

設備と敷地を持たない製造業
株式会社平山ホールディングス

HIRAYAMA

2025年6月期中間期
決算説明資料

2025年2月25日



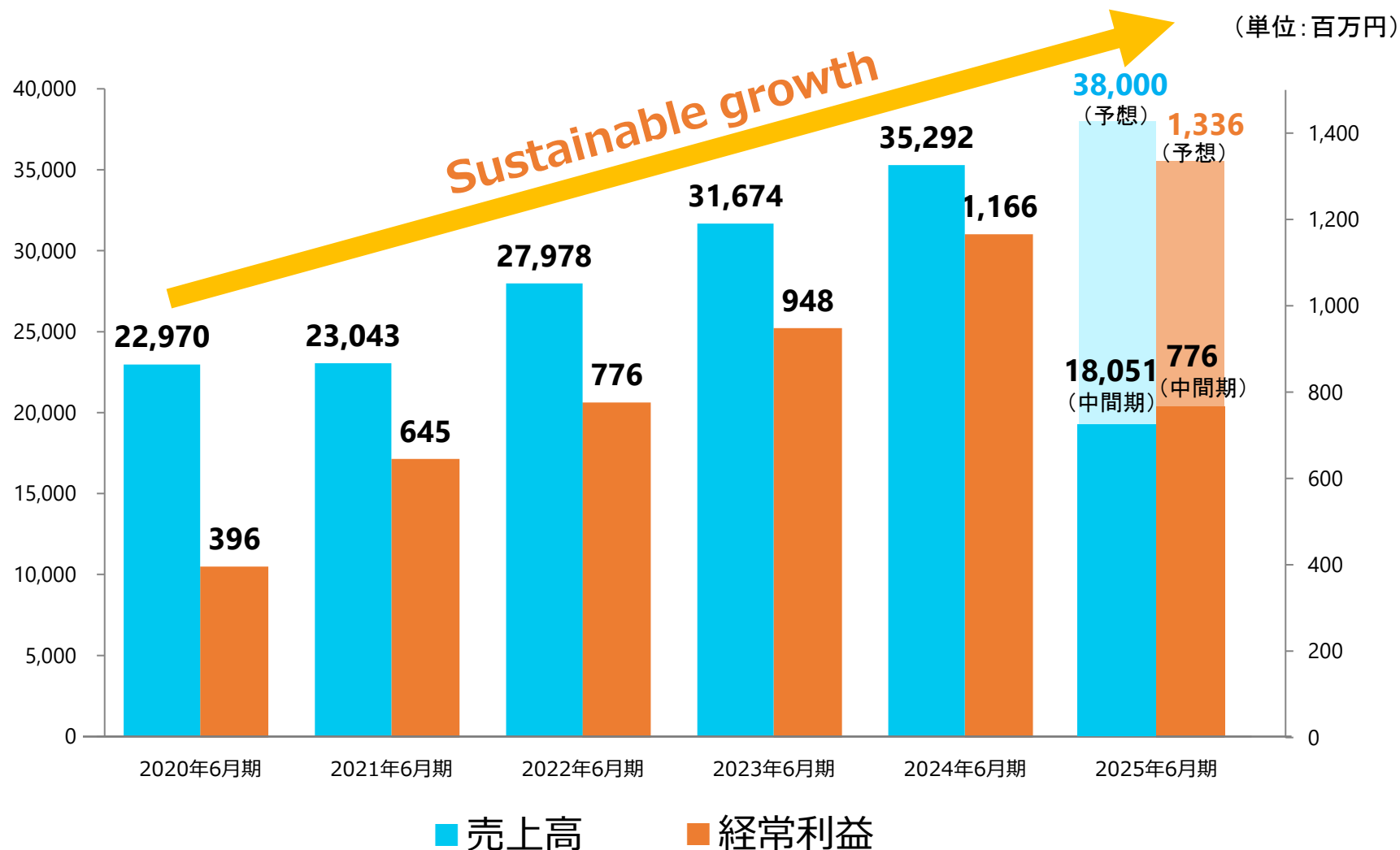


2025年6月期中間期 決算概要		2
2025年6月期中間期 決算概要 (セグメント別事業概要)		8
トピックス		16
2025年6月期通期 業績予想		19
参考資料 (今後の成長戦略)		33
参考資料		52

2025年6月期中間期 決算概要

2025年6月期中間期 業績ハイライト

業績の推移



※予想数値には、今後のM&Aに伴う数値は計上しておりません。

前年同期比で増収増益を確保

売 上 高

18,051百万円

前年同期比：**2.1%増**

- 国内の生産回復需要を取り込み、前年同期比で増収増益
- 新規・既存顧客からの受注が増加
- タイでの生産は停滞

営 業 利 益

747百万円

前年同期比：**10.8%増**

- 現場改善により生産効率を改善
- 今後のグループ成長のため拠点と人員の拡充及び採用強化に伴う諸経費を戦略的に使用
- 平山G L社のグループ化に伴う諸費用が無くなる

親会社株主に帰属する中間純利益

491百万円

前年同期比：**8.8%増**

- 為替差益28百万円計上
- 法人税等を282百万円計上

2025年6月期中間期 決算の概要

顧客に対し、付加価値遡及し、価格改定の理解を得て、売上総利益率向上

(単位：百万円)

	2024年6月期中間期		2025年6月期中間期		前年同期比	
	(金額)	(利益率)	(金額)	(利益率)	(金額)	(率)
売上高	17,685	—	18,051	—	366	2.1%
売上総利益	3,063	17.3%	3,287	18.2%	224	7.3%
販売費および 一般管理費	2,389	13.5%	2,540	14.1%	151	6.3%
営業利益	674	3.8%	747	4.1%	73	10.8%
経常利益	708	4.0%	776	4.3%	68	9.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	451	2.6%	491	2.7%	40	8.8%

注：百万円未満切捨て

連結貸借対照表の概要

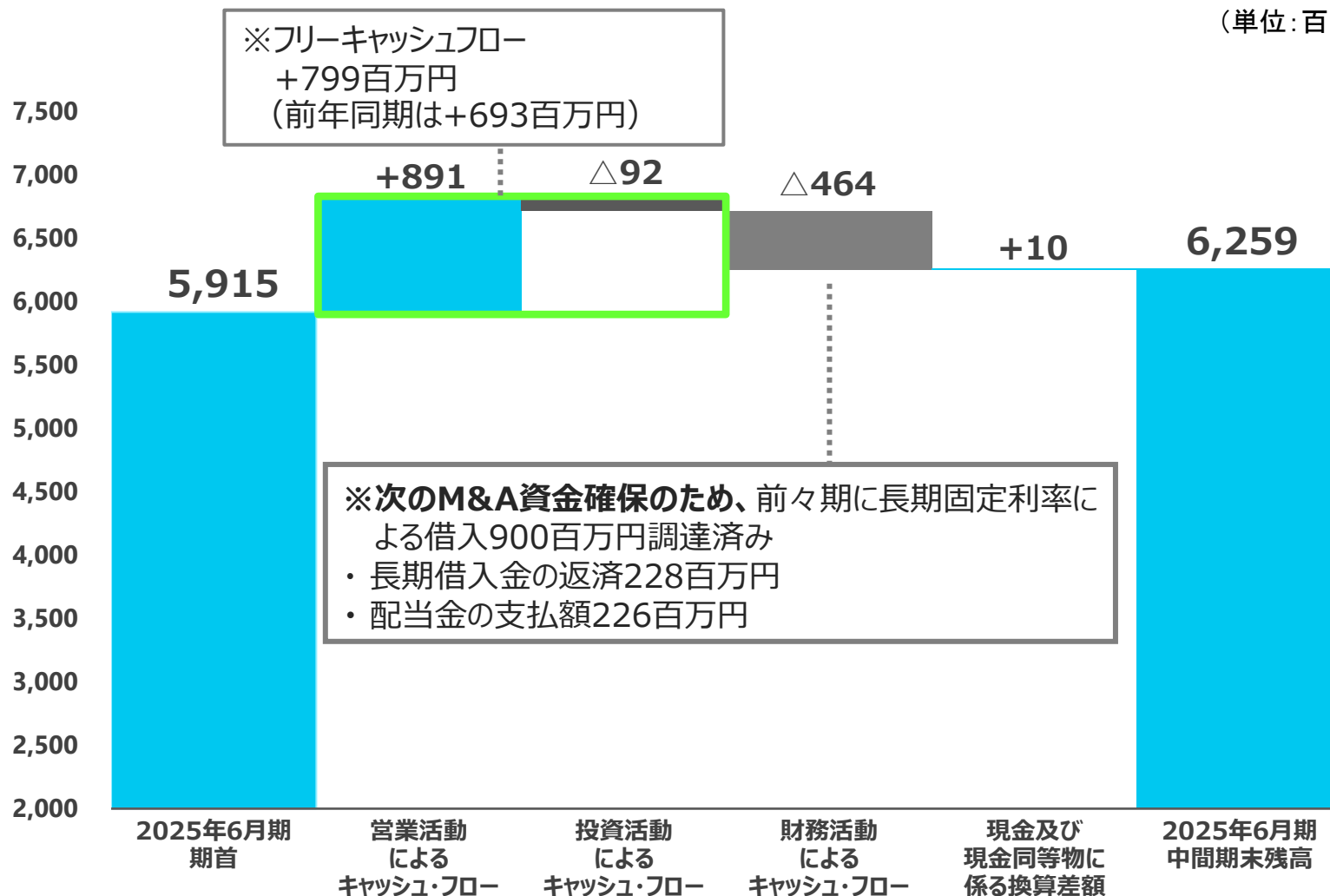
リスクに強いバランスシート

(単位:百万円)	2024年6月末		2024年12月末		前期末比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
流動資産	10,684	86.9%	10,921	86.6%	237	2.2%
現金及び預金	5,949	48.4%	6,311	50.0%	362	6.1%
受取手形及び売掛金	3,896	31.7%	3,744	29.7%	△152	△3.9%
固定資産	1,609	13.1%	1,695	13.4%	86	5.3%
有形固定資産	459	3.7%	523	4.1%	64	13.9%
無形固定資産	59	0.5%	66	0.5%	7	11.9%
のれん	0	0.0%	1	0.0%	1	—
投資その他の資産	1,089	8.9%	1,105	8.8%	16	1.5%
総資産	12,294	100.0%	12,617	100.0%	323	2.6%
流動負債	5,000	40.7%	5,131	40.7%	131	2.6%
1年内返済予定の長期借入金	398	3.2%	398	3.2%	0	0.0%
固定負債	2,827	23.0%	2,724	21.6%	△103	△3.6%
長期借入金	1,187	9.7%	987	7.8%	△200	△16.8%
純資産	4,466	36.3%	4,761	37.7%	295	6.6%
株主資本	4,465	36.3%	4,755	37.7%	290	6.5%
負債＋純資産	12,294	100.0%	12,617	100.0%	323	2.6%

注: 百万円未満切捨て

キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)



2025年6月期中間期 決算概要（セグメント別事業概要）

インソーシング・派遣事業

電子デバイス・半導体製造関連、医療機器関連、自動車メーカー及び大手自動車部品製造数社からの受注・受託が堅調に進み増収。平山G L社も業績に寄与
インバウンドの活況によってリテール関連等において引き続き旺盛な需要があり、新規受注も好調

(単位：百万円)

売上高 **+3.1%**

14,213 14,656

2024年6月期中間期 2025年6月期中間期

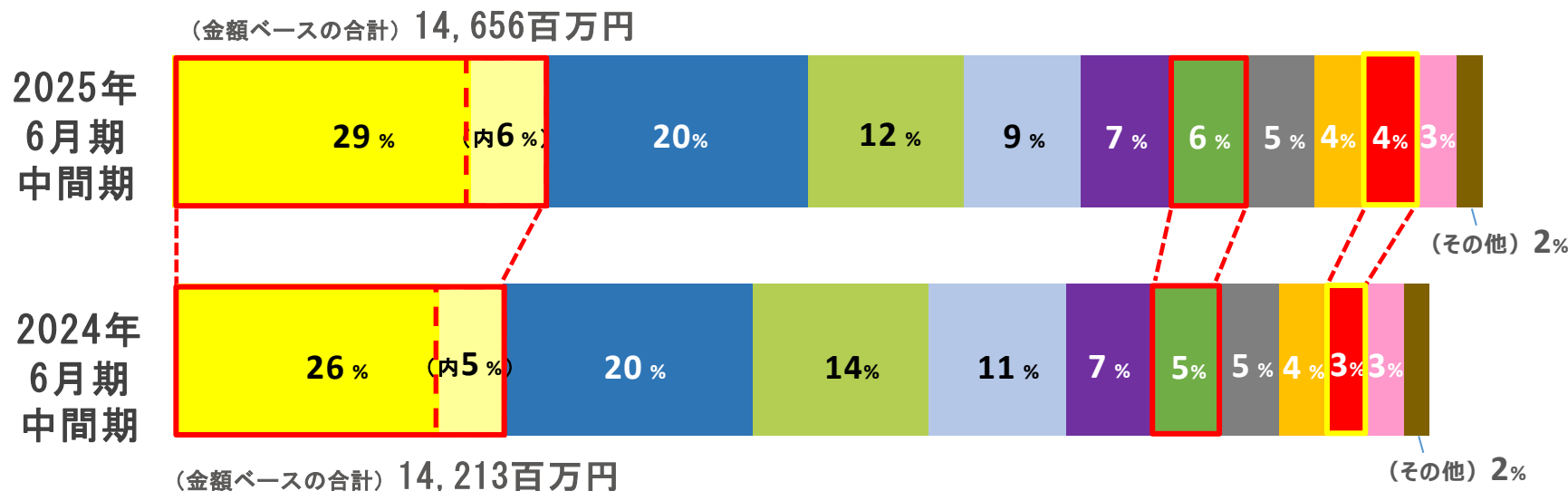
営業利益 **+13.6%**886 1,006
(営業利益率) 6.2% (営業利益率) 6.9%

2024年6月期中間期 2025年6月期中間期

取引稼働社数717社（前年同期間614社）**103社増加**

インソーシング・派遣事業 売上高

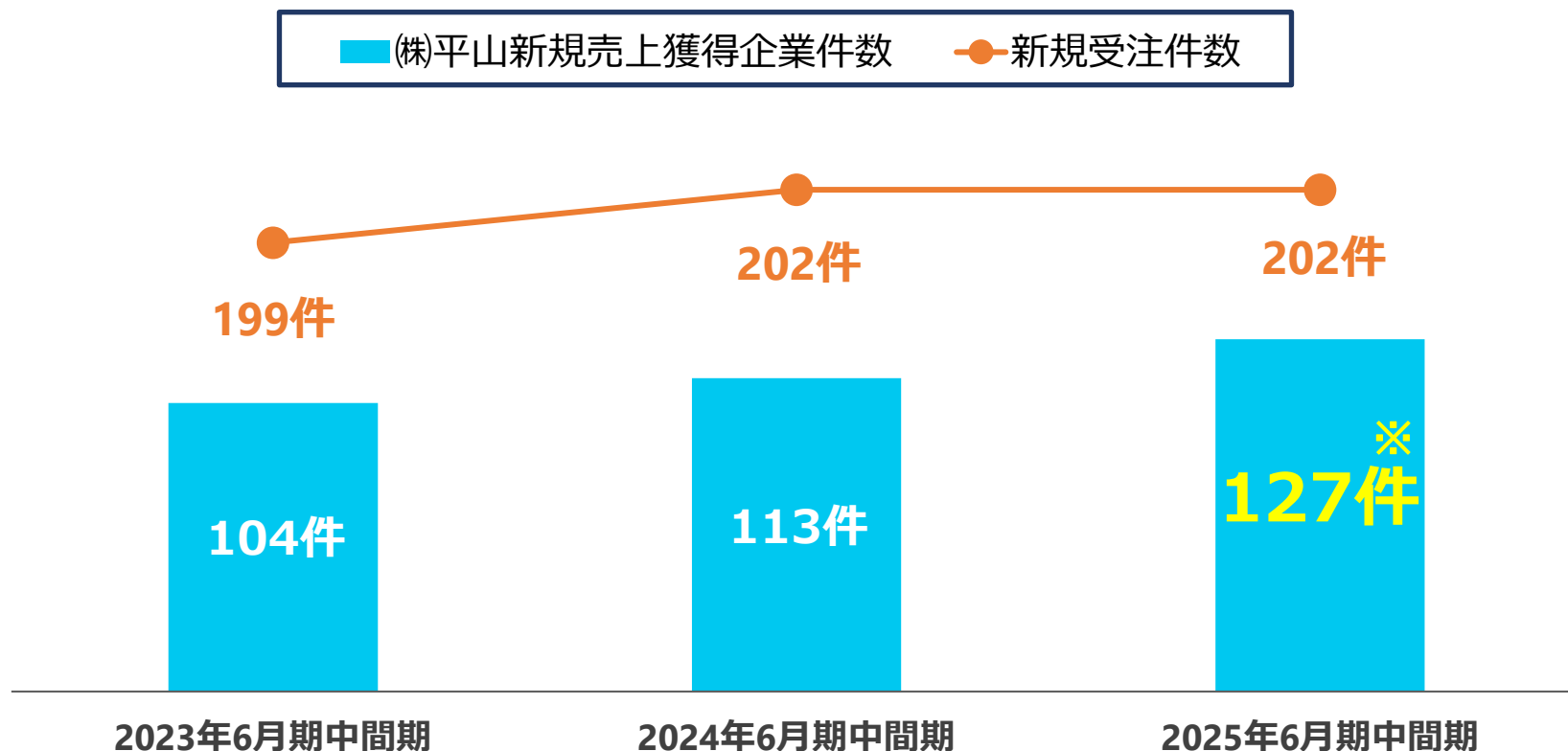
輸送用機器生産回復が業績を牽引、ゴム製品は米国の東南アジアに対する反ダンピング関税実施を背景とした大手顧客のサプライチェーン見直しによって国内生産が伸長。食品は低採算案件からの撤退。小売・ホテルはインバウンド等の活況が影響し、全体として伸長



- 自動車部品 (含む ゴム製品を含む)
- 医療機器・医薬品
- 食品
- 建設機器・特殊車輛
- デジタル関連 (オフィス機器・電子印刷)
- 小売・ホテル・サービス
- 住宅設備
- 物流
- 半導体・電子部品
- 工作機械・電気機械
- その他

製造業の取引社数は順調に拡大

インソーシング・派遣事業のうち、製造業を主な取引先とする(株)平山の新規獲得件数、取引稼働社数は順調に拡大しています。

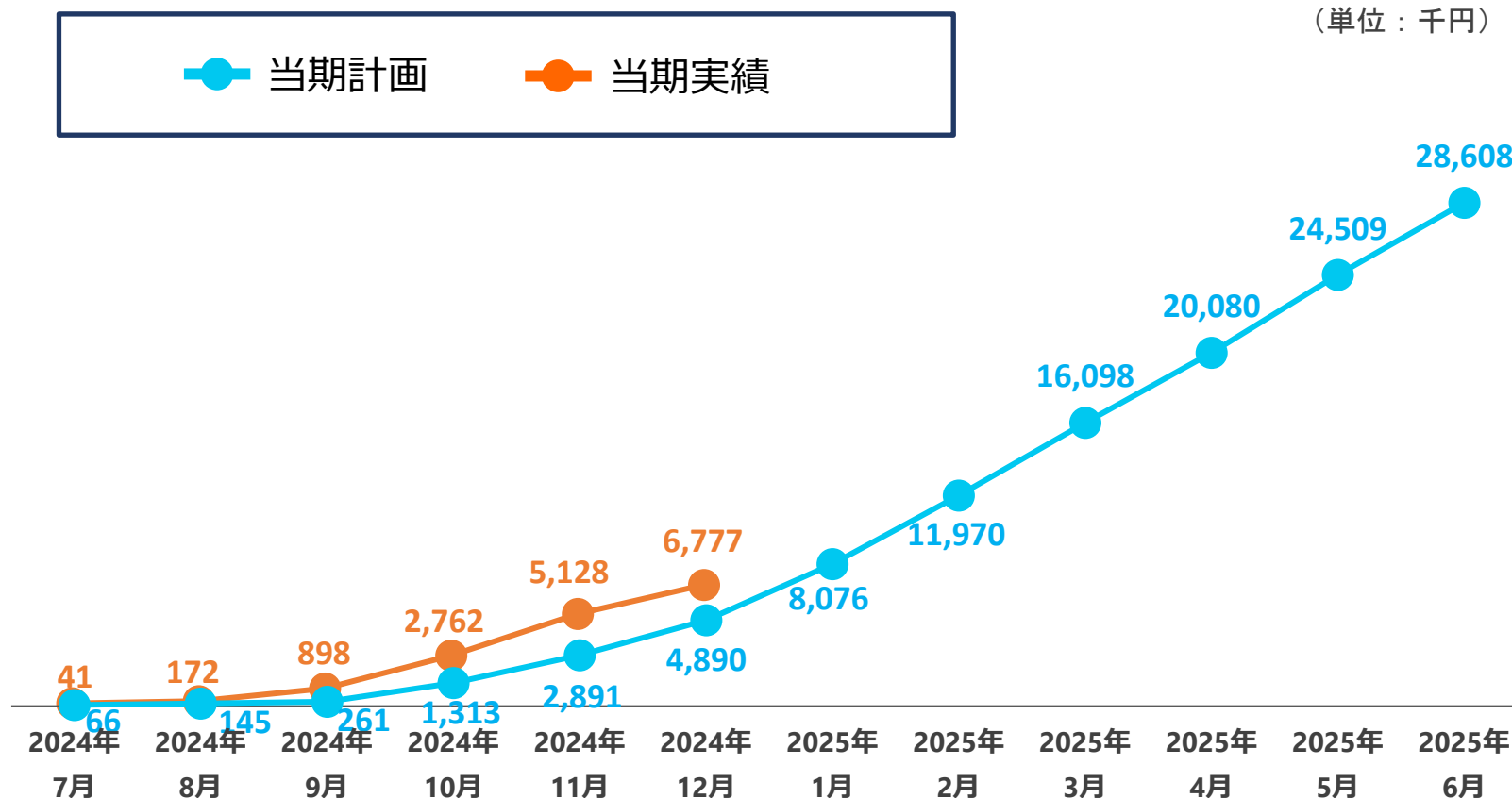


※ セラミックコンデンサ世界大手メーカー案件獲得

請負現場の改善効果金額

高い顧客対応力によって、現場の改善力は計画を上回って推移

(単位：千円)



技術者派遣事業

車載関連や精密機器の制御組込みソフトウェア、生産設備関連を中心に、受注案件が増加
人材採用において、中長期的な成長を見据え、採用活動を引き続き強化
積極的に採用したエンジニアの配属に時間が必要

(単位：百万円)

	2024年6月期中間期	2025年6月期中間期
売上高	1,493	1,551
営業利益	95	57

■ 中間期末における状況

	取引稼働社数	期末派遣人数	期末在籍人数	稼働率
2024年6月期中間期	142社	454名	471名	96.4%
2025年6月期中間期	149社	472名	499名	94.6%
前年同期比較	+ 7社	+ 18名	+ 28名	

海外事業

主力のタイにおいて景気は停滞し、タイにおける平山グループの派遣従業員数は、2024年9月時点で2,154名（前年同月比21.3%減）

ローコストでのオペレーションに継続して努めてきたことから黒字を確保
さらなるコスト削減を図り収益改善に注力

（単位：百万円）

	2024年6月期中間期	2025年6月期中間期
売上高	1,437	1,175
営業利益	47	18

タイ国の工業生産指数等の主要経済指標悪化や、輸出の伸びの低迷等によって現状の事業環境は低調（→P61参照）

その他事業

国内外の現場改善に係るコンサルティングや海外企業及び教育機関からの研修案件が増加
海外現地企業の現場指導の案件、工場立ち上げ支援案件が増加
外国人雇用管理サポート事業も収益に寄与

(単位：百万円)

売上高 **+23.9%**

539

668

2024年6月期中間期 2025年6月期中間期

営業利益 **+55.5%**

122

(営業利益率)

22.7%

190

(営業利益率)

28.4%

2024年6月期中間期 2025年6月期中間期

トピックス

人材育成のためのフランチャイズ店舗運営を開始

平山グループのFUNtoFUN社が、「大阪王将東長崎店」について、2024年10月よりフランチャイズ店舗として運営を開始しました。

都市型ミニスーパーやFC飲食店の運営によって、**店舗運営を人材育成の場として活用し、特定技能の人材育成、留学生を含む日本在住の外国人材の教育を推進**



慢性的に人員が不足しているサービス業界、とりわけ飲食業、スーパーなどに対して、**優秀な人材を教育によって育成・輩出**

FUNtoFUN社 の特徴	【従来の事業】	【新たな事業】
	● 食品製造業界への派遣、紹介 ● 都市型ミニスーパーの店舗請負 ● 物流への派遣	+ ● 飲食業界への外国人派遣、紹介、人材育成

■ 大阪王将東長崎店の概要

所在地 : 東京都豊島区長崎4丁目7-11
スタッフ人数 : 14名
客席数 : 30席
店舗面積 : 109m²

写真左 : 店舗外観
写真右 : 店内



工場に特化した「M&A Due Diligence サポート」

平山社は2025年2月より、工場現場に特化した「**M&A Due Diligence サポート**」を開始しました。本サービスでは、買収対象の工場における評価をはじめ、買収後の現場改善やコスト削減の方向性を提案し、M&Aニーズの取込

【背景】 メーカーによる他社工場の買収事例が増加する中で、財務分析に加え、工場現場を重視したデューデリジェンス（資産査定）の必要性が拡大

「M&A Due Diligence サポート」サービスの特徴

1 買収リスク評価

経営層のビジョンや考え方をヒアリングし、工場運営を全体的に俯瞰しリスク評価を実施

40カ国、1,500社以上へ現場改善コンサルティングを実施する**平山社の経験豊富な専門家のサポート**によって、国内外を問わず、対象工場のガバナンスや管理体制を含め、**現場目線で適正かつ客観的な評価を提供**

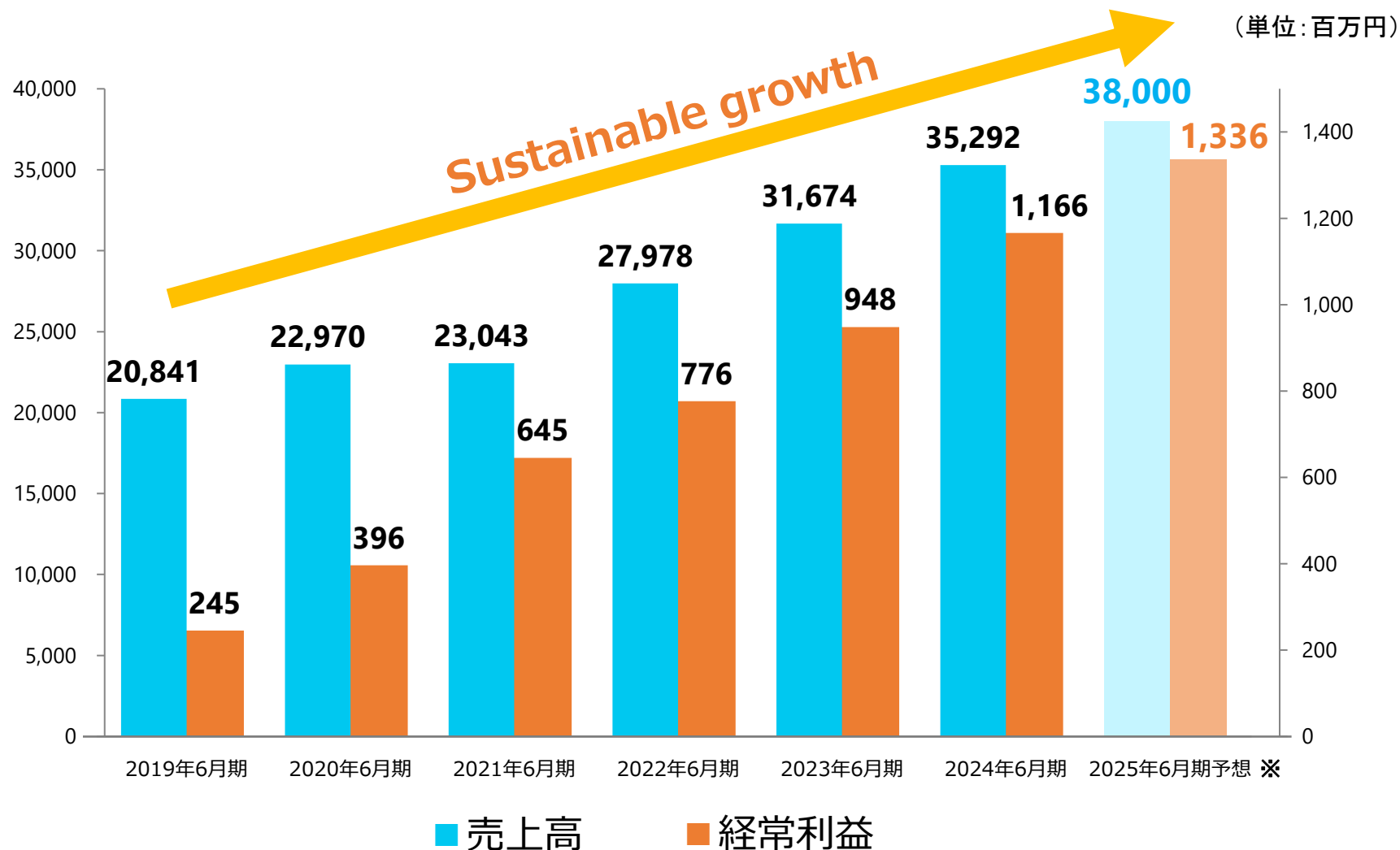
2 製造部門における課題の提示 （現場診断結果の提示）

現場診断を通じ、5S／見える化／リードタイム／作業動線のムダ／適正在庫などの切り口から問題点を抽出し、買収後の現場改善ポイントの具現化策を複数案提示

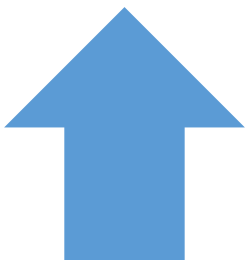
平山社の強みである現場改善ノウハウを活かし、対象工場に潜在する様々なムダや問題点を明らかにし、買収後の現場改善やコスト削減の方向性を提案。**敏速な改善プロセスの支援を提供**

2025年6月期通期 業績予想

業績（実績・予想）の推移



※予想数値には、今後のM&Aに伴う数値は計上しておりません。

売上高 **7.7%増**  営業利益 **20.4%増**

(単位：百万円)

	2024年 6月期実績	2025年 6月期予想	前期比		2025年 6月期中間期 実績	同 進捗率
			(金額)	(率)		
売上高	35,292	38,000	+2,708	+7.7%	18,051	47.5%
営業利益	1,119	1,347	+228	+20.4%	747	55.5%
経常利益	1,166	1,336	+170	+14.5%	776	58.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	757	850	+93	+12.3%	491	57.8%

注：百万円未満切捨て

14期連続の増収、各段階利益とも増益を予想

2025年6月期 セグメント別業績予想

セグメント別売上高

(単位：百万円)

セグメント	2024年 6月期実績	2025年 6月期予想	前期比		2025年 6月期 中間期 実績	同 進捗率
			(金額)	(率)		
インソーシング・派遣事業	28,273	30,775	2,502	8.8%	14,656	47.6%
技術者派遣事業	2,939	3,212	273	9.3%	1,551	48.3%
海外事業	2,881	2,658	△223	△7.7%	1,175	44.2%
その他事業	1,198	1,369	171	14.3%	668	48.8%

2025年6月期 セグメント別業績予想

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

セグメント	2024年 6月期実績	2025年 6月期予想	前期比		2025年 6月期 中間期 実績	同 進捗率
			(金額)	(率)		
インソーシング・ 派遣事業	1,619	1,784	165	10.2%	1,006	56.4%
技術者派遣事業	125	128	3	2.4%	57	44.5%
海外事業	81	38	△43	△53.1%	18	47.4%
その他事業	299	441	142	47.5%	190	43.1%
全社費用及び セグメント間消去	△1,006	△1,044	△38	—	△525	50.3%

平山グループの事業ポートフォリオマネジメント

- ・各セグメントの位置づけに応じた戦略の立案・実行・見直しを推進
- ・全体最適の観点から事業ポートフォリオを再構築

		インソーシング (請負)・ 派遣事業	技術者派遣事業	海外事業	その他事業	
					コンサルティング 事業	外国人雇用管理 サポート事業
		基盤事業	成長事業	収益改善事業	収益改善事業	成長事業
課題		①採用強化、 定着	①技術者の採用、 定着	コロナ禍の 選択と集中に よる海外事業の 効率化推進	①案件増のため コンサルタントの増員	①技能実習 制度改正 への対応
		②営業力強化	②営業力強化		②再開したスタ ディーツアーの 取り込み	②技能実習生 ・特定技能 配置への対応
		③請負化の推進、 生産性の改善	③エンジニア への研修強化			
進捗		①採用拠点拡大中 ②◎ ③◎	①採用組織は構築済み ②強化継続中 ③強化継続中	◎スリム化と 顧客の選別を実行	①進捗中 ②進捗中	①進捗中 ②◎順調な受注

新たな成長ステージへ

インソーシング・派遣事業

★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開拓を推進

- 国内生産へ回帰する半導体・電子部品に対応した人材の育成、研修センターの充実
- 小売業及び物流関連など国内需要の底堅い業種を増強

★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を改善

- 生産現場へのトヨタ生産方式（TPS）の活用により収益改善を継続
- 生産拠点の国内回帰による工場立ち上げコンサルティング強化

★中途採用目標はグループで5,400名（うち平山社2,400名、FUN社3,000名）前期実績：3,628名

⇒ 中間期末2,906名採用（進捗率53.8%）

★新卒採用目標はグループで615名（うち平山社600名、FUN社15名）前期実績：451名

- 新卒採用を強化するためのブランド構築強化、採用チャネル拡大
テレビCM等メディア活用やTikTok等SNSによる拡散
- 無期雇用をベースに安心、安定した雇用を提供すると共に、キャリア形成支援により、一人一人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・機会を提供
- 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

研修センターを増床拡充中

半導体の研修センターを新たに設置し、半導体に対応した人材の育成を加速

南関東研修センター（東京西）基礎教程



研修器材



ウェーハ移替え

PLC調整

神奈川研修センター（アステクス厚木）保全教程



研修実機類（クリーンブース内）

高付加価値人材の輩出

半導体の研修センターによって半導体関連の事業が**活性化**

■ 半 導 体 関 連 推 移

2024年6月末→同年12月末

取引社数伸び率

+ 19.0%

在籍数伸び率

+ 15.0%

技術者派遣事業

★継続的な既存領域の技術者ニーズに対応しつつ生産技術、情報システムの新分野の顧客拡大、DX化の加速を背景にIT派遣を拡大

- 既存技術者を対象に技術研修強化によりスキルアップおよびスキルシフトを行い、高スキル技術者として育成
- 新領域の中途採用を強化し、生産技術及び情報システム領域（IT、AI）の新分野の顧客を拡大

★新領域への採用拡大と採用チャネル拡大による中途採用の強化

- 2025年6月期 採用計画58名（2024年6月期 実績49名）
- ⇒ 2025年6月期中間期実績24名

★新卒採用担当の増員による先行投資

- 2025年6月期 採用計画115名（2024年6月期 実績76名）

★未経験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

- ITエンジニア、クラウドエンジニア、インフラエンジニアの育成

★既存技術者の定着率を改善

- 社内コミュニケーションの活性化
- 技術者のキャリア可視化と研修管理、適正な技術者配置によりエンジニアの市場価値の向上

海外事業 選択と集中により利益改善に注力

★タイ国の工業生産指数等の主要経済指標悪化や、輸出の伸びの低迷等によって
現状の事業環境は低調（→P61参照）

★タイ国での派遣ビジネスの効率化と新サービスの拡充

- 派遣事業1社、コンサルティング事業1社に整備
- 2025年6月期中間期末は2,154名※（前年中間期末比21.3%減）となるが、
収益重視の経営にシフトチェンジ、ローコストオペレーションの徹底し、
黒字を確保

※ 海外事業の2025年6月期の実績は、2024年7月～2025年6月期実績を計上しており、この数値は2024年9月末の人員数

★海外事業の業績予想前提 為替レート：1タイバーツ＝4.05円

その他事業

★技能実習生、特定技能、技術人材の国内外採用・管理受託業務の拡販

2024年6月期末時点1,349名⇒2024年12月末時点 1,477名（128名増）

2025年6月期末受託目標人数1,762名

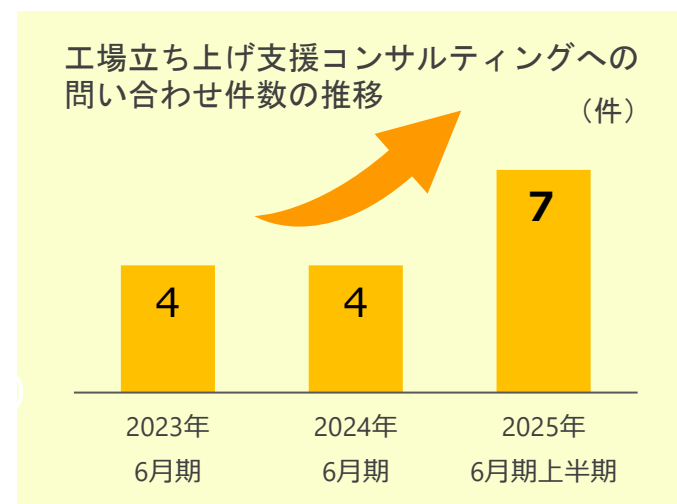
★現場改善コンサルティングは国内顧客の拡大

→ 生産拠点の国内回帰による工場立ち上げの支援コンサルティング

→ 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

★工場立ち上げ支援コンサルティングへの 問い合わせが増加

→ 新工場立ち上げ支援コンサルティングへの
問い合わせ実績は、
2023年6月期 4 件、2024年6月期 4 件、
2025年6月期上半期のみで 7 件
の問い合わせがあり、増加傾向で推移



「工場の立ち上げ支援」トータルサービスを提供開始

生産拠点の国内回帰需要に応え、平山の強みを活かし、トータルサービスを提供

①

新工場建設
プロジェクトの
効率的な推進



④

人員確保と
早期生産
立ち上げ実施



②

TPSの考えに基づいた
無駄のない
レイアウト設計



⑤

新工場の稼働と
人材派遣による
サポート



③

リアルタイムで
現場が見える
システム構築



⑥

請負サービスによって
量産体制を
確立

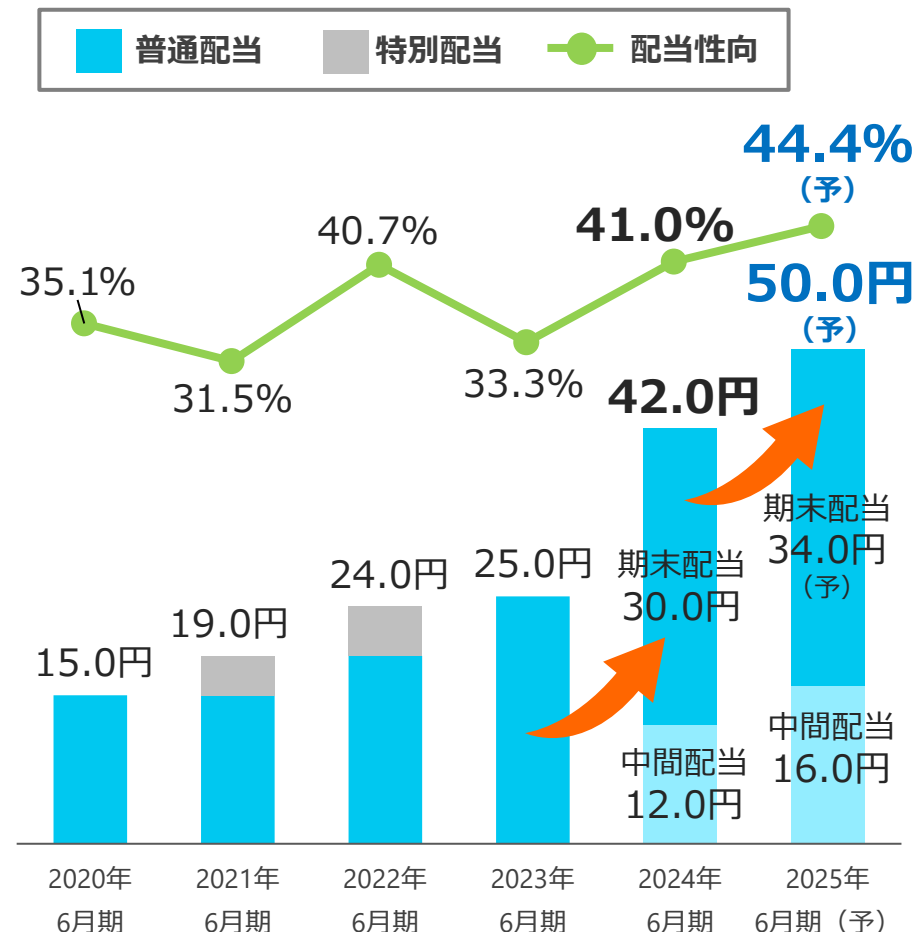


国内外40カ国、150社以上の工場生産性・品質改善、コスト削減の実績に加え、
新工場建設立ち上げプロジェクト経験者によるサポートで新工場設立へ建設支援・設備・保守・人材導入・
工場稼働・人材派遣・請負までトータルに提供する新しい一気通貫サービス

株主還元を拡充

- 将来の事業展開・経営体質強化による企業価値の向上
- 配当性向の基本方針を30%超から **40%超** に変更
- 連結ベース総還元性向 **50%** 以内を目途に継続的な安定配当を実施
- 2024年6月期に初の中間配当を実施
- 2025年6月期は中間配当**16円**を実施
- 2025年6月期の期末配当は1株当たり**34円**を予想しており、年間合計**50円**（配当性向**44.4%**）を実施予定

1株当たり配当金、配当性向の推移



注：2022年7月1日に実施した1：2の株式分割を遡及した数値

透明性・公正性を重視したコンプライアンス経営



第 1 号

製造請負優良適正事業者認定制度を第1号で取得
2023年4月1日付更新（3年）

「製造請負優良適正事業者認定制度」

厚生労働省の委託事業として、適正な請負体制の推進ができる優良な請負事業者を認定する制度

A solid blue vertical bar.

参考資料（今後の成長戦略）

2030年のありたい姿『VISION HIRAYAMA 2030』

中期経営計画（2025年6月期-2027年6月期）『ファーストステージ2027』

『VISION HIRAYAMA 2030』の基本方針

経営理念

Purpose

「全社員の一心同体経営」

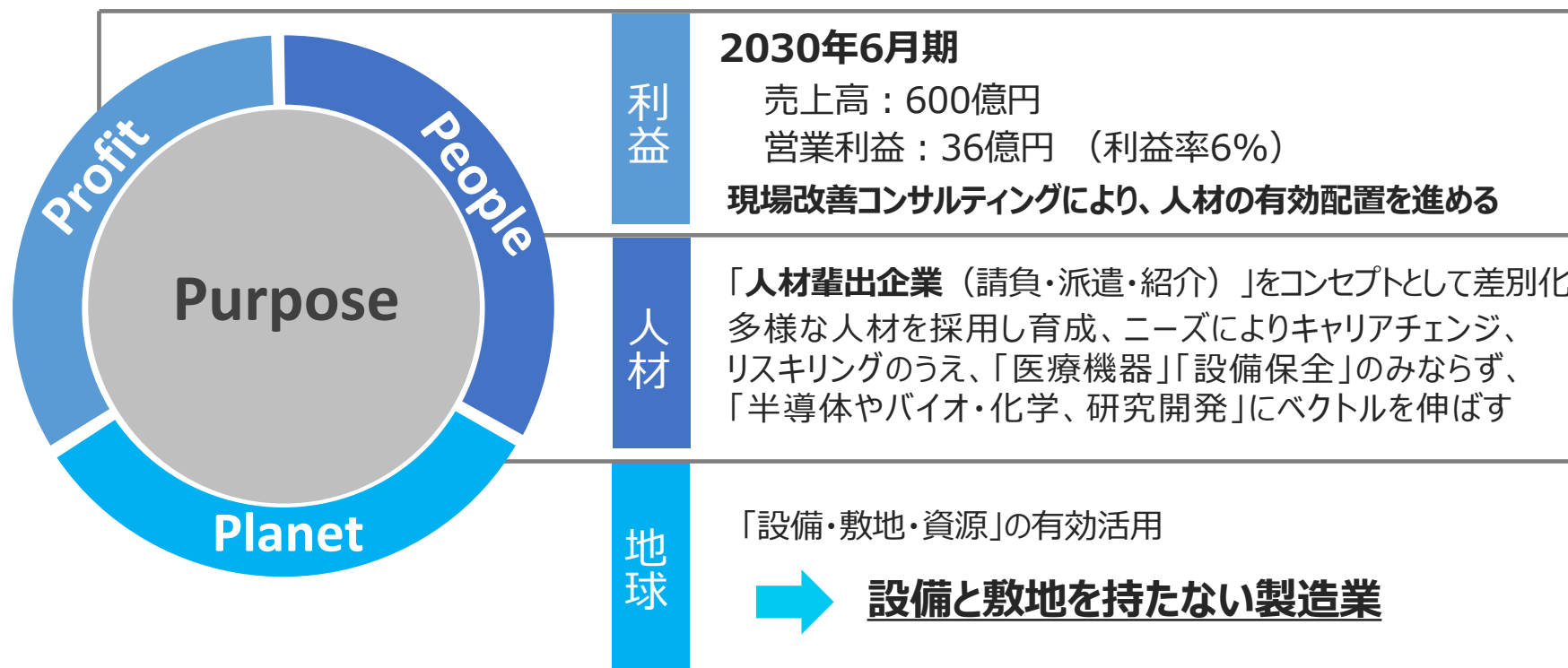
「仕事から得られる心の利益を大切にする」

経営目標

- ・日本の製造業を支え、製造立国日本の繁栄に貢献する。
- ・お客様の利益増大に貢献し、社員の生活の安定を大切にする。
- ・製造支援企業として、独自のサービスを常に関係するグローバルオンリー1企業を目指す。

経営方針

- ・社員・顧客・会社がWIN・WIN・WINの関係を構築できる事業を行う。



『ファーストステージ2027』の位置付け

中期経営計画（2025年6月期-2027年6月期） 『ファーストステージ2027』

■ 基本方針

『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。

■ 基本戦略

- ・ 稼ぐ力の強化、高収益構造への転換
- ・ M&A及びAlliance戦略の推進
- ・ 事業基盤の強靱化

2030年のありたい姿

製造支援企業として、
独自のサービスを常開発する
グローバルオンリー1企業

VISION
HIRAYAMA
2030

ファースト
ステージ
2027

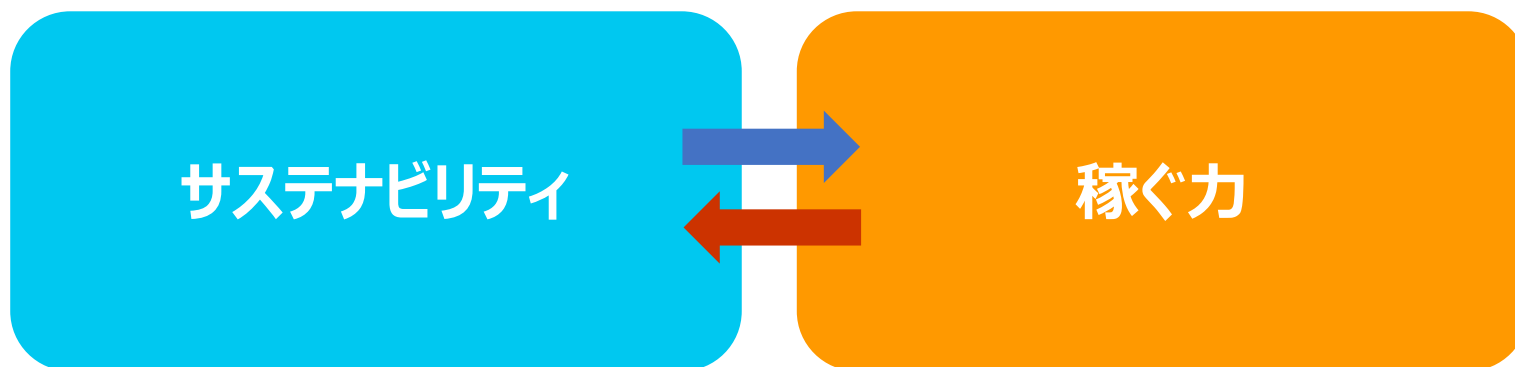
← 2030年6月期の目標をバックキャスト

現在

持続的な成長に向けたHIRAYAMAの変革する意志
「HIRAYAMA Transformation」を表し、
さらなる変革を実行し事業基盤を整備する3年間と位置付け

■ 基本方針

『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。



『設備と敷地を持たない製造業』 × 『高度人材不足』を教育によって解決

『VISION HIRAYAMA 2030』の実現に向けて、
変革し成長を続ける3年間

『ファーストステージ2027』の経営指標

		2027年6月期	2030年6月期
財 務 指 標	売上高 ^{※1}	460億円	600億円
	営業利益	22億円	36億円
	営業利益率	4.8%	6.0%
	ROE	20%超	24%超
サステナビリティ 指 標	正社員採用者数 ^{※2}	4,000名	5,000名
	就労者数 ^{※2}	12,000名	15,000名
設 備 投 資 額		1億円	1億円
配 当 方 針 及 び 配 当 性 向		総還元性向50%以内、配当性向40%超 ^{※3}	

※1 M&Aによる売上高は含まれておりません。

※2 正社員採用者数及び就労者数は、インソーシング・派遣事業及び技術者派遣事業セグメントの人数です。

※3 これまでは配当性向30%超としておりました。



**社会課題を解決する価値 と 利益の共創 による
企業価値のさらなる向上 を追求**

稼ぐ力の強化、高収益構造への転換

★ インソーシング・派遣事業に積極的に経営資源を投下し、展開エリアを拡大

→ 収益の柱である医療、自動車関連等への注力強化

★ 将来を見据えた事業拡充

→ 電子デバイス、半導体業界への拡大

→ 設計エンジニア、フィールドエンジニアの拡充

★ 現場改善コンサルティング事業の強化

→ コンサルティング機能の強化、領域拡大

★ 多様な顧客ニーズに対応

→ 海外人材の国内受け入れ、配置、サポートに伴うサービス提供等、現在行っているこれらの事業をあらゆる業界に展開し、派遣事業とともに提供

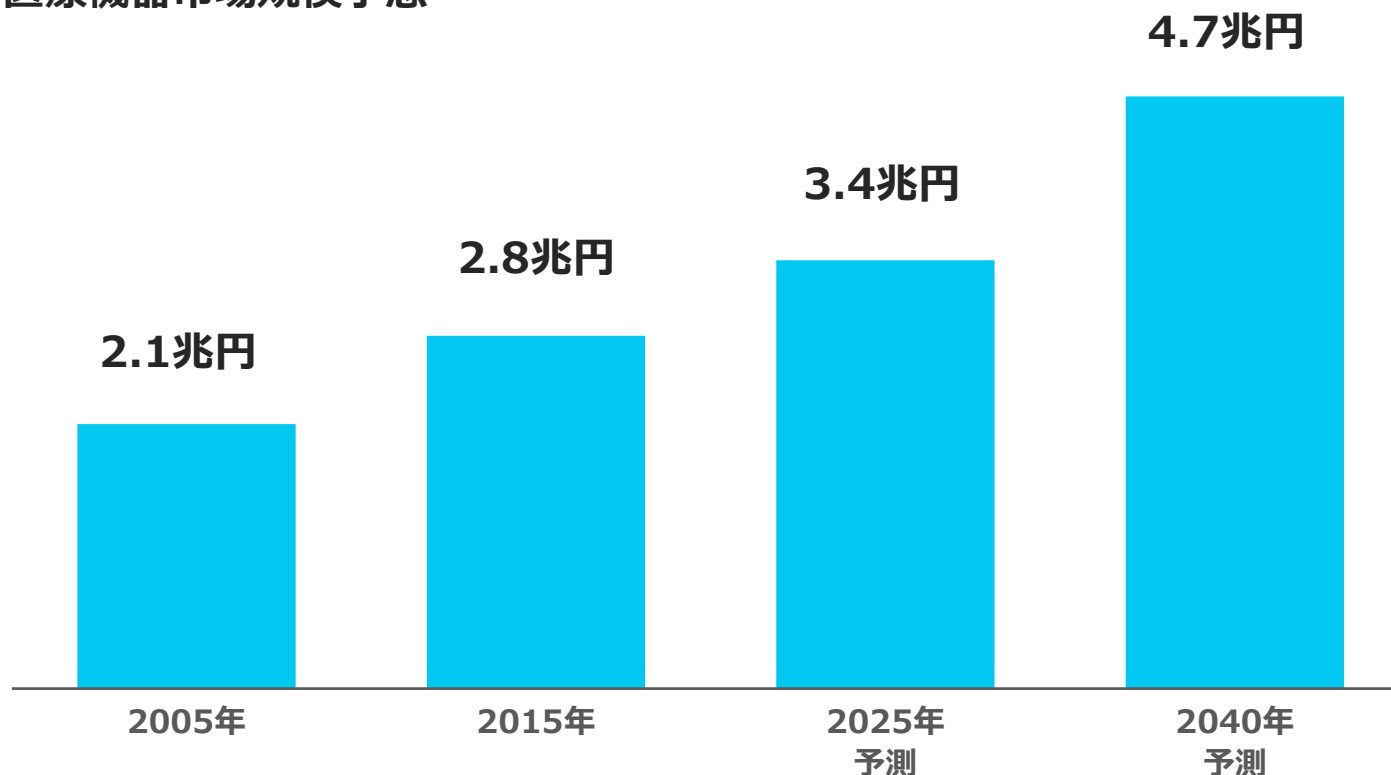
★ 各事業の成長戦略を遂行し収益性向上を図るとともに将来の成長の柱を育成

→ AIを活用したサービス拡大や新規事業を推進

医療機器市場の見通し

日本国内で高齢化が進展し、医療を必要としている人がますます増加していくことと、ヘルスケアがより身近になり、医療機器へのニーズが高まっていること等によって、医療機器産業は今後も安定的に成長していくことが予想されます。

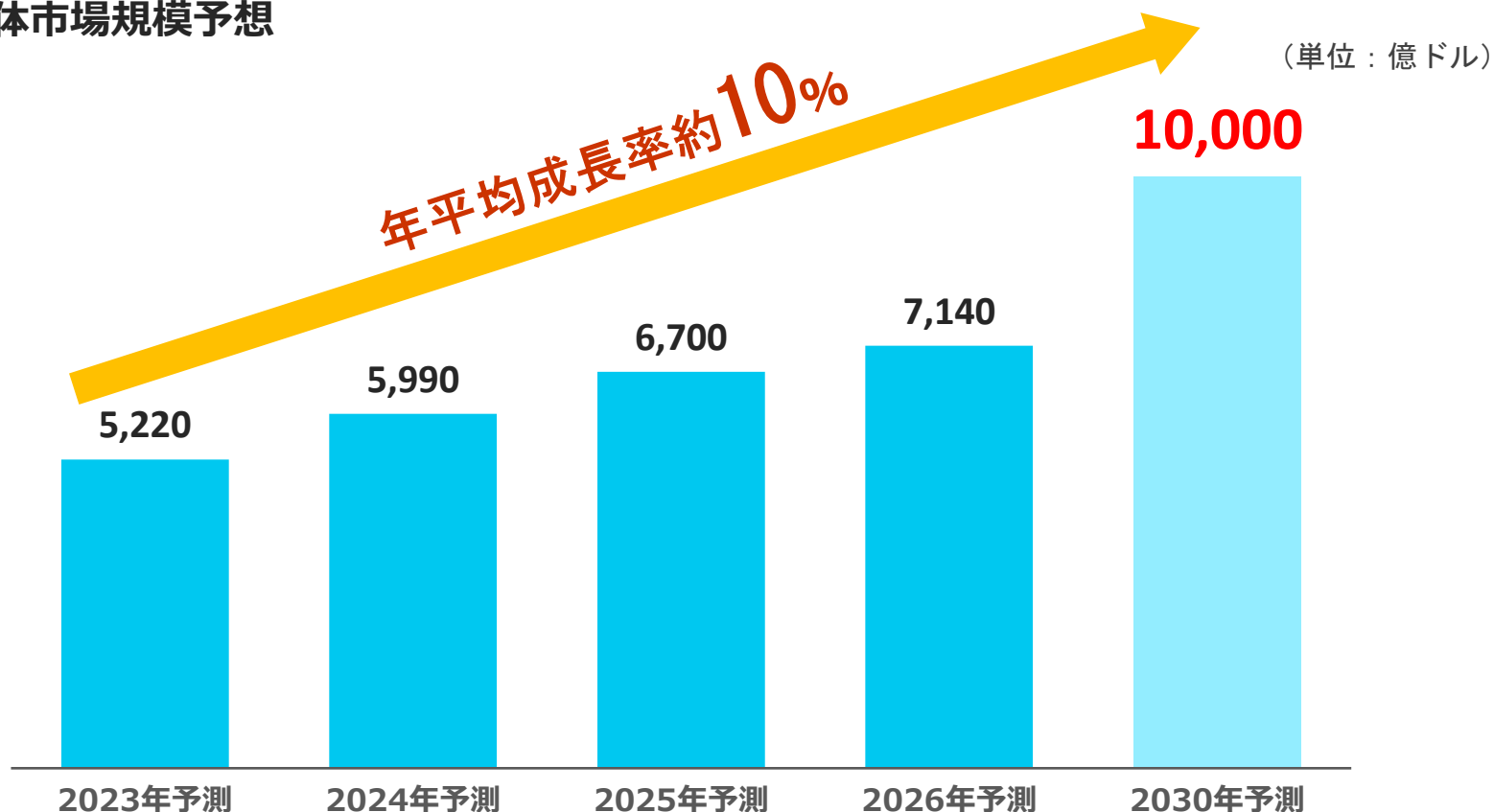
▶ 国内医療機器市場規模予想



2030年予測：1兆ドル規模へ（年平均成長率約10%）

半導体市場は、2023年から2030年まで年平均約10%の成長が続き、特に2030年までにAI（人工知能）関連の需要によって爆発的に拡大し、市場規模は1兆米ドルに達する見込み

▶半導体市場規模予想



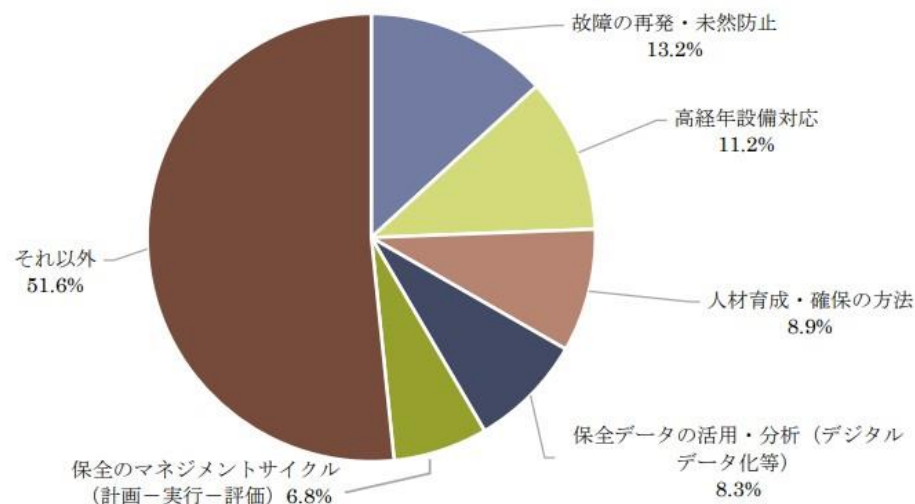
出所：SEMIジャパン

基本戦略 1 稼ぐ力の強化、高収益構造への転換

設備保全（メンテ）人材市場の成長

- 今後増加が予想される自動化設備やロボット設備に関する専門保全やカーボンニュートラルへの対応が迫られる中、「設備管理・保全」が果たす役割や重要性は、ますます高まっていくと推測される。
- 設備管理において、「故障の再発、未然防止」と「高経年設備対応」が長年の課題であることは変わっていない。
- 保有設備に対する「高経年設備」の状況はすぐに改善されるものではないため、人や費用等の投入資源は増加傾向にあり、課題への対応は強化されている。

経営課題を解決するための「設備管理上の課題」：2022年度全体・該当率構成比（n=231）



推計従業員数の推移：製造部門・保全部門（千人）



出所：公益社団法人 日本プラントメンテナンス協会「2022年度メンテナンス実態調査報告書概要」

国内サービスのパッケージ化

当社における
コンサルティング機能

=

収益拡大のための
成長エンジン



営業力
提案力
強化

既存インソーシング先の事業
所拡大・安定化

既存派遣先の
インソーシング化

ハイエンド派遣・設計・
保全のエンジニア派遣の拡大

海外エンジニアの
採用・派遣拡大

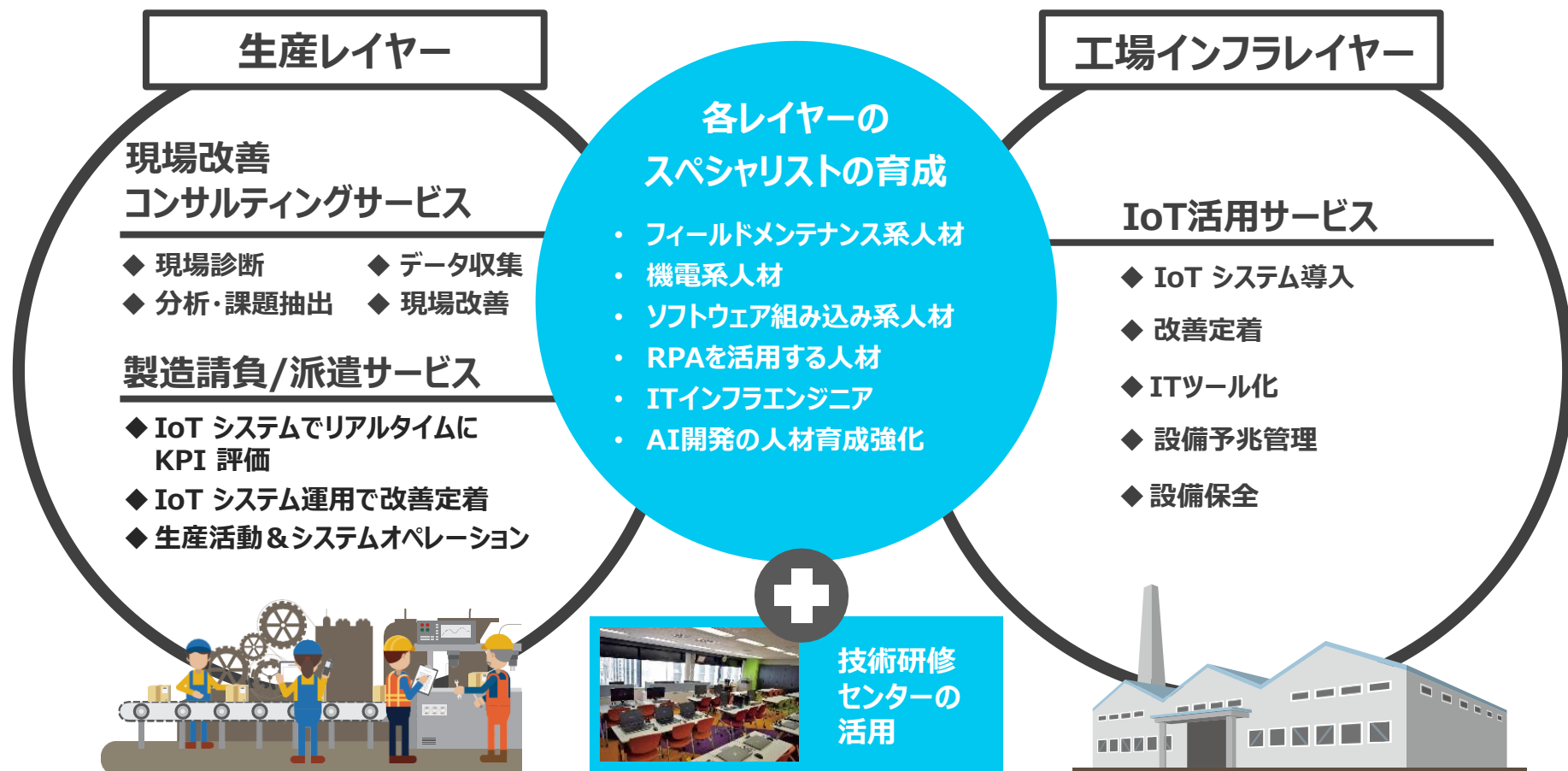
IT駆使による生産性向上

請負現場（展開エリア）の拡大

現場改善力・収益力を高め差別化、顧客の囲い込み

高付加価値人材の育成と領域の拡大

教育体制強化による、未習熟者→初級エンジニアへのキャリアチェンジを進め、
高付加価値人材を育成



M&A及びAlliance戦略の推進

★ 市場環境

- 日本においては、製造請負・製造派遣事業者が乱立し過当競争の状態
(同業上位20社でマーケット占有率は5割に満たない中小規模企業が多いマーケット)
 - 顧客ニーズの多様化・高度化
- 今後は事業承継等による統合が進み、寡占化が進行

★ 当社が手掛けていない専門性の高い分野への展開

- AIの高度人材、海外分野の高度人材の獲得

★ 採用環境

- 日本国内における採用環境は、非常に厳しくなっており、採用範囲を広くすることが課題

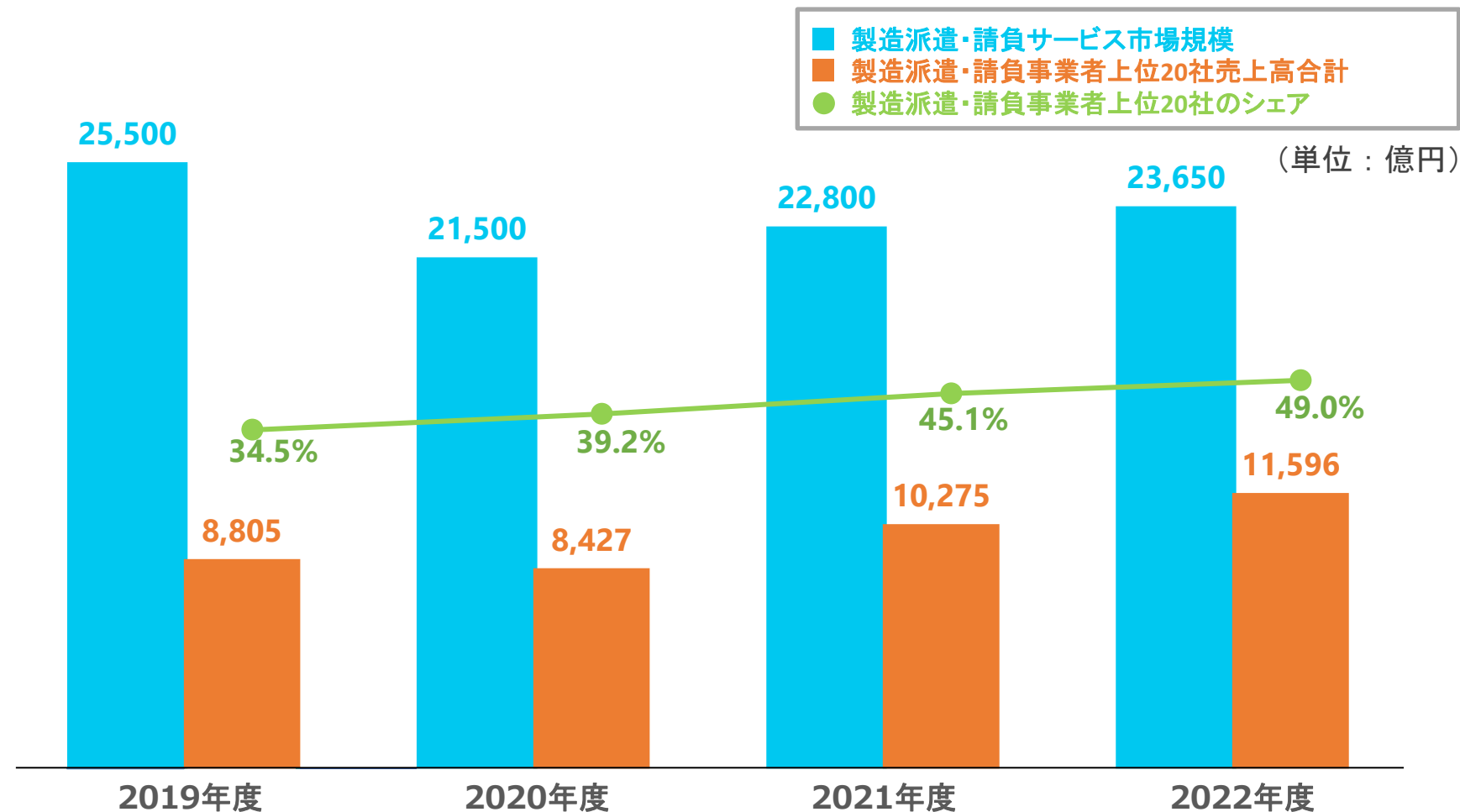
M&Aの 推進強化

投資指標として
ROICを活用し
効率性を重視

Alliance の推進強化

製造請負・製造派遣市場の現状

製造請負・製造派遣事業者の売上高上位20社の売上高合計のシェアは他業界に比べて低く、今後は上場企業の事業ポートフォリオ見直しや事業承継等による統合が見込まれます。



基本戦略 2 M&A及びAlliance戦略の推進

当社が選定される理由

当社には省力化等顧客生産性の改善ノウハウが蓄積 ➡ 子会社の譲渡先として高い信頼を獲得
今後もM&Aの譲渡先として当社が顧客から選定される事例が増加していく可能性大

▶ 当社が選定された事例

2023年7月18日、平山ホールディングスは、ブリヂストンの100%子会社ブリヂストングリーンランドスケープ株式会社（BSGL社）の発行済全株式を取得し、子会社化しました。

グループインしたBSGL社（現 平山G L）の概要

主にブリヂストンの九州4工場で、タイヤ・スチールコード製造の委託業務を行う会社

商 号	ブリヂストングリーンランドスケープ株式会社
事 業 内 容	タイヤ及びスチールコード生産に関する付帯作業の請負、 労働派遣事業、有料職業紹介事業等
本社所在地	福岡県朝倉市小田2011番地
設 立	1972年11月
資 本 金	4,000万円（2022年12月31日現在）
従 業 員 数	247名（2021年12月31日現在）

グループイン後の平山G L 実績

2023年7月～2024年6月末

（単位：百万円）

売上高	1,845	純資産	173
営業利益	33	総資産	648
経常利益	35		
当期純利益	20		



平山G Lが委託業務を行うブリヂストンの九州4工場

- ① 甘木工業 ② 久留米工場
③ 鳥栖工場 ④ 佐賀工場

事業基盤の強靱化

★ 人材の採用、育成、配置、サポートを強化

- 各事業が、安定的なサービス提供に向けて、外部環境が激しく変化した際にも事業継続できる強靱な事業基盤を構築

★ 働き手から選ばれる企業集団へ

- 働きやすく、かつキャリア形成が可能な職場環境を構築

★ 人的資本活用の基盤を整備

- 各事業の成長ステージにあわせた直接・間接人材の育成と配置を推進

★ 継続的に業務改革を進め効率化し、利益を生む体制を構築

デジタル技術の導入による業務改善を推進

- 現場の数値分析をより精緻に迅速化し事業戦略に活用
- グループ横断の間接部門及び各事業のルーチン業務についての省力化

経済産業省が認定する「DX 認定事業者」に選定

平山社は、経済産業省が定める「DX（デジタルトランスフォーメーション）認定事業者」に、製造業の人材サービス事業では先駆けて、2024年6月1日付で認定されました。

DX推進の取り組み

- 2023年4月より情報システム課の体制を強化
生成AIを含めた人工知能の実務実装やRPAの開発と実務実装を推進する「DXチーム」立ち上げ
- 2023年12月1日に「DX推進ビジョン」を策定し、製造業界を主体としたDXの推進を強化

今後、生成AIの組織的な活用などを計画しています。高付加価値なサービスを提供することで、競合他社との差別化を図り競争力を強化します。現在の急速なデジタル革新に対応するため、新サービスの開発や生産性向上、DX人材の育成、業務の最適化などの取り組みを行っています。

最新のデジタル技術要素を積極的に取り入れ、そこで得た知見を活かすことで、全てのお客様に向けDX実現に貢献して参ります。

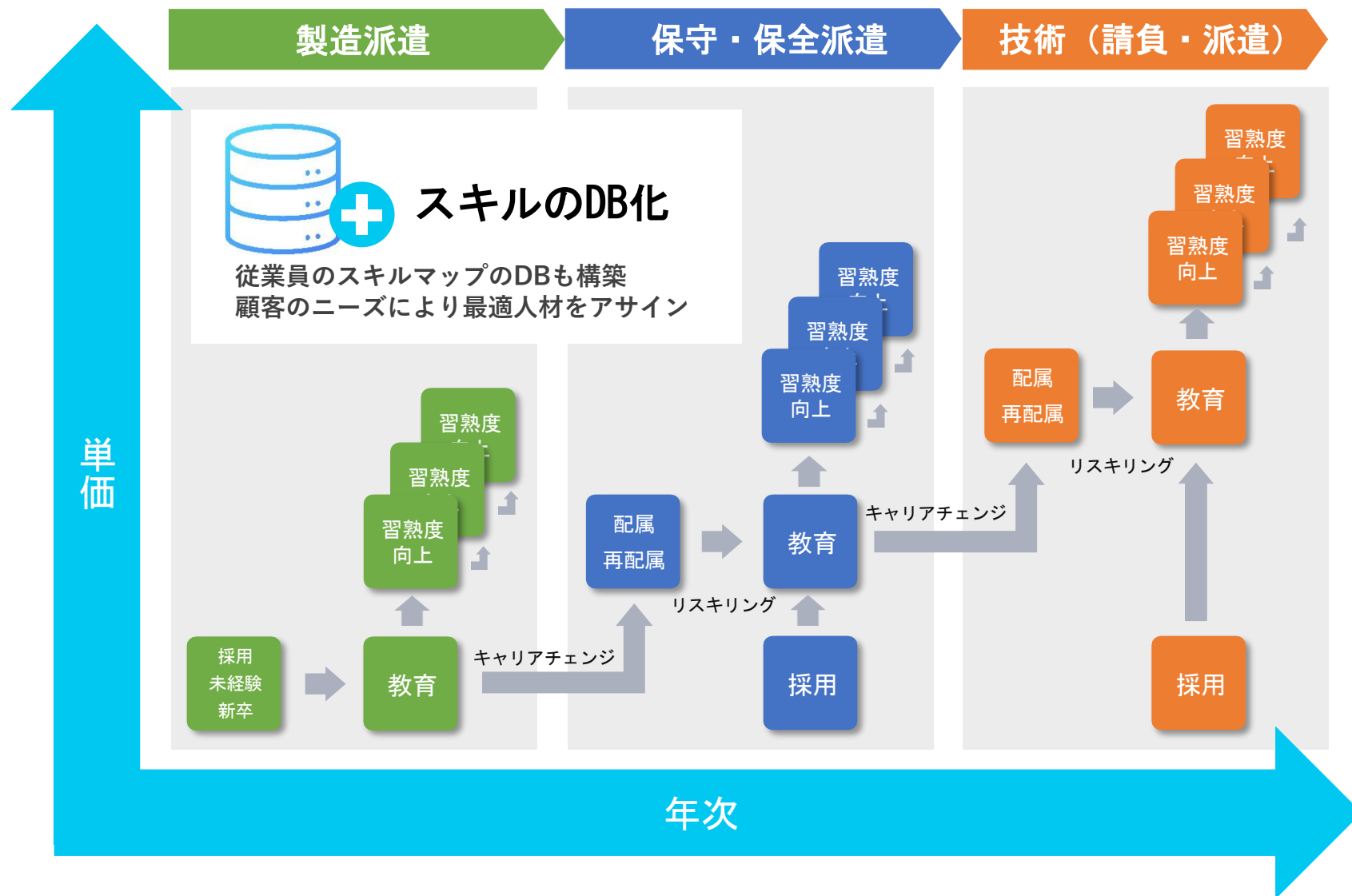


DX認定制度の概要

DX認定制度とは、「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応する企業を国が認定する制度です。

2020年12月第1号の事業者を認定して以降、認定事業者においては様々な支援措置が施され、DX戦略の推進にも大きな成果が見られます。

キャリアチェンジやリスクリングにより、人材育成モデルの構築



成長戦略のポイント

少子化 ⇒ 労働力不足

⇒ 外国人受入（育成就労）サービス提供

⇒ **省力化** ⇒ 現場改善 コンサル強化（円安・経済安保 ⇒ 国内回帰）

事業環境 〈有望業種・職種への対応〉

医療機器（高齢化） 電子デバイス、半導体（経済安保） 設備保全（働き方改革）

市場環境

大企業の事業ポートフォリオ見直しによる子会社の売却

団塊世代（75歳以上）が株主の同業廃業による集約化

⇒ M&Aによる取込

（現場改善ノウハウを持つ『HIRAYAMA』が顧客から選定される事例）

利益率向上

（売上総利益率）省力化コンサル・請負力向上

（販管費率）DX化による拠点事務集約化

（原価及び販管）採用費効率化、

定着率向上（教育によりキャリアアップし、高付加価値な業務へ）



製造支援企業として、
独自のサービスを常の開発するグローバルオンリー1企業へ

A solid blue vertical bar.

参考資料

会社概要

商 号	株式会社平山ホールディングス HIRAYAMA HOLDINGS Co., Ltd.
本店所在地	東京都港区港南1丁目8番40号 A-PLACE品川6階
代 表 者	代表取締役社長 平山 善一
設 立 年 月	1967年5月
資 本 金	570,807千円（2024年12月末）
発行済株式数	8,149,200株（2024年12月末）
決 算 期	6月末
事 業 内 容	グループ会社の経営管理等
期 末 人 員 数	10,433名（2024年12月末の限定正社員及び契約社員を加えた総数／海外含）
グループ会社	株式会社平山 株式会社トップエンジニアリング FUN to FUN株式会社 株式会社平山グローバルサポーター 株式会社平山LACC 株式会社平和鐵工所 株式会社平山ケアサービス（旧 株式会社大松サービシーズ） 株式会社平山G L HIRAYAMA (Thailand) Co., Ltd. JOB SUPPLY HUMAN RESOURCE Co., Ltd. Hirayama Myanmar CO., LTD.



展開エリア

注： は新たな拠点です。

海外法人（順不同）	
1	HIRAYAMA (Thailand) Co., Ltd.
	JOB SUPPLY HUMAN RESOURCE Co., Ltd.
2	Hirayama Myanmar CO., LTD.

(株)トップエンジニアリング 事業所/営業所/研修センター	
1	本社・東京事業所
2	名古屋営業所
3	大阪営業所
4	豊田営業所
5	研修センター

(株)平山GL	
1	本社（福岡県）

(株)平和鐵工所	
1	本社（山口県）

(株)平山ケアサービス	
1	本社（三重県）

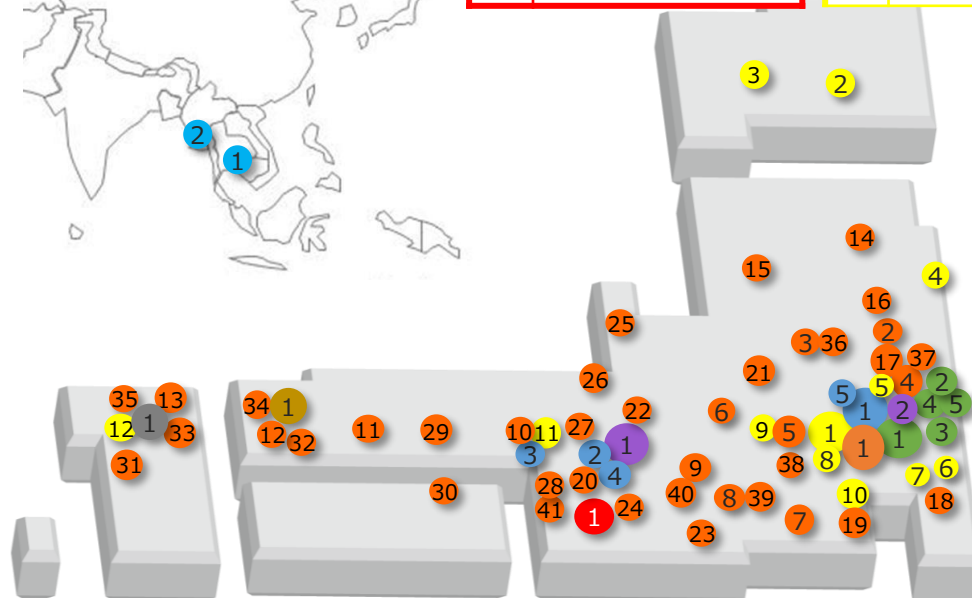
FUNtoFUN(株) 営業所	
1	本社（東京）
2	帯広オフィス
3	札幌オフィス
4	仙台オフィス
5	埼玉オフィス
6	成田オフィス
7	千葉オフィス
8	東京オフィス
9	八王子サテライト
10	川崎オフィス
11	大阪オフィス
12	福岡オフィス

(株)平山 支店/営業所/ 事務所/研修センター	
1	東京本社
2	宇都宮支店
3	群馬支店
4	つくば支店
5	東京西支店
6	山梨支店
7	沼津支店
8	静岡支店
9	豊田支店
10	大阪支店
11	広島支店
12	山口支店
13	行橋支店
14	北上営業所
15	山形営業所
16	郡山営業所

(株)平山LACC	
1	東京本社
2	牛久支店
3	LACC稲敷（事業所）
4	LACC牛久（事業所）
5	LACC神谷（事業所）

(株)平山グローバルサポーター	
1	本社（愛知県）
2	関東支店（埼玉県）

(株)平山 支店/営業所/ 事務所/研修センター	
17	古河営業所
18	千葉営業所
19	神奈川営業所
20	浜松営業所
21	長野営業所
22	可児営業所
23	名古屋営業所
24	四日市営業所
25	金沢営業所
26	福井営業所
27	京都営業所
28	堺営業所
29	岡山営業所
30	香川営業所
31	熊本営業所
32	下松事務所
33	中津事務所
34	下関事務所
35	福岡事務所
36	北関東研修センター
37	つくば研修センター
38	南関東研修センター
39	富士宮研修センター
40	豊田研修センター
41	堺研修センター

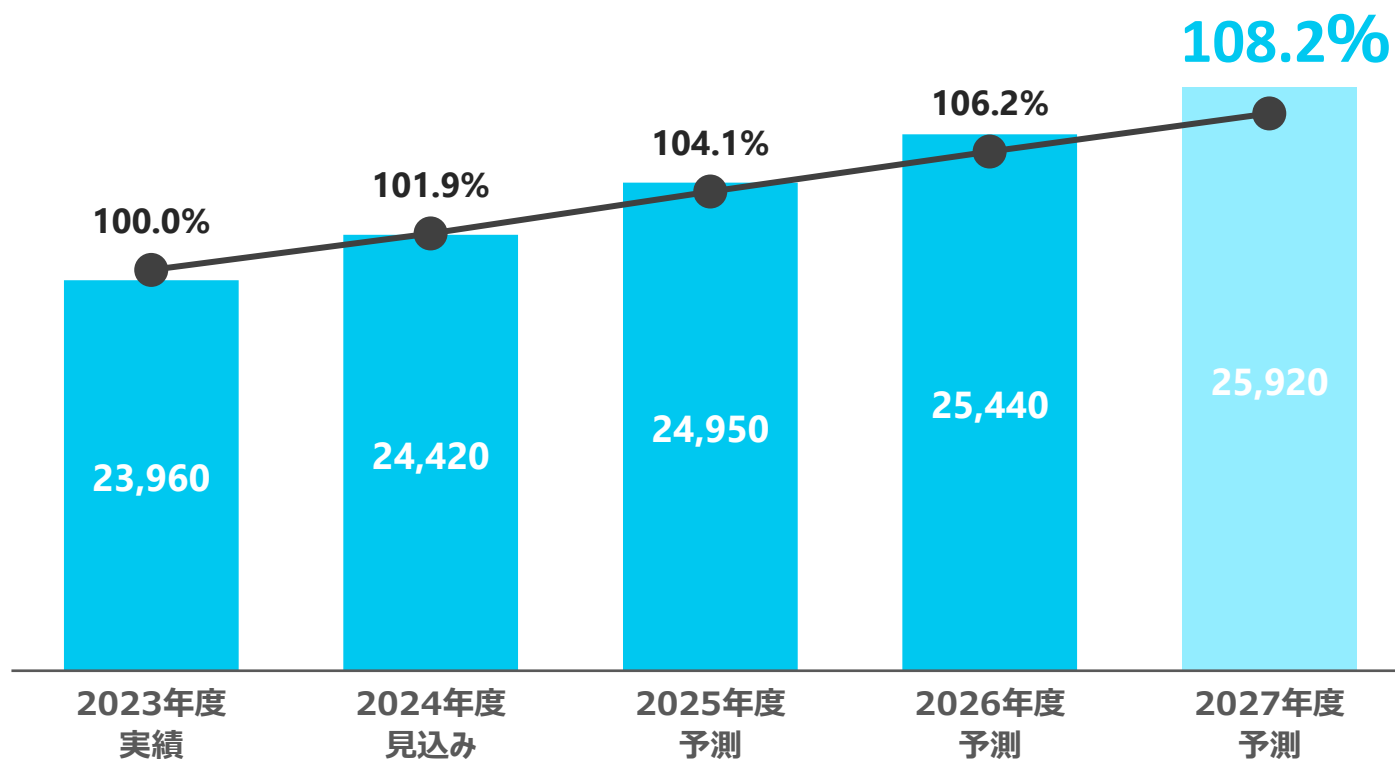


2027年度予測：2兆5,920億円（年間平均 2.0%成長）

■ 市場規模 ● 2023年度比伸び率

（単位：億円）

製造業務のアウトソーシング化に加え、生産拠点の国内回帰や設備投資の活性化による国内生産拠点の新設・拡充によって労働力不足が予想され、当該市場は当面プラス成長で推移

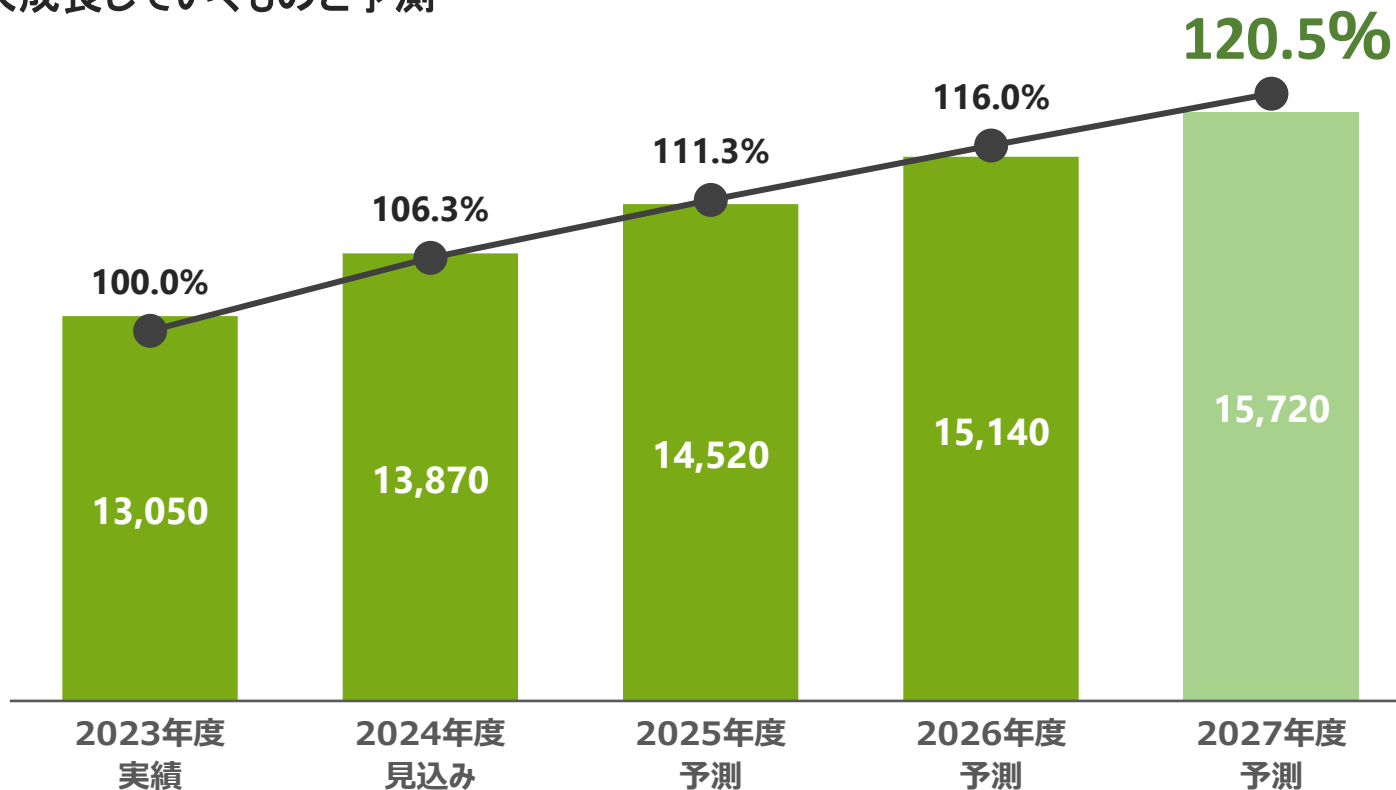


2027年度予測：1兆5,720億円（年間平均 4.8%成長）

■ 市場規模 ● 2023年度比伸び率

（単位：億円）

派遣先企業の技術者不足や投資意欲の拡大、外部リソースの活用強化などを背景に当該市場は拡大成長していくものと予測



インソーシング・派遣事業 販路拡大、採用力強化

「優良派遣事業者認定制度」に優良派遣事業者として認定

平山社は、厚生労働省が推進する委託事業「優良派遣事業者認定制度」に、優良派遣事業者として、認定番号2303001(01)と認定されました。優良派遣事業者としての認定を機に派遣事業の営業販路を拡大し、採用力を強化していきます。

今後もさらにスタッフ支援の社内制度とその運用実態を強化し、派遣社員および派遣先企業の満足度の向上を目指し、労働環境の改善に努めます。

優良派遣事業者認定制度について

法令を遵守しているだけでなく、派遣社員のキャリア形成支援やより良い労働環境の確保、派遣先でのトラブル予防など、派遣社員と派遣先の双方に安心できるサービス基準を満たした派遣事業者を「優良派遣事業者」として認定する制度です。派遣会社は優良な事業者であると認定され、派遣社員や派遣先企業は信頼性のある企業を選択する基準になります。

認定内容

認定番号	2303001(01)
認定年度	2023年度
認定期限	2026年9月30日



優良派遣事業者

コーポレートガバナンス・コードへの対応

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

2018年東京証券取引所のコーポレートガバナンスコード改訂を踏まえ、同年10月当社取締役会において、議案「経営戦略上のグループ投資方針の決定」として決議したものであり、M&Aの財務規律及び資本政策において、実行を継続しております。

■原則5-2 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社は、重要な経営指標を売上総利益率、販売管理費率、営業利益率、投下資本利益率（ROIC）とした上で、自社の資本コスト（株主資本コスト及び加重平均資本コスト（WACC））を上回るよう稼ぐ力の追求と資本効率性の向上に取り組んでおります。安定的にROICが資本コスト（加重平均資本コスト（WACC））を上回る構造を実現することで企業価値の向上に努めております。

※コーポレートガバナンス・コード（2021年6月改訂版）

【原則5-2. 経営戦略や経営計画の策定・公表】

経営戦略や経営計画の策定・公表に当たっては、自社の資本コストを的確に把握した上で、収益計画や資本政策の基本的な方針を示すとともに、収益力・資本効率等に関する目標を提示し、その実現のために、事業ポートフォリオの見直しや、設備投資・研究開発投資・人的資本への投資等を含む経営資源の配分等に関し具体的に何を実行するのかについて、株主に分かりやすい言葉・論理で明確に説明を行うべきである。

補充原則5-2①

上場会社は、経営戦略等の策定・公表に当たっては、取締役会において決定された事業ポートフォリオに関する基本的な方針や事業ポートフォリオの見直しの状況について分かりやすく示すべきである。

日本SDGs協会「SDGs事業認定」更新

2023年6月、一般社団法人日本SDGs協会から、3つの事業の取り組み実績と、今後1年間のゴール設定により「SDGs事業認定」が更新されました。

■インソーシング・派遣事業の取り組み実績



EAP-メンタル支援「ココロケアサポート」（訪問型相談支援）

■今後1年間のゴール

HAIカメラとアラート導入による労働災害予防に力点を移行させる

「ココロケアサポート」のこれまでの実績を、新入社員及び中途入社社員にさらに展開する

■海外事業の取り組み実績



マンダレー工科大学とのパートナーシップで日本とミャンマーの架け橋になり、人材育成を目指す

2023年1月、ヤンゴンにMJEP（マンダレー日本エンジニアプロジェクト）の教室を移設し、あらたにヤンゴンクラスをスタート

■今後1年間のゴール

受け入れ可能な在留資格（技能実習、特定技能）や、ヤンゴン教室の強化を図る

■障がい者就労支援事業の取り組み



障がいにとらわれず、一人ひとりが個性と能力を十分に発揮しながら働ける職場環境の創出および雇用機会の場を提供するとともに、ディーセント・ワークの実現に貢献する

2024年3月実績71名
（77カウント）

■今後1年間のゴール

就労拠点を増加させ、障がい者雇用をさらに増加させる

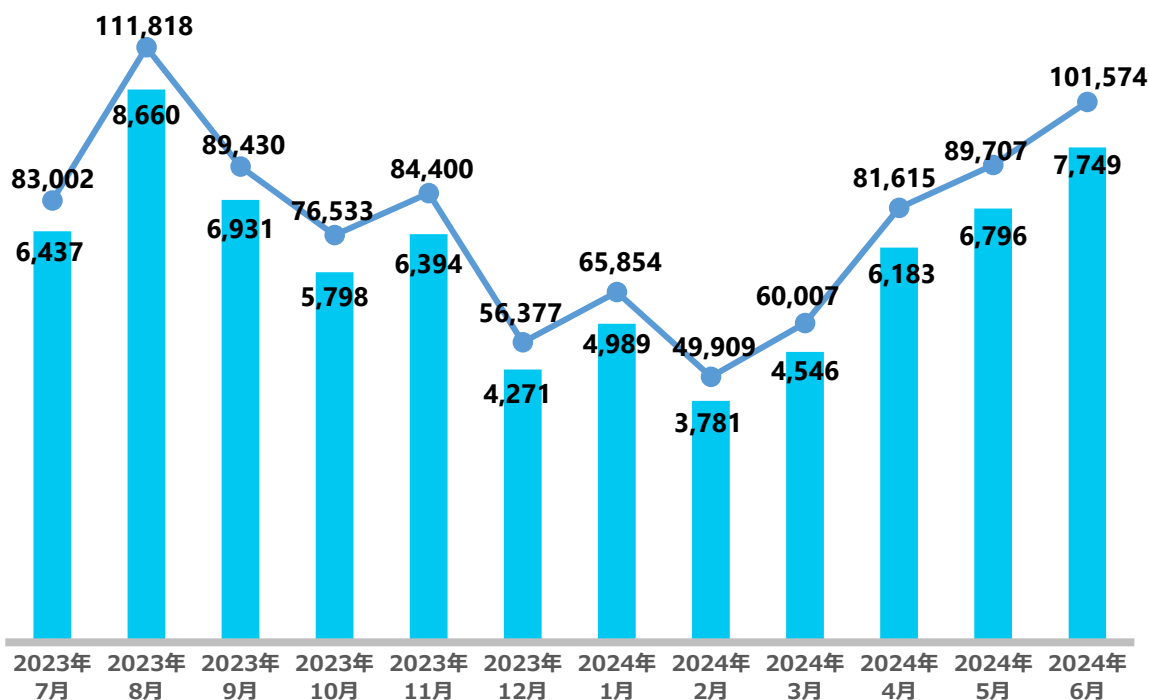
「大樹の里」における太陽光発電

当社グループの平山ケアサービス（旧 大松サービシーズ）が運営するサービス付き高齢者向け住宅「大樹の里」では、再生可能エネルギーである太陽光発電に取り組んでいます。

2023年7月～24年6月の売電実績 → 72, 535kWh、950千円

■「大樹の里」太陽光発電量の推移

(kwh / 百万円)



■ 供給電力量 (kWh) ● 受取金額 (円)



海外事業主力のタイの工業生産指数

	2022年	2023年	2023年				2024年			
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	10月
工業生産指数*MPI(季節調整なし)	101.3	97.5	104.7	95.0	95.9	94.4	100.9	94.8	94.8	93.4
前年同月比 (%)	1.75	▲ 3.8	▲ 2.1	▲ 4.9	▲ 5.2	▲ 2.9	▲ 3.6	▲ 0.2	▲ 1.1	▲ 0.9
(ご参考)自動車生産台数 (台)	1,883,515	1,841,663	507,787	413,725	464,459	455,692	414,123	346,151	366,853	118,346
当該年累積 (台)	1,883,515	1,841,663	507,787	921,512	1,385,971	1,841,663	414,123	760,274	1,127,127	1,245,473
生産設備稼働率 (%)	63.6	59.6	64.2	58.5	58.4	57.4	60.4	57.7	58.3	57.7
民間消費指数 PCI	141.21	150.46	148.60	150.81	153.44	151.38	150.86	152.41	153.81	140.86
消費者物価指数伸び率 CPI	6.08	1.23	3.88	1.14	0.52	▲ 0.53	▲ 0.79	0.78	0.60	0.83
生産者物価指数* PPI	112.9	110.2	110.1	109.3	110.3	111.3	111.4	113.7	112.1	110.9
輸出額 (百万ドル)	285,162	280,746	70,341	70,174	70,912	69,319	69,592	73,315	77,221	26,894
前年同月比 (%)	5.4	▲ 1.5	▲ 3.8	▲ 5.7	▲ 1.3	5.4	▲ 1.1	4.5	8.9	14.2
輸入額 (百万ドル)	271,619	261,367	65,779	66,963	64,206	64,419	67,982	67,777	71,448	25,447
前年同月比 (%)	14.0	▲ 3.8	0.4	▲ 6.6	▲ 11.8	4.6	3.3	1.2	11.3	17.1
貿易収支 (百万ドル)	13,543	19,379	4,562	3,210	6,707	4,900	1,610	5,539	5,773	1,446
実質GDP成長率 (%)	2.6	1.9	2.6	1.8	1.4	1.7	1.5	2.4	3.0	-

* 生産者物価指数は2015年=100とした指数

* 工業生産指数は2021年=100とした指数

「みずほタイ月報2024年12月号」より引用

外国人技能実習生管理受託業務の御案内

平山GSの基本サポート内容 **【総務様の労務管理業務】**を**受託**します

Support 01

入国・帰国サポート

(優良な送出し機関、受入組合の選定含む)

- ・送出し機関、受入組合の定期的業務チェック
- ・送出し機関の入国前研修の進捗状況確認
- ・入国出迎え、講習場所への引率
- ・講習中宿泊設備、備品の整備
- ・役所手続き、買い物案内
- ・転出手続き、荷物郵送、携帯など解約手続き

Support 02

入社サポート

- ・企業社宅への移動（社宅の使い方、周辺案内）
- ・役所手続き（転入届、在留カード変更）
- ・入社時の通訳、オリエンテーション支援
- ・安全衛生教育サポート（通訳）

Support 03

寮・社宅物件管理サポート

(条件により転貸契約も有り)

- ・企業社宅の使用状況を定期的にチェック
- ・案内文、掲示物の翻訳
- ・周辺危険個所の把握、指導
- ・外出管理表（翻訳）
- ・緊急連絡簿（翻訳）、避難経路（翻訳）
- ・退去時の掃除確認、ゴミ捨て指導など

Support 04

巡回、生活サポート

(日本での生活面の相談、支援)

- ・食生活指導、自炊についての指導
- ・緊急時対応（迷子、トラブルシュミレーション）
- ・傷病時の病院付添い
- ・地域住民等のコミュニケーション（事前挨拶など）
- ・ライフライン使い方など指導

政府による外国人材受け入れ上限の拡大

特定技能 5年で82万人へ

▶ 特定技能について

目的：「人材不足を補うための外国人労働者の受け入れ」

分野：特定技能は12分野から16分野に拡大

受け入れ枠（2024～28年度）：34万人から82万人に拡大

分野	受け入れ枠		分野	受け入れ枠	
	2019年～23年度	2024年～28年度		2019年～23年度	2024年～28年度
自動車運送	追加した 4分野	24,500人	造船・船用工業	11,000人	36,000人
鉄道		3,800人	自動車整備	6,500人	10,000人
林業		1,000人	航空	1,300人	4,400人
木材産業		5,000人	宿泊	11,200人	23,000人
介護	50,900人	135,000人	農業	36,500人	78,000人
ビルクリーニング	20,000人	37,000人	漁業	6,300人	17,000人
工業製品製造	49,750人	173,300人	飲食料品製造	87,200人	139,000人
建設	34,000人	80,000人	外食	30,500人	53,000人
			計	345,150人	820,000人

外国人技能実習生及び新資格（特定技能制度）の拡大

「顧客のESGダイバーシティ採用を強化」するサービス

株式会社平山グローバルサポーター

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82万人

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

サンライズ協同組合が「一般監理事業」の許可を取得

平山グループのサンライズ協同組合が、2023年12月19日付で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ました。同組合は、優秀な外国人技能実習生と日本企業を繋ぐサポートをしています。これを機に、さらなる外国人技能実習生の受け入れ拡大を目指します。

外国人技能実習機構の監理団体「一般監理事業」の許可について

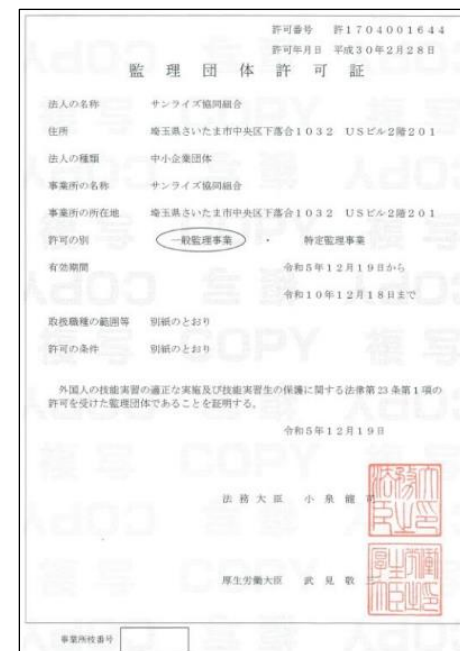
監理団体とは、外国人の技能実習の適正な実施および技能実習生の保護に関する法律第23条第1項の許可を受けた団体です。優良な監理団体は、一定の基準による「一般監理事業」として活動の幅を広げることや、外国人技能実習生の受け入れ枠の拡大を認定しています。

【一般監理事業許可の内容】

許可番号	許1704001644
法人の名称	サンライズ協同組合
所在地	埼玉県さいたま市中央区
有効期間	2023年12月19日から 2028年12月18日まで
法務大臣、厚生労働大臣 認可	

【サンライズ協同組合の概要】

事業内容	優秀な外国人技能実習生と日本企業のマッチング、 教育（日本語教育）、日常生活のサポート、 期間終了後のサポート
設立	2006年6月12日
受入国	ミャンマー、ベトナム、フィリピン



「一般監理事業」の許可取得で受け入れ拡大

▶ 監理団体とは

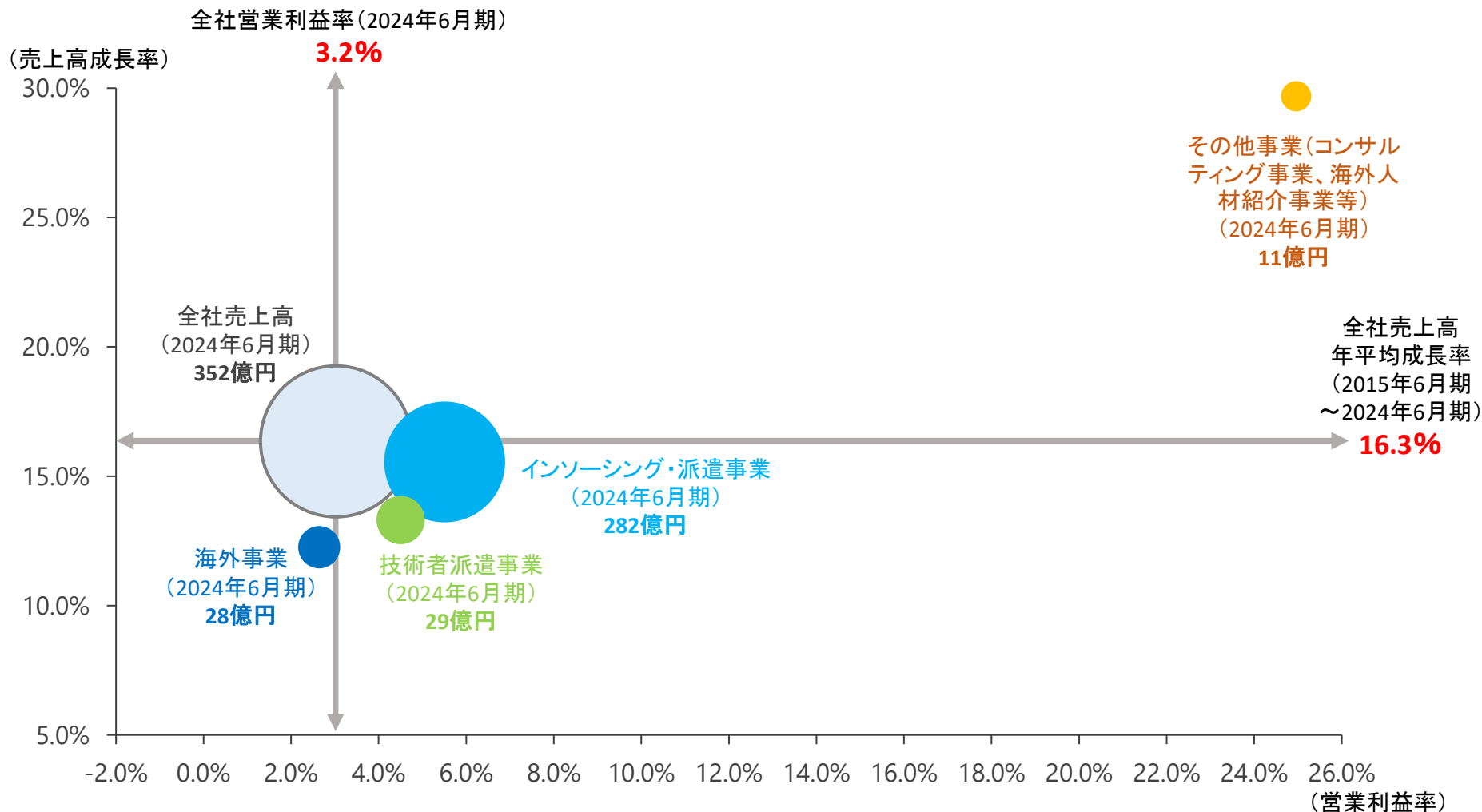
監理団体とは、技能実習生に対し支援や監査を行う非営利団体です。
監理団体には「特定」と「一般」の2種類があり、サンライズ協同組合は「一般」の許可を取得。
その違いは、下記の表のとおりであり、優良監理団体である「一般監理事業」には、受け入れ枠の拡大が認められています。

▶ 基本人数枠とは

基本人数枠は、制度で決められている技能実習生の受け入れ可能な人数枠です。
実習実施者の常勤の職員の総数に応じて、受け入れ可能な技能実習生の人数が定められています。

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

各事業セグメントのポジション



事業ポートフォリオ戦略の検討軸

各事業セグメントのポジションを基にリソース配分の仕組みを構築



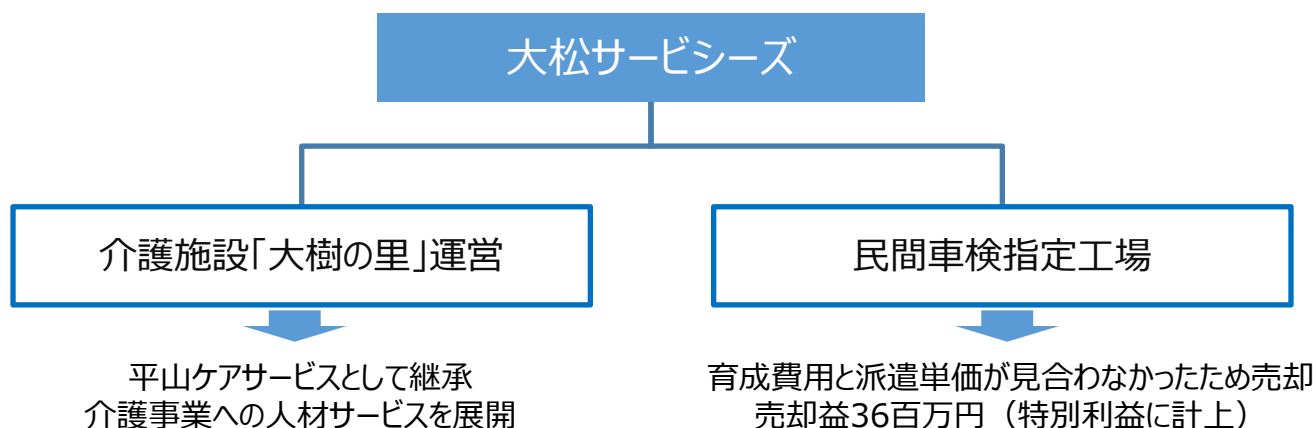
事業ポートフォリオの見直しによる利益率の向上

自動車整備部門を売却

グループ会社の大松サービシーズの自動車整備部門を売却して、社名を平山ケアサービスに変更し、介護施設の運営及び介護サービス提供を主な事業として再スタート

旧大松サービシーズとの経緯

- 2019年6月 民事再生法のもとスポンサー契約に基づき再生を支援していた株式会社大松自動車の民事再生計画確定に伴い、実質支配力基準に基づき子会社とする
(介護事業への人材サービス提供を企図し、研修施設として利用すべく当該法人の民事再生時にスポンサーとして参画した際、自動車部門については附随的に取得)
- 2019年7月 同社の減資後、増資を引き受け全株式を取得、商号を「株式会社大松サービシーズ」に変更
- 2024年6月 大松サービシーズの自動車整備部門を売却して、社名を「株式会社平山ケアサービス」に変更



事業ポートフォリオを積極的に見直し、リソースを利益率の高い事業にシフトします！

本資料の注意点

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ先



E-mail: ir@hirayamastaff.co.jp

TEL: 03-5769-4680

FAX: 03-5783-3572

ホームページ: <http://www.hirayamastaff.co.jp/>