

|| 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 >>>](#)

2025年10月10日(金)

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. 2025年6月期の業績概要	01
2. 2026年6月期の業績見通し	01
3. 成長戦略と株主還元方針	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. グループ会社	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. SWOT分析	08
■ 業績動向	10
1. 2025年6月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2026年6月期の業績見通し	16
2. 今後の成長戦略	18
■ 株主還元策	20

## 要約

### フィールドエンジニア分野に注力、業績は連続増収増益へ

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に強みを持ち、M&Aも実施しながら事業規模を拡大している。

#### 1. 2025年6月期の業績概要

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比2.6%増の36,220百万円、営業利益で同13.5%増の1,270百万円と過去最高業績を連続更新した。人材採用にやや苦戦したことで会社計画（売上高38,000百万円、営業利益1,347百万円）を若干下回ったものの、主力のインソーシング・派遣事業が収益のけん引役となった。業界別では、自動車部品（ゴム製品含む）や医療機器・医薬品、半導体・電子部品向けが伸長したほか、旺盛なインバウンド需要を背景に小売・ホテル・サービス向けも増加した。利益面では、事業拡大に向けた先行投資費用の増加を、増収効果や請負現場の生産性向上並びに派遣・請負単価の上昇で吸収し増益となった。

#### 2. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比4.3%増の37,770百万円、営業利益で同5.6%増の1,341百万円と増収増益が続く見通し。米国の高関税政策や為替動向など外部環境で不透明感が残ることから、堅実な収益成長を見込んだ。引き続きインソーシング・派遣事業の拡大が続くほか、前期に苦戦した人材採用が順調に進んでいる技術者派遣事業も増益に転じる見通しだ。また、サービス業界向け派遣事業を展開してきたFUN to FUN（株）を2025年12月に、（株）平山に吸収合併する予定となっており、拠点統合等による費用削減効果も増益に寄与する見通しだ。

#### 3. 成長戦略と株主還元方針

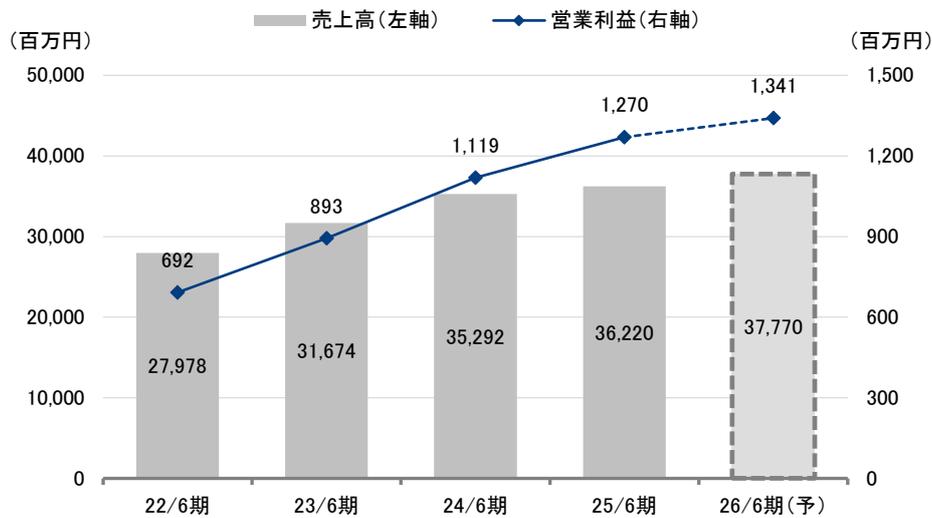
同社は2024年7月に2025年6月期からスタートする中期経営計画『ファーストステージ2027』を発表した。「『設備と敷地を持たない製造業』というサステナビリティを推進し、「高度人材不足」という社会的課題解決を人材教育により行い、「稼ぐ力」の強化を図る。」という基本方針の下、経営数値目標として2027年6月期に売上高460億円、営業利益22億円、ROE20%超を掲げた。現在の進捗状況としては、外部環境の不確実性が高まりによって業績目標に対して乖離が生じている状況となっている。同社では、「稼ぐ力の強化、高収益構造への転換」「M&A・アライアンス戦略を推進」「事業基盤の強靱化」の3点に取り組むことで、営業利益目標の達成を目指す考えだ。特に、2025年は需要が旺盛なフィールドエンジニア（製造設備の保守保全）分野の人材採用・教育を強化し、前期比170名増、売上総利益で2.5億円の創出を目指す。また、新たなソリューションとして「人材」と先端技術（AI、ロボット）を組み合わせた提案活動も差別化戦略とする。株主還元方針は、総還元性向で50%以内、うち配当性向については40%超としている。同方針に基づき、2025年6月期の1株当たり配当金は前期比8.0円増配の50.0円（配当性向44.5%）を実施、2026年6月期も同1.0円増配の51.0円（同44.2%）と6期連続の増配を予定している。

## 要約

## Key Points

- ・ 2025年6月期は14期連続増収、各段階利益も過去最高を連続更新
- ・ 2026年6月期は外部環境の不透明感があるなかでも増収増益を見込む
- ・ フィールドエンジニア分野に注力、2027年6月期に営業利益22億円を目指す
- ・ 配当性向40%超を基本に安定配当を継続し、総還元性向は50%以内を目安

## 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### インソーシング・派遣事業を基盤に、 M&Aを活用しながら事業領域を拡大

#### 1. 会社概要

同社グループは、「インソーシング・派遣事業」を主力に国内外で事業展開している。同社グループの人材が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現場改善コンサルタントと連携して、顧客先工場内で現場改善を図り生産性向上を実現するなど、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月に認知度向上と人材確保を目的に、東京証券取引所 (以下、東証) 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、事業領域を拡大しながら成長を続けている。2022年4月の東証市場区分見直しによってスタンダード市場に移行した。

## 会社概要

## 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年に平山に組織変更した。

中国地方の自動車関連企業を主力顧客としながら、1993年以降に東海・関東地方へ営業エリアを広げ事業規模を拡大していった。当初の取引先は輸出型企業が中心であったが、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た。なかでも、2000年に請負業務を受注したテルモ<4543>については、同社の現場改善コンサルティング能力などサービス品質が高く評価され、取引規模が年々拡大し、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低下したものの、2025年6月期も13.7%と最大顧客であり安定収益基盤となっている。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。

製造業以外に事業領域を拡大すべく、2009年に技術者派遣事業を行っていた（株）トップエンジニアリングを子会社化した。また、2014年には海外進出を目的にHIRAYAMA (Thailand) Co., Ltd.（以下、平山タイ）を設立したのにつき、2015年に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）を子会社化した。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、（株）平和鉄工所を、2019年に（株）大松自動車（現（株）平山ケアサービス）を相次いで子会社化した。なお、平山ケアサービスについては当初自動車整備事業と介護施設運営事業を行っていたが、2024年6月に自動車整備事業を売却し、現在は介護施設の運営及び介護サービス事業に絞って展開している。2023年7月にはブリヂストン<5108>のグループ会社で九州の4つの工場ではタイヤ製造等の付帯作業を展開するブリヂストングリーンランドスケープ（株）（現（株）平山GL）を子会社化した。

## 3. グループ会社

2025年6月期末における連結子会社は12社で、主力のインソーシング・派遣事業は平山及びFUN to FUN、平山GLの3社で展開している。また、技術者派遣事業をトップエンジニアリング、海外事業を平山タイ、JSHR、HIRAYAMA MYANMAR Co., Ltd.で展開しており、その他事業としてコンサルティング事業を平山で、外国人雇用管理サポート事業等を（株）平山グローバルサポーター（以下、平山GS）やサンライズ協同組合で展開しているほか、平和鉄工所、平山ケアサービス、（株）平山LACCなどが含まれる。

2025年6月期末のグループ従業員数（限定正社員及び契約社員含む）は10,591名と海外事業の人員減により前期末比で244名減少したものの、全体の約7割を占めるインソーシング・派遣事業の人員は同332名増の7,536名と増加基調が続いている。

## 会社概要

## 連結子会社と事業内容

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け入れ、雇用管理サポート等)	90.5%
(株) 平山ケアサービス	その他事業 (介護施設運営等)	100.0%
(株) 平山GL	インソーシング・派遣事業	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

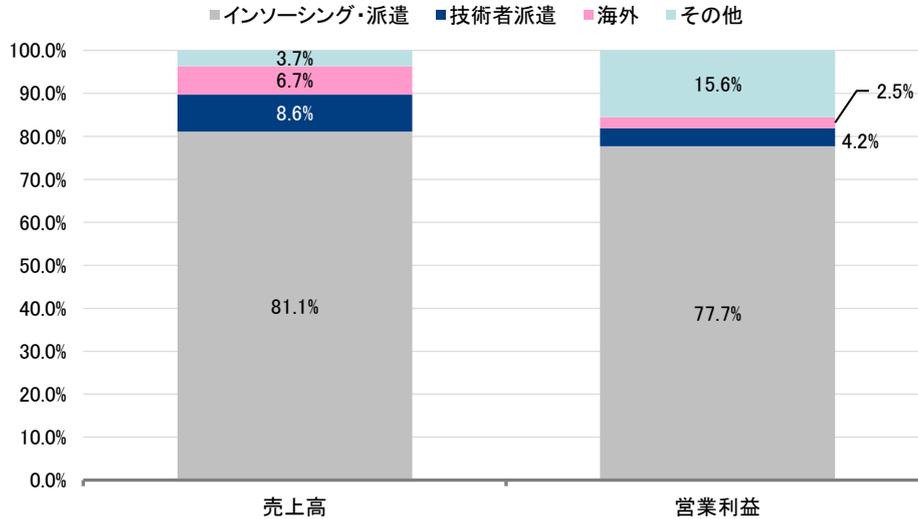
### 製造業向けを中心としたインソーシング・派遣事業が売上高、 営業利益の約8割を占める

#### 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。2025年6月期のセグメント別構成比では、インソーシング・派遣事業が売上高の81.1%、営業利益の77.7%を占める主力事業となっている。

事業概要

事業セグメント別構成比(2025年6月期)



注：営業利益は全社共通費用控除前ベース  
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、平山及びFUN to FUN、平山GLの3社で請負・派遣サービスを展開しており、請負比率は2025年6月期で4割弱の水準となっている。製造請負では、平山に所属する現場改善コンサルタント\*と連携した生産性向上やコスト削減など、他社にはないサービスの提供による差別化を進めている。

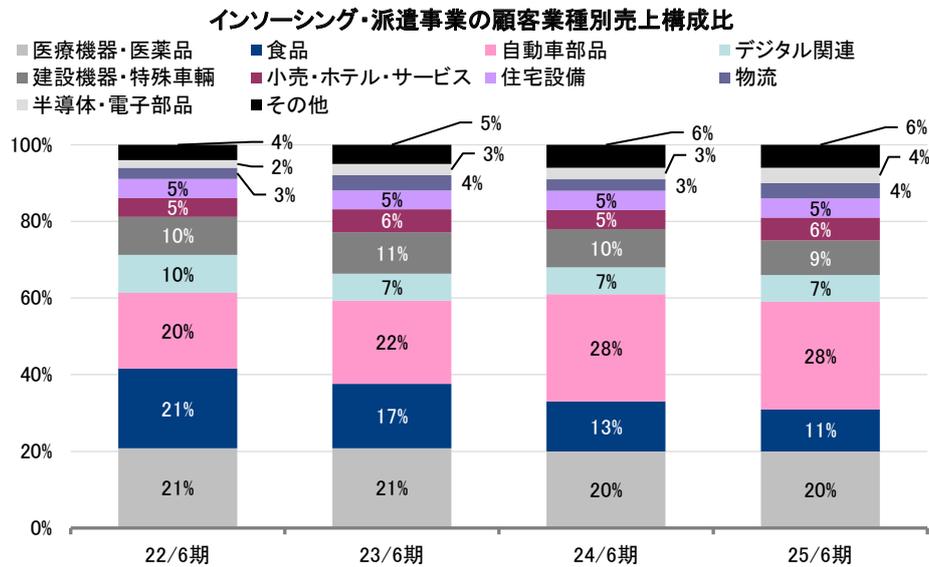
\* 大手製造企業等の製造現場で改善活動に長年従事してきた経験者等で構成されており、顧客視点で問題点を改善し、技術・品質・コスト面で競争力の向上を図り、生産性の高い製造現場構築に努めている。正社員として5名程度、パートナーとして20名程度のコンサルタントが従事している。

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、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、現場改善で生産性向上を図り、製造コストを引き下げられ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。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、売上総利益率は一定水準で安定する反面、競合他社との差別化が難しい。このため、新規顧客への営業戦略としては、派遣契約で取引実績を積み重ねたのちに請負契約への切り替え提案を進めている。

平山ホールディングス | 2025年10月10日 (金)  
 7781 東証スタンダード市場 | <https://hiryamastaff.co.jp/ir/>

## 事業概要

顧客業種別売上構成比は、自動車部品、医療機器・医薬品、食品の3業種で全体の約6割を占めている。このほか建設機器・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・ホテル・サービス、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。このうち、製造業を平山及び平山GLで、小売・ホテルや物流などのサービス業界や食品業界の大半をFUN to FUNで手掛けている。ここ数年の動きを見ると、食品業界向け構成比が2022年6月期の21%から2025年6月期は11%まで低下したが、採算性の低い顧客との取引を段階的に整理してきたことが要因だ。逆に2024年6月期より平山GLが加わったことで自動車部品の構成比が28%に上昇している(うち、平山GLで6%)。業種別の主要顧客は、自動車部品でトヨタ自動車<7203>グループ、プリジストン、医療機器・医薬品でテルモ、オフィス機器でリコー<7752>グループ、小売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)、住宅設備でLIXIL<5938>グループ、TOTO<5332>グループ等が挙げられる。2025年6月期の取引稼働社数は754社と2期ぶりに過去最高を更新している。



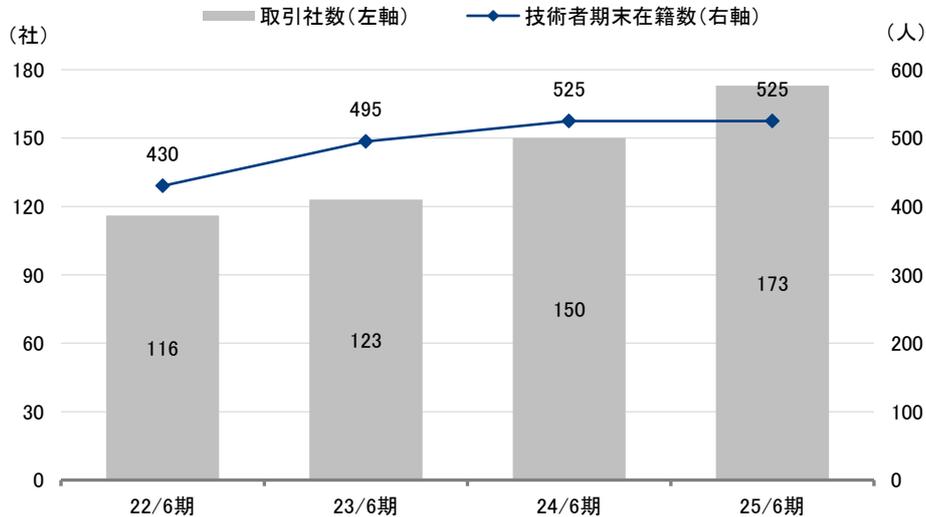
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## (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、航空宇宙・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、フィールドエンジニアやデータセンター向けITエンジニアの派遣も行っている。2025年6月期における取引稼働社数は173社(前期は150社)と年々拡大している一方で、技術者の期末在籍数は525名と前期末比横ばい水準にとどまっており、人材の採用及び定着率の向上が課題となっている。

事業概要

技術者派遣事業の取引顧客数と期末技術者在籍人数



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

(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が占める。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の提供による差別化を進めている。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を平山タイで担う。顧客先は自動車業界が多いため、タイの自動車生産動向と関与が高い。

(4) その他

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業のほか、平和鉄工所による機械・機具の製作・修理事業や、平山ケアサービスの介護施設運営及び介護サービス事業などが含まれる。2025年6月期は売上高の約5割、営業利益の約7割を外国人雇用管理サポート事業で占めた。

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。また、製造業の国内回帰の動きが強まるなかで、2022年より工場立ち上げ支援コンサルティングサービスも開始している。製造業では長らく海外生産シフトが続いたこともあり、新規工場立ち上げの経験を持つ人材が枯渇しており、こうした企業からのニーズに応える格好でスタートした。新工場の生産性を高めるためには設備ラインのレイアウト設計やリアルタイムで可視化できる生産管理システム構築などが重要であり、こうした設計段階から支援している。

外国人雇用管理サポート事業では、外国人技能実習生の入国及び受け入れ先企業への入社サポート、寮・社宅物件管理や生活のサポート、帰国サポートまで一気通貫で受託する。グループ会社のサンライズ協同組合が外国人技能実習機構 (OTIT) の「一般監理事業」の許可を取得し、ベトナム、ミャンマー、フィリピンの現地専門機関と連携しながら技能実習生の受け入れを行っている。

## 事業概要

## 高付加価値サービスの提供及び人材育成力が強み

### 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) > <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>外国人労働者の受け入れ拡大政策</li> <li>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>ロボットやITサービスの普及による人材需要の減少</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の提供が可能</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>スキルアップやキャリアチェンジが可能な環境を整備</li> <li>外国人受け入れ(育成就労)サービスをグループ会社で展開している</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>

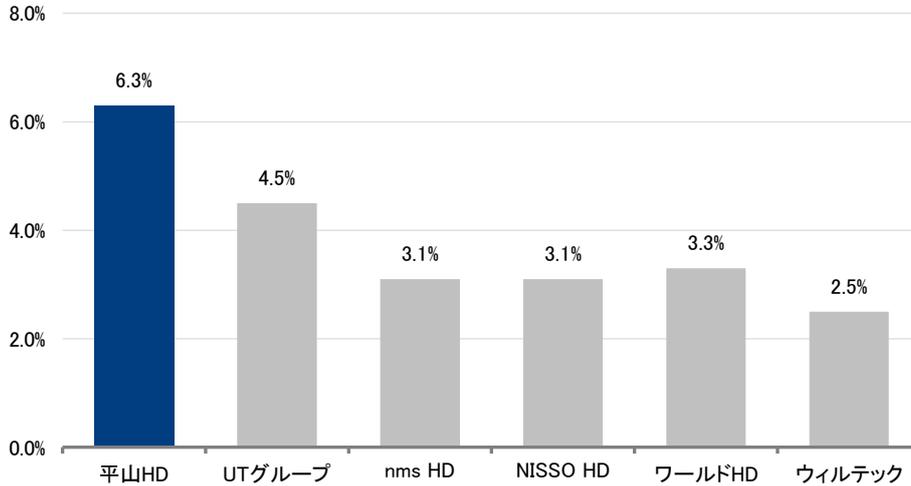
出所：取材、会社資料等よりフィスコ作成

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続くなかで、ワークスタイルの多様化や女性・シニア層の労働参加、将来の労働人口不足に対処するための外国人労働者受け入れ政策の推進、並びに国家戦略としての製造業の国内回帰といった動きを背景に、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。

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の連携によって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NISSOホールディングス<9332>、UTグループ<2146>、(株)BREXA NEXT(旧(株)アウトソーシング)、ワールドホールディングス<2429>、ウイルテック<7087>、nmsホールディングス<2162>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、2024年7月から2025年6月までの1年間のインソーシング・派遣事業のセグメント利益率を同業他社と比較すると、同社は6.3%と最も高い水準となっており、現場改善力が収益性の差につながっていると弊社では考えている。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、ここ数年はAIやIoTなど先進技術を組み合わせて現場改善の効果をさらに高めるソリューションの提案にも注力している。このように、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る。

事業概要

製造派遣系事業セグメントの利益率  
(2024年7月～2025年6月期)



注：平山HD (インソーシング・派遣事業)、UTグループ (全社)、nms HD (HS事業) NISSO HD (全社)、ワールドHD (プロダクツHR事業)、ウィルテック (マニュファクチャリングサポート事業)

出所：各社決算短信よりフィスコ作成

さらに、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を受け難く、不況抵抗力が強いことも強みと言える。そのほか、同社は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、顧客企業からの要望があればこうした人材を紹介するサービスも行っている。結果として、働き手だけでなく企業からも選ばれるWin-Winの体制を構築している。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」<sup>※1</sup>とメンタル支援「ココロケアサポート」<sup>※2</sup>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21.6% (2025年6月期) とやや高いことや、同業大手と比べて売上規模もまだ小さく、人材の採用数や採用コストの動向によって利益率が大きく変動する傾向にある点が挙げられる。同社では売上規模で40億円以上の水準になれば、営業利益率も7～8%程度の水準で安定すると見ている。

## 業績動向

### 2025年6月期は14期連続増収、各段階利益も過去最高を連続更新

#### 1. 2025年6月期の業績概要

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比2.6%増の36,220百万円、営業利益で同13.5%増の1,270百万円、経常利益で同11.5%増の1,300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.3%増の858百万円となった。売上高は14期連続増収となり、各段階利益も過去最高を連続更新した。国内製造業の回復を追い風に、主力のインソーシング・派遣事業が伸長し、業績をけん引した。

#### 2025年6月期連結業績

(単位：百万円)

	24/6期		会社計画	25/6期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	35,292	-	38,000	36,220	-	2.6%	-4.7%
売上総利益	5,966	16.9%	-	6,574	18.2%	10.2%	-
販管費	4,847	13.7%	-	5,303	14.6%	9.4%	-
営業利益	1,119	3.2%	1,347	1,270	3.5%	13.5%	-5.7%
経常利益	1,166	3.3%	1,336	1,300	3.6%	11.5%	-2.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	757	2.1%	850	858	2.4%	13.3%	1.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前期比1.3ポイント上昇した。製造請負の現場改善が進み生産性が向上したことや、請負・派遣単価の引き上げが進んだことが主因だ。営業利益の増減要因について見ると、増収による利益増で156百万円、生産性向上や単価引き上げ効果で451百万円となり、販管費の増加456百万円を吸収した。販管費の増加は今後の成長のための人材採用や拠点展開等の戦略的投資費用の増加による。会社計画比では売上高、営業利益、経常利益で若干未達となったが、主には中途採用数が計画を下回ったことや、戦略的投資費用を前倒して積み増したことが要因だ。

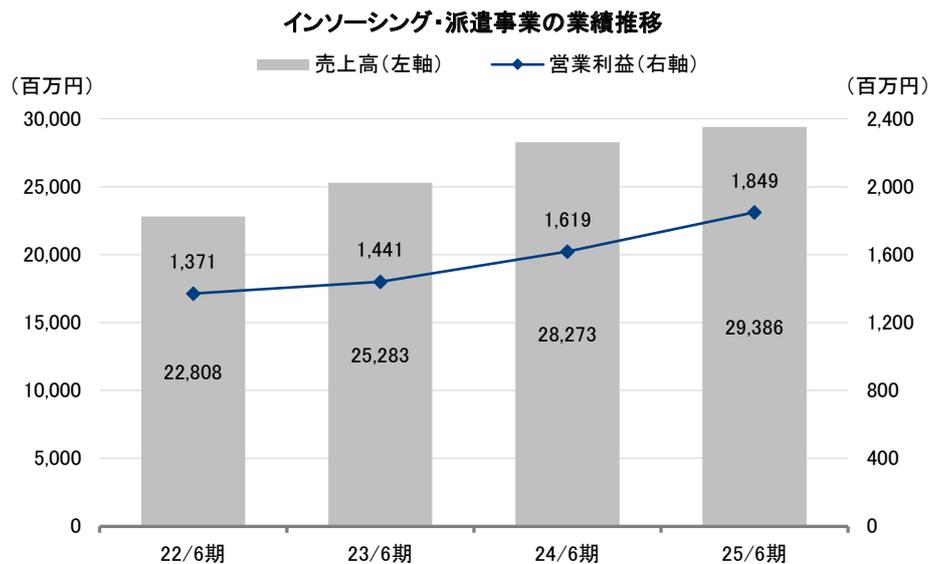
## インソーシング・派遣事業とその他事業が増収増益に

### 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3.9%増の29,386百万円、営業利益は同14.2%増の1,849百万円と4期連続の増収増益となり、過去最高を更新した。国内製造業の回復や旺盛なインバウンド需要を背景に人手不足感が続くなか、売上高は堅調に推移した。利益面では、人材採用・教育や拠点開設など戦略投資費用が増加したものの、請負現場の生産性向上\*や、請負・派遣単価の値上げが進んだこと、前期に計上した平山GLの子会社化に伴う一過性費用がなくなったことなどが増益要因となった。派遣平均単価は前期比1.8%上昇した。

※生産性向上による増益効果は2024年6月期の44百万円に対して、2025年6月期は45百万円(計画30百万円)となった。

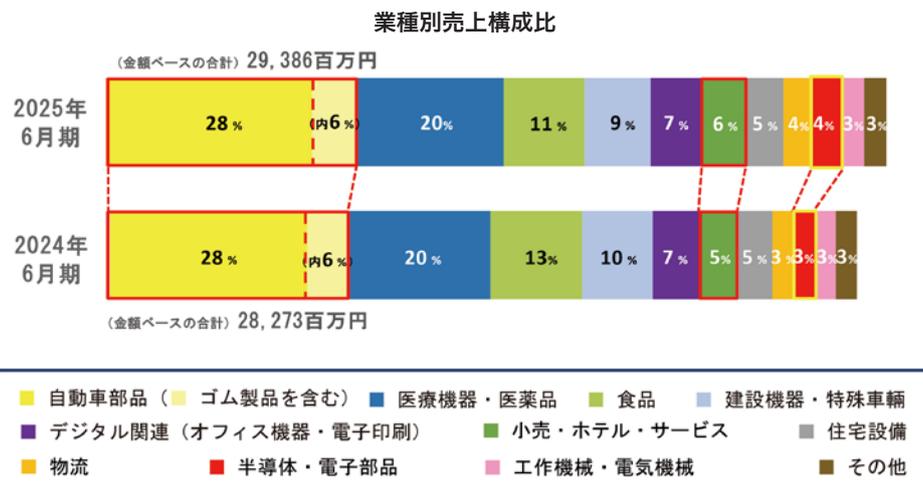


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

取引稼働社数は前期比72社増加の754社と過去最高を更新した。主に注力分野とする電子デバイス関連企業の顧客獲得が進んだ。また、新規採用者数は新卒社員が501名(前期は451名)、中途採用が3,440名(同3,628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4.6%増の7,536名となった。期初計画では新卒社員で615名、中途採用で5,400名を計画していたが、人材獲得競争が激化するなか採用面で苦戦し、業績計画(売上高30,775百万円、営業利益1,784百万円)に対して売上高の未達要因となった。

業績動向

業種別売上構成比は、自動車部品が前期比横ばいの28%（うち、平山GL6%）となり、1ケタ台の増収率となった。トヨタグループ向けを中心に派遣需要が堅調に推移したほか、ゴム製品に関する米国の東南アジアに対する反ダンピング課税実施を背景に、大手顧客がサプライチェーンを見直したことで（国内生産量を拡大）、平山GLの収益も拡大した。医療機器・医薬品の構成比も同横ばいの20%となり、1ケタ台の増収となった。大手顧客であるテルモ向けが同2.5%増の4,974百万円と堅調に推移した。売上高の伸びは小幅にとどまったが、請負現場の改善が進み利益率の向上に貢献した。食品は同2ポイント低下の11%となり、2ケタ減収となった。低採算案件の整理を進めたことが主因だ。ただ、機内食を取り扱う請負案件はインバウンド需要の拡大により伸長した。なお、低採算案件の整理についてはほぼ目途がついたようだ。建設機器・特殊車輛は1ポイント低下の9%となった。建設機械向けの低調が影響したが、足元の受注状況は回復傾向となっている。そのほか、インバウンド需要の拡大を背景に、小売・ホテル・サービス向けが同1ポイント上昇の6%となったほか、人手不足感の強い物流も同1ポイント上昇の4%に、注力分野の半導体・電子部品も同1ポイント上昇の4%となり、それぞれ順調に売上を拡大した。



出所：決算説明資料より掲載

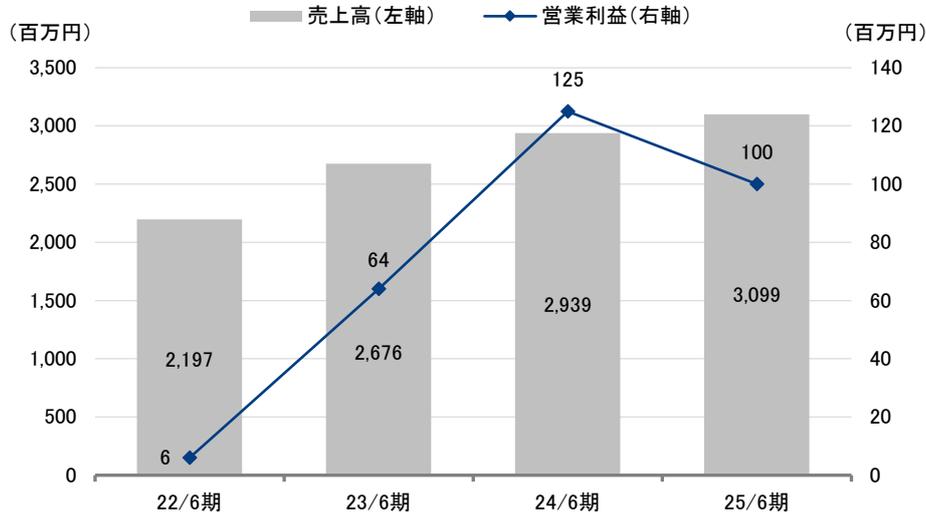
(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比5.4%増の3,099百万円、営業利益は同19.8%減の100百万円となった。車載関連や精密機器の制御組み込みソフトウェア、生産設備関連を中心に受注案件が増加したほか、防衛産業向けの航空機搭載システム開発案件の需要も増加した。一方で、Web系IT業界向けに関しては旺盛な需要が続いているものの、ニーズにマッチした人材の採用・育成が遅れ今後に課題を残す格好となった。なお、派遣平均単価については前期比4.0%上昇し、増収要因となった。利益面では若手IT系エンジニアの育成や顧客先への配属に時間を要したこと、並びに採用力向上のための体制強化のための費用増加が減益要因となった。

取引稼働社数は前期の150社から173社に拡大し、期末派遣人員数は前期末比3.7%増の474名、在籍数は同横ばいの525名となり、稼働率は同3.3ポイント上昇の90.3%となった。また、新卒採用者数は54名（前期76名）、中途採用者数は62名（同49名）となり、期初計画（新卒115名、中途採用58名）に対して、新卒採用で苦戦した。離職率もメーカーへの転籍が増加したことで前期の19.8%から21.6%と上昇し、人的リソースを拡充できなかったことが業績計画（売上高3,212百万円、営業利益128百万円）の未達要因となった。

業績動向

技術者派遣事業の業績推移



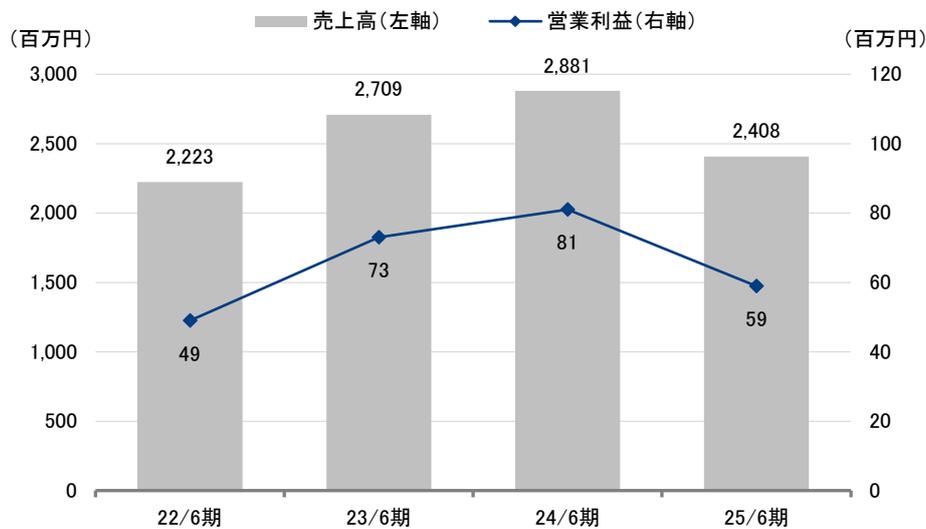
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比16.4%減の2,408百万円、営業利益は同27.2%減の59百万円と4期ぶりの減収減益に転じた※。タイにおける自動車生産台数が前年同期比2ケタ減となるなかで、同社の派遣従業員数も期末(2025年3月末)時点で前期末比19.4%減の2,231名と減少し、減収減益要因となった。同事業においては引き続き黒字確保を優先し、ローコストオペレーションを継続する方針となっており、期初計画(売上高2,658百万円、営業利益38百万円)に対して売上高は未達となったものの、営業利益は計画を上回った。

※ タイ子会社は3月決算で2024年3月～2025年3月の業績となる。

海外事業の業績推移

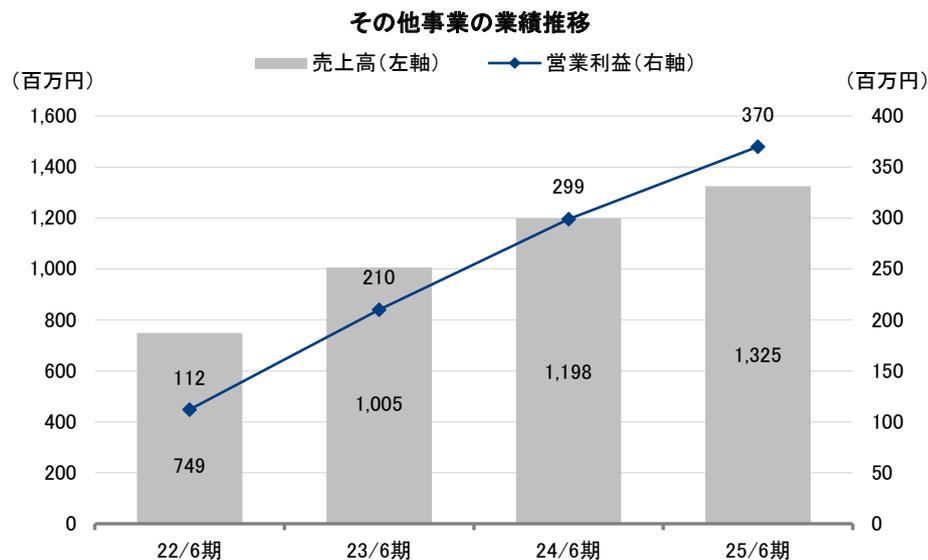


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

**(4) その他事業**

その他事業の売上高は前期比10.6%増の1,325百万円、営業利益は同23.6%増の370百万円と増収増益基調が続いた。外国人エンジニア及び技能実習生の受け入れ増加により、外国人雇用管理サポート事業拡大したほか、大手重電メーカーから大型スポット案件を受注した平和鉄工所の業績が伸長し、増収増益要因となった。また、国内外の現場改善に関わるコンサルティングや海外企業及び教育機関からの研修案件、並びに工場立ち上げ支援案件なども増収に寄与した。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ネットキャッシュは過去最高水準、ROEも18.1%に上昇

### 3. 財務状況と経営指標

2025年6月期末の資産合計は、前期末比64百万円増加の12,358百万円となった。流動資産は現金及び預金が113百万円、受取手形及び売掛金が31百万円それぞれ増加した一方で、その他の流動資産が減少した。固定資産では有形固定資産が82百万円、無形固定資産が12百万円、投資その他の資産が73百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比476百万円減少の7,351百万円となった。未払法人税等が161百万円、退職給付に係る負債が153百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が428百万円、未払金が485百万円減少した。純資産合計は同540百万円増加の5,006百万円となった。配当金348百万円を支出した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益858百万円を計上したことで利益剰余金が509百万円増加した。

平山ホールディングス | 2025年10月10日 (金)  
7781 東証スタンダード市場 | <https://hirayamastaff.co.jp/ir/>

## 業績動向

経営指標は、財務の健全性を表す自己資本比率が前期末の36.3%から40.5%と3期ぶりに上昇に転じた一方で、有利子負債比率は借入金の返済が進んだことにより37.3%から24.7%に低下した。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は前期末比541百万円増加の4,825百万円と過去最高水準に積み上がっており、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3.5%とまだ低水準ではあるものの6期連続で上昇しており、ROEも前期比0.2ポイント上昇の18.1%となるなど収益性についても着実に向上している。インソーシング・派遣事業の収益性が請負現場改善等により上昇したことが主因だ。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、中長期目標として6.0%の水準を目指している。

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	増減
流動資産	7,388	8,640	10,684	10,579	-104
（現金及び預金）	3,413	4,334	5,949	6,062	113
固定資産	1,326	1,474	1,609	1,778	168
資産合計	8,714	10,114	12,294	12,358	64
流動負債	3,931	4,217	5,000	4,689	-311
固定負債	1,199	1,909	2,827	2,662	-164
負債合計	5,130	6,127	7,828	7,351	-476
（有利子負債）	217	843	1,665	1,237	428
純資産合計	3,584	3,987	4,466	5,006	540
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	41.1%	39.4%	36.3%	40.5%	4.2pp
有利子負債比率	6.1%	21.2%	37.3%	24.7%	-12.6pp
ネットキャッシュ	3,195	3,491	4,283	4,825	541
<収益性>					
ROA	9.2%	10.1%	10.4%	10.5%	0.1pp
ROE	12.1%	14.5%	17.9%	18.1%	0.2pp
売上高営業利益率	2.5%	2.8%	3.2%	3.5%	0.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年6月期は外部環境の不透明感があるなかでも増収増益を見込む

#### 1. 2026年6月期の業績見通し

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比4.3%増の37,770百万円、営業利益で同5.6%増の1,341百万円、経常利益で同3.7%増の1,349百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.9%増の883百万円と15期連続増収、各利益段階でも増益が続く見通しだ。米国の高関税政策による国内の自動車及び半導体・電子部品業界に与える影響を保守的に見積もったうえで、増収増益基調を堅持する計画とした。引き続きインソーシング・派遣事業がけん引するほか、技術者派遣事業も人材採用が順調に進んでいることから増収増益を見込む。人材採用関連の費用増が引き続き見込まれるが、2025年12月にFun to Funを平山に吸収合併する予定となっており、拠点統廃合等によるコスト削減効果を見込んでいる。

#### 2026年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/6期		26/6期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	36,220	-	37,770	-	4.3%
営業利益	1,270	3.5%	1,341	3.6%	5.6%
経常利益	1,300	3.6%	1,349	3.6%	3.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	858	2.4%	883	2.3%	2.9%
1株当たり当期純利益(円)	112.36		115.33		

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期(予)	伸び率
インソーシング・派遣	25,283	28,273	29,386	30,913	5.2%
技術者派遣	2,676	2,939	3,099	3,320	7.1%
海外	2,709	2,881	2,408	2,224	-7.6%
その他	1,005	1,198	1,325	1,312	-1.0%
合計	31,674	35,292	36,220	37,770	4.3%

セグメント別営業利益	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期(予)	伸び率
インソーシング・派遣	1,441	1,619	1,849	2,129	15.1%
技術者派遣	64	125	100	109	9.0%
海外	73	81	59	27	-54.2%
その他	210	299	370	274	-25.9%
調整額	-896	-1,006	-1,109	-1,199	-
合計	893	1,119	1,270	1,341	5.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

### (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5.2%増の30,913百万円、営業利益は同15.1%増の2,129百万円と増収増益が続く見通し。売上高は主力の自動車部品、医療機器関連が堅調に推移するほか、注力分野である半導体・電子部品業界の増加を見込んでいる。また、幅広い業界でニーズの強いフィールドエンジニアの育成に注力し、売上拡大を目指す。インバウンド関連業界向けについては、高水準の需要が続くものの前期比横ばいで見込んでいる。

利益面では、請負現場の改善活動による生産性向上に加えて、派遣単価のアップ、高単価案件（フィールドエンジニア）の拡大、Fun to Funの吸収合併によるコスト削減効果により、2ケタ増益となる見通しだ。Fun to Funでは国内に9ヶ所の事業所を展開していたが、段階的に平山の拠点に統合を進めており、2026年1月までに統合を完了する予定だ。合併の目的は拠点等を含めた重複事業の集約化による経営の効率化、ガバナンス強化、法人管理コストの低減に加えて、平山の請負ノウハウを活用して、物流、食品、店舗請負の拡大を図ることにある。Fun to Funでの販管費は2025年6月期で約8億円の水準となっており、これら費用の削減や効率運用によって中期的な収益力強化につなげていく。

人員採用については、新卒採用で606名（前期501名）、中途採用で3,963名（同3,440名）を目標としている。このうち、フィールドエンジニアについては170名（同71名）と2.4倍に増強する計画だ。採用力の強化施策として、ブランド構築強化や採用チャネルの拡大、テレビCMやSNS広告による認知度向上活動を進めていく。2025年7月には沖縄県に初進出し、採用センターを開設するなど採用エリアの拡大も進めている。また定着率向上の取り組みとして、無期雇用をベースに安心、安定した雇用の提供や、キャリア形成、キャリアチェンジにつながる環境・機会の提供、社内コミュニケーションの活性化による明るく楽しい職場づくりなどを推進する。なお、営業拠点（研修センター含む）に関しては2~3拠点の新設を予定している。

### (2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比7.1%増の3,320百万円、営業利益は同9.0%増の109百万円と増収増益を見込む。継続的な既存領域の技術者ニーズに対応しつつ、DXの加速を背景にIT分野の派遣を拡大していく。既存技術者を対象に技術研修を強化し、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へのスキルアップ及びスキルシフトを進めるほか、同分野での中途採用並びに顧客獲得に注力する。人員採用数については新卒で90名（前期54名）、中途採用で130名（同62名）と大幅増を計画している。前期は採用に苦戦し業績未達要因となったが、前期に採用体制の強化を図ったこともあり、現段階までの採用状況は順調に進捗しているようだ。また技術者のスキルに見合った高単価案件を多く受注することで、定着率の向上を図る。

なお、2025年7月にトップエンジニアリングが、国内に在留する外国籍エンジニアに特化した人材紹介サービス「ARIGATO WORK」事業を平山から譲受しており、顧客企業の多様なニーズに応えることで相乗効果を創出していく考えだ。「ADIGATO WORK」は2020年よりサービスを開始し、登録エンジニア数は月300人超のペースで増加中で、2025年7月末時点の累計登録者数は12,863人（93ヶ国）となっている。

### (3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比7.6%減の2,224百万円、営業利益で同54.2%減の27百万円と減収減益を見込んでいる。タイにおける自動車生産が輸出の不振で低迷が長引いており、2026年6月期も利益確保を優先した受注活動とローコストオペレーションを進める方針だ。なお、為替前提レートは前期の4.41円/THBに対して4.10円/THBと円高を想定しているが、足元は4.6円/THB前後で推移しており、今後も同水準が続けば業績の上振れ要因となる。

### (4) その他事業

その他事業の売上高は前期比1.0%減の1,312百万円、営業利益は同25.9%減の274百万円と保守的に減収減益を見込む。コンサルティング事業は工場立ち上げ支援案件※やAI・IoT関連企業との協業案件の増加による増収が見込まれるが、前期に大型スポット受注のあった平和鉄工所の業績が反動減で落ち込むことが主因だ。外国人雇用管理サポート事業については、期末受託人数で前期末比120名増の1,724名を目標とし、売上高は増収基調が続くものの、外国人技能実習生の受け入れ期間(3年間)が到来する人数が多い年に当たり、技能実習生の入れ替えに係るコスト負担増により、利益面では横ばい水準を計画している。

※ 問い合わせ実績として、2024年6月期の4件に対して、2025年6月期は12件と増加傾向が続いている。

なお、外国人の就労支援サービスを行う平山GSでは、2025年3月にインドネシア国立ディポネゴロ大学及びインドネシアの日本語学校と3者間で、「日本でエンジニアとして就労を希望する工学部学生向けの日本語講座の運営及び日本への受入に関する協定」を締結し、「INDONESIA-JAPAN ENGINEER PROJECT (IJEPE)」を立ち上げた。日本での就労を希望する学生に対して、無償で日本語講座を開講し、エンジニア教育を施すことで、卒業後にスムーズな就労機会を提供するとともに、日本企業のグローバル化を支援していく。同社では2018年にミャンマーのマンダレー工科大学と同様の協定を締結しており、今回で2ヶ国目となる。

## フィールドエンジニア分野に注力、 2027年6月期に営業利益22億円を目指す

### 2. 今後の成長戦略

同社は2024年7月に、2030年におけるありたい姿『VISION HIRAYAMA 2030』と2025年6月期から2027年6月期までの中期経営計画『ファーストステージ2027』を発表した。『ファーストステージ2027』は、『製造支援企業として、独自のサービスを常に開発するグローバルオンリー1企業を目指すVISION HIRAYAMA 2030』の実現に向けて、持続的成長を可能とする事業基盤を構築する3年間と位置付けた。「『設備と敷地を持たない製造業』というサステナビリティを推進し、「高度人材不足」という社会的課題解決を人材教育により行い、「稼ぐ力」の強化を図る。」という基本方針の下、基本戦略として「稼ぐ力の強化、高収益構造への転換」「M&A・アライアンス戦略の推進」「事業基盤の強靱化」の3点に取り組み、企業価値の向上を目指す。

## (1) 経営数値目標

経営数値目標としては、中期経営計画の最終年度となる2027年6月期に売上高460億円、営業利益22億円、ROE20%超を掲げ、長期目標として2030年6月期に売上高600億円、営業利益36億円、ROE24%超を設定した。業績進捗状況に関しては、米国の高関税政策による不確実性の高まりによって、高単価顧客である自動車関連及び半導体関連を中心とした輸出企業全般において計画策定段階と比較して需要が鈍化しており、目標数値に対して乖離が生じているものの、同社では2027年6月期の営業利益22億円達成に注力している。

### 中期経営計画及び「VISION HIRAYAMA 2030」の経営数値目標

	25/6期 実績	27/6期 計画	30/6期 目標	CAGR (24/6期~30/6期)
売上高	362億円	460億円	600億円	9.2%
営業利益	12.7億円	22億円	36億円	21.5%
営業利益率	3.5%	4.8%	6.0%	-
ROE	18.1%	20%超	24%超	-
配当方針及び 配当性向	総還元性向50%以内、配当性向40%超			

注：計画には新規M&Aによる上乘せ分を織り込んでいない

出所：会社発表資料よりフィスコ作成

## (2) 2027年6月期の営業利益22億円達成に向けた対応策

### a) 稼ぐ力の強化、高収益構造への転換

高単価が見込めるフィールドエンジニア分野の人材採用・育成にグループを挙げて注力することで、2026年6月期における同分野の売上総利益で前期比2.5億円増を見込む。フィールドエンジニアについては幅広い製造業で人材が不足している状況にあり、派遣ニーズも旺盛な状況であり、人員の採用(170名)が順調に進めば、計画を達成する可能性は高い。また、現場改善コンサルティング事業や技術者派遣事業の強化を進めるとともに、外国人雇用管理サポート事業とインソーシング・派遣事業や技術者派遣事業との連携を強化することで、多様な顧客ニーズに対応し収益機会の増大を図る。

また、将来の成長の柱となるAIの先進技術を取り入れた請負サービスの拡大や、新規事業の育成にも取り組む。同社では3年ほど前からAIベンチャーなどと協業して、AIカメラと画像認識技術の活用による生産性向上に取り組んでいる。製造現場を熟知している同社がAIベンチャーと組むことで、より効果の高いソリューションの開発が可能であり、同業他社に対する差別化要因になると見ている。人口減少が続くなかで、製造ラインにおけるロボットの普及が今後一段と進むにつれてロボットの保守保全に関わるフィールドエンジニアの需要も併せて伸びると予想され、収益機会の多様化を進めていく。

### b) グループ企業間同士の合併による統合効果の創出

2025年12月に平山がFun to Funを合併することで、Fun to Funの販管費(約8億円)の有効活用を進めるとともに、平山が持つ請負ノウハウを活用して、物流、食品、店舗請負の拡大を図り、利益を生む体制を構築していく。

今後の見通し

### c) M&Aの推進

国内における製造請負・派遣業界は大手企業の寡占化が進みつつあり、同社においてもM&Aを積極的に推進していく。ターゲットとしては、技術者派遣を行う企業のほか、メーカーが抱えている技術部門（開発、検証、品質保証等）など同社が手掛けていない専門性の高い分野を想定している。M&Aを行う際には、投資指標としてROICを活用するなど効率性を重視する方針に変わらない。

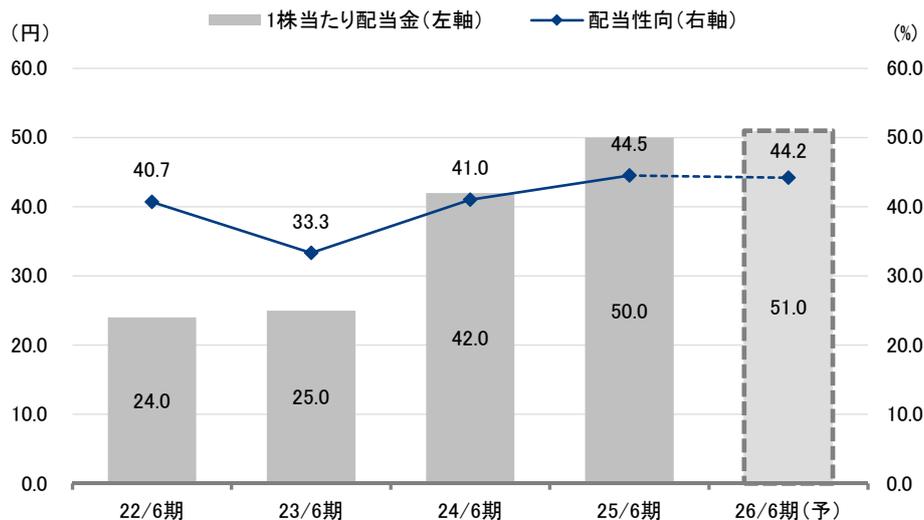
## 株主還元策

### 配当性向40%超を基本に安定配当を継続し、総還元性向は50%以内を目安

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題と認識している。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40%超を目安に安定配当を継続し、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\*50%以内で自己株式の取得も適宜検討する考えだ。2025年6月期の1株当たり配当金は前期比8.0円増配となる50.0円（配当性向44.5%）を実施し、2026年6月期も同1.0円増配の51.0円（同44.2%）と6期連続の増配を予定している。自己株式取得については、2022年6月期に実施したが2025年6月期は実施しなかった。

\* 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

#### 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。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、決算説明資料よりフィスコ作成

#### 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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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