



# FY24 4Q 決算説明資料

株式会社オープンアップグループ  
2024年8月9日



- 24年度に非継続となった製造領域23年度もを除いて記載
- 通期修正予想をクリアした。

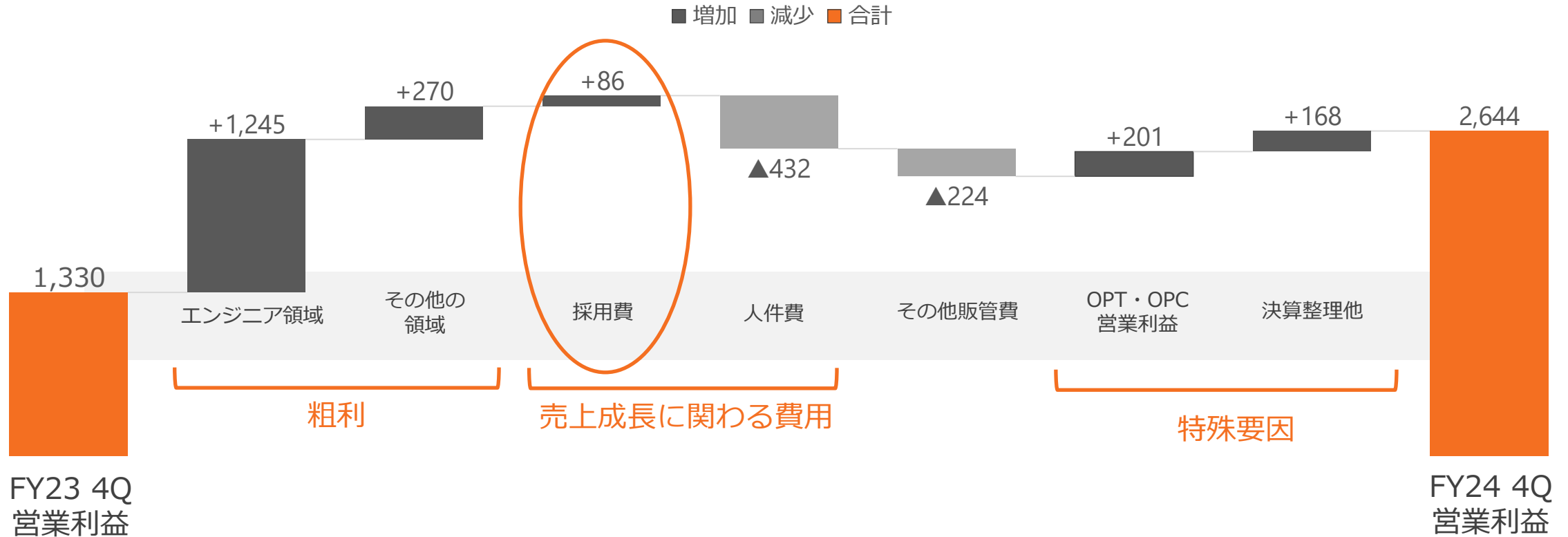
単位：百万円	FY23					FY24					通期 累計	YoY	通期修正予想	達成率
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期 累計	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q YoY				
売上高	36,385	38,566	36,809	38,935	150,697	41,329	43,723	41,615	46,556	+19.6%	173,225	+14.9%	172,000	100.7%
売上総利益	8,787	9,633	9,399	8,994	36,815	9,730	10,785	10,393	11,091	+23.3%	42,001	+14.1%	42,550	98.7%
粗利率	24.2%	25.0%	25.5%	23.1%	24.4%	23.5%	24.7%	25.0%	23.8%		24.2%		24.7%	
販管費	5,909	5,871	6,107	7,485	25,374	6,539	6,619	6,684	7,859	+5.0%	27,703	+9.2%	29,050	95.4%
販管費率	16.2%	15.2%	16.6%	19.2%	16.8%	15.8%	15.1%	16.1%	16.9%		16.0%		16.9%	
事業利益	2,877	3,762	3,292	1,509	11,441	3,190	4,165	3,708	3,232	+114.2%	14,298	+25.0%	13,500	105.9%
事業利益率	7.9%	9.8%	8.9%	3.9%	7.6%	7.7%	9.5%	8.9%	6.9%		8.3%		7.8%	
営業利益	3,183	4,122	3,529	1,329	12,164	3,242	4,668	3,737	2,644	+98.9%	14,293	+17.5%	13,900	102.8%
営業利益率	8.7%	10.7%	9.6%	3.4%	8.1%	7.8%	10.7%	9.0%	5.7%		8.3%		8.1%	
当期利益	2,123	3,142	2,557	1,712	9,533	2,204	3,201	2,812	3,549	+107.3%	11,768	+23.4%	11,200	105.1%
純利益率	5.8%	8.1%	6.9%	4.4%	6.3%	5.3%	7.3%	6.8%	7.6%		6.1%		6.5%	

単位：名	FY23					FY24					通期修正予想	
	1Q	2Q	3Q	4Q	4Q YoY	1Q	2Q	3Q	4Q	QoQ		4Q YoY
国内技術社員数	17,387	17,856	18,153	19,542	+2,616 +15.5%	19,706	20,083	20,374	22,690	+2,316	+3,148 +16.1%	23,200

- UTグループより買収したオープンアップテクノロジー（OPT）とオープンアップコンストラクション（OPC）は4Qのみ連結、統合コストを考慮すると今期の利益貢献はない
- 採用費はOPT・OPC統合を見込み採用調整したため前年比2.8億円増に留まる（FY23採用費はFY22比14億円増）
- 人件費は賃上げ影響により前年比約14億円増（FY23人件費はFY22比約7.5億円増）



- エンジニア領域の稼働数・稼働率が改善したため粗利が大幅に増加  
特に建設は夢真の稼働率が前年同期比で大きく改善（92.5% → 93.8%）ただOPCの稼働率は86.7%と低い
- 採用費はOPT・OPC統合を見込み採用調整したためYoYで減少



単位：百万円		FY23					FY24					FY24			
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	通期 累計	YoY	通期修正予想	達成率
機電・IT	売上高	19,019	19,955	20,282	21,147	80,405	21,473	22,572	22,342	24,717	+16.9%	91,105	13.3%	93,000	98.0%
	粗利	4,715	5,188	5,248	5,068	20,220	5,259	6,056	5,562	6,051	+19.4%	22,929	13.4%	24,700	92.8%
	粗利率	24.8%	26.0%	25.9%	24.0%	25.1%	24.5%	26.8%	24.9%	24.5%		25.2%		26.6%	
	事業利益	1,882	2,384	2,211	1,654	8,133	1,769	2,764	2,257	2,466	+49.0%	9,256	13.8%	—	—
	利益率	9.9%	11.9%	10.9%	7.8%	10.1%	8.2%	12.2%	10.1%	10.0%		10.2%		—	—
	セグメント利益	2,030	2,560	2,335	1,683	8,609	1,774	3,244	2,222	1,689	+0.3%	8,930	3.7%	10,300	86.7%
利益率	10.7%	12.8%	11.5%	8.0%	10.7%	8.3%	14.4%	9.9%	6.8%		9.8%		11.1%		
建設	売上高	9,537	10,177	10,207	10,199	40,122	10,524	10,951	11,163	12,354	+21.1%	44,994	12.1%	45,000	100.0%
	粗利	2,893	3,005	3,138	2,778	11,815	3,110	3,267	3,619	3,671	+32.2%	13,670	15.7%	13,500	101.3%
	粗利率	30.3%	29.5%	30.7%	27.2%	29.4%	29.6%	29.8%	32.4%	29.7%		30.4%		30.0%	
	事業利益	1,453	1,646	1,621	1,149	5,871	1,663	1,688	2,067	1,458	+26.8%	6,878	17.2%	—	—
	利益率	15.2%	16.2%	15.9%	11.2%	14.6%	15.8%	15.4%	18.5%	11.8%		15.3%		—	—
	セグメント利益	1,591	1,802	1,695	1,180	6,271	1,673	1,700	2,070	1,433	+21.4%	6,878	9.7%	6,790	101.3%
利益率	16.7%	17.7%	16.6%	11.6%	15.6%	15.9%	15.5%	18.5%	11.6%		15.3%		15.1%		
エンジニア計	売上高	28,556	30,132	30,489	31,346	120,527	31,997	33,523	33,505	37,071	+9.9%	136,099	12.9%	138,000	98.6%
	粗利	7,608	8,193	8,386	7,846	32,035	8,369	9,323	9,181	9,722	+9.5%	36,599	14.2%	38,200	95.8%
	粗利率	26.6%	27.2%	27.5%	25.0%	26.6%	26.2%	27.8%	27.4%	26.2%		26.9%		27.7%	
	事業利益	3,335	4,031	3,832	2,804	14,004	3,433	4,453	4,325	3,924	+12.8%	16,135	15.2%	—	—
	利益率	11.7%	13.4%	12.6%	8.9%	11.6%	10.7%	13.3%	12.9%	10.6%		11.9%		—	—
	セグメント利益	3,621	4,362	4,030	2,863	14,880	3,447	4,944	4,292	3,122	+6.5%	15,808	6.2%	17,090	92.5%
利益率	12.7%	14.5%	13.2%	9.1%	12.3%	10.8%	14.7%	12.8%	8.4%		11.6%		+12.4%		

## FY24 通期特殊要因 (前年同期比数値)

【機電・IT領域】障がい者雇用費用 461百万円増、雇用調整助成金 336百万円剥落、決算整理 625百万円増、プロダクト事業売却益 478百万円増  
上記を除くと営業利益 10.8%

【建設領域】障がい者雇用費用 256百万円増、雇用調整助成金 324百万円剥落除くと営業利益 +16.6%

● FY23 4Qその他・調整欄には、HLDが持つUK債券等の減損など705百万円が含まれる

単位：百万円	FY23					FY24					FY24				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	通期 累計	YoY	通期修正予想	達成率	
製造	売上高	2,608	2,784	2,769	2,833	10,997	2,668	2,750	2,579	—	—	7,998	▲27.3%	製造領域は IFRS基準により 期初に遡って 非連結化	
	粗利	456	532	493	505	1,989	438	516	425	—	—	1,380	▲30.6%		
	粗利率	17.5%	19.1%	17.8%	17.9%	18.1%	16.4%	18.8%	16.5%	—	—	17.3%	—		
	事業利益	135	165	102	130	533	22	106	36	—	—	165	▲69.0%		
	利益率	5.2%	5.9%	3.7%	4.6%	4.8%	0.8%	3.9%	1.4%	—	—	2.1%	—		
	セグメント利益	145	173	104	132	556	25	111	45	1,880	—	2,063	270.6%		
利益率	5.6%	6.2%	3.8%	4.7%	5.1%	0.9%	4.0%	1.8%	—	—	25.8%	—			
海外	売上高	7,581	8,162	6,051	7,309	29,105	9,034	9,847	7,735	9,085	+24.3%	35,701	22.7%	33,000	108.2%
	粗利	982	1,221	804	931	3,940	1,129	1,175	905	1,041	+11.8%	4,251	7.9%	4,220	80.7%
	粗利率	13.0%	15.0%	13.3%	12.7%	13.5%	12.5%	11.9%	11.7%	11.5%	—	11.9%	—	12.8%	—
	事業利益	183	394	▲29	78	621	182	208	▲8	77	▲1.2%	459	▲26.0%	—	—
	利益率	2.4%	4.8%	▲0.5%	1.1%	2.1%	2.0%	2.1%	▲0.1%	0.9%	—	1.3%	—	—	
	セグメント利益	205	444	10	▲111	549	217	221	14	116	—	570	3.8%	500	114.0%
利益率	2.7%	5.4%	0.2%	▲1.5%	1.9%	2.4%	2.2%	0.2%	1.3%	—	1.6%	—	1.5%		
その他・調整	売上高	246	269	266	277	1,059	296	350	373	399	+43.8%	1,419	34.0%	1,000	—
	セグメント利益	▲603	▲625	▲472	▲1,374	▲3,076	▲338	▲428	▲499	▲548	—	▲1,814	▲41.0%	▲3,690	—
	利益率	▲245.2%	▲232.2%	▲177.6%	▲494.9%	▲290.4%	▲114.3%	▲122.3%	▲133.8%	▲137.2%	—	▲127.8%	—	▲369.0%	
合計	売上高	38,993	41,349	39,578	41,767	161,689	43,996	46,471	44,194	46,556	+11.5%	181,219	12.1%	172,000	105.4%
	粗利	9,243	10,165	9,892	9,499	38,800	10,167	11,299	10,818	11,091	+16.8%	43,377	11.8%	42,550	101.9%
	粗利率	23.7%	24.6%	25.0%	22.7%	24.0%	23.1%	24.3%	24.5%	23.8%	—	23.9%	—	24.7%	
	事業利益	3,021	3,936	3,404	1,650	12,013	3,260	4,319	3,792	3,232	+95.8%	14,605	21.6%	13,500	108.2%
	利益率	7.7%	9.5%	8.6%	4.0%	7.4%	7.4%	9.3%	8.6%	6.9%	—	8.1%	—	7.8%	
セグメント利益	3,369	4,355	3,673	1,511	12,910	3,352	4,849	3,853	4,571	+202.4%	16,627	28.8%	13,900	119.6%	
利益率	8.6%	10.5%	9.3%	3.6%	8.0%	7.6%	10.4%	8.7%	9.8%	—	9.2%	—	8.1%		

FY24 通期特殊要因 (前年同期比数値)

【製造領域】 4Qに売却益が税前1880百万円計上

単位：百万円		FY23					FY24					FY24			
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY	通期 累計	YoY	通期修正予想	達成率
非継続事業へ 振り替え	売上高	▲2,607	▲2,783	▲2,768	▲2,832	▲10,992	▲2,667	▲2,747	▲2,578	—	—	▲7,993	▲2.0%	—	—
	粗利	▲455	▲531	▲492	▲504	▲1,984	▲437	▲514	▲424	—	—	▲1,375	▲7.0%	—	—
	事業利益	▲143	▲174	▲112	▲141	▲572	▲70	▲153	▲83	—	—	▲307	▲28.4%	—	—
	セグメント利益	▲153	▲183	▲114	▲144	▲595	▲73	▲158	▲93	▲1,880	—	▲2,206	+390.2%	—	—
連結合計	売上高	36,385	38,566	36,809	38,935	150,697	41,329	43,723	41,615	46,556	+13.4%	173,225	+55.0%	172,000	100.7%
	粗利	8,787	9,633	9,399	8,994	36,815	9,730	10,785	10,393	11,091	+12.0%	42,001	+51.0%	42,550	98.7%
	粗利率	24.2%	25.0%	25.5%	23.1%	24.4%	23.5%	24.7%	25.0%	23.8%		24.2%		24.7%	
	事業利益	2,877	3,762	3,292	1,509	11,441	3,190	4,165	3,708	3,232	+10.7%	14,298	+44.0%	13,500	105.9%
	利益率	7.9%	9.8%	8.9%	3.9%	7.6%	7.7%	9.5%	8.9%	6.9%		8.3%		7.8%	
	セグメント利益	3,215	4,172	3,558	1,367	12,314	3,279	4,690	3,760	2,691	+12.4%	14,421	+31.7%	13,900	103.7%
利益率	8.8%	10.8%	9.7%	3.5%	8.2%	7.9%	10.7%	9.0%	5.8%		8.3%		8.1%		

## • のれんはOPT・OPCの買収に伴い5,821百万円増加 (対資本のれん比率 69.6%)

### 貸借対照表

単位：百万円	FY23.6	FY24.6	前期末比		FY23.6	FY24.6	前期末比
<b>流動資産</b>	<b>43,338</b>	<b>50,780</b>	<b>+17.2%</b>	<b>負債</b>	<b>36,475</b>	<b>43,218</b>	<b>+18.5%</b>
現金預金	16,077	21,506	+33.8%	有利子負債	1,535	1,636	+6.6%
営業債権・ その他流動資産	27,261	29,274	+7.4%	営業債務・ その他流動負債	34,940	41,582	+19.0%
<b>非流動資産</b>	<b>58,152</b>	<b>65,785</b>	<b>+13.1%</b>	<b>資本</b>	<b>65,016</b>	<b>73,347</b>	<b>+12.8%</b>
のれん	45,253	51,075	+12.9%	自己株式	▲8,269	▲8,176	+1.1%
<b>総資産</b>	<b>101,491</b>	<b>116,566</b>	<b>+14.9%</b>	<b>負債及び資本</b>	<b>101,491</b>	<b>116,566</b>	<b>+14.9%</b>

- ※ 営業その他債権 = 流動資産 - 現金預金
- ※ 営業その他債務 = 流動負債 - 流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債
- ※ その他負債 = 非流動負債 - 非流動負債に含まれる有利子負債及びリース負債

### 財務指標

ネットキャッシュ	<b>+19,870百万円</b>
DEレシオ	<b>0.07倍</b>
営業利益 (予想)	<b>16,000百万円</b>
当期利益 (予想)	<b>11,270百万円</b>
簡易投下資本	<b>74,983百万円</b>
ROE	<b>15.4%</b>
簡易ROIC	<b>15.0%</b>

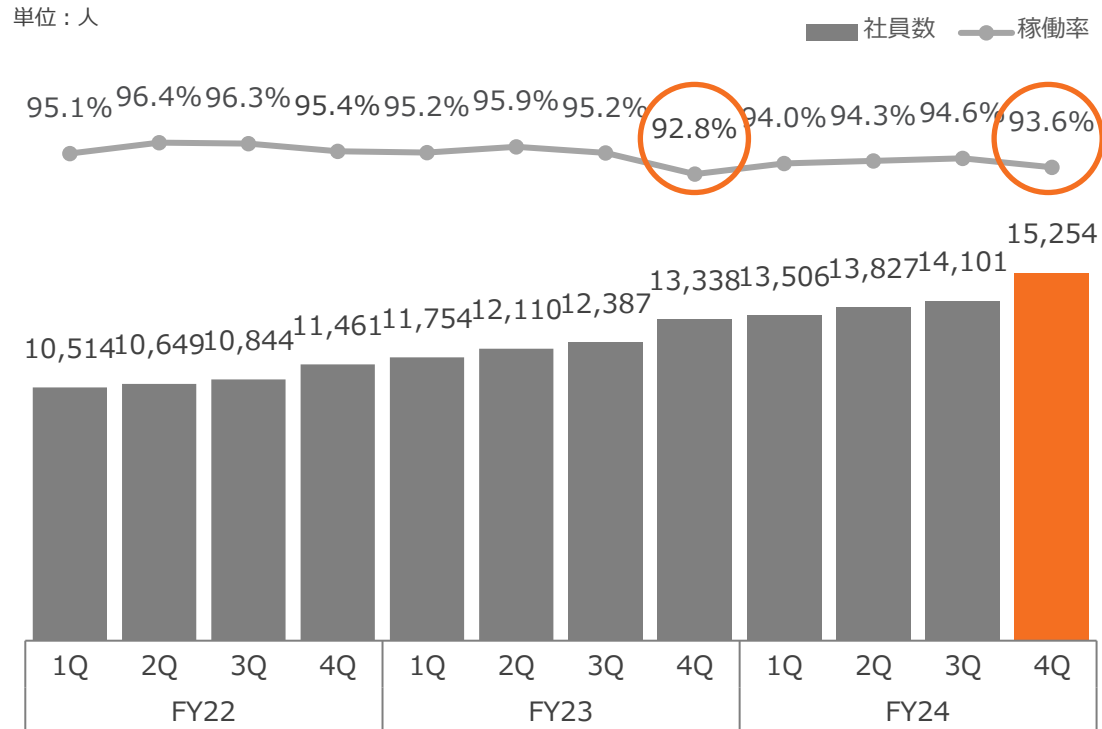
- ※ DEレシオ = 有利子負債 ÷ (資本 - のれん)
- ※ ROE = 当期利益予想 ÷ 資本 (FY24Q4時点)
- ※ 簡易投下資本 = 有利子負債 + 資本
- ※ 簡易ROIC = 当期利益予想 ÷ 投下資本 (FY24Q4時点)
- ※ 実行税率31%



# セグメント情報

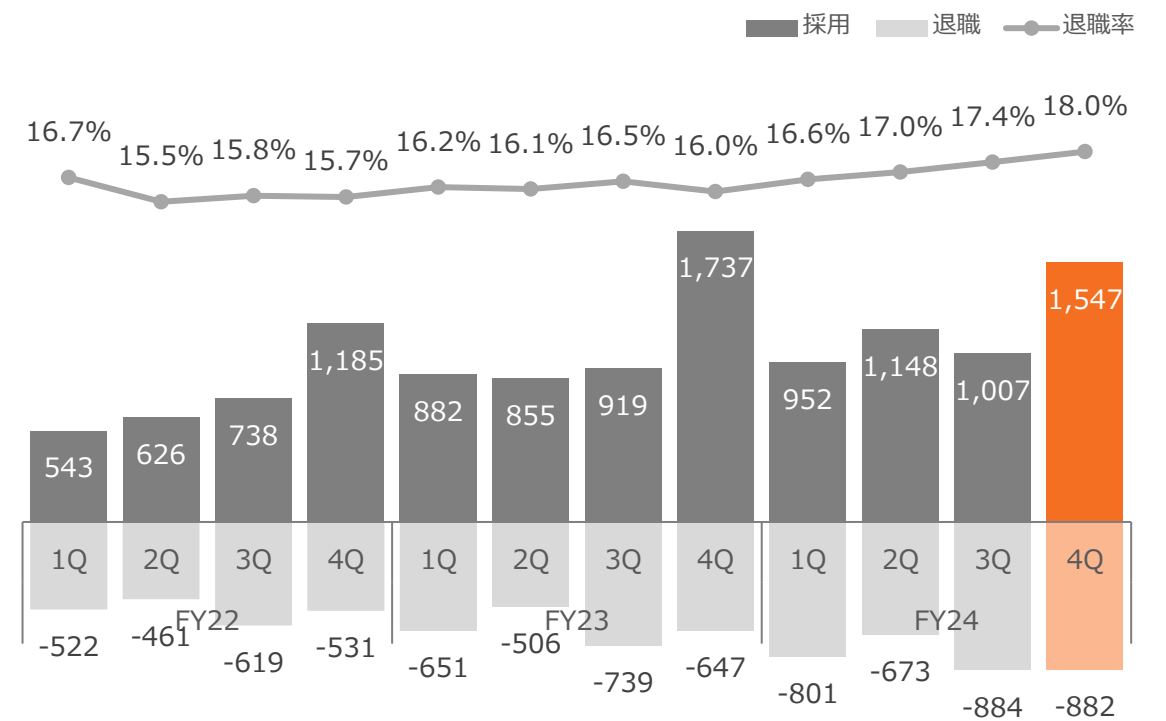
- 24新卒入社+OPT（670人）グループインの影響により在籍人数はQoQ比+1,153名
- 採用・研修生増加により稼働率減少するも、前年同期に比べて順調に回復

国内技術社員数・稼働率



※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)  
 ※期末退職は含まない

採用数・退職数・退職率



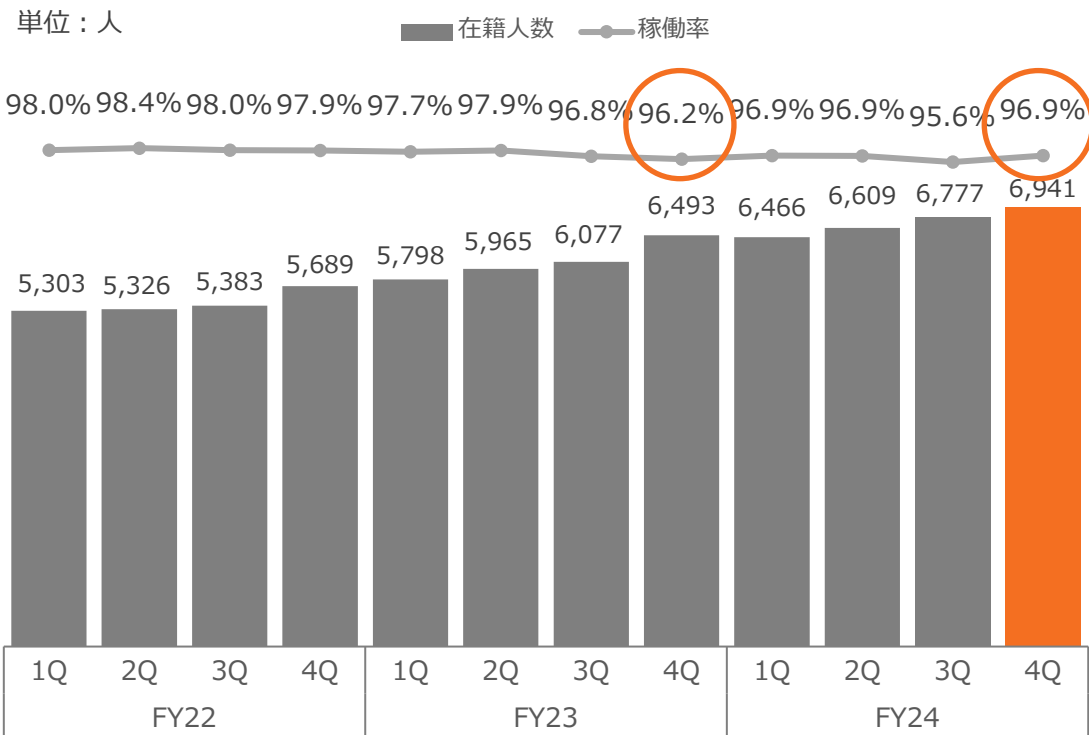
※退職率=1年間退職人数÷(1年前期末在籍人数+1年間採用人数)  
 ※期末退職は含む

● 4Q採用人数：669名（YoY▲117名）うち24新卒248名（YoY▲49名）

※現状OPTはITでカウント

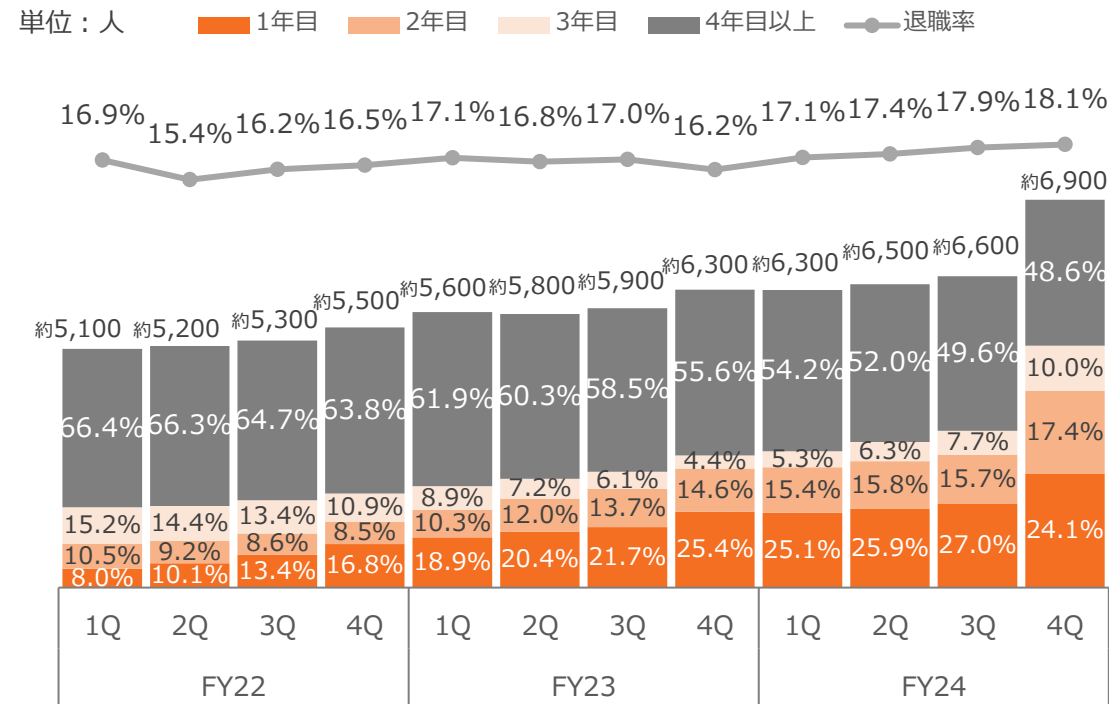
● 季節性要因や若い世代割合の増加により退職率は上昇傾向（課題）

【機電】技術社員数・稼働率



※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)  
 ※期末退職は含まない

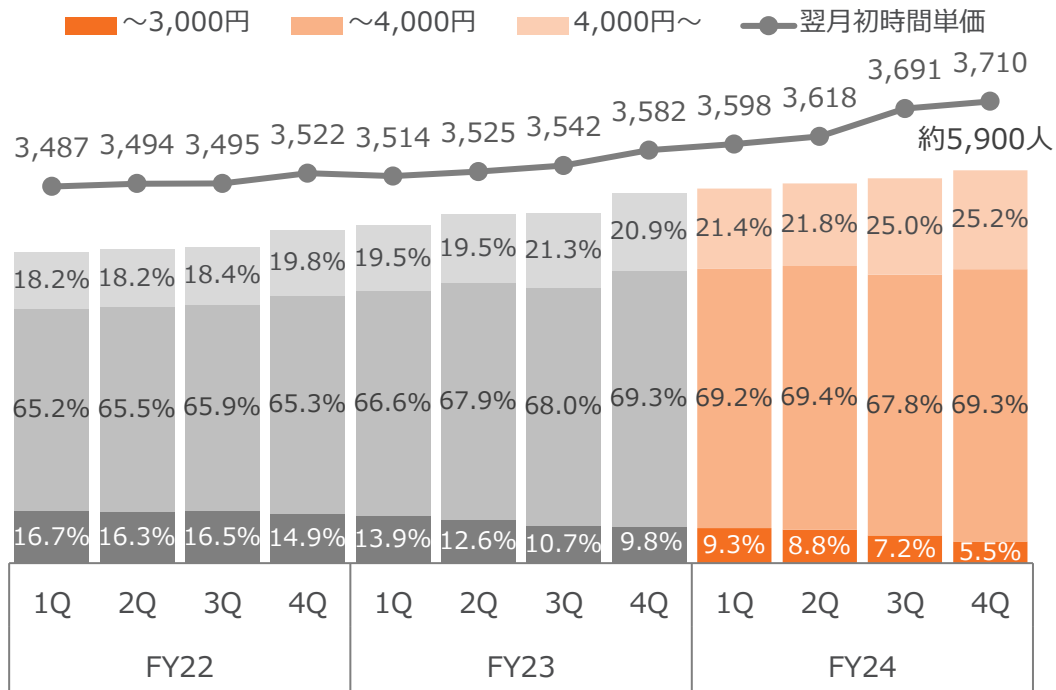
【機電】年次別在籍割合・退職率



※年次別在籍割合はビーネックステクノロジーズのみ集計  
 ※退職率=1年間退職人数÷(1年前期末在籍人数+1年間採用人数)  
 ※期末退職は含む

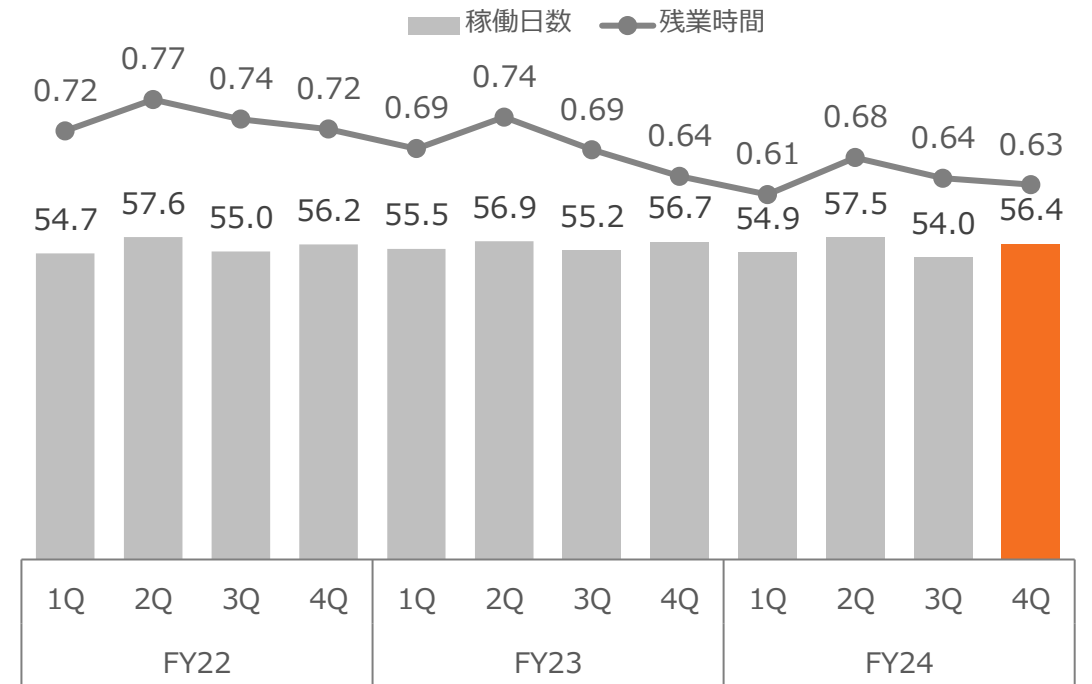
- 採用人数は増えている一方、3,000円未満単価層が減少 → 3,000円以上単価層へのシフトが順調
- 稼働日数は前年同期比並みに回復するも残業時間はほぼ横ばい

派遣単価別稼働割合(請負除く)



単位：円/時間/人  
※四半期末時点

稼働日数・残業時間

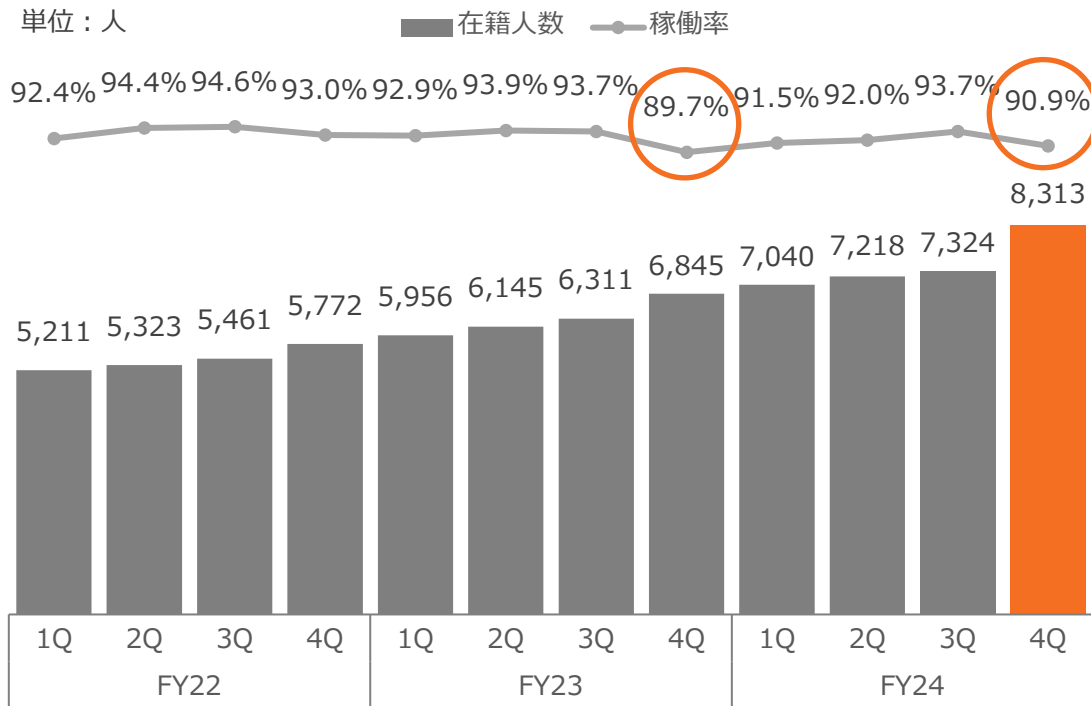


※稼働日数 = 総出勤日数 ÷ 派遣稼働人数  
※残業時間 = (3ヶ月間累計残業時間 + 3ヶ月間累計深夜残業時間 × 0.25) ÷ 3ヶ月間総出勤日数

- 4Q採用人数：878名（YoY▲70名）うち24新卒446名（YoY+105名）
- 4月の大量入社を見据えて4Qの中途採用は抑制
- OPTグループイン後（670人増加）も稼働率は改善。

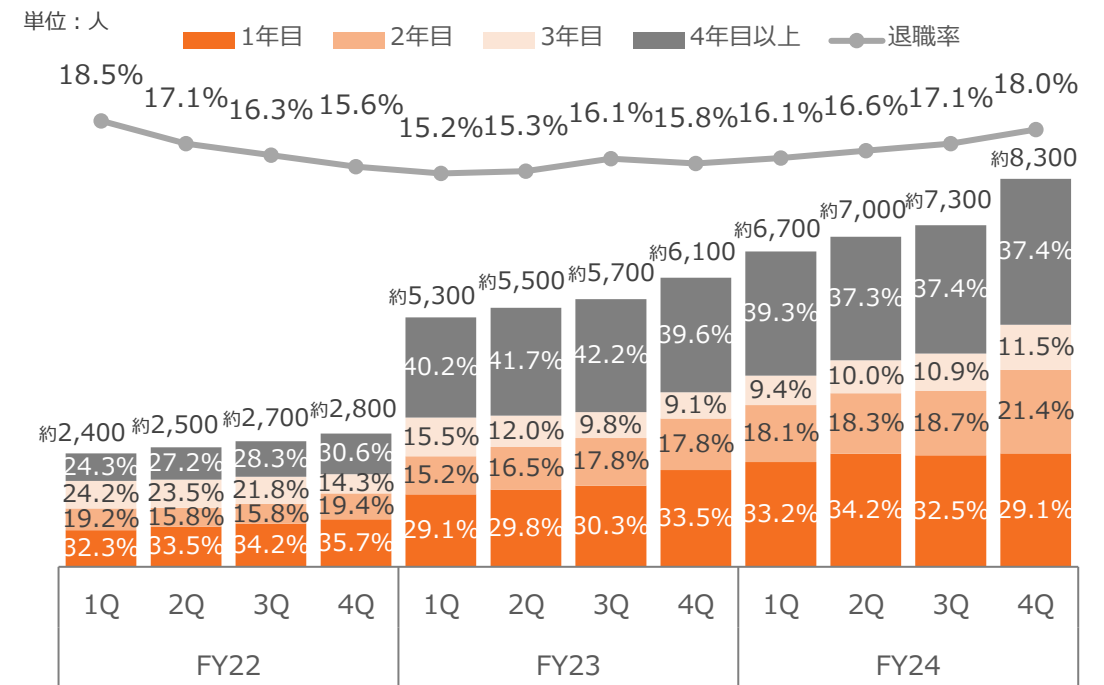
## 10月1日にOPTは機電とITに分割予定

【IT】技術社員数・稼働率



※稼働率=(稼働社員数+BP)÷(社員数+BP-休職者数)  
 ※期末退職は含まない

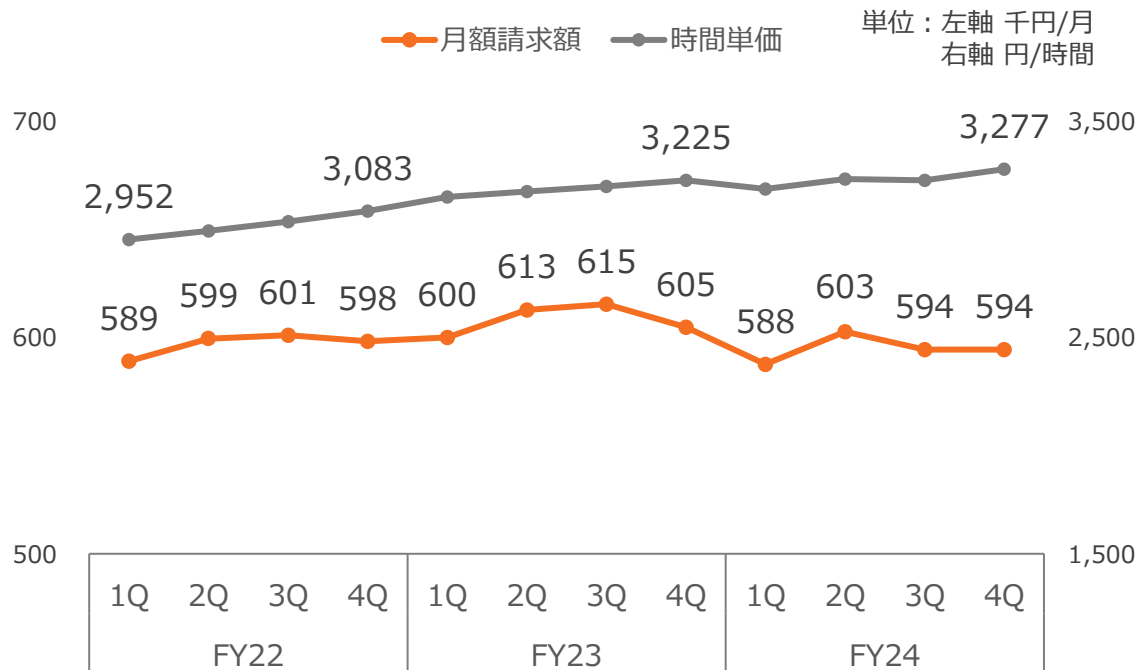
【IT】年次別在籍割合・退職率



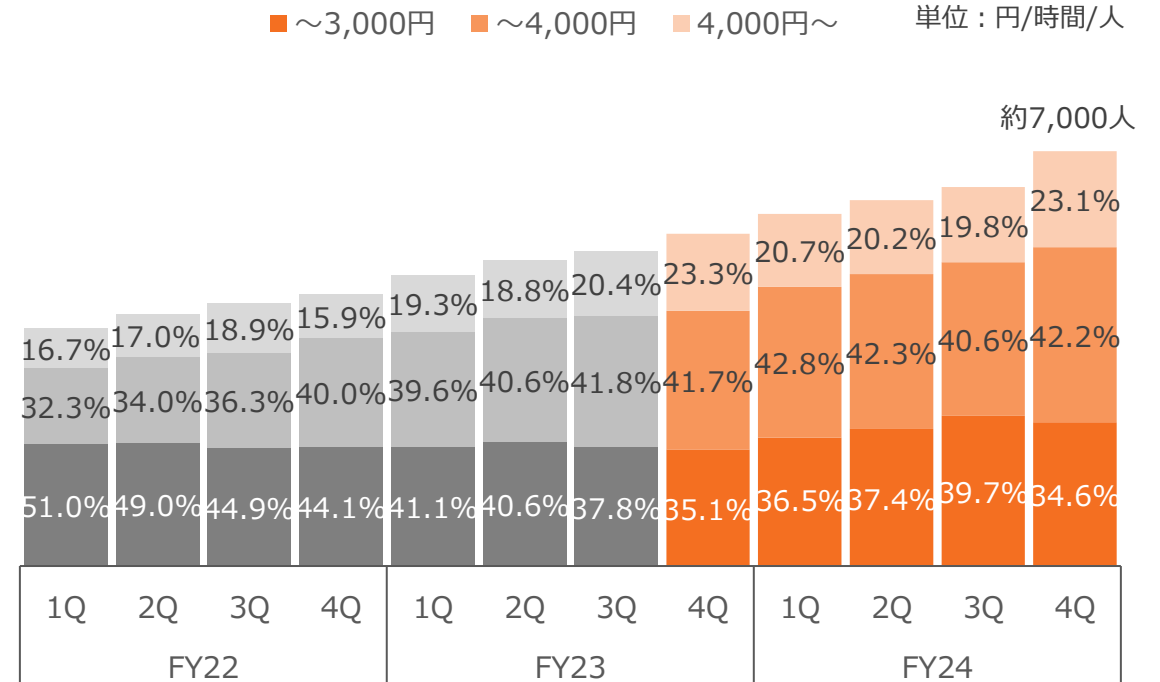
※年次別在籍割合：FY22は旧夢テク、FY23は旧夢テク・BNS・AXC・GRN、FY24は旧夢テク・BNS・AXC・GRN・OPS・OPTを集計  
 ※退職率=1年間退職人数÷(1年前期末在籍人数+1年間採用人数)  
 ※期末退職は含む

- ITエンジニアの内約3割が時間単価契約 → 残業時間抑制の影響あり
- 時間単価は着実に上昇

月額請求額・時間単価



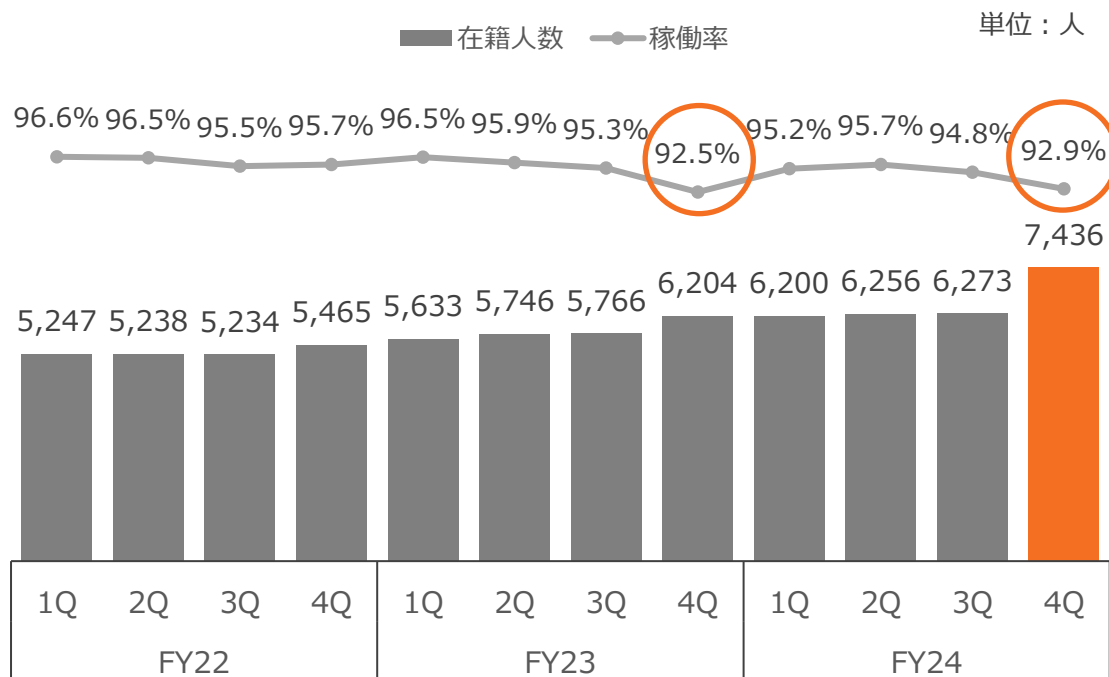
派遣単価別稼働割合(請負除く)



※請求額=売上高÷平均稼働社員数 (BPを除いた稼働社員)  
 ※平均稼働社員数は過去6カ月間の平均 (前四半期合計と当四半期合計の平均)  
 ※FY23 4QとFY24 1Qは計算間違いがあったため修正後数値を掲載  
 ※時間単価はFY23までは夢テクノロジー、FY24以降はOPEを集計

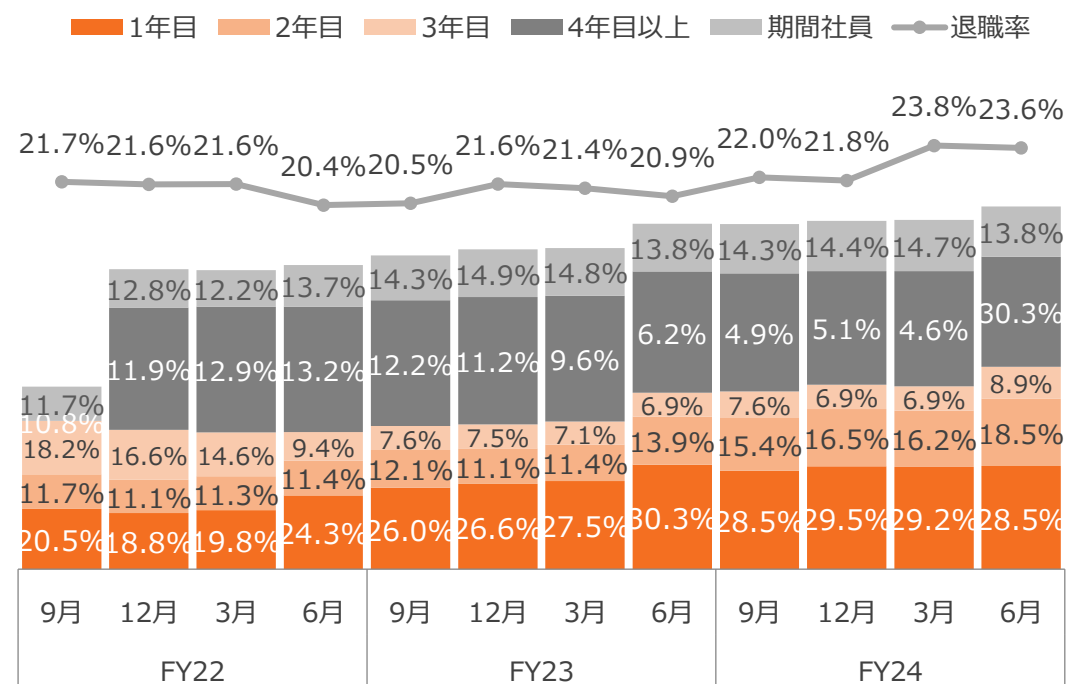
- 4Q採用人数：1,127名（YoY+228名）うち24新卒512名（YoY+175名）
- OPC（920人増加）のグループインにより稼働率・退職率に影響
- 夢真のみだと稼働率93.8%と前年同期比より改善

国内技術社員数・稼働率



※稼働率：稼働人数÷（在籍人数－休職人数）  
 ※期末退職は含まない

年次別在籍割合・退職率

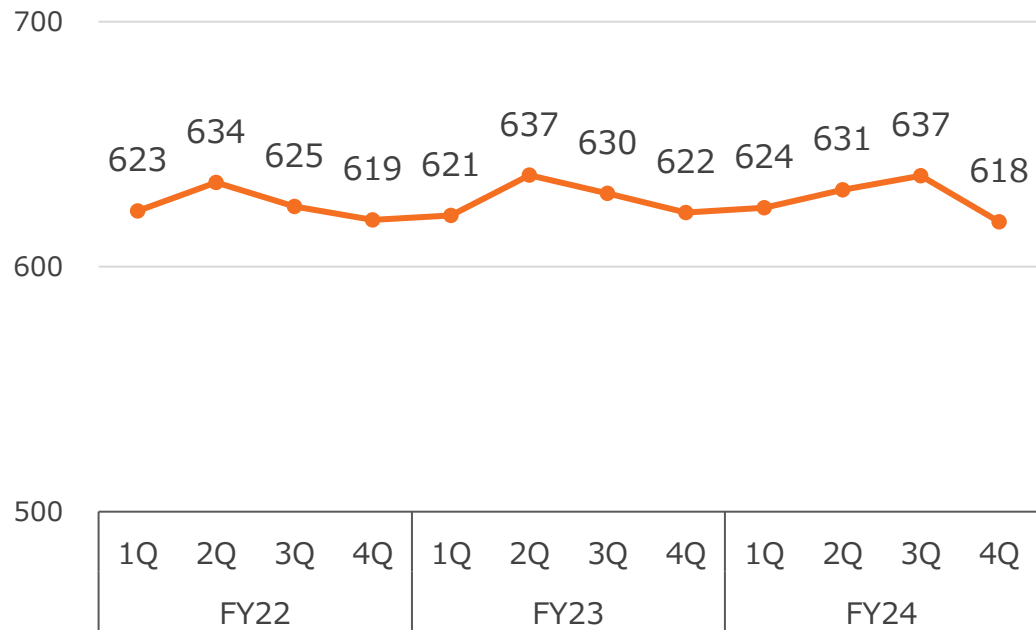


※退職率：1年間退職数÷（前期末在籍人数+1年間採用数）  
 ※期末退職含む  
 ※年次別在籍割合は夢真のみ集計

- 残業時間の減少 + OPC加算 + 新卒入社により月額請求額は減少
- 月額請求額は夢真のみだと626千円／月（残業減を値上げで吸収）

月額請求額

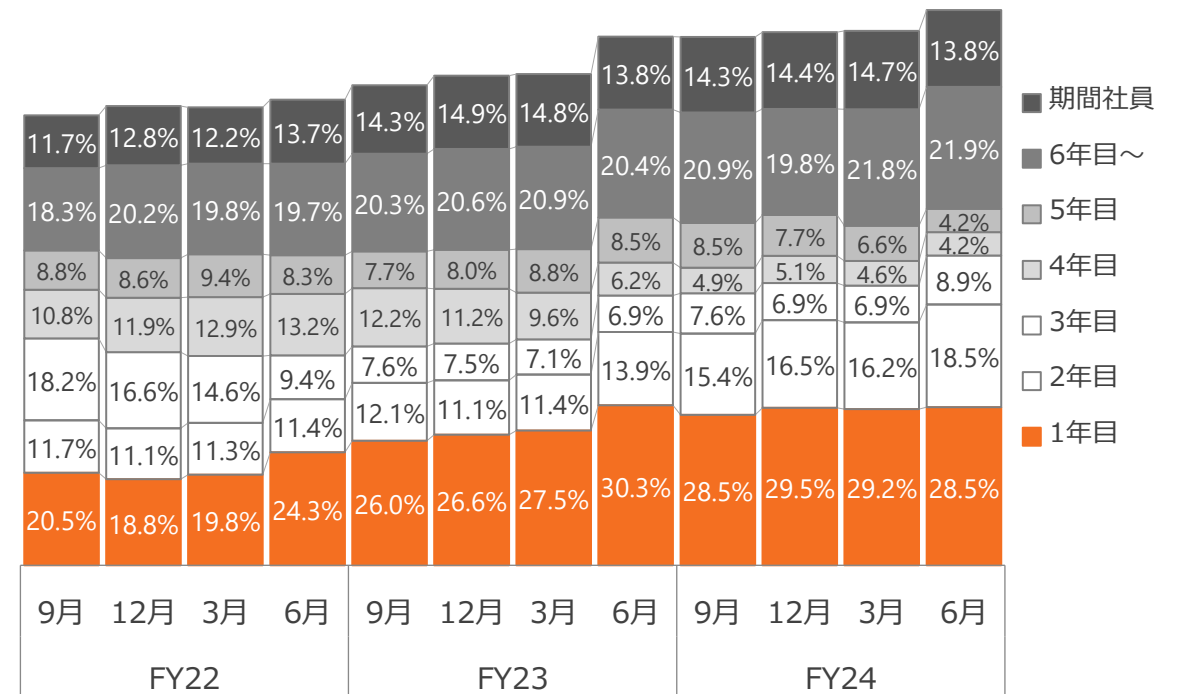
単位：千円/月/人



※請求額=3ヶ月売上高÷平均稼働社員数  
 ※平均稼働社員数は過去6カ月間の平均（前四半期合計と当四半期合計の平均）  
 ※FY23 4QとFY24 1Qは計算間違いがあったため修正後数値を掲載

年次別在籍割合

単位：人



※夢真のみ集計



- 稼働日数は前年同期並み
- 一方残業時間は働き方改革の影響もあり大幅に減少

稼働日数

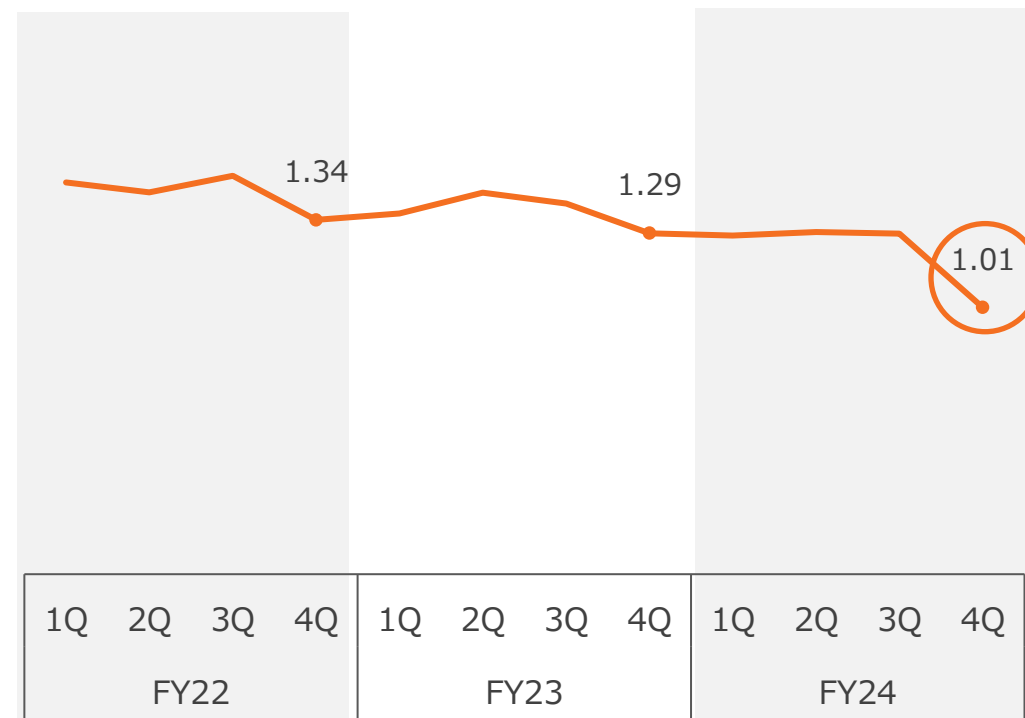
単位：日



※稼働日数 = 総出勤日数 ÷ 派遣稼働人数

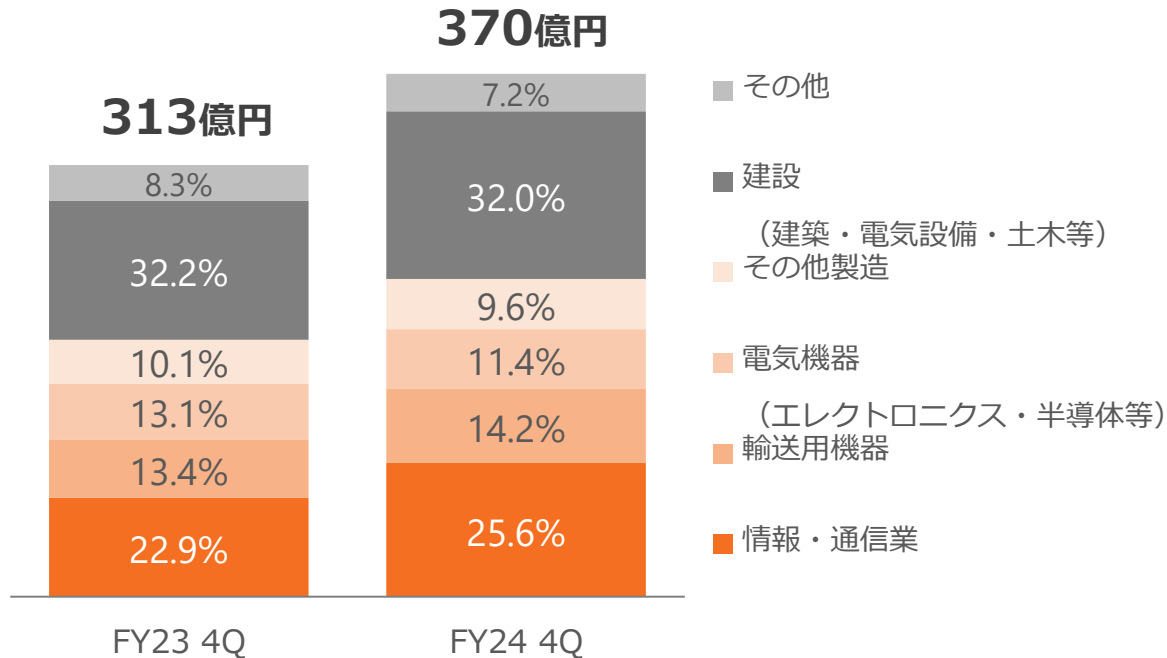
残業時間

単位：時間



※残業時間 = 残業時間 ÷ 稼働日数 ÷ 出勤日数

## 業種別売上高構成比



- 情報・通信業のうち大手SIerの売上が26%
- 輸送用機器のうち完成品メーカーの売上が28%
- 電気機器のうち半導体関連企業の売上が46%
- 建設のうち建設大手ゼネコン（26社）で27%

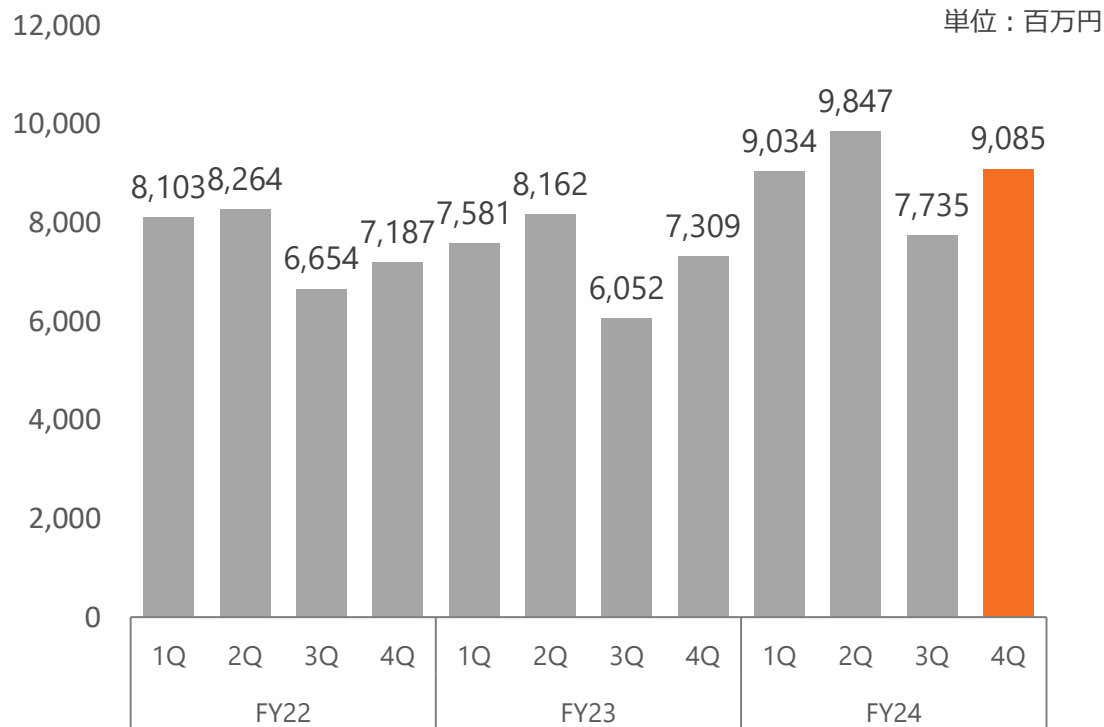
## セグメント別売上高構成比

領域	領域別上位10社の売上高構成比	
	FY23 4Q	FY24 4Q
機電領域	19.0%	17.6%
IT領域	21.3%	19.9%
建設領域	25.5%	25.4%

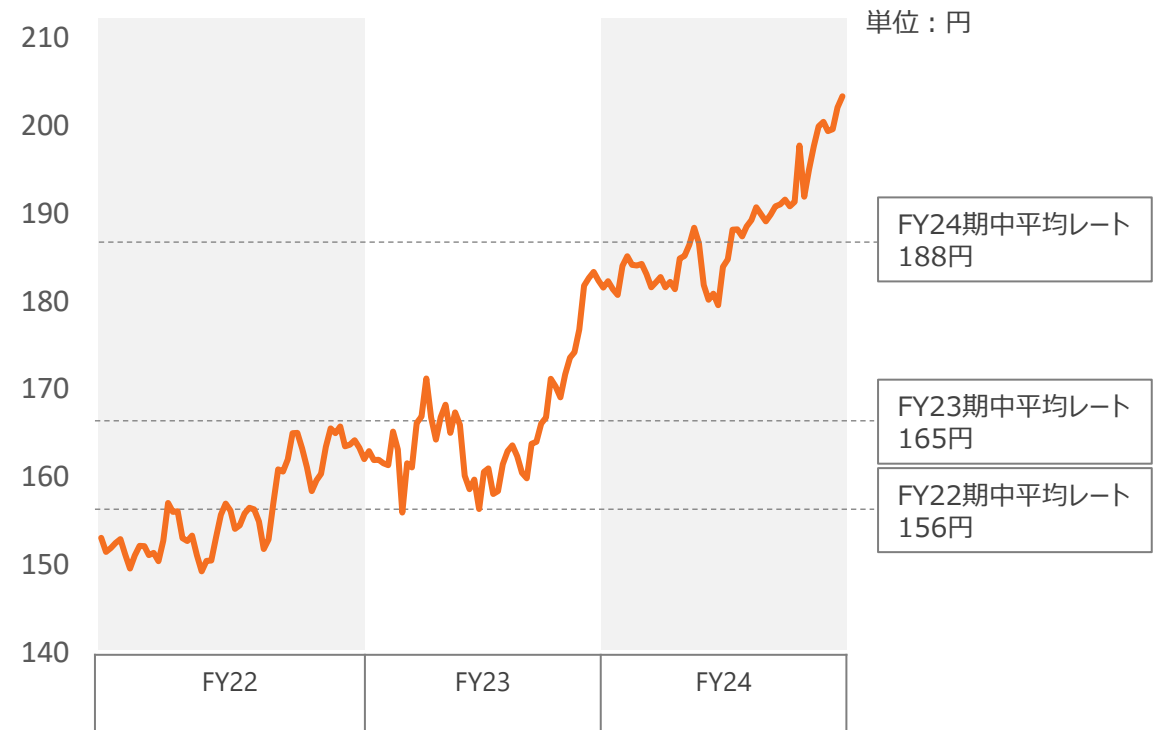
- 売上高上位顧客への依存度が抑制
- 各領域ともに上位10社売上高構成比の分散が進む
- 各領域で顧客数を拡大

- 英国経済のマイナス成長に加えて人手不足も影響し、当社UK事業の売上高は前年同期比減収も、為替で上振れ
- 為替影響により増収（FY24期中平均レート187.8円 前年同期比+約14%）
- FY25予想はFY23の為替レートで想定

海外セグメント売上高の推移



為替レートの推移（ポンド／円）



- 建設領域強化のためアイアール社の株式取得を決定
- アイアール社は東海地方に事業基盤を持ち、SNSを活用した採用活動に強みあり

## 会社概要

会社名	アイアール株式会社
所在地	愛知県名古屋市中村区名駅2-45-7 松岡ビルディング 10F
代表者	大山 竜吾
事業内容	建設技術者の人材派遣・人材紹介
技術社員数	約 <b>1,300名</b> （24年7月時点）

## アイアール社の業績推移

単位：百万円	2022年7月期	2023年7月期
純資産	<b>292</b>	<b>546</b>
資産	<b>1,507</b>	<b>1,968</b>
売上高	<b>4,135</b>	<b>5,239</b>
営業利益	<b>190</b>	<b>331</b>
利益率	4.6%	6.3%
当期純利益	<b>92</b>	<b>272</b>
利益率	2.2%	5.2%
技術社員数	<b>827名</b>	<b>1,023名</b>

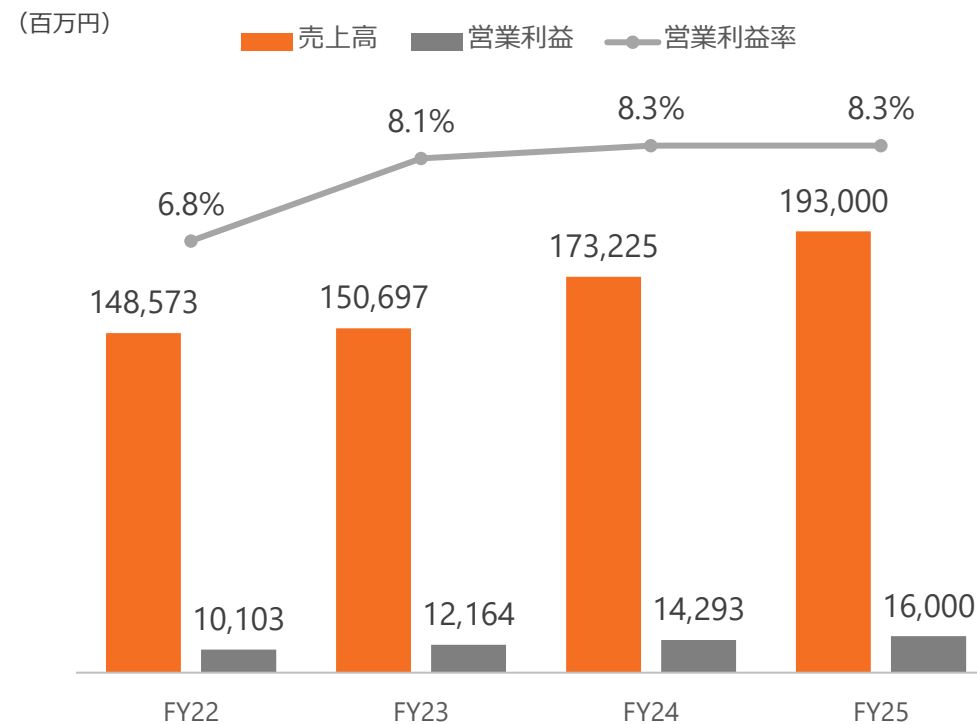
# 業績・配当予想

- 売上高はエンジニアの稼働増により11.4%増
- 事業利益・営業利益は約12%の増
- 当期純利益はFY24の事業売却益（17億円）の影響で約5億円減

## 25年6月期連結業績予想

単位：百万円	FY24 通期実績	FY25 通期予想	前期比
売上高	173,225	193,000	+11.4%
売上総利益	42,001	48,250	+14.9%
粗利率	24.2%	25.0%	
販管費	27,703	32,250	+16.4%
販管費率	16.0%	16.7%	
事業利益	14,298	16,000	+11.9%
利益率	8.3%	8.3%	
営業利益	14,293	16,000	+11.9%
利益率	8.3%	8.3%	
当期純利益	11,768	11,270	▲4.2%
純利益率	6.8%	5.8%	
技術社員数（人）	22,690	25,900	+3,210
増加率			+14.1%

## 業績推移



- 新たにグループインを発表したアイアール社の利益寄与&統合コストを加味
- 例年通り、戦略投資引当費用10億円を販管費に予算化計上
- 中期経営方針の戦略（後述）に伴う投資（LTV対策・CPF・DX等）を含む



※LTV：ライフタイムバリュー

※CPF：コミュニケーションプラットフォーム（エンジニア社員の業務・キャリア支援システム）

- 建設領域は新たにグループインを発表したアイアール社の業績も加味して計画
- 10月1日付で機電・IT領域内でOPTの吸収を予定しており、PMIを鑑みて採用は保守的に算定

単位：百万円		FY24実績	FY25予想	前期比
機電・IT	売上高	91,105	105,300	+15.6%
	粗利	22,929	27,160	+18.5%
	粗利率	25.2%	25.8%	
	セグメント利益	8,930	11,000	+23.2%
	利益率	9.8%	10.4%	
	技術社員数	15,254	16,600	+8.8%
建設	売上高	44,994	58,600	+30.2%
	粗利	13,670	17,400	+27.3%
	粗利率	30.4%	29.7%	
	セグメント利益	6,878	8,200	+19.2%
	営業利益率	15.3%	14.0%	
	技術社員数	7,436	9,300	+25.1%
エンジニア計	売上高	136,099	163,900	+20.4%
	粗利	36,599	44,560	+21.8%
	粗利率	26.9%	27.2%	
	セグメント利益	15,808	19,200	+21.5%
	営業利益率	11.6%	11.7%	
	技術社員数	22,690	25,900	+14.1%

単位：百万円		FY24実績	FY25予想	前期比
海外	売上高	35,701	27,000	▲24.4%
	粗利	4,251	2,430	▲42.8%
	粗利率	11.9%	9.0%	
	セグメント利益	570	330	▲42.1%
	営業利益率	1.6%	1.2%	
	為替レート	188円	165円	
	その他・調整			
その他・調整	売上高	1,419	2,100	+48.0%
	セグメント利益	▲1,814	▲3,531	+94.7%
	営業利益率	▲127.8%	▲168.1%	
合計	売上高	173,225	193,000	+11.4%
	粗利	42,001	48,250	+14.9%
	粗利率	23.9%	25.0%	
	セグメント利益	14,421	16,000	+10.9%
	利益率	9.2%	8.3%	



## • 財務面から継続的な企業価値向上を支える

### 利益・CFの持続的な成長

EPS・CFの持続的拡大  
投資・株主還元の原資



- 社員のLTVを高める人材投資
- 成長を支える採用投資
- 企業の価値向上につながるM&A
- 業界平均以上の株主還元

### 資本効率の維持向上

連結ROE・ROICの拡大  
資本コストの抑制



- エクイティスプレッドの拡大
- BSの管理とレバレッジの有効活用
- 国・規模に応じた資本コストの管理

### 財務健全性の維持

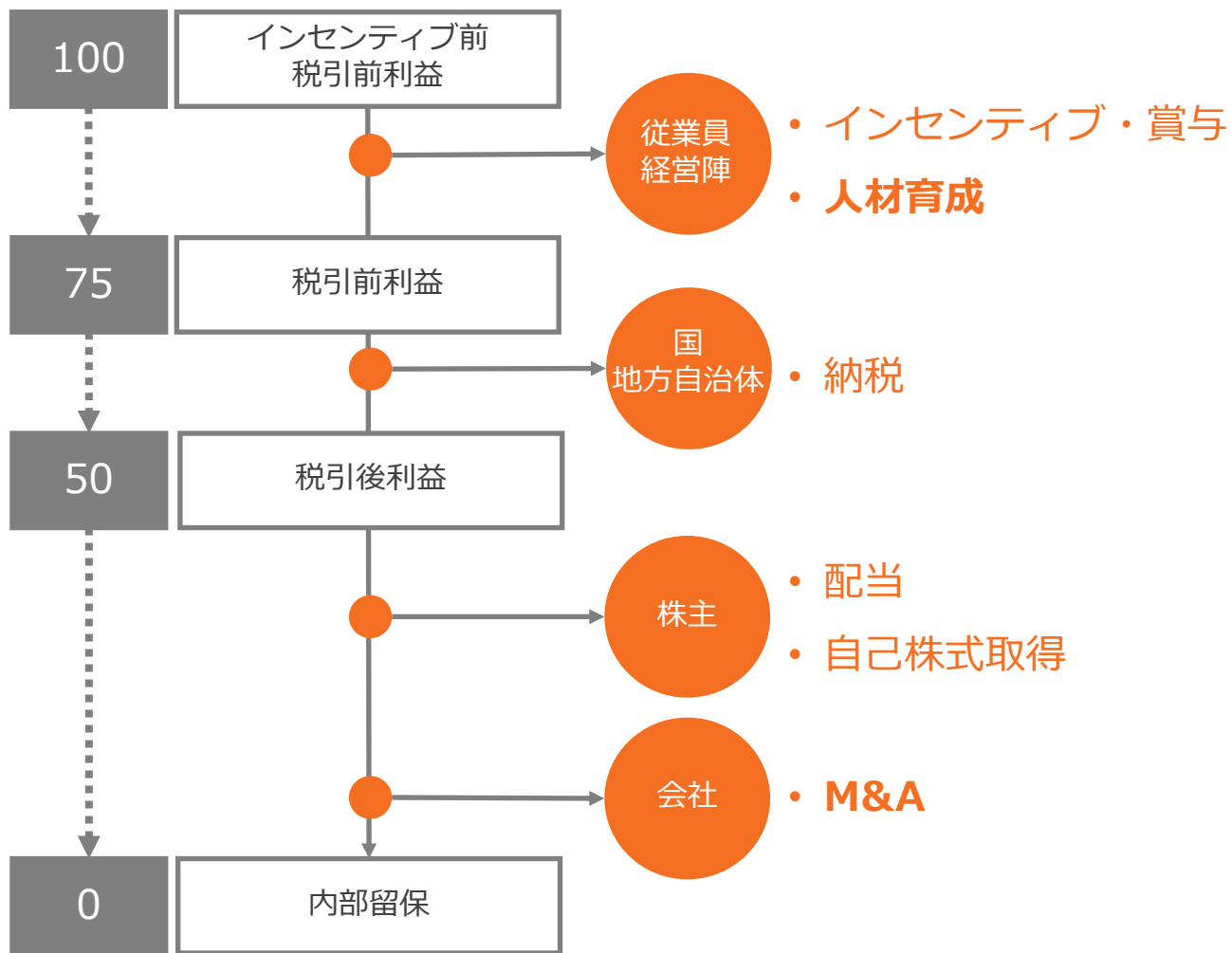
調達先の多様化  
DEレシオ1未満に抑制



- 格付取得。シングルA取得を目標
- DEレシオ1を超えない範囲でのレバレッジの有効活用
- 資本政策の周知

※DEレシオのEはのれん控除後の額

## 利益の還元（※数値はイメージ）



## キャッシュフローの使途

### オーガニック成長への投資

- ・ 採用投資
- ・ 人材育成投資（リスクリング）
- ・ LTVを高める投資

### 株主還元

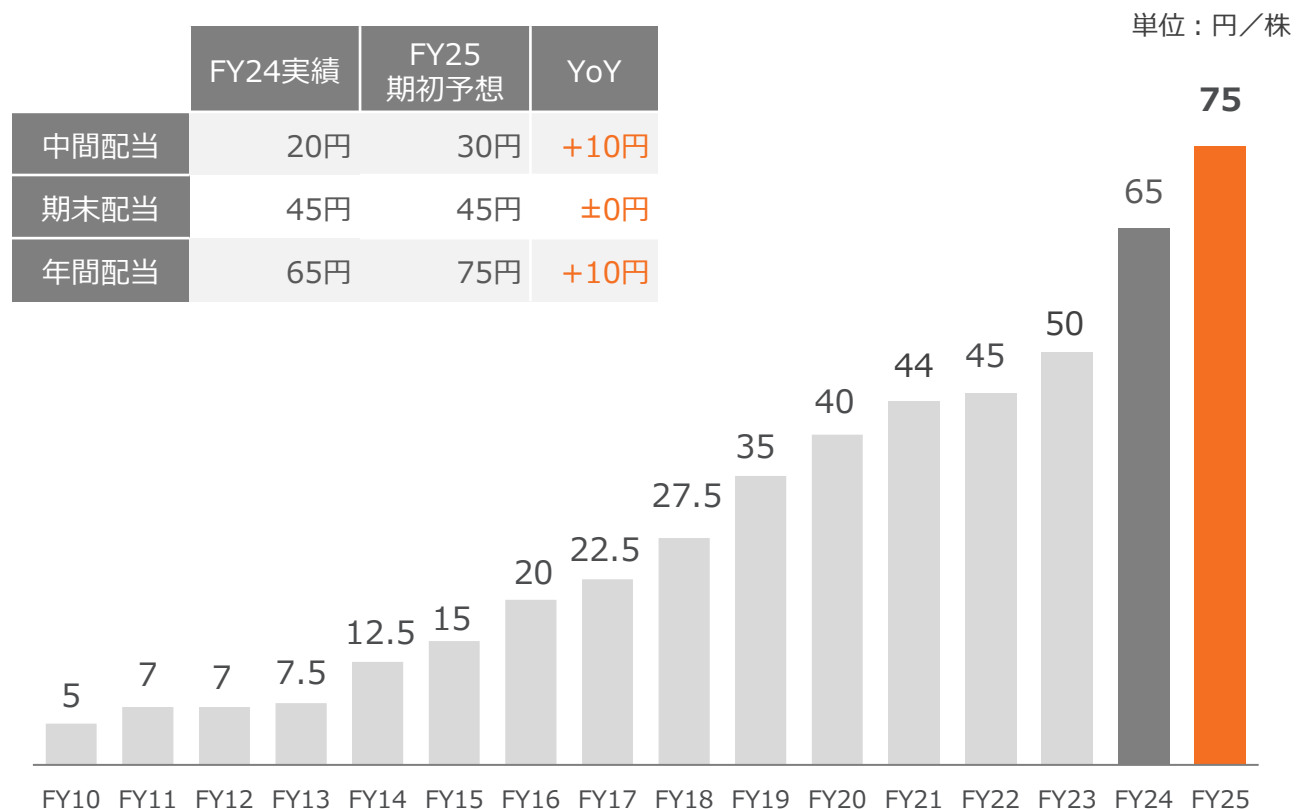
- ・ 配当性向50%以上を目標
- ・ 累進配当
- ・ 自己株式取得

### M&A投資

- ・ 付加価値の高いエンジニア事業

- 株主還元方針は、①配当性向50%以上、②累進配当（現在13期連続）
- 今年度は10円増配

配当



配当性向・総還元性向

単位：円, 百万円

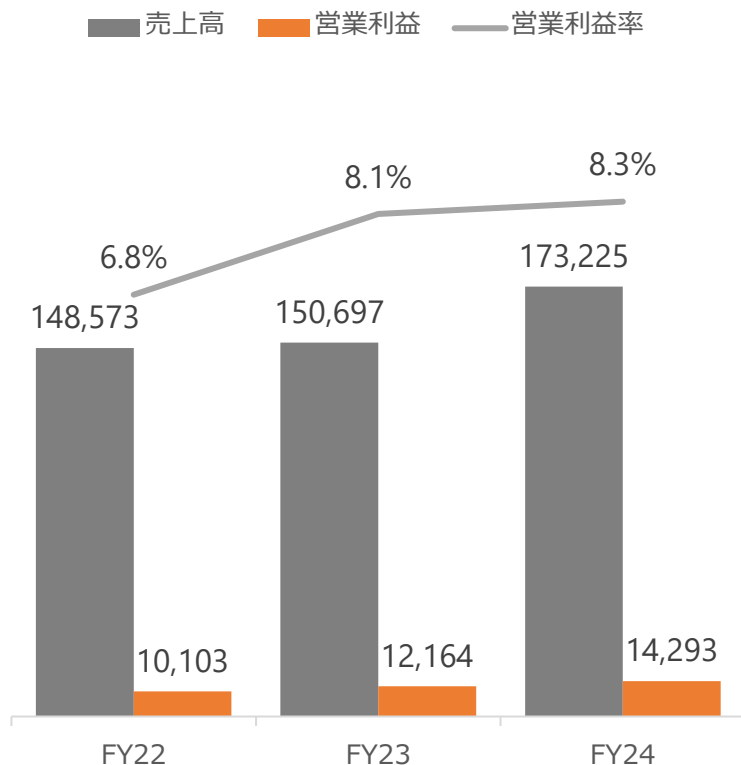
	FY23.6	FY24.6	FY25.6
①配当金	50	65	75
②EPS	109.13	135.76	129.82
<b>配当性向</b>	<b>45.8%</b>	<b>47.9%</b>	<b>57.8%</b>
③配当金総額	4,348	5,653	-
④自己株式取得額	4,000	0	-
⑤当期利益	9,533	11,778	11,270
<b>総還元性向</b>	<b>87.6%</b>	<b>48.0%</b>	-

※ 配当性向=①÷②  
 ※ 総還元性向=(③+④)÷⑤  
 ※ 当期純利益は親会社の所有者に帰属する当期利益

# BY25の振り返り

- 営業利益率 8% は FY23 で達成
- BY25 の目標値には製造領域を含む

## 業績推移



## OPI・非財務情報

OPI	社員数	仕事との出会い	ステップアップ	定着率	エンゲージメント
FY25目標	30,000名	50,000件	6,000名	85%	1.2倍
FY24実績	<b>22,690名</b>	<b>46,751件</b>	<b>4,591名</b>	<b>81.8%</b>	<b>1.1倍</b>

就業機会・ダイバーシティ	グループ内配属	グループ内転籍	顧客先転職	女性比率	外国籍人材比率	障がい者費用比率
FY24実績	<b>416名</b>	<b>5名</b>	<b>474名</b>	<b>28.2%</b>	<b>2.2%</b>	<b>2.6%</b>
FY22実績	270名	95名	375名	25.6%	3.5%	2.3%

資格取得数 (IT)	合計	salesforce	Azure	AWS	その他
統合～FY24累計	<b>9,216</b>	<b>490</b>	<b>814</b>	<b>2,440</b>	<b>5,472</b>

資格取得数 (建設)	合計	施工管理技士1級	施工管理技士1級技士補	施工管理技士2級	施工管理技士2級技士補	その他
統合～FY24累計	<b>5,587</b>	<b>40</b>	<b>101</b>	<b>175</b>	<b>716</b>	<b>4,555</b>

# 新中期経営方針について

- 中期経営計画「BY25」の目標である営業利益率8%を達成 新たに目標をアップデート
- **BY25のコミットメントは今期達成予定**（営業利益160億円、営業利益率8%）

## 収益指標

- 売上高・営業利益  
10% 以上の成長（年率）
- 営業利益率  
10% 以上の達成

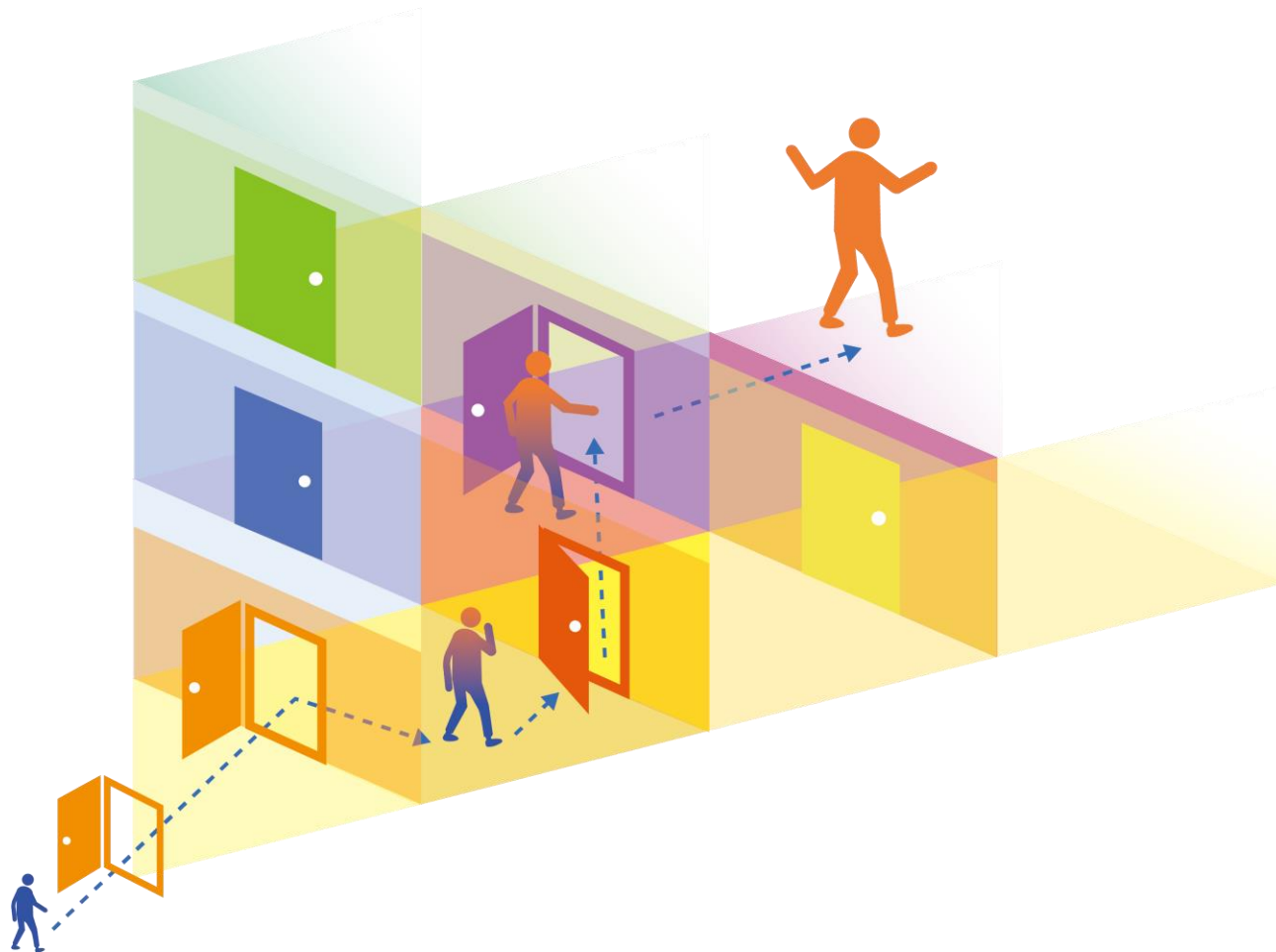
## 成長指標

- 国内エンジニア数  
10% 以上（年率）
- 社員の育成投資
- M&A

## 還元指標

- 配当性向  
50% 以上
- 累進配当  
過去13期連続増配
- 自己株式取得

# 幸せな仕事を通じてひとりひとりの可能性をひらく社会に



## 可能性 = 「扉」

- ・新しい仕事へのチャレンジ
- ・スキルアップ
- ・キャリア相談

## 我々の役割

- ・「扉」を増やす
- ・「扉」を開く手伝いをする



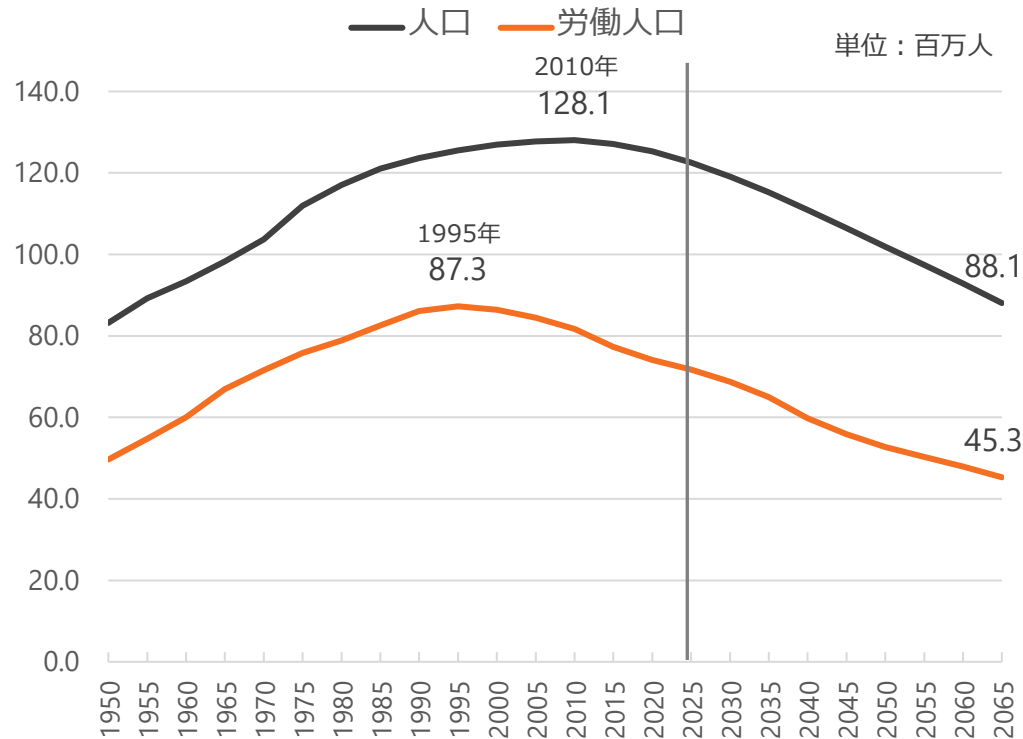
# ① 市場環境

• 雇用を取り巻く社会環境が変化している中で、ジョブ型雇用の浸透が高まる

		これまで	短期 (現在~5年後)	長期 (5年後~10年後)
マクロ環境	政治	グローバリズム下での国際分業型のサプライチェーン体制	経済安全保障体制下で日本が生産拠点として再評価	経済安全保障体制のもとで新たなサプライチェーン体制が構築
	技術	DX・5Gなど技術革新への対応	特化型AI・半導体・エネルギーなど先端技術革新への対応	汎用型AI型・量子計算、核融合など技術革新の応用
	経済	デフレ下で企業の採用活動が抑制	インフレ転換で企業の採用活動が活発化	インフレと労働力不足の顕在化で採用競争が激化
	社会	メンバーシップ型の雇用制度	ジョブ型雇用が浸透	ジョブ型雇用の拡大・進化
	社会	デフレ下で労働力不足が潜在化	即戦力の経験者需要が高まる	エンジニアの絶対数が不足
社会	コロナ禍で働き方が変化	コロナ禍後の若年層の労働観に変化	多様な労働観への対応	

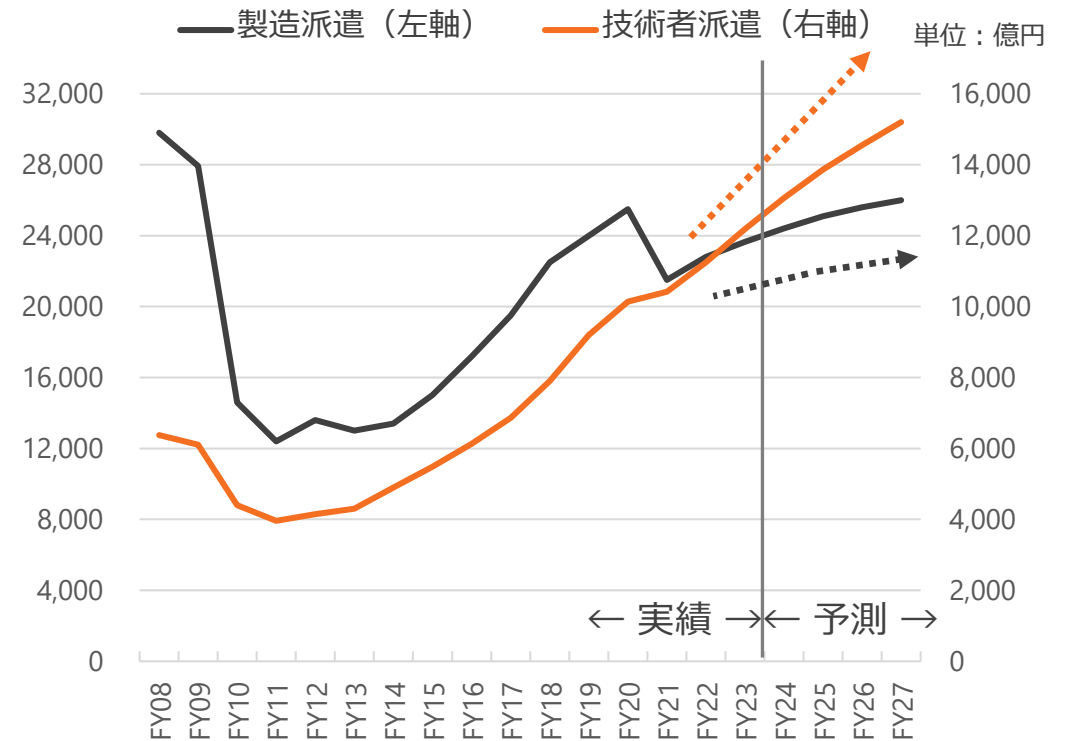
- 国内労働人口は90年代には下降トレンド入り。デフレ経済下において採用競争の激化には至らず
- 新型コロナ以降、製造派遣市場の成長は逡減。技術者派遣市場は成長を維持

人口・労働力人口（16～64歳）推移



出典：国勢調査（総務省）、日本の将来推計人口（国立社会保障・人口問題研究所）を基に当社IRが作成

派遣市場ライフサイクル

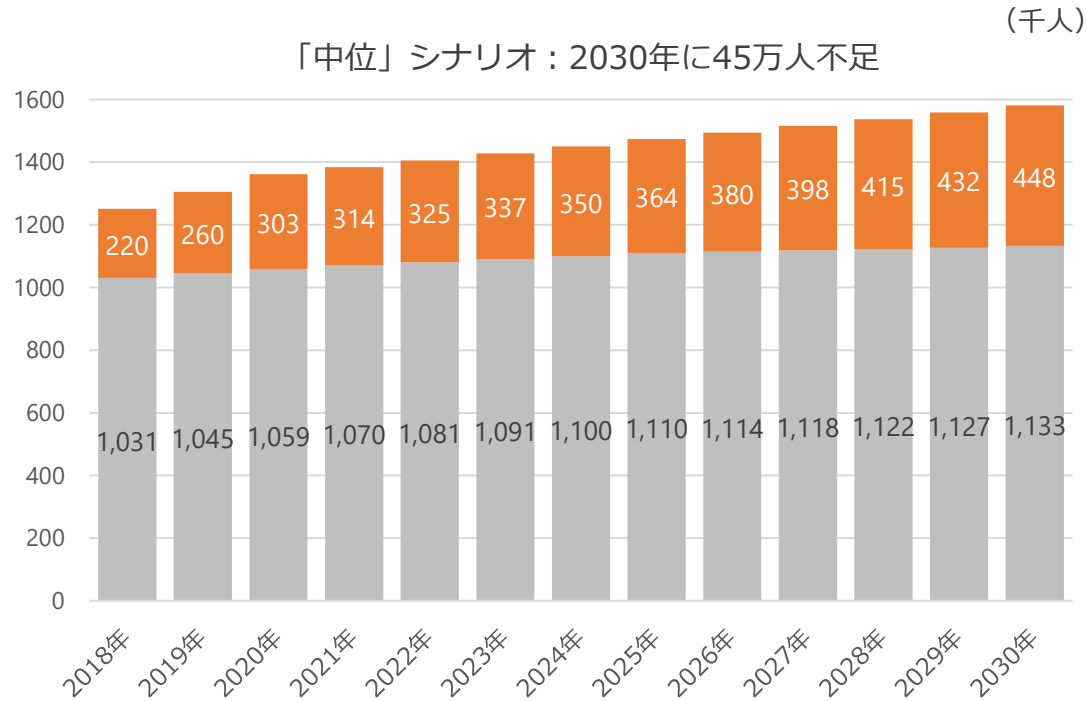


出典：人材ビジネスの現状と展望（矢野経済研究所）を基に当社IRが作成

- エンジニア不足は今後も深刻化
- 当社の主戦場である未経験者採用の競争環境は緩やか

## ITエンジニア不足

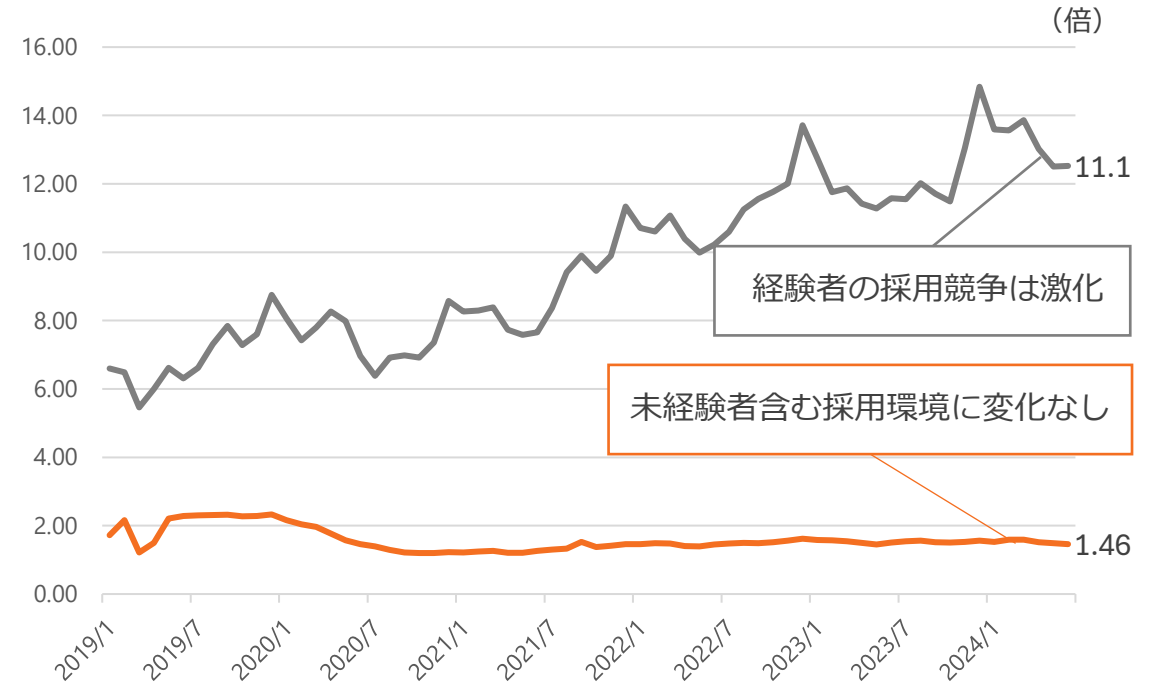
■ 人材供給数 ■ 人材不足数



出典：IT人材の需給に関する調査（経済産業省）2019年3月を基に当社IRが作成

## ITエンジニア求人倍率

— 情報・通信技術者 — ITエンジニア



出典：一般職業紹介状況（厚生労働省）、転職求人倍率レポート（doda）を基に当社IRが作成

- 若年者の獲得競争で20代の賃金が上昇。一方、ボリュームゾーンの30～50代の賃金はマイナス
- 年功賃金の維持が困難に ⇒ **ジョブ型雇用が浸透**

メンバーシップ型からジョブ型への移行

メンバーシップ型 vs ジョブ型

メンバーシップ型

- 年功賃金
- 勤続年数で賃金上昇
- 企業内でのキャリアアップ

ジョブ型

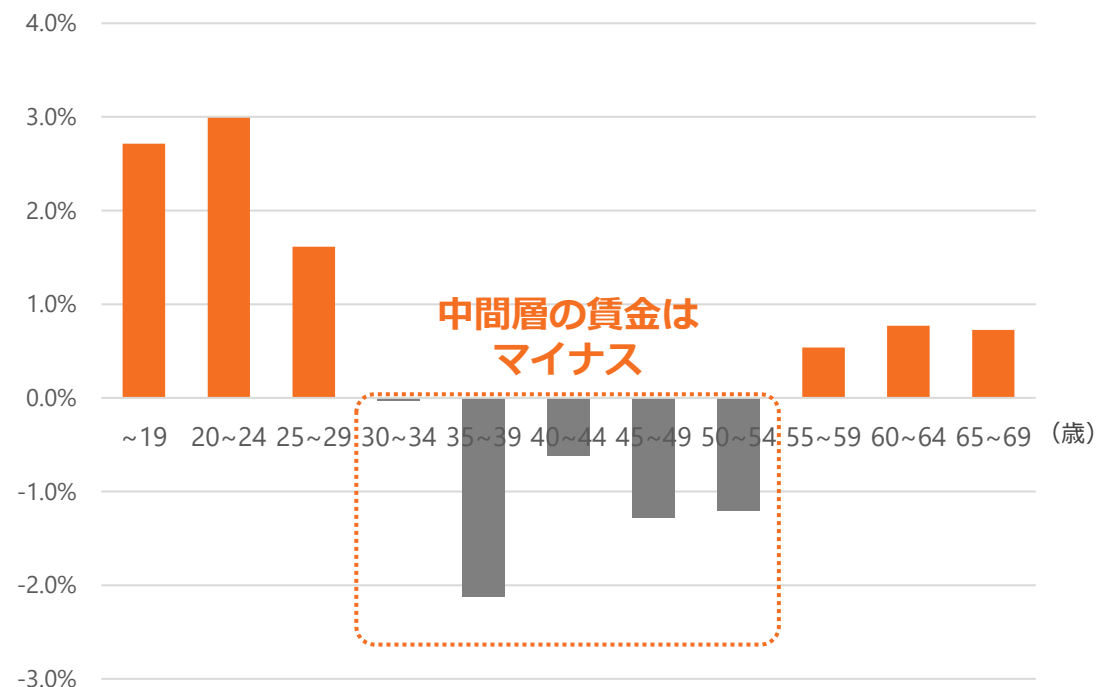
- ジョブ評価の賃金
- ジョブの成果で評価
- スキルでキャリアアップ

メンバーシップ型 から ジョブ型へ

- 採用競争激化により若年者の賃金が上昇の一方、大企業において中間層の賃金が低下
- 年功賃金の歪みにより企業内でキャリアアップが困難に

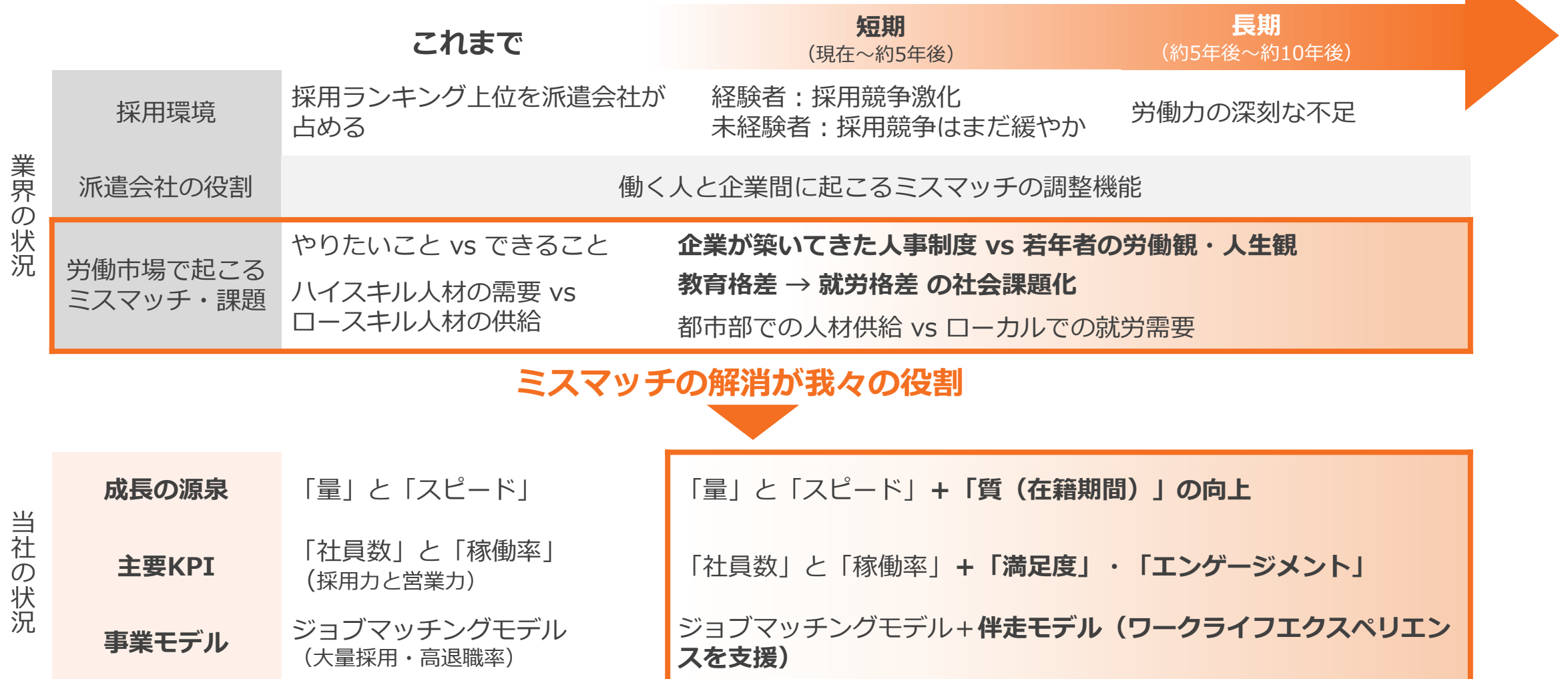
**ジョブ型の典型である派遣会社に追い風**

大企業の賃金形態がフラット化（2023年）

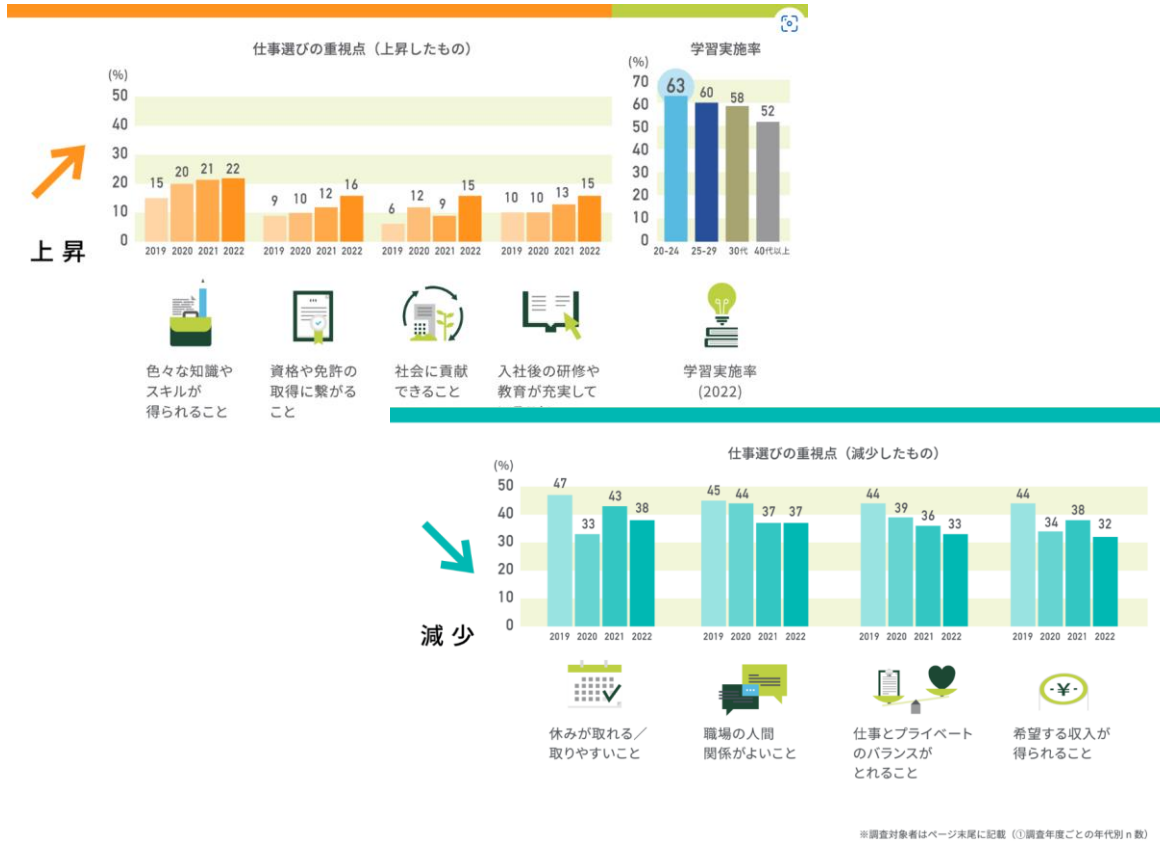


出典：令和5年・令和4年賃金構造基本統計調査（厚生労働省）を基に当社IRが作成

- 業界環境が変化しても、**短期的には現状のままでも二桁成長は可能**
- しかし10年後の二桁成長を見据えてこの中計期間中に**新たな事業モデルの構築をすすめる**

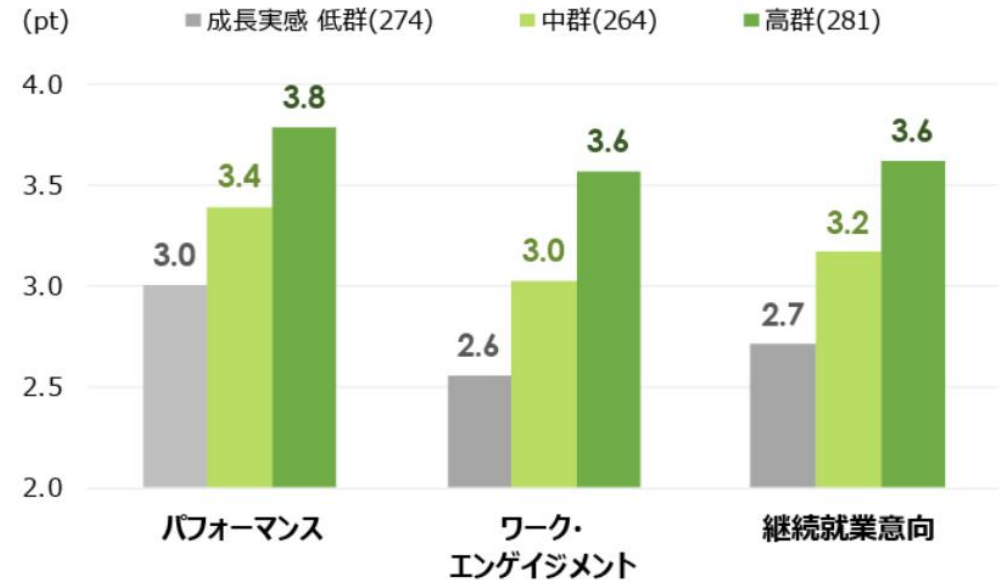


- 20代の仕事選びの重視点は、今後のキャリア形成を考えて、自身を成長させてくれる会社を選びたいという意向が強まっている
- 成長を実感している若手社員ほど、これらの要素が統計的に有意に高い傾向



出典：パーソル総合研究所「成長実態調査2022」

図1. 成長実感とパフォーマンス、ワーク・エンゲイジメント、継続就業意向の関係



※3項目とも、全群間に、0.1%水準の有意差あり

※3項目とも、得点範囲1~5pt

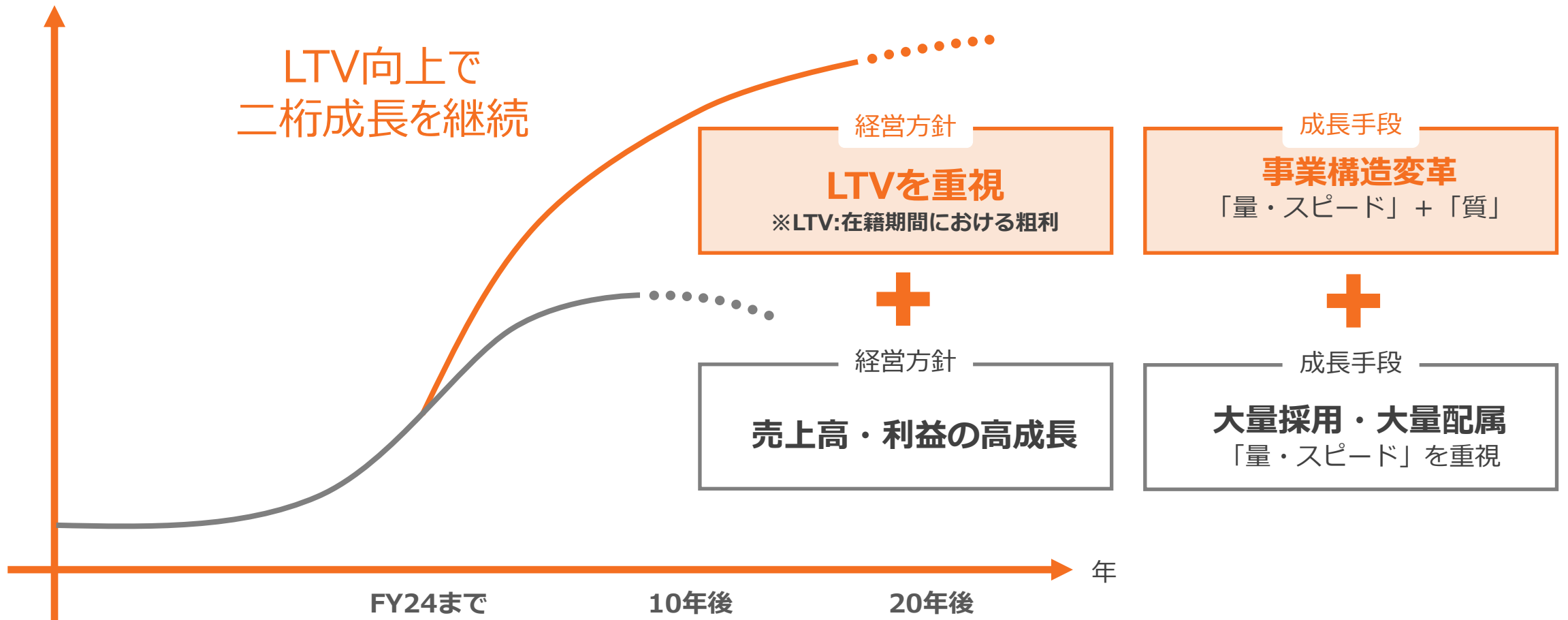
出典：パーソル総合研究所「若手社員の成長実感の重要性 ～若手の成長意欲を満ちし、本人・企業双方の成長につなげるには～」2022年9月

## ② 経営方針



- これまでの事業経営方針や成長の手段は引き続き継続
- 中長期的に二桁成長が継続できる新たな**事業経営の方針と成長手段を構築**

売上高・営業利益

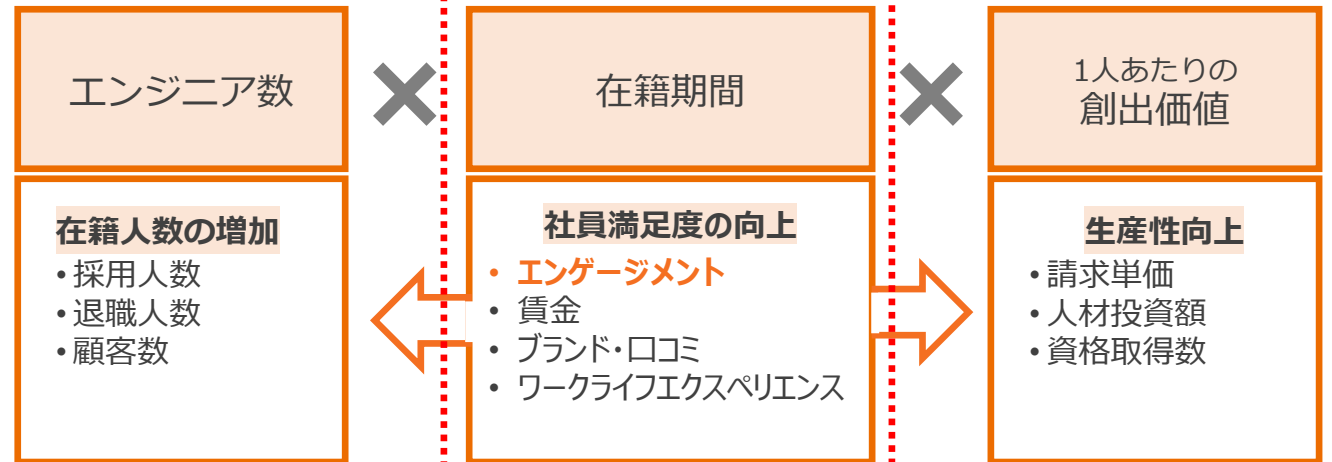


- これまでは「採用数増加→稼働数増加→売上増加」のジョブマッチングモデルを重視
- 今後は「エンゲージメント向上→稼働数増加+スキル向上→単価上昇」の伴走モデルを優先
- FY24のエンゲージメントスコア倍率が**1.1倍に改善**（FY23は1.0倍）
- 先進技術活用による**DXで社内サーベイや分析を実施**

「社員満足度」が最重要KPI



LTVの向上



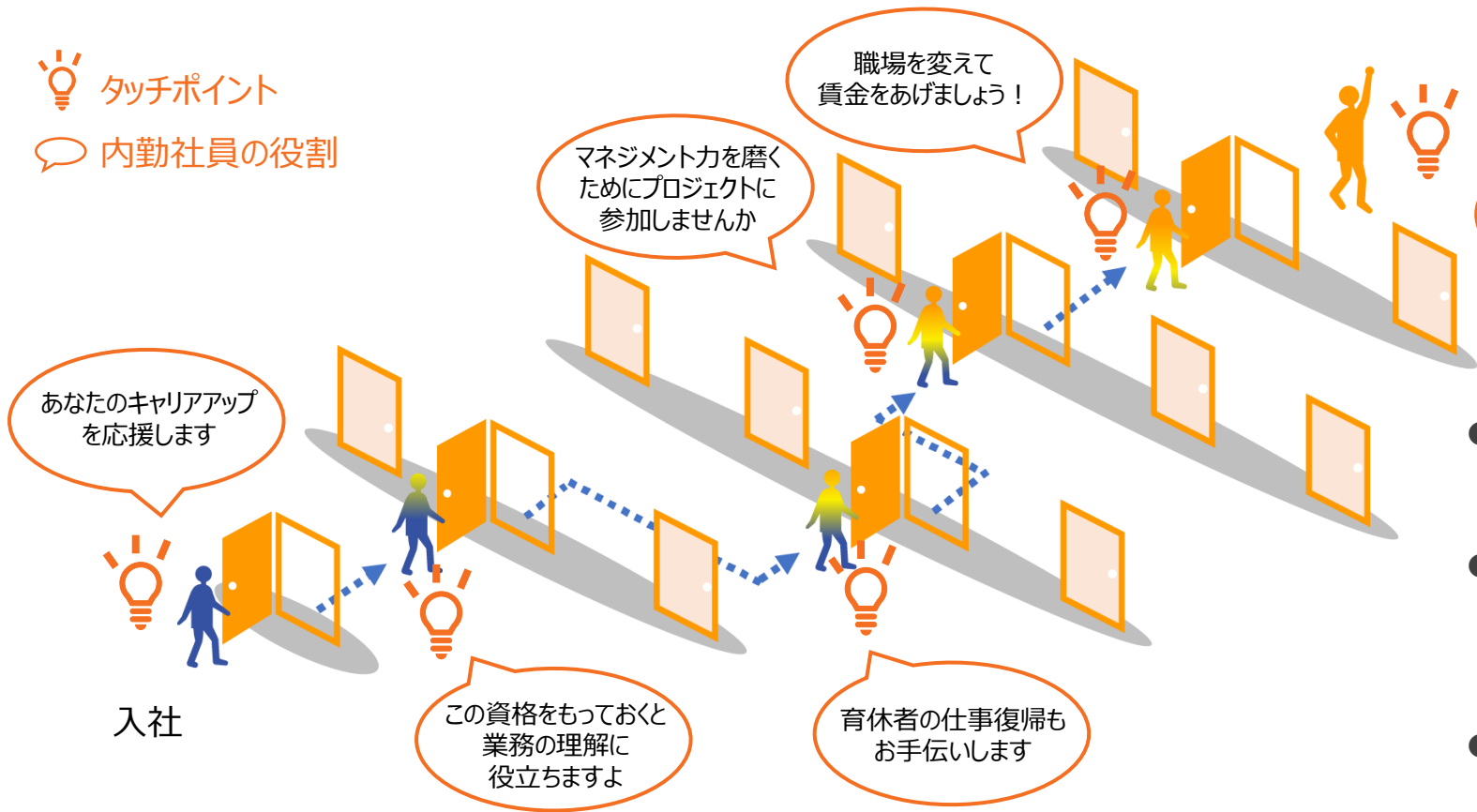
これまでの「**ジョブマッチングモデル**」で重視してきた項目

これからの「**伴走モデル**」で優先的に重視する項目

## 当社はエンジニアのキャリアアップとキャリアチェンジを支援します

💡 タッチポイント

🗨️ 内勤社員の役割



- 当社は**顧客先転籍も“扉”のひとつ**としています
- エンジニアの更なる成長や体験の機会を拡充します。  
**“ワークライフエクスペリエンスの向上”**
- エンジニアに伴走し  
**LTV向上**を内勤社員が支援します

キャリアメイク



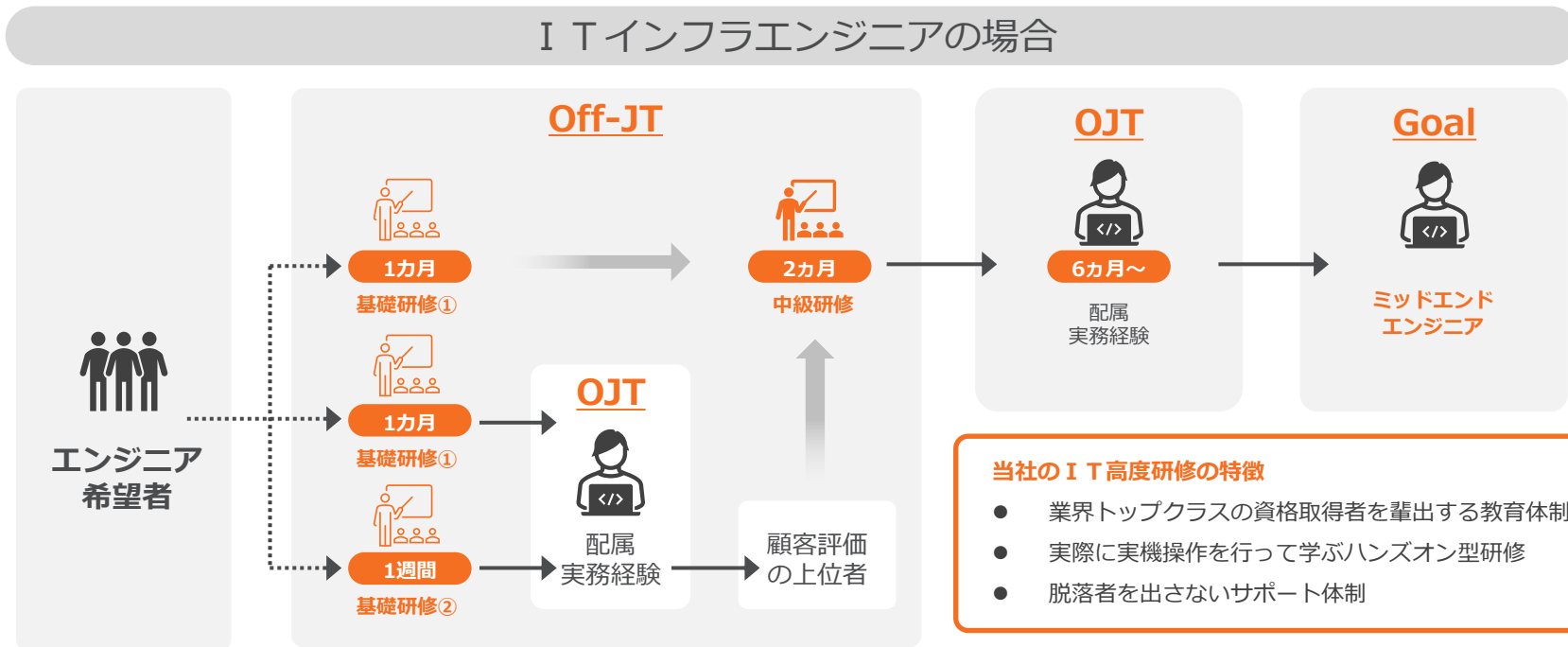
キャリアアップ



キャリアチェンジ

## 当社は未経験者からエンジニアを創ります

エンジニアになりたいと思う若者に、エンジニアになるために必要な「教育」と「働く場」を提供します



- 当社に入社するほとんどの社員は未経験者です。
- 社員に研修や働く場を提供し、エンジニアを育成します。
- 当社はエンジニアを創ることで社会に貢献します。

※ 基礎研修①：ネットワーク系資格を取得。高度研修：クラウド系資格を取得

## 当社は働く人のキャリアに伴走します

会社と社員とのタッチポイントを充実させ、エンジニアのワークライフエクスペリエンスを向上

### 仕事のサポート

#### やりたい仕事が見つかる

- 数多くの取引先・幅広い業種
- 社員ファーストのマッチング
- 技術の分かる営業スタッフ
- 専門の配属スタッフ
- キャリアサポートスタッフ
- チャットボットによる24hのQ&A対応

### リスキリング

#### ハンズオン型研修

- 豊富な研修のラインナップ
- 先端ITに対応した研修施設
- 学びたいときに学べるeラーニング
- 資格取得者への報奨金
- 研修サポーターによるサポート

### キャリアパス

#### キャリアアップ

- スキルアップ、スキルチェンジの支援
- プロジェクト参加機会の支援

#### キャリアチェンジ

- グループ内転職支援
- 顧客転職支援
- 他社への転職支援

### 報酬

#### 賃金アップ

- 顧客企業との単価交渉
- スキルの見える化
- 公正な評価体制の整備
- 評価ランクによる昇給・賞与

### ライフイベント

#### 結婚・育児・介護のサポート

- 充実した福利厚生
- 育児・介護のフォローアップ
- 復職のフォローアップ

### 帰属意識

#### モチベーションの向上

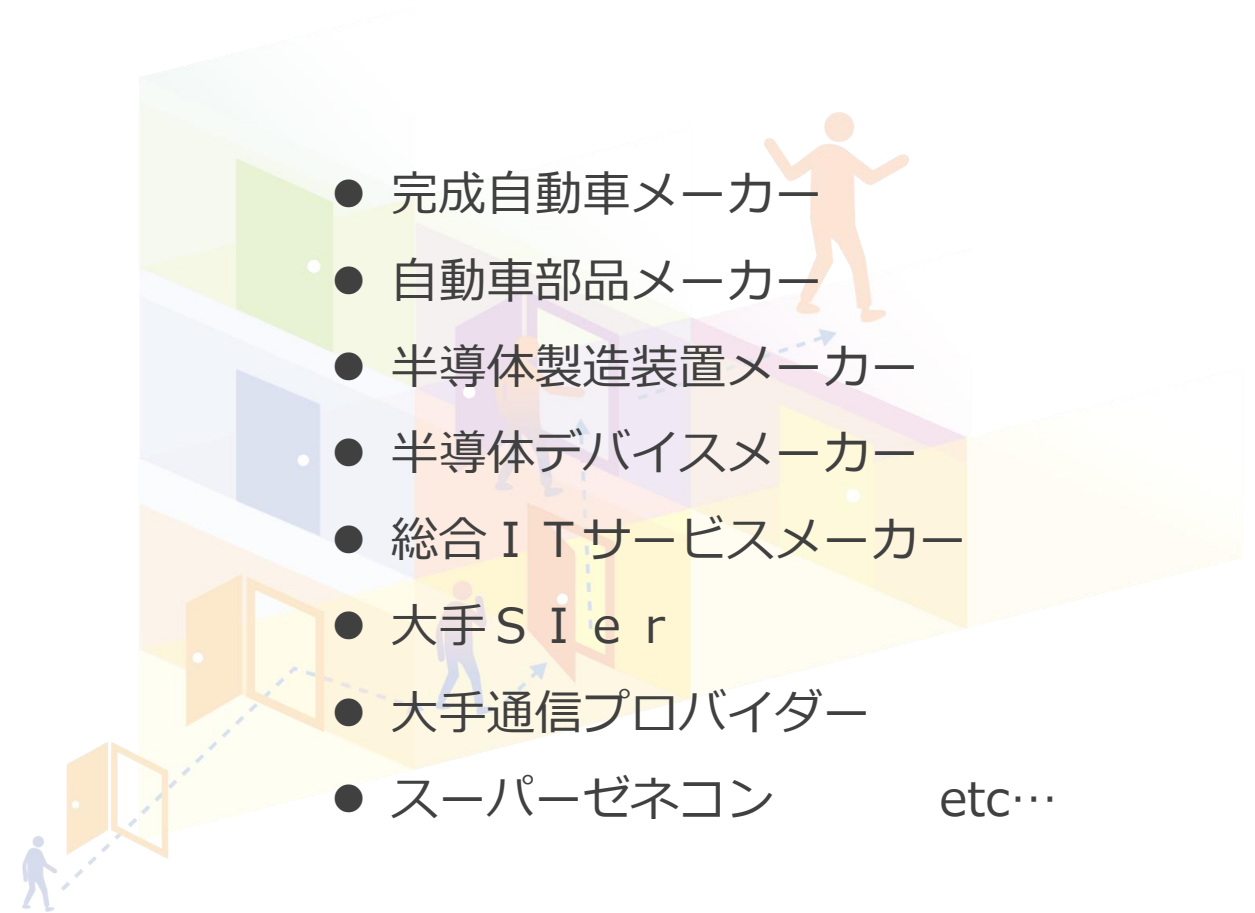
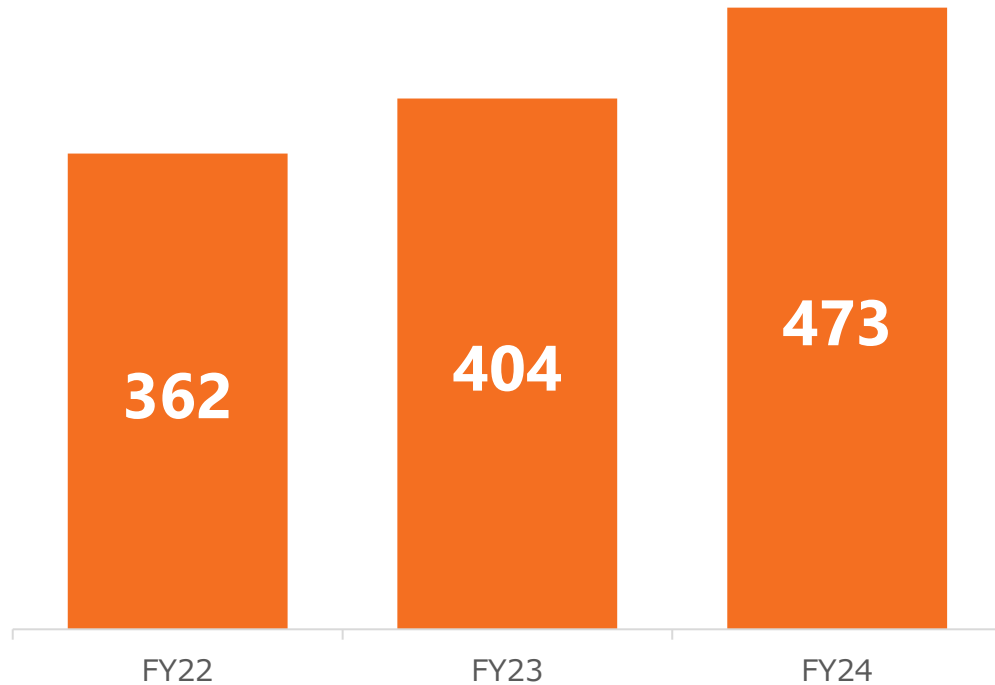
- 表彰制度

#### エンジニア同士のつながり

- 定期刊行物による情報提供
- エンジニア同士の交流会
- 同好会など趣味を通じた交流

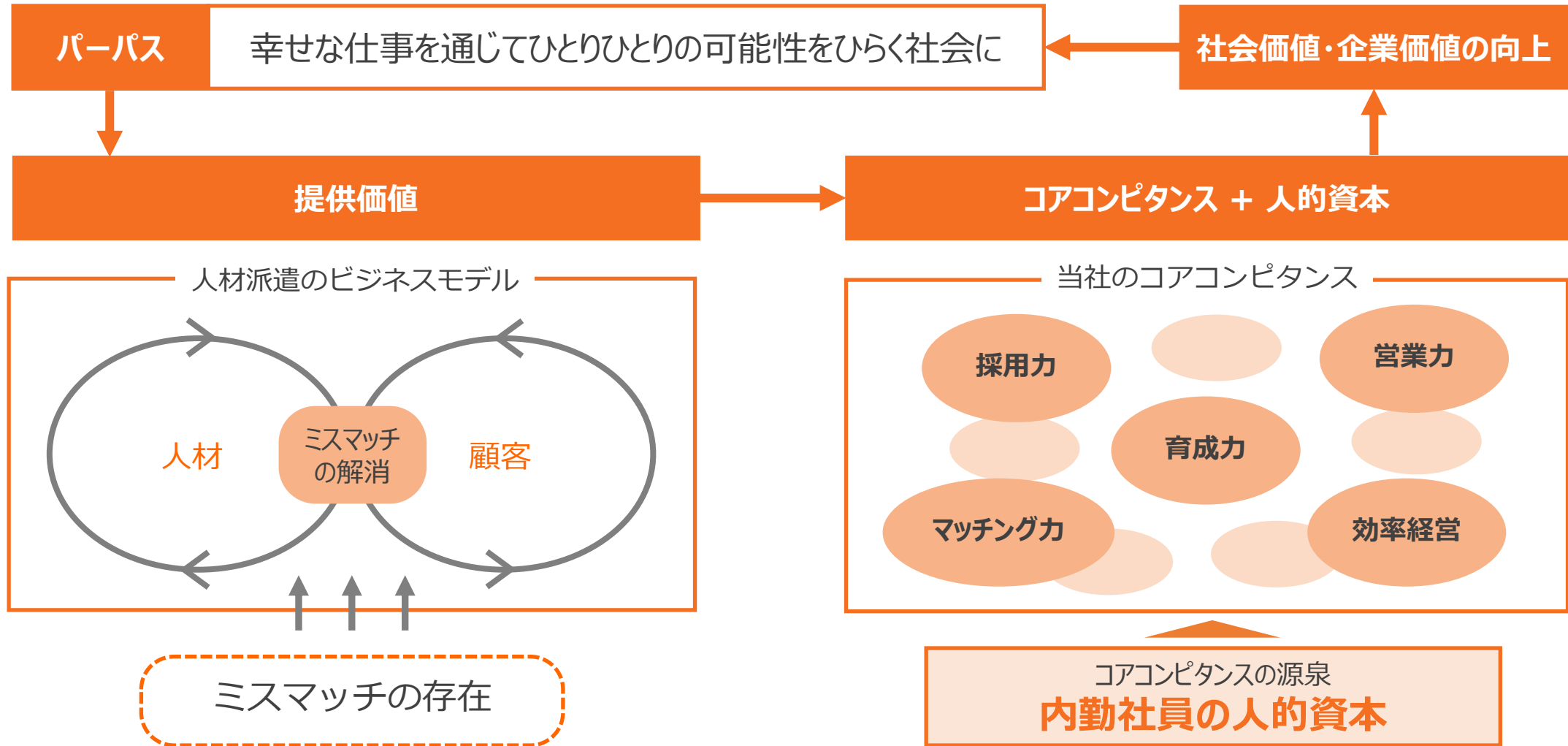
## 当社は顧客先転籍も“扉”のひとつとしています

転籍先実績



- 当社は未経験者からエンジニアを創ります
- 当社は人材のキャリアに伴走します
- 当社は顧客転籍も“扉”のひとつとしています

## 人的資本経営を推進しコア・コンピタンスに磨きをかける





## • 内勤社員に対する人的資本経営を推進し新たなコア・コンピタンスに磨きをかける

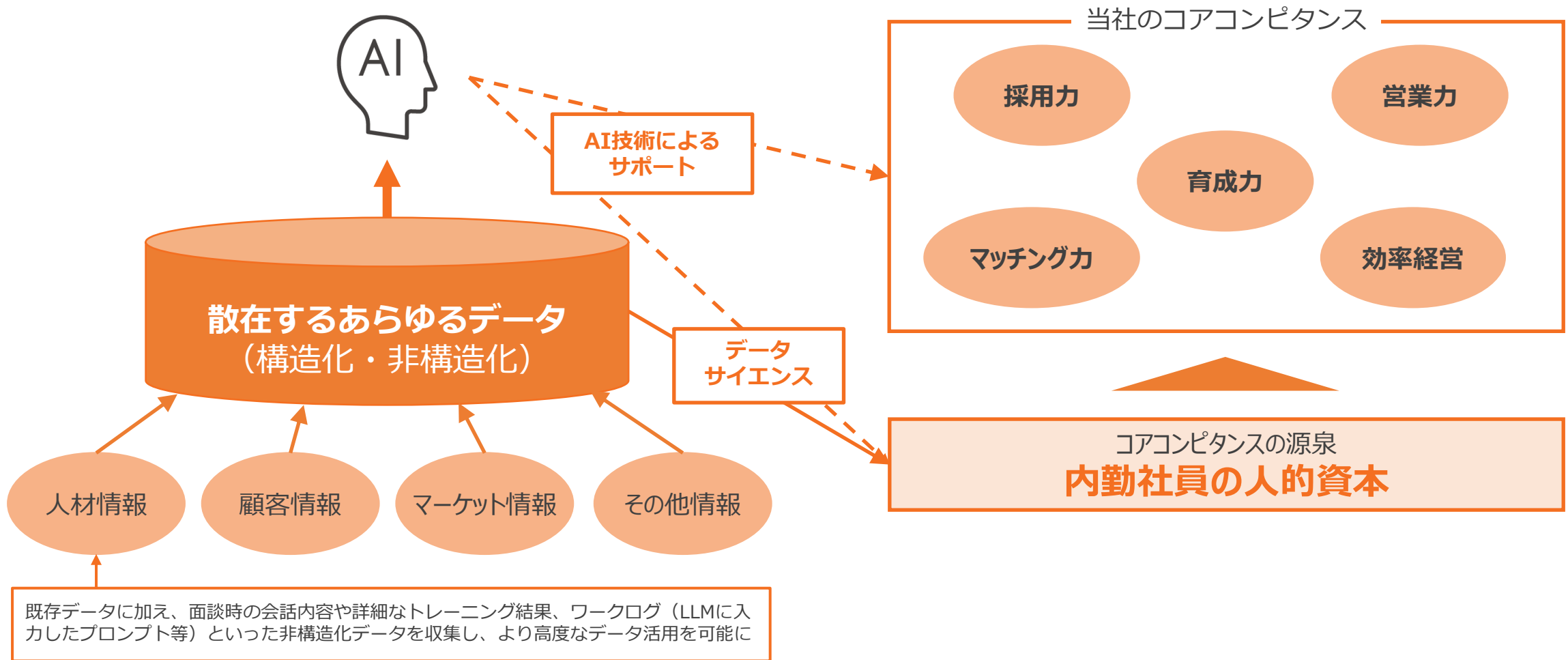
### 人的資本に関する取り組み

2021	執行役員対象の外部アセスメントテストの実施
	執行役員層の後継者制度の設定
	執行役員層の報酬・評価水準の統一
2022	人材委員会の設置
	人事組織課題のための社員サーベイの実施
2023	人事ポリシーの策定
	前年サーベイを踏まえた改善施策の着手
2024	人事ポリシーに基づく各社人事制度の改定
	手上げ制研修プログラムを拡充
2025 (予定)	人的資本に関するKPIの設定を検討
	グループ横断のリーダーシップ開発プログラム (LDP) の新設

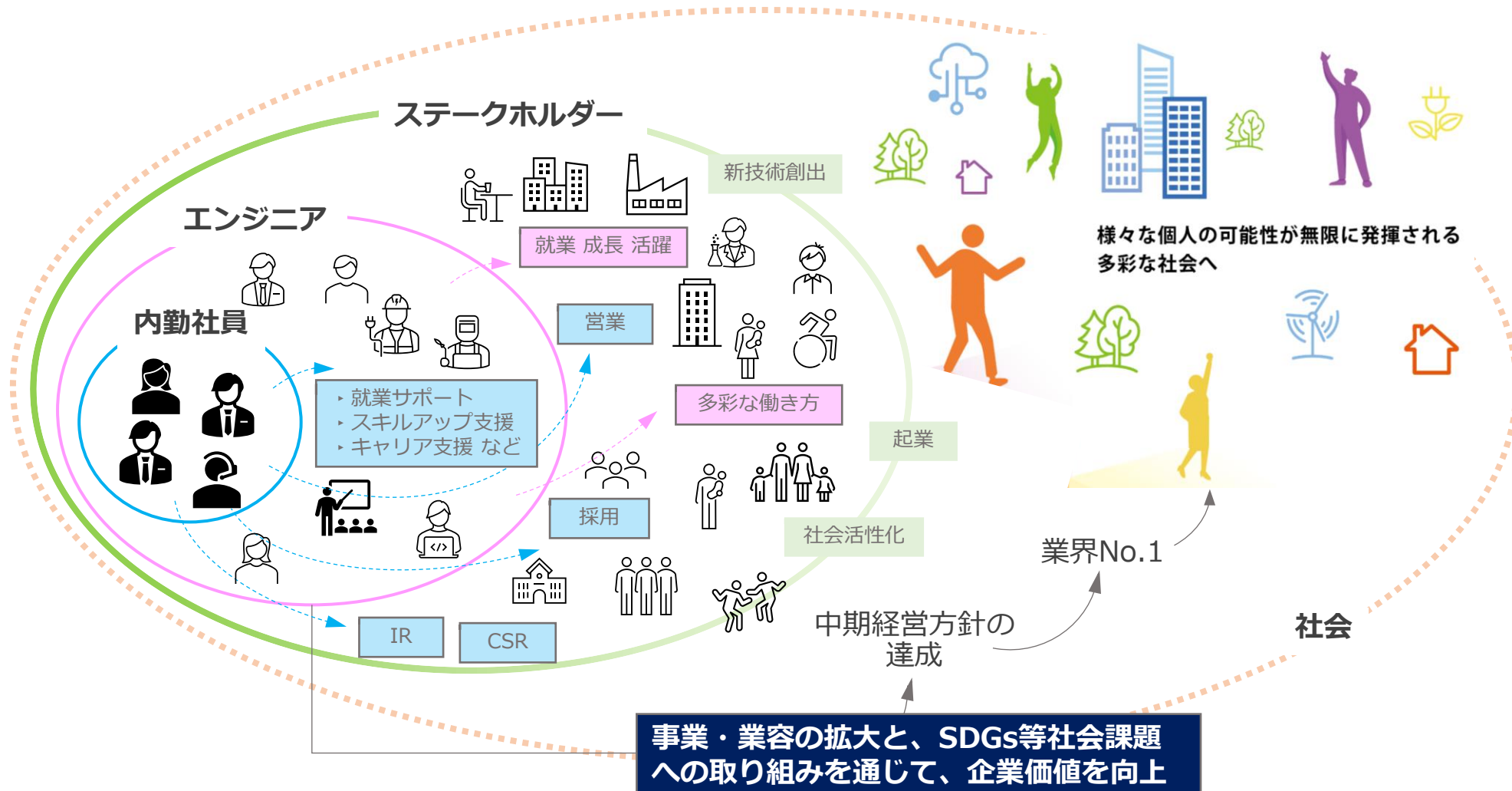
### 人事ポリシーの考え方



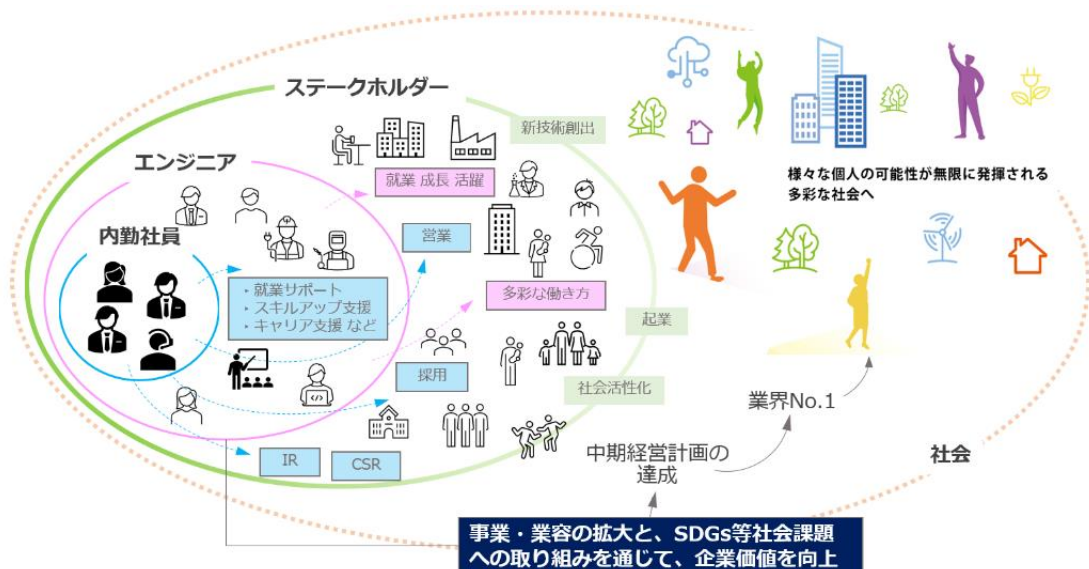
- 「散在する宝の山（データ）」×「AI技術」で当社コアコンピタンスを強化



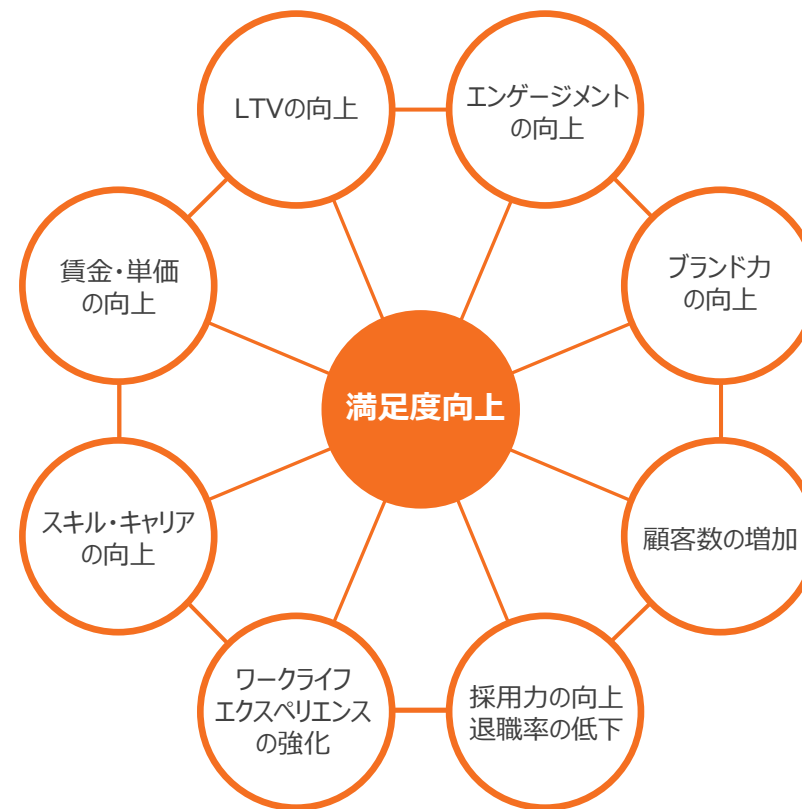
## 幸せな仕事を通じてひとりひとりの可能性をひらく社会に



## 内勤社員のエンパワーメント



## エンジニアのエンパワーメント



### 内勤社員の役割

エンジニアをオープンアップさせ  
パーパスを体現する好循環を回す

内勤社員のオープンアップも重要事項

## 1. 24年6月期業績サマリー

- ① 売上高1,732億円 (+14.9%)、営業利益142億円 (+17.5%)、当期純利益117億円 (+29.9%)、技術社員数22,690人 (+3,148人)

## 2. 25年6月期業績予想

- ① 10月1日付で新規M&Aを決定 建設領域に加算
- ② 売上高・営業利益共に11%の増収増益

## 3. 中期経営方針について

- ① 市場環境の変化、事業ポートフォリオの変化に伴い中期経営方針を改定
- ② 定量目標は設けず、売上高・営業利益共に10%以上の成長をコミットメント
- ③ これまでの高成長を維持しつつ、LTVも重視

## 免責事項

本資料は、当社の事業説明の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された推測や予測等は、本資料作成時点における当社の判断であり、情報の正確性を保証するものではありません。また、今後、予告なしに変更される場合があります。

万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんので、ご承知ください。