

事業計画及び成長可能性に関する事項



人と企業の笑顔が見たい

株式会社エスユース
証券コード：6554

2025/12/15

©SUS Co., Ltd. All Rights Reserved.

Next 2 Next,

挑戦し続ける
ことが、
未来になる。

1. ビジネスマネジメント
2. 市場環境
3. 競争優位性
4. 成長戦略及び経営指標
5. 事業のリスク及び対応方針

1. ビジネスマodel

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 成長戦略及び経営指標

5. 事業のリスク及び対応方針

「人と企業の笑顔が見たい」

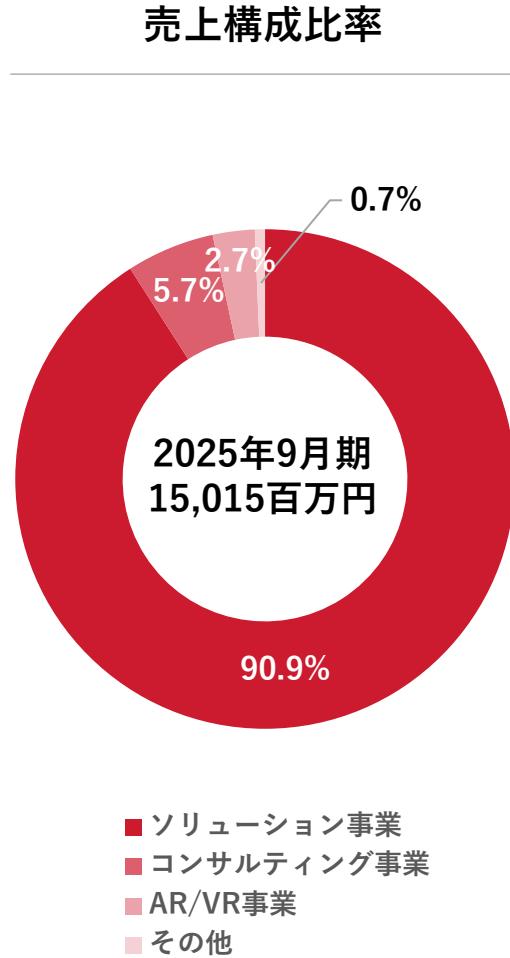
社是

- ・一人ひとりに最高水準の教育を追求し、エンジニアの夢を実現する。
- ・チャレンジ精神を常に持ち、新たな価値創出を実現する。
- ・「人」の成長を支援し、社会に貢献する。

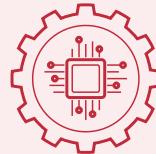
会社名	株式会社エスユース(SUS Co.,Ltd.)
設立	1999年9月1日
代表者	代表取締役社長 斎藤 公男
本店所在地	京都府京都市下京区四条通烏丸東入ル長刀鉾町8 京都三井ビルディング5階
資本金	436百万円(2025年9月30日現在)
従業員数	2,409名(連結従業員数、2025年9月30日現在)
株式	東京証券取引所グロース市場(証券コード: 6554)
事業内容	IT分野・機械分野・電気/電子分野・化学/バイオ分野における エンジニア派遣・開発請負 AR/VR教育およびAR/VRソリューション開発・販売 AI教育およびAIソリューション ERP分野におけるコンサルティング・システム開発・導入支援 その他ITを活用したサービス事業

年	月	概要
1999年	9月	京都市下京区東塩小路町に、労働者派遣を目的として当社を設立
2013年	10月	株式会社エスユースに商号変更 自社製品・サービスの研究開発を目的として、「SUS-Lab」を開始
2014年	5月	障がい者雇用支援を目的として、株式会社ストーンフリー(特例子会社)を設立
2017年	9月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2019年	4月	AR/VRエンジニアの育成などを目的として、株式会社クロスリアリティを設立
2021年	8月	再生医療導入支援を目的として、プライムロード株式会社を設立
2022年	4月	東京証券取引所グロース市場に移行
2023年	8月	東京オフィスを東京都港区六本木に移転
2024年	8月	株式会社スカイマティクスと資本業務提携 東京オフィスが第37回日経ニューオフィス賞「ニューオフィス推進賞」を受賞
2024年	9月	創業25周年を迎える
2025年	3月	「健康経営優良法人2025(大規模法人部門)」に認定(3年連続の認定)
2025年	6月	篠崎彩奈さん(元AKB48)が当社のイメージキャラクターに就任
2025年	6月	キュレーションズ株式会社と資本業務提携

▶ ソリューション事業を主力とし、AR/VR/AIを含む4つの事業セグメントで構成



①ソリューション事業



正社員エンジニアが幅広い技術領域
でクライアントの課題を解決

②コンサルティング事業



提案力と実現力でクライアント
ニーズに合わせた課題解決を提案

③AR/VR事業



最先端技術であるAR/VR/AIを用いて
クライアントの事業をサポート

④その他

「就労移行支援事業等」
「再生医療支援事業」
「メタバースプラットフォーム事業」

3事業を展開

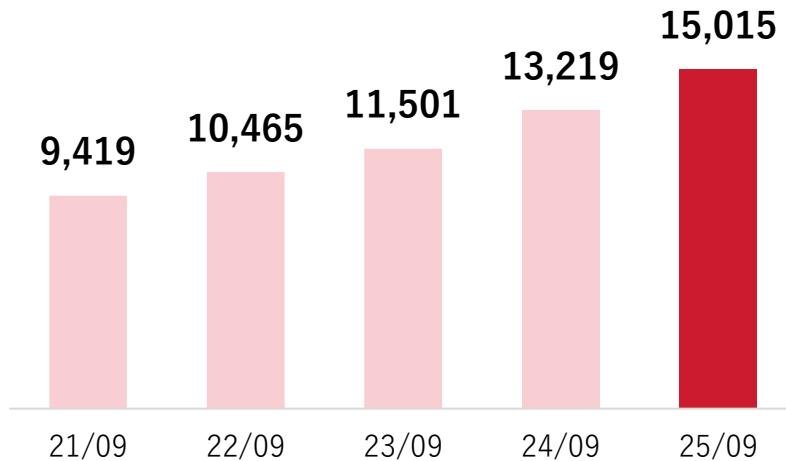
グループ概要



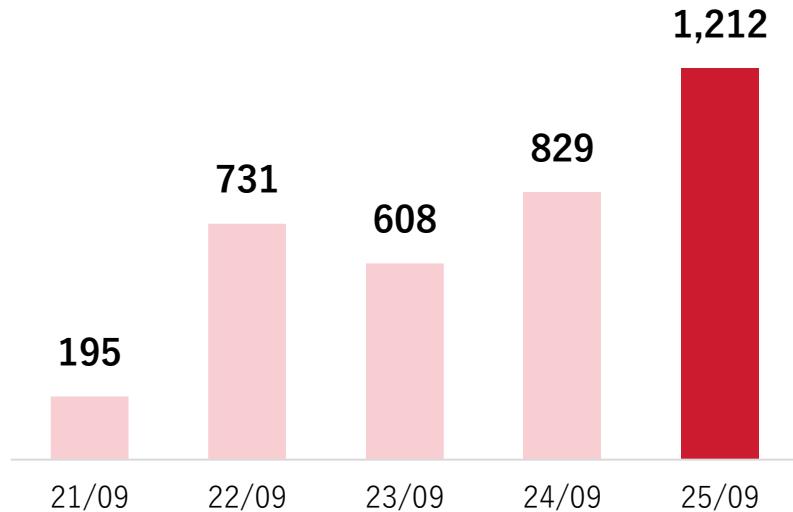
	ソリューション事業	コンサルティング事業	AR/VR事業	その他
 株式会社エスユース	エンジニア派遣 サービス 受託開発・業務委託 サービス	ITコンサルティング サービス HRコンサルティング サービス	AR/VRソリューション 販売/開発 AIソリューション 販売/開発	
 株式会社 クロスリアリティ			VRIA京都の運営、 AR/VRソリューション 販売/開発	
 株式会社 イーアセスメント			HQ Profile®の 開発/カスタマイズ	
 株式会社 ストーンフリー				就労移行支援事業 他
 プライムロード 株式会社				再生医療支援事業
 京都 株式会社 AMP.KYOTO				メタバースプラット フォームの企画/運営



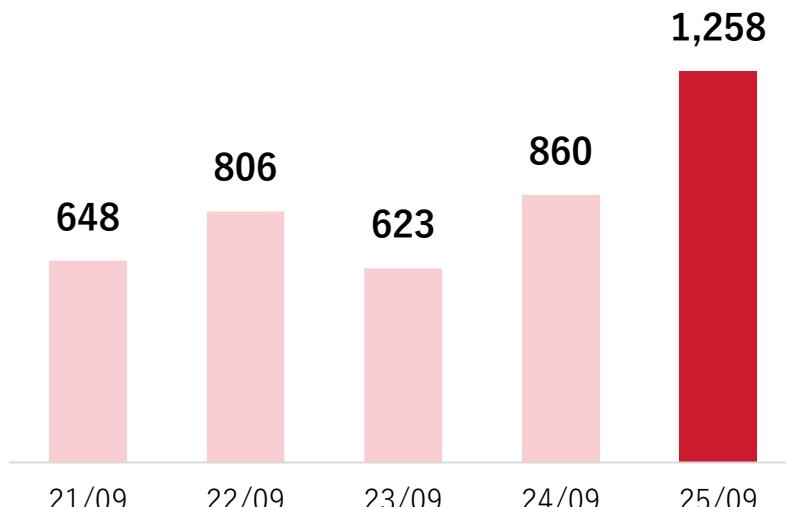
売上高



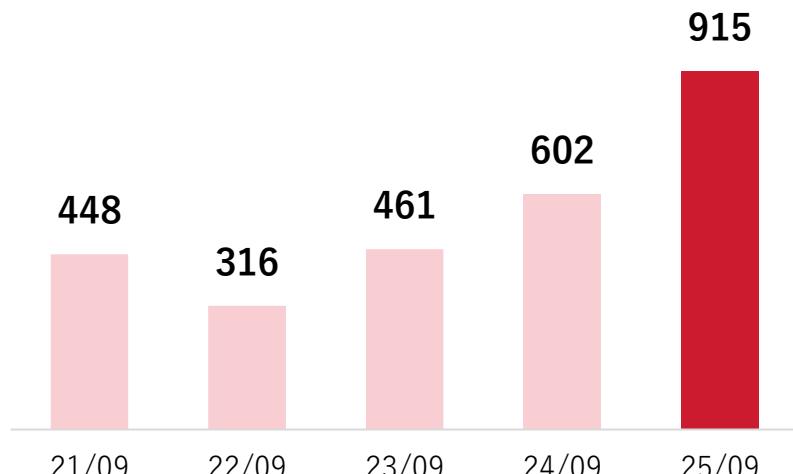
営業利益

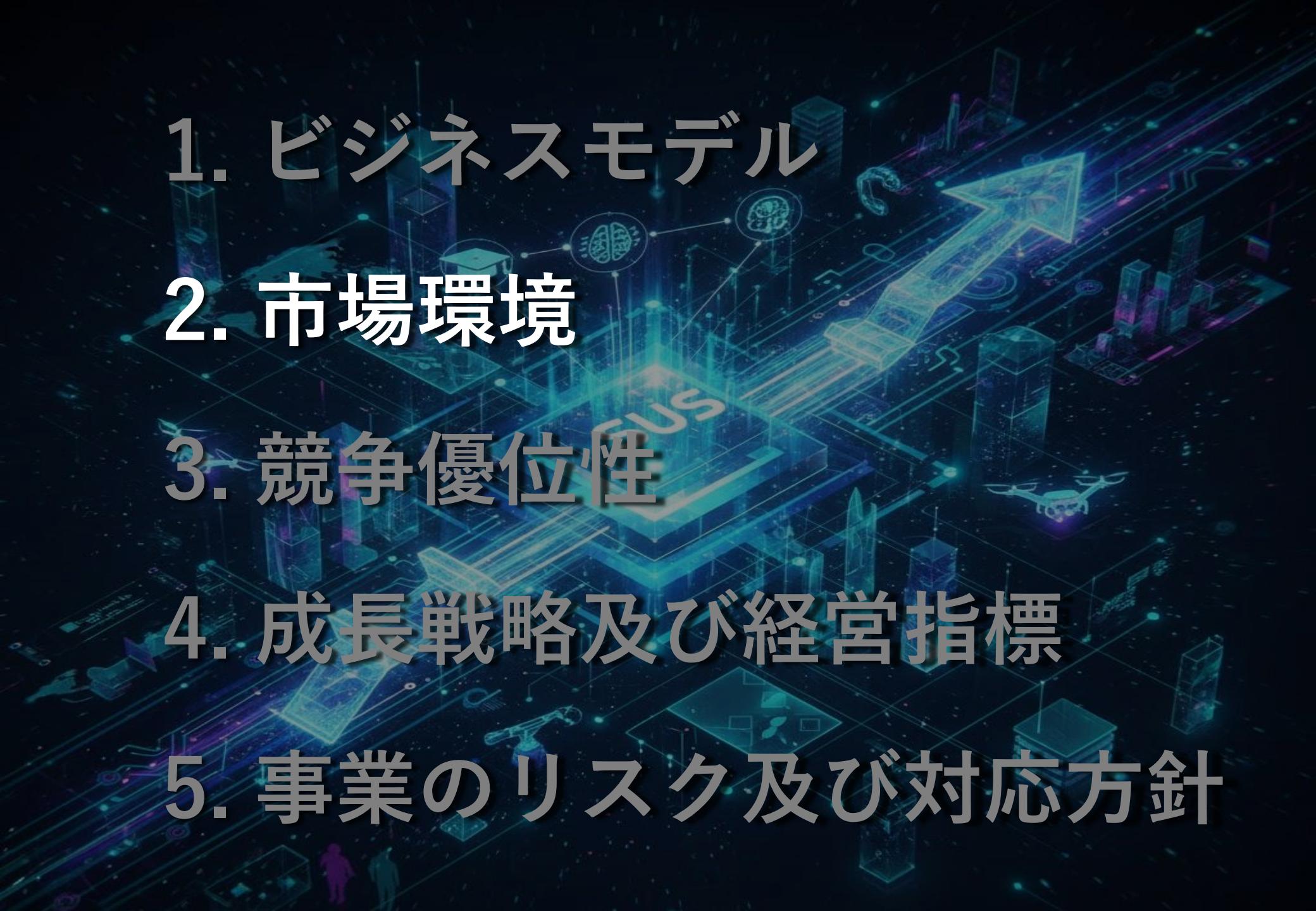


経常利益



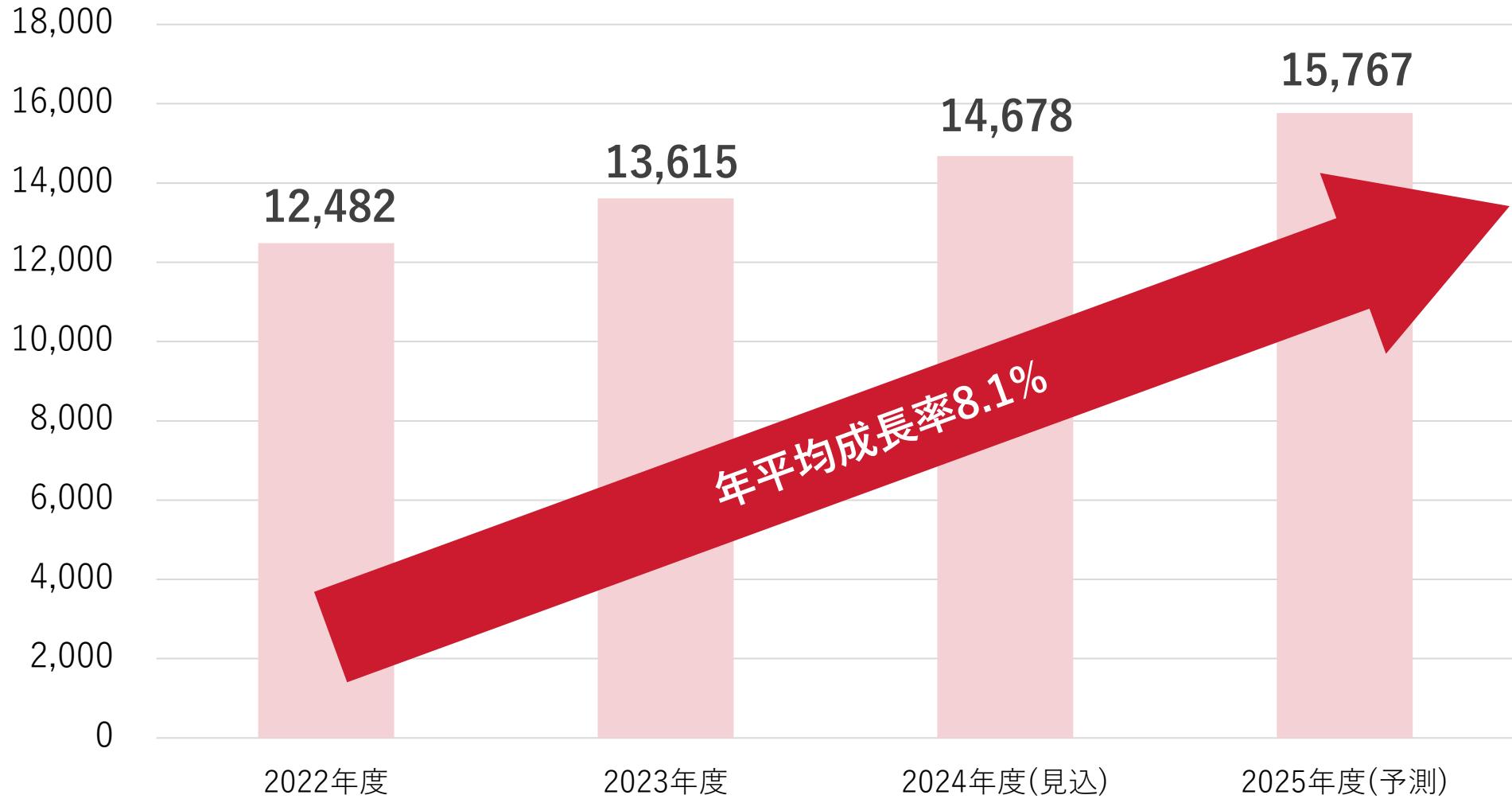
親会社株主に帰属する 当期純利益



- 
1. ビジネスマodel
 2. 市場環境
 3. 競争優位性
 4. 成長戦略及び経営指標
 5. 事業のリスク及び対応方針

- ▶ 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

単位：億円



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

250,000

200,000

150,000

100,000

50,000

0

2022年

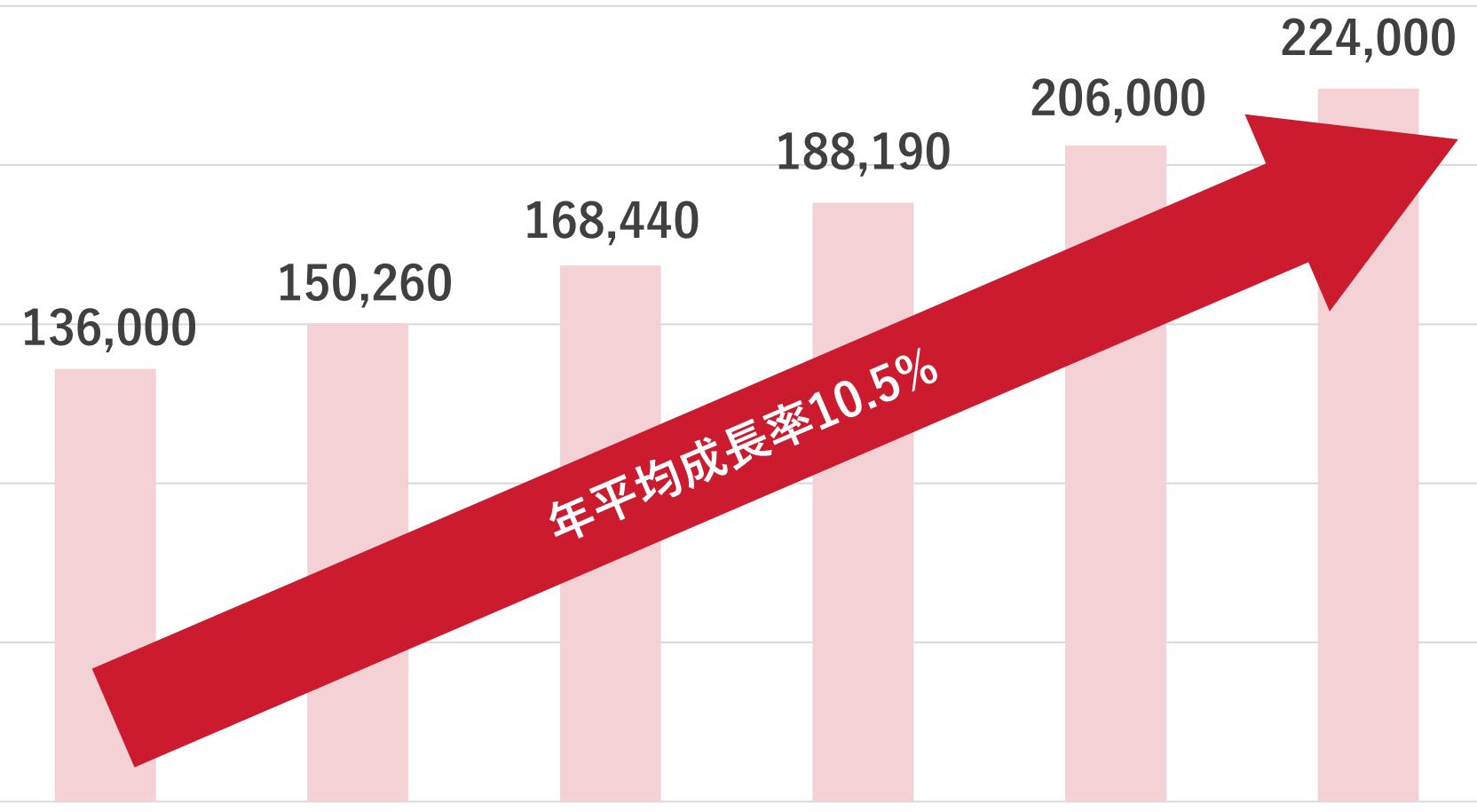
2023年

2024年

2025年(予測)

2026年(予測)

2027年(予測)



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普及する予測

単位：百万円

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000

0

26,465

30,724

35,480

44,422

年平均成長率9.0%

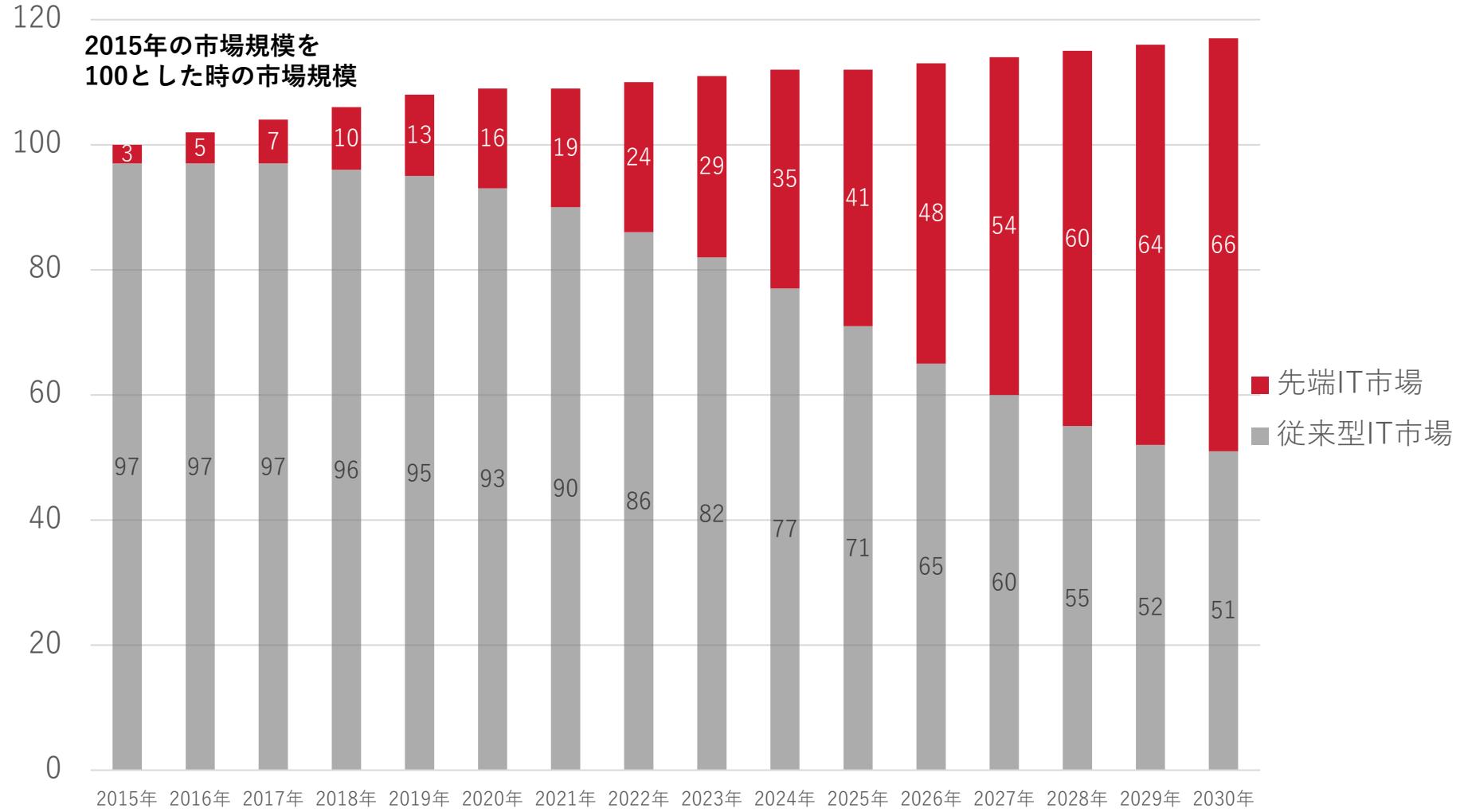
2024年

2025年(見込)

2026年(予測)

2030年(予測)

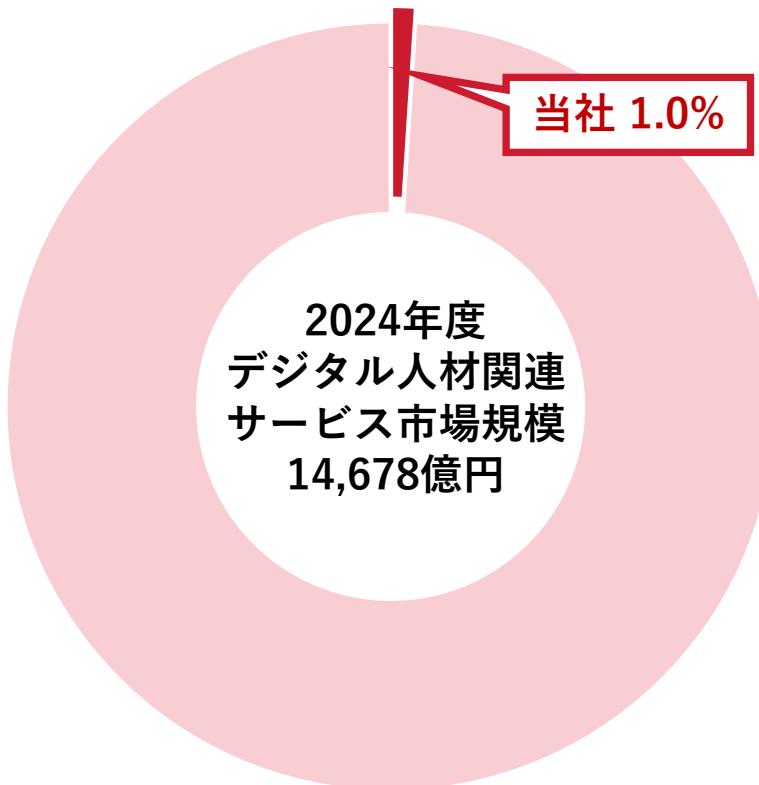
- ▶ 先端IT市場における人材需要が加速的に高まる



競合環境

- ▶ 競合の中で、当社はIT分野エンジニアの比重が高い

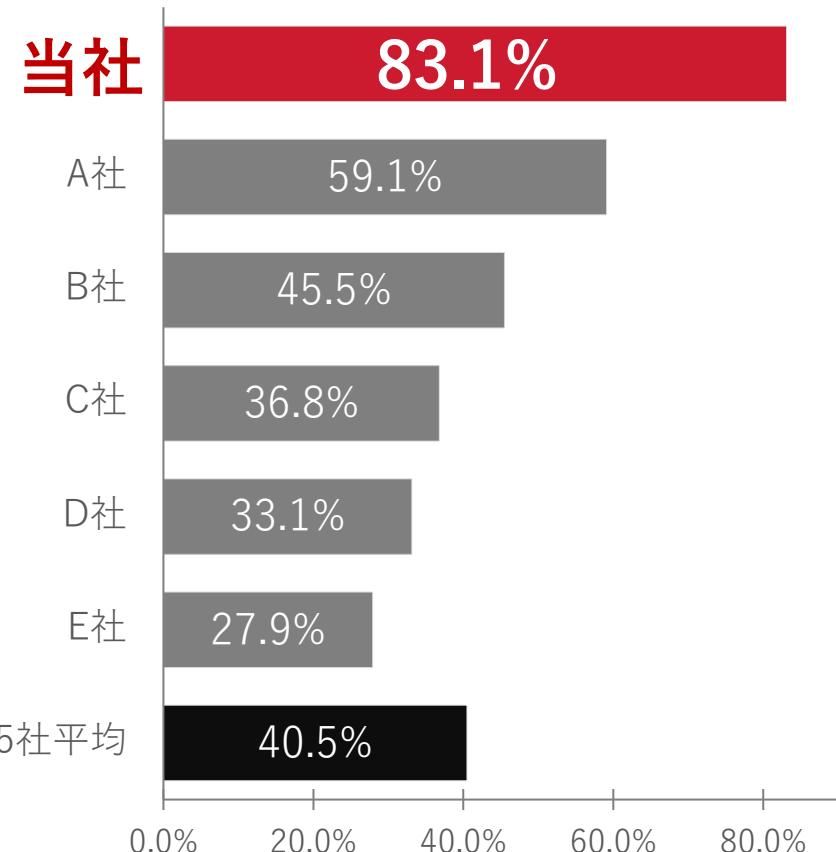
デジタル人材関連サービス市場のシェア率



※矢野経済研究所調べ

「プレスリリース・デジタル人材を対象とした人材サービス市場に関する
調査を実施（2025年）」より当社作成

IT分野エンジニアの割合



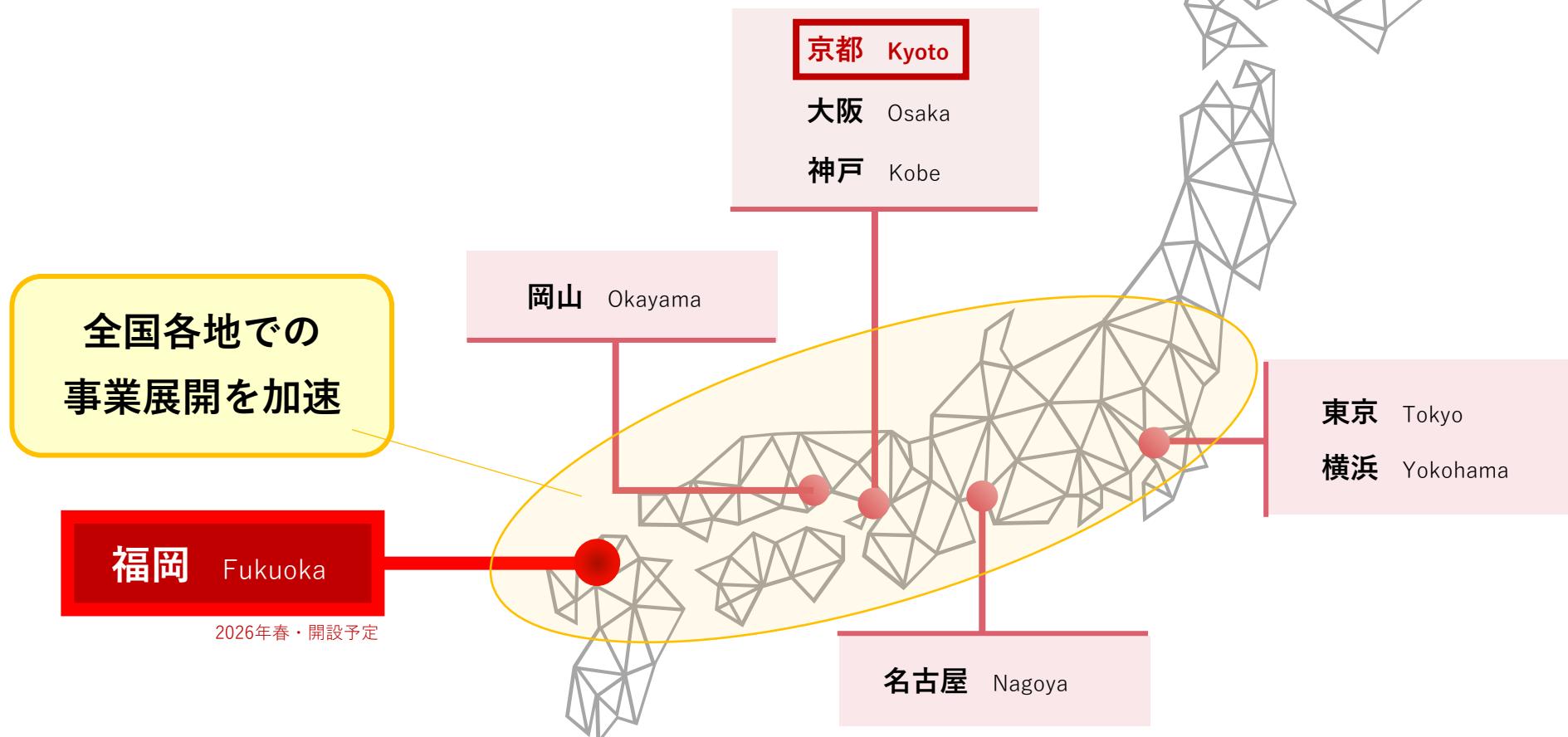
※各社最新の通期決算資料・コーポレートサイトより当社作成

- 
1. ビジネスマネジメント
 2. 市場環境
 3. 競争優位性
 4. 成長戦略及び経営指標
 5. 事業のリスク及び対応方針

全国的なネットワークと強固な顧客基盤



- ▶ 関西・関東・東海エリアを中心に全国 7 抱点を展開
(8 抱点目として、福岡エリアに新オフィスを開設予定)
- ▶ 海外顧客や特定顧客に過度に依存しない事業構造
- ▶ 取引継続を通じた強固な顧客基盤を保持



▶ ITコンサルティングサービス

ERPソフトウェアパッケージを用いたコンサルティング、導入支援、運用・保守、及びカスタマイズ・開発

ERPソリューションを全フェーズでサポート



- ・DX構想の立案支援
- ・ERP選定/導入企画



コンサルティング インプリメンツ



- ・ERPカスタマイズ
- ・連携システム開発
- ・クラウド基盤設計

運用保守

- ・システム運用/保守
- ・業務効率化支援
- ・システムユーザ教育

SAPパートナーのスキルと経験

SAP PartnerEdge Open Ecosystem Build

SAPジャパンと上記のパートナー契約を締結。基幹業務とSAPシステムに精通した認定コンサルタントがSAP ERPのスムーズな導入を実現する。



各業務で経験豊富な多くのシニアコンサルタントが顧客の課題を解決する。

育成によるリソースの創出と”共創”

- 部門のスキルを教育コンテンツ化し、若手社員へ継承する。
- パートナー企業と協業し、ともに成長できる体制を構築する。



- 育成プログラムによりコンサルタントを育て、**自社社員比率を拡大する。**

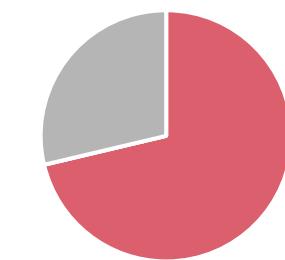


- この体制を**課題解決力の強化とエンジニアのキャリアパス**に活用する。



2024年9月期→2025年9月期

■■■ 自社 ■■■ パートナー



■■■ SAP ■■■ Non-SAP
(2024年9月期)



■■■ SAP ■■■ Non-SAP
(2025年9月期)

生成AI活用を含む新たなスキル習得により、業務効率化や課題解決力向上も推進する。

▶ 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

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。ゴーグル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



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。ガスマ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

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。



- ▶ 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
スタイル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



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

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

- ・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

連結子会社であるプライムロード株式会社における取り組み

▶ 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

SDGsへの取り組みを通じた企業価値の向上



- ▶ 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》



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

【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。



優秀な人材の獲得
人材の定着率の向上

業績向上・企業価値の向上

- ▶ 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

- 
1. ビジネスマodel
 2. 市場環境
 3. 競争優位性
 4. 成長戦略及び経営指標
 5. 事業のリスク及び対応方針

3年間の成長戦略(FY2025-2027)

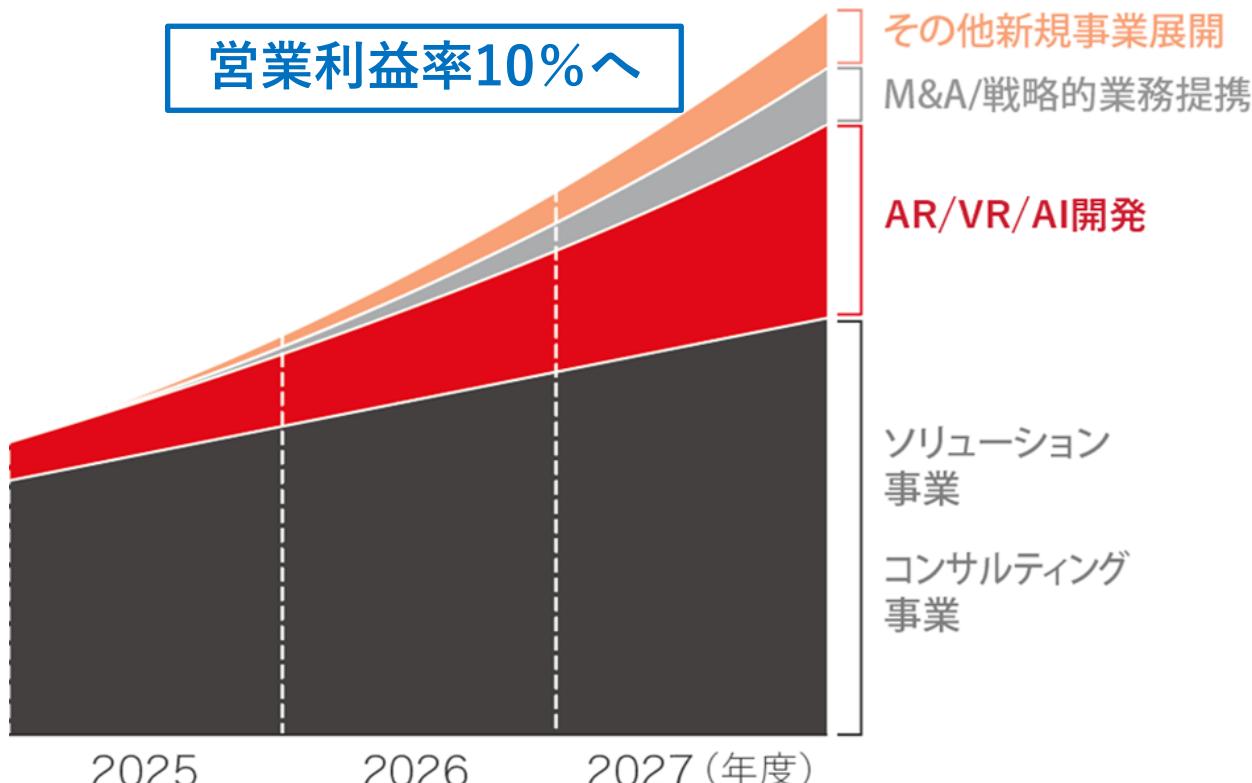
- ▶ ソリューション事業
 - ▶ コンサルティング事業
-
- ▶ AR/VR/AI開発
 - ▶ M&A/戦略的業務提携
 - ▶ その他新規事業展開



事業の根幹



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

事業の根幹の強靭化

《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

《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

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
- 待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/AI事業の拡大

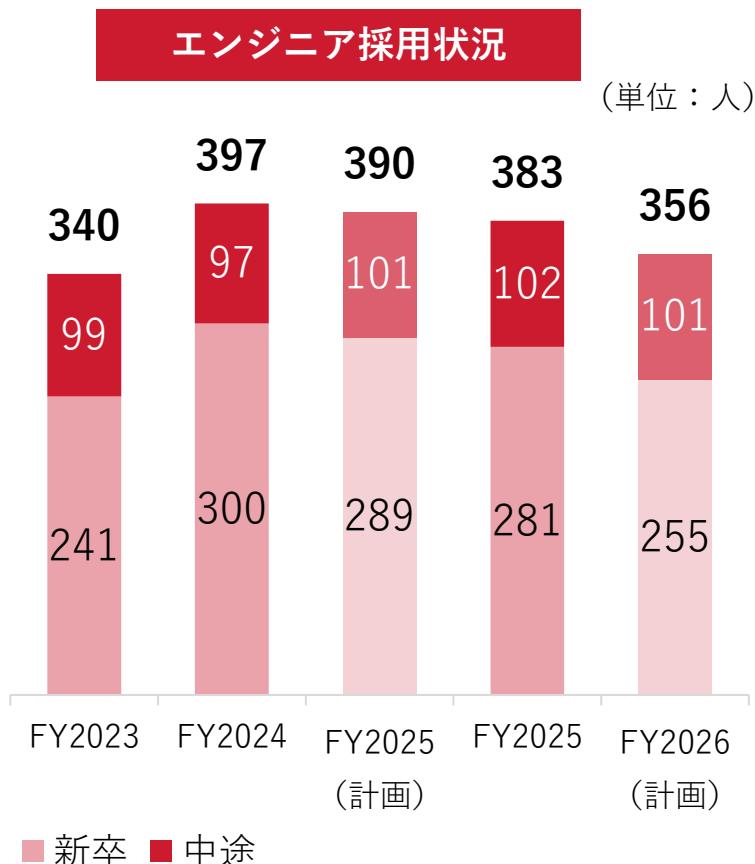
- 課題解決力のあるAR/VR人材300人、AI人材100人の確保へ向け育成プランを進行
- 人材育成によってAR/VR/AI派遣に加え、受託開発のサービス拡大・プロダクト創出
- 企画提案力の向上と最先端技術領域での業務提携により、収益事業として利益拡大

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
- 営業利益率10%を目指す

エンジニアの採用

- ▶ 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、即戦力人材確保のための中途採用推進の結果、ほぼ計画通りの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



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

AR/VR/AI事業の拡大(人材開発)



- ▶ 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

235人

(2024年9月末)

287人

(2025年9月末)

AIエンジニア数

55人

(2024年9月末)

76人

(2025年9月末)

- ▶ eラーニング講座を含む研修プログラム開発の継続



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

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

2025年9月期連結経営成績



▶ 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%	

2026年9月期(中間期・通期)連結業績予想



- ▶ 中間期においては、FY2025は育成と稼働のバランスを上回る高稼働となったことや、販管費の期ズレ等により、想定を大きく上回る営業利益率となった。FY2026は育成と稼働の適正なバランスを維持しつつ、生成AI、新拠点等の成長投資も順次実行していくことで、着実な成長軌道に乗せることを計画。
- ▶ 通期においては、ソリューション、AR/VR、その他の3部門で増収。エンジニアの早期稼働を進める一方、成長投資等を織り込み、営業利益率は前期と同水準を想定するも増益を計画。

単位：百万円	FY2025 中間期実績	FY2026 中間期予想	増減	増減率	FY2025 通期実績	FY2026 通期予想	増減	増減率
売上高	7,457	8,017	559	7.5%	15,015	16,902	1,887	12.6%
売上総利益 (売上高比率)	2,115 (28.4%)	2,161 (27.0%)	45 (△1.4P)	2.2%	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)	1,298 (17.4%)	1,527 (19.0%)	228 (+1.6P)	17.6%	2,701 (18.0%)	3,067 (18.1%)	365 (+0.1P)	13.5%
営業利益 (売上高比率)	817 (11.0%)	634 (7.9%)	△183 (△3.1P)	△22.4%	1,212 (8.1%)	1,365 (8.1%)	152 (-)	12.6%
経常利益 (売上高比率)	856 (11.5%)	665 (8.3%)	△190 (△3.2P)	△22.3%	1,258 (8.4%)	1,397 (8.3%)	138 (△0.1P)	11.0%
親会社株主に帰属する 中間/当期純利益 (売上高比率)	581 (7.8%)	486 (6.1%)	△94 (△1.7P)	△16.3%	915 (6.1%)	991 (5.9%)	75 (△0.2P)	8.3%

重要な経営指標

▶ 重要な経営指標の設定理由

- 成長性と収益性を評価する財務指標として、「売上高成長率」、「売上高営業利益率」、「自己資本利益率」を重要な経営指標とする
- 教育研修、キャリアプラン設計を通じたスキル向上がエンジニアの価値向上となるため、対価拡大の進捗率としての「派遣単価増加率」が、中核事業における重要な経営指標である
- 事業の根幹となるエンジニア確保のため、新卒/中途採用と退職防止策を推進する方針であり、「在籍エンジニア数」も重要な経営指標となる

▶ FY2025計画と実績の乖離理由

- ソリューション事業において、戦略的な最先端教育研修等により高付加価値化が進み、派遣単価増加率が大幅に上昇した他、請負業務も増収となり売上高成長率が計画を上回った。
- 上記に加えて、採用広告費等の経費の効率的な使用により、各利益率が上昇
- 採用はほぼ計画通りに進捗したものの、キャリアプラン設計に基づく顧客先移籍が想定よりも増えたこと等により、在籍エンジニア数は計画を下回った。

	FY2024(実績)	FY2025(計画)	FY2025(実績)	FY2026(計画)
売上高成長率	14.9%	12.0%	13.6%	12.6%
売上高営業利益率	6.3%	7.1%	8.1%	8.1%
自己資本利益率	17.6%	19.1%	23.5%	20%以上
派遣単価増加率	+4.3%	+2.0%	+3.8%	+4.3%
在籍エンジニア数	1,967人	2,187人	2,155人	2,317人

FY2025配当予定

当期業績を勘案し、増配を予定

45円

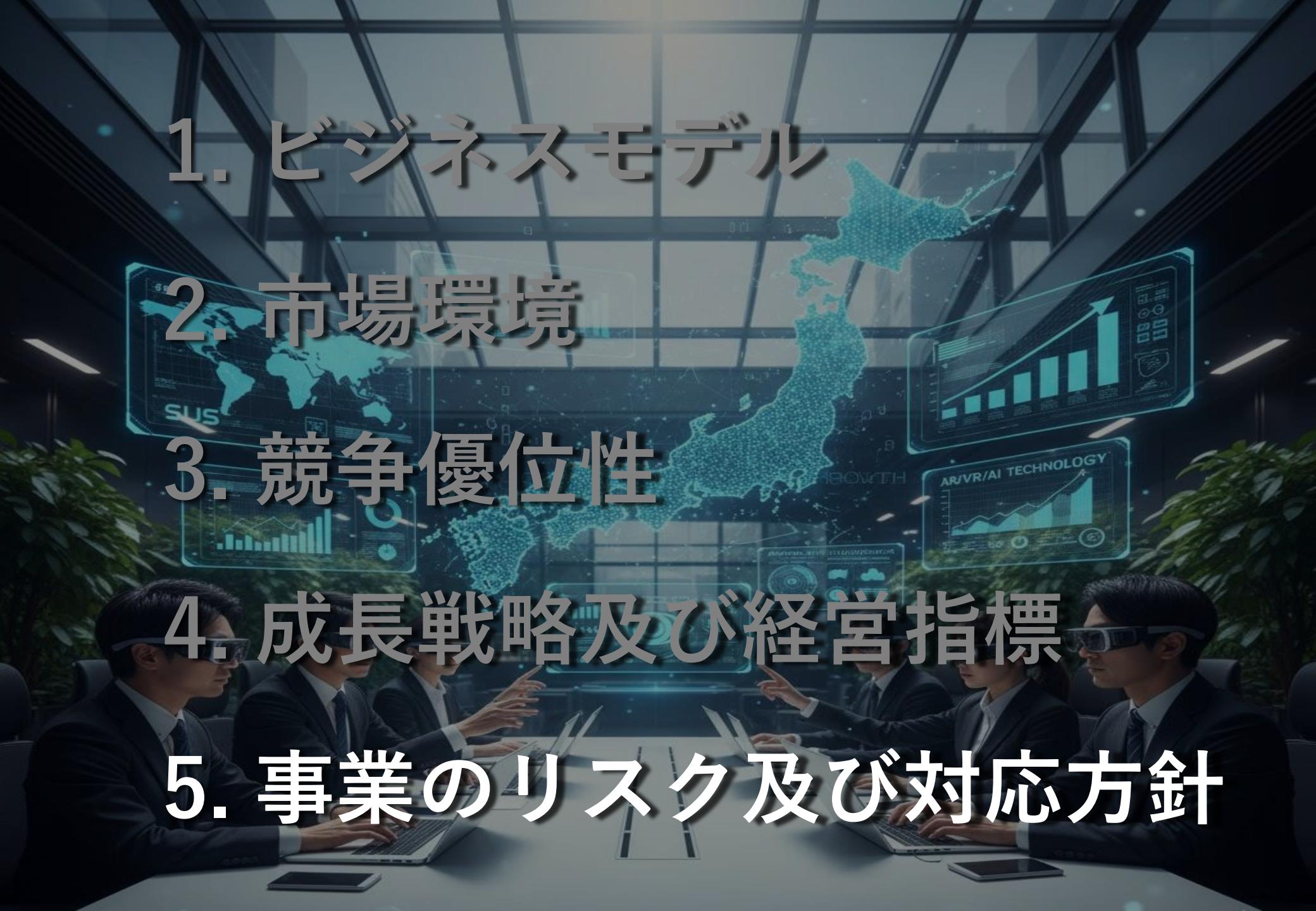
(対前期+15円、対配当予想+10円)

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. ビジネスマネジメント

2. 市場環境

3. 競争優位性

4. 成長戦略及び経営指標

5. 事業のリスク及び対応方針

事業のリスク及び対応方針



	リスク概要	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	対応方針
人材の確保	採用において計画通り必要とする人材を確保できない、又は離職によりエンジニアが大幅に減少する可能性がある。	低/中長期	大	企業ブランディング施策の強化及び採用チャネルを多様化かつ最適化することで、採用経費の効率化と人材の質の向上等を目指しながら、即戦力となるエンジニアの確保に努めていく。
エンジニア派遣業界を取り巻く環境	派遣先となるIT関連企業や大手製造業の業績動向、取引先企業の開発拠点の海外移転等に影響を受ける可能性がある。	低/中長期	大	顧客企業のニーズに適応するため及び付加価値向上のための教育研修を実施し、それに加えて新たな顧客企業の開拓やキャリアパスの充実等を通じて、常に就業先が確保できるよう努めていく。
同業他社との競合	将来、社会情勢の変化などにより労働者派遣法及び関連諸法令の変化に伴って業界再編が生じる可能性がある。また同業他社間における価格競争の結果として取引単価の低迷、エンジニアの待機状況が発生する可能性がある。	低/中長期	中	市場における競争力及び専門性を高めるため、エンジニアの付加価値向上を目指して教育研修に努め、優秀なエンジニアの確保と育成に取り組んでいく。
新規事業立ち上げ 資本・業務提携	新規事業が計画どおりに進捗せず、当初期待した収益が得られない場合や事業採算性等を勘案し当該新規事業からの撤退あるいは規模縮小等の経営判断をする場合がある。	中/中長期	中	投資判断基準に沿って会議体での十分な審議、決議という手続きを経て実行可否判断を行い、加えて事業計画に対しての予実管理、定期報告などを行う。
技術革新	IT分野における予期しない技術革新や顧客ニーズの急激な変化に対応できない場合、競争力が著しく低下する可能性がある。	中/中長期	大	常にAIを含む最新の技術動向や市場動向を分析し、継続的にキャッチアップを行い事業に活用することで、これらの変化に柔軟に対応できるよう努めていく。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

□ 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。
- 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。
- それらの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。

□ 次回の開示予定期

- 本資料の進捗状況の更新は今後1年に1回行うものとし、**毎年12月頃**（定時株主総会前）を目途として開示する予定です。