

2020年12月期 第3四半期 決算説明資料

2020年11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. 2 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. 5 2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)
- P. 19 通期連結業績予想及び配当予想の再修正 (IFRS)
- P. 25 のれんを計上するグループ各社の状況
- P. 37 コロナ禍により発生する新たなニーズの取り込みで当社グループが持つアドバンテージ
- P. 42 2020年11月4日公表の買収案件について
- P. 44 参考資料

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

社会的責任への新たな取り組みについて

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まいります。



Group Mission

経営理念

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。

事業活動における重点項目

全世界へ労働及び業務に関する質の高い教育を提供し、人々の生産的な雇用及び働きがいへ貢献する

4 質の高い教育をみんなに



あらゆる階層での女性活躍を推進し、全ての人々が自らの能力を最大限発揮するための機会を提供する

5 ジェンダー平等を実現しよう



あらゆる分野において技術力の向上及びイノベーションを推進し、より高いレベルの経済生産性の達成へ貢献する

8 働きがいも経済成長も



WBBを軸にグローバルでの人材の流動化を促進し、あらゆる人に安心・安全な職業機会を創出する

10 人や国の不平等をなくそう



2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)



2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 2020年12月期 第3四半期 連結業績の概要

(百万円)	2019年12月期 3Q累計実績		2020年12月期 3Q累計実績		対前年同期比 増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	率
売上収益	267,494	100.0%	262,583	100.0%	△ 4,911	-1.8%
売上原価	216,627	81.0%	212,818	81.0%	△ 3,809	-1.8%
売上総利益	50,867	19.0%	49,765	19.0%	△ 1,102	-2.2%
販売費及び一般管理費	43,898	16.4%	44,227	16.8%	329	0.8%
営業利益	9,998	3.7%	8,364	3.2%	△ 1,634	-16.3%
税引前四半期利益	6,901	2.6%	5,764	2.2%	△ 1,137	-16.5%
四半期利益	3,841	1.4%	3,112	1.2%	△ 729	-19.0%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	3,325	1.2%	2,819	1.1%	△ 506	-15.2%

※記載金額の表示単位未満の端数につきましては、四捨五入して表示しております

□ 売上から各利益まで総じて前年同期比を下回るが、コロナの影響による1Q・2Qの一過性のダメージと判断

総評

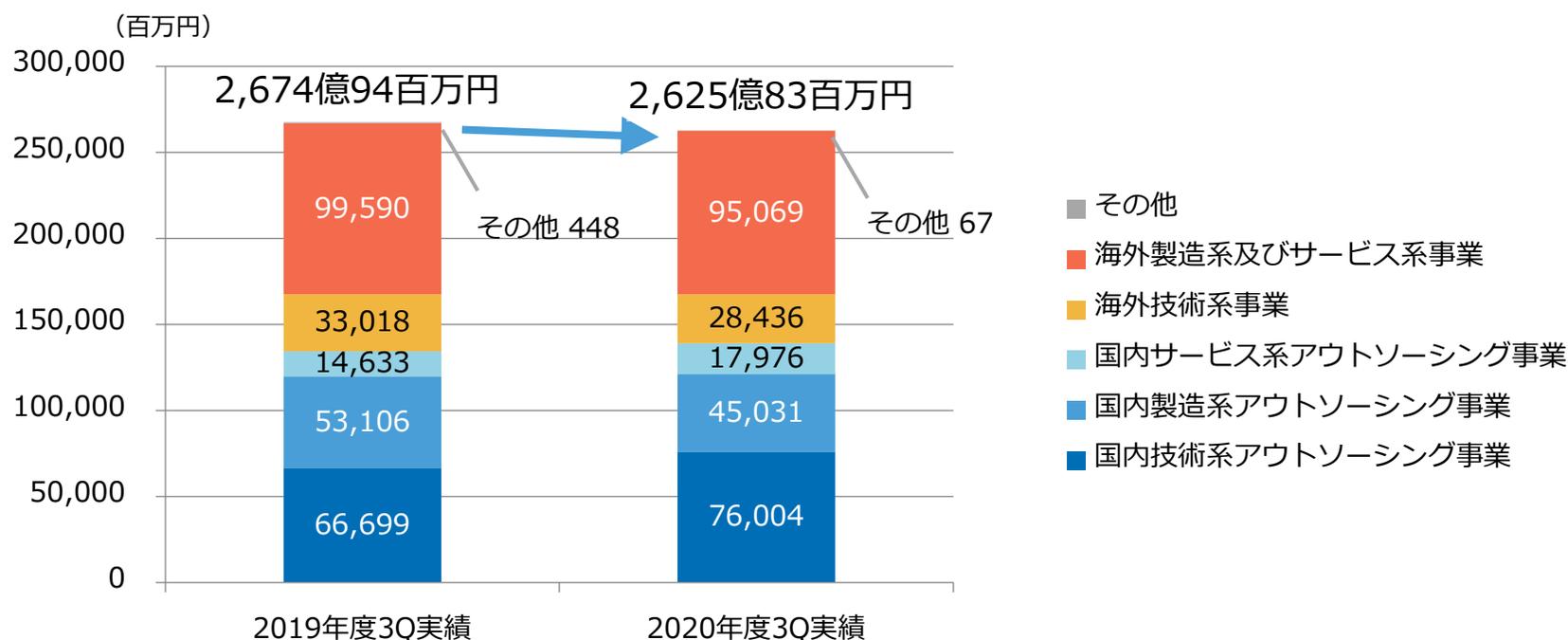
当社グループの当期上半期（1～6月）においては、国内の緊急事態宣言による自粛や、海外のロックダウンによる経済活動停止等で大きなダメージを受け、3Q累計（1～9月）は前年同期比で減収減益になったものの、国内技術系・国内製造系・海外技術系・海外サービス系においては、コロナ禍により発生する新たなニーズに対して大きなアドバンテージを取っていることから垂直的に業績が回復しており、
3Q期間のYoY（2019年7～9月 ⇒ 2020年7～9月）では、既に増収増益に転じ、売上・利益とも3Q期間の過去最高となっており、2021年には中期経営計画の数値に戻すことができる状況になりました。

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

売上収益 2,625億83百万円 (前年同期比 1.8%減)

2019年3Q期間 (7~9月) 899億09百万円 ⇒ 2020年3Q期間 (7~9月) 899億55百万円 0.1%増



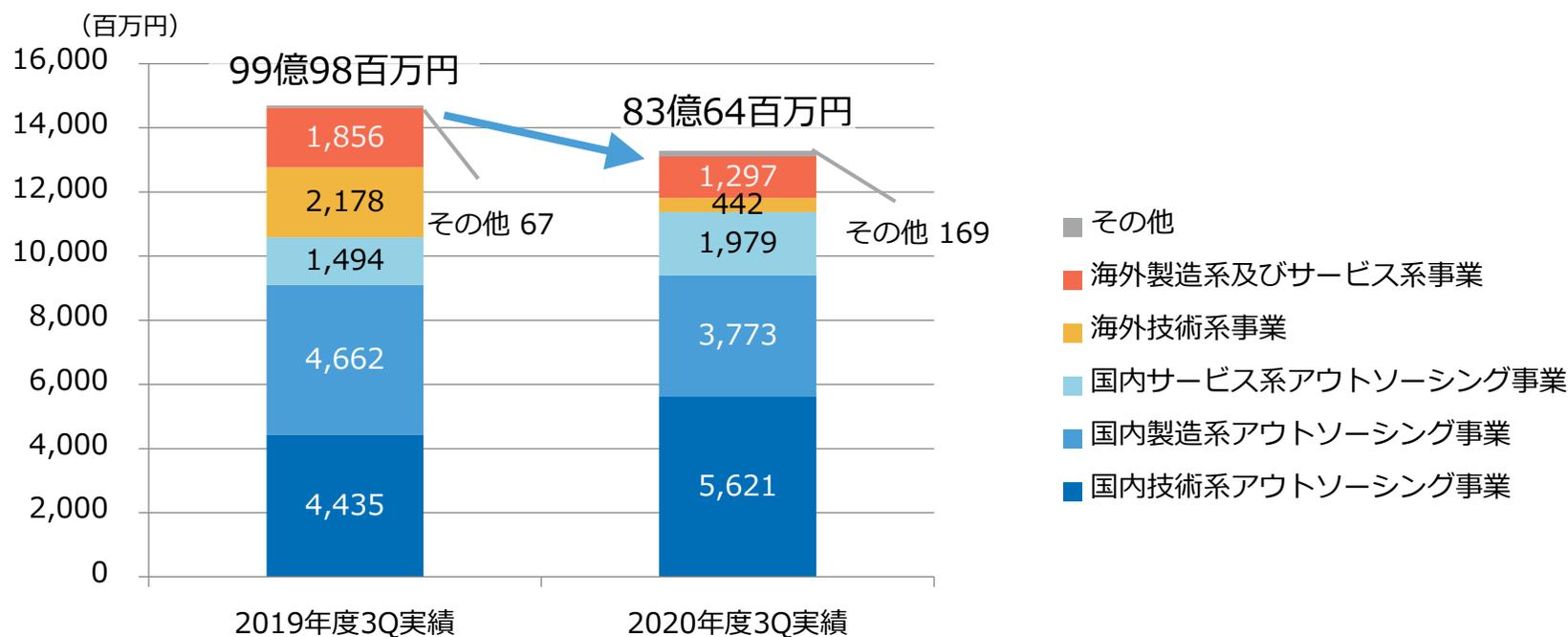
- 1Q・2Qは、世界各国のロックダウンや活動自粛等で大きなダメージを受け、3Q累計では前年同期比で微減となったが、国内・海外のグループ各社における迅速なリモート化対応等、コロナからくる新たなニーズを獲得し、3Q期間 (7~9月) での前年同期比は増収に転じる

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

営業利益 83億64百万円 (前年同期比 16.3%減)

2019年3Q期間 (7~9月) 44億62百万円 ⇒ 2020年3Q期間 (7~9月) 50億59百万円 13.4%増



* 営業利益調整額 (2019年3Q 46億94百万円、2020年3Q 49億17百万円) は、各セグメントの外で予算取りする為、グラフに反映せず合計金額には反映

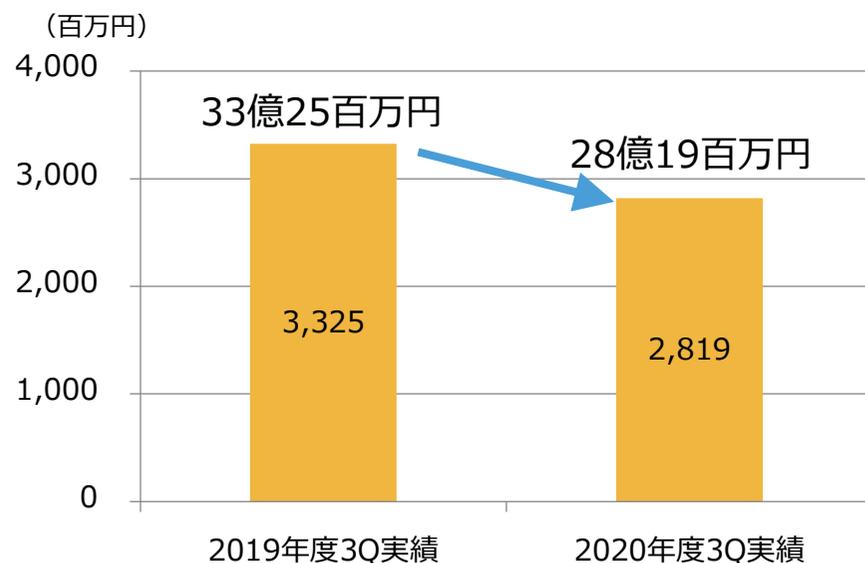
□ 売上収益と同様に3Q累計の前年同期比は減益となるが、3Q期間 (7~9月) の前年同期比は増益

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

- 連結業績ハイライト

親会社の所有者に帰属する四半期利益 28億19百万円 (前年同期比 15.2%減)

2019年3Q期間 (7~9月) 19億49百万円 ⇒ 2020年3Q期間 (7~9月) 21億55百万円 10.6%増



- 営業利益と同様に、3Q累計の前年同期比は減益となるが3Q期間 (7~9月) の前年同期比は増益

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

セグメント別の概況

国内技術系アウトソーシング事業

売上収益	760億04百万円	前年同期比 14.0%増
営業利益	56億21百万円	前年同期比 26.7%増

3Q末外勤在籍人数 18,006名 (179名増)

() 内は2Q末比

- エンジニア派遣の幅広い分野・業種への事業展開と、KENスクールでの研修・育成でスキルアップできるスキームやキャリアチェンジが実現できるスキーム等で、新卒採用・中途採用の大きなアドバンテージ
- 顧客の業務効率化に繋がる「派遣2.0」を拡大
- エンジニア派遣業界において、類稀な成長を見込む

「派遣2.0」 = 先端テクノロジーとエンジニアをセットで提供、顧客の業務効率化を運用までサポート
⇒ P.38,P.45~50を参照

コロナ禍の影響と通期見通し (ポジティブ ⇒ 金字 ニュートラル ⇒ 青字 ネガティブ ⇒ 赤字)

IT系

- 日進月歩の技術進化によるIT需要の拡大とリモート化の進展に伴ってエンジニアニーズが拡大しており、通信・文教・小売等のIT化ニーズが強い分野の受注獲得によって、**計画を上回って進捗**

電気・電子・輸送機器等のR&D系

- 輸送用機器は、一部メーカーでR&Dの研究費等の削減があったものの最大手メーカーは安定的に推移し、半導体・電子・電気業界の受注は引き続き安定しており、**計画通りに進捗**

医薬品・医療系

- 検査業務やワクチン及び治療薬関連業務が増加傾向で受注拡大が継続しており、**計画を上回って進捗**

建設系

- 現場着工時期のズレの影響が多少出てきているものの、受注自体は継続しており、**計画通りに進捗**

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

セグメント別の概況

国内製造系アウトソーシング事業

売上収益	450億31百万円	前年同期比 15.2%減
営業利益	37億73百万円	前年同期比 19.1%減

3Q末外勤在籍人数 12,264名 (162名減) 3Q末委託管理人数 21,124名 (1,022名増) 3Q累計人材紹介人数 887名 (2,038名減)

在籍人数・管理人数の()内は2Q末比、紹介人数は前年同期比

- 製造の輸送用機器系のリスタートで、下記説明のような単独的な受注を可能にするアドバンテージを取ったことから、実習生の入国再開の不透明感を払拭し来期以降の中期経営計画の達成に完全な目途

コロナ禍の影響と通期見通し (ポジティブ ⇒ 金字 ニュートラル ⇒ 青字 ネガティブ ⇒ 赤字)

製造派遣・請負系

- コロナ禍によって製造に必要なワーカーが売手市場から買手市場に転換し、同業他社との競争が採用競争から受注競争へ変わったことで、リスタートの受注獲得には提案力が重要となり、当社提案の「CSM」が大手自動車メーカーに受け入れられ単独の大口受注に繋がったことから、**計画を上回って進捗**

管理業務受託

- コロナ禍で帰国困難な実習生の特定活動及び特定技能への転換等で前年同期比4,806名増加したが、出入国の本格的な正常化は来年以降と再想定しており、**厳しい状況が継続**

「CSM」：クラウド・スタッフィング・マネジメント
= 顧客の煩雑業務を解消するシステム ⇒ P39,P.51~54を参照

トヨタ系がコロナ禍対応で行った上期下期の休日入替による影響があり、3Q累計の計画比では売上1.7%減、利益0.7%減となるが、休日入替がなければ計画を達成しており、今期業績は大きく回復に向かう

※3Q期間 (7~9月) での計画は達成

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

セグメント別の概況

国内サービス系アウトソーシング事業

売上収益	179億76百万円	前年同期比 22.9%増
営業利益	19億79百万円	前年同期比 32.6%増

- 米軍施設向け事業は、入札参加に必要なボンド枠（履行保証保険）の拡大で効率の良い大口案件の受注が増加、今後はボンド枠を更に拡大しながらグローバルに大きく展開

コロナ禍の影響と通期見通し（ポジティブ ⇒ 金字 ニュートラル ⇒ 青字 ネガティブ ⇒ 赤字）

米軍施設向け事業

- コロナ禍の影響を受けず、工事着工・進捗にも影響がないと想定できる為、**計画を上回って進捗**

各種サービス事業

- 4Q以降は公共関連等の拡大を見込むが、コロナによるインバウンド関連サービスの低迷を吸収しきれず、**計画達成は困難な状況**

※2020年10月8日、自治体や公営企業からBPOにて上下水道料金の検針業務や、料金徴収事務業務、納税催告コールセンターの運営業務等を受託する公共系サービス事業を展開している株式会社エコシティグループの全株式を取得し子会社化 ⇒ P.62を参照

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

セグメント別の概況

海外技術系事業

売上収益	284億36百万円	前年同期比 13.9%減
営業利益	4億42百万円	前年同期比 79.7%減

- 英国では、コロナの影響により政府・自治体の財政が逼迫していることから、各種公的業務の民間委託ニーズは更に高まっており、政府系事業の成長が加速
- 豪州で、通信インフラ・公共等における景気やコロナの影響を受けにくいエッセンシャルワーカーへのシフトを、グループの地域展開とブランドで幅広く獲得
- 豪州でX-Tech (Fin-Tech、Ed-Tech、Agri-Tech等) が加速している為、成長産業における需要を取り込み
X-Tech (クロステック) =ITの力を活用して既存産業に今までにない新たな価値や仕組みを提供すること

コロナ禍の影響と通期見通し (ポジティブ ⇒ 金字 ニュートラル ⇒ 青字 ネガティブ ⇒ 赤字)

英国

- 債権回収・執行事業は、コロナ禍の影響で既存債権の回収活動・債権の新規発行が停止されたが、3Qから段階的にスタート、また、民間セクター向け債権回収案件を新規獲得していることから、**計画通りに進捗**
- リモート対応の早期整備で、長期契約が主体の政府向けのBPO、BPS、BPA事業は順調に推移、コロナ特需も寄与し、**計画を上回って推移**

オセアニア

- 豪州は、コロナ禍でIT系のコンサルや派遣のクライアントの経費削減が実施される中、対策としてリモート対応を拡大するとともにコロナ禍でも需要が見込める領域へ転換し、**計画を上回って進捗**
- トレーニング事業は、教育コンテンツのオンライン化による低コストオペレーションと展開エリアの拡大を目指す、今期中は**厳しい状況が継続する見通し**

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

セグメント別の概況

海外製造系及びサービス系事業

売上収益	950億69百万円	前年同期比 4.5%減
営業利益	12億97百万円	前年同期比 30.1%減

- 製造系はあまり見通しが良くないが、流通系のeコマース関連を中心としたサービス系事業は、コロナが追い風となって好調が続き今後も拡大を見込めることから、来期以降の中期経営計画をキャッチアップ

コロナ禍の影響と通期見通し (ポジティブ ⇒ **金字** ニュートラル ⇒ **青字** ネガティブ ⇒ **赤字**)

ドイツ・製造系 (Orizon社)

- 上位取引先であった航空機メーカーの回復見通しが立っておらず、またウィズコロナ・アフターコロナにおいても収益を出せる体制を構築する為のリストラ費用の計上もあり、計画に対して**厳しい進捗状況**

オランダ・サービス系 (OTTO社：流通系eコマース関連)

- eコマース事業はコロナ禍の環境が大きな追い風となり、期初予算に対して売上・利益ともに倍以上になるペースで進捗しており**絶好調**

- **アジア・パイロール事業**は、欧米系大手企業向けに展開しており、コロナ禍でも主要インフラとして閉鎖対象外となり**計画通りに進捗**

- **アジア・製造系**は、各国におけるロックダウン解除による生産抑制の緩和により、雇用維持する為の休業補償や有給休暇等の費用が大幅に削減され、4Qでは営業利益の黒字化を見込むも計画に対しては**厳しい進捗状況**

- 今後は入出国制限の緩和による海外就労関連事業の拡大により、業績の回復を見込む

- **南米全般**では、空港関連事業が厳しいが、生活必需品のeコマース関連やスーパー関連事業、オフィスビル等のファシリティ関連は今後も順調な見通しであり、更にブラジルの流通向け施設が中心の清掃事業で消毒業務の追加受注等が期待でき、全般的には**計画通りに進捗**

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 2020年12月期 第3四半期 連結業績の概要 (四半期の推移)

(百万円)	2019年12月期 実績					2020年12月期 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上収益	86,404	91,181	89,909	93,755	361,249	89,542	83,086	89,955
売上総利益	16,065	16,788	18,014	19,917	70,784	17,104	13,996	18,665
売上総利益率	18.6%	18.4%	20.0%	21.2%	19.6%	19.1%	16.8%	20.7%
販売費及び一般管理費	14,427	14,803	14,668	14,968	58,866	15,499	13,975	14,753
販管費率	16.7%	16.2%	16.3%	16.0%	16.3%	17.3%	16.8%	16.4%
その他の営業収益 ^{※1}	969	1,120	1,327	1,171	4,587	1,072	1,162	1,313
その他の営業費用	130	46	211	776	1,163	188	367	166
営業利益	2,477	3,059	4,462	5,344	15,342	2,489	816	5,059
営業利益率	2.9%	3.4%	5.0%	5.7%	4.2%	2.8%	1.0%	5.6%
税引前四半期利益	1,338	2,027	3,536	6,418	13,319	1,470	576	3,718
税引前四半期利益率	1.5%	2.2%	3.9%	6.8%	3.7%	1.6%	0.7%	4.1%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	455	921	1,949	4,902	8,227	857	△ 193	2,155
親会社所有者帰属四半期利益率	0.5%	1.0%	2.2%	5.2%	2.3%	1.0%	-0.2%	2.4%
変化率 (対前四半期/前期比)	2019年12月期 実績					2020年12月期 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上収益	-4.3%	5.5%	-1.4%	4.3%	16.0%	-4.5%	-7.2%	8.3%
売上総利益	-17.9%	4.5%	7.3%	10.6%	13.4%	-14.1%	-18.2%	33.4%
販売費及び一般管理費	4.0%	2.6%	-0.9%	2.0%	23.3%	3.5%	-9.8%	5.6%
営業利益	-55.6%	23.5%	45.9%	19.8%	5.1%	-53.4%	-67.2%	519.9%
税引前四半期利益	-71.8%	51.5%	74.4%	81.5%	6.1%	-77.1%	-60.7%	544.4%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	-86.8%	101.9%	112.0%	151.4%	10.0%	-82.5%	-122.6%	-

※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ております

※2 記載金額の表示単位未満の端数につきましては、四捨五入して表示しております

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● セグメント別業績の概要 (四半期の推移)

(百万円)		2019年12月期 実績					2020年12月期 実績		
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	20,513	22,321	23,865	24,668	91,367	25,100	25,304	25,600
	営業利益	1,336	1,038	2,061	2,558	6,993	1,446	1,268	2,907
	期末外勤社員数(人)	13,214	15,036	15,461	15,888	15,888	16,048	17,827	18,006
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	17,546	17,957	17,603	17,424	70,530	16,280	14,128	14,623
	営業利益	1,364	1,643	1,655	2,692	7,354	1,450	1,108	1,215
	期末外勤社員数(人)	13,531	14,018	13,661	13,457	13,457	12,909	12,426	12,264
	期末委託管理人数(人)	12,418	13,528	16,318	18,670	18,670	20,007	20,102	21,124
	人材紹介人数(人)	924	1,034	967	800	3,725	511	191	185
国内サービス系 アウトソーシング事業	売上収益	4,806	5,351	4,476	5,936	20,569	5,936	5,918	6,122
	営業利益	400	643	451	662	2,156	631	635	713
	期末外勤社員数(人)	2,670	2,657	2,424	2,560	2,560	2,301	1,975	1,856
海外技術系事業	売上収益	10,364	11,561	11,093	10,848	43,866	9,558	8,712	10,166
	営業利益	553	564	1,061	167	2,345	335	△ 177	284
	期末外勤社員数(人)	3,280	3,718	3,600	3,468	3,468	3,307	3,176	3,040
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	33,014	33,834	32,742	34,618	134,208	32,621	29,015	33,433
	営業利益	316	993	547	657	2,513	124	△ 381	1,554
	期末外勤社員数(人)	42,280	44,707	44,968	44,580	44,580	41,683	38,136	43,719
その他の事業	売上収益	161	157	130	261	709	47	9	11
	営業利益	2	44	21	21	88	55	2	112
	期末外勤社員数(人)	3	4	4	5	5	0	0	0
調整額	営業利益	△ 1,494	△ 1,866	△ 1,334	△ 1,413	△ 6,107	△ 1,552	△ 1,639	△ 1,726
合計	売上収益	86,404	91,181	89,909	93,755	361,249	89,542	83,086	89,955
	営業利益	2,477	3,059	4,462	5,344	15,342	2,489	816	5,059

※1 記載金額の表示単位未満の端数につきましては、四捨五入して表示しております

地域別売上収益 (百万円)	2019年12月期 実績					2020年12月期 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
日本	43,026	45,786	46,074	48,289	183,175	47,363	45,359	46,356
アジア (除く、日本)	3,414	3,427	3,166	3,390	13,397	2,854	1,980	2,198
オセアニア	11,783	13,271	12,027	12,157	49,238	10,546	10,727	12,037
欧州	26,225	26,573	26,330	27,522	106,650	26,666	23,450	27,386
南米	1,956	2,124	2,312	2,397	8,789	2,113	1,570	1,978
合計	86,404	91,181	89,909	93,755	361,249	89,542	83,086	89,955

※2 売上収益のセグメント間の取引につきましては相殺消去しております

※3 2020.3Q決算使用為替レート (2020年1~9月平均)
 ・ 欧州ユーロ 120.93
 ・ 英国ポンド 136.67
 ・ 豪州ドル 72.76
 ・ 米国ドル 107.55

2020年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結財政状態計算書の概要

(百万円)	2019年12月期末		2020年12月期 3Q末		対前期末比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	112,441	46.9%	110,749	46.0%	△ 1,692
現金及び現金同等物	40,246	16.8%	36,175	15.0%	△ 4,071
営業債権及びその他の債権	51,722	21.6%	51,867	21.5%	145
棚卸資産	1,608	0.7%	2,098	0.9%	490
非流動資産	127,466	53.1%	130,072	54.0%	2,606
有形固定資産	9,421	3.9%	9,810	4.1%	389
使用権資産	18,246	7.6%	17,475	7.3%	△ 771
のれん	55,978	23.3%	57,272	23.8%	1,294
無形資産	20,846	8.7%	19,070	7.9%	△ 1,776
その他の金融資産	15,891	6.6%	17,462	7.3%	1,571
資産合計	239,907	100.0%	240,821	100.0%	914
流動負債	90,192	37.6%	112,852	46.9%	22,660
営業債務及びその他の債務	35,033	14.6%	36,666	15.2%	1,633
社債及び借入金	20,146	8.4%	38,630	16.0%	18,484
リース負債	15,577	6.5%	17,513	7.3%	1,936
未払法人所得税等	3,922	1.6%	2,328	1.0%	△ 1,594
非流動負債	84,675	35.3%	64,332	26.7%	△ 20,343
社債及び借入金	47,664	19.9%	31,530	13.1%	△ 16,134
リース負債	20,120	8.4%	17,797	7.4%	△ 2,323
その他の金融負債	6,806	2.8%	4,325	1.8%	△ 2,481
負債合計	174,867	72.9%	177,184	73.6%	2,317
資本金	25,187	10.5%	25,214	10.5%	27
資本剰余金	26,620	11.1%	26,647	11.1%	27
自己株式	△ 0	0.0%	△ 0	0.0%	-
その他の資本剰余金	△ 14,056	-5.9%	△ 13,681	-5.7%	375
利益剰余金	25,559	10.7%	25,516	10.6%	△ 43
親会社の所有者に帰属する持分合計	60,675	25.3%	59,762	24.8%	△ 913
非支配持分	4,365	1.8%	3,875	1.6%	△ 490
資本合計	65,040	27.1%	63,637	26.4%	△ 1,403
負債及び資本合計	239,907	100.0%	240,821	100.0%	914

現金及び現金同等物：
納税及び配当金の支払い等により減少

社債及び借入金：
事業資金等の為の借り入れにより増加

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四半期利益、期末
配当金の支払い及び為替の影響を反映

※記載金額の表示単位未満の端数につきましては、四捨五入して表示しております

通期連結業績予想及び配当予想の再修正（IFRS）



通期連結業績予想及び配当予想の再修正（IFRS）

通期連結業績予想の修正（2020年1月1日～2020年12月31日）

4月のロックダウンや緊急事態宣言により経済活動の停止をさせられた為、大きなダメージを受け下方修正を余儀なくされました。しかしながら、**当社は従来から景気変動に業績の影響を受けないグループ体制が構築できており、経済活動の再開さえできれば業績は垂直回復すると見込んでおりましたが経済活動再開が想定より早まった為に、2020年通期連結業績予想を上方修正致します。**

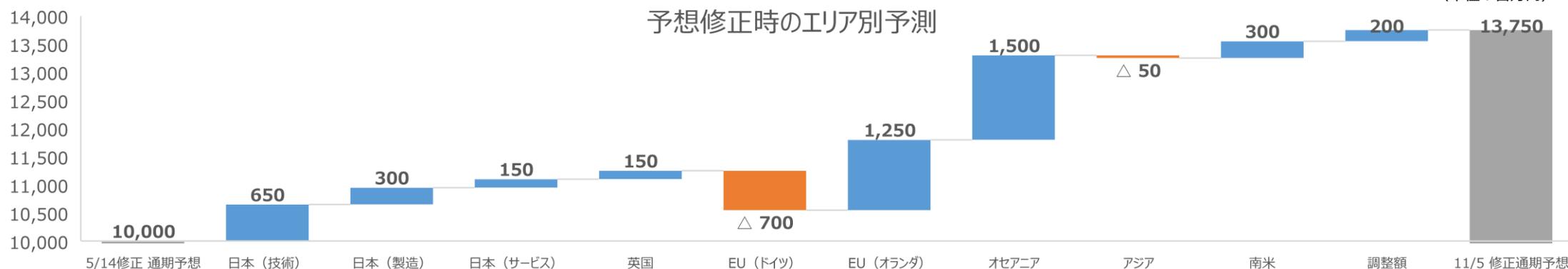
	売上収益 (百万円)	営業利益 (百万円)	税引前利益 (百万円)	当期利益 (百万円)	親会社の所有者に 帰属する当期利益 (百万円)	基本的1株当たり 当期利益
前回発表予想（A） ※2020年5月14日公表	365,000	10,000	6,800	3,600	3,000	23円83銭
今回修正予想（B）	365,000	13,750	9,250	4,700	3,850	30円57銭
増減額（B-A）	0	3,750	2,450	1,100	850	
増減率（%）	-	37.5	36.0	30.6	28.3	
（ご参考）前期実績	361,249	15,342	13,319	8,975	8,227	65円48銭

（注）企業結合に係る暫定的な会計処理の確定に伴い、2019年12月期の期連結財務諸表を遡及修正しております。

通期連結業績予想及び配当予想の再修正（IFRS）

5月14日修正予想に対する11月5日再修正の内訳（営業利益）

（単位：百万円）



エリア	前回の予想修正におけるリスクの前提	今回の予想修正における進捗・状況	リスクの変化 ※
日本（技術）	コロナ禍に伴う顧客側の稼働停止による休業待機の発生や配属の遅延	<ul style="list-style-type: none"> 緊急事態宣言後のマイナス影響をほとんど受けていない コロナの環境から新たに発生するニーズを取り込み 	+6.5億円
日本（製造・サービス）	<ul style="list-style-type: none"> 輸送用機器を中心とした顧客の稼働停止・調整 渡航禁止に伴う外国人技能実習生等の入国遅延 観光・飲食業等のインバウンドを中心とした稼働減 	<ul style="list-style-type: none"> 生産回復とともに業界再編が進み、CSM導入計画も順調に進行 現地と日本の出入国停止は想定より長引く見込み エッセンシャルワーカー領域へのシフトが順調に進行 	+4.5億円
英国	ロックダウンの影響で新規受注と債権回収に遅れが発生	<ul style="list-style-type: none"> 8月末に債権回収が再開し好調だが、再ロックダウンの影響懸念あり コロナ特需取り込み、アウトプレイスメントはニーズ増で順調 	+1.5億円
EU（ドイツ・オランダ）	ロックダウンによる解約、稼働減、越境就労者の低下	製造系は回復に遅れが見られるが、流通・小売が想定以上に需要拡大	+5.5億円
オセアニア	<ul style="list-style-type: none"> 環境悪化で派遣稼働人数減少と採用活動中止に伴う紹介件数が大幅減少 ロックダウンに伴うトレーニング事業のキャンセル増加 	<ul style="list-style-type: none"> 鉱業、インフラ、物流、食品、ヘルスケア関連等のエッセンシャルワーカー、IT関連の派遣への注力によって好調に推移 早期のオンライン研修への切り替え完了により、取り込みが増加 雇用関連の助成金が営業利益を押し上げ 	+15.0億円
アジア	感染症拡大に伴う外出規制や生産抑制等が発生した影響を受ける	各国で入出国制限や生産抑制の緩和が拡大傾向となるも想定より遅い	△0.5億円
南米	ロックダウンによる解約、稼働減	空港インフラ系低迷、小売向けサービスや清掃事業が想定以上に好調	+3.0億円
全体	—	（営業利益調整額の見込みが2億円減少 = 営業利益2億円増加） ⇒	+37.5億円

※△は業績にマイナス、+は業績にプラス

通期連結業績予想及び配当予想の再修正（IFRS）

配当予想の修正

（1）修正の内容

	年間配当金				
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	期末	合計
前回発表予想 (2020年5月14日発表)	円銭 —	円銭 0.00	円銭 —	円銭 8.00	円銭 8.00
今回修正予想				10.00	10.00
当期実績	—	0.00	—		
前期実績 (2019年12月期)	—	0.00	—	24.00	24.00

（2）修正の理由

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題と認識しており、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ため、連結配当性向を原則30%としております。

2020年12月期の期末配当予想については、前回発表予想（2020年5月14日）において、来期には一定の回復が見込めるものとして、従来の配当性向30%を維持し、1株当たり8円を予想しておりましたが、前述の業績予想の修正に記載のとおり、利益が前回予想を上回る見込みとなりましたので、従来の配当性向30%を踏まえ、2円増配して1株当たり10円と致します。

通期連結業績予想及び配当予想の再修正（IFRS）

● 2020年11月5日公表の2020年12月期 通期連結業績予想の対前期比（IFRS）

(百万円)	2019年12月期 実績				実績 上半期 金額	2020年12月期 予想				対前期比増減	
	上半期 金額	下半期 金額	通期			下半期 金額	通期				
			金額	構成比			金額	構成比	金額	率	
売上収益	177,585	183,664	361,249	100.0%	172,628	192,372	365,000	100.0%	3,751	1.0%	
売上原価	144,732	145,733	290,465	80.4%	141,528	-	-	-	-	-	
売上総利益	32,853	37,931	70,784	19.6%	31,100	-	-	-	-	-	
販売費及び一般管理費	29,230	29,636	58,866	16.3%	29,474	-	-	-	-	-	
営業利益	5,536	9,806	15,342	4.2%	3,305	10,445	13,750	3.8%	△ 1,592	-10.4%	
金融収益	52	645	697	0.2%	606	-	-	-	-	-	
金融費用	2,223	557	2,780	0.8%	1,861	-	-	-	-	-	
税引前利益	3,365	9,954	13,319	3.7%	2,046	7,204	9,250	2.5%	△ 4,069	-30.5%	
当期利益	1,799	7,176	8,975	2.5%	798	3,902	4,700	1.3%	△ 4,275	-47.6%	
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,376	6,851	8,227	2.3%	664	3,186	3,850	1.1%	△ 4,377	-53.2%	

※1 記載金額の表示単位未満の端数につきましては、四捨五入して表示しております

※2 連結業績予想の為替レート

欧州ユーロ 124.70、英国ポンド 137.31、豪州ドル 76.48、米国ドル 105.76

通期連結業績予想及び配当予想の再修正 (IFRS)

● 2020年11月5日公表の2020年12月期 通期連結業績予想のセグメント別・四半期ごとの予想 (IFRS)

(百万円)		2019年12月期					2020年12月期				
		実績				通期	実績			予想	
		1Q	2Q	3Q	4Q		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	20,513	22,321	23,865	24,668	91,367	25,100	25,304	25,600	28,996	105,000
	営業利益	1,336	1,038	2,061	2,558	6,993	1,446	1,268	2,907	3,279	8,900
	期末外勤社員数(人)	13,214	15,036	15,461	15,888	15,888	16,048	17,827	18,006	18,208	18,208
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	17,546	17,957	17,603	17,424	70,530	16,280	14,128	14,623	18,069	63,100
	営業利益	1,364	1,643	1,655	2,692	7,354	1,450	1,108	1,215	2,077	5,850
	期末外勤社員数(人)	13,531	14,018	13,661	13,457	13,457	12,909	12,426	12,264	16,400	16,400
	期末委託管理人数(人)	12,418	13,528	16,318	18,670	18,670	20,007	20,102	21,124	22,300	22,300
	人材紹介人数(人)	924	1,034	967	800	3,725	511	191	185	325	1,212
国内サービス系 アウトソーシング事業	売上収益	4,806	5,351	4,476	5,936	20,569	5,936	5,918	6,122	6,324	24,300
	営業利益	400	643	451	662	2,156	631	635	713	621	2,600
	期末外勤社員数(人)	2,670	2,657	2,424	2,560	2,560	2,301	1,975	1,856	2,776	2,776
海外技術系事業	売上収益	10,364	11,561	11,093	10,848	43,866	9,558	8,712	10,166	10,264	38,700
	営業利益	553	564	1,061	167	2,345	335	△ 177	284	258	700
	期末外勤社員数(人)	3,280	3,718	3,600	3,468	3,468	3,307	3,176	3,040	2,844	2,844
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	33,014	33,834	32,742	34,618	134,208	32,621	29,015	33,433	38,631	133,700
	営業利益	316	993	547	657	2,513	124	△ 381	1,554	1,503	2,800
	期末外勤社員数(人)	42,280	44,707	44,968	44,580	44,580	41,683	38,136	43,719	45,153	45,153
その他の事業	売上収益	161	157	130	261	709	47	9	11	133	200
	営業利益	2	44	21	21	88	55	2	112	31	200
	期末外勤社員数(人)	3	4	4	5	5	0	0	0	0	0
調整額	営業利益	△ 1,494	△ 1,866	△ 1,334	△ 1,413	△ 6,107	△ 1,552	△ 1,639	△ 1,726	△ 2,383	△ 7,300
合計	売上収益	86,404	91,181	89,909	93,755	361,249	89,542	83,086	89,955	102,417	365,000
	営業利益	2,477	3,059	4,462	5,344	15,342	2,489	816	5,059	5,386	13,750

※1 記載金額の表示単位未満の端数につきましては、四捨五入して表示しております

※2 売上収益のセグメント間の取引につきましては相殺消去しております

のれんを計上するグループ各社の状況



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。

* P.63,64を参照

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573億円のうち、海外連結グループ会社のれんは434億円

(単位：億円)

国名	のれん額 (2020年3Q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	61	43	35	—	—	139
日本 計	61	43	35	—	—	139
英国	—	—	—	82	126	208
英国 計	—	—	—	82	126	208
ドイツ	—	—	—	—	70	70
オランダ	—	—	—	—	49	49
EU 計	—	—	—	—	119	119
オーストラリア	—	—	—	74	5	79
ニュージーランド	—	—	—	—	2	2
オセアニア 計	—	—	—	74	7	81
タイ	—	—	—	—	1	1
ベトナム	—	—	—	—	0	0
インド	—	—	—	—	1	1
マレーシア	—	—	—	—	9	9
アジア (日本除く) 計	—	—	—	—	11	11
チリ	—	—	—	—	6	6
ブラジル	—	—	—	—	2	2
南米 計	—	—	—	—	8	8
その他	—	—	—	—	7	7
合計	61	43	35	156	278	573

※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ません、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（12月期末の減損リスク）

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 **139億円**

※下記1社を含む28社合計

ストレステスト時ののれん減損リスク判定

- ：極めて低い
- △：リスク0ではないが安定的かつ限定的
- ×：リスクが高い

■ 在籍人数 — 稼働率

	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
	状況	米軍施設の建築物や設備等の工事・保守・メンテナンス事業の為、景気には影響されず安定的に業績拡大中	

のれんを計上するグループ各社の状況：英国（12月期末の減損リスク）

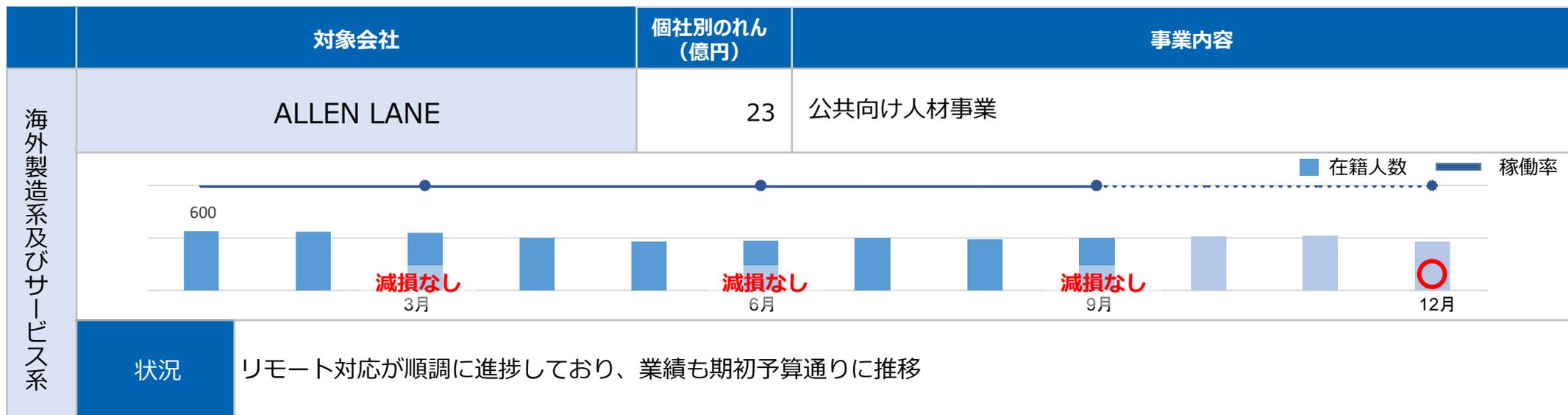
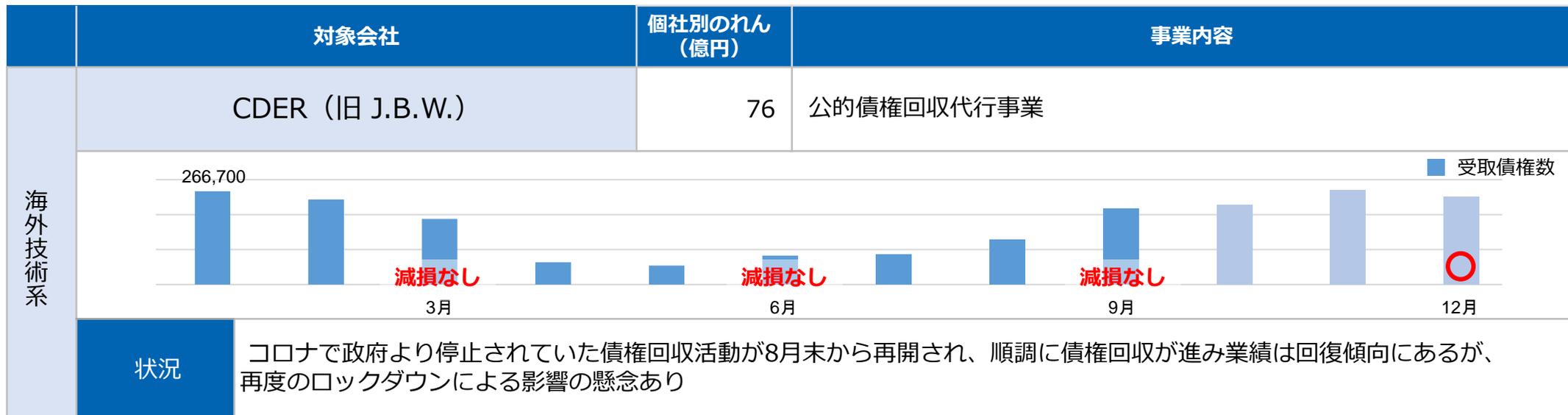
個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

英国のれん合計

208億円

※下記4社を含む11社合計

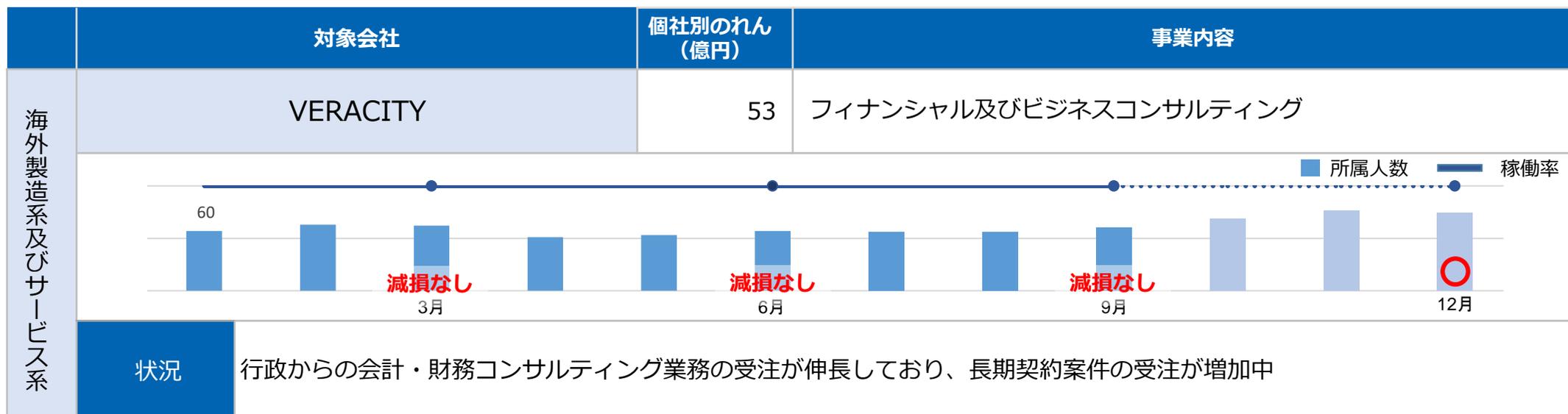
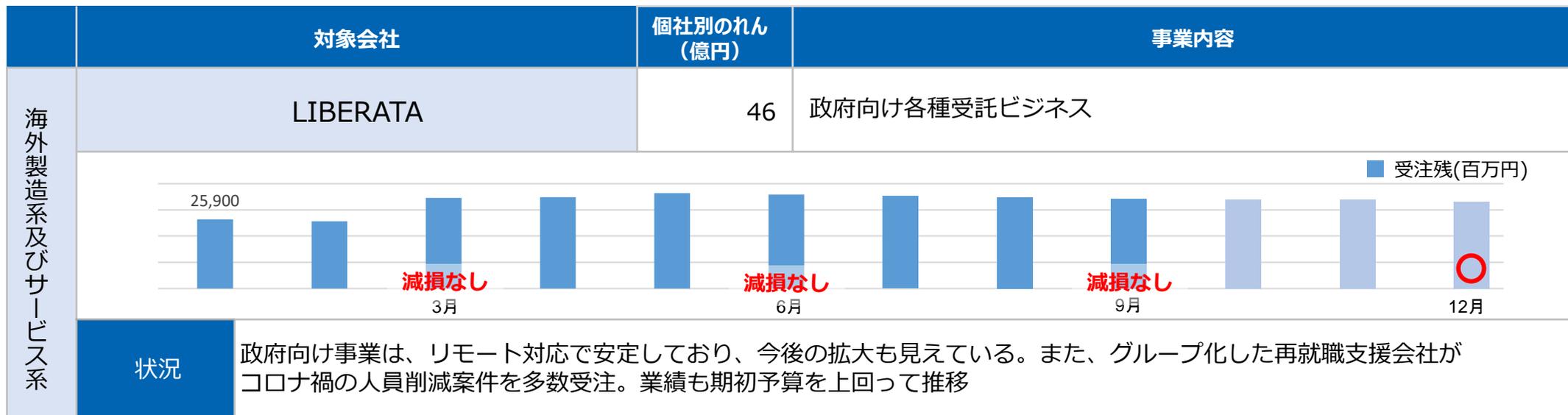
ストレステスト時ののれん減損リスク判定
 ○：極めて低い
 △：リスク0ではないが安定的かつ限定的
 ×：リスクが高い



のれんを計上するグループ各社の状況：英国（12月期末の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

ストレステスト時ののれん減損リスク判定
 ○：極めて低い
 △：リスク0ではないが安定的かつ限定的
 ×：リスクが高い



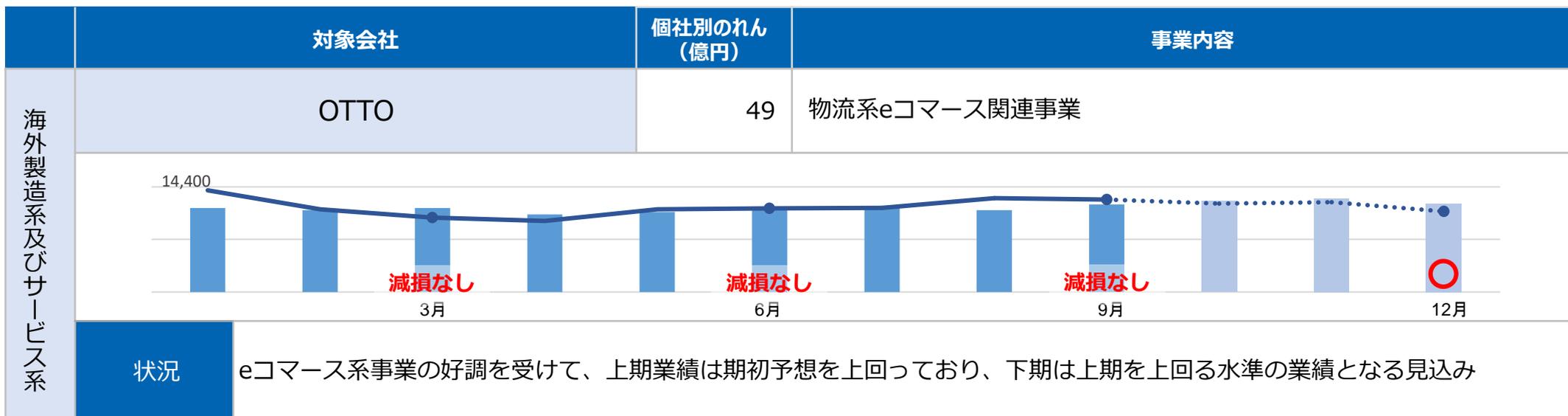
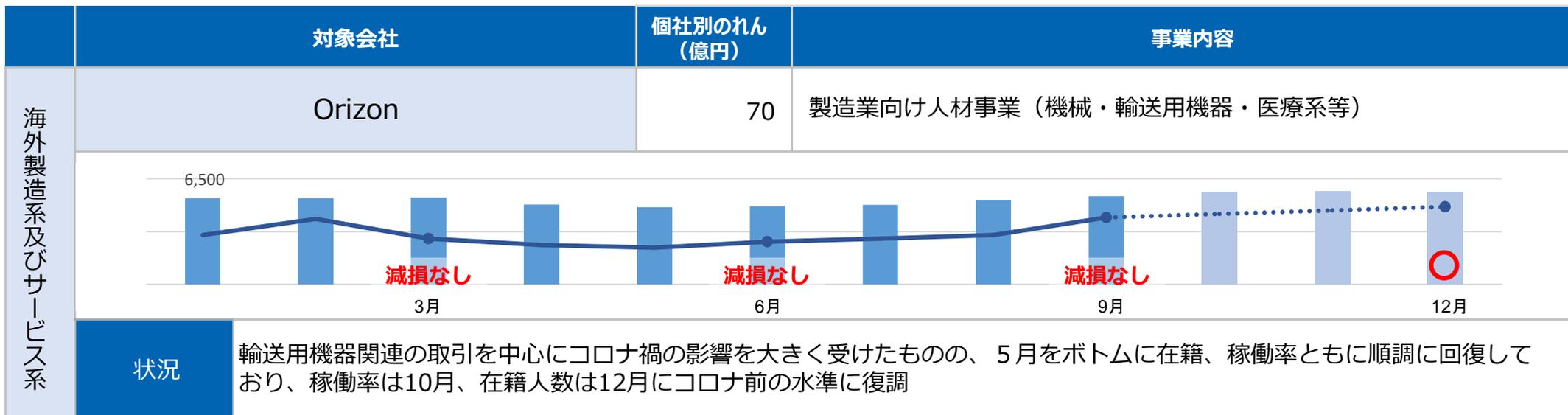
のれんを計上するグループ各社の状況：EU（12月期末の減損リスク）

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 **119億円** ※下記2社合計

■ 在籍人数 — 稼働率

ストレステスト時ののれん減損リスク判定
 ○：極めて低い
 △：リスク0ではないが安定的かつ限定的
 ×：リスクが高い



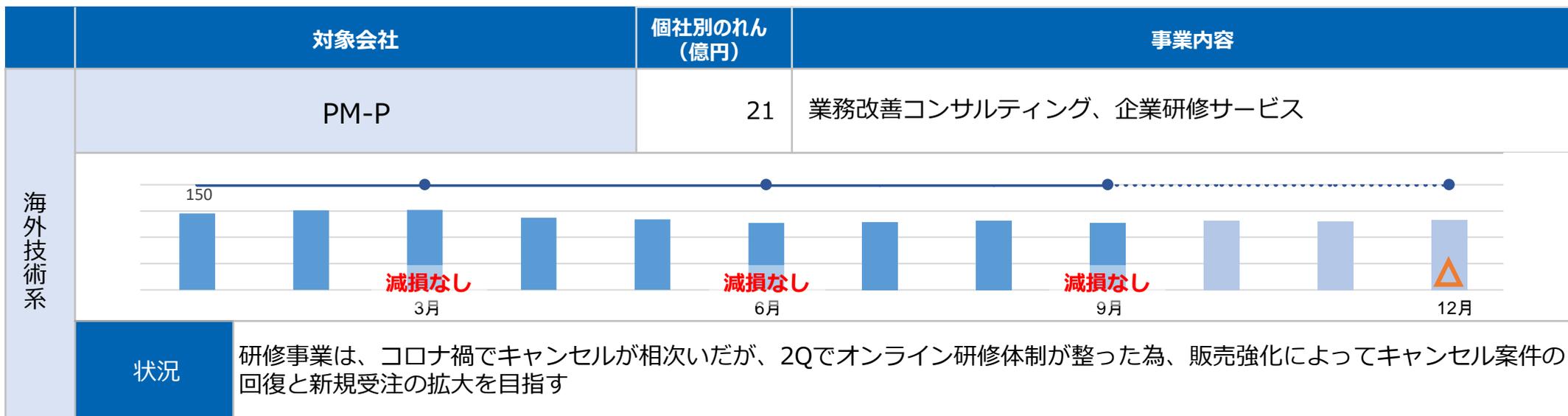
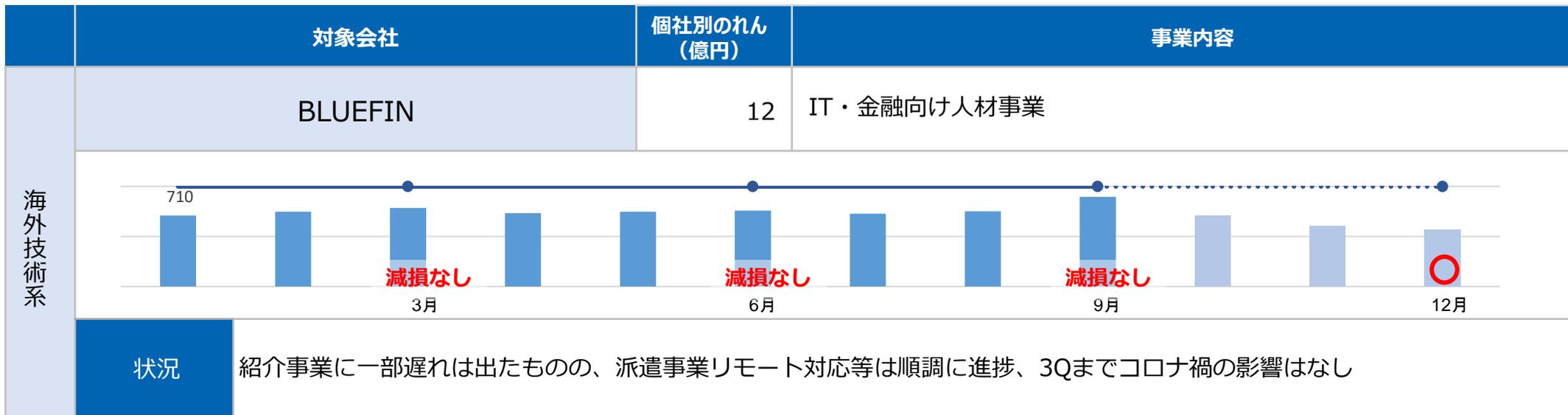
のれんを計上するグループ各社の状況：オセアニア（12月期末の減損リスク）

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 **81億円** ※下記3社を含む7社合計

■ 在籍人数 — 稼働率

ストレステスト時ののれん減損リスク判定
 ○：極めて低い
 △：リスク0ではないが安定的かつ限定的
 ×：リスクが高い



のれんを計上するグループ各社の状況：オセアニア（12月期末の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

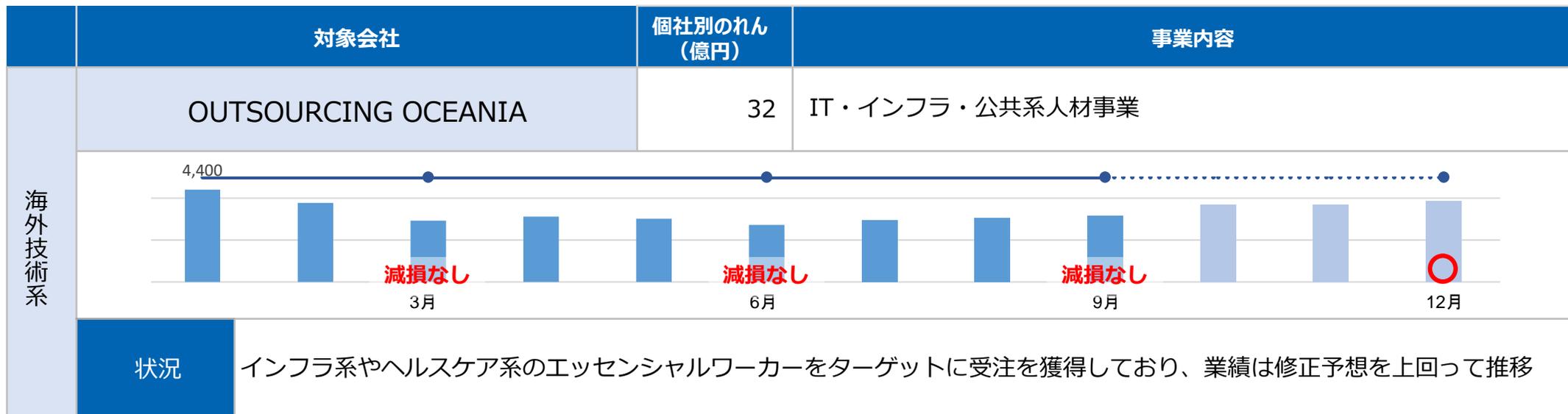
ストレステスト時ののれん減損リスク判定

○：極めて低い

△：リスク0ではないが安定的かつ限定的

×：リスクが高い

■ 在籍人数 — 稼働率



のれんを計上するグループ各社の状況：アジア（12月期末の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

アジアのれん合計 **11億円** ※アジア6社合計

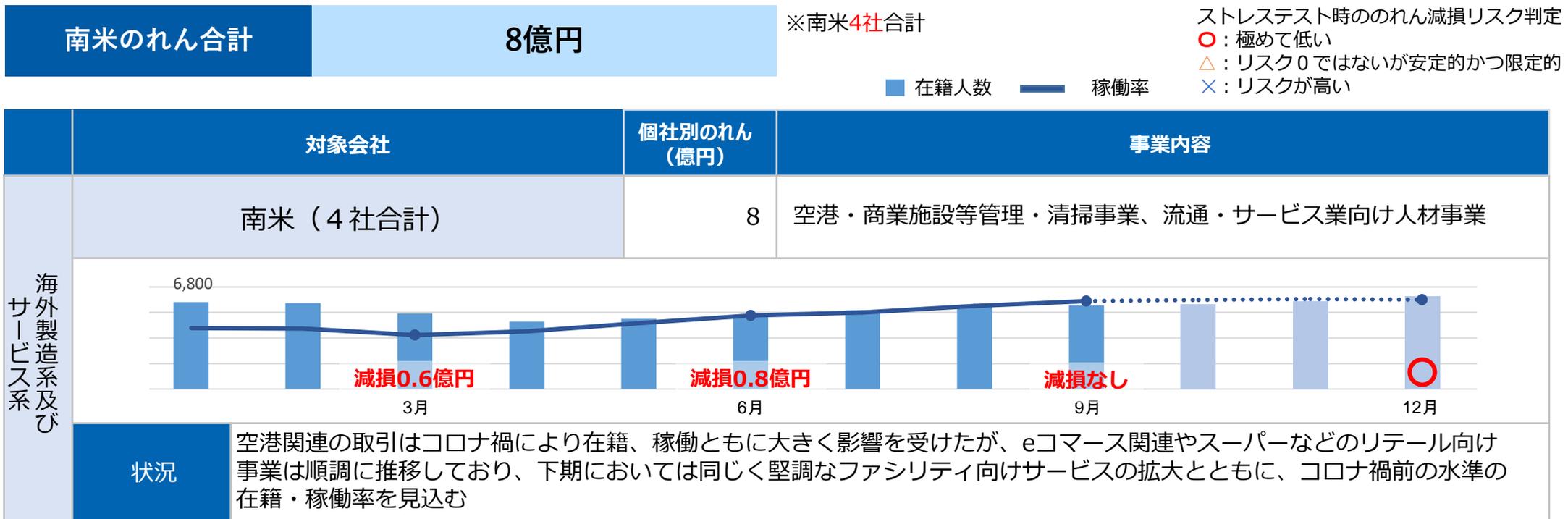
■ 在籍人数 — 稼働率

ストレステスト時ののれん減損リスク判定
 ○：極めて低い
 △：リスク0ではないが安定的かつ限定的
 ×：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	アジア（6社合計）	11	製造業向け人材事業、パイロール
	<p>11,800</p> <p>3月 減損なし 6月 減損1.5億円 9月 減損なし 12月</p>		
状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ 輸送用機器関連取引を中心にコロナ禍の影響を受けるものの、医療・物流業界向けの事業が順調に推移 ・ パイロール事業はコロナ禍の影響を受けることなく期初予算通りの堅調な推移 		

のれんを計上するグループ各社の状況：南米（12月期末の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社



コロナ禍により発生する新たなニーズの
取り込みで当社グループが持つアドバンテージ



コロナ禍により発生する新たなニーズの取り込みで当社グループが持つアドバンテージ

国内技術系アウトソーシング事業

「派遣2.0」の進捗状況

「派遣2.0」 = 先端テクノロジーとエンジニアをセットで提供し、顧客の業務効率化を運用までサポート ⇒ P.45~50を参照

		2020年1Q実績	2020年2Q実績	2020年3Q実績	2020年4Q見込	2021年計画	2022年計画	2023年計画	2024年計画
派遣2.0	稼働	52	197	251	300	668	1,500	2,700	4,500

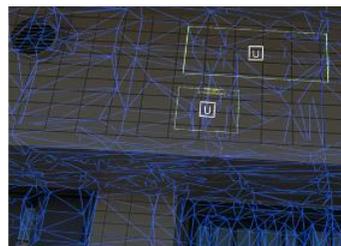
※人材、ロボット、ソフトウェアすべての働きを「稼働」とする



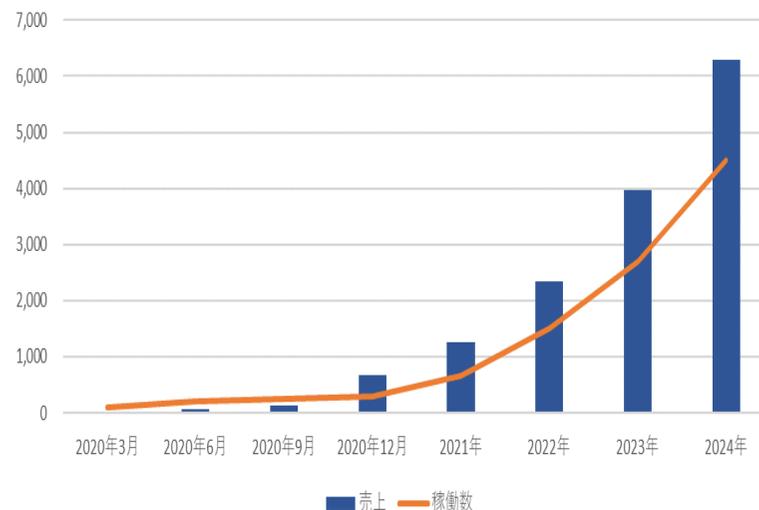
《事例》
建設業界のDX化への取り組みに参入



従来の作業



二人作業を一人で！
帳票を自動生成が可能に！



ビジネスモデル

QuT-Sourcing!
Technology Inc.

共通戦略

1. 各業界大手3社から事例化
2. 業種標準の勝ちパターンを横展開



製造/物流

建設

医薬

通信

官公庁

QuT-Sourcing! Technology 長谷工グループ Microsoft
長谷工グループとアウトソーシングテクノロジーが日本マイクロソフトと連携し建設・不動産における生産性改革を推進

- 現場の3Dモデルや作業進捗確認
- 現場作業者にドキュメント共有
- 3D図案、作業レポート作成

遠隔管理者



- 歩き回ること現場の3Dモデルを作成
- 作業指示を確認・実施
- 作業内容を記録(音声・写真・動画)

現場作業者



長谷工 コーポレーション：マンション施工累計実績No.1 (2020年8月末現在)

コロナ禍により発生する新たなニーズの取り込みで当社グループが持つアドバンテージ

国内製造系アウトソーシング事業

- ・派遣スタッフ調達管理システム「CSM」の進捗状況

「CSM」：クラウド・スタッフィング・マネジメント
= 顧客の煩雑業務を解消するシステム ⇒ P.51～54を参照

2020年10月から、大手自動車メーカーが当社の提案する「CSM」を導入

- ・CSMは、市販されているクラウドシステムを当社グループが協業してカスタマイズ
- ・半年間はトライアル、その後は一名单位の月額でメーカーまたは派遣会社に請求

大手自動車メーカーの導入をアドバンテージとして、そのグループや他業種メーカーに展開

- ・メーカーにCSMのようなシステムは普及しておらず、また顧客のシステムに連携する為、機密の観点から顧客が複数を導入するケースは考えられない

■ 2020年10月から2021年1月までに導入が決定しているメーカー（2020年10月21日現在）

- ・ **合計15社** ・ **対象人数1,234名**（導入時の対象人数、今後増加） 今後も各メーカーの導入が急速に拡大していく見通し

	9月	10月	11月	12月	1月
総合計ユーザー数	0	192	687	984	1,234
単月合計ユーザー数	0	192	495	297	250
大手自動車メーカー		178			
大手電機メーカーIT関連部門			200		
大手建機等レンタル企業			20		
大手ガラス等メーカー			1		
光学機器等メーカー			4		
大手電子機器等メーカー					250
大手物流会社			10		
大手電子機器等メーカー			100		
大手電池等メーカー				20	
大手電池等メーカー			100		
自動車メーカー系物流会社				57	
大手化学製品メーカー				160	
大手菓子メーカー				60	
大手繊維等メーカー		14			
大手電池メーカー			60		

※複数の派遣会社への発注を含む派遣に関するメーカー側の様々な煩雑業務をCSMが解消することで、シェア拡大や業界淘汰を取り込んで、当社への一社集約化を実現

コロナ禍により発生する新たなニーズの取り込みで当社グループが持つアドバンテージ

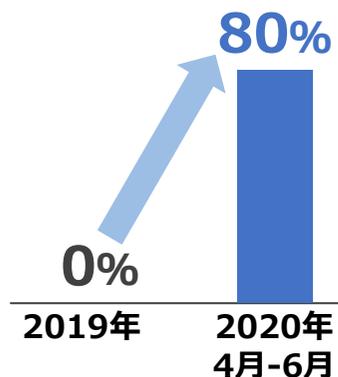
海外技術系事業（英国公共系）

・デジタル政府の推進

コロナによるロックダウン等があったが、政府の機能維持に向け急速に自動化・DX化が進んだ為、BPO事業においてテクノロジーを積極的に導入し180人月の削減に成功しており、今後も政府向けアウトソーシングのDX推進による受注機会を獲得する

DX化事例

ユニバーサルクレジット（低所得者層向け給付金）のオンライン申請



課題 社会保障給付（ユニバーサルクレジット）の申請が300%増加。通知手続きの効率化を要す。

対応 サービスのDX化により、全通知件数の80%が自動化し、手作業の処理時間が大幅に縮小。

海外サービス系事業（英国公共系）

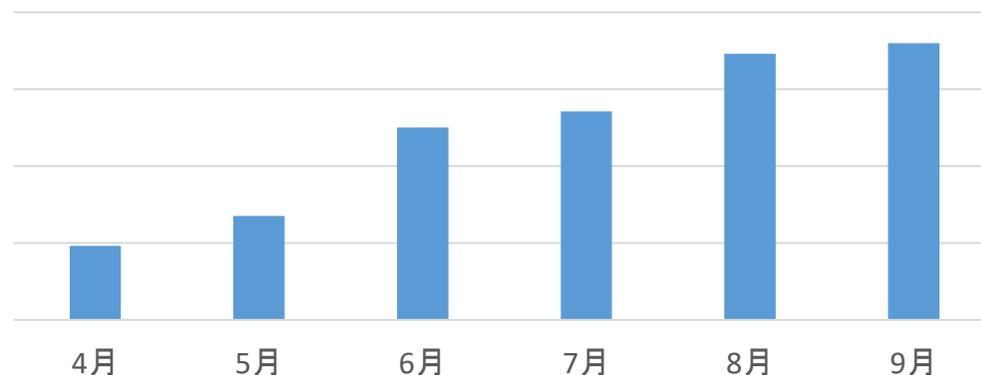
・アウトプレイスメント（再就職支援）事業の拡大

英国にて、不況期に強いアウトプレイスメント会社が4月にグループイン後に、コロナ禍で引き合いが急増し、今後の需要増が更に見込まれる為、体制を強化しており今期の期初計画に対して、営業利益+0.5億円で進捗

アウトプレイスメント引き合い件数

4月	5月	6月	7月	8月	9月
48	66	108	124	111	99

売上



コロナ禍により発生する新たなニーズの取り込みで当社グループが持つアドバンテージ

海外サービス系事業

・ 流通系eコマース関連事業の進捗状況

■ コロナ発生前から、発展するeコマースに対しオランダ中心に集配センター等の流通拠点へサービスを提供
⇒ オランダは労働力不足だった為、賃金が低い東欧各国の拠点で採用

■ コロナ発生後、ロックダウン等に伴いリモート化が広く浸透し、eコマース関連のニーズは大きく拡大

⇒ 東欧での採用が出来なくなったが、既にオランダに在住していてコロナ禍で失業した多くの外国人を採用

⇒ コロナが収束してもリモート化は継続しeコマースは更に拡大、また、東欧での採用はいつでも再開が可能

■ 外国人の就労を支えるプラットフォームを拡充

採用へのAI導入



VRトレーニング
拡大



ハウジング・
送迎の最適化



24時間対応コールセンター

海外採用拠点の拡大（コロナ収束後）等

■ 法に対応した採用・社内ITシステムの整備

	2020年1Q末			2020年2Q末			2020年3Q末			2020年4Q末（見込）		
	期初計画	実績	差異	期初計画	実績	差異	期初計画	実績	差異	期初計画	見込	差異
流通系eコマース関連事業 稼働人数	8,164	9,982	1,814	9,248	11,251	2,003	9,552	12,066	2,514	9,992	13,100	3,108

・ コロナ禍が大きな追い風となり、期初予算に対して売上・利益ともに倍程度の着地となる見込み

⇒ アーンアウトで計上している資金を10億円程度積み増し

アーンアウト = M&A取引のクローリング後一定の期間において、買収対象とされた事業が特定の目標を達成した場合や同事業の業績に応じて、買手企業が売手企業に対して予め合意した算定方法に基づいて買収対価の一部を支払うこととする規定

2020年11月4日公表の買収案件について



2020年11月4日公表の買収案件について

海外技術系事業におけるM&A（予定）

Cpl Resources plc（以下、「Cpl社」） 本社：アイルランド・ダブリン

当社とCpl社は、2020年11月4日、Cpl社の発行済及び発行予定普通株式全部を現金で買い付ける取引（以下、本件買収）の条件に合意。尚、本件買収はCpl社の株主及びアイルランドの高等裁判所による承認が条件となる。

Cpl社の取締役会は同社の株主に本件買収を推奨する意思を全会一致で決議

- **会社概要**
 - ・ ユーロネクスト・グロースダブリン、ロンドン証券取引所AIMに普通株式を上場するアイルランドの人材サービス会社最大手
 - ・ アイルランド、イギリスを中心にドイツ、チェコ、ポーランド、ハンガリー、スロバキア、チュニジア、米国の9か国に計45か所の拠点を置き、様々な分野のグローバル企業に対し強固なネットワークを有す
 - ・ 2020年6月期：売上 569,268（千€） 営業利益 24,978（千€）
 - ・ 発行済株式数：27,745,935株 ・ 設立1990年 ・ 一般会計原則：IFRS
 - ・ 事業内容：IT、製薬・ライフサイエンス、医療・ヘルスケア、財務・会計、法務・人事等、幅広い分野において派遣・紹介・マネージドサービス等の事業を展開
- **実行予定日** ・ 本件買収はアイルランド法に基づくスキーム・オブ・アレジメントにより実施予定。
※スキーム・オブ・アレジメント詳細は、2020年11月4日公表の「アイルランド Cpl 社の買収提案に関するお知らせ」参照
本件買収は、Cpl社の株主の承認及びアイルランド高等裁判所の承認を得ることを条件に、2021年度第1四半期中（2021年1～3月）に効力が発生することを見込んでおり、手続きの詳細な日程は確定次第、速やかに開示。
- **取得金額** ・ Cpl社普通株式1株当たり€11.25
- **買収資金** ・ **手元資金及び銀行借入で充当**
- **M&A後の自己資本比率** ・ M&A前24.0% ⇒ M&A後21.0% となる見通し
- **のれん** ・ 現時点の想定で、220億円前後の見込み

参考資料



● 国内技術系アウトソーシング事業の業界環境

環境

- 日々の技術的進化への対応や、それら技術の活用を広く社会に普及させる為、IT系エンジニア等のニーズは継続して拡大
- 人材不足で様々な企業のホワイトカラー分野から広がったAI導入やRPA化ニーズがエンジニアや物流分野等へ広がり始め、コロナ等の感染症対策も伴って今後も拡大
- 自動車系等の製造企業のR&D分野では、コスト削減の目的で一時的にエンジニアのニーズが縮小しているが、製造系以外の企業はRPA化やエンジニアのニーズが堅調
- 製造系R&D分野へ特化した業者や、体力のない中小業者の淘汰が発生

当社対応

- KENスクールスキームによって、ニーズの高い分野のエンジニアを育成・配属
- 派遣2.0戦略を加速・進化させて、あらゆる分野に広がるデジタルトランスフォーメーション（DX）のニーズを獲得
- 様々な業界・分野に進出しており、KENスクールのオンライン研修の活用も合わせた稼働率が落ちない仕組みの構築と、淘汰される業者の取り込みを推進

参考資料

- 国内技術系アウトソーシング事業のビジネススキーム
 - ・ 人口減少という社会的構造の変化から生じたエンジニア不足に応えるKENスクールスキーム

様々な産業分野にて日々で技術革新が起こっており、社会構造上の問題で常にエンジニア不足が発生している中、KENスクールスキームでエンジニアを確保し成長を継続

KENスクールは、様々な産業分野の技術教育プログラムで、採用した未経験者等をエンジニアへ育成・配属し、配属後は環境や本人希望に応じたキャリアチェンジ・キャリアアップを実現する仕組みを構築

現在の若年層は、就職先企業のネームバリューの為に様々なことを犠牲にする傾向がなくなり、「ネームバリューよりも、やりたいことができる企業」という考え方に変化

KENスクールがアドバンテージとなり、業界で突出した採用数を誇る

- ・ **2020年3Q末累計採用実績 5,230名**

参考資料

● 国内技術系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・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
エンジニア派遣市場から高単価でかつ圧倒的な市場へ展開

技術者派遣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

業務の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



「派遣2.0」モデルを推進

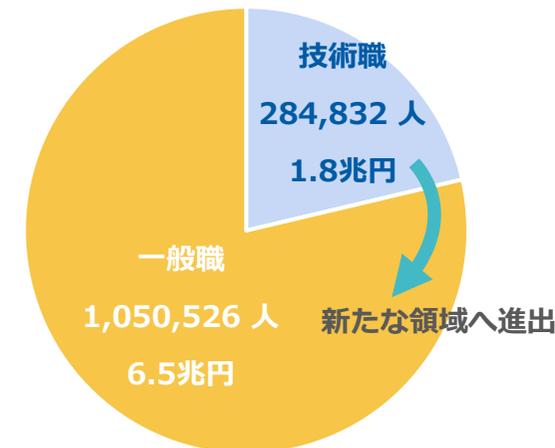


派遣1.0 (従来型)
派遣会社A
事務員派遣 : 10人 400万円



派遣2.0モデル	
派遣会社A	事務員派遣 : 3人 120万円
+	
OSグループ	ロボット+エンジニア : 1セット 120万円

出典：厚生労働省
「労働者派遣事業の平成30年6月1日現在の状況」より算出



2019年度 実績 売上 913億円	▶	2024年度 計画 売上 2,600億円
-----------------------	---	-------------------------

参考資料

● 国内技術系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・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
アライアンス戦略で、軽量経営を維持しつつ効率化に必要な先端技術を入手

多業種での先端技術の確保に向けたアライアンス戦略

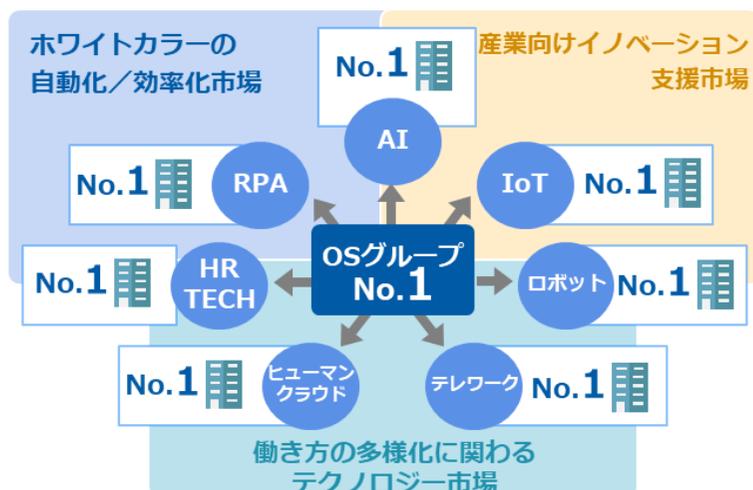
- 「派遣2.0」における「Tech」は多種多様な分野において先端技術が求められるため単独での開発は極めて困難
- 先端技術や先端ソリューションを保有している企業とアライアンスを締結し当社グループの技術者を新技術の開発や導入の為の要員として提供
- 先端エンジニアは既存エンジニアに比べ高単価

一般派遣領域は自動化傾向が高い

- ノンテクニカルな領域の業務は自動化されやすい
- グローバル含めた一般職市場は約25兆円

エンジニア派遣市場から「派遣2.0」モデルやアライアンス群の拡大により収益向上

● アライアンス戦略



● 2024年度 技術者派遣目標

	技術者数	売上	営業利益	営業利益率
既存事業	34,500人	2,225億円	183億円	8%
派遣2.0	4,000人	375億円	77億円	20%
合計	38,500人	2,600億円	260億円	10%

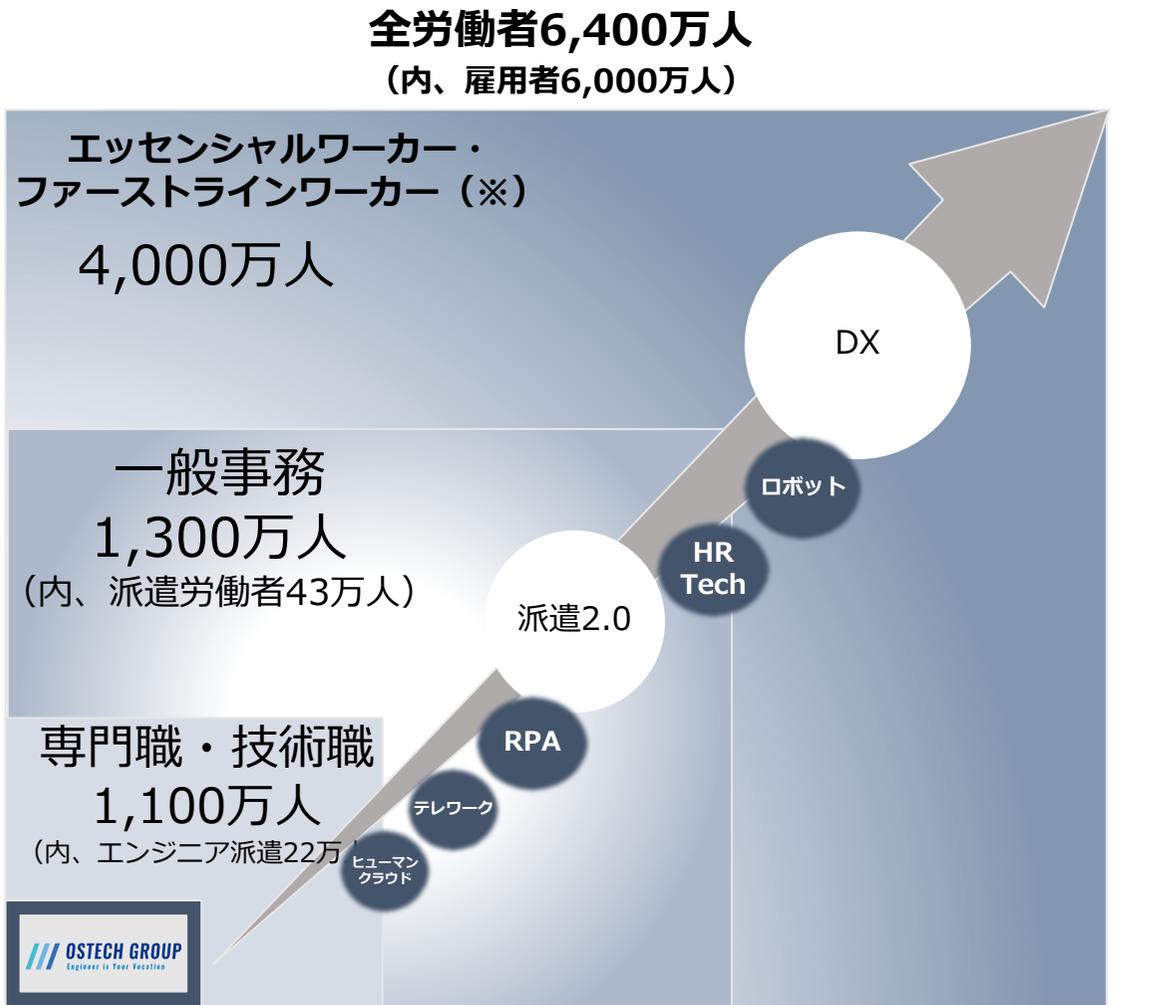
2019年度 実績
営業利益率 7.7%

2024年度 目標
営業利益率 10%以上

参考資料

- 国内技術系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・ 派遣2.0で提供する付加価値の高いイノベーション支援スキームを、より広いマーケットで展開



※ファーストラインワーカー：製造、建設、医療など、実際に「現場」で働く方を指し、主にマイクロソフトで用いられている用語

DX市場への参画イメージ



自動搬送やARを活用し人的作業の置き換え、人材確保を容易に



コンビニ等の小売業界では無人レジや陳列画像解析、センサー活用等で店員の削減を実現

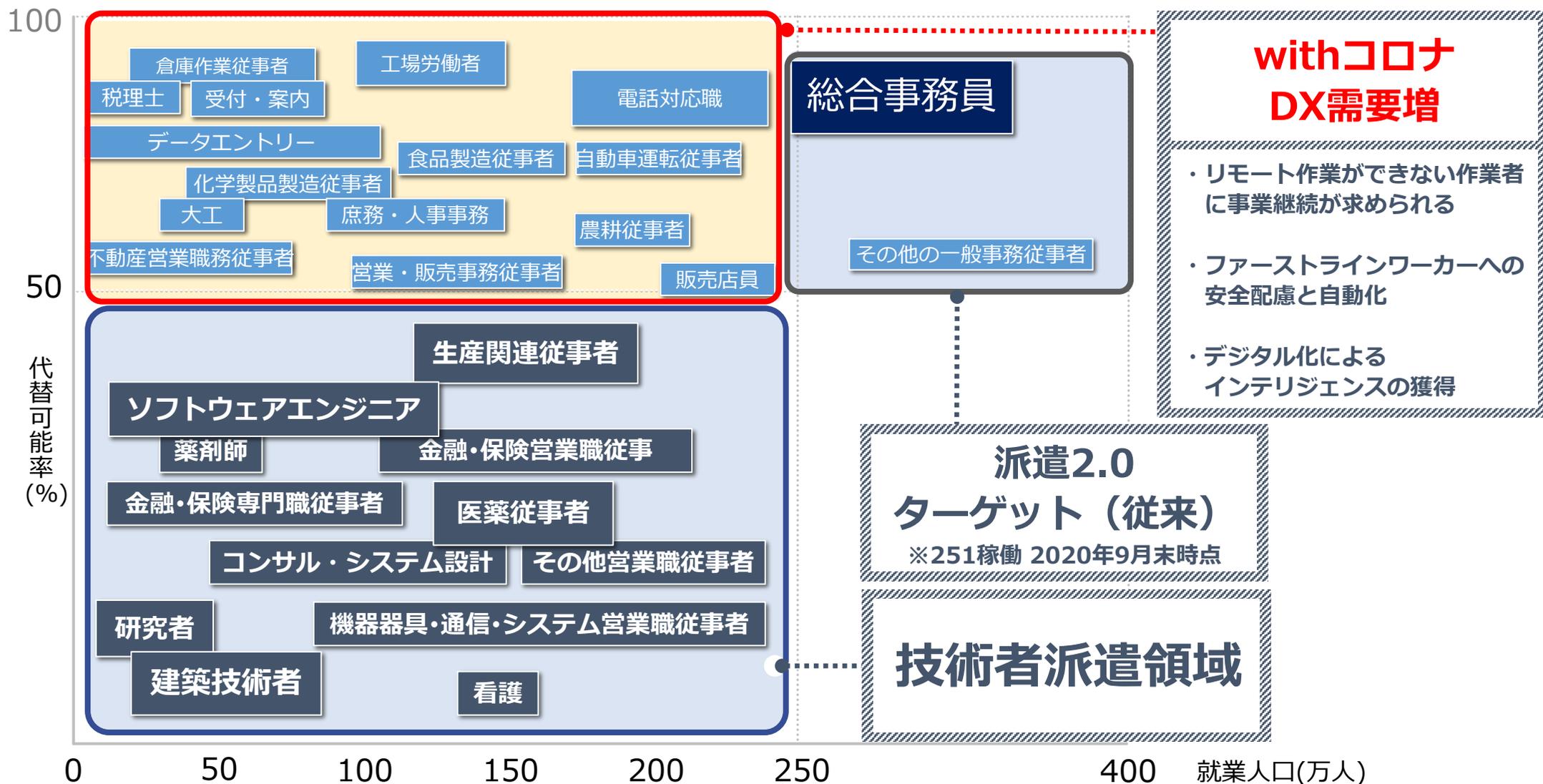


主にバックオフィスの定型業務をソフトウェアロボットにより代行する事で人材不足を解決

参考資料

● 国内技術系アウトソーシング事業のビジネススキーム

・従来の派遣2.0のターゲットに加え、需要が増加する「ファーストラインワーカー」へのDX対応を拡大



● 国内製造系アウトソーシング事業の業界環境

環境

- ・ 製造分野での労働需給環境は売手市場から買手市場へと転換
売手市場 ⇒ 派遣会社は採用力や人材ストックがあればメーカーから受注できた
買手市場 ⇒ 提案力を持つ派遣会社のみが受注できる
- ・ 顧客バックオフィス等のリモート化に伴い、派遣活用時に発生する様々な煩雑業務への対応が顧客に必要となる

当社対応

- ・ 高度な提案ができなければ派遣契約が獲得できない環境になったことで、業界に淘汰がおきており、提案の一つであるCSMの顧客への提供によって業者を取り込みシェア拡大

業界淘汰に伴う業者取り込み ⇒ P.60～62を参照（サービス系を含む）

参考資料

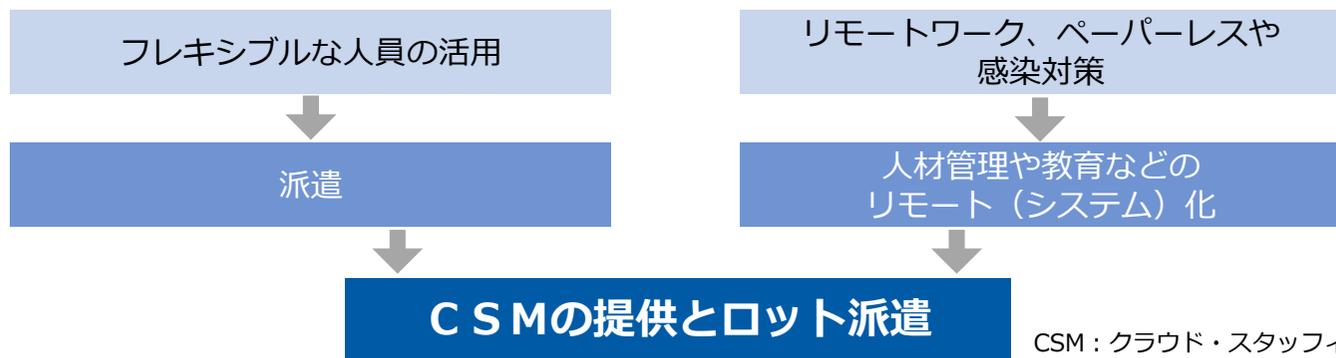
● 国内製造系アウトソーシング事業のビジネススキーム

・派遣スタッフ調達管理システム「CSM」の提供

■ コロナ禍が製造業にもたらした影響

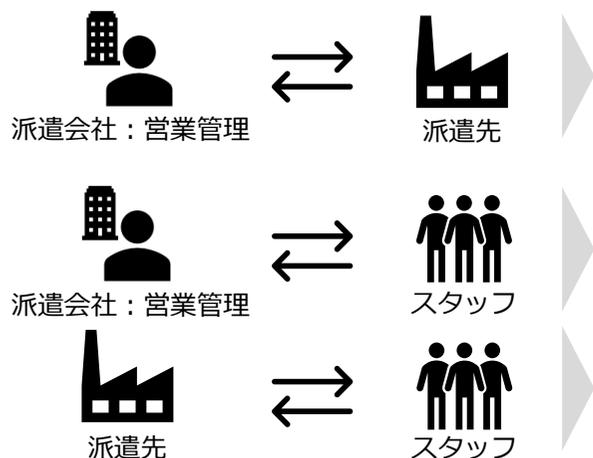
自動車業界を中心に生産復調の兆しが見えている中、人事部門や製造部門はリモートワーク対応や、感染対策を堅持した現場体制の構築等、未経験の対応が必要となり、更に、コロナ禍が続く前提でフレキシブルな生産体制の構築が必要

▶ 当社の提案



CSM : クラウド・スタッフィング・マネジメント

▶ CSMによる課題への対応



抱えている課題	CSMによる対応
<ul style="list-style-type: none"> ・スタッフの状態が見える化されていない ・頻度の高い依頼や要望がアナログである ・見えない管理コストが発生している 	<ul style="list-style-type: none"> ・スタッフの出勤情報の共有化 ・スタッフ評価システム ・契約書類/請求書の電子化 ・派遣照会通知
<ul style="list-style-type: none"> ・伝えるツールを一人一人に行う必要がある ・要望が管理されておらず忘れてしまう ・必要な情報が必要なときに把握できない 	<ul style="list-style-type: none"> ・スタッフ向け掲示板 ・スタッフ情報の電子化 ・有給管理のシステム化
<ul style="list-style-type: none"> ・派遣スタッフへの評価を行う手間がある ・アナログな情報共有による手間がある 	<ul style="list-style-type: none"> ・スタッフ評価システム（派遣先） ・スタッフ向け掲示板（派遣先）

参考資料

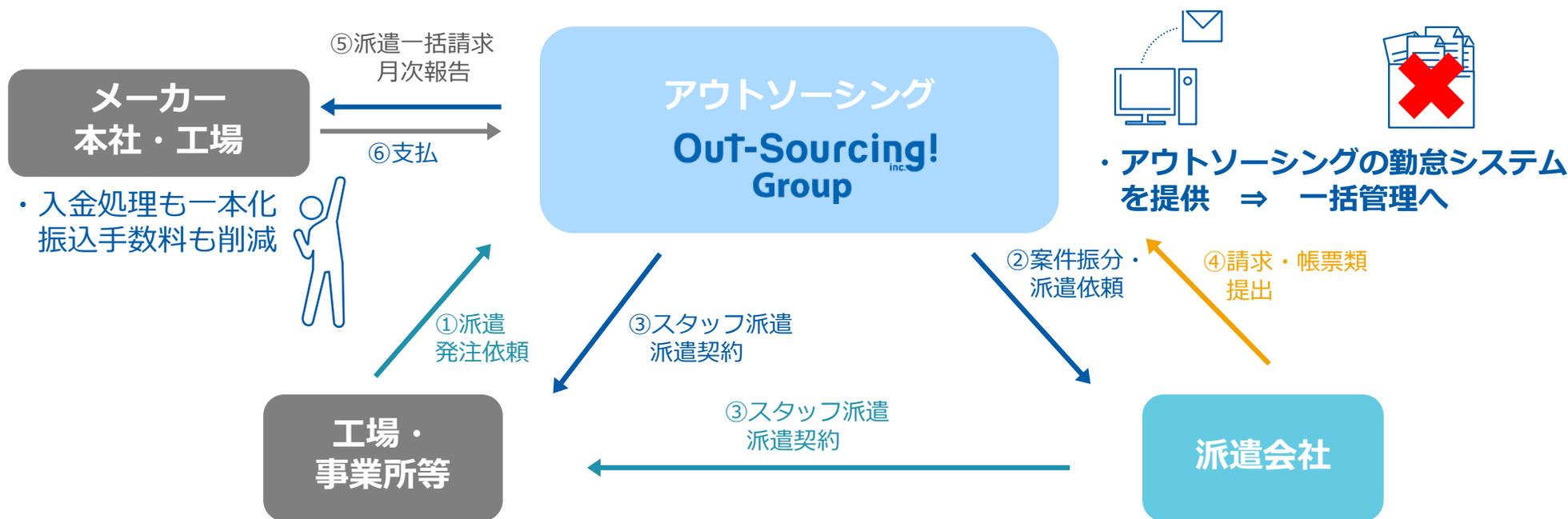
● 国内製造系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・派遣スタッフ調達管理システム「CSM」の提供

「CSM」導入に伴うメーカーメリット

- | | | | |
|---------|--------------|---------------|-----------------|
| 1、業務効率化 | ・ 勤怠管理と請求管理 | 4、環境負荷軽減 | ・ ペーパーレス化、資源活用 |
| 2、コスト削減 | ・ 派遣管理窓口の簡素化 | 5、BCP【事業継続計画】 | ・ 情報のデジタル化、業務継続 |
| 3、定着率向上 | ・ 生産性の向上 | 6、同一労働同一賃金対策 | ・ 評価制度の一元管理 |

「CSM」にて提供するセンター事業は、当社が人材センターを設置し、人材を欲しい企業と派遣会社の相互活動に関する連絡、調整、教育（off-JT・on-JT）等を実施 ※当社がメインサプライヤーとして派遣窓口を効率化



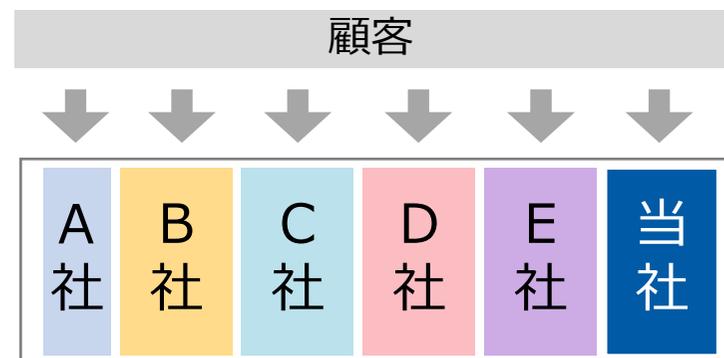
※センター事業は、当社グループの各社事業ノウハウを融合して構築

参考資料

- 国内製造系アウトソーシング事業のビジネススキーム
 - ・ 派遣スタッフ調達管理システム「CSM」の提供

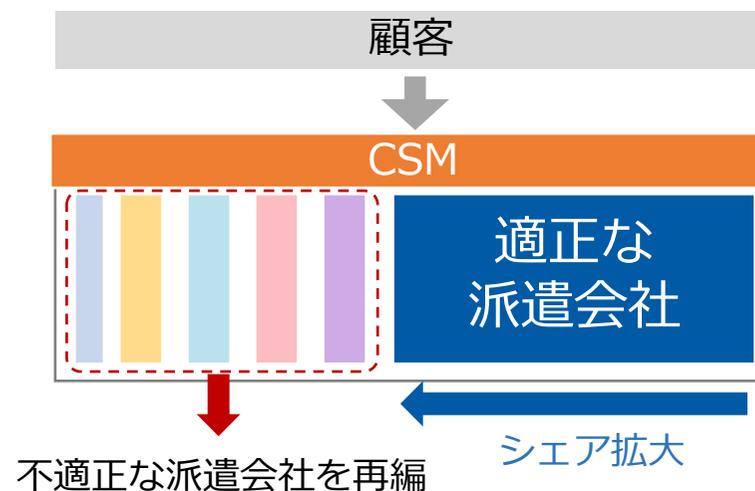
現状

顧客からの発注を受ける派遣会社の
1社としての立ち位置



CSM導入後

**CSMの提案・実行によって、派遣のシェア
拡大や業界再編取り込みによる集約を実現**



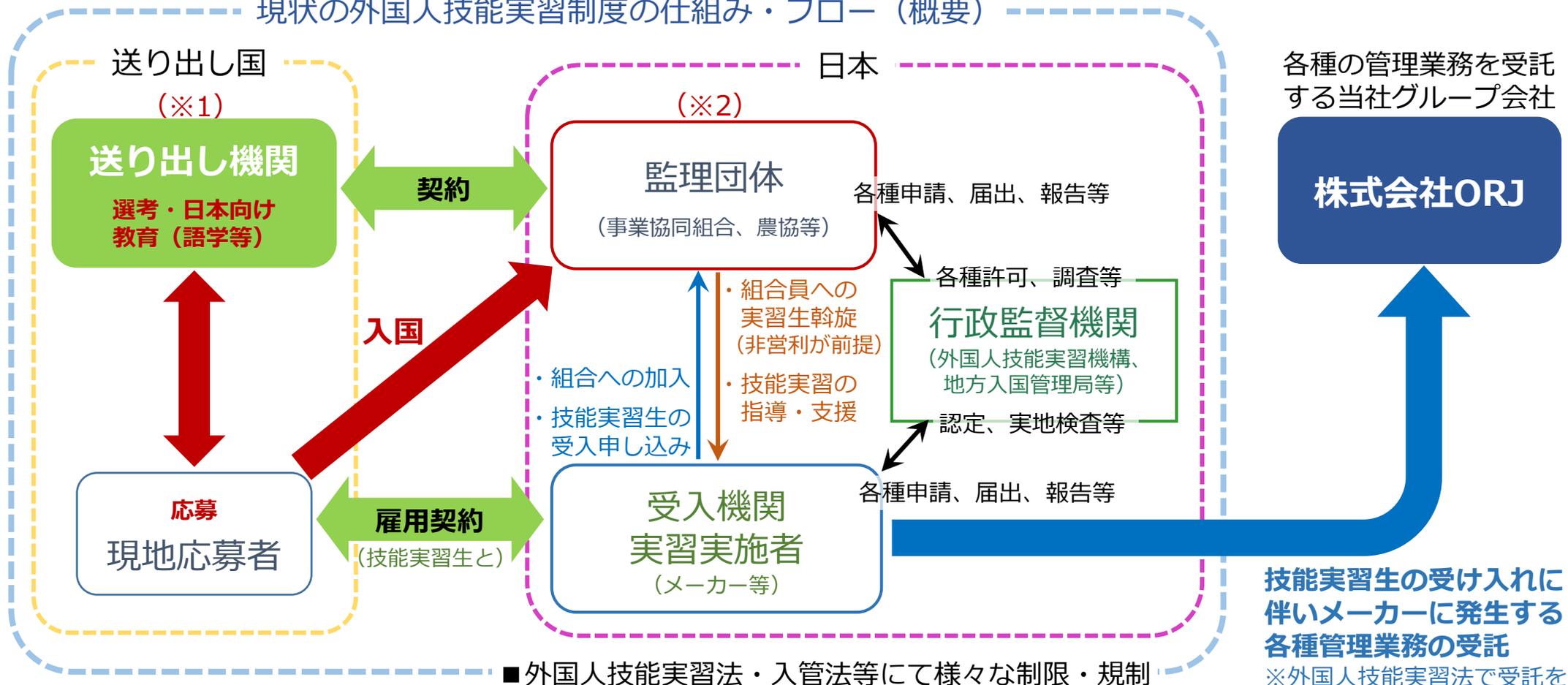
参考資料

● 国内製造系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・外国人技能実習制度・特定技能制度に関する事業

現在はコロナの影響で来日が困難な状況が続くが、中・長期的には国内の労働人口減少により拡大に向かう

現状の外国人技能実習制度の仕組み・フロー（概要）



各種の管理業務を受託する当社グループ会社

株式会社ORJ

技能実習生の受け入れに伴いメーカーに発生する各種管理業務の受託

※外国人技能実習法で受託を規制されない業務

上図の送り出し機関 (※1) と監理団体 (※2) に、当社と深く連携する組織あり

参考資料

- 国内サービス系アウトソーシング事業のビジネススキーム
 - ・ 軍事機密の観点から参入障壁が高い米軍施設向けアウトソーシング事業

米軍に高い信用を持つ当社グループのアメリカンエンジニアコーポレーション（AEC）と当社とのシナジーで、入札時に必要なボンド（履行保証保険）枠を広げて、利益率が高い大口案件の受注を拡大

- 沖縄等の各米軍施設で、機密度が高い航空機の格納庫等の施設や空調設備の保守・メンテナンス、工事等、景気の影響を受けにくい各種受託事業を展開
- 当事業の受注は入札形式となり、選定業者となる為には米軍から高い信用を得ることが重要

米軍施設向け事業を、既に進出済みのグアムからハワイやアラスカ等へ展開、現在のボンド枠の売上 約800億円分を早期獲得し、ボンド枠と受注を更に拡大

参考資料

- 海外技術系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・ 景気の影響を受けにくい、政府系や地方公共団体からの各種受託事業
- ・ KENスクールと同様のスキーム導入によるエンジニア不足への対応

英国や豪州等の中央・地方政府から、独自開発のシステムによる各種業務の受託等を拡大

- 英国グループ各社の事業領域拡大によってワンストップソリューションを提供し、公的債権回収市場における受託をIoTやビッグデータの活用で伸長

欧州・豪州で、公共機関向けを中心にICT系や金融系技術者等のアウトソーシング事業を拡大

豪州で、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する、日本のKENスクールと同様のスキームを拡大し、より多くのエンジニアを確保・配属

英国・豪州のグループ会社を各地域でホールディング体制として確立しており、グループ内のリソースの最適化を行い、クロスセル等の収益シナジー・コストシナジーの創出を加速

* 新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、2020年3月以降は技術者等のグローバル展開を見合わせ中

参考資料

- 海外製造系及びサービス系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・ 製造系事業、公共系サービス事業、流通系サービス事業への業種分散

製造系事業

ドイツを中心に欧州全域で技能習熟者による製造系アウトソーシング事業を展開

- 技能習熟度が高い工場スタッフから、実験・評価や工程管理等のより高度なスタッフへと拡大を図る

公共系サービス事業

各国の政府・行政等から、刑務所・空港等の公共施設での各種アウトソーシング事業や、各種の公的業務を受託

- 先進国では財政難から公的事業・公共業務の民間への委託を拡大

流通系サービス事業

オランダを中心に欧州全域でeコマース関連の流通系アウトソーシング事業を推進

- ネット対応の流通がグローバルに拡大する為、ボラティリティの低いeコマース事業を拡大

サイクルが異なる3事業への業種分散でリスクを軽減し、欧州・アジア・豪州へ各事業のノウハウ・インフラ・技術者等を相互活用して展開

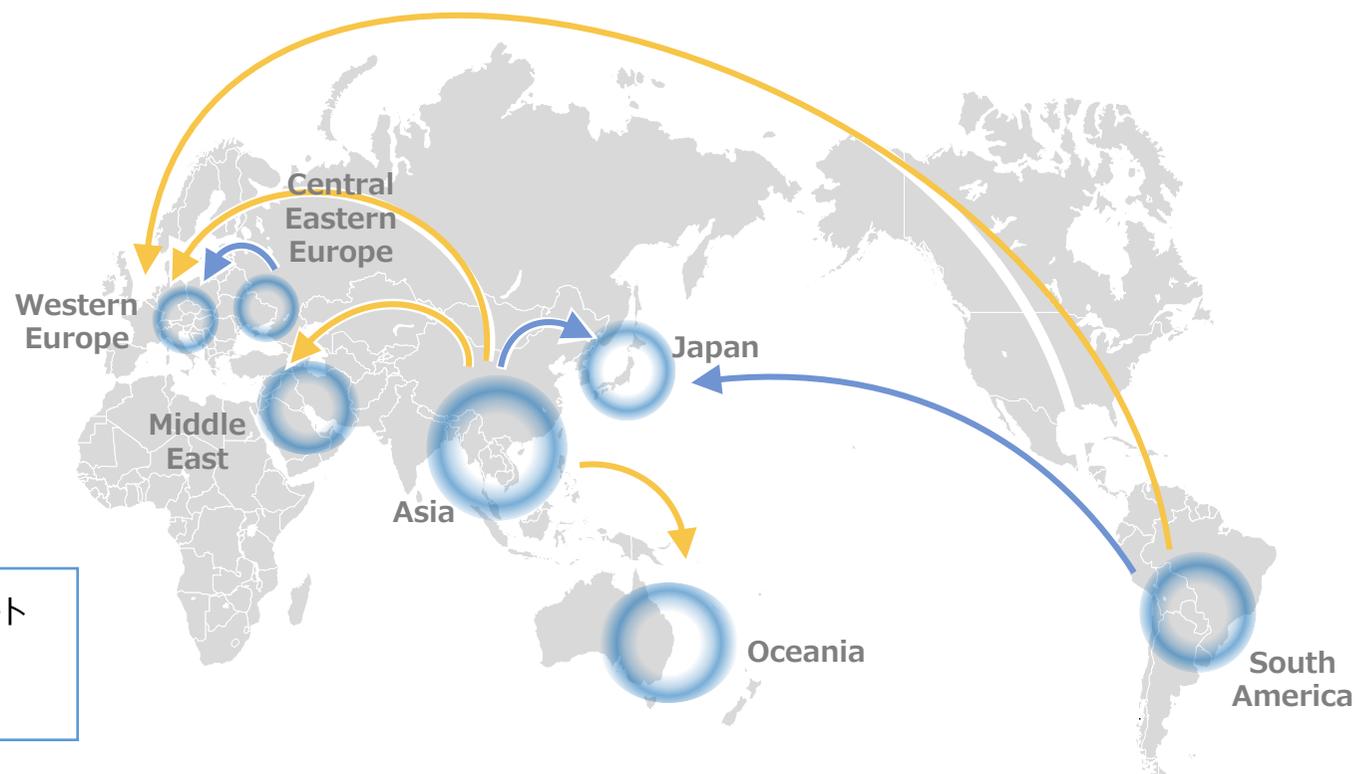
* 新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により2020年3月以降、技術者等のグローバル展開を見合わせ中

参考資料

● 海外製造系及びサービス系アウトソーシング事業のビジネススキーム

- ・ 増加する世界人口のグローバル活用

日本や欧州先進国では少子高齢化等により労働人口が逼迫している為、当社グループが多くの拠点を
持つ東欧やアジアでの採用を中心に、労働力が豊富な国から不足する国へ供給・サポート体制を拡大



国境を越えたグローバルな人材流動化で、世界で増加する人口を活用し事業を拡大

* 新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により2020年3月以降、国境越えの人材流動化を見合わせ中

- 国内製造系アウトソーシング事業におけるM&A（業界淘汰の取り込み）

キャリアグループ【株式会社キャリアエージェント（埼玉県） 株式会社キャリアコントラクト（茨城県）
株式会社キャリアファイル（福岡県） 株式会社キャリアインキュベーター（埼玉県）の4社】

2020年10月1日に100%子会社として発行済全株式を取得

⇒ 利益重視の経営方針のもと、法改正への対応やコンプライアンスの徹底に注力しながら、製薬業界や食品業界を中心に製造派遣を提供しており、地場に優良顧客を多数有する



当社グループとのシナジー

- ⇒
- ・当社グループの採用力や営業力等の経営資源の活用による、キャリアグループの更なる業容拡大
 - ・キャリアグループのグループインにより、地域密着採用による数人単位の顧客ニーズへの対応力強化や、当社グループの特定顧客層の事業動向に左右されない業績平準化の強化

- 国内製造系アウトソーシング事業におけるM&A（業界淘汰の取り込み）

株式会社アバンセホールディングス

2020年11月に子会社化（発行済株式43%を追加取得し、取得済みの8%と合算で51%保有）

⇒ 株式会社アバンセホールディングスのグループは、ブラジルを中心に日系人を日本国内に招聘するビジネスを30年以上展開し、ネットワークやコネクション、行政や日系人社会からの信頼を有する

20年3月期（アバンセコーポレーション単体） 売上高：137億16百万円 営業利益：3億37百万円



当社グループとのシナジー

- ⇒ ・国内では、中長期的な労働人口の減少により外国人材活用は拡大の一途であり、当社グループが持つ顧客基盤や営業力等の積極的・機動的活用で、アバンセグループの事業基盤及び経営基盤を増強
- ・当社グループは、アバンセグループのノウハウと当社グループの人材流動化スキームにより、将来的には海外人材の国内招聘のみならず、欧州や中東、北米等への人材流動化ネットワークの確立を図り、併せて、WBBプラットフォームの重要なインフラとして展開

WBB = “WORKING” Beyond Borders = “はたらく”に国境をなくす

人材流動化スキームで移動する労働者が、安全かつ安心して日々の生活を過ごす為のプラットフォーム

- ・当社グループは、中期的な成長戦略として雇用を伴わない新たな事業の柱の礎を築くことを掲げており、そのプラットフォームとして開発・提供に取り組んでいる

参考資料

- 国内サービス系アウトソーシング事業におけるM&A（業績平準化の推進）

エコシティグループ【株式会社エコシティグループと、その完全子会社の株式会社エコシティサービスの2社】

2020年10月8日に100%子会社として発行済全株式を取得

⇒ エコシティサービスは、自治体や公営企業からBPOにて上下水道料金の検針業務や料金徴収事務業務、納税催告コールセンター運営業務等を受託しており、複数年契約が中心であることから安定した売上基盤を有し、2003年の創業以来17期連続増収を達成



当社グループとのシナジー

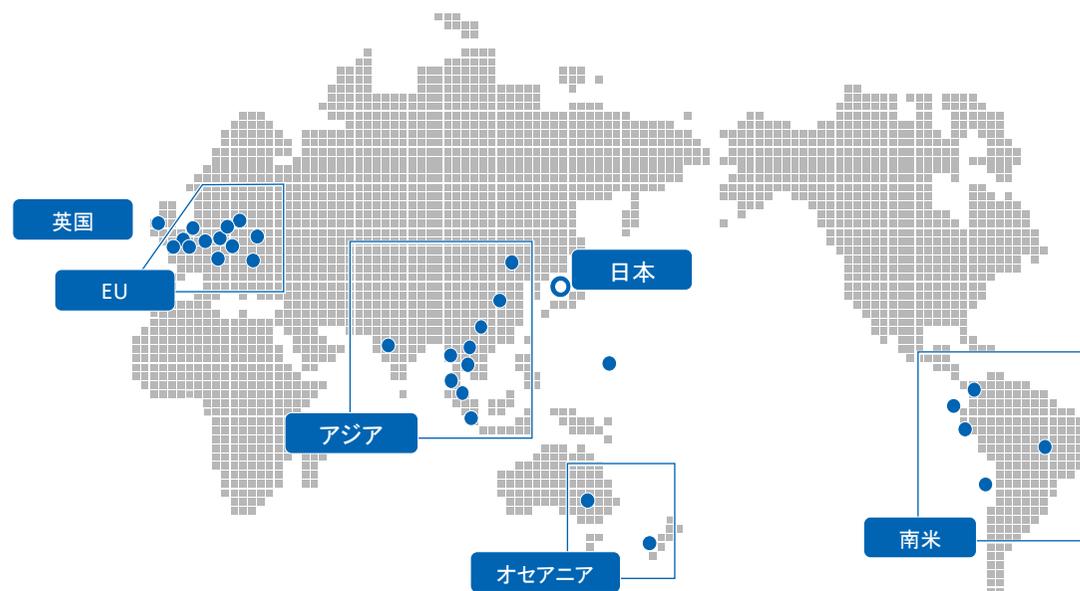
- ⇒ ・ エコシティサービスの公共機関からのBPO事業を、当社グループが持つ経営資源の活用によって広く展開し、国内における公共関連事業の業容を拡大
- ・ 将来的には、英国の既存グループ会社が有する公的債権回収業務を効率化する独自開発AIを活用し、国内の公的債権回収業務のDX化を推進

※当社グループは、ボラティリティの高い製造系アウトソーシング事業とはサイクルが異なる分野や景気変動の影響を受けにくい公共系アウトソーシング分野の業容拡大による業績の平準化を推進

- ・ 先進各国では、政府や地方自治体の公務の民間委託が活発であり、当社グループは、英国市場等にて中央・地方政府の債権回収代行、BPO、BPS等の公共系アウトソーシング事業を、川上から川下まで展開
- ・ 国内では、公務の民間委託は黎明期から成長期に発展しつつあり、自治体では職員数が減少傾向のなか住民からの行政ニーズが多様化しており、民間委託が拡大の一途

参考資料

- 当社グループがグローバル展開する事業は日本でノウハウを培った人材サービスのみ



区分	日本	オセアニア	英国	EU	アジア	南米	含まれる業種
エンジニア系 人材サービス事業	●	●	●	—	—	—	IT関係 電気・電子・輸送機器関係(R&D) 医薬品・医療関係(R&D) 建設・プラント関係 ほか
ワーカー系 人材サービス事業	●	—	—	●	●	●	製造関係 流通・小売関係 交通インフラ関係 医療・介護関係 その他サービス関係
海外人材サポート事業	●	—	—	—	—	—	—
政府系 アウトソーシング事業	●	●	●	—	●	—	行政関係 米軍施設関係
その他の事業	●	—	—	—	—	—	特例子会社による事務代行業務等

当社グループをより理解して頂く為、2021年1Qからの適用予定で検討を進めている新たな区分です（現段階では区分詳細未確定）

参考資料

- 当社グループがグローバル展開する事業は日本でノウハウを培った人材サービスのみ
エリア別ポートフォリオ

新たな事業区分	エリア	主要企業
エンジニア系 人材サービス事業	日本	(株)アウトソーシングテクノロジー、(株)モバイルコミュニケーションズ、(株)アネブル、 (株)アールピーエム、(株)トライアングル、アドバンテック(株)、共同エンジニアリング(株)、(株)シンクスバンク
	オセアニア	BLUEFINグループ、PM-Pグループ、OUTSOURCING OCEANIAグループ (CLICKS、INDEX)
	英国	NTRINSICグループ
ワーカー系 人材サービス事業	日本	(株)アウトソーシング、(株)PEO、(株)アウトソーシングトータルサポート
	EU	Orizonグループ、OTTOグループ
	アジア	OS VIETNAM、OS (THAILAND) 、PT. OS SELNAJAYA INDONESIA、SANSHIN (MALAYSIA) 、 OUTSOURCING (CAMBODIA) 、FAROグループ、O S H R Sグループ、 ALPグループ (ALP、DATACORE)
	南米	GRUPOEXPROグループ、SLグループ、OS ELOFORTグループ、HELPNETグループ
海外人材サポート 事業	日本	(株)ORJ
政府系 アウトソーシング 事業	日本	アメリカンエンジニアコーポレイション、(株)大嶋商会、ORION CONSTRUCTION
	オセアニア	OUTSOURCING OCEANIAグループ (HOBAN)
	英国	CDERグループ (旧 J.B.W.グループ) 、LIBERATAグループ VERACITY、ALLEN LANE
その他の事業	日本	(株)アウトソーシングビジネスサービス

当社グループをより理解して頂く為、2021年1Qからの適用予定で検討を進めている新たな区分です（現段階では区分詳細未確定）

- グループガバナンスの強化 (1)

飛躍的成長を遂げる為のグループガバナンス

コーポレート・ガバナンスの順守 (企業統治)

- ガバナンス戦略の立案とグループ内への展開
- 取締役会・報告・内部監査の円滑なる運営

グローバル・グループ経営品質の向上

- ベンチャー精神を常に持った、グローバル視点の経営
- 倫理観を持ったグローバル経営人材の継続的育成
- 各地域ホールディング会社(HD)が地域経営を担う体制作り
- 地域HDの体制確立による権限の強化と経営の効率化

「ルールの徹底」によるリスク最小化

- グローバルガバナンス・ポリシーに基づく経営体制強化(*1)
- 内部統制(J-SOX,MCR(*2))に基づくリスク管理の継続
- 企業倫理行動規範、反腐败行為規程、内部通報制度の浸透
- ガバナンスBDによるリスクの事前認識と対応
- 教育研修によるリスク管理意識の向上と実行

本社主導のグループ・プラットフォームづくり

- 会計・財務・教育を柱とした強靱な企業体制の構築、財務機能の強化
- グループの労務管理体制確立、人事制度改革と教育研修体制確立
- クラウド化に伴う適切なITインフラおよびセキュリティ対応と情報保護/RPA

● グループガバナンスの強化 (2)

2020年重点施策

2020/1/1～ 英国とオセアニアで、地域HDによる域内事業運営開始

→世界的なクライシス発生時の経営継続に向け、下記活動により地域別自立化を推進する

◆グローバル・グループ経営品質の向上

目的：経営判断の迅速化／自律経営による効率化

- ・グループ会社トップマネジメントに対するOSグループ経営理念の更なる浸透
- ・地域HDが経営を担うための、裁量区分（決裁権限・責任範囲）の明文化と報酬・評価スキーム導入
- ・本社と地域HDの双方による定期的な状態確認と検証を行い、質の向上に必要な施策の策定と推進

◆ルールの徹底によるリスク最小化

目的：ルールの実施徹底による問題発生の未然防止

- ・内部統制（J-SOXとMCR）の継続整備
- (*) MCR(Minimum Control Requirement)とは、OSグループ独自の内部統制スキーム。各グループ会社がリスク管理項目を本社経営管理本部作成のひな形より選出・整備し、各社のマネジメントが部門間の相互点検による自己点検を行う自律型内部統制。本社との連携により経営におけるリスク管理意識向上に結び付いている。
- ・e-learningによる、企業倫理行動規範など各規程の一層の浸透
- ・内部通報制度のグローバル展開（アジア・オセアニアは制度導入済み、南米へ横展開中）
- ・ガバナンスDDの結果を生かして、M&A後早期にMCR内部統制導入しリスク管理開始

◆本社主導のグループ・プラットフォームづくり 目的：グループ経営基盤の強化

- ・経理：連結決算業務の効率化・早期化と海外各社のシステム導入
- ・財務：財務機能強化・グローバル資金管理の取り組み
- ・IT： マルウェア感染による 侵入を前提とした情報セキュリティ対策の強化
- ・IT： 業務のデジタル化および自動化
- ・人事：グループ全社の人事戦略を結集した人材育成・教育研修体制の創出

● グループガバナンスの強化 (3)

内部統制 (J-SOXとMCR) の整備進捗状況

◆ 地域HDへのJ-SOXの導入

目的：地域HDがJ-SOXの評価対象会社となることへの対応

- ・ OSUKは2020年度から連結決算に基づく地域HDとして、いわゆるJ-SOXの評価対象会社となったことから、内部統制報告制度の導入を進めている。現在本社のひな型を基本に、HDレベルと子会社レベルの各RCM(リスク・コントロール・マトリックス)の整備(内部統制文書の作成と信憑の収集)を進めており、11月以降に整備・運用評価にかかる監査を受ける予定。

◆ MCRの継続整備(2020/10/31時点)

目的：J-SOX内部統制非対象会社マネジメントの自己リスク管理

ステージ	対象	現在の状況	今後のスケジュール		
			紹介説明→作成開始	文章作成、自己点検	自己点検結果報告
ステージ0	3社	説明会の日程調整中	2021春以降		
ステージ1	0社	作成開始			
ステージ2	1社	本社経理管理本部の指導の下、MCR文章作成中		~2020/12	
ステージ3	6社	各社が自社の実務に導入し、統制や業務の分担を確認して必要に応じて改善中			~2021/3
ステージ4	2社	自己点検中、終了後報告予定			~2020/12
最終ステージ	7社	2度目の自己点検報告完了			

- ・ 2020年10月までに、7社が2年目自己点検報告を完了し本社による確認も終了。2社が点検中。
- ・ ステージ0の3社に関しては、現地訪問による個別指導が出来る環境になってから導入開始予定。
- ・ ステージ2から4の各社に関してはリモートでの進捗確認及び指導を定期的に行っている。

- グループガバナンスの強化（4）

(*1) グループガバナンス・ポリシーによる経営体制強化

コーポレート・ガバナンス（企業統治）に対する基本的考え方

株式会社アウトソーシングは、企業市民としての社会的使命を「経営理念」として掲げ、常に変化する経営環境の下、中長期的な企業価値の向上に努めるにあたり、全ステークホルダーとの信頼関係の持続的な構築に向けて、自律機能、倫理性の高いコーポレート・ガバナンスを構築し、その定期的な検証を行うことを、経営上の重要な課題として認識しています

具体的活動

グローバルガバナンス・ポリシーを策定して、グループ経営体制を強化する

策定の目的: 株式会社アウトソーシング及びそのグループ企業におけるコーポレート・ガバナンスの基本方針として、企業グループ全体の健全性を維持するため

- 7つの基本方針:
- ①取締役(会)の役割と責務
 - ②リスク管理
 - ③決裁報告ルール
 - ④親会社に対する定期報告
 - ⑤内部通報制度
 - ⑥親会社による内部監査
 - ⑦教育研修

補足資料：2020年12月期 国内採用計画

● 半期・通期の推移

		2019年12月期			2020年12月期		
		実績	実績		実績	予想	
		上半期	下半期	通期		上半期	下半期
技術系	採用人数 (人)	3,991	2,352	6,343	4,080	2,296	6,376
	採用単価 (円/人)	324,149	579,798	418,944	442,400	591,102	495,947
製造系	採用人数 (人)	4,534	3,284	7,818	2,746	3,775	6,521
	採用単価 (円/人)	85,450	57,705	73,796	104,445	81,590	91,215
サービス系	採用人数 (人)	1,959	1,281	3,240	894	1,000	1,894
	採用単価 (円/人)	23,095	37,880	28,940	30,002	24,137	26,905
人材紹介	採用人数 (人)	1,958	1,767	3,725	702	510	1,212
	採用単価 (円/人)	174,674	134,879	155,797	339,715	163,445	265,542

● 四半期の推移

		2019年12月期					2020年12月期				
		実績				通期	実績				予想
		1Q	2Q	3Q	4Q		1Q	2Q	3Q	4Q	通期
技術系	採用人数 (人)	1,155	2,836	1,201	1,151	6,343	1,155	2,925	1,150	1,146	6,376
	採用単価 (円/人)	598,655	212,352	630,609	526,779	418,944	994,573	224,362	725,192	523,199	495,947
製造系	採用人数 (人)	2,046	2,488	1,582	1,702	7,818	1,411	1,335	1,358	2,417	6,521
	採用単価 (円/人)	126,977	51,301	61,884	53,821	73,796	136,396	70,676	85,170	192,342	91,215
サービス系	採用人数 (人)	1,070	889	569	712	3,240	505	389	465	535	1,894
	採用単価 (円/人)	27,456	17,846	33,576	41,319	28,940	51,347	2,293	26,572	11,781	26,905
人材紹介	採用人数 (人)	924	1,034	967	800	3,725	511	191	185	325	1,212
	採用単価 (円/人)	196,934	154,781	171,402	90,731	155,797	395,779	189,723	164,914	52,848	265,542

国際会計基準（リース会計）の変更

- ✓ 国際会計基準審議会（IASB）の決定により、国際会計基準（IFRS）に準拠する企業は、2019年1月1日以降開始する事業年度から、IFRS第16号に定められるとおり、短期のリース及び少額資産のリースを除くすべてのリース取引において、借手は使用权を資産として認識するとともにリース負債を計上することとなる。（リース料を費用計上するのではなく、リース資産として減価償却を行うように変更）

国際会計基準（リース会計）変更に伴う影響

- ✓ リース資産のオンバランス化より資産合計増加。それに伴い自己資本比率などの財務指標が悪化
- ✓ 会計処理が煩雑化

補足資料：非支配持分に係る売建プット・オプションの会計処理（IAS 32号）

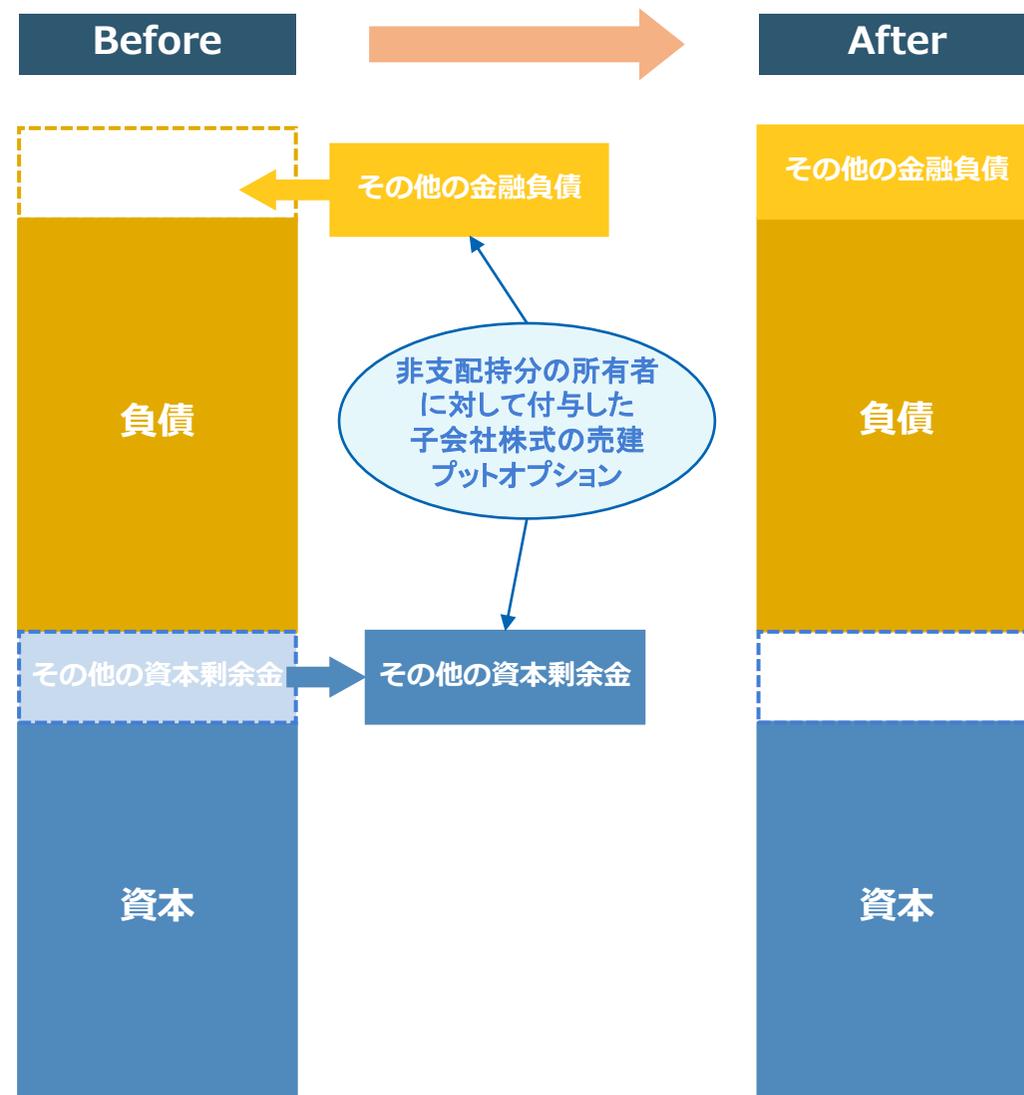
- 買収時、非支配持分の所有者にプットオプションを付与する場合

IFRSにおける認識

✓ IAS 32号 23項により、企業が自らの資本性金融商品を現金その他の金融資産で購入する義務を含んだ契約（契約それ自体が資本性金融商品である場合を含む。）は、その償還金額（例えば、先渡購入価格、オプション行使価格、あるいはその他の償還金額の現在価値）について金融負債と認識されている

当社グループでの会計処理

✓ 当社グループにおいても、当社グループが100%未満の株式を取得した被買収会社にかかる非支配持分の株式について、将来的に株主が当社に売却する権利が付与されていた場合は、将来見込まれる買取価格を負債に計上した上で、その金額相当を資本から差し引く



2019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、2019年12月期以降の連結財務諸表を遡及修正しております。

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/>