



岡本 泰彦 社長

ライク株式会社(2462)



企業情報

市場	東証プライム
業種	サービス業
代表取締役社長	岡本 泰彦
所在地	東京都渋谷区道玄坂一丁目 12 番 1 号 渋谷マークシティ ウェスト 17 階
決算月	5 月末日
HP	https://www.like-gr.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
2,074 円	19,129,703 株		39,675 百万円	29.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
52.00 円	2.5%	172.66 円	12.0 倍	624.73 円	3.3 倍

*株価は 5/16 日終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。

*ROE・BPS は 21 年 5 月期実績、EPS・DPS は 22 年 5 月期予想、数値は四捨五入。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018 年 5 月(実)	45,663	1,915	3,889	1,532	81.49	29.00
2019 年 5 月(実)	47,797	1,746	3,753	1,595	84.58	26.00
2020 年 5 月(実)	51,072	2,000	4,067	1,793	94.41	28.00
2021 年 5 月(実)	54,274	3,610	5,341	3,262	171.10	50.00
2022 年 5 月(予)	57,500	3,800	5,500	3,300	172.66	52.00

* 予想は会社予想。単位: 百万円、EPS・DPS は円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

* 2017 年 9 月、1 株を 2 株に分割。EPS は株式分割を反映。

2022 年 5 月期第 3 四半期の概要と 2022 年 5 月期の見通しについて、ブリッジレポートにてお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2022 年 5 月期第 3 四半期決算](#)

[3. 2022 年 5 月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[＜参考:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 22/5 期 3Q累計は前年同期比 5.2%増収、7.9%経常減益。子育て支援サービス、総合人材サービス、介護関連サービスがいずれも増収。利益面では、売上総利益率は前年同期比 0.7 ポイント低下した。一方で、グループ間連携による本部業務や採用の効率化が進展、人件費などの販管費を抑えて営業利益率は前年同期 4.6%から 5.4%へ改善、営業利益は前年同期比 22.3%増。ただし、営業外における設備補助金収入の減少を理由に経常減益となった。
- 通期予想に修正はなく、22/5 期は前期比 5.9%増収、3.0%経常増益を見込む。コロナ禍にあって見通しのつかない不透明な環境。待機児童・女性活躍・人材不足・雇用創出・介護離職等、同社の運営する事業それぞれがこれらの社会課題と密接に関連している。その提供価値の質を高め事業を拡大することが、社会課題の解決ひいては持続可能な社会の実現に寄与するものと同社では確信している。配当についても修正なく、期末配当金として1株当たり 26.00 円、年間で前期比 2.00 円増配となる 52.00 円/株を予定している。
- 3Q 累計は経常減益だが、営業外に計上した設備補助金収入の減少が主因。営業利益は 22.3%増と本業は着実な成長を見せている。通期予想に対する進捗率は低いだが、これは子育て支援サービス事業や、総合人材サービス事業が 4Q(3-5 月)に業績が偏る傾向があるためである。子育て支援サービス事業では一時は児童数・施設数が伸び悩んだが従来の成長を取り戻しつつある。総合人材サービス事業では目先は物流・製造業界が大幅に伸び、今後はモバイル業界における第 4 のキャリア参入による人材需要の増加にも期待。介護関連サービス事業では、7 月には新たな施設の開設が予定されている。来期を見据えると、これらに加え外国人材の活用が本格化することも期待される。中期経営計画では EPS は 200~250 円が想定される。このところ、投資家から SDGs への対応について要求が強まっているが、同社は SDGs や ESG 投資にはまさに格好の対象。個人投資家に対しても増配だけでなく、株主優待などを通して還元し好評を得ており、同社株主にとっては「手放しにくい」存在ともいえよう。

1. 会社概要

「…planning the Future ～人を活かし、未来を創造する～」をグループの経営理念として掲げ、ゆりかごからハッピーエンディングまで、人生のどの段階においても「なくてはならない企業グループ」を目指して、保育・人材・介護サービスを営んでいる。

…planning the Future

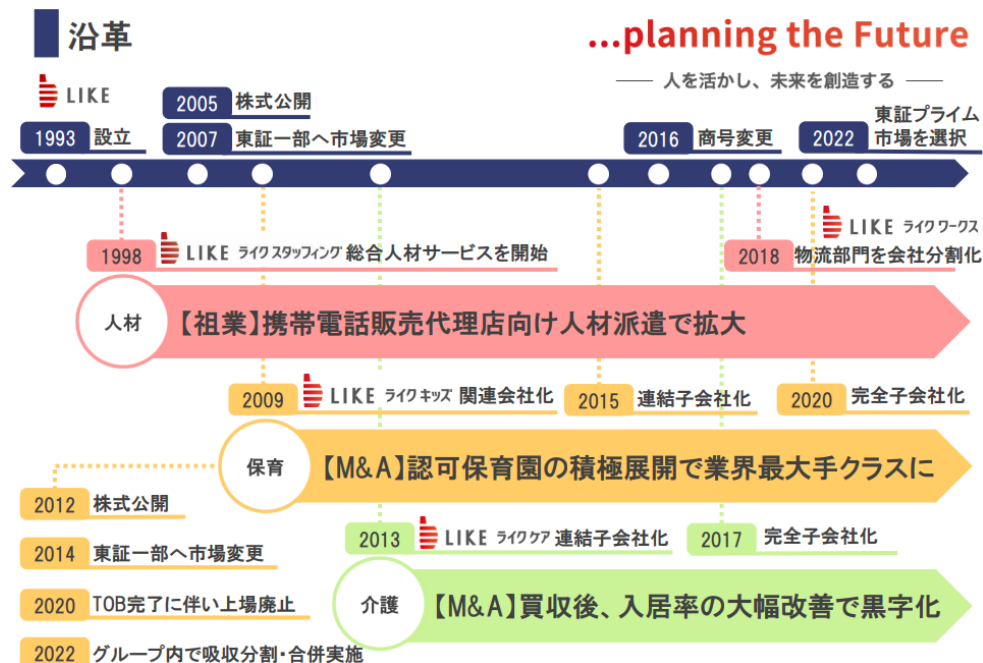
—— 人を活かし、未来を創造する ——

真に世の中にとって
“なくてはならない企業グループ”へ

(同社資料より)

【1-1 沿革】

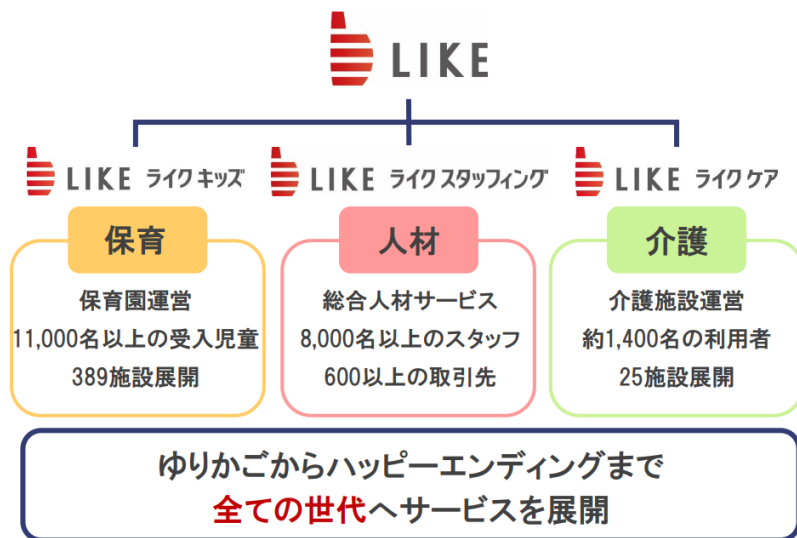
1993 年パッケージ旅行の企画事業を目的として設立。現在の主要事業の足掛かりとなったのは 98 年に開始した総合人材サービス事業。05 年にマザーズへ上場、07 年には東証一部へ市場変更。22 年 4 月より東証プライム市場を選択。09 年には持株会社体制に移行し、買収を通して保育サービス、介護サービスへ事業領域を拡大させている。



(同社資料より)

【1-2 事業セグメントとライクグループ】

事業セグメントは、公的保育施設運営と受託保育の子育て支援サービス事業、人材派遣、業務受託、紹介予定派遣・職業紹介、及び採用・教育支援等の総合人材サービス事業、介護施設運営の介護関連サービス事業に分かれる。



(同社資料より)

グループは、純粋持株会社である同社の他、連結子会社 5 社及び持分法非適用関連会社 1 社。連結子会社は、ライクキッズ(株)とその傘下で受託保育事業と公的保育事業(認可保育園等の運営)を手掛けるライクアカデミー(株)、人材派遣や業務受託、紹介予定派遣・職業紹介等の総合人材サービス事業と携帯電話キャリアショップ運営を手掛けるライクスタッフィング(株)、物流・製造業界向け人材サービス事業を行うライクワークス(株)、及び介護施設運営のライクケア(株)。この他、ライクスタッフィング(株)が 20%、携帯電話販売代理店最大手の(株)ティーガイア(東証 1 部:3738)が 80%、それぞれ出資する合併会社(株)キャリアデザイン・アカデミーが、法人顧客向け研修サービスを提供している。(22 年 5 月期第 3 四半期末)

* 企業グループ運営において、持株会社制を採用し、グループ全体の最適かつ機動的な経営戦略の立案と意思決定を行ってきたが、グループ内の中間持株会社を廃止することで、更なる経営の最適化・効率化を図っていく。

22 年 5 月 1 日付けでライクアカデミー株式会社を存続会社、ライクキッズ株式会社を消滅会社とする吸収合併を実施。

なお、存続会社となるライクアカデミー株式会社は「ライクキッズ株式会社」へ商号を変更、代表者の役職・事業内容・資本金等に変更はない。

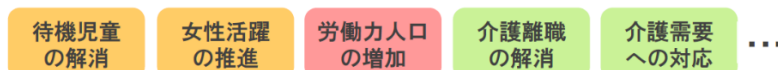
また、22 年 6 月 1 日付けでライクスタッフィング株式会社を存続会社、ライクワークス株式会社を消滅会社とする吸収合併を予定している。

【1-3 中期経営計画】

昨年 1 月に新たな中期経営計画を策定した。新型コロナウイルス感染症の影響も鑑み、最終年度である 25/5 期の計画をレンジで開示した。

中期経営計画を策定する目的

新型コロナウイルス感染症の拡大はあらためてグループの提供するサービスが社会から必要とされ、社会課題の解決と密接に関わっていることを再認識する契機となった。



グループ事業拡大が社会課題の解決促進に大きく寄与するからこそ
持続可能な社会の実現に向け業容伸長に邁進し真に世の中にとって

「なくてはならない企業グループ」

となることを目指すために計画を策定
事業に更なるドライブをかける

(同社資料より)

BRIDGE REPORT



中期経営計画における業績目標

単位:百万円	21/5期実績	22/5期予想	23/5期予想	24/5期予想	※25/5期予想
売上高	54,274	57,500	非開示	非開示	70,000 ~83,000
営業利益	3,610	3,800			5,000 ~6,500

(同社資料より)

<業績目標におけるポイント>

- 既存事業のオーガニックな成長で達成見込み
- 保育事業における既存園の充足・新規園開設による業容の伸長
- 人材事業における物流・製造、介護、建設、外国人材領域の成長
- 介護事業は新規施設開設及び外国人材領域とのシナジーを発揮
- さらにM&Aや事業提携により**売上高:1,000 億円超**を狙う

中期経営計画達成に向けた施策

SDGsへの取組

- 各事業が社会課題に直結、同社の事業拡大自体が持続可能な社会の実現に繋がる

2022年2月:環境省が定める「エコ・ファースト企業」に認定



環境分野において「先進的、独自のかつ業界をリードする事業活動」を行っている企業(業界における環境先進企業)であることを環境大臣が認定する制度

ライクグループ「エコ・ファーストの約束」(概要)

1. 事業活動を通じて環境教育の振興を推進し、持続可能な社会を支える人材の育成に貢献します。
2. 事業活動を通じて環境への負荷の低減に注力するとともに、循環経済の実現に向け、積極的に行動します。
3. CO₂の排出量を削減し、脱炭素社会の構築に積極的に取り組みます。
4. 環境配慮型経営に取り組み、広く環境の保全に貢献します。
5. 自身が社会課題の解決に貢献するだけでなく、ESG関連の課題解決に取り組む企業を応援します。

再エネ100宣言
RE Action

2020年12月:2050年までに事業活動で消費する電力の100%を再エネ由来電力に転換表明

2021年10月:運営する保育・介護施設のうち82ヶ所において使用電力を再エネ由来へ転換。これにより事業活動で消費する電力の約75%を再エネ化

2030年までに40%転換としていた中間目標を
大幅に前倒しで達成(コストダウンも同時に実現)



(同社資料より)

SDGsとの対応関係について

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

事業活動・企業活動を通じて解決する社会課題	SDGsとの対応関係	具体的な取り組み (ESGとの対応含め)
保育 待機児童の解消 女性活躍の推進 人口の増加	3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を実現しよう 11 住み続けられるまちづくりを	・保育園の堅確な運営 ・保育園の新規開設 ・保育士確保によるサービスの充実 ・デジタル化推進による業務負担軽減 ・保育士に対する多様なキャリア提示 ・保育コンテンツの開発
人材 男女格差是正 労働力人口の増加 雇用の創出	5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう	・人材不足が深刻な業界へ労働力供給 ・女性の社会進出推進 ・経験、スキルを問わず人材を戦力化 ・OJTや研修コンテンツでの人材教育 ・外国人材の就労支援を強力に推進 ・マッチングによる働きがいの創出
介護 介護需要への対応 介護離職の解消 高齢化社会への対応	3 すべての人に健康と福祉を 8 働きがいも経済成長も 11 住み続けられるまちづくりを	・介護施設の堅確な運営 ・介護施設の新規開設 ・介護士確保によるサービスの充実 ・外国人材の介護業界への就労促進 ・医療連携の強化 ・自治体との連携強化
LIKE 地球環境保全 多様な働き方の実現 持続可能な共創関係	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 10 人や国の不平等をなくそう 17 パートナリシップで目標を達成しよう	・「再エネ100宣言 RE Action」に参加 ・2050年までに電力100%再エネ化 ・保育園の木材に国産間伐材を使用 ・女性、外国人材の管理職積極登用 ・他社とのアライアンス構築 ・持続可能を実現する企業統治強化

(同社資料より)

DX 推進

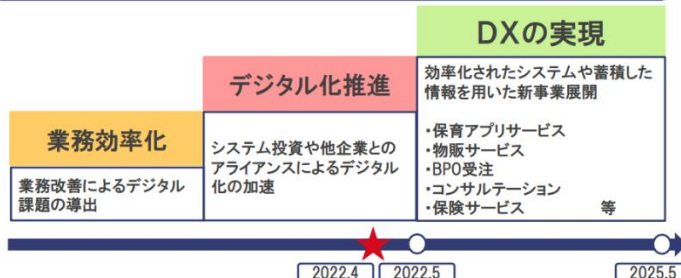
- まずはデジタル化推進、獲得したデータで新たな事業を創造
- 特に保育部門では自社アプリを軸にプラットフォームを構築



DX認定

2021年4月：経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定

2022年5月期中は基幹システム全面刷新等のデジタル化を強力推進
 2023年5月期以降に取得したデータを用いて新事業創造も含めたDXを実現する



(同社資料より)

M&A 事業提携

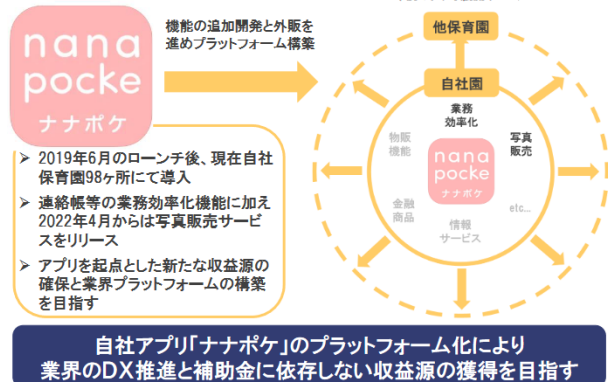
- 保育・介護部門をグループ中心事業へ成長させたノウハウ
- 自律的な成長だけでなく更なる業容のアップサイドを狙う

＜保育＞

- 認可保育園・学童・児童館・事業所内保育施設等あらゆる側面で営業強化
- 多数乱立業界を併合する戦略的M&Aの実行・デジタル化・働く環境整備等を加速

DX戦略(自社アプリ「ナナポッケ」)

<今後のアプリ展開イメージ>



BRIDGE REPORT



《人材》

- 主力モバイル領域を強化しながらも、成長性の高い物流・製造、介護、建設、外国人材領域に注力
- 特に外国人材領域は第 4 の事業の柱とすべく積極推進

《介護》

- 介護付き有料老人ホーム(特定施設)を首都圏に年間 3~5 施設開設
- 人材部門における外国人材領域とのシナジーを最大化(OJT施設として利用)

【1-4 株主優待】

「ライク・プレミアム優待倶楽部」を提供。

対象…毎年 5 月末現在の株主名簿に記載された、同社株式 300 株(3 単位)以上を保有する株主。

内容…毎年 7 月に下表に基づいた株主優待ポイントを贈呈。特設インターネットサイト(<https://like.premium-yutaiclub.jp>)において、株主優待ポイントを、食品、電化製品、ギフト、雑貨など 2,000 種類以上の優待商品に交換。

持株数	付与ポイント	
	保有期間(1年未満)	保有期間(1年以上)
300~399株	5,000ポイント	5,000ポイント(±0ポイント)
400~499株	8,000ポイント	8,000ポイント(±0ポイント)
500~699株	12,000ポイント	15,000ポイント(+3,000ポイント)
700~999株	15,000ポイント	20,000ポイント(+5,000ポイント)
1,000~1,999株	25,000ポイント	35,000ポイント(+10,000ポイント)
2,000~2,999株	60,000ポイント	75,000ポイント(+15,000ポイント)
3,000株以上	80,000ポイント	100,000ポイント(+20,000ポイント)

(同社資料より)

「ライク・プレミアム優待倶楽部」は変更された(21 年 1 月 12 日公表)

従来から付与ポイントは大幅アップされた。例えば、500 株保有の場合、保有期間 1 年未満で従来の 7,000 ポイントから 12,000 ポイントへ、1 年以上で従来の 7,700 ポイントから 15,000 ポイントへの大幅アップとなっている。

2. 2022 年 5 月期第 3 四半期決算

(1) 連結業績

	21/5 期 3Q 累計	構成比	22/5 期 3Q 累計	構成比	前年同期比
売上高	39,265	100.0%	41,308	100.0%	+5.2%
売上総利益	6,340	16.1%	6,358	15.4%	+0.3%
販管費	4,519	11.5%	4,132	10.0%	-8.6%
営業利益	1,820	4.6%	2,226	5.4%	+22.3%
経常利益	2,674	6.8%	2,463	6.0%	-7.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,431	3.6%	1,527	3.7%	+6.7%

* 単位: 百万円。

* 数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 5.2%の増収、同 7.3%の経常減益

売上高は前年同期比 5.2%増の 413 億 8 百万円。子育て支援サービス、総合人材サービス、介護関連サービスがいずれも増収となった。営業利益は同 22.3%増の 22 億 26 百万円。利益面では、前年同期に人材事業において計上された利益率の高い給付金案件の剥落と保育園の通常稼働による給食費・水道光熱費等諸コストの増加を主因に原価率は上昇、売上総利益率は前年同期比 0.7 ポイント低下した。一方、グループ間連携による本部業務や採用の効率化が進んだことで人件費が減少、また前期かかっていた一過性のTOB費用が剥落し販管費率は 1.5 ポイント低下、営業利益率は前年同期 4.6%から 5.4%へ改善した。経常利益については認可保育園の期中開園有無(前期は 3Qまでに 4ヶ所開園、今期は期中開園なし)による営業外収益(設備補助金収入)の減少を理由に前年同期比 7.9%減の 24 億 63 百万円となった。ライクキッズ完全子会社化に伴い非支配株主に帰属する四半期純利益がなくなったことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 6.7%増の 15 億 27 百万円となった。

(2) セグメント別動向

	21/5 期 3Q 累計	構成比	22/5 期 3Q 累計	構成比	前年同期比
子育て支援サービス	18,360	46.8%	19,270	46.7%	+5.0%
総合人材サービス	15,214	38.7%	16,200	39.2%	+6.5%
介護関連サービス	5,452	13.9%	5,648	13.7%	+3.6%
その他	238	0.6%	189	0.5%	-20.6%
連結売上高	39,265	100.0%	41,308	100.0%	+5.2%
子育て支援サービス	675	28.2%	1,029	38.6%	+52.4%
総合人材サービス	1,412	58.9%	1,237	46.4%	-12.4%
介護関連サービス	281	11.7%	395	14.8%	+40.7%
その他	29	1.2%	3	0.1%	-89.0%
調整額	-578	-	-439	-	-
連結営業利益	1,820	100.0%	2,226	100.0%	+22.3%

* 単位: 百万円。

* その他は報告セグメントに含まれない事業等

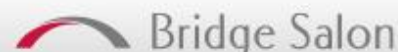
子育て支援サービス事業

売上高 192 億 70 百万円(前年同期比 5.0%増)、営業利益 10 億 29 百万円(同 52.4%増)。

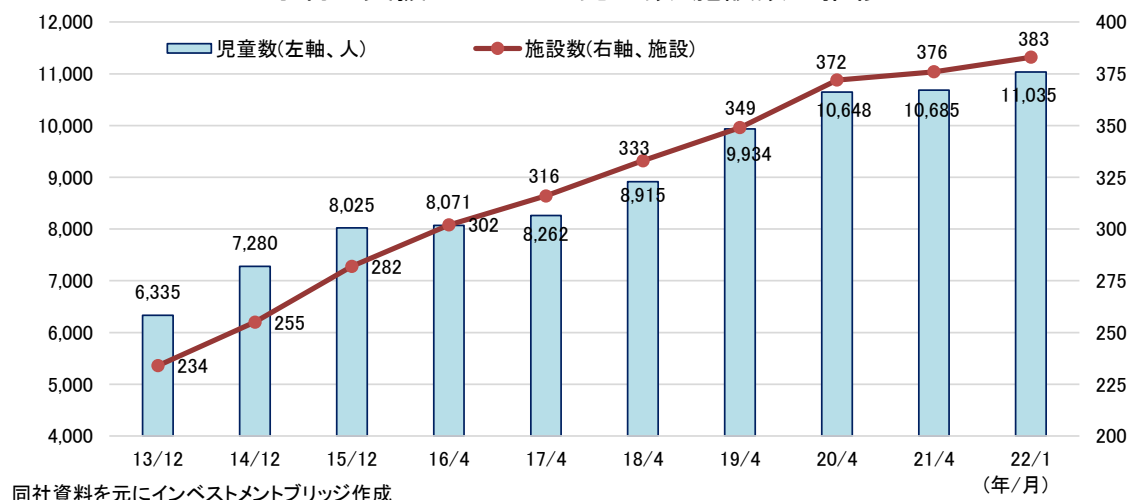
既存園が順調に充足した結果、前年同期比で増収増益で着地した。前年同期比での増益は新規認可園開設時期のズレ(前期は第 3Q までに 4ヶ所開設、今期は期中開園なし)も影響した。

コロナ禍においても保育ニーズは高水準で推移した。

BRIDGE REPORT



子育て支援サービスの児童数・施設数の推移



総合人材サービス事業

売上高 162 億円(前年同期比 6.5%増)、営業利益 12 億 37 百万円(同 12.4%減)。

物流部門を中心とする旺盛な人材需要に応える形で増収を確保した。給付金案件の取組みがあったものの、前年同期比では感染症拡大の影響で発生した一過性の給付金案件剥落の影響を吸収しきれず、減益となった。

尚、3Q末の稼働スタッフ数は8,473 人となり前年同期比 31.0%の大幅増。物流・製造業界において、54.1%増の 4,488 人となり、大幅増を牽引した。

売上高の業界別内訳は表の通り。

総合人材サービス売上高の業界別内訳

業界別売上高 (単位:百万円)	21/5期 3Q累計		22/5期 3Q累計		前年同期比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減額	増減率
モバイル	8,506	55.9%	8,547	52.8%	+41	+0.5%
物流・製造	3,486	22.9%	4,807	29.7%	+1321	+37.9%
コールセンター	1,503	9.9%	1,730	10.7%	+226	+15.1%
保育	248	1.6%	274	1.7%	+25	+10.3%
介護	169	1.1%	103	0.6%	-66	-39.0%
建設	138	0.9%	161	1.0%	+23	+16.6%
その他	1,160	7.6%	575	3.6%	-584	-50.4%
合計	15,214	100.0%	16,200	100.0%	986	+6.5%

(注)分類変更により、モバイルの一部をコールセンターに変更している(前3Q累計4億81百万円)。

同社資料を元にインベストメントブリッジ作成

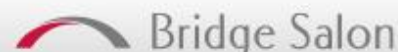
- モバイル…第4のキャリアによる新設ショップ稼働開始
- 物流・製造…大規模物流施設の稼働開始に伴い引き続き業容拡大
- 建設…CAD・BIM オペレーター向け研修制度を強化、育成型モデルの構築を推進
- 保育・介護
- ・ライクキッズ向け:1 億 93 百万円(前年同期比+1 百万円)
- ・ライクケア向け:1 億 63 百万円(前年同期比+2 百万円)

介護関連サービス事業

売上高 56 億 48 百万円(前年同期比 3.6%増)、営業利益 3 億 95 百万円(同 40.7%増)。

感染症の影響は残るものの施設運営が堅調に推移し増収増益を確保した。昨年 3 月に開設した施設も順調に充足し今期第 3Q 中に満床となった。また 7 月には「サンライズ・ヴィラ板橋向原」(64 室)を新たに開設予定。

BRIDGE REPORT



(3)財政状態

◎財政状態

	21 年 5 月	22 年 2 月		21 年 5 月	22 年 2 月
現預金	9,536	8,532	未払金	3,161	3,041
売上債権	4,879	3,996	未払法人税・消費税等	1,614	934
流動資産	16,126	14,370	受入入居保証金	861	852
有形固定資産	15,068	14,806	有利子負債(うちリース債務)	16,736(2,197)	15,099(2,076)
無形固定資産	1,084	784	負債	25,770	23,053
投資その他	5,431	5,322	純資産	11,940	12,231
固定資産	21,584	20,913	負債・純資産合計	37,711	35,284

*単位:百万円。

22/5 期 3Q 末の総資産は前期末比 24 億 26 百万円減の 352 億 84 百万円となった。

流動資産は前期末比 17 億 56 百万円減の 143 億 70 百万円。これは、現金及び預金の減少 10 億 3 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産(売上債権)の減少 8 億 83 百万円等による。

固定資産は前期末比 6 億 70 百万円減の 209 億 13 百万円。これは、子育て支援サービス事業における新規開園等に伴う有形固定資産の増加はあったものの、減価償却費等から 2 億 61 百万円、のれんの償却 3 億 33 百万円等があったことによる。

流動負債は前期末比 9 億 33 百万円減の 102 億 81 百万円。これは、未払法人税等の減少 7 億 42 百万円、賞与引当金の減少 2 億 63 百万円等があったことによる。

固定負債は前期末比 17 億 83 百万円減の 127 億 71 百万円。これは、長期借入金の減少 16 億 31 百万円等があったことによる。

純資産は前期末比 2 億 90 百万円増の 122 億 31 百万円。これは、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上 15 億 27 百万円、配当金の支払 11 億 66 百万円等があったことによる。

自己資本比率は前期末比 3.0 ポイント増の 34.7%となった。

3. 2022 年 5 月期業績予想

(1)連結業績

	21/5 期 実績	構成比	22/5 期 予想	構成比	前期比
売上高	54,274	100.0%	57,500	100.0%	+5.9%
子育て支援サービス	26,396	48.6%	28,300	49.2%	+7.2%
総合人材サービス	20,301	37.4%	21,500	37.4%	+5.9%
介護関連サービス	7,252	13.4%	7,400	12.9%	+2.0%
マルチメディア他	323	0.6%	300	0.5%	-7.3%
営業利益	3,610	6.7%	3,800	6.6%	+5.3%
経常利益	5,341	9.8%	5,500	9.6%	+3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,262	6.0%	3,300	5.7%	+1.2%

*単位:百万円

22/5 期は 5.9%増収、3.0%経常増益を見込む

通期予想に修正はなく、22/5 期は売上高が前期比 5.9%増の 575 億円、経常利益は同 3.0%増の 55 億円を見込む。

セグメント別売上高は、子育て支援サービスが前期比 7.2%増の 283 億円、総合人材サービスは 5.9%増の 215 億円、介護関連サービスは 2.0%増の 74 億円を計画する。

コロナ禍にあって見通しのつかない不透明な環境。同社にとっては、運営する各事業の社会的意義・社会的責任の大きさを再認識するきっかけとなった。待機児童・女性活躍・人材不足・雇用創出・介護離職等、運営する事業それぞれがこれらの社会課題と密接に関連している。だからこそ、その提供価値の質を高め事業を拡大することが、社会課題の解決ひいては持続可能な社会の実現に寄与するものと同社では確信している。

BRIDGE REPORT



今後もグループ理念である「...planning the Future～人を活かし、未来を創造する～」に基づき、真に世の中から必要とされる「なくてはならない企業グループ」を目指し、子育て支援サービス事業、総合人材サービス事業、介護関連サービス事業において、高品質のサービスを提供していく考え。また同時に、多様な人々の「働く」を支援し、実現させることにより、少子高齢化社会における就業人口の増加に注力する。

配当についても修正なく、中間配当金として1株当たり 26.00 円、期末配当金として1株当たり 26.00 円、年間で前期比 2.00 円増配となる 52.00 円/株を予定している。

(2)事業別の市場動向と戦略

～子育て支援サービス～

概要

- 祖業である総合人材サービスでの子育てによる女性離職に問題意識あり
- 資本参加前と比較すると 14 年で売上約 14 倍に伸長
- 営業利益でも連結化の 16/5 期: ▲40 百万円から 21/5 期: 21 億 18 百万円と大幅改善
- 首都圏中心に 389 施設運営、預かり児童数: 11,000 名超、売上業界 2 位

強み・特徴

- 採用力: 人材部門とのシナジー・研修コンテンツの横展開による人材育成
- ドミナント: 首都圏中心に展開、柔軟な勤務地選択による働きやすさ確保
- スケールメリット: 多施設展開によるコスト低減・多様なキャリア提示
- 施設立地: 不動産開発業者との緊密なリレーションによる高い開発力

市場規模・動向

- 市場規模は 2.9 兆円
- 新子育て安心プラン・・・24 年までに 14 万人分の保育の受け皿整備
- 待機児童問題・・・減少傾向も首都圏は依然として問題は深刻
- 都道府県別人口・・・総人口は減少するも、首都圏の人口は増加予想
- 多数乱立業界・・・多数乱立業界であり、今後統合が加速する見込み

戦略

待機児童数の推移を鑑みながらも
サービスの量と質にこだわり売上・利益共に成長し続ける

日本一の保育事業者を目指す

(同社資料より)

新規園開設	➢ 受託・公的問わず積極的に運営検討 ➢ 22/5 期は認可保育園 11 ヶ所を開設
DX戦略	➢ 自社アプリ「ナナポケ」の開発を推進 ➢ 業界のDX推進と補助金以外の収益の柱を確保
M&A	➢ 業界最大手クラスの同社でもシェア 1%の多数乱立業界 ➢ 自律的成長の他にM&Aの実施によるシェア拡大を狙う

BRIDGE REPORT



～総合人材サービス～

概要

- 同社グループの祖業であり携帯電話販売代理店向け人材派遣でスケール
- 全国に 14 の営業拠点を展開
- 稼働スタッフ数:8,000 名以上、取引先企業数:600 社以上
- 人材業界(営業・販売支援人材ビジネス部門)におけるシェア:第 3 位

強み・特徴

- 育成ノウハウ:無資格・未経験の求職者を戦力化してきた独自のノウハウ
- 業界特化:成長市場かつエッセンシャルな業界に特化
- 取引先数:業界特化型にも関わらず多くの取引先を抱えることでの安定性
- グループシナジー:保育・介護事業との連携による専門性獲得

市場規模・動向

- 市場規模は 2.7 兆円
- モバイル・・・第 4 のキャリア参入による市場活性化
- 物流・製造・・・EC の伸長による旺盛な人材需要
- 建設・・・2025 年度に不足する人材は 47～93 万人を予測
- 介護外国人材・・・2025 年に 32 万人の介護人材不足が想定

戦略

モバイル・コールセンター等の既存中心領域を
引き続きカバーしつつも

成長市場への集中投資を先鋭化

(同社資料より)

物流・製造	➢ 今年度も既に大型物流施設稼働が確定 ➢ 施設稼働に伴い施設あたり百人単位で人材投入
介護・建設	➢ 介護業界に対しては外国人材の紹介を更に拡大 ➢ 建設業界向け紹介は育成型モデルの構築を推進
外国人材	➢ 感染症収束後の本格事業化に向け営業強化 ➢ 介護の他にビルクリーニング・宿泊・外食・飲食料品製造業界も注力

～介護関連サービス～

概要

- 神奈川・東京を中心に 25 施設を展開、利用者数:約 1,400 名
- 主に介護付き有料老人ホームを運営(25 施設中 16 施設)
- 買収後、人材部門とのシナジー発揮し入居率は 60%台から 90%超へ改善
- 連結化の 14/5 期:▲2 億 17 百万円の営業利益は 21/5 期で 3 億 47 百万円まで伸長

強み・特徴

- 看取り介護:医療連携に強み、ほぼすべての施設で看取り介護が可能
- 24 ナース:施設によっては 24 時間 365 日の看護師によるサポート実施
- 採用力:人材部門とのシナジーによる職員確保、充実したサポートを実現
- 施設立地:保育事業における施設開発力の横展開、首都圏中心の施設展開

BRIDGE REPORT



市場規模・動向

- 市場規模 1 兆円
- 高齢化率の増加…総人口あたりの 65 歳以上割合は増加見込み
- 大都市での高齢化…高齢化は特に大都市圏で顕著に増加を予想
- 都道府県別人口…総人口は減少するも、首都圏の人口は増加予想
- 介護人材不足…2025 年に 32 万人の介護人材不足が想定

戦略

新規施設開設によって
業務の拡大と高まる介護需要に応えながら

人材部門の外国人材領域とシナジーを最大化

(同社資料より)

新規施設開設 M&A	➢ 年間 3～5 施設を目標に首都圏で開設を検討 ➢ 同時に積極的なM&Aも実施し事業規模を拡大
介護人材確保	➢ 総合人材サービスとのシナジーを発揮 ➢ 人材確保によって他社との差別化を鮮明にする
人材部門との連携	➢ 施設での外国人材受け入れを推進 ➢ 外国人材事業拡大に備えノウハウを蓄積

4. 今後の注目点

3Q 累計は経常減益だったが、営業外に計上した設備補助金収入の減少が主因。営業利益は 22.3%増と本業は着実な成長を見せている。通期予想に対する進捗率は売上高で 71.8%、経常利益で 44.8%。同社は子育て支援サービス事業で補助金額が大きくなることや、総合人材サービス事業が新生活向け商戦時期と重なるため、4Q(3-5 月)に特に利益面において業績が偏る傾向がある。実績ベースの 3Q 累計の進捗率は 21/5 期で売上高が 72.3%、経常利益は 50.1%だった。子育て支援サービス事業では一時は新型コロナの影響で児童数・施設数が伸び悩んだが従来の成長を取り戻しつつある。総合人材サービス事業では目先は物流・製造業界が大幅に伸びているが、第 4 のキャリア参入による人材需要の増加によりモバイル業界も伸びるだろう。介護関連サービス事業では、一時の停滞状態は脱しつつある。昨年 3 月に新規開設した施設が満床となり、7 月には新たな施設の開設が予定されている。来期を見据えると、これらに加え外国人への入国規制も緩和されつつあり、同社が「第 4 の柱」と位置付けた外国人材の活用が本格化することも期待される。中期経営計画はレンジによる計画だが、EPS では 200～250 円程度が想定される。

このところ、投資家から SDGs への対応について要求が強まっている。同社の各事業は持続可能な社会の実現に繋がるものであり、SDGs や ESG 投資にはまさに格好の対象。個人投資家に対しても増配だけでなく、株主優待などを通して還元し好評を得ており、同社株主にとっては「手放しにくい」存在ともいえよう。

株価については、PER は東証プライム平均(14 倍)を下回っている。中期計画における利益水準を考慮しても割安といえそうだ。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	7 名、うち社外 3 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書 更新日: 2021 年 12 月 27 日

基本的な考え方

当社は、「…planning the Future～人を活かし、未来を創造する～」をグループ理念とし、人生のどの段階においてもなくてはならない企業集団を目指しており、コーポレート・ガバナンスへの取組みを重要な経営課題として認識しております。これを実現するために、当社グループの役員、従業員及びサービス利用者が、常に公正で機能的な行動をとることができるよう、持株会社体制であることを活かし、コンプライアンス体制を持株会社に集約し、持株会社の機能をグループ全体の経営管理に集中させることにより、グループ全体のコーポレート・ガバナンスの強化を図っております。

1. 株主の権利・平等の確保

株主総会における議決権をはじめとする株主の権利が実質的に確保されるよう、適切な対応を行っております。

2. 株主以外のステークホルダーとの適切な協働

当社のグループ理念に基づき、行動規範や行動原則を遵守し、サービス利用者、クライアント、株主、従業員等全てのステークホルダーの皆様に対し誠実に行動することにより、継続的に企業価値を拡大してまいります。

3. 適切な情報開示と透明性の確保

法令に基づく情報開示を適切に行うとともに、法令に基づく開示以外の情報や非財務情報の提供にも積極的に取り組んでまいります。

4. 取締役会等の責務

取締役会は、グループの経営の基本方針や戦略の策定、事業会社の管理・監督を行っており、グループ全体における業務の意思決定及び取締役会による業務執行を監督する機関として位置付け、運営しております。なお、社外取締役は、経営規律の強化を図るとともに、透明性をより一層高める役割を担っております。

5. 株主との対話

グループの企業価値の極大化のため株主との対話を重視しており、株主からの対話の申し込みに対しては随時対応しております。株主との対話は、IR 担当部署、IR 担当役員、経営陣幹部が必要に応じて行っております。

コーポレート・ガバナンス・コード各原則の実施について

<実施をしないコード:3 項目、その主な原則>

【補充原則1-2-4】

当社では現在、議決権電子行使プラットフォームの利用は行っておりませんが、2022 年 8 月開催予定の定時株主総会より利用する予定です。

【補充原則4-10-1】

当社取締役の構成は、社内取締役 4 名、独立社外取締役 3 名であり過半数に達しておらず、任意の独立した諮問委員会を設置しておりませんが、取締役候補の選任や取締役の報酬については、取締役会の決議に先立ち、独立社外取締役に対し説明を行い、適切な助言を得ております。このように、取締役候補の選任や取締役の報酬について、独立社外取締役の適切な関与・助言を得ていることから、これらに係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任は十分担保されているものと考えております。

<開示しているコード:10 項目、その主な原則>

【原則1-4】

政策保有株式につきましては、企業価値向上におけるシナジーが認められると判断した場合に限り、当該株式の政策保有について検討いたします。現在、政策保有している株式については保有意義があることを確認しております。また、当該株式の議決権の行使については、当該会社の企業価値向上及び当社への影響を勘案し、議案に対する賛否の意思表示を行うものいたします。

【原則2-6】

当社では、コーポレート・ガバナンス・コードが想定している基金型・規約型の確定給付年金及び厚生年金基金を制度として導入していないため、アセットオーナーには該当していません。

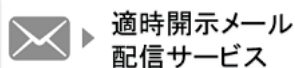
【原則5-1】

- ・当社は、当社グループの IR 活動全般を行う IR 担当役員と IR 担当部署を設置し、株主との建設的な対話の促進を図っております。
- ・情報開示については、基本的な考え方をまとめた「ディスクロージャー・ポリシー」を定め、これに則り、公正かつ適時・適切な開示に取り組んでおります。
- ・ディスクロージャー・ポリシーについては、当社 HP (<https://www.like-gr.co.jp/ir/policy.html>) において開示しております。
- ・IR 活動の詳細につきましては、本報告書の「株主その他の利害関係者に関する施策の実施状況」の2. に記載のとおりであります。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報 又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(ライク:2462)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)