △132 (△1.8P) | △29.5% | クロスリアリティ等に係る減損損失 212百万円計上 |

連結売上高・営業利益の推移

- 売上高は増収傾向、初めての売上高100億円超を達成
- 営業利益はコロナの影響を受けていた前期・前々期から大幅に回復し、過去最高益

(単位:百万円)

(単位:百万円)



➤ 抑制していた採用の再開により採用広告費及び人件費が増加

単位: 百万円

| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 | 増減要因 |
|------------|--------|--------|-----|--------|--------------------------------|
| 販売費 | 91 | 181 | 89 | 97.7% | |
| 採用広告費 | 64 | 149 | 85 | 133.5% | 新卒採用広告 47百万円増 中途採用広告 38百万円増 |
| その他 | 27 | 31 | 4 | 14.9% | |
| 人件費 | 1,098 | 1,184 | 85 | 7.8% | |
| 経費 | 645 | 660 | 15 | 2.4% | |
| システム関連費用 | 60 | 79 | 18 | 30.8% | インフラ整備強化等 |
| 教育研修費 | 14 | 21 | 6 | 49.2% | エンジニア教育強化 |
| 支払手数料 | 46 | 52 | 5 | 12.5% | 内勤紹介手数料 4百万円増 |
| 減価償却費 | 82 | 62 | △20 | △24.6% | クロスリアリティ 22百万円減 |
| その他 | 442 | 446 | 4 | 1.0% | |
| 計 | 1,835 | 2,026 | 190 | 10.4% | |

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：前期にコロナの影響を受けた稼働率が回復し増収増益
- コンサルティング事業：好調に推移し増収増益
- AR/VR事業：受注が増加し増収・赤字幅縮小
- その他：売上高微減、セグメント利益減少

単位：百万円

| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 |
|----------------|--------------|---------------|-------|--------|
| 売上高 | 9,419 | 10,465 | 1,045 | 11.1% |
| ソリューション事業 | 8,641 | 9,550 | 908 | 10.5% |
| コンサルティング事業 | 622 | 691 | 68 | 11.0% |
| AR/VR事業 | 99 | 168 | 69 | 69.9% |
| その他(注) | 56 | 55 | △0 | △0.8% |
| セグメント利益 | 195 | 731 | 536 | 275.0% |
| ソリューション事業 | 336 | 743 | 406 | 121.0% |
| コンサルティング事業 | 69 | 95 | 25 | 36.6% |
| AR/VR事業 | △225 | △87 | 138 | -% |
| その他(注) | 14 | △19 | △34 | -% |

(注) 就労移行支援事業等、再生医療導入支援事業

- 派遣：派遣単価の上昇、稼働率が大幅に回復したことにより増収
- 請負：IT請負、製造請負ともに好調に推移し増収

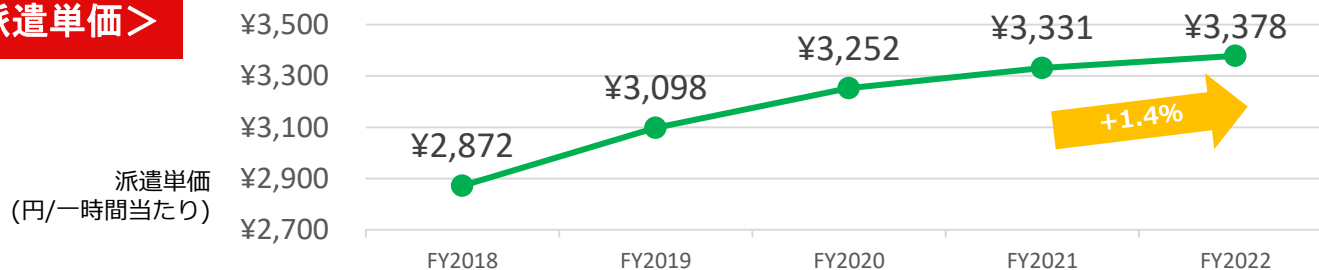
単位：百万円

| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 |
|-------------------|--------|--------|-----|-------|
| 売上高 | 8,641 | 9,550 | 908 | 10.5% |
| 派遣 | 7,853 | 8,468 | 615 | 7.8% |
| 請負 ^(注) | 788 | 1,081 | 293 | 37.2% |

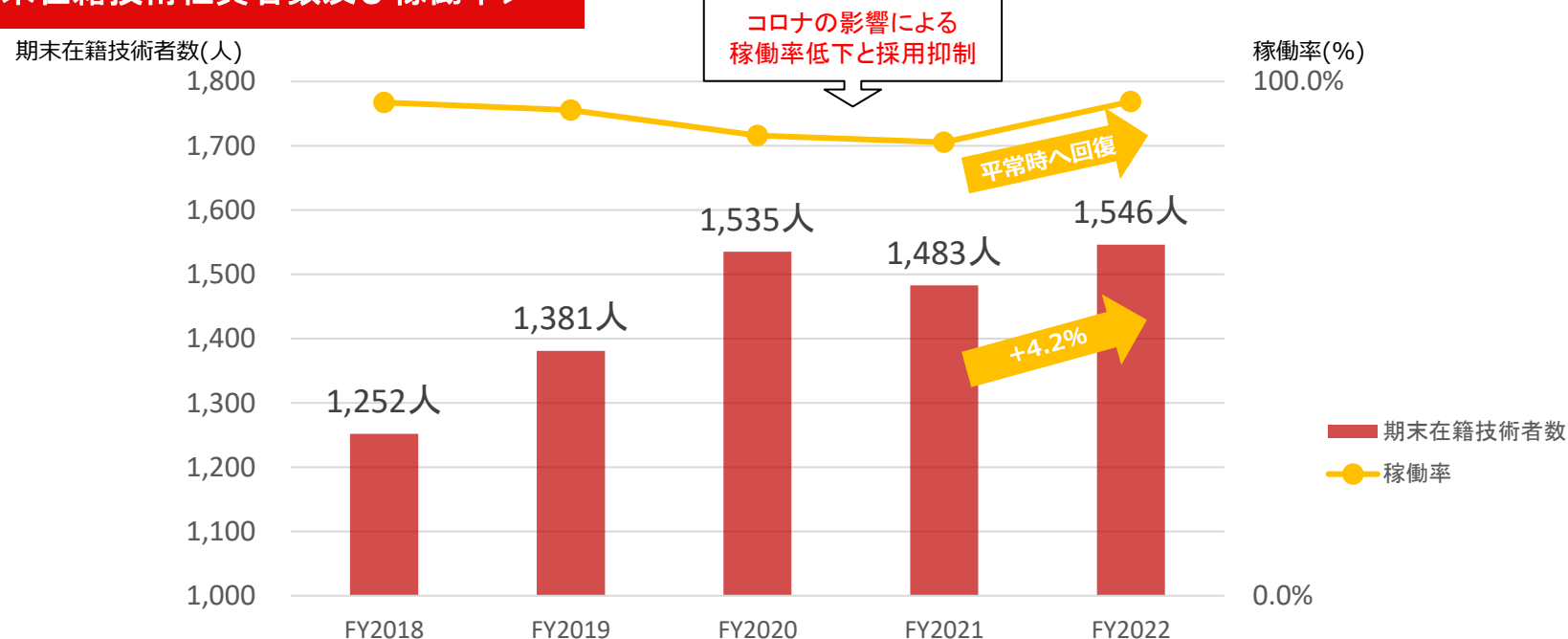
(注) 製造請負、IT請負、その他

- 派遣単価は上昇傾向
- 期末在籍技術者数はコロナ禍の採用抑制時から回復
- 稼働率もコロナ禍前へ回復

<派遣単価>



<期末在籍技術社員者数及び稼働率>



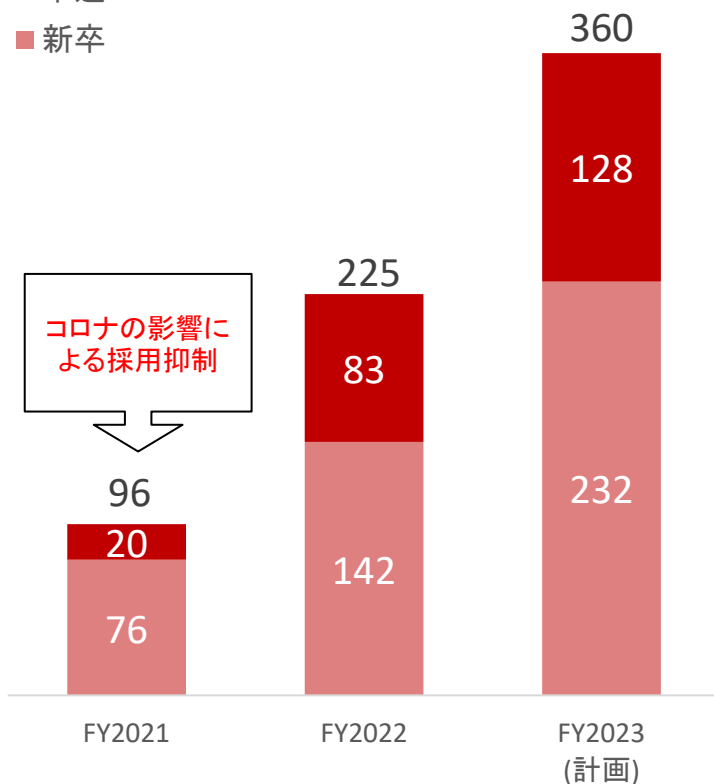
① 採用方法の多様化による採用強化

- ・FY2022は新卒・中途採用者数225名を採用
- ・人員増強等による採用体制の強化、企業ブランディング施策の強化等により、360名のエンジニア人財の採用を計画

<技術者採用状況>

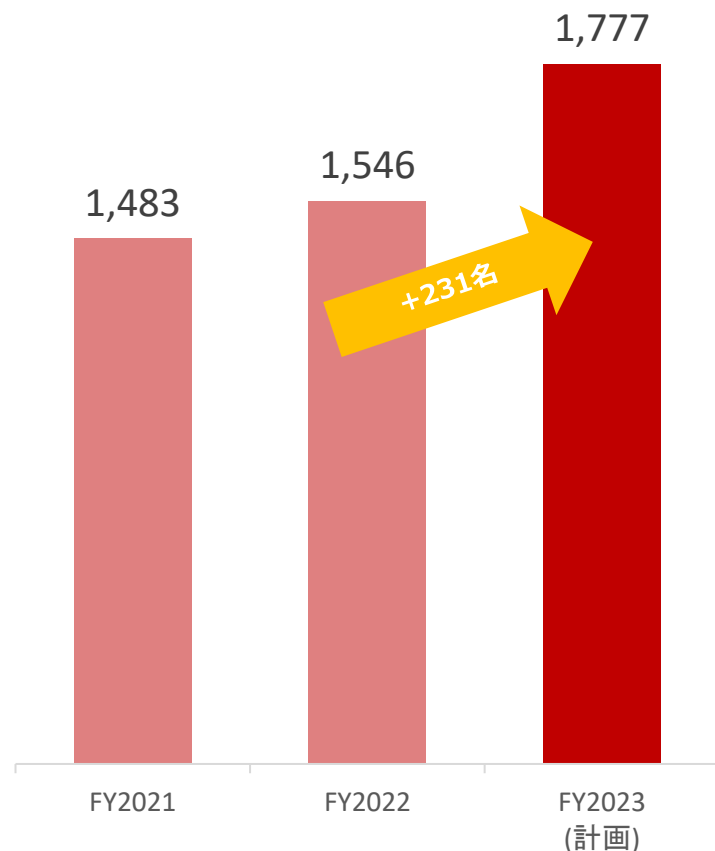
(単位:人)

- 中途
- 新卒



<在籍技術社員者数>

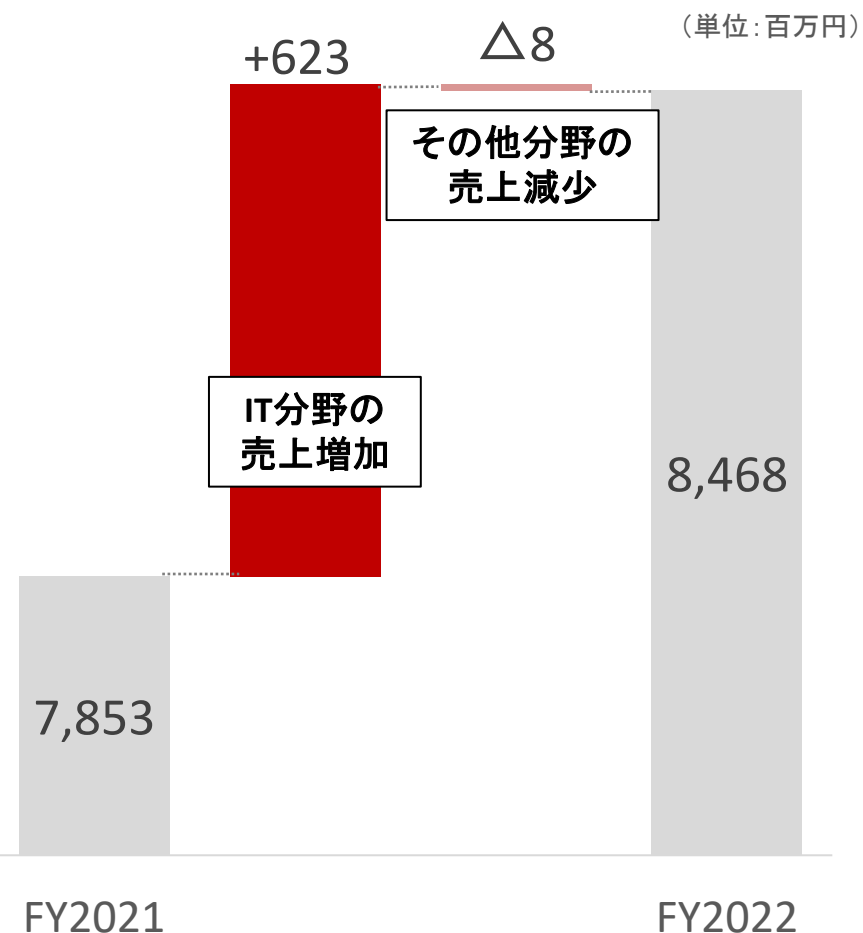
(単位:人)



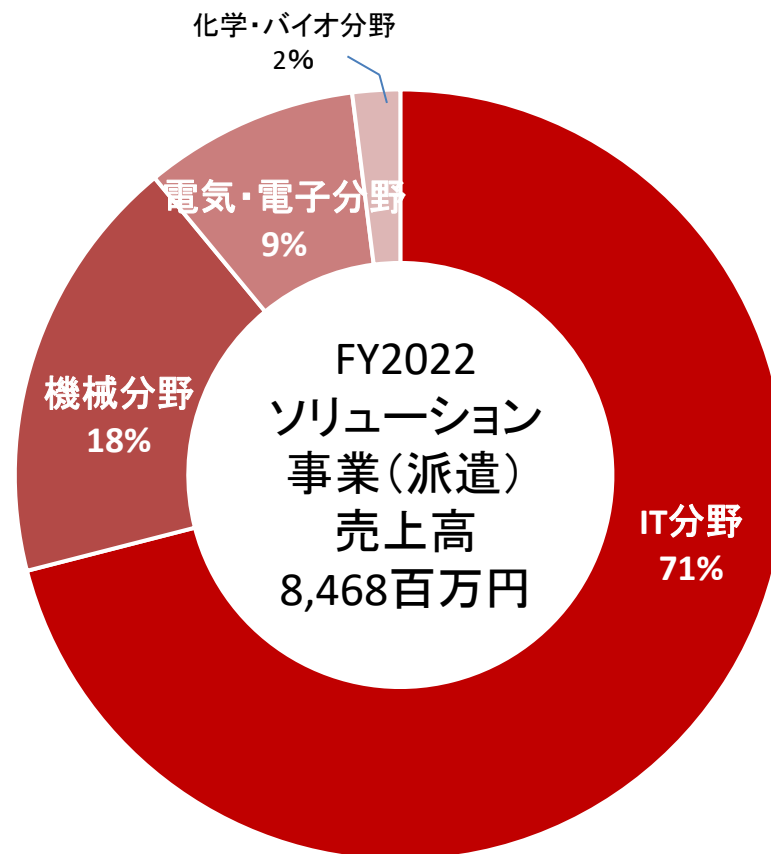
② IT分野の強化

・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＞



＜技術社員職種別売上高構成＞

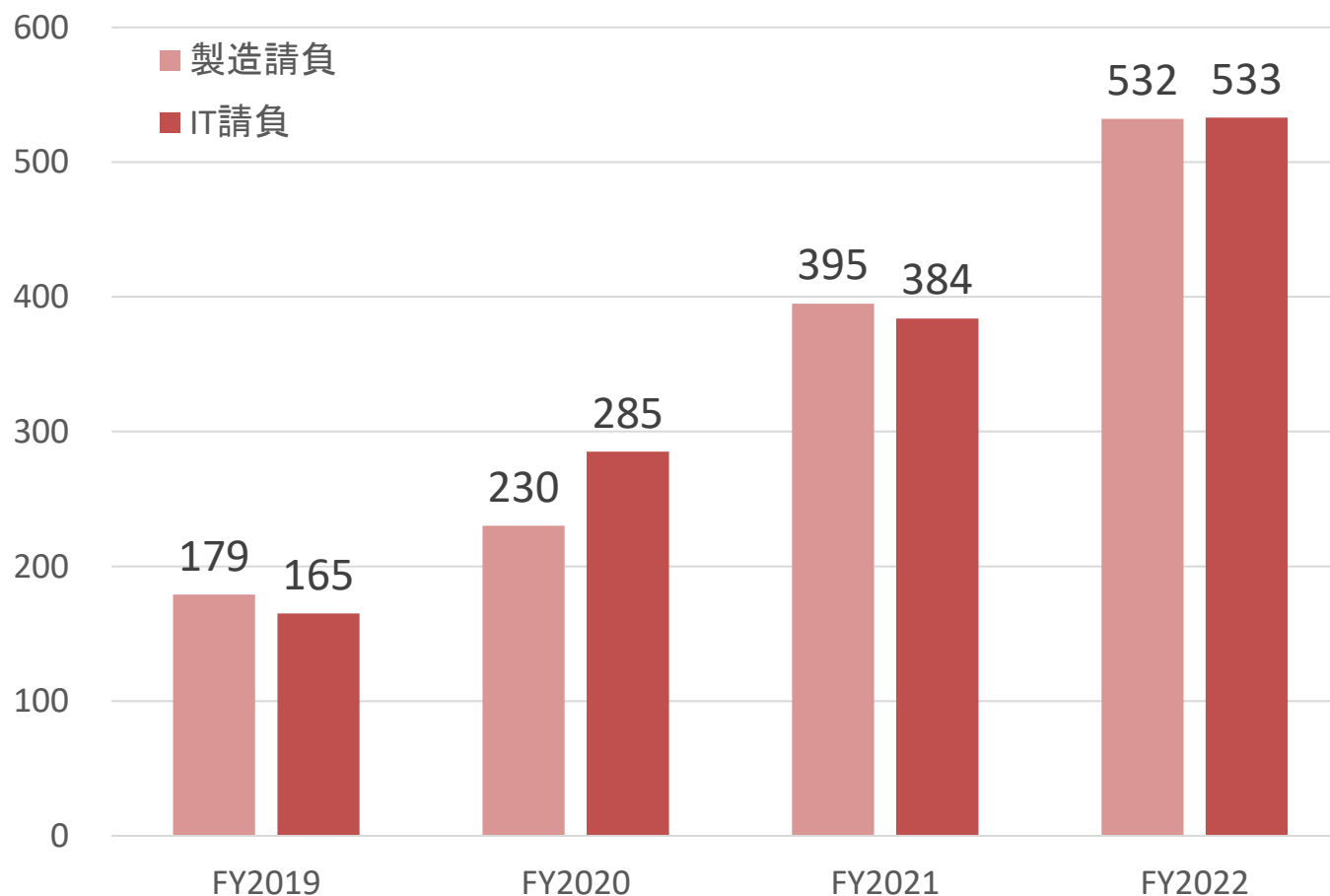


③ 請負業務の拡大

- ・プロジェクト単位及びチーム体制による受注が可能
- ・リーダー人材の育成に注力し、引き続き受注拡大に取り組む

<請負業務の売上高>

(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 :ビジネスコンサルティングサービスで減収

単位:百万円

| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 |
|------------|--------|--------|----|-------|
| 売上高 | 622 | 691 | 68 | 11.0% |
| ITコンサルティング | 583 | 654 | 71 | 12.3% |
| HRコンサルティング | 39 | 36 | △3 | △8.3% |

- AR/VRアカデミー : 内部の人財育成に注力
- AR/VRソリューション : VRツアー、仮想空間上のコミュニケーションツール等を受注
- AI関連 : 災害復旧や画像認識に関する受注を獲得

単位: 百万円

| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 |
|--------------|-----------|------------|-----------|--------------|
| 売上高 | 99 | 168 | 69 | 69.9% |
| AR/VRアカデミー | 8 | 5 | △3 | △39.2% |
| AR/VRソリューション | 67 | 116 | 49 | 73.9% |
| AI関連 | 23 | 46 | 23 | 99.5% |

- 就労移行支援事業等 : 利用者減少により減収
- 再生医療導入支援事業 : 受注を獲得

単位：百万円

| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 |
|------------|--------|--------|----|-------|
| 売上高 | 56 | 55 | △0 | △0.8% |
| 就労移行支援事業等 | 56 | 50 | △5 | △9.4% |
| 再生医療導入支援事業 | － | 4 | 4 | －% |

- 現金及び預金の増加等による流動資産の増加、減損等による固定資産の減少
- 当期純利益計上による純資産の増加

単位：百万円

| | FY2021 | FY2022 | 増減 | 増減率 | 要因 |
|---------|--------|--------|-------|--------|---|
| 流動資産 | 3,599 | 4,182 | 582 | 16.2% | |
| 現金及び預金 | 2,306 | 2,731 | 425 | 18.4% | 連結キャッシュフロー状況参照 |
| 売上債権 | 1,187 | 1,354 | 166 | 14.0% | |
| 固定資産 | 637 | 488 | △149 | △23.4% | 有形固定資産の減少 82百万円 無形固定資産の減少 104百万円 |
| 資産合計 | 4,237 | 4,670 | 433 | 10.2% | |
| 流動負債 | 1,351 | 1,582 | 231 | 17.1% | |
| 未払法人税等 | 142 | 251 | 109 | 76.5% | |
| 未払消費税等 | 178 | 230 | 51 | 29.1% | |
| 固定負債 | 46 | 33 | △13 | △28.6% | リース債務の減少 8百万円 |
| 純資産 | 2,840 | 3,055 | 215 | 7.6% | 当期純利益計上 316百万円 配当金支払 61百万円 非支配株主持分の減少 41百万円 |
| 負債純資産合計 | 4,237 | 4,670 | 433 | 10.2% | |
| 自己資本比率 | 65.6% | 65.0% | △0.6P | | |

➤ 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

| | FY2021 | FY2022 | 主な要因 |
|------------|--------|--------|--|
| 営業キャッシュフロー | 473 | 635 | 税金等調整前当期純利益 593百万円 減損損失 212百万円 減価償却費 80百万円 法人税等の支払額 △228百万円 |
| 投資キャッシュフロー | 69 | △100 | 差入保証金の差入による支出 △101百万円 (東京オフィス移転(※30ページ参照)等) |
| 財務キャッシュフロー | △61 | △78 | 配当金の支払額 △61百万円 |
| キャッシュ増減 | 481 | 455 | |
| キャッシュ期末残高 | 2,275 | 2,731 | |

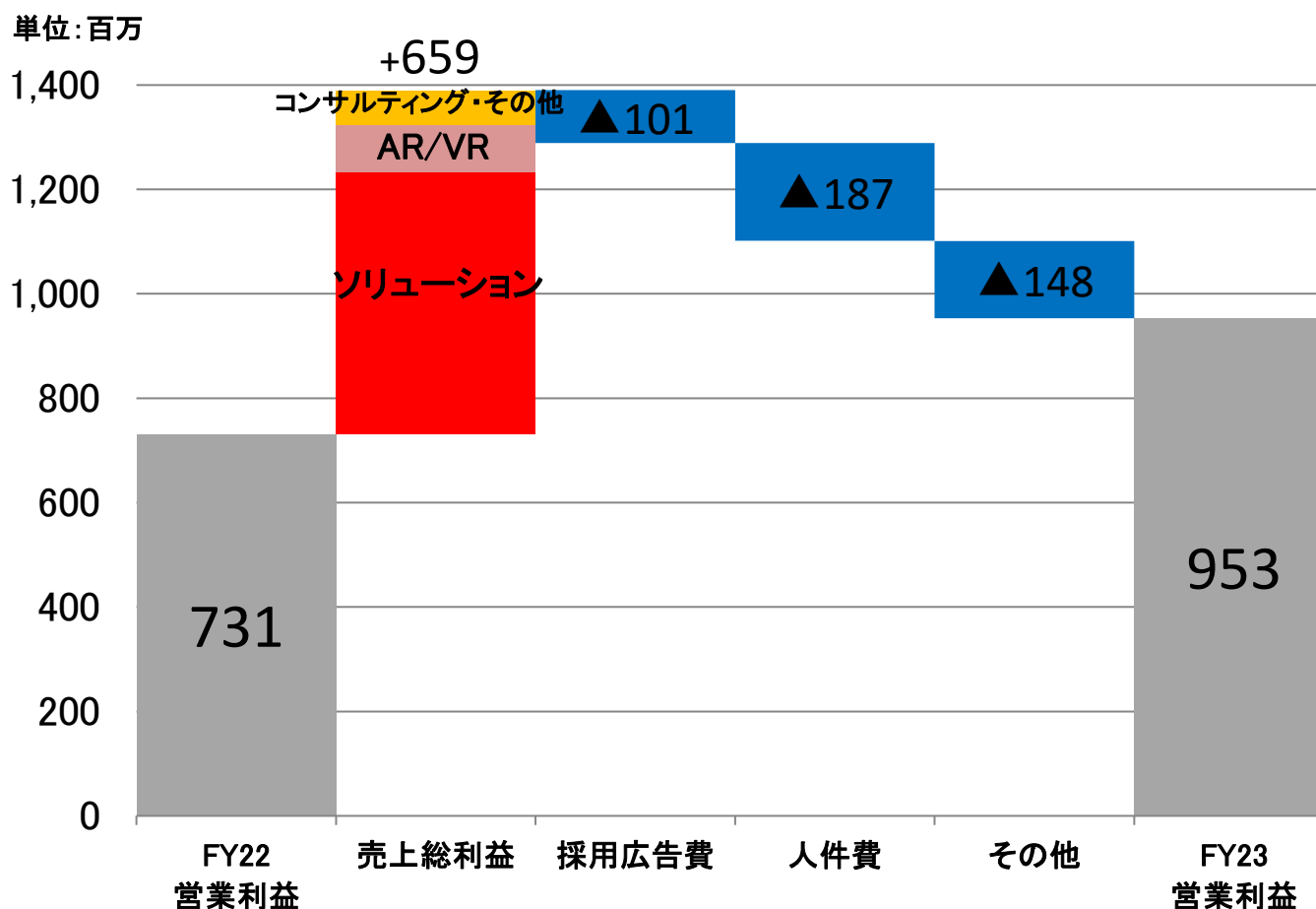
Ⅱ. 2023年9月期 業績予想

- 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 |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------|----------------|--------|--|
| 売上高 | 10,465 | 12,079 | 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% | |
| 売上総利益 (売上高比率) | 2,757 (26.4%) | 3,417 (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 |
| 販売費及び 一般管理費 | 2,026 | 2,464 | 437 | 21.6% | 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) | 731 (7.0%) | 953 (7.9%) | 221 (+0.9P) | 30.3% | |
| 経常利益 (売上高比率) | 806 (7.7%) | 951 (7.9%) | 144 (+0.2P) | 18.0% | FY2023予想は雇用調整助成金を見込まず |
| 当期純利益 (売上高比率) | 316 (3.0%) | 614 (5.1%) | 297 (+2.1P) | 94.2% | |

- 売上総利益: ソリューション事業、AR/VR事業の拡大により増益を見込む
- 営業利益: 技術社員の積極採用による採用広告費増加、増員等による人件費増加、東京オフィス移転費用(※30ページ参照)等を吸収し増益を計画



➤ 2022/9/15にFY2022配当予定を修正

■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

■FY2022配当予定

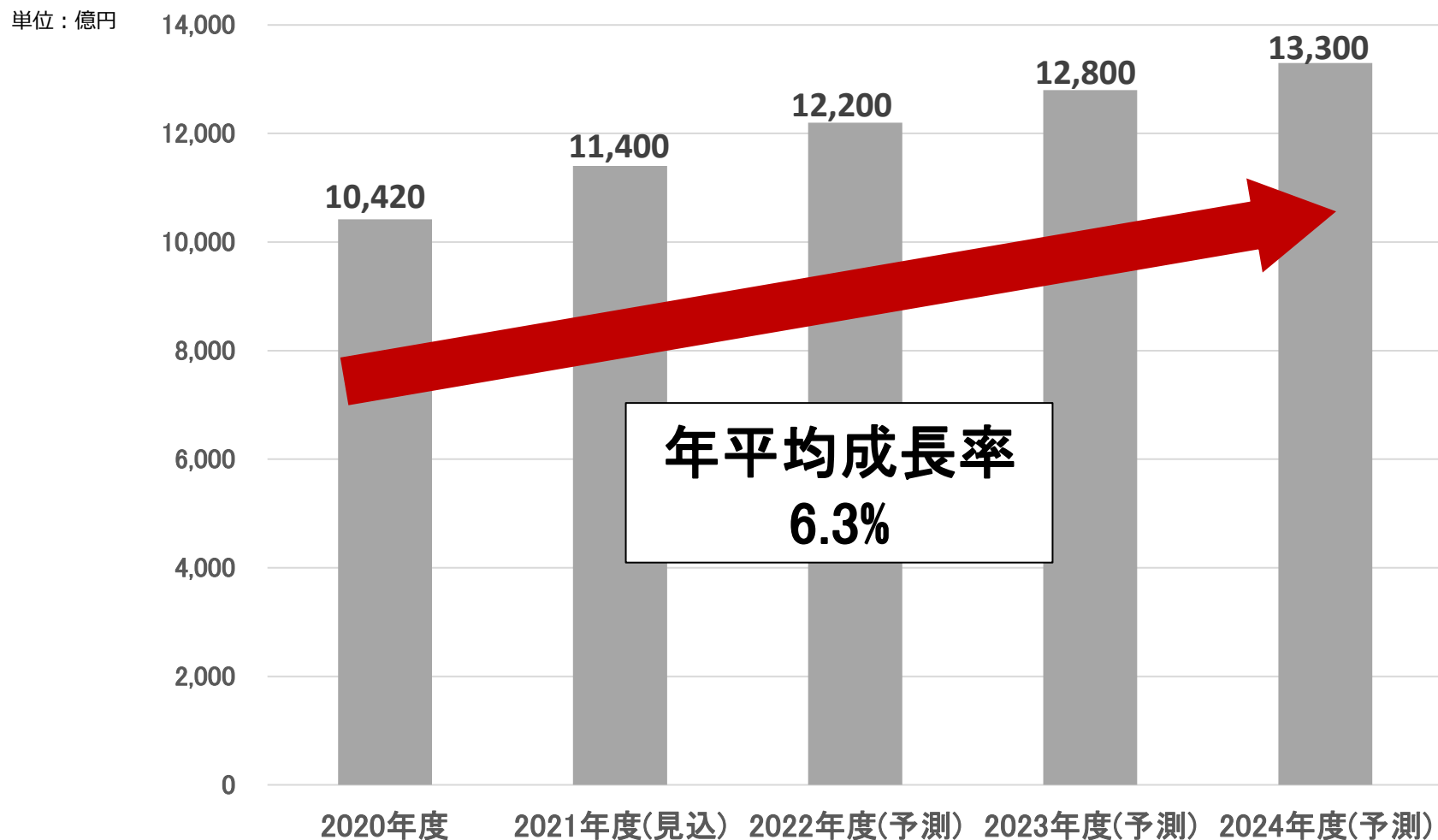
- ・1株当たり15円(普通配当 : 10円、特別配当 5円)

■FY2023配当予想

- ・1株当たり25円(普通配当 : 25円)

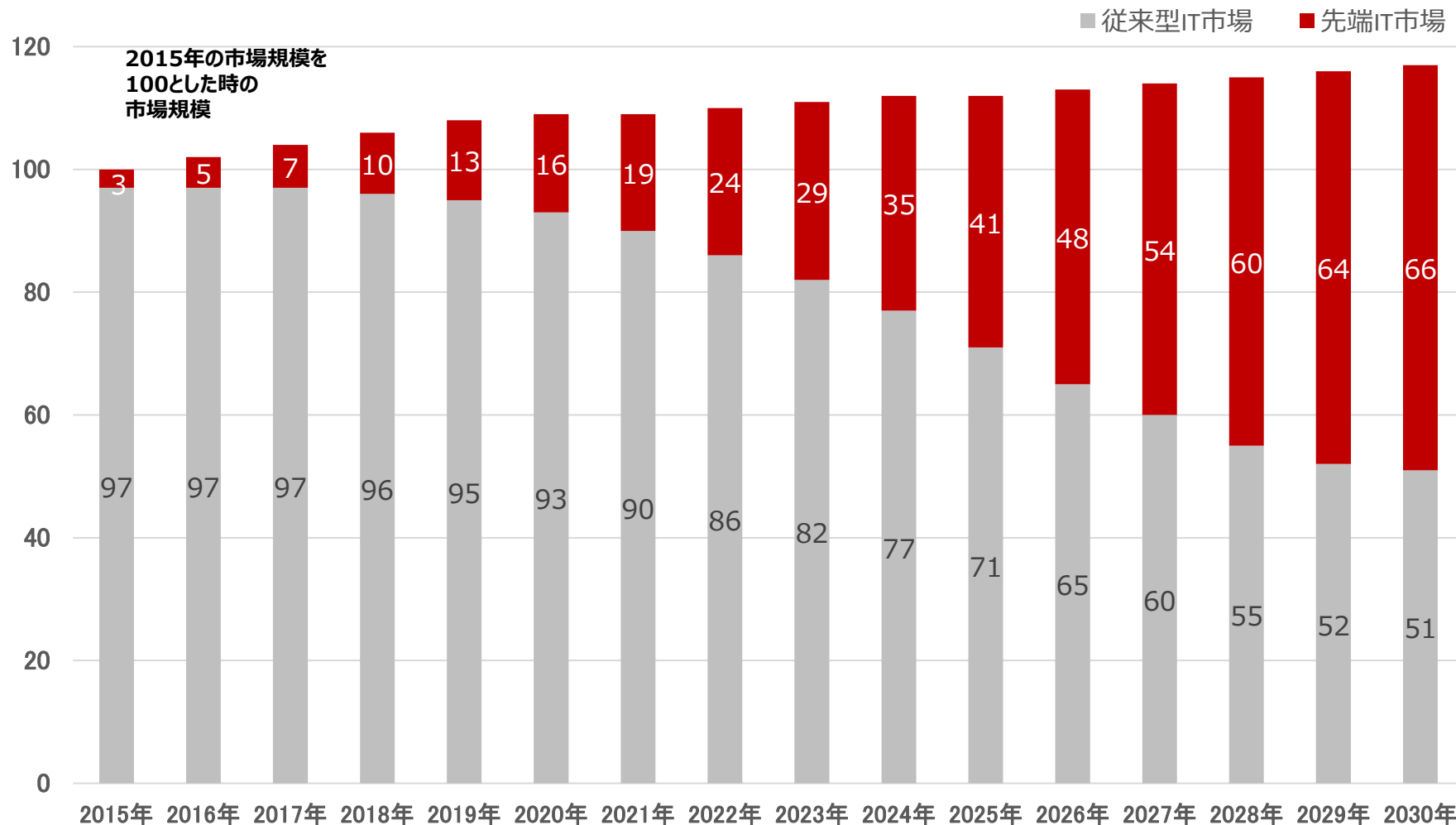
Ⅲ. 成長戦略 及び 2023年9月期 方針

➤ 技術者派遣市場は引続き右肩上がりの予測



※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」

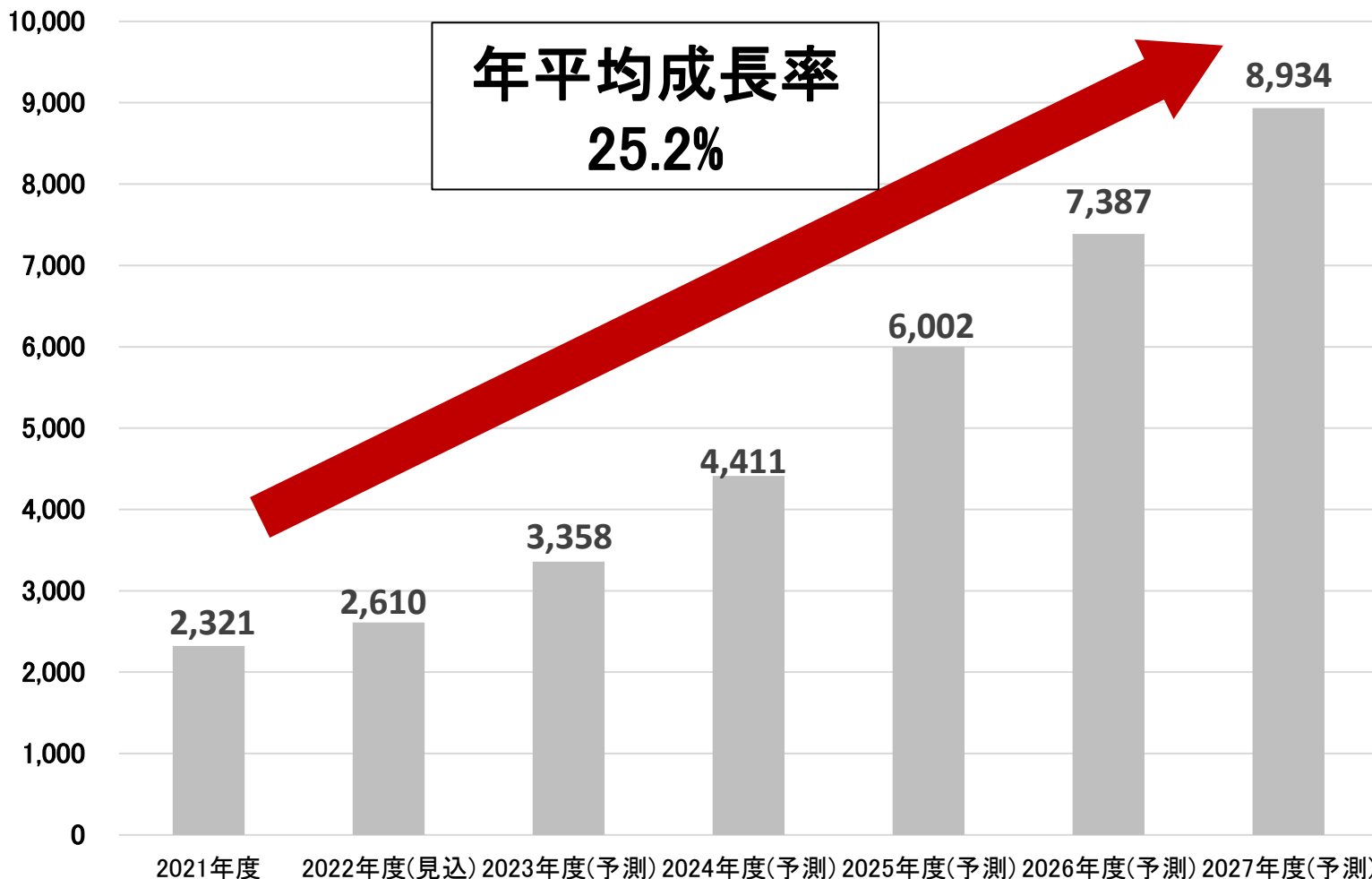
- 先端IT市場における需要の高まり
- 従来型IT市場は縮小傾向



※経済産業省「IT人材需給に関する調査」

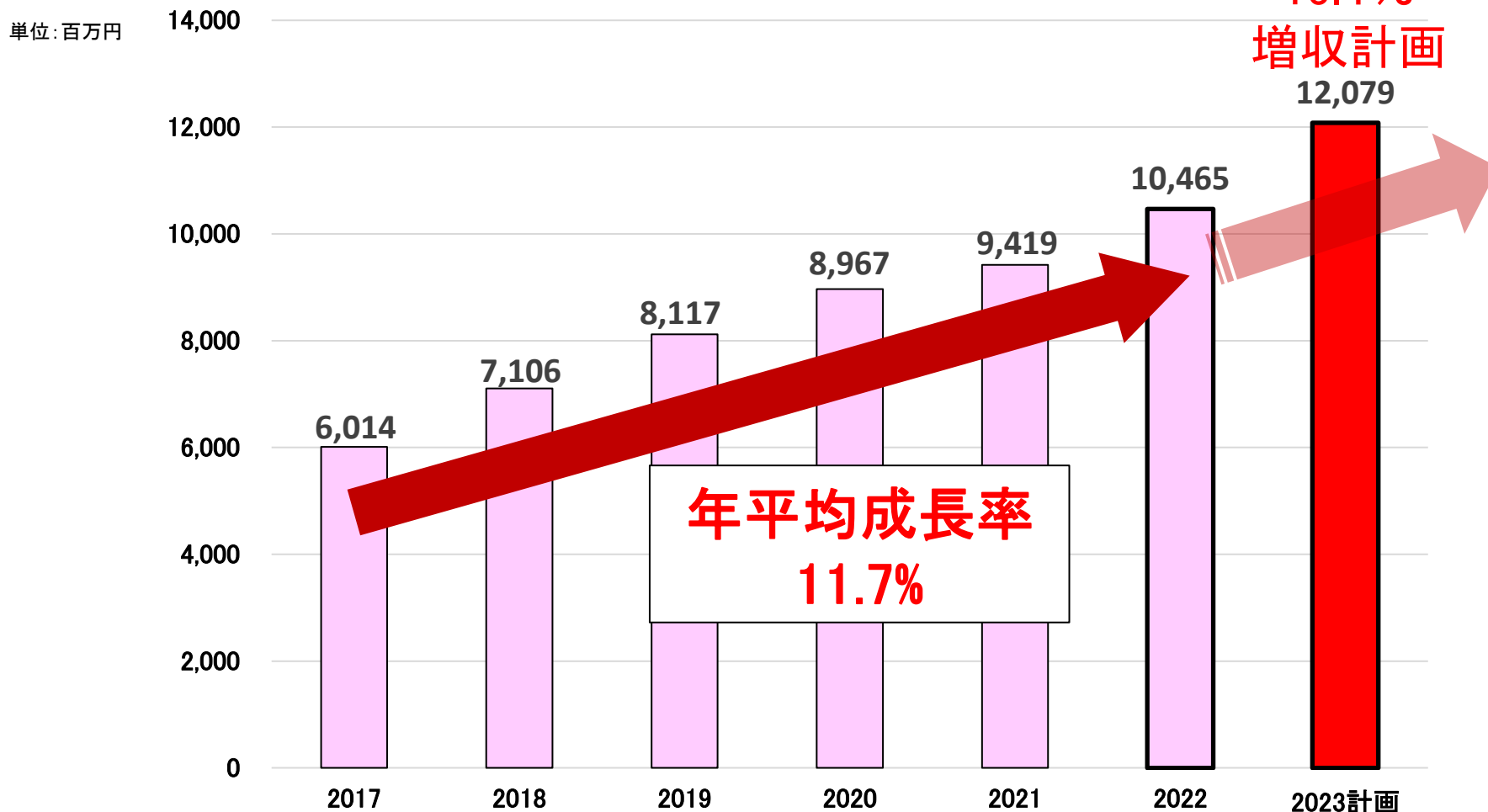
➤ XR市場は急成長の予測

単位: 億円



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

- 技術者派遣市場の成長率を上回る成長
- 今後も更なる成長、積極的事業拡大



1. コロナ禍影響は解消、積極的事業拡大へ向けたアクション

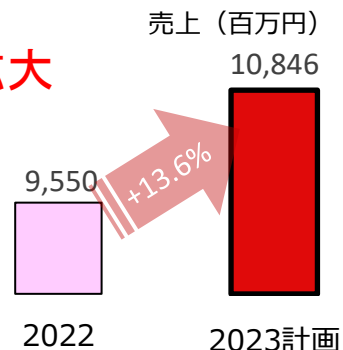
**2. ソリューション事業は、
積極的採用と教育(VR、AI)による先端分野への派遣強化
及び EVへシフトする自動車業界への取り組み強化**

3. 新たな収益事業基盤構築への継続的挑戦

AR/VR事業、AI関連、
クロスリアリティ(アカデミーと自社商品の開発)、プライムロード

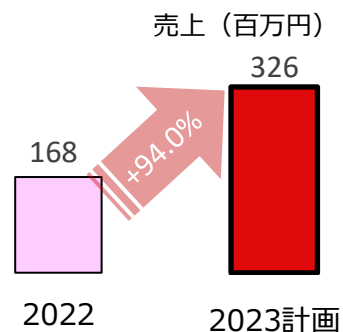
ソリューション事業

- EVシフトしている自動車産業へ取組強化、取引拡大
 - ・AR/VRによる差別化戦略
 - ・IT領域人財不足への提案
- 技術者派遣領域の収益基盤強化とデジタル領域での成長



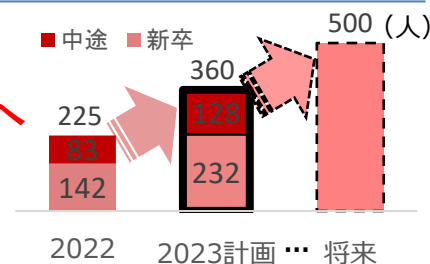
AR/VR事業 AI関連

- ソリューション事業とのシナジー効果、自社商品の展開
- VRエンジニア派遣人財 3年で300名、AI人財 3年で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



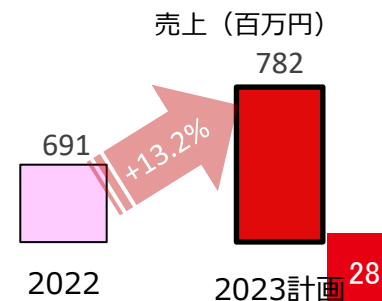
人財採用

- 採用計画 新卒232名、将来的に年間500名採用体制へ
- 中途採用も積極的に実施
- 第2新卒の一定数採用へ着手



コンサルティング事業

- ERPを機軸に体制拡大と収益性向上を目指す
- サブプライムとしてトップレベルのソリューションを提案する





- SUSのVR派遣人材育成としてアカデミー中心に展開
加えて 自社製品の開発検討
- AR/VRという付加価値をもって、
ソリューション事業との連動



- 就労移行支援事業 営業利益黒字化
- 障がい者への就労支援を通じ、
事業所拡大等による収益獲得を目指す



- 新規事業として新たな事業ポートフォリオへの取組み
- 事業計画を踏まえた活動とその検証の実施
- 営業利益黒字化

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



■企業ブランディング

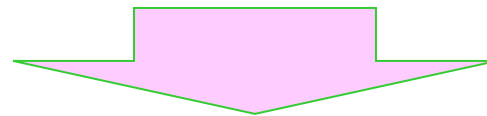
IT業界・先端的業種の伸び盛りの企業が密集する有名エリアに移転し、企業のブランド化を促進。

① 新卒採用、中途採用に対してのイメージアップ。

内装も自社ならではの外観やオフィスデザインにすることで 企業ブランドイメージアップの効果・雰囲気を作り出す。

② お客様への再認知による再取引や、取引拡大につなげる。

③ VR等最先端技術のデモ体験ができる環境を併設し、SUSの技術力を発信できる事業拠点とする。



IT、先端領域における営業戦略の起点として、また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として機能させる。

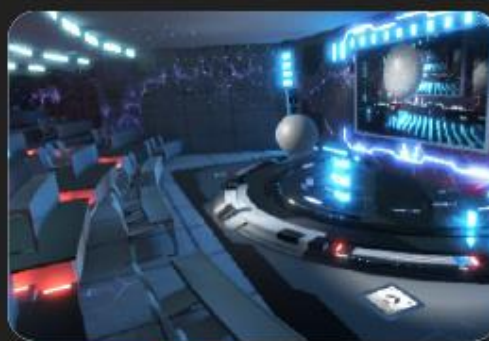
当社XRメタバースサービス紹介

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>

幕張メッセ開催 国内最大級イベントへ出店

第2回XR総合展 秋/幕張メッセ 2022年10月26日(水)~28日(金)

- 会場来場者数 3万4,000名
- エスユーエスブース
来場者5,000名以上、名刺交換700名



メタバース空間のプラットフォームを目指し、
市場動向を見ながら、積極的な取組みを実施していきたい

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。