

中間株主通信

第 20 期 中間事業のご報告

2017 年 10 月 1 日～2018 年 3 月 31 日



SUS Co., Ltd.

人と企業の笑顔が見たい

経営理念 | Philosophy

株式会社 IJL-IJL

証券コード：6554

トッ プ メ ッ セ ー ジ | Top Message



株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜わり、厚く御礼を申し上げます。

当社の主要顧客である大手製造業各社においては、自動車・電気機器・半導体等について競争力の向上・収益改善、また半導体製造装置等をはじめとした製造装置メーカーも引き続き好況となっております。そして、IT 業界においてもインフラ整備や情報セキュリティ分野への需要は引き続き高い水準を示しており、IoT (Internet of Things) ・ AI (人工知能) ・ RPA (ロボットによる業務自動化) 等の技術要素の積極的な活用が注目され研究開発への投資も拡大しております。

その結果、2018年度第2四半期の連結業績につきましては、売上高 3,346 百万円 (計画対比 2.0% 増)、営業利益 242 百万円 (計画対比 41.5% 増)、経常利益 247 百万円 (計画対比 35.0% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 144 百万円 (計画対比 41.2% 増) となりました。

株式会社エスユーエス 齋藤 公男
代表取締役社長

営 業 概 況 | Business Summary



売 上 高 3,346 百万円

営 業 利 益 242 百万円

経 常 利 益 247 百万円

親会社株主に帰属する
四半期 (当期) 純利益 144 百万円

キャッシュ・フローの状況について

営業活動による
キャッシュ・フロー

▶ 148 百万円

営業活動によるキャッシュ・フローは、148 百万円の増加となりました。
資金の増加の主な要因は、税金等調整前四半期純利益 247 百万円、賞与引当金の増加 25 百万円となっております。
資金の減少の主な要因は、法人税等の支払額 83 百万円、売上債権の増加 50 百万円となっております。

投資活動による
キャッシュ・フロー

▶ △ 2 百万円

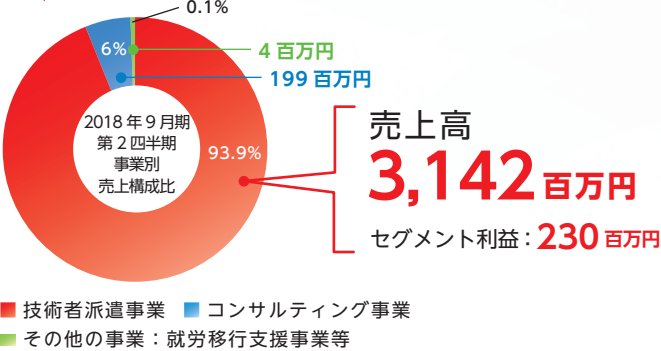
投資活動によるキャッシュ・フローは、2 百万円の減少となりました。
資金の減少の主な要因は、無形固定資産の取得による支出 5 百万円となっております。

財務活動による
キャッシュ・フロー

▶ △ 112 百万円

財務活動によるキャッシュ・フローは、112 百万円の減少となりました。
資金の減少の主な要因は、短期借入金の返済による支出 64 百万円、長期借入金の返済による支出 46 百万円となっております。

01 技術者派遣事業



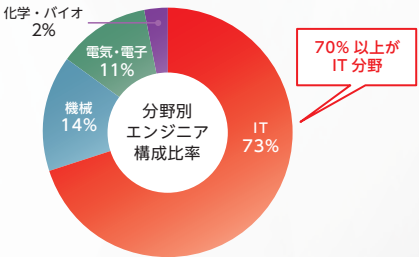
大手製造業及びシステムインテグレータにおける慢性的な人材不足により、特に新規大手製造企業における受注が増えたこと、また既存顧客企業においても受注数及び受注単価が堅調に推移し、稼働率も高い水準を維持しました。また、技術者の高付加価値な業務への配属が進捗したことに加え、チャージアップ（同一配属先での売上単価向上）、戦略的移行（配属先を変更することによる売上単価向上）を通じて契約単価も上昇したこと、また、女性エンジニアや外国人エンジニアの採用強化も行いました。

これらの結果、技術者派遣事業の売上高は 3,142 百万円、セグメント利益は 230 百万円となりました。

IT/ソフトウェア（組込・制御）分野の強化及び業務拡大

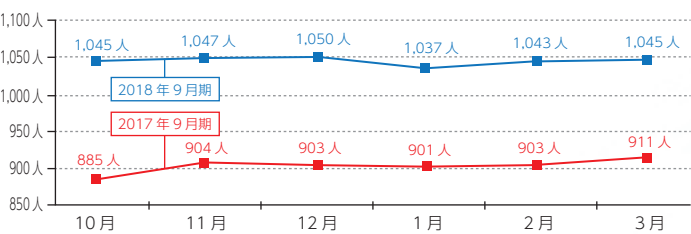
IT/ソフトウェア人材が活躍するフィールドは、従来の枠を超えて拡大し続けており、当社のエンジニアの7割以上がIT分野の領域で活躍しています。

IoT（Internet of Things）、AI（人工知能）、ビッグデータ等に代表される第4次産業革命と呼ばれる産業・技術革新にも対応できるエンジニアの供給力が当社の強みであり、今後ますます加速する顧客ニーズに対応すべく、教育環境の整備や体制強化を図っております。

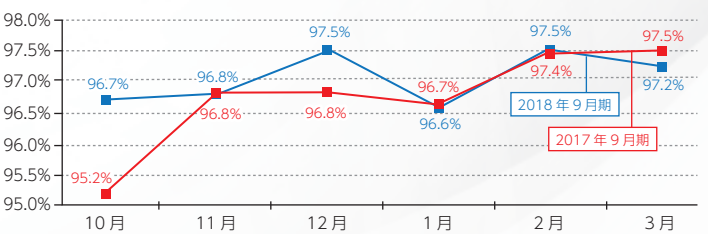


稼働人数・稼働率・業種別売上高

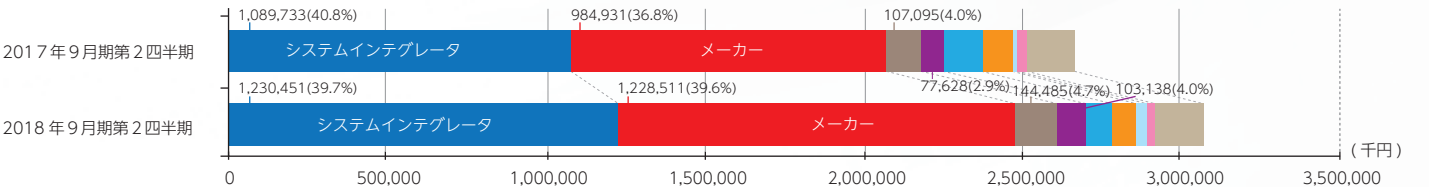
[稼働人数] ※技術者派遣のみ。請負、受託開発に係わる人員は含まず。



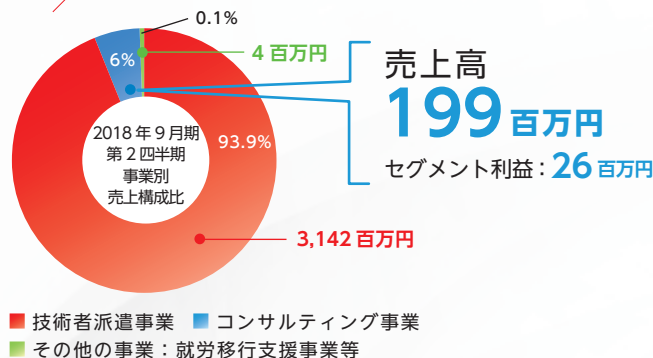
[稼働率] ※技術者派遣のみ。請負、受託開発に係わる人員は含まず。



[業種別売上高]



02 コンサルティング事業



システムコンサルティングサービスは、SAPをはじめとした大規模基幹システムにおいてIT基盤の統合・再構築が企業の重要課題とされ、機能拡張やグローバル展開案件が堅調に推移しております。また、中小企業向けのクラウド導入案件も増加したことで、アドオン開発を中心とした案件引き合いが続いており、自社ITコンサルタントに加え、協力会社の外注要員を積極的に導入しました。

また、ビジネスコンサルティングサービスは、引き続き前期に受注をしたアセスメントツール販売、及びそれらに付帯したコンサルティング案件等により売上は堅調に推移しました。

これらの結果、コンサルティング事業の売上高は 199 百万円、セグメント利益は 26 百万円となりました。

03 その他の事業：就労移行支援事業等

その他の事業を主に構成するグループ各社のうち、障害者の雇用の促進等に関する法律に基づく特例子会社である株式会社ストリーフは、新規事業となる就労移行支援事業につき立ち上がりつつあるものの、売上が低調となりました。

これらの結果、売上高は 4 百万円、セグメント損失は 14 百万円となりました。

就労移行支援事業所



Topics

— 優良派遣事業者に認定

当社は 2018 年 3 月度に、派遣労働者のキャリア形成支援等において、優良な人材派遣事業者を認定する厚生労働省「優良派遣事業者認定制度」の優良派遣事業者に認定されました。



優良派遣事業者認定制度とは、法令を遵守しているだけでなく、派遣社員のキャリア形成支援やより良い労働環境の確保、派遣先でのトラブル予防等、派遣社員と派遣先の双方に安心できるサービスを提供できているかどうかについて、一定の基準を満たした派遣事業者が「優良派遣事業者」として認定される制度です。

— 株式会社ブライト・ビジネス・パートナーズとの業務提携

2018 年 4 月 13 日開催の取締役会において、株式会社ブライト・ビジネス・パートナーズとの業務提携について決議いたしました。同社は、ERP (Enterprise Resources Planning) 分野の中でも、SAP ジャパン株式会社認定パートナーとして SAP 関連ソリューションの豊富な導入実績を有しております。

今回の業務提携により、ERP 分野における営業活動からシステム導入後の運用・保守まで、より安定したサービスの提供が可能となります。



成長戦略の進捗状況 | Progress Situation of Growth Strategy

拠点展開によるマーケットシェアの拡大

新規開設拠点として、現在、ターゲットとして自動車メーカーを中心に、大宮エリアにて1拠点、及び既に名古屋オフィスを有しておりますが、愛知県にてターゲット企業が集積する有望エリアにもう1拠点の新設を検討しております。そして、開設予定エリアの精査及び事前マーケティング活動を行っており、拠点開設前に先行して新規取引先開拓が進んでおります。

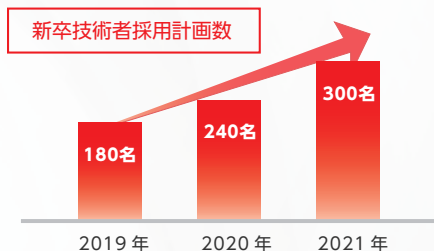
今後、3カ年で4拠点を新設し、マーケットシェアの拡大を図ってまいります。



知名度の最大化、当社ビジネスコンセプト「社会人学校」を活かした採用戦略

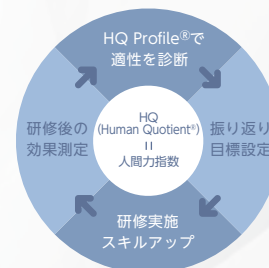
マザーズ市場上場による知名度を最大化させるためのプロモーション戦略等を講じ、また当社ビジネスコンセプト「社会人学校」を打ち出すことで、2018年度新卒技術者採用につき、計画150名に対して149名(※秋採用を含む:151名)を採用しました。入社前の内定者研修を充実させ、またターゲット企業に対する営業活動強化により、大手メーカー企業やシステムインテグレータを中心に、早期に稼働を開始しております。

現在、次年度新卒技術者採用計画である180名に向けて採用活動を行っております。



HQ Profile®による差異化

当社の差異化要素である、ヒューマンスキルを測定し目標設定や研修でスキルアップを図るHQ Profile®を有効に活用し、新規取引先開拓において、HQ Profile®を用いた教育提案を実施することで、同業他社に対して優位性をもって営業活動を行っております。具体的には、企業が求める人物像と技術者のヒューマンスキルを可視化、それに基づく教育を実施することで定着率・生産性向上を図る取り組みの提案を行っております。



IT分野を差別化とする事業展開

当社は技術者派遣事業の各分野の中でもIT分野に関して強みを有しており、同業他社の取引先メーカー企業や第4次産業革命の中核的技術であるIoT(Internet of Things)、AI(人工知能)といった技術領域に関わる企業への進出を進めております。

メーカー企業については、当社技術分野である機械分野、電気・電子分野、化学・バイオ分野の受注については引き続き堅調に推移しておりますが、IT分野についても第4次産業革命の中核的技術領域への技術者派遣が順調に進捗しており、技術社員のスキルチェンジ、企業開拓も徐々に進んできております。

Industry 4.0

- AI (人工知能)
- IoT(Internet of Things)
- VR (仮想現実)
- ビッグデータ

― 事業創出による新しい収益基盤の確立

当社は事業ポートフォリオを最適化し経営の拡大及び安定を図るために、主要事業の成長と並行して第二第三の柱となる収益基盤の構築を進めております。

その中でAI(人工知能)を用いた採用マッチングソリューション「SUZAKU」につき、4月度より販売展開をしており、現在、企業へ初期PR活動を行っております。新卒採用活動でAIの導入を検討している企業は、企業全体ではまだ7.5%となりますが、従業員5,000人以上の企業に限定すると23.4%の導入検討が進んでいる状況となります(※リクルートキャリア調べ)。

2018年度下期を通じて、今期目標である30社導入に向けて注力してまいります。



― 内部統制、コーポレートガバナンス、本社機能の充実による経営力強化

上場企業としてふさわしい組織・業績・業容の拡大に耐えうる組織となるべく、組織体制の見直し、業務の標準化、IT戦略に基づいて情報システムの刷新を進めております。また、職務分掌やタスクの整理を行っており、本社機能を強化させるためにスタッフ部門の人員強化を実施しております。

内部統制の充実

コーポレート・ガバナンスと集団指導体制

管理部門を中心とした本社機能強化

IT戦略に基づく情報システム刷新

成長戦略の進捗課題 | Progress Issue of Growth Strategy

― IT分野におけるメーカー企業への新規取引先開拓

当社技術領域である機械分野、電気・電子分野、化学・バイオ分野の技術社員については、メーカー企業の新規取引先開拓について引き続き順調に進捗しております。しかしながら、IT分野の技術社員については第4次産業革命の中核的技術であるIoT(Internet of Things)、AI(人工知能)といった技術分野に関連するメーカー企業の新規取引先開拓を更に強化する必要があると認識しております。

展開スピードを上げるため、具体的な差別化としてAIやIoT関連のテクニカルスキルに関わる当社オリジナルの教育カリキュラム、また企業毎のテクニカルスキル研修といった、教育セット型技術者提案の実績をもって、新規取引先開拓を進めてまいります。

― 新規採用強化のための制度構築・投資

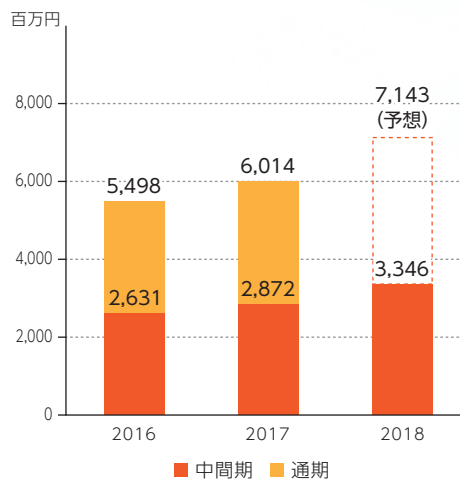
企業収益の改善傾向、設備投資の増加、また雇用・所得環境の改善による個人消費の持ち直しの動き等、景気は緩やかな回復傾向を続けている中で、新卒採用、中途採用共にますます困難になってきております。当社としても、当社ビジネスコンセプトである「社会人学校」による差別化だけではなく、目標管理を含めた人事制度の見直し、処遇見直し、及び福利厚生面等の充実に取り組み、事業の根幹である人材確保に投資を図ってまいります。

― 組織再編・人員強化による経営基盤確立

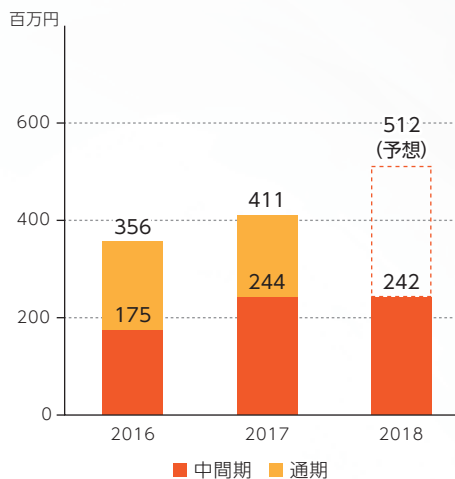
組織運営につき、組織体制の見直し、業務の標準化、IT戦略に基づいて情報システムの刷新を進めており、情報システムや内部統制の整備については順調に進んでおります。しかしながら、組織としての職務に準ずる業務において、まだ非効率な部分が内在しております。企業戦略に基づく組織体制を再定義し、組織ミッションの明確化、職務分掌の整理、またスタッフ部門の人員強化も含め体制強化を実施することで、中期経営計画(3ヵ年)において毎年度、売上高120%成長を遂げられるように持続的成長が可能な経営基盤を確立してまいります。

連結財務ハイライト

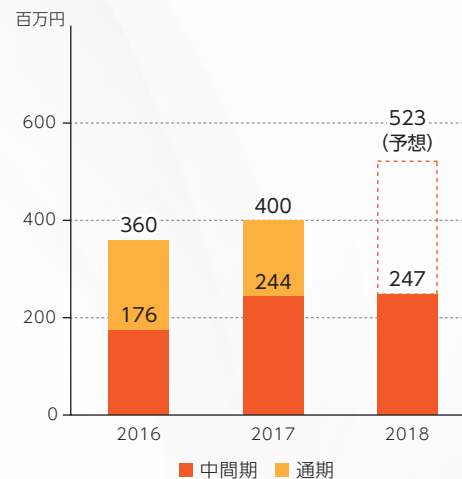
売上高



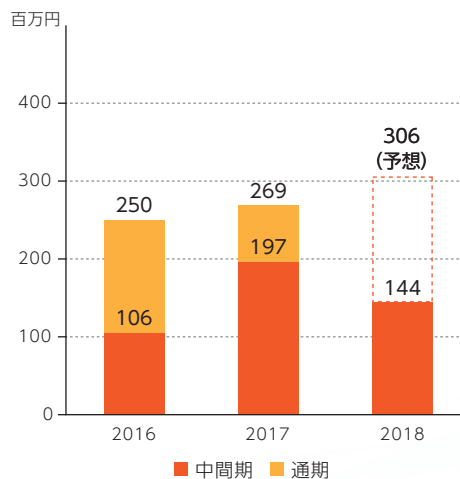
営業利益



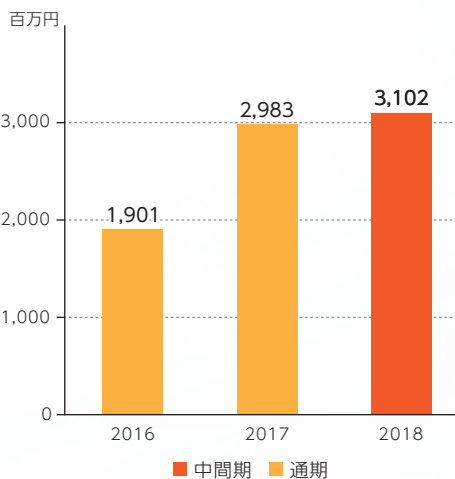
経常利益



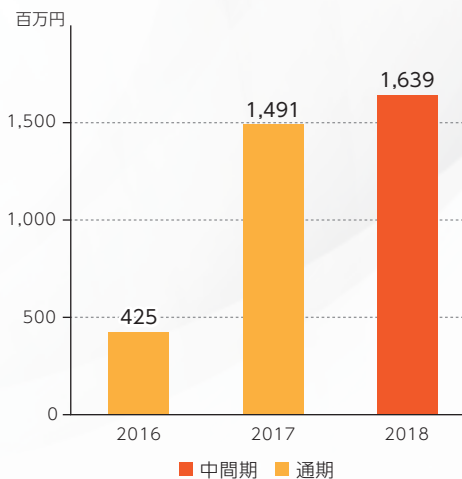
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



総資産



純資産



会社概要 | Corporate Profile

会社名	株式会社エスユーエス (SUS Co., Ltd.)
設立	1999年9月1日
資本金	4億2,722万円(2018年3月31日現在)
従業員数	1,391名(エスユーエス単体、2018年4月1日現在)
事業内容	技術者派遣事業、コンサルティング事業、AI(人工知能)・IoT(Internet of Things)等の研究/開発 他
本社所在地	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
事業拠点	京都本社・東京・横浜・大阪・神戸・名古屋・岡山オフィス
グループ会社	株式会社イーアセスメント 株式会社ストーンフリー(特例子会社)

取締役	代表取締役社長	齋藤 公男
	取締役	小林 孝史(東日本統括本部長/コンサルティング事業部管掌)
	取締役	大槻 哲也(西日本統括本部長)
	取締役	岸本 義友(経営企画室長/経営管理部管掌)
	取締役	宮崎 健(人材開発本部長)
	社外取締役	中島 彰彦
	社外取締役	西嶋 俊成
監査役	監査役(常勤)	浅野 真輝
	社外監査役	渡邊 政志
	社外監査役	佐々木 真一郎

株式の状況 | Situation of Stock

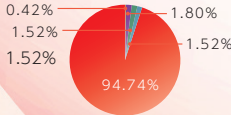
発行可能株式総数	34,568,000株
発行済株式総数	8,642,000株
株主数	1,445名

大株主

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
齋藤 公男	4,542	52.56%
セファテクノロジー株式会社	440	5.09%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	439	5.07%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	352	4.07%
野村信託銀行株式会社(投信口)	120	1.38%
奥 直彦	114	1.31%
藤岡 和孝	100	1.15%
株式会社SBI証券	90	1.04%
中島 彰彦	84	0.97%
株式会社インテリジェンスオフィス	80	0.92%

所有者別株式数の構成比

■金融機関:0.42% ■証券会社:1.80% ■その他の法人:1.52%
■外国法人等:1.52% ■個人・その他:94.74%



株主メモ | Shareholder Memo

上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ
事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月
基準日	毎年9月30日
剰余金の配当の基準日	毎年9月30日、3月31日
一単元の株式数	100株
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
事務取扱場所	大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
公告掲載方法	電子公告により行います。 URL: http://www.sus-g.co.jp/ir/public.html ただし、やむを得ない事由により、電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

株式会社IIS-IIS

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
TEL: 075-229-6514
FAX: 075-229-6515

