


Trias 企業メモ 2009-09-15

  
**Out-Sourcing!** (2427 JASDAQ)株式会社アウトソーシング  
2009年12月期第2四半期 決算説明会サマリ

2009年8月27日、株式会社アウトソーシング(以下、アウトソーシング)の2009年12月期第2四半期決算説明会が開催されましたので、概要をご報告いたします。

説明会出席者：株式会社アウトソーシング 代表取締役会長 土井 春彦 氏  
同 常務取締役 鈴木 一彦 氏

土井代表取締役会長による決算説明の概要は以下の通りです：

**【2009年12月期第2四半期決算概要】**

不況の影響によるメーカーの生産調整の影響により、第2四半期累計売上高は前年同期比37%減、売上総利益は47%減となった。しかし、影響を大きく受けた自動車、半導体業界からの受注が第2四半期後半で底打ちをしてきた。また、人数ベースでは4月、売上ベースでも5月で底を打ち、その後回復基調に入ってきている。売上の減少に伴い、販売管理費を前年同期比で155百万円削減した。生産調整に伴う雇用調整金は、同業他社の多くが特別損失に計上しているが、アウトソーシングでは、監査法人の指導により原価に計上した。

貸借対照表については、固定資産が第2エンジン実験棟建設及び合併による有形固定資産の取得により前年同期比1,508百万円増加、また固定負債が合併及び子会社取得による負ののれんの増加により前年同期比1,312百万円増加した。

**【アウトソーシンググループを取り巻く環境】**

在庫調整が一巡し、雇用調整は4月で底打ちをしたと見ている。また政府の景気対策などが奏功し、予想を超えて生産が回復してきている。景気が好転傾向にある業種は下記の通りである。

- 輸送機器：景気の底打ちに加え、エコ減税などの恩恵により生産回復
- 電子部品：輸送機器の増産における必需部品として需要の拡大
- 家電製品：エコポイントや地デジ化による消費者ニーズの拡大
- 半導体：在庫調整の一巡に加え、輸送機器の増産により回復基調

増産対応のための増員は、国内全メーカーで10万人程度と言われている。今後の生産立上げ時の対応として、直接雇用を選択予定のメーカーは50%、請負が30%、製造派遣が20%となっている。回答の1番多い直接雇用の需要に対し、アウトソーシンググループでは、子会社ORJを通じ、管理業務委託サービスの提供が可能である。また、管理業務委託先の現場に対し、アウトソーシングが生産効率を向上させる請負化提案を行うことも可能である。請負のニーズに対しても、アウトソーシングの請負オペレーションは行政にも認知されている。またORJを通じた、同業他社にない請負化提案を行うためのチャンネルを持っている。加えて、生産技術を

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

持つ会社をグループ内に持っていることから、他社との差別化が可能である。製造派遣に対しては厳しい世論があるが、アウトソーシングでは雇用期間に対するリスクを賃金に反映させ、社会的意義のある派遣を推進し、また製造派遣現場を請負化するノウハウを提供してゆく。

アウトソーシングは8月14日、破産申請中の㈱アイゼックスアルファの技術者派遣部門及び医薬分野に特化した子会社(㈱アールピーエム、㈱トライアングル)を子会社化した。生産アウトソーシング領域では、請負や直接雇用のニーズに対応できない業者は淘汰されていく。また技術系アウトソーシング領域においては、企業の研究開発費引き締めにより、技術者の稼働率が低下、有能な技術者の待機長期化で離職が進行し、業容縮小・淘汰される業者が出てくると見ている。優良顧客口座や高い専門性などの経営資源を持ち、アウトソーシングとのシナジーを通じ、早急に業績が回復すると見込める業者については、引き続き M&A を推進していきたい。

### 【下期の業績の見通し】

生産アウトソーシング事業については10月までの受注は確定、それ以降は未確定の部分もあるが、売上高では141億円、営業利益8億98百万円を見込んでいる。第3四半期は、M&Aに伴う一過性のコストが発生し営業利益はゼロとなるが、自動車産業の立ち上がりに伴う受注の拡大により、9月黒転、10月以降は大幅に利益が拡大する見通しである。

ORJについては、派遣期間の抵触日が10月にピークを迎えるのに伴い、第4四半期大きく売上を伸ばす見通しだ。また景気の好転により、輸送機器メーカーを中心に、増産対応のための採用関連業務が急増する見込みで、1人当たり管理単価は50,000円/月と、当初見込みよりも大幅に上昇する見込みだ。結果、下期見通しとして、売上高21億68百万円、営業利益6億11百万円を見込んでいる。

アウトソーシンググループ全体の下期予想は、売上高165億73百万円、営業利益15億27百万円を見込む。

### 【質疑応答】

Q1. 生産アウトソーシング事業の状況について、詳細を教えてください。

A1. 10月までの受注は契約済みの確定案件だ。10月の受注で大きな割合を占めるのは、自動車関連であり、7社で、合計650名規模を予定だ。フルキャストセントラル(平成21年7月1日アウトソーシングセントラルに商号変更)はトヨタ資本が入っていたが、以前の親会社フルキャストの不祥事の関係でトヨタグループからの受注がストップしていた。当社が買収し親会社になったことで、トヨタグループから秋口からの増産に向けて受注が来るようになった。

Q2. スタート時から請負で立ち上げて欲しいという案件はあるのか？

A2. 今後の生産立ち上げに対するメーカーの対応の中で、請負を選択するメーカーは30%程度と、想定より少ない。世論の派遣切りに対する批判の影響から、直接雇用を選択するメーカーは50%あるが、直接雇用から派遣に戻すのは難しいため、これらは今後請負にせざるを得ないと見ている。

Q3. 最近の状況として、上位競争の苦戦により、御社が受注を取れている案件はあるか？

A3. ORJは、派遣から直接雇用に変更する際の管理委託業務をやっている。日研総業、日総工産など大手競

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

合はこれまで派遣をやってきたが、それらの派遣契約を ORJ が管理業務委託という別の形で取っているイメージだ。ORJ の下期営業利益の見通しは 6 億 11 百万円であるが、これは派遣売上に換算すると 200 億円規模に相当する。

Q4. 海外展開の予定は？

A4. 日本の生産アウトソーシング市場は人口の減少により中長期的には停滞していくと見ている。海外については、新興国を中心とした人口増加に伴い拡大すると考えており、関連会社であるテクノスマイルと連携し、新興国への進出に取り組んでいく予定だ。2011 年度には、年間 3,000 人の技術者提供を計画している。

Q.5 請負比率の現状は？

A.5 メーカーのリコール対応など派遣でしか対応できない案件を除き、当社の製造現場への請負比率は、売上高に占める割合で 90% 以上である。

Q6. ORJ の利益額が、今後アウトソーシング事業の利益額を上回る可能性はあるか？

A6. 一時的にその可能性はあるが、直接雇用の現場はいずれ請負などに変更されていくと予想しており、その状況が継続するとは見ていない。

Q7. ORJ およびアウトソーシングセントラルはいつから連結子会社となったのか？

A7. ORJ の設立は昨年 10 月に、アウトソーシングセントラルは 6 月に連結子会社となった。

Q8. アウトソーシングセントラルの売上はどれくらいを見込んでいるのか？

A8. 第 4 四半期で売上高 15 億円以上、利益もプラスになると見ている。在庫調整後の増産及び政府の景気対策の効果による需要に向けたトヨタグループの生産ラインの今後の立ち上がりに関する受注が来ている状況だ。

Q9. 来期以降の業績見通しは？ 下期以降の売上高トレンドをそのまま踏襲すると考えてよいのか？

A9. 中期的には利益倍増を狙ってゆき、その後年率 20% 成長を目指したいと考えている。ただし、ORJ については、第 4 四半期が製造派遣のクーリング期間のタイミングにあり、利益水準がかなり高いので、そのトレンドが続くとは見ていない。

Q10. 外勤社員数のトレンドはどのような見通しか？

A10. 12 月末には 1 万人を超えると見ている。そのためには単月で約 2,000 名以上の採用を行う必要があり、それに対する体制を整えた。

Q11. 人材業界における業績の回復状況は他社も同じようなトレンドなのか？

A11. 当社は ORJ の管理委託業務と製造派遣現場を請負化するノウハウを有するが、そういった経営資源を持たないところは厳しいのではないかと見ている。

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

Q12. 増産対応による増員は国内全メーカーで推定 10 万人とのことだが、どの程度まで落ち込んだところからの戻りの数字なのか？またこの戻りのトレンドは続くのか？

A12. 40 万人程度まで落ち込んだところからの戻りの数字だ。現在はハイブリッドカー・エコポイント対象家電などの引き合いが強い。来年は新車増産もあるとのことだが、買い替え需要が前倒しで出ているリスクもあるので、見通しは不透明で、景気回復につながるかどうかはまだ見えない。

Q13 御社が M&A によりグループ化した会社を含め、利益は従来比どの程度増加すると見ているか？

A13. これまでの景気回復時は直接雇用を敬遠して派遣という形で受注が回復してきた。しかし今回は派遣に対する世間の批判が強く、これまでのようにはならないと見ている。今回の回復局面では管理業務委託の ORJ が恩恵を受けると見ている。また、その受注は今後、請負へとつなげていく。利益は倍増を目指したい。

Q14. 外勤社員について、派遣と請負で待遇は変わるのか？

A14. 派遣社員の管理は派遣先のメーカーが行い、当社で評価や育成をできないため、待遇は採用時のままとなる。請負の場合はスキルや効率を上げることでキャリアアップを図れることから、待遇改善が可能だ。

(以上)

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

**【ご参考】**
**(2427) 株式会社アウトソーシング**
**連結主要指標と業績の推移**

連結(百万円)	売上	営業利益	経常利益	純利益	一株益(円)	一株配(円)
2005年12月期	17,881	95	103	34	273.5	300.00
2006年12月期	21,197	119	118	97	783.3	300.00
2007年12月期	24,321	1,013	1,004	583	4,917.3	492.00
2008年12月期	24,148	1,113	1,134	641	5,412.3	644.00
2009年12月期中間期	7,733	△ 374	△ 306	△ 401	△ 2,940.5	-
予2009年12月期	24,300	1,150	1,200	670	4,326.2	644.00

注 2009年12月期予想は、2009年8月13日発表の会社予想

連結主要データ		
発行済み株式数(株)	2008.12月	128,220
うち自己株式数(株)	2008.12月	15,740
時価総額(百万円)	2008.09.11	9,232
一株当純資産(円)	2008.12月	22,524.6
ROE(%)	2008.12月	27.6
ROA(%)	2008.12月	11.0%
PER(倍)	2009.12月予	16.6
PCFR(倍)	2008.12月	11.5
PBR(倍)	2008.12月	3.2
株価(円)	2008.09.11	72,000

連結主要データ		
総資産(百万円)	2008.12月	6,051
自己資本(百万円)	2008.12月	2,533
有利子負債(百万円)	2008.12月	1,141
自己資本比率(%)	2008.12月	41.9
有利子負債比率(%)	2008.12月	45.1%
フリーキャッシュフロー(百万円)	2008.12月	△ 380

注: ROE=当期純利益÷期首と期末の自己資本の平均

ROA=当期純利益÷期首と期末の総資産の平均

PCFR=時価総額/(当期純利益+減価償却費)

有利子負債比率=有利子負債÷自己資本

フリーキャッシュフロー(FCF)=営業CF+投資CF

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。