

|| 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 >>>](#)

2023年10月25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>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年6月期の業績概要	01
2. 2024年6月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ会社	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. SWOT分析	08
■ 業績動向	11
1. 2023年6月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2024年6月期の業績見通し	18
2. 事業セグメント別見通し	20
3. 成長戦略	23
■ 株主還元策	25

## ■ 要約

### ものづくり支援企業としての強みを生かし、 M&A も活用しながら高成長目指す

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力を強みに新規顧客を開拓し、成長を続けている。M&Aにも積極的で、2018年7月に同業のFUN to FUN(株)を子会社化したのを皮切りに、同年12月に(株)平和鉄工所、2019年6月に(株)大松自動車(現(株)大松サービシーズ)、2023年7月にプリチストグリーンランドスケープ(株)(現(株)平山GL)を相次いで子会社化し、事業規模の拡大を図っている。

#### 1. 2023年6月期の業績概要

2023年6月期の連結業績は、売上高で前期比13.2%増の31,674百万円、営業利益で同29.1%増の893百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高を連続更新した。主力のインソーシング・派遣事業を中心に、すべての事業セグメントで増収増益となった。インソーシング・派遣事業は自動車部品並びに医療機器・医薬品関連の拡大が続いたほか、注力分野である半導体・電子部品関連も新規顧客の開拓が進み収益増に貢献した。技術者派遣事業では積極的な採用に伴う派遣人員の増加に加えて、派遣単価の上昇が寄与した。また、外国人の入国制限の緩和によりエンジニア・技能実習生の受入れが進み、収益性の高い外国人雇用管理サポート事業の売上が前期比1.5倍増と急増したことも増益に貢献した。増収効果に加えて、RPAの活用などにより間接部門の生産性向上に取り組んだことで、営業利益率も2.8%と前期比0.3ポイント上昇した。

#### 2. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比8.3%増の34,300百万円、営業利益で同34.3%増の1,200百万円と増収増益が続く見通しである。円安進行に伴う製造業の国内生産回帰の動きやインバウンド需要の復活に伴うサービス業界の人材需要の高まりを背景に、主力のインソーシング・派遣事業を中心に収益拡大が見込まれる。新たに子会社化した平山GL※の業績は売上高で1,524百万円と保守的に折り込んでいるほか、のれん償却も発生しないことから利益面での上乗せ要因となる可能性がある。全体的に業績計画は保守的な印象が強く、今後市場環境が悪化しなければ、上振れする可能性もあると弊社では見ている。

※プリチストン<5108>を顧客として製造請負業務を主に展開している。2022年12月期の業績は売上高で1,877百万円、営業利益で158百万円であった。

## 要約

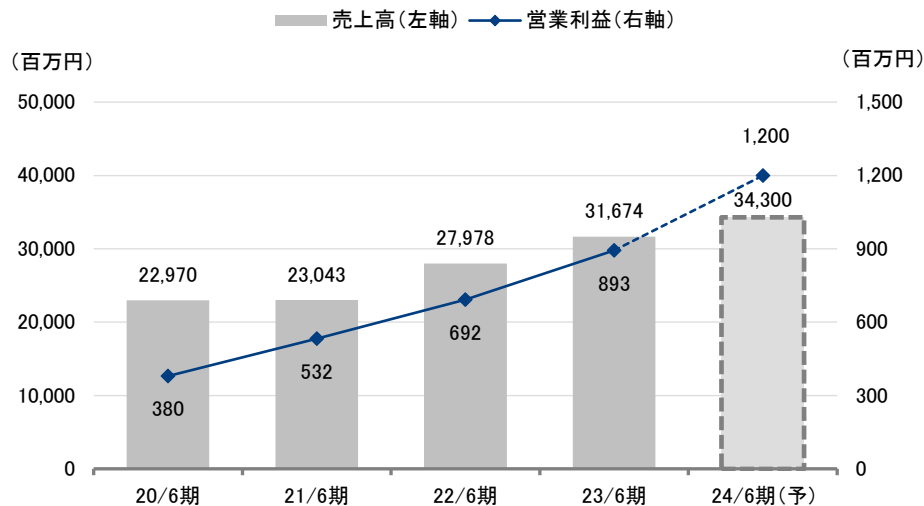
## 3. 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、1) 新規事業（新工場立ち上げから請負までのワンストップサービス、生産現場におけるAI/IoTソリューション、設備保全・メンテナンス等）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）顧客の拡大に取り組み、「新たな高付加価値サービスを提供するものづくり支援オンリーワン企業」として成長する方針を掲げている。特に、新工場の立ち上げ支援や現場改善ノウハウを強みとして、インソーシング・派遣事業のシェアを拡大する余地は大きい。平山GLの子会社化によってブリヂストンとの取引額もさらに拡大できる可能性がある。外国人も含めた人材の採用・育成、並びにM&A戦略も引き続き積極的に進める方針だ。現在、2025年6月期から始まる中長期計画「VISION 平山2030」を策定中で、2024年6月期の下期中に発表を予定しており、その内容が注目される。

## Key Points

- ・2023年6月期業績はすべての事業セグメントで伸長し、2ケタ増収増益を達成
- ・2024年6月期の業績計画は保守的に策定、上振れ余地残す
- ・「新たな高付加価値サービスを提供するものづくり支援オンリーワン企業」として売上規模1,000億円を目指す

## 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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。モノ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改善コンサルタントとの連携により、工場内での現場改善を図るなど品質の高いサービスを提供できることが強みであり特徴となっている。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）に上場し、2017年3月には持株会社体制へ移行して M&A 戦略を推進しながら事業領域の拡大を進めている。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、成熟化していた日用品の卸売ビジネスからの業態転換が必要と考え、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。当初の取引先は輸出型企業を中心であったが、円高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>については、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（2014年6月期）には同社売上高の52.0%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2023年6月期で14.5%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。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 | 2023年10月25日(水)  
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

会社概要

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子会社化し、事業領域を拡大した。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。さらに、国内のインソーシング・派遣事業の領域拡大を図るべく、2018年にFUN to FUN、平和鉄工所を、2019年に大松サービシーズを相次いで子会社化した。直近では2023年7月に、ブリヂストンのグループ会社でタイヤ・スチールコード製造に関する付帯作業の請負業務を主に展開しているブリヂストングリーンランドスケープ(現平山GL)の全株式を取得し子会社化するなど積極的なM&A戦略を推進している。

3. グループ会社

2023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、JSHR、HIRAYAMA MYANMAR Co.,Ltd. (以下、平山ミャンマー)、その他事業を展開する(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。2023年6月期の売上実績を見ると、平山が20,195百万円、Fun to Funが5,280百万円と2社合計で全体の約8割を占めている。2023年6月期末のグループ人員数(限定正社員及び契約社員含む)については10,922名と2期連続で過去最高を更新した。

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(外国人雇用管理サポート)	100.0%
(株)平山LACC	その他事業(障がい福祉サービス)	100.0%
サンライズ協同組合	その他事業(外国人技能実習生受入れ)	93.0%
(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(雇用活動、教育)	100.0%

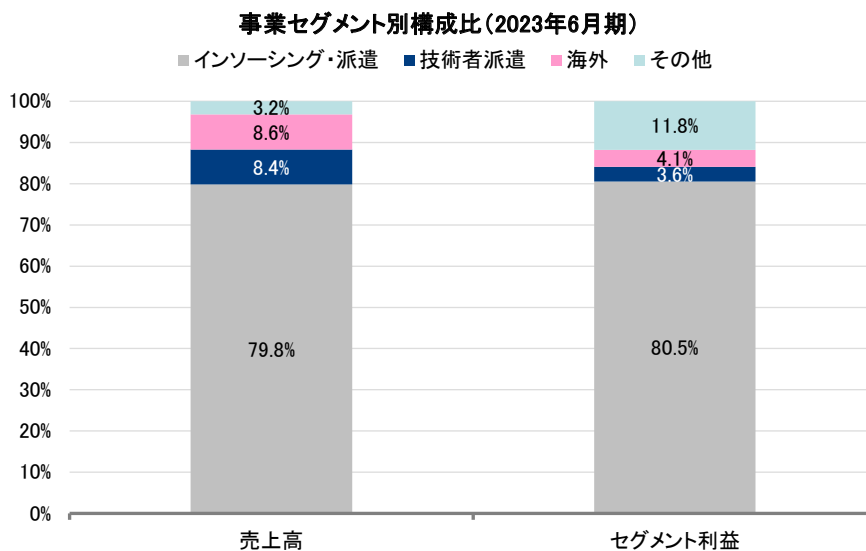
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 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。2023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79.8%、セグメント利益の80.5%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。

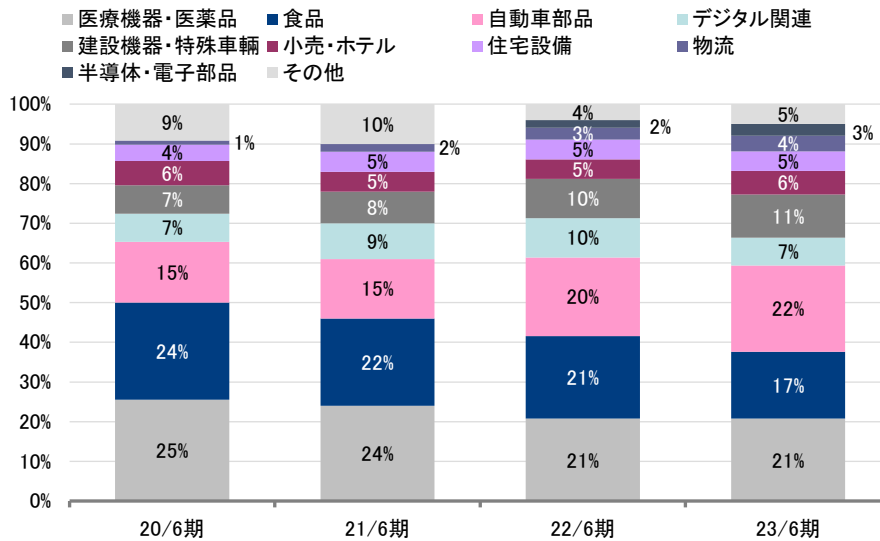
平山ホールディングス | 2023年10月25日(水)  
7781 東証スタンダード市場 | https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/

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。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で安定する反面、競合他社との差別化が難しくなる。

顧客業種別売上構成比の推移を見ると、自動車部品、医療機器・医薬品、食品の3業種で全体の約6割を占め、建設機器・特殊車輛、デジタル関連（オフィス機器、家電、電子印刷等）、小売り・ホテル、住宅設備、物流、半導体・電子部品と幅広い業種に展開している。業種別の主要顧客を見ると、自動車部品はトヨタ自動車<7203>グループやSUBARU<7270>グループ、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）、オフィス機器はリコー<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。このうち、食品、小売・ホテル、物流業界はFun to Fun展開しており、その他は平山で展開している。2023年6月期における取引稼働社数は703社（前期698社）で、うち平山の新規売上獲得企業数は215社（同197社）となっている。

インソーシング・派遣事業の顧客業種別売上構成比

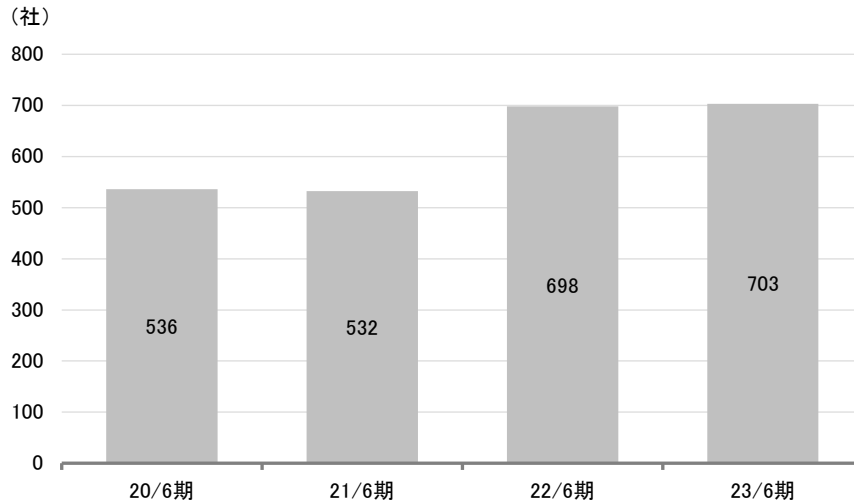


出所：決算説明資料よりフィスコ作成



## 事業概要

## インソーシング・派遣事業の取引稼働社数

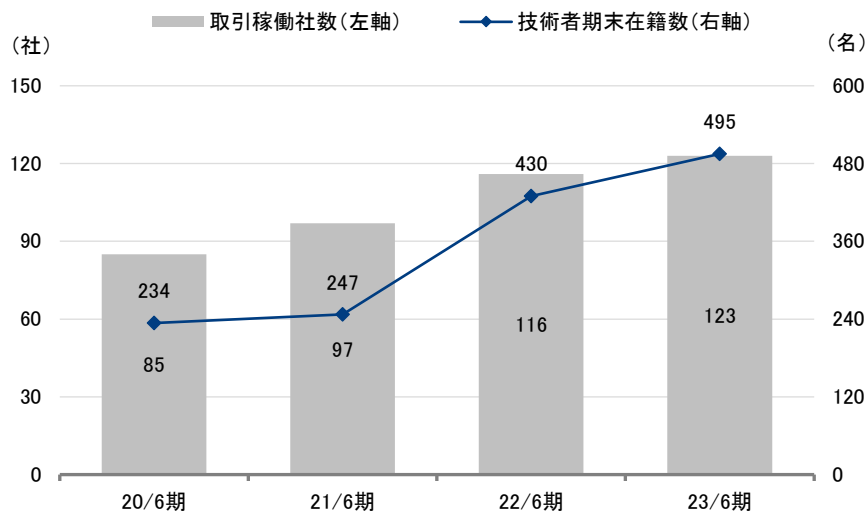


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (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・プラント・家電・精密機器など幅広い分野のメーカーに対して、設計・開発や評価・解析等を行うエンジニアの派遣を行っているほか、データセンター向け IT エンジニアの派遣も行っている。2023年6月期における取引稼働社数は123社（前期は116社）、技術者の期末在籍数は495名（同430名）といずれも過去最高を更新した。

## 技術者派遣事業の取引稼働社数と技術者期末在籍数



注：22/6期よりその他事業からデータセンター向け派遣を移管している

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 事業概要

**(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向けの製造派遣事業で占めている。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。製造派遣事業はJSHRで、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ついては平山タイで展開している。海外事業については損失が続いてきたが、取引先企業の見直しや業務効率の改善に取り組んだことによって、2022年6月期から黒字に転換している。

**(4) その他事業**

その他事業は、コンサルティング事業、外国人雇用管理サポート事業、有料職業紹介事業、障がい福祉サービスのほか、2018年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。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でスタディツアーはストップしていたが、Webセミナーを開催するなど様々な国からの見込み顧客開拓に取り組み、2022年9月からはスタディツアーも再開した。

## 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」などの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) > <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>外国人労働者の受入れ拡大政策</li> <li>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</li> </ul>	<脅威 (Threat) > <ul style="list-style-type: none"> <li>グローバル経済の悪化による求人数の減少</li> <li>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</li> </ul>
内部環境	<強み (Strength) > <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>幅広い業種に展開しており、特定業界の景気変動の影響を受けにくい</li> <li>人材教育、育成のノウハウを持つ</li> </ul>	<弱み (Weakness) > <ul style="list-style-type: none"> <li>技術者派遣事業における離職率が10%台後半と高い</li> <li>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</li> </ul>

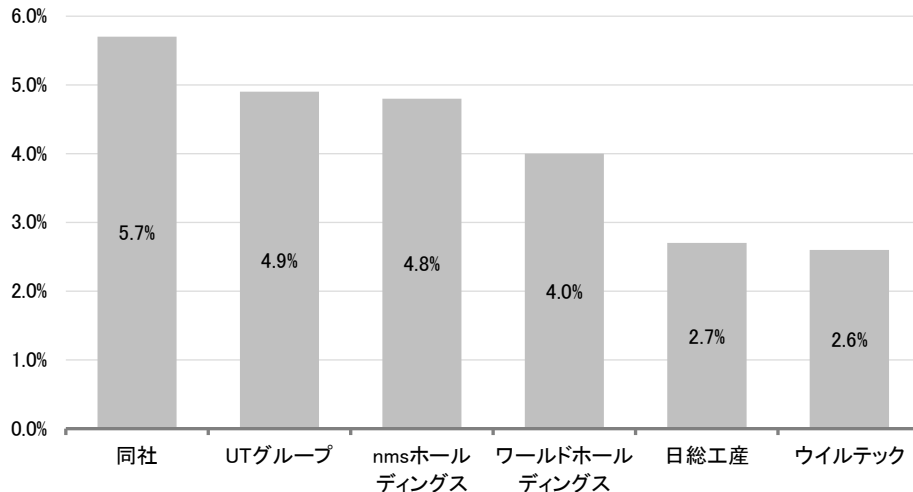
出所：取材、同社提供資料よりフィスコ作成

事業概要

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、将来の労働人口の不足に対処するための政府の外国人労働者受入れ政策の推進、並びに国家戦略としての半導体や蓄電池などの産業育成を目的とした投資拡大政策などを背景に、中期的に安定成長が見込まれる。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。特にコロナ禍を契機とし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すると予想される。

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<2427>、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、2022年7月から2023年6月までの1年間でこれら同業他社とのセグメント利益率を比較すると、同社は5.7%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2~3年はAIやIoTなどの先進技術を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。

製造派遣系事業セグメントの利益率  
(2022年7月~2023年6月)



※ 平山ホールディングス (インソーシング・派遣事業)、UTグループ (全社)、nmsホールディングス (HS事業)、ワールドホールディングス (プロダクツ HR 事業)、日総工産 (総合人材サービス事業)、ウイルテック (マニュファクチャリングサポート事業)

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

平山ホールディングス | 2023年10月25日(水)  
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

また、インソーシング・派遣事業においては、輸出型企業から内需型企業まで幅広い業界に展開しているため、特定業界の景気変動の影響は受け難く、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の制度。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16%台(2023年6月期)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。また、売上規模が年間20億円台と小さいため、採用数や採用コストの動向によって利益が変動するリスクがある。同社では40億円以上の売上規模になれば、営業利益率5%以上の水準で安定してくるものと見ている。

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地方拠点においても広告費等を積極的に投下しているほか、2023年6月期には新たな取り組みとしてeスポーツのプロチーム「FENNEL(フェネル)」を運営する(株)Fennel※とスポンサーシップ契約を締結し、eスポーツの支援を通じて若手世代への認知度向上を図り、採用力の強化に取り組んだ。2023年春の新卒採用のうち、70名はeスポーツ支援をきっかけとした採用となったほか、eスポーツの社内大会開催により社内を活性化するなど、大きな効果があったと同社では評価している。

※ 2019年に発足したeスポーツ企業。日本最大規模のゲーミングベースを横浜に開設し、チーム運営事業、大会運営事業、アパレル事業を展開している。現在、約60名の選手が所属。

## 業績動向

### 2023年6月期業績はすべての事業セグメントで伸長し、 2ケタ増収増益を達成

#### 1. 2023年6月期の業績概要

2023年6月期の連結業績は、売上高で前期比13.2%増の31,674百万円、営業利益で同29.1%増の893百万円、経常利益で同22.2%増の948百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.1%増の549百万円とおおむね会社計画どおりに着地した。売上高は12期連続増収となり、各利益段階で過去最高を更新した。国内製造業の回復に加えて、コロナ禍が収束に向かうなかで物流や小売・ホテル業界などで人材需要が増加し、主力のインソーシング・派遣事業を中心にすべての事業セグメントで増収増益となった。

#### 2023年6月期連結業績

(単位：百万円)

	22/6期		会社計画	23/6期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	27,978	-	32,000	31,674	-	13.2%	-1.0%
売上総利益	4,802	17.2%	-	5,231	16.5%	8.9%	-
販管費	4,110	14.7%	-	4,337	13.7%	5.5%	-
営業利益	692	2.5%	900	893	2.8%	29.1%	-0.7%
経常利益	776	2.8%	900	948	3.0%	22.2%	5.4%
特別損益	-55	-	-	-9	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	409	1.5%	520	549	1.7%	34.1%	5.6%

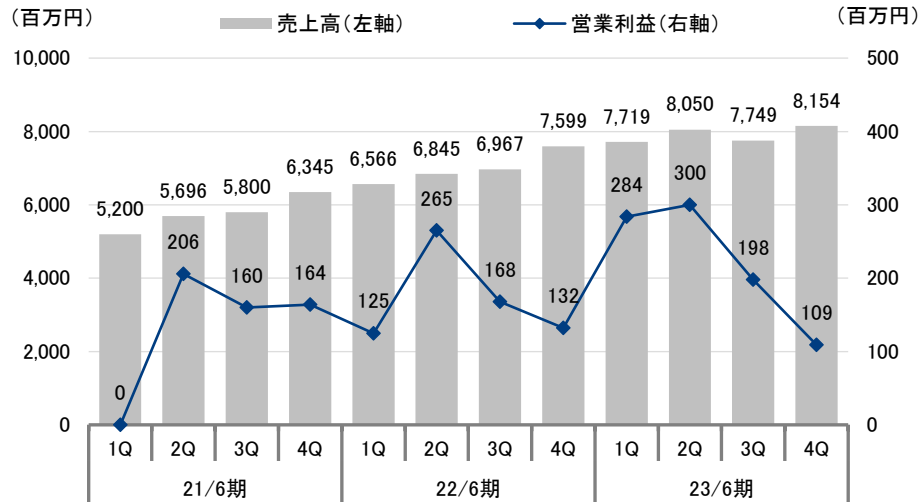
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前期の17.2%から16.5%と0.7ポイント低下した。請負業務で現場改善及び受注単価の高い案件を獲得したほか、外国人雇用管理サポート事業等が好調に推移したものの、サービス系子会社の利益率低下が下押し要因となった（同子会社の利益率は第4四半期には回復傾向となっている）。一方、販管費は採用強化のため広告宣伝費が前期比77百万円増加したものの、RPAの活用など業務効率の向上に取り組んだことで人件費や経費が抑制され、販管費率は同1.0ポイント低下した。この結果、営業利益率は同0.3ポイント上昇の2.8%となった。

なお、前期末に一部の子会社で退職給付債務の計算方法を簡便法から原則法に変更したことに伴い、退職給付費用が31百万円増加した（原則法への変更に伴う費用処理額50百万円を第4四半期に計上）。四半期ベースの営業利益で第4四半期に前年同期比22百万円減の109百万円と減益に転じているのは、退職給付費用の一時的な増加が主因であり、同要因がなければ通期の営業利益は会社計画を上回っていたことになる。なお例年、第4四半期は新卒社員の教育研修費などが増加するため、季節要因で利益は低くなる傾向にある。

## 業績動向

## 四半期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## インソーシング・派遣事業を中心にすべての事業セグメントで増収増益を達成

### 2. 事業セグメント別動向

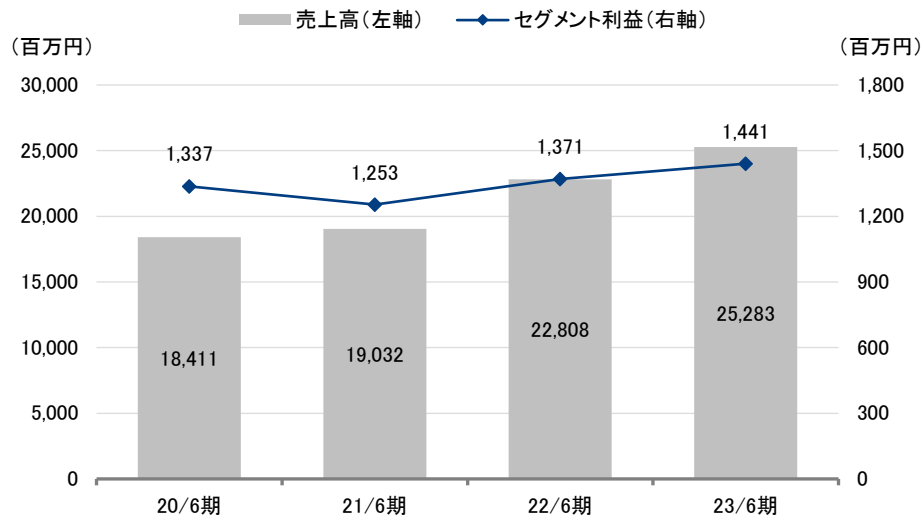
#### (1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業の売上高は前期比 10.9% 増の 25,283 百万円、セグメント利益は同 5.1% 増の 1,441 百万円と 2 期連続の増収増益となり、過去最高を更新した。利益率は Fun to Fun における採用コストや会計処理方法変更に伴う退職給付費用の増加を主因として、前期の 6.0% から 5.7% と若干低下した。

平山単体の業績は増収増益となり、営業利益率も前期並みの水準を維持したと見られる。自動車部品関連や住宅設備関連において一部生産先送りによる収益圧迫があったものの、製造請負の現場改善効果が 29 百万円の増収要因となったほか、新規に受注した高単価案件に人員配置できたこと及びハイエンド技能人材教育に注力した結果、顧客ニーズに適合した人材配置をできたことが増収要因となった。一方、Fun to Fun については売上高で前期比 4.1% 増の 5,280 百万円と 3 期ぶりに過去最高を更新したものの、経常損失で 48 百万円（前期は 12 百万円の利益）と 3 期ぶりに損失計上となった。Fun to Fun は主に食品・小売業界向けに展開しているが、派遣の約 4 割を外国人スタッフが占めている。コロナ禍で外国人スタッフの採用が難しくなるなか、増加する求人に対応するため単価の高い日本人スタッフを採用せざるを得ず、売上総利益率の低下と採用コストが増加し収益が悪化した。ただ、入国規制の解除により外国人スタッフの採用環境が改善してきたほか、収益性の低い取引先の見直しや派遣単価の値上げ交渉を進めるなどして、足元の収益は回復傾向となっている。なお、同事業セグメントにおける新規採用者数は、新卒社員が 415 名（前期は 520 名）、中途採用が 4,440 名（同 5,238 名）となり、期末人員数（限定正社員、契約社員含む）は前期末比 3.9% 増の 7,027 名となった。

## 業績動向

## インソーシング・派遣事業の業績推移



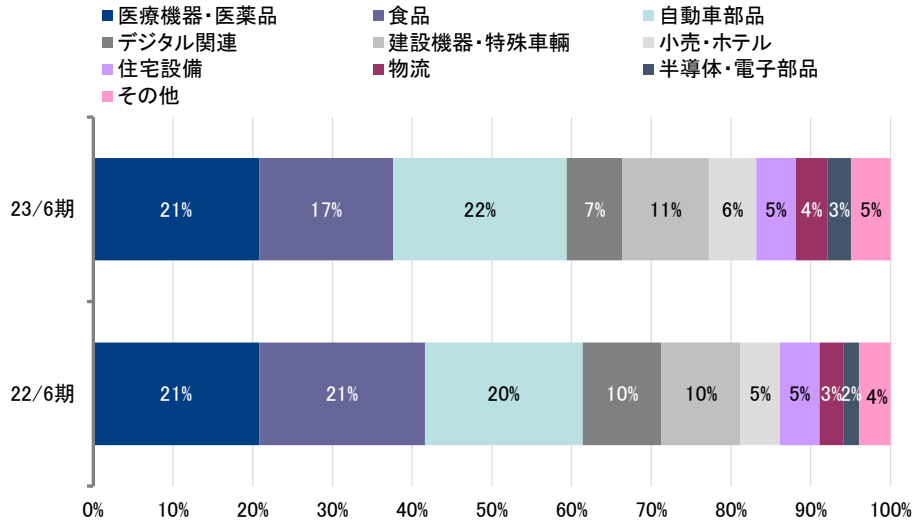
※ 2022年6月期より報告セグメントの利益又は損失の算定方法及び報告セグメントの区分を変更、2021年6月期も変更後の数値を記載

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上動向を業界別で見ると、自動車部品関連は前期に引き続き部品供給制約による生産先送りの影響があったものの、トヨタグループを中心とした挽回生産による業務量の拡大により、売上高は前期比2ケタ増となった。医療機器・医薬品関連は主要顧客となるテルモ向けを中心に堅調に推移し、建設機械・特殊車輛、小売・ホテル、物流関連も2ケタ増と好調に推移した。また、注力分野と位置付けている半導体・電子部品関連も、大手半導体ウェーハメーカーなど新規顧客の獲得に成功し順調に増加した。特に、半導体関連については専門人材の育成を強化するため、研修センターを2カ所（南関東研修センター、神奈川研修センター）開設し、半導体製造ラインのオペレーターや製造装置の保全を行うフィールドエンジニアの育成に注力しており、今後の成長が期待される。一方、売上高が減少した業界を見ると、低採算顧客との取引見直しにより食品関連が前期比1割減となったほか、デジタル関連もオフィス機器メーカー向けの受注低迷により減少した。また、住宅設備関連も輸出向けの減少により下期に失速した。

## 業績動向

## インソーシング・派遣事業の業種別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (2) 技術者派遣事業

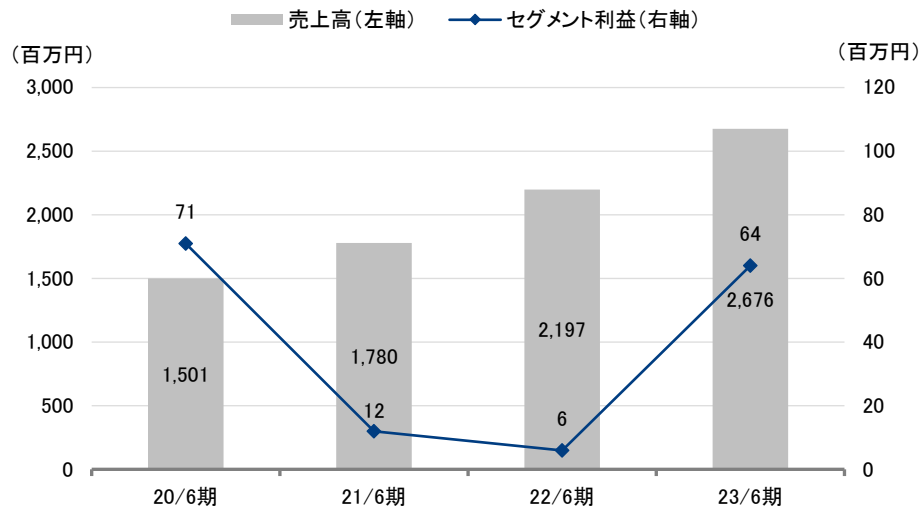
技術者派遣事業の売上高は前期比21.8%増の2,676百万円、セグメント利益は同890.9%増の64百万円となった。慢性的な技術者不足を背景に、プラント設計や電子機器の組み込みソフトウェア、半導体関連、生産設備関連の技術者を中心に売上高は2ケタ成長が続いた。利益面では、増収効果に加えて新卒スタッフの派遣単価が1割程度上昇し、早期配置が進むなど稼働率が高水準で推移したことや、販管費の効率化に取り組んだことにより3期ぶりの増益に転じた。離職率が前期の22%から16%に低下したことも収益力向上に寄与した。キャリアカウンセリングやテクノカウンセリング窓口を設置するなど、サポート体制を強化した効果が出た格好だ。

新卒採用者数は88名(前期58名)と目標の100名には届かなかったものの、前期比では採用活動を強化したことにより大幅に増やすことができた。一方で、中途採用者数は47名(同40名)と目標の80名に届かず厳しい採用環境が継続しており、事業拡大に向けた課題となっている。期末人員数(限定正社員、契約社員含む)は前期末比13.4%増の524名となった。



## 業績動向

## 技術者派遣事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

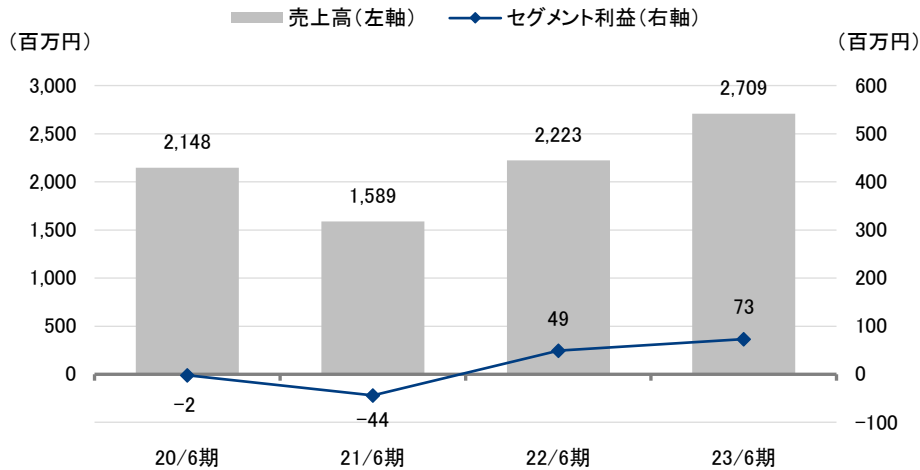
### (3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 21.8% 増の 2,709 百万円、セグメント利益は同 47.5% 増の 73 百万円と 2 期連続の増収増益となり、過去最高を更新した。タイにおける自動車生産が 2022 年は前年比 11.7% 増、2023 年 1～3 月は前年同期比 5.8% 増と回復傾向が続いたことで派遣需要が拡大したほか、為替が円安※に推移したことも増収要因となった。利益面では、高収益案件の派遣増員に伴う収益の改善に加えて、社会保険料率軽減措置により社会保険料が 20 百万円程度減額されたことも増益要因となった。タイ子会社における平均派遣従業員数は前期比 5.5% 増の 3,119 名となり、今後についても 3,000 名前後の水準を維持して、利益確保を優先する事業運営を継続する方針だ。

※ 2022 年 3 月末レート 3.6 円 / THB に対して、2023 年 3 月末は 3.8 円 / THB。

## 業績動向

## 海外事業の業績推移

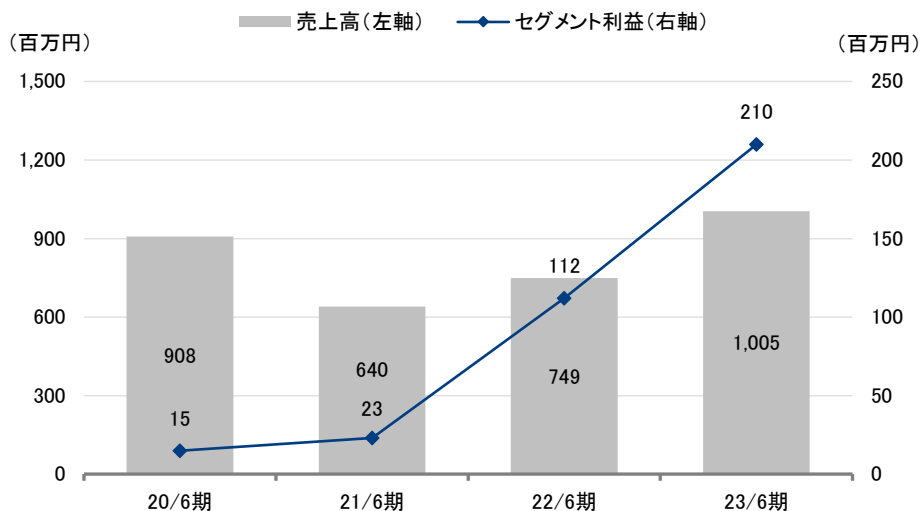


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 34.2% 増の 1,005 百万円、セグメント利益で同 87.7% 増の 210 百万円となった。コロナ禍の収束により現場改善コンサルティング及び研修サービスの引き合いが増加したほか、新工場立ち上げ支援サービスも 3 件受注し、コンサルティング事業の売上高が前期比 1.5 倍増の 154 百万円となった。また、外国人雇用管理サポート事業も外国人の入国制限緩和により、エンジニア及び技能実習生の受入れ配置が進んだことで、同 1.5 倍増の 295 百万円となった(外国人受託人数は前期末の 814 名から 1,067 名に増加)。利益面では、収益性の高い両事業が好調に推移したことにより大幅増益となった。

## その他事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

なお、新工場立ち上げ支援サービスは受注先が新規顧客であり、海外から国内への生産回帰を目的としたプロジェクトである。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するほか、TPS（トヨタ生産方式）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う。さらに、リアルタイムで現場が見え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、請負サービスによる継続的な現場改善活動に至るまでトータルで提供するワンストップサービスであり、競合他社にはない自社独自の付加価値サービスとして強化する方針である。コンサルティングやシステム構築などはコンサルティング事業、派遣や請負サービスについてはインソーシング・派遣事業または技術者派遣事業の売上として計上する。

## M&A 資金で有利子負債が増加、収益性は着実に上昇

### 3. 財務状況と経営指標

2023年6月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,399百万円増加の10,114百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が921百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が172百万円増加した。固定資産では有形固定資産が1百万円、無形固定資産が6百万円、投資その他の資産が140百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比996百万円増加の6,127百万円となった。流動負債は未払金が199百万円、未払消費税等が16百万円、1年内返済予定の長期借入金が60百万円それぞれ増加した一方で、未払法人税等が18百万円減少した。固定負債ではM&A資金として長期借入金が565百万円増加したほか、退職給付に係る負債が142百万円増加した。純資産合計は同402百万円増加の3,987百万円となった。新株予約権の行使等により資本金が16百万円、資本剰余金が15百万円それぞれ増加したほか、親会社株主に帰属する当期純利益549百万円を計上した一方で、配当金175百万円を支出した。

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41.1%から39.4%と1.7ポイント低下し、有利子負債比率は前期末の6.1%から21.2%に上昇した。有利子負債が625百万円増加したことが主因だ。ただ、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は前期末比295百万円増加の3,491百万円と事業活動を進める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、売上高営業利益率が2.8%とまだ低水準ではあるものの、着実に上昇を続けており、ROEも前期比2.4ポイント上昇の14.5%となるなど10%以上の水準を維持している。高収益事業である外国人雇用管理サポート事業やコンサルティング事業が伸び始めてきたほか、投資負担が先行し低水準で推移していた技術者派遣事業の営業利益率が、売上成長に伴い上昇したことが要因だ。同社では経営指標として売上高営業利益率を重視しており、中期的に4%の水準を目標に掲げている。

## 業績動向

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	増減額
流動資産	6,360	7,154	7,388	8,640	1,251
（現金及び預金）	3,514	3,882	3,413	4,334	921
固定資産	1,011	1,020	1,326	1,474	148
総資産	7,372	8,174	8,714	10,114	1,399
流動負債	3,015	3,764	3,931	4,217	286
固定負債	1,470	1,219	1,199	1,909	710
負債合計	4,485	4,984	5,130	6,127	996
（有利子負債）	855	565	217	843	625
純資産	2,887	3,190	3,584	3,987	402
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	38.9%	39.0%	41.1%	39.4%	-1.7pt
有利子負債比率	29.8%	17.7%	6.1%	21.2%	15.1pt
ネットキャッシュ	2,658	3,316	3,195	3,491	295
<収益性>					
ROA	5.3%	8.3%	9.2%	10.1%	0.9pt
ROE	10.5%	13.6%	12.1%	14.5%	2.4pt
売上高営業利益率	1.7%	2.3%	2.5%	2.8%	0.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年6月期の業績計画は保守的に策定、上振れ余地残す

#### 1. 2024年6月期の業績見通し

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比8.3%増の34,300百万円、営業利益で同34.3%増の1,200百万円、経常利益で同25.5%増の1,190百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同27.5%増の700百万円と増収増益が続く見通し。インフレ長期化による世界景気の減速が懸念されるものの、国内は自動車生産の回復傾向が続くほか、インバウンド消費の復活に伴うサービス業界の人材需要の高まりを背景に、主力のインソーシング・派遣事業を中心に積極的な人材採用を進めながら、着実に収益を拡大する方針である。人材については、特に専門知識が必要となる設備保全士等のフィールドエンジニアリング分野の人材を、前期比2倍増の120名に増員する考えだ。営業利益率は増収効果に加えてFun to Funの収益回復が見込まれることから、前期比0.7ポイント上昇の3.5%となる見通し。

平山ホールディングス | 2023年10月25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

2024年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/6期		24/6期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	31,674	-	34,300	-	8.3%
営業利益	893	2.8%	1,200	3.5%	34.3%
経常利益	948	3.0%	1,190	3.5%	25.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	549	1.7%	700	2.0%	27.5%
1株当たり当期純利益(円)	74.99		94.28		

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、同社は2023年7月にブリヂストングリーンランドスケープ（以下、平山GL）の全株式をブリヂストンから取得し、子会社化した。平山GLは、ブリヂストンの九州4工場（福岡県と佐賀県に各2工場）で、タイヤ及びスチールコード製造に関する付帯作業の請負業務を主に行っている。設立は1972年と古く、従業員数は2021年末時点で247名となっている。直前期の2022年12月期の売上高は1,877百万円、営業利益は158百万円である。従来から同社取引先企業の1社であり、月間1千万弱の派遣サービスの売上を計上していた。同社グループに入ることで現場改善の実施による収益力の強化が進むほか、労働者派遣契約を結ぶ他のブリヂストングループとの取引深耕も期待できるなどシナジーが見込めると判断し子会社化した。株式取得額は非開示だが、のれんが発生しない水準で取得したもようだ。2024年6月期の業績計画には売上高で1,524百万円を折り込んでいるが、営業利益に関しては退職に伴う人材採用費や組織再編費用等が想定されることから計画には折り込んでいない。

ブリヂストングリーンランドスケープの経営成績

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期	22/12期
売上高	1,475	1,789	1,877
営業利益	-63	197	158
経常利益	-11	198	156
当期純利益	-9	131	100
純資産	286	412	381
総資産	705	932	891

出所：同社リリースよりフィスコ作成

今後の見通し

## 海外事業を除くすべての事業で増収増益、利益率も上昇する見通し

### 2. 事業セグメント別見通し

#### 事業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	24/6期(予)	前期比
インソーシング・派遣	19,032	22,808	25,283	27,590	9.1%
技術者派遣	1,780	2,197	2,676	3,100	15.8%
海外	1,589	2,223	2,709	2,510	-7.3%
その他	640	749	1,005	1,100	9.5%
合計	23,043	27,978	31,674	34,300	8.3%

<セグメント別利益>	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期(予)	前期比
インソーシング・派遣	1,253	1,371	1,441	1,698	17.8%
技術者派遣	12	6	64	149	132.8%
海外	-44	49	73	55	-24.7%
その他	23	112	210	247	17.6%
調整額	-713	-848	-896	-949	-
合計	532	692	893	1,200	34.3%

<セグメント別利益率>	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期(予)	前期比
インソーシング・派遣	6.6%	6.0%	5.7%	6.2%	0.5pt
技術者派遣	0.7%	0.3%	2.4%	4.8%	2.4pt
海外	-2.8%	2.2%	2.7%	2.2%	-0.5pt
その他	3.7%	15.0%	20.9%	22.5%	1.5pt
合計	2.3%	2.5%	2.8%	3.5%	0.7pt

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9.1%増の27,590百万円、セグメント利益は同17.8%増の1,698百万円と増収増益基調が続く見通し。平山GLの売上寄与分を除いた既存事業の増収率は同3.1%となる計算だが、足元の受注状況などから判断すると保守的な計画となっており、今後市場環境が悪化するようなことがなければ、上振れする可能性が高いと弊社では見ている。セグメント利益率が前期比0.5ポイント上昇するが、主にFun to Funの収益性改善効果によるものである。

業界別売上見通しでは、自動車部品関連が既存顧客から大型案件を複数受注したことにより2023年10月以降、業務量が拡大する見通しであり、順調な増収が見込まれる。また、医療機器・医薬品関連は景気の影響を受け難く、2024年6月期も堅調推移が見込まれる。前期に減少した食品関連は高単価案件への入れ替えが進んでいるほか、航空機の機内食を取り扱う企業向けの受注も回復傾向にあり、増収に転じる見通しである。デジタル関連(オフィス機器)は低調が続くものの、小売・ホテル関連や物流関連等は旺盛な需要が続いており、外国人スタッフの採用状況次第で増収率も変わってくると見られる。また、注力分野である半導体・電子部品関連については、フィールドエンジニアの育成を前期に開設した2カ所の研修センターで行っており、これら人材が順調に育てば高成長が続く見通しだ。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。

## 今後の見通し

**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**

国内生産へ回帰している半導体・電子部品業界の需要に対応した人材育成を研修センターで推進するほか、小売業や物流関連など需要が旺盛な業種に注力することで、新規顧客の開拓を図る。半導体・電子部品関連の売上構成比は 2023 年 6 月期で 3% とまだ小さいが、国策として半導体や蓄電池等の産業を育成すべく投資促進施策を打ち出していることもあり、今後雇用ニーズが拡大する可能性は極めて高く、こうした需要を取り込んでいく。

**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新工場立ち上げ支援サービスのコンサルティングも引き続き強化する方針で、現在の 3 案件からさらなる積み上げを目指す。同サービスの新規案件については売上計画に折り込んでおらず、受注した場合は上乘せ要因となる。国内の製造業は、海外生産シフトによって新工場の立ち上げノウハウを有する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サービスの需要は今後増加し、インソーシング・派遣事業の売上拡大にも貢献するものと期待される。

**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る方針で、中途採用は 5,400 名（前期 4,440 名）、2024 年の新卒採用は 610 名（同 415 名）を目標としている。

採用力の強化施策として、同社はここ数年でブランド力の向上や採用チャネルの拡大、認知度向上のためにテレビ CM や SNS 等を活用してきた。また、前期においては e スポーツ企業のスポンサーとなり、e スポーツを通じた認知度の向上も図り、新規採用につながるなど効果が出始めており、今後もこうした取り組みを推進する方針だ。

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 15.8% 増の 3,100 百万円、セグメント利益で同 132.8% 増の 149 百万円と高成長が続く見通しである。派遣単価の上昇傾向が続くほか、積極的な人材採用・育成を推進する。売上規模の拡大に伴って固定費率も低下し、セグメント利益率も前期の 2.4% から 4.8% に上昇する見込みだ。2024 年 6 月期の取り組みとしては以下の 2 点に注力する。

**a) 既存領域の技術者ニーズに対応しつつ、生産技術や情報システム等の新分野の顧客拡大、DX の加速を背景とした IT 派遣の拡大**

既存領域の技術者を対象に技術研修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、生産技術及び情報システム領域（IT、AI）といった新分野の顧客開拓に取り組んでいく。

今後の見通し

#### b) 新卒・中途採用の強化・育成、定着率の向上

2024年6月期の新卒採用は95名(前期88名)、中途採用は53名(同47名)とそれぞれ前期から増員する計画である。経験者の採用環境は厳しいため、未経験の若手を採用して社内でITエンジニアやクラウドエンジニア、インフラエンジニアとして育成したうえで、適正な現場に配属することになっている。

一方で、既存技術者の定着率向上にも引き続き取り組んでいく。前期は離職率が16%と改善したとはいえ、まだ高水準であることには変わりなく、定着率の向上が課題となっている。こうした課題を解決すべく、同社は社内でのコミュニケーション活性化に加えて、技術者のキャリア可視化と研修管理、適正な技術者配置によりエンジニアの市場価値向上に取り組んでいる。

#### (3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比7.3%減の2,510百万円、セグメント利益は同24.7%減の55百万円と減収減益見込みとなっている。売上高は保守的に策定し、利益に関してはコロナ禍での社会保障費への政府支援がなくなる影響を20百万円強の減益要因と見込んでいる。海外事業では利益確保を優先した事業運営を推進する方針となっており、現状はおおむね計画どおりに進捗しているもようだ。なお、為替前提レートは3.8円/THBに対して現状は4.0円/THB水準で推移している。

#### (4) その他事業

その他事業の売上高は前期比9.5%増の1,100百万円、セグメント利益は同17.6%増の247百万円と増収増益が続く見通し。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引き続き成長をけん引する。

外国人雇用管理サポート事業については、外国人の入国規制緩和によって技能実習生等の受入れが増加傾向にあり、国内企業に対する技能実習生の紹介や労務管理業務受託サービスの売上も伸び始めている。受託人数は前期の1,067名(外国人技能実習生の受入れ数263名、労務管理サービス提供者数804名)から、2024年6月期は1,500名を目標としている。

一方、コンサルティング事業では新工場立ち上げ支援サービスに注力するほか、AI/IoT関連企業との協業によるフィールドワーク支援ソリューションを強化する。生産現場でのAI/IoTソリューションはここ数年で導入が進んでいるが、費用対効果の面で期待していた成果が得られていないケースもあると言う。現場の実際のニーズに対してシステムが過剰品質となり、結果的にコスト高となるためだ。現場を熟知する同社がSIerと導入企業の間立ち、最適なシステムを構築することが可能になる。同社はコンサルティング料のほか、AI/IoTシステムの利用料の一定料率を得る契約となるため、ストック収益として積み上がることになる。売上規模は2023年6月期で約20百万円とまだ小さいが、安定収益源に育つものと期待される。



## 新たな高付加価値サービスを提供する ものづくり支援オンリーワン企業として売上規模 1,000 億円を目指す

### 3. 成長戦略

同社は中期業績目標として、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率4%を目指す方針を掲げてきたが、コロナ禍の影響が長引いたことや、M&Aの実行並びに人員体制の拡大ペースが想定をやや下回ったこともあり、当初の計画には届かない見通しだ。ただ、成長戦略の取り組みについては着実に進んでおり、今後も年率2ケタ成長を目指す方針に変わりない。現在、2025年6月期から始まる中長期計画「VISION 平山 2030」を策定中で、2024年6月期下期中に発表する予定である。従来の成長戦略をさらに推進し、「新たな高付加価値サービスを提供するものづくり支援オンリーワン企業」として、長期的に売上高1,000億円企業を目指す。

弊社では、1) 今後国内に生産回帰する企業に対して、新工場の立ち上げ支援から稼働後の派遣・請負サービスまでワンストップで提供できる同社の強みが発揮されること、2) 将来的に雇用拡大が期待される半導体・電子部品業界向けを強化すべく、研修センターを開設しフィールドエンジニアの育成に注力していること、3) 外国人労働者の受入れ拡大が進むなかで、介護サービスなど対応可能な業種を広げながら事業規模の拡大を図ること、などが今後の高成長を実現していくうえでのポイントになると見ている。また、M&A戦略についても継続して推進する方針だ。

なお、成長戦略としては以下の5点を掲げている。

#### (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、事業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・店舗運営部門へと拡大する。また、新工場立ち上げから派遣・請負サービスの提供までワンストップで提供可能なサービスも開始しており、新たな成長エンジンとして期待される。なお、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、RPAといった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組み合わせることで、競合他社との差別化を図る戦略だ。

## 今後の見通し

**(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**

技術者派遣事業では、フィールドエンジニアや機電系人材、ソフトウェア組み込み系人材、RPA を活用する人材、IT インフラエンジニア、AI 開発人材など様々な領域のスペシャリストの採用・育成に取り組んでいく。特に、AI や IoT、ローカル 5G などの先進技術を活用したフィールドワーク支援ソリューションの市場に関しては、2021 年度の 504 億円から 2027 年度は 2,700 億円と年率 30% 以上の高成長が予測されており、同領域のエンジニア育成を強化する。

人材については国内で慢性的な不足が続いていることから、海外からの受入れも積極的に進める。従来はマンマの提携大学を通じて学生を受入れてきたが、政権が変わってからはストップした状況が続いており、打開策としてヤンゴンに教育施設を開設して育成した人材の受入れを徐々に進めている。国内においては、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会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。エンジニア派遣事業の強化によって、インソーシング・派遣事業とのシナジーが今後より一層発揮されるものと期待される。

なお、2024 年 6 月期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 705 名（中期目標 1,000 名）、中途正社員で 2,400 名（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 名の採用（前期末 48 名）を目標としている。

**(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**

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を全職種で展開し、事業規模のさらなる拡大を目指す。2019 年に入国管理法が改正され、人材不足が深刻な 14 業種※を対象に一定の技能と日本語能力のある外国人に日本での就労（上限 5 年）を認める特定技能制度が実施されたことにより、外国人労働者の受入れ拡大が進むと見られている。国内における労働力人口の減少傾向が続くなかで、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。

※ 特定技能 1 号要件となる業種は、介護業、ビルクリーニング業、宿泊業、建設業、外食業、自動車整備業、飲食品製造業、電気・電子情報関連産業、素材系産業、産業機械製造業、農業、漁業、航空業、造船・船用工業の 14 業種。

同社は、ベトナム、フィリピン、ミャンマー、インドネシアの 4 ケ国で現地の送り出し機関と提携しており、これら提携先を通じて送り出され外国人労働者を、受入れ先となる中堅・中小企業などに紹介しているほか、グループ内でも活用している。入国前・入国後の教育・研修について平山 GS で実施しているほか、受入れ先企業に対して労務管理業務受託サービスを提供している。また、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。

今後、技能実習及び特定技能の業種を全職種に拡大することで外国人労働者の受入れ数を拡大するとともに、受入れ先企業の開拓も進めながら同事業の拡大を目指す。外国人サービス提供者数については、2022 年 6 月期の 814 名から 2023 年 6 月期は 1,067 名となり、2024 年 6 月期は 1,500 名を目標としている。今後も外国人労働者の受入れ数が拡大する可能性は高く、成長余地は大きい。

今後の見通し

#### (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て、タイに横展開していく。

#### (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、ホテル向けを強化する方針であり、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である。既述のとおりコロナ禍により、外国人労働者の採用環境が悪化し苦戦していたが、直近は採用環境も好転し始めており、収益増に貢献するものと期待される。

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。大松サービス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、平山において派遣することになる。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<sup>※</sup>ことから成長ポテンシャルは大きいと見ており、当面の目標として300名の外国人スタッフの育成を掲げている。

<sup>※</sup> 厚生労働省が2021年7月に発表した資料によると、介護職員の必要数は高齢化社会の進展に伴い、2019年度の約211万人から2023年度に約233万人(2019年度比約22万人増)、2025年度に約243万人(同約32万人増)、2040年度に約280万人(同約69万人増)まで増加すると試算しており、介護職員の増員施策の1つとして外国人材の受入環境整備を挙げている。

## 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

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題として認識している。利益還元方針としては、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たうえで、連結配当性向30%超を目安に安定配当の継続を基本とし、また業績や株価水準、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<sup>※</sup>で50%以内を目途に自己株式の取得も検討する考えだ。2023年6月期の1株当たり配当金は25.0円、2024年6月期の1株当たり配当金は、前期比5.0円増配の30.0円(配当性向31.8%)と4期連続の増配を予定している。

<sup>※</sup> 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

#### 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、配布等することは堅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