

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アウトソーシング

2427 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 4 月 23 日 (木)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 企業グループの状況	05
3. 沿革	06
■ 企業特長	07
1. 成長モデル	07
2. 同社の優位性	07
■ 決算概要	08
1. 2019 年 12 月期決算の概要	08
2. 事業別の業績と主な活動実績	10
3. 2019 年 12 月期の総括	12
■ 業績推移	12
■ 今後の方向性	14
1. 新中期経営計画の公表（1 年前倒し策定）	14
2. 今後の重点施策	15
■ 業績見通し	17
1. 2020 年 12 月期の業績予想	17
2. 各事業の業績見通しと活動方針	18
■ 株主還元策	19

要約

2019 年 12 月期の業績は計画未達ながら増収増益を確保。 新中計を 1 年前倒しで策定。ビジネスモデルの変革などに取り組む

アウトソーシング<2427>は、メーカーの製造ライン向けに人材派遣及び業務請負を行う「国内製造系アウトソーシング事業」や、メーカーの研究開発部門及び IT、土木建築系企業向けに技術者派遣等を行う「国内技術系アウトソーシング事業」を展開するほか、米軍施設向け事業や海外展開にも積極的に取り組んでいる。M&A を始め、独自スキームの構築による人材獲得に優位性を有しており、海外を含めた人材提供数及び管理人数は約 10 万人に上る（技術・製造系では国内業界最大の規模）。景気変動の影響を受けない事業構造への変革や今後の環境変化等を見据え、拡大するエンジニアニーズへの対応や公共関連サービスの強化、米軍施設向け事業の拡充など、グローバル規模で事業を拡大してきた。今後は、環境変化に合わせ、ビジネスモデルの抜本的な変革及び新たなビジネス機会の獲得にも取り組む方針である。

2019 年 12 月期の業績（IFRS）は、売上収益が前期比 16.0% 増の 361,249 百万円、営業利益が同 6.2% 増の 15,501 百万円と期初計画を下回ったものの、引き続き増収増益（過去最高業績）を実現した。売上収益はすべての事業が伸長。特に、国内においては、「国内技術系アウトソーシング」が KEN スクール等を活用した技術者採用が奏功したほか、「国内サービス系アウトソーシング」も国内米軍施設向けが好調に推移。海外においては、公務サービスの民間委託ニーズの拡大などにより「海外技術系」が大きく拡大した。ただ、売上収益が計画を下回ったのは、「国内製造系アウトソーシング」が米中貿易摩擦の影響を受けたこと、「国内技術系アウトソーシング」において外国人技術者のマッチングに時間を要したこと、「海外製造系及びサービス系」において派遣法改正の影響等によりドイツでの落ち込みが大きかったことなどが理由である。利益面でも、営業収益の下振れに連動して各段階利益で計画未達となったが、これまで進めてきた業績平準化の戦略が奏功して増益を確保した。

同社は、新たな中期経営計画を 1 年前倒しで策定した。世界各国で急速に進行する環境変化への迅速な対応を図るとともに、新たに発生したビジネス機会を同社成長に取り込むことが目的である。特に、1) 海外就労者サポートサービスの拡大、2) エンジニアとテクノロジーを融合した「派遣 2.0」モデルの推進、3) 米軍施設向け及び政府公共系ビジネスの更なる拡大、4) グローバル人材流動化ネットワークの確立、5) プラットフォームビジネスの構築により、ビジネスモデルの更なる進化や抜本的な変革にも取り組む計画である。最終年度となる 2024 年 12 月期の業績目標として、売上収益 8,200 億円（5 年間の平均成長率 17.8%）、営業利益 650 億円（同 33.2%）を掲げている。

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

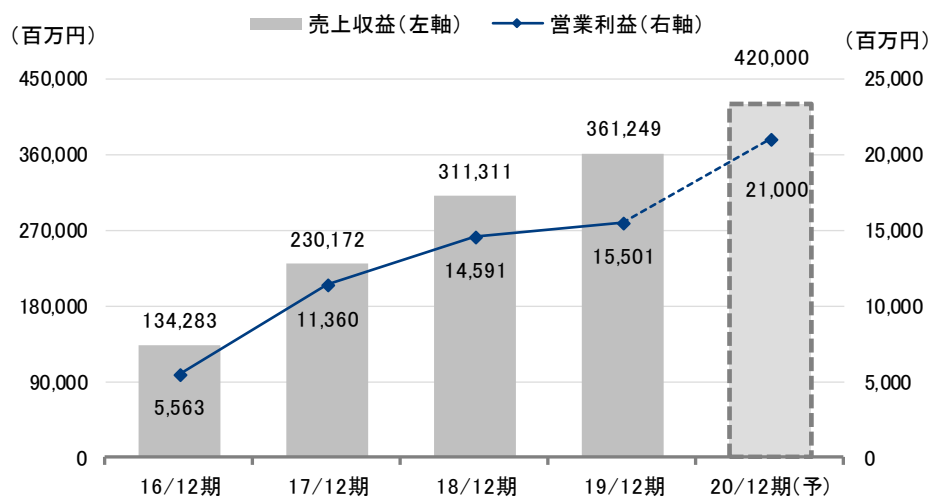
要約

新中計の初年度となる 2020 年 12 月期の業績予想 (IFRS) について同社は、売上収益を前期比 16.3% 増の 420,000 百万円、営業利益を同 35.5% 増の 21,000 百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き、すべての事業が伸長する見通しである。堅調な外部環境 (エンジニアニーズの拡大等) や内部施策 (KEN スクールの活用及び業界淘汰の獲得等) により「国内技術系アウトソーシング」が大きく拡大するとともに、「国内サービス系アウトソーシング」についても米軍施設向けが好調を維持。また、「海外製造系及びサービス系」については、グローバル規模での人材流動化スキームの進展やドイツの立ち直りなどが業績の伸びをけん引する想定となっている。利益面でも、新中計の達成に向けた先行費用が見込まれるものの、増収により吸収することで大幅な増益を実現し、営業利益率も改善する見通しである。

Key Points

- ・ 2019 年 12 月期の業績は計画未達ながら増収増益 (過去最高業績) を実現
- ・ 米中貿易摩擦の影響などを一部で受けたものの、これまで進めてきた業績平準化の戦略が奏功
- ・ 新中期経営計画「VISION2024」を 1 年前倒しで策定。環境変化を踏まえ、ビジネスモデルの抜本的な変革にも取り組む
- ・ 新中計初年度となる 2020 年 12 月期の業績予想についても、新中計の達成に向けた先行費用をこなしながら増収増益を見込む

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

https://www.outsourcing.co.jp/ir/

会社概要

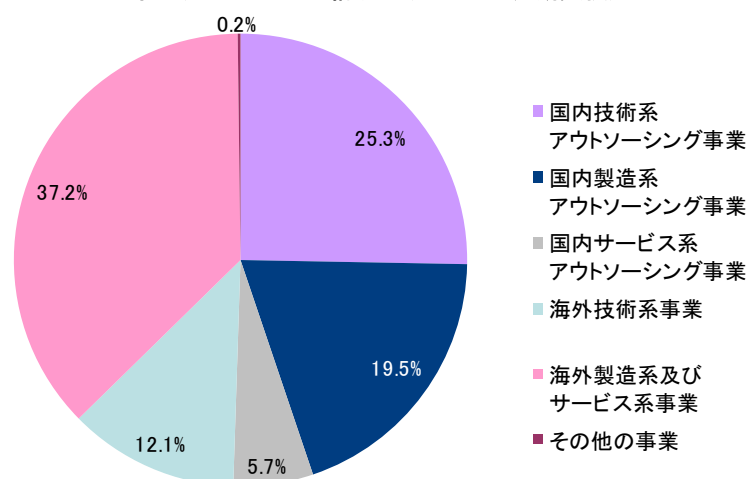
景気変動の影響を受けにくい事業構造をグローバルに展開 ビジネスモデルの抜本的な変革にも取り組む

1. 事業内容

同社は、メーカーの製造ライン向けに人材派遣及び業務請負を行う「国内製造系アウトソーシング事業」や、メーカーの研究開発部門及び IT、土木建築系向けに技術者派遣等を行う「国内技術系アウトソーシング事業」を展開するほか、米軍施設向け事業や海外展開にも積極的に取り組んでいる。元来、自動車関連業界に強い顧客基盤を有しており、メーカーの生産効率向上や技術革新に貢献するとともに、M&A を含めた効果的な人材の獲得が同社の成長を支えてきた。特に、ここ数年は、景気変動の影響を受けやすい事業特性からの脱却や様々な環境変化を自らの成長に結び付けるため、事業構造の変革と事業領域の拡大を進めてきた。今後は、さらにビジネスモデルの抜本的な変革及び新たなビジネス機会の獲得にも取り組む方針である。海外を含めた人材提供数及び管理人数は約 10 万人に上り、技術・製造系では国内において業界最大の規模を誇っている（2019 年 12 月末現在）。

事業セグメントは、「国内技術系アウトソーシング事業」「国内製造系アウトソーシング事業」「国内サービス系アウトソーシング事業」に加えて、海外における「海外技術系事業」「海外製造系及びサービス系事業」の 5 つに区分される。事業別売上収益構成比では、主力の「国内技術系アウトソーシング事業」が 25.3%、「国内製造系アウトソーシング事業」が 19.5% となっているが、最近では、積極的な M&A により海外事業が大きく伸びており、売上収益全体の約 50% を占めている。また、景気変動の影響を受けにくい各国公共機関向けや米軍施設向けが大きく伸びており、同社の目指す方向性に沿って順調に進展していると言って良いだろう。

事業別の売上収益構成比 (2019年12月期実績)



出所：FACTBOOK よりフィスコ作成

アウトソーシング | 2020 年 4 月 23 日 (木)

2427 東証 1 部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

会社概要

各事業の概要は以下のとおりである。

(1) 国内技術系アウトソーシング

輸送用機器や電気機器、金属・建材、医薬品等の幅広い分野のメーカーにおける研究開発部門への技術者派遣等のほか、IT 及び土木建築系企業に対する技術者派遣等を行っている。特に、市場規模が大きく、更なる成長が見込める IT 及び土木建築分野のほか、医薬品分野の強化などにも取り組んでおり、同社グループの KEN スクールやアドバンテック（株）が各分野の企業（通信キャリアや大手ゼネコン、医薬品メーカー等）と共同開発した人材育成カリキュラム（未経験・異分野からのキャリアチェンジを含む。）の推進により、既に 15,000 名を超える技術者を擁する国内有数の技術系アウトソーシング事業集団となっている。新卒採用についても 2019 年 4 月には約 1,600 名が入社しており、後発ながらこの分野におけるプレゼンス向上が顕著である。

(2) 国内製造系アウトソーシング

創業来の主力事業である、「製造ラインへの人材派遣や業務請負」（輸送用機器や電気機器などのメーカーの製造工程の外注化ニーズに対応し、生産技術、管理ノウハウを提供することで生産効率の向上を実現するサービス）のほか、旧セグメントにあたる「管理業務受託」（メーカーが直接雇用する期間社員及び実習生等の採用後の労務管理や社宅管理等にかかる管理業務受託事業及び期間満了者の再就職支援までを行う一括受託サービス）、「期間工の有料職業紹介」（メーカーが直接雇用する期間社員の採用代行サービス）も含まれる。「製造ラインへの人材派遣や業務請負」については、これまで独自の PEO スキーム（詳細は後述）を活用することで、景気変動の影響が少ない長期事業領域での人材ニーズの創出と顧客の囲い込みを実現し、高い成長性を維持してきた。ただ足元では、「働き方改革」（労働時間短縮）の影響により PEO スキームによる成長に限界が見えてきたことから、戦略の見直しを進めている。

一方、「管理業務受託」については、労働契約法や労働者派遣法の改正により派遣活用の利便性が高まるなかで、メーカー直接雇用による期間社員活用ニーズは縮小する反面、メーカーが直接受け入れる外国人技能実習生^{※1}に対する管理業務は拡大しており、今後も成長余地が大きい。また、2019 年 4 月に新設された在留資格制度^{※2}も今後の事業拡大に向けてプラスの材料となっている。同社にとって雇用リスクがないことや利益率が高いことなどメリット^{※3}が大きく、今後の注力分野の 1 つとして位置づけられる。

※1 法に基づき、日本の現場で最長 5 年間実習し、帰国後に習得技能を活用する外国人技能実習制度により来日した外国人。国内の人手不足に伴い需要が高まっている。ただ、メーカーは、社宅契約・管理や生活管理等にノウハウを持たないため、実績が豊富な同社の管理業務受託が拡大する方向にある。実習期間は通常 3 年間（試験合格で最長 5 年間可）であるため、その期間の売上・利益が見込めるうえ、コンスタントに期間満了に伴う入れ替えのニーズも期待できる。

※2 入管法の改正により、2019 年 4 月 1 日より新たな在留資格「特定技能」が導入された。これに伴って、これまで一部の例外を除いて外国人が働くことができなかった建設業界や造船業界、宿泊業界、外食産業などで外国人が働くことができるようになるため、外国人の活用ニーズがさらに高まることが期待されている。

※3 外国人労働者の管理業務受託における同社メリットには、1) 同社に雇用リスクがない、2) 技能実習生は最長 5 年間、特定技能の来日者は試験合格等の条件合致によって無期限で受託可能、3) 管理受託の 1 名当たり売上収益は製造派遣より低い原価率・販管費率がさらに低いため、営業利益率が高い、4) 技能実習生・日系人の帰国後は現地で、留学生の卒業後は技能習熟者として、同社グループで活用可能、などが挙げられる。

また、「期間工の有料職業紹介」については、足元では既存顧客メーカーのニーズが堅調に推移しているが、労働契約法や労働者派遣法の改正により、中長期的には市場全体のニーズは縮小する方向にある。

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

会社概要

(3) 国内サービス系アウトソーシング

主に米軍施設等官公庁向けサービス等を提供している。米軍施設向け（沖縄等）は、参入障壁が高いうえ、景気変動の影響を受けにくい分野であり、米軍基地内福利厚生施設への派遣や請負のほか、滑走路や格納庫等の軍事設備の改修・メンテナンス業務の請負も手掛けている。今後は既に進出済みのグアムをはじめ、環太平洋（ハワイ、アラスカ等）へ展開する計画である（ただし、環太平洋への展開は「海外製造系及びサービス系事業」に分類）。一方、コンビニエンスストア向けサービスについては、成長性が見込めないことから縮小方針であり、今後は観光分野（ホテルなどの宿泊施設、ショッピングモールなどの商業施設、空港・駅などの公共施設、国際会議場などの MICE 施設など）向けサービスの強化にも取り組む考えである。

(4) 海外技術系事業

在外子会社にて、欧州及び豪州を中心に IT エンジニアや金融系専門家の派遣サービス等を提供している。特に、先進国で拡がりつつあり、安定的な公的サービスの民間委託市場に注力し、英国での政府系 BPO 事業（AI を活用した公的債権回収など）や豪州での公共機関向け ICT 技術者等のアウトソーシングなどを手掛けている。また、2018 年 9 月からは、オセアニアにて、日本の KEN スクールと同様のスキーム（未経験者や低スキル者を育成してエンジニアとして配属）を開始している。

(5) 海外製造系及びサービス系事業

在外子会社にて、アジア、南米、欧州等において製造系生産アウトソーシングへの人材サービス及び事務系・サービス系人材の派遣・紹介事業や給与計算代行事業を提供している。また、欧米、豪州において公共機関向けの BPO サービスや人材派遣、欧州とアジアにて国境を越えた雇用サービスにも注力している。特に、欧州大陸での国境を越えた人材流動化への対応を図るとともに、民間への委託が進む公共関連事業（刑務所や空港等の公共施設での各種アウトソーシングなど）を手掛けている。

2. 企業グループの状況

同社グループは、同社や連結子会社等の 201 社（国内 36 社、海外 165 社）によって構成されている（2019 年 12 月末現在）。相次ぐ M&A の実施や新しい産業への進出等によりグループ企業数も大きく増加してきた。同社は、景気の影響を受けにくい公共事業関係のアウトソーシング等を中心にグローバル展開し、グループシナジーの最大化を追求する戦略である。

海外拠点とグローバル展開のイメージ

各国で展開する技術系・製造系・サービス系の各事業をグローバルに展開しシナジー最大化を追求



出所：FACTBOOK より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アウトソーシング | 2020 年 4 月 23 日 (木)

2427 東証 1 部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

会社概要

3. 沿革

同社は、現 代表取締役会長兼社長の土井春彦（どいはるひこ）氏が、1997 年に生産工程の業務請負事業を目的として静岡県に設立した。

トヨタ自動車 <7203> グループをはじめとする自動車関連業界に強い顧客基盤を確立するとともに、全国の生産拠点における生産アウトソーシング需要に対応することで業容を拡大してきた。2004 年にジャスダック証券取引所（現東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード））に上場。その後、円高進行等を背景として国内メーカーによる海外への生産移管が加速されると、同社も 2010 年の中国進出を皮切りに、2011 年に東南アジア・オセアニア地域 5 ヶ国、2013 年にマレーシア、2014 年にインド、2015 年にはカンボジアに相次いで進出するなど、積極的な海外展開を図ることで業績を伸ばしてきた。その一方で、リーマンショックや東日本大震災などが原因の景気変動による影響を受けやすい事業特性からの脱却や今後の環境変化（生産の海外移管、国内人口の減少、産業構造のシフト等）への対応を図るため、積極的な M&A や採用投資により、成長性や付加価値の高い IT 及び土木建築分野などを中心とした「技術系アウトソーシング事業」の強化にも注力してきた。2011 年以降は海外事業や IT 関連分野が同社の成長をけん引しており、2012 年には東証 2 部へ上場、2013 年 3 月に東証 1 部指定となった。

2015 年 12 月期は、豪州の IT 及び金融システム分野に強い人材サービス会社や、英国及びベルギーを地盤として Oracle<ORCL> 製品に特化した IT コンサルタントを提供する専門会社のほか、チリの大手人材サービス企業グループを相次いで子会社化した。また、事業拡大の余地が大きい米軍施設内アウトソーシング事業（沖縄等）を開始して受注を獲得するなど、同社の重点戦略である IT 関連分野の強化や新たな産業への進出、海外事業の拡大に取り組んだ。

2016 年 12 月期は、先進国各国で拡大している公的サービスの民間委託市場への進出を加速するため、豪州及び英国で大型 M&A を実施するなど、景気変動による影響を受けない事業構造への変革を進めながら、大幅な事業拡大を実現している。

2017 年 12 月期以降においても、Orizon グループの連結化によるドイツへの進出、アメリカンエンジニアコーポレーション（以下、AEC）の連結化による米軍施設向けサービスの拡大を図ったほか、2018 年 5 月には、オランダ及びポーランドを中心とした欧州に人材採用ネットワークを持つ OTTO Holding（以下、OTTO）を連結化し、グローバル規模での人材流動化スキームの基盤を確立した。

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

企業特長

人材提供数の積み上げが業績の伸びをけん引する成長モデル

1. 成長モデル

同社の主力事業は、顧客に対する「人材提供数(外勤社員数)」の拡大が業績の伸びをけん引する成長モデルである。したがって、景気後退時を除けば、提供する人材の採用数をいかに積み上げていくかが業績拡大のカギを握る。採用難が成長のボトルネックとなっている業界において、独自の PEO スキーム※の活用(国内製造系アウトソーシング)や人材育成カリキュラムによるキャリアチェンジ(国内技術系アウトソーシング)など、採用コストが低いうえ、求職者を惹きつける人材獲得の仕組みに優位性を発揮してきた。また、M&A にも積極的であり、グループガバナンス体制の強化による PMI(買収後の総合プロセス)やグループシナジーの実現も同社の成長をけん引している。ただ、PEO スキームについては、「働き方改革」による影響等を踏まえ、慎重に進める一方、今後は外国人材の管理業務受託に注力する方針であることから、「委託管理人数」の伸びも重要な KPI となってきた。さらに、将来的には人材ストックビジネスからの脱却とプラットフォーム(フィービジネス)の構築を目指しており、ビジネスモデルの変革に伴う KPI や収益構造の変化にも注意する必要がある。

※ PEO スキームとは、労働法改正によってメーカーに発生した課題を解決するとともに、同社にとっても、採用コストを抑えながら長期事業領域への人材提供というメリットを享受できる仕組みである。すなわち、メーカーが直接雇用する期間社員の雇用期間が最長 5 年に制限されたことから、5 年後に同社グループが転籍(正社員雇用)で受け入れたうえで人材提供することにより、メーカーの雇用リスクを解消しながら、同社の成長を実現してきた。ただ、「働き方改革」による労働時間の短縮等により 1 人当たりの売上収益が減少し、メーカーが期間社員を同社に転籍させる際に担保する固定報酬が採算を悪化させるリスクが高まってきたことから、慎重に進める方針へと転換した。

2. 同社の優位性

(1) 人材獲得におけるアドバンテージ

前述のとおり、人材サービスはストックビジネスであり、採用におけるアドバンテージが重要な成功要因となっているが、同社では各セグメントにおいて同業他社と差別化した人材ニーズ対応スキームを構築し、多くの求職者から支持されてきたことが事業拡大につながったと言える。具体的には、技術者派遣の入り口をローエンドからスタートでき、キャリアチェンジやキャリアアップも可能な独自の人材育成カリキュラム(国内技術系アウトソーシング)や、メーカー直接雇用の期間社員を同社が正社員雇用する PEO スキーム(国内製造系アウトソーシング)、拡大する外国人材活用の関連ビジネスの推進(国内製造系アウトソーシング)、安定的な職種として求職者からの人気が高い米軍施設内アウトソーシング事業の展開(国内サービス系アウトソーシング)、国境を越えた人材流動化への対応(海外製造系及びサービス系)や、景気の影響を受けないことから求職者からの人気が高い公共関連事業及び政府系 BPO 事業のグローバル展開(海外サービス系及び海外技術系)などがあげられる。なお、独自の人材育成カリキュラム(KEN スクール)の仕組みについては、以下のとおりである。

アウトソーシング | 2020 年 4 月 23 日 (木)

2427 東証 1 部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

企業特長

(2) スクール事業を生かしたキャリアチェンジによる人材育成

同社が注力している IT 及び土木建築、医薬品分野においては、スクール事業を生かした人材育成カリキュラムによる差別化を図っている。具体的には、同社グループの KEN スクールが通信キャリアと共同で開発した IT 系育成プログラムや、大手ゼネコン OB と共同で開発した土木建築系の教育プログラムを活用することで、未経験・異分野からのキャリアチェンジによる人材育成を推進しており、成長産業で技術者が不足している IT 及び土木建築産業向けの事業拡大を支えている。また、同社グループのアドバンテック（株）が医薬品メーカーと共同で開発したカリキュラム（新薬の研究・開発要員等の育成）にも注力している。したがって、技術系派遣会社が抱える「ハイエンド技術者の採用困難によってトップラインが大きく成長できない課題」を、同社は独自のスキームで克服していると言える。最近では、最先端技術活用の（株）アウトソーシングテクノロジーの取り組み（AR 匠※1、AI、タピア※2等）が、求職者へのブランディング効果を創出しており、採用のアドバンテージをさらに強めている。また、様々な分野でのエンジニア不足が世界的な課題となっているなかで、豪州で KEN スクールと同様のスキームを開始しており、海外への展開にも意欲的である。

※1 AR（拡張現実）技術を活用して同社グループが開発・提供する、遠隔での共同作業環境を実現する先駆的プラットフォーム。

※2 ロボット事業での用途・目的に合わせたプログラムの開発・組み込み。

(3) 安定したキャッシュ・フローを生み出す事業ポートフォリオ

同社は、かねてより「国内製造系アウトソーシング」に依存した景気変動の影響を受けやすい事業特性からの脱却を図るため、1) 成長性や付加価値の高い「国内技術系アウトソーシング」の強化、2) 景気変動の影響が少ない公的業務や米軍施設向け事業への進出、3) サービス業界向けなど「国内製造系アウトソーシング」とは景気サイクルの異なる分野への参入、のほか、4) 「国内製造系アウトソーシング」においても PEO スキームによる長期事業領域へのシフトなどに取り組んできた。その結果として、安定したキャッシュ・フローを生み出す事業ポートフォリオも同社の強みとなっている。今後も新たなビジネスモデルの構築への投資や M&A を成長戦略の軸に据える同社にとっては、大きなアドバンテージになるものと評価できる。

決算概要

2019 年 12 月期決算は期初計画を下回ったものの、増収増益の実現により過去最高業績を更新

1. 2019 年 12 月期決算の概要

2019 年 12 月期の業績（IFRS）は、売上収益が前期比 16.0% 増の 361,249 百万円、営業利益が同 6.2% 増の 15,501 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 11.4% 増の 8,336 百万円と期初計画を下回ったものの、引き続き増収増益を実現し、過去最高業績を更新した。

アウトソーシング | 2020 年 4 月 23 日 (木) 2427 東証 1 部 | https://www.outsourcing.co.jp/ir/

決算概要

売上収益はすべての事業が伸長。特に、国内においては、「国内技術系アウトソーシング」が KEN スクール等を活用した技術者採用が奏功したほか、「国内サービス系アウトソーシング」も国内米軍施設向けが好調に推移。海外においては、公務サービスの民間委託ニーズの拡大などにより「海外技術系」が大きく拡大した。ただ、売上収益が計画を下回ったのは、「国内製造系アウトソーシング」が米中貿易摩擦の影響を受けたこと、「国内技術系アウトソーシング」において外国人技術者のマッチングに時間を要したこと、「海外製造系及びサービス系」において米中貿易摩擦の影響と派遣法改正による混乱が重なったドイツでの落ち込みが大きかったこと、などが理由である。

利益面でも、営業収益の下振れに連動して各段階利益で計画未達となったが、これまで進めてきた業績平準化の戦略（景気の影響を受けない収益基盤の構築）が奏功して増益を確保。特に、米中貿易摩擦の影響などにより製造系同業者が軒並み減益となるなかで、国内屈指となった新卒入社約 2,100 名のイニシャルコストをこなしながら増益基調を継続し、過去最高益を更新したところは評価すべきポイントである。

財政状態については、増収に伴って「現金及び現金同等物」及び「営業債権及びその他の債権」が増加したほか、IFRS 第 16 号適用に伴う影響（リース契約のオンバランス化）により、資産合計が前期末比 28.5% 増の 239,179 百万円と大きく拡大。一方、「親会社の所有者に帰属する持分（自己資本に相当）」は内部留保の積み増し等により同 10.1% 増の 60,811 百万円となり、「親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率に相当）」は 25.4%（前期末は 29.7%）に低下した。ただ、前述した IFRS 第 16 号適用による影響を除けば、実態として財政状態に大きな変化はない。

2019 年 12 月期決算の概要

(単位：百万円)

	18/12 期		19/12 期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上収益	311,311	-	361,249	-	49,938	16.0%
国内技術系アウトソーシング	72,434	23.3%	91,367	25.3%	18,933	26.1%
国内製造系アウトソーシング	62,302	20.0%	70,530	19.5%	8,228	13.2%
国内サービス系アウトソーシング	18,003	5.8%	20,569	5.7%	2,566	14.3%
海外技術系	36,570	11.7%	43,866	12.1%	7,296	20.0%
海外製造系及びサービス系	121,564	39.1%	134,208	37.2%	12,644	10.4%
その他	438	0.1%	709	0.2%	271	61.9%
売上原価	248,911	80.0%	290,465	80.4%	41,554	16.7%
販売費及び一般管理費	47,751	15.3%	58,707	16.3%	10,956	22.9%
営業利益	14,591	4.7%	15,501	4.3%	910	6.2%
国内技術系アウトソーシング	7,248	10.0%	6,993	7.7%	-255	-3.5%
国内製造系アウトソーシング	7,294	11.7%	7,354	10.4%	60	0.8%
国内サービス系アウトソーシング	1,371	7.6%	2,156	10.5%	785	57.2%
海外技術系	1,683	4.6%	2,464	5.6%	781	46.4%
海外製造系及びサービス系	2,223	1.8%	2,553	1.9%	330	14.9%
その他	53	12.1%	88	12.5%	35	65.3%
調整	-5,281	-	-6,107	-	-	-
税引前利益	12,555	4.0%	13,478	3.7%	923	7.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	7,480	2.4%	8,336	2.3%	856	11.4%

注：事業別営業利益の構成比は事業別営業利益率を示している

出所：決算短信、決算説明資料、FACTBOOK よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

決算概要

2. 事業別の業績と主な活動実績

(1) 国内技術系アウトソーシング

売上収益は前期比 26.1% 増の 91,367 百万円、セグメント利益は同 3.5% 減の 6,993 百万円と増収ながら減益となった。社会構造的に各分野でエンジニア不足が拡大するなかで、KEN スクールスキームや多様な技術領域へと進出しているアドバンテージによりエンジニアニーズを獲得するとともに、国内屈指の圧倒的な採用力を生かして新卒者や転職者を配属し、2019 年 12 月末の外勤社員数は 15,888 名（前期末比 3,125 名増）と大きく拡大した。そのうち、2019 年 4 月入社の新卒者は約 1,600 名（前年は約 1,050 名）と順調に増えている。ただ、利益面では、新卒者採用のルール変更に伴う経費^{※1}の増加や、外国人技術者の国内導入に伴う費用^{※2}が発生したことにより計画を下回り、減益となった。

※1 2020 年 4 月の新卒者採用（2,000 名を予定）の経費に加えて、就職協定の撤廃決定に伴う 2021 年 4 月の新卒者採用に向けた経費が発生した。

※2 外国人技術者の国内導入に伴う配属のマッチングに想定以上の時間がかかり、未配属期間が発生したもの。ただ、今後に向けてはすでに対策を講じており、改善される見通しである。

(2) 国内製造系アウトソーシング

売上収益は前期比 13.2% 増の 70,530 百万円、セグメント利益は同 0.8% 増の 7,354 百万円と増収増益となったが、売上収益、利益ともに計画を下回った。計画には想定外であった米中貿易摩擦による影響（国内メーカーの中国向け輸出減少に伴う減産）が発生したことにより、製造派遣・製造請負の 2019 年 12 月末の外勤社員数は 13,457 名（前期末比 241 名減）にとどまった。ただ、多くの製造系同業他社が減収減益に陥るなかで、増収増益を確保できたのは、同社の既存の契約が PEO スキームなど長期契約スキームであることが理由である。もっとも、同社では、この減産状況が一過性ではなく常態化するものと捉えていることや、「働き方改革」などの環境変化が進むなかで、これまで注力してきた PEO スキームにはリスクが高まっているものと認識しており、今後は慎重に進める方針へと転換している。一方、外国人労働者の管理業務受託については、外国人技能実習生を送り出す現地グループ各社との連携や、同社の管理レベルが評価され、外国人労働者の活用を拡大するメーカーのニーズを獲得。2019 年 12 月末の委託管理人数は 18,670 名（前期末比 7,445 名増）と大きく拡大した。利益面では、増収により増益を確保したものの、利益率は低下している。今後の注力分野と位置付けている外国人労働力（管理受託等）に関連する各種事業の拡大に向けて、体制強化への先行投資によるものと見られる。

(3) 国内サービス系アウトソーシング

売上収益は前期比 14.3% 増の 20,569 百万円、セグメント利益は同 57.2% 増の 2,156 百万円と大幅な増収増益となった。米軍施設向け事業において、AEC が入札時に必要とするボンド（履行保証保険）を同社の与信で 700 億円に拡充したことで大口案件への入札が可能となり、計画を上回る受注を獲得することができた。利益面でも、不採算事業（成長性が見込めないコンビニエンスストア向けサービス等）の整理に伴って一過性のコストが発生したものの、案件の大口化に伴って米軍施設向け事業の採算性が大幅に改善し、利益率の向上に寄与した。

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

決算概要

(4) 海外技術系

売上収益は前期比 20.0% 増の 43,866 百万円、セグメント利益は同 46.4% 増の 2,464 百万円と好調に推移した。豪州や英国といった先進国での IT 系及び金融系システムに対応できるエンジニアニーズや、公務員を削減し公務を民間へ委託するニーズが拡大。特に、2018 年 9 月に買収した豪州 PROJECT MANAGEMENT PARTNERS が期初から寄与したことに加え、豪州で KEN スクールと同様のスキームを開始し、採用アップにつながった。利益面でも、効率的な業務運営を実施できる体制と処理システムの構築により、事業拡大と生産性向上を実現し、利益率は大きく改善した。

(5) 海外製造系及びサービス系

売上収益は前期比 10.4% 増の 134,208 百万円、セグメント利益は同 14.9% 増の 2,553 百万円と増収増益となったが、売上収益・利益ともに計画を下回った。製造系がやや低調に推移した。ドイツにおいて米中貿易摩擦による減産と派遣法改正による混乱が重なり、売上収益が伸び悩んだほか、想定以上の人員調整に伴って一過性の費用が発生した。また、他の欧州・アジアのグループ各社においても、米中貿易摩擦による減産の影響を受けるとともに、アジアでの不採算事業からの撤退により一過性の費用が発生した。一方、サービス系については好調であった。特に、オランダを中心に物流系 e コマース関連が順調に拡大。グローバルなネット対応の進展による流通量の拡大を背景として、国境を越えた流動化による人材活用が奏功した。また、景気の影響を受けにくい公共関連のアウトソーシング事業についても、順調な受注により拡大している。

外勤社員数の状況

(単位：名)

	18/12 期末実績	19/12 期末実績	増減数	増減率
期末外勤社員数	77,746	79,958	2,212	2.8%
国内	29,835	31,910	2,075	7.0%
技術系アウトソーシング事業	12,763	15,888	3,125	24.5%
IT 関係	2,680	3,445	765	28.5%
建設・プラント関係	1,856	2,525	669	36.0%
製造系アウトソーシング事業	13,698	13,457	-241	-1.8%
国内サービス系アウトソーシング事業	3,370	2,560	-810	-24.0%
小売関係	533	390	-143	-26.8%
公共関係	982	978	-4	-0.4%
その他	1,855	1,192	-663	-35.7%
その他の事業	4	5	1	25.0%
海外	47,911	48,048	137	0.3%
技術系事業	3,043	3,468	425	14.0%
製造系及びサービス系事業	44,868	44,580	-288	-0.6%
生産アウトソーシング系事業	28,733	26,575	-2,158	-7.5%
その他	16,135	18,005	1,870	11.6%
期末委託管理人数 (国内製造系アウトソーシング事業)	11,225	18,670	7,445	66.3%
人材紹介人数	3,852	3,725	-127	-3.3%

出所：FACTSHEET よりフィスコ作成

3. 2019 年 12 月期の総括

以上から、2019 年 12 月期の業績を総括すると、米中貿易摩擦などの外部要因や一過性の要因（不採算事業の整理等）により計画を下回ったものの、製造系の同業他社が落ち込む中で、しっかりと増収増益を確保できたところは評価に値する。また、ポテンシャルの大きな外国人材に関わる事業や KEN スクールスキームの海外展開など、高い成長性を継続していくための先行投資をしっかりと行いながら高収益を確保しているところも、特筆すべきポイントと言える。

業績推移

エンジニアニーズの拡大等により業績は順調に拡大。 事業構造の変革が奏功し、米中貿易摩擦の影響等も限定的

これまでの業績を振り返ると、景気変動の影響を受ける事業も展開しながらも、事業ポートフォリオや地域ポートフォリオを分散して拡充するなど事業構造の変革を途切れなく行ってきたことにより、成長を継続してきたといえる。創業から初期段階では、製造工程の外注化ニーズに対応する形で人材提供数（外勤社員数）の拡大を図ってきたことが同社の成長をけん引してきた。特に、2014 年 12 月期以降に同社の業績が大きく伸びているのは、国内メーカーによる海外生産移管や国内産業構造の変化（鋳工業から IT 産業や土木建築産業へのシフト）への積極的な対応のほか、グローバル規模で拡大している公務民間委託市場や人材流動化の動きへの対応を図ることにより、「国内技術系アウトソーシング」や「海外事業」が順調に拡大してきたことが寄与している。特に、ここ数年は、全般的な人手不足感や労働者派遣法の改正に伴う規制緩和により人材派遣市場全体が活況を呈してきたが、同社は積極的な M&A を通じたグループシナジーの創出を含め、景気変動の影響を受けない事業構造への変革を進める独自の戦略により、同業他社とは一線を画した大幅な成長を実現してきたと言える。2019 年 12 月期についても、米中貿易摩擦の影響等を一部受けたものの、これまでの業績平準化に向けた戦略が奏功し、グループ全体では増収増益を確保できた。

財務面では、M&A を含めた積極的な投資により有利子負債は拡大傾向にある。特に 2016 年 12 月期は投資総額約 430 億円の M&A を実施したことにより有利子負債残高は大きく拡大し、「親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率）」も 8.5% に低下した。ただ、2017 年 1 月に発行した新株予約権により約 105 億円の資金調達を実現したほか、2018 年 10 月には公募増資（約 354 億円の資金調達）を実施し、2018 年 12 月期末の「親会社所有者帰属持分比率（自己資本比率）」は 29.7% に大きく改善。更なる成長に向けて財務基盤の強化を図っている。

アウトソーシング

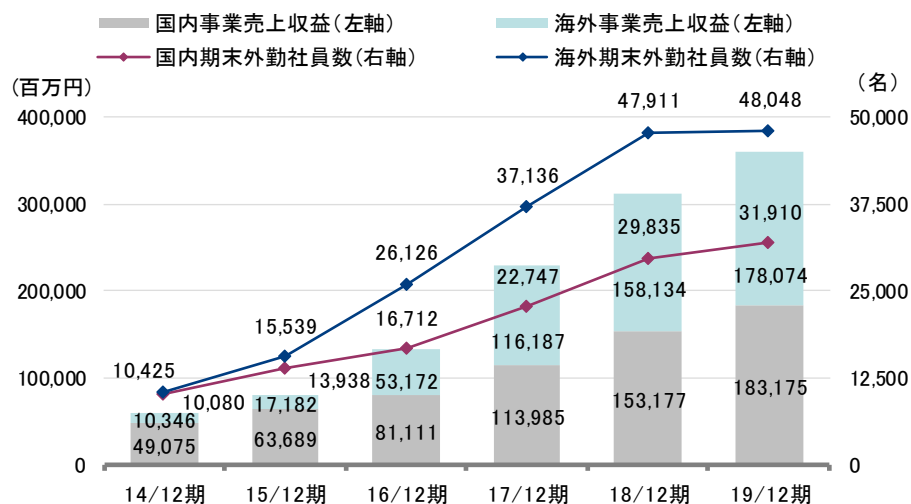
2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

業績推移

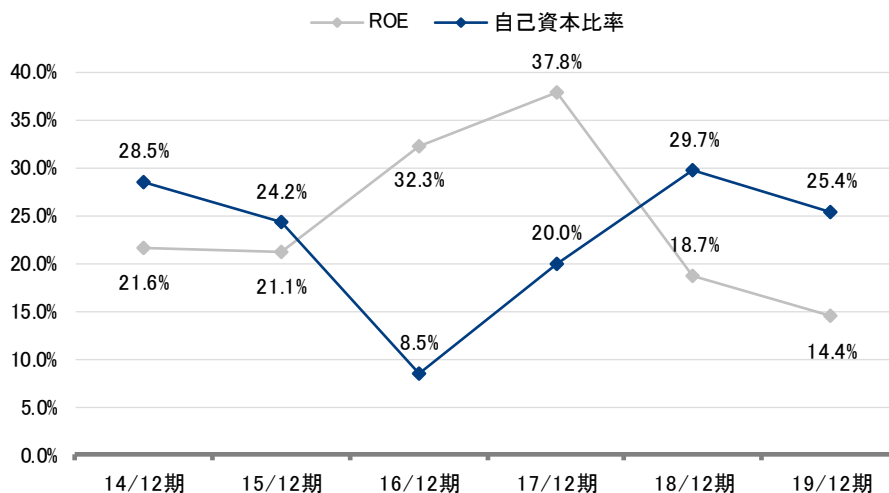
売上収益及び期末外勤社員数の推移



注：14/12 期以前は日本基準（売上高）、15/12 期以降は IFRS（売上収益）で表記

出所：FACTBOOK、FACTSHEET よりフィスコ作成

自己資本比率及びROEの推移



注：15/12 期以降は IFRS 適用のため、自己資本比率は親会社所有者帰属持分比率、ROE は親会社所有者帰属持分当期利益率で表記

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー及び有利子負債の状況

(単位：百万円)

	営業 キャッシュ・フロー	投資 キャッシュ・フロー	有利子負債
14/12 期	2,284	-1,351	6,642
15/12 期	1,887	-4,326	13,815
16/12 期	1,246	-28,717	48,138
17/12 期	10,132	-8,498	50,347
18/12 期	8,496	-30,018	56,956
19/12 期	22,560	-8,572	103,507

注：15/12 期以降は IFRS で表記

注：有利子負債 = 短期借入金 + 長期借入金 + 社債 + リース債務 + 土地未払金
+ 未払金の一部

出所：決算短信、FACTBOOK よりフィスコ作成

■ 今後の方向性

新中期経営計画「VISION2024」を公表。 環境変化等を踏まえ、ビジネスモデルの変革にも取り組む

1. 新中期経営計画の公表（1 年前倒し策定）

同社は、新たな中期経営計画「VISION2024」（5 ヶ年）を 1 年前倒しで公表した。タイトルに掲げる「Change the GAME」には、法律や KPI が変わるなかにおいて、人材ビジネスの game changer（変革者）となり、プラットフォームの構築を通じてフィービジネス拡大に向けた事業体への変化を実現する方向性が示されている。

（1）1 年前倒しで策定した背景

これまで推進してきた中期経営計画（VISION2020）の策定時点（2016 年）では想定できなかった環境変化により、世界の人材サービスビジネスは新たなステージに入ってきており、中長期計画に対する KPI が大きく変わってきたことへの対応や、今後進むべきビジョンを共有するところに狙いがある。すなわち、1) 世界各国で急速に進行する「働き方改革」や「労働法の改正」により、これまでのビジネスモデルが陳腐化している反面、新たなビジネスチャンスが発生していること、2) 想定を上回るスピードでの AI や RPA 等のテクノロジーの普及により、同社グループの事業の一部で省人化を提案する等、これまでとは真逆な展開が見られることなどにより、早急な戦略見直しが必要であったことが背景となっている。

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

今後の方向性

(2) 計数目標

以下に掲げる 5 つの重点施策の推進によりビジネスモデルの更なる進化を図るとともに、環境変化を見据えた抜本的な変革にも取り組みながら、5 つの事業をそれぞれ伸ばしていく計画である。最終年度となる 2024 年 12 月期の業績目標として、売上収益 8,200 億円（5 年間の平均成長率 17.8%）、営業利益 650 億円（同 33.2%）を掲げている。なお、プラットフォーム（フィー）ビジネスは、売上収益へのインパクトは大きくないものの、利益率の向上には大きく貢献するところにも着目したい。しがたって、最終年度の営業利益率が 7.9%（2019 年 12 月期は 4.3%）に大きく改善するのは、先端エンジニアの活用等による付加価値の向上に加え、収益性の高いプラットフォームの構築によるところが大きいと考えられる。また、財務目標として ROE25% 以上、自己資本比率 30% 以上、配当性向 30% 以上を掲げており、成長投資と株主還元のバランスを図りながら、財務の健全性を維持しつつ、資本効率を高めていく方針である。

新中期経営計画

(単位：億円)

	2019 年 12 月期 実績	2020 年 12 月期 計画	2021 年 12 月期 計画	2022 年 12 月期 計画	2023 年 12 月期 計画	2024 年 12 月期 計画	平均 成長率
売上収益	3,612	4,200	4,970	5,930	6,950	8,200	17.8%
国内技術系アウトソーシング	913	1,186	1,530	1,800	2,150	2,600	23.3%
国内製造系アウトソーシング	705	766	900	1,110	1,250	1,440	15.4%
国内サービス系アウトソーシング	205	253	300	390	500	630	25.2%
海外技術系	438	485	580	680	780	880	15.0%
海外製造系及びサービス系	1,342	1,509	1,640	1,900	2,180	2,470	13.0%
その他	7	1	20	50	90	180	
営業利益	155	210	250	360	490	650	33.2%
(営業利益率)	4.3%	5.0%	5.0%	6.1%	7.1%	7.9%	

出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 今後の重点施策

(1) 海外就労者サポートサービスの拡大

国内労働人口の減少や、それに対する政府施策（新たな在留資格の創設※など）に対応するため、テクノロジーを活用したサポートメニューの拡充を図り、これまでの技能実習生をターゲットにした戦略から、すべての在留外国人をターゲットとする戦略に転換。それに伴って、対象市場規模が 50 万名（技能実習生）から 310 万名（すべての在留外国人）に拡大するため、同社のサポート人数の計画（2024 年度）も 10 万名から 30 万名に修正するとともに、関連する営業利益 60 億円を目指していく。なお、拡充するサポートメニューには、海外送金、SIM、年金脱退一時金、航空券、口座開設、住居、生活関連等を予定。PEO スキームによる拡大戦略からの転換を進める「国内製造系アウトソーシング」をはじめ、観光分野の強化に取り組む「国内サービス系アウトソーシング」、グローバルな人材流動化スキームを展開する「海外サービス系」に関わる戦略軸の 1 つとして位置付けられる。特に、後述する「WBB プラットフォーム」の基盤（入口）になるものとして捉えることができる。

※ 政府は 5 年後までに最大 34 万人の受け入れを表明している。

アウトソーシング | 2020 年 4 月 23 日 (木)

2427 東証 1 部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

今後の方向性

(2) エンジニアとテクノロジーを融合したモデル「派遣 2.0」による効率化・省人化

多くの先進国で技術者不足が深刻化するとともに、ロボットや AI 活用による業務の効率化・省人化ニーズが拡大するなかで、RPA や AI 等の先端テクノロジーとエンジニアをセットで供給し、業務の効率化を運用までサポートする「派遣 2.0」モデルを推進する。それによって、先端エンジニアの派遣による単価向上を目指すとともに、これまでの技術職派遣領域から、自動化傾向の高い一般派遣領域への進出により、事業拡大と収益性の向上を目指していく※。また、先端技術の確保に向けては、他社とのアライアンス戦略を積極的に活用していく方針である。「国内技術系アウトソーシング」及び「海外技術系」に関わる戦略軸として位置付けられる。そのうち、「国内技術系アウトソーシング」では、既存事業の拡大に加え、「派遣 2.0」による一般派遣領域への進出及び単価向上により、2024 年 12 月期の売上収益 2,600 億円、営業利益 260 億円（営業利益率 10%）を目指す計画。同期派遣の技術者数（外勤社員数）は 38,500 名（そのうち、「派遣 2.0」モデルによる先端技術者数は 4,000 名）を予定している。

※例えば、これまで 10 名の事務員派遣で成り立っていた業務に対して、同社グループによるロボット+エンジニアのセット派遣を併用することにより、事務員派遣は 3 名でこなすことが可能となり、結果として派遣先のトータルコストを引き下げることができるスキームとなっている。同社にとっても、新たな領域（一般派遣領域）へ進出するとともに、単価の高い先端エンジニアの効率的な活用を図ることができる。

(3) 業績の平準化につながる米軍施設向け事業や政府公共系ビジネスの更なる拡大

これまで同様、景気の影響を受けない米軍施設向け事業の拡大のほか、景気の影響を受けにくい公共系事業や物流系 e コマース関連事業をグローバルに拡大していく。特に、米軍施設向け事業については、進出済みの沖縄及びグアム基地に対して、IT 等の技術領域へのサービス拡大を図るとともに、予算規模の大きい米国や欧州等、グローバルへの進出にも取り組む方針であり、2024 年 12 月期の計画として売上収益 500 億円を目指している。また、公共系事業については、英国の債権回収スキームをグローバルに展開する考えである。「国内サービス系アウトソーシング」「海外サービス系」「海外技術系」に関わる戦略軸として位置付けられる。

(4) 世界で増える人口をチャンスに変えるためのグローバル人材流動化ネットワークの確立

引き続き、労働力が逼迫する国の人口が減少し、労働力が豊富な国の人口が増加する労働力需給ギャップに着眼し、グローバル人材流動化ネットワークの確立を目指す。特に、欧州、アジア・南米、北米の 3 拠点を「ハブ」として、景気や環境の変化に対応していく方針。2024 年 12 月期のグループの全雇用人数計画 167,000 名に対して、流動化人材の雇用数 26,500 名（約 16%）を計画している。グループ全体に関わる戦略軸として位置付けられる。

(5) 人材ストックビジネスからの脱却を目指した WBB プラットフォームの構築

同社を取り巻く事業環境の変化を見据えた人材ストック型成長戦略の見直し並びに世界の労働環境の変化に合わせたインフラの必要性を踏まえ、両課題の解決に向けた WBB ※プラットフォームの構築とフィービジネスモデルの強化を目指す。すなわち、国をまたぐ雇用を希望する求職者及び求人者が「安心」かつ「安全」に利用できるプラットフォームを通じて、国際送金や旅券手配、言語教育、コールセンター、給与支払事務、生活サポートなどの各種サービスを提供していく計画だ。フィービジネスでの 2024 年 12 月期の営業利益 60 億円を目指す。売上収益へのインパクトよりも、収益性の高い事業として注目される。グループ全体に関わる戦略軸として位置付けられる。

※「Working Beyond Borders」の略。「はたらく」に国境をなくすという意味が込められている。

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

https://www.outsourcing.co.jp/ir/

業績見通し

2020 年 12 月期も増収増益（過去最高業績）を見込む。 新中計の初年度として重点施策にも取りかかる

1. 2020 年 12 月期の業績予想

新中期経営計画の初年度となる 2020 年 12 月期の業績予想（IFRS）について同社は、売上収益を前期比 16.3% 増の 420,000 百万円、営業利益を同 35.5% 増の 21,000 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益を同 33.8% 増の 11,150 百万円と増収増益を見込んでいる（過去最高の売上収益・利益を更新）。

引き続き、すべての事業が伸長する見通しである。特に、堅調な外部環境（エンジニアニーズの拡大等）や内部施策（KEN スクールの活用及び業界淘汰の獲得等）により「国内技術系アウトソーシング」が大きく拡大するとともに、「国内サービス系アウトソーシング」についても米軍施設向けが好調を維持。また、「海外製造系及びサービス系」については、グローバル規模での人材流動化スキームの進展やドイツの立ち直りなどが業績の伸びをけん引する想定となっている。

利益面でも、更なる成長に向けた先行費用を織り込んでいるものの、増収により吸収することで大幅な増益を実現し、営業利益率も 5.0%（前期は 4.3%）に改善する見通しである。

2020 年 12 月期の業績予想

（単位：百万円）

	19/12 期		20/12 期（予想）		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上収益	361,249	-	420,000	-	58,751	16.3%
国内技術系アウトソーシング	91,367	25.3%	118,600	28.2%	27,233	29.8%
国内製造系アウトソーシング	70,530	19.5%	76,600	18.2%	6,070	8.6%
国内サービス系アウトソーシング	20,569	5.7%	25,300	6.0%	4,731	23.0%
海外技術系	43,866	12.1%	48,500	11.6%	4,634	10.6%
海外製造系及びサービス系	134,208	37.2%	150,900	35.9%	16,692	12.4%
その他	709	0.2%	100	0.1%	-609	-86.0%
営業利益	15,501	4.3%	21,000	5.0%	5,499	35.5%
国内技術系アウトソーシング	6,993	7.7%	8,300	7.0%	1,307	18.7%
国内製造系アウトソーシング	7,354	10.4%	8,400	11.0%	1,046	14.2%
国内サービス系アウトソーシング	2,156	10.5%	2,800	11.1%	644	29.9%
海外技術系	2,464	5.6%	3,800	7.8%	1,336	54.2%
海外製造系及びサービス系	2,553	1.9%	5,000	3.3%	2,447	95.8%
その他	88	12.5%	100	100.0%	12	13.6%
調整	-6,107	-	-7,400	-	-	-
税引前利益	13,478	3.7%	19,150	4.6%	5,672	42.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	8,336	2.3%	11,150	2.7%	2,814	33.8%

注：事業別営業利益の構成比は事業別営業利益率を示している

出所：決算説明資料、FACTBOOK、FACTSHEET よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

業績見通し

2. 各事業の業績見通しと活動方針

(1) 国内技術系アウトソーシング

売上収益を前期比 29.8% 増の 118,600 百万円、営業利益を同 18.7% 増の 8,300 百万円と引き続き大きく拡大する見通しである。様々な産業分野で新たな技術が次々と生まれ、エンジニアニーズの拡大が継続しているなかで、引き続き、新卒者の採用・育成・配属を強化するほか、KEN スクールの活用、外国人エンジニアの積極採用、派遣法改正に伴う業界淘汰の獲得等に取り組む。2020 年 12 月末の外勤社員数 19,612 名（前期末比 3,724 名増）を計画しているが、そのうち、2020 年 4 月入社の新卒採用を 2,000 名（前年実績は 1,600 名）、中途採用を年間 5,200 名（前年実績は約 4,700 名）に増やす計画。また、新たな注力分野である「派遣 2.0」については、ロボットや AI 等を取り扱う先端技術者数として、まずは 115 名を見込んでいるようだ。なお、2020 年 2 月には、「国内技術系アウトソーシング」セグメントを担う連結子会社アウトソーシングテクノロジーについて、東京証券取引所への株式上場に向けた準備を開始する旨が公表された。株式上場による信用力の向上（及び業績の拡大）に狙いがあると見られ、結果として同社グループ全体の企業価値向上に資する効果が期待できる。

(2) 国内製造系アウトソーシング

売上収益は前期比 8.6% 増の 76,600 百万円、営業利益を同 14.2% 増の 8,400 百万円と増収増益を見込んでいる。前述のとおり、PEO スキームによる拡大戦略からの転換を図り、外国人材の管理業務サポートサービス及び生活サポートサービス事業の拡大のほか、「働き方改革」に対応できない業者の取り込みなどにより成長を持続していく方針である。2020 年 12 月末の外勤社員数は 16,400 名（前期末比 2,943 名増）、期末管理受託人数は 35,000 名（同 16,330 名増）を計画している。特に、期末管理受託人数の大幅な拡大に戦略転換の方向性がうかがえる。

(3) 国内サービス系アウトソーシング

売上収益は前期比 23.0% 増の 25,300 百万円、営業利益を同 29.9% 増の 2,800 百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き、AEC とのシナジー創出により米軍施設向けアウトソーシング事業の拡大を図る。特に、前期に進出したグアムへの展開等により、現在のボンド枠（700 億円）の早期獲得を目指す。また、観光分野におけるサービス事業の強化にも取り組む。

(4) 海外技術系

売上収益は前期比 10.6% 増の 48,500 百万円、営業利益を同 54.2% 増の 3,800 百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き市場が拡大しているうえ、景気の影響を受けない政府系 BPO 事業のほか、公共機関向けを中心とした ICT 系や金融技術者等のアウトソーシング事業を拡大する。また、日本の KEN スクールと同様のスキームにより、より多くのエンジニアを確保・配属していく。なお、2020 年 1 月 1 日より、英国とオセアニア地域においてホールディング体制をスタート。環境変化の激しい各地域において成長機会・リスク対応等の経営判断の迅速化が必要とされるなかで、経営リソースの集約によりグループとして高い成長率を実現することが目的である。

アウトソーシング

2427 東証 1 部

2020 年 4 月 23 日 (木)

<https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

業績見通し

(5) 海外製造系及びサービス系

売上収益は前期比 12.4% 増の 150,900 百万円、営業利益を同 95.8% 増の 5,000 百万円と増収増益を見込んでいる。アジアからの技能実習生・特定技能の送り出しを拡大するとともに、アジアからドイツマーケットへの人材送り出しを開始。派遣法改正の影響などにより混乱したドイツの立て直しを図るとともに、オランダにおける流通系事業の更なる強化に取り組む。また、人材ビジネスが拡大するブラジルにおいて、人材派遣事業の立ち上げも行う計画である。

弊社では、人材ビジネスにおける国内外の環境変化を勘案すれば、今回の戦略見直しやビジネスモデルの抜本的な変革に取り組む方向性には合理性があると判断している。何よりも、これまでの成功体験に甘んじることのない、同社のリスク認識力や対応の早さ、先見性の高さを評価したい。特に、中長期目線で注目すべきは、これまでの人材ビジネスを抜本的に変えることになる WBB プラットフォームの構築にある。他社との連携を含め、いかに規模の拡大を図り、プラットフォームの優位性を高めていくのかが成功のカギを握るであろう。その点では、グローバルな人材流動化に対応する拠点を構え、就職という生活の重要な転機をおさえている同社には大きなアドバンテージがあると考えられる。また、プラットフォームがあることで広く人材を集めることができ、人材が集まることでプラットフォームの優位性も高まるという正の循環効果も期待できる。成功すれば、低リスクで収益性の高いビジネスを世界規模で展開することが可能となろう。もちろん、これから具体的な実績を示していくことが何よりも重要であり、各重点施策の進捗をしっかりとフォローしていきたい。なお、足元で世界的に感染が広がっている新型コロナウイルスの影響については、どこまで続くかによるところが大きい。同社の場合、景気変動の影響を受けづらい事業構造やグローバル規模での分散効果が発揮されているものの、世界経済全体の先行きに不確実性が高まっていることは否定できず、今後の動向を注意深く見守る必要がある。

株主還元策

2020 年 12 月期は前期比 3 円増配の 1 株当たり 27 円配当を予定

同社は、2014 年 12 月期より連結配当性向を 10% から原則 30% に変更している。成長に向けた一定の基盤構築ができたことがその背景である。

2019 年 12 月期は、期初予定どおり、前期比 3 円増配の 1 株当たり 24 円の期末配当を実施した（配当性向 36.2%）。2020 年 12 月期についても、前期比 3 円増配の 1 株当たり 27 円（配当性向 30.5%）の期末配当を予定している。

弊社では、中期的に見ても、新中期経営計画の進展に伴う利益成長により増配の余地は大きいと見ている。

また、株主優待（QUO カード）は、100 株以上 500 株未満が QUO カード 1 枚（1,000 円分）、500 株以上 5,000 株未満が QUO カード 2 枚（2,000 円分）、5,000 株以上 25,000 株未満が QUO カード 3 枚（3,000 円分）、25,000 株以上が QUO カード 4 枚（4,000 円分）となっており、12 月末時点での株主に適用される。

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp