

|| 企業調査レポート ||

アウトソーシング

2427 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年4月18日(火)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2022年12月期決算の概要	01
2. 2023年12月期の業績予想	02
3. 今後の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 企業グループの状況	06
3. 沿革	07
■ 企業特長	08
1. 成長モデル	08
2. 同社の優位性	08
■ 業績推移	10
■ 決算概要	12
1. 2022年12月期決算の概要	12
2. 事業別の実績と主な活動	13
3. 2022年12月期の総括	15
■ 主な活動実績	15
1. エンジニアとテクノロジーを融合した「派遣2.0」	15
2. 派遣管理システム「CSM」	16
■ 業績見通し	16
1. 2023年12月期の業績予想	16
2. 弊社の見方	17
■ 今後の方向性	18
1. 中期経営計画をローリングする必要性	18
2. 「VISION2024」の振り返り	18
3. 新たな「VISION2025」の方向性	19
4. 計数目標	20
5. 弊社の中長期的な注目点	21
■ SDGsの取り組み	21
■ 株主還元策	22

要約

2022年12月期は不安定な外部環境が続くなかでも、すべてのセグメントで増収を確保。環境変化を踏まえ、中期経営計画のローリングを公表。グループ再編やオーガニック成長により利益拡大を目指す

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、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。独自スキームの構築による人材獲得や育成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14万名に上る（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転換や需要の変化を見据え、拡大するエンジニア活用ニーズへの対応、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。

2023年2月には中期経営計画のローリングを公表した。金融引き締めや派遣DX化^{※1}の進展、人材ニーズの変化など、急速な環境変化に機動的かつ柔軟に対応するため、ビジネスモデルの転換や新たなビジネス機会の獲得に取り組むとともに、グループ再編やオーガニック成長^{※2}を重視する戦略へのシフトにより利益成長を加速していく方針である。

^{※1} DXとはデジタルトランスフォーメーションの略。データやデジタル技術を活用してビジネスの仕組みを変革し、競争優位性を獲得する動き。派遣業界においても、DX化への取り組みが今後の生き残りのカギを握ると言われている。

^{※2} M&Aなどを除いた自律的な成長のこと。

1. 2022年12月期決算の概要

2022年12月期の業績（IFRS）は、売上収益が前期比21.2%増の6,898億円、営業利益が同8.1%減の220億円と増収ながら営業減益となった。長引く半導体不足をはじめ、サプライチェーンの混乱、インフレの進行などの影響により期初計画には届かなかったものの、すべてのセグメントで増収を確保することができた。不安定な外部環境が続くなかでも、旺盛なエンジニア活用ニーズを背景として、国内・海外の技術系セグメントが業績を下支えしており、グローバル戦略及び業績平準化への取り組みが奏功した結果と見ることができる。一方、利益面で営業減益となったのは、雇用調整助成金の剥落や減損損失の計上、一過性費用の影響等によるものである。また、活動面では、「派遣2.0」（国内技術系アウトソーシング事業）及び「CSM」（国内製造系アウトソーシング事業）といった派遣DX化に向けたビジネスモデルの進展や、グローバル人材流動ネットワークの確立（海外事業）で一定の成果を残すことができた。

要約

2. 2023年12月期の業績予想

2023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11.6%増の7,700億円、営業利益を同38.7%増の305億円と大幅な増収増益を見込んでいる。2022年12月期業績の足を引っ張った外部要因(半導体不足等)の回復や好調分野のさらなる拡大により、すべてのセグメントで増収となり、2ケタのオーガニック成長を継続する見通しである。利益面でも、収益性向上や利益成長にシフトする方針の下、前期に計上したのれん等の減損損失や一過性費用の解消も重なって大幅な営業増益を実現し、営業利益率も4.0%(前期は3.2%)に改善する想定となっている。

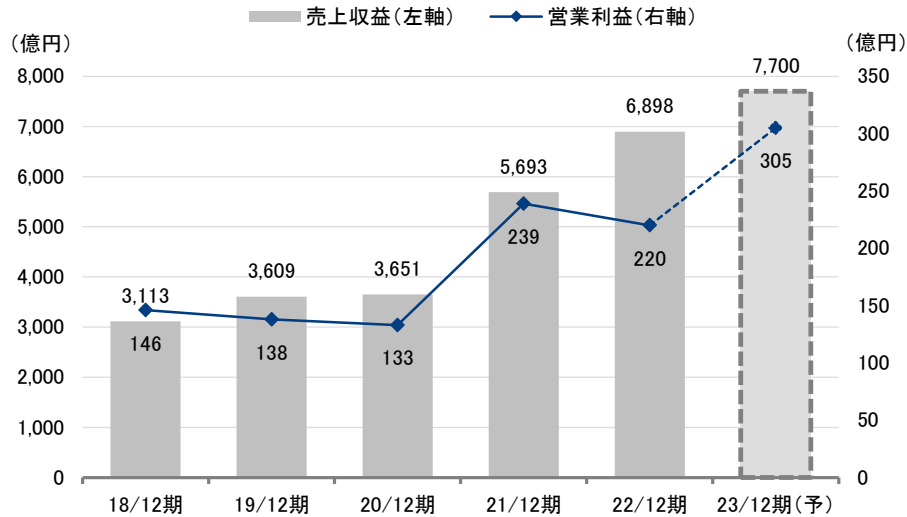
3. 今後の方向性

同社は、2020年12月期より5ヶ年の中期経営計画「VISION2024」を推進し3年が経過した。ただ、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響や世界情勢の不安定化、グローバルな金融引き締めなど、計画策定時点では想定していなかった経営環境の変化を踏まえ、2023年2月に中期経営計画のローリング「VISION2025」を公表するに至った。環境変化を好機と捉え、機動的かつ柔軟に対応していく方針であり、1) 財務体質の改善による経営基盤の強化、2) グループ再編によるグローバル内部統制の強化と効率化による利益率向上、3) ニーズの変化を捉えたオーガニック成長の強化、4) 販管効率の向上につながる最新テクノロジーを組み入れた営業・管理体制の構築等により、強靱な財務体質と持続的な利益成長を目指していく。最終年度となる2025年12月期の目標として、売上収益9,455億円(3年間の平均成長率は11.1%)、営業利益515億円(同32.8%) 営業利益率5.4%(2022年12月期は3.2%)を掲げている。

Key Points

- ・ 2022年12月期は、不安定な外部環境が続くなかでもすべての事業で増収を確保した一方、利益面では助成金の剥落や一過性費用の計上により営業減益
- ・ 2023年12月期は、外部要因の回復や好調分野のさらなる拡大、一過性費用の解消等により大幅な増収増益を見込む
- ・ 急速な環境変化を踏まえ、中期経営計画のローリング「VISION2025」を公表。グループ再編やオーガニック成長を重視した戦略へのシフトにより、強靱な財務体質と持続的な利益成長を目指す

要約

業績推移


注：億円未満は四捨五入
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

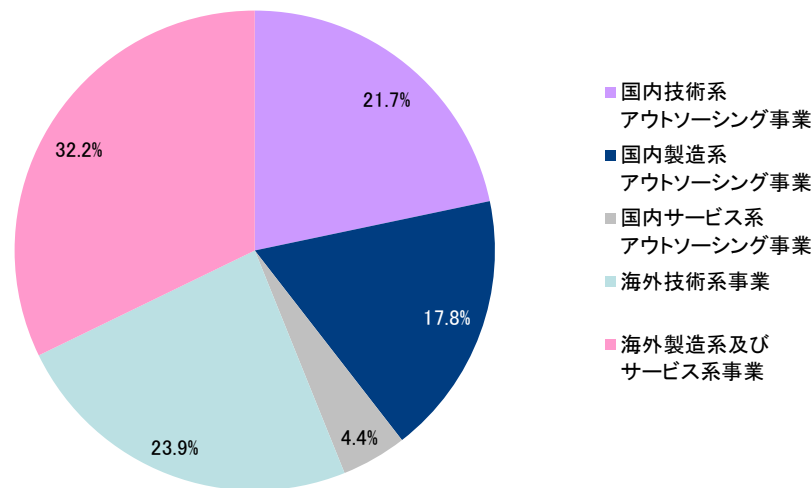
**景気変動の影響を受けにくい事業構造をグローバルに展開。
 環境変化を見据え、ビジネスモデルの転換にも取り組む**

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、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、さらには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、金融引き締めや派遣DX化の進展、人材ニーズの変化などの環境変化に機動的かつ柔軟に対応するため、ビジネスモデルの転換や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14万名に上り、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。

会社概要

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21.7%、「国内製造系アウトソーシング事業」が17.8%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56.1%を占めている(2022年12月期実績)。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 (2022年12月期実績)


出所：決算短信よりフィスコ作成

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事業

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、さらなる成長が見込めるIT及び建築分野のほか、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(株)シンクスバンクが運営する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2.4万名を超える技術者を擁する国内トップ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2023年4月には約1,800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。今後は、エンジニアとテクノロジーを融合したモデル「派遣2.0」(詳細は後述)の推進を含め、派遣DX化の推進による新たな成長モデルの確立にも注力していく。

会社概要

(2) 国内製造系アウトソーシング事業

創業以来の主力事業である、1)「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、2)「管理業務受託」（メーカーが直接雇用する期間社員及び外国人技能実習生[※]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、3)「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。

※ 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。

特に2)「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^{※1}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^{※2}が大きく、今後の注力分野の1つとして位置付けられる。2020年以降は、コロナ禍に伴う入国規制により成長が足踏みしたものの、2022年には底打ちし、今後は上昇トレンドに入る見通しである。潜在的な需要は大きく、中長期的視点で今後の柱に育成していく方針である。

※1 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。
 ※2 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) 管理業務受託の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、新たに推進している派遣管理システム「CSM」は、コロナ禍からの生産復調が進む大手メーカーにとって、フレキシブルな生産体制の構築や派遣社員の有効活用を図るうえで効果的な提案となっている。複数の同業他社との協業による「共同プラットフォーム」化により、業界全体の生産性や利便性向上に貢献していく考えだ。

(3) 国内サービス系アウトソーシング事業

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、新規施設の設計や工事、既存施設の改修・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）や米国本土へ展開する計画である。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）についてはコロナ禍の影響により低調に推移していたが、コロナ禍収束とともに回復基調にある。

会社概要

(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を手掛けるほか、アイルランドを中心とする欧州各国では、IT、製薬、ライフサイエンス、ヘルスケア向けのスペシャリスト派遣などにも力を入れている。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

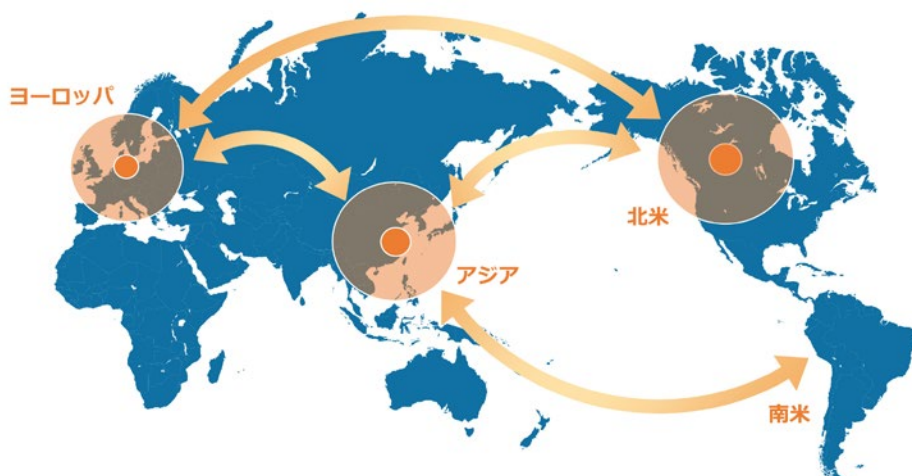
在外子会社にて、アジア、南米、欧州等において製造系生産アウトソーシングへの人材サービス及び事務系・サービス系人材の派遣・紹介事業や給与計算代行事業を提供している。また、欧米、豪州において公共機関向けの BPO サービスや人材派遣、欧州とアジアにおいて国境を越えた雇用サービスにも注力している。特に EC 拡大に伴って需要が伸びている流通系の強化や、国境を越えた人材流動化への対応を図るとともに、民間への委託が進む公共関連事業（政府向け BPO や空港等の公共施設での各種アウトソーシングなど）を手掛けている。

2. 企業グループの状況

同社グループは、同社を含む国内連結子会社等 48 社、海外連結子会社等 222 社によって構成されている（2022 年 12 月期末現在）。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、世界的な労働需給ギャップの拡大に着目し、欧州、アジア・南米、北米の 3 拠点を「ハブ」として、グローバルな人材流動ネットワークの確立をさらに加速させる戦略である。

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

会社概要

3. 沿革

同社は、現 代表執行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年に当時のジャスダック証券取引所に上場し、その後、円高の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6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を原因とした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及び建築分野などを中心とした「国内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。2022年4月の東証再編では、東証プライム市場へ移行した。

2015年12月期には、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月期には、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イ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 B.V.（以下、OTTO）グループを連結化し、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。2021年1月にはグローバルに展開する優良顧客網を持つCplグループを連結化し、事業基盤のさらなる拡充を図った。

■ 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。 独自の人材育成カリキュラムや派遣 DX 化により業界をリード

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、人材育成カリキュラムによるキャリアチェンジなど、採用コストが低いうえ、求職者を惹き付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も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 となるほか、将来的には派遣 DX 化の推進等を通じて、人材ストックビジネスからの脱却やプラットフォーム(フィービジネス)の構築も視野に入れており、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。

2. 同社の優位性

(1) 人材獲得におけるアドバンテージ

既述のとおり、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。新卒採用人数も国内首位を争う規模となっており、2023年4月には連結で約2,300名の新卒者が入社した。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事業)をはじめ、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事業)、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事業)、国境を越えた人材流動化への対応(海外技術系事業)、景気の影響を受けにくい公共関連事業及び政府系 BPO 事業のグローバル展開(海外製造系及びサービス系事業)などが挙げられる。人材の生活面を支援する海外就労サポート事業の強化にも取り組んでおり、人材獲得にプラス(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。

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、同社グループで運営する 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) 派遣 DX 化を通じたビジネスモデルによる差別化

コロナ禍の影響が環境変化に拍車をかけ、派遣先ニーズにも変化が生じているなかで、エンジニアとテクノロジーを融合した「派遣 2.0」や派遣管理システム「CSM」など、派遣 DX 化を見据えた次世代型ビジネスモデルの提案により差別化を図っている（詳細は後述）。

(4) 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事業」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事業」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事業」とは景気サイクルの異なる分野への参入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。

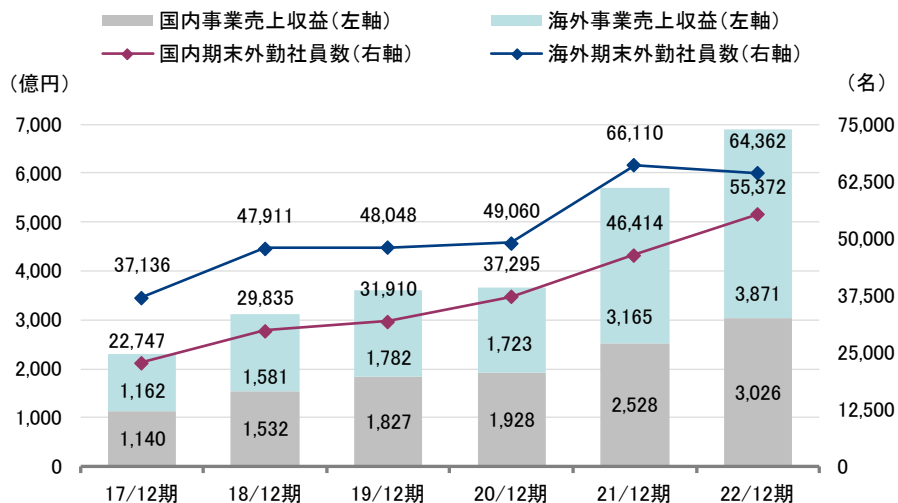
業績推移

エンジニア活用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を一部展開しながらも、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（鉱工業からIT産業や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事業」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、2015年以降（コロナ禍前）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。

なお、ROEが2020年12月期以降、2期連続で10%を下回ったのは、海外子会社の業績の上振れに伴う一過性の金融費用の発生によるものであり、同社グループの本質的な収益性の低下を示すものではない。2022年12月期は、上記要因が解消されたことにより14.0%まで回復している。

売上収益及び期末外勤社員数の推移

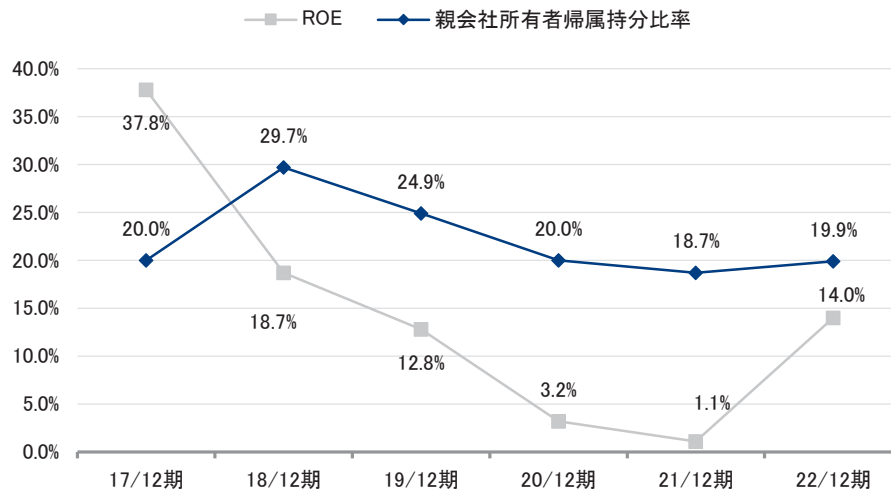


注：17/12期～18/12期の過年度修正は19/12期に一括計上、19/12期～21/12期は過年度修正後の数値
 億円未満は四捨五入

出所：FACTBOOK、FACTSHEETよりフィスコ作成

業績推移

親会社所有者帰属持分比率及びROEの推移



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：億円)

	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
15/12期	19	-43	138
16/12期	12	-287	481
17/12期	101	-85	503
18/12期	85	-300	570
19/12期	226	-86	1,035
20/12期	225	-87	1,486
21/12期	289	-384	1,516
22/12期	267	-175	1,888

 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。
 億円未満は四捨五入

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

2022年12月期は、不安定な外部環境が続くなかでもすべてのセグメントで増収を確保。一方、利益面では助成金の剥落や一過性費用により営業減益

1. 2022年12月期決算の概要

2022年12月期の業績(IFRS)は、売上収益が前期比21.2%増の6,898億円、営業利益が同8.1%減の220億円、親会社の所有者に帰属する当期利益が102億円(前期は7億円の利益)と増収ながら営業減益となった。また、期初計画比では売上収益、利益ともに下回る結果となった。

長引く半導体不足をはじめ、サプライチェーンの混乱、インフレの進行などの影響により期初計画には届かなかったものの、すべてのセグメントで増収を確保することができた。

利益面では、雇用調整助成金の剥落^{※1}や減損損失の増加^{※2}、一過性費用^{※3}等により営業減益となった。ただし、不安定な外部環境が続くなかでも、旺盛なエンジニア活用ニーズを背景として、国内・海外の技術系セグメントが業績を下支えしており、グローバル戦略及び業績平準化への取り組みが奏功した。一方、親会社の所有者に帰属する当期利益が前期比で大幅に改善したのは、海外子会社OTTOグループの完全子会社化に伴ってプットオプション関連の金融費用^{※4}が減少したことが理由である。

^{※1} コロナ禍による雇用調整助成金の剥落により前期比26億円の減益要因となった。

^{※2} 減損損失の計上額は約37億円(前期比23億円増)となった。なお、減損損失の内訳は、「国内技術系アウトソーシング事業」4.2億円、「国内製造系アウトソーシング事業」6.6億円、「国内サービス系アウトソーシング事業」1.5億円、「海外製造系及びサービス系事業」24.4億円となっている。「海外製造系及びサービス系事業」における減損損失が大きいのには、主に英国における政府向け事業の一時的な停滞(政府がエネルギー価格高騰への対応に追われた)や急激なインフレによるコスト増によるものである。

^{※3} 「国内技術系アウトソーシング事業」における受注損失引当金(受託開発資材の納入遅延によるもの)の計上や、チリのグループ会社にて保守的な判断から一部費用処理を行ったものなど。

^{※4} 完全子会社化によりプットオプション負債(残余株式の買取債務)が消滅したことから、今後は本件に係る金融費用は発生しないこととなる。

財政状態については、増収により「営業債権等」が増加したことや、M&Aの実行[※]、円安に伴う換算差額(44億円)の発生による「のれん」の拡大により、資産合計は前期末比13.5%増の3,994億円に拡大した。一方、「親会社の所有者に帰属する持分」についても内部留保の積み増しにより同20.9%増の796億円に拡大し、その結果、「親会社所有者帰属持分比率(自己資本比率に相当)」は19.9%(前期末は18.7%)に改善した。有利子負債は事業資金の借入により同24.6%増の1,888億円に増加したが、社債及び借入金(約1,300億円)についてはこれをピークに削減を図っていく方針としている。

[※] 倉庫内業務を手掛ける人材派遣会社の子会社化(2022年4月4日付け)など。詳細は前回レポート(2022年10月21日発行)を参照いただきたい。

決算概要

2022年12月期決算の概要

(単位：億円)

	21/12期		22/12期		増減		22/12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 (11/14公表)	構成比
売上収益	5,693		6,898		1,205	21.2%	6,950		6,860	
国内技術系	1,238	21.8%	1,496	21.7%	258	20.8%	1,540	22.2%	1,475	21.5%
国内製造系	997	17.5%	1,224	17.8%	227	22.8%	1,305	18.8%	1,210	17.6%
国内サービス系	292	5.1%	305	4.4%	13	4.6%	360	5.2%	315	4.6%
海外技術系	1,398	24.6%	1,651	23.9%	253	18.1%	1,510	21.7%	1,622	23.6%
海外製造系 及びサービス系	1,768	31.0%	2,220	32.2%	453	25.6%	2,235	32.2%	2,238	32.6%
その他	1	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
売上原価	4,622	81.2%	5,653	81.9%	1,030	22.3%	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	881	15.5%	1,071	15.5%	-189	21.5%	-	-	-	-
営業利益	239	4.2%	220	3.2%	-19	-8.1%	320	4.6%	220	3.2%
国内技術系	99	8.0%	104	6.9%	5	5.1%	110	7.1%	110	7.5%
国内製造系	72	7.2%	72	5.8%	-0	-0.1%	88	6.7%	59	4.9%
国内サービス系	40	13.8%	32	10.3%	-9	-22.0%	47	13.1%	30	9.5%
海外技術系	46	3.3%	80	4.8%	34	75.3%	68	4.5%	78	4.8%
海外製造系 及びサービス系	67	3.8%	34	1.5%	-33	-49.2%	100	4.5%	47	2.1%
その他	2	-	3	-	1	-	1	-	3	-
調整	-86	-	-104	-	-18	-	-94	-	-106	-
税引前利益	117	2.1%	170	2.5%	53	45.0%	296	4.3%	170	2.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	7	0.1%	102	1.5%	95	-	185	2.7%	90	1.3%

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。億円未満は四捨五入
出所：決算短信、決算説明資料、FACTSHEET よりフィスコ作成

2. 事業別の実績と主な活動

(1) 国内技術系アウトソーシング事業

売上収益は前期比 20.8% 増の 1,496 億円、セグメント利益は同 5.1% 増の 104 億円と増収増益となった。各産業におけるエンジニア活用ニーズが高水準で推移するなかで、エンジニア人材の確保と稼働率の上昇が業績の伸びをけん引した。また、利益面でも増収により増益を確保した。一方、利益率が 6.9% (前期は 8.0%) に低下したのは、サプライチェーンの混乱 (受託開発資材の納入遅延) による受注損失引当金の繰入が理由である。期末の外勤社員数は 24,713 名 (前期末比 3,091 名増 / 期初計画比 1,987 名減) と新卒採用 (約 2,600 名) を含めて増加した。採用競争の激化や上期における採用の遅れから期初計画には届かなかったものの、業界トップの水準を誇っている。また、注力する「派遣 2.0」についても、オフィス系が伸び悩んだ一方、需要が拡大している先端技術分野を中心に着実に伸ばすことができた (詳細は後述)。

決算概要

(2) 国内製造系アウトソーシング事業

売上収益は前期比 22.8% 増の 1,224 億円、セグメント利益は同 0.1% 減の 72 億円と増収減益となった。半導体不足による自動車の生産調整が長引き、売上収益、利益ともに期初計画には届かなかったが、下期に向けて自動車や電機機器の生産が想定以上に回復してきた点は明るい材料である。一方、利益面で減益となったのは、生産調整からの回復を見据えた積極的な採用活動により費用が先行したことが理由である。期末の外勤社員数は 26,529 名（前期末比 5,086 名増 / 期初計画比 29 名増）と新卒採用（約 600 名）や M&A を含めて順調に増えており、今後の需要の取り込みに向けて体制を整えることができた。また、注力する派遣管理システム「CSM」についても、累計ユーザー数が 1.9 万人に拡大した（詳細は後述）。

「管理業務受託」については、顧客メーカーの技能実習生ニーズは堅調であるものの、技能実習予定者の来日が限定的な状況が継続しており、期末の管理人数は 19,045 名（前期末比 959 名減）に減少した。ただ、段階的な入国規制の緩和を受けて底打ちしており、今後は増加トレンドに入る見通しである。また、2020 年 11 月に参画した「責任ある外国人労働者受入れプラットフォーム」*を通じて、外国人労働者の債務労働問題の解消や労働 / 生活環境改善など、マーケットリーダーとして市場の健全化にも取り組んでいる。

* 国際協力機構（JICA）と（一社）ザ・グローバル・アライアンス・フォー・サステイナブル・サプライチェーン（ASSC）が共同で事務局となり 2020 年 11 月に参画した。日本において外国人労働者を受け入れる民間企業及び業界団体、労働組合、市民社会、メディア、研究者など、多様な関係者の連携を通じてわが国における外国人労働者の抱える労働・社会問題の解決を目指すものである。

(3) 国内サービス系アウトソーシング事業

売上収益は前期比 4.6% 増の 305 億円、セグメント利益は同 22.0% 減の 32 億円と増収減益となった。景気変動の影響を受けにくい米軍施設向け事業の需要は強いものの、サプライチェーンの混乱に伴う資材調達の遅れにより期初計画を下回る水準に留まった。また、利益面で減益となったのは、資材価格の高騰や円安の影響により利益率が低下したことが理由である。もっとも、米軍施設向け受注残は過去最高水準にあり、事業拡大に向けたポテンシャルは揺るぎないとの見方ができる。さらに、コロナ禍収束に伴うインバウンド需要増や旅行支援等を追い風として観光関連（ホテル・旅行）も回復基調にあるようだ。

(4) 海外技術系事業

売上収益は前期比 18.1% 増の 1,651 億円、セグメント利益は同 75.3% 増の 80 億円と増収増益となり、期初計画を上回る結果となった。引き続き好調なアイルランド及びオセアニアが業績をけん引するとともに、英国における公的債権回収事業も回復傾向にある。利益面でもインフレによる影響はあったものの、利益率の良い人材紹介が好調であったことから大幅な増益を実現した。

(5) 海外製造系及びサービス系事業

売上収益は前期比 25.6% 増の 2,220 億円、セグメント利益は同 49.2% 減の 34 億円と増収減益となり、期初計画には届かなかった。サービス系はオランダの OTTO グループによる物流向けが堅調に推移したものの、製造系における半導体不足等による影響を大きく受けた。また、利益面で減益となったのは、製造系の下振れに加え、インフレや賃金上昇に伴う費用増（欧州）、のれん等の減損損失（英国）、保守的な一過性費用の計上（チリ）などにより利益率が低下したことが理由である。

3. 2022年12月期の総括

以上から、2022年12月期を総括すると、様々な外部要因により業績面は期初計画を下回ったものの、すべてのセグメントで増収を確保したことや、比較的好調な国内・海外の技術系事業が業績を下支えしているところは、改めて同社の収益基盤の強さを示すものとして評価したい。また、のれんの減損損失（約37億円）についても、サプライチェーンの混乱や海外における急激なインフレ進行など想定外の外部要因（不可抗力）によるものであり、同社自身の戦略の停滞や競争力の低下によるものではないところは冷静に判断する必要がある。さらに半導体不足や資材調達遅れ、人の移動の制限など、業績の足を引っ張っていた外部要因が徐々に改善する方向にあるところも、今後に向けて明るい材料と言える。戦略面でも、後述のとおり、「派遣2.0」や派遣管理システム「CSM」といった派遣DX化に向けたビジネスモデルの進展や、グローバル人材流動ネットワークの確立で一定の成果を残すことができた。

■ 主な活動実績

派遣DX化を見据えた次世代ビジネスモデルは順調に進展

1. エンジニアとテクノロジーを融合した「派遣2.0」

「派遣2.0」とは、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次世代型の派遣モデルである※1。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順調に実績が積み上がってきた。ただ、オフィス系（一般派遣領域）については、当初の想定と異なりRPA需要が一巡する傾向にあり、今後は先端技術分野（サイバーセキュリティなど）の需要増を見据え、アライアンスによる先端技術者の育成/輩出を強化していく方針である。2022年12月期末の稼働数は808（前期末は604）※2に増え、売上高は約44.8億円（前期比約117.0%増）、売上総利益は約15.6億円（同約123.5%増）とそれぞれ2倍以上に拡大した。

※1 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。また、業務効率化によるコスト削減分を派遣先とシェアする収益モデルとなっているため、高い収益性が期待できる。

※2 同社では、人材、ロボット、ソフトウェアすべての働きを「稼働」としてカウントしている。

主な活動実績

2. 派遣管理システム「CSM」

2020年10月より開始した「CSM」とは、市販されているクラウドシステムを同社グループが協業してカスタマイズした独自の「派遣管理システム」である。複数社への派遣発注を含むメーカー側の様々な煩雑業務※を「CSM」が解消することにより、派遣先との関係を強化し、付加価値向上を実現するところに狙いがある。また、派遣先にとっては、業務の効率化やコスト削減等に加え、適材適所での人材採用や評価制度の一元管理など、派遣スタッフ活用の精度やモチベーションを高めることができるほか、派遣スタッフの待遇改善や教育にも貢献することが期待されるため、社会的な意義も大きい。同社ではスケールメリットの追求やビッグデータの蓄積による提供価値の強化を目指しており、他社との連携にも積極的である。2022年7月29日には、製造派遣業界の主要企業10社(現在は16社)により「業界標準プラットフォーム」の共同開発に向けた資本業務提携を締結した。新たに設立された(株)クラウドスタッフィングに16社が共同出資するスキームとなっており、派遣管理業務のデファクトスタンダードを目指す構えである。2022年12月期末の累計ユーザー数は約1.9万人(前期末は約1.2万人)と順調に増えてきた。

※「CSM」導入に伴うメーカー側のメリットとして、1)業務効率化(勤怠管理と請求管理)、2)コスト削減(派遣管理窓口の簡素化)、3)定着率向上(生産性の向上)、4)環境負荷軽減(ペーパーレス化、資源活用)、5)BCP(情報のデジタル化、業務継続)、6)同一労働同一賃金対策(評価制度の一元管理)などが挙げられる。

業績見通し

2023年12月期はオーガニック成長の継続や一過性費用の解消等により、2ケタの増収増益を見込む

1. 2023年12月期の業績予想

2023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11.6%増の7,700億円、営業利益を同38.7%増の305億円、親会社の所有者に帰属する当期利益を同76.4%増の180億円と大幅な増収増益を見込んでいる。

2022年12月期業績の足を引っ張った外部要因の回復や好調分野のさらなる拡大により、すべてのセグメントで増収となり、2ケタのオーガニック成長を継続する見通しである。

利益面でも、収益性向上や利益成長にシフトする方針の下、前期に計上したのれん等の減損損失(約37億円)や一過性費用の解消も重なって大幅な営業増益を実現し、営業利益率も4.0%(前期は3.2%)に改善する想定となっている。

業績見通し

2023年12月期の業績予想

(単位：億円)

	22/12期		23/12期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	金額	増減率
売上収益	6,898		7,700		802	11.6%
国内技術系	1,496	21.7%	1,695	22.0%	199	13.3%
国内製造系	1,224	17.8%	1,375	17.9%	151	12.3%
国内サービス系	305	4.4%	370	4.8%	65	21.2%
海外技術系	1,651	23.9%	1,730	22.5%	79	4.8%
海外製造系及びサービス系	2,220	32.2%	2,530	32.9%	310	14.0%
その他	1	0.0%	0	0.0%	-1	-
営業利益	220	3.2%	305	4.0%	85	38.7%
国内技術系	104	6.9%	130	7.7%	26	25.3%
国内製造系	72	5.8%	85	6.2%	13	18.7%
国内サービス系	32	10.3%	35	9.5%	3	10.9%
海外技術系	80	4.8%	85	4.9%	5	6.6%
海外製造系及びサービス系	34	1.5%	85	3.4%	51	151.3%
その他	3	-	0	-	-3	-
調整	-104	-	-115	-	-11	-
税引前利益	170	2.5%	275	3.6%	105	61.5%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	102	1.5%	180	2.3%	78	76.4%

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。億円未満は四捨五入
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

弊社でも、不安定な外部環境については引き続き注視する必要があるものの、各分野における人材ニーズそのものは新たな需要を含めて旺盛な状況にあること、外部的なマイナス要因（半導体不足や資材調達遅れ、人の移動の制限等）も回復に向かっていること、さらには前期に計上した一過性費用が解消することを勘案すれば、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ている。注目すべきは、1) アライアンスによる先端技術系人材の育成（国内技術系アウトソーシング事業）、2) 下期から見込んでいる自動車生産の回復の動きや好調な半導体分野の取り込み（国内製造系アウトソーシング事業）、3) 過去最高の受注残となっている米軍施設向け事業の回復とさらなる受注の積み上げ（国内サービス系アウトソーシング事業）、4) アイルランド事業の周辺国でのシェア拡大（海外技術系事業）、5) オランダにおける物流向け事業の拡大とドイツにおける製造系事業の回復（海外製造系及びサービス系事業）などであり、それぞれが中長期的な業績の伸び（オーガニック成長）にどのように寄与していくのかフォローしていきたい。

■ 今後の方向性

急速な環境変化を踏まえ、中期経営計画をローリング。 グループ再編やオーガニック成長により利益拡大を目指す

同社は、2020年12月期より5ヶ年の中期経営計画「VISION2024」を推進し3年が経過した。ただ、コロナ禍の影響や世界情勢の不安定化、グローバルな金融引き締めなど、計画策定時点では想定していなかった経営環境の変化を踏まえ、2023年2月に中期経営計画のローリング「VISION2025」を公表するに至った。経営環境の変化を好機と捉え、機動的かつ柔軟に対応していく方針である。

1. 中期経営計画をローリングする必要性

中期経営計画をローリングしたのは、大きく以下の3つの判断に基づくものである。

(1) 金融環境の変化に対応した財務戦略の転換

ゼロ金利政策から金融引き締めが進行するなかで財務戦略の転換が必要となった。

(2) 人材ニーズの変化を戦略的に精査し数値化

コロナ禍や有事などの影響により失われたニーズや、一時停止していたが復活するニーズ、新たに発生するニーズなどを戦略的に精査し、数値化することが必要となった。

(3) デジタル技術を組み入れたビジネスモデルへの変革

リモートワークの普及などテクノロジーの活用が急速に進行していることを受け、デジタル技術を組み入れたビジネスモデルに転換し、利益率の向上を追求することが必要と判断した。

2. 「VISION2024」の振り返り

3年目となる2022年12月期までの実績は、売上収益が計画を上回って推移しているものの、営業利益はコロナ禍の影響等により計画を下回る水準に留まっている。また、6つの重点施策※についても、「海外就労者サポートサービスの拡大」や、「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」といった人の移動に関するものはコロナ禍の影響により十分な成果を残せず、「財務戦略」についても想定していなかった金融引き締めの影響を受ける格好となった。一方、「業績の平準化に繋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」では確かな手応えを掴むとともに、「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」「世界で増える人口をチャンスに変える為のグローバル人材流動ネットワークの確立」においても一定の成果を獲得することができ、次の成長に向けて一定の基盤づくりはできた。

※「VISION2024」における6つの重点施策の詳細については、前回レポート（2022年10月21日発行）を参照いただきたい。

3. 新たな「VISION2025」の方向性

「Building a New Stage」（新たな舞台をつくる）をテーマに掲げ、これまでの成功 / 失敗経験を最大限生かし、攻守にバランスの取れた強靱な財務体質や健全な内部統制・ガバナンス体制を構築するとともに、異次元の成長を目指していく。また、新たな重点施策として、「財務体質の改善による経営基盤の強化」「グループ再編によるグローバル内部統制の強化と効率化による利益率向上」「ニーズの変化を捉えたオーガニック成長の強化」「販管効率の向上につながる最新テクノロジーを組み入れた営業・管理体制の構築」の4つを掲げている。「VISION2024」との違いで言えば、財務戦略の転換及びオーガニック成長を中心とする事業の拡大、グループ再編や管理体制の強化による収益性の向上などがポイントとなっている。4つの重点施策については以下のとおりである。

(1) 財務体質の改善による経営基盤の強化

ゼロ金利時代から金融引き締め時代へと変化するなかで、最適なバランスシートの構築を目指す。特にこれまで事業基盤の拡大をけん引してきた戦略的 M&A については、一定の体制づくりが完了したことから、成長と財務規律の両立を意識した補完的 M&A ※へと転換し、攻守にバランスの取れた財務戦略を推進していく。最終年度における財務指標の計画値として、1) 社債及び借入金 / 当期利益倍率を3倍以内（前期は13倍）、2) 自己資本比率を30%前後（同19.9%）、3) のれん / 資本合計比率を0.7倍（同1.5倍）、4) 配当性向を原則30%としている。

※ 海外技術系の北米進出や国内での再編の M&A など、既存事業を補完する M&A については今後も検討していく。

(2) グループ再編によるグローバル内部統制の強化と効率化による利益率向上

連結子会社の統廃合を含めたグループ再編を実行し、ガバナンスの強化と事業効率化による利益率の向上を実現する。具体的には、経営戦略との整合性や収益力、成長率など統廃合基準を明確にするとともに、エリア別本部を設立して事業ポートフォリオの再編を加速していく。最終年度における連結子会社等の数を185社（前期末は269社）へと3割減らし、連結営業利益率についても5.4%（前期は3.2%）に高めていく考えだ。

(3) ニーズの変化を捉えたオーガニック成長の強化

ポストコロナ時代の人材ニーズの変化を機動的に捉え、既存ビジネスの持続的な成長を実現する方針であり、「国内製造系アウトソーシング事業」の「外国人技能実習生」や「CSM」、「国内技術系アウトソーシング事業」の「派遣 2.0」のような差別化された新たなスキームやビジネスモデルを考案し、先行投資の要らないオーガニック成長を中心に拡大していく。特に、人材ニーズの変化に対応するため、1) 成長が見込める半導体領域の事業拡大、2) 先端技術者の育成、3) グローバル人材流動ネットワークの確立、4) 派遣管理システム「クラウドスタッフィング」による生産性向上、に取り組む方針である。最終年度の目標値としては、1) 半導体関連の在籍人数を7,800人超（前期末は3,859人）、2) 先端技術者数を600人（同70人）、3) 同社サービスを利用する越境就労人数を20万人（同約3万人）、4) 派遣管理システムのユーザー数を10万人（同1.9万人）としている。

今後の方向性

(4) 販管効率の向上につながる最新テクノロジーを組み入れた営業・管理体制の構築

デジタルテクノロジーを活用しながら、業界の慣習にとられない取り組みをグループ横断的に実行し、販管効率の向上につなげていく。具体的には、1) 製造派遣社員の評価システム導入※1、2) 自社開発のCTGシステムによる効率化※2などに取り組む方針である。1) については2023年9月に導入を開始し、最終年度の評価人数5万人を目指す。また、2) については最終年度の販管費削減効果として約5億円を見込んでいる。

※1 派遣社員の経験やスキル等をデータベース化し、ポイントにして可視化するシステム。転職のたびに経験やスキルがリセットされてしまう課題を解消し、派遣社員の計画的なキャリア形成や適正評価による賃金アップ、さらには派遣業界及び製造業の健全な発展につなげていくところに狙いがある。

※2 営業所業務及び本社業務におけるシステムの一元化（すべての情報をひとつのデータベースに集約）により、効率性の向上、精神的負担の軽減を図る。

4. 計数目標

既述のとおり、グループの再編やオーガニック成長を重視する戦略へのシフトにより、5つの事業をそれぞれ伸ばしていく計画となっている。最終年度となる2025年12月期の業績目標として、売上収益9,455億円（3年間の平均成長率は11.1%）、営業利益515億円（同32.8%）、営業利益率5.4%（前期は3.2%）を掲げており、とりわけ利益成長を加速していく方針である。

中期経営計画「VISION2025」

（単位：億円）

	22/12期 実績	23/12期 予想	24/12期 計画	25/12期 計画	平均 成長率
売上収益	6,898	7,700	8,475	9,455	11.1%
国内技術系	1,496	1,695	1,910	2,140	12.7%
国内製造系	1,224	1,375	1,500	1,695	11.5%
国内サービス系	305	370	415	475	15.9%
海外技術系	1,651	1,730	1,840	1,980	6.2%
海外製造系及びサービス系	2,220	2,530	2,810	3,165	12.5%
営業利益	220	305	390	515	32.8%
国内技術系	104	130	145	170	17.9%
国内製造系	72	85	110	155	29.4%
国内サービス系	32	35	45	55	20.4%
海外技術系	80	85	95	110	11.3%
海外製造系及びサービス系	34	85	120	165	69.6%
営業利益率	3.2%	4.0%	4.6%	5.4%	
国内技術系	6.9%	7.7%	7.6%	7.9%	
国内製造系	5.8%	6.2%	7.3%	9.1%	
国内サービス系	10.3%	9.5%	10.8%	11.6%	
海外技術系	4.8%	4.9%	5.2%	5.6%	
海外製造系及びサービス系	1.5%	3.4%	4.3%	5.2%	

注：億円未満は四捨五入

出所：会社資料、中期経営計画よりフィスコ作成

5. 弊社の中長期的な注目点

弊社でも、金融環境や人材ニーズをはじめとする様々な環境変化を勘案すれば、今回の中期経営計画のローリング（戦略の転換）には、タイミングを含めて極めて合理性があると評価している。また、別の見方をすれば、これまでのゼロ金利時代における恩恵を戦略的 M&A を通じて最大限享受し、グローバルな人材流動化や派遣 DX 化を見据えた体制づくりに一定の目途を付けることができた点においては、今後のオーガニック成長を中心とする事業拡大に向けても大きなアドバンテージとなるため、同社の戦略的な方向性やポテンシャルの大きさ自体に本質的な変化はないと判断できる。これまでの規模拡大（リソースの獲得）から、今後はグループシナジーの最大化がより重要なテーマとなり、本格的な収獲のフェーズに入っていくものと考えられる。したがって、いかに獲得したリソースを同社グループならではのビジネスモデルとして融合させ、新たな価値を創出していくのか、業界全体の方向性と重ね合わせながら注目していきたい。

■ SDGs の取り組み

事業を通して「就業機会」と「教育機会」を創造し、持続可能な社会の実現に貢献する「SDGs 宣言」を実施

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。」という経営理念の下、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。また、2021年2月15日には、国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」※1に賛同し、「SDGs 宣言」を実施するとともに、5つのマテリアリティ（重要課題）の特定と KPI の設定を実施した。さらには、達成に向けてイニシアティブへの参加※2や、グループとしての SDGs 意識の共有などに取り組むとともに、サステナビリティ委員会を設置し、取り組みの実効性を高めている。

※1 2015年9月に国連で開かれたサミットのなか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のゴール」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。

※2 SDGs 経営イニシアティブとして、2021年4月に「GCNJ（グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン）」へ加盟した。

SDGs の取り組み

マテリアリティ（重要課題）と KPI の設定

1. 「就業機会の提供」 ・日本の労働力減少という社会問題の解決に資する在留外国人の就労サポート人数を、2024年までに30万人、2030年までに50万人に拡大する。 ・教育とテクノロジーの力を駆使して、2030年までに3万人を労働集約セクターからスペシャリスト人材へのキャリアチェンジを実現する。	
2. 「質の高い教育の提供」 ・キャリアアップに向けた質の高い教育機会の提供を目的とし、グローバルに展開する研修プログラムの延べ利用人数を2030年度までに30万人とし、生産的な雇用への結びつきや働きがいへ貢献する。	
3. 「多様性の尊重とダイバーシティ経営の実現」 ・女性が活躍する社会の実現に向けてグループとしてその推進を行い、グループの取締役（マネジメント）総人数に占める女性の比率を2030年度までに30%にまで高める。	
4. 「脱炭素社会の実現に向けた取り組み強化」 ・2025年度までに国内グループの営業車両の全てを次世代自動車（電気自動車・ハイブリッド車等）に、2030年までに海外を含むグループ全体の同比率を70%とする。	
5. 「産業全体の生産性の向上」 ・グローバルかつ幅広い産業で蓄積した生産技術と先進的なデジタル技術を活用し、産業生産性を改善させるスペシャリスト人材をグローバルで2030年度までに10万人育成し、世界の生産性を向上させる。	

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2023年12月期は前期比18円増配となる 1株当たり43円の期末配当を見込む

同社は、成長に向けた一定の基盤構築ができたことから、2014年12月期以降、連結配当性向30%以上を目安とする配当方針としてきた。

2022年12月期の配当については、業績の下振れに伴って期初予想（1株当たり45円）を減額修正し、1株当たり25円（前期比6円減）を実施した（配当性向30.8%）。一方、2023年12月期については1株当たり43円（同18円増）の大幅増配を予定している（配当性向30.5%）。弊社では、今後も利益成長に伴う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。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp