

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2026 年 10 月 14 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.
<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026 年 6 月期の業績概要	01
2. 2027 年 6 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗と 2030 年 6 月期の目標	01
4. 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	08
■ 業績動向	10
1. 2026 年 6 月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2027 年 6 月期の業績見通し	15
2. 今後の成長戦略	19
■ 株主還元策	21

要約

グループ再編で収益力が向上、半導体及び防衛産業向け需要が拡大

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。製造現場の改善コンサルティングに強みを持ち、M&A も実施しながら事業規模を拡大している。2027 年 1 月より会社名を（株）ケディックスホールディングスに変更する。

1. 2026 年 6 月期の業績概要

2026 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.4%増の 37,815 百万円、営業利益で同 51.8%増の 1,928 百万円と過去最高業績を連続更新した。主力のインソーシング・派遣事業の業績が、既存顧客との取引拡大や新規顧客の獲得、並びに請負現場の生産性改善、派遣・請負単価の見直しを進めたことにより、売上高で同 4.7%増の 30,766 百万円、営業利益で同 37.6%増の 2,544 百万円となったことが主因だ。また、外国人雇用管理サポート事業が順調に成長したほか、退職給付費用が同 100 百万円減少したことも増益要因となった。この結果、営業利益率は前期比 1.6 ポイント上昇の 5.1%となり、連結決算開始（2013 年 6 月期）以降で初めて 5%台に乗せた。

2. 2027 年 6 月期の業績見通し

2027 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 3.9%増の 39,300 百万円、営業利益で同 16.3%減の 1,614 百万円と増収減益計画となっている。技術者派遣事業の拡大に向けて積極的な人材投資を行う計画で、採用費や教育研修費等の人件費関連の費用増を見込んでいることが主因だ。また、外国人雇用管理サポート事業も 2027 年 4 月より新設される育成就労制度の運用開始による業績への影響が不確定であることから、保守的に計画に織り込んでいる。一方で、インソーシング・派遣事業では半導体関連や防衛産業関連など大企業を中心とした新規取引先からの受注が増加していること、今後想定される派遣・請負価格の上昇効果を織り込んでいないことなどから、2027 年 6 月期の業績は会社計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。なお、2026 年 7 月に特殊電極<3437>を持分法適用関連会社化※したことに伴い、負ののれん発生益と持分法投資利益を合わせて 5 億円強を営業外収益として計上する見込みであり、経常利益は同 11.7%増の 2,217 百万円と増益が続く見通しだ。

※ 発行済み株式数の 26.4%相当を 1,531 百万円で取得した。

3. 中期経営計画の進捗と 2030 年 6 月期の目標

同社は 2025 年 6 月期からスタートした中期経営計画『ファーストステージ 2027』において、重点施策として「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、2027 年 6 月期に売上高 460 億円、営業利益 22 億円、ROE20%超を目標として掲げていた。「稼ぐ力の強化、高収益構造への転換」は着実に進んでいるものの、M&A が進まなかったことに加えて自動車・半導体関連業界向けインソーシング・派遣事業、並びに技術者派遣事業の売上拡大ペースが想定を下回っていること、さらには高収益構造への転換を図るため、低採算案件の整理を推進してきたことなどにより、売上高及び営業利益については当初目標を下回る可能性が高いが、ROE は 20%を超える見通しだ。また、長期目標である 2030 年 6 月期の営業利益目標 36 億円の達成に向けては、前期から進めてきたグループ再編によるシナジーや、2027 年 6 月期に実施する技術者

平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://hirayamastaff.co.jp/ir/>

派遣事業の積極的な人材投資の効果が 2028 年 6 月期以降に顕在化する見通しで、着実に進んでいるとの認識だ。さらには、今後は製造現場において「人材」と「フィジカル AI」を組み合わせた高付加価値型ソリューションに対するニーズが高まるものと予想され、現場改善コンサルティングで豊富な知見を持つ同社にとって事業規模を拡大する好機になると弊社では考えている。

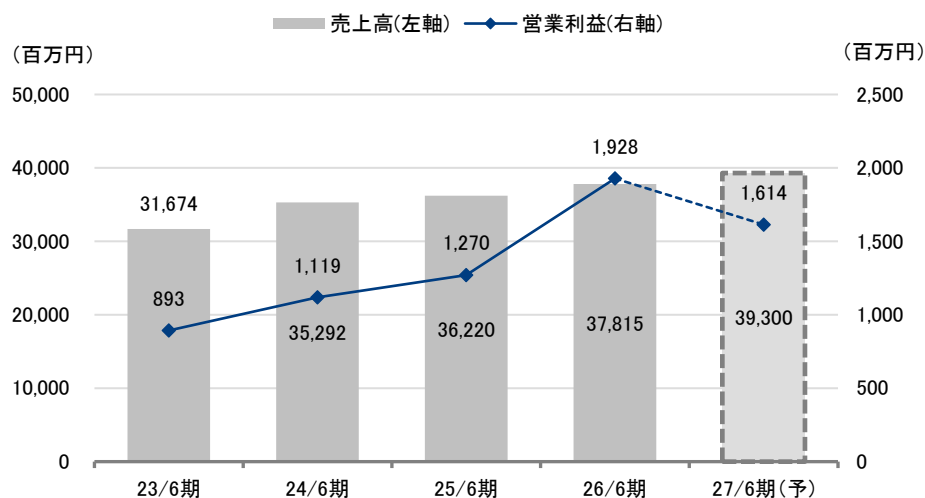
4. 株主還元方針

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、2026 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 16.0 円増配の 66.0 円（配当性向 40.2%）を実施した。2026 年 7 月には 1：2 の株式分割を実施しており、2027 年 6 月期の配当金は株式分割後で実質 9.0 円増配の 42.0 円（同 40.1%）と 7 期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・ 2026 年 6 月期は 15 期連続増収、各段階利益も過去最高を連続更新
- ・ 2027 年 6 月期は成長投資により営業減益見込みだが上振れ余地あり
- ・ 2030 年 6 月期の営業利益目標 36 億円の達成に向け、着実に事業基盤の構築が進む
- ・ 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。

なお、2027年1月1日付で商号をケディックスホールディングス（英文名 KEDiX Holdings Co. Ltd.）に変更する。変更理由としては、1）特定個人名に依存しない「パブリック・カンパニー」としてのブランドを確立すること、2）人材派遣のイメージを超え、AI・ロボティクス、コンサルティングを含む「総合改善ソリューション企業」を明確化すること、3）世界共通言語である「Kaizen」を軸に、市場での認知向上を図ることを目的としたものとなる。また、ケディックスの由来としては、K（改善：継続的な改善の精神）、E（エンジニアリング：設計・開発・製造）、D（ダイナミクス：変化と成長の力）、I（インソーシング：請負・統合）、X（トランスフォーメーション：進化・変革）と、それぞれの頭文字を組み合わせたものとなっている。なお、主力子会社である（株）平山の商号も同時期に変更するほか、そのほかの子会社についても今後変更する予定となっている。

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。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、2026年6月期も13.3%と最大顧客であり安定収益基盤となっている。

2009年には事業領域を拡大すべく、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、海外進出を目的に2014年に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（株）、（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。2023年7

平山ホールディングス | 2026年10月14日（水）
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

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。

※ 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を展開している。

なお、経営基盤の強化を図るためグループ会社の再編統合にも着手している。具体的には、2025年12月にFun to Fun、2026年7月に平和鉄工所を相次いで平山に吸収合併したのにつき、2027年1月にはトップエンジニアリングを平山に吸収合併する予定となっている。

3. グループ会社

2026年6月期末における連結子会社は11社で、主力のインソーシング・派遣事業は平山及び平山GLの2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、JSR、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。

2026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10,697名で、うちインソーシング・派遣事業で7,551名、技術者派遣事業で606名、海外事業で2,268名、その他事業で175名となっている。

連結子会社と事業内容
(2026年6月末時点)

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%
（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）	89.6%
（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%
HIRAYAMA 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

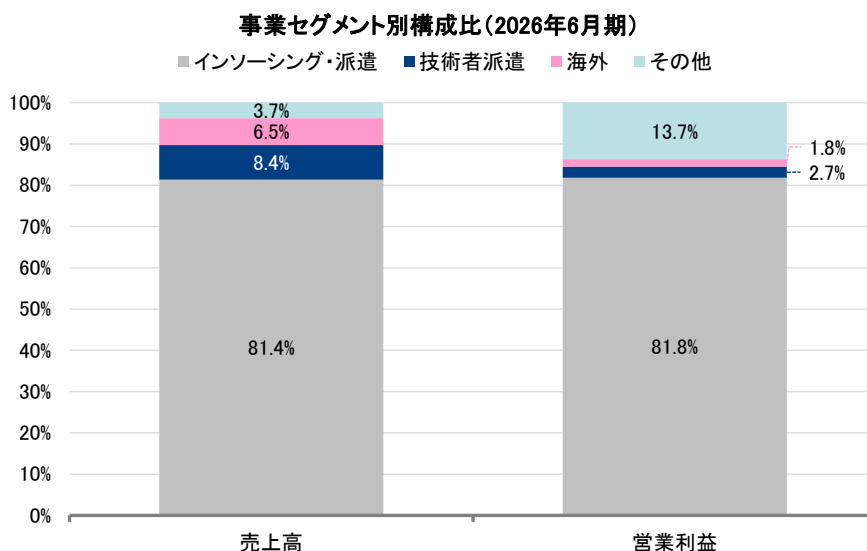
平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

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。2026 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 81.4%、営業利益の 81.8%を占める主力事業となっている。



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、平山及び平山 GL の 2 社で請負・派遣サービスを展開しており、請負比率は 2026 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るなど自助努力で利益率を高めることが可能となっている。一方、派遣サービスの売上高は派遣人数×時

平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

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。

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）、住宅設備、小売・ホテル・サービス、半導体・電子部品、工作機械・電気機械、物流と幅広い業種に展開している。ここ数年の動きを見ると、採算性の低い顧客との取引を段階的に整理してきた食品業界向け構成比が、2023 年 6 月期の 17%から 2026 年 6 月期は 10%まで低下している。逆に 2024 年 6 月期に平山 GL が加わったことなどにより、自動車部品の構成比が 2023 年 6 月期の 22%から 2026 年 6 月期は 30%に上昇した（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、ブリヂストン、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。2026 年 6 月期の取引稼働社数は 738 社となっている。

インソーシング・派遣事業の顧客業種別売上構成比

	23/6 期	24/6 期	25/6 期	26/6 期
自動車部品	22%	28%	28%	30%
医療機器・医薬品	21%	20%	20%	19%
食品	17%	13%	11%	10%
建設機器・特殊車輛	11%	10%	9%	10%
デジタル関連	7%	7%	7%	7%
住宅設備	5%	5%	5%	6%
小売・ホテル・サービス	6%	5%	6%	5%
半導体・電子部品	3%	3%	4%	5%
工作機械・電気機械	2%	3%	3%	4%
物流	4%	3%	4%	2%
その他	3%	3%	3%	4%

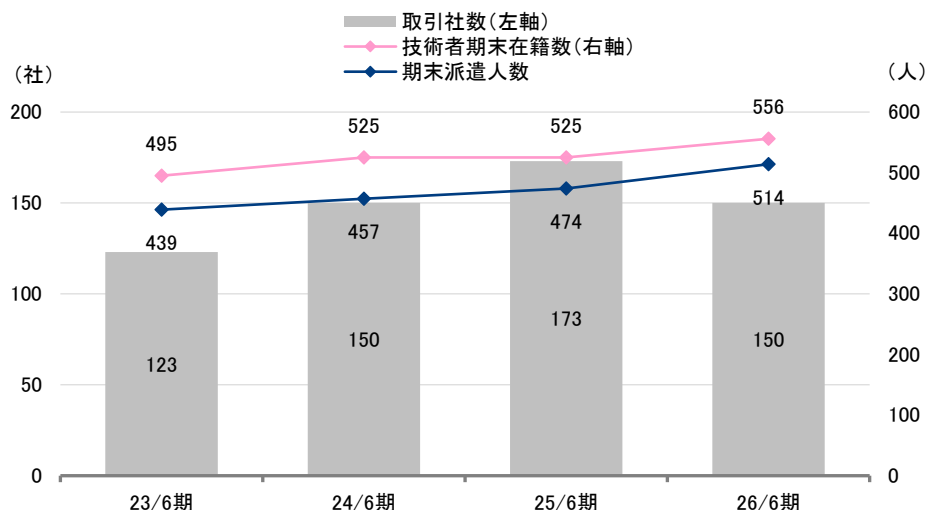
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（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。2026 年 6 月期における取引稼働社数は 150 社（前期は 173 社）とやや減少したが、積極的な採用戦略を推進したことで技術者の期末在籍数は 556 名（同 525 名）、期末派遣人数は 514 名（同 474 名）とそれぞれ増加した。

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

技術者派遣事業の取引顧客数と期末技術者在籍人数



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相関が高く、2026年6月期より現地に進出した中国系EVメーカーとの取引も開始している。

(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。2026年6月期は売上高の約6割、営業利益の約8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、平山GSが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・社宅物件管理や日常生活のサポート、受け入れ期間終了後の帰国サポートまでを一気通貫で受託している。また、サンライズ協同組合が外国人技能実習機構(OTIT)による「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。外国人技能実習生に対する支援や監査を行う監理団体には、国の定める基準に基づき「特定監理事業」と優良監理団体として位置付けられる「一般監理事業」の2種類がある。サンライズ協同組合は2023年12月に「一般監理事業」の許可を

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

取得し、従来よりも受け入れ可能枠を拡大したことが同事業の成長につながっている。

高付加価値サービスの提供及び人材育成能力が強み

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) > ・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が継続 ・国家戦略としての製造業の国内生産回帰	<脅威 (Threat) > ・グローバル経済の悪化による求人情数の減少 ・ロボットや IT/AI の普及による人材需要の減少
内部環境	<強み (Strength) > ・現場コンサルティングに IT/AI など先進技術を組み合わせることで、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) > ・技術者派遣事業における離職率が10%台後半とやや高い ・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

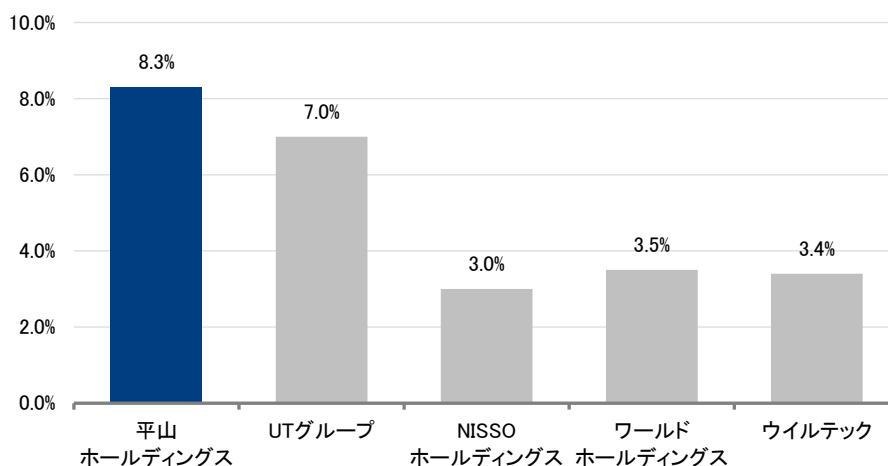
出所：取材、決算説明資料等よりフィスコ作成

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情数の減少に加えて、ロボットや IT/AI 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>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、2025年7月から2026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8.3%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や、新規工場立ち上げ支援にも注力している。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。

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://hirayamastaff.co.jp/ir/>

製造請負・派遣事業の収益性 (2025年7月～2026年6月)



注：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）、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（製造請負・派遣事業）

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・派遣事業で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」※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ク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18%台（2026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。

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

業績動向

2026年6月期は15期連続増収、各段階利益も過去最高を連続更新

1. 2026年6月期の業績概要

2026年6月期の連結業績は、売上高で前期比4.4%増の37,815百万円、営業利益で同51.8%増の1,928百万円、経常利益で同52.6%増の1,984百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同46.7%増の1,258百万円となった。売上高は15期連続の増収となり、段階利益も過去最高を連続更新した。

2026年6月期連結業績

(単位：百万円)

	25/6期			26/6期			
	実績	売上比	会社予想	実績	売上比	前期比	予想比
売上高	36,220	-	37,770	37,815	-	4.4%	0.1%
売上総利益	6,574	18.2%	-	7,555	20.0%	14.9%	-
販管費	5,303	14.6%	-	5,627	14.9%	6.1%	-
営業利益	1,270	3.5%	1,341	1,928	5.1%	51.8%	43.8%
経常利益	1,300	3.6%	1,349	1,984	5.2%	52.6%	47.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	858	2.4%	883	1,258	3.3%	46.7%	42.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高はインソーシング・派遣事業において低採算案件の整理を進めた影響もあって、1ケタ台の伸びにとどまったが、利益面では大幅増益となり会社計画に対しても大幅に上回って着地した。営業利益の増減要因を見ると、増益要因としては増収効果で290百万円、低採算案件の整理や請負現場の改善、並びに派遣・請負の価格改定（グループ全体で約3%アップ）による売上総利益率の改善（前期比1.8ポイント改善）効果で692百万円、数理計算上の差異の影響による退職給付費用（販管費）の減少で100百万円となり、人材採用や教育研修費用並びに新規拠点開設費用など成長投資を中心とした販管費の増加424百万円を吸収した。会社計画比で営業利益は587百万円上回った。主な要因としては、派遣・請負の価格改定や請負現場の収益性改善が進んだこと、ゴム製品を含めた自動車関連業界向けの売上が伸長したこと、退職給付費用が減少したことなどが挙げられる。

すべての事業で増収を達成、インソーシング・派遣事業は大幅増益に

2. 事業セグメント別動向

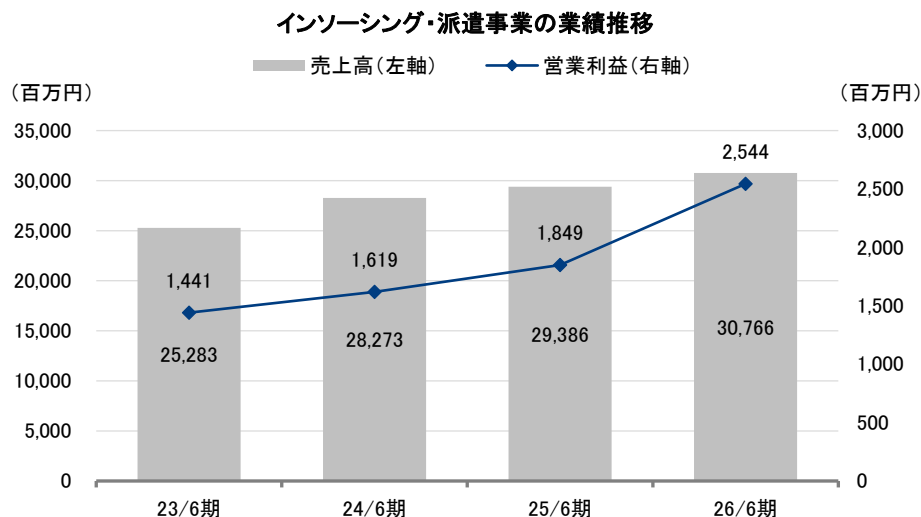
(1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業の売上高は前期比4.7%増の30,766百万円、営業利益は同37.6%増の2,544百万円と5期連続の増収増益となり、過去最高を更新した。防衛産業関連や医療機器関連、半導体・電子部品関連及び自動車関連の受注が堅調に推移し、派遣、請負とも増収となった。食品やサービス業界などの低採算案件の整理を進める一方で、第4四半期には空調機器や半導体のグローバル企業から新規受注を獲得するなど、大企業との取引が拡大した。利益面では、採用費や教育費など人材関連費用や拠点開設費用の増加があったものの、価格改定効果や請負現場の生産性向上効果※に加えて、2025年12月にFun to Funを平山に吸収合併したことに伴う統合効果

平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

(間接費用の削減等)として 125 百万円 (7 ヶ月分) の増益要因となった。

※ 生産性向上による増益効果は 2025 年 6 月期の 45 百万円に対して、2026 年 6 月期は 85 百万円となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

取引稼働社数は前期比 16 社減少の 738 社となった。新規顧客の獲得は順調に進んだものの、旧 Fun to Fun で抱えていた低採算案件の整理を進めたことが主因だ (40 社程度を整理)。また、新規採用者数は新卒社員が 600 名 (前期は 501 名)、中途採用が 2,495 名 (同 3,440 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 0.2% 増の 7,551 名となった。新卒社員はおおむね計画どおりに採用が進んだが、中途採用が大きく減少した。これは低採算だった短期型派遣案件の整理を進めた結果であり、利益面でのマイナス影響はなかった。

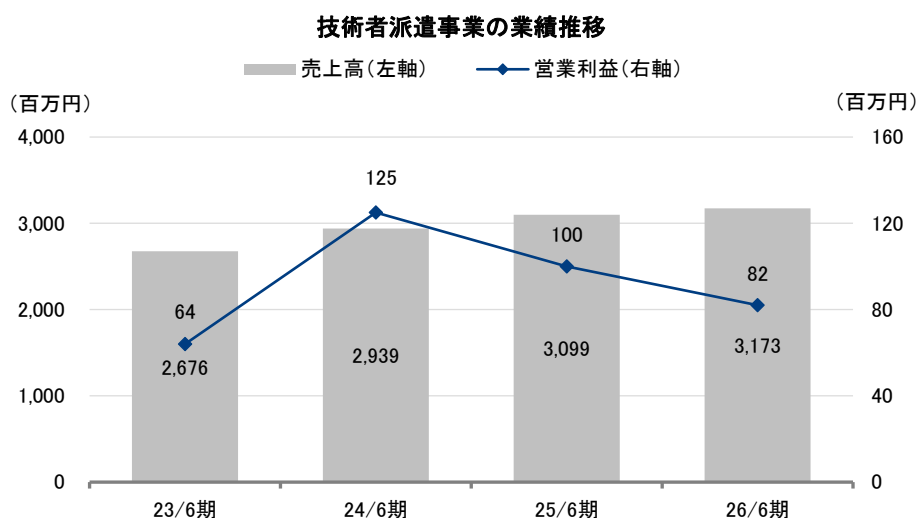
業種別売上構成比の前期比増減を見ると、自動車部品が前期比 2 ポイント上昇し増収に貢献した。輸送用機器の一部で米国の東南アジアに対する反ダンピング関税実施を背景とした大手顧客のサプライチェーン見直しによって、国内生産が伸長したことが主因だ。そのほか、建設機器・特殊車輛や住宅設備、半導体・電子部品、工作機械・電気機械もそれぞれ同 1 ポイント上昇し、増収要因となった。医療機器・医薬品は同 1 ポイント低下したが、主力顧客であるテルモ向けについては同 1.3% 増の 5,041 百万円と 4 期連続で増収となった。一方、低採算案件の整理を進めた食品が同 1 ポイント低下したほか、物流が同 2 ポイント、小売・ホテル・サービスが同 1 ポイント低下した。なお、低採算案件の見直しは 2027 年 6 月期も継続しており、価格交渉が不調に終われば撤退する意向となっている。対象案件の売上規模は 5~10 億円程度と見られる。

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比 2.4% 増の 3,173 百万円、営業利益は同 17.6% 減の 82 百万円となった。主要顧客である搬送システム関連製造業及び航空機産業において、制御・組込ソフトウェアや生産設備・生産技術分野を中心とした受注が引き続き堅調に推移した一方で、自動車業界で EV の開発方針転換を迫られる企業が出たほか、Web 系 IT 業界では生成 AI の普及により若手エンジニアの需要が減速するなど、需要に差が生じる格好となった。売上高は連続で過去最高を更新したが、利益面では積極的な人材採用を推進したことによる関連費用の増加や、顧客先への配属に時間を要したこと等により 2 期連続の減益となった。

平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://hirayamastaff.co.jp/ir/>

取引稼働社数は前期の 173 社から 150 社に減少したものの、採用強化に取り組んだことで期末在籍人数は前期末比 5.9%増の 556 名、期末派遣人数は同 8.4%増の 514 名とそれぞれ過去最高を更新した。期の後半に採用数が増加したものの、期末の稼働率は同 2.1 ポイント上昇の 92.4%となった。また、新卒採用者数は 79 名（前期 54 名）、中途採用者数は 73 名（同 62 名）とそれぞれ増加したが、期初計画（新卒 90 名、中途採用 130 名）には届かず、今後の課題となっている。一方、前期に 21%台に上昇した離職率については、定着率向上施策が奏功し、18%台まで低下するなど一定の成果を見せた。



出所：決算短信よりフィスコ作成

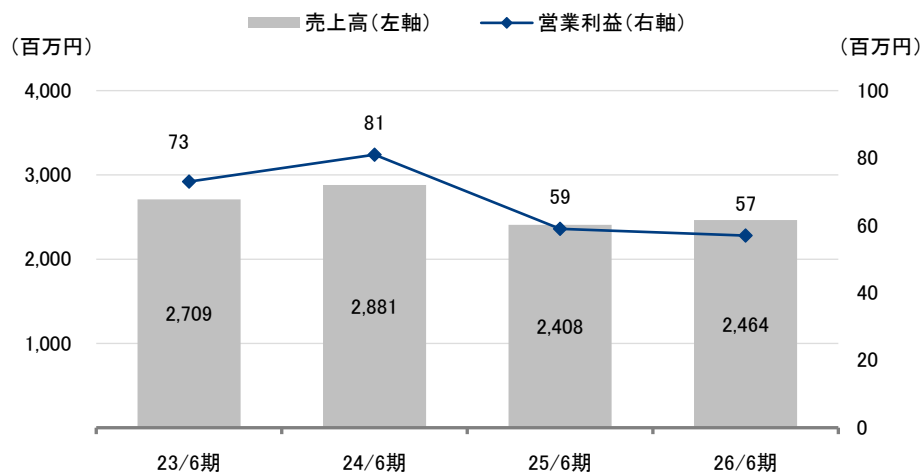
(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 2.3%増の 2,464 百万円、営業利益は同 3.4%減の 57 百万円となった※。タイにおける自動車生産台数が前年同期比 1 ケタ増と 2 期ぶりに増加に転じるなかで、既存取引先の受注が回復したほか、中国系 EV メーカーから新規受注を獲得したことなども増収要因となった。同社の派遣従業員数も期末（2026 年 3 月末）時点で前期末比 4.6%増の 2,234 名と増加に転じた。一方、利益面では今後の成長に向けた販管費を投じたことにより若干の減益となった。

※ タイ子会社は 3 月決算で 2025 年 4 月～2026 年 3 月の業績となる。

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://hirayamastaff.co.jp/ir/>

海外事業の業績推移

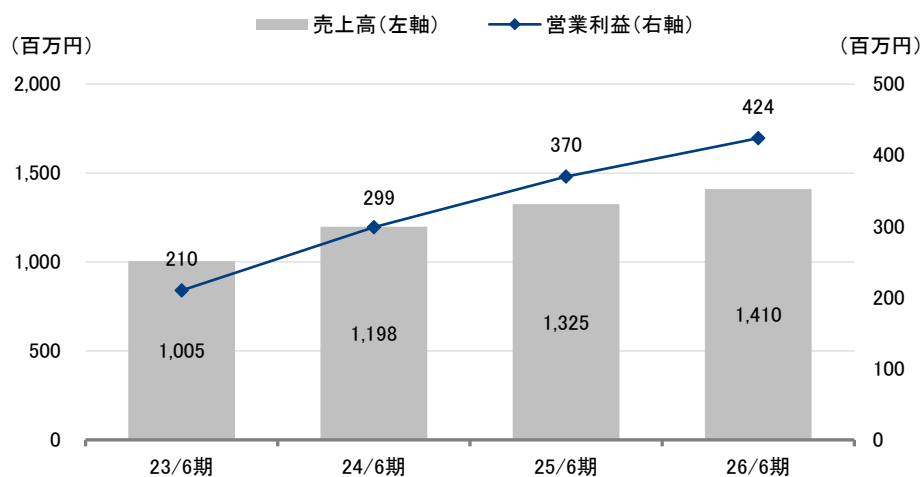


出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 6.4%増の 1,410 百万円、営業利益は同 14.5%増の 424 百万円と増収増益基調が続いた。平和鉄工所の業績が前期の大口案件の反動で減収減益となったが、外国人雇用管理サポート事業が好調を持続したほか、日系企業の海外生産拠点向け現場改善コンサルティングや海外企業の管理職向けスタディツアーが増加した。なお、外国人雇用管理サポート事業における技能実習生や特定技能人材の受託人数は 1,531 名と前期末比で 4.6%減となったが、単価の低い大口顧客 1 社が解約となったため、業績への影響は軽微であった。

その他事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

収益拡大により財務基盤の強化が進み、ROE も目標の 20% 台に到達

3. 財務状況と経営指標

2026 年 6 月期末の資産合計は、前期末比 881 百万円増加の 13,240 百万円となった。流動資産は現金及び預金が 603 百万円、受取手形及び売掛金が 316 百万円それぞれ増加し、固定資産では有形固定資産が 21 百万円、無形固定資産が 22 百万円、投資その他の資産が 37 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 16 百万円減少の 7,334 百万円となった。未払法人税及び消費税等が 127 百万円、預り金が 118 百万円、未払金が 93 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 432 百万円減少した。純資産合計は同 898 百万円増加の 5,905 百万円となった。配当金 398 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 1,258 百万円を計上したことで利益剰余金が 860 百万円増加したことが主因だ。

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 40.5%から 44.4%となったほか、借入金の返済が進んだことにより有利子負債比率が 24.7%から 13.7%に低下した。ネットキャッシュ（現金及び預金-有利子負債）も前期末比 1,035 百万円増加の 5,860 百万円と過去最高水準に積み上がるなど、収益拡大によって財務基盤は一段と強化された。収益性についても、売上高営業利益率が 3.5%から 5.1%、ROE が 18.1%から 23.1%、ROA が 10.5%から 15.5%といずれも株式上場以降、最高水準まで上昇しており、中期経営計画『ファーストステージ 2027』で重点施策に掲げていた「稼ぐ力の強化、高収益構造への転換」が着実に進んでいるものと高く評価できる。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/6 期末	24/6 期末	25/6 期末	26/6 期末	増減額
流動資産	8,640	10,684	10,579	11,542	962
（現金及び預金）	4,334	5,949	6,062	6,665	603
固定資産	1,474	1,609	1,778	1,697	-80
資産合計	10,114	12,294	12,358	13,240	881
流動負債	4,217	5,000	4,689	5,013	324
固定負債	1,909	2,827	2,662	2,321	-340
負債合計	6,127	7,828	7,351	7,334	-16
（有利子負債）	843	1,585	1,237	805	-432
純資産合計	3,987	4,466	5,006	5,905	898
【経営指標】	23/6 期	24/6 期	25/6 期	26/6 期	増減
<安全性>					
自己資本比率	39.4%	36.3%	40.5%	44.4%	3.9pp
有利子負債比率	21.2%	35.5%	24.7%	13.7%	-11.0pp
ネットキャッシュ（百万円）	3,491	4,363	4,825	5,860	1,035
<収益性>					
ROA	10.1%	10.4%	10.5%	15.5%	5.0pp
ROE	14.5%	17.9%	18.1%	23.1%	5.0pp
売上高営業利益率	2.8%	3.2%	3.5%	5.1%	1.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

■ 今後の見通し

2027年6月期は成長投資により営業減益見込みだが上振れ余地あり

1. 2027年6月期の業績見通し

2027年6月期の連結業績は、売上高で前期比3.9%増の39,300百万円、営業利益で同16.3%減の1,614百万円、経常利益で同11.7%増の2,217百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同27.5%増の1,604百万円と営業利益を除いて増収増益が続く見通しだ。

2027年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/6期		27/6期		前期比
	実績	売上比	会社予想	売上比	
売上高	37,815	-	39,300	-	3.9%
営業利益	1,928	5.1%	1,614	4.1%	-16.3%
経常利益	1,984	5.2%	2,217	5.6%	11.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,258	3.3%	1,604	4.1%	27.5%
1株当たり利益(円)	82.12		104.65		

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は低採算案件の整理を進める影響でインソーシング・派遣事業で同1.0%減を見込むものの、積極的な人材採用により技術者派遣事業が同53.1%増と大きく伸長することが増収要因となる。一方、営業利益はインソーシング・派遣事業で同31.6%増を見込んでいるものの、採用費を含む人材関連費用の増加で技術者派遣事業が303百万円の減益となるほか、海外事業やその他事業も保守的に減益で見込んでいること、さらには2027年1月に予定している社名変更に関わる費用0.8億円を見込むなど、全社費用が634百万円増加することが減益要因となる。ただ、会社計画には前期と同様、今後想定される派遣・請負価格の上昇効果を織り込んでいないこと、インソーシング・派遣事業の受注環境は半導体及び防衛産業関連を中心に引き続き旺盛で、新規顧客※からの受注増加が期待できること、また外国人雇用管理サポート事業については2027年4月から新たに導入される育成就労制度の業績への影響が不透明なため保守的に計画に織り込んでいることなどから、市場環境が急速に悪化するようなことがなければ、2027年6月期業績も会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

※ 2026年6月期以降獲得した新規顧客としてキオクシア(株)、ルネサスエレクトロニクス<6723>、IHI<7013>、ダイキン工業<6367>などがある。

平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://hirayamastaff.co.jp/ir/>

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	24/6 期	25/6 期	26/6 期	27/6 期 (予)	伸び率
インソーシング・派遣	28,273	29,386	30,766	30,465	-1.0%
技術者派遣	2,939	3,099	3,173	4,859	53.1%
海外	2,881	2,408	2,464	2,705	9.8%
その他	1,198	1,325	1,410	1,273	-9.7%
合計	35,292	36,220	37,815	39,300	3.9%
セグメント別営業利益	24/6 期	25/6 期	26/6 期	27/6 期 (予)	伸び率
インソーシング・派遣	1,619	1,849	2,544	3,348	31.6%
技術者派遣	125	100	82	-221	-
海外	81	59	57	42	-26.3%
その他	299	370	424	260	-38.7%
調整額	-1,006	-1,109	-1,180	-1,814	-
合計	1,119	1,270	1,928	1,614	-16.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、2026 年 7 月に溶接工事の施工及び溶接材料の製造販売事業等を展開する特殊電極の発行済み株式数の 26.4% 相当を 1,531 百万円（1 株当たり 3,622 円）で取得し、持分法適用関連会社とした。同株式の取得に伴い、負ののれん発生益と持分法投資利益を合わせて 5 億円強、営業外収益として計上する見込みで、経常利益の増益要因となる。特殊電極の株式取得目的として、同社が持つ「製造現場の改善コンサルティング・人材供給力」と、特殊電極が持つ「高度な溶接技術・表面改質ノウハウ」を組み合わせることで、製造業の保全・生産プロセスの最適化において強力なシナジーが見込めると判断したためだ。現状は協議をスタートした段階であり、シナジーが顕在化するまでには一定の期間を要すると見られるが、協業により新規顧客の獲得や新規領域への展開が進めば業績面へのプラス効果も大きく、今後の動向が注目される。

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

特殊電極の連結業績と協業で想定されるシナジー

(単位：百万円)

	25/3 期	26/3 期	27/3 期 (予)
売上高	10,539	10,915	11,134
営業利益	635	583	445
親会社株主に帰属する当期純利益	467	457	319

1) 現場改善と特殊技術を融合した「高付加価値型請負」の展開

・技術習熟の効率化

同社の教育ノウハウを活用し、特殊電極の持つ熟練の肉盛溶接※技術を標準化・マニュアル化。これにより、若手エンジニアの育成スピードを上げ、より広範なメンテナンス需要への対応を可能とする

・ワンストップ・メンテナンス

製造ラインのオペレーション請負を行う同社と、設備の肉盛・補修工事に強みを持つ特殊電極が連携。日常的な製造管理から、高度な専門性を要する設備保全までをパッケージ化して提供することが可能に

2) 顧客基盤の相互活用と販路拡大

・クロスセル

同社が強みを持つ自動車、半導体、化学プラント分野の顧客に対し、特殊電極の環境関連装置や肉盛補修を提案。逆に、特殊電極の主要顧客である製鉄・電力などの重厚長大産業へ、同社の技術者派遣、人材教育サービスや現場改善コンサルティングサービスの導入を提案。

3) 高度技術者の安定確保とキャリアパスの構築

・採用力の強化

「ものづくり支援」の同社ブランドを活用し、溶接などの特殊技能に関心を持つ若手層を広く採用

※ 肉盛溶接とは、設備や機械部品等の表面に目的に応じた合金を溶接によって溶着させることで、耐磨耗性・耐熱性・耐腐食性などの特性を付与する技術。

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 1.0%減の 30,465 百万円、営業利益は同 31.6%増の 3,348 百万円と減収増益となる見通しだ。売上高は食品業界や非製造業分野における低採算案件（5～10 億円）を整理することによる減収の影響を計画に織り込んだが、主力の自動車部品や医療機器関連が堅調に推移するほか、半導体や防衛産業関連の需要が引き続き旺盛なことから、計画を上回る可能性は高いと弊社では見ている。

2027 年 6 月期の取り組みとして、既存顧客のニーズに対応しつつ、製造派遣を中心に高単価の新規顧客の開拓を推進していく。特に、国内生産への回帰が続いている半導体・電子部品業界のニーズに対応した人材の育成に向けて研修センターの充実を図る。人材採用計画は新卒採用で 605 名（前期 600 名）、中途採用で 2,571 名（同 2,495 名）を目指す。新卒採用を強化するための施策として、引き続きブランド構築の強化や採用チャネルの拡大、SNS やテレビ CM（地方エリア）の活用による認知度向上を図っていく。また、定着率向上施策として、無期雇用をベースとした安心・安定した雇用の提供や、一人ひとりにマッチした多様な仕事にキャリアチェンジできる環境・機会の提供、社内コミュニケーションの活性化により明るく楽しい職場づくりを推進する。さらに、単価の高いフィールドエンジニア（保守保全）の期末稼働人員を前期末の 170 名から 256 名に増員すべく、採用・教育を強化する。具体的には、ハイエンド技能人材強化のための募集費等を戦略的に投下していくとともに、新たな営業拠点や研修センターを設置する計画となっている。新規拠点の開設は、関西、九州など西日本エリアで 3～5 ヶ所を計画している。

なお、2026 年 7 月に平和鉄工所を平山に吸収合併しており、インソーシング・派遣事業に旧平和鉄工所の業績が加わることになる（2026 年 6 月期の平和鉄工所の業績は売上高で 4.4 億円、経常利益で 61 百万円）。合併の目的は両社の技術力を融合することでシナジーを創出し、高収益モデルの拡大を図るとともに、間接部門の統合により業務効率化や管理コストの低減を図ることにある。重複コストの見直しにより、平和鉄工所で計上していた販管費約 6 千万円（2026 年 6 月期実績）については、産業用機械・部品の製作及び修理、製造派遣のための人材育成費用に投下していくことにしている。

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比 53.1%増の 4,859 百万円、営業利益は 221 百万円の損失（前期は 82 百万円の利益）を見込んでいる。事業規模拡大に向けて積極的な人材投資を実施することが損失要因となる。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 AI を使えるフォワードデプロイドエンジニア（FDE）の拡大を図る。既存技術者を対象に研修を実施し、高スキル技術者として育成するほか、ベテラン技術者の採用を強化し、IT 領域で新分野の顧客獲得を進めていく。

採用計画は、新卒採用で 195 名（前期 79 名）、中途採用で 173 名（同 73 名）と大幅増員を目指している。新卒採用に関しては、採用担当者を増員するなど体制を強化していく。中途採用については、2027 年 1 月に平山が吸収合併することで採用チャネルや採用エリアが広がり、従来以上の増員が可能になると見られる。従来、トップエンジニアリングの採用は東名阪の 4 拠点しかなかったが、平山では北海道から沖縄まで 40 拠点超の事業所を展開しており、吸収合併することで採用力が一段と強化されるだけでなく、顧客の裾野も広がるものと考えられる。同社では前期末の在籍数 556 名を早期に 1,500 名まで拡大し、売上高 100 億円の達成を目指している。100 億円以上の規模にまで事業規模が拡大すれば、収益性も安定する見通しだ。

そのほかにも合併によるシナジーとして、経営の意思決定・実行の迅速化による変革スピードの加速や間接部門統合による管理コストの削減、研修センター統合による育成体制の強化及びガバナンス体制の強化が見込まれる。なお、重複コスト見直しにより、トップエンジニアリングで計上していた販管費約 7 億円（2026 年 6 月期実績）については、人材採用や研修費用など効率的に使用していく予定にしている。

なお、既存技術者の定着率向上のため、新たに評価制度を刷新した。具体的には、社員の能力（派遣単価）に連動した給与体系を導入することで、能力の高い人材の定着率が高まるような制度に見直した。定着率が高まれば採用費や教育研修費等のコスト低減にもつながるため、収益性向上要因となる。

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 9.8%増の 2,705 百万円、営業利益で同 26.3%減の 42 百万円と増収減益を見込んでいる。タイにおける派遣人数は 2026 年 3 月時点で前年同期比 4.6%増と緩やかながらも回復基調となっており、堅調な需要が続いている自動二輪車や中国系 EV メーカー向けを中心に増収が続く見通しだ。引き続き、収益重視のローコストオペレーションを継続し、黒字確保を優先して事業活動を進めていく方針だ。なお、為替前提レートは前期の 4.88 円/THB に対して 4.20 円/THB と円高を想定しているが、足元は 4.7 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。

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 9.7%減の 1,273 百万円、営業利益は同 38.7%減の 260 百万円と減収減益で計画している。前期までその他事業に含まれていた平和鉄工所が平山に吸収合併されたことで、インソーシング・派遣事業に移管となり、減収減益要因となる。同影響を除けば売上高は約 31%増、営業利益は約 28%減益と試算される。

コンサルティング事業では、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や、AI/IoT 技術を有するベンチャー企業と協業して、高付加価値型のソリューションを提供することで拡大を図っていく。また、フィジカル AI の製造現場での普及が見込まれているが、ロボットを最適制御するためのデータセットを収集するための業務についての需要拡大も見込まれており、技術者派遣事業などと連携して事業拡大を狙っている。

一方、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 386 名増の 1,917 名を目標としている。国内における労働者人口の不足を補うため、政府が特定技能制度による外国人労働者の受け入れ枠を 2024 年度から従来比 2.3 倍の 80 万人超に拡大したほか、2027 年度から主力市場の 1 つである自動車付属品製造業も新たに対象分野として追加されたことも追い風となる。一方、2027 年度より技能実習制度が廃止となり、新たに育成就労制度※が開始されることによる業績への影響が不確定なことから、利益面では保守的に計画に織り込んだ。制度変更によるマイナス影響が出なければ、増収効果により増益となる可能性が高い。

※ 技能実習制度と育成就労制度の主な違いは、「制度目的」と「転籍（転職）ルール」にある。「制度目的」では技能実習制度が技能移転による国際貢献が目的であるのに対して、育成就労制度は日本における人手不足が深刻な分野における人材育成・確保が目的であり、特定技能への移行を前提とした制度である。このため、技能実習では転籍が原則不可であるのに対して、育成就労では同一業務区分内で一定の要件を満たしていれば可能である。なお、現在の技能実習生に関しては 2027 年 4 月以降も期間が満了するまで技能実習制度での運用が継続される。

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ボ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 (IJEP)」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。2026 年 6 月期は同大学の既卒生を数名、日本に送り出した。2027 年 6 月期以降は卒業生も送り出すことになっている。なお、2018 年に協定を締結したミャンマーのマングレー工科大学では年間、数十名の卒業生を日本に送り出している。

2030 年 6 月期の営業利益目標 36 億円の達成に向け、着実に事業基盤の構築が進む

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、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。

平山ホールディングス | 2026年10月14日(水)
7781 東証スタンダード市場 | https://hirayamastaff.co.jp/ir/

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。2027年6月期業績については成長投資の実施等により当初目標を下回る可能性が高いが、グループ再編等による「稼ぐ力」の強化に取り組んできたことや、負ののれん発生益の計上等もあってROEについては当初目標の20%超を達成できる見通しだ。なお、当初目標に対する売上高の乖離要因としては、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インソーシング・派遣事業の拡大ペースが想定を下回っていること、技術者派遣事業においても人材獲得競争の激化でエンジニアの増員ペースが想定を下回ったことが主因だ。

2030年6月期の業績目標を達成するには、売上高で年率12.2%、営業利益で同16.9%伸ばしていく必要がある。売上高に関しては今後の技術者派遣事業の成長がカギを握ると見られるが、営業利益に関してはグループ再編によるシナジーが今後顕在化することや、年率10%超のペースで市場拡大が続く外国人雇用管理サポート事業の成長が見込めることもあり、射程圏内にあると見られる。また、M&Aについても引き続き成長戦略の1つとして検討している。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りない。

中期経営計画及び「VISION HIRAYAMA 2030」の経営数値目標

	26/6期	27/6期		30/6期	CAGR (26/6期～30/6期)
	実績	当初目標	計画	目標	
売上高	378億円	460億円	393億円	600億円	12.2%
営業利益	19.2億円	22億円	16.1億円	36億円	16.9%
営業利益率	5.1%	4.8%	4.1%	6.0%	-
ROE	23.1%	20%超	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による上乗せ分を織り込んでいない

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

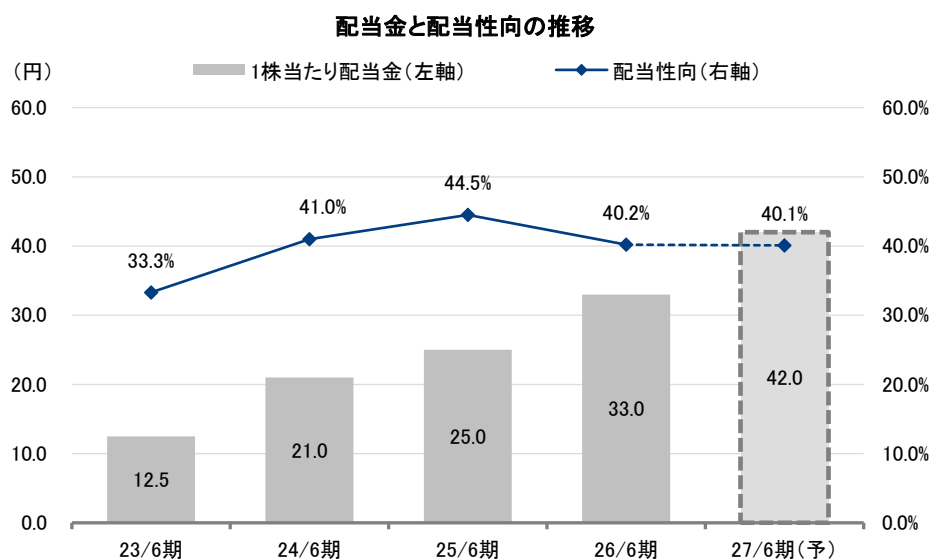
平山ホールディングス | 2026 年 10 月 14 日 (水)
7781 東証スタンダード市場 | <https://hirayamastaff.co.jp/ir/>

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、株主還元方針として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ことを基本方針としている。同方針に基づき、2026 年 6 月期の 1 株当たり配当金は前期比 16.0 円増配の 66.0 円（配当性向 40.2%）を実施した。2026 年 7 月に 1：2 の株式分割を実施しており、2027 年 6 月期の 1 株当たり配当金は株式分割後で実質 9.0 円増配の 42.0 円（同 40.1%）と 7 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



注：2026 年 7 月に 1：2 の株式分割を実施、配当金は過去遡りして修正
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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、理由のいかんを問わず、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