

# Japaniace

2022年11月期 第3四半期 決算説明資料

ジャパニマス株式会社（証券コード：9558）

2022年10月11日

# Contents

## 目次

- 01 業績ハイライト
- 02 会社概要
- 03 市場動向
- 04 特徴と強み
- 05 成長戦略
- 06 補足情報

01

## Performance Highlights

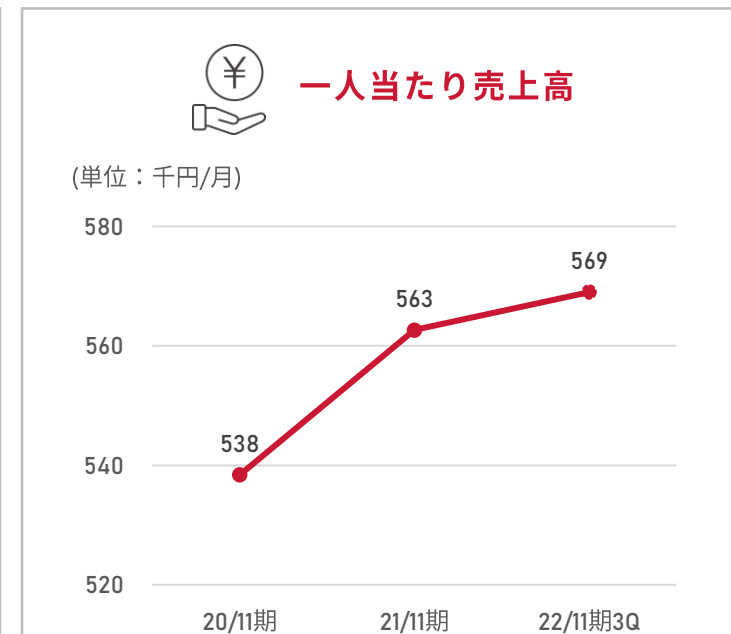
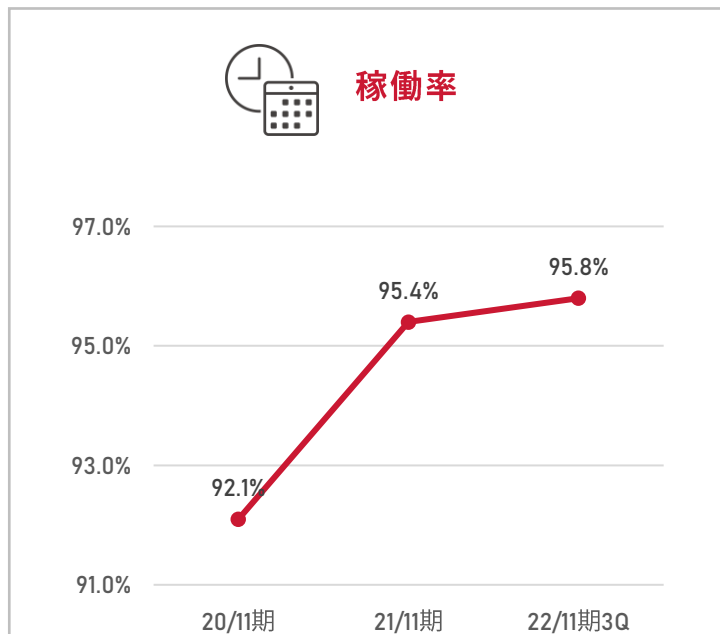
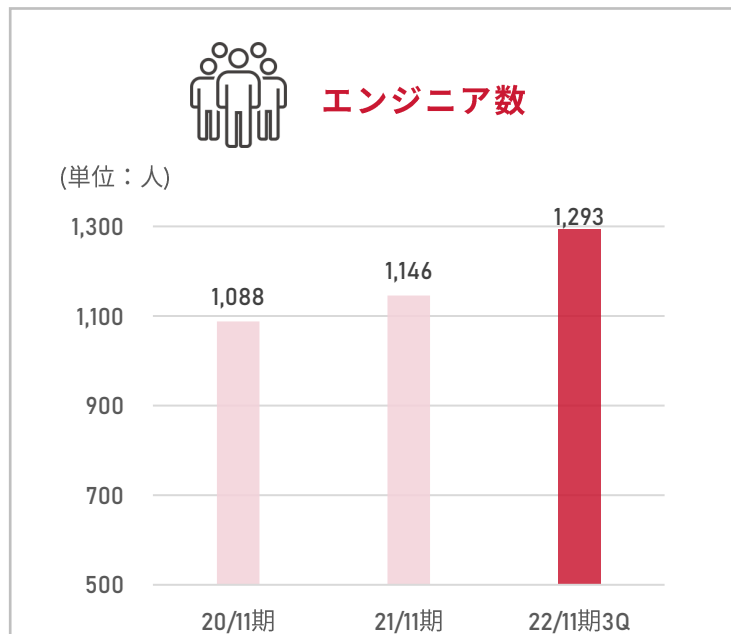
業績ハイライト

2022年11月期第3四半期では営業利益が85%増となり、各段階利益も大幅に増加

(百万円)	(参考) 2021年11月期 第3四半期累計	2022年11月期 第3四半期累計	増減	
			増減額	%
売上高	5,359	6,097	738	+13.8%
売上総利益	1,238	1,509	271	+21.9%
営業利益	245	454	209	+85.3%
経常利益	260	456	196	+75.4%
純利益	204	304	100	+49.0%

※2021年11月期第3四半期累計については監査法人のレビューを受けていないため参考値になります。

## 稼働率は高水準で推移、エンジニアの採用と育成による単価向上により業績拡大を目指す



成長への施策等

- ✓ コロナ禍で制限していた育成人材の採用活動を再度強化
- ✓ 22/11期は3Qで新卒39名、中途249名のエンジニア採用実績により147名の純増

- ✓ 持続的な顧客の開拓・拡大により、エンジニア増加後も高稼働率の維持を目指す
- ✓ IT市場の人材不足が追い風となりベテランから育成人材まで顧客ニーズに応える提案を実施

- ✓ 一人当たり売上高が高い新規領域での採用強化および既存領域からの転換
- ✓ コロナ禍中に戦略的に実施していた稼働優先とする低単価者の解消により良化

※エンジニア数：期末時点のエンジニア在籍数

※稼働率：(月ごとのエンジニア稼働数の合計) ÷ (月ごとのエンジニア在籍数) × 100

※一人当たりの売上：年間の売上高 ÷ (月ごとのエンジニア稼働数 + ビジネスパートナーの稼働数の合計)

※エンジニア数、エンジニア在籍数、エンジニア稼働数には臨時従業員を含む

# 02

## Company Overview 会社概要



## 代表取締役 会長兼社長 西川 三郎

最終学歴	慶應義塾大学 法学部 法律学科 卒業
1973年4月	千代田生命保険相互会社 (現ジブラルタ生命保険株式会社) 入社
1991年10月	東京マシナリー株式会社 (現TMCシステム株式会社) 入社
1992年10月	同社 代表取締役専務
1999年12月	当社設立、代表取締役社長
2018年12月	当社代表取締役会長
2021年10月	当社代表取締役会長兼社長 (現在)

# 先端テクノロジーで 日本の明日に新たな価値を提供する

私たちは創業以来、加速するテクノロジーの進化に挑戦してきました。  
AI・IoT・クラウドをはじめとした先端テクノロジーの活用が進む中で、  
変化に順応するだけでなく新たなニーズを見出すことで、  
より付加価値の高いサービスを提供できる、選ばれ続ける会社を目指します。



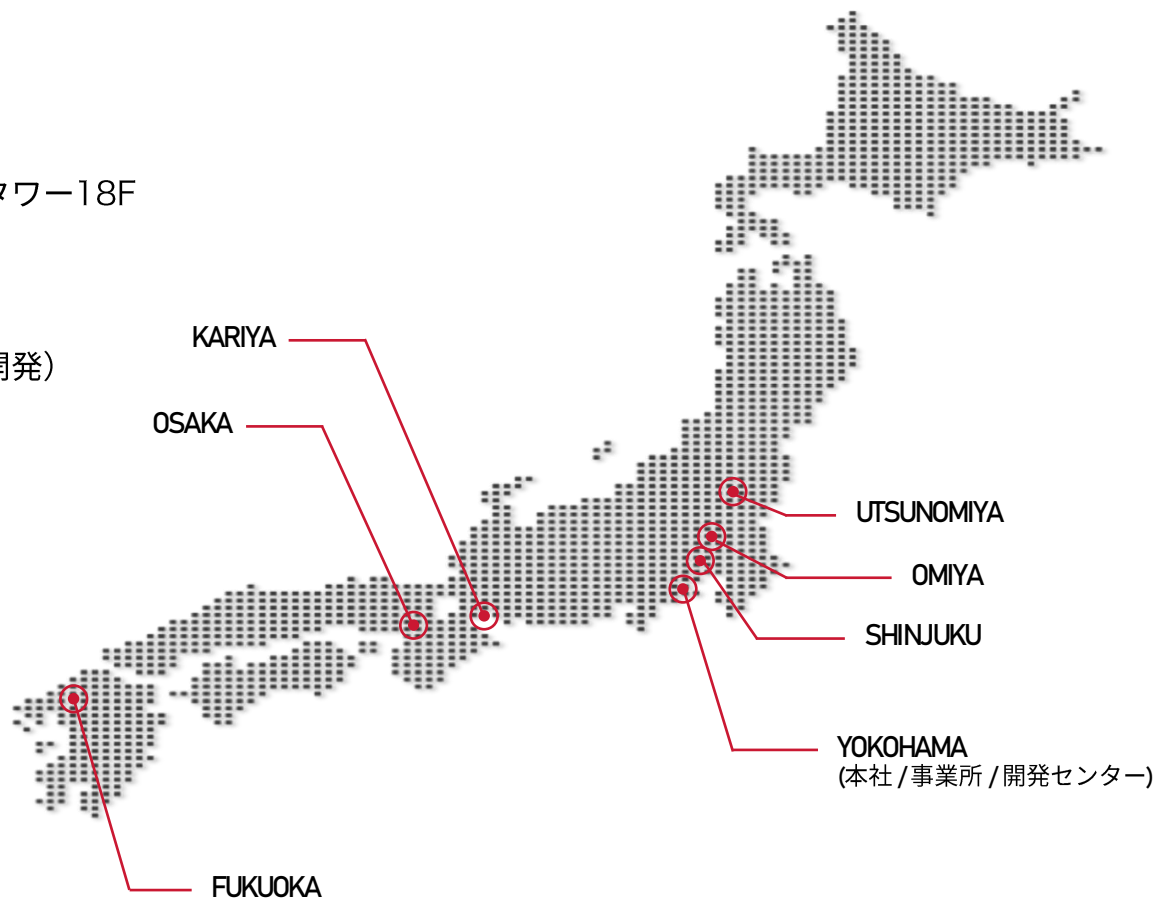


社名	ジャパニアス株式会社
代表者	代表取締役会長兼社長 西川 三郎
設立	1999年12月22日
資本金	2,000万円
本社所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー18F

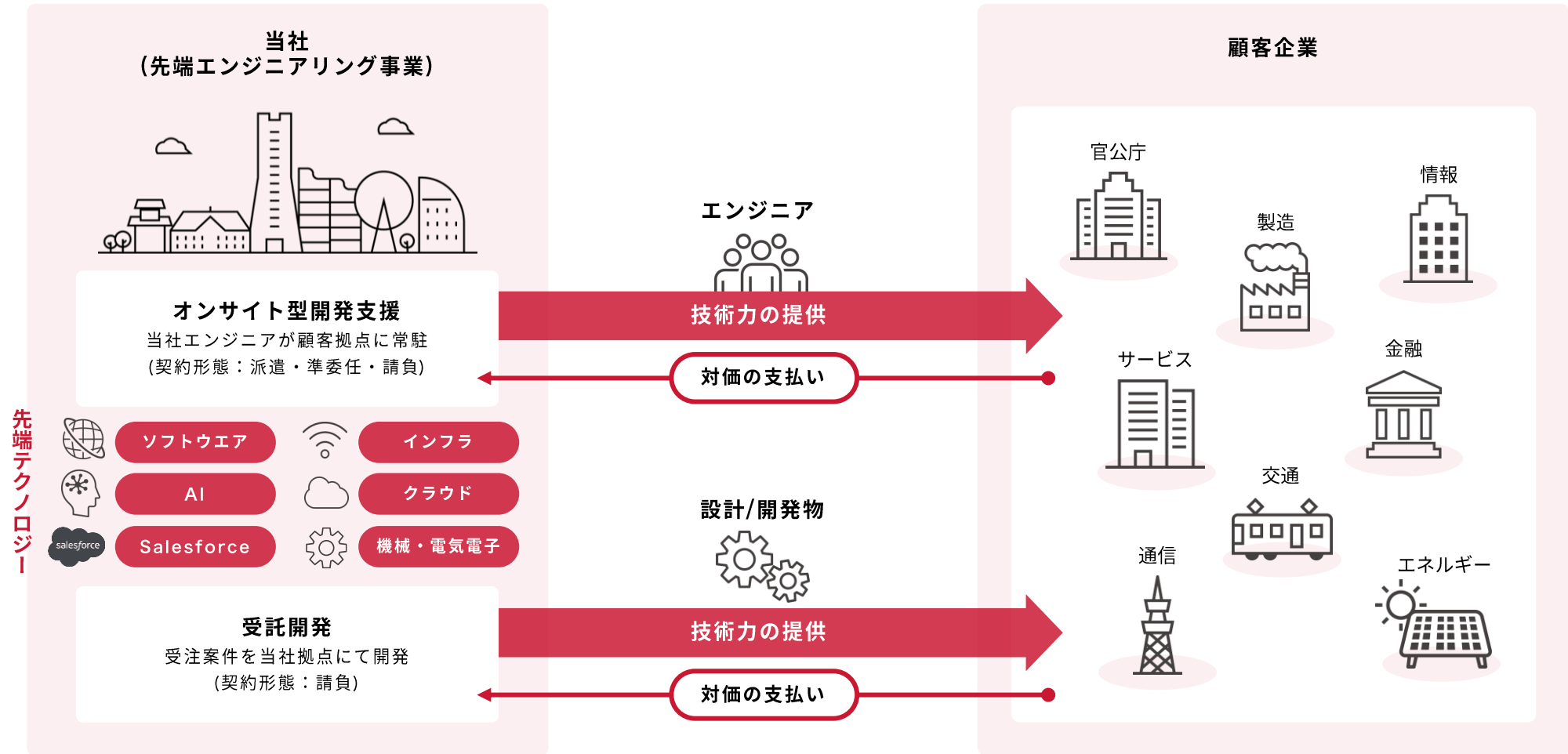
社員数 1,384名 (2022年6月末現在)

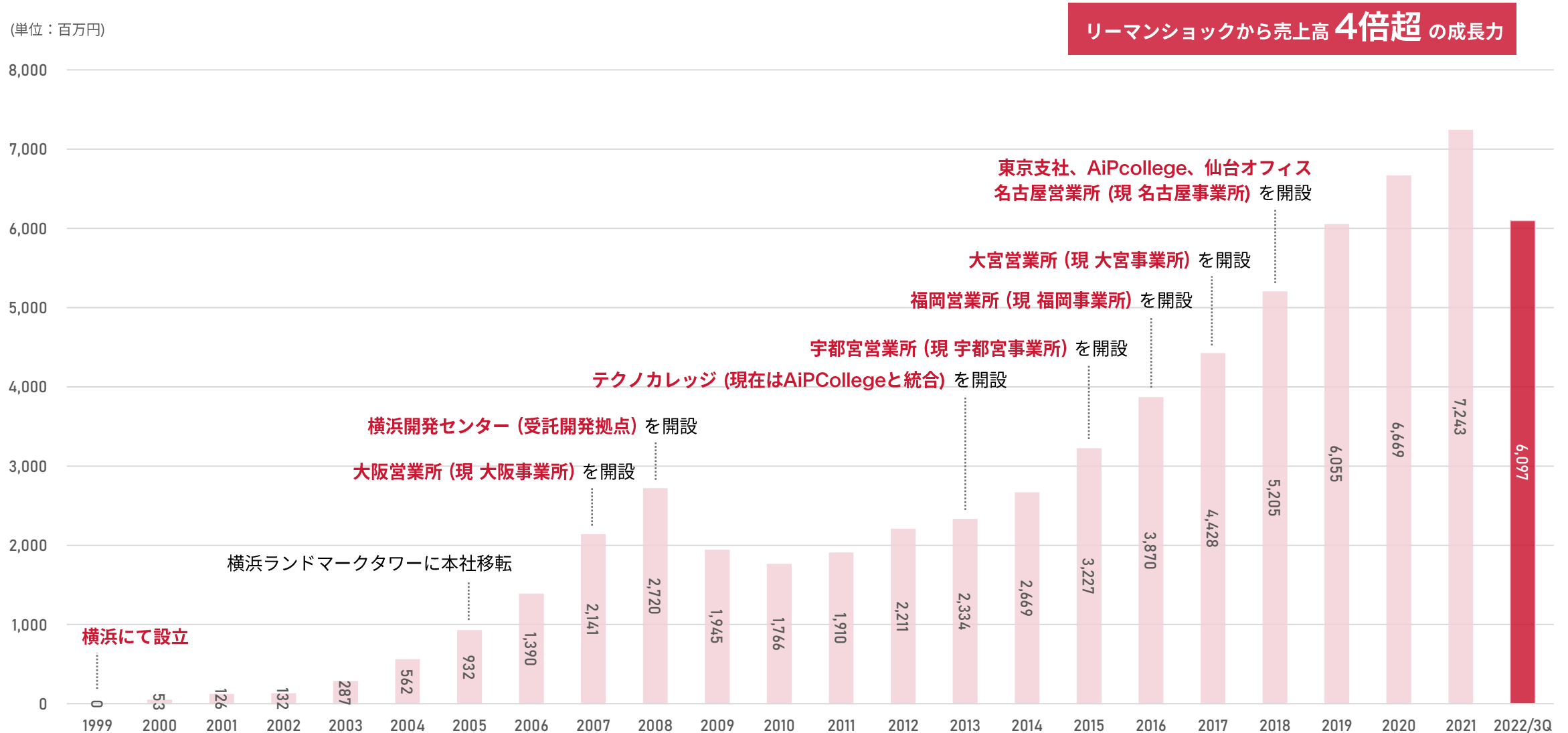
事業内容 先端エンジニアリング事業 (オンサイト型開発支援・受託開発)

役員構成	代表取締役会長 兼 社長	西川 三郎
	専務取締役	松島 亮太
	常務取締役	西川 明宏
	取締役	村上 信一
	取締役 (社外)	大澤 英俊
	取締役 (社外)	齊藤 道子
	監査役	佐藤 勉
	監査役 (社外)	長清 達矢
	監査役 (社外)	作野 周平



先端テクノロジーが必要な市場に対して専門性の高い技術を提供する「先端エンジニアリング事業」を展開



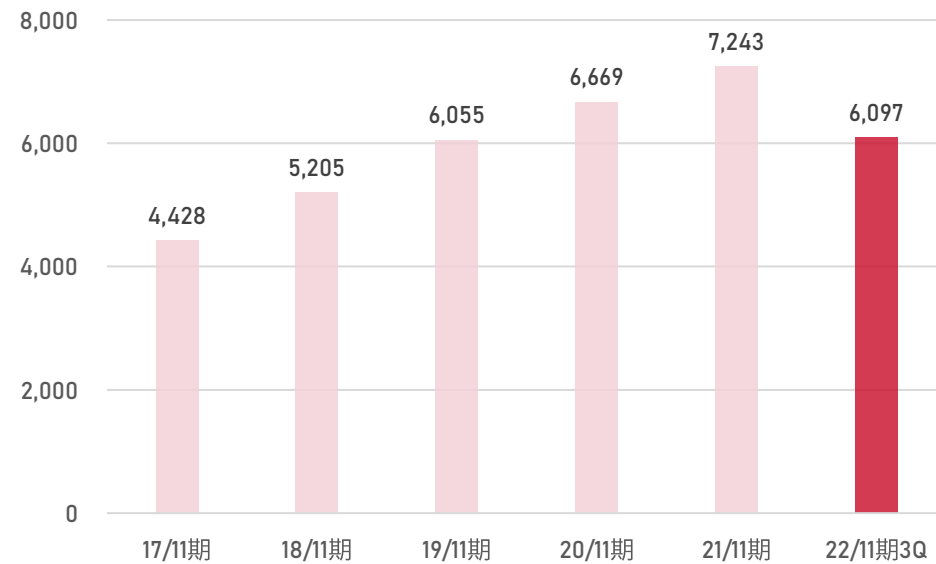


コロナ禍による待機エンジニア数の増加と上場準備への投資で一時的に利益が落ち込むも21/11期以降は回復基調

財務ハイライト

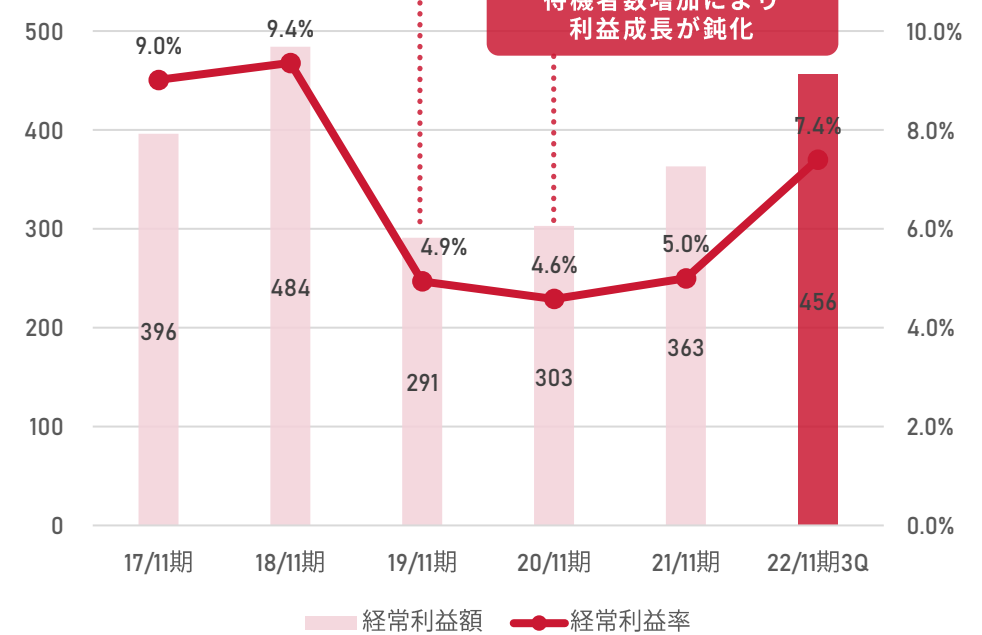
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



# 03

## Market Trend

市場動向

IT人材はますます不足すると予測されているため、当社サービスへの需要拡大が期待される

IT人材供給推移

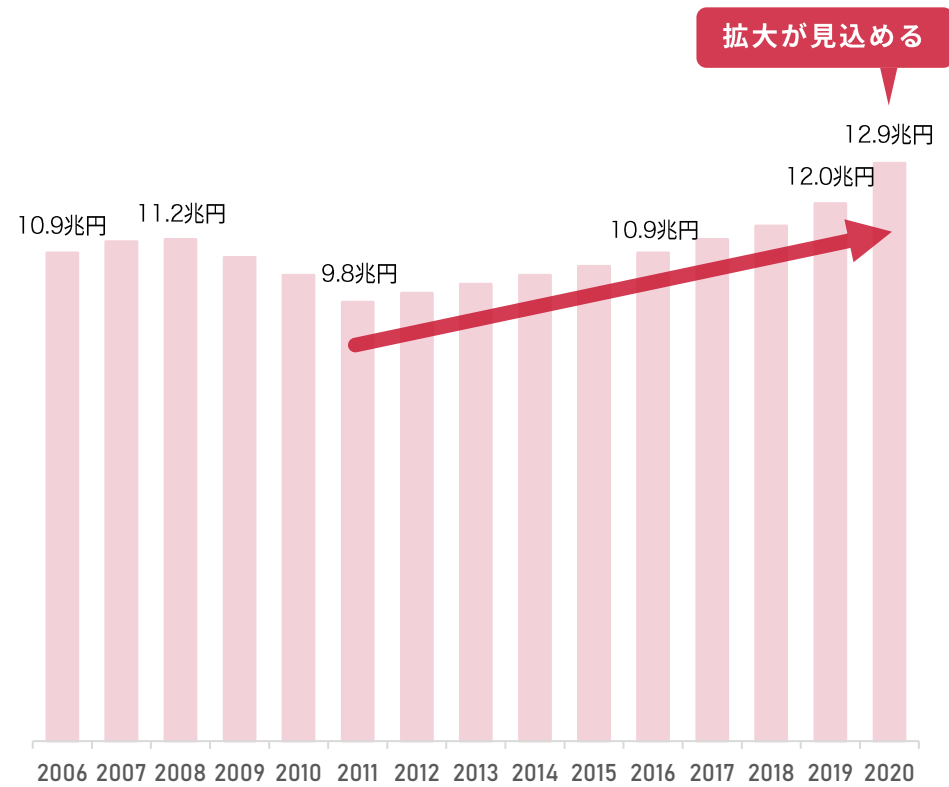
(単位：人)



出典：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」

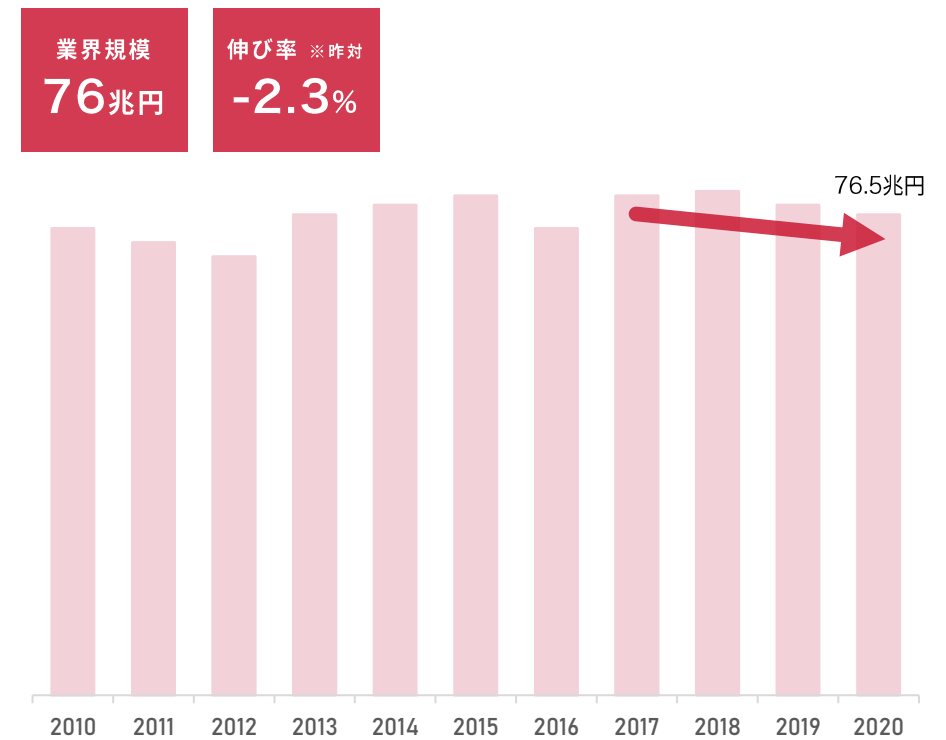
IT業界はリモートワークやDXの需要が堅調である一方で、製造メーカーは半導体不足とコロナ禍の影響で製品需要が停滞傾向にある

情報サービス業の売上高の推移



出典：経済産業省、グラフは業界動向リサーチが作成

電気機器業界の過去11年間の業界規模の推移



出典：経済産業省、主要対象企業245社の売上高の合計

# 04

## Features and Strengths

特徴と強み



## 1 採用力



▶ 高い競争力を有するエンジニア採用

## 2 教育体制



▶ 資格取得やスキルアップにつながる制度を設置

## 3 広範かつ高度な技術ラインナップ



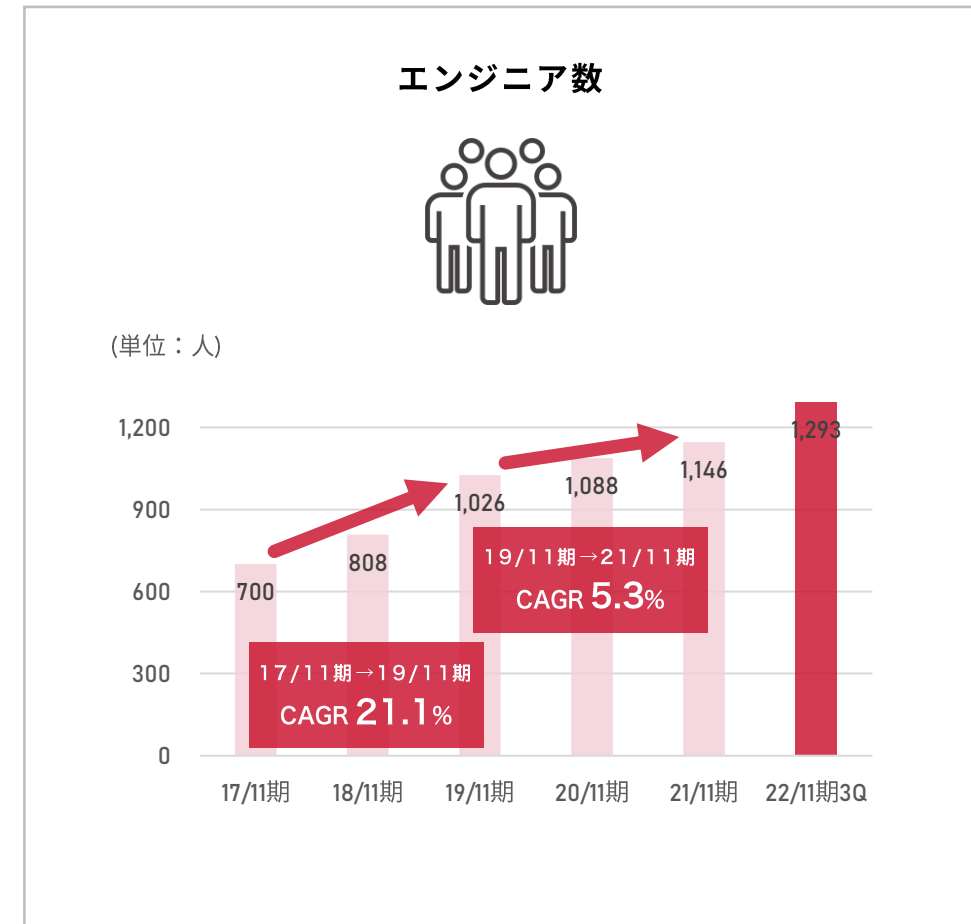
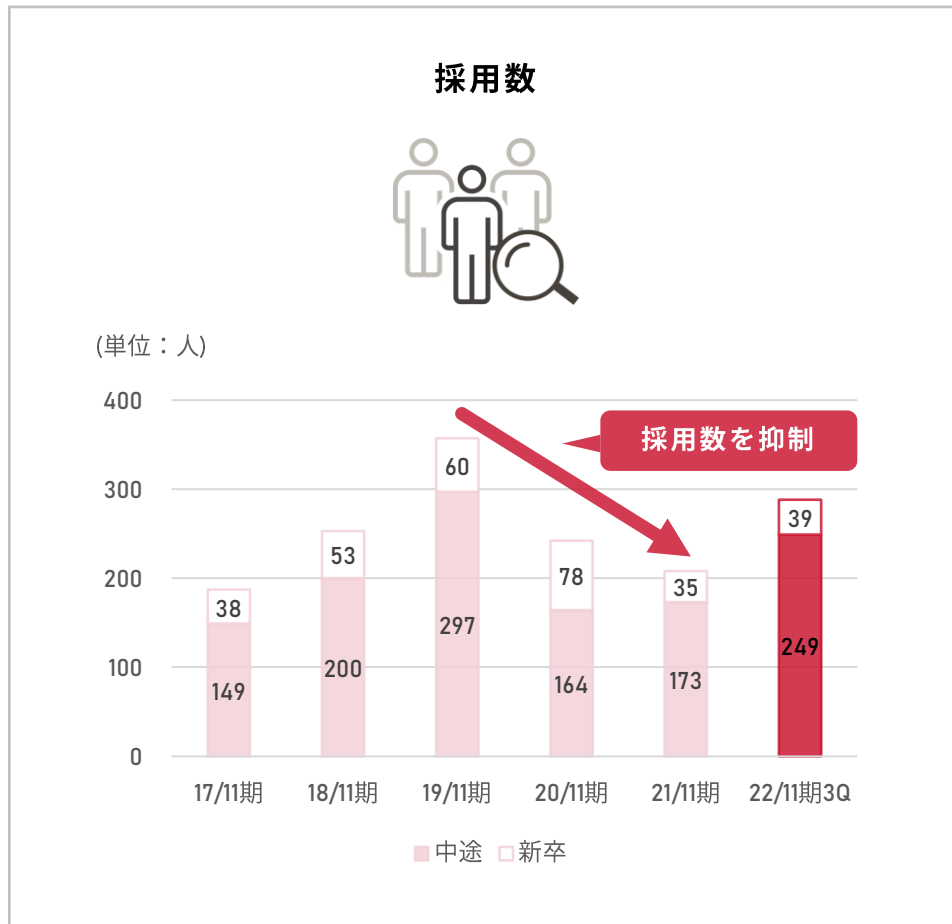
▶ 各分野に特化したエンジニアを多数保有

## 4 強固な顧客基盤



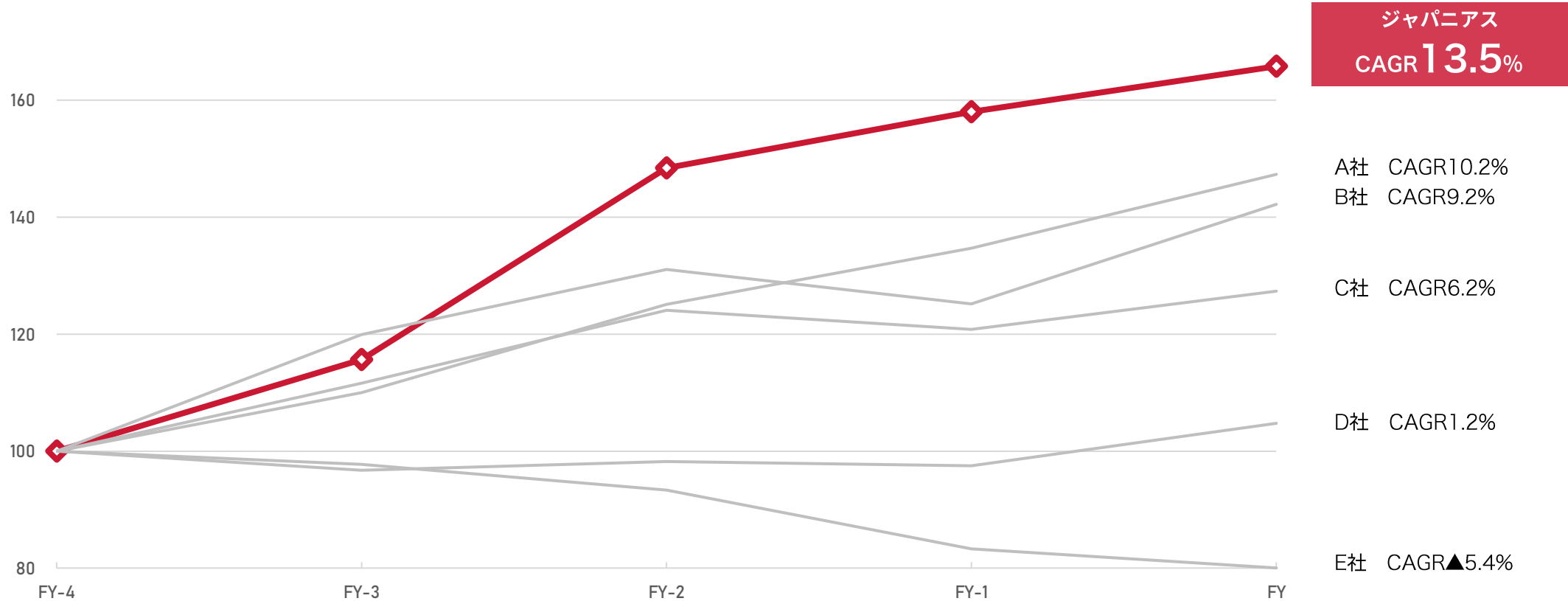
▶ 上場企業を中心とした安定した顧客基盤

中途を中心に積極的にエンジニアを採用、コロナ禍を受けて採用を抑制していたものの22/11期より再加速



当社はエンジニア採用において高い競争力を有しており、エンジニア数は順調に増加

## 同業他社の従業員数推移



注：FY=前期、100=各社FY-4時点の従業員数（連結、臨時雇用者数除く）  
出典：各社公表資料

資格取得やスキルアップにつながる制度を設置し、一人当たり売上高の向上を図る

### 人事制度



#### 資格取得サポート

・資格取得奨励金制度 ・マスター資格制度

- ▶ 資格を取得した社員に対して、受験料ならびにレベルに応じた奨励金を支給



#### e-learning制度

・G検定 ・Python3 ・Java中級 など

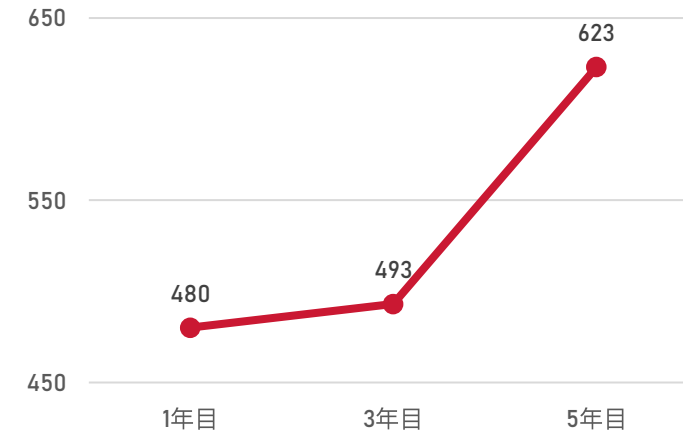
- ▶ 資格取得や技術力の向上を目的とした、当社独自のe-learningコンテンツ

### 新卒社員の一人当たり売上高の推移

※入社5年目/ソフトウェア/リーダークラス



(単位：千円/月)



各種資格保有者が多数在籍し、顧客に対し質の高いサービスを提供

エンジニアの保有資格一覧（2022年4月現在）

<p>情報処理技術者試験 (260人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・応用情報技術者 ・基本情報技術者 ・データベーススペシャリスト ・ネットワークスペシャリスト</li> <li>・エンベデッドシステムスペシャリスト ・情報セキュリティマネジメント ・情報処理安全確保支援士</li> </ul>
<p>ベンダー認定資格 (183人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <b>AWS認定資格</b> ・ Cisco認定資格 ・ <b>JSTQB認定テスト技術者資格</b>  ISTQB Platinum Partner認定</li> <li>・ Oracle認定資格 ・ Microsoft認定資格 ・ <b>Salesforce認定資格</b>  Salesforceコンサルティングパートナー認定</li> </ul>
<p>その他資格 (332人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ LinuC（旧：LPIC） ・ <b>Python3エンジニア認定基礎試験</b> ・ Python 3 エンジニア認定データ分析試験</li> <li>・ <b>G検定</b> ・ <b>E資格</b>  日本ディープラーニング協会所属</li> <li>・ <b>統計検定</b> ・ 情報処理検定 ・ 3次元CAD利用技術者試験 ・ 電気主任技術者 ・ デジタル技術検定 その他</li> </ul>

※赤字は当社の「マスター資格」として設定している資格

広範かつ高度な技術に対応できるよう各分野に特化したエンジニアを保有

※売上高・人数は21/11期時点の実績

先端テクノロジー領域

新規領域



- ・システム導入/移行支援
- ・機能追加/カスタマイズ
- ・他システム連携作業
- ・システム運用/保守

売上高：80 百万円  
人数：29 人



- ・AWS環境の設計/構築
- ・Azure環境の設計/構築
- ・GCP環境の設計/構築
- ・クラウド移行支援

売上高：150 百万円  
人数：26 人



- ・自然言語処理による研究/分析
- ・画像処理による点検/分析
- ・ディープラーニングによる研究
- ・次世代通信基地局のデータ分析

売上高：97 百万円  
人数：22 人

既存領域



- ・Webシステムの開発
- ・Webアプリケーションの開発
- ・業務系システムの開発
- ・金融系システムの開発
- ・公的機関システムの開発
- ・ソフトウェア評価

売上高：4,166 百万円  
人数：625 人



- ・ネットワークの設計/構築
- ・サーバーの設計/構築
- ・仮想基盤の構築/運用
- ・システム運用/保守
- ・セキュリティ対応

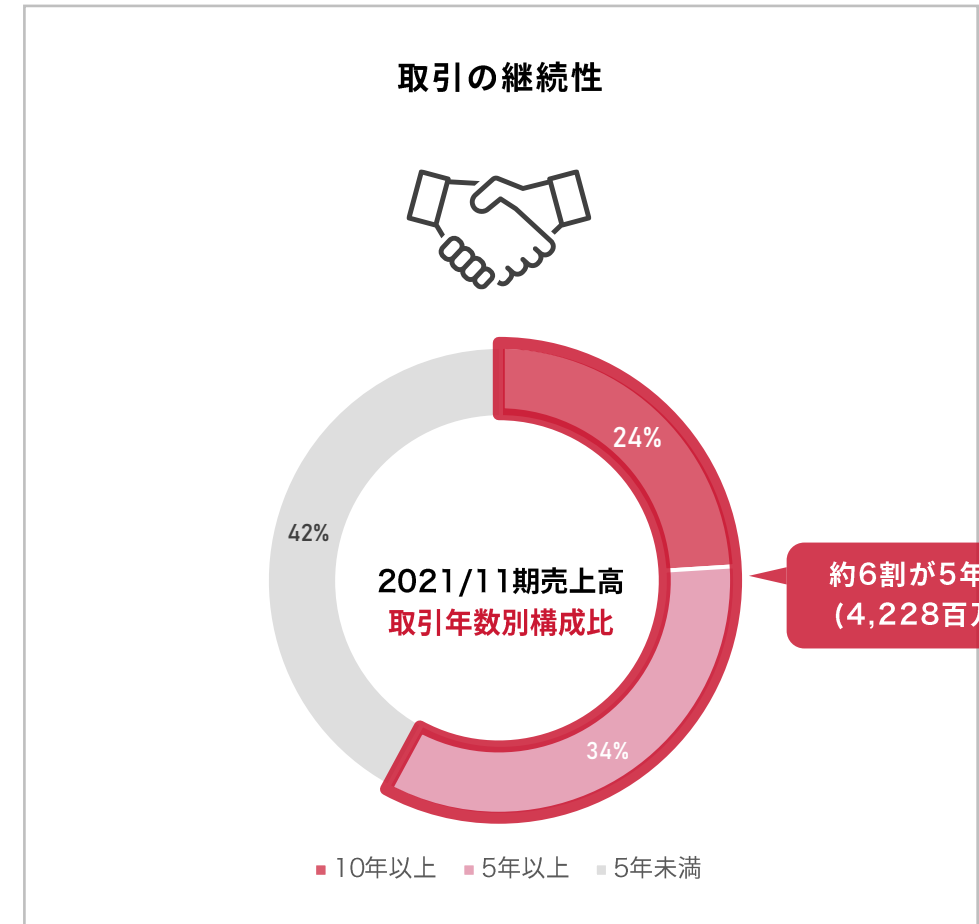
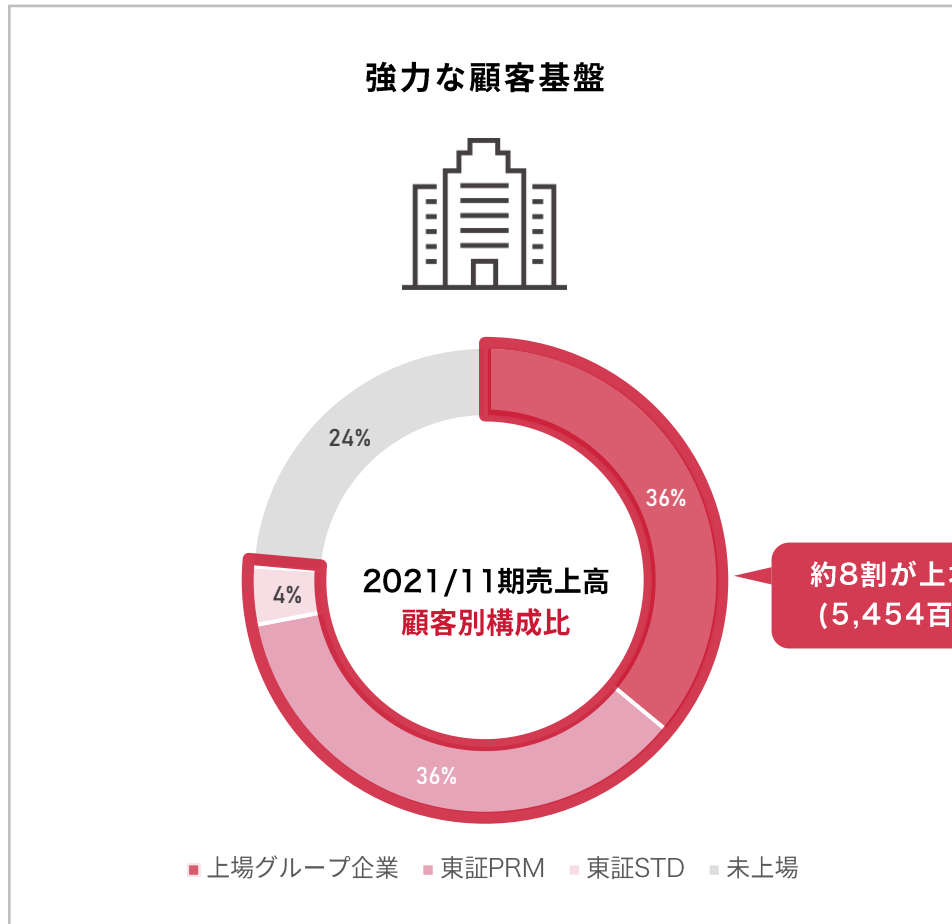
売上高：1,435 百万円  
人数：217 人



- ・自動車/車載機器の設計
- ・OA機器の設計
- ・デジタル機器の設計
- ・CAE解析
- ・生産技術
- ・EMC試験

売上高：1,312 百万円  
人数：227 人

上場企業を中心に安定した顧客基盤を有しており、半数以上の既存顧客と長期にわたり取引が継続している



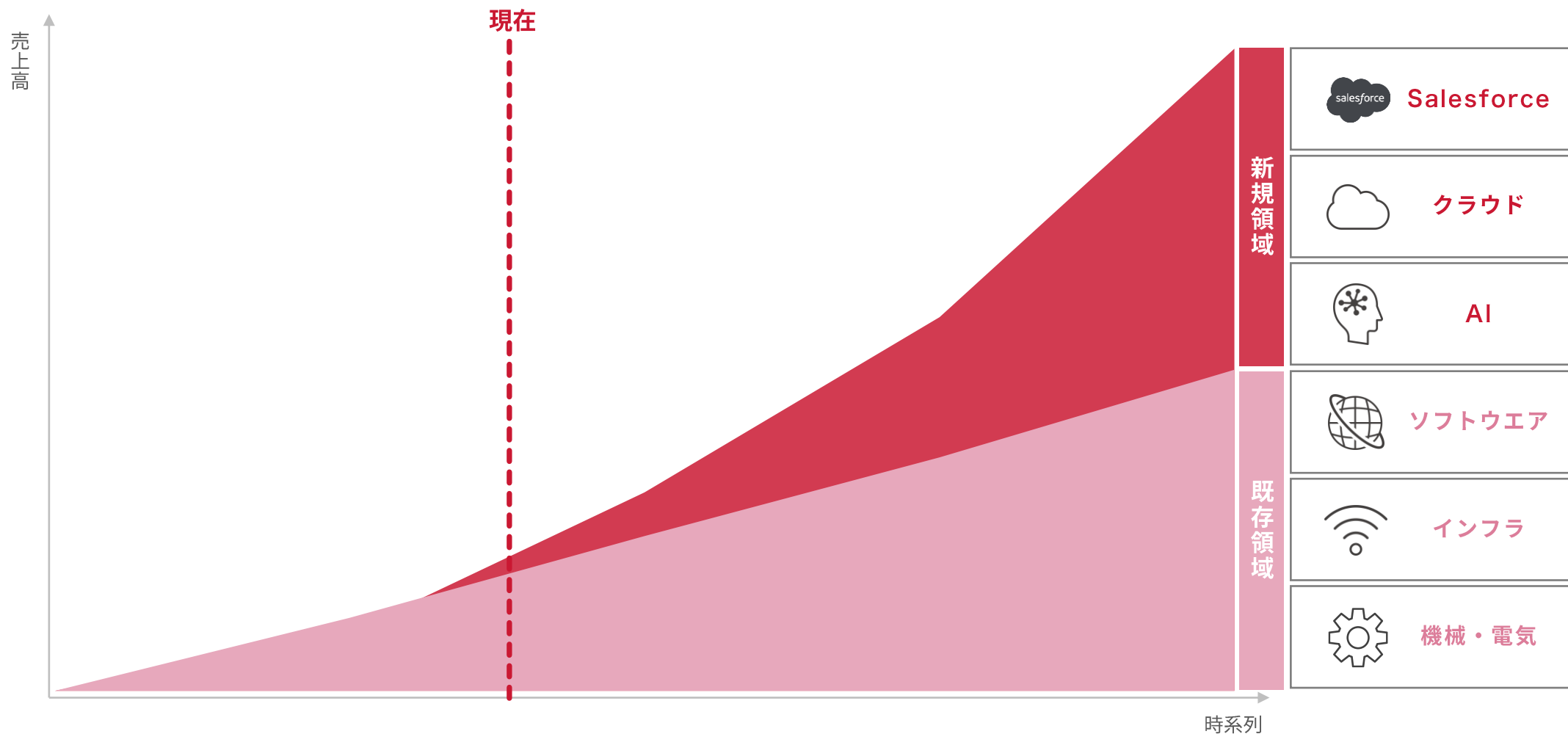
05

## Growth Strategy

成長戦略



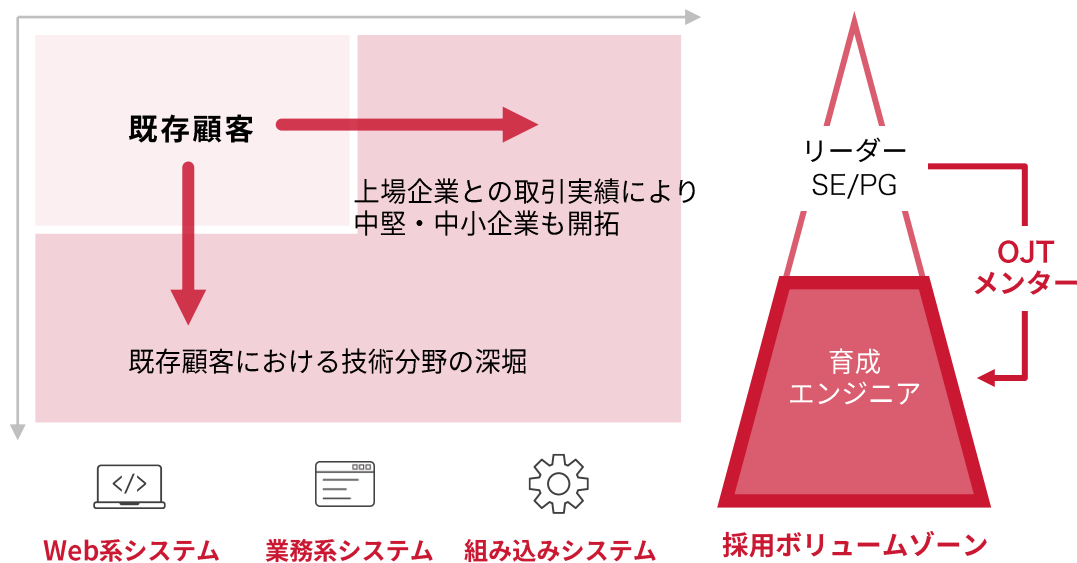
新規領域におけるエンジニア数の拡大、既存領域における顧客・分野の水平展開により更なる成長を目指す



## エンジニアのスキル向上と顧客開拓・深掘りにより、継続的な成長を目指す

### ソフトウェア開発

- ・人材不足のIT市場に対して育成によるエンジニア創出に積極的投資
- ・顧客拡大と新規分野開拓による採用ターゲットの広域化

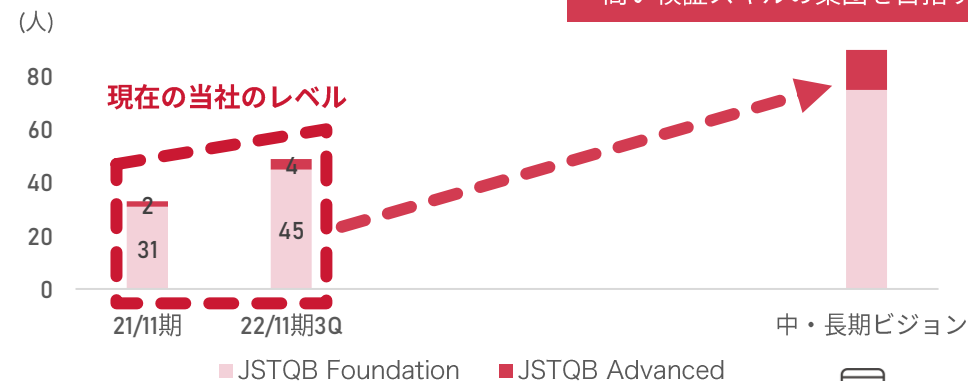


- ✓ 社内OJTによる中長期的なエンジニア育成
- ✓ チーム体制でのオンサイト型開発支援
- ✓ 居住地に捉われないリモート案件への参画

### ソフトウェア評価

- ・ISTQBパートナープログラム (JSTQB Platinum Partner) の認定による顧客開拓
- ・ソフトウェア評価エンジニアのキャリア形成を構築

### JSTQB認定テスト技術者資格



新規領域では、急成長している技術分野における技術力の強化と顧客開拓を行う

	技術・サービス	ターゲット市場	成長に向けた施策
 <b>Salesforce</b>  <b>2021/11期</b> <b>2022/11期3Q</b>  <b>売上高</b> <b>80百万円</b> ▶ <b>171百万円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム導入/移行支援</li> <li>機能追加/カスタマイズ</li> <li>他システム連携作業</li> <li>システム運用/保守</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Salesforce認定パートナー企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>認定パートナー企業の取引拡大</li> <li>Javaエンジニアからの転換</li> <li>関連資格の取得</li> <li>育成型の事業拡大を推進</li> </ul>
 <b>クラウド</b>  <b>2021/11期</b> <b>2022/11期3Q</b>  <b>売上高</b> <b>150百万円</b> ▶ <b>192百万円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AWS環境の設計/構築</li> <li>Azure環境の設計/構築</li> <li>GCP環境の設計/構築</li> <li>クラウド移行支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sler</li> <li>メーカー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>インフラエンジニアからの展開</li> <li>高難易度資格取得による業務範囲の拡大</li> </ul>
 <b>AI</b>  <b>2021/11期</b> <b>2022/11期3Q</b>  <b>売上高</b> <b>97百万円</b> ▶ <b>115百万円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自然言語処理による研究/分析</li> <li>画像処理による点検/分析</li> <li>ディープラーニングによる研究</li> <li>次世代通信基地局のデータ分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sler</li> <li>メーカー</li> <li>ベンチャー企業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門知識を持った人材の採用</li> <li>既存顧客の維持/拡大</li> </ul>

06

Appendix  
補足

(単位：百万円)

	2021年11月期 実績	2022年11月期 第3四半期	2022年11月期 予想	進捗率 予想比
売上高	7,243	6,097	8,153	74.78%
売上原価	5,533	4,587	6,177	74.26%
売上総利益	1,709	1,509	1,976	76.37%
売上総利益率	23.60%	24.75%	24.24%	
販売費及び一般管理費	1,368	1,055	1,436	73.47%
営業利益	341	454	539	84.23%
営業利益率	4.71%	7.45%	6.61%	
営業外収益	21	7	31	22.58%
営業外費用	-	5	16	31.25%
経常利益	363	456	554	82.31%
経常利益率	5.01%	7.48%	6.80%	
特別利益	54	0	0	
特別損失	19	0	0	
税引前当期純利益	398	455	554	82.13%
法人税等	122	150	183	81.97%
当期純利益	275	304	370	82.16%
当期純利益率	3.80%	4.99%	4.54%	

(単位：百万円)

	2021年11月期 実績	2022年11月期 第3四半期
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	1,719	2,105
売掛金	1,011	1,114
流動資産合計	2,870	3,322
<b>固定資産</b>		
有形固定資産	53	46
無形固定資産	12	9
投資その他の資産	224	328
固定資産合計	289	384
<b>資産合計</b>	<b>3,160</b>	<b>3,706</b>

	2021年11月期 実績	2022年11月期 第3四半期
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
未払費用	524	532
流動負債合計	997	1,365
<b>固定負債</b>		
固定負債合計	207	218
<b>負債合計</b>	<b>1,204</b>	<b>1,583</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
資本金	20	20
利益剰余金	2,058	2,225
自己株式	△122	△122
株主資本合計	1,955	2,122
<b>純資産合計</b>	<b>1,955</b>	<b>2,122</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,160</b>	<b>3,706</b>

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。