

## ウィルグループ

6089 東証 1 部

2016 年 1 月 5 日 (火)

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

### 企業調査レポート

執筆 客員アナリスト  
柄澤 邦光

## ■ 第 2 四半期は大幅な増収増益、業務請負拡大の戦略が進展

人材派遣・業務請負を展開するウィルグループ〈6089〉は、11月5日、2016年3月期の第2四半期連結決算を発表した。売上高、利益ともに前年同期比で大幅な成長を達成し、上半期ベースでは6期連続で過去最高を更新した。

携帯電話などの商品販売（セールスアウトソーシング事業）、コールセンター運営（コールセンターアウトソーシング事業）、食品など工場の軽作業（ファクトリーアウトソーシング事業）の人材派遣・業務請負を行う主力3事業のすべてが大幅な増収・増益となった。さらに、新規事業に当たるその他の事業も第2四半期としては初めて黒字転換した。

好調な業績を達成できた理由は、主力3事業では「ハイブリッド派遣」という特有の派遣方式による独自のビジネスモデルをもとに「シェア拡大」「エリア拡大」「事業領域の多角化」という3つの成長戦略が着実に進展しているためである。営業利益と経常利益は伸び率が80%を越えたが、これは、これら成長戦略により利益率のより高い業務請負が拡大したことが大きな要因となっている。同社は一般派遣及びハイブリッド派遣から業務請負への受注転換をクライアントに促しており、着実に進展していることが裏付けられた。

一方、今後の更なる成長を担う「その他の事業」は、複数の国内新規事業と海外事業で構成されるが、国内では介護職派遣が拠点拡大により大幅な増収となった他、利益率の高いネット人材紹介が利益拡大に貢献、他の事業もすべて黒字転換もしくは赤字幅が縮小した。海外では2014年8月に買収したシンガポールの人材紹介会社が通期業績への貢献を始めた。

さらに、これら成長戦略プラスαの戦略も進展している。社内のビジネスコンテスト「Business Contest YOAKE 2015（ビジネスコンテスト・ヨアケ 2015）」を今年も開催し、12月15日には決勝戦が行われ、新たな新分野のビジネスが決まる。さらに、6月に設立したコーポレートベンチャーキャピタルは既に3件の投資を実施し、外部の優れたビジネスの発掘もスピーディに進んでいる。

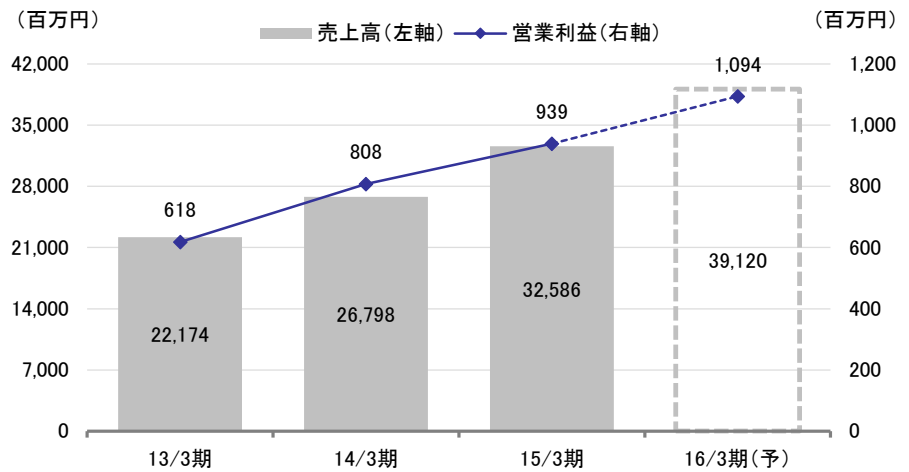
加えて、主力3事業、その他の事業にまたがってM&Aを実施、大手IT企業をクライアントとするプロモーションサービス会社の（株）クリエイティブバンクを始め、2社を傘下に収めた他、1社に対してマイナー出資を実施した。

2016年3月期は期初予想に変更はなかったが、第2四半期の結果から、後に上方修正される可能性も十分にあると考えられる。好調な業績を背景に投資家からの注目度も上がっている。2016年3月期の決算発表に合わせて2017年3月期を初年度とする中期経営計画が発表される方向で策定が進められており、今後、投資家の注目が益々集まりそうである。

## ■ Check Point

- ・ 主力のセールスアウトソーシング事業が好調、その他事業も売上高倍増
- ・ M&A や海外現地法人設立など成長戦略の実行を着実に進める
- ・ 通期業績は増収増益の期初予想を据え置くが上方修正の可能性も十分

売上高と営業利益の推移



## ■ 2016 年 3 月期第 2 四半期連結決算

### 第 2 四半期は上半期ベースで過去最高業績を更新

#### (1) 概要

2016 年 3 月期第 2 四半期連結決算は、売上高が前年同期比 30.8% 増の 19,860 百万円、営業利益が同 83.4% 増の 614 百万円、経常利益が同 80.3% 増の 616 百万円、当期純利益が同 38.3% 増の 262 百万円となった。上半期ベースでの増収・増益は 6 期連続、売上高、利益とも創業以来の過去最高を更新した。期初計画比では、売上高が 2.3%、営業利益が 71.1%、経常利益が 71.6%、当期純利益が 44.0% それぞれ上振れした。

売上高では、商品販売のスタッフ派遣及び業務請負を行う「セールスアウトソーシング事業」、コールセンターのオペレーター派遣及びコールセンター業務の請負をする「コールセンターアウトソーシング事業」、製造業における工場等の軽作業の業務スタッフの派遣と業務請負を行う「ファクトリーアウトソーシング事業」の 3 つの主要セグメントがいずれも 2 ケタの増収となった。また、新規事業群である「その他の事業」は売上高が倍増した。

後のセグメントごとの分析でさらに説明するが、主要 3 セグメントに関しては、業務請負の急拡大や同社のビジネスモデルの大きな特長である「ハイブリッド派遣」の着実な増加に加え、官公庁向け人材サービスなど新領域への進出により、新たな分野への進出とシェア拡大の両方が着実に進んだ。さらに、M&A による売上増なども売上高の増加に寄与した。その他事業は、9 事業分野のすべてが前年同期比で増収となった。特に介護職派遣の売上が大幅に拡大した点や、2014 年 8 月に買収したシンガポールの人材紹介会社、Scientec Consulting Pte. Ltd. (以下、STC) が通期で売上に貢献するようになったことが増収の大きな要因となっている。

人材が資本である同社にとっては、事業拡大とともに人材も増える。2016 年 3 月期第 2 四半期末の従業員数は前期末比 180 人増の 851 人となった。また、「ハイブリッド派遣」の中核的な要員となるフィールドサポーターは同 79 人増の 264 人となった。春の新卒は 84 名と、ほぼ予定どおりの人員を確保し、中途採用などでも 72 名を採用、さらに 9 月に傘下に収めたクリエイティブバンクの従業員 24 名も加わった。



## ウィルグループ

6089 東証1部

2016年1月5日(火)

一方、営業利益に関しては、売上高と同様、3つの主要セグメントがすべて前年同期比で2ケタ増となった。また、その他の事業が上半期として初めて黒字化した点も見逃せないと言えよう。主要3セグメントに関しては、売上高の増加に伴う増益のほか、派遣よりもより利益率の高い業務請負が拡大した点も貢献した。同社は一般派遣及びハイブリッド派遣から業務請負への受注転換をクライアントに促す戦略を進めており、着実に進展していることが裏付けられた。また、一方で、業務請負よりもさらに高い利益率が期待できる人材紹介にも力を入れており、売上高は617百万円とまだ大きくはないものの、伸び率は前年同期比49.4%増と非常に高く、増益に貢献した。

業態別の売上高を見ると、業務請負拡大の戦略が進展していることが良く分かる。業務請負の売上高は前年同期比32.8%増の5,415百万円にまで拡大した。一方、同社にとっては業務請負の“予備軍”とも言える人材派遣は、ハイブリッド派遣が同9.6%増の6,402百万円、一般派遣が同46.0%増の6,979百万円となった。ハイブリッド派遣の伸び率が1ケタ台なのは、ハイブリッド派遣から業務請負に契約形態の変更が進んでいるためである。また、一般派遣の大幅な拡大は、上述の売上高でも触れたが、新領域への事業拡大が順調に進んでいるためであり、将来的にハイブリッド派遣に移行し、さらに業務請負契約に至る高い可能性を秘めている。なお、新領域への事業拡大に関しては、セグメント別の業績で具体的な内容を説明する。

### 業態別売上高

(単位：百万円、%)

	2015年3月期第2四半期 累計 金額 (構成比)	2016年3月期第2四半期 累計 金額 (構成比)	増減率 (%)
人材派遣	10,623 (70.0)	13,382 (67.4)	26.0
ハイブリッド派遣	5,839 (38.5)	6,402 (32.2)	9.6
一般派遣	4,783 (31.5)	6,979 (35.1)	46.0
業務請負	4,078 (26.9)	5,415 (27.3)	32.8
人材紹介	413 (2.7)	617 (3.1)	49.4
その他	67 (0.4)	441 (2.2)	558.2
合計	15,185 (100.0)	19,860 (100.0)	30.8

当期純利益は、投資有価証券を減損したため、営業利益・経常利益よりも伸び率が圧縮された。また、M&Aに伴いのれんの償却などで会計上の利益が減少することから、同社はEBITDAを経営の実態が分かる参考指標として公表しているが、2016年3月期第2四半期は前年同期比87.4%増の722百万円となった。

以上の結果、売上高営業利益率は前年同期比0.9ポイント増の3.1%と上昇した。特殊技能や免許を必要としない分野の派遣会社の営業利益率は1~2%程度が一般的であることから、それと比較すれば、極めて高い水準を確保していると言える。

さらに、同社が投資家に表明している「中期的に売上高と利益の両面で前期比2ケタ増を続ける」という目標が引き続き守られた点も評価に値すると言えよう。

以上が業績の概要であるが、以下にセグメント別の業績について説明する。



## ウィルグループ

6089 東証1部

2016年1月5日(火)

# 主力のセールスアウトソーシング事業が好調、その他の事業も売上高倍増

## (2) セグメント別業績

### a) セールスアウトソーシング事業

セールスアウトソーシング事業の売上高は前年同期比 20.6%増の 7,474 百万円となった。増収要因は主に3つ挙げられる。第1は、スマートフォンの出荷台数が拡大しているのに伴い、販売スタッフの需要が増加した。これに加えて、ハイブリッド派遣の強みを活かして他社からシェアを奪うことにも成功した。第2は、新領域のビジネスへの進出である官公庁向けの人材サービス、第3は、M&Aである。9月にIT関連企業向けの販促プロモーションサービスを手掛けるクリエイティブバンクの株式の 62.58%を所有していたソフトバンクグループ〈9984〉より約 8 億円で取得、子会社化した。クリエイティブバンクはインテル(株)や、日本マイクロソフト(株)の販促プロモーションを手掛けており、今後は、ウィルグループとクリエイティブバンクの双方の顧客に、人材サービスを含めたワンストップの販促プロモーションサービスを提供することによって一層の収益増を実現する考えである。

セグメント利益は前年同期比 36.0%増の 583 百万円と大幅に増加した。利益率の高い業務請負が拡大した。売上高の増加による増益効果も加わり、人員の増加によるコストアップ要因を吸収した。

### b) コールセンターアウトソーシング事業

コールセンターアウトソーシング事業の売上高は前年同期比 17.9%増の 4,633 百万円となった。スマートフォンの普及拡大に伴い、操作説明をするオペレーターの需要が拡大し、長期案件の獲得に成功した。

セグメント利益は同 14.7%増の 282 百万円となった。増収に伴う増益が業容拡大による人件費及び採用コストの増加を吸収した。

### c) ファクトリーアウトソーシング事業

ファクトリーアウトソーシング事業の売上高は前年同期比 31.3%増の 4,570 百万円となった。惣菜やコンビニエンスストア向けスイーツ・弁当といった中食のメーカーからの受注が拡大した。

また、食品分野以外のメーカーからの派遣需要も伸びた。例えば、物流業界への本格進出を果たし、顧客獲得が進んだ。

セグメント利益は同 35.7%増の 238 百万円となった。上記の2事業と同様、売上高の増加による増益が人員増に伴うコストアップを吸収した。

### d) その他の事業

「その他事業」は主要3セグメント以外の事業であるが、主力事業への成長と、同社の成長のけん引役になることが期待されている。国内新規事業と海外事業で構成されており、国内新規事業は、介護職派遣、インターネットやモバイル・スマートフォン、ゲーム業界専門の人材紹介ビジネスであるネット人材紹介、オフィス等への人材派遣、スポーツ業界への人材紹介、外国語指導助手(ALT)派遣、IT技術者派遣、シェアハウス、3DCAD・3DCG・3Dプリントといった3D領域に特化したクラウドソーシング(不特定多数の人への業務委託)仲介サイトを運営する3Dクラウド事業の8つのカテゴリーがある。海外事業は、ASEAN地域を対象にした人材紹介や人材派遣業務である。

事業カテゴリー



出所：説明会資料

「その他の事業」の売上高は前年同期比倍増の3,182百万円と大きな伸びを実現した。個々の事業すべてが前年同期に比べて増収となった。特に売上高の増加に貢献したのが介護職派遣で、売上高が前年同期比で約8.6倍になった。増収の要因は、拠点開設を積極的に進めたためである。2015年3月期末は9拠点だったが、2016年3月期第2四半期末には20拠点まで一気に拡大した。拠点を構えれば必ず受注が獲得できるという市場環境であるため、拠点開設を最優先にして事業規模拡大を進めた。期末には25拠点まで増やしていく。ちなみに、現在は拠点開設のための投資のために損益面では赤字となっているが、赤字幅は縮小しており、通期では黒字化が見込めそうである。

また、海外事業において、昨年8月に傘下に収めたシンガポールの人材紹介・派遣会社であるSTCの売上が通期で寄与するようになった点も増収要因となる。

「その他の事業」のセグメント損益は44百万円の黒字（前年同期は58百万円の赤字）と第2四半期ベースで初めて黒字化した。ネット人材紹介が利益貢献した。ネット人材紹介はまだ売上規模が小さいものの順調に拡大しており、黒字転換した。さらに、その他の事業が黒字化した要因は、個々のすべての事業に関して、黒字化か赤字であってもその幅が縮小した点が注目ポイントとして挙げられる。

2016年3月期第2四半期の業績

(単位：百万円)

	2015年3月期第2四半期	2016年3月期第2四半期	増減率 (%)
売上高	15,185	19,860	30.8
売上総利益	2,876	3,988	38.7
営業利益	335	614	83.4
経常利益	341	616	80.3
当期純利益	189	262	38.3
EBITDA	385	722	87.4



ウィルグループ

6089 東証1部

2016年1月5日(火)

## 財務状況は良好、潤沢なキャッシュを保有

### (3) 財務状況

財務状況は良好である。当期純利益の計上により、純資産は前期末比 13.0% 増の 3,546 百万円となった。一方、クリエイティブバンクの子会社化に伴い、仕掛品やのれんが増加し、資産は同 20.4% 増の 9,658 百万円となった。負債も同 25.2% 増の 6,112 百万円となった。M&A 資金を借入で対応したため、長短期の借入金が増加したことが要因である。その結果、自己資本比率は同 5.1 ポイント減の 32.9% となった。また、第 2 四半期末の現金及び預金は 2,396 百万円で、潤沢なキャッシュを保有している。

#### 2016年3月期第2四半期の貸借対照表

(単位：百万円)

	2015年3月期末	2016年3月期第2四半期	増減
流動資産	6,927	8,137	1,210
固定資産	1,095	1,521	425
資産合計	8,022	9,658	1,635
流動負債	4,878	5,471	593
固定負債	5	640	635
負債合計	4,883	6,112	1,228
純資産合計	3,139	3,546	407
負債純資産合計	8,022	9,658	1,635

一方、キャッシュフローは、営業活動によるキャッシュフローが 53 百万円の支出（前年同期は 334 百万円の収入）となった。消費税の支払いによる一時的な支出である。投資活動によるキャッシュフローは 645 百万円の支出（同 336 百万円の支出）となった。クリエイティブバンクの買収等によるものである。財務活動によるキャッシュフローは、662 百万円の収入（同 239 百万円の支出）だった。M&A 資金のため借入を行ったことによる。

#### 2015年3月期キャッシュフローの状況

(単位：百万円)

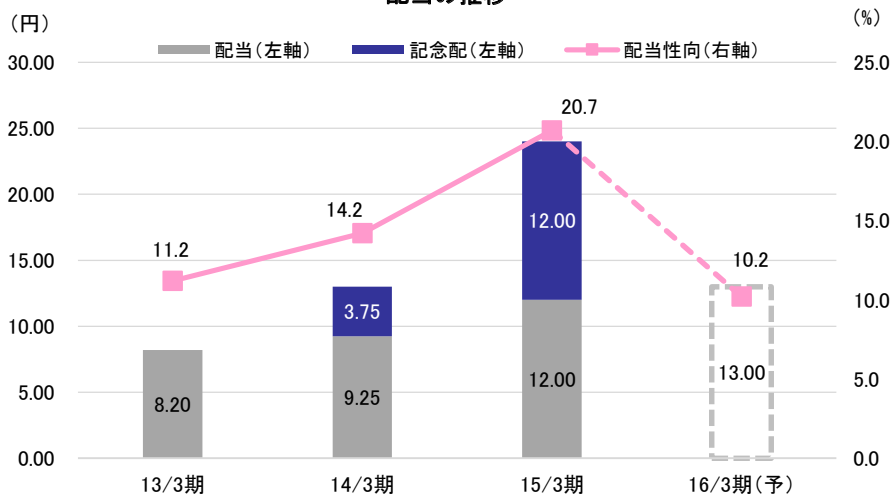
	2015年3月期第2四半期	2016年3月期第2四半期
営業活動によるキャッシュフロー	334	-53
投資活動によるキャッシュフロー	-336	-645
財務活動によるキャッシュフロー	-239	662
キャッシュ増減	-236	-47
キャッシュ残高	1,881	2,396

## 今後の成長維持と株主還元のバランスを考慮、通期業績次第で増配の可能性も

### (4) 株主還元

同社は今後も成長を維持することと、株主への還元の両方のバランスを考慮し、配当性向 10% を目安としている。一方、株式の流動性を高めるとともに、株主数を拡大するため 9 月 1 日に株式を 2 分割した。2014 年 9 月 1 日に引き続き、2 年連続の分割である。株主還元としては、期末に 1 株当たり 6.50 円の配当を実施する。配当性向は 10.2% となる。株式分割を考慮すると、期初予想を据え置いたことになるが、同社では好調な業績を背景に株主還元にも積極的に取り組む姿勢を見せており、通期業績の結果によっては増配となる可能性もある。

配当の推移



※14/3期に株式を200分割、15/3期に2分割。過去の1株当たり数値は遡及して算定。

■ 2016年3月期第2四半期のトピックス

M&A や海外現地法人設立など成長戦略の実行を着実に進める

同社は、主力3事業を「シェア拡大」「エリア拡大」「事業領域の多角化」という3つの成長戦略によってさらに成長させていく一方で、新規事業の育成による成長の加速を図り、さらにプラスαの成長戦略として、新分野への事業拡大を掲げ、これら“3段階ロケット”で長期の成長維持を目指している。2016年3月期第2四半期も、これらに関して、具体的な動きが見られた。以下にトピックスとしてまとめる。

(1) M&A

第2四半期から第3四半期にかけて、2件のM&Aと1件のマイナー出資を実施した。9月にクリエイティブバンク、11月にハイブリッド(株)を傘下に収めた他、11月にNOWALLの株式の一部を取得した。

クリエイティブバンクは主力事業であるセールスアウトソーシング事業の強化、ハイブリッドは学習領域における新規事業、NOWALLはネット人材紹介事業やIT技術者派遣事業とのシナジーが目的になる。以下に企業概要や買収の意図などを説明する。

a) クリエイティブバンク

クリエイティブバンクに関しては、買収直後からセールスアウトソーシング事業の収益に貢献しており、概要や買収の意図に関しては、セールスアウトソーシング事業の業績で説明したとおりである。そこで、同社の財務及び業績に関して、簡単に触れておく。

直近の2015年3月期の業績は、売上高が前期比22.7%増の2,786百万円、営業利益が同51.3%増の243百万円、経常利益が同51.9%増の244百万円、当期純利益が同63.6%増の154百万円であった。大手のクライアントを確保しており、業績は安定している。また、財務面では、総資産が1,143百万円、純資産が725百万円で、自己資本比率は63.5%となっており、健全である。



## ウィルグループ

6089 東証1部

2016年1月5日(火)

### b) ハイブリッド

ハイブリッドは、中堅・中小事業を主な顧客に情報システム部門の総合支援サービスを展開している。ウィルグループでは、第三者割当増資を引き受け、発行済み株式の51.2%を所有することになった。取得金額は約1,450万円。中堅・中小企業は情報システムに関する責任者を確保することが難しい一方、マイナンバー制度の導入などによって情報管理の強化が早急に必要になっている。ウィルグループでは、ハイブリッドのコンサルティング技術を活用することによって、これら企業向けの情報管理者教育サービスへの進出を図る。

### c) NOWALL

NOWALL(ノーウォール)は、ITエンジニアの教育事業を中心に展開している。ウィルグループでは、第三者割当増資を引き受ける形で株式を取得、発行済み株式の9.09%を所有することになった。取得金額は約2,000万円。ノーウォールが教育した人材に働き先を紹介するというスキームを描く。

### (2) ミャンマー進出

シンガポールの海外事業統括会社である「WILL GROUP Asia Pacific Pte. Ltd. (WAP)」と同国の別の子会社の2社の出資で5月にミャンマーに「GJC Myanmar Ltd.」を設立した。資本金は5万米ドル(約610万円)。ウィルグループの若手社員が現地に赴任した。今後、外資の進出が本格化すると予想されるミャンマーで進出企業向けの人材ビジネスを行う。

### (3) エリアの拡大

拠点数(海外拠点を含む)は、2016年3月期第2四半期末で前年同期末比13拠点増の57拠点となった。今後も、介護職派遣事業やファクトリーアウトソーシング事業を中心として、積極的な拠点展開を行っていく。

### (4) コーポレートベンチャーキャピタルが投資を開始

2015年6月に設立したコーポレートベンチャーキャピタル「ウィルグループインキュベートファンド」が、3件の投資を行った。東南アジアに旅行する日本人向けに旅先の現地の人々と交流できるマッチングサイトを運営する(株)Travee(トラビー)、窓やドアからの不信者の侵入を検知し、スマートフォンに通知するホームセキュリティサービスを展開する(株)Secual(セキュアル)、アマチュアゴルファー向けにオンラインでレッスンプロのレッスンが受けられるマッチングサービスを提供するAnotherShotGolf(株)(アナザーショットゴルフ: ASG)である。

また、ベンチャーキャピタルと並んで、新分野の事業発掘を行う場として、社員全員が参加できる新規ビジネスの提案大会「ビジネスモデルグランプリ(BMG)」があるが、今期も「Business Contest YOAKE 2015(ビジネスコンテスト・ヨアケ2015)」の名称で開催されており、12月15日には決勝戦が行われ、新たな新分野ビジネスが決まる。

### (5) 貸借銘柄への選定

11月2日から東証1部の貸借銘柄に選定された。同社は流動性の向上に力を入れており、選定はこれを促進すると考えられる。

### (6) 派遣法改正の影響

労働者派遣法の改正に関しては、事業運営の面では、それほど大きな影響はないと考えていだろう。2015年3月期に子会社2社が優良派遣事業者認定を受けたことから、同社の優位性が認知されると推察されよう。



## 2016 年 3 月期通期予想

### 通期業績は増収増益の期初予想を据え置くが上方修正の可能性も十分

2016 年 3 月期の連結業績予想は、期初予想を据え置きとなった。売上高が前期比 20.1% 増の 39,120 百万円、営業利益が同 16.5% 増の 1,094 百万円、経常利益が同 15.2% 増の 1,094 百万円、当期純利益が同 9.9% 増の 601 百万円となっている。

据え置きの理由として、上半期に予定していた予算未消化などが挙げられている。しかし、第 2 四半期業績は上方修正が発表され、この流れを見れば、通期予想も上方修正される可能性が十分にあるとも考えられる。その場合、増配も検討される可能性があるだろう。

#### 通期業績推移

	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	普通配当 (円)	記念配当 (円)	配当金 合計(円)
13.3 月期 (※)	22,174	—	618	—	631	—	289	—	72.21	8.2	0	8.2
14.3 月期	26,798	20.9	808	30.7	774	22.6	384	32.6	91.67	9.25	3.75	13
15.3 月期 (※)	32,586	21.6	939	16.3	950	22.7	547	42.5	115.94	12	12	24
16.3 月期 (予 (※))	39,120	20.1	1,094	16.5	1,094	15.2	601	9.9	63.3	6.5	—	6.5

※ 2013 年 10 月に株式を 200 分割。EPS、配当は、200 分割後に修正

※ 2015 年 9 月に株式を 2 分割。EPS、配当は、2 分割後に修正

※ 2016 年 9 月に株式を 2 分割。EPS、配当は、2 分割後に修正

## 株主増加に向けて施策を推進

### 個人投資家への会社説明会を増やしていく方針

同社は、投資家の厚みを増す方針を強く押し進めている。個人投資家向け会社説明会を増やしていく方針で、2016 年 1 月から 3 月にかけて東京と名古屋で計 3 回開催する計画となっている。

さらに、中期経営計画を 2016 年 3 月期決算の発表時に公表する方針で、検討を進めている。個人投資家のみならず、機関投資家にとっても注目に値するイベントとなるだろう。

## 重要戦略

### 中期的に 2 ケタ増収・増益の継続を目指す

同社は、投資家に対し、中期的に 2 ケタの増収・増益を目指すことを表明している。2016 年 3 月期第 2 四半期決算でもこの言葉は守られた。しかし、2 ケタの増収・増益を継続することは容易ではない。それができた理由として、同社が掲げる「シェア拡大」「エリア拡大」「事業領域の多角化」「新規事業の拡充」という 4 つの成長戦略が着実に進展していることが挙げられる。さらに、景気回復による昨今の人手不足から人材確保のためのコストが増加するリスクがあるなかで独自のコスト削減戦略を進め、セクター平均に比べて高い売上高営業利益率を維持している点も重要戦略と言えよう。以下にこれらについて説明する。

2016 年 1 月 5 日（火）

**(1) 成長戦略****a) シェア拡大**

同社の最大の特徴は、「ハイブリッド派遣」とよばれる特殊な派遣方式にある。これは同社の正社員（フィールドサポーター）が派遣スタッフとともに派遣先に就業する。正社員と一緒に働きながらマネジメントをすることで、派遣スタッフの士気が高まり、業務効率が高まるほか、正社員と派遣先の現場責任者とが密な関係を築くことができ、増員計画など、クライアントのニーズに素早く対応できる。

これに加えて同社は、業種特化型にすることによって、総合的なサービスを提供している大手企業に比べて、さらに手厚い対応ができています。特化する業種は大手があまり手掛けたがらない分野が多く、競争の少ないニッチ市場である。しかも、ニッチとはいえ、人材不足が深刻化している業種であり、今後かなりの市場拡大が期待できる。同社はそういった分野を発掘しているという点も大きな特長と言えよう。

しかし、同社が成長戦略に掲げるシェア拡大とは、実はハイブリッド派遣を増やすことによって、シェアを他社から奪うことではない。一般派遣からハイブリッド派遣や業務請負へ、あるいは、ハイブリッド派遣を業務請負へとクライアントからの受注形態を最終的には業務請負に移行させることを指す。なぜならば、一般派遣、ハイブリッド派遣、業務請負のうち、最も利益率が高いのは業務請負だからである。

実はハイブリッド派遣は一般派遣に比べて利益率は高くない。しかし、他社からシェアを奪うのに有効であるだけでなく、信頼関係を深めることによって、業務を丸ごと引き受ける業務請負に受注が移行する可能性が高くなるという優位性がある。

**b) エリア拡大**

同社は支店の拡大による事業規模の拡大を進めている。同社への取材によれば、ファクトリーアウトソーシング事業で国内の空白エリアがまだまだたくさん存在しており、工場近辺などで地方拠点の更なる上積みを図ることを掲げている。

**c) 事業領域の多角化**

同社は M&A によって、既存事業の周辺領域多角化を進めて行く方針を打ち出している。2015 年 9 月にはクリエイティブバンクを買収し、セールスアウトソーシング事業において対面販売員派遣サービスとの親和性が高い広告代理店業への進出を果たした。そのため、2015 年 3 月期より、EBITDA を指標の 1 つとして投資家に提示している。

**d) 新規事業の拡充**

同社は、主要 3 事業に続く第 4、第 5 の柱を創出すべく新規事業の拡充に注力している。介護職派遣、ネット人材紹介、海外事業を重点項目として掲げる他、さらなる布石としてコーポレートベンチャーキャピタルを通じたシードベンチャー投資を実施している。

## (2) 人材確保のコスト削減戦略

景気の回復から人材不足が日本経済の大きな問題になっている。同社も人材確保は足元における最大の課題と位置付けている。採用のための費用を積み上げれば人材は確保しやすくなるが、利益が圧迫されるためである。そこで同社は、自社媒体による採用強化の他、費用を極力増やさない独自の戦略でこの問題を乗り切っている。

1つは「リピー採用」、もう1つは「友人紹介」である。過去に同社で働いていた人材を再度雇用する「リピー採用」、現在雇用している人から友人を紹介してもらう「友人紹介」によって、採用コストがかからないようにしている。ちなみに同社の人材募集のうち、6割が求人媒体を使った求人で、残りはこれら独自戦略による自社での確保になっており、これによって採用コストの大幅な増加を防ぐことができたとしている。

#### ディスクレーマー（免責条項）

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

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

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

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

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

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ