

2025年 9 月期(FY2025)

決算説明会資料



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. 2025年9月期 決算概要
2. 2026年9月期 業績予想
3. 成長戦略及び取り組み



1. 2025年 9 月期 決算概要
2. 2026年 9 月期 業績予想
3. 成長戦略及び取り組み

1 対業績予想 増収増益

- 売上高 15,015百万円（対業績予想215百万円増、+1.5%）
- 営業利益 1,212百万円（対業績予想162百万円増、+15.5%）
- 経常利益 1,258百万円（対業績予想178百万円増、+16.6%）
- 当期純利益^(※) 915百万円（対業績予想192百万円増、+26.6%）

(※)親会社株主に帰属する当期純利益

2 全事業セグメントで黒字を確保

3 2期連続となる増配を予定（10円増配の1株当たり45円）

連結経営成績サマリー（対業績予想）

- ▶ 対業績予想で増収のうえ、各段階利益において増益
- ▶ 販管費の効率的な使用により、売上高販管費率が減少

（単位：百万円）

	FY2025 通期予想	FY2025 通期実績	増減	増減率	増減要因等
売上高	14,800	15,015	215	1.5%	ソリューション事業: 対業績予想 360百万円増 コンサルティング事業: 対業績予想 77百万円減 AR/VR事業: 対業績予想 68百万円減 その他: 対業績予想 0百万円減
売上総利益 (売上高比率)	3,867 (26.1%)	3,914 (26.1%)	47 (一)	1.2%	派遣単価の上昇により増益
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	2,817 (19.0%)	2,701 (18.0%)	△115 (△1.0P)	△4.1%	採用広告費やシステム関連費用などの経費の効率的な使用
営業利益 (売上高比率)	1,050 (7.1%)	1,212 (8.1%)	162 (+1.0P)	15.5%	
経常利益 (売上高比率)	1,080 (7.3%)	1,258 (8.4%)	178 (+1.1P)	16.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	723 (4.9%)	915 (6.1%)	192 (+1.2P)	26.6%	

連結経営成績サマリー（対前年同期）



▶ ソリューション事業が全体を牽引し増収、各段階利益も対前年同期で大幅に増益

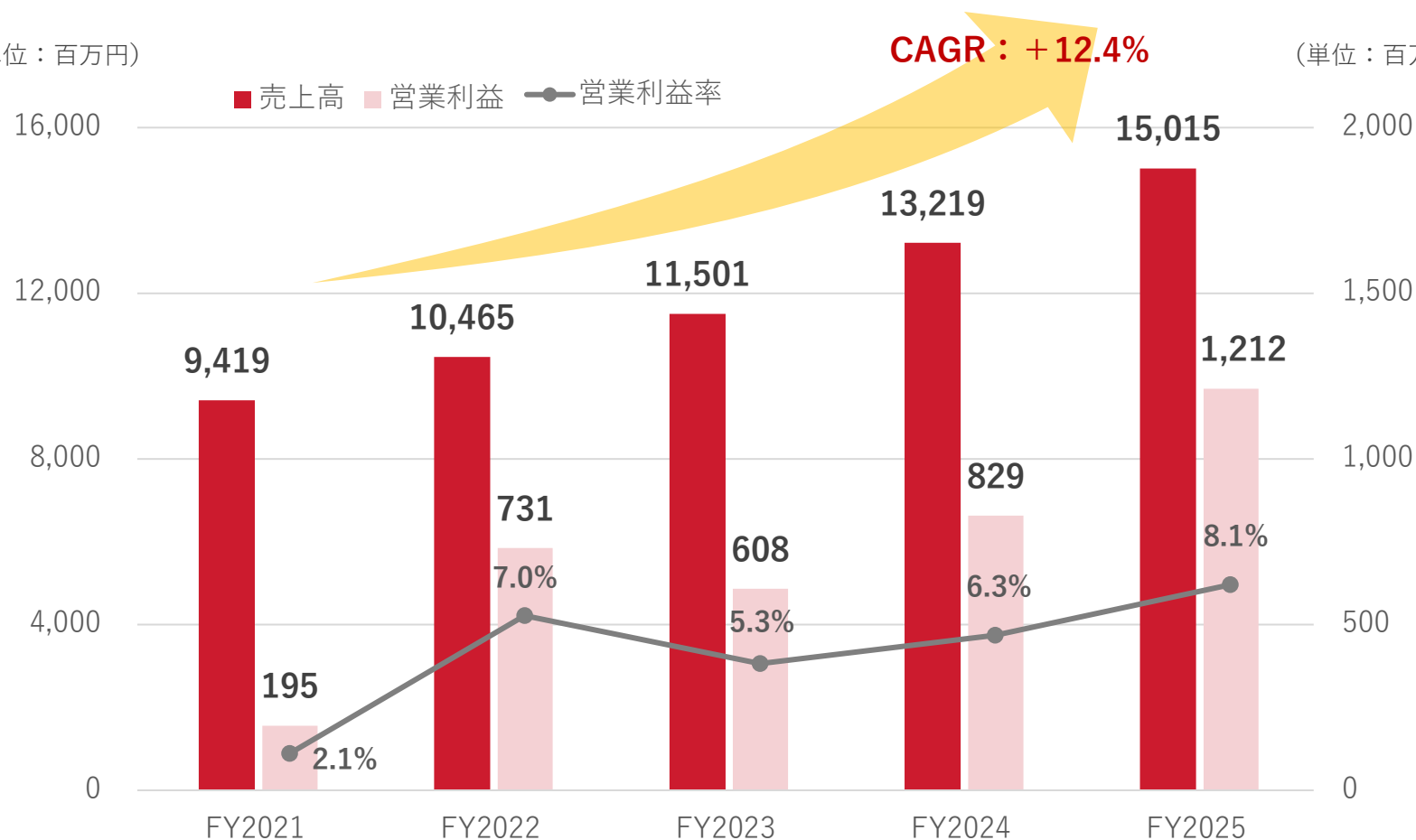
（単位：百万円）

	FY2024	FY2025	増減	増減率	増減要因等
売上高	13,219	15,015	1,795	13.6%	ソリューション事業: 対前年同期 1,949百万円増 コンサルティング事業: 対前年同期 153百万円減 AR/VR事業: 対前年同期 24百万円減 その他: 対前年同期 22百万円増
売上総利益 (売上高比率)	3,322 (25.1%)	3,914 (26.1%)	592 (+1.0P)	17.8%	派遣単価の上昇および在籍人数の増加により増益
販売費及び 一般管理費 (売上高比率)	2,493 (18.9%)	2,701 (18.0%)	208 (△0.9P)	8.3%	人件費の増加の一方、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)	829 (6.3%)	1,212 (8.1%)	383 (+1.8P)	46.3%	
経常利益 (売上高比率)	860 (6.5%)	1,258 (8.4%)	398 (+1.9P)	46.2%	
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	602 (4.6%)	915 (6.1%)	313 (+1.5P)	52.0%	

連結売上高・営業利益の推移

- ▶ 上場以来9期連続増収を継続し、過去最高の売上高を達成
- ▶ 売上高の年平均成長率は、市場平均の8.1%(注)を上回り推移
- ▶ 営業利益は節目となる10億円を超えて着地

(単位：百万円)



(単位：百万円)

販売費及び一般管理費

▶ 人材獲得のための採用関連費と、処遇改善にともなう人件費の増加

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	増減	増減率	増減要因等
販売費	268	310	41	15.5%	
採用広告費	195	232	36	18.6%	中途採用費用の増加
その他	72	78	5	7.2%	
人件費	1,372	1,475	103	7.5%	従業員の処遇改善および増員など
経費	852	915	63	7.4%	
業務委託費	70	86	16	23.1%	ビジネスパートナー活用関連費用
システム関連費用	109	123	14	13.2%	インフラ・社内システム整備対応
租税公課	72	83	10	14.6%	外形標準課税の増加
その他	600	622	21	3.6%	
計	2,493	2,701	208	8.3%	

事業セグメント別概況

- ▶ ソリューション事業 : 派遣・請負ともに好調に推移し、増収増益
- ▶ コンサルティング事業 : 減収するも、収益基盤見直しにともない利益率改善
- ▶ AR/VR事業 : 減収減益も、2期連続で黒字を確保
- ▶ その他(注) : 就労移行支援事業等が好調に推移し、増収増益

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	増減	増減率
売上高	13,219	15,015	1,795	13.6%
ソリューション事業	11,702	13,652	1,949	16.7%
コンサルティング事業	1,009	856	△153	△15.2%
AR/VR事業	432	408	△24	△5.6%
その他(注)	75	97	22	30.1%
セグメント利益	829	1,212	383	46.3%
ソリューション事業	690	1,070	379	55.1%
コンサルティング事業	103	121	17	17.4%
AR/VR事業	54	13	△40	△75.3%
その他(注)	△18	8	26	-%

(注) 就労移行支援事業等、再生医療導入支援事業

- ▶ 派遣：派遣単価・稼働率の上昇、在籍人数の増加により増収
- ▶ 請負等^(注)：製造請負・IT請負ともに伸長、IT請負は売上高10億円を突破
- ▶ セグメント利益：対前年同期50%以上の大幅な増益

(単位：百万円)

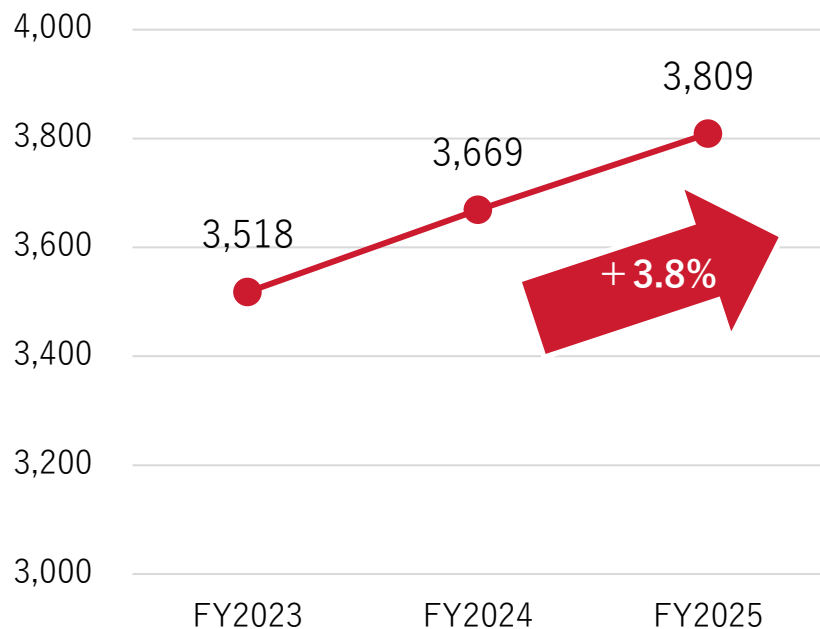
	FY2024	FY2025	増減	増減率
売上高	11,702	13,652	1,949	16.7%
派遣	10,459	12,084	1,625	15.5%
請負等 ^(注)	1,243	1,568	324	26.1%
セグメント利益	690	1,070	379	55.1%

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上昇
- ▶ 期末在籍エンジニア数 : 新卒エンジニア採用計画を概ね達成したことによる増加
- ▶ 稼働率 : FY2024新卒エンジニアの上期からの稼働進展等により上昇

派遣単価

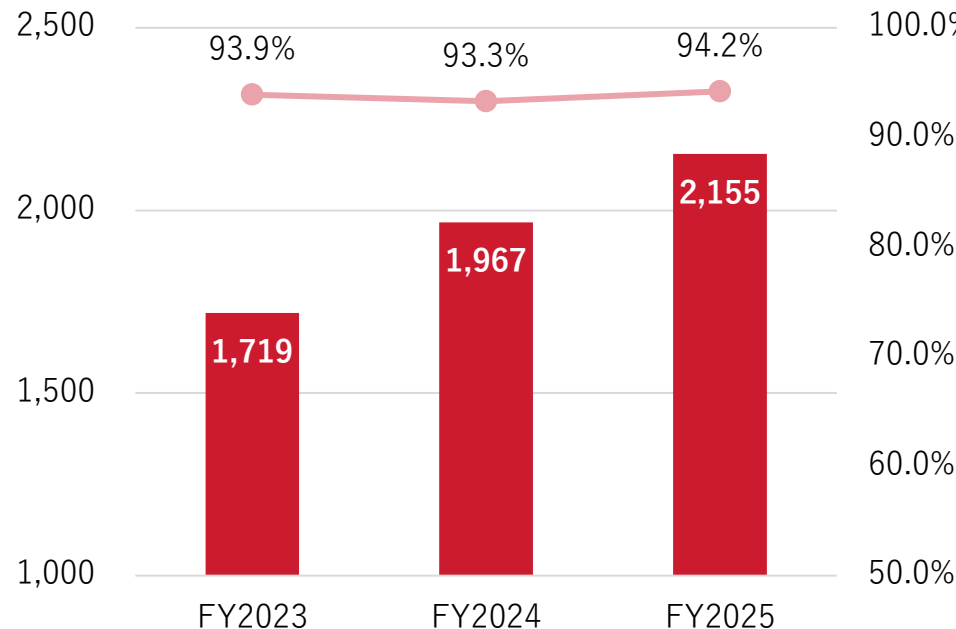
派遣単価
(円/一時間当たり)



期末在籍エンジニア数及び稼働率

期末在籍
エンジニア数(人)

稼働率(%)

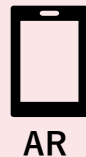


■ 在籍エンジニア数 ● 稼働率

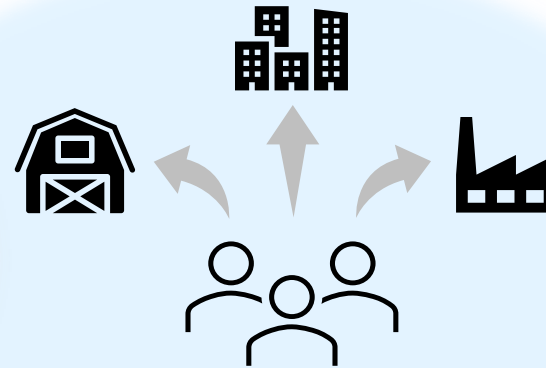
主要業績指標である派遣単価上昇への取り組み

- ▶ エンジニアの市場価値を高める最先端教育と、派遣エンジニアのより厳密な配置の見極め


VR Innovation Academy
KYOTO



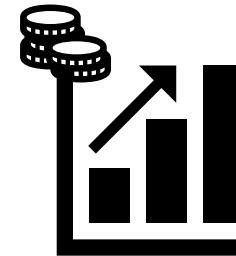
自社アカデミーでの様々な
カリキュラムによる最先端分野教育



エンジニアのスキル・実力に合わせた
より適正な派遣先への配置



**戦略的な派遣単価の
上昇を実現**

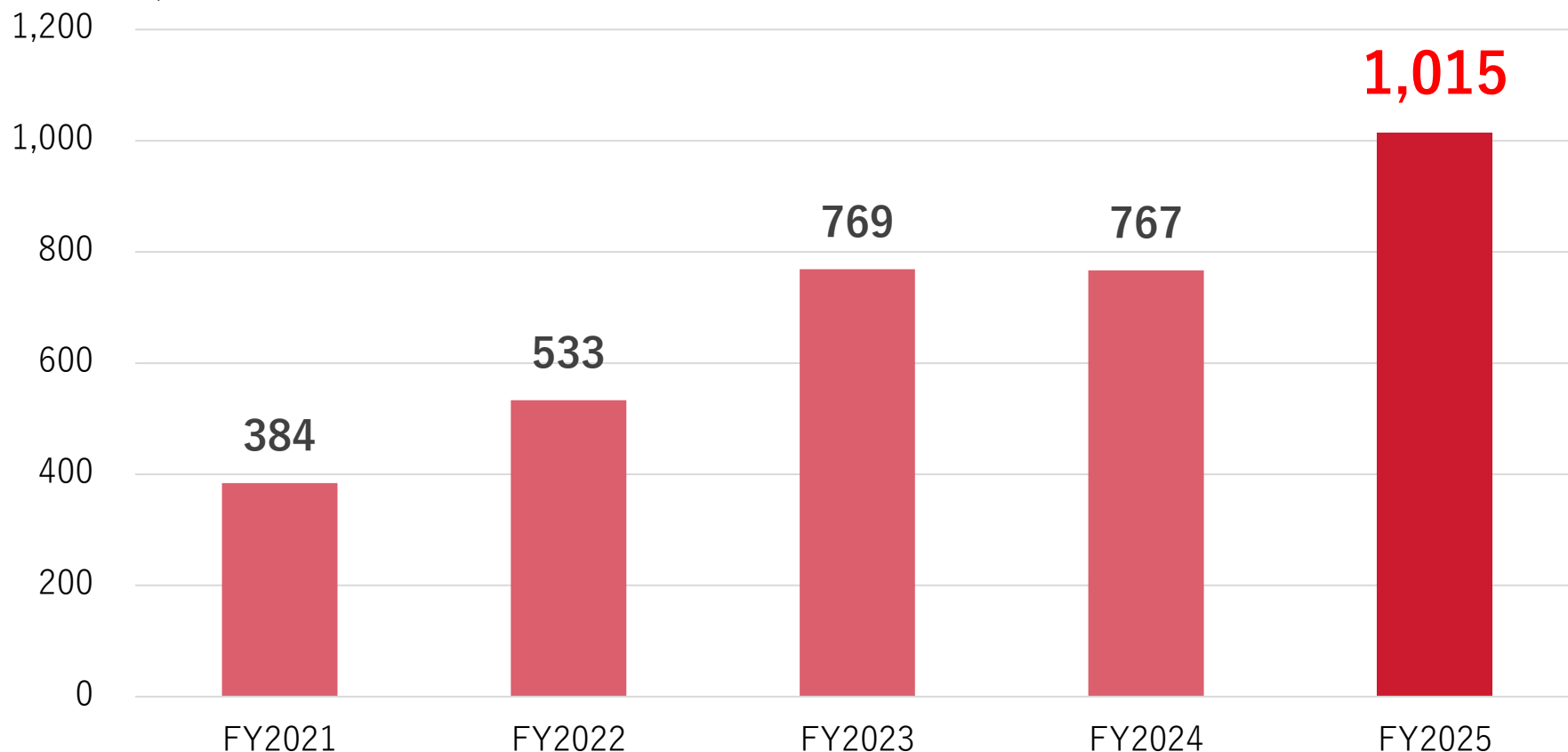


ソリューション事業のIT請負業務の概況

- ▶ IT請負業務の売上高は10億円を突破
- ▶ 請負業務はOJT環境の拡大と収益力向上のため、今後も強化する方針

IT請負業務の売上高

(単位：百万円)

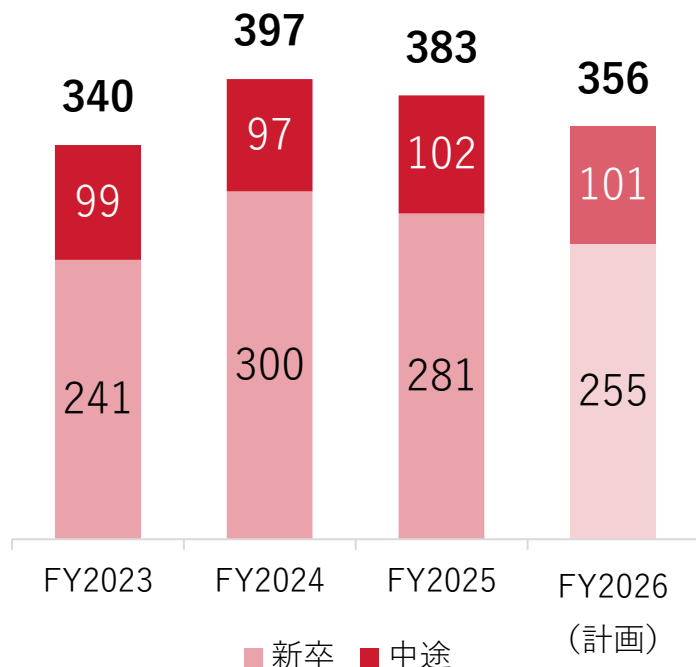


・エンジニア採用状況および来期以降の方針

- ▶ FY2025は「**SUS = 最先端分野**」というブランドイメージによる新卒採用と即戦力人材の確保のための中途採用の推進の結果、新卒・中途採用者数383名を採用
- ▶ FY2026は、新卒は機電・AI分野の採用をさらに強化し、より質の高いエンジニア集団の形成を意識した採用活動に取り組む

エンジニア採用状況

(単位：人)



来期以降の採用戦略（新卒）

機電・AI系の採用強化

AIによる定型業務の代替等の影響を受けにくく、市場ニーズの高いエンジニアとなりうる人材をターゲットとした訴求力の向上

質を重視した採用

インターン実施の拡大等による早期段階での優秀な学生へのアプローチと、フォロー施策の充実による候補者のグリップ強化

- ▶ ITコンサルティング：自社ITコンサルタントとビジネスパートナーの構成割合を見直し、案件の戦略的な選択により減収
- ▶ HRコンサルティング：SUZAKU^(注)の受注件数増加により増収
- ▶ セグメント利益：ITコンサルティングの収益基盤の見直しが功を奏し、対前年同期で増益

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	増減	増減率
売上高	1,009	856	△153	△15.2%
ITコンサルティング	968	813	△155	△16.0%
HRコンサルティング	40	42	2	5.6%
セグメント利益	103	121	17	17.4%

- ▶ AR/VR : 本格導入を前提とした実現性検証フェーズ案件が中心となり、一時的な案件単価の低下により減収
- ▶ AI関連 : AI技術の市場浸透による顧客動向の変化を捉えるとともに案件受注の体制を整備した結果、大幅に増収
- ▶ セグメント利益 : 対前年同期で減益も、2期連続で黒字を確保

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	増減	増減率
売上高	432	408	△24	△5.6%
AR/VR	408	341	△66	△16.4%
AI関連	24	66	42	176.8%
セグメント利益	54	13	△40	△75.3%

- ▶ 就労移行支援事業等 : 就労移行支援及び就労定着支援の利用者の増加により増収
- ▶ 再生医療導入支援事業等 : 受注が増加し対前年同期で増収
- ▶ セグメント利益 : 増益かつ黒字を確保

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	増減	増減率
売上高	75	97	22	30.1%
就労移行支援事業等	61	75	13	22.2%
再生医療導入支援事業等	13	22	8	65.6%
セグメント利益	△18	8	26	-%

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
- ▶ 賞与引当金、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等による純資産の増加

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	増減	増減率	要因
流動資産	4,780	5,570	789	16.5%	
現金及び預金	2,812	3,407	595	21.2%	連結キャッシュフロー状況参照
売上債権	1,852	2,035	182	9.9%	
固定資産	870	1,145	275	31.6%	建設仮勘定の増加 123百万円 (子会社細胞培養加工施設関連) 保険積立金の増加 100百万円
資産合計	5,650	6,715	1,064	18.8%	
流動負債	2,035	2,321	286	14.1%	
賞与引当金	407	515	107	26.5%	
未払法人税等	210	272	61	29.4%	
固定負債	29	76	46	160.5%	資産除去債務の増加 37百万円 (子会社細胞培養加工施設関連)
純資産	3,586	4,317	731	20.4%	当期純利益計上 915百万円 配当金支払 △264百万円
負債純資産合計	5,650	6,715	1,064	18.8%	
自己資本比率	63.1%	62.9%	△0.2P		

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る営業キャッシュフローの増加
- ▶ 有形固定資産の取得、保険積立金の積立等による投資キャッシュフローの減少
- ▶ 配当金の支払い等による財務キャッシュフローの減少

(単位：百万円)

	FY2024	FY2025	要因
営業キャッシュフロー	745	1,062	税金等調整前当期純利益 1,258百万円 法人税等の支払額 △317百万円
投資キャッシュフロー	△224	△293	有形固定資産の取得による支出 △130百万円 保険積立金の積立による支出 △100百万円
財務キャッシュフロー	△323	△173	配当金の支払額 △264百万円
キャッシュ増減	196	595	
キャッシュ期末残高	2,812	3,407	



1. 2025年9月期 決算概要

2. 2026年9月期 業績予想

3. 成長戦略及び取り組み

2026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、その他の3部門で増収を計画
- ▶ 生成AI、新拠点等の成長投資により営業利益率は前年と同水準で想定

(単位：百万円)

	FY2025 実績	FY2026 業績予想	増減	増減率	要因
売上高	15,015	16,902	1,887	12.6%	
ソリューション事業	13,652	15,377	1,725	12.6%	・ IT請負拡大とチーム化促進での収益力の向上 ・ 福岡オフィス開設による営業エリア拡大
コンサルティング事業	856	841	△14	△1.7%	HRコンサルティングサービスの事業譲渡
AR/VR事業	408	538	130	32.0%	AI関連受注のさらなる拡大
その他	97	144	47	48.1%	子会社にて細胞培養加工受託事業の開始
売上総利益 (売上高比率)	3,914 (26.1%)	4,433 (26.2%)	518 (+0.1P)	13.3%	
販売費及び一般管理費 (売上高比率)	2,701 (18.0%)	3,067 (18.1%)	365 (+0.1P)	13.5%	・ 人件費増加 ・ 採用強化や生成AI投資、オフィス開設による経費増加
営業利益 (売上高比率)	1,212 (8.1%)	1,365 (8.1%)	152 (－)	12.6%	
経常利益 (売上高比率)	1,258 (8.4%)	1,397 (8.3%)	138 (△0.1P)	11.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高比率)	915 (6.1%)	991 (5.9%)	75 (△0.2P)	8.3%	

FY2025配当予定

当期業績を勘案し、増配を予定

45円

(対前期 + 15円、対配当予想 + 10円)

FY2026配当予想

50円

(対FY2025配当予定 + 5円)

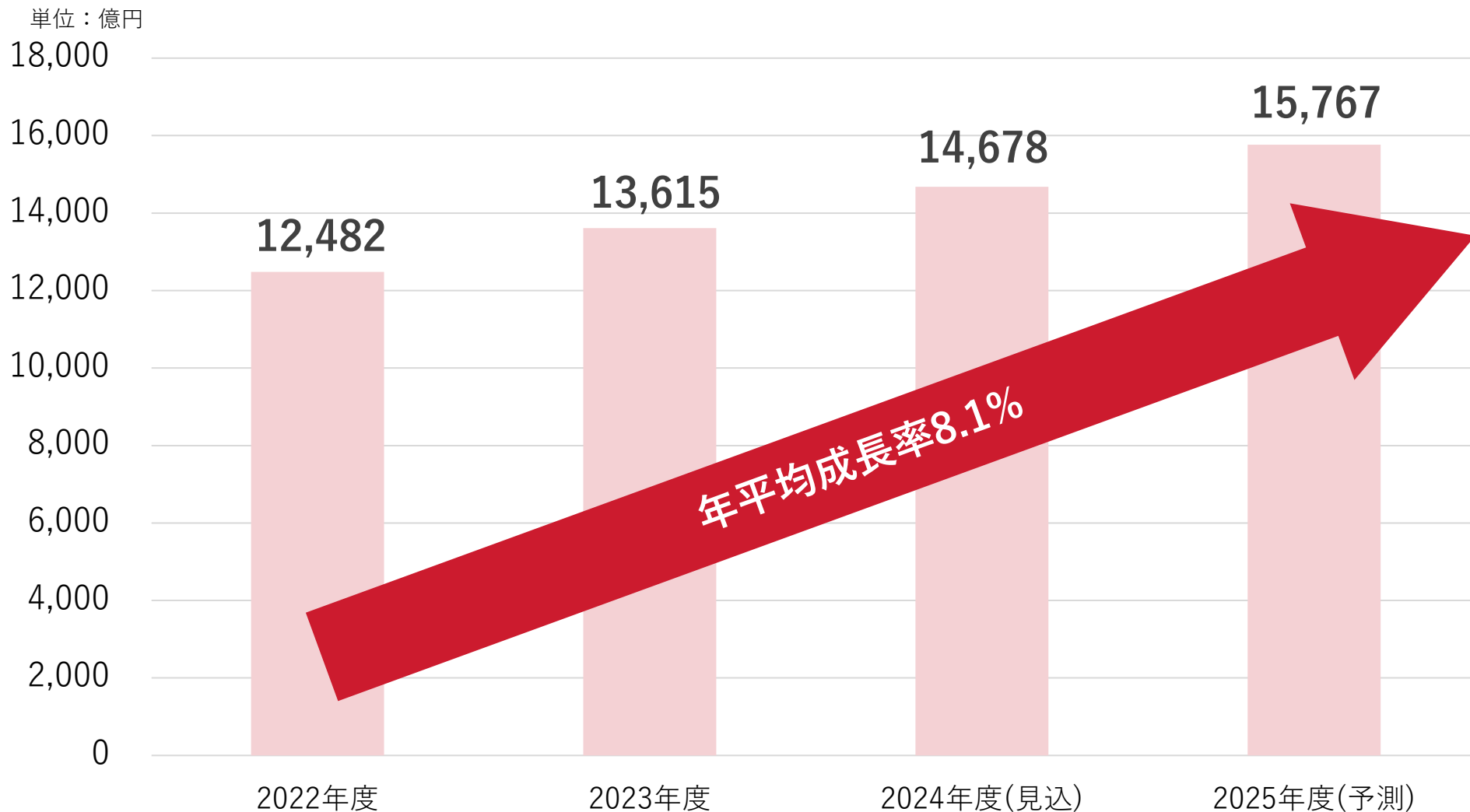
企業価値を最大化するための中長期的な取り組みや
事業拡大に必要な内部留保とのバランスを勘案した
継続的かつ安定的な株主還元を実施する方針



1. 2025年9月期 決算概要
2. 2026年9月期 業績予想
3. 成長戦略及び取り組み

デジタル人材対象の人材サービス市場の概況

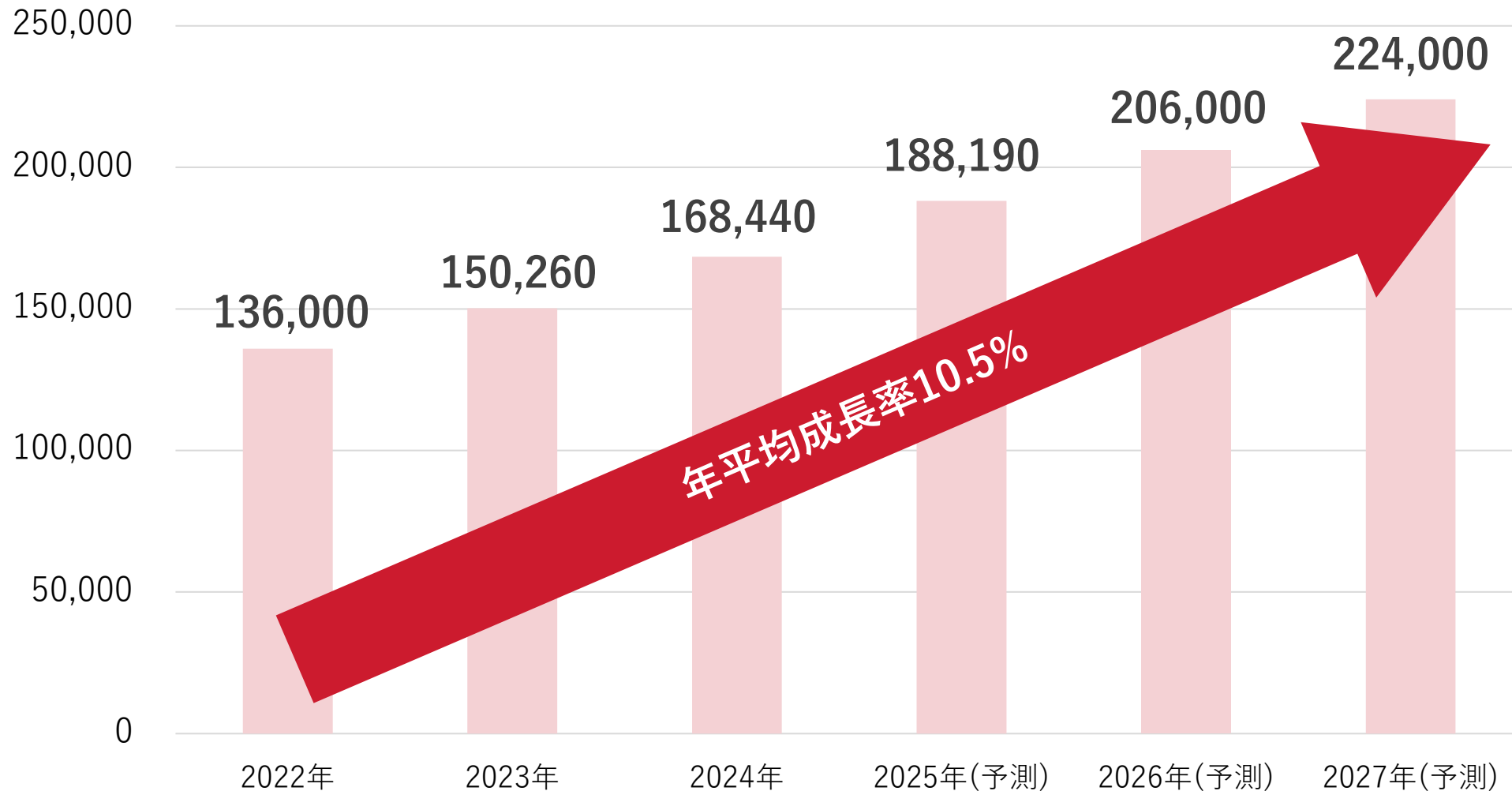
▶ デジタル人材を対象とした人材サービス市場は右肩上がりの予測



ERPパッケージライセンス市場の概況

▶ Fit to standardが企業に根付き始めて、ERPのクラウド化が進展する予測

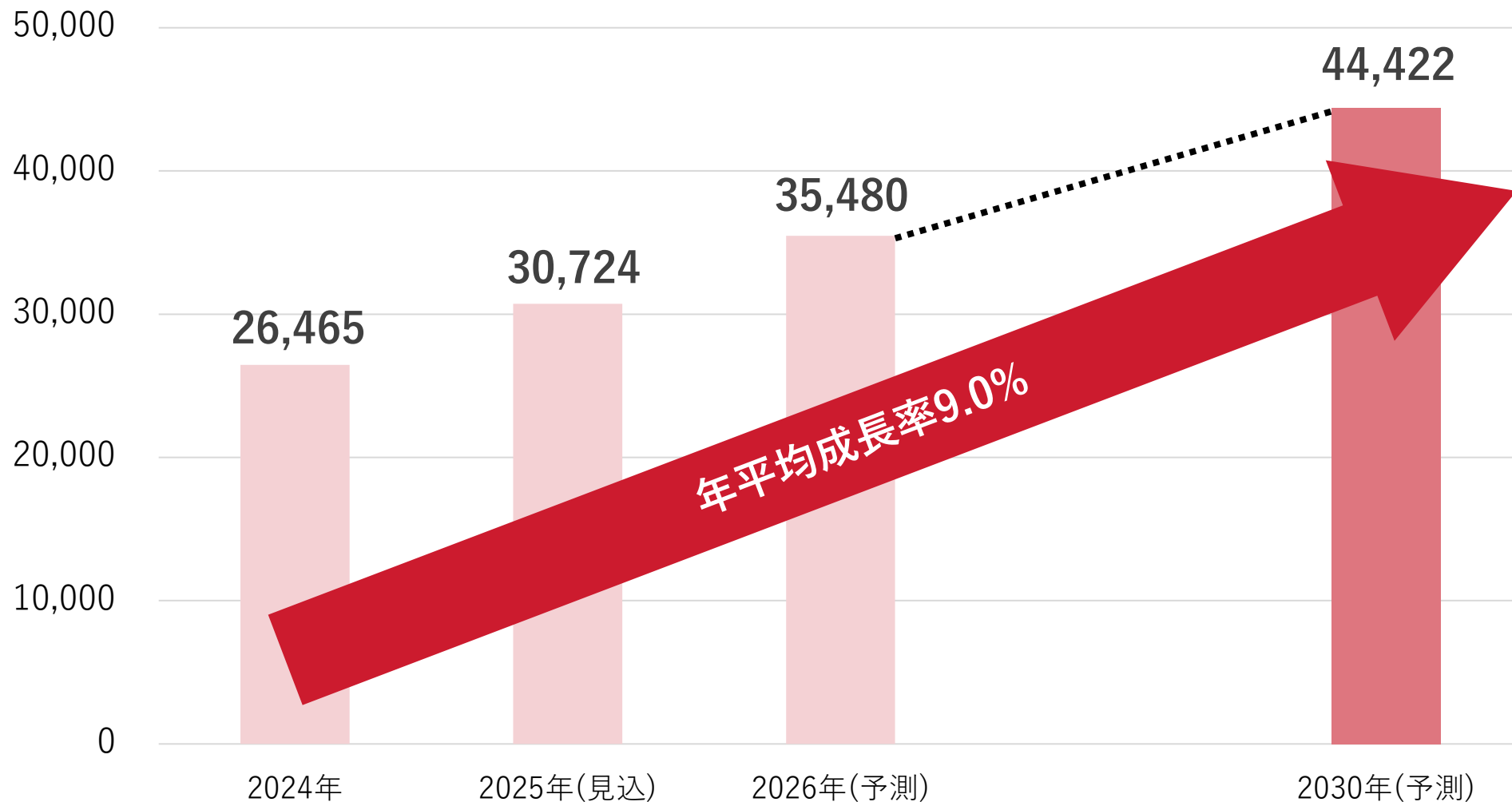
単位：百万円



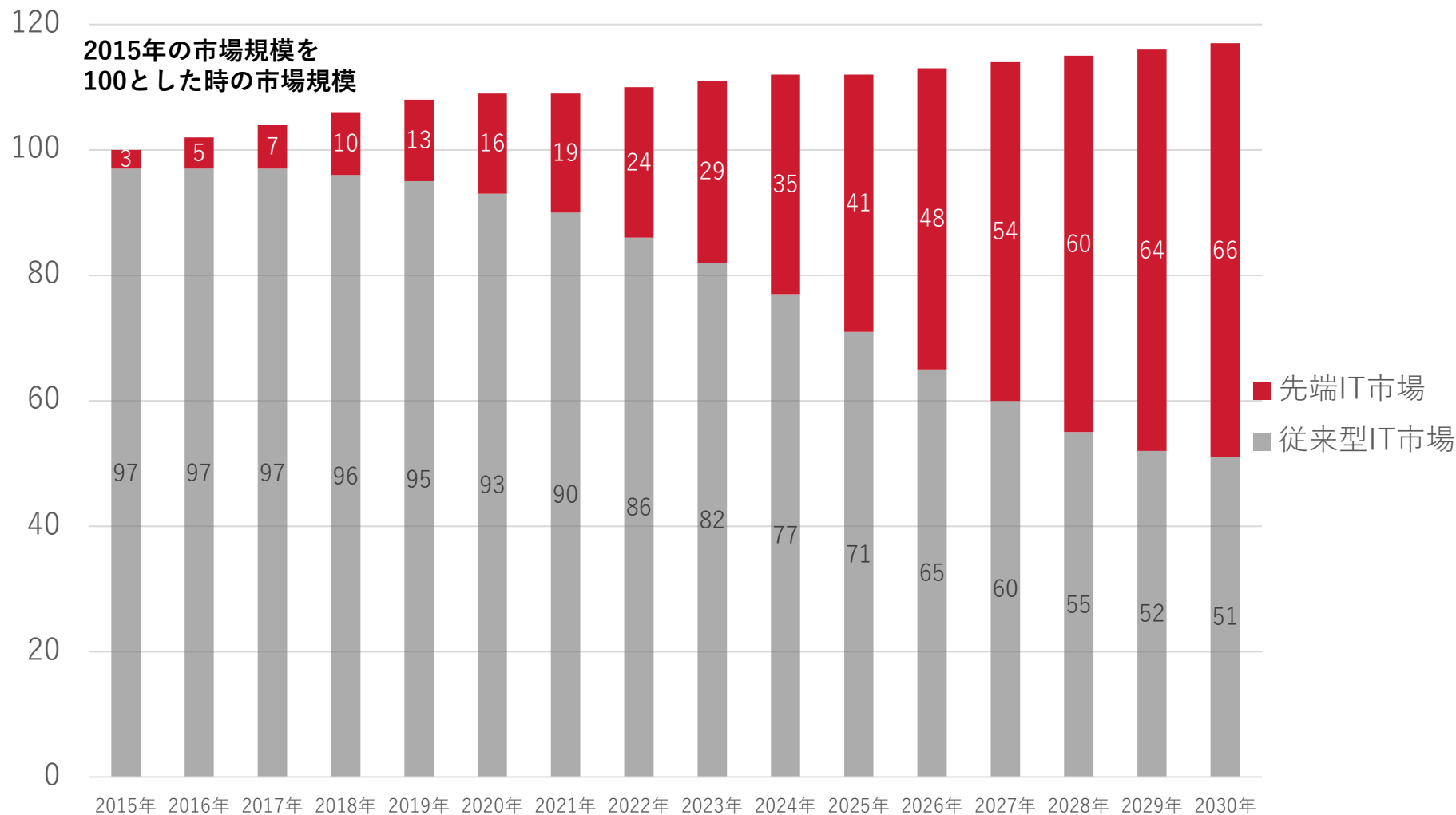
国内法人向けXRコンテンツ市場の概況

▶ 当初想定よりも緩やかながら、着実に様々な産業分野への普及が進む予測

単位：百万円



▶ 先端IT市場における人材需要の高まりが加速する



3年間の成長戦略(FY2025-2027)

- ▶ ソリューション事業
- ▶ コンサルティング事業

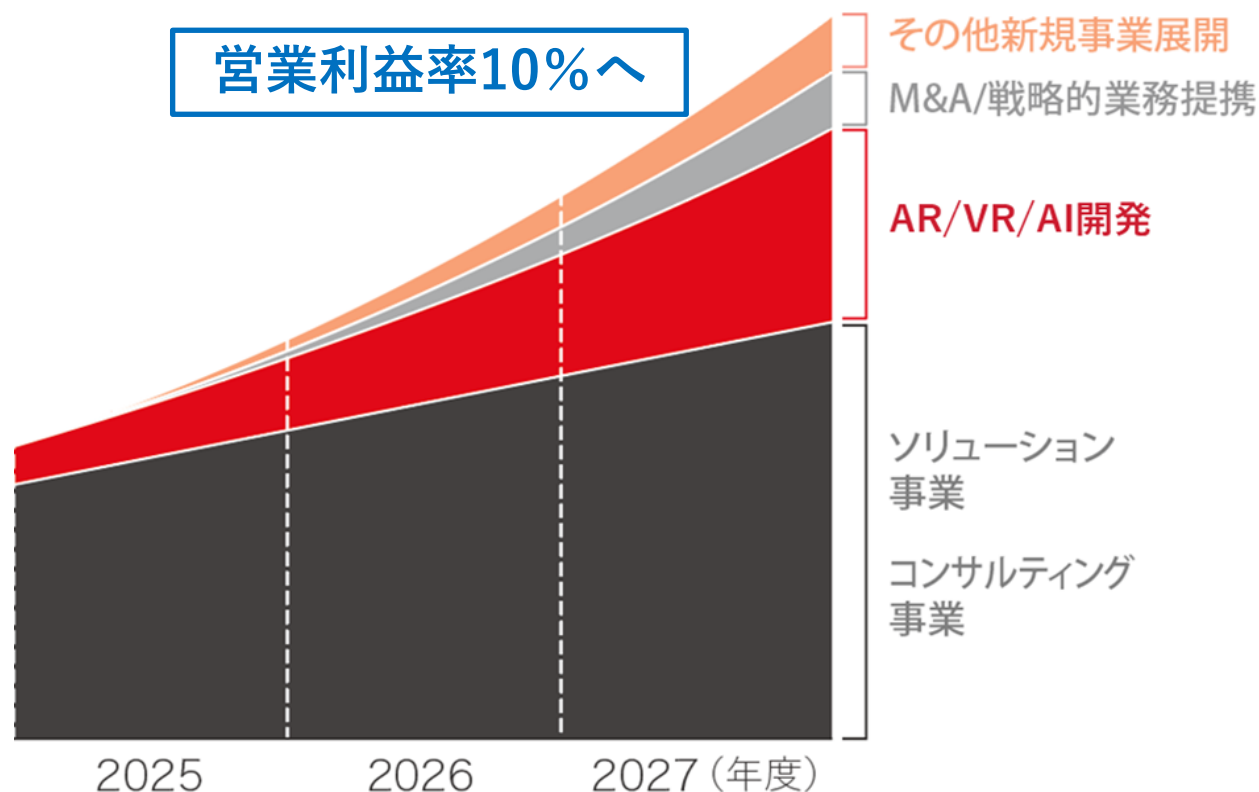


事業の根幹

- ▶ 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



事業の成長性や市場環境の変化に合わせて、事業の選択と集中を推進

全体最適の視点でタイムリーに成長投資を実行し、企業価値の最大化を目指す

事業の根幹の強靱化

《ソリューション事業での成長投資》

- ▶ 福岡に新オフィス開設を計画
(全国各地での事業展開を加速)
- ▶ **生成AI投資拡大**とビジネスパートナー
の積極活用による付加価値の向上

《コンサルティング事業の再編》

- ▶ ITコンサルティング事業の組織強化、
収益基盤の再構築による利益率向上
- ▶ HRコンサルティング事業の譲渡と事業
譲渡後の協業

成長ドライバーの収益化への取り組み

《新規事業創出への挑戦》

- ▶ 新規事業立ち上げやシナジー効果を見
込む企業との戦略的提携等を継続

《プライムロードの成長戦略》

- ▶ CPC(細胞培養加工施設)の開設と細胞
培養加工受託事業の本格始動

《AR/VR/AI開発での人材投資》

- ▶ **機電×AI**で新しいキャリア像を提案、
AR/VR実働300人、AI実働100人体制へ

▶ 福岡エリアに新オフィス開設を計画《多様な働き方実現》

□ U・Iターン希望者が活躍できる環境の創出
(地方の人材を対象とした採用活動の開始)

□ 事業の更なる成長及び収益基盤の拡大
(福岡エリアにおける営業活動の始動)

社員一人ひとりの多様な
価値観やライフスタイル
を尊重し、柔軟な働き方
を推進

福岡 Fukuoka

岡山 Okayama

京都 Kyoto

大阪 Osaka

神戸 Kobe

東京 Tokyo

横浜 Yokohama

名古屋 Nagoya

全国各地での
事業展開を加速

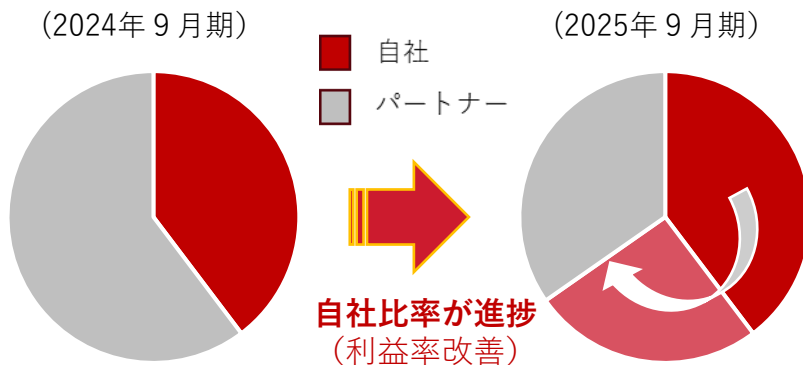
《ITコンサルティング事業》

▶ 収益基盤の再構築による利益率向上

- ❑ 自社ITコンサルタントの採用強化、育成環境のあるプロジェクトの獲得
- ❑ ソリューション事業との連携強化・戦略的パートナーとの連携強化
- ❑ 自社ITコンサルタント・パートナーを連動させたチーム体制の構築



自社比率拡大を含む収益基盤の再構築により、さらなる利益率向上を目指す



《HRコンサルティング事業》

▶ 事業譲渡と事業譲渡後の協業

- ❑ 「SUZAKU」を進化させ、事業価値をさらに高められると判断したため、ウェルネス・コミュニケーションズ(25/6東証G上場)に事業譲渡を実行
- ❑ 当社は開発元企業として、システムの開発・保守などの形で、事業価値向上のためのサポートを継続

1人1人の特性を可視化する
ヒューマンスキルアセスメント

HQ Profile



産学連携により独自開発した
ヒューマンスキル測定ツール。

エンゲージメント阻害要因を
可視化する組織サーベイ

MSI+



ワークストレス発生の原因やエンゲージメント
低下の要因を定量的に調査するツール

- ▶ 大企業の新規事業創出を支援し、日本企業における社内ユニコーン創出を推進するキュレーションズと資本業務提携

□ 会社概要

経営陣



代表取締役 根本 隆之

ネットワークサービスの立上げ、要素技術のモバイル活用の企画を担当し、2007年ブランドデータバンク事業に参画後、2010年(株)マクロミルに事業譲渡。その後(株)リアルフリートにてamadanaのマーケティングを主管し、2013年キュレーションズ株式会社を設立。



取締役会長 住友 滋

ネット事業系社内カンパニーの新事業開発室長やライフスタイル系事業戦略を担当し、アサヒビールとJVを設立し代表取締役に就任。複数社でMEBOを行いStylingLife Holdingsを設立、Corporate Officerに就任。その後、クオインタムリープのExecutive Partnerやamadanaの取締役副会長、等を歴任。



取締役CSMO 荒井 宏之

Web系エンジニア、新規事業コンサルタントを経て、グリーなどのメガベンチャーで新規事業創出に従事。その後シードフェーズ・スタートアップで、COO、CSO、子会社CEOを歴任。キュレーションズではイノベーション創出に向けた戦略策定、文化醸成、制度設計、人材育成を多角的に体系立てて支援している。

主要お取引実績

ソニー株式会社
株式会社ニチレイ
渋谷区観光協会
キッコーマン株式会社
日本電気株式会社
タカマツハウス株式会社
大和リビング株式会社
東芝データ株式会社
福岡地所株式会社
株式会社ホンダアクセス
三菱地所株式会社
帝人ファーマ株式会社
凸版印刷株式会社
豊田通商株式会社
三井不動産株式会社
日産自動車株式会社

株式会社日立製作所
藤森工業株式会社
株式会社村田製作所
東急不動産株式会社
旭化成メディカル株式会社
小野薬品工業株式会社
大和ハウス工業株式会社
南海電気鉄道株式会社
シナネンホールディングス株式会社
日本インフォメーション株式会社
サントリーホールディングス株式会社
スタイレム瀧定大阪株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
NECプラットフォームズ株式会社
株式会社ポーラ・オルビスホールディングス

□ 資本業務提携の目的

当社の「高い技術力・先端テクノロジー」と、
キュレーションズの「新規事業開発のノウハウ」
を掛け合わせて、新規事業の構想から実行、成長
までを一気通貫で支援できる体制の構築を目指す

それぞれの強み



- ・ 社会人学校としてのエンジニア育成
- ・ 幅広い技術課題を解決する人材の派遣/請負
- ・ AI/AR/VRといった先端技術教育



Curations

ヒト・モノ・コトをキュレーションして
プロジェクトを成功に導く伴走パートナー

- ・ 新規事業創出ノウハウ
- ・ 新規事業開発実行力
- ・ 多様なテーマに対応する人材コミュニティ

▶ 細胞培養加工受託事業が本格始動

■ 細胞培養加工施設（CPC*）の概要

施設名 : プライムロード細胞培養加工施設

施設住所 : 東京都江東区青海二丁目 5 番10号

テレコムセンタービル東棟 7 階

施設番号 : FA3250004

培養加工細胞 : 脂肪由来間葉系幹細胞、線維芽細胞など

*Cell Processing Centerの略



テレコムセンタービル（お台場）

CPCの経営目標

- ① 高齢化社会における新たな医療需要や未来のヘルスケア市場の変化に対応し、当社グループの新たな収益の柱とする
- ② 「医療機関のベストパートナー」をスローガンに、医療機関の負荷軽減や集患支援など幅広いサービス提供に加えて、その先の患者様の負担軽減（低侵襲・価格など）を意識した運営を目指し、他社との差別化を図る

CPCの特長

◆ 品質・安全性重視

◆ 低価格

- 管理会計の徹底により、低価格でのサービス提供を実現
- その先の患者様のコスト負担を意識した料金設定

◆ 顧客満足

- 医療機関の負荷軽減を目指し差別化されたサービスメニュー
- 医療機関の差別化をサポート
- 患者様の負担軽減（少量の組織採取による培養技術、保管料の低減、長期凍結保管サービスなど）

◆ 研究開発

- 医療機関・学術機関との共同研究などにより、新たな培養加工技術やその他サービスメニューの開発を目指す。国内初の慢性炎症治療やマクロファージを使った治療法の提供計画は、厚生局に受理済み。



「医療機関のベストパートナー」を目指す！

SDGsへの取り組み（健康経営・障がい者支援）

- ▶ 健康経営優良法人2025
（大規模法人部門）に認定

《2023年より3年連続の認定》



【健康経営宣言】

「人と企業の笑顔が見たい」という経営理念のもと、社員とその家族の心身の健康を重要な経営資源の一つとしてとらえ、健康で快適な職場環境の形成を目的として、健康保持・増進や社員のQOL（生活の質）向上に積極的に取り組み、健康づくりを推進してまいります。



- ▶ 当社所属パラリンアーティストの活動サポート

「エディオンがつなぐ未来の家電と豊かな暮らし」
を描くアートコンテスト presented byエディオン
で金賞を受賞

くろかわ ようへいさん「Beyond convenience, warm your heart every day」



パラリンアーティストが活動しやすい環境の整備など、
今後もサポートを継続する方針

- ▶ 採用・教育で、最先端技術を保有するエンジニア人材を強化

最先端技術エンジニア数

※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経験のあるエンジニア

AR/VRエンジニア数
(2025年9月末)

287人

AIエンジニア数
(2025年9月末)

76人

AR/VR実働300人
AI実働100人
体制へ

「機械エンジニア×AI」「電気エンジニア×AI」
⇒新卒エンジニアに新しいキャリア像を提案

- ▶ eラーニング講座を含む研修プログラム開発の継続



VR Innovation Academy
VRイノベーションアカデミー京都
AR/MR専門家育成プログラム
新設！ARおよびMRの開発技術を学ぶ

全国から
リモート受講
可能です！

厚労省 人材開発支援助成金 でお得に企業研修

ゲームやXR開発に
欠かせないエンジン Unityの基礎を
eラーニングで学ぼう！

リスケリングや企業の社員研修に最適なカリキュラム

最先端技術のアップデートとともに
社内研修への活用と外販を推進する

▶ 三井デザインテック

□ 独自技術でVRシアター「MIRISE(ミライズ)」を開発

課題

空間価値を伝えきれない物理的・
時間的制約

空間デザイン企業にとって実績の体感が重要だが、セキュリティ上顧客を現地案内できない制約があった。従来の3Dパースや動画では質感の伝達に限界があり、固定ショールームも陳腐化しやすく、デザイン価値を最大限に伝え、成約に繋げる効果的なプレゼンテーション手法が求められていた。



効果

VRシアター「MIRISE」による空間
体験の革新



横幅9.3mのU字型スクリーンを持つVRシアター「MIRISE」を開発。Googleなしで複数人が同時に没入体験を共有できるプレゼンテーション手法を確立した。スクリーン特有の映像歪みは独自技術「分割レンダリング」で解消。自然で臨場感ある空間を創出し、商談の質を高め顧客の意思決定を促進。

▶ ENEOSグローブ：シリーズ第2弾

□「VRガス漏れハンター 集合住宅編」とスキル評価分析システムの開発



課題 ▶ 現場の経験値不足と評価システムの構築

LPガス事故件数が高止まりする一方、ベテラン従業員の引退や緊急出動の減少により、将来保安を担う従業員の現場経験機会が減っていることが保安上の大きなリスクとなっている。この経験機会不足を解消するため、戸建て住宅をターゲットにした第1弾に続き、集合住宅での複合的な異常や地震後の緊急対応を想定した高度な訓練コンテンツが求められた。加えて、従来の研修制度では効果を客観的に評価し、従業員個々のスキルレベルを定量的に把握する仕組みが不在であり、これを確立する必要があった。

効果 ▶ 「データ」に基づく保安能力の標準化

集合住宅での複合的な異常や地震後の緊急出動など、現実では再現不可能な高度な現場対応を安全かつ忠実にシミュレーション可能にした。ガスメーターの挙動のみならず、関連する設備や機器の忠実な再現と多様なシナリオにより、初心者からベテランまで体系的かつ実践的なノウハウ習得を実現し、全従業員の保安レベルの底上げに貢献。

同時に開発した保安アプリが体験者の行動を記録し、リスクを数値化。属人的ではない定量的なスキル分析を可能とし、継続的なスキルアップサイクルを確立した。

▶ 神戸製鋼所：シリーズ第2弾

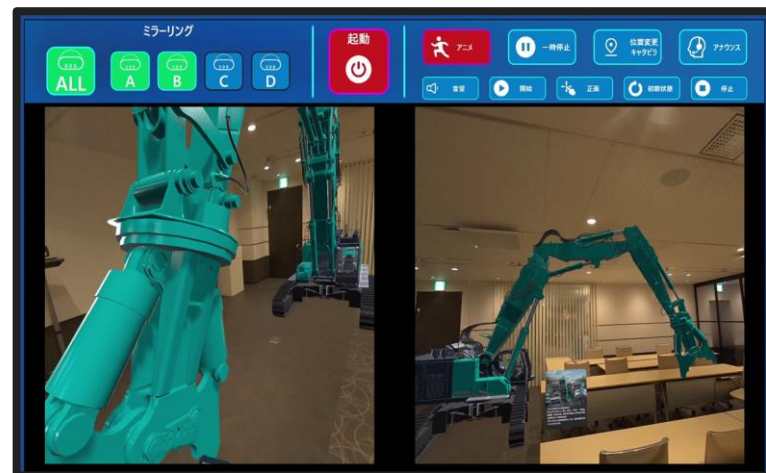
□ 超大型製品MR体験コンテンツ及び「一括操作・管理アプリ」開発

課題

実機見学が困難な大型装置の価値訴求と同時体験におけるオペレーター操作の効率化

全長40mを超える大型解体機や大型船舶に使用する500t超の巨大クランクシャフトは、そのスケールと稼働時の危険性から実機見学が難しく、実機の迫力を伝えながらの商談やPRが困難という課題があった。

また、複数のMRゴーグルを同時に運用する際のオペレーター操作には、直感的で誰もが容易に同時体験を誘導・管理できるシステムの確立が求められた。



効果

圧倒的な体験価値の創出と運用負荷の大幅低減



MRコンテンツを活用した体験は、現実では立ち入れない視点から製品の構造と動きを深く理解でき、圧倒的な臨場感とスケール体験を実現した。また、一括操作・管理アプリの導入は、コンテンツの閲覧および運用のハードルを大幅に低減させた。これにより、MRコンテンツを活用した商談の効率化と、採用・PR活動における訴求力強化の確固たる基盤を確立した。

□ 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。
- 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・社会等の情勢およ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」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およ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およ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。