

# Japaniace

2024年11月期 第1四半期決算説明資料

ジャパニース株式会社(証券コード:9558)

2024年4月8日

# Contents

## 目次

- 業績ハイライト
- 中期経営計画の進捗
- 中期経営計画
- Appendix

01

## Performance Highlights

業績ハイライト

IT関連の市況が追い風となり高単価案件の受注が増加している一方でエンジニア採用に積極的な投資をしたことにより前年同期比で増収減益

(単位:百万円)

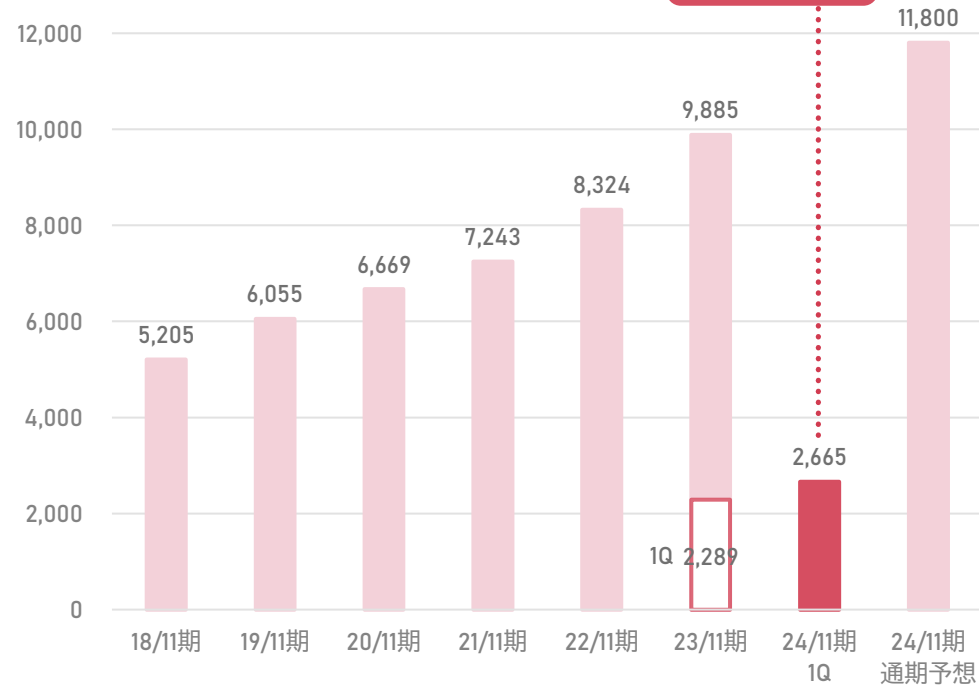
	2023年11月期 第1四半期累計実績	2024年11月期 第1四半期累計実績	前年同期比		2024年11月期 業績予想	進捗率
			増減額	%		%
売上高	2,289	2,665	376	+16.5%	11,800	22.6%
売上総利益	590	689	98	+16.7%	3,152	21.9%
営業利益	197	147	△50	△25.5%	1,020	14.4%
経常利益	215	167	△48	△22.5%	1,091	15.3%
純利益	138	108	△29	△21.5%	768	14.2%

売上高は受注好調により前年同期比+16.5%、経常利益は前年以上に積極的な人材投資をしたことにより販管費が増加したことで一時的に利益減少となる

財務ハイライト

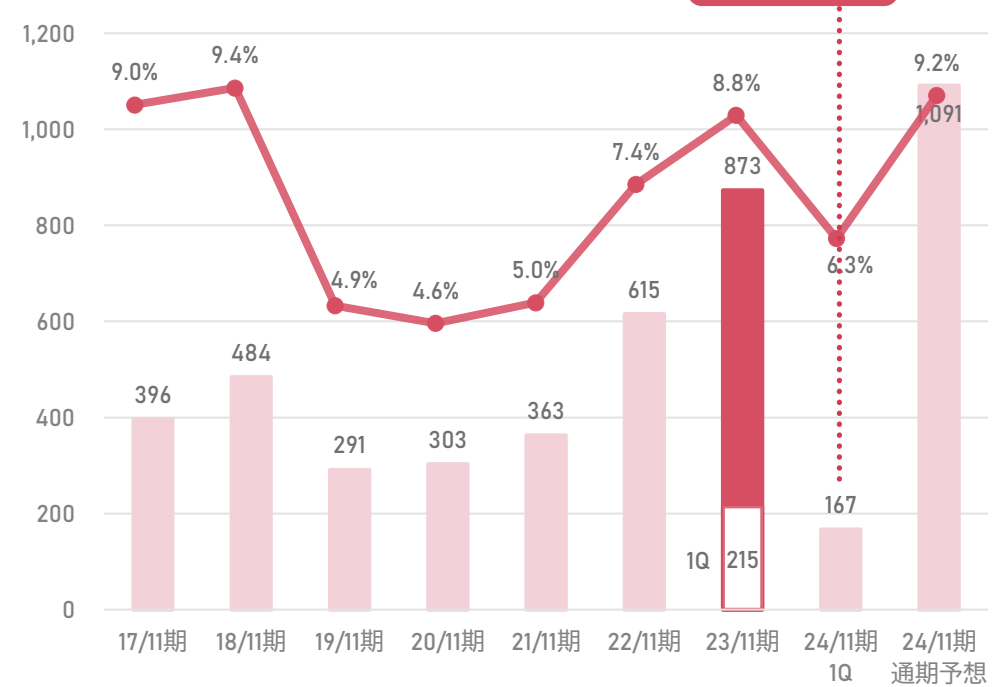
売上高

(単位:百万円)



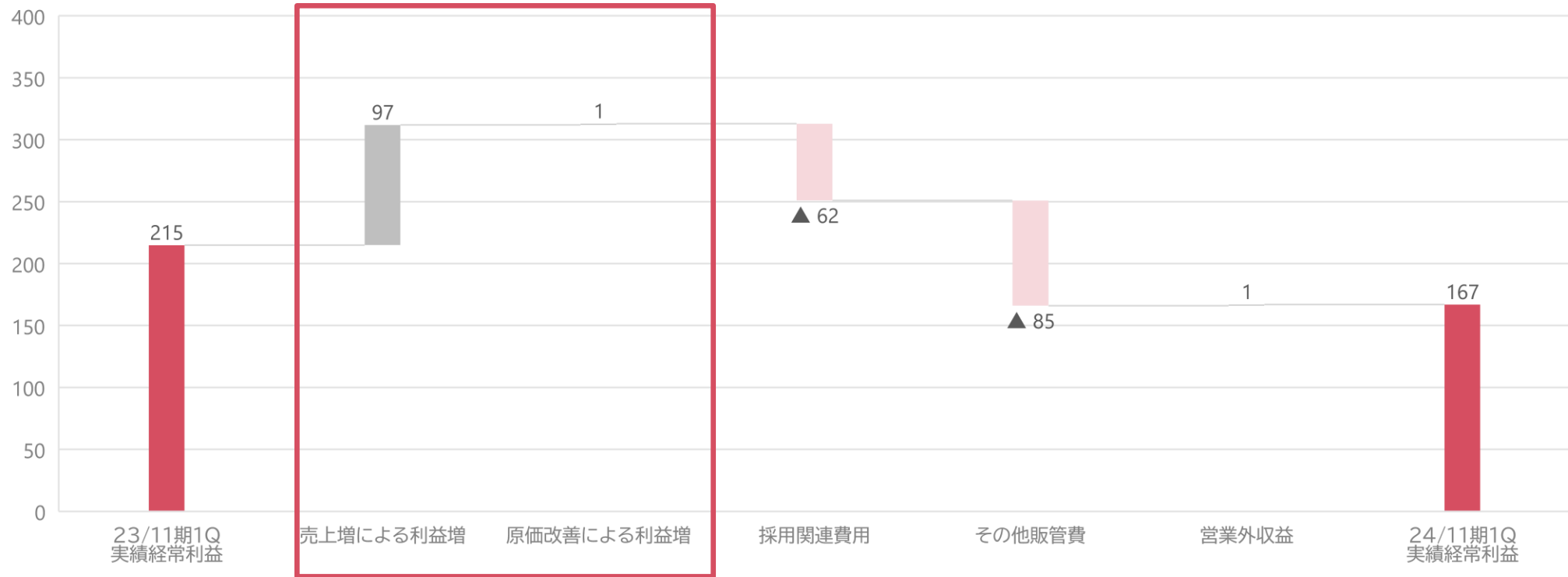
経常利益

(単位:百万円)



## 2024年11月期 第1四半期 前年同期比利益推移

(単位:百万円)



継続的にIT関連の受注が好調であることによる売上増、前年と比較して高単価の受注が増加していることによる売上増、エンジニア採用を前年以上に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・支払手数料等の販管費の増加により経常利益は▲48百万円の減益

エンジニア数の増加により売上原価が増加、採用費を前年以上に投資したことで販管費が増加して営業利益が減少

(単位:百万円)

	2023年11月期 第1四半期累計実績	2024年11月期 第1四半期累計実績	前年同期比
売上高	2,289	2,665	+16.5%
売上原価	1,698	1,976	+16.4%
売上総利益	590	689	+16.7%
売上総利益率	25.8%	25.9%	
販売費及び一般管理費	392	541	+38.0%
営業利益	197	147	△25.5%
営業利益率	8.6%	5.5%	
営業外収益	18	20	+9.5%
営業外費用	-	-	
経常利益	215	167	△22.5%
経常利益率	9.4%	6.3%	
特別利益	-	-	
特別損失	-	-	
税引前当期純利益	215	167	△22.5%
法人税等	77	58	△24.1%
当期純利益	138	108	△21.5%
当期純利益率	6.1%	4.1%	

賞与引当金の増加等による負債の増加、配当金の支払い等による純資産の減少に伴い、自己資本比率は59.1%に低下

(単位:百万円)

	2023年11月期 実績	2024年11月期 第1四半期末実績
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,676	2,395
売掛金及び契約資産	1,390	1,470
流動資産合計	4,227	4,037
固定資産		
有形固定資産	60	60
無形固定資産	5	8
投資その他の資産	292	399
固定資産合計	358	469
資産合計	4,585	4,506

	2023年11月期 実績	2024年11月期 第1四半期末実績
負債の部		
流動負債		
未払費用	717	657
流動負債合計	1,515	1,629
固定負債		
固定負債合計	212	212
負債合計	1,727	1,841

	2023年11月期 実績	2024年11月期 第1四半期末実績
純資産の部		
株主資本		
資本金	20	20
利益剰余金	2,761	2,563
自己株式	△8	△3
株主資本合計	2,857	2,664
純資産合計	2,857	2,664

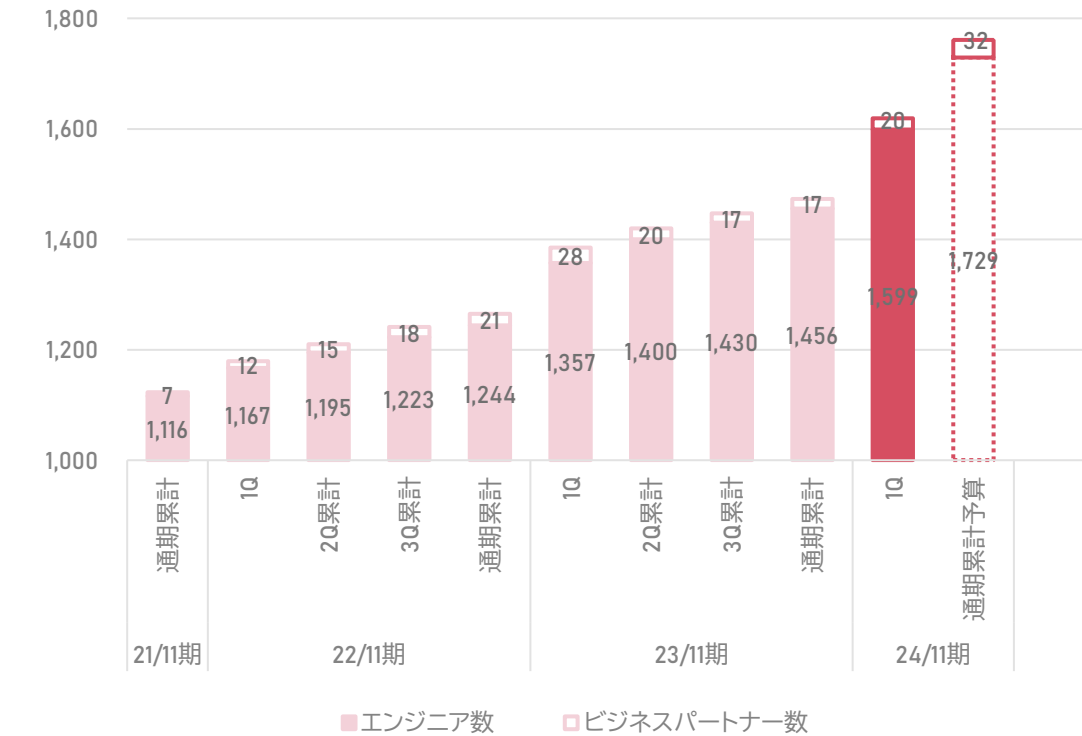
負債純資産合計	4,585	4,506
---------	-------	-------



エンジニア数は、IT関連の技術分野を中心に多様なレベルのエンジニア需要に即した採用が好調であることにより前年同期比で期中平均242名の増加



(単位:人)

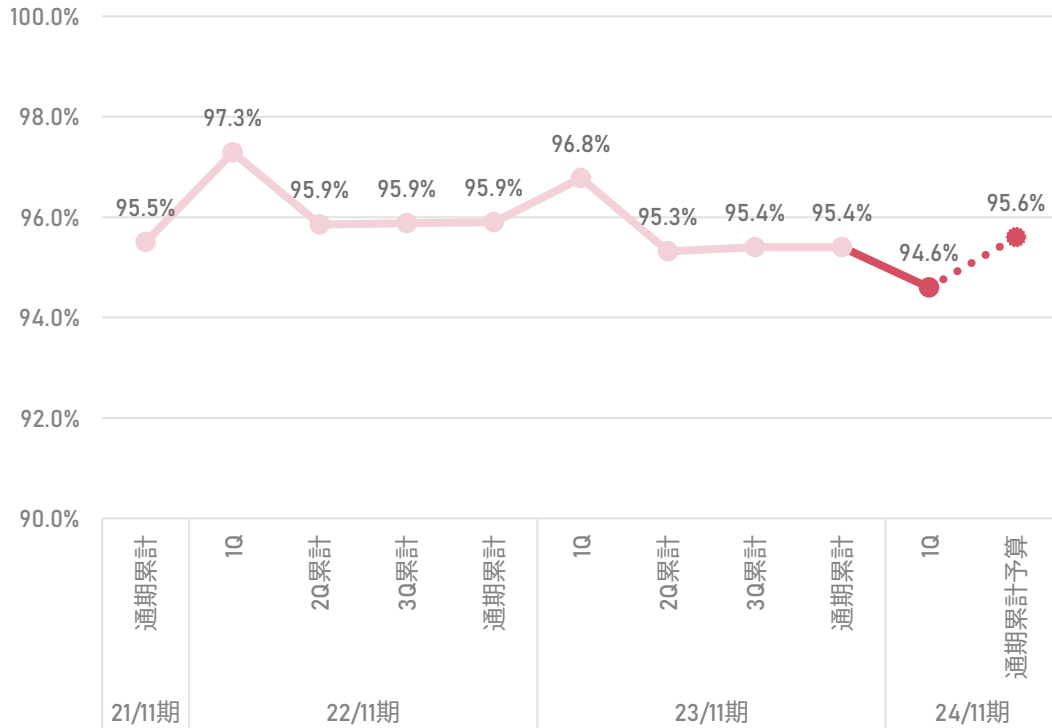


トピックス

- ✓ 昨年開所したJ-collegeの効果もあって、今まで以上に育成人材の採用が出来ていることに起因してエンジニア数は増加を維持している  
前期末時点と24/11期1Q末時点の比較ではエンジニアが72名増加
- ✓ 24/11期1Qの採用数は、中途140名のエンジニア採用となり四半期実績では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、2023年7月に開設したJ-collegeにおける研修プログラムの充実に伴い研修工数が増加していることにより前年同期比で期中平均2.2%の低下



トピックス

- ✓ 既存社員はIT関連の市況が追い風になって95%前後の高稼働率を維持
- ✓ J-college研修後のインフラエンジニアは運用業務を中心に、ソフトウェアエンジニアは業務系システムのコーディングやシステムテストを中心に稼働を継続
- ✓ チームによる案件参画を進めるために、リーダークラスの配置転換を継続的に実施して、若手が活躍できる案件数を増やす取り組みを進行中

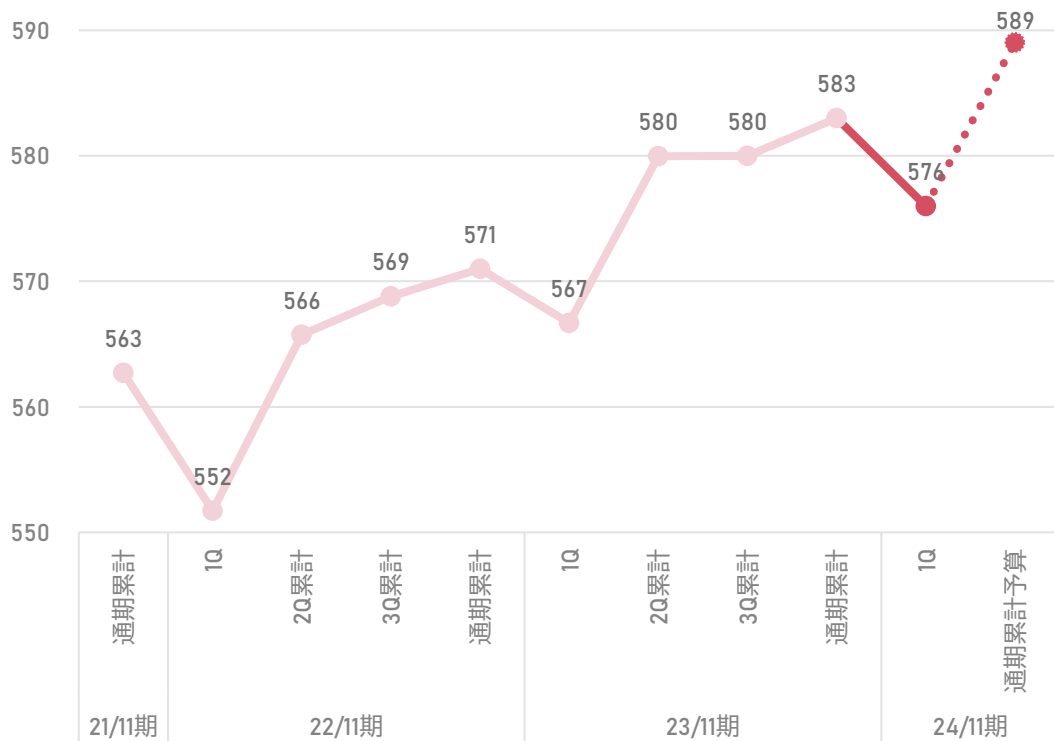
※稼働率: (月ごとのエンジニア稼働数の合計+ビジネスパートナー稼働数の合計) ÷ (月ごとのエンジニア在籍数+ビジネスパートナー人数) × 100  
 ※エンジニア稼働数には臨時従業員を含む  
 ※記載の数値は期中平均の値

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などにより前年同期比で期中平均10千円/月(+1.7%)の上昇



一人当たり売上高

(単位:千円/月)



トピックス

- ✓ 新規顧客開拓が進み、プライム案件の受注が増加していることにより従来型の開発案件よりも高い単価の受注が好調
- ✓ J-college研修効果により育成人材の付加価値が向上したことで一人当たり売上高も向上

※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

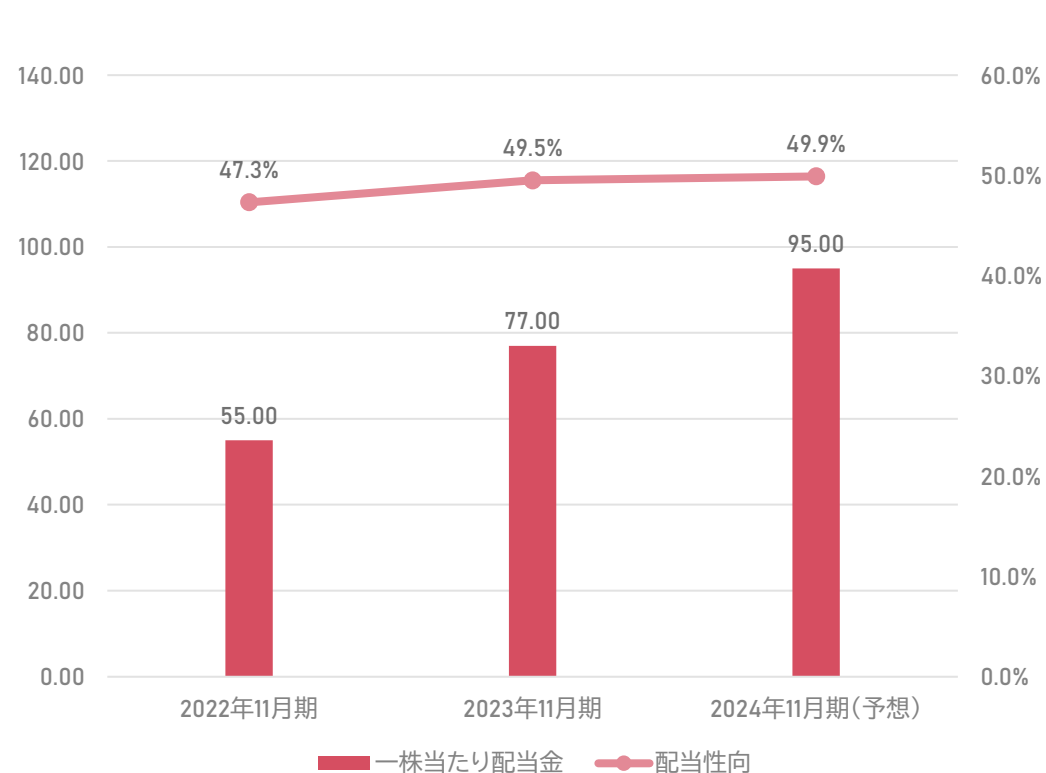
上期は更なる成長に向けた人材投資を行い、下期以降で投資効果を回収することにより経常利益+25%成長を計画

(単位:百万円)

	2023年11月期 実績	2024年11月期 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%

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



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

# 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期第1四半期の主な取り組み状況

事業戦略



- 活動エリアの拡大 新たに静岡エリア、広島エリアの市場調査を開始
- 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受注獲得
- 新規事業の強化② 人材紹介事業で自社サイト「Prime Career」の本運用を開始

人材戦略



- エンジニア採用 リーダークラスのエンジニア採用について前年同期比で2倍以上の採用数を達成
- エンジニア創出 J-collegeにおけるエンジニア未経験者に対するIT研修の規模を拡大
- 資格取得 注力する技術分野についてエンジニアの付加価値向上となる資格保有数が増加

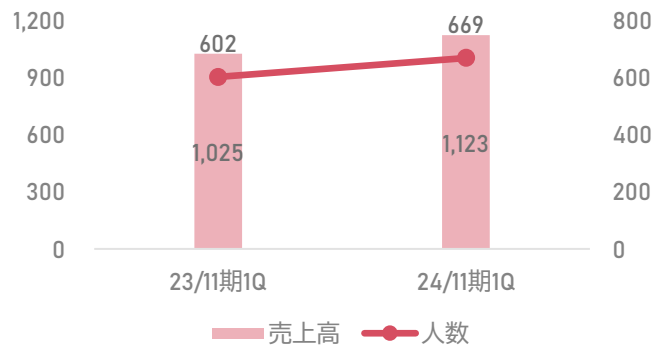
財務戦略



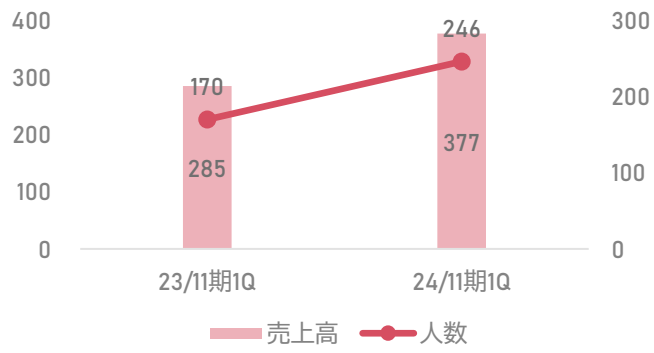
- 人材採用 エンジニア採用のために中計方針の売上比5%を超える6.1%の採用費を使用
- 設備投資 エンジニアに対する技術教育として新たなCADライセンスを購入
- 退職金制度 福利厚生の一環として企業型確定拠出年金制度を導入

前年同期比は、IT関連の採用と育成が好調であることから全ての分野で高い成長率を維持

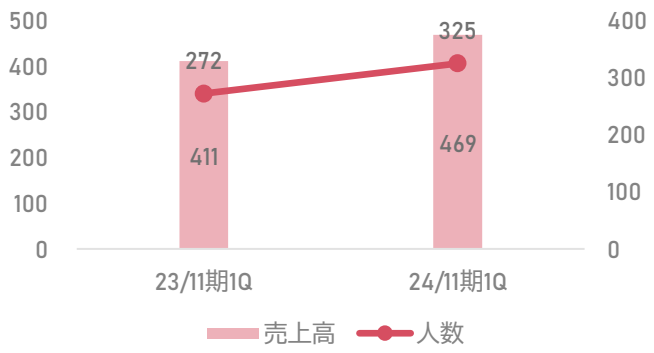
ソフトウェア開発



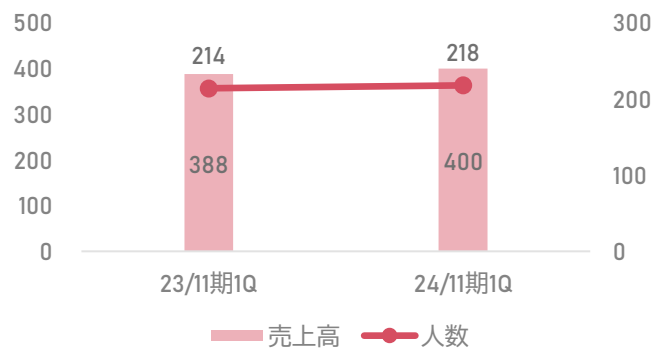
ソフトウェア評価



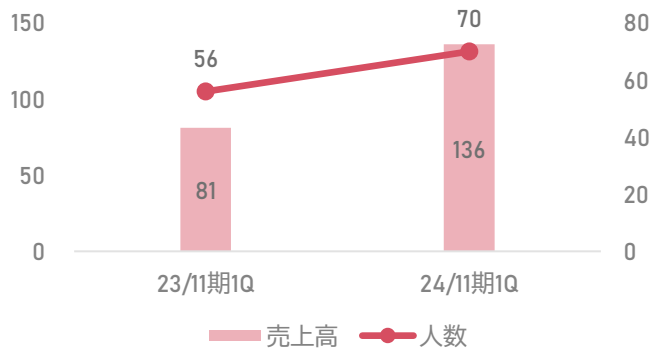
インフラ



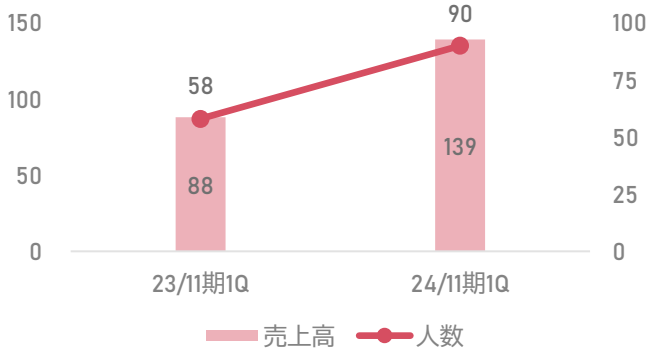
機械・電気



クラウド



CRM

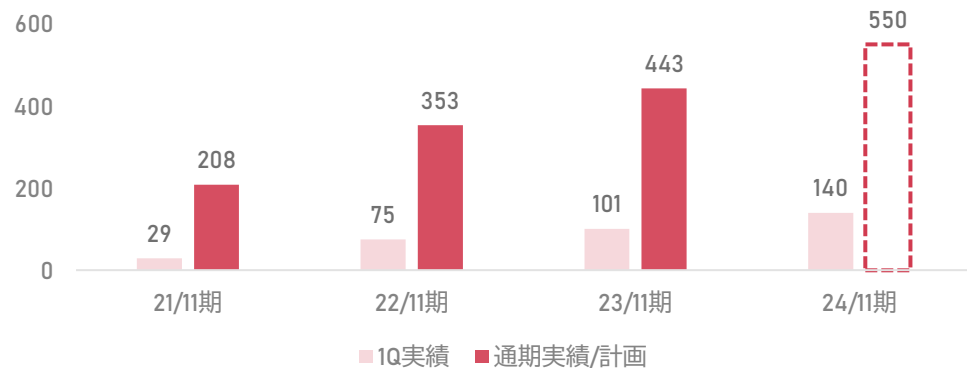




## エンジニア採用数

- ✓ エンジニアの採用市況は依然と激化している環境下において過去最高の採用数を達成

(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

- ✓ 検査・測定・分析などの経験者を採用、既に数社で稼働を開始



## 資格取得

- ✓ エンジニアの付加価値向上の証となる資格保有数が順調に増加

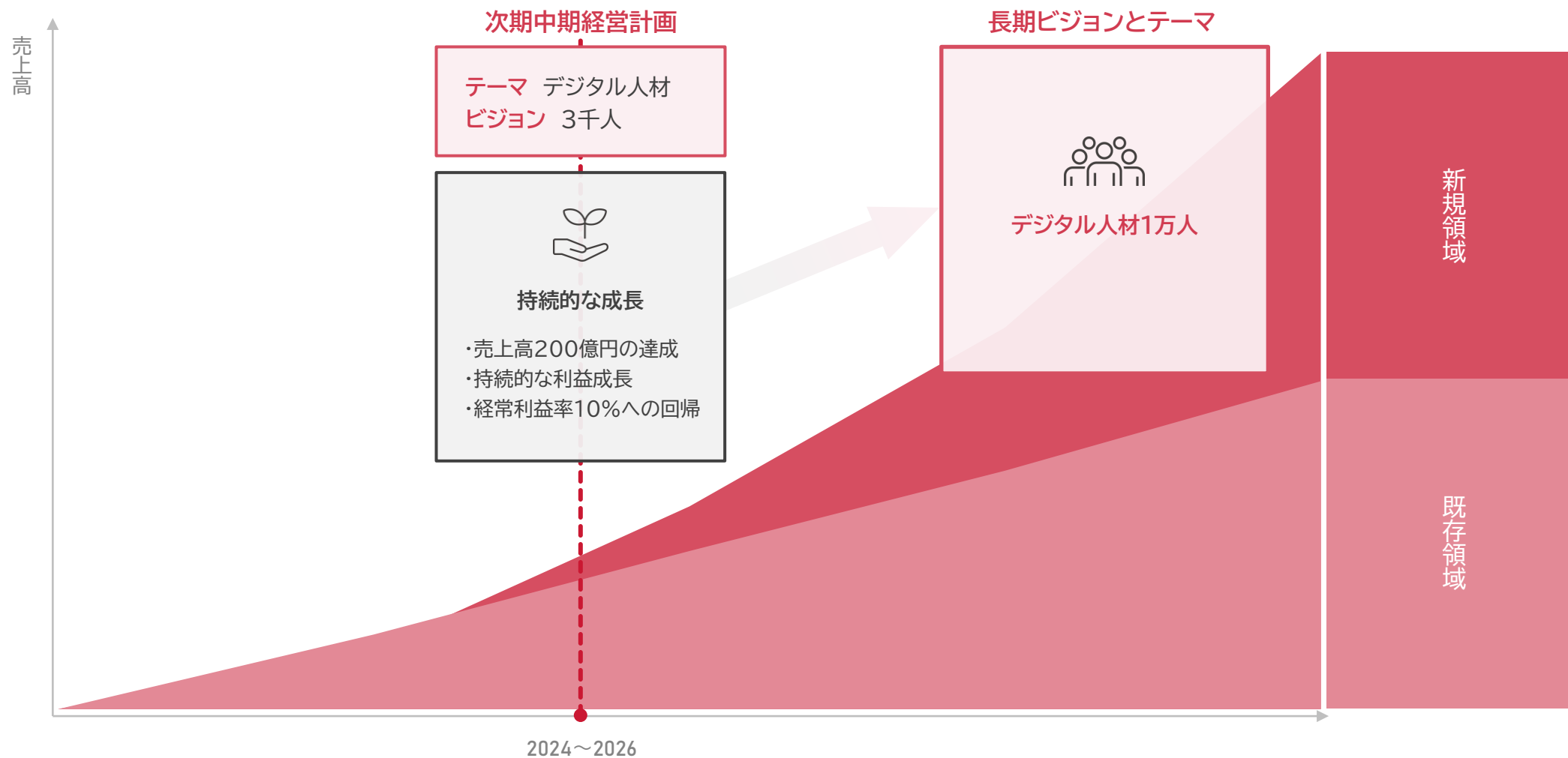
		23/11期	24/11期 1Q未実績	前年比 増減
Salesforce	CRM管理者/コンサルタント	144	157	+13
	開発/アーキテクト	61	60	-1
	マーケター/コンサルタント	34	37	+3
AWS	機械学習専門知識	1	2	+1
	デベロッパーアソシエイト	9	9	±0
	ソリューションアーキテクトアソシエイト	27	35	+8
	クラウドプラクティショナー	46	53	+7
JSTQB	Advanced Level	7	10	+3
	Foundation Level	55	72	+17

# 03

## Medium-Term Management Plan

24/11期-26/11期 中期経営計画

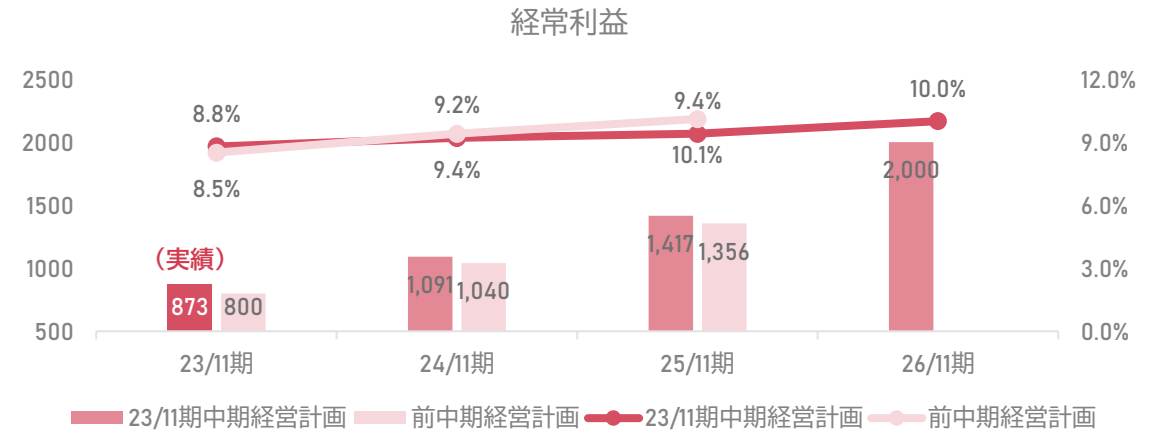
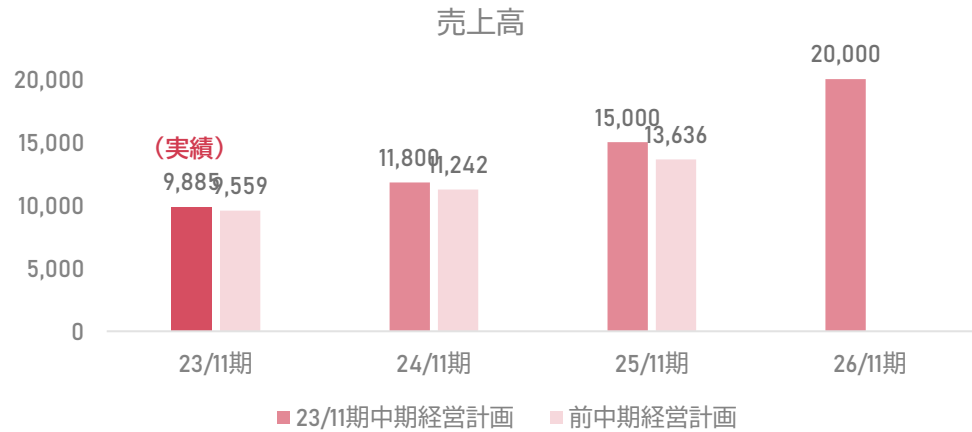
長期ビジョン…先端エンジニアリング事業におけるデジタル人材の雇用と創出



中期経営計画 業績サマリー

財務ハイライト

- ✓ IT人材市場の好況継続とJ-collegeを活用した更なるエンジニア創出により、売上高、経常利益とも計画を上方修正
- ✓ 新たな3か年計画において戦略的なM&Aを含めた売上高200億円の達成を目指す
- ✓ 更なる業績拡大に向けた適材適所の投資をおこない、持続的な利益成長を目指すことで、経常利益率を10%まで向上させる



(単位:百万円)

	23/11期			24/11期			25/11期			26/11期	
	実績	前年成長率	前中計との差異	計画	前年成長率	前中計との差異	計画	前年成長率	前中計との差異	計画	前年成長率
売上高	9,885	119%	+289	11,800	119%	+518	15,000	127%	+1,313	20,000 (M&A含む)	133%
経常利益額	873	142%	+54	1,091	125%	+26	1,417	130%	+33	2,000	141%
経常利益率	8.8%	-	+0.3%	9.2%	-	-0.2%	9.4%	-	-0.7%	10.0%	-

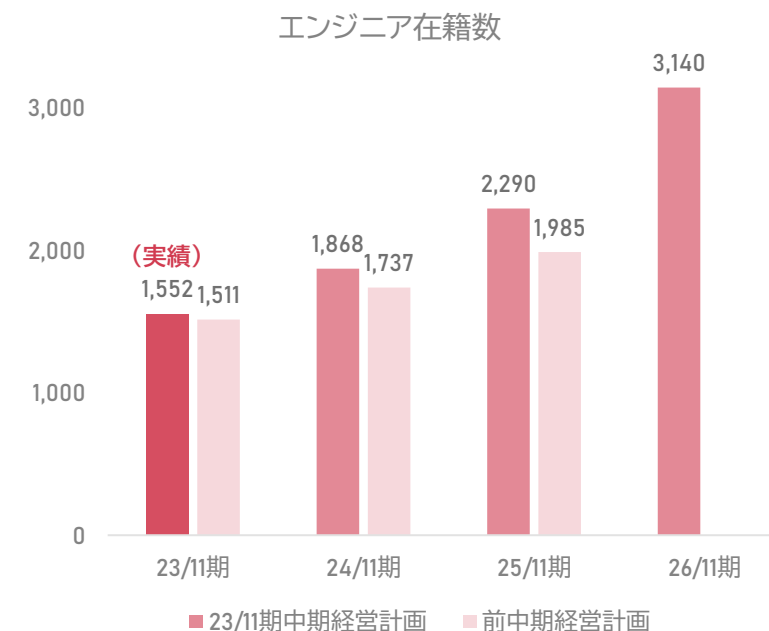
中期経営計画 業績サマリー

人員計画

- ✓ エンジニアの育成環境が整備されたことにより、採用計画を上方修正し3,000人以上のエンジニア数を目指す
- ✓ ビジネスパートナーは自社のエンジニアではカバーできない領域を補うことを主な目的として下方修正。将来的には活用拡大を図る
- ✓ 26/11期の人員計画は採用のみに依存せず、M&Aを見据えた目標人数

(単位:人)

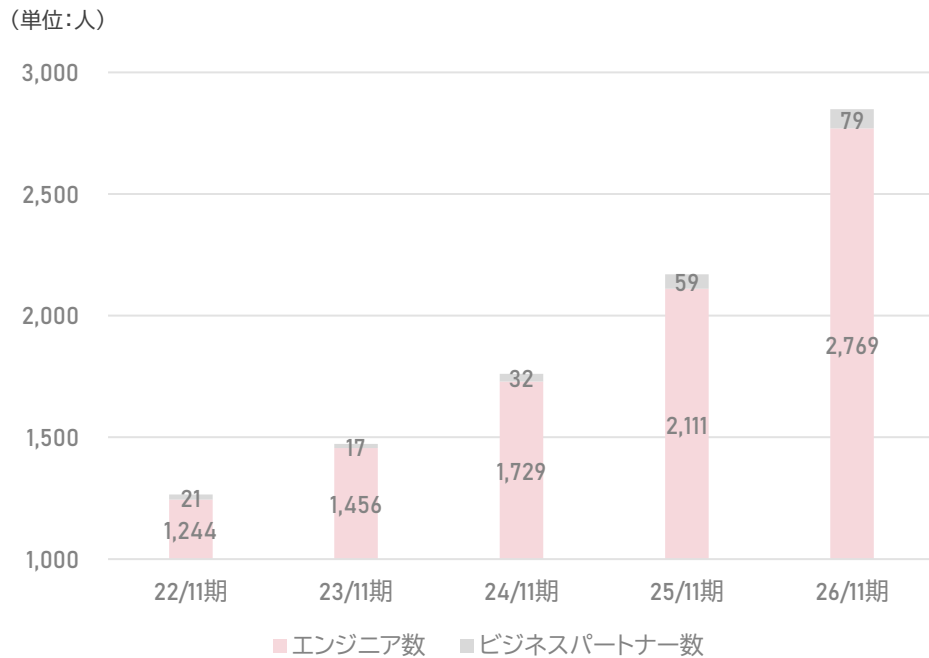
	23/11期		24/11期		25/11期		26/11期
	実績	前中計との差異	計画	前中計との差異	計画	前中計との差異	計画
エンジニア在籍数	1,552	+41	1,868	+131	2,290	+305	3,140
エンジニア採用数	443	+46	550	+95	660	+160	800
新卒	50	±0	50	-10	60	-10	70
中途	393	+46	500	+105	600	+170	730
退職率	12.2%	+0.9%	11.5%	±0.0%	11.2%	-0.3%	10.8%
ビジネスパートナー数	18	-12	47	-35	70	-150	90



エンジニア数は、更なる採用力の強化によりベテランから育成人材まで幅広いレベルの雇用を促進し、顧客ニーズに合った技術支援を継続する



エンジニア数(期中平均)



※エンジニア数:期末時点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、エンジニア在籍数、エンジニア稼働数には臨時従業員を含む

## 成長への施策

### 採用

経験者は配属予定の拠点において、書類選考～面接～内定までを一気通貫の採用活動を実施することで、事業戦略に即したエンジニアの雇用が実現、エンジニアの求める業務環境を提供することで定着率の向上につなげる  
育成人材は24/11期から新たな採用チームを発足して集中的に採用活動を実施することで採用数を増加させる

### 営業

既存顧客の深耕と新規顧客の開拓により、様々な技術で開発支援できる環境を広げていく

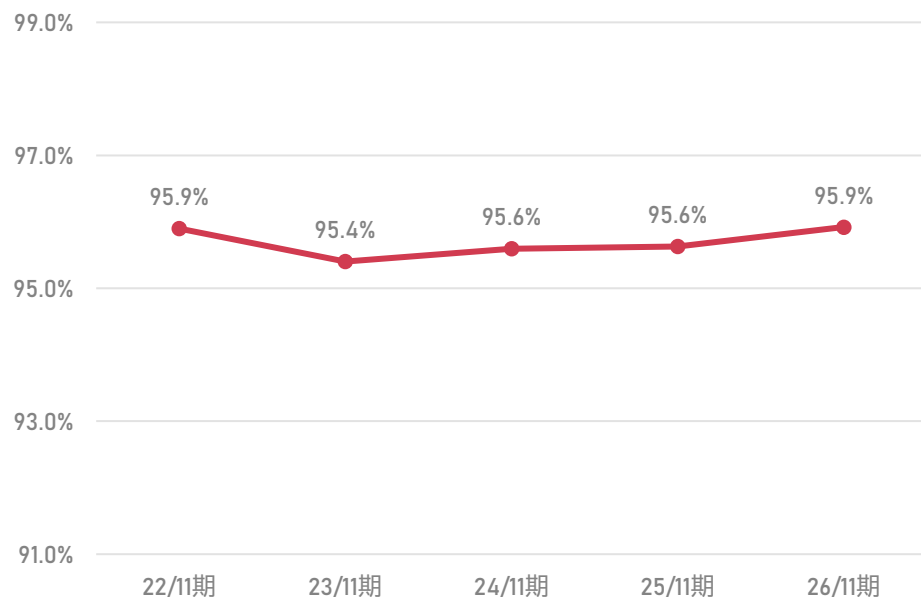
### 育成

育成人材はJ-collegeにおいてエンジニアの基礎知識を習得させ、プロジェクト内のOJTによる実務経験の蓄積で、短期間で戦力となるエンジニアに育てていく

稼働率は、研修生の増加により一定数の未稼働者が発生するものの、常に新たな顧客ニーズを探求することで維持～向上を目指す



稼働率



## 成長への施策

### 営業力

エンジニア不足の課題を抱えている顧客を継続的に開拓し、常にエンジニアを提供し続けられる市場を獲得していく

### 人間力

顧客から選ばれるエンジニアとして繰り返し契約更新できるよう、技術力の向上に加え会社が定めるコンピテンシーを意識して業務を遂行する

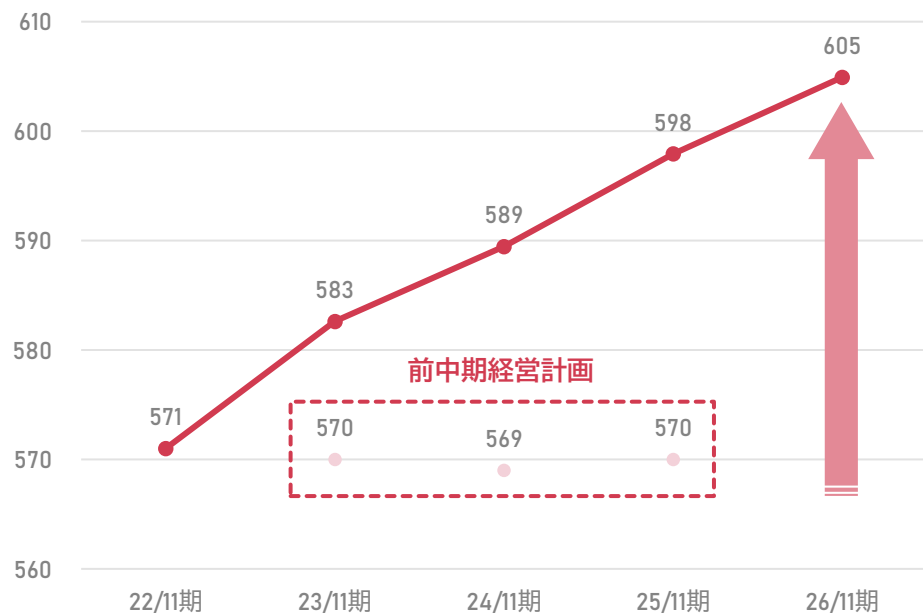
※稼働率: (月ごとのエンジニア稼働数の合計+ビジネスパートナー稼働数の合計)÷(月ごとのエンジニア在籍数+ビジネスパートナー人数)×100

一人当たり売上高は、継続的なエンジニアのスキル向上や新規顧客の開拓により每期向上させる



## 一人当たり売上高

(単位:千円/月)



※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)

## 成長への施策

### 既存社員

経験者はプライム案件への参画や市場価値の高い技術を必要とされる案件へ参画  
育成人材は開発工程における担当フェーズの底上げにより単価を向上させる

23/11期

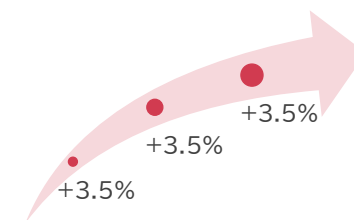
583千円/人



1,552人

(23/11期末時点のエンジニア数)

+10.6%の向上を目指す



26/11期

645千円/人



23/11期末時点の在籍エンジニア



事業戦略



オンサイト型開発支援のチーム体制の強化  
新たな職種/分野の着手による新規市場への進出  
(化学・バイオ、プラント、人材紹介事業など)  
全国エリア展開の加速



人材戦略



リーダークラスのエンジニア採用  
J-collegeを活用したエンジニア育成  
エンジニアの最適配置と活性化



財務戦略



企業基盤となるエンジニアの採用と育成への投資  
広域的な事業活動を目的とした設備投資  
事業戦略に沿ったM&A

オンサイト型開発支援・受託開発

新規エリアへの進出

ITエンジニア不足の社会課題に対して  
採用力を活かしたリソースを提供



- ✓ ソフトウェア、インフラなどIT全般の顧客課題を解決する
- ✓ 全国11拠点で網羅できないエリアの需要に対して事業所を新設



新規事業

新たな職種・分野

新規分野として化学・バイオへ進出し  
新たな成長エンジンとする



- ✓ 研究、分析、実験などで新たな雇用を創出
- ✓ 化学、製薬、化粧品などをターゲットとして人材サービスを展開




人材紹介事業

ITエンジニア不足の社会課題に対して  
採用力を活かしたリソースを提供






- ✓ 不足する建設/不動産業界に対して営業職から技術職まで幅広い専門職の人材を提供
- ✓ 資格を活かしたセカンドキャリアやシニア層の活躍を支援

技術分野別の方針①

分野	方針
 ソフトウェア開発	<p><b>基本方針</b> プライム案件の拡大と育成人材が活躍できる環境を拡大し、幅広い業界でITエンジニアによる開発支援を促進する</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 流通・サービスの分野においてEコマースの需要拡大に対する豊富なリソース供給により拡大</li> <li>2. 車載・モビリティ分野におけるセンサーや車載カメラの開発案件に注力、不足するリソースは大手Sier専用の教育によりエンジニアを創出する</li> <li>3. 官公庁など入札での受託開発案件を増やし、開発から保守まで安定的な受注量を確保する</li> </ol>
 ソフトウェア評価	<p><b>基本方針</b> エンタープライズやオートモーティブの市場を拡大し、プライム案件を獲得する</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Webサービスや組込み系の案件を中心にオンサイト型でサービス拡大を目指す</li> <li>2. JSTQBの資格保有者数を増やすことで、クライアントからの品質信頼を高め継続的な案件受注を推進する</li> <li>3. 業務提携の推進からリソースとソリューションの協力関係を構築し、相互営業による事業拡大をする</li> </ol>
 インフラ	<p><b>基本方針</b> ネットワークエンジニアの創出に注力し、下流工程の拡大と上流工程へのキャリアアップを推進する</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 運用・保守・監視の案件数を拡大し、J-collegeで基礎研修を施したエンジニアの実務経験を積める環境を増やしていく</li> <li>2. セキュリティや仮想化基盤など技術領域を広げることで、インフラエンジニアの付加価値を向上させていく</li> <li>3. オンサイト型開発支援に加えて新たに受託開発での受注を開始する</li> </ol>

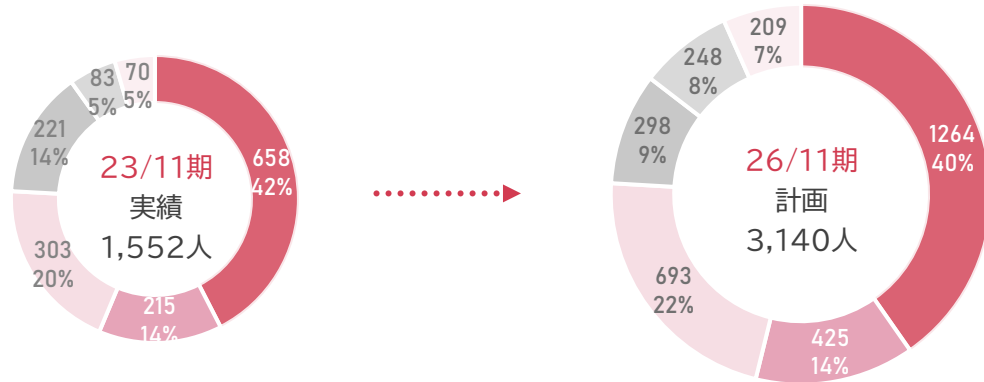
技術分野別の方針②

分野	方針
 クラウド	<p><b>基本方針</b> クラウド基盤(主にAWS・Azure)設計構築業務に対して、エンジニアの育成と事業拡大をおこなう</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. オンプレ設計構築経験者のコンバートによりクラウド基盤設計構築～運用保守業務への参画を推進する</li> <li>2. AWS認定パートナーを取得し、技術的な深化とスキル向上、信頼性の向上をすることで新たな案件獲得を狙う</li> <li>3. クラウドインテグレーターとしてのサービス提供を視野に、エンジニア数の増員とノウハウの蓄積をおこなう</li> </ol>
 CRM	<p><b>基本方針</b> CRM(Salesforce等)において、既存クライアントからの受注量増加とNewクライアントからの新規案件獲得をする</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 導入支援の受注を拡大させつつ、開発支援での実績を積んでいく</li> <li>2. Salesforceプラットフォーム自体を拡張・カスタマイズするためのアプリ開発を新たな領域として広げる</li> <li>3. セールスフォース・ジャパンと連携して継続的に直接案件を受注していく</li> </ol>
 機械・電気	<p><b>基本方針</b> 自動車産業を中心に、設計・生産技術など高度な技術サービスを提供し続ける</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自動車メーカー向けに新卒や外国人採用に取り組み、製品設計と開発の案件を獲得し続ける</li> <li>2. 半導体関連など多岐にわたる産業分野に対して、新たな顧客開拓から新規案件を獲得する</li> <li>3. 地域の特色にあわせた教育と採用を推進してリソース確保をする</li> </ol>

## 人員推移

### エンジニア数

- ✓ 新たな3か年計画においてエンジニア数を現在の2倍となる3,000人以上とする
- ✓ 全ての技術分野で経験者と新卒を含む育成人材の採用に取り組む
- ✓ CRMやクラウドなどは既存エンジニアを技術コンバートすることで、市場のニーズに応じていく

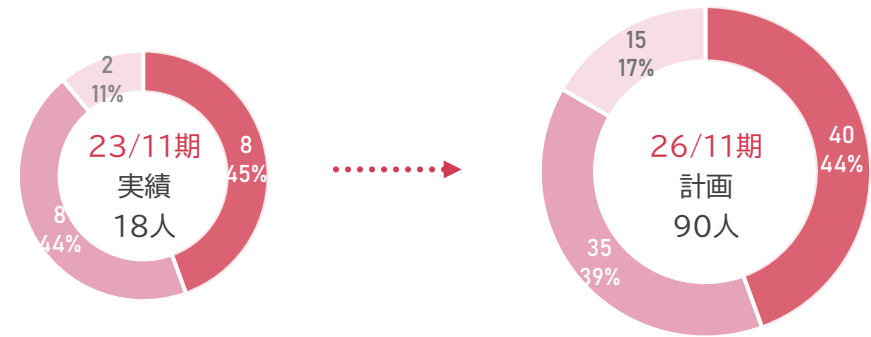


- ソフトウェア開発
- ソフトウェア評価
- インフラ
- 機械/電気
- CRM (Salesforceなど)
- クラウド (AWS/Azureなど)

技術分野別	ソフトウェア開発	ソフトウェア評価	インフラ	機械・電気	CRM (Salesforceなど)	クラウド (AWS、Azureなど)	全体
人員増	+607	+210	+390	+77	+165	+139	+1,588
増加率	192%	198%	229%	135%	299%	299%	202%

### ビジネスパートナー

- ✓ 新ビジネスパートナーは、自社のエンジニアではカバーできない領域を補うことを主な目的として、ソフトウェアを中心に5倍増を図る



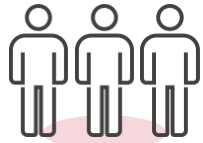
- ソフト開発
- ソフト評価
- インフラ

※技術分野別の販売計画は、エンジニア数の推移と殆ど同内容のため、今回より記載しておりません  
 ※地域別の販売計画は、今後進出を計画しているエリアについて未確定の要素が含まれるため、今回より記載しておりません

営業力強化による顧客の拡大と収益構造の改善

営業組織の改革

▶ 営業特化型の部署を発足



営業推進部

Mission

- ✓ プライム企業の開拓
- ✓ 体制でのプロジェクト受注
- ✓ 育成人材需要の発掘

徹底的なKPI管理による生産性の高い営業活動を開始

新規顧客の開拓

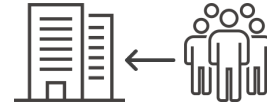
既存顧客の深耕

- ・ 商流をあげることによる売上基盤の底上げ
- ・ リーダー×育成人材の体制化プロジェクトの受注
- ・ PMOやコンサルティングなど上流工程への参画

技術単価の向上

▶ 上流案件の拡大を目指す

現状



派遣契約が約6割

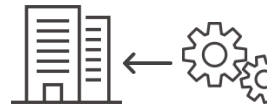
受注の半数以上が派遣契約のため  
上流案件に限りがある



受注単価の限度

元請案件に対する知見やノウハウは  
あるものの、受注単価に上限がある

目指すべき姿



請負案件の拡大

請負案件の受注を増やすことで  
上流案件への参画を拡大する



体制化の強化


エンジニアの配置転換で  
体制化による案件を受注する

技術単価の向上につなげる

取引先の拡大による成長戦略

業務提携の拡大

▶ 業務提携の相乗効果により顧客ターゲットの商流を上げる




**業務提携先企業**

更なる連携の強化

- ✓ 優れたIT商材やノウハウを有する企業との連携を深めて新たな顧客の開拓とソリューション対応領域を拡大





**当 社**


リソースの提供・顧客の共有

- ✓ 業務提携によりエンジニアを優先的にアサイン
- ✓ メーカーを中心としたプライム案件の紹介




**大型案件×ビジネスパートナー**

**大型案件の獲得**



- ✓ プライム案件の請負化を目指す

**ビジネスパートナーの参画強化**

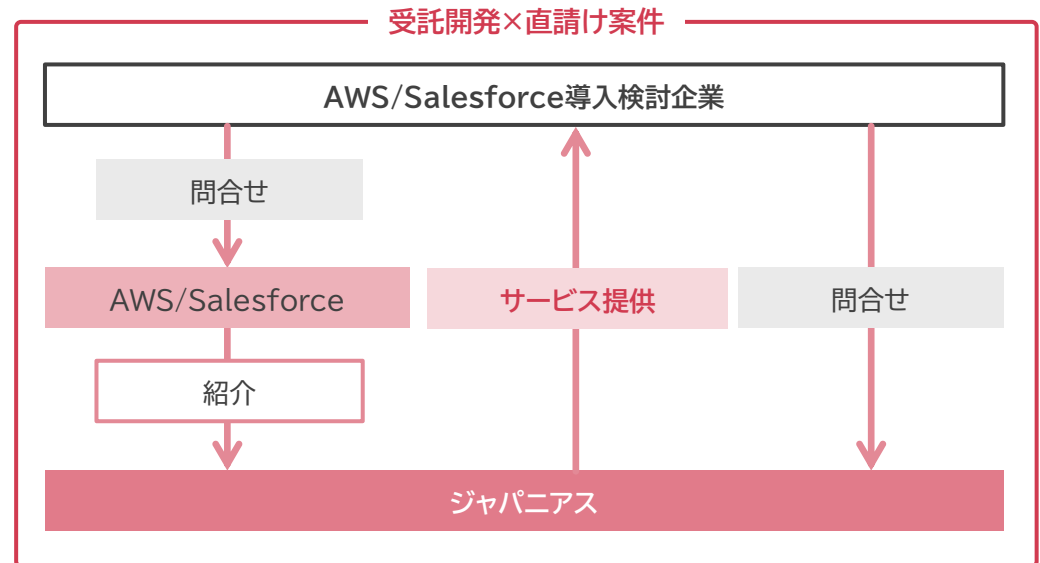


- ✓ 案件拡大に伴うリソース不足に対応

認定パートナーの取得

▶ 認定パートナー取得によりクラウドベンダーからの直請け案件を獲得

AWS	AWS認定パートナー（セレクトティア）の取得を目指す
Salesforce	Silver partnerの取得を目指す



新たなエリアと新たな分野へ進出し成長エンジンとする

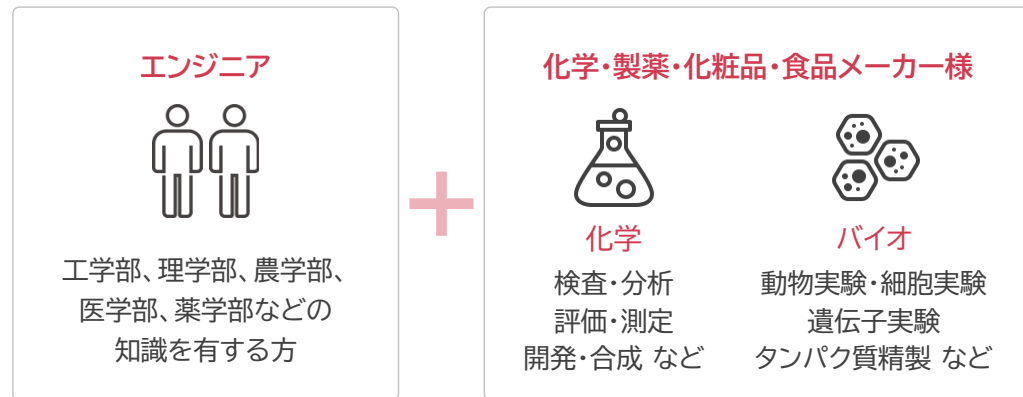
活動エリアの拡大

▶ エリア展開：エンジニアを必要としている地域へ進出



新規事業の強化①

▶ 化学・バイオのオンサイト型開発支援



新規事業の強化②

▶ 建設・設備・不動産業界への人材紹介事業



日本経済の継続的な成長に貢献

自社サイト「Prime Career」の立ち上げ



2023年11月より  
業界専門の転職支援サイトを開設



## 優秀なエンジニアの採用戦略

### 採用ターゲット

#### エンジニア経験者

- ✓ 転職エージェントとの太いパイプによる求職者の母集団形成を強化
- ✓ リモート主体とした柔軟な就業環境やシニアや外国籍エンジニアの積極採用

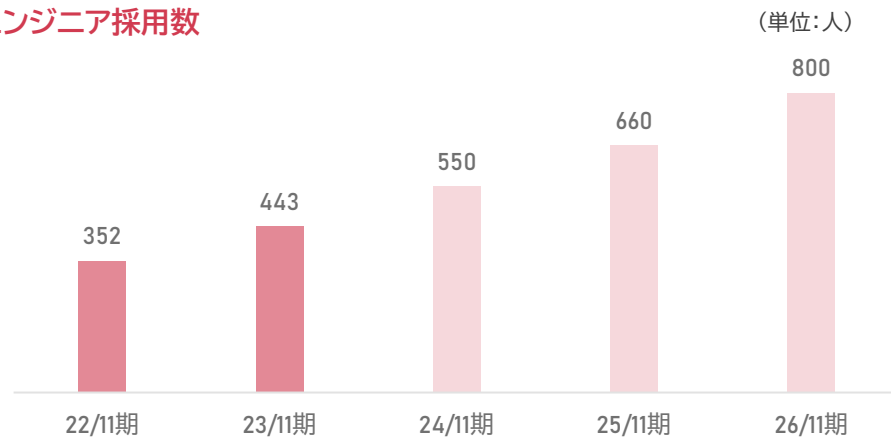
#### 社会人経験者

- ✓ エンジニア不足の課題を解消するために、育成前提の採用を強化
- ✓ 第二新卒や文系からのジョブチェンジなどポテンシャル重視の採用

#### 新卒

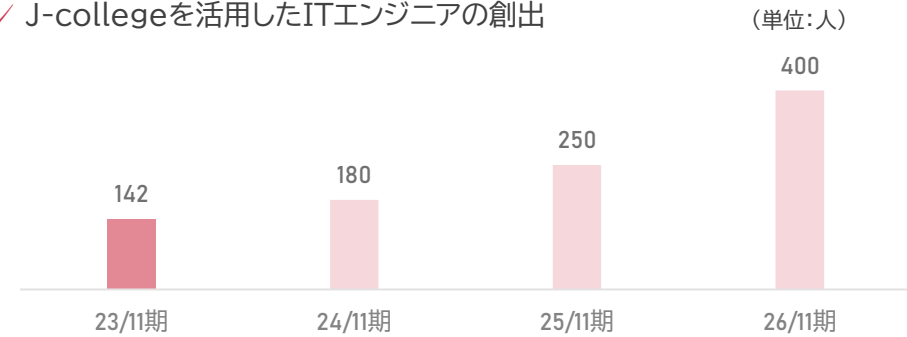
- ✓ 学校とのリレーション強化による雇用の促進
- ✓ 専門学校においてSalesforceの授業を実施し説明会誘致につなげる

### エンジニア採用数



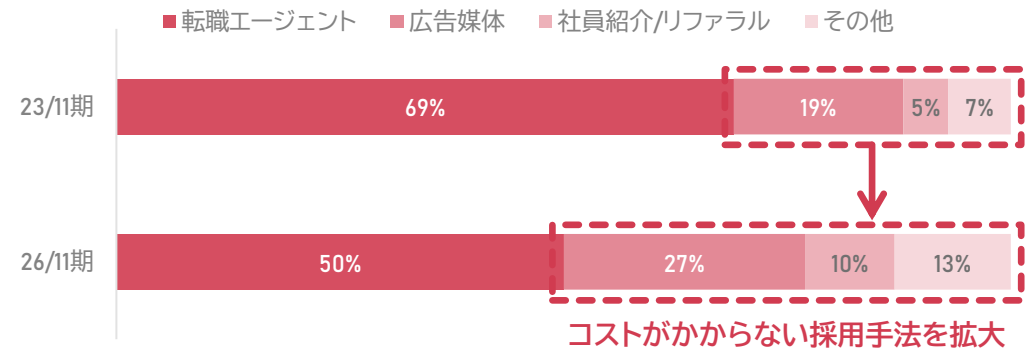
### 採用→育成(エンジニア創出)人数

- ✓ J-collegeを活用したITエンジニアの創出



### 採用手法

#### 採用手法の構成比率



リファラル採用やSNSを活用した採用を強化することで  
一人当たりの採用コストを抑制する

## 不足するITエンジニアの社会課題を解決する育成戦略

### エンジニアの育成

- ▶ 社内ITスクール「J-college」を活用して未経験人材を戦力化する

#### Javaコース

習得目標 … Javaの基礎を習得し、プログラムを作成



- ✓ カリキュラム：変数、演算、配列、クラス、オブジェクト指向
- ✓ 想定アサイン先：ECサイト開発案件

#### C言語コース

習得目標 … C言語の基礎を習得し、プログラムを作成



- ✓ カリキュラム：演算、配列、関数、制御構文、関数、ポインタ
- ✓ 想定アサイン先：車載カメラ/ADAS案件

#### ネットワーク基礎コース

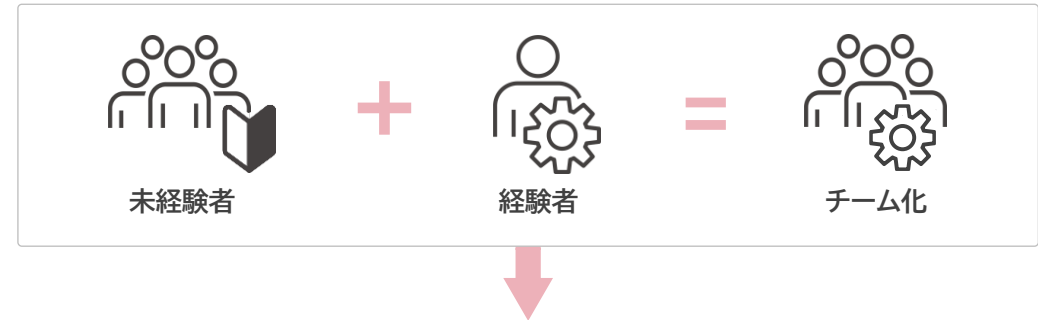
習得目標 … CCNA資格相当の知識を習得する



- ✓ カリキュラム：ネットワーク基礎/構築、ネットワーク運用の基礎
- ✓ 想定アサイン先：ネットワーク関連案件

### 育成人材とキャリアエンジニアのセット稼働

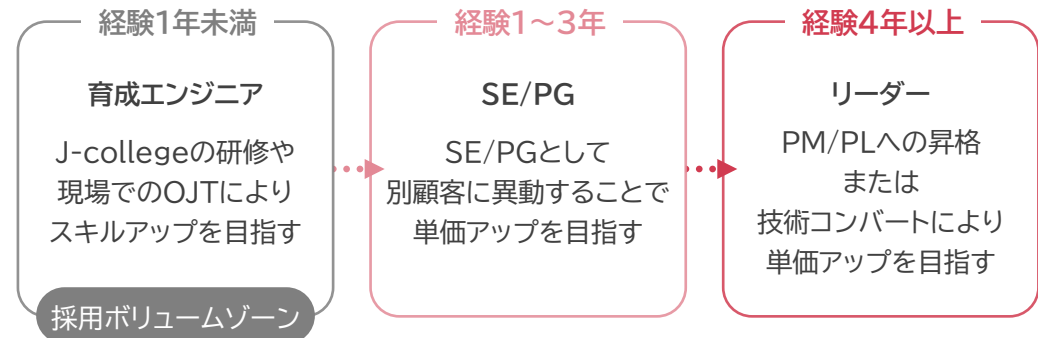
- ▶ チーム体制でのプロジェクト参画による実務経験の蓄積



——— 知識と経験を積むことで次世代のリーダーエンジニアを創出 ———

### エンジニアの戦略異動

- ▶ 経験年数やスキルに応じて戦略異動させることで単価アップを図る



エンジニアの付加価値向上となる資格保有数を増やし、品質の信頼性を向上させる

## Salesforce関連資格

CRM管理者 (コンサルタント)		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 112 ▶ 200
開発 (アーキテクト)		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 48 ▶ 130
マーケター (コンサルタント)		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 26 ▶ 80

## AWS関連資格

機械学習専門知識		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 1 ▶ 10
デベロッパーアソシエイト		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 6 ▶ 30
ソリューションアーキテクト アソシエイト		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 20 ▶ 60
クラウドプラクティショナー		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 35 ▶ 100

## JSTQB認定資格

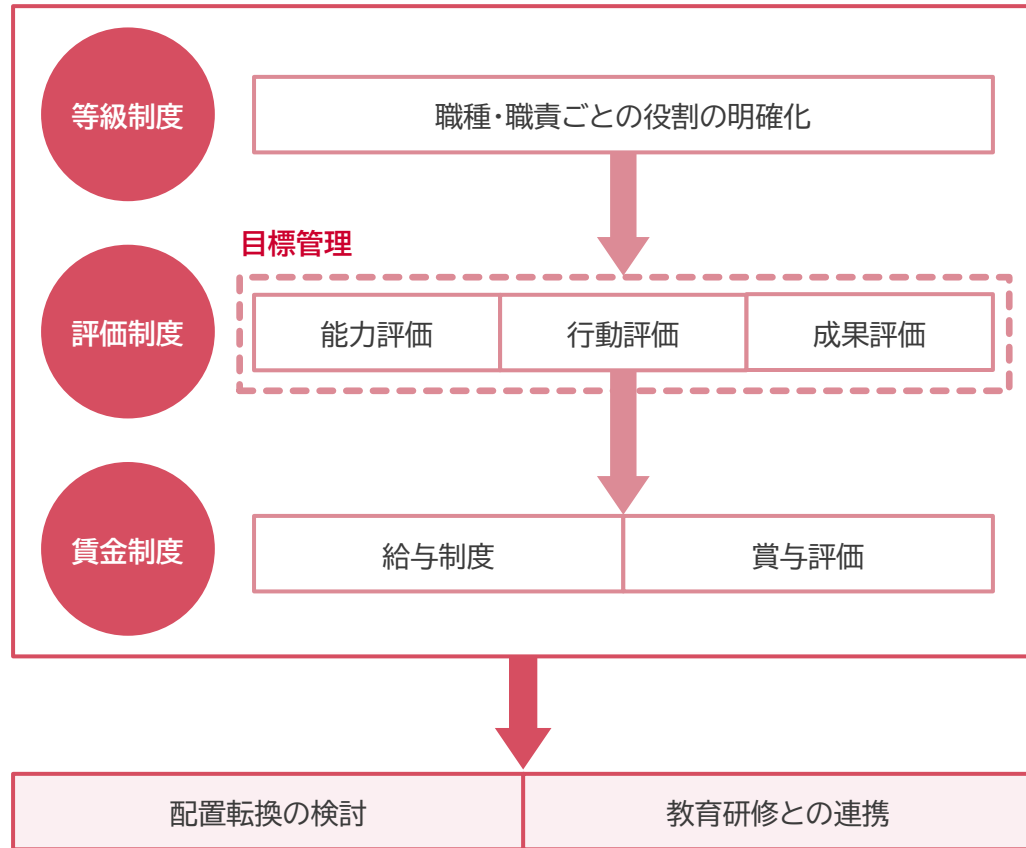


Advanced Level		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 7 ▶ 20
Foundation Level		<u>23/11期</u> <u>26/11期</u> 保有資格数 55 ▶ 120

## 人材価値の最大化




### 人事制度の継続的な見直し

#### ▶ 配置転換や教育研修と連携した人事制度を構築する



## 多様性の確保

#### ▶ 多様な人材の働き方を支援する

女性活躍推進	
	<p><b>女性が活躍できる職場</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・業界平均以上の女性社員比率</li> <li>・業界平均以上の女性管理職比率</li> <li>・ライフステージに即した多様なキャリアコース</li> </ul>
外国人採用	
	<p><b>グローバル人材の受入れ体制確立</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・英語力がある人材の確保</li> <li>・IR、広報資料の英語化</li> <li>・外国人の新卒採用</li> <li>・外国人の中途採用</li> </ul>
障がい者雇用	
	<p><b>障がい者が働き甲斐を感じる人事制度</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・障がいの程度を考慮した人事評価</li> <li>・達成感が得られる目標設定</li> <li>・キャリアアップできる等級制度</li> </ul>

中長期にわたる継続した企業成長を促すために積極的な投資をおこなう

### 人材への投資



人材育成

- ✓ 入社時研修：3年間で約1,100人
- ✓ スタンバイ研修：毎月在籍数の約5%  
3年間で約2,000人

※教育研修費には株式上場による調達資金を  
変更無く計画通りに充当

(単位:百万円)

	23/11期 実績	24/11期 計画	25/11期 計画	26/11期 計画
教育研修費	25	~30	~35	~50
調達資金	10	15	15	-

### 人材への投資



人材採用

- ✓ 優秀人材の採用費：売上高の5%

※採用費には株式上場による調達資金を  
変更無く計画通りに充当

(単位:百万円)

	23/11期 実績	24/11期 計画	25/11期 計画	26/11期 計画
採用費	399	~590	~750	~1,000
調達資金	35	40	45	-

### 設備への投資



新事業所の開設

- ✓ 事業所の開設：年間2拠点の事業所を新設

※事業所開設に掛かる費用には株式上場による  
調達資金を含まない

### 規模拡大への投資

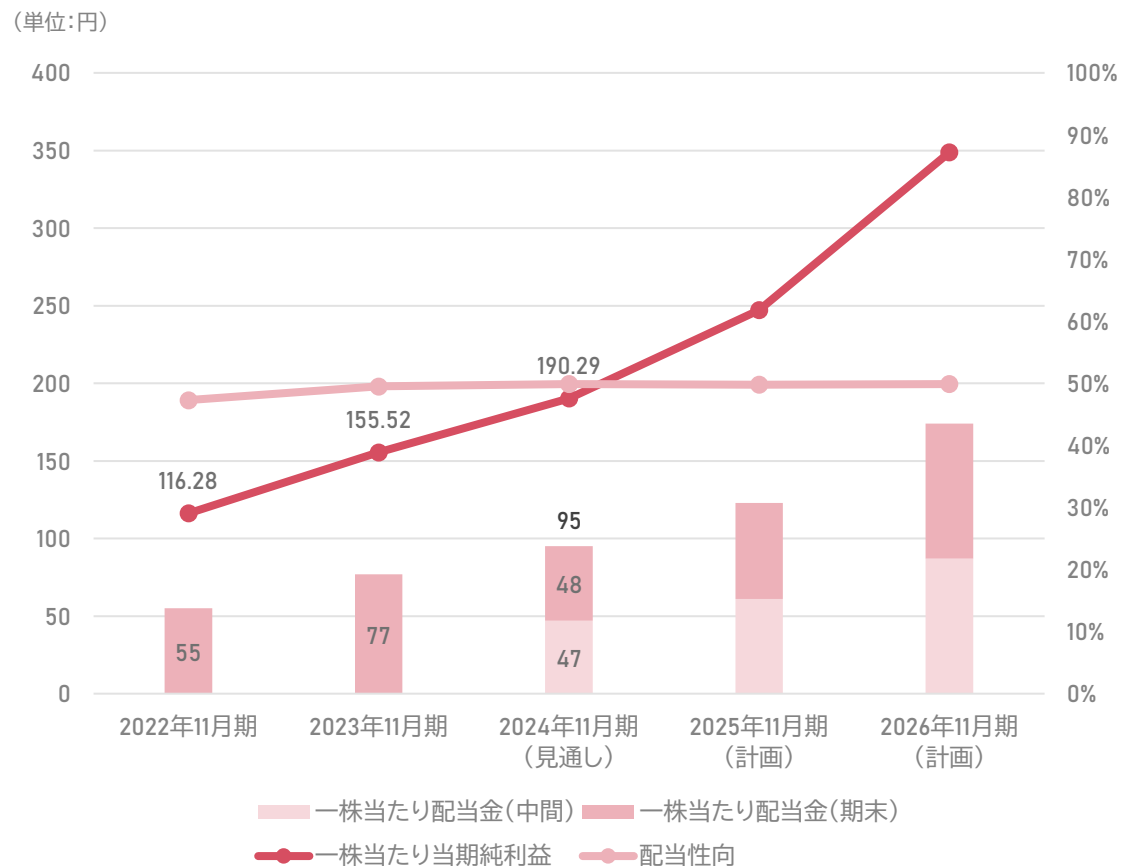


M&A

- ✓ 戦略的M&Aの推進：数億円~数十億円の投資

※M&Aに掛かる費用には株式上場による調達資金を含まない

持続的な利益成長と当期純利益の50%を目標とする配当性向の堅持により、継続的に每期増配することを目指す



## 配当金・配当性向

### 配当金

株主の皆様への利益還元の機会を充実させることを目的として、2024年11月期より中間配当を実施する

### 配当性向

利益配分に関する基本方針に基づき、当期純利益の50%を目標とする

# Appendix

## Company Overview

会社概要



## 代表取締役 会長兼社長 西川 三郎

最終学歴	慶應義塾大学 法学部 法律学科 卒業
1973年4月	千代田生命保険相互会社 (現ジブラルタ生命保険株式会社)入社
1991年10月	東京マシナリー株式会社 (現TMCシステム株式会社)入社
1992年10月	同社 代表取締役専務
1999年12月	当社設立、代表取締役社長
2018年12月	当社代表取締役会長
2021年10月	当社代表取締役会長兼社長(現在)

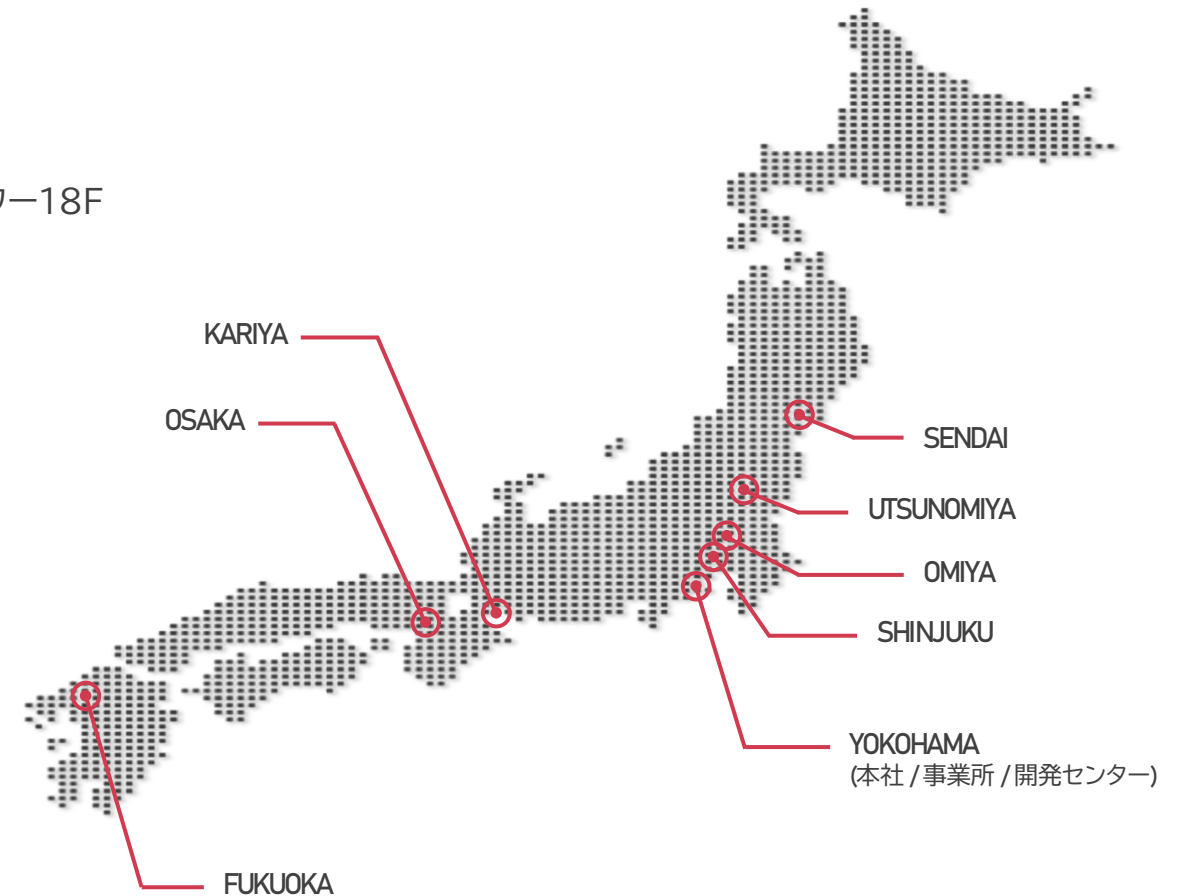


# 先端テクノロジーで 日本の明日に新たな価値を提供する

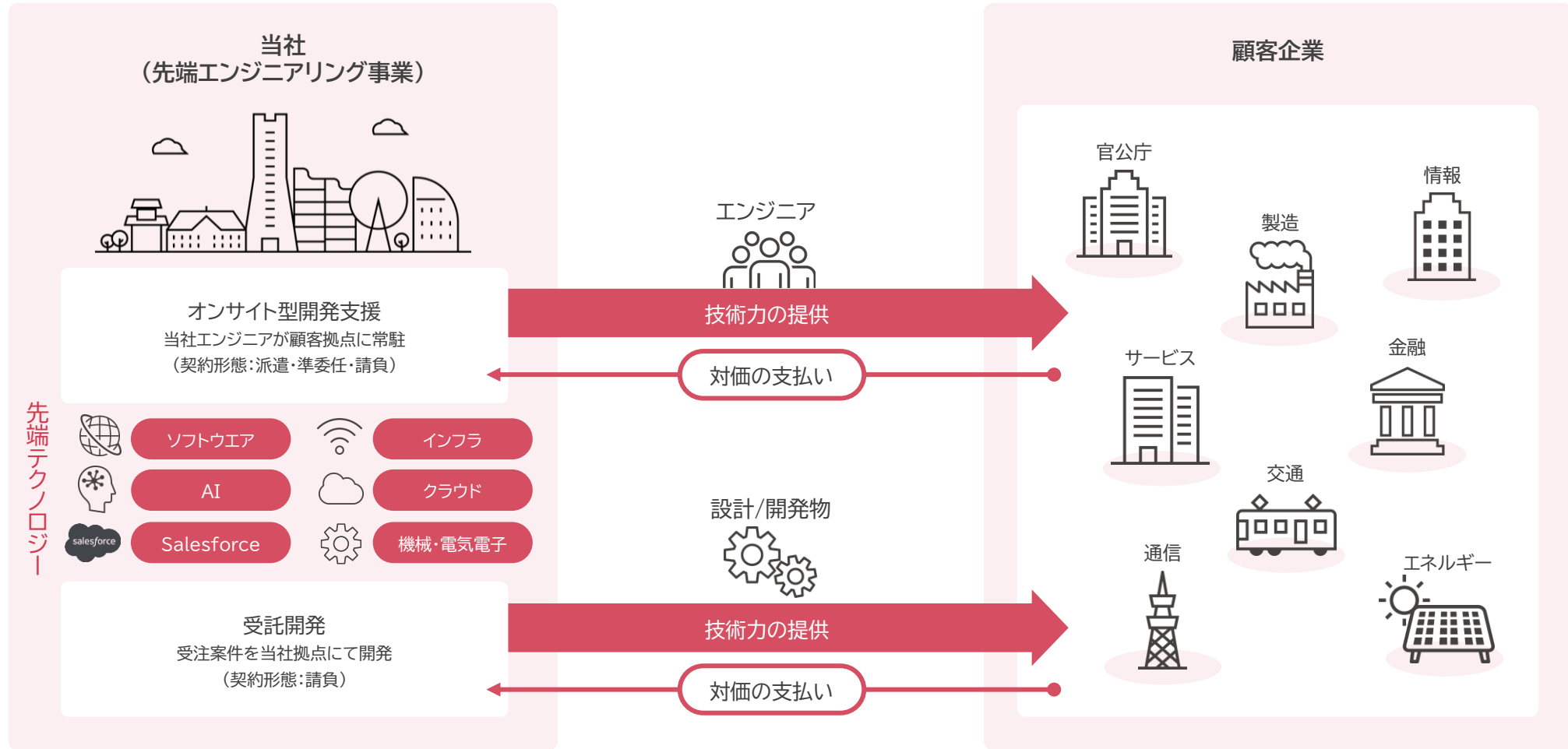
私たちは創業以来、加速するテクノロジーの進化に挑戦し続けてきました。  
AI・IoT・クラウドをはじめとした先端テクノロジーの活用が進む中で、  
変化に順応するだけでなく新たなニーズを見い出すことで、  
より付加価値の高いサービスを提供できる、選ばれ続ける会社を目指します。



社名	ジャパニース株式会社
代表者	代表取締役会長兼社長 西川 三郎
設立	1999年12月22日
資本金	2,000万円
本社所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー18F
社員数	1,701名(2023年11月末現在)
事業内容	先端エンジニアリング事業(オンサイト型開発支援・受託開発)
役員構成	代表取締役会長 兼 社長 西川 三郎 専務取締役 松島 亮太 常務取締役 西川 明宏 取締役 村上 信一 取締役(社外) 大澤 英俊 取締役(社外) 齊藤 道子 監査役 吉野 純一 監査役(社外) 長清 達矢 監査役(社外) 作野 周平

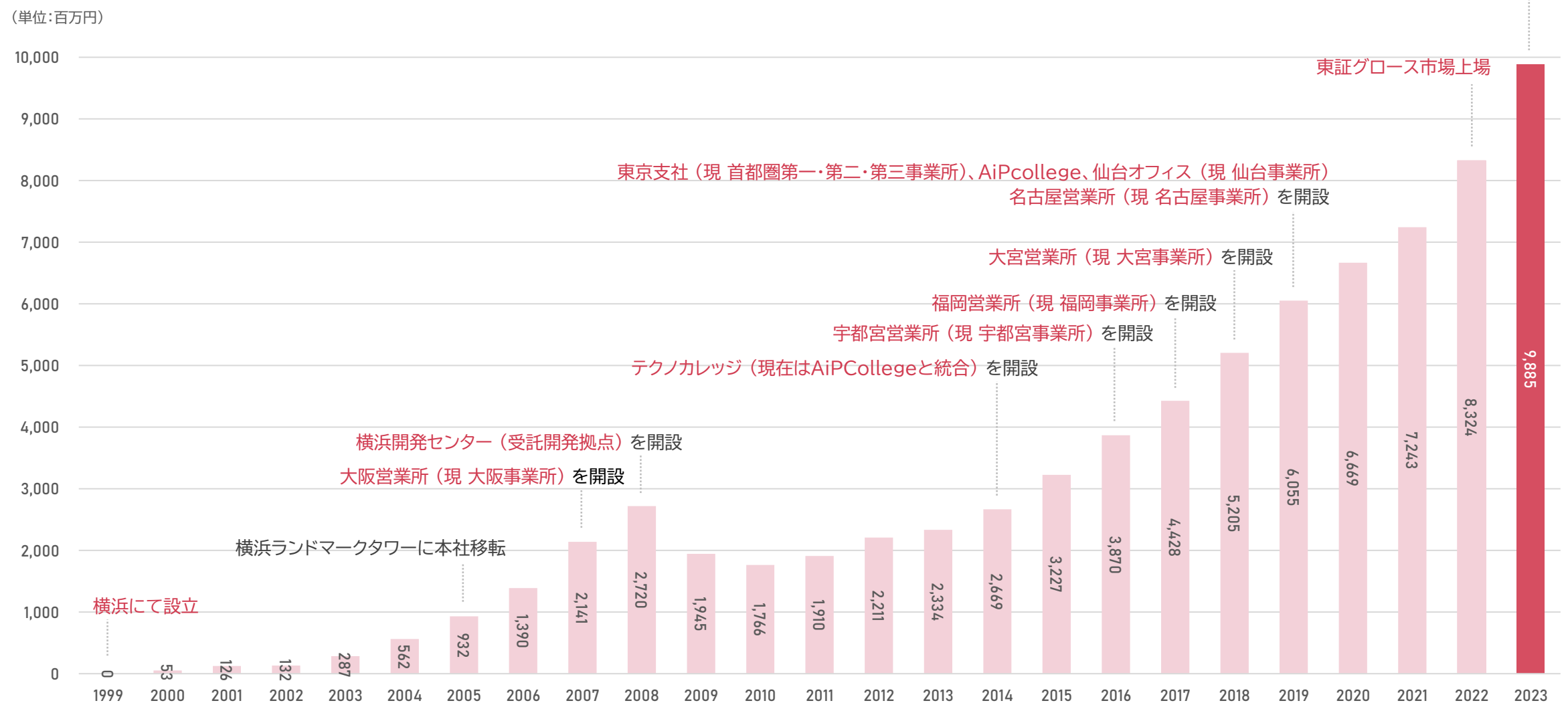


先端テクノロジーが必要な市場に対して専門性の高い技術を提供する「先端エンジニアリング事業」を展開



リーマンショックから売上高 **5倍超** の成長力

J-collegeを開設



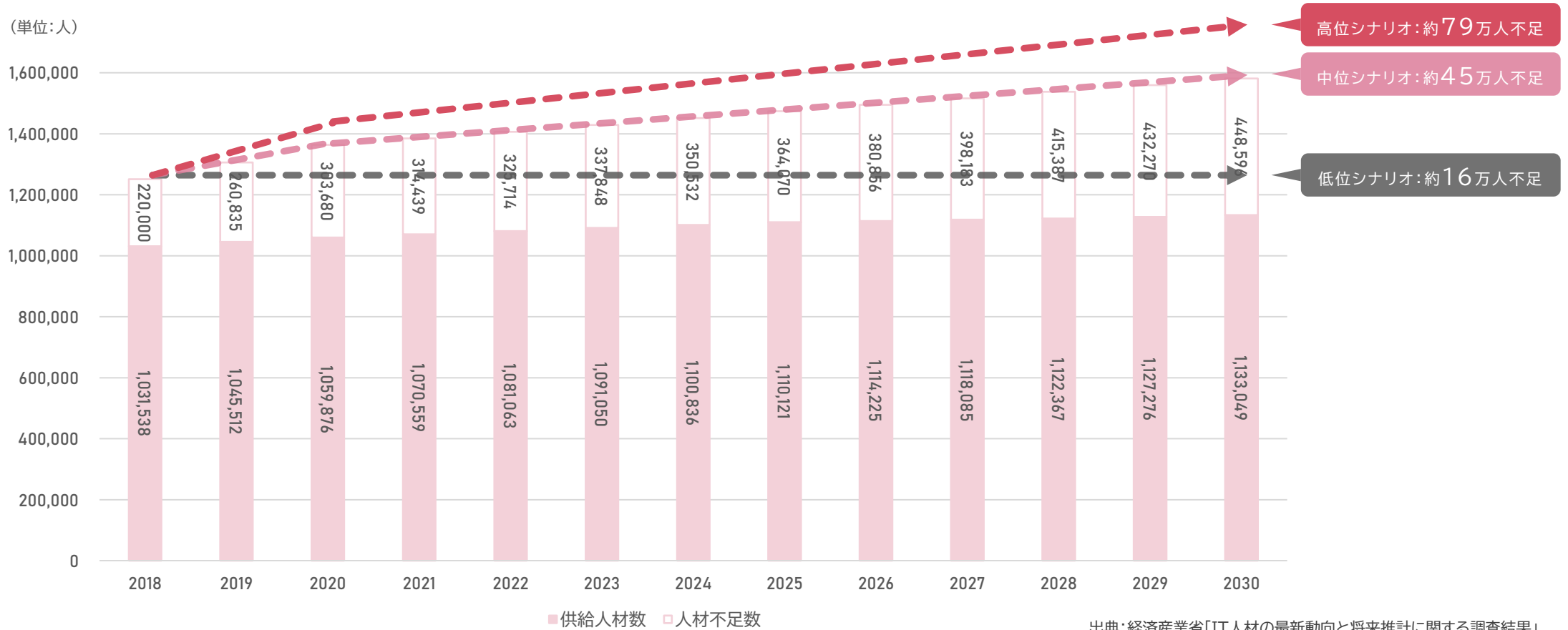
# Appendix

## Market Trend

市場動向

IT人材はますます不足すると予測されているため、当社サービスへの需要拡大が期待される

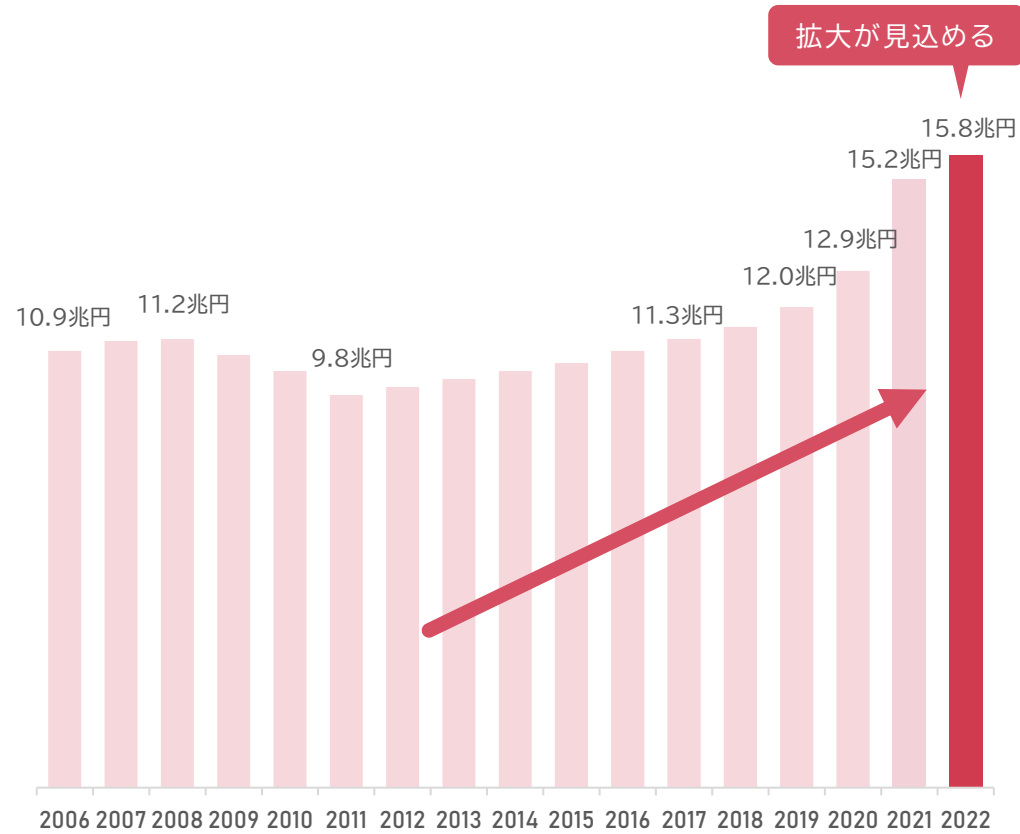
IT人材供給推移



出典: 経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」

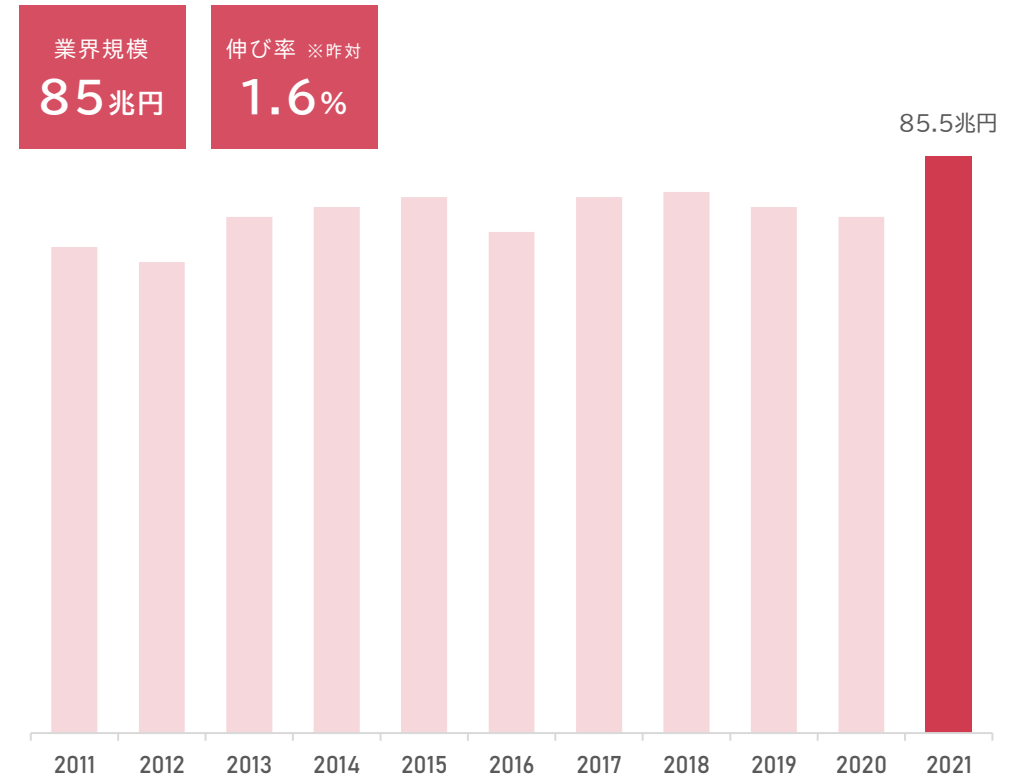
IT業界は企業のDXやテレワークにより更なるIT需要が見込まれ、製造メーカーは半導体と電子部品が急伸び回復傾向にある

情報サービス業の売上高の推移



出典: 経済産業省、グラフは業界動向リサーチが作成

電気機器業界の過去11年間の業界規模の推移



出典: 経済産業省、主要対象企業245社の売上高の合計

# Appendix

## Features and Strengths

特徴と強み



1 採用力



▶ 高い競争力を有するエンジニア採用

2 教育体制



▶ 資格取得やスキルアップにつながる制度を設置

3 広範かつ高度な技術ラインナップ



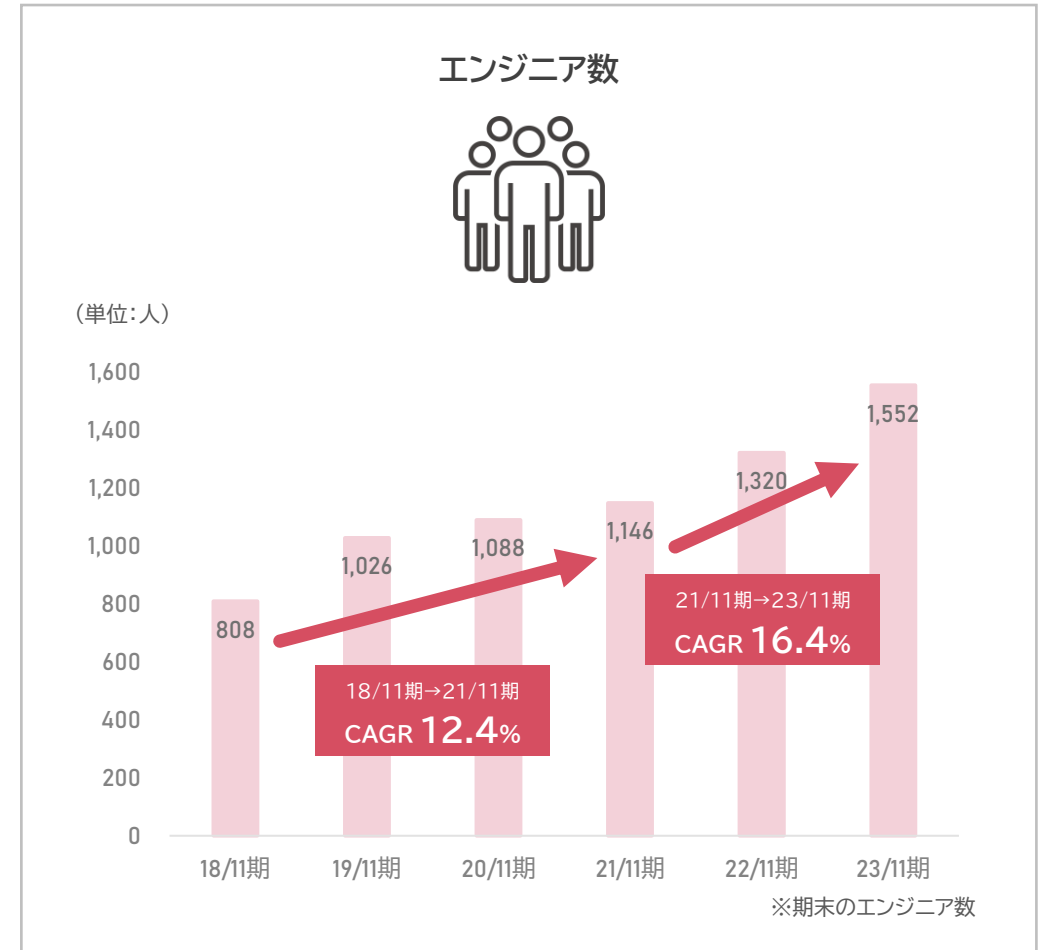
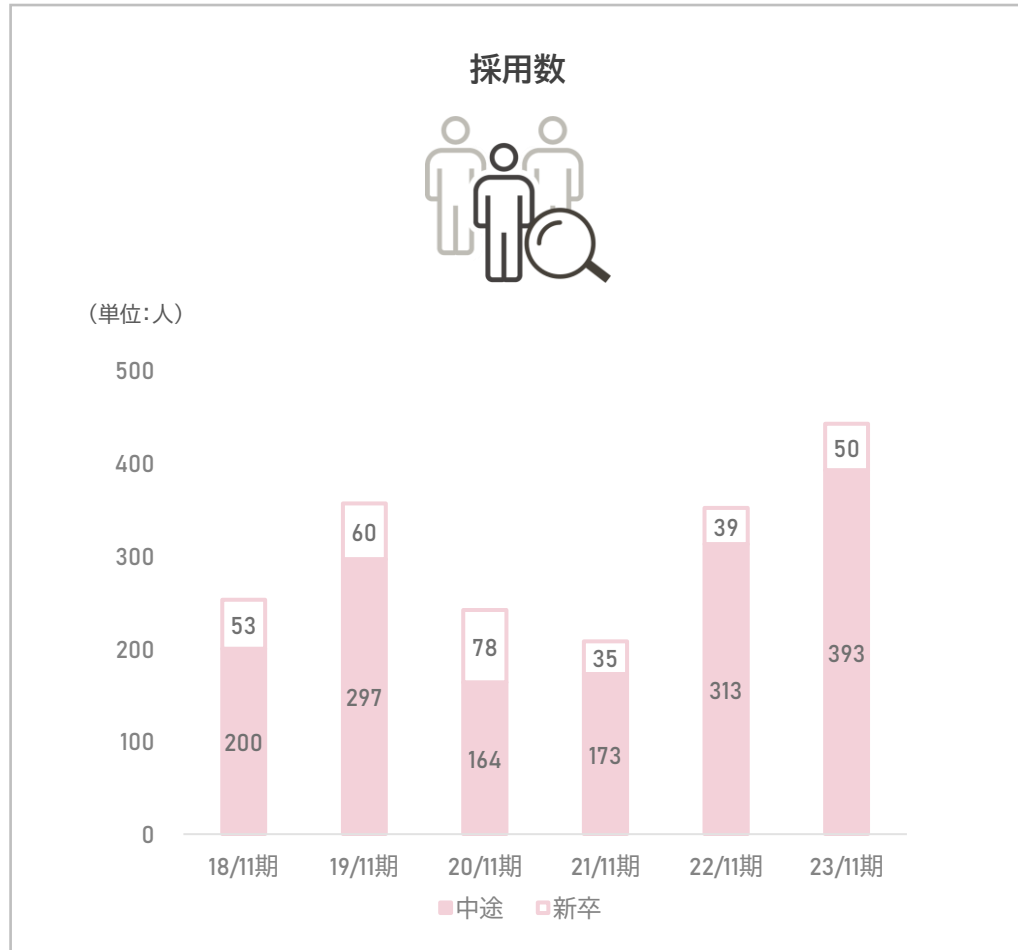
▶ 各分野に特化したエンジニアを多数保有

4 強固な顧客基盤



▶ 上場企業を中心とした安定した顧客基盤

スキルのあるエンジニア採用に加えて、J-collegeの開設に伴いエンジニア創出の取り組みを開始したことで全社のエンジニア数が増加



J-collegeにおいてソフトウェア開発やインフラのネットワークの研修を中心に、全国のエンジニア育成を実施

2023年7月に研修センターを開設、育成人材の創出と技術コンバートの取り組みを加速

## スクール情報

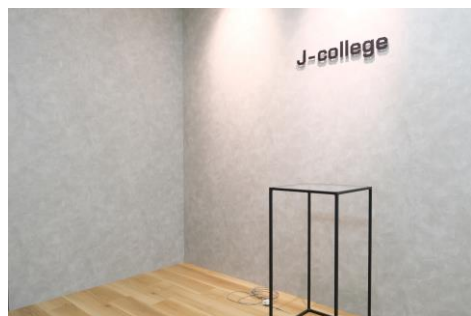
名称 J-college

開設日 2023年7月1日

所在地 神奈川県川崎市川崎区



## エントランス



✓ 教室3部屋、オンライン教育用スペースに加え面接ブースも複数設置

## 教室



## ▶ 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
- ✓ 首都圏の受講生が教室の定員以上になった場合に活用

## コース一覧

### C言語コース

習得目標 … C言語の基礎を習得し、プログラムを作成



- ✓ カリキュラム：演算、配列、関数、制御構文、関数、ポインタ
- ✓ 想定アサイン先：車載カメラ/ADAS案件

### Javaコース

習得目標 … Javaの基礎を習得し、プログラムを作成



- ✓ カリキュラム：変数、演算、配列、クラス、オブジェクト指向
- ✓ 想定アサイン先：ECサイト開発案件

### ネットワーク基礎コース

習得目標 … CCNA資格相当の知識を習得する



- ✓ カリキュラム：ネットワーク基礎/構築、ネットワーク運用の基礎
- ✓ 想定アサイン先：ネットワーク関連案件

各種資格保有者が多数在籍し、顧客に対し質の高いサービスを提供

エンジニアの保有資格一覧(2023年11月現在)

<p>情報処理技術者試験 (306人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・応用情報技術者 ・基本情報技術者 ・データベーススペシャリスト ・ネットワークスペシャリスト</li> <li>・エンベデッドシステムスペシャリスト ・情報セキュリティマネジメント ・情報処理安全確保支援士</li> </ul>
<p>ベンダー認定資格 (540人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AWS認定資格 ・Cisco認定資格 ・JSTQB認定テスト技術者資格</li> <li>・Oracle認定資格 ・Microsoft認定資格 ・Salesforce認定資格</li> </ul> <p>ISTQB Platinum Partner認定</p> <p>Salesforceコンサルティングパートナー認定</p>
<p>その他資格 (445人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LinuC(旧:LPIC) ・Python3エンジニア認定基礎試験 ・Python 3 エンジニア認定データ分析試験</li> <li>・G検定 ・E資格</li> <li>・統計検定 ・情報処理検定 ・3次元CAD利用技術者試験 ・電気主任技術者 ・デジタル技術検定 その他</li> </ul> <p>日本ディープラーニング協会所属</p>

※赤字は当社の「マスター資格」として設定している資格

広範かつ高度な技術に対応できるよう各分野に特化したエンジニアを保有

先端テクノロジー領域

新規領域



CRM

- ・システム導入/移行支援
- ・機能追加/カスタマイズ
- ・他システム連携作業
- ・システム運用/保守



クラウド

- ・AWS環境の設計/構築
- ・Azure環境の設計/構築
- ・GCP環境の設計/構築
- ・クラウド移行支援



その他

- ・化学の検査/分析/測定など
- ・バイオの細胞実験/遺伝子実験など
- ・自然言語処理による研究/分析
- ・画像処理による点検/分析

既存領域



ソフトウェア

- ・Webシステムの開発
- ・Webアプリケーションの開発
- ・業務系システムの開発
- ・金融系システムの開発
- ・公的機関システムの開発
- ・ソフトウェア評価



インフラ

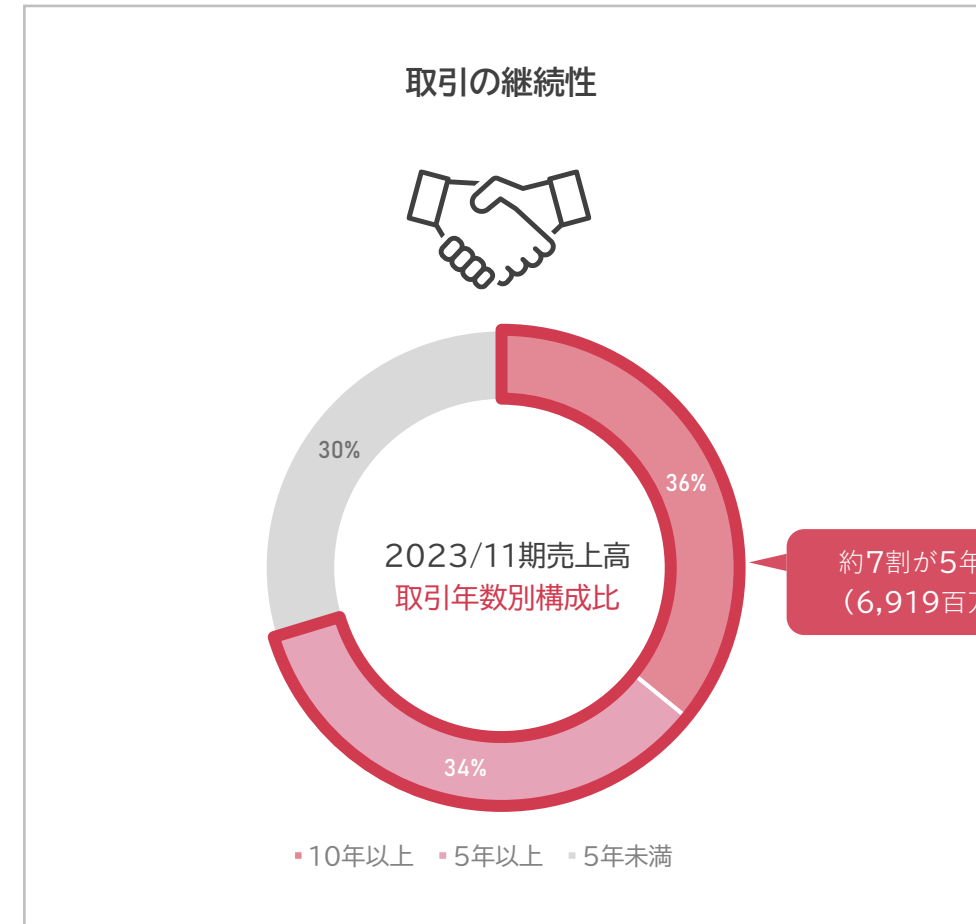
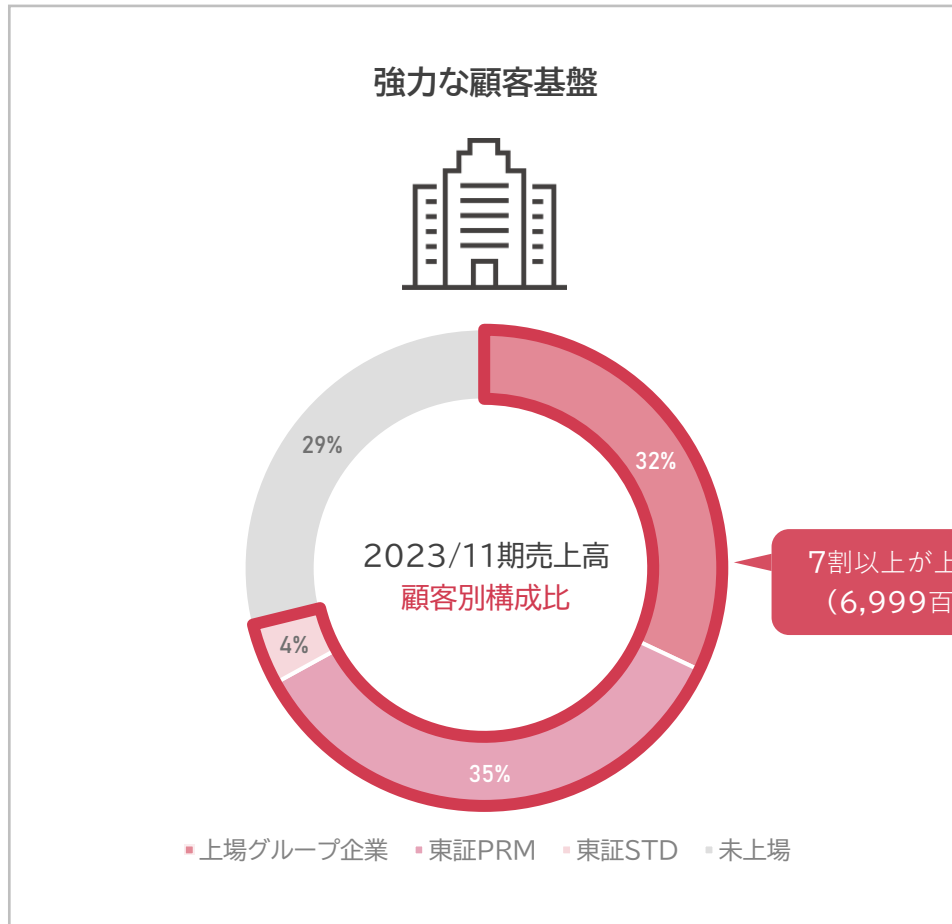
- ・ネットワークの設計/構築
- ・サーバーの設計/構築
- ・仮想基盤の構築/運用
- ・システム運用/保守
- ・セキュリティ対応



機械・電気

- ・自動車/車載機器の設計
- ・OA機器の設計
- ・デジタル機器の設計
- ・CAE解析
- ・生産技術
- ・EMC試験

新規顧客との取引が伸長している一方で、上場企業を中心とした既存顧客との安定した取引が継続している



項目	内容	顕在化可能性/ 業績へのインパクト/ 発生可能性時期	対応策
法的規制等に関するリスク	<p>当社は、労働者派遣法や職業安定法、労働基準法等の労働関連法令等により、規制を受けております。社会情勢の変化に応じてこれらの法制度の改正・強化・解釈の変更などが想定されます。当社は、諸法令に対して、遵法を旨として経営にあたっておりますが、その対応により新たな負担の発生や事業展開の変更を求められることも予測され、当社の業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>中/ 大/ 特定時期なし</p>	<p>管理本部にて顧問弁護士と連携し、法的規制の動向について常に注視し、臨機応変に対応できる体制をとっております。</p>
人材の確保に関するリスク	<p>当社は、競争力の向上および今後の事業展開のため、専門性の高い技術を有した人材の確保・定着および育成が重要であると考えております。しかしながら、少子高齢化に伴う労働人口の減少等により、中長期的には人材の確保が困難になることが予測されており、専門的な技術を有した人材の確保・定着及び育成が計画通りに進まない場合には、当社の業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>小/ 中/ 特定時期なし</p>	<p>戦略的な採用体制や募集基準等による人材の確保の他、資格取得サポートの充実やe-learning環境の整備、J-collegeでの育成人材の創出と技術コンバートなど、人材の確保・定着及び育成に向けた取り組みを今後も継続して参ります。</p>
市場の景気動向及び顧客企業の景況感に関するリスク	<p>当社は、顧客企業の要望に応えるサービスを提供し続けることで、創業以来赤字を一度も計上しておらず、2011年11月期より増収を継続しております。しかしながら、金融危機や大規模な自然災害等の事象、経済環境の変化等により景気が悪化した場合、顧客企業における業績悪化に伴う経費の削減や人事方針の転換等により、顧客企業からの受注が減少し、当社の業績に影響を与える可能性があります。</p>	<p>中/ 小/ 特定時期なし</p>	<p>顧客企業は特定の業界に偏ることなく多岐に渡るため、リスクの低減が図られているものと考えておりますが、顧客企業の分散をより強化することで更なる低減に取り組んで参ります。</p>

その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。