

# Japaniace

2023年11月期 決算説明資料

ジャパニース株式会社(証券コード:9558)

2024年1月12日

エンジニア採用が好調であったことに加えてIT関連の市況が追い風となり高稼働率を維持できたことにより前年比で増収増益

(単位:百万円)

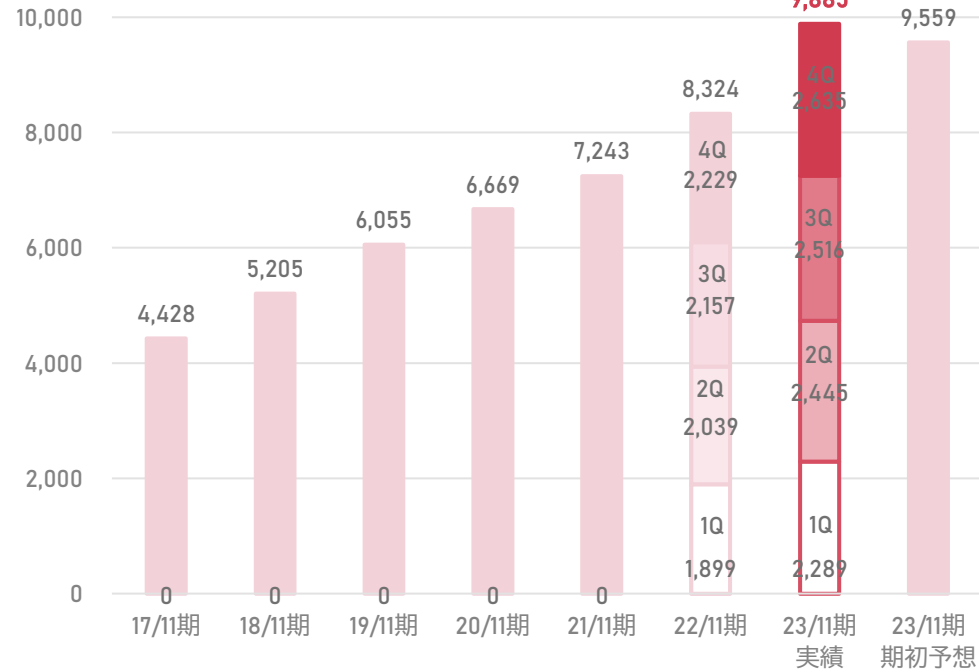
| (百万円) | 2022年11月期<br>実績 | 2023年11月期<br>実績 | 前年同期比 |        | 2023年11月期<br>期初予想 | 期初予想比 |        |
|-------|-----------------|-----------------|-------|--------|-------------------|-------|--------|
|       |                 |                 | 増減額   | %      |                   | 増減額   | %      |
| 売上高   | 8,324           | 9,885           | 1,561 | +18.8% | 9,559             | 326   | +3.4%  |
| 売上総利益 | 2,033           | 2,543           | 510   | +25.1% | 2,321             | 222   | +9.6%  |
| 営業利益  | 611             | 836             | 225   | +36.9% | 747               | 89    | +11.9% |
| 経常利益  | 615             | 873             | 258   | +42.0% | 800               | 73    | +9.1%  |
| 純利益   | 442             | 616             | 174   | +39.3% | 571               | 45    | +7.9%  |

年間を通してエンジニアの需要が高く、高稼働率の維持と400名を超えるエンジニア採用により売上高、経常利益とも過去最高を更新

## 財務ハイライト

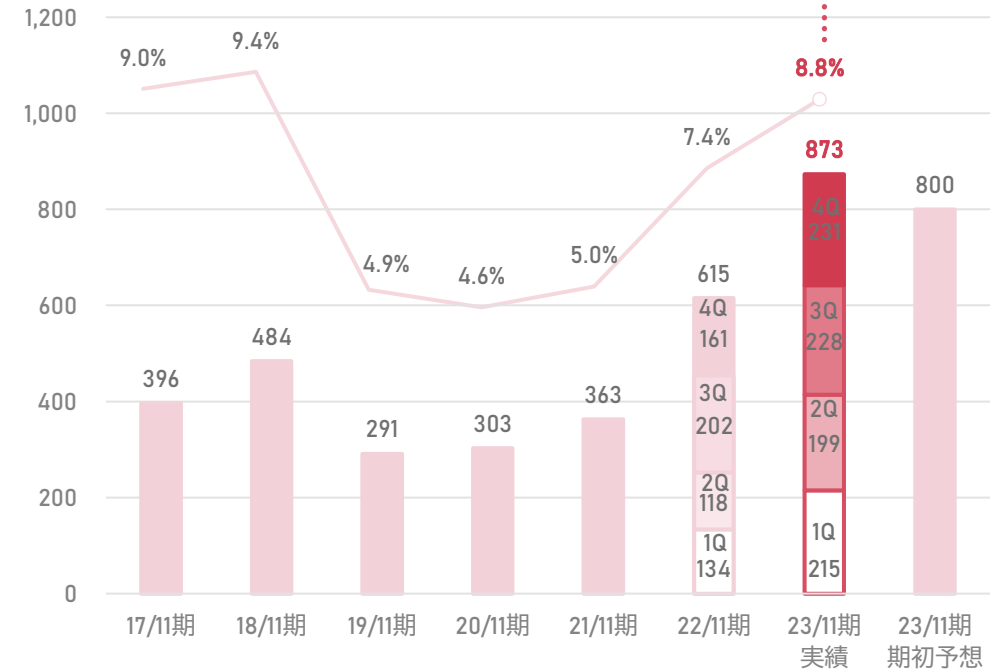
### 売上高

(単位:百万円)



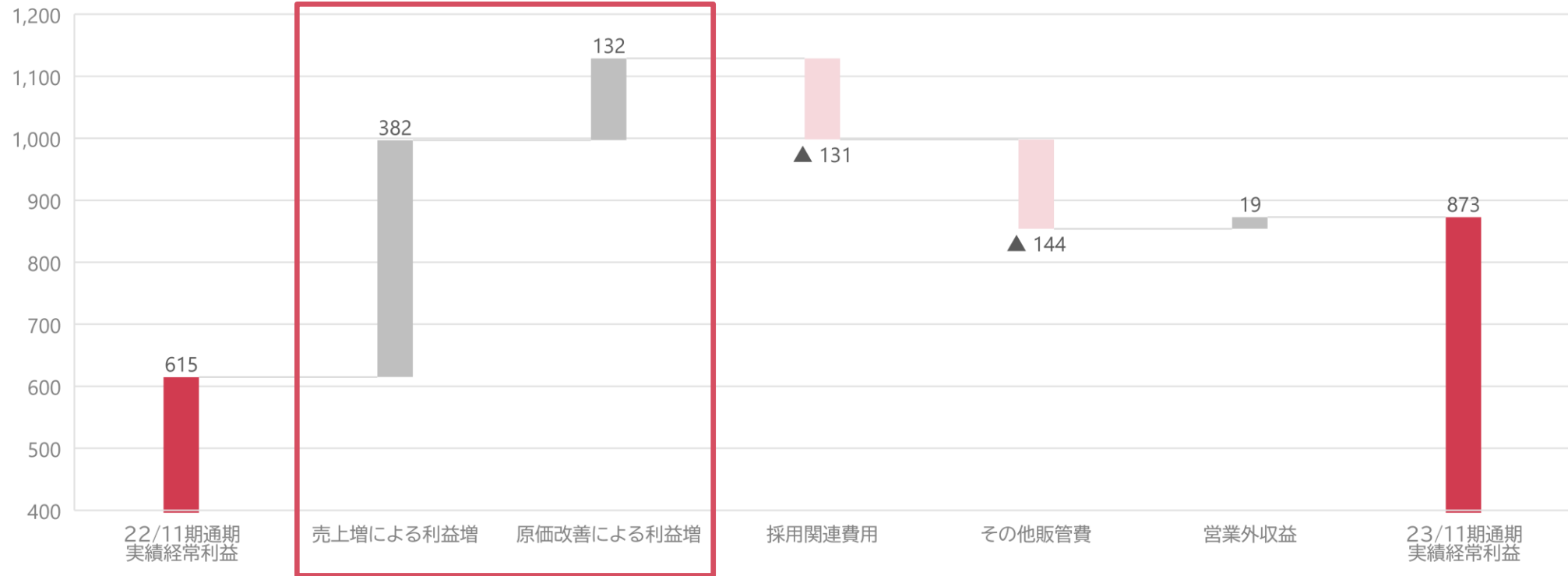
### 経常利益

(単位:百万円)



## 2023年11月期 前年同期比利益推移

(単位:百万円)



IT関連の受注が好調であることによる売上増、高単価の技術分野が伸長していることにより一人当たり売上高が向上、不足するエンジニア市況に対して育成によるエンジニア創出を目的とした採用を強化したことによる採用関連費の増加、業容拡大に伴う人件費・事務所家賃・支払手数料等のその他販管費の増加、エンジニア教育に伴う助成金収入による営業外収益の増加により経常利益は+258百万円の増益

エンジニア数が順調に増加し早期稼働に結び付いたことにより売上高が増加、管理部門の効率化と生産性向上により各段階利益の利益率が良化

(単位:百万円)

|            | 2022年11月期<br>実績 | 2023年11月期<br>実績 | 前年同期比  |
|------------|-----------------|-----------------|--------|
| 売上高        | 8,324           | 9,885           | 18.8%  |
| 売上原価       | 6,291           | 7,342           | 16.7%  |
| 売上総利益      | 2,033           | 2,543           | 25.1%  |
| 売上総利益率     | 24.4%           | 25.7%           |        |
| 販売費及び一般管理費 | 1,422           | 1,706           | 20.0%  |
| 営業利益       | 611             | 836             | 36.9%  |
| 営業利益率      | 7.3%            | 8.5%            |        |
| 営業外収益      | 18              | 37              | 103.6% |
| 営業外費用      | 14              | 1               | △92.1% |
| 経常利益       | 615             | 873             | 42.0%  |
| 経常利益率      | 7.4%            | 8.8%            |        |
| 特別利益       | -               | -               |        |
| 特別損失       | 0               | -               |        |
| 税引前当期純利益   | 614             | 873             | 42.2%  |
| 法人税等       | 172             | 257             | 49.5%  |
| 当期純利益      | 442             | 616             | 39.3%  |
| 当期純利益率     | 5.3%            | 6.2%            |        |

主に当期純利益の計上により自己資本比率は62.3%

(単位:百万円)

|             | 2022年11月期<br>実績 | 2023年11月期<br>実績 |
|-------------|-----------------|-----------------|
| <b>資産の部</b> |                 |                 |
| <b>流動資産</b> |                 |                 |
| 現金及び預金      | 2,361           | 2,676           |
| 売掛金及び契約資産   | 1,163           | 1,390           |
| 流動資産合計      | 3,631           | 4,227           |
| <b>固定資産</b> |                 |                 |
| 有形固定資産      | 48              | 60              |
| 無形固定資産      | 8               | 5               |
| 投資その他の資産    | 253             | 292             |
| 固定資産合計      | 309             | 358             |
| <b>資産合計</b> | <b>3,941</b>    | <b>4,585</b>    |

|             | 2022年11月期<br>実績 | 2023年11月期<br>実績 |
|-------------|-----------------|-----------------|
| <b>負債の部</b> |                 |                 |
| <b>流動負債</b> |                 |                 |
| 未払費用        | 600             | 717             |
| 流動負債合計      | 1,272           | 1,515           |
| <b>固定負債</b> |                 |                 |
| 固定負債合計      | 221             | 212             |
| <b>負債合計</b> | <b>1,493</b>    | <b>1,727</b>    |

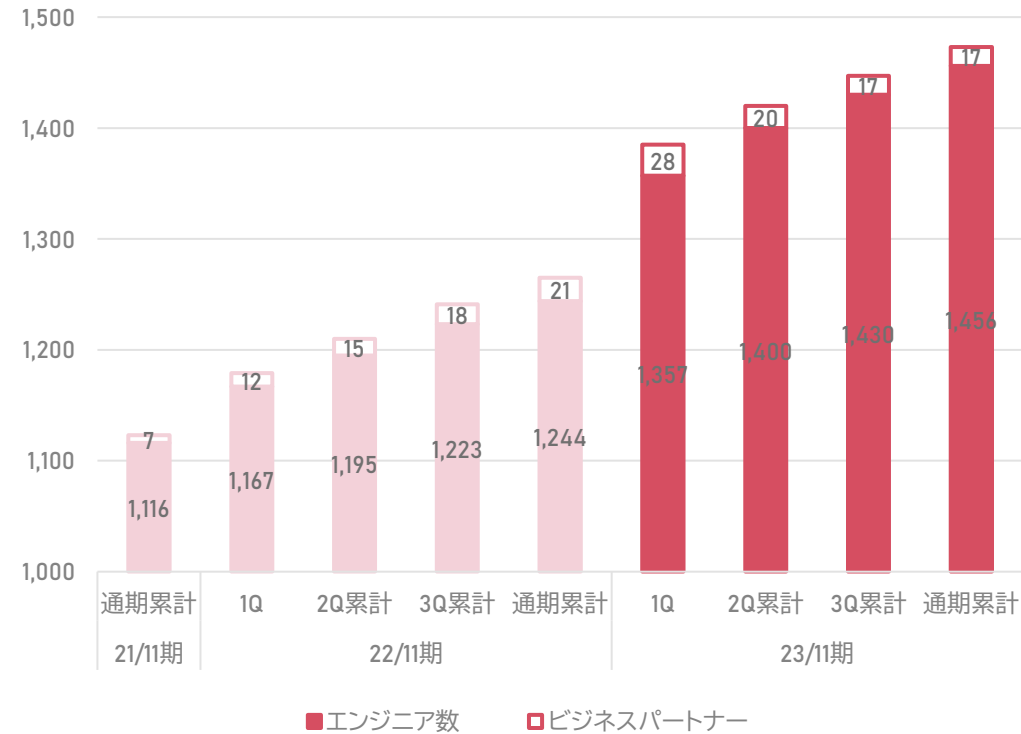
|              |              |              |
|--------------|--------------|--------------|
| <b>純資産の部</b> |              |              |
| <b>株主資本</b>  |              |              |
| 資本金          | 20           | 20           |
| 利益剰余金        | 2,362        | 2,761        |
| 自己株式         | △20          | △8           |
| 株主資本合計       | 2,447        | 2,857        |
| <b>純資産合計</b> | <b>2,447</b> | <b>2,857</b> |

|                |              |              |
|----------------|--------------|--------------|
| <b>負債純資産合計</b> | <b>3,941</b> | <b>4,585</b> |
|----------------|--------------|--------------|

エンジニア数は、J-collegeの開所に伴い育成環境が整備され、若手育成人材の採用を増強したことによりYoYで期中平均212名の増加



(単位:人)

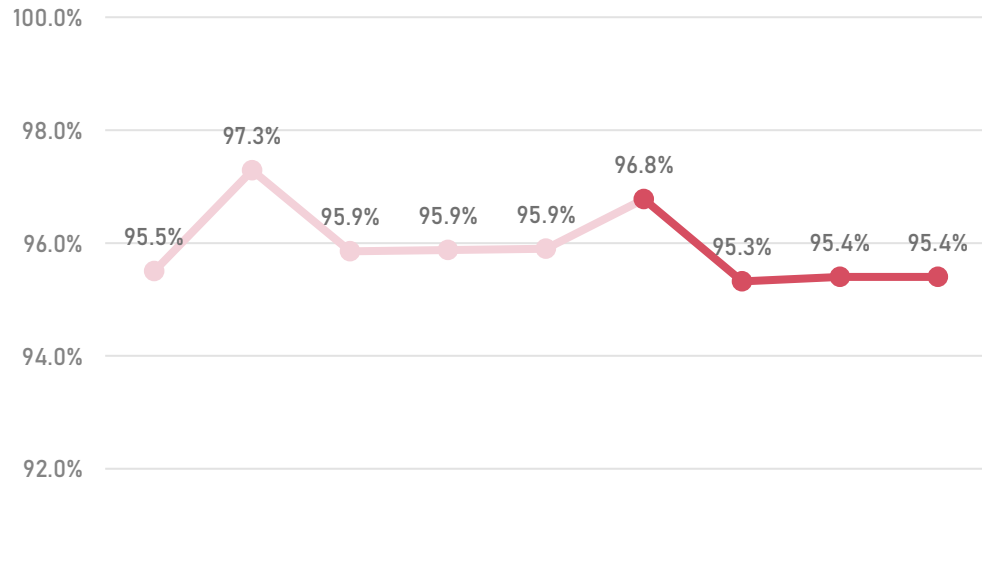


## トピックス

- ✓ スキルの高いエンジニア採用が好調であったことに加えて、J-collegeの育成人材とチーム体制で早期稼働できていることにより、計画以上の採用数を達成  
その結果、期末時点の前年比較はエンジニアが232名増加
- ✓ 23/11期通期累計は新卒50名/中途393名の計443名のエンジニア採用実績となり、過去最高の採用人数を更新

※エンジニア数:期中平均のエンジニア在籍数、ビジネスパートナー人数  
 ※エンジニア数には臨時従業員を含む  
 ※記載の数値は期中平均の値

稼働率は、全国の拠点でソフトウェアとインフラの入社時育成研修を実施しているため研修生が増加したものの前期並みを維持



| 通期累計   | 1Q | 2Q累計   | 3Q累計 | 通期累計 | 1Q | 2Q累計 | 3Q累計   | 通期累計 |
|--------|----|--------|------|------|----|------|--------|------|
| 21/11期 |    |        |      |      |    |      |        |      |
|        |    | 22/11期 |      |      |    |      | 23/11期 |      |

## トピックス

- ✓ 既存社員は不足するエンジニア市況が追い風となり高稼働率を維持
- ✓ 新卒は研修後に速やかに稼働開始できたことにより稼働率低下を抑制
- ✓ J-collegeにおいてエンジニア創出のための研修を施していることで研修者は前年より増加、稼働率を押し上げる要因となる
- ✓ 一方で、J-college研修後の育成人材の稼働は順調に推移したことで年間を通して稼働率は95%以上で推移

※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

※エンジニア稼働数には臨時従業員を含む

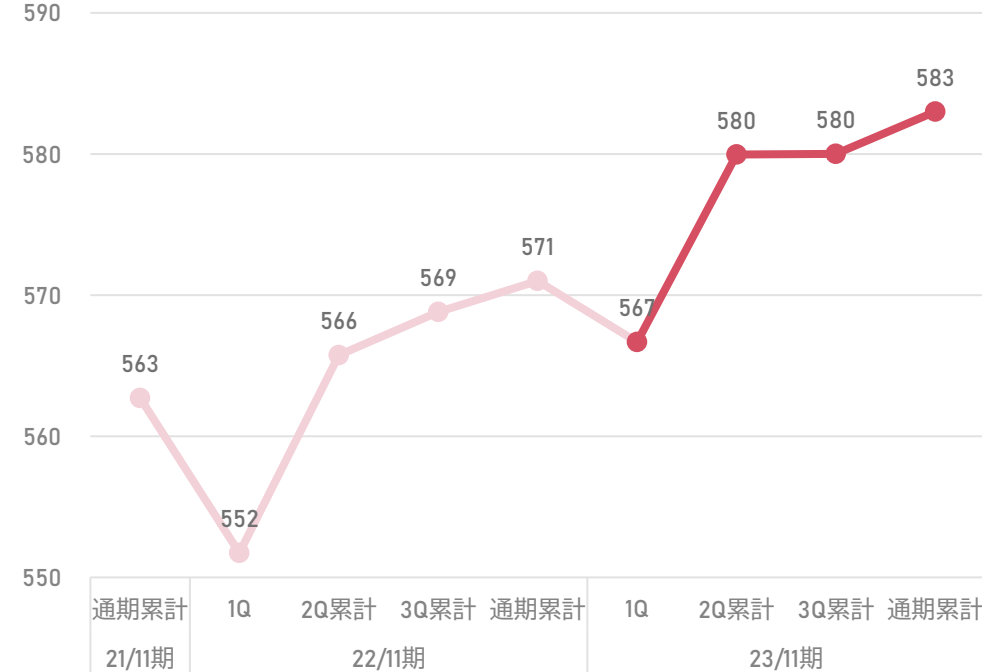
※記載の数値は期中平均の値



一人当たり売上高は、エンジニアのスキル向上や新規顧客の開拓、高単価の技術分野が伸長していることによりYoYで期中平均12千円/月(+2.1%)の上昇

¥ 一人当たり売上高

(単位:千円/月)



### トピックス

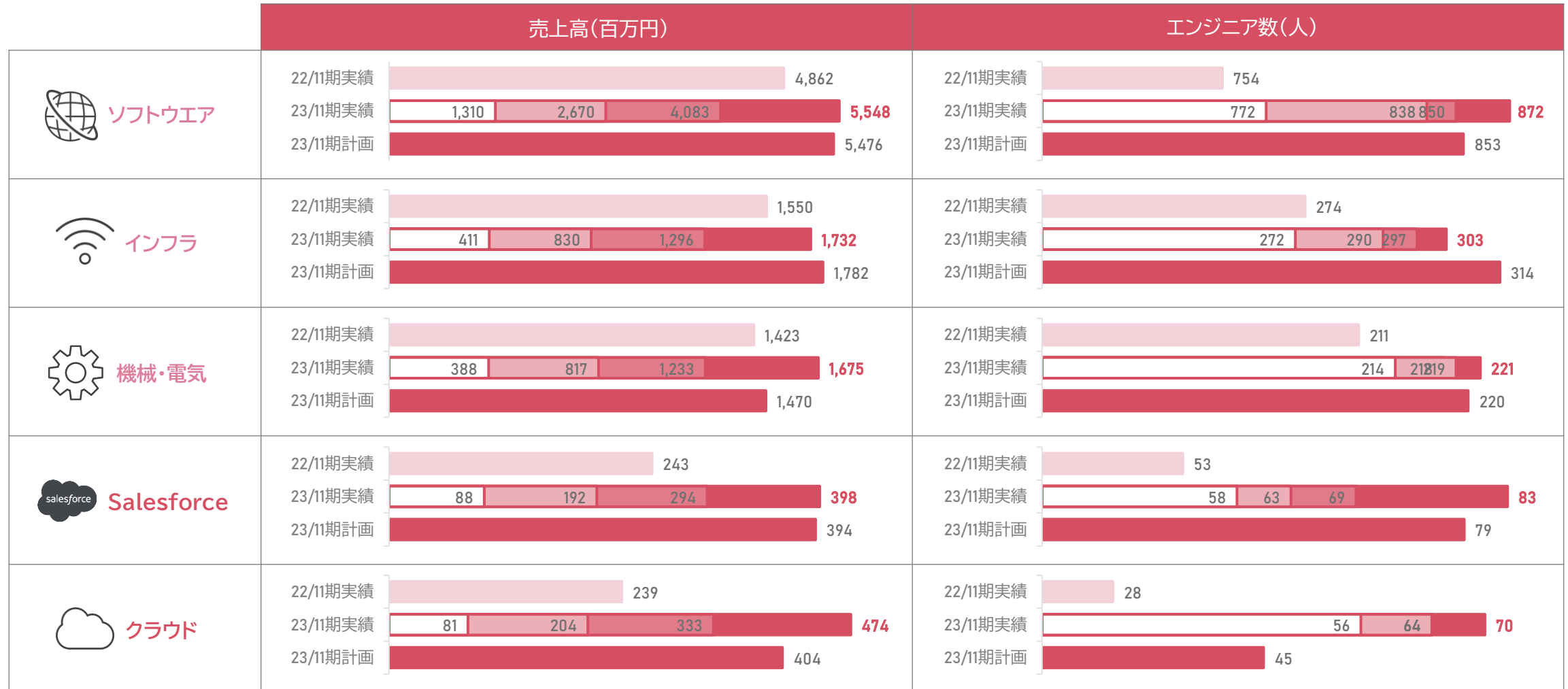
- ✓ 市場価値の高いSalesforceエンジニアや企業のDX需要が高いことからAWSやAzureなどのクラウドエンジニアが増加しているため、従来型の開発案件よりも高い単価の受注が好調
- ✓ 商流の高い顧客開拓が進んでいることに起因して上流工程の受注が増加
- ✓ J-collegeなどの研修効果により新卒や育成人材の一人当たり売上高の低下を抑制

※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)

※記載の数値は期中平均の値

IT関連の分野において設計・開発・運用保守など、幅広い案件で受注が好調に推移したことにより全分野で前年を上回る

23/11期実績 1Q 2Q累計 3Q累計 4Q累計

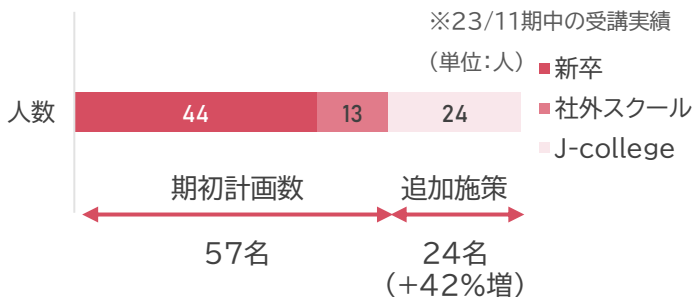


ソフトウェア開発は育成エンジニアを多数創出、JSTQB認定テスト技術者資格はAdvanced Levelで5名合格

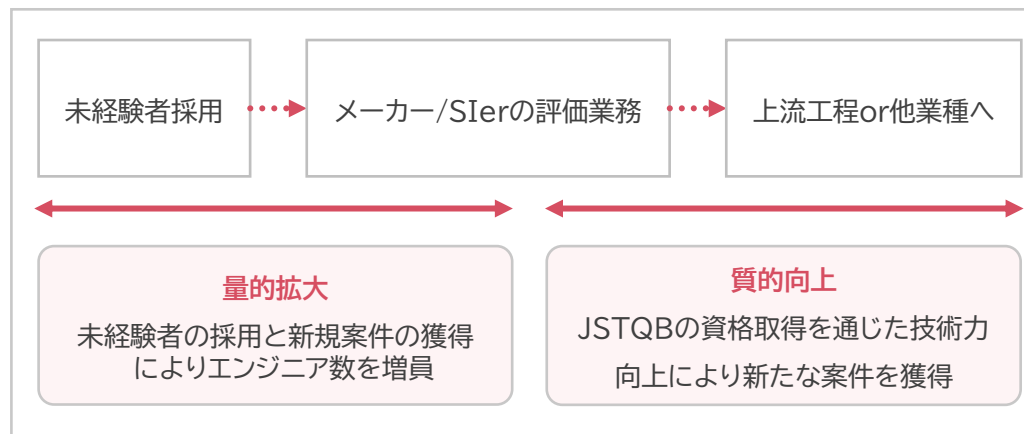
ソフトウェア開発

経験1年未満  
育成エンジニア  
J-collegeの研修や現場でのOJTによりスキルアップを目指す  
採用ボリュームゾーン

育成エンジニアの研修実績 81名



ソフトウェア評価



J-collegeの開設(2023年7月開設)

**教室数の増加**

- 同時に受講できる人数を5名から最大21名へ増加
- 複数のカリキュラムを同時期に開催可能

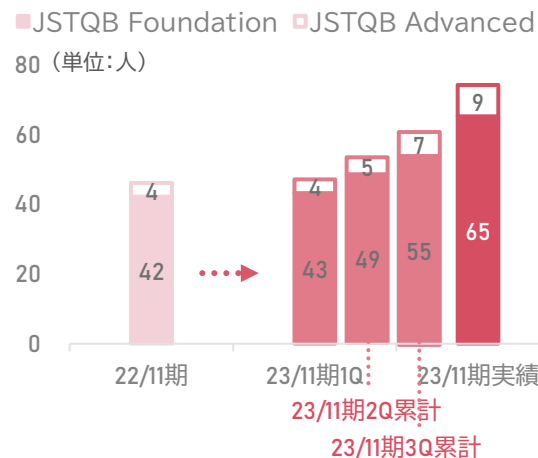
**オンライン教育の拡充**

- 地方拠点で未経験者を採用しエンジニアとして育成
- 教室に入りきらない受講生をオンラインで教育

**面接ブース数の増加**

- 受講生、卒業生へのフォローアップ体制を強化
- 求職者との面接場所としても活用

JSTQB認定テスト技術者資格

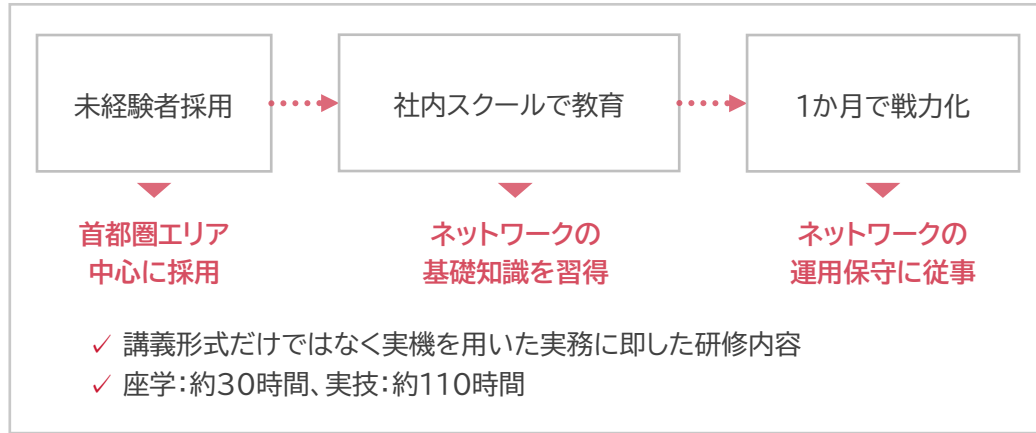


教育ベンダーを活用し資格取得をバックアップ

- ✓ 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

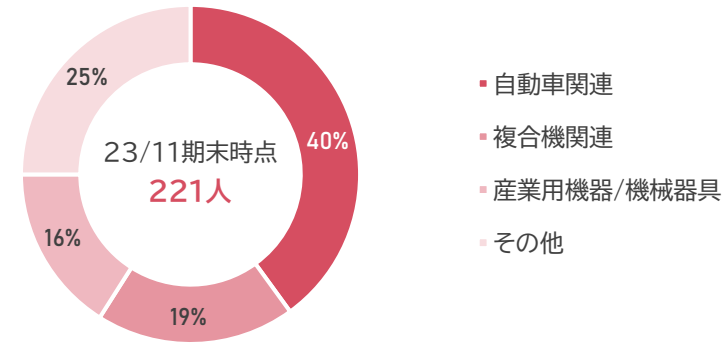
インフラはJ-collegeで計画比+12名の72名の教育を実施、機械・電気は自動車関連を中心とした継続的な取引により計画比売上増

インフラ

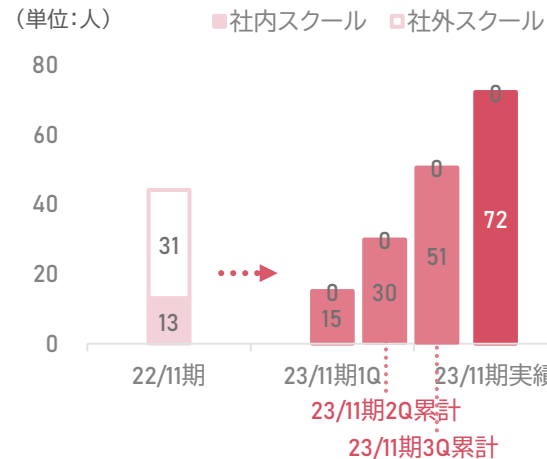


機械・電気

人数構成比

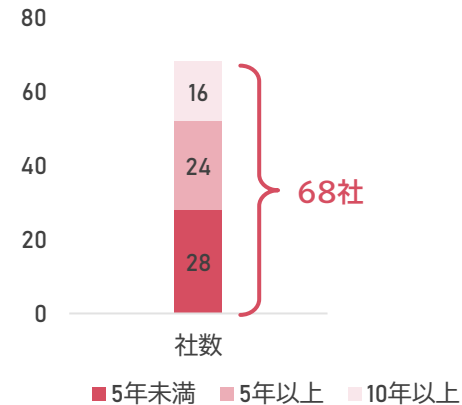


社内スクール受講生

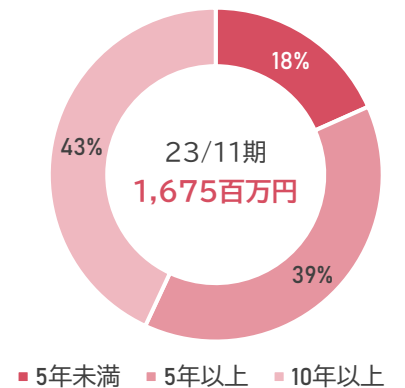


社内スクールへ移行し  
顧客ニーズに即した  
カリキュラムを実施する

取引年数別の顧客数



取引年数別の売上構成



Salesforceは資格取得の難易度が高くなっているにも関わらず保有者数を伸長、AWSは顧客ニーズにあった資格保有者が順調に増加している

Salesforce

資格保有数

|                    | 22/11期 | 23/11期<br>実績 | 前年比<br>増減 | 23/11期<br>計画 | 取得目標 |
|--------------------|--------|--------------|-----------|--------------|------|
| CRM管理者<br>/コンサルタント | 114    | 144          | +30       | 131          | +17  |
| 開発/アーキテクト          | 35     | 61           | +26       | 63           | +28  |
| マーケター<br>/コンサルタント  | 22     | 34           | +12       | 42           | +20  |

取り組み

- ✓ 研修中を含めたSalesforceエンジニアの資格保有率80%を目指す
- ✓ 社内資格制度の「Bronze Master」を目指し、開発/アーキテクトであるPlatformアプリケーションビルダーの保有数を伸ばす
- ✓ 経験2年以上を対象にマーケター/コンサルタントのPardotスペシャリストの取得を目指す

社内資格制度の「Bronze Master」

以下より2つの資格を取得した場合に認定する

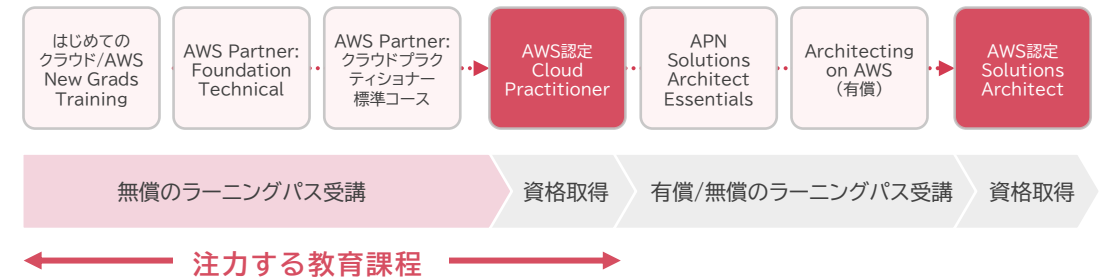
- ・アドミニストレーター
- ・B2C Commerceデベロッパー
- ・Platformアプリケーションビルダー
- ・Heroku Architecture デザイナー

クラウド

資格保有数

|                                   | 22/11期 | 23/11期<br>実績 | 前年比<br>増減 | 23/11期<br>計画 | 取得目標 |
|-----------------------------------|--------|--------------|-----------|--------------|------|
| AWS認定 機械学習<br>専門知識                | 1      | 1            | -         | 1            | -    |
| AWS認定 デベロッパーアソ<br>シエイト            | 4      | 9            | +5        | 4            | -    |
| AWS認定 ソリューションアー<br>キテクト<br>アソシエイト | 6      | 27           | +21       | 20           | +14  |
| AWS認定 クラウド<br>プラクティショナー           | 9      | 46           | +37       | 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

上期は更なる成長に向けた人材投資を行い、下期以降に利益貢献の効果を期待することにより経常利益+25%成長を計画

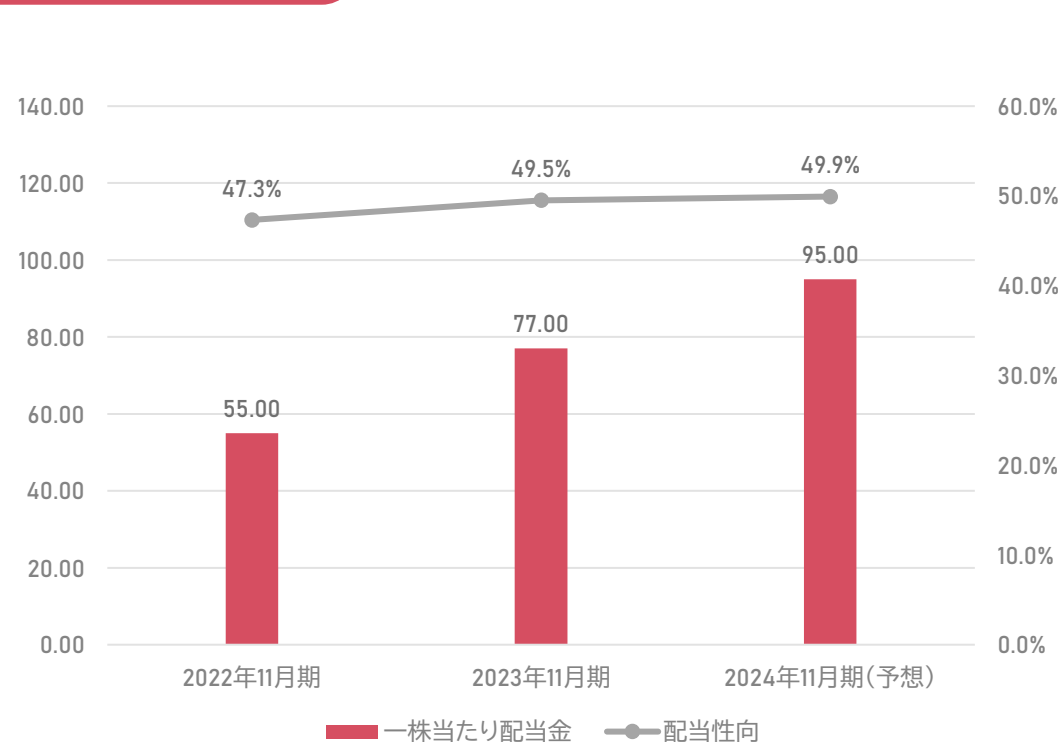
(単位:百万円)

|       | 2023年11月期<br>実績 | 2024年11月期<br>見通し | 前年同期比 |       |
|-------|-----------------|------------------|-------|-------|
|       |                 |                  | 増減額   | %     |
| 売上高   | 9,885           | 11,800           | 1,915 | 19.4% |
| 売上総利益 | 2,543           | 3,152            | 609   | 24.0% |
| 営業利益  | 836             | 1,020            | 184   | 22.0% |
| 経常利益  | 873             | 1,091            | 218   | 25.0% |
| 純利益   | 616             | 768              | 152   | 24.7% |

※次期中期経営計画については1月下旬に予定しております決算説明会資料の開示とあわせて発表いたします

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



(単位:円)

|                | 2022年11月期 | 2023年11月期 | 2024年11月期<br>(予想) |
|----------------|-----------|-----------|-------------------|
| 一株当たり<br>当期純利益 | 116.28    | 155.52    | 190.29            |
| 一株当たり<br>配当金   | 55.00     | 77.00     | 95.00             |
| 配当性向           | 47.3%     | 49.5%     | 49.9%             |

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、保証しておりません。