

|| 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 >>>](#)

2020年9月25日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2020年6月期業績概要	01
2. 2021年6月期業績見通し	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	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. SWOT分析	08
■ 業績動向	10
1. 2020年6月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	16
1. 2021年6月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画	20
■ 株主還元策	24

## ■ 要約

### コロナ禍でも医療機器、食品分野の請負・派遣需要が堅調に推移、IoTソリューションの活用で高付加価値化に取り組む

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、海外事業等を展開する。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役とした新規顧客の開拓と請負現場の改善活動に強みを持つ。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。

#### 1. 2020年6月期業績概要

2020年6月期の連結業績は、売上高で前期比10.2%増の22,970百万円、営業利益で同88.2%増の380百万円と2ケタ増収増益となった。インソーシング・派遣事業において医療機器や食品向けを中心に受注が堅調に推移したほか、食品スーパー向け派遣も好調に推移したことが増収要因となった。利益面では、大規模請負現場における生産性改善効果が寄与したことに加えて、技術者派遣事業において前期に採用した人材の配属が順調に進んだことも増収要因となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で、2020年6月期第4四半期に一部顧客からの受注が減少したほか、その他事業が行う研修ツアーが中止になったことで、売上高は会社計画（売上高24,000百万円）を下回った。しかし、請負事業の利益率が想定以上に改善したことを主因として、営業利益は会社計画（300百万円）を上回って着地した。

#### 2. 2021年6月期業績見通し

2021年6月期は売上高で前期比1.4%増の23,300百万円、営業利益で同5.1%増の400百万円を見込む。海外子会社の収益がコロナ禍の影響で落ち込む見込みとなる。技術者派遣事業も新規採用数の拡大による先行投資費用増により増収減益となるが、主力のインソーシング・派遣事業の収益が引き続き拡大することでカバーする。インソーシング・派遣事業の売上高の約5割は景気の影響を受けにくい医療機器や食品分野で占められている。2021年6月期も主要顧客からの安定した受注増が見込まれるほか、利益率も請負現場の生産性向上により引き続き向上する見込みである。

## 要約

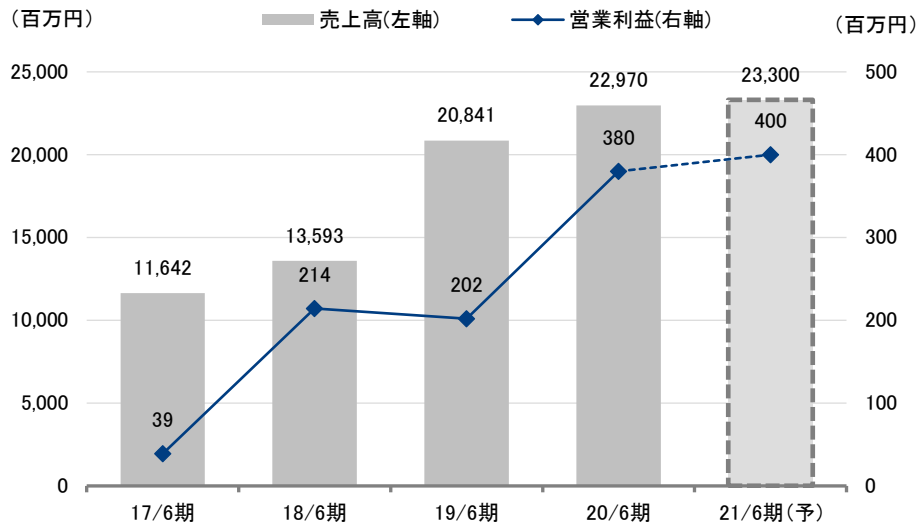
## 3. 中期経営計画

同社は中期業績目標として、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率で4%の目標達成を目指す。コロナ禍の影響により1年目標達成時期を先送りした格好だが、成長戦略については従来と変わらない。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、5) サービス事業(小売、物流、介護、自動車整備等)顧客の拡大、の5点を基本戦略として取り組んでいく。特に、新規事業と既存事業の融合では、IoTの活用と現場改善コンサルティングの組み合わせにより、従来よりも改善効果がさらに高まることが期待され、利益率の向上に寄与するものと思われる。IoTソリューションを中心としたITサービスの売上高は1億円を超えたばかりだが、新規顧客の開拓につなげていく差別化戦略として注目される。

## Key Points

- ・ 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、製造現場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み
- ・ 2021年6月期も主力のインソーシング・派遣事業がけん引し、増収増益を維持する見通し
- ・ 現場改善コンサルティングにITを組み合わせることで優位性を発揮し、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率4%を目標に掲げる

## 業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 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」と「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、派遣・製造請負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っている。現場でのコンサルティングサービスを強みに顧客との強固な関係を構築し、新規顧客の開拓につなげている。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）に上場した。2017年3月には持株会社体制へと移行し、機動的なM&Aに取り組みながら事業領域を拡充している。

#### 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。しかし、平山善一氏は日用品の卸売ビジネスの将来性に懸念を抱き、業態転換が必要と判断。生き残りをかけ様々な事業に取り組んだ結果、1989年に製造業の製造工程に対する構内請負業務（現インソーシング・派遣事業）を開始。事業が軌道に乗った1992年に株式会社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拡げながら、事業規模を拡大した。しかし、バブル経済の崩壊と為替の円高進展によって輸出型企業の海外生産シフトが進んだことにより、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。2000年に請負工程を受注したテルモ<4543>から、同社の信頼性やコンサルティング能力が高く評価されたことで取引規模が年々拡大し、ピーク時には同社売上高の5割強（2014年6月期）を占めるまで成長し、同社業績が飛躍するけん引役となった。

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大幅に減少し業績が低迷するなかで、2009年3月には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ほか、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拡げるなど、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号を取得している。

※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 | 2020年9月25日(金)  
 7781 東証 JASDAQ | <http://hiryamastaff.co.jp/ir/>

会社概要

2011年には、ベトナムに HIRAYAMA VIETNAM Co.,Ltd. (以下、平山ベトナム) を設立し海外展開を開始。2014年にタイに 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) の株式を95%取得し子会社化した。また、2017年にはフィリピンに HIRAYAMA PHILIPPINES CORP. (以下、平山フィリピン、非連結子会社)、2018年には中国に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し、海外での事業基盤も拡大している。

また、2018年7月には、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するなど国内での M&A も積極的に推進している。

3. グループ会社

同社の連結子会社としては、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、平山ベトナム、浙江健平連合企業管理コンサルティング、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)、サンライズ協同組合、平和鉄工所、大松サービシーズの12社があり、持分法適用関連会社として1社(HIRAYAMA JOB INSTITUTE (Thailand) Co.,Ltd.)があり、このほかには非連結子会社として平山フィリピンがある。2020年6月期末のグループ人員数(限定正社員及び契約社員含む)は9,119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)	95.0%
HITAYAMA VIETNAM Co., Ltd.	海外事業(製造派遣、改善コンサルティング、教育)	100.0%
浙江健平連合企業管理コンサルティング有限公司	海外事業(製造派遣、改善コンサルティング、教育)	51.0%
(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(外国人技能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		
HIRAYAMA JOB INSTITUTE (Thailand) Co.,Ltd.		49.0%

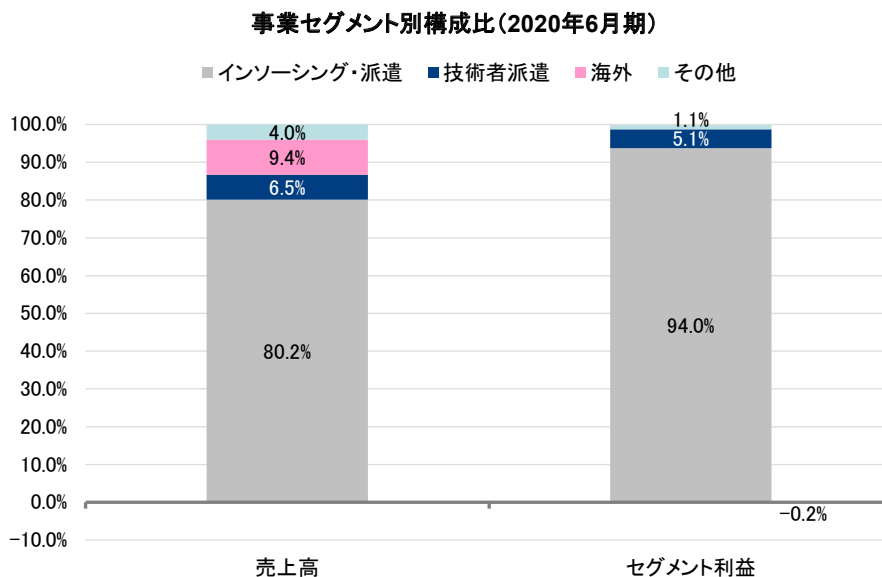
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 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。2020 年 6 月期における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 80.2%、セグメント利益の 94.0% を占める主力事業となっている。



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・派遣事業は従来、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）向けに事業領域を拡大している。請負比率は平山が6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。



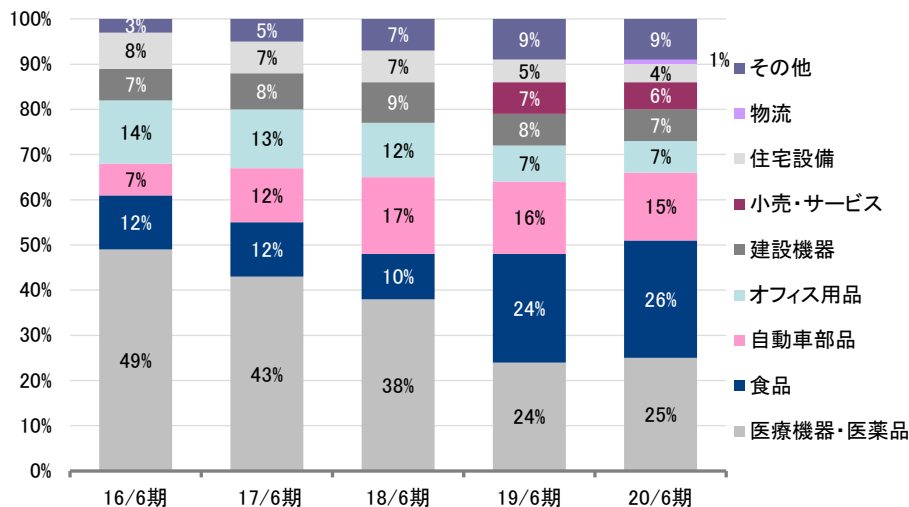
平山ホールディングス | 2020年9月25日(金)  
7781 東証 JASDAQ | <http://hiryamastaff.co.jp/ir/>

事業概要

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、製造請負については、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。2020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くなっている。

直近5期間の顧客業種別売上構成比を見ると、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上昇し、2020年6月期には26%と最も高くなったほか、小売・サービスが新たに加わり6%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2016年6月期の49%から2020年6月期には25%まで低下している。そのほか、自動車部品が15%、オフィス用品が7%、住宅設備が4%、物流が1%となっている。2020年6月期のインソーシング・派遣事業の売上高184億円のうち、FUN to FUNの売上高は52億円（業種別では食品34億円、小売10億円、物流1億円、その他5億円）を占めている。

インソーシング・派遣事業の顧客業種別売上構成比



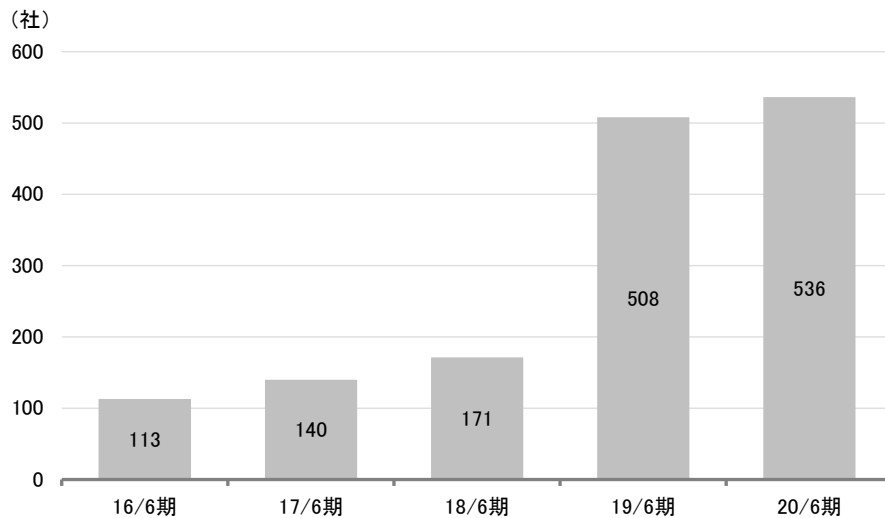
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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グループ<5938>、TOTO<5332>グループ等が挙げられ、2020年6月期における国内取引社数は536社と前期比で28社増加した。



## 事業概要

## インソーシング・派遣事業の取引顧客数



出所：決算説明会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、宇宙航空・自動車・鉄道・家電・精密機器などの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。コロナ禍でも2020年6月は稼働率90.5%を維持しており、同業のメイテック<9744>の稼働率90.4%を上回っている。取引先企業数は2020年6月期で85社と前期比8社増となり、年々顧客数も拡大している。

**(3) 海外事業**

海外事業の売上の大半は、タイの現地法人平山タイとその子会社であるJSHRによ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。また、平山ベトナムでは現地で技術者等の採用を進め、国内での技術者派遣事業等に活用するための人材供給拠点となっているほか、浙江健平連合企業管理コンサルティングでは、経営改善指導及び研修サービス等を行っている。

**(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。

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、製造現場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みである。

平山ホールディングス | 2020年9月25日(金)  
7781 東証 JASDAQ | <http://hiryamastaff.co.jp/ir/>

## 事業概要

## 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) >
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>外国人労働者の受け入れ拡大政策</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気悪化による求人数の減少</li> <li>ロボットや IT 普及による人材需要の減少</li> </ul>
内部環境	<強み (Strength) >	<弱み (Weakness) >
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>景気変動の影響を受けにくい業種の依存度が高い</li> <li>人材教育、育成のノウハウを持つ</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手人材サービス会社と比較すると採用力に課題</li> <li>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</li> </ul>

出所：取材、会社資料等よりフィスコ作成

同社を取り巻く市場環境として、国内の人材サービス市場は労働人口の減少が続くなか、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、政府の外国人労働者受け入れ拡大政策などもあって、今後も安定成長が期待できる点が挙げられる。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、コロナ禍における新たな生活様式が求められるなか、人との接触機会を減らす動きもあり、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減少していくことが予想される。

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>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。さらに、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SaaSなどITも活用することで、現場改善の効果をさらに高めており、今後こうしたソリューションの提案力は同社の強みになるものと弊社では考えている。

また、主力のインソーシング・派遣事業では景気変動の影響を受けにくい、医療機器や食品業界向けが売上高の約5割を占めており、他の派遣会社と比較して安定性が高いことも強みと言える。実際、コロナ禍の影響を最も受けた2020年6月期第4四半期の業績がそれ以前と比較してどの程度落ち込んだかを、同業他社との収益性の比較で見ると、同社の場合、2020年6月期第4四半期の売上総利益率が14.9%と2020年6月期第3四半期累計期間における16.8%に対して、1.9ポイントの低下であったのに対して、ウイルテックは2020年3月期実績に対して3.1ポイント、UTグループは1.9ポイント、日総工産は3.2%それぞれ低下した。UTグループに関してはM&Aや子会社売却の影響から1.9ポイントの低下にとどまっているが、主力のマニュファクチャリング事業のセグメント利益率で見ると、3.0ポイント低下しており、やはりその影響は大きかったと言える。いずれの企業も自動車、エレクトロニクス業界の構成比が5割以上を占めており、これら業界の生産調整の影響を受けたことが収益性の低下要因になったことがうかがえる。なお、2020年6月期第4四半期で同社の営業利益が抑制された要因は、その他事業において大手システム会社からの受注案件等があったことから、IoT関連の人材採用費などで積極的に使用したためである。

平山ホールディングス | 2020年9月25日(金)  
7781 東証JASDAQ | <http://hiryamastaff.co.jp/ir/>

## 事業概要

## 直近決算

(単位：百万円)

	同社 20/6期		ウイルテック 20/3期		UTグループ 20/3期		アウトソーシング 19/12期		日総工産 20/3期	
	実績	対売上比	実績	対売上比	実績	対売上比	実績	対売上比	実績	対売上比
売上高	22,970	-	24,800	-	101,191	-	361,249	-	74,966	-
売上総利益	3,758	16.4%	3,696	14.9%	20,006	19.8%	70,784	19.6%	13,115	17.5%
販管費	3,377	14.7%	2,567	10.4%	11,966	11.8%	58,707	16.3%	10,054	13.4%
営業利益	380	1.7%	1,129	4.6%	8,040	7.9%	15,501	4.3%	3,061	4.1%

注：アウトソーシングはIFRS適用

出所：決算短信、他社決算短信よりフィスコ作成

## 2020年4-6月期(直近四半期)

(単位：百万円)

	同社		ウイルテック		UTグループ		アウトソーシング		日総工産	
	実績	対売上比	実績	対売上比	実績	対売上比	実績	対売上比	実績	対売上比
売上高	5,497	-	5,799	-	25,829	-	83,086	-	16,557	-
売上総利益	819	14.9%	684	11.8%	4,634	17.9%	13,996	16.8%	2,360	14.3%
販管費	821	14.9%	746	12.9%	2,870	11.1%	14,035	16.9%	2,154	13.0%
営業利益	-1	-	-61	-	1,763	6.8%	756	0.9	206	1.2%

注1：同社の20/6期3Q累計での売上総利益率は16.8%、販管費率は14.6%、営業利益率は2.2%

注2：アウトソーシングはIFRS適用

出所：決算短信、他社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、本当に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向き、カウンセリング(訪問型相談支援)を行う。

また、特定技能を持つ外国人労働者の受け入れ拡大についても、同社はミャンマーのマンドレー工科大学と2018年2月に提携して、ルートを確保している。同大学では日本語教育の提供と合わせて卒業生の日本での受け入れを進めてきた。2020年4月からは3次元CADやAIなどの技術教育の提供も開始するなど教育事業を拡充し、優秀な学生の受け入れをさらに推進していく方針となっている。国内のエンジニア不足は続いているが、ミャンマーからの受け入れを拡大していくことによって、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、採用力が弱いことが挙げられる。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、事業拠点を5ヶ所程度増設することで、採用力を強化していく方針となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーム)をお読みください。

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

## 事業概要

また、事業規模がまだ小さく収益性も低いため、利益の変動が期によって大きくなることもリスク要因となる。実際、2020年6月期第4四半期は1百万円の営業損失となった。特に、技術者派遣事業についてはまだ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ため、その年の採用者数の増減によって利益が変動する傾向にある。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。同社では売上高で年間30億円程度の規模まで拡大すれば収益性も安定すると見ている。

## 業績動向

### 2020年6月期はコロナ禍の影響を受けるも、売上高、営業利益、経常利益ともに2ケタ増収増益を達成

#### 1. 2020年6月期の業績概要

2020年6月期の連結業績は、売上高で前期比10.2%増の22,970百万円、営業利益で同88.2%増の380百万円、経常利益で同61.3%増の396百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同19.4%減の293百万円となった。2020年3月以降のコロナ禍の影響で一部顧客からの受注が減少したほか、海外からの研修ツアーが中止になったことなどにより、売上高は会社計画に対して若干未達となったが、9期連続で過去最高を更新した。一方、営業利益は大規模請負事業所における自社コンサルタントによる現場改善の効果が想定以上に出たほか、技術者派遣事業での海外人材の配属が順調に推移したこと、本社・支店などでRPAの導入を進め、間接部門の生産性が向上したことなどにより会社計画を上回って着地した。

唯一、親会社株主に帰属する当期純利益が前期比で減益となった。2019年6月期に引き続き消費税等簡易課税差額収入を特別利益として725百万円計上したが、Fun to Funの大口取引先が経営破綻し、同取引先の売掛債権が回収困難になったことに伴う貸倒損失111百万円や減損損失311百万円など合わせて特別損失507百万円を計上したことが要因となっている。

#### 2020年6月期連結業績

(単位：百万円)

	19/6期		会社計画	20/6期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	20,841	-	24,000	22,970	-	10.2%	-4.3%
売上総利益	3,410	16.4%	-	3,758	16.4%	10.2%	-
販管費	3,208	15.4%	-	3,377	14.7%	5.3%	-
営業利益	202	1.0%	300	380	1.7%	88.2%	26.8%
経常利益	245	1.2%	300	396	1.7%	61.3%	32.3%
特別損益	425	-	-	217	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	364	1.8%	400	293	1.3%	-19.5%	-26.5%
EBITDA <sup>※</sup>	351	1.7%	-	495	2.2%	40.7%	-

※ EBITDA (営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額)

出所：決算短信よりフィスコ作成

## インソーシング・派遣事業は医療機器、食品向けを中心に増収、請負現場の改善により利益率も向上

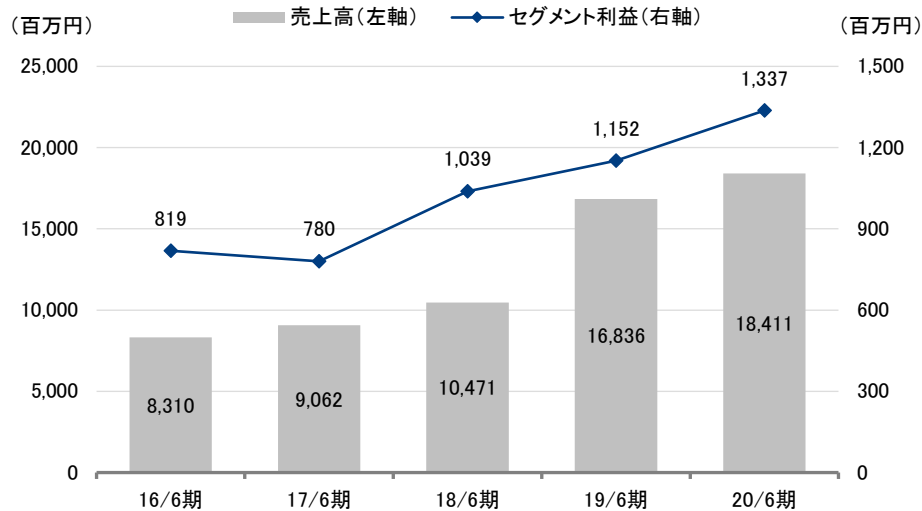
### 2. 事業セグメント別動向

#### (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 9.4% 増の 18,411 百万円、セグメント利益は同 16.0% 増の 1,337 百万円となった。顧客業種別売上高の動向を見ると、主力の医療機器や食品関連分野が前期比 2 ケタ増収と順調に拡大したほか、小売・サービス分野も都市型小型食品スーパー向けの派遣が好調で同 2 ケタ増収となった。一方、オフィス用品はコロナ禍の影響で、住宅設備分野は新築住宅着工件数の減少などが響いて減収となった。なお、最大顧客であるテルモ向けの売上高は前期比 8.6% 増の 4,471 百万円となり、過去最高を 6 期ぶりに更新している。

利益面では、大規模請負事業所における現場改善の効果が寄与したほか、FUN to FUN ののれん償却額が前期比で 49 百万円減少したことも増益要因となった。なお、Fun to Fun ののれんについては一括償却を実施したため、2021 年 6 月期以降はのれん償却負担もなくなる（2020 年 6 月期は 27 百万円）。Fun to Fun の売上高は前期比 1 割増の 52 億円となり、経営破綻した大口取引先を除けば業績は堅調だった。

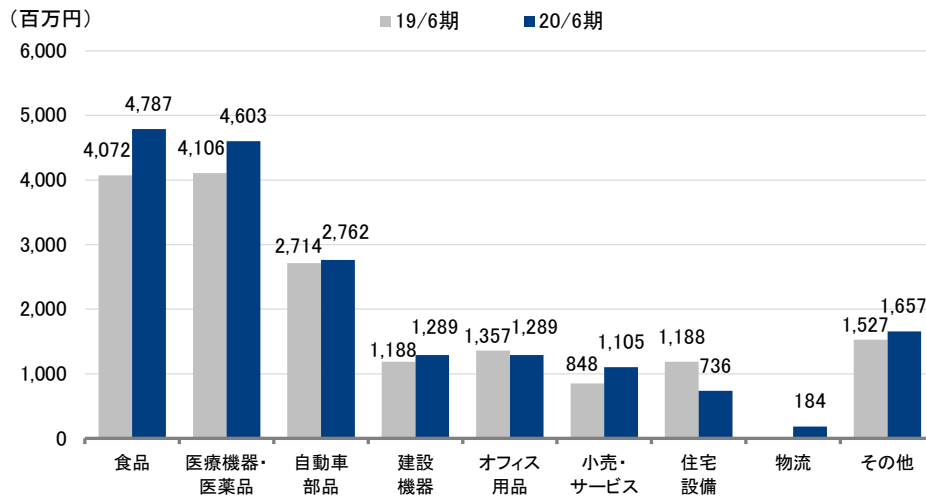
#### インソーシング・派遣事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 顧客業種別売上高



注：数値は業種別構成比を用いて算出

出所：決算説明会資料、同社資料よりフィスコ作成

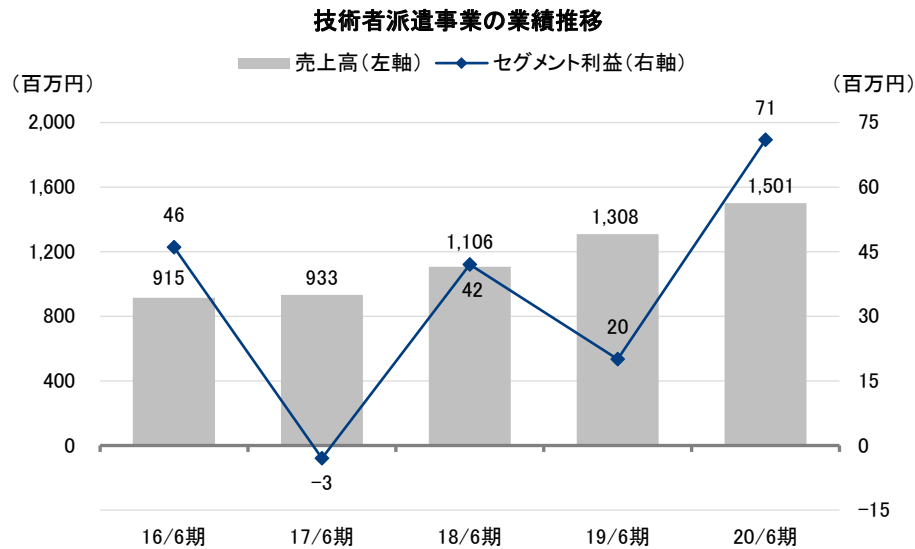
## (2) 技術者派遣事業

技術者派遣事業の売上高は前期比 14.8% 増の 1,501 百万円、セグメント利益は同 244.2% 増の 71 百万円となった。売上高は、自動車等の輸送機器分野や通信機器分野など既存顧客向けが堅調に推移したほか、2019年6月期に採用した人材も順調に配属が進み、新規取引先が拡大したことも増収要因となった（取引先数は前期比 8 社増の 85 社）。

増収要因のなかには、2019年6月期に比べて新規採用数が減少（前期 56 名→ 38 名）したことによる採用費・教育費の減少も含まれている。2019年6月期はマンマーを中心に海外から 14 名の新卒エンジニアを採用し、2020年6月期も 20 名の採用を予定していたがコロナ禍の影響で入国できなくなり、採用時期が 2020年11月以降に遅れる見込みとなっている。まだエンジニア数が 250 名前後と少ないため、採用者数の増減が利益に影響を与える格好となっている。



## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

### (3) 海外事業

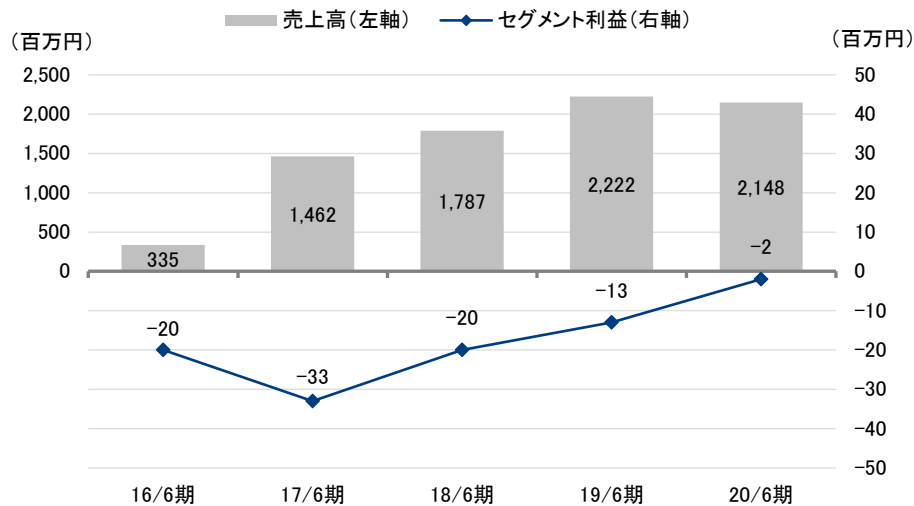
海外事業の売上高は前期比 3.3% 減の 2,148 百万円、セグメント損失は 2 百万円（前期は 13 百万円の損失）となった。売上高の 9 割超を占めるタイが、通貨のパーツ高などもあって工業生産が低調に推移するなか、子会社の収益改善を図るため利益率の高い顧客への絞り込みを進めた結果、売上高は減収に転じた。一方で、損益面では採算重視の営業活動を実施したことや、間接部門を集約化したことなどにより、損失額がやや縮小した。一方、ベトナム子会社については、コンサルティング事業及び教育事業を中心に展開し、日本の取引先企業向けに技術者の採用業務に注力した。

なお、タイやベトナムの子会社の決算期は 3 月で、コロナ禍の影響が最も大きかった 4 月 -6 月の業績については、2021 年 6 月期の第 1 四半期に反映されることになる。



## 業績動向

## 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

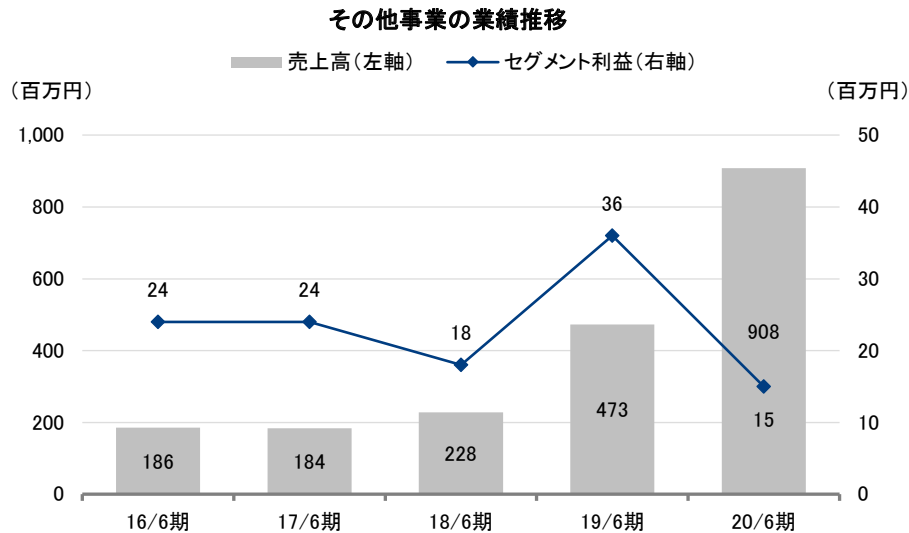
その他事業の売上高は前期比91.9%増の908百万円、セグメント利益は同58.2%減の15百万円となった。現場改善コンサルティング事業及び海外からの研修ツアーについては、2020年年初まで好調を維持していたが、2月から6月にかけてはコロナ禍の影響が大きく、研修ツアーなどは中止となり減益要因となった。

こうしたなか売上高が増加したのは、2018年11月に子会社化した平和鉄工所の業績がフルで寄与し、約2億円の増収要因となったほか、2019年6月に子会社化した大松サービシーズの売上高が1.4億円加わったこと、IoTソリューションやSaaSといったITサービスの売上が前期比3倍増の120百万円と拡大したことが要因だ。

平和鉄工所については、売上高で303百万円、営業利益で35百万円と増収増益となった。同社は製缶、機械加工、組立て、修理までを一気通貫で対応できることを強みとしており、複雑・特殊な産業機械製作において高い技術力を有している。主要取引先は、三菱重工業<7011>や住友重機プロセス機器(株)、荏原製作所(荏原<6361>)、JR九州エンジニアリング(株)など大手企業が並び、コロナ禍において設備保全などの需要が増加した。また、精密な軸受け加工や溶接技術が求められる分野では、匠の技術を持つと言われる人材が必要だが、こうした人材は継承者が育たず、年々枯渇している状況にある。こうした状況を踏まえて、同社ではこうした高度技術者の育成に取り組み、育てた人材を大企業に請負・派遣する事業も新たに開始している。派遣単価は通常の製造業派遣の2倍と高く、今後の収益源に成長する可能性がある。

大松サービシーズは主に自動車整備事業を主力に行っており、介護サービスも一部行っている。需要は堅調に推移し、損益面でも若干の黒字となっている。

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 有利子負債の削減進み、財務体質はやや改善

### 3. 財務状況と経営指標

2020年6月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比333百万円減少の7,372百万円となった。流動資産では現金及び預金が77百万円減少したほか、受取手形及び売掛金が73百万円減少した。固定資産では投資その他の資産が105百万円増加したものの、のれんの償却及び減損処理により無形固定資産が307百万円減少した。

負債合計は前期末比449百万円減少の4,485百万円となった。未払法人税等が83百万円、未払消費税等が162百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が349百万円減少したほか、未払金が216百万円、預り金が252百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は前期末比116百万円増加の2,887百万円となった。利益剰余金が189百万円増加し、自己株式が77百万円増加(減少要因)した。

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35.7%から38.9%に上昇し、有利子負債比率が43.8%から29.8%に低下するなど、財務体質はやや改善した。積極的なM&Aを実施したことで一時的に有利子負債が膨らんだが、収益の増加によって削減が進んでいる。ネットキャッシュ(現金及び預金-有利子負債)も2,658百万円と、2年前の水準に回復しており、財務面での健全性は維持されているものと判断される。一方、収益性指標については親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったことにより、ROEが前期の13.8%から10.5%に低下したが、ROAは3.5%から5.3%に、営業利益率は1.0%から1.7%にそれぞれ上昇している。ただ、営業利益率の水準に関しては依然低水準であり、今後の経営課題となる。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/6期	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期	増減額
流動資産	4,080	4,968	5,637	6,501	6,360	-140
（現金及び預金）	2,768	3,362	3,422	3,592	3,514	-77
固定資産	409	462	518	1,204	1,011	-192
（のれん）	76	61	46	267	51	-215
総資産	4,490	5,430	6,155	7,706	7,372	-333
流動負債	1,429	1,699	2,257	3,210	3,015	-195
固定負債	917	1,545	1,368	1,724	1,470	-253
負債合計	2,346	3,245	3,626	4,934	4,485	-449
（有利子負債）	391	1,154	796	1,205	855	-349
純資産合計	2,144	2,185	2,529	2,771	2,887	116
経営指標						
（安全性）						
自己資本比率	47.5%	40.2%	41.0%	35.7%	38.9%	3.2pt
有利子負債比率	18.4%	52.9%	31.6%	43.8%	29.8%	-14.0pt
ネットキャッシュ（百万円）	2,376	2,208	2,626	2,387	2,658	271
（収益性）						
ROA	1.5%	1.8%	3.7%	3.5%	5.3%	1.8pt
ROE	0.8%	6.8%	14.8%	13.8%	10.5%	-3.3pt
売上高営業利益率	1.3%	0.3%	1.6%	1.0%	1.7%	0.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021年6月期も主力のインソーシング・派遣事業がけん引し、増収増益を維持する見通し

#### 1. 2021年6月期の業績見通し

2021年6月期の連結業績は、売上高で前期比1.4%増の23,300百万円、営業利益で同5.1%増の400百万円、経常利益で同0.8%増の400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.0%増の300百万円と増収増益となる見通し。コロナ禍の影響が2021年6月期第1四半期に出る海外事業の損失が拡大するほか、技術者派遣事業も外国人技術者の採用増に伴う先行費用がかさむため減益となるが、主力のインソーシング・派遣事業の増収増益でカバーする格好となる。

平山ホールディングス | 2020年9月25日(金)  
7781 東証JASDAQ | <http://hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

2021年6月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/6期		21/6期(予)		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	22,970	-	23,300	-	1.4%
営業利益	380	1.7%	400	1.7%	5.1%
経常利益	396	1.7%	400	1.7%	0.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	1.3%	300	1.3%	2.0%
1株当たり当期純利益(円)	85.51		87.83		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別見通し

(単位：百万円)

	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期	21/6期(予)	前期比
セグメント別売上高						
インソーシング・派遣	9,062	10,471	16,836	18,411	19,130	3.9%
技術者派遣	933	1,106	1,308	1,501	1,580	5.2%
海外	1,462	1,787	2,222	2,148	1,650	-23.2%
その他	184	228	473	908	940	3.5%
合計	11,642	13,593	20,841	22,970	23,300	1.4%
セグメント別利益						
インソーシング・派遣	780	1,039	1,152	1,337	1,550	15.9%
技術者派遣	-3	42	20	71	28	-61.1%
海外	-33	-20	-13	-2	-42	-
その他	24	18	36	15	10	-35.2%
調整額	-728	-865	-994	-1,041	-1,146	-
合計	39	214	202	380	400	5.1%
セグメント別利益率						
インソーシング・派遣	8.6%	9.9%	6.8%*	7.3%	8.1%	
技術者派遣	-0.3%	3.9%	1.6%	4.8%	1.8%	
海外	-2.3%	-1.1%	-0.6%	-0.1%	-2.5%	
その他	13.4%	8.1%	7.8%	1.7%	1.1%	
合計	0.3%	1.6%	1.0%	1.7%	1.7%	

※ 19/6期に Fun to Fun 買収により利益率が低下

出所：決算短信、決算説明会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3.9%増の19,130百万円、セグメント利益は同15.9%増の1,550百万円となる見通し。引き続き主力の医療機器、食品関連分野などでの受注増加を見込んでいる。また、都市型食品スーパー「まいばすけっと」向けも派遣人員数が増加しているほか、物流分野では外資系ネット通販向けで9月下旬以降、100名程度の規模の案件がスタートしている。利益面では、請負事業所の現場改善による利益率上昇が続くほか、のれん償却額が27百万円減少することも増益要因となる。

今後の見通し

2021年6月期の計画達成に向けた取組方針として以下の3点を掲げている。

**a) 既存顧客のニーズに対応しつつ、製造派遣を中心に新規顧客の開拓を推進**

コロナ禍でも増産を維持する食品などの既存取引先への対応を行っていくほか、新規取引先の開拓により売上拡大を目指す。また、製造派遣から製造請負への転換を推進し、同一労働同一賃金の毎年の改定に対応していく。同一賃金同一労働制が導入されたことで、顧客企業側にとっては派遣よりも請負の方を選択する機会が増える可能性があり、同社にとっては利益率を高めていく好機と捉えている。また、製造請負現場において外国人特定技能等のグローバル人材の活用を顧客企業に提案していくことで、請負業務のコスト競争力強化にも取り組んでいく方針だ。

**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**

コンサルタントによる現場改善に加えて、IoTソリューション、RPAを導入することで更なる収益改善を行う新たなビジネスモデルを展開していく。

**c) 新卒採用 350名 / 年**

無期雇用をベースに安定した雇用を提供するとともに、キャリア形成支援により多様な仕事にキャリアチェンジできる環境・機会を提供。また、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、明るく楽しい職場づくりの推進に取り組み離職率を低下させるとともに、2021年の新卒採用で350名を予定している(2020年は300名弱)。

**(2) 技術者派遣事業**

技術者派遣事業の売上高は前期比5.2%増の1,580百万円、セグメント利益は採用を積極的に行うため同61.1%減の28百万円となる見通し。既存領域における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図っていく。また、未経験者の若手採用者への教育によるエンジニア育成と適正な現場への配属を推進していくほか、社内コミュニケーションの活性化と技術研修強化により、既存技術者の定着率改善に取り組む。さらには、実績のある外国籍技術者の採用を2倍に増やすほか(ミャンマー、ベトナムの大学との連携による採用拡大)、理系新卒者の採用も強化し、合計で前年比42名増となる80名の採用を計画している。

**(3) 海外事業**

海外事業の売上高は前期比23.2%減の1,650百万円、セグメント損失は42百万円(前期は2百万円の損失)となる見通し。前述したように第1四半期はコロナ禍においてタイ子会社の収益が大きく落ち込む見通し。派遣事業については2社から1社に統合し、残り1社についてはコンサルティングと新サービスの提供を進めるなど収益改善に取り組んでいく。

**(4) その他事業**

その他事業の売上高は前期比3.5%増の940百万円、セグメント利益は同35.2%減の10百万円となる見通し。国内外における現場改善コンサルタントサービスの継続と拡大に加え、海外からの研修ツアービジネスのオンライン化サービスの開始により、増収増益を目指していく。

## 今後の見通し

また、IT関連サービスとして業界初の労働災害防止支援サービス「HAio(ハイオ)」の拡販も進めていく。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のリスクを軽減するシステムとなる。既に同社グループ従業員が活用し、不安定行動の減少による生産性向上と労災発生率の低減といった効果が出ており、請負業務の収益性向上が期待される。2020年9月には新型コロナウイルス感染症対策版もリリースし、遠隔、非接触で健康管理を実現している。労災防止支援関連のサービスは競合品もなく、最大手自動車メーカーや大手電力会社といった大企業において実証実験が行われたり、大手重工メーカーにおいて導入されるなど導入実績も広がってきており、登録ID数で現在の1,500名から2021年6月期は3,000名を目指す。また、新製品として遠隔で海外工場の在庫管理支援システム「IMOC(アイモック)」を開発、今後の提案を進めていく。IoTソリューションも含めた売上高は前期比50%増の1.8億円を見込んでいる。

## 人工知能(AI)を活用した労働災害防止支援サービス「HAio(ハイオ)」



出所：決算説明会資料より掲載

そのほか、平和鉄工所については新たに開始した高度技能人材の請負・派遣を全国展開する。また、外国人特定技能人材の受け入れ・管理受託業務の拡大に向け、平山GSの拠点拡大と営業・管理社員の増員を計画している。大松サービシーズについては、外国籍人材の活用に向けてまずは日本にいる技能実習生を活用して自動車整備、介護サービス事業の拡大に取り組んでいく。



今後の見通し

## 現場改善コンサルティングに IT を組み合わせることで 優位性を発揮し、2024年6月期に売上高400億円、 営業利益率4%を目標に掲げる

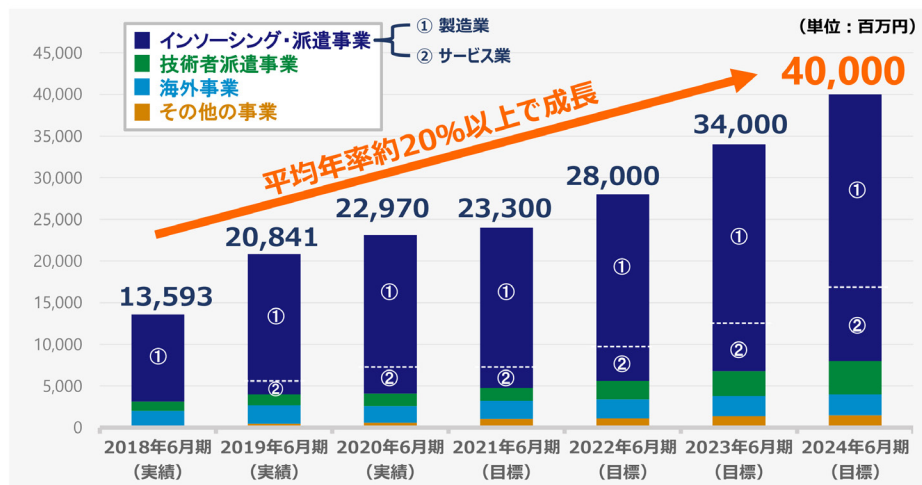
### 2. 中期経営計画

同社はコロナ禍の影響を鑑みて、中期経営数値目標達成時期を1年先送りし、2024年6月期に売上高400億円、営業利益率で4%を目指す方針を掲げた。営業利益としては16億円となり、2019年6月期実績と比較して約8倍に拡大する。2024年6月期における事業セグメント別の売上高は、インソーシング・派遣事業で320億円、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15億円となっており、引き続きインソーシング・派遣事業がけん引役となる。また、セグメント利益率では、インソーシング・派遣事業が2019年6月期実績の6.8%から7.8%、同様に技術者派遣事業が1.6%から5.0%、海外事業が-0.6%から2.0%、その他事業が7.8%から7.0%を見込んでいる。

インソーシング・派遣事業では請負比率の上昇と売上規模拡大による販管費率低減により収益性向上を図る。また、技術者派遣事業においても売上規模の拡大によって、採用費・教育費を含めた間接部門の売上比率が低減し、営業利益率を引き上げていく。海外事業については当面は規模の拡大を追わず、黒字定着を優先課題としている。また、その他事業に関してはIoTやAIなど先進技術を取り入れた付加価値の高いコンサルティングサービスを提供していく一方で、大松サービス等新たな子会社で事業投資も進めていくこともあり、利益率はほぼ横ばい水準で想定している。

#### 中期経営目標

平山グループ全体でコロナ禍の影響により1年後ずれし  
**2024年に売上高400億円の目標達成を目指す**



#### 中期的に営業利益4%目指す

出所：決算説明会資料より掲載



## 今後の見通し

市場環境の前提としては、コロナ禍における動向や米中貿易摩擦の長期化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・派遣市場は年率6%成長、技術者派遣市場は同8%成長とそれぞれ安定した成長が見込まれており、同社にとっては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く方針としている。

**(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、流通・店舗運営部門など顧客企業に応じて拡大し、顧客当たり売上高の拡大を図っていく。主要顧客であるテルモ向けで売上拡大に成功してきた事例を横展開していく。

また、顧客企業の国内外工場の改善コンサルティングをワンストップで提供することにより、売上拡大を推進していく。IoTやSaaSなど先進ITを活用することによって、海外工場の現場改善コンサルティングを国内からリアルタイムで行うことも可能な時代となってきており、同社にとっては顧客企業の海外工場向けを取り込む好機となる。現在、IoTソリューションを活用した現場改善コンサルティングをタイの日系工場で始めている。

IoTやSaaSの活用サービスレイヤーとしては、生産効率の改善、モノづくりの高度化、稼働管理のアウトソーシング、コロナ禍でのオペレーションなど、様々な活用法が考えられる。同社では従来の現場改善コンサルティングにこうしたITソリューションを組み合わせることで協業他社との差別化を図り、顧客企業の生産性向上に貢献しながらシェアを拡大していく戦略だ。特に、コロナ禍において非接触、遠隔がキーワードとなっており、ITの活用が生産現場などでも従来以上に進むことが予想され、同社にとっては追い風になると弊社では見ている。

**高付加価値サービスの実現**

お客様への 貢献	製造請負/ 派遣サービス	現場改善 コンサルティングサービス	IoT活用サービス
	生産効率の 改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>作業プロセスの標準化と改善の実践</li> <li>RPAの活用</li> </ul>	
モノづくりの 高度化		<ul style="list-style-type: none"> <li>現場定量データに基づいたコンサルティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PDCA測定データのお客様への常時提供</li> </ul>
稼働管理の アウト ソーシング		<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング手法に基づいた管理方法の提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>稼働管理のIT化支援</li> </ul>
コロナ禍での 遠隔オペレ ーション		<ul style="list-style-type: none"> <li>DX化</li> <li>遠隔での現場改善、適正化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>遠隔の情報収集、分析 「Haio」、「IMOC」</li> </ul>

出所：決算説明会資料より掲載

今後の見通し

(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

IoT や AI 等の製造現場への導入が広がるなかで、エンジニアの需要も多様化してきており、各レイヤーのスペシャリストの需要が今後拡大していくものと予想される。例えば、工場で IoT を導入する場合は、PLC と生産データを分析・可視化していく必要があり、PLC の知識を持つ人材が必要なほか、IoT センサの取付け・メンテナンス、及びそれらをネットワークでつなげるためのエンジニアが必要で、こうした人材を教育して派遣していくことになる。



出所：決算説明会資料より掲載

人材採用については国内外で積極的に進めていく方針で、国内では 2021 年 6 月期以降に採用拠点を現在の 2 拠点（大宮、大阪）から順次拡大し、新卒採用で年間 500 名、中途社員の採用で年間 3,000 名を目標としている。また、採用した社員については全社員無期雇用化していく方針となっている。一方、海外人材の採用についてはミャンマーやベトナムの大学との連携により、2024 年 6 月期までに 100 名の採用を予定している。また、2019 年 4 月の出入国管理法の改正によって技術実習生の受け入れ業種が拡大したことにより、短期的に 300 名、中期的に 1,000 名の受け入れを目指す。

(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

出入国管理法の改正によって、外国人労働者の受け入れ門戸が広がったことを受け、子会社の平山 GS で展開している外国人労働者受入管理受託サービスの需要拡大が見込まれており、これらの需要を取り込んでいく。外国人労働者の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、4 ヶ国の外国人労働者を受入先となる中堅・中小企業に紹介していくことになる。受入先となる企業では、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する格好となる。なお、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。

平山ホールディングス | 2020年9月25日(金)  
7781 東証 JASDAQ | <http://hirayamastaff.co.jp/ir/>

今後の見通し

改正出入国管理法では、人材不足を補うための外国人労働者の受け入れとして、特定技能の習得を目的とした14職種を指定しており、2024年までに最大34.5万人の受け入れを想定している。直近はコロナ禍の影響で停滞しているが、コロナ禍が収束すれば、再び動き出すものと予想される。同社グループでは既に、電気・電子業界や食品業界など複数の業種において受け入れ実績を持つが、今後、注力する職種として介護や自動車整備業を掲げており、子会社の大松サービシーズが受け入れ先となって事業を拡大していく戦略となっている。当面は先行投資段階で赤字事業となるが、中期的にはグループ内でのシナジーも見込めることから、収益貢献する事業として期待される。

**(4) 国内の人材ビジネスパッケージを横展開（タイ、ベトナム、中国）**

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、ベトナム、中国などに横展開していく。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、約2,000名規模の派遣を行っている。ベトナムでは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を行っているほか、中国では日本研修ツアー、経営改善指導、各種教育訓練、IoTシステムの導入支援などを展開し、現地学校と契約して人材教育にも注力している。

**(5) サービス事業（小売、物流、介護、自動車整備等）顧客の拡大**

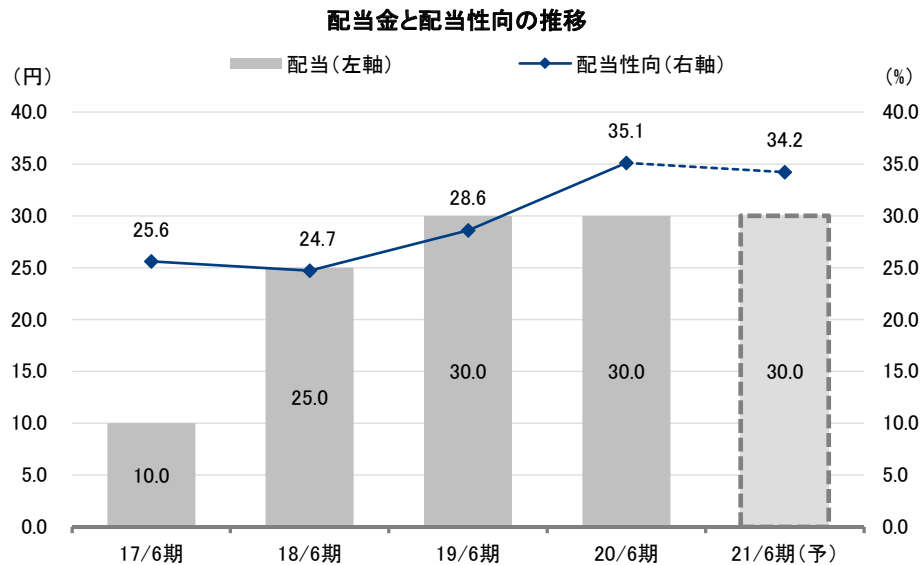
FUN to FUNでは現在、食品製造業界向けが売上高の約6割を占めているが、今後は人材不足が続く物流倉庫や都市型ミニスーパー向けで売上拡大を図っていく。国内での人材不足を解消するため、外国人労働者の積極活用にも取り組んでおり、人間的な付加価値が求められる職種については人材育成も強化し、旺盛な需要を取り込んでいく戦略となっている。

また、大松サービシーズでは、介護施設と自動車整備のノウハウを生かして、東南アジアから採用する外国人の人材育成を行い、自社で活用していくほか、顧客企業へ派遣を行っていく。3年後には自動車整備で30名、介護人材で300名の外国人を育成することを目標としている。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 25% を基本に、連結ベースの総還元性向 50% 以内を目途に 安定配当を継続していく方針

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質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、連結配当性向で 25%、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ている。このため、株価水準や財政状況も勘案して、適時、自己株取得なども検討していく意向となっている。なお、2021年6月期の1株当たり配当金は前期と同額の30.0円(配当性向 34.2%)を予定している。



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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp