



Houlihan
Lokey

人材派遣業界 マーケットレポート

2025年度 第3四半期

人材派遣業界の動向サマリー

派遣市場が活況であり、稼働人数・単価改善を受け直近四半期累積・通期で概ね増収増益を見込むものの、業界全体として株価・バリュエーションは直近の株価急落の影響もうけて前年比で横ばいの水準となっている

	総売上高 ⁽¹⁾ 成長率		総営業利益 ⁽¹⁾ 成長率		時価総額 騰落率	EV/EBITDA平均値 ⁽²⁾		PBR平均値 ⁽²⁾	
	四半期累積 (FY25 vs FY24)	通期 (FY25 vs FY24)	四半期累積 (FY25 vs FY24)	通期 (FY25 vs FY24)	2025/2/17時点 vs 2026/2/17時点	FY25	前年比	Latest	前年比
	(3.9%)	(2.2%)	2.5%	2.4%	3.5%	7.4x	(0.0x)	3.2x	+0.0x
	14.9%	24.1%	0.3%	21.8%	9.6%	7.5x	(0.1x)	2.9x	+0.0x
	8.1%	(0.1%)	18.3%	12.7%	16.9%	6.6x	(0.3x)	2.0x	+0.3x
	5.4%	5.9%	11.2%	21.7%	3.4%	5.9x	(0.0x)	1.7x	(0.1x)

Source: 各社Website、各社公表資料、Capital IQ

(1) 各業種ごとに当該業種に分類される企業(詳細は後頁参照)の売上高、営業利益の合計値の前年実績からの変化率を記載(前期の業績がマイナスである場合はNMと記載)

(2) 各業種ごとの2026年2月17日時点の株価に基づくマルチプル及び前年比の増減を記載、パソナグループはEVがマイナスの場合が多いため事務・営業系派遣のEV/EBITDA平均値計算からは除外

各社業績の状況(前期四半期累積実績⇒今期四半期累積実績)

技術者派遣および建設派遣は、市場の拡大トレンドが続き稼働人数・単価上昇を背景に好調に推移(特に建設派遣)。他領域においても、M&Aによる一過性の増減収やセグメントごとに業績に差があるものの、概ね増収増益で着地

各社の売上高・営業利益(前期四半期累積実績⇒今期四半期累積実績)

(億円)		直近決算	EV	時価総額		四半期累積							
社名	四半期	2026/ 2/17	2026/ 2/17	騰落率	売上高			営業利益			営業利益率		
					FY24	FY25	成長率	FY24	FY25	成長率	前期	今期	
技術者派遣	オープンアップ	'25/12	1,455	1,566	(6.2%)	1,010	836	(17.3%)	90	91	1.0%	8.9%	10.8%
	メイテック	'25/12	2,166	2,608	13.4%	1,004	1,035	3.1%	152	162	6.3%	15.2%	15.6%
	アルプス技研	'25/12	376	515	1.5%	499	526	5.6%	52	54	4.6%	10.3%	10.3%
	WDBホールディングス	'25/12	151	303	(16.2%)	388	381	(1.8%)	41	36	(12.9%)	10.5%	9.3%
	アルトナー	'25/10	175	217	11.7%	83	89	7.8%	14	15	9.3%	16.4%	16.6%
建設派遣	コプロ・ホールディングス	'25/12	362	379	16.2%	220	260	18.0%	21	24	14.0%	9.8%	9.4%
	ナレルグループ	'25/10	215	207	(0.7%)	216	242	11.8%	31	28	(9.1%)	14.4%	11.7%
製造派遣	ワールド	'25/12	1,011	491	29.6%	2,422	2,844	17.4%	86	108	25.9%	3.5%	3.8%
	UTグループ	'25/12	941	1,140	20.3%	1,369	1,253	(8.4%)	66	81	22.8%	4.8%	6.5%
	NISSO	'25/12	176	223	(14.2%)	764	826	8.1%	27	22	(17.5%)	3.5%	2.7%
専務・営業系派遣	パーソル	'25/12	5,550	5,363	4.3%	10,862	11,543	6.3%	484	540	11.5%	4.5%	4.7%
	パソナ	'25/11	216	735	(6.8%)	1,539	1,545	0.4%	0	(2)	NM	0.0%	(0.1%)
	ウィルグループ	'25/12	274	295	29.7%	1,054	1,086	3.1%	18	29	59.2%	1.7%	2.6%
	ライク	'25/11	322	302	11.2%	291	319	9.8%	7	7	1.4%	2.5%	2.3%
	エスプール	'25/11	410	202	(15.3%)	256	260	1.9%	28	24	(13.1%)	10.9%	9.3%

Source: 各社Website、各社公表資料、Capital IQ

Note: 前期と比較したときの変化率について、前期または今期の業績がマイナスである場合はNMと記載。AN予想値及び会社予想値がいずれも開示されていない場合はNAと記載
業績予想は会社予想値を使用

各社業績の状況（前期通期実績⇒今期通期予想）

足元の好調な業績や市場環境を背景に、通期見込みにおいても概ね増収増益を見込む。特に建設派遣業界の業績が好調

各社の売上高・営業利益（前期通期実績⇒今期通期予想）

社名	(億円)				通期								
	直近決算	EV	時価総額		売上高			営業利益			営業利益率		
	通期	2026/ 2/17	2026/ 2/17	騰落率	FY24	FY25	成長率	FY24	FY25	成長率	前期	今期	
技術者派遣	オープンアップ	'25/6	1,455	1,566	(6.2%)	1,880	1,710	(9.0%)	162	165	1.6%	8.6%	9.6%
	メイテック	'25/3	2,166	2,608	13.4%	1,331	1,370	3.0%	188	202	7.3%	14.2%	14.7%
	アルプス技研	'25/12	376	515	1.5%	526	555	5.4%	54	57	5.6%	10.3%	10.3%
	WDBホールディングス	'25/3	151	303	(16.2%)	511	511	0.0%	51	42	(16.5%)	9.9%	8.3%
	アルトナー	'25/1	175	217	11.7%	111	116	4.1%	18	19	2.5%	16.3%	16.0%
建設派遣	コプロ・ホールディングス	'25/3	362	379	16.2%	300	380	26.6%	28	38	37.5%	9.2%	10.0%
	ナレルグループ	'25/10	215	207	(0.7%)	242	293	21.1%	28	30	6.5%	11.7%	10.3%
製造派遣	ワールド	'25/12	1,011	491	29.6%	2,844	3,003	5.6%	108	125	15.5%	3.8%	4.2%
	UTグループ	'25/3	941	1,140	20.3%	1,947	1,680	(13.7%)	81	95	17.7%	4.1%	5.7%
	NISSO	'25/3	176	223	(14.2%)	1,016	1,120	10.3%	36	33	(7.2%)	3.5%	2.9%
事務・営業系派遣	パーソル	'25/3	5,550	5,363	4.3%	14,512	15,400	6.1%	574	660	14.9%	4.0%	4.3%
	パソナ	'25/5	216	735	(6.8%)	3,092	3,300	6.7%	(12)	25	NM	(0.4%)	0.8%
	ウィルグループ	'25/3	274	295	29.7%	1,397	1,435	2.7%	23	31	32.6%	1.7%	2.2%
	ライク	'25/5	322	302	11.2%	623	652	4.6%	30	34	15.2%	4.7%	5.2%
	エスプール	'25/11	410	202	(15.3%)	260	268	3.1%	24	27	13.0%	9.3%	10.2%

Source: 各社Website、各社公表資料、Capital IQ

Note: 前期と比較したときの変化率について、前期または今期の業績がマイナスである場合はNMと記載。AN予想値及び会社予想値がいずれも開示されていない場合はNAと記載
業績予想は会社予想値を使用

直近1年間の株価動向

各社の業績は堅調であるものの市場の期待を大きく上回る水準に至らず、足元の株価は1年前と横ばいの水準。直近はAI懸念に起因する米国株大幅安や衆院選後の短期的な過熱感の落ち着いた影響で日本株同様に一部企業の株価が下落

人材派遣業界企業の業種別時価総額推移

- 各業種ごとの2025年2月17日の時価総額(自己株除く)合計値を100としたときの推移



直近1年間のバリュエーション推移

軟調な株価推移を背景として、業界全体としてEV/EBITDAマルチプルは若干の減少～ほぼ横ばいで推移

業種別EV/EBITDA⁽¹⁾マルチプル推移



人材派遣業界各社の株価倍率⁽¹⁾

		EV/EBITDA	平均値	PBR	平均値
技術者派遣	オープンアップ	7.7x		2.0x	
	メイテック	10.6x		5.9x	
	アルプス技研	6.3x	7.4x (-0.0x)	2.5x	3.2x (+0.0x)
	WDBホールディングス	3.3x		0.9x	
	アルトナー	9.3x		4.4x	
建設派遣	コプロ・ホールディン...	8.5x	7.5x (-0.1x)	4.4x	2.9x (+0.0x)
	ナレルグループ	6.5x		1.4x	
製造派遣	ワールド	6.8x		1.0x	
	UTグループ	8.1x	6.6x (-0.3x)	3.7x	2.0x (+0.3x)
	NISSO	4.7x		1.3x	
事務・営業系派遣	パーソル	5.6x		2.6x	
	パソナ	3.9x		0.6x	
	ウィルグループ	5.3x	5.9x (-0.0x)	1.5x	1.7x (-0.1x)
	ライク	6.5x		1.7x	
	エスプール	6.3x		2.0x	
全体平均:			6.6x (-0.3x)	全体平均:	2.4x (+0.1x)

Source: Capital IQ

(1) Capital IQが提供する営業利益の会社予想値と減価償却費・のれん償却の直近実績値を用いて算出したEBITDAに基づくマルチプルを採用。パソナグループはEVがマイナスの場合が多いため事務・営業系派遣のEV/EBITDA平均値計算からは除外

人材派遣業界が関わる主要M&A(過去10年間)

2020年までは海外進出の動きが活発だったが、直近数年間は全社戦略に基づいた技術者・製造など特定分野の強化を企図した買収・売却、PEファンドをパートナーとする非公開化など、M&Aを通じた国内での構造改革・業界再編の動きが継続

#	公表日	対象会社	買い手	売り手	取引金額 (億円)	取得割合	企業価値 (億円)	Sales (LTM)	EBITDA (LTM)	EBITDA% (LTM)	EV/EBITDA (LTM)
1	2026/2/13	 ラクスパートナーズ ⁽¹⁾	BREXA Technology	ラクス	188	100%	171	71	9	12.1%	20.1x
2	2026/1/15	 トライトエンジニアリング ⁽¹⁾	コプロHD	トライト (カーライル)	292	100%	280	192	22	11.4%	12.8x
3	2025/12/23	 アウトソーシングトータル サポート ⁽¹⁾ 、サンキョウ・ロ ジ・アソシエート ⁽¹⁾	MCPキャピタル	BREXA Next	NA	100%	NA	71/150	3/16	4.2/10.3%	NA
4	2025/12/22	 キット	アスパラントグループ	アドバンテッジ パートナーズ	NA	100%	NA	NA	NA	NA	NA
5	2025/11/11	 フォーラム エンジニアリング	KKR	創業家	875	100%	766	362	50	13.8%	15.3x
7	2025/10/1	 Gojob	パーソルHD	フランス公的金融 機関等	215	85%	NA	278	2	0.8%	NA
8	2025/8/7	 テクノプロ	ブラックストーン	NA (TOB)	5,074	100%	4,833	2,390	269	11.3%	17.9x
9	2025/6/10	 トライト	カーライル	EQT	874	100%	1,249	581	62	10.7%	20.0x
10	2025/3/10	 nmsホールディングス	ワールド ホールディングス	NA (第三者割当)	14	17%	209	745	32	4.4%	6.4x
11	2023/12/9	 アウトソーシング	ベインキャピタル	NA (TOB)	2,211	100%	3,644	7,396	413	5.6%	8.8x
12	2023/11/28	 UTコンストラクション、 UTテクノロジー ⁽²⁾	オープンアップ グループ	UTグループ	74	100%	NA	85	NA	NA	NA
13	2023/11/28	 ビーネクスト パートナーズ	UTグループ	オープンアップ グループ	32	100%	NA	110	NA	NA	NA
15	2023/10/1	 J-CEP	ロングリーチ	J-STAR、 UTグループ	NA	100%	NA	NA	NA	NA	NA
16	2021/02/01	 夢真ホールディングス	ビーネクスト グループ	NA (株式交換)	605	100%	536	5,867	62	1.1%	8.6x
17	2020/12/2	 キット	アドバンテッジ パートナーズ	サンライズ キャピタル	NA	100%	NA	NA	NA	NA	NA
18	2018/12 ⁽³⁾	 トライト	BPEA (現EQT)	創業家	NA	60%	NA	NA	NA	NA	NA

ハイライトしている案件は、次頁以降でケーススタディを掲載

Source: 各社公開買付届出書、各社有価証券報告書、各社決算短信、Mergermarket、SPEEDA、帝国データバンク、東京商工リサーチ

Note (1) LTM財務数値が非公表の場合は直近通期の数値を記載 (2) 取引金額や財務数値は、UTコンストラクション及びUTテクノロジーの合算値を記載 (3) 正確な日付は不明。2019年7月に残りの40%株式を追加取得

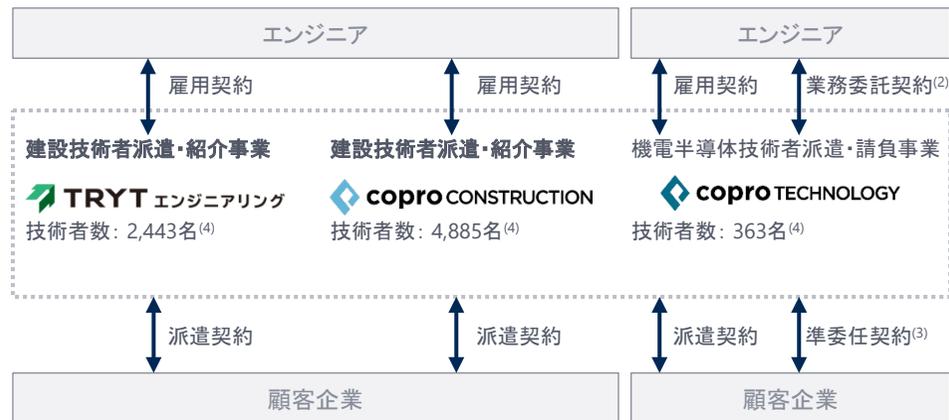
コプロ・ホールディングスによるトライトエンジニアリングの買収

コプロ・ホールディングスは、トライトエンジニアリングの買収により、建設技術者数で業界2位のポジションを確固たるものとし、業界1位に向けた布石を打つ。日本国内全域での顧客対応力強化・受注機会の拡大を図るとともに、多様で質の高い派遣技術者の確保を狙う

案件概要

公表日	2026年1月15日
買付代金	29,243百万円
対象会社	トライトエンジニアリング ● 株主:トライト(100%) ● 主な事業:建設業界への人材派遣・紹介サービス等
案件詳細	● トライトを建設事業と非建設事業に分け、非建設事業をカーライルが組成する特別目的会社(トライトの完全親会社)に吸収分割 ● コプロ・ホールディングスが、カーライルが組成する特別目的会社から建設派遣事業を担う「トライト」及び「トライトエンジニアリング」を100%買収 ● 資金調達:コプロ・ホールディングスの手元余剰資金に加えて取引銀行からの借入により調達
本件の意義	● コプロ・ホールディングス - ①事業成長の礎である技術者確保 - ②スケールメリットの創出(契約単価向上、技術者の待遇改善) - ③更なる業界再編への布石(業界における基盤確立、競争優位性発揮) ● トライトエンジニアリング - コプロ・ホールディングスのノウハウ・顧客基盤の獲得によるさらなる成長

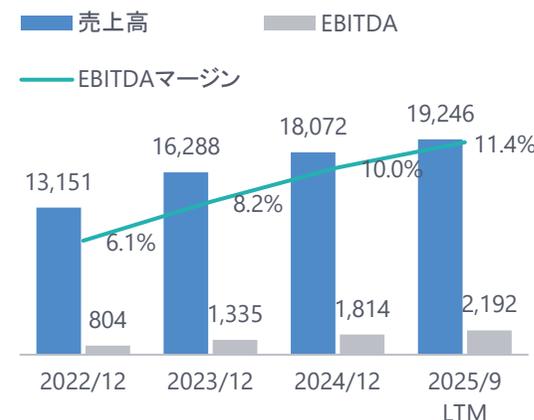
本件後の事業概要



建設技術者数ランキング(1)



財務推移(百万円)(4)



バリュエーション(億円)

EqV (100%)	292
Net Debt (24/12)	(12)
現金同等物	12
有利子負債	NA
非支配株主持分	NA
EV	280
EV/EBITDA (LTM)	12.8x
PER (LTM)	20.7x
PBR (24/12)	14.2x

Source: 公開情報、SPEEDA、東京商工リサーチ(2025年4月28日調査)

(1) 2026年1月5日時点で各社が開示する最新のIR開示資料、または労働者派遣法に基づく開示資料よりコプロ・ホールディングス作成 (2)コプロテクノロジーのIT技術者派遣事業においては一部フリーランスのエンジニアのため、業務委託契約となる (3) コプロテクノロジーのIT技術者派遣事業においては一部フリーランスのエンジニアのため、準委任契約となる (4) 2025年9月末時点 (5) EBITDAは、2022/12-2024/12は営業利益、2025/9はNon-GAAP営業利益(営業利益に減価償却費、のれん償却費、株式報酬費用を足し戻した金額)を記載

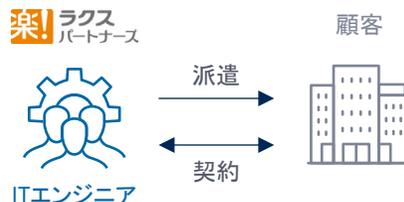
BREXA Technologyによるラクスパートナーズの買収

BREXA Technologyは、ITエンジニア派遣を手掛けるラクスパートナーズの買収を発表。需要旺盛なITエンジニアリング分野において、さらなる事業拡大を図る

案件概要

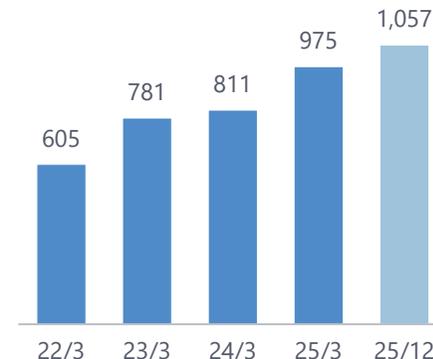
公表日	2026年2月13日
買付代金	18,774百万円
対象会社	ラクスパートナーズ <ul style="list-style-type: none"> 従業員数: 1,108名(2025年4月1日現在) 株主: ラクス (100%) 主な事業: ITエンジニアの派遣サービス <ul style="list-style-type: none"> Webエンジニア派遣 クラウドエンジニア派遣 機械学習エンジニア派遣 QAエンジニア派遣
案件詳細	<ul style="list-style-type: none"> BREXA Technologyはラクスの保有するラクスパートナーズの全株式を取得 2026/4/1の株式取得に伴い、ラクスパートナーズを完全子会社化予定 ラクスにおいて、本件に伴い、2027/3期1Qに165億円(概算)の特別利益が発生する見込み。譲渡益を原資として上限50億円の自己株買いを先行して実施予定
本件の意義	<ul style="list-style-type: none"> BREXA Technology <ul style="list-style-type: none"> ラクスパートナーズが持つITエンジニア育成の研修ノウハウと、自社の営業ネットワーク・採用力の掛け合わせにより以下を狙う <ul style="list-style-type: none"> より多くの未経験者へのITプロフェッショナル人材への成長機会提供 より多くの顧客への良質なITエンジニア人材提供 ラクス <ul style="list-style-type: none"> 27/3期~29/3期中期経営計画において営業利益率の改善を掲げており、クラウド事業への経営資源の集中が可能となる ラクスパートナーズ <ul style="list-style-type: none"> ベストオーナーのもとで、より積極的な投資と成長機会を追求

ラクスパートナーズの事業概要

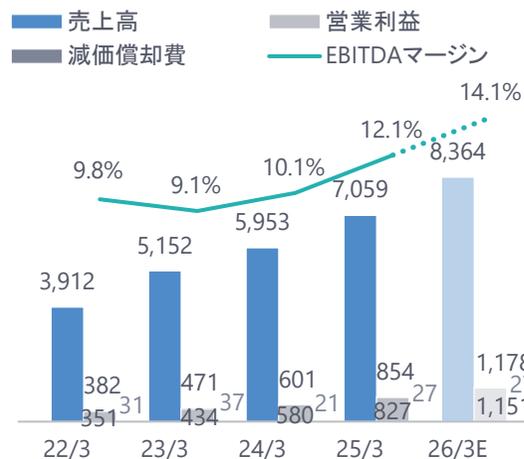


- 顧客ニーズに合わせたITエンジニアを派遣
- Web、クラウド、機械学習、QAを中心に専門技術に特化した人材を採用・育成

ラクスパートナーズのエンジニア数推移⁽¹⁾(名)



財務推移⁽²⁾(百万円)



バリュエーション(億円)

EqV (100%)	188
Net Debt (25/3)	(16)
現金同等物	16
有利子負債	-
非支配株主持分	-
EV	171
EV/EBITDA (25/3A)	20.1x
EV/EBITDA (26/3E)	14.6x
PER (25/3)	32.0x
PBR (25/3)	9.7x

Source: 公開情報、SPEEDA、Capital IQ

(1) 育成期間中のエンジニアを含む (2) 22/3はラクスIT事業の数値を記載。23/3-25/3はラクスの本件プレスを基に記載(減価償却費のみラクスIT事業の数値を記載)。26/3EはラクスIT人材事業通期計画を基に記載。EBITDAは26/3E営業利益と25/3減価償却費を用いて算出

留意事項

本プレゼンテーションは、フーリハン・ローキー株式会社(以下「フーリハン・ローキー」又は「弊社」という。)が貴社(以下「貴社」又は「受領者」という。)の為に、貴社内部限りの利用を前提として作成したものです。本プレゼンテーションは、貴社により今後実行される可能性のある一つ又は複数の取引について予備的な評価をする際の補助とすることを目的として作成されたものであり、本プレゼンテーションの内容の一部又は全部を公表する権利、また、いかなる第三者に対しても開示する権利も受領者に付与するものではありません。本プレゼンテーションは、貴社と協議する際の資料としての使用の為にのみ作成されたもので、弊社による口頭説明によって補完され、かつ、その説明との関連においてのみ考察されるべきものです。弊社の事前の書面による同意なしに、本プレゼンテーション及びその内容を他のいかなる目的にも使用することはできません。

弊社は、公共の情報源から入手した情報、その他弊社が独自に入手・検討した情報が、全て正確かつ完全であることを前提として作成されたものであり、当該情報は、受領者が本取引を進めるか否かを評価するために必要とする可能性のあるすべての情報を含むとは限りません。フーリハン・ローキーならびにその役員、取締役、従業員、代理人および関係者は、本プレゼンテーションに含まれる情報(将来の予測、事業の推測、見込みまたは利益に関する成果または合理性を含む。)または受領者もしくはそのアドバイザーに対して書面もしくは口頭で提供されるその他一切の情報の正確性、完全性、クオリティ、妥当性または適切性に関し、現在または将来において、明示的にも黙示的にも表明または保証を行わず、義務または責任を負わず、かつ、それらの一切の責任は明示的に免責されます。本プレゼンテーションに含まれる一切の情報に関し、フーリハン・ローキーは独自の検証を行っていません。

本プレゼンテーションの内容は、法律、税務、規制、会計または投資に関する助言または勧告として解釈してはならないものとします。いかなる受領者も、本取引に関する法的事項その他の関連事項に関し、独自のカウンセル、税務アドバイザーおよび財務アドバイザーと相談すべきです。本プレゼンテーションは、すべての情報を網羅することを意図しておらず、また、貴社が必要とする可能性のあるすべての情報を含むことを意図していません。



Houlihan
Lokey

フーリハン・ローキー株式会社
〒100-6230 東京都千代田区丸の内 1-11-1
パシフィックセンチュリープレイス丸の内30階
+81 3 6212 7100

CORPORATE FINANCE
FINANCIAL RESTRUCTURING
FINANCIAL AND VALUATION ADVISORY

HL.com