

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

平山ホールディングス

7781 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 10 月 26 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 6 月期の業績概要	01
2. 2023 年 6 月期業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ会社	05
■ 事業概要	07
1. 事業内容	07
2. SWOT 分析	10
■ 業績動向	12
1. 2022 年 6 月期の業績	12
2. 事業セグメント別動向	14
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
1. 2023 年 6 月期の業績見通し	18
2. 中期経営計画	22
■ 株主還元策	25

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

要約

製造業の国内生産回帰を追い風に、年率 2 ケタ増収増益が続く見通し

平山ホールディングス <7781> は、日本のものづくり（製造業）を支える製造支援会社として、インソーシング（請負）・派遣事業や技術者派遣事業、海外事業等を展開している。製造現場の改善につながるコンサルティングサービスをフックにして新規顧客を開拓し成長を続けている。2018 年 7 月に同業の FUN to FUN（株）を子会社化したほか、同年 12 月に（株）平和鉄工所、2019 年 6 月に（株）大松自動車（現（株）大松サービーズ）を子会社化するなど積極的な M&A 戦略により事業基盤を拡充している。

1. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 21.4% 増の 27,978 百万円、営業利益で同 30.0% 増の 692 百万円と大幅増収増益となった。新規顧客の開拓並びに高単価な派遣案件の受注を獲得できたこと等により、主力のインソーシング・派遣事業の売上高が同 19.8% 増と好調に推移したほか、技術者派遣事業が同 23.4% 増、海外事業が同 39.9% 増とすべての事業セグメントで 2 ケタ増収となった。利益面では、人員増強のための採用関連費用や広告宣伝費が増加したほか、半導体不足による顧客先の工場稼働一時停止に伴う機会損失が発生したものの、増収効果や請負現場における生産性改善効果で吸収した。インソーシング・派遣事業における顧客業界別売上高ではほぼ全業種で増収となり、なかでも自動車部品業界向けが新規顧客との取引規模拡大等によって、同 1.6 倍と大きく伸長した。

2. 2023 年 6 月期業績見通し

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.4% 増の 32,000 百万円、営業利益で同 30.0% 増の 900 百万円と増収増益が続く見通し。景気の先行き不透明感が強まる一方で、為替の円安進展に伴い製造業の国内回帰の動きが出始めており、足元の受注状況は引き続き順調に推移している。そのため、少なくとも第 2 四半期までは繁忙状況が続く見通しとなっている。事業セグメント別売上高では、自動車部品や医療機器業界向けを中心にインソーシング・派遣事業が同 15.9% 増、技術者派遣事業が同 21.5% 増、その他事業が同 36.4% 増と好調に推移する見通し。海外事業については、市場環境が不透明なことから同 15.7% 減と保守的な計画となっている。利益面では、引き続き人材採用関連費用の増加を見込んでいるものの、増収効果で吸収する。その他事業については、外国人の入国規制緩和によって、外国人労働者受入管理受託サービスが伸長するほか、外国人向けの製造現場のスタディツアーなど、コンサルティングサービスの回復が、増収増益要因となる。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

要約

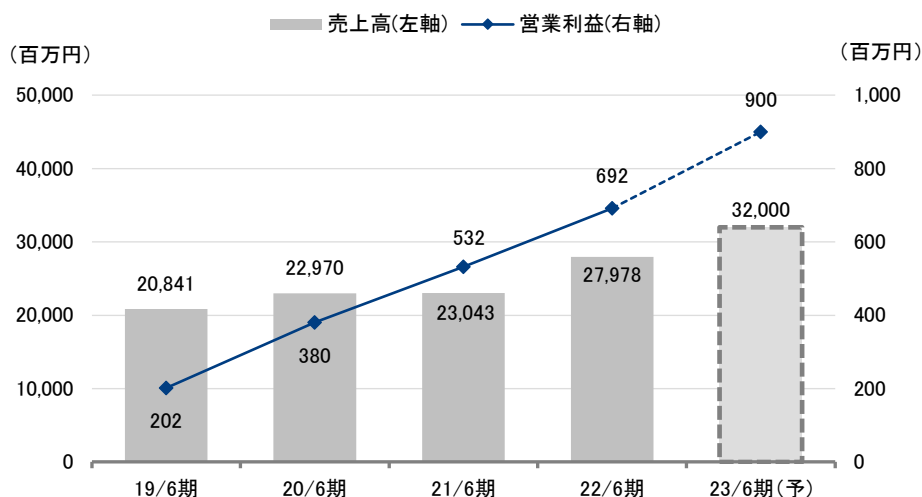
3. 中期経営計画の進捗状況

同社は中期経営数値目標として、2024 年 6 月期に売上高 400 億円、営業利益率 4% の達成を目指している。成長戦略については、1) 新規事業（生産現場における IoT/AI ソリューション、設備保全・メンテナンス）と既存事業の融合による高付加価値サービスの創造、2) エンジニア派遣の領域拡大に伴う高付加価値人材の育成と多様な人材採用、3) 外国人労働者の受入管理受託サービスを全職種で展開、4) 国内の人材ビジネスパッケージ（人材派遣・製造請負、改善コンサルティング、人材教育）を横展開（タイ）、5) サービス事業（小売、物流、介護等）顧客の拡大、の 5 点を基本戦略として推進している。円安進展に伴い、製造業界における国内回帰の動きが活発化するなかで、工場の新規立ち上げ支援や労働者の採用力・育成力に強みを持つ同社は、事業を一段と拡大する好機になると弊社では見ている。そのほか、現場改善のノウハウを小売や物流など非製造業分野に横展開していくほか、需要が増加しているフィールドエンジニア派遣の拡大にも注力する方針だ。また、外国人労働者の受入管理受託サービスも今後の高成長が期待される。2030 年に国内で約 640 万人の労働力が不足すると言われており、外国人労働者の雇用拡大が見込まれるためだ。市場構造の変化により同社の成長ポテンシャルは高まっており、こうした需要の増加に的確に対応することができれば、今後も年率 2 ケタ位の成長を継続していくことは可能と弊社では見ている。

Key Points

- ・ 2022 年 6 月期は売上高、営業利益、経常利益で 2 ケタ増収増益、過去最高を更新
- ・ 人材サービスに対する需要は引き続き旺盛で、2023 年 6 月期も 2 ケタ増収増益が続く見通し
- ・ 現場改善コンサルティングと外国人技能実習生を含めた人材採用力・育成力を強みに年率 2 ケタ成長を目指す

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

■ 会社概要

人材サービスを国内外で展開、 M&A を活用しながら事業領域を拡大中

1. 会社概要

同社グループは「インソーシング・派遣事業」「技術者派遣事業」を主力事業として国内外で展開している。ものづくりの工程すべてを製造請負・派遣によって支援するとともに、製造請負においては同社グループの現場コンサルタントとの連携により、顧客企業の現場改善と生産性向上を図り、品質の高いコンサルティングサービスを提供することで、新規顧客の開拓や既存顧客との強固な関係を構築していることが同社の強みであり特長となっている。2015 年 7 月に認知度の向上と人材確保を目的に、東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に上場を果たし、2017 年 3 月に持株会社体制へ移行し、機動的な M&A に取り組みながら事業領域を拡大してきた。2022 年 4 月の東京証券取引所市場区分見直しによってスタンダード市場に移行した。

2. 沿革

同社の起源は、代表取締役社長の平山善一（ひらやまよしかず）氏の父である平山上一（ひらやまじょういち）氏が、1955 年に山口県下関市で日用品の卸売業を個人創業したことに遡る。その後、日用品の卸売ビジネスからの業態転換が必要と判断し、1989 年に製造業の構内請負業務（現 インソーシング・派遣事業）を開始し、事業が軌道に乗った 1992 年に（株）平山に組織変更した。

請負事業開始直後は中国地方の自動車関連企業を主力顧客にしていたが、1993 年に沼津支店、1994 年に宇都宮支店、1996 年に高崎支店を開設するなど、徐々に東海・関東地方へ営業エリアを広げながら事業規模を拡大していった。また、取引先は輸出型企業が中心であったが、円高の進行に伴う海外生産シフトが続いたことから、取引先企業の業種分散を進めていくようになる。なかでも、2000 年に請負工程を受注したテルモ <4543> からは、同社の信頼性やコンサルティング能力が高く評価され取引規模が年々拡大し、ピーク時には同社売上高の 52.0%（2014 年 6 月期）を占めるまで成長し、業績が飛躍する原動力ともなった。事業規模の拡大に伴いテルモ向けの売上構成比は直近で 14.1%（2022 年 6 月期）まで低下したものの、売上水準は安定して推移しており今も最大顧客となっている。

また、2008 年秋に発生したリーマンショックの影響により、顧客企業からの受注が急減し業績が低迷するなかで、2009 年 3 月に技術派遣事業を行っていた（株）トップエンジニアリングの全株式を取得し事業領域を拡大した。なお、同社は製造請負優良適正事業者認定制度※がスタートした 2011 年に、その認定第 1 号を取得した。

※ 厚生労働省委託事業として運営されている「製造請負事業改善推進協議会」が、請負事業に関わる法令を遵守している請負事業者のうち、雇用改善の管理と請負体制の充実化を実現している事業者を、優良かつ適正な請負事業を行っている事業者として認定する制度。製造請負事業の適正化と雇用管理改善の推進、製造請負業界の市場競争の健全化を実現し、労働者の福祉の向上及び発注者（製造事業者）の製造業務の長期的な質的改善につなげることを目的としている。

平山ホールディングス

7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)

<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

会社概要

2014 年には海外進出を目的に、タイに HIRAYAMA (Thailand) Co.,Ltd. (以下、平山タイ) を設立し、2015 年には平山タイが現地の人材サービス会社である JOB SUPPLY HUMAN RESOURCES Co.,Ltd. (以下、JSHR) の株式を 95% 取得し子会社化した。教育コンサルティング事業を行う目的で設立したベトナムとフィリピンの子会社については、新型コロナウイルス感染症の拡大 (以下、コロナ禍) で需要低迷が続いていることもあり、2021 年より休眠化している。

2018 年以降は、国内での事業領域拡大を目的として M&A も実施した。2018 年 7 月に、インソーシング・派遣事業の領域拡大を図るため FUN to FUN を子会社化したほか、同年 12 月には平和鉄工所、2019 年 6 月には大松サービシーズを相次いで子会社化した。また、2021 年 1 月には、派遣業界向け業務一元管理プラットフォーム「HR クロス」を開発提供する (株) クロスリンクと資本業務提携契約を締結し、2022 年 8 月には同プラットフォームをさらに発展させた「クラウドスタッフィング※」を開発・運営する (株) クラウドスタッフィングと資本業務提携契約を締結した (同社の出資比率は 10%)。クラウドスタッフィングは、派遣業界向け業務一元管理プラットフォームのデファクトスタンダードを目指すために業界主要 10 社が合併で設立した会社で、「HR クロス」とアウトソーシング<2427>の子会社が運営する「CSM (クラウド・スタッフィング・マネジメント)」を統合したプラットフォームを開発、2022 年 10 月より運営を開始している。同プラットフォームの活用により、派遣会社や派遣を利用する企業の業務効率化が進むと見られている。

※ 派遣会社と取引先企業との間の発注、契約、勤怠管理、請求、派遣スタッフ評価など各種業務を一元的に管理できるクラウドサービス。

平山ホールディングス | 2022 年 10 月 26 日 (水) 7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
1967年 5月	(有) 平山商店設立
1977年 7月	(有) 平山に商号を変更
1989年 7月	製造業の製造工程に対する請負業務(現 インソーシング・派遣事業)を開始
1992年 5月	(株) 平山に組織変更
1999年10月	労働者派遣法に基づく一般労働者派遣事業の許可を取得
2003年 8月	職業安定法に基づく有料職業紹介事業の許可を取得
2004年 4月	東京都中央区に東京本社を開設。愛知県豊田市に豊田研修センターを開設
2009年 3月	(株) トップエンジニアリング(現 連結子会社)の全株式を取得し、技術者派遣事業を開始
2011年 3月	ベトナム国 ハノイ市に HIRAYAMA VIETNAM Co.,Ltd.(現 連結子会社)を設立
2014年 3月	タイ国 バンコク市に HIRAYAMA (Thailand) Co.,Ltd.(現 連結子会社)を設立
2015年 7月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) に上場
2015年 8月	HIRAYAMA (Thailand) Co.,Ltd. が JOB SUPPLY HUMAN RESOURCES Co.,Ltd.(現 連結子会社)の株式の95%を取得し子会社とする
2016年 2月	JOB SUPPLY HUMAN RESOURCES Co.,Ltd. が JOB SUPPLY Co.,Ltd. の人材派遣事業を事業譲受
2016年 5月	群馬県太田市に北関東研修センターを開設
2017年 2月	フィリピン国 メトロマニラ市に HIRAYAMA PHILIPPINES CORP.(現 非連結子会社)を設立
2017年 3月	持株会社体制へ移行し、(株) 平山を(株) 平山ホールディングスに商号変更、事業承継会社として平山分割準備(株)を(株) 平山に商号変更
2018年 1月	(株) トップエンジニアリングより(株) 平山トップテクニカルサービスの全株式を取得し子会社とする
2018年 5月	中国浙江省に合併会社浙江健平連合企業管理コンサルティング有限公司を設立
2018年 7月	(株) 平山トップテクニカルサービスを存続会社とし、(株) 平山を吸収合併し、商号は(株) 平山に変更
2018年 7月	FUN to FUN(株)及びその持株会社である(株)NCI1の株式を取得し、子会社とする
2018年12月	(株) 平和鉄工所(山口県下関市)の全株式を取得し子会社とする
2019年 6月	再生支援先であった(株)大松自動車(三重県多気郡)を、実質支配力基準に基づき子会社とする
2019年 7月	(株) 大松自動車の全株式を取得、商号を(株) 大松サービシーズに変更
2020年 1月	ミャンマー国ヤンゴン市に HIRAYAMA MYANMAR Co.,Ltd.(現 連結子会社)を設立
2021年 8月	浙江健平企業管理コンサルティングの全株式を売却
2021年 9月	日設工業(株)に出資し、持分法適用関連会社とする
2022年 2月	アクロス事業協同組合(現 非連結子会社)を設立
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しによりスタンダード市場に移行
2022年 8月	(株) クラウドスタッフィングと資本業務提携

出所：有価証券報告書、ホームページ等よりフィスコ作成

3. グループ会社

2022 年 6 月期末における連結子会社は、インソーシング・派遣事業及びその他事業を行う平山及び FUN to FUN、技術者派遣事業を行うトップエンジニアリング、海外事業を行う平山タイ、JSR、HIRAYAMA MYANMAR Co.,Ltd. (以下、平山ミャンマー)、その他の事業を展開する(株) 平山 LACC、(株) 平山グローバルサポーター (以下、平山 GS)、サンライズ協同組合、平和鉄工所、大松サービシーズの 11 社である。また、グループ人員数(限定正社員及び契約社員含む)は 10,409 名と初めて 1 万人を突破した。

平山ホールディングス | 2022 年 10 月 26 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

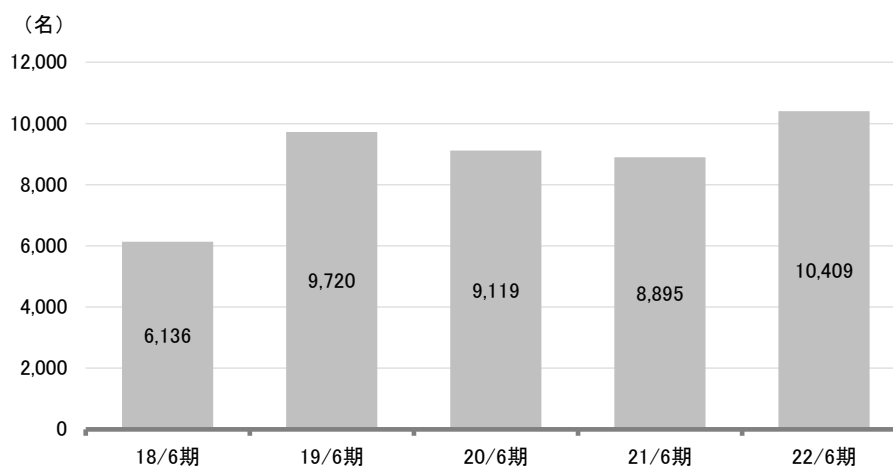
会社概要

グループ会社

会社名	事業内容	議決権所有比率
(株) 平山	インソーシング・派遣事業、その他事業（改善コンサルティング、教育、スタディツアー、セミナー、有料職業紹介）	100.0%
FUN to FUN (株)	インソーシング・派遣事業、その他事業（有料職業紹介）	100.0%
(株) トップエンジニアリング	技術者派遣事業	100.0%
(株) 平和鉄工所	その他事業（機械・器具の製作・修理、高度技術者派遣）	100.0%
(株) 平山グローバルサポーター	その他事業（外国人等就労支援サービス）	100.0%
(株) 平山 LACC	その他事業（障がい者福祉サービス）	100.0%
サンライズ協同組合	その他事業（外国人技術実習生受入れ）	89.0%
(株) 大松サービシーズ	その他事業（自動車整備、介護施設運営）	100.0%
HIRAYAMA (Thailand) Co.,Ltd.	海外事業（製造派遣、改善コンサルティング、教育）	49.0%
JOB SUPPLY HUMAN RESOURCES Co.,Ltd.	海外事業（製造派遣、改善コンサルティング、教育）	99.9%
HIMARAYA MYANMAR Co., Ltd.	海外事業（コンサルティング、雇用活動、教育）	100.0%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

期末従業員数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

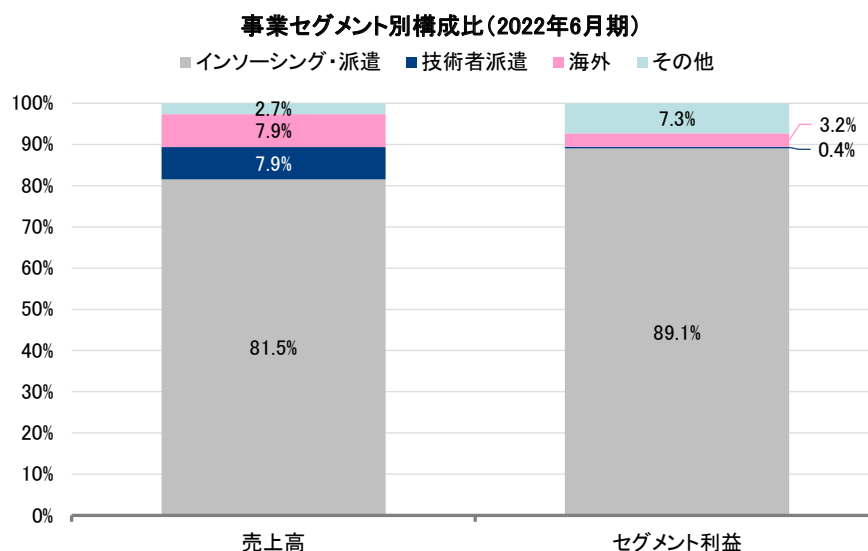
2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

製造業向けを中心としたインソーシング・派遣事業が 売上高の約 8 割を占める主力事業

1. 事業内容

同社の事業は、製造業を主力顧客としたインソーシング・派遣事業、開発設計技術者等の派遣を行う技術者派遣事業、タイにおける製造派遣を主とした海外事業、その他事業の 4 つの事業セグメントで開示している。2022 年 6 月期のセグメント別構成比を見ると、インソーシング・派遣事業が売上高の 81.5%、セグメント利益の 89.1% を占める主力事業となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業は、製造業向けを中心に事業を拡大してきたが、2018 年に FUN to FUN を子会社化したことで、小売業やサービス業（外食・宿泊・物流等）向けにも事業領域を拡大している。請負比率は 2022 年 6 月期で約 4 割と前期の約 5 割から低下したが、これは新規顧客の獲得件数が増加したことによる※¹。製造請負では、平山に所属する現場改善コンサルタント※²と連携して生産性向上やコスト削減の取り組みを進めるなど、他社にはないサービスを提供することで差別化を図っている。

※¹ 新規顧客については派遣契約からスタートし、その後請負契約に切り替えていくケースが多い。このため、新規顧客獲得が多いときは請負比率が低下する傾向にある。

※² 大手製造企業等の製造現場で改善活動に長年従事してきた経験者等で構成されており、顧客視点で問題点を改善し、技術・品質・コスト面で競争力の向上を図り、生産性の高い製造現場構築に努めている。現在、正社員で 5 名、パートナーとして 30 名程度のコンサルタントが従事している。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

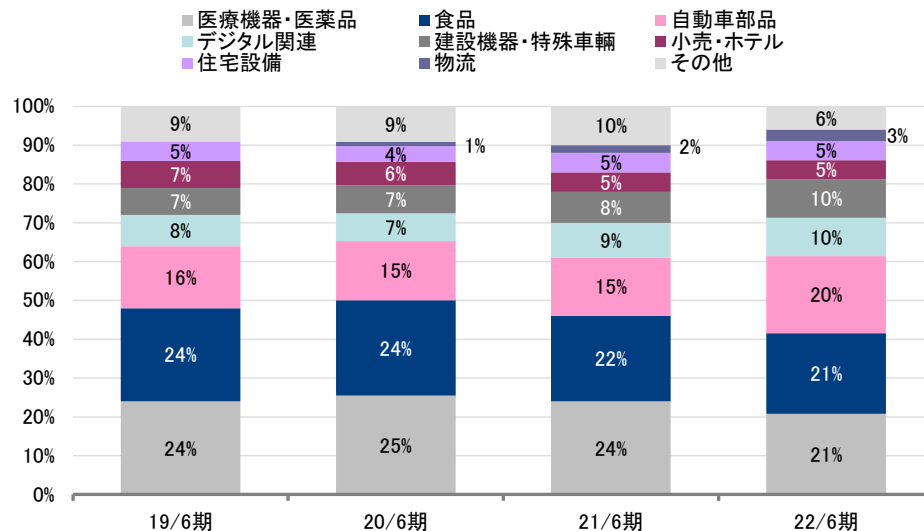
2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

製造請負のビジネスモデルは、成果物に対して発注者から報酬が支払われる契約であるため、売上高は成果物単価×生産個数（製造設備は取引先（メーカー）から賃貸）で決まる仕組みとなっている。このため、現場改善の取り組みにより生産性向上を図り、製造コストを引き下げることができれば利益率が上昇し、逆に生産性が想定を下回れば利益率も低下することになる。また、元請企業の事業環境の変化によって、発生する生産動向の変化（増産・減産）も変動要因となる。一方、派遣サービスの売上高は派遣人数×時給×労働時間で決まるため、利益率がほぼ一定水準となるが競合他社との差別化は難しくなる。

顧客業種別売上構成比によると、医療機器・医薬品、食品、自動車部品の 3 業種がそれぞれ 2 割程度を占めており、デジタル関連（オフィス機器、家電、印刷等）、建設機器・特殊車輛、小売・ホテル、住宅設備、物流とバランスの取れたポートフォリオとなっている。業種別の主要顧客を見ると、医療機器・医薬品はテルモ、食品はコンビニエンスストア向け中食ベンダーであるフジフーズ（株）、自動車部品はトヨタ自動車<7203>グループや SUBARU<7270>グループ、オフィス用品はリコー<7752>グループ、小売はイオン<8267>グループで都市型小型食品スーパーマーケット「まいばすけっと」を運営するまいばすけっと（株）、住宅設備は LIXIL<5938>グループ、TOTO<5332>グループ等が挙げられる。また、2022 年 6 月期における取引稼働社数は 698 社（前期 532 社）と過去最高を大きく更新した。

インソーシング・派遣事業の顧客業種別売上構成比



注：デジタル関連については、19/6 期はオフィス用品として区分

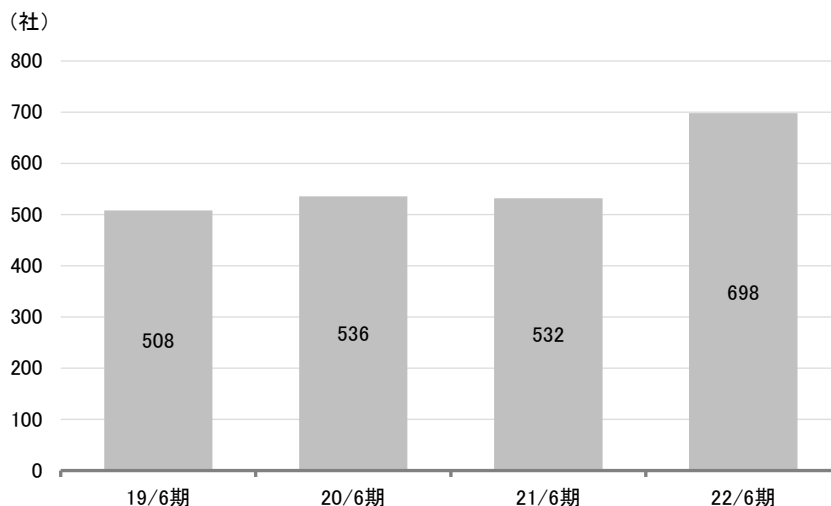
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

インソーシング・派遣事業の取引顧客数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 技術者派遣事業

トップエンジニアリングが主に展開する技術者派遣事業では、宇宙航空・自動車・鉄道・家電・精密機器など幅広い分野のメーカーに対して、設計・開発、評価・解析等の部門に 1 社当たり平均数名単位で派遣を行っている。また、2021 年 6 月期までその他部門に組み入れていたデータセンター向け IT エンジニア派遣も規模が大きくなってきたことから、2022 年 6 月期より技術者派遣事業に移管している。2022 年 6 月期における取引稼働社数は 116 社（前期は 97 社）と過去最高を更新した。

(3) 海外事業

海外事業の売上の大半は、タイにおける現地日系企業を対象とした製造派遣事業で占められている。国内と同様、現場改善コンサルタントと連携したサービスを提供し、現場改善を行うことができる製造派遣会社として顧客の開拓を進めている。従来は、平山タイとその子会社である JSHR とともに製造派遣事業を行っていたが、収益力の強化を目的に製造派遣事業は JSHR へ集約し、平山タイはコンサルティング業務や外国人労務管理サービスなど高収益事業に特化して事業展開している。

(4) その他

その他事業は、コンサルティング事業、有料職業紹介事業、障がい福祉サービス業、外国人等就労支援事業のほか、2018 年 12 月に子会社化した平和鉄工所による機械・機具の製作・修理事業や、2019 年 6 月に子会社化した大松サービシーズの自動車整備、介護事業などが含まれている。

コンサルティング事業では、製造現場における生産性向上を目的としたコンサルティングサービスのほか、海外メーカーの管理職に対して日本国内の製造現場見学と研修サービスを合わせたスタディツアー等のサービスを企画・提供している。コロナ禍でスタディツアーはストップした状態が続いていたが、Web セミナーなどを開催するなどして様々な国からの見込み顧客開拓に取り組んできた。2022 年 9 月からはスタディツアーも再開している。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

現場改善コンサルティングと IT ソリューションを組み合わせた 高付加価値サービスの提供、並びに人材育成力が強み

2. SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT 分析を用いてまとめてみる。SWOT 分析とは、企業の持つ強み「Strength」や弱み「Weakness」、外部環境における成長機会「Opportunity」や脅威「Threat」などを 4 つに区分してまとめ、組織のビジョンや事業戦略を立案する際に利用する、経営分析の一般的な手法である。

SWOT 分析

	好影響	悪影響
外部環境	<機会 (Opportunity) > - 国内労働人口の減少とワークスタイルの多様化に伴う人材サービス業界の成長 - 外国人労働者の受入れ拡大政策 - 円安進展並びに国家戦略としての製造業の国内生産回帰	<脅威 (Threat) > - グローバル経済の悪化による求人数の減少 - ロボットや IT 普及による人材需要の減少 - コロナ禍の影響による入国制限により技術者及び技能実習生の配属遅延
内部環境	<強み (Strength) > - コンサルティングや IT と組み合わせた現場改善により付加価値の高いサービスが提供可能 - 景気変動の影響を受けにくい業種への依存度が高い - 人材教育及び育成のノウハウを持つ	<弱み (Weakness) > - 技術者派遣事業における離職率が 10% 台後半と高い - 技術者派遣事業は先行投資段階で事業規模が小さいため、人材の採用状況によって収益性が変動する傾向にある

出所：取材、同社提供資料よりフィスコ作成

人材サービス市場の見通しについては、国内労働人口の減少傾向が今後も続くこと、ワークスタイルの多様化や女性・シニア層の労働参加、また、政府の近い将来における労働者不足への懸念から、外国人労働者受入れ拡大政策や、円安の進展並びに国家戦略としての製造業の国内生産回帰の流れが生まれつつあること（半導体工場の国内誘致等）から、中期的に安定成長が見込まれている。一方、市場のリスク要因としては、景気悪化に伴う求人数の減少に加えて、ロボットや IT サービスの普及による人材需要の減少などが挙げられる。特にコロナ禍によって人との接触機会を減らす取り組みが製造現場でも進んでおり、ロボットや IT サービスで置き換えられる業務については、今後減少していくことが予想される。

同社固有の強みとしては、主力事業である製造請負において、現場改善コンサルタントと連携することで生産性向上を実現していくことができる点にある。コンサルティングによる現場改善力は、日研トータルソーシング（株）や日総工産 <6569>、UT グループ <2146>、アウトソーシング、ウイルテック <7087>、nms ホールディングス <2162>、ワールドホールディングス <2429> など製造請負・派遣事業を展開する同業他社に対する大きな差別化要因になると考えられる。実際、2021 年 4 月から 2022 年 3 月までの 1 年間で製造請負・派遣事業を展開する同業他社とのセグメント利益率を比較すると、同社は 6.5% と最も高い水準となっている。売上規模の大きい UT グループやワールドホールディングス、日総工産に対して収益性で上回っているのは、こうした現場改善力の強みが生かされているものと弊社では評価している。また、同社は長年蓄積してきた現場改善のノウハウをパッケージ化し、現場改善コンサルティング・教育サービスとして日系企業の海外工場に提供しているほか、ここ 1～2 年は IoT や AI などの先進技術も取り入れて現場改善の効果をさらに高めるソリューション提案なども行っている。製造現場の改善を様々な角度から支援できる点も同社の強みであり、顧客数の拡大につながっていると考えられる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

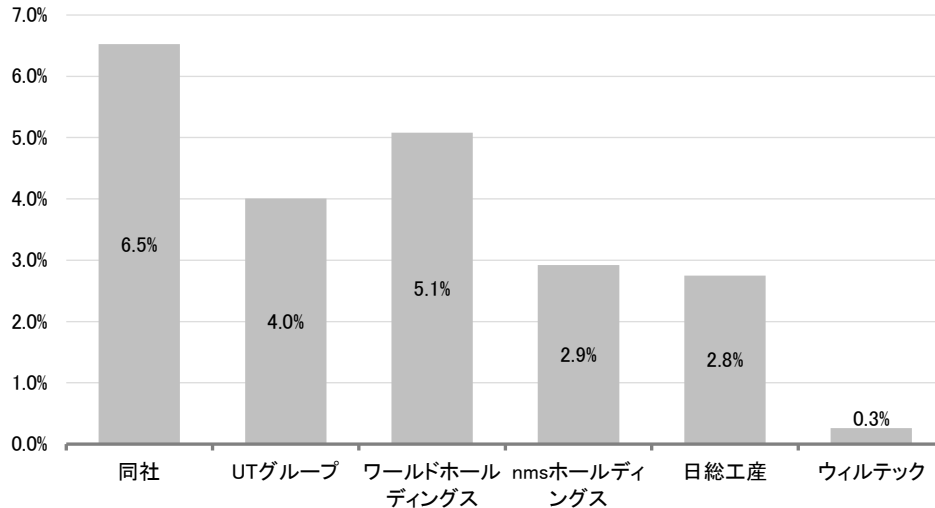
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

製造派遣系事業セグメントの利益率 (2021年4月～2022年3月期)



出所：各社有価証券報告書及び四半期報告書よりフィスコ作成

また、インソーシング・派遣事業における業界別売上構成比では、景気変動の影響を受け難い医療機器・医薬品や食品で4割強を占めており、不況抵抗力が強いことも強みの1つと言える。そのほか、同社はプロフェッショナルな人材としての自立促進、顧客企業の生産性向上等、質の高いサービスを提供する独自の人材育成体制を構築しており、結果としてインソーシング・派遣事業において高い定着率を実現していることも強みと言える。同社は、社内で育成した人材を社会へ還元する教育会社としての「人材輩出企業」を目指しており、契約社員・派遣社員として入社したスタッフにも、自分がやりたいことを見出して自立できるよう、キャリア支援「ソロフライトプラン」※1とメンタル支援「ココロケアサポート」※2という2つの従業員支援プログラム（Employee Assistance Program）制度を用意している。

※1 契約社員・派遣社員として入社した社員を、最終的に自社または他社の正社員として輩出することを目的とした制度。個々にキャリアカウンセリングを行い、目標に沿った研修カリキュラムを設定し、働きながら正社員になるための教育が受けられる。

※2 従業員のキャリア支援にはメンタル面のサポートも必要と考え、より充実したメンタルヘルスケアを実現するために、国家資格を取得しているカウンセラー（社内または社外機関からの選択が可能）が、中立の立場で各事業所や希望の面談場所に出向き、カウンセリング（訪問型相談支援）を行う。

一方、同社の抱える課題としては、技術者派遣事業において離職率が10%台後半とやや高いことや、同業大手と比べて規模が小さく、採用力の弱い点が挙げられる。人材サービスでは人材そのものが成長の源泉であるため、採用力が売上に直結することになる。同社はブランド力向上を図るための広告費用等を積極的に投下するとともに、営業・採用拠点を増設することで採用力を強化する方針をとっている。

また、技術者派遣事業については事業規模がまだ小さく固定費率が高いため、売上高や採用関連費用の動向によって利益増減率が大きくなる点もリスク要因となる。2022年6月期の売上規模は20億円強の水準となっているが、40億円以上の規模になれば営業利益率が5%以上の水準で安定してくるものと同社では見ている。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

業績動向

2022 年 6 月期は売上高、営業利益、経常利益で 2 ケタ増収増益、過去最高を更新

1. 2022 年 6 月期の業績

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 21.4% 増の 27,978 百万円、営業利益で同 30.0% 増の 692 百万円、経常利益で同 20.2% 増の 776 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 1.0% 減の 409 百万円となり、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新、会社計画に対しても上回って着地した。

2022 年 6 月期連結業績

(単位：百万円)

	21/6 期		会社計画	22/6 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	23,043	-	26,000	27,978	-	21.4%	7.6%
売上総利益	4,010	17.4%	-	4,802	17.2%	19.8%	-
販管費	3,477	15.1%	-	4,110	14.7%	18.2%	-
営業利益	532	2.3%	680	692	2.5%	30.0%	1.8%
経常利益	645	2.8%	680	776	2.8%	20.2%	14.1%
特別損益	32	-	-	-55	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	413	1.8%	420	409	1.5%	-1.0%	-2.5%
EBITDA	613	2.7%	-	767	2.7%	25.1%	-

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信よりフィスコ作成

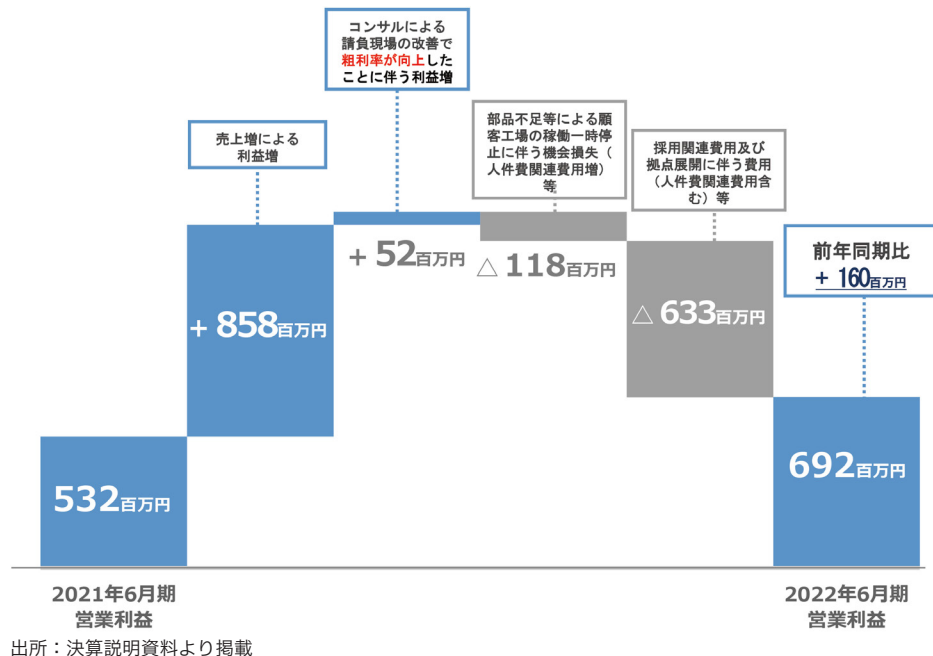
コロナ禍の影響が一部の事業で続いたものの、国内製造業の生産活動は全体的に回復傾向が続いた。主力のインソーシング・派遣事業を中心に新規顧客の開拓が順調に進んだほか、受注単価の高い案件を獲得できたこともあり、すべての事業セグメントで売上高は 2 ケタ増となり、11 期連続増収を達成した。営業利益の増減要因では、部品不足による顧客工場の稼働一時停止に伴う機会損失（人件費関連費用増）で 118 百万円、人員増強のための採用関連費や新規営業拠点開設費用（人件費含む）などの増加で 633 百万円の減益要因となったが、増収効果 858 百万円や請負現場の生産性改善による利益増効果 52 百万円などでカバーした。また、親会社株主に帰属する当期純利益が若干ながらも減益となったのは、減損損失 54 百万円を計上したことや実効税率の上昇が要因となっている。減損損失は、Fun to Fun の顧客関連資産の見直しを行い計上したものである。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

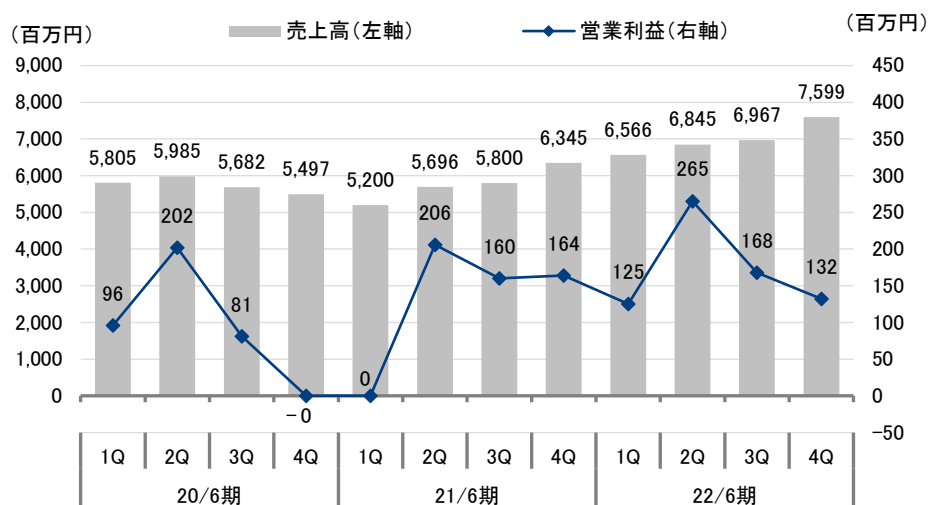
業績動向

営業利益の増減要因



なお、四半期業績の推移では、2022 年 6 月期第 3 ～ 4 四半期は売上高が伸びているにもかかわらず営業利益の水準が落ち込んでいるが、これは部品不足による顧客工場の稼働一時停止による影響が発生したこと（主に第 3 四半期）に加え、第 4 四半期に外国人労働者の受入れを再開したことに伴う費用が約 20 百万円発生したこと、旺盛な需要に対応すべく営業拠点の開設や広告費用を積極的に投下するなど先行投資を実施したことなどが要因となっている。

四半期業績の推移



平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

業績動向

インソーシング・請負事業を中心に すべての事業セグメントで 2 ケタ増収を達成

2. 事業セグメント別動向

2022 年 6 月期セグメント別業績

(単位：百万円)

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期	前期比
<セグメント別売上高>					
インソーシング・派遣	16,836	18,411	19,032	22,808	19.8%
技術者派遣	1,308	1,501	1,780	2,197	23.4%
海外	2,222	2,148	1,589	2,223	39.9%
その他	473	908	640	749	16.9%
合計	20,841	22,970	23,043	27,978	21.4%
<セグメント別営業利益>					
インソーシング・派遣	1,152	1,337	1,253	1,371	9.4%
技術者派遣	20	71	12	6	-49.2%
海外	-13	-2	-44	49	-
その他	36	15	23	112	369.5%
調整額	-994	-1,041	-713	-848	-
合計	202	380	532	692	30.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業の売上高は前期比 19.8% 増の 22,808 百万円、セグメント利益は同 9.4% 増の 1,371 百万円となった。売上高は既存顧客の売上増に加えて新規顧客が増加したこと（取引稼働社数で前期比 166 社増の 698 社）、旺盛な需要に対応すべく営業拠点を下期に 6 拠点開設し（合計 25 ヶ所）、人員の増強を図ったことなどにより大幅増収となった。

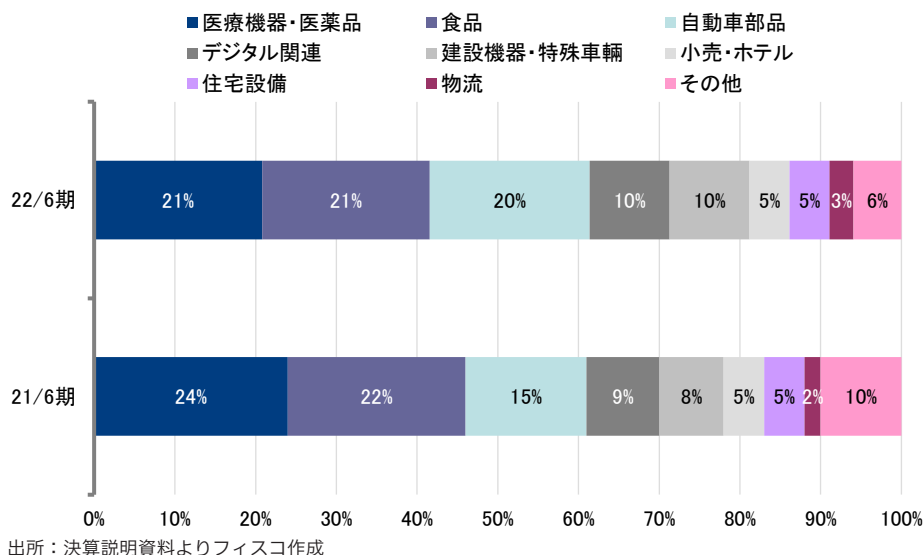
主な業界別売上動向を見ると、医療機器・医薬品分野ではテルモ向けが前期比 3.5% 減の 3,934 百万円と若干減少したものの、グループ会社向けの受注が拡大したことにより、全体では堅調に推移した。食品業界向けはコロナ禍により第 2 四半期まで低迷していたが、第 3 四半期以降は外食企業向けを中心に受注が回復し、通期では同 1 割強の増収となった。自動車部品業界向けではトヨタグループや SUBARU グループ向けの取引シェアが拡大したこともあり、同 6 割増と大きく伸長した。そのほか OA 機器向けを中心としたデジタル関連や建設機器・特殊車輛、小売・ホテル、住宅設備、物流業界向けも新規顧客の開拓が進んだこともあり、総じて 2 ケタ増収となった。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

業績動向

インソーシング・派遣事業 業種別売上構成比



売上高営業利益率が 6.0% と前期比で 0.6 ポイント低下したが、これは部品不足による顧客先工場の稼働一時停止に伴う機会損失の発生（休業中の人件費負担）や、旺盛な需要に対応するための積極的な拠点拡大※並びに人材採用を行ったことによる関連費用の増加が要因である。中途採用者数は短期雇用も含めて前期比 35% 増の 5,238 名、新卒採用は同 26% 増の 520 名となり、同事業セグメントにおける期末人員数（限定正社員、契約社員含む）は前期末比 14% 増の 6,760 名に拡大した。

※ 2022 年 1 月以降、郡山、福井、福岡、名古屋、堺、厚木に営業所等を開設した。

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比 23.4% 増の 2,197 百万円、セグメント利益は同 49.2% 減の 6 百万円となった。プラント設計や半導体、IT 関連を中心とした旺盛な需要に対応すべく人員増強を積極的に進めたほか、配属前研修を拡充するなど教育にも注力した。こうした取り組みの成果により、取引稼働社数が前期比 19 社増の 116 社と拡大し、売上成長につながった。特にデータセンター向け IT エンジニア派遣の売上については前期の 308 百万円から 530 百万円に拡大し、増収分の 5 割超を占めた。中途採用者数は前期比 51% 増の 47 名、新卒採用は同 53% 増の 58 名となり、期末の在籍技術者数は前期末比 17% 増の 290 名とそれぞれ過去最高を更新した。

利益面では 2021 年 6 月期より黒字化した IT エンジニア派遣の収益貢献があったものの、採用費や教育費、人件費等の増加に加えて、外国人の入国制限が 2022 年 3 月以降緩和されたことに伴い、外国籍エンジニアが数十名、急遽入社したことによる紹介料、教育費、配属費用等の発生が減益要因となった。外国籍エンジニア関連の費用として約 20 百万円を計上しており、同要因がなければ増益だったことになる。

業績動向

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 39.9% 増の 2,223 百万円、セグメント利益は 49 百万円（前期は 44 百万円の損失）となった。タイ経済の回復に伴い、自動車産業を中心に派遣需要が増加するなかで、同社では収益力の強化を目的に受注単価の引き上げと高利益率案件の獲得、並びに効率的な運営体制の構築に取り組んできたことが収益増につながった。売上高については 3 期振りの増収、セグメント利益は 2016 年 6 月期以降で初めて黒字化を実現した。

タイ子会社における期末従業員数は前期末比 12% 増の 3,144 名となり、今後についても 3,000 名前後の水準を維持して、利益を優先する事業運営を継続する方針である。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 16.9% 増の 749 百万円、セグメント利益で 369.5% 増の 112 百万円となった。顧客企業の新規工場設置ニーズを捉え、工場立ち上げ支援コンサルティングの売上が増加したほか、採算の良い訪問型現場改善コンサルティングの売上も 2021 年 9 月以降回復した。また、外国人の入国制限緩和を受けて、第 4 四半期に入って外国籍エンジニア及び技能実習生の受入れ及び配置が進んだことから、外国人雇用管理サポート事業の売上も回復し、増収増益要因となった。

コンサルティングサービスの売上高は約 1 億円、外国人雇用管理サポートサービスは約 2 億円と規模は小さいものの収益性は高く、これら 2 事業でその他事業の利益の大半を占める格好となった。

有利子負債の削減が進み、自己資本比率は 40% 台に乗せる

3. 財務状況と経営指標

2022 年 6 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 539 百万円増加の 8,714 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形及び売掛金が 561 百万円増加した一方で、現金及び預金が 468 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が 132 百万円、投資有価証券が 124 百万円増加した一方で、無形固定資産が 82 百万円減少した。

負債合計は前期末比 145 百万円増加の 5,130 百万円となった。流動負債は未払金が 433 百万円、未払法人税等が 236 百万円それぞれ増加した一方で、未払消費税等が 348 百万円、1 年内返済予定の長期借入金が 195 百万円減少した。固定負債では退職給付債務が 134 百万円増加した一方で、長期借入金が 153 百万円減少した。また、純資産は前期末比 393 百万円増加の 3,584 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により利益剰余金が 278 百万円増加したほか、新株予約権の行使による株式発行により資本金及び資本剰余金がそれぞれ 77 百万円増加したことによる。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

業績動向

経営指標について見ると、財務の健全性を表す自己資本比率は前期末の 39.0% から 41.1% に上昇し、有利子負債比率は前期末の 17.1% から 6.1% に減少した。収益拡大に伴い純資産が増加したことや、有利子負債の削減が順調に進んでいることが要因だ。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は前期末比 120 百万円減少の 3,195 百万円となったが、事業活動を進めていくうえで問題のない水準にあり、財務内容は健全な状態にあると判断される。収益性については、ROE が前期比 1.6 ポイント低下したものの、ROA や売上高営業利益率についてはそれぞれ若干上昇した。とは言え、営業利益率は 2.5% とまだ低水準にある。まだ先行投資段階にある技術者派遣事業の利益率が低いためだが、事業規模を拡大していくことで利益率の向上は可能と見られる。同社では中期経営計画のなかで売上高営業利益率 4% 以上を目標に掲げている。

貸借対照表

(単位：百万円)

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期	増減額
流動資産	6,501	6,360	7,154	7,388	234
（現金及び預金）	3,592	3,514	3,882	3,413	-468
固定資産	1,204	1,011	1,020	1,326	305
総資産	7,706	7,372	8,174	8,714	539
流動負債	3,210	3,015	3,764	3,931	166
固定負債	1,724	1,470	1,219	1,199	-20
負債合計	4,934	4,485	4,984	5,130	145
（有利子負債）	1,205	855	565	217	-348
純資産	2,771	2,887	3,190	3,584	393
経営指標					
< 安全性 >					
流動比率	202.5%	211.0%	190.0%	188.0%	-2.1pt
自己資本比率	35.7%	38.9%	39.0%	41.1%	2.1pt
有利子負債比率	43.8%	29.8%	17.7%	6.1%	-11.7pt
ネットキャッシュ	2,387	2,658	3,316	3,195	-120
< 収益性 >					
ROA	3.5%	5.3%	8.3%	9.2%	0.9pt
ROE	13.8%	10.5%	13.6%	12.1%	-1.6pt
売上高営業利益率	1.0%	1.7%	2.3%	2.5%	0.2pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

人材サービスに対する需要は引き続き旺盛で、 2023 年 6 月期も 2 ケタ増収増益が続く見通し

1. 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 14.4% 増の 32,000 百万円、営業利益で同 30.0% 増の 900 百万円、経常利益で同 16.0% 増の 900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 27.0% 増の 520 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通しだ。世界経済の先行きはウクライナ危機に端を発したエネルギー価格の上昇や個人消費の低迷等を背景に、景気後退局面に入りつつあるものの、国内生産活動については円安進展に伴う生産拠点の国内回帰といった動きが見られること、また、外国人の入国規制が 2022 年 10 月に解除されたことを受け、インバウンド消費の回復が期待できること、人材不足が慢性化している状況にあることなどから、同社を取り巻く市場環境は良好な状況が続いている。同社では足元の受注動向から、少なくとも 2023 年春頃までは 2 ケタペースの売上成長が続くと見ており、人材の採用・育成が順調に進めば通期の会社計画も達成可能な水準と言える。

2023 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/6 期		23/6 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	27,978	-	32,000	-	14.4%
売上総利益	4,802	17.2%	-	-	-
販管費	4,110	14.7%	-	-	-
営業利益	692	2.5%	900	2.8%	30.0%
経常利益	776	2.8%	900	2.8%	16.0%
特別損益	-55	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	409	1.5%	520	1.6%	27.0%
1 株当たり当期純利益 (円)	59.04		71.11		

出所：決算短信よりフィスコ作成

平山ホールディングス | 2022 年 10 月 26 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

2023 年 6 月期セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

<セグメント別売上高>	21/6 期	22/6 期	23/6 期 (予)	前期比
インソーシング・派遣	19,032	22,808	26,433	15.9%
技術者派遣	1,780	2,197	2,670	21.5%
海外	1,589	2,223	1,875	-15.7%
その他	640	749	1,022	36.4%
合計	23,043	27,978	32,000	14.4%

<セグメント別利益>	21/6 期	22/6 期	23/6 期 (予)	前期比
インソーシング・派遣	1,253	1,371	1,660	21.1%
技術者派遣	12	6	-12	-
海外	-44	49	28	-42.9%
その他	23	112	170	51.8%
調整額	-713	-848	-946	-
合計	532	692	900	30.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業の売上高は、前期比 15.9% 増の 26,433 百万円、セグメント利益は同 21.1% 増の 1,660 百万円と増収増益基調が続く見通し。2022 年 6 月期に発生した取引先工場の稼働一時停止に伴う機会損失がなくなることもあり、利益率も前期の 6.0% から 6.3% に上昇する。売上高については既存顧客向けの受注拡大により 10% 増を見込み、残り 5% 超は 2022 年 6 月期に稼働を開始した新規顧客並びに 2023 年 6 月期に稼働開始見込みの新規顧客の売上が上乗せされることになる。業界別売上動向では、医療機器・医薬品、自動車部品、住宅設備で 2 ケタ増収を見込んでおり、デジタル関連や小売・ホテル、物流向けは堅調推移、食品や建設機器・特殊車両については保守的に横ばい水準で見ている。小売・ホテルについては、インバウンド需要の拡大により人材需要の拡大が見込まれることから、派遣スタッフとなる外国人の受入れが順調に進めば 2 ケタ増収も十分に狙える可能性がある。同社では以下の 3 項目に取り組むことで計画の達成を目指すことにしている。

a) 既存取引先のニーズに対応しつつ、製造派遣を中心に新規取引先の開拓を推進

国内生産へ回帰する半導体・電子部品業界の需要に対応した人材の育成を行うべく、研修センターの充実を図っていく。半導体・電子部品業界の売上構成比は 2022 年 6 月期実績で 2% とまだ小さいが、円安の進展並びに国策※もあって国内での生産拠点が増加する見通しとなっており、新工場立ち上げのタイミングで立ち上げ支援コンサルティングをフックにして受注を獲得していく戦略となっている。また、設備の保全・メンテナンスニーズが強いことから、フィールドエンジニアの採用も強化する方針だ。そのほか、小売業や物流など内需関連の業種の新規顧客開拓についても注力していく。

※ 2022 年 5 月に成立した「経済安全保障推進法」に基づき、半導体や医薬品、レアアース、蓄電池などの重要物資について安定的に確保するためのサプライチェーンを構築するため、国内で一定規模の生産設備を構築していくべく、資金面での支援を行っていくこと決定した。具体例として、台湾の TSMC が主体となって熊本に新設する半導体工場 (2024 年稼働予定) が挙げられる。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

b) 現場改善コンサルティングを積極展開し、製造請負現場の収益性を改善

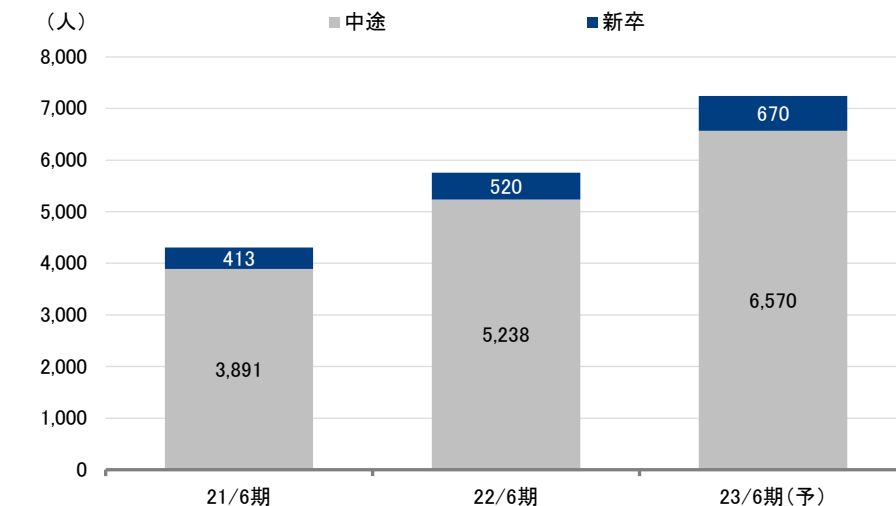
製造業向けの請負現場において、トヨタ生産方式（TPS）を活用することで生産性向上を図り、収益力の強化を図る。また、2022 年 4 月からサービス化した「工場立ち上げ支援」のサービスについても積極的に展開する予定で、初年度に 10 事業所の受注獲得、売上高で 20 億円を目標としている。

「工場立ち上げ支援」のサービス内容としては、経験を積んだ同社の技術者が工場の設計・建築の段階で専門業者からの提案を精査し、工場仕様、環境評価、面積生産性など詳細にわたり指南していくほか、TPS に基づいた生産性の高いレイアウト設計や構内物流整備など生産準備の支援も行っていく。さらに、リアルタイムで現場の状況を可視化できる生産管理システムの構築や、要員の確保並びに生産の早期立ち上げ支援、継続的な改善活動に至るまでトータルで提供するサービスとなっている。国内の製造業では、海外生産シフトによって新工場の立ち上げノウハウを持つ人材が枯渇している企業も多く、工場の立ち上げから生産の早期立ち上げ、改善活動までトータルソリューションとして提供できる同社のサービスの需要は一定程度期待できると弊社では見ており、同サービスをフックにして派遣・請負案件の受注まで獲得していく戦略となっている。

c) 採用強化と定着率の向上

旺盛な人材需要に応えるべく人員の採用を積極的に進めていく方針で、中途採用は前期の 5,238 名から 6,570 名に、2023 年の新卒採用は 520 名から 670 名以上を計画している。

インソーシング・派遣事業の人員採用数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

採用力を強化するための施策として、ブランド力の向上に取り組んでいくほか採用チャネルの拡大を図る。営業拠点を 5 ヶ所開設（関西・北陸・九州・東北）し、フィールドエンジニアリングの人材育成のための研修センターも併設する予定にしている。フィールドエンジニアについては、経験者だけでなく未経験者や新卒者の採用・育成にも注力していく。2021 年夏にオープンしたフィールドエンジニア専用の人材募集サイトにて未経験者の募集を行っていたが、2022 年 4 月より新卒者を対象に加え募集を開始しており、2023 年 6 月期は同サイトを通じて 50 名程度の採用・育成を目指している。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

定着率の向上施策としては、無期雇用をベースに安定した雇用環境を提供するとともに、キャリア形成支援制度の整備により、社員 1 人ひとりにマッチした仕事にキャリアチェンジできるような環境・機会を提供している。また、社内コミュニケーションの活性化により会社・社員同士のつながりを醸成しながら、「明るく楽しい職場づくり」に取り組んでいる。

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は、旺盛な需要を背景に前期比 21.5% 増の 2,670 百万円と 2 ケタ成長が続く見通しだが、セグメント利益は 12 百万円の損失（前期は 6 百万円の利益）を計画している。これはグループ内再編※に伴うのれん償却費 40 百万円を計上するため、同影響を除いた営業利益は 28 百万円と増益見込みとなっている。まだ投資負担が大きいとため利益率は低水準にとどまるが、売上規模で 40 億円を超えてくれば営業利益率で 5% 以上の水準を確保できる体制になると同社では見ている。2023 年 6 月期の取り組みとしては以下の 2 点に注力する方針だ。

※ 2022 年 7 月に、平山で展開していたファクトリー IoT ソリューション事業を同事業と親和性の高いトップエンジニアリングに譲渡し、エンジニア部門を統合した。

a) 既存領域の技術者ニーズに対応しつつ生産技術、IT、AI 領域の新分野における技術者を育成し、顧客拡大を推進

既存技術者を対象に技術研修の強化によるスキルアップ及びスキルシフトを行い、高スキル技術者として育成を図る。また、新領域における中途採用を強化し、IT、AI 領域等の新分野における顧客開拓に注力する方針だ。

b) 新卒・中途採用の強化・育成、定着率の向上

2023 年の新卒採用者数は前年の 58 名に対して 100 名と大幅増を目指すほか、中途採用についても前期比 2 倍増の 80 名を目標としている。採用環境は引き続き厳しいが、費用をかけてでも人員体制を拡充し、事業規模を拡大する方針となっている。また、未経験者への教育によって IT エンジニア、クラウドエンジニア、インフラエンジニアの育成を図り、適正な現場への配属を推進する。

一方で、既存技術者の定着率向上にも取り組んでいく。同社によると技術者派遣市場では人材獲得競争が激しいこともあり、離職率が 10% 台後半と高い水準であることが課題となっている。こうした課題を解決すべく、同社は既述のとおり 2022 年 7 月にエンジニア部門をトップエンジニアリングに統合した。エンジニア部門を統合することによって人材採用の効率化や採用力の強化が図れるだけでなく、エンジニアに配慮した就業規則等の設定が可能となり、適正な現場配属とエンジニアのモチベーションアップを図ることで定着率の向上を目指すとしている。

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 15.7% 減の 1,875 百万円、セグメント利益は同 42.9% 減の 28 百万円と減収減益見込みとなっている。売上高については、コロナ禍の再発を考慮して保守的に計画を策定した。利益面では、コロナ禍での社会保障費への政府支援がなくなり、減益要因となるが、引き続き利益の確保を最優先に事業運営を行っていく方針となっている。

平山ホールディングス

7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)

<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

タイにおける派遣者数は 3,000 名前後の水準を維持する方針で、為替前提レートは 3.44 円 / タイバーツとしている。現状 3.8 円 / タイバーツの水準で推移していることから、円安効果により 1 割程度の売上増要因となる可能性がある。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 36.4% 増の 1,022 百万円、セグメント利益は同 51.8% 増の 170 百万円と高成長が続く見通し。外国人雇用管理サポート事業とコンサルティング事業が成長をけん引する。

外国人雇用管理サポート事業については、2022 年春以降、外国人の入国規制が緩和されたことを機に、技能実習生等の受入れ再開が本格化しており、国内企業に対する技能実習生の紹介や労務管理受託業務の売上も伸び始めている。受託人数は前期の 814 名（外国人技能実習生の受入れ数 188 名、労務管理サービス提供者数 626 名）から、2023 年 6 月期は 1,000 名を目標としている。売上高は前期比 25% 増の 250 百万円を見込んでいるが、2022 年 10 月から外国人入国規制が解除されたことから、さらなる上積みが期待できる状況となっている。同事業は粗利益率で 70% 程度、営業利益率で 30% 程度と高収益事業となっているだけに、今後の動向が注目される。

コンサルティング事業の売上高は前期比 15% 増の 115 百万円を見込む。生産拠点の国内回帰による工場の立ち上げ支援コンサルティングの売上増が見込まれるほか、AI、IoT 関連企業との協業によるスマートファクトリー化に対するコンサルティングサービスの需要拡大を見込んでいる。最近ではカメラと AI を用いて工場内の事故発生を防止するほか、作業者の生産性向上を支援するソリューションの需要が増えているようだ。また、2022 年 9 月からは海外企業向けのスタディツアーも再開しており増収要因となる。コロナ禍前の同事業の売上高が 3 億円水準であったことからすると、計画を上回る可能性は十分あると弊社では見ている。

現場改善コンサルティングと外国人技能実習生を含めた 人材採用力・育成力を強みに、年率 2 ケタ成長を目指す

2. 中期経営計画

同社は中期経営数値目標として、2024 年 6 月期に売上高 400 億円、営業利益率 4% の達成を目指している。今後 2 年間の年平均成長率は売上高で 20%、営業利益で 52% となる。2024 年 6 月期の事業セグメント別売上高は、インソーシング・派遣事業で 292 億円、技術者派遣事業で 40 億円、海外事業で 25 億円、その他事業で 15 億円のほか、M&A で 28 億円を計画している。なお、2023 年 6 月期の売上目標 340 億円に対して、M&A 効果を除いた 320 億円を売上計画値として公表しているが、オーガニックでも 340 億円を目指していく考えであり、外部環境が悪化しなければ達成する可能性はあると弊社では見ている。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

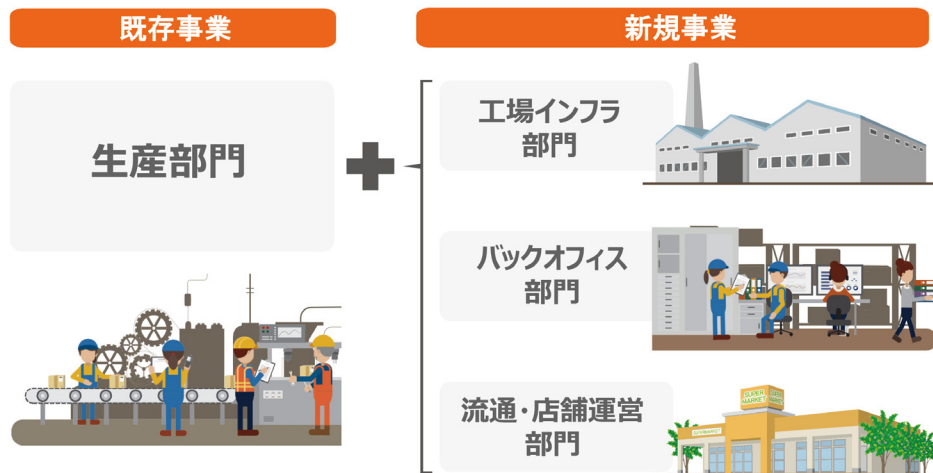
今後の見通し

弊社では、今後数年間は同社にとって追い風が続き、事業を拡大していく好機になると見ている。国内の市場環境として、円安の進展や国策も相まって製造業の国内生産回帰の動きが活発化する一方で労働者不足が慢性化しており、外国人労働者も含めて人材サービスの需要拡大が見込まれること、そのなかで同社は製造現場のコンサルティングノウハウを持ち、外国人技能実習生も含めた人材の採用・育成力を強みとしているためだ。こうしたなか同社は、成長戦略として以下の 5 つのポイントを重点施策として取り組み、中期業績目標の達成を目指していく。

(1) 新規事業と既存事業の融合による高付加価値サービスの創造

主力のインソーシング・派遣事業では製造現場の請負を中心に展開してきたが、サービス領域を工場のインフラ部門やバックオフィス部門のほか、非製造業分野の流通・店舗運営部門へと領域を拡大していく。事業領域の拡大にあたっては、従来の強みである現場改善力に加えて、AI や IoT 技術、RPA などの IT ソリューションを組み合わせるなど付加価値の高いサービスを提供することで、競合他社との差別化を図っていく戦略だ。新たに開始した工場立ち上げ支援サービスも、既存顧客の新工場立ち上げ時や新規顧客開拓のためのフック役になるサービスとして期待される。

新規事業と既存事業の融合



出所：決算説明資料より掲載

(2) エンジニア派遣の領域拡大に伴う高付加価値人材の育成と多様な人材採用

大企業を中心にスマートファクトリー化に取り組む動きが増え始めており、製造現場で IoT や AI 技術の導入が進むと同時に、こうした技術を活用できる専門のノウハウを持ったフィールドエンジニアの需要も増加傾向にある。このため、同社はフィールドエンジニア派遣についても強化していく計画で、人材採用については国内だけでなく、ミャンマーやベトナムの大学との連携により海外学生の採用も積極的に進める予定だ。さらには、中小規模のエンジニア派遣会社の M&A も視野に入れている。IT ソリューションを製造現場で上手く活用し、導入効果を高めていくためにはエンジニアだけでは難しく、製造現場を熟知している同社のような存在が一緒に考えることでより効果が発揮できると考えられ、シナジーは大きい。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

なお、2024 年の人員採用については国内の新卒採用（専門学校・大学）で年間 1,000 名、中途正社員で同 3,000 名とし、外国籍技術者については、機電系やソフトウェアのエンジニアなど合わせて 100 名程度の採用を目標としている。外国籍エンジニアについてはミャンマーのマングレー工科大学との連携が軍事政権誕生以降、難しくなっていることから、キャリア採用に軸足を移しており、ベトナムでの現地採用に加えて Web サイトを通じた募集・採用活動を行っている。

(3) 外国人労働者の受入管理受託サービスを全職種で展開

外国人の入国制限が解除されたことで、子会社の平山 GS で展開する外国人労働者受入管理受託サービスの成長が見込まれる。国内における労働力人口の減少傾向が続いており、2030 年には約 640 万人分の労働力が不足するという予測があり、こうした不足分を外国人労働者で一定数まかなっていく必要があるためだ。

同社は、送り出し国としてベトナム、フィリピン、ミャンマー、インドネシアの 4 ヶ国とネットワークを構築しており、これら外国人労働者の受入れ先となる中堅・中小企業の開拓を進めている。受入れ先企業では、入国前・入国後の教育・研修ができないため、平山 GS で教育・研修サービスや労務管理業務受託サービスを提供し、受入れた外国人労働者の帰国後の就職支援等も行っている。受入れ実習生の数としては、技能実習の業種を拡大していくことで短期的に 300 名、中期的に 1,000 名を目標としており、今後の成長が期待される分野として注目される。

採用戦略～多様な人材採用

国内からの労働力

正社員の採用推進

- ◆ 新卒採用（専門学校・大学）重視
（目標：1,000名/年）
- ◆ 中途正社員の採用
（目標：3,000名/年）
- ◆ 中途社員も含め全社員の無期雇用化
- ◆ 派遣法改正に伴う人材の流動化の受け皿（メーカー雇用⇒常用型派遣）

海外からの労働力

外国籍技術者積極採用

- ◆ 機電系に加え、ソフトウェアの外国籍エンジニア100名を採用目標
- ◆ 入国管理法の改正
 - > 技能実習の業種拡大（短期的に300名、中期的に1,000名を受入れ）
 - > 特定技能1号の研修・労務管理サービスビジネスを拡大



教育機関との連携

- ◆ ミャンマーマングレー工科大学との提携

出所：決算説明資料より掲載

(4) 国内の人材ビジネスパッケージを横展開（タイ）

国内で約 30 年にわたり蓄積してきた製造請負・派遣、現場改善コンサルティング、人材教育等のノウハウをパッケージ化し、タイに横展開していく。また、ベトナムについては足元の市場環境を勘案して、現在は活動を休止しているものの、日系企業の製造拠点は多いことから、市場環境が好転すれば再開するものと見られる。

平山ホールディングス
7781 東証スタンダード市場

2022 年 10 月 26 日 (水)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

(5) サービス事業（小売、物流、介護等）顧客の拡大

FUN to FUN では現在、食品加工業界向けが売上高の約 6 割を占めているが、今後は人材不足感が強い物流倉庫や都市型ミニスーパー、ホテル向けを強化していく方針であり、外国人労働者を積極活用しながら顧客の開拓と売上拡大を図る戦略となっている。

また、平山では、2022 年 6 月期より介護派遣サービスを開始している。大松サービシズで運営する介護施設をベースに、東南アジアから受入れた外国人の教育研修を行い、平山において派遣していくことになる。現在は数名程度でマーケティング段階ではあるものの、将来的に介護スタッフの人材不足が見込まれることから成長ポテンシャルは大きいと見ており、3 年後に介護人材で 300 名の外国人スタッフの育成を目標としている。

株主還元策

配当性向 30% 超を基本に安定配当を継続、 連結ベースの総還元性向 50% 以内を目途に自己株式の取得も適宜検討

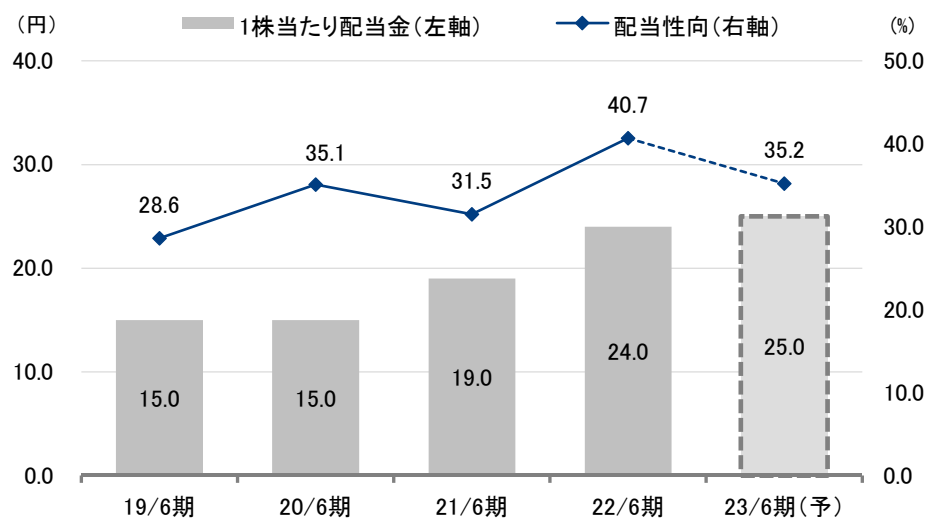
同社では、株主に対する利益還元を経営上の重要課題としている。利益配分については将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、一層の株主還元の充実を図るため 2022 年 6 月期より連結配当性向の目安を 25% から 30% 超に引き上げた。安定配当の継続を基本としつつ、業績や株価水準、財務状況を勘案しながら必要と判断すれば連結総還元性向※で 50% 以内を目途に自己株式の取得も検討していく方針とした。2023 年 6 月期の 1 株当たり配当金は同方針に基づき、前期比 1.0 円増配の 25.0 円（配当性向 35.2%）を予定している。

※ 連結総還元性向 = (当年度の年間配当金 + 翌年度の自己株式取得額) ÷ 当年度の親会社株主に帰属する当期純利益

平山ホールディングス | 2022 年 10 月 26 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

株主還元策

配当金と配当性向の推移



注：22/6 期は特別配当 5.0 円含む。2019 年及び 2022 年 7 月に 1：2 の株式分割を実施、配当金は過去遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp