

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JASDAQ

企業情報はこちら >>>

2022 年 3 月 31 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>

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 6 月期第 2 四半期業績の概要	01
2. 2022 年 6 月期業績の見通し	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	10
1. 2022 年 6 月期第 2 四半期業績の概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2022 年 6 月期業績の見通し	16
2. トピックス	19
3. 中期経営計画	19
■ 株主還元策	23

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

要約

インソーシング・派遣事業を中心に受注は好調、 2022 年 6 月期業績は大幅増収増益

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にして新規顧客を開拓し成長を続けている。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。なお、2022 年 4 月の東京証券取引所市場区分見直しでは、スタンダード市場に移行する。

1. 2022 年 6 月期第 2 四半期業績の概要

2022 年 6 月期第 2 四半期（2021 年 7 月～12 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 23.1% 増の 13,411 百万円、営業利益で同 88.5% 増の 390 百万円と大幅増収増益となり、半期ベースでは過去最高を更新した。新規顧客の開拓並びに高単価な派遣案件の受注を獲得できたこと等により、主力のインソーシング・派遣事業の売上高が同 21.1% 増、営業利益が同 32.6% 増と好調に推移した。また、赤字が続いていた海外事業もタイでの派遣需要の回復と子会社統合によるコスト削減効果により黒字転換したことも増収増益に寄与した。なお、同社は 2021 年 9 月に工場のインフラ設備の保守・メンテナンスを行う日設工業（株）の株式を 37.5% 取得し、持分法適用関連会社としている。今後のスマートファクトリー化を見据えて、同社が持つ AI や IT を活用したソリューションを保守・メンテナンスサービスと組み合わせることで、新たな付加価値サービスを提供していくことが狙いとなっている。

2. 2022 年 6 月期業績の見通し

2022 年 6 月期の連結業績は売上高で前期比 12.8% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 27.8% 増の 680 百万円と期初計画を据え置いた。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 51.6%、営業利益で 57.4% と順調に推移しており、足元の受注もインソーシング・派遣事業、技術者派遣事業ともに堅調に推移していること、海外事業についても黒字基調が続いていることから計画の達成は十分可能と弊社では見ている。下期は 2023 年 6 月期以降の成長を見据えた人員の採用・育成に注力していくほか、営業拠点の増設による新規顧客の開拓にも取り組んでいく方針だ。

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

要約

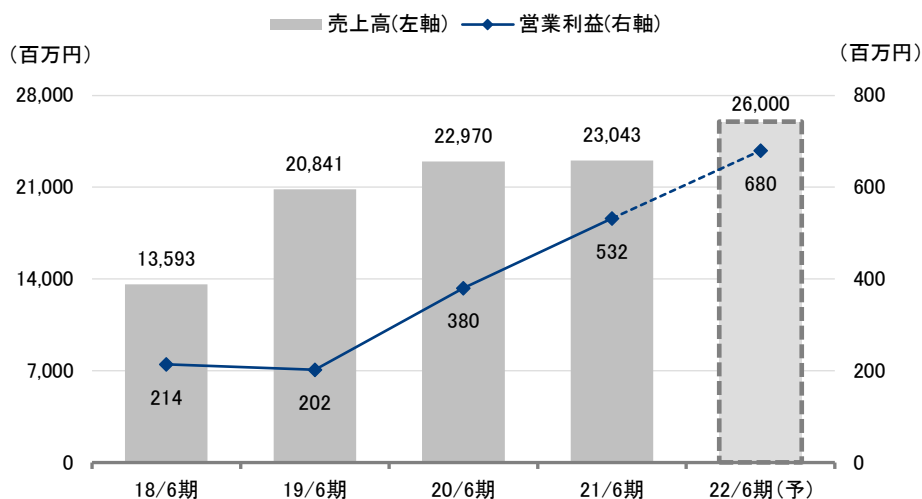
3. 中期経営計画

同社は中期経営数値目標として、2024 年 6 月期に売上高 400 億円、営業利益率 4% の達成を目指している。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（タイ）、5) サービス事業（小売、物流、介護等）顧客の拡大、の 5 点を基本戦略として取り組んでいく。同社が強みとする製造現場の改善ノウハウに IT ソリューションを組み合わせることで同業他社にはない高付加価値サービスを提供し、高成長を目指していく。また、外国人労働者の受入管理受託サービスも新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）により 2 年ほど足踏みが続いたが、外国人の入国規制緩和を受けて、今後本格的に立ち上がってくると見られる。2030 年には国内で約 640 万人の労働力が不足すると言われており、成長期待は大きい。また、現場改善のノウハウを小売や物流など非製造業以外の業種に横展開していくほか、需要が増加しているフィールドエンジニア派遣についても注力していく方針だ。人材採用と定着率の向上といった課題が払しょくできれば、2023 年 6 月期以降も高成長が続くものと予想される。

Key Points

- ・ 2022 年 6 月期第 2 四半期業績は主力のインソーシング・派遣事業がけん引し大幅増収増益に
- ・ 2022 年 6 月期の各利益は 2 期連続で過去最高業績更新を見込む
- ・ 現場改善コンサルティングに IT ソリューションを組み合わせ高付加価値サービスを創出し、2024 年 6 月期に売上高 400 億円、営業利益率 4% を目指す

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

■ 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り、品質の高いコンサルティングサービスを提供することで新規顧客の開拓や既存顧客との強固な関係を構築していることが同社の強みであり特長となっている。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）に上場を果たし、2017 年 3 月の持株会社体制への移行後は機動的な M&A に取り組みながら事業領域を拡大している。

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。その後、日用品の卸売ビジネスからの業態転換が必要と判断したことで、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ていった。また、取引先は輸出型企業が中心であったが、円高の進展に伴う海外生産シフトが続いた影響で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ようになる。なかでも、2000 年に請負工程を受注したテルモ <4543> からは、同社の信頼性や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、ピーク時には同社売上高の 52.0%（2014 年 6 月期）を占めるまで成長し、同社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 17.7%（2021 年 6 月期）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。

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、2009 年 3 月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の全株式を取得し事業領域を拡大した。また、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

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

会社概要

2014 年には海外進出を目的に、タイに HIRAYAMA (Thailand) Co.,Ltd. (以下、平山タイ) を設立し、2015 年には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。教育コンサルティング事業を行う目的で設立し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。また、2018 年に中国で現地企業と合併で設立した浙江健平企業管理コンサルティング有限公司については、2021 年 3 月に株式の一部を売却して連結対象から除外し、同年 8 月には全株式を売却した。

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。2021 年 1 月には、派遣業界向け業務一元管理プラットフォーム「HR クロス」を開発提供する (株) クロスリンクと資本業務提携契約を締結している (同社の出資比率は 10.33%)

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	中国浙江省に合併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
2021年 8月	浙江健平企業管理コンサルティングの全株式を売却
2021年 9月	日設工業 (株) に出資し、持分法適用関連会社とする

出所：有価証券報告書、ホームページ等よりフィスコ作成

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

会社概要

3. グループ会社

2022 年 6 月期第 2 四半期末（2021 年 12 月末）における連結子会社は、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、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 10 社がある。また、グループ人員数（限定正社員及び契約社員含む）は 10,007 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%
HIMARAYA MYANMAR Co., Ltd.	海外事業（会社のプログラミング、コンサルティング、雇用活動、教育）	100.0%
（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（外国人技術実習生共同受け入れ）	95.7%
（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 日設工業（株）	工場・オフィス棟のインフラ設備の保守・メンテナンス	37.5%

出所：有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

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。2022 年 6 月期第 2 四半期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 82.2%、セグメント利益の 91.9% を占める主力事業となっている。

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

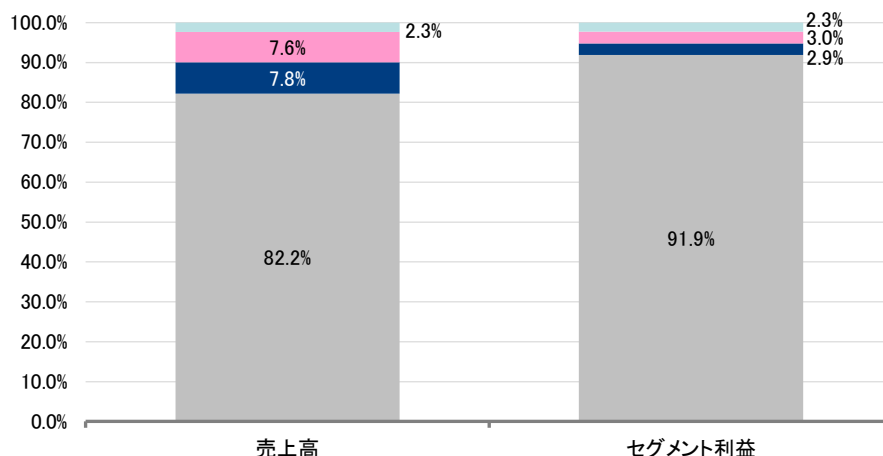
2022 年 3 月 31 日 (木)

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

事業概要

事業セグメント別構成比(2022年6月期第2四半期累計)

■ インソーシング・派遣 ■ 技術者派遣 ■ 海外 ■ その他



出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

(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。請負比率は平山が 5 割弱、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、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。2021 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い。

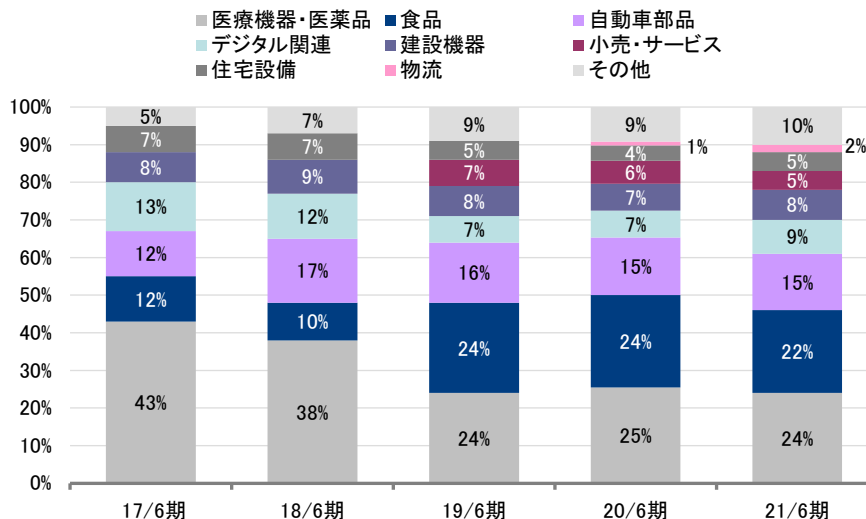
直近 5 期間の顧客業種別売上構成比によると、2019 年 6 月期より FUN to FUN をグループ化したことにより、食品の売上構成比が 10% 台から 20% 台に上昇したほか、小売・サービスが新たに加わり 2021 年 6 月期では 5% を占めている。従来、最も高かった医療機器・医薬品については 2017 年 6 月期の 43% から 2021 年 6 月期は 24% まで低下している。そのほか、2021 年 6 月期は自動車部品が 15%、デジタル関連（オフィス用品、家電等、印刷等）が 9%、住宅設備が 5%、物流が 2% となった。

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

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



注：デジタル関連については、19/6 期以前はオフィス用品として区分
出所：決算説明会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る。また、2022 年 6 月期第 2 四半期における取引稼働社数は 501 社（前年同期 469 社）となり、第 2 四半期としては過去最高を更新した。

(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。また、2021 年 6 月期までその他部門に組み入れていたデータセンター向け IT エンジニア派遣も規模が大きくなってきたことから、2022 年 6 月期より技術者派遣事業に移管している。2022 年 6 月期第 2 四半期における取引稼働社数は 110 社（前年同期は 86 社）となり、第 2 四半期としては過去最高を更新した。

(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。従来は、平山タイとその子会社である JSHR とともに製造派遣事業を行っていたが、収益力の強化を目的に製造派遣事業は JSHR へ集約し、平山タイはコンサルティング業務や外国人労務管理サービスなど高収益事業を展開していくこととなった。また、2020 年 1 月に設立した平山ミャンマーでは、ミャンマーの理工系大学生を採用・教育して、エンジニアとして日本などに送り出す出先機関の位置付けとなっている。コロナ禍の影響により日本への送り出しがストップした状況が続いていたが、2022 年以降は政府が外国人の入国制限緩和に動き始めたこともあり、ミャンマーからのエンジニアの採用も進むものと見込まれる。

事業概要

(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シーズの自動車整備、介護サービス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。コロナ禍で「スタディツアー」はストップした状態が続いていたが、Web セミナーなどを開催するなどして様々な国からの見込み顧客を開拓している。

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、現場改善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い

2. SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT 分析を用いてまとめてみる。SWOT 分析とは、企業の持つ強み「Strength」や弱み「Weakness」、外部環境における成長機会「Opportunity」や脅威「Threat」などを 4 つに区分してまとめ、組織のビジョンや事業戦略を立案する際に利用する、経営分析の一般的な手法である。

SWOT 分析

	好影響	悪影響
外部環境	<機会 (Opportunity) >	<脅威 (Threat) >
	- 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の流れが生まれつつある	- 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) >	<弱み (Weakness) >
	- 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	- 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

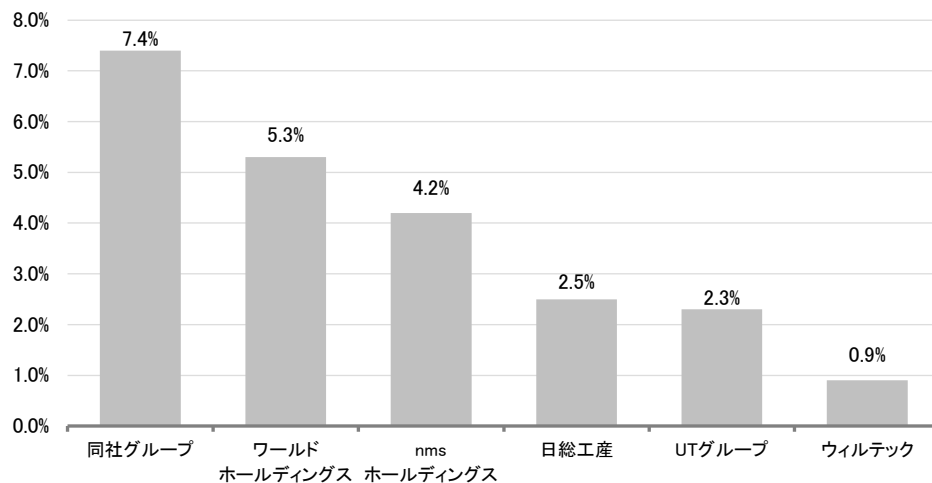
出所：取材、会社資料等よりフィスコ作成

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こと、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、政府の近い将来における労働者不足への懸念から、外国人労働者受け入れ拡大の政策や国家戦略としての製造業の国内生産回帰の流れが生まれつつあること（半導体工場の国内誘致等）から、中期的に安定成長が見込まれている。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。特にコロナ禍によって人との接触機会を減らす取り組みが製造現場でも進み、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、人材サービスの需要も減少していくことが予想される。

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>、ワールドホールディングス <2429> 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、2021 年 4 月～12 月期における製造請負・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 7.4% と同業他社よりも高い水準にある。また、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 AI などの先進技術も活用して現場改善の効果をさらに高める取り組みも進めており、こうしたソリューション提案力も同社の強みになると考えられる。

製造派遣系事業セグメントの利益率



注：2021 年 4 月～12 月までの累計実績で算出
出所：各社四半期報告書、決算短信よりフィスコ作成

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、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、中立的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。

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

事業概要

また、外国人エンジニア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、受け入れルートを確認している。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。国内で IT エンジニアの慢性的な不足が続くなか、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、採用力が弱い点が挙げられる。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。同社ではブランド力向上を図るための費用を投下していくとともに、営業・採用拠点を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。

また、事業規模や利益水準がまだ小さく固定費率が高いことから、売上変動による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い。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。同社が売上高で年間 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

2022 年 6 月期第 2 四半期業績は主力のインソーシング・派遣事業がけん引し大幅増収増益に

1. 2022 年 6 月期第 2 四半期業績の概要

2022 年 6 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高で前年同期比 23.1% 増の 13,411 百万円、営業利益で同 88.5% 増の 390 百万円、経常利益で同 51.7% 増の 404 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 30.5% 増の 212 百万円と大幅増収増益となり、売上高、営業利益、経常利益は第 2 四半期として過去最高を更新した。

コロナ禍が続く一部の事業でその影響を受けたものの、国内製造業の生産活動は回復傾向をたどり、主力のインソーシング・派遣事業を中心に売上高は好調に推移した。利益面では、増収効果に加えて請負職場での現場改善並びに受注単価の高い案件を獲得できたことにより、売上総利益率が前年同期の 17.4% から 17.9% に上昇したこと、また、DX や RPA の活用により販管費の効率化に取り組んだことが増益要因となった。営業外収支は前年同期から 45 百万円悪化したが、助成金収入が同 20 百万円減少したほか、為替差損 31 百万円を計上したことが主因となっている。

四半期業績の推移についても、2021 年 6 月期第 1 四半期の売上高 5,200 百万円、営業利益 0 百万円を底に売上高は右肩上がりに伸びており、2022 年 6 月期第 2 四半期は売上高 6,845 百万円、営業利益 265 百万円となり、売上高、営業利益ともに過去最高を更新するなど、業績は成長トレンドに入っているものとうかがえる。

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

業績動向

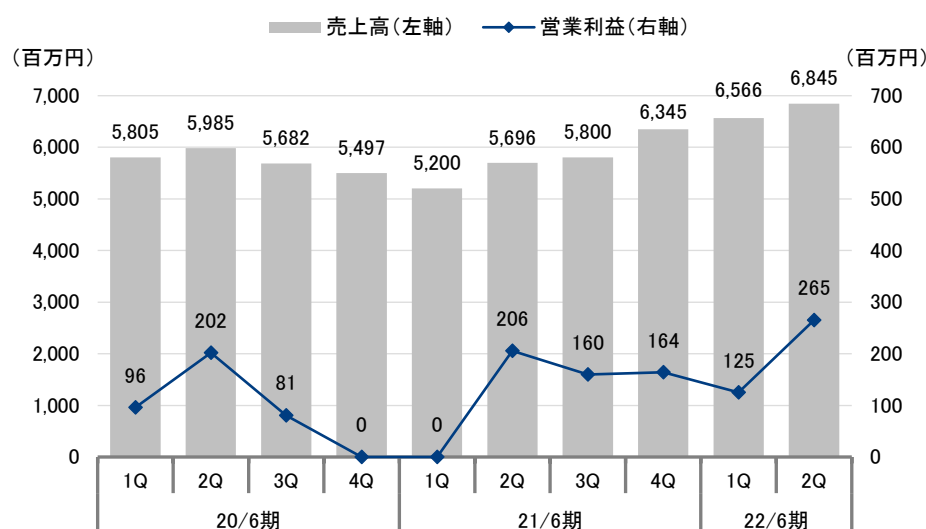
2022 年 6 月期第 2 四半期連結業績

(単位：百万円)

	21/6 期 2Q		22/6 期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	10,897	-	13,411	-	2,514	23.1%
売上総利益	1,894	17.4%	2,400	17.9%	505	26.7%
販管費	1,687	15.5%	2,009	15.0%	322	19.1%
営業利益	207	1.9%	390	2.9%	183	88.5%
経常利益	266	2.4%	404	3.0%	138	51.7%
特別損益	31	0.3%	-0	-0.0%	-32	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	162	1.5%	212	1.6%	49	30.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期業績の推移



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、技術者派遣事業、海外事業ともに 2 ケタ増収に

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績（連結）

（単位：百万円）

セグメント別売上高	21/6 期 2Q	22/6 期 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
インソーシング・派遣	9,099	11,023	1,924	21.1%
技術者派遣	848	1,050	202	23.8%
海外	627	1,024	396	63.2%
その他	321	313	-8	-2.6%

セグメント別利益	21/6 期 2Q	22/6 期 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
インソーシング・派遣	576	764	187	32.6%
技術者派遣	23	24	1	4.7%
海外	-49	24	73	-
その他	4	19	14	300.0%

出所：四半期報告書よりフィスコ作成

(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年同期比 21.1% 増の 11,023 百万円、セグメント利益は同 32.6% 増の 764 百万円となった。主力の医療機器分野が顧客先の増産に伴い堅調に推移したほか、自動車部品分野を中心に新規取引先を順調に獲得できたことが増収要因となり、概ね計画どおりの売上高となった。取引稼働社数については前年同期の 469 社から 501 社に増加している。利益面では、現場改善による利益率の向上並びに受注単価の高い案件を獲得できたことが増益要因となり、営業利益率も前年同期の 6.3% から 6.9% に上昇した。

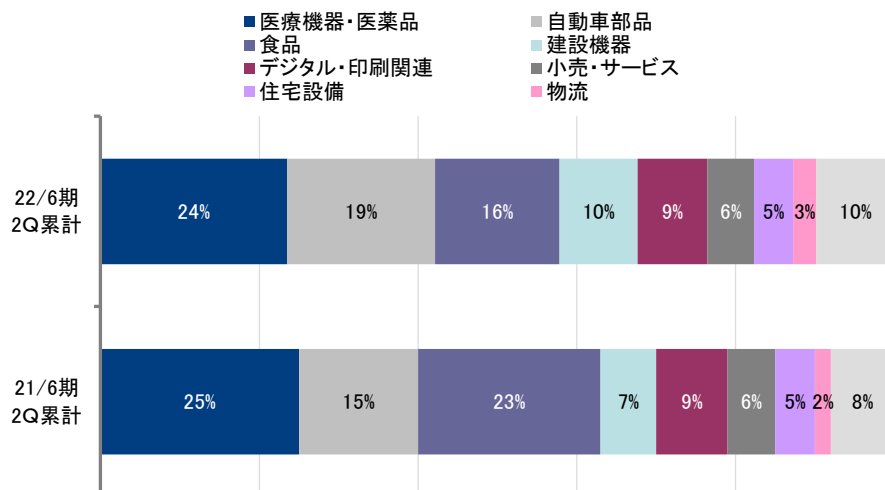
なお、業種別の売上構成比で見ると、医療機器・医薬品は前年同期の 25% から 23% に、食品が同 23% から 16% にそれぞれ低下した一方で、自動車部品が同 15% から 19%、建設機器（農業機械含む）が同 7% から 10%、物流が同 2% から 3% とそれぞれ上昇している。売上高に換算すると食品向けが減少した以外はすべての業種で増収となっている。自動車部品については、トヨタグループの部品メーカーとの取引シェアが拡大し、建設機器では農機具メーカーからの受注が好調だった。物流については EC 市場拡大を追い風に売上を伸ばしている。一方、食品についてはコロナ禍やオリンピック・パラリンピック開催により、外食業界の売上低迷が続いた影響により微減収となっている。また、売上高に占める請負比率については派遣需要の拡大もあって若干低下し、平山で 5 割弱の水準となっている。請負案件は日本人と外国人技能実習生をチームに行っているため、外国人技能実習生の訪日が制限されていることも影響していると見られる。Fun to Fun については食品向けが低迷したものの、物流やホテル、小売業向けが好調に推移した。

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

業績動向

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 23.8% 増の 1,050 百万円、セグメント利益は同 4.7% 増の 24 百万円となった。IT 関連技術者を中心に需要は旺盛で、稼働率は 99% とほぼフル稼働の状況となっている。特にデータセンター向け IT エンジニア派遣の売上については前年同期の 118 百万円から 246 百万円と 2 倍以上に増加した※。また、取引稼働社数についても前年同期の 86 社から 110 社に増加した。

※ IT エンジニア派遣事業については 2021 年 6 月期までその他事業セグメントに含めていたが、売上規模が大きくなったため 2022 年 6 月期より技術者派遣事業に移管した。

一方、利益面ではコロナ禍後の業容拡大に向けて人員を増員したことや教育費の増加があったものの、2021 年 6 月期より利益化した IT エンジニア派遣部門が貢献し増益を確保した。同社ではエンジニアの慢性的な不足から、経験者だけでなく未経験者を採用し、社内で教育してエンジニアに育成する取り組みを進めている。

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前年同期比 63.2% 増の 1,024 百万円、セグメント利益は 24 百万円（前年同期は 49 百万円の損失）となった。売上高の 9 割超を占めるタイではコロナ禍が続くなかで経済動向はマイナス成長から回復基調に転じ、同社グループの派遣需要も回復に転じたことが増収要因となった。

利益面では、前期からの受注単価の引き上げと高利益率案件の獲得に注力するとともに、効率的な運営体制を構築したことが改善要因となった。タイの子会社 2 社のうち、製造派遣事業を JSHR に集約化し、平山タイについてはコンサルティング業務など高収益事業に特化したことで、間接部門のコスト削減が進んだ。

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

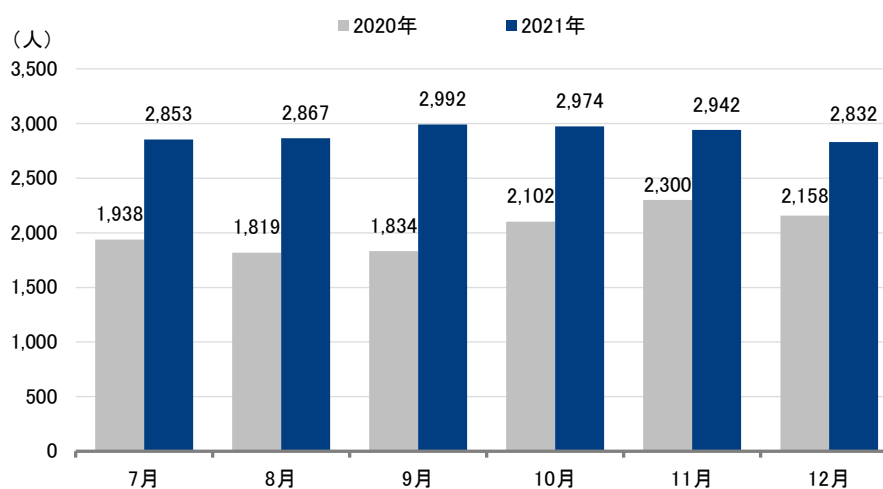
2022 年 3 月 31 日 (木)

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

業績動向

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、既に第 3 四半期の業績（タイ子会社の 2021 年 10 ～ 12 月に相当）については確定している。タイの派遣稼働者数で見ると前年同期比 33.4% 増と堅調に推移しており、第 3 四半期も利益基調が続くものと見込まれる。タイの派遣事業については当面、利益を優先した事業運営を進めていく計画となっている。

タイにおける同社グループ派遣人数



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) その他事業

その他事業の売上高は前年同期比 2.6% 減の 313 百万円、セグメント利益は同 300.0% 増の 19 百万円となった。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は、コロナ禍の影響により低迷が続いたものの、Web セミナー及びリモート指導事業の取り組みを推進したことで、2021 年 9 月以降は国内外からの引き合いが増加しており、現場改善コンサルティングについては国内製造関連に加えて、これまでほとんど取引がなかった中近東、アフリカや東南アジアを中心に顧客開拓が進み、売上高に寄与し始めている状況にある。

利益面では、外国人雇用管理サポート事業が外国人の入国制限があるなかで事業戦略の修正と経費削減による収益改善に取り組んだことや、収益率の高い訪問型現場改善コンサルティング事業が 9 月以降回復してきたことにより増益となった。

有利子負債の削減により、財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2022 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 88 百万円増加の 8,262 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形及び売掛金が 192 百万円増加した一方で、現金及び預金が 536 百万円減少した。固定資産では無形固定資産が 20 百万円減少した一方で、有形固定資産が 136 百万円増加したほか、貸倒引当金が 110 百万円減少（増加要因）した。

負債合計は前期末比 16 百万円減少の 4,967 百万円となった。未払金が 156 百万円、未払法人税等が 217 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 174 百万円減少した。また、純資産は前期末比 104 百万円増加の 3,295 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が 81 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 39.0% から 39.9% に上昇し、有利子負債比率は前期末の 17.1% から 11.9% に減少するなど改善傾向が続いている。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は前期末比 361 百万円減少したものの 2,954 百万円と事業活動を進めていくうえで問題のない水準にあり、財務内容は健全な状態にあると判断される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/6 期	20/6 期	21/6 期	22/6 期 2Q	増減
流動資産	6,501	6,360	7,154	6,929	-224
（現金及び預金）	3,592	3,514	3,882	3,345	-536
固定資産	1,204	1,011	1,020	1,333	312
総資産	7,706	7,372	8,174	8,262	88
流動負債	3,210	3,015	3,764	3,780	16
固定負債	1,724	1,470	1,219	1,187	-32
負債合計	4,934	4,485	4,984	4,967	-16
（有利子負債）	1,205	855	565	391	-174
純資産	2,771	2,887	3,190	3,295	104
【経営指標】					
（安全性）					
自己資本比率	35.7%	38.9%	39.0%	39.9%	0.9pt
有利子負債比率	43.8%	29.8%	17.7%	11.9%	-5.8pt
ネットキャッシュ（百万円）	2,387	2,658	3,316	2,954	-361

出所：決算短信よりフィスコ作成

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2022 年 6 月期の各利益は 2 期連続で過去最高業績更新へ

1. 2022 年 6 月期業績の見通し

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 12.8% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 27.8% 増の 680 百万円、経常利益で同 5.3% 増の 680 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 1.6% 増の 420 百万円と期初計画を据え置いた。売上高は 11 期連続増収となり、各利益も過去最高益を連続更新する見通しだ。2022 年に入ってコロナ禍やウクライナ情勢の緊迫化による原油価格の高騰などにより、景気の先行き不透明感が強まっているものの、第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率が売上高で 51.6%、営業利益で 57.4% と順調に推移していることや、年明け以降の受注トレンドに変化は見られないことから、会社計画の達成は十分可能と弊社では見ている。なお、経常利益の増益率が営業利益よりも小さくなっているのは、前期に計上した助成金収入 76 百万円や為替差益 29 百万円がなくなること前提としているためだ。

2022 年 6 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/6 期		22/6 期		前期比	2Q 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	23,043	-	26,000	-	12.8%	51.6%
営業利益	532	2.3%	680	2.6%	27.8%	57.4%
経常利益	645	2.8%	680	2.6%	5.3%	59.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	413	1.8%	420	1.6%	1.6%	50.5%
1 株当たり利益 (円)	120.80		116.40			

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

セグメント別業績見通し (連結)

(単位：百万円)

セグメント別売上高	21/6 期	22/6 期 (予)	前期比	22/6 期 2Q 累計	進捗率
インソーシング・派遣	19,032	21,100	10.9%	11,023	52.2%
技術者派遣	1,471	1,760	19.6%	1,050	59.7%
海外	1,589	1,710	7.6%	1,024	59.9%
その他	949	1,430	50.7%	313	21.9%
合計	23,043	26,000	12.8%	13,411	51.6%

セグメント別利益	21/6 期	22/6 期 (予)	前期比	22/6 期 2Q 累計	進捗率
インソーシング・派遣	1,594	1,747	9.6%	764	43.7%
技術者派遣	43	3	-93.0%	24	800.0%
海外	-44	10	-	24	240.0%
その他	-43	0	-	19	-
調整額	-1,017	-1,080	-	-440	-
合計	532	680	27.8%	390	57.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

今後の見通し

(1) インソーシング・派遣事業

インソーシング・派遣事業の売上高は、前期比 10.9% 増の 21,100 百万円、セグメント利益は同 9.6% 増の 1,747 百万円と増収増益基調が続く見通し。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 52.2%、セグメント利益で 43.7% となっており、営業利益の進捗がやや低いものの、足元の受注状況が順調に推移していることから下期にキャッチアップできる見通しだ。今後の取り組み方針としては以下の 3 点を挙げている。

a) 既存取引先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を推進

製造業向けに関しては医療機器や輸送用機器、建設機械分野等の既存取引先のニーズに対応しつつ、特定の業種に偏らない顧客ポートフォリオの構築を進めていく。サービス業では小売・物流関連など需要が底堅い業種を中心に売上規模の拡大を図っていく方針だ。また、製造現場での外国人特定技能等のグローバル人材活用を提案し、派遣から請負への転換を推進していくほか、IoT や AI などデジタル技術を活用したソリューションの提案や、フィールドエンジニア派遣にも注力していく方針だ。フィールドエンジニアとは機械設備の保守・メンテナンスを行う職種で、人材不足により需要が増加基調にある。受注単価も一般派遣と比べて高いことから、売上増に寄与するものと考えられる。

b) 現場改善コンサルティングを積極展開し、生産請負現場の収益性を改善

製造業向けの請負現場での現場改善コンサルティングを推進し、収益性の改善を図っていく。

c) 採用強化と定着率の向上

売上拡大に向けて人員の増強を積極的に進めていく。2022 年春の新卒採用については、約 500 名と前年の 413 名を上回る見込みとなっている。今後も採用力を強化するためブランド力の向上に取り組むほか、営業・採用拠点の増設により採用エリアを広げていく。また、定着率の向上施策として、無期雇用をベースとした安定した雇用環境を提供するとともに、キャリア形成支援制度により、社員 1 人ひとりにマッチした仕事にチャレンジできる環境・機会を提供していくほか、社内コミュニケーションの活性化により会社・社員同士のつながりを醸成しながら、「明るく楽しい職場づくり」に取り組んでいくとしている。

(2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比 19.6% 増の 1,760 百万円、セグメント利益は同 93.0% 減の 3 百万円を計画している。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 59.7%、セグメント利益で 800% と高い進捗率となっているが、これはその他の事業セグメントに組み入れていた IT エンジニア派遣事業を、2022 年 6 月期より技術者派遣事業に移管した影響が大きい（期初計画段階ではその他の事業セグメントに計上）。IT エンジニア派遣事業（2022 年 6 月期第 2 四半期売上高 246 百万円、営業利益 13 百万円）を除いた進捗率で見ると売上高は 45.7% となる。一方、セグメント利益は 11 百万円となり、通期計画を超過する見通しとなっている。

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

今後の見通し

今後の取り組みとしては以下の 3 点に注力していく方針だ。

a) 既存領域の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を推進

既存技術者を対象に技術研修の強化によるスキルアップ及びスキルシフトを行い、高スキル技術者として育成を進めていく。また、IT、AI など需要が旺盛な分野の顧客開拓を図るべく、中途採用を強化していく。

b) 新卒・中途採用の強化、定着率の向上

2022 年春の新卒採用者数は前年の 31 名から 50 名以上を目指しており、順調に推移している。中途採用についても 50 名を目標に取り組んでいる。採用環境は引き続き厳しいが、費用をかけてでも採用力の強化を図っていく方針だ。また、未経験者の採用、教育によるエンジニアの増員にも継続的に取り組んでいく。同社によると技術者派遣市場では人材獲得競争が激しいこともあり、離職率が 10% 超と高いことが課題となっている。こうした課題を解決するため、同社は社内コミュニケーションの活性化や、技術者のキャリア可視化と教育研修、適正な技術者配置を行うことでモチベーションのアップを図り、定着率の向上を目指している。当面の目標として、離職率で 8% 程度（製造派遣と同程度）を目指していく。

c) コロナ禍を契機に加速する DX 需要を取り込むべく IT エンジニア派遣の規模拡大を目指す

(3) 海外事業

海外事業の売上高は前期比 7.6% 増の 1,710 百万円、セグメント利益は 10 百万円（前期は 44 百万円の損失）を計画している。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 59.9%、営業利益で 240% と利益面では通期計画を超過している。第 3 四半期もタイにおける製造派遣事業が堅調に推移したこと、第 4 四半期も特段の落ち込みは見られなかったことから売上高、利益ともに会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。海外事業に関しては今後も引き続き、収益性を重視した事業展開を進めていく方針となっている。

(4) その他事業

その他事業の売上高は前期比 50.7% 増の 1,430 百万円、セグメント利益は 0 百万円（前期は 43 百万円の損失）を計画している。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 21.9% と低くなっているが、前述したとおり IT エンジニア派遣を技術者派遣事業に移管したことによる。同事業を含めた進捗率で見ると 39.1% となるが、それでも進捗が低くなっているのは外国人の入国制限が続いたことにより、外国人就労支援サービスの売上高が計画を下回っているためだ。

一方、セグメント利益については IT エンジニア派遣事業を除いたベースでも第 2 四半期で 19 百万円と利益化しており、通期計画を上回る進捗となっている。2021 年 9 月以降、国内での現場改善コンサルティングの引き合いが増えてきていることや、そのほかの子会社の収益改善が進んだことが要因となっている。このため、通期でも利益ベースでは計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

外国人就労支援サービス事業では、外国人実習生、特定技能、技術人材の受託目標 1,000 人に対して、受注残も含めて 80% 程度の進捗となっている。政府の入国制限緩和策によって受注残の解消も含めて、同事業の収益回復が期待される。また、現場改善コンサルティングサービス事業については、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を図り、新規顧客の開拓を進めていく。また、「スタディツアー」については Web セミナーの開催等により、様々な地域にネットワークが広がってきており、コロナ収束後の収益回復が期待できる状況となっているという。

工場インフラ設備の保守・メンテナンスを行う 日設工業を持分法適用関連会社化し、 インソーシング・派遣事業とのシナジーを狙う

2. トピックス

同社は 2021 年 9 月に日設工業の株式の 37.5% を取得し、持分法適用関連会社とした。日設工業は愛知県刈谷市に本社を置き、トヨタ自動車関連グループを主要顧客としている。主に、工場やオフィス棟などの配管設備の設計・施工、メンテナンス業務を行っており、空調設備工事などの実績もある。従業員数は 30 名で、2021 年 2 月期の業績は売上高で 1,205 百万円、当期純利益で 149 百万円と安定している。

今後は同社が持つ AI や IoT のソリューションと日設協業が持つメンテナンス業務のノウハウを組み合わせることで、工場インフラ設備のメンテナンス業務において生産性の高いサービスを提供し、顧客開拓を進めていくことを狙っている。従来、製造業向けには製造現場への請負・派遣と、一部バックオフィスに対する BPO サービスを手掛けるにとどまっていたが、インフラ設備のメンテナンス業務への展開により、事業基盤を拡大していく方針だ。

現場改善コンサルティングに IT ソリューションを組み合わせ 高付加価値サービスを創出し、2024 年 6 月期に売上高 400 億円、 営業利益率 4% を目指す

3. 中期経営計画

同社は中期経営数値目標として、2024 年 6 月期に売上高 400 億円、営業利益率 4% の達成を目指している。売上高は今後 3 年間で年率 20% 成長となり、2024 年 6 月期の事業セグメント別売上高は、インソーシング・派遣事業で 292 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、M&A で 28 億円を計画している。また、営業利益は 2021 年 6 月期比で約 3 倍の 16 億円を目指す。

市場環境の前提として、コロナ禍の影響やウクライナ情勢等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、技術者派遣市場はともに安定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のほか、非製造業分野の流通・店舗運営部門へと領域を拡大していく。事業領域の拡大に当たっては、従来の強みである現場改善力に加えて、AI や IoT 技術、RPA などの IT ソリューションを組み合わせることで付加価値の高いサービスを提供し、競合他社との差別化を図っていく戦略だ。こうした取り組みにより新規顧客の開拓、並びに取引シェアを拡大し、事業規模を拡大していく。前述した日設工業への資本参加もこうした戦略の一環と位置付けることができる。

なお、付加価値サービスとして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 2,000 名 (前年同期は 1,500 名弱) まで増加している。導入ペースを加速していくため、今後は販売パートナーとの協業による拡販も検討しており、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 1 人当たり 600 円 (税別) のため、1 万人が登録すれば年間売上高は 72 百万円となる。そして、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。同ツールの収益への直接的な寄与は軽微だが、安全な職場環境づくりに取り組んでいることから新規顧客開拓の際のフック役として期待される。

(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

大企業を中心にスマートファクトリー化に取り組む動きが増え始めており、製造現場で IoT や AI 技術の導入が進むと同時に、こうした技術を活用できる専門のノウハウを持ったフィールドエンジニアの需要も増加傾向にある。このため、同社はフィールドエンジニア派遣についても強化していく計画で、人材採用については国内だけでなく、ミャンマーやベトナムの大学との連携により海外学生の採用も今後、積極的に進めていく予定だ。さらには、中小規模のエンジニア派遣会社の M&A も視野に入れている。こうした IT ソリューションを製造現場で上手く活用し、導入効果を高めていくためには、エンジニアだけでは難しく、製造現場を熟知している同社のような存在が一緒になり考えることでより効果が発揮できることから、M&A によるシナジーは大きいと同社では見ている。

なお、人員採用計画について見ると、国内の新卒採用は 2022 年春の 500 名 (うち、技術者 100 名) から、2024 年春に 1,000 名に、中途採用については現状の年間 2,000 名弱から 3,000 名に拡大することを目標としている。また、外国籍技術者については、年間 100 名程度を採用していく計画となっている。

平山ホールディングス

7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)

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

今後の見通し

エンジニア人材の教育と領域の拡大



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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

外国人労働者の入国制限緩和の動きが出始めたことで、子会社の平山 GS で展開する外国人労働者受入管理受託サービスの成長が見込まれている。国内の労働力人口は減少傾向が続いており、2030 年には約 640 万が不足するという予測もあり、こうした不足分を外国人労働者で一定数賄っていく必要があるためだ。

同社は、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、これら外国人労働者の受入先となる中堅・中小企業の開拓を進めている。また、受入先の企業では、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し、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。受入実習生の数としては、技能実習の業種を拡大していくことで短期的に年間 300 名、中期的に 1,000 名を目標とし、将来的に業績に貢献していくものと予想される。

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

外国人技能実習生及び新資格（特定技能制度）の拡大

入国管理法改正に伴うビジネスチャンス
特定技能：5年間で34.5万人

1 送出し

ベトナム・フィリピン・ミャンマー・インドネシアの
四か国で送出し機関と提携しネットワーク構築



4 帰国後 就職支援

日本で習得した技術・技能を
活かせる分野・企業への就職支援

2 受入支援

- ・平山GSを通して受入れ先開拓
- ・中堅中小企業の顧客を拡大

製造	農業	介護
販売	宿泊	外食

3 教育・研修、 受入・労務管理業務受託

- ・入国前・入国後の研修・教育システム提供
- ・早期実習定着をサポート

日本語教育
ビジネスマナー研修
技能研修

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) 国内の人材ビジネスパッケージを横展開（タイ）

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、3,000名規模の派遣を行っている。また、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のニーズはあるため、市場環境が好転すれば再開するものと見られる。

(5) サービス事業（小売、物流、介護等）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、ホテル向けを強化していく方針で、外国人労働者も積極的に活用しながら売上拡大を図っていく戦略となっている。

また、平山では、2022年6月期より介護派遣サービスを開始している。大松サービスで運営する介護施設をベースに、東南アジアから採用した外国人の教育研修を行い、平山において派遣していく。外国人の入国制限が続いていることからまだ規模は小さいものの、今後も介護スタッフの人材不足は続くことから、成長ポテンシャルは大きい。同社では3年後に介護人材で300名の外国人スタッフの育成を目標としている。

平山ホールディングス
7781 東証 JASDAQ

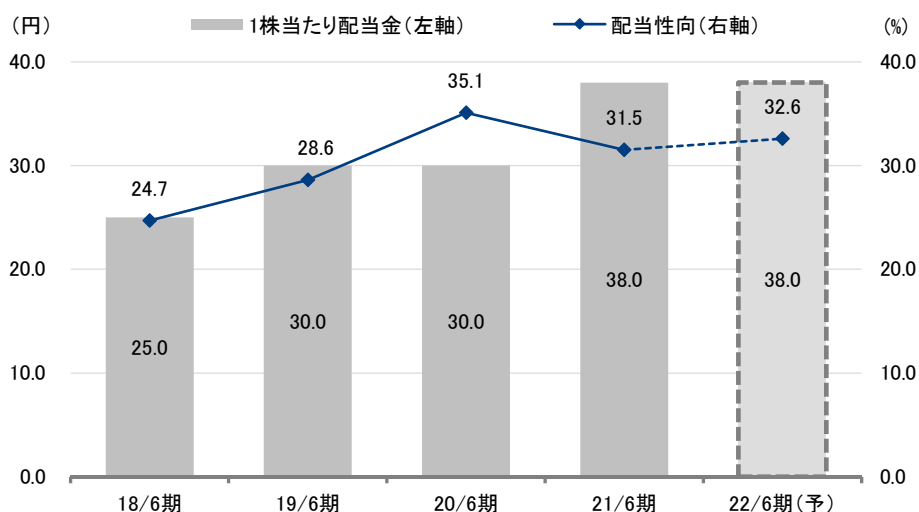
2022 年 3 月 31 日 (木)
<https://www.hirayamastaff.co.jp/ir/>

株主還元策

**株主還元の充実を図るため配当性向は 25% から 30% 超に変更。
連結ベースの総還元性向 50% 以内を目途に
自己株式の取得も機動的に実施**

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、一層の株主還元の充実を図るため 2022 年 6 月期より連結配当性向の目安を 25% から 30% 超に引き上げ、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た。株価水準や財政状況も勘案して、適宜、自己株式の取得なども検討していくことにしている。2022 年 6 月期の 1 株当たり配当金は同方針に基づき、前期比横ばいの 38.0 円（配当性向 32.6%）を予定している。また、2021 年 12 月に自己株式の取得を発表（取得総額 76 百万円、取得株数 3 万株を上限、取得期間は 2021 年 12 月 21 日から 2022 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% 弱となる見通した。2022 年 2 月末時点の取得状況は取得株式数で 1 万 6 千株、取得増額で 19 百万円となっている。

配当金と配当性向の推移



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・表示したものです。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、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp