

# Japaniace

2022年11月期 決算説明会資料

ジャパニマス株式会社（証券コード：9558）

2023年1月

# 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 中期経営計画
- 06 2023年11月期計画

01

## Performance Highlights

業績ハイライト

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

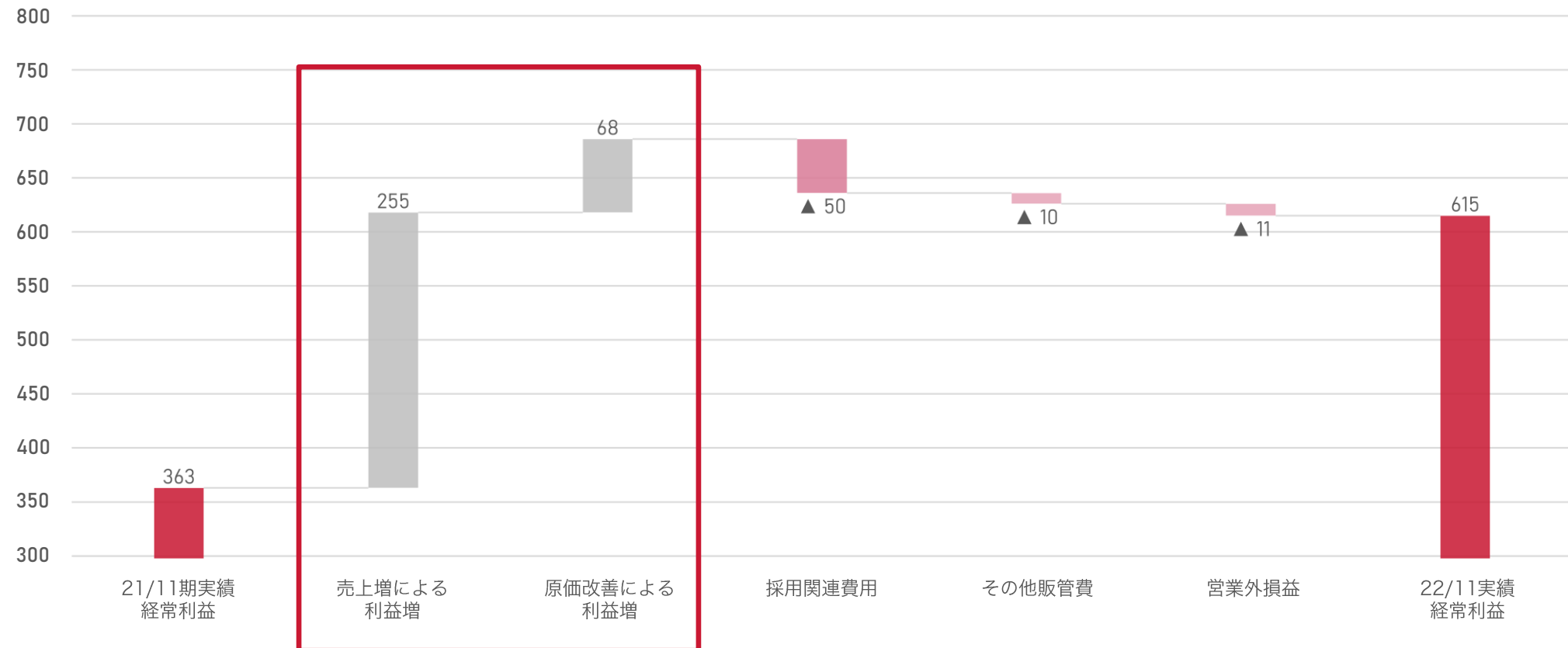
(単位：百万円)

(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	<b>8,324</b>	1,080	+14.9%	8,153	170	+2.1%
売上総利益	1,709	<b>2,033</b>	323	+18.9%	1,976	57	+2.9%
営業利益	341	<b>611</b>	269	+78.9%	539	71	+13.3%
経常利益	363	<b>615</b>	251	+69.4%	554	60	+11.0%
純利益	275	<b>442</b>	166	+60.3%	370	72	+19.5%

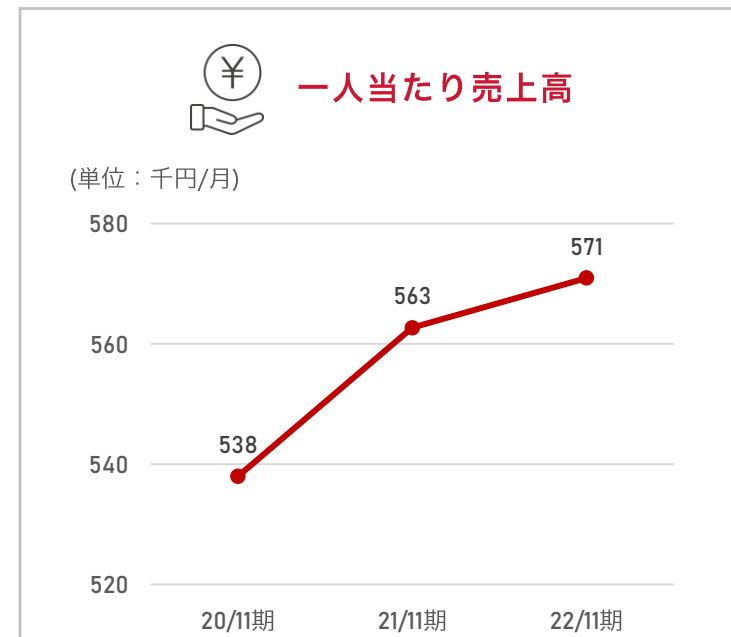
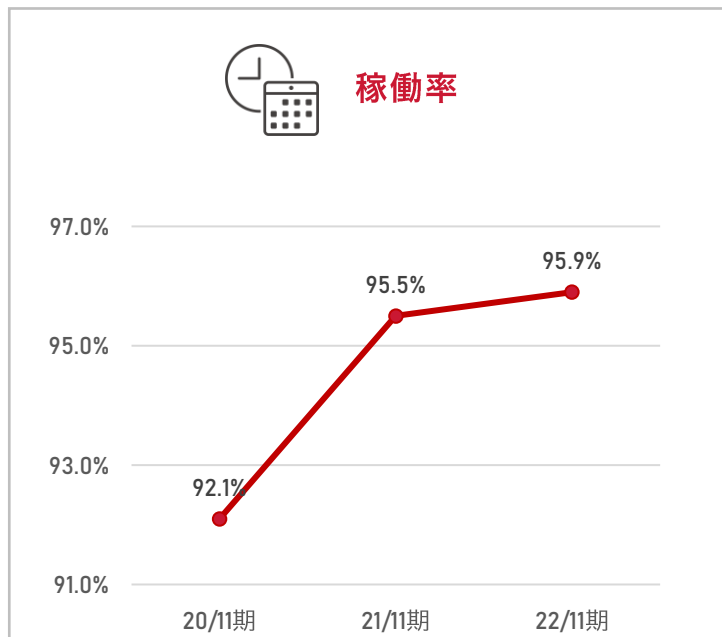
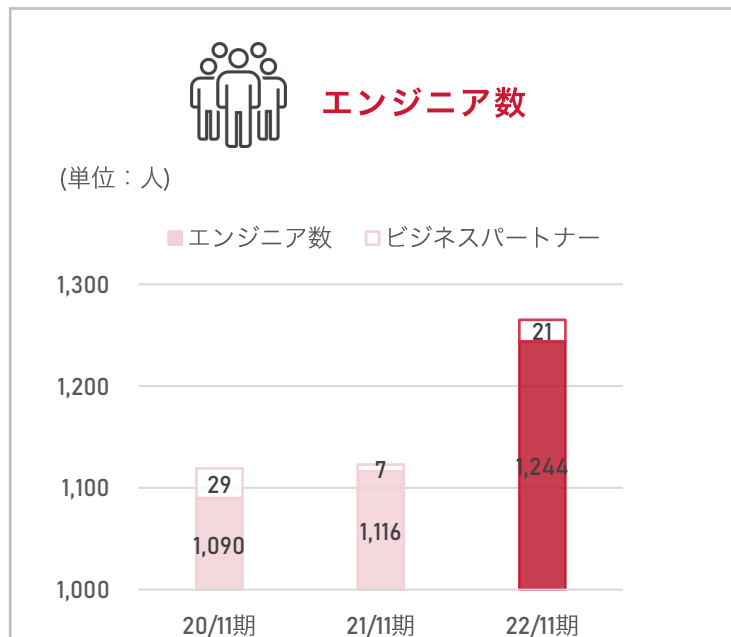
売上増による利益増 (+255) の他、稼働率の改善、一人当たり売上高の向上に伴う原価改善による利益増 (+68)、エンジニアの増員に伴う採用関連費の増加 (△50)、上場関連費用による営業外損益 (△11) 等により、経常利益は+251百万円の増益

## 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

- ✓ 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

- ✓ 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

- ✓ 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

※期末のエンジニア数

既存領域	 <b>ソフトウェア</b>	売上高：4,757 百万円 人数：740 人	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
	 <b>インフラ</b>	売上高：1,550 百万円 人数：274 人	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>大阪、仙台で新規開拓が進むなど地方拠点での売上げが拡大</li> </ul>
	 <b>機械・電気</b>	売上高：1,423 百万円 人数：211 人	<ul style="list-style-type: none"> <li>需要は底堅いもののエンジニアの増強に苦慮</li> <li>既存顧客からの受託開発案件を継続的に受注</li> </ul>
新規領域	 <b>Salesforce</b>	売上高：243 百万円 人数：53 人	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
	 <b>クラウド</b>	売上高：239 百万円 人数：28人	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
	 <b>AI</b>	売上高：105 百万円 人数：14 人	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ニーズに応じた技術の提供に苦戦</li> <li>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</li> </ul>

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

# 02

## Company Overview

会社概要



## 代表取締役 会長兼社長 西川 三郎

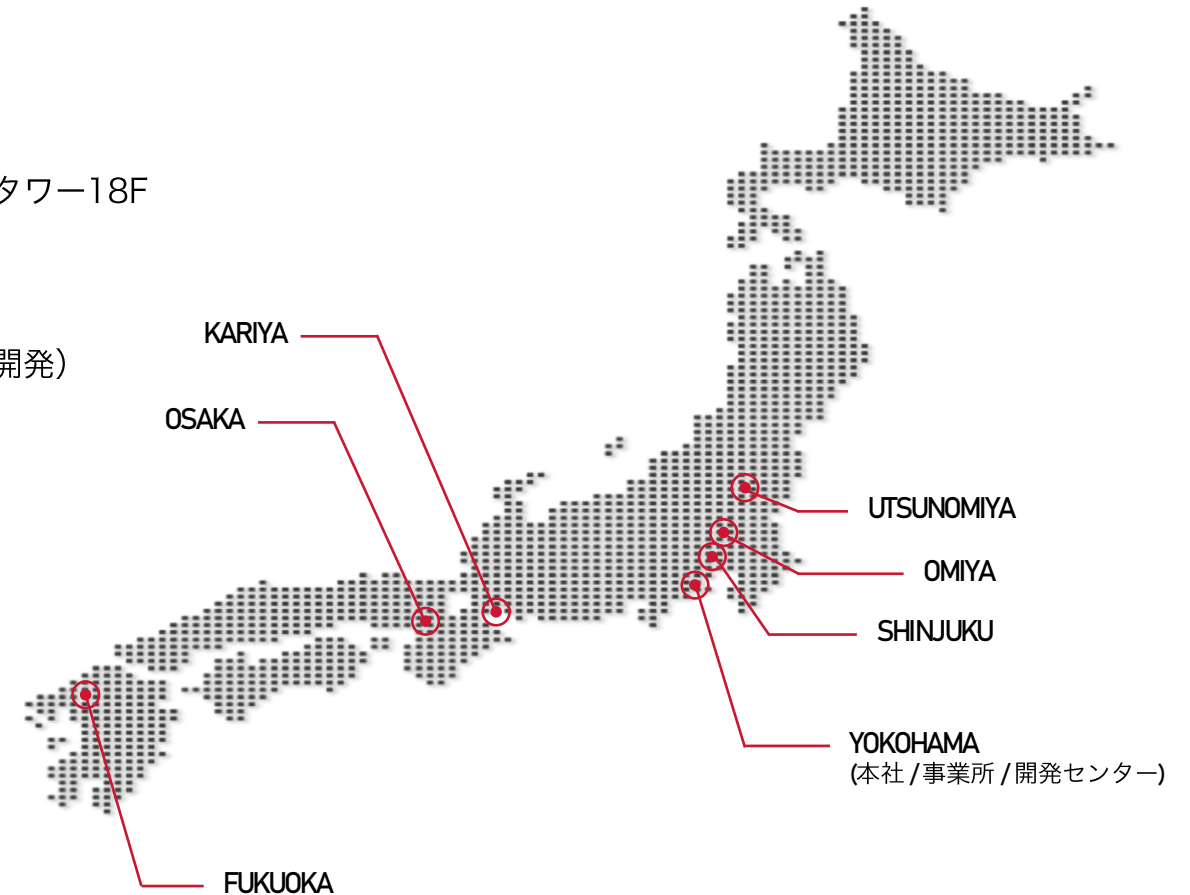
最終学歴	慶應義塾大学 法学部 法律学科 卒業
1973年4月	千代田生命保険相互会社 (現ジブラルタ生命保険株式会社) 入社
1991年10月	東京マシナリー株式会社 (現TMCシステム株式会社) 入社
1992年10月	同社 代表取締役専務
1999年12月	当社設立、代表取締役社長
2018年12月	当社代表取締役会長
2021年10月	当社代表取締役会長兼社長 (現在)

# 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

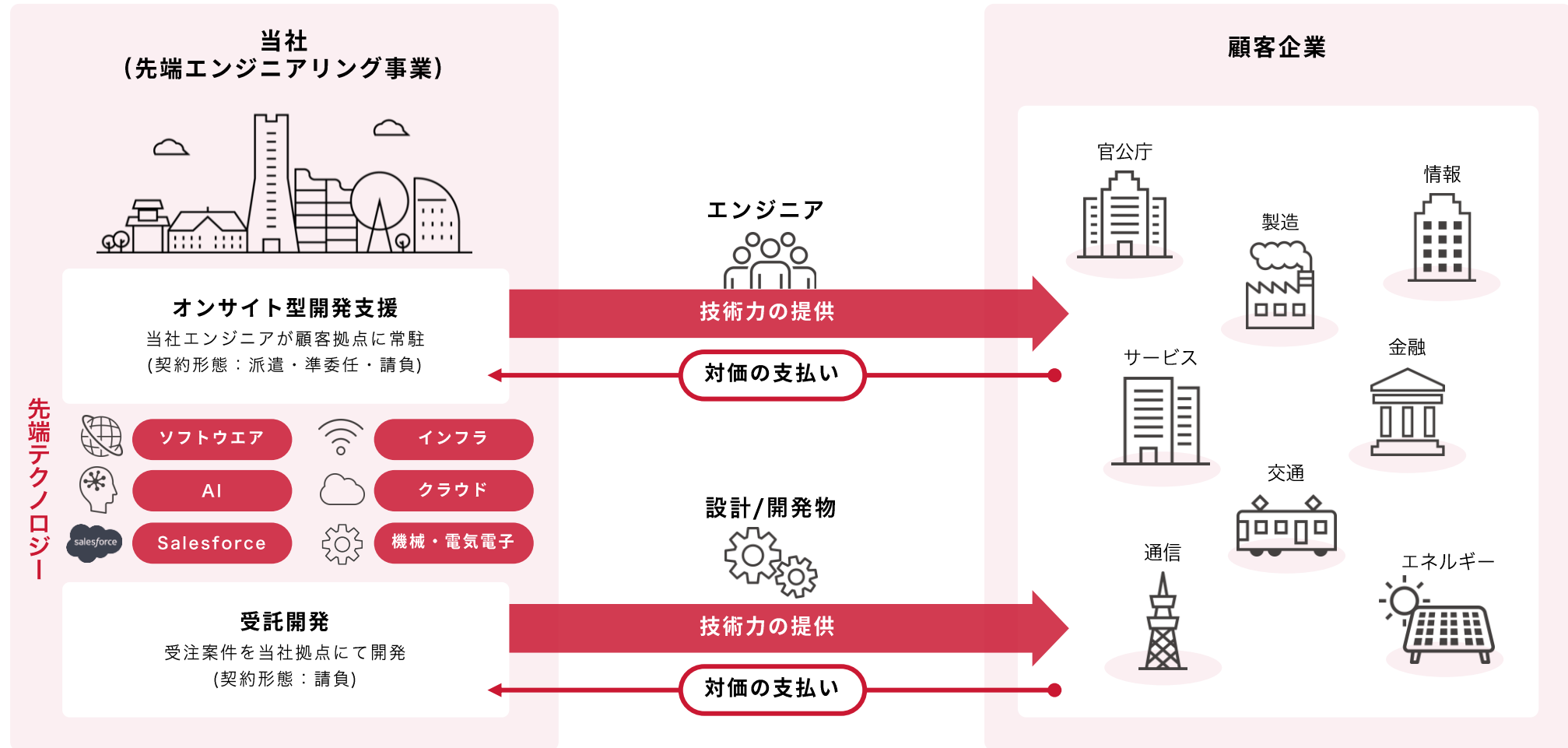
私たちは創業以来、加速するテクノロジーの進化に挑戦し続けてきました。  
AI・IoT・クラウドをはじめとした先端テクノロジーの活用が進む中で、  
変化に順応するだけでなく新たなニーズを見い出すことで、  
より付加価値の高いサービスを提供できる、選ばれ続ける会社を目指します。



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	1,442名 (2022年11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

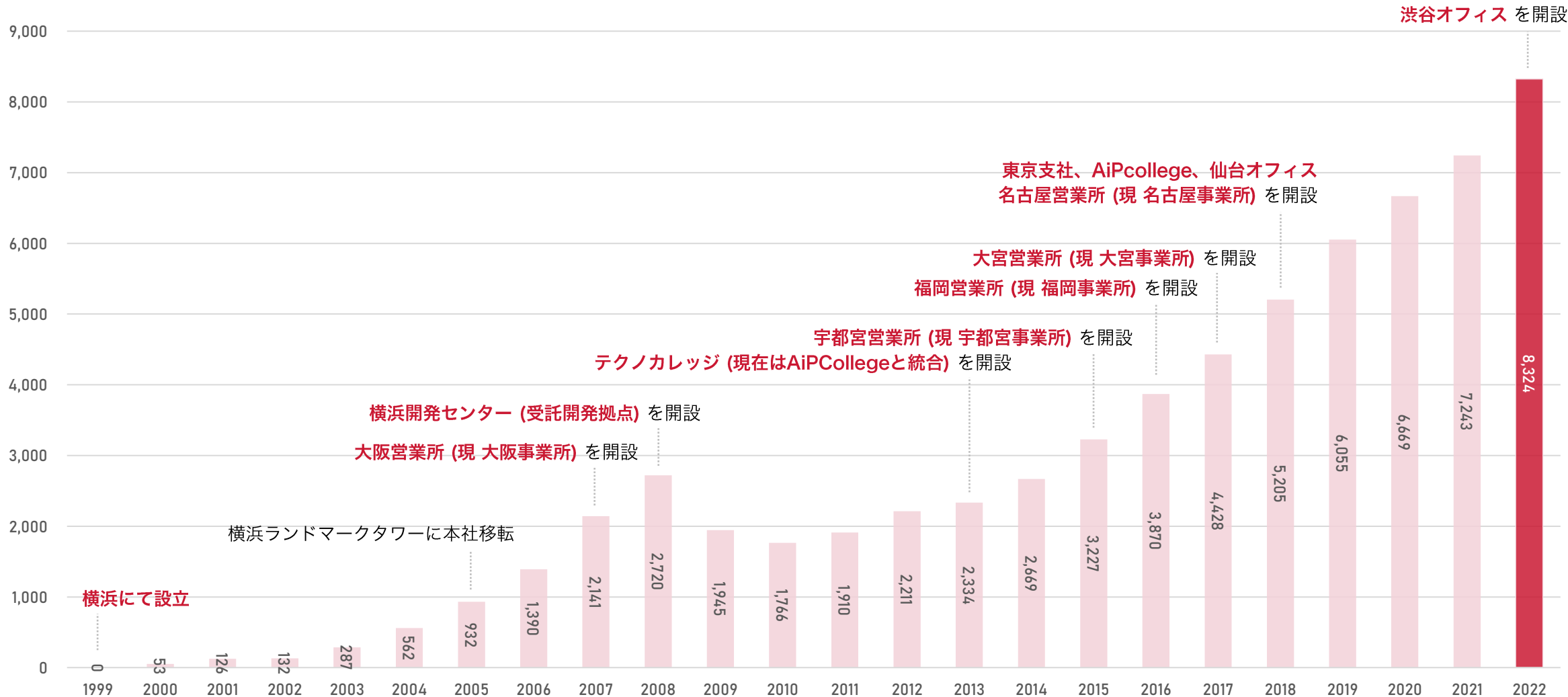


先端テクノロジーが必要な市場に対して専門性の高い技術を提供する「先端エンジニアリング事業」を展開



リーマンショックから売上高 **4倍超** の成長力

(単位：百万円)

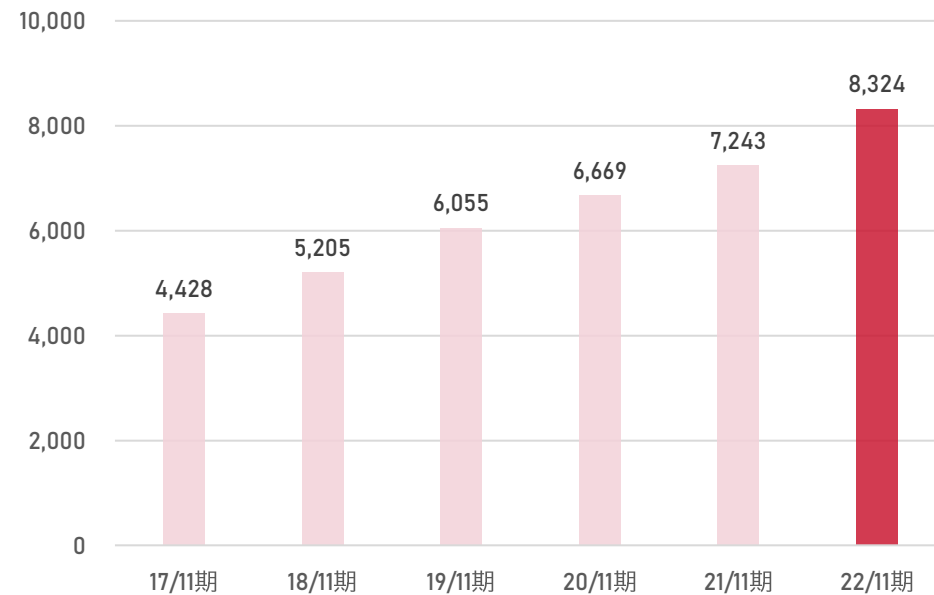


コロナ禍による待機エンジニア数の増加と上場準備への投資で一時的に利益が落ち込むも21/11期以降は回復基調

財務ハイライト

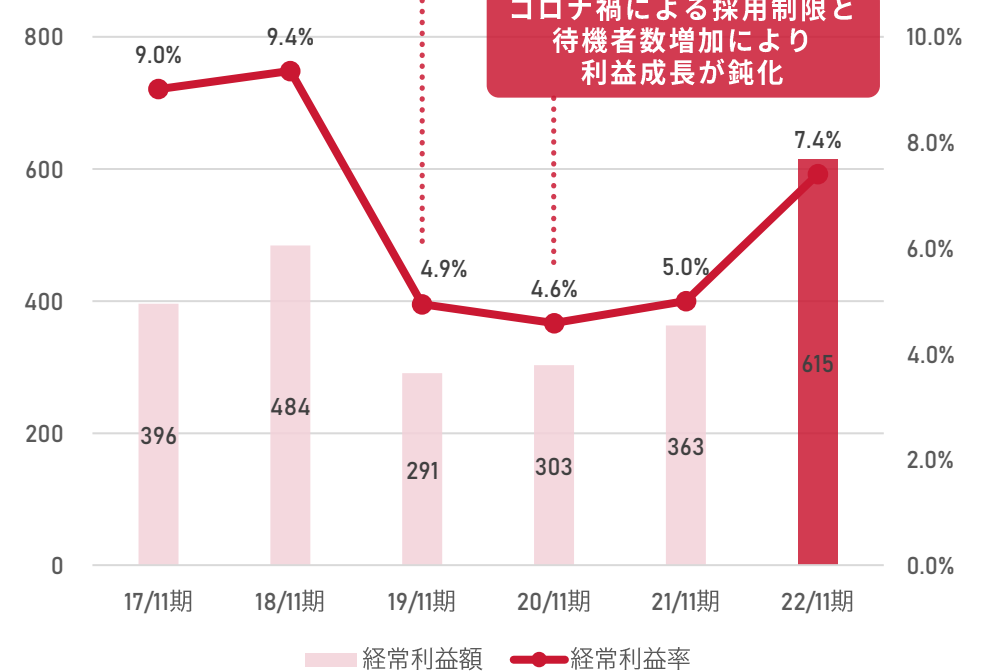
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)





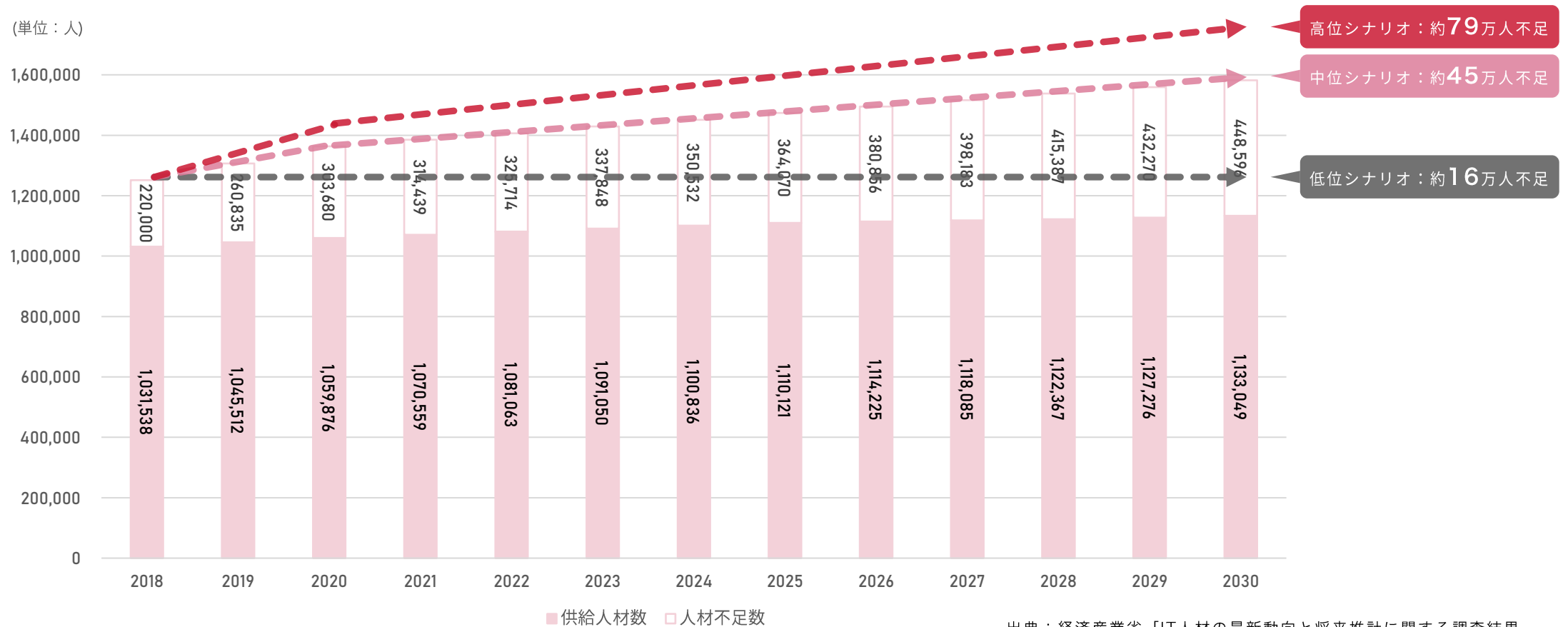
# 03

## 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

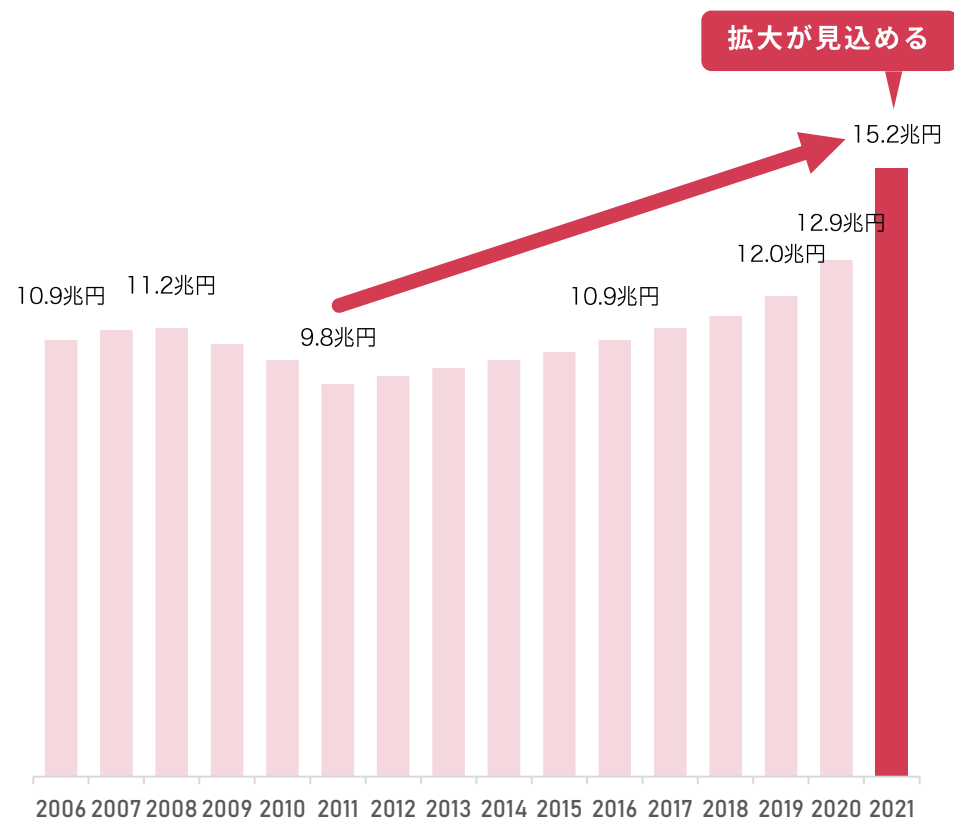
IT人材供給推移



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」

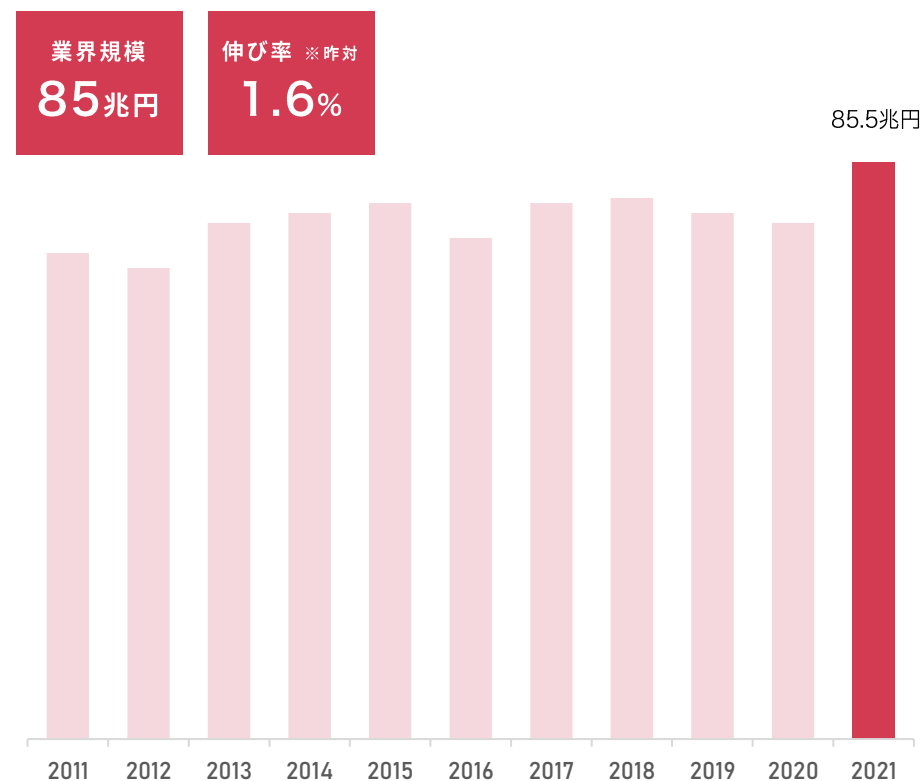
IT業界は企業のDXやテレワークにより更なるIT需要が見込まれ、製造メーカーは半導体と電子部品が急伸び回復傾向にある

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



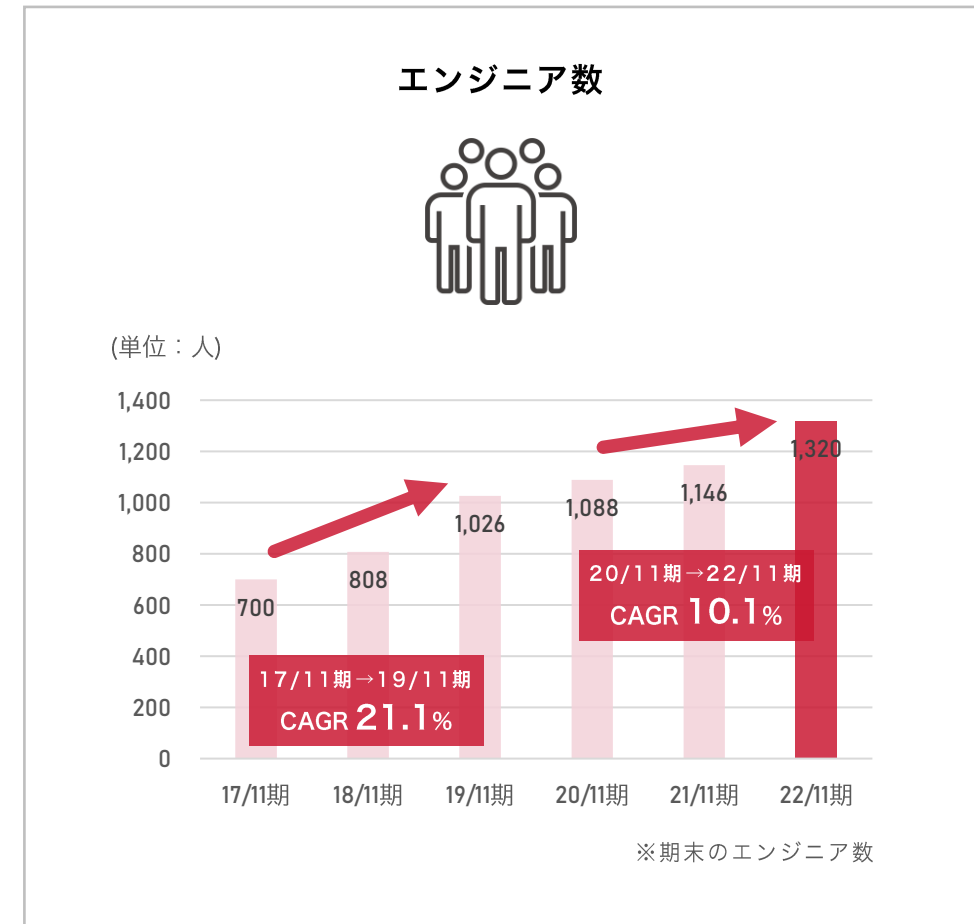
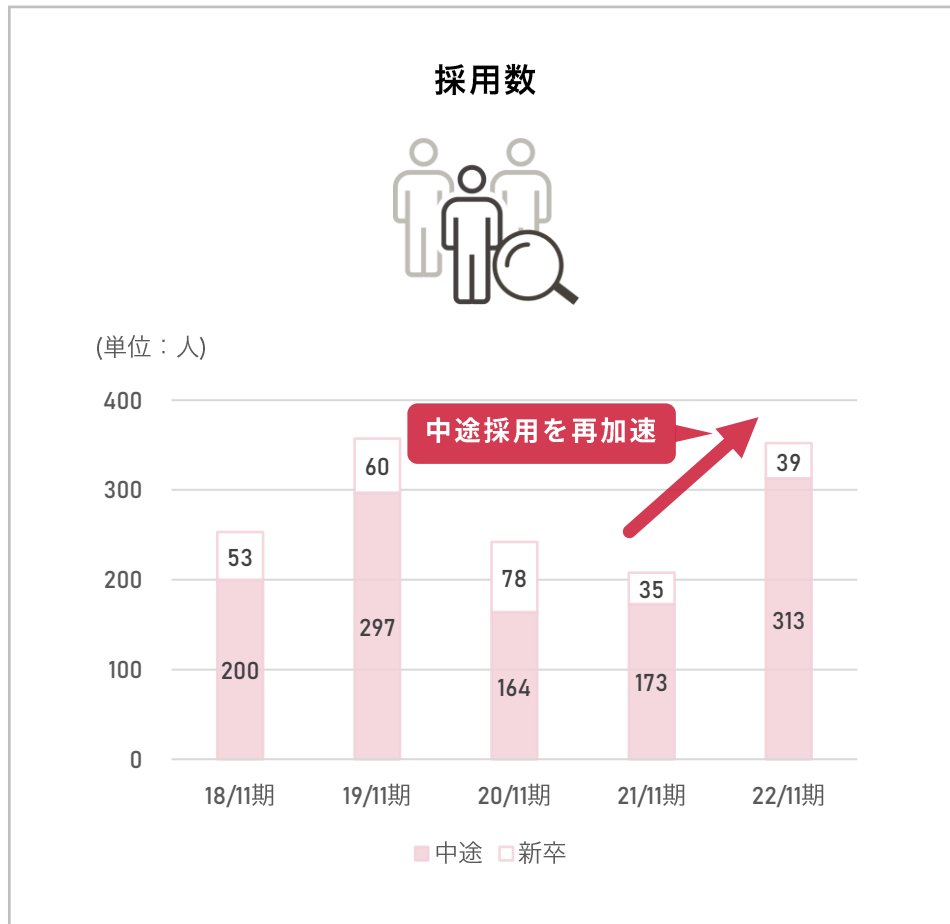
▶ 各分野に特化したエンジニアを多数保有

## 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



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**



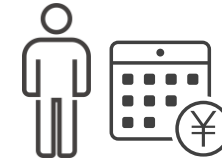
#### e-learning制度

・G検定 ・Python3 ・Java中級 など

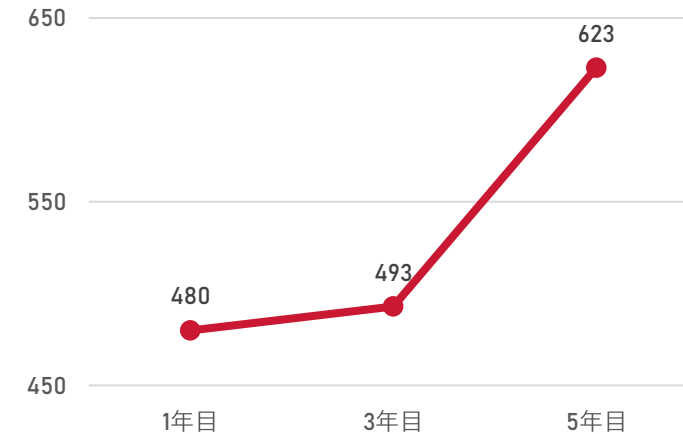
- ▶ 資格取得や技術力の向上を目的とした、当社独自の**e-learningコンテンツ**

### 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11月現在）

<p>情報処理技術者試験 (261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 (322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 (374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

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



- ・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



- ・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

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

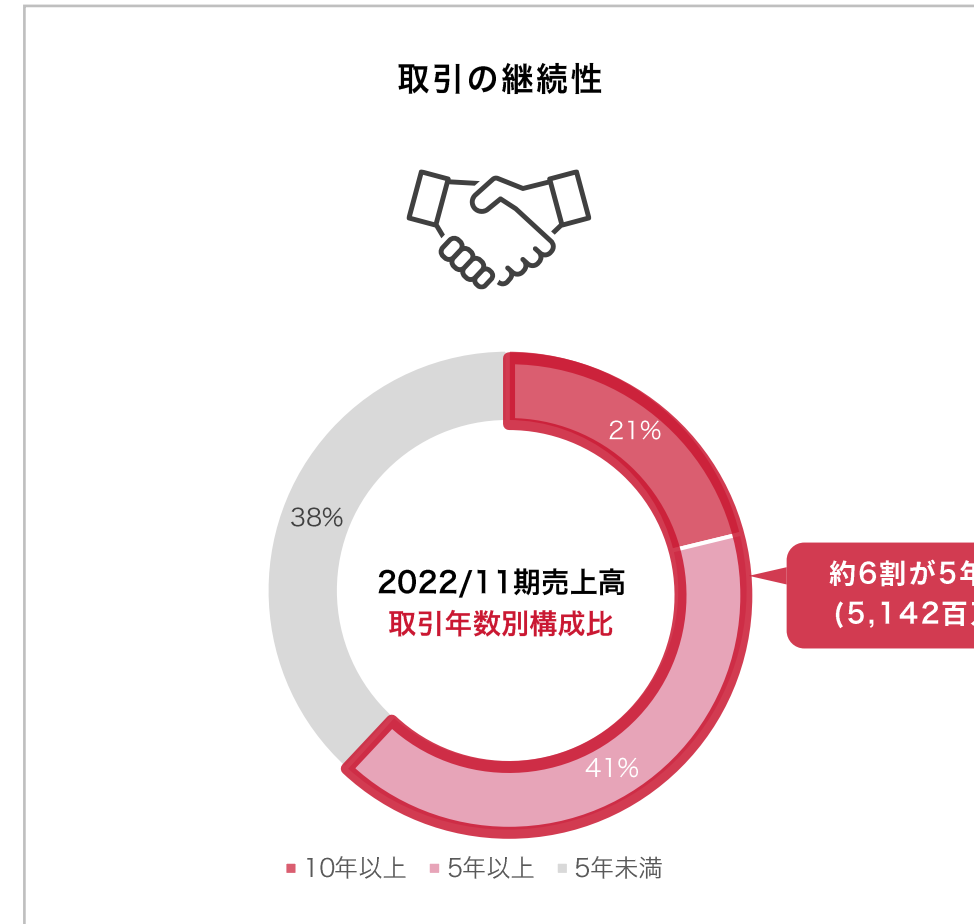
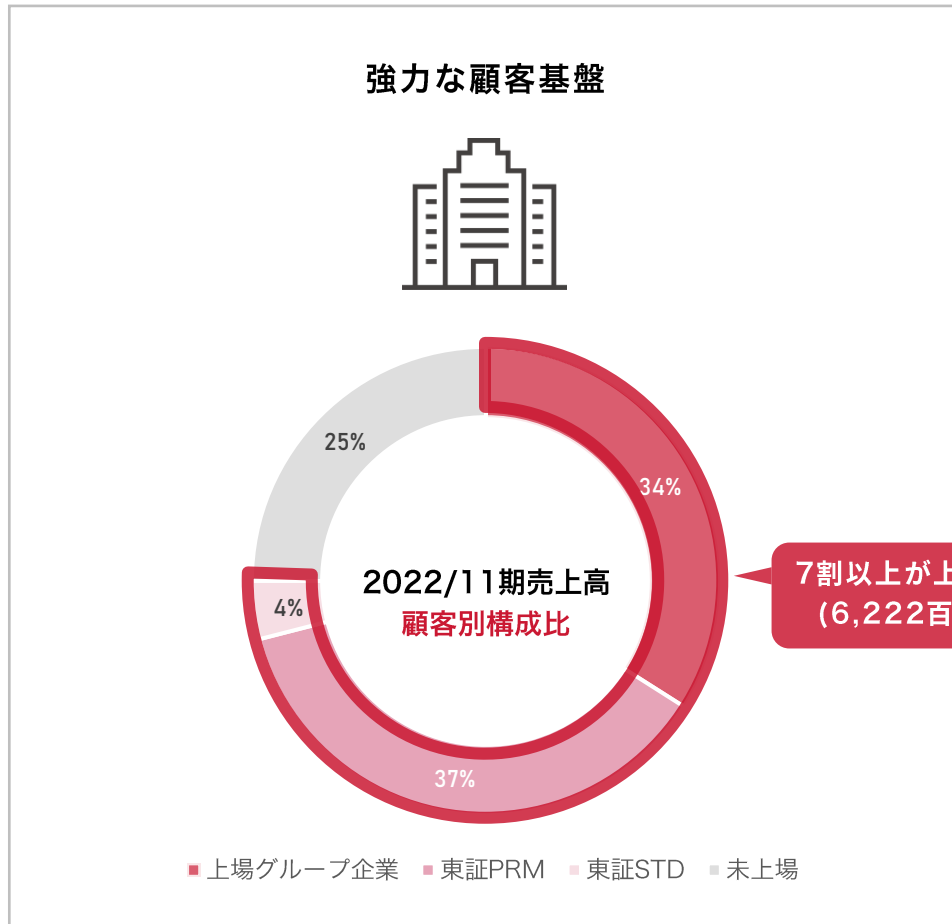


- ・ネットワークの設計/構築
- ・サーバーの設計/構築
- ・仮想基盤の構築/運用
- ・システム運用/保守
- ・セキュリティ対応



- ・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

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

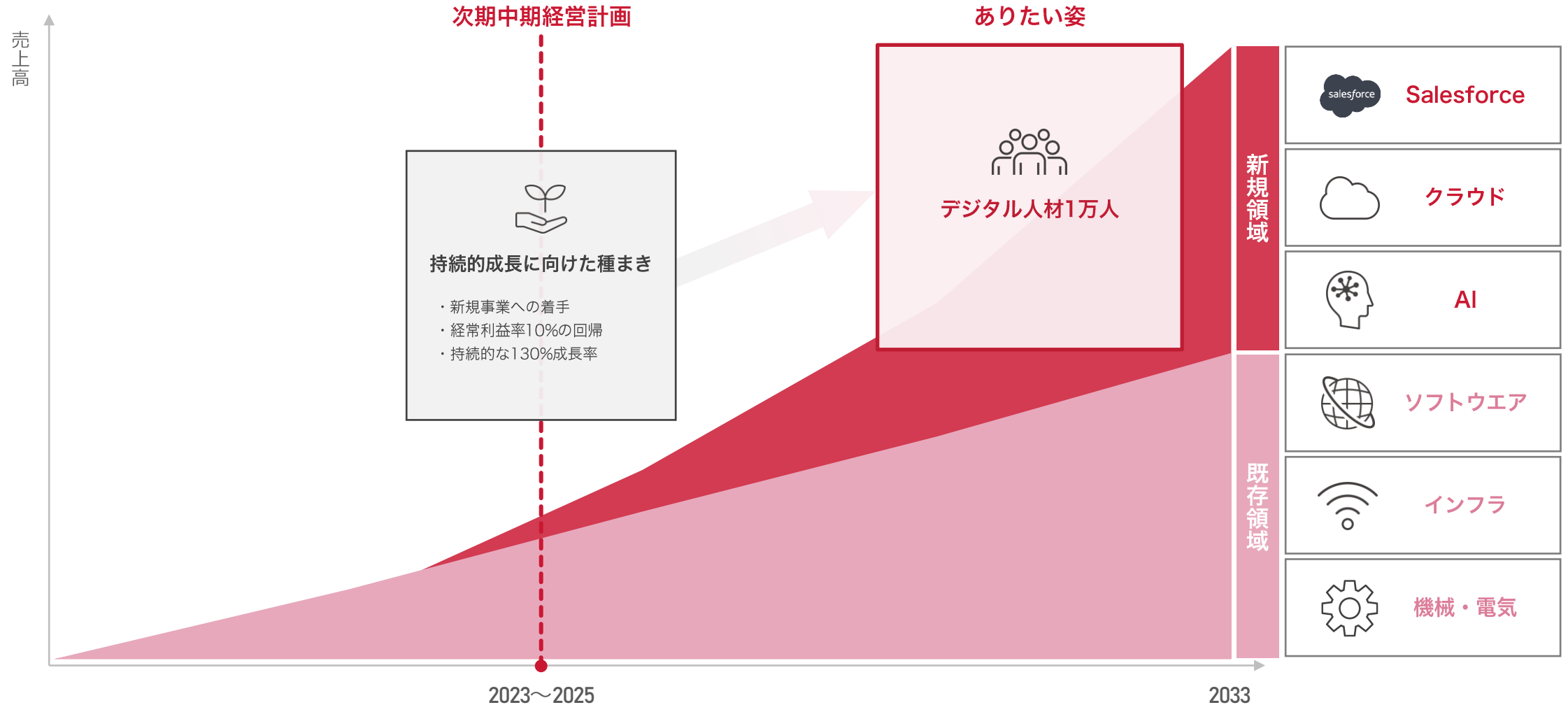


# 05


## Medium-Term Business Plan

中期経営計画

長期ビジョン「継続的な収益性の向上による質を伴う成長」



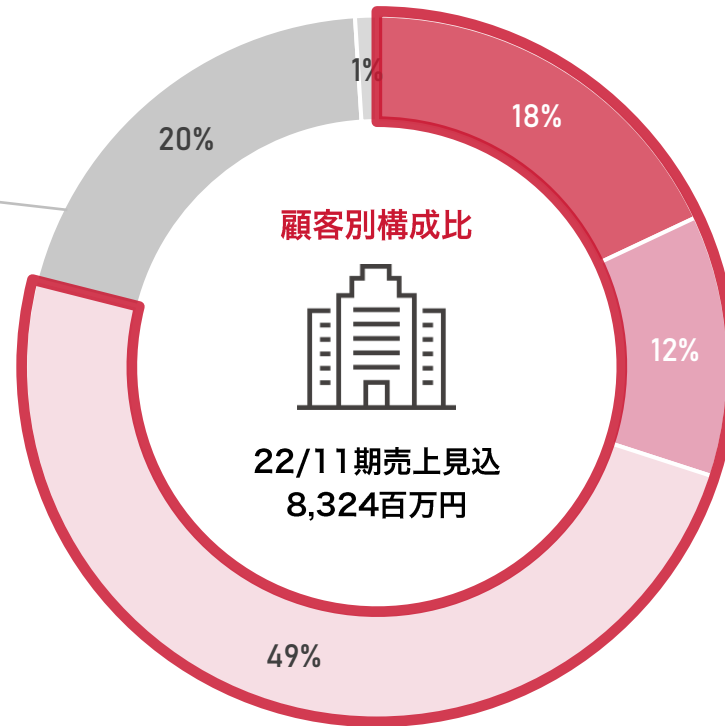
Slerをターゲット市場の中核として売上拡大につなげる


 **メーカー**

**市場性**  
ものづくりメーカーの新規開発は市場のニーズに合わせて常に前進していることから、先端テクノロジーに対する継続的な需要が見込まれる

**特に求められる技術**

- ・機械設計 (CAD)
- ・ソフトウェア評価



 **Sler**

**市場性**  
IT人材不足は今後も続くと言われており、実際に高い需要がある  
特に独立系Slerは企業からのDXやIoTの需要は旺盛で、今後も拡大することが見込まれる

**特に求められる技術**

- ・ソフトウェア開発/評価
- ・Salesforce/AWS/Azure

■ メーカー系Sler ■ ユーザー系Sler ■ 独立系Sler ■ メーカー ■ その他

※メーカー系Sler：パソコンやサーバーを作っているSler

※ユーザー系Sler：IT業界関係なく企業のシステム部門が分社化、または独立してできたSler

※独立系Sler：特定の親会社やグループに属していないSler

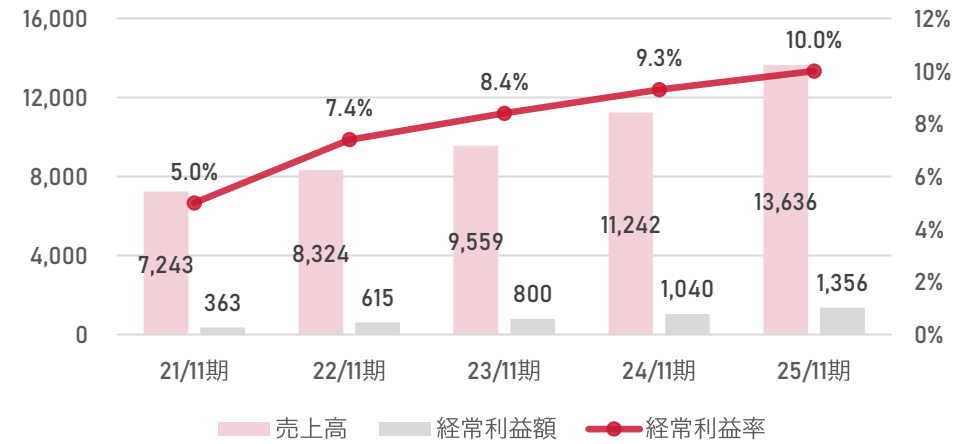
## 業績サマリー

### 財務ハイライト

(単位：百万円)

	21/11期	22/11期	23/11期	24/11期	25/11期
売上高	7,243	8,324	9,559	11,242	13,636
売上前年成長率	109%	115%	115%	118%	121%
経常利益額	363	615	800	1,040	1,356
経常利益率	5.0%	7.4%	8.4%	9.3%	10.0%
経常利益額 前年成長率	121%	169%	130%	130%	130%

(単位：百万円)

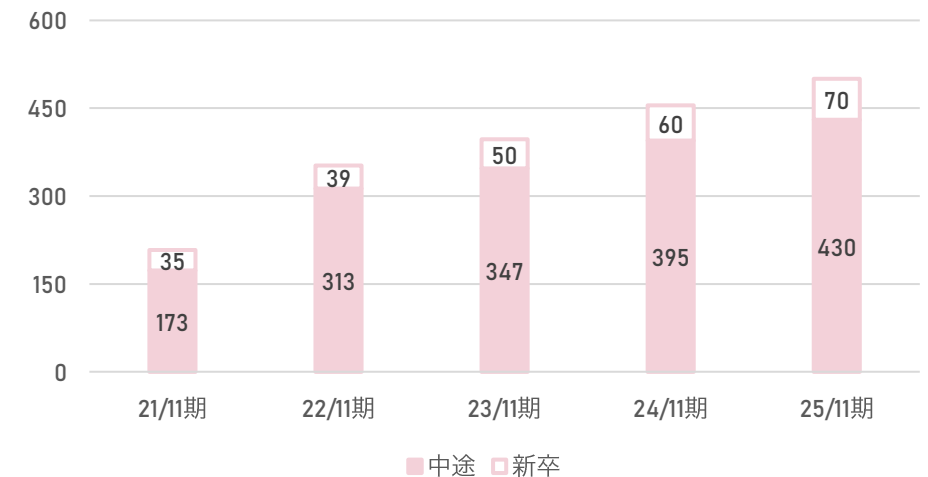


### 人員計画

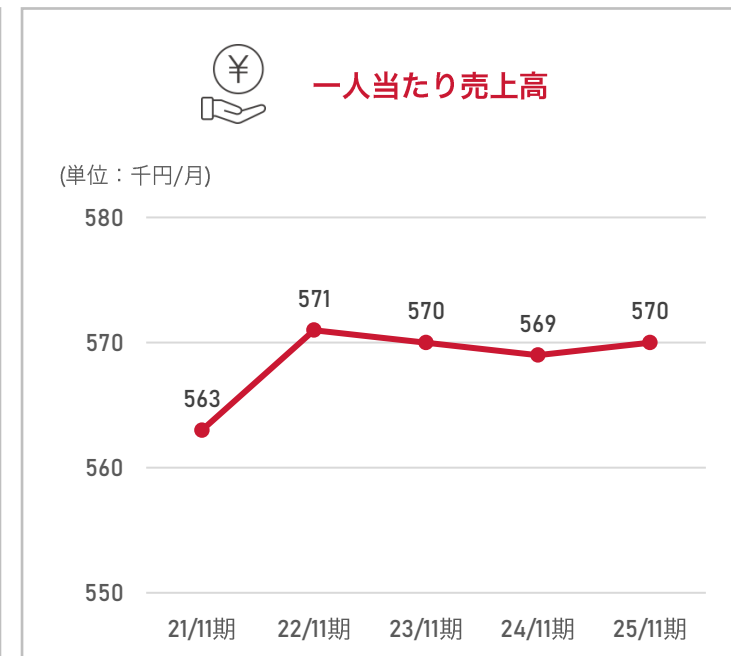
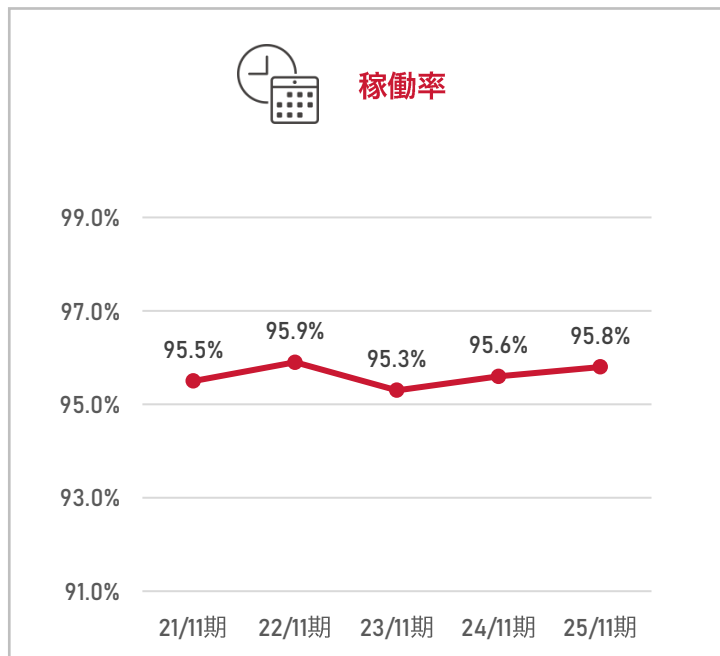
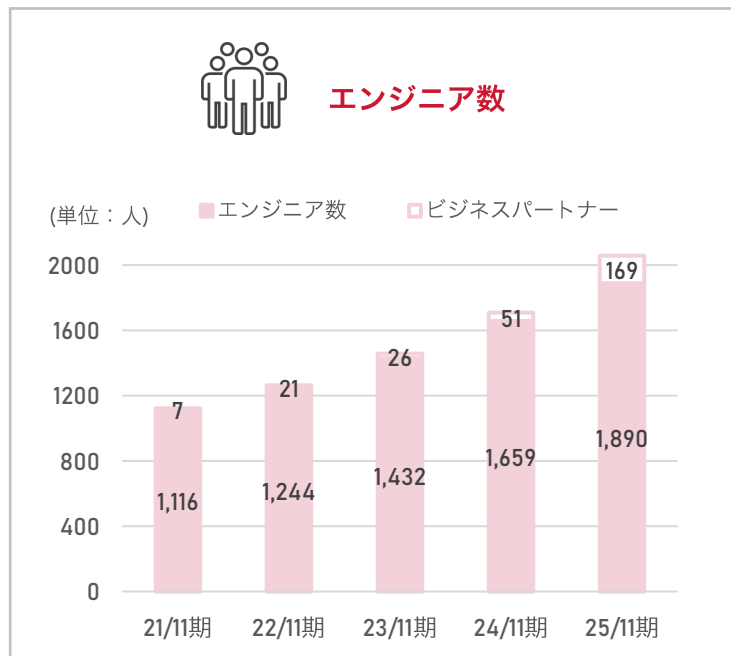
(単位：人)

	21/11期	22/11期	23/11期	24/11期	25/11期
エンジニア在籍数	1,146	1,320	1,511	1,737	1,985
エンジニア採用数	208	352	397	455	500
新卒	35	39	50	60	70
中途	173	313	347	395	430
(期中平均在籍数)	1,116	1,244	1,432	1,659	1,890
退職率	11.4%	11.9%	11.3%	11.5%	11.5%
ビジネス パートナー数	9	26	30	82	220

(単位：人)



## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ソフトウェア・インフラを中心に育成人材を積極採用して在籍数を増やす</li> <li>✓ チーム化体制でビジネスパートナーの活用戦略により業績の更なる向上を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 未経験者の入社後研修を強化することに伴い稼働率は22/11期よりも低下する</li> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 育成人材の増加に起因して単価は押し下げられるが資格取得などのスキル向上で単価の経過を防ぐ</li> <li>✓ スキルの高いビジネスパートナーを活用できる案件を受注することにより全体の単価は維持できる</li> </ul>
---------	---	---	--

※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

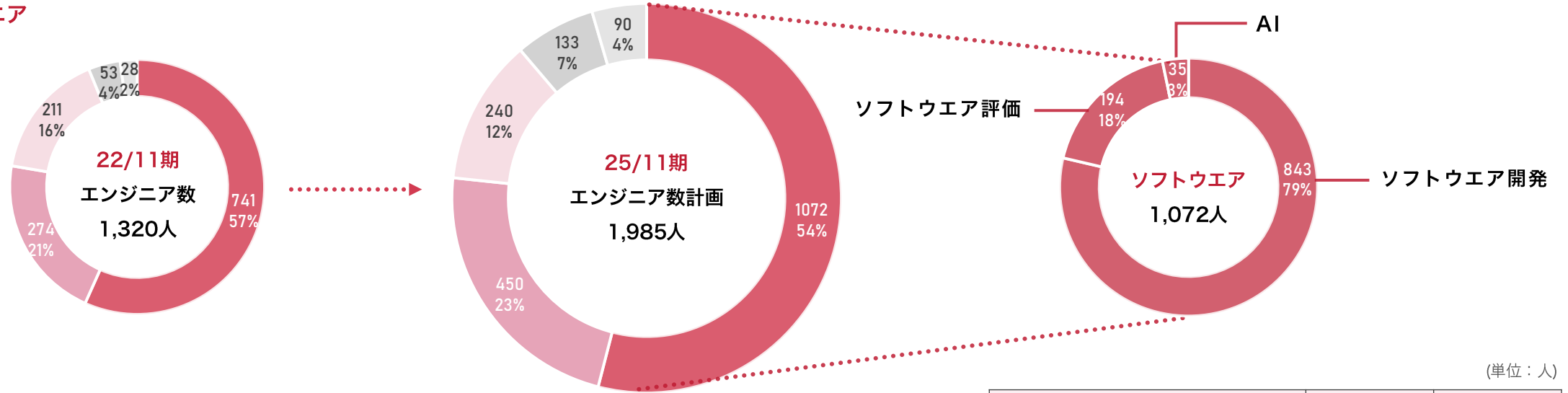
※一人当たりの売上：年間の売上高 ÷ (月ごとのエンジニア稼働数+ビジネスパートナーの稼働数の合計)

※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

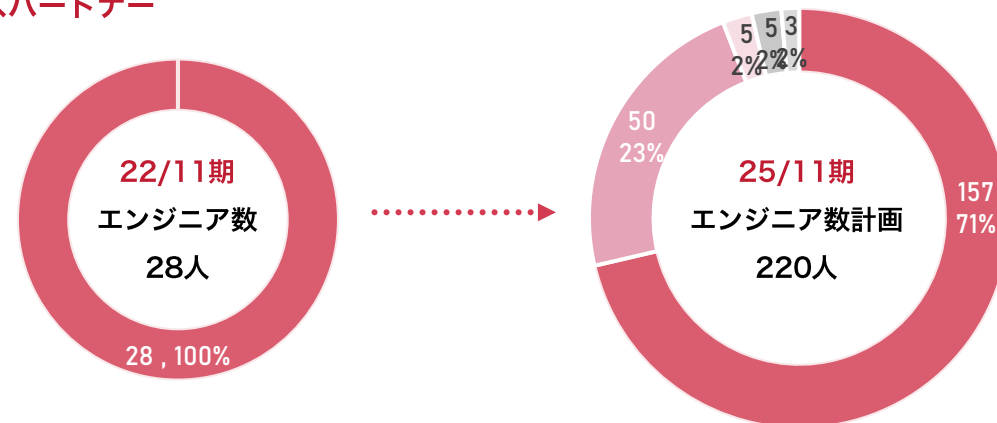
主力であるソフトウェア領域のエンジニアを着実に増強、新規領域のうちSalesforceとクラウドは3倍以上の増員を計画

## エンジニア



(単位：人)

## ビジネスパートナー



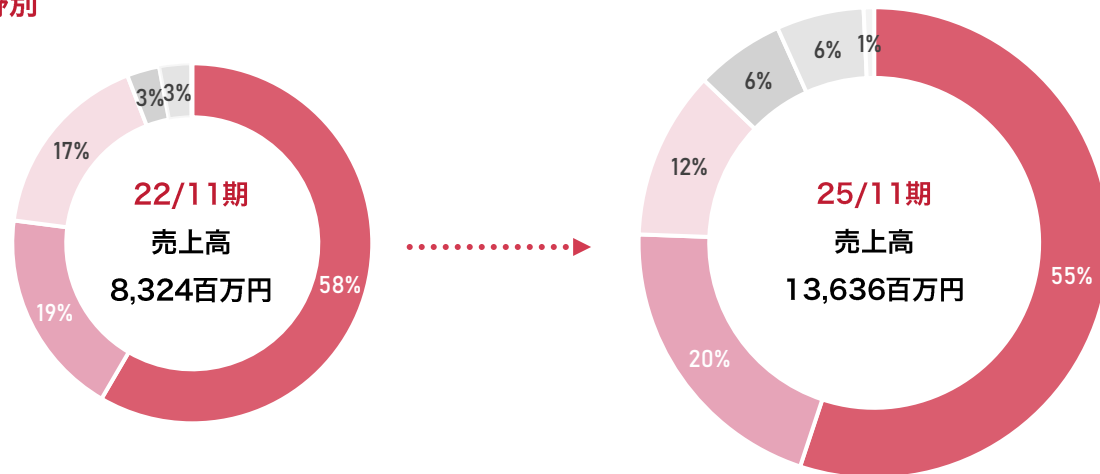
技術分野別	人員増	増加率
■ ソフトウェア	+331	142%
■ インフラ	+176	164%
■ 機械・電気	+29	114%
■ Salesforce	+80	251%
■ クラウド (AWS、Azure)	+62	321%
全体	+678	150%



技術分野別の売上高は人員計画とほぼ同推移で増加、首都圏以外の地域ではソフトウェアとインフラ領域を急伸させる

技術分野別

(単位：百万円)

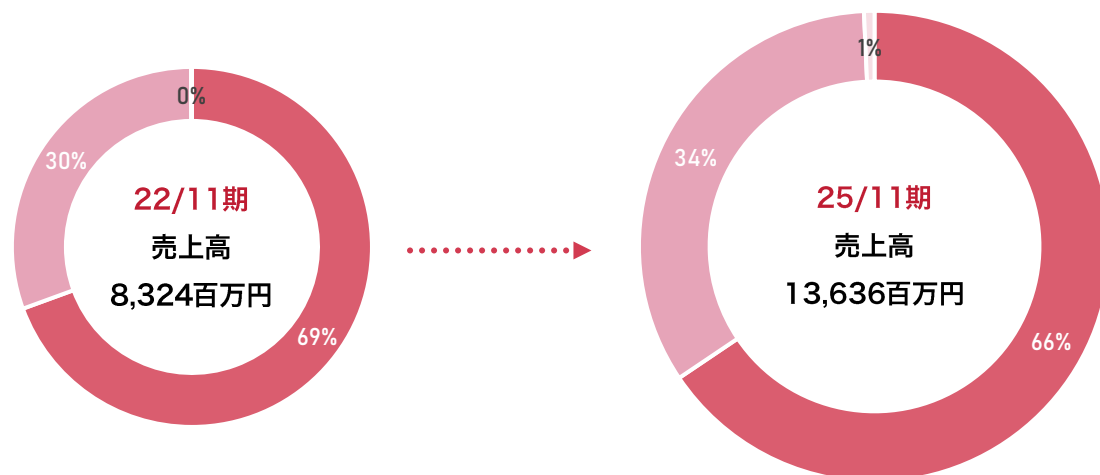


技術分野別	売上増	増加率
■ ソフトウェア	+2,650	155%
■ インフラ	+1,243	180%
■ 機械・電気	+155	111%
■ Salesforce	+593	344%
■ クラウド (AWS、Azure)	+580	343%
■ その他	+91	1,400%
全体	+5,312	164%

※AIはソフトウェアに含む

地域別

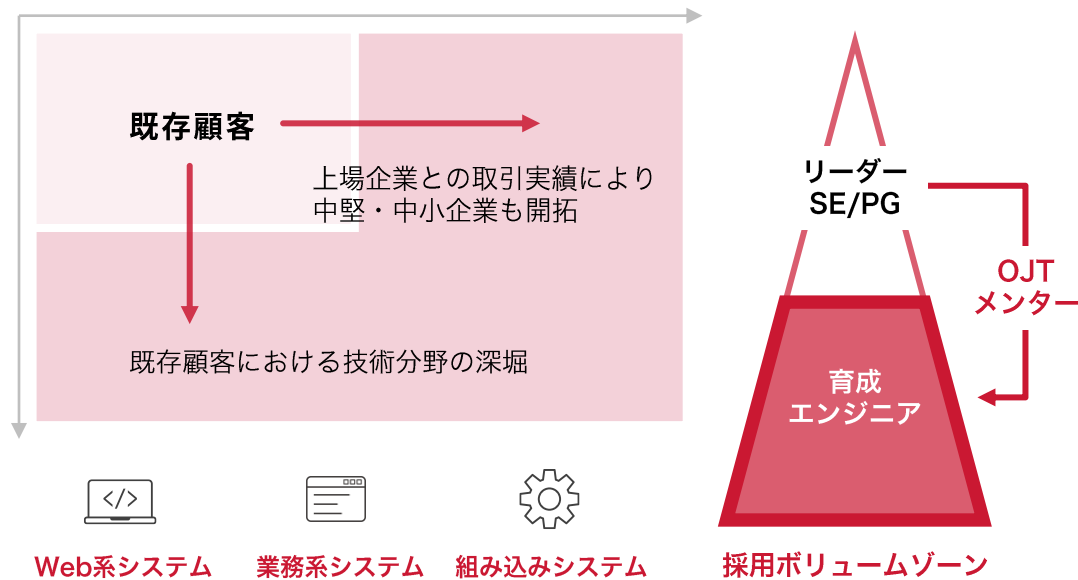
(単位：百万円)



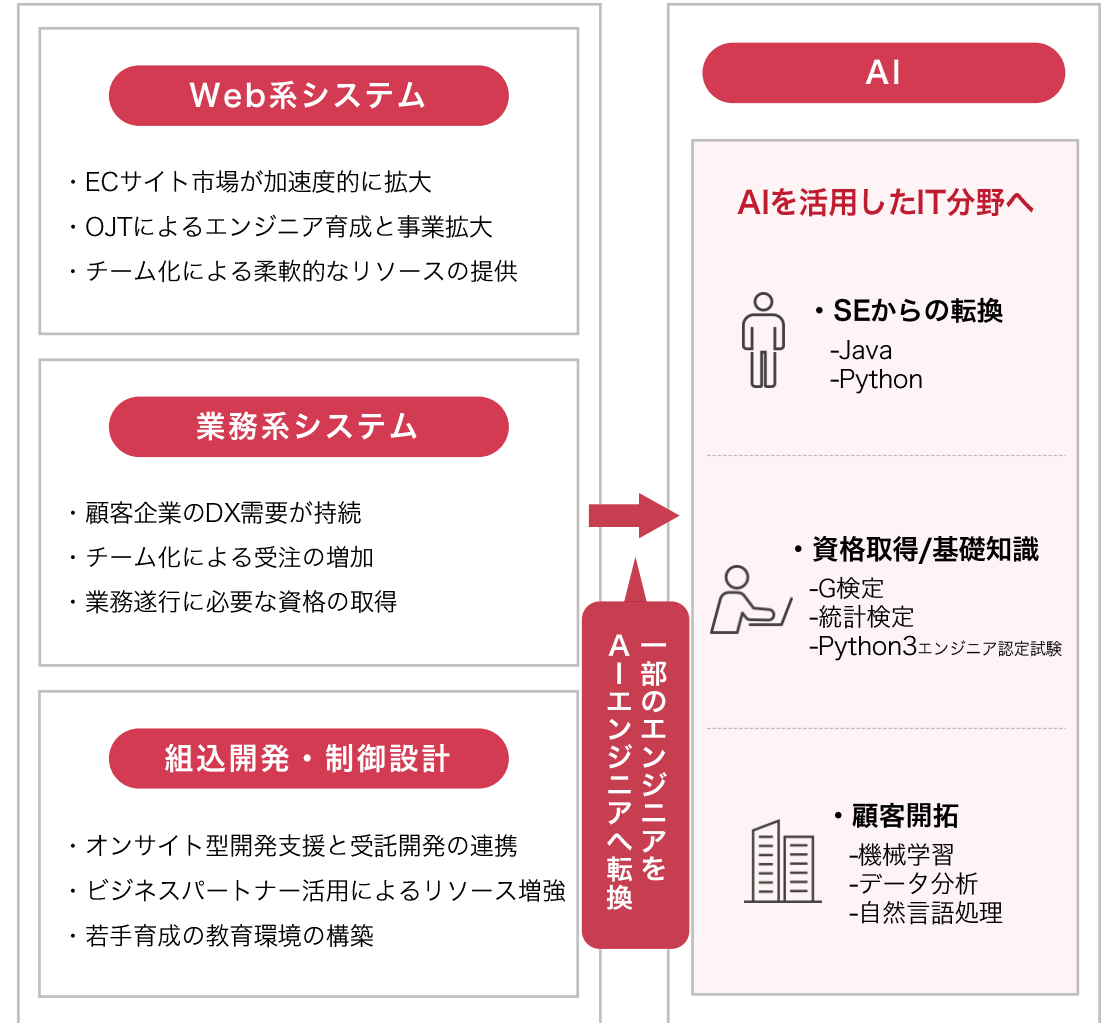
地域別	売上増	増加率
■ 首都圏	+3,162	155%
■ 首都圏以外	+2,059	181%
■ その他	+91	1,400%
全体	+5,312	164%

## 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

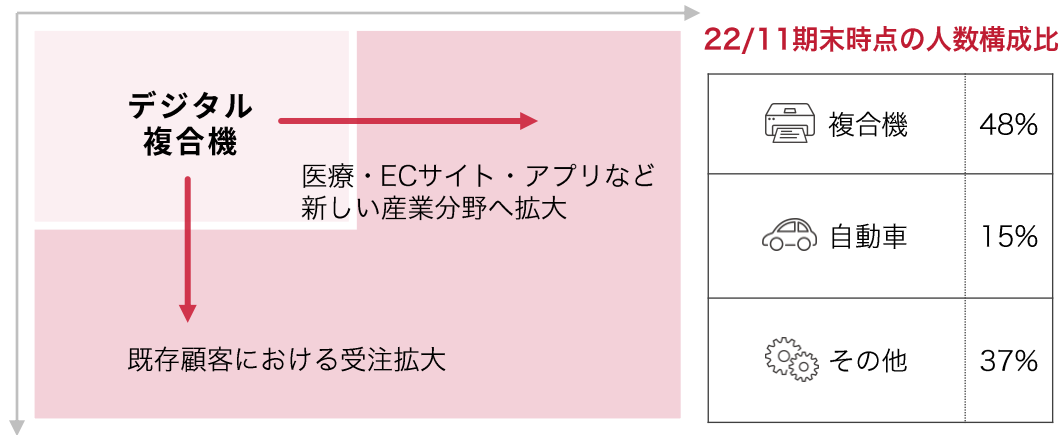


- ✓ リモート環境を活用したプロジェクトへの柔軟な参画
- ✓ プロジェクトのチーム化による社内体制の強化
- ✓ 社内OJTによる中長期的なエンジニア育成
- ✓ クラウド環境で開発するエンジニアの創出



## ソフトウェア評価

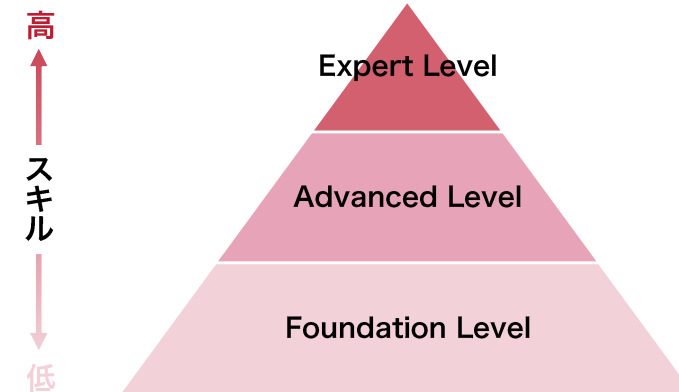
- デジタル複合機で蓄積した技術を用いて成長の見込める分野へ拡大
- 持続的なサービス提供により既存顧客に対しては更なるシェアの拡大



レベル	増員施策
管理者	設計者のキャリアパスとしてテスト計画/設計などプロジェクトの管理をPMO業務として任せる
設計者	JSTQB資格取得推奨 テスター経験者のキャリアアップ
実行者	未経験者の採用 → 第三者検証業務で実務経験を蓄積 ビジネスパートナー → テスター業務の委託

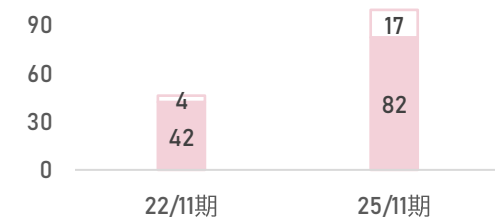
## ISTQBパートナープログラム

JSTQB (Japan Software Testing Qualifications Board) が実施するテスト技術者の資格認定制度で、ISTQB (International Software Testing Qualifications Board) を通じて、アメリカやイギリス、ドイツなどのISTQB連携のテスト技術者資格と相互認証を行っている



## JSTQB認定テスト技術者資格

(単位：人)



□ JSTQB Advanced ■ JSTQB Foundation

ISTQBパートナープログラム  
Platinum Partnerの維持と資格取得推奨

**Advanced Level**

⇒ 専門的な社外教育研修の受講

**Foundation Level**

⇒ e-learningの提供

## インフラ (ネットワーク/サーバー)

- ・未経験者をエンジニアとして育成する仕組みの拡充
- ・スキルアップによる事業領域の拡大、他分野へのスキルシフト



### 育成人材の創出

- ✓ 社内講師によるネットワーク、サーバーの基礎講習を実施
- ✓ 未経験者をエンジニアとして育成

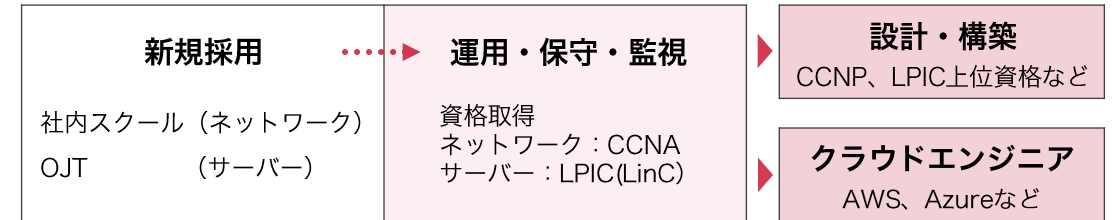
### 22/11期末時点の人数

(単位：人)

技術分野	総人数	職種	人数
ネットワーク	151 (55%)	設計/構築	29 (19%)
		運用/保守/監視	122 (81%)
サーバー	123 (45%)	設計/構築	37 (30%)
		運用/保守/監視	86 (70%)

### エンジニア数の拡大

### スキルアップ



### 社内スクール (ネットワーク)

講習内容：ネットワークの基礎研修  
対象者：ネットワーク未経験者  
習得目標：CCNA資格相当の知識習得  
受講期間：1カ月間

23/11期 25/11期

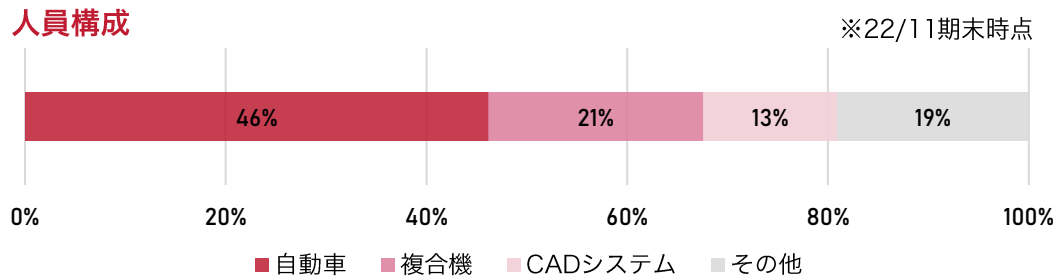
エリア 首都圏 ▶ 全国  
手法 ハンズオン ▶ オンライン  
生徒数 年間60人 ▶ 年間180人

(単位：人)



## 機械・電気

- ・自動車関連は車両本体から車載電子機器まで幅広い需要に対応
- ・受託開発との連携により顧客のニーズに応える開発支援を実現



製品	支援内容
自動車	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車両、ボディ、車体部品等の設計、解析、評価</li> <li>・車載電子機器のハードウェア設計</li> <li>・各種ライン工程の生産設計、品質保証</li> </ul>
複合機	<ul style="list-style-type: none"> <li>・筐体、フレーム等の設計</li> <li>・紙送りの機構設計、パラメータ設計</li> <li>・解析、各種実験</li> </ul>
CADシステム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各種CADの技術支援</li> <li>・自動車メーカー向けPDM運用支援</li> <li>・CAEシステムサポート</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有機EL製造装置の設計開発</li> <li>・電動工具、センサーなどの設計、解析</li> <li>・プラント関連の装置設計</li> </ul>

### 自動車関連の提供サービス

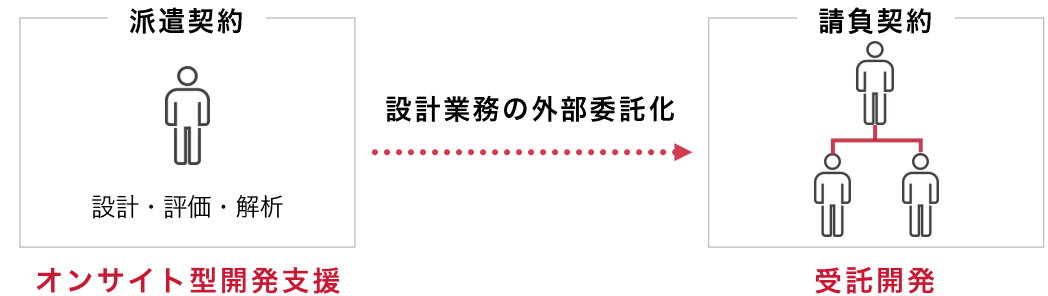


- ✓ 設計開発 : 車体設計、内外装設計、電子部品設計など
- ✓ 車両解析/CAD : CAE解析、生産技術など
- ✓ 実験・評価 : 車両実験、ユニット実験など

構造・機構設計	CATIA ・ SolidWorks ・ NX ・ AutoCAD
CAE解析	Abaqus ・ Fusion360 ・ ANSA
電子回路設計	Verilog-HDL ・ VHDL ・ System C

### 受託開発との連携

#### 有機ELディスプレイ製造装置



#### オンサイト型開発支援

- ✓ 設計業務が膨大にある顧客ニーズに対して受託開発でリソースをカバーし受注量を増加させる

## Salesforce

- ・高難易度資格の保有者数を増やし注力分野の拡大を図る
- ・パートナー企業との教育協業と既存エンジニアの技術コンバートによりSalesforce人材を創出

### Salesforceのターゲット

これまでの注力分野	CRM	顧客情報を一元管理	Sales Cloud Service Cloud
	MA	マーケティングを効率化	Pardot Marketing Cloud
	BI	レポートニング データマイニング	Tableau Power BI など
これからの注力分野			

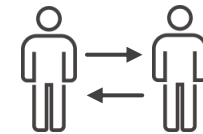
CRM管理者 コンサルタント		<u>22/11期</u> <u>25/11期</u> 保有資格数 114 ▶ 163
開発 アーキテクト		<u>22/11期</u> <u>25/11期</u> 保有資格数 35 ▶ 118
マーケター コンサルタント		<u>22/11期</u> <u>25/11期</u> 保有資格数 22 ▶ 83

- ✓ 新たに挑戦する領域として、特にPardotの資格保有者数を増やし技術ノウハウの蓄積を進める



### 育成人材の創出

- ✓ パートナー企業との教育協業の継続
- ✓ 実践型内部研修の実施



### 技術コンバート

- ✓ APEX、Visualforce開発に対応可能な人材をコンバート

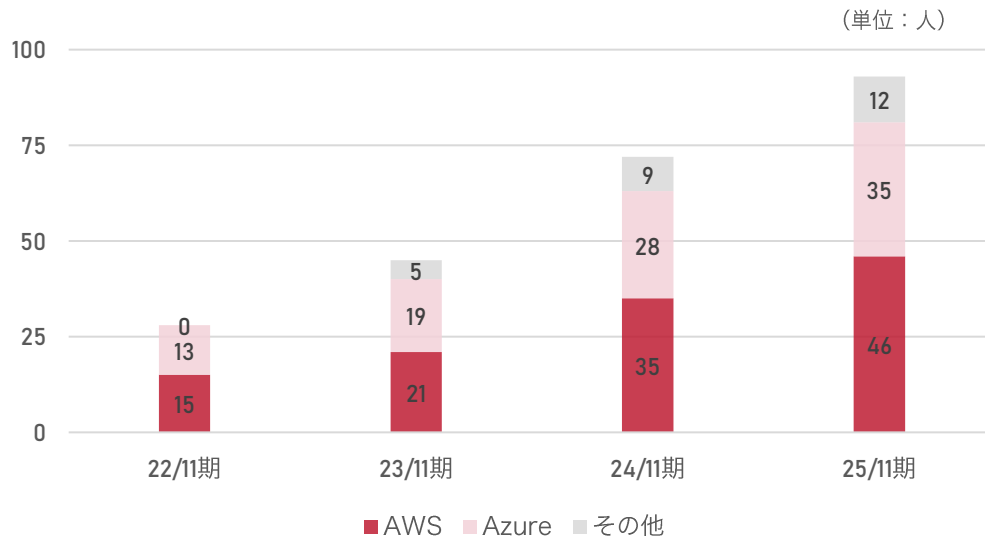
## クラウド (AWS/Azure)

- 企業のDXによるクラウドサービスの需要は更に高まる
- クラウド環境での開発や環境構築支援など、クラウドエンジニアの価値は今後も向上することを見込む

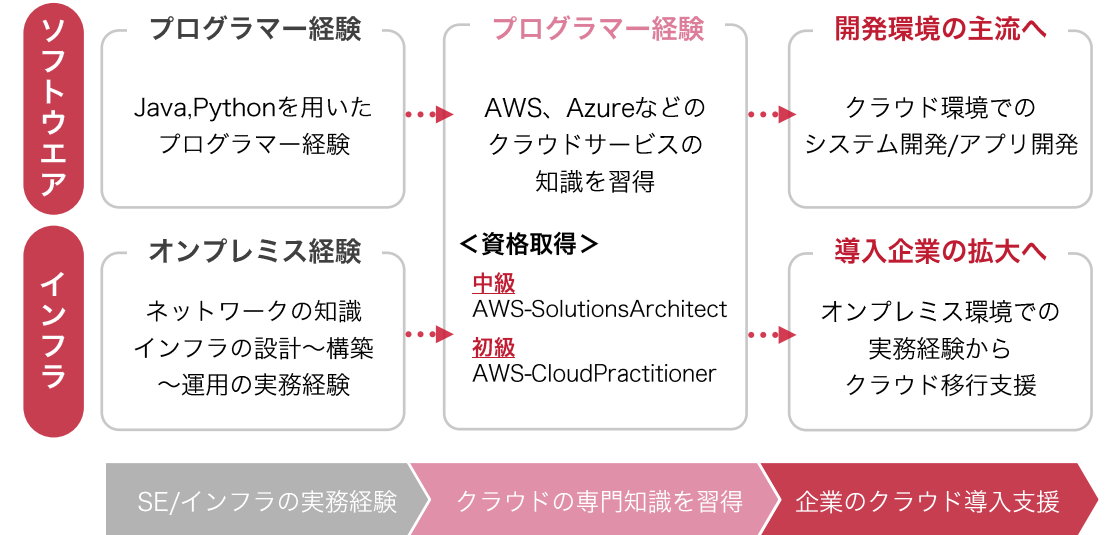
### クラウドサービスのターゲット



### クラウドサービスの構成人数

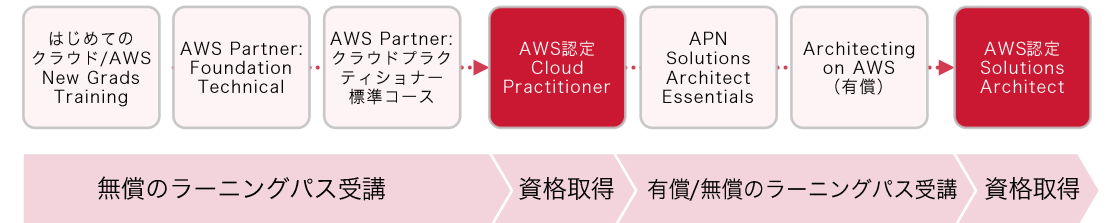


## エンジニアの技術コンバート



## AWS認定資格

APN (AWSパートナーネットワーク) の育成プログラムを活用



06

## Fiscal Year Business Plan

2023年11月期計画

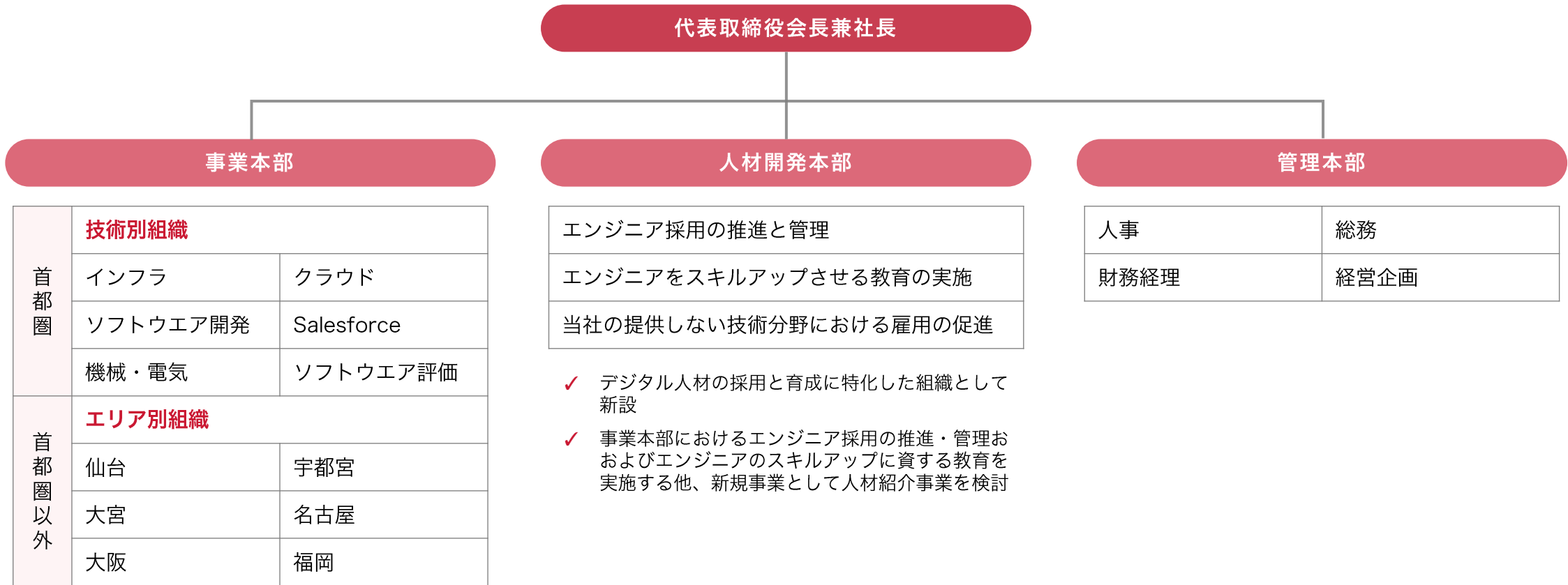


引き続きIT・通信業界及びものづくりメーカーへのサービス提供による事業拡大に努めることにより経常利益+30%成長を計画

(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%

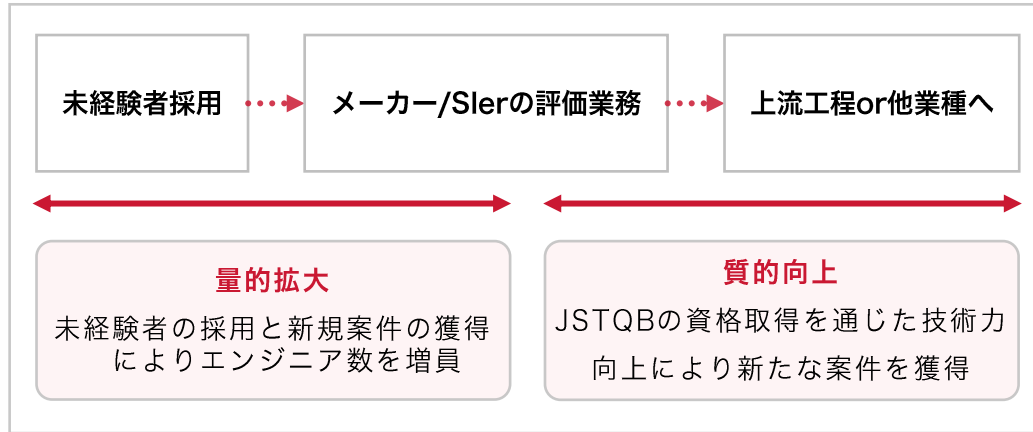
## 2023年11月期より3本部体制に移行



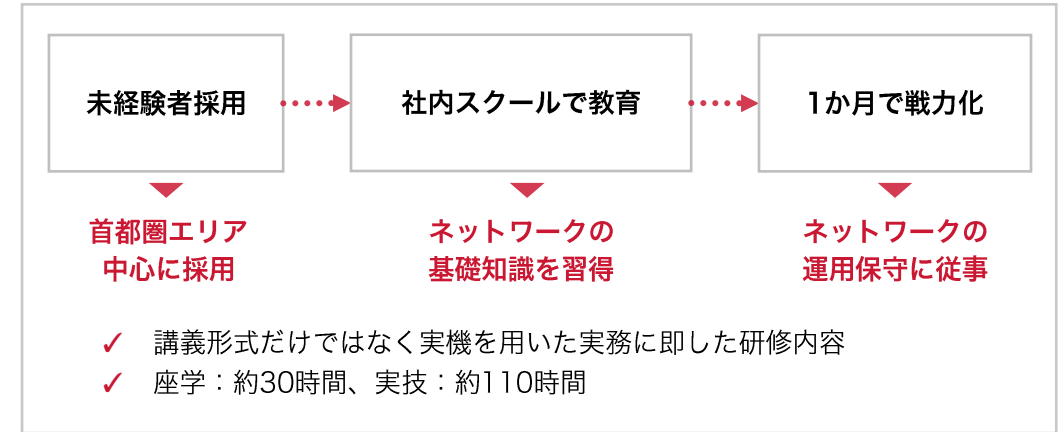
- ✓ 首都圏では技術別組織を編成し、技術分野ごとにサービスを提供
- ✓ 首都圏以外はエリア別組織を編成し、顧客ごとのニーズに応じたサービスを提供

ソフトウェア評価分野およびインフラ分野におけるエンジニアの育成に注力する

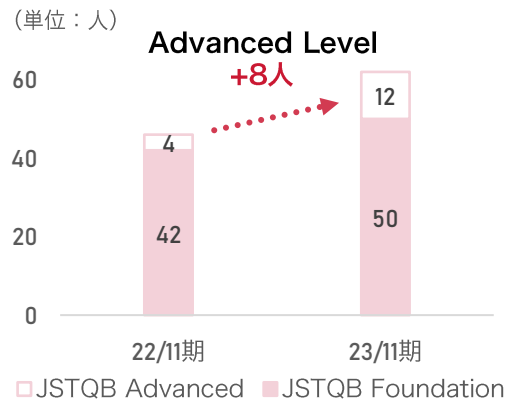
ソフトウェア評価



インフラ



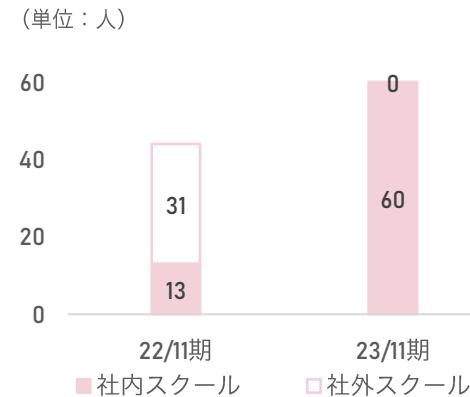
JSTQB認定テスト技術者資格



教育ベンダーを活用し  
資格取得をバックアップ

- ✓ **Advanced Level**  
講義形式のセミナーへ参加  
…マネジメントに特化した内容など
- ✓ **Foundation Level**  
e-ラーニングを活用した基礎セミナー  
…試験対策となる模擬試験など

社内スクール受講生



社内スクールへ移行し  
顧客ニーズに即した  
カリキュラムを実施する

Salesforce、クラウドとも資格取得を通じたエンジニアの増強を図る

Salesforce

資格保有数

	22/11期	23/11期	取得目標
CRM管理者/コンサルタント	114	131	+17
開発/アーキテクト	35	63	+28
マーケター/コンサルタント	22	42	+20

取り組み

- ✓ 研修中を含めたSalesforce事業者の保有率80%を目指す
- ✓ 社内資格制度の「Bronze Master」を目指し、Platformアプリケーションビルダーの保有数を伸ばす
- ✓ 経験2年以上を対象にPardotスペシャリストの取得を目指す

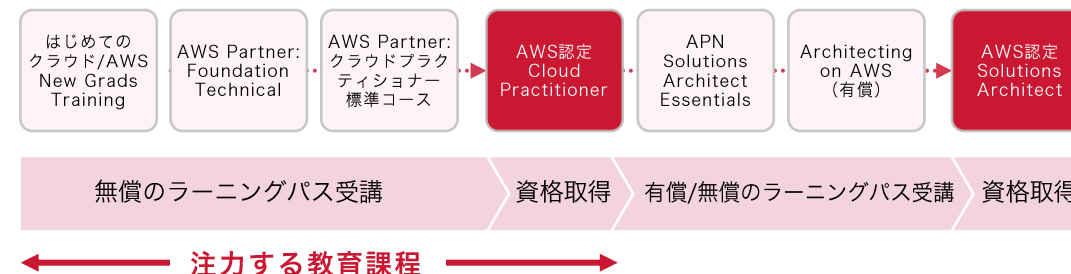
クラウド

資格保有数

	22/11期	23/11期	取得目標
AWS認定 機械学習 専門知識	1	1	-
AWS認定 デベロッパー アソシエイト	4	4	-
AWS認定 ソリューションアーキテクト アソシエイト	6	20	+14
AWS認定 クラウドプラクティショナー	9	34	+25

AWS認定資格

APN (AWSパートナーネットワーク) の育成プログラムを活用



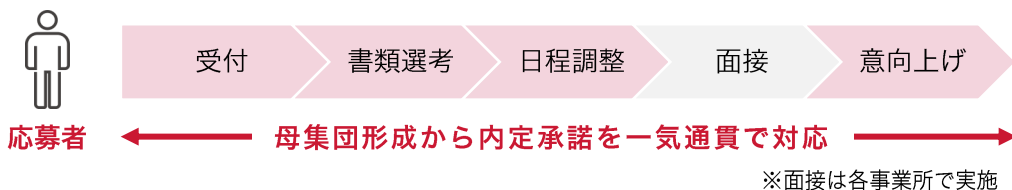
- ✓ インフラエンジニアを中心にクラウドプラクティショナーの保有者数を伸ばす

## デジタル人材の採用・育成と新規事業へ着手する

### エンジニア中途採用

- 全国の応募者を一元管理して採用のアシストを行う
- 面談後のフォローアップとして応募者の入社意欲を高める面談を実施

### 選考フロー



### デジタル人材の育成計画

- 地方の採用数達成に向けて、インフラ研修のオンライン化を進める
- ソフトウェア研修の内製化を進める

### スケジュール

	1Q	2Q	3Q	4Q
インフラ (ネットワーク)	【社内研修】 ハンズオン (首都圏)		【社内研修】 オンライン (全国)	
ソフトウェア (Java)	【社外研修】 ハンズオン (首都圏)		【社内研修】 オンライン (全国)	

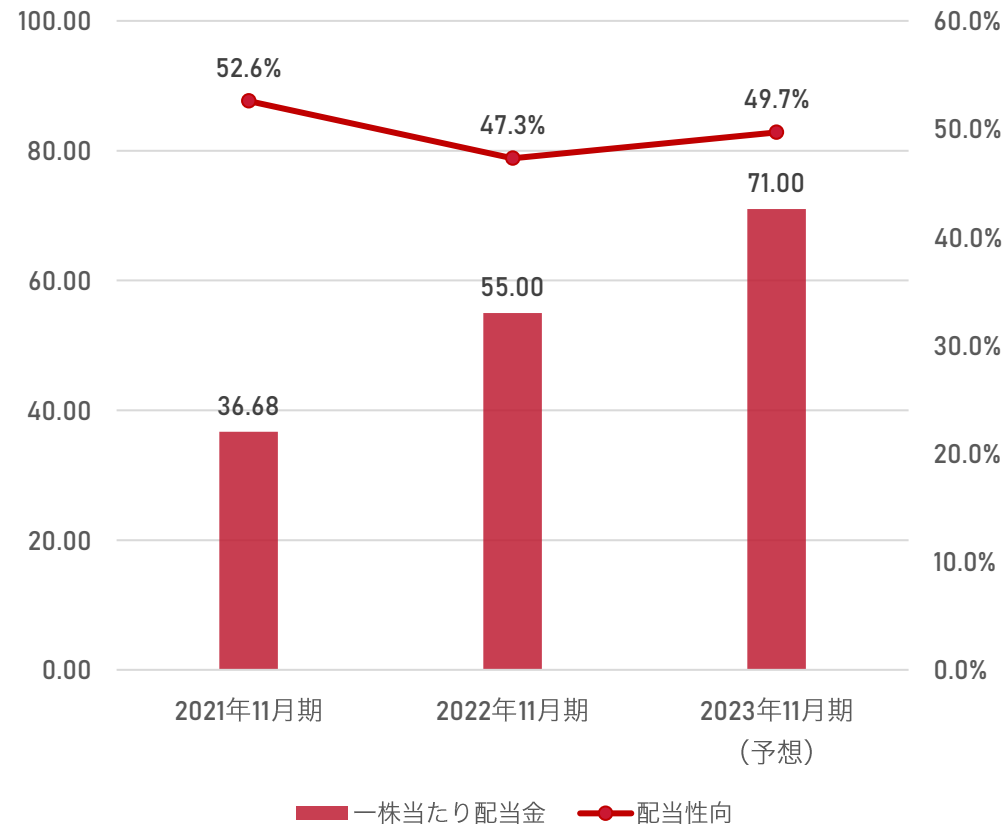
### 人材紹介 (新規事業)

- 既存事業以外のビジネス展開として人材紹介事業を開始する
- 人材のターゲットを選定し雇用の促進を図る

	既存事業	新規事業
市場	<p>Sler・メーカー (機械/電気)</p>	<p>建設・設備 製造 (機械/電気以外)・不動産</p>
人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ソフトウェアエンジニア</li> <li>• インフラエンジニア</li> <li>• 機械/電気エンジニア</li> <li>• Salesforceエンジニア</li> <li>• クラウドエンジニア</li> </ul>	<p>既存事業に属さない専門知識や 専門技術を有する求職者</p> <p style="text-align: right;"><b>ターゲット領域</b></p>

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。