

2021年5月19日

会社名 株式会社エスユーエス
代表者名 代表取締役社長 齋藤公男
(コード番号：6554 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 浅田剛史
(TEL. 075-229-7400)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

| | |
|--------|--|
| 開催日時 | 2021年5月18日(火)17:15~18:15 |
| 開催方法 | 対面による実開催 説明会内で質問を受け付け、回答を実施 |
| 開催場所 | 日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル3F |
| 説明会資料名 | 2021年9月期(FY2021) 第2四半期決算説明会資料 |

【添付資料】

1. 2021年9月期(FY2021) 第2四半期決算説明会資料

2021年9月期(FY2021)
第2四半期
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月期上期業績への影響

- 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
 - ・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
 - ・採用抑制による技術者社員数増加の鈍化

■ 2021年9月期下期業績への影響

- 技術者派遣事業
 - ・引き続き新型コロナウイルス感染症の影響が続く見通し
⇒ 下期以降に段階的な回復を見込む

■ 対前年同期比 増収・営業減益

- 売上高 : 80百万円増(1.7%増)
- 営業利益 : 241百万円減(71.0%減)
- 経常利益 : 38百万円増(11.2%増)
- 四半期純利益 : 36百万円増(16.9%増)

■ 上期業績予想を上方修正(4/15)

***通期業績予想は据え置き**

I. 2021年9月期 第2四半期決算概要

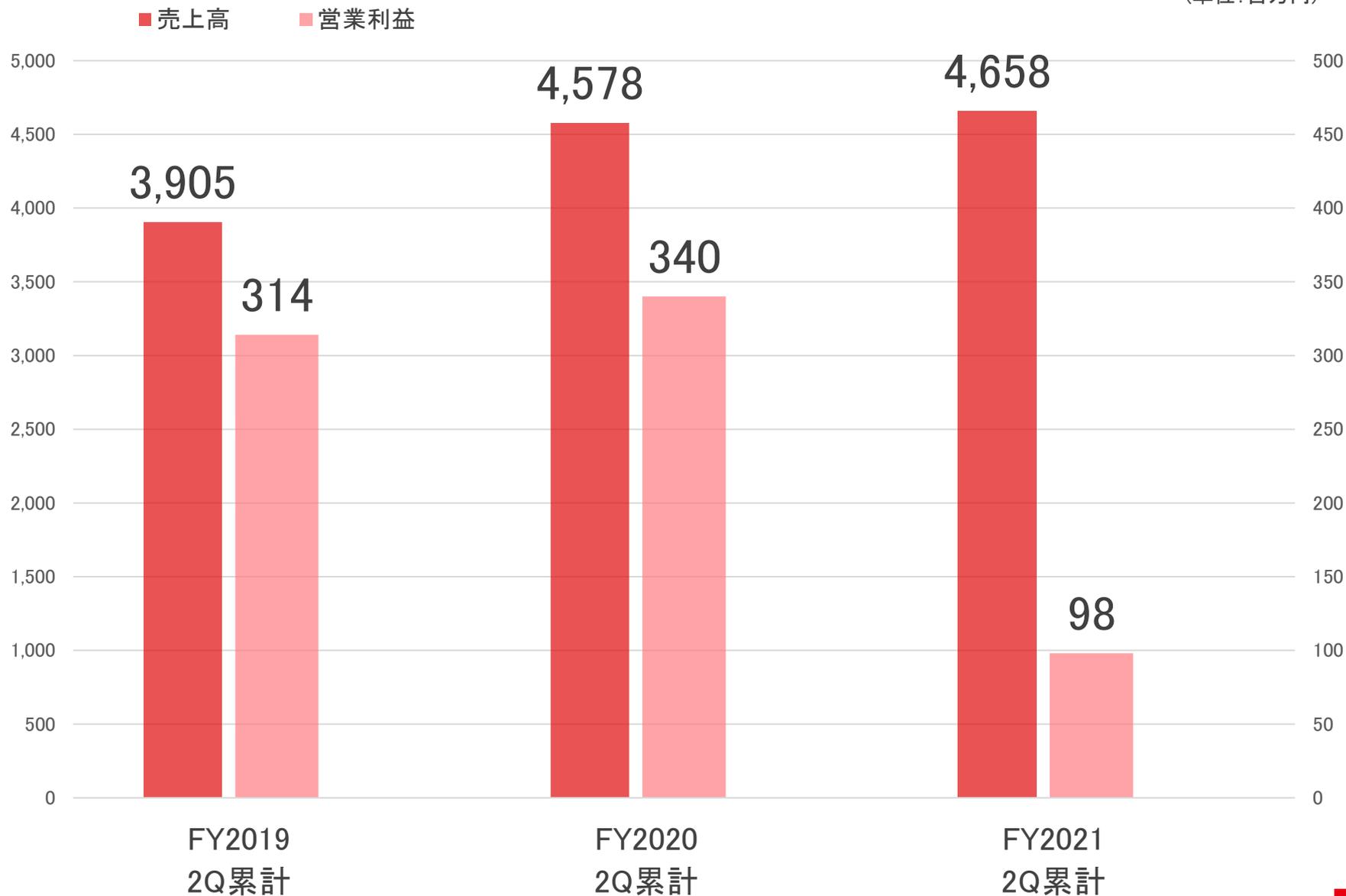
- 技術者派遣事業が減収の一方、コンサルティング事業等で増収
- コロナ禍の影響による稼働率減少により売上総利益、営業利益において減益
- 営業外収益にて雇用調整助成金を284百万円計上

単位:百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減 | 増減率 | 増減要因等 |
|--------------------------|-------------------------|-----------------------|------------------------|---------------|---|
| 売上高 | 4,578 | 4,658 | 80 | 1.7% | 技術者派遣事業: 対前年同期差 29百万円減 コンサル事業: 対前年同期差 56百万円増 AR/VR事業: 対前年同期差 22百万円増 その他: 対前年同期差 30百万円増 |
| 売上総利益 (売上高比率) | 1,288 (28.2%) | 989 (21.2%) | △299 (△7.0P) | △23.2% | 稼働率減少により利益減少 |
| 販売費及び 一般管理費 | 948 | 890 | △57 | △6.1% | 採用抑制に伴い採用広告費を中心に減少 |
| 営業利益 (売上高比率) | 340 (7.4%) | 98 (2.1%) | △241 (△5.3P) | △71.0% | |
| 経常利益 (売上高比率) | 340 (7.4%) | 379 (8.1%) | 38 | 11.2% | 営業外収益として雇用調整助成金 284百万円 |
| 四半期純利益 (売上高比率) | 217 (4.8%) | 254 (5.5%) | 36 | 16.9% | |

連結売上高・営業利益の推移

(単位:百万円)



➤ 採用抑制により採用広告費が減少

単位: 百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減 | 増減率 | 増減要因 |
|------------|----------------|----------------|------------|--------------|-----------------------------------|
| 販売費 | 115 | 34 | △80 | △69.9% | |
| 採用広告費 | 104 | 25 | △79 | △75.9% | 新卒採用広告 36百万円減 中途採用広告 43百万円減 |
| その他 | 10 | 9 | △1 | △10.5% | |
| 人件費 | 531 | 539 | 8 | 1.5% | |
| 経費 | 301 | 316 | 14 | 4.8% | |
| 減価償却費 | 16 | 39 | 23 | 147.9% | クロスリアリティ 17百万円増 大阪オフィス移転 3百万円増 |
| 賃借料 | 61 | 74 | 13 | 21.3% | 大阪オフィス移転 15百万円増 |
| その他 | 224 | 202 | △22 | △10.0% | 旅費交通費 13百万円減 接待交際費 9百万円減 |
| 計 | 948 | 890 | △57 | △6.1% | |

事業セグメント別概況（連結サマリー）

- 技術者派遣事業：コロナ禍による稼働率減少により減収減益
- 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が発生し、増収減益
- その他：増収増益

単位：百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減 | 増減率 |
|-----------------------|----------------|----------------|------|--------|
| 売上高 | 4,578 | 4,658 | 80 | 1.7% |
| 技術者派遣事業 | 4,301 | 4,271 | △29 | △0.7% |
| コンサルティング事業 | 246 | 302 | 56 | 22.8% |
| AR/VR事業 | － | 22 | 22 | －% |
| その他（HAIQ事業、就労移行支援事業等） | 30 | 61 | 30 | 99.5% |
| セグメント利益 | 340 | 98 | △241 | △71.0% |
| 技術者派遣事業 | 363 | 183 | △179 | △49.5% |
| コンサルティング事業 | 23 | 33 | 9 | 40.0% |
| AR/VR事業 | △13 | △118 | △105 | －% |
| その他（HAIQ事業、就労移行支援事業等） | △33 | 0 | 33 | －% |

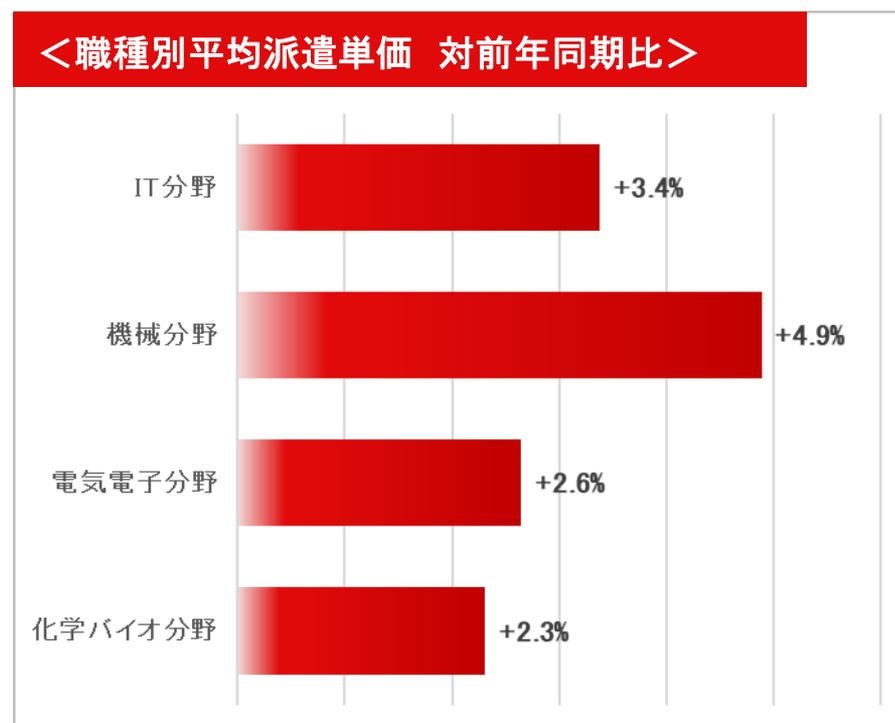
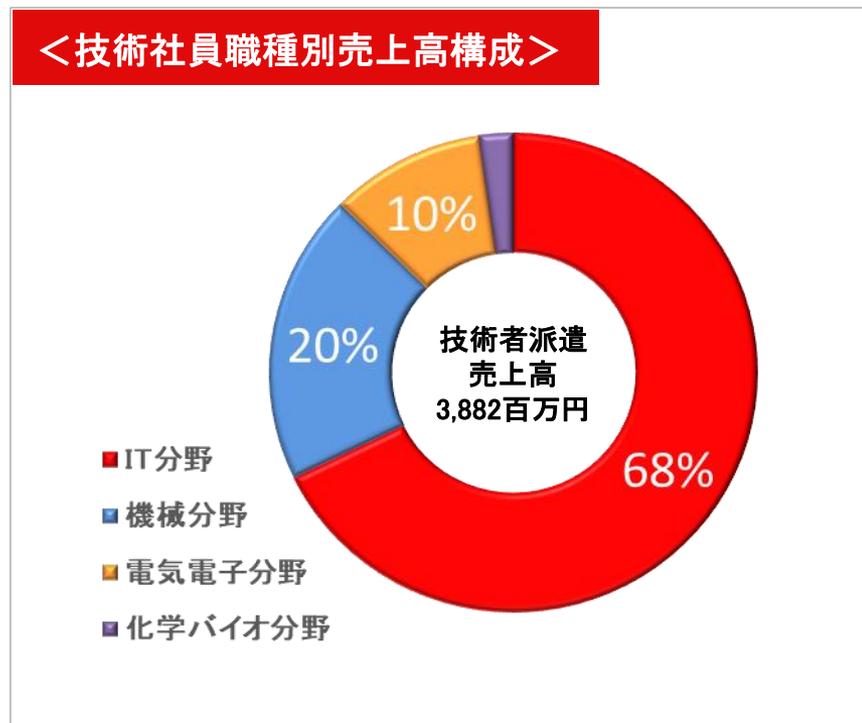
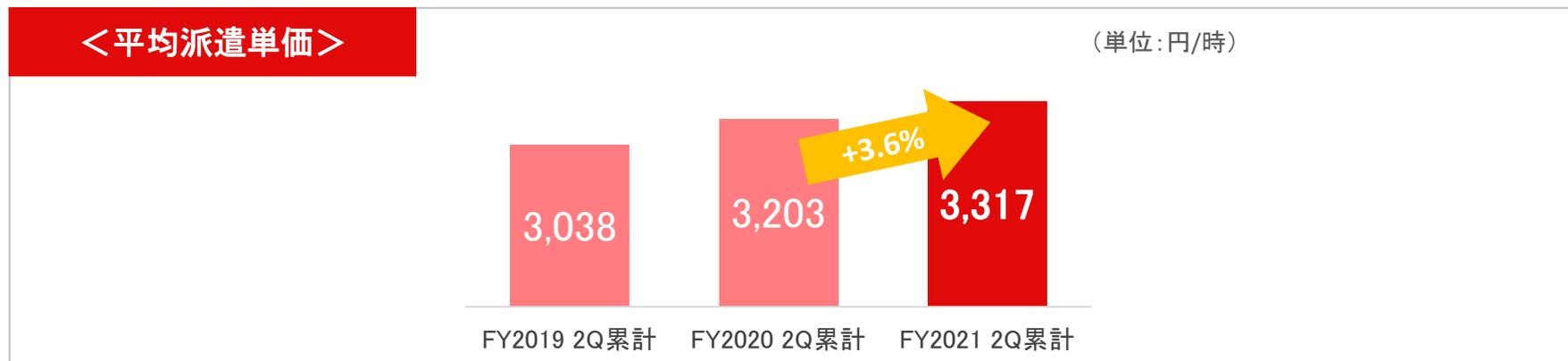
- 派遣：派遣単価上昇、在籍技術社員増加
一方で稼働率が大幅減少したことにより減収
- 請負：IT請負及び製造請負ともに増収

単位：百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減 | 増減率 |
|---------------|----------------|----------------|-------------|--------------|
| 売上高 | 4,301 | 4,271 | △29 | △0.7% |
| 派遣 | 4,019 | 3,882 | △137 | △3.4% |
| 請負 (注) | 281 | 389 | 107 | 38.4% |

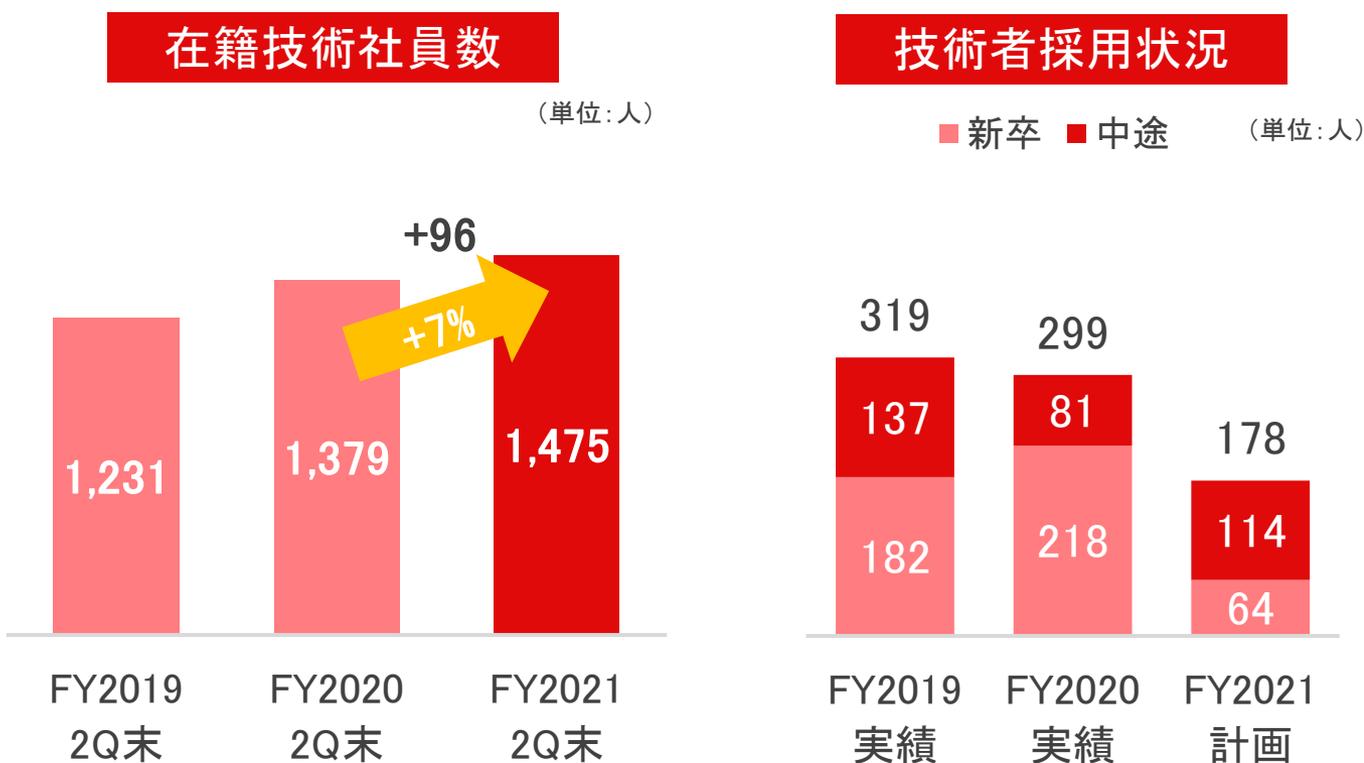
(注)製造請負、IT請負、その他

① 最先端技術分野・成長産業分野へのシフト強化による契約単価UP



② 採用チャネルの多様化により在籍技術社員数増加

・FY2021の新卒技術者採用者数は76名の採用が決定



- SAP :クラウド系基幹システムの導入が首都圏、関西圏ともに拡大傾向
- SAP以外:好調なSAPにリソースを移動し規模縮小

単位:百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減 | 増減率 |
|-------|----------------|----------------|-----|--------|
| 売上高 | 246 | 302 | 56 | 22.8% |
| SAP | 205 | 276 | 71 | 34.7% |
| SAP以外 | 41 | 26 | △14 | △36.2% |

- アカデミー事業 : 2020年10月より開校
- ソリューション事業 : VRコンテンツを販売

単位: 百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減 | 増減率 |
|-----------|----------------|----------------|----|-----|
| 売上高 | - | 22 | 22 | -% |
| アカデミー事業 | - | 1 | 1 | -% |
| ソリューション事業 | - | 20 | 20 | -% |

- 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 : 利用者増加により増収
- その他 : AI関連のシステムを受託開発

単位:百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 増減 | 増減率 |
|------------------|----------------|----------------|-----------|---------------|
| 売上高 | 30 | 61 | 30 | 99.5% |
| HAIQ事業(注) | 17 | 17 | 0 | 0.1% |
| 就労移行支援事業 | 12 | 28 | 15 | 124.7% |
| その他 | - | 14 | 14 | -% |

(注) AIマッチングソリューション「SUZAKU」の販売他

- 売掛金の増加等による流動資産の増加
- 未払消費税等の減少による負債の減少、四半期純利益計上による純資産の増加

単位: 百万円

| | FY2020 期末 | FY2021 2Q | 増減 | 増減率 | 要因 |
|---------|--------------|--------------|------|--------|---|
| 流動資産 | 3,226 | 3,322 | 95 | 3.0% | その他: 未収入金の減少 73百万円 |
| 現金及び預金 | 1,932 | 1,995 | 62 | 3.2% | 連結キャッシュフロー状況参照 |
| 売上債権 | 1,068 | 1,193 | 124 | 11.7% | |
| 固定資産 | 751 | 683 | △68 | △9.1% | 有形固定資産の減少 33百万円 その他: 長期前払費用の減少 13百万円 |
| 資産合計 | 3,978 | 4,005 | 27 | 0.7% | |
| 流動負債 | 1,447 | 1,304 | △142 | △9.9% | その他: 未払消費税等の減少 154百万円 |
| 未払金 | 607 | 580 | △27 | △4.5% | |
| 固定負債 | 58 | 47 | △10 | △17.8% | リース債務の減少 8百万円 |
| 純資産 | 2,472 | 2,652 | 180 | 7.3% | 四半期純利益計上 |
| 負債純資産合計 | 3,978 | 4,005 | 27 | 0.7% | |

| | | | |
|--------|-------|-------|------|
| 自己資本比率 | 60.1% | 64.5% | 4.4P |
|--------|-------|-------|------|

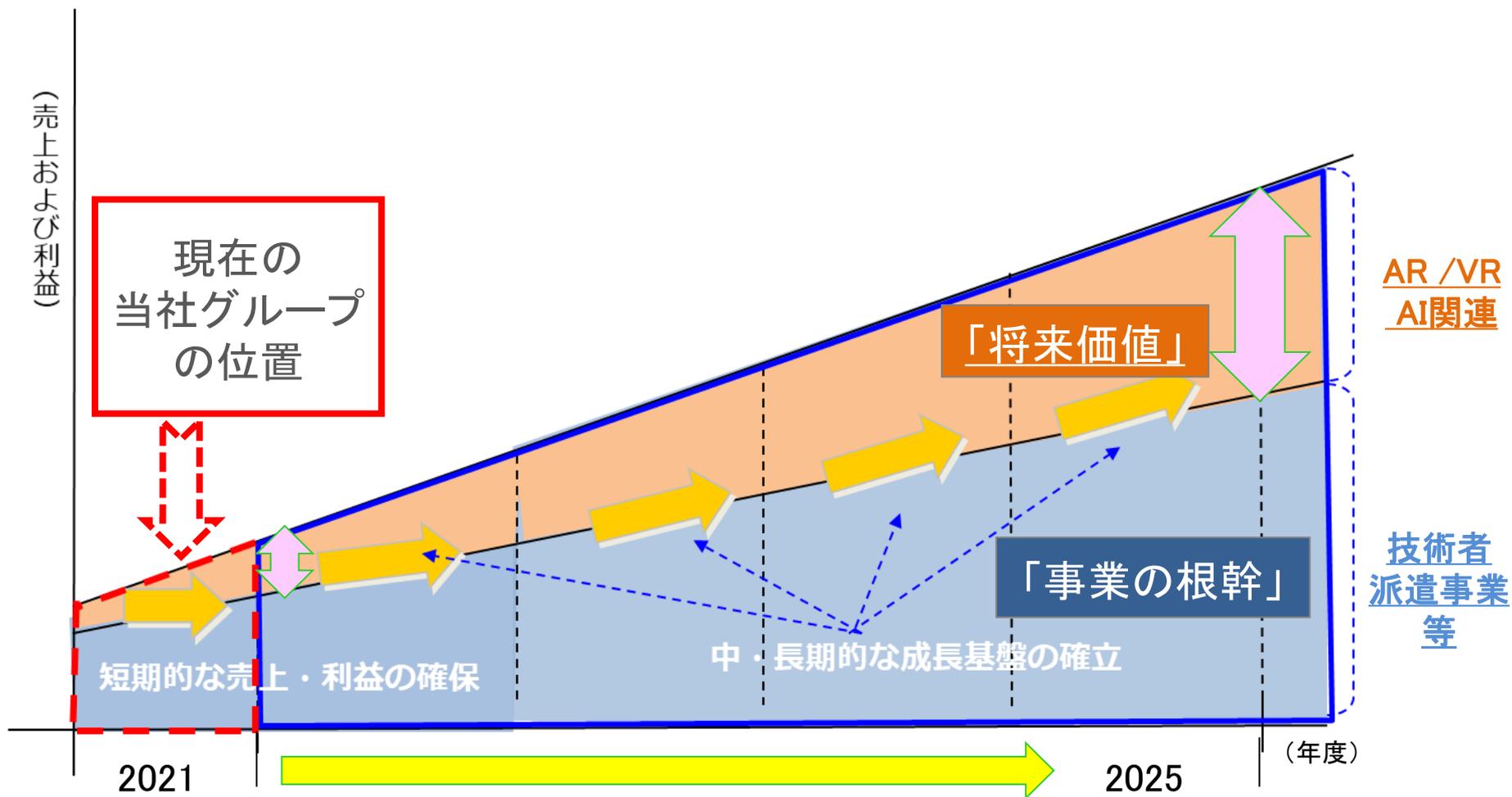
➤ 税金等調整前四半期純利益の計上等によりキャッシュ増加

単位: 百万円

| | FY2020 2Q累計 | FY2021 2Q累計 | 主な要因 |
|------------|----------------|----------------|---|
| 営業キャッシュフロー | 191 | 149 | 税金等調整前四半期純利益 378百万円 売上債権の増加額 △124百万円 未払消費税等の減少額 △154百万円 |
| 投資キャッシュフロー | △204 | △20 | 有形固定資産の取得による支出 △12百万円 無形固定資産の取得による支出 △10百万円 |
| 財務キャッシュフロー | △242 | △67 | 配当金の支払額 △61百万円 |
| キャッシュ増減 | △255 | 62 | |
| キャッシュ期末残高 | 1,778 | 1,856 | |

Ⅲ. 2021年9月期 方針および施策の進捗状況

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



➤ FY2021業績予想達成および持続的成長を目指す上で以下を設定

| | 各セグメント | 方針 |
|------|-------------------------------|---------------------------------|
| 既存事業 | 技術者派遣事業 | トップラインの堅持 成長分野 AI、AR/VR人財に注力 |
| | コンサルティング事業 | 現状維持 |
| | その他事業 ・HAIQ事業 ・就労移行支援事業 | 事業採算性重視 |
| 新規事業 | AR/VR事業 AI関連(SUS Lab) | 新たな収益事業基盤育成へ 積極挑戦 |

➤ 技術者派遣事業:トップラインの堅持

[進捗]稼働率改善傾向

[今後]市場回復動向、IT人財不足傾向を踏まえ、採用強化
→22年新卒150人採用計画

➤ コンサルティング事業:現状維持(SAP堅調受注を維持)

[進捗]堅調

[今後]引き続き受注活動と専門人財の教育、採用対応

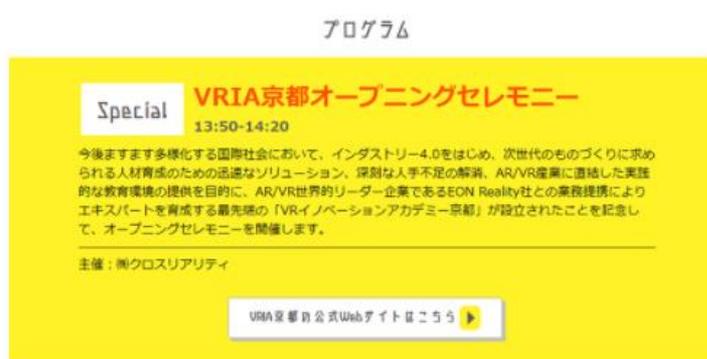
➤ その他事業

・HAIQ事業 :黒字化達成へ向けて実行中
『SUZAKU』がHRアワード2020
「組織変革・改革部門」優秀賞受賞



・就労移行支援事業:堅調に推移

クロスリアリティ社が運営する【VRイノベーションアカデミー京都(VRIA京都)】 グランド・オープンセレモニー開催 (2021年3月12日 京都経済センター)



【来賓者】

- ・京都府副知事
- ・東映株式会社 代表取締役社長
- ・EON Reality Inc. 会長兼CEO
社長
- ・学校法人三幸学園 理事長

- 山下 晃正 様
- 手塚 治 様
- ダン・レジヤースカー 様
- マッツ・ヨハンソン 様
- 昼間 一彦 様

EON-XRソリューションについて

「株式会社クロスリアリティ 会社概要」<https://www.crossreality.co.jp/>

- アカデミー運営
20/10月開校、今後XR人財輩出元として稼働
- EON-XR プラットフォーム販売
上期に続き受注・販売に向け取り組む
さらに大学向けAR/VR作成・実技講座として、連携・提携を進行中
- 自社オリジナル開発 [バーチャルブース]
教育機関向 入学説明会、企業向 会社説明会、等展開を準備中



XR Kaigi
2020



国内最大級のVR/AR/MRカンファレンス
「XR Kaigi 2020 Awards」にて
アクティビティ部門優秀賞受賞！



○アカデミー開校、AR/VR開発・販売 とともに、
コロナ禍で進行遅れが一部有り
今後アカデミー運営の集客・人財育成、AR/VR開発・販売と実行
新たな収益事業として下期受注を積み上げていく

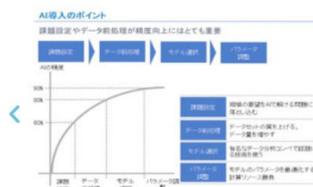
➤ AIデザイナー講座開講:最新のAI研究積上げ・技術の習得 今後さらに強化、企業への提案も実施

■ AIデザイナー育成講座【概論】

—— オンライン動画によるレクチャー

ご自宅受講できるオンライン講座をご用意しております。
どなたでもご登録いただける動画セミナーコースをご用意いたしました。

まずは無料会員登録の上、お気軽にお試しください。



【概論1】 AIデザイナーについて



【概論2】 人工知能とは何か



【概論3】 データの前処理とモデリング

第一回 AIデザイナー育成講座

未経験でも3日で実践的なAIが作れます

AIデザイナー育成講座

AIデザイナー育成講座

まずはAIによって得られる利益を試算しましょう

Q: あなたの会社に以下の作業をしている人が何人いますか？

| 作業 | 人数 |
|--------|----|
| 画像認識 | 0人 |
| 音声認識 | 0人 |
| 自然言語処理 | 0人 |
| 推薦システム | 0人 |
| 自動運転 | 0人 |
| ロボティクス | 0人 |

これらの作業はすべて、3日間の講座中にAI化によるコスト削減が見込めます

※AIに取り込むデータの量や精度により結果は変わりますが、その分組みもお救えします

【本講】で自分の課題を解決するAIを一掃に作っていきましょう
それは同時に外部に委託する時に失敗しないノウハウにもなります

➤ AIモデル開発 需要予測モデルについて納品済み

○その他案件も継続実行中(発表は随時実施予定)
一方でコロナ禍による進行遅れが一部有り
来期横展開検討中

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。