

事業計画及び成長可能性に関する事項



人と企業の笑顔が見たい

Next 2 Next,

挑戦し続ける
ことが、
未来になる。

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争優位性
4. 成長戦略
5. 事業のリスク及び対応方針

1. ビジネスモデル

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。

社名 株式会社エスユーエス

設立 1999年9月

代表者 代表取締役社長 齋藤 公男

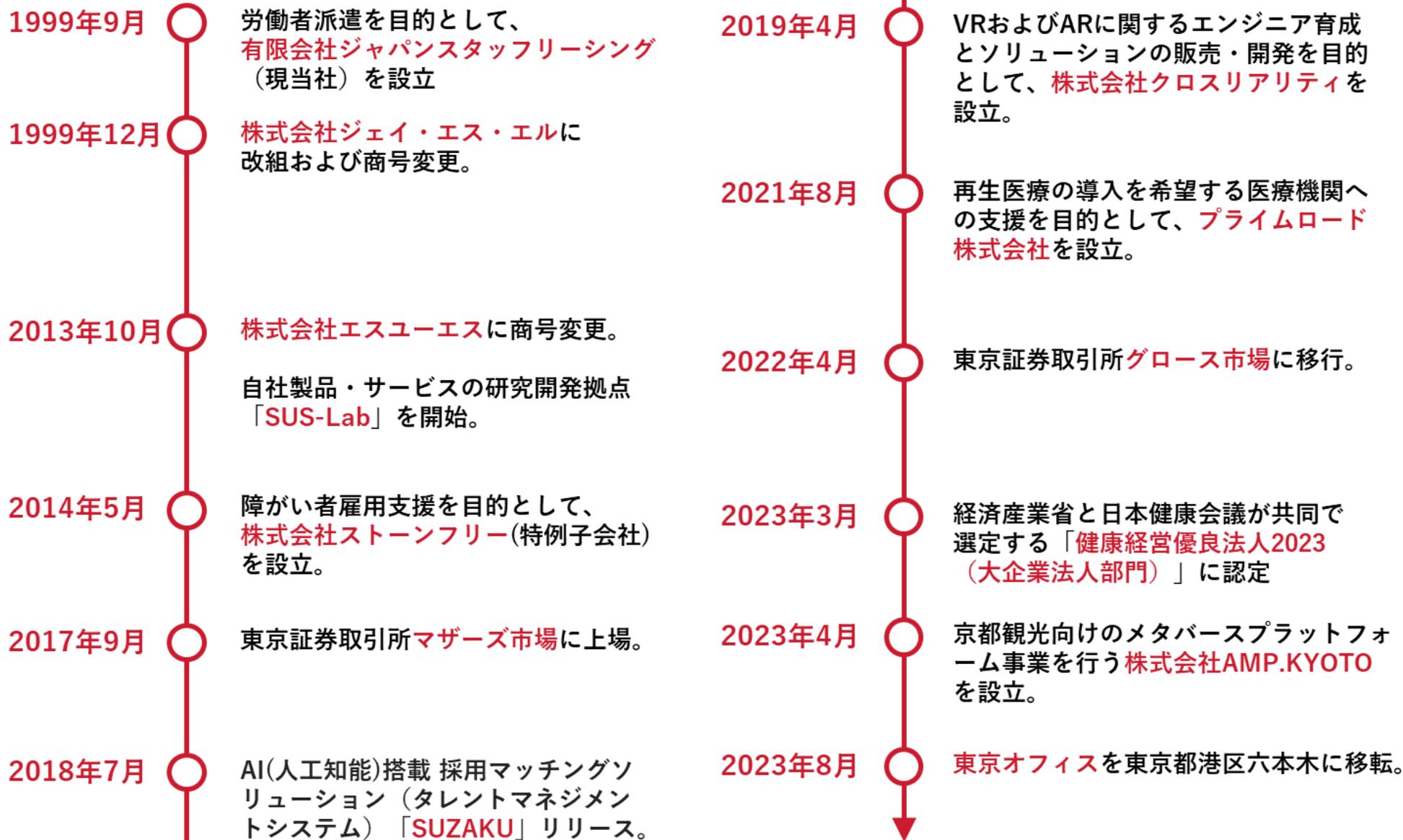
本社 京都府京都市下京区四条通烏丸東入ル長刀鉾町8
京都三井ビルディング5階

資本金 4億3,500万円(2023年9月30日現在)

従業員数 1,945名(連結従業員数、2023年9月30日現在)

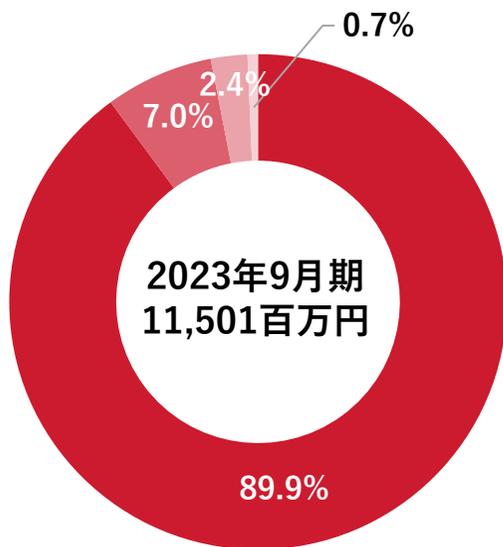
事業内容

- ・ IT分野・機械分野・電気/電子分野・化学/バイオ分野におけるエンジニア派遣・開発請負
- ・ AR/VR教育およびAR/VRソリューション開発・販売
- ・ AI教育およびAIソリューション
- ・ ERP分野におけるコンサルティング・システム開発・導入支援
- ・ その他ITを活用したサービス事業



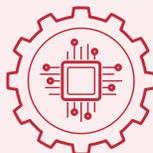
- ▶ ソリューション事業を主力とし、新領域であるAR/VR/AIを含めた4つの事業セグメントで構成

売上構成比率



- ソリューション事業
- コンサルティング事業
- AR/VR事業
- その他

①ソリューション事業



正社員エンジニアが幅広い技術領域でクライアントの課題を解決

②コンサルティング事業



提案力と実現力でクライアントニーズに合わせた課題解決を提案

③AR/VR事業



最先端技術であるAR/VR/AIを用いてクライアントの事業をサポート

④その他

- ・ 就労移行支援事業等
 - ・ 再生医療導入支援事業
 - ・ メタバースプラットフォーム事業
- 3事業を展開

グループ概要

	ソリューション事業	コンサルティング事業	AR/VR事業	その他
 株式会社エスユーエス	エンジニア派遣 サービス 受託開発・業務委託 サービス	ITコンサルティング サービス HRコンサルティング サービス	AR/VRソリューション 販売/開発 AIソリューション 販売/開発	
 株式会社 クロスリアリティ			VRIA京都の運営、 AR/VRソリューション 販売/開発	
 株式会社 イーアセスメント		HQ Profile®の 開発/カスタマイズ		
 株式会社 ストーンフリー				就労移行支援事業 他
 プライムロード 株式会社				再生医療導入支援事業
 株式会社 AMP.KYOTO				メタバースプラット フォームの企画/運営

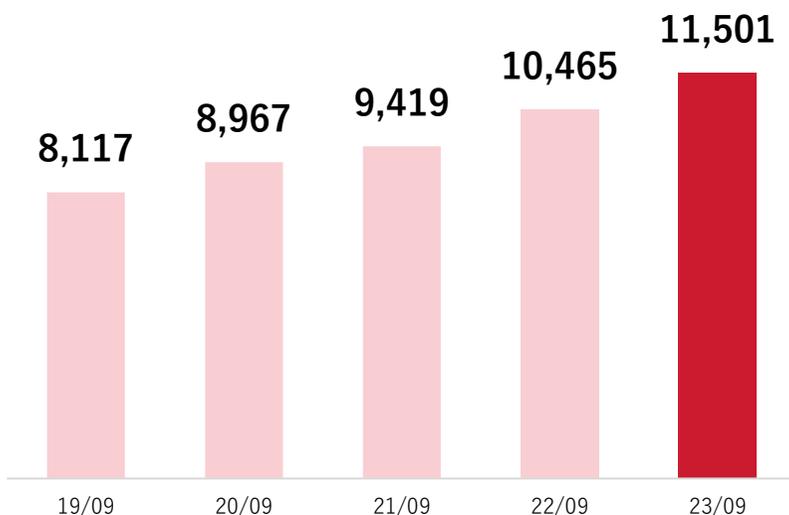


財務ハイライト

(売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益)

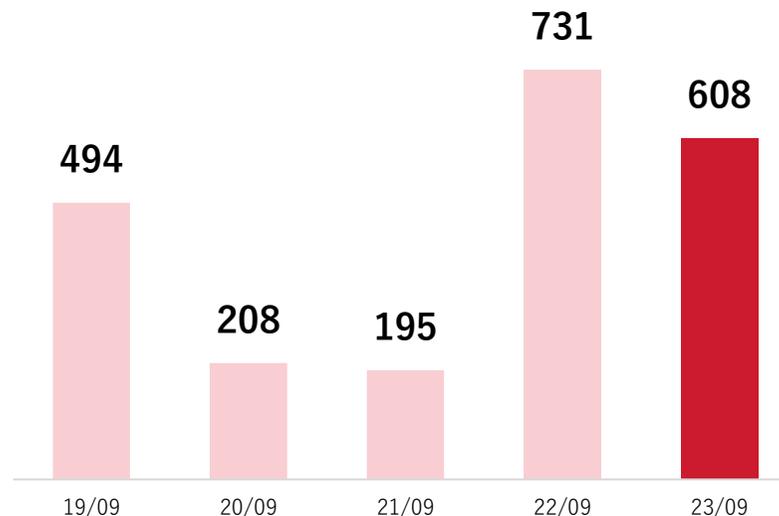


売上高

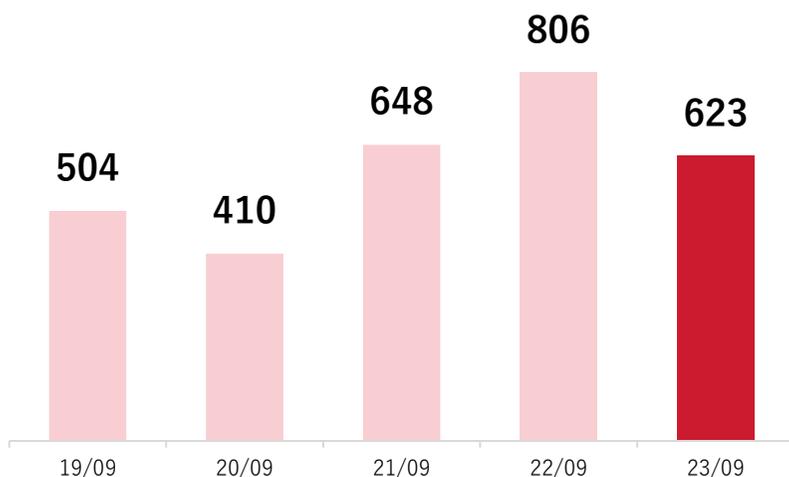


営業利益

単位：百万円

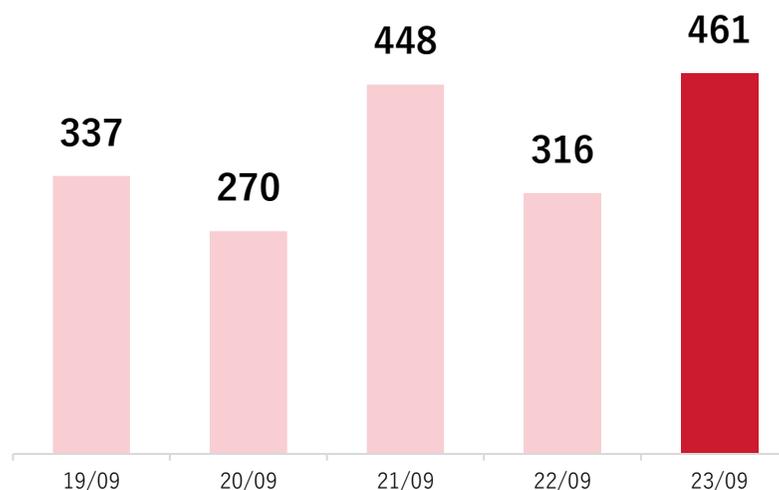


経常利益



親会社株主に帰属する

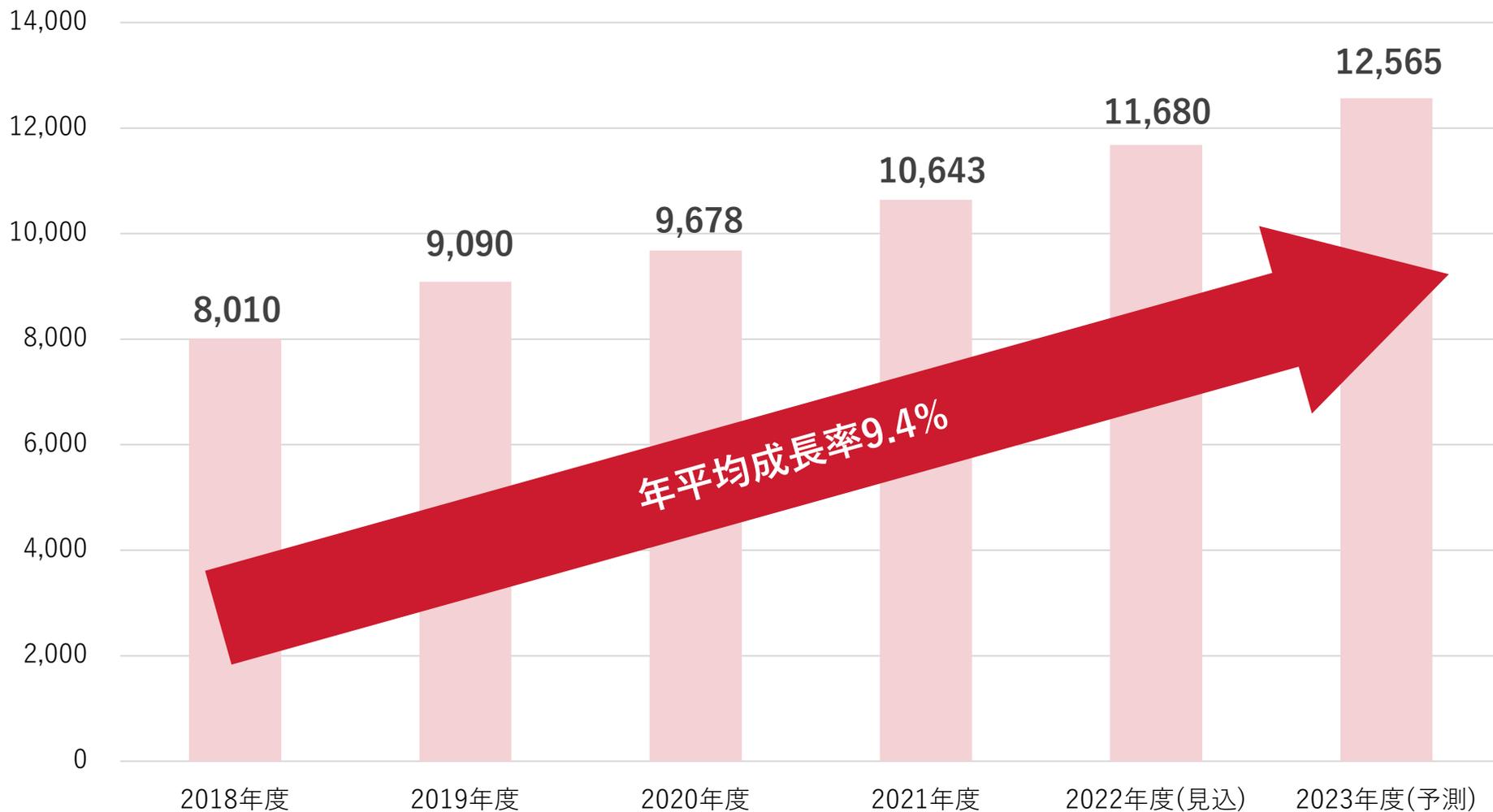
当期純利益



2.市場環境

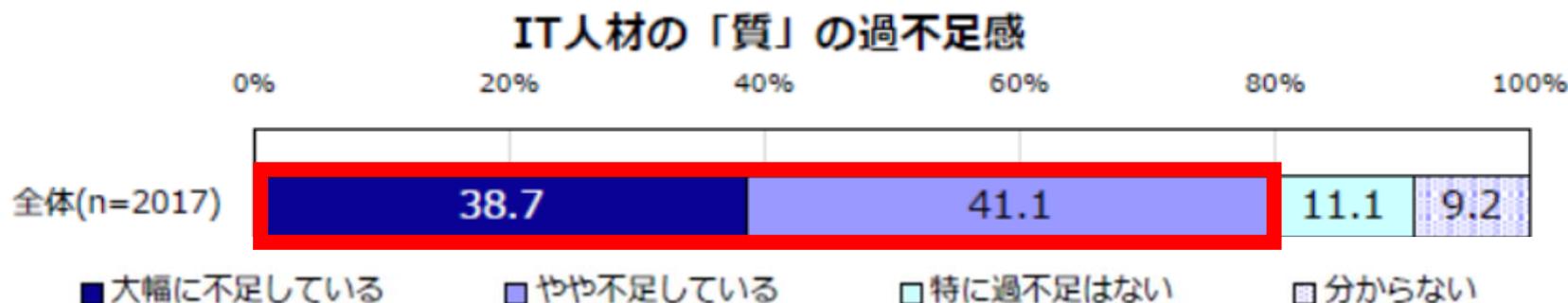
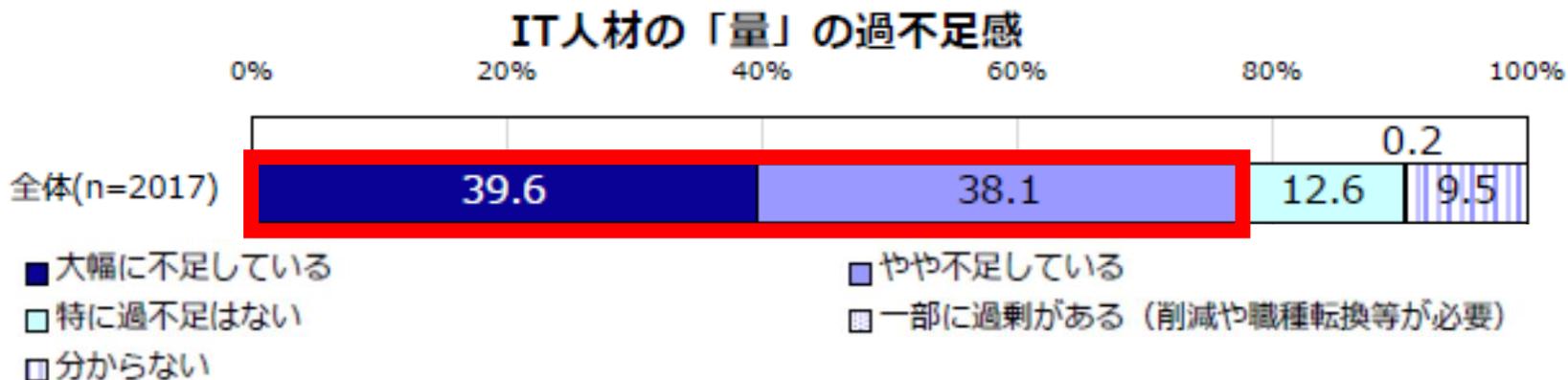
▶ デジタル人材関連サービス市場は右肩上がりの予測

単位：億円



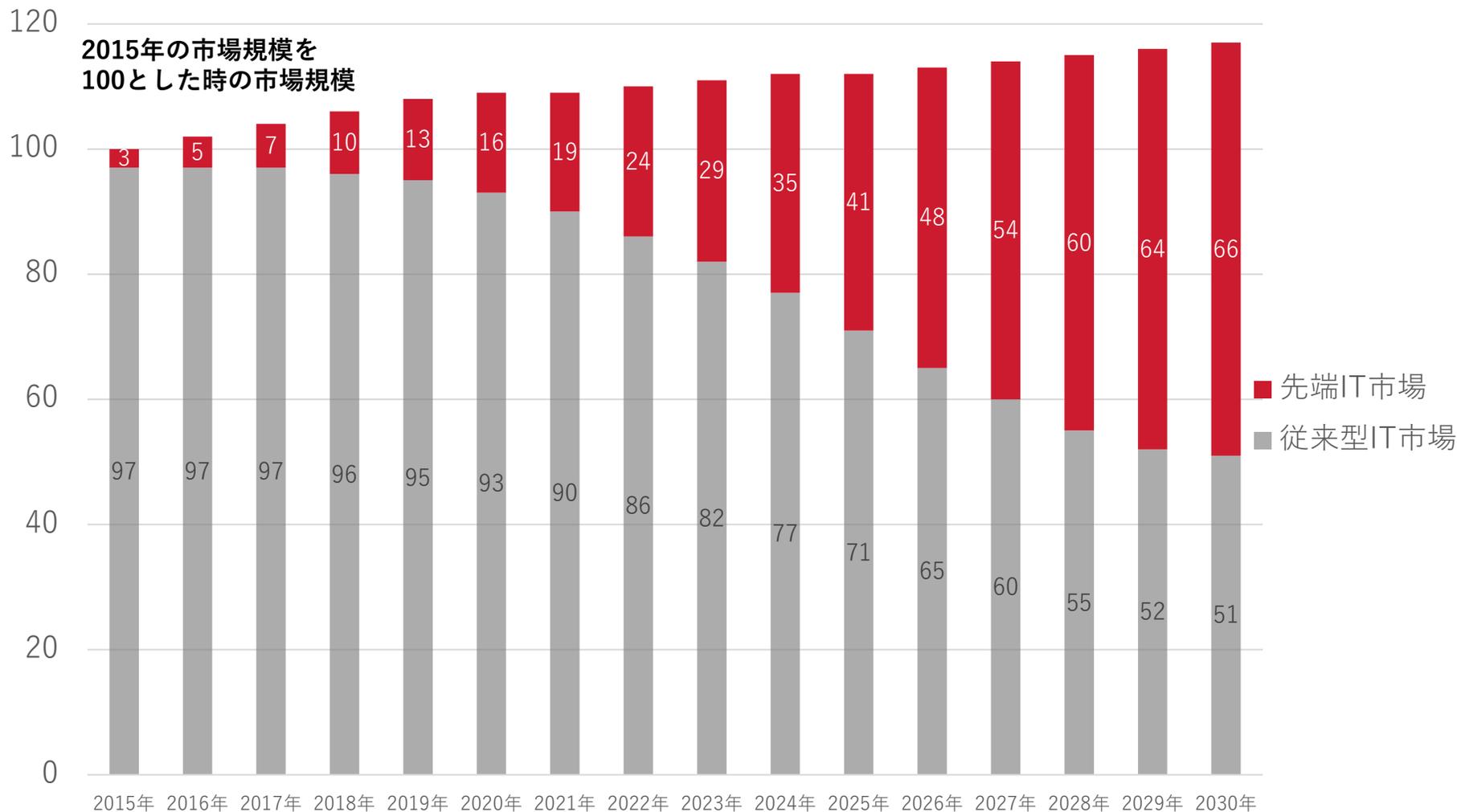
▶ 回答企業の約80%が、IT人材の量・質について不足感を持っている

《2022年度調査結果》



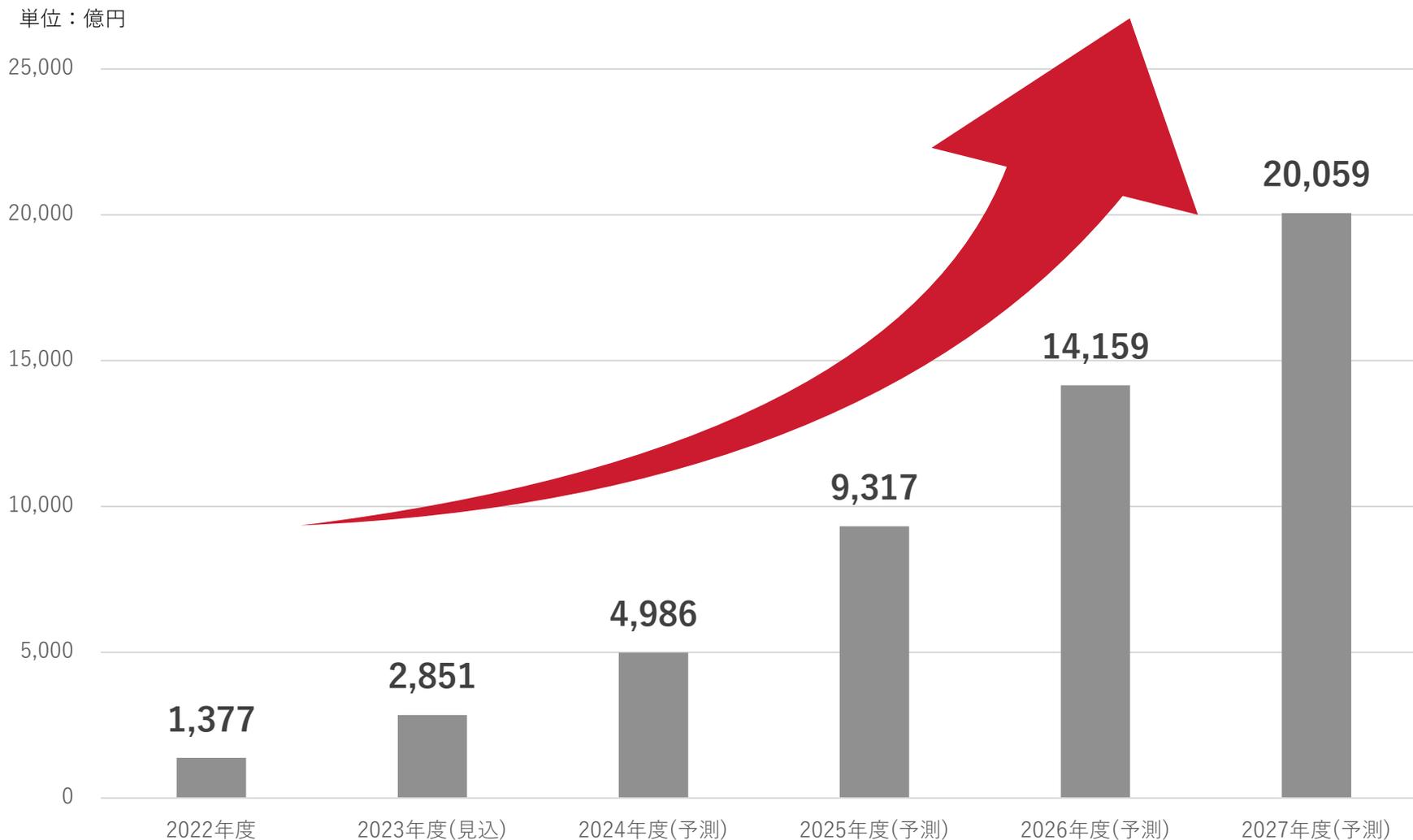
市場規模③ 国内IT人材の需要構造

▶ 先端IT市場における人材需要の高まりが加速する



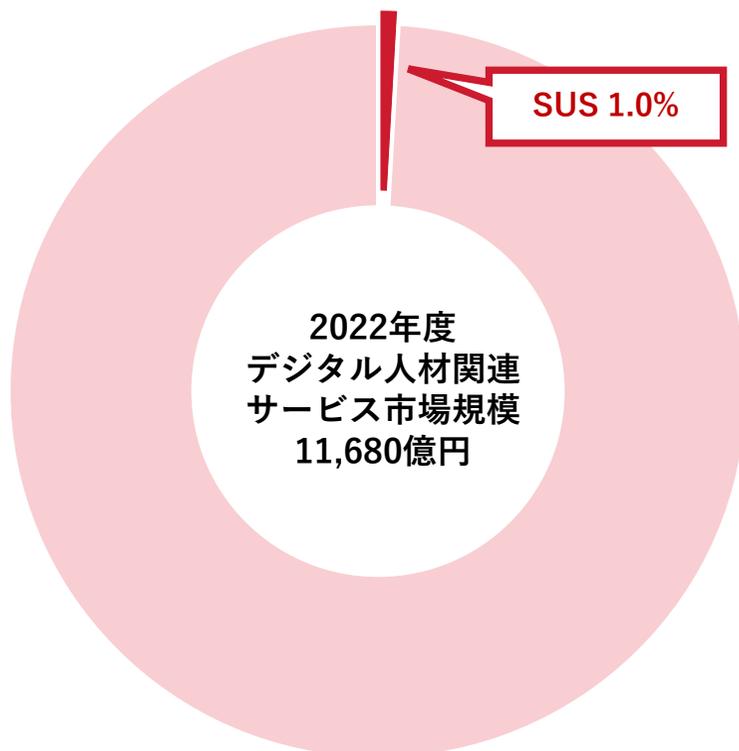
市場規模④ メタバースの国内市場の概況

▶ メタバースの国内市場は、急拡大の予測



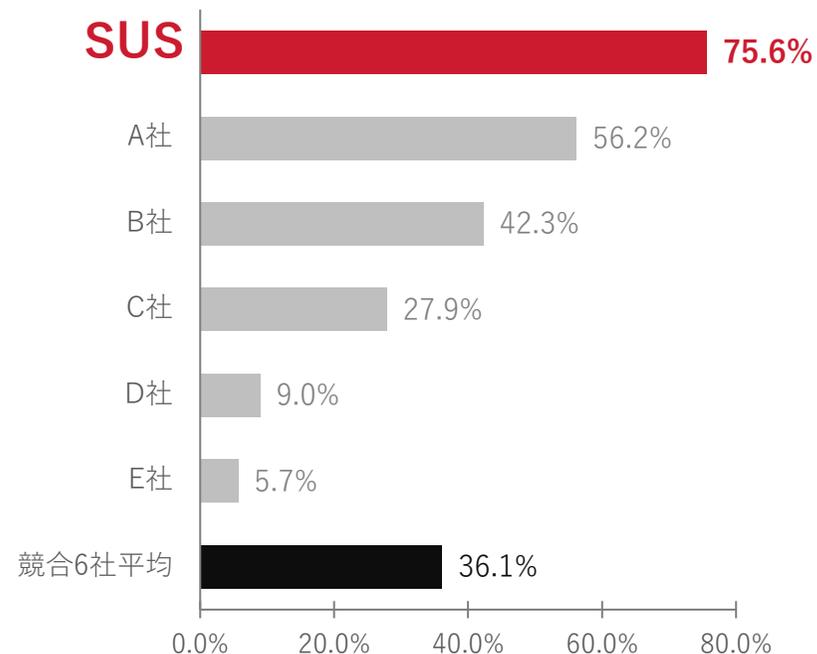
- ▶ 競合の中で、当社はIT系エンジニアの比重が高い

デジタル人材関連サービス市場のシェア率



※矢野経済研究所調べ
「プレスリリース・デジタル人材関連サービス市場に関する調査を実施」
より当社作成

IT系エンジニアの割合



※各社最新の通期決算資料・コーポレートサイトより当社作成

3. 競争優位性

国内屈指のIT系エンジニア数

▶ IT分野を特長とし、全国7拠点に展開

職業別エンジニア構成比

【電気・電子分野】

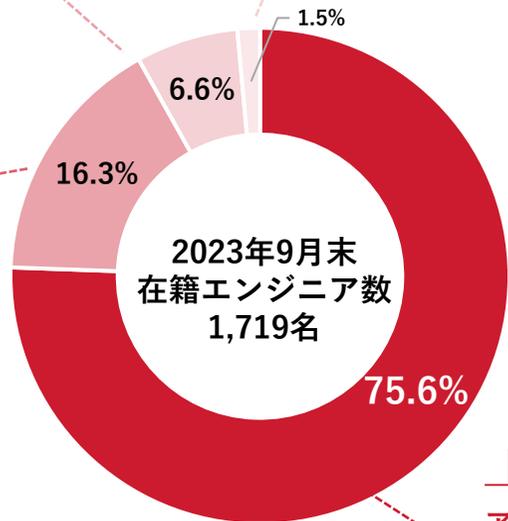
【自動車・OA/家電製品・医療用機器、産業機械、航空機等】回路設計、LSI設計、制御設計、ファームウェア設計、プロセス制御、解析等

【化学・バイオ分野】

【自動車関連材料、電池、半導体デバイス、医療品等】金属材料開発、電子材料開発、燃料電池素材開発、リサイクル素材開発、要素技術開発等

【機械分野】

【自動車・OA/家電製品・医療用機器、産業機械、航空機等】機械設計、機構設計、制御設計、金型設計、筐体設計、解析等



- IT分野
- 電気・電子分野
- 機械分野
- 化学・バイオ分野



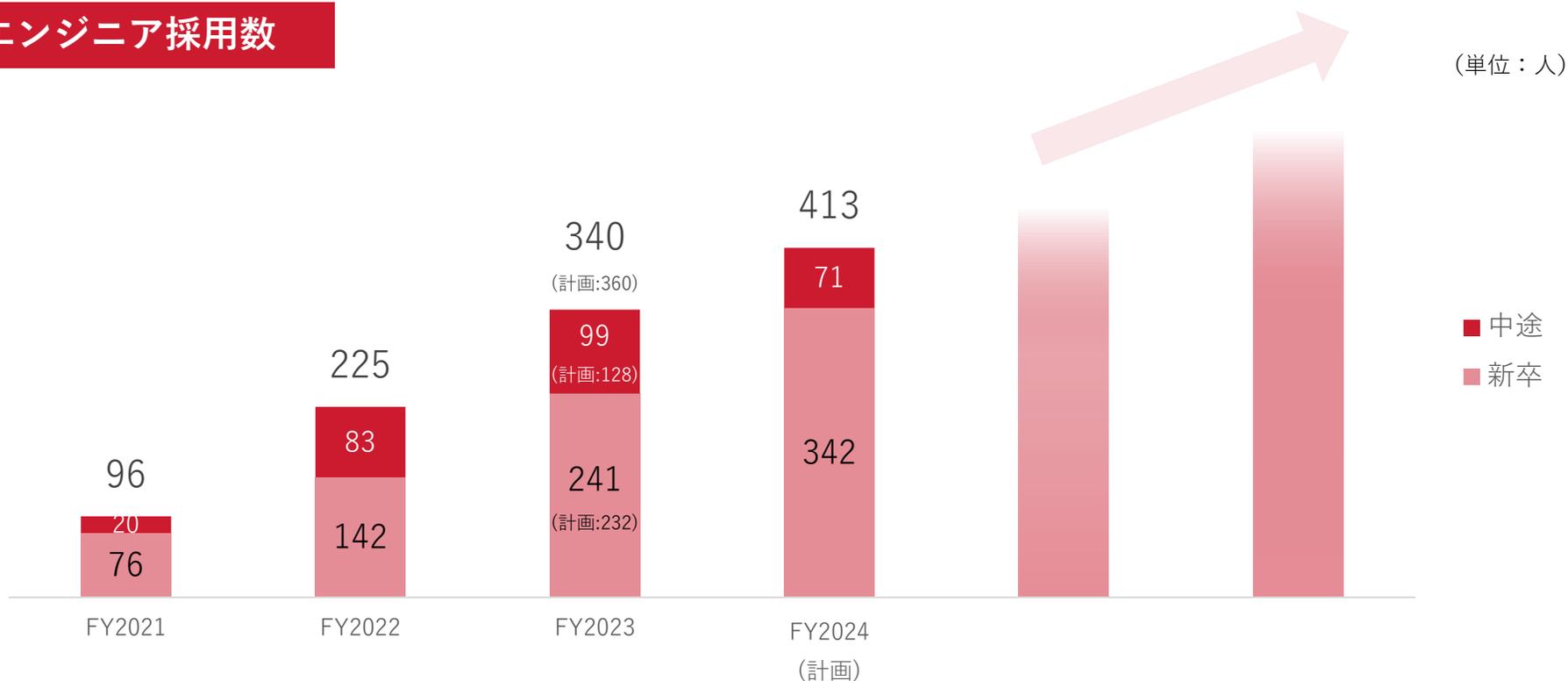
【IT分野】

アプリケーション開発(汎用機系・組み込み系・制御系)、システム開発、Webシステム開発、ネットワーク設計・構築、IoT・AI・VR関連プログラム開発、ソーシャルゲーム・アプリ開発 等

採用方法の多様化による新卒エンジニア採用強化

- ▶ FY2023は想定を上回る数の新卒エンジニアを採用
- ▶ 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人（新卒342人、中途71人）のエンジニア人材の採用を計画

エンジニア採用数



▶ ITコンサルティングサービス

ERP(※)分野においてERPソフトウェアパッケージを用いたコンサルティング、導入支援、運用・保守、及びカスタマイズ・開発

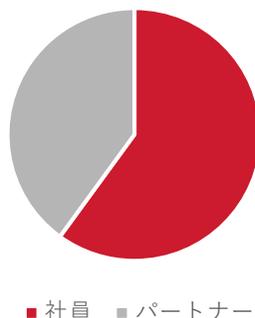
ERPソリューションを全フェーズでサポート



育成によるリソースの創出と”共創”

昨今のIT人材不足に対応すべく、社内で効率的なコンサルタント育成プログラムを実施。部門で蓄積したスキルを教育コンテンツにまとめて、先輩社員から若手へスキルと経験を継承。

協力会社とも広く協業しており、多くのパートナーメンバーが参画。その中には若手のメンバーも受け入れ、ともに成長できる体制を構築。

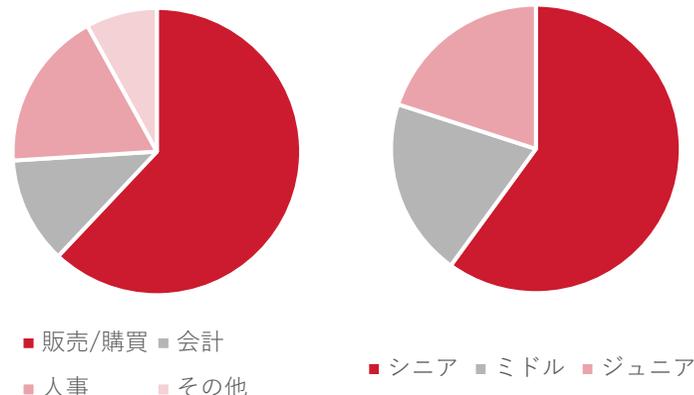


SAPパートナーのスキルと経験

コンサルティング事業部はSAPジャパンとパートナー契約を締結しており、基幹業務とSAPシステムに精通した認定コンサルタントがSAP ERPのスムーズな導入を実現可能。

SAP® Partner
Open Ecosystem

SAP認定コンサルタントは22名在籍。(2023年10月末時点)
それぞれの業務で経験豊富な多くのシニアコンサルタントが顧客の課題を解決。



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

3 すべての人に
健康と福祉を



5 ジェンダー平等を
実現しよう



8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



②最先端技術を含む 教育体制の拡充

4 質の高い教育を
みんなに



5 ジェンダー平等を
実現しよう



8 働きがいも
経済成長も



9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



10 人や国の不平等
をなくそう



①健康経営宣言に基づく企業価値の向上

【健康経営宣言】

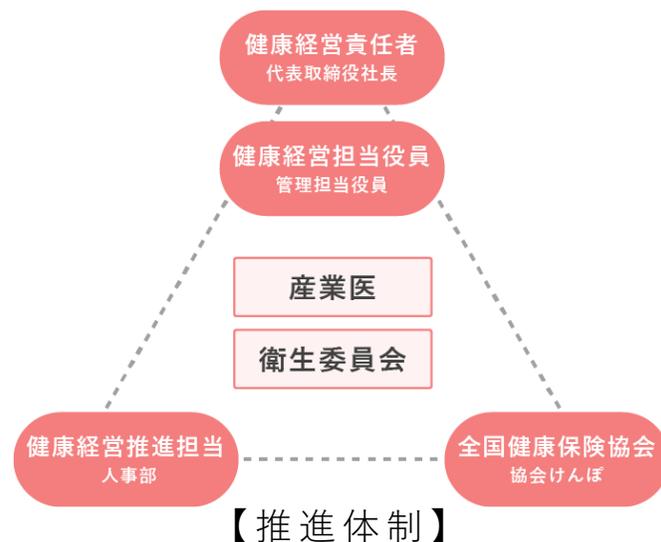
「人と企業の笑顔が見たい」という経営理念のもと、社員とその家族の心身の健康を重要な経営資源の一つとしてとらえ、健康で快適な職場環境の形成を目的として、健康保持・増進や社員のQOL（生活の質）向上に積極的に取り組み、健康づくりを推進してまいります。



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



- 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

に最先端教育プログラムを積極活用

《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 最大 75% 資金助成 最大 960円/時 ※条件あり

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！

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

VA 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～〇〇を探せ！～などのイベントも実施いただきました。



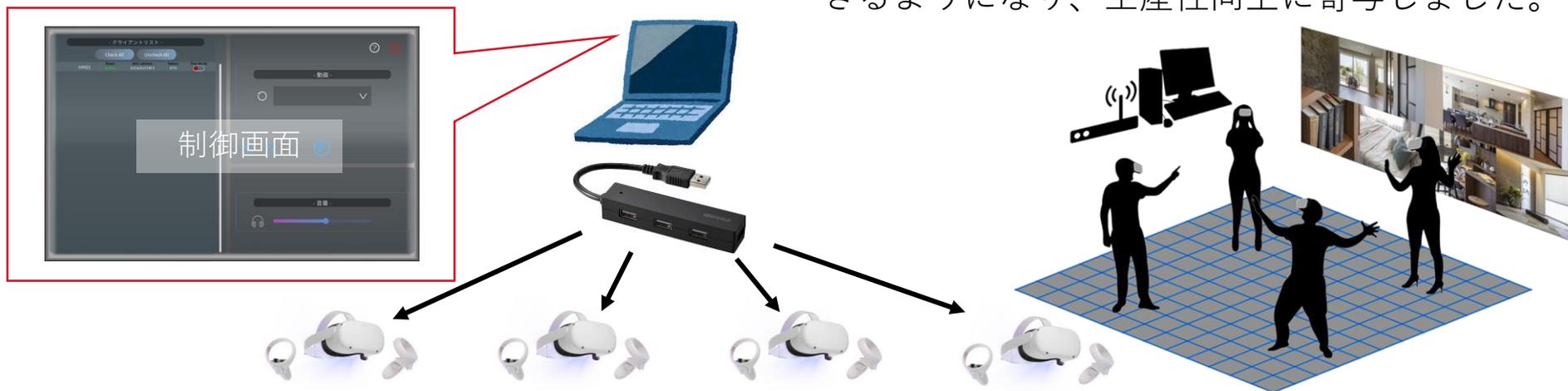
③事業創出 (AR/VR事業・案件事例)

▶ 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、円滑な講義運営のため『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。制御アプリには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

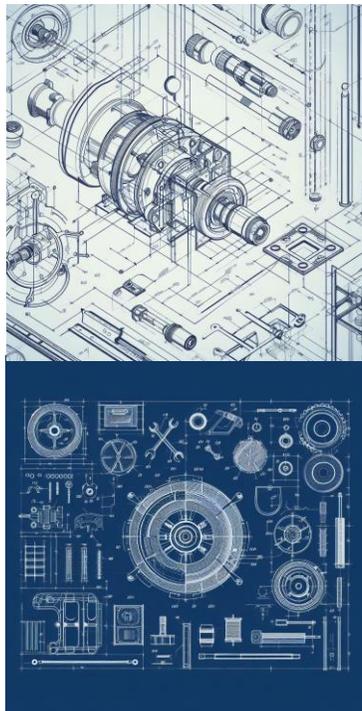
学生募集におけるオープンキャンパスへの集客コンテンツとして、XR/メタバースが分かる概論ワークショップや体験型VRアトラクションをご提供いたしました。

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。

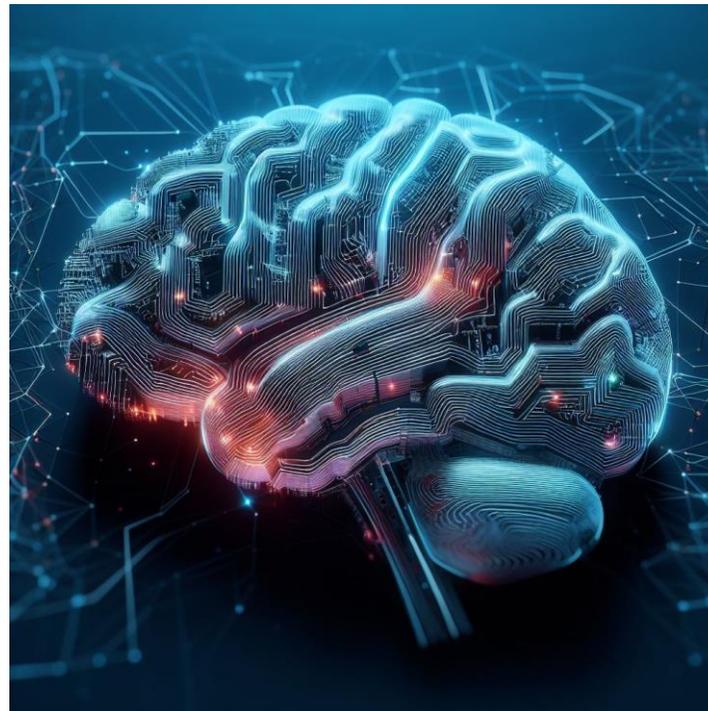
③事業創出（AR/VR事業・AI案件事例）

▶ 株式会社エージェントアシスト様・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）

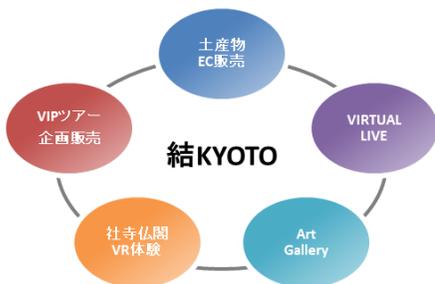
▶ 新たな収益事業基盤構築への継続的挑戦

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。



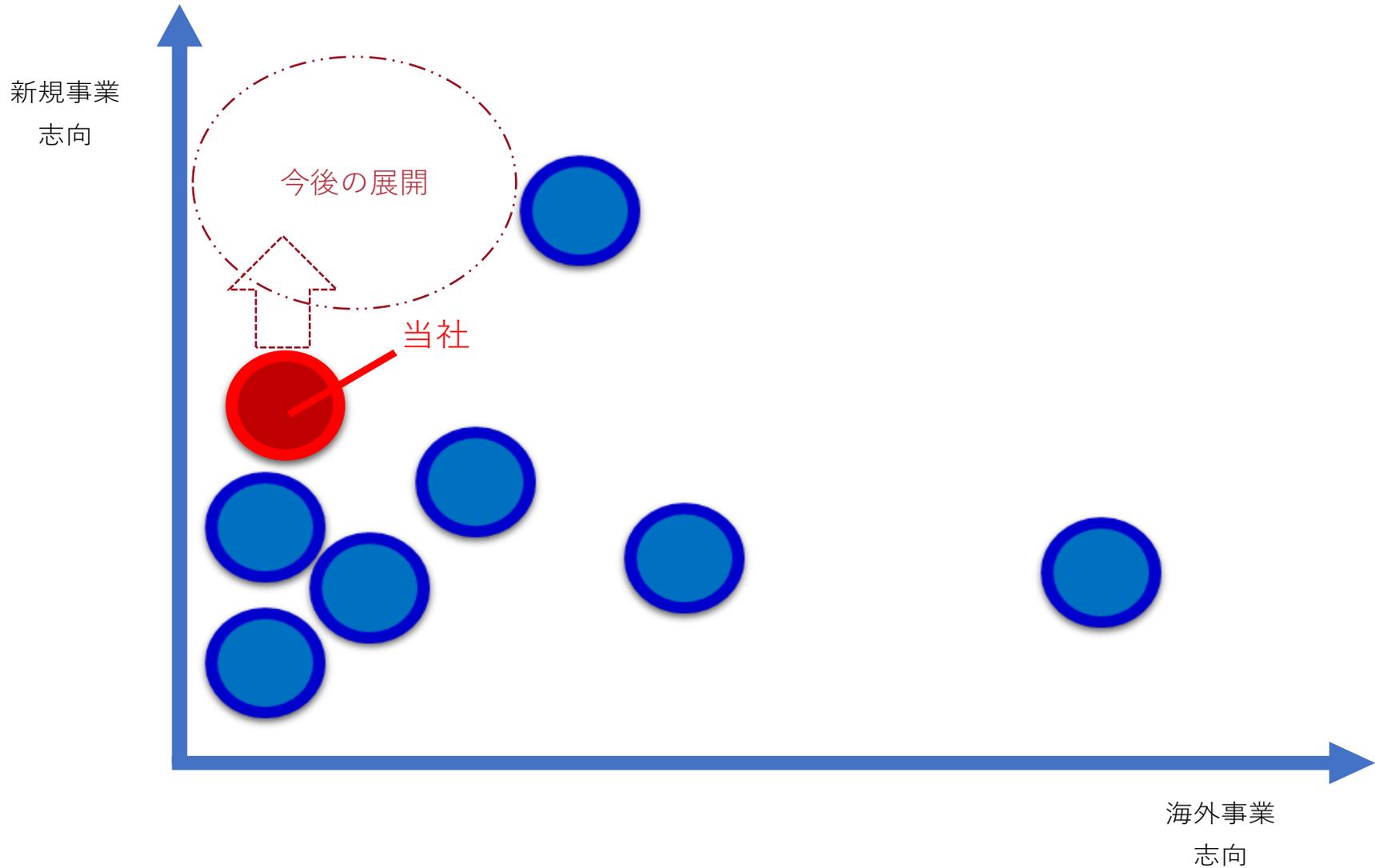
再生医療導入ワンストップ (コンサルティング) サービス

《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

4 .成長戦略

- ▶ 国内事業展開を基本とし、新たな収益事業基盤構築へ継続的に挑戦する



既存事業

- ▶ ソリューション事業
- ▶ コンサルティング事業

⇒ 事業の根幹

新規事業

- ▶ AR/VR、AI関連
- ▶ その他新規事業展開

⇒ 成長ドライバー

⇒ 新たな事業ポートフォリオ



▶ 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. エンジニア派遣領域の収益基盤強化（コア事業の改善強化） ～FY2024

中期目標		FY2023進捗状況
IT受託、AR/VR・AI受託、 製造請負事業の拡大	▶	IT受託、AR/VR受託においては受注拡大 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
EVへシフトする 自動車業界への取り組み強化	▶	自動車業界を含む先端技術に関わるエンジニアを約400名輩出
機械、電気電子、化学領域は 人材育成とPJ請負型への転換	▶	PJチーム化を推進し、顧客への課題解決力を強化中

▶ 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

2. エンジニア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）

～FY2024

中期目標

3年でVRエンジニア派遣人材300名
AI人材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

IT領域売上の比重拡大

FY2023進捗状況

生成AIなどを含む最先端技術の動向や市場ニーズ等を勘案しつつ育成を進めており、AR/VR、AI領域の人材を200名超育成
FY2024においても、さらに育成を推進

エンジニア派遣においてIT分野を含むデジタル領域の売上が拡大

2023年9月期実績

- ▶ 前年同期と比べて全セグメントにおいて増収
- ▶ 一方で、積極的な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およびより高い派遣単価を狙った配属先の選定による稼働率の低下などから、当初計画よりも売上高減少、売上総利益率3.0P減少 (単位：百万円)

	FY2022 実績	FY2023 実績	増減	増減率	FY2023 当初計画	対計画 増減	対計画 増減率
売上高	10,465	11,501	1,035	9.9%	12,079	△577	△4.8%
ソリューション	9,550	10,339	789	8.3%	10,846	△507	△4.7%
コンサルティング	691	809	118	17.1%	782	26	3.4%
AR/VR	168	273	105	62.7%	326	△52	△16.2%
その他	55	78	22	41.1%	123	△44	△36.3%
売上総利益 (売上高比率)	2,757 (26.4%)	2,905 (25.3%)	147 (△1.1P)	5.4%	3,417 (28.3%)	△512 (△3.0P)	△15.0%
販売費及び一般管理費	2,026 (19.4%)	2,297 (20.0%)	270 (+0.6P)	13.4%	2,464 (20.4%)	△167 (△0.4P)	△6.8%
営業利益 (売上高比率)	731 (7.0%)	608 (5.3%)	△123 (△1.7P)	△16.9%	953 (7.9%)	△345 (△2.6P)	△36.2%
経常利益 (売上高比率)	806 (7.7%)	623 (5.4%)	△182 (△2.3P)	△22.7%	951 (7.9%)	△327 (△2.5P)	△34.4%
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%	614 (5.1%)	△152 (△1.1P)	△24.8%

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%	

▶ 経営指標の設定理由

エンジニア1人1人への教育研修、キャリアプラン設計を通じたスキル向上が、エンジニアの価値の向上となるため、その対価としての「1人当たり売上高増加率」が重要な指標である。加えて、市場のニーズを踏まえた人員体制を作り上げるためにも、積極的新卒採用を進め、「在籍エンジニア数」を確保することも必要である。

▶ FY2023計画と実績の乖離理由

当初計画よりも積極的なエンジニアの報酬水準引き上げを実行したこと、新卒エンジニアの採用数は想定を上回ったものの、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り稼働率が低下したこと、退職率は例年並みであったものの、経験者採用計画の未達などにより、売上高成長率・売上高経常利益率・自己資本利益率・在籍エンジニア数は計画未達となった。一方で、エンジニアスキルの向上と高付加価値化に積極的に取り組んだ結果、エンジニア1人当たり売上高増加率は上昇した。

	FY2022	FY2023	FY2024 (計画)
売上高成長率	11.1%	9.9% (FY2023計画 15.4%)	12.2%
売上高経常利益率	7.7%	5.4% (FY2023計画 7.9%)	6.4%
自己資本利益率	10.9%	14.6% (FY2023計画 17.6%)	15.8%
エンジニア1人当たり 売上高増加率	+1.4%	+4.2% (FY2023計画 +2.1%)	+2.3%
在籍エンジニア数	1,546人	1,719人 (FY2023計画 1,777人)	1,918人

5.事業のリスク 及び対応方針

	リスク概要	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対応方針
人材の確保	採用において計画通り必要とする人材を確保できない、又は離職によりエンジニアが大幅に減少する可能性がある。	低/中長期	大	企業ブランディング施策の強化及び採用チャネルを多様化かつ最適化することで、採用経費の効率化と人材の質の向上等を目指しながら、即戦力となるエンジニアの確保に努めていく。
エンジニア派遣業界を取り巻く環境	派遣先となる大手製造業やIT関連企業の業界動向、取引先企業の開発拠点の海外移転等に影響を受ける可能性がある。	低/中長期	大	エンジニアに対して、顧客企業のニーズに適応するため及び付加価値向上のための教育研修を実施し、それに加えて新たな顧客企業の開拓等を通じて、常に就業先が確保できるよう努めていく。
同業他社との競争	将来、社会情勢の変化などにより労働者派遣法及び関連諸法令の変化に伴って業界再編が生じる可能性がある。また同業他社間における価格競争の結果として取引単価の低迷・エンジニアの待機状況が発生する可能性がある。	低/中長期	中	市場における競争力及び専門性を高めるため、エンジニアの付加価値向上を目指して教育研修に努め、優秀なエンジニアの確保と育成に取り組んでいく。
新規事業立ち上げ	新規事業が計画どおりに進捗せず、当初期待した収益が得られない場合や事業採算性等を勘案し、当該新規事業からの撤退あるいは規模縮小等の経営判断をする場合がある。	中/中長期	大	投資判断基準に沿って経営会議での十分な審議、取締役会での決議という手続きを経て実行可否判断を行い、加えて事業計画に対しての予実管理、定期的報告を行う。

□ 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。当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。
- 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」（forward-looking statements）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。
- それらの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。

□ 次回の開示予定時期

- 本資料の進捗状況の更新は今後1年に1回行うものとし、**毎年12月頃（定時株主総会前）**を目途として開示する予定です。