

2019年9月期(FY2019) 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

■ 対前年同期比 増収減益

- 売上高 : 1,010百万円増(14.2%増)
- 営業利益 : 56百万円減(10.3%減)
- 経常利益 : 66百万円減(11.7%減)
- 当期純利益 : 16百万円減(4.7%減)

■ 初配当(1株当たり7円)

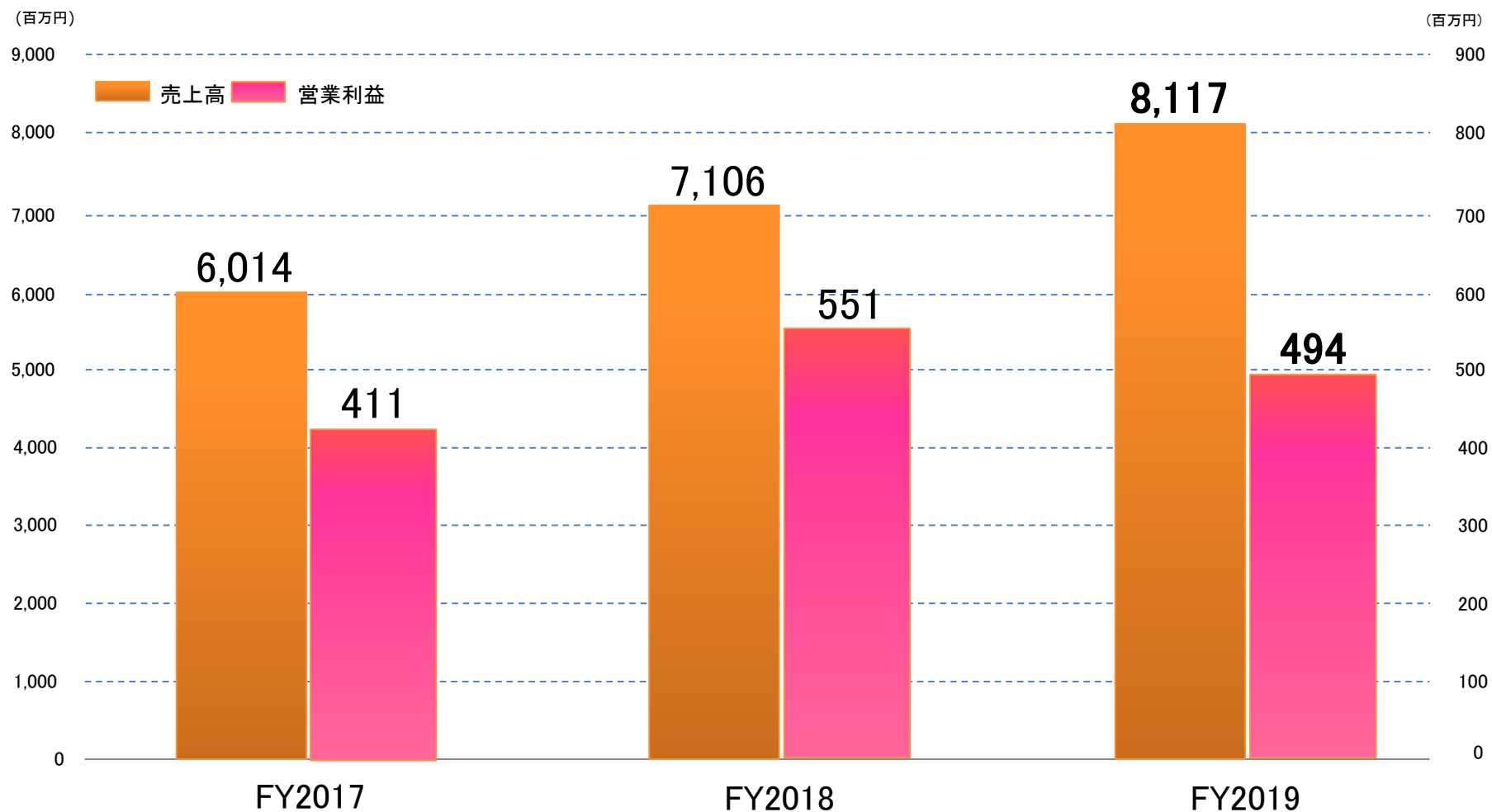
I. 2019年9月期 決算概要

- 主力の技術者派遣事業が大幅増収を牽引
- 販売費及び一般管理費増加により減益

単位：百万円

| | FY2018 | FY2019 | 増減 | 増減率 | 増減要因等 |
|------------------|------------------|------------------|----------------|--------|---|
| 売上高 | 7,106 | 8,117 | 1,010 | 14.2% | 技術者派遣事業：対前年同期差 919百万円増 コンサル事業：対前年同期差 50百万円増 その他：対前年同期差 40百万円増 |
| 売上総利益 (売上高比率) | 1,852 (26.1%) | 2,091 (25.8%) | 239 (△0.3P) | 12.9% | 派遣単価アップ及び稼働時間増加により利益増加 |
| 販売費及び 一般管理費 | 1,300 | 1,596 | 296 | 22.8% | 採用強化に伴い人件費を中心に増加 |
| 営業利益 (売上高比率) | 551 (7.8%) | 494 (6.1%) | △56 | △10.3% | |
| 経常利益 (売上高比率) | 571 (8.0%) | 504 (6.2%) | △66 | △11.7% | |
| 当期純利益 (売上高比率) | 354 (5.0%) | 337 (4.2%) | △16 | △4.7% | |

連結売上高・営業利益の推移



- ライン部門を中心とした採用強化等によって人件費及び採用広告費が増加
- 人事制度設計に関する業務委託費が増加

単位:百万円

| | FY2018 | FY2019 | 増減 | 増減率 | 増減要因 |
|------------|--------|--------|-----|--------|-------------------------------|
| 販売費 | 160 | 180 | 20 | 13.0% | |
| 採用広告費 | 138 | 168 | 30 | 21.7% | 新卒採用広告 12百万円増 中途採用広告 5百万円増 |
| その他 | 21 | 12 | △9 | △43.4% | |
| 人件費 | 734 | 893 | 158 | 21.6% | ライン部門の採用強化等 |
| 経費 | 406 | 523 | 116 | 28.8% | |
| 賃貸料 | 96 | 113 | 17 | 18.1% | 大宮オフィス開設 京都本社増床 |
| 業務委託費 | 34 | 61 | 26 | 76.1% | 人事制度設計費用等 |
| 支払手数料 | 57 | 79 | 22 | 39.1% | システム関連費用 19百万円増 |
| その他 | 217 | 268 | 50 | 23.3% | 通信費 13百万円増 |
| 計 | 1,300 | 1,596 | 296 | 22.8% | |

- 当期純利益計上による純資産の増加
- 借入金返済による負債の減少

単位:百万円

| | FY2018 期末 | FY2019 期末 | 増減 | 増減率 | 要因 |
|----------|--------------|--------------|------|--------|-------------------------|
| 流動資産 | 3,221 | 3,276 | 54 | 1.7% | |
| 現金及び預金 | 2,317 | 2,171 | △145 | △6.3% | 連結キャッシュフロー状況参照 |
| 売上債権 | 849 | 1,034 | 185 | 21.8% | |
| 固定資産 | 234 | 330 | 95 | 40.6% | 有形固定資産の増加 繰延税金資産の計上等 |
| 資産合計 | 3,456 | 3,606 | 149 | 4.3% | |
| 流動負債 | 1,545 | 1,409 | △135 | △8.8% | |
| 短期借入金(注) | 390 | 286 | △103 | △26.5% | 短期借入金の返済 |
| 未払金 | 595 | 565 | △29 | △4.9% | |
| 固定負債 | 60 | 6 | △54 | △89.7% | 長期借入金の返済 |
| 純資産 | 1,851 | 2,190 | 339 | 18.3% | 当期純利益計上 |
| 負債純資産合計 | 3,456 | 3,606 | 149 | 4.3% | |

(注)1年以内返済予定長期借入金含む。

| | | | |
|--------|-------|-------|-------|
| 自己資本比率 | 53.2% | 60.4% | 7.2P |
| ROE | 21.3% | 16.8% | △4.5P |

単位:百万円

| | FY2018 | FY2019 | 主な要因 |
|------------|--------------|--------------|--|
| 営業キャッシュフロー | 422 | 100 | 税金等調整前当期純利益 499百万円 賞与引当金の増加 58百万円 売上債権の増加 Δ 185百万円 法人税等の支払 Δ 289百万円 |
| 投資キャッシュフロー | 592 | Δ 87 | 有形及び無形固定資産の 取得による減少 Δ 79百万円 |
| 財務キャッシュフロー | Δ 139 | Δ 158 | 短期及び長期借入金の返済 Δ 159百万円 |
| キャッシュ増減 | 876 | Δ 145 | |
| キャッシュ期末残高 | 2,179 | 2,033 | |

- 技術者派遣事業： IT分野中心に全4分野で派遣単価上昇
技術社員増加による増収
- その他 : 就労移行支援事業が黒字化
SUZAKU販売に伴う増収

単位：百万円

| | FY2018 | FY2019 | 増減 | 増減率 |
|-------------|--------|--------|-------|--------|
| 売上高 | 7,106 | 8,117 | 1,010 | 14.2% |
| 技術者派遣事業 | 6,664 | 7,583 | 919 | 13.8% |
| コンサルティング事業 | 407 | 457 | 50 | 12.4% |
| その他(注1) | 34 | 75 | 40 | 116.8% |
| セグメント利益(注2) | 551 | 494 | △56 | △10.3% |
| 技術者派遣事業 | 523 | 497 | △26 | △5.1% |
| コンサルティング事業 | 48 | 39 | △9 | △20.0% |
| その他(注1) | △21 | △41 | △20 | —% |

(注1)「SUZAKU」販売、就労移行支援事業等

(注2) 全社費用配賦後

- 派遣：主にIT分野において、派遣単価上昇
- 請負：IT請負は増加の一方、製造請負における半導体市場の落ち込みの影響により減収

単位：百万円

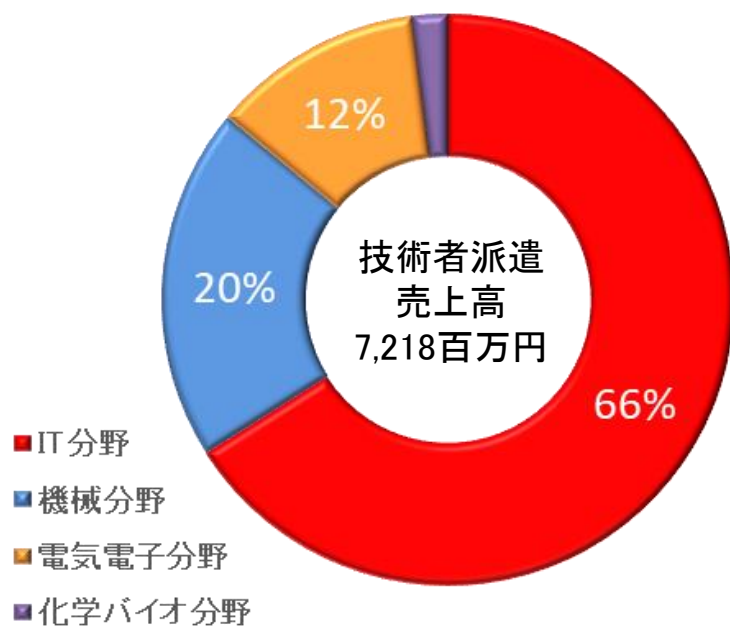
| | FY2018 | FY2019 | 増減 | 増減率 |
|-------|--------|--------|-----|--------|
| 売上高 | 6,664 | 7,583 | 919 | 13.8% |
| 派遣 | 6,239 | 7,218 | 979 | 15.7% |
| 請負(注) | 425 | 365 | △59 | △14.1% |

(注)製造請負、IT請負、その他

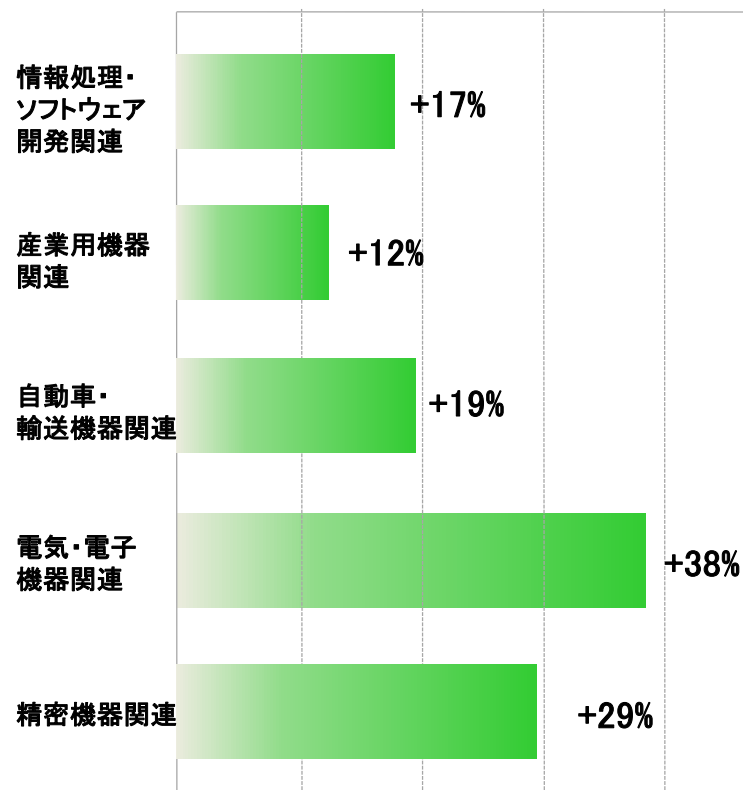
① 最先端技術分野・成長産業分野へのシフト強化による契約単価UP

AI、IoT、VR含むIT分野及び自動車関連等の技術領域でも着実に成長
(平均派遣単価は前年同期比7.9%上昇)

＜技術社員職種別売上高構成＞



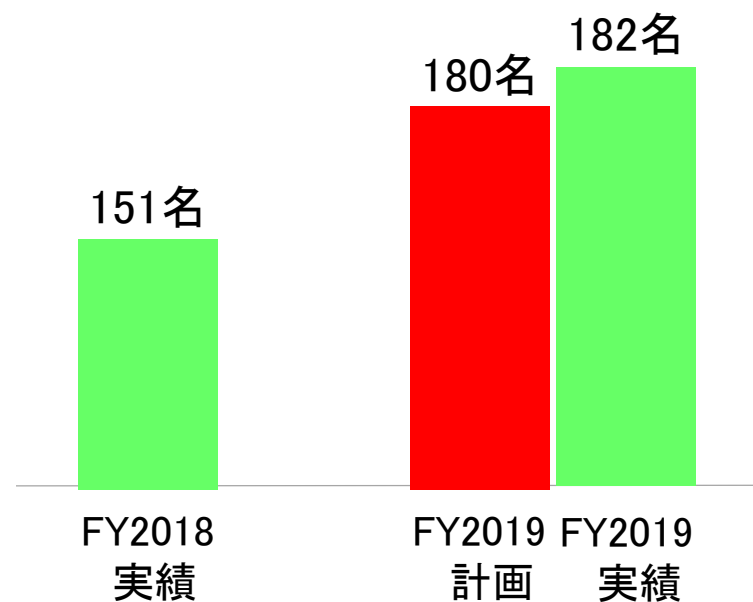
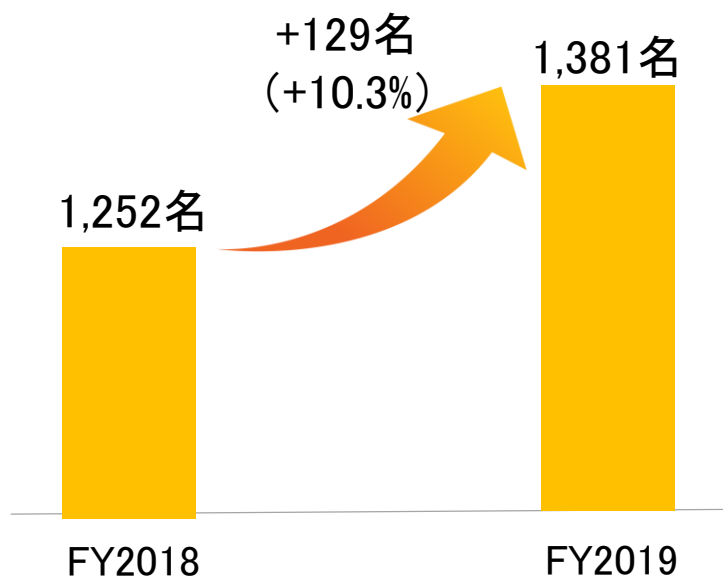
＜主要派遣先業種別売上高 対前期比＞



② ブランディングに基づくプロモーション、採用チャネルの多様化による採用強化

在籍技術社員数

新卒技術者採用状況



- 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にあり、人事領域においても対応案件が拡大
- SAP以外:国内系ERP導入案件が順調に拡大

単位:百万円

| | FY2018 | FY2019 | 増減 | 増減率 |
|-------|--------|--------|----|-------|
| 売上高 | 407 | 457 | 50 | 12.4% |
| SAP | 368 | 389 | 20 | 5.7% |
| SAP以外 | 38 | 68 | 29 | 76.4% |

- HAIQ事業 :SUZAKU販売が増収に寄与するも、年間受注獲得計画63社に対して、実績は4社と低調
- 就労移行支援事業:堅調に推移し、黒字化

単位:百万円

| | FY2018 | FY2019 | 増減 | 増減率 |
|------------|--------|--------|----|--------|
| 売上高 | 34 | 75 | 40 | 116.8% |
| HAIQ事業 | 0 | 20 | 19 | —% |
| 就労移行支援事業 他 | 33 | 55 | 21 | 63.4% |

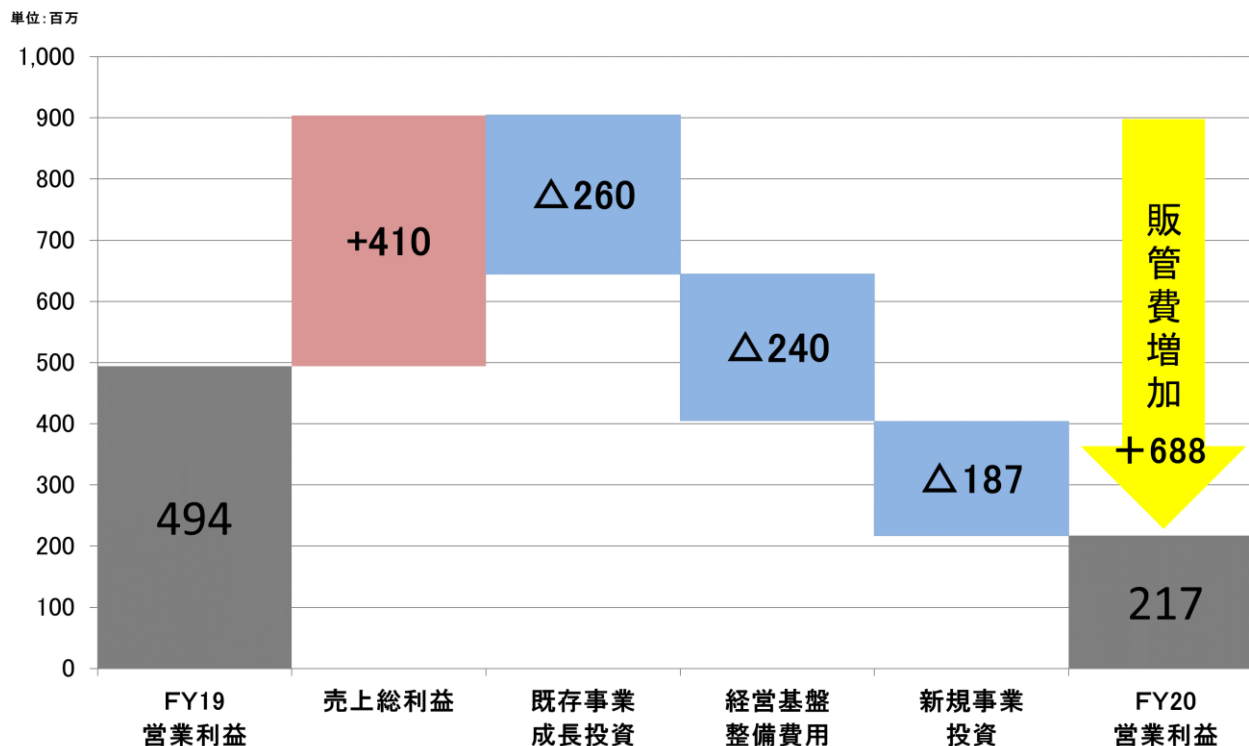
Ⅱ. 2020年9月期 業績予想

- 引き続き主力の技術者派遣事業が大幅増収を計画
- 採用強化と新規事業推進等に伴う、販売費及び一般管理費の増加により減益

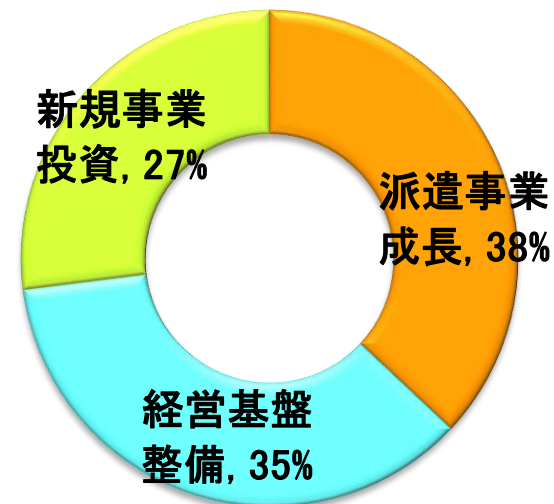
単位:百万円

| | FY2019 実績 | FY2020 予想 | 増減 | 増減率 | 増減要因等 |
|------------------|------------------|------------------|----------------|--------|---|
| 売上高 | 8,117 | 9,594 | 1,477 | 18.2% | |
| 技術者派遣 | 7,583 | 8,917 | 1,333 | 17.6% | |
| コンサルティング | 457 | 525 | 67 | 14.8% | |
| その他 | 75 | 152 | 76 | 101.2% | クロスリアリティ +37百万円 |
| 売上総利益 (売上高比率) | 2,091 (25.8%) | 2,502 (26.1%) | 410 (+0.3P) | 19.6% | 派遣単価アップ及び稼働時間増加により利益増加 |
| 販売費及び 一般管理費 | 1,596 | 2,285 | 688 | 43.1% | 採用強化に伴い人件費増加 新規事業コスト増加 ・クロスリアリティの事業開始における初期コスト+135百万円 ・HAIQ事業のプロモーション強化、製品改良等 +32百万円 |
| 営業利益 (売上高比率) | 494 (6.1%) | 217 (2.3%) | △277 | △56.1% | |
| 経常利益 (売上高比率) | 504 (6.2%) | 216 (2.3%) | △287 | △57.0% | |
| 当期純利益 (売上高比率) | 337 (4.2%) | 117 (1.2%) | △219 | △65.1% | |

■ 販管費：対前年比 688百万円増加



<販管費増加内訳>



⇒中期においては、

- ・技術者派遣事業の市場成長率以上の売上高成長率
- ・業界水準の営業利益率

を目指す。

■FY2019配当

- ・普通配当 : 1株当たり7円(初配)

■FY2020配当予想

- ・普通配当 : 1株当たり7円

■株主還元方針

- ・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

Ⅲ. 中長期の課題及び重要施策

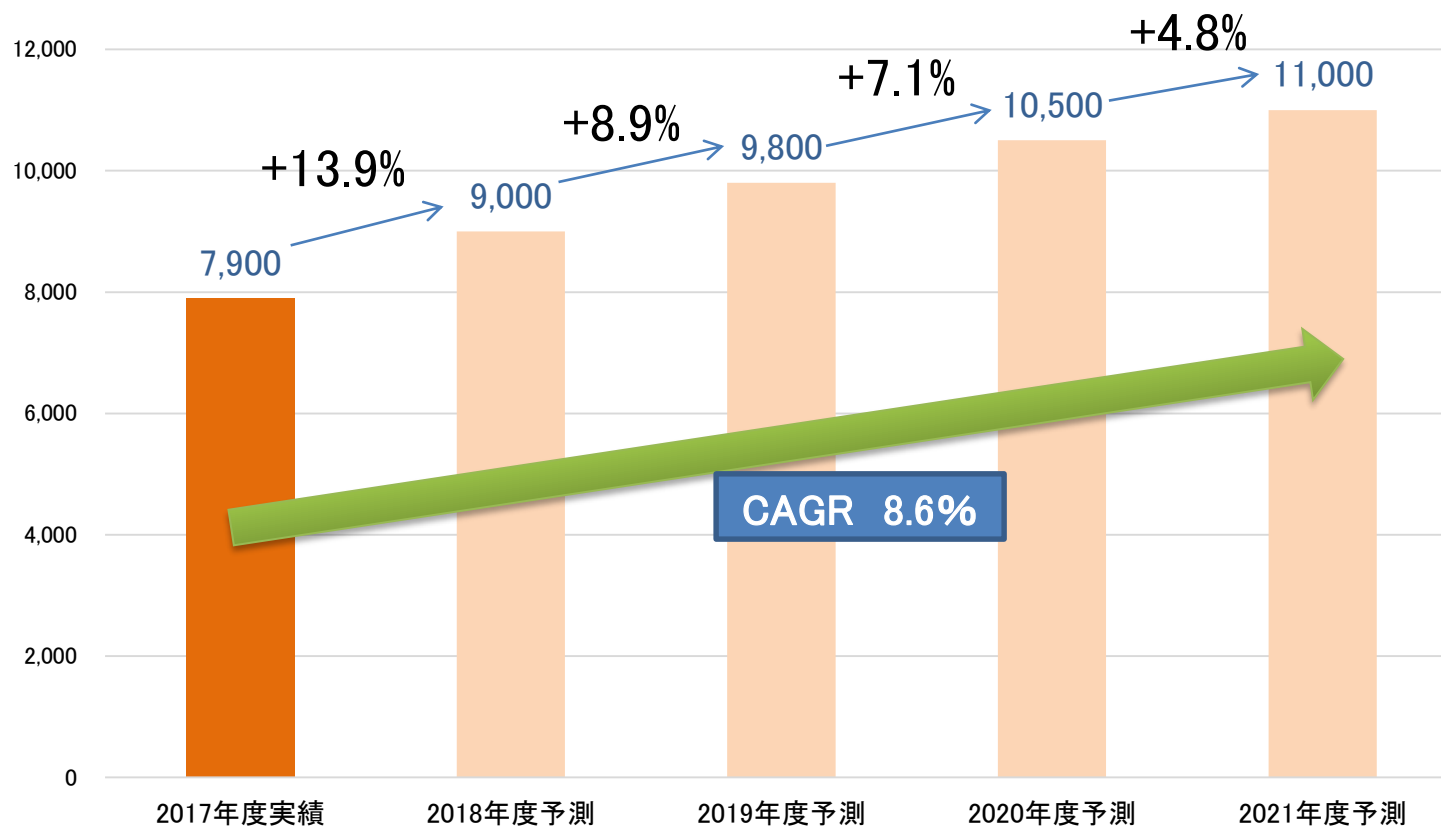
- 国内技術者派遣市場の成長鈍化
 - 技術者派遣事業の市場シェア向上

- 中核事業に大きく依存した収益構造の是正
 - 事業創出への取り組み

- 成長に向けた安定的な経営基盤の確保
 - 経営基盤整備

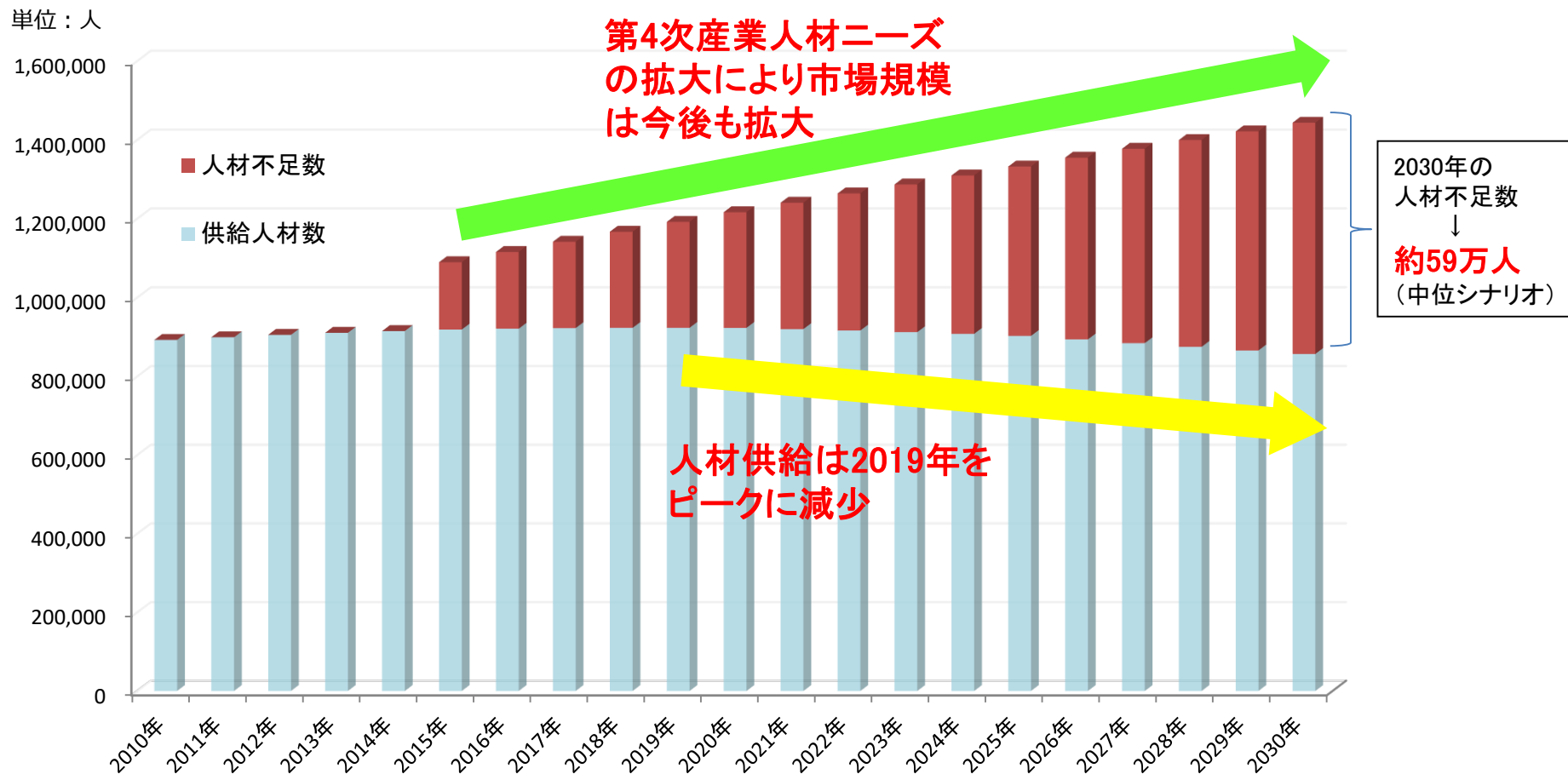
- ・技術者派遣市場は当面右肩上がりも、年成長率は逡減傾向

単位：億円



資料：矢野経済研究所

- ・第4次産業人材に対するニーズのより一層の高まり
- ・技術者供給は減少する一方、需要は増加見通しで、需給ギャップは拡大傾向



※経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

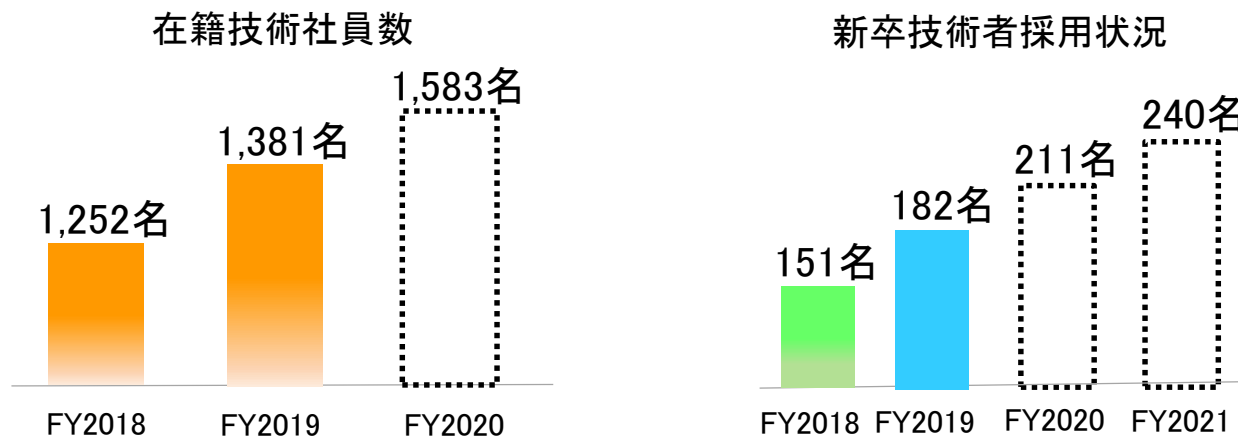
➤ FY2020: 技術者派遣事業は17.6%の増収計画(市場は8.9%の成長率)

① 最先端技術分野・成長産業分野へのシフト強化

- ・配属先の変更による派遣単価向上、商流改善企画に注力
- ・技術者の先端技術能力強化、研修拡充

② 採用チャネルの多様化による採用強化

- ・外部専門事業者の積極的活用、IT系採用ターゲット拡大(文系、女性、外国人採用強化)



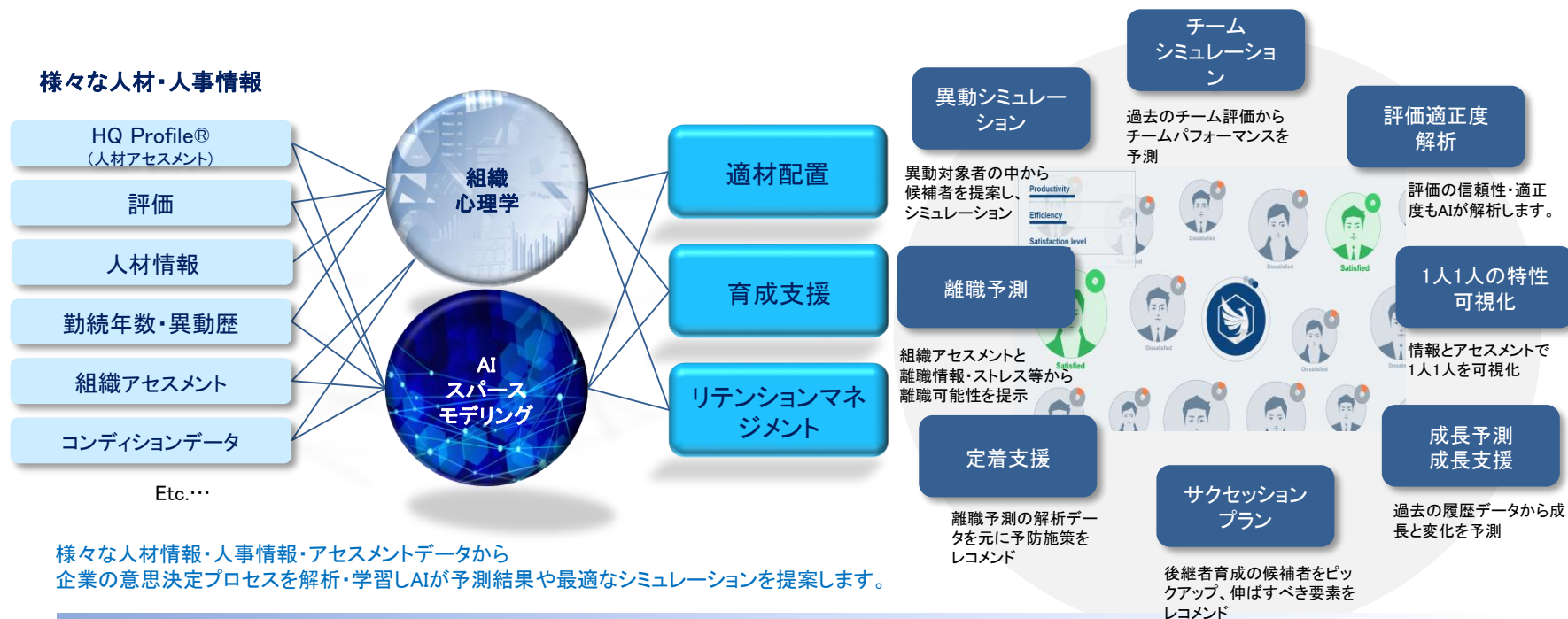
③ 稼働率向上、退職率低減

- ・技術者管理体制強化等による技術者サポート強化

① HAIQ事業(「SUZAKU」の販売)の取り組み

➢ 2020年度 SUZAKUは採用マッチングソリューションシステムから
**人と組織のパフォーマンスと可能性を最大限に引き出し活かす
AIマッチング&HRソリューションシステムへ**

組織心理学×AIの最新技術で組織を可視化 個人と組織の最適化とパフォーマンス向上へ導く



様々な人材情報・人事情報・アセスメントデータから
企業の意味決定プロセスを解析・学習しAIが予測結果や最適シミュレーションを提案します。

AIの最新技術「スパースモデリング」を搭載 「見えるAI」で解析の根拠を可視化し戦略人事を支援する

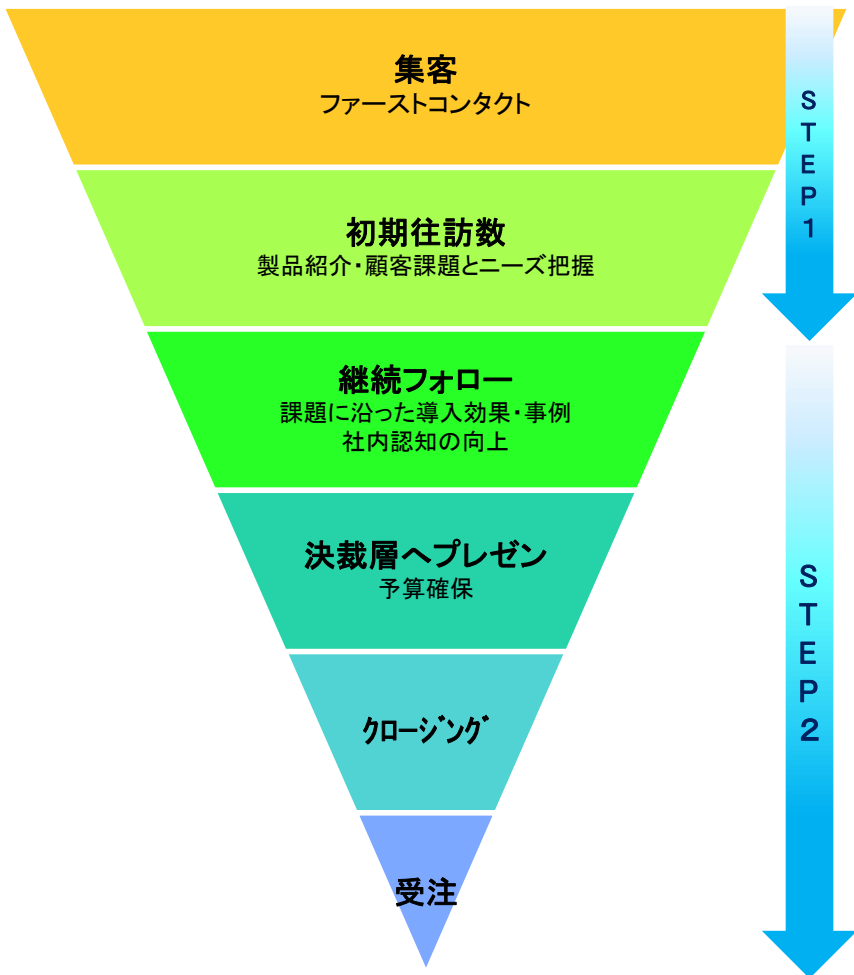


スパースモデリングで根拠が「見えるAI」へ

従来のAIが持つ「解析の根拠が見えない不安」。
SUZAKUのAIにスパースモデリングを採用することでAIの解析プロセスの見える化を実現。
「見えるAI」は解析した情報の中から何が判断に影響を与えたのか、また、+の影響を与えたのか、-の影響を与えたのかまで見える化し、意思決定プロセスを明らかにします。

➤ 販売戦略

SUZAKU導入ステップ



STEP1. 新規リード拡大

プロモーションの強化



多様なプロモーション施策によるSUZAKUの認知度の向上と接点づくり

- ◆WEBサイトリニューアル
- ◆動画コンテンツ作成 (WEBサイト・動画サイト等への投稿)
- ◆展示会・WEB広告への積極的な掲載と投稿

【出展決定】

- 2019年11月 HRカンファレス(東京)
- 2019年11月 HR EXPO(大阪)
- 2020年 4月 HR EXPO(東京)
- 2020年 4月 AI EXPO(東京)

STEP2. 受注勝率の向上

代理店展開と営業体制の整備

2020年9月期

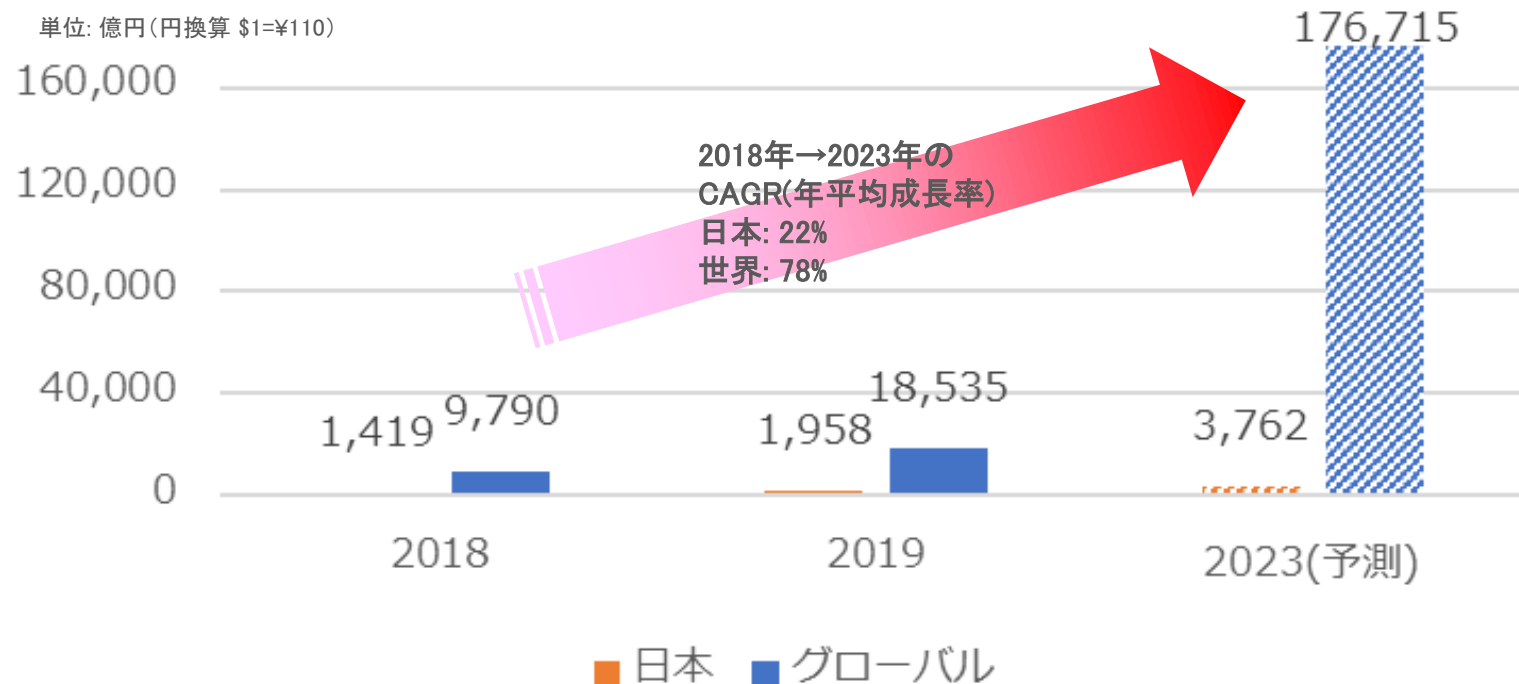
- ◆自社単独販売体制 ⇒ 代理店販売体制の構築
マーケットへ訴求力と展開のスピードの向上

- ◆営業体制の整備と強化
新規リードからクロージングまでのプロセス管理の強化

② 最先端技術分野(AR/VR)の技術者育成及びコンテンツ等販売

<AR/VR関連の市場規模>

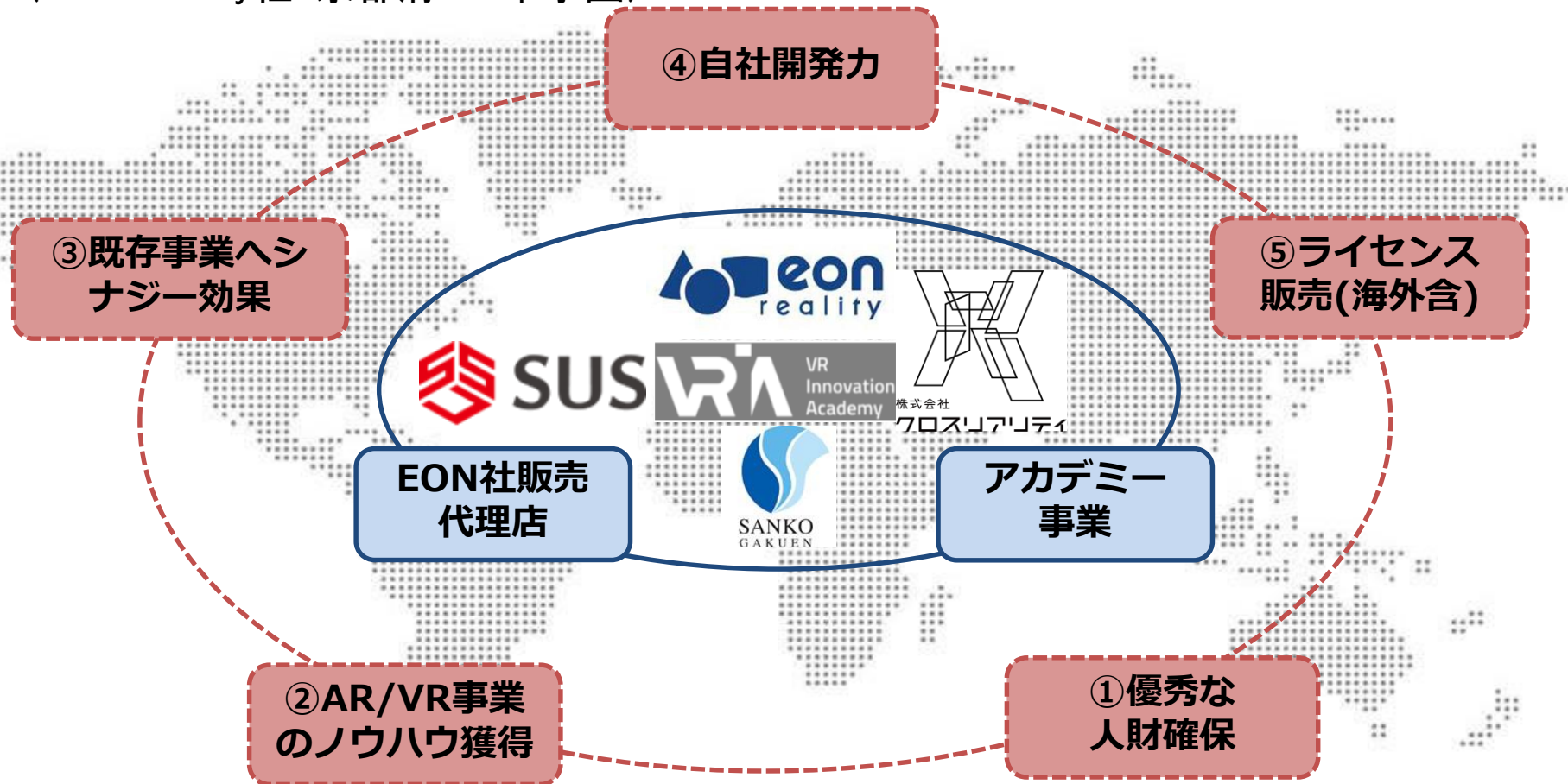
・日本市場は世界市場と比べ緩やかな成長ではあるが、来年5G開始、関連機器と技術の更なる進化により、直近5年内に一般層までの浸透を見込む



出典: 「世界AR/VR関連市場予測」(2019/6/26付) IDC Japan

<AR/VR事業の方向性>

- ・AR/VR、AIをベースに第4次産業革命に対応できる人材を早期に育成する。
 - ・産官学連携のもと当社の事業領域の拡大を目指す。
- (EON Reality社・京都府・三幸学園)



■EON Reality社(世界的リーダー)の教育、AR/VRコンテンツ・プラットフォーム

・世界標準の教育

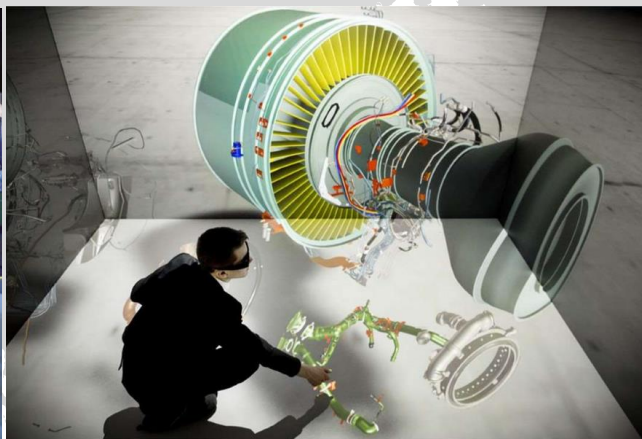
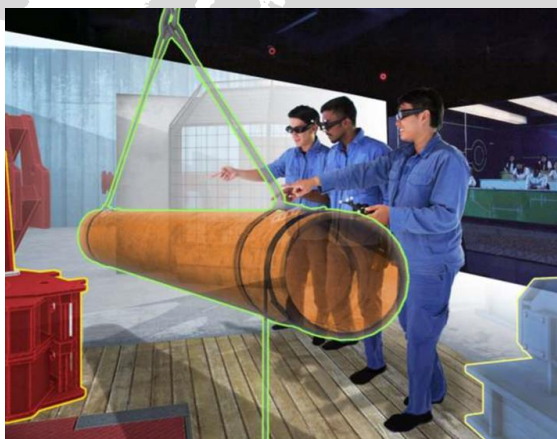
教育教材のAR/VRコンテンツのクリエイターを育成し、AR/VRコンテンツを制作するインタラクティブデジタルセンター(IDC)を世界各国に設立(28箇所)

⇒ 世界標準の教育ノウハウ獲得

・豊富なAR/VRコンテンツ・プラットフォーム

世界各国の政府官公庁や大手グローバル企業へ独自のAR/VRコンテンツ・プラットフォームを提供

⇒ 迅速な市場開拓とノウハウ獲得



・EON Reality社のソリューション提供先一部



ExxonMobil



BOEING

AIRFRANCE

SINGAPORE AIRLINES



HITACHI
Inspire the Next



GlaxoSmithKline

Coca-Cola



Federal Ministry of Education and Research



MANCHESTER CITY COUNCIL



higher education & training
Department of Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA



① 組織改編

- ・営業効率・効果を追求した組織への改編、抜擢人事

② 処遇改善等の諸制度導入

- ・新人事評価制度の導入(FY2020)
- ・退職金制度導入予定(FY2021)

③ 人員の補充

- ・管理部門、営業間接部門の人員の採用強化

④ ITインフラ整備

- ・業務効率向上のためのインフラ整備

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。