

2025年 9 月期(FY2025)

中間期

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.

Next 2 Next,

挑戦し続ける
ことが、
未来になる。

1. 2025年9月期 中間期
決算概要
2. 2025年9月期の取り組み
及び 進捗状況

1. **2025年 9 月期 中間期 決算概要**
2. 2025年 9 月期の取り組み及び進捗状況

1 対期初予想比 増収増益

- 売上高 7,457百万円（対期初予想比282百万円増、+3.9%）
- 営業利益 817百万円（対期初予想比270百万円増、+49.4%）
- 経常利益 856百万円（対期初予想比278百万円増、+48.2%）
- 中間純利益(※) 581百万円（対期初予想比210百万円増、+56.9%）

(※)親会社株主に帰属する中間純利益

2 中間期業績予想の修正(通期業績と配当予想は修正なし)

連結経営成績サマリー（対期初予想比）



- ▶ 期初予想比で増収のうえ、各段階利益において増益
- ▶ 販管費の効率的な使用により、売上高販管費率が減少

（単位：百万円）

	FY2025 中間期予想	FY2025 中間期実績	増減	増減率	FY2025 通期予想	進捗率
売上高	7,174	7,457	282	3.9%	14,800	50.4%
売上総利益 (売上高比率)	1,951 (27.2%)	2,115 (28.4%)	163 (+1.2P)	8.4%	3,867 (26.1%)	54.7%
販売費及び一般管理費 (売上高比率)	1,404 (19.6%)	1,298 (17.4%)	△106 (△2.2P)	△7.6%	2,817 (19.0%)	46.1%
営業利益 (売上高比率)	547 (7.6%)	817 (11.0%)	270 (+3.4P)	49.4%	1,050 (7.1%)	77.9%
経常利益 (売上高比率)	577 (8.1%)	856 (11.5%)	278 (+3.4P)	48.2%	1,080 (7.3%)	79.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益 (売上高比率)	370 (5.2%)	581 (7.8%)	210 (+2.6P)	56.9%	723 (4.9%)	80.4%

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の大幅増収及び売上総利益率の改善により、各段階利益が対前年同期比で大幅に増益

（単位：百万円）

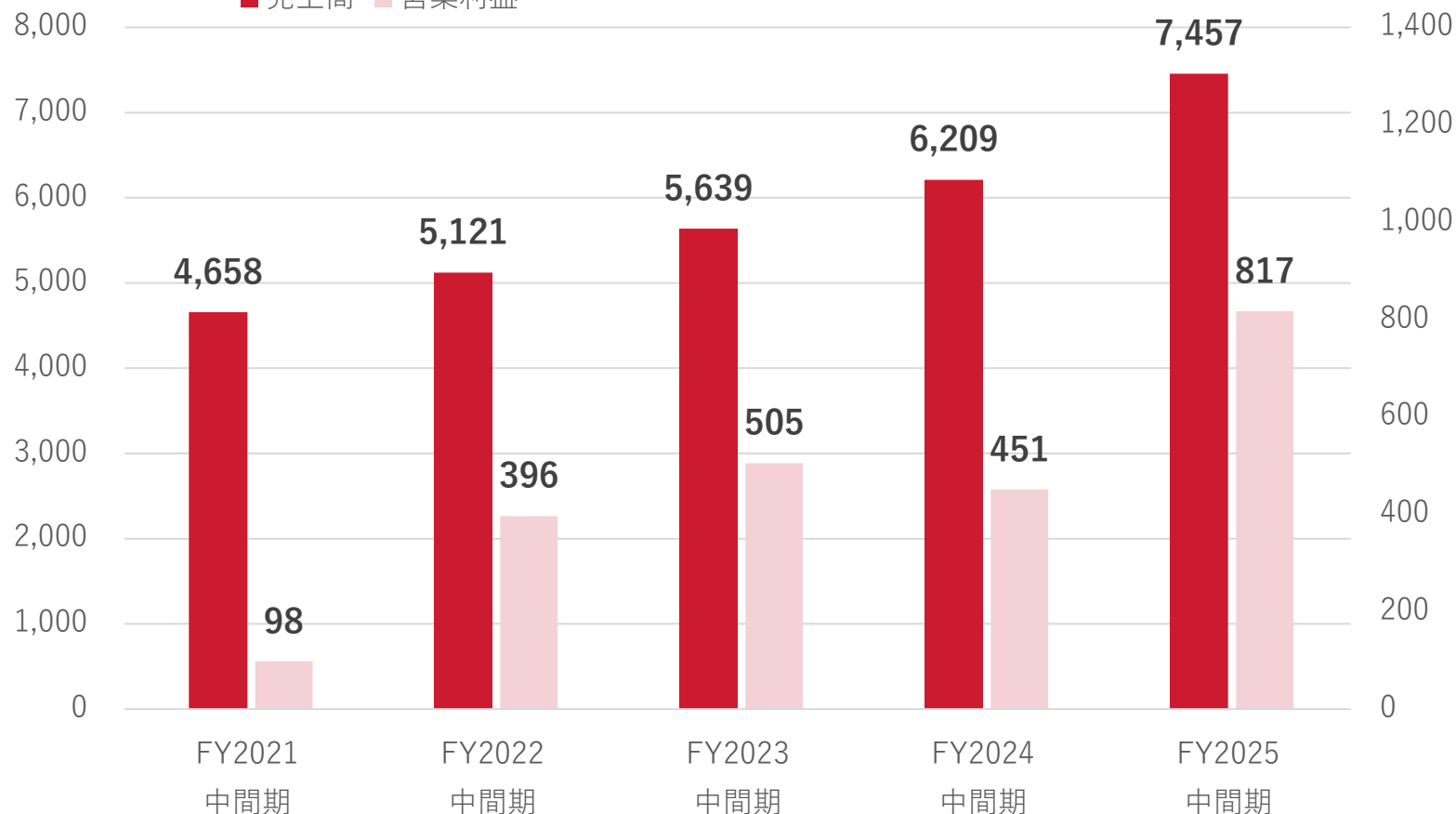
	FY2024 中間期	FY2025 中間期	増減	増減率	増減要因等
売上高	6,209	7,457	1,248	20.1%	ソリューション事業: 対前年同期 1,164百万円増 コンサルティング事業: 対前年同期 91百万円増 AR/VR事業: 対前年同期 14百万円減 その他: 対前年同期 7百万円増
売上総利益 (売上高比率)	1,661 (26.8%)	2,115 (28.4%)	453 (+1.6P)	27.3%	派遣単価・稼働率の上昇等により売上総利益率改善
販売費及び一般管理費 (売上高比率)	1,210 (19.5%)	1,298 (17.4%)	88 (△2.1P)	7.3%	
営業利益 (売上高比率)	451 (7.3%)	817 (11.0%)	365 (+3.7P)	80.9%	
経常利益 (売上高比率)	481 (7.8%)	856 (11.5%)	375 (+3.7P)	78.0%	AR/VR専門家育成プログラム助成金の増加等
親会社株主に帰属する 中間純利益 (売上高比率)	355 (5.7%)	581 (7.8%)	225 (+2.1P)	63.3%	

連結売上高・営業利益の推移

- ▶ 売上高は毎年拡大、中間期での過去最高の売上高を達成
- ▶ 営業利益も前年同期比で大幅に増益

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



(単位：百万円)

販売費及び一般管理費

▶ 即戦力人材獲得と働きやすい環境作りのための経費の増加

(単位：百万円)

	FY2024 中間期	FY2025 中間期	増減	増減率	増減要因等
販売費	111	151	39	35.6%	
採用広告費	78	109	30	39.0%	戦略的な即戦力人材獲得経費の増加
その他	33	42	9	27.7%	
人件費	680	705	25	3.7%	働きやすい環境作り（社内イベント等）の推進、社員の処遇改善
経費	417	440	23	5.6%	
システム関連費用	52	60	8	16.3%	社内インフラ整備費用
租税公課	32	41	9	29.1%	利益増加に伴う外形標準課税の増加
その他	333	338	5	1.6%	
計	1,210	1,298	88	7.3%	

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 : 派遣・請負等が好調に推移し、増収増益
- ▶ コンサルティング事業 : 案件増加及び利益率の改善により増収増益
- ▶ AR/VR事業 : 減収減益も、黒字で着地
- ▶ その他(注) : 就労移行支援事業等が好調に推移し、増収増益

(単位：百万円)

	FY2024 中間期	FY2025 中間期	増減	増減率
売上高	6,209	7,457	1,248	20.1%
ソリューション事業	5,502	6,666	1,164	21.2%
コンサルティング事業	442	533	91	20.6%
AR/VR事業	230	215	△14	△6.4%
その他	33	41	7	22.5%
セグメント利益	451	817	365	80.9%
ソリューション事業	378	729	350	92.5%
コンサルティング事業	37	67	30	82.2%
AR/VR事業	42	19	△23	△54.7%
その他	△6	1	8	-

- ▶ 派遣 ：派遣単価・稼働率の上昇、在籍人数の増加により増収
- ▶ 請負等^(注) ：製造請負・IT請負ともに伸長し増収

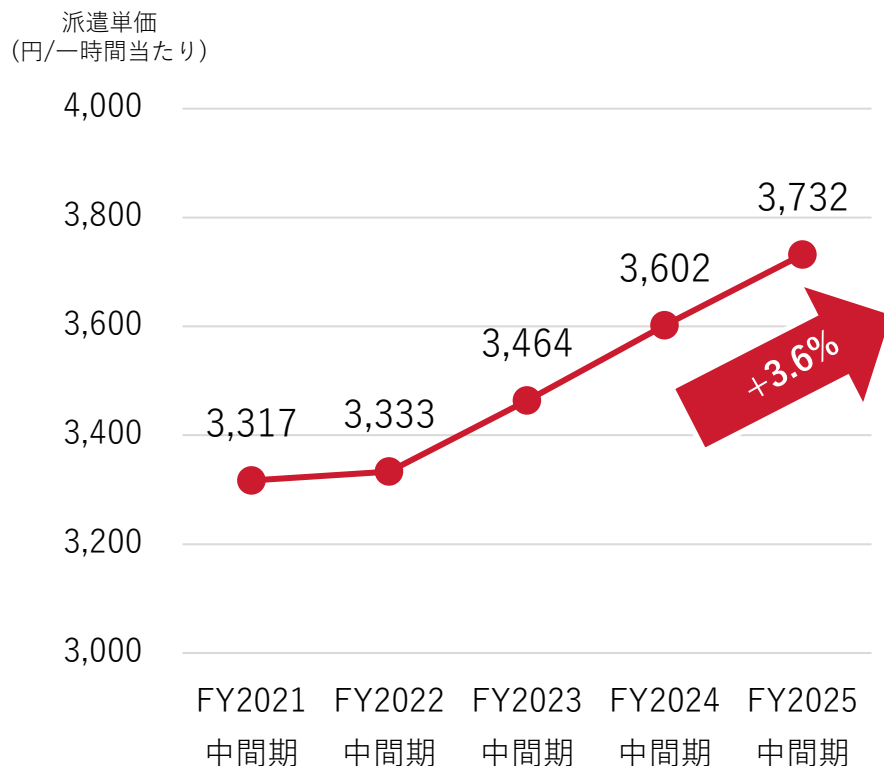
(単位：百万円)

	FY2024 中間期	FY2025 中間期	増減	増減率
売上高	5,502	6,666	1,164	21.2%
派遣	4,915	5,890	975	19.9%
請負等	587	775	188	32.0%
セグメント利益	378	729	350	92.5%

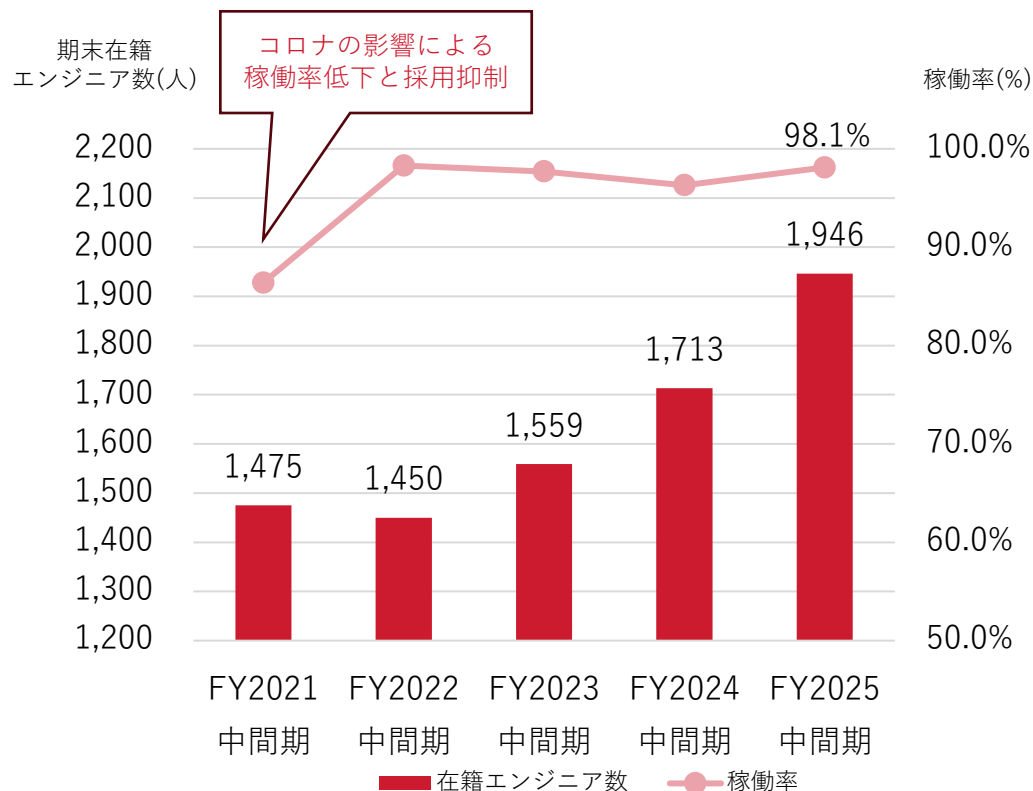
ソリューション事業に関する主要業績指標

- ▶ 派遣単価 : 戦略的な最先端の教育研修等により上昇
- ▶ 期末在籍エンジニア数 : 積極採用により大幅増加
- ▶ 稼働率 : 新卒エンジニアの稼働状況改善により上昇

派遣単価



期末在籍エンジニア数及び稼働率

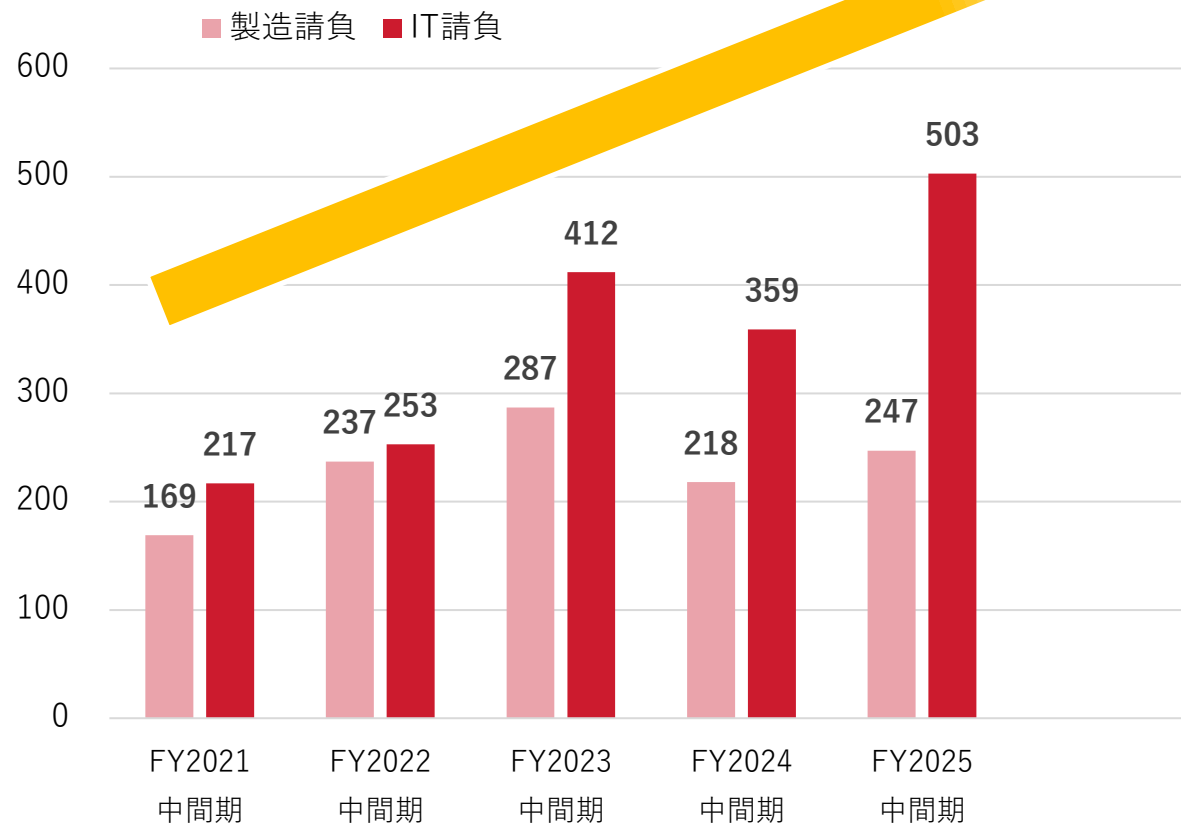


ソリューション事業の請負業務の概況

- ▶ 製造請負は顧客需要の回復基調により、前年同期比で増収
- ▶ IT請負はリーダー人材の育成・チーム体制受注の強化により、前年同期比で大幅増収
- ▶ 請負業務はOJT環境の拡大と収益力向上のため、今後も強化

請負業務の売上高

(単位：百万円)



- ▶ ITコンサルティング：パートナー企業の活用や自社ITコンサルタントの案件配属の推進により増収
- ▶ HRコンサルティング：SUZAKU^(注)の受注件数増加により増収

(単位：百万円)

	FY2024 中間期	FY2025 中間期	増減	増減率
売上高	442	533	91	20.6%
ITコンサルティング	424	511	86	20.4%
HRコンサルティング	17	22	4	25.1%
セグメント利益	37	67	30	82.2%

- ▶ AR/VR : 本格導入を見据えた実現性検証フェーズ案件が中心となり、一時的な案件単価の低下により減収
- ▶ AI関連 : 案件の増加により増収
- ▶ セグメント利益 : 前年同期比で減益も、黒字で進捗

(単位：百万円)

	FY2024 中間期	FY2025 中間期	増減	増減率
売上高	230	215	△14	△6.4%
AR/VR	216	189	△26	△12.5%
AI関連	14	26	12	85.4%
セグメント利益	42	19	△23	△54.7%

- ▶ 就労移行支援事業等 : 就労移行支援の利用者通所率の向上及び就労定着支援の利用者の増加により増収
- ▶ 再生医療導入支援事業 : 前年同期と同水準で推移
- ▶ セグメント利益 : 増益かつ黒字で進捗

(単位：百万円)

	FY2024 中間期	FY2025 中間期	増減	増減率
売上高	33	41	7	22.5%
就労移行支援事業等	26	33	6	25.3%
再生医療導入支援事業	6	7	0	11.1%
セグメント利益	△6	1	8	-

連結財政状態

- ▶ 現金及び預金の増加、売掛金の増加等による流動資産の増加
- ▶ 未払金の減少等による流動負債の減少
- ▶ 親会社株主に帰属する中間純利益計上等による純資産の増加

(単位：百万円)

	FY2024 期末	FY2025 中間期末	増減	増減率	要因
流動資産	4,780	5,006	225	4.7%	
現金及び預金	2,812	2,951	138	4.9%	連結キャッシュフロー状況参照
売掛金	1,852	1,931	78	4.3%	
固定資産	870	1,016	146	16.9%	保険積立金 100百万円 建設仮勘定 47百万円
資産合計	5,650	6,023	372	6.6%	
流動負債	2,035	2,020	△15	△0.7%	
未払金	944	858	△85	△9.1%	
その他流動負債	1,091	1,161	70	6.5%	
固定負債	29	33	3	13.1%	
純資産	3,586	3,970	383	10.7%	中間純利益計上 581百万円 配当金支払 △264百万円
負債純資産合計	5,650	6,023	372	6.6%	
自己資本比率	63.1%	64.5%	+1.4P		

連結キャッシュフロー状況

- ▶ 税金等調整前中間純利益の計上等により営業キャッシュフローが増加
- ▶ 保険積立金の積立、有形固定資産の取得等により投資キャッシュフローが減少
- ▶ 配当金の支払等により財務キャッシュフローが減少

(単位：百万円)

	FY2024 中間期	FY2025 中間期	要因
営業キャッシュフロー	433	521	税金等調整前中間純利益 856百万円 法人税等の支払額 △181百万円 未払金の減少額 △90百万円
投資キャッシュフロー	△39	△187	保険積立金の積立による支出 △100百万円 有形固定資産の取得による支出 △72百万円
財務キャッシュフロー	△222	△195	配当金の支払額 △264百万円
キャッシュ増減	171	138	
キャッシュ期末残高	2,787	2,951	

□ FY2024配当実績

- ✓ 1株当たり30円
(普通配当：25円、創業25周年記念配当：5円)

□ FY2025配当予想 (変更なし)

- ✓ 1株当たり35円 (普通配当：35円)

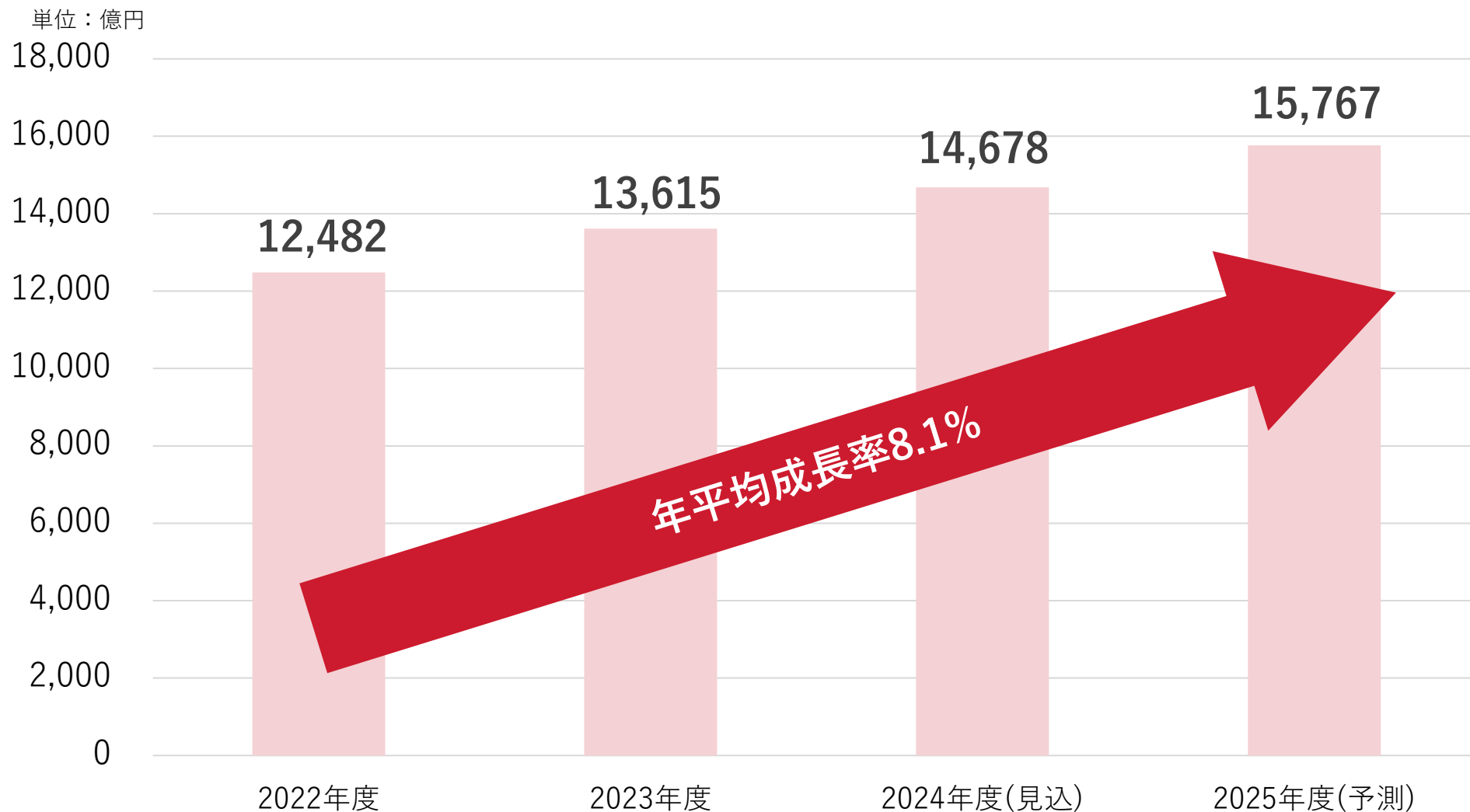
□ 今後の方針

- ✓ 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

1. 2025年9月期 中間期 決算概要
2. 2025年9月期の取り組み及び進捗状況

市場環境:デジタル人材対象の人材サービス市場 SUS

▶ デジタル人材を対象とした人材サービス市場は右肩上がりの予測



今後3年間の成長戦略

- ▶ ソリューション事業
- ▶ コンサルティング事業



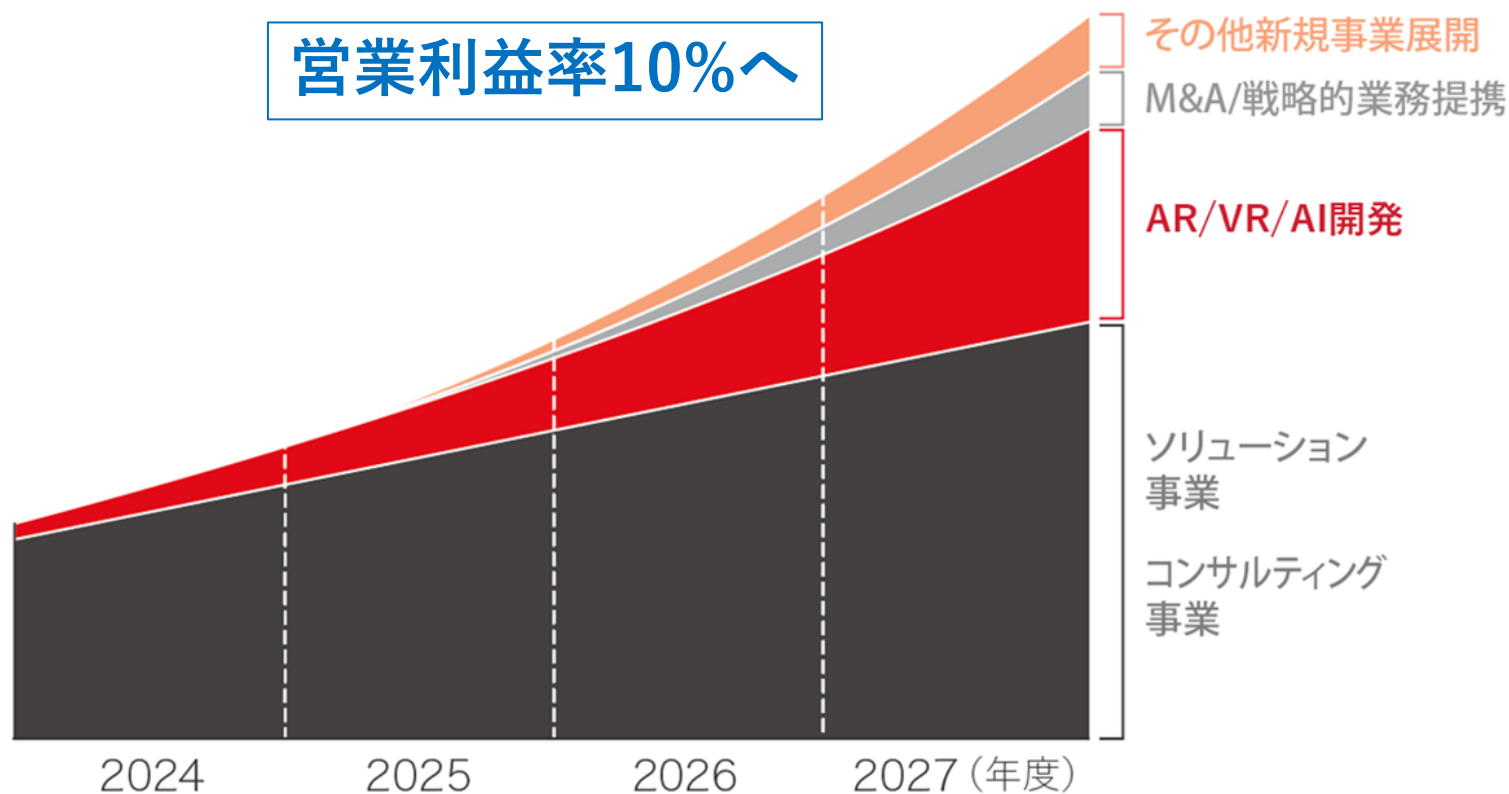
事業の根幹

- ▶ M&A/戦略的業務提携
- ▶ その他新規事業展開
- ▶ AR/VR/AI開発



成長ドライバー

営業利益率10%へ

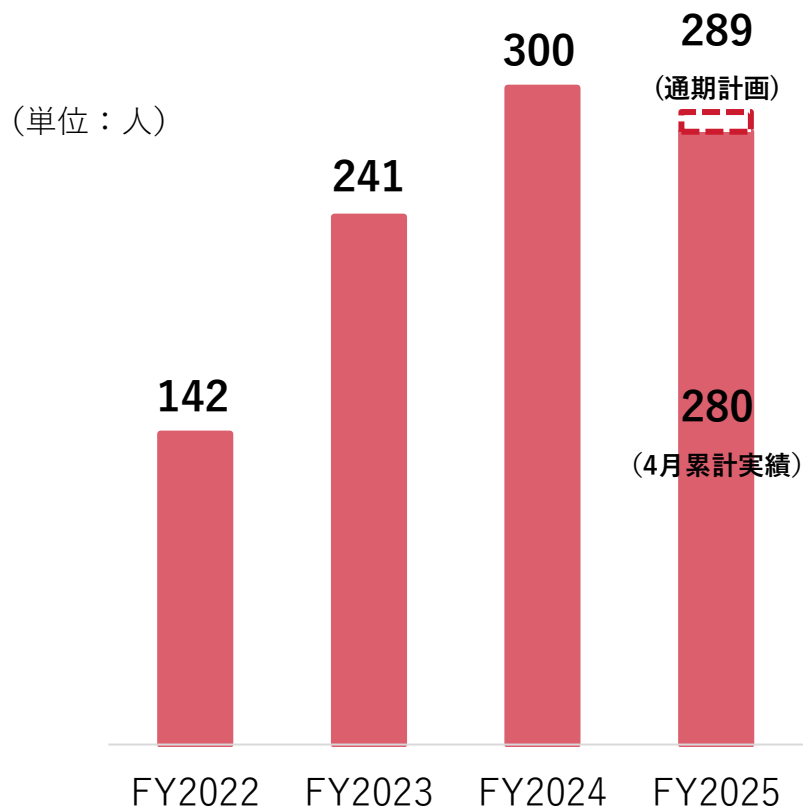


《新卒エンジニア採用と最先端IT教育》

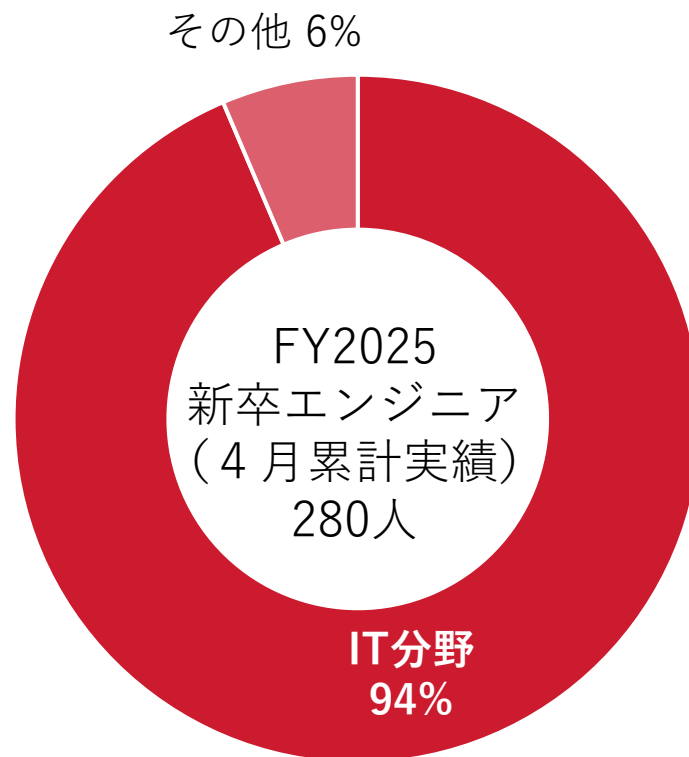
- ▶ FY2025の新卒エンジニア採用数は4月まで累計で280人
- ▶ 通年採用で計画達成を目指す

- ▶ 新卒エンジニアの94%はIT分野専門
- ▶ 最先端IT教育を実施し付加価値向上とITエンジニアニーズへの貢献を目指す

新卒エンジニア採用状況



新卒エンジニアの職種別構成



《収益基盤の再構築による利益率改善》

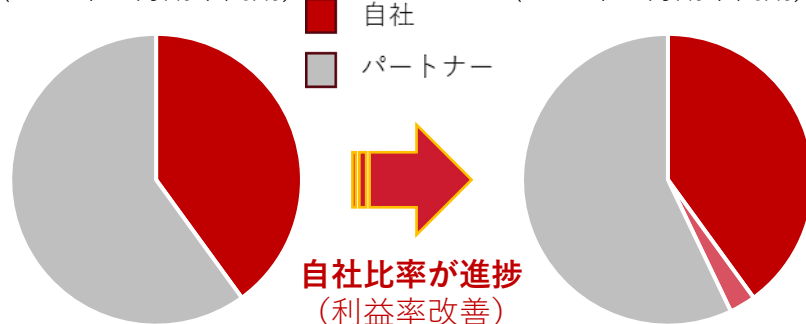
- ▶ 自社ITコンサルタントの採用強化、案件配属の推進
- ▶ 戦略的パートナーとの連携強化、新規開拓
- ▶ 自社ITコンサルタント・パートナーを適正に配属



【ERPを基軸とした体制拡大と収益性向上】 利益率改善を目指す体制を構築する

(2024年9月期中間期)

(2025年9月期中間期)



《ソリューション事業との連携強化》

- ▶ 当社中核事業であるソリューション事業との連携強化で、顧客基盤活用による取引先の新規開拓を推進
- ▶ エンジニアのキャリアパスとして活用し、自社ITコンサルタントの確保にも繋げる

エンジニアのキャリアパス



- ▶ 新たな収益基盤を確保するため、積極的に事業創出にも取り組む
- ▶ 新規事業の立ち上げや資本・業務提携などを推進して企業価値向上を図る

M&A・提携方針



シナジー効果が見込める企業
への出資・戦略的提携の検討

新規事業の調査・検討例



AI技術・自動運転を活用した
地域モビリティ事業



健康促進をテーマとした福利
厚生サービスを扱う事業

SDGsへの取り組み（健康経営・障がい者支援）

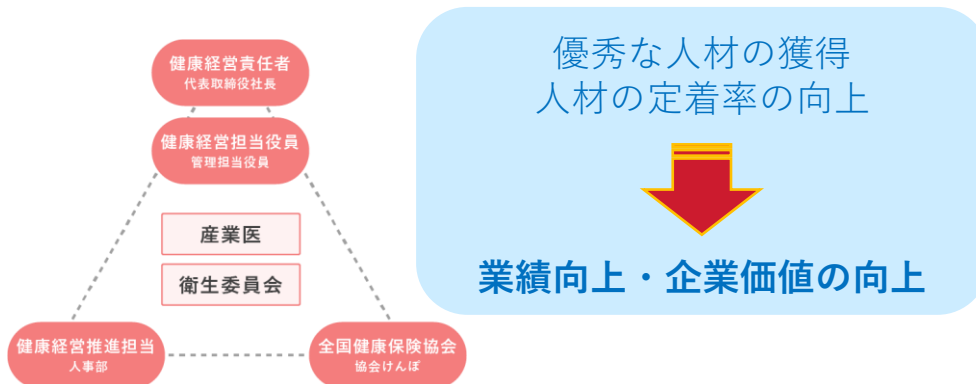
- ▶ 健康経営優良法人2025
（大規模法人部門）に認定

《2023年より3年連続の認定》



【健康経営宣言】

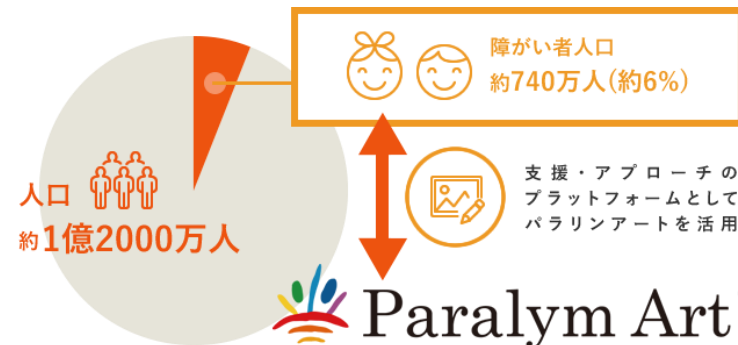
「人と企業の笑顔が見たい」という経営理念のもと、社員とその家族の心身の健康を重要な経営資源の一つとしてとらえ、健康で快適な職場環境の形成を目的として、健康保持・増進や社員のQOL（生活の質）向上に積極的に取り組み、健康づくりを推進してまいります。



- ▶ 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取り組みにプラチナパートナーとして協賛



『障がい者がアートで夢を叶える世界を作る』ための活動を、昨年のシルバーパートナーに引き続き、さらに強力にサポート



- 障がい者人口約740万人
（内閣府調べ国民の6%）
- その周辺にいる家族・友人等
約2,000万人以上

- ▶ 採用・教育で、最先端技術を保有するエンジニア人材を強化

最先端技術エンジニア数

※最先端技術エンジニア：経産省/厚労省認定のAR/VR専門家育成講座修了者、AR/VR/AIに関する案件に従事経験のあるエンジニア

AR/VRエンジニア数
(2025年3月末)

231人

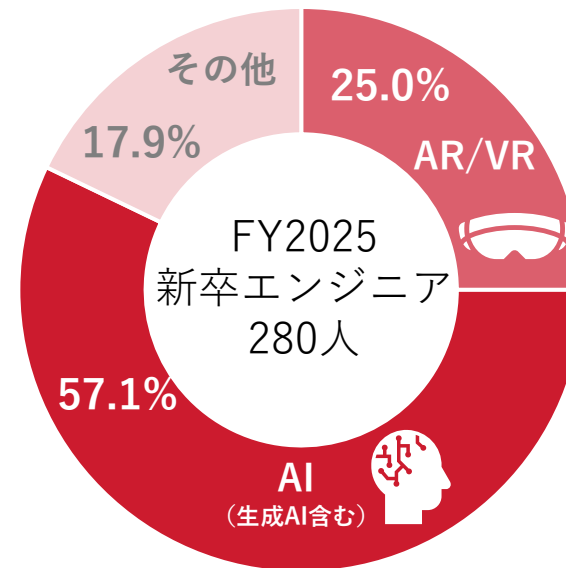
AIエンジニア数
(2025年3月末)

66人

AR/VR実働300人
AI実働100人

体制へ

新卒エンジニア研修の技術領域



新卒エンジニア
80%超に最先端
技術領域研修を
実施



実践的スキルの
習得を通じて、
即戦力化を推進

- ▶ 企画提案力のさらなる強化により、市場拡大、ニーズ顕在化に対応

営業力の強化とともに、エンジニアと営業を繋ぐプランナーを拡充して、開発体制レベル向上、開発業務効率化を目指す

- ▶ 共同開発や協業を目的としたビジネスパートナーの拡大

Dynabook株式会社

「dynaEdge XR1」を使ったアプリケーション開発に関するビジネス共創パートナープログラムに参加

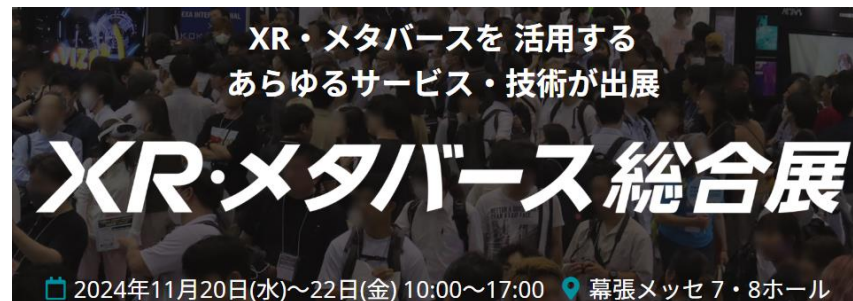
 • dynaEdge XR1

あなたの可能性を、目の前に

必要なときに、
必要な場所で、
気軽にコンピューティングの
サポートを受けられる
透過型XRグラス



- ▶ 成功事例の継続実施として、大型展示会出展での最先端技術アピールで受注拡大（XR・メタバース総合展、Japan DX Weekなど）



- ▶ 市場動向に先行して、業種や職種に合うパッケージ製品のマーケティングと開発（バーチャル営業ツールなど）

Topics

当社エンジニアが、世界最大級のデータ分析プラットフォームであるKaggleのコンペティションにおいて金メダルを獲得し、Kaggleの称号であるCompetition Masterを取得



今後はチームとしてもKaggleのコンペティションに参加し、社内の協力体制強化に活かすとともに、世界中の統計家やデータ分析家と最適モデルを競い合って、より高度な成果を目指す

《Kaggle》

世界最大規模の予測モデリング及び分析手法関連プラットフォーム。

AIエンジニアが企業や政府機関の課題を解決する国際コンペティションプラットフォームで、オンライン上で様々な課題のコンペティションが開催され、登録者数は世界で約2,100万人を超える。コンペティションでは優秀な結果に対してメダルが授与され、メダル獲得枚数に基づいてランクが与えられる。Kaggle Masterはコンペティション参加者のうち、上位1%に位置付けられる。

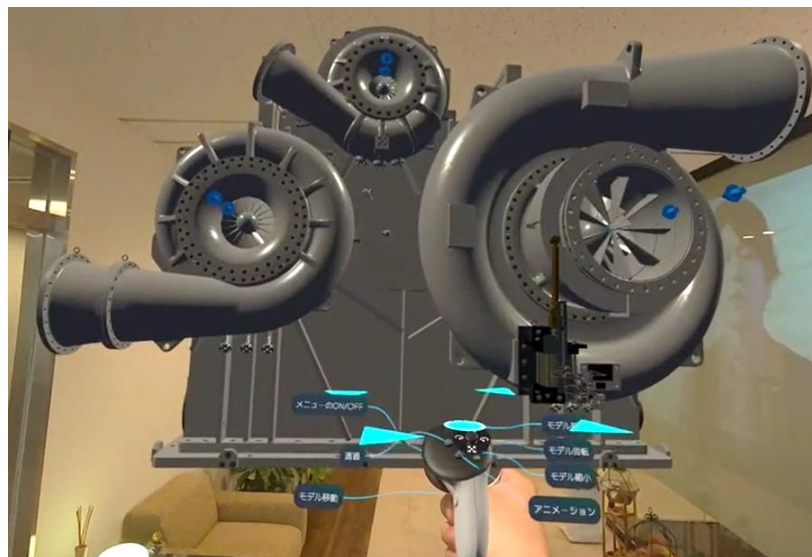
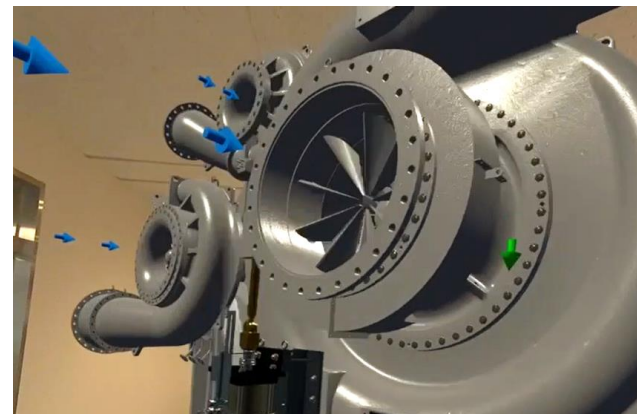
当社が掲げる『社会人学校』という事業コンセプトに則り、今後も市場価値ある人材の育成、フリーランス・起業も含めたキャリアパスの実現を推進

▶ 株式会社神戸製鋼所：非汎用ターボ圧縮機MR体験コンテンツ

【課題】

実機見学困難な大型装置の価値訴求

同社製の大型ターボ圧縮機は、製造後すぐに出荷されることや、設置場所がお客様工場となることから、実機見学が困難。また、その巨大さや内部の複雑な構造、技術的な優位性を写真や動画のみで、研究所への来訪者や採用候補者等に十分に伝え、深い理解や関心を促すことには限界があった。



【効果】

MRが実現する臨場感と深い製品理解

MR技術を活用し、ターボ圧縮機を現実空間に実寸大で再現する体験コンテンツを開発。コントローラ操作による拡大・縮小、透過表示による内部構造や空気の流れの可視化を実現。現実空間に仮想のターボ圧縮機を重ね合わせることで、あたかも目の前に実機が存在するかのような驚きと共に、製品への深い理解と関心を醸成。現在、同社技術ショールーム「KoCoLab」の主要展示として、来訪者への製品PRや技術アピールに貢献。

▶ ヤマトプロテック株式会社：消火設備体験VRトレーニングシミュレーター

【課題】

訓練で有毒ガスは出せない

消防業界では操作ミスが命や財産の損失に関わる重大事故に発展することがあるため、消火器・消防設備メーカーである同社では専用の訓練施設を設け訓練を行っているが、専門の指導者のスケジュールや施設に集まる手間などもあり高頻度での訓練実施が行えないなどの課題があった。また、訓練施設でも本物のガスを使った訓練は難しく、より現実の事故事例を体験訓練するにはいくつかの課題があった。



【効果】

危険な事故を安全に体験

重大事故リスク低減のため、VR技術を活用した「消防設備VRトレーニングシミュレーター」を開発した。これにより、現実では危険を伴う、あるいは再現困難な様々な事故シナリオや操作手順を、VR空間で安全かつリアルに繰り返し体験・習得することが可能となる。加えて、誤った操作手順が招く重大な結果（例：CO₂中毒による作業員のダウンなど）を疑似体験することで、ヒヤリハットを効果的に創出し、安全意識の徹底を促進。これらの体験を通じて、従業員の操作スキルと安全意識の向上を図り、重大事故の撲滅に貢献。



▶ ナブコドア株式会社：自動ドア設置シミュレーションAR

【課題】

お客様に商品設置後のイメージを的確に伝えることが難しい

自動ドアの販売をしている同社では、お客様へ商品設置後の完成イメージを的確に伝えることが難しく、図面を提示しても空間のイメージが湧きにくいいため、十分な理解を得られないケースがあった。

そのため、お客様へ完成イメージを提出していたが、具体的な提案まで時間を要してしまう点が、お客様対応における課題とされていた。



【効果】

ARで商品設置をイメージ

現地にて自動ドアをAR表示し、実際の空間におけるサイズ感や設置イメージをその場で確認することが可能となる。

ARを通じて視覚的・直感的に完成イメージを共有できるため、お客様の納得度と意思決定のスピード向上に貢献。

本ARでは、主要なモデルラインアップを網羅しており、様々な設置シーンに対応可能。

操作も直感的で、プルダウンメニューから任意のモデルを選択するだけで、対象のドアがその場にAR表示される。

□ 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。
- 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」（forward-looking statements）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。