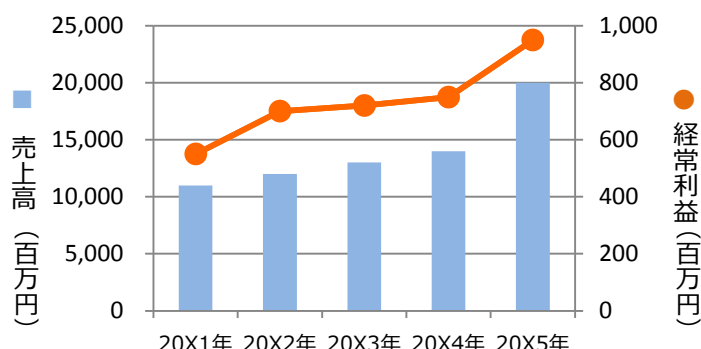


SR REPORT		株式会社●●	
業種	人材サービス	市場	東証1部
事業内容	技術者派遣、有料職業紹介事業	証券コード	●●●●
		決算	3月

STEP1 会社の現状を正しく理解しよう！

1. 売上高と営業利益の推移をみてみよう



Point!!
売上・利益ともに堅調に伸びている

主要顧客である〇〇業各社の中長期的な技術投資及び製品開発に伴い、同社も順調に売上・利益を拡大している。また、M&Aにより連結子会社を増やしたことも要因として挙げられ、今後も堅調を維持する可能性が高い。

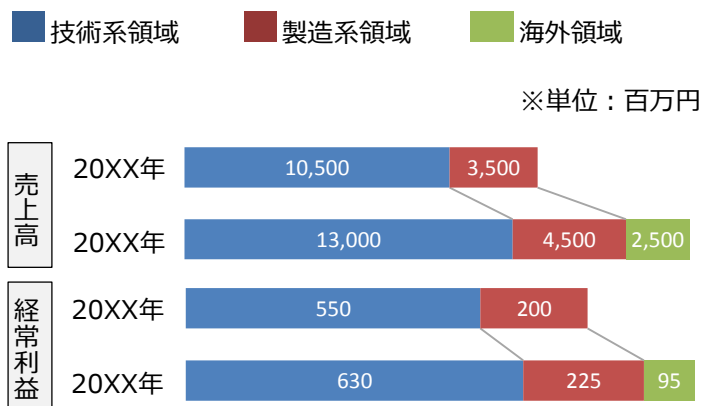
※20XX年3月時点

2. セグメント別でみてみよう

Point!!
全ての事業が拡大している！

20XX年のM&Aにより、海外領域がセグメントに加わった。確かにこれによって売上高が伸びているが、実は技術系領域・製造系領域すべての事業で着実に成長しているのがわかる。

※20XX年3月時点



※単位：百万円

3. 従業員の情報をみてみよう

従業員の状況	人数	XXXX人
	平均年齢	XX歳
	平均勤続年数	XX年
	平均年間給与	XX万円
役員の状況	人数	XX人
	平均年齢	XX歳
	女性役員人数	X人

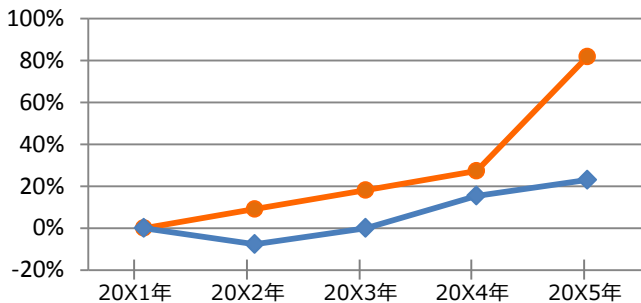
Point!!
設立が浅く、新卒のウェイトが高い！

平均勤続年数がXX年と相対的に短いのは、まだ設立して日が浅いこと、毎年XXX人以上の新卒採用を行っているが影響している。また、平均給与が低いように感じられるが、平均年齢がXX歳ということ考虑すると、平均以上である。

※20XX年3月時点

STEP2 規模では分からない会社の実力を分析しよう！

1. 売上高成長率をみてみよう



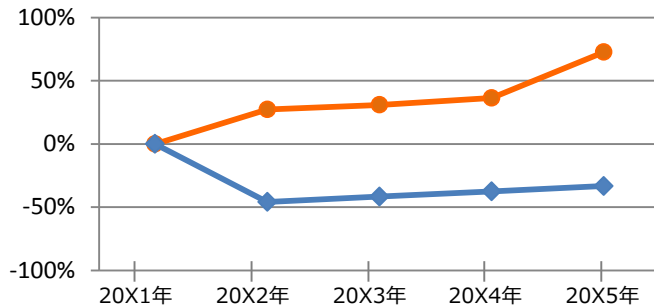
業界トップ10社の平均と比べても圧倒的！

M&Aにより、20XX年に急成長をしているが、それだけではない。同業トップ10社と比較しても、それまで着実に成長していたことがわかる。

※青：同業トップ10社

※2017年3月時点

2. 経常利益成長率をみてみよう

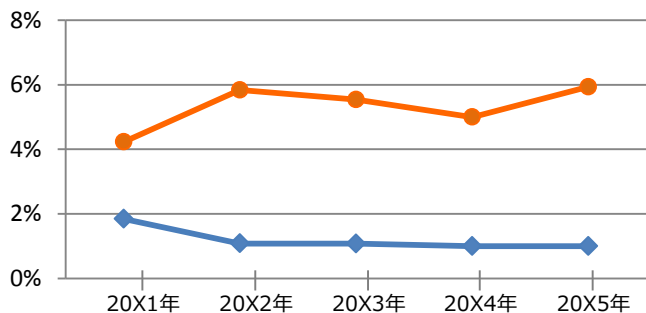


20%超の成長率をキープ！

売上高と同様に同業トップ10社以上の成長率を上げている。また、注目すべきは20X2年。この時、業界全体が単価をさげる傾向にあったが、株式会社●●は単価を下げなかったことに起因している。

※2017年3月時点

3. 売上高経常利益率をみてみよう



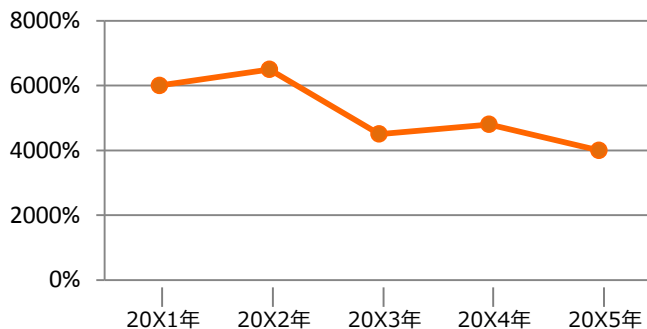
一度下げた単価は容易に上がらない！

同業トップ10社を見てわかるように、一度下げた単価はなかなか上げることができない。特殊なスキルを必要としない人材の派遣・紹介と違い、特殊な技術を持つ人材の派遣・紹介が中心だから市場の影響を受けずに、高い利益率をキープしている。

※青：同業トップ10社

※2017年3月時点

4. 自己資本比率をみてみよう



積極的な投資により下降傾向

60%以上の高水準を保ってきた同社だが、ここ数年はM&A等の積極的な投資活動により40%程度まで下降傾向にある。にもかかわらず、東証一部上場の同業他社の10社平均○%を大きく上回っている。

※2017年3月時点

5. 一人当たりの売上高

3,240 万円

※業界平均：2242万円

6. 一人当たりの営業利益

1,242 万円

※業界平均：987万円



業界内において高い数値をキープ

正社員比率の高い同社は、業界内における一人当たりの売上・利益も高水準をキープしている。「働き方」の改革を推進しており、今後さらなる生産性の向上が期待される。

※2017年3月時点

STEP3 「対処すべき課題」と「事業等のリスク」を知ろう！

主な対処すべき課題

1 環境変化に対応した利益の追求

継続的な成長のためには、既存得意先の維持と共に新たなニーズの発掘と新たな案件を獲得し続ける必要がある。そのために営業拠点の開設・統合・撤退等を柔軟かつ迅速に行っている。多くの案件を常時確保することで生産性の向上・単価のアップ等に取り組んでいる。

2 顧客ニーズと求職者のマッチング精度の向上

株式会社●●では、就業希望者との接点を増やすとともにスキル把握と顧客企業の正確な理解がマッチングに不可欠と考え、各拠点の採用担当と営業担当の密な連携を強化している。また受注情報と求職者の情報を全社的に共有することによりマッチング精度の更なる向上に努める。

3 請負（委託）レベルの向上

顧客ニーズによっては、派遣以外の請負（委託）契約が適している場合があり、そのような機会を的確に捉え積極的な請負化（委託化）提案営業を展開している。独自に定めた「適性請負基準」を業務標準とし、コンプライアンスとサービスの質的向上を目指している。

4 働きやすい環境作りの推進

株式会社●●の事業は「人」が中心であり、技術者個人のスキルアップ支援や職場環境作りが重要な課題と認識している。労務管理はもちろん、資格取得支援やスキルアップのための研修、目標や評価の共有などを顧客企業と連携して行っていくことが求められる。

主な事業等のリスク

1 許認可及び法的規制の影響

株式会社●●の事業は労働関係法令の規制下にあるため、関係諸法令に違反するような行為や事象が発生すると事業許可の取り消しや事業停止等の処分が下される可能性があるため、内部監査室やコンプライアンス委員会による定期的なチェックを強化している。

2 従業員の常用雇用

株式会社●●では、派遣社員だけではなく、請負・委託事業に従事する正社員を無期雇用している一方、顧客企業との契約は有期限であることから、何かしらの理由により顧客企業との契約や発注が終了した場合は業績に大きな影響をきたす可能性がある。

3 請負（委託・受託）事業の運営

継続的な成長のためには、既存得意先の維持と共に新たなニーズの発掘と新たな案件を獲得し続ける必要がある。そのために営業拠点の開設・統合・撤退等を柔軟かつ迅速に行っている。多くの案件を常時確保することで生産性の向上・単価のアップ等に取り組んでいる。

4 海外での事業展開

株式会社●●では、東南アジアにも子会社を保有しているため、同地域において著しく経済環境が悪化するなどの事態が起きた場合は大きな影響を受ける可能性がある。



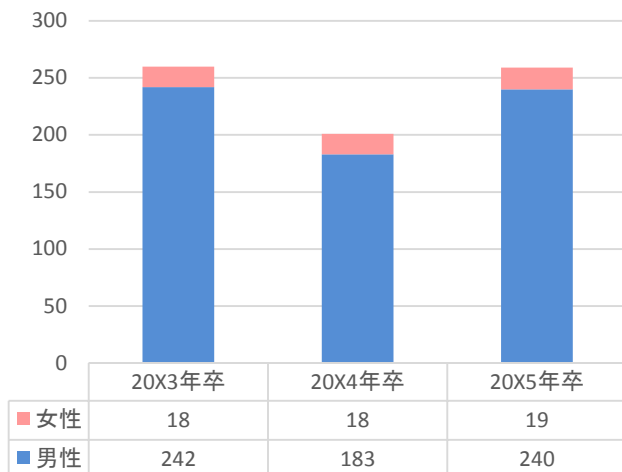
業界が抱える課題解決・リスク回避に果敢にチャレンジする

技術者派遣業界が抱える課題・リスクに率先してチャレンジする姿勢がうかがえる。国内の技術・製造系市場における大手プレイヤーとの競争激化が高まる中、グローバル展開にも積極的であり、また今後重要性を増す「IoT」「AI」領域での人材サービスにも注力していることも同社の特徴。

※2017年3月時点

STEP 4 採用情報をチェックしよう！

男性と女性の比率



文系と理系の比率



業界が抱える課題解決・リスク回避に果敢にチャレンジする

直近3年は理系学生を中心に200名以上を採用している。徐々に文系の採用も増えてきていることも注目！海外領域の強化などもあるため、今後も積極的な採用活動が継続すると予想される。

※2017年3月時点

総評

自立成長とM&Aにより当初計画よりも早く、売上高300億を達成させた株式会社●●は、自動車向け開発案件を中心に好調を堅持している。

しかし今後も同様の成長スピードでの業務拡大を進めるためには国内における「技術系/製造系市場」だけでは困難になると捉えている。

そこで、約40兆円の市場がある欧米先進国の人材派遣市場に注目した今後の方針、戦略等を掲げている。

既に自動車優良顧客を抱える英国の技術者派遣会社を買収、東南アジアに現地法人を設立したりといった動きが活発になっている。

あらゆる業種でテクノロジーが叫ばれる中、更なる成長が期待できる優良株の企業である。

【注意事項】

この情報は、大学生の就職活動に活用とすることを目的としており、投資活動を目的とするものではありません。
 有価証券報告書に基づき、データの引用、評価を行っておりますが、正確性、完全性を保証するものではありません。
 この評価情報の利用によって何らかの損害が発生した場合、株式会社キーカンパニーは一切の責任を負わないものとします。
 また、各評価等の知的財産権その他の一切の権利は、株式会社キーカンパニーに帰属しており、許可無く複製、転載、引用することを禁じます。