

Japaniace

2024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)

2025年1月14日

Contents

目次

- ・ 業績ハイライト
- ・ 中期経営計画の進捗

01

Performance Highlights

業績ハイライト

(単位:百万円)

	2023年11月期 実績	2024年11月期 実績	前年同期比		2024年11月期 期初予想	進捗率
			増減額	%		%
売上高	9,885	11,211	1,326	+13.4%	11,800	95.0%
売上総利益	2,543	2,898	355	+14.0%	3,152	91.9%
営業利益	836	945	109	+13.0%	1,020	92.6%
経常利益	873	1,022	149	+17.1%	1,091	93.7%
純利益	616	722	106	+17.2%	768	94.0%

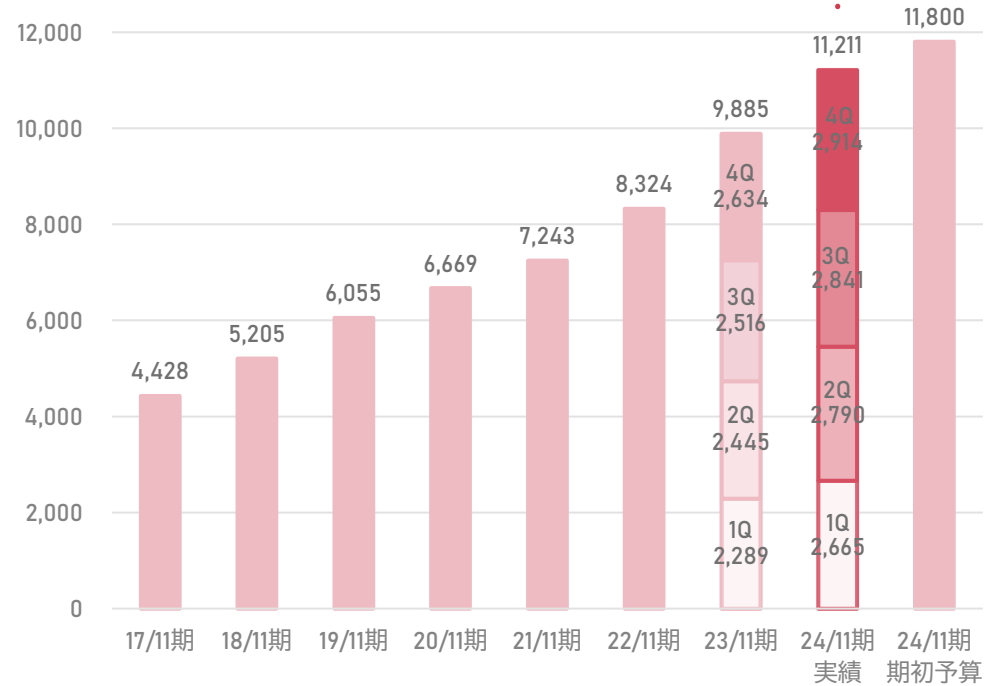
上期はエンジニア採用市場が激化する中で継続的な採用を実施したが、一定の研修期間が必要な対象者の割合が増加したことにより稼働率が低下。そのため下期より採用する人材を厳選し稼働率の改善に努めた結果、上期に採用したエンジニアの稼働と下期の稼働率回復により売上高、経常利益ともに2桁成長し、創業以来、初めて100億円を突破。各段階利益も過去最高となった。

売上高はエンジニア数の増加により前年比+13.4%となり、初めて100億円を突破
 経常利益は下期からの厳選した採用と上期の採用投資効果により、下期で大きく伸長し前年比+17.1%

財務ハイライト

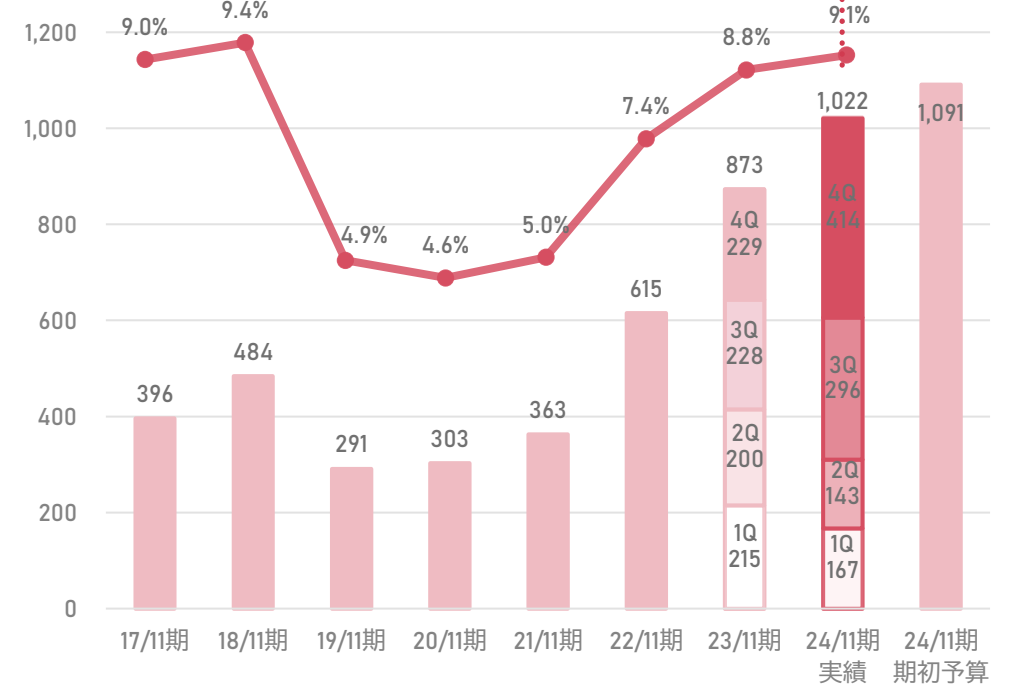
売上高

(単位:百万円)



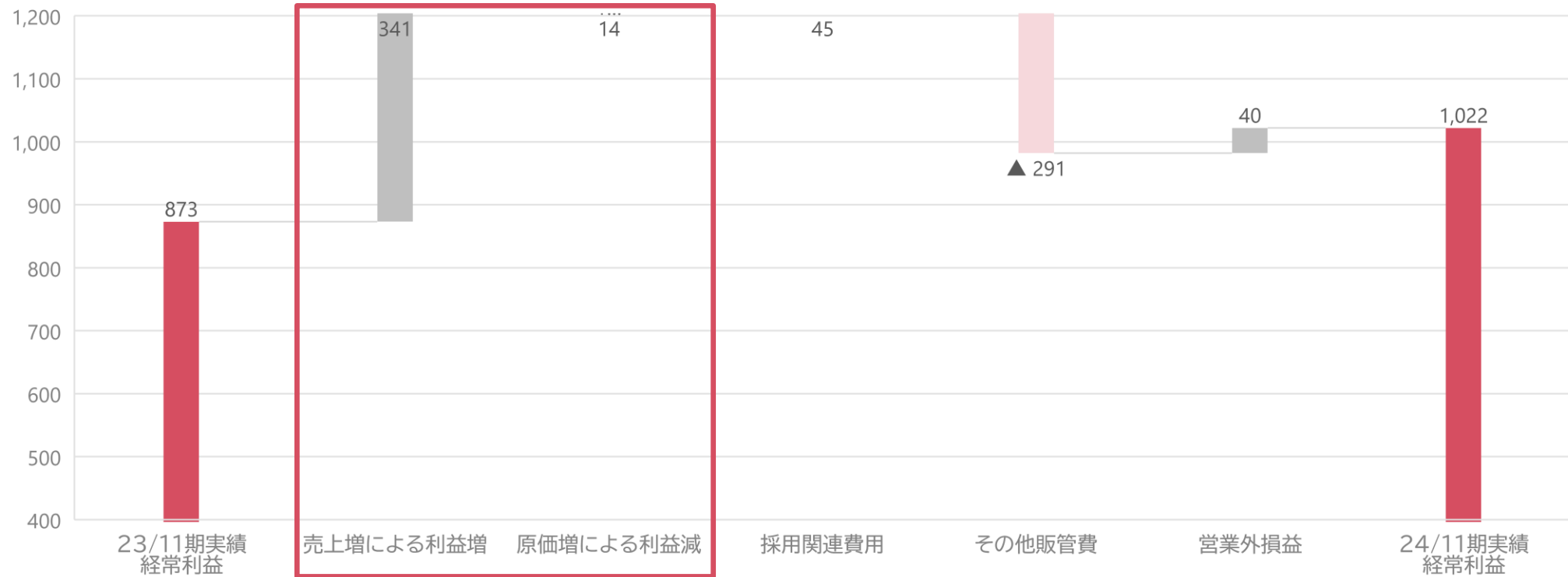
経常利益

(単位:百万円)



2024年11月期 前年同期比利益推移

(単位:百万円)



継続的にエンジニア採用を実施したことに伴う売上増による売上総利益の増加、下期から研修対象者と稼働率のバランスを勘案したエンジニア採用に切り替えたことにより採用関連費用の抑制、その他販管費は退職金制度の変更やエンジニアを採用・育成する講師や採用担当の人材増強、各種システムの新規導入等により増加したことで経常利益は前年同期比で149百万円の増益。

売上高、経常利益とも過去最高を記録し、前年同期比で増収増益

(単位:百万円)

	2023年11月期 実績	2024年11月期 実績	前年同期比
売上高	9,885	11,211	+13.4%
売上原価	7,342	8,312	+13.2%
売上総利益	2,543	2,898	+14.0%
売上総利益率	25.7%	25.9%	
販売費及び一般管理費	1,706	1,952	+14.4%
営業利益	836	945	+13.0%
営業利益率	8.5%	8.4%	
営業外収益	37	78	+106.9%
営業外費用	1	1	+23.0%
経常利益	873	1,022	+17.1%
経常利益率	8.8%	9.1%	
特別利益	-	-	
特別損失	-	-	
税引前当期純利益	873	1,022	+17.1%
法人税等	257	299	+16.6%
当期純利益	616	722	+17.3%
当期純利益率	6.2%	6.4%	

純利益722百万円の計上、配当金494百万円の支払い、および自己株式の取得100百万円等により純資産が増加し、自己資本比率は60.5%

(単位:百万円)

	2023年11月期 実績	2024年11月期 実績
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,676	2,999
売掛金及び契約資産	1,390	1,519
流動資産合計	4,227	4,567
固定資産		
有形固定資産	60	56
無形固定資産	5	15
投資その他の資産	292	309
固定資産合計	358	381
資産合計	4,585	4,949

	2023年11月期 実績	2024年11月期 実績
負債の部		
流動負債		
未払費用	717	851
流動負債合計	1,515	1,740
固定負債		
固定負債合計	212	212
負債合計	1,727	1,952

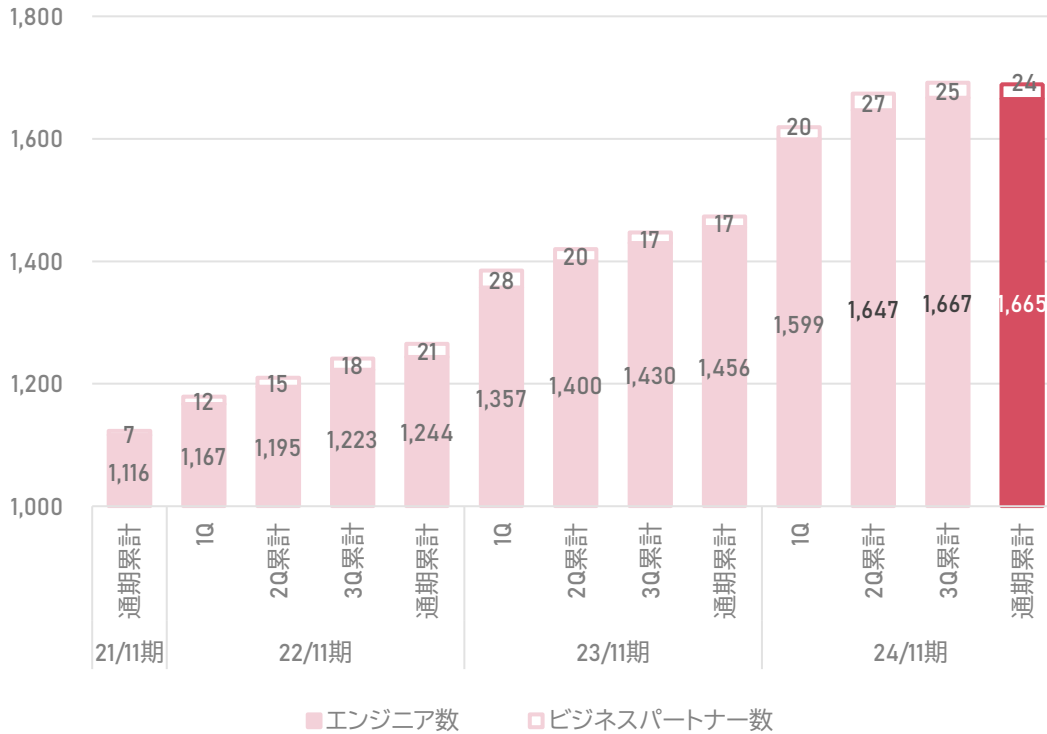
	2023年11月期 実績	2024年11月期 実績
純資産の部		
株主資本		
資本金	20	22
利益剰余金	2,761	2,988
自己株式	▲8	▲101
株主資本合計	2,857	2,996
純資産合計	2,857	2,996

負債純資産合計	4,585	4,949
---------	-------	-------

エンジニア数は、J-collegeでのエンジニア創出101名と新卒49名を含む376人の採用により前年同期比で期中平均209名の増加



(単位:人)



トピックス

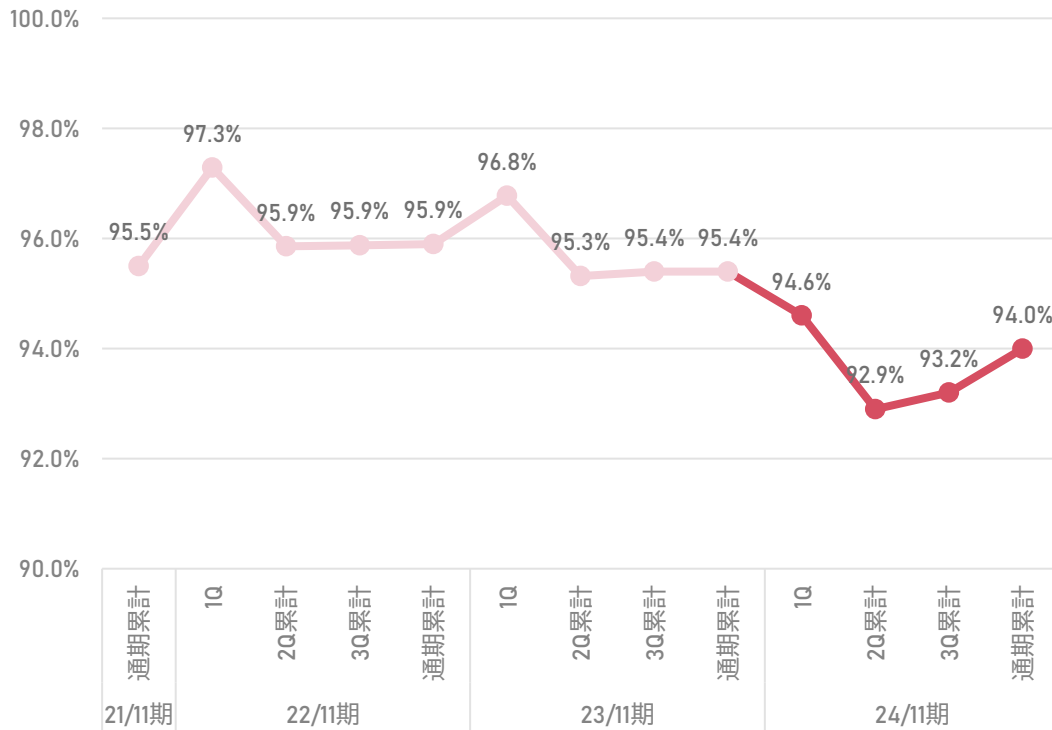
- ✓ 上期に育成人材の研修対象者が増加したことで稼働率が低下したため、利益の減少を最小限に抑えるために下期から採用数を抑制した結果、期中平均在籍数は下期で横ばいとなる
- ✓ 24/11期のエンジニア採用数は新卒49名、中途327名の実績となり、在籍数は前期末時点から99名増加

※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

(参考) 期末時点のエンジニア数

	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年11月期	1,372名	1,474名	1,498名	1,552名
2024年11月期	1,624名	1,731名	1,695名	1,651名

稼働率は、研修対象者の増加により3Qまで低調であったものの、4Q単体で前年を上回る稼働率になったことで、通期では94.0%まで改善



トピックス

- ✓ 経験者は例年同様に市場の需要が追い風となり高稼働率を維持
- ✓ 上期は育成人材の研修人数が大幅に増加したことで稼働率が低下した一方で3Q以降は育成人材が稼働可能となり、4Q単体では前年を上回る稼働率まで改善

※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

(参考) 会計期間毎の稼働率

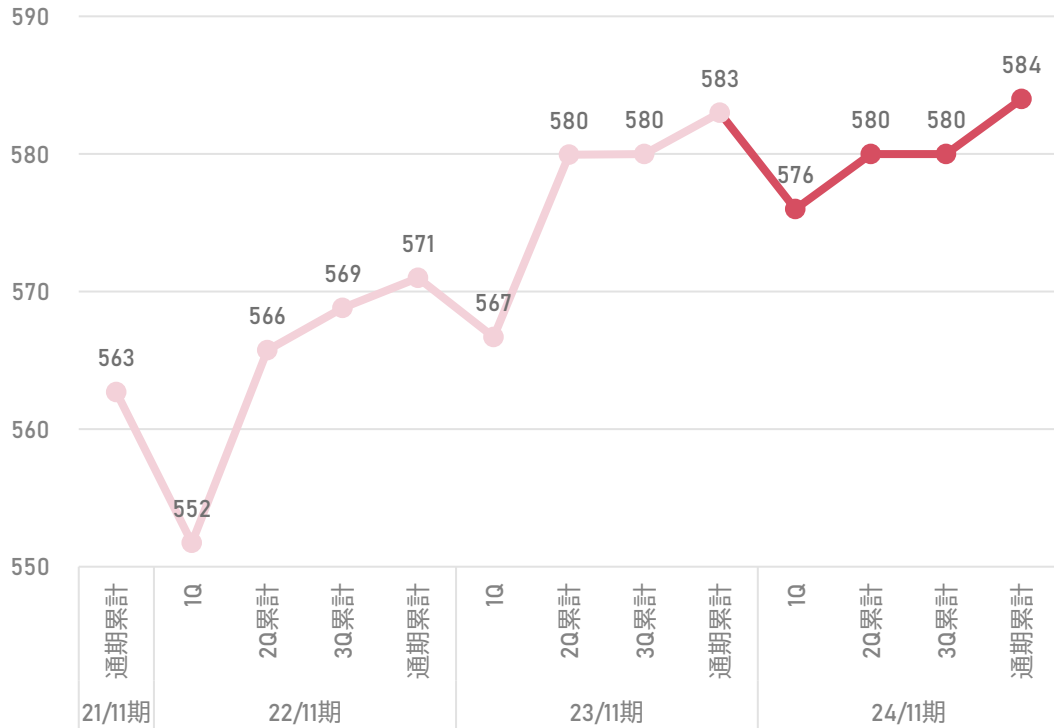
	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年11月期	96.8%	93.9%	95.4%	95.5%
2024年11月期	94.6%	91.4%	93.6%	96.4%

一人当たり売上高は、経験者の単価改定効果によって前年から増加傾向にある



一人当たり売上高

(単位:千円/月)



トピックス

- ✓ 経験者の単価は、エンジニア不足により市場価格が上昇傾向にあることと、J-collegeで付加価値の高い研修を実施している効果により単価が上昇
- ✓ 育成人材の単価は、他社との競争が激化している状況下においても、依然として需要が高いことから前年並みの水準を維持している

※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

(参考) 会計期間毎の一人当たり売上高

	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年11月期	567千円	593千円	581千円	589千円
2024年11月期	576千円	583千円	580千円	596千円

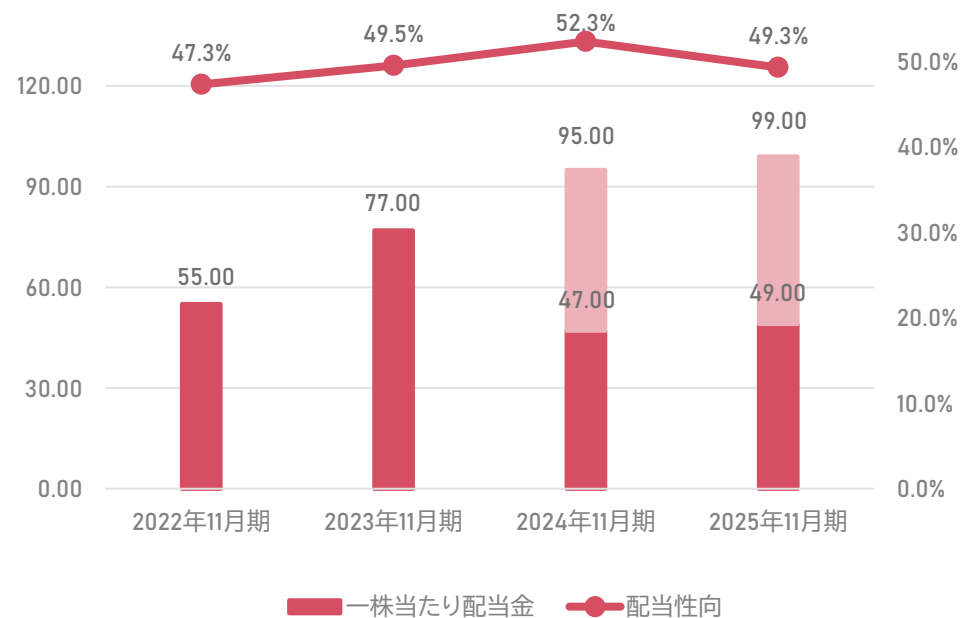
更なる成長に向けて、エリア拡大に伴う設備投資や営業力の強化を目的とした人材投資を行うことにより経常利益+10%成長を計画

(単位:百万円)

	2024年11月期 実績	2025年11月期 見通し	前年同期比	
			増減額	%
売上高	11,211	12,050	839	7.5%
売上総利益	2,898	3,170	272	9.3%
営業利益	945	1,040	95	9.9%
経常利益	1,022	1,130	108	10.5%
純利益	722	800	78	10.7%

当期純利益の50%を目標とする配当性向の堅持により継続的な増配を計画

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	2025年11月期 (予想)
一株当たり 当期純利益	116.28	155.52	181.51	200.81
一株当たり 配当金	55.00	77.00	95.00	99.00
配当性向	47.3%	49.5%	52.3%	49.3%

02

Progress of Medium-Term Management Plan

中期経営計画の進捗

基本戦略における24/11期の主な取り組み状況

事業戦略



認定パートナーの取得

AWSセレクトティアサービスパートナーを取得

新規事業の強化①

化学・バイオのオンサイト型開発支援では、顧客企業数が11社に増加

新規事業の強化②

人材紹介事業は年間約50名の就労支援を達成

人材戦略



エンジニア採用

年間100人以上の未経験人材を採用し、J-collegeにて育成を施す

人材育成

管理職を中心としたマネジメント研修の実施により組織力の強化を推進

資格取得

社内資格取得制度で新たにクラウド関連のAzureをマスター制度として制定

財務戦略



設備投資

採用拠点として、静岡・滋賀・広島に採用オフィスを開所

株主還元

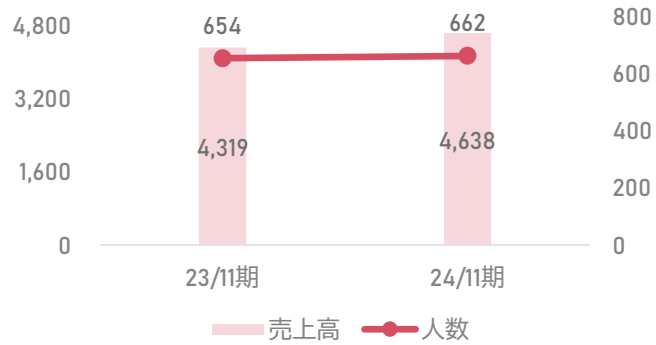
2024年7月に45,100株(99百万円)の自己株式を取得

人材投資

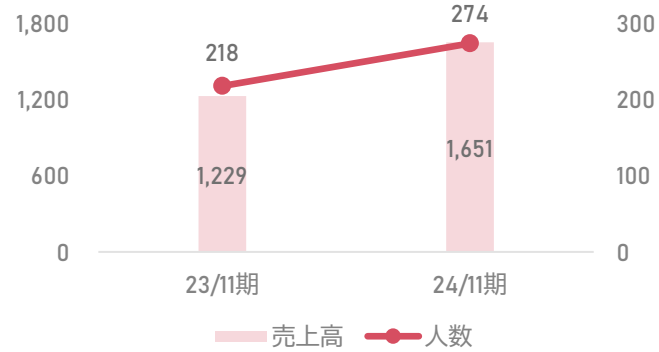
新卒研修を内製化し、次年度以降も継続するためにノウハウを蓄積

ソフトウェア・インフラは高い成長率を維持したことで売上高が前年から増加、クラウド・CRMは高単価プロジェクトにシフト、機械・電気は、底堅い需要へ着実に対応

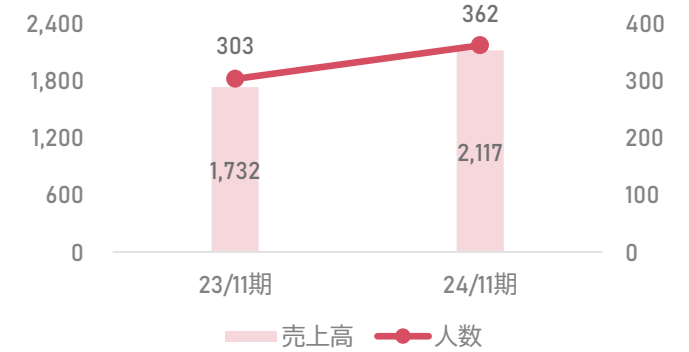
ソフトウェア開発



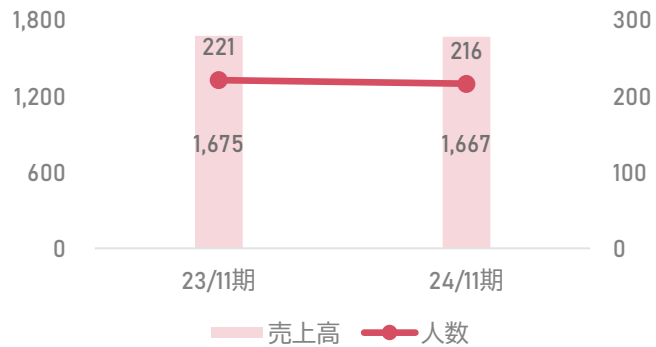
ソフトウェア評価



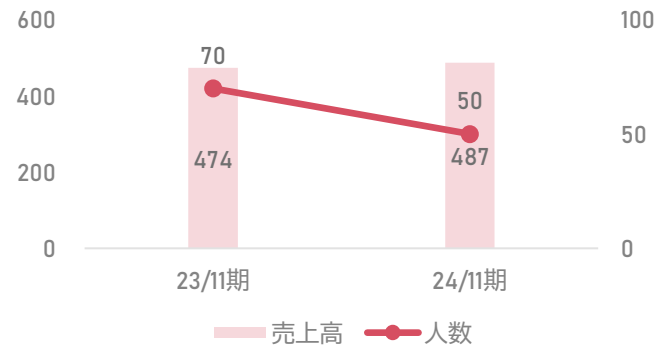
インフラ



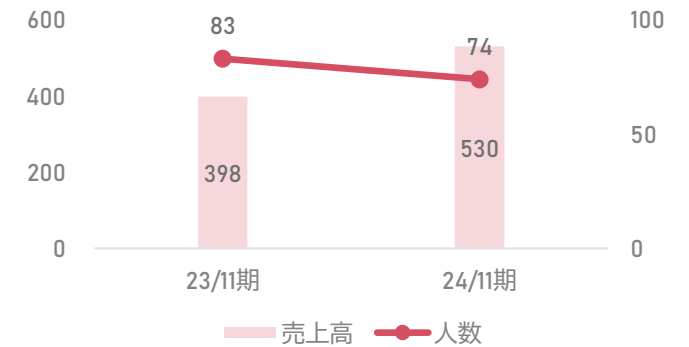
機械・電気



クラウド



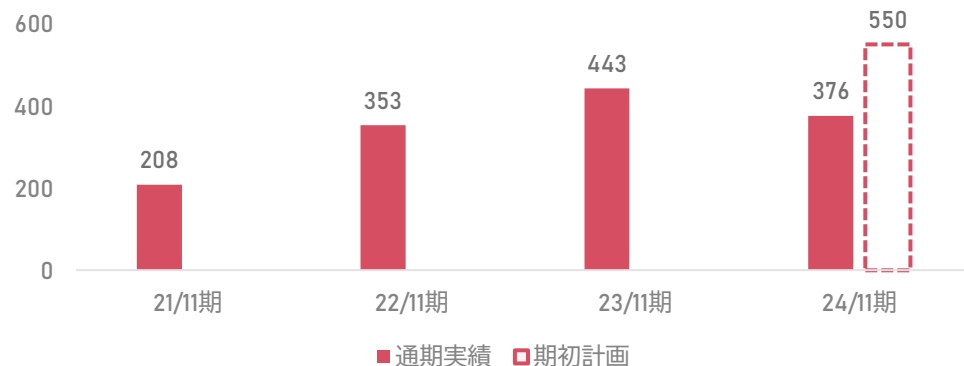
CRM



エンジニア採用数

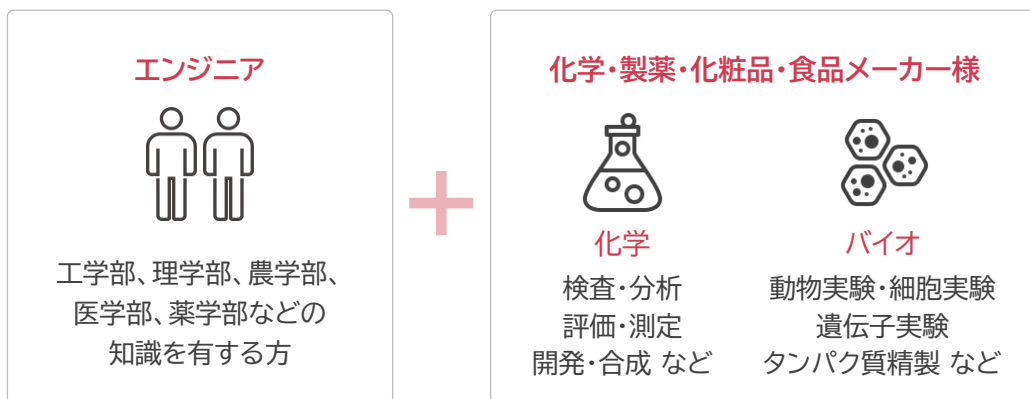
- ✓ 下期から厳選した採用へ切り替えたことで前年比▲67名となる

(単位:人) ※採用数は入社月を起算とした新卒・中途の合計



化学・バイオのオンサイト型開発支援

- ✓ 光学用フィルターの開発支援、アスベスト分析、塗料の研究開発など多種多様な業務を受注



資格取得

- ✓ AWSの需要増に対応するために必要な基礎レベルの資格取得を推奨したことで保有数が増加

		23/11期	24/11期	前年比 増減
Salesforce	CRM管理者/コンサルタント	144	120	-24
	開発/アーキテクト	61	56	-5
	マーケター/コンサルタント	34	29	-5
AWS	機械学習専門知識	1	2	+1
	デベロッパーアソシエイト	9	13	+4
	ソリューションアーキテクトアソシエイト	27	47	+20
	クラウドプラクティショナー	46	67	+21
JSTQB	Advanced Level	7	13	+6
	Foundation Level	55	87	+32

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。