

2013年5月31日（金）

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

■高度な設計・開発の分野に人材を派遣する 「技術商社」

ジェイテック<2479>は、「技術商社」を標榜する、機械、電気・電子機器、ソフトウェアに関する設計・開発の技術者の人材派遣や、それら設計・開発の請負を行っている企業。同社の「商材」は人材である。技術者を正社員や契約社員として常時雇用する「特定派遣」を主な事業としており、スキルの高い人材を豊富に抱えているのが特徴である。このようなハイクラスな人材を確保することによって、主要なクライアントとなる国内の大手製造業の新技术に係る中核部分の開発など、最高レベルの研究・開発分野に人材を送り込むことができる。そしてこれが、他社との差別化を実現する大きな強みになっているといえよう。一方、子会社では、仕事に応じて雇用契約を結ぶ「一般派遣」も手掛けており、主要なクライアントの要望に応じて臨機応変に派遣できる体制も整えている。

2013年3月期の連結業績は、自動車メーカーなどの需要が堅調に推移した上、3年前に雇用した60人を超える新卒社員が本格的に戦力となり、売上高、利益ともに増加。さらに、LIXILグループ<5938>の子会社LIXILより2012年10月に株式の82%を取得した、建設技術者派遣業のエル・ジェイ・エンジニアリングが収益に大きく貢献し、売上高で前期比27.2%増の2,690百万円、経常利益で同36.3%増の66百万円と2ケタの増収増益を達成。リーマンショックによる業績の悪化から脱し、V字復活を果たした。

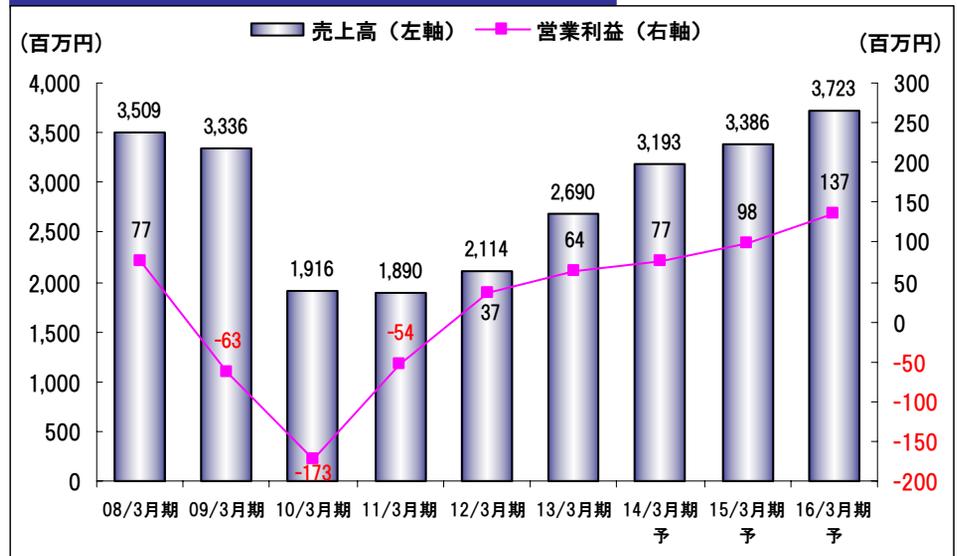
2014年3月期も豊富な技術者需要が見込めるうえ、エル・ジェイ・エンジニアリングが通期にわたり収益に貢献することから、売上高で前期比18.7%増の3,193百万円、経常利益で同18.4%増の78百万円と、2012年3月期から3期連続となる2ケタの増収・経常増益を見込んでいる。

今後3年程度の中期的な展望も明るく、安定成長が見込まれる。クライアントとなる大手製造業に対しては、高度な構造体設計や新技术の開発分野における派遣需要が高まる見通しだ。利益面で見ると、リーマンショック時に低下した受注単価が景気回復につれて徐々に上昇中。さらに、同業他社と比べて技術者が若いことから、経験の蓄積により、年々、単価が上昇する傾向にある。新卒採用も年間40人をコンスタントに確保する計画で、既存事業だけでも、売上高・利益ともに堅調な伸びを達成できそう。M&Aも活発に展開する計画。同じ業種ばかりでなく、技術を切り口にした異業種の人材派遣会社の買収も検討し、企業規模の拡大も図っていく。

■Check Point

- ・独自の育成システムで「商材」たる人材をさらに差別化
- ・2013年3月期はテクノロジストの4項目全てが好転し大幅増収増益
- ・今期は子会社寄与と既存事業拡大で3期連続の2ケタ増収経常増益へ

業績推移と中期経営計画



■ 会社概要

全国に12拠点をもち国内のあらゆる地域でのニーズに対応

(1) 会社沿革

同社は、現代表取締役社長である藤本幸之助氏の父であり元会長の藤本彰氏が1996年8月に東京都大田区で創業。彰氏は技術者派遣の国内最大手であるメイテック<9744>に約12年間勤務した後、独立して同社を設立した。

設立当初は関東圏を中心に事業を拡大していたが、2000年8月には名古屋と大阪にも営業所を設置し、事業エリアを東海と関西地区にも広げた。

2003年8月には仙台市に事業所を開設。東北地区でも事業を本格的に開始した。また、2005年4月には福岡に事業所を開設し、九州地区にもビジネスを拡充。さらに、2006年9月には札幌にも拠点を設けた。

現在では全国に12拠点をもち、国内のあらゆる地域でのニーズに対応できる体制を整えているが、特に大手製造業の集積する関東、東海、近畿の3エリアでのビジネス展開を積極的に推進している。現在、売上高の88.8%をこの3つのエリアで確保している。

上場は2006年4月。大阪証券取引所の「ヘラクレス（現ジャスダック）」に上場した。優秀な人材確保と信用向上が主な目的であった。

■会社概要

子会社であるジオトレーディングは2007年10月に設立。さらに、LIXILの子会社の建設技術者派遣会社、トステム・エンジニアリング・オフィス（現エル・ジェイ・エンジニアリング）について、2012年10月に株式の82%を取得。現在は、ジェイテック本体とこれら2つの子会社の合計3社で同社グループを構成している。

藤本幸之助氏は、2010年6月代表取締役社長に就任。同社入社前には本田技研工業<7267>の研究機関である本田技術研究所の研究員として約6年間を過ごしている。自らが技術者であることから、日本の技術者の長所も短所も身を持って熟知。「日本の技術者はコスト意識が低い」という考えから、「経営能力も併せ持つ技術者の育成」に取り組んでいる。

会社沿革

沿革	
1996年 8月	東京都大田区に人材派遣会社として株式会社ジェイ・テックを設立
1996年10月	東京営業所を開設
1997年10月	浜松営業所を開設
1999年 8月	東京都中央区八重洲に本社を移転
1999年 8月	株式会社ジェイテックに社名変更
2000年 7月	宇都宮営業所を開設
2000年 8月	東海支社（現 名古屋営業所）を開設
2000年 8月	関西支社（現 大阪営業所）を開設
2003年 8月	仙台営業所を開設
2003年 8月	横浜営業所を開設
2003年 9月	大宮営業所を開設
2004年 4月	韓国ソウル市に連結子会社株式会社ジェイテック・エンジニアス・カンパニーを設立
2005年 4月	福岡営業所を開設
2006年 4月	株式会社大阪証券取引所ニッポン・ニュー・マーケット-「ヘラクレス」に株式上場
2006年 9月	札幌営業所を開設
2006年 9月	金沢営業所を開設
2006年 9月	水戸営業所を開設
2007年10月	連結子会社株式会社ジオトレーディングを設立
2008年 1月	松本営業所を開設
2010年 1月	株式会社ジェイテック・エンジニアス・カンパニーを解散
2010年10月	市場統合に伴ない、大阪証券取引所JASDAQ（グロース）に株式上場
2011年 1月	プライバシーマーク取得（認定番号：10862148（01）号）
2011年 1月	本社内に大宮営業所を移転統合し、従来の東京営業所は東京第一営業所へ、大宮営業所は東京第二営業所へ名称変更
2012年 1月	東京都中央区京橋に本社を移転
2012年10月	トステム・エンジニアリング・オフィス株式会社の株式82%を株式会社LIXILより取得し連結子会社化（現社名：株式会社エル・ジェイ・エンジニアリング）
2012年10月	東京第一営業所と東京第二営業所を統合し東京営業所へ名称変更

大手製造業の開発部門・設計部門への人材派遣が中心

(2) 事業概要

技術者派遣に特化した人材派遣及びプロジェクトの請負業務を展開。売上の約98%を特定派遣が占める。特定派遣は、国内の大手製造業を主なクライアントとし、開発部門・設計部門といった技術開発の中核分野への人材派遣が中心となっている。一方、子会社であるジオトレーディングでは、一般派遣事業も展開。こちらは、短期の開発案件のための派遣や開発業務の請負、さらには、製造現場への人員派遣なども行っている。

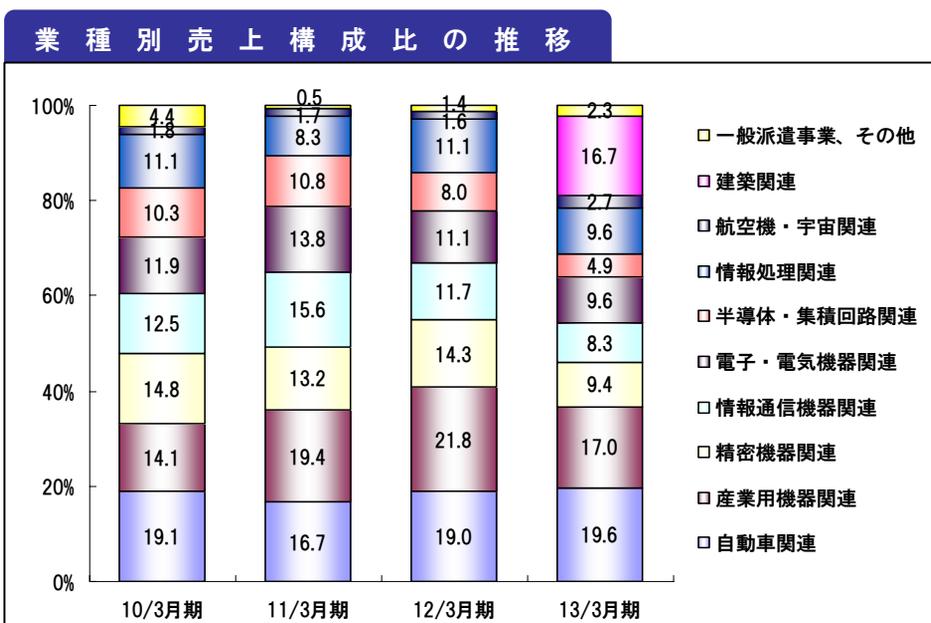


■会社概要

さらに、ソフトウェアに関しては、Java言語を使ったウェブアプリケーションの自社開発、Androidによるアプリケーション開発や組込ソフトの自社開発も行っているほか、人材ビジネスとしては、派遣・請負ばかりでなく、技術者の職業紹介事業も行っている。

派遣先の主な分野は、機械設計、電気・電子設計、ソフトウェア開発。クライアントの業種としては、自動車関連、航空機・宇宙関連、産業用機械関連、精密機器関連、情報通信機器関連、電子・電気機器関連、半導体・集積回路関連、情報処理関連、建築関連などとなっている。

2013年3月期の業種別売上構成比では、自動車関連で19.6%、産業用機器関連で17.0%、精密機器関連で9.4%、情報通信機器関連で8.3%、電子・電気機器関連で9.6%、半導体・集積回路関連で4.9%、情報処理関連で9.6%、航空機・宇宙関連で2.7%、建築関連で16.7%となっている。



「技術商社」を標榜することもあり、人材は同社の“資産”であり“商材”である。特にクライアントの研究開発部門の中核を担う分野への派遣が中心となるため、高度なスキルを持つ優秀な人材の確保と育成が同社の成長のカギを握っている。

人材確保に関しては、リーマンショックによる業績の悪化時においても新卒採用を進めるなど、積極的である。2015年3月期を最終年度とする3か年計画においても、人材確保を最重要戦略に位置付けており、年間35-40人の新卒・中途採用を計画している。

また、従来 of 事業領域はもちろん、それとは異なった技術領域へのM&Aも行うことによって、人材確保を行う方針も打ち出している。同社のビジネス領域は、設計や新技術の基盤開発が中心となるため、業種は異なっても、必要とされる基本スキルは同じと考えられるためである。異業種の技術者をグループ内に取り込むことで、事業領域の拡大はもちろん、技術者同士の交流促進によって、シナジーが期待できると同社は考えている。



独自の育成システムで「商材」たる人材をさらに差別化

(3) 人材育成

一方、人材育成に関しては、新入社員研修はもちろん、戦力として一人前になった後も定期的に研修を行っている。テクノロジストとしてのスキル向上だけでなく、経営者としてのセンスを身につけさせる教育プログラムを実施しているのが特徴である。

まず、新入社員研修においては、テクノロジストとしてのスキル教育のほか、社会人としてのマナー研修や、グループワーク、プレゼンテーションといったカリキュラムを組み入れることで、コミュニケーション能力の向上にも力を入れている。さらに、社外留学制度も取り入れており、国内外の大学院やビジネススクールで勉強ができる。期間中の給与は全額保証されるうえに勉強に必要な費用も全額、会社が負担している。

また、技術者として現場に出るからは、営業担当者が必ず付き、技術分野ごとに専任の技術担当者も置いて教育や指導を行う。その他に、特に優秀で、かつ経験を積んだ技術者は「リーダーテクノロジスト」と呼ばれているが、このリーダーテクノロジストは先輩のテクノロジストとともに指導をおこなっている。つまり、営業担当者、技術担当者、リーダーテクノロジスト及び先輩テクノロジストの3方面から教育や指導を受けられる体制となっているのである。

営業担当者及び技術担当者とは、定期的に面談の機会が設けられ、就業状況や担当しているプロジェクトの進捗確認などが行われる。テクノロジスト個人が一方的にプロジェクトの責任を負うのではなく、会社全体が各プロジェクトに責任を持つという考え方となっている。

技術面の教育・指導も充実。トーマツイノベーションの定額制研修「イノベーションクラブ」に入会しているため、年間4,000回の研修を無料で受講できる。また、社内の優秀なテクノロジストが講師を務める社内講習会も開催している。

専門の教育担当者が配置され、個々の技術者それぞれに対し、別々の教育カリキュラムが組まれる。技術担当者やリーダーテクノロジスト・先輩テクノロジストらは、このカリキュラムをもとに教育を行っている。

クライアントからの受注案件によっては、対応するための技術研修をプロジェクトの開始までに実施するシステムも構築されている。

さらに、コンプライアンスやセキュリティ、安全に関する教育や研修も徹底して行われる。テクノロジストはクライアントの重要情報を扱う立場となるためである。なお、これまでに情報漏えいなどの事故はまったく起きていないという。

また、テクノロジストに経営者としてのセンスを身に付けさせるという研修は同社独自のユニークなシステムであり、藤本幸之助代表取締役社長の強い気持ちは現れている。技術者はどうしても自分の研究成果を出すことばかりを考える傾向があるが、コスト面の問題など、会社としてその技術開発がどの程度の期間や費用で実現できるか、実現した場合、どの程度の収益が期待できるかといったことを考えることが重要であるとしている。

■会社概要

そこで現在、導入されているのが「プレマネージャー制度」だ。プロジェクトの責任者になる前のテクノロジストに、プロジェクトの企画運営を1年間任せる。運営は取締役会が監視し、指導や助言を行う。同時に、財務諸表の見方など、経営企画に必要な基礎的な知識も学ばせる。

教育によって高度なスキルを持つようになったテクノロジストのモチベーションを高めるために「業界最高水準の給与」を設定している点も特徴的であろう。

新入社員研修(左)、社内講習会(中)、プレマネージャー制度の研修(右)風景

※会社資料より引用

■ 決算動向

前期はテクノロジストの4項目全てが好転し大幅増収増益

(1) 2013年3月期の連結決算

2013年5月7日に発表された2013年3月期の連結業績は、売上高で前期比27.2%増の2,690百万円、営業利益で同73.8%増の64百万円、経常利益で同36.3%増の66百万円、当期純利益で同37.6%増の47百万円と大幅な増収増益となった。また、売上高営業利益率も前期比0.6ポイント増の2.4%と増加した。

損益計算書

(単位：百万円、%)

	12/3月期			13/3月期		
	実績	構成比	対前期比	実績	構成比	対前期比
売上高	2,114	100.0	11.9	2,690	100.0	27.2
売上原価	1,504	71.2	7.8	1,994	74.1	32.5
売上総利益	609	28.8	23.5	696	25.9	14.2
販管費	572	27.1	5	631	23.5	10.3
営業利益	37	1.8	-	64	2.4	73.8
経常利益	48	2.3	63.3	66	2.5	36.3
税引前当期純利益	32	1.6	11.7	66	2.5	101.6
当期純利益	34	1.6	△1.5	47	1.8	37.6

○売上高

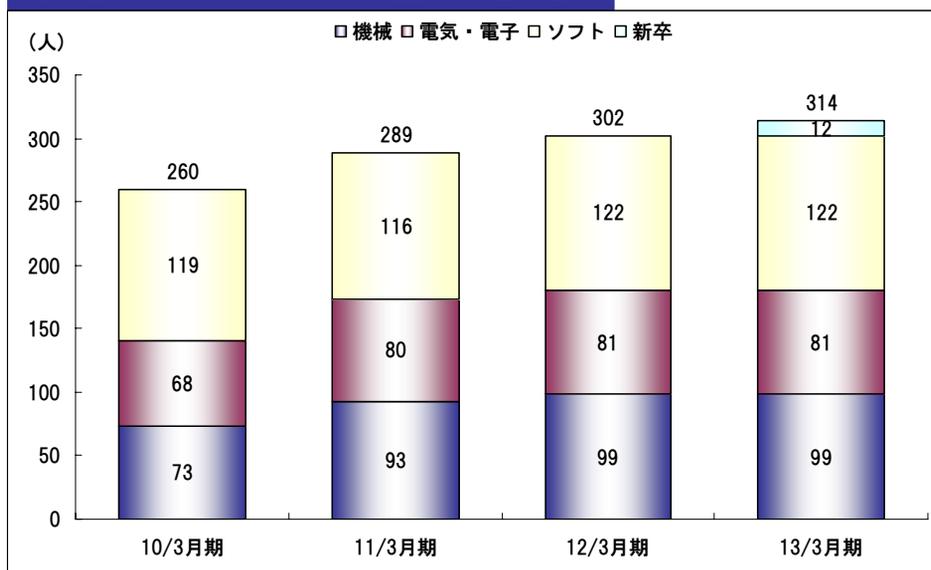
同社の売上高は、派遣技術者（テクノロジスト）の数、稼働率、受注単価、稼働時間という4つの項目を掛け算することによって概算できる。2013年3月期は、この4項目すべてが前期に比べて好転した。好転の理由は、エル・ジェイ・エンジニアリングの買収効果のほか、景気回復に伴うクライアント企業からの受注拡大や受注単価の上昇などが要因となっている。

テクノロジストの数では、単体としては2013年3月末時点で前期末比12人増の314人となった。同社は高い技術力が要求される特定派遣が主力事業であるため、非常に優秀な人材を選抜する必要がある。このため、人材確保が大きな課題になっているが、最近では、優秀な人材の確保がコンスタントにできるようになってきている。さらに、連結ベースでは、昨年度のエル・ジェイ・エンジニアリングの買収によって、建築分野とはいえ優秀な技術者を新たに多く確保できた。また、後ほど説明するが、2014年3月期には新卒社員を中心に40人を確保できる見通しが立っており、同社の成長のカギになる優秀なテクノロジストの確保は今後も順調に進んでいくものと思われる。

■決算動向

異業種の派遣会社を買収した意図は少し考えただけでは読み取りにくいですが、そこには、同社の深謀遠慮が隠されている。建築分野とはいえ、ジェイテックにとっての中心ビジネスのひとつである「構造体の設計」という分野では、既存の機械、電気・電子分野と共通する点が少なくないからである。「高度な技術という面では、既存の技術も異業種の技術も根本ではつながっている」ということも買収の意図にある。また、建築分野のテクノロジストが加わったことによって、既存のテクノロジストとの技術面でのシナジーが実現できたようだ。

テクノロジスト数の推移



テクノロジストの稼働率に関しては、平均で96.5%を確保。前期平均に比べて0.3ポイント増加した。

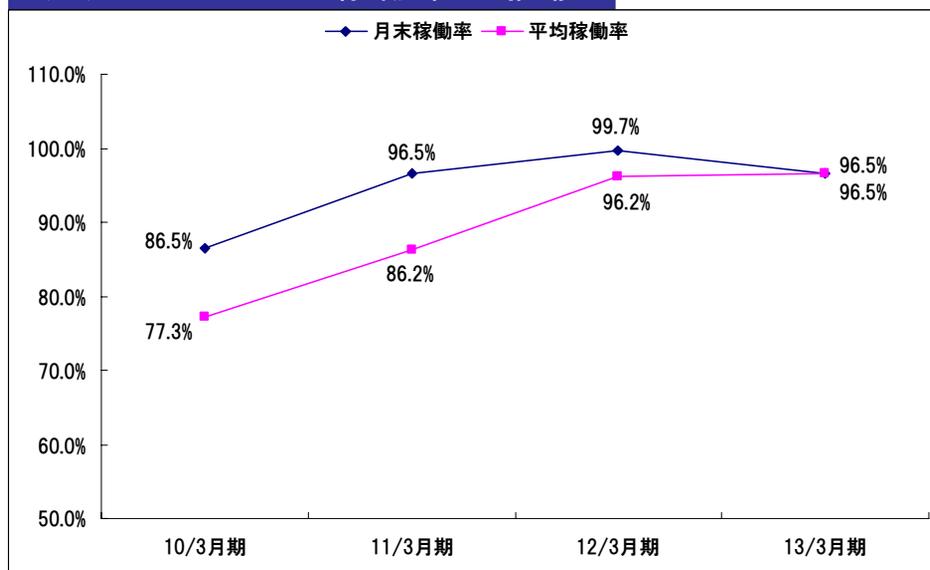
テクノロジストの受注単価に関しては、テクノロジスト1人当たり、1時間で3,284円、前期比で57円の増加となった。

テクノロジストの稼働率と単価がともに上昇したのは、まず、クライアントとなる大手製造業の景況回復が挙げられる。特に自動車分野の新技術開発への需要が増大した。クライアントの景況回復と需要の増加に伴い、リーマンショック時に急減した受注単価も上昇傾向にある。

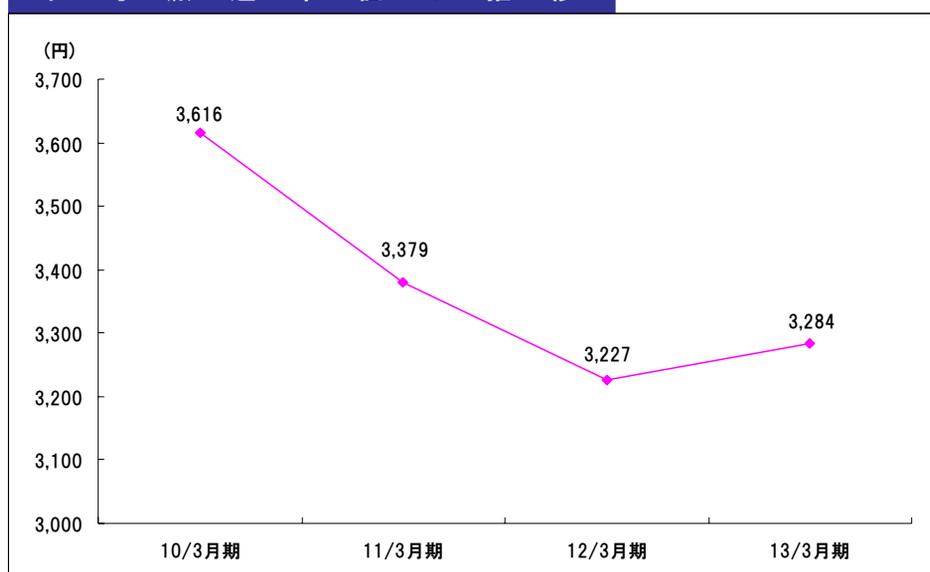
また、2010年に採用した新卒社員がテクノロジストとして一人前に成長し、本格的な戦力として稼働し始めたことも大きい。同社のテクノロジストは一人前となるまでに平均で約3年程度の教育期間を必要としているが、2010年は、将来の成長のために66人の新卒を採用。この“2010年組”が収益に大きく貢献し始めたのである。

■決算動向

テクノロジスト稼働率の推移



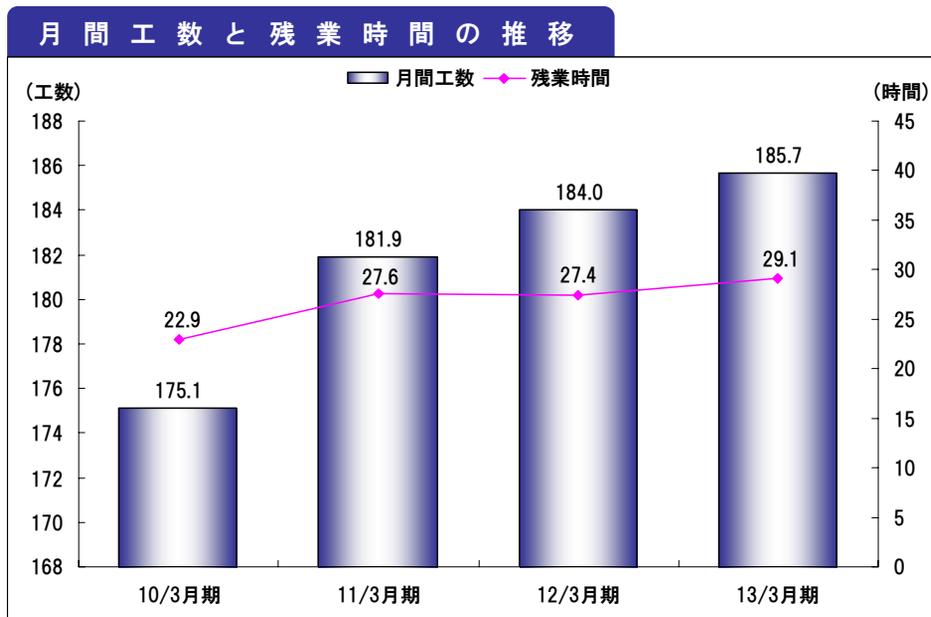
平均派遣単価の推移



稼働時間に関しては、年間平均の残業時間が29.1時間と、前期比で1.7時間増加、月間の工数（ある作業に携わったテクノロジストの人数×作業にかかった時間）も185.7時間と、前期比で1.7時間増加した。

稼働時間の増加の要因も、自動車などを中心にクライアントの業況が好転したことが挙げられる。開発案件が増加していることから、残業時間が増加しているといえよう。この傾向は、2012年3月期の後半から続いているという。また、クライアントの休業も減り、月間工数が高いレベルで平準化したことも大きい。

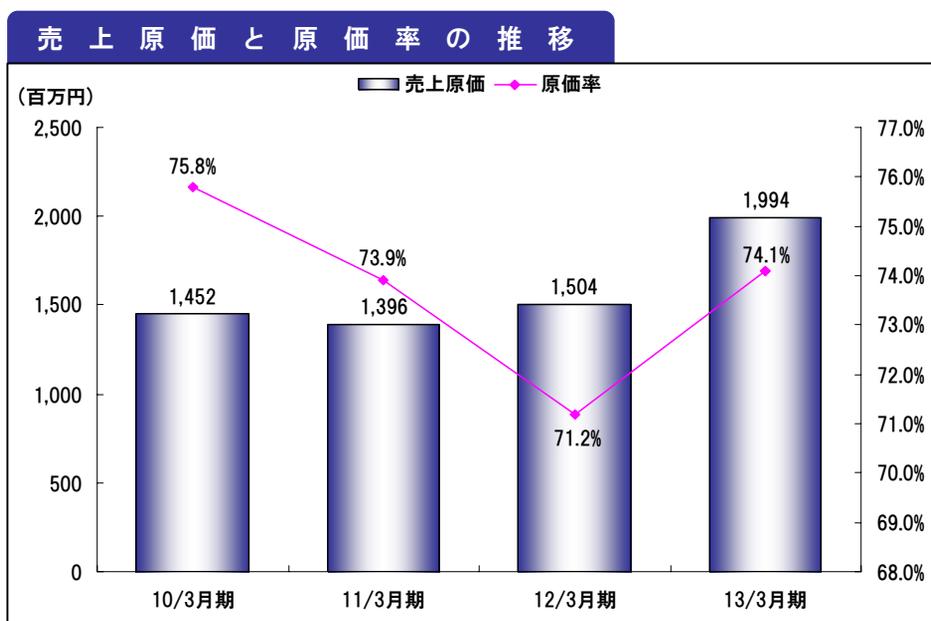
■決算動向



M&Aによる建築分野の増加と自動車関連の受注拡大が寄与

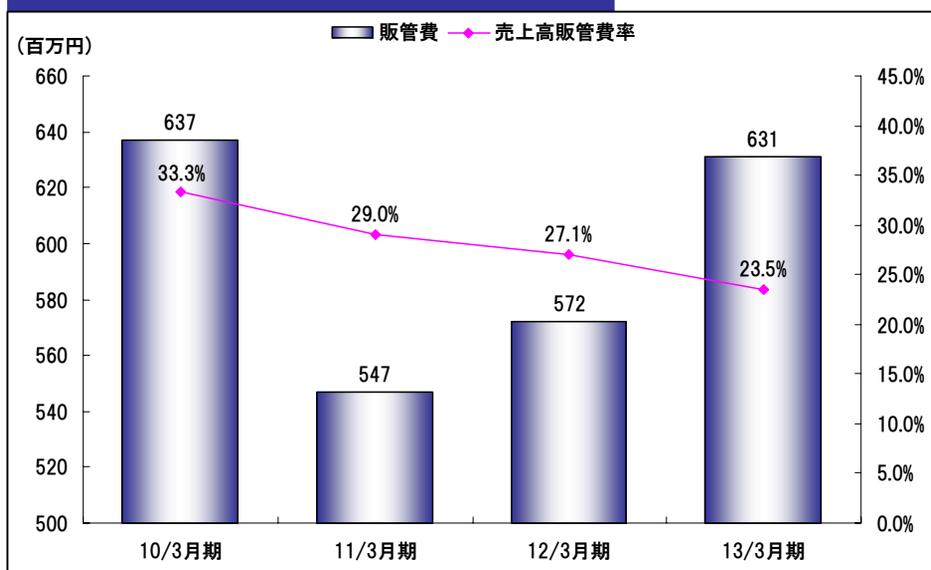
○利益面

利益面での増加要因は、売上高に対する販管費の比率の大幅な減少が挙げられる。エル・ジェイ・エンジニアリングのM&Aによる人員の拡大で原価率も販管費も増加したものの、売上高に対する販管費の比率は、前期比3.6ポイントも低下した。また、2014年3月期には、エル・ジェイ・エンジニアリングとの統合効果が原価率にも及ぶと考えられ、さらに利益率を押し上げると期待される。



■決算動向

販管費と売上高販管費率の推移



なお、2ケタ増収増益の要因を既存事業とエル・ジェイ・エンジニアリングの子会社化に伴う効果とに分けると、どちらも増収増益となっており、両方の収益が全体に寄与したことが結論付けられることから、M&Aは成功したといえよう。

○セグメント別の損益

同社のセグメントは、特定派遣事業である「技術職知財リース事業」と、一般派遣事業となる「一般派遣及びエンジニア派遣事業」の2つに分かれている。技術職知財リース事業は、ジェイテック本体と、子会社であるジオトレーディング、M&Aで子会社化したエル・ジェイ・エンジニアリングが展開。一般派遣及びエンジニア派遣事業は、ジオトレーディングが行っている。一般派遣事業及びエンジニア派遣事業は、具体的には、短期の開発案件に対応するための人材派遣や、高齢技術者の派遣、工場への人材派遣などが中心である。2013年3月期のグループ全体の売上高に占める技術職知財リース事業の割合は97.7%、一般派遣及びエンジニア派遣事業は2.3%となる。

収益のほとんどを占める技術職知財リース事業の業績は、売上高で前期比26.1%増の2,627百万円、セグメント利益で同10.7%増の342百万円となった。エル・ジェイ・エンジニアリングが傘下に加わったことによる建築分野の取引増加、自動車関連のクライアントなどからの受注拡大が大幅な増収増益の要因である。

一般派遣及びエンジニア派遣事業の売上高は同103.8%増の62百万円、セグメント利益は同80.2%増の9百万円となった。情報処理関連のクライアントからの受注が増加した格好だ。

自己資本比率、キャッシュフローともに良好な水準が継続

○財務状況

財務は良好な状況が続いている。M&Aなどにより、総資産で前期比25.3%増の1,087百万円と増加したが、大幅な増益により純資産でも同12.3%増の505百万円となった。その結果、自己資本比率は45.5%で、前期比6.3ポイント減となったものの、依然、良好な水準を保っている。

また、キャッシュフローに関しても、期末残高で前期末比25.4%増の532百万円と良好な状況を維持している。内訳では、営業キャッシュフローで同44.9%減の54百万円。資金の減少要因としては、預り金が41百万円減少したほか、法人税等の支払い21百万円、売上債権の増加額14百万円などがあった。一方、資金の増加要因としては、税引前当期純利益66百万円、未払金の増加額46百万円、退職金の引当増加額14百万円などがあった。投資活動によるキャッシュフローでは89百万円の黒字（前期末は47百万円の赤字）となった。支出面で見ると、M&Aによる株式取得費用42百万円、固定資産取得のための支出3百万円があった。収入面では、貸付金の回収110百万円、敷金及び保証金の回収26百万円などが計上された。財務活動によるキャッシュフローは、36百万円の赤字（同24百万円の黒字）。短期借入金が32百万円減少、配当金の支払4百万円が支出の主な内訳となっている。

リーマンショックからのV字復活を株主還元にも反映

(2) 株主還元

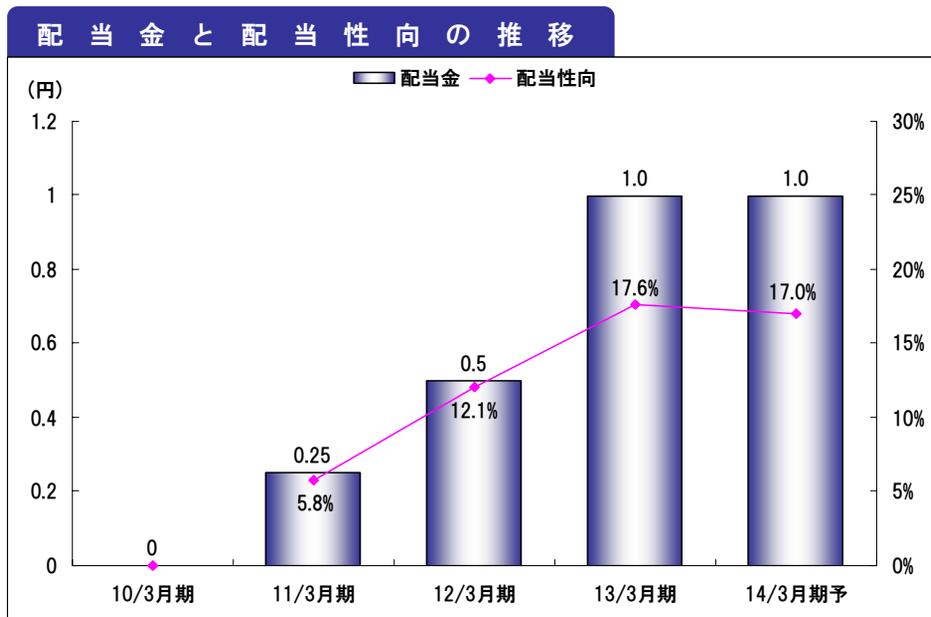
2013年3月期は、リーマンショック時の世界的な大不況による業績の悪化からV字回復を果たし、新たな成長への体制が整った時期だと位置付けられる。このため、株主への還元策も積極的に行うことにした。

まず、2013年2月28日に発表した株式分割と単元株制度の導入。2013年4月1日付で1株を200分割し、1単元100株とした。これにより投資家は、実質的にこれまでの半分の金額で投資が可能になった。2013年5月に入ってから株価は320円-560円で推移しており、最低投資金額は個人投資家が購入しやすいとされる水準となっている。

また、2013年3月13日には増配を決定。株式分割後の1株当たり1円とした。分割前では、1株当たり200円となる。これは、2012年3月期に続く2期連続の増配であり、2012年3月期に比べて配当金額は倍増となる。

なお、配当に関しては、安定配当を基本としている。

■決算動向



※2013年4月1日付けで1→200株、
2011年4月1日付けで1→2株の株式分割を実施
12/3月期以前は株式分割を遡及して修正

子会社寄与と既存事業拡大で3期連続の2ケタ増収経常増益へ

(3) 2014年3月期の業績予想

2014年3月期の連結業績の予想は、売上高で前期比18.7%増の3,193百万円、営業利益が同20.6%増の77百万円、経常利益が同18.4%増の78百万円、当期純利益が同3.1%増の49百万円と、3期連続の2ケタの増収経常増益となっている。

2012年10月に買収したエル・ジェイ・エンジニアリングが通期で収益に貢献するほか、既存の特定派遣事業に関しても、新卒社員の早期戦力化や、単価の上昇などで売上高、利益ともに拡大する。当期純利益は1ケタの増益にとどまるが、これは、黒字定着による法人税の増加のためである。

ここで特筆すべきことは、受注単価の上昇である。同社のテクノロジストの平均年齢は31歳で、業界の中で最も低い水準にある。このため、経験を積んでいくことによって、今後、テクノロジスト1人当たりの受注単価が上昇していくことが期待できる。また、優秀な人材を必要とするクライアントの発注価格も、リーマンショック時を底に徐々に上昇しており、これも受注単価上昇の追い風になっている。

ただし、この業績予想は上振れする可能性が高い。この予想数値には中途採用社員の増加による増収増益効果を見込んでいないためである。同社は2013年4月に30人の新卒社員を採用したが、2013年10月には10人の新卒社員（10月入社）の採用を計画している。足元では、この10人の新卒社員の稼働を業績に織り込んでいない。予定通りの中途採用が実現すれば、増加分が業績に上乗せされることになる。



■決算動向

通期業績の推移

(単位：百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS (円)	配当 (円)
09/3月期	3,336	-4.9%	-63	-	-61	-	-182	-	-24.14	0.00
10/3月期	1,916	-42.6%	-173	-	-82	-	-111	-	-14.75	0.00
11/3月期	1,890	-1.4%	-54	-	29	-	35	-	4.28	0.25
12/3月期	2,114	11.9%	37	-	48	63.3%	34	-1.5%	4.14	0.50
13/3月期	2,690	27.2%	64	73.8%	66	36.3%	47	37.6%	5.69	1.00
14/3月期予	3,193	18.7%	77	20.6%	78	18.4%	49	3.1%	5.87	1.00

※2013年4月1日付けで1→200株、
2011年4月1日付けで1→2株の株式分割を実施
12/3月期以前のEPS、配当は株式分割を遡及して修正

■中期経営計画

主力事業の拡大とM&A積極化で業績は計画を上振れる可能性

5月20日に同社は、2016年3月期を最終年度とする3か年経営計画を公表した。それによると、2016年3月期の連結業績は、売上高で2013年3月期比38.4%増の3,723百万円、営業利益で同113.1%増の137百万円、経常利益で同108.6%増の138百万円、当期純利益で同128.5%増の108百万円を計画している。

3か年計画達成のための戦略の柱となるのは、技術職知財リース事業の拡大である。具体的な方策は、「継続して成長可能な体制の強化」と「財務基盤の強化および株主還元」を挙げている。

「継続して成長可能な体制の強化」としては、人材面で、テクノロジストの確保だけに頼るのではなく、より能力重視の採用を行っていく。ハードルを上げる分、採用した人材に関しては、教育をさらに充実させる。

優秀な人材をコンスタントに採用できるノウハウを蓄積できたことから、テクノロジストの人数の拡充を進める一方、それだけに頼るのではなく、クライアントに信頼される“精鋭”も育成する方針を明確にした。精鋭の仕事こそ、数の力以上の信用をクライアントから得られるという考え方である。クライアントの潜在需要は十分に見込める状況にあるため、これからは、提供できるサービスの質をより重視した経営を今まで以上に強化する。

「財務基盤の強化および株主還元」としては、中期経営計画の実現を確実に行うための基礎を固めるのが目的である。具体的には、2014年3月期中に利益剰余金のマイナスを解消し、長期的な成長も可能となる財務体質の強化を図る。配当に関しては、社内配分と安定かつ継続した配当を基本とする。

なお、テクノロジストの拡充では、2015年3月期と2016年3月期にそれぞれ30人の新規採用を計画している。また稼働率は、2014年3月期と2015年3月期はともに平均97.0%、2016年3月期に平均97.1%を予定している。



■中期経営計画

ただ、人員拡充と稼働率は上振れする可能性が十分にある。実際、2014年3月期の採用計画は、期初時点で当初計画比5人増の40人に変更されている。稼働率に関しても、新卒社員の早期戦力化のための育成プログラムが機能しているため、稼働率が上昇する可能性は高い。

さらに、M&Aを今後も積極的に行っていく方針であることも、3か年計画の予想を大きく上回る業績を実現する可能性を高める要因である。同社は、技術を切り口にした人材派遣会社の買収をこれからも成長の基本戦略に位置付ける方針。既存の機械、電気・電子機器、ソフトウェア分野以外の業種も積極的に対象にする。「技術という根幹部分では、業種の違いは関係なくつながっている」という考えのもと、異業種の人材派遣会社を買収することによって、優秀な人材確保の実現や、買収後の技術力のシナジーが得られるとしている。

中期経営計画目標値

(単位：百万円)

	13/3月期 (実績)	14/3月期予	15/3月期予	16/3月期予
売上高	2,690	3,193	3,386	3,723
営業利益	64	77	98	137
経常利益	66	78	99	138
当期純利益	47	49	75	108

■今後のリスク

コア業務への派遣のため国内産業の空洞化による影響は軽微

同社にとって最大のリスクは、国内産業の空洞化であろう。人口の減少により、国内市場の縮小傾向が加速すると考えられるため、クライアントとなる大手製造業が海外へ拠点を移す速度を速める可能性も考えられる。

ただ、同社がテクノロジストの派遣対象とする高度な技術開発のセクションは、企業の成長戦略の根幹を担う業務でもあるため、今後も国内に残る可能性が高い。このようなセクションを海外に移転した場合、情報漏えいなどの問題が懸念されるためだ。また、世界での生き残りを果たすため、国内における新技術の研究開発は今後さらに加速する可能性も高い。

同社も、高度技術の開発のための派遣需要はこれからもなくなると見ていない。したがって、今のところ、産業の空洞化に伴うリスクは極めて低いと考えてよいだろう。

ディスクレマー（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・大阪証券取引所・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、株式会社大阪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・表示したものです。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、企業との面会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致します。

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