

# 2024年9月期(FY2024)

## 第2四半期

### 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.

## 1 対業績予想比 増収増益

- ・ 売上高 6,209百万円 (対業績予想比 144百万円増)
- ・ 営業利益 451百万円 (対業績予想比 28百万円増)
- ・ 経常利益 481百万円 (対業績予想比 26百万円増)
- ・ 四半期純利益<sup>(※)</sup> 355百万円 (対業績予想比 67百万円増)

(※)親会社株主に帰属する四半期純利益

## 2 AR/VR事業が事業開始以来初の黒字化

- ・ AR/VR事業 売上高 230百万円
- ・ AR/VR事業 セグメント利益 42百万円

## 3 通期業績予想・配当予想の変更なし

# 目次

agenda

**01** 2024年9月期 第2四半期決算概要

02 2024年9月期方針 及び 進捗状況

# 連結経営成績サマリー（対業績予想比）



- ▶ 2024年9月期第2四半期は業績予想を上回って進捗
- ▶ 下期は新卒エンジニアの教育と早期稼働に注力

（単位：百万円）

	FY2024 2Q予想	FY2024 2Q実績	増減	増減率	FY2024 通期予想	進捗率
売上高	6,065	6,209	144	2.4%	12,900	48.1%
売上総利益 (売上高比率)	1,636 (27.0%)	1,661 (26.8%)	25 (△0.2P)	1.6%	3,468 (26.9%)	47.9%
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	1,213 (20.0%)	1,210 (19.5%)	△2 (△0.5P)	△0.2%	2,668 (20.7%)	45.4%
営業利益 (売上高比率)	423 (7.0%)	451 (7.3%)	28 (+0.3P)	6.8%	800 (6.2%)	56.4%
経常利益 (売上高比率)	454 (7.5%)	481 (7.8%)	26 (+0.3P)	5.9%	831 (6.4%)	57.9%
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益 (売上高比率)	288 (4.8%)	355 (5.7%)	67 (+0.9P)	23.3%	548 (4.2%)	64.9%

# 連結経営成績サマリー（対前年同期比）



- ▶ 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
- ▶ 利益率の高い請負業務の減少等により売上総利益率低下
- ▶ 積極採用や営業強化等による人件費の増加、移転後の東京オフィスのコストを計上  
これらの費用は先行投資として捉えており、今後は利益率向上に取り組む

（単位：百万円）

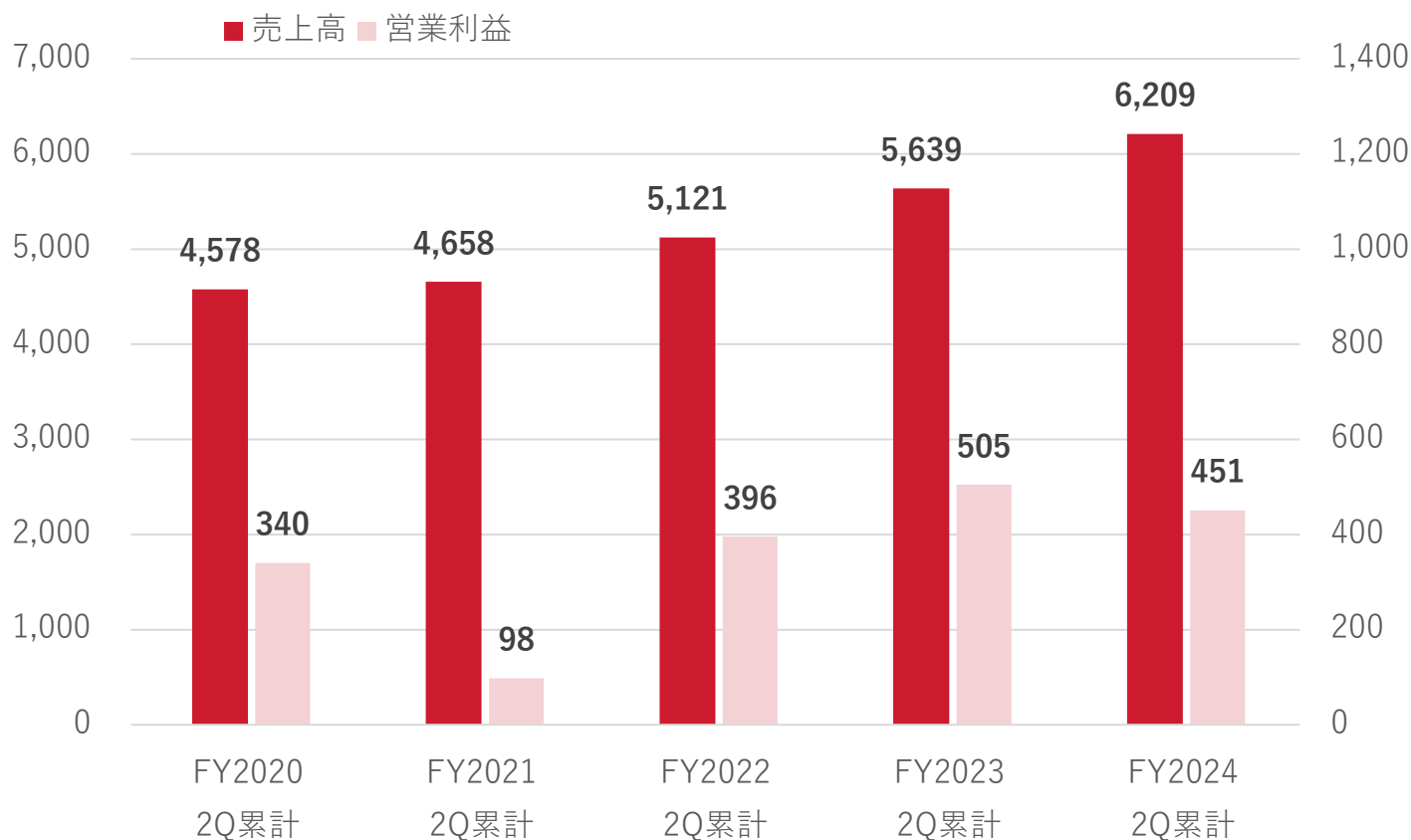
	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	増減	増減率	増減要因等
売上高	5,639	6,209	569	10.1%	ソリューション事業： 対前年同期差 395百万円増 コンサルティング事業： 対前年同期差 74百万円増 AR/VR事業： 対前年同期差 104百万円増 その他： 対前年同期差 4百万円減
売上総利益 (売上高比率)	1,596 (28.3%)	1,661 (26.8%)	64 (△1.5P)	4.1%	利益率の高い請負業務の減少等により売上総利益率低下
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	1,091 (19.4%)	1,210 (19.5%)	118 (+0.1P)	10.9%	・積極採用や営業強化等による人件費の増加 ・2023年8月に移転した東京オフィスのコスト増加
営業利益 (売上高比率)	505 (9.0%)	451 (7.3%)	△53 (△1.7P)	△10.6%	
経常利益 (売上高比率)	522 (9.3%)	481 (7.8%)	△41 (△1.5P)	△7.9%	人材開発支援助成金 33百万円計上 令和6年能登半島地震への寄付金 5百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (売上高比率)	347 (6.2%)	355 (5.7%)	8 (△0.5P)	2.5%	

# 連結売上高・営業利益の推移

- ▶ 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、FY2024は利益率の高い案件の減少により前年同期比で減益

(単位：百万円)

(単位：百万円)



# 販売費及び一般管理費

- ▶ 積極採用や営業強化等による人件費の増加
- ▶ 東京オフィス移転によるコスト増加

(単位：百万円)

	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	増減	増減率	増減要因等
販売費	112	111	△0	△0.7%	
採用広告費	92	78	△14	△15.3%	エンジニア中途採用手数料減少等
その他	19	33	13	69.0%	AR/VR事業展示会費用等
人件費	637	680	43	6.8%	積極採用や営業強化等のリソース強化
経費	341	417	76	22.4%	
賃借料	80	112	31	39.5%	東京オフィス移転
減価償却費	21	42	20	98.0%	東京オフィス内装等
その他	239	262	23	9.8%	インフラ整備、採用関連等
計	1,091	1,210	118	10.9%	

# 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、販管費増加等により減益
- ▶ コンサルティング事業: 増収の一方、外注費の増加等により減益
- ▶ AR/VR事業: 受注が好調に推移し増収、事業開始以来初の黒字転換
- ▶ その他: 減収減益

(単位: 百万円)

	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	増減	増減率
売上高	5,639	6,209	569	10.1%
ソリューション事業	5,106	5,502	395	7.8%
コンサルティング事業	368	442	74	20.2%
AR/VR事業	126	230	104	82.7%
その他 (注)	38	33	△4	△12.6%
セグメント利益	505	451	△53	△10.6%
ソリューション事業	478	378	△99	△20.8%
コンサルティング事業	54	37	△17	△32.1%
AR/VR事業	△22	42	65	-%
その他 (注)	△5	△6	△1	-%

(注) 就労移行支援事業、再生医療導入支援事業等



# ソリューション事業の概況

- ▶ 派遣 : 派遣単価の上昇、在籍人数の増加により増収
- ▶ 請負等 (注) : IT請負は前年同期に大型案件があり減収  
製造請負は半導体関連顧客で発生した部品供給不足等により減収
- ▶ セグメント利益 : 利益率の高い請負業務の売上高が減少したことに加え、積極採用や営業強化等による人件費の増加、移転した東京オフィスのコストが増加し減益

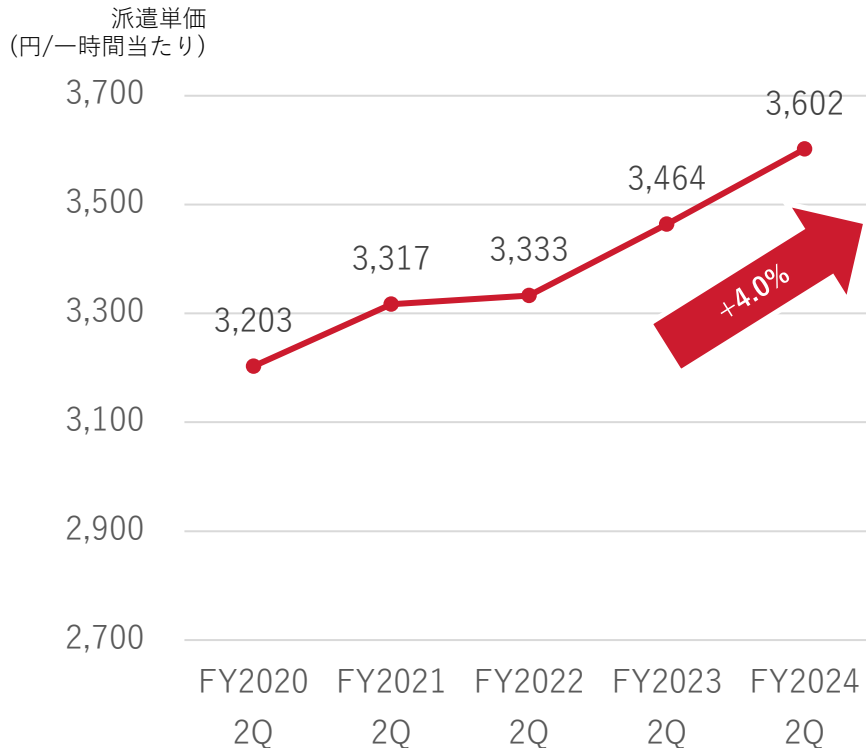
(単位：百万円)

	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	増減	増減率
売上高	5,106	5,502	395	7.8%
派遣	4,401	4,915	513	11.7%
請負等 (注)	704	587	△117	△16.6%
セグメント利益	478	378	△99	△20.8%

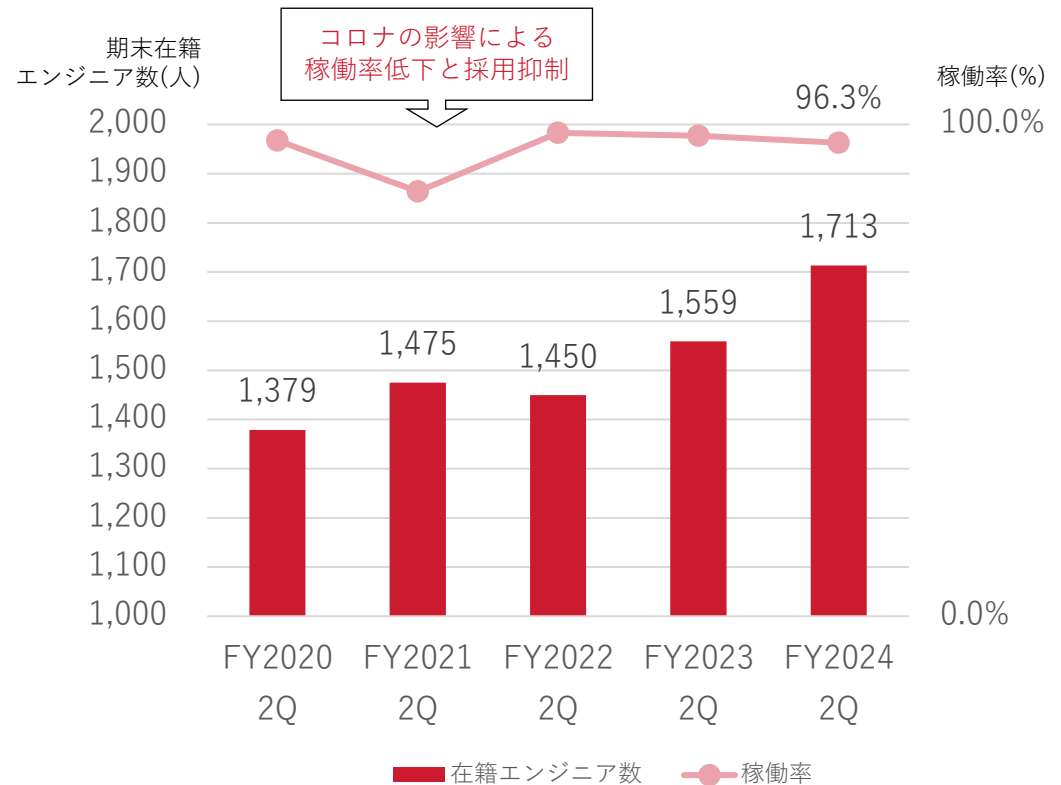
# ソリューション事業に関する主要業績指標

- ▶ 派遣単価：戦略的な最先端の教育研修等により上昇傾向
- ▶ 期末在籍エンジニア数：採用により大幅増加
- ▶ 稼働率：高水準で推移

## 派遣単価



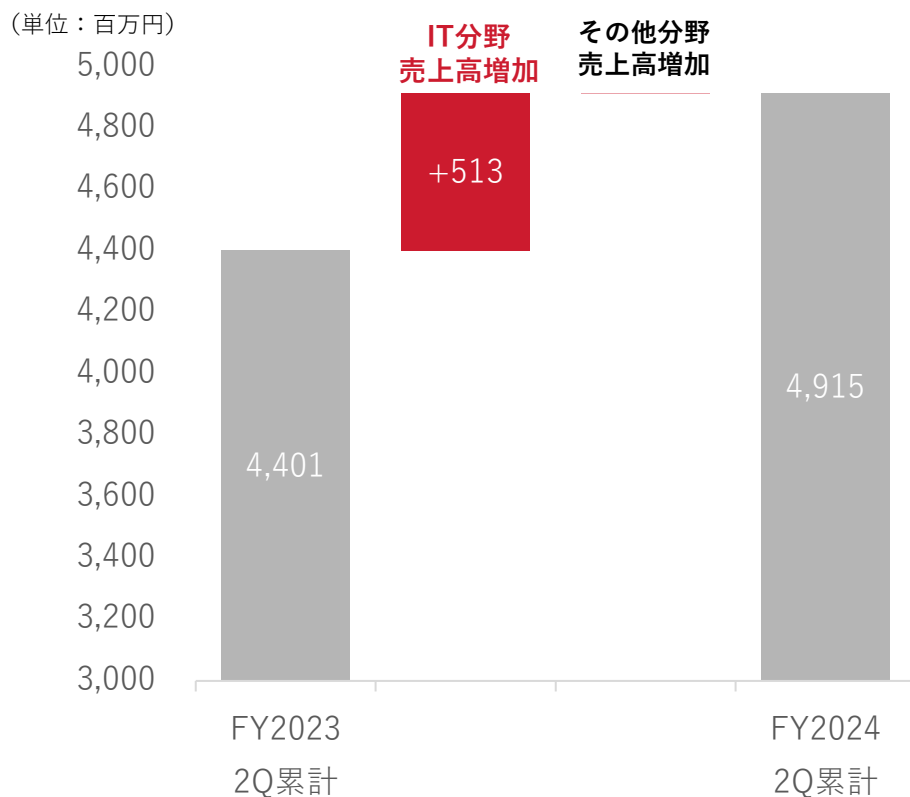
## 期末在籍エンジニア数及び稼働率



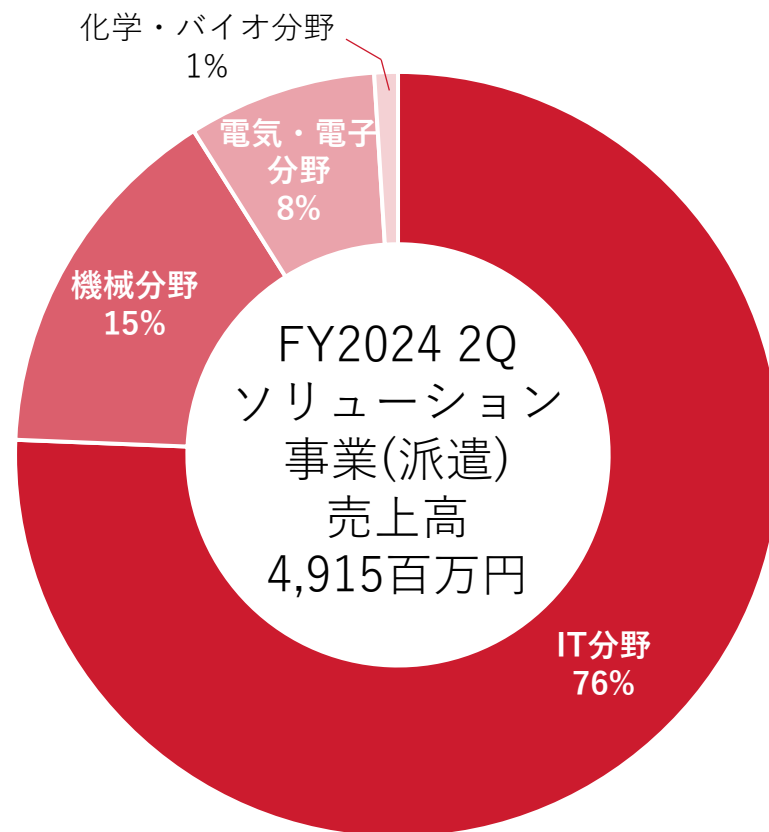
## ①IT分野の強化

▶ 新規開拓等によりIT分野の売上高増加

### ソリューション事業(派遣)の売上高増減



### エンジニア職種別売上高構成

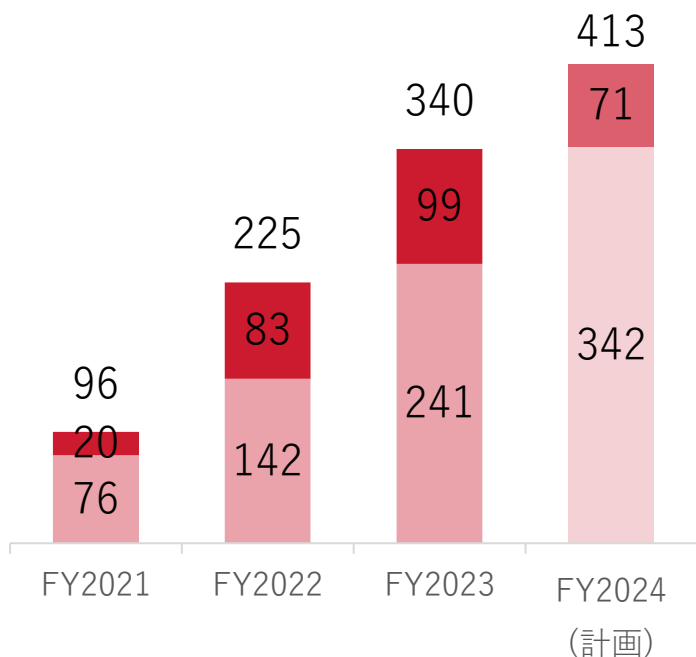


## ②IT分野の採用強化

- ▶ 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
- ▶ 2024年4月1日時点で新卒エンジニア297名(累計)の入社が決定
- ▶ 入社決定者297名の内、95%はIT分野を専門とするエンジニア

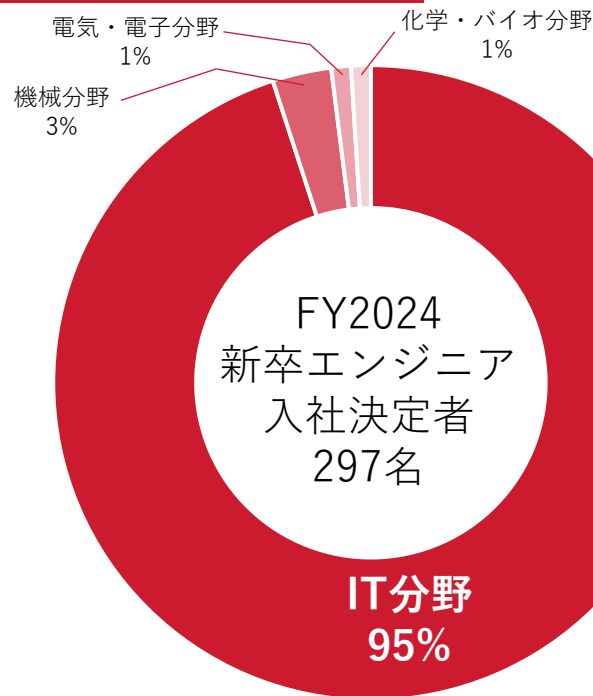
### エンジニア採用状況

(単位：人)



■ 新卒 ■ 中途

### 新卒エンジニアの職種別構成



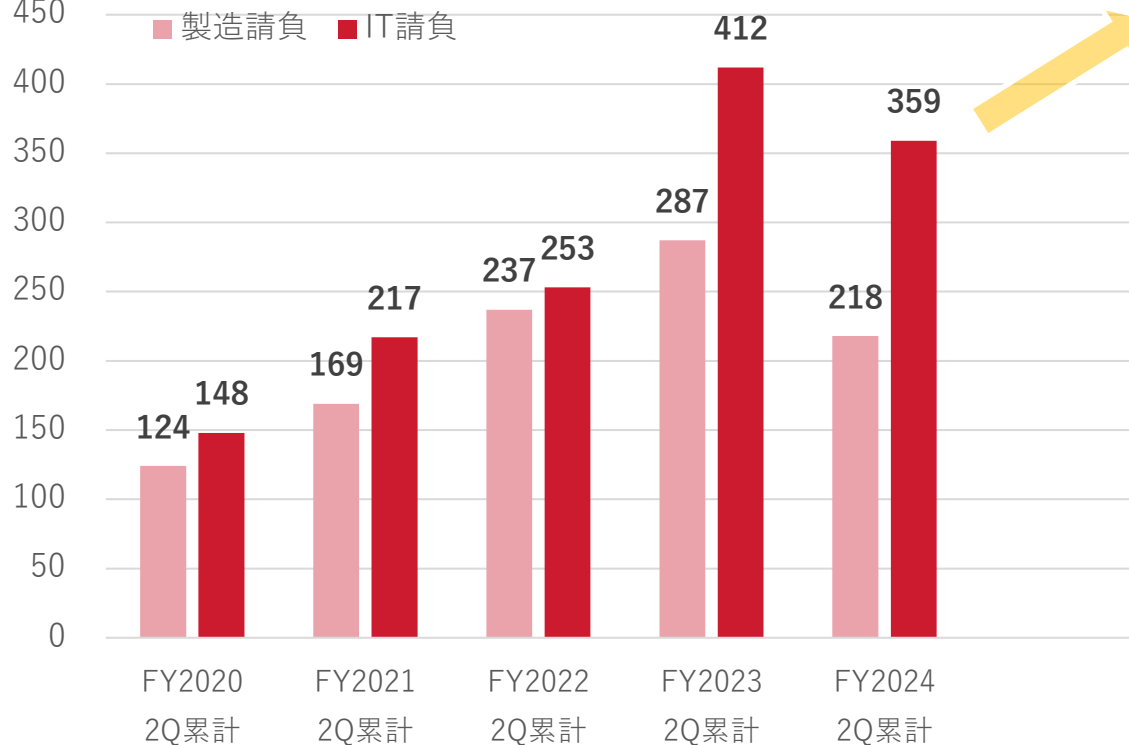
FY2024  
新卒エンジニア  
入社決定者  
297名

## ③請負業務の取り組み

- ▶ 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。下期に回復を見込む。
- ▶ IT請負は前年同期に大型案件があったため減少。今後も請負業務の強化に取り組む。

### 請負業務の売上高

(単位：百万円)



# コンサルティング事業の概況

- ▶ ITコンサルティング : 各モジュール別チームや開発チームの強化により、SAP S/4 HANA及びSAP以外のERPの導入案件が増加
- ▶ HRコンサルティング : タレントマネジメントシステム「SUZAKU」の売上高が増加
- ▶ セグメント利益 : 売上高増加の一方、外注費の増加や一時的に新入社員の育成に注力したことにより減益

(単位：百万円)

	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	増減	増減率
売上高	368	442	74	20.2%
ITコンサルティング	351	424	72	20.7%
HRコンサルティング	16	17	1	8.0%
セグメント利益	54	37	△17	△32.1%

# AR/VR事業の概況

- ▶ AR/VR : 産業向けのAR/VRコンテンツ開発、教育機関向けのメタバース、360° VRツアー等、順調に売上高が推移
- ▶ AI関連 : AIを活用した業務効率化システムの開発等の受注を獲得
- ▶ セグメント利益 : 事業の拡大により初めて黒字に転換

(単位：百万円)

	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	増減	増減率
売上高	126	230	104	82.7%
AR/VR	116	216	100	86.0%
AI関連	9	14	4	44.5%
セグメント利益	△22	42	65	-%

# その他事業の概況

- ▶ 就労移行支援事業等 : 就職決定による一時的な利用者減少により売上高減少
- ▶ 再生医療導入支援事業 : 再生医療支援サービスの受注獲得
- ▶ セグメント損失 : 前年同期と同水準

(単位：百万円)

	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	増減	増減率
売上高	38	33	△4	△12.6%
就労移行支援事業等	31	26	△4	△13.5%
再生医療導入支援事業	7	6	△0	△8.6%
セグメント損失	△5	△6	△1	-%



# 連結財政状態

- ▶ 現金及び預金の増加、売上債権の増加等による流動資産の増加
- ▶ 未払法人税等の増加等による流動負債の増加
- ▶ 親会社株主に帰属する四半期純利益計上による純資産の増加

(単位：百万円)

	FY2023 期末	FY2024 2Q末	増減	増減率	要因
流動資産	4,233	4,539	305	7.2%	
現金及び預金	2,615	2,787	171	6.6%	連結キャッシュフロー状況参照
売上債権	1,516	1,635	118	7.8%	
固定資産	775	783	8	1.1%	
資産合計	5,008	5,322	314	6.3%	
流動負債	1,666	1,852	186	11.2%	
未払法人税等	37	180	143	383.4%	
未払金	932	955	22	2.4%	
固定負債	31	30	△0	△3.0%	
純資産	3,311	3,439	128	3.9%	四半期純利益計上 355百万円 配当金支払 △223百万円
負債純資産合計	5,008	5,322	314	6.3%	
自己資本比率	65.6%	64.3%	△1.3P		

# 連結キャッシュフロー状況

- ▶ 税金等調整前四半期純利益の計上等により営業キャッシュフローが増加
- ▶ 配当金の支払により財務キャッシュフローが減少

(単位：百万円)

	FY2023 2Q累計	FY2024 2Q累計	要因
営業キャッシュフロー	183	433	税金等調整前四半期純利益 481百万円 減価償却費 42百万円 売上債権の増加 △118百万円
投資キャッシュフロー	2	△39	有形固定資産の取得による支出 △16百万円 無形固定資産の取得による支出 △22百万円
財務キャッシュフロー	△135	△222	配当金の支払額 △222百万円
キャッシュ増減	50	171	
キャッシュ期末残高	2,782	2,787	

## □ FY2023配当実績

- 1株当たり25円（普通配当：25円）

## □ FY2024配当予想（変更なし）

- 1株当たり25円（普通配当：25円）

## □ 自己株式の取得を予定（変更なし）

- 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
- 2024年4月末時点では株価の動向やインサイダー取引規制への抵触を回避する観点から総合的に判断した結果、自己株式の取得は実行無し。
- 今後も株価の動向を注視し、インサイダー取引規制に抵触しないよう慎重を期しながら、自己株式の取得を進める。

# 目次

agenda

01 2024年9月期 第2四半期決算概要

**02 2024年9月期方針 及び 進捗状況**

# 当社の成長戦略イメージ

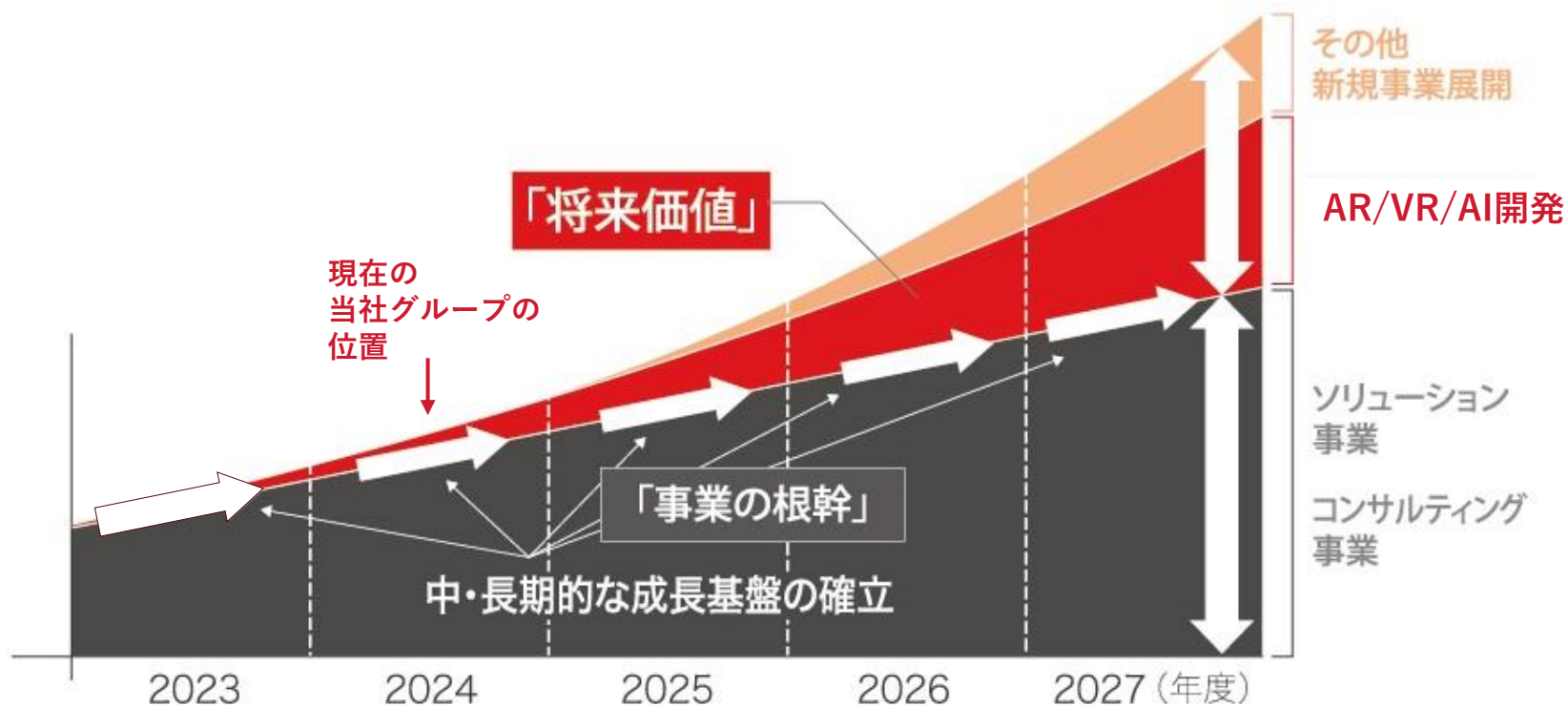
- ▶ ソリューション事業  
(AR/VR/AI人材派遣を含む)
- ▶ コンサルティング事業
- ▶ AR/VR/AI開発
- ▶ その他新規事業展開



事業の根幹

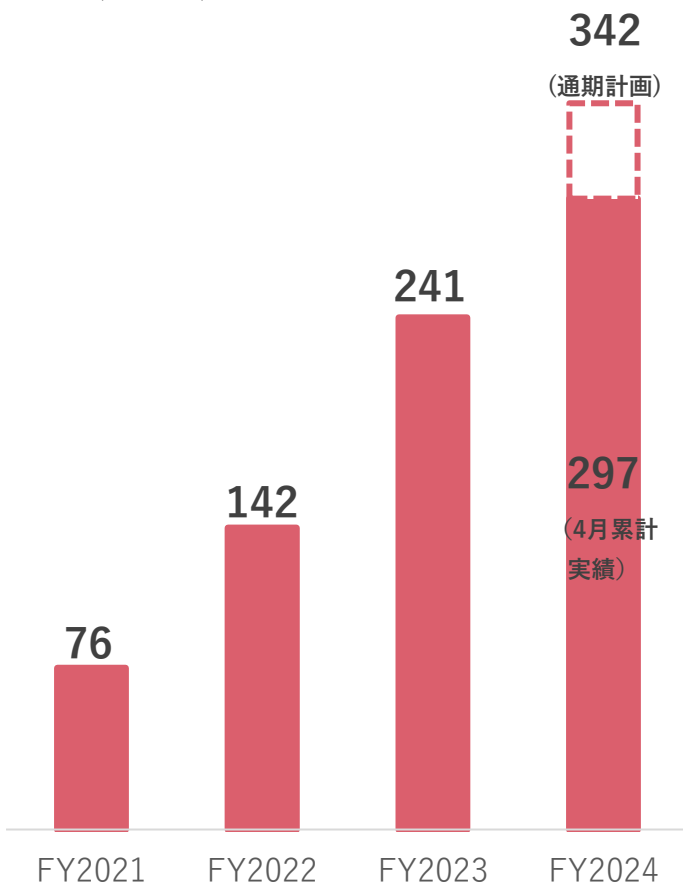


成長ドライバー



## 新卒エンジニアの採用状況

(単位：人)



- FY2024の新卒エンジニア採用は4月累計で297名が決定。通年採用で300名超を目指す。
- 現時点で人数としては未達であるものの、質の高い学生が入社。
- 未達人数への打ち手としては、
  - ・ 採用方法の多角化によるエントリー数拡大
  - ・ 学生へのグリップ強化
  - ・ 企業ブランディングの強化（東京オフィスの利活用）を行っていく。
- 下期は新卒エンジニアの教育と早期稼働に注力。

# 最先端技術(AR/VR/AI)分野のエンジニア数

- ▶ 採用と教育により、IT分野の中でも特に最先端技術（AR/VR/AI）を保有する人材を確保。
- ▶ 今後も最先端技術（AR/VR/AI）を保有するエンジニア在籍人数の業界No.1を目指していく。

## 最先端技術エンジニア数

AR/VRエンジニア数  
(2024年3月末)

**165名**

AIエンジニア数  
(2024年3月末)

**45名**

## 最先端研修受講者数

AR/VR研修受講者数  
(2024年4月新卒エンジニア)

**73名** (285名中)

AI研修受講者数  
(2024年4月新卒エンジニア)

**130名** (285名中)

# AR/VR案件事例① (2024年9月期上期実績)

## ▶ ENEOSグローブ株式会社：ガス漏れ対応VRシミュレーター

- ・LPガスの事故発生件数は年間約200件前後で高止まりし、この内約90%がガス漏れに起因。
- ・一方で経験やノウハウを有するベテラン従業員の引退、保安の向上により緊急出動の頻度は減少しており、今後の保安を担う従業員が経験を積む機会は限られる状況にある。
- ・将来も今と変わらず事故を未然に防ぎ、緊急事態が生じた際に適切な対応を行えるようシミュレーターを開発。





# AR/VR案件事例② (2024年9月期上期実績)

## ▶ 千葉市：千葉市をPRする歴史体験VRシステムの開発

### 千葉氏をテーマにしたイベント用のVRコンテンツ 「月星の記憶」を千葉市と共に企画・開発

同市の令和5年度事業「先進的なテクノロジーを活用した地域資源（千葉氏）のPR」に当社の提案が採択され、地域に根付いた文化や歴史の周知や共感をテーマにVRコンテンツを制作。

新しいテクノロジーが日々生まれる中で、地域や人々の伝統的な価値は感じにくくなっており、その先進的なテクノロジーを使うことで、かえって忘れてはいけない思いや記憶を未来に継承するコンテンツとなっている。



### 「月星の記憶」はイオンモール幕張新都心 においてもイベントを開催

千葉市役所内にて実施した「月星の記憶」の体験会が大変好評だったことを受け、完成版のゲームを体験していただくため企画された第二弾イベントをイオンモール幕張新都心で開催。

出展：PRTIMES

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/00000017.000106092.html>

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/00000029.000106092.html>

## ▶ 阪神化成工業株式会社：資材の組合せ最適化

- 属人化していたノウハウの標準化や試行回数の削減を目指し、ノーコードAIツールで細胞培養に最適な資材の組合せを分析するPoCを実施。細胞種、培地、血清、容器、剥離剤、その他のデータから細胞の培養数が最大になる要因を分析。



市場の拡大、ニーズ顕在化とともに当社のAR/VR事業を拡大

## FY2023～FY2024

### ①AR/VR/AI人材の育成環境を確立

・アカデミー運営・eラーニング等を利用した教育体制

### ②AR/VR/AI開発のマーケティング戦略を確立

・大型展示会への出展 ・既存事業とのシナジーを生かした営業戦略

## FY2024～FY2025

### ①AR/VR/AI人材の教育実行及び人材確保

・AR/VRエンジニア数 165名 ・AIエンジニア数 45名 (2024年3月末)

### ②産業向けAR/VR/AI開発の実績積み上げ

・産業向けARVRコンテンツの開発、AI関連システム等の多数開発実績あり

## FY2026～

### ①課題解決力を兼ね備えたAR/VR人材300名、AI人材100名の確立

### ②産業、医療、教育機関、観光分野向けAR/VR/AI開発によるサービス拡大、プロダクト創出

新たな収益基盤の確立へ

- ▶ 経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に認定。2023年より2年連続の認定を受ける。



## 当社の主な施策（抜粋）



女性社員向け健康管理セルフケア研修 → **2024年3月～研修動画公開**



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 → **2024年4月～開始**

歯科検診費用補助



扶養家族の婦人科健診を含む健診費用の補助 → **2023年10月～開始**



介護と就業の両立支援 → **2024年6月～運用開始予定**

介護を行いながら働く社員への取り組みとして、「介護に関するワンストップ相談窓口」「介護研修」「介護休暇の取得奨励」を構想中

# SDGsへ向けた取り組み（障がい者支援）

- ▶ 2024年2月より、一般社団法人 障がい者自立推進機構が運営するパラリンアートのオフィシャルパートナー（シルバーパートナー）に協賛

## ■パラリンアートとは

パラリンアートとは、障がい者アーティストとひとつのチームになり、社会保障費に依存せず、民間企業・個人の継続協力で障がい者支援を継続できる社会貢献型事業です。障がい者アーティストの作品（絵画・デザイン等）をアート利用し、障がい者が持つ才能を広く世間に発信するとともに、採用されたアーティストや障がい者施設へ報酬を支払うことで、彼らの社会参加と経済的自立を推進しています。

（一般社団法人 障がい者自立推進機構：<https://paralymart.or.jp/association/>）

## ■パラリンアートの取り組み



## ① エンジニア採用数の維持・拡大、退職防止策による人材確保

- ・直近のエンジニア採用数はFY2023 (実績) は340人、FY2024(計画)は413人
- ・今後もエンジニアの採用、特に新卒採用は維持・拡大する方針
- ・処遇改善や健康経営による働きやすい環境作りを行い、退職防止に取り組む

## ② AR/VR事業の拡大

- ・課題解決力のあるAR/VR人材300名、AI人材100名の確保へ向け育成プランを進行
- ・人材育成によってAR/VR/AI派遣に加え、受託開発のサービス拡大・プロダクト創出
- ・収益事業として利益拡大への貢献を目指す

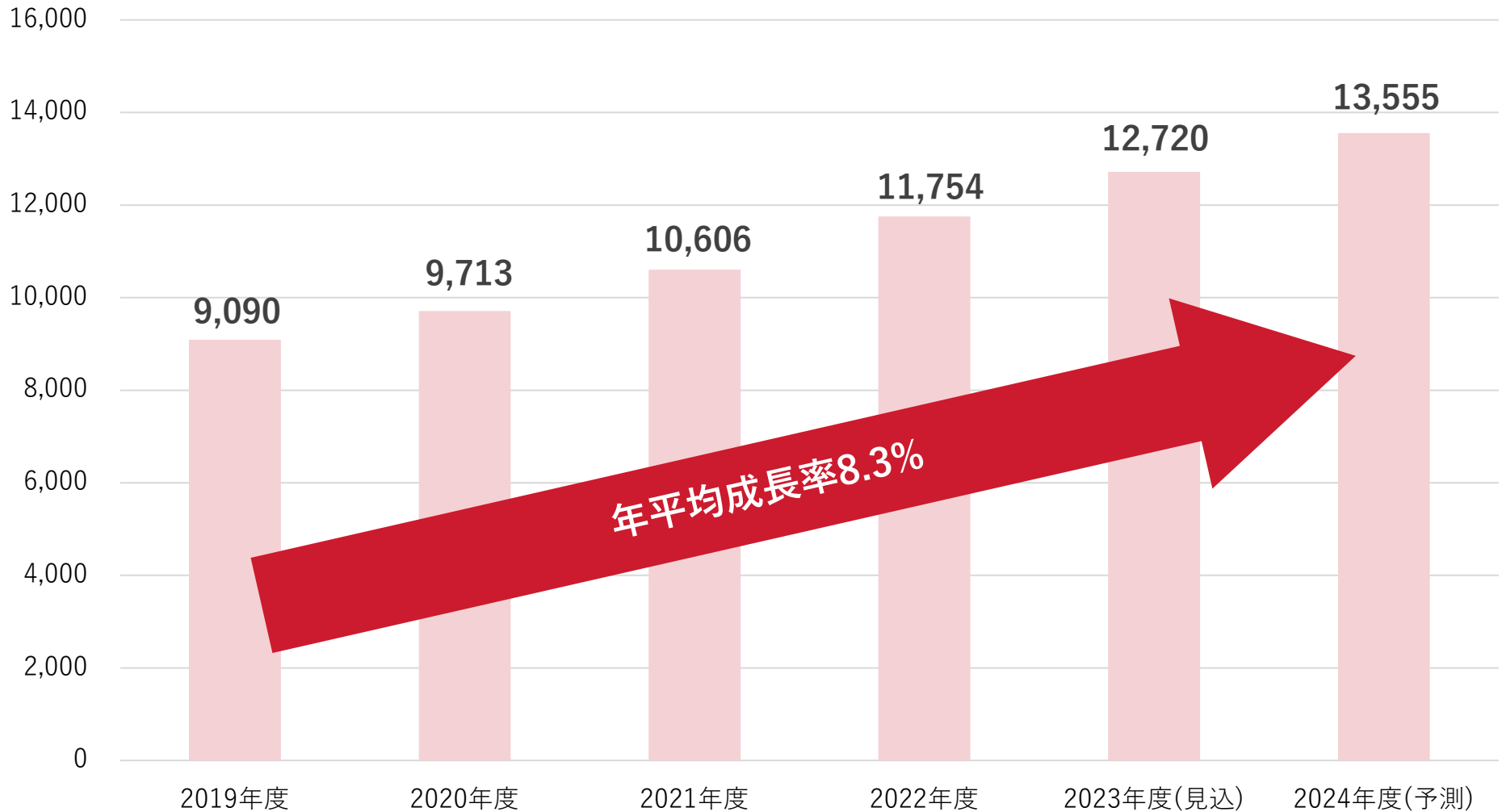
## ③ 利益水準の向上、拡大

- ・近年は新型コロナウイルスの影響や東京オフィスの移転等の先行投資費用が発生
- ・中期的には、業界内において競争力のある利益水準を確保する方針

# (参考) デジタル人材関連サービス市場

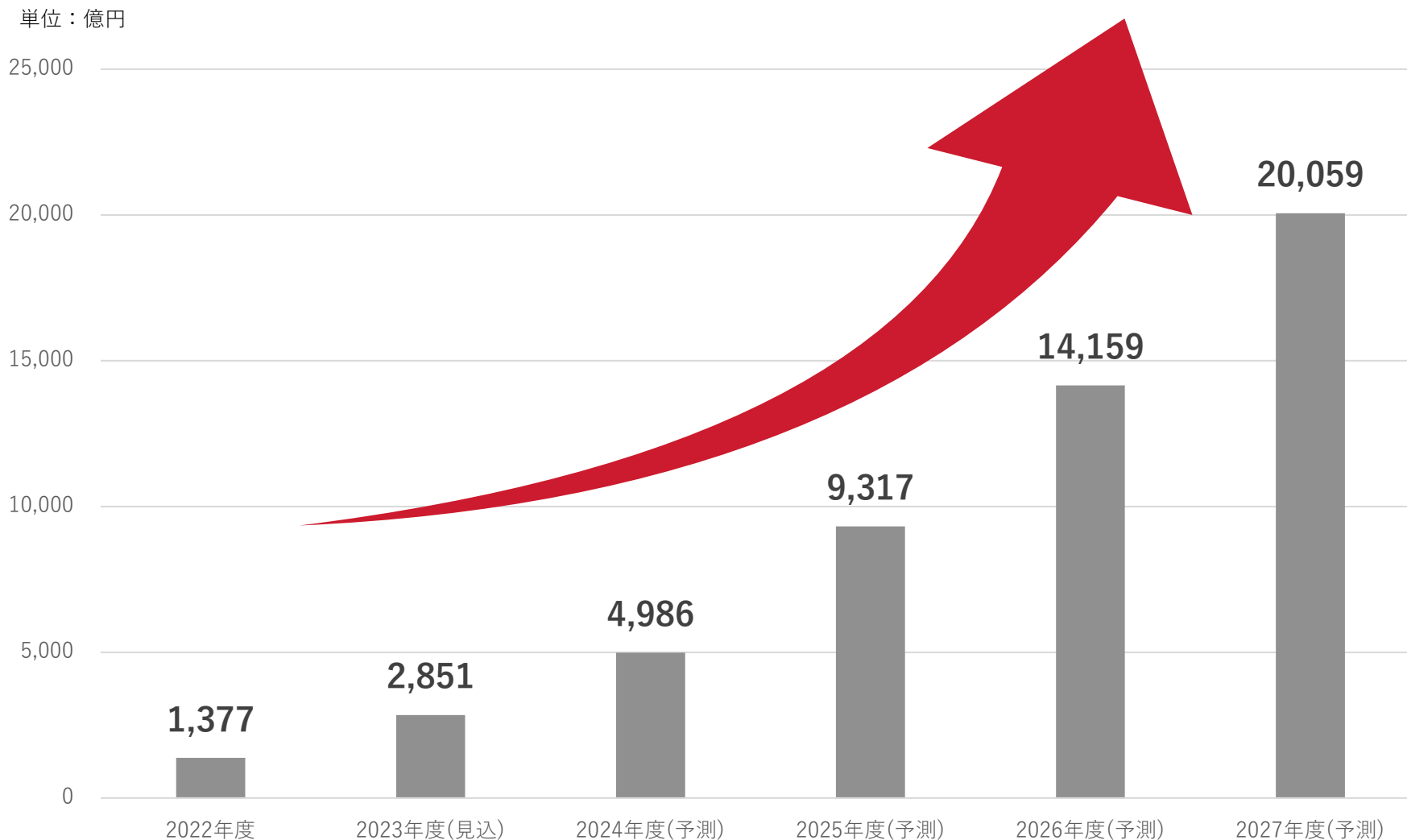
▶ デジタル人材関連サービス市場は右肩上がりの予測

単位：億円



# (参考)メタバースの国内市場の概況

▶ メタバースの国内市場は、急拡大の予測





## □ 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。