



平成 21 年 2 月 23 日

各 位

会 社 名 株式会社アウトソーシング
代表者名 代表取締役社長 土井 春彦
(コード番号：2427)

問合せ先

役職・氏名 常 務 取 締 役 鈴 木 一 彦
電 話 054-281-4888 (代表)

株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携の基本合意に関するお知らせ

当社は、平成 21 年 2 月 23 日開催の取締役会において、株式会社テクノスマイル（本社 福岡県福岡市、取締役社長 馬見塚 譲、以下「テクノスマイル」という）と業務・資本提携を基本合意することを決議し、テクノスマイルと基本合意を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 提携の目的

(両社の特徴)

当社は、全国に 28 箇所の営業拠点(含む採用センター)を有し、自動車から電子機器・半導体、医療機器等の多岐にわたる業種のメーカーに対して、生産効率を向上させる「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」を推進しております。また、昭和 61 年に旧労働省が告示した請負と派遣の区分を示す告示第 37 号について、業界に先駆けて安定雇用にはフォーカスした独自の解釈基準を作成し、労働局からも高く評価されております。さらに、多くのメーカーが活用する製造派遣の期間制限到来に伴って対応が迫られる、いわゆる 2009 年問題にもいち早く対応し、派遣からメーカー直接雇用へ切り替えられる労働者の送迎や出退勤、寮関連等の管理業務を一括受託する、子会社株式会社ORJ（以下、ORJ）を 2008 年 10 月に設立しました。ORJ では、既に 200 社以上のメーカーから委託管理業務の受注が見込まれており、当社がその現場に対して生産効率向上の提案を行い、生産性を向上させる請負化の案件も多く抱えております。

テクノスマイルは、世界でもトップレベルの生産技術を有するメーカーの系列であり、九州地区をはじめ全国 10 箇所の営業拠点を有する他、トヨタ生産方式を熟知した高スキルのスタッフを数多く擁し、優れたコンサルティングや研修を展開するとともに、当業界では群を抜く生産管理や品質管理を含めた高いオペレーションレベルの自社工場ならびに工場一棟全体を請負う請負事業所を運営しております。また、ベトナムと中国の外国人技術者の研修・調達インフラや、外国人研修制度におけるコンサルティングノウハウも有しており、これらの外国人に関するインフラや生産改善のコンサルティング能力を活かした高度な生産アウトソーシング事業を展開しております。

(両社を取り巻く市場環境)

両社が属する生産アウトソーシング業界は、140 万人が従事するといわれる市場規模がありましたが、2008 年後半からの顧客メーカーの大減産に伴う派遣切りにより 40 万人減少する

といわれるほど、大幅に市場規模が縮小しており、大きな淘汰が起こっております。

一方、顧客である国内大手メーカーにおいては、100年に一度の不況といわれる現在の非常に厳しい経済環境の中、派遣切りに代表される非正規社員の雇用調整にとどまらず、正社員の大量リストラにまで踏み込んだ更なる抜本的な生産体制の改革が急務の状況にあります。(提携のシナジー)

このような状況下、多くの同業他社は、メーカーの増産時の増員対応を解決するノウハウしか持ち合わせていないため、現在のような減産時には大きく業績を落とすこととなり、今後、先行き不透明な低生産が続く状況では、各生産アウトソーシング業者の業績は低迷し続けると考えられます。

これに対して、今回の提携は、両社の互いの強みを活かし、メーカーの正社員のリストラを含めた一大合理化ニーズに対応することで、新たな市場開拓に繋げるものであります。

当社では、日本型PEOアウトソーシングやプロフィットシェアリングモデルといった独自のビジネスモデルにより、顧客メーカーの真のパートナーとして一体となって改善活動に取り組んできた実績から、今回のメーカーの正社員リストラにまで及ぶ抜本的な合理化対策にもメーカーのパートナーとして加わり、その中のニーズとして発生する生産性向上を目的とした請負化の案件を数多く抱えております。また、メーカーの製造派遣の期間制限への対応により派遣社員を直接雇用する際に発生する管理業務を一括受託する子会社ORJにも、同様の請負化案件が数多く入ってきております。

これらの有望案件に対して、テクノスマイルのコンサルティングノウハウを活かし、メーカーに対して生産現場の効率化を具体的な数値でコミットメントするリスクを取る1ランク上の請負を、ラインの一工程ではなく、工場一棟を請負う提案を行い、メーカーの抜本的に生産体制を改革するニーズに応え、新規ならびにシェア拡大を進めるものであります。これにより、両社の請負規模を「リテールからホールセールに」転換して、両社の効率向上にも繋げてまいります。

こうした両社の経営資源の融合による戦略は、顧客メーカーの増産時に発生する単なる増員を埋めるような単純なものではなく、不況時のメーカーの合理化ニーズに応えるものであり、これにより、景気回復時の増産を待たずとも、確実に受注を獲得して業績を向上させることが可能となります。

また、長期的には、国内では少子化により労働人口が減少し、国内の人材サービス市場は成熟市場となるのは回避の状況である一方、海外市場は、世界規模での人口増加に伴い、成長が持続することが見込まれます。このような状況に対応し、テクノスマイルの採用ノウハウを活用した外国人を当社の国内の現場でOJT育成し、今後生産を海外へ広げていくことを考えているメーカーに対して、海外での立ち上げ人材を輩出していくという世界戦略を推進してまいります。

以上のとおり、双方の経営資源を有効活用することにより、極めて高いシナジーが見込まれるため、両者が一層のアドバンテージをとって勝ち抜いていくことを目的として、今回、業務・資本提携を行うことを基本合意いたしました。

2. 業務提携の内容

業務に関する提携の内容は以下のとおりであります。

(1) 営業について

高度な請負案件の共同受注等により、収益拡大を促進。

(2) 情報・ノウハウについて

双方が有する請負ノウハウの情報交換、当社が抱える生産効率向上を目的とした請負案件へのテクノスマイルのコンサルティングノウハウの提供により、収益拡大を促進。

(3) 人材について

テクノスマイルのコンサルティング指導により育成した外国人技術者等の当社での活用および当社顧客への紹介、ならびに日本人スタッフの相互紹介により、人材の有効活用を促進。

(4) 教育・研修について

教育・研修への相互参加ならびに施設の相互利用により、教育内容の充実を図るとともに、地域補完により、教育コストを低減促進。

(5) 福利厚生について

福利厚生や寮等の管理に関する相互連携により、運営コストを低減促進。
その他、それぞれの事業に関し、相互に有益となることを行っておりま

3. 資本提携の内容

資本に関する提携の内容は、財務基盤の強化等に活用することを目的として、テクノスマイルが第三者割当増資により 3,700 株（1 株 35 千円、総額 129,500 千円）を発行し、当社がその全株を引き受けるものであります。

4. 株式会社テクノスマイルの概要(平成 20 年 12 月末日 現在)

- | | | |
|-------------------|--|-------|
| (1) 商号 | 株式会社テクノスマイル | |
| (2) 主な事業内容 | 生産管理・品質管理を含めた高度な生産アウトソーシング事業
生産改善コンサルティング事業
外国人研修制度コンサルティング・サポート事業 | |
| (3) 設立年月 | 平成 12 年 9 月 | |
| (4) 本店所在地 | 福岡県福岡市中央区天神 2 丁目 14-13 | |
| (5) 代表者 | 馬見塚 譲 | |
| (6) 資本金の額 | 151 百万円 | |
| (7) 従業員数 | 1,678 名 | |
| (8) 売上高 | 109 億円（平成 20 年 3 月期） | |
| (9) 大株主構成および持ち株比率 | 馬見塚 譲 | 30.0% |
| | 宮井 成行 | 8.6% |
| | 山下 文明 | 8.0% |
| (10) 当社との関係 | 資本的関係、取引関係および人的関係において、該当事項はありません。 | |
| (11) URL | http://www.technosmile.co.jp | |

5. 今後の日程

- | | |
|------------------|----------------------|
| 平成 21 年 2 月 23 日 | 業務・資本提携基本合意締結 |
| 平成 21 年 3 月 18 日 | 業務・資本提携契約締結、増資引受契約締結 |
| 平成 21 年 3 月 25 日 | 増資払込 |

6. 今後の見通し

本提携が、今期業績に与える影響は現在精査中であるため、確定次第速やかに開示いたします。

以 上