

2427

JASDAQ

株式会社アウトソーシング
2011年12月期 第2四半期 決算説明会概要及びフォローアップ取材メモ

株式会社アウトソーシング(以下、OSI)の2011年12月期 第2四半期(Q2)の決算発表を受け、説明会が開催されました。また、同社代表取締役会長兼社長の土井春彦氏にフォローアップ取材を行いましたので、その概要をご案内いたします。

2011年12月期 第2四半期累計期間 連結決算概要

2011年12月期 第2四半期累計期間(=当中間期、または上期)の連結業績については、【表1】にあるとおり、前年同期比で増収・減益となった。ただし、2011年4月27日発表の、震災の影響による中間期の下方修正予想に対しては、売上高は若干下回ったものの、営業利益以下の利益は予想を上回る結果となった。これは主に、震災の影響で縮小傾向にあった顧客メーカーの生産が、当初想定 of 11月頃から、6月に前倒しで回復し始めたことによる。特に、OSIにとって利益貢献度の高い輸送機器業界において、前倒しの生産回復が顕著であったため、四半期純利益は黒字転換した。

なお、通期業績予想については、復興特需による受注が秋口に向けて更に拡大しているものの、電力不足や円高の問題などをはじめ、経済環境の先行きに不透明感が残ることから、据え置きとなっている。

●【表1】2011年12月期 第2四半期累計期間 連結業績サマリ

(百万円)	FY12/10 (実績)		FY12/11 (実績)			4/27付 予想
	上期	構成比	上期	構成比	変化率	
売上高	12,839	100.0%	14,874	100.0%	15.9%	14,960
売上総利益	2,545	19.8%	3,029	20.4%	19.0%	n.a.
販売管理費	2,288	17.8%	2,821	19.0%	23.3%	n.a.
営業利益	256	2.0%	208	1.4%	-18.8%	110
経常利益	379	3.0%	280	1.9%	-26.1%	180
四半期純利益	162	1.3%	10	0.1%	-93.8%	-45

2011年12月期 第2四半期累計期間 事業別業績の概要
生産アウトソーシング事業

6月後半から、一部の輸送機器メーカーの生産立ち上げが前倒しされたが、垂直立ち上げが必要なため、各メーカーは、請負よりも派遣、直接雇用を重視した。また、メーカーはアウトソース先の選別基準を厳格化しており、コンプライアンス(法令順守)重視が強まる中、コンプライアンス体制が整っている OSI へのニーズが高まってくると、同社では期待をしている。

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。

このほか、動きのある業界に建材関連がある。OSI では当初、建材メーカーによる生産アウトソーシング需要の立ち上がりを10月頃と想定していたが、ガレキ処理の遅れから、来年春以降に遅れる可能性が高まっている。このため OSI では、足元の自動車関連需要に不透明感が出てくる可能性がある来年4月以降、次の需要をけん引する業界として、建材関連に注目をしている。ちなみにOSIのヒアリングによれば、自動車関連メーカーは、足元の円高状況においても、今年度中(来年3月まで)は計画通りの生産体制を維持するとのことだ。

また、足元の円高状況において、円高恩恵を受ける食品メーカーなど、原材料を多く輸入しているメーカーの国内回帰による生産アウトソーシングニーズが顕在化し始めている。OSI はもともと、食品メーカーへの生産アウトソーシング業務を中心に行っていたことから、これらニーズをしっかりと取り込む見通しだ。

なお、海外事業について、顧客メーカーの生産海外移管に対応するための戦略を加速推進している。現在までに、中国上海子会社が北京支店を出店。インドネシア及びタイに子会社を設立したほか、現地人材会社2社の買収を行った。

管理業務アウトソーシング事業

震災からの復興に向け、輸送機器メーカーを中心に期間社員の採用を拡大したことから、採用代行ニーズが急拡大した。同事業のビジネスモデルは手数料収入となるため、生産アウトソーシング事業よりも利益率が高く、中間期における利益額の拡大に貢献した。

●【表2】 連結セグメント 取引先業種別売上高の内訳

(百万円)	FY12/10 (実績)	FY12/11(実績)	対前年同期	
	Q2 (4~6月)	Q2 (4~6月)	増減額	増減率
生産アウトソーシング事業	6,245	7,133	888	14.2%
電気機器関係	2,074	2,257	183	8.8%
食品関係	478	490	12	2.5%
輸送用機器関係	1,488	2,105	617	41.5%
化学・薬品関係	975	1,145	170	17.4%
金属関係	59	102	43	72.9%
その他	1,167	1,032	-135	-11.6%
管理業務アウトソーシング事業	161	206	45	28.0%
その他の事業(前期まで介護を含む)	150	33	-117	-78.0%
合計	6,557	7,372	815	12.4%

7月20日の発表どおり、当中間期における通期業績予想への変更はない。また、その前提となる各事業の経営指標にも変更はない。顧客メーカーの生産回復前倒しの影響はあるものの、未だ不確定要素を含んでいることが背景にある。

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。

中期経営計画 Vision 2014(2011年度～2014年度)の概要

当中間期の決算発表とあわせて、OSI は中期経営計画「Vision 2014: Vector to the TOP」を発表した。その骨子は、「生産アウトソーシング業界を整備し、業界の認知度をあげるために影響力を持てる会社になる」、そのために顧客に選ばれる業者 No.1、求職者に選ばれる業者 No.1 という軌道を経て、業界トップを目指すというもの。そして、中期経営計画最終年の 2014 年度には、売上高 1,170 億円を目指す。具体的には、中期重点戦略として、①震災特需の獲得による市場シェア拡大 ②研究・開発部門を含む、第 3 次産業における事業規模拡大 ③ASEAN 地域を中心とした、東アジア人材ネットワーク確立 ④外勤社員の生活水準引上げを 4 つの柱として掲げている。

震災特需の獲得による市場シェア拡大

震災後の垂直立ち上げを要する各メーカーは、生産体制の構築において、コンプライアンスを担保する労務管理能力と、短期間に大量の採用を行う能力を業者に要求してきている。これは、OSI が得意とするところだが、さらに子会社 ORJ にて採用代行した期間社員の労務管理を行うことにより、ORJ を中核にした期間社員ネットワーク構築に着手している。これは、工場や企業の単位で契約期間が満了した人材を需要のある他の生産現場に移動させるためのスキームだが、現在、大手自動車メーカーをはじめとする 23 社が賛同している。OSI では、2013 年度までにこのネットワークを 100 社に拡大することを目指している。これらの想定のもと、OSI では月間採用人数を 9 月までに 2,000 名体制を確立する予定だ。

研究・開発部門を含む、第 3 次産業における事業規模拡大

国内メーカーは、グローバル競争の激化に加え、量産部門の海外移管により、新技術の研究、新商品の開発に、正社員を集中投下している状況にある。その結果、研究開発から量産までを一括して業者に委託するというメーカーニーズが拡大してきている。このようなニーズに対応するため、OSI では、研究・開発を含む、環境やエネルギー関連などの第 3 次産業領域において、事業規模の拡大を図っていく。

ASEAN 地域を中心とした、東アジア人材ネットワーク確立

2014 年度に業界 No.1 を目指す計画のもと、国内における震災特需を事業拡大につなげるとともに、海外事業を強力に推進する。特に、日系メーカーの ASEAN 地域での海外展開とともに事業を展開する方針で、今年度はマレーシア、ベトナムでの拠点設置を計画している。

数値目標としては、今年度、売上高 1 億円、営業利益ゼロ、外勤社員数 700 人に対し、中計最終年度の 2014 年度には、売上高 64 億円、営業利益 10 億円、外勤社員数 16,000 人を設定している。この数値目標は、ASEAN 地域の中核工業地区に拠点を展開することにより、外勤社員が隣接する諸国間を移動するコストを抑制し、利益を上げる戦略を基礎にしている。このスキーム実現に向け、OSI では今年度より、現在国内中心の経営資源を海外事業に積極的に投下する。現在、ASEAN 地域の日系メーカーに向けての人材アウトソーシング市場には競争がほとんどないため、他社に先駆けた事業展開により、最終的には外勤社員 10 万人の採用を目指している。

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。

外勤社員の生活水準引上げ

採用戦略として、競合他社よりも実質的に高い時給支払いを行うことで、外勤社員の定着率を高めていく。この方針は、外勤社員に対し行ったアンケートの結果、求職者が最優先する条件が収入であったことに基づいている。さらに、同業者との提携を拡大することで、労働者の安定供給に貢献する計画だ。現在、「採用Anet」として、80社との提携を実現しているが、これを今年度中に250社に拡大する。そして、2014年度には、4,000名/月を採用できる体制を構築する計画だ。

Vision 2014 数値目標について

上記4つの柱をもって、OSIでは、中計最終年度の売上高を今年度の3.4倍と計画している。国内市場は、2009年の派遣切り問題やその後の金融危機を受け、3兆円から1兆円規模に縮小。現在は、約1兆5000億円に回復したと見られるが、その過程で生産アウトソーシング業者数はピーク時の10分の1にまで減少している。OSIではこの状況を追い風と捉え、市場シェア拡大を目指し、国内、海外ともに事業強化に注力していく。

今後のM&A戦略については、川上工程において技術力を持った業者や、国内産業でOSIがこれまで進出していなかったアミューズメント関連や、環境エネルギーといった今後の成長分野をにらんでいる。

Vision 2014に関するリスクとしては、欧米を中心とした景気の更なる減速、それによる金融市場の混乱といったグローバルなマクロ環境の悪化ということだ。

●【表 3】 Vision 2014 連結数値目標

連結 (百万円)	FY12/11 予想	FY12/12 計画	FY12/13 計画	FY12/14 計画
売上高	34,580	52,000	78,000	117,000
営業利益	1,130	2,500	5,100	8,300
経常利益	1,250	2,450	5,000	8,100
当期純利益	655	1,450	2,670	4,300

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。

質疑応答

Q1 マクロ面で、市場規模が全体的に縮小している。市場規模が3兆円規模から約1兆円強まで縮小している前提でも、業績の成長を見ている背景は何か。

A1 今後、市場が全盛期の3兆円に戻るとは考えていないが、半分の1.5兆円に戻るだけでも、市場は現在の1.5倍になる。また、市場淘汰が進んできていることが、当社にとってチャンスと捉えている。国内メーカーの生産海外移管に応じた当社の海外戦略の効果よりも、淘汰によるシェアアップの方が、今後より大きなインパクトを持ちうると期待している。なお、業者数は、かつて1万社程度であったが、現在は1,000社もないのではないかと想定している。その分析が正しいならば、今後、当社の売上高が3倍になる伸びしろがあると見ている。

Q2 人件費について、一般的には引き下げの方向にあると思われるが、それでも給与支払いを上げていく方向なのか。その場合、利益が悪化する懸念はないのか。

A2 一時的に粗利率は下がるが、給与引上げにより定着率が向上し、またシステム化などを通じ、募集効率化を図り販管費比率を低減していくことで利益を出していく計画だ。当社としては、人件費の引き上げによって労働力の安定を図ることと、当社シェアの拡大に取り組んでいきたいと考えている。☎

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。

ご参考
● 連結主要指標と業績の推移

主要株価指標			主要財務データ		
発行済み株式数(株)	11.6月	15,566,200	総資産(百万円)	11.6月	10,707
うち自己株式数(株)	11.6月	1,139,500	自己資本(百万円)	11.6月	3,253
時価総額(百万円)	11.8.30	5,510	有利子負債(百万円)	11.6月	2,414
一株当純資産(円)	11.6月	225.55	自己資本比率(%)	11.6月	31.1
ROE(%)	11.6月	0.3	有利子負債比率(%)	11.6月	74.2
ROA(%)	11.6月	0.1	フリーキャッシュフロー(百万円)	11.6月	336
PER(倍)	11.12月予	7.8	注: ROE=当期純利益÷期末自己資本		
PCFR(倍)	11.6月	43.7	ROA=当期純利益÷期末総資産平均		
PBR(倍)	11.6月	1.6	PCFR=時価総額/(当期純利益+減価償却費)		
株価(円)	11.8.30	354	日々平均出来高=過去1年間の平均		
単元株数(株)	11.6月	100	有利子負債比率=有利子負債÷自己資本		
日々平均出来高(株)	11.8.30	62,024	フリーキャッシュフロー(FCF)=営業CF+投資CF		

2010年11月15日付で普通株式1株を100株に分割するとともに、普通株式の単元株式数を100株とする単元株制度を採

連結 (百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株益(円)	1株配(円)
2007年12月期	24,321	1,013	1,004	583	4,917.29	492.00
2008年12月期	24,148	1,113	1,134	641	5,412.28	644.00
2009年12月期	17,964	-150	22	-215	-1,511.00	644.00
2010年12月期	28,386	1,173	1,401	760	52.46	7.21
2011年12月期上期	14,874	208	280	10	0.73	--
予2011年12月期	34,580	1,130	1,250	655	45.40	8.00

注: 2011年12月期予想は、2011年4月27日発表の会社予想

● 株価チャートとRSI


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。