

Trias 企業メモ 2009-3-27

 (2427 JASDAQ) 株式会社アウトソーシング

2008 年 12 月期 決算説明会サマリ

2009 年 3 月 2 日、株式会社アウトソーシング(以下、アウトソーシング)の 2008 年 12 月期決算説明会が(社)日本証券アナリスト協会にて行われましたので、概要をご案内いたします。

説明会出席者：(株)アウトソーシング	代表取締役会長	土井 春彦氏
	同 代表取締役社長	丸岡 陽太氏
	同 常務取締役	鈴木 一彦氏
(株)ORJ	代表取締役社長	三好 孝秀氏

土井会長による、決算説明の骨子は以下の通りです：

【2008 年 12 月期 決算概要】

世界経済危機による国内製造業への影響は、下期に大きく顕在化した。2008 年前半、殆どのメーカーが増産計画を打ち出していたものの、後半に入ってから急激な景気減速により、当社下期売上が上期のそれを下回るという結果となった。これは、ここ数十年起こったことのない出来事だった。現在の減産規模は、平均して約-35%、一部自動車メーカーでは-70%に及ぶところもある。

当社では設立当初より、PEO 型アウトソーシングモデル(注)を導入、生産変動に柔軟に対応できる事業インフラを構築するとともに、多様な業種への分散により、事業変動をヘッジしてきた。当決算期においても、食品や医療機器の業種は好況で、厳しい業種から人員のシフトが出来たため、影響はある程度抑えられたと考えている。

(注) 米国で誕生した”Professional Employer Organization(雇用専門企業)”のビジネスモデルを生産アウトソーシング事業に取り込み、生産変動に柔軟に対応した作業員配置を実現するためのモデル。

【メーカーニーズの変化と当社の対応】

100 年に 1 度と言われる不況下、メーカーによる非正規社員に対する雇用調整は、今後 3 月にかけて、更に進むと予想され、生産アウトソーシング業界に従事する当社推定労働人口 140 万人のうち、約 40 万人が減少すると思われる。従来メーカーによる非正規社員の活用ニーズは、主に好況時や増産時の増員にあった。そのため、生産アウトソーシング業界側も、増産対応のノウハウしか持たない業者が多い。しかし、今後のメーカーニーズは、大不況時、大減産時における対応に拡がると考えている。正社員のリストラも含む抜本的な事業構造改革が必至となっており、特に製造の量産領域はその対象に入っている。中国やベトナム等新興国への生産拠点移管以上に生産効率を改善できるような提案へのニーズが高まっており、そのような提案ができる生産アウトソーシング業者へのビジネス集中が予想される。その場合の提案は、工場 1 棟単位、製造製品単位と言った形になろう。例えば、当社では、既に液晶関連工場 1 棟(1,200 人規模)の請負について、基本合意を取り付けている。

従来の生産アウトソーシングモデルは、メーカー、業者ともにリスクは限定的であった。一方、新たなメーカ

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

ニーズに応えるモデルは、業者選別の失敗が生産効率悪化につながり、事業採算に与える影響が極めて大きくなるなど、メーカーがとるリスクは高い。業者側も、失敗が損害賠償につながるような大きなリスクを伴う。このように、メーカー・業者ともに、従来以上に高いリスクをとり、抜本的な改革に取り組むからこそ、粗利率の向上が見込めるビジネスモデルとなる。今後は、「生き残りをかけるメーカーの徹底した合理化ニーズ」に応えられる業者のみが、大幅に業績を拡大できると予想する。

【メーカーニーズに応えるための事業インフラ】

このような外部環境の変化、メーカーニーズの変化に対応するため、当社では、以下のような事業インフラ強化を継続している：

① 株式会社テクノスマイル(以下、テクノスマイル)との業務・資本提携

今年2月23日、テクノスマイルとの業務・資本提携に関する基本合意の締結を発表した。同社は、トヨタ自動車九州(株)と(株)西日本シティ銀行が設立したトヨタ系列の企業で、トヨタかんぱん方式とも言われるトヨタ生産方式を熟知した高い技能を持つスタッフを多く擁し、高度なコンサルティングや研修・研修支援を展開している。また、トヨタ自動車同等レベルの技術を取り入れた自社工場を運営するとともに、工場1棟全体を請け負う請負事業所運営を行っている。この他、ベトナムと中国の外国人技術者の研修等を行うなど、外国人研修制度に関するコンサルティングノウハウを有する。このようなテクノスマイルの事業インフラに、当社の雇用技術を組み合わせ、メーカー正社員による生産体制やコストの安い海外生産を上回る生産効率達成のための提案を両社で行い、協同受注につなげていく。その際、生産効率向上を具体的数値でコミットする請負を提案し、請負規模を「リテール(工程単位)からホールセール(工場1棟単位)」に転換することで、当社グループの効率化を図っていきたい。

② 株式会社 ORJ(以下、ORJ)の事業展開を通じた請負化の推進

(株)リロケーション・ジャパンとの間に、共同出資の形で昨年10月に設立したORJの事業モデルは、派遣からメーカーによる直接雇用への切り替えが行われた従業員に対する労務や社宅等の管理業務を総合的に一括受託するというもの。メーカーが活用する製造派遣の抵触日は、今年4月から9月にピークを迎える。ORJではこの機会をとらえ、管理受託事業を拡大する計画で、管理受託見込み人数として、9月で15,000人(100~500人規模のメーカー81社)を予定している。メーカー本来のニーズは請負化にあるが、既存の派遣業者ではこの提案ができないため、一旦直接雇用となっている製造現場に対するORJの一括管理受託支援後、テクノスマイルと当社のノウハウを融合した請負化提案を行うことで、グループとして事業拡大を図る。

③ 行政との連携による請負環境の整備

請負化を推進する上で必要な要件として、行政による認知がある。請負に必要な経営資源がない業者は、行政から認知されず、請負化は不可能。当社では、安定雇用を重視した「告示37号の独自の解釈基準」を作成・活用している。2008年中に、全国40の都道府県の労働局にこの基準を提出し、認知された。「個人の付加価値と待遇のアップの追求を業績に結び付ける請負」という、人材育成を通じた効率改善により、高い待遇と安定雇用を創出するビジネスモデルに加え、メーカーから人材を招聘、人材育成のためのインフラを整備している点を行政に伝え、請負に必要な経営資源が既に備わっていることを認知してもらっている。

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

【質疑応答】

Q. 2009年12月期下期予想によると、前年同期比倍増の計画だがその背景は？

A. ORJの営業利益4.5億円が新たに加わることで、アウトソーシング単体も2009年2月を底に、売上高の純増を見込んでいる。アウトソーシング単体予想には、既に受注済みの自動車の一部、太陽電池、医療領域の案件等の立ち上がりを織り込んでいる。

Q. テクノスマイルの出資比率が19.7%と低いのは何故か？

A. 当初、出資比率100%を前提に交渉を進めていたが、企業文化の違いが大きく、2社を融合するには時間がかかることがわかった。このため、両社の一本化は徐々に進めることとし、出資比率についても、同様の考え方に立った。

Q. ORJのビジネスモデルをもう少し詳細に教えてほしい。

A. メーカーが契約社員を正社員化するに伴い発生する業務を総合的に一括受託するビジネス。具体的には、①一般物件の社宅化を含めた社宅関連業務、それに伴う管理・人事業務等；②送迎車両の用意・運転代行業務；③出退勤の管理業務などがある。競合他社との違いは、リロケーション・ジャパンのノウハウを活用したコンプライアンスの強さ、ならびにサービスの質。また、最終的に請負化に向けて、更なるソリューション提案ができることも大きな違い。収益モデルとして、管理業務は1人当売上モデルで、15,000円/月を想定。社宅管理業務については、1棟当たり、ブロック当たり等の売上になる。送迎業務については、ルート当たり、一台当たりの計算になる。全てを総合すると、1人当25,000円から35,000円/月の売上高を想定している。

Q. 行政は、効率改善のための請負に必要な経営資源としてどのような点をチェックするのか？

A. 行政からの具体的数値目標の提示はないが、効率改善のための請負を可能にするための体制があるかが重要なチェック項目となる。安価な人件費に頼る労働者供給型モデルではないことをチェックされる。例えば当社では、スキル・ノウハウ育成のための評価制度を確立しているが、このような点をチェックされる。

Q. テクノスマイルのビジネスについて教えてほしい。

A. 同社は社員の85%が正社員で、長期雇用が主流。主に、①メーカーの生産技術を上回るノウハウを活用したメーカーへのコンサルティング；②海外からの研修生30-40人を1グループとした1-2週間の研修；③自社工場におけるコンサルティングなどを行っている。

Q. 2009年12月期予想におけるグループ内訳は？特に、一人当たり25,000-35,000円/月とするORJの売上高の根拠がわかりづらい。今期売上高予想18億円を平均3万円/人で計算すると、6万人の受託規模になるが、本当に可能なのか？

A. 労務管理に関する1人当たり売上高の想定は15,000円/月。社宅管理等のその他の上乗せ項目もある。製造派遣の抵触日が集中するのは4月以降だが、契約締結、案件の立ち上がりは、7-9月に集中する。4月までは、案件立ち上げのための事前準備やコンサルティング業務が発生。受託人数としては、9月で15,000人を想定。旧フリーワークとアウトソーシングについては、単体売上高予想178億円のうち、22-24億円を旧フリーワーク売上高として織り込んでいる。

以上

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。

(2427) 株式会社アウトソーシング 連結主要データと連結業績の推移

連結主要データ		
発行済み株式数(株)	2008.12月	128,220
うち自己株式数(株)	2008.12月	15,740
時価総額(百万円)	2008.03.26	1,918
一株当純資産(円)	2008.12月	22,524.6
ROE(%)	2008.12月	27.6
ROA(%)	2008.12月	10.9
PER(倍)	2009.12月予	3.5
PBR(倍)	2008.12月	0.7
株価(円)	2008.03.26	14,960

連結主要データ		
総資産(百万円)	2008.12月	6,051
株主資本(百万円)	2008.12月	2,542
有利子負債(百万円)	2008.12月	1,015
自己資本比率(%)	2008.12月	41.9
有利子負債比率(%)	2008.12月	39.9

注 ROE=当期純利益÷期首と期末の株主資本の平均

ROA=当期純利益÷期首と期末の総資産の平均

有利子負債比率=有利子負債÷株主資本

連結(百万円)	売上	営業利益	経常利益	純利益	一株益(円)	一株配(円)
2005年12月期	17,881	95	103	34	273.5	300.00
2006年12月期	21,197	119	118	97	783.3	300.00
2007年12月期	24,321	1,013	1,004	583	4,917.3	492.00
2008年12月期	24,148	1,113	1,134	641	5,412.3	644.00
予2009年12月期	24,300	1,150	1,200	670	4,326.2	433.00

注 2009年12月期予想は、2009年2月16日発表の会社予想

このメモは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。このメモに記載されている内容は、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。また、ここに記載された内容・意見は当該説明会時における判断であり、今後、事前の連絡なしに変更されることもあります。投資に際しての最終決定は投資家の皆さまご自身の判断と責任においてなされるようお願いいたします。