

|| 企業調査レポート ||

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年3月25日(木)

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. 2021年6月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021年6月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	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	05
1. 事業内容	05
2. SWOT分析	08
■ 業績動向	11
1. 2021年6月期第2四半期累計業績の概要	11
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2021年6月期の業績見通し	17
2. トピックス	20
3. 中期経営計画	21
■ 株主還元策	24

■ 要約

請負現場での現場改善及び単価の高い受注案件の獲得により、利益は会社計画を上回るペースで進捗

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役とした新規顧客の開拓と請負現場の改善活動に強みを持つ。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. 2021年6月期第2四半期累計業績の概要

2021年6月期第2四半期累計(2020年7月-12月)の連結業績は、売上高で前年同期比7.6%減の10,897百万円、営業利益で同30.5%減の207百万円と減収減益決算となった。売上高については、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)の影響でインソーシング・派遣事業や海外事業が落ち込んだことで減収となったが、おおむね会社計画どおりとなった。一方、営業利益は減益となったものの、請負現場での生産性向上や単価の高い派遣案件の増加等によりインソーシング・派遣事業が増益となり、会社計画を上回る進捗となっている。業界全般で厳しい環境が続いたなかで、インソーシング・派遣事業の利益率が8.2%と業界平均を上回る収益性を確保している点は注目される。

2. 2021年6月期の業績見通し

2021年6月期は売上高で前期比1.4%増の23,300百万円、営業利益で同5.1%増の400百万円と期初計画を据え置いた。売上高については海外事業を中心にやや下回る可能性があるものの、利益面では主力のインソーシング・派遣事業の受注が回復してきたこと、収益が悪化していた海外事業も第2四半期を底にして売上の回復や事業の集中と選択による収益改善が見込まれることから、会社計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。なお、同社は2021年1月に派遣業界向けのWebマーケティング支援を行う(株)クロスリンクと資本業務提携を締結した。2021年4月よりクロスリンクが提供する人材派遣業界向け業務一括管理システム「HRクロス」を導入し、業務効率の向上につなげていく。

要約

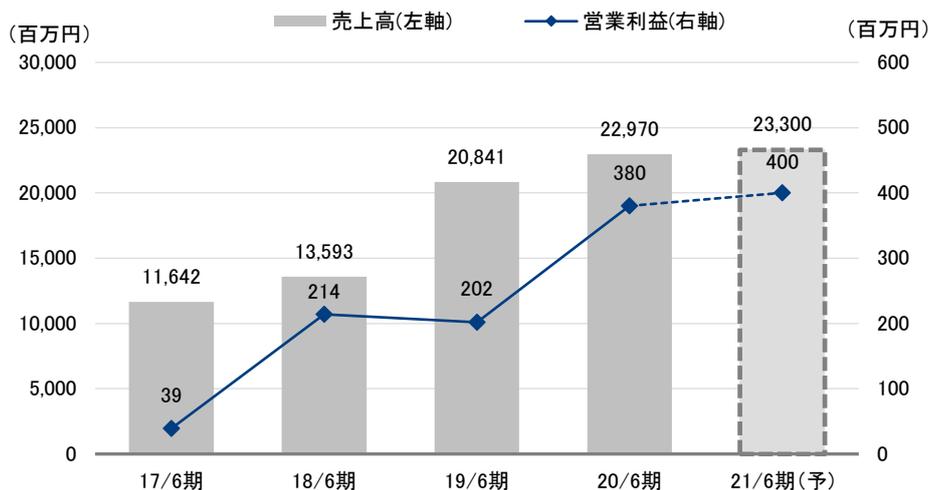
3. 中期経営計画

同社は中期業績目標として、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率で4%の目標達成を目指す。成長戦略については、1) 新規事業（SaaSによるアプリ提供やDXに対応したシステム開発）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、5) サービス事業（小売、物流、介護、自動車整備等）顧客の拡大、の5点を基本戦略として取り組んでいく。特に、エンジニア派遣についてはここ1-2年で積極的に人材を採用・育成し、成長基盤を構築していく方針となっている。また、コロナ禍で海外からのスタディツアーが難しくなるなかオンラインサービスを新たに開始しており、新規顧客の開拓につなげている。同社の強みの1つである現場改善コンサルティングもオンライン対応で行うことでより効率的なサービス提供が可能となり、新規顧客獲得につながる機会も増えていくものと期待される。主力となるインソーシング・派遣事業の拡大に加えて、これら事業の成長によって2022年6月期以降の成長スピードを加速させ、中期業績目標の達成を目指していく。

Key Points

- ・2021年6月期業績はインソーシング・派遣事業の回復により会社計画を達成する可能性が高い
- ・派遣業界向け業務一元管理プラットフォームを提供するクロスリンクと資本業務提携契約を締結、成長機会が増す可能性も
- ・現場改善コンサルティングにITを組み合わせることで優位性を発揮し、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率4%を目標に掲げる

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。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っている。現場でのコンサルティングサービスを強みに顧客との強固な関係を構築し、新規顧客の開拓につなげている。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)に上場した。2017年3月には持株会社体制へと移行し、機動的なM&Aに取り組みながら事業領域を拡充している。

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。しかし、平山善一氏は日用品の卸売ビジネスの将来性に懸念を抱き、業態転換が必要と判断した。生き残りをかけ様々な事業に取り組み、1989年に製造業の製造工程に対する構内請負業務（現 インソーシング・派遣事業）を開始した。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、事業規模を拡大した。しかし、バブル経済の崩壊と為替の円高進展によって輸出型企業の海外生産シフトが進んだことにより、同社の業績も低迷を強いられたことから、取引先企業の業種分散を進めていく。2000年に請負工程を受注したテルモ<4543>から、同社の信頼性やコンサルティング能力が高く評価されたことで取引規模が年々拡大し、ピーク時には同社売上高の5割強（2014年6月期）を占めるまで成長し、同社業績が飛躍するけん引役となった。

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大幅に減少し業績が低迷するなかで、2009年3月には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ほか、顧客ターゲットも好不況の波が少なく国内での製造が安定的に続く業種に広げるなど、営業方針の転換も進めていった。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号を取得している。

※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 | 2021年3月25日(木)
 7781 東証JASDAQ | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

会社概要

2014年にタイに HIRAYAMA (Thailand) Co.,Ltd. (以下、平山タイ) を設立したの続き、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) の株式を95%取得し子会社化した。2018年には中国に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し、海外での事業基盤も拡大している(教育コンサルティング事業を行っていたベトナムとフィリピンの子会社については、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 も実施している。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。

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	中国浙江省に合弁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

出所：有価証券報告書、ホームページ等よりフィスコ作成

会社概要

3. グループ会社

2021年6月期第2四半期末(2020年12月末)における同社の連結子会社としては、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、平山ベトナム、浙江健平連合企業管理コンサルティング、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)、平和鉄工所、大松サービシーズの12社がある。前期末(2020年6月末)のグループ人員数(限定正社員及び契約社員含む)は9,119名となっている。

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%
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%
HIRAYAMA VIETNAM Co.,Ltd.	海外事業(製造派遣、改善コンサルティング、教育)	100.0%
HIRAYAMA MYANMAR Co.,Ltd.	海外事業(製造派遣、改善コンサルティング、教育)	100.0%
浙江健平連合企業管理コンサルティング有限公司	海外事業(製造派遣、改善コンサルティング、教育)	51.0%
(株)平山LACC	その他事業(障がい者福祉サービス)	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%
サンライズ協同組合	その他事業(外国人技能実習生共同受け入れ)	94.51%
(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)大松サービシーズ	その他事業(自動車整備、介護サービス)	100.0%
持分法適用関連会社		
HIRAYAMA JOB INSTITUTE (Thailand) Co.,Ltd.		49.0%

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

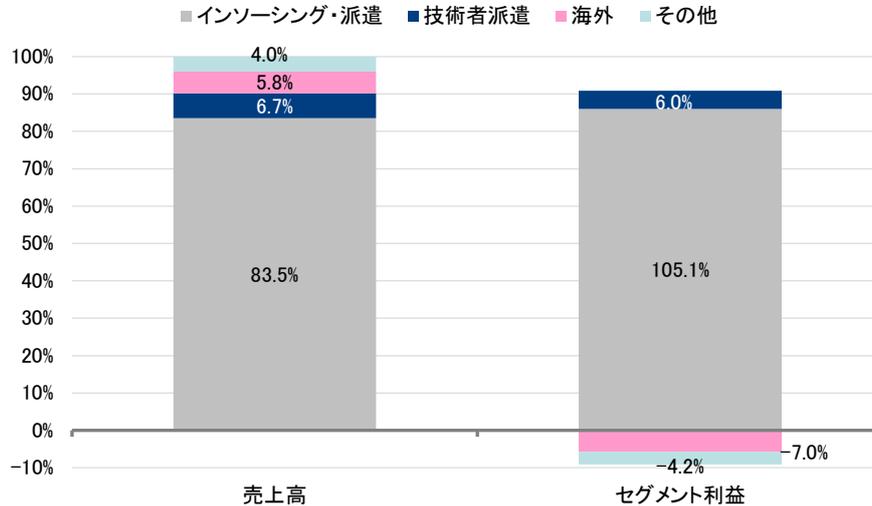
製造業向けを中心としたインソーシング・派遣事業が売上高の約8割を占める主力事業

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。2021年6月期第2四半期累計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83.5%、セグメント利益の105.1%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(2021年6月期第2四半期累計)



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、従来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）向けに事業領域を拡大している。請負比率は平山が5割強、FUN to FUNが約4割（小売業向け）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り顧客開拓を進めている。

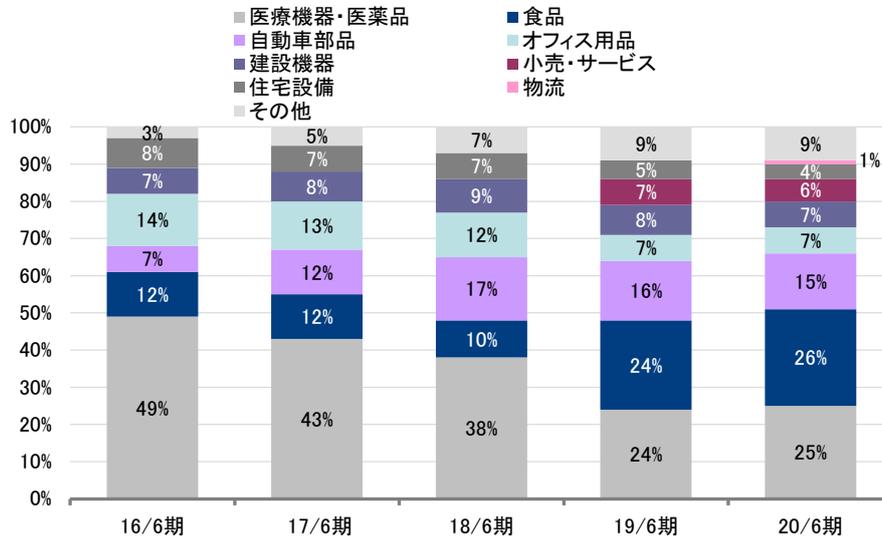
※ 大手製造企業等の製造現場で改善活動に長年従事してきた経験者等で構成されており、顧客視点で問題点を改善し、技術・品質・コスト面で競争力の向上を図り、生産性の高い製造現場構築に努めている。現在常駐コンサルタントとして7～8名、提携先も含めると10数名のコンサルタントが従事している。

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、製造請負については、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。2020年6月期における平山の請負と派遣の粗利益率で見れば、請負のほうが若干高くなっている。

直近5期間の顧客業種別売上構成比を見ると、2019年6月期よりFUN to FUNをグループ化したことにより、食品の売上構成比が上昇し、2020年6月期には26%と最も高くなったほか、小売・サービスが新たに加わり6%を占めている。従来、最も高かった医療機器・医薬品については2016年6月期の49%から2020年6月期には25%まで低下している。そのほか、自動車部品が15%、オフィス用品が7%、住宅設備が4%、物流が1%となっている。2020年6月期のインソーシング・派遣事業の売上高184億円のうち、FUN to FUNの売上高は52億円（業種別では食品34億円、小売10億円、物流1億円、その他5億円）を占めている。

事業概要

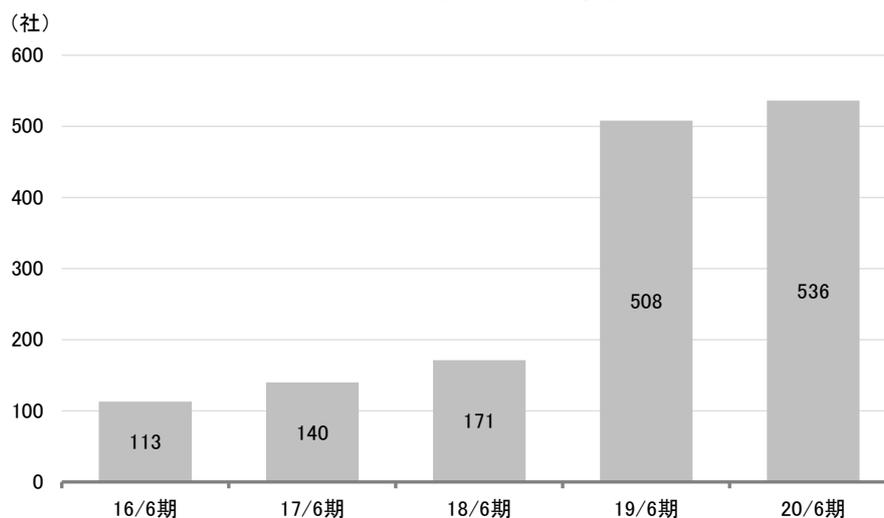
インソーシング・派遣事業の顧客業種別売上構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、2020年6月期における国内取引社数は536社となっている。

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

事業概要

(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・精密機器などの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。コロナ禍でも2020年6月期は稼働率90.5%を維持しており、同業のメイテック<9744>の稼働率90.4%を上回っている。取引先企業数は2020年6月期で85社と前期比8社増となり、年々顧客数も拡大している。

(3) 海外事業

海外事業の売上の大半は、タイの現地法人平山タイとその子会社であるJSHRによ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。浙江健平連合企業管理コンサルティングでは、経営改善指導及び研修サービス等を行っている。また、2020年1月にはミャンマーに平山ミャンマーを設立している。ミャンマーの大学からエンジニアの採用・教育を進めており、その受け皿となっている。

(4) その他事業

その他事業は、コンサルティング事業、有料職業紹介事業、障がい者福祉サービス事業、ファクトリーIoTソリューション事業、外国人等就労支援事業に加えて、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スの自動車整備、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。

主要顧客は医療機器・食品分野で景気変動の影響を受けにくく、 製造現場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。

平山ホールディングス | 2021年3月25日(木)
7781 東証 JASDAQ | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

SWOT 分析

	好影響	悪影響
外部環境	<機会 (Opportunity) > <ul style="list-style-type: none"> 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 外国人労働者の受け入れ拡大政策 	<脅威 (Threat) > <ul style="list-style-type: none"> 景気悪化による求人件数の減少 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 ミャンマーにおける今後のカントリーリスク (現在のところは影響なし)
内部環境	<強み (Strength) > <ul style="list-style-type: none"> 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の依存度が高い 人材教育、育成のノウハウを持つ ミャンマーの大学と提携し、外国人エンジニアの採用ルートを構築 	<弱み (Weakness) > <ul style="list-style-type: none"> 大手人材サービス会社と比較すると採用力に課題 技術者派遣事業はまだ先行投資段階で事業規模も小さいため収益の変動が大きくなる傾向にある

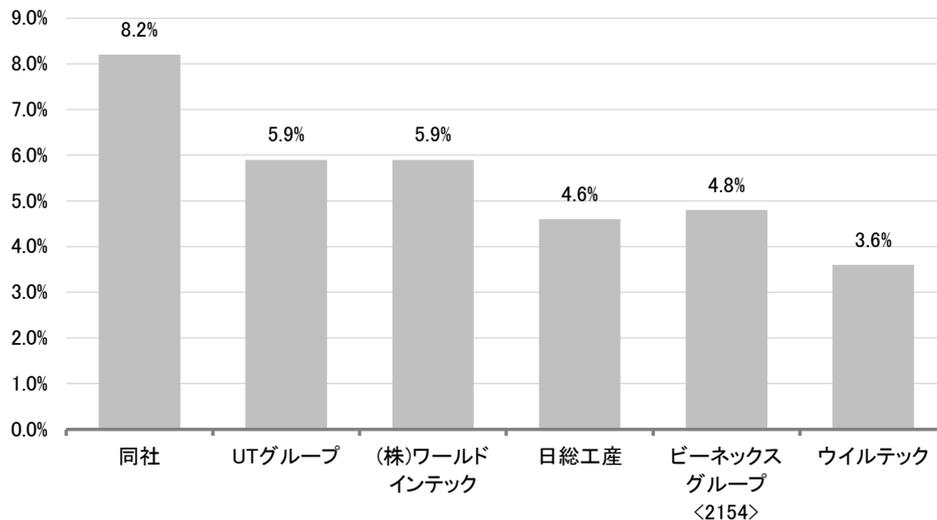
出所：取材、会社資料等よりフィスコ作成

同社を取り巻く市場環境として、国内の人材サービス市場はコロナ禍の影響で一時的に需要が落ち込んだものの、中期的には労働人口の減少が続き、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、政府の外国人労働者受け入れ拡大政策などもあって、安定成長が期待できる点が挙げられる。一方、市場のリスク要因としては景気悪化に伴う求人件数の減少や、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。特にコロナ禍における新たな生活様式が求められるなか人との接触機会を減らす動きもあり、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 <2427>、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、2020年7月～12月の製造請負・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8.2%と同業他社よりも高い水準にある。さらに、現場改善コンサルティング・教育サービスをパッケージ化し、日系企業の海外工場にも提供しているほか、ここ1～2年はIoTやSaaSなどのITも活用することで現場改善の効果をさらに高めており、今後もこうしたソリューションの提案力は同社の強みになるものと弊社では考えている。また、主力のインソーシング・派遣事業では景気変動の影響を受けにくい、医療機器や食品業界向けが売上高の約5割を占めており、ほかの派遣会社と比較して安定性が高いことも強みと言える。

事業概要

製造派遣系事業セグメントの利益率



注：各社四半期報告書、決算短信より2020年7月～12月までの6ヶ月累計実績で算出
 出所：決算説明資料、同社提供資料よりフィスコ作成

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、本当に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)制度を整えている。

- ※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クエ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。

また、特定技能を持つ外国人労働者の受け入れ拡大についても、同社はミャンマーのマングレー工科大学と2018年2月に提携して、ルートを確保している。同大学では日本語教育の提供と併せて卒業生の日本での受け入れを進めてきた。2020年4月からは3次元CADやAIなどの技術教育の提供も開始するなど教育事業を拡充し、優秀な学生の受け入れをさらに推進していく方針となっている。国内のエンジニア不足は続いているが、ミャンマーからの受け入れを増やすことで技術者派遣事業を拡大していくことが可能となる。

一方、同社の抱える課題としては、同業大手と比べて規模が小さく採用力が弱いことが挙げられる。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。同社では、事業拠点を5ヶ所程度増設することで採用力を強化していく方針となっている。

事業概要

また、事業規模や利益水準が小さいため、売上の増減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。特に技術者派遣事業についてはまだ先行投資段階であるとの認識であり、稼働人数に対する新規採用者数の比率が相対的に高く、その年の採用者数の増減によって利益が変動する傾向にある。採用者数が多くなれば採用費及び教育費が増加するため短期的には減益要因となる。同社では売上高で年間40億円程度の規模になれば、利益率も7～8%程度の水準で安定してくると見ている。

業績動向

2021年6月期第2四半期累計はコロナ禍の影響を受け減収減益となるも、利益は計画を上回る進捗に

1. 2021年6月期第2四半期累計業績の概要

2021年6月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比7.6%減の10,897百万円、営業利益で同30.6%減の207百万円、経常利益で同15.6%減の266百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で162百万円（前年同期は72百万円の損失）となった。

売上面では、コロナ禍の影響でインソーシング・派遣事業と海外事業が落ち込み減収となったものの、おおむね会社計画どおりの進捗となった。一方、営業利益についてはコロナ禍の影響で海外事業とその他事業の収益が悪化し減益となったが、請負現場での生産性向上や単価の高い派遣案件が増加したことによりインソーシング・派遣事業は増益を確保し、会社計画を上回る進捗となった。また、営業外収益で助成金収入49百万円を計上したことや前年同期に特別損失として計上した減損損失や貸倒引当金繰入額※が無くなったこともあり、親会社株主に帰属する四半期純利益については増益となっている。

※ FUN to FUNの大口取引先が経営破綻し同取引先の売掛債権が回収困難になったことに伴い、貸倒損失134百万円、減損損失296百万円を計上した。そのため併せて特別損失507百万円を計上したことが要因である。

2021年6月期第2四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

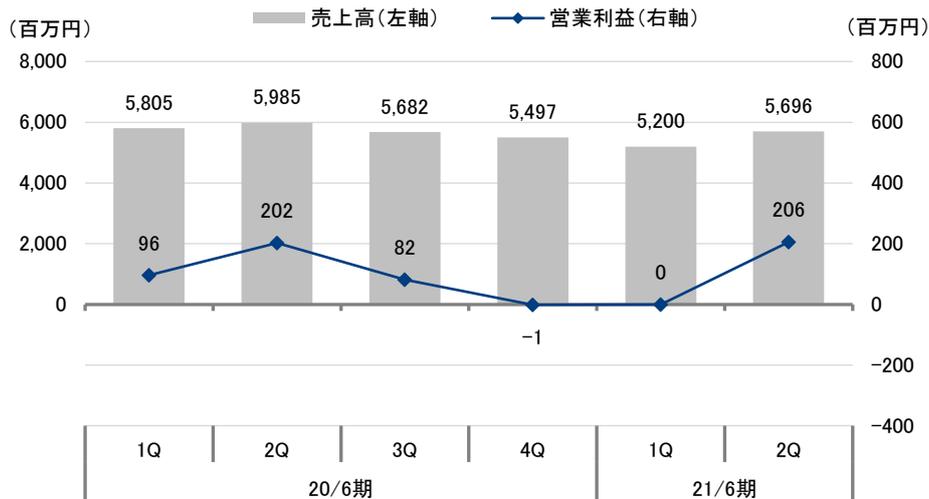
	20/6期2Q		21/6期2Q		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	11,790	-	10,897	-	-7.6%
売上総利益	2,005	17.0%	1,894	17.4%	-5.5%
販管費	1,706	14.5%	1,687	15.5%	-1.1%
営業利益	298	2.5%	207	1.9%	-30.6%
経常利益	316	2.7%	266	2.4%	-15.6%
特別損益	-165	-	31	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-72	-0.6%	162	1.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

四半期業績の推移で見れば、第2四半期は売上高で前年同四半期比4.8%減の5,696百万円、営業利益で同2.0%増の206百万円となり、3四半期ぶりに増益に転じた。また前年同期比でも増収増益となるなど、業績は回復トレンドに入っているものとうかがわれる。

四半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

インソーシング・請負事業は減収ながらも増益に、 請負業務の収益性向上と高単価派遣案件の増加が寄与する

2. 事業セグメント別動向

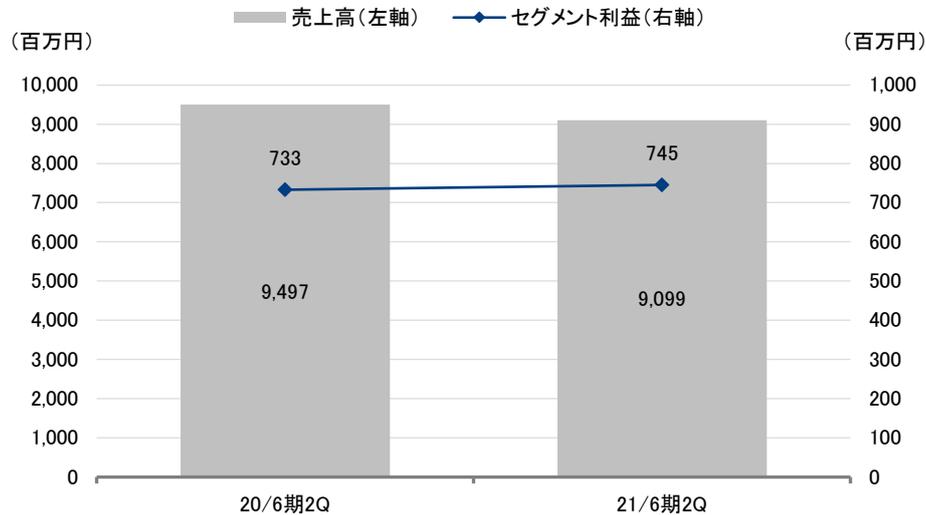
(1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業の売上高は前年同期比4.2%減の9,099百万円、セグメント利益は同1.6%増の745百万円となった。業種別売上高では、主力の医療機器分野が堅調に推移したほか、事務機械、小売向けが伸長した。また、自動車部品向けも第2四半期に入って回復の動きが出始めている。さらに、EC事業者向けの物流派遣も売上に貢献し始めた。一方、機内食や外食業界向けをメインとする食品加工業やサービス業界向けなどは2ヶ月減収となり、大きく落ち込んだ。取引社数については、前年同期の453社から469社に増加している。

利益面では、請負業務で現場の生産性改善が進み増益となったほか、単価の高い派遣案件が増加したことが増益に寄与した。具体的には、溶接工など特定技能を必要とする人材の派遣案件を大手重電メーカーから受注した。同社は溶接の熟練者がいる子会社の平和鉄工所で技能を習得させてから、派遣先に人材を送り出している。単価は一般の製造派遣よりも20～30%高く、利益貢献度も大きい。溶接工や钣金加工などの熟練工は年々高齢化で人材が不足している状況にあり、特定技能が必要とされる派遣のニーズは今後も増加していくものと予想される。また損益改善要因として、FUN to FUNに関するのれん償却27百万円がなくなったことも増益要因となっている。

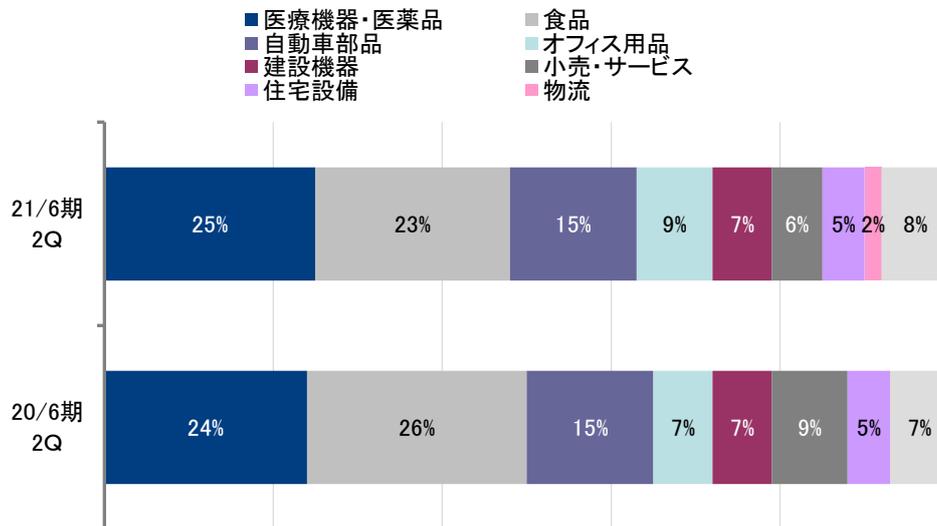
業績動向

インソーシング・派遣事業の業績推移



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 業種別売上構成比



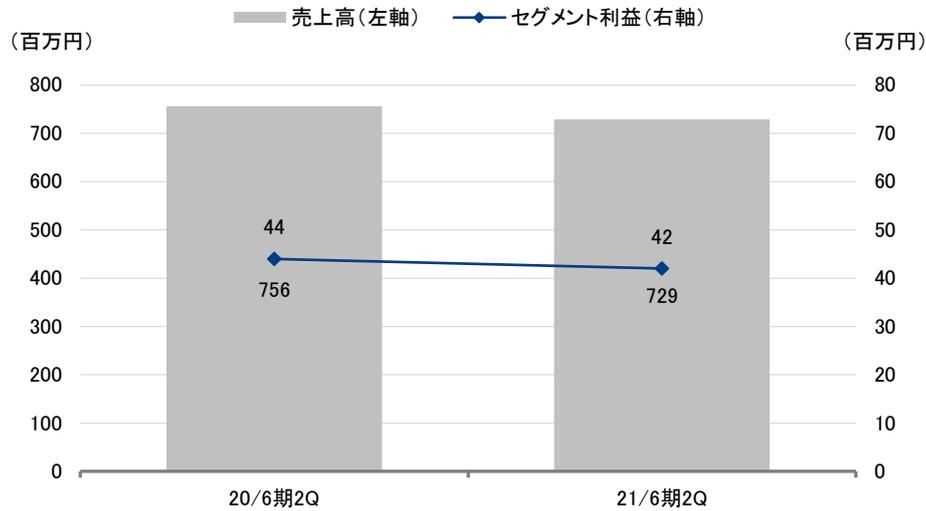
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前年同期比 3.5% 減の 729 百万円、セグメント利益は同 5.3% 減の 42 百万円となった。コロナ禍の収束が見えないなかで技術者増員について慎重な対応を取る企業が増加しており、特に自動車業界や自動車関連事業を行う ICT 業界では、外部人材を大幅に削減する動きも散見された。しかし、同社においてはグループシナジーを生かしつつ技術研修などのスキルアップによる付加価値提供を行うことで、第 2 四半期は大半が契約更新を果たし、1 ケタ台の減収減益にとどまった。なお、取引社数については前年同期比横ばいの 81 社となっている。

業績動向

技術者派遣事業の業績推移

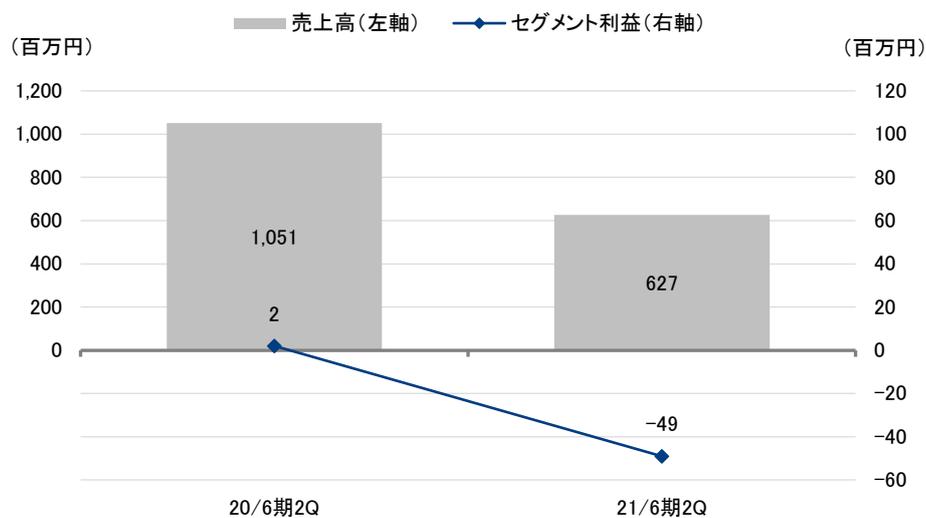


出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前年同期比 40.3% 減の 627 百万円、セグメント損失は 49 百万円（前年同期は 2 百万円の利益）となった。売上高の 9 割超を占めるタイにおいて工業生産が低調に推移したことに加えて、コロナ禍の影響による経済活動の低迷が続き、派遣売上が大きく落ち込んだことが収益悪化要因となった。なお、海外事業については 3 ヶ月分決算期間が先行しており（2020 年 4 月～9 月の業績が反映）、既に第 3 四半期の業績についてもほぼ確定している。タイの派遣売上については稼働者数の増加により前年同期比で増加に転じるものと見られる。

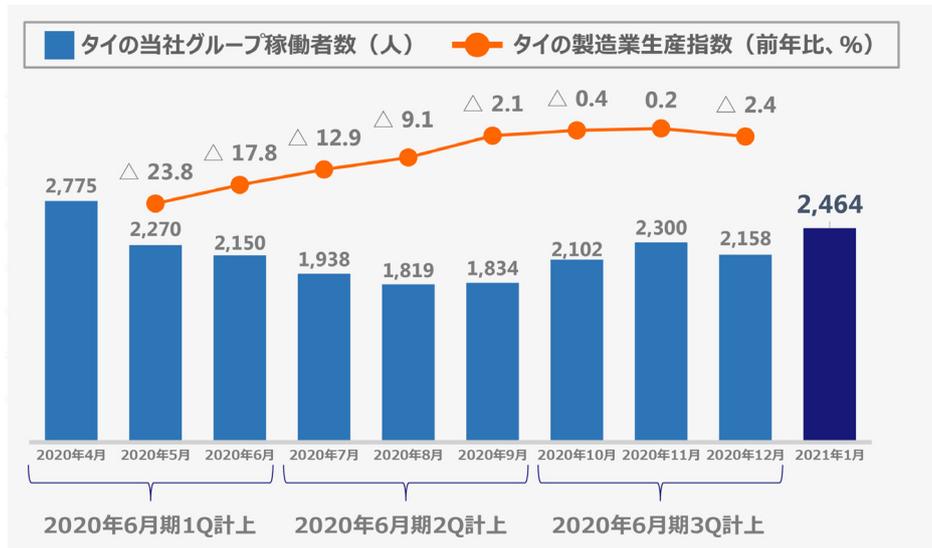
海外事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

タイの経済の回復と同社グループ稼働数の状況

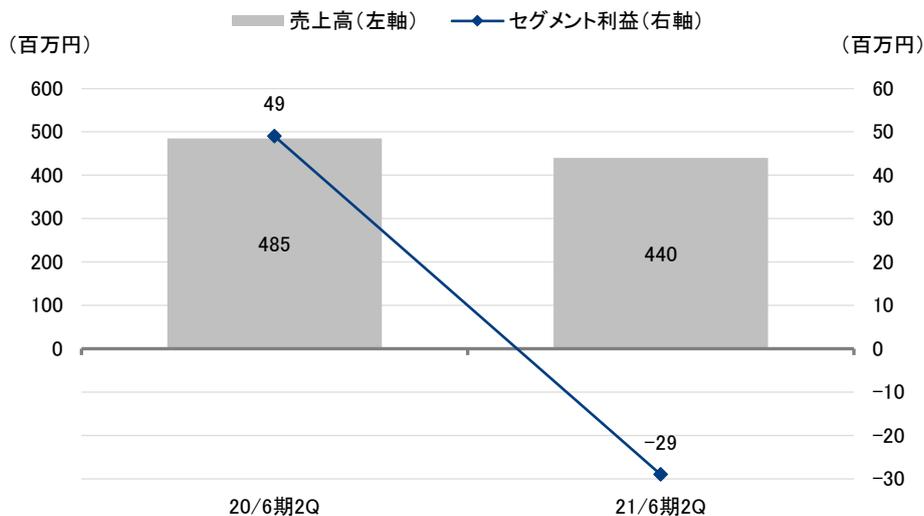


出所：決算説明資料より掲載

(4) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 9.3% 減の 440 百万円、セグメント損失は 29 百万円（前年同期は 49 百万円の利益）となった。コロナ禍において現場改善コンサルティング事業及び海外からの研修ツアーの売上低迷が続いたことが主因だ。ただ、コロナ禍における対応として有料の Web セミナー形式でのサービス展開を開始しており、既にインドや中国、ブラジルなど世界 35 ヶ国から参加実績が出ている。現場改善コンサルティングへの引き合いも増え始めており、ベトナム向けにはオンラインでの改善指導などもスタートするなど、新たな取り組みが徐々に効果を見せ始めている。

その他事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務状況は大きな変化なく、ネットキャッシュがやや増加

3. 財務状況と経営指標

2021年6月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比345百万円増加の7,718百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が346百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が111百万円増加したのに対して、未収入金が65百万円減少した。固定資産ではのれんの減少により無形固定資産が26百万円減少した。

負債合計は前期末比284百万円増加の4,769百万円となった。有利子負債が134百万円減少したほか未払法人税等が141百万円減少した一方で、その他の流動負債が増加した。また、純資産合計は前期末比60百万円増加の2,948百万円となった。利益剰余金が60百万円増加したことによる。

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38.9%から38.1%に、有利子負債比率が29.8%から24.5%となり大きな変化は見られなかったものの、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は前期末比で481百万円増加の3,140百万円とやや増加しており、財務面での健全性は維持されているものと判断される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期2Q	増減額
流動資産	5,637	6,501	6,360	6,743	382
（現金及び預金）	3,422	3,592	3,514	3,860	346
固定資産	518	1,204	1,011	974	-36
総資産	6,155	7,706	7,372	7,718	345
流動負債	2,257	3,210	3,015	3,402	387
固定負債	1,368	1,724	1,470	1,367	-102
負債合計	3,626	4,934	4,485	4,769	284
（有利子負債）	796	1,205	855	720	-134
純資産	2,529	2,771	2,887	2,948	60
【経営指標】					
（安全性）					
自己資本比率	41.0%	35.7%	38.9%	38.1%	-0.8pt
有利子負債比率	31.6%	43.8%	29.8%	24.5%	-5.3pt
ネットキャッシュ（百万円）	2,626	2,387	2,658	3,140	481

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年6月期業績はインソーシング・派遣事業の回復により 会社計画を達成する可能性が高い

1. 2021年6月期の業績見通し

2021年6月期の連結業績は、売上高で前期比1.4%増の23,300百万円、営業利益で同5.1%増の400百万円、経常利益で同0.8%増の400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.0%増の300百万円と期初計画を据え置いた。売上高は10期連続増収を見込む。第2四半期までの通期計画に対する進捗率は、売上高で46.8%とほぼ計画どおりの進捗となっているほか、営業利益は51.8%と計画を上回っている。インソーシング・派遣事業の受注状況もコロナ禍以前の水準まで戻ってきており、海外事業の損益改善も見込めることから、今後市場環境が再度悪化するようなことがなければ、会社計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。

2021年6月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	20/6期		会社計画	21/6期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	22,970	-	23,300	-	1.4%
営業利益	380	1.7%	400	1.7%	5.1%
経常利益	396	1.7%	400	1.7%	0.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	1.3%	300	1.3%	2.0%
1株当たり利益（円）	85.51		87.83		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

セグメント別 2021 年 6 月期業績見通し (連結)

(単位:百万円)

【セグメント別売上高】	19/6 期	20/6 期	21/6 期 (予)	前期比	21/6 期 2Q	進捗率
インソーシング・派遣	16,836	18,411	19,130	3.9%	9,099	47.6%
技術者派遣	1,308	1,501	1,580	5.2%	729	46.1%
海外	2,222	2,148	1,650	-23.2%	627	38.0%
その他	473	908	940	3.5%	440	46.8%
合計	20,841	22,970	23,300	1.4%	10,897	46.8%

【セグメント別利益】	19/6 期	20/6 期	21/6 期 (予)	前期比	21/6 期 2Q	進捗率
インソーシング・派遣	1,152	1,337	1,550	15.9%	745	48.1%
技術者派遣	20	71	28	-61.1%	42	150.0%
海外	-13	-2	-42	-	-49	-
その他	36	15	10	-35.2%	-29	-
調整額	-994	-1,041	-1,146	-	-501	-
合計	202	380	400	5.1%	207	51.8%

【セグメント別利益率】	19/6 期	20/6 期	21/6 期 (予)	21/6 期 2Q
インソーシング・派遣	6.8%*	7.3%	8.1%	8.2%
技術者派遣	1.6%	4.8%	1.8%	5.8%
海外	-0.6%	-0.1%	-2.5%	-7.9%
その他	7.8%	1.7%	1.1%	-6.8%
合計	1.0%	1.7%	1.7%	1.9%

※ 19/6 期に Fun to Fun 買収により利益率が低下
 出所: 決算短信、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 3.9% 増の 19,130 百万円、セグメント利益は同 15.9% 増の 1,550 百万円となる見通し。第 2 四半期までの進捗率は売上高、営業利益ともに 48% 前後の水準だが、足元の受注環境は自動車部品向けなどが回復してきていること、コンビニエンスストア向け派遣や、新型コロナウイルス感染症のワクチン物流案件など新規顧客の取り込みもできていることから、計画達成は可能と見られる。

2021 年 6 月期下期の取り組み方針としては、コロナ禍でも需要が旺盛な食品加工会社や都市型食品スーパーなど既存顧客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に注力していく。また、製造派遣から製造請負への転換を推進することで同一労働同一賃金の毎年の改定に対応していくほか、製造請負現場での外国人特定技能者等のグローバル人材の活用を提案していくことで請負業務のコスト競争力強化につなげていく。現在、平山については請負現場が 20ヶ所以上あり、請負の売上構成比で 5割強を占めるが、6割程度まで引き上げていく考えだ。請負業務に転換すれば、現場改善による生産性向上を図ることで利益率を高めていくことが可能なためだ。生産性向上施策としては、従来の現場改善手法に加えて、IoT や RPA など先進の IT システムの活用などにより推進していく方針となっている。

なお、2021 年 4 月の新卒採用者数は 350 名 (2020 年は 300 名弱) とほぼ会社計画を達成できる見通しとなっており、人員増加によって 2022 年 6 月期以降の売上拡大に貢献するものと期待される。実際、新卒社員による派遣の受注状況を見ると、例年 3 月時点では 50% 程度の受注水準であったが、2021 年は既に 100% の案件を確保した状態となっている。主要顧客を中心に 2021 年は新卒社員の採用を手控えたことが背景にあるようで、その代わりに派遣需要が例年よりも高くなっていると弊社は見ている。

今後の見通し

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比 5.2% 増の 1,580 百万円、セグメント利益は同 61.1% 減の 28 百万円となる見通し。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 46.1%、セグメント利益は第 2 四半期までに通期計画を超過している。同社は、技術派遣事業について引き続き先行投資期間と位置付けており、2021 年 6 月期下期は新卒社員や中途採用の採用、研修費用などを計画しているため、通期計画を変更していない。しかしながら、実際にはミャンマーで採用した 42 名の新卒社員がコロナ禍及び軍事クーデターの影響もあり現地で待機中となっていることから教育研修費等の配属コスト減額が予想され、利益面では上振れとなる可能性がある。

2021 年 6 月期下期の取り組み方針としては、既存領域における技術者ニーズに対応しつつ、生産技術・IT・AI 領域の新分野の顧客拡大に取り組んでいく。また、未経験の若手社員への教育によるエンジニア育成と適正な現場への配属を推進していくほか、社内コミュニケーションの活性化と技術研修強化、グループ派遣などを強化することで、既存技術者の定着率改善を図っていく。

人材採用面では、実績のある外国籍技術者の採用を 2 倍に増やすほか（ミャンマー、ベトナムの大学との連携による採用拡大）、理系新卒者の採用強化により、合計で前年比 52 名増となる 90 名（新卒 70 名、中途採用 20 名。ミャンマー採用 42 名含む）の採用を計画している。なお、2022 年 6 月期は新卒 100 名、中途採用 50 名を計画している。

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 23.2% 減の 1,650 百万円、セグメント損失は 42 百万円（前期は 2 百万円の損失）となる見通し。前述したように既に会計期間にあたる第 3 四半期は終了しており、第 2 四半期から若干の売上回復が見込まれているが、第 2 四半期までの売上進捗率は 38.0% と低く、通期の売上計画については下振れする可能性がある。損益面では 2021 年 6 月期下期に損失幅が縮小する格好となるが、これはタイでの売上回復に加えて、事業の集中と選択により販管費の圧縮を進めていることが要因となっている。

具体的には、タイの派遣事業を行っていた 2 社を 1 社に統合し販管費を抑制、残る 1 社はコンサルティングとコロナ禍の収束後に需要が見込まれる外国人就労に関する管理サービスを開始する予定となっている。また、フィリピンとベトナムで教育研修事業を行っていた現地子会社についても休眠化しており、費用の減少要因となる。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 3.5% 増の 940 百万円、セグメント利益は同 35.2% 減の 10 百万円となる見通し。国内外における現場改善コンサルタントサービスの継続と拡大に加え、海外からの研修ツアービジネスのオンライン化サービスの開始により、増収増益を目指していく。また、AI・IoT 関連企業との協業によるコンサルティング領域の拡大も推進していく。既に海外からの Web を活用した研修ツアーについては多くの国から参加申込があり、今後オンラインでの現場改善コンサルティングなども強化していくことで、新規顧客の獲得並びに収益増を目指していく。オンラインでは場所の制限がないことから、日本のコンサルタントがインターネットを通じ海外の工場を見てコンサルティング提案を行うことなども可能となり、新たなビジネスモデルとして注目される。

今後の見通し

また、IT関連サービスとして業界初の労働災害防止支援サービス「HAio（ハイオ）」の拡販にも取り組んでいる。同サービスは従業員の日々の体調などを出勤時にスマートフォンアプリの簡単な設問に回答することで把握し、日々蓄積されていくデータをAIで分析、変化を感知した際に管理者にアラートが通知され、従業員への面談を実施することで労災発生のリスクを軽減するシステムとなる。現在は、同社の請負現場を中心に登録者数が1,500名弱まで増えている。2021年6月期中に登録者数3,000名を目標とし、早期に1万人の達成を目指していく考えだ。月額利用料は600円のため、1万人で売上高は72百万円となる。このなかから、システム開発企業に保守・メンテナンス費用などを支払うビジネスモデルとなっている。試験導入していた大手メーカーについても、新型コロナウイルス感染症対策につながるアプリとして関心が高まっており、本契約に切り替え始めているところも出始めている。大企業で採用が進めば一気に普及する可能性もあり、今後の動向が注目される。なお、IoTソリューションも含めた売上高は前期比50%増の1.8億円を見込んでいる。

そのほか、外国人特定技能人材の受け入れ・管理受託業務の拡大に向け、平山GSの拠点拡大と営業・管理社員の増員を計画していたが、コロナ禍の影響で外国人実習生の入国ができない状況が続いている。そのため、コロナ禍の収束を待って拡大戦略に転じる方針となっている。また大松サービスにおいて、介護サービスや自動車整備サービスにおける外国籍人材の活用に向けた研修サービスを予定していたが、コロナ禍の影響により現在は日本人を対象とした研修サービスを行っている。

派遣業界向け業務一元管理プラットフォームを提供する クロスリンクと資本業務提携契約を締結、成長機会が増す可能性も

2. トピックス

同社は2021年1月にクロスリンクと資本業務提携契約を締結したことを発表した。クロスリンクは自社求人サイト構築支援やWebマーケティング支援を主に展開している企業で（株）ジャパングリエイトグループを筆頭に製造系派遣会社7社が出資する会社で、今回同社が加わることで8社となる（同社の出資比率は10.33%）。

クロスリンクと資本業務提携

共同出資の8社



出所：決算説明資料より掲載

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2021年3月25日(木)

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

今後の見通し

2020年4月より改正労働者派遣法が施行され、大企業を対象に同一労働同一賃金制度が導入された。2021年4月には中小企業も適用対象となった。こうした状況下において派遣業界では、派遣社員の賃金決定方法の厳格化や、派遣先から派遣会社への情報提供の義務化、派遣会社から派遣社員への説明の義務化など、様々な手順が追加され、現場では業務量が増加し、業務効率の低下が喫緊の課題となっている状況にある。こうした課題を解決するソリューションとしてクロスリンクが、2021年4月より人材派遣業務一括管理システム「HRクロス」の提供・運用を開始することを発表している。

同システムの機能としては、派遣の受発注・契約・請求・派遣スタッフの評価・各種勤怠データなどの管理を一元化できるシステムとなっており、派遣会社や派遣先企業が導入することで、業務管理にかかる時間とコストを大幅に削減する効果が期待されている。大手人材派遣企業では既に独自のシステムを導入しているが、中堅企業以下の人材派遣会社にとっては同システムを利用することで業務効率が向上し、顧客との関係構築も維持できることになる。システム利用料も安価なことから、出資企業8社の利用だけでなく人材派遣業界に登録している会員会社にも導入を促進していくものと考えられ、「HRクロス」が業界標準のプラットフォームとなる可能性がある。一方で派遣先の会社にとっては、同一プラットフォーム上で複数の派遣会社の管理が可能となるためパフォーマンス評価が行いやすくなり、評価の高い派遣会社は取引シェアが拡大し、逆に評価の低い派遣会社は契約が打ち切られやすくなるといった状況になることも予想される。

同社にとっては同システムを導入することで、業務効率の改善につながるというメリットを享受できるのは間違いない。しかし、導入して以降の取引シェアなどにどのような変化が出てくるかはしばらく様子を見ないとわからないが、派遣人材のスキルが重要なポイントになると思われる。そういう面では、人材教育に注力してきた同社にとっては、取引シェアの拡大、新規顧客の獲得など成長機会の増加につながる取り組みとして注目される。

現場改善コンサルティングにITを組み合わせることで優位性を発揮し、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率4%を目標に掲げる

3. 中期経営計画

同社はコロナ禍の影響に鑑み、当初の中期経営数値目標達成時期を1年先送りし、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率で4%を目指す方針とした。営業利益としては16億円となり、2019年6月期実績と比較して約8倍に拡大する。2024年6月期における事業セグメント別の売上高は、インソーシング・派遣事業で320億円、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15億円となっており、引き続きインソーシング・派遣事業がけん引役となる。またセグメント利益率では、インソーシング・派遣事業が2019年6月期実績の6.8%から7.8%、同様に技術者派遣事業が1.6%から5.0%、海外事業が-0.6%から2.0%、その他事業が7.8%から7.0%を見込んでいる。

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2021年3月25日(木)

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

今後の見通し

インソーシング・派遣事業では請負比率の上昇と売上規模拡大による販管費率低減により収益性向上を図る。また、技術者派遣事業においても売上規模の拡大によって、採用費・教育費を含めた間接部門の売上比率を低減し、営業利益率を引き上げていく。海外事業については当面は規模の拡大を追わず、黒字定着を優先課題としている。その他事業に関しては、IoTやAIなど先進技術を取り入れた付加価値の高いコンサルティングサービスを提供していく一方で、大松サービシーズ等の新たな子会社で事業投資も進めていくこともあり、利益率はほぼ横ばい水準で想定している。

中期経営目標

平山グループ全体でコロナ禍の影響により1年後ずれし
2024年に売上高400億円の目標達成を目指す



中期的に営業利益4%目指す

出所：決算説明資料より掲載

市場環境の前提として、コロナ禍における動向や米中貿易摩擦の長期化がリスク要因となるものの、これらの要因を除けば国内における製造請負・派遣市場の2023年までの年平均成長率は1.0%、技術者派遣市場は同6.1%とそれぞれ安定した成長が見込まれており、同社にとっても追い風が続くとの認識だ。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んでいく方針としている。

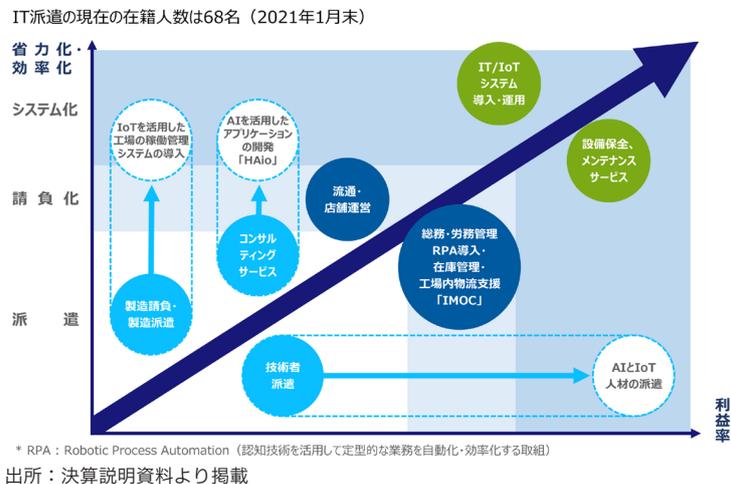
(1) 新規事業と既存事業の融合による高付加価値サービスの創造

主力のインソーシング・派遣事業においては、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、流通・店舗運営部門など顧客企業に応じて拡大し、顧客当たり売上高の拡大を図っていく。主要顧客であるテルモ向けに売上拡大に成功してきた事例を横展開していく。

また、顧客企業の国内外工場の改善コンサルティングをワンストップで提供することにより、売上拡大を推進していく。IoTやSaaSによるアプリ提供などシステムのプラットフォーム化を図ることで、海外工場の現場改善コンサルティングを国内からリアルタイムで行うことも可能な時代となっており、同社にとっては顧客企業の海外工場向けを取り込む好機となる。

IoTやSaaSの活用サービスレイヤーとしては、生産効率の改善、モノづくりの高度化、稼働管理のアウトソーシング、コロナ禍でのオペレーションなど、様々な活用法が考えられる。同社では従来の現場改善コンサルティングにこうしたITソリューションを組み合わせることで競合他社との差別化を図り、顧客企業の生産性向上に貢献しながらシェアを拡大していく戦略だ。特に、コロナ禍において非接触・遠隔がキーワードとなっており、ITの活用が生産現場などでも従来以上に進むことが予想され、同社にとっては追い風になると弊社では見ている。

今後の見通し

AI・IoT・RPA を活用した事業の連携強化

(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

IoT や AI 等の製造現場への導入が広がるなかで、エンジニアの需要も多様化してきており、各レイヤーのスペシャリストの需要が今後拡大していくものと予想される。例えば工場で IoT を導入する場合は、PLC と生産データを分析・可視化していく必要があり、PLC の知識を持つ人材が必要なほか、IoT センサの取付け・メンテナンス、それらをネットワークでつなげるためのエンジニアが必要で、こうした人材を教育して派遣していくことになる。

人材採用については国内外で積極的に進めていく方針で、国内では 2021 年 6 月期以降に採用拠点を現在の 2 拠点（大宮、大阪）から順次拡大し、採用力の強化を図っていく。一方、海外人材の採用についてはミャンマーやベトナムの大学との連携により、2024 年 6 月期までに 100 名の採用を予定している。また、現在はコロナ禍で止まっている外国人技術実習生の受け入れも、中期的には 1,000 名を目指している。

(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

コロナ禍が収束し、海外からの渡航がスムーズになれば、子会社の平山 GS で展開している外国人労働者受入管理受託サービスを強化していく方針だ。外国人労働者の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、4 ヶ国の外国人労働者を受入先となる中堅・中小企業に紹介していくことになる。受入先となる企業では、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する。なお、受け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。

(4) 国内の人材ビジネスパッケージを横展開（タイ、ベトナム、中国）

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、タイや中国などに横展開していく。タイでは人材派遣、製造請負、現場改善コンサルティング、人材教育を現地日系企業向けに展開しており、2,000 名を超える規模の派遣を行っている。ベトナムについては足元の市場環境を勘案し休眠化したものの、日系企業を中心に現場改善コンサルティングや人材育成研修、人材管理等のサービスを行っており、市場環境が好転すれば再開するものと見られる。中国では日本研修ツアー、経営改善指導、各種教育訓練、IoT システムの導入支援などを展開し、現地学校と契約して人材教育にも注力している。

今後の見通し

(5) サービス事業（小売、物流、介護、自動車整備等）顧客の拡大

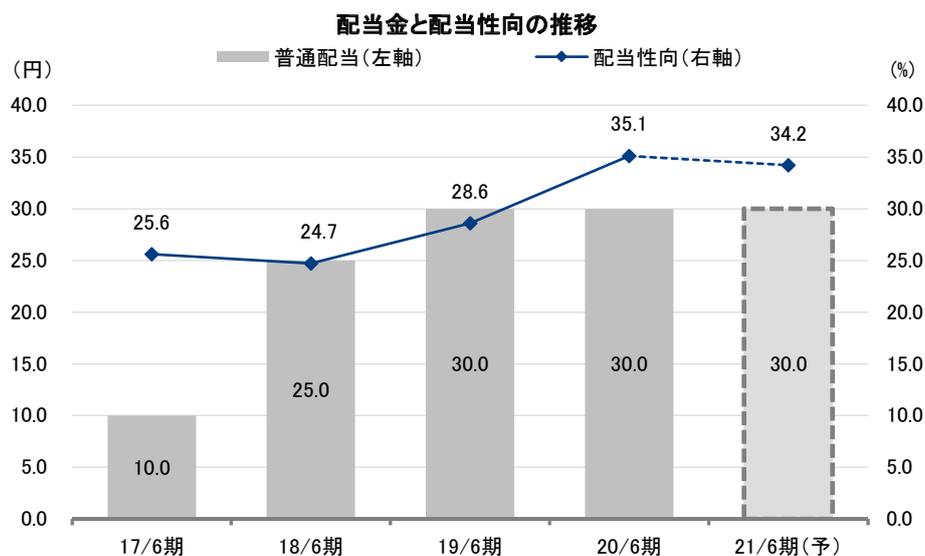
FUN to FUN では現在、食品加工業界向けが売上高の約6割を占めているが、今後は人材不足が続く物流倉庫や都市型ミニスーパー向けで売上拡大を図っていく。国内での人材不足を解消するため、外国人労働者の積極活用にも取り組んでおり、旺盛な需要を取り込んでいく戦略となっている。

また、大松サービーズでは、介護施設と自動車整備のノウハウを生かして、東南アジアから採用する外国人の人材育成を行い自社で活用していく。また、顧客企業へ派遣を行っていく計画を立てていたが、コロナ禍が長引くなかで現在は日本人向けの研修サービスを行っている。市場環境が改善されれば3年後に自動車整備で30名、介護人材で300名の外国人を育成していくことを目標とする。

株主還元策

配当性向 25% を基本に、連結ベースの総還元性向 50% 以内を目途に安定配当を継続していく方針

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制の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、連結配当性向で25%、総還元性向で50%以内を目途に継続的な安定配当を行っていくことを基本方針としている。このため、株価水準や財政状況も勘案して、適時、自己株取得なども検討していくことにしている。2021年6月期の1株当たり配当金は前期と同額の30.0円（配当性向34.2%）を予定している。また、2020年11月に自己株取得を発表（取得総額44百万円、取得株数2万株を上限、取得期間は2020年11月20日から2021年6月30日）しており、すべて実行されれば総還元性向で50%弱となる見通しだ。



注：2019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