

2021年12月期 決算説明資料

2022年2月

株式会社アウトソーシング
証券コード：2427 (東証1部)

目次

- P. 3 アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義
- P. 8 内部統制・ガバナンス体制強化の進捗
- P. 11 2021年12月期 連結決算概要（IFRS）
- P. 24 各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）
- P. 33 2022年12月期 連結事業計画（IFRS）に対するKPI
- P. 37 中期経営計画の2022年との差異について
- P. 41 株主還元
- P. 43 のれんを計上するグループ各社の状況

アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義



アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

世の中の急激なグローバル化に伴う大きな変化の中で、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ます。
私たちアウトソーシンググループでは2020年8月に経営理念の再定義を行い、私たちの事業活動が広く社会に還元される仕組みを追求しております。

Group Mission

経営理念

：事業を通じて達成する社会像 = グループミッション実現の為にグループ事業活動の根幹となる普遍的理念

**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。**

私たちは、世界中のすべての人々は自分の将来設計の為に自由に職を選ぶ権利があると思っております。

教育制度の充実を図ることにより、グローバル市場で求められる人を創出し、労働格差をなくして、世界の人々の人生を豊かにしたい。

サステナビリティ方針

アウトソーシンググループでは、世界の様々な人々の「就業機会」と「教育機会」の創造を事業を通して実現し、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まいります。

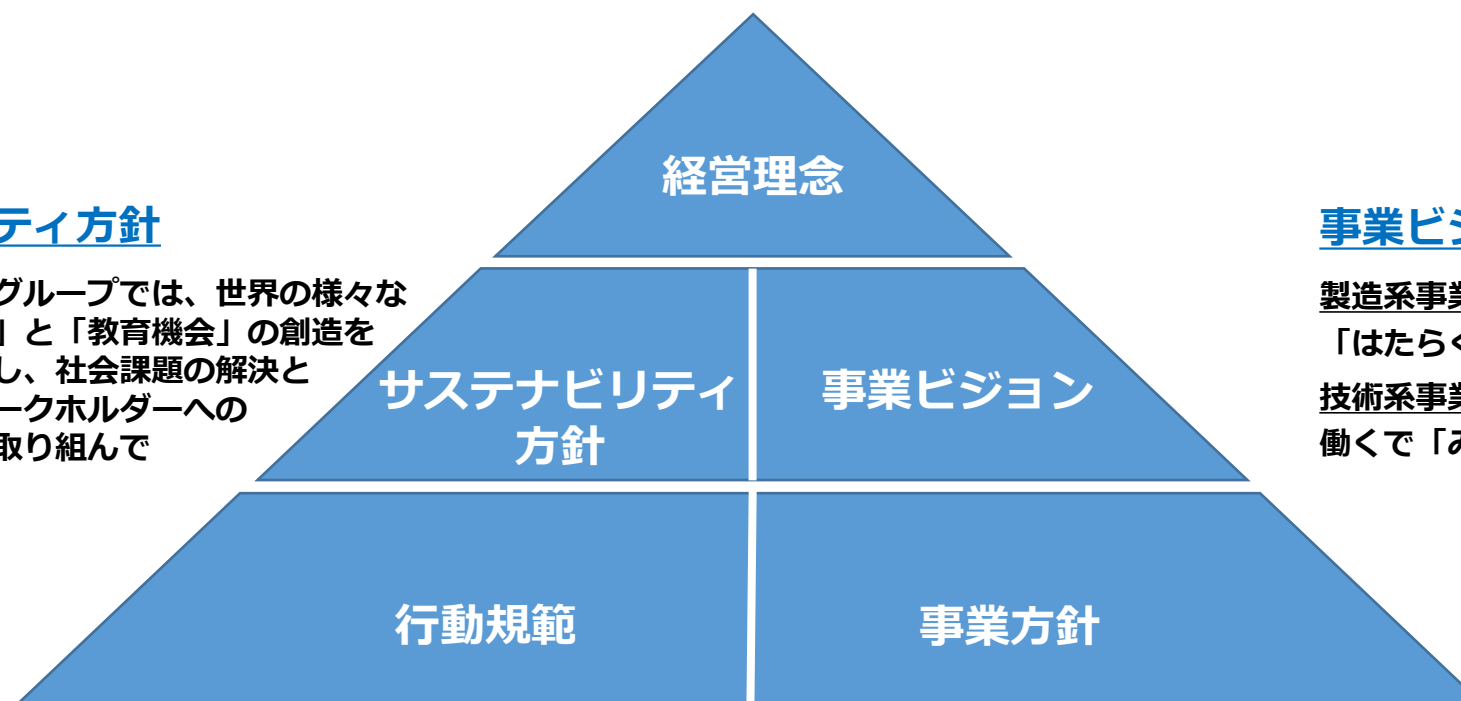
事業ビジョン

製造系事業

「はたらく」に国境をなくす

技術系事業

働くで「みらい」をデザインする



アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

SDGsへの取組

2021年2月15日、アウトソーシンググループの『サステナビリティ方針』に基づき、持続可能な社会の実現に貢献することを誓い、『アウトソーシンググループSDGs宣言』を行いました。

アウトソーシンググループSDGs宣言

当グループは、国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」、日本政府の「SDGsアクションプラン2020」に賛同し、事業におけるSDGsの積極的な取り組み、ESGを重視した経営、国・地域に根ざした社会貢献活動（CSR）を通じて持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

当グループは、経営理念として「**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。**」と定めており、これは教育制度の充実により、グローバル市場で求められる人を創出し、労働格差をなくすことによって世界中のすべての人々が自分の将来設計を描き、そして、その人生を豊かに歩んで欲しいという願いを込めております。

その為、この障害となる社会問題の解決そのものが当グループにおける事業の本質であるということを強く認識し、世界の様々な人々の「就業機会」と「教育機会」の創造、更には技術と教育の力で一人一人の生産性を向上させることで、人々の暮らしを豊かにすることに努めます。

これにより、国連が提唱する以下の目標を重要課題として、取り組みを進めてまいります。

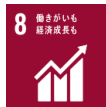


アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

SDGsへの取組

SDGsの課題解決に向け、事業を通じ当社が優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定し、KPIを定め達成に向けて推進しております。

■マテリアリティ（重要課題）とKPI

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端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。	

アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

SDGsへの取組

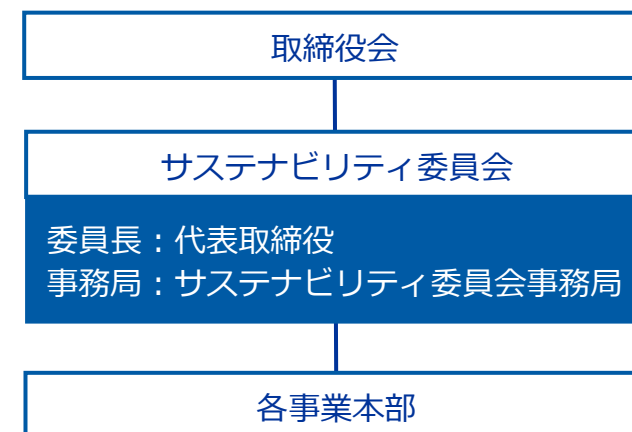
■サステナビリティ委員会

SDGsの課題解決に向けた、マテリアリティに対するKPI達成への推進等、これらの取り組みをより実効性の高いものとする為、サステナビリティ委員会を設置

委員長：代表取締役 委員：業務執行取締役及び社外取締役

当社グループのサステナビリティ方針・戦略、重要課題を含む中長期的なテーマ及び方向性の審議、KPI進捗のモニタリング等を行い取締役会に提案・報告し、SDGs、ESG活動の更なる強化を図り、経営理念である「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。」を実現していく

■サステナビリティ推進体制



■マテリアリティ（重要課題）とKPI推進に向けて

1. 「イニシアティブへの参加」

SDGs経営イニシアティブとして、SDGs推進に寄与する諸機関を精査し、その設立趣旨及び活動内容にグループとして賛同する機関を早期に定め、当該機関への加入を進める。また加入後は、積極的に当該機関へのSDGsに係る情報開示、情報の提供を行う。

2. 「グループとしてのSDGs意識の共有」

グループの経営陣及び全ての従業員に対して、当グループが作成する「SDGsハンドブック」を配布することによって、それぞれが社会市民としてのSDGsの取組みを考える機会を与える。また、グループに新たに加わる人員に対しては研修により当ハンドブックを理解する時間を与えることとする。

TOPICS

・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

株式会社アウトソーシングは国連グローバル・コンパクト（UNGC）へ署名し、UNGCの提唱する企業責任イニシアティブの4分野（人権・労働・環境・腐敗防止）10原則の順守を推進

・女性のエンパワーメント原則（Women's Empowerment Principles「WEPs」）に基づき行動する為のステートメントに署名

WEPsは、UNGCとUnited Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women（UN Women）が共同で作成した、女性の活躍推進に積極的に取り組む為の行動原則



内部統制・ガバナンス体制強化の進捗



内部統制・ガバナンス体制強化の進捗

■ 内部統制・ガバナンス体制の強化に向けた取締役候補者の選任について、2022年2月18日開催の取締役会で決議

社外取締役 特に営業部門に対するブレーキ役として選任

新任：氏家 真紀子（現姓：蜷川）^{うじいえ まきこ} ^{にながわ}：弁護士としての経験を有し、企業法務やM&A、金融法務等の知識と実務が豊富な人物

新任：豊田 康晴^{とよだ やすはる}：最大手自動車メーカーにおいて各管理部門の要職に就き、営業部門の牽制役として長く勤められた人物

新任：阿部 博友^{あべ ひろとも}：大手商社退職後に国内の大学で教授を歴任、国内外の法務、内部統制等の知識と実務指導が豊富な人物

社内取締役（管掌） グローバル内部統制・グローバルガバナンス体制の強化・構築を担当

再任：Anne Heraty（アン ヘラティ）：海外技術系事業の管掌取締役として就任予定 アイルランドCPL社の現Chairman

新任：Franciscus Van Gool（フランシスカス ヴァン グール）：海外製造系及びサービス系事業の管掌取締役として就任予定
オランダOTTO社の現CEO

新任取締役（管掌） 本部の経理・財務・経営管理の強化を担当

新任：梅原 正嗣^{うめはら まさし}：本社経営管理本部の管掌取締役として就任予定 現常務執行役員 経営管理本部長

内部統制・ガバナンス体制強化の進捗

■ 2022年1月14日に公表した再発防止策のタスクリスト・スケジュール 半期ごとの決算説明会で進捗を報告

再発防止策	期限等	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1. トップ主導の社内風土改革													
① 再発防止推進委員会による推進	2/18～												
2. コンプライアンス意識の改革、再発防止策の徹底													
① コンプライアンス意識の浸透及び意識改革													
・ 拠点訪問により、トップが直接社員と対話する場を設けることによる意識改革	2月より順次												
・ グループ報の経営者コメント発信	4/1～												
・ グループ報へのコンプライアンス記事掲載	4/1～												
・ コンプライアンスガイドブック、コンプライアンス違反の事例集の作成・配布	6/30												
② コンプライアンス教育の強化													
・ 管理職向け研修、グループ会社役員向け研修による意識及び知識の向上	6/30												
・ 内部統制研修	6/30												
・ 反腐敗行為規程に定めるトレーニング実施と誓約書提出	6/30												
③ コンプライアンスの推進体制の強化等													
・ コンプライアンス専門部署の設置	検討中												
・ 財務・経理部門によるモニタリング強化	9/30												
・ 従業員への定期アンケート	9/30												
3. 関係者の責任明確化と経営体制の強化													
① 関係者の処分と組織変更及び人事異動による権限の見直し	2/1 一部3/31												
② 紹介会社を通じて外部及び社内公募制による管理職及び専門性の高い人材の登用	6/30												
③ 本件に関与した不正の温床となる取引との契約を原則終了	3/31 一部4月以降												
4. コーポレート・ガバナンス体制・組織体制の再構築													
(1) 管理体制強化による適切な権限配分													
・ OSTと締結していたガバナンス合意書の廃止に伴う国内技術系グループ会社の権限見直しによる管理機能強化	1/13												
② 規程見直しによる強化	6/30												
・ 職務権限規程の見直し	6/30												
・ 関係会社管理規程、グループ会社管理書類の見直しによる当社による管理機能の強化	6/30												
・ 社内規程基礎オンラインセミナー	9/30												
③ グループ管理部門連絡会の定期開催による連携強化	2月～												
(2) 取締役会による監督機能の強化													
① 新たな独立社外取締役の招聘	3/31												
② 取締役会の議題の見直し													
・ 取締役会の権限の一部を経営会議に委譲	6/30												
・ 経営課題の議論を重点的に行い、その対応と進捗のモニタリング	6/30												
・ 投資戦略や事業環境の変化に応じた戦略・戦術の議論を導入	6/30												
・ グループ各社の事業状況の定期報告及びモニタリング	6/30												
③ 取締役会への事前説明の充実等	3/31												
・ 監督に必要な情報を共有する体制の整備	3/31												
(3) 経理部門の人員拡充・良質な人材の確保													
・ 経理部門のグループ一体運営	3/31												
① 上場企業経験者や専門知識を有する人材の採用による質・量の両面での体制強化	9/30												
② 外部専門家による会計を中心としたコンプライアンス教育	6/30												
5. 内部統制部門の強化													
(1) 管理部門の人員拡充・良質な人材の確保													
① 紹介会社を通じて外部からの紹介及び社内公募制による管理職及び専門性の高い人材の登用	6/30												
・ 管理部門従業員の育成計画策定	6/30												
・ 育成計画に沿った研修	6/30												
② MCRを用いた各社トップによる自己リスクマネジメントの継続推進	6/30												
③ コンプライアンス専門部署の設置	検討中												
・ 重要プロセス（売上計上、仕掛等）の基本方針、運用方針の策定と周知	6/30												
・ 各部門管掌の関係法令に関する教育の実施	12/31												
・ 社労士による労働関係の教育の実施	9/30												
(2) 内部監査体制の充実													
① 財務・会計に関する十分な知見を有する内部監査人の増員2名	6/30												
② 内部監査室管理職1名の出向等によるOSTとの一体的な監査体制への移行	2/1												
③ 内部監査部門コンプライアンス研修	3/31												
④ 財務・会計研修	3/31												
⑤ リスクアプローチの見直しによる会計財務領域を重視した監査計画の立案	2/28												
⑥ 監査等委員会、会計監査人との三者連携の更なる充実	6/30												

再発防止策	期限等	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
(3) 監査等委員会による監査機能の強化													
a) 監査等委員会													
① 国内・海外事業のグループ監査体制の見直し	3～6月末												
② 監査等委員会の構成変更（常勤1名、非常勤3名→常勤2名）、国内・海外・事業部門別の監査体制へ移行	3～6月末												
・ 監査等委員会の職務を補助すべき使用人を配置、グループ監査体制を十分に行える体制を整備する。	3～6月末												
③ グループ監査に於ける監査役体制の見直し	3～6月末												
b) 内部監査													
① 内部監査室と連携した監査体制の継続	3～6月末												
② 国内・海外事業に対応でき、経理知識を有する監査人員の補強	3～6月末												
③ 既往監査業務の網羅性及び財務会計に関する対応力を高めるための体制強化	3～6月末												
④ 内部監査室とのコミュニケーション継続	3～6月末												
c) 会計監査人													
① 会計監査人との月例コミュニケーション継続	3～6月末												
② グループ会社の監査が十分に確保できるような契約内容を検討	3～6月末												
6. 内部通報制度の見直し													
① 内部通報制度の見直し	3/31												
② 経営陣から独立した窓口の設置	4/30												
③ 内部通報制度及び取扱ルールの広報・啓蒙活動	4/30												
④ 報奨制度・社内リエンシー制度の検討	5/31												
7. 会計処理に係る社内ルールや経理会計システムの見直し													
① 外部専門家と連携した会計ルールの見直し及び明確化	9/30												
② 異常値チェックツールの開発、導入によるオペレーション面での不正防止	4/30												
③ 財務データ分析ツールの導入による不正検知	9/30												
④ 現行基幹システムの改修の要件定義	7/31												
8. 実現可能な事業計画・予算の策定													
① KPIを用いた分析による予算精度の向上	FY23策定時												
・ 事業部の評価軸の通知	FY23策定時												
・ KPI（プロセス）や平均成長率など、持続的成長、将来に繋がる成長指標	FY23策定時												
② 根拠の精査による実現可能性の高い予算の策定	FY23策定時												
③ 予算策定時の前提条件の妥当性の精査	FY23策定時												

2021年12月期 連結決算概要（IFRS）



2021年12月期 連結決算概要（IFRS）

● 2021年12月期 連結損益計算書

(億円)	2020年12月期 実績				2021年12月期 実績				対前期比	
	上半期 金額	下半期 金額	通期		上半期 金額	下半期 金額	通期		増減	率
			金額	構成比			金額	構成比	金額	
売上収益	1,725	1,926	3,651	100.0%	2,646	3,047	5,693	100.0%	2,042	55.9%
売上原価	1,410	1,538	2,948	80.7%	2,147	2,476	4,622	81.2%	1,675	56.8%
売上総利益	316	388	704	19.3%	500	571	1,071	18.8%	367	52.2%
販売費及び一般管理費	291	313	604	16.6%	416	462	879	15.4%	274	45.4%
営業利益	44	88	133	3.6%	116	126	242	4.2%	109	82.1%
税引前当期利益	31	46	77	2.1%	109	11	120	2.1%	43	55.1%
当期利益	14	12	27	0.7%	65	△ 43	22	0.4%	△ 5	-17.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	13	6	19	0.5%	57	△ 48	8	0.1%	△ 11	-56.4%

※表示単位 億円（億円未満の端数は四捨五入）

2021年12月期 総評

当期は、半導体不足やサプライチェーンの混乱等による出勤調整、デルタ株・オミクロン株の流行に伴う経済活動への規制、及び人材不足による募集費の前倒し投下等、営業利益面でネガティブな事案が多い期でしたが、eコマース物流向け派遣や米軍施設向け事業、ファシリティ関連事業等、絶好調の事業によるキャッチアップで、営業利益ベースでほぼ期初計画圏内（営業利益242億円、前期比82.1%増）となりました。

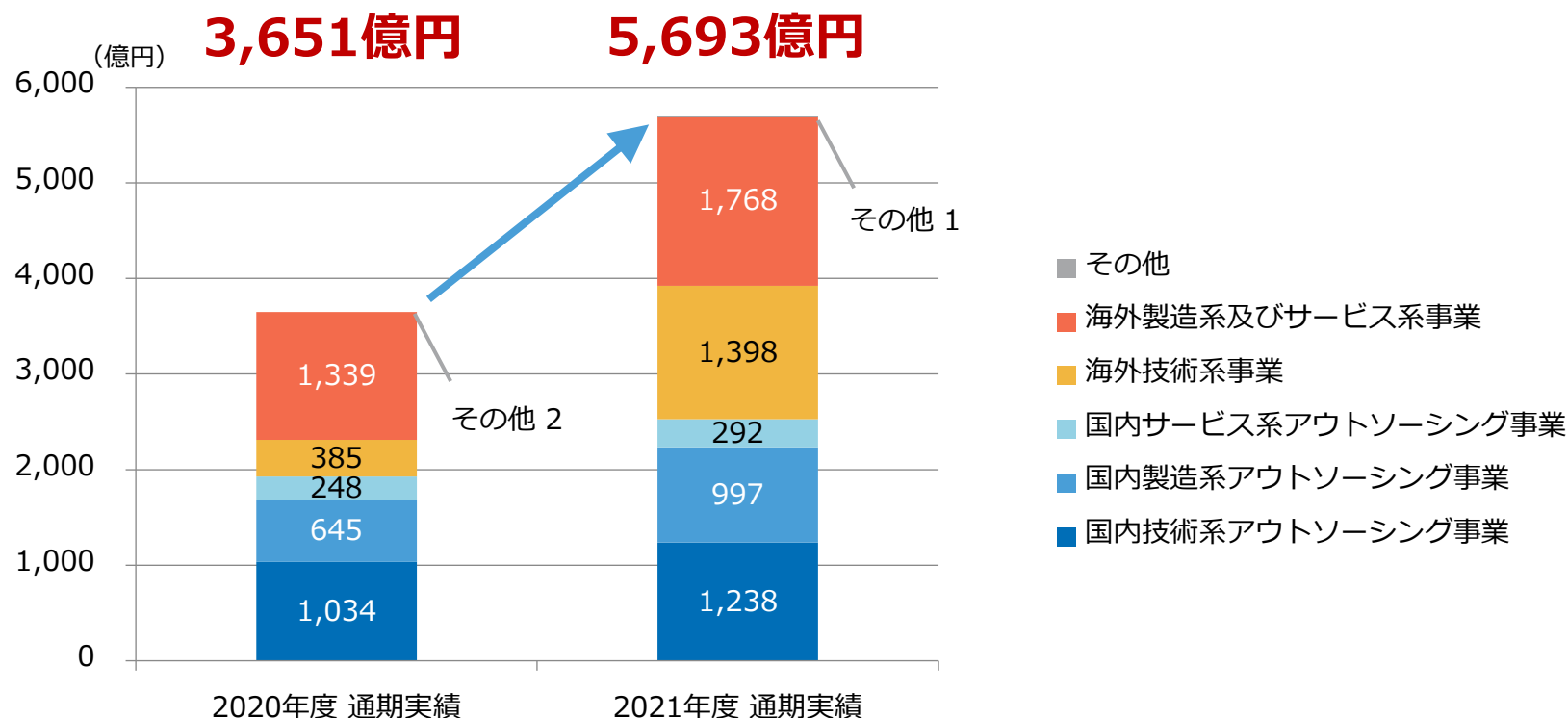
このことから、セグメントによる業績平準化が進捗していることが評価でき、中・長期において大きく成長ができる体制構築が整いつつあると確信しております。

2021年12月期 連結決算概要（IFRS）

● 2021年12月期 売上収益

5,693億円（前期比 55.9%増）

- グローバル市場における人材ニーズが非常に強く、コロナをはじめとした様々なネガティブ要因を吸収してすべてのセグメントで事業規模が拡大しており、中期経営計画・期初計画を突き抜けて、四半期単位・通期の過去最高を更新



2021年12月期 連結決算概要（IFRS）

● 2021年12月期 売上収益

CPL社の業績 863億円

- 2021年1月にグループインしたCPL社の業績が、M&A時の想定を大きく上回り連結売上収益に大きく貢献

（億円）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
M&A時想定	107	160	180	180	627
実績	153	227	238	245	863

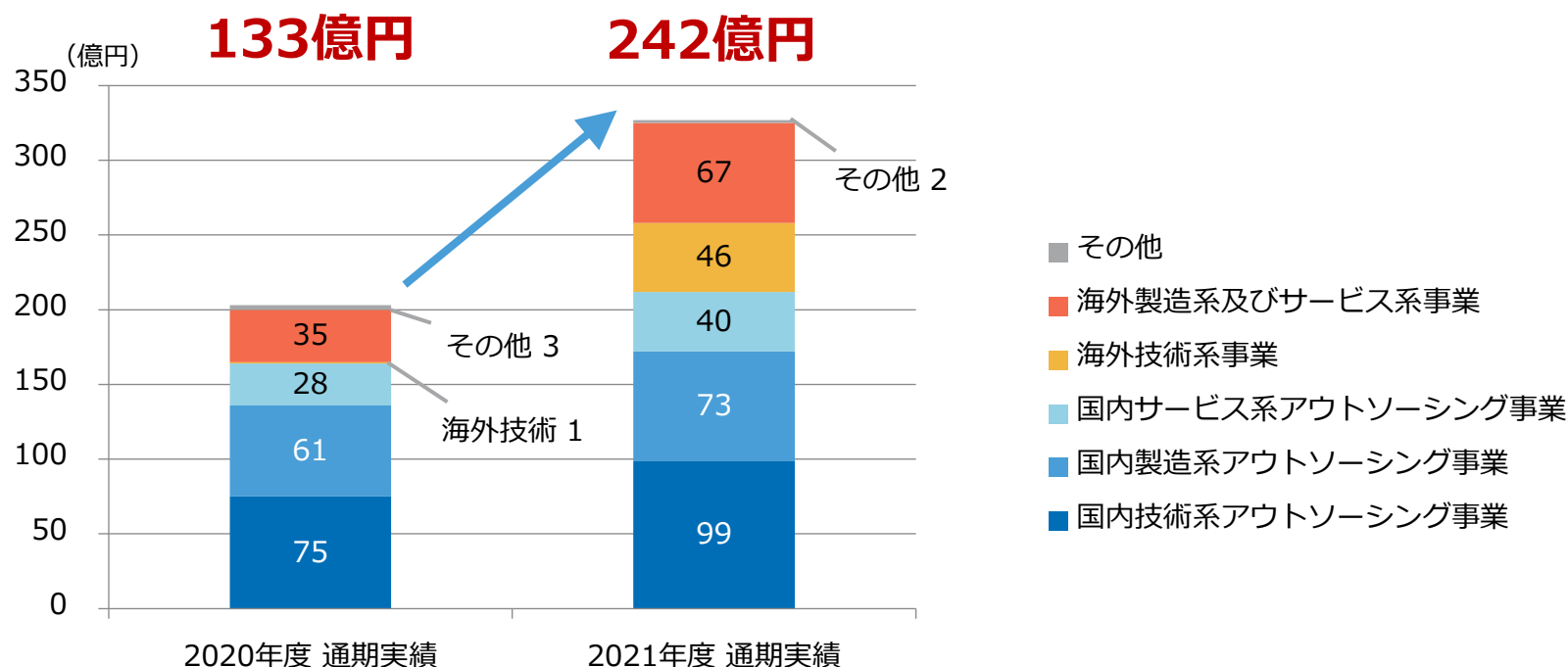
※億円未満、四捨五入

2021年12月期 連結決算概要 (IFRS)

● 2021年12月期 営業利益

242億円 (前期比 82.1%増)

- CSMをはじめとした差別化した戦略により好案件の受注が潤沢に獲得できており、上期において好調な滑り出しで期初計画を大きく上回る状況だったが、期中から利益率の高い国内製造系事業や英国債権回収事業が、出勤調整や行動規制等でマイナスの影響を強く受け、反面、人材ニーズに応える為に募集費を前倒しで投下したこと、及びコロナの影響を鑑みて国内外10社で合計約14億円の減損処理をしたこと、更にPPAに伴う無形資産40億円の償却を実施したことから、期初計画の圏内にとどまる



* 営業利益額は、各セグメント営業利益の合計から本社経費等の調整額（2020年通期 70億円、2021年通期 86億円）を引いた金額

2021年12月期 連結決算概要（IFRS）

● 2021年12月期 営業利益

CPL社の業績 40億円

- 2021年1月にグループインしたCPL社の業績が、M&A時の想定を大きく上回り連結営業利益に大きく貢献

（億円）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
M&A時想定	6	8	6	6	25
実績	8	12	9	10	40

※億円未満、四捨五入

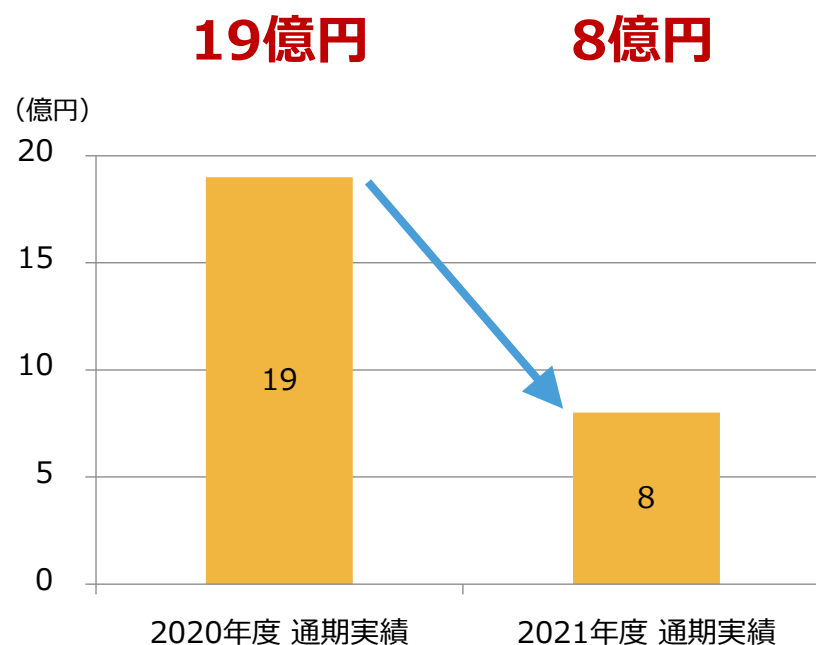
2021年12月期 連結決算概要（IFRS）

● 2021年12月期 親会社の所有者に帰属する当期利益

8億円（前期比 56.5%減）

- オランダOTTO社（eコマース物流向け派遣）の絶好調により、同社のプットオプション（将来の同社株買取価格）を通期で111億円を金融費用として処理した為、親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比マイナスになるが、将来に向けては非常にポジティブな要因

* プットオプション ⇒ 参考資料P.29を参照



【参考資料】OTTO社の残余株式取得に関連するプットオプション債務の増加について

■OTTO社の業績推移と、プットオプションに伴う金融費用の推移

OTTO社の残余株式の取得金額につきましては、OTTO社のEBITDA及び期末現預金をその計算根拠としており、成長に合わせて現在認識していますプットオプション債務の増加分を金融費用として計上しております。

取得タイミング	取得割合	OTTO社の業績（億円）※現地会計基準			OTTO社の株式取得価値（億円）		
		売上 (2022年度は見込み)	EBITDA (2022年度は見込み)	買収時想定 からの成長率	概算企業価値	向上率	プットオプションに伴う 金融費用
2018年5月時点での業績想定		428	21		131		
2018年度	56% 取得	439	11		154	117%	2
2019年度	8% 取得	460	20	97%	156	119%	10
2020年度	8% 取得	601	37	179%	198	151%	35
2021年度	8% 取得	799	47	227%	317	241%	111
2022年度	20% 取得	954	62	300%			
合計	100% 取得						158

※上記は全て概算値

2021年12月期4Qにつきまして、当初10億円程度を金融費用として予算に組み込んでおりましたが、2021年度の結果が好調であったこと、更に**2022年度以降のEBITDAも買収時より300%成長の62億円**を見込んでおり、当社の会計監査人との協議の上、約60億円を追加計上しております。※通期では111億円

また、OTTO社の成功モデルを当社グループ全体で活かす為に、両者で協議の上、当社が2022年1月に残余株式すべての取得を行っております。その為、2022年度12月期以降はOTTO社のプットオプション債務に係る金融費用は発生いたしません。（但し、前倒し買収において上積みした約20M€については金融費用の処理かBS上の処理を検討中です。）

2021年12月期 連結決算概要（IFRS）

● 2021年12月期 損益計算書の四半期の推移

(億円)	2020年12月期 実績					2021年12月期 実績				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益	896	829	899	1,027	3,651	1,238	1,408	1,474	1,573	5,693
売上総利益	177	139	186	202	704	237	262	267	304	1,071
売上総利益率	19.7%	16.7%	20.7%	19.7%	19.3%	19.2%	18.6%	18.1%	19.3%	18.8%
販売費及び一般管理費	152	139	148	165	604	202	214	224	238	879
販管費率	16.9%	16.8%	16.5%	16.1%	16.6%	16.4%	15.2%	15.2%	15.1%	15.4%
その他の営業収益※1	11	12	13	17	52	19	18	19	23	78
その他の営業費用	1	1	2	14	19	1	2	11	14	29
営業利益	34	10	49	39	133	52	64	51	75	242
営業利益率	3.8%	1.2%	5.4%	3.8%	3.6%	4.2%	4.6%	3.5%	4.7%	4.2%
税引前利益	24	8	36	10	77	58	52	1	10	120
税引前利益率	2.6%	1.0%	3.9%	1.0%	2.1%	4.6%	3.7%	0.1%	0.6%	2.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	13	0	20	△ 14	19	31	26	△ 20	△ 28	8
親会社所有者帰属当期利益率	1.5%	0.0%	2.2%	-1.3%	0.5%	2.5%	1.8%	-1.4%	-1.8%	0.1%

変化率（対前四半期/前期比）	2020年12月期 実績					2021年12月期 実績				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益	-4.0%	-7.4%	8.4%	14.3%	1.2%	20.5%	13.8%	4.7%	6.7%	55.9%
売上総利益	-8.9%	-21.4%	33.9%	8.8%	0.2%	17.2%	10.7%	1.8%	13.8%	52.2%
販売費及び一般管理費	1.4%	-8.3%	6.4%	11.7%	2.7%	22.4%	5.6%	4.9%	6.3%	45.4%
営業利益	-10.0%	-70.1%	377.5%	-19.3%	-3.7%	31.7%	23.7%	-20.5%	45.9%	82.1%
税引前当期利益	-53.5%	-66.4%	349.4%	-70.5%	-35.3%	448.8%	-10.2%	-97.8%	753.9%	55.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	-67.3%	-99.8%	63288.0%	-169.9%	-73.9%	-	-16.3%	-179.3%	-	-56.5%

※1 その他の営業収益には、実質利益に含めるべき性質の、会社借り上げ社員寮にて従業員から受け取る寮費が含まれる

※2 表示単位 億円（億円未満の端数は四捨五入）

2021年12月期 連結決算概要 (IFRS)

● 2021年12月期 セグメント別の四半期の推移

(億円)		2020年12月期 実績					2021年12月期 実績				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	250	254	255	274	1,034	276	300	318	344	1,238
	営業利益	18	13	28	15	75	22	23	26	28	99
	期末外勤社員数	16,048	17,827	18,006	18,150	18,150	18,249	20,829	21,163	21,622	21,622
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	163	141	146	195	645	230	245	251	271	997
	営業利益	17	12	12	21	61	17	18	15	23	73
	期末外勤社員数	12,909	12,426	12,264	16,539	16,539	18,614	20,126	21,341	21,443	21,443
	期末委託管理人数	20,007	20,102	21,124	22,296	22,296	21,942	21,607	21,076	20,004	20,004
国内サービス系 アウトソーシング事業	人材紹介人数	511	191	185	321	1,208	360	391	371	374	1,496
	売上収益	59	59	61	68	248	70	72	73	77	292
	営業利益	6	6	7	9	28	13	10	11	6	40
海外技術系事業	期末外勤社員数	2,301	1,975	1,856	2,606	2,606	2,444	2,567	3,074	3,349	3,349
	売上収益	96	85	102	102	385	264	362	380	393	1,398
	営業利益	3	△ 4	3	△ 1	1	11	15	5	14	46
海外製造系及び サービス系事業	期末外勤社員数	3,307	3,176	3,040	2,729	2,729	13,393	14,726	14,642	14,881	14,881
	売上収益	327	290	334	387	1,339	399	429	453	487	1,768
	営業利益	5	△ 1	15	16	35	14	15	13	25	67
その他の事業	期末外勤社員数	41,683	38,136	43,719	46,331	46,331	48,383	49,441	50,669	51,229	51,229
	売上収益	1	0	0	0	2	0	0	0	0	1
	営業利益	1	0	1	0	3	△ 0	1	1	1	2
調整額	営業利益	△ 16	△ 16	△ 17	△ 21	△ 70	△ 25	△ 19	△ 20	△ 22	△ 86
合計	売上収益	896	829	899	1,027	3,651	1,238	1,408	1,474	1,573	5,693
	営業利益	34	10	49	39	133	52	64	51	75	242

地域別売上収益 (億円)		2020年12月期 実績					2021年12月期 実績				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
日本		474	454	462	538	1,928	576	617	642	693	2,528
欧州		267	232	274	320	1,094	486	581	600	636	2,304
オセアニア		105	107	120	117	450	122	150	159	166	598
北米		-	-	-	-	-	-	4	14	12	29
南米		21	16	20	24	81	26	30	32	35	123
アジア (除く、日本)		29	20	22	28	99	28	26	27	31	112
合計		896	829	899	1,027	3,651	1,238	1,408	1,474	1,573	5,693

- ※1 表示単位 億円
(億円未満は四捨五入)
- ※2 売上収益のセグメント間
取引は相殺消去
- ※3 2021年4Q決算使用為替レート
(2021年1～12月平均)
- ・ 欧州ユーロ 129.91
 - ・ 英国ポンド 151.17
 - ・ 豪州ドル 82.50
 - ・ 米国ドル 109.90

● 国内製造系の人材紹介は、メーカーのニーズが派遣に大きく移行しており業績への影響が小さい為、2022年度からは紹介人数を非開示とします

2021年12月期 連結決算概要 (IFRS)

● 2021年12月期 連結財政状態計算書

(億円)	2020年12月期末		2021年12月期末		対前期末比
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
流動資産	1,603	52.9%	1,672	47.6%	69
現金及び現金同等物	817	27.0%	483	13.8%	△ 334
営業債権及びその他の債権	559	18.5%	881	25.1%	322
棚卸資産	17	0.6%	27	0.8%	9
非流動資産	1,426	47.1%	1,837	52.4%	411
有形固定資産	97	3.2%	116	3.3%	19
使用権資産	175	5.8%	214	6.1%	39
のれん	609	20.1%	863	24.6%	254
無形資産	246	8.1%	355	10.1%	108
その他の金融資産	188	6.2%	215	6.1%	27
資産合計	3,029	100.0%	3,509	100.0%	480
流動負債	1,520	50.2%	2,125	60.6%	605
営業債務及びその他の債務	414	13.7%	624	17.8%	210
社債及び借入金	681	22.5%	884	25.2%	203
リース負債	168	5.5%	204	5.8%	36
未払法人所得税等	43	1.4%	47	1.3%	4
非流動負債	845	27.9%	660	18.8%	△ 185
社債及び借入金	432	14.3%	156	4.5%	△ 276
リース負債	206	6.8%	272	7.7%	66
その他の金融負債	58	1.9%	83	2.4%	25
負債合計	2,365	78.1%	2,785	79.4%	420
資本金	252	8.3%	252	7.2%	0
資本剰余金	266	8.8%	267	7.6%	0
自己株式	△ 0	-0.0%	△ 0	-0.0%	0
その他の資本剰余金	△ 135	-4.4%	△ 129	-3.7%	6
利益剰余金	232	7.7%	229	6.5%	△ 3
親会社の所有者に帰属する持分合計	604	20.0%	660	18.8%	55
非支配持分	60	2.0%	65	1.9%	5
資本合計	664	21.9%	725	20.6%	60
負債及び資本合計	3,029	100.0%	3,509	100.0%	480

現金及び現金同等物：
アイルランド CPL社株式取得により減少

営業債権及びその他の債権：
グループ会社の増加
及び事業規模拡大による増加

のれん：
アイルランド CPL社株式取得などにより増加

営業債務及びその他の債務：
グループ会社の増加及び
事業規模拡大による増加

社債及び借入金：
借入金の一部を非流動から流動へ分類変更

親会社の所有者に帰属する持分合計：
親会社の所有者に帰属する当期利益、期末配当
金の支払い及び為替の影響を反映

※表示単位 億円（億円未満の端数は四捨五入）

※当連結会計年度末において、各財務制限条項への抵触の事実はありません

2021年12月期 連結決算概要（IFRS）

● 2021年12月期 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(億円)	2020年12月期 通期 金額	2021年12月期 通期 金額	対前期比 増減 金額
税引前利益	77	120	43
減価償却費及び償却費	123	152	29
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△ 1	△ 108	△ 106
営業債務及びその他の債務の増減額（△は減少）	20	101	81
営業活動によるキャッシュ・フロー合計	225	289	64
事業の取得に伴う支出	△ 60	△ 365	△ 305
投資活動によるキャッシュ・フロー合計	△ 87	△ 384	△ 297
借入金の増減額	414	△ 102	△ 515
配当金の支払額	△ 30	△ 13	18
財務活動によるキャッシュ・フロー合計	269	△ 260	△ 529
現金及び現金同等物の期末残高	817	483	△ 334

※表示単位 億円（億円未満の端数は四捨五入）

営業活動によるキャッシュ・フロー：
税引前利益及び営業債権・債務の増減を反映

投資活動によるキャッシュ・フロー：
事業の取得に伴う支出を反映

財務活動によるキャッシュ・フロー：
借入金の減少を反映

各セグメントの2021年トピックスと 2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）



各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

● 2021年12月期 連結業績ハイライト及び2022年12月期 事業計画

国内技術系アウトソーシング事業

⇒ 参考資料P.8～P.13を参照

(億円)		2021年12月期										2022年12月期				
		期初計画					実績					期初計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	278	318	339	370	1,305	276	300	318	344	1,238	338	374	400	428	1,540
	営業利益	16	15	31	34	95	22	23	26	28	99	19	13	28	50	110
	期末外勤人数（人）	18,200	20,700	21,000	21,300	21,300	18,249	20,829	21,163	21,622	21,622	22,300	25,500	26,100	26,700	26,700

■ 2021年度の推移

エンジニアニーズは全ての産業で引き続き高く、このニーズに応える為の採用も新卒者を中心に中途採用も加えて順調であるが、コロナに伴うリモート勤務等による残業減等で売上は期初計画に未達で推移し、営業利益はリモート化による効率向上や公的助成金で通期期初計画を上回るトレンドが継続しているが、3Qでは7月に五輪に伴う祝日増で計画未達となり、4Qで12月に7月からの代替出勤があり3Qの未達を取り戻す

分野・エリア別概況と2022年度事業環境

IT系	ウィズコロナにおけるIT積極投資に伴い受注環境は引き続き良好であり、足元ではリモートワーク関連ツールの普及に伴い導入支援サービスを開始し、22年以降も好調な見通し
輸送機器・電気・電子等のR&D系	世界的な半導体需要の拡大に伴い、特に電子部品関連メーカーを中心とした受注が伸長し、22年以降もすべての業種で受注環境は好調な見通し
医薬品・医療系	引き続きコロナワクチン、コロナ治療薬開発業務、治験業務の受注が拡大、今後も好調な受注環境を維持する見通し
建設系	都市部中心に100億円以上の大規模開発や巣ごもり需要で拡大した物流施設案件が増加し、建設関連受注は引き続き好調
セグメント全体	・足元では蔓延防止等重点措置が実施される等、引き続き経済活動が一部制限された環境下にあるものの、取引先のウィズコロナ対策も進み事業環境は回復しており、コロナ前の水準にある稼働率も継続して高水準で推移する見通し ・今後、追加のワクチン接種も進むことから経済環境の好循環が見込まれ、各分野でのエンジニアニーズが更に拡大する見通しの為、人材の採用・育成・配属の更なる強化を図る

※高いエンジニアニーズに応える為に2022年4月からは新卒者2,700名の入社が確定しており、技術進歩が加速する現在・未来において常に個人のスキルをバージョンアップする必要がある為、KENスクールで常時カリキュラムを更新するとともにリモートを含む育成環境を整えて、今後も新卒採用・中途採用を強化し、一貫して右肩上がりの成長を実現

各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

● 2021年12月期 連結業績ハイライト及び2022年12月期 事業計画

国内技術系アウトソーシング事業

・「派遣2.0」の進捗状況

技術者派遣業界における事業環境トレンド

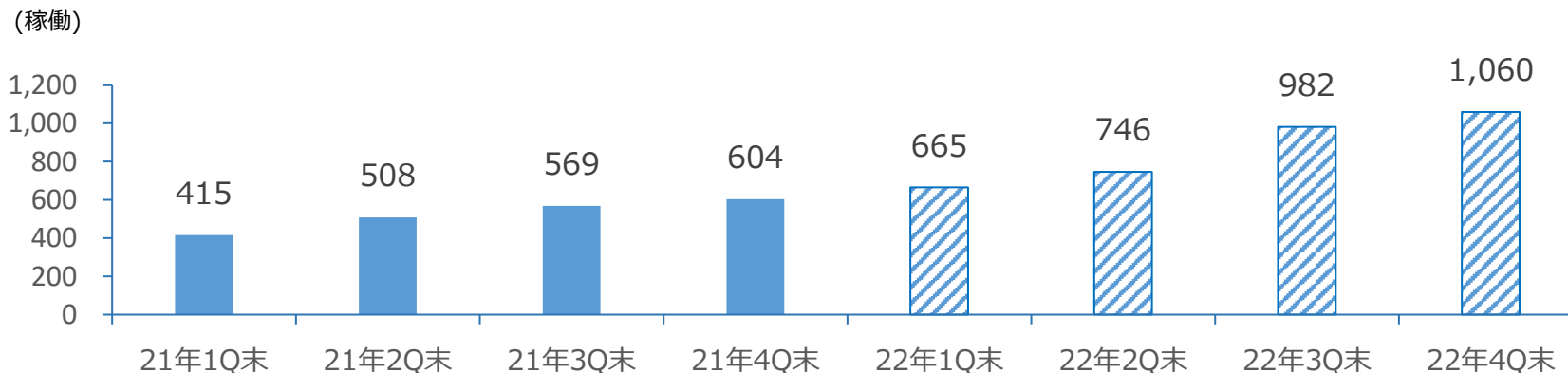
- 多くの先進国は労働人口減少と、新たなテクノロジーの開発や導入等の競争により慢性的に技術者が不足
- 労働時間短縮の流れに対応する為、ロボットやAI活用による業務の効率化・省人化ニーズが拡大



派遣2.0 = 顧客の業務効率化を運用までサポートする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するスキームを、単なる技術者派遣よりも高単価かつ広範な市場へ展開

「派遣2.0」の2021年度実績・2022年度計画

※人材、ロボット、ソフトウェアすべての働きを「稼働」とする



2021年度4Qにおいてはコロナの大流行に伴い若干の期ずれが発生するも、順調に推移

各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

● 2021年12月期 連結業績ハイライト及び2022年12月期 事業計画

国内製造系アウトソーシング事業

⇒ 参考資料P.14～P.16を参照

(億円)		2021年12月期										2022年12月期				
		期初計画					実績					期初計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
国内製造系 アウトソーシング 事業	売上収益	232	251	273	300	1,056	230	245	251	271	997	273	325	340	367	1,305
	営業利益	21	24	24	30	98	17	18	15	23	73	14	20	23	31	88
	期末外勤社員数（人）	18,500	19,600	20,500	21,500	21,500	18,614	20,126	21,341	21,443	21,443	21,800	24,000	25,000	26,500	26,500
	期末委託管理人数（人）	22,000	24,000	26,000	28,000	28,000	21,942	21,607	21,076	20,004	20,004	19,000	18,200	19,200	20,000	20,000

■ 2021年度の推移

1Qの初め頃より半導体不足で生産調整が発生したことから期初予算に対する遅れが生じ始め、2Qに入ると半導体不足が深刻化して生産調整幅が拡大するとともに、4月からの実習生入国再開による回復を見込んでいた管理業務受託がコロナの規制継続で入国困難になったことで期初計画との乖離が広がり、3Qに入ると半導体不足に加えコロナによるサプライチェーンの混乱が発生し、生産調整幅が更に大きくなって期初計画との乖離がより拡大したが、4Q期間になって若干の回復傾向が見え始めているものの、半導体不足、サプライチェーンの混乱、実習生の入国規制は解消されておらず、本格的な回復の開始は2022年4月頃になると見込む

分野・エリア別概況と2022年度事業環境

製造派遣・請負	すべての分野のメーカーから受注が順調の為に業績拡大見通したが、輸送機器等で再度の部品不足等の影響が出ており、2Qには解消されると見込むが未解消となるリスクもある為、より影響の少ない分野で取引拡大等の対策を推し進める
管理業務受託	外国人技能実習生のニーズは高いがコロナの入国規制継続で業績が低迷しており、復調は規制解除を想定する2022年の2Q以降と見込む

各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

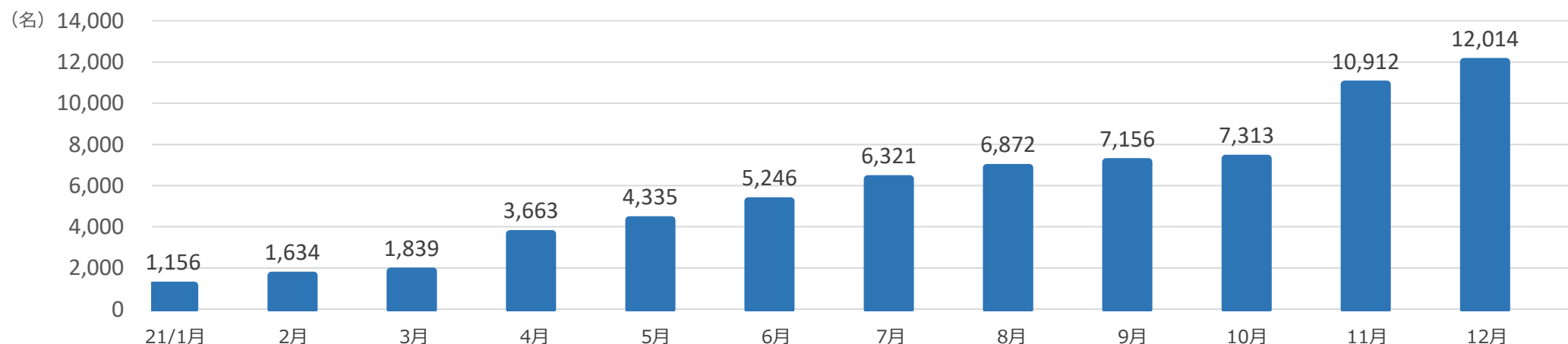
● 2021年12月期 連結業績ハイライト及び2022年12月期 事業計画

国内製造系アウトソーシング事業

・派遣スタッフ管理システム「CSM」の状況

ユーザー数推移

※当社グループ利用数を含む



CSM = メーカーにおける複数の派遣会社・派遣スタッフの管理等、様々な煩雑業務に対応するシステム

2021.3Q時点での2021年12月末 見込み 導入企業数：80社 ユーザー数：15,000名

実績 導入企業数：89社 ユーザー数：12,014名

コロナ禍によるリモート管理ニーズも後押しし、当初の見込みを上回る企業から発注を受けたが、ユーザー数に関しては1社3,000名規模のオーダーが2022年度にずれ込んでしまい、若干の未達となった

各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

● 2021年12月期 連結業績ハイライト及び2022年12月期 事業計画

国内サービス系アウトソーシング事業

⇒ 参考資料P.17を参照

(億円)		2021年12月期										2022年12月期				
		期初計画					実績					期初計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
国内サービス系 アウトソーシング 事業	売上収益	71	78	80	82	310	70	72	73	77	292	81	85	96	98	360
	営業利益	7	7	9	9	31	13	10	11	6	40	10	10	14	13	47
	期末外勤人数（人）	2,623	3,268	3,635	3,970	3,970	2,444	2,567	3,074	3,349	3,349	3,100	3,300	3,800	4,000	4,000

■ 2021年度の推移

米軍施設向け事業は、ボンド（履行保証保険）枠の潤沢さにより入札で高効率の大口案件を獲得しており、営業利益率の改善を伴いながら大きく成長しており、特に営業利益が計画を上回るトレンドが継続しているが、4Qは、米軍基地内のオミクロン株の異常なクラスターで基地に入ることができない日が数日発生した為、ほぼ期初計画通りとなった

分野・エリア別概況と2022年度事業環境

米軍施設向け事業	2019、20、21年の200億円超の案件の受注残による安定的な売上確保ができているとともに、M&Aした海外企業との連携強化、大手ゼネコンとの協力体制整備でこれまで以上の大型案件を受注できる体制を構築し、2022年度に予定される複数の超大型案件の入札の受注確度を高めることで、受注残の工事進行と合わせて好調に推移する見通し
米軍施設向け以外の インバウンド関連等 のサービス系事業	インバウンド関連は、蔓延防止措置や入国規制等を受けて2021年は低調に推移したが、コールセンターや警備、エッセンシャルワーカーに関連する事業は年末の繁忙受注後も堅調に推移、オミクロン株の影響はあるものの限定的と想定しており順調な推移を見込む

各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

● 2021年12月期 連結業績ハイライト及び2022年12月期 事業計画

海外技術系事業

⇒ 参考資料P.18を参照

(億円)		2021年12月期										2022年12月期				
		期初計画					実績					期初計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
海外技術系事業	売上収益	210	277	311	309	1,107	264	362	380	393	1,398	358	370	393	389	1,510
	営業利益	10	14	17	16	56	11	15	5	14	46	14	15	19	20	68
	期末外勤人数（人）	10,709	10,899	12,135	12,088	12,088	13,393	14,726	14,642	14,881	14,881	15,010	13,040	12,020	12,650	12,650

※2022年の期末外勤人数の減少は、派遣社員等がフリーランスに置き換わっていく計画の為

■ 2021年度の推移

このセグメントの営業利益は英国の債権回収が大きなウェイトを占めており、1Q・2Qでは2020年以来のロックダウン解除による経済活動再開で売上・営業利益ともに期初計画を上回って推移したが、3Q期間に入ると一転してデルタ株の流行に伴う再度の規制強化となり、特に債権回収の停止によって期初計画を下回るも、4Qでは追加ワクチンの接種及び弱毒性のオミクロン株への移行で債権回収事業が再開したことから、ほぼ期初計画通りとなる

分野・エリア別概況と2022年度事業環境

英国	オミクロン株による制限措置は22年1月に全面解除された為、債権回収事業は債権の受け取りと回収が更に増加する見通しであり、今後、債権回収代行料の増加に加え、より広域な債権回収マーケットへ展開を図ることで、堅調な回復を見込む
アイルランド	・アイルランドは新たな制限は見込んでおらず、好調が継続する見通しであり、また、アイルランド・英国で確立してきたIT・製薬・ライフサイエンス・ヘルスケア向けの人材派遣・紹介・請負等のサービスの周辺諸国での拡大を図る ・コロナ特需（ワクチン接種・接触追跡サービス等）は2022年の早期に終了する見通しだが、経済活動再開でコロナの影響を受けていた事業が拡大し、堅調に推移する見通し
オセアニア	政府はウィズコロナの方針を継続、マーケットや事業環境への影響は懸念されておらず、企業の採用活動が再開し紹介事業が特に好調であり、IT、建設、鉱業、金融、政府向けの派遣・紹介、研修事業等、様々な分野で受注拡大を見込んでおり、今後は防衛省向け等への参入を推進

各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

● 2021年12月期 連結業績ハイライト及び2022年12月期 事業計画

海外製造系及びサービス系事業

⇒ 参考資料P.19,20を参照

(億円)		2021年12月期										2022年12月期				
		期初計画					実績					期初計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
海外製造系及びサービス系事業	売上収益	329	356	398	418	1,500	399	429	453	487	1,768	480	546	591	618	2,235
	営業利益	6	13	24	23	65	14	15	13	25	67	13	20	32	35	100
	期末外勤人数（人）	47,415	48,864	55,364	57,024	57,024	48,383	49,441	50,669	51,229	51,229	53,250	56,110	59,930	62,550	62,550

■ 2021年度の推移

1Q・2Qでは、オランダOTTO社のeコマース物流向け派遣、南米のファシリティ関連事業等の絶好調分野で、コロナで低調なアジア各国の事業をキャッチアップして売上・営業利益が期初計画を上回って推移するも、3Q期間に入ってデルタ株流行でアジア各国の工場が閉鎖処置になったことから、絶好調な分野で期初計画をキャッチアップできない状況に陥ったが、4Qに入りオミクロン株へ移行したことによりアジアが経済回復に向かい始め、営業利益は期初計画通りとなる

分野・エリア別概況と2022年度事業環境

ドイツ	Orizon社の製造系は原材料の調達不足の影響をうけながらも、医療系とともに派遣は大きく回復に向かっており、エンジニアリング事業やコールセンター向けのBPO事業、マスター・ベンダー事業等が堅調に拡大する見通し ※マスター・ベンダー事業 ⇒ 物流倉庫やコールセンター等を一括で受託、他の派遣会社の活用等もマネージメントし、顧客の効率を向上するサービス
オランダ	オミクロン株の流行により欧州各国で新規感染者数が増加したが、OTTO社の主要事業であるeコマース物流向け派遣は順調に推移しており、コロナ収束後も一般ユーザーが高いニーズを保ち順調に拡大が継続する見通し
英国（自治体向け等のサービス）	政府向け派遣事業は堅調、紹介事業も好調が継続、コンサルティング事業は中央政府省庁向けの数か年にわたる大型案件を受注。自治体向けのBPO事業は、自動化やRPAも順調に進捗しており、粗利率向上を図るとともに、今後、複数の大型案件入札で数か年にわたる新規案件の獲得を見込んでおり、好調に推移する見通し
アジア	送り出し事業はコロナの規制で低調な状況が継続するが、企業活動は回復傾向にあり製造系事業が拡大に向かい、ペイロール事業はASEAN以外の地域向けサービス等の新たな受注が進み、2022年度は順調に推移する見通し
南米	チリではリテール向け請負事業、警備事業が堅調に拡大、ブラジルでは12月に入りコロナ環境悪化が収益面を圧迫したが、南米各国のファシリティ関連事業や、物流向け派遣等が順調に拡大する見通し

各セグメントの2021年トピックスと2022年の事業環境及び事業計画（IFRS）

● セグメントの集計

（億円）		2021年 通期実績	2022年 通期期初計画
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	1,238	1,540
	営業利益	99	110
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	997	1,305
	営業利益	73	88
国内サービス系 アウトソーシング事業	売上収益	292	360
	営業利益	40	47
海外技術系事業	売上収益	1,398	1,510
	営業利益	46	68
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	1,768	2,235
	営業利益	67	100
セグメント合計	売上収益	5,693	6,950
	営業利益	328	414

※セグメント合計の営業利益には、本社経費等の調整額を反映しておりません

※セグメント合計は、その他の事業（21年の売上収益1億円、営業利益2億円、22年の営業利益1億円）を含んだ金額です

2022年12月期 連結事業計画（IFRS）に対するKPI



2022年12月期 連結事業計画（IFRS）に対するKPI

● 2022年12月期 KPI（四半期・半期・通期のセグメント別計画）

(億円)		2021年12月期 実績					2022年12月期 予想						
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	上半期	下半期	通期
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	276	300	318	344	1,238	338	374	400	428	712	828	1,540
	営業利益	22	23	26	28	99	19	13	28	50	32	78	110
	募集費	-	-	-	-	-	13	14	17	15	27	32	59
	期末外勤社員数(人)	18,249	20,829	21,163	21,622	21,622	22,300	25,500	26,100	26,700	25,500	26,700	26,700
	期末受注残(人)	4,618	6,026	5,055	6,965	6,965	6,500	5,300	7,200	7,000	5,300	7,000	7,000
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	230	245	251	271	997	273	325	340	367	598	707	1,305
	営業利益	17	18	15	23	73	14	20	23	31	34	54	88
	募集費	-	-	-	-	-	7	6	7	7	13	14	27
	期末外勤社員数(人)	18,614	20,126	21,341	21,443	21,443	21,800	24,000	25,000	26,500	24,000	26,500	26,500
	期末委託管理人数(人)	21,942	21,607	21,076	20,004	20,004	19,000	18,200	19,200	20,000	18,200	20,000	20,000
国内サービス系 アウトソーシング事業	売上収益	70	72	73	77	292	81	85	96	98	166	194	360
	営業利益	13	10	11	6	40	10	10	14	13	20	27	47
	期末外勤社員数(人)	2,444	2,567	3,074	3,349	3,349	3,100	3,300	3,800	4,000	3,300	4,000	4,000
	期末受注残(億円)	258	273	299	298	298	-	-	-	-	-	-	-
	募集費	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
海外技術系事業	売上収益	264	362	380	393	1,398	358	370	393	389	728	782	1,510
	営業利益	11	15	5	14	46	14	15	19	20	29	39	68
	期末外勤社員数(人)	13,393	14,726	14,642	14,881	14,881	15,010	13,040	12,020	12,650	13,040	12,650	12,650
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	399	429	453	487	1,768	480	546	591	618	1,026	1,209	2,235
	営業利益	14	15	13	25	67	13	20	32	35	33	67	100
	期末外勤社員数(人)	48,383	49,441	50,669	51,229	51,229	53,250	56,110	59,930	62,550	56,110	62,550	62,550
その他の事業	売上収益	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	営業利益	△ 0	1	1	1	2	1	0	0	0	1	0	1
	期末外勤社員数(人)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
調整額	営業利益	△ 25	△ 19	△ 20	△ 22	△ 86	△ 21	△ 23	△ 26	△ 24	△ 44	△ 50	△ 94
合計	売上収益	1,238	1,408	1,474	1,573	5,693	1,530	1,700	1,820	1,900	3,230	3,720	6,950
	営業利益	52	64	51	75	242	50	55	90	125	105	215	320

※1 表示単位 億円（億円未満は四捨五入） ※2 売上収益のセグメント間取引は相殺消去

● 上記表内に記載の「期末受注残」は、国内技術系はエンジニア派遣、国内製造系は製造派遣における期末受注残の人数、国内サービス系は、アメリカンエンジニアコーポレーションにおける米軍施設向け事業の期末受注残高の金額

● 国内製造系の期末受注残は、各メーカーが複数派遣会社へ同時発注した人数と翌月以降が配属日となる発注を含む人数

2022年12月期 連結事業計画（IFRS）に対するKPI

● 2022年12月期 KPI（通期連結計画）

(億円)	2021年12月期 実績				2022年12月期 計画				対前期比増減	
	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	金額	率
売上収益	2,646	3,047	5,693	100.0%	3,230	3,720	6,950	100.0%	1,257	22.1%
売上原価	2,147	2,476	4,622	81.2%	-	-	-	-	-	-
売上総利益	500	571	1,071	18.8%	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	416	462	879	15.4%	-	-	-	-	-	-
営業利益	116	126	242	4.2%	105	215	320	4.6%	78	32.3%
金融収益	21	2	14	0.2%	-	-	-	-	-	-
金融費用	28	117	137	2.4%	-	-	-	-	-	-
税引前利益	109	11	120	2.1%	93	203	296	4.3%	176	146.6%
当期利益	65	△ 43	22	0.4%	56	137	193	2.8%	171	775.5%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	57	△ 48	8	0.1%	52	133	185	2.7%	177	2124.3%

※1 表示単位 億円
(億円未満は四捨五入)

※2 連結業績予想の
為替レート
欧州ユーロ 129.91
英国ポンド 151.17
豪州ドル 82.50
米国ドル 109.90

2022年12月期 連結事業計画（IFRS）に対するKPI

● 補足資料 2022年12月期 国内採用計画 半期・通期の推移

		2021年12月期 実績			2022年12月期 計画		
		上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
技術系	採用人数（人）	5,220	3,039	8,259	6,500	3,770	10,270
製造系	採用人数（人）	6,523	6,521	13,044	8,040	7,410	15,450

※ 2021年12月28日に受領した調査結果を踏まえて、過去に遡って採用単価を非開示とします。

● 補足資料 2022年12月期 国内採用計画 四半期の推移

		2021年12月 実績					2022年12月 計画				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
技術系	採用人数（人）	1,384	3,836	1,494	1,545	8,259	2,000	4,500	1,920	1,850	10,270
製造系	採用人数（人）	2,606	3,917	3,364	3,157	13,044	3,380	4,660	3,500	3,910	15,450

※ 2021年12月28日に受領した調査結果を踏まえて、過去に遡って採用単価を非開示とします。

- サービス系は、売上の主体が米軍施設向け事業であり、人を積み上げるストックビジネスではない為、2022年度から採用人数を非開示とします
- 製造系の人材紹介は、メーカーのニーズが派遣に大きく移行しており業績への影響が小さい為、2022年度から採用人数を非開示とします

中期経営計画の2022年との差異について



中期経営計画の2022年との差異について

● 当社における外国人関連ビジネスの事業環境

● 各事業が属する事業セグメントと環境及びその影響

・ 管理受託事業：国内製造系アウトソーシング事業セグメント

日本へ入国した外国人就労者へのサポート業務を受託しており、管理人数を積み上げるストック型のビジネスであることから、2020年以降のコロナに伴う入国制限によって積み上げができていない影響を特に大きく受ける

中期経営計画の営業利益に対する下押し額：30億円

・ アジア送り出し事業：海外製造系及びサービス系事業セグメント

インドネシア・ベトナム・タイ等のグループ会社で、海外へ送り出す外国人就労者の語学教育等を受託していることから、日本の入国制限が長期で継続している影響を大きく受ける

中期経営計画の営業利益に対する下押し額：6億円

・ WBB事業：その他の事業セグメント

越境就労に関連するサービス提供のビジネスであることから、事業計画の後ろ倒しが必要

中期経営計画の営業利益に対する下押し額：8億円

2022年度は、中期経営計画の営業利益に対して外国人関連ビジネス3事業で44億円の下押しを見込む

中期経営計画の2022年との差異について

● 当社における外国人関連ビジネスの事業環境

国内製造系セグメントが重視する管理受託事業における2023年度以降の事業環境

- 入国規制により就労者不足が社会問題化する等、今も企業からの技能実習生の引き合いは非常に強く、コロナが収束すれば管理業務受託は大幅な拡大が見込まれる
- 国内労働人口の減少に伴い、外国人就労者の更なる活用ニーズ拡大が見込まれる為、就労可能職種や年数等の法的規制は大幅に緩和傾向
- 政府が在留資格「特定技能」において、11分野の在留期間を無期限にする方向で調整中であり、人手不足が深刻な14分野すべてで長期就労が可能となる体制が整う見通し
- 特定技能2号は家族帯同も認められることから、今後、新たに家族を含む巨大な管理業務受託市場が形成

特定技能 1号（全14分野）

- 在留期間：最長5年
- 家族帯同：不可

◎ 飲食料品製造業 ◎ 農業 ◎ 産業機械製造業 ◎ 素形材産業 ◎ 外食業
◎ 自動車整備業 ◎ 電気・電子情報関連産業 ◎ ビルクリーニング業
◎ 漁業 ◎ 宿泊業 ◎ 航空業

2022年3月に向けて上記11分野の追加を調整中

特定技能 2号

- 事実上在留期間なし
- 家族帯同：可

既存の長期就労が可能な3分野
◎ 建設 ◎ 造船・舶用業 ◎ 介護業

コロナの収束と規制緩和の加速により、2023年度以降に大きな成長軌道に戻る見通し

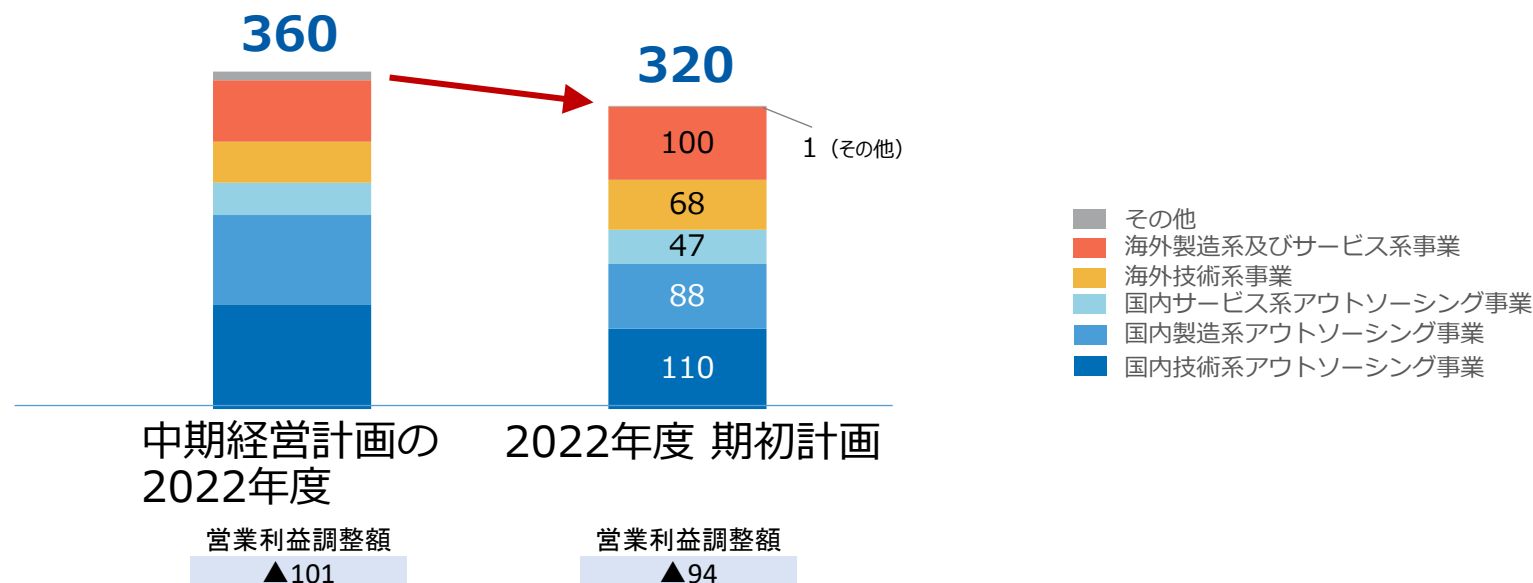
中期経営計画の2022年との差異について

● 2022年度 期初計画と中期経営計画の営業利益比較

営業利益

* 営業利益額は、各セグメント営業利益の合計から、本社経費等の調整額を引いた金額

(単位：億円)



■ 2022年度は、売上は中期経営計画をクリアできる見通しであるが、営業利益はコロナの規制により外国人関連ビジネス等が2020年から停滞していることによって44億円下押しされる影響で未達となる見通しです。2024年度までの中期経営計画ローリングの必要性の判断については、中間決算発表時に報告いたします。

株主還元



株主還元

配当の予想

	2021年12月期 配当	2022年12月期 配当予想 (2022年2月18日)
基準日	2021年12月31日	2022年12月31日
1株当たり配当金	31円00銭	45円00銭
配当金総額	39億円	—
効力発生日	2022年3月29日	—
配当原資	利益剰余金	—

当社は、利益の一部を再投資に向けて業容の拡大を図りつつ、株主の皆様への利益還元の充実及び株主層の拡大を図る為、連結配当性向を原則30%としております。

2021年12月期の期末配当金は、基本的1株当たり当期利益が当初予想を下回りましたが、これは、世界的なコロナ流行の影響と、子会社の業績が予想を大きく上回ったことにより計上した一過性の金融費用[※]が主因となり、配当性向を鑑みますと1株当たり2円が相当ですが、どちらも一過性の要因と捉えており、今後も中・長期的に成長を継続できるとの認識から2021年2月15日に公表した期末配当予想金額を据え置き、1株当たり31円の配当を予定しております。

また、2022年12月期の期末配当につきましては従前どおり配当性向30%とし、1株当たり45円を予定しております。

※P.18,19ならびに参考資料P.29参照

のれんを計上するグループ各社の状況



- **のれんのほとんどは、グローバル展開に必要な経営資源を獲得する為のM&Aによって発生したものです**

人材サービス事業におけるグローバル展開の重要性

当社グループの事業は人材サービス事業です。

この事業は、より多くの人を派遣することで成長する、雇用を伴うストックビジネスの為、急速に人口減少へ向かっている**日本市場だけでの成長はたかが知れています。**

一方で、世界人口は**現在の77億人から100億人へ増加**すると予測されており、**当社グループは、この人口の増加を成長のポテンシャルとして捉えております。**
海外進出の為のM&Aで、大きなのれんを計上しておりますが、その対価として同業他社に比べ圧倒的な成長を遂げてまいります。

アウトソーシンググループのグローバル戦略ポリシー

1. 当社グループは、世界人口の増加を成長のポテンシャルとして、移民の受け入れに寛容な国において継続的に成長する産業、すなわち、**人材需要がある産業で必要とされる人材サービスを提供します。**
2. 当社グループは、持続的成長の前提となる業績の平準化を目的に、様々なサイクルが異なる分野や景気の影響を受けない分野での人材サービス事業をグローバルに展開する体制を目指しております。
3. 当社グループが培ったノウハウで経営判断ができない事業には手を出しません。



当社グループのグローバル事業は、日本国内でノウハウを培った人材サービス事業であり、人材サービス事業の提供先である各産業がグループポートフォリオを形成しているわけではありません。

のれんを計上するグループ各社の状況

国別のれん額

のれん総額863億円のうち、海外連結グループ会社のれんは636億円

(単位：億円)

国名	のれん額（2021年期末時点）					国別合計
	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	海外技術系事業	海外製造系及び サービス系事業	
日本 計	64	110	54	—	—	228
英国 計	—	—	—	74	138	212
ドイツ	—	—	—	—	74	74
オランダ	—	—	—	—	51	51
アイルランド	—	—	—	161	—	161
E U 計	—	—	—	161	125	286
オーストラリア	—	—	—	92	6	98
ニュージーランド	—	—	—	—	2	2
オセアニア 計	—	—	—	92	8	100
北米 計	—	—	—	—	23	23
チリ	—	—	—	—	5	5
ブラジル	—	—	—	—	1	1
南米 計	—	—	—	—	6	6
タイ	—	—	—	—	0	0
ベトナム	—	—	—	—	0	0
インド	—	—	—	—	1	1
マレーシア	—	—	—	—	7	7
アジア（日本除く）計	—	—	—	—	8	8
合計	64	110	54	327	308	863

※ オーストラリアのHobanは海外製造系及びサービス系事業ですが、のれんグループはOutsourcing Oceania（Clicks,Index,Hoban,Outsourcing Oceania）として認識されている為、独立させることができず、暫定的に海外技術系事業に寄せています。

のれんを計上するグループ各社の状況：日本（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

日本のれん合計

228億円

※下記5社を含む39社合計

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
国内製造系	アバンセグループ	23	製造業向け日系人人材事業
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q 減損無し 減損無し 減損無し 減損無し ○ ○ ○ ○		
	状況	日系人に対する入国制限が継続中だが、送り出し国側での来日待機者を多く抱えており、また主要顧客の電子部品関連に加えて輸送機器関連顧客への拡大が見込まれる為、2022年の減損リスクは極めて低い	

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
国内サービス系	エコシティグループ	12	自治体からの受託事業
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q 減損無し 減損無し 減損無し 減損 1.2億円 ○ ○ ○ ○		
	状況	自治体からの水道検針業務やコールセンターの受託事業が主でありコロナ禍でも安定した事業環境であるものの、中期の受注状況が一部不明瞭なため、2021年4Qにて1.2億円の減損処理を行った	

のれんを計上するグループ各社の状況：日本（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみたのれん減損リスク判定

- ：極めて低い
- △：リスク0ではないが限定的
- ×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
国内製造系	エス・エス産業	16	製造業向け人材事業
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q 減損無し 減損無し 減損無し 減損無し ○ ○ ○ ○		
	状況	主要顧客である輸送機器部品関連の顧客は、生産調整等があるものの一時的なものであることから、2022年の減損リスクは極めて低い	

エス・エス産業ののれんの金額は顧客関連資産等の算定に時間を要しており、取得原価の配分が完了していない為、暫定的に算出した金額です

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
国内サービス系	アメリカンエンジニアコーポレイション	30	米軍施設向けサービス事業
	■ 稼働人数 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q 減損無し 減損無し 減損無し 減損無し ○ ○ ○ ○		
	状況	米軍施設の建築物や設備の工事・保守等の事業の為、景気に影響されず拡大しており、2022年の減損リスクは極めて低い	

のれんを計上するグループ各社の状況：日本（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみたのれん減損リスク判定

- ：極めて低い
- △：リスク0ではないが限定的
- ×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容																											
国内製造系	PEO建機教習センタ	16	建設機械等の技能講習事業																											
	■ 受講者数 <table><caption>受講者数（推定）</caption><thead><tr><th>四半期</th><th>受講者数</th><th>減損リスク</th></tr></thead><tbody><tr><td>2021.1Q</td><td>高</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2021.2Q</td><td>高</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2021.3Q</td><td>中</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2021.4Q</td><td>中</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2022.1Q</td><td>低</td><td>極めて低い</td></tr><tr><td>2022.2Q</td><td>中</td><td>極めて低い</td></tr><tr><td>2022.3Q</td><td>低</td><td>極めて低い</td></tr><tr><td>2022.4Q</td><td>低</td><td>極めて低い</td></tr></tbody></table>			四半期	受講者数	減損リスク	2021.1Q	高	減損無し	2021.2Q	高	減損無し	2021.3Q	中	減損無し	2021.4Q	中	減損無し	2022.1Q	低	極めて低い	2022.2Q	中	極めて低い	2022.3Q	低	極めて低い	2022.4Q	低	極めて低い
	四半期	受講者数	減損リスク																											
2021.1Q	高	減損無し																												
2021.2Q	高	減損無し																												
2021.3Q	中	減損無し																												
2021.4Q	中	減損無し																												
2022.1Q	低	極めて低い																												
2022.2Q	中	極めて低い																												
2022.3Q	低	極めて低い																												
2022.4Q	低	極めて低い																												
状況	オミクロン株の影響で受講の先延ばしなどの影響が一部あるものの、全体として需要は高い水準を保っており、2022年の減損リスクは極めて低い ※22年3Q・4Qに掛けて受講者数の低下を見込んでいるが、季節要因による例年のことであり問題はない																													

PEO建機教習センタののれんの金額は顧客関連資産等の算定に時間を要しており、取得原価の配分が完了していない為、暫定的に算出した金額です

のれんを計上するグループ各社の状況：英国（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

英国のれん合計

212億円

※下記4社を含む11社合計

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外技術系	CDER (旧 J.B.W.)	70	公的債権回収代行業
	■ 債権数 2021.1Q 減損無し 2021.2Q 減損無し 2021.3Q 減損無し 2021.4Q 減損無し 2022.1Q ○ 2022.2Q ○ 2022.3Q ○ 2022.4Q ○		
	状況	英国ではコロナとの共生を目指しワクチンの追加接種が進み、今後も新たな規制措置を想定しておらず、積み上がった債権の処理が進み、受取債権数も増加傾向にあることから、2022年の減損リスクは極めて低い	

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外製造及びサービス系	ALLEN LANE	27	公共向け人材事業
	■ 稼働人数 2021.1Q 減損無し 2021.2Q 減損無し 2021.3Q 減損無し 2021.4Q 減損無し 2022.1Q ○ 2022.2Q ○ 2022.3Q ○ 2022.4Q ○		
	状況	中央・地方政府向けの派遣事業は堅調、非営利・教育セクター向けも回復基調にある中、紹介事業が極めて好調で、今後も派遣紹介ともに順調に推移する見通しにつき、2022年の減損リスクは極めて低い	

のれんを計上するグループ各社の状況：英国（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみたのれん減損リスク判定

- ：極めて低い
- △：リスク0ではないが限定的
- ×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外製造系及びサービス系	LIBERATA	52	政府向け各種受託ビジネス
	■ 受注残高 2021.1Q 減損無し 2021.2Q 減損無し 2021.3Q 減損無し 2021.4Q 減損無し 2022.1Q ○ 2022.2Q ○ 2022.3Q ○ 2022.4Q ○		
	状況	政府向けBPO事業は中長期の契約が主である為、今後も安定した推移が見込まれ、また、2022年は大型案件含む複数案件の入札を控えており、減損リスクは極めて低い	

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外製造系及びサービス系	VERACITY	56	フィナンシャル及びビジネスコンサルティング
	■ 稼働人数 2021.1Q 減損無し 2021.2Q 減損無し 2021.3Q 減損 2.8億円 2021.4Q 減損無し 2022.1Q ○ 2022.2Q ○ 2022.3Q ○ 2022.4Q ○		
	状況	政府向けコンサルティング事業では、サービスはリモート対応で継続できていたものの、21年3Qまで案件獲得面でコロナの影響を受け、3Qに2.8億円の減損を計上したが、4Qに既存契約の更新に加えて中央政府省庁向けで大型案件を獲得し、足元、入札予定案件数も拡大して回復を見込む為、2022年は減損リスクは比較的低い	

のれんを計上するグループ各社の状況：EU（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

EUのれん合計

286億円

※下記3社合計

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外製造系及びサービス系	Orizon	74	製造業向け人材事業（機械・輸送用機器・医療系等）
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q 減損無し 減損無し 減損無し 減損無し ○ ○ ○ ○		
	状況	製造系事業では一部原材料の調達不足の影響を受けたものの、エンジニアリング事業やコールセンター向けのBPO事業、マスター・ベンダー事業等が堅調に拡大しており、2022年の減損リスクは極めて低い	

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外製造系及びサービス系	OTTO	51	物流系eコマース関連事業
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q 減損無し 減損無し 減損無し 減損無し ○ ○ ○ ○		
	状況	スーパーマーケットやeコマース向け事業はコロナ禍でも順調な拡大をしており、2022年の減損リスクは極めて低い	

のれんを計上するグループ各社の状況：EU（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外技術系	CPL RESOURCES	161	IT、製薬、ライフサイエンス、ヘルスケアセクター向け技術者人材事業
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q		
	状況	紹介・派遣ともにヘルスケア部門の高需要が続く、更にIT、ライフサイエンスや金融セクター向けで好調につき、予算を大きく上回る状況が続く。ワクチン接種の進捗、感染者数のピークアウトにより2022年1Qにはコロナ特需は徐々に落ち着く予想であるが、本業で順調に推移している為、2022年の減損リスクは極めて低い	

のれんを計上するグループ各社の状況：オセアニア（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

オセアニアのれん合計

100億円

※下記3社を含む8社合計

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外技術系	BLUEFIN	14	IT・金融向け人材事業
	■ 稼働人数 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q		
	状況	紹介は予算の3倍以上を達成し、派遣も高需要の波に乗り好調な状況が続く。1Qも紹介・派遣事業ともに順調に推移する見通しであり、2022年の減損リスクは極めて低い	

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外技術系	PM-P	23	業務改善コンサルティング、企業研修サービス
	■ 稼働人数 2021.1Q 2021.2Q 2021.3Q 2021.4Q 2022.1Q 2022.2Q 2022.3Q 2022.4Q		
	状況	21年3Qまでロックダウンの影響を受けていた研修事業は、オンラインと対面の両方での受講が可能なハイブリッド型への切り替えに成功して回復しており、事業全体でも1Qは予算水準の見通しにつき、2022年の減損リスクは低い	

のれんを計上するグループ各社の状況：オセアニア（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容
海外技術系	OUTSOURCING OCEANIA	35	IT・インフラ・公共系人材事業
	■ 稼働人数		
	状況	顧客からの引き合いは多いが、国境閉鎖の影響等により人材不足の状況が続き、派遣事業の配置にやや苦戦するが、企業の採用活動再開に伴い特に紹介事業が好調であり、今後も予算水準で推移する見通しにつき、22年の減損リスクは極めて低い	

のれんを計上するグループ各社の状況：北米（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

北米のれん合計

23億円

※下記を含む3社合計

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	個社別のれん (億円)	事業内容																											
海外製造系及びサービス系	Integrity Networks	14	米国内の政府系機関、米軍施設の防犯システムやネットワークセキュリティ等、IT系や弱电設備のシステム構築サービス																											
	■ 稼働人数 <table><caption>稼働人数 (推定)</caption><thead><tr><th>期間</th><th>稼働人数 (人)</th><th>減損リスク</th></tr></thead><tbody><tr><td>2021.1Q</td><td>~100</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2021.2Q</td><td>~90</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2021.3Q</td><td>~80</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2021.4Q</td><td>~70</td><td>減損無し</td></tr><tr><td>2022.1Q</td><td>~60</td><td>○ (極めて低い)</td></tr><tr><td>2022.2Q</td><td>~50</td><td>○ (極めて低い)</td></tr><tr><td>2022.3Q</td><td>~40</td><td>○ (極めて低い)</td></tr><tr><td>2022.4Q</td><td>~30</td><td>○ (極めて低い)</td></tr></tbody></table>			期間	稼働人数 (人)	減損リスク	2021.1Q	~100	減損無し	2021.2Q	~90	減損無し	2021.3Q	~80	減損無し	2021.4Q	~70	減損無し	2022.1Q	~60	○ (極めて低い)	2022.2Q	~50	○ (極めて低い)	2022.3Q	~40	○ (極めて低い)	2022.4Q	~30	○ (極めて低い)
	期間	稼働人数 (人)	減損リスク																											
2021.1Q	~100	減損無し																												
2021.2Q	~90	減損無し																												
2021.3Q	~80	減損無し																												
2021.4Q	~70	減損無し																												
2022.1Q	~60	○ (極めて低い)																												
2022.2Q	~50	○ (極めて低い)																												
2022.3Q	~40	○ (極めて低い)																												
2022.4Q	~30	○ (極めて低い)																												
状況	コロナによる影響で人材の調達に想定以上のコストが掛かり利益を圧迫したものの、現在はコロナ前の水準まで戻り、工事も順調に進んでいることから、2022年の減損リスクは極めて低い																													

のれんを計上するグループ各社の状況：南米（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

南米のれん合計

6億円

※南米4社合計

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	のれん (億円)	事業内容
海外製造系及びサービス系	南米（4社合計）	6	空港・商業施設等管理・清掃事業、流通・サービス業向け人材事業
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 減損無し 2021.2Q 減損無し 2021.3Q 減損無し 2021.4Q 減損無し 2022.1Q ○ 2022.2Q ○ 2022.3Q ○ 2022.4Q ○		
状況	ブラジルではコロナ環境悪化により一部事業で影響を受けたものの、流通eコマース関連やファシリティ関連事業は順調に拡大しており、2022年の減損リスクは極めて低い		

のれんを計上するグループ各社の状況：アジア（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

アジアののれん合計

8億円

※アジア6社合計

将来予測からみたのれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが限定的

×：リスクが高い

	対象会社	のれん (億円)	事業内容
海外製造系及びサービス系	アジア（6社合計）	8	製造業向け人材事業、ペイロール
	■ 在籍人数 — 稼働率 2021.1Q 減損無し 2021.2Q 減損無し 2021.3Q 減損無し 2021.4Q 減損 3.2億円 2022.1Q ○ 2022.2Q ○ 2022.3Q ○ 2022.4Q ○		
	状況	送り出し事業と人材事業に関しては、長引きつつあるコロナ禍の事業への影響を保守的に見積もり、2021年4Qにて減損を計上、ペイロール事業に関しても、中期的なマーケット環境を保守的に見積もり、2021年4Qにて減損を計上、アジア合計で3.2億円の減損を計上	

2020年12月期に行った企業結合に係る暫定的な会計処理の確定に伴い、

2020年12月期以降の連結財務諸表を一部遡及修正しております。

また、当社グループにおける不適切な会計処理の発生を受け、

2019年12月期実績より連結財務諸表を訂正しております。

なお、訂正に際しては、過年度において重要性の観点から訂正を行っていなかった事項も

併せて行っております。

注意事項

本資料には、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。

なお、本資料における記述は本資料の日付（またはそこに別途明記された日付）時点のものであり、その内容は事前の通知なく変更されることがあります。

また、本資料に記載されている当社グループの企業情報以外の情報は、当社が公開情報等から引用したものであり、その正確性・適切性等についての検証は行っておらず、また、これらを保証するものではありません。

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

IRお問合せ: <https://www.outsourcing.co.jp/ir/contactus/>