

2427  
東証1部

## 株式会社アウトソーシング

### 2014年12月期 決算説明会・フォローアップインタビュー概要

株式会社アウトソーシング(以下、会社またはOSグループ)による2014年12月期(以下、14/12月期)の決算と中期経営計画 Vision2017(2015年12月期~2017年12月期)の発表を受け、代表取締役会長兼社長の土井春彦氏に取材を行いましたので、その概要をご案内いたします。

#### 2014年12月期 連結決算の概要

連結実績は【表1】にあるとおり、売上高と営業利益、経常利益が2013年12月期(以下、13/12月期)の伸びを大きく上回り、過去最高となった。売上高は59,421百万円(前期比25.4%増)、売上総利益11,963百万円(同28.9%増)、営業利益2,010百万円(同67.1%増)、経常利益2,197百万円(同61.9%増)、当期純利益は1,316百万円(同17.3%増)だった。

昨年10月30日の第3四半期決算発表時点の会社通期予想(売上高613億円、営業利益20億円、経常利益20.5億円、当期純利益10.6億円)と比べると、売上高は19億円近く及ばなかったが、利益は予想値を上回った。売上高はタイやベトナム、香港でのクーデターおよび市民デモのマイナス影響で下回ったが、海外事業の利益寄与はまだそれほど大きくないうえ、高採算の国内技術系アウトソーシング事業が予想以上に好調で利益は上振れた。事業別の動向については後述する。

売上総利益率は13/12月期の19.6%から20.1%に向上し、同社が少なくとも確保したいとする20%台に乗せた。近年注力する、高採算の技術系アウトソーシング事業の売上高が3割近く伸びたことが効いている。前期まで縮小基調だった製造系アウトソーシング事業はアベノミクスによる円安の恩恵を受けた電気、輸送用機器業界の復調で増益に寄与した。

販管費は19億円近く増加したが、その主な内訳は業容拡大に伴う人件費増が約6.5億円、製造系アウトソーシング事業の需要増に伴う外勤社員の募集費増が3億円、相次ぐ企業買収に伴うのれん償却費増が1.5億円、M&Aに係るコンサルタント費用1億円などである。それでも、販管費率は前期の17.0%から16.8%に低下し、営業利益率は同様に2.5%から3.4%に向上した。販管費の増加を増収で吸収して利益率の向上を図るという同社の狙いどおりの結果となり、営業利益、経常利益ともに6割超の大幅増益となった。

当期純利益の伸びは経常利益のそれを下回るが、これは繰越欠損金がなくなったこと、のれん償却費の拡大、ならびに減損の発生により、税負担が前年の3.8億円から7.2億円にほぼ倍増したため、当期純利益の対税前利益比率は前期の70.6%から62.1%に低下した。

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。

**●【表1】2014年12月期 連結決算の概要**

(百万円)	12/12月期		13/12月期		前期比		14/12月期		前期比	
	実績	実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率	実績	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>42,090</b>	<b>47,384</b>	<b>5,293</b>	<b>12.6%</b>	<b>59,421</b>	<b>12,037</b>	<b>25.4%</b>			
売上原価	33,618	38,102	4,484	13.3%	47,457	9,355	24.6%			
売上総利益	8,472	9,281	809	9.6%	11,963	2,681	28.9%			
売上総利益率	20.1%	19.6%	-0.5pp		20.1%		+0.5pp			
販売管理費	7,471	8,078	607	8.1%	9,953	1,874	23.2%			
販管费率	17.8%	17.0%	-0.7pp		16.8%		-0.3pp			
<b>営業利益</b>	<b>1,000</b>	<b>1,202</b>	<b>202</b>	<b>20.2%</b>	<b>2,010</b>	<b>807</b>	<b>67.1%</b>			
営業利益率	2.4%	2.5%	+0.2pp		3.4%		+0.8pp			
<b>経常利益</b>	<b>1,153</b>	<b>1,357</b>	<b>203</b>	<b>17.6%</b>	<b>2,197</b>	<b>840</b>	<b>61.9%</b>			
経常利益率	2.7%	2.9%	+0.1pp		3.7%		+0.8pp			
<b>当期純利益</b>	<b>641</b>	<b>1,122</b>	<b>480</b>	<b>74.9%</b>	<b>1,316</b>	<b>194</b>	<b>17.3%</b>			
当期純利益率	1.5%	2.4%	+0.8pp		2.2%		-0.2pp			

出所:(株)アウトソーシングの決算説明資料をもとに(株)トリアスにて作成。

資産面では【表2】の連結貸借対照表でみるように、総資産が前期末比で約38億円増加した。事業規模の拡大や、子会社株式の取得により連結対象が増えたことで利益剰余金と営業上の債権・債務が増加したほか、のれん計上額が拡大する一方、長期借入金は返済が進み減少した。

**●【表2】2014年12月期末 連結貸借対照表の概要**

(百万円)	13/12月期末		14/12月期末		増減額	増減要因
	実績	構成比	実績	構成比		
<b>流動資産</b>	<b>14,119</b>	<b>69.4%</b>	<b>17,065</b>	<b>70.7%</b>	<b>2,945</b>	
現金及び預金	6,032	29.7%	6,671	27.6%	638	
受取手形及び売掛金	6,529	32.1%	8,257	34.2%	1,728	子会社株取得、事業規模拡大
<b>固定資産</b>	<b>6,223</b>	<b>30.6%</b>	<b>7,067</b>	<b>29.3%</b>	<b>844</b>	
のれん	1,330	6.5%	1,791	7.4%	460	子会社株取得
<b>資産合計</b>	<b>20,343</b>	<b>100.0%</b>	<b>24,132</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,789</b>	
<b>流動負債</b>	<b>10,003</b>	<b>49.2%</b>	<b>12,967</b>	<b>53.7%</b>	<b>2,963</b>	
短期借入金	3,550	17.5%	3,886	16.1%	336	
未払金	2,905	14.3%	3,800	15.7%	894	子会社株取得、事業規模拡大
<b>固定負債</b>	<b>4,423</b>	<b>21.7%</b>	<b>3,596</b>	<b>14.9%</b>	<b>△827</b>	
長期借入金	2,578	12.7%	1,763	7.3%	△815	返済
株主資本	4,945	24.3%	6,219	25.8%	1,274	利益増
<b>純資産合計</b>	<b>5,915</b>	<b>29.1%</b>	<b>7,569</b>	<b>31.4%</b>	<b>1,654</b>	
<b>負債純資産合計</b>	<b>20,343</b>	<b>100.0%</b>	<b>24,132</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,789</b>	

出所:(株)アウトソーシングの決算説明資料をもとに(株)トリアスにて作成。

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。

## 2015年12月期 連結業績予想の概要

2015年12月期(以下、15/12月期)は、国内事業が当期と同様の基調で好調が見込まれるほか、海外事業は平常に戻ることに加え、これまでの先行投資の収穫期に入ることから、大幅な増収増益が続くと会社は見込んでいる。

【表3】にみるように、会社は売上高740億円(前期比24.5%増)、営業利益31億円(同54.2%増)、経常利益30億円(同36.5%増)、当期純利益16.2億円(同23.0%増)を予想する。営業利益率は14/12月期の3.4%から4.2%に引き続き向上する見通しだ。

事業別には、製造系アウトソーシング事業は2桁増収が続き、技術系アウトソーシングと海外の2事業は売上高の伸びが加速する。営業利益率は主要3事業全てで向上するが、なかでも海外事業は14/12月期の0.8%から3.3%に大きく改善し、製造系アウトソーシング事業のそれを上回る予想になっている。クーデターやデモなどの特殊要因がなくなり、各地域の事業体制も整ってきたことで大幅な収益拡大を見込めるためだ。国内の製造分野では労働者派遣法の改正が見込まれることから、派遣需要が高まるとみられることも追い風になりそうだ。

営業外収支は、為替差益がなくなるなどで、14/12月期から若干悪化する前提になっている。当期純利益では税負担を保守的に見積もり、当期純利益率は2.2%と14/12月期と同じ水準を見込む。

### ●【表3】2015年12月期 会社業績予想の概要

(百万円)	14/12月期			15/12月期		
	実績	増減額	増減率	予想	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>59,421</b>	<b>12,037</b>	<b>25.4%</b>	<b>74,000</b>	<b>14,578</b>	<b>24.5%</b>
売上原価	47,457	9,355	24.6%	58,900	11,442	24.1%
売上総利益	11,963	2,681	28.9%	15,100	3,136	26.2%
売上総利益率	20.1%		+0.5pp	20.4%		+0.3pp
販売管理費	9,953	1,874	23.2%	12,000	2,046	20.6%
販管费率	16.8%		-0.3pp	16.2%		-0.5pp
<b>営業利益</b>	<b>2,010</b>	<b>807</b>	<b>67.1%</b>	<b>3,100</b>	<b>1,089</b>	<b>54.2%</b>
営業利益率	3.4%		+0.8pp	4.2%		+0.8pp
<b>経常利益</b>	<b>2,197</b>	<b>840</b>	<b>61.9%</b>	<b>3,000</b>	<b>802</b>	<b>36.5%</b>
経常利益率	3.7%		+0.8pp	4.1%		+0.4pp
<b>当期純利益</b>	<b>1,316</b>	<b>194</b>	<b>17.3%</b>	<b>1,620</b>	<b>303</b>	<b>23.0%</b>
当期純利益率	2.2%		-0.2pp	2.2%		-0.0pp

出所:(株)アウトソーシングの決算説明資料をもとに(株)トリアスにて作成。

## 主要セグメントの動向(2014年12月期実績・2015年12月期予想)

【表4】は、セグメント別業績の推移を示している。14/12月期は、国内の収益環境が総じて良好だった。悪天

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。

候や消費税増税に伴う消費不振、メーカーの在庫調整などで若干のマイナス影響はあったが、同社が注力する技術系アウトソーシング事業が順調に拡大し、円安で潤う輸出型企業の増産で製造系アウトソーシング事業も大きく増加に転じた。海外事業は、現地における市民デモなど特殊要因が重なって振るわなかった。15/12月期は国内で14/12月期と同様の基調が続き、海外事業はこれまでの投資の収穫期入りで収益が大きく改善すると会社は予想している。

●【表4】セグメント別業績の推移

(百万円)	13/12月期		14/12月期		15/12月期	
	実績	増減率	実績	増減率	予想	増減率
<b>売上高</b>	<b>47,384</b>	<b>12.6%</b>	<b>59,421</b>	<b>25.4%</b>	<b>74,000</b>	<b>24.5%</b>
製造系アウトソーシング事業	21,812	-9.8%	25,478	16.8%	28,399	11.5%
技術系アウトソーシング事業	17,079	39.3%	22,036	29.0%	28,568	29.6%
管理系アウトソーシング事業	603	-1.8%	601	-0.4%	620	3.0%
人材紹介事業	477	11.6%	779	63.4%	783	0.4%
海外事業	7,220	62.0%	10,346	43.3%	15,256	47.4%
その他の事業	190	24.7%	178	-6.1%	374	109.7%
<b>営業利益 (△は損失)</b>	<b>1,202</b>	<b>20.2%</b>	<b>2,010</b>	<b>67.1%</b>	<b>3,100</b>	<b>54.2%</b>
製造系アウトソーシング事業	538	372.9%	584	8.7%	713	21.9%
技術系アウトソーシング事業	742	11.2%	1,423	91.7%	1,965	38.1%
管理系アウトソーシング事業	139	-43.9%	92	-34.0%	59	-35.9%
人材紹介事業	129	-12.8%	354	173.3%	237	-33.1%
海外事業	22	-	87	296.6%	497	468.9%
その他の事業	5	-38.3%	6	13.9%	9	48.7%
<b>営業利益率</b>	<b>2.5%</b>	<b>+0.2pp</b>	<b>3.4%</b>	<b>+0.8pp</b>	<b>4.2%</b>	<b>+0.8pp</b>
製造系アウトソーシング事業	2.5%	+2.0pp	2.3%	-0.2pp	2.5%	+0.2pp
技術系アウトソーシング事業	4.3%	-1.1pp	6.5%	+2.1pp	6.9%	+0.4pp
管理系アウトソーシング事業	23.1%	-17.4pp	15.3%	-7.8pp	9.5%	-5.8pp
人材紹介事業	27.2%	-7.6pp	45.5%	+18.3pp	30.3%	-15.2pp
海外事業	0.3%	+1.2pp	0.8%	+0.5pp	3.3%	+2.4pp
その他の事業	2.8%	-2.9pp	3.4%	+0.6pp	2.4%	-1.0pp

出所：(株)アウトソーシングの決算説明資料をもとに(株)トリアスにて作成。

**2014年12月期の概要**

14/12月期は、製造系アウトソーシング事業の売上高が前期比16.8%増収となり、13/12月期のマイナス成長から2桁のプラスに転じた。派遣先を【表5】にある業種別にみると、電気機器関係の顧客メーカー向け売上高が前期比63%増収と急伸し、自動車を中心とする輸送用機器関係も32%増えた。この結果、部門売上高に占める比率はそれぞれ27%、34%と、13/12月期の19%、30%から大きく上昇した。顧客先で働く外勤社員は期末時点で6,732名となり1年前の6,351名から6%増加している。

同事業の営業利益は584百万円で13/12月期の538百万円から増加したが、営業利益率は2.3%と前期

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。

比 0.2%ポイント(以下、pp)低下した。売上高は大きく伸びたものの、労働需給の全般的なひっ迫により、求人広告などの採用募集費が13/12月期の687百万円から1,029百万円に増えるなど、コストの上昇も大きかった。ただ、同事業の収益実績はほぼ会社の見込みどおりだったという。賃金コストは上昇しているが、これは派遣単価の引き上げで吸収できている模様だ。

営業利益の7割前後を占める技術系アウトソーシング事業の売上高は、前期比29.0%増と大きく増えたが、部門売上高の3割強を占める輸送用機器関係とIT関係の顧客企業でエンジニアの需要が好調だった。OSグループが成長を期待する土木建築関係は、連結売上高に占める割合がまだ3%弱と小さいが、3割強伸びて予想を上回った。

部門営業利益は前期比ほぼ倍増の1,423百万円で、営業利益率も6.5%と、13/12月期4.3%から大きく向上した。企業買収によるのれん償却費の増加はあったが、増収効果に加え、外勤社員の稼働率が97.3%と13/12月期96.5%から上昇したことも利益率を押し上げた。積極増員により、期末の外勤社員数は13/12月期末の2,600名から3,271名に大きく増えた。

アジア地域主体の海外事業は、売上高が前期比43.3%増となり、連結売上高に占める比率も13/12月期の15.2%から17.4%に拡大したが、タイのクーデターや、香港とベトナムの市民デモのマイナス影響で、会社予想は下回った。営業利益は13/12月期の22百万円から87百万円に増えたが、開拓途上、あるいは新規進出でコストが先行する地域が多く、営業利益率は0.8%の低水準にとどまっている。期末の外勤社員数は、前期末の6,562名から10,425名に増えた。2013年後半のマレーシア進出や2014年末のタイにおける企業買収による上乘せも人員増に寄与している。

●【表5】主要セグメントの売上構成比と主要顧客業種の部門内構成比

(百万円)	13/12月期			14/12月期		
	実績	構成比	増減率	実績	構成比	増減率
<b>製造系アウトソーシング事業</b>	<b>21,812</b>	<b>46.0%</b>	<b>-9.8%</b>	<b>25,478</b>	<b>42.9%</b>	<b>16.8%</b>
電気機器関係	4,158	19.1%	-21.8%	6,774	26.6%	62.9%
輸送用機器関係	6,558	30.1%	-14.0%	8,680	34.1%	32.4%
<b>技術系アウトソーシング事業</b>	<b>17,079</b>	<b>36.0%</b>	<b>39.3%</b>	<b>22,036</b>	<b>37.1%</b>	<b>29.0%</b>
輸送用機器関係	5,126	30.0%	24.8%	6,946	31.5%	35.5%
IT関係	5,674	33.2%	104.9%	8,335	37.8%	46.9%
<b>海外事業</b>	<b>7,220</b>	<b>15.2%</b>	<b>62.0%</b>	<b>10,346</b>	<b>17.4%</b>	<b>43.3%</b>
その他事業合計	1,270	2.7%	6.4%	1,559	2.6%	22.7%
連結売上高	47,384	100.0%	12.6%	59,421	100.0%	25.4%

出所:(株)アウトソーシングの決算説明資料をもとに(株)トリアスにて作成。

**2015年12月期見通し**

国内市場では14/12月期と同様の基調が続く一方、海外事業の利益は大きく伸びると会社はみている。4ページの【表4】にあるとおり、製造系アウトソーシング事業は増収率が若干縮小するが、2桁成長を維持する。

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。

顧客メーカーの賛同と協力を伴うOSグループ独自の人材採用スキームを通じ、期末外勤社員を7,891人と、当期末比1,200名近く増やす計画だ。当該スキームは採用募集費などのコストを必要としないため、営業利益は2割強増えて、営業利益率も0.2pp向上の2.5%となる見通しだ。

注力中の技術系アウトソーシング事業では、外勤社員を1,100名ほど増強し、前期比29.6%の増収を見込んでいる。同事業の外勤社員は、常用型派遣の「特定派遣」要員として正社員として受け入れるため、採用当初の一時的コストは増えるが、これは増収効果で吸収し、営業利益は前期比38.1%増、営業利益率で0.4pp向上の6.9%を狙う。

海外事業は、14/12月期までの先行投資が徐々に収穫期に入るため、利益率が大きく改善する予想だ。売上高は前期比47.4%増、営業利益は6倍近く増加し、営業利益率は14/12月期の0.8%から3.3%に大きく改善し、製造系アウトソーシング事業の利益率を上回る見通しである。

これらの結果、技術系アウトソーシング事業と海外事業の売上構成比はそれぞれ38.6%、20.6%となり、12/12月期の29.1%、10.6%からいずれも約10pp上昇する。他方、製造系アウトソーシング事業は、57.4%から38.4%に縮小する見通しである。中長期的な国内生産の縮小に備えた同社の構造改善は、後述の中期経営計画最終年度(17/12月期)の目標に向けて着実に進みそうだ。

## 中期経営計画「Vision2017: Vector to the New Paradigm」の概要

OSグループは、15/12月期～17/12月期の3カ年を対象とする中期経営計画Vision2017を策定し、2月12日、14/12月期決算と同時に公表した。Vision2017では、日本の主力産業が鉱工業からITや土木建築に大きくパラダイムシフトするなか、同社のグループ戦略の方向性を大きく転換することを狙っている。同計画のスローガン「Vector to the New Paradigm(新たなパラダイムへの軌道)」は事業構造の転換を意味すると同時に、「全社員が全く新たな発想でチャレンジする」というグループ内に向けた思いも含まれていると土井会長は説明する。最終年度となる17/12月期の収益目標は、連結売上高1,300億円、同営業利益85億円で、それぞれ14/12月期実績の2.2倍、4.2倍にあたる。

人材派遣業界に対する同社の基本認識は、日本の製造業の生産グローバル化が進展し、国内の人材ニーズが縮小するというものである。国内の人口減少、高い輸送コスト・人件費で、「メイドインジャパン」製品の需要や輸出競争力が減退して国内生産量が減少するため、労働人口がその分必要なくなるとの考えだ。

これに対するOSグループの成長施策は大きく分けて2つある。ひとつは、日本の産業分野の中で今後成長が見込まれるITと土木建築の両分野への人材シフト、もうひとつは高成長が続く海外事業の強化・拡大である。

国内のIT分野では今後、メガバンクの基幹システムの更新・刷新や、大手企業の各種情報システムのクラウド化やビッグデータの活用など、大型システム関連で人材需要が高まるだろう。また、端末側でもウェアラブル端末やIoT(インターネット・オブ・シングス:家電など様々な機器のネット接続)の需要が立ち上がり、これらの端末や関連ソフトの開発が加速しそうだ。このような市場の流れに備え、2014年、OSグループは、5

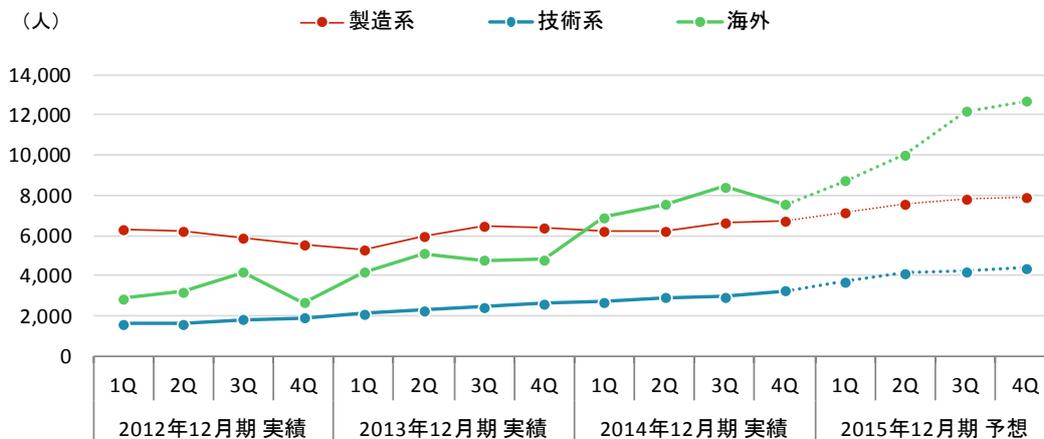
このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時、ならびに/あるいは取材時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

万人以上の卒業生輩出実績のある IT スクールを子会社化した。今後は、当該 IT スクールでの育成等を通じ、女性の活用を含む人材採用を強化する。

もう一方の土木建築分野も、2020 年の東京オリンピック・パラリンピック開催や、膨大なインフラの更新・修復を主眼とする国土強靱化計画が動きだし、人材需要が活発化するのには必至の情勢だ。この分野でも、OS グループは、これまで買収したグループ企業の再編を行い、技術者の確保・充実に乗り出した。昨年 12 月、土木建設向けシステム開発などを受託する(株)ラインテック、また今年 1 月には技術者派遣会社の共同エンジニアリング(株)を相次いで完全子会社化し、2009 年に買収した(株)大生エンジニアリングとも連携を図り、知名度トップの土木建築系アウトソーシング企業を目指す。

もうひとつの成長分野である海外事業の強化・拡大にも余念がない。2013 年にはマレーシアへの進出も果たし、現時点で中国、タイ、マレーシア、オーストラリアなど海外 13 カ国において、子会社・関連会社グループ 25 社が事業展開している。海外の外勤社員数は【グラフ 1】に示すように、14/12 月期末に生産アウトソーシング系 7,554 名を含む 10,425 名となり、初めて国内の合計 10,080 名を上回った。今後も新規地域への進出を積極的に行う方針で、新たにアメリカ、メキシコ、ブラジル、英国、ドイツ、フランスなど、米州と欧州への展開も図る計画だ。

### ●【グラフ 1】 主要セグメントの外勤社員数の推移



出所：(株)アウトソーシングの決算説明資料をもとに(株)トリアスにて作成。

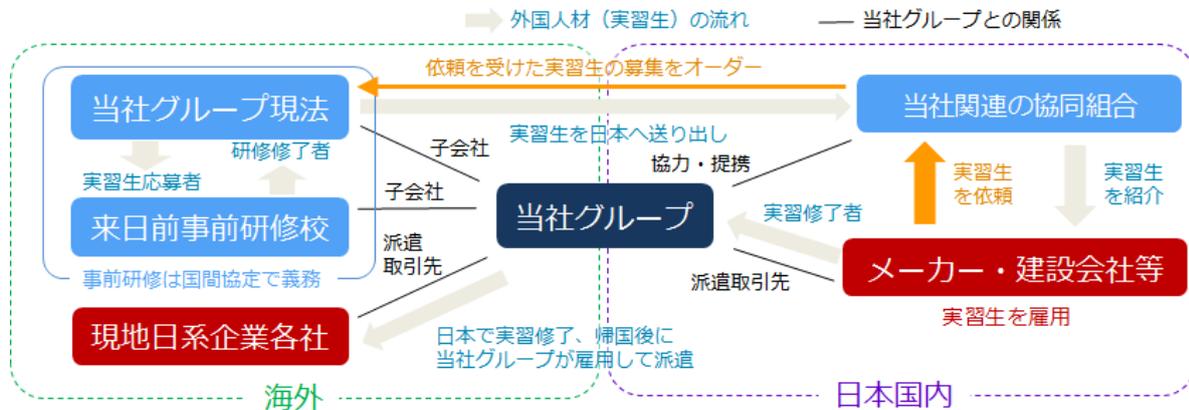
グローバルな人材ネットワークを強化するため、【図 1】のような実習制度を活用した外国人技能実習生スキームも用意している。これは、現地で事前研修を受けた実習生を日本の顧客メーカーに送り出し、実習期間の終了とともに同社グループが正式採用し、母国の日系企業向けに派遣するというものだ。実習生の日本入国や外国人技能実習制度認定の手続き、日本滞在中の世話など、煩雑な業務を引き受け、実習先企業の負担を肩代わりする。このような実習生の送り出しを 15/12 月期は 800 名予定しており、中期計画最終年度の 17/12 月期には 5,000 名まで拡大する計画だ。

これらの施策により、海外事業の売上高は今後 3 年間で 4 倍になり、9 ページの【グラフ 2】に示すとおり、

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。

17/12 月期には連結売上高の 32%を占め、製造系アウトソーシング事業の構成比 31%を上回る計画となっている。

●【図 1】外国人技能実習制度有効活用スキーム



出所：(株) アウトソーシングのIR情報をもとに(株) トリアスにて作成。

国内製造業の人材ニーズ縮小のシナリオに対しても、ただ手をこまねくだけでなく、その影響を極力食い止める事業モデルの構築を急いでいる。その典型例が、昨年 9 月に新設した子会社、株式会社 PEO(以下、PEO 社)を通じた OS グループ独自の PEO スキームである。

PEO とは、Professional Employer Organization の略で、習熟作業員雇用組織を指す。米国等で普及しているアウトソーシング形態で、PEO が様々な企業の従業員を共同雇用し、各企業の事業活動状況に応じて、PEO が共同雇用の従業員の配置転換を行う。

ところで、日本では共同雇用が法的に認められていない。OS グループの PEO スキームでは、PEO 社が運営する「PEO 会」に当該スキームに賛同する企業(メーカー)が加入する。PEO 社では、加入メーカーが直接雇用する期間社員への面接を行い、両者の合意に至った段階で正社員として雇用契約を結ぶ一方、PEO 社は加入メーカーとの間に派遣契約を締結し、同社に移籍した社員を加入メーカーに派遣する。その手順と流れは【図 2】に示すとおりだ。

加入企業にとっては、固定費である人件費を流動化でき、生産量の変動に応じて生産要員を増減できるためメリットが大きい。一方、PEO 社に移籍する期間社員にとっては、有期雇用から無期雇用に契約形態が変わることで、雇用の安定がもたらされる。この意味で、当該 PEO スキームは、相反する市場ニーズである「労働力の流動化と雇用の安定化」を実現し、メーカーによる賛同・協力を伴う「雇用セーフティネットワーク」と言える。

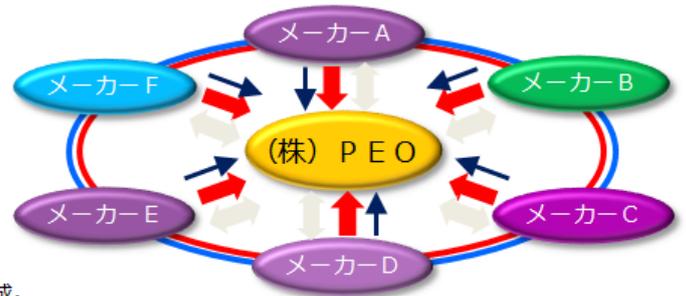
このため、PEO 社設立 3 ヶ月後の 14/12 月期末にはすでに加入企業数が 87 社、PEO 社の採用人数は 1,127 名に達した。同社では、OS グループの顧客メーカーの潜在ニーズに基づき、17/12 月期にはそれぞれ 335 社、1 万名に増えるの見込んでいる。

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。

当該スキームでは、PEO社が固定費を抱え込む形になるが、実はメリットが大きい。製造系アウトソーシングの外勤社員は登録型派遣である「一般派遣」形態が多く、その採用には求人広告など、多額な採用募集費がかかる。例えば、14/12月期の1人当たり採用平均単価は約68,500円だった。当該PEOスキームであれば、このような採用コストはほとんどかからず、また、対象となる労働者は、派遣された加入メーカーで継続して働くケースが多く、また、技能スキルが高いため、新たな派遣先の確保も容易となる。

●【図2】PEOスキームの手順と流れ

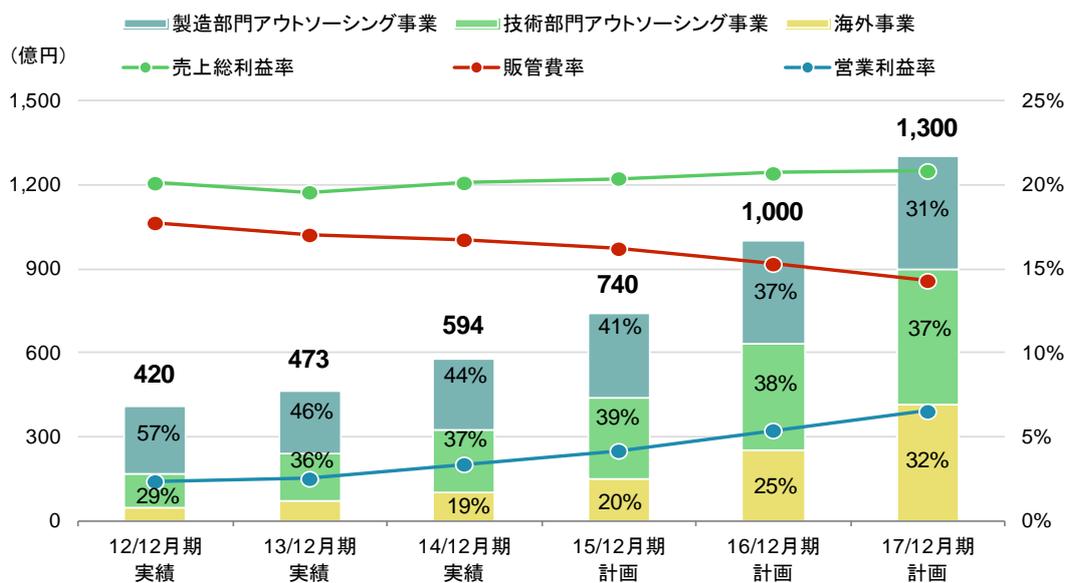
- ➡ ① メーカーが(株)PEOの設立したPEO会に加入
- ➡ ② メーカーの雇用する期間社員を(株)PEOの正社員として受け入れ
- ➡ ③ メーカーの増減産に合わせた横断的な循環配属によるリースバック



出所：(株)アウトソーシングのIR情報をもとに(株)トリアスにて作成。

このほか、生産アウトソーシング業界では顧客ニーズの多様化や高度化、あるいは法改正に適應できない企業の淘汰が進み、その需要がOSグループに向かうことも考えられるが、市場全体の縮小傾向が続くこと自体に変わりはないことから、同社グループは、これらの取り組みをあくまで防衛的手段と位置付け、国内の成長分野への人材シフトと海外事業の拡大に重心を置く考えだ。

●【グラフ2】Vision2017の数値目標



出所：(株)アウトソーシングの決算説明資料をもとに(株)トリアスにて作成。

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。

中期経営計画最終年度の17/12月期の業績目標は、本章の冒頭に述べたように売上高1,300億円、営業利益85億円だが、これは売上高の拡大だけでなく、【グラフ2】に示すように利益率の改善も見込んでいる。

売上総利益率は20%以上を維持する計画だが、これは、利益率の高い技術系アウトソーシング事業の比重を上げ、海外事業の採算も向上させることで、引き続き業界最高水準を保つ。また、企業買収で膨らんだ販管費は、売上拡大により販管費率を引き下げ、営業利益率は14/12月期の3.4%から17/12月期の6.5%へと引き上げる。さらに、20/12月期には営業利益率10%以上を狙う。

このような利益拡大により、競合他社に対する優位性を保つための戦略的投資を続けると同時に、株主還元の実現にも努める考えだ。14/12月期に連結配当性向を従来の原則10%から30%に引き上げることを決め、1株当たり配当金を13円から35円に引き上げたのもその一環だ。

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**

発行済株式数(株)	2014.12月	15,984,900	総資産(百万円)	2014.12月	24,132
うち自己株式数(株)	2014.12月	1,139,500	自己資本(百万円)	2014.12月	6,883
時価総額(百万円)	2015.3.23	27,014	有利子負債(百万円)	2014.12月	(※)6,641
一株当純資産(円)	2014.12月	463.65	自己資本比率(%)	2014.12月	28.5
ROE(%)	2014.12月	21.6	有利子負債比率(%)	2014.12月	96.5
ROA(%)	2014.12月	5.9	フリーキャッシュフロー(百万円)	2014.12月	932
PER(倍)	2015.12月予	15.5	注: ROE=当期純利益÷自己資本(期中平均)		
PCFR(倍)	2014.12月	16.3	ROA=当期純利益÷総資産(期中平均)		
PBR(倍)	2014.12月	3.9	PCFR=時価総額/(当期純利益+減価償却費)		
株価(円)	2015.3.23	1,690	日々平均出来高=過去1年間の平均		
単元株数(株)	2015.3.23	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)	2015.3.23	205,887	フリーキャッシュフロー (FCF) = 営業CF+投資CF		
			※ 有利子負債には割賦未払金(1年以内)を含む		

**● 連結業績の推移**

連結(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	純利益	1株益(円)	1株配(円)
2011年12月期	32,397	563	702	194	13.48	8.00
2012年12月期	42,090	1,000	1,153	641	44.46	8.00
2013年12月期	47,384	1,202	1,357	1,122	77.54	13.00
2014年12月期	59,421	2,010	2,197	1,316	89.81	35.00
予2015年12月期上半期	35,700	830	800	430	28.96	0.00
予2015年12月期	74,000	3,100	3,000	1,620	109.12	35.00

注 2015年12月期予想は、2015年2月12日発表の会社予想

**● 株価チャートとRSI**


出所: Bloomberg L.P.のデータをもとに(株)トリアスにて作成  
 注: RSI (Relative Strength Index) とは株価の「買われ過ぎ」や「売られ過ぎ」を指数で表したもので、一般的にRSIが70を超えると高値圏、30以下では安値圏に位置しているといわれている  
 $RSI = \frac{N日間の値上がり幅平均}{(N日間の値上がり幅平均 + N日間の値下がり幅平均)} \times 100$

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。