

|| 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 >>>](#)

2024年10月11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. 2024年6月期の業績概要	01
2. 2025年6月期の業績見通し	01
3. 成長戦略と株主還元方針	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	10
■ 業績動向	12
1. 2024年6月期の業績概要	12
2. 事業セグメント別動向	14
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	19
1. 2025年6月期の業績見通し	19
2. 今後の成長戦略	22
■ 株主還元策	25

■ 要約

働き手、顧客企業と Win-Win の関係を構築し、 2 ケタ台の利益成長目指す

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に強みを持つ。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）平山ケアサービス）、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、事業規模を拡大している。

1. 2024 年 6 月期の業績概要

2024 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.4% 増の 35,292 百万円、営業利益で同 25.3% 増の 1,119 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を達成した。インソーシング・派遣事業は自動車部品並びに医療機器・医薬品の拡大が続いたほか、新規連結した平山 GL の業績^{*}も上乘せ要因となった。また、低採算案件の見直しを進めたことにより利益率も上昇した。技術者派遣事業では電子機器の組み込みソフトウェアや半導体関連・生産設備関連の技術者を中心に旺盛な需要が続き、派遣単価の上昇もあって増収増益となった。そのほか、収益性の高い外国人雇用管理サポート事業が新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の収束に伴う外国人技能実習生の受け入れ拡大を背景に好調に推移し、増収増益に寄与した。

※ 平山 GS の売上高は 1,845 百万円、営業利益は 33 百万円であった。

2. 2025 年 6 月期の業績見通し

2025 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.7% 増の 38,000 百万円、営業利益で同 20.4% 増の 1,347 百万円と増収増益が続く見通し。前半は自動車やエレクトロニクス業界の生産活動がやや低調なこともあって、伸び率が鈍化する可能性もあるが、下期には景況感も上向き通期では 2 ケタ増益が続く見通しだ。引き続き積極的な人材採用及び教育によるスキルアップを図ることで高単価案件の受注獲得に注力する。また、外国人雇用管理サポート事業についても、製造業やサービス業の慢性的な人材不足を背景に高成長が続く見通しで、増収増益に寄与する。

要約

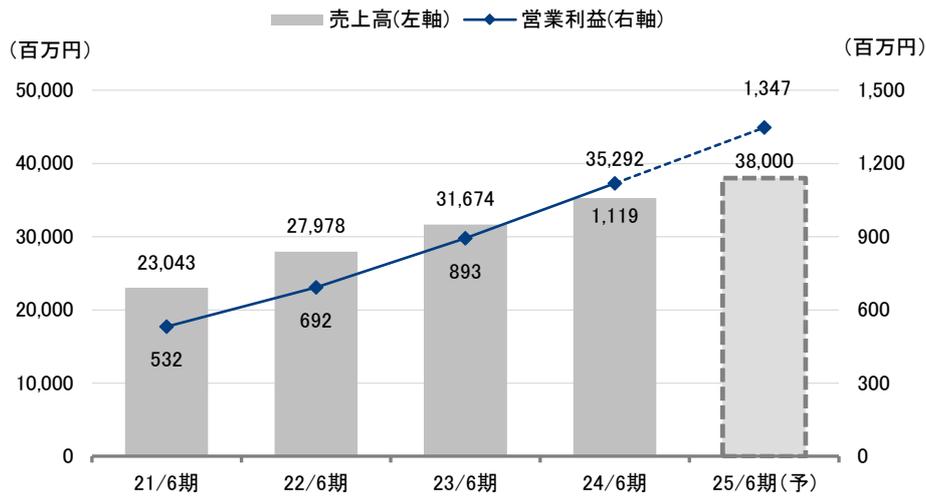
3. 成長戦略と株主還元方針

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。「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」ことをビジョンとして掲げ、業績目標として2027年6月期に売上高460億円、営業利益22億円、2030年6月期に売上高600億円、営業利益36億円を掲げた。営業利益の年平均成長率は21.5%となる。慢性的な人材不足が続くなか、目標を達成するためには働き手と企業の双方から選ばれるWin-Winの関係を構築することが重要と、同社は考えている。働き手に対しては働きやすい環境やスキルアップ、キャリアチェンジを実現できる環境を整備し、企業に対しては現場改善力による生産性向上を実現することで顧客からの信頼を獲得するだけでなく、必要とされる派遣社員等を正社員として紹介することで顧客満足度を高める戦略だ。また、人材のスキルアップによる高単価案件の獲得や、収益性の高い外国人雇用管理サポート事業の成長、DX推進による業務効率の向上等により、営業利益率を2030年6月期に6.0%まで引き上げる。株主還元方針としては、総還元性向で50%以内、うち配当性向については従来の30%超を40%超に引き上げた。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44.4%）を予定している。

Key Points

- ・2024年6月期は13期連続増収、各利益も過去最高益を連続更新
- ・2025年6月期は海外事業を除く事業セグメントで増収増益となり、2ケタ増益が続く見通し
- ・働き手、取引先企業とWin-Winの関係を構築し、営業利益で年率20%強の成長を目指す

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。同社グループの人材が請負・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、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、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る。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、同社の信頼性や現場改善の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、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2024年6月期で13.8%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 | 2024年10月11日(金)
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、製造業以外に事業領域を拡大すべく、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を子会社化した。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)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、平和鉄工所を、2019年に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。直近では2023年7月に、ブリヂストンのグループ会社で九州の4つの工場で作業の付帯作業を展開していた平山GLを子会社化した。

3. グループ会社

2024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(株)平山及びFUN to FUNのほか2023年7月にグループ化した平山GLの3社で展開している。また、技術者派遣事業を(株)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. (以下、平山ミャンマー)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。

連結子会社と事業内容

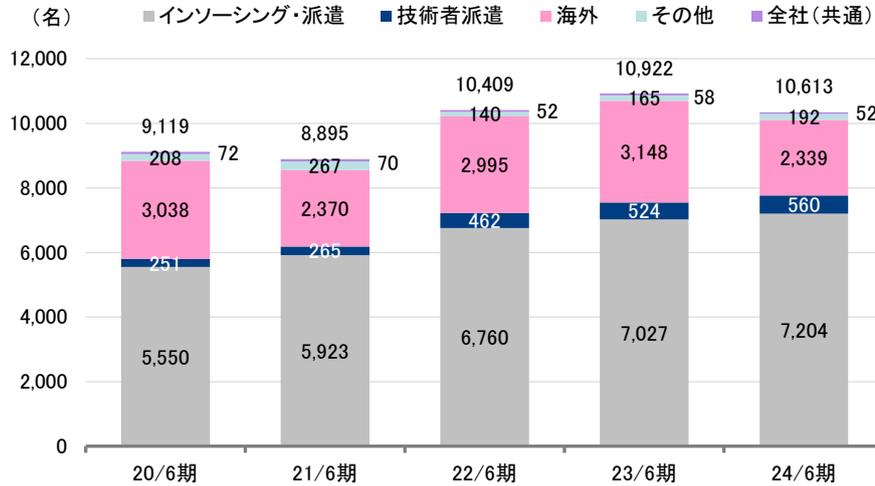
会社名	事業内容	議決権所有比率
(株)平山	インソーシング・派遣事業、その他事業 (改善コンサルティング、教育、スタディツアー、セミナー、 有料職業紹介)	100.0%
FUN to FUN(株)	インソーシング・派遣事業、その他事業 (有料職業紹介)	100.0%
(株)トップエンジニアリング	技術者派遣事業	100.0%
(株)平和鉄工所	その他事業 (機械・器具の製作・修理、高度技術者派遣)	100.0%
(株)平山グローバルサポーター	その他事業 (外国人等就労支援サービス)	100.0%
(株)平山LACC	その他事業 (障がい福祉サービス)	100.0%
サンライズ協同組合	その他事業 (外国人技能実習生受け入れ、雇用管理サポート等)	92.1%
(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

2024年6月期の売上実績は、平山が22,011百万円、FUN to FUNが4,836百万円と2社合計で全体の約76%を占めている。2024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10,613名と海外事業の人員減により前期末から若干減少したものの、全体の約7割を占めるインソーシング・派遣事業の人員は増加基調が続いている。

会社概要

期末従業員数



※ 期末従業員数と臨時雇用者数（契約社員等を含む年間平均人員数）の合計就業人員
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

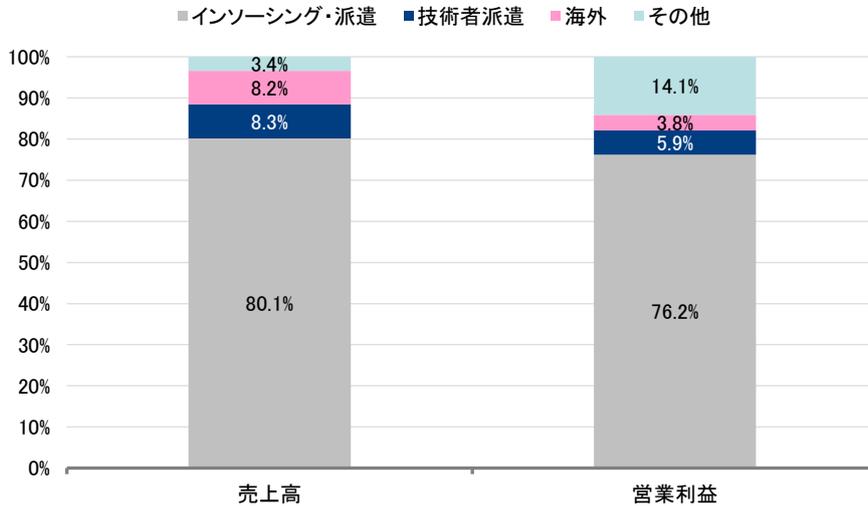
製造業向けを中心としたインソーシング・派遣事業が売上高、営業利益の約8割を占める

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。2024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80.1%、営業利益の76.2%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(2024年6月期)



※ 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

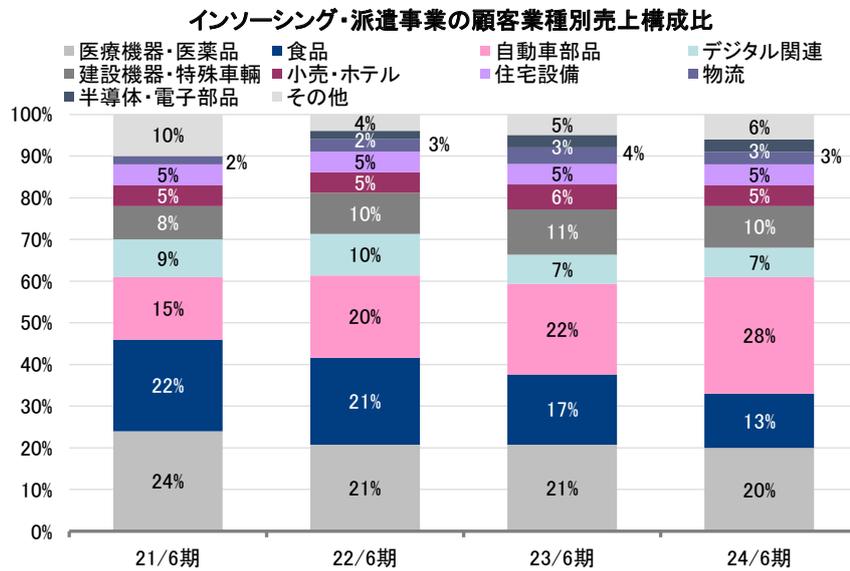
インソーシング・派遣事業は、製造業向けを中心に事業を拡大してきたが、2018年にFUN to FUNを子会社化したことで、小売業やサービス業（外食・宿泊・物流等）向けにも事業領域を拡大している。請負比率は2024年6月期で4割弱の水準となっている。製造請負では、平山に所属する現場改善コンサルタント※と連携して生産性向上やコスト削減に取り組むなど、他社にはないサービスを提供することで差別化を図っている。

※ 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。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、まずは派遣契約から入り、その後に請負契約への切り替えを提案する。

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、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。2024年6月期における取引稼働社数は682社（前期703社）と若干減少したが、主にFUN to FUNにおいて食品業界を中心に低採算案件の整理を進めたことが主因だ。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、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）、住宅設備でLIXIL<5938>グループ、TOTO<5332>グループ等が挙げられる。

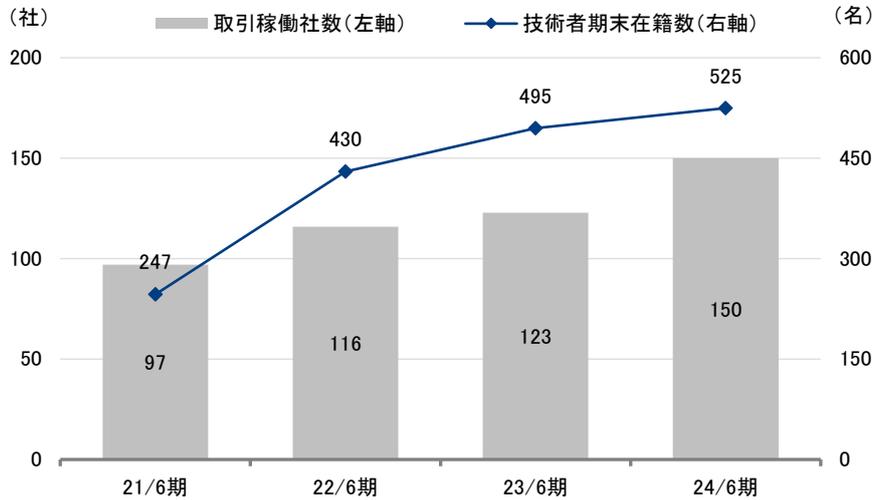


(2) 技術者派遣事業

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、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。2024年6月期における取引稼働社数は150社（前期は123社）、技術者の期末在籍数は525名（前期末は495名）といずれも過去最高を更新した。

事業概要

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

(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を平山タイで展開している。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相関が高い。

(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、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。

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、サプライチェーンリスクの高まりを背景に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。契約期間は規模にもよるが2年程度と長いことから安定収益源となる。また、新工場稼働後に必要となるオペレーターの派遣や請負業務を受託するなどトータルで支援するサービスも開始している。

事業概要

工場立ち上げ支援サービスの概要

① 新工場建設プロジェクトの効率的な推進	④ 人員確保と早期生産立ち上げ実施
② TPSの考えに基づいた無駄のないレイアウト設計	⑤ 新工場の稼働と人材派遣によるサポート
③ リアルタイムで現場が見えるシステム構築	⑥ 請負サービスによって量産体制を確立

出所：決算説明資料より掲載

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。

外国人雇用管理サポート事業の概要

Support 01 入国・帰国サポート (優良な送出し機関、受入組合の選定含む)	<ul style="list-style-type: none"> ・送出し機関、受入組合の定期的業務チェック ・送出し機関の入国前研修の進捗状況確認 ・入国出迎え、講習場所への引率 ・講習中宿泊設備、備品の整備 ・役所手続き、買い物案内 ・転出手続き、荷物郵送、携帯など解約手続き
Support 02 入社サポート	<ul style="list-style-type: none"> ・企業社宅への移動（社宅の使い方、周辺案内） ・役所手続き（転入届、在留カード変更） ・入社時の通訳、オリエンテーション支援 ・安全衛生教育サポート（通訳）
Support 03 寮・社宅物件管理サポート (条件により転賃契約も有り)	<ul style="list-style-type: none"> ・企業社宅の使用状況を定期的にチェック ・案内文、掲示物の翻訳 ・周辺危険箇所の把握、指導 ・外出管理表（翻訳） ・緊急連絡簿（翻訳）、避難経路（翻訳） ・退去時の掃除確認、ゴミ捨て指導など
Support 04 巡回、生活サポート (日本での生活面の相談、支援)	<ul style="list-style-type: none"> ・食生活指導、自炊についての指導 ・緊急時対応（迷子、トラブルシュミレーション） ・傷病時の病院付添い ・地域住民等のコミュニケーション（事前挨拶など） ・ライフライン使い方など指導

出所：決算説明資料より掲載

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"> 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 国家戦略としての製造業の国内生産回帰 	<脅威 (Threat) > <ul style="list-style-type: none"> グローバル経済の悪化による求人数の減少 ロボットや IT サービスの普及による人材需要の減少
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の提供が可能 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 スキルアップやキャリアチェンジが可能な環境を整備 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 	<弱み (Weakness) > <ul style="list-style-type: none"> 技術者派遣事業における離職率が 10% 台後半と高い 技術者派遣事業は先行投資段階で事業規模が小さいため、人材の採用状況によって収益性が変動する傾向にある

出所：取材、会社資料等によりフィスコ作成

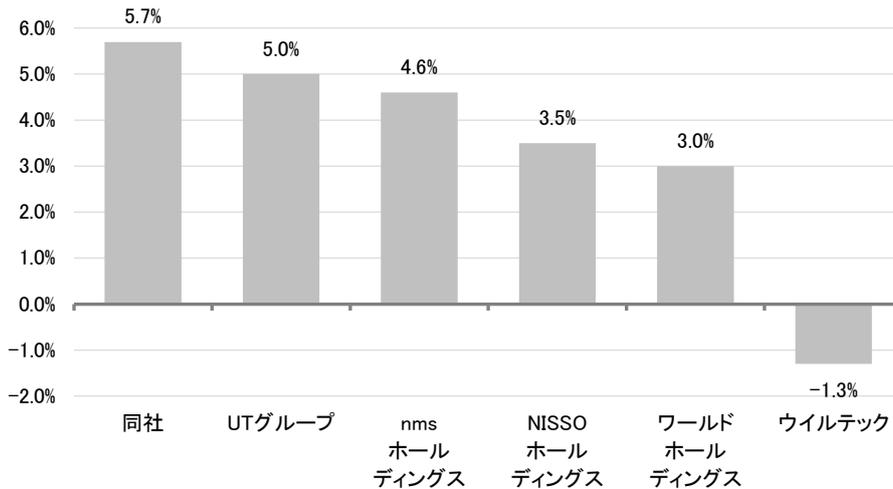
人材サービス市場の見通しについては、国内労働人口の減少傾向が今後も続くなかで、ワークスタイルの多様化や女性・シニア層の労働参加、将来の労働人口不足に対処するための外国人労働者受け入れ政策の推進、並びに国家戦略としての製造業の国内回帰といった動きを背景に、中期的に安定成長が見込まれる。一方、市場のリスク要因としては、景気悪化に伴う求人数の減少に加えて、ロボットや IT サービスの普及による人材需要の減少などが挙げられる。特にコロナ禍を契機として人との接触機会を減らす取り組みが製造現場でも進んでおり、ロボットや IT サービスで代替できる業務については今後減少すると予想される。

平山ホールディングス | 2024年10月11日(金)
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

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NISSOホールディングス<9332>、UTグループ<2146>、アウトソーシング<2427>、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、2023年7月から2024年6月までの1年間の事業セグメント利益率を同業他社と比較すると、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NISSOホールディングス、ワールドホールディングス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
(2023年7月~2024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)、NISSOホールディングス(全社)、ワールドホールディングス(プロダクツHR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

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の高度な技術や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、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 の体制を構築しており、同社の強みとなっている。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」※1とメンタル支援「ココロケアサポート」※2という2つの従業員支援プログラム（Employee Assistance Program）制度を用意している。

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

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

一方、同社の抱える課題としては、技術者派遣事業において離職率が19.8%台（2024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率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%以上の水準で安定すると見ている。

業績動向

2024年6月期は13期連続増収、各段階利益も過去最高益を連続更新

1. 2024年6月期の業績概要

2024年6月期の連結業績は、売上高で前期比11.4%増の35,292百万円、営業利益で同25.3%増の1,119百万円、経常利益で同23.0%増の1,166百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同37.9%増の757百万円とおおむね会社計画どおりに着地した。売上高は13期連続増収となり、各利益段階も連続で過去最高を更新した。国内製造業の回復に加えて、コロナ禍の収束に伴い小売・ホテル業界など非製造業分野でも人材需要が回復し、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。

平山ホールディングス | 2024年10月11日(金)
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

業績動向

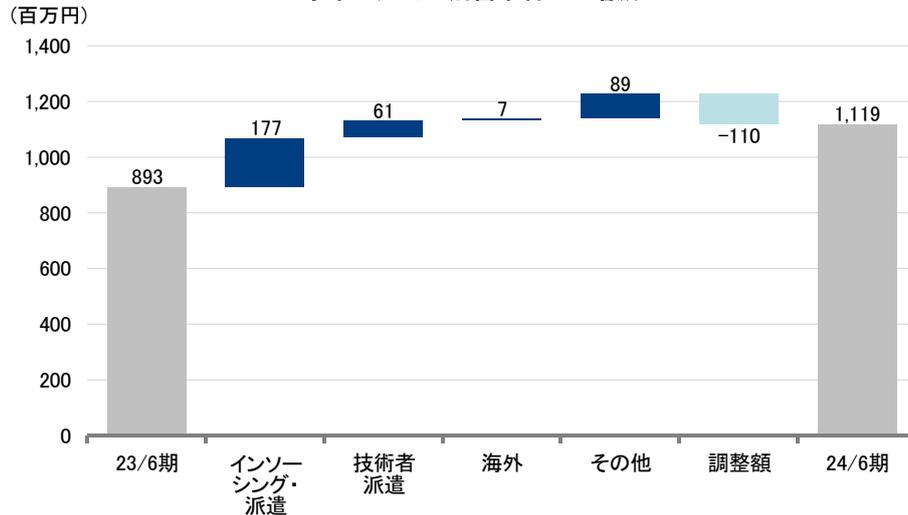
2024年6月期連結業績

(単位：百万円)

	23/6期		会社計画	24/6期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	31,674	-	34,300	35,292	-	11.4%	2.9%
売上総利益	5,231	16.5%	-	5,966	16.9%	14.1%	-
販管費	4,337	13.7%	-	4,847	13.7%	11.7%	-
営業利益	893	2.8%	1,200	1,119	3.2%	25.3%	-6.7%
経常利益	948	3.0%	1,190	1,166	3.3%	23.0%	-2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	549	1.7%	700	757	2.1%	37.9%	8.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別営業利益の増減



出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前期の16.5%から16.9%と0.4ポイント上昇した。技術者派遣事業の利益率が上昇したことに加えて、収益性の高い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張したことによる。一方、販管費は採用強化のための広告宣伝費や教育費も含めた人件費、新規事業拠点の開設費用(前期比2拠点増加)のほか、平山GLを新規連結したことにより前期比11.7%増となったが、増収効果により販管費率は13.7%と前期と同水準となった。この結果、営業利益率は同0.4ポイント上昇の3.2%となった。なお、平山GLの業績は売上高で1,845百万円、営業利益で33百万円となっており、これを除いた既存事業ベースでは売上高で5.6%増、営業利益で21.6%増となった。平山GLについては子会社化前の営業利益(2022年12月期158百万円)よりも減少しているが、子会社化に伴うシステム統合費用や制服の刷新など一時費用を数千万円計上したことや、タイヤの生産減に伴う業務量の減少が要因で、一時的な落ち込みと当社では捉えている。

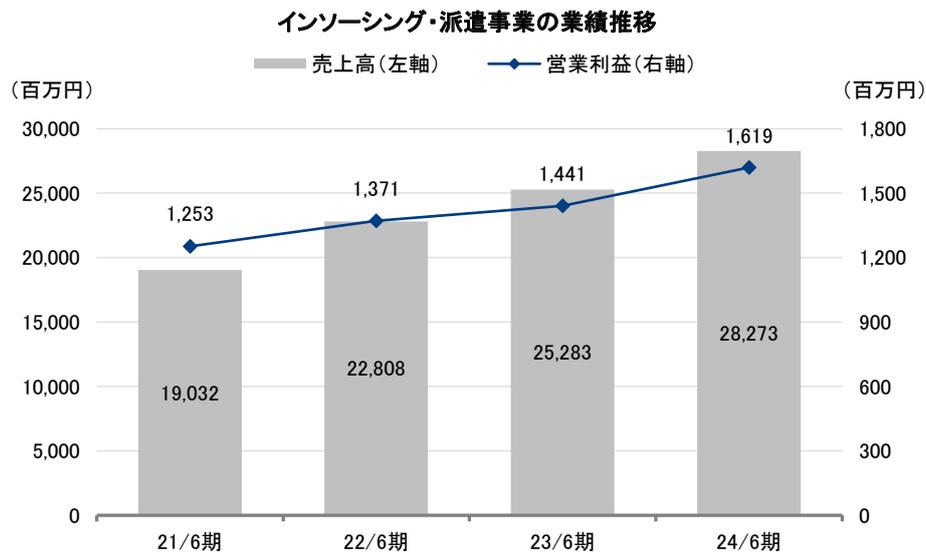
業績動向

インソーシング・請負事業を中心にすべての事業セグメントで増収増益を達成

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 11.8% 増の 28,273 百万円、営業利益は同 12.3% 増の 1,619 百万円と 3 期連続の増収増益となり、過去最高を更新した。このうち平山 GL を除いた既存事業ベースでは、売上高で約 5% 増、営業利益で約 10% 増となった。自動車関連や医療機器関連、半導体製造関連、その他製造業等からの受注・受託が堅調に推移したほか、インバウンド需要の回復により旅客業関連やホテル、外食チェーンからの受注も伸張したことが増収要因となった。



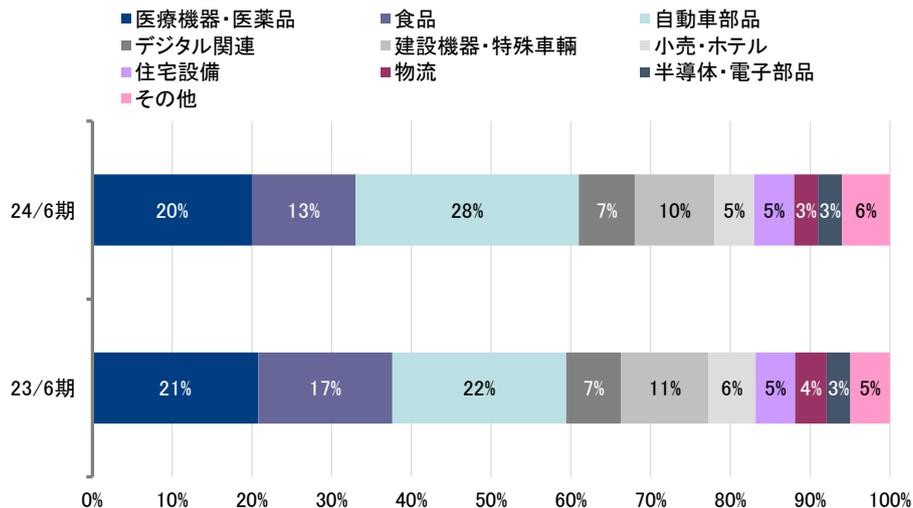
※ 2022年6月期より報告セグメントの利益又は損失の算定方法及び報告セグメントの区分を変更、2021年6月期も変更後の数値を記載

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

業種別売上構成比は、自動車部品が前期比6ポイント上昇の28%となった(うち、平山GLが6%)。既存事業ベースでは一部取引先で減産・休業の影響があったものの、新規取引先の開拓が進んだこともあり全体では増収となった。医療機器・医薬品は同1ポイント低下の20%となったが、主要顧客であるテルモ向けが同5.7%増の4,852百万円とするなど金額ベースでは増加した。食品は同4ポイント低下の13%となった。既述のとおり、低採算案件の整理を進めたことが主因だ。ただ、機内食を取り扱う顧客企業の請負案件に関してはインバウンド需要の復活により売上高も回復した。小売・ホテルは同1ポイント低下の5%となった。主力のミニスーパー向けが微増にとどまったためだが、ホテル向け(清掃・ベッドメイキング等)に関しては、ホテルの稼働率上昇もあって順調に拡大した。注力分野と位置付けている半導体・電子部品は同横ばいの3%となった。大手半導体ウェーハメーカーや半導体、半導体製造装置メーカー向けに製造設備の保守・保全を行うフィールドエンジニアの派遣案件が増加した。同業界ではフィールドエンジニアの人材が慢性的に不足しているようで、同社では自社の研修センターで教育研修を行ったうえで、派遣先に送り出している。

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

利益面では、今後の成長を見据えて、顧客ニーズの強いハイエンド技能人材の募集や育成を図るための新たな研修センターの設置、採用部門の体制強化など先行投資を実施したことや、認証不正問題による自動車関連企業の減産・休業、能登半島地震等の自然災害発生による取引先の休業といったマイナス要因があったものの、増収効果や請負案件の現場改善によるコスト低減効果※に加えて、低採算案件の整理を進めたことや平山GLを新規連結したことが増益要因となった。2023年6月期に業績が悪化していたFUN to FUNは、低採算案件の整理を進めたことで売上高は前期比8.4%減の4,836百万円となったが、営業利益は2期ぶりに黒字転換した。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451名(前期は415名)、中途採用が3,628名(同4,440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2.5%増の7,204名となった。

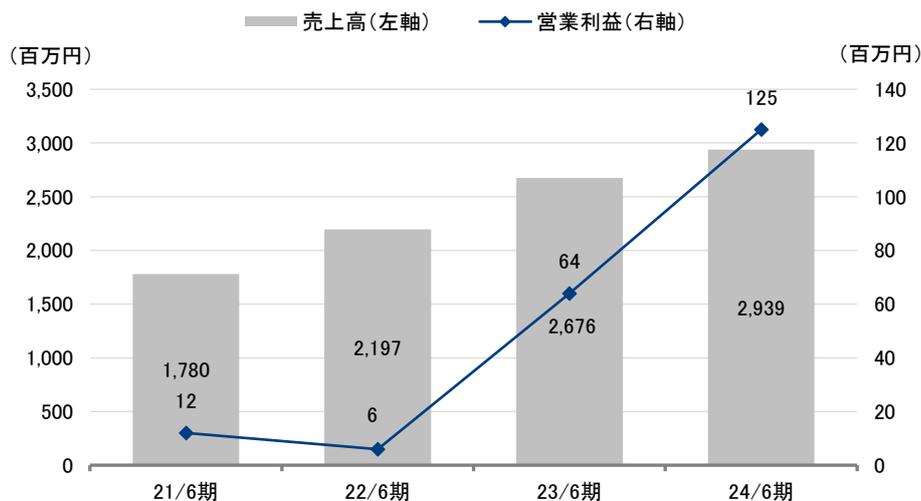
※コスト低減効果は2023年6月期の29百万円に対して、2024年6月期は44百万円(計画37百万円)となった。

業績動向

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比 9.8% 増の 2,939 百万円、営業利益は同 95.1% 増の 125 百万円と増収増益となり、営業利益は 4 期ぶりに過去最高を更新した。慢性的な技術者不足を背景に、電子機器の組み込みソフトウェアや半導体関連・生産設備関連の技術者を中心に旺盛な需要が続き、取引稼働社数が前期の 123 社から 150 社に拡大したことや、平均派遣単価が同 3.1% 上昇したことが増収要因となった。利益面では、若手エンジニアのスキルアップにより高単価案件への配置が進んだことで売上総利益率が改善したほか、販管費の効率化に取り組んだことが増益要因となった。

ただ、人材獲得競争が激化するなかで新卒採用者数が 76 名（前期 88 名）、中途採用者数が 49 名（同 47 名）といずれも目標（新卒 95 名、中途採用 53 名）を下回ったほか、離職率も前期の 16% 台から 19% 台に上昇しており、今後の成長に向けて人的リソースをいかに拡大していくかが課題となっている。期末在籍人員は前期末比 6.0% 増の 525 名で、うち派遣人員は同 4.1% 増の 457 名、稼働率は 87% となっている。取引先は 150 社なので 1 社当たり平均 3 名派遣していることになる。

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

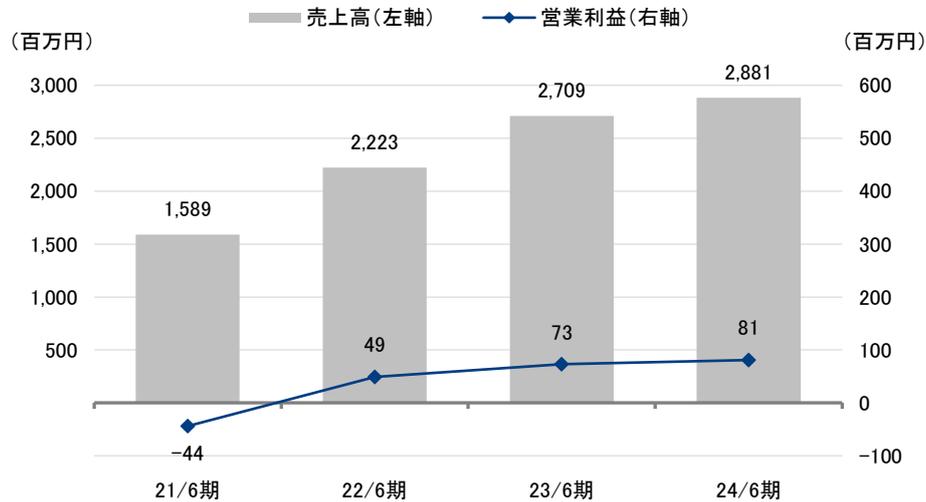
(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 6.4% 増の 2,881 百万円、営業利益は同 10.8% 増の 81 百万円と 3 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 2023 年は前年比 2.2% 減、2024 年 1～3 月は前年同期比 18.5% 減と低調に推移し、同社の派遣従業員数も期末（2024 年 3 月末）時点で前期末比 10.3% 減の 2,650 名と減少したが、高単価顧客の在籍数を維持できたことや、為替が円安※に推移したことが増収要因となった。利益面では、ローコストオペレーションに取り組んだことが増益要因となった。

※ タイ子会社は 3 月決算。2023 年 3 月末レート 3.8 円 / THB に対して、2024 年 3 月末は 4.1 円 / THB。

業績動向

海外事業の業績推移

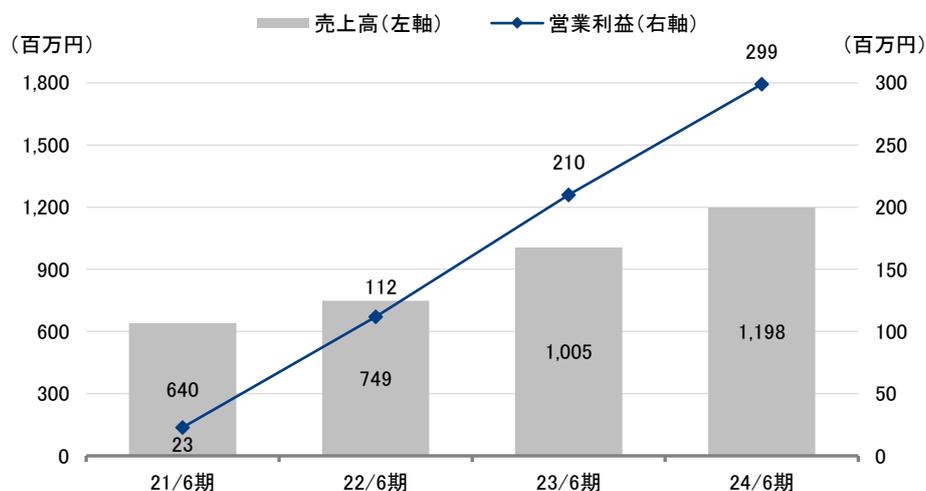


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) その他事業

その他事業はコンサルティング事業と外国人雇用管理サポート事業がけん引役となり、売上高で前期比19.2%増の1,198百万円、営業利益で同42.4%増の299百万円となった。コンサルティング事業では、現場改善コンサルティングや海外企業からの研修サービスの引き合いが増加したほか、前期からスタートした新工場立ち上げ支援コンサルティングサービスの受注も増加し、売上高で同56.3%増の241百万円、営業利益で同235.9%増の51百万円となった。また、外国人雇用管理サポート事業は外国人の入国制限が解除され、エンジニア及び技能実習生の受け入れ配置が進んだことにより(外国人受託人数は前期末比26.4%増の1,349名)、売上高で同26.4%増の598百万円、営業利益で同33.5%増の247百万円となった。

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、外国人技能実習生の受け入れを行っているサンライズ協同組合では、2023年12月19日付で外国人技能実習機構から優良な監理団体として位置付けされる「一般監理事業」の許可を取得した。従来は「特定監理事業」団体であったが、「一般監理事業」として認定されたことにより受け入れ可能人数枠が拡大し、2025年6月期以降技能実習生の受け入れ増加が見込まれる。

外国人技能実習生の受け入れ監理団体

監理団体	管理可能な技能実習	許可の有効期間	受け入れ可能人数枠
特定監理事業	1号・2号	3年または5年	1号：基本人数枠※ 2号：基本人数枠の2倍
一般監理事業 (優良監理団体)	1～3号 優良基準適合者	5年または7年	1号：基本人数枠の2倍 2号：基本人数枠の4倍 3号：基本人数枠の6倍

※ 基本人数枠とは、制度で決められている技能実習生の受け入れ可能人数枠。実習実施者の常勤職員の総数に応じて、受け入れ可能な技能実習生が定められている。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

M&A 資金を目的に銀行借入れを実施、収益性は上昇傾向続く

3. 財務状況と経営指標

2024年6月期末の資産合計は、前期末比2,179百万円増加の12,294百万円となった。主な増減要因は、流動資産で現金及び預金が1,614百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が364百万円増加した。固定資産では有形固定資産が48百万円、無形固定資産が1百万円、投資その他の資産が85百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比1,700百万円増加の7,828百万円となった。未払法人税等が78百万円、未払消費税等が128百万円それぞれ減少した一方で、未払金が153百万円、有利子負債が741百万円、預り金が452百万円、退職給付に係る負債が349百万円それぞれ増加した。有利子負債の増加はM&A資金を目的とした銀行借入れによるもので、預り金の増加は期末が金融機関の休業日であったこと、また退職給付に係る負債の増加は従業員数の増加による。純資産合計は同479百万円増加の4,466百万円となった。配当金274百万円を支出した一方で、親会社株主に帰属する当期純利益757百万円を計上したことで利益剰余金が483百万円増加した。

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39.4%から36.3%と3.1ポイント低下し、有利子負債比率は前期末の21.2%から35.5%に上昇した。有利子負債の増加が主因だが、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は前期末比872百万円増加の4,363百万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であると判断される。収益性については、売上高営業利益率が3.2%とまだ低水準ではあるものの5期連続で上昇しており、ROEも前期比3.4ポイント上昇の17.9%となるなど収益性についても着実に向上している。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の成長が全体の収益性向上に寄与しているものと見られる。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、中長期目標として前期の約2倍となる6.0%を目指している。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	増減
流動資産	7,154	7,388	8,640	10,684	2,044
（現金及び預金）	3,882	3,413	4,334	5,949	1,614
固定資産	1,020	1,326	1,474	1,609	135
資産合計	8,174	8,714	10,114	12,294	2,179
流動負債	3,764	3,931	4,217	5,000	783
固定負債	1,219	1,199	1,909	2,827	917
負債合計	4,984	5,130	6,127	7,828	1,700
（有利子負債）	565	217	843	1,585	741
純資産合計	3,190	3,584	3,987	4,466	479
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	39.0%	41.1%	39.4%	36.3%	-3.1pt
有利子負債比率	17.7%	6.1%	21.2%	35.5%	14.4pt
ネットキャッシュ	3,316	3,195	3,491	4,363	872
<収益性>					
ROA	8.3%	9.2%	10.1%	10.4%	0.3pt
ROE	13.6%	12.1%	14.5%	17.9%	3.4pt
売上高営業利益率	2.3%	2.5%	2.8%	3.2%	0.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年6月期は海外事業を除く事業セグメントで増収増益。 2ケタ増益が続く見通し

1. 2025年6月期の業績見通し

2025年6月期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の38,000百万円、営業利益で同20.4%増の1,347百万円、経常利益で同14.5%増の1,336百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.3%増の850百万円と14期連続増収、各利益段階でも2ケタ増益が続く見通しだ。期の前半は自動車部品や半導体関連の伸びがやや鈍化する可能性もあるが、第3四半期以降は景況感も上向き、主力のインソーシング・派遣事業を中心に収益成長の加速が見込まれる。費用面では、人材の採用並びに育成に係る投資を積極的に行っていくが、高単価案件の獲得や高収益事業の成長により営業利益率は前期の3.2%から3.5%と上昇傾向が続く見通し。

平山ホールディングス | 2024年10月11日(金)
7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

2025年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/6期		25/6期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	35,292	-	38,000	-	7.7%
営業利益	1,119	3.2%	1,347	3.5%	20.4%
経常利益	1,166	3.3%	1,336	3.5%	14.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	757	2.1%	850	2.2%	12.3%
1株当たり当期純利益(円)	102.32		112.62		

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>	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期(予)	前期比
インソーシング・派遣	22,808	25,283	28,273	30,775	8.8%
技術者派遣	2,197	2,676	2,939	3,212	9.3%
海外	2,223	2,709	2,881	2,658	-7.7%
その他	749	1,005	1,198	1,369	14.3%
合計	27,978	31,674	35,292	38,000	7.7%

<セグメント別利益>	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期(予)	前期比
インソーシング・派遣	1,371	1,441	1,619	1,784	10.2%
技術者派遣	6	64	125	128	2.4%
海外	49	73	81	38	-53.1%
その他	112	210	299	441	47.5%
調整額	-848	-896	-1,006	-1,044	-
合計	692	893	1,119	1,347	20.4%

<セグメント別利益率>	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期(予)	前期比
インソーシング・派遣	6.0%	5.7%	5.7%	5.8%	0.1pt
技術者派遣	0.3%	2.4%	4.3%	4.0%	-0.3pt
海外	2.2%	2.7%	2.8%	1.4%	-1.4pt
その他	15.0%	20.9%	25.0%	32.2%	7.2pt
合計	2.5%	2.8%	3.2%	3.5%	0.4pt

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業の売上高は、前期比 8.8% 増の 30,775 百万円、営業利益は同 10.2% 増の 1,784 百万円と増収増益が続く見通し。国内生産へ回帰する半導体・電子部品業界のニーズを取り込むべく、研修センターにてフィールドエンジニア等の人材育成に注力するほか、小売や物流関連など需要が底堅い非製造業分野の取り組みを強化することで、製造派遣を中心に新規顧客の開拓を推進する。

今後の見通し

業界別売上見通しについて、製造業分野においては自動車部品や半導体・電子部品が既存顧客との取り引き深耕だけでなく新規顧客を開拓することで成長をけん引する。医療機器・医薬品については微増程度を見込み、その他製造業分野で新規顧客の開拓を進める。FUN to FUN が展開する非製造業分野では、外国人スタッフの採用状況が改善してきたこともあり、機内食関連や小売・ホテル、物流を中心に増収を見込んでいる。外国人スタッフの採用力を強化するため、短期案件の求人サイトの改修を実施し、その効果が出始めている。

人員採用については、新卒採用で615名(前期451名)、中途採用で5,400名(同3,628名)を目標としている。採用力の強化施策としては、採用チャネルの拡大やテレビCM、SNS等を活用した認知度向上に継続的に取り組んでいく。また定着率の向上に向けては、無期雇用をベースに安心、安定した雇用を提供するとともに、キャリア形成やキャリアチェンジにつながる環境・機会を提供することで、働き手から選ばれる企業になることを標榜している。

営業利益率は現場改善による請負業務の収益性改善や、前期に低採算案件の整理を進めたFUN to FUN、一時費用を計上した平山GLの収益性が回復することにより、前期比0.1ポイントの上昇を見込んでいる。今後、景気低迷や自然災害の発生等により国内での生産活動が低迷することがなければ、会社計画は達成可能な水準と弊社では見ている。

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比9.3%増の3,212百万円、営業利益は同2.4%増の128百万円と増収増益が続く見通し。技術者の需要は引き続き旺盛で、人材の採用・育成が順調に進めば、十分に達成可能な水準と見られる。利益率が低下するのは、採用力強化のため、東名阪に加えて新たに福岡に採用拠点を設けるほか本社改修を行うなど採用体制強化のための投資を行うことが要因だ。

売上拡大施策としては、既存技術者を対象に技術研修を強化し、高スキル技術者として育成することで派遣単価のアップを図るほか、新領域の中途採用を強化して、生産技術及びIT・AI分野などで新規顧客の開拓を進める。人員採用数については新卒で115名(前期76名)、中途採用で58名(同49名)を計画している。未経験の若手採用者に関しては教育を行い、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など適正な現場への配属を推進する。また、課題となっている定着率の向上については、社内コミュニケーションの活性化を継続するほか、技術者のキャリアの可視化と研修管理、スキルアップを行うことで、高単価案件の業務に配置することで処遇向上を図る。

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比7.7%減の2,658百万円、営業利益で同53.1%減の38百万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2024年7月も前年同月比16.6%減と低迷が続いており、先行きについても不透明感が強いことから、2024年6月期は利益確保を優先課題とする。2024年6月末の従業員数2,339名と前年同期比で25.7%減となっているが、引き続き高単価案件の維持とローコストオペレーションに取り組む。なお、為替前提レートの4.05円/THBに対して直近は4.3円/THBと円安水準で推移しており、このまま円安水準が続けば業績は上振れする可能性もある。

今後の見通し

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 14.3% 増の 1,369 百万円、営業利益は同 47.5% 増の 441 百万円と高成長が続く見通し。引き続き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けん引する。外国人雇用管理サポート事業では、既述のとおりサンライズ協同組合が 2023 年 12 月に「一般監理事業」の許可を取得、外国人受け入れ可能人数枠が拡大し成長に拍車をかける。2025 年 6 月期末の受託目標人数は前期末比 30.6% 増の 1,762 名であり、収益もおおむね 30% 程度の増収増益が予想される。受入先企業に関しては、平山や FUN to FUN、平山ケアサービスなどグループ会社の取引先企業に紹介でき、人材不足が続くなかで今後も高成長が期待される。

一方、コンサルティング事業は、生産拠点の国内回帰による工場立ち上げ支援コンサルティングサービスの引き合いが増加しているほか※、AI、IoT 関連企業との協業による高付加価値ソリューションに関するコンサルティング領域の拡大が見込まれている。AI/IoT ソリューションは日立などの大手ベンダーと協業しているほか、ベンチャー企業が開発した製品・サービスを顧客企業に提案するケースもある。これらベンチャー企業は製造現場のニーズに精通していないため、同社が仲立ちすることで顧客ニーズに合致した製品・サービスを提供することが可能となる。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を交わしており、売上規模はまだ小さいもののスマートファクトリー化の進展により、将来的に安定収益源として育つ可能性がある。

※ 問い合わせ実績として、2022 年が 2 件、2023 年が 4 件、2024 年が 8 月時点で既に 5 件入っている。

営業利益で年率 20% 強の成長を目指す

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、変革し持続的成長を続けるための事業基盤を構築する 3 年間と位置付けた。基本戦略として、「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」という社会的課題を人材教育により解決していくとともに、より強靱な経営基盤を整備して「稼ぐ力」を強化し、M&A・アライアンス戦略を推進しながら業容を拡大することで、企業価値のさらなる向上を目指す。

今後の見通し

(1) 経営数値目標

経営数値目標としては、2030年6月期に売上高600億円、営業利益36億円（営業利益率6.0%）、ROE24%超を掲げた。今後6年間の年平均成長率は売上高で9.2%、営業利益で21.5%となる。また、中期経営計画の最終年度となる2027年6月期の目標を、売上高460億円、営業利益22億円、ROE20%超とし、営業利益を3年間で約2倍に拡大する計画だ。なお、売上目標にはM&Aの効果を含んでいない。営業利益率の上昇は、売上総利益率及び販管費率の改善により実現する。売上総利益率は、コンサルティング事業や外国人雇用管理サポート事業など高収益事業の成長に加えて、現場改善コンサルティングによる請負力の向上や高付加価値業務の拡大などで実現する。また、販管費率についてはDXの推進により各拠点の事務作業の集約化を図るほか、定着率の向上による採用費・教育費の改善を見込んでいる。弊社では人材の採用・育成が順調に進めば業績目標は達成可能と見ているが、仮に人材採用が予定どおりに進まなくてもM&Aの実施により不足分を穴埋めできるものと考えている。

中期経営計画及び「VISION HIRAYAMA 2030」の経営数値目標

	24/6期 実績	27/6期 計画	30/6期 計画	CAGR (24/6～30/6)
売上高※ ¹	352億円	460億円	600億円	9.2%
営業利益	11億円	22億円	36億円	21.5%
営業利益率	3.2%	4.8%	6.0%	-
ROE	17.9%	20%超	24%超	-
正社員採用者数※ ²	4,204名	4,000名	5,000名	
就労者数※ ²	7,764名	12,000名	15,000名	11.6%
配当方針及び配当性向	総還元性向50%以内 配当性向30%超	総還元性向50%以内 配当性向40%超		

※¹ M&Aによる売上高を含まず。

※² インソーシング・派遣事業及び技術者派遣事業の合算値。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

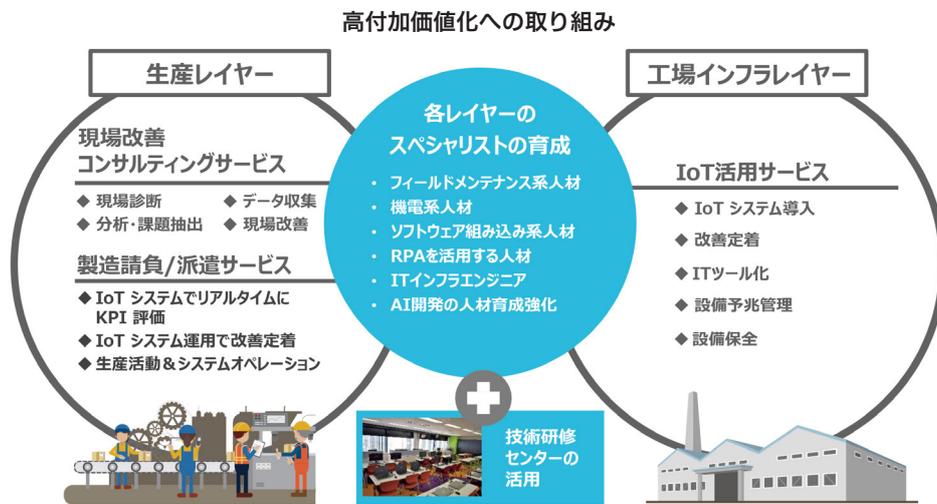
(2) 『ファーストステージ 2027』の基本戦略

a) 稼ぐ力の強化、高収益構造への転換

インソーシング・派遣事業に積極的に経営資源を投下し、主力取引先である自動車部品関連や医療機器関連に注力するとともに、年率10%成長が見込まれている半導体関連業界への積極展開や、設計エンジニア及びフィールドエンジニアなど高単価職種の人材採用・育成を強化する。特に半導体関連業界ではフィールドエンジニアが大半の企業で不足しているようで、同職種の派遣により新規顧客の開拓に成功している。今後もこうした業界では自動化設備やロボット設備の導入が進む見通しであり、「設備監理・保全」を行うフィールドエンジニアの需要を取り込む戦略だ。なお、派遣期間の上限である3年を経過すれば、本人及び顧客企業が望めば、正社員として紹介するサービスも行っており、顧客企業との強固な信頼関係構築につながっている。

今後の見通し

また、高収益構造への転換に向けた取り組みとして、収益性の高いコンサルティング事業や外国人雇用管理サポート事業を強化する。コンサルティング事業ではコンサルタントの増員や研修センターの拡大等によりコンサルティング機能の強化を図り、請負業務に関する現場改善力の向上（コスト低減）により顧客の囲い込みを進める。現場改善コンサルティングではAI/IoTソリューションなども活用しながら高付加価値化を図る考えで、フィールドエンジニアやITインフラエンジニアなどの高付加価値人材を育成し、オペレーターとパッケージで提供することで収益力を高める戦略だ。既存の取引先においては他事業所への横展開を図ることで取引シェアを拡大し、既存派遣先においては成功事例を示すことで請負契約への切り替えを進める。



出所：決算説明資料より掲載

b) M&A 及びアライアンス戦略

国内における製造請負・派遣は大手企業から中小企業まで多くの事業者が参入しており、売上高上位20社の市場占有率は2022年度で5割弱の水準にとどまっている。とは言え、ここ数年は中小事業者の後継者問題等もあり、大手企業の寡占化が進んでいる状況にある。こうしたなかで、同社はM&A対象として技術者派遣を行う企業や、技術者を多く抱えている企業などを優先的に考えている。とりわけ、同社が手掛けていないAI分野や海外分野の高度人材など専門性の高い分野への展開を狙っている。また、業界としては半導体関連に加えて、バイオ・化学分野や研究開発分野などに領域を拡大する考えだ。製造請負・派遣については大企業による寡占化が進むと同時に採用環境も厳しくなっているため、M&Aだけでなく提携戦略によるグループ化で、人的リソースの拡充を考えている。なお、M&Aについては投資指標としてROICを活用するなど、効率性を重視して推進する。

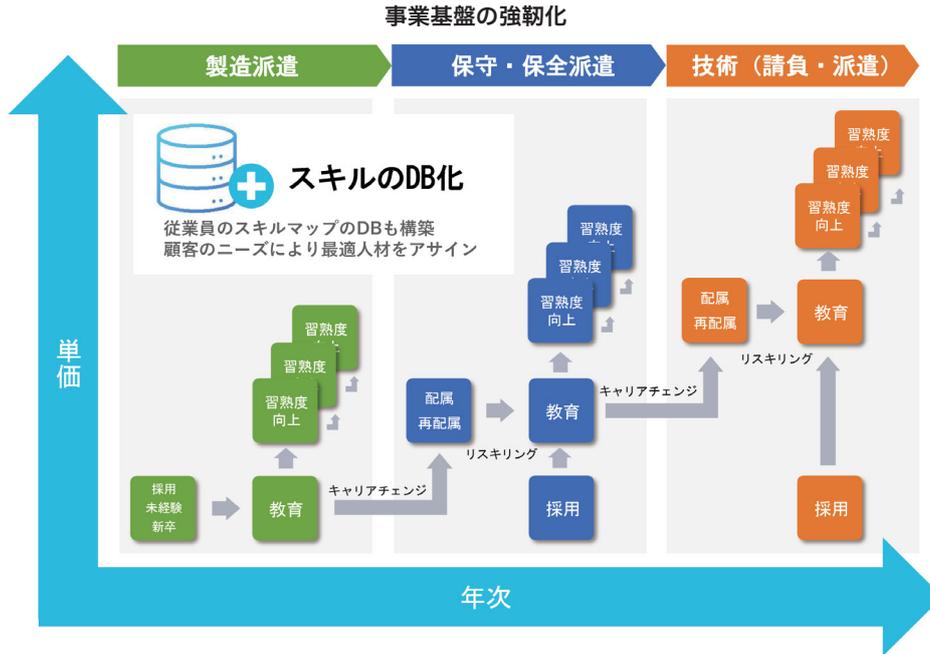
c) 事業基盤の強靭化

事業基盤の強靭化施策としては、外部環境が激しく変化した際にも安定的なサービス提供を可能とするための人材の採用、育成、配置、サポート体制の強化を図る。また、働きやすく、かつキャリア形成が可能な職場環境を構築することで、働き手から選ばれる企業集団になることを目指す。

平山ホールディングス | 2024年10月11日(金)
 7781 東証スタンダード市場 | <https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

そのほか、各事業の成長ステージに合わせた直接・間接人材の育成と配置を推進するなど人的資本活用の基盤整備を進めるほか、DXの導入による業務改善を図り、利益を生む体制を構築する考えだ。また、従業員のスキルマップDBの構築により、顧客ニーズに合った最適な人材をアサインする体制を整備し、スキルアップやキャリアチェンジによる単価引き上げに取り組む。



出所：決算説明資料より掲載

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 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（従来は 30% 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[※]で 50% 以内を目途に自己株式の取得も検討する考えだ。2024 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 17.0 円増配となる 42.0 円（配当性向 41.0%）を実施し、2025 年 6 月期も同 8.0 円増配の 50.0 円（配当性向 44.4%）と 5 期連続の増配を予定している。

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

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