

# 2024年9月期(FY2024)

## 決算説明会資料



# SUS

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

©SUS Co., Ltd. All Rights Reserved.

# Next 2 Next,

挑戦し続ける  
ことが、  
未来になる。

- 1. 2024年9月期 決算概要**
- 2. 2025年9月期 業績予想**
- 3. 市場環境と成長戦略**

A woman in a blue and white outfit is shown from the chest up, holding a glowing, golden orb in her hands. The background is dark with many small, white, star-like particles. The woman's face is partially visible, looking towards the orb. The overall mood is magical and futuristic.

1. 2024年9月期 決算概要

2. 2025年9月期 業績予想

3. 市場環境と成長戦略

- ▶ **売上高・営業利益ともに過去最高を更新**
- ▶ **前年同期比、連結業績予想比ともに増収増益を確保**  
(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)
- ▶ **AR/VR事業が事業開始以来初の通期での黒字化達成**
- ▶ **自己株式取得を完了 (99百万円)**
- ▶ **創業25周年記念配当を実施予定 (記念配当 5 円)**

# 2024年9月期連結経営成績サマリー



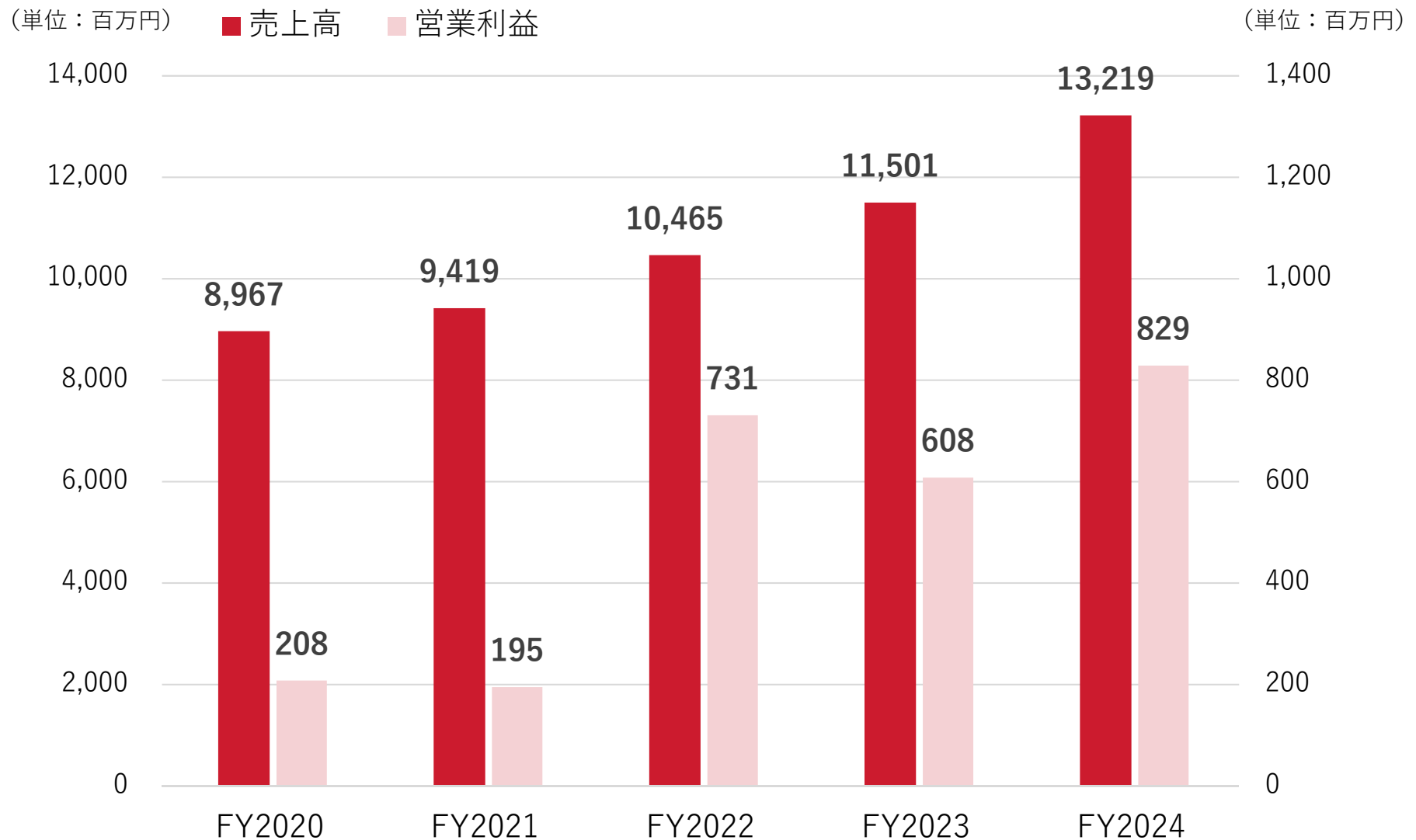
- ▶ ソリューション事業、コンサルティング事業、AR/VR事業において増収
- ▶ 販管費の効率的な使用により、販管費増加率を抑制

(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%	

# 連結売上高・営業利益の推移

- ▶ 売上高は毎年拡大、過去最高の売上高を達成
- ▶ 営業利益も販管費効率改善などにより、過去最高益を達成



# 販売費及び一般管理費

- ▶ 福利厚生強化や東京オフィス関係のコスト増加
- ▶ 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
販売費	249	268	19	7.7%	
採用広告費	202	195	△6	△3.3%	
その他	47	72	25	54.9%	新規事業広告など
人件費	1,278	1,372	93	7.3%	福利厚生強化
経費	768	852	83	10.9%	
システム関連費	95	109	13	14.2%	インフラ整備対応
賃借料	197	225	28	14.6%	東京オフィス移転後コスト
減価償却費	60	89	29	49.1%	東京オフィス内装等
その他	415	427	11	2.9%	
計	2,297	2,493	196	8.6%	

# 事業セグメント別概況(連結サマリー)

- ▶ ソリューション事業: 派遣業務が好調に推移し、増収増益
- ▶ コンサルティング事業: 増収の一方、外注費の増加等により減益
- ▶ AR/VR事業: 受注が好調に推移し増収、事業開始以来初の通期での黒字化達成
- ▶ その他: 新規事業広告などにより減益

(単位: 百万円)

	FY2023	FY2024	増減	増減率
売上高	11,501	13,219	1,718	14.9%
ソリューション事業	10,339	11,702	1,363	13.2%
コンサルティング事業	809	1,009	200	24.7%
AR/VR事業	273	432	158	58.0%
その他 (注)	78	75	△3	△4.4%
セグメント利益	608	829	220	36.3%
ソリューション事業	542	690	147	27.2%
コンサルティング事業	126	103	△22	△18.2%
AR/VR事業	△54	54	108	-%
その他 (注)	△6	△18	△11	-%

(注) 就労移行支援事業、再生医療導入支援事業等



- ▶ 派遣 : 派遣単価の上昇、退職率改善、在籍人数の増加により増収
- ▶ 請負等 (注) : IT請負は前期に大型案件があった反動減のため、製造請負は半導体関連顧客で発生した部品供給不足等により減収それぞれ下期より前年同期比で増加に転換

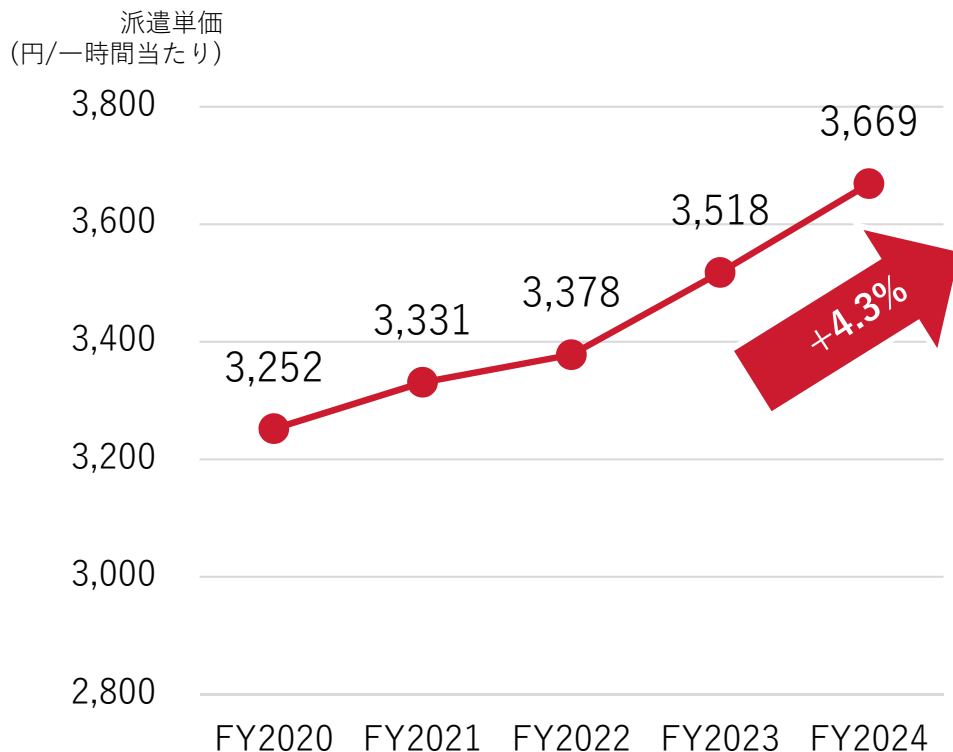
(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	増減	増減率
売上高	10,339	11,702	1,363	13.2%
派遣	9,048	10,459	1,410	15.6%
請負等 (注)	1,291	1,243	△47	△3.7%
セグメント利益	542	690	147	27.2%

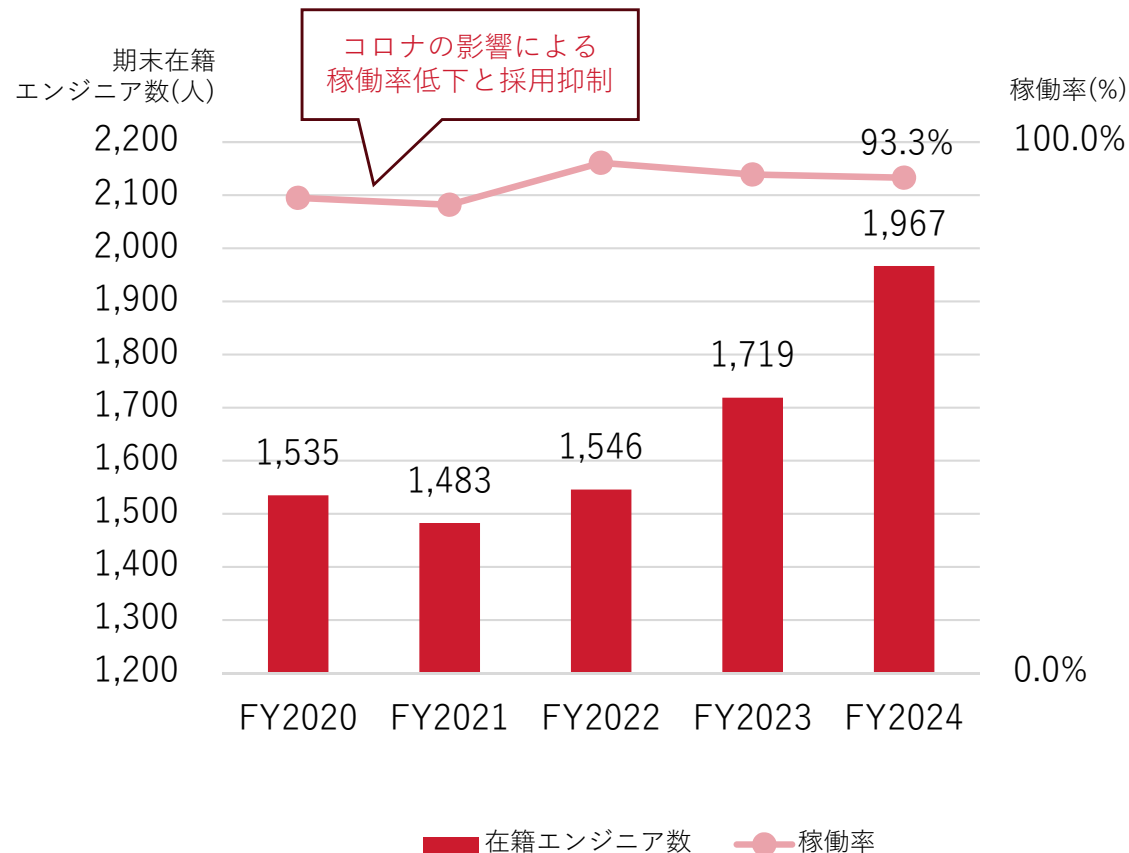
# ソリューション事業に関する主要業績指標

- ▶ 派遣単価：戦略的な最先端の教育研修等により大幅上昇
- ▶ 期末在籍エンジニア数：積極採用により大幅増加
- ▶ 稼働率：新卒エンジニアの早期稼働が進み、年間累計ではほぼ前期並みの着地

## 派遣単価



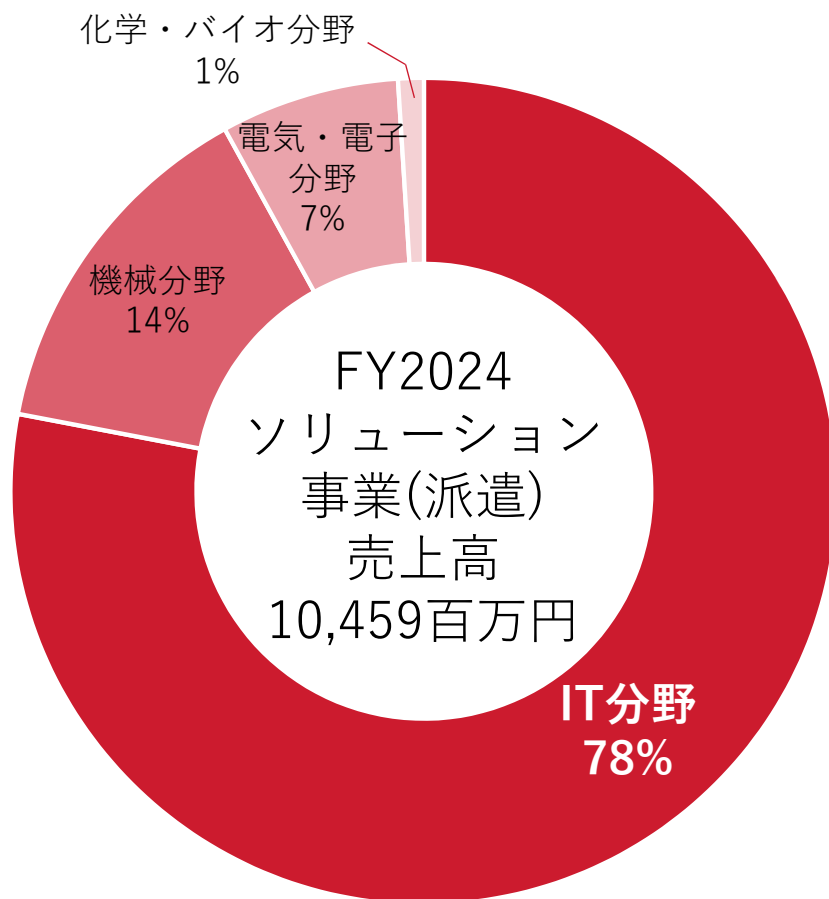
## 期末在籍エンジニア数及び稼働率



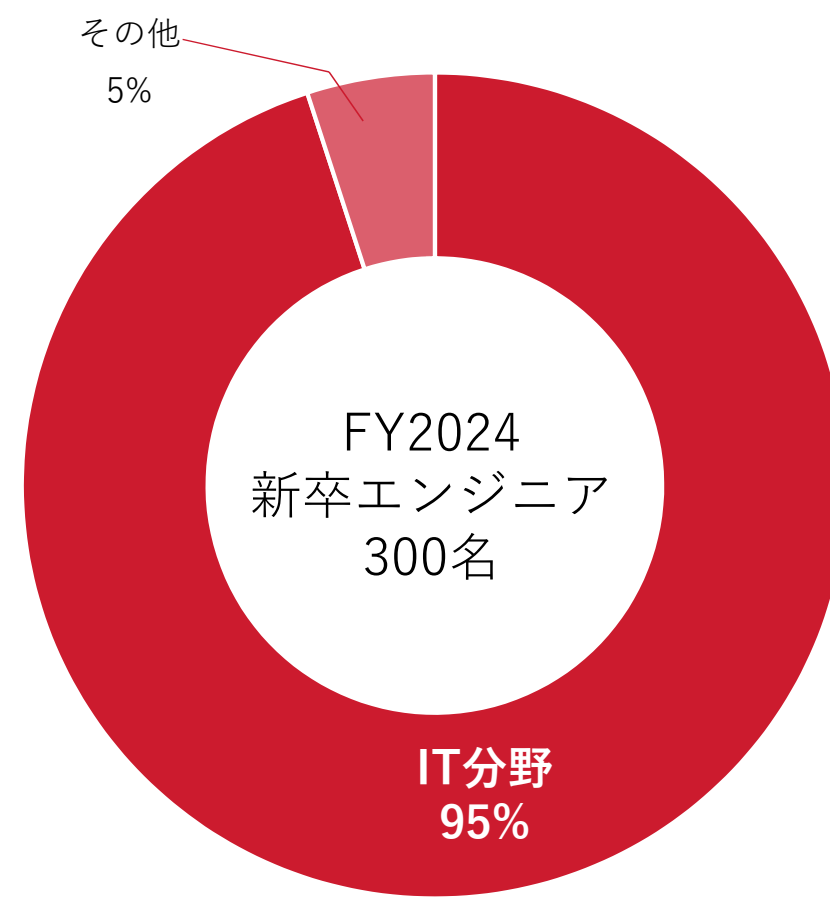
## ①IT分野の強化

- ▶ 新規開拓等によりIT分野の売上高がさらに増加、新卒採用もIT分野に注力

### エンジニア職種別売上高構成



### 新卒エンジニアの職種別構成

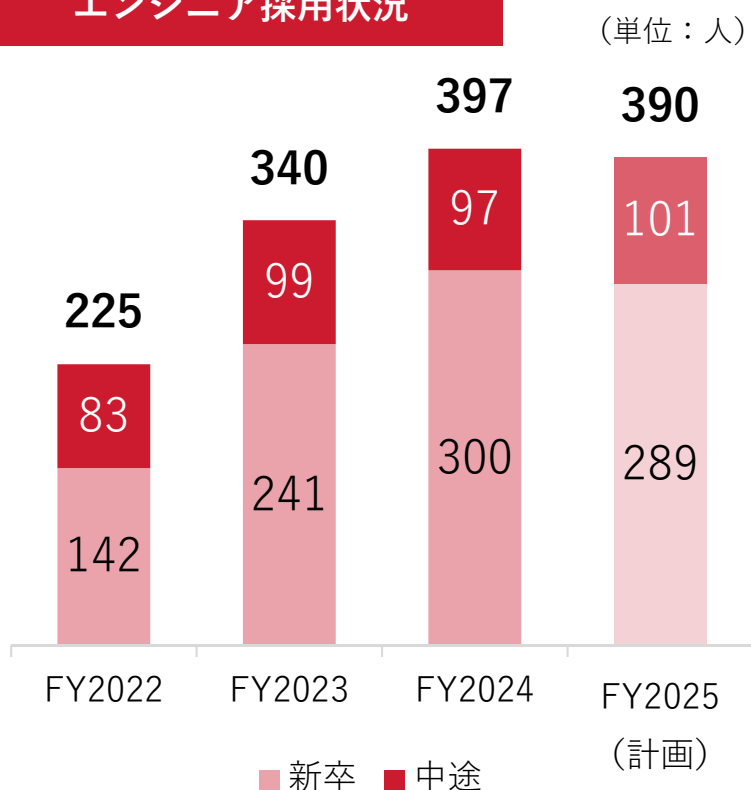


# ソリューション事業の取り組み②

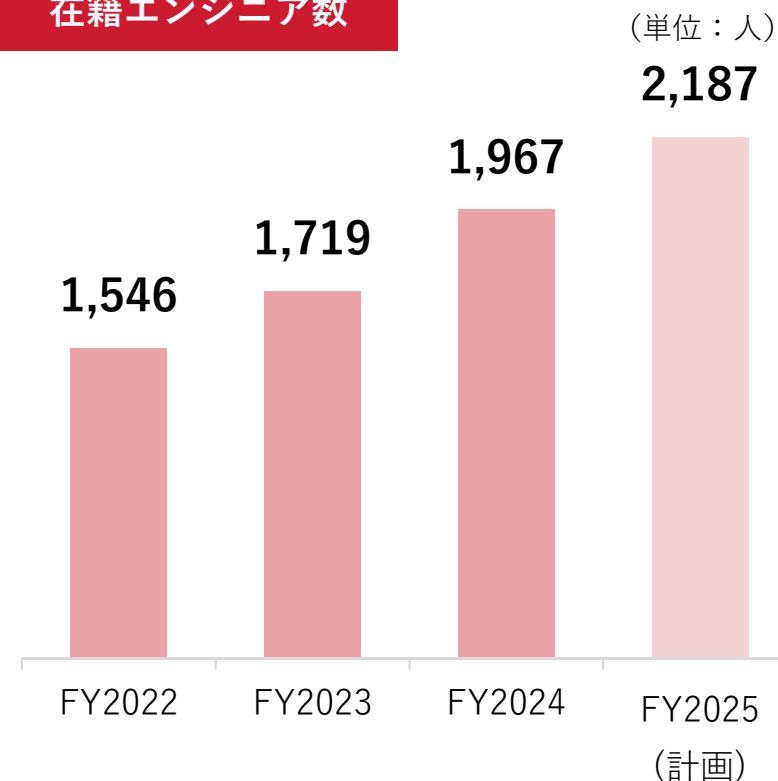
## ②エンジニア採用強化

- ▶ 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



### 在籍エンジニア数

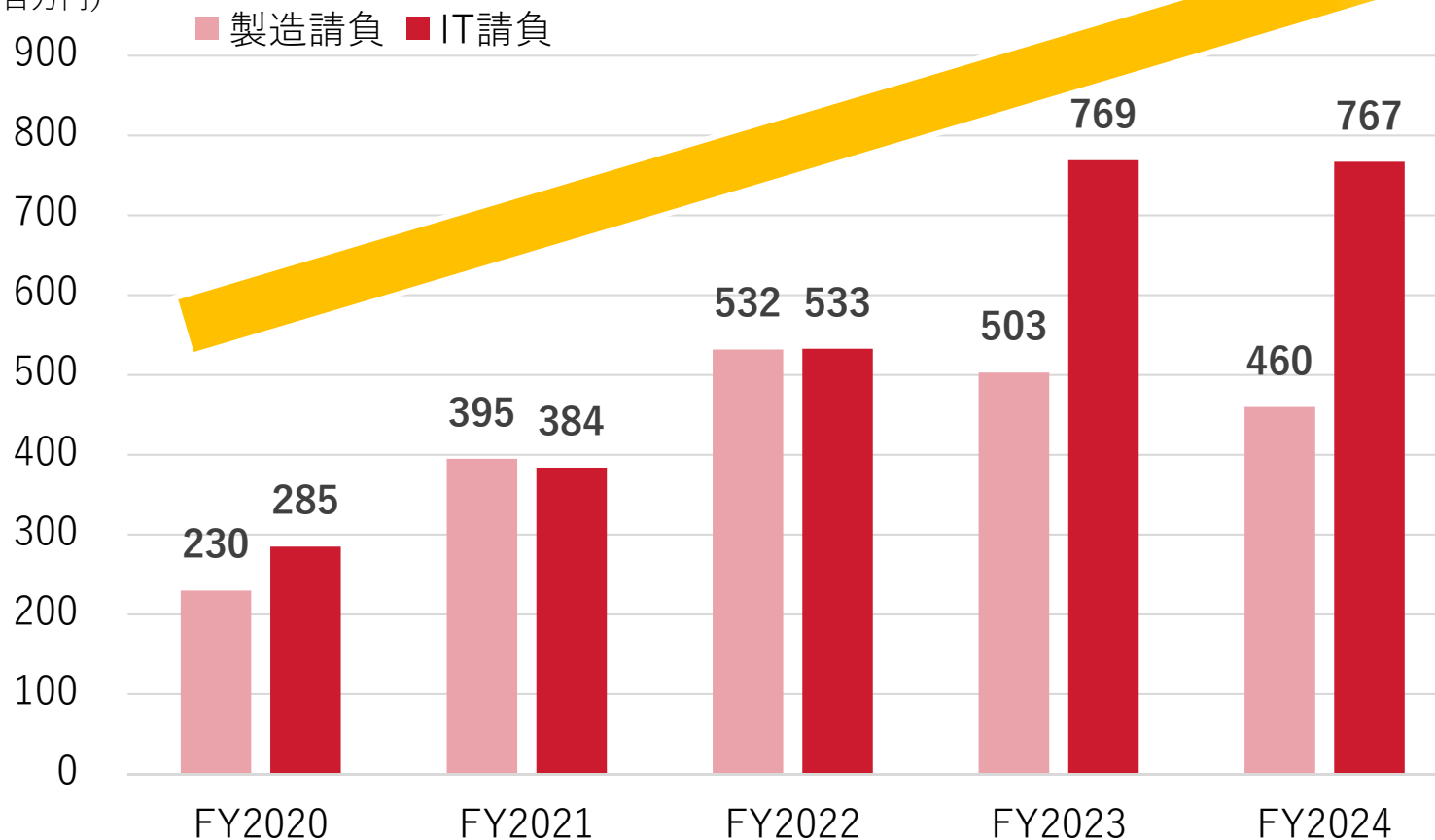


## ③請負業務強化

- ▶ 製造請負は半導体関連顧客で発生した部品供給不足により減少
- ▶ IT請負は下期に請負受注が進捗し、ほぼ前期並みの水準で着地
- ▶ 請負業務はOJT環境の拡大と収益力向上のため、今後も強化

### 請負業務の売上高

(単位：百万円)



- ▶ ITコンサルティング : 各モジュール別チームや開発チームの強化により、SAP S/4 HANA及びSAP以外のERPの導入案件が増加
- ▶ HRコンサルティング : 人事コンサル・教育研修案件の売上高が減少
- ▶ セグメント利益 : 売上高増加の一方、外注費の増加により減益

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	増減	増減率
売上高	809	1,009	200	24.7%
ITコンサルティング	767	968	201	26.2%
HRコンサルティング	41	40	△0	△2.4%
セグメント利益	126	103	△22	△18.2%

- ▶ AR/VR : ソリューション事業の顧客基盤活用、展示会出展による新規顧客の獲得など積極的な販促活動の結果、産業向けAR/VRコンテンツ開発、教育機関向けのメタバースを活用した教育システムの開発、防災・防衛・ドローン関連のAR/VRシミュレーター等を受注案件の大型化、リピート受注が進展
- ▶ AI関連 : 前年下期に大型案件があったため減収となったものの、AIを活用した業務効率化システム開発などを受注
- ▶ セグメント利益 : 事業の拡大により初めて通期で黒字に転換

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	増減	増減率
売上高	273	432	158	58.0%
AR/VR	237	408	171	72.1%
AI関連	36	24	△12	△33.9%
セグメント利益	△54	54	108	-%

# その他事業の概況

- ▶ 就労移行支援事業等 : 就職決定による一時的な利用者減少等により売上高減少
- ▶ セグメント損失 : 就労移行支援事業等は報酬単価改善等で増益の一方、新規事業広告などにより減益

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	増減	増減率
売上高	78	75	△3	△4.4%
就労移行支援事業等	63	61	△1	△3.0%
再生医療導入支援事業等	15	13	△1	△10.0%
セグメント損失	△6	△18	△11	-%



# 連結財政状態

- ▶ 現金及び預金の増加、売上債権の増加等による流動資産の増加
- ▶ 未払法人税等の増加等による流動負債の増加
- ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益計上による純資産の増加

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	増減	増減率	要因
流動資産	4,233	4,780	547	12.9%	
現金及び預金	2,615	2,812	196	7.5%	連結キャッシュフロー状況参照
売上債権	1,516	1,852	336	22.2%	
固定資産	775	870	94	12.2%	投資有価証券の増加 150百万円
資産合計	5,008	5,650	642	12.8%	
流動負債	1,666	2,035	369	22.2%	
未払金	932	944	11	1.2%	
未払法人税等	37	210	172	463.1%	
固定負債	31	29	△1	△6.1%	
純資産	3,311	3,586	274	8.3%	当期純利益計上 602百万円 配当金支払 △223百万円 自己株式の取得/処分 △81百万円
負債純資産合計	5,008	5,650	642	12.8%	
自己資本比率	65.6%	63.1%	△2.5%		

# 連結キャッシュフロー状況

- ▶ 税金等調整前当期純利益の計上等により営業キャッシュフローが増加
- ▶ 投資有価証券の取得等により投資キャッシュフローが減少
- ▶ 配当金の支払、自己株式取得等により財務キャッシュフローが減少

(単位：百万円)

	FY2023	FY2024	要因
営業キャッシュフロー	445	745	税金等調整前当期純利益 799百万円 売上債権の増加 △336百万円
投資キャッシュフロー	△347	△224	投資有価証券の取得による支出 △150百万円
財務キャッシュフロー	△213	△323	配当金の支払額 △222百万円 自己株式の取得による支出 △100百万円
キャッシュ増減	△116	196	
キャッシュ期末残高	2,615	2,812	

A woman in a blue and white outfit is shown from the chest up, holding a glowing, golden orb in her hands. The background is a dark, starry space with a blue and white nebula-like pattern. The text is overlaid on the image in a white, sans-serif font.

1. 2024年9月期 決算概要

2. 2025年9月期 業績予想

3. 市場環境と成長戦略

# 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%	

事業拡大に必要な内部留保とのバランスを勘案した  
継続的かつ安定的な株主還元を実施する方針

## □ FY2024自己株式の取得結果

- 取得総額 : 99百万円
- 取得完了日 : 2024年8月26日

## □ FY2024配当予定

- 1株当たり30円  
(普通配当 : 25円、創業25周年記念配当 : 5円)

## □ FY2025配当予想

- 1株当たり35円

A woman in a blue and white outfit is shown from the chest up, holding a glowing, golden orb in her hands. The background is a dark, starry space with a blue and white nebula-like pattern. The text is overlaid on the image in a white, sans-serif font.

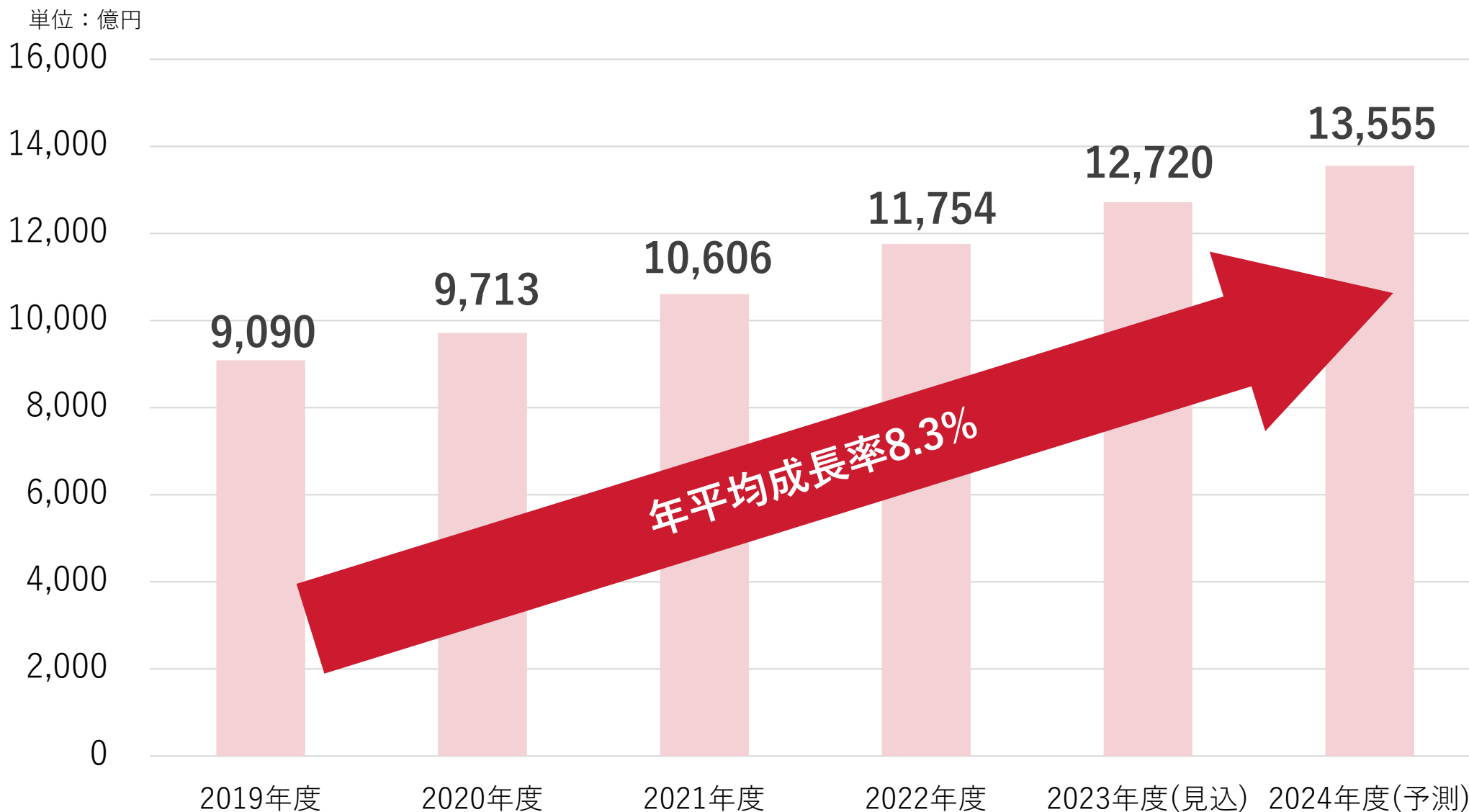
1. 2024年9月期 決算概要

2. 2025年9月期 業績予想

3. 市場環境と成長戦略

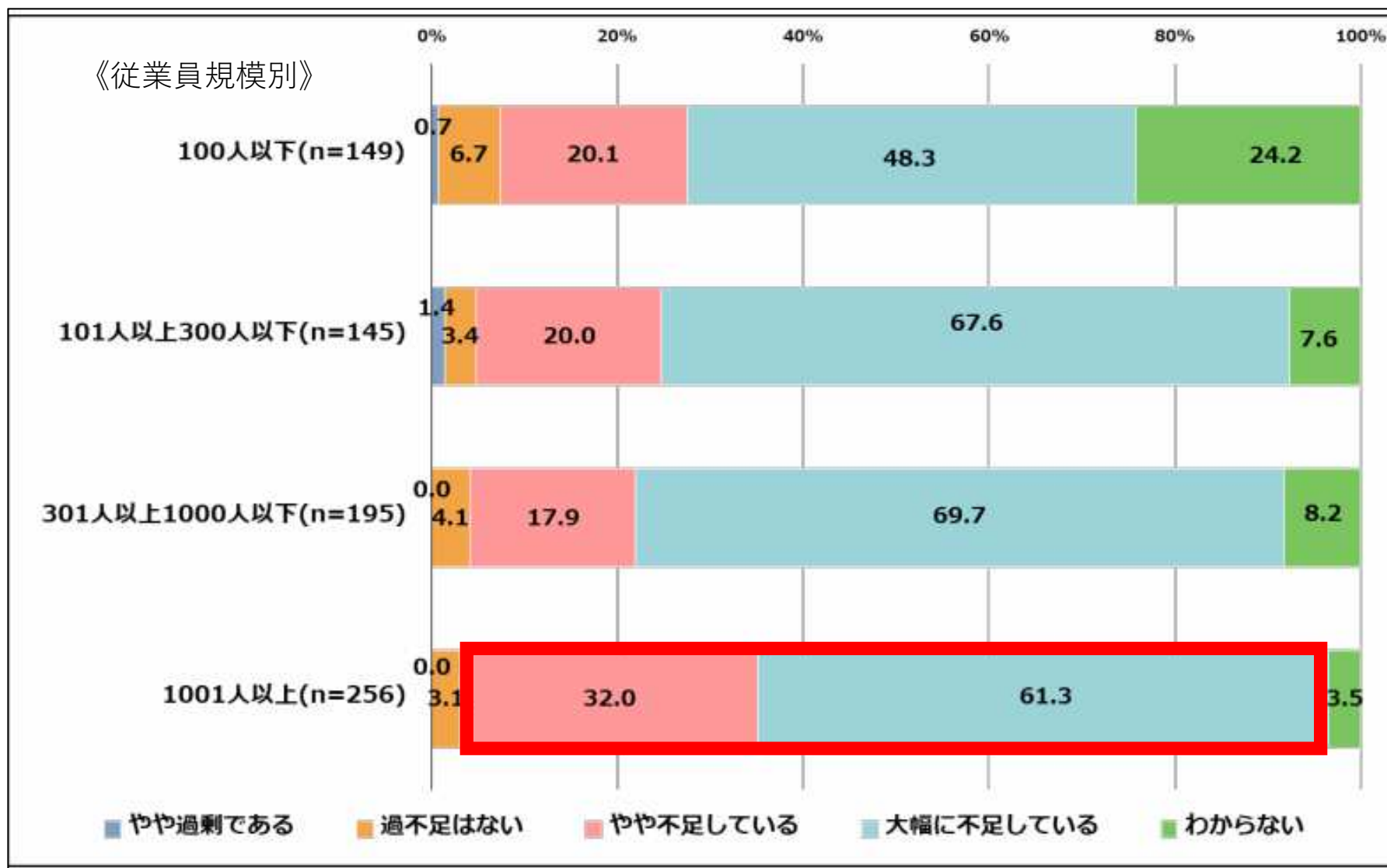
# 市場環境：デジタル人材関連サービス市場

▶ 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：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





# 今後3年間の成長戦略(競争力のある利益水準へ) SUS

- ▶ ソリューション事業
- ▶ コンサルティング事業

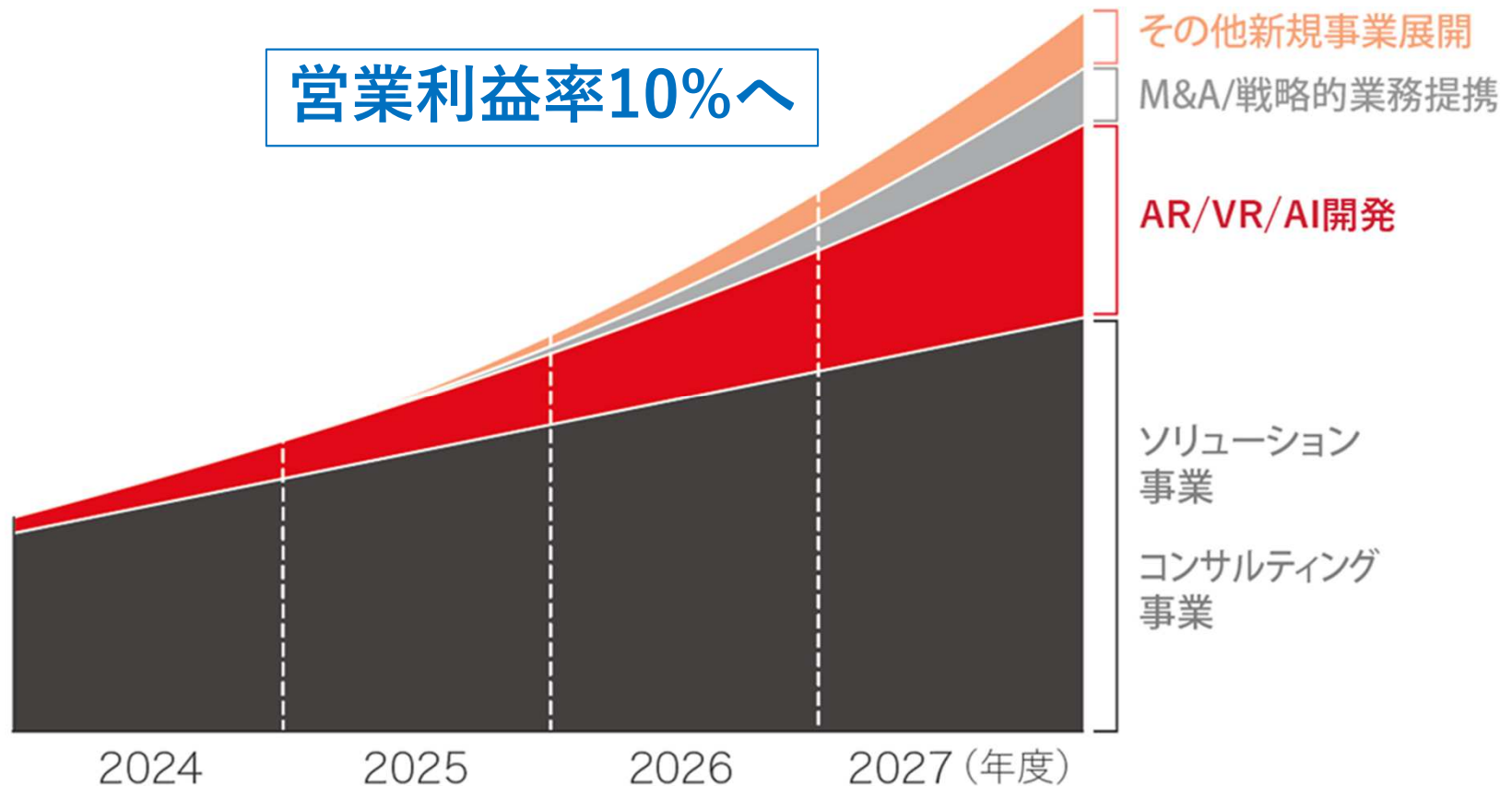


事業の根幹

- ▶ 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



## 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

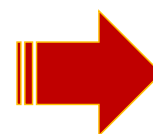
- ・ 中期的には、業界内において**競争力のある利益水準を確保**する方針
- ・ 今後3年間において、営業利益率10%を目指す

# 健康経営宣言に基づく企業価値の向上

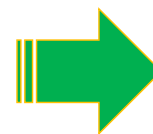
- ▶ 経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に認定。2023年より2年連続の認定を受ける。



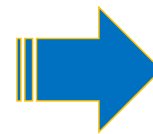
テーマ	当社の主な施策 (計画を含む)
女性特有の健康関連課題に関する取り組み	全女性社員対象の健診内容拡充 (乳がん検診、子宮頸がん検診)
	女性社員向け健康管理セルフケア研修
	女性社員特有の健康関連課題に対応する相談窓口設置
ワークライフバランスの推進	仕事と介護の両立支援(介護に関するワンストップ相談窓口)
職場の活性化 コミュニケーション促進に向けた取り組み	定期的な社内イベントの開催
	オフィス環境の整備、ファシリティの充実
健診・検診等の活用・推進	付加健診(生活習慣病予防)
	腫瘍マーカー検査(PSA)オプション
	歯科検診費用補助
従業員の家族(被扶養者)向けの取り組み	扶養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。事前にまず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、一定の効果が出ていると見られる

## ▶ 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

- ▶ 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

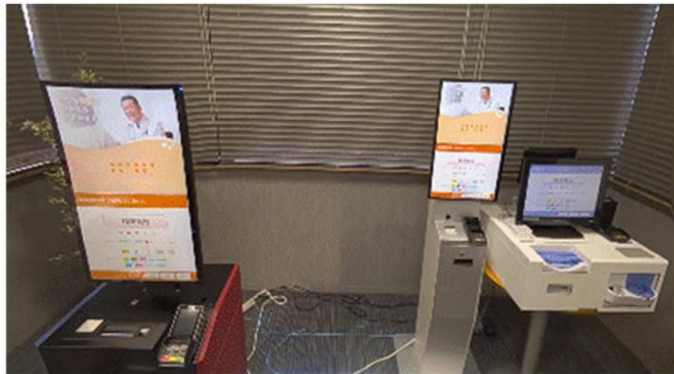
AIエンジニア数  
(2024年9月末)

55名

開発実績の積み上げ・プロダクト外創出

## ▶ 株式会社カワニシバークメド：医療機関向け自動精算機の販売促進XRを開発

### MRを活用した操作体験 & 設置シミュレーション



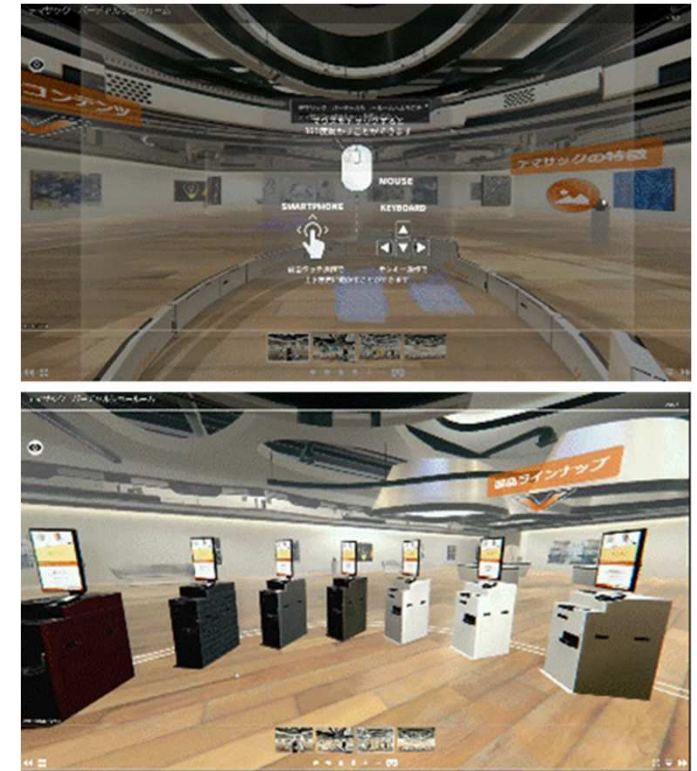
- ✓ MRゴーグルのみで実機と同じ操作体験、配置テストが可能
- ✓ 商談時の実機デモの効率が大幅改善、コスト削減に貢献（実機デモ要員：2名⇒1名）

### アプリ不要のWebARを活用した 試し置きARコンテンツ



- ✓ WebARでの開発により、アプリインストールの手間いらず
- ✓ スマートフォンで手軽に試し置き、リアルな設置イメージチェックが可能

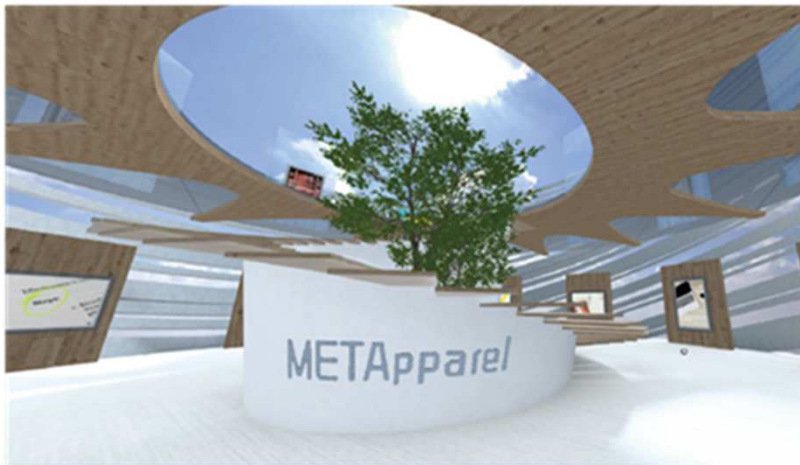
### 24時間365日稼働する WEBバーチャルショールーム



- ✓ 体験的でエンターテインメント性のある紹介が可能
- ✓ 今までにないWEBコンテンツで競合他社と差別化

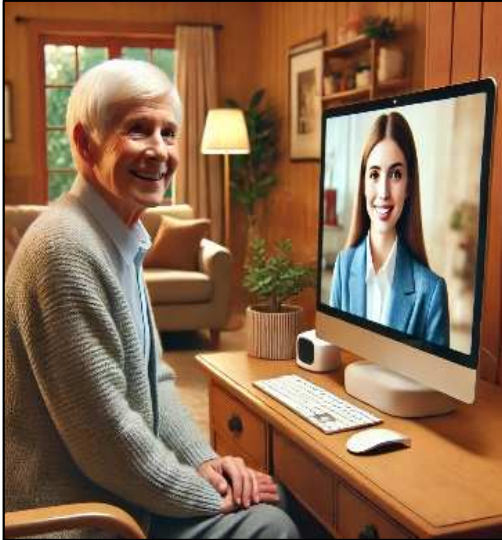
## ▶ 株式会社レオン・インターナショナル：アパレル業界特化のメタバース開発

- ✓ デジタル化が加速するアパレル業界での新たなプロモーション手段として、ブランドの世界観や企業の魅力を没入感のある体験で消費者に効果的に伝えることができる、メタバースを活用したコンテンツを開発
- ✓ 会社説明会の開催や簡易面接の実施、企業のリアルな働き方や社風を感じることができる環境を提供し、消費者だけでなく、求職者と求人者のカジュアルなコミュニケーションの場としても利用可能





## ▶ 生成AIを活用したシステム開発案件事例



### タレントAIチャットボット

タレントの声や写真のデータから、まるでその人と話しているかのような体験が可能。  
現在は大手芸能プロダクションと協業し、介護施設向けの実証事業に参画中。



### ドキュメントの作成や管理

生成AIを活用し、文書の自動作成や編集、分類・整理・検索を効率的に行い、業務プロセスを最適化。  
報告書や設計書のドラフトを簡単に作成可能。

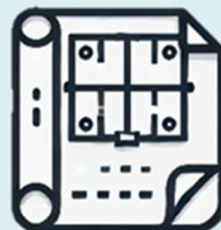
## ▶ その他AIシステム開発案件事例

### 外観検査



製品のキズやへこみ、  
付着した異物等を検出

### 類似図面検索



類似形状の設計図を  
迅速に検索

### 文字認識・照合



文書内の文字を  
デジタル化・照合

### 需要予測



過去データから  
未来の需要を予測

### レコメンド



最適な商品や  
コンテンツを提案する

### 配合最適化



AIが材料の最適な配合  
比率を計算

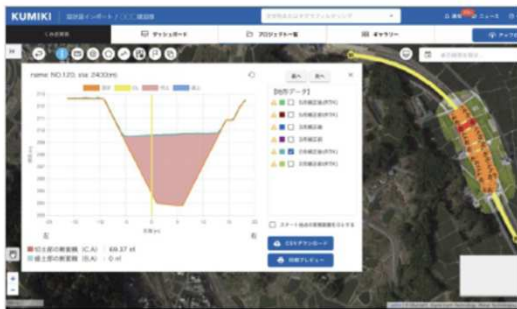
<信頼あるベンダーとも協業し、課題・予算に合わせ最適なソリューションを提供>

- ▶ 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

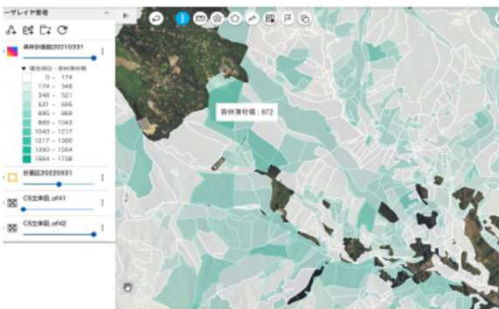
## SkymatiX Remote Sensing as a Service

- ✓ 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



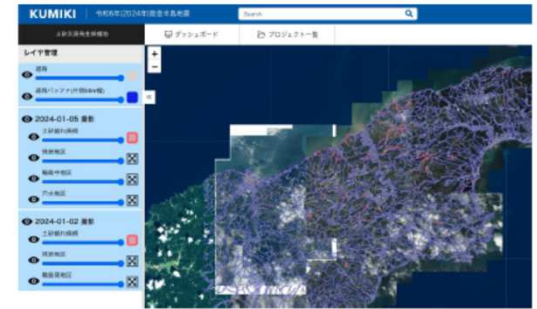
林業 | 資源量調査を最大 **90%** 効率化



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

## □ 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。
- 当資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

## □ 将来見通しに関する注意事項

- 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」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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。