

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

2023年6月期中間期
決算説明資料

2023年2月27日





2023年6月期中間期 決算概要	2
2023年6月期中間期 決算概要 (セグメント別事業概要)	8
2023年6月期通期 業績予想	17
今後の成長戦略	28
参考資料	41

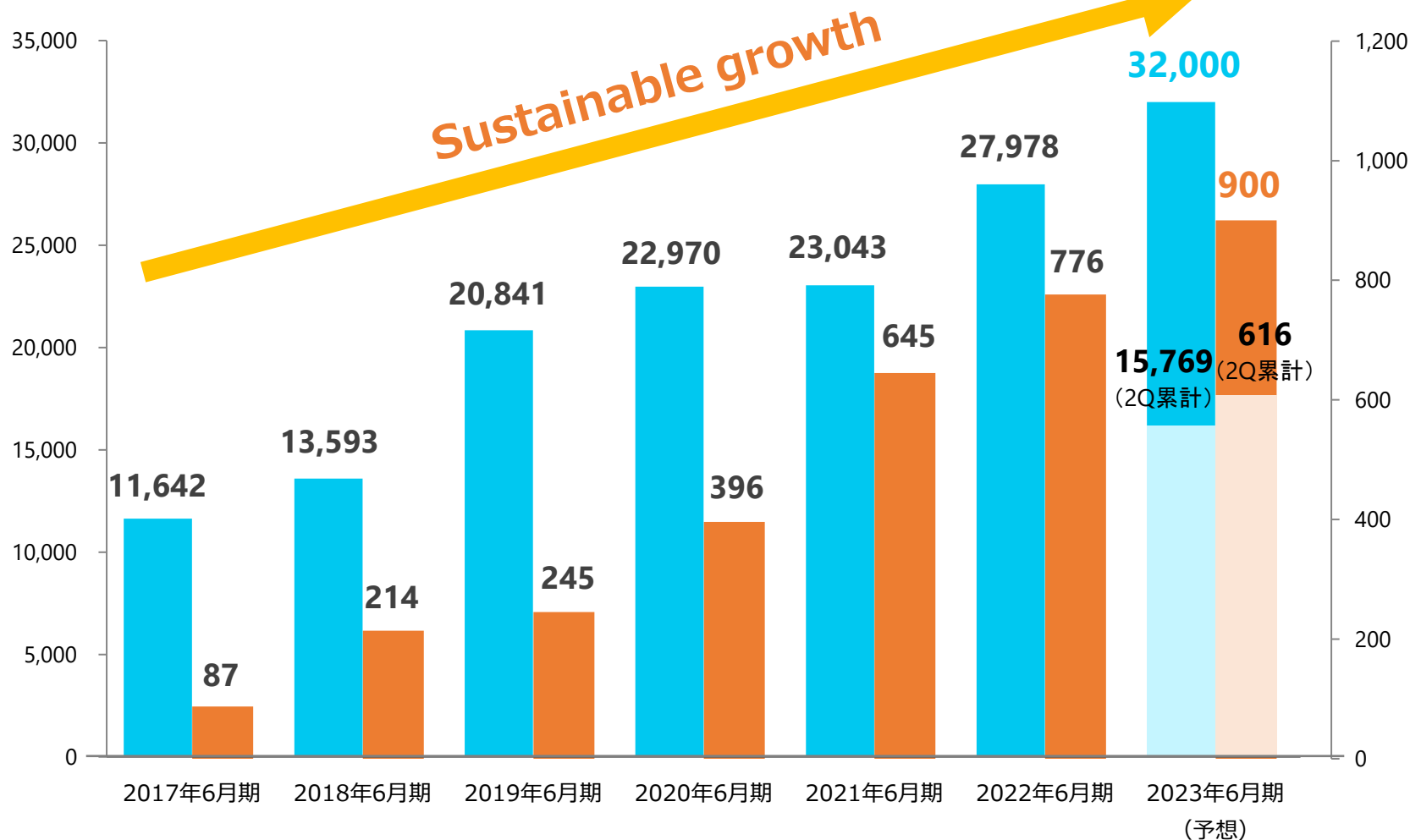
A solid blue vertical bar consisting of two parallel lines.

2023年6月期中間期 決算概要

業績の推移

■ 売上高 ■ 経常利益

(単位:百万円)



全セグメントにおいて増収増益を達成

売上高

15,769百万円

前年同期比：**17.6%**増

- 旺盛な需要が持続し、既存取引先からの追加発注が好調
- 新規取引先開拓の獲得も進捗
- コロナ禍で取引が一旦終了していた顧客からも取引再開

営業利益

585百万円

前年同期比：**49.6%**増

- 請負職場での現場改善及び受注単価の高い案件を獲得
- 販売費及び一般管理費においてRPAを活用するなど効率的に使用

親会社株主に帰属する四半期純利益

389百万円

前年同期比：**83.2%**増

- 法人税等を226百万円計上

2023年6月期中間期 決算の概要

コロナ禍後の生産回復需要を取り込み、増収、コストコントロールし、増益を確保

(単位：百万円)

	2022年6月期2Q累計		2023年6月期2Q累計		前期比	
	(金額)	(利益率)	(金額)	(利益率)	(金額)	(率)
売上高	13,411	—	15,769	—	2,358	17.6%
売上総利益	2,400	17.9%	2,774	17.6%	374	15.6%
販売費および 一般管理費	2,009	15.0%	2,189	13.9%	180	9.0%
営業利益	390	2.9%	585	3.7%	195	49.6%
経常利益	404	3.0%	616	3.9%	212	52.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	212	1.6%	389	2.5%	177	83.2%

注：百万円未満切捨て

連結貸借対照表の概要

のれん比率が少ないバランスシート

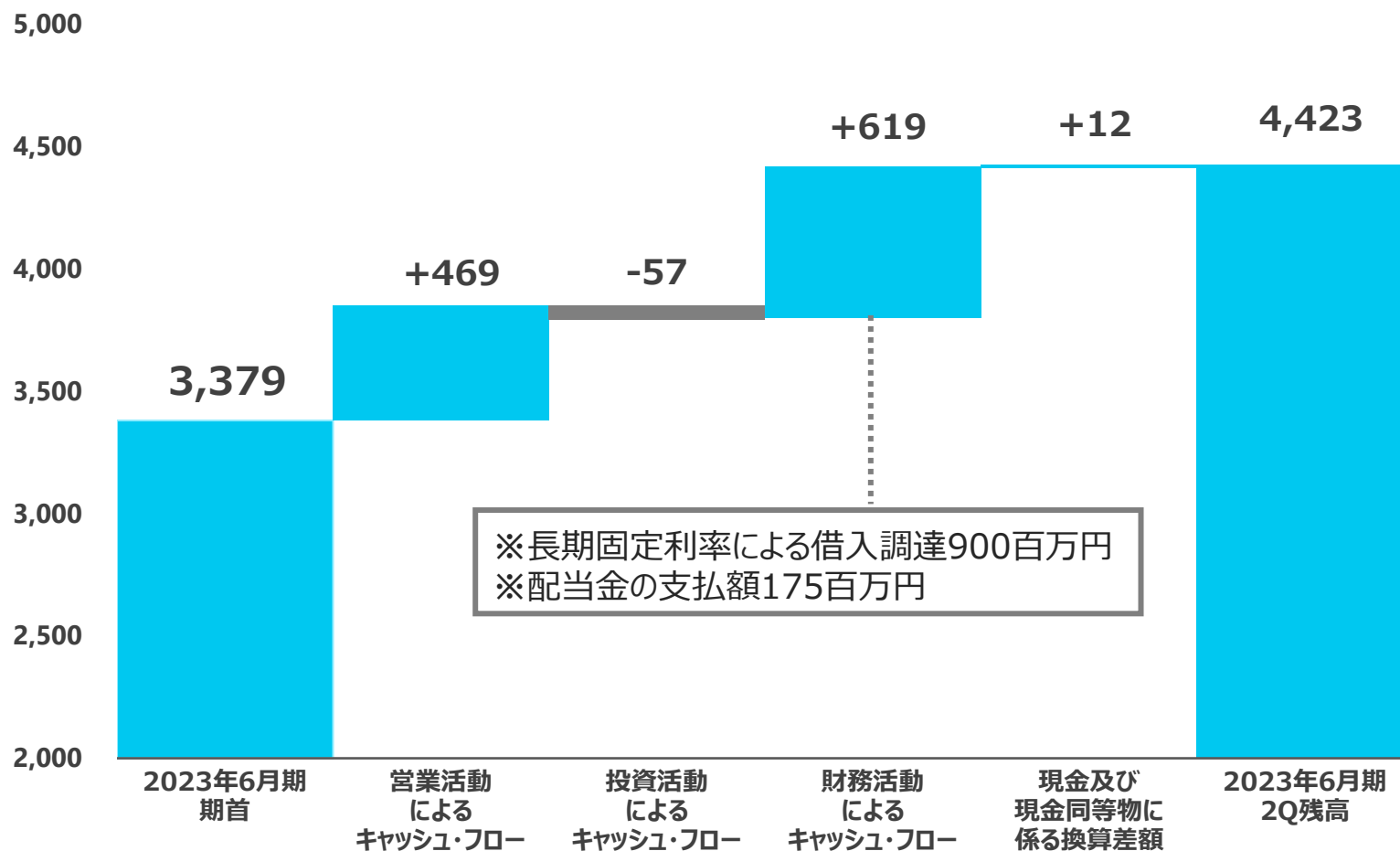
(単位:百万円)

	2022年6月末		2022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	7,388	84.8%	8,662	85.9%	1,274	17.2%
現金及び預金	3,413	39.2%	4,475	44.4%	1,062	31.1%
受取手形及び売掛金	3,360	38.6%	3,489	34.6%	129	3.8%
固定資産	1,326	15.2%	1,422	14.1%	96	7.2%
有形固定資産	409	4.7%	403	4.0%	△6	△1.5%
無形固定資産	51	0.6%	55	0.5%	4	7.8%
のれん	19	0.2%	14	0.1%	△5	△26.3%
投資その他の資産	864	9.9%	963	9.5%	99	11.5%
貸倒引当金	△9	—	△0	—	9	—
総資産	8,714	100.0%	10,085	100.0%	1,371	15.7%
流動負債	3,931	45.1%	4,363	43.3%	432	11.0%
1年内返済予定の長期借入金	153	1.8%	284	2.8%	131	85.6%
固定負債	1,199	13.8%	1,917	19.0%	718	59.9%
長期借入金	64	0.7%	730	7.2%	666	1,040.6%
純資産	3,584	41.1%	3,804	37.7%	220	6.1%
株主資本	3,584	41.1%	3,800	37.7%	216	6.0%
負債＋純資産	8,714	100.0%	10,085	100.0%	1,371	15.7%

注:百万円未満切捨て

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)



A vertical blue bar consisting of two parallel lines, positioned to the left of the section header text.

2023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

旺盛な需要を取り込むとともに、新規受注・既存先受注の高単価案件に人員を配置

(単位：百万円)

売上高 **+15.6%**

11,023

12,745



2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

営業利益 **+14.0%**

764

870



(営業利益率)
6.9%

(営業利益率)
6.8%



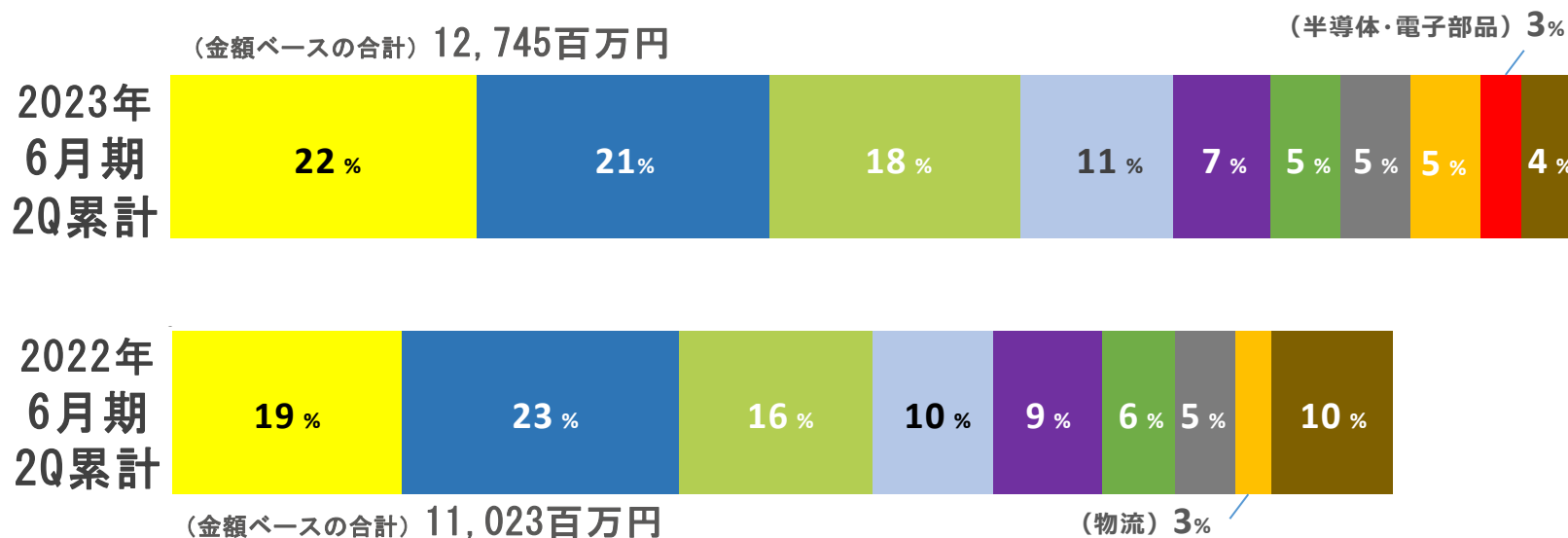
2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

戦略的に付加価値を認めていただける顧客へシフト

取引稼働社数627社 (前年同期501社)

インソーシング・派遣事業 売上高

輸送用機器、食品、建設機械、農業機械が牽引、全体として伸長

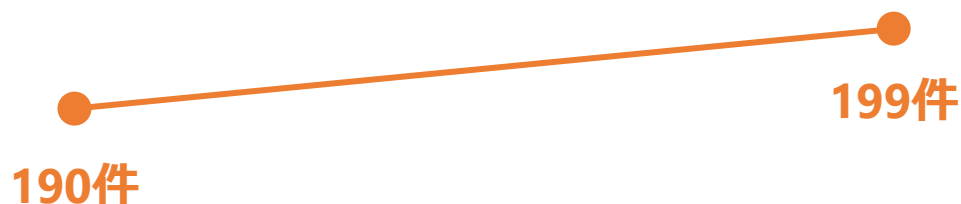


- 自動車部品
- 医療機器・医薬品
- 食品
- 建設機器・特殊車輛
- デジタル関連 (オフィス機器・電子印刷)
- 小売・ホテル
- 住宅設備
- 物流
- 半導体・電子部品
- その他

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。

■ (株)平山新規売上獲得企業件数 ● 新規受注件数



102件

104件

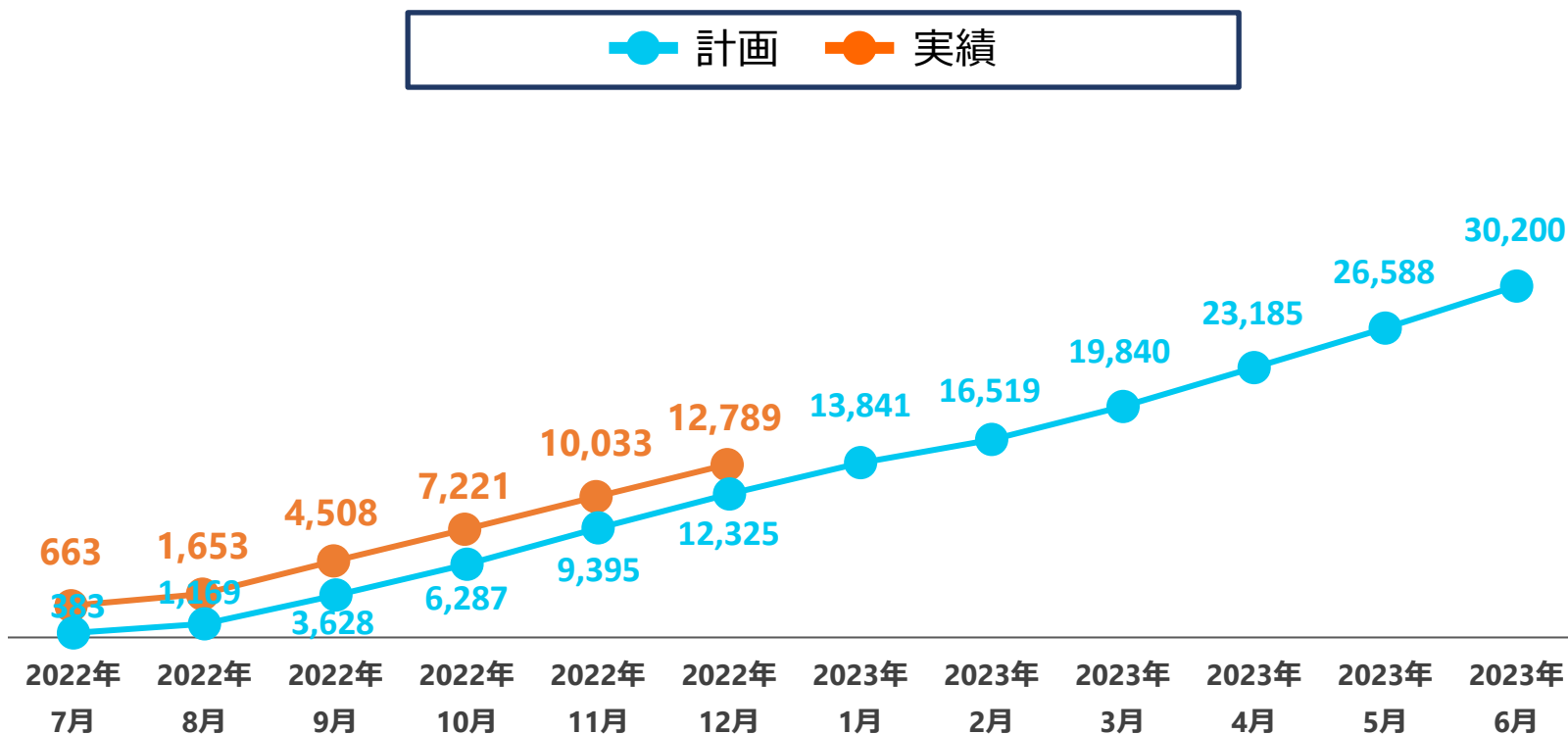
2022年6月期2Q累計

2023年6月期2Q累計

改善効果金額

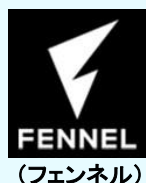
高い顧客対応力によって、現場の改善力は計画を上回って推移

(単位：千円)



eスポーツ支援による採用強化

2022年7月1日より、プロeスポーツチーム「FENNEL」とのスポンサーシップ契約を締結



日本最大規模のゲーミングベースを横浜に開設。現在、7部門 9チームを設置し、約60名の選手が所属。APEX部門は、日本大会、アジア大会で優勝。2022年7月に世界一を決めるチャンピオンシップに出場。

eスポーツ支援の趣旨

- 人材の採用強化に向けた若手世代へのアピール
- 社内大会、コーチング支援など eスポーツを通じて社内の活性化に活用



FENNELの応援を通じて社内が活性化

技術者派遣事業

組込ソフトウェアや半導体関連、生産設備関連の技術者を中心に受注は回復基調
新卒技術者の配属が順調に推移
技術者の育成、定着の仕組み強化を継続

(単位：百万円)

売上高 +24.3%

1,050

1,305



2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

営業利益 +51.6%

24

(営業利益率)

2.3%

36

(営業利益率)

2.8%



2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

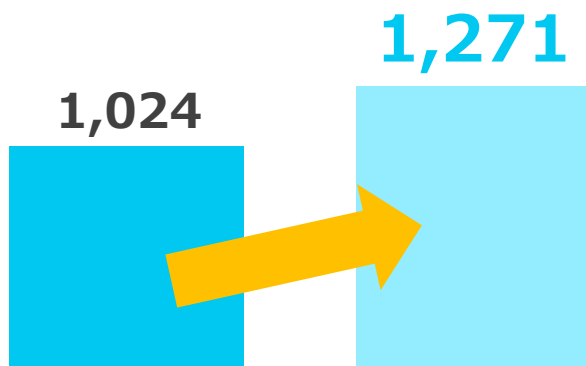
取引稼働社数121社 (前年同期116社)

海外事業

タイ経済の回復傾向の下で派遣従業員数を増加させ、高収益顧客の派遣を増員

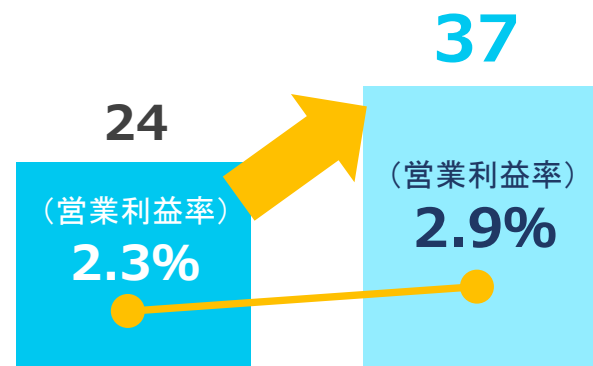
(単位：百万円)

売上高 **+24.1%**



2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

営業利益 **+52.3%**



2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

期末人員数

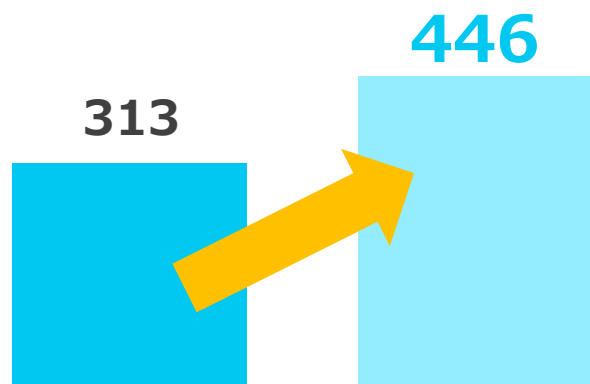
2022年6月期2Q末実績	2023年6月期2Q末計画	2023年6月期2Q末実績
2,992名	2,764名	3,052名

その他事業

外国人雇用管理サポート事業が拡大し、収益に寄与
現場改善コンサルティング及び研修が増加し、欧米・中東からの研修ツアーも再開
生産の国内回帰に向けた工場立上げ支援コンサルティングの引き合いが増加

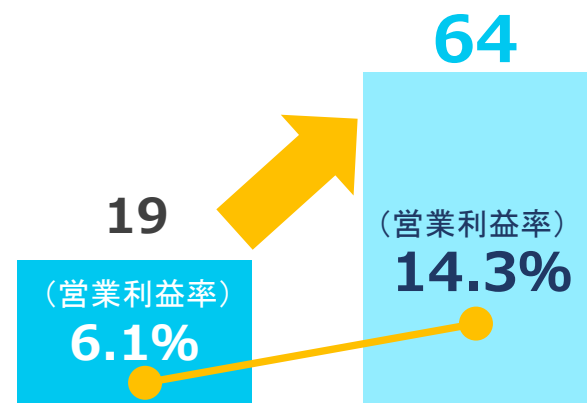
(単位：百万円)

売上高 **+42.5%**



2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

営業利益 **+238.3%**



2022年6月期2Q累計 2023年6月期2Q累計

A vertical blue bar consisting of two parallel lines.

2023年6月期通期 業績予想

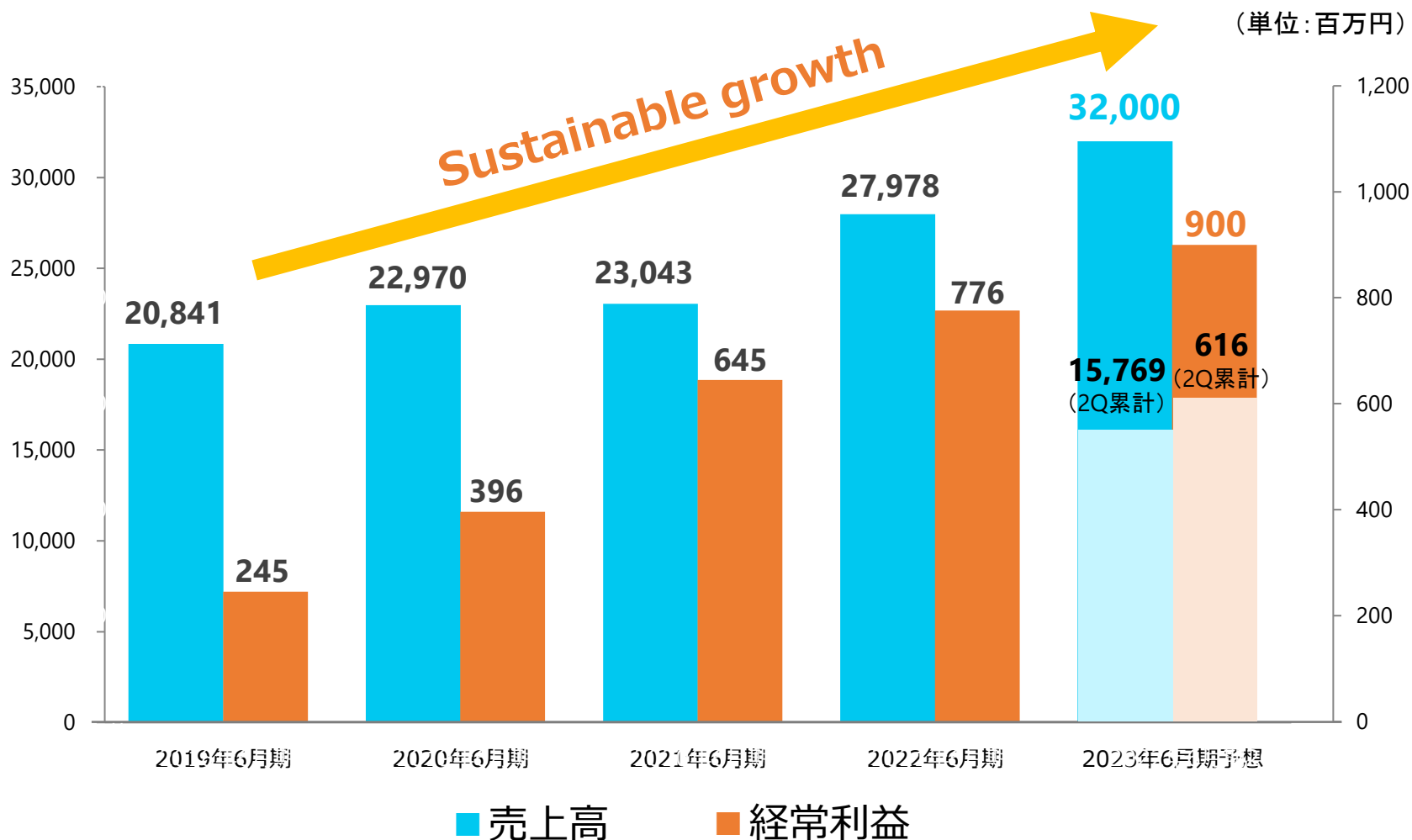
売上高 **14.4%増** 営業利益 **30.0%増**

(単位：百万円)

	2022年 6月期実績	2023年 6月期予想	前期比		2023年 6月期2Q 実績	同 進捗率
			(金額)	(率)		
売上高	27,978	32,000	+4,022	+14.4%	15,769	49.3%
営業利益	692	900	+208	+30.0%	585	65.0%
経常利益	776	900	+124	+16.0%	616	68.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	409	520	+111	+27.0%	389	74.8%

12期連続の増収、各段階利益とも増益を予想

業績（実績・予想）の推移



セグメント別売上高

(単位：百万円)

セグメント	2022年 6月期実績	2023年 6月期予想	前期比		2023年 6月期2Q 実績	同 進捗率
			(金額)	(率)		
インソーシング・ 派遣事業	22,808	26,433	+3,265	+15.9%	12,745	48.2%
技術者派遣事業	2,197	2,670	+473	+21.5%	1,305	48.9%
海外事業	2,223	1,875	△348	△15.7%	1,271	67.8%
その他事業	749	1,022	+273	+36.4%	446	43.6%

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

セグメント	2022年 6月期実績	2023年 6月期予想	前期比		2023年 6月期2Q 実績	同 進捗率
			(金額)	(率)		
インソーシング・派遣 事業	1,371	1,660	+289	+21.1%	870	52.4%
技術者派遣事業	6	28 [※]	+22	+366.7%	36	128.6%
海外事業	49	28	△21	△42.9%	37	132.1%
その他事業	112	170	+58	+51.8%	64	37.6%
全社費用及び セグメント間消去	△848	△986	△138	-	△423	-

※ グループ内再編に伴うのれん償却費40百万円は、セグメント間消去に計上

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請負化の推進、 生産性の改善	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コロナ禍に 対応した WEB化推進	①国内特定 技能配置 への対応	
	②採用強化、 定着	②営業力強化		②生産拠点の国内 回帰による工場 立ち上げ支援 コンサル	②技能実習生 配置への対応	
	③営業力強化	③エンジニア への研修強化				
進捗	①◎ ②○ ③◎	①採用組織を構築中 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○ ②進捗中	①◎順調な受注 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

★中途採用計画は、グループ全体で前年を大きく上回る採用目標6,570名（通期） （前年5,238名、前々年3,891名）

- 半期目標（3,285名）に対して進捗率は73.1%

★新卒採用670名以上/年（前年520名、前々年413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

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、IT、AI領域の新分野の顧客拡大、コロナ禍による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、IT、AI領域の新分野の顧客を拡大
- 期首にグループ再編し、技術者派遣事業のエンジニアが133名増加し、430名に拡大

★中途採用の強化（80名目標）

- 半期目標（40名）に対して6割強の進捗

★新卒採用の大幅な増員による先行投資

- 100名目標（前年：目標の50名以上採用に対し、58名達成）

★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

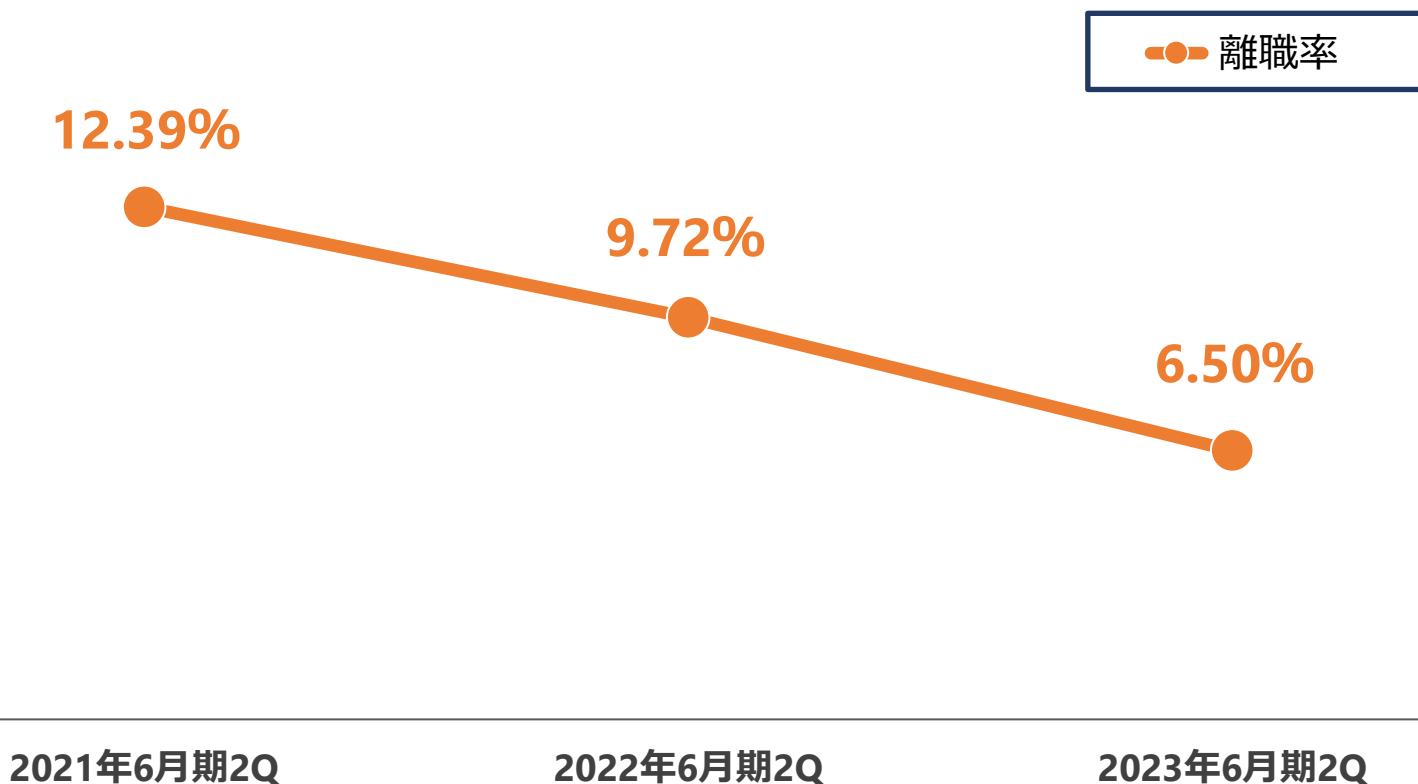
- ITエンジニア、クラウドエンジニア、インフラエンジニアの育成

★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

既存技術者の定着率が改善

技術者派遣事業における既存技術者の離職率が低下し、定着率は大幅に改善



海外事業 選択と集中により利益改善に注力

★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
- タイ派遣者数は3,000名前後を維持して、収益重視の経営にシフトチェンジ
- 2022年12月末のタイ派遣者数は3,052名で順調に推移

★海外事業の業績予想前提 為替レート：1タイバーツ=3.44円

売上高はコロナ禍の再発を考慮し保守的な内容、また、コロナ禍での社会保障費への政府支援がなくなるため利益は圧迫

その他事業

★技能実習生、特定技能、技術人材の国内採用・管理受託業務の拡販 受託目標人数1,000名

- 外国人サービス提供者数は929名で目標に対し順調に推移

★現場改善コンサルティングは国内顧客の拡大

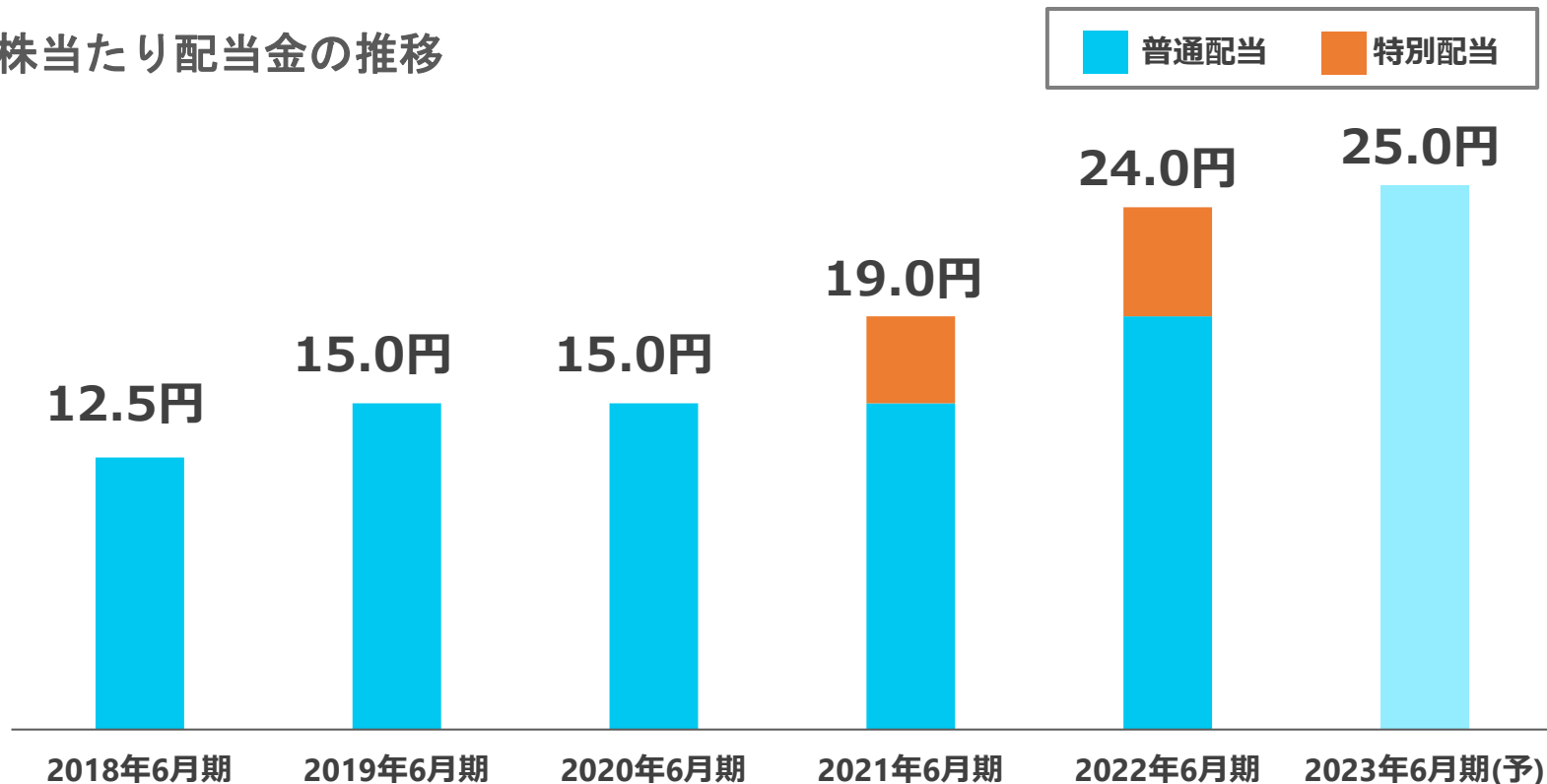
- 生産拠点の国内回帰による工場立ち上げの支援コンサルティング
- AI・IoT関連企業との協業によるコンサルティング領域の拡大

★介護事業は、施設内においてクラスターが発生し デイサービスを停止したことから一時的に収益を圧迫

自己株式取得も行い、より積極的な利益還元に努める

- 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**30%超**を基本としつつ、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

1株当たり配当金の推移



※2019年7月1日、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

A decorative graphic consisting of two vertical blue bars of varying heights, positioned to the left of the section header.

今後の成長戦略

中長期経営戦略

新たな高付加価値サービスを提供する
ものづくり支援オンリーワン企業に向けて

当社見解は
コロナ禍の影響に
より1年後ずれ

- 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
- 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・人材教育)を横展開(タイ)
- ⑤ サービス事業(小売・物流・介護など)顧客の拡大

ESGのS：ソーシャルに対応

サービス領域の拡大による
工場運営から流通・店舗運営までのトータルサポート

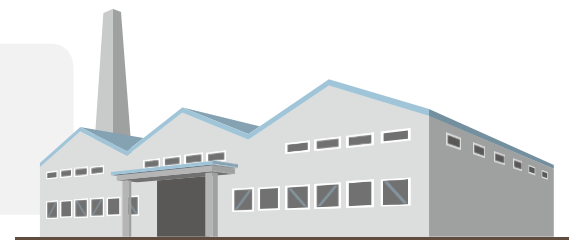
既存事業

新規事業

生産部門



工場インフラ
部門



バックオフィス
部門



流通・店舗運営
部門



特徴・強み：現場改善力（改善事例：マフラーの加工工程）

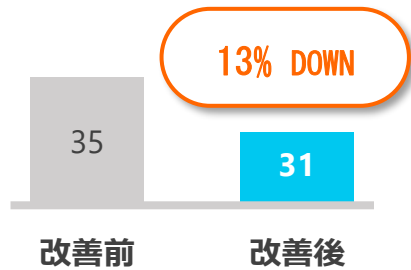
レイアウト変更による省人化改善

- ① レイアウト変更（写真かんぱん運営方法導入・部品ストアーの2S）
- ② ムダ運搬・ムダ歩行40%削減
- ③ ピッキング工程の見える化70%
- ④ 部品位置変更によるセット作業C/T UP

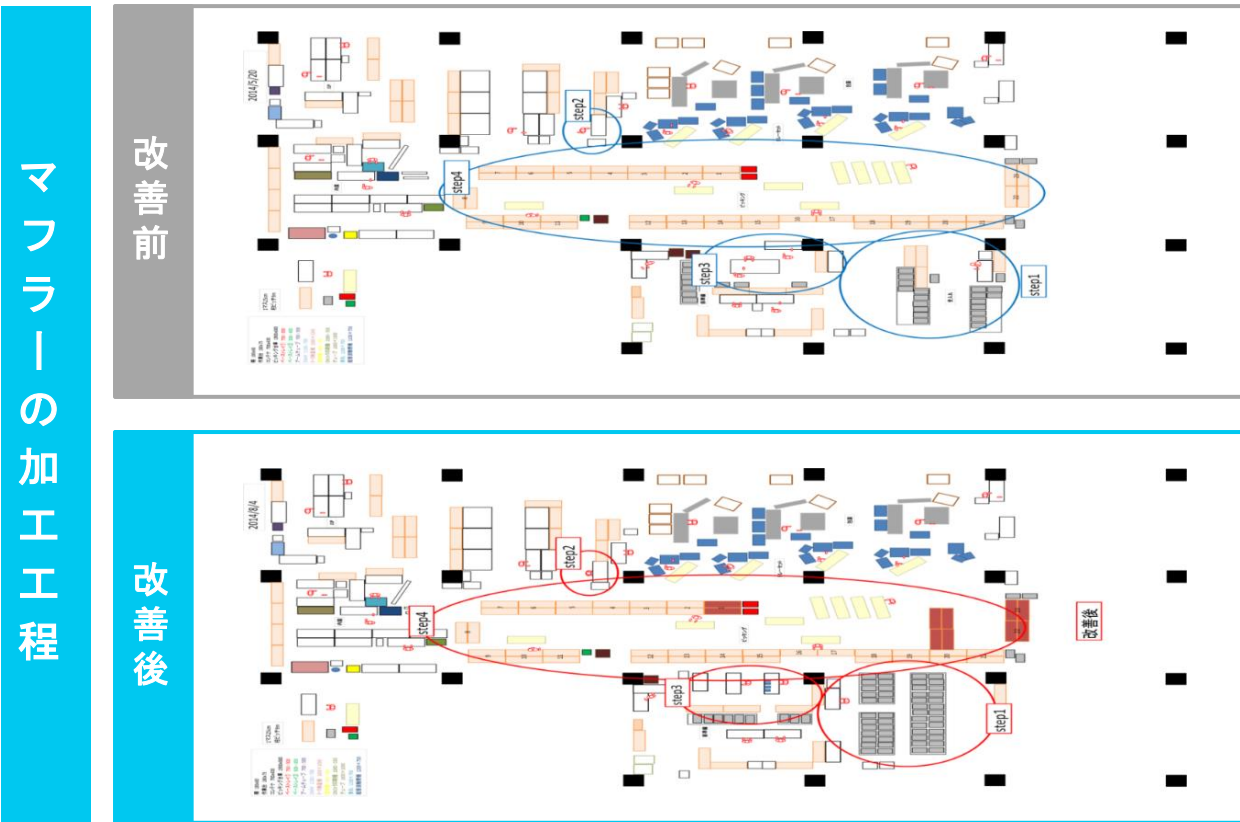
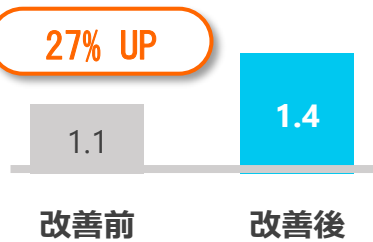
生産能力（台/日）



作業人員（人）



生産性（台/人・時）

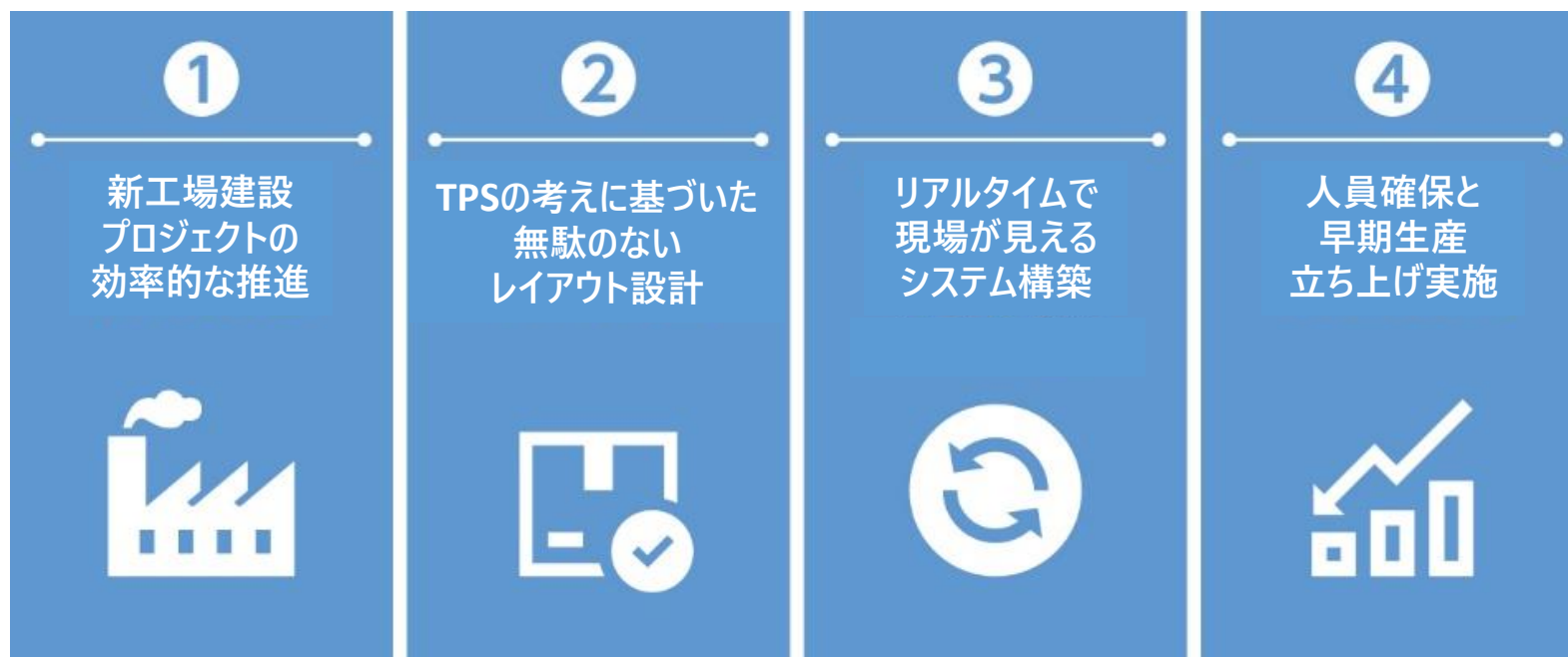


マフラーの加工工程

新サービス

「工場の立ち上げ支援」 トータルサービスを提供開始

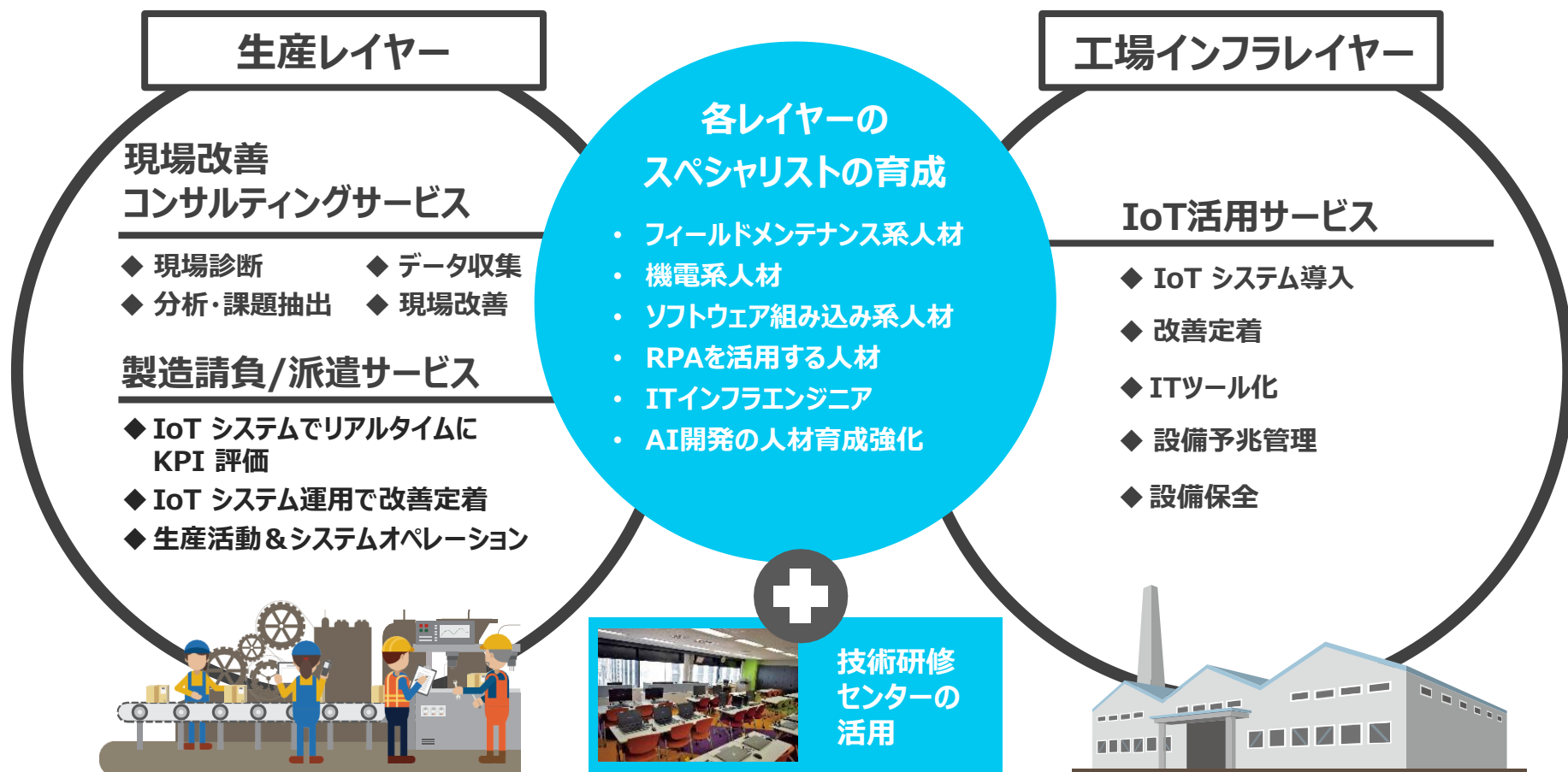
生産拠点の国内回帰需要に応え、平山の強みを活かし、トータルサービスを提供



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・人材導入までトータルで請負う新しいサービス

高付加価値人材の育成

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



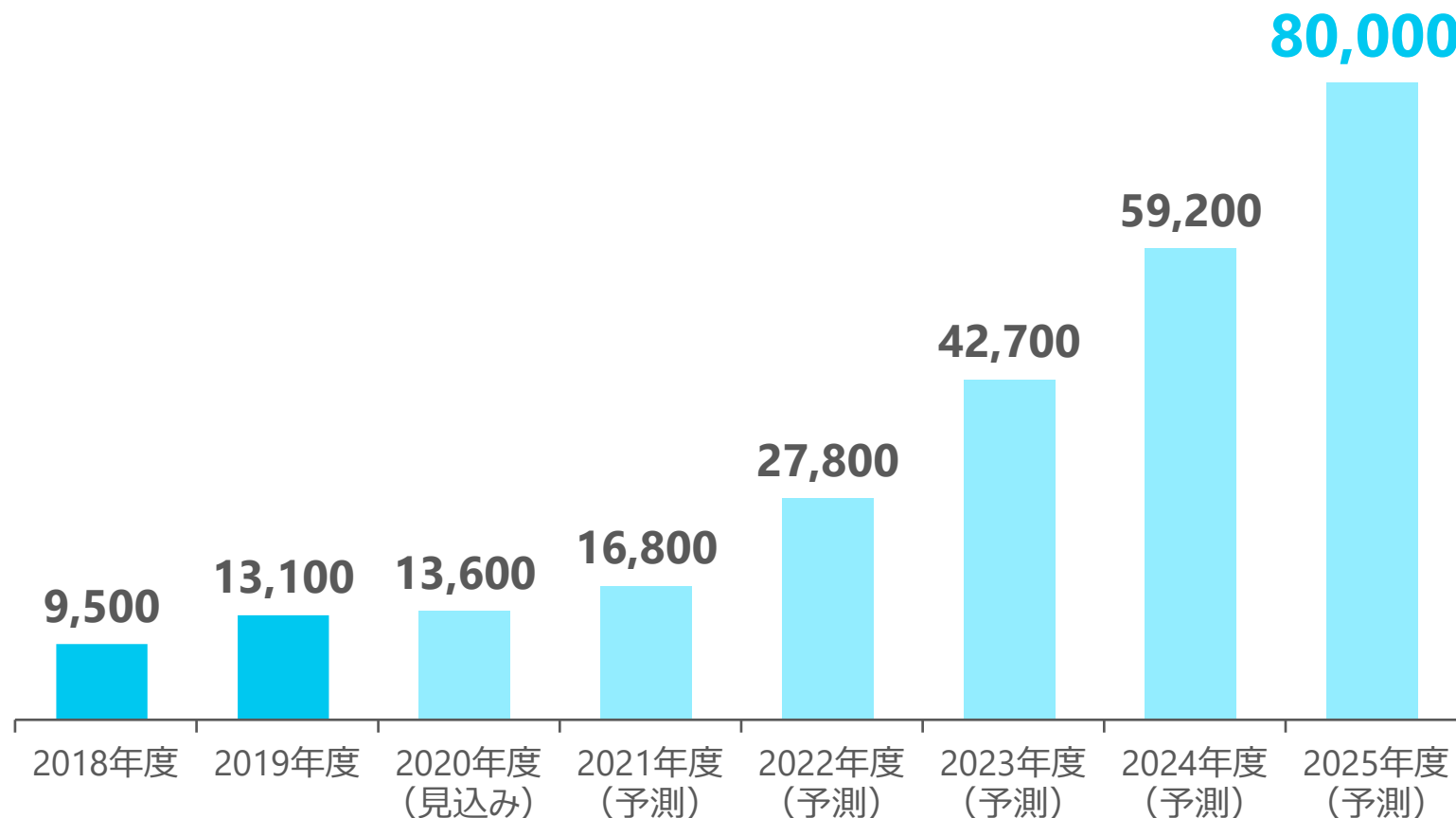
エンジニア人材の教育と領域の拡大

フィールドワーク支援ソリューション市場規模推移

(システム数ベース)

2019年度のフィールドワーク支援ソリューション市場は前年度比37.9%増の13,100システム
2025年度に80,000システムを予測

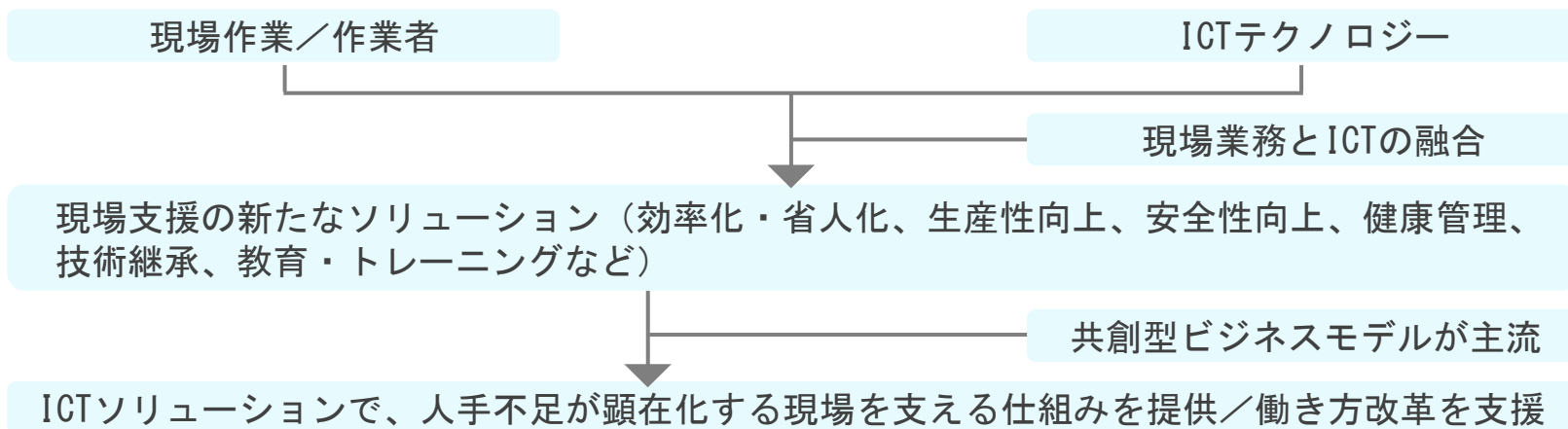
(単位：システム)



フィールドワーク支援ソリューション市場の構造とターゲット

フィールドワーク支援ソリューション：ICTテクノロジーを使った現場作業支援サービス
M2Mやローカル5Gの普及加速で市場拡大に弾み

フィールドワーク支援ソリューション市場の構造



矢野経済研究所作成

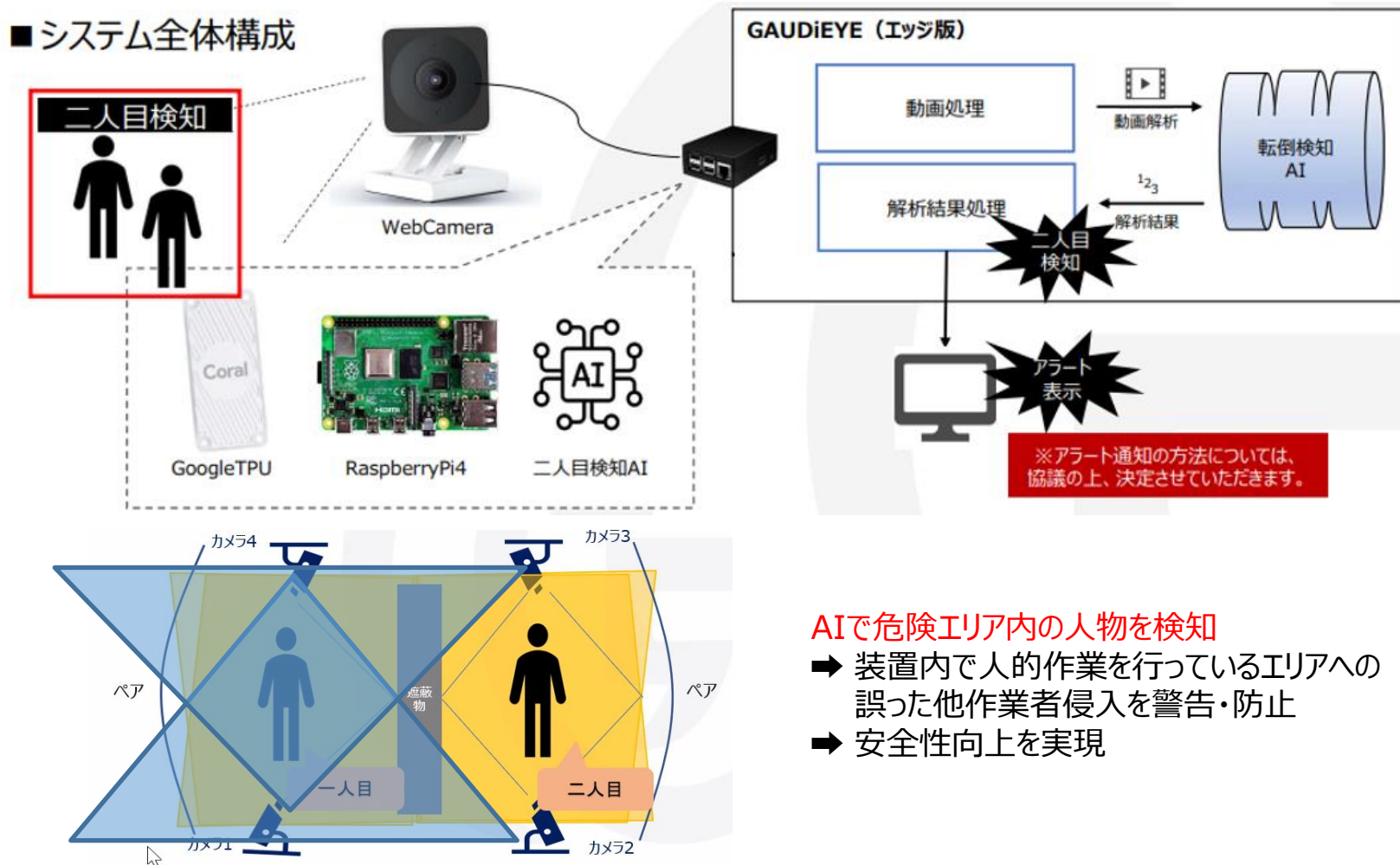
フィールドワーク支援ソリューションのターゲット

生産工程
専門的・技術的職業
販売
サービス
輸送・機械運転

フィールドワーク支援ソリューション市場における実績例①

平山グループの事業ポートフォリオにおいて、生産技術レイヤーのシナジーを活かし、フィールドワーク支援ソリューションを強化

物体検知による危険エリア侵入防止システム：二人目検知AI（事故防止、作業効率化）



- AIで危険エリア内の人物を検知
- ➡ 装置内で人的作業を行っているエリアへの誤った他作業着侵入を警告・防止
 - ➡ 安全性向上を実現

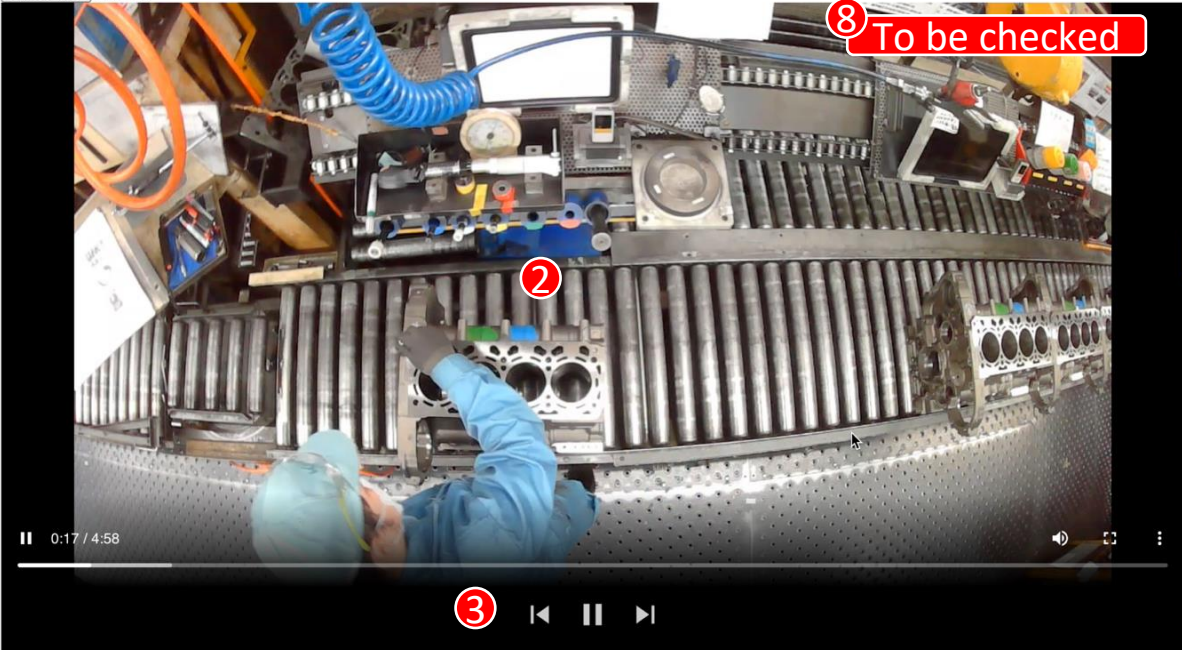
PoC用のモックアップシステム（標準作業支援AI）

工程 検査工程（ライナー測定・外観検査） 型式 A65(1J775)

1 **UPLOAD**
Click the Button to Upload your video

検証作業動画 標準作業動画

Choose File | work.csv



8 To be checked

2

6 4 Results 7

00:00.0 - 00:01.0 : -	7	○
00:01.5 - 00:02.5 : 空手移動	5	○
00:03.5 - 00:06.5 : 前面φ35カム穴径確認		○
00:07.0 - 00:09.5 : 上面φ10ノック穴径確認	8	×
00:10.0 - 00:16.5 : 左右面φ14.9穴径確認		○

3

【モックアップ機能概要】

- ①ユーザが動画をアップロードする
- ②動画が表示・再生される
- ③ユーザが動画の早送り・戻し・停止・再生ができる
- ④工程名が表示される
- ⑤工程名を押すと
- ⑥工程名の開始と終了時間が表示される
- ⑦判定結果が表示される
- ⑧判定「×」の場合は、画面に警告が表示される

採用戦略～多様な人材採用

ESGのS：ソーシャルに対応する顧客へのサービス

多様な人材採用に向け、展開を加速

国内からの労働力

正社員の採用推進

- ◆ 新卒採用（専門学校・大学）重視
（目標：1,000名/年）
- ◆ 中途正社員の採用
（目標：3,000名/年）
- ◆ 中途社員も含め全社員の無期雇用化
- ◆ 派遣法改正に伴う人材の流動化の受け皿（メーカー雇用⇒常用型派遣）



海外からの労働力

外国籍技術者積極採用

- ◆ 機電系に加え、ソフトウェアの外国籍エンジニア100名を採用目標
- ◆ 入国管理法の改正
 - > 技能実習の業種拡大（短期的に300名、中期的に1,000名を受入れ）
 - > 特定技能1号の研修・労務管理サービスビジネスを拡大

教育機関との連携

- ◆ ミャンマーマンダレー工科大学との提携

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



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

コンプライアンス経営

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
2020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 consisting of two parallel lines.

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	518百万円 (2022年12月末)
発行済株式数	7,749,600株 (2022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	10,848名 (2022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
株式会社平和鉄工所
株式会社大松サービシーズ
HIRAYAMA (Thailand) Co., Ltd.
JOB SUPPLY HUMAN RESOURCE Co., Ltd.
Hirayama Myanmar CO., LTD.



展開エリア

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/技術センター	
1	本社・東京事業所
2	名古屋事業所
3	大阪営業所
4	豊田営業所
5	福岡営業所
6	技術センター

(株)平和鉄工所	
1	本社（山口県）

FUNtoFUN(株) 営業所	
1	本社（東京）
2	北海道営業所
3	東北営業所
4	群馬営業所
5	埼玉営業所
6	茨城営業所
7	成田営業所
8	千葉営業所
9	東京営業所 第一、二
10	八王子営業所
11	川崎営業所
12	大阪営業所
13	久留米営業所
14	大分営業所

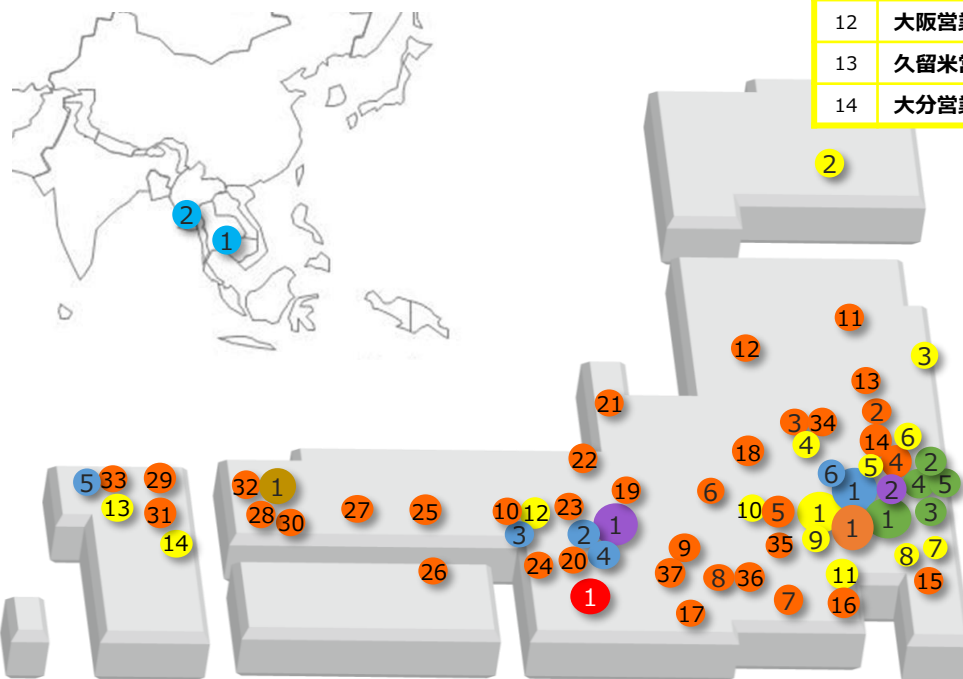
(株)平山 支店/営業所/ 事務所/研修センター	
1	東京本社
2	宇都宮支店
3	群馬支店
4	つくば支店
5	東京西支店
6	山梨支店
7	沼津支店
8	静岡支店
9	豊田支店
10	大阪支店
11	北上営業所
12	山形営業所

(株)平山 支店/営業所/ 事務所/研修センター	
13	郡山営業所
14	古河営業所
15	千葉営業所
16	神奈川営業所
17	浜松営業所
18	長野営業所
19	可児営業所
20	名古屋営業所
21	金沢営業所
22	福井営業所
23	京都営業所
24	堺営業所
25	岡山営業所
26	香川営業所
27	広島営業所
28	山口営業所
29	行橋営業所
30	下松事務所
31	中津事務所
32	下関事務所
33	福岡事務所
34	北関東研修センター
35	南関東研修センター
36	富士宮研修センター
37	豊田研修センター

(株)平山 L A C C 事業所/支店	
1	東京本社
2	牛久支店
3	L A C C 稲敷（事業所）
4	L A C C 牛久（事業所）
5	L A C C 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)大松サービシーズ	
1	本社（三重県）



日本SDGs協会より「SDGs事業認定」

一般社団法人日本SDGs協会から、当社の3つの事業についてSDGs事業認定の「更新」を受けました。

■ インソーシング・派遣事業の取り組み

インソーシング・派遣事業による心のケアおよび労働災害防止で、健康的な生活を確保する。



■ 海外事業の取り組み

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、平和で幸せな国づくりに貢献する人材育成を実現する。



■ 障がい者就労支援事業の取り組み

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。



気候変動への対応

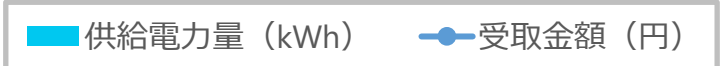
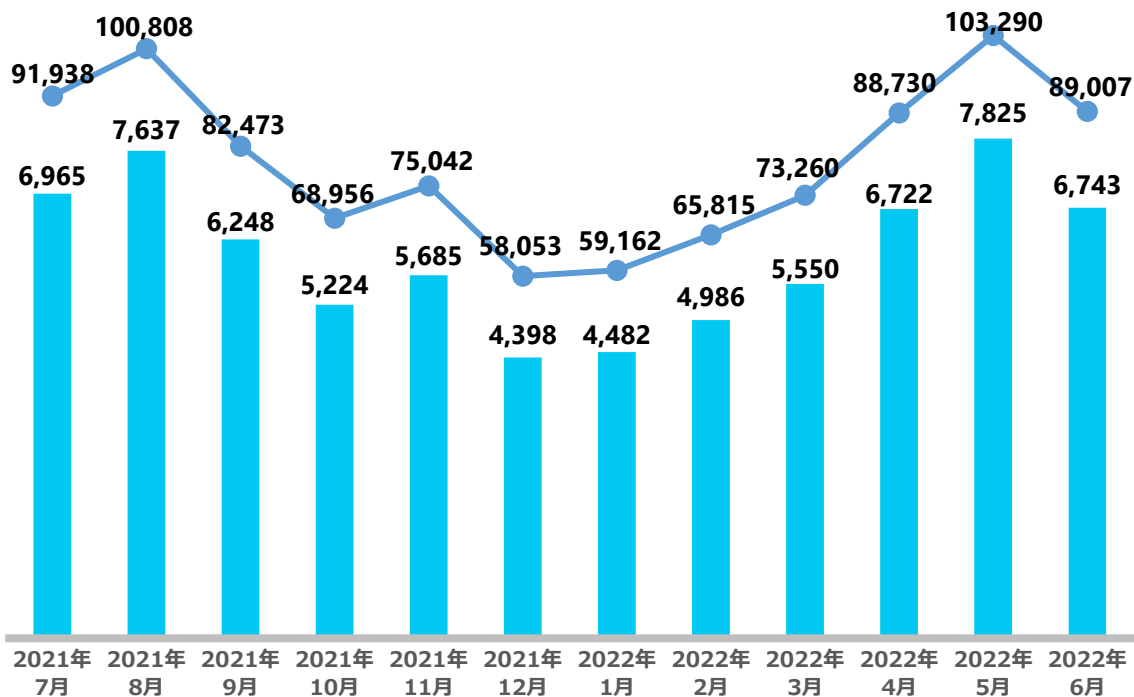
「大樹の里」における太陽光発電

当社グループの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。

2021年7月～22年6月の売電実績 → 72,465kWh、956千円

■ 「大樹の里」太陽光発電量の推移

(kwh / 百万円)

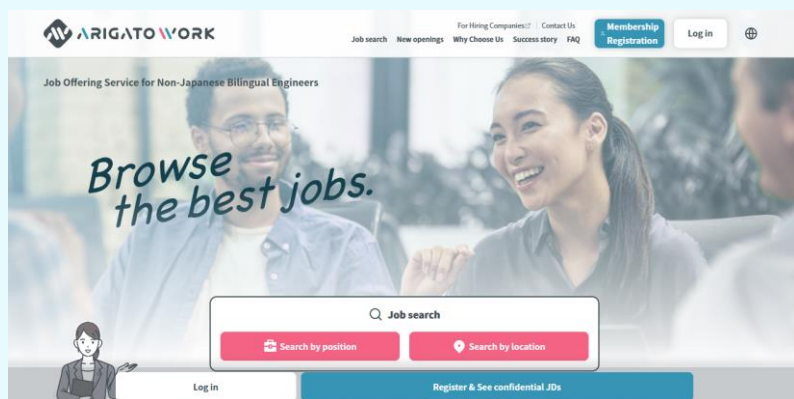


国籍に関係なく、エンジニアが活躍できる職場を紹介

ESGのS：スタートアップ企業支援、ダイバーシティ就労支援

渋谷区のスタートアップ共同企業体「シブデック」へ参画

平山が提供する、
外国籍エンジニアに特化した転職支援サービス
「ARIGATO-WORK(ありがと わーく)」



渋谷区のスタートアップ共同企業体
「Shibuya Startup Deck(シブデック)」
に平山が参画

■シブデックとは…

渋谷区が2020年11月に設立した、
海外スタートアップ企業の育成を産官学連携で
サポートするチーム

組織名：Shibuya Startup Deck

所在地：渋谷区役所内 Shibuya Startup Deck事務局



- 渋谷区で起業する外国籍スタートアップ企業を対象に、「ARIGATO-WORK」を通じて人材紹介の取り組みを展開
- シブデックの人材部会に参画し、組織の垣根を超えた交流を通じて支援

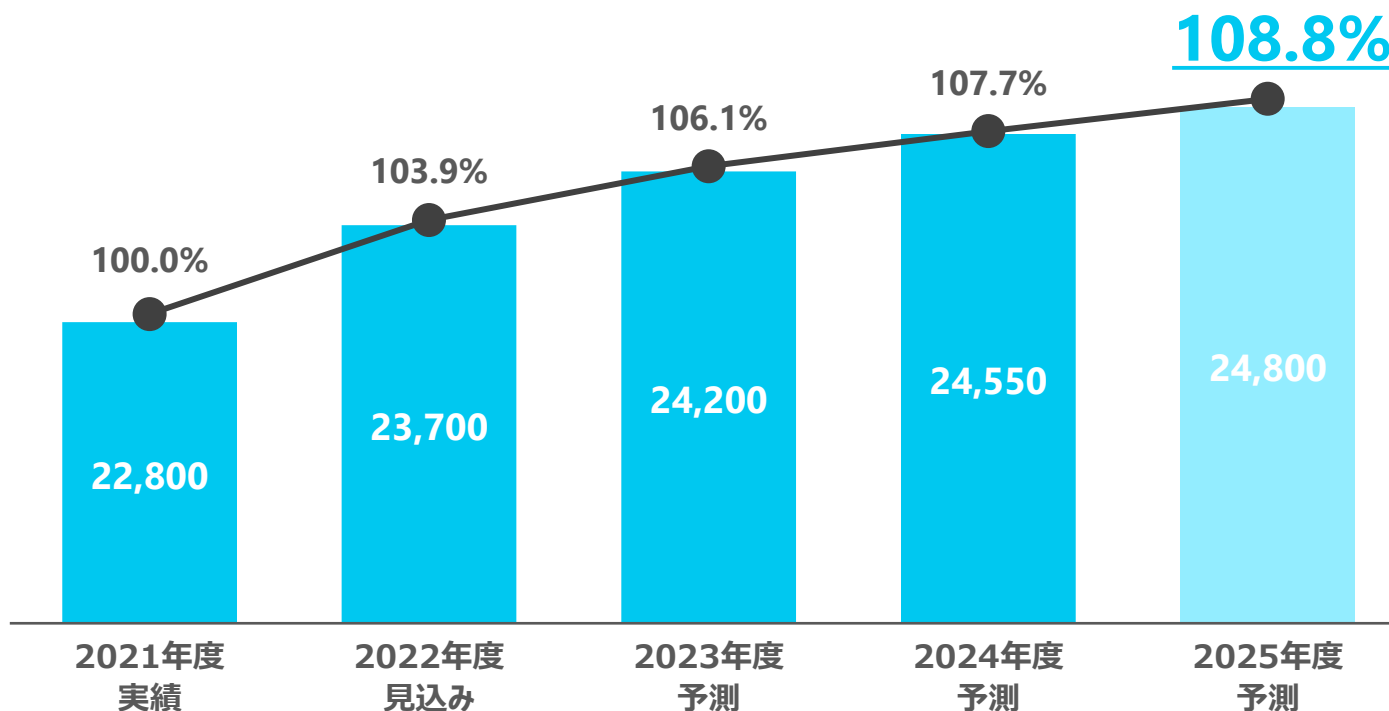
製造請負・製造派遣市場規模推移

2025年度予測：2兆4,800億円（年間平均 2.1%成長）

■ 市場規模 ● 2021年度比伸び率

（単位：億円）

製造現場におけるアウトソーシング化に加え、生産拠点の国内回帰等による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



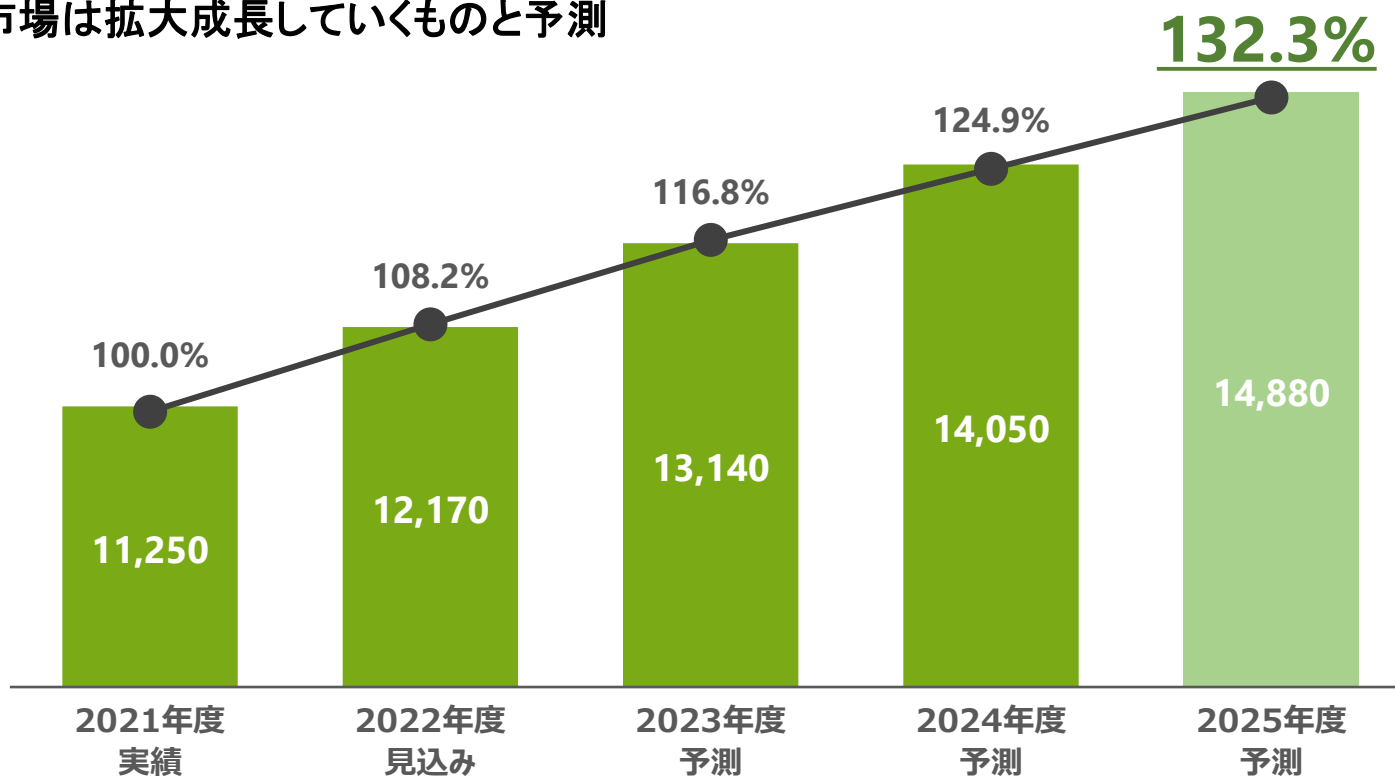
技術者派遣市場規模推移

2025年度予測：1兆4,880億円（年間平均 7.3%成長）

■ 市場規模 ● 2021年度比伸び率

（単位：億円）

大手を中心にコロナ禍以前に回復、またはコロナ禍以前よりもさらに拡大
当該市場は拡大成長していくものと予測

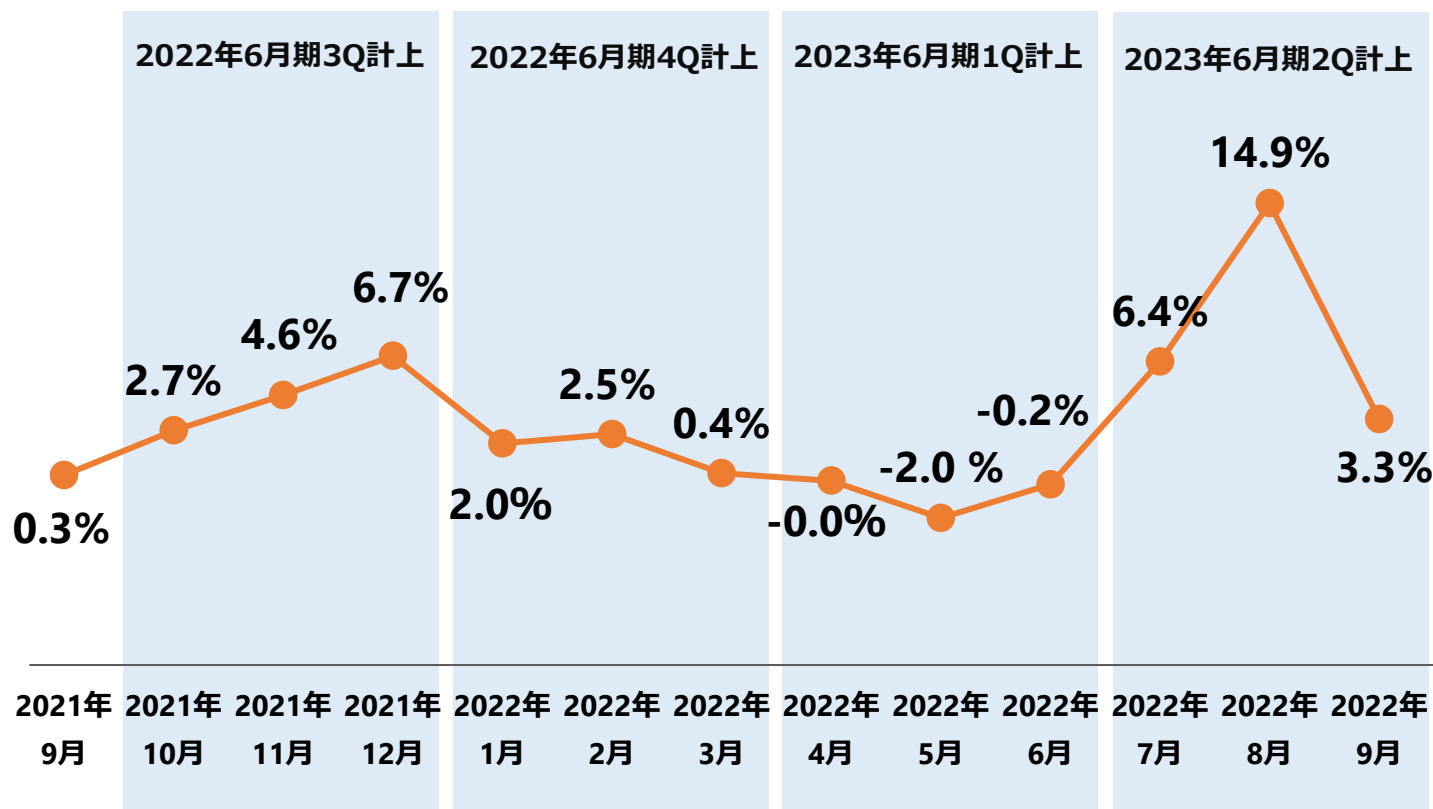


タイの経済状況

海外事業主力のタイの製造業生産指数

2022年7-9月は、行動制限の緩和が進捗し個人消費が加速、
観光の再開に伴いサービス輸出が持ち直し

タイの製造業生産指数（前年比：％）



外国人労働者の受入管理受託サービスを全職種で展開

新資格) 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」

14分野：特定技能は14職種（単純作業も可能）

受け入れ見込み（5年間最大）： 34万5,000人

	職種	受け入れ見込み (5年間最大)		職種	受け入れ見込み (5年間最大)
1	介護	60,000人	8	自動車整備	7,000人
2	ビルクリーニング	37,000人	9	航空	2,200人
3	素形材産業	21,500人	10	宿泊	22,000人
4	産業機械製造業	5,250人	11	農業	36,500人
5	電気・電子情報関連産業	4,700人	12	漁業	9,000人
6	建設	40,000人	13	飲食料品製造業	34,000人
7	造船・船用工業	13,000人	14	外食業	53,000人

出典：「新たな外国人材の受け入れについて」H31年3月 法務省入国管理局

「技能実習2号修了者」 → 「特定技能」へ移行しさらに5年間の就労可。
 また、技能実習の職種にない【宿泊】や【外食業】が「特定技能」で受入可。

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/>