

Japaniace

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年9月更新

ジャパニクス株式会社

Contents

目次

01	会社概要	3
02	市場動向	10
03	特徴と強み	13
04	成長戦略	22
05	補足情報	28

01

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。

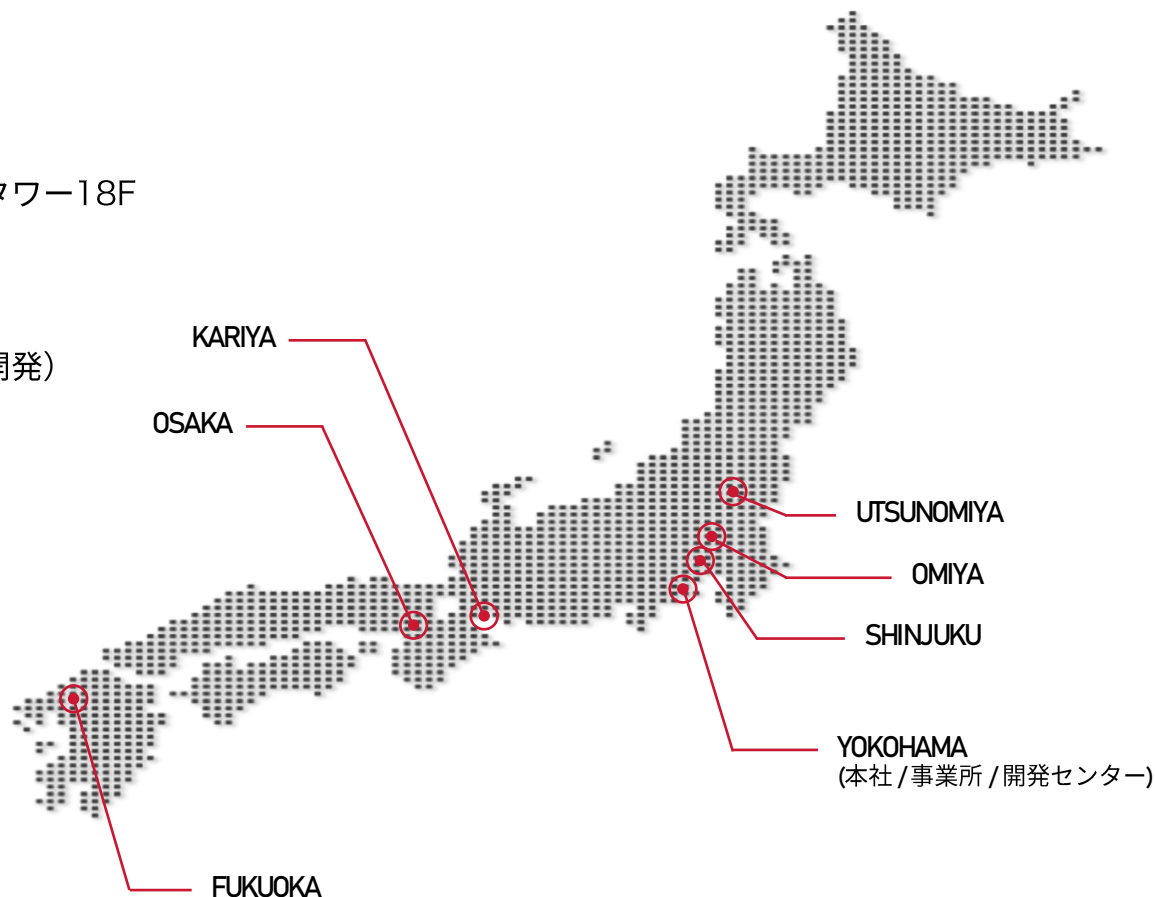


社名	ジャパニアス株式会社
代表者	代表取締役会長兼社長 西川 三郎
設立	1999年12月22日
資本金	2,000万円
本社所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー18F

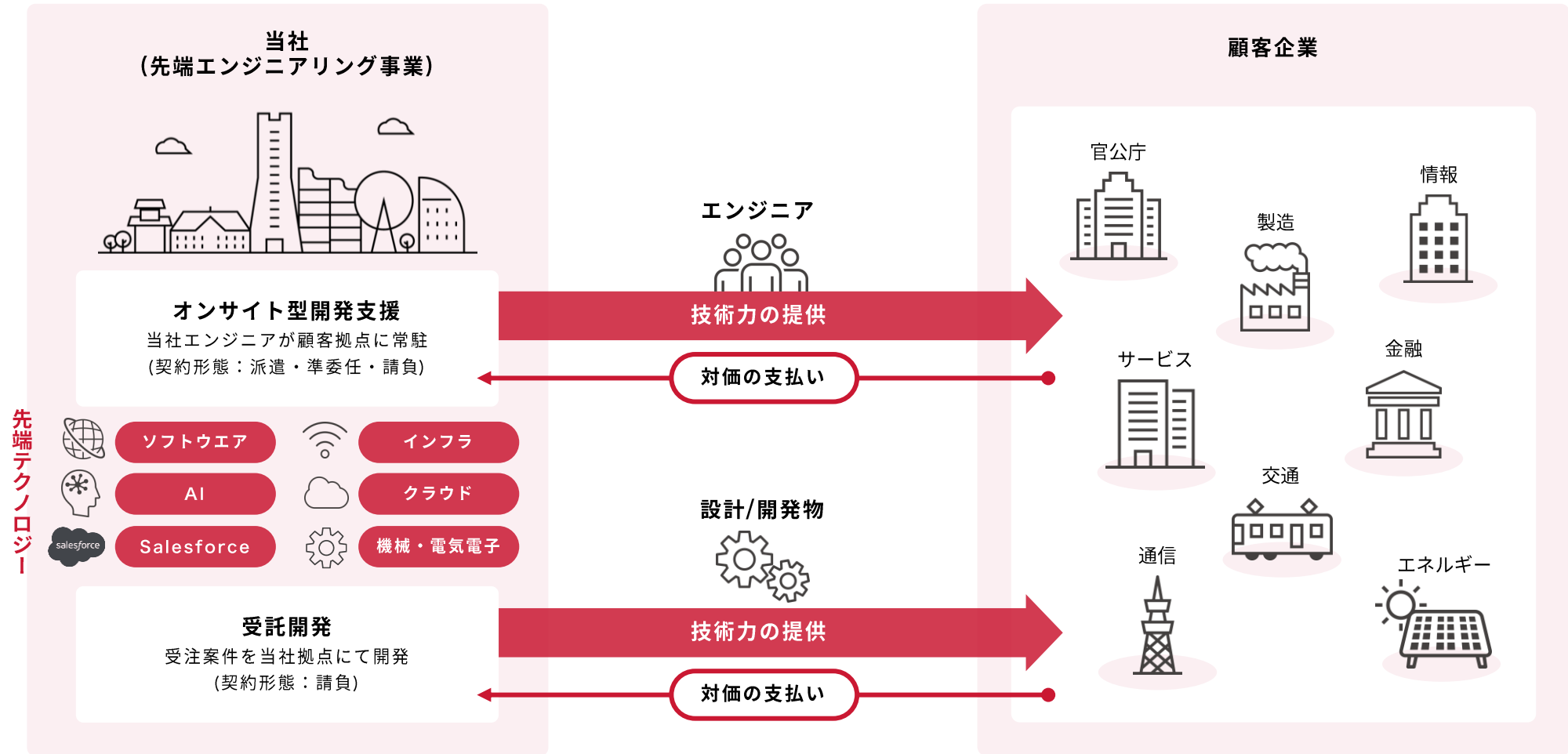
社員数 1,384名 (2022年6月末現在)

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	佐藤 勉
	監査役 (社外)	長清 達矢
	監査役 (社外)	作野 周平

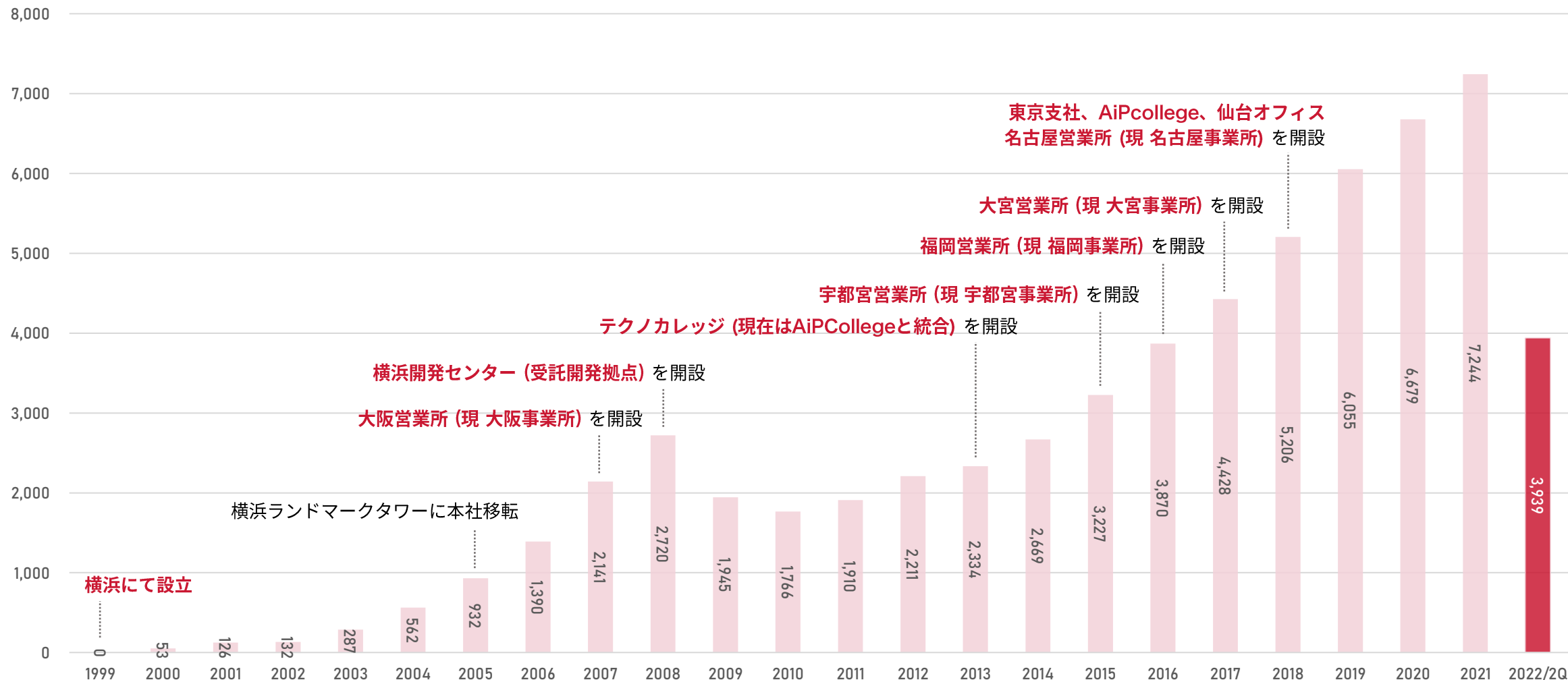


先端テクノロジーが必要な市場に対して専門性の高い技術を提供する「先端エンジニアリング事業」を展開



(単位：百万円)

リーマンショックから売上高 **4倍超** の成長力



横浜にて設立

横浜ランドマークタワーに本社移転

大阪営業所 (現 大阪事業所) を開設

横浜開発センター (受託開発拠点) を開設

テクノカレッジ (現在はAiPCollegeと統合) を開設

宇都宮営業所 (現 宇都宮事業所) を開設

福岡営業所 (現 福岡事業所) を開設

大宮営業所 (現 大宮事業所) を開設

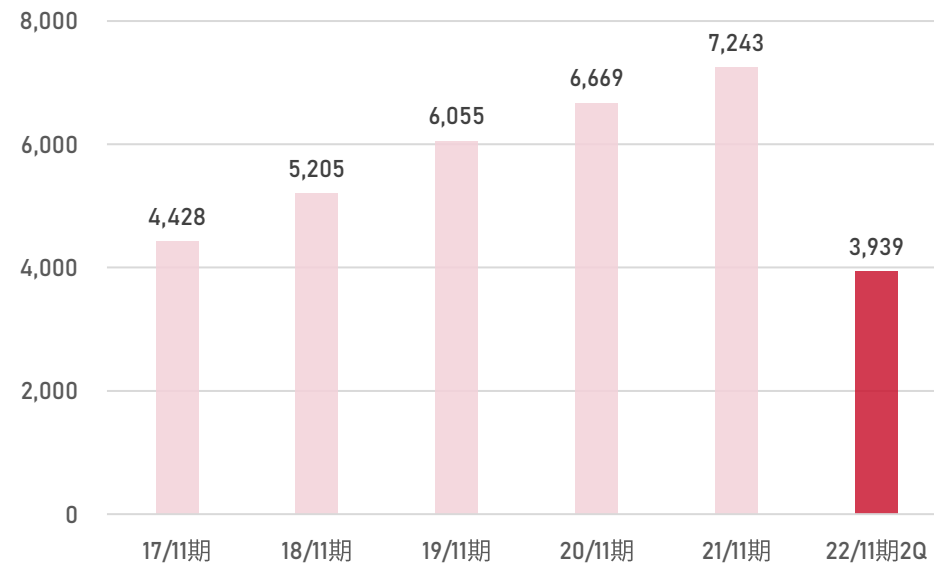
東京支社、AiPCollege、仙台オフィス
名古屋営業所 (現 名古屋事業所) を開設

コロナ禍による待機エンジニア数の増加と上場準備への投資で一時的に利益が落ち込むも21/11期以降は回復基調

財務ハイライト

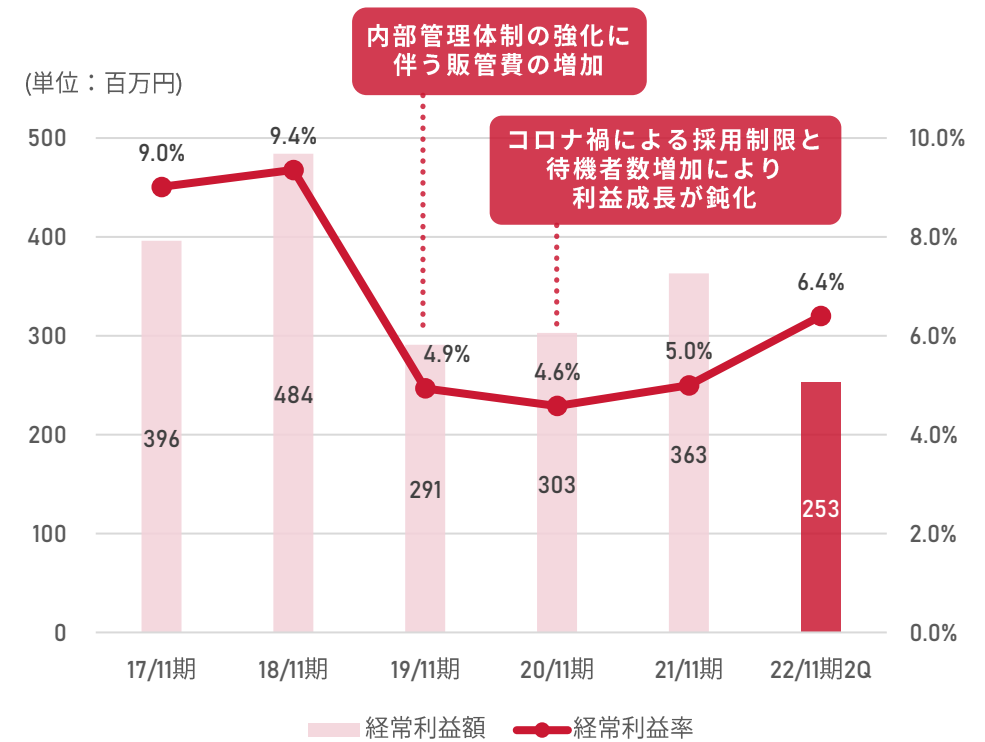
売上高

(単位：百万円)



経常利益

(単位：百万円)



02

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

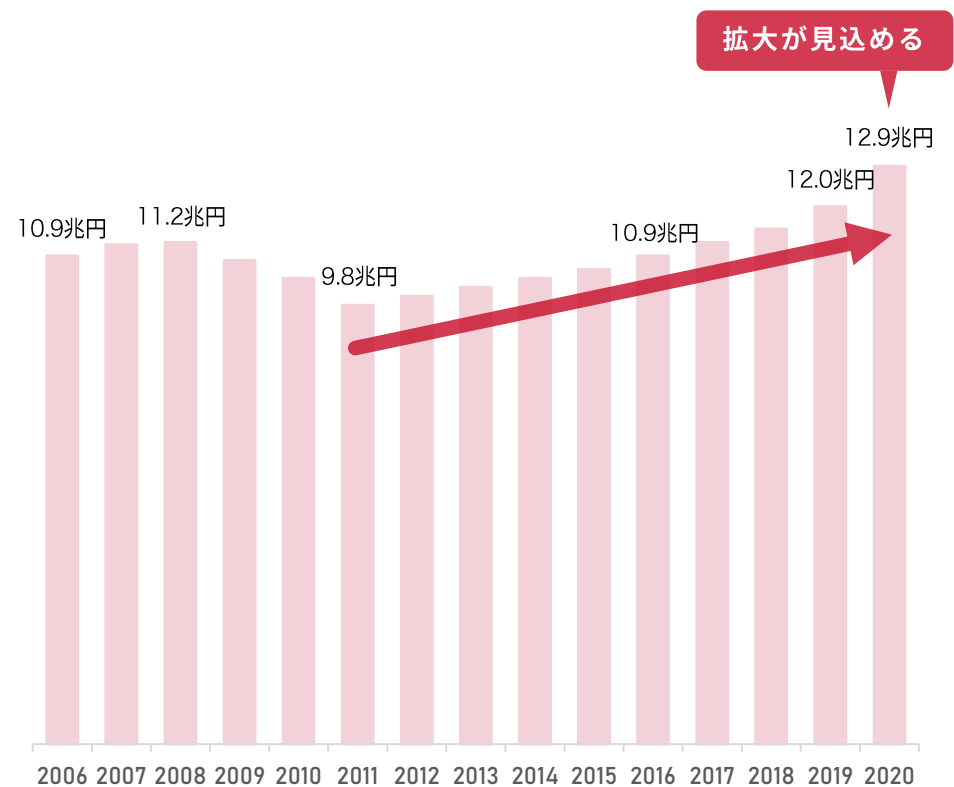
(単位：人)



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」

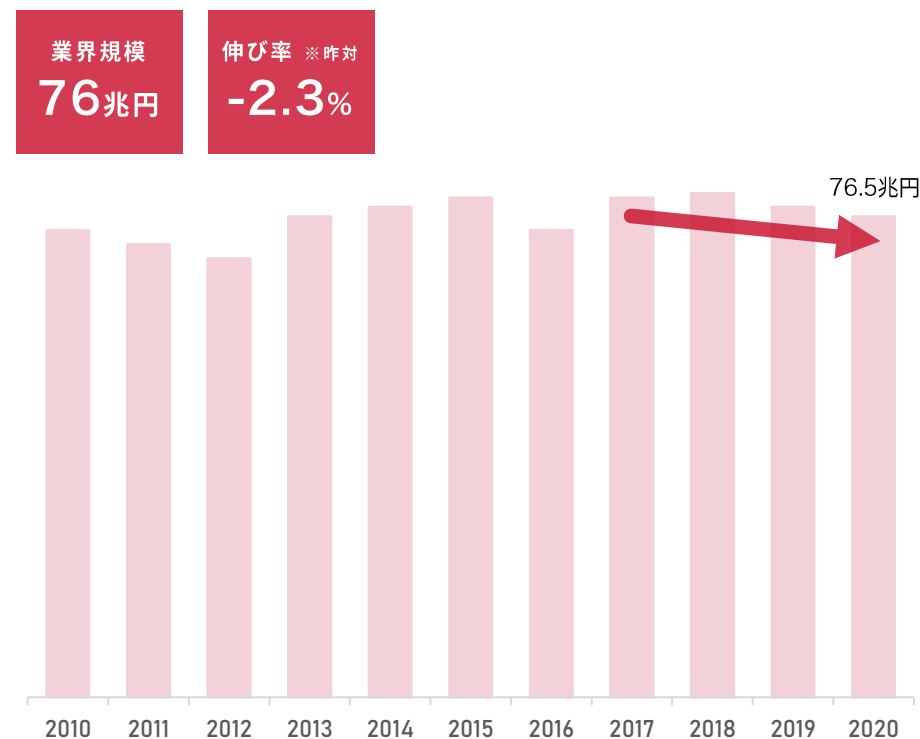
IT業界はリモートワークやDXの需要が堅調である一方で、製造メーカーは半導体不足とコロナ禍の影響で製品需要が停滞傾向にある

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

03

Features and Strengths

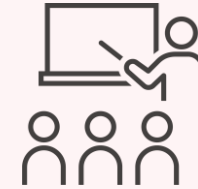
特徴と強み

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



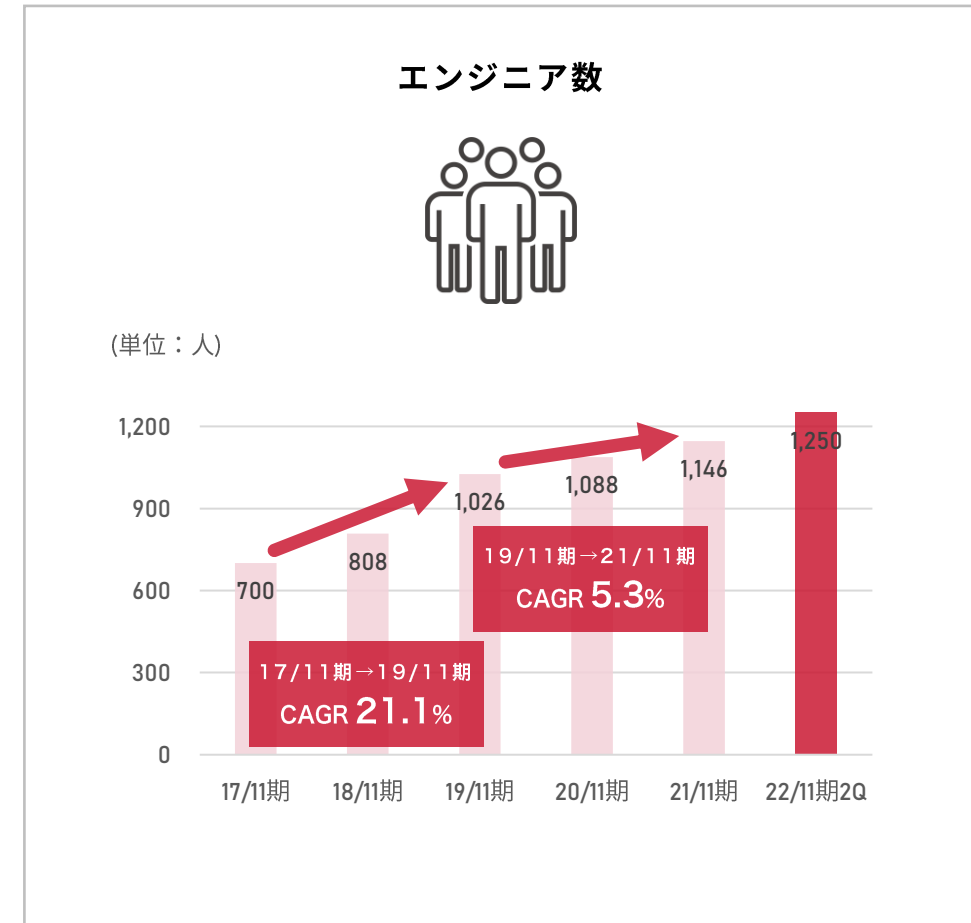
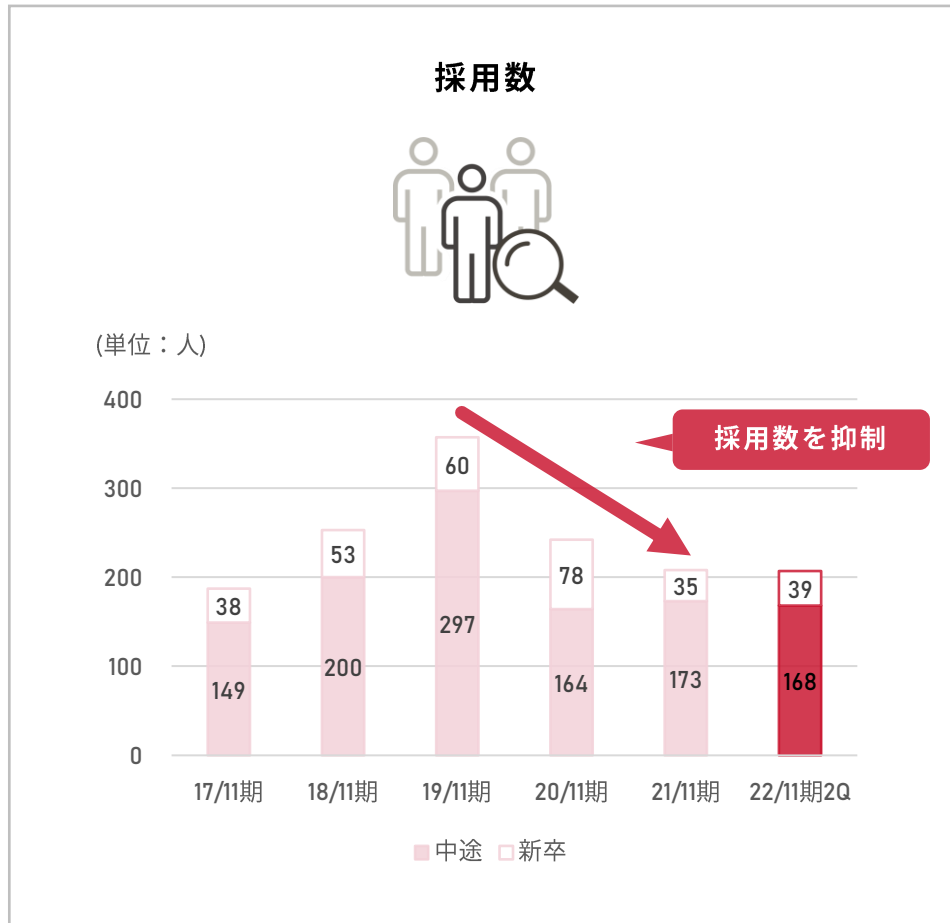
▶ 各分野に特化したエンジニアを多数保有

4 強固な顧客基盤



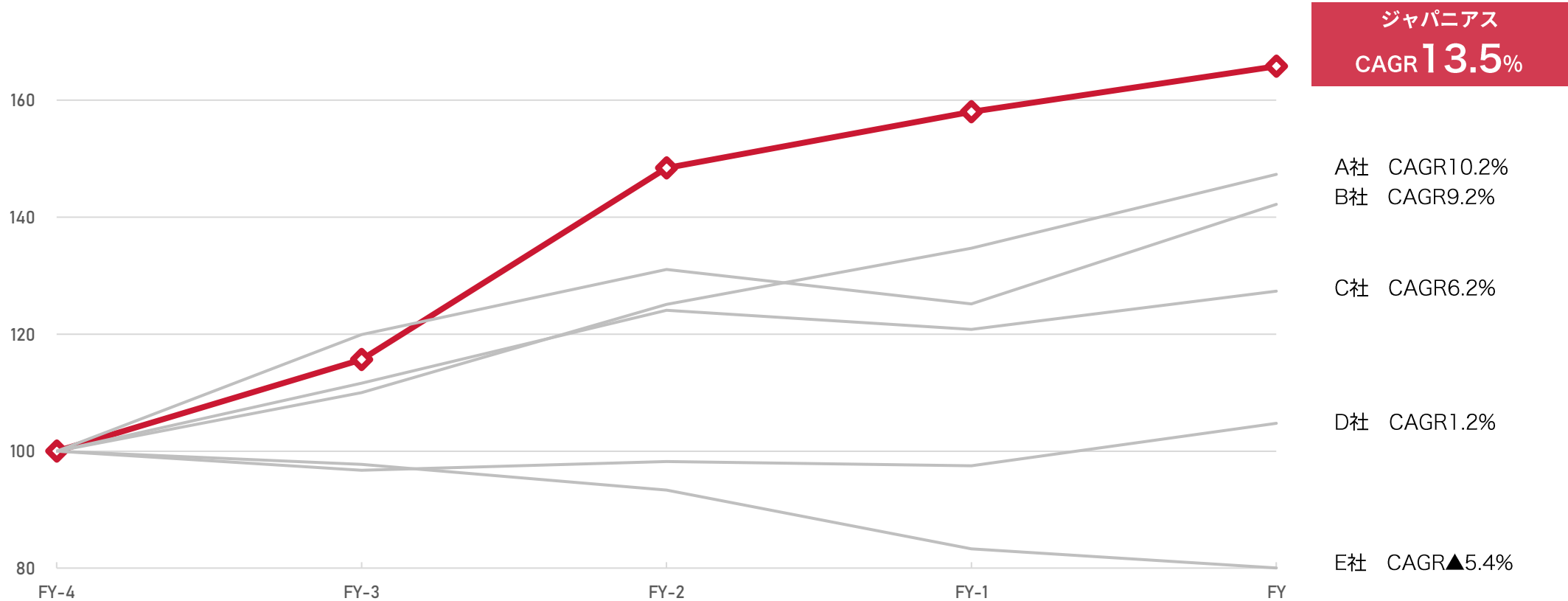
▶ 上場企業を中心とした安定した顧客基盤

中途を中心に積極的にエンジニアを採用、コロナ禍を受けて採用を抑制していたものの22/11期より再加速



当社はエンジニア採用において高い競争力を有しており、エンジニア数は順調に増加

同業他社の従業員数推移



注：FY=前期、100=各社FY-4時点の従業員数（連結、臨時雇用者数除く）
出典：各社公表資料

資格取得やスキルアップにつながる制度を設置し、一人当たり売上高の向上を図る

人事制度



資格取得サポート

・資格取得奨励金制度 ・マスター資格制度

- ▶ 資格を取得した社員に対して、受験料ならびにレベルに応じた奨励金を支給



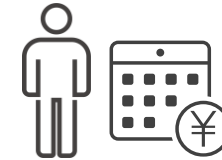
e-learning制度

・G検定 ・Python3 ・Java中級 など

- ▶ 資格取得や技術力の向上を目的とした、当社独自のe-learningコンテンツ

新卒社員の一人当たり売上高の推移

※入社5年目/ソフトウェア/リーダークラス



(単位：千円/月)



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（2022年4月現在）

<p>情報処理技術者試験 (260人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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
<p>ベンダー認定資格 (183人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ AWS認定資格 ・ Cisco認定資格 ・ JSTQB認定テスト技術者資格  ISTQB Platinum Partner認定 ・ Oracle認定資格 ・ Microsoft認定資格 ・ Salesforce認定資格  Salesforceコンサルティングパートナー認定
<p>その他資格 (332人)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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 ・ G検定 ・ E資格  日本ディープラーニング協会所属 ・ 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

※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

※売上高・人数は21/11期時点の実績

先端テクノロジー領域

新規領域



- ・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

売上高：80 百万円
人数：29 人



- ・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

売上高：150 百万円
人数：26 人



- ・自然言語処理による研究/分析
- ・画像処理による点検/分析
- ・ディープラーニングによる研究
- ・次世代通信基地局のデータ分析

売上高：97 百万円
人数：22 人

既存領域



- ・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

売上高：4,166 百万円
人数：625 人



- ・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

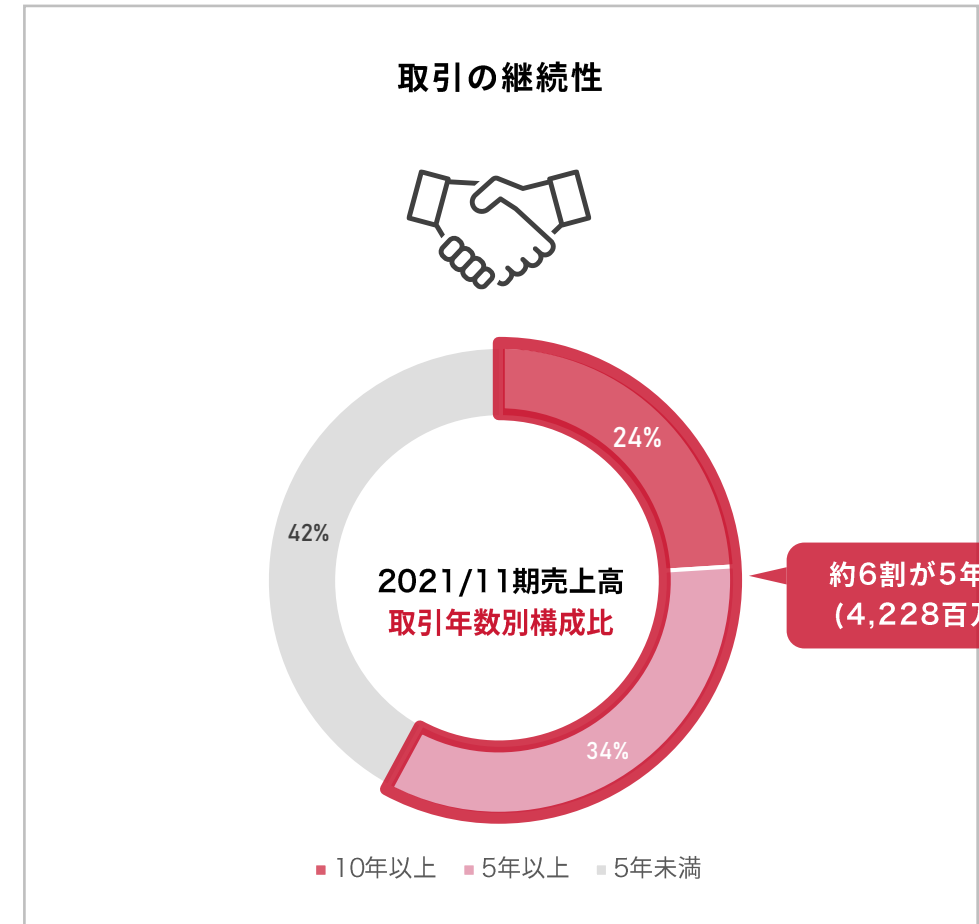
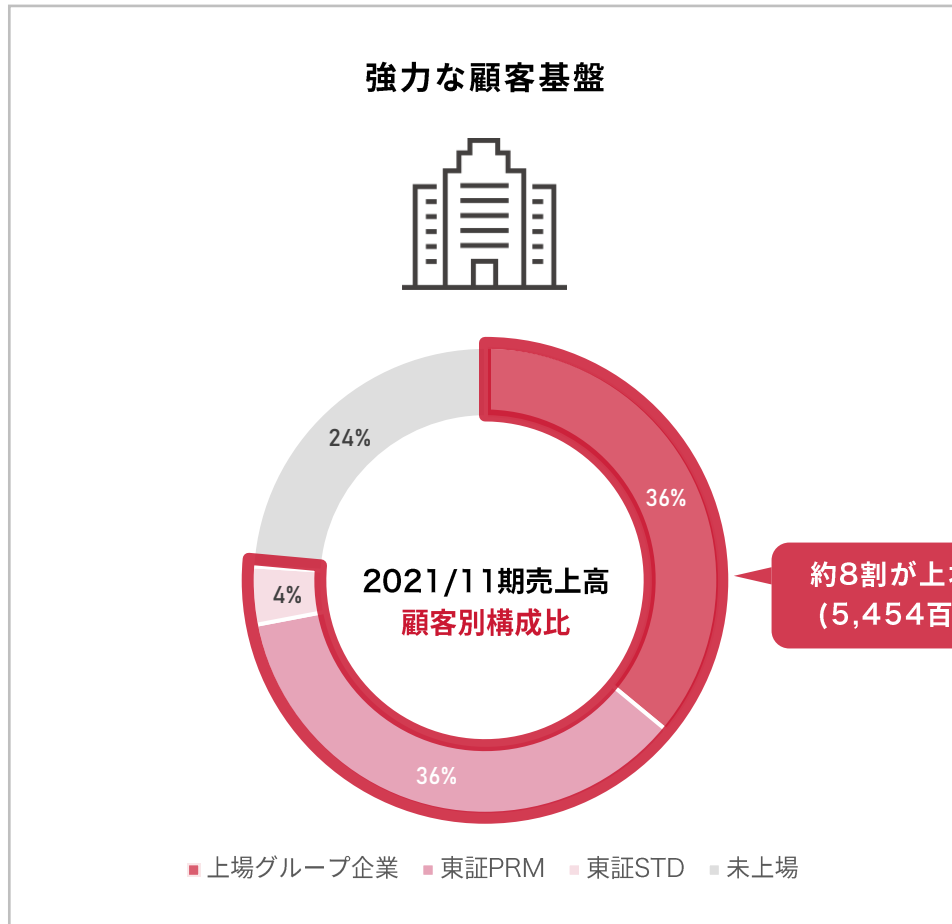
売上高：1,435 百万円
人数：217 人



- ・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

売上高：1,312 百万円
人数：227 人

上場企業を中心に安定した顧客基盤を有しており、半数以上の既存顧客と長期にわたり取引が継続している



安定的な人材供給や強固な財務基盤による高い信用度から、多くの大手企業と継続的に取引を行う

主要取引先一覧

※アルファベット順



株式会社 電通国際情報サービス



Orchestrating a brighter world



株式会社 日立ソリューションズ

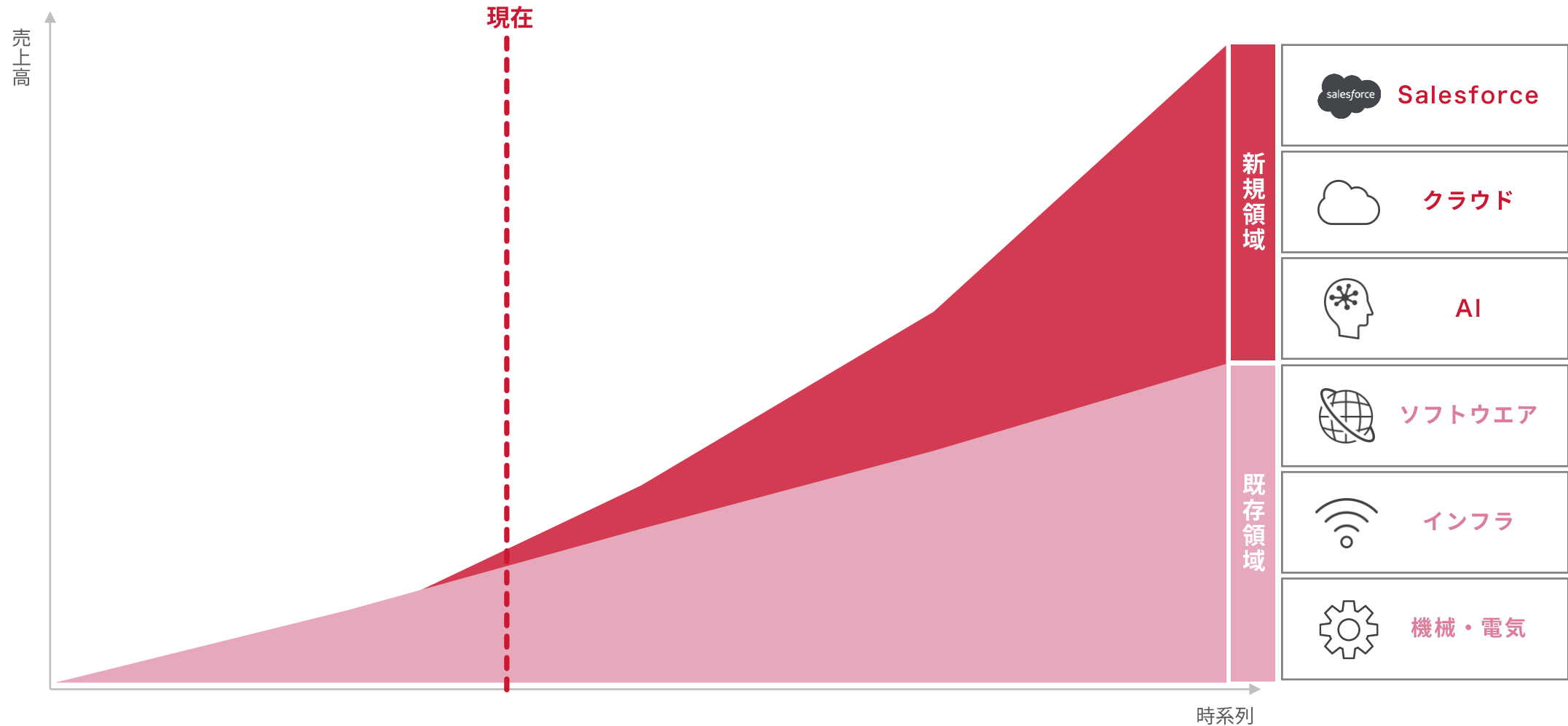


04

Growth Strategy

成長戦略

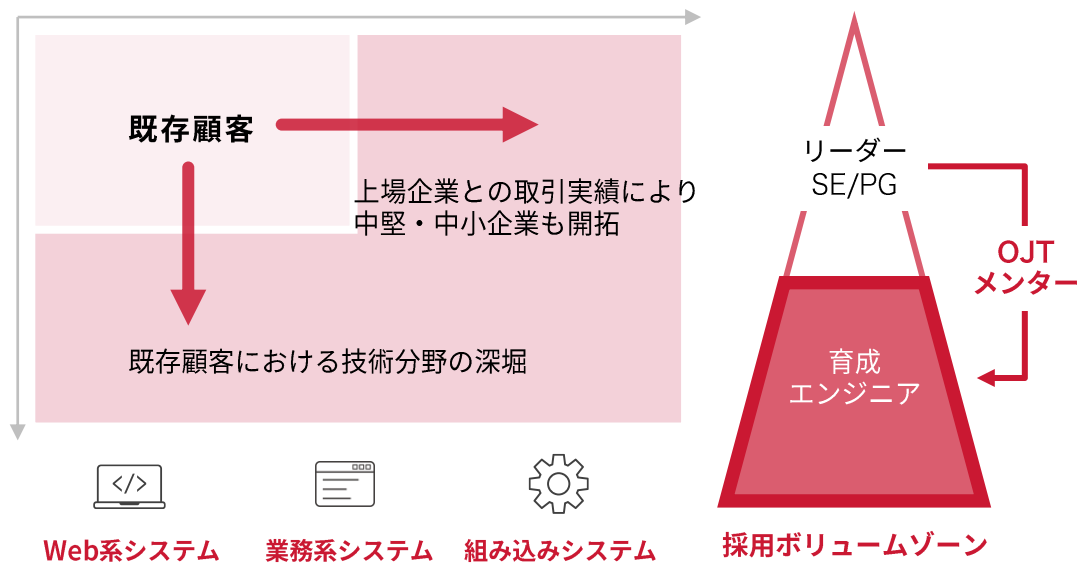
新規領域におけるエンジニア数の拡大、既存領域における顧客・分野の水平展開により更なる成長を目指す



エンジニアのスキル向上と顧客開拓・深掘りにより、継続的な成長を目指す

ソフトウェア開発

- 人材不足のIT市場に対して育成によるエンジニア創出に積極的投資
- 顧客拡大と新規分野開拓による採用ターゲットの広域化

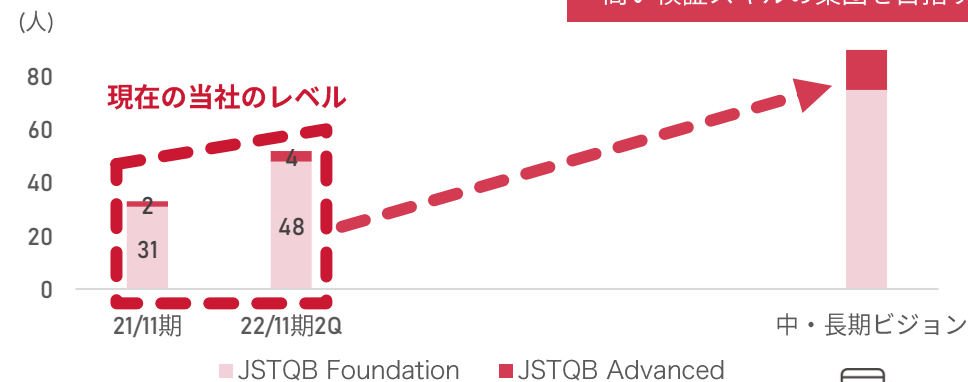


- ✓ 社内OJTによる中長期的なエンジニア育成
- ✓ チーム体制でのオンサイト型開発支援
- ✓ 居住地に捉われないリモート案件への参画

ソフトウェア評価

- ISTQBパートナープログラム (JSTQB Platinum Partner) の認定による顧客開拓
- ソフトウェア評価エンジニアのキャリア形成を構築

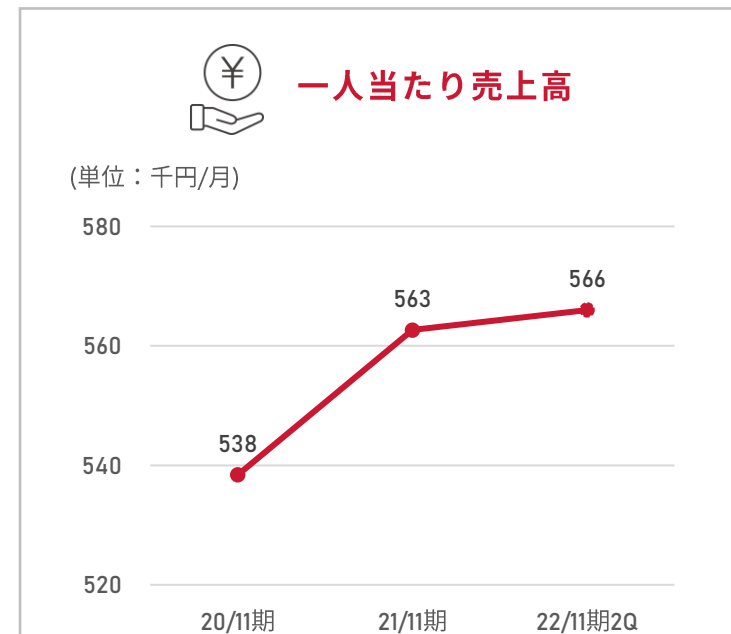
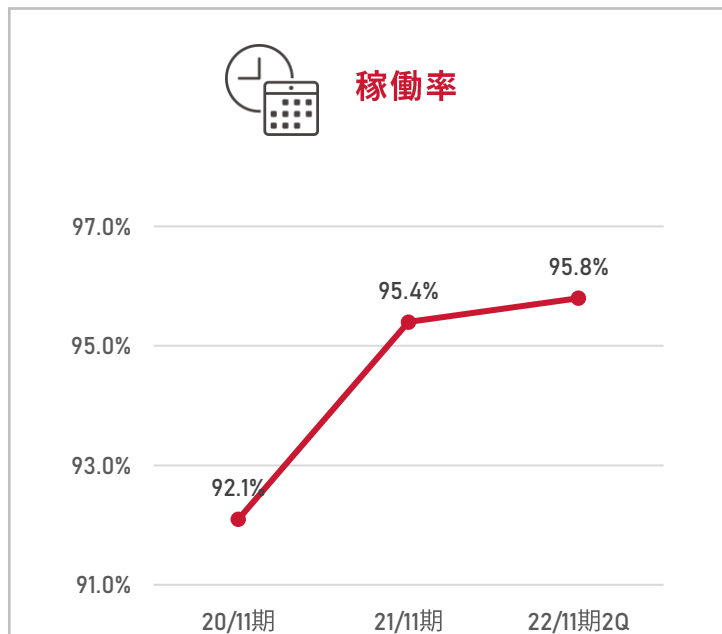
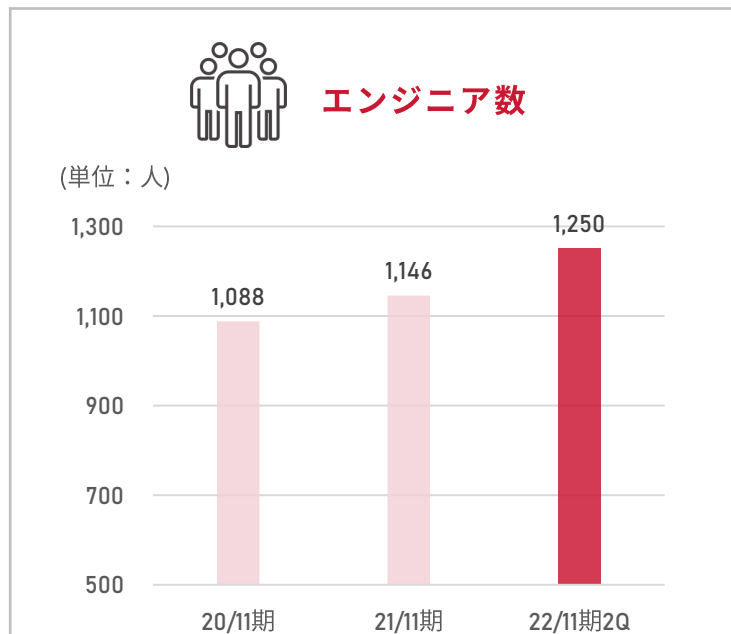
JSTQB認定テスト技術者資格



新規領域では、急成長している技術分野における技術力の強化と顧客開拓を行う

	技術・サービス	ターゲット市場	成長に向けた施策
 Salesforce 2021/11期 2022/11期2Q 売上高 80百万円 ▶ 100百万円	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> Salesforce認定パートナー企業 	<ul style="list-style-type: none"> 認定パートナー企業の取引拡大 Javaエンジニアからの転換 関連資格の取得 育成型の事業拡大を推進
 クラウド 2021/11期 2022/11期2Q 売上高 150百万円 ▶ 131百万円	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> Sler メーカー 	<ul style="list-style-type: none"> インフラエンジニアからの展開 高難易度資格取得による業務範囲の拡大
 AI 2021/11期 2022/11期2Q 売上高 97百万円 ▶ 54百万円	<ul style="list-style-type: none"> 自然言語処理による研究/分析 画像処理による点検/分析 ディープラーニングによる研究 次世代通信基地局のデータ分析 	<ul style="list-style-type: none"> Sler メーカー ベンチャー企業 	<ul style="list-style-type: none"> 専門知識を持った人材の採用 既存顧客の維持/拡大

稼働率は高水準で推移、エンジニアの採用と育成による単価向上により業績拡大を目指す



成長への施策等

- ✓ コロナ禍で制限していた育成人材の採用活動を再度強化
- ✓ 22/11期は半期で新卒39名、中途168名のエンジニア採用実績により104名の純増

- ✓ 持続的な顧客の開拓・拡大により、エンジニア増加後も高稼働率の維持を目指す
- ✓ IT市場の人材不足が追い風となりベテランから育成人材まで顧客ニーズに応える提案を実施

- ✓ 一人当たり売上高が高い新規領域での採用強化および既存領域からの転換
- ✓ コロナ禍中に戦略的に実施していた稼働優先とする低単価者の解消により良化

※エンジニア数：期末時点のエンジニア在籍数

※稼働率：(月ごとのエンジニア稼働数の合計) ÷ (月ごとのエンジニア在籍数) × 100

※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)

※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

東証グロース市場への新規上場による調達資金は、今後3年間でエンジニアの採用紹介料や教育研修費に投資

主な戦略投資内容



採用

- 高度な専門性を持つ人材の獲得
- 会社の核となり得る人材の獲得



教育

- 先端テクノロジーのスキル修得
- e-learning環境の整備

2021/11月期時点の財務状況

現預金	17.2億円
有利子負債	0.0億円
自己資本	19.7億円
自己資本比率	61.9%

05

Appendix
補足情報

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届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

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、保証していません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2022年11月期の通期決算発表時期を予定しております。