

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

株式会社エスユーエス

証券コード：6554

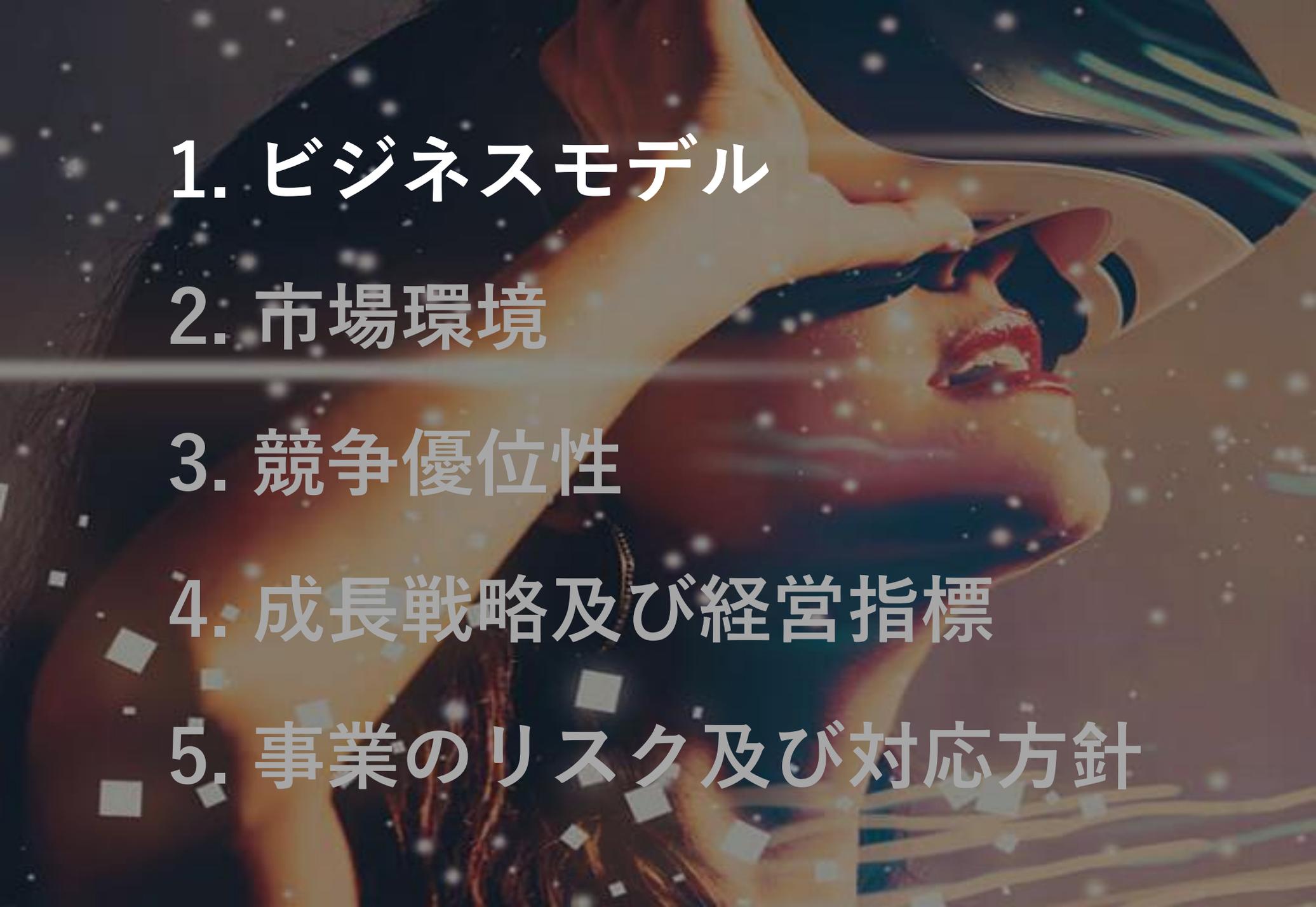
2024/12/13

©SUS Co., Ltd. All Rights Reserved.

Next 2 Next,

挑戦し続ける
ことが、
未来になる。

1. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争優位性
4. 成長戦略及び経営指標
5. 事業のリスク及び対応方針



1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 成長戦略及び経営指標

5. 事業のリスク及び対応方針

「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1日 **【おかげさまで創業25周年を迎えました】**

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 4億3,600万円(2024年9月30日現在)

従業員数 2,210名(連結従業員数、2024年9月30日現在)

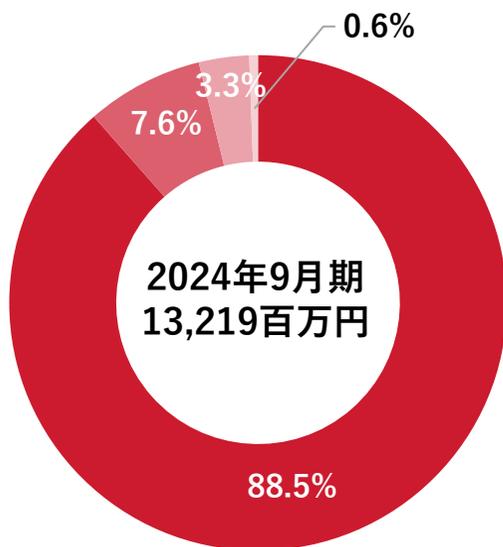
事業内容

- ・ IT分野・機械分野・電気/電子分野・化学/バイオ分野におけるエンジニア派遣・開発請負
- ・ AR/VR教育およびAR/VRソリューション開発・販売
- ・ AI教育およびAIソリューション
- ・ ERP分野におけるコンサルティング・システム開発・導入支援
- ・ その他ITを活用したサービス事業

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 当社設立
2013年	10月	株式会社エスユーエス に商号変更
		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	9月	東京証券取引所 マザーズ市場 に上場
2019年	4月	AR/VRエンジニアの育成など目的として、 株式会社クロスリアリティ を設立
2021年	8月	再生医療導入支援を目的として、 プライムロード株式会社 を設立
2022年	4月	東京証券取引所 グロース市場 に移行
2023年	3月	「 健康経営優良法人2023(大規模法人部門) 」に認定
2023年	8月	東京オフィス を東京都港区六本木に移転
2023年	12月	京都初の法人向け Meta Quest 認定販売店
2024年	3月	「 健康経営優良法人2024(大規模法人部門) 」に認定(2年連続の認定)
2024年	8月	株式会社スカイマティクス と資本業務提携
		東京オフィスが 第37回日経ニューオフィス賞「ニューオフィス推進賞」 を受賞
2024年	9月	創業25周年 を迎える

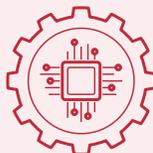
▶ ソリューション事業を主力とし、AR/VR/AIを含む4つの事業セグメントで構成

売上構成比率



- ソリューション事業
- コンサルティング事業
- AR/VR事業
- その他

①ソリューション事業



正社員エンジニアが幅広い技術領域でクライアントの課題を解決

②コンサルティング事業



提案力と実現力でクライアントニーズに合わせた課題解決を提案

③AR/VR事業



最先端技術であるAR/VR/AIを用いてクライアントの事業をサポート

④その他

- ・ 就労移行支援事業等
 - ・ 再生医療導入支援事業
 - ・ メタバースプラットフォーム事業
- 3事業を展開

グループ概要

	ソリューション事業	コンサルティング事業	AR/VR事業	その他
 株式会社エスユーエス	エンジニア派遣 サービス 受託開発・業務委託 サービス	ITコンサルティング サービス HRコンサルティング サービス	AR/VRソリューション 販売/開発 AIソリューション 販売/開発	
 株式会社 クロスリアリティ			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		HQ Profile®の 開発/カスタマイズ		
 株式会社 ストーンフリー				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
 株式会社 AMP.KYOTO				メタバースプラット フォームの企画/運営

収益構造

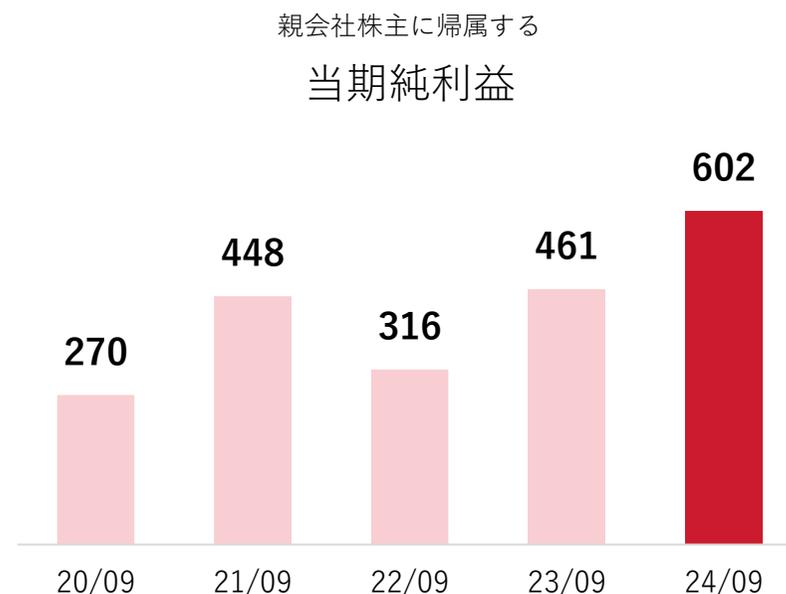
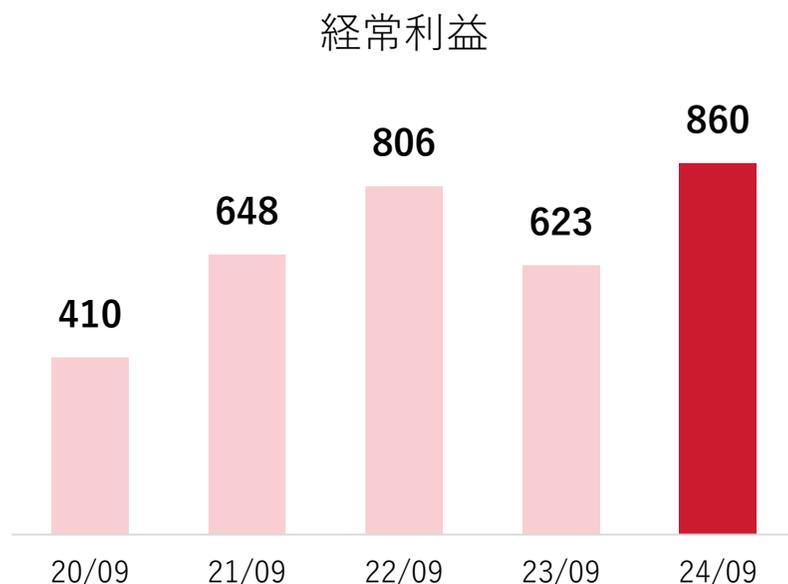
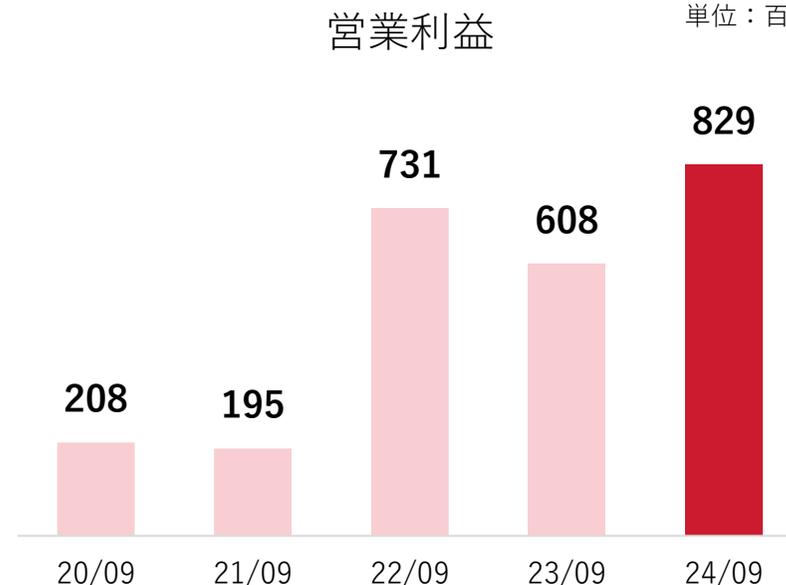
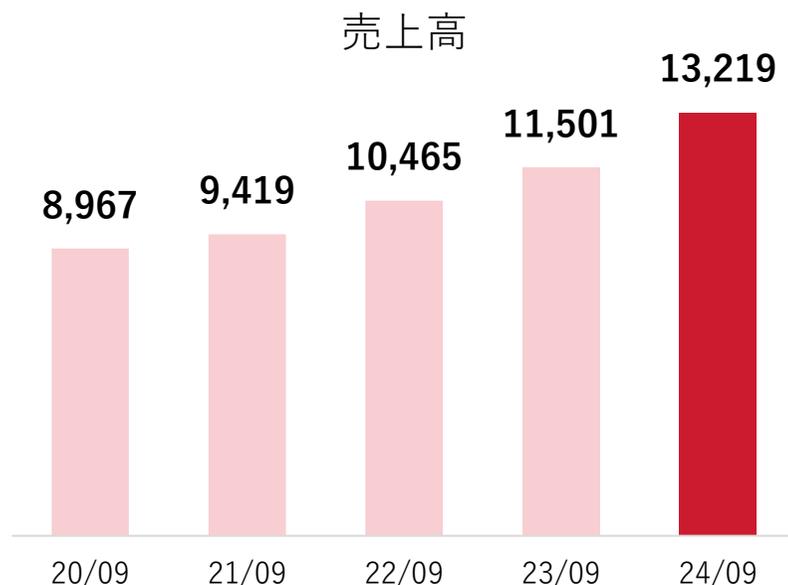


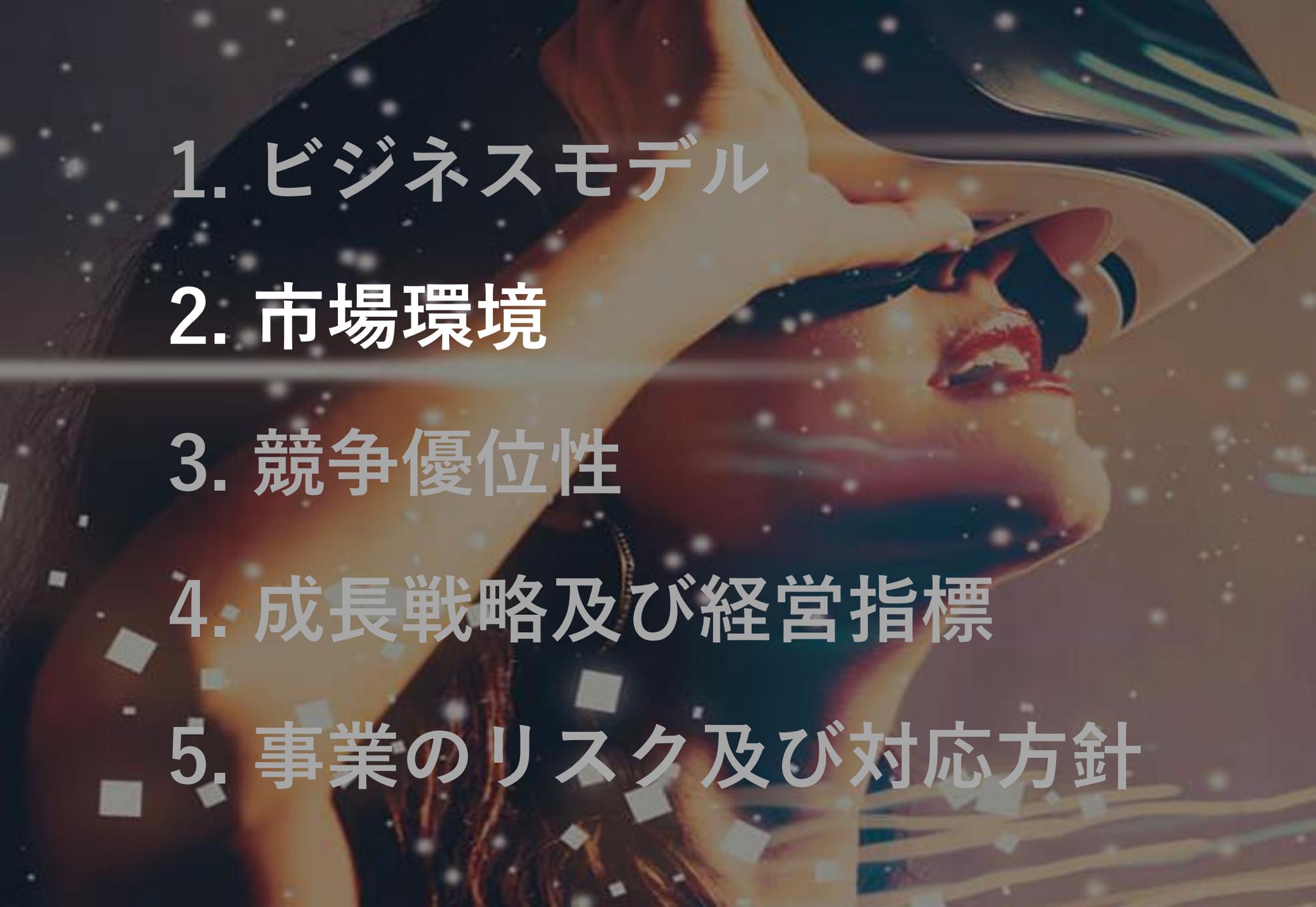
財務ハイライト

(売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益)



単位：百万円





1. ビジネスモデル

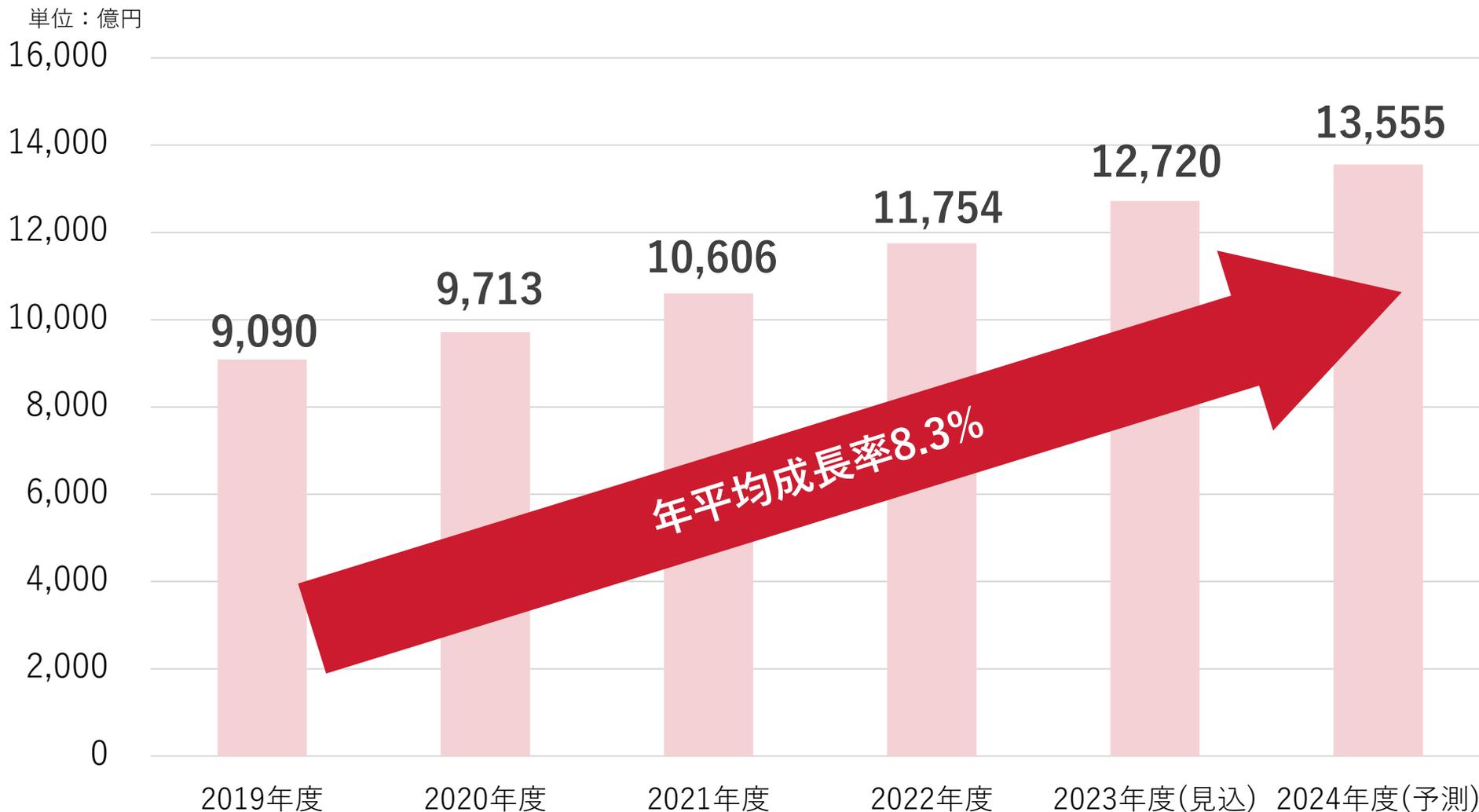
2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 成長戦略及び経営指標

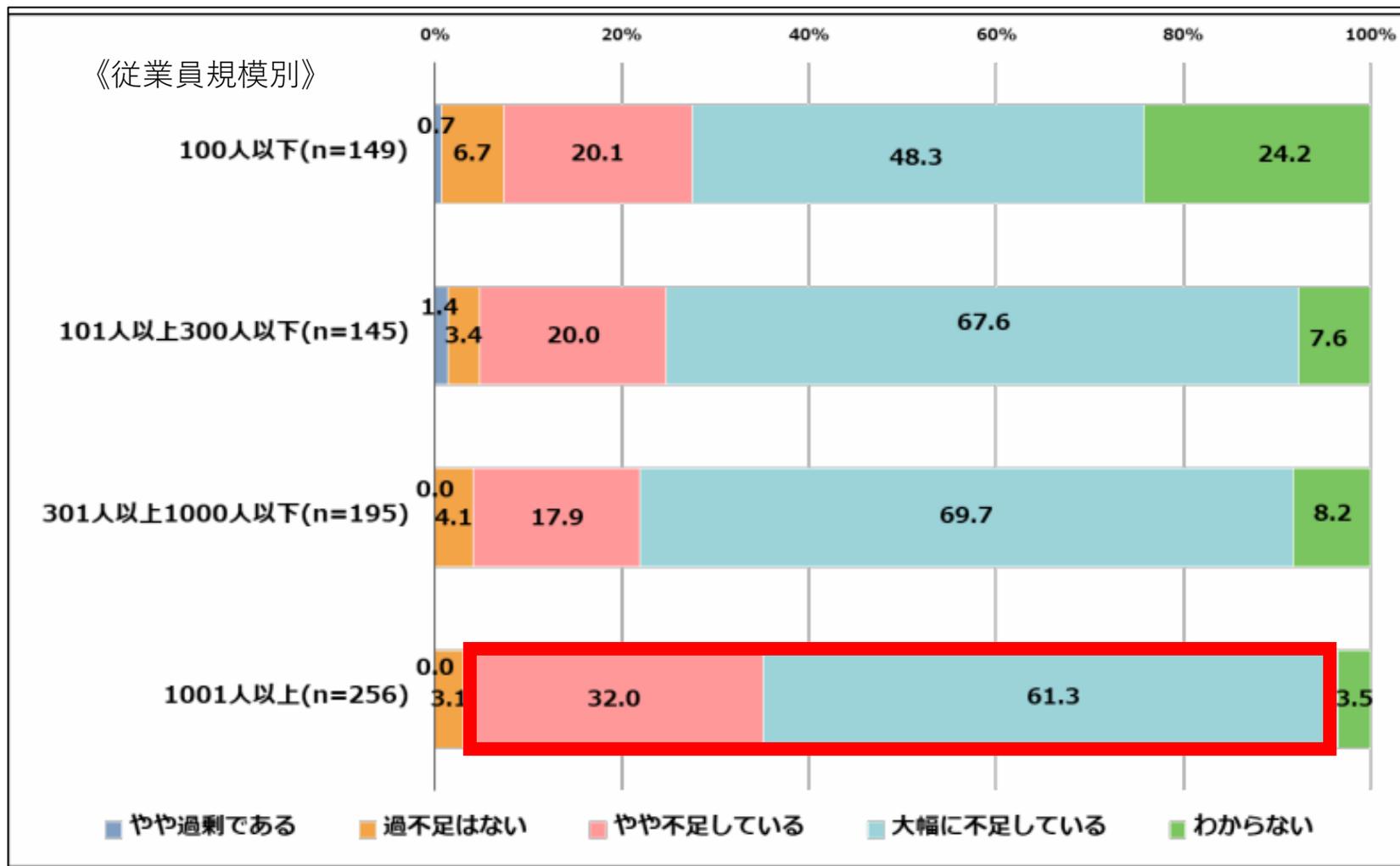
5. 事業のリスク及び対応方針

▶ デジタル人材関連サービス市場は右肩上がりの予測



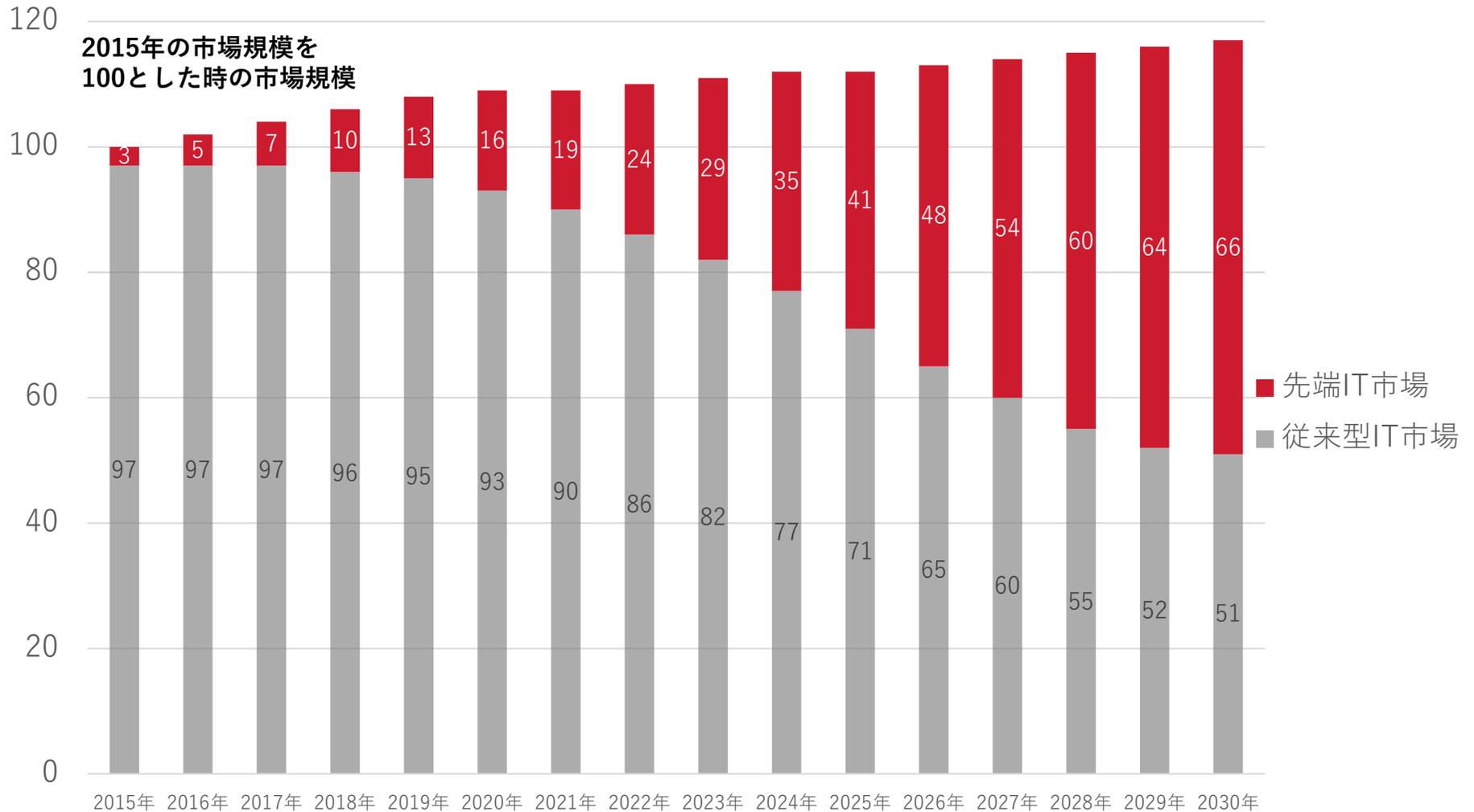
市場環境②：DX推進人材の過不足状況調査結果

- ▶ 全ての従業員規模カテゴリーで、大半がDX推進人材不足と回答
- ▶ 特に、1,001人以上の企業では、**93.3%が人材不足を感じている**状況



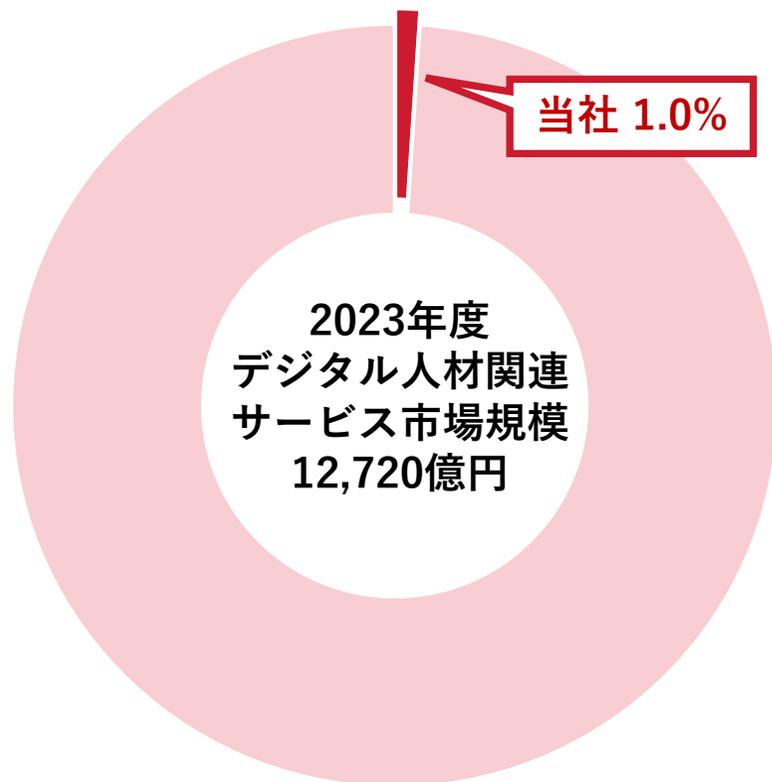
市場環境③：国内IT人材の需要構造

▶ 先端IT市場における人材需要の高まりが加速する



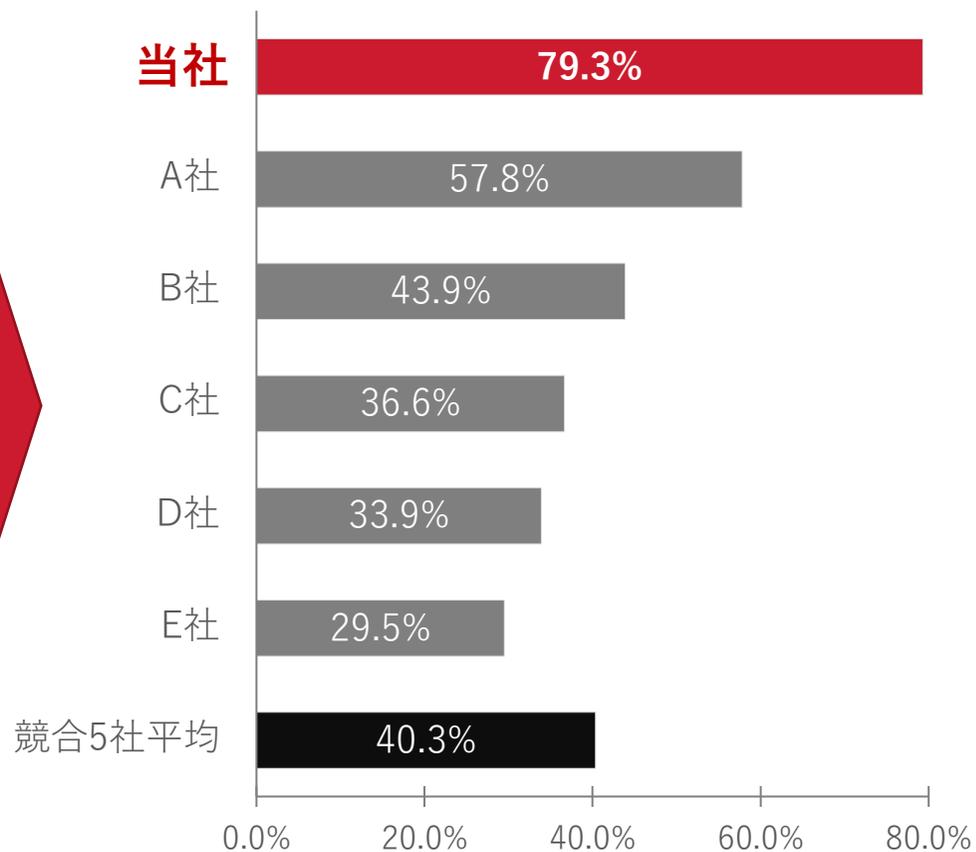
- ▶ 競合の中で、当社はIT分野エンジニアの比重が高い

デジタル人材関連サービス市場のシェア率



※矢野経済研究所調べ
「プレスリリース・デジタル人材関連サービス市場に関する調査を実施」
より当社作成

IT分野エンジニアの割合



※各社最新の通期決算資料・コーポレートサイトより当社作成

A woman in a blue and white outfit is shown from the chest up, looking upwards with a slight smile. The background is a dark, starry night sky with some light streaks. The text is overlaid on the left side of the image.

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

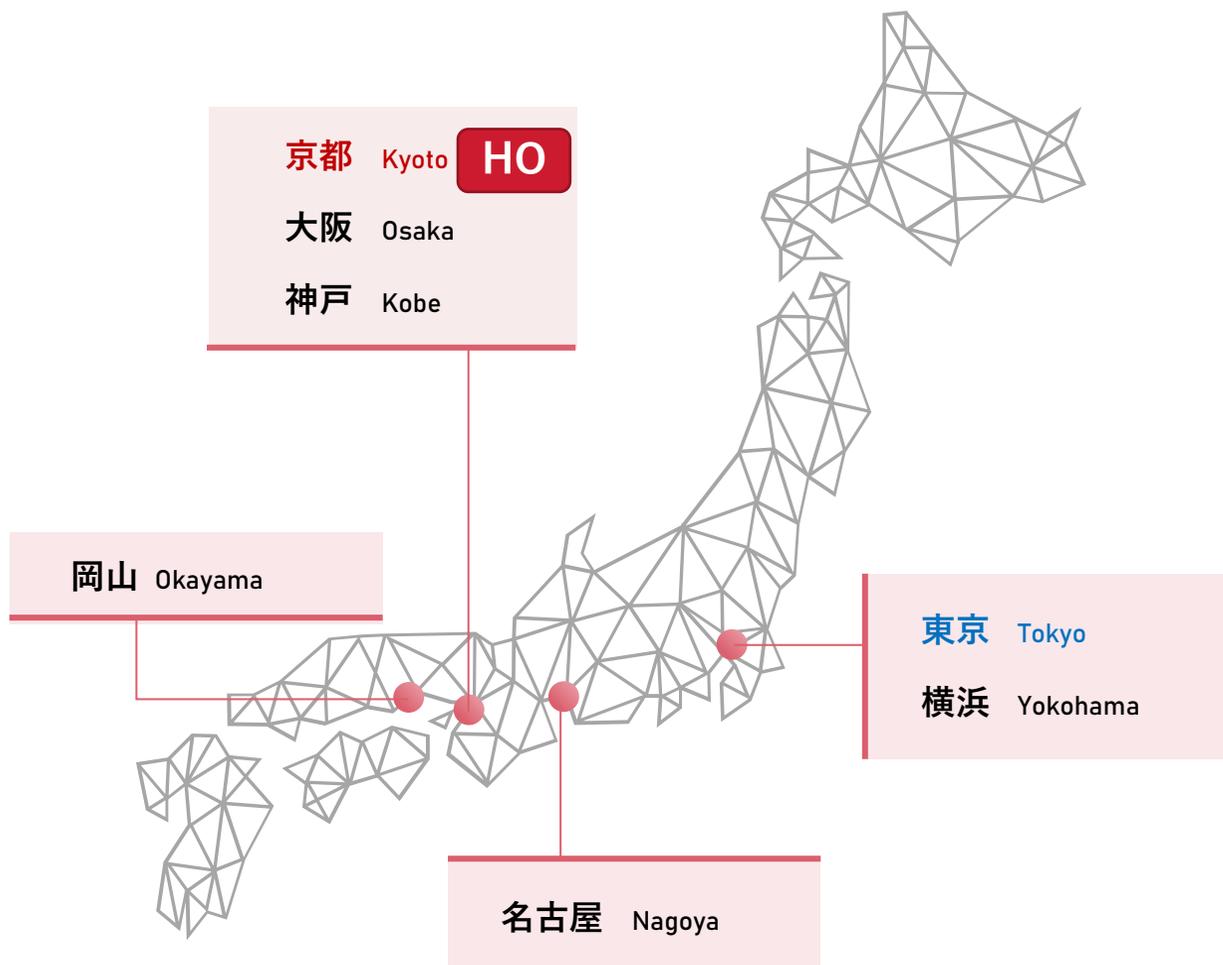
3. 競争優位性

4. 成長戦略及び経営指標

5. 事業のリスク及び対応方針

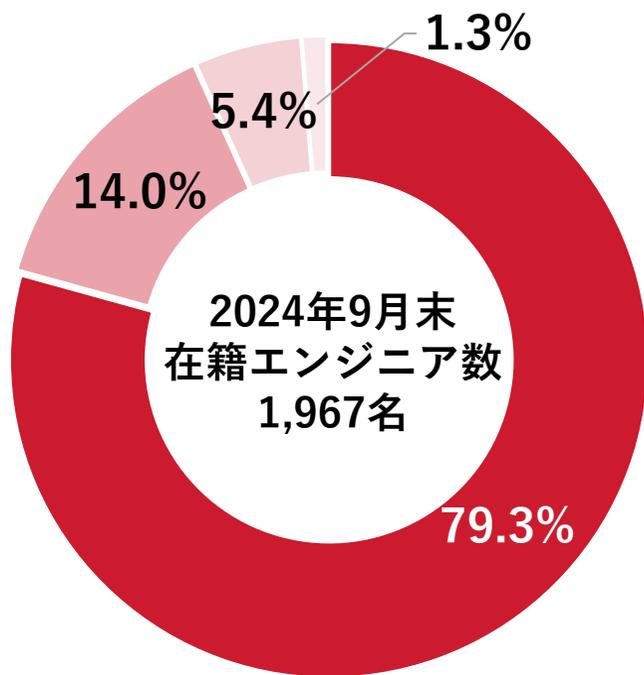
強固な顧客基盤

- ▶ 関東・関西・東海エリアを中心に全国7拠点を展開、各地の優良企業と取引



- ▶ 最先端技術を含むIT分野のエンジニアが多数在籍、顧客のDX化等に貢献

職種別エンジニア構成比



- 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、ネットワーク設計・構築、IoT・AI・AR/VR関連プログラム開発、ソーシャルゲーム・アプリ開発等

機械分野

【自動車・OA/家電製品・医療用機器、産業機械、航空機 等】
機械設計、機構設計、制御設計、金型設計、筐体設計、解析 等

電気・電子分野

【自動車・OA/家電製品・医療用機器、産業機械、航空機 等】
回路設計、LSI設計、制御設計、ファームウェア設計、プロセス制御、解析 等

化学・バイオ分野

【自動車関連材料、電池、半導体デバイス、医療品 等】
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、要素技術開発 等

- ▶ 採用と教育により、最先端技術（AR/VR/AI）を保有する人材を確保
- ▶ シフトアップを通じて、高付加価値案件に従事するエンジニア数を拡大

最先端研修受講者数

AR/VR研修受講者数
(2022-2024年新卒エンジニア累計)

176名

AI研修受講者数
(2022-2024年新卒エンジニア累計)

263名

最先端技術の教育機会の提供

※最先端研修：当社グループが保有する経産省/厚労省認定のAR/VR専門家育成講座、及び生成AIを含むAIデザイナー育成講座等のAI研修

最先端技術エンジニア数

AR/VRエンジニア数
(2024年9月末)

235名

AIエンジニア数
(2024年9月末)

55名

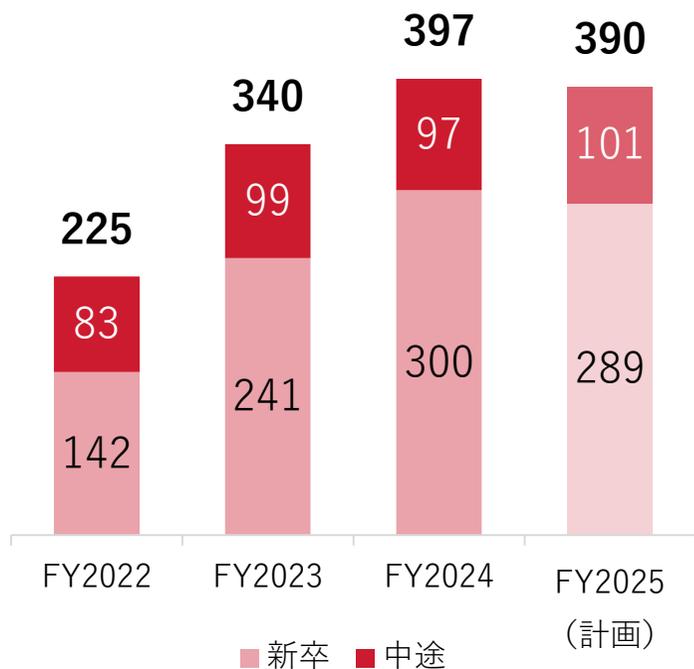
開発実績の積み上げ・ポータル外創出

※最先端技術エンジニア：経産省/厚労省認定のAR/VR専門家育成講座修了者、AR/VR/AIに関する案件に従事するエンジニア

- ▶ FY2024は新卒採用体制の強化、企業ブランディング施策の強化等の結果、新卒・中途採用者数397名を採用
- ▶ FY2025も新卒採用は重点的に取り組みつつ、リーダー層の確保に向けて、新卒エンジニアの育成、稼働早期化と経験者採用による即戦力人材獲得の両立を目指す
- ▶ FY2024実績並みの計390名のエンジニア採用を計画

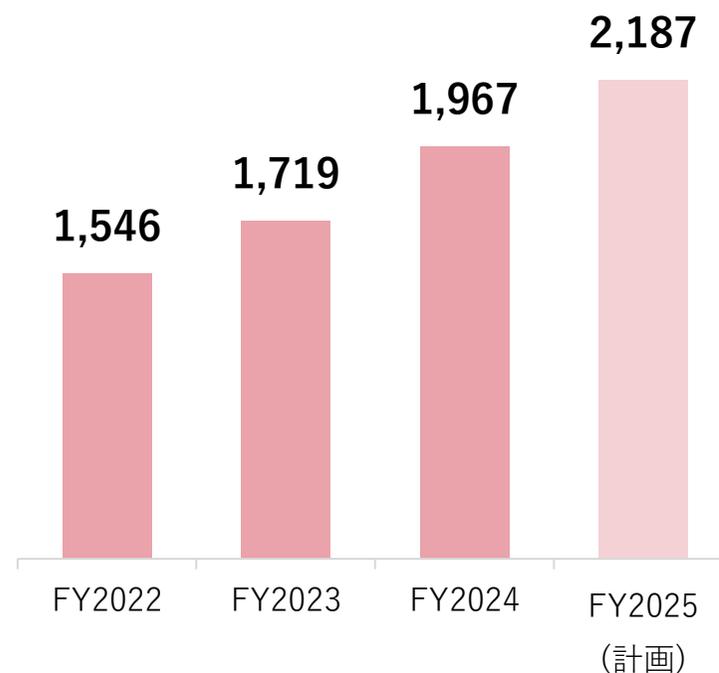
エンジニア採用状況

(単位：人)



在籍エンジニア数

(単位：人)



▶ IT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

ERPソリューションを全フェーズでサポート



コンサルティング インプリメント

- ・DX構想の立案支援
- ・ERP選定/導入企画



- ・ERPカスタマイズ
- ・連携システム開発
- ・クラウド基板設計

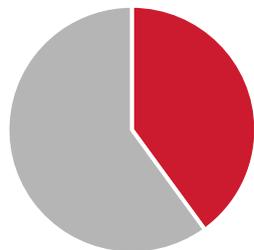
運用保守

- ・システム運用/保守
- ・業務効率化支援
- ・システムユーザ教育

育成によるリソースの創出と”共創”

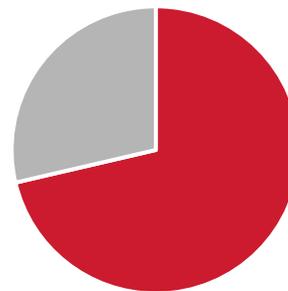
昨今のIT人材不足に対応すべく、社内で効率的なコンサルタント育成プログラムを実施。部門で蓄積したスキルを教育コンテンツにまとめて、先輩社員から若手へスキルと経験を継承。

協力会社とも広く協業しており、多くのパートナーメンバーがチームに参画。その中に若手社員も受け入れ、ともに成長できる体制を構築。エンジニアのキャリアパスとしても活用。



■ 社員 ■ パートナー

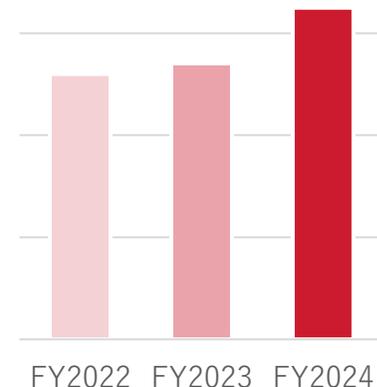
(2024年9月期)



■ SAP ■ Non-SAP

(2024年9月期)

平均受注額



SAPパートナーのスキルと経験

コンサルティング事業部はSAPジャパンとパートナー契約を締結しており、基幹業務とSAPシステムに精通した認定コンサルタントがSAP ERPのスムーズな導入を実現可能。

SAP® Partner
Open Ecosystem

SAP認定コンサルタントは23名在籍。(2024年10月末時点)
それぞれの業務で経験豊富な多くのシニアコンサルタントが顧客の課題を解決。

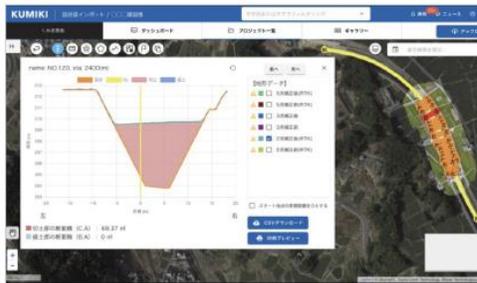
- ▶ 産業用リモートセンシングサービスの企画・開発・販売を行う、テクノロジースタートアップ(スカイマティクス社)に出資

SkymatiX

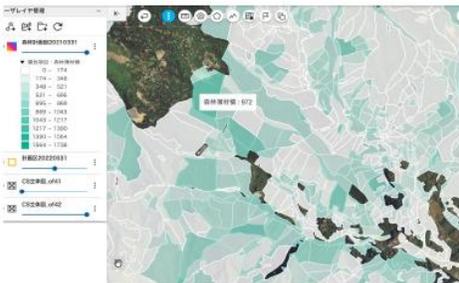
Remote Sensing as a Service

- ✓ 専門知識なしで高品質な地形データを自動生成できる、**ドローン測量**によるDXサービス「**KUMIKI**」を開発
- ✓ 建設業、林業、農業、防災、地図作成や再エネ領域などで、圧倒的な効率化が可能
- ✓ **建設DX推進人材育成研修カリキュラム**を保有

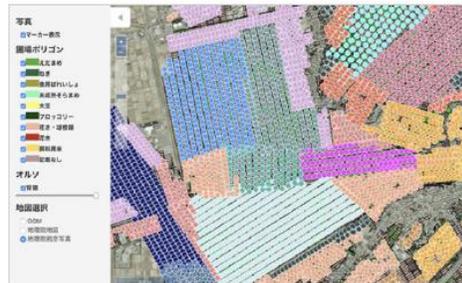
建設業 | 工事管理を最大 **90%** 効率化



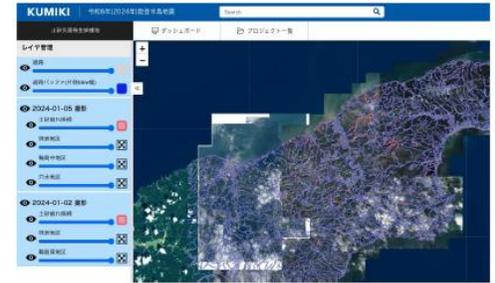
林業 | 資源量調査を最大 **90%** 効率化



農業 | 作付調査を最大 **90%** 効率化



防災 | 初動対応力を **圧倒的に強化**



地図作成 | 情報更新を最大 **90%** 効率化



再エネ | 質向上により受注最大 **4倍**



出資に加え、以下の協業を推進する

- ① 当社の最先端技術の教育ノウハウと融合して教育事業を拡大
- ② 建設業向けアウトソーシング事業の強化
- ③ 顧客ニーズの深耕と共同事業化に向けた検討

順次協業領域を拡大、両社の収益性向上を目指す

健康経営宣言に基づく企業価値の向上

- ▶ 経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に認定。2023年より2年連続の認定を受ける。



テーマ	当社の主な施策 (計画を含む)
女性特有の健康関連課題に関する取り組み	全女性社員対象の健診内容拡充 (乳がん検診、子宮頸がん検診)
	女性社員向け健康管理セルフケア研修
	女性社員特有の健康関連課題に対応する相談窓口設置
ワークライフバランスの推進	仕事と介護の両立支援(介護に関するワンストップ相談窓口)
職場の活性化 コミュニケーション促進に向けた取り組み	定期的な社内イベントの開催
	オフィス環境の整備、ファシリティの充実
健診・検診等の活用・推進	付加健診(生活習慣病予防)
	腫瘍マーカー検査(PSA)オプション
	歯科検診費用補助
従業員の家族(被扶養者)向けの取り組み	扶養家族の婦人科健診を含む健診費用の補助



**女性活躍に向けた
環境整備強化**



**2024年10月より
「まんねん」導入**



東京オフィス整備

**第37回日経ニューオフィス賞
「ニューオフィス推進賞」受賞
(2024年8月)**

- ▶ 介護と仕事の両立を支援するプラットフォーム「まんねん」

介護問題に関する情報提供や相談対応、定期的なセミナー開催等、幅広いサービス提供



ワンストップで介護問題を抱える社員の様々な悩みの解決・軽減を図る

PC・スマホからアクセス 5つのメインサービスで両立支援をサポート
介護に特化した福利厚生サービスとして展開

一番星
施設形態問わず全国の施設検索可能。資料請求もできて、様々なコンテンツも活用できます。

マイページ
ブラックボックスになっている介護現場の情報を整理して保存。それをファミリー内で共有化。ケアラーを支え、介護の仕方を変える。

コンシェルジュ
何でも相談受付ます。ちょっとしたこと、誰にも言えなかったこと、事前にはプロの知恵を借りる、そんな存在です。

人事部向け業務サポート
両立支援が一目で分かるダッシュボードを活用し、時系列で状況確認。運用面まで全てお任せください。

サロン
セミナーや、様々な動画コンテンツなど、エンタメ要素を用いて介護に興味を持ってもらえるようなサービスを提供します。

- ▶ 第37回日経ニューオフィス賞「ニューオフィス推進賞」受賞(東京オフィス)

クリエイティブで創造性を高める働き方を誘発する環境になっていて、快適で機能的かつ精神的にゆとりを感じるような場になっているオフィスを表彰

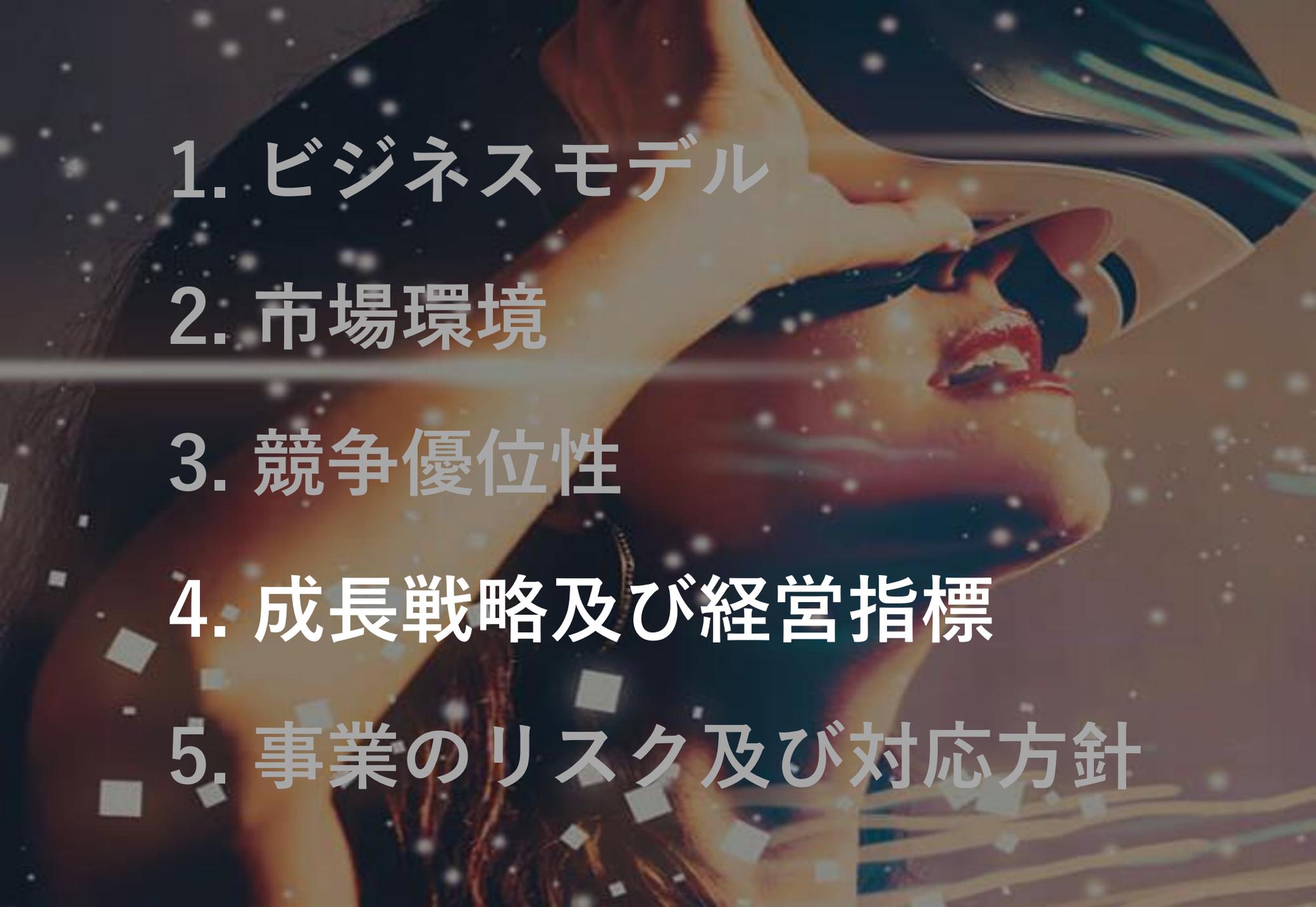
応募総数153件の中から16件が選定され、その中の1件として**当社の東京オフィスが受賞**



職場の活性化、コミュニケーションの促進を図り、さらに企業ブランディング、営業・採用戦略に活用



AR/VR事業における受注促進への寄与、新卒採用における内定承諾後辞退率の低下等、一定の効果ができていると見られる

A woman with long dark hair, wearing a blue and white outfit, is looking upwards with a slight smile. The background is a dark, starry night sky with some light streaks. The text is overlaid on the left side of the image.

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 成長戦略及び経営指標

5. 事業のリスク及び対応方針

今後3年間の成長戦略

- ▶ ソリューション事業
- ▶ コンサルティング事業



事業の根幹

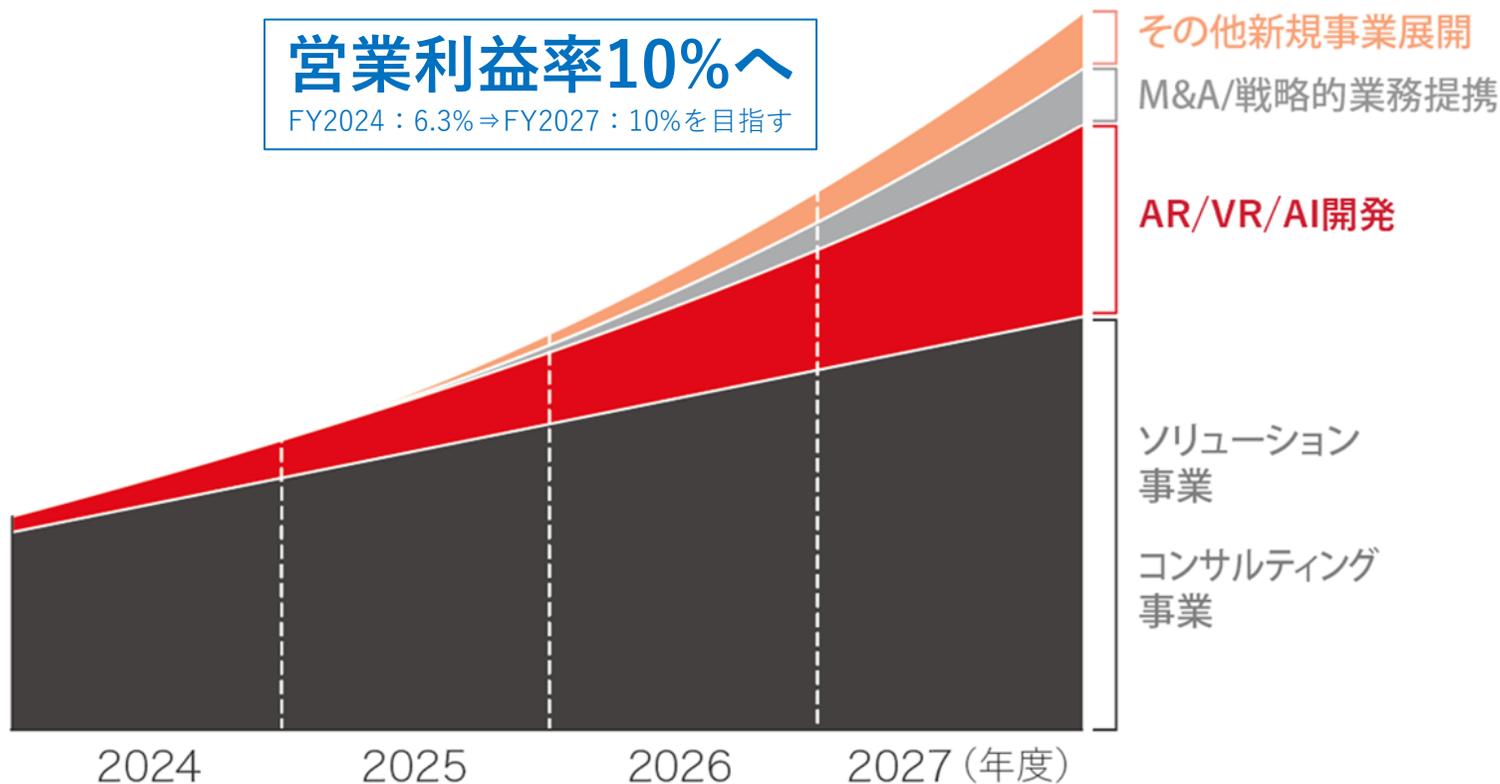
- ▶ AR/VR/AI開発
- ▶ M&A/戦略的業務提携
- ▶ その他新規事業展開



成長ドライバー

営業利益率10%へ

FY2024 : 6.3% ⇒ FY2027 : 10%を目指す



① エンジニア採用数の維持・拡大、退職防止策による人材確保

- ・ 今後もエンジニアの採用、特に新卒採用には重点的に取り組む方針
- ・ リーダー層確保に向けて、新卒者の育成と即戦力人材獲得の組み合わせを重視
- ・ 処遇改善や健康経営による働きやすい環境作りを行い、退職防止に取り組む

② AR/VR事業の拡大

- ・ 課題解決力のあるAR/VR人材300名、AI人材100名の確保へ向け育成プランを進行
- ・ 人材育成によってAR/VR/AI派遣に加え、受託開発のサービス拡大・プロダクト創出
- ・ 企画提案力の向上と最先端技術領域での業務提携により、収益事業として利益拡大

③ 利益水準の向上、拡大

- ・ 中期的には、業界内において競争力のある利益水準を確保する方針
- ・ 今後3年間において、営業利益率10%を目指す

▶ 市場の拡大、ニーズ顕在化とともに当社のAR/VR事業を拡大

FY2023~

AR/VR/AI人材の
育成環境を確立

- ・アカデミー運営
- ・eラーニング等を利用した教育体制

AR/VR/AI開発の
マーケティング戦略を確立

- ・大型展示会への出展
- ・既存事業とのシ너지を生かした
営業戦略

セグメント利益
黒字化/黒字定着

FY2024~

AR/VR/AI人材の
教育及び人材確保

産業向けAR/VR/AI
開発の実績積み上げ

FY2025~

課題解決力のある
AR/VR人材300名、
AI人材100名の確立

産業、医療、教育機関、
観光分野向けAR/VR/AI
開発によるサービス拡大、
プロダクト外創出

ニーズ顕在化に備えた
実働人材の確保

新たな収益基盤の確立へ

▶ 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. エンジニア派遣領域の収益基盤強化（コア事業の改善強化）

中期目標

IT受託、AR/VR・AI受託、
製造請負事業の拡大

EVへシフトする
自動車業界への取り組み強化

機械、電気電子、化学領域は
人材育成とPJ請負型への転換

FY2022～FY2024の成果

▶ IT受託、AR/VR受託は受注が拡大した。
製造請負は、顧客事情等により当該期間においては減収となったが、OJT環境の拡大と収益力向上のための請負・受託を強化、推進する体制が整った。

▶ 自動車関連業務に従事するエンジニアを277名輩出した。業界の裾野が広く、全国の各拠点に関連業務に従事するエンジニアが在籍している。

▶ IT分野強化とともに、その他分野を含む全社においてチーム化を推進し、顧客への課題解決力を高めた。特に機械、電気電子分野の採用は計画的に実施し、人材育成を進めた。

▶ 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

2. エンジニア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）

中期目標

3年でVRエンジニア派遣人材300名
AI人材100名の育成

3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

FY2022～FY2024の成果

生成AIなどを含む最先端技術の動向や市場ニーズ等を勘案しつつ育成を進め、新卒エンジニアを中心に、439名に対してAR/VR、AI領域の教育機会を提供した。

シフトアップを通じた高付加価値案件への従事、派遣単価の上昇に向けたエンジニア数の確保、最先端技術人材の育成環境整備、AR/VR/AI開発の実績積み上げを進めた。

エンジニア派遣においてIT分野の売上高が拡大しており、派遣売上高の78%を占めるに至った。

2024年9月期連結経営成績サマリー



- ▶ ソリューション事業、コンサルティング事業、AR/VR事業において増収
- ▶ 販管費の効率的な使用により、販管費増加率を抑制

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	増減	増減率	増減要因等
売上高	11,501	13,219	1,718	14.9%	ソリューション事業: 対前年同期差 1,363百万円増 コンサルティング事業: 対前年同期差 200百万円増 AR/VR事業: 対前年同期差 158百万円増 その他: 対前年同期差 3百万円減
売上総利益 (売上高比率)	2,905 (25.3%)	3,322 (25.1%)	417 (△0.2P)	14.4%	エンジニアの福利厚生強化
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	2,297 (20.0%)	2,493 (18.9%)	196 (△1.1P)	8.6%	福利厚生強化やオフィスのコスト増加などの一方、 販管費の効率的な使用により、増加率を抑制
営業利益 (売上高比率)	608 (5.3%)	829 (6.3%)	220 (+1.0P)	36.3%	
経常利益 (売上高比率)	623 (5.4%)	860 (6.5%)	237 (+1.1P)	38.1%	AR/VR専門家育成プログラム補助金
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	461 (4.0%)	602 (4.6%)	140 (+0.6P)	30.5%	

2025年9月期連結業績予想サマリー



- ▶ ソリューション事業、AR/VR事業を中心に増収を計画
- ▶ コンサルティング事業は、収益基盤の再構築により、利益率の改善を図る

(単位：百万円)

	FY2024 実績	FY2025 業績予想	増減	増減率	要因
売上高	13,219	14,800	1,581	12.0%	
ソリューション事業	11,702	13,292	1,590	13.6%	採用強化等による稼働人数増加
コンサルティング事業	1,009	933	△76	△7.5%	収益基盤の再構築により、利益率の改善を図る
AR/VR事業	432	476	44	10.2%	
その他	75	97	22	29.3%	
売上総利益 (売上高比率)	3,322 (25.1%)	3,867 (26.1%)	545 (+1.0P)	16.4%	派遣単価上昇等により売上総利益率が増加
販売費及び一般管理費 (売上高比率)	2,493 (18.9%)	2,817 (19.0%)	324 (+0.1P)	13.0%	人件費増加 中途採用強化による採用広告費の増加等
営業利益 (売上高比率)	829 (6.3%)	1,050 (7.1%)	221 (+0.8P)	26.7%	
経常利益 (売上高比率)	860 (6.5%)	1,080 (7.3%)	220 (+0.8P)	25.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	602 (4.6%)	723 (4.9%)	121 (+0.3P)	20.0%	

▶ 経営指標の設定理由

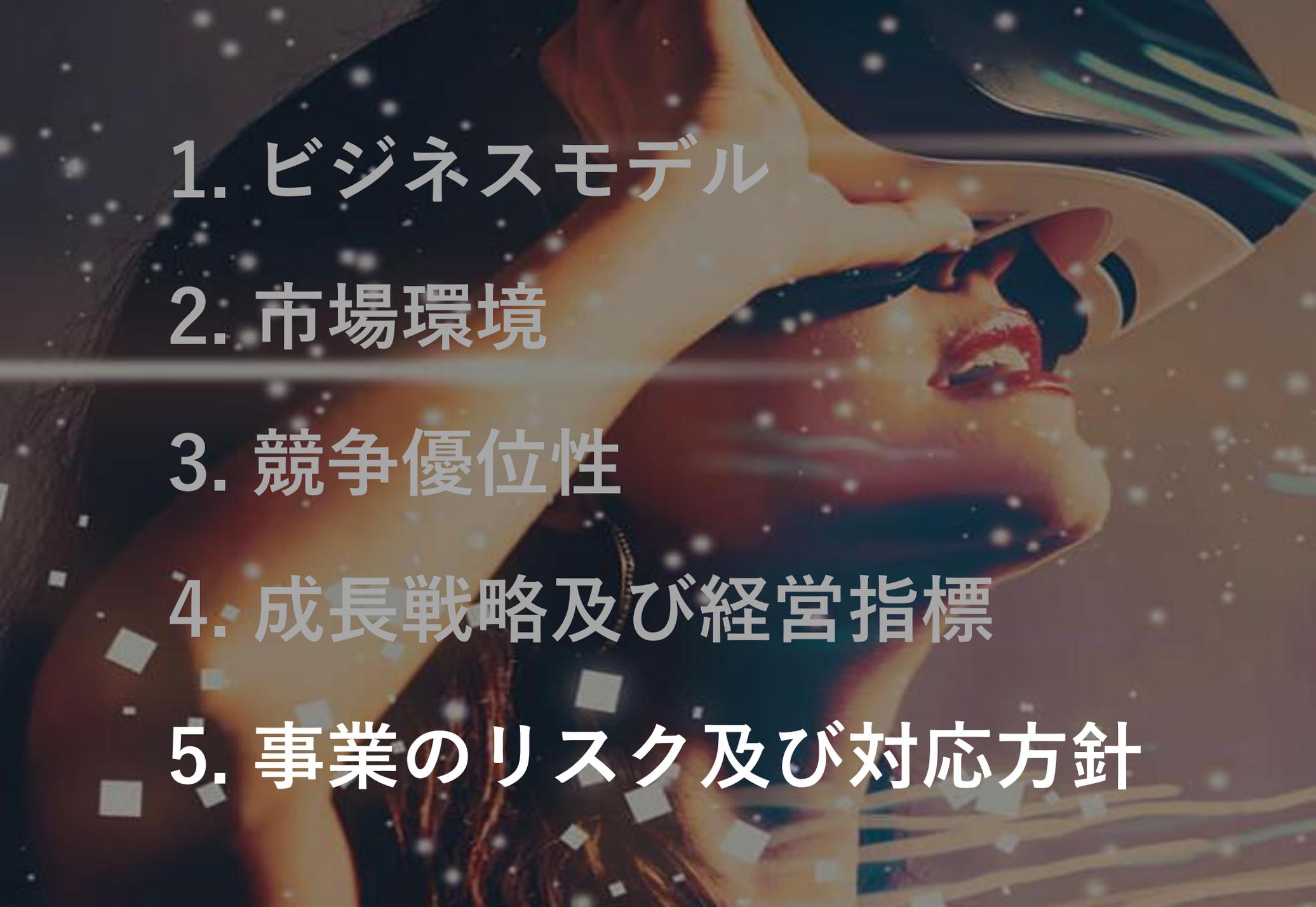
教育研修、キャリアプラン設計を通じたスキル向上が、エンジニアの価値の向上となるため、その対価としての「1人当たり売上高増加率」が重要な指標である。事業の根幹となるエンジニア確保のため、積極的採用と退職防止策を推進する方針であり、「在籍エンジニア数」も重要な指標となる。財務指標からは、本業の収益力を示すと考えられる「売上高営業利益率」を重要な指標とする。これらを含め、以下の5指標を設定する。

▶ FY2024計画と実績の乖離理由

戦略的な最先端の教育研修等により高付加価値化が進み、「1人当たり売上高増加率」が大幅に上昇した。また、397名のエンジニア採用を実施するとともに退職率の改善が進んだこと等で、「在籍エンジニア数」も大きく増加した。

これらに加えて、派遣業務、コンサルティング事業、AR/VR事業における受注拡大、AR/VR事業の通期黒字化達成等により、5指標全てにおいて実績が計画を上回った。

	FY2023	FY2024	FY2025 (計画)
売上高成長率	9.9%	14.9% (FY2024計画 12.2%)	12.0%
売上高営業利益率	5.3%	6.3% (FY2024計画 6.2%)	7.1%
自己資本利益率	14.6%	17.6% (FY2024計画 15.8%)	19.1%
エンジニア1人当たり 売上高増加率	+4.2%	+4.3% (FY2024計画 +2.3%)	+2.0%
在籍エンジニア数	1,719人	1,967人 (FY2024計画 1,918人)	2,187人

A woman with long dark hair, wearing a blue and white outfit, is looking upwards with a slight smile. The background is a dark, starry night sky with some light streaks. The text is overlaid on the left side of the image.

1. ビジネスモデル

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 成長戦略及び経営指標

5. 事業のリスク及び対応方針

事業のリスク及び対応方針

	リスク概要	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対応方針
人材の確保	採用において計画通り必要とする人材を確保できない、又は離職によりエンジニアが大幅に減少する可能性がある。	低/中長期	大	企業ブランディング施策の強化及び採用チャン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、即戦力となるエンジニアの確保に努めていく。
エンジニア派遣業界を取り巻く環境	派遣先となる大手製造業やIT関連企業の業界動向、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	エンジニアに対して、顧客企業のニーズに適応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開拓やキャリアパスの充実等を通じて、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連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・エンジニア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、エンジニアの付加価値向上を目指して教育研修に努め、優秀なエンジニアの確保と育成に取り組んでいく。
新規事業立ち上げ	新規事業が計画どおりに進捗せず、当初期待した収益が得られない場合や事業採算性等を勘案し当該新規事業からの撤退あるいは規模縮小等の経営判断をする場合がある。	中/中長期	大	投資判断基準に沿って経営会議での十分な審議、取締役会での決議という手続きを経て実行可否判断を行い、加えて事業計画に対しての予実管理、定期的報告を行う。

□ 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、予測及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及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回行うものとし、**毎年12月頃（定時株主総会前）**を目途として開示する予定です。