

平成 18 年 2 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社アウトソーシング
コード番号 2427
(URL : <http://www.outsourcing.co.jp/>)
代 表 者 名 代表取締役社長 土井 春彦
問 合 せ 先 取締役管理本部長 植松 政臣
電 話 (054) 281 - 4888

中期経営計画について

当社グループは、中期経営計画として平成 18 年 12 月期から平成 20 年 12 月期 (第 10 期から第 12 期) における 3 ヶ年計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせします。

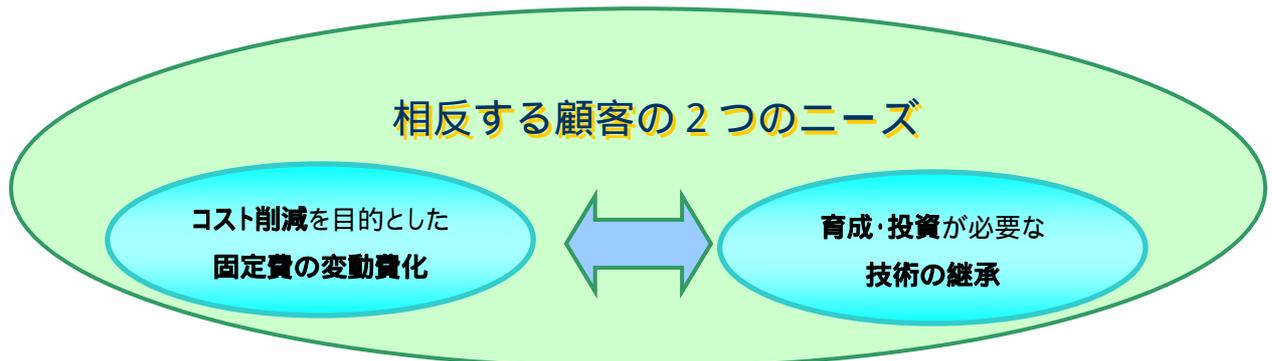
1 . 計画策定の背景

現在、ものづくり現場は、景気回復という循環的要因と製造拠点の国内回帰の進展という構造的要因が重なり、大変な増産になっております。一方、グローバルな競争の激化という構造的要因でコスト削減圧力が増しており、増産状況下においても、メーカーは正社員の採用をできる限り抑制し、このため当業界に対する外注化ニーズは非常に高まってきております。

また、団塊の世代が大量に退職する 2007 年問題に代表されるように、各企業における世代間の人口バランスが急激に崩れつつあることを背景に、ものづくり現場では、技術を団塊の世代から継承していくために、人材育成と投資にけるニーズも顕在化してきております。

このため、製造アウトソーシング業者に対して従来のようなコスト削減一辺倒のメーカーニーズから、「コスト削減」と「人材育成・投資」という相反するものを同時に求めるメーカーニーズに変化しながら、需要がますます拡大しており、このニーズに対応できる製造アウトソーシングが求められているといえます。

そこで、今回の中期経営計画では、当社の事業展開がこの相反する 2 つのメーカーニーズにマッチすることが最大のテーマであると認識しております。



2. 基本方針

コスト削減と投資の伴う技術の継承という相反する顧客ニーズに同時に対応していくグループ戦略を積極果敢に展開し、製造アウトソーシング業界において確たるポジションを確立してまいります。

当社単体の戦略

従来より、当社は、幅広い業種の取引先メーカー工場内において技術習得負担を軽減する作業標準化を進め、メーカーの生産変動に応じてフレキシブルに人員を増減調整対応することで固定費を変動費化させ、メーカーのコスト削減に貢献しパフォーマンスを挙げてまいりました。このビジネスモデルは、メーカーに安く提供するために期間従業員を大量に採用して対応することが前提であり、今後の労働人口減少や参入障壁の低さから生じる業者乱立による過当競争などで大量採用における先行き不透明な懸念材料があります。

しかしながら、変動対応アウトソーシングのニーズは非常に旺盛なものがあり、また、際立った先行投資が不要であるなど、魅力も多く存在します。

よって、人材の採用がタイト化している状況下ではありますが、採用を工夫し、その他の運営についてもより強化していき、この変動対応アウトソーシングモデルによる持続的な売上・利益成長していくことを目指してまいります。

また、これによって得られた内部留保について、前述の戦略の先行き不透明感のリスクヘッジを目的とした「募集タイト化を背景に限られた人材を育成して技術力を高めることで売上・利益を高め、他方のメーカーニーズである技術承継ニーズにも応えていく」子会社育成に投資する戦略を採ってまいります。

当社子会社の戦略

当社グループ戦略における子会社戦略は、今後ますます採用困難となっていくことを想定して採用した人材を有効活用するため、長期にわたって育成し技術力を高めていくことで、より高単価な受注をしていき、売上・利益を積み増していく「定着と熟練」を基本とするビジネスモデルを展開していく戦略であります。

技術力を高め、高度な専門分野に対応するためには、業種や分野を絞り込んで個別に対応する必要が生じます。このため、当社グループでは、業種・分野を絞り込んだ子会社を設立し、その特化した業種に対して、高度な技術力やノウハウを活かしたアウトソーシング事業を展開してまいります。

また、この戦略を実行していくために、その業種における当業界のスタンダードとなるような魅力ある教育カリキュラムに沿ったキャリアアップ制度や評価制度を確立し、それらを実践する場としての研修施設や寮などの福利厚生も整えていくための投資を行います。

これにより、メーカーの技術承継ニーズに応え、当社グループも利益率を上げていくというようにそれぞれのメリットを見出していけると考えます。

その第一弾として、昨年3月に自動車業界に特化した子会社アネブルを設立し、自動車分野の中でも高度な技術力が求められ、当業界ではほとんど例のない重要ユニット部品分野に参入し、順調に立ち上がっております。

3. 具体的施策

【当社単体】～転籍中心の営業活動

現在、環境の変化により受注して募集を打ち大量に人材を集めるという従来型の営業では受注残が積み上がって効率を落とすという状況であり、これを踏まえ、各営業所におけるこのようなスタイルの営業を廃止し、営業経費や募集費などのコストロスをとめました。

今後は、売上を伸ばす財源として、最近出始めている、業者を一本化するメーカーニーズを勘案し、これまでの転籍実績に裏打ちされた当社ノウハウを最大限活用し、一工場に業者を混合して活用しているメーカーに対し、同業からの転籍を施し当社に一本化する提案をすすめ、余分な募集費をかけずに効率的に売上・利益を積み上げてまいります。

【子会社アネブル】～自動車業界への参入

当社子会社戦略の一環で、株式会社アネブルは自動車業界、特にエンジン、トランスミッション、サスペンションなどの重要ユニット部品分野と呼ばれる高度な技術と熟練が求められ、当業界の参入がほとんど出来ていない分野で事業展開しております。

子会社戦略の第一弾として自動車業界に参入した背景は次のとおりであります。元来、当業界は変動対応することが基本であり、そのリスク回避のため、業種間の横の展開をしたり、大きな設備投資を行わないことが常でありました。これに対して、当社グループが目指す、業種を特化して人材をキャリアアップさせることで高スキルを必要とする部署に参入し、売上・利益を伸ばしていく取組みは、育成の前提となる長期雇用するリスクテイクや教育コスト、育成のための設備投資、業種特化によるポラティリティ・リスクなどが伴います。

一方、国内の自動車メーカーは、現在、グローバル市場で成長を続けており、この国際競争力を維持・向上させていくため、各メーカーは環境問題に対応したエンジン開発などを行うエンジニアを育成するニーズが高まっております。また、これらの背景に伴い、製品の試験や解析業務も増加しており、当業界に対してこの対応を求めたり、あるいは、重要ユニット部品製造などのより高度な分野の対応など、ニーズが高度化してきております。

しかも、これらのニーズは、自動車業界においては、将来にわたり持続的発展が見込まれ、さらに拡大していくものと考えられます。

以上のことから自動車業界においては、当社が投資を伴う請負を進めても、充分回収が可能な分野であり、当社グループ戦略のターゲットとして最適な対象業種であると判断いたしました。

この重要ユニット部品分野に参入するために、研修センターを建設し、大手自動車メーカーから指導者を招聘し、スタッフに対してそれらのメーカーに通用する教育を施すことで、重要ユニット部品の生産分野の受注を獲得しました。今後は、教育カリキュラムやキャリアアップ制度を整え、人事・教育制度における当業界のスタンダードを確立してまいります。

また、今年 1 月には、重要ユニット部品のサスペンションやエンジンの分野においてレース活動にも通用する高度な技術力と開発・試作・試験実績を有し、さらには海外の有名自動車部品メーカーの日本パートナーとしてグローバルなネットワークを持つ株式会社ヤマコエンタープライズを買収し、4 月には合併を予定しております。同社の事業の中でも、特にエンジン性能試験については、各メーカーが環境対応もあって設備増設が相次ぎ、市場は拡大している上、当業界としては初の自社工場による受託や、顧客工場においても単なる人材の派遣ではなく一括請負しているという実力があり、今後もさらなる拡大を図ってまいります。

これらのすばらしい経営資源のシナジー効果により差別化を図り、重要ユニット部品における開発から生産までのアウトソーシングを通じて、グローバルに発展するメーカーとの真のパートナーシップを確立し、当社グループの経営基盤を強化してまいります。

【その他の子会社】～アネブルのノウハウを活かした高付加価値業務の受託

子会社アネブルの立ち上げノウハウを活かして、自動車業界同様にポラティリティ・リスクが低いと思われる医薬業界など、特定業種ごとに子会社を設立してまいります。

これらの子会社は、粗利率向上を目的として「定着と熟練」によってキャリアを形成しながら高付加価値業務にレベルアップしていくことで粗利率を上げていき、顧客の技術承継ニーズにつなげてまいります。

【グループ共通戦略】～効果的な採用活動

平成 17 年度に V I (Visual Identity) 戦略の導入により、下記の新ロゴマークに全面刷新しました。「親しみを与えるデザイン」で、応募者に安心と信頼を与えるブランディング戦略を展開し、認知度の向上に努めます。

これにより、同様な募集が並んでいてもまず当社グループに応募してもらう効果を狙います。また、専用フリーダイヤル 0 1 2 0 - 8 9 - 4 6 5 1 「はたらくよるこび」を用いたコールセンターや多様なアクセスチャネルを活用して取りこぼしを減らし、効果的な採用活動を行ってまいります。



【グループ共通戦略】～社内管理体制の強化

当社グループでは、引き続きコンプライアンスの遵守とコーポレート・ガバナンスを徹底してまいります。そのために、お客様や現場に従事している社員から評価されるモデル事業所や労務管理をベンチマークして、管理面の底上げを図ってまいります。

4. 数値目標

このような施策を着実に実行していくことにより、

- ・ 連結売上高前期比 20%成長の維持
- ・ 中期的に連結経常利益率 6%以上

を目指してまいりたいと考えております。

5. 事業計画（3ヶ年連結経営計画目標）

【単位：百万円】

連結	平成 18 年 12 月期計画		平成 19 年 12 月期計画		平成 20 年 12 月期計画	
売上高	21,600		26,200		33,300	
経常利益	410		1,160		1,960	
経常利益率	1.90%		4.43%		5.89%	
単体（内訳）	(株)アウトソーシング	(株)アネブル	(株)アウトソーシング	(株)アネブル	(株)アウトソーシング	(株)アネブル
売上高	20,100	1,500	22,700	3,500	26,100	7,200
経常利益	400	10	900	260	1,170	790
経常利益率	1.99	0.67	3.96	7.43	4.48	10.97

当該中期経営計画の数値は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成いたしました。

実際の業績などは今後の様々な要因によって異なることもあることをご承知おきください。

以上