

株式会社アウトソーシング
証券コード：2427 (東証1部)



2015年12月期 第1四半期 決算説明資料

2015年5月

目次

- P. 2 2015年12月期 第1四半期 連結決算概要
- P. 8 差別化した当社の成長戦略
- P. 18 2015年12月期 連結業績予想概要
- P. 23 参考資料

2015年12月期 第1四半期 連結決算概要



2015年12月期 第1四半期 連結決算概要

□ 連結業績の概要

(百万円)	2014年12月期 1Q実績		2015年12月期 1Q実績		対前年同期比 増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上高	13,788	100.0%	17,694	100.0%	3,906	28.3%
売上原価	11,141	80.8%	14,332	81.0%	3,190	28.6%
売上総利益	2,646	19.2%	3,362	19.0%	715	27.0%
販売管理費	2,337	17.0%	3,047	17.2%	710	30.4%
営業利益	309	2.2%	314	1.8%	5	1.8%
営業外収益	149	1.1%	151	0.9%	1	1.2%
営業外費用	129	0.9%	100	0.6%	△ 28	-22.1%
経常利益	329	2.4%	365	2.1%	35	10.9%
特別利益	-	-	-	-	-	-
特別損失	5	0.0%	0	0.0%	△ 4	-99.4%
四半期純利益	193	1.4%	205	1.2%	11	6.0%

□ 連結業績ハイライト ※赤字がマイナス要因、黒字がプラス要因

売上高 **17,694百万円（対前年同期比 28.3%増）**

- 海外事業は、中国・東南アジア諸国におけるローカルリスクの影響を受ける
- 技術系アウトソーシング事業は、建設系・IT系・輸送用機器系を中心に順調に拡大
- 製造系アウトソーシング事業は、好調な輸送用機器を中心に売上高伸長

営業利益 **314百万円（対前年同期比 1.8%増）**

- I F R S への移行計画に伴う監査法人へのコンサルティング料、障がい者雇用特例子会社の立ち上げコスト、ファイナンシャル・アドバイザー契約料で、2億6千万円の一過性コストが発生（この一過性は1Qのみ）
- 上記一過性コストを差し戻すと大幅に伸長（2Q以降は一過性コストの計画なし）
- 1Qののれん償却 179百万円を吸収

経常利益 **365百万円（対前年同期比 10.9%増）**

- 為替差益がプラス貢献

2015年12月期 第1四半期 連結決算概要

□ 連結業績の概要（四半期の推移）

(百万円)	2014年12月期 実績					2015年12月期 実績
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
売上高	13,788	14,281	15,232	16,118	59,421	17,694
売上総利益	2,646	2,874	3,070	3,372	11,963	3,362
粗利率	19.2%	20.1%	20.2%	20.9%	20.1%	19.0%
販売管理費	2,337	2,470	2,537	2,607	9,953	3,047
販管費率	17.0%	17.3%	16.7%	16.2%	16.8%	17.2%
営業利益	309	404	532	764	2,010	314
営業利益率	2.2%	2.8%	3.5%	4.7%	3.4%	1.8%
経常利益	329	430	589	847	2,197	365
経常利益率	2.4%	3.0%	3.9%	5.3%	3.7%	2.1%
四半期純利益	193	181	412	529	1,316	205
四半期純利益率	1.4%	1.3%	2.7%	3.3%	2.2%	1.2%

対前四半期 増減率	2014年12月期 実績					2015年12月期 実績
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
売上高	0.1%	3.6%	6.7%	5.8%	25.4%	9.8%
売上総利益	-9.0%	8.6%	6.8%	9.8%	28.9%	-0.3%
販売管理費	10.9%	5.7%	2.7%	2.8%	23.2%	16.9%
営業利益	-61.4%	30.6%	31.9%	43.4%	67.1%	-58.8%
経常利益	-62.7%	30.7%	36.9%	43.8%	61.9%	-56.9%
四半期純利益	-75.5%	-6.0%	126.8%	28.3%	17.3%	-61.2%

2015年12月期 第1四半期 連結決算概要

□ セグメント別業績の概要（四半期の推移）

(百万円)		2014年12月期 実績					2015年12月期 実績
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
製造系 アウトソーシング事業	売上高	5,967	6,081	6,500	6,928	25,478	6,970
	営業利益	52	143	103	285	584	50
	期末外勤社員数(人)	6,197	6,213	6,607	6,732	6,732	6,660
技術系 アウトソーシング事業	売上高	5,095	5,285	5,696	5,958	22,036	7,166
	営業利益	293	201	455	473	1,423	421
	期末外勤社員数(人)	2,688	2,893	2,954	3,271	3,271	3,918
管理系 アウトソーシング事業	売上高	147	142	151	160	601	137
	営業利益	10	30	18	31	92	14
	期末委託管理人数(人)	2,102	2,018	2,140	2,092	2,092	2,151
人材紹介事業	売上高	159	210	188	221	779	167
	営業利益	77	90	96	89	354	66
	人材紹介人数(人)	690	765	744	683	2,882	594
海外事業	売上高	2,353	2,526	2,658	2,808	10,346	3,210
	営業利益	△ 7	42	18	34	87	△ 63
	生産OS系期末外勤社員数(人)	6,924	7,545	8,412	7,554	7,554	7,677
	その他期末外勤社員数(人)	2,222	2,543	2,694	2,871	2,871	3,417
その他の事業	売上高	63	36	36	41	178	42
	営業利益	6	△ 2	0	1	6	3
消去又は全社	営業利益	△ 123	△ 102	△ 159	△ 151	△ 537	△ 177
合計	売上高	13,788	14,281	15,232	16,118	59,421	17,694
	営業利益	309	404	532	764	2,010	314

地域別売上高 (百万円)		2014年12月期 実績					2015年12月期 実績
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
日本		11,434	11,755	12,573	13,310	49,074	14,484
アジア・オセアニア(除く、日本)		2,353	2,526	2,658	2,808	10,346	3,210
合計		13,788	14,281	15,232	16,118	59,421	17,694

注：地域別売上高のアジア・オセアニア（除く、日本）は、海外事業セグメント売上高から内部売上高を消去しております。

2015年12月期 第1四半期 連結決算概要

□ 連結貸借対照表の概要

(百万円)	2014年12月期末		2015年12月期 1Q末		対前期末比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	17,065	70.7%	18,178	69.3%	1,113
（現金・預金）	6,671	27.6%	6,388	24.3%	△ 283
（受取手形・売掛金）	8,257	34.2%	9,258	35.3%	1,000
（たな卸資産）	823	3.4%	822	3.1%	△ 0
固定資産	7,067	29.3%	8,064	30.7%	997
有形固定資産	2,415	10.0%	2,421	9.2%	5
無形固定資産	2,294	9.5%	3,232	12.3%	938
投資その他の資産	2,358	9.8%	2,410	9.2%	52
資産合計	24,132	100.0%	26,243	100.0%	2,110
流動負債	12,967	53.7%	14,453	55.1%	1,486
（支払手形・買掛金）	752	3.1%	785	3.0%	33
（短期借入金）	4,666	19.3%	6,031	23.0%	1,365
（未払金）	3,800	15.7%	4,282	16.3%	482
固定負債	3,596	14.9%	4,503	17.2%	906
（社債）	30	0.1%	65	0.2%	35
（長期借入金）	1,763	7.3%	2,618	10.0%	855
負債合計	16,563	68.6%	18,956	72.2%	2,393
株主資本	6,219	25.8%	6,068	23.1%	△ 151
資本金	613	2.5%	622	2.4%	8
資本剰余金	1,009	4.2%	1,018	3.9%	8
利益剰余金	4,988	20.7%	4,819	18.4%	△ 169
自己株式	△ 391	-1.6%	△ 391	-1.5%	-
その他の包括利益累計額	663	2.7%	531	2.0%	△ 131
新株予約権	43	0.2%	43	0.2%	△ 0
少数株主持分	643	2.7%	644	2.5%	1
純資産合計	7,569	31.4%	7,287	27.8%	△ 282
負債純資産合計	24,132	100.0%	26,243	100.0%	2,110

受取手形・売掛金：
子会社株式の取得、及び事業規模拡大により増加

無形固定資産：
子会社株式の取得に伴う、のれん等の増加

短期借入金：
運転資金の為の借入により増加

長期借入金：
今後のM&A戦略を見据えた安定的資金の調達により増加

利益剰余金：
四半期純利益、及び配当金の支払い等を反映

差別化した当社の成長戦略



1. 過渡期を迎える生産アウトソーシング業界

2. 過渡期における当社の戦略

① P E Oスキーム

② I T系技術者アウトソーシング事業

③ 土木建築系技術者アウトソーシング事業

④ グローバル展開

差別化した当社の成長戦略

1. 過渡期を迎える生産アウトソーシング業界

当業界は、メーカーの増産期・減産期における人の需給調整を引き受けて成長

生産が増減する現場を事業領域とする当業界の成長条件	過去的环境	現在的环境
人材のフレキシブルな採用・解約	労働市場が潤沢で、安価にて生産変動に合わせたフレキシブルな採用が可能	労働市場が逼迫、採用コストも高騰し、フレキシブルな採用が困難
派遣社員数の積み上げ	事業領域のボラティリティが高い為、取引先業種を分散することと、取引社数を拡大することで、継続的に安定した積み上げが可能	多くの業種で海外移管が進み、輸送用機器に依存した状態で、自動車関連が不調になった時にリセットされるリスク
収益回収期間にあたる繁忙期間	メイドインジャパンの付加価値が高く、国内生産が基本で増産期が長い為、収益が安定	メーカーの海外生産移管による構造変化で増産期が短く、収益捻出が不透明

営業競争でメーカーから増産に伴う増員ニーズを獲得し、求人媒体で人材を採用して積み上げ、収益の拡大を図るビジネスモデルは終焉を迎える

2. 過渡期における当社の戦略

過去 固定人件費を持つことをリスクと捉え、**媒体に依存して**生産計画に合わせ人をフレキシブルに増減させることで効率を上げる

労働市場の逼迫と採用コストの高騰

現在 **媒体に依存することが大きなリスクとなり**、固定人件費を持ってでも異動やキャリアアップで効率を上げる

現在の環境に合わせた、リスクとリターンの最大効率化を図る当社戦略

- ① PEOスキーム
- ② IT系技術者アウトソーシング事業
- ③ 土木建築系技術者アウトソーシング事業
- ④ グローバル展開

2. 過渡期における当社の戦略

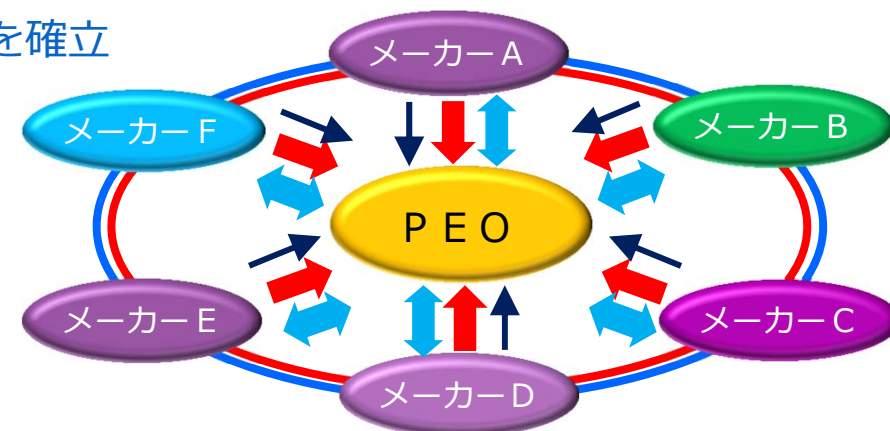
① PEOスキーム

媒体に頼らない人材の調達

当社主導で、メーカーが賛同する雇用のセーフティネットを確立

【PEOスキームの手順・流れ】

- メーカーが、株式会社PEOの運営するPEO会に参画
- 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
- ↔ メーカーの増減産に合わせた横断的な循環配属による正社員派遣



【2015年度 1Q採用計画・実績（新卒採用含む）】

製造系	2015年度 1 Q 計画	2015年度 1 Q 実績
PEO採用人数	418	426
媒体での採用人数	1,098	1,105
採用単価	92,569	91,251

同業他社の平均的な採用単価16万円を大きく下回る

PEOスキームにより、高騰を続ける採用費を抑制

2. 過渡期における当社の戦略

① PEOスキーム

法改正によるポジティブ要因

2014年度期末 実績	2015年度1Q末 実績	2015年度期末 期初計画	上方修正の 可能性大
参画メーカー 87件 在籍人数 1,025名	参画メーカー 102件 在籍人数 1,442名	参画メーカー 150件 在籍人数 2,700名	

中計の作成時点は派遣法改正が不透明だったが、今期後半に改正派遣法施行の可能性が顕在化

現行派遣法 ■ 製造派遣は3年間の活用上限期間 改正派遣法 ■ 正社員派遣は期間制限なし

現在のPEOへの参画メーカーは、製品サイクルが短く派遣活用は3年以内とする法律が
リスクとならない電子機器メーカーが中心

派遣法改正で、製品サイクルが長く派遣活用は3年以内とする法律を
リスクとしている自動車メーカーが一斉に参画

PEOへのニーズが加速し、計画を大幅に上回る見込み

差別化した当社の成長戦略

※P.28,29,31の参考資料参照

2. 過渡期における当社の戦略

② IT系技術者アウトソーシング事業

未経験者の採用・・・当社グループのスクールで技術者育成

ビデオ・オン・デマンドによる通信講座を今期4Qから開始予定

- 当社グループ各社の派遣社員
 - 若年層
 - 出産育児の女性層
- スキル向上者を正社員 I T 技術者として採用、女性層へは自宅でのテレワークも確立



スクール内の講習風景

経験者の採用

- 再雇用（コア事業のアウトソーシング化：2015年度1Q事例）
メーカーのインフラ系IT部署を、メーカーが抱える人ごと当社に移管しアウトソーシング化で当社が受託
- 外国人技術者
海外グループ各社との連携で採用体制を構築中、既に中国・ベトナム等から数十名規模が来日

旺盛なIT系技術者ニーズに対する供給体制強化を今期中に完了予定

2014年度1Q末在籍数 **749名**

2015年度1Q末在籍数 **959名**

2015年度期末見込 **1,149名**

2. 過渡期における当社の戦略

③ 土木建築系技術者アウトソーシング事業

■ 新卒技術者

2016年、2,000名規模のエントリーを確保、今後、独自の採用プログラムで更に強化

■ 若年層及び当社グループ各社の派遣社員

大手ゼネコンOBによる実践的な育成プログラムの導入によって、ニーズにマッチした正社員人材を輩出

■ 長期的なキャリア形成と定着向上

未経験の人材が施工管理技士の資格を取得できる育成プログラムを導入することで、正社員としての長期的なキャリア形成を支援

■ 外国人技術者

今年度より、ベトナムにおける建築系の国家・国立大学との提携による独自コースを開始し、グローバルに対応できる優秀な海外人材を数十名規模で採用



新卒者セミナー風景

業界No.1に向けての人材供給の仕組みを今期中に構築

2014年度1Q末在籍数

93名

2015年度1Q末在籍数

563名

2015年度期末見込

617名

2. 過渡期における当社の戦略

④ グローバル展開 i. 外国人技能実習制度



■ 2015年度 期末時点の実習生送り出し人数計画 **800名**

■ 2015年度 1Q末時点の実習生送り出し確定人数 **343名**

2015年度 通期計画の達成に向けて順調に進捗中

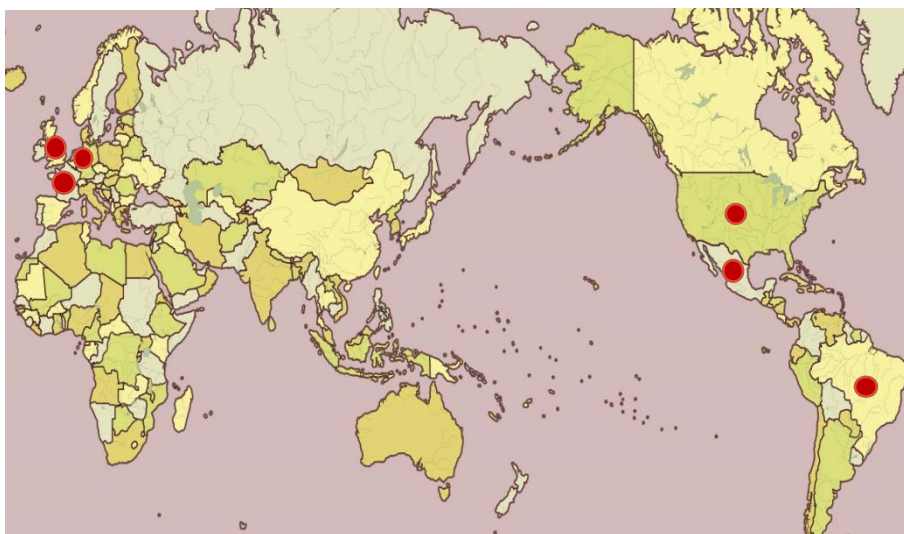
2. 過渡期における当社の戦略

④ グローバル展開 ii. 新たなエリアへの進出

これまで主にASEAN地域において、M&Aによる進出・規模拡大・シナジー創出を実現

今後、南北アメリカ、欧州で規模の大きなM&A等の推進で進出加速を計画

● …進出計画



【既進出国 2014年度・2015年度 各1Q 売上高（千円）】

既進出国	2014年度 1Q売上高	2015年度 1Q売上高
中国	168,009	221,187
香港	704,534	772,672
タイ	384,610	692,254
インドネシア	110,405	137,983
ベトナム	144,052	254,812
マレーシア	459,345	470,080
シンガポール	64,284	43,963
オーストラリア	100,070	75,385
インド	218,211	542,364
合計	2,353,525	3,210,703

2015年12月期 連結業績予想概要



2015年12月期 連結業績予想概要

□ 通期連結業績予想の概要

(百万円)	2014年12月期 実績		2015年12月期 実績		2015年12月期 予想				対前期比 増減	
	通期		1Q		上半期	下半期	通期			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	金額	金額	構成比	金額	率
売上高	59,421	100.0%	17,694	100.0%	35,700	38,300	74,000	100.0%	14,578	24.5%
売上原価	47,457	79.9%	14,332	81.0%	-	-	-	-	-	-
売上総利益	11,963	20.1%	3,362	19.0%	-	-	-	-	-	-
販売管理費	9,953	16.8%	3,047	17.2%	-	-	-	-	-	-
営業利益	2,010	3.4%	314	1.8%	830	2,270	3,100	4.2%	1,089	54.2%
営業外収益	661	1.1%	151	0.9%	-	-	-	-	-	-
営業外費用	474	0.8%	100	0.6%	-	-	-	-	-	-
経常利益	2,197	3.7%	365	2.1%	800	2,200	3,000	4.1%	802	36.5%
特別利益	113	0.2%	-	-	-	-	-	-	-	-
特別損失	192	0.3%	0	0.0%	-	-	-	-	-	-
当期純利益	1,316	2.2%	205	1.2%	430	1,190	1,620	2.2%	303	23.1%

2015年12月期 連結業績予想概要

□ セグメント別業績予想の概要（半期・通期）

(百万円)		2014年12月期 実績				2015年12月期 予想			
		上半期 金額	下半期 金額	通期 金額	構成比	上半期 金額	下半期 金額	通期 金額	構成比
製造系 アウトソーシング事業	売上高	12,049	13,428	25,478	42.9%	14,049	14,350	28,399	38.4%
	営業利益	195	389	584	29.1%	107	606	713	23.0%
	期末外勤社員数(人)	6,213	6,732	6,732	—	7,601	7,891	7,891	—
技術系 アウトソーシング事業	売上高	10,381	11,655	22,036	37.1%	13,991	14,577	28,568	38.6%
	営業利益	494	928	1,423	70.8%	678	1,287	1,965	63.4%
	期末外勤社員数(人)	2,893	3,271	3,271	—	4,147	4,367	4,367	—
管理系 アウトソーシング事業	売上高	289	312	601	1.0%	282	338	620	0.8%
	営業利益	41	50	92	4.6%	18	41	59	1.9%
	期末委託管理人数(人)	2,018	2,092	2,092	—	2,294	2,791	2,791	—
人材紹介事業	売上高	370	409	779	1.3%	375	408	783	1.1%
	営業利益	167	186	354	17.6%	115	122	237	7.6%
	人材紹介人数(人)	1,455	1,427	2,882	—	1,339	1,528	2,867	—
海外事業	売上高	4,879	5,466	10,346	17.4%	6,860	8,396	15,256	20.6%
	営業利益	34	52	87	4.3%	95	402	497	16.0%
	生産OS系期末外勤社員数(人)	7,545	7,554	7,554	—	10,052	12,671	12,671	—
	その他期末外勤社員数(人)	2,543	2,871	2,871	—	2,818	2,894	2,894	—
その他の事業	売上高	99	78	178	0.3%	143	231	374	0.5%
	営業利益	4	1	6	0.3%	8	1	9	0.3%
調整額	営業利益	△ 225	△ 311	△ 537	-26.7%	△ 191	△ 189	△ 380	-12.3%
合計	売上高	28,070	31,351	59,421	100.0%	35,700	38,300	74,000	100.0%
	営業利益	713	1,297	2,010	100.0%	830	2,270	3,100	100.0%

2015年12月期 連結業績予想概要

□ セグメント別業績予想の概要（四半期の推移）

(百万円)		2014年12月期 実績				実績	2015年12月期 当初予想		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
製造系 アウトソーシング事業	売上高	5,967	6,081	6,500	6,928	6,970	7,172	7,102	7,248
	営業利益	52	143	103	285	50	107	271	335
	期末外勤社員数(人)	6,197	6,213	6,607	6,732	6,660	7,601	7,856	7,891
技術系 アウトソーシング事業	売上高	5,095	5,285	5,696	5,958	7,166	7,167	7,216	7,361
	営業利益	293	201	455	473	421	414	506	781
	期末外勤社員数(人)	2,688	2,893	2,954	3,271	3,918	4,147	4,212	4,367
管理系 アウトソーシング事業	売上高	147	142	151	160	137	146	160	178
	営業利益	10	30	18	31	14	9	17	24
	期末委託管理人数(人)	2,102	2,018	2,140	2,092	2,151	2,294	2,716	2,791
人材紹介事業	売上高	159	210	188	221	167	197	213	195
	営業利益	77	90	96	89	66	57	67	55
	人材紹介人数(人)	690	765	744	683	594	730	800	728
海外事業	売上高	2,353	2,526	2,658	2,808	3,210	3,621	4,039	4,357
	営業利益	△ 7	42	18	34	△ 63	108	182	220
	生産OS系期末外勤社員数(人)	6,924	7,545	8,412	7,554	7,677	10,052	12,185	12,671
	その他期末外勤社員数(人)	2,222	2,543	2,694	2,871	3,417	2,818	2,883	2,894
その他の事業	売上高	63	36	36	41	42	83	104	127
	営業利益	6	△ 2	0	1	3	2	2	△ 1
調整額	営業利益	△ 123	△ 102	△ 159	△ 151	△ 177	△ 98	△ 98	△ 91
合計	売上高	13,788	14,281	15,232	16,118	17,694	18,386	18,834	19,466
	営業利益	309	404	532	764	314	599	947	1,323

2015年12月期 国内採用計画

□ 半期・通期の推移

		2014年12月期			2015年12月期		
		実績			予想		
		上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
派遣・請負	採用人数（人）	2,892	3,357	6,249	3,364	3,263	6,627
	採用単価（円/人）	73,276	64,406	68,511	82,393	61,932	72,318
技術系・その他	採用人数（人）	545	738	1,283	882	610	1,492
	採用単価（円/人）	241,758	187,367	210,472	220,156	268,982	240,119
人材紹介	採用人数（人）	1,412	1,427	2,839	1,339	1,528	2,867
	採用単価（円/人）	116,930	116,166	116,546	145,009	109,720	126,201

□ 四半期の推移

		2014年12月期				2015年12月期			
		実績				実績	予想		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
派遣・請負	採用人数（人）	1,270	1,622	1,838	1,519	1,531	1,848	1,731	1,532
	採用単価（円/人）	75,486	71,546	66,892	61,398	91,251	74,044	64,635	58,877
技術系・その他	採用人数（人）	164	381	312	426	325	615	339	271
	採用単価（円/人）	324,323	206,218	199,247	178,667	350,935	128,702	246,841	296,679
人材紹介	採用人数（人）	651	761	744	683	594	730	800	728
	採用単価（円/人）	133,644	102,632	113,849	118,689	131,552	137,414	115,275	103,615

参考資料



2015年12月期 業種別売上高の推移

■ 四半期の推移

(百万円)	2014年12月期 実績					2015年12月期 実績
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
製造系アウトソーシング	5,967	6,081	6,500	6,928	25,478	6,970
食品関係	394	399	465	462	1,721	401
電気機器関係	1,407	1,667	1,793	1,905	6,774	1,909
輸送用機器関係	2,015	1,946	2,193	2,524	8,680	2,714
化学・薬品関係	948	998	989	935	3,872	908
金属・建材関係	521	561	518	502	2,104	486
その他	680	507	541	596	2,324	550
技術系アウトソーシング	5,095	5,285	5,696	5,958	22,036	7,166
電気機器関係	684	765	776	815	3,042	901
輸送用機器関係	1,544	1,642	1,868	1,890	6,946	1,980
化学・薬品関係	211	211	237	294	954	352
金属・建材関係	16	29	32	21	100	23
IT関係	1,913	1,967	2,199	2,255	8,335	2,443
建設・プラント関係	141	138	136	161	576	1,043
アフターサービス	87	73	37	35	233	30
その他	497	456	408	484	1,846	390
海外	2,353	2,526	2,658	2,808	10,346	3,210

2015年12月期 業種別売上高構成比の推移

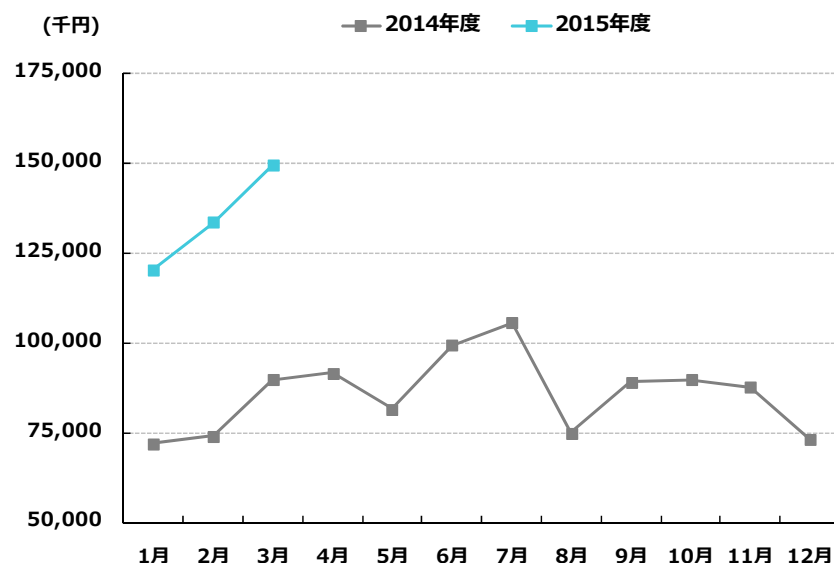
□ 四半期の推移

	2014年12月期 実績					2015年12月期 実績
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
製造系アウトソーシング	43.3%	42.6%	42.7%	43.0%	42.9%	39.4%
食品関係	2.9%	2.8%	3.1%	2.9%	2.9%	2.3%
電気機器関係	10.2%	11.7%	11.8%	11.8%	11.4%	10.8%
輸送用機器関係	14.6%	13.6%	14.4%	15.7%	14.6%	15.3%
化学・薬品関係	6.9%	7.0%	6.5%	5.8%	6.5%	5.1%
金属・建材関係	3.8%	3.9%	3.4%	3.1%	3.6%	2.8%
その他	4.9%	3.6%	3.6%	3.7%	3.9%	3.1%
技術系アウトソーシング	36.9%	37.0%	37.4%	37.0%	37.1%	40.5%
電気機器関係	5.0%	5.4%	5.1%	5.1%	5.1%	5.1%
輸送用機器関係	11.2%	11.5%	12.3%	11.7%	11.7%	11.2%
化学・薬品関係	1.5%	1.5%	1.6%	1.8%	1.6%	2.0%
金属・建材関係	0.1%	0.2%	0.2%	0.1%	0.2%	0.1%
IT関係	13.9%	13.8%	14.4%	14.0%	14.0%	13.8%
建設・プラント関係	1.0%	1.0%	0.9%	1.0%	1.0%	5.9%
アフターサービス	0.6%	0.5%	0.2%	0.2%	0.4%	0.2%
その他	3.6%	3.2%	2.7%	3.0%	3.1%	2.2%
海外	17.1%	17.7%	17.5%	17.4%	17.4%	18.2%

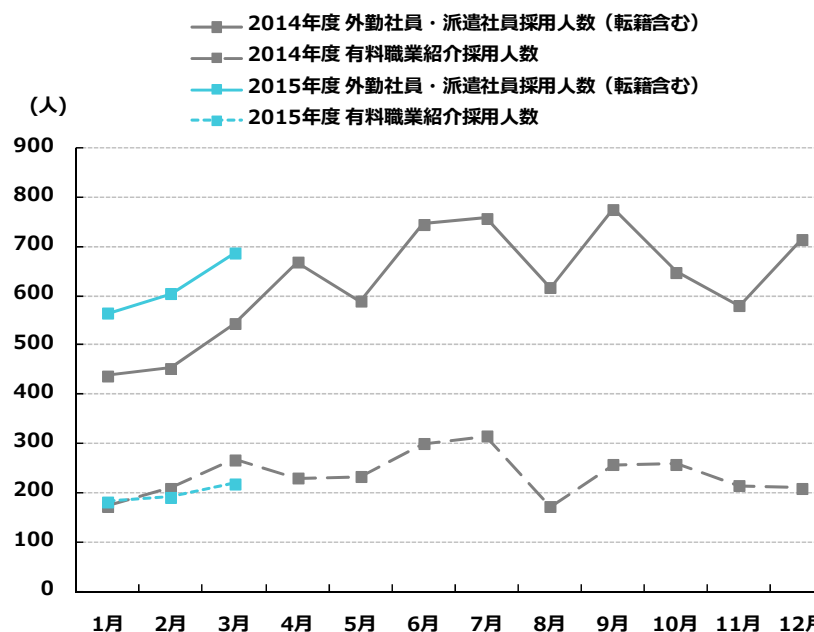
国内採用人数と採用単価の推移

□ 月次・連結の推移

採用募集費



外勤社員・派遣社員採用人数（転籍含む）



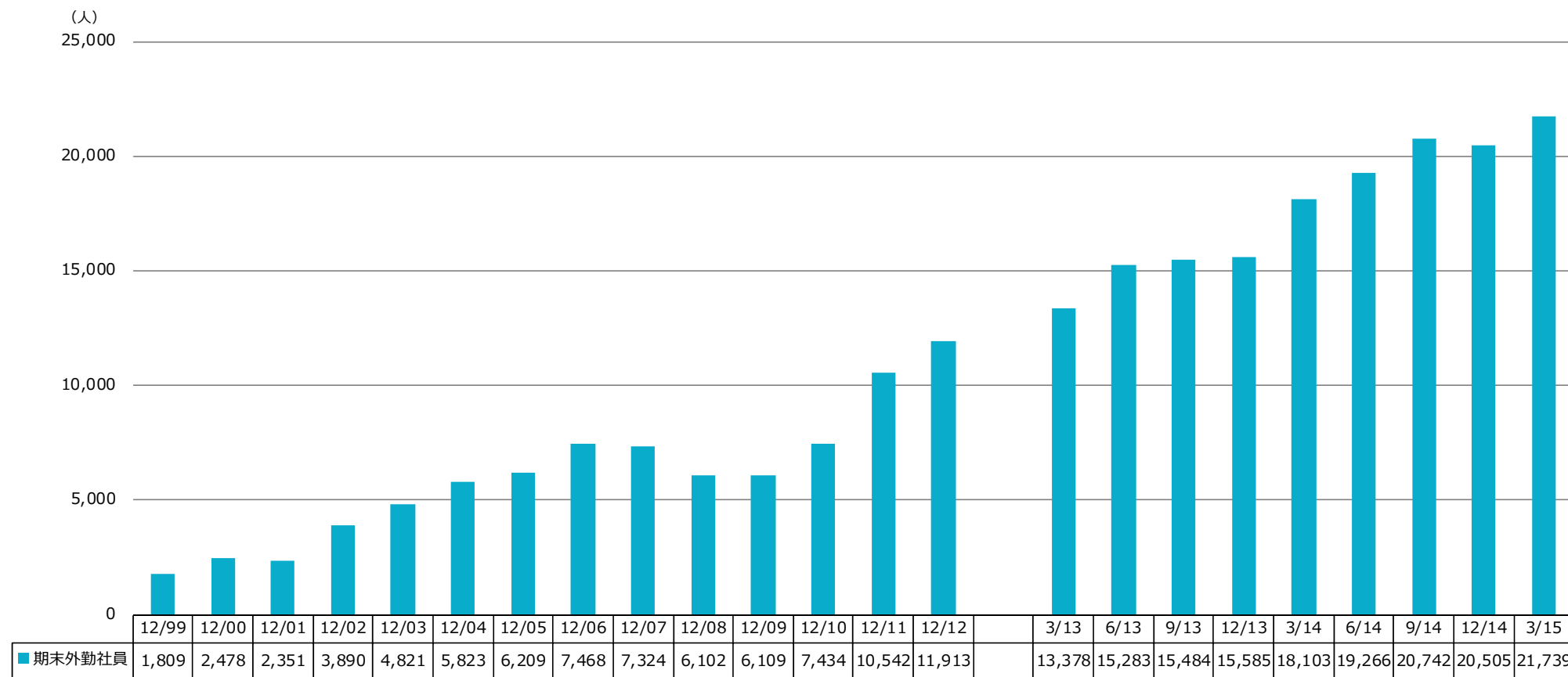
2014年度	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
外勤社員・派遣社員採用人数（転籍含む）	438	453	543	668	589	746	758	616	776	649	580	716
有料職業紹介採用人数	173	210	268	229	233	299	315	172	257	259	214	210
採用募集費（千円）	72,093	74,093	89,872	91,575	81,711	99,433	105,639	75,051	89,126	89,672	87,611	73,157
2015年度	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
外勤社員・派遣社員採用人数（転籍含む）	565	604	687									
有料職業紹介採用人数	183	192	219									
採用募集費（千円）	120,520	133,573	149,480									

※国内（派遣・請負、人材紹介、技術系）の合計

外勤社員・派遣社員数の推移

□ 連結の推移

- ～2012年度： 通期推移
- 2013年度～： 四半期推移



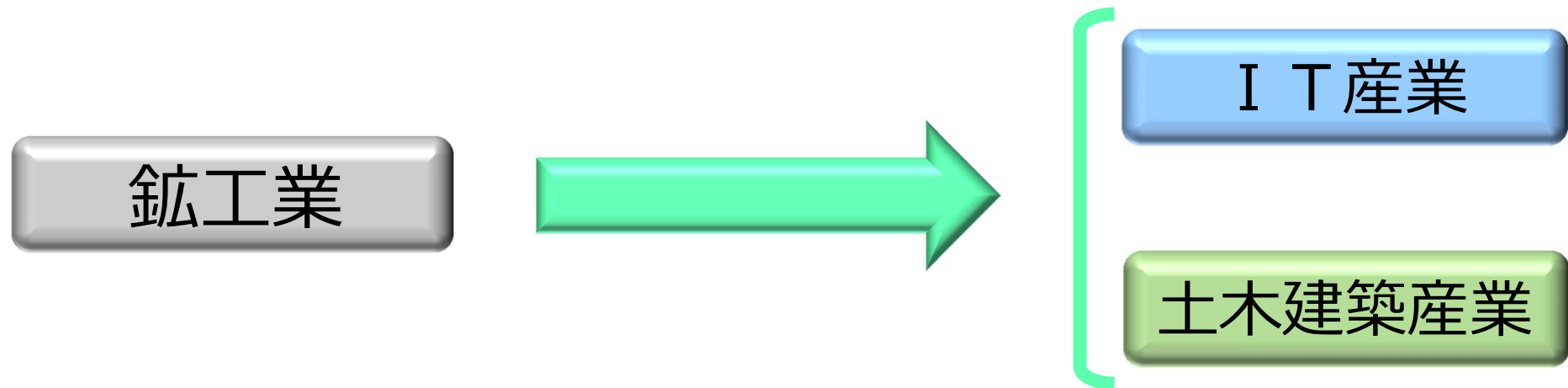
※外勤社員：顧客メーカーにおける現場作業従業員の総称で、稼働中の派遣契約社員も含まれます。

事業環境の変化 = 国内生産の縮小 =

メイドインジャパンの付加価値が高かった過去 ⇒ メーカーの生産は右肩上がり

メイドインジャパンの付加価値が低下した現在 ⇒ メーカーは生産を海外へ移管

日本の主産業がパラダイムシフト



事業環境の変化 = 環境変化に合わせた事業構造への転換 =

短・中期的な伸び代

【国内製造部門】

主産業シフトの過渡期に
発生するニーズを獲得

**Paradigm
Change**

中・長期的な伸び代

【技術部門】

IT系事業

新たな日本の主産業に
おける事業を強化

土木建築系
事業

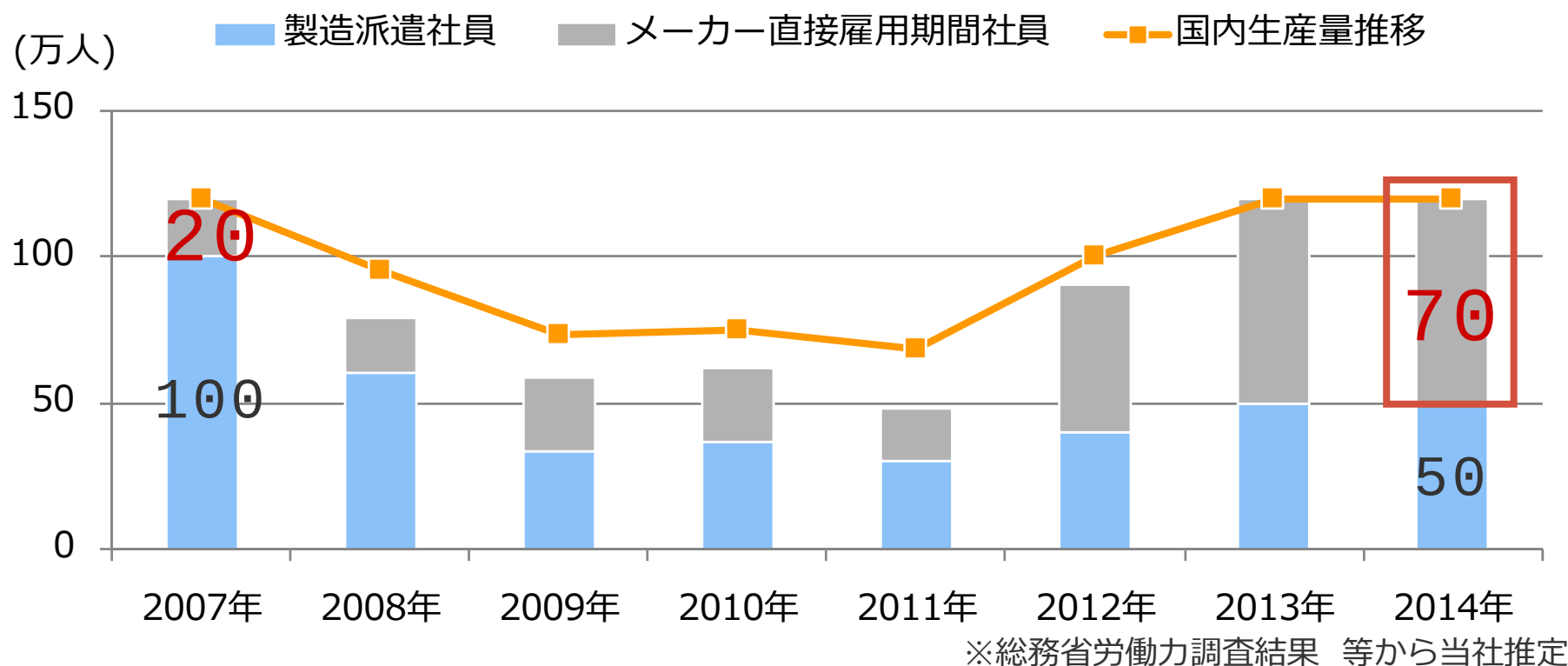
需要の拡大が継続する
産業への注力

海外部門

人口増加の地域や日本
メーカーの生産移管先
への進出を強化・拡大

主産業シフトの過渡期におけるニーズ：製造分野でのP E Oスキーム市場規模
更なる雇用流動化へ向けた派遣法の緩和により、メーカーは製造派遣の活用へ回帰

【製造派遣社員とメーカー直接雇用期間社員の人数推移】

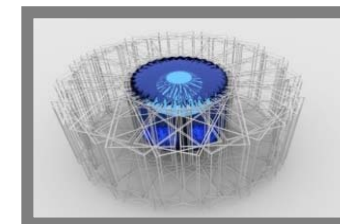


メーカーが直接雇用する期間社員70万人 = 製造派遣市場のポテンシャル

IT系アウトソーシング事業の戦略

IT産業における需要拡大

- メガバンクの基幹システム刷新・金融系に特化したS I企業の買収等
- 大手企業の各種システム更新クラウド化（6,000億円規模／2015年／国内）・自社クラウドサービスの開発・展開
- 中小企業・個人のIT化の加速 ウェアラブル端末（2015年103万台⇒2020年556万台／国内）
・モバイルアプリ・ウェアラブル端末の開発及び付随するソフトウェアの開発
- IoT（様々なモノのインターネット接続）の拡大（16兆4,000億円規模／2019年／国内）
・情報家電関連のアプリケーションの企画・開発、人工知能搭載ロボット研究開発事業
- ビッグデータを活用したビジネスアナリティクス市場への進出（1兆1,400億円／2017年／国内）
・既存システムとビッグデータを連動させるミドルウェア及びシステムの開発



新卒者採用の強化、及び中途採用スキームの強化

- | | |
|-------------|--------------------------|
| ■新卒者 | ソーシャルリクルーティング、キャリアサポート強化 |
| ■若年層 | ニート・フリーター39万人の有効活用 |
| ■出産育児の女性層 | 労働条件不一致の非就業者116万人からの雇用創出 |
| ■外国人技術者 | 海外各社での現地大学生・現職技術者の採用と赴任 |
| ■再雇用・シニア層 | リストラによる早期退職者、OB技術者の活用 |
| ■当社グループ各社社員 | 製造部門等の社員のジョブチェンジ |

低スキル者を当社グループのITスクールで育成 ▶ 修了生をIT技術者として採用

人材ニーズに対して逼迫するIT系技術者の供給体制を強化

（※数値等は当社調べ）

土木建築系アウトソーシング事業の戦略

土木建築産業における需要拡大

- 住宅再建復興まち作り(2015年度予算案：1兆3,000億円規模)
- 2020年オリンピック・パラリンピック（施設のみ：4,500億円規模）（他建築への波及効果：3兆5,000億円規模）
- 2020年生活インフラ工事需要（高速道路等、首都圏3環状道路を約9割整備）
- 北海道新幹線着工前倒し(1兆6,700億円規模)
- リニア新幹線開通（総工事費用：5兆4,300億円規模）
- 国土強靱化計画（2015年度予算案：3兆7,900億円規模）



（※数値等は当社調べ）

M & Aでグループ化した複数の土木建築系アウトソーシング企業を再編

大生エンジニアリング

プラント系・建築系エンジニアの派遣

ラインテック（2014年12月1日100%子会社化）

土木建築向けシステム等の開発受託

共同エンジニアリング（2015年1月5日100%子会社化）

土木建築系エンジニア派遣

知名度No.1の 土木建築系アウトソーシング企業へ

- ◆新卒（海外含む）採用の拡大
- ◆技術者をM&A等で確保
- ◆技能実習生の活用強化
- ◆グループ人材のジョブチェンジ

人材ニーズに対して逼迫する土木建築系技術者の供給体制を強化

事業強化におけるスピード感を持った、必要な経営資源を獲得できる施策

= M&A戦略を重視

2012年度～14年度：取得金額ベースで累計約50億円、1案件あたり10億円前後のM&Aを実施

今期、成長の加速に向け国内・海外で規模がより大きいM&Aを視野に入れた戦略を推進
売上高が数百億円規模の複数企業を、各ディール50～100億円程度でM&Aを目指す

現在、100億円単位での
借入れは可能な状況



早期に借入れの枠が不足する
可能性があり、また、欧米での
M&Aは資金調達能力保有が前提



2015年4月8日に第三者割当による新株予約権発行にて、4,840百万円（概算額）の資金調達を発表

- 2015年4月8日発表：『第三者割当による行使価額修正条項付第16回
新株予約権（行使指定・停止指定条項付）の発行に関するお知らせ』
をご参照ください

この資料には、当社の計画や業績予想が含まれていますが、それらの計画や予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が計画、予想したものです。

従いまして、実際の業績等は今後、様々な要因によって計画、予想数値と異なる結果となる可能性があります。

お問い合わせ

株式会社アウトソーシング

社長室

E-Mail: os-ir@outsourcing.co.jp

URL: <http://www.outsourcing.co.jp>