

Japaniace

2022年11月期 決算説明資料

ジャパニマス株式会社（証券コード：9558）

2023年1月

売上高はIT市場を中心にエンジニアの需要に応える形で堅調に推移、利益は効率的にエンジニア増強を進めたことにより大幅に増益

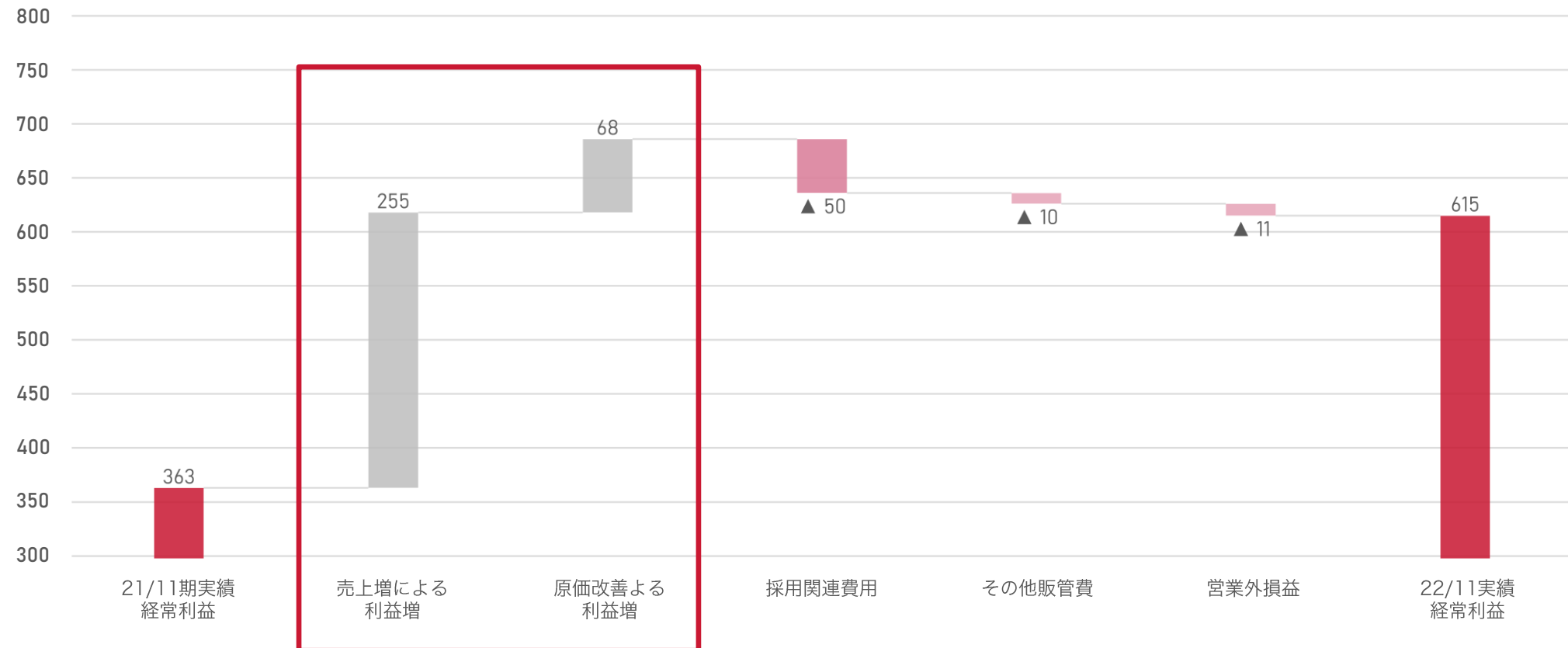
(単位：百万円)

(百万円)	2021年11月期 実績	2022年11月期 実績	前年同期比		2022年11月期 業績予想 (9/13)	業績予想比	
			増減額	%		増減額	%
売上高	7,423	8,324	1,080	+14.9%	8,153	170	+2.1%
売上総利益	1,709	2,033	323	+18.9%	1,976	57	+2.9%
営業利益	341	611	269	+78.9%	539	71	+13.3%
経常利益	363	615	251	+69.4%	554	60	+11.0%
純利益	275	442	166	+60.3%	370	72	+19.5%

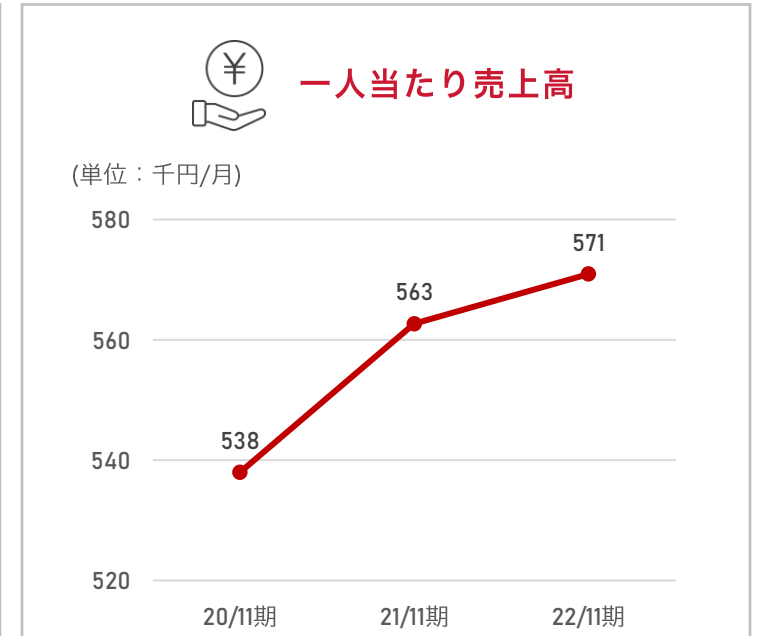
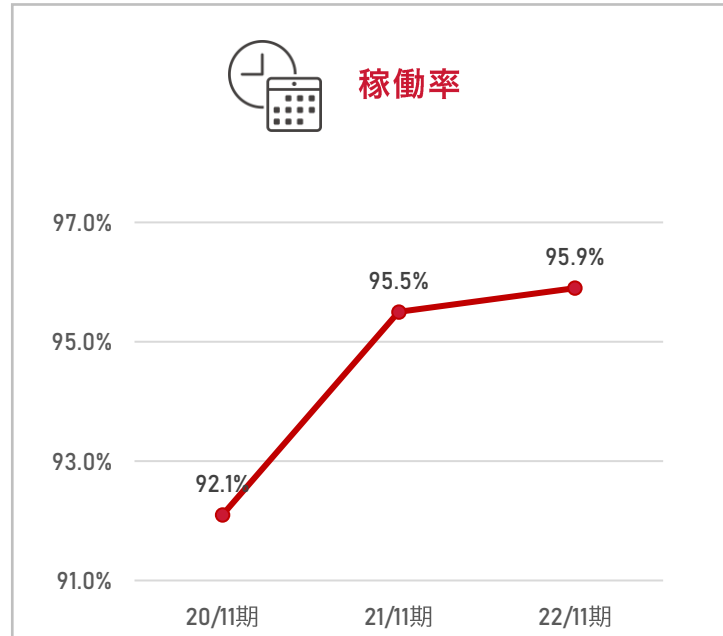
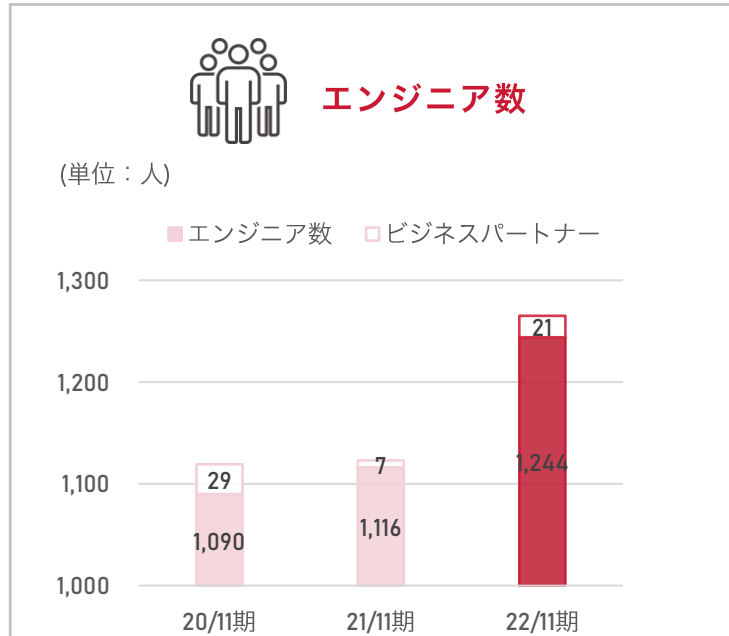
売上増による利益増 (+255) の他、稼働率の改善、一人当たり売上高の向上に伴う原価改善による利益増 (+68)、エンジニアの増員に伴う採用関連費の増加 (△50)、上場関連費用による営業外損益 (△11) 等により、経常利益は+251百万円の増益

2022年11月期 前年同期比利益推移

(単位：百万円)



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



成長への施策等	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 未経験者を採用し1か月のスクール研修で即戦力まで育てる施策を強化 ✓ 22/11期は新卒39名、中途313名のエンジニア採用実績により182名の純増 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規顧客の開拓および新規部署の紹介により提案先が増えたことで高稼働率を維持 ✓ IT市場においてベテランから若手まで幅広いエンジニアの需要が旺盛であることが追い風となる 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ エンジニアのスキルに見合った案件へ戦略的に配置異動をさせることにより良化 ✓ 待機者向けに短期間の案件を受注することで全体の売上高の底上げとなる
---------	---	---	---

※エンジニア数：期末時点のエンジニア在籍数、ビジネスパートナー人数







※稼働率：(月ごとのエンジニア稼働数の合計+ビジネスパートナー稼働数の合計) ÷ (月ごとのエンジニア在籍数+ビジネスパートナー人数) × 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

※記載の数値は期中平均の値

ソフトウェア、インフラ、Salesforceは順調に規模を拡大するも、機械・電気、AIは顧客の求めるサービスを十分に提供できず

既存領域	 ソフトウェア	売上高：4,757 百万円 人数：740 人	<ul style="list-style-type: none"> IT人材の慢性的な不足が続く中でエンジニアの増強が計画以上に進捗 ISTQB（※ソフトウェア テスト技術者の認定資格制度） Platinum Partnerに認定
	 インフラ	売上高：1,550 百万円 人数：274 人	<ul style="list-style-type: none"> 社内外のスクールを活用することでネットワークエンジニアを創出 大阪、仙台で新規開拓が進むなど地方拠点での売り上げが拡大
	 機械・電気	売上高：1,423 百万円 人数：211 人	<ul style="list-style-type: none"> 需要は底堅いもののエンジニアの増強に苦慮 既存顧客からの受託開発案件を継続的に受注
新規領域	 Salesforce	売上高：243 百万円 人数：53 人	<ul style="list-style-type: none"> 基礎研修の過程でSalesforce認定資格の取得を推奨し保有資格数が174個まで増加 パートナーを介した業務受託の他、顧客企業との直接取引も増加し、取引社数は6社から17社に拡大
	 クラウド	売上高：239 百万円 人数：28人	<ul style="list-style-type: none"> 既存業務においてAWS環境で開発するケースが増加傾向、クラウド移行支援業務も拡大 既存顧客からのオンサイト型開発支援業務を継続的に受注
	 AI	売上高：105 百万円 人数：14 人	<ul style="list-style-type: none"> 顧客ニーズに応じた技術の提供に苦戦 アノテーションなどの業務は受注しているが、期間が限定的であるため継続的な参画が困難

高い稼働率の維持およびエンジニアの効率的な採用により、各段階利益の利益率が良化

(単位：百万円)

	2021年11月期 実績	2022年11月期 実績	前年同期比
売上高	7,243	8,324	114.9%
売上原価	5,533	6,291	113.7%
売上総利益	1,709	2,033	118.9%
売上総利益率	23.6%	24.4%	
販売費及び一般管理費	1,368	1,422	104.0%
営業利益	341	611	178.9%
営業利益率	4.7%	7.3%	
営業外収益	21	18	86.5%
営業外費用	-	14	
経常利益	363	615	169.4%
経常利益率	5.0%	7.4%	
特別利益	54	-	
特別損失	19	0	
税引前当期純利益	398	614	154.3%
法人税等	122	172	140.7%
当期純利益	275	442	160.3%
当期純利益率	3.8%	5.3%	

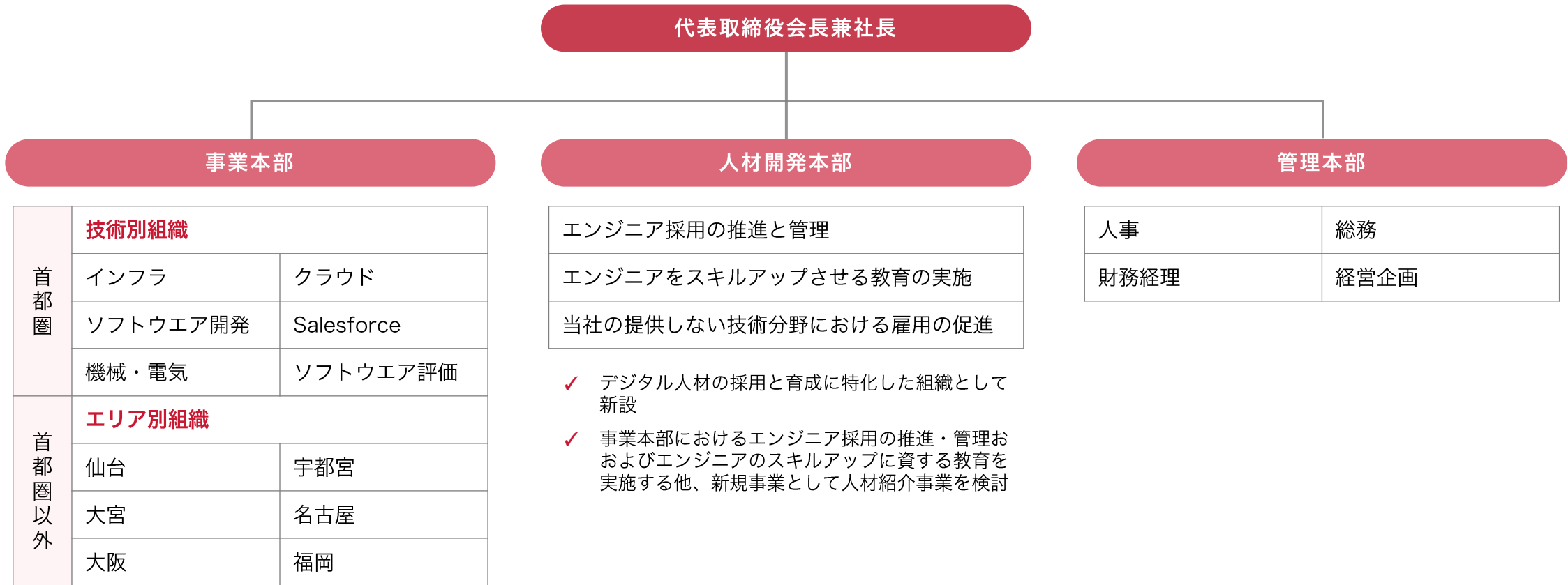
過去最高益の達成および上場に伴う自己株式の処分により自己資本比率は62.1%に改善

(単位：百万円)

	2021年11月期 実績	2022年11月期 実績
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,719	2,361
売掛金	1,011	1,163
流動資産合計	2,870	3,631
固定資産		
有形固定資産	53	48
無形固定資産	12	8
投資その他の資産	224	253
固定資産合計	289	309
資産合計	3,160	3,941

	2021年11月期 実績	2022年11月期 実績
負債の部		
流動負債		
未払費用	524	600
流動負債合計	997	1,272
固定負債		
固定負債合計	207	221
負債合計	1,204	1,493
純資産の部		
株主資本		
資本金	20	20
利益剰余金	2,058	2,362
自己株式	△122	△20
株主資本合計	1,955	2,447
純資産合計	1,955	2,447
負債純資産合計	3,160	3,941

2023年11月期より3本部体制に移行



- ✓ 首都圏では技術別組織を編成し、技術分野ごとにサービスを提供
- ✓ 首都圏以外はエリア別組織を編成し、顧客ごとのニーズに応じたサービスを提供

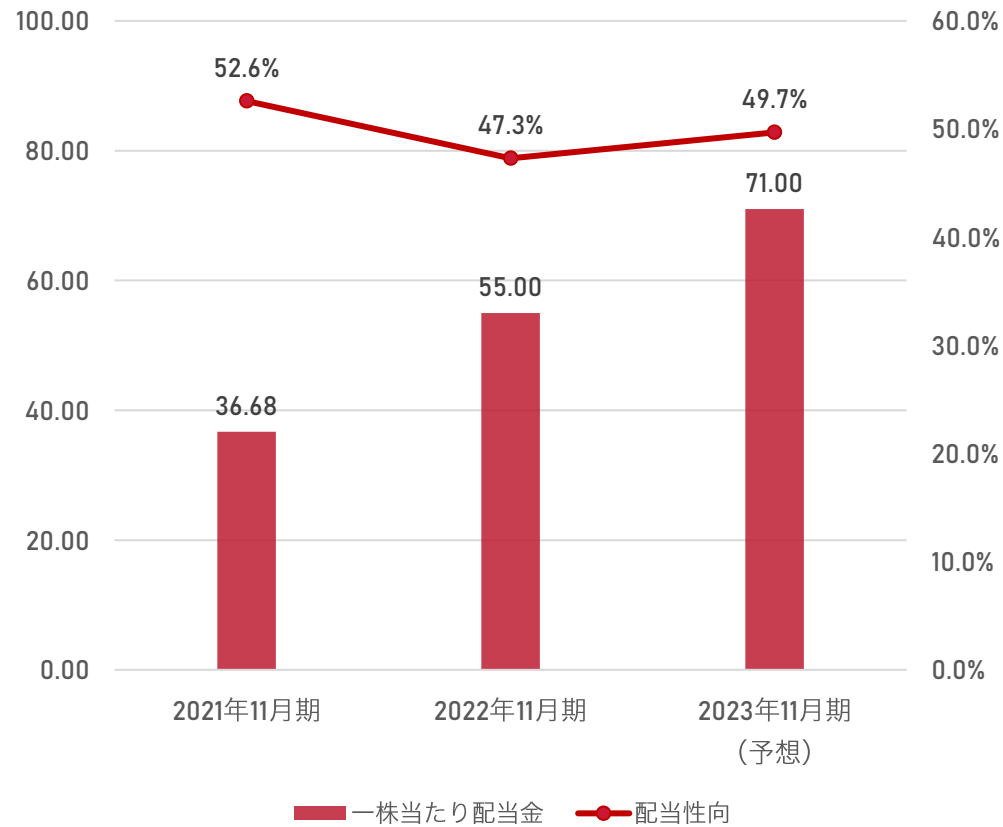
引き続きIT・通信業界及びものづくりメーカーへのサービス提供による事業拡大に努めることにより経常利益+30%成長を計画

(単位：百万円)

(百万円)	2022年11月期 実績	2023年11月期 見通し	前年同期比	
			増減額	%
売上高	8,324	9,559	1,235	+14.8%
売上総利益	2,033	2,321	288	+14.1%
営業利益	611	747	136	+22.3%
経常利益	615	800	185	+30.0%
純利益	442	571	129	+29.1%

利益配分に関する基本方針に基づき、当期純利益の50%を目標とした配当性向を継続

配当金・配当性向の推移



(円)	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期 (予想)
一株当たり 当期純利益	69.68	116.28	142.95
一株当たり 配当金	36.68	55.00	71.00
配当性向	52.6%	47.3%	49.7%

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。