

2022年12月期 第1四半期 決算説明資料

2022年5月

株式会社アウトソーシング
証券コード：2427 (東証プライム市場)

目次

- P. 3 不適切会計に対する再発防止策の進捗
- P. 8 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. 14 2022年12月期 第1四半期 連結決算概要（IFRS）
- P. 24 各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）
- P. 33 2022年12月期 連結業績計画（IFRS）
- P. 36 のれんを計上するグループ各社の状況
- P. 44 **個人株主様に当社決算説明会でご理解を深めていただくための基礎資料**

不適切会計に対する再発防止策の進捗



不適切会計に対する再発防止策の進捗

■再発防止策のスケジュールと進捗状況（2022年4月30日現在）

【凡例】●：完了 ●：対応済または対応中 ○：予定

再発防止策	2022年											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1. 経営責任の明確化												
① a. b. OS取締役、OST取締役、その他、本件事案に関わった執行役員以上の者の処分	●実施	●実施										
2. トップ主導の社内風土改革												
② a. 再発防止推進委員会による推進			2/18設置、運用開始●	●	●							
② b. 各拠点における経営トップとのタウンホールミーティングの開催				●実施（順次）								
② c. グループ報の経営者コメント発信（ONETeam）				●実施			○実施					
② d. 従業員間のコミュニケーションの向上（他部署体験）						○実施						
3. コンプライアンス意識の改革、再発防止策の徹底												
(a) コンプライアンスの推進体制等												
③ a. ア. ウ. コンプライアンス担当取締役の設置、コンプライアンス専門部署の設置				●検討	●設置							
(b) コンプライアンス意識の浸透、意識改革												
③ b. ウ. グループ報へのコンプライアンス記事掲載（Ratoon）				●実施	○実施	○実施	○実施	○実施	○実施			
③ b. エ. コンプライアンスガイドブック、コンプライアンス違反の事例集の作成・配布（公開）			●検討			○実施（国内）	○実施（在外）					
(c) コンプライアンス教育												
③ c. ア. コンプライアンス教育体系の構築				●検討	●構築							
③ c. イ. 管理職向け研修、グループ会社役員向け研修による意識及び知識の向上			●検討	●実施	●検討	○実施						
③ c. イ. 管理職向け研修、グループ会社役員向け研修による意識及び知識の向上（在外グループ会社向けの検討）				●各国文化を考慮した詳細の検討			○確定					
(d) 重点コンプライアンス項目の特定と管理策の検討												
③ d. 経理・会計関連の不正項目及び対象会社を中心にリスクアプローチで重点コンプライアンス項目の特定				●実施								
③ d. 重点コンプライアンス項目を管理するための方策及びモニタリング項目設定の計画策定							○検討	○策定				
(e) 経理部門によるモニタリングの実施、(f) 役職員に対するコンプライアンス意識調査												
③ e. 財務・経理部門によるモニタリングの実施							○検討	○実施・運用				
③ f. 役職員に対するコンプライアンス意識調査					○実施		○分析					
4. 経営体制の強化												
④ b. 有能な管理職及び専門性の高い人材の登用に関する採用計画策定			●検討			○策定						
5. コーポレート・ガバナンス体制・組織体制の再構築												
(a) 取締役会による監督機能の強化												
⑤ a. ア. 新たな独立社外取締役の招聘			候補選任●	招聘●								
⑤ a. ア. 社外取締役の選任基準の見直し				○見直し								
⑤ a. イ. 取締役会の権限の一部を経営会議に委譲、取締役会の議決の見直し				●検討		○実施						
⑤ a. イ. 指名委員会等設置会社への移行または、委任型の執行役員制度の導入の検討				●検討		○方針決定						
⑤ a. ウ. 取締役への事前説明の充実、監督に必要な情報を社外取締役へ共有するための体制整備				●検討	●実施・運用	○規程整備						
(b) 監査等委員会等による監査機能の強化												
ア) 監査等委員会による監査体制の拡充												
⑤ b. ア. 監査等委員会の構成変更（常勤1名、非常勤3名→常勤2名、非常勤2名）国内・海外・事業部門別の監査体制へ移行				●実施	●運用							
⑤ b. ア. 監査等委員会の職務を補助すべき使用人を配置				●実施								
⑤ b. ア. 子会社の監査体制の見直し検討				●検討								
⑤ b. ア. 有識者の招聘				●検討					○実施			
イ) OS内部監査室と会計監査人との連携による監査体制												
⑤ b. イ. 内部監査の対象や手法等の監督、必要に応じて追加調査等の指導を実施する体制					○実施							
⑤ b. イ. OS内部監査室の内部監査への同席または立ち合い						○実施						
⑤ b. イ. OS内部監査室、会計監査人との財務会計監査に関する連携強化				●実施	○実施	○実施	○実施	○実施	○実施			

再発防止策	2022年											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
(e) 管理体制強化による適切な権限配分の実現												
⑤ c. ア. オ. 規程見直しによる権限集中の回避、OS営業部門の権限の見直し			○検討	●検討	-----	○実施						
⑤ c. イ. OSTと締結していたガバナンス合意書の廃止に伴う国内技術系グループ会社の権限見直しによる管理機能強化	●実施	●実施	○見直し			○実施						
⑤ c. ウ. グループ管理体制の枠組みの構築			●検討			-----			○構築			
⑤ c. エ. グループ経営管理部門連絡会の定期開催による連携強化			●実施	●実施	○実施	○実施	○実施	○実施	○実施	○実施		
⑤ c. カ. 社内規程基礎オンラインセミナー、基礎を踏まえた社内規程eラーニング配信								○実施	○実施	○実施		
(d) 経理部門の人員拡充・良質な人材の確保												
⑤ d. 経理部門の人員の効率的活用、グループ一体運営			●実施	●実施	→							
⑤ d. 上場企業経験者や専門知識を有する人材の採用による質・量の両面での体制強化									○採用			
6. 内部統制部門の強化												
(a) 管理部門の人員拡充・良質な人材の確保												
⑥ a. 管理職及び専門性の高い人材の登用および有識専門業者との業務提携の計画					○立案							
⑥ a. 管理部門従業員の育成計画策定						○策定						
⑥ a. 育成計画に沿った人員育成								○実施・運用				
⑥ a. 経理部門従業員に対するコンプライアンス教育計画								○実施				
(b) グローバルガバナンス強化												
⑥ b. ア. イ. MCR評価項目、MCR評価運用の見直し					●実施	○運用						
(c) 内部監査体制の充実												
⑥ c. リスクアプローチの見直しによる会計財務領域を重視した監査計画の立案			●実施									
⑥ c. 内部監査人の増員2名、OSTとの一体的な監査体制への移行	●実施						○実施					
⑥ c. 追加増員計画の検討						○精査	○立案					
⑥ c. 内部監査部門コンプライアンス・財務・会計研修			●実施						○実施			
7. 内部通報制度の見直し												
⑦ a. 内部通報制度の見直し、経営陣から独立した窓口の設置				●検討	●設置	-----			○運用			
⑦ b. 通報内容の監査等委員会への情報共有（規程整備）				整備・運用●	○規程制定							
⑦ c. 内部通報制度及び取扱ルールの周知					●実施運用（周知は継続して行う）							
⑦ d. 報奨制度・社内リエンエンシー制度の検討				●検討	（導入する場合）規程整備・周知○							
⑦ e. OSグループ内部通報規程の整備				●検討					○整備・運用			
8. 会計処理に係る社内ルールや経理会計システムの見直し												
⑧ a. 外部専門家と連携した会計ルールの見直し及び明確化				●検討					○実施	○運用		
⑧ b. 現行基幹システムの改修によるオペレーション面での不正防止				●方法策定				○改修	○運用			
⑧ b. （現行基幹システム改修完了までの応急処置）整合性チェックツールの導入	●検討			●導入	○運用							
⑧ c. 財務データ分析ツールの導入による不正検知									○導入	○運用		
9. 実現可能な事業計画・予算の策定												
⑨ a. 予算分析と原因把握による実現可能性の高い予算の策定（運用細則整備）									○整備・運用			
⑨ b. 予算策定時の前提条件の妥当性の精査（運用細則整備）									○整備・運用			
⑨ c. KPIを用いた分析による予算精度の向上（運用細則整備）									○整備・運用			
10. 不正の温床となる取引の終了												
⑩ 本件事案に関与した不正の温床となる取引との契約を原則終了			●実施	●実施	○実施							

不適切会計に対する再発防止策の進捗

■ 主な項目の進捗状況（2022年4月30日現在）

再発防止策を確実にかつ効果的に推進するために、2月18日にトップ主導の再発防止推進委員会を設置して月に2回開催し、再発防止策の遂行状況を管理しております。

再発防止策は、改善報告書に定めたスケジュールに則って進めております。

1. 新たに社外取締役3名が就任

新たに社外取締役3名が3月29日の株主総会において選任され、就任しました。社外取締役の適切な判断に十分な情報提供及び事前説明を行うために、以下の施策を進めております。

- ・ 取締役会開催日の3日前までの資料提供
- ・ 取締役会開催前に「取締役会事前説明会」を実施
- ・ 必要な社内会議への案内

2. 内部通報制度の見直し

経営陣から独立した通報窓口として新たに外部の弁護士及び監査等委員会を設置し、4月30日から運用開始しました。また、通報内容を監査等委員に共有するための報告体制を一部整備し、4月8日より運用を開始しました。通報窓口の追加等の運用変更は、社内報や給与明細等への掲載を通じて継続的に社内に周知してまいります。

不適切会計に対する再発防止策の進捗

■ 主な項目の進捗状況（2022年4月30日現在）

3. タウンホールミーティングの開催

4月11日～13日に主要5拠点（札幌・東京・名古屋・大阪・福岡）にて、代表取締役がOS及び国内グループ会社の役職員と直接対話するタウンホールミーティングを開催し、合計で290名が参加しました。

参加した役職員から集まった意見や提起された課題については、経営陣で対応を検討し、企業風土の改革に努めてまいります。

継続的な実施を計画しており、次回は7～8月の開催を予定しております。



4. コンプライアンス担当役員及び専門部署の設置

OSにおけるコンプライアンス専門部署として、3月29日付で法務部の下にコンプライアンス統括課を設置しました。また、OS取締役経営管理本部長である梅原正嗣がコンプライアンス担当取締役として就任しております。

再発防止策を確実に遂行することで内部統制・ガバナンス体制を強化してまいります。

■再発防止策に伴うIR体制の変更

これまで、中間決算及び通期決算の発表に合わせた年間2回の機関投資家様向け決算説明会と、毎四半期の決算発表後の機関投資家様との1on1ミーティングを代表取締役会長兼社長の土井が実施しておりました。

今回のIR体制の見直しにより、当2022年12月期の第1四半期から決算説明会を四半期決算ごとの年4回の開催へと拡充した上で、これまで通り土井が行い、機関投資家様との1on1ミーティングは、2022年7月より社長室に新設立するIRチームの紺屋を中心に担当することとなります。同時に、IRチーム直通の電話を開設致します。

お問い合わせ

株式会社アウトソーシング 社長室IRチーム

E-Mail: os-ir@outsourcing.co.jp

IRお問合せ: <https://www.outsourcing.co.jp/ir/contactus/>

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

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2020年8月に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おります。

Group Mission

経営理念

：事業を通じて達成する社会像 = グループミッション実現の為にグループ事業活動の根幹となる普遍的理念

**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。

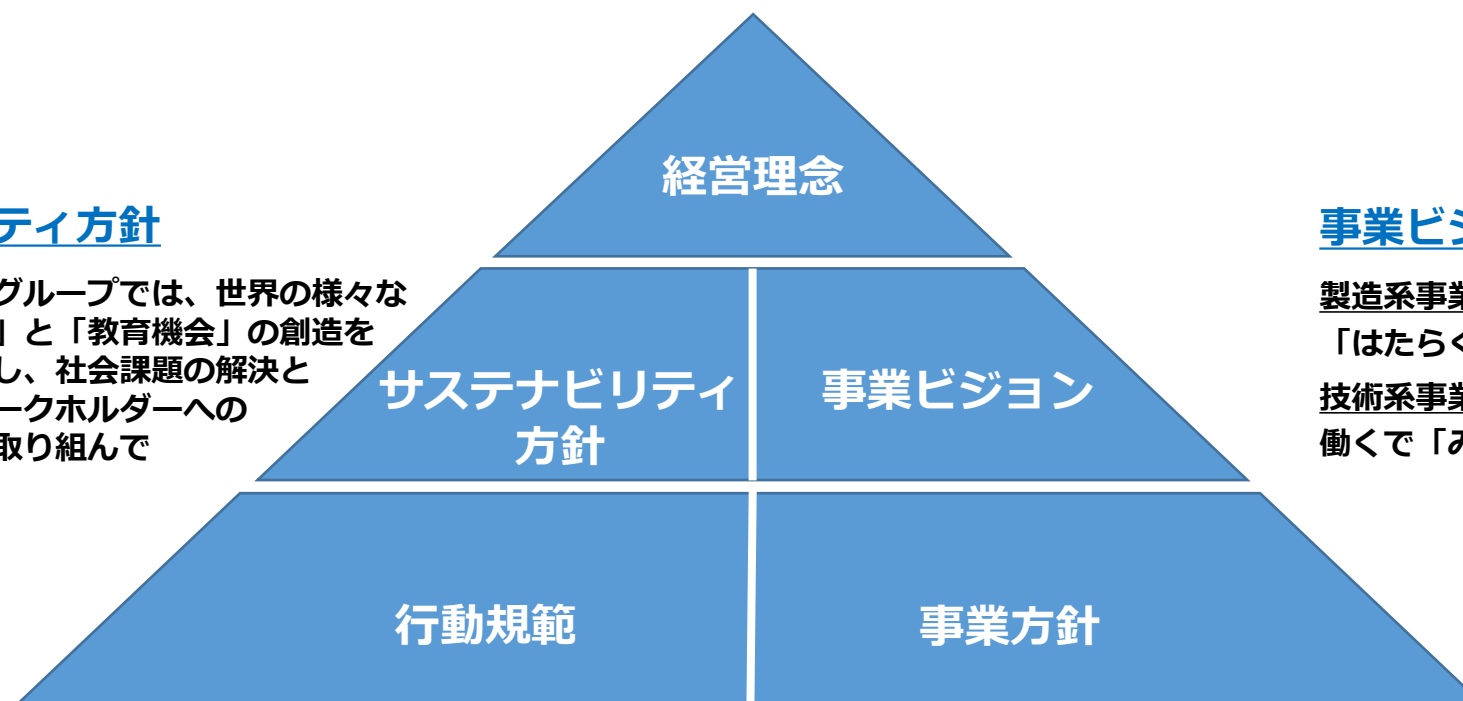
事業ビジョン

製造系事業

「はたらく」に国境をなくす

技術系事業

働くで「みらい」をデザインする



アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

SDGsへの取組

2021年2月15日、アウトソーシンググループの『サステナビリティ方針』に基づき、持続可能な社会の実現に貢献することを誓い、『アウトソーシンググループSDGs宣言』を行いました。

アウトソーシンググループSDGs宣言

当グループは、国連が提唱する「持続可能な開発目標（SDGs）」、日本政府の「SDGsアクションプラン2020」に賛同し、事業におけるSDGsの積極的な取り組み、ESGを重視した経営、国・地域に根ざした社会貢献活動（CSR）を通じて持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

当グループは、経営理念として「**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。**」と定めており、これは教育制度の充実により、グローバル市場で求められる人を創出し、労働格差をなくすことによって世界中のすべての人々が自分の将来設計を描き、そして、その人生を豊かに歩んで欲しいという願いを込めております。

その為、この障害となる社会問題の解決そのものが当グループにおける事業の本質であるということを強く認識し、世界の様々な人々の「就業機会」と「教育機会」の創造、更には技術と教育の力で一人一人の生産性を向上させることで、人々の暮らしを豊かにすることに努めます。

これにより、国連が提唱する以下の目標を重要課題として、取り組みを進めてまいります。

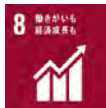


アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

SDGsへの取組

SDGsの課題解決に向け、事業を通じ当社が優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定し、KPIを定め達成に向けて推進しております。

■マテリアリティ（重要課題）とKPI

1. 「就業機会の提供」	   
- 日本の労働力減少という社会問題の解決に資する在留外国人の就労サポート人数を、2024年までに30万人、2030年までに50万人に拡大する。 - 教育とテクノロジーの力を駆使して、2030年までに3万人を労働集約セクターからスペシャリスト人材へのキャリアチェンジを実現する。	
2. 「質の高い教育の提供」	 
キャリアアップに向けた質の高い教育機会の提供を目的とし、グローバルに展開する研修プログラムの延べ利用人数を2030年度までに30万人とし、生産的な雇用への結びつきや働きがいへ貢献する。	
3. 「多様性の尊重とダイバーシティ経営の実現」	
女性が活躍する社会の実現に向けてグループとしてその推進を行い、グループの取締役（マネジメント）総人数に占める女性の比率を2030年度までに30%にまで高める。	
4. 「脱炭素社会の実現に向けた取り組み強化」	
2025年度までに国内グループの営業車両の全てを次世代自動車（電気自動車・ハイブリッド車等）に、2030年までに海外を含むグループ全体の同比率を70%とする。	
5. 「産業全体の生産性の向上」	
グローバルかつ幅広い産業で蓄積した生産技術と先端的なデジタル技術を活用し、産業生産性を改善させるスペシャリスト人材をグローバルで2030年度までに10万人育成し、世界の生産性を向上させる。	

アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

SDGsへの取組

■「マテリアリティ（重要課題）とKPI」に対する取組事例

1. インドネシアのグループ会社PT. OS SELNAJAYA INDONESIAでは、インドネシアの方々が世界の様々な国で働くためのトレーニングを行っています（2021年12月期は700名超がトレーニングを受講、今後、増加していく見通し）

- 外国人技能実習制度により、日本で自動車製造に就労希望の男性（23歳）⇒ 日本語及び業務基礎知識をトレーニング中
「日本で働くことが夢で家族からも応援されており、働くことで進んだ技術を習得し帰国後も現地日本企業で働きたい」
- 所持する看護師資格で、オランダのICU（集中治療室）看護師に就労希望の女性（26歳）⇒ オランダ語をトレーニング中
「高度な医療の経験とスキルを身につけて、帰国後は地元の医療技術向上に貢献したい」
- 特定技能制度により、日本でビルクリーニングの業務に就労希望の女性（20歳）⇒ 日本語と業務知識をトレーニング中
「父親が亡くなったばかりで幼い兄弟8人がおり、日本で働くことで家族により良い生活を提供したい」

当社グループは、インドネシア以外のアジアの国でも同様の取組を展開しており、アジアの方々の将来設計に向けて必要とされています（この取組は当社グループのマテリアリティ 1 の実現に貢献）

2. ■ オランダのOTTOグループではウクライナに6採用拠点を構え、約3,000人がウクライナ国外で働いていましたが、ポーランドの拠点にてウクライナから避難された方々を配属し、新たな採用にも積極的に取り組み家族を含めてサポートに注力するとともに、取引先と協力して避難民施設の運営等にも取り組んでいます

- 当社グループでは、3月から日本へのウクライナ避難民100世帯の方々の受入を進めるとともに、4月からはウクライナ避難民の方々に関する無料電話通訳ダイヤルを開設し、通訳対応や日常生活面での相談等をお受けするコールセンターをウクライナ避難民の方々やその関係者、また、一般の自治体・企業等の皆様にも無料開放しております

当社グループは、避難先で不安を抱えながら住居や職探し等を行うウクライナの方々への人道支援に取り組んでおります（この取組は当社グループのマテリアリティ 1 の実現に貢献）

当社グループの経営理念を実現するためには、多様性から生まれるイノベーションが不可欠であり、そのために必要な取組を今後もグループとしてグローバルに推進してまいります。

アウトソーシンググループの社会的責任及び存在意義

SDGsへの取組

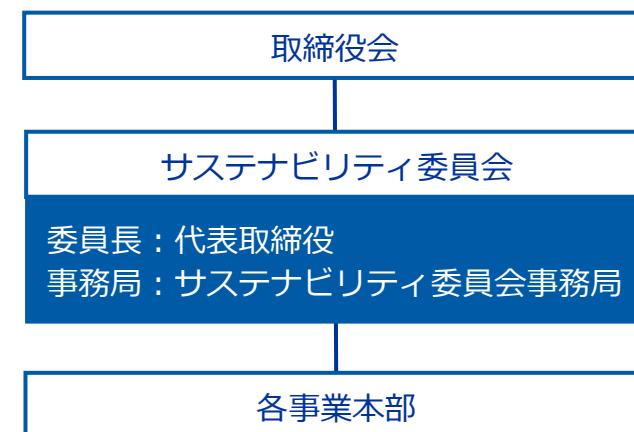
■サステナビリティ委員会

SDGsの課題解決に向けた、マテリアリティに対するKPI達成への推進等、これらの取り組みをより実効性の高いものとする為、サステナビリティ委員会を設置

委員長：代表取締役 委員：業務執行取締役及び社外取締役

当社グループのサステナビリティ方針・戦略、重要課題を含む中長期的なテーマ及び方向性の審議、KPI進捗のモニタリング等を行い取締役会に提案・報告し、SDGs、ESG活動の更なる強化を図り、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。」を実現していく

■サステナビリティ推進体制



■マテリアリティ（重要課題）とKPI推進に向けて

1. 「イニシアティブへの参加」

SDGs経営イニシアティブとして、SDGs推進に寄与する諸機関を精査し、その設立趣旨及び活動内容にグループとして賛同する機関を早期に定め、当該機関への加入を進める。また加入後は、積極的に当該機関へのSDGsに係る情報開示、情報の提供を行う。

2. 「グループとしてのSDGs意識の共有」

グループの経営陣及び全ての従業員に対して、当グループが作成する「SDGsハンドブック」を配布することによって、それぞれが社会市民としてのSDGsの取組みを考える機会を与える。また、グループに新たに加わる人員に対しては研修により当ハンドブックを理解する時間を与えることとする。

TOPICS

- ・SDGs経営イニシアティブとして、2021年4月に「GCNJ（グローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン）」へ加盟
株式会社アウトソーシングは国連グローバル・コンパクト（UNGC）へ署名し、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原則の順守を推進

- ・女性のエンパワーメント原則（Women's Empowerment Principles「WEPs」）に基づき行動するためのステートメントに署名
WEPsは、UNGCとUnited Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women（UN Women）が共同で作成した、女性の活躍推進に積極的に取り組むための行動原則



2022年12月期 第1四半期 連結決算概要 (IFRS)



2022年12月期 第1四半期 連結決算概要（IFRS）

● 連結損益計算書

(億円)	2021年12月期 1Q実績		2022年12月期 1Q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	1,238	100.0%	1,553	100.0%	315	25.5%
売上原価	1,001	80.8%	1,268	81.6%	267	26.7%
売上総利益	237	19.2%	285	18.4%	48	20.2%
販売費及び一般管理費	203	16.4%	240	15.4%	37	18.2%
営業利益	52	4.2%	60	3.9%	8	16.4%
税引前四半期利益	57	4.6%	40	2.6%	△ 17	-30.3%
四半期利益	34	2.8%	18	1.2%	△ 16	-46.7%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	31	2.5%	16	1.0%	△ 14	-47.2%

※表示単位 億円（億円未満の端数は四捨五入）

総評

当1Q期間においては、長引く半導体不足や世界的なオミクロン株流行が国内製造系及び海外製造系・サービス系に大きなマイナスの影響を及ぼしました。しかしながら、国内・海外の技術系がコロナの影響を受けずに安定的な成長を遂げたことに加え、米軍施設向けが好調な国内サービス系等によるキャッチアップ効果により、連結売上収益・営業利益は、ともに期初計画を上回り、前年同期比で増収増益を達成し連結売上収益は過去最高を更新しました。

これは、当社グループの事業・地域分散による業績平準化への取り組みの成果を示すものであり、通期計画の達成と、今後の中長期的な事業の成長に大きく繋がるものと確信しております。

2022年12月期 第1四半期 連結決算概要（IFRS）

● ウクライナ情勢による影響

■ ウクライナ情勢による1Qへの影響

1Qでは、英国の債権回収におけるガソリン代等の上昇や欧州のサプライチェーンが一時的に混乱して製造関連の派遣や物流関連への派遣等に影響が僅かにあった（1Qでは、コロナのオミクロン株拡大による影響が大きい）

■ ウクライナ情勢による今後の見通し

今後の情勢が不透明であるために影響を見通すことが困難なものの、EUを中心にロシアへ依存しているエネルギーの全面的な輸入禁止やウクライナ・ロシア産農作物の供給停止の継続等による、電気・ガス・ガソリン料金、食料品価格等の物価上昇や供給不足等に伴う業績の悪化は考えられるが、現時点ではリカバリー可能な影響水準と想定している

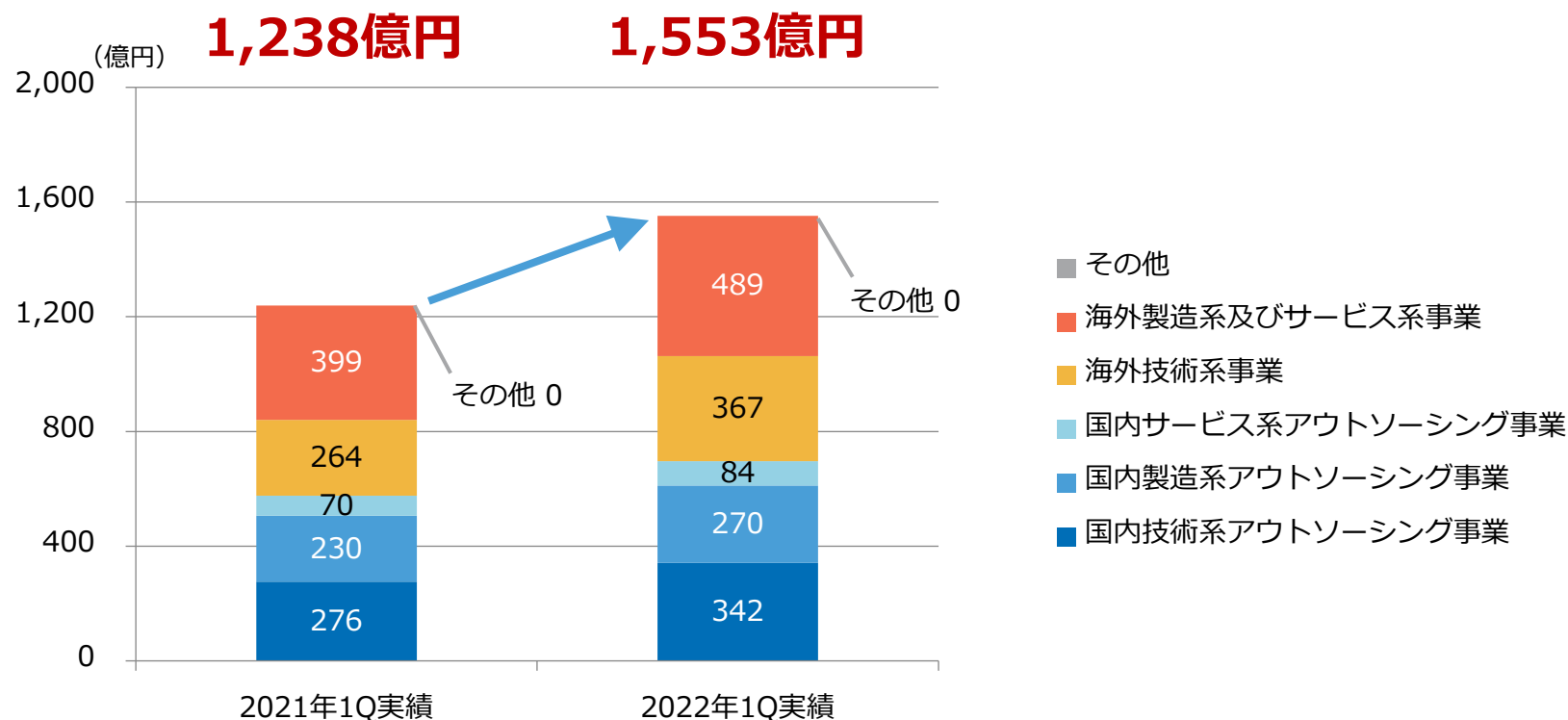
しかし、今後の情勢変化に伴って経済活動に対する影響が大きく変化するため、業績見通しも変わってくる可能性があり、状況把握と影響分析を徹底していく

2022年12月期 第1四半期 連結決算概要（IFRS）

● 売上収益

1,553億円（前年同期比 25.5%増）

- 国内製造系事業において半導体不足やサプライチェーンの混乱が想定を超えて悪化したことから、予想以上の減産調整に陥ったが、計画を上回る受注獲得でカバーするとともに、国内製造系以外の各セグメントが見込みを上回る好調をキープしたことにより、期初計画を達成し第1四半期として過去最高を更新

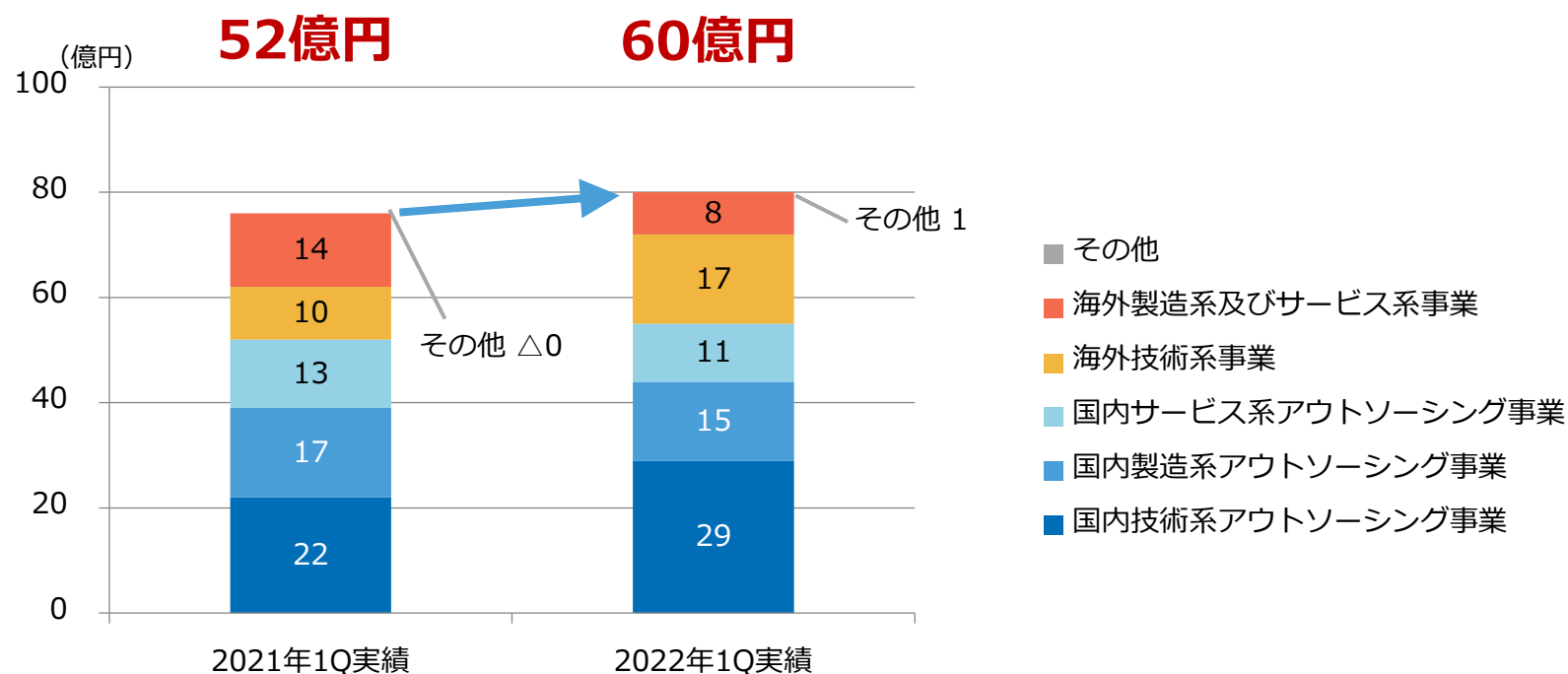


2022年12月期 第1四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 営業利益

60億円 (前年同期比 16.4%増)

- 海外製造・サービス系でオミクロン株の感染急拡大による影響を受けて英国VERACITY社で4.6億円、ブラジルのELOFORT社では0.6億円ののれんの減損処理を行う等、同セグメントの営業利益が計画比マイナスとなったが、連結では計画を超える売上収益の伸長に伴う粗利額の伸長によって期初計画を上回る



* 営業利益額は、各セグメント営業利益の合計から本社経費等の調整額（2021年1Q 25億円、2022年1Q 21億円）を引いた金額

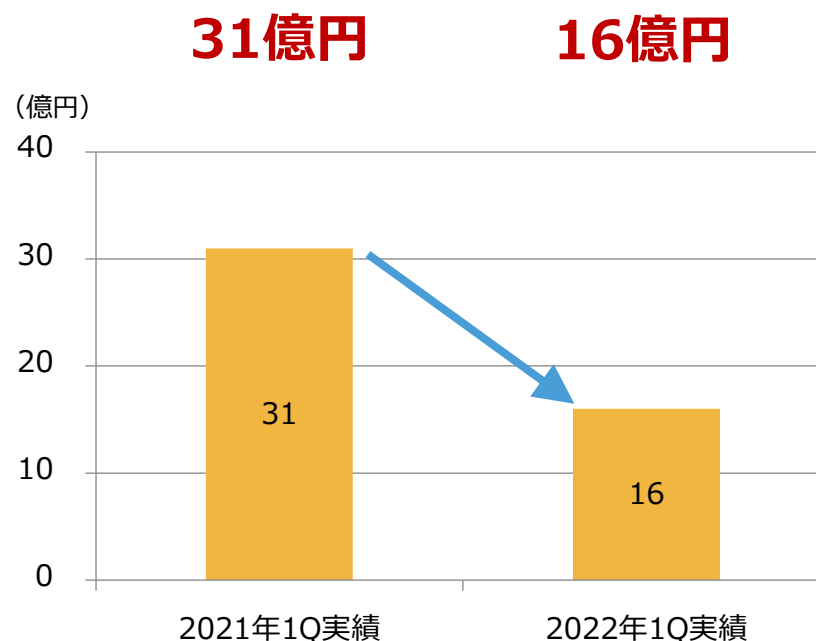
2022年12月期 第1四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 親会社の所有者に帰属する当期利益

16億円 (前年同期比 47.2%減)

- 事業の好調が継続するオランダOTTO社（eコマース物流向け派遣）の成功モデルをグループ共有する目的で、同社と協議の上、2023年6月末までに順次買い取る予定だった同社株式を2022年1月に前倒しして残りすべてを買取取得し、上積みした約20M€（約24億円）を1Qで金融費用として最後の処理をしたことから、親会社の所有者に帰属する当期利益は期初計画に未達となったが、**今後は同社のプットオプション債務に係る金融費用は発生しないことと、同社の利益を2月から100%取り込めることとなったため、2Q以降は順調に推移し通期計画に対しては非常にポジティブ**

*プットオプション ⇒ 参考資料P.29を参照



2022年12月期 第1四半期 連結決算概要（IFRS）

● 損益計算書の四半期の推移

(億円)	2021年12月期					2022年12月期
	1Q	2Q	実績 3Q	4Q	通期	実績 1Q
売上収益	1,238	1,408	1,474	1,573	5,693	1,553
売上総利益	237	262	267	304	1,071	285
売上総利益率	19.2%	18.6%	18.1%	19.3%	18.8%	18.4%
販売費及び一般管理費	203	214	225	239	881	240
販管費率	16.4%	15.2%	15.2%	15.2%	15.5%	15.4%
その他の営業収益※1	19	18	19	23	78	22
その他の営業費用	1	2	11	14	29	8
営業利益	52	64	51	74	240	60
営業利益率	4.2%	4.5%	3.4%	4.7%	4.2%	3.9%
税引前四半期利益	57	51	1	9	118	40
税引前四半期利益率	4.6%	3.6%	0.0%	0.6%	2.1%	2.6%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	31	26	△ 21	△ 28	7	16
親会社所有者帰属四半期利益率	2.5%	1.8%	-1.4%	-1.8%	0.1%	1.0%

変化率（対前四半期/前期比）	2021年12月期					2022年12月期
	1Q	2Q	実績 3Q	4Q	通期	実績 1Q
売上収益	20.5%	13.8%	4.7%	6.7%	55.9%	-1.2%
売上総利益	17.2%	10.7%	1.8%	13.8%	52.2%	-6.3%
販売費及び一般管理費	22.6%	5.7%	4.8%	6.3%	45.7%	0.5%
営業利益	30.8%	23.5%	-20.7%	46.3%	80.6%	-18.8%
税引前四半期利益	445.4%	-10.6%	-98.8%	-	52.6%	336.0%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	-	-16.8%	-	-	-62.5%	-

※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る

※2 表示単位 億円（億円未満の端数は四捨五入）

2022年12月期 第1四半期 連結決算概要（IFRS）

● セグメント別の四半期の推移

(億円)		2021年12月期 実績					2022年12月期 実績
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	276	300	318	344	1,238	342
	営業利益	22	23	26	28	99	29
	期末外勤社員数	18,249	20,829	21,163	21,622	21,622	22,085
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	230	245	251	271	997	270
	営業利益	17	18	15	22	72	15
	期末外勤社員数	18,614	20,126	21,341	21,443	21,443	21,506
	期末委託管理人数	21,942	21,607	21,076	20,004	20,004	18,510
国内サービス系 アウトソーシング事業	人材紹介人数	360	391	371	374	1,496	-
	売上収益	70	72	73	77	292	84
	営業利益	13	10	11	6	40	11
	期末外勤社員数	2,444	2,567	3,074	3,349	3,349	3,868
海外技術系事業	売上収益	264	362	380	393	1,398	367
	営業利益	10	15	5	14	46	17
	期末外勤社員数	13,393	14,726	14,642	14,881	14,881	13,976
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	399	429	453	487	1,768	489
	営業利益	14	15	13	25	67	8
	期末外勤社員数	48,383	49,441	50,669	51,229	51,229	51,455
その他の事業	売上収益	0	0	0	0	1	0
	営業利益	△ 0	1	1	1	2	1
調整額	営業利益	△ 25	△ 19	△ 20	△ 22	△ 86	△ 21
合計	売上収益	1,238	1,408	1,474	1,573	5,693	1,553
	営業利益	52	64	51	74	240	60

地域別売上収益 (億円)		2021年12月期 実績					2022年12月期 実績
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
日本		576	617	642	693	2,528	697
欧州		486	581	600	636	2,304	629
オセアニア		122	150	159	166	598	152
北米		-	4	14	12	29	11
南米		26	30	32	35	123	36
アジア（除く、日本）		28	26	27	31	112	28
合計		1,238	1,408	1,474	1,573	5,693	1,553

- ※ 1 表示単位 億円
(億円未満は四捨五入)
- ※ 2 売上収益のセグメント間
取引は相殺消去
- ※ 3 2022年1Q決算使用為替レート
(2022年1～3月平均)
 - ・ 欧州ユーロ 130.40
 - ・ 英国ポンド 155.95
 - ・ 豪州ドル 84.22
 - ・ 米国ドル 116.34

● 国内製造系の人材紹介は、メーカーのニーズが派遣に大きく移行しており業績への影響が小さいため、2022年度からは紹介人数を非開示とします

2022年12月期 第1四半期 連結決算概要 (IFRS)

● 連結財政状態計算書

(億円)	2021年12月期末		2022年12月期 1Q末		対前期末比
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
流動資産	1,672	47.6%	1,780	47.8%	108
現金及び現金同等物	483	13.7%	458	12.3%	△ 26
営業債権及びその他の債権	881	25.0%	989	26.5%	108
棚卸資産	27	0.8%	23	0.6%	△ 4
非流動資産	1,844	52.4%	1,946	52.2%	102
有形固定資産	116	3.3%	120	3.2%	4
使用権資産	214	6.1%	250	6.7%	37
のれん	849	24.1%	896	24.0%	47
無形資産	375	10.7%	381	10.2%	6
その他の金融資産	215	6.1%	222	6.0%	7
資産合計	3,516	100.0%	3,726	100.0%	210
流動負債	2,125	60.4%	1,812	48.6%	△ 313
営業債務及びその他の債務	624	17.7%	664	17.8%	40
社債及び借入金	884	25.1%	518	13.9%	△ 366
リース負債	204	5.8%	223	6.0%	19
未払法人所得税等	47	1.3%	31	0.8%	△ 15
非流動負債	666	18.9%	1,165	31.3%	499
社債及び借入金	156	4.5%	707	19.0%	550
リース負債	272	7.7%	303	8.1%	31
その他の金融負債	83	2.4%	8	0.2%	△ 75
負債合計	2,791	79.4%	2,977	79.9%	186
資本金	252	7.2%	252	6.8%	-
資本剰余金	267	7.6%	267	7.2%	-
自己株式	△ 0	-0.0%	△ 0	-0.0%	-
その他の資本剰余金	△ 129	-3.7%	△ 123	-3.3%	6
利益剰余金	228	6.5%	209	5.6%	△ 19
親会社の所有者に帰属する持分合計	659	18.7%	697	18.7%	39
非支配持分	66	1.9%	51	1.4%	△ 15
資本合計	725	20.6%	748	20.1%	24
負債及び資本合計	3,516	100.0%	3,726	100.0%	210

営業債権及びその他の債権：
グループ会社の増加
及び事業規模拡大による増加

営業債務及びその他の債務：
グループ会社の増加及び
事業規模拡大による増加

社債及び借入金：
借入金の一部を流動から非流動へ分類変更

※表示単位 億円（億円未満の端数は四捨五入）

各セグメントの2022年1Qトピックスと 通期見通し（IFRS）



各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

● 2022年12月期 KPI（四半期・半期・通期のセグメント別計画及び実績）

(億円)		2021年12月期					2022年12月期							
		実績				通期	計画 1Q	実績 1Q	計画					
		1Q	2Q	3Q	4Q				2Q	3Q	4Q	上半期	下半期	通期
国内技術系 アウトソーシング事業	売上収益	276	300	318	344	1,238	338	342	374	400	428	712	828	1,540
	営業利益	22	23	26	28	99	19	29	13	28	50	32	78	110
	募集費	-	-	-	-	-	13	11	14	17	15	27	32	59
	期末外勤社員数	18,249	20,829	21,163	21,622	21,622	22,300	22,085	25,500	26,100	26,700	25,500	26,700	26,700
	稼働率	95.7%	90.8%	95.7%	97.3%	94.9%	96.2%	96.6%	91.0%	96.3%	97.4%	93.4%	96.9%	95.2%
	期末受注残(人)	4,618	6,026	5,055	6,965	6,965	6,500	5,926	5,300	7,200	7,000	5,300	7,000	7,000
国内製造系 アウトソーシング事業	売上収益	230	245	251	271	997	273	270	325	340	367	598	707	1,305
	営業利益	17	18	15	22	72	14	15	20	23	31	34	54	88
	募集費	-	-	-	-	-	7	6	6	7	7	13	14	27
	期末外勤社員数	18,614	20,126	21,341	21,443	21,443	21,800	21,506	24,000	25,000	26,500	24,000	26,500	26,500
	期末委託管理人数	21,942	21,607	21,076	20,004	20,004	19,000	18,510	18,200	19,200	20,000	18,200	20,000	20,000
	期末受注残(人)	4,373	6,613	5,923	6,176	6,176	6,600	6,480	6,600	6,400	6,700	6,600	6,700	6,700
国内サービス系 アウトソーシング事業	売上収益	70	72	73	77	292	81	84	85	96	98	166	194	360
	営業利益	13	10	11	6	40	10	11	10	14	13	20	27	47
	期末外勤社員数	2,444	2,567	3,074	3,349	3,349	3,100	3,868	3,300	3,800	4,000	3,300	4,000	4,000
	期末受注残(億円)	258	273	299	298	298	-	275	-	-	-	-	-	-
海外技術系事業	売上収益	264	362	380	393	1,398	358	367	370	393	389	728	782	1,510
	営業利益	10	15	5	14	46	14	17	15	19	20	29	39	68
	期末外勤社員数	13,393	14,726	14,642	14,881	14,881	15,010	13,976	13,040	12,020	12,650	13,040	12,650	12,650
海外製造系及び サービス系事業	売上収益	399	429	453	487	1,768	480	489	546	591	618	1,026	1,209	2,235
	営業利益	14	15	13	25	67	13	8	20	32	35	33	67	100
	期末外勤社員数	48,383	49,441	50,669	51,229	51,229	53,250	51,455	56,110	59,930	62,550	56,110	62,550	62,550
その他の事業	売上収益	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	営業利益	△ 0	1	1	1	2	1	1	0	0	0	1	0	1
調整額	営業利益	△ 25	△ 19	△ 20	△ 22	△ 86	△ 21	△ 21	△ 23	△ 26	△ 24	△ 44	△ 50	△ 94
合計	売上収益	1,238	1,408	1,474	1,573	5,693	1,530	1,553	1,700	1,820	1,900	3,230	3,720	6,950
	営業利益	52	64	51	74	240	50	60	55	90	125	105	215	320

※1 表示単位 億円（億円未満は四捨五入） ※2 売上収益のセグメント間取引は相殺消去

● 上記表内に記載の「期末受注残」は、国内技術系はエンジニア派遣、国内製造系は製造派遣における期末受注残の人数、国内サービス系は、アメリカンエンジニアコーポレーションにおける米軍施設向け事業の期末受注残高の金額

● 国内製造系の期末受注残は、各メーカーが複数派遣会社へ同時発注した人数と翌月以降が配属日となる発注を含む人数

各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

国内技術系アウトソーシング事業

⇒ 参考資料P.8～P.13を参照

■ 2022年1Qの推移

エンジニアニーズは全ての産業で引き続き高く、稼働率もコロナ前の水準まで回復し、売上・営業利益ともに期初計画を達成

(億円)		2021年12月期					2022年12月期									
		実績					期初計画					実績				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	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	276	300	318	344	1,238	338	374	400	428	1,540	342	—	—	—	—
	営業利益	22	23	26	28	99	19	13	28	50	110	29	—	—	—	—
	稼働率（%）	95.7	90.8	95.7	97.3	94.9	96.2	91.0	96.3	97.4	95.2	96.6	—	—	—	—
	期末外勤人数（人）	18,249	20,829	21,163	21,622	21,622	22,300	25,500	26,100	26,700	26,700	22,085	—	—	—	—

分野・エリア別概況と2022年度通期見通し

IT系	- 足元では、長期化する新型コロナウイルス及び半導体不足の影響が僅かに残るものの、その影響は限定的。 - 今後については、IT人材の絶対的な不足とDXニーズの高まりから堅調に推移する見通し。
輸送機器・電気・電子等のR&D系	- 半導体需要は引き続き良好で、材料・製品・装置メーカーを中心に受注が拡大。 - 今後についても、引き続き受注環境は好調に推移する見通し。
医薬品・医療系	- コロナワクチンに関連する案件は一段落も、新規受注は順調に推移。 - 受注案件の内容もコロナ前の状態に戻りつつあり、採用も堅調に推移する見通し。
建設系	前年度62兆円超の国内建設投資額に加え、建設労働人口の減少で人手不足が課題となり、受注環境は好調に推移する見通し。
セグメント全体	- 既に蔓延防止等重点措置が解除され取引先のウィズコロナ対応も進み、事業環境は回復しており、コロナ前の水準に回復した稼働率も継続して高水準で推移する見通し。 4月入社の新卒社員約2,600名は研修を実施の上で順次配属予定であり、計画通り7月には配属完了を見込む。 2022年の期初計画で2023年は約3,300名を新卒採用。 - 引き続き経済環境の好循環が見込まれ、各分野でのエンジニアニーズが更に拡大する見通しのため、人材の採用・育成・配属の更なる強化を図ることで、通期期初計画に対して順調に推移する見通し。

各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

国内技術系アウトソーシング事業

「派遣2.0」のカテゴリー別進捗状況

派遣2.0 = 顧客の業務効率化を運用までサポートすることを目的に、必要に応じて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するスキームを、単なる技術者派遣よりも高単価かつ広範な市場へ展開

派遣2.0のカテゴリー

①オフィス系

バックオフィス等ホワイトカラー労働者の工数削減に関連する製品及び人材を提供するサービス

②非オフィス系

建設業・製造業等ブルーカラー労働者の工数削減に関連する人材を提供するサービス

※現時点では建設業のICTの支援サービスを対象としている

③先端技術系

将来的な労働者の工数削減に繋がるあらゆる分野のDX導入支援となるSI事業及び自動運転のプラットフォーム開発を支援する人材を提供するサービス

カテゴリー別売上推移

（単位：百万円）

		21年1Q	21年2Q	21年3Q	21年4Q	22年1Q計画	22年1Q実績	22年2Q計画	22年3Q計画	22年4Q計画
合計	純売上高	275	358	640	793	1,059	1,002	1,257	1,483	1,716
	売上総利益	99	85	210	305	360	352	441	518	601
オフィス系	純売上高	95	126	232	300	325	282	358	376	415
	売上総利益	17	△ 14	39	90	109	94	125	127	142
非オフィス系	純売上高	0	45	85	93	106	103	125	144	163
	売上総利益	0	22	42	46	44	32	57	62	70
先端技術系	純売上高	180	187	323	400	627	617	774	963	1,137
	売上総利益	82	77	129	169	207	226	259	329	389

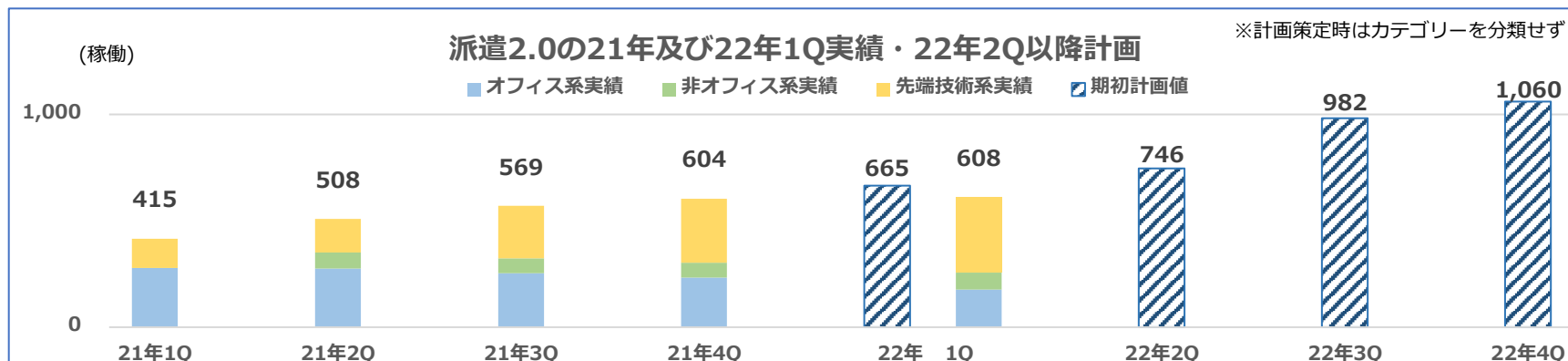
※2021年1Q・2Qは修正後の実績値を記載しております

2022年1Qの状況と2Q以降の見通し

- ・ オフィス系ではRPAの需要が飽和化し、派遣2.0によるエンジニア需要が低下傾向である
- ・ 非オフィス系でのデジタル化需要は増加傾向（他分野への進出も検討の余地あり）
- ・ 先端技術系ではテレワークの増加に伴うインフラ強化・セキュリティ需要が増加

派遣2.0稼働数推移

※人材・ロボット・ソフトウェア等、すべての働きを「稼働」とする



22年1Qは急拡大したオミクロン株の影響やRPA市場の飽和が要因となり計画を下回ったが、高単価となるクラウドやSI等の高度な技術者の需要は高いため、社内外の教育スキームを強化し市場に求められる高度人材を増やすことで通期計画の達成を目指す

各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

国内製造系アウトソーシング事業

⇒ 参考資料P.14～P.16を参照

■ 2022年1Qの推移

部品・半導体の不足やサプライチェーン混乱の継続で自動車メーカーの非稼働日や減産調整等が想定を超えて発生し、売上が計画に若干の未達となった一方、営業利益は減産調整に対するメーカーへの請求が一部で認められたこと等から計画を達成

(億円)		2021年12月期					2022年12月期									
		実績					期初計画					実績				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
国内製造系 アウトソーシング 事業	売上収益	230	245	251	271	997	273	325	340	367	1,305	270	—	—	—	—
	営業利益	17	18	15	22	72	14	20	23	31	88	15	—	—	—	—
	期末外勤社員数（人）	18,614	20,126	21,341	21,443	21,443	21,800	24,000	25,000	26,500	26,500	21,506	—	—	—	—
	期末実習生等管理数（人）	21,942	21,607	21,076	20,004	20,004	19,000	18,200	19,200	20,000	20,000	18,510	—	—	—	—

分野・エリア別概況と2022年度通期見通し

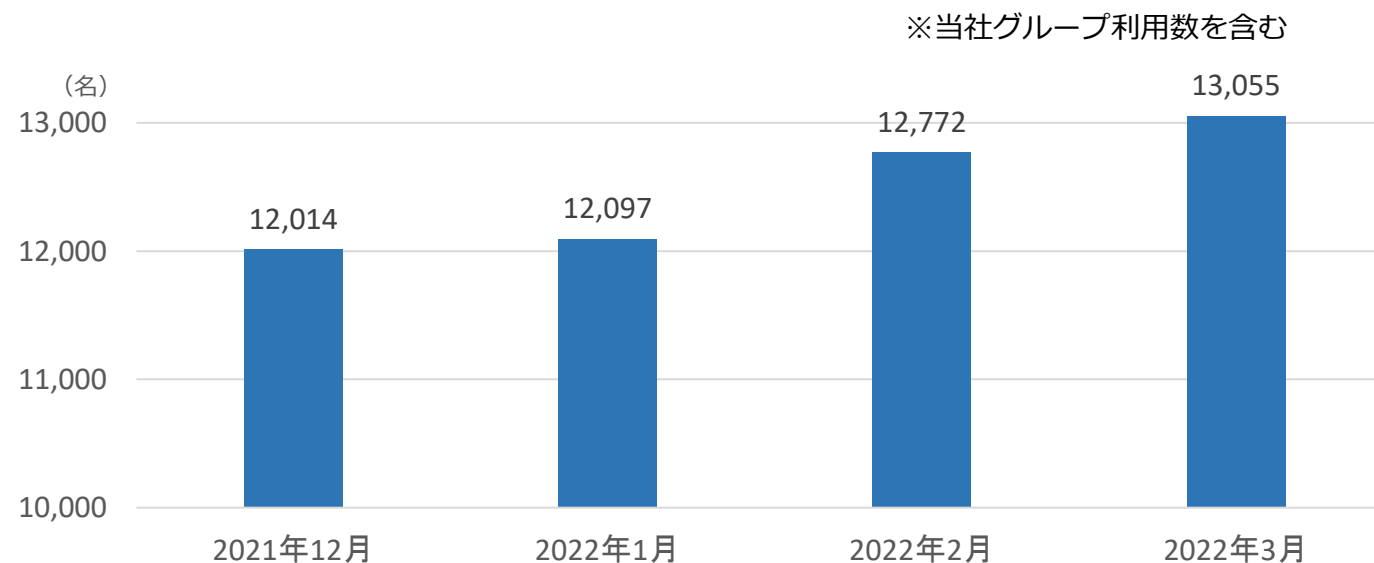
製造派遣・請負	- 各種メーカーからの受注は計画を上回って推移しているものの、自動車メーカーの本格的なリカバリー生産開始が下期以降にずれ込むことが予想され、配属時期は計画より遅れる見通し。 - 対策として、単価改定や定着率改善を進めるとともに、ブラジルからの日系ブラジル人の招聘などを加速させることにより、現時点では通期計画の達成を見込む。
実習生等の 外国人管理	3月から一部緩和された技能実習生の入国規制が今後も更に緩和方向にあり、2Qからは積み上がった入国待ちの実習生の入国が本格化する。
セグメント全体	自動車メーカーで下期以降にリカバリー生産が計画されており、また、外国人技能実習生も2Qから受入が本格化することから、通期期初計画に対して順調な推移を見込む。

各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

国内製造系アウトソーシング事業

・派遣スタッフ管理システム「CSM」の状況

ユーザー数推移



CSM = メーカーにおける複数の派遣会社・派遣スタッフの管理等、様々な煩雑業務に対応するシステム

2022.1Q 見込み 導入企業数：110社 ユーザー数：13,165名
実績 導入企業数：116社 ユーザー数：13,055名

コロナ禍によるリモート管理ニーズの後押しもあり、当初の見込みを上回る企業から発注を受けたが、ユーザー数に関しては顧客企業その他工場への展開がずれ込んでしまい、若干の未達となる

各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

国内サービス系アウトソーシング事業

⇒ 参考資料P.17を参照

■ 2022年1Qの推移

米軍施設向け事業は好調に推移、セグメント内の他のサービス事業も概ね順調に進捗し、売上・営業利益ともに期初計画を達成

(億円)		2021年12月期					2022年12月期									
		実績					期初計画					実績				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
国内サービス系 アウトソーシング 事業	売上収益	70	72	73	77	292	81	85	96	98	360	84	—	—	—	—
	営業利益	13	10	11	6	40	10	10	14	13	47	11	—	—	—	—
	期末外勤人数（人）	2,444	2,567	3,074	3,349	3,349	3,100	3,300	3,800	4,000	4,000	3,868	—	—	—	—

分野・エリア別概況と2022年度通期見通し

米軍施設向け事業	- 安定的な受注継続と受注残による堅調な売上推移は確実だが、原材料価格の高騰が今後の懸念材料であり、更に円安が進んでいることも、米軍工事関連の海外資材を大量に輸入する上での利益圧迫要因となる。 2022年は米軍の超大型案件の予算が複数予定されており、ゼネコンとの協力体制で高粗利率の大型案件受注を拡大するとともに、実績の少ない建築分野での経験値を高めて新たな受注に繋げることで、堅調な推移を見込む。
米軍施設向け以外の インバウンド関連等 のサービス系事業	- エッセンシャルワーカー領域では、オミクロン株流行に伴いコロナ療養施設や助成金申請関連の受注が拡大。 - 上記の特需は2Qには終息すると想定しており、終息後は、Go Toトラベル事業などの助成事業の拡大を見込む。 - 警備請負事業や水道関連事業に関しては、コロナ禍においても需要が減退することはないと、堅調に推移する見通し。
セグメント全体	米軍施設向け事業では、より高粗利率の大型案件の受注拡大、その他サービス事業では、アフター・コロナに向け動き出した日本経済の中で、警備・物流・公共関連等の受注拡大を図ることで、期初計画通り進捗する見通し。

各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

海外技術系事業

⇒ 参考資料P.18を参照

■ 2022年1Qの推移

1Qは、ウクライナ情勢の影響を受けたエネルギー価格等の物価上昇に伴う英国の債権回収事業における粗利率悪化を、好調なアイルランド・オセアニアがキャッチアップして、売上・営業利益ともに期初計画を達成

(億円)		2021年12月期					2022年12月期									
		実績					期初計画					実績				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
海外技術系事業	売上収益	264	362	380	393	1,398	358	370	393	389	1,510	367	—	—	—	—
	営業利益	10	15	5	14	46	14	15	19	20	68	17	—	—	—	—
	期末外勤人数（人）	13,393	14,726	14,642	14,881	14,881	15,010	13,040	12,020	12,650	12,650	13,976	—	—	—	—

※2022年計画の期末外勤人数の減少は、派遣社員等がフリーランスに置き換わっていく計画のため

分野・エリア別概況と2022年度通期見通し

英国	- 債権回収事業は昨年のコロナの影響を受けて一部で債権発行が遅れているものの、新たな債権の発行もあり、債権の受取と回収は増加していく見通し。 - 一方で、エネルギー価格・物価の上昇の影響で債務者の支払い能力が低下し、債権回収率の低下が懸念されるものの、今後は債権回収代行料の増加に加え、より広域な債権回収マーケットへ展開を図ることで、順調な業容拡大を見込む。
アイルランド	- アイルランドの事業は引き続き好調な見通しであり、また、アイルランド・英国で確立してきたIT・製薬・ライフサイエンス・ヘルスケア向けの人材派遣・紹介・請負等のサービスを周辺諸国にも展開し、事業の拡大を図る。 - コロナ特需（ワクチン接種・接触追跡サービス等）は2022年早期に剥落の見通しも、経済活動再開でコロナの影響を受けていた事業が回復し、事業環境は堅調に推移する見通し。
オセアニア	- 政府はウィズコロナの方針を継続しており、マーケットや事業環境への影響は懸念されていない。 - 市場における人手不足の問題はあるものの、企業の採用活動が再開し紹介事業が特に好調であり、IT、建設、鉱業、金融、政府向けの派遣・紹介、研修事業等、様々な分野で受注拡大を見込む。 - また、防衛省向け等への参入も推進し、好調に推移する見通し。
セグメント全体	アイルランド・オセアニアは好調継続を見込み、英国は今後の順調な拡大を見込んでおり、期初計画通り推移する見通し。

各セグメントの2022年1Qトピックスと通期見通し（IFRS）

海外製造系及びサービス系事業

⇒ 参考資料P.19,20を参照

■ 2022年1Qの推移

売上は期初計画を達成したものの、英国のVERACITY社等ののれんを5.2億円減損処理したことと、Orizon社やOTTO社でオミクロン株急拡大に対する対策費用及び感染者の病欠・時短勤務等が発生したことから、営業利益が計画を下回る

(億円)		2021年12月期					2022年12月期									
		実績					期初計画					実績				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
海外製造系及びサービス系事業	売上収益	399	429	453	487	1,768	480	546	591	618	2,235	489	—	—	—	—
	営業利益	14	15	13	25	67	13	20	32	35	100	8	—	—	—	—
	期末外勤人数（人）	48,383	49,441	50,669	51,229	51,229	53,250	56,110	59,930	62,550	62,550	51,455	—	—	—	—

分野・エリア別概況と2022年度通期見通し

ドイツ	- Orizon社の製造分野事業は原材料の調達不足の影響を受けながらも派遣が回復。 - 医療分野の派遣も順調に拡大、エンジニアリング事業やコールセンター向けのBPO事業等も順調に推移する見通し。
オランダ	- OTTO社の主要事業であるeコマース物流向け派遣の受注が順調に推移。 - 今後は新型コロナ及びウクライナ情勢の影響次第だが、サプライチェーンの正常化に伴い業績拡大を見込む。
英国 (自治体向け等のサービス)	- 政府向け派遣事業は優秀な人材確保に苦戦するも、紹介事業は引き続き好調。 - コンサルティング事業では、計画よりも遅れたものの中央政府／省庁向けの複数年にわたる大型案件を受注。 - 自治体向けのBPO事業も、自動化やRPAニーズに応え順調に進捗。今後も、複数の大型案件入札で数か年にわたる新規案件の獲得を見込んでおり、好調に推移する見通し。
アジア	2022年3月に日本への技能実習生送り出し事業が再開。今後の更なる規制緩和で業容の拡大を見込む。 - ペイロール事業は、大手顧客向けプロジェクトが進行中。また、ASEANの中小企業に対する拡販も進めており、今後も順調に推移する見通し。
南米	- チリでは物流向け派遣・請負事業に加えリテール向け請負事業、警備事業が堅調に拡大。 - 今後は、ブラジルを含めコロナ環境の改善が進む中、リテールやファシリティ分野を中心に順調に拡大する見通し。
セグメント全体	1Qで様々な要因によりやや不調だった事業も2Q以降に回復を見込んでおり、期初計画通り推移する見通し。

2022年12月期 通期連結業績計画（IFRS）



2022年12月期 通期連結業績計画（IFRS）

● 上半期・下半期・通期の業績計画

(億円)	2021年12月期 実績				2022年12月期 計画				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	2,646	3,047	5,693	100.0%	3,230	3,720	6,950	100.0%	1,257	22.1%
売上原価	2,147	2,476	4,622	81.2%	-	-	-	-	-	-
売上総利益	500	571	1,071	18.8%	-	-	-	-	-	-
販売費及び一般管理費	417	463	881	15.5%	-	-	-	-	-	-
営業利益	115	125	240	4.2%	105	215	320	4.6%	80	33.4%
金融収益	21	2	14	0.2%	-	-	-	-	-	-
金融費用	28	117	137	2.4%	-	-	-	-	-	-
税引前利益	108	10	118	2.1%	93	203	296	4.3%	178	150.7%
当期利益	64	△ 44	21	0.4%	56	137	193	2.8%	172	832.5%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	56	△ 49	7	0.1%	52	133	185	2.7%	178	-

※1 表示単位 億円
(億円未満は四捨五入)

※2 連結業績予想の
為替レート
欧州ユーロ 129.91
英国ポンド 151.17
豪州ドル 82.50
米国ドル 109.90

2022年12月期 通期連結業績計画（IFRS）

● 補足資料 2022年12月期 国内採用計画 半期・通期の推移

		2021年12月期 実績			2022年12月期 計画		
		上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期
技術系	採用人数（人）	5,220	3,039	8,259	6,500	3,770	10,270
製造系	採用人数（人）	6,523	6,521	13,044	8,040	7,410	15,450

※ 2021年12月28日に受領した調査結果を踏まえて、過去に遡って採用単価を非開示とします。

● 補足資料 2022年12月期 国内採用計画 四半期の推移

		2021年12月 実績					実績 1Q	2022年12月 計画			
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期		2Q	3Q	4Q	通期
技術系	採用人数（人）	1,384	3,836	1,494	1,545	8,259	1,702	4,500	1,920	1,850	10,270
製造系	採用人数（人）	2,606	3,917	3,364	3,157	13,044	3,234	4,660	3,500	3,910	15,450

※ 2021年12月28日に受領した調査結果を踏まえて、過去に遡って採用単価を非開示とします。

- サービス系は、売上収益の主体が米軍施設向け事業であり、人を積み上げるストックビジネスではないため、2022年度から採用人数を非開示とします
- 製造系の人材紹介は、メーカーのニーズが派遣に大きく移行しており業績への影響が小さいため、2022年度から採用人数を非開示とします

のれんを計上するグループ各社の状況



のれんを計上するグループ各社の状況

●のれんのほとんどは、グローバル展開に必要な経営資源を獲得するためのM&Aによって発生

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 = 人材サービス事業

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ため、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る**

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いる**

海外進出のためのM&Aで、大きなのれんを計上しているが、その対価として同業他社に比べて圧倒的な成長を遂げていく

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する**
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さない

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ない

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896億円のうち、海外連結グループ会社のれんは680億円

(単位：億円)

国名	のれん額（2022年1Q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 計	62	101	53	—	—	216
英国 計	—	—	—	77	138	215
ドイツ	—	—	—	—	77	77
オランダ	—	—	—	—	72	72
アイルランド	—	—	—	168	—	168
E U 計	—	—	—	168	149	318
オーストラリア	—	—	—	100	6	106
ニュージーランド	—	—	—	—	2	2
オセアニア 計	—	—	—	100	8	108
北米 計	—	—	—	—	24	24
チリ	—	—	—	—	6	6
ブラジル	—	—	—	—	0	0
南米 計	—	—	—	—	6	6
タイ	—	—	—	—	0	0
ベトナム	—	—	—	—	0	0
インド	—	—	—	0	1	1
マレーシア	—	—	—	—	7	7
アジア（日本除く）計	—	—	—	0	9	9
合計	62	101	53	346	334	896

※ 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ため、独立させることができず、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 (2022年度の減損リスク)

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみた
のれん減損リスク判定

- 極めて低い
- ▲ リスク0ではないが限定的
- × リスクが高い

日本 のれん合計	216億円 ※下記を含む38社合計
----------	-----------------------------

対象会社	のれん額	事業内容	減損リスク							
			2021.1Q	2021.2Q	2021.3Q	2021.4Q	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q
国内技術系 ※2 アウトソーシング テクノロジー	24億円	IT業並びに製造業向け技術者派遣事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
国内技術系 ※2 アドバンテック	14億円	医薬業向け研究者等技術者派遣事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
国内技術系 ※2 共同エンジニアリング	11億円	建設業向け施工管理等技術者派遣事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
国内製造系 アバンセグループ	23億円	製造業向け日系人人材事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
国内製造系 PEO建機教習センタ	14億円	建設機械等の技術講習事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
国内サービス系 エコシティグループ	11億円	自治体からの受託事業	無し	無し	無し	1.2億円	無し	▲ ※1	▲ ※1	▲ ※1
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	30億円	米軍施設向けサービス事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○

※1 既存ビジネスである自治体からの水道検針業務やコールセンターの受託事業は堅調であるが、エリア拡大戦略においてコロナ禍による営業活動の制約を受け進捗に遅れが出る可能性がある

※2 国内技術系ののれんは、2021年12月期までは子会社上場の関係で掲載を見合わせておりました

アジア のれん合計	9億円 ※6社合計
-----------	---------------------

対象会社	のれん額	事業内容	減損リスク							
			2021.1Q	2021.2Q	2021.3Q	2021.4Q	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q
アジア（6社合計）	9億円	製造業向け人材事業、ペイロール事業	無し	無し	無し	3.2億円	無し	○	○	○

のれんを計上するグループ各社の状況（2022年度の減損リスク）

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみた
のれん減損リスク判定

- 極めて低い
- ▲ リスク0ではないが限定的
- × リスクが高い

英国 のれん合計	215億円 ※下記を含む11社合計
----------	-----------------------------

対象会社	のれん額	事業内容	減損リスク							
			2021.1Q	2021.2Q	2021.3Q	2021.4Q	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q
海外技術系 CDER	73億円	公的債権回収代行事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
海外製造系及びサービス系 ALLEN LANE	28億円	公共向け人材事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
海外製造系及びサービス系 LIBERATA	57億円	政府向け各種受託ビジネス	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
海外製造系及びサービス系 VERACITY	54億円	フィナンシャル及びビジネスコンサル ディング	無し	無し	2.8億円	無し	4.6億円 ※3	○	○	○

※3 コロナ禍において中央政府向けの案件数が減少し新規案件獲得の面で影響を受け、コロナからの回復も想定よりも遅れたため、減損を計上

EU のれん合計	318億円 ※下記を含む4社合計
----------	----------------------------

対象会社	のれん額	事業内容	減損リスク							
			2021.1Q	2021.2Q	2021.3Q	2021.4Q	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q
海外製造及びサービス系 Orizon	77億円	製造向け人材事業（機械、輸送用機器、 医療系等）	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
海外製造系及びサービス系 OTTO	72億円	物流系 e コマース関連事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
海外技術系 CPL RESOURCES	168億円	IT、製薬、ライフサイエンス、ヘルスケ アセクター向け技術者人材事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○

のれんを計上するグループ各社の状況 (2022年度の減損リスク)

個社別説明は、のれん額10億円以上を計上する会社

将来予測からみた
のれん減損リスク判定

- 極めて低い
- ▲ リスク0ではないが限定的
- × リスクが高い

オセアニア のれん合計	108億円 ※下記を含む8社合計
-------------	----------------------------

対象会社	のれん額	事業内容	減損リスク							
			2021.1Q	2021.2Q	2021.3Q	2021.4Q	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q
海外技術系 BLUEFIN	29億円	IT、金融向け人材事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
海外技術系 PM-P	26億円	業務改善コンサルティング、企業研修サービス	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○
海外技術系 OUTSOURCING OCEANIA	39億円	IT、インフラ、公共系人材事業	無し	無し	無し	無し	無し	○	○	○

北米 のれん合計	24億円 ※下記を含む3社合計
----------	---------------------------

対象会社	のれん額	事業内容	減損リスク							
			2021.1Q	2021.2Q	2021.3Q	2021.4Q	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q
海外製造系及びサービス系 INTEGRITY NETWORKS	15億円	米国内の政府系機関、米軍施設の防犯システムやネットワークセキュリティ等、IT系や弱電設備のシステム構築サービス	—	—	無し	無し	無し	○	○	○

南米 のれん合計	6億円 ※4社合計
----------	---------------------

対象会社	のれん額	事業内容	減損リスク							
			2021.1Q	2021.2Q	2021.3Q	2021.4Q	2022.1Q	2022.2Q	2022.3Q	2022.4Q
海外製造系及びサービス系 南米（4社合計）	6億円	空港・商業施設等管理、清掃事業、流通・サービス業向け人材事業	無し	無し	無し	無し	0.6億円 ※4	○	○	○

※4 ブラジルのELOFORT社において、主要顧客との価格交渉でインフレ転嫁が実現しなかったため、売上収益・営業利益への影響を考慮し減損を計上

2021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、

2021年12月期以降の連結財務諸表を一部遡及修正しております。

また、当社グループにおける不適切な会計処理の発生を受け、

2019年12月期実績より連結財務諸表を訂正しております。

なお、訂正に際しては、過年度において重要性の観点から訂正を行っていなかった事項も併せて行っております。

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IRチーム

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/>

**2022年12月期 第1四半期
個人株主様に当社決算説明会でご理解を
深めていただくための基礎資料**

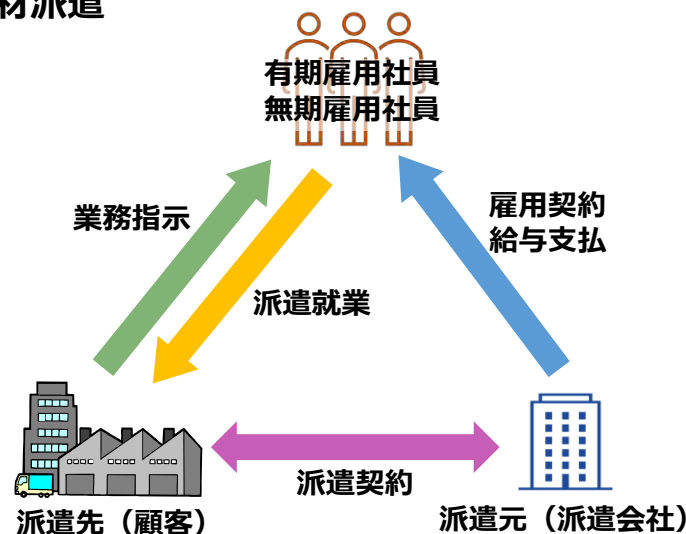
2022年5月

株式会社アウトソーシング
証券コード：2427 (東証プライム市場)

◆当社は、1997年に国内で製造アウトソーシング事業を営む会社として設立

人材派遣は、顧客との契約は仕事の成果は評価せず、派遣社員の労働時間で請求するため、派遣社員の増員分が業績の成長に繋がる人材のストックビジネス

・人材派遣



創業当時は、メーカーがメイドインジャパンの高い付加価値によって継続的な増産傾向であったことと、国内人口が増加している環境にあったことでフレキシブルに人の採用ができたことから、製造アウトソーシング事業のみで成長軌道に乗った

東日本大震災後の2011年頃より、下記の二つの理由でこれまでの製造派遣スキームでは、中・長期での持続的な成長が困難になると感じ始めた

i. 5,6年に一度、大きなリセットが発生

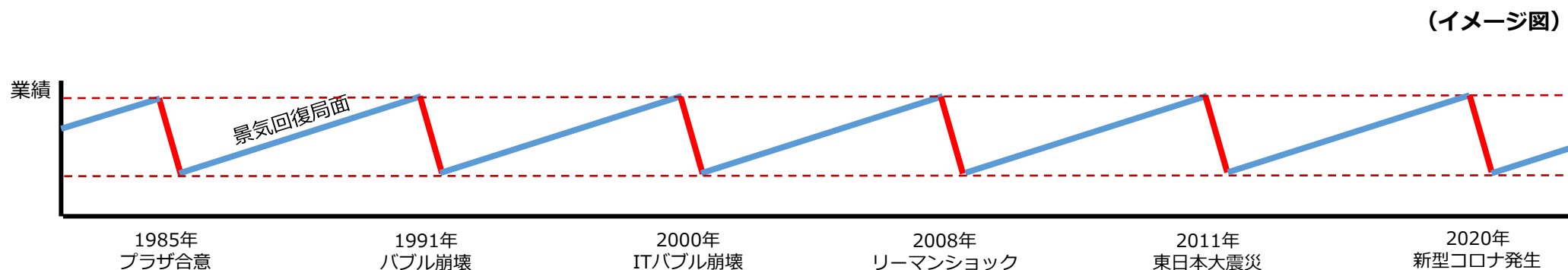
製造アウトソーシング事業は、5,6年程度のサイクルで経済環境の変化に伴う大きなリセットが発生し、新たなリセットが発生する度に業績が元に戻ってしまう

ii. 日本の人口減少

日本は労働人口減少が加速し、また移民の受け入れにも強い規制があるため、派遣社員の調達が困難になり、将来の製造アウトソーシング市場は縮小に向かう

i. 5,6年に一度、大きなリセットが発生

製造アウトソーシング事業は、5,6年に一度の大きなリセットによる業績悪化と、景気回復局面での業績回復を繰り返す一定のボックスに陥り、長期間で見ると成長が困難

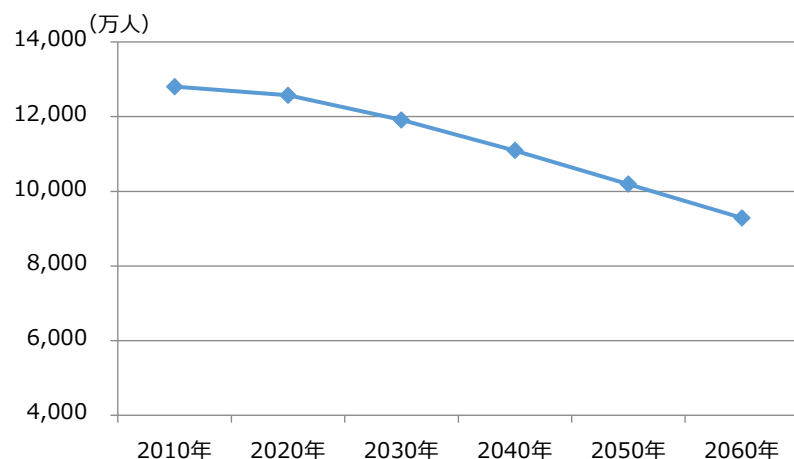


ii. 日本の人口減少

労働人口が減少すると、採用コストが膨らみ、製造派遣のような期間派遣契約のスキームは採用コストが回収できないリスクが発生するに留まらず、中・長期的には派遣のような人材ストックビジネスはシュリンクする可能性がある

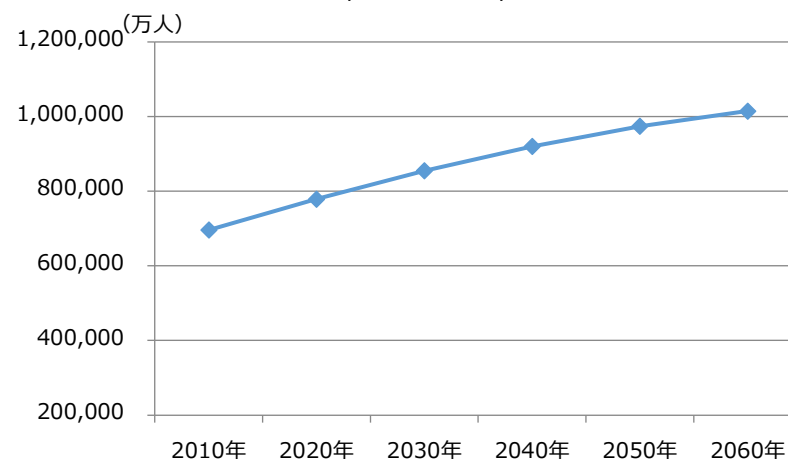
■ 日本の人口推移と将来予測

内閣府「令和3年版高齢社会白書」より抜粋



■ 世界の人口推移と将来予測

国連発表「World Population Prospects」(2019年版)より抜粋



日本の人口が減少に向かう一方で、世界の人口は現在の75億人から2050年に100億人へ増加する予測が出ているが、日本においては海外からの一般労働者受け入れに強い規制が掛けられている

課題への対応

製造アウトソーシング事業の5,6年に一度のリセットで業績がボックスに陥る課題と、日本の人口減少に伴い将来の製造アウトソーシング市場が縮小する課題に対して、
製造とサイクルの異なる分野や、景気の影響を受けにくい新たな市場への進出による業績の平準化を、人口増加が継続する世界に対して展開してきた結果、現在の当社事業セグメントの区分が形成される

・当社グループが進出済みのエリア

東欧・西欧

アジア

オセアニア

南・北米（グアム含む）

グループ会社数：248社（2021年12月末現在、日本46社含む）

業種分散による業績平準化をグローバルに展開する取り組み

・当社が進出した各事業セグメントで提供するサービス内容

国内技術系アウトソーシング事業	・ 国内企業の研究・開発等に貢献することを目的としたエンジニア派遣、及び業務受託 ・ 国内企業の職場の効率改善を目的に、テクノロジーとエンジニア派遣をセットして提供する事業
国内製造系アウトソーシング事業	・ 国内メーカー生産現場の生産変動に対する人の需給調整を目的としたワーカーの派遣事業 ・ 国内メーカーの生産工程を一括して請け負う事業 ・ 国内企業が雇用する外国人技能実習生等の管理業務の受託事業 ・ 国内メーカーが求める人材を当社が紹介
国内サービス系アウトソーシング事業	・ 米軍内の施設・設備の保守・メンテナンス・工事等の受託事業 ・ 製造以外の各産業へのワーカーの派遣
海外技術系事業	・ 海外企業の研究・開発等に貢献することを目的としたエンジニアの派遣・人材紹介、及び業務受託 ・ 政府・地方自治体における債権回収業務の受託事業
海外製造系及びサービス系事業	・ 海外メーカー生産現場の生産変動に対する人の需給調整を目的としたワーカーの派遣 ・ 大手スーパーマーケットチェーンのeコマース事業における物流仕分業務等への派遣事業 ・ 政府・自治体における公的業務のBPO事業

上記セグメントのグローバルなグループ体制によりグループ全体で業績平準化を図っており、このグループ体制自体が同業他社との差別化となっているが、更にセグメント単位においても業種分散等、常に平準化を意識した取り組みと時代のニーズ変化に応える斬新なスキームを創出

業種分散による業績平準化をグローバルに展開する取り組み

- ・各セグメントにおける同業他社と差別化したスキームの概要

国内技術系アウトソーシング事業

【KENスクールによる教育・育成スキーム】：参考資料P.9参照

- ・様々な産業におけるエンジニアの育成カリキュラムによって、不足が著しいエンジニアの獲得拡大に繋げる
⇒ 時代の流れにより廃れる技術分野から成長する分野へのキャリアチェンジ、より高度な業務へのキャリアアップを実現

【エンジニアとテクノロジーを融合した「派遣2.0」モデル】：参考資料P.10～13参照

- ・「派遣2.0」により、高単価かつ圧倒的な規模のDX市場において、様々な企業のあらゆる現場の効率化・省人化を実現
⇒ 単なる技術者派遣を大きく上回る規模の市場を対象として展開していく

国内製造系アウトソーシング事業

【派遣スタッフ管理システム「CSM」】：参考資料P.14,15参照

- ・メーカーの派遣活用に伴って発生する、メーカーと派遣元の煩雑な業務等をすべてシステムで行うことで解消する
⇒ 今後、CSMの機能を更に充実し、派遣に関するあらゆる煩雑業務を解消していくことによってシェアを拡大

国内サービス系アウトソーシング事業

【米軍施設内における事業】：参考資料P.17参照

- ・沖縄等の各米軍基地で施設や設備の保守・メンテ、工事等、景気の影響を受けにくい各種受託事業を展開しているが、CFIUSの審査と、入札時に金額に見合ったボンド（履行保証保険）枠が必要なため、参入障壁が高い事業領域であり、過当競争がなく利益率向上を伴った大きな成長を遂げている
⇒ 入札における金額・工期の見積り等で世界に共通する大きなノウハウを有しており、今後、海外でも事業を拡大
CFIUS：対米外国投資委員会＝米国政府の省庁間委員会であり、米国の事業等への外国からの参入や投資における国家安全保障への影響を検討する組織

業種分散による業績平準化をグローバルに展開する取り組み

- ・各セグメントにおける同業他社と差別化したスキームの概要

海外技術系事業

【英国における政府からの受託事業】：参考資料P.18参照

- ・政府・地方自治体から、グループ各社の連携と独自の処理システムによって債権回収・執行事業を幅広く受託
⇒ グループ各社によるワンストップソリューションの提供で、より広範囲な業務受託を展開する

【アイルランドにおける技術系人材サービス】：参考資料P.18参照

- ・アイルランド・英国で製薬・ライフサイエンス・ヘルスケアやIT向けの人材派遣・紹介・請負等のサービスを幅広く展開
⇒ アイルランド・英国で培ってきたノウハウを、グループ各社とも連携して欧州の周辺諸国へ展開し事業を拡大

海外製造系及びサービス系事業

【ドイツにおける製造派遣等のアウトソーシング事業】：参考資料P.19,20参照

- ・通常の製造派遣とともに、製造業務一括受託であるマスター・ベンダー事業等への注力によって大規模な事業を展開
⇒ 受託業務内での他の派遣会社の活用等もマネジメントして顧客の効率向上を実現

【オランダにおけるeコマース物流向け派遣事業】：参考資料P.19,20参照

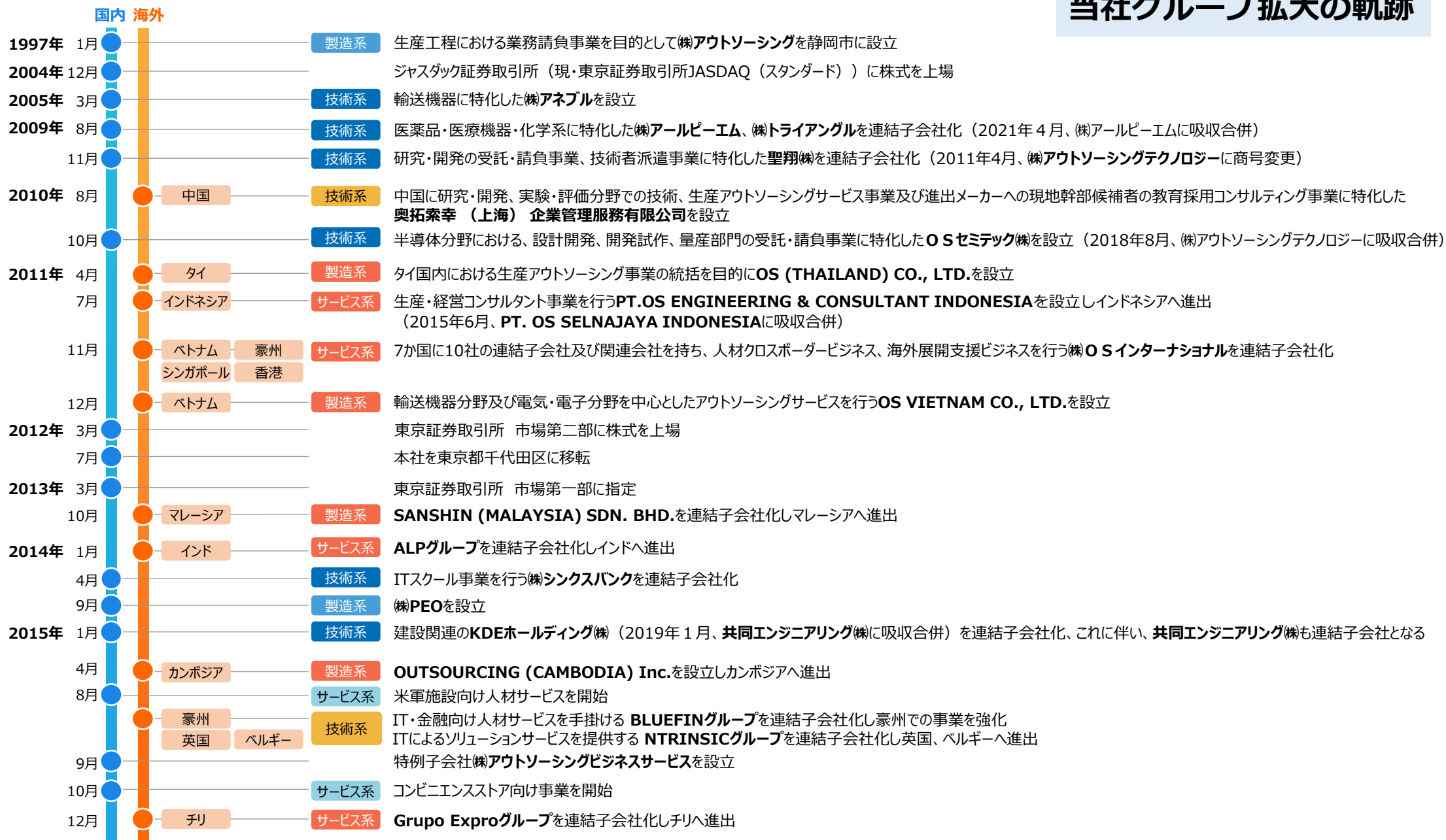
- ・オランダを中心に欧州各国で、大手スーパーマーケットチェーン等のeコマース事業における物流・配送センターの
仕訳業務等への派遣を幅広く展開
⇒ eコマース物流向け派遣事業に必要な人材を欧州の様々な国から採用・配属するノウハウの展開により事業を拡大

【英国・豪州における公的業務のBPO事業】：参考資料P.19参照

- ・政府・地方自治体が財政難等から民間委託を拡大する公的事业・公共業務を受託するBPO事業を展開
⇒ 中長期の契約が主であり安定的な業績拡大を見込めるBPO事業を、政府・各地方自治体の中でより広範囲に推進

個人株主様に当社決算説明会でご理解を深めていただくための基礎資料

当社グループ拡大の軌跡



個人株主様に当社決算説明会でご理解を深めていただくための基礎資料

当社グループ拡大の軌跡

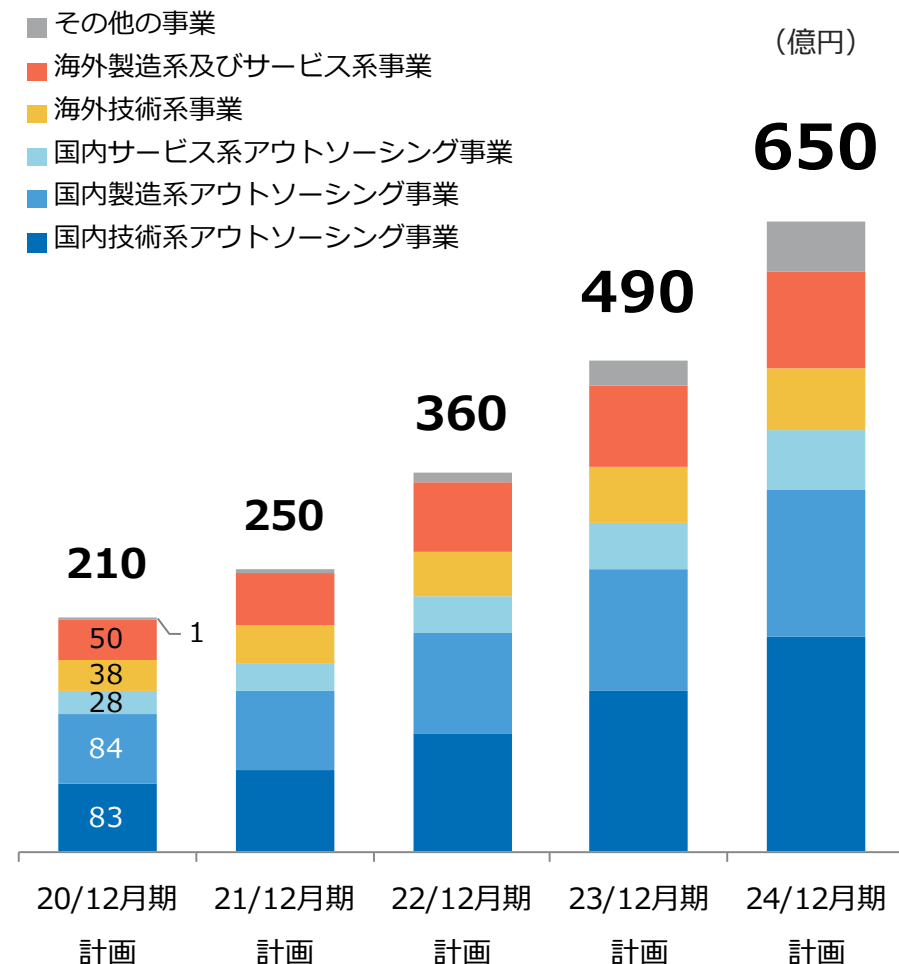
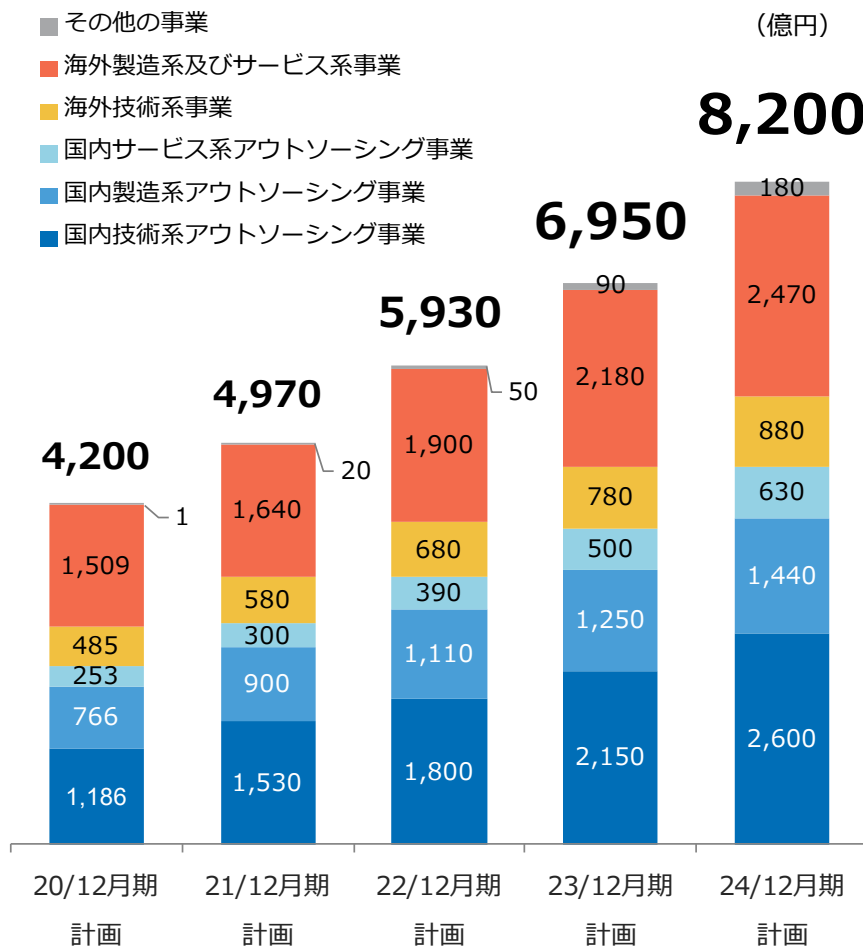


個人株主様に当社決算説明会でご理解を深めていただくための基礎資料

中期経営計画（2020～2024年度）IFRS VISION 2024: Change the GAME

● セグメント別の売上収益成長計画

● セグメント別の営業利益成長計画



営業利益調整額

△74

△93

△101

△106

△112

注）営業利益調整額は、各セグメントの外で予算取りするため、グラフ内の各セグメントには反映せず合計金額に反映

個人株主様に当社決算説明会でご理解を深めていただくための基礎資料

中期経営計画（2020～2024年度）IFRS VISION 2024: Change the GAME

● VISION2024における六つの重点施策

戦略Ⅰ 海外就労者サポートサービスの拡大

- 既存の技能実習生をターゲットにした戦略から、すべての在留外国人がターゲットの戦略に拡大

国内製造系事業

国内サービス系事業

海外サービス系事業

戦略Ⅱ 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
- 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手

国内技術系事業

海外技術系事業

戦略Ⅲ 業績の平準化につながる米軍施設向け事業や政府公共系ビジネスの更なる拡大

- 景気の影響を受けない米軍施設向け事業の拡大
- 景気の影響を受けにくい公共系事業や物流系eコマース関連事業をグローバルに拡大

国内サービス系事業

海外サービス系事業

海外技術系事業

戦略Ⅳ 世界で増える人口をチャンスに変えるためのグローバル人材流動ネットワークの確立

- 労働需給が逼迫する国の人口が減少し、労働力が豊富な国の人口が増加する労働力需給ギャップの活用
- 「ハブ」を中心とする、景気や環境の変化に対応するグローバル人材流動ネットワークを構築

グループ全体

戦略Ⅴ 人材ストックビジネスからの脱却を目指したWBB※プラットフォームの構築

- 持続成長にむけたフィービジネスモデル確立の必要性

グループ全体

戦略Ⅵ 財務戦略

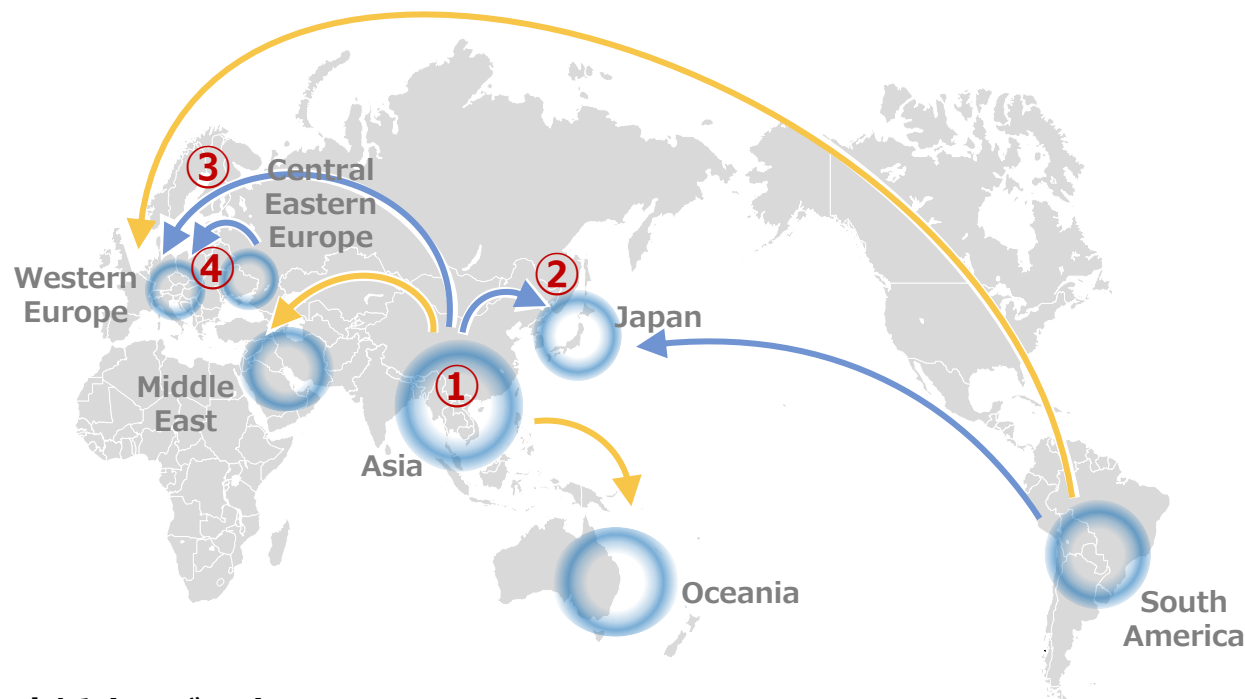
- ROE：25%以上、自己資本比率：30%以上、配当性向：30%以上

グループ全体

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

営業利益の中期経営計画からの遅れについて

世界で増加する人口を活用するグローバル人材流動化戦略



国をまたいで働く人々を支援するビジネス

- ① アジアのグループ会社が、海外就労希望者の言語教育や業務の基礎教育を受託し、育成後に日本や欧州に送り出す
- ② アジアのグループ会社から外国人技能実習生として日本に送り出されメーカー等に雇用された人々が快適に生活するためのサポートや管理等を、国内製造系グループ会社が受託
- ③ アジアのグループ会社から欧州に送り出された外国人を、メーカーや医療・看護系、物流系等の様々な産業に対して、欧州各国のグループ会社が派遣や人材紹介
- ④ 欧州のグループ会社が、欧州圏内で移動する移民の人々に対して移動先で必要な教育や仕事を提供

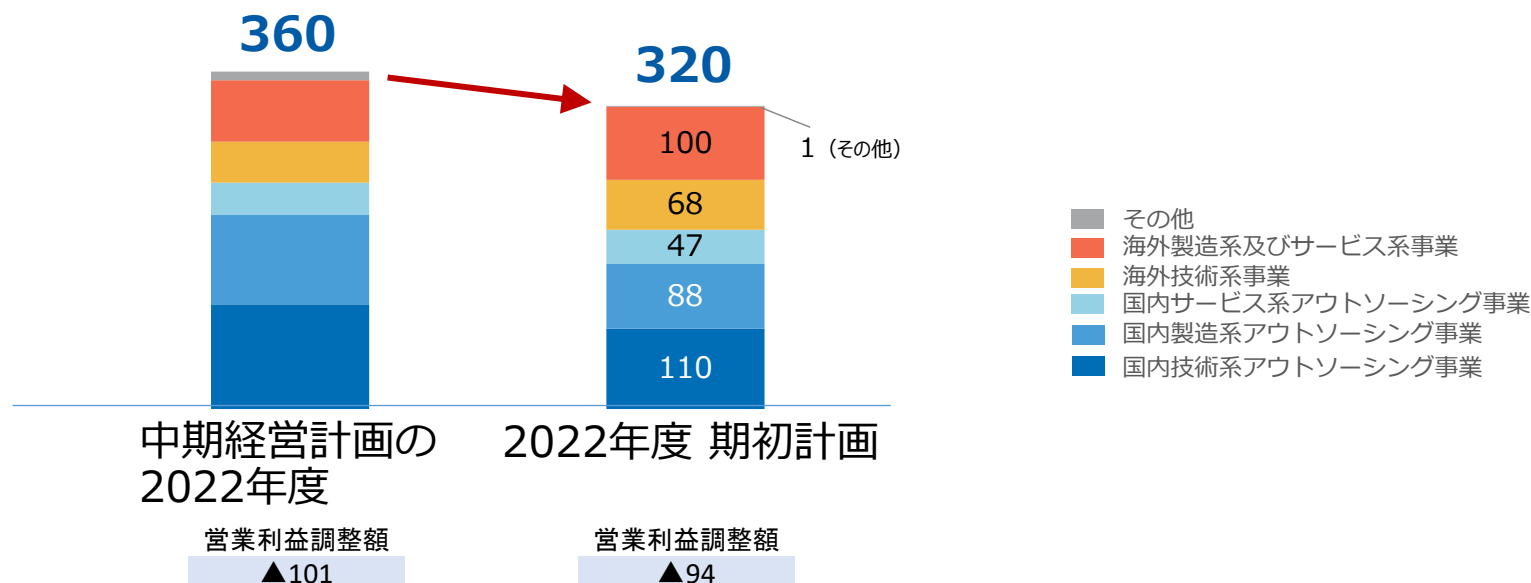
※国をまたいで働く人々に様々な支援を提供するWBBプラットフォームを構築中

営業利益の中期経営計画からの遅れについて

営業利益

* 営業利益額は、各セグメント営業利益の合計から、本社経費等の調整額を引いた金額

(単位：億円)



■ 2022年度は、売上収益は中期経営計画をクリアできる見通しですが、営業利益はコロナの規制により外国人関連ビジネス等が2020年から停滞していることによって44億円下押しされる影響で未達となる見通しです。2024年度までの中期経営計画ローリングの必要性の判断については、中間決算発表時に報告いたします。

営業利益の中期経営計画からの遅れについて

●グローバル人材流動化戦略がコロナから受けた影響

・管理受託事業：国内製造系アウトソーシング事業セグメント

日本へ入国した外国人就労者へのサポート業務を受託しており、管理人数を積み上げるストック型のビジネスであることから、2020年3月以降のコロナに伴う入国制限によって積み上げができていない影響を特に大きく受ける

中期経営計画の営業利益に対する下押し額：30億円

・アジアの教育・送り出し事業、欧州の受け入れ事業：海外製造系及びサービス系事業セグメント

インドネシア・ベトナム・タイ等のグループ会社で、海外へ送り出す外国人就労者の語学教育等を受託していることから、日本・欧州の入国制限が長期で継続している影響を大きく受ける

中期経営計画の営業利益に対する下押し額：6億円

・WBB事業：その他の事業セグメント

越境就労に関連するサービス提供のビジネスであることから、事業計画の後ろ倒しが必要

中期経営計画の営業利益に対する下押し額：8億円

2022年度は、中期経営計画の営業利益に対して外国人関連ビジネス3事業で44億円の下押しを見込む

営業利益の中期経営計画からの遅れについて

国内製造系セグメントが重視する管理受託事業における2023年度以降の事業環境

- 入国規制により就労者不足が社会問題化する等、企業からの技能実習生の引き合いは非常に強く、22年3月にコロナに伴う入国規制が一部緩和され、6月にも更に緩和される見通しのため、管理業務受託は拡大が見込まれる
- 国内労働人口の減少に伴い、外国人就労者の更なる活用ニーズ拡大が見込まれるため、就労可能職種や年数等の法的規制は大幅に緩和傾向
- 政府が在留資格「特定技能」において、11分野の在留期間を無期限にする方向で調整中であり、人手不足が深刻な14分野すべてで長期就労が可能となる体制が整う見通し
- 特定技能2号は家族帯同も認められることから、今後、新たに家族を含む巨大な管理業務受託市場が形成

特定技能1号（全14分野）

- 在留期間：最長5年
- 家族帯同：不可

◎ 飲食料品製造業 ◎ 農業 ◎ 産業機械製造業 ◎ 素形材産業 ◎ 外食業
◎ 自動車整備業 ◎ 電気・電子情報関連産業 ◎ ビルクリーニング業
◎ 漁業 ◎ 宿泊業 ◎ 航空業

上記11分野の追加を調整中

特定技能2号

- 事実上在留期間なし
- 家族帯同：可

既存の長期就労が可能な3分野
◎ 建設 ◎ 造船・舶用業 ◎ 介護業

コロナの収束と規制緩和の加速により、2023年度以降に大きな成長軌道に戻る見込みだが、コロナによって受けた遅れの影響は、2024年までの中期経営計画の期間では挽回できない見通し