2026年９月期(FY2026)
決算説明会資料

SUS

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.

2026年９月期 決算ハイライト

SUS

売上高成長率

＋8.7%

前期比＋13億円
（150億円→163億円）

売上高営業利益率

8.1% → 9.1%

前期比＋1.0P

自己資本利益率

26.3%

前期比＋2.8P

派遣単価増加率

4.0%

前期比＋0.2P

在籍エンジニア数

2,269人

前期比＋114人

INDEX

Next 2
Next,

挑戦し続ける
ことが、
未来になる。

1. 2026年９月期 決算概要
2. 2027年９月期 業績予想
3. 成長戦略及び取り組み



1．2026年９月期 決算概要

2．2027年９月期 業績予想

3．成長戦略及び取り組み

2026年９月期 決算トピックス

1. 当期純利益が節目の 10億円 を突破

2. ソリューション事業が３期連続の２桁成長により、
セグメント単独で売上高 150億円 に到達

3. ３期連続となる増配を予定（12円増配の１株当たり62円）

連結経営成績サマリー

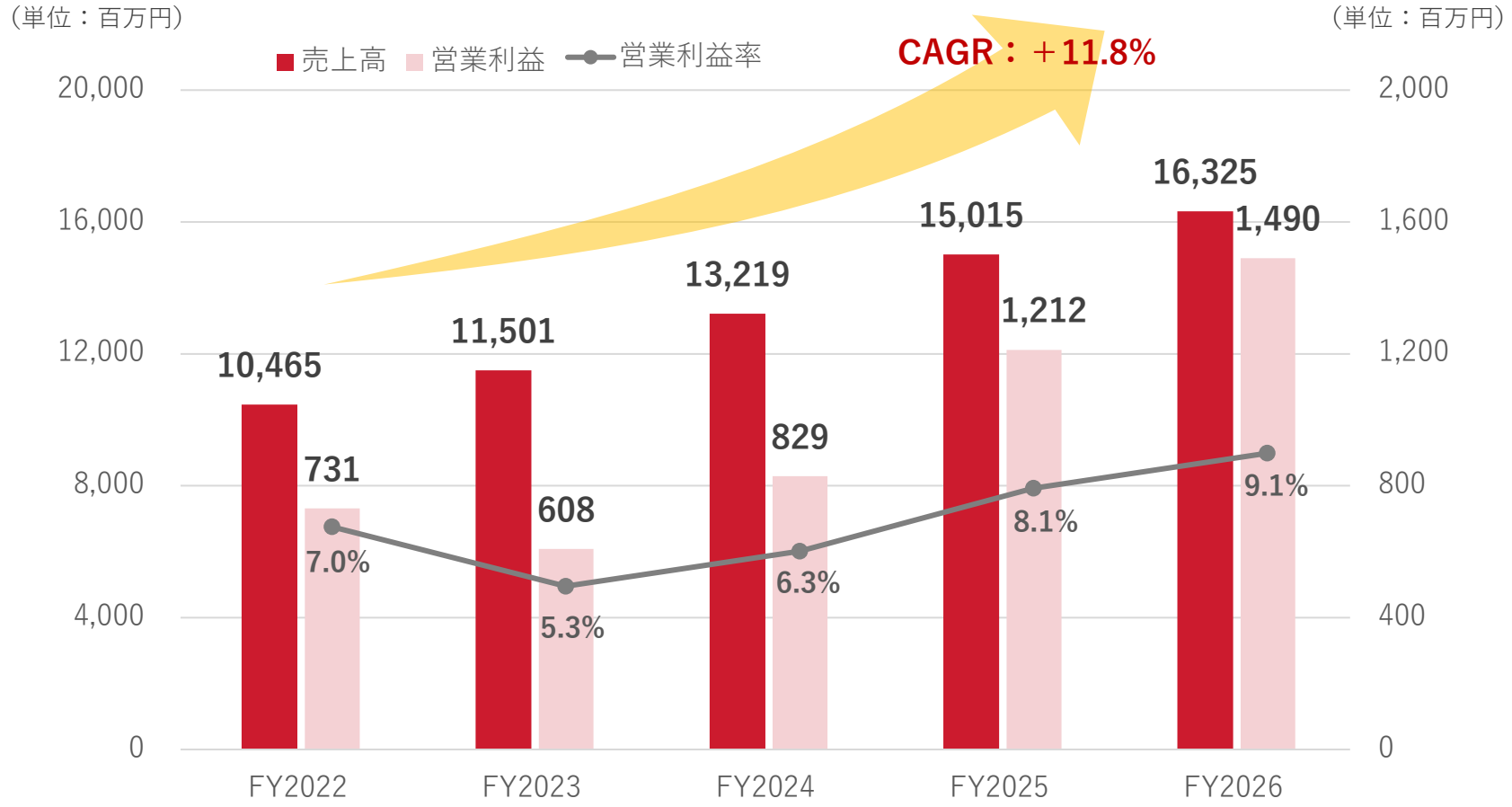
- 主力のソリューション事業の２桁増収、売上総利益率改善が業績を牽引し、グループ全体で増収及び売上総利益の増益を達成
- 成長投資を実行しつつ販管費率は低下、目標の営業利益率 10% へ向け順調に進捗

（単位：百万円）

	FY2025	FY2026	増減	増減率	業績予想進捗率
売上高	**15,015**	**16,325**	1,310	8.7%	96.6%
ソリューション事業	**13,652**	**15,217**	1,565	11.5%	99.0%
コンサルティング事業	**856**	**619**	△236	△27.6%	73.6%
AR/VR事業	**408**	**388**	△20	△4.9%	72.0%
その他	**97**	**99**	1	1.5%	68.6%
売上総利益 （売上高比率）	**3,914** （26.1%）	**4,253** （26.1%）	339 （－P）	8.7%	95.9%
販売費及び一般管理費 （売上高比率）	**2,701** （18.0%）	**2,763** （16.9%）	61 （△1.1P）	2.3%	90.1%
営業利益 （売上高比率）	**1,212** （8.1%）	**1,490** （9.1%）	277 （＋1.0P）	22.9%	109.1%
経常利益 （売上高比率）	**1,258** （8.4%）	**1,538** （9.4%）	279 （＋1.0P）	22.2%	110.1%
親会社株主に帰属する当期純利益 （売上高比率）	**915** （6.1%）	**1,221** （7.5%）	305 （＋1.4P）	33.4%	123.2%

連結売上高・営業利益の推移

- 上場以来10期連続増収を継続し、過去最高の売上高・営業利益を達成
- 売上高の年平均成長率は、市場平均の9.0%(注)を上回る11.8%で推移
- 営業利益率は３期連続で改善し、収益力強化が結実



（注）本説明資料 22ページ『デジタル人材採用・活用支援サービス市場の概況』にて後述

販売費及び一般管理費

SUS

- 全社員向け生成AIツール導入や、外部リソースの活用等の増加要因がありつつも、販管費率は低下

（単位：百万円）

	FY2025	FY2026	増減	増減率	増減要因等
販売費	**310**	**307**	△3	△1.0%	
人件費	**1,475**	**1,455**	△19	△1.3%	
経費	**915**	**999**	84	9.2%	
租税公課	**83**	**91**	8	10.2%	外形標準課税 等の増加
システム関連費用	**123**	**175**	51	41.9%	全社員向け生成AIツール導入 等の増加
業務委託費	**86**	**110**	24	28.2%	外部リソース活用 等の増加
計	**2,701**	**2,763**	61	2.3%	

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　：減収も、収益基盤の再構築により利益率改善
- AR/VR事業　：減収減益も、AI領域は堅調に推移
- その他(注)　：再生医療支援事業が増収も、先行費用等により減益

（単位：百万円）

	FY2025	FY2026	増減	増減率
売上高	**15,015**	**16,325**	1,310	8.7%
ソリューション事業	**13,652**	**15,217**	1,565	11.5%
コンサルティング事業	**856**	**619**	△236	△27.6%
AR/VR事業	**408**	**388**	△20	△4.9%
その他(注)	**97**	**99**	1	1.5%
セグメント利益	**1,212**	**1,490**	277	22.9%
ソリューション事業	**1,070**	**1,457**	387	36.2%
コンサルティング事業	**121**	**95**	△25	△21.2%
AR/VR事業	**13**	**△26**	△39	－%
その他(注)	**8**	**△36**	△44	－%

（注）就労移行支援事業等、再生医療支援事業等

ソリューション事業の概況

- 派遣等　：在籍人数・派遣単価の上昇により増収
- 請負等(注)　：製造請負・IT請負ともに伸長
  セグメント売上高に占める請負比率は13%に上昇
- セグメント利益：請負等の売上総利益の上昇が、全体の収益性向上を牽引
  生成AIツール等の費用増加を吸収し増益

（単位：百万円）

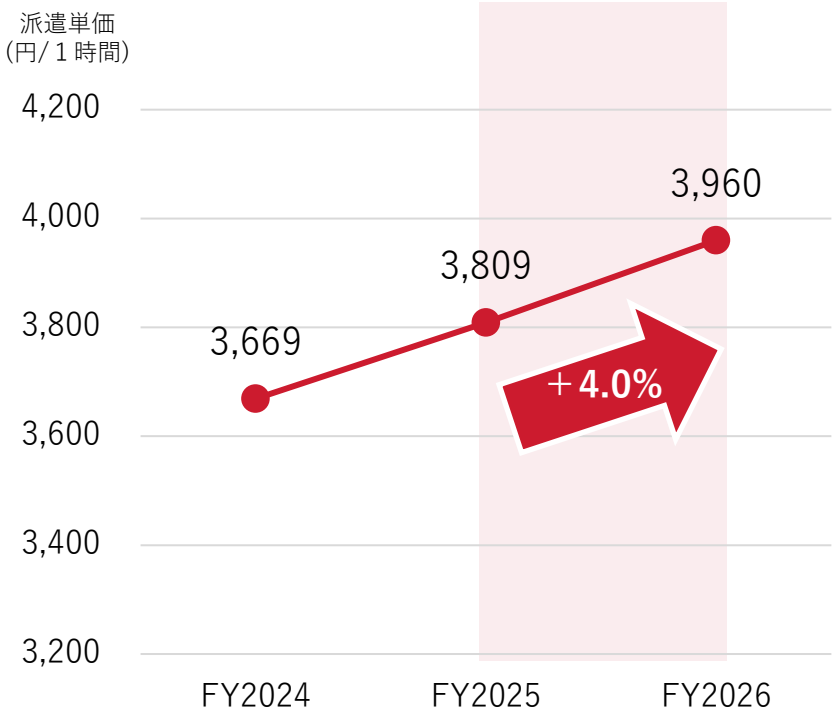
	FY2025	FY2026	増減	増減率
売上高	**13,652**	**15,217**	1,565	11.5%
派遣等	**12,084**	**13,191**	1,106	9.2%
請負等(注)	**1,568**	**2,026**	458	29.2%
セグメント利益	**1,070**	**1,457**	387	36.2%
請負比率	**11.1%**	**13.0%**	1.9P	

（注）製造請負、IT請負、その他

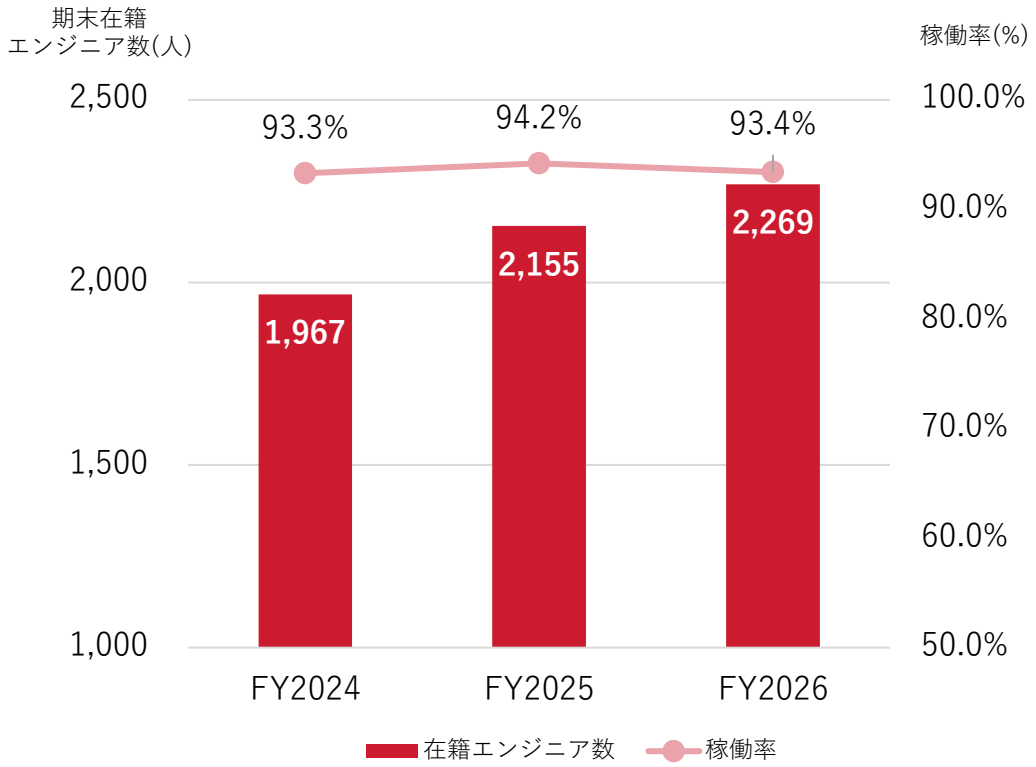
ソリューション事業に関する主要業績指標

- 派遣単価　　：生成AIツール導入等による高付加価値化に伴う上昇
- 期末在籍エンジニア数：新卒エンジニア採用は計画を上回って着地
- 稼働率　　：高付加価値化に向けた研修期間長期化により低下

派遣単価

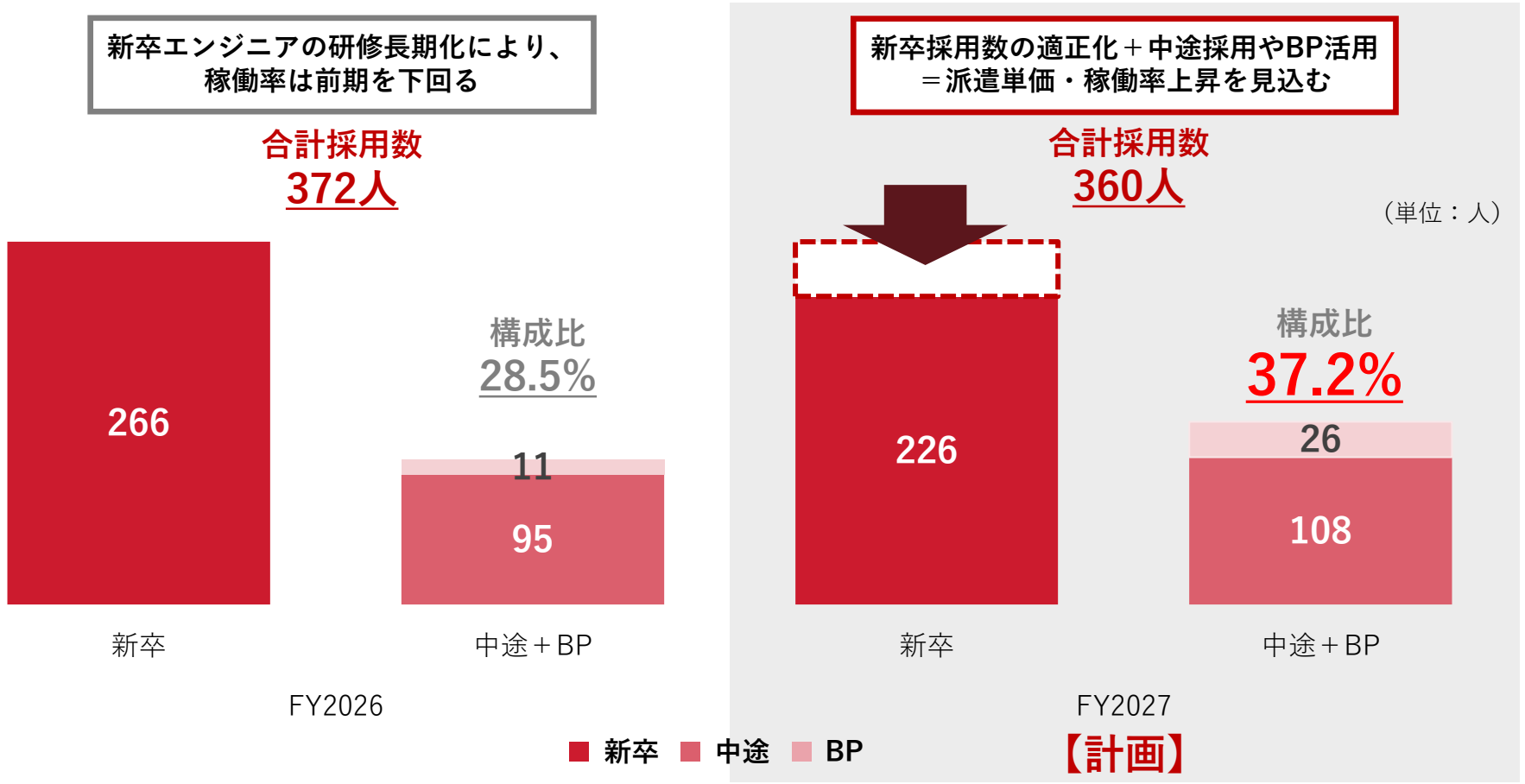


期末在籍エンジニア数及び稼働率



ソリューション事業の採用計画

- FY2026は、派遣単価・在籍人数は伸長したものの、稼働率は新卒エンジニアに対する研修期間長期化の影響もあり、前期を下回った
- FY2027は、新卒採用の構成比率の見直しにより、中途採用及びBP(注)の継続活用によって人員構成を最適化し、派遣単価と稼働率をともに向上させる



(注)ビジネスパートナーの略称

コンサルティング事業の概況

- ITコンサルティング　：自社及び外注のリソースバランスを考慮した戦略的な案件選別により減収も、４Q会計期間との比較では増収に反転
- HRコンサルティング：2025年12月に事業譲渡完了
- セグメント利益　　：減益も、収益基盤の再構築により利益率は改善（14.1% → 15.4%）

（単位：百万円）

	FY2025	FY2026	増減	増減率
売上高	**856**	**619**	△236	△27.6%
ITコンサルティング	**813**	**607**	△205	△25.3%
HRコンサルティング	**42**	**11**	△31	△72.4%
セグメント利益	**121**	**95**	△25	△21.2%

AR/VR事業の概況

- AR/VR　　：受託開発における前期大型案件の反動減により減収
- AI関連　　：既存顧客からの継続案件を安定的に受注したことによる増収
- セグメント利益：減収に加え、外注費の増加等により減益も、AI関連は堅調に推移

（単位：百万円）

	FY2025	FY2026	増減	増減率
売上高	**408**	**388**	△20	△4.9%
AR/VR	**341**	**307**	△33	△9.7%
AI関連	**66**	**80**	13	19.7%
セグメント利益	**13**	**△26**	△39	－%

その他事業の概況

- 就労移行支援事業等：就職決定の進展に伴う一時的な利用者数の減少による減収
- 再生医療支援事業等：細胞培養加工受託事業開始による増収
- セグメント利益　　：細胞培養加工施設稼働開始に伴う先行費用等による減益

（単位：百万円）

	FY2025	FY2026	増減	増減率
売上高	**97**	**99**	1	1.5%
就労移行支援事業等	**75**	**62**	△12	△16.7%
再生医療支援事業等	**22**	**36**	14	62.1%
セグメント利益	**8**	**△36**	△44	－%

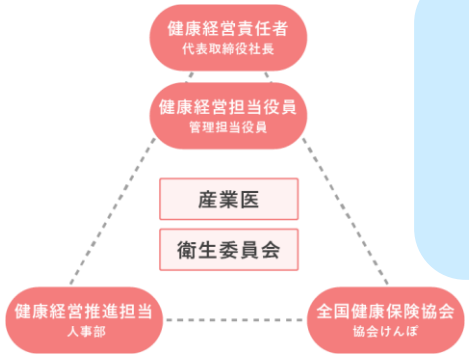
SDGsへの取り組み（健康経営・障がい者支援）

▶ 健康経営優良法人2026（大規模法人部門）に認定

《2023年より４年連続の認定》

2026 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

▶ 障がい者支援

当社では、障がいのある方々も強みや個性を最大限に発揮して活躍できるよう、雇用・労務等の専門チームを設置し、安心して長く働ける環境の整備に努めております。

活躍事例

グッズ・外部資料へのアート作品の利活用



オリジナルTシャツ(※)



株主通信　表紙絵

(※)現在は社内販売でのみ展開中

在宅での社内業務対応



・事務入力作業
・社内請負サポート
・生成AIの活用による業務効率化

etc…

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
- 未払金、賞与引当金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）

	FY2025	FY2026	増減	増減率	要因
流動資産	**5,570**	**6,426**	856	15.4%	
現金及び預金	**3,407**	**4,151**	743	21.8%	連結キャッシュフロー状況参照
売上債権	**2,035**	**2,129**	94	4.6%	
固定資産	**1,145**	**1,191**	45	4.0%	投資有価証券　＋49百万円
資産合計	**6,715**	**7,617**	902	13.4%	
流動負債	**2,321**	**2,398**	77	3.3%	
未払金	**940**	**1,004**	64	6.8%	
固定負債	**76**	**72**	△4	△5.4%	リース債務　△3百万円
純資産	**4,317**	**5,147**	829	19.2%	当期純利益計上　＋1,221百万円 配当金支払　△401百万円
負債純資産合計	**6,715**	**7,617**	902	13.4%	
自己資本比率	**62.9%**	**66.4%**	＋3.5P		

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、投資有価証券の取得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）

	FY2025	FY2026	要因
営業キャッシュフロー	1,062	1,188	税金等調整前当期純利益 1,608百万円 法人税等の支払額 △430百万円
投資キャッシュフロー	△293	△78	有形固定資産の取得による支出 △60百万円 投資有価証券の取得による支出 △49百万円 事業譲渡による収入 56百万円
財務キャッシュフロー	△173	△366	配当金の支払額 △400百万円
キャッシュ増減	595	743	
キャッシュ期末残高	3,407	4,151	


1. 2026年９月期 決算概要
2. 2027年９月期 業績予想
3. 成長戦略及び取り組み

2027年９月期連結業績予想サマリー

- 営業利益率10%到達を想定
- 賃上げ促進税制の適用除外等により当期純利益は減益を見込む

（単位：百万円）

	FY2026 実績	FY2027 業績予想	増減	増減率	要因
売上高	**16,325**	**18,432**	2,107	12.9%	
ソリューション事業	**15,217**	**16,945**	1,727	11.4%	・派遣単価 4,000円超えを想定 ・AI駆動開発、全社横断的請負体制の整備
コンサルティング事業	**619**	**705**	85	13.8%	・SAP個別対応型モデル導入案件の獲得強化
AR/VR事業	**388**	**654**	266	68.6%	・「個別専用VR/MR」等の３商材に注力
その他	**99**	**127**	28	28.7%	・子会社による細胞培養加工受託事業の通年化
売上総利益 (売上高比率)	**4,253** (26.1%)	**4,782** (25.9%)	528 (△0.2P)	12.4%	
販売費及び一般管理費 (売上高比率)	**2,763** (16.9%)	**2,939** (15.9%)	175 (△1.0P)	6.4%	・処遇改善に伴う人件費増加 ・機電採用強化、拠点更新による経費増加
営業利益 (売上高比率)	**1,490** (9.1%)	**1,843** (10.0%)	352 (＋0.9P)	23.7%	・営業利益率10%到達
経常利益 (売上高比率)	**1,538** (9.4%)	**1,846** (10.0%)	308 (＋0.6P)	20.0%	
親会社株主に帰属する当期純利益 (売上高比率)	**1,221** (7.5%)	**1,208** (6.6%)	△13 (△0.9P)	△1.1%	・賃上げ促進税制の適用除外 ・一過性の特別利益に係る反動減

株主還元

FY2026配当予定

当期業績を勘案し、増配を予定

62円

（対前期＋17円、対配当予想＋12円）

FY2027配当予想

63円

（対FY2026配当予定＋ 1 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



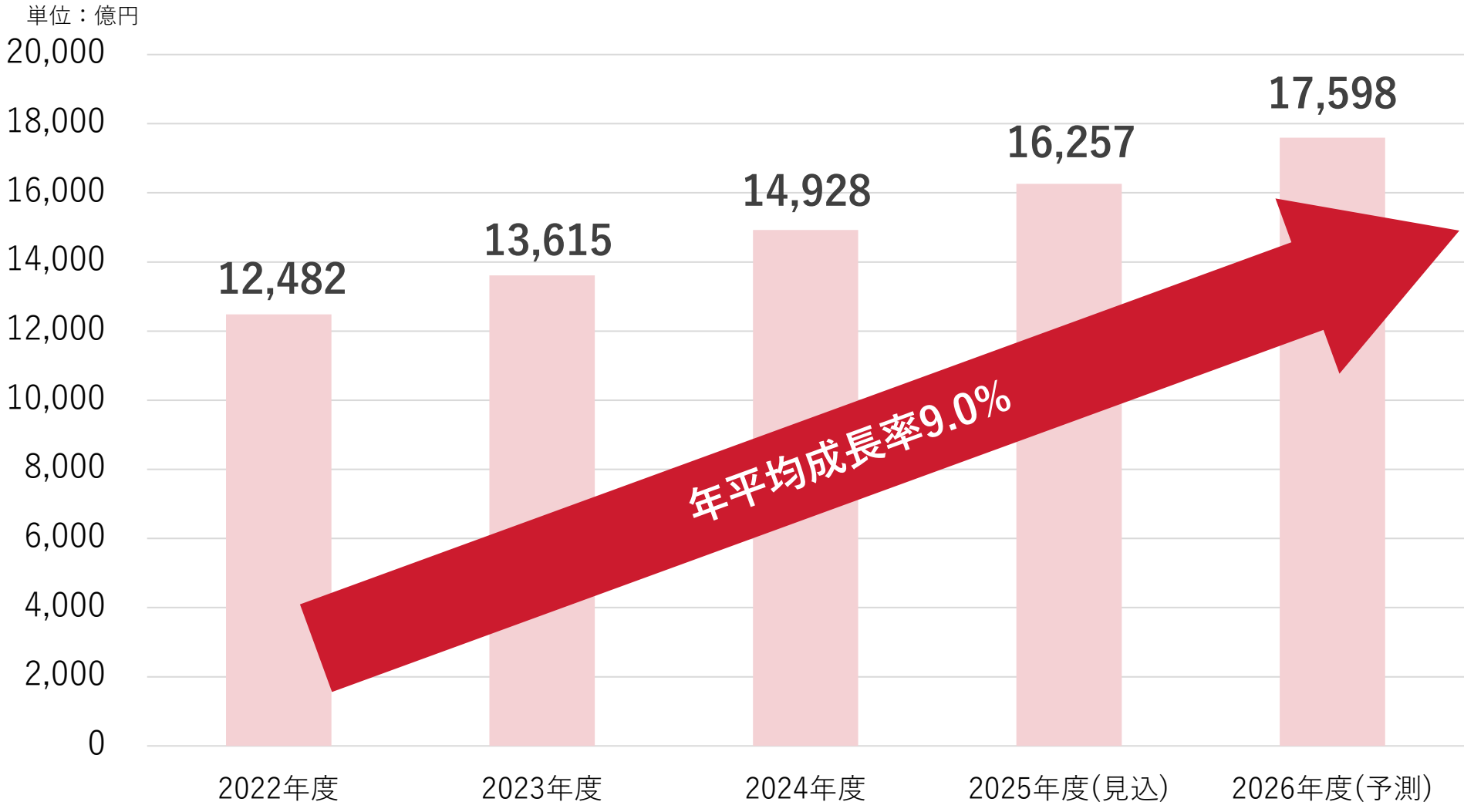
1. 2026年９月期 決算概要

2. 2027年９月期 業績予想

3. 成長戦略及び取り組み

デジタル人材採用・活用支援サービス市場の概況

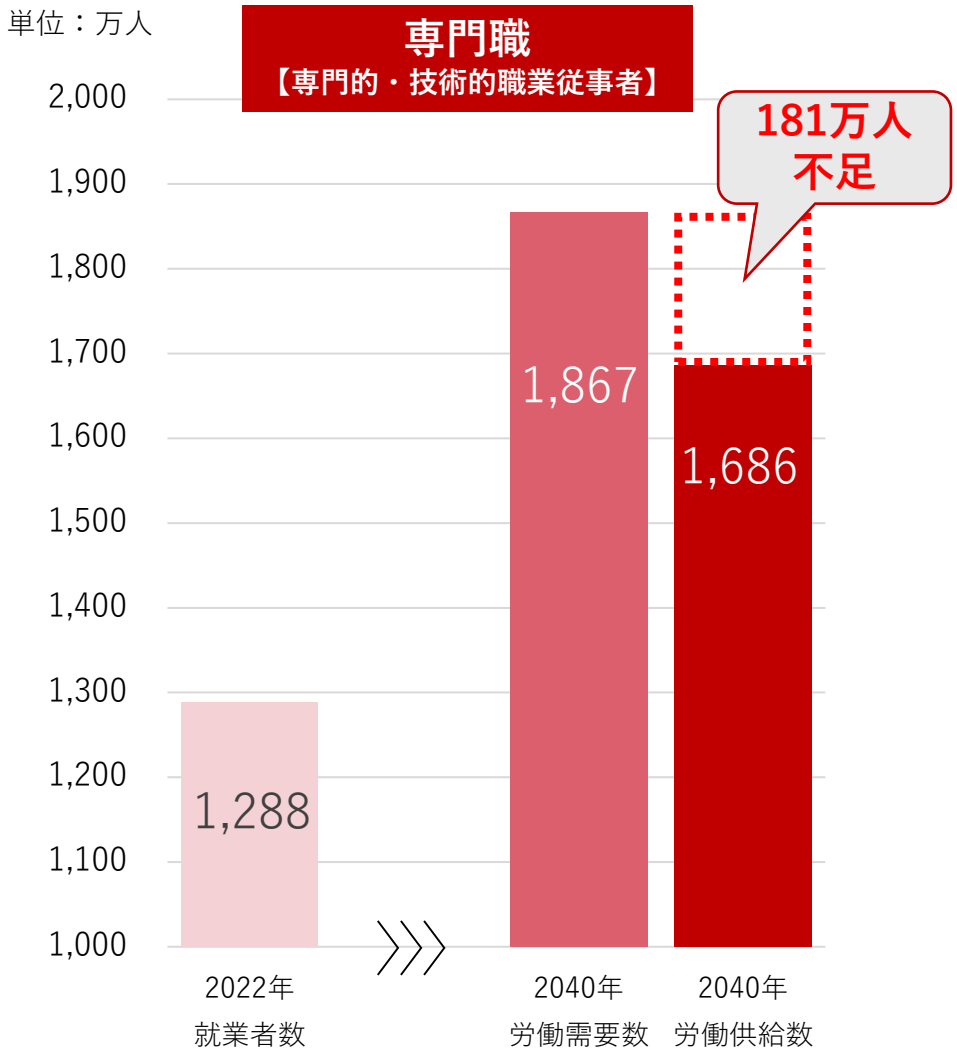
▶ ITエンジニア派遣を含むデジタル人材関連サービス市場は右肩上がりの予測

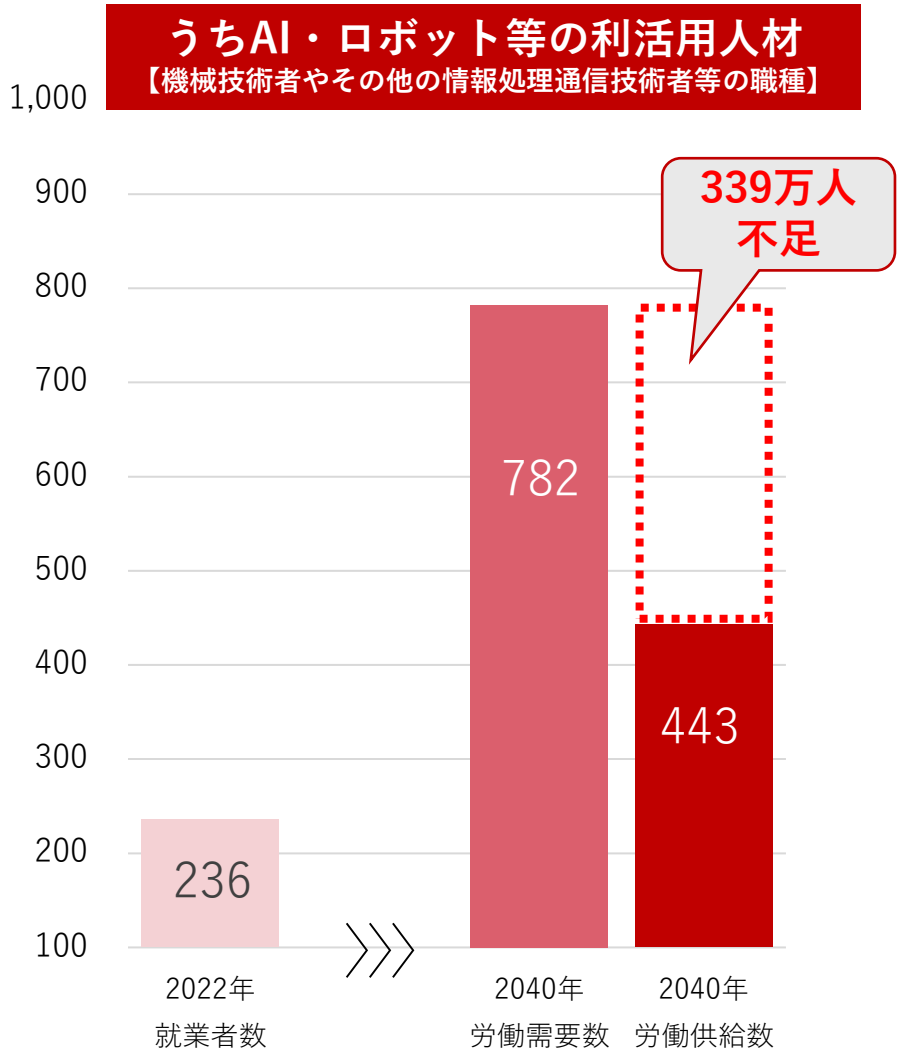


矢野経済研究所調べ「プレスリリース・デジタル人材採用・活用支援サービス市場に関する調査を実施（2026年）」

2040年の労働需給ミスマッチ予測

- 特にフィジカルAIを含むAI・ロボット等の利活用人材が大きく不足する見込み

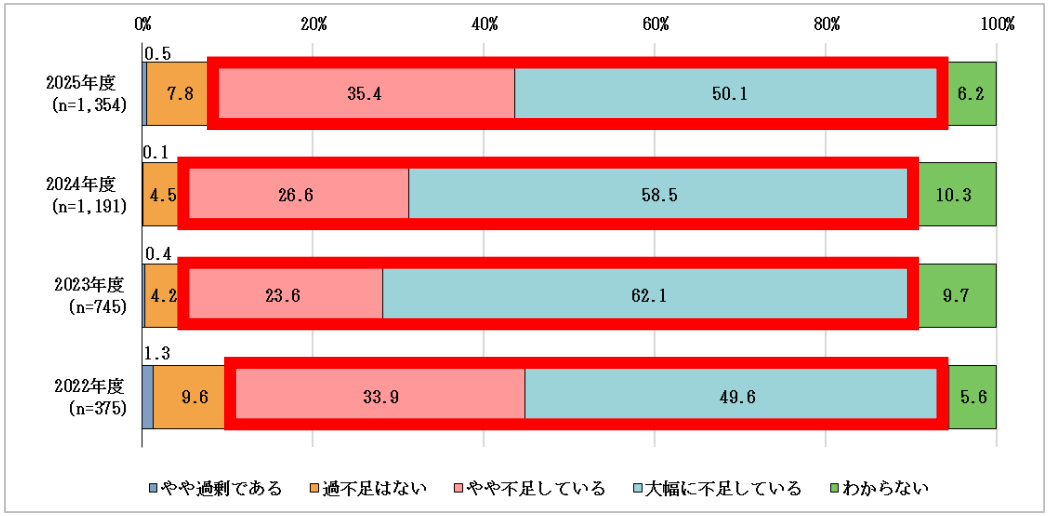




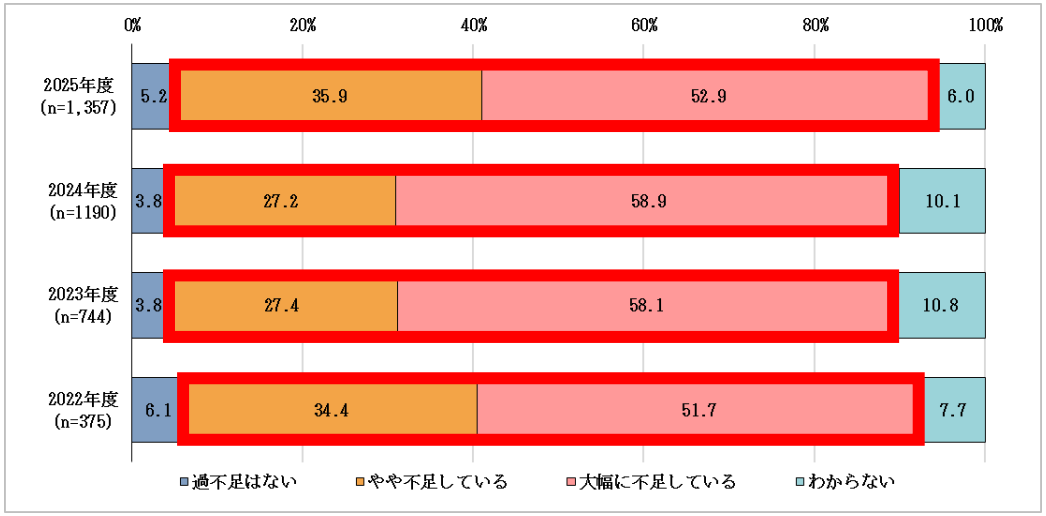
経済産業省「2040年の就業構造推計（改訂版）について」

IPAによる調査結果(DX推進/AI人材の過不足)

DX推進人材の「量」



DX推進人材の「質」



回答企業におけるDX推進人材の不足感は、直近４年間を通じて、**量・質ともに大きくは改善されていない**。

またAI関連人材のうち、

- 現場の知見と基礎的AI知識を持ち、自社へのAI導入を推進できる従業員
- データマネジメントの知見があり、社内で企画、推進できる人材

については、不足感が高止まりしている。

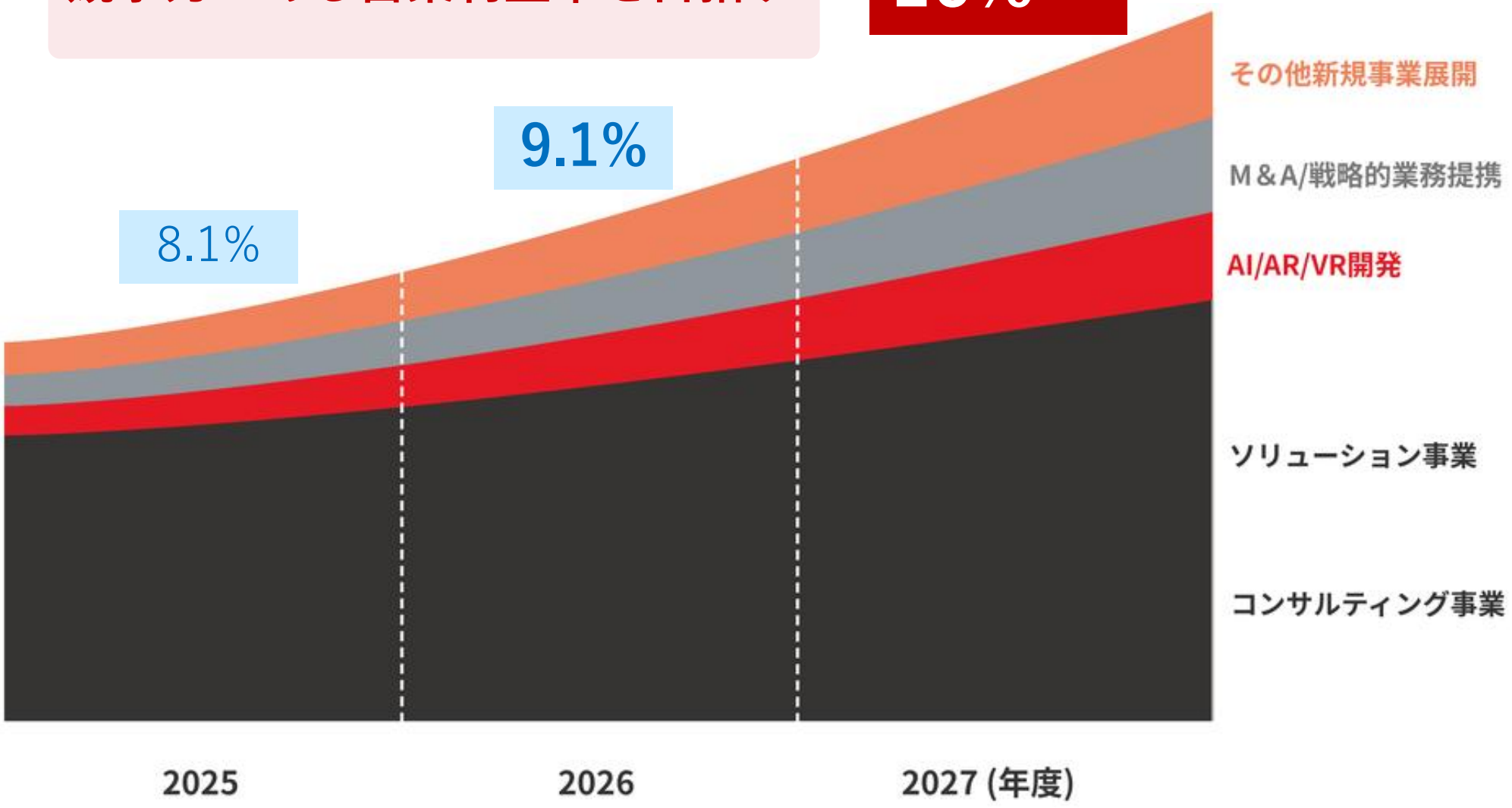
顧客企業の現場に深く入り込み、課題の特定からシステムの実装・定着までを一貫してやり切る外部人材(≒FDE)ニーズが高まる

2025-2027年度の成長戦略

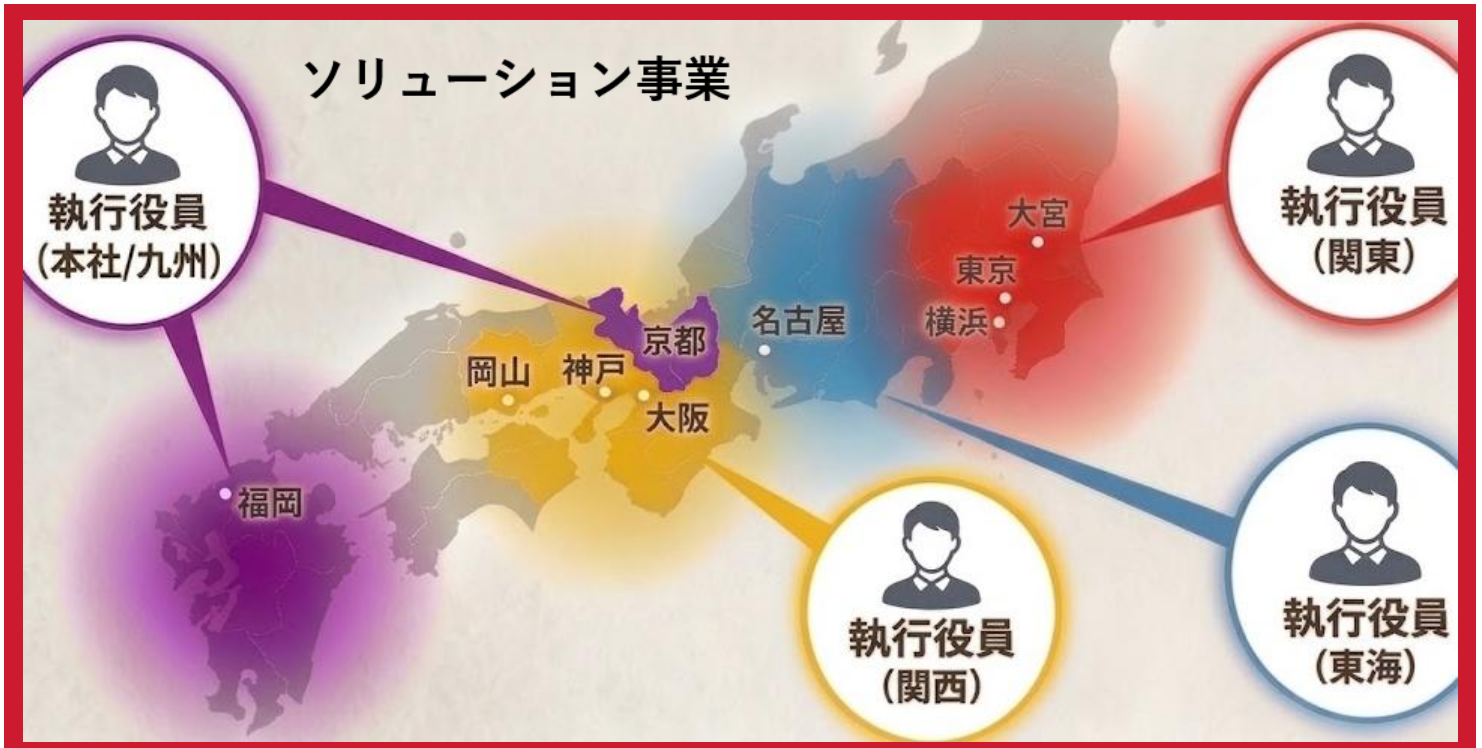
SUS

競争力のある営業利益率を目指す

10%へ



エリア別・機能別・事業別の自律型執行体制へ



執行役員

人財開発部
(新卒/機電採用)

執行役員

コンサルティング
事業

執行役員

AI/AR/VR事業
(DX化推進)

執行役員７人体制の構築

ガバナンス強化
意思決定迅速化
を両立させる

2027年度の事業別の取り組み

SUS

AI-Driven Companyへの変革

01 ソリューション事業

- ITエンジニアのキャリア進化
  (提供価値の再定義)
- AI駆動組織変革支援サービスの提供体制強化
- 最先端技術エンジニア人材の育成強化
  (フィジカルAI開発人材、チーム型FDE人材)
- 機電エンジニアの採用強化
- AI駆動によるIT受託開発拡大、製造請負強化
- 社内DX/AX、IT請負案件情報の統合などを行う戦略的ハブ組織の立ち上げ(BX/DX戦略部)

02 コンサルティング事業

- 商流向上のための営業力/チーム力強化
- AI活用を含む組織/育成体制の再設計

03 AI/AR/VR事業

- 防衛/重工/建設/物流の現場課題に対応
- 小売等の3D化販促と現場の生成AI定着に注力

04 その他事業

- ストーンフリー：２事業所目開設見極め
- プライムロード：CPC運営体制の変革

ITエンジニアのキャリア進化(提供価値の再定義)

これまで

純粋な
コーディング
業務

AIの活用で
役割をシフト

初級エンジニア **AI駆動型開発へのシフト**

AIが生成した膨大なコードの品質を担保し、意図を理解して検証する「**AI駆動型開発エンジニア**」としての付加価値が向上

上級・PMクラス **AIマネジメント、要件定義と実装**

生成AIに的確な指示を出すなどしてAIをコントロールし、現場理解に基づき要件定義からプロダクト構築、技術実装までをディレクションする「**FDE**」へと進化

※FDE：Forward Deployed Engineer

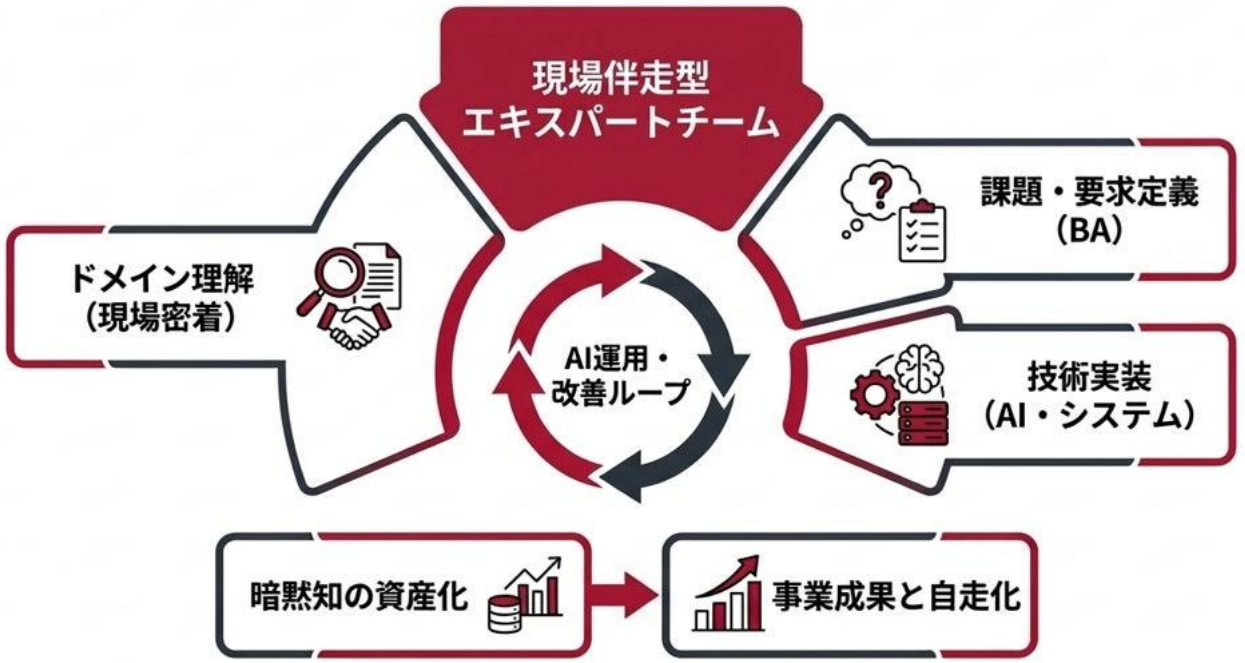
AI駆動組織変革支援サービスの提供体制強化

SUS

- 顧客企業におけるAI駆動型組織への変革をバックアップする体制を強化

現場理解 × **BA**【ビジネスアナリシス】 × **技術実装**【AI・システム】 ＋ **現場定着**【事業成果】

AI駆動組織変革支援サービス　～ 現場伴走型エキスパートチーム ～（チーム型FDE）



4つの核心ソリューション

- エキスパートチームの現場常駐による伴走
- 組織・業務推進とAI・システム実装の同時支援
- 暗黙知を蓄積・進化させるナレッジ蓄積基盤
- 成果を確信できる4段階のロードマップ

①初期診断	③本番導入・現場定着
②PoC	④継続運用・改善・横展開

最先端技術エンジニア人材の育成強化

- フィジカルAI開発人材、現場伴走型エキスパート人材(チーム型FDE人材)の育成強化

最先端技術エンジニア人材

AR/VR エンジニア

311人
（2026年９月末）
計画：300人

AI エンジニア

119人
（2026年９月末）
計画：100人

それぞれ計画達成

顧客ニーズの変化に応じて重点投資

フィジカルAIの「頭脳」開発エンジニア人材への転換促進

新計画 **300人**

BA研修実施を推進して、現場伴走型エキスパート人材(チーム型FDE人材)育成を本格化

機電エンジニアの採用強化

▶ 採用構成と採用プロセスを同時に変革し、AI時代の高付加価値人材基盤を構築

1 採用ポートフォリオの最適化

機電エンジニア採用目標

100人

（2028年度）

機電エンジニアの採用体制構築

変革の狙い

「機電シフトと入社時期の分散」

- 機電や最先端ITなど、AIによる代替リスクが少ない、若しくはAIの徹底活用が可能な領域の採用を強化
- 第二新卒枠の活用を推進するなど、入社時期の分散と即戦力化を加速

2 採用プロセスの進化

【上層：AIの領域】

ターゲティング → 自動エントリー → 事務・データ解析

【下層：人の領域】

面接・評価 → 関係構築（グリップ）

変革の狙い

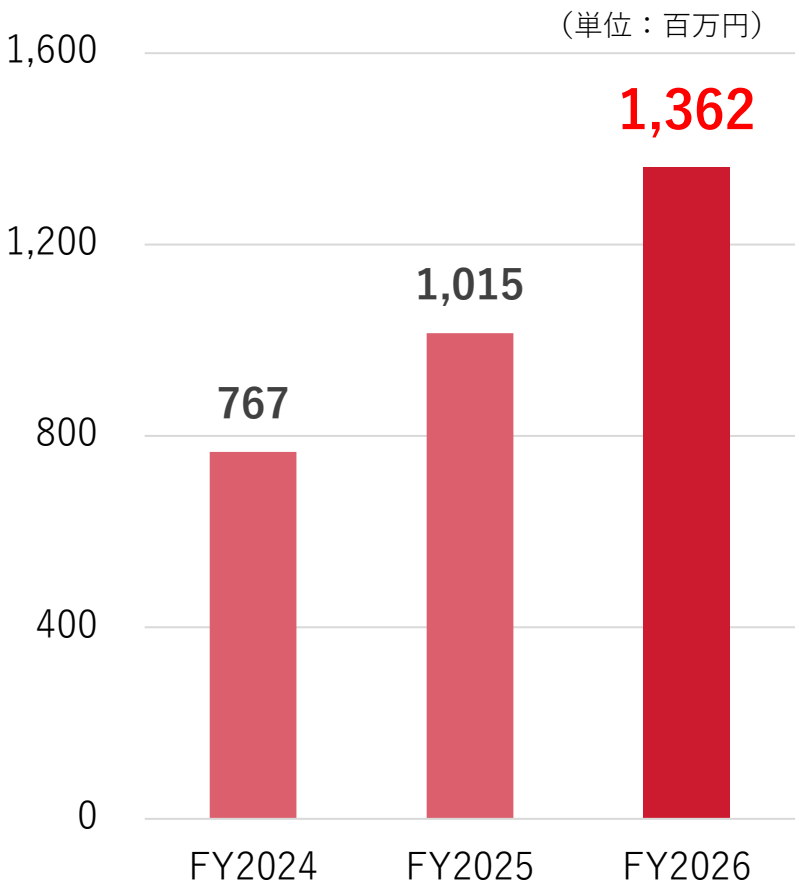
「人間しかできないコア業務への全集中」

- AI活用により、事務工数や初期プロセスを徹底的に自動化・高速化
- 創出されたリソースを、学生の動機形成、関係構築(グリップ)に100%注力させ、確実な採用を実現

AI駆動によるIT受託開発拡大

▶ AI駆動開発、全社横断的請負体制の整備による収益力向上

IT請負業務の売上高



IT請負売上高は昨年10億円を突破し、好調に推移しているが、開発スピードと品質を両立させて、更なる拡大を目指す

対応方針

- AI駆動開発推進による開発工数削減
- リソース最適化、教育などを全社統一で行える仕組みの構築
- ナレッジ共有による品質、提案力向上
- 独自開発のAIプラットフォーム「SUSHub」活用で機密漏洩リスクにも対応

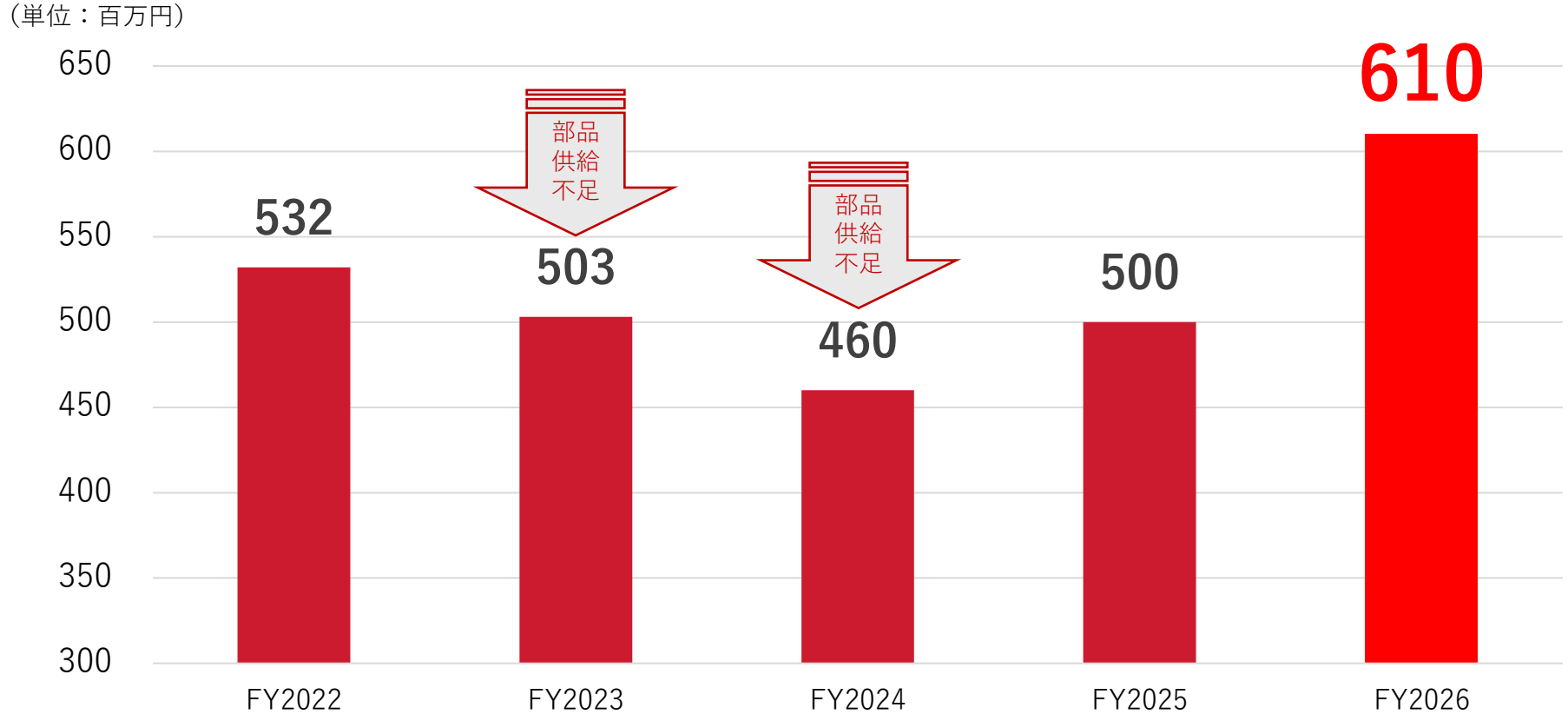
AI駆動開発、全社横断的請負体制の整備を通じて、事業利益の最大化を目指す

BX/DX戦略部

製造請負強化

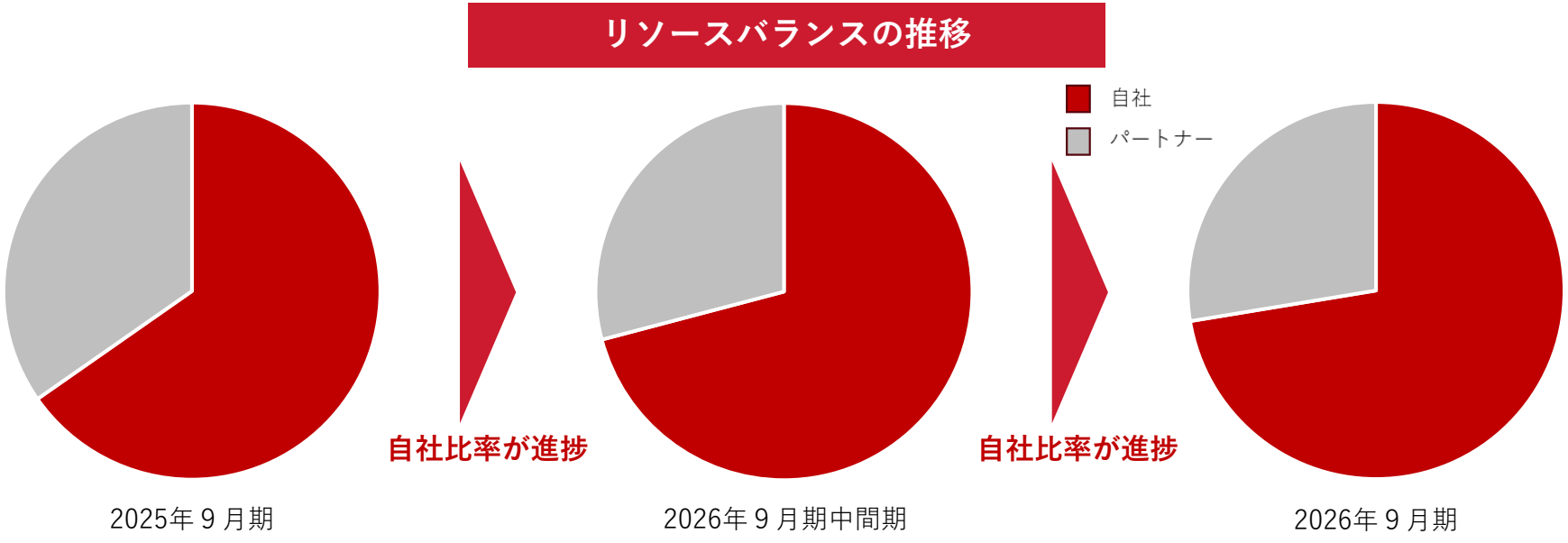
- GPU需要増加等を背景に半導体関連顧客向けが拡大、売上高**6億円**を突破
- AI需要の追い風、かつAI代替リスクが低い製造領域につき、更に強化

製造請負業務の売上高



コンサルティング事業の取り組み

- 営業力・育成力強化、適正なリソースバランス調整による体制化の推進
  - 商流向上を意識した営業力強化、ソリューション事業との案件連携による優良案件の獲得(大企業向け高単価・長期案件など)
  - 自社コンサルタント採用、パートナー提携を連動させたチーム力強化
  - SIer化を見据えて、AI活用拡大を含めた組織体制、育成体制の再設計



営業力・育成力強化に加え、適正なリソースバランス調整により、案件数拡大と利益率確保の両立を目指す

AR/VR事業の取り組み

SUS

▶ 過去の実績から商材とターゲットを絞り、事故防止・技能承継・販売促進ツールなど企業の重要課題に競争優位性を持つ商材を提案

1 個別専用VR/MR

ターゲット

- 防衛・重工・建設・物流・製造業など
- 危険度・停止損失が大きい工程をもつ企業

提供価値

重大事故や危険工程の再現など、汎用教材では足りない個社固有課題を解決。

2 3D販売促進ツール（バーチャルショーケース）

ターゲット

- 家具小売・家電量販・住設/建材業など
- 店舗とECを持ち大型商品を扱う企業

提供価値

3DやARで店舗とECを接続し、大型商品の実寸配置をWebARで体験可能に。

3 生成AI業務実装研修

ターゲット

- 生成AIを導入済みだが、現場活用が停滞している企業
- 中堅から大手製造業

提供価値

AIツールとスキルを提供する研修。将来的な本格AI開発や業務システム開発にも対応。

3D販売促進ツール(バーチャルショーケース)

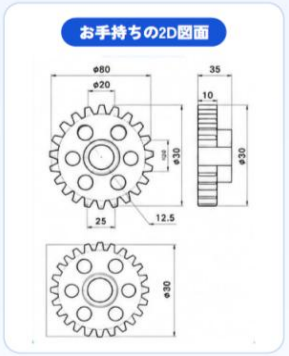
SUS

▶ 2Dから3Dを自動生成、視覚的に訴求する新サービス **バーチャルショーケース**

図面を扱うメーカー・商社の 営業／設計ご担当者様へ

お客様に「3Dで見せて」と言われたら。

その図面、AIで3Dに。





STEP 01
図面をアップロード
画像（PNG、JPEG、JPG）の
図面・写真をブラウザで送るだけ

▶



STEP 02
AIが自動で3Dに（約7分）
待っている間は画面を閉じてもOK
完了後に登録するだけ

▶



STEP 03
商談で見せる・共有
ブラウザ・スマホ・ARで、
自由に回して拡大できる

- ✓ ビューアー機能
- ✓ ARAR機能
- ✓ QRコード発行機能

図面があれば、製品も設備も3Dに


機械部品


エンジン


ロボット・FA


電子基板


大型製品

スマホでデモ体験

お問い合わせ

AR/VR受注案件紹介

▶ ENEOSグローブ株式会社：「VRガス漏れハンター」シリーズ（全4作）の開発

LPガスの緊急保安対応を、VR空間で安全に繰り返し訓練できる研修コンテンツ

課題　**現場でしか身につかない保安対応力の継承**

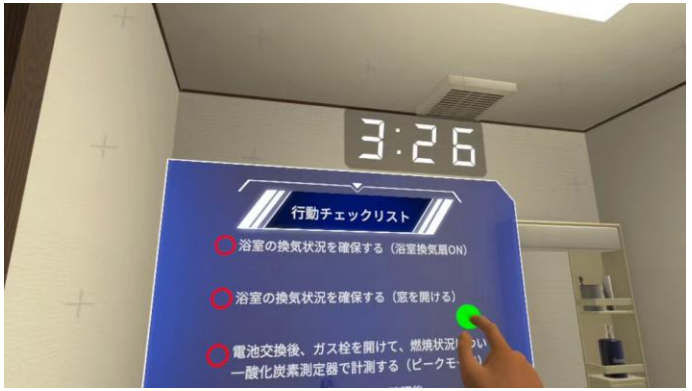
LPガスの保安業務では、ガス漏れや一酸化炭素（CO）発生といった緊急時に、現場で迅速かつ的確に判断・対応する力が欠かせない。一方で、ベテラン従業員の引退が進むうえ、緊急出動の機会そのものが少ないため、若手が実際の現場で経験を積むことは難しい。危険を伴う状況は研修で再現しにくく、現場の対応力をどう継承していくかが課題となっていた。



※画像は第4弾「ヒヤリハット編」の体験画面です

効果　**多様な現場のリスクを、VRで安全に繰り返し体験**

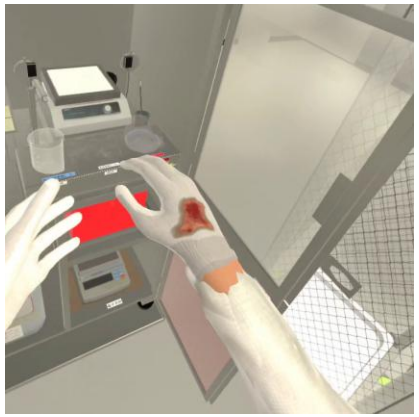
戸建住宅編に始まり、集合住宅編、業務用（飲食店）編、そして実際のヒヤリハット事例をもとにした第4弾「ヒヤリハット編」まで、シリーズ全4作を一貫して開発した。危険な状況をVR上で安全に再現し、体験者の行動を記録・数値化することで、研修の成果を客観的に振り返ることができる。最新作ではVRゴーグル単体での運用や最大4名の同時体験に対応し、一般消費者向けの安全啓発にも活用の場を広げている。



AR/VR受注案件紹介

▶ 株式会社デンソー：VR危険体感シミュレーター開発

薬液が皮膚や目に付着する受傷事故を、VRで安全に疑似体験できる安全教育コンテンツ





※実際のアプリ画面です

課題 **実物では体験させられない「危ない瞬間」**

危険性の高い薬液を扱う工程では、保護具の着け忘れや手順の誤りが、重大な受傷につながる。しかし、その怖さは言葉や映像だけでは実感しにくく、実物で体験させることもできない。安全意識を根づかせるには、危険を「自分ごと」として体感できる教育手段が求められていた。

手で操作
Meta Quest 3で
手の動きを再現

保護具
着用の有無で
受傷の有無・程度が変化

事故体験
薬液付着の瞬間を
安全に疑似体験

振り返り
受傷状態の確認と
事故原因の解説

特長 **「作って終わり」ではなく、現場で育てるVR**

導入後も、体験者の声をもとに撹拌棒等の動きを改善し、事故の直前から体験を始められる機能や、QRコードで体験空間の位置を合わせる機能を追加開発。顧客の現場に合わせて、コンテンツを育て続けている。



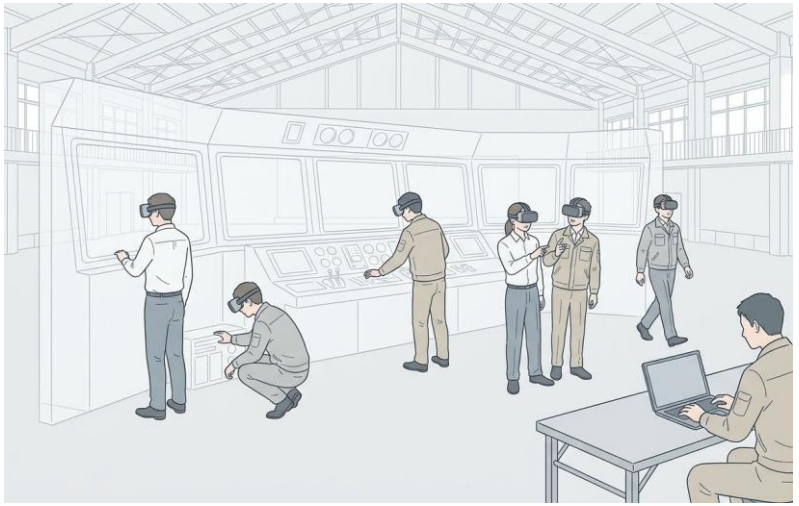
AR/VR受注案件紹介

▶ 三菱造船株式会社：船舶MVRシステム開発

大型船舶の操舵室を実寸のVR空間に再現し、関係者が同時に入って機器配置を検証するシステム

課題　**図面では確かめられない「実寸の使いやすさ」**

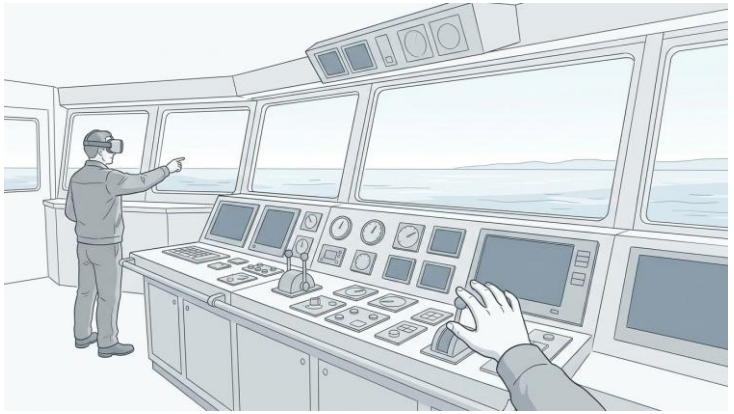
船舶の操舵室は、多数の航海計器や操作卓が限られた空間に並ぶ、船の中枢である。機器配置は船主と造船所が協議して決めるが、「その位置に立って本当に操作できるか」「手が届くか」「視界を遮らないか」といった点の検証のために、図面のみならず実寸大模型を製作することがある。配置変更の都度、実寸大模型も変更する必要があり、コスト、時間、人手の面で負担となっていた。
また、建造が進んでからの配置変更は大きな手戻りとなるため、設計段階で関係者の合意を確実に得ることが課題となっていた。



※画像はいずれもイメージです

期待効果　**関係者全員が同じ空間で確かめ、その場で決める**

操舵室を実寸のVR空間に再現し、最大25名がVRゴーグルを装着して同時に入れるシステムを開発する。機器配置はPCから即座に動かすことが可能で、立ち位置・視界・手の届く範囲をその場で検証できる。図面だけでは見落としがちな使いにくさを設計段階で洗い出し、関係者が持ち帰らずに合意できる場をつくることで、建造後の手戻りの防止に貢献する。当社が持つMVR（多人数同時体験型VR）の技術を、造船の設計検証へ広げる取り組みである。



免責事項および将来見通しに関する注意事項

□ 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。