

 岡本 泰彦 代表取締役会長兼社長	ライク株式会社(2462)
	

企業情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表取締役会長兼社長	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
2,303円	19,190,103株		44,195百万円	25.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
53.00円	2.3%	174.57円	13.2倍	730.69円	3.2倍

*株価は8/2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22年5月期実績、EPS・DPSは23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(実)	57,642	4,238	5,234	3,268	170.87	52.00
2023年5月(予)	61,600	4,350	5,300	3,350	174.57	53.00

* 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月期の概要と2023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月期決算](#)

[3. 2023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 期は前期比 6.2%増収、2.0%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。総合人材サービスではモバイル、物流・製造部門が牽引して予算も上回った。給食費・水道光熱費等諸コストの増加などで売上総利益率が低下したものの、本部業務の効率化が進んだことで販管費が減少し営業利益は 17.4%増。営業外で設備補助金収入が減少したことにより経常減益となった。期末配当 26.00 円/株を実施し、年間では 52.00 円/株。
- 23/5 期は前期比 6.9%増収、1.3%経常増益を見込む。子育て支援サービスでは、認可保育園 10ヶ所前後の開設を予定し 4.4%増収、総合人材サービスでは、物流・製造、介護、建設、外国人材領域等、成長市場への集中投資を先鋭化させ 12.0%増収、介護関連サービスでは引き続き介護付き有料老人ホームを中心とする新規施設の開設を進めるとともに、総合人材サービス事業と協業を進め、1.2%増収を計画する。各事業でM&Aの機会もうかがう方針。配当は、中間配当金として 26.00 円/株、期末配当金として 27.00 円/株、年間で 53.00 円/株を予定している。
- 22/5 期は売上高、営業利益において過去最高を更新し着実な成長を見せた。23/5 期予想については、会社予想を「できれば大幅に上回りたい」と岡本会長兼社長はコメントしており、連続の 2 桁営業増益に期待したい。子育て支援サービス事業においては、今後は公立園の運営受託が大幅に増加する可能性がありそう。総合人材サービスでは 22/5 期に大きく伸びた物流・製造部門における更なる拡大が期待できそうだ。新たな中期計画で目指す売上高 1,000 億円、営業利益 80 億円についても、M&Aによる拡大を含めて「大幅に上ブレしたい」と岡本会長兼社長はコメントしており、達成への自信を覗かせた。また、「無資格・未経験の人材を早期かつ大量に戦略化」する同社の創業以来のノウハウは、今後の外国人の有効活用に本格的に活かされ、特に介護業界で抱える深刻な労働力不足の解消にもつながる。尚、中期計画達成を前提とすると、営業外に計上する補助金収入を考慮しないで EPS は 250 円程度が想定される。株価については、23/5 期の会社予想を大幅に上回りたいという意欲的なコメントや中期計画における利益水準を考慮すると割安と考える。

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

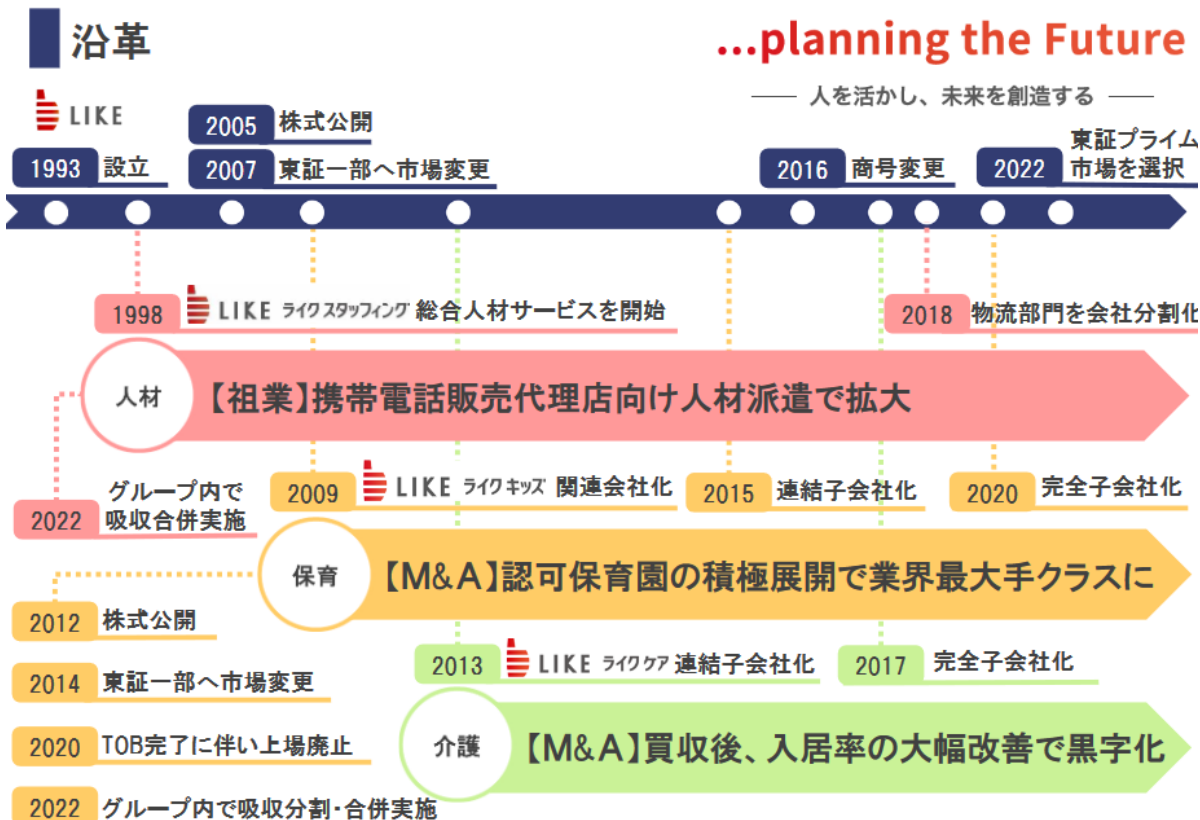
—— 人を活かし、未来を創造する ——

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】

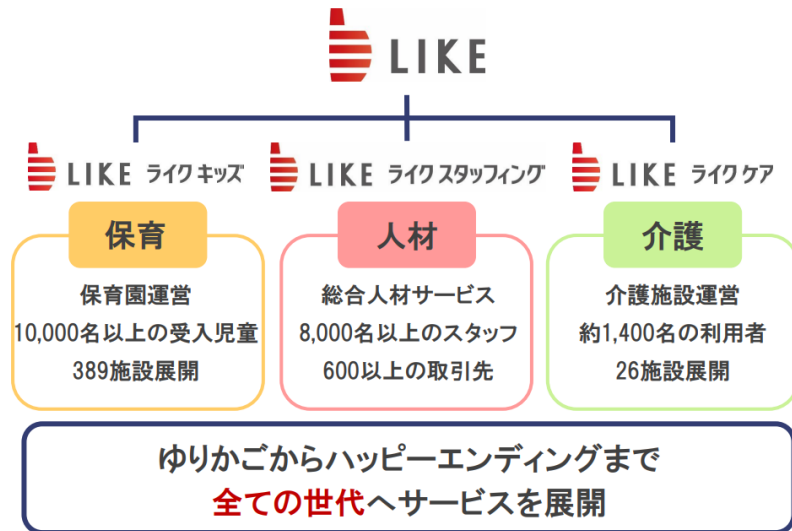
1993年パッケージ旅行の企画事業を目的として設立。現在の主要事業の足掛かりとなったのは98年に開始した総合人材サービス事業。05年にマザーズへ上場、07年には東証一部へ市場変更。22年4月より東証プライム市場を選択。09年には持株会社体制に移行し、買収を通して保育サービス、介護サービスへ事業領域を拡大させている。



(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4社及び持分法非適用関連会社1社。連結子会社は、受託保育事業と公的保育事業(認可保育園等の運営)を手掛けるライクキッズ(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)、及び介護施設運営のライクケア(株)。また、施設運営のノウハウを活かした物品・サービス販売を推進するライクプロダクツ(株)を新設した。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(東証プライム:3738)が80%、それぞれ出資する合弁会社(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。

ライクプロダクツ設立

施設運営のノウハウを活かした物品・サービス販売を推進

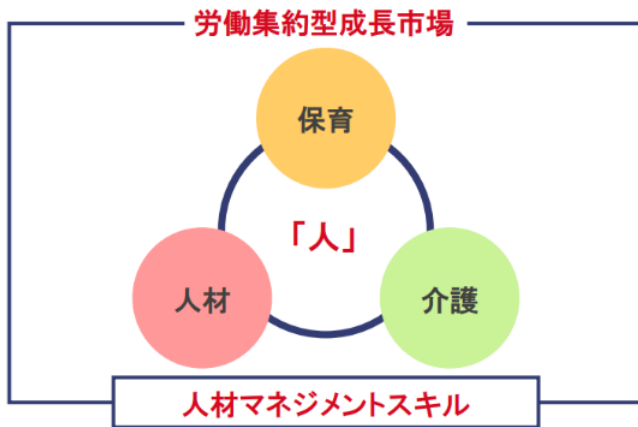
① グループ内物品調達	<ul style="list-style-type: none"> ➢ まずはグループ内購買を集約 ➢ スケールメリットを活かしコスト圧縮
② 業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 購買手続きの集約による業務効率化 ➢ システム導入によるデジタル化推進
③ 物品・サービスの外販	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 子育て・介護世帯向け物販サービス ➢ 事業者向け運営パッケージサービスの外販

【1-3 ライクグループの強み】

祖業である人材ビジネスで培った人材マネジメントスキル (無資格・未経験の人材を早期かつ大量に戦力化)	×	労働集約型成長市場における 機動的なポジショニング
---	---	------------------------------

強みを活かした事業シナジー

人材マネジメントスキルを土台に各事業が「人」を介して連環シナジーを発揮



(同社資料より)

強みを活かした事業展開の特徴

グループが保持する能力と
労働集約型成長市場の成功要因が一致

&

機動的な経営判断による
適切な資源配分・ポジショニング

↓

既存3事業だけでなく
労働集約型成長市場全体
をターゲットとしている

【1-4 中期経営計画】

新たな中期経営計画を策定した。

■ 新中期経営計画策定の目的

感染症の拡大は当社グループが運営する事業それぞれがいかにか社会から必要とされるサービスか再認識する契機となった。また、感染症の拡大による事業環境の変化と感染症が収束に向かうことでの事業環境の正常化は、これまでと異なる新たな競争環境への突入を予感させると同時に、その変化を事業成長の機会と当社では捉えている。そして、その機会を逃さず圧倒的な事業成長を遂げ、真に世の中にとって「なくてはならない企業」となるべく、新中期計画を策定した。

■ 中期経営計画における業績目標

27/5に売上高1,000億円、営業利益80億円を計画する。オーガニックな成長を前提に、M&Aにより更なる業績の拡大を狙う。

単位:百万円	23/5期	24/5期	25/5期	26/5期	27/5期
売上高	61,600	68,700	77,000	87,500	100,000
営業利益	4,350	4,900	5,700	6,750	8,000

(同社資料より)

同社グループのサービスを広く世の中に提供し、様々な社会課題の解決に繋げることで、持続可能な社会の実現に貢献するためにも、計画の達成に向け邁進していく。

■ 過去の中期経営計画の実績

既存事業で成長セグメントへ進出しながら、M&Aによって複数の事業を新たな柱とするなど戦略的にポートフォリオを構築し着実な業績拡大を実現。

15/5期~17/5期

- 保育事業の連結化により計画大幅達成
- 保育・人材・介護の三事業体制確立

売上高:180→400億円

17/5期～19/5期

- 保育施設の積極開設により事業拡大
- 人材の物流セグメントも急成長

売上高:400→477億円

21/5期～25/5期

- 感染症の影響で業績はレンジ開示
- 経過した21/5～22/5期は計画達成

売上高:542→700～830億円(計画)

■ 中期経営計画の達成に向けた戦略

① 子育て支援サービス

27/5期売上高計画 363億円

市場動向

- 2020～2040年の保育ニーズは273万人から334万人へ増加を予想
- 足元2021年時点の保育ニーズは274万人とほぼ予想通りに推移
- 保育所待機児童数:5,634人、潜在待機児童数:63,581人、学童待機児童数:13,416人といまだ保育の受け皿確保が必要な状況

戦略

施設開設

- 認可園・受託・学童など様々な運営形態の開設に注力
- 公立園を運営受託するケースが増加傾向
- 関西圏など新たなエリアへの開設も検討を進める

新規事業

- 自社アプリ「ナナポケ」を軸にプラットフォーム事業を推進
- 写真販売サービス「ナナポケフォト」は7月より全国に展開
- 自治体向け請求業務等のBPOサービス展開

M&A

- 多数乱立業界のためM&Aを有効な戦略として積極検討
- 今後は少子化進行による事業者ごとの優勝劣敗が鮮明に
- 上場企業含めた業界再編が活発化する見込み

② 総合人材サービス

27/5期売上高計画 450億円

市場動向 & 戦略

モバイル

- キャリアショップ減少による代理店統廃合が進むも正社員から派遣ニーズへの移行に伴いシェアの拡大を狙う

コールセンター

- 家電量販店向け委託案件の大型受注を目指す
- 大手ベンダーへの営業活動に注力しシェアを高める
- 人材不足や働き方改革によるBPO分野伸長に対応
- 公共案件の入札に積極参加

物流・製造

- 派遣から業務請負への変換による利益率向上
- ドライバー・フォークオペレーター等の高単価スタッフ派遣
- 製造から販売まで一貫通貫のスタッフ派遣

保育・介護

- 保育業界向けに関しては首都圏での営業活動に集中し自社保育部門とのシナジーを高め稼働スタッフ数を積み上げ
- 介護業界向けは日本人と外国人材両面での支援を強化

建設

- 営業拠点を現状の東京・大阪から拡大し大手クライアントの地方拠点人材ニーズに応えることで業績拡大を狙う
- 未経験者へのBIM講習を通じて専門人材を増加させる

③ 介護関連サービス

27/5 期売上高計画 93 億円

市場動向		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 今後日本では高齢化率がさらに上昇し特に首都圏を中心とした大都市圏でこの傾向が強まる見通し ➢ また介護サービスの前提となる介護士は 2040 年にかけて最大 69 万人不足する見通しであり、介護ニーズと介護人材ニーズの増加は確実
	戦略	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 首都圏を中心に介護施設を年間 1~3 ヶ所開設 ➢ 大手ハウスメーカーだけでなく地場の設計会社など様々なルートからの案件開発を積極化 ➢ 特定技能介護分野は 6 万人の枠に対して 7 千人の受入状況 ➢ 現在、当社介護施設では約 40 名の外国人材の方が就業 ➢ 今後も人材部門と連携し積極的に受入を推進する ➢ 介護付き有料老人ホーム運営事業者を中心に検討 ➢ 現状、自社施設は神奈川県を中心とした首都圏に位置するがM&Aによる他エリアへの展開も視野に入れる

④ 新たな取組み

27/5 期売上高計画 94 億円

市場動向 & 戦略	外国人材	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 在留資格「特定技能」に特化し外国人材を紹介 ➢ ビルクリーニング・宿泊・外食・飲食料品製造業界向け紹介も検討 ➢ 東南アジア地域の各国で現地送り出し機関・現地学校との提携を活性化 ➢ 日本国内の日本語学校と提携し留学生向けライク専用クラスを創設 ➢ 現地法人M&A等による収益性の向上も同時並行で検討
	ライクプロダクツ	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 当初はグループ内購買の集約による効率化を進めるが順次外販を開始 ➢ 受入児童数 10,000 名以上、運営施設 400 ヶ所以上のノウハウを活かし消費者向け&事業者向け両面で事業拡大を狙う ➢ 消費者向けについてはハードだけでなくソフトも含め提供サービスを拡大しプラットフォーム化を目指す ➢ 事業者向けに関しては今後高まるアウトソーシングニーズに対して施設運営のパッケージサービスを提供

【1-5 SDGsへの取組】

■ グループ事業とサステナビリティとの関連性

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



(同社資料より)

■ SDGsとの対応関係

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荷軽減 ・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)

■ 環境保全に関する取組み

22年2月:環境省が定める「エコ・ファースト企業」に認定



(同社資料より)

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。

■ 脱炭素への取組み

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)

【1-6 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単元)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5,000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月期決算

(1) 連結業績

	21/5期	構成比	22/5期	構成比	前期比	会社予想	予想比
売上高	54,274	100.0%	57,642	100.0%	+6.2%	57,500	+0.2%
売上総利益	9,778	18.0%	10,145	17.6%	+3.8%	-	-
販管費	6,167	11.4%	5,906	10.2%	-4.2%	-	-
営業利益	3,610	6.7%	4,238	7.4%	+17.4%	3,800	+11.5%
経常利益	5,341	9.8%	5,234	9.1%	-2.0%	5,500	-4.8%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	3,262	6.0%	3,268	5.7%	+0.2%	3,300	-0.9%

*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)。

前期比 6.2%の増収、同 2.0%の経常減益

売上高は前期比 6.2%増の 576 億 42 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。総合人材サービスにおけるモバイル、物流・製造部門が牽引して予算も上回った。営業利益は同 17.4%増の 42 億 38 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売上総利益率が前期 18.0%から 17.6%に低下した。一方、グループ間連携による本部業務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費用剥落により、販管費が減少し販管費率は前期 11.4%から 10.2%へ 1.2 ポイント低下した。これらにより、営業利益率は前期 6.7%から 7.4%へ改善した。子育て支援サービス・介護関連サービスにおいて既存の保育園・介護施設が順調に稼働したことにより予算も上回った。営業外収益では、認可保育園開設エリアの違いや整備負担部分の差(内装のみ負担するか躯体から負担するか等)により設備補助金収入が前期 17 億 83 百万円から 10 億 25 百万円に減少したことを主因に前期比 2.0%減の 52 億 34 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 0.2%増の 32 億 68 百万円となった。期末配当 26.00 円/株を実施し、年間では 52.00 円/株。

(2) セグメント別動向

	21/5期	構成比	22/5期	構成比	前期比
子育て支援サービス	26,396	48.6%	27,790	48.2%	+5.3%
総合人材サービス	20,301	37.4%	22,087	38.3%	+8.8%
介護関連サービス	7,252	13.4%	7,506	13.0%	+3.5%
その他	323	0.6%	258	0.4%	-20.1%
連結売上高	54,274	100.0%	57,642	100.0%	+6.2%
子育て支援サービス	2,118	47.8%	2,579	52.7%	+21.8%
総合人材サービス	1,922	43.4%	1,870	38.2%	-2.7%
介護関連サービス	347	7.9%	426	8.7%	+22.6%
その他	40	0.9%	15	0.3%	-61.3%
調整額	-818	-	-653	-	-
連結営業利益	3,610	100.0%	4,238	100.0%	+17.4%

*単位:百万円。

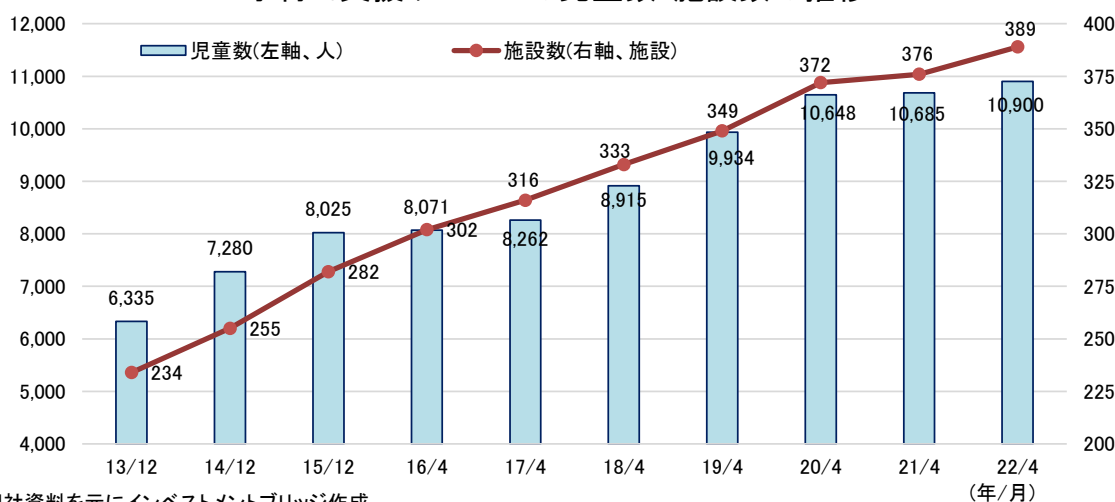
*その他は報告セグメントに含まれない事業等

子育て支援サービス事業

売上高 277 億 90 百万円(前期比 5.3%増)、営業利益 25 億 79 百万円(同 21.8%増)。

民設の認可保育園開設だけでなく、自治体が開設した保育園の運営受託、不動産開発事業者による大規模開発案件での新規保育園開設、病院・企業・大学等が設置する企業主導型保育等の事業所内保育施設の運営受託、自治体からの学童クラブ・児童館の運営受託等、あらゆる側面から保育の受け皿整備に尽力した。また、ライクスタッフィング株式会社と密に連携することで、保育の質を担保する優秀な保育士採用にも注力した。新たに 11ヶ所の認可保育園(22年4月:11ヶ所)、6ヶ所の受託保育施設(21年9月:2ヶ所、10月:3ヶ所、12月:1ヶ所)、6ヶ所の学童クラブ・児童館(22年1月:2ヶ所、4月:4ヶ所)を開設。

子育て支援サービスの児童数・施設数の推移



同社資料を元にインベストメントブリッジ作成

総合人材サービス事業

売上高 220 億 87 百万円(前期比 8.8%増)、営業利益 18 億 70 百万円(同 2.7%減)。

モバイル業界では、20年4月より新たに参入した第4のキャリアにおいて営業体制強化にフェーズが移行したことで、さらにキャリア間の顧客獲得競争が激化している。同社に対するオーダーも増加している状況。物流業界は、ECマーケットの拡大に対応するため、全国で次々と大型物流施設が稼働開始しており、旺盛な人材需要に応えるかたちで売上が伸長した。人材不足が深刻さを増している保育・介護業界に対しては、社内の営業体制の見直しや最適な求人媒体施策の推進及びライクキッズ・ライクケアで施設運営を行っているノウハウを採用力に繋げ、人材の派遣・紹介を強化している。また、次の成長軸となる事業として推進している建設業界向けサービス、外国人材就労支援サービスの拡大についても、より一層注力した。外国人材就労支援サービスについては、感染症拡大の影響によって一時的に鈍化していた各業界での人材ニーズも経済の持ち直しの動きを受け、確実に回復しつつある。

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		22/5期		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	11,481	56.6%	11,694	52.9%	+212	+1.9%
物流・製造	4,716	23.2%	6,490	29.4%	+1,773	+37.6%
コールセンター	2,037	10.0%	2,338	10.6%	+301	+14.8%
保育	330	1.6%	371	1.7%	+40	+12.4%
介護	217	1.1%	133	0.6%	-83	-38.6%
建設	198	1.0%	228	1.0%	+30	+15.3%
その他	1,319	6.5%	829	3.8%	-490	-37.1%
合計	20,301	100.0%	22,087	100.0%	+1,785	+8.8%

(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(21/5期6億58百万円)。

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のキャリア営業攻勢による人員需要増を要因に増収で推移
- 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
- 保育・介護
 - ・ライクキッズ向け:2億64百万円(前期比4百万円増)
 - ・ライクケア向け:2億41百万円(前期比23百万円増)
- その他…給付金案件(前期5億91百万円)の剥落により減少

BRIDGE REPORT



介護関連サービス事業

売上高 75 億 6 百万円(前期比 3.5%増)、営業利益 4 億 26 百万円(同 22.6%増)。

22 年 7 月 1 日には新たにサンライズ・ヴィラ板橋向原(64 室)を開設し、運営施設数は 26 施設となった。また、21 年 3 月 1 日に開設したサンライズ・ヴィラ横浜東寺尾は、良好な立地や一人ひとりの介護度に合わせた柔軟な受け入れ体制を理由に、順調に入居が進み、22/5 期中に満床となっている。施設運営が堅調に推移して増収増益を確保した。

(3)財政状態及びキャッシュ・フロー

◎財政状態

	21 年 5 月	22 年 5 月		21 年 5 月	22 年 5 月
現預金	9,536	10,623	未払金	3,161	3,684
売上債権	4,879	5,425	未払法人税・消費税等	1,614	1,268
流動資産	16,126	17,748	受入入居保証金・入居金	861	825
有形固定資産	15,068	15,683	有利子負債(うちリース債務)	16,736(2,197)	16,315(2,439)
無形固定資産	1,084	681	負債	25,770	25,358
投資その他	5,431	5,267	純資産	11,940	14,022
固定資産	21,584	21,632	負債・純資産合計	37,711	39,380

*単位:百万円。

22/5 期末の総資産は前期末比 16 億 69 百万円増の 393 億 80 百万円となった。

流動資産は前期末比 16 億 21 百万円増の 177 億 48 百万円。これは、現預金の増加 10 億 87 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産(売上債権)の増加 5 億 45 百万円等があったことによる。

固定資産は前期末比 47 百万円増の 216 億 32 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 6 億 14 百万円、のれんの償却に伴う減少 4 億 44 百万円、投資有価証券の減少 1 億 34 百万円等があったことによる。

流動負債は前期末比 4 億 25 百万円減の 116 億 40 百万円。これは、未払金の増加 5 億 23 百万円、未払法人税等の減少 4 億 54 百万円、1 年以内返済予定の長期借入金の増加 4 億 25 百万円等があったことによる。

固定負債は前期末比 8 億 36 百万円減の 137 億 18 百万円。これは、長期借入金の減少 10 億 88 百万円、リース債務の増加 2 億 42 百万円等があったことによる。

純資産は前期末比 20 億 81 百万円増の 140 億 22 百万円。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上 32 億 68 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 3.9 ポイント増の 35.6%となった。

◎キャッシュ・フロー

	21/5 期	22/5 期	前期比	
営業キャッシュ・フロー	5,695	4,710	-985	-17.3%
投資キャッシュ・フロー	-1,806	-1,666	+140	-
フリー・キャッシュ・フロー	3,888	3,043	-844	-21.7%
財務キャッシュ・フロー	-7,444	-1,956	+5,487	-
現金及び現金同等物期末残高	9,516	10,603	+1,087	+11.4%

*単位:百万円。

22/5 期末における現金及び現金同等物は、前期末比 10 億 87 百万円増の 106 億 3 百万円となった。有形固定資産の取得による支出、長期借入金の返済による支出といったマイナス要因はあったが、税金等調整前当期純利益の計上、借入金の増加といったプラス要因があった。

営業CFは 47 億 10 百万円の収入となった。この主な内容は、税金等調整前当期純利益の計上 52 億 19 百万円、減価償却費の計上 13 億 22 百万円、のれん償却額の計上 4 億 44 百万円、法人税等の支払額 24 億 99 百万円等であった。

投資CFは 16 億 66 百万円の支出となった。この主な内容は、有価証券及び投資有価証券の売却及び償還による収入 59 百万円、子育て支援サービス事業における新規施設開園等に伴う有形固定資産の取得による支出 15 億 73 百万円等であった。

財務CFは 19 億 56 百万円の支出となった。この主な内容は、長期借入れによる収入 23 億円、長期借入金の返済による支出 29 億 63 百万円、配当金の支払額 11 億 65 百万円等であった。

3. 2023年5月期業績予想

(1) 連結業績

	22/5期 実績	構成比	23/5期 予想	構成比	前期比
売上高	57,642	100.0%	61,600	100.0%	+6.9%
子育て支援サービス	27,790	48.2%	29,000	47.1%	+4.4%
総合人材サービス	22,087	38.3%	24,740	40.2%	+12.0%
介護関連サービス	7,506	13.0%	7,600	12.3%	+1.2%
マルチメディア他	258	0.4%	260	0.4%	+0.6%
営業利益	4,238	7.4%	4,350	7.1%	+2.6%
経常利益	5,234	9.1%	5,300	8.6%	+1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,268	5.7%	3,350	5.4%	+2.5%

*単位:百万円

23/5期は6.9%増収、1.3%経常増益を見込む

23/5期は売上高が前期比6.9%増の616億円、経常利益は同1.3%増の53億円を見込む。

セグメント別売上高は、子育て支援サービスが前期比4.4%増の290億円、総合人材サービスは同12.0%増の247億40百万円、介護関連サービスは同1.2%増の76億円を計画する。

子育て支援サービス事業では、認可保育園10ヶ所前後の開設を予定する。認可保育園だけでなく、自治体が開設した保育園の運営受託、不動産開発事業者による大規模開発案件での新規保育園開設、病院・企業・大学等が設置する企業主導型保育等の事業所内保育施設の運営受託、自治体からの学童クラブ・児童館の運営受託等、あらゆる側面から施設開発を強力に推進する。保育士の確保については、総合人材サービス事業とのシナジーを発揮することで、優れた人材を獲得し、保育の質向上にも努める。今後、出生数の減少による競争環境の激化によって保育事業者ごとの優勝劣敗が鮮明になること、大手事業者のシェアが低く多数乱立的な業界特性であることから、機動的にM&Aを実行することで、内部資源を活用した自律的な成長だけでなく、非連続的な業績の拡大も狙っていく。

総合人材サービス事業では、祖業であるモバイル業界に注力しながらも、旺盛な人材需要と高い成長性が期待できる、物流・製造、介護、建設、外国人材領域に経営資源を投下し、成長市場への集中投資を先鋭化することで飛躍的な業容の伸長を目指す。

介護関連サービス事業では、高まる首都圏の介護需要に応えるべく、引き続き介護付き有料老人ホームを中心とする新規施設の開設を進めるとともに、総合人材サービス事業と協業することで、特定技能外国人の施設受け入れをさらに加速させ、介護人材の確保による施設サービスの質向上に繋げていく。さらに、教育を受けた優秀な外国人材を他介護事業者に紹介することで、社会課題である介護人材不足の解消と介護業界全体のサービスの質向上に資するべく、引き続きグループシナジーの最大化を図る。

配当は、連結配当性向30%を目安とする方針から、中間配当金として26.00円/株、期末配当金として27.00円/株、年間で53.00円/株を予定している。

(2) 事業別の概要、強み・特徴、及び市場動向と成長戦略

～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15年で売上約15倍に伸長
- 営業損益でも連結化の16/5期:40百万円の損失から22/5期:25億79百万円と大幅改善
- 首都圏中心に389施設運営、預かり児童数:10,000名超、売上業界2位

BRIDGE REPORT

**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

市場動向

- 市場規模は2.9兆円
- 21年の出生数は約81万人と統計開始から最少を記録、感染症拡大による婚姻数の減少も懸念
- 20年時点での全国人口は15年に比べ減少、一方で首都圏とその他一部地域では増加
- 保育所の待機児童は21年4月時点で5,634人と減少傾向だが、依然として首都圏で問題は深刻
- 学童における待機児童は21年5月時点で13,416人と「小一の壁」の解消が課題、減少傾向も首都圏で問題は深刻
- 新子育て安心プランでは、24年度末までに新たに約14万人分の保育の受け皿を整備、早期の待機児童解消と女性就業率向上が狙い
- 保育士の有効求人倍率は減少傾向にあるものの、全職種対比で2倍近い倍率で推移しており、保育士不足は継続
- 保育所等における17年時点の営利法人比率は6.2%、株式参入進むも現在も多くは非営利法人運営
- 保育所ニーズは15年(233万人)から40年(334万人)に向け幼稚園からシフトすることで1.4倍に増加する推計

成長戦略

- 民設の認可園新規開設だけでなく、公立園の受託、大規模開発案件、学童、児童館、病院・企業からの運営受託等、あらゆる側面から自律的成長を実現
- 業界最大手クラスの同社でシェア1%程度の多数乱立業界のため、M&Aによるロールアップ戦略により更なるシェア拡大を狙う

～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13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

市場動向

- 市場規模は2.7兆円
- EC市場は年々拡大し近年ではもはやインフラ化、物流・製造ではECを支える物流施設の整備が急ピッチで進行中
- 建設では、25年度に不足が予想される人材は約47~93万人、人材の高齢化も深刻であり早期の若返りが急務
- 25年度に必要とされる介護職員は約243万人、人材確保には外国人材の受入が必須

成長戦略

- 既存の事業領域の中でも建設・介護向け人材ビジネスについては25年に両業界で最大125万人の人材不足に陥る見込みであり一層営業強化
- 外国人材の受け入れだけでなく、人材の教育により注力し、自社正社員にスキルセット獲得を目指す研修をした上での派

遣・紹介ビジネスを強化

～介護関連サービス～

概要

- 神奈川・東京を中心に 26 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(26 施設中 17 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 百万円の営業損失は 22/5 期で 4 億 26 百万円の営業利益まで伸長

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

市場動向

- 市場規模 1 兆円
- 65 歳以上人口割合である高齢化率は年々上昇を予測、特に今後は 75 歳以上の増加を推計
- 特に大都市圏で 65 歳以上人口指数の増加を想定、ますます首都圏を中心とする大都市で介護需要が高まる

成長戦略

- 介護付き有料老人ホーム(特定施設)を中心に年間 1～3 施設の新規施設開設を目指す
- 外国人材の OJT に自社運営施設を活用することで他社優位な人材育成を可能とし、グループ人材ビジネスとのシナジーを最大化する

～外国人材～

- 今後事業化を目指す領域、市場規模は 1 兆円
- 特定技能外国人の就労支援を推進、特定技能 14 業種のうち介護の他、ビルクリーニング・宿泊・外食・飲食料品製造業界向け人材サービスも注力
- 感染症収束後の外国人材受け入れ本格化に向けノウハウを蓄積、年間数千人規模の人材紹介ビジネスを目指す

～DX戦略～

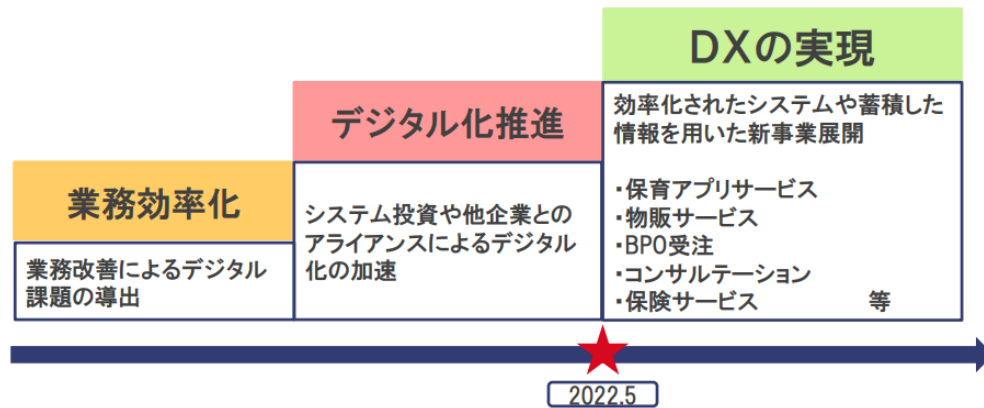
DX認定

(同社資料より)

21年4月:経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定

22/5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

23/5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

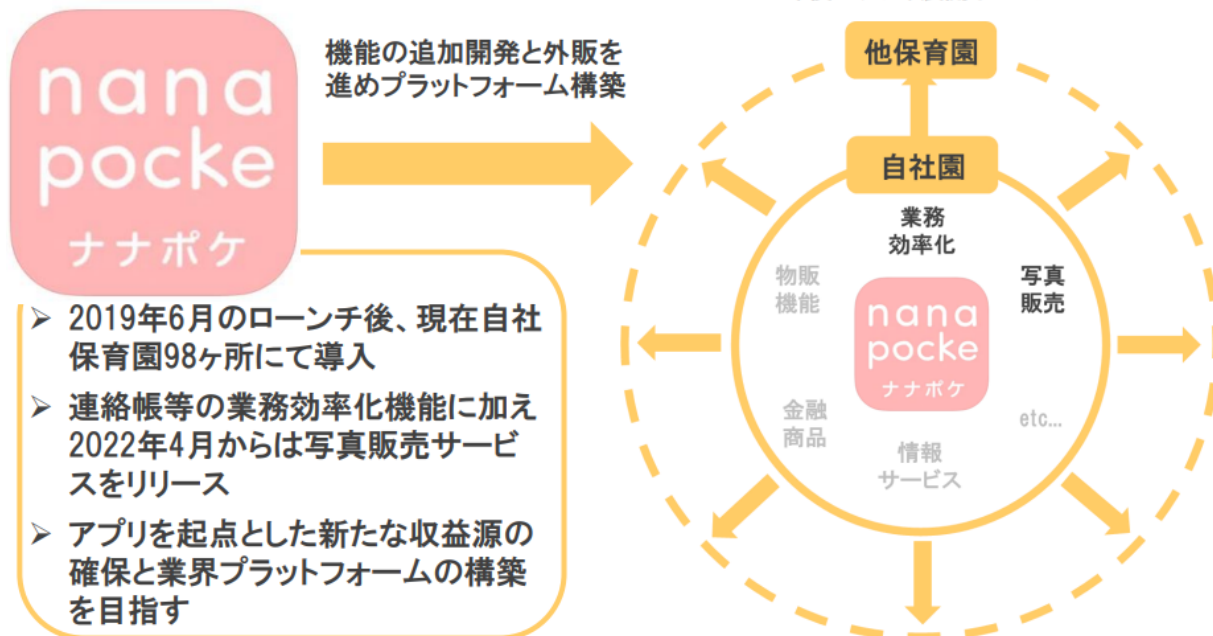


(同社資料より)

自社アプリ「ナナポケ」

自社アプリ「ナナポケ」のプラットフォーム化により、業界のDX推進と補助金に依存しない収益源の獲得を目指す

＜今後のアプリ展開イメージ＞



(同社資料より)

4. 今後の注目点

22/5期は売上高、営業利益において過去最高を更新、経常利益については設備補助金収入の減少により減益となったものの、着実な成長を見せた。23/5期予想については、会社予想は小幅な増収増益にとどまるが、「できれば大幅に上回りたい」と岡本会長兼社長はコメントしており、連続の2桁営業増益に期待したい。子育て支援サービス事業においては、自治体から公立園の運営受託に係る問い合わせや相談が数多く来ている模様。今後は公立園の運営受託が大幅に増加する可能性がありそうだ。総合人材サービスでは22/5期に大きく伸びた物流・製造部門の更なる拡大が期待できそうだ。介護関連サービスでは、足元新型コロナの新規感染者が急速に拡大しており支障が出ている模様。ただし、長期的な目線では外国人材の有効活用により、業界で苦戦する人材不足を解消し高い成長が期待できる。

今般は新たな中期計画も発表した。27/5期に目指す売上高1,000億円、営業利益80億円についても、M&Aによる拡大を含めて「大幅に上ブレしたい」と岡本会長兼社長はコメントしており、達成への自信を覗かせた。また、「無資格・未経験の人材を早期かつ大量に戦略化」する同社の創業以来のノウハウは、今後の外国人の有効活用に本格的に活かされるだろう。国内では、今後深刻な労働力不足になる見通しで、日本が抱える大きな社会問題の解消にもつながる。尚、中期計画達成を前提とすると、営業外に計上する補助金収入を考慮しないでEPSは250円程度が想定される。

株価については、PERは東証プライム平均並み水準ではあるが、23/5期の会社予想を大幅に上回りたいという意欲的なコメントや、中期計画における利益水準を考慮すると割安と考える。

<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。

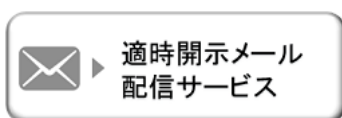
【原則5-1】

- ・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.

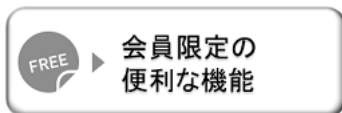
ブリッジレポート(ライク:2462)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 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。

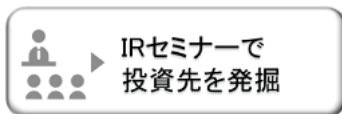
[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 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会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)