

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



株式会社IJS-IJS

証券コード: 6554

1.会社概要

2.市場環境

3.特徴と強み

4.競争優位性

5.成長戦略

6.事業のリスク及び対応方針

— 経営理念 人と企業の笑顔が見たい —

社是

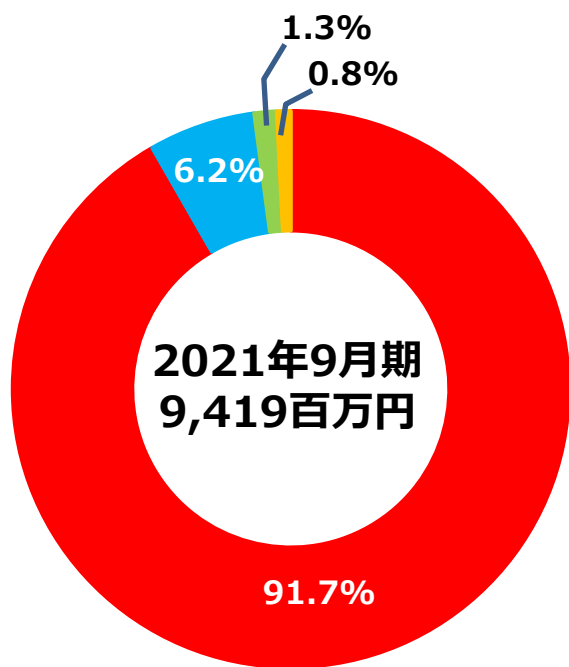
- 一人ひとりに最高水準の教育を追求し、エンジニアの夢を実現する。
- チャレンジ精神を常に持ち、新たな価値創出を実現する。
- 「人」の成長を支援し、社会に貢献する。

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	4億3,117万円(2021年9月30日現在)
従業員数	1,691名(連結従業員数、2021年10月1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事業 ・ ERP(Enterprise Resource Planning)分野におけるコンサルティング・導入支援・開発 ・ 自社開発診断ツール(HQ・COS・ICP人材力診断)を用いたアセスメント・診断サービス ・ タレントマネジメントシステム「SUZAKU」の開発・販売 ・ AI(Artificial Intelligence)、IoT(Internet of Things)等の分野における研究・開発 ・ WEBサイト/システムの企画/開発

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(派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」を受ける。
2003年	3月	京都市目利き委員会より「Aクラス認定」(新卒SUS)。
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、「HQ(Human Quotient®)」を独自開発。
2003年	11月	プライバシーマークを取得(個人情報保護のための規定)。
2003年	11月	社団法人関西ニュービジネス協議会から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年連続受賞。
2008年	4月	組織診断ツール：COS(Cross Opinion Survey)を開発、販売開始。
2013年	10月	株式会社エスユーエスに商号変更。
2013年	10月	自社製品・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。
2018年	3月	厚生労働省「優良派遣事業者認定制度」の優良派遣事業者に認定。
2018年	7月	AI(人工知能)搭載 採用マッチングソリューション(タレントマネジメントシステム)「SUZAKU」リリース。
2019年	4月	VRおよびARに関するエンジニア育成とソリューションの販売・開発を目的として、株式会社クロスリアリティを設立。
2019年	4月	VRおよびARベースの、産業および教育向け知識移転における世界的リーダー企業であるEON Reality社(所在地：米国)との間で、京都におけるVRIAの設立に向けた業務提携契約を締結。
2019年	9月	国内における教育関連事業を展開する学校法人三幸学園と当社が、株式会社クロスリアリティの第三者割当増資を引き受ける出資契約を締結。
2020年	11月	日本の人事部主催のHRアワードにおいて「SUZAKU」が組織変革・開発部門で優秀賞を受賞。
2021年	8月	再生医療の導入を希望する医療機関への支援を目的として、プライムロード株式会社を設立。

技術者派遣事業を主力とし、新領域としてAR/VR/AIへも取り組む

売上構成比率



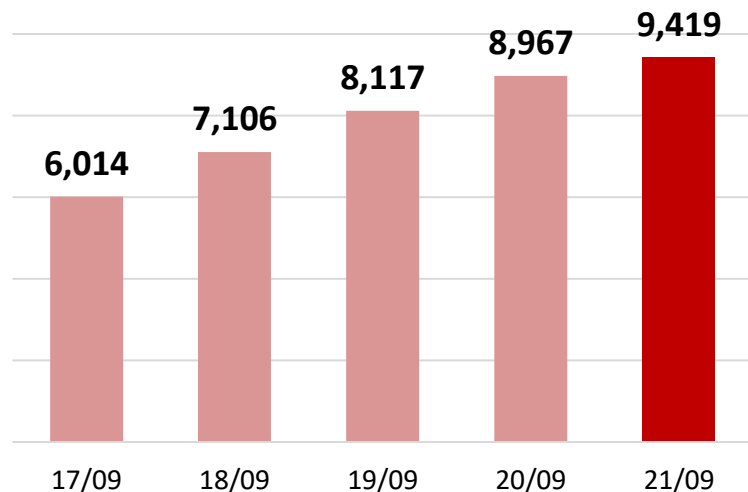
技術者派遣事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 主要分野 <ul style="list-style-type: none"> ・ IT分野 ・ 機械分野 ・ 電気・電子分野 ・ 化学・バイオ分野 ■ 国内7拠点 京都本社、東京/横浜/名古屋/大阪/神戸/岡山オフィス
コンサルティング事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ システムコンサルティングサービス ERP分野においてERPソフトウェアパッケージを用いたコンサルティング、導入支援、運用・保守、及びカスタマイズ・開発
AR/VR事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ アカデミー事業 AR/VRクリエイターの育成 ■ ソリューション事業 企業や教育機関が求めるAR/VRコンテンツやプラットフォームの販売及び開発等
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ タレントマネジメントシステム「SUZAKU」及び「HQ Profile®」の販売・開発 ・ 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 ・ 就労移行支援事業(※株式会社ストーンフリー) ・ 「HQ Profile®」等のアセスメントツールの開発・カスタマイズ(※株式会社イーアセスメント) ・ 再生医療導入支援事業(※プライムロード株式会社)

■ 当社グループ

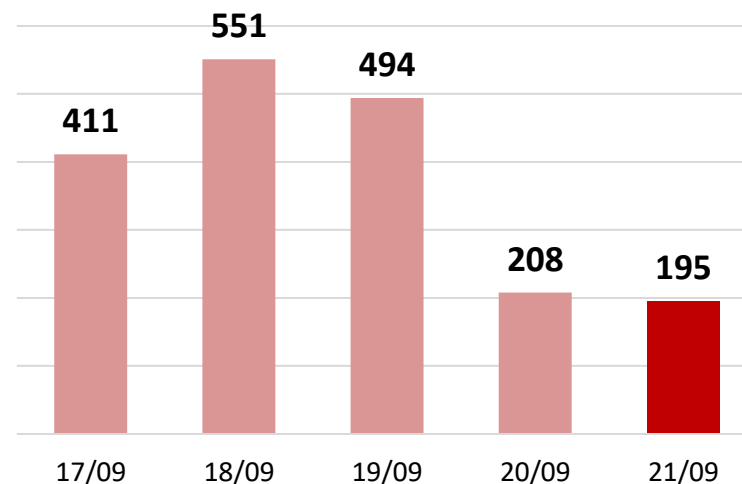


当社グループ		
株式会社エスユーエス	技術者派遣事業	技術者派遣サービス 業務受託サービス
	コンサルティング事業	システムコンサルティングサービス
	AR/VR事業	AR/VRソリューション販売
	その他	SUZAKU/HQ Profileの販売 他 ビジネスコンサルティングサービス
株式会社クロスリアリティ	AR/VR事業	VRIA京都の運営、AR/VRソリューション販売/開発
株式会社イーアセスメント	その他	HQ Profileの開発/カスタマイズ
株式会社ストーンフリー (特例子会社)		就労移行支援事業 他
プライムロード株式会社		再生医療導入支援事業

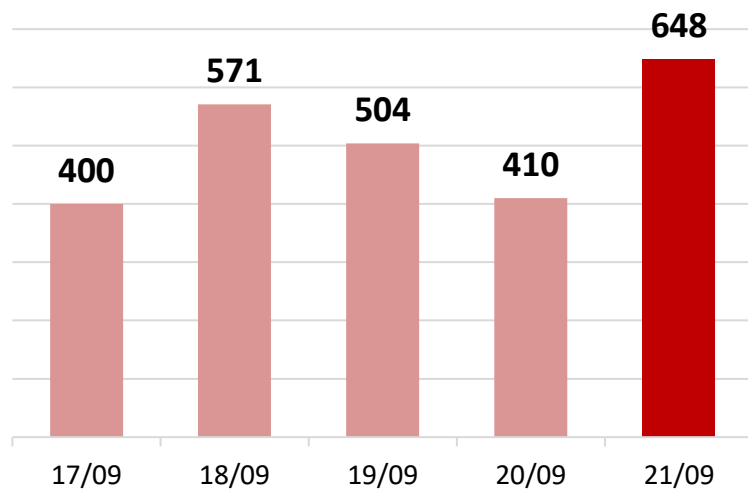
売上高



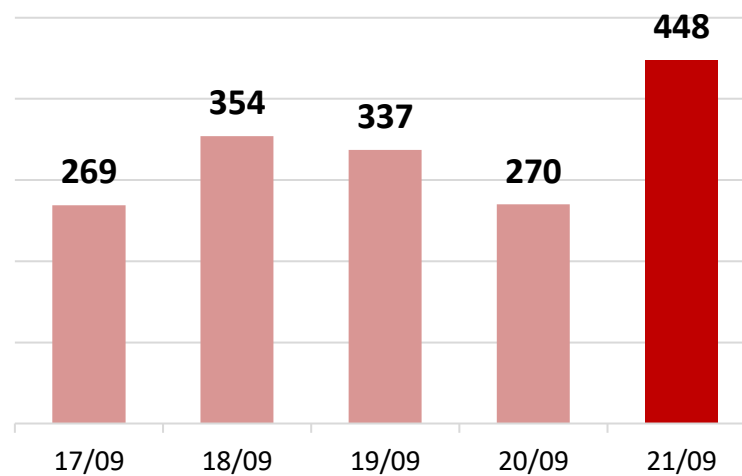
営業利益



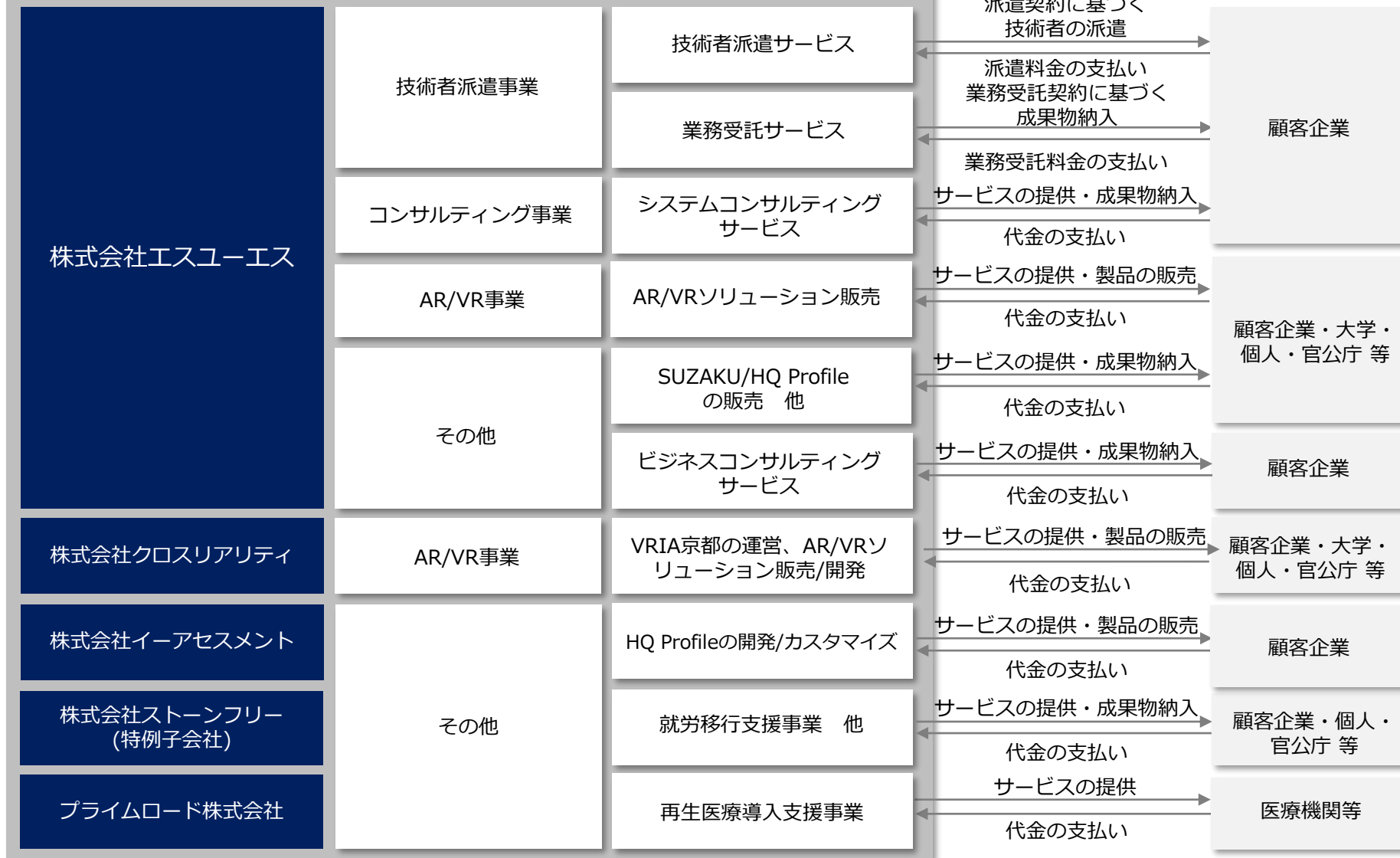
経常利益



親会社株式に帰属する 当期純利益



当社グループ



1. 会社概要

2. 市場環境

3. 特徴と強み

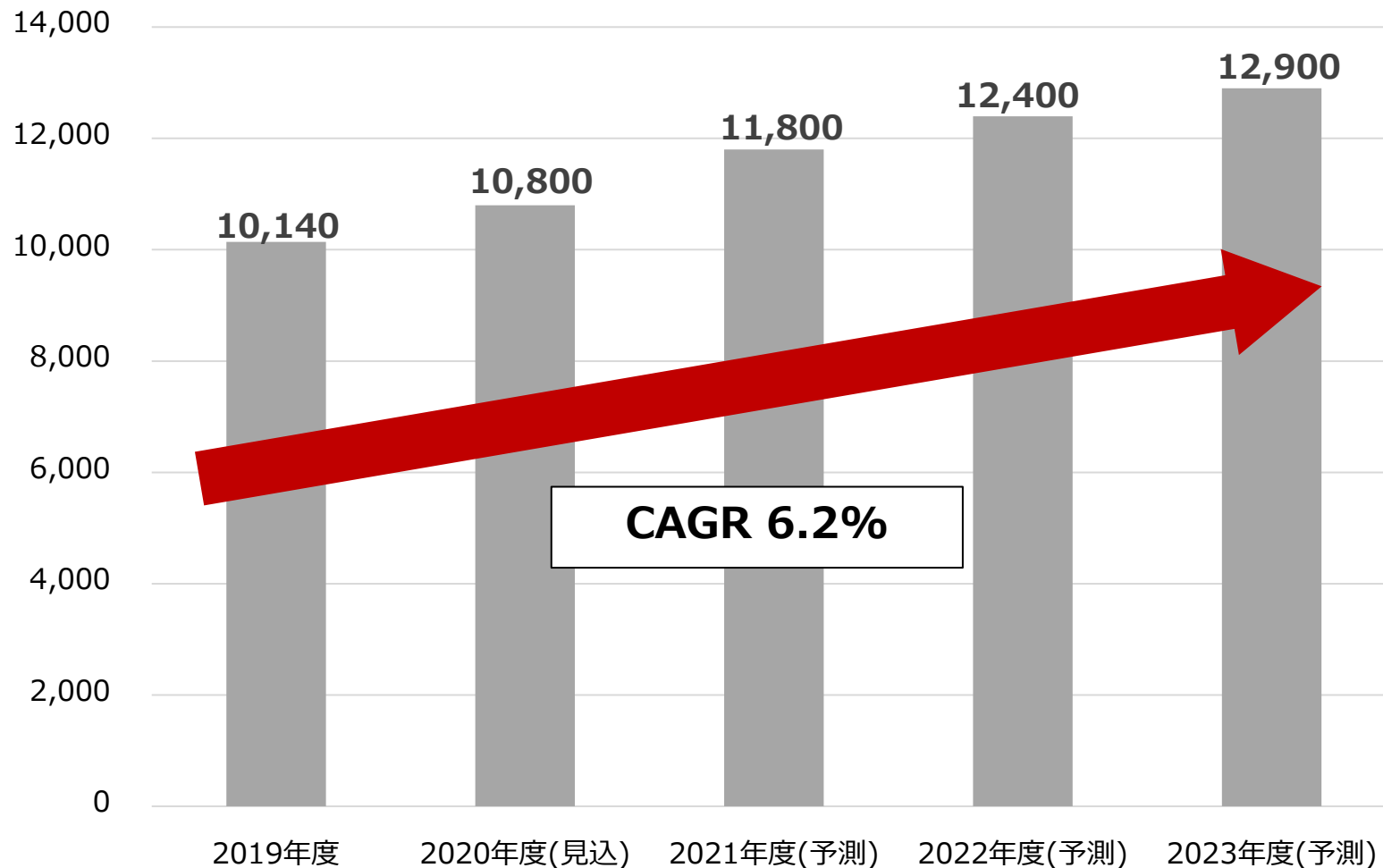
4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. 事業のリスク及び対応方針

- ・ 技術者派遣市場は当面右肩上がりの予測

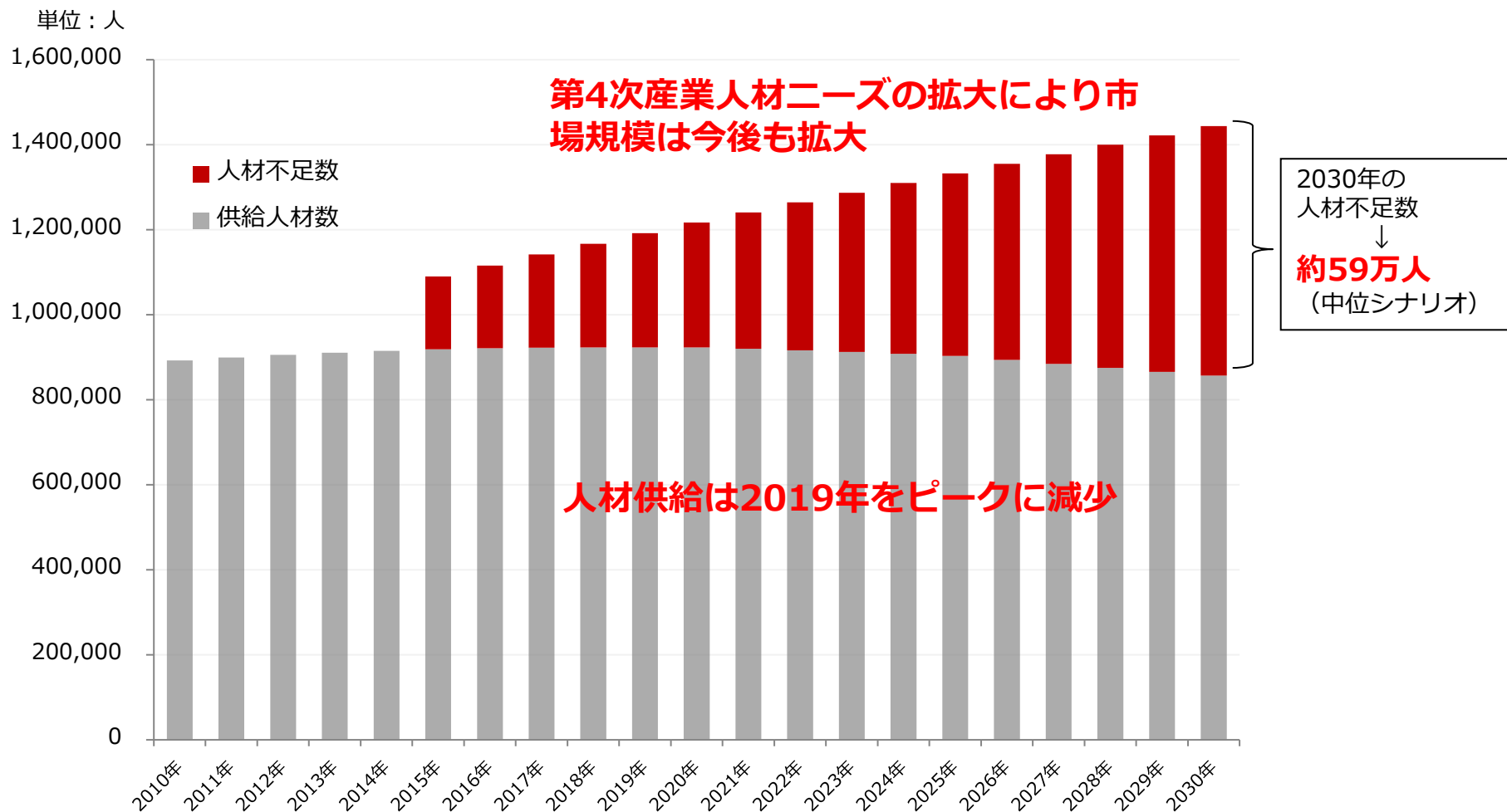
単位：億円



※矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2020年版 PART2 業種・職種別人材サービス編」

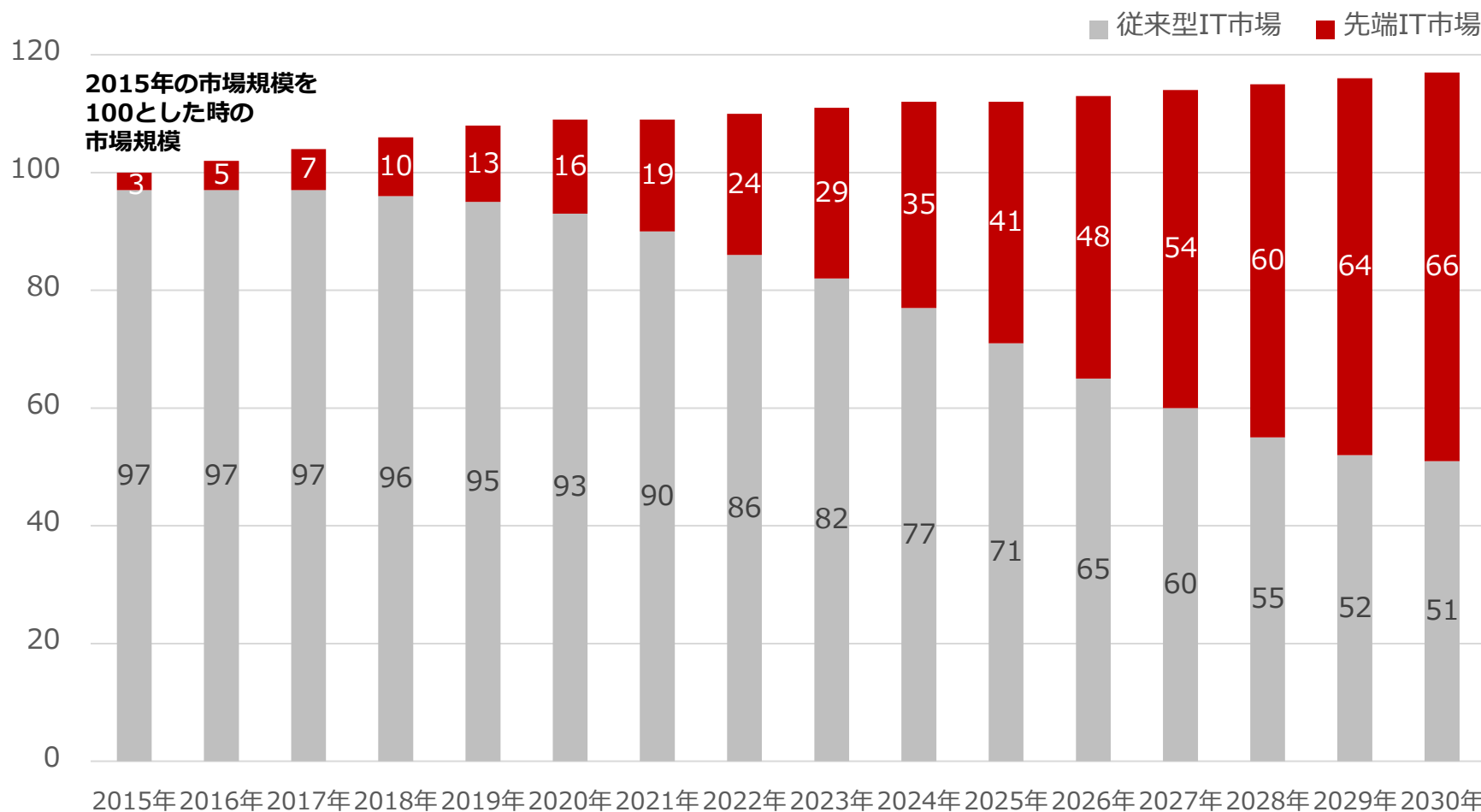
市場規模② 国内IT人材の不足規模に関する予測

- ・ 第4次産業人材に対するニーズのより一層の高まり
- ・ 一方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」

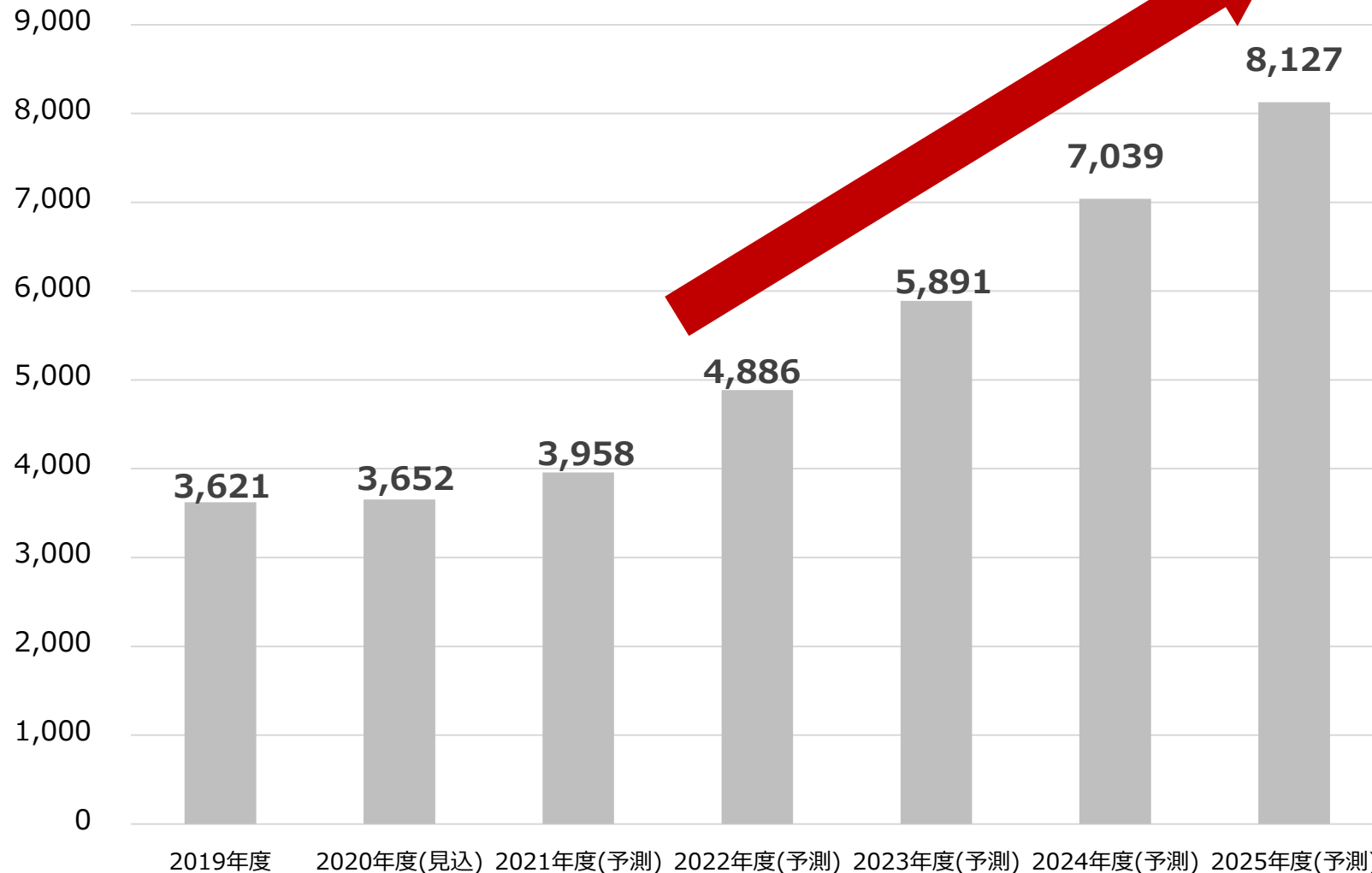
- ・ 先端IT市場における需要の高まり
- ・ 一方で従来型IT市場は縮小傾向



※経済産業省「IT人材需給に関する調査」

・XR市場は今後、急成長の予測

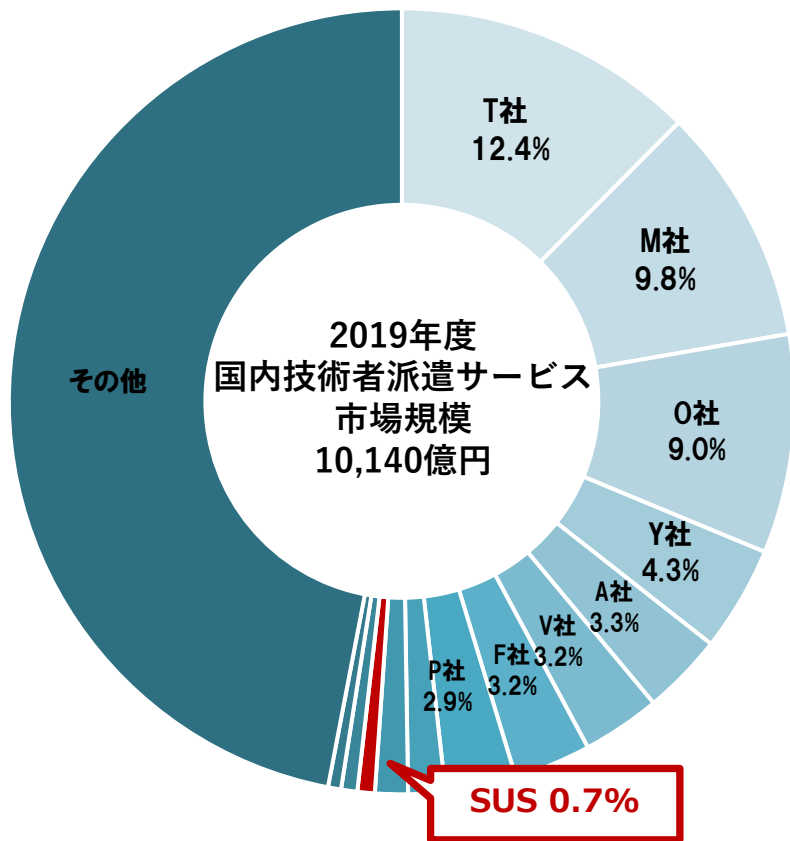
単位：億円



※矢野経済研究所「2020-2021 XR (VR/AR/MR) 360°動画市場総覧」

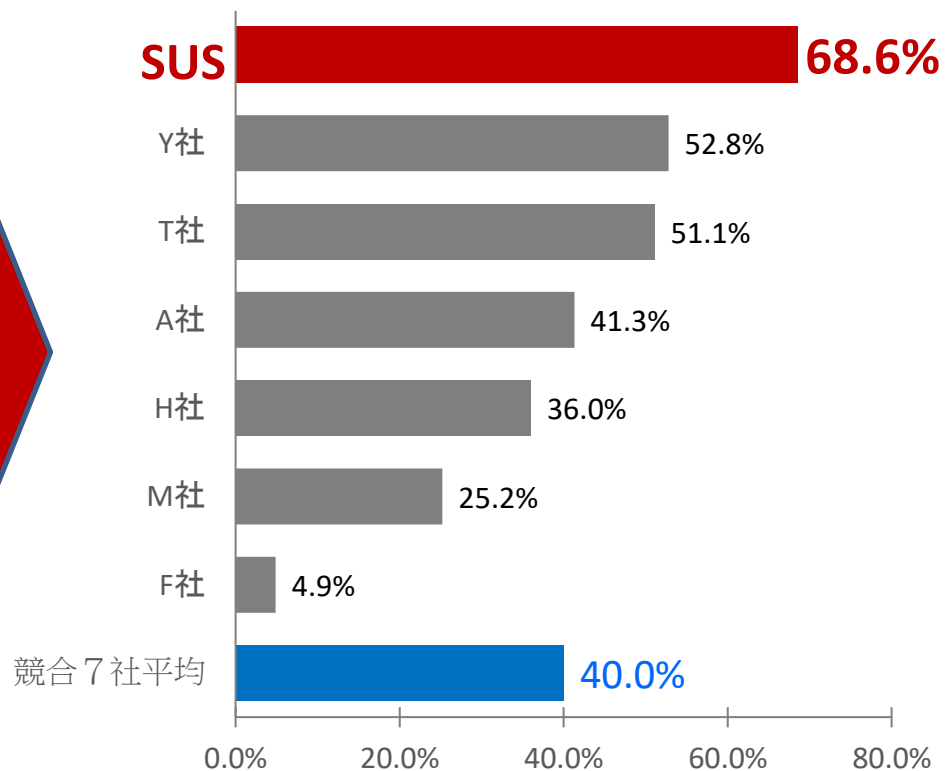
・ 競争が多数の中で、当社はIT分野に強み

国内技術者派遣サービスのシェア率



※矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2020年版
PART2 業種・職種別人材サービス編」より作成

IT系技術社員の割合



※各社発表資料より当社作成

1. 会社概要

2. 市場環境

3. 特徴と強み

4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. 事業のリスク及び対応方針

・ 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

【電気・電子分野】

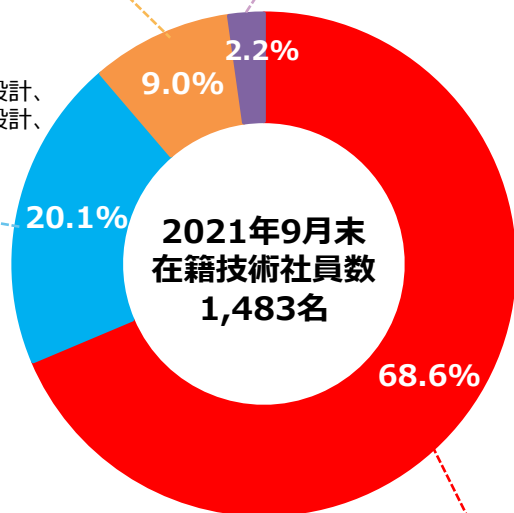
回路設計、LSI設計、制御設計、
ファームウェア設計、半導体制御、
プロセス制御、装置の組み付け、
解析、評価、保守業務等

【化学・バイオ分野】

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、半導体製品の要素技術開発、
医薬品の研究・開発、応用微生物
研究、分析、評価等

【機械分野】

機械設計、機構設計、制御設計、
金型設計、筐体設計、光学設計、
CADオペレーション、解析、
評価、製造、品質管理、
品質改善、生産管理、
保守業務等



2021年9月末
在籍技術社員数
1,483名

■ IT分野

■ 機械分野

■ 電気・電子分野

■ 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、
ソーシャルゲームの開発、カーナビソフトウェア
の開発、ネットワーク設計・構築、サーバー設計・
構築、分析、検証、評価、システムの企画・提案、
コンサルティング等



特徴と強み (社会人学校)

- 人生100年時代／第4次産業革命、コロナ禍による働き方の見直し
→ ニューノーマル社会への移行の中で、キャリア作りの場

アップグレードしたエスユーエスの事業コンセプト
Updated Concept of SUS Business

「社会人学校[®]+

Field of Experience to be a Promising Engineer

当社は創業8年後の2007年に「社会人学校[®]」という事業コンセプトを掲げた。それは、大学卒業後3年間で3人に1人が離職してしまう「雇用ミスマッチ」という社会問題、社会を知らない学生がたった1年で就職先を決定するという「就活システムの歪み」に対する挑戦だった。20代からは当社社員という立場を保持しながら、さまざまな産業分野や職種、仕事の進め方、組織カルチャーを経験し、30歳くらいに自らの進む道を決めたい、というこの考え方は今では多くの若者の支持を得るに至った。そして、新型コロナウイルス感染拡大を機に、技術革新や働き方改革のスピードは想像をはるかに超えて急加速した。その中で当社は、新たにアップグレードさせたコンセプト「社会人学校[®]+

その中で当社は、新たにアップグレードさせたコンセプト「社会人学校[®]+

意志を持ち、目指すべき自分の未来を見据え、そこにスピード感高く、力強く突き進んでいくことを、これまで以上にアシストする体系を築いていく。

FV(フリーランスバリュー)制度

FV (Freelance Value) System

当社は創業当初から「起業家塾生No.1企業」を目指すことを未来の目標として志向していた。実際に当社代表の関藤はすでに23人のスタートアップを支援してきていて、同時に社内でも最先端技術に資した新ビジネス構築にチャレンジを続けてきた。また、当社が2018年に開けた10年後のビジョンにおいては「エンジニア発・新事業」の推進も掲げている。

そして2020年10月には、当社の正社員エンジニアとして一定の固定報酬や福利厚生、社会保険などの待遇を維持したまま、個人事業主のように所定期間に勤めた業績に連動した報酬を得る事ができる「FV(フリーランスバリュー)制度」を導入し、より自由な働き方を手に入れるアシスト体制を明確にした。

急加速するAR/VR事業展開

Established Augmented and Virtual Reality Project

新型コロナウイルスの「シミュレーション」により、一層関心を集めている「(メタバース)VR」技術。その国内マーケット規模は2025年には現在の5倍、1兆2000億円になると試算されていた。当社ではすでに2018年からの技術に着手し、2019年4月には子会社、株式会社クロスリアリティを設立、高度なVRエンジニアの育成にも乗り出している。また、AR/VR技術の活用用途はゲーム、エンタメにとどまらず、接客や学校教育、後輩トレーニング向けに積極的に広がり、当社においても独自のVRプラットフォーム構築など事業化を模索している。プランも数多く、その成否はエンジニア自身の高い参画意識や、その育成後こそが鍵となっている。

1人ひとりが「未来」をサポート

Help you realize each "future"

事業として、急速に進化し続ける最先端技術の動向を的確にキャッチするのと同時に重要なのは、当社の1人ひとりのエンジニアが持つポテンシャルやスキル、知識、経験値など、そして変わりゆく環境の中でそれぞれが目指す「未来」をしっかりと把握し、会社で一元管理・可視化・共有していくこと。そして、1人ひとりのエンジニアを適正に「未来」に向けた育成プログラムを提示、そして学習意欲やモチベーションが醸成・維持されてスキルアップが図れる強い組織風土を築くため、「タレントマネジメントプラットフォーム」の構築に強い意志を持って取り組んでいく。

ヒューマンスキルコーチング

Human Skills Coaching

どのような働き方を目指すにしても、それを実現するための程度には強い「コミュニケーションスキル・コミュニケーション力や対人能力などだけでなく、セルフコントロール力や達成力など」が必要になってくる。当社では、経済産業省が民間有力企業の知見も踏まえて策定した「社会人基礎力」が発表される前から、エンジニアのヒューマンスキル向上の仕組みづくりに着手し、これまで20年間で数億円を投じて「HQprofile[®]」という独自システムを開発、ブラッシュアップし続けてきた。同時に、対象の若手エンジニアの52%が「とても役立つ」、40%が「役立つ」と回答する「ヒューマンスキル研修」も専門部署が毎年改善を加えながら実施し続け、会社として人間力向上のサポート体制を強化している。

Lab開設&アライアンス戦略

Launched "SUS Lab"

当社では、2019年12月に京都大学にほど近いビルに「SUS Lab」を開設した。そこにはAI分野における国内外トップクラスの30代の研究所長を招き、10人前後の学生研究員と共に「VR×AI」分野の6つチームの研究開発やそのマネタイズなどの検討が日進月行されている。事業化開拓となった案件については、当社の新規事業として強力に展開した。クライアントとの共同事業化、あるいは学生研究員自らでスタートアップ発案型の「シミュレーション」も実施している。また、AI分野においては、すでに高度な先端技術を持つベンチャー企業とのアライアンスなども積極的推進している。

特徴と強み（事業創出）

- ・ 事業創出による成長の加速とシナジー効果

派遣以外の事業の創出

既存事業

- ・ 主力である技術者派遣事業の更なる成長
- ・ IT分野の更なる拡大・強化



新規取組み

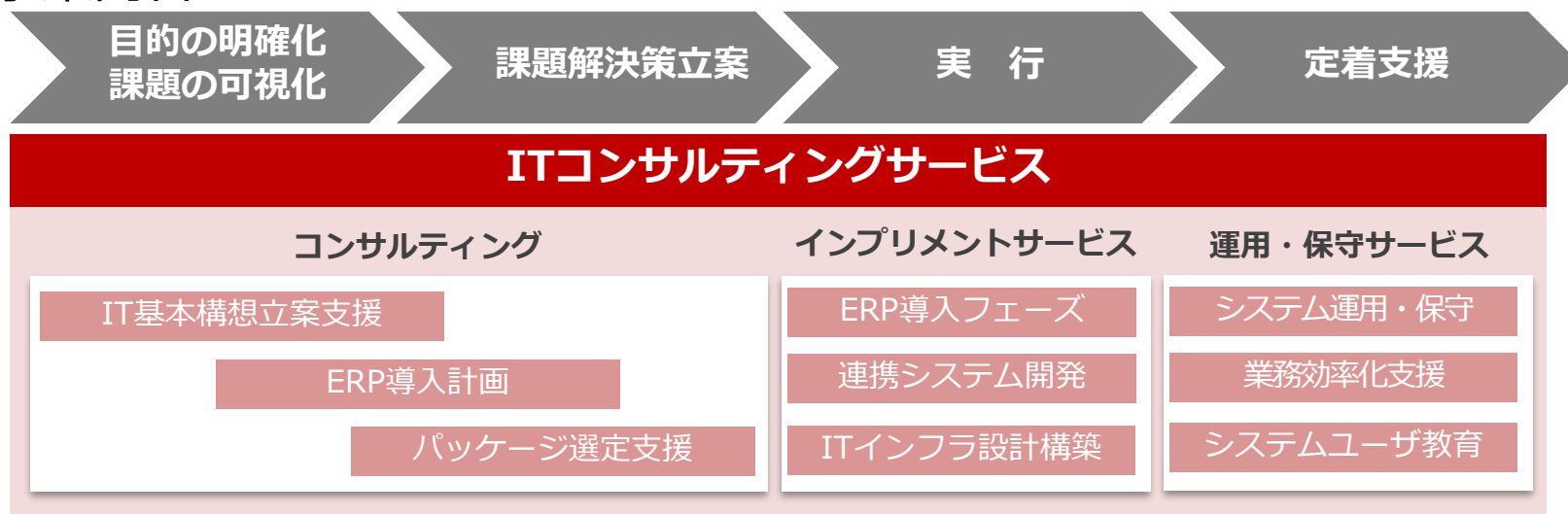
- ・ グループ全体の成長を加速
- ・ 新しい領域での技術獲得
- ・ 技術社員の教育の場を拡大



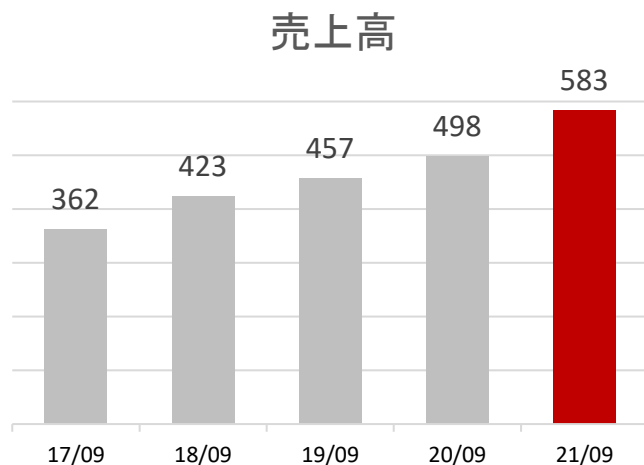
AIデザイナー講座 他

エンジニアの育成

・事業内容



・経営成績



- ・新規事業としてスタートし収益化。
- ・ERPパッケージの中でもSAP関連が好調。
- ・売上高が堅調に推移。

CAGR 12.0% (FY17~FY21)

1. 会社概要

2. 市場環境

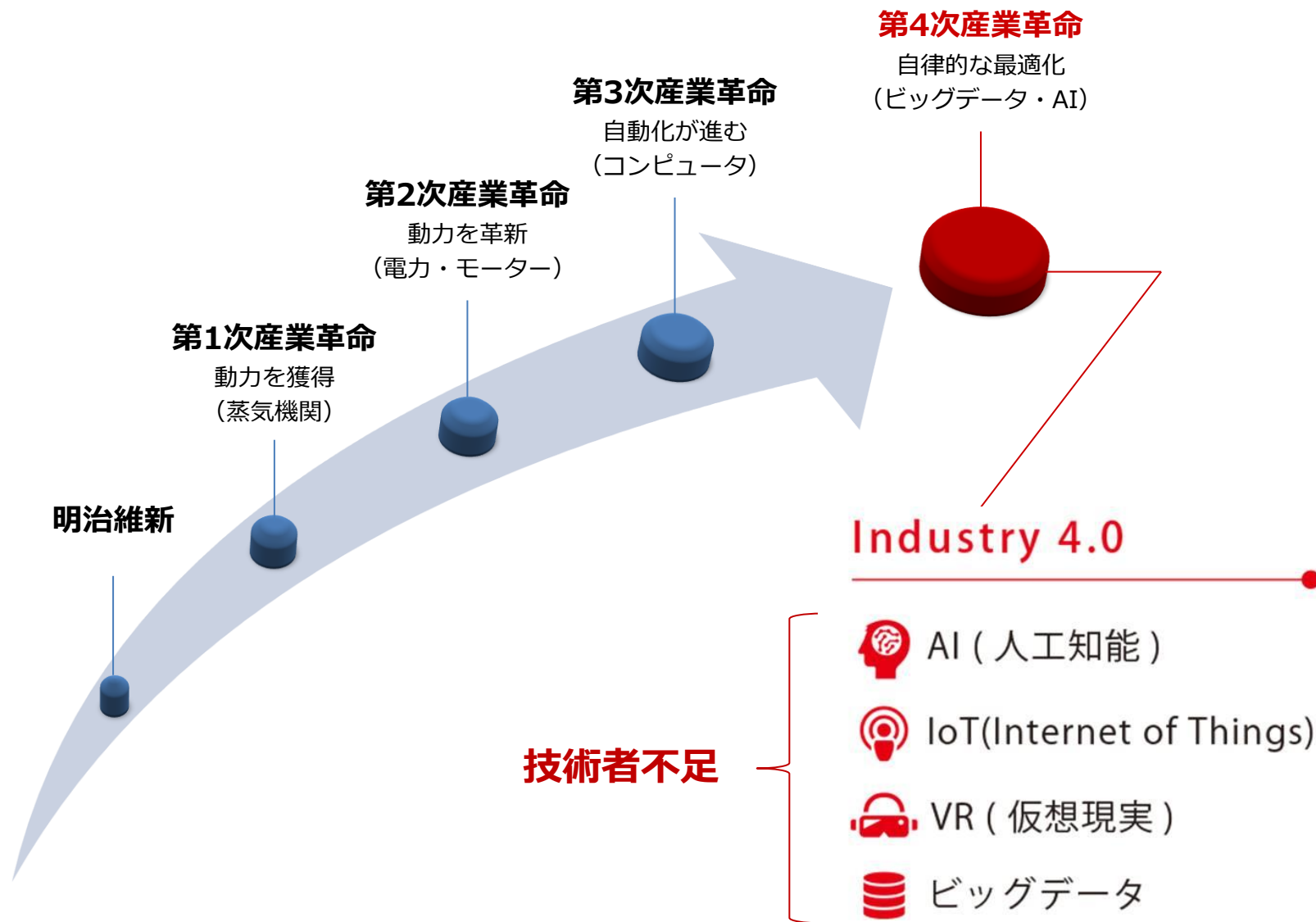
3. 特徴と強み

4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. 事業のリスク及び対応方針

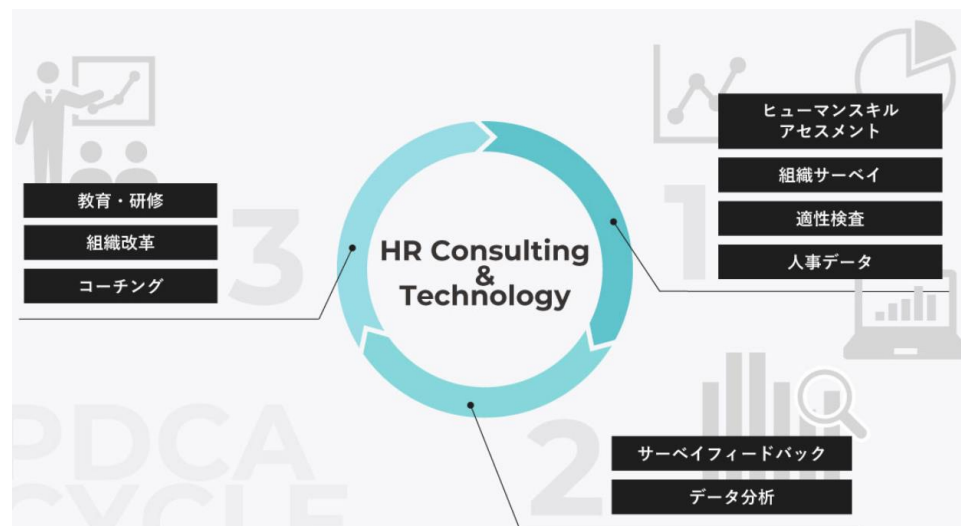
- ・ 第4次産業革命の中核的技術領域に注力



■ 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・運用している。

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いく。



■ 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いる。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)、AR(拡張現実)／VR(仮想現実)といった技術領域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いく。

Industry 4.0

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

競争優位性③ 教育、研修体制

AR/VR技術の「知」の拠点展開

当社の強みであるIT分野への人財の強化及び知見の深耕のためにも、常に新たな知識の習得、情報の発信に努めている。

2020年10月にはAR/VRの学習及び開発の拠点として、VRイノベーションアカデミー京都（VRIA京都）を開校、既に多数の卒業生がそれぞれの業務に活用している状況である。

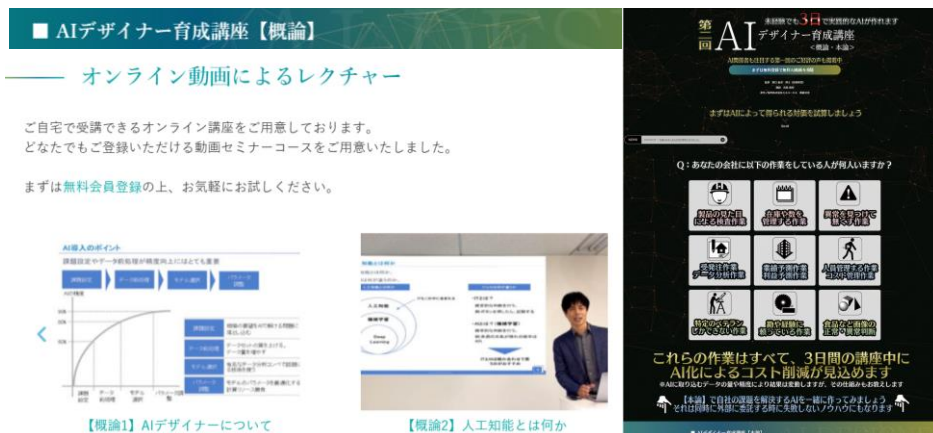
自社オリジナル開発である「VR Meet」など新たな商品も開発し、今後販売へとつなげていく。



最新のAI研究積上げ・技術の習得

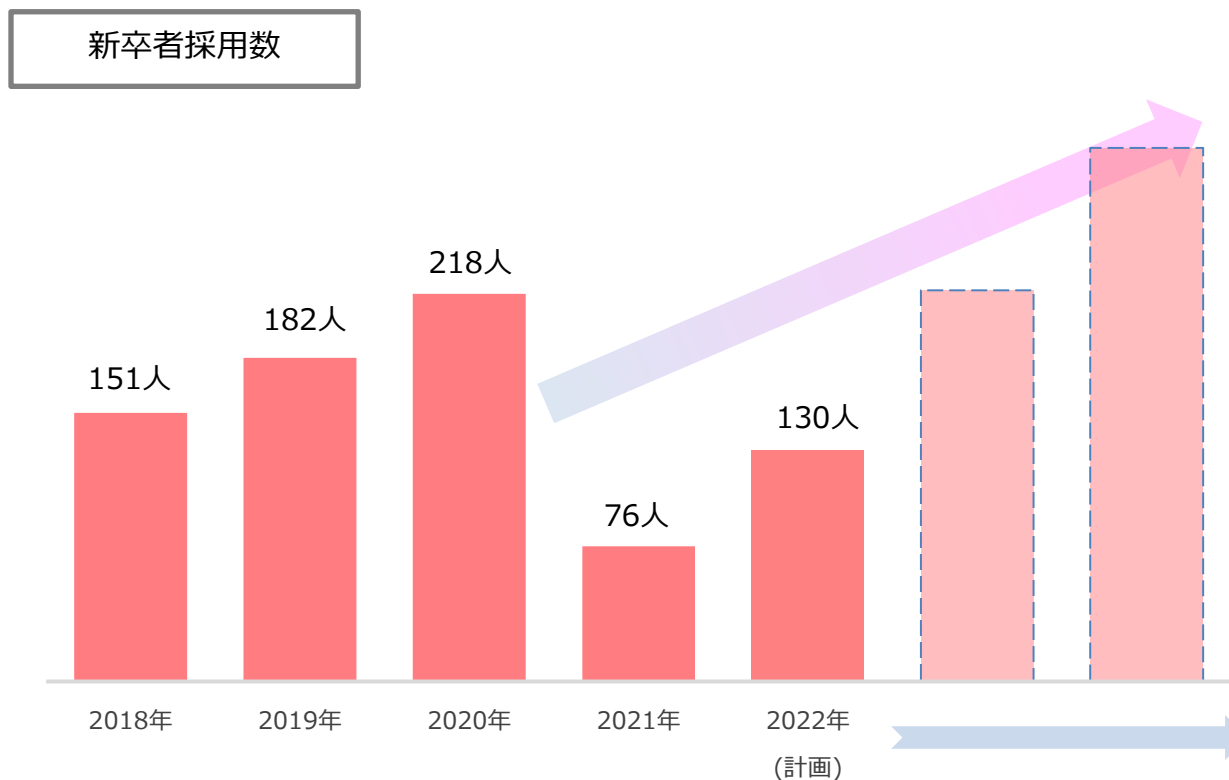
最先端AI研究の第一人者であり、AIデータサイエンティストである研究者(研究所長)のもと、AI技術の研究を行い、技術者派遣事業で培ったプロエンジニア集団として、その研究テーマにAIとエンジニアの技術を組み合わせることで、自社製品・技術・サービスの開発、新規事業の創出を行っていく。

また、「AIデザイナー講座」として、数々の成功体験を持つAIスペシャリストによる企業へのAI導入プロジェクトの成功に必要なポイント・ノウハウを、オンライン講義形式で開講している。



知名度の最大化、当社ビジネスモデル「社会人学校」および「VRIA京都」を活かした採用戦略

技術社員採用につき、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」、さらには最新のAR/VR技術を習得できる「VRIA京都」を打ち出すことで、新卒者を継続的に採用できる基盤を構築していく。



1. 会社概要

2. 市場環境

3. 特徴と強み

4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. 事業のリスク及び対応方針

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 技術者派遣領域の収益基盤強化（コア事業の改善強化）～FY2024

○IT受託、AI受託、製造請負事業の拡大

○機械、電気電子、化学領域は人財育成とPJ請負型への転換

既存事業の基盤強化として、顧客との関係性を強化し、かつ提案力を高めることで、チーム派遣、プロジェクト請負、受託開発 を積極的に高めていく

② 技術者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

○3か年で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

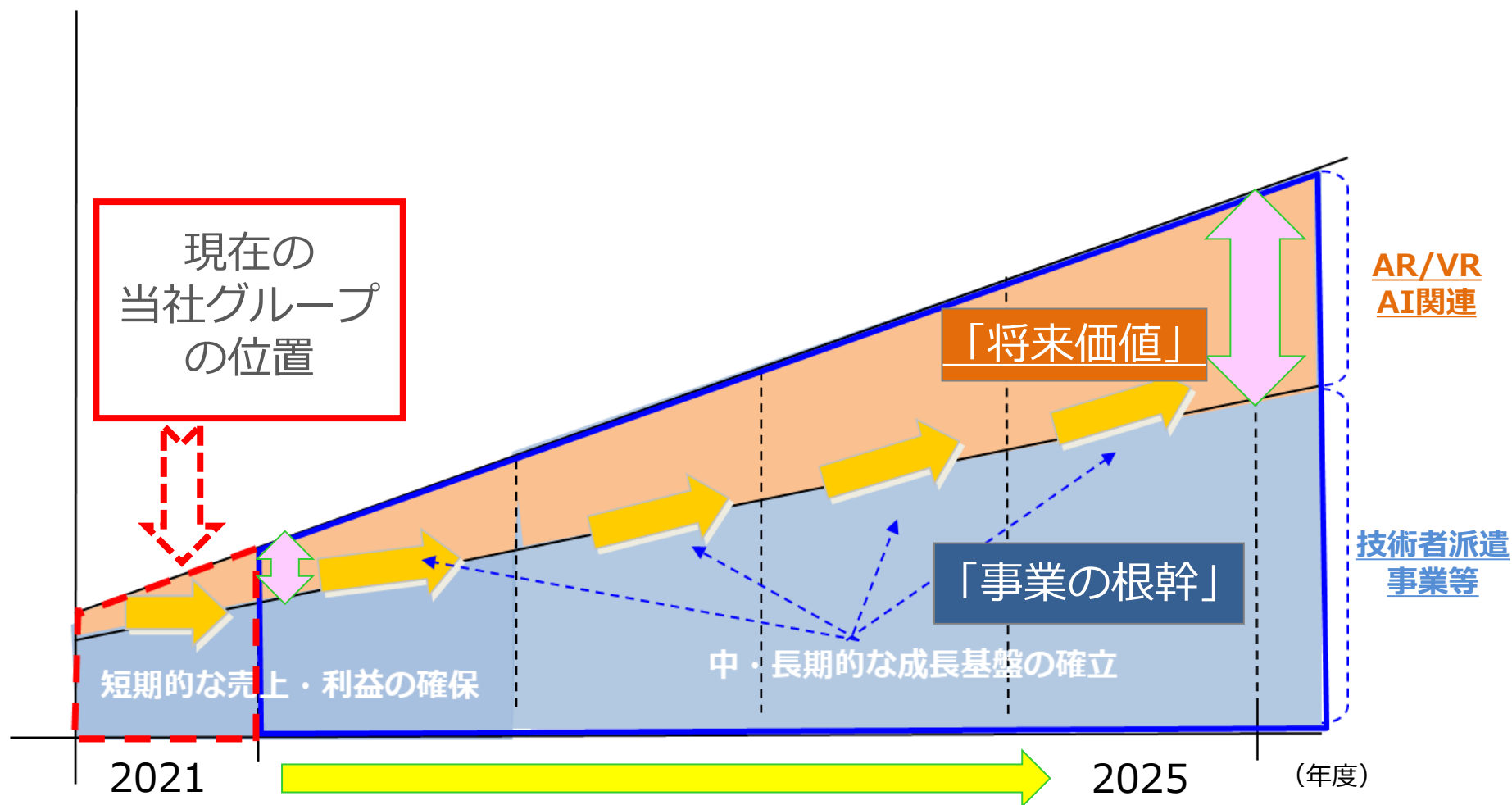
エンジニアへ先端IT領域の教育・育成を進め、人財の高付加価値化を促進する
既存派遣ネットワークを最大限に活用し、かつ顧客への提案力を強化することで、3年後VR領域においてアウトソーシング業界でのTOPシェアを獲得する

- 主力の技術者派遣事業を中心に全セグメントで増収を計画
- 稼働率はコロナ前の水準を計画

単位: 百万円

	FY2021 実績	FY2022 予想	増減	増減率	増減要因等
売上高	9,419	10,775	1,355	14.4%	
技術者派遣	8,641	9,518	876	10.1%	稼働率はコロナ前の水準
コンサルティング	583	636	52	9.1%	
AR/VR	75	425	349	460.9%	新規事業として積極的展開
その他	118	194	76	64.3%	AI関連: 49百万円増(FY22計画 73百万円)
売上総利益 (売上高比率)	2,030 (21.6%)	2,795 (25.9%)	764 (+4.3P)	37.6%	稼働率の回復により増益
販売費及び 一般管理費	1,835	2,193	358	19.5%	・技術社員採用の採用広告費増加 ・人件費増加
営業利益 (売上高比率)	195 (2.1%)	601 (5.6%)	406	208.4%	
経常利益 (売上高比率)	648 (6.9%)	668 (6.2%)	19	3.0%	雇用調整助成金 398百万円減
当期純利益 (売上高比率)	448 (4.8%)	423 (3.9%)	△24	△5.4%	

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



技術社員1人1人への教育・研修を通じたスキル向上が、技術社員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、積極的採用を進め「在籍技術社員数」を確保することも必要である。

	実績 (FY2021)	計画 (FY2022)
— <u>売上高成長率</u>	5.0%	14.4%
— <u>売上高経常利益率</u>	6.9%	6.2%
— <u>自己資本利益率</u>	17.3%	14.0%
— <u>技術社員1人当たり売上高増加率</u>	+2.4%	+1.0%
— <u>在籍技術社員数</u>	1,483人 (▲52人)	1,570人 (+87人)

1.会社概要

2.市場環境

3.特徴と強み

4.競争優位性

5.成長戦略

6.事業のリスク及び対応方針

	リスク概要	リスク顕在化の可能性/時期	リスクが顕在化した場合の影響度	対応方針
人財の確保	採用において計画どおり必要とする人材を確保できない、又は離職により技術社員が大幅に減少する可能性がある。	低/中長期	大	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、即戦力となる技術者の確保に努めていく。
技術者派遣事業を取り巻く環境	派遣先となる大手製造業やIT関連企業の業績動向、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	技術者に対して、顧客企業のニーズに適應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受注開拓等を通じて、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係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・技術者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、技術者の付加価値向上を目指して教育研修に努め、優秀な技術者の確保と育成に取り組んでいく。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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およ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回を行うものとし、毎年11月頃を目途として開示する予定です。