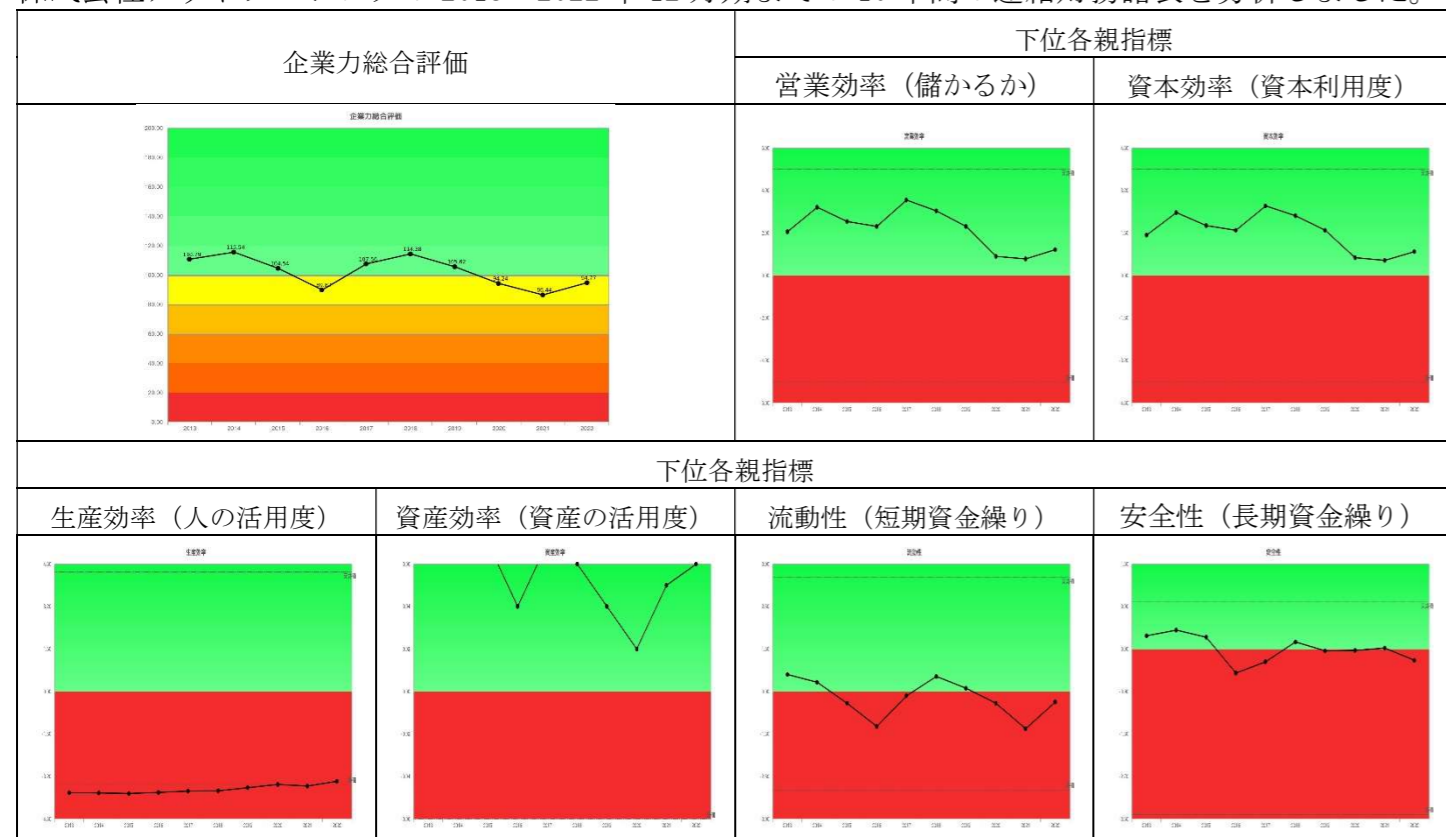
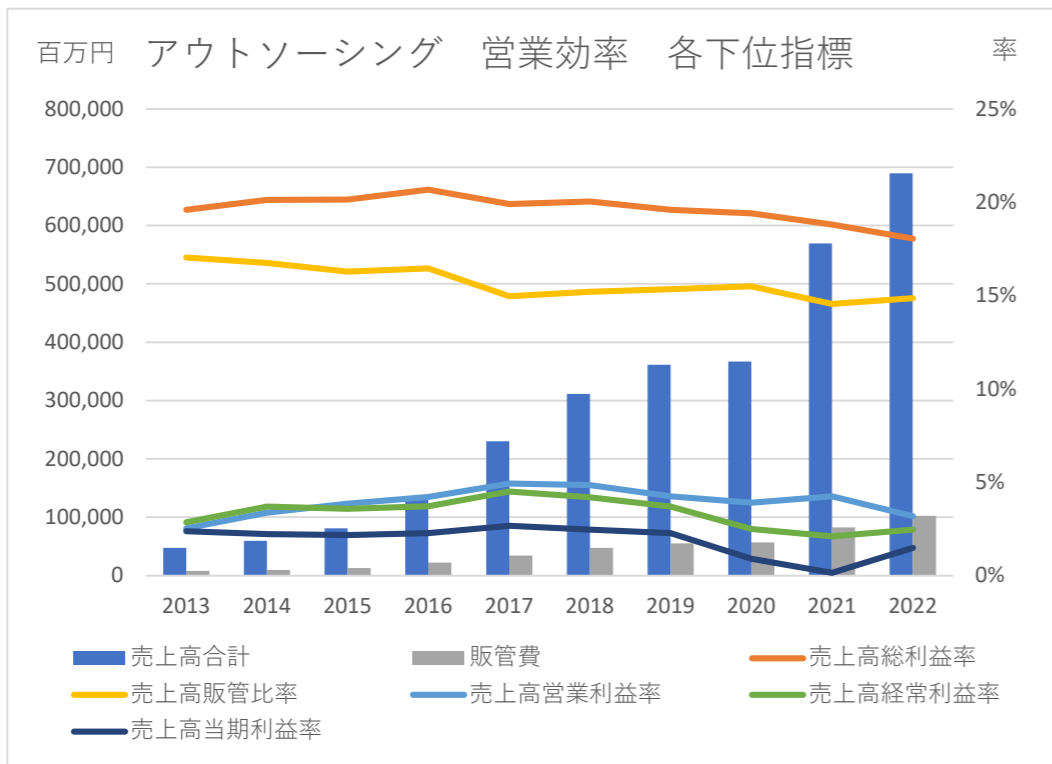


人材派遣業で売上急増の株式会社アウトソーシング。2013 から 2022 年 12 月期までの売上高は 500 億円弱から 7,000 億円に 9 年間で 14 倍です。M&A を成長戦略に据えていましたが 2022 年反転守勢に転じました。

株式会社アウトソーシングの 2013～2022 年 12 月期までの 10 年間の連結財務諸表を分析しました。

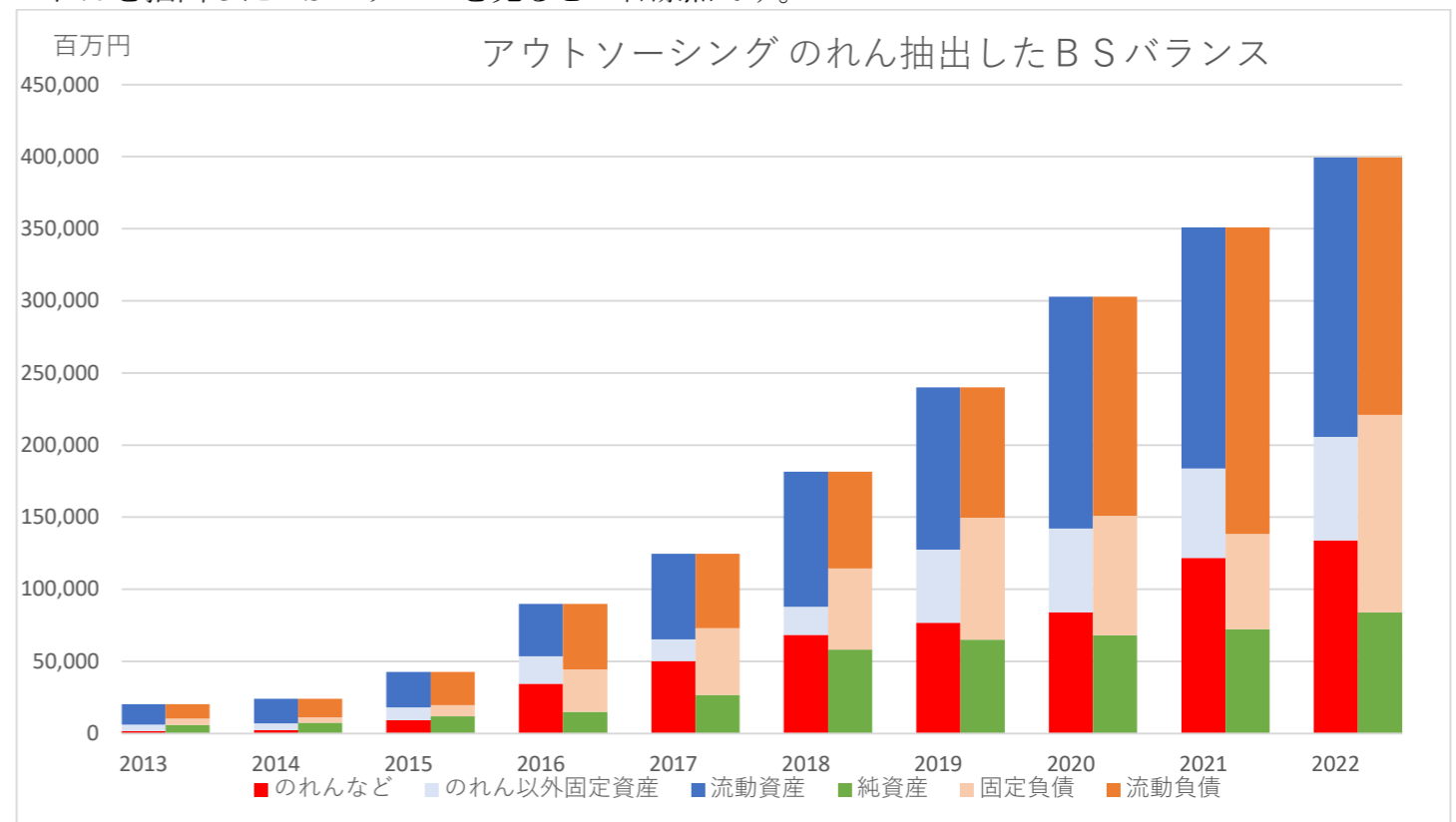


企業力総合評価は増収に反して右肩下がりになっています。営業効率・資本効率など儲けを示す指標が右肩下がりな上、生産効率が底値、資産効率も悪化トレンドで流動性・安全性は振るいません。生産効率は 1 人当たり売上高等の指標を統合しています。人材派遣業の場合、派遣される人は株式会社アウトソーシングに雇用され、従業員となります。生産効率は底値ですが、あまりに悪く、従業員数の正確な開示はなされていない可能性があります。



ます。1 人当たり売上高は 2013 年 2,859 千円、かなり改善した 2022 年で 5,326 千円です。固定資産がいない人材派遣業が「効率性」を高めようとするれば、モノではなくヒトのはずです。従業者数の開示に疑義があることを含め、問題があると感じます。営業効率各下位の財務指標を示します。売上高は 9 年間で 500 億円弱から 7,000 億円に急増していますが、売上高総利益率は 2022 年まで 6 期連続悪化しています。売上高は急増しましたが、儲からなくなっています。

売上高・総資産・従業員数が増加しています。2013～2022 年の間に 3 社→4 社→10 社→7 社→5 社→11 社→2 社→6 社→40 社→0 社と M&A で買収しています。それにつれて、のれんなどの無形固定資産も急増し 2022 年には総資産の 34%を占めるようになりました。また、2015 年から IFRS を採用しており償却していません。1,339 億円ののれん等を営業利益で割ったら 6.1 年です。償却すれば 6 年超の営業利益が吹き飛ぶほど膨れ上がってしまいました。モノが必要なくて効率化が不要ではなく、モノ（無形ですが）が膨張しすぎて効率的とは言えません。のれんを抽出した BS バランスを見ると一目瞭然です。



「反転守勢に転じた」はウクライナ戦争になぞらえています。のれんの膨張を反省したのか 2022 年に M&A をストップさせているためです。

まとめ

もうそろそろ企業は資産の膨張を気にしてほしいものです。個人にとって資産が沢山あればお金持ちでハッピーかもしれませんが、資産は未来の費用のカタマリでしかなく、うまく運用して利益を出していないとツケを未来に回しているだけなのです。

編集後記 吉本新喜劇を見てきました。2 時間笑っぱなし。これでもかこれでもかというほど笑わせます。真面目に固まっても面白くありませんね。 **文責 JY**
〒541-0052 大阪市中央区安土町 1-6-19 プロパレス安土町ビル 7 階 D 号 株式会社 SPLENDID21
tel 06-6264-4626 info@sp-21.com <https://sp-21.com>