



2018年12月期 第3四半期 決算説明資料

2018年11月



目次

- P. 2 2018年12月期 第3四半期 連結決算概要（IFRS）
- P. 17 2018年12月期 連結業績通期見込み（IFRS）
- P. 24 外国人技能実習生について
- P. 31 参考資料

2018年12月期 第3四半期 連結決算概要（IFRS）



2018年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績の概要

(百万円)	2017年12月期 3Q累計実績		2018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	165,515	100.0%	221,058	100.0%	55,543	33.6%
売上原価	133,762	80.8%	178,217	80.6%	44,455	33.2%
売上総利益	31,753	19.2%	42,841	19.4%	11,088	34.9%
販売費及び一般管理費	25,418	15.4%	33,603	15.2%	8,185	32.2%
営業利益	6,704	4.1%	9,283	4.2%	2,579	38.4%
税引前四半期利益	6,009	3.6%	8,081	3.7%	2,072	34.5%
四半期利益	3,699	2.2%	4,910	2.2%	1,211	32.7%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	3,140	1.9%	4,149	1.9%	1,009	32.1%

※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。

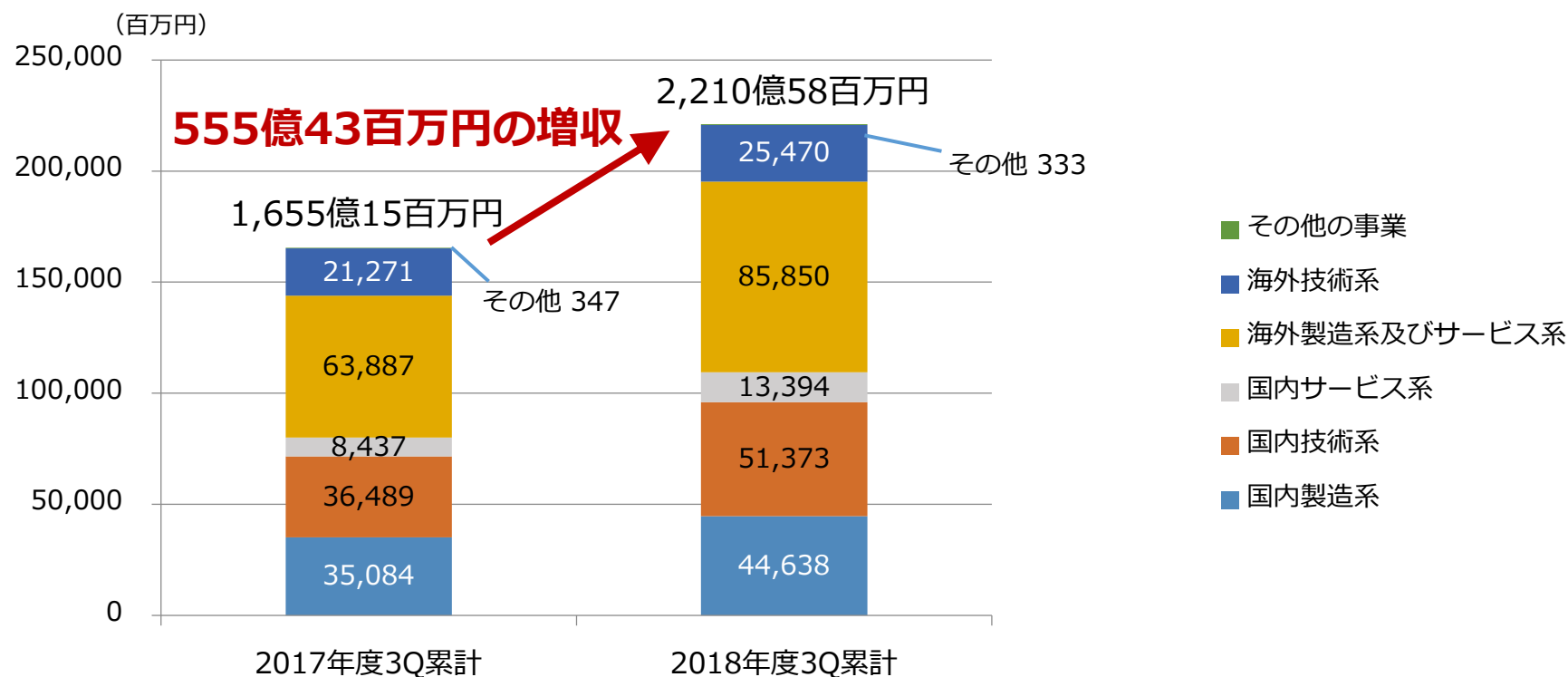
2018年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績ハイライト

売上収益 2,210億58百万円 (前年同期比 33.6%増)

□ グループのシナジー創出により、各セグメントにおいて成長

- ・ 国内は、継続して労働法改正から発生するニーズに加え、外国人技能実習生ニーズが発生
- ・ 海外は、労働力が潤沢な国から逼迫する国へ、グローバルで人を流動化するスキームが拡大



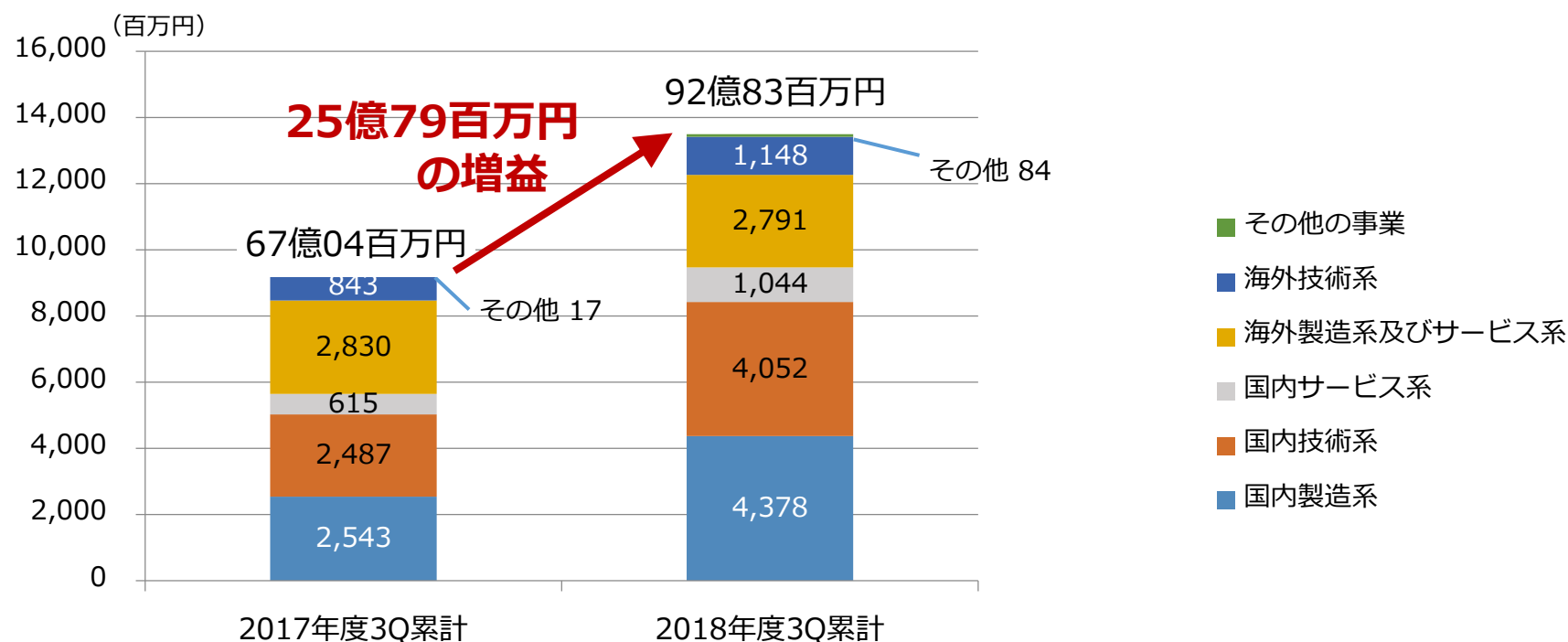
* グラフの2017年のセグメントは、2018年からの新セグメントの区分に合わせて変更

2018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 92億83百万円 (前年同期比 38.4%増)

- 3Qは新たな成長へ向けてM&A等の大規模投資を行ったが、期初計画を大きく上回って過去最高を更新
 - ・ M&A効果で4Qから更に大きく成長



* グラフの2017年のセグメントは、2018年からの新セグメントの区分に合わせて変更

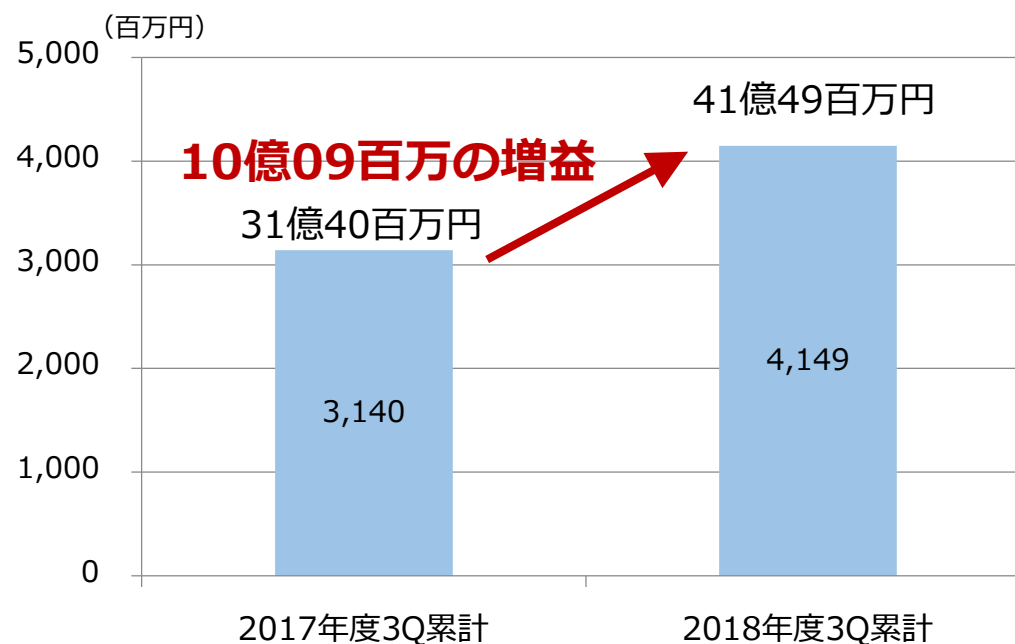
* 営業利益調整額（2017年3Q累計△26億31百万円、2018年3Q累計△42億14百万円）は、各セグメントの外で予算取りする為、グラフに反映せず合計金額には反映

2018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 41億49百万円（前年同期比 32.1%増）

□ 売上収益・営業利益の好調により、親会社の所有者に帰属する四半期利益は過去最高を大きく更新



● 連結業績ハイライト

セグメント別概況

国内製造系アウトソーシング事業

2018年3Q累計：売上収益 446億38百万円（前年同期比27.2%増） 営業利益 43億78百万円（前年同期比72.2%増）

単なる増産への増員ではない、差別化した高付加価値スキームの提案と推進によって業績が拡大

粗利率が35%超となる外国人技能実習生の管理業務受託の伸長によって、
セグメントの粗利率は前年同期比0.9^{※1}ポイント向上の24.5%

営業利益率が、売上に対する粗利率上昇と販売管理費率の低下によって、
前年同期比2.6ポイント向上の9.8%（技能実習生管理受託の営業利益率は20%超）

外国人労働力の受け入れ拡大政策に伴い、技能実習生の導入ニーズが拡大

※1 → P.24～を参照

● 連結業績ハイライト

セグメント別概況

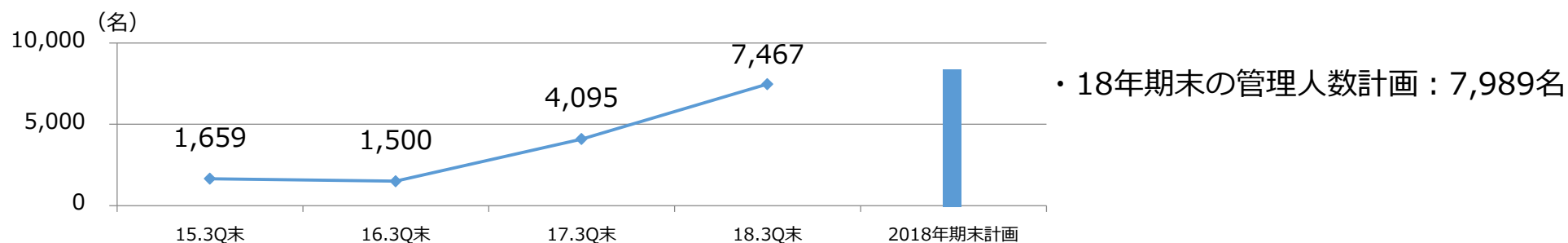
国内製造系アウトソーシング事業

外国人技能実習生の管理業務受託

少子化による労働市場の逼迫と、労働関連法の改正によって直接雇用する期間社員や派遣会社の期間雇用社員による派遣が規制される2018年問題から、メーカーは外国人技能実習生の導入を拡大
※2

当社は、管理受託における蓄積した豊富なノウハウを有している為、メーカーからの外国人技能実習生の管理受託が大きく伸長

管理業務受託人数の推移：3Q末は2Q末から750人超の増加、4Qは更に大幅増加の見通し



※2 → P.38を参照

● 連結業績ハイライト

セグメント別概況

国内技術系アウトソーシング事業

2018年3Q累計：売上収益 513億73百万円（前年同期比40.8%増） 営業利益 40億52百万円（前年同期比62.9%増）

自動運転車等へのパラダイムチェンジに伴って採用が逼迫した技術者を、より多く確保し業績が拡大

- ・ KENスクールスキーム※3：一般応募者を当社グループのKENスクールで教育して配属するスキームが伸長
- ・ 業界淘汰の取り込み※3：改正派遣法による2018年問題で事業継続の困難な同業者の取り込みが、通期の計画人数を超えて拡大※2
- ・ 新卒採用※3：2018年4月入社 1,050名
必要とされる技術のサイクルが短くなる現在、IT・建築・自動車等の幅広い技術分野への進出が学生から評価を受けて応募者が増加（2019年4月は現在1,250名超が内定済み、1,600名超を目指す）

粗利率は、契約単価の向上等により改善し、3Q累計は前年同期比2.2ポイント上昇の24.0%

当社は、独自採用スキーム※3の構築によって同業他社が苦戦するエンジニア採用を拡大

※2 → P.38 ※3 → P.39を参照

● 連結業績ハイライト

セグメント別概況

国内技術系アウトソーシング事業

独自スキームによる技術者採用の計画と実績

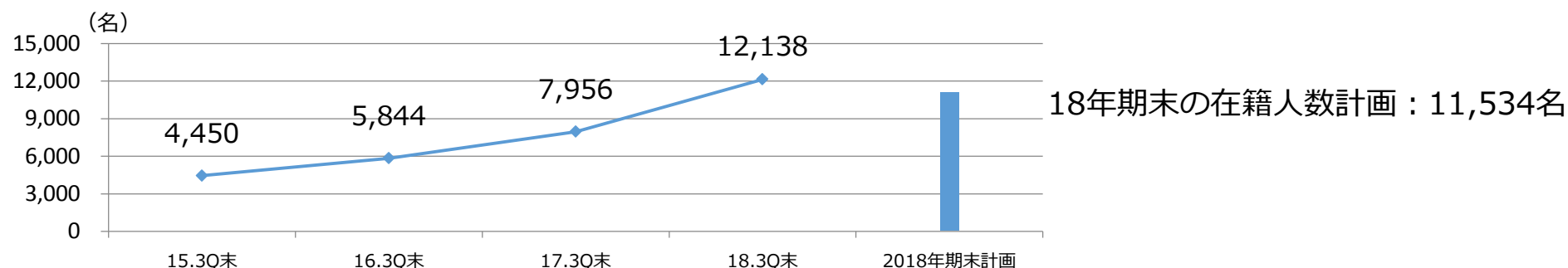
- ・ KENスクールスキーム：

3Q計画：385名 ⇒ 実績：397名 3Q累計実績：1,131名 通期計画：1,500名

- ・ 業界淘汰の取り込み：

3Q計画：165名 ⇒ 実績：584名 3Q累計実績：944名 通期計画：650名

国内技術系在籍人数の推移：計画以上に採用が進捗し、3Q末で18年期末の在籍計画を超過



● 連結業績ハイライト

セグメント別概況

国内サービス系アウトソーシング事業

2018年3Q累計：売上収益 133億94百万円（前年同期比58.7%増） 営業利益 10億44百万円（前年同期比69.5%増）

- ・ 3Qは、例年を大きく上回る沖縄への台風襲来により工事の一時停止が重なり、売上が進行基準の計上に影響を受けて1Q・2Qに比して減少するが、採算性向上で営業利益は四半期単位での過去最高を更新
- ・ アメリカンエンジニアコーポレーション（AEC）が入札時に必要なボンド（保険）を、当社のバックアップで更に拡充し米軍施設の改修や保全業務で、より大口の案件を複数で受注

4Qは、3Qに台風の影響を受けた業績を期ずれでキャッチアップして大きく伸長し、2018年以降も受注済みの大口案件の効果と、今後の更なる受注で高い成長性を実現

● 連結業績ハイライト

セグメント別概況

海外製造系及びサービス系事業

2018年3Q累計：売上収益 858億50百万円（前年同期比34.4%増） 営業利益 27億91百万円（前年同期比1.4%減）

2018年1月のドイツでの労働法改正に伴う対応等が1Qに終わり、3Q累計の営業利益はその影響で前年同期比1.4%減と若干のマイナスだが、2Q累計の11.8%減から回復し既に上昇トレンドに戻る

欧州、豪州、南米、アジアで製造系・サービス系とも順調、製造系はグローバルな人の流動化が進捗、サービス系では景気の影響を受けにくい各国政府系機関等への人材サービスやペイロール事業が拡大

- ・ 2018年5月に、オランダの OTTO Holding B.V.（以下、OTTO）を子会社化
オランダ・ポーランドを中心に、国境を越えてEUでのロジスティクスや製造の人材サービスで一定の地位を有する
- ・ 2018年8月に、英国のALLEN LANE TOPCO LIMITED（以下、ALTL）を子会社化
英国の中央・地方政府に幅広い顧客を有し、経理・ファイナンス系人材サービスに強みを持つ

上記2社の業績が3Qから貢献し、更にグローバルでグループシナジーを創出※4

※4 → P.40～42を参照

● 連結業績ハイライト

セグメント別概況

海外技術系事業

2018年3Q累計：売上収益 254億70百万円（前年同期比19.7%増） 営業利益 11億48百万円（前年同期比36.2%増）

欧州・豪州にて、景気の影響を受けにくい各国政府・地方自治体からの独自開発システムを活用したBPOによる業務受託や公共施設での各種アウトソーシング事業、金融機関からの業務受託が拡大

- ・ 2018年9月に、豪州のPROJECT MANAGEMENT PARTNERS PTY LIMITED（以下、PMP）を孫会社化
豪州政府系及び金融セクターのICT分野での請負事業やアドバイザリー事業等でトップクラスの評価を受け、また国内のKENスクールと類似のトレーニングスクール運営事業を展開

今後、PMPとオセアニアの既存グループ会社とのシナジー創出だけでなく、グローバルでの顧客の相互展開や人材の有効活用でシナジーを創出

※4

※4 → P.40～42を参照

2018年12月期 第3四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結業績の概要 (四半期の推移)

(百万円)	2017年12月期 実績					2018年12月期 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上収益	50,238	55,573	59,704	64,657	230,172	63,198	75,901	81,959
売上総利益	9,343	10,433	11,977	14,063	45,816	12,250	14,231	16,360
売上総利益率	18.6%	18.8%	20.1%	21.8%	19.9%	19.4%	18.7%	20.0%
販売費及び一般管理費	8,009	8,480	8,929	9,368	34,786	9,922	11,592	12,089
販管費率	15.9%	15.3%	15.0%	14.5%	15.1%	15.7%	15.3%	14.7%
営業利益	1,422	2,052	3,230	4,656	11,360	2,050	2,858	4,375
営業利益率	2.8%	3.7%	5.4%	7.2%	4.9%	3.2%	3.8%	5.3%
税引前四半期利益	1,239	1,836	2,934	4,386	10,395	1,935	1,952	4,194
税引前四半期利益率	2.5%	3.3%	4.9%	6.8%	4.5%	3.1%	2.6%	5.1%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	544	846	1,750	3,040	6,180	1,186	883	2,080
親会社所有者帰属四半期利益率	1.1%	1.5%	2.9%	4.7%	2.7%	1.9%	1.2%	2.5%

対前四半期/前期 変化率	2017年12月期 実績					2018年12月期 実績		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上収益	22.6%	10.6%	7.4%	8.3%	71.4%	-2.3%	20.1%	8.0%
売上総利益	4.6%	11.7%	14.8%	17.4%	65.0%	-12.9%	16.2%	15.0%
販売費及び一般管理費	27.7%	5.9%	5.3%	4.9%	60.7%	5.9%	16.8%	4.3%
営業利益	-12.0%	44.4%	57.4%	44.1%	104.2%	-56.0%	39.4%	53.1%
税引前四半期利益	-31.8%	48.2%	59.8%	49.5%	110.5%	-55.9%	0.9%	114.9%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	-61.0%	55.4%	106.9%	73.7%	103.4%	-61.0%	-25.6%	135.6%

※：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。

2018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)		2017年12月期 実績			2018年12月期 実績		
		1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	10,909	11,633	12,542	13,848	14,937	15,853
	営業利益	655	907	981	1,368	1,370	1,640
	期末外勤社員数(人)	9,480	10,295	10,686	11,050	11,826	12,363
	期末委託管理人数(人)	3,381	3,480	4,095	5,554	6,716	7,467
	人材紹介人数(人)	834	1,065	881	818	1,033	971
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	11,279	12,306	13,174	15,359	17,188	18,826
	営業利益	583	661	1,243	986	1,299	1,767
	期末外勤社員数(人)	6,286	7,161	7,956	9,474	10,943	12,138
国内サービス系 アウトソーシング事業	売上収益	823	3,801	3,813	4,574	4,675	4,145
	営業利益	△ 5	292	328	356	301	387
	期末外勤社員数(人)	1,762	2,503	2,803	2,890	2,985	2,815
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	20,612	20,924	22,351	21,943	30,159	33,748
	営業利益	929	655	1,246	380	1,018	1,393
	期末外勤社員数(人)	31,953	32,219	33,024	32,281	46,034	47,197
海外技術系事業	売上収益	6,491	7,069	7,711	7,329	8,836	9,305
	営業利益	164	291	388	309	355	484
	期末外勤社員数(人)	1,893	2,038	2,132	2,091	2,252	2,507
その他の事業	売上収益	124	110	113	145	106	82
	営業利益	8	△ 7	16	19	42	23
	期末外勤社員数(人)	4	5	5	3	3	4
調整額	営業利益	△ 912	△ 747	△ 972	△ 1,368	△ 1,527	△ 1,319
合計	売上収益	50,238	55,573	59,704	63,198	75,901	81,959
	営業利益	1,422	2,052	3,230	2,050	2,858	4,375

地域別売上収益 (百万円)		2017年12月期 実績			2018年12月期 実績		
		1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q
日本		23,135	27,580	29,642	33,926	36,906	38,906
アジア (除く、日本)		4,232	4,500	4,751	4,716	4,367	4,453
オセアニア		8,685	9,540	10,178	9,149	11,133	11,347
欧州		12,922	12,866	14,030	14,057	21,785	25,456
南米		1,264	1,087	1,103	1,350	1,710	1,797
合計		50,238	55,573	59,704	63,198	75,901	81,959

※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。

2018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)	2017年12月期末		2018年12月期 3Q末		対前期末比
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
流動資産	59,312	47.6%	85,037	48.5%	25,725
(現金及び現金同等物)	19,108	15.3%	21,153	12.1%	2,045
(営業債権及びその他の債権)	34,390	27.6%	50,090	28.6%	15,700
(棚卸資産)	1,373	1.1%	1,612	0.9%	239
非流動資産	65,333	52.4%	90,347	51.5%	25,014
有形固定資産	6,922	5.6%	8,847	5.0%	1,925
のれん	39,239	31.5%	59,682	34.0%	20,443
無形資産	10,936	8.8%	10,868	6.2%	△ 68
その他の金融資産	3,137	2.5%	4,930	2.8%	1,793
資産合計	124,645	100.0%	175,384	100.0%	50,739
流動負債	51,594	41.4%	92,479	52.7%	40,885
(営業債務及びその他の債務)	23,758	19.1%	33,653	19.2%	9,895
(社債及び借入金)	14,354	11.5%	38,666	22.0%	24,312
(未払法人所得税等)	4,659	3.7%	4,702	2.7%	43
非流動負債	46,294	37.1%	59,508	33.9%	13,214
(社債及び借入金)	33,727	27.1%	41,125	23.4%	7,398
(その他の金融負債)	5,740	4.6%	11,520	6.6%	5,780
負債合計	97,888	78.5%	151,987	86.7%	54,099
資本金	7,131	5.7%	7,180	4.1%	49
資本剰余金	8,843	7.1%	8,889	5.1%	46
自己株式	△ 0	-0.0%	△ 0	-0.0%	0
その他の資本剰余金	△ 5,814	-4.7%	△ 11,892	-6.8%	△ 6,078
利益剰余金	14,057	11.3%	16,349	9.3%	2,292
親会社の所有者に帰属する持分合計	24,958	20.0%	20,262	11.6%	△ 4,696
非支配持分	1,799	1.5%	3,135	1.8%	1,336
資本合計	26,757	21.5%	23,397	13.3%	△ 3,360
負債及び資本合計	124,645	100.0%	175,384	100.0%	50,739

営業債権及びその他の債権：
子会社株式の取得及び事業規模拡大により増加

のれん：
子会社株式の取得により増加

社債及び借入金：
企業結合に伴う借入により増加

その他の金融負債：
企業結合に伴う負債計上により増加

その他の資本剰余金：
企業結合に伴う会計処理により減少

※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。

2018年12月期 連結業績通期見込み（IFRS）



2018年12月期 連結業績通期見込み (IFRS)

● 通期連結業績予想の概要

(百万円)	2017年12月期 実績				2018年12月期 実績 上半期 金額	2018年12月期 予想				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	105,811	124,361	230,172	100.0%	139,099	130,000	160,000	290,000	100.0%	59,828	26.0%
売上原価	86,035	98,321	184,356	80.1%	112,618	-	-	-	-	-	-
売上総利益	19,776	26,040	45,816	19.9%	26,481	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	16,489	18,297	34,786	15.1%	21,514	-	-	-	-	-	-
営業利益	3,474	7,886	11,360	4.9%	4,908	3,700	10,100	13,800	4.8%	2,440	21.5%
金融収益	227	135	362	0.2%	69	-	-	-	-	-	-
金融費用	626	701	1,327	0.6%	1,090	-	-	-	-	-	-
税引前利益	3,075	7,320	10,395	4.5%	3,887	3,200	9,600	12,800	4.4%	2,405	23.1%
当期利益	1,740	5,189	6,929	3.0%	2,465	1,700	6,900	8,600	3.0%	1,671	24.1%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,390	4,790	6,180	2.7%	2,069	1,100	5,800	6,900	2.4%	720	11.7%

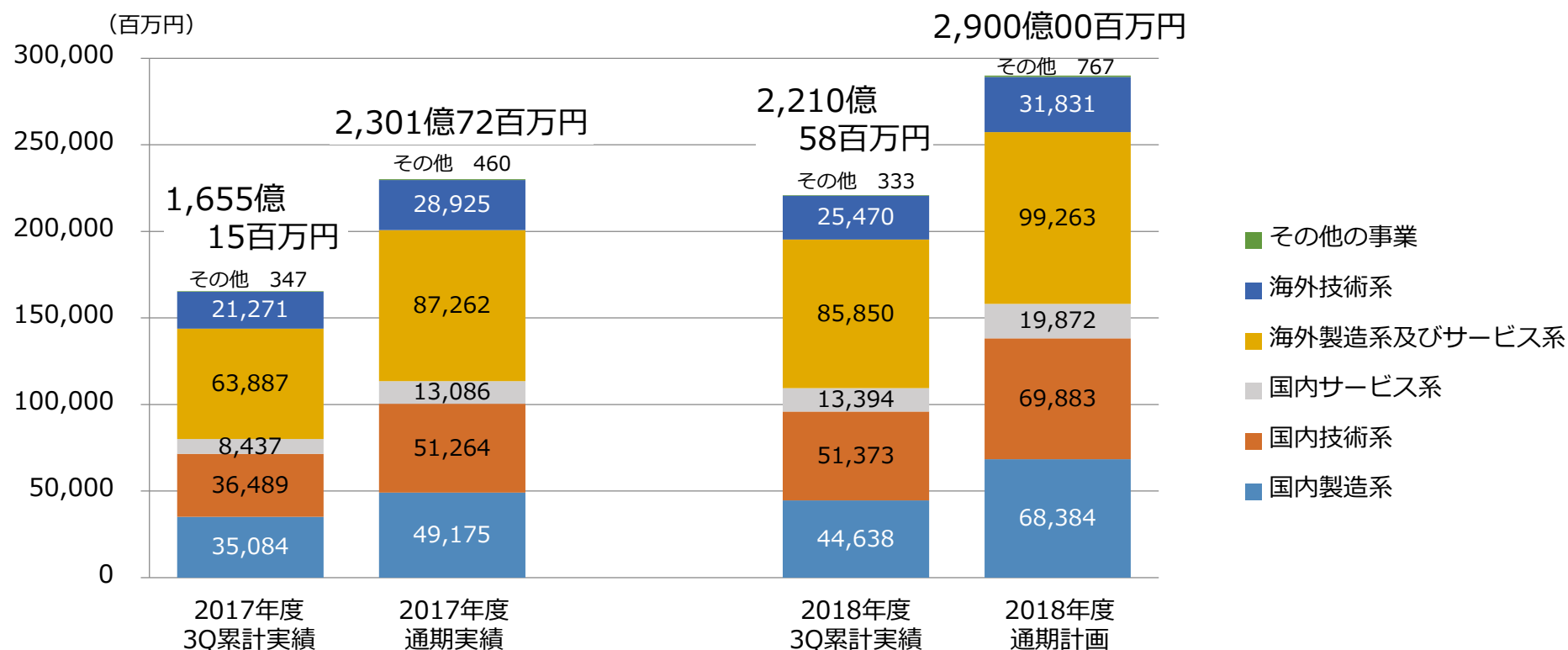
※記載金額の表示単位未満の端数につきましては、四捨五入して表示しております。

2018年12月期 連結業績通期見込み (IFRS)

- 通期計画に対する3Q累計の進捗率および前期との比較：売上収益

2018年12月期通期計画 2,900億00百万円（前期比 26.0%増）

* グラフの2017年のセグメントは、2018年からの新セグメントの区分に合わせて変更



通期に対する3Q累計の進捗率 **2017年 71.9%** ⇒ **2018年 76.2%** **4.3ポイント上昇**

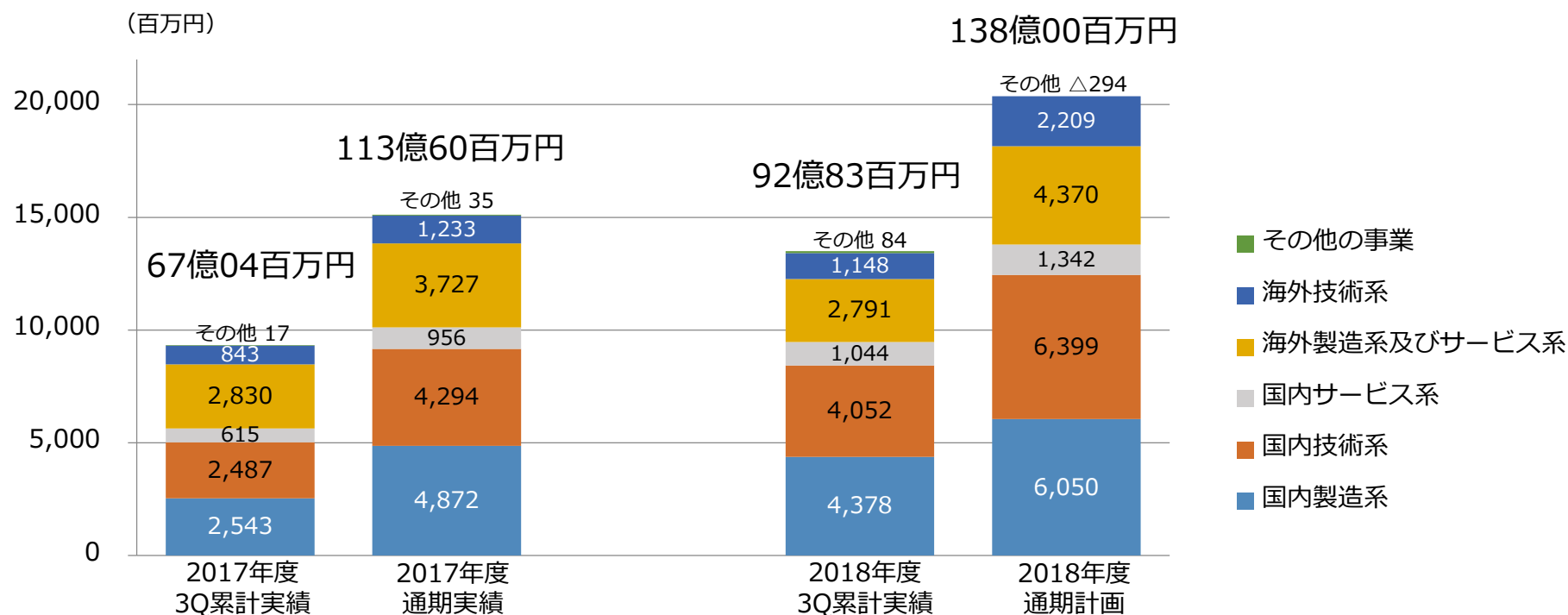
* 2018年12月期より事業セグメント区分を変更しました。変更後の区分による各セグメントの数値は監査を受けておりません。

2018年12月期 連結業績通期見込み (IFRS)

- 通期計画に対する3Q累計の進捗率および前期との比較：営業利益

2018年12月期通期計画 138億00百万円（前期比 21.5%増）

* グラフの2017年のセグメントは、2018年からの新セグメントの区分に合わせて変更



通期に対する3Q累計の進捗率 **2017年 59.0%** ⇒ **2018年67.3%** **8.3ポイント上昇**

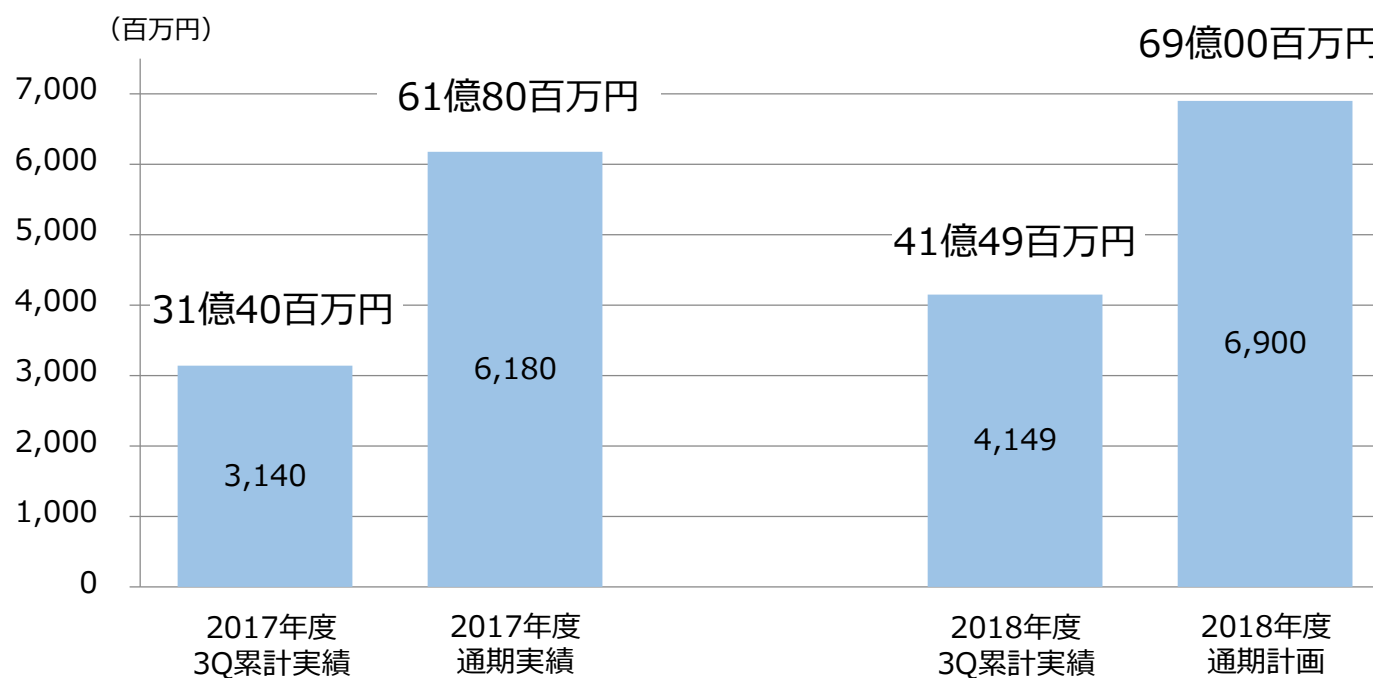
* 営業利益調整額は、各セグメントの外で予算取りする為、グラフに反映せず合計金額には反映
 2017年 3Q累計△26億31百万円 通期△37億59百万円 2018年 3Q累計△42億14百万円 通期△62億75百万円（2018年通期は計画、他は実績）

* 2018年12月期より事業セグメント区分を変更しました。変更後の区分による各セグメントの数値は監査を受けておりません。

2018年12月期 連結業績通期見込み (IFRS)

- 通期計画に対する3Q累計の進捗率および前期との比較
：親会社の所有者に帰属する四半期利益・当期利益

2018年12月期通期計画 69億00百万円（前期比 11.7%増）



通期に対する3Q累計の進捗率

2017年 50.8%

⇒

2018年60.1%

9.3ポイント上昇

2018年12月期 連結業績通期見込み (IFRS)

● セグメント別業績予想の概要 (四半期・半期・通期の推移)

(百万円)		2017年12月期 実績			2018年12月期						
		1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	予想			
								4Q	上半期	下半期	通期
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	10,909	11,633	12,542	13,848	14,937	15,853	21,534	29,380	39,004	68,384
	営業利益	655	907	981	1,368	1,370	1,640	1,929	2,577	3,473	6,050
	期末外勤社員数(人)	9,480	10,295	10,686	11,050	11,826	12,363	15,636	12,118	15,636	15,636
	期末委託管理人数(人)	3,381	3,480	4,095	5,554	6,716	7,467	7,989	6,626	7,989	7,989
	人材紹介人数(人)	834	1,065	881	818	1,033	971	865	1,656	1,763	3,419
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	11,279	12,306	13,174	15,359	17,188	18,826	19,093	32,990	36,893	69,883
	営業利益	583	661	1,243	986	1,299	1,767	2,846	2,094	4,305	6,399
	期末外勤社員数(人)	6,286	7,161	7,956	9,474	10,943	12,138	11,534	10,495	11,534	11,534
国内サービス系 アウトソーシング事業	売上収益	823	3,801	3,813	4,574	4,675	4,145	5,501	9,154	10,718	19,872
	営業利益	△ 5	292	328	356	301	387	442	471	871	1,342
	期末外勤社員数(人)	1,762	2,503	2,803	2,890	2,985	2,815	5,316	4,090	5,316	5,316
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	20,612	20,924	22,351	21,943	30,159	33,748	28,158	43,305	55,958	99,263
	営業利益	929	655	1,246	380	1,018	1,393	1,566	1,242	3,128	4,370
	期末外勤社員数(人)	31,953	32,219	33,024	32,281	46,034	47,197	38,979	34,385	38,979	38,979
海外技術系事業	売上収益	6,491	7,069	7,711	7,329	8,836	9,305	8,505	14,801	17,030	31,831
	営業利益	164	291	388	309	355	484	780	699	1,510	2,209
	期末外勤社員数(人)	1,893	2,038	2,132	2,091	2,252	2,507	2,113	2,242	2,113	2,113
その他の事業	売上収益	124	110	113	145	106	82	209	370	397	767
	営業利益	8	△ 7	16	19	42	23	△ 76	△ 139	△ 155	△ 294
	期末外勤社員数(人)	4	5	5	3	3	4	4	4	4	4
調整額	営業利益	△ 912	△ 747	△ 972	△ 1,368	△ 1,527	△ 1,319	△ 1,387	△ 3,243	△ 3,032	△ 6,275
合計	売上収益	50,238	55,573	59,704	63,198	75,901	81,959	83,000	130,000	160,000	290,000
	営業利益	1,422	2,052	3,230	2,050	2,858	4,375	6,100	3,700	10,100	13,800

※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。

2018年12月期 国内採用計画

● 半期・通期の推移

		2017年12月期			2018年12月期		
		実績			実績	予想	
		上半期	下半期	通期		下半期	通期
製造系	採用人数（人）	3,888	3,959	7,847	4,329	5,884	9,411
	採用単価（円/人）	64,349	67,669	66,024	78,465	70,142	82,519
技術系	採用人数（人）	1,803	2,277	4,080	3,188	1,691	4,251
	採用単価（円/人）	346,039	322,285	332,782	346,184	392,885	380,306
サービス系	採用人数（人）	2,182	2,226	4,408	2,559	4,050	7,279
	採用単価（円/人）	14,741	14,922	14,832	19,123	19,361	20,183
人材紹介	採用人数（人）	1,899	1,715	3,614	1,851	1,763	3,419
	採用単価（円/人）	131,245	144,342	137,460	155,620	160,900	168,474

● 四半期の推移

		2017年12月期					2018年12月期				
		実績					実績			予想	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
製造系	採用人数（人）	1,729	2,159	1,994	1,965	7,847	1,681	2,648	2,308	3,212	9,411
	採用単価（円/人）	73,625	56,920	70,294	65,004	66,024	101,105	64,093	78,574	60,948	82,519
技術系	採用人数（人）	475	1,328	1,134	1,143	4,080	1,017	2,171	1,835	817	4,251
	採用単価（円/人）	638,072	241,584	277,031	367,182	332,782	610,174	222,519	299,054	262,350	380,306
サービス系	採用人数（人）	598	1,584	1,232	994	4,408	1,338	1,221	1,226	2,003	7,279
	採用単価（円/人）	25,346	10,737	18,630	10,326	14,832	19,229	19,007	18,721	19,422	20,183
人材紹介	採用人数（人）	834	1,065	881	834	3,614	818	1,033	971	865	3,419
	採用単価（円/人）	146,327	119,434	149,185	139,226	137,460	162,725	149,994	152,800	153,766	168,474

外国人技能実習生について



外国人技能実習生について

国内の少子高齢化に伴って、労働人口の減少が急速に進行し労働市場が逼迫

⇒ 上記に加えて、労働関連法改正に伴う2018年問題から、メーカーは外国人技能実習生の導入を拡大



技能実習法で様々な規制を受ける

外国人技能実習制度の目的は日本に最長5年（現行）で受け入れ、帰国後に技能を活用する国際貢献



派遣会社が実習生を雇用して派遣はできない

⇒ 当社は、メーカーから技能実習法で規制されない各種管理業務の受託を拡大

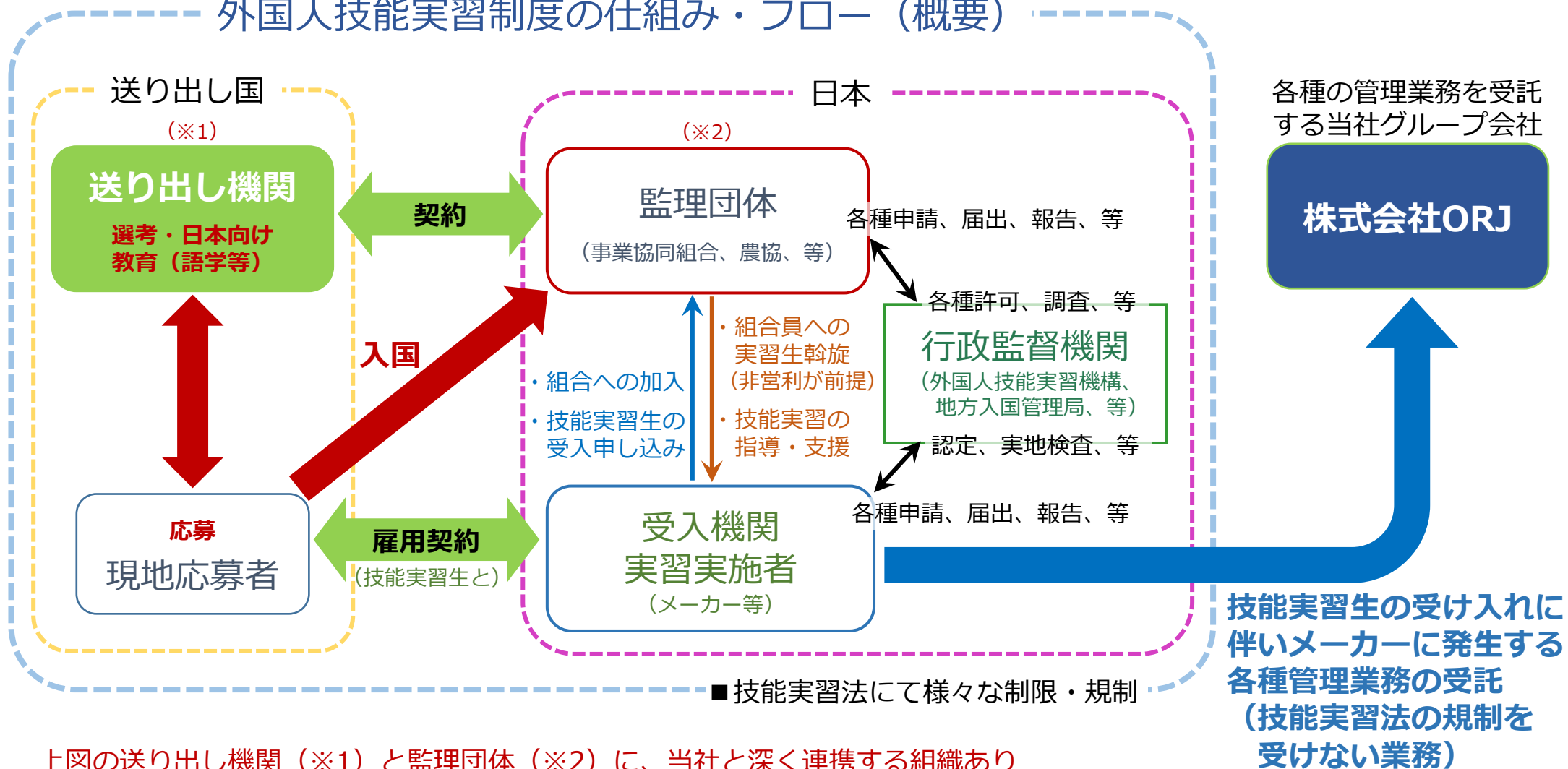
当社は、管理業務受託で同業他社にないノウハウ・規模を有しており、2018年
期末での管理人数は1万人超を見込み、2025年には10万人超が目標

※5 → P.38を参照

外国人技能実習生について

現状の外国人技能実習制度

外国人技能実習制度の仕組み・フロー（概要）



外国人技能実習生について

現状の外国人技能実習制度に関連する各組織・団体について

(※1)

送り出し機関

- 実習生希望者を監理団体へと適切に取り次ぐ為に日本の関連法令・省令の要件に適合が必要
- 実習生本人や管理団体からの手数料等が収入（算出方法や徴収内容等に規制あり）

現地応募者

- 現地で5か月位の日本語等の事前教育を受け、来日して2か月間研修後に実習実施者が雇用
- 技能実習生は原則として途中解約がなく、技能実習期間中の安定した収入確保が可能
- 2017年末で約27万人の技能実習生が日本に在留、政府が65万人へ拡大する方針を打ち出す

行政監督機関

- 地方入国管理局が入国や在留の許可を認定、外国人技能実習機構が法令・省令に基づき監理団体や実習計画を許認可、また、他行政機関と連携し人権侵害や賃金未払い等を監督・指導

(※2)

監理団体

- 事業協同組合や農協等が、実習実施者と実習生の間を雇用斡旋する為、非営利目的を前提に各種の厳格な許可基準へ適合で許可される（違反で取り消し等、優良監理団体は優遇措置）
- 実習生の監理業務、各種申請・報告や実習計画作成の指導に伴う費用等を実習実施者へ請求

受入機関 実習実施者

- メーカー等の民間企業・団体が、実習生ごとの技能実習計画の作成で認定を受けるが、受け入れの適切性担保の認定基準へ適合が必要で、実習開始後の違反には認定取り消し等の措置
- メーカーが実習生受け入れを拡大
⇒ 1年間、3年間、5年間で同一人物で継続できる為、安定した労働力として活用が可能

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

外国人技能実習生について

株式会社ORJ

メーカーに発生する、技能実習法に受託を規制されない業務

・住居の準備と管理 ・通訳 ・日常生活でのルールやマナーの指導 ・住居と工場が遠距離の場合の送迎 ...etc.



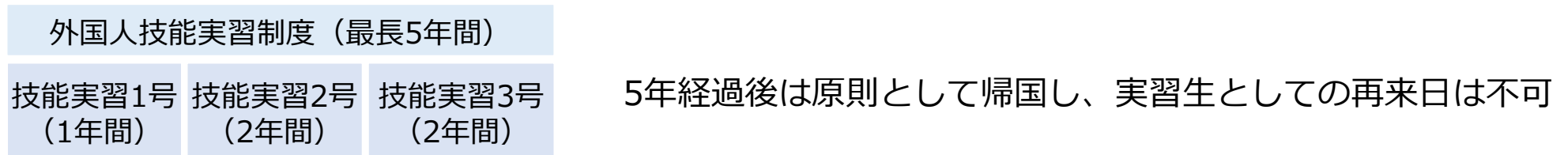
株式会社ORJ

メーカーから直接、または連携する監理団体経由で様々な業務をORJが受託

外国人技能実習生について

2019年4月に改正予定の外国人技能実習制度（概要）

■ 現行制度



■ 制度改正案



新たな在留資格として特定技能1号・2号を創設、技能実習5年間の修了者は試験免除で特定技能1号へ移行可能となり、1号の5年経過時に日本語と技能の試験へ合格すれば2号へ移行が可能

- ・ 特定技能1号2号の業種・職種については検討中、また「単純労働」を認める方針
- ・ 以前の最長3年の外国人技能実習を修了し帰国している者も、特定技能1号の資格が得られる
- ・ 技能実習修了者でなくても、日本語と技能の試験に合格すれば特定技能1号の在留資格が得られる
- ・ 特定技能2号の5年経過後は更新制で更新回数の制限なし（更新審査の合格によって長期就労が可能）

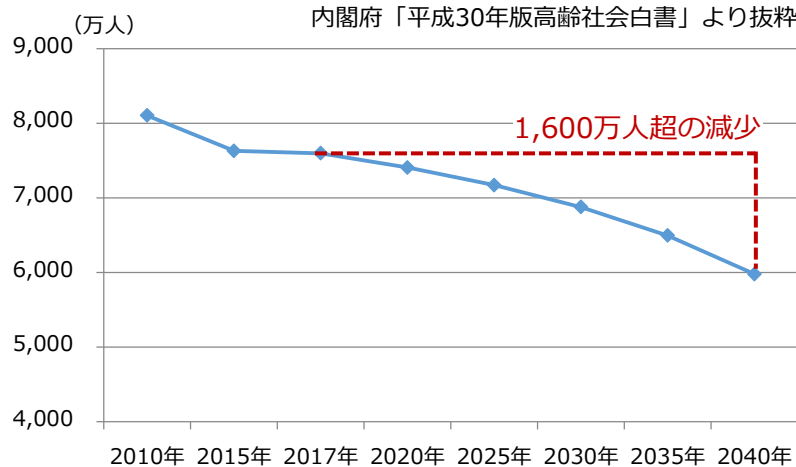
技能実習修了後も日本で就業が可能となり、それに伴って管理業務の受託が継続・拡大

現在、国会で審議中の技能実習制度に関連する法案は、すべて当社への追い風

外国人技能実習生について

外国人労働者の拡大

■日本の15～64歳（生産年齢）の人口推移と将来予測



政府は進行する少子高齢化に対し、外国人労働力の受け入れ拡大を様々な方法で検討して実施する意向

2017年末時点で外国人労働者は労働力人口の1.7%に過ぎない129万人（技能実習生は約27万人）

■当社連結会社のアジアネットワーク

●中国

- ・奥拓索幸（上海）企業管理服務有限公司
- ・古籍依（大連）信息科技有限公司
- ・FARO RECRUITMENT(CHINA).,CO,LTD.
- ・FARO RECRUITMENT (HONG KONG) CO., LIMITED

●タイ

- ・OS (THAILAND) CO., LTD.
- ・OS Recruitment (Thailand) Co., Ltd.
- ・J.A.R. Service Co., Ltd.
- ・P-ONE SUBCONTRACT CO., LTD.
- ・CELCO (THAILAND) CO., LTD.
- ・HUMAN VALUE CO., LTD.
- ・FOREIGN WORKER EMPLOYMENT AGENCY
- OS LABOUR ASIA COMPANY LIMITED

●ベトナム

- ・OS VIETNAM CO., LTD.
- ・OS POWER VIETNAM CO., LTD.
- ・FAITH ROOT RECRUITMENT VIETNAM JOINT STOCK COMPANY
- ・FAITH ROOT LABOUR OUTSOURCING VIETNAM COMPANY LIMITED

●カンボジア

- ・OUTSOURCING (CAMBODIA) Inc.

●マレーシア

- ・SANSIN (MALAYSIA) SDN. BHD.
- ・OS HRS SDN. BHD.

●シンガポール

- ・FARO RECRUITMENT (SINGAPORE) PTE. LTD.
- ・OSI-ASIA HOLDINGS PTE. LTD.

●インドネシア

- ・PT. OS SELNAJAYA INDONESIA

●インド

- ・ALP CONSULTING LIMITED
- ・DATACORE TECHNOLOGIES PRIVATE LIMITED
- ・OS HRS INDIA PRIVATE LIMITED

同業他社にはない当社連結会社のアジアネットワークが、外国人労働力の受け入れに対するアドバンテージとなり、2030年には管理人数30万人超を目指す

参考資料



アウトソーシンググループのベンチャースピリッツ

● 当社グローバル戦略の為に取っているリスクとその目的

当社は、下記のリスクを成長の為に取るべきリスクと判断

- ・ M&Aによるのれんの積み上がり（M&A時点の計画の未達成等による評価損リスク）
 - ・ グローバル展開強化による有利子負債増加に伴うリスク（金融危機時の貸し剥がし、等）
 - ・ グローバルな管理体制が整わないことによるガバナンスリスク（コンプライアンス問題、等）
 - ・ カントリーリスク（政変や法改正等に伴うリスク、等）
- ・・・ etc.

当社の役員・従業員すべてが上記リスクを理解し、常に危機感を持ってリスクヘッジに取り組む

- 
- ・ 今後も、更なる成長へ向けてリスクを取ったグローバル戦略の推進が必要
 - ・ これまでのM&Aに伴う借入増加で自己資本比率が低下し、のれんが増加

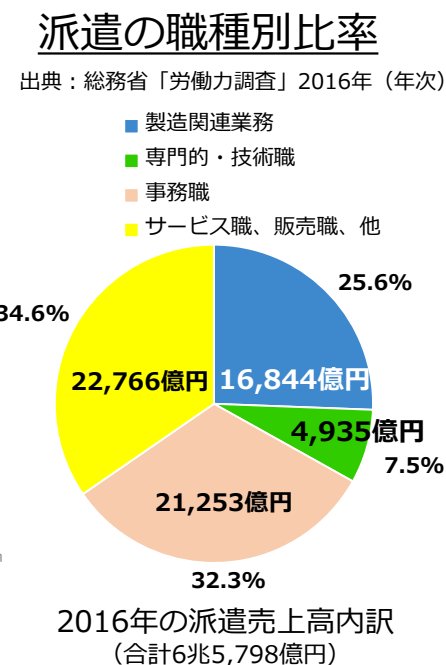
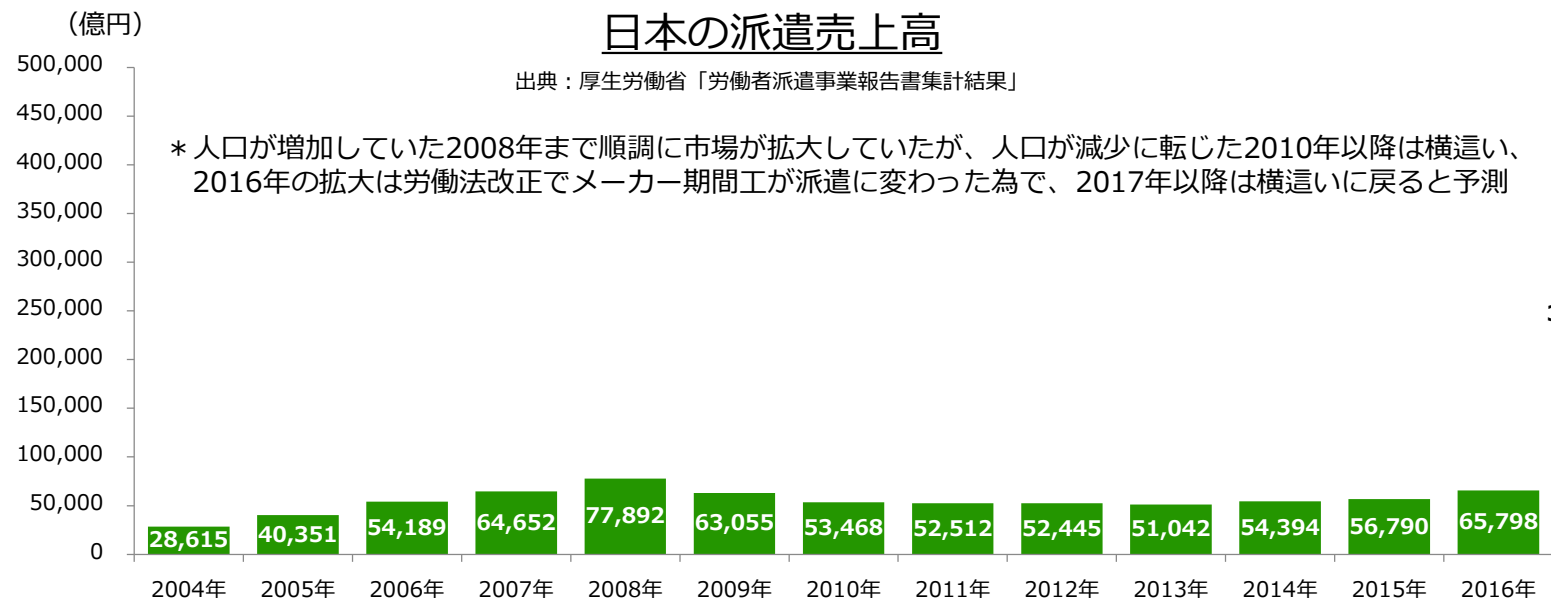
財務基盤の充実の為に今期10月にエクイティファイナンスを実行し、借入金の一部返済による資金調達余力の確保と自己資本の増強を図る



グローバル戦略を推し進めて、いかなる環境変化や大きな不況に直面しても打ち克つグループへと進化し、企業価値の更なる向上を実現

アウトソーシンググループのベンチャースピリッツ

● P.32に掲げたリスクを取らない時に相対で抱えるリスク



日本は現在、労働法改正の影響や自動車産業を中心としたパラダイムチェンジに伴う足元の特需で好調

⇒ 自動車メーカー等の単価向上で他産業から人が移動してきているが、人口は減っているのでゼロサムゲームの様相

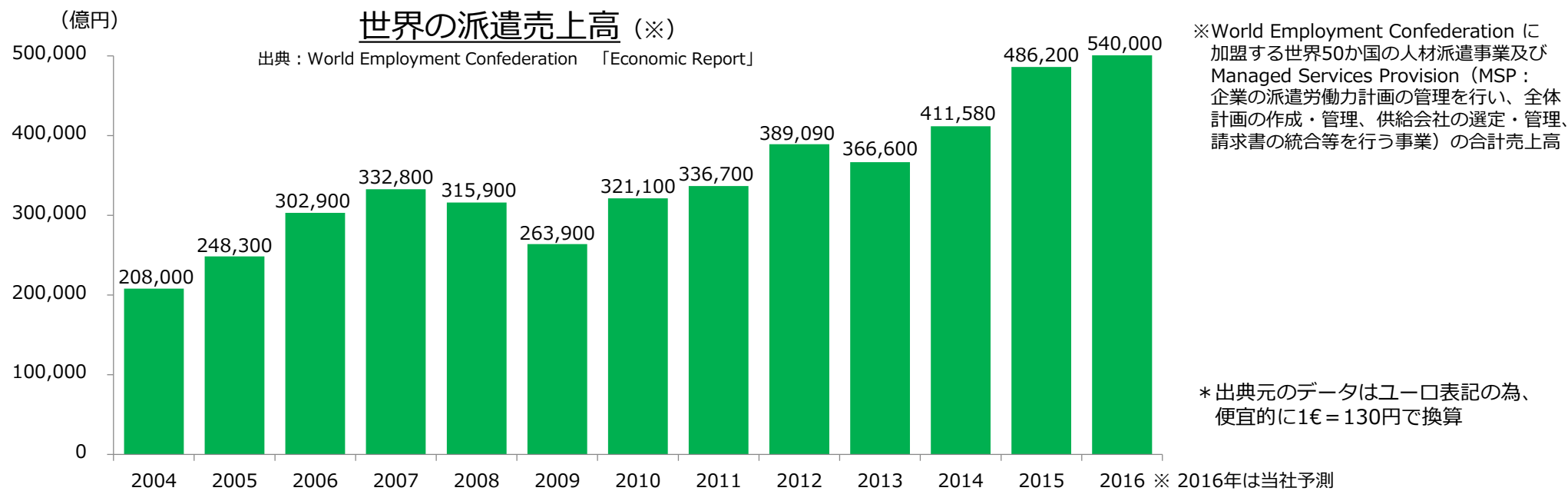
⇒ 元々の市場が限定的で小さい日本では、今後、人口減少が加速し長期的な継続成長は困難

自動車産業等のパラダイムチェンジで注目されていても、国内での成長だけではたかが知れており
製造系・技術系それぞれの年間売上は2,000億円前後が限界

日本だけでは、近い将来に個々の派遣会社の成長が停滞するリスク

アウトソーシンググループのベンチャースピリッツ

● P.32に掲げたリスクに対する、追求するリターン

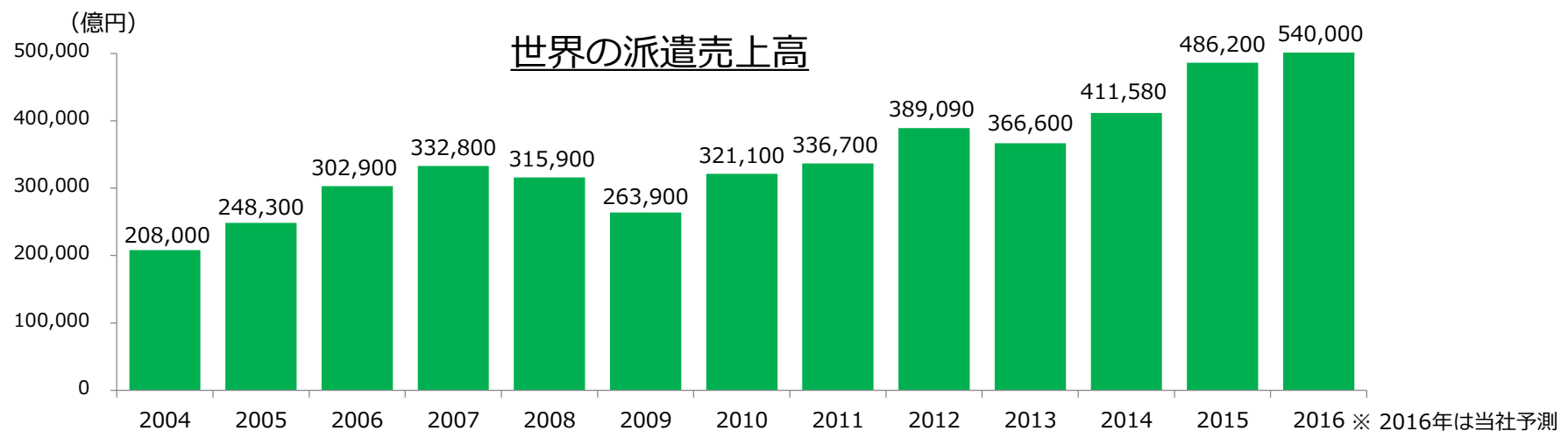
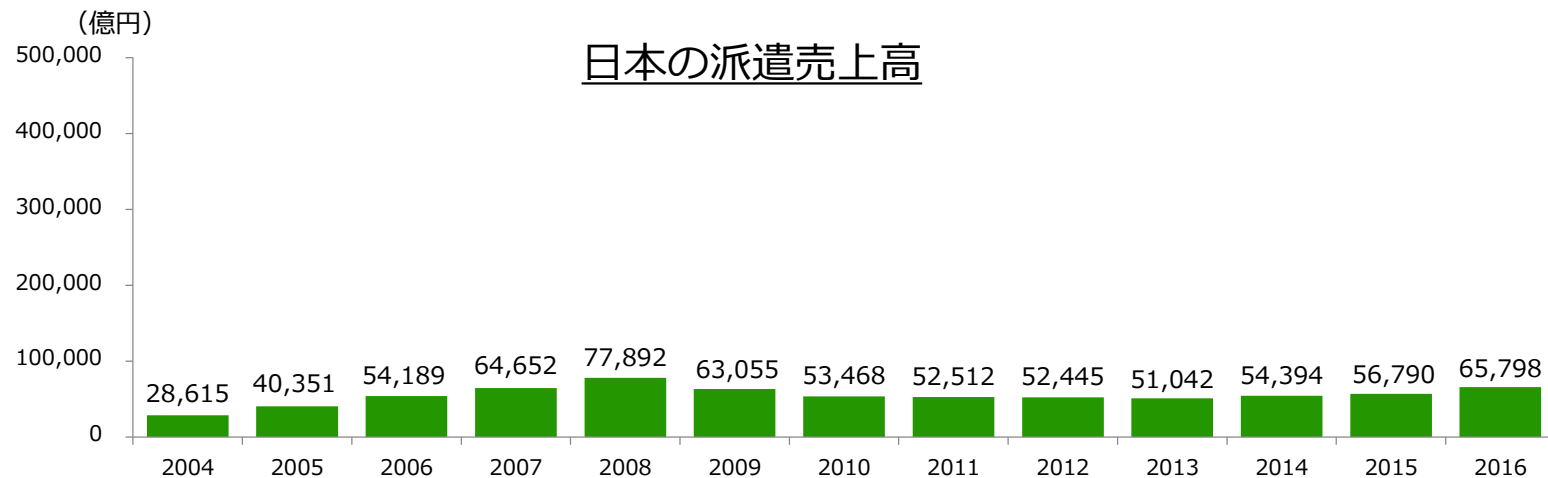


世界人口が75億人から2050年に100億人へ増加が見込まれ、継続した右肩上がりの市場拡大が予測される

世界の派遣市場におけるトップ企業は現状で売上3兆円規模だが、近い将来には4～5兆円規模の競争と予測され日本の20～30倍の規模となる

当社グループにとって売上数兆円規模への成長機会の獲得

当社の事業フィールド



当社の株主価値向上の可能性は無限大

アウトソーシンググループのベンチャースピリッツ

- 今後策定していく中期経営計画で目標とする売上水準

アウトソーシンググループは、日本で再投資資金が要らない従来の派遣型ビジネスモデルにて現金を余らせながら僅かな成長を競う、どんぐりの背比べのような競争には参加しない

アウトソーシンググループが目指すのは、世界一のアウトソーシング企業

- ・ 国内において
製造系・技術系で、法改正や自動車産業のパラダイムチェンジに伴う特需を最大限獲得し、IT・AI系エンジニアや外国人技能実習生等の長期ニーズが期待できる分野での成長を加速、圧倒的な国内トップ企業へ
- ・ 海外において
製造系・技術系で、グローバルな人材流動化により人口増加のポテンシャルの最大限での獲得と、政府系BPO事業への進出を加速し、国内以上の更なる成長へ
- ・ 米軍施設向けアウトソーシング事業において
これまで国内のみだったが環太平洋への展開を加速し、安定的な長期成長へ

当社は、世界一のアウトソーシング企業になる為の通過点として、今後策定していく中期経営計画において売上規模 1 兆円超の実現を目指す

法律上の雇用

民法では『雇用は、当事者の一方が相手方に対して労働に従事することを約し、相手方がこれに対しその報酬を与えることを約することで、その効力を生ずる』と定め、双方が対等の立場

労働契約法では『労働契約は、労働者が使用者に使用されて労働し、使用者がこれに対し賃金を支払うことを双方が合意することで成立』と定めており、現実社会では使用者が優位な使用従属関係となる為、特別法の労働基準法や労働契約法等で、労働契約（＝雇用契約）に関する強制的な基準や規制を設けて労働者を保護

雇用の主要な呼称と形態

■ 正社員・無期雇用契約社員（無期社員、無期契約社員とも言う）・常用雇用社員

雇用契約に期間の定めがなく、労働者・使用者ともに習熟度向上等が目的の長期雇用を前提とする雇用形態

■ 非正社員・有期雇用契約社員（有期社員、期間社員、期間契約社員とも言う）・非常用雇用社員

雇用契約に期間の定めがあり、雇用期間満了時に労働者・使用者の双方にニーズがあれば期間雇用で再契約、但し、ボラティリティに伴う人員余剰時等には雇用契約の解約・終了を前提とする雇用形態

改正労働関連法・技能実習法の概要（抜粋）

2013年4月施行 改正労働契約法

- 期間社員の継続が満5年を経過後に本人が求めた場合は、雇用する企業に対して期間雇用契約から無期雇用契約への変更を義務付け

* 赤字表記が2018年問題

2015年9月施行 改正労働者派遣法

- 派遣期間終了時の派遣労働者の雇用安定措置（派遣先への直接雇用依頼等）を派遣会社に義務付け（一部、努力義務）
- 派遣活用に期間制限のなかった専門業務を廃止し、派遣会社の期間雇用社員の派遣をすべて同一職場で上限3年に制限
- 派遣会社の無期雇用社員による派遣は期間制限なし
- 派遣会社に、派遣労働者の計画的な教育訓練と希望者へのキャリアコンサルティングを義務付け
- 特定労働者派遣事業（届出制）を廃止し、全ての労働者派遣事業を許可制とする（許可要件を厳格化）

2017年11月施行 技能実習法（外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律）

- 最長3年だった技能実習期間が最長5年に変更

* 外国人技能実習生 ⇒ 日本の公的制度である外国人技能実習制度に基づき、メーカー等が主にアジアから外国人を技能実習生で受け入れて雇用、実習が修了した帰国後に現地で習得技能を活かして貰う目的

技術系社員の採用について

- 独自スキームによるエンジニア採用の拡大

- 新卒者の採用・育成・配属を強化

多様化した分野での業務内容の充実やグローバルなグループ規模拡大で、認知度と企業価値の向上を図って採用人数を増やし、コストとなる教育の期間をKENスクール中心に短縮化して、早期に配属

- 通信キャリアや大手ゼネコンとエンジニア育成カリキュラムを共同開発した、当社グループのKENスクールを活用したスキーム

- ・ 技術スキルが低い者を中途採用して、KENスクールがカリキュラムで2か月の教育を実施した後、契約単価を若干落として適正な現場へ配属
- ・ 配属後も育成を継続し1年後に正式な技術者へキャリアチェンジ、顧客との契約単価を30%向上

- 派遣法改正に伴う業界淘汰の獲得

届出だけで派遣事業ができた特定派遣がなくなり、すべて許可制となり要件も厳格化されたことで派遣会社の中の推定80%が派遣許可を取れない為、その淘汰される派遣会社の取り込みを拡大

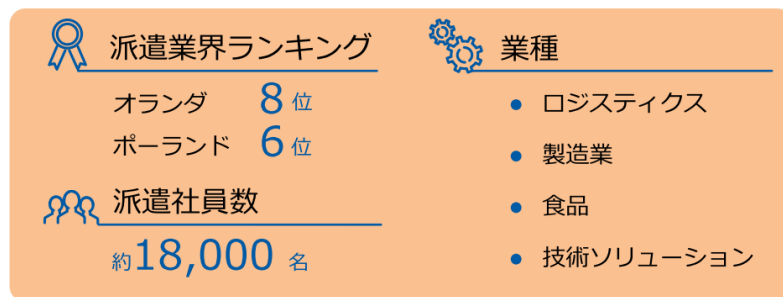
当社は、「技術系派遣業界における同業他社が採用の逼迫によって大きく成長できない課題」を克服

海外における成長戦略

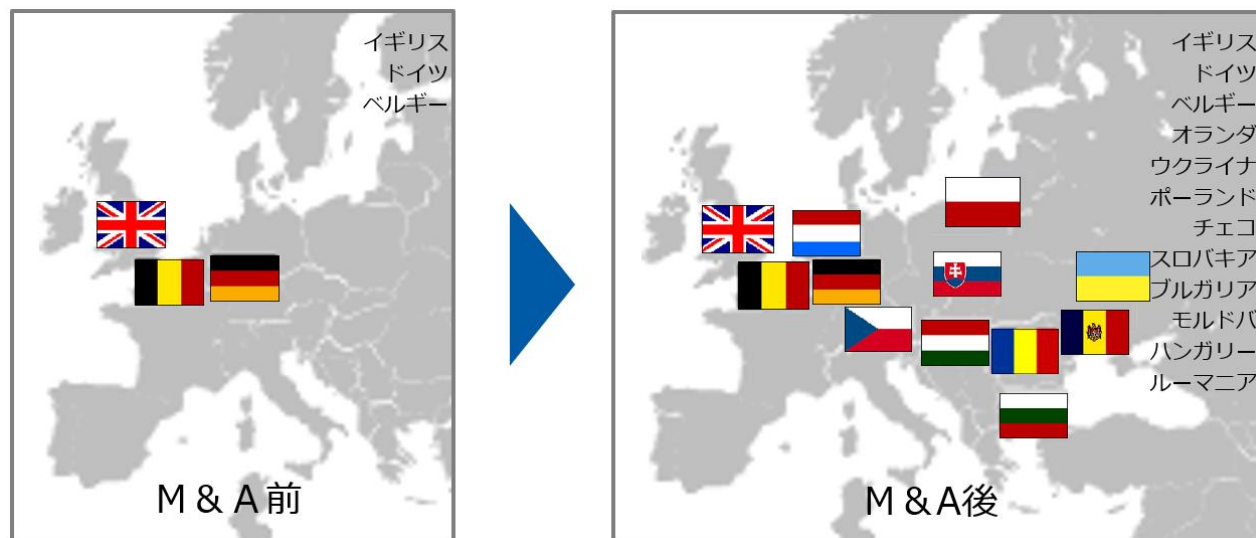
● 人材流動化

OTTOのM&Aに伴うグループでの人材流動化による業容拡大

■ OTTOの概要



■ OTTOのM&Aによる欧州の拠点拡大



OTTOは経済成長度の低い東欧にも多くの採用拠点をもち、西・中央の欧州各国へ配属するノウハウを有する

ドイツのOrizonは製造系アウトソーシング事業を欧州で展開するが、OTTOグループ約40社の採用ネットワークとノウハウの活用によるシナジーで受注拡大に対応し、現状で売上約300億円／年からの飛躍的な成長を目指す

欧州のグループ各社とOTTOとのシナジーにより欧州全域にわたる業容拡大を図るとともに、欧州のみならず国境を越えたグローバル規模での人材流動化を実現する

海外における成長戦略

- 公共関連アウトソーシング事業の拡大

財政逼迫等から先進国各国で広がる、公務員を削減し公務を民間委託する市場への進出を拡大

- 景気の影響を受けにくい公的業務の受託

- ・ 各国の中央政府・地方政府に対する各種業務のBPO事業や人材サービス
- ・ 各国の公共機関が顧客となる、刑務所や空港等の公共施設での各種アウトソーシング事業



英国・豪州で今期8～9月にM&AしたALTL、PMPも含め、公共関係各事業のノウハウ・インフラ等をグループ各社間で相互展開しシナジー最大化を推進、事業のグローバル展開と人材流動化を加速

- グローバルペイロール事業の拡大

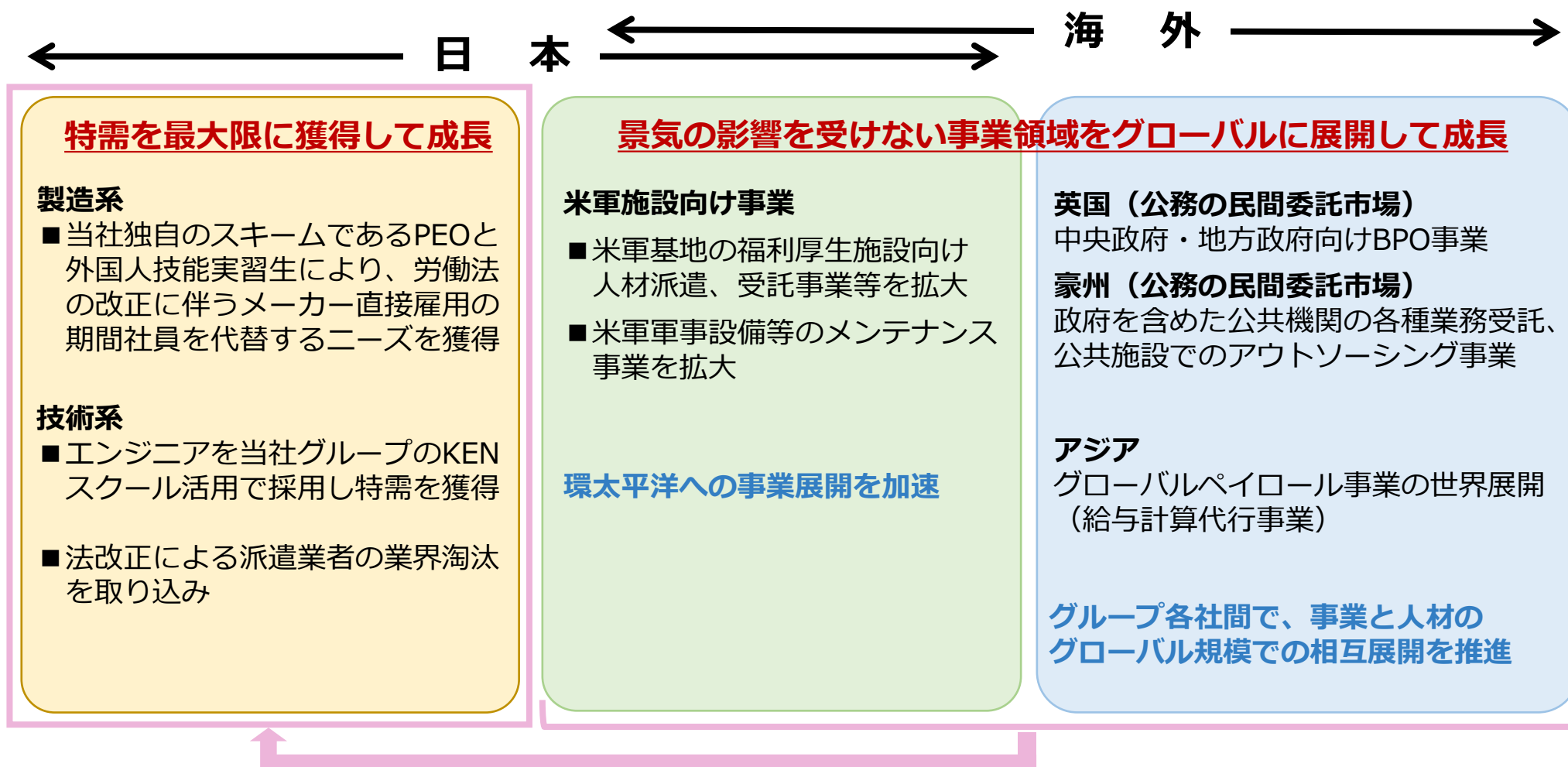
アジアに進出する欧米系企業からの受託が拡大するペイロール（給与計算代行）事業

アジア19か国で、ドイツのグローバル高級自動車メーカーや米国の投資銀行・精密機械メーカー等から、各企業の拠点スタッフ12万人分以上を受託するペイロール事業を推進



景気の影響を受けにくいペイロール事業の普及が始まったアジアでの事業拡大とともに、顧客の本国での当社グループ各社と連携し、欧米での事業展開と人材の相互活用を加速

2017-2020年度 中期経営計画における成長戦略サマリ

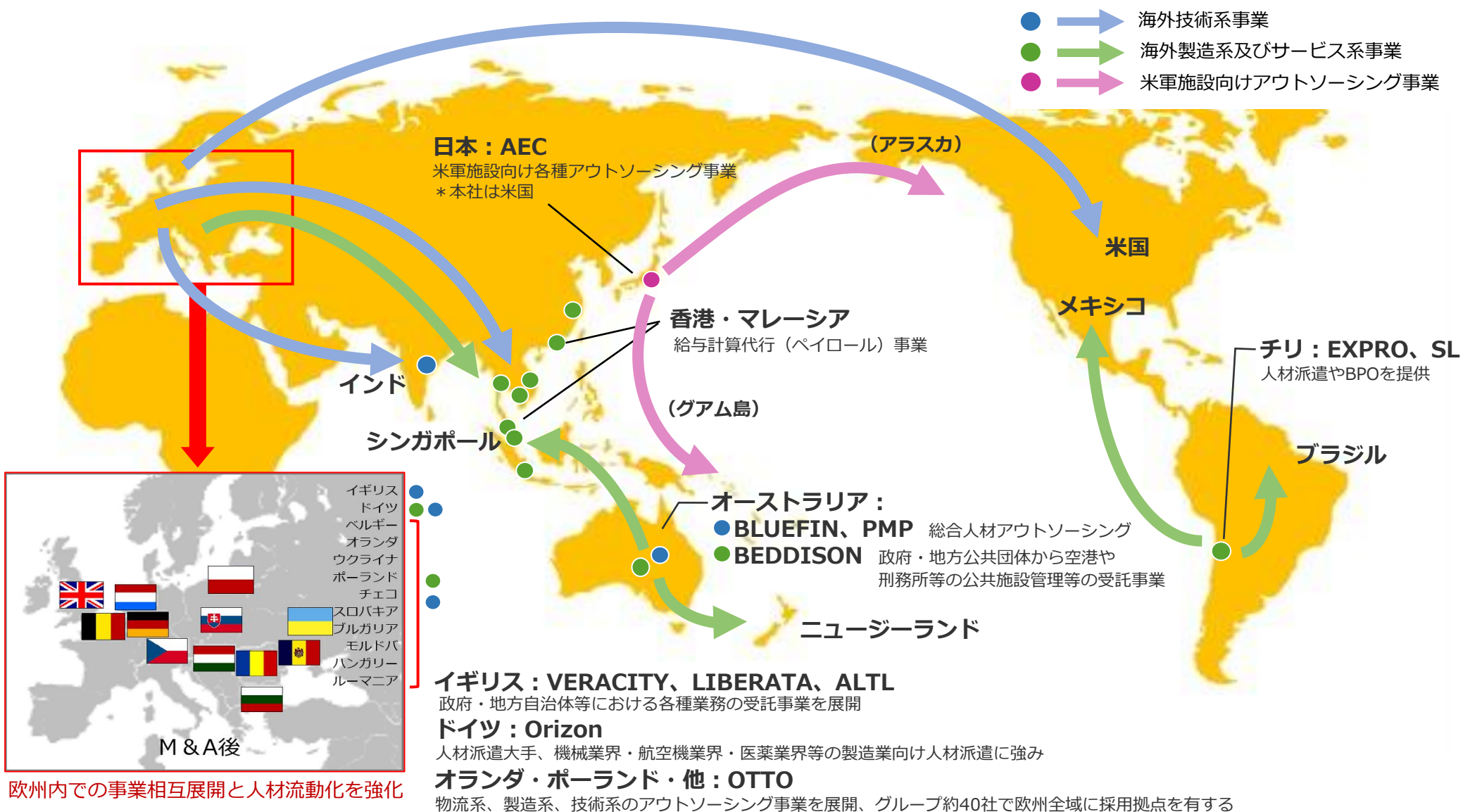


経済環境の激変等で国内事業が縮小しても、景気の影響を受けない事業が補完

グローバルに人を流動化する体制を構築し、世界一の人材サービス会社を目指す

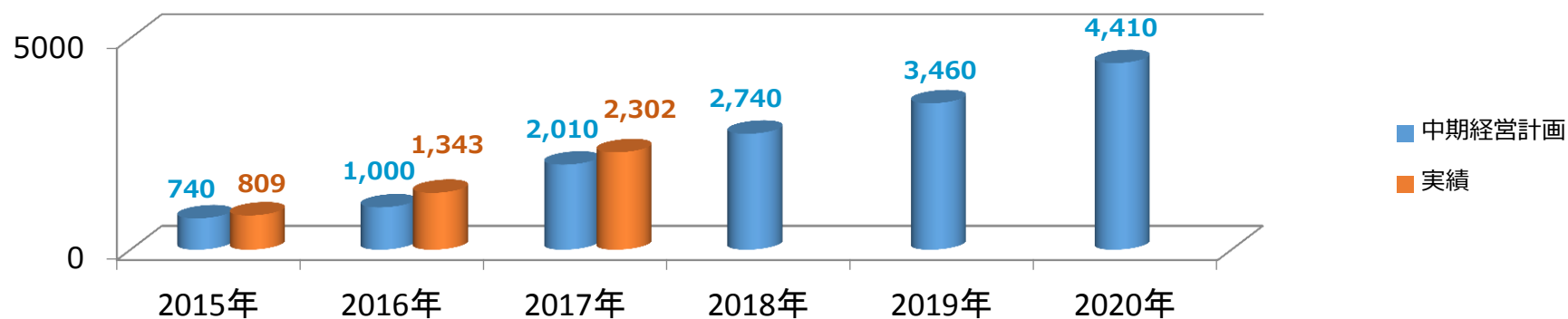
2017-2020年度 中期経営計画における成長戦略サマリ

● 様々なアウトソーシング事業のグローバル展開と人材流動化の加速

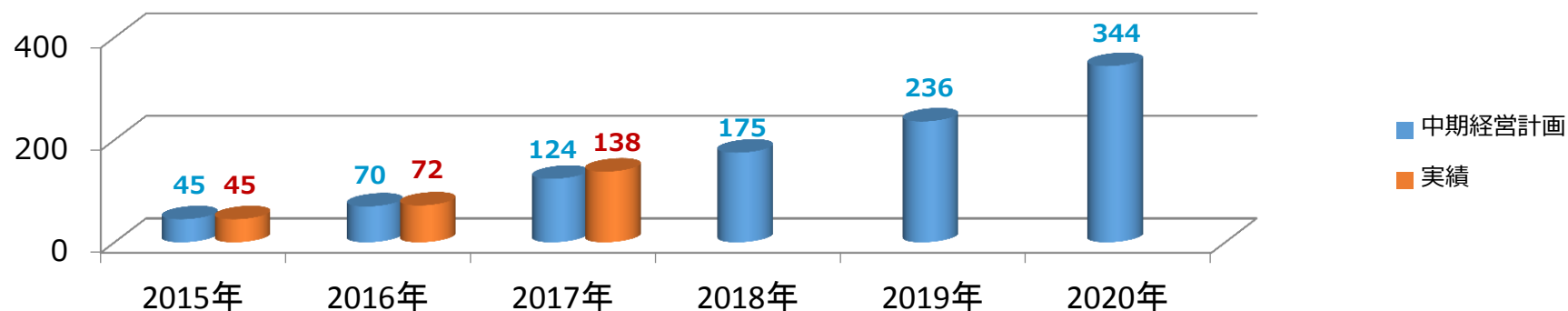


2017-2020年度 中期経営計画の進捗

売上収益 単位：億円



EBITDA 単位：億円



2020年までのアグレッシブな中期経営計画を上回る成長を継続し、市場とのコミットメントを最低限で果たす

グループガバナンスの強化

2018年度グローバルガバナンス・プロジェクト活動の計画

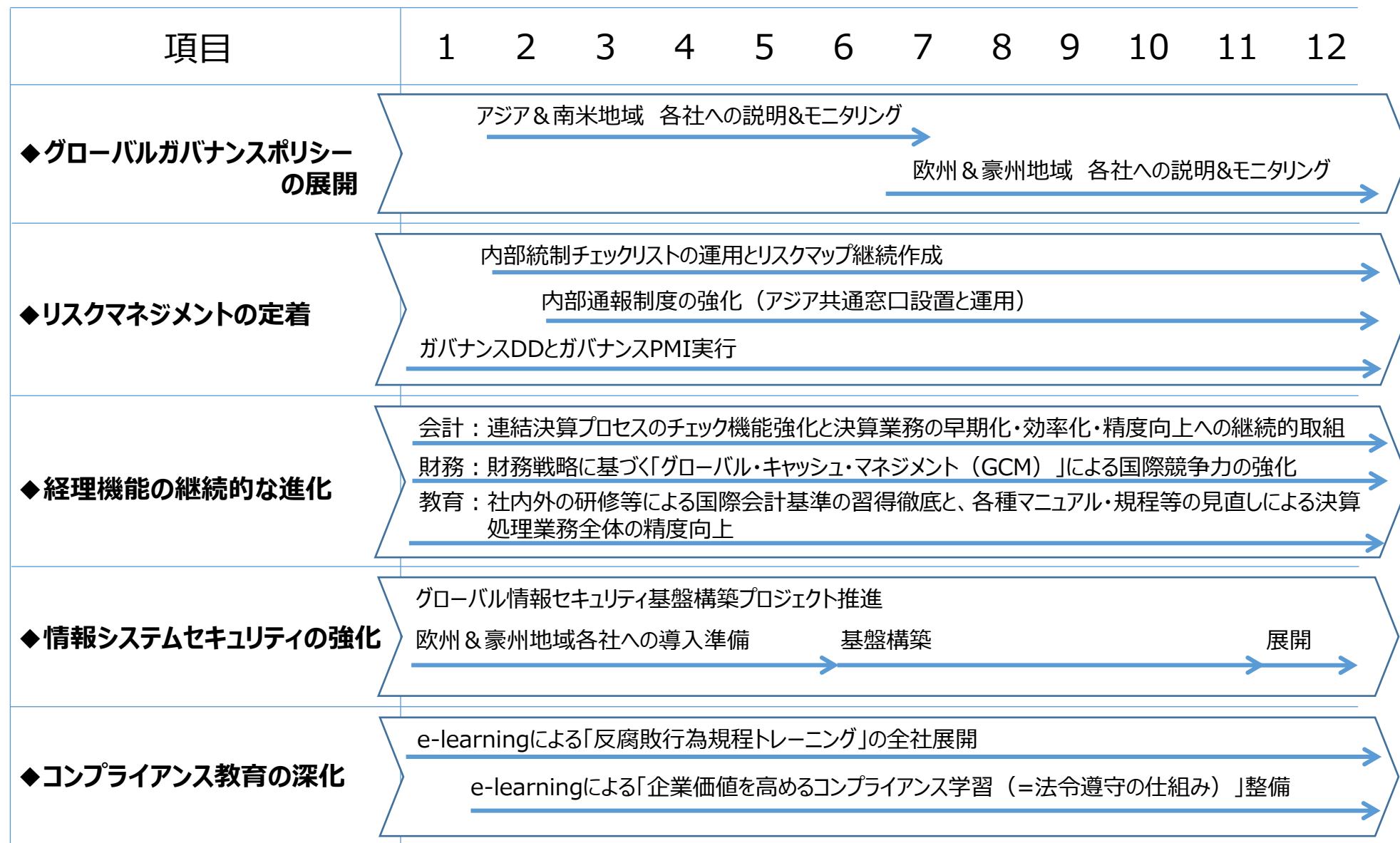
2018年度、グループ全社に対するガバナンス強化の活動を実施

重点課題

- グローバルガバナンスポリシーの展開
- リスクマネジメントの定着
- 経理機能の継続的な進化
- 情報システムセキュリティの強化
- コンプライアンス教育の深化

グループガバナンスの強化

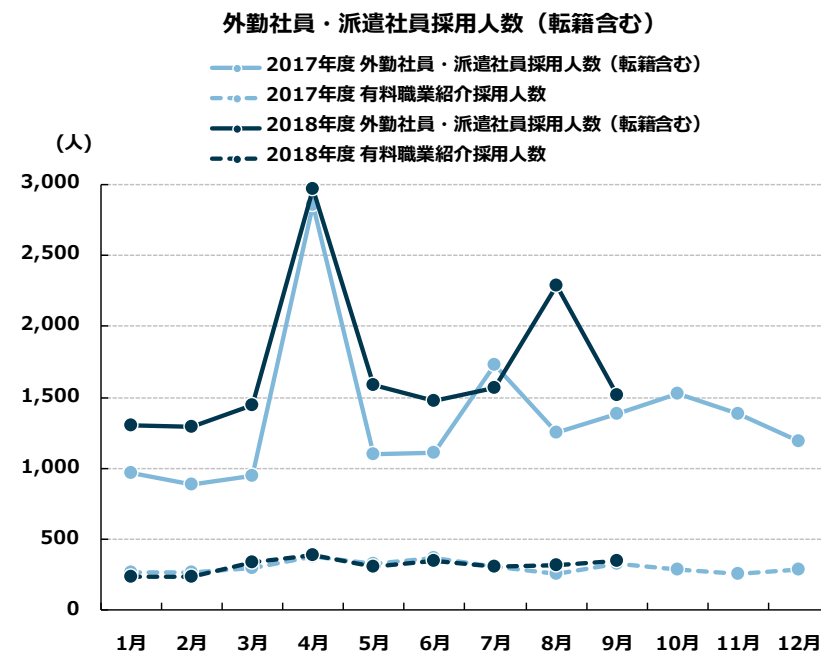
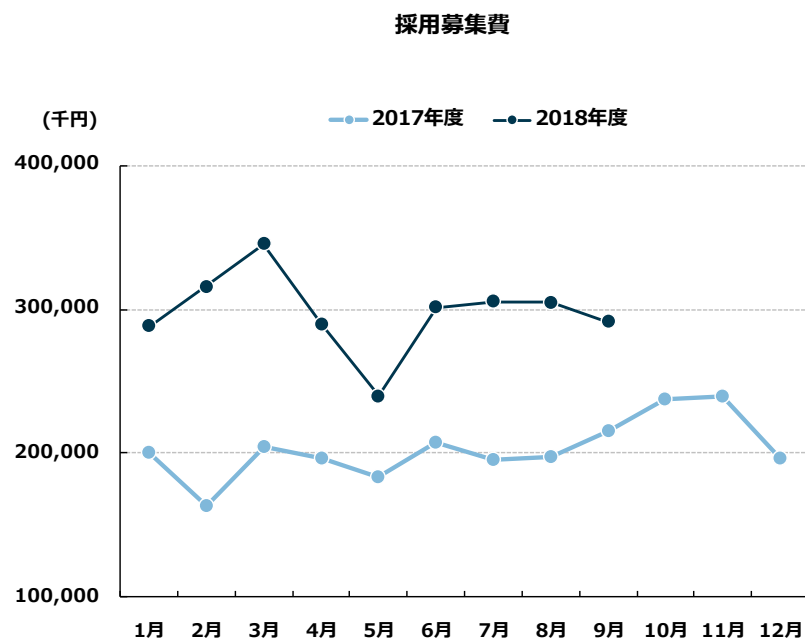
2018年度はグループガバナンス「浸透」の年として活動を推進



現時点まで計画通り順調に進捗

国内採用人数と採用単価の推移

● 月次・連結の推移



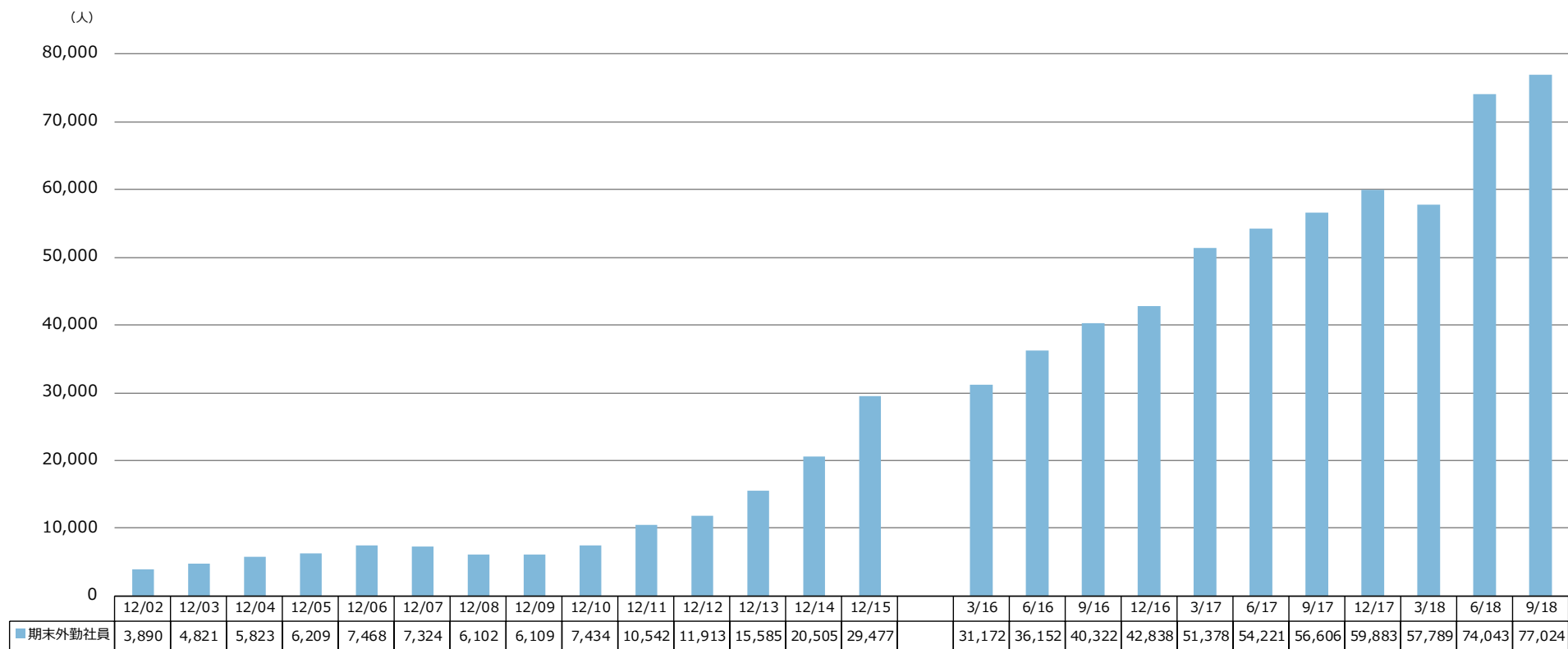
2017年度	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
外勤社員・派遣社員採用人数（転籍含む）	963	889	950	2,860	1,098	1,113	1,727	1,254	1,379	1,529	1,387	1,186
有料職業紹介採用人数	268	265	301	377	323	365	302	252	327	291	256	287
採用募集費（千円）	200,402	163,084	204,090	196,759	183,252	207,908	195,140	197,760	215,804	237,753	239,310	196,738
2018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）	1,298	1,291	1,447	2,971	1,590	1,479	1,568	2,289	1,512			
有料職業紹介採用人数	240	239	339	383	305	345	302	319	350			
採用募集費（千円）	288,522	315,618	345,201	289,861	239,816	301,282	305,234	304,662	291,537			

※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

- ～2015年度： 通期推移
- 2016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。

2016年8月から2017年4月まで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、
2016年12月期以降の連結財務諸表を遡及修正しております。
併せて、M&A等の一部会計処理がIFRS特有の会計処理と整合していなかったため、
2017年12月期における連結財務諸表を訂正しております。

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