



平成 27 年 2 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社アウトソーシング  
代表者名 代表取締役会長兼社長 土 井 春 彦  
(コード番号：2427 東証第一部)  
問 合 せ 先  
役職・氏名 取 締 役 副 社 長 鈴 木 一 彦  
経 営 管 理 本 部 管 掌  
電 話 03-3286-4888 (代表)

## 中期経営計画「Vision2017 : Vector to the New Paradigm」 策定に関するお知らせ

当社グループは、2015年12月期から2017年12月期までの3か年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

本計画では、国内における主産業が鋳工業からITや土木建築といった産業へパラダイムシフトする中、当社グループ戦略の方向性を大きく転換する「Vision 2017 : Vector to the New Paradigm」を中期経営計画ビジョンとし、以下の5つの中期重点戦略を実施することにより、最終年度である2017年12月期の連結業績において、売上高130,000百万円、営業利益8,500百万円、経常利益8,400百万円、当期純利益4,500百万円を目指してまいります。

#### 中期重点戦略

- I. 独自スキームによる国内製造アウトソーシング市場のシェア拡大
- II. 新たな国内主産業であるIT産業におけるアウトソーシング事業の強化
- III. 需要の拡大が継続する土木建築産業でのアウトソーシング事業への本格展開
- IV. 巨大市場の先進国や国内メーカーの生産移管先である新興国への進出・拡大
- V. グローバル人材ネットワークの強化

なお、詳細につきましては、以下の資料をご覧ください。

(注) 本資料に記載の目標値は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以 上

株式会社アウトソーシング  
証券コード：2427 (東証1部)

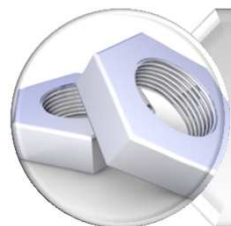
2015-2017年度 中期経営計画

**Vision 2017: Vector to the New Paradigm**



中期経営計画 最終年度 売上高  
(2017年度)

1,300 億円



製造部門アウトソーシング事業  
売上構成比: **31** %

403 億円



技術部門アウトソーシング事業  
売上構成比: **37** %

481 億円



海外事業  
売上構成比: **32** %

416 億円

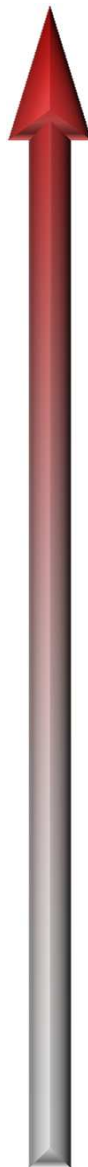
営業利益 売上高対比: **6.5** %以上

85 億円

環境 ～20世紀の日本のものづくり～



「メイドインジャパン」  
が全て吸収できていた



「メイドインジャパン」のブランドカ  
= 日本メーカーのアドバンテージ

世界人口の増加が継続



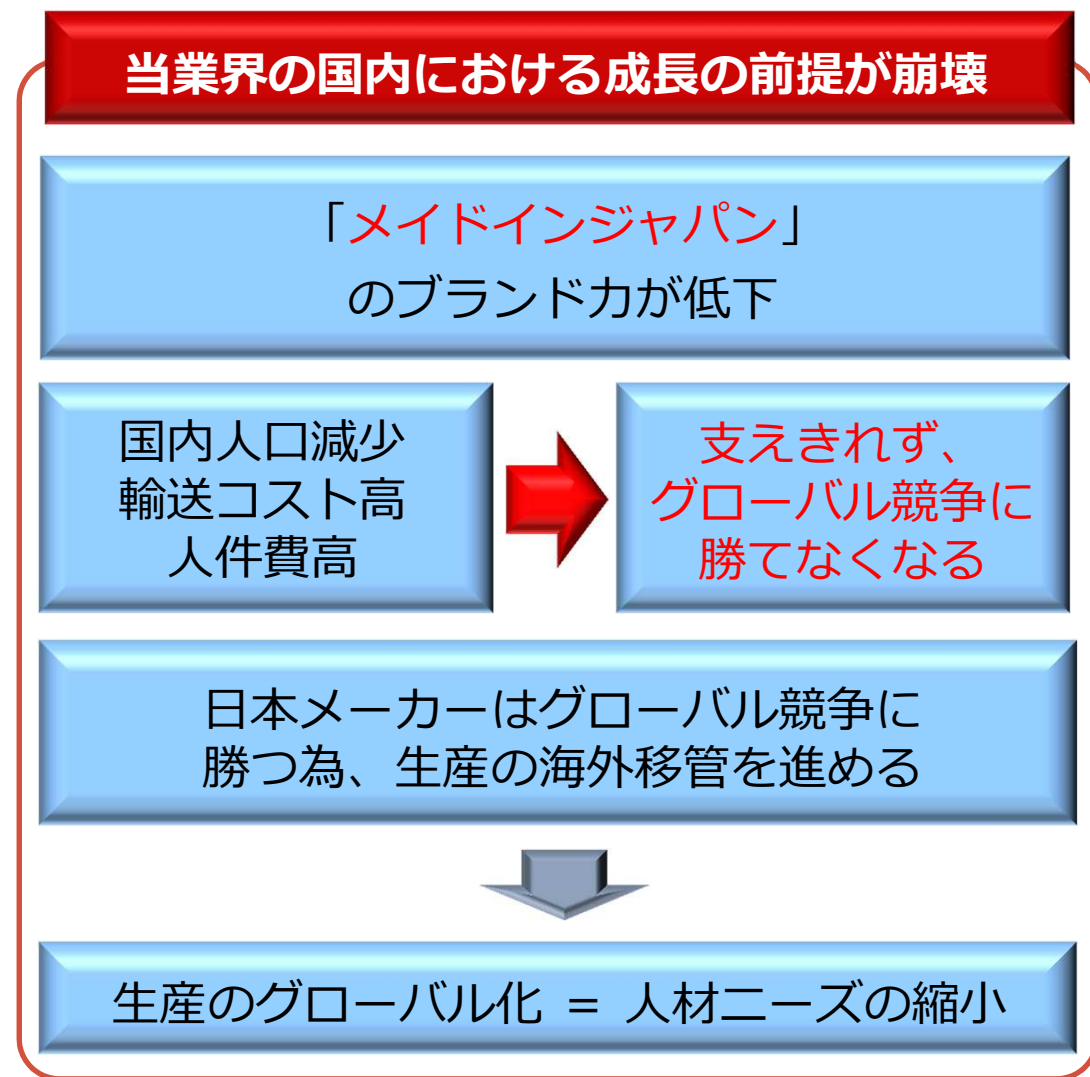
各種の製品需要が拡大



国内生産の拡大 = 人材ニーズの拡大

当業界の国内における成長の前提

環境 ～21世紀の日本のものづくり～

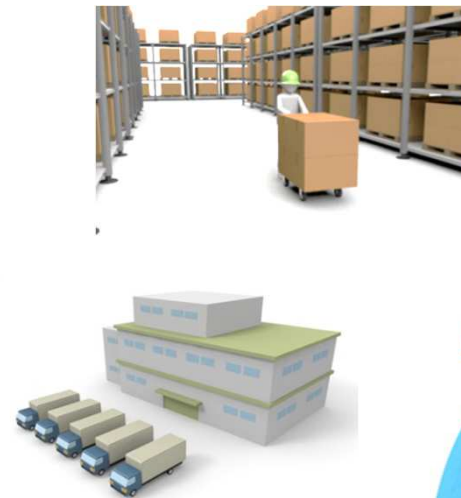


環境 ～今後の日本における製造アウトソーシング事業～

『メーカーによる海外への生産移管』

国内に残る生産

- ・ 付加価値を維持する自動車産業
- ・ 内需向けの各種製品



国内全体の製造業の縮小



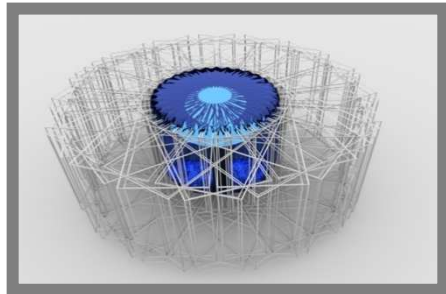
人口減少



製造アウトソーシング市場のシュリンク

# 中期経営計画：Vision2017：Vector to the New Paradigm

## 環境 ～国内のIT産業の成長性～



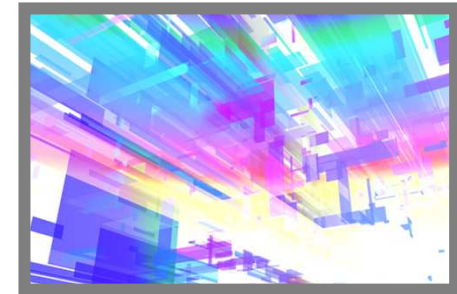
### メガバンクの基幹システム刷新

- ・金融系に特化したS I企業の買収等



### 大手企業の各種システム更新 クラウド化 (6,000億円規模／2015年／国内)

- ・自社クラウドサービスの開発・展開



### 中小企業・個人のIT化の加速 ウェアラブル端末（2015年103万台 ⇒2020年556万台／国内）

- ・モバイルアプリ・ウェアラブル端末の開発及び付随するソフトウェアの開発



### IoT（様々なモノのネット接続）拡大 (16.4兆円規模／2019年／国内)

- ・情報家電関連のアプリケーションの企画・開発
- ・人工知能搭載ロボット研究開発事業



### ビッグデータを活用したビジネス アナリティクス市場への進出 (1兆1,400億円／2017年／国内)

- ・既存システムとビッグデータを連動させるミドルウェア及びシステムの開発

(※数値等は当社調べ)

## 環境 ～国内の土木建築産業の成長性～



**住宅再建復興まち作り**  
(2015年度予算案：  
1兆3,000億円規模)



**2020年オリンピック・  
パラリンピック**  
(施設のみで4,500億円規模)  
(他建築への波及効果 3兆5,000億円)



**2020年生活インフラ  
(高速道路) 工事需要**  
(首都圏3環状道路を約9割整備)



**国土強靱化計画**  
(2015年度予算案：  
3兆7,900億円規模)



**北海道新幹線着工前倒し**  
(1兆6,700億円規模)



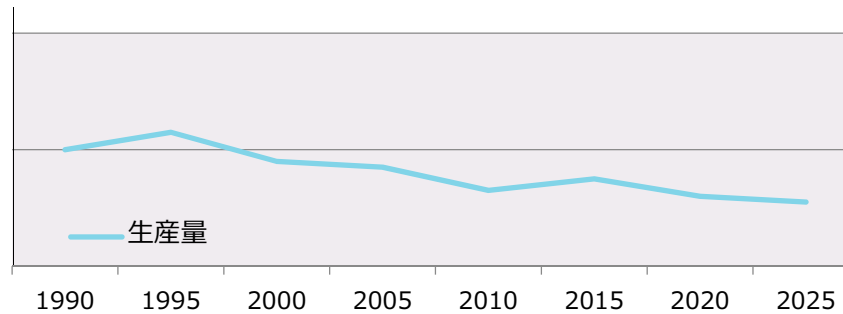
**リニア新幹線開通**  
(総工事費用5兆4,300億円規模)

(※数値等は当社調べ)



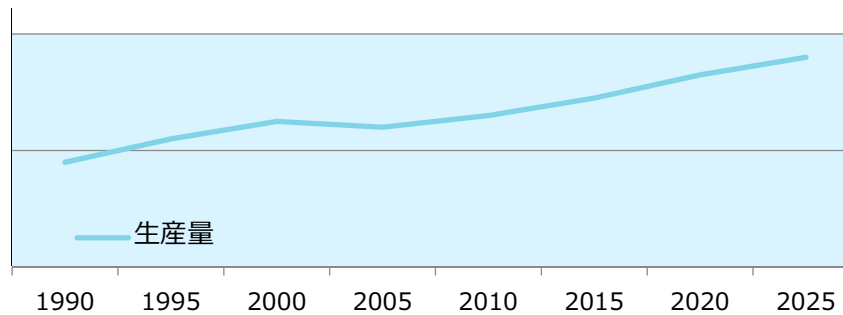
## 環境 ～国内の各産業のトレンド～

### 鉱工業



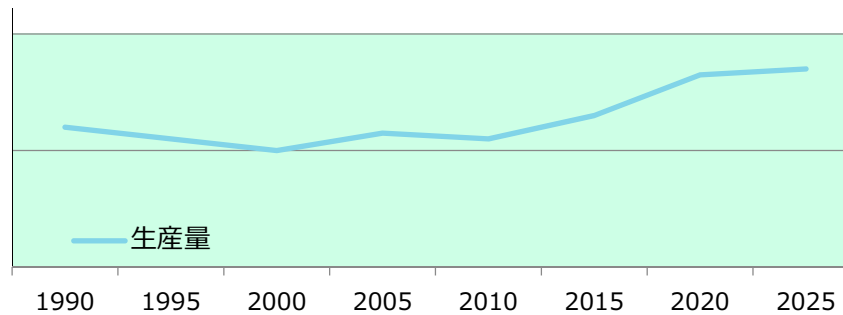
一時的に増産などがあっても、長期的トレンドとしては右肩下がり

### I T 産業



トレンドは長期的に強い右肩上がり

### 土木建築産業



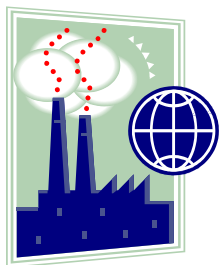
オリンピックや震災復興で中期的に強い右肩上がりとなり、その後は国土強靱化などで緩やかな右肩上がり

(※グラフはイメージ)

環境

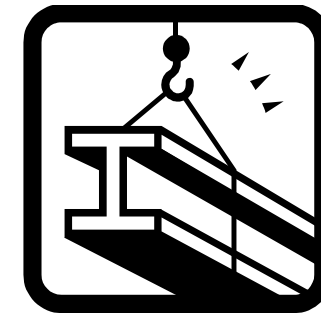
# 国内主産業のパラダイムシフト

鋁工業



IT産業

土木建築産業



## 環境 ～海外市場～

【2012年度：全世界の年間派遣売上高】 **2,993億€**

全世界売上高に対する日本のシェア：16.6%

アメリカのシェア **28.9%** 欧州のシェア **36.5%**



【人口増減率】（2013年から2050年の予測人口増減率）日本：-23.6%

欧米の増減率 **20.8%**

【派遣社員総数】日本：250万人

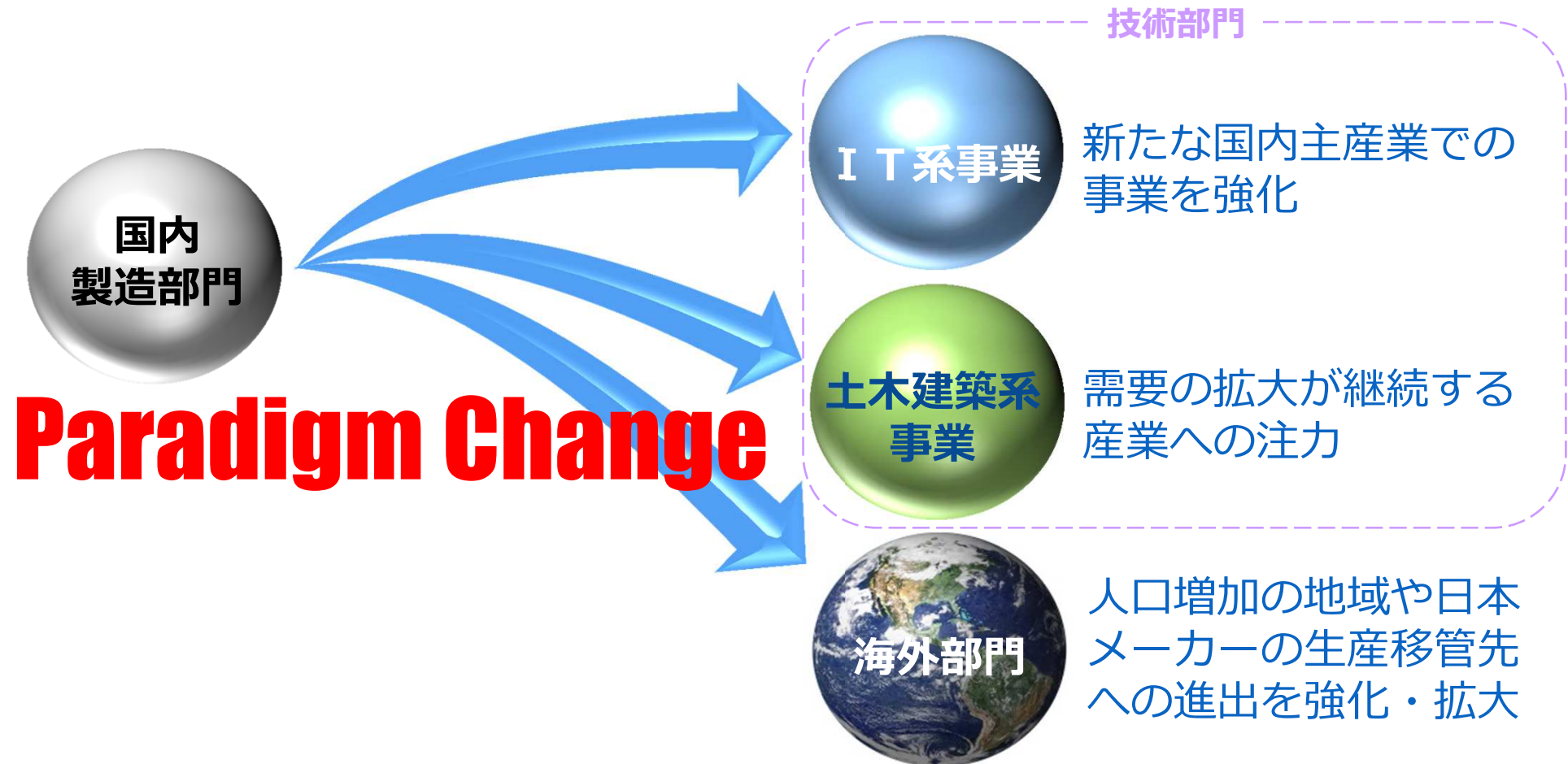
アメリカの派遣社員総数 **1,150万人** 欧州の派遣社員総数 **830万人**

**日本と比較して遥かに市場規模が大きく、持続的成長が見込まれる**

(※数値等は当社調べ)

戦略のパラダイムチェンジ

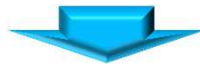
環境変化に合わせた事業構造へ



施策1. シュリンクする国内製造アウトソーシング市場の伸び代 - i

**メーカーのアウトソーシング化領域の拡大**

効果効率を求めてニーズが多様化・高度化

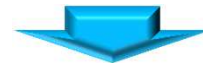


**当社がメーカーでない限り、持続的な拡大は困難**



**生産アウトソーシング業界の再編**

顧客ニーズの多様化・高度化や法改正に対応できない業者の淘汰



**市場の範囲内に限られる**

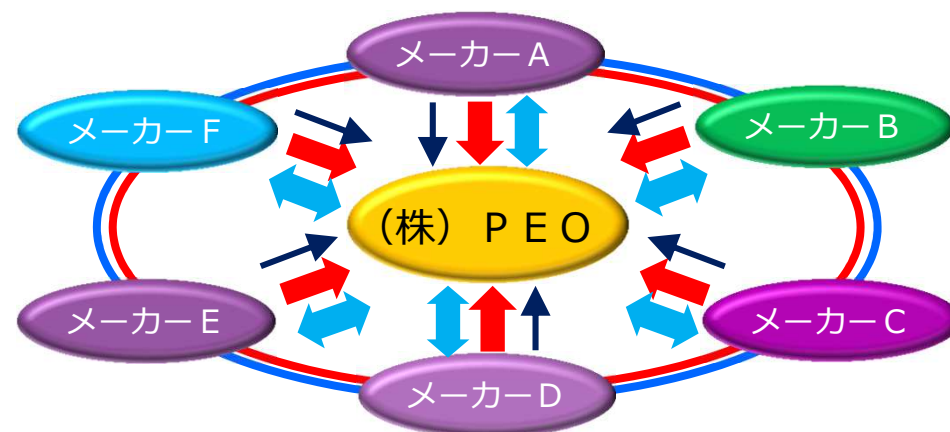
**当社の戦略**

**◆他業者が構築困難なPEOスキームによるメーカー囲い込み**

## 施策1. シュリンクする国内製造アウトソーシング市場の伸び代 - ii

### 【PEOスキームの手順・流れ】

- ➡ メーカーが(株)PEOの運営するPEO会に加入
- ➡ メーカーの雇用する期間社員を(株)PEOの正社員として受け入れ
- ↔ メーカーの増減産に合わせた横断的な循環配属によるリースバック



派遣法改正によって、メーカーは直接雇用する期間社員から、よりコストメリットの高いPEOの派遣活用へ

### 【(株)PEOの中期経営計画各年度における期末在籍見込み】

(株)PEO 2014年12月末現在	(株)PEO 2015年12月期見込み	(株)PEO 2016年12月期見込み	(株)PEO 2017年12月期見込み
加入メーカー 87件	加入メーカー 150件	加入メーカー 215件	加入メーカー 335件
採用人数 1,127名	在籍人数 2,700名	在籍人数 5,500名	在籍人数 10,000名

但し、市場のニーズは限定的 = メーカーが直接雇用する期間社員の範囲に限られる

## 施策2. 強化・拡大を図る I T 系事業での技術者確保

### 新卒者採用の強化、および中途採用スキームの強化

- |              |                          |
|--------------|--------------------------|
| ■ 新卒者        | ソーシャルリクルーティング、キャリアサポート強化 |
| ■ 若年層        | ニート・フリーター39万人の有効活用       |
| ■ 出産育児の女性層   | 労働条件不一致の非就業者116万人からの雇用創出 |
| ■ 外国人技術者     | 海外各社での現地大学生・現職技術者の採用と赴任  |
| ■ 再雇用・シニア層   | リストラによる早期退職者、OB技術者の活用    |
| ■ 当社グループ各社社員 | 製造部門などの社員のジョブチェンジ        |

(※数値等は当社調べ)

### 当社グループの I T スクールで育成

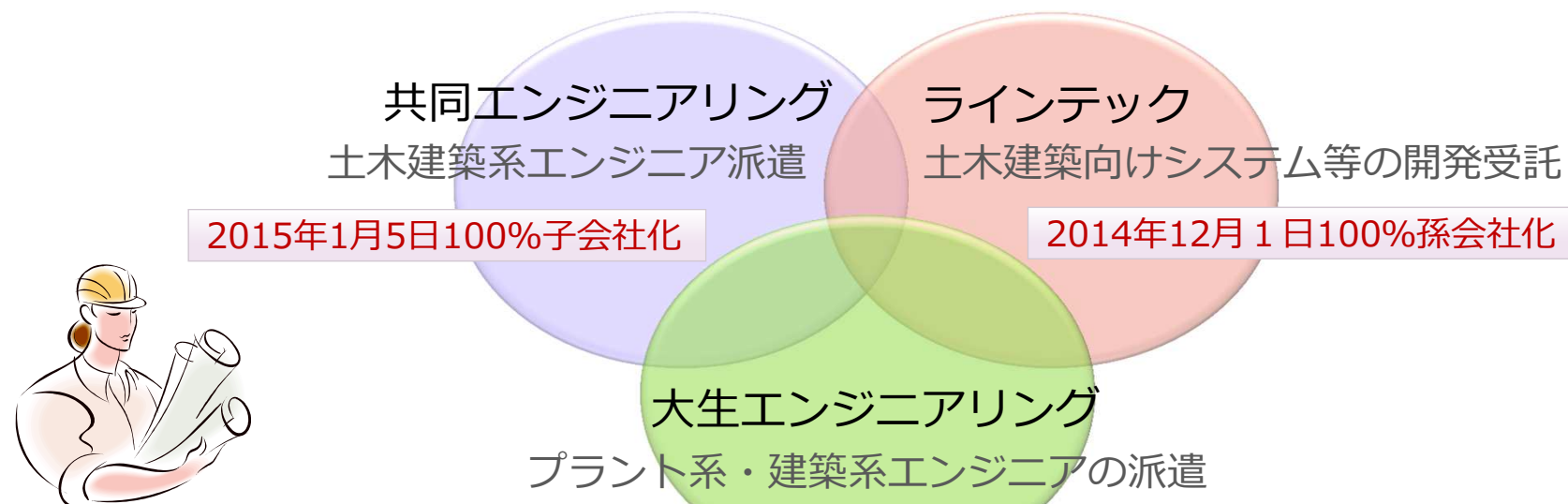
修了生を I T 技術者として採用



※スクールの実績：卒業生5万人以上

施策3. 強化・拡大を図る土木建築系事業での技術者確保

M & Aでグループ化した複数の土木建築系アウトソーシング企業を再編



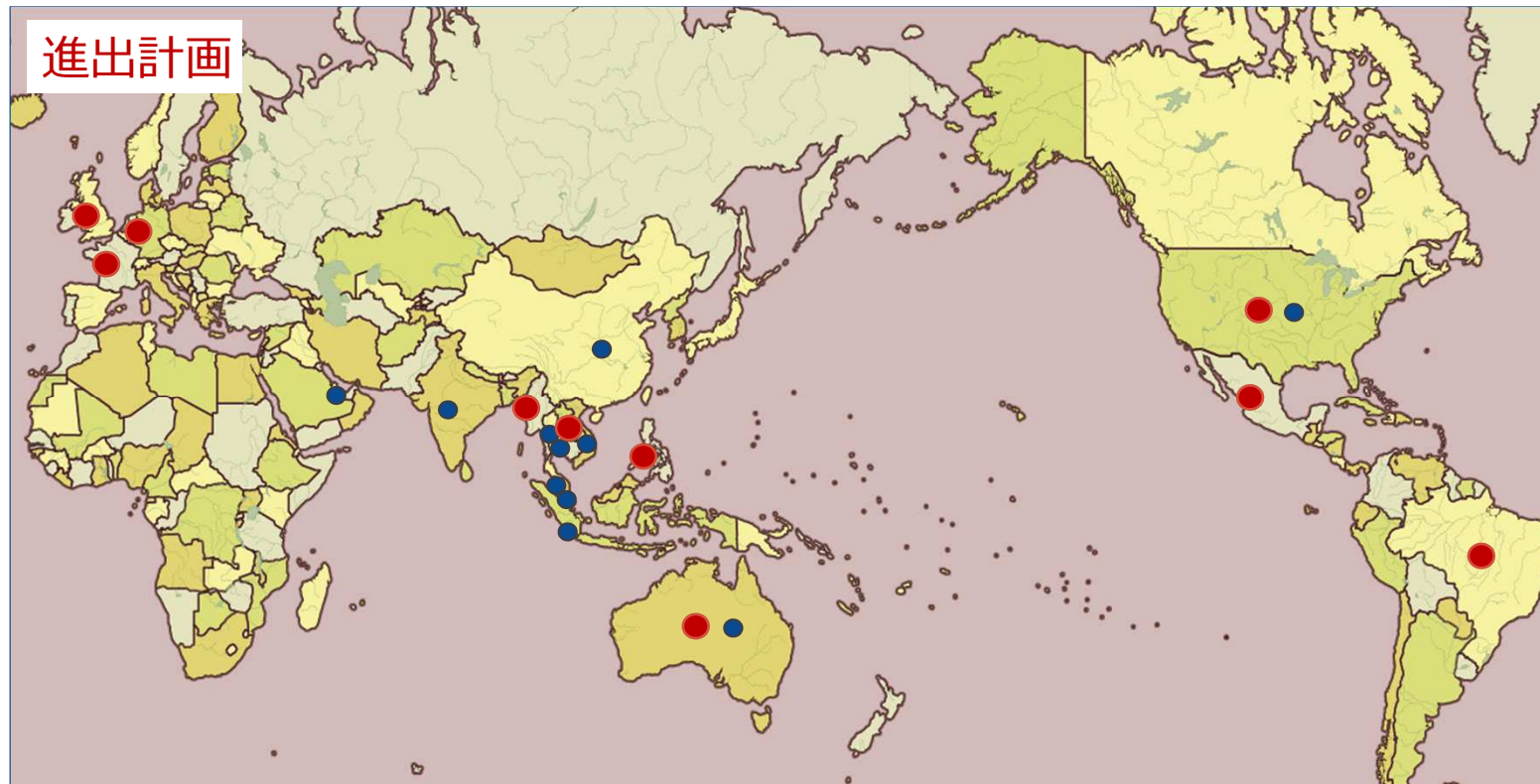
業界No.1の土木建築系アウトソーシング企業へ !!



- ◆新卒（海外含む）採用の拡大
- ◆技術者をM&Aなどで確保
- ◆技能実習生の活用強化
- ◆グループ人材のジョブチェンジ



## 施策4. 海外部門：南北アメリカ、欧州、豪州への進出



### ● 既存進出国

- 中国
- フィリピン
- ベトナム
- ラオス
- タイ
- マレーシア
- ミャンマー
- シンガポール
- インドネシア
- カンボジア
- インド
- U A E
- オーストラリア
- アメリカ

### ● 新規の進出予定国、および既存進出国だがM & Aなどで事業を強化する国

アメリカ メキシコ ブラジル イギリス ドイツ フランス オーストラリア

施策5. 海外部門：実習制度を活用したグローバル人材ネットワークの強化

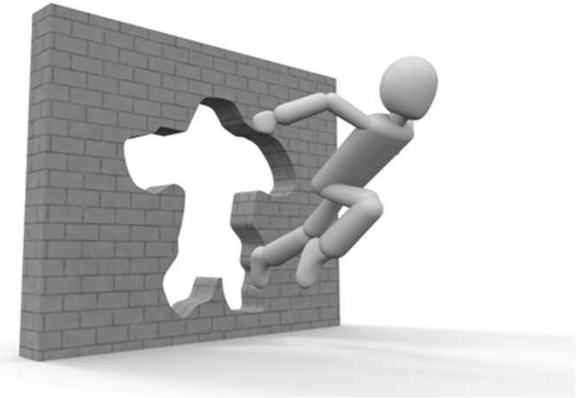


中期経営計画の各年度末における実習生送り出し人数計画

■ 2015年度 800名    ■ 2016年度 2,400名    ■ 2017年度 5,000名

パラダイムチェンジ ～事業構造の転換による成長へ～

# Vision 2017 : Vector to the new Paradigm



2017年度（最終年度）までに

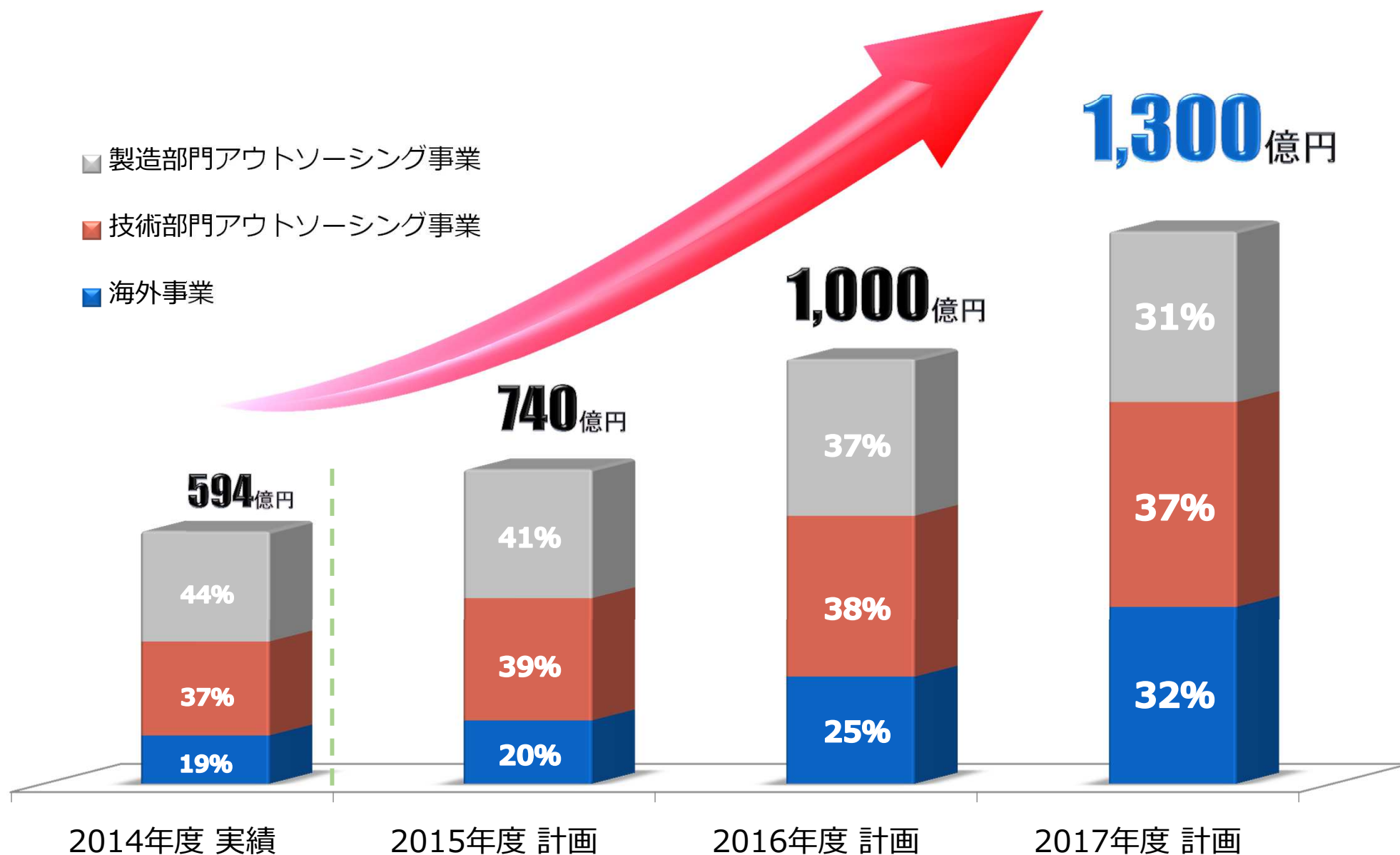
**技術部門・海外部門が製造部門を上回る収益構造を構築**

2015年度を

**Vector to the new Paradigm の始動年度**

と位置づける

# 中期経営計画：数値目標【売上高】



より高い企業価値の創出へ

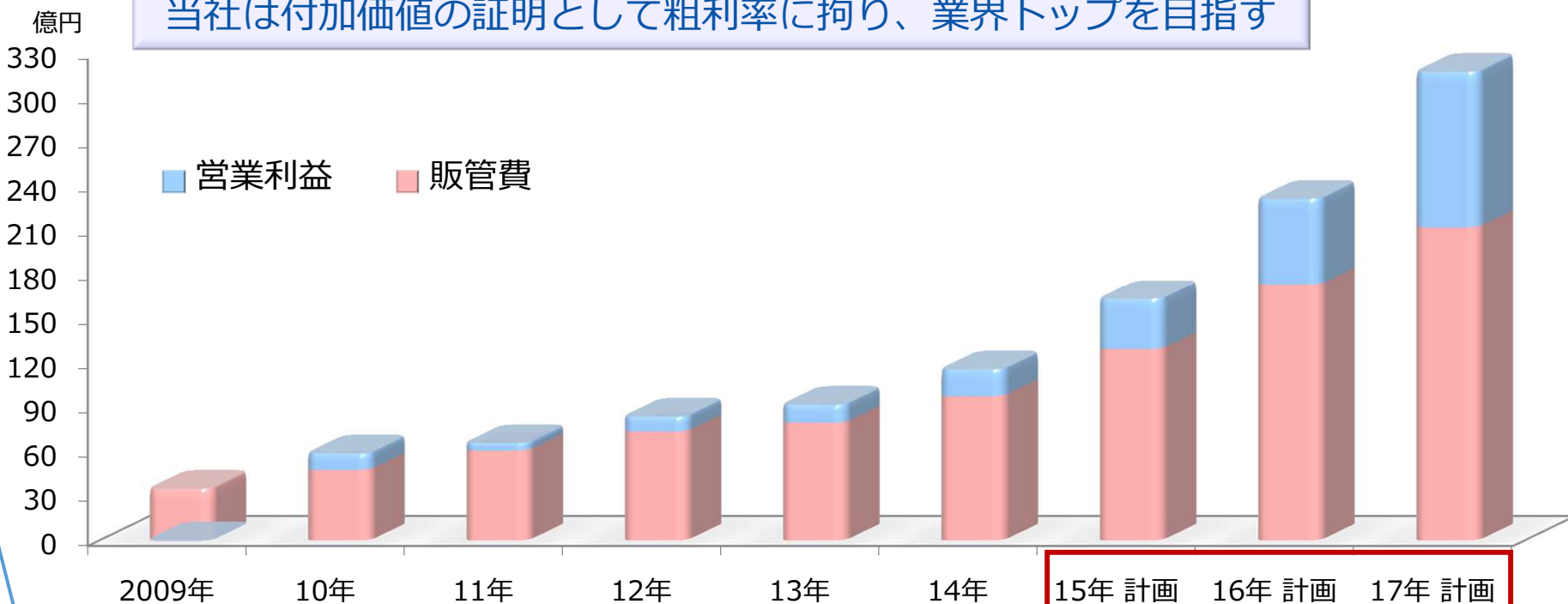


2017年度「営業利益率6.5%以上」

2020年度までに営業利益率10%を実現

# 中期経営計画：数値目標【粗利・販管費・営業利益】

当社は付加価値の証明として粗利率に拘り、業界トップを目指す



平均粗利率  
20.11%

	2009年	10年	11年	12年	13年	14年	15年 計画	16年 計画	17年 計画	
売上	179	283	323	420	473	594	740	1,000	1,300	億円
粗利	33	60	67	84	92	119	151	207	271	億円
対売上比	18.85	21.16	20.80	20.12	19.58	20.13	20.40	20.70	20.85	%
販管費	35	48	61	74	80	99	120	153	186	億円
対売上比	19.68	17.03	19.06	17.75	17.04	16.75	16.22	15.30	14.31	%
営業利益	△1	11	5	10	12	20	31	54	85	億円
対売上比	△0.83	4.13	1.73	2.37	2.53	3.38	4.19	5.40	6.54	%

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、実際の業績などは、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](mailto:os-ir@outsourcing.co.jp)**

**URL: <http://www.outsourcing.co.jp>**