

2017年9月期 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

I. 会社概要	2
II. 2017年9月期 決算概要	12
III. 2018年9月期 業績予想	18
IV. 成長戦略	23

I . 会社概要

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	425,933千円(2017年9月28日現在)
従業員数	1,241名(単体、2017年9月30日現在)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● IT分野・機械分野・電気/電子分野・化学/バイオ分野における技術者派遣・請負業務 ● 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 <p style="text-align: right;">他</p>

— 経営理念 人と企業の笑顔が見たい —

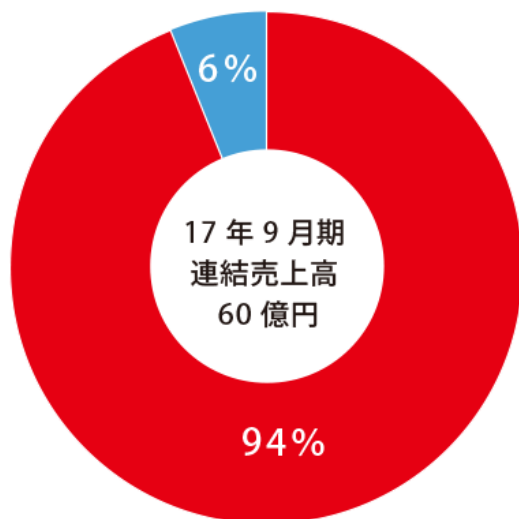
社是

- 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。

年	月	概 要
1999年	9月	京都市下京区東塩小路町に労働者派遣を目的として、資本金300万円で有限会社ジャパンスタッフリーシング(現当社)を設立。
1999年	12月	資本金1,000万円に増資し、株式会社ジェイ・エス・エルに改組および商号変更。
2001年	4月	テクニカルスキル育成とマネジメントを行うため、WEBを用いた独自システム「SUS(Skill Up System)」を開発、運用を開始。
2002年	3月	一般労働者派遣事業の許認可を取得(般26-020056)。
2002年	3月	有料職業紹介事業の許認可を取得(26-ユ-020044)。
2002年	12月	2002年度「関西IT活用企業百撰」優秀企業に選考される。
2003年	3月	京都市中小企業支援センターよりSUS(Skill Up System)で「オスカー賞」を受賞。
2003年	3月	京都市目利き委員会より「Aクラス認定」を受ける。
2003年	9月	ヒューマンスキルを可視化・体系化し育成を行うためのツールとして、産学連携により「HQ Profile®」を開発。
2003年	11月	プライバシーマークを取得。
2003年	11月	社団法人関西ニュービジネス協議会より「NBK大賞(起業家部門)」を受賞。
2004年	3月	2003年度「関西IT活用企業百選」優秀企業に2年連続選考される。
2004年	10月	EOY JAPAN アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパンのセミファイナリストに選出される。
2008年	4月	モチベーション阻害要因を抽出し従業員満足度(ES)を測定する「COS(Cross Opinion Survey)」を開発、販売を開始。
2012年	3月	ソーシャルゲーム・アプリ開発関連の事業参入。
2013年	10月	株式会社エスユーエスに商号変更。
2013年	10月	自社商品・サービスの研究開発を目的として、SUS-Labを開始。
2014年	5月	障がい者雇用支援を目的として、株式会社ストーンフリー(特例子会社)を設立。
2017年	1月	一般財団法人日本情報経済社会推進協会より「平成28年度プライバシーマーク制度貢献事業者表彰」を受賞。
2017年	4月	人工知能エンジン「朱雀」を開発。
2017年	9月	東京証券取引所マザーズ市場に上場。

技術者派遣事業を主力とする

売上構成比率



- 技術者派遣事業
- コンサルティング事業

技術者派遣事業

- 主要分野
 - ・ IT分野
 - ・ 機械分野
 - ・ 電気・電子分野
 - ・ 化学・バイオ分野
- 国内7拠点
 - ・ 京都本社・東京支店・大阪支店・名古屋支店
 - ・ 岡山支店・横浜営業所・神戸営業所

コンサルティング事業

- システム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
- ビジネスコンサルティングサービス
HRM分野を強みとして顧客企業の経営上の課題に対する課題分析・戦略/方針立案を支援

その他

- HQ及び自社開発AI「朱雀」による採用支援ツールの開発・販売
- 就労移行支援事業(※株式会社ストーンフリー)

■ 当社グループ

 株式会社エスユーエス	技術者派遣事業	技術者派遣サービス 業務受託サービス
	その他	AIを活用したサービス WEB関連サービス 他
	コンサルティング事業	ビジネスコンサルティングサービス システムコンサルティングサービス
		HQ Profile®の販売 /カスタマイズ
 株式会社イーアセスメント		
 株式会社ストーンフリー (特例子会社)	その他	就労移行支援事業 他

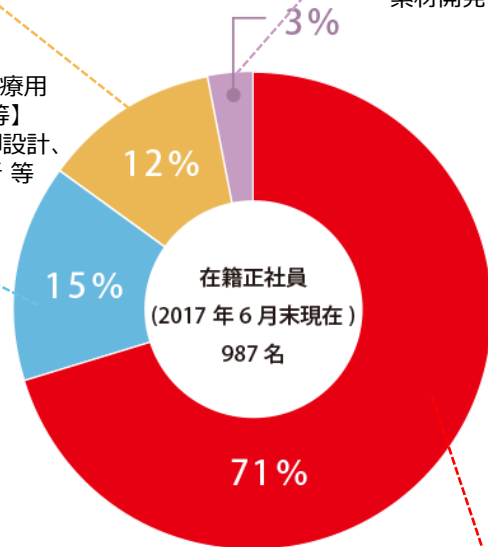
IT分野を特長とし、全国7拠点に展開

職業別技術社員構成比

【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

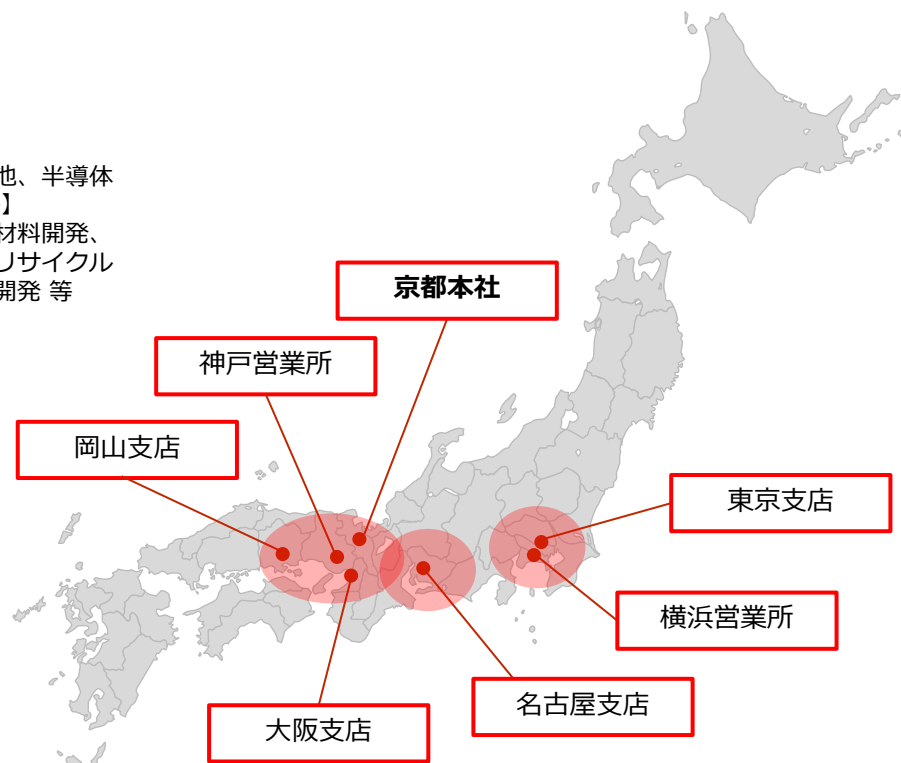
【自動車関連材料、電池、半導体
デバイス、医療品等】
金属材料開発、電子材料開発、
燃料電池素材開発、リサイクル
素材開発、要素技術開発等

【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 ■ 機械分野
■ 電気/電子分野 ■ 化学/バイオ分野

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、ソーシャルゲーム・アプリ開発、
IoT・AI・VR関連プログラム開発等



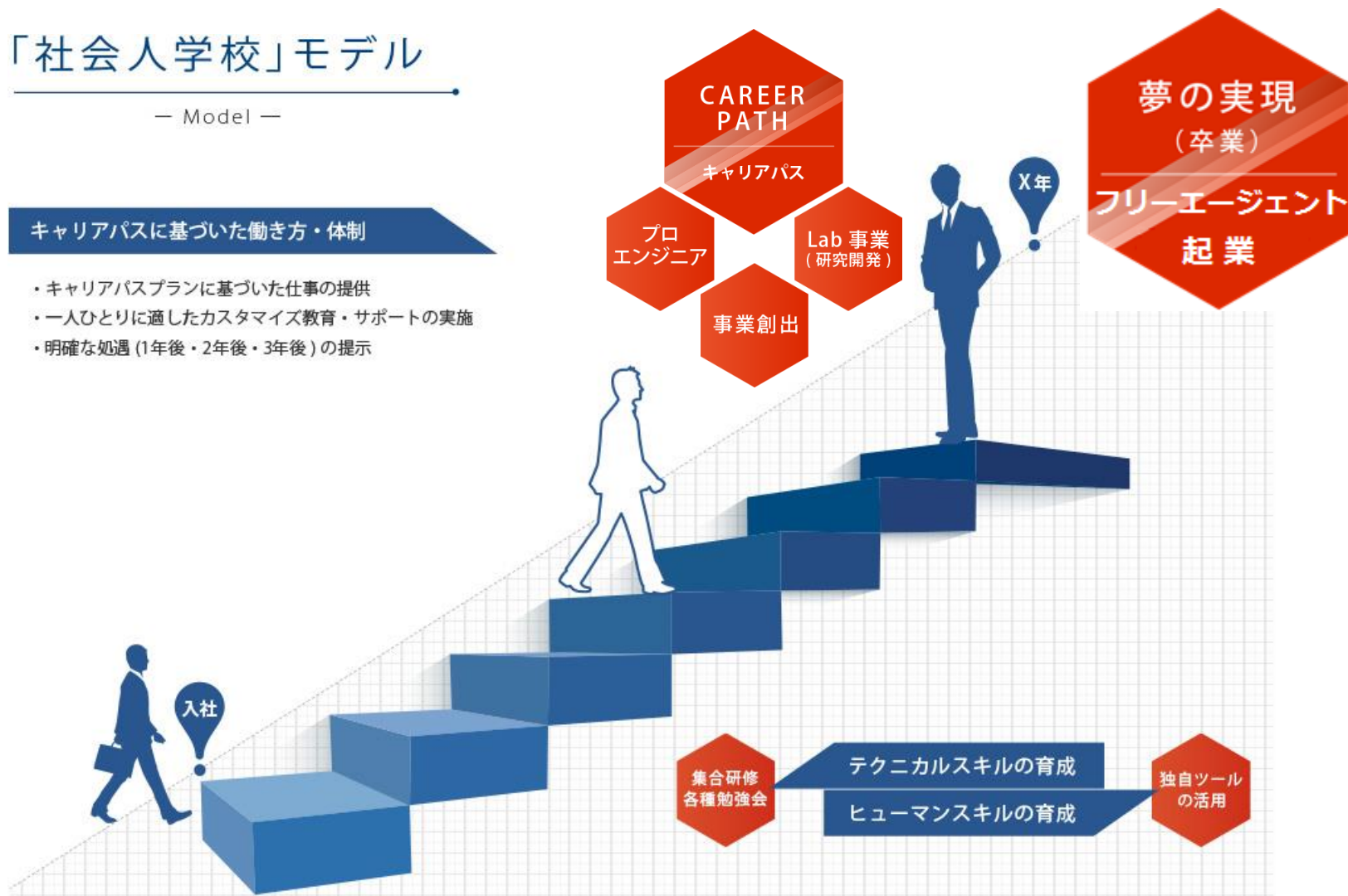
キャリアパスの環境を提供する「社会人学校モデル」

「社会人学校」モデル

— Model —

キャリアパスに基づいた働き方・体制

- ・キャリアパスプランに基づいた仕事の提供
- ・一人ひとりに適したカスタマイズ教育・サポートの実施
- ・明確な処遇（1年後・2年後・3年後）の提示



産学連携により独自開発した「ヒューマンスキル育成ツール」



独自開発のヒューマンスキル測定ツール「HQ Profile®」

5つのカテゴリーで分類・測定	
①行動	組織で求められる行動特性
②スキル	考えたことを遂行するために必要な「技巧」「技術」
③態度	仕事に臨む姿勢・態度
④思考	論理的・客観的に考える行為、行動を決定するための情報の選別・選択・分析
⑤性格	本来持っている価値観・好み・資質

■ HQ Profile®を用いたPDCAサイクル

大手企業での活用実績多数
⇒ビックデータの蓄積

36の詳細項目

HQ Profile Version.2

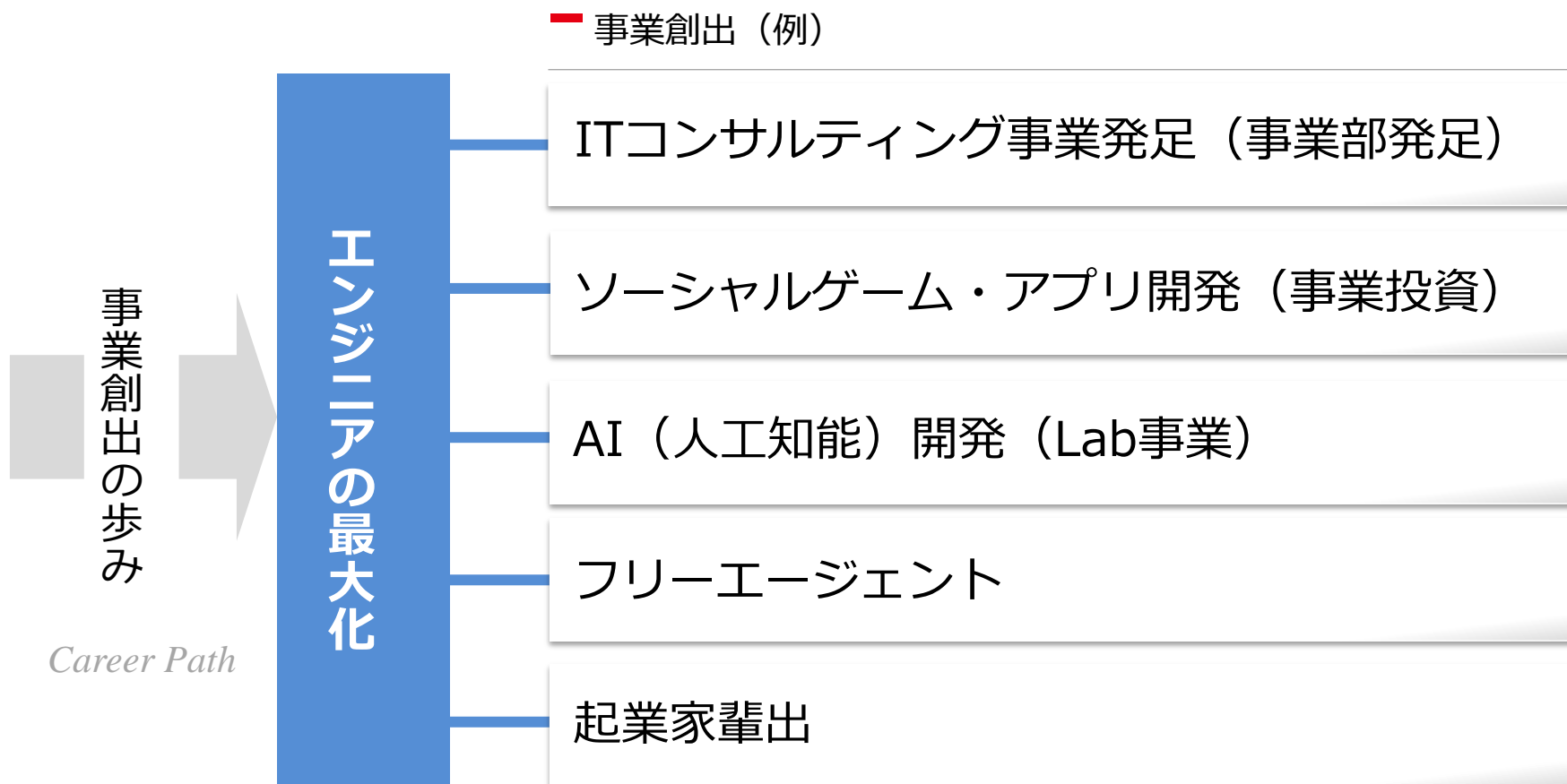
9つのタイプチャート

詳細項目 (9領域×4項目=36項目)

ストレス状態

HQを活用した新たな事業展開も検討
⇒人工知能エンジン「朱雀」開発

新規事業開発、事業投資、業務提携による事業創出



Ⅱ. 2017年9月期 決算概要

2017年9月期実績（連結）

(百万円)	2017年9月期 (9月13日業績予想)	2017年9月期	2016年9月期	業績予想比	前年同期比
売上高	6,002	6,014	5,498	100%	109%
売上総利益	-	1,520	1,358	-	112%
営業利益	424	411	356	97%	115%
経常利益	422	400	360	95%	111%
当期純利益	294	269	250	92%	108%

※前連結会計年度に連結対象であった株式会社Qriptについては、保有株式の売却により連結対象外となっております。

※前連結会計年度に連結対象であった株式会社ファンクリックについては、2016年9月30日をもって清算終了しております。

(百万円)	2017年9月期	2016年9月期	前年同期比
売上高	6,014	5,306	113%
売上総利益	1,521	1,291	118%
営業利益	436	376	116%
経常利益	413	366	113%
当期純利益	269	268	100%

2017年9月期実績（セグメント別,連結）

単位：千円

	2017年9月期	2016年9月期	前年度同期比
売上高	6,014,994	5,498,314	109%
技術者派遣事業	5,650,102	4,878,598	116%
コンサルティング事業	362,459	407,619	89%
その他 (就労移行支援事業)	2,433	219,473	1%
【セグメント間調整】	-	△7,376	-
セグメント利益	411,465	356,272	115%
技術者派遣事業	385,428	325,515	118%
コンサルティング事業	42,661	49,742	86%
その他 (就労移行支援事業 等)	△ 16,624	△18,897	88%
【セグメント間調整】	-	△88	-

※「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、2016年9月期はゲーム事業、Web事業等、2017年9月期はWeb事業等を含んでおります。

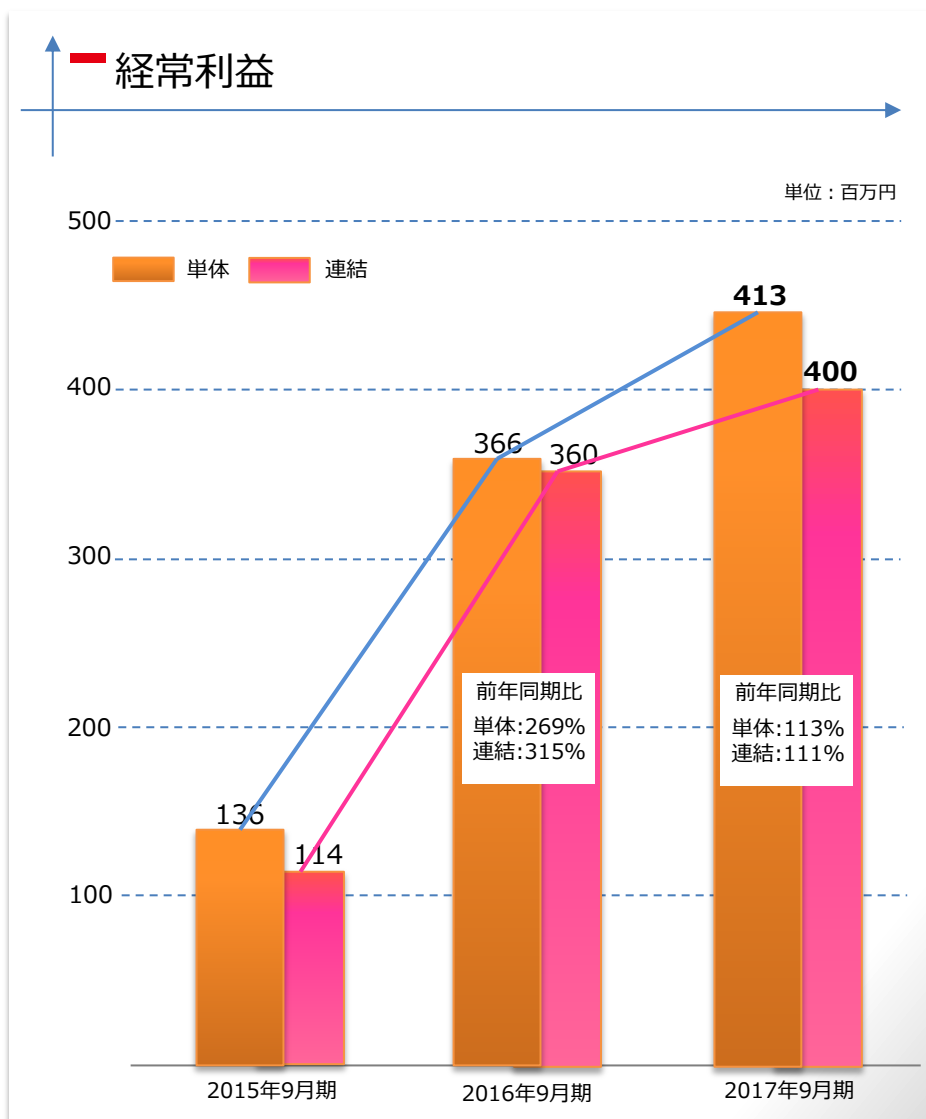
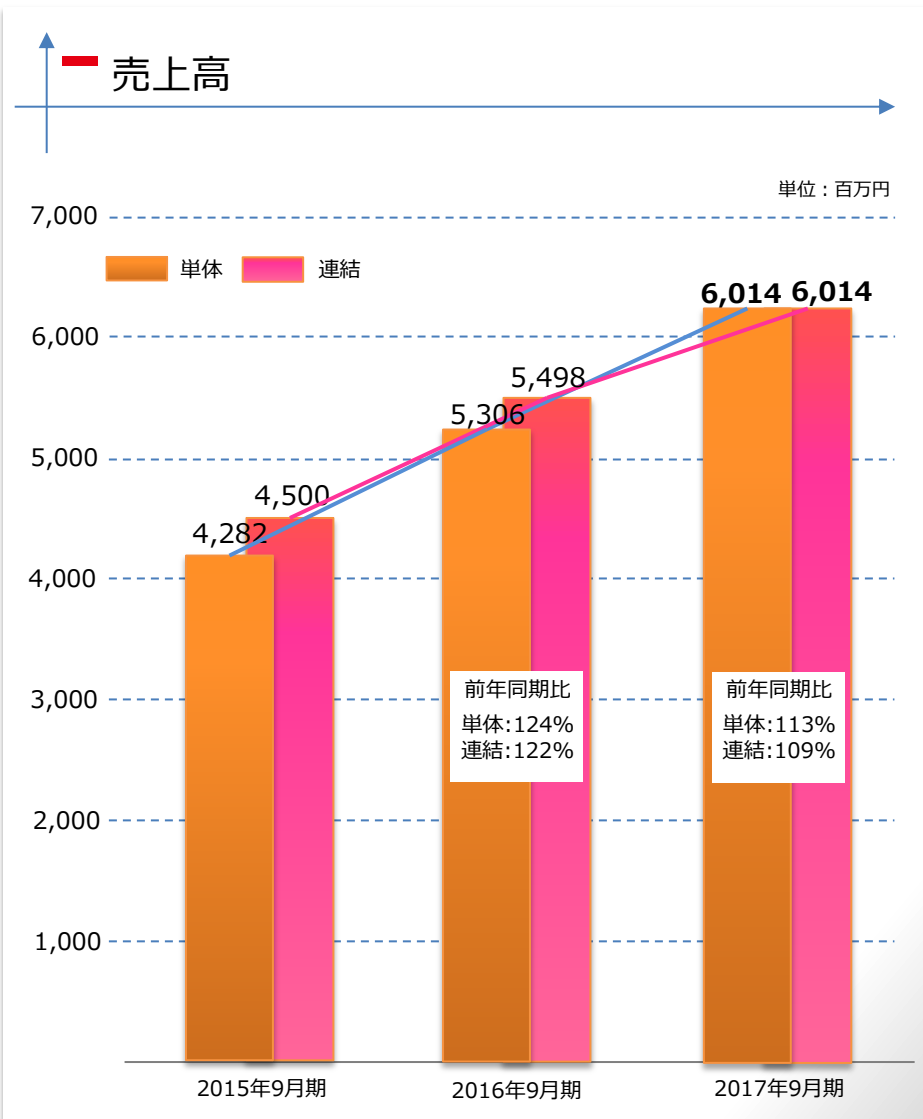
※2016年9月期につき、セグメント利益又は損失(△)の調整額△88千円は、セグメント間消去取引であります。

※2016年9月期につき、セグメント利益又は損失(△)は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2017年9月期実績（セグメント別,SUS単体）

単位：千円

	2017年9月期	2016年9月期	前年度同期比
売上高	6,014,297	5,306,632	113%
技術者派遣事業	5,650,102	4,878,598	116%
コンサルティング事業	362,459	407,619	89%
その他	1,736	20,414	9%
【セグメント間調整】	-	-	-
セグメント利益	436,805	376,955	116%
技術者派遣事業	400,544	341,118	117%
コンサルティング事業	43,528	50,716	86%
その他	△7,267	△14,879	-
【セグメント間調整】	-	-	-



Ⅲ. 2018年9月期 業績予想

(百万円)	2018年9月期	2017年9月期	前年同期比
売上高	7,143	6,014	119%
売上総利益	1,860	1,520	122%
営業利益	512	411	125%
経常利益	523	400	131%
当期純利益	306	269	114%

(百万円)	2018年9月期	2017年9月期	前年同期比
売上高	7,122	6,014	118%
売上総利益	1,839	1,521	121%
営業利益	523	436	120%
経常利益	531	413	129%
当期純利益	315	269	117%

2018年9月期 業績予想 (セグメント別,連結)

単位：千円

	2018年9月期	2017年9月期	前年度同期比
売上高	7,143,888	6,014,994	119%
技術者派遣事業	6,577,604	5,650,102	116%
コンサルティング事業	445,788	362,459	123%
その他(採用マッチングAI「朱雀」 販売、就労移行支援事業)	120,496	2,433	4953%
【セグメント間調整】	-	-	-
セグメント利益	512,339	411,465	125%
技術者派遣事業	415,801	385,428	108%
コンサルティング事業	40,502	42,661	95%
その他(採用マッチングAI「朱雀」 販売、就労移行支援事業)	56,036	△16,624	-
【セグメント間調整】	-	-	-

※「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、AI関連、就労移行支援事業、Web事業等を含んでおります。

2018年9月期 業績予想 (セグメント別,単体)

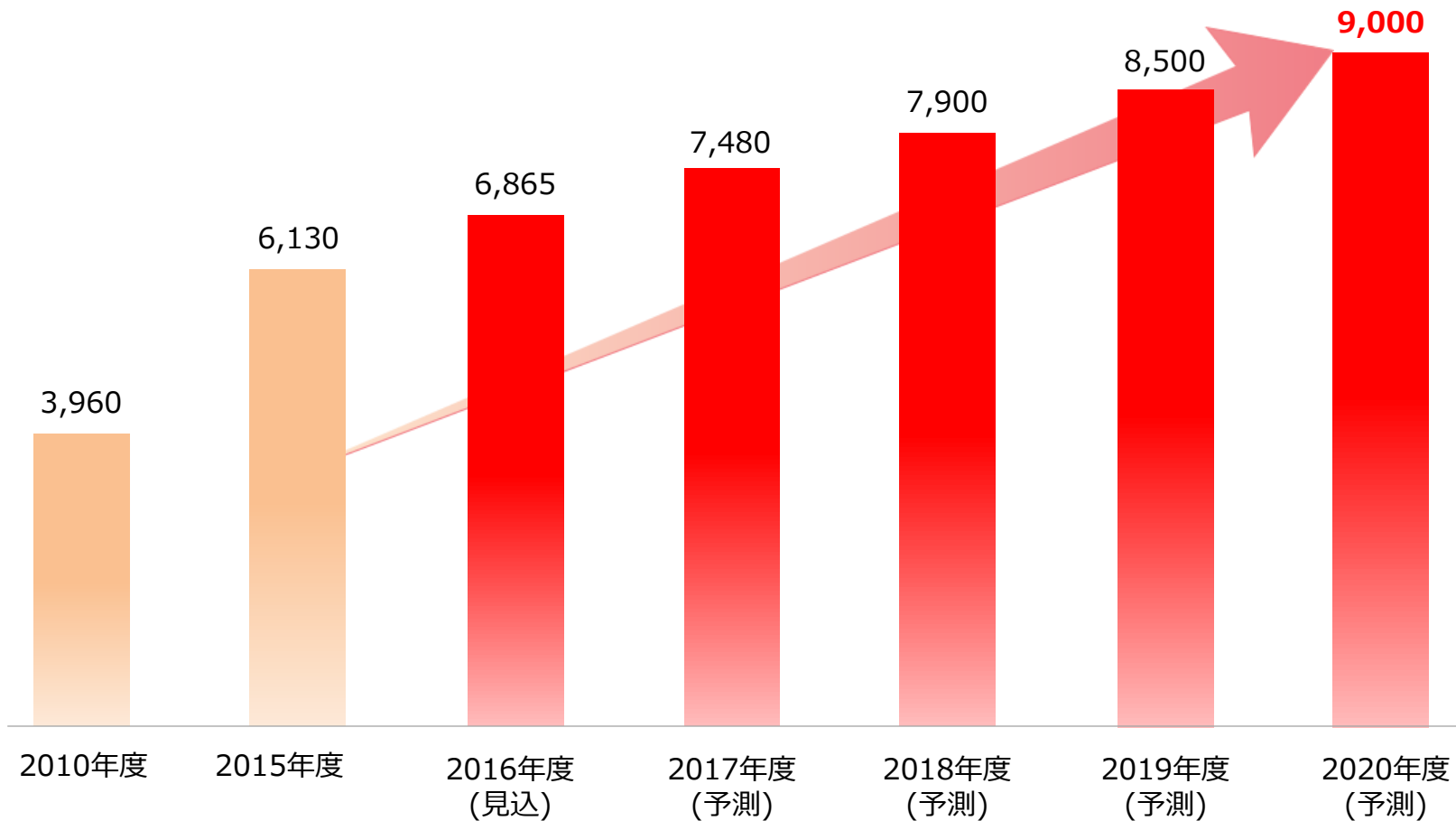
単位：千円

	2018年9月期	2017年9月期	前年度同期比
売上高	7,122,392	6,014,297	118%
技術者派遣事業	6,577,604	5,650,102	116%
コンサルティング事業	445,788	362,459	123%
その他 (採用マッチングAI「朱雀」販売)	99,000	1,736	5703%
【セグメント間調整】	-	-	-
セグメント利益	523,587	436,805	120%
技術者派遣事業	423,714	400,544	106%
コンサルティング事業	40,659	43,528	93%
その他 (採用マッチングAI「朱雀」販売)	59,213	△7,267	-
【セグメント間調整】	-	-	-

IV. 成長戦略

今後も市場の拡大が見込まれる (←IT分野が牽引)

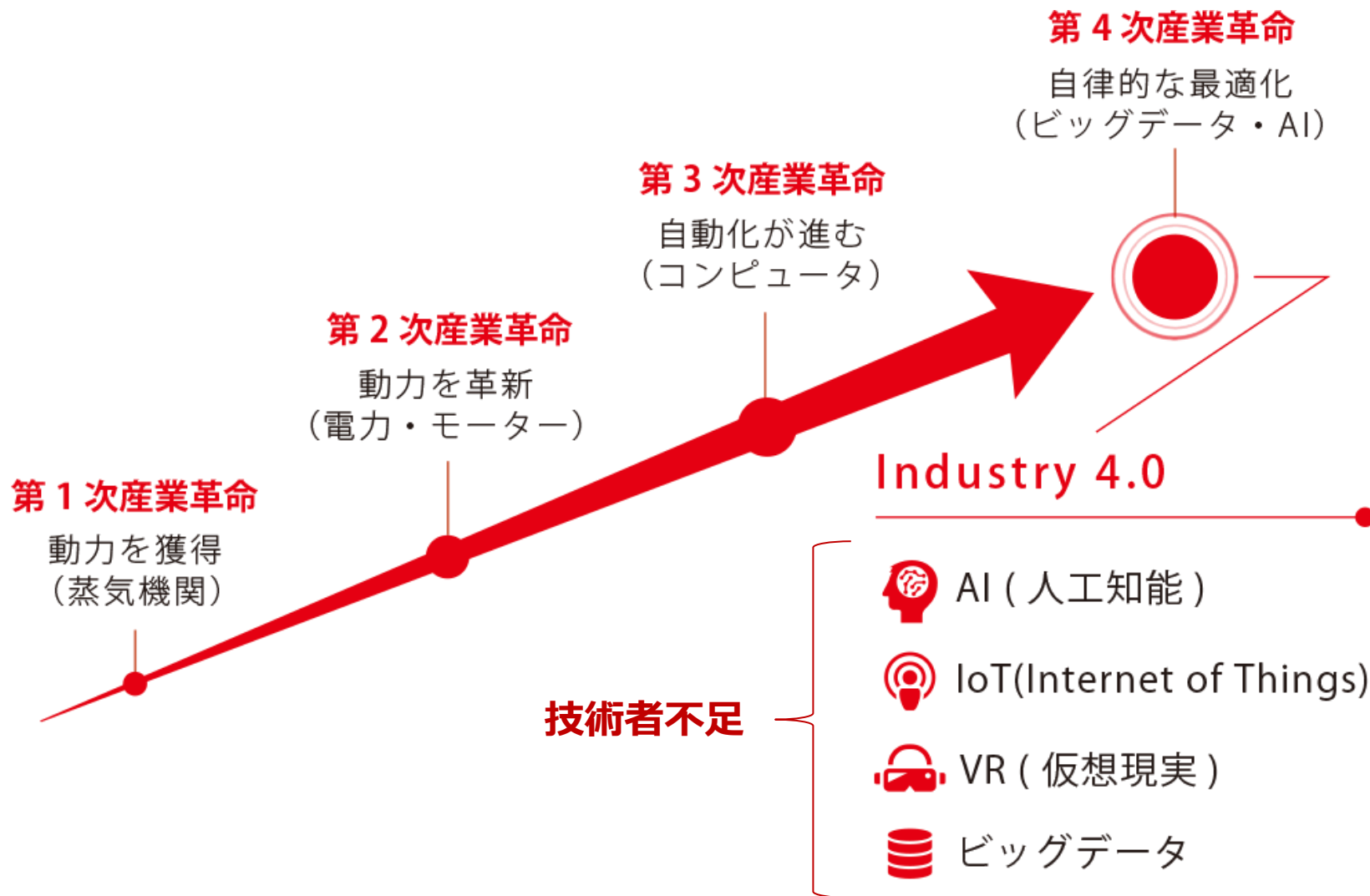
■ 技術者派遣の市場規模(億円)



出所：株式会社矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望2015年度版 2016年度版」

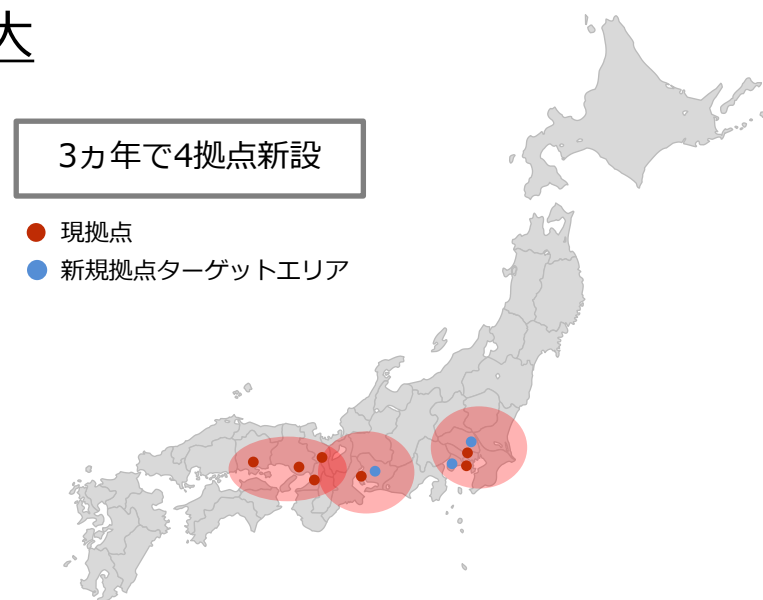
注) 事業者売上高ベース、2016年度は見込み値、2017年度以降は予測値 (2016年11月現在)

IT分野の強みにより、第4次産業革命の中核的技術領域に注力



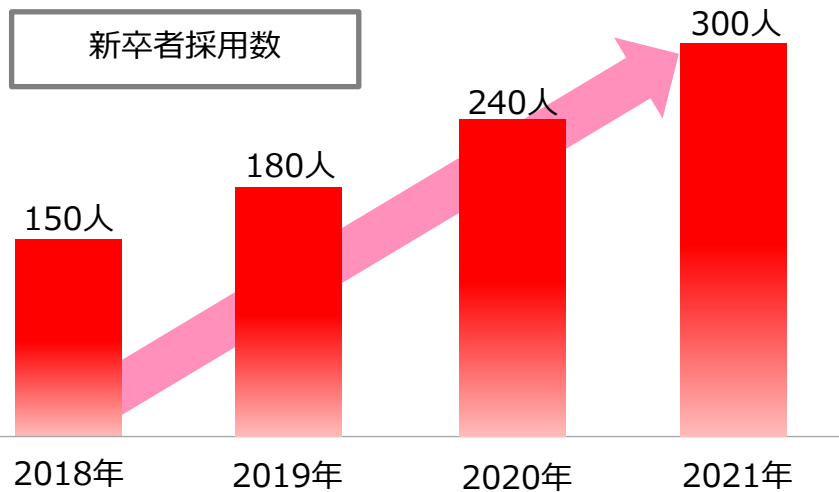
拠点展開によるマーケットシェアの拡大

当社は商圏として現在、京都本社、東京支店、大阪支店、名古屋支店、横浜営業所、神戸営業所、岡山営業所の7拠点を展開しておりますが、大宮エリアへの拠点開設、また大手自動車メーカー及びサプライヤが集積する岡崎エリアや厚木エリアにも拠点開設の準備を進め、3カ年で4拠点を新設し、マーケットシェアの拡大を図ってまいります。



知名度の最大化、当社ビジネスモデル「社会人学校」を活かした採用戦略

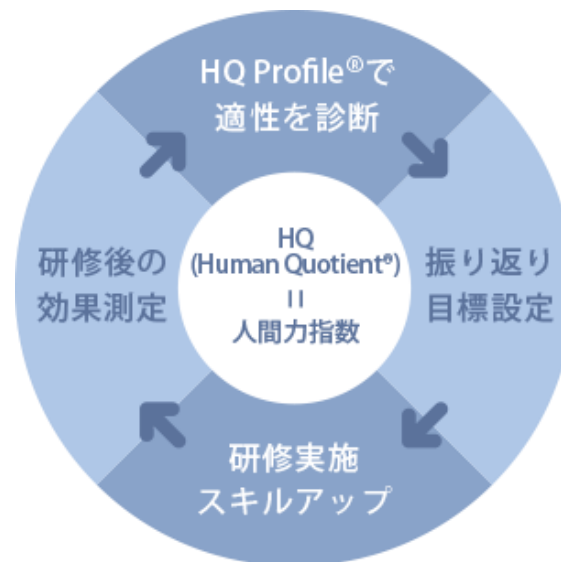
技術社員採用につき、上場による知名度を最大化させるためのプロモーション戦略、採用チャネルの多様化、また採用体制強化、当社ビジネスモデル「社会人学校」を打ち出すことで、3年後に新卒者を年間300名採用できる基盤を構築してまいります。



─ HQ Profileによる差異化

当社は人財育成に関して、設立当初より産学連携で教育環境を整備し、テクニカルスキルだけではなく、ヒューマンスキルの育成が重要との認識のもと、ヒューマンスキルを測定し、目標設定や研修でスキルアップを図る「HQ Profile®」を開発・運用しております。





企業が求める人物像と技術者のヒューマンスキルを可視化、それに基づく教育を実施することで定着率・生産性向上を図ってまいります。



─ IT分野を差別化とする事業展開

当社は技術者派遣事業において、各分野の中でもIT分野に関して強みを有しております。近年では第4次産業革命と呼ばれる産業・技術革新が世界的に進みつつある中、この中核的技術であるIoT(Internet Of Things)、ビッグデータ、AI(人工知能)といった技術領域、及びゲーム・アプリ関連の顧客に対して注力し、これらの中核的技術に対するテクニカルスキル研修を充実してまいります。

Industry 4.0

-  AI (人工知能)
-  IoT(Internet of Things)
-  VR (仮想現実)
-  ビッグデータ

事業創出による新しい収益基盤の確立

当社は事業ポートフォリオを最適化し経営の拡大及び安定を図るために、主要事業の成長と並行して第二第三の柱となる収益基盤の構築を行ってまいります。その1つとして、当社はHQ(Human Quotinet®)及びAI(人工知能)による新規事業開発を行うためのプロジェクト「HAIQプロジェクト」により開発を行ってきた採用支援ツールを、2018年9月期についてはまず、大手企業を中心に30社導入、3年後には500社導入することを目標とし、事業化の基盤を構築してまいります。



内部統制、コーポレートガバナンス、本社機能の充実による経営力強化

当社はふさわしい組織として内部統制を充実させ、コーポレート・ガバナンスと集団指導体制を成長と実行のエンジンとして業績・業容の拡大を行ってまいります。また業績・業容の拡大により肥大化する業務に耐えるために、本社機能を強化させると共に、業務の標準化を推進し、そのために基幹システムを中心とするIT戦略に基づいて情報システムの刷新を図ってまいります。

内部統制の充実

コーポレート・ガバナンスと集団指導体制

管理部門を中心とした本社機能強化

IT戦略に基づく情報システム刷新

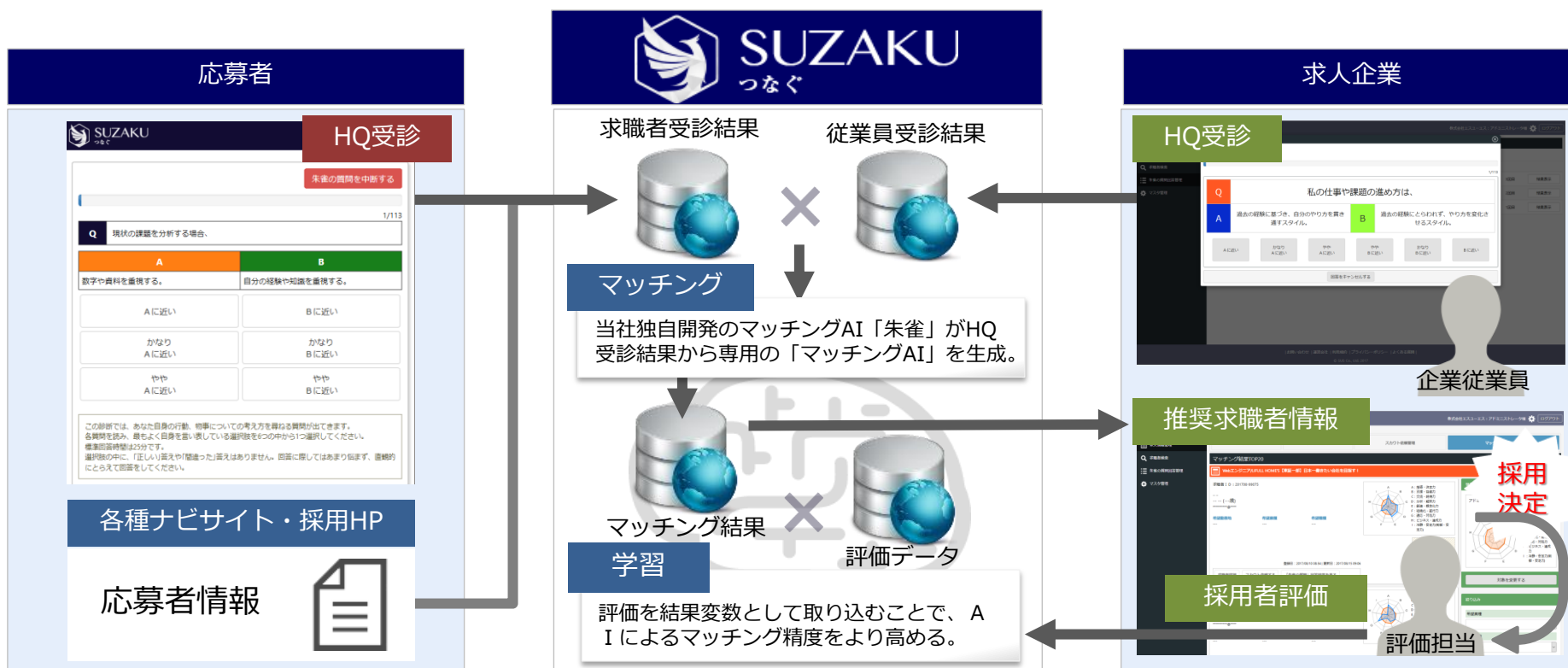
A I マatching採用管理ツール「SUZAKU」

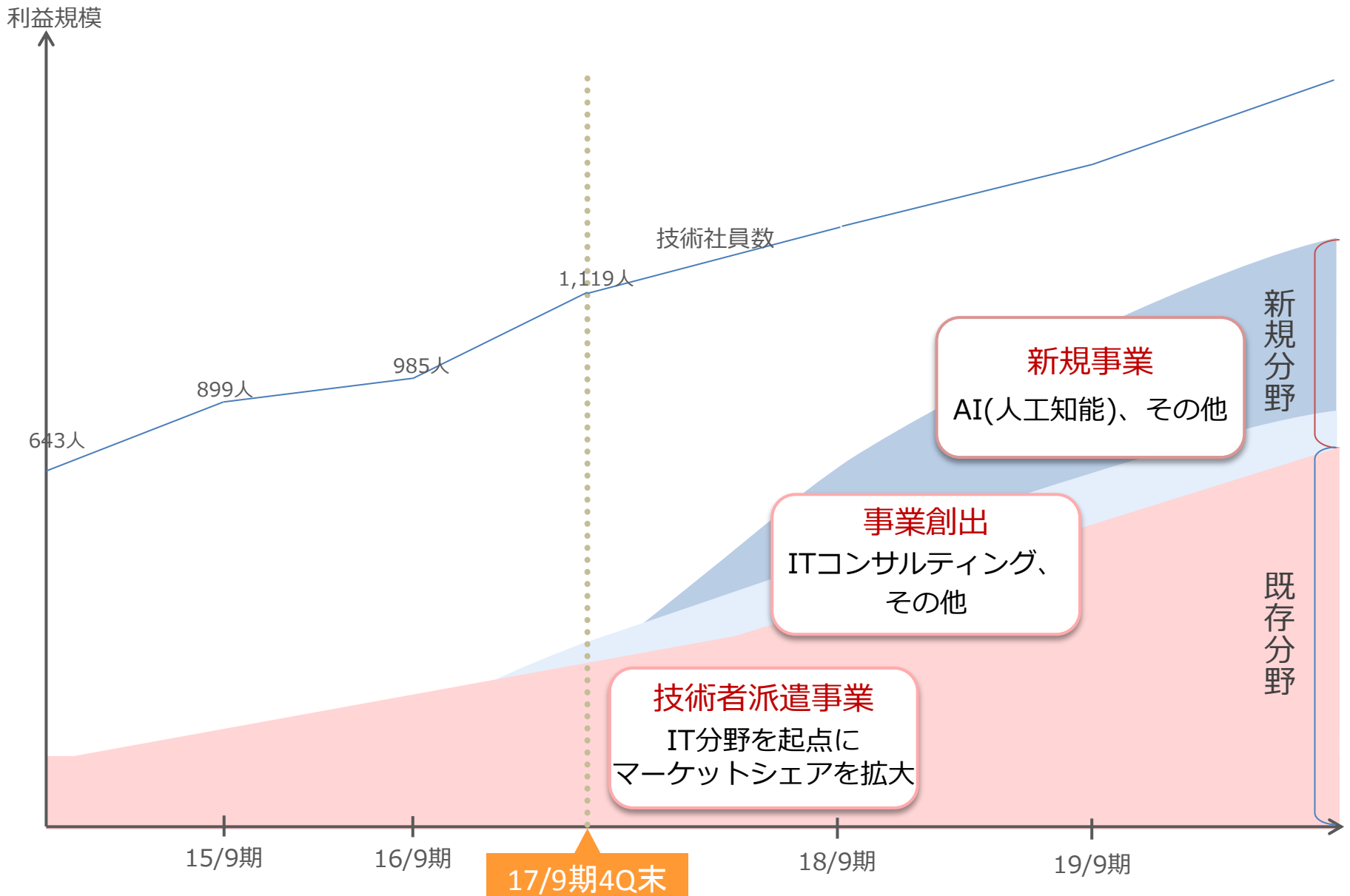
一 人材採用の現状課題：離職率の上昇、少子高齢化による慢性的な人手不足

- 新卒入社者のうち3年以内に離職した人の割合を示す「3年以内離職率」が平均で30%を超えている。離職理由の内、「人間関係」「仕事、会社へ求めるもののギャップ」関連が上位を占めている。
- 全ての都道府県で求人倍率が1倍を上回っている。求人が増えている中、少子化による生産年齢人口の減少も大きな要因となっている。

HQを利用したA I マatching採用管理ツール「SUZAKU」の開発・販売

- HQ及び当社独自開発のMatching A I「朱雀」を活用し、ヒューマンスキルを組み込んだMatchingで企業の課題解決を提案。
- 一般的な応募者情報に加え、応募者及び求人企業従業員（=求人企業の求める人物像）のHQをベースにした診断結果により、ヒューマンスキルMatchingを実現。
- 採用された際には、採用者に関わる評価を結果変数として取り込むことで、A IによるMatching精度を向上。





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」（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。