

|| 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 9 月 25 日 (金)

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	08
■ 業績推移	09
■ 決算概要	11
1. 2020年12月期上期決算の概要	11
2. 事業別の業績と主な活動実績	12
3. 2020年12月期上期業績の総括	14
■ 業績見通し	15
1. 2020年12月期の業績予想	15
2. 2021年12月期業績の考え方	16
■ 今後の方向性	17
1. 計数目標	17
2. 今後の重点施策	18
■ 社会課題の解決に向けた取り組み	20
■ 株主還元策	20

■ 要約

2020年12月期上期はコロナ禍の影響を一部受け減収減益。 ただし、海外でのロックダウン解除等に伴って足元業績は回復傾向。 引き続き、ビジネスモデルの変革などを進める

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ほぼ10万人規模に上る（技術・製造系では国内業界最大）。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。

2020年12月期上期の業績（IFRS）は、売上収益が前年同期比2.8%減の172,628百万円、営業利益が同40.3%減の3,305百万円とコロナ禍の影響により減収減益となった。売上収益は、需要が安定している「国内技術系」及び「国内サービス系」（米軍施設向け）が伸長した一方、コロナ禍の影響を受けた「国内製造系」や海外事業全般が落ち込んだ。利益面でも、減収による収益の下押しに加え、コロナ禍に伴う休業待機費用の増加等により営業減益となった。もっとも、海外におけるロックダウン解除や、これまで取り組んできた業種分散効果等によりダウンサイドリスクは限定的である。今後に向けても、リモート対応の推進や好調分野へのシフト、業界淘汰への対応（準備・検討）など、成長軌道に戻すための施策を進めているところは評価すべきポイントである。

2020年12月期の業績予想（IFRS）について同社は、コロナ禍の影響を踏まえ、2020年5月14日付で期初予想を大きく減額修正した。修正後の業績予想として、売上収益を前期比1.0%増の365,000百万円、営業利益を同34.8%減の10,000百万円と微増収ながら減益を見込んでいる。ただ、ロックダウンが想定よりも早く解除されたことなどにより、足元業績は修正予想の策定時よりも早いペースで回復に向かっており、弊社では修正前の業績予想の水準にどこまで戻せるかがポイントになるとみている。

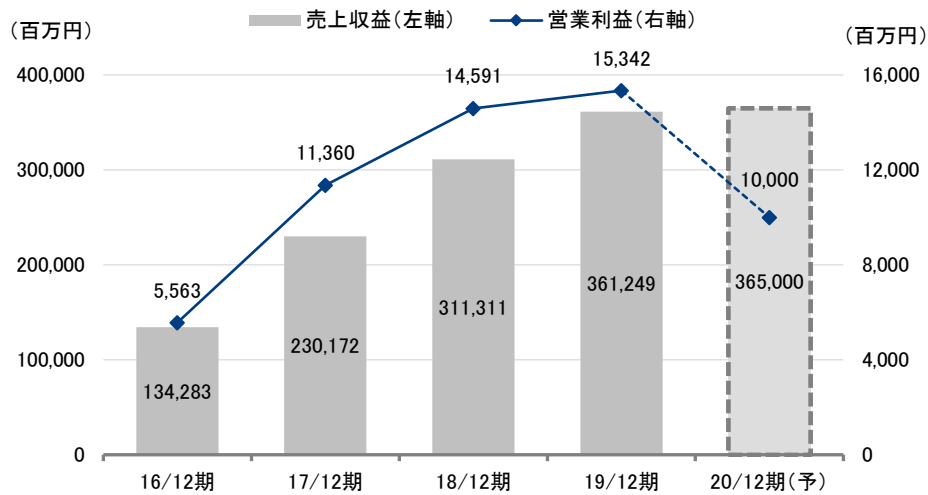
同社は、2020年12月期より5ヶ年の中期経営計画「VISION2024」をスタートした。世界各国で急速に進行する環境変化への迅速な対応を図るとともに、新たに発生したビジネス機会を同社成長に取り込む戦略となっている。特に、1) 海外就労者サポートサービスの拡大、2) エンジニアとテクノロジーを融合した「派遣2.0」モデルの推進、3) 米軍施設向け及び政府公共系ビジネスの更なる拡大、4) グローバル人材流動化ネットワークの確立、5) プラットフォームビジネスの構築により、ビジネスモデルの更なる進化や抜本的な変革にも取り組み、最終年度となる2024年12月期の売上収益8,200億円（5年間の平均成長率17.8%）、営業利益650億円（同33.6%）を目指している。なお、計画策定時には想定していなかったコロナ禍の影響を受けているものの、足元業績の落ち込みは一過性のものとしてカバーできる範囲であることや、構造的な変化（ニューノーマルの到来）に対しても同社の戦略を後押しするものと捉えていることから、2021年度以降の計数目標に見直しはない。

要約

Key Points

- ・2020年12月期上期の業績はコロナ禍の影響を一部受け減収減益
- ・2020年12月期の業績予想については2020年5月14日付で減額修正。ただ、海外でのロックダウン解除等に伴って足元業績は修正予想を上回るペースで回復に向かっている
- ・5ヶ年の中期経営計画「VISION2024」を推進。環境変化を踏まえ、ビジネスモデルの抜本的な変革に取り組む
- ・コロナ禍の影響は一過性であり、2021年度以降の計数目標の見直しはない

業績推移



出所：決算短信、FACTSHEET よりフィスコ作成

■ 会社概要

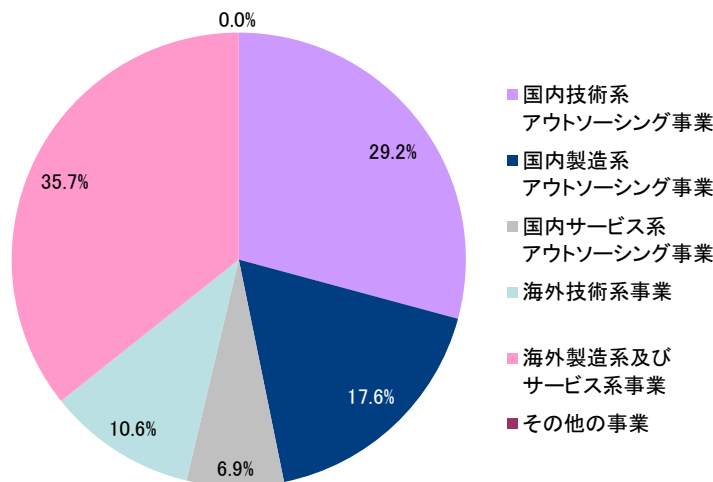
景気変動の影響を受けにくい事業構造をグローバルに展開。 ビジネスモデルの抜本的な変革にも取り組む

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。足元ではコロナ禍の影響を一部受けているものの、業種分散効果やロックダウン解除等により回復に向かっている。海外を含めた人材提供数及び管理人数はほぼ10万人に上り、技術・製造系では国内において業界最大規模を誇っている。

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29.2%、「国内製造系アウトソーシング事業」が17.6%となっているが、ここ数年では、積極的なM&Aにより海外事業が大きく伸びており、売上収益全体のほぼ半分を占めている。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評価できる。

事業別の売上収益構成比(2020年12月期上期実績)



出所：FACTBOOK よりフィスコ作成

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、既に約 18,000 人規模の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 2020 年 4 月には約 2,000 人が入社しており、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）に加えて、「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）や、「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 つとして位置付けられる。足元ではコロナ禍に伴う各国の入出国規制により外国人材の受け入れができない状況にあるが、潜在的な需要は大きく、中・長期目線で今後の柱に育成していく考えである。

※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・利益が見込める上、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の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が原価率・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、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。

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。米軍施設向け事業（沖縄等）は、参入障壁が高い上、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始め、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、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については縮小方針。また、インバウンドを見据えた観光分野（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・駅などの公共施設など）についてもコロナ禍により先行きが見通せない状況となったことから、今後は警備やビルメンテナンス等に注力していく方針である。

(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、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）にも取り組んでいる。

(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、EC 拡大に伴って需要が伸びている流通系の強化や、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。

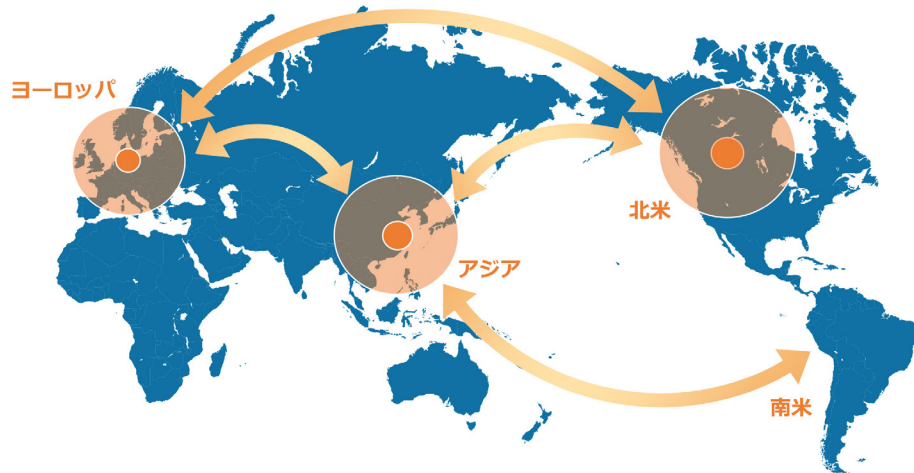
2. 企業グループの状況

同社グループは、同社や連結子会社等の 198 社（国内 31 社、海外 167 社）によって構成されている（2020 年 6 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。

会社概要

海外拠点とグローバル展開のイメージ

人材流動の「ハブ」となる主要3拠点を中心に、
景気や環境の変化に対応するグローバル人材流動ネットワークを構築



出所：FACTBOOK より掲載

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> グループを始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。

会社概要

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の連結化による米軍施設向け事業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。

■ 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、採用コストが低い上、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。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となってきたほか、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着目したい。

※ 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。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、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、拡大する外国人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）などが挙げられる。今後は、人材への生活インフラを提供するプラットフォームの構築にも取り組む戦略（詳細は後述）であるが、プラットフォームの存在が人材獲得にもプラス（相乗効果）に働く可能性も期待できる。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。

(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、最先端技術活用を手掛ける（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、豪州でも 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。

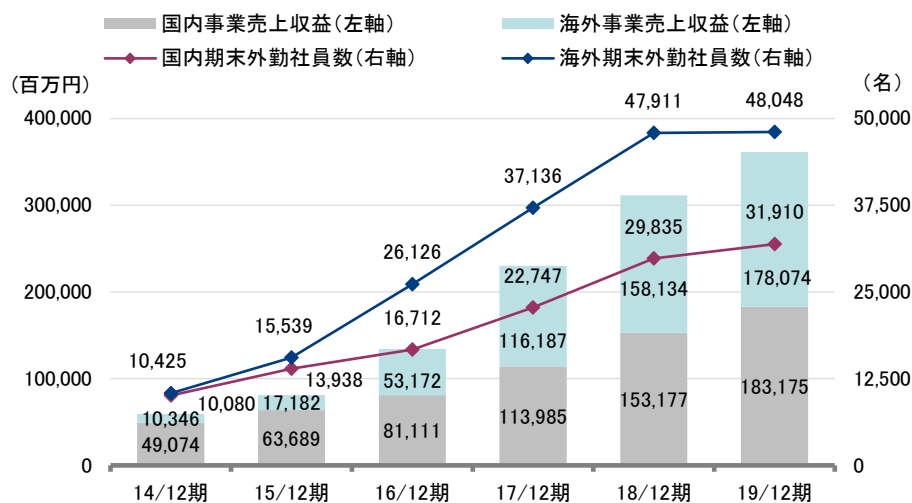
業績推移

エンジニアニーズの拡大等により業績は順調に拡大。 景気変動の影響を受けにくい事業構造への変革も進展

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、成長を続けてきたと言える。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。

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。

売上収益及び期末外勤社員数の推移

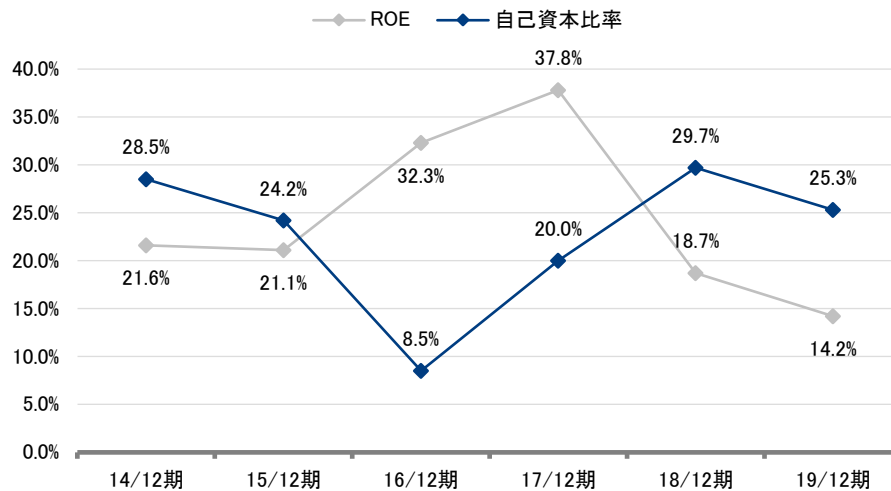


注：14/12 期は日本基準（売上高）、15/12 期以降は IFRS（売上収益）で表記

出所：FACTBOOK、FACTSHEET よりフィスコ作成

業績推移

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、FACTSHEET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：19/12期の有利子負債増加は、IFRS第16号適用開始による影響(約350億円)が大きい

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

■ 決算概要

2020年12月期上期はコロナ禍の影響を一部受け減収減益。 業種分散効果や海外でのロックダウン解除等によりリスクは限定的

1. 2020年12月期上期決算の概要

2020年12月期上期の業績(IFRS)は、売上収益が前年同期比2.8%減の172,628百万円、営業利益が同40.3%減の3,305百万円、親会社の所有者に帰属する四半期利益が同51.7%減の664百万円とコロナ禍の影響により減収減益となった。ただ、2020年5月14日付の修正予想に対しては上回る水準(特に利益面)を確保している。

売上収益は、需要が安定している「国内技術系」及び「国内サービス系」が伸長した一方、コロナ禍の影響を受けた「国内製造系」や海外事業全般が落ち込んだ。一方、売上収益が修正予想を上回ったのは、コロナ禍の影響を受けていない米軍施設向け事業(国内サービス系)が順調に伸びたこと、海外事業においてロックダウン(都市封鎖)解除が想定よりも早まったことなどが理由である。

利益面でも、減収による収益の下押しに加え、コロナ禍に伴う休業待機費用の増加等より営業減益となった。ただ、大規模なロックダウンのもと、コロナ禍の影響を保守的に見積もった修正予想に対しては、大幅に上回る利益水準を確保することができた。売上収益が若干上振れたことや、グループ各社で販管費抑制に努めたことが奏功したと言える。

財政状態については、「現金及び現金同等物」の減少等により、資産合計が前期末比2.3%減の234,445百万円に減少。一方、「親会社の所有者に帰属する持分(自己資本に相当)」は期末配当金の支払い及び為替の影響等を反映して同7.3%減の56,228百万円に減少したことから、「親会社所有者帰属待分比率(自己資本比率に相当)」は24.0%(前期末は25.3%)に若干低下した。ただ、流動比率は、引き続き100%を超えており、財務の安全性に懸念はない。

アウトソーシング | 2020年9月25日(金)
 2427 東証1部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

決算概要

2020年12月期上期決算の概要

(単位：百万円)

	19/12 期上期		20/12 期上期		増減		20/12 期上期				
	実績	構成比	実績	構成比	金額	増減率	期初予想	構成比	修正予想	構成比	修正予想 比達成率
売上収益	177,585	-	172,628	-	-4,957	-2.8%	191,000	-	171,000	-	101.0%
国内技術系アウトソーシング	42,834	24.1%	50,404	29.2%	7,570	17.7%	53,250	27.9%	51,900	30.4%	97.1%
国内製造系アウトソーシング	35,503	20.0%	30,408	17.6%	-5,095	-14.4%	35,300	18.5%	30,900	18.1%	98.4%
国内サービス系アウトソーシング	10,157	5.7%	11,854	6.9%	1,697	16.7%	11,200	5.9%	11,000	6.4%	107.8%
海外技術系	21,925	12.4%	18,270	10.6%	-3,655	-16.7%	22,670	11.9%	16,100	9.4%	113.5%
海外製造系及びサービス系	66,848	37.6%	61,636	35.7%	-5,212	-7.8%	68,530	35.9%	61,000	35.7%	101.0%
その他	318	0.2%	56	0.0%	-262	-82.5%	50	0.0%	100	0.1%	56.0%
売上原価	144,732	81.5%	141,528	82.0%	-3,204	-2.2%	-	-	-	-	-
販管費	29,230	16.5%	29,474	17.1%	244	0.8%	-	-	-	-	-
営業利益	5,536	3.1%	3,305	1.9%	-2,231	-40.3%	5,900	3.1%	1,900	1.1%	173.9%
国内技術系アウトソーシング	2,374	5.5%	2,714	5.4%	340	14.3%	2,330	4.4%	2,250	4.3%	120.6%
国内製造系アウトソーシング	3,007	8.5%	2,558	8.4%	-449	-14.9%	3,100	8.8%	2,600	8.4%	98.4%
国内サービス系アウトソーシング	1,043	10.3%	1,266	10.7%	223	21.5%	1,200	10.7%	1,200	10.9%	105.5%
海外技術系	1,117	5.1%	158	0.9%	-959	-85.9%	1,450	6.4%	-150	-0.9%	-
海外製造系及びサービス系	1,309	2.0%	-257	-	-1,566	-	1,430	2.1%	-750	-1.2%	-
その他	46	-	57	-	11	23.3%	70	-	100	-	57.0%
調整額	-3,360	-	-3,191	-	-	-	-3,680	-	-3,350	-	-
税引前利益	3,365	1.9%	2,046	1.2%	-1,319	-39.2%	4,950	2.6%	-400	-	-
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,376	0.8%	664	0.4%	-712	-51.7%	2,400	1.3%	-1,700	-	-

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

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

売上収益は前年同期比 17.7% 増の 50,404 百万円、セグメント利益は同 14.3% 増の 2,714 百万円とコロナ禍においても増収増益を確保した。緊急事態宣言に伴う一部顧客の稼働停止により技術者の休業待機が増加したことや、新卒者の配属の遅れ、残業時間の減少等がマイナス要因となったものの、IT 系や建設系等の堅調なエンジニアニーズに支えられ、コロナ禍の影響は限定的であった。特に、KEN スクールスキームの活用等により、2020年6月末の外勤社員数は 17,827 人(前年同期末比 1,939 人増)に拡大。また、上期採用実績は 4,080 人(そのうち、新卒採用は約 2,000 人)と業界で突出した採用を実現している。利益面でも、増収による収益の押し上げのほか、リモート化の推進による大幅なコストダウンや行政による雇用調整助成金の支給、顧客から一部休業補償が得られたことなどから増益を確保することができた。一方、前期から注力している外国人技術者の活用は、顧客ニーズを獲得しつつあったが、コロナ禍に伴う各国の入出国規制に伴い一旦停止中としている。

アウトソーシング | 2020年9月25日(金)
 2427 東証1部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

決算概要

(2) 国内製造系アウトソーシング

売上収益は前年同期比 14.4% 減の 30,408 百万円、セグメント利益は同 14.9% 減の 2,558 百万円と減収減益となった。製造派遣・請負等は、コロナ禍の下、各メーカーが生産停止や稼働抑制を実施した影響を受け、約 1,000 人弱の解約が発生するなど低調に推移。2020 年 6 月末の外勤社員数は 12,426 人(前年同期末比 1,031 人減)に減少した。ただ、コロナ禍の影響を受けなかった半導体関連メーカーや、生産立ち上げに備え、解約されなかった自動車メーカー等との取引は順調に拡大しているようだ。一方、管理業務受託については、顧客メーカーの外国人技能実習生に対する活用ニーズは引き続き堅調であるものの、入出国規制の影響により来日ができない状況が続いている。もっとも、同社の適切な管理体制や突出した管理実績は高く評価されており、既存実習生の延長や特定技能への転換等により、2020 年 6 月末の委託管理人数は 20,102 人(同 1,432 人増)と 2 万人を突破した。

(3) 国内サービス系アウトソーシング

売上収益は前年同期比 16.7% 増の 11,854 百万円、セグメント利益は同 21.5% 増の 1,266 百万円と順調に拡大した。米軍施設向け事業は、コロナ禍の影響を受けておらず、入札に必要なポンド(履行保証保険)枠の拡大に伴って大口案件の入札参加が増加しており、受注が順調に拡大している。利益面でも、米軍施設向け事業における建築物や設備の改修・保全業務の案件大口化に伴って、採算性が大幅に改善し、利益率の向上につながった。一方、空港・ホテル・飲食店等、観光関連における各種サービス系事業は、インバウンドの崩壊により先行きが見通せない状況が続いており、警備やビルメンテナンス等に注力している。

(4) 海外技術系

売上収益は前年同期比 16.7% 減の 18,270 百万円、セグメント利益は同 85.9% 減の 158 百万円と減収減益となった。英国の政府系事業のうち、債権回収の受託業務は、政府や各自治体から回収停止の要請が入るとともに、ロックダウンによる外出規制で自宅への回収訪問が困難となる等の影響を受けた。ただ、2020 年 6 月には想定よりも早くロックダウンが解除され、同年 9 月には本格再開している。また、債権回収以外の公共系事業については、新規受注に遅れが生じているものの、迅速なリモート対応による業務の継続等によってコロナ禍の影響を受けておらず、順調に進捗している。一方、豪州を中心とした金融システム系エンジニア派遣についてもリモート対応の体制が整うとともに、景気の影響を受けにくい生活インフラ等に注力したことで、コロナ禍の影響は限定的である。また、豪州における IT エンジニア研修事業については、コロナ感染防止の観点から集合研修キャンセルが相次いだものの、オンライン研修への切り替えを進めている。

(5) 海外製造系及びサービス系

売上収益は前年同期比 7.8% 減の 61,636 百万円、セグメント損失は 257 百万円(前年同期は 1,309 百万円の利益)と減収減益となり、セグメント損失を計上した。ドイツが中心の製造系は、コロナ禍に伴うロックダウンで多数のメーカーが生産抑制等を実施するなかで、生産回復に向けた雇用維持するための休業補償や有給休暇の費用発生等が重荷となった。一方、サービス系は、オランダの流通系 e コマース関連が、グローバルなネット対応の進展やコロナ禍に伴う需要拡大により伸長したものの、豪州・チリの空港系事業はロックダウンにより大きな影響を受けた。したがって、コロナ禍によりネガティブ、ポジティブ両面の影響を受けていると言えるが、オランダでの e コマース関連の強化など、ポジティブな需要を取り込んでいく方針である。

アウトソーシング | 2020年9月25日(金)
 2427 東証1部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

決算概要

外勤社員数の状況

(単位：人)

	19/12 期上期	20/12 期上期	増減
期末外勤社員数⑨=⑤+⑧	80,140	73,540	-6,600
国内⑤=①+②+③+④	31,715	32,228	513
技術系アウトソーシング事業①	15,036	17,827	2,791
IT 関係	3,127	4,017	890
建設・プラント関係	2,381	3,122	741
製造系アウトソーシング事業②	14,018	12,426	-1,592
サービス系アウトソーシング事業③	2,657	1,975	-682
小売関係	349	381	32
公共関係	946	870	-76
その他	1,362	724	-638
その他の事業④	4	0	-4
海外⑧=⑥+⑦	48,425	41,312	-7,113
技術系事業⑥	3,718	3,176	-542
製造系及びサービス系事業⑦	44,707	38,136	-6,571
生産系アウトソーシング系事業	29,417	10,234	-19,183
その他	15,290	27,902	12,612
期末委託管理人数⑩	13,528	20,102	6,574
人材紹介人数⑪	1,958	702	-1,256
合計⑨+⑩+⑪	95,626	94,344	-1,282

出所：FACHSHEET よりフィスコ作成

3. 2020年12月期上期業績の総括

上期業績を総括すると、想定外のコロナ禍の影響が業績全体のマイナスに作用したものの、事業別に見るとそれぞれ状況が違っていることに注意が必要である。すなわち、おおまかに分類すると、「国内技術系」は堅調推移、「国内製造系」は厳しい状況、「国内系サービス」は好調継続、「海外技術系」は一旦落ち込んだものの回復傾向、「海外製造系及びサービス系」は製造系が厳しいが、サービス系はネガティブ・ポジティブ両面での影響を受けたという捉え方ができる。したがって、これまで取り組んできた景気変動の影響を受けにくい事業の推進やグローバル規模で業種分散を進めてきたことが、コロナ禍においても、ダウンサイドリスクを限定的に抑える方向に働いたものと評価できる。また、今後に向けても、ロックダウン解除後の本格再開に向けた動きや、リモート対応など with コロナを見据えた体制整備、好調分野へのシフト、業界淘汰への対応（準備・検討）など、成長軌道に戻すための施策を進めているところは評価すべきポイントと言える。

■ 業績見通し

2020年12月期の業績予想を2020年5月14日付で減額修正。 ただし、修正予想を上回るペースで回復へ向かっている

1. 2020年12月期の業績予想

2020年12月期の業績予想(IFRS)について同社は、コロナ禍の影響を踏まえ、2020年5月14日付で期初予想を大きく減額修正した。修正後の業績予想として、売上収益を前期比1.0%増の365,000百万円(修正幅55,000百万円減)、営業利益を同34.8%減の10,000百万円(修正幅11,000百万円減)、親会社の所有者に帰属する当期利益を同63.5%減の3,000百万円(修正幅8,150百万円減)と微増収ながら減益を見込んでいる。ただ、ロックダウン解除が想定よりも早まったことなどにより、上期業績は修正予想を上回る水準を確保しており、前提条件の一部に差異が生じてきたことには注意が必要である。

売上収益は、上期同様、「国内技術系」と「国内サービス系」が伸長する一方、コロナ禍の影響を踏まえ、「国内製造系」、「海外技術系」、「海外製造系及びサービス系」が減収となり、売上収益全体では微増にとどまる想定となっている。

利益面でも、2020年5月14日時点の見通しに基づき、コロナ禍による減産や工場稼働の停止、ロックダウンに伴う活動制限等の影響を前提として、休業補償費用を含めた固定費負担等により、大幅な減益を想定している。

ただ、既述のとおり、ロックダウンが想定よりも早く解除されたことや、リモート対応の推進、好調分野へのシフトなどにより、足元の業績は修正予想の策定時よりも速いペースで回復に向かっており、特に利益面では上振れる可能性が高くなってきた。したがって、修正前の業績予想の水準にどこまで戻せるかがポイントになるだろう。同社では、コロナ第2波、第3波が発生しても、成長が継続できる仕組みを2020年7月時点で整えており、第4四半期には在籍社員数や受注残高等が修正前予想を達成できる水準にまで回復可能と判断している。また、これまでの積極的なM&Aにより計上されている「のれん」(約564億円)についても、2020年6月末のストレステストによれば減損リスクは極めて低い水準にあるようだ。

弊社では、同社の収益モデルは積み上げ型であることから、上期の下振れ分をカバーした上で、さらに業績の上乗せを図り、修正前の成長軌道に回帰させていくことは簡単ではないとみている。ただ、少なくとも2020年7月以降の回復により成長の角度を戻していくことは可能だろう。また、世界経済の先行きに不透明感が高まっていることに変わりはなく、そこは慎重な判断が必要であるが、見方を変えれば、厳しい環境が続くなかで、業界淘汰のチャンスも広がっており、実現すれば、上期の下振れ分をカバーするほどのプラスの効果も期待できるだろう。

アウトソーシング | 2020年9月25日(金)
2427 東証1部 | <https://www.outsourcing.co.jp/ir/>

業績見通し

2020年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	19/12期		20/12期期初予想		20/12期修正予想		修正予想比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上収益	361,249	-	420,000	-	365,000	-	3,751	1.0%
国内技術系アウトソーシング	91,367	25.3%	118,600	28.2%	112,500	30.8%	21,133	23.1%
国内製造系アウトソーシング	70,530	19.5%	76,600	18.2%	61,500	16.8%	-9,030	-12.8%
国内サービス系アウトソーシング	20,569	5.7%	25,300	6.0%	24,000	6.6%	3,431	16.7%
海外技術系	43,866	12.1%	48,500	11.6%	34,600	9.5%	-9,266	-21.1%
海外製造系及びサービス系	134,208	37.2%	150,900	35.9%	132,200	36.2%	-2,008	-1.5%
その他	709	0.2%	100	0.1%	200	0.1%	-509	-71.8%
営業利益	15,342	4.2%	21,000	5.0%	10,000	2.7%	-5,342	-34.8%
国内技術系アウトソーシング	6,993	7.7%	8,300	7.0%	8,250	7.3%	1,257	18.0%
国内製造系アウトソーシング	7,354	10.4%	8,400	11.0%	5,550	9.0%	-1,804	-24.5%
国内サービス系アウトソーシング	2,156	10.5%	2,800	11.1%	2,450	10.2%	294	13.6%
海外技術系	2,345	5.3%	3,800	7.8%	50	0.1%	-2,295	-97.9%
海外製造系及びサービス系	2,513	1.9%	5,000	3.3%	1,000	0.8%	-1,513	-60.2%
その他	88	12.4%	100	100.0%	200	100.0%	112	127.3%
調整額	-6,107	-	-7,400	-	-7,500	-	-1,393	22.8%
税引前利益	13,319	3.7%	19,150	4.6%	6,800	1.9%	-6,519	-48.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	8,227	2.3%	11,150	2.7%	3,000	0.8%	-5,227	-63.5%

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、FACTSHEET よりフィスコ作成

2. 2021年12月期業績の考え方

同社は、中期経営計画の2年目に当たる2021年12月期の計数目標として、売上収益4,970億円、営業利益250億円を掲げている。計画策定時には想定していなかったコロナ禍の影響により、これまでの進捗には遅れがみられるものの、現時点で計画の見直しはない。足元業績が回復に向かっていることに加え、今後の「ニューノーマル」に対応するビジネスモデルの変革や業界淘汰等のアドバンテージを取ること、十分に挽回可能であると考えている。弊社では、前述のとおり、これまでの下振れ分をカバーし、さらに計画線に乗せていくためには、業界淘汰の取り込みがポイントになるものとみている。いずれにしても、2020年12月期の後半に向けてどこまで計画線に戻ることができるかが、2021年12月期以降の業績を判断するうえでも重要なマイルストーン（道標）になるとみている。

■ 今後の方向性

5 ヶ年計画により、ビジネスモデルの変革に取り組む。 コロナ禍においても今後の方向性や計数目標に見直しはない

同社は、2020 年 12 月期より 5 ヶ年の中期経営計画「VISION2024」をスタートした。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. 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 33.6%) 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。したがって、最終年度の営業利益率が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 ROE 25% 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。

なお、計画策定時には想定していなかったコロナ禍の影響を受けているものの、足元業績の落ち込みは一過性のものとして十分にカバーできる範囲であることや、構造的な変化 (ニューノーマルの到来) に対しても同社の戦略を後押しするものと捉えていることから、2021 年度以降の計数目標に見直しはない。

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	3,650	4,970	5,930	6,950	8,200	17.8%
国内技術系アウトソーシング	914	1,125	1,530	1,800	2,150	2,600	23.3%
国内製造系アウトソーシング	705	615	900	1,110	1,250	1,440	15.4%
国内サービス系アウトソーシング	206	240	300	390	500	630	25.2%
海外技術系	439	346	580	680	780	880	15.0%
海外製造系及びサービス系	1,342	1,322	1,640	1,900	2,180	2,470	13.0%
その他	7	2	20	50	90	180	
営業利益	153	100	250	360	490	650	33.6%
(営業利益率)	4.2%	2.7%	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」を始め、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。

(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目し、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。

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、同社の中期経営計画(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。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が成功のカギを握るだろう。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るだろう。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。また、コロナ禍の影響を含め、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が、構造的な変化をいかにプラスに変えていけるかがカギを握るだろう。

■ 社会課題の解決に向けた取り組み

同社は、急激なグローバル化に伴う大きな変化のなかで、人材サービス企業が社会から求められるもの、また、果たす役割も大きく変わろうとしていることを踏まえ、経営理念を再定義するとともに、社会的責任への取り組みをサステナビリティ方針として明確化した。すなわち、「労働格差をなくし、生き甲斐が持てる職場を創出することで、世界の人々の人生を豊かにする。」という経営理念のもと、事業を通して、世界の様々な人々の「就業機会」と「教育機会」の創造を実現し、社会課題の解決と事業の成長、ステークホルダーへの貢献に、持続的に取り組んでいく方針としている。特に、SDGs（持続可能な開発目標）※における重点項目として、目標4（質の高い教育をみんなに）、目標5（ジェンダー平等を実現しよう）、目標8（働きがいも経済成長も）、目標10（人や国の不平等をなくそう）に取り組むことにより、事業を通じた社会貢献を自らの成長に結び付けていく考えである。

※ 2015年9月に国連で開かれたサミットの中で世界のリーダーによって決められた、国際社会共通の目標のことである。貧困や飢餓といった問題から、働きがいや経済成長、気候変動に至るまで、21世紀の世界が抱える課題を包括的に挙げており、2030年までに達成すべき「17の目標」と「169のターゲット（具体目標）」で構成されている。活動の主体となる事業会社はもちろん、ESG投資に取り組む機関投資家などからも高い関心を集めている。

■ 株主還元策

2020年12月期の配当予想を減額修正。 前期比16円減配の1株当たり8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。

2020年12月期については、2020年5月14日付の業績予想の修正に伴い、配当予想も減額修正した。前期比16円減配の1株当たり8円の期末配当を予定している一方で、配当性向は従来の配当性向30%を据え置く。期末配当の予想配当性向は33.6%となる。

弊社では、コロナ禍からの回復や中期経営計画の進展により、2021年12月期以降は再び増配基調へ戻る可能性は高いと見ている。

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。

重要事項（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・表示したものです。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、配布等することは堅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