

ライク

2462 東証 1 部

<https://www.like-gr.co.jp/ir/index.html>

2017 年 2 月 6 日 (月)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
柴田 郁夫

[企業情報はこちら >>>](#)

■ ジェイコムホールディングスからライクへ商号変更。 更なる飛躍を図る

ライク<2462> (旧ジェイコムホールディングス) は、人材派遣や業務受託等の「総合人材サービス」に加えて、「子育て支援サービス」及び「介護関連サービス」も手掛けている。モバイル業界向けを中心とした人材サービスで実績を積み上げてきたが、2009 年に持株会社体制へ移行すると、積極的な M&A や戦略的な事業提携などを通じて、同社の強み (採用・教育におけるノウハウ等) が活かせる成長分野へと事業領域を拡大。その結果、保育・人材・介護の 3 つの柱が確立する形で第 2 の創業期が完結し、「人生のどの段階においてもなくてはならないグループ企業」として新たな成長ステージに入っている。2016 年 12 月 1 日には、求職者、スタッフ、保育・介護施設の利用者、顧客企業、株主等のすべてのステークホルダーに愛される企業グループでありたいという気持ちを込めて、ジェイコムホールディングス株式会社からライク株式会社に商号変更。「LIKE (ライク)」を根幹に各事業会社のブランドを統一することで、グループシナジーの最大化を図るところに狙いがある。

足元の業績が好調に推移していることに加えて、2015 年 7 月には保育事業を展開するサクセスホールディングス<6065>を連結化したことにより、前回の中期経営計画を前倒しで達成。新たに 2019 年 5 月期までの中期経営計画を策定した (2016 年 7 月発表)。最終年度の目標として売上高を 55,200 百万円 (3 年間の成長率は年率 20.1%)、経常利益を 3,500 百万円 (同 27.9%) と意欲的な水準を掲げている。特に、需要が拡大している「総合人材サービス」と「子育て支援サービス」が、相互にプラスの効果を生み出しながら業績の伸びをけん引する想定となっている。

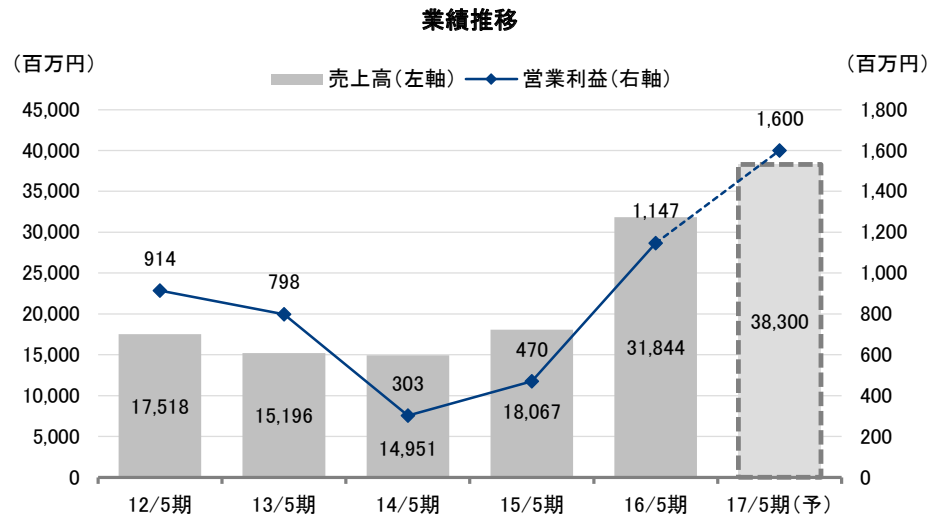
2017 年 5 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 42.7% 増の 19,027 百万円、営業利益が同 62.0% 増の 925 百万円と期初予想を上回る大幅な増収増益となった。好調な外部環境が続くなかで、未経験者を戦略化する独自スキームの活用等により「総合人材サービス」が好調に推移した。加えて、「子育て支援サービス」もサクセスホールディングスの連結化が期初から寄与 (3ヶ月分の上乗せ) した上、「総合人材サービス」との連携による保育人材の確保と保育施設の拡大が増収に大きく寄与。「介護関連サービス」も人材不足の解消等により入居率が向上し、収益性が大きく改善 (黒字化) した。利益面でも、のれん償却費や事業拡大に向けた人件費増により販管費が増加したものの、増収により吸収したこととで営業利益率は 4.9% (前年同期は 4.3%) に改善している。

2017 年 5 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 20.3% 増の 38,300 百万円、営業利益を同 39.4% 増の 1,600 百万円と増収増益を見込んでいる。弊社では第 2 四半期決算の状況や戦略の進捗等を勘案して、同社の業績予想は保守的な水準であると判断している。

弊社では、外部要因 (人材不足の深刻化や保育・介護分野の拡大など) 及び内部要因 (3 つの柱の確立とグループシナジー創出など) の両面から判断して、同社は中長期的にも高い成長率を維持していくものとみている。注目すべき点は、業界に精通することで強みを発揮してきた「総合人材サービス」と、人材不足が成長のボトルネックとなっている保育・介護分野との垂直統合が、どのような形で独自の価値を生み出し、同社の業績はもちろん、社会的な課題解決 (働き方の改革、子育て・介護の環境整備など) に向けて貢献していくのか、具体的な成果やそのスピードにある。また、3 つの柱の間を補完する新たな分野への参入にも可能性があるともみており、他社との提携を含め、今後の展開をフォローしていきたい。

Check Point

- ・ 保育・人材・介護の 3 本柱でシナジー創出へ
- ・ 17/5 期上期は大幅増収営業増益で着地
- ・ 19/5 期に売上高 55,200 百万円、経常利益 3,500 百万円を目指す



会社概要

保育・人材・介護の 3 本柱でシナジー創出へ

(1) 沿革

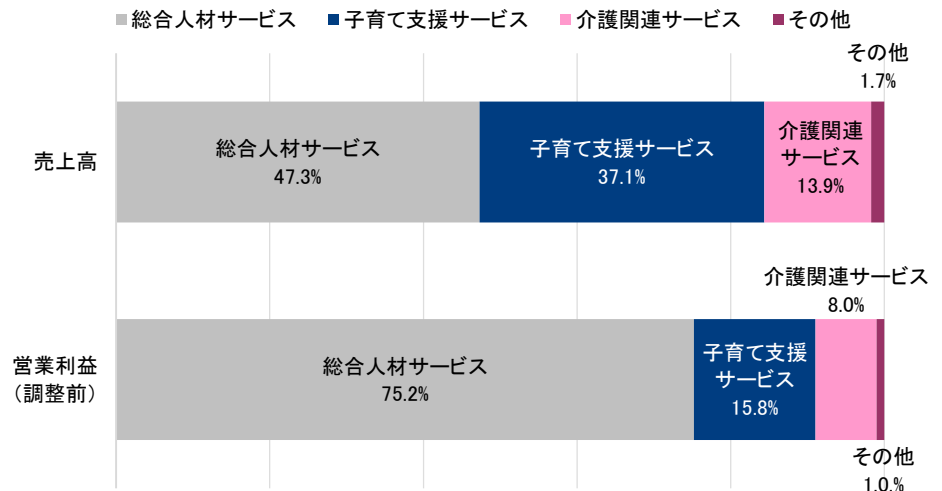
同社は 1993 年に設立され、1998 年からはモバイル業界向けを中心とした人材サービス(携帯電話販売業務への人材派遣や業務受託など)により事業基盤を確立。対象業界を絞り込むとともに、自ら携帯電話販売店を運営するなど、業界知識と運営ノウハウを武器として成長を実現してきた。2005 年に東証マザーズ、2007 年に東証 1 部に上場すると、2009 年には持株会社制に移行し、次の成長に向けた体制を整備。2009 年に保育事業を展開する現サクセスホールディングスを関連会社化(2015 年に連結子会社化)、2013 年には介護事業を展開するサンライズ・ヴィラを連結子会社化するなど、積極的な M&A や戦略的な事業提携などを通じて、同社の強み(採用・教育におけるノウハウなど)が活かせる成長分野へと事業領域の拡大に取り組んできた。その結果、保育・人材・介護の 3 つの柱が確立する形で第 2 の創業期が完結し、同社は新たな成長ステージに入っている。

2016 年 12 月 1 日には、求職者、スタッフ、保育・介護施設の利用者、顧客企業、株主などのすべてのステークホルダーに愛される企業グループでありたいという気持ちを込めて、ジェイコムホールディングスからライクに商号変更。「LIKE(ライク)」を根幹に各事業会社のブランドを随時統一することで、グループシナジーの最大化(統一ブランドによるグループ力向上と広告宣伝効果の最大化を含む)を図るところに狙いがある。

2017 年 2 月 6 日 (月)

(2) 事業内容

同社は、保育・人材・介護サービスを営む事業会社を傘下に持つ持株会社である。事業セグメントは、「総合人材サービス」、「子育て支援サービス」、「介護関連サービス」、「その他」の 4 つに区分される。コア事業である「総合人材サービス」が売上高の 47.3%、営業利益（調整前）の 75.2% を占めている（2017 年 5 月期第 2 四半期実績）。

事業別売上高及び営業利益(調整前)の構成比 (2017年5月期第2四半期)

各事業の内容は以下のとおりである。

a) 総合人材サービス

モバイル業界やアパレル業界向け販売関連業務、保育・介護業界、コールセンター・物流等に人材を派遣する「人材派遣サービス」や、販売店舗や販促キャンペーン、コールセンター、物流センター等を受託運営する「アウトソーシングサービス」を主力とし、「人材紹介サービス」や「採用・教育支援サービス」も提供している。連結子会社には、ライクスタッフィング（旧ジェイコム）、エースタッフが存在する。

b) 子育て支援サービス

企業・病院・大学等が設置する事業所内保育を受託運営する「受託保育事業」と、認可保育園・学童クラブ等の公的保育施設を運営する「公的保育事業」を展開している。事業所内保育施設は全国で 182 ヶ所、公的保育施設は 125 ヶ所となっている（2016 年 10 月末）。女性活躍推進法の制定や待機児童問題の深刻化等により、同社グループで提供できるサービスにも拡大余地があることから、前期までの「保育関連サービス」から「子育て支援サービス」へ改称した。連結子会社には、2015 年 7 月に連結化したサクセスホールディングス、サクセスアカデミーの 2 社が存在する。

c) 介護関連サービス

神奈川・東京・埼玉で有料老人ホームの運営を行っている。施設数は 21 ヶ所（デイサービス 2 施設を含む）、居室数は 1,123 室となっている（2016 年 10 月末）。24 時間看護師が常駐し、医療機関と連携した看取り介護などに特長がある。2013 年 10 月に連結化したサンライズ・ヴィラが展開している。

d) その他

アンテナショップとして、携帯電話販売店（2 店舗）の運営などを行っている。

(3) 特長 (強み)

同社の強みは、コア事業である「総合人材サービス」における独自スキームやマッチング力のほか、保育・人材・介護の 3 つの柱の連携によるシナジー創出にあると考えられる。

a) 「総合人材サービス」における独自スキームとマッチング力

求職者の経験やスキルを問わず戦力化する独自スキームに強みを有する。具体的には、現場経験豊富な研修担当が、座学での研修だけでなく、一緒に就業することで戦力化するとともに、就業後においても、現場視点でのフォローにより、定着率の向上を図るものである。対象業界の絞り込みや、自ら事業を手掛けることにより蓄積してきた業界知識や運営ノウハウが源泉となっており、強みを活用することで拡大する需要を取り込むとともに、その実績がさらに強みに結びつく好循環が成立していると言える。また、就業条件の多様化を顧客企業に提案する一方、求職者の希望や適正にきめ細かく対応することによるマッチング力も強みとなっている。

b) 3 つの柱の連携によるシナジー創出や事業モデルの拡張性

「総合人材サービス」にとっては、成長分野である保育・介護事業を自ら展開することにより、モバイル業界向けと同様、業界知識や運営ノウハウが蓄積されることで、さらなる強みの形成につながる効果が期待できる。また、保育に関するコンテンツ(幼児の遊ばせ方の指導など)を提供するサイトには数多くの保育士が登録しており、その会員基盤を「総合人材サービス」で活かすこともできる。

一方、「子育て支援サービス」や「介護関連サービス」にとっては、人材の確保が成功のカギを握っており、採用や教育、就業後フォローにノウハウを有する「総合人材サービス」との連携により事業拡大や収益性の向上を図ることが可能となる。また、顧客基盤の共有(例えば、「総合人材サービス」の顧客企業から事業所内保育施設の運営を受託するなど)による事業機会の創出(クロスセル)も挙げられる。

さらに言えば、保育、人材(就職)、介護という人生における重要なステージを押さえることにより、求職者として、あるいは保育・介護施設の利用者として、各サービス間の移動を図ることにより、1人当たりの生涯価値(ライフタイムバリュー)を高めることができる。また、中長期的な視点に立てば、3つの柱の間を補完する新たな分野への参入(事業モデルの拡張性)にも可能性があると考えられる(例えば、教育や結婚、引っ越し、葬儀など)。

■決算動向

17/5 期上期は大幅増収営業増益で着地

(1) 2017 年 5 月期第 2 四半期決算の概要

2017 年 5 月期第 2 四半期の業績は、売上高が前年同期比 42.7% 増の 19,027 百万円、営業利益が同 62.0% 増の 925 百万円、経常利益が同 73.2% 増の 1,084 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 59.2% 減の 610 百万円と大幅な増収及び営業(経常)増益となり、期初予想を上回る結果となった。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益が減益となったのは、前期におけるサクセスホールディングスの公開買付けに伴う特別利益(段階取得にかかる差益 1,230 百万円)が剥落したことによるものであり、実質的には大幅な増益と言える。

契約形態別売上高の推移

(単位:百万円)

	16/5 期第 2 四半期 実績		17/5 期第 2 四半期 実績		増減	
		構成比		構成比		増減率
契約形態別売上高	7,541		8,999		1,458	19.3%
派遣契約	4,996	66.2%	5,687	63.2%	690	13.8%
業務委託契約	2,434	32.3%	3,213	35.7%	778	32.0%
紹介予定・職業紹介契約	109	1.5%	98	1.1%	-11	-10.5%

業界別売上高の推移

(単位:百万円)

	16/5 期第 2 四半期 実績		17/5 期第 2 四半期 実績		増減	
		構成比		構成比		増減率
業界別売上高	7,541		8,999		1,458	19.3%
モバイル	5,957	79.0%	7,111	79.0%	1,154	19.4%
アパレル	431	5.7%	610	6.8%	178	41.3%
保育	100	1.3%	119	1.3%	19	19.2%
介護	23	0.3%	25	0.3%	2	6.4%
コールセンター	291	3.9%	390	4.3%	99	34.2%
物流	282	3.8%	374	4.2%	91	32.5%
その他	454	6.0%	367	4.1%	-86	-19.1%

b)「子育て支援サービス」は、売上高が前年同期比 136.7% 増の 7,051 百万円、営業利益が同 221.1% 増の 190 百万円と大きく拡大した。2015年7月に連結化したサクセスホールディングスが期初から寄与(3ヶ月分の上乗せ)した。一方、利益面では、認可保育園の新規開設費用(2ヶ所)と、事業所内保育施設における顧客企業との契約更新前の保育士の昇給等により原価率が悪化し、増益とはなったものの想定を下回る結果となった。ただ、顧客企業との契約更新(価格改定)は不採算先の見直しを含めて随時進めており、今後の収益性改善要因になるものと捉えることができる。

c)「介護関連サービス」は、売上高が前年同期比 8.4% 増の 2,646 百万円、営業利益が 96 百万円(前年同期は 46 百万円の損失)と増収増益となり黒字転換を果たした。「総合人材サービス」との連携(人事交流や採用代行等)により介護士が充足したことから、サービス品質の向上に集中した結果、入居率が大きく改善してきた(2013年10月の 68.0% から 2016年10月には 95.6% に改善)。増収効果や人材の定着率の向上によるコスト削減により黒字化を達成した。

17/5 期通期も大幅増収営業増益の見込み

(2) 2017年5月期の業績予想

2017年5月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比 20.3% 増の 38,300 百万円、営業利益を同 39.4% 増の 1,600 百万円、経常利益を同 31.6% 増の 2,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 51.9% 減の 900 百万円と増収及び営業(経常)増益を見込んでいる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益が減益となるのは、上期実績と同様である。

業績予想の達成のためには、下期における売上高 19,272 百万円（前年同期比 4.1% 増）、営業利益 674 百万円（同 17.0% 増）、経常利益 1,115 百万円（同 6.6% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 289 百万円（同 22.7% 減）が必要となる。下期は、サクセスホールディングスの連結化効果が一巡することや、「介護関連サービス」における入居率が実質満床に達していることから、上期ほどの高い伸び率は期待できないものの、好調な外部環境やグループシナジーの創出等により業績の伸びが継続する見通しである。

弊社では、上期決算の状況や戦略の進捗等を勘案して、同社の業績予想は保守的な水準であるとみており、今後の業績推移をフォローする必要がある。

2017 年 5 月期業績予想

(単位：百万円)

	16/5 期 実績		17/5 期 予想		増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	31,844		38,300		6,455	20.3%
総合人材サービス	15,621	49.1%	18,900	49.3%	3,278	21.0%
子育て支援サービス	10,542	33.1%	13,800	36.0%	3,257	30.9%
介護関連サービス	4,956	15.6%	5,000	13.1%	43	0.9%
その他	723	2.2%	600	1.6%	-123	-17.1%
営業利益	1,147	3.6%	1,600	4.2%	452	39.4%
経常利益	1,672	5.3%	2,200	5.7%	527	31.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,871	5.9%	900	2.4%	-971	-51.9%

■ 成長戦略

19/5 期に売上高 55,200 百万円、経常利益 3,500 百万円を目指す

同社は、2017 年 5 月期を最終年度とする中期経営計画を推進してきたが、足元の業績が好調に推移していることに加えて、2015 年 7 月にはサクセスホールディングスを連結化したことにより、目標数値を前倒して達成し、新たに 2019 年 5 月期までの中期経営計画を策定した（2016 年 7 月発表）。最終年度の目標として売上高を 55,200 百万円（3 年間の成長率は年率 20.1%）、経常利益を 3,500 百万円（同 27.9%）と意欲的な水準を掲げている。特に、需要が拡大している「総合人材サービス」と「子育て支援サービス」が相互にプラスの効果を生み出しながら業績の伸びをけん引する想定となっている。

各サービスの見通しは以下のとおりである。

a) 「総合人材サービス」は、対象業種（保育、モバイル、介護、アパレル、コールセンター、物流等）における人材確保が経営課題となっていることを受けて、未経験者を戦力化（外国人材の受け入れも含む）する独自スキームや就業条件の多様な働きやすい環境の整備等を推進することによりマッチング力を高め、需要拡大を取り込む戦略である。年間増収率として 20% を超える水準を見込んでいるようだ。

b)「子育て支援サービス」は、待機児童問題が深刻化するなかで、保育人材の確保と保育施設の増加に取り組む方針である。保育施設については、グループの豊富な取引先を活かし、事業所内保育施設の受託数の増加に注力する。公的保育施設についても、サービス面での品質はもちろん、ハード面（立地や設備等）でも好条件な施設にこだわりながら、年間 15 ～ 20 ヶ所の新規開設を予定している。

c)「介護関連サービス」は、介護人材の確保とサービスの差別化を図りながら、高品質の介護サービスの追求に取り組む。ただ、既存施設が実質満床になっていることに鑑み、今後の介護施設の拡大については、売上成長と損益（新規開設に伴う先行費用）のバランスを勘案しながら慎重に進めていく方針であり、計画としてはほぼ横ばいでの推移を想定しているようだ。ただし効率性の観点から、既存施設に隣接した物件等厳選した上で、年間 2 ～ 3 ヶ所の新規開設や既存施設の増床による拡大の余地はあるとみられる。

弊社では、外部要因（人材不足の深刻化や保育・介護分野の拡大など）及び内部要因（3つの柱の確立とグループシナジー創出等）の両面から判断して、同社は中長期的にも高い成長率を維持していくものとみている。注目すべき点は、業界に精通することで強みを発揮してきた「総合人材サービス」と、人材不足が成長のボトルネックとなっている保育・介護分野との垂直統合が、どのような形で独自の価値を生み出し、同社の業績はもちろん、社会的な課題解決（働き方の改革、子育て・介護の環境整備等）への貢献をしていくのか、具体的な成果やそのスピードにある。また、3つの柱の間を補完する新たな分野への参入にも可能性があるかとみており、他社との提携を含め、今後の展開をフォローしていきたい。

中期経営計画

(単位：百万円)

	16/5 期 実績	17/5 期 計画	18/5 期 計画	19/5 期 計画	平均成長率
売上高	31,844	38,300	46,400	55,200	20.1%
伸び率	76.3%	20.3%	21.1%	19.0%	
経常利益	1,672	2,200	2,800	3,500	27.9%
利益率	5.3%	5.7%	6.0%	6.3%	

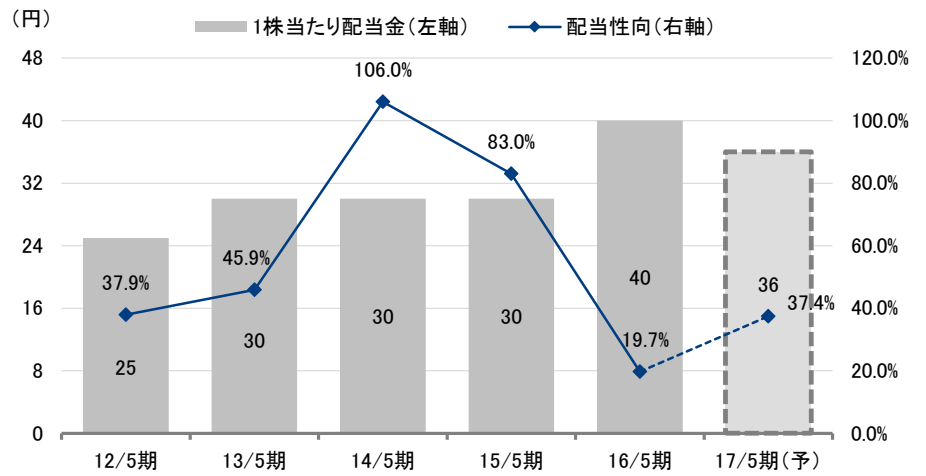
■ 株主還元

配当により利益還元を積極的かつタイムリーに行う

同社では、財務体質の強化と事業への再投資による企業価値の向上を図りつつ、配当により利益還元を積極的かつタイムリーに行う方針である。配当性向としては 35% 以上を目標としている。2016 年 5 月期の 1 株当たり配当金は、記念配当 5 円を含む年間 40 円（中間 15 円、期末 25 円）を実施した。ただ、前述したとおり、一過性の特別利益があったことから配当性向は 19.7% にとどまった。2017 年 5 月期は、記念配当を除くと実質 1 円の増配となる年間 36 円の配当（配当性向 37.4%）を予想している。弊社では、中長期的にも利益成長に伴う増配の余地は十分にあるものとみている。

また、2016 年 5 月期より株主優待制度を導入した。毎年 5 月末現在の株主名簿に記載された株主（100 株以上を保有）に対して、QUO カード（100 株以上 500 株未満で 1,000 円分、500 株以上で 2,000 円分）のほか、サンライズ・ヴィラの運営する介護施設の入居金割引券（300,000 円分）を贈呈する内容となっている。

1株当たり配当金と配当性向



重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ