

各位

株式会社アウトソーシング

「コンファレンス資料」に関する補足について

当社が2020年8月26日に当社Webサイトへ掲載した「コンファレンス資料」について、一部のステークホルダーより、派遣スタッフ調達管理システム「CSM(クラウド・スタッフィング・マネジメント)」を通し、弱体化した派遣会社の淘汰・独占化を加速するのといったご意見がございました。資料における表現、言葉遣いについて配慮が至らず、説明が不足しておりましたこととお詫び申し上げますとともに、CSM展開の目的等について、下記のとおり補足説明するとともに資料における表現を訂正させていただきます。

記

当社は、これからの人材派遣ビジネスモデルは労働者を派遣し管理するという単純なサービスだけではなく、派遣を活用する顧客企業に発生する作業や業務ストレス等を軽減し、生産性向上につながるための提案を行うなど、様々な角度からビジネスモデル自体の付加価値を向上させる必要があると考えております。CSMの展開はその一環であり、今のCSMの性能を更にバージョンアップすることで、今後も第2、第3のサービスを開発し提案することにより顧客企業の生産性向上に貢献してまいります。

また、派遣労働者に様々なしわ寄せが行くスキームで運営する業者がでてしまいますと、派遣業界のみならず、派遣を活用している顧客企業も批判の対象となることから、そのようなことを起こさないためにも、より健全な業界に向けた業界再編が必要であると考えています。

そこで当社は、2020年8月に経営理念を再定義し、事業活動が広く社会に還元される仕組みを追求する企業姿勢を明示しております。加えて、2021年を当社グループのSDGs元年と位置付け、2月にアウトソーシンググループSDGs宣言を行い、4月には、国連グローバル・コンパクト(UNGC)への署名とともにグローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパンへ加盟し、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原則の遵守を推進するなど、SDGs経営を加速しております。

CSMもその例外ではなく、コロナ禍で急務となった接触削減やリモートワーク対応を支えるシステム化需要といった足もとの課題にとどまらず、業務効率化による生産性向上を実現するという付加価値を顧客企業とシェアして、その対価は派遣労働者へと還元していくモデルであります。これは、誰ひとり取り残さないSDGsの考え方にもフィットしており、顧客企業のSDGsに配慮したHRサプライチェーン確立にも資するポテンシャルがあると考えております。

なお、CSMはグループ会社である株式会社HRガイドがベンダーとなっておりますが、システム内の個人情報や派遣各社の運用情報について、無論、当社は閲覧を行ったり、情報の取得をすることはできません。

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続き、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。」の実現に向けた当社の取組及び見解にご理解を賜りますよう、お願い申し上げます。

なお、訂正の詳細につきましては、添付資料をご覧くださいと存じます。また、決算説明資料の参考資料として転載している当該スライドにつきましても併せて更新いたします。

以上

コンファレンス 補足説明資料



株式会社アウトソーシング
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目8番3号
丸の内トラストタワー本館 19階
TEL : 03-3286-4888
www.outsourcing.co.jp

コンファレンス資料 補足説明

■ コンファレンス資料 P11 抜粋 (2020年8月当社HP掲載)

派遣スタッフ調達管理システム「CSM (仮称)」の提供 (製造セグメント)

CSM (仮称) 導入後

**CSM (仮称) の提案・実行によって、派遣のシェア
拡大や淘汰取り込みによる独占化を実現**



コンファレンス資料において当社の考える 「弱体化した派遣会社の淘汰」

法令順守等の徹底がなされていない派遣会社により、派遣就労者がしわ寄せを受け、派遣業界のイメージ低下と、派遣を活用する顧客企業も批判の対象となっている

顧客企業は、CSMを導入する派遣企業の法令順守の状況を知ることができ、改善要請に応じない派遣会社の「再編」が進行。加えて、コロナ禍等の環境変化に対して、提案力を持たない派遣会社は、競争に打ち勝てず「再編」の推進が図られる

※今後、誤解を与えない為、「弱体化した派遣会社の淘汰」を「再編」に表記変更いたします

コンファレンス資料において当社の考える「独占化」

CSM導入拡大により、不適切派遣会社が再編されることで、適正な派遣会社への集約が進行する

※今後、誤解を与えない為、「独占化」を「集約」に表記変更いたします

当社が「CSM」を開発した目的は、急速に進化するテクノロジーの力を最大限に活用し、コロナ禍における新たなメーカーニーズに応えることで、メーカーの生産性向上に寄与し、更には派遣就労者の待遇向上に繋げ、派遣業界の地位向上を実現するためです

コンファレンス資料 補足説明

■ 派遣先企業のリスク

国内の派遣事業で整備が必要な事例

- ① **社会保険加入状況**
：未加入のまま2カ月以上就業させている
- ② **キャリアアップ教育**
：キャリアアップ教育を実施していない
- ③ **給与・手当等の支払計算**
：手当等が法律通りに支払われていない
- ④ **労働者派遣個別契約書**
：個別契約書に必要な文言が抜けている



派遣事業者がCSMを通じ適正な運営を行うことで派遣事業に関わる企業、および、派遣スタッフが安心頂ける環境整備に繋がると考えております

※ CSMは、(株)HR ガイドによる提供であり、個人情報の取り扱いは規則に沿って適正に保護しております。従って、CSMに参画する当社を含む派遣会社は、他社情報を閲覧および利用することはできません。

今後は、グループ内外のテクノロジー系企業との連携を強化しCSM機能の更なる充実、加えて、第2、第3の新たなサービスを開発および提供してまいります



コンファレンス資料

2020年8月

株式会社アウトソーシング
証券コード：2427 (東証1部)

国内人材サービス事業における環境変化への対応

技術セグメント

新型コロナの影響が少なくエンジニアニーズは高い。さらに、コロナ前の人材不足で様々な分野の企業に広がったAI導入やRPA化が今も加速

環境

バックオフィスの定型業務や物流系の単純業務等、様々な分野・職種での省人化・RPA化

顧客ニーズ

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

当社戦略

製造セグメント

新型コロナで経済活動が収縮し、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⇒ 派遣会社は採用力があれば受注して成長
- ・ 買手市場⇒ 提案力を持つ派遣会社が受注して成長

顧客バックオフィスの在宅勤務化ニーズに伴い、顧客が派遣活用時に発生する様々な煩雑業務のシステム化等の提案

高度な提案ができなければ派遣契約の獲得ができない環境になっていることから、業界の大きな再編が想定される為、生産量がコロナ前に戻らずとも再編を勝ち抜くことでシェアを拡大

企画提案力・商材・グループネットワーク・実績等の経営資源を活用

Withコロナ・Afterコロナ環境下での 国内技術系の事業機会



加速するDXニーズ（技術セグメント）

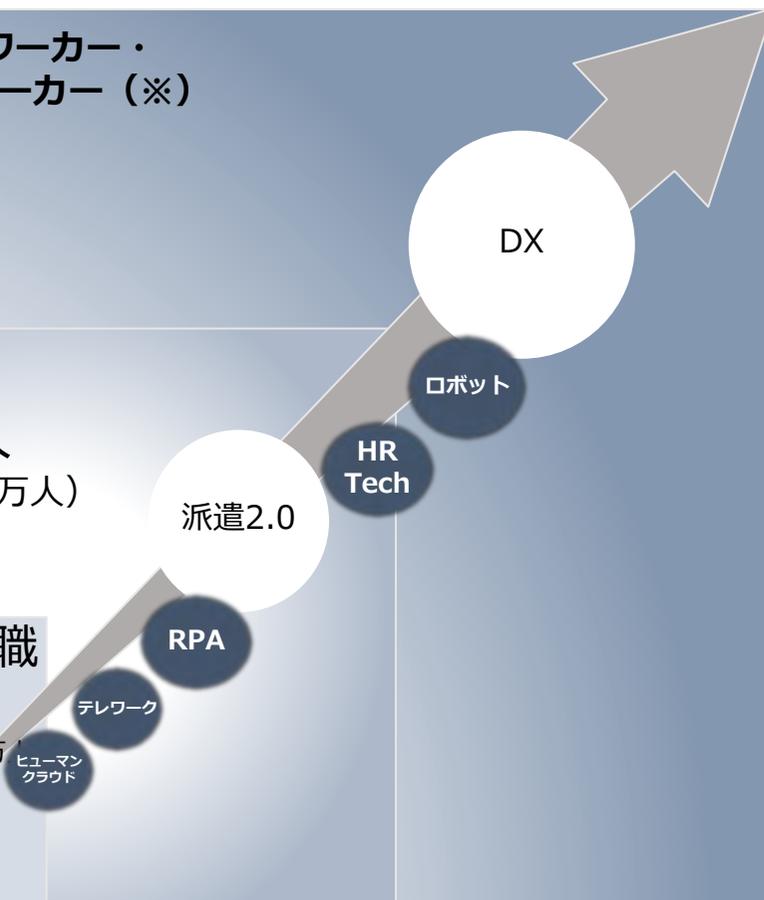
より広いマーケットに対し、付加価値の高いイノベーション支援を前倒しで進出

全労働者6,400万人
(内、雇業者6,000万人)

エッセンシャルワーカー・
ファーストラインワーカー（※）
4,000万人

一般事務
1,300万人
(内、派遣労働者43万人)

専門職・技術職
1,100万人
(内、エンジニア派遣22万)



※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

市場規模

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



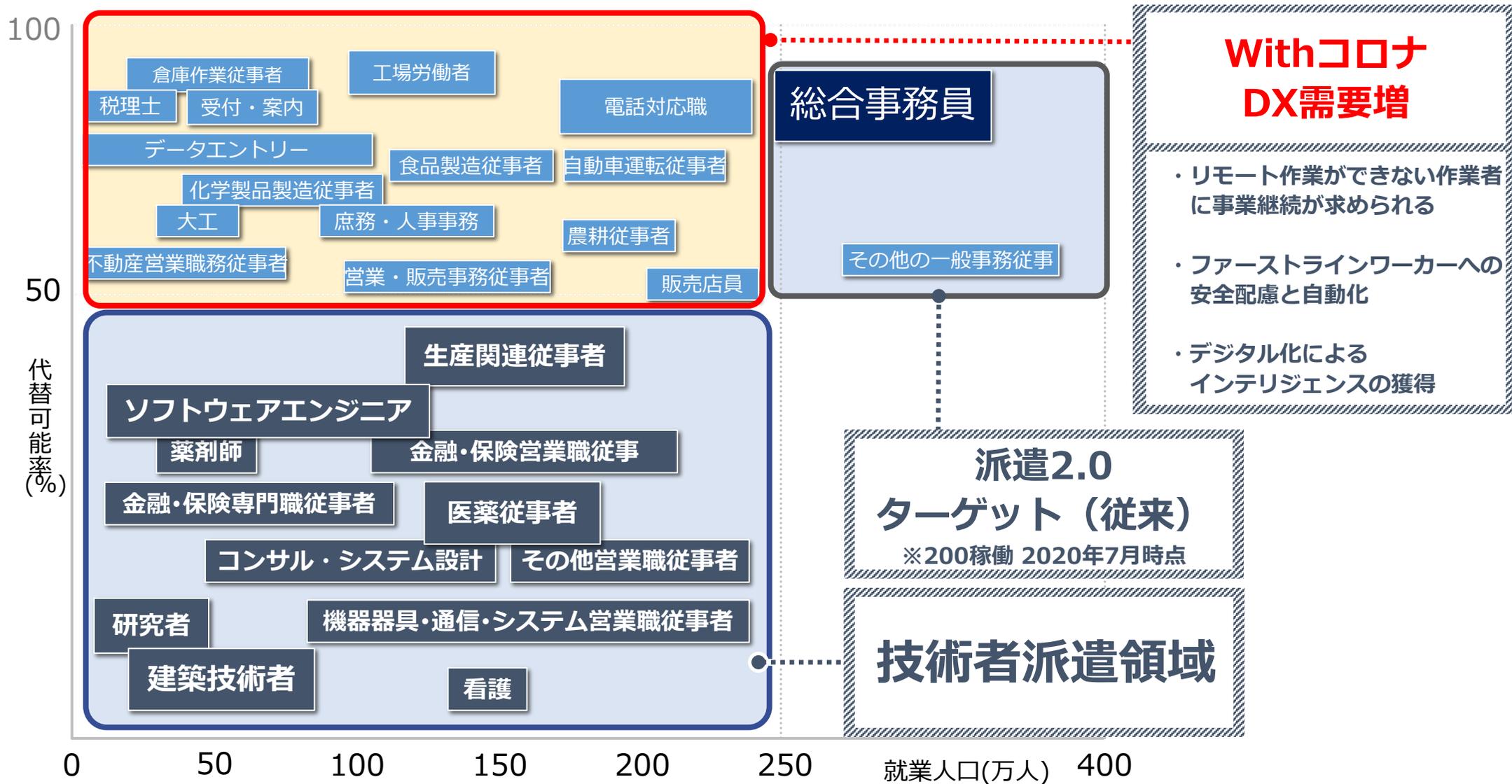
コンビニ等の小売業界では無人レジや陳列画像解析、センサー活用等で店員の削減を実現



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

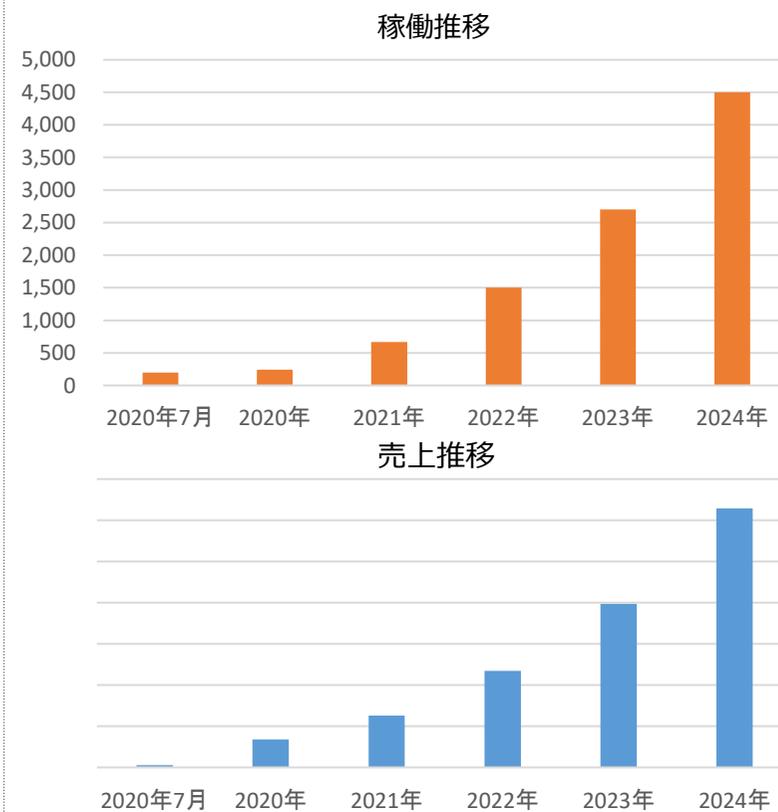
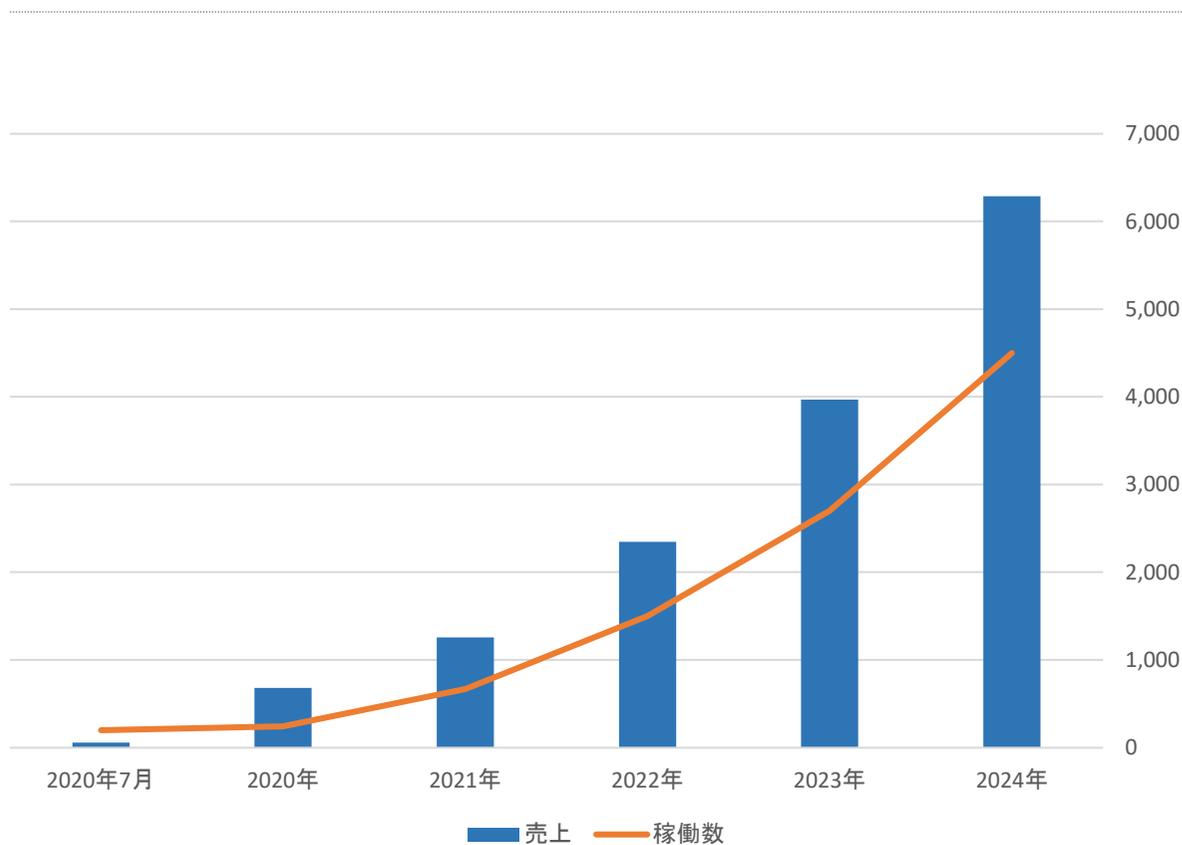
加速するDXニーズ（技術セグメント）

従来の派遣2.0のターゲットに加え、「ファーストラインワーカー」へのDX対応の需要増



AfterコロナのKPI変化（技術セグメント）

		2020年7月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
派遣2.0	稼働数	200	244	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

Withコロナ・Afterコロナ環境下での 国内製造系の事業機会

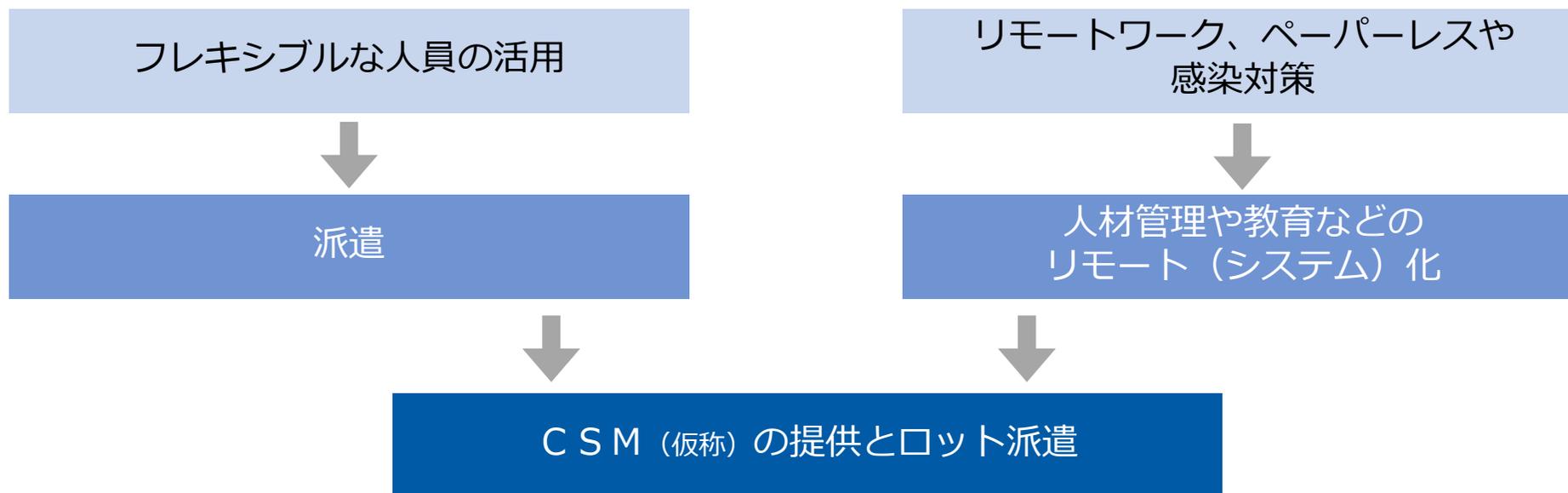


派遣スタッフ調達管理システム「CSM（仮称）」の提供（製造セグメント）

■ コロナ禍が製造業の雇用にもたらした影響

自動車業界を中心に秋口から生産復調の兆しが見えているなか、人事部門や製造部門はリモートワークでの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、第2波・第3波とコロナ禍が続く前提でフレキシブルな生産体制を構築しなければならない

▶ 当社の提案

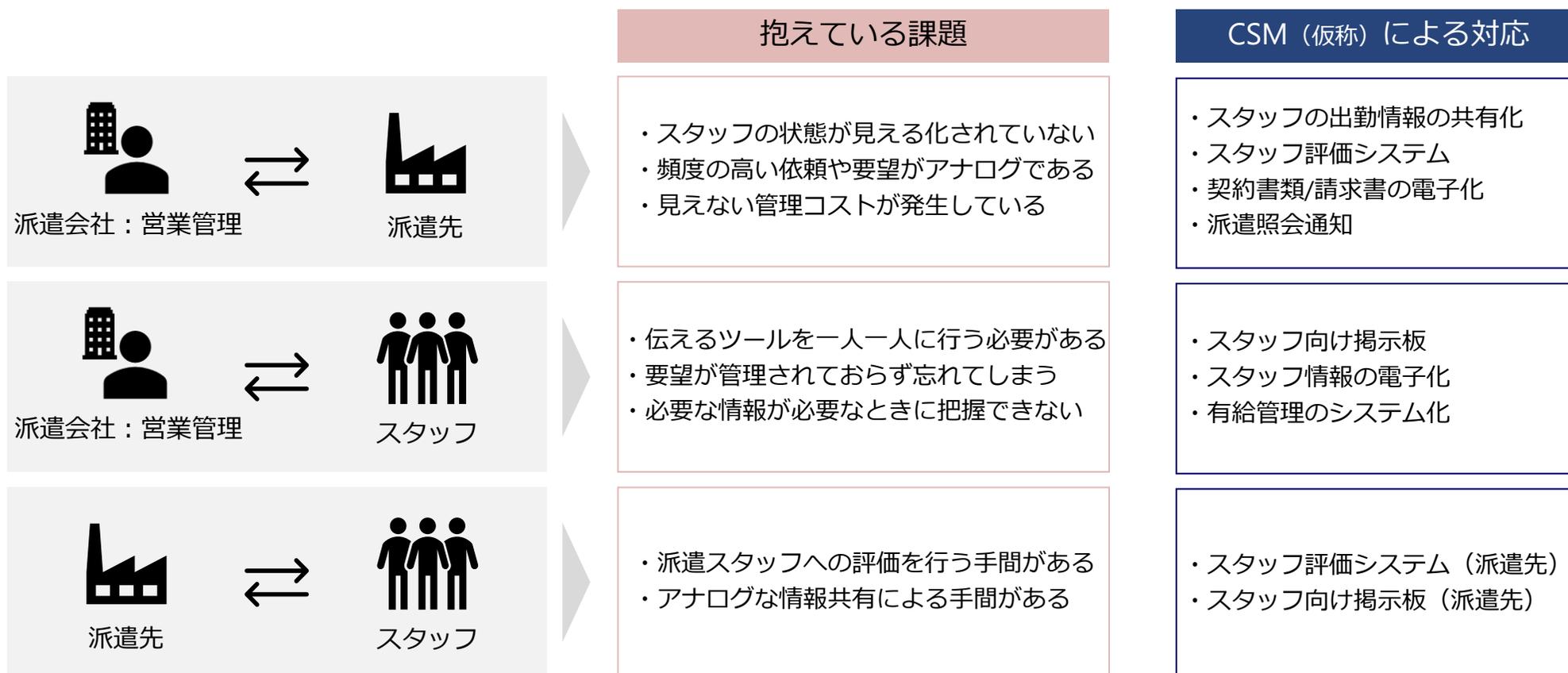


CSM：クラウド・スタッフィング・マネジメント

当社が有する企画提案力・商材・ネットワーク・ノウハウを活用して実現

派遣スタッフ調達管理システム「CSM（仮称）」の提供（製造セグメント）

リモート化を実現する人材調達と管理：人と企業を繋ぐ「CSM（仮称）」プラットフォーム



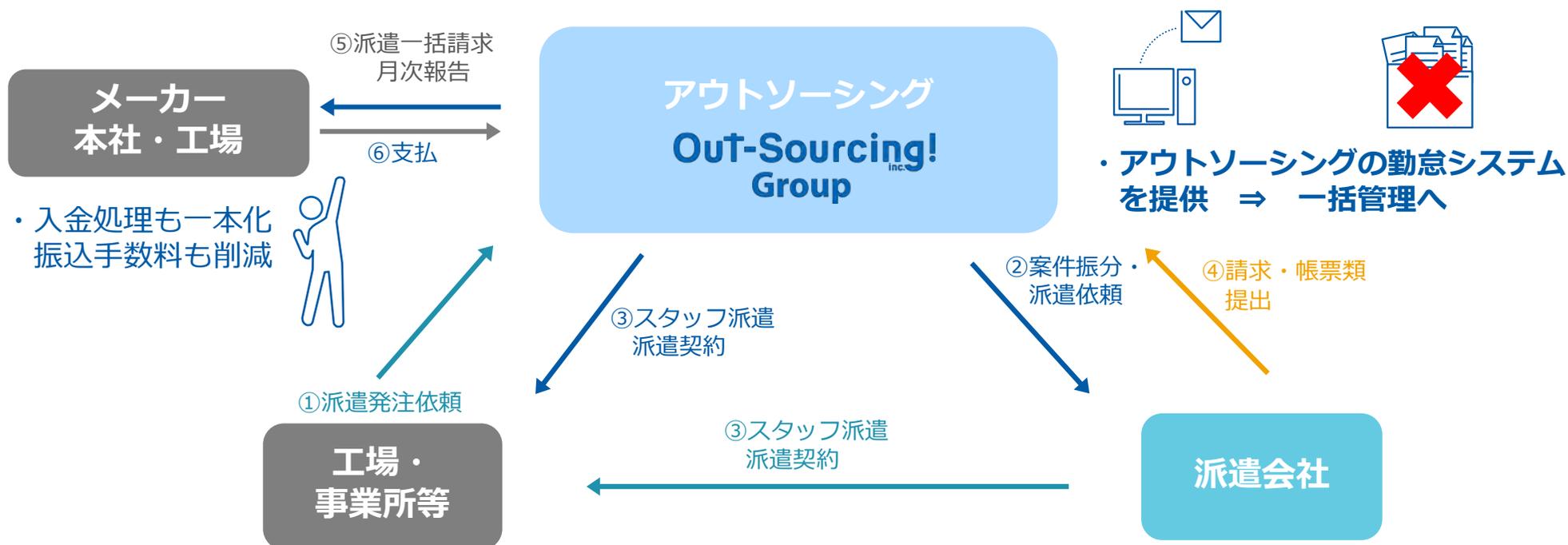
派遣スタッフ調達管理システム「CSM (仮称)」の提供 (製造セグメント)

「CSM (仮称)」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 (仮称)」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

大手自動車メーカーが、2020年10月から 「CSM (仮称)」を導入する予定です。

- ・ CSM (仮称) 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、その後は協議で一名单位の月額でメーカーまたは派遣会社に請求予定

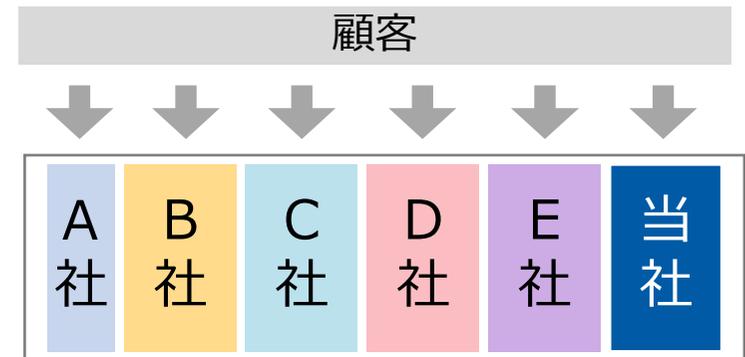
大手自動車メーカーの導入をアドバンテージとして、そのグループや他業種メーカーに展開

- ・ 製造部門でCSM (仮称) のようなシステムは普及しておらず、また顧客が複数導入するケースは考えられない

派遣スタッフ調達管理システム「CSM (仮称)」の提供 (製造セグメント)

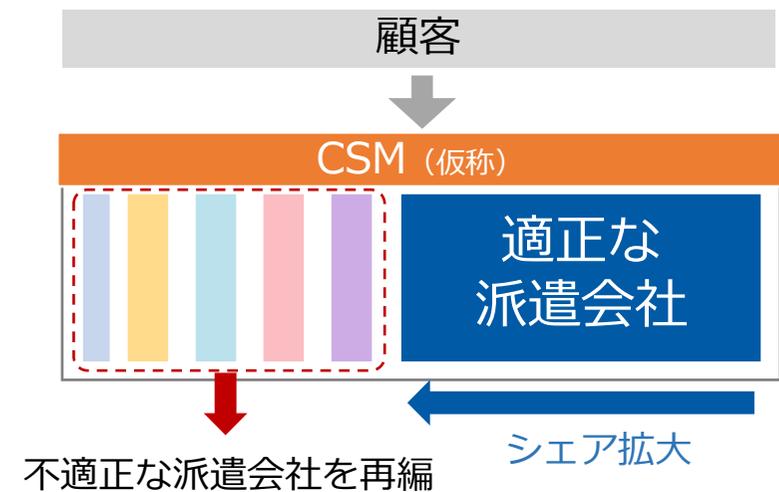
現状

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



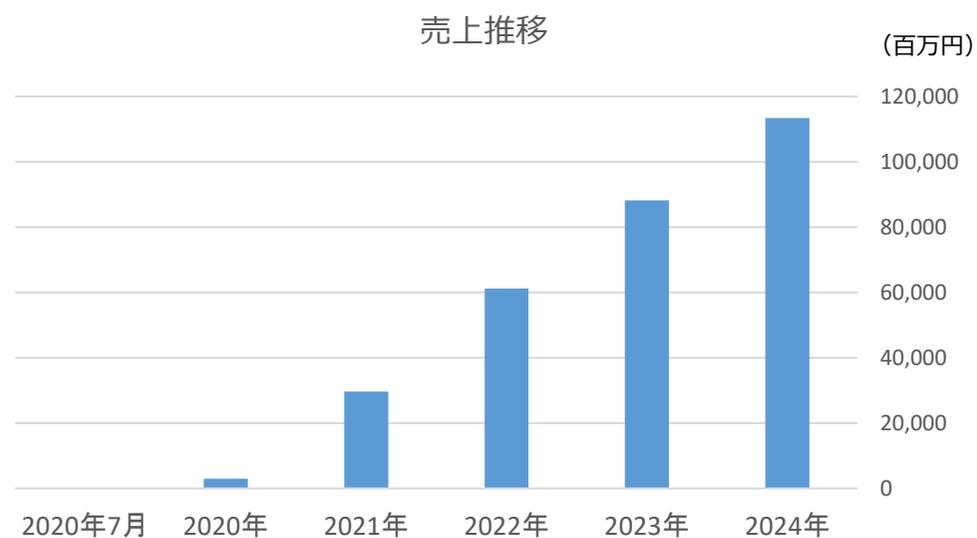
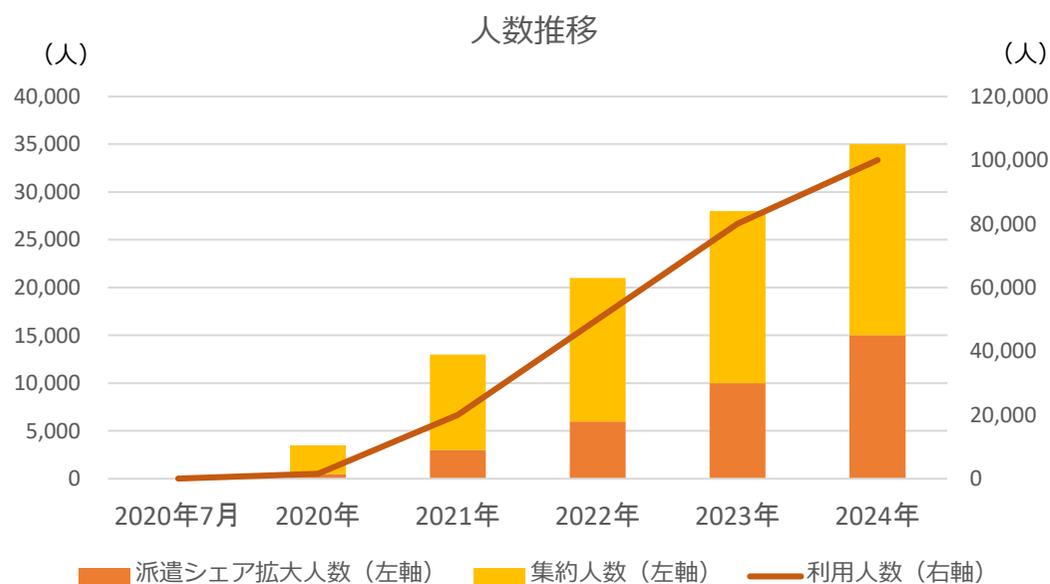
CSM (仮称) 導入後

CSM (仮称) 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



AfterコロナのKPI変化（製造セグメント）

		2020年7月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
CSM による効果	利用人数	0	1,500	20,000	50,000	80,000	100,000
	派遣シェア拡大人数	0	500	3,000	6,000	10,000	15,000
	集約人数	0	3,000	10,000	15,000	18,000	20,000
	売上（百万円）	0	3,000	29,700	61,200	88,200	113,400



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/contactus>