

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(1) 経営方針

当社は、『エンジニアサポートカンパニー』という経営理念に基づき、顧客企業の持続的な成長に貢献するテクニカル・パートナーとして活動しております。永きにわたるこの基本姿勢は、多くの信頼と実績を築き上げ、業界のパイオニアとして確固たる地位を確立いたしました。

これからも、顧客企業、株主、従業員をはじめ、すべての社会の皆様からご支持、ご賛同いただける経営を推進し企業価値の拡大に努めてまいります。

(2) 経営戦略等

(中期経営計画の基本方針)

『持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する』

『Make Value for 2022 to 2024』

(中期経営計画の基本施策)

① セグメント戦略の推進

- ・セグメント別戦略の構築（採用・教育・配属・制度）
- ・セグメント別マーケットへの対応の確立
- ・新たな専門技術領域の開拓・模索

② 多種多様な人財活用の推進

- ・シニア・女性・外国人労働者（留学生）の人財活用
- ・協力会社の活用・組織化（請負・受託体制の確立）

(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社の主たる事業である技術者派遣事業においては、稼働人員（技術者数×稼働率）×技術者単価×労働工数で算出される金額を売上高として、顧客企業に配属中の技術者の労務費等を売上原価として、社内にて教育研修（待機）中の技術者の労務費、スタッフ職の労務費等を販売管理費として、計上しております。

当社は、技術者数、稼働率、技術者単価を重要な経営指標と考え、更なる向上に努めてまいります。

(4) 経営環境

当事業年度におけるわが国経済は、ウィズコロナの下で、緩やかに持ち直しました。新型コロナウイルス感染症、ロシア・ウクライナ情勢、資源価格・為替の変動等により、顧客企業によっては、業績が下方に振れることがありましたが、当社の事業環境への大きな影響はありませんでした。先行きについては、2024年1月期の市場環境に関して、引き続き、メーカーの開発プロジェクトが活発な状況を予測しております。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社の主要事業である技術者派遣事業は、採用、教育、営業、サポートというサイクルで構成されております。今後の事業拡大のため、当社が対処すべき課題は、以下のとおりであります。

(採用について)

当社の事業拡大のためには、優秀な技術者の確保・増員が必須要件と捉えています。したがって、採用基準の改善、採用機会の確保、多種多様な人財の採用、技術者の分野別・業務領域別構成の最適化、新卒採用・キャリア採用の構成の最適化により、市場ニーズに合致した質の高い人財の確保に努めてまいります。

また、新卒採用については、学生に対して会社説明会、面接等をWebや対面で実施し、選考参加者の確保に努め、定期的に大学等及び内定者に細かいフォローを行うとともに、内定者懇親会等の開催により、内定者の入社率向上に努めてまいります。

(教育について)

当社は、長年積み重ねた経験により構築した一般・社外実務・基礎・応用・キャリア研修の実施により、技術者のスキルアップに努めてまいります。

また、全社員向けに能力開発セミナー、管理職者向けに人間づくり研修の開催により、技術力・人間力の向上に努めてまいります。

(営業について)

当社は、新規開拓営業力の強化を図り、Web会議ツールも活用し、顧客ニーズに応じた技術者の人選、チーム派遣、請負・受託の編成等の提案により、取引先の確保・拡大に努めてまいります。

また、顧客企業との交渉に努め、適切な技術者の配置の実施により、技術者単価の増額等の取引条件の向上に努めてまいります。

(サポートについて)

当社は、技術者とのオンラインを含めた定期的な面談を通じ、希望・実情に応じた指導・アドバイス、専属カウンセラーのメンタルヘルスケアにより、モチベーション向上をサポートし、定着率向上に努めてまいります。

2【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(製造業の業績動向について)

当社は製造業を主要顧客とし、主にその設計開発部門に技術者を派遣しております。それら主要顧客が、事業を展開する国や地域で景気後退等の影響を受け、設備投資、研究開発を削減し、外部技術者の活用を減少させた場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社の売上構成比率が高い自動車関連メーカーにおいて、事業環境等に著しい変化が生じた場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(同業他社との競合について)

当社が属する技術者派遣業界が市場縮小や新規参入により、同業他社との競争が激化し、価格競争に陥った場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(教育研修の効果について)

当社は、長年積み重ねた経験により構築した研修の実施により、技術者のスキルアップに努めております。しかしながら、研修の効果が想定通りに表れず、顧客評価が技術者単価の上昇に寄与しない場合、また、顧客の要望を充足できずクレームが生じる場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(適切な派遣先の確保について)

当社は、派遣先の確保・拡大に努めておりますが、技術者に対して、適切な派遣先が見つからず、技術者単価、稼働率の維持・向上に寄与しない場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(労働工数の規制動向について)

当社の技術者の労働工数は、派遣先の業務状況に応じて確定いたします。関係諸法令の改正等の影響により、長時間労働に対する是正の動きが強まり、技術者の労働工数が大幅に減少した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(理工系学生の確保について)

当社は、理工系卒の学生を重要な経営資源としており、少子化等の影響により、理工系卒の学生人口が減少し、優秀な学生の確保が著しく困難となった場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(キャリア技術者の確保について)

当社は、職務経験を有する技術者を重要な経営資源としており、製造業の設計開発の活発化による転職希望のエンジニア不足により、キャリア採用競争が激化し、優秀なキャリア技術者の確保が著しく困難となった場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(情報管理について)

当社は、「プライバシーマーク」を取得するなど、個人情報・機密情報その他事業運営上知り得たすべての情報の適正な管理に努めておりますが、何らかの理由により情報が外部に流出した場合には、当社の社会的な信用等が失墜し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、サービスの安定供給のために適切なセキュリティ対策を施しておりますが、コンピュータウイルスや不正アクセス、自然災害等の予期せぬ事象により、システム障害等が発生した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(法的規制、許認可について)

当事業に対する業務区分ごとの法的規制等は以下のとおりであります。

① 労働者派遣事業について

当社の主要事業である技術者派遣は、「労働者派遣事業の適正な運用の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」（以下、「労働者派遣法」という。）に基づき、厚生労働大臣より下記の許可を受け行っております。

許認可名称	監督官庁	許可番号	許可年月日	有効期限
労働者派遣事業	厚生労働省	派27-020513	2003年12月 1 日	2026年11月30日

当社では、労働者派遣法及び関係諸法令等の遵守を最重要課題の一つに位置付け、内部監査を通じた法令等の遵守状況の監視、その他会議において法令等の遵守状況の定期的な確認を行うなど法令等遵守体制の整備に努めております。しかしながら、万一当社が法令等に抵触するなどして、事業の継続に支障をきたすこととなった場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、労働者派遣法第14条では、派遣元事業主が労働者派遣法第6条に定める欠格事由（主な事由として、当社が禁錮以上の刑に処せられ、または労働基準法、労働者派遣法、職業安定法などの労働に関する法律の規定、もしくは健康保険法、雇用保険法などの規定に違反し、あるいは刑法、出入国管理及び難民認定法等の罪を犯したことにより罰金の刑に処せられ、その執行を終わり、または執行を受けることがなくなった日から起算して5年を経過していない場合、成年後見人、被保佐人または破産者となり復権を得ていない場合等）に該当したり、労働者派遣法及び職業安定法に違反した場合には事業許可の取消しや業務の停止を命じられる旨を定めておりますが、現時点において当社に該当する事由はありません。しかしながら、万一当社が法令等に抵触するなどして、事業許可の取消しや業務停止を命じられた場合には、事業継続が困難となり、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、労働者派遣法を始めとする関係諸法令は、労働環境、社会情勢等の変化に応じ、規制や変更等の改正が適宜実施されております。

当社では、当該諸法令の改正の都度適切な対応を行っておりますが、関係諸法令の改定内容には拠るものの、当社事業に対して著しく不利な改定が行われた場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

② 有料職業紹介事業について

当社の有料職業紹介事業は、職業安定法に基づき、厚生労働大臣より下記の許可を受け行っております。

許認可名称	監督官庁	許可番号	許可年月日	有効期限
有料職業紹介事業	厚生労働省	27-ユ-020355	2004年 2 月 1 日	2027年 1 月31日

職業安定法第32条の9では、人材紹介事業を行う者（法人である場合には、その役員を含む）が有料職業紹介事業者としての欠格事由（当社が禁錮以上の刑に処せられ、または労働基準法、職業安定法、労働者派遣法などの労働に関する法律の規定、もしくは刑法、出入国管理及び難民認定法等の罪を犯したことにより罰金の刑に処せられ、その執行を終わり、または執行を受けることがなくなった日から起算して5年を経過していない場合、成年後見人、被保佐人または破産者となり復権を得ていない場合等）に該当したり、職業安定法及び労働者派遣法に違反した場合には、事業許可の取消しや業務の停止を命じられる旨を定めておりますが、現時点において当社に該当する事由はありません。しかしながら、万一当社が法令等に抵触するなどして、事業許可の取消しや業務停止を命じられた場合には、事業継続が困難となり、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、将来的に当該法令が改正され、その内容が当社事業に著しく不利な場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(災害事故等について)

当社では、自然災害、人災及びその他災害、事故等（以下「災害事故等」という。）に対処するため、マニュアルを定め、被害を最小限に止めるよう努めておりますが、想定を大幅に上回る災害事故等が発生した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、新型コロナウイルス感染症等の感染拡大により、当社の事業活動等に支障が生じた場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(気候変動について)

当社は、気候変動に起因する自然災害等の影響により関連施設が被害を受け、当社の事業活動が停止・停滞した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、脱炭素社会への移行に向けて、炭素税の導入や環境規制が強化された場合、顧客先のカーボンニュートラルへの取組みに対する技術者要請に合致した人選ができない場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(M&Aについて)

当社は、事業規模拡大による売上・収益拡大に向け新たな専門技術領域獲得のために、M&Aを行う方針であります。M&Aにあたっては、市場動向や顧客のニーズに加えて、対象企業の財務内容や契約関係等について、詳細なデュー・ディリジェンスを通じた事前調査を行い、十分にリスクを検討した上で決定しております。しかし、M&Aに伴い、資金需要及びのれんの償却等が発生する可能性があり、また、当該M&Aが必ずしも当社の見込み通り、シナジー効果を生むとは限らず、経営環境や事業の状況の著しい変化等によりそれぞれの経営成績が想定通り進捗しない場合、のれんの減損損失や株式の評価損が生じるなど、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、M&Aにより当社が従来行っていない新規事業が加わる際には、その事業固有のリスク要因が加わります。

(中期経営計画について)

当社は、2022年3月に2025年1月期を最終年度とする新中期経営計画「『持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する』『Make Value for 2022 to 2024』」を発表し、その計画に掲げた具体的諸施策を推進しております。しかしながら、中期経営計画は、策定時点における市場環境や経済情勢の見通しに基づくものであり、市場環境や経済情勢が想定を超えて劇的に変化し、事業環境の予測が外れた場合、経営数値目標が達成されない可能性があります。

(プライム上場維持基準について)

当社は、株式会社東京証券取引所にて2022年4月適用の新市場区分についてプライム市場を選択しておりますが、2023年1月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」については基準を満たしていません。2025年1月期までに上場維持基準を満たすため、各種取組を進めてまいりますが、財政状態及び経営成績並びに市場環境や経済情勢によっては、2025年1月期までにプライム市場の上場維持基準を充足できない可能性があります。

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当事業年度における当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

① 財政状態及び経営成績の状況

当事業年度におけるわが国経済は、ウィズコロナの下で、緩やかに持ち直しました。新型コロナウイルス感染症、ロシア・ウクライナ情勢、資源価格・為替の変動等により、顧客企業によっては、業績が下方に振れることがありましたが、当社の事業環境への大きな影響はありませんでした。

当社の主要顧客である自動車業界は、2050年カーボンニュートラル達成に向けて、また、CASE等の技術革新の真ただ中にあり、そのソフトウェア化に伴って半導体のニーズも急増しております。これらの業界については、足元の景気動向にかかわらず、開発を加速していく事業環境にあったため、当社への技術者要請が旺盛でした。

このような状況の中、当社の技術者派遣事業においては、技術者数が増加したことに加え、技術者ニーズの回復基調を受けて稼働率が高水準で推移し、2022年入社の新卒技術者の配属が当初の予定より前倒して進捗したことにより、稼働人員が前年同期を上回りました。同様に技術者単価は上昇傾向にあり、前年同期より微増となりました。労働工数に関しては、前年同期より微減となりました。

請負・受託事業においては、積極的な営業展開により、受注プロジェクトへの配属者数が増加いたしました。

利益面においては、当社は技術者の労務費に関して、顧客企業に配属前の未配属者は販売管理費で計上し、配属後は売上原価で計上しており、未配属者の配属が進捗したことにより、販売管理費の労務費が減少し、売上原価が増加いたしました。一方、販売管理費に関して、労務費が減少したものの、採用・営業活動の回復に伴い求人費、旅費交通費等が増加したことにより、微増となりました。

これらの結果、当事業年度の財政状態及び経営成績は以下のとおりとなりました。

a. 財政状態

当事業年度末の資産合計は、前事業年度末に比べ584,205千円増加し、5,673,188千円となりました。

当事業年度末の負債合計は、前事業年度末に比べ118,493千円増加し、1,625,230千円となりました。

当事業年度末の純資産合計は、前事業年度末に比べ465,711千円増加し、4,047,958千円となりました。

b. 経営成績

当事業年度の売上高は9,242,360千円（前年同期比14.1%増）、営業利益は1,194,108千円（前年同期比18.2%増）、経常利益は1,203,054千円（前年同期比16.5%増）、当期純利益は895,148千円（前年同期比22.8%増）となりました。

② キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ421,681千円増加し3,975,881千円となりました。

当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果得られた資金は、872,598千円（前年同期比101,662千円増）となりました。これは主に、法人税等の支払額399,953千円があったものの、税引前当期純利益1,203,054千円があったことによるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は、24,085千円（前年同期は33,643千円の獲得）となりました。これは主に、敷金及び保証金の差入による支出10,154千円があったことによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果使用した資金は、426,831千円（前年同期比156,793千円増）となりました。これは、配当金の支払額426,831千円があったことによるものであります。

③ 生産、受注及び販売の実績

a. 生産実績

当社の主たる業務は、ソフトウェア、電気・電子、機械の技術者派遣事業であり、提供するサービスの性格上、生産実績になじまないため、記載を省略しております。

b. 受注実績

当社の事業については、その形態から受注金額と販売金額がほぼ同等となるため、記載を省略しております。

c. 販売実績

当事業年度の販売実績を事業の種類別に示すと、次のとおりであります。

事業の種類別	当事業年度 (自 2022年2月1日 至 2023年1月31日)	
	金額 (千円)	前年同期比 (%)
技術者派遣事業	8,413,395	112.3
請負・受託事業	794,627	132.7
その他の事業	34,337	256.4
合計	9,242,360	114.1

(注) 1. 当社の報告セグメントは単一であるため、事業の種類別に記載しております。

2. 最近2事業年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は、次のとおりであります。

相手先	前事業年度 (自 2021年2月1日 至 2022年1月31日)		当事業年度 (自 2022年2月1日 至 2023年1月31日)	
	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)
本田技研工業株式会社	826,783	10.2	1,051,753	11.4
株式会社本田技術研究所	1,017,018	12.6	895,763	9.7

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において判断したものであります。

① 重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成に当たって当社が採用している重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表」に記載のとおりであります。なお、財務諸表等には将来に対する見積り等が含まれておりますが、これらは当事業年度末現在における当社の判断によるものであります。これらの見積りについて過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、見積り特有の不確実性があるため、実際の結果はこれらの見積りと異なる場合があります。

② 当事業年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

a. 経営成績

(売上高)

技術者派遣事業においては、技術者数が増加したことに加え、技術者ニーズの回復基調を受けて稼働率が高水準で推移し、2022年入社の新卒技術者の配属が当初の予定より前倒しで進捗したことにより、稼働人員が前年同期を上回りました。同様に技術者単価は上昇傾向にあり、前年同期より微増となりました。労働工数に関しては、前年同期より微減となりました。これらの結果、当事業年度の売上高は前年同期比14.1%増の9,242,360千円となりました。

(営業利益、経常利益及び当期純利益)

当社は技術者の労務費に関して、顧客企業に配属前の未配属者は販売管理費で計上し、配属後は売上原価で計上しており、未配属者の配属が進捗したことにより、販売管理費の労務費が減少し、売上原価が増加いたしました。一方、販売管理費に関して、労務費が減少したものの、採用・営業活動の回復に伴い求人費、旅費交通費等が増加したことにより、微増となりました。これらの結果、当事業年度の営業利益は前年同期比18.2%増の1,194,108千円、経常利益は前年同期比16.5%増の1,203,054千円、当期純利益は前年同期比22.8%増の895,148千円となりました。

b. 財政状態

(資産)

当事業年度末における総資産は、前事業年度末に比べ584,205千円増加し、5,673,188千円となりました。これは主に、現金及び預金の増加421,681千円、売上債権の増加118,368千円があったことによるものであります。

(負債)

当事業年度末における負債は、前事業年度末に比べ118,493千円増加し、1,625,230千円となりました。これは主に、退職給付引当金の増加92,111千円があったことによるものであります。

(純資産)

当事業年度末における純資産は、前事業年度末に比べ465,711千円増加し、4,047,958千円となりました。これは主に、利益剰余金の増加464,813千円があったことによるものであります。

c. 資本の財源及び資金の流動性

当社の資金需要の主なものは、当社派遣技術者に伴う人件費等であります。運転資金、設備資金等の所要資金は、原則として自己資金で賄っておりますが、状況に応じて、銀行借入により資金調達することとしております。

キャッシュ・フローの状況については、「第2 事業の状況 3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績等の状況の概要 ② キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

なお、当社のキャッシュ・フロー関連指標の推移は、以下のとおりであります。

	2019年1月期	2020年1月期	2021年1月期	2022年1月期	2023年1月期
自己資本比率 (%)	71.5	71.8	70.5	70.4	71.4
時価ベースの自己資本比率 (%)	300.1	230.9	206.9	181.4	186.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—	—	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	16,772.7	—	—	7,849.9	6,663.8

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

(注1) 株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

(注2) キャッシュ・フロー対有利子負債比率は、期末有利子負債がないため記載しておりません。

(注3) 2020年1月期及び2021年1月期のインタレスト・カバレッジ・レシオは、利払いがないため記載しておりません。

d. 経営成績に重要な影響を与える要因

経営成績に重要な影響を与える要因については、「第2 事業の状況 2 事業等のリスク」に記載のとおり、事業環境、事業内容、事業運営体制、様々なリスク要因が当社の経営成績に重要な影響を与える可能性があることを認識しております。

そのため、当社は常に市場動向に留意しつつ、内部管理体制を強化し、優秀な人財を確保し、市場のニーズにあったサービス展開をしていくことにより、経営成績に重要な影響を与えるリスク要因を分散・低減し、適切に対応を行ってまいります。

e. 経営方針・経営戦略、経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、中期経営計画において、技術者数1,600名を重要指標と考え、更なる向上に努めております。当事業年度において、新卒・キャリア技術者の入社により期末技術者数は1,157名（前年同期比84名増）となりました。

4 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

5 【研究開発活動】

該当事項はありません。