



2006年12月期 中間期決算概要

株式
会社 **アウトソーシング!**
(2427 ジャスダック)

2006年8月

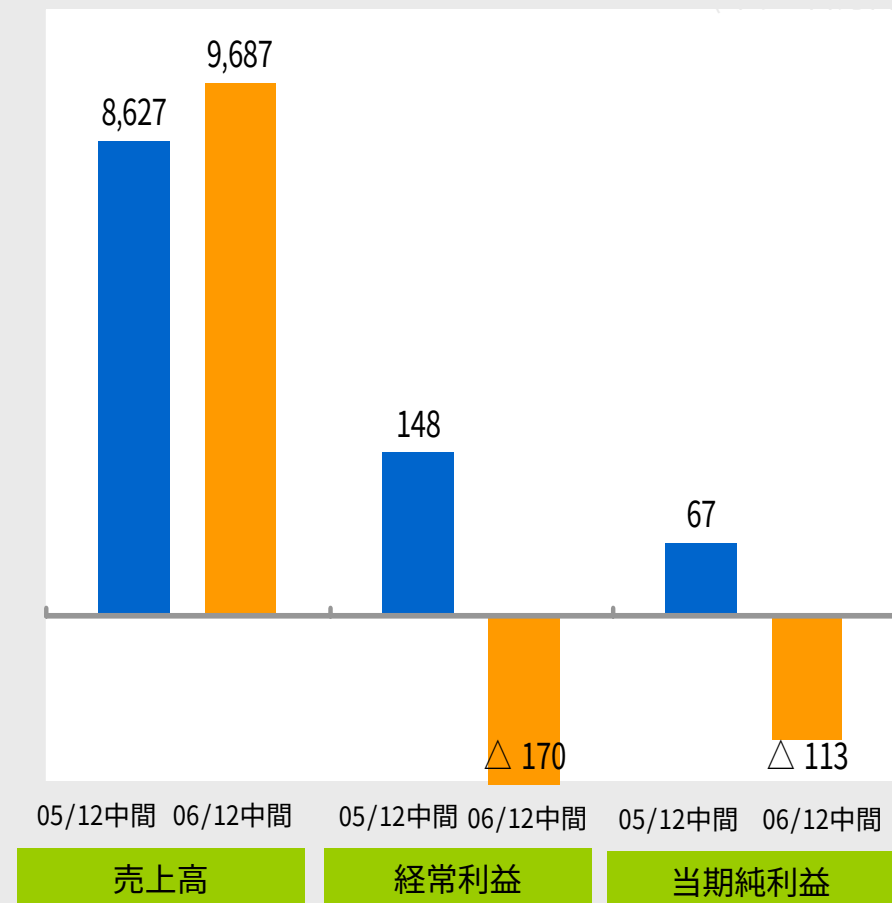


2006年12月期 中間期連結決算概要

2006年12月期中間期連結業績の概要

(単位:百万円)

連結 (百万円)	2005年12月期 中間期実績		2006年12月期 中間期実績		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	8,627	100.0%	9,687	100.0%	1,060	12.3%
売上総利益	1,360	15.8%	1,458	15.1%	98	7.2%
販管費	1,214	14.1%	1,629	16.8%	414	34.1%
営業利益	145	1.7%	△ 171	-1.8%	△ 316	-
経常利益	148	1.7%	△ 170	-1.8%	△ 319	-
当期純利益	67	0.8%	△ 113	-1.2%	△ 180	-



連結貸借対照表の状況

資産 (百万円)	2005年12月期 中間期	2006年12月 中間半期	増減
流動資産	3,169	3,313	144
固定資産	516	1,804	1,288
有形固定資産合計	78	868	※1 789
無形固定資産	59	466	※2 406
投資その他の資産合計	378	470	※3 91
資産合計	3,686	5,121	1,435

※1 TVCM制作(前期下期)、寮の建設等による増加

※2 給与システム等の制作による増加

※3 投資有価証券の取得による増加

※4 固定資産の取得等に伴う借入金の増加

負債・資本 (百万円)	2005年12月期 中間期	2006年12月期 中間半期	増減
流動負債	1,798	2,759	961
固定負債	11	666	※4 655
負債合計	1,809	3,426	1,616
少数株主持分	0	4	4
資本金	460	460	0
資本剰余金	571	571	0
利益剰余金	844	660	△ 184
資本合計	1,876	1,695	△ 181

(百万円)	2005年12月期 中間期	2006年12月期 中間半期	増減
総資産	3,686	5,121	1,435
現預金	1,135	650	△ 484
有利子負債合計	0	1,163	1,163
株主資本	1,876	1,695	△ 181

連結キャッシュ・フローの状況

(百万円)		2006年12月期 中間期実績
	税金等調整前の純損失	△ 133
	減価償却費	115
	売上債権の増加	△ 206
	仕入債務の増加	72
	その他	86
営業活動によるキャッシュフロー		△ 66
投資活動によるキャッシュフロー		※1 △ 410
	借入金の増加	※2 820
	配当金の支払額	△ 37
財務活動によるキャッシュフロー		693
現金及び現金同等物の決算期末残高		629

※1 固定資産取得による減少

※2 資産取得に伴う借入金の増加



事業環境に対応したグループ戦略

中期的グループ戦略

- 中期的グループ戦略に基づき、技術力を持った戦略的子会社への投資を実施。





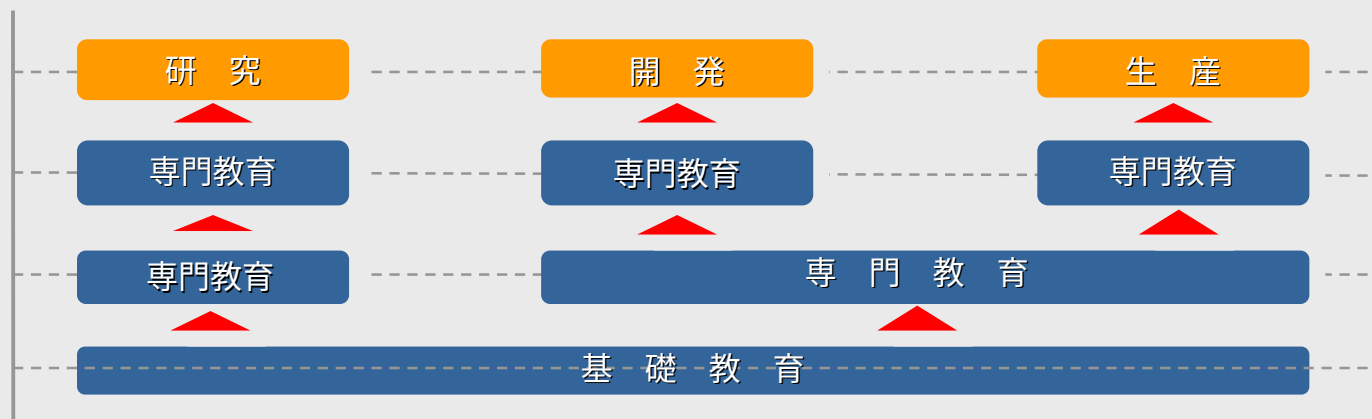
下期グループ戦略について

下期グループ戦略について 医薬事業に特化した 子会社の中期的展開

- 中期的には、「研究」「開発」「生産」分野にて、専門性の高いスタッフの提供を目指す。

	将来の事業形態	追加事業	必要な資格・スキル	派遣先
研究	データヘルス業 遺伝子解析業	動物管理・実験 機器分析 データ管理・分析	機器分析 コンピューター	製薬会社 研究所 受託会社
開発	CRC (治験コーディネーター) SMC (治験施設支援機関) CRO (開発業務受託機関)		データ管理・分析	製薬会社 研究所 受託会社
生産	ライセンスホルダー 製造受託	製造要員派遣		製薬工場 受託会社

- 専門性の高いスタッフ確保のため、専門的な教育機能を整え、スタッフを育成し、事業を推進。



下期グループ戦略について

医薬事業に特化した
子会社設立に向けて

- 設立段階では、切り口としてニーズの高い「研究者の付帯業務への派遣」と「ジェネリック薬品製造派遣」にフォーカスし、事業をスタート。

マ ー ケ ッ ト ・ ニ ー ズ

研究者の付帯業務

- ・ 研究者の研究開発には、コストロスが発生する雑務が多い

ジェネリック薬品製造

- ・ 品質とコストを同時に求めるニーズが高い



具体的な業務内容

■臨床開発関連

実験補助／実験器具の洗浄／動物の世話／GLPに関わる補助など

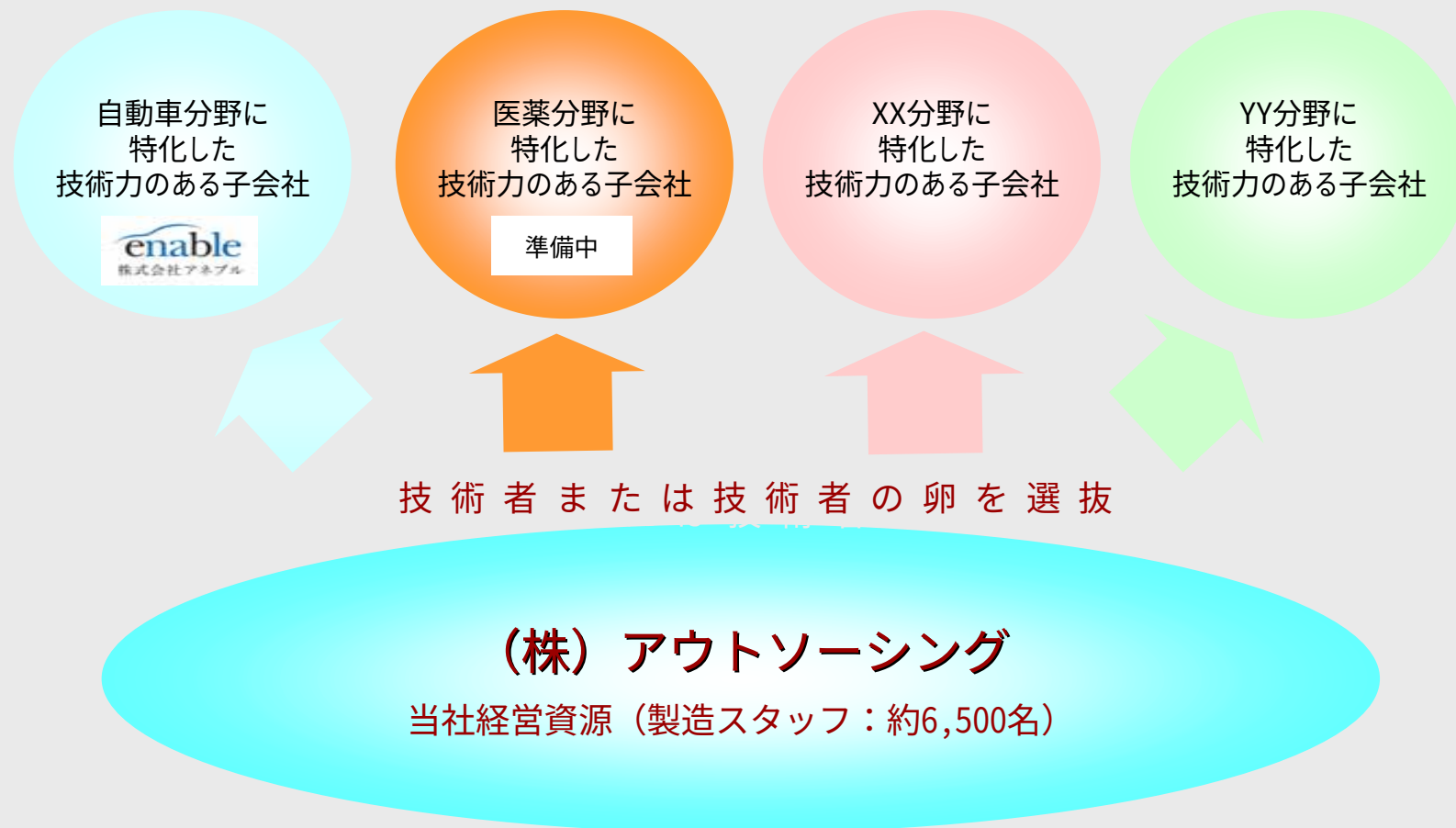
■製造関連

GMP（工場関連）／製造技術者／QC（品質管理）・QA（品質保証）など

技術者の確保について (1)

当社経営資源 (製造スタッフ) の有効活用

- (株)アウトソーシングの製造スタッフの中から、専門性の高い子会社に適した人材を選抜。



技術者の確保について (2)

採用戦略強化による採用人数の拡大

- 「自社サイトの立ち上げ」「自社媒体の発行」により、採用人数を月間約500名から800名（転籍を除く）へ拡大。
- 拡大するスタッフの中より、技術系戦略子会社群に選抜する資格・スキルを有した人材が数多く登場。

【求人サイト・トップページイメージ】



〈求人サイトの主な特徴〉

- ・ 仕事検索機能を充実させ、携帯電話やパソコンにて、簡易に旬な仕事情報を入手可能。
- ・ 今すぐ働く意思が無い場合、仮登録が可能。そのため、現在、自分に適した仕事案件が無い場合、適した案件が発生した時点で自動的に本人に情報を提供。
- ・ 毎回、登録しなくても、ある程度本人の志向・属性の解析にて、簡易応募が可能。
- ・ 新着案件、急募案件を自動的に配信。
- ・ アクセス・応募・離脱につきプロセスの解析が可能。効果的な媒体選定と投資金額を決定するデータ解析が可能。

【自社求人誌・イメージ】





2006年12月期中間期・通期
業績修正（連結・個別）について

2006年12月期中間期 連結業績修正の概要

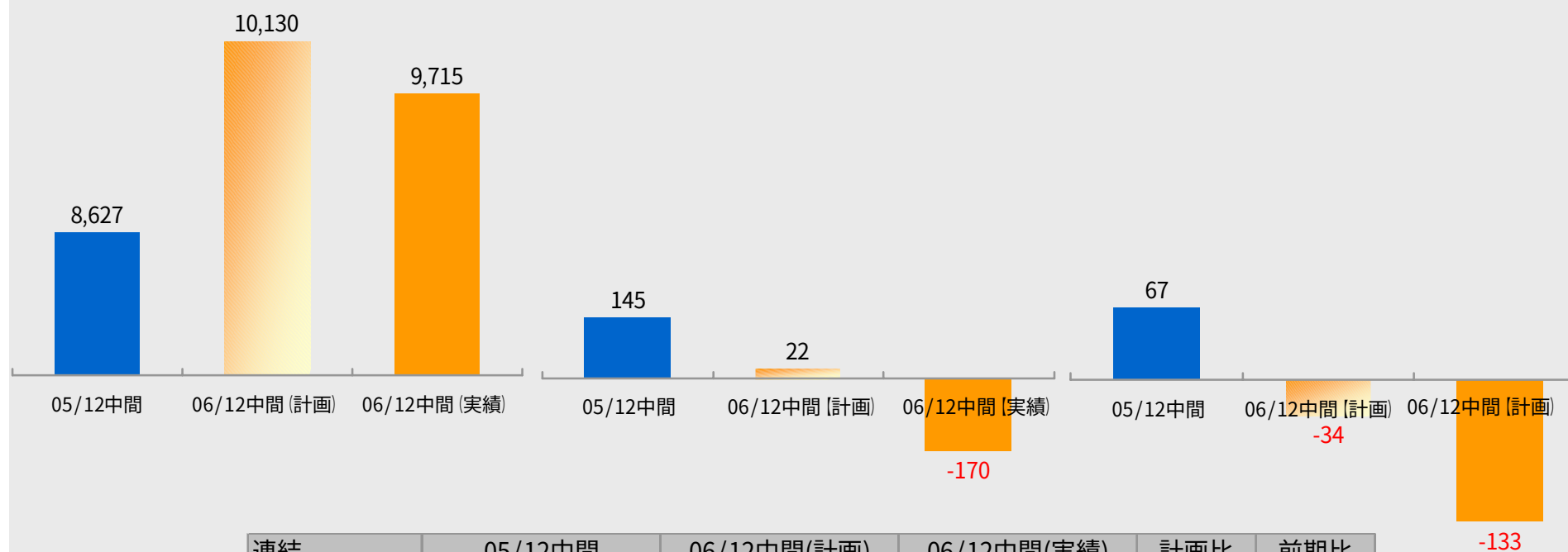
連 結

(単位：百万円)

売 上 高

経常利益

当期純利益



連結	05/12中間		06/12中間(計画)		06/12中間(実績)		計画比	前期比
売上高	8,627	100.0%	10,130	100.0%	9,687	100.0%	95.6%	112.3%
経常利益	145	1.7%	22	0.2%	-170	-1.8%	-772.7%	-
当期純利益	67	0.8%	-34	-0.3%	-133	-1.4%	391.2%	-

2006年12月期中間期 個別業績修正の概要

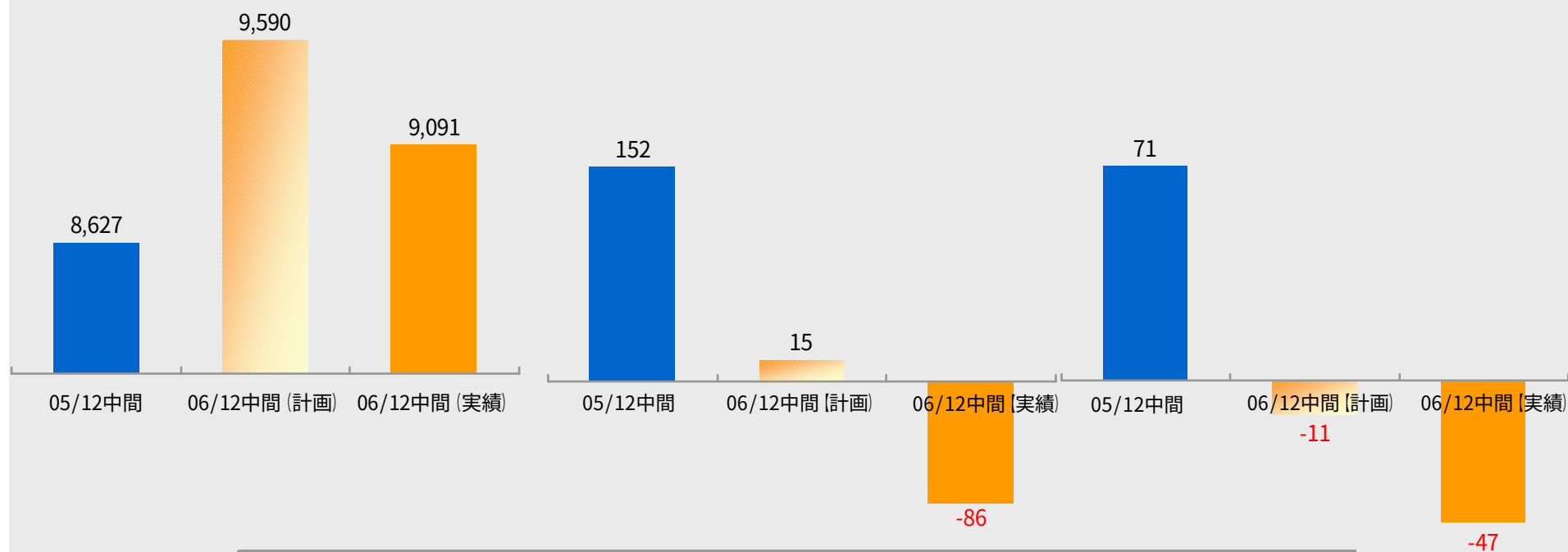
個 別

(単位：百万円)

売上高

経常利益

当期純利益

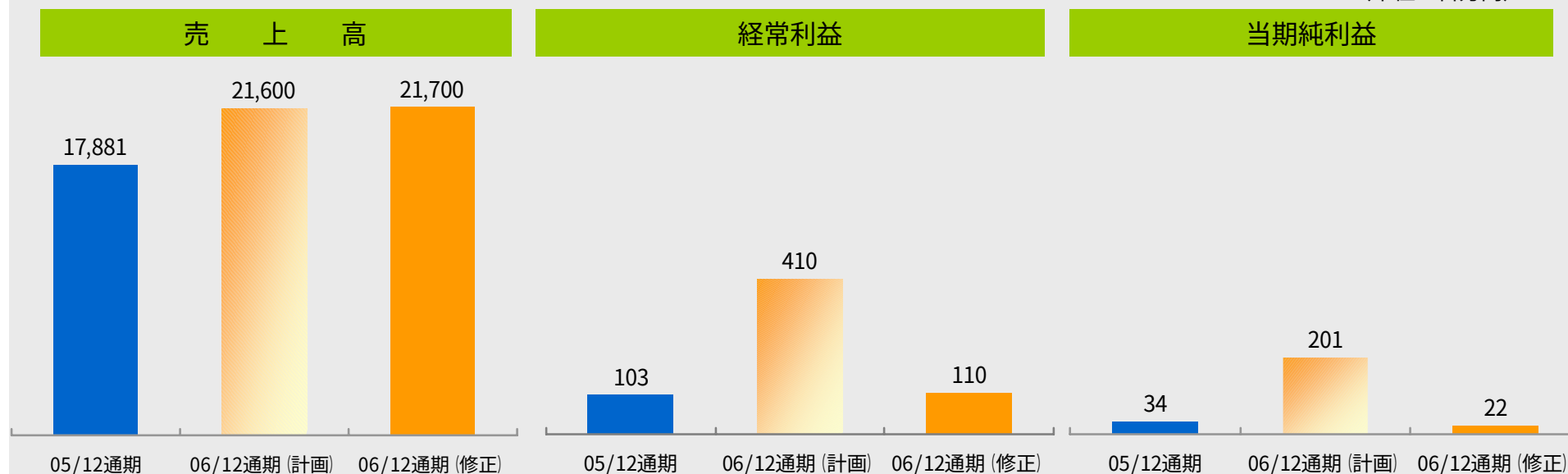


個別	05/12中間		06/12中間(計画)		06/12中間(実績)		計画比	前期比
売上高	8,627	100.0%	9,590	100.0%	9,091	100.0%	94.8%	105.4%
経常利益	152	1.8%	15	0.2%	-86	-0.9%	-573.3%	-
当期純利益	71	0.8%	-11	-0.1%	-47	-0.5%	427.3%	-

2006年12月期通期 連結業績修正の概要

連 結

(単位：百万円)

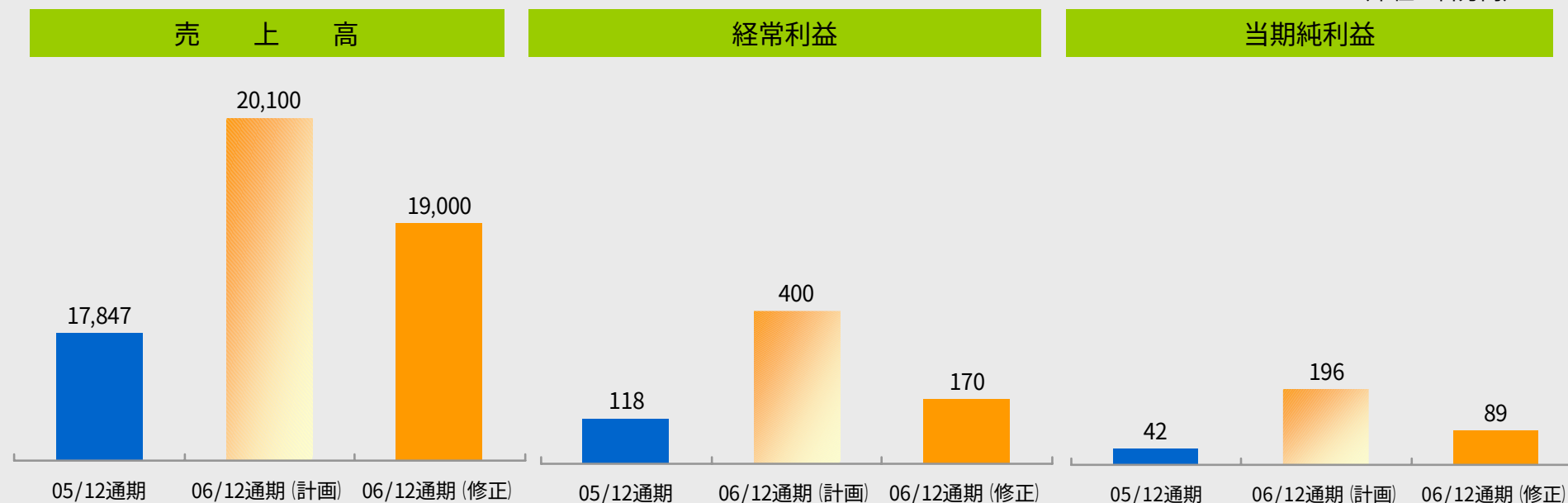


連結	05/12通期		06/12通期(計画)		06/12通期(修正)		計画比	前期比
売上高	17,881	100.0%	21,600	100.0%	21,700	100.0%	100.5%	121.4%
経常利益	103	0.6%	410	1.9%	110	0.5%	26.8%	106.8%
当期純利益	34	0.2%	201	0.9%	22	0.2%	10.9%	64.7%

2006年中間期通期 個別業績修正の概要

個 別

(単位：百万円)



個別	05/12通期		06/12通期(計画)		06/12通期(修正)		計画比	前期比
売上高	17,847	100.0%	20,100	100.0%	19,000	100.0%	94.5%	106.5%
経常利益	118	0.7%	400	2.0%	170	0.9%	42.5%	144.1%
当期純利益	42	0.2%	196	1.0%	89	0.5%	45.4%	211.9%



参考資料

(プロフィット・シェアリング・モデルに関する説明)

プロフィット・シェアリング・モデルのコンセプト

下期についても、シェア率向上（利益率の高い受注獲得）を実現する為、プロフィット・シェアリング・モデルに基づく受注獲得により、一括受注を継続推進

基本コンセプト：作業標準化に取り組み、メーカー間の横の移動を可能にする
P E O型アウトソーシングモデルの強化



⇒メーカーの生産変動に貢献

（コスト削減を目的とした固定費の変動費化ニーズに対応）

発展コンセプト：双方の保有する経営資源を融合し、改善活動を実行することで、
顧客メーカーとプロフィットをシェアするモデル
（“Win-Win”のプロフィット・シェアリング・モデル）

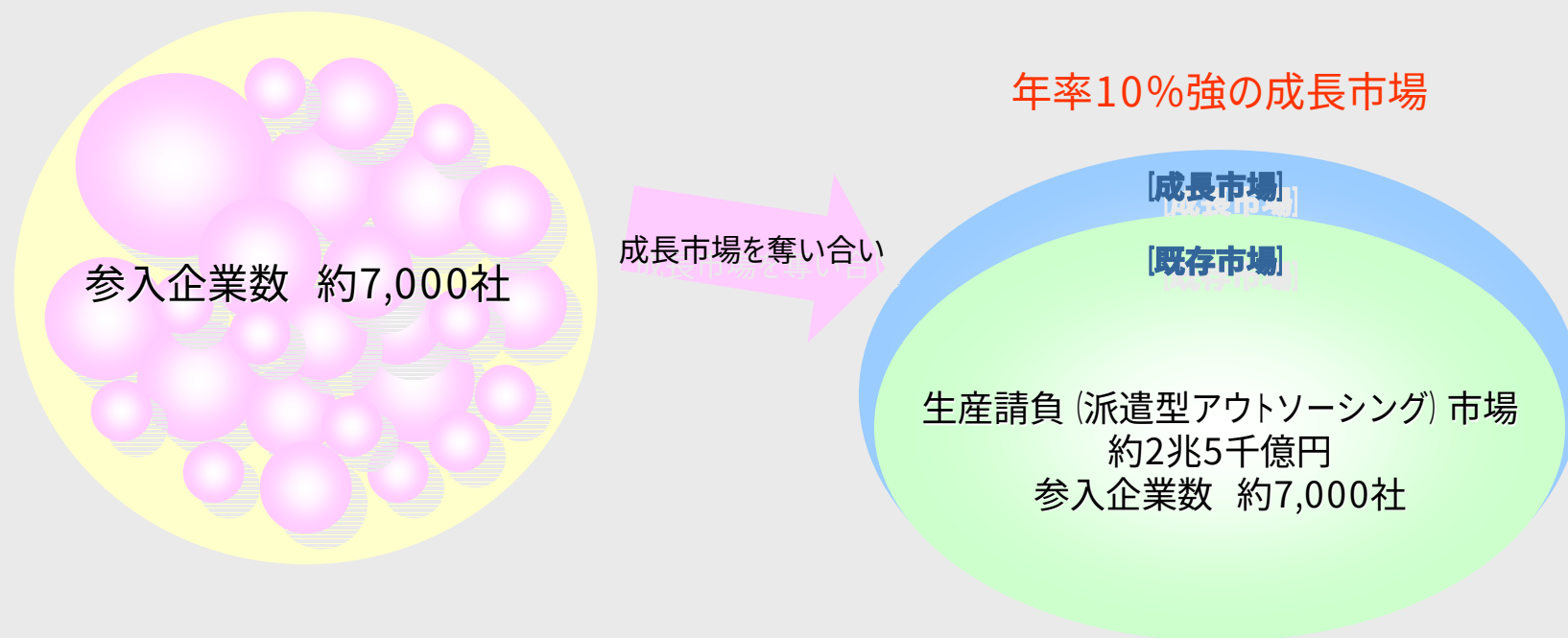
当社	：	作業標準化の実施、雇用技術による雇用リスク分散etc.
顧客メーカー	：	技術力、生産管理ノウハウの指導etc.



顧客メーカーと利害関係が一致する真のアウトソーシングパートナーとしての関係構築を推進

競合する市場における他社の動向

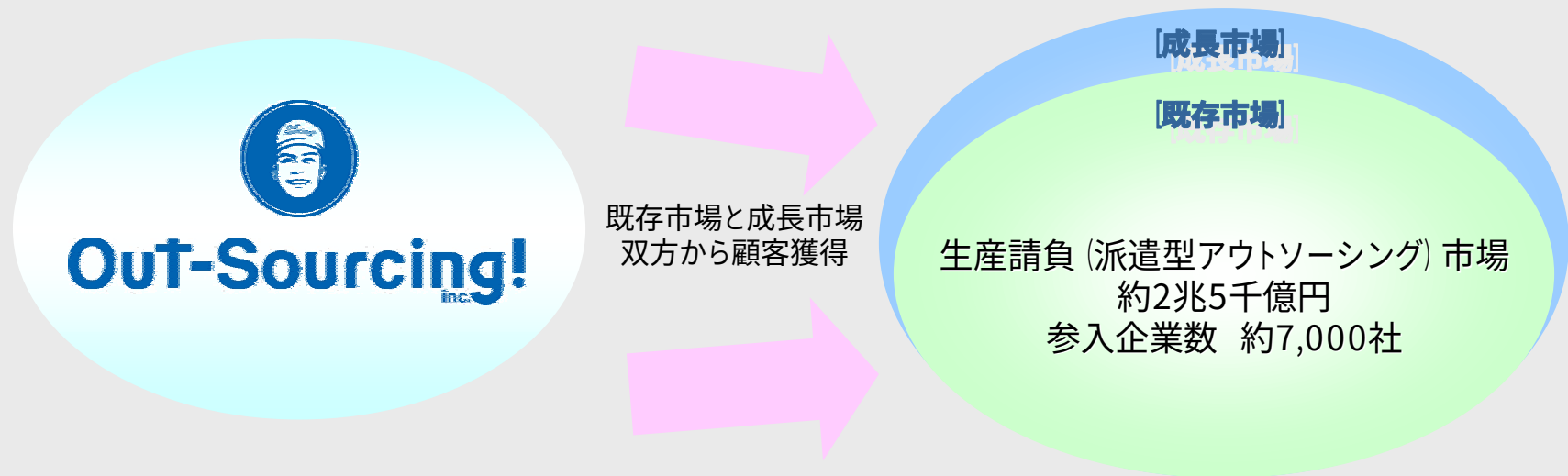
一般的派遣型アウトソーシング業者は、競合する他社と比較して優位性・差別性がないため、「人材獲得競争」「価格ダンピング競争」に陥り、「下請け的扱い」のままに拡大する市場部分（約2千5百億円）のみを奪い合うだけの状況



他社（派遣型アウトソーシング業者）が進出を目指す市場
＝市場の拡大部分のみ（約2兆5千億円×10%強＝約2500億円）

当社の市場優位性を持ったモデル展開

当社は、同業他社にない「プロフィット・シェアリング・モデル」によって、「人材獲得競争」「価格ダンピング競争」に巻き込まれず、「メーカーとの真のパートナーシップ」を構築しながら、既存市場（2兆5千億円）、及び今後拡大していく市場（2千5百億円）双方に進出



プロフィット・シェアリング・モデルによる当社が進出していく市場
＝既存市場（約2兆5千億円）＋市場の拡大部分（約2兆5千億円×10%強）
＝約2兆7500億円

プロフィット・シェアリング・モデルの効果 (1)

導入実績

導入効果

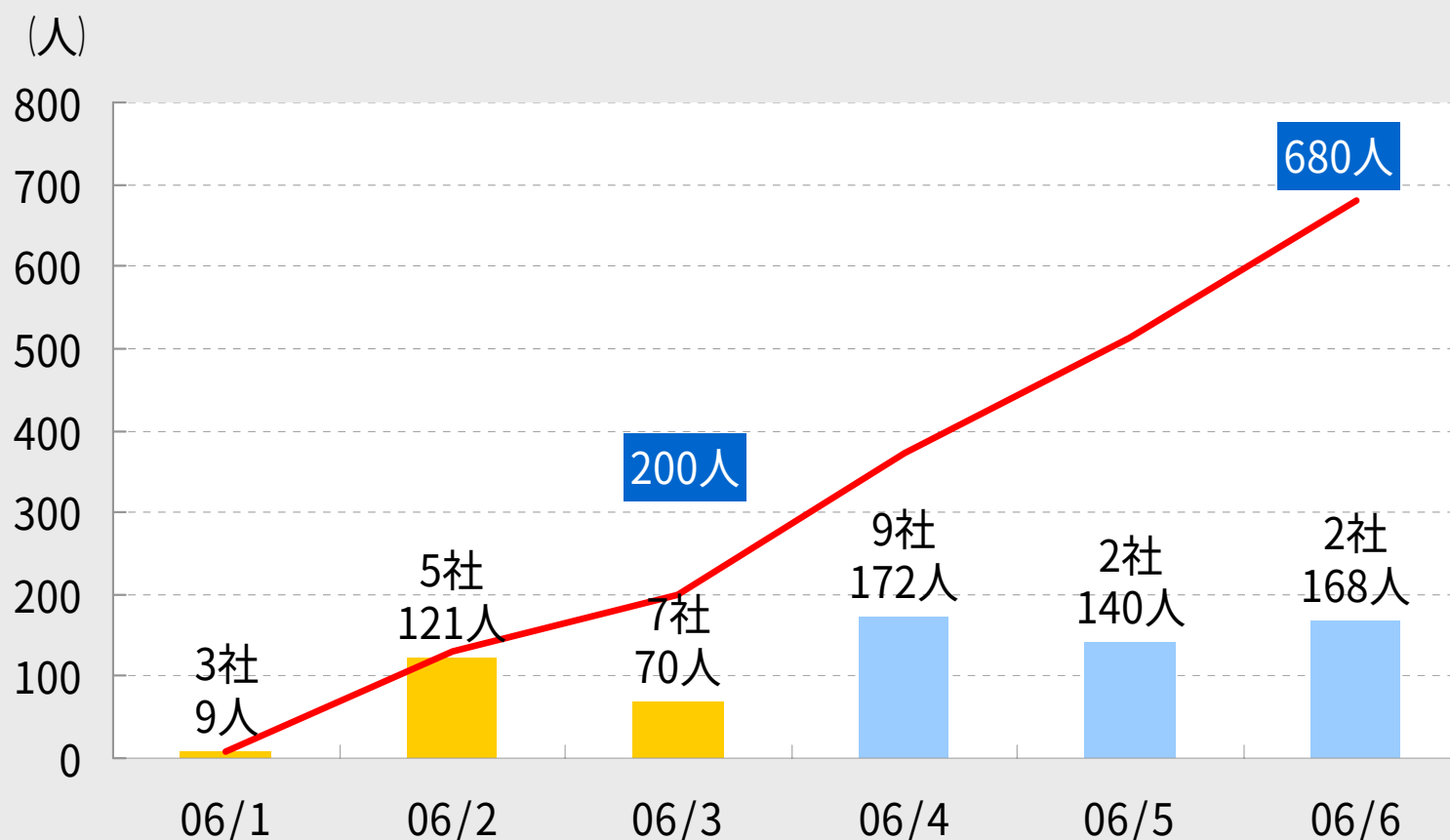
一括請負化の効果にて売上高が3.4倍に拡大。
生産性の向上によるプロフィット・シェアにて、
粗利益率は、17.9%から23.5%へ向上。

		お客様の経営資源		当社の経営資源	
導入前	パートナーシップ	問題点の明確化		導入後	
生産効率の向上が至上命題であるが、要因と対処方法が明らかでない状況にある。	お客様の社員と当社スタッフにてプロジェクト体制を構築。	● 生産性の向上のための、生産設備と製造工程の見直し。 ● 作業（成果）管理の為の指標の算定。		生産工程の標準化、工程改善 設備の最適運用方法の検討	
		● スタッフの賃金が年功的な時間給であるため、成果が給与に反映されていない。 ● スタッフのモチベーションの維持が困難。		スタッフのモチベーション向上施策を実施 ・賃金制度の見直し ・人事制度の見直し	

プロフィット・シェアリング・モデルは、既に、光学関連機器製造企業、医薬機器製造企業、半導体製造企業にて稼動中。また、高い評価を頂き、他メーカーでも展開中。

プロフィット・シェアリング・モデルの効果 (2)

- プロフィット・シェアリング・モデルの評価の高まりに伴い、順調にシェアアップによる売上伸長を達成。
- 当中間期にて合計680名の一括請負化を実現。



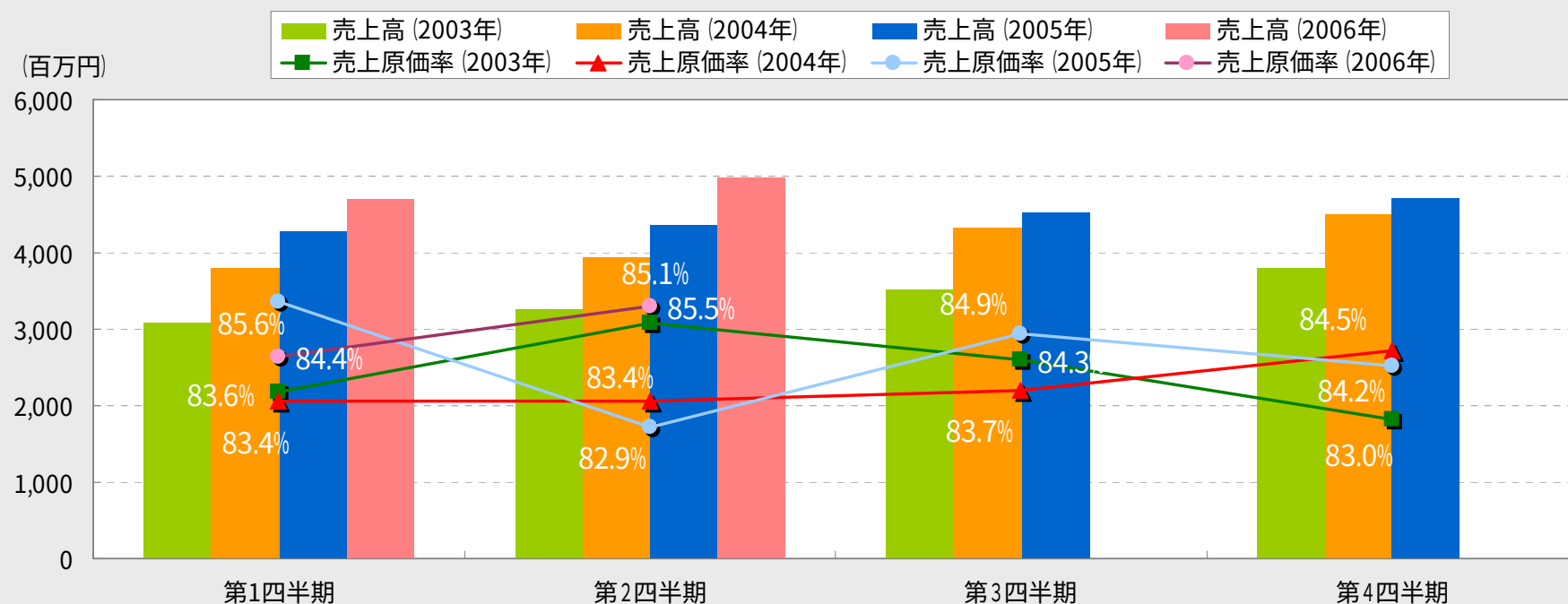


参考資料

(業績に関する補足データ)

四半期別連結売上及び売上原価率の推移

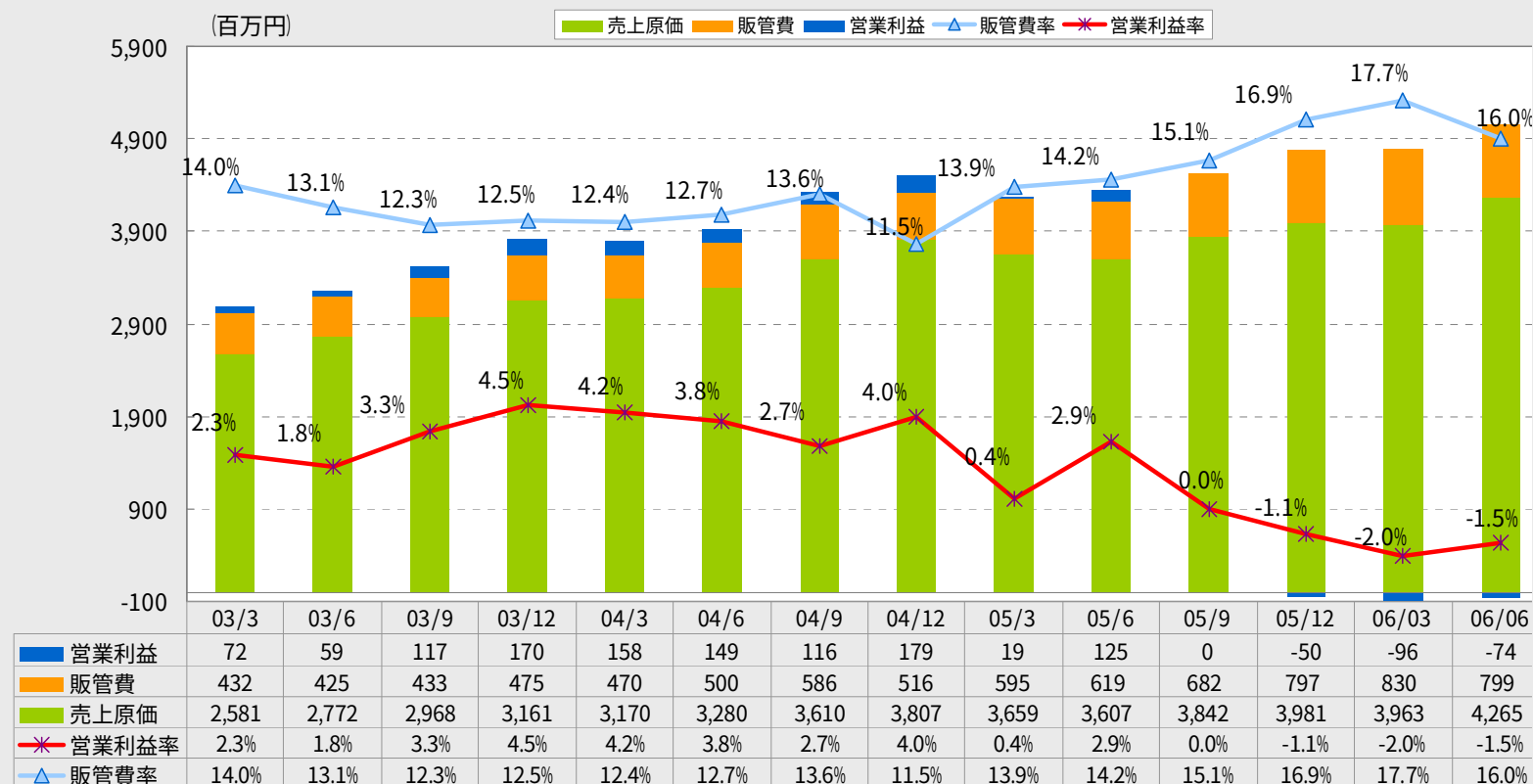
- 「プロフィット・シェアリング・モデル」が評価され、シェアアップにより、売上高は引き続き増収基調を維持。
- 売上原価率は、解約案件の一過性費用発生にて一時的に悪化するも下期は回復の見通し。



	第1四半期				第2四半期				第3四半期				第4四半期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高 (2003年)	3,086	3,256	3,519	3,807	売上高 (2005年)	4,274	4,353	4,525	4,728							
売上原価率 (2003年)	83.6%	85.1%	84.3%	83.0%	売上原価率 (2005年)	85.6%	82.9%	84.9%	84.2%							
売上高 (2004年)	3,799	3,931	4,314	4,503	売上高 (2006年)	4,696	4,990	-	-							
売上原価率 (2004年)	83.4%	83.4%	83.7%	84.5%	売上原価率 (2006年)	84.4%	85.5%	-	-							

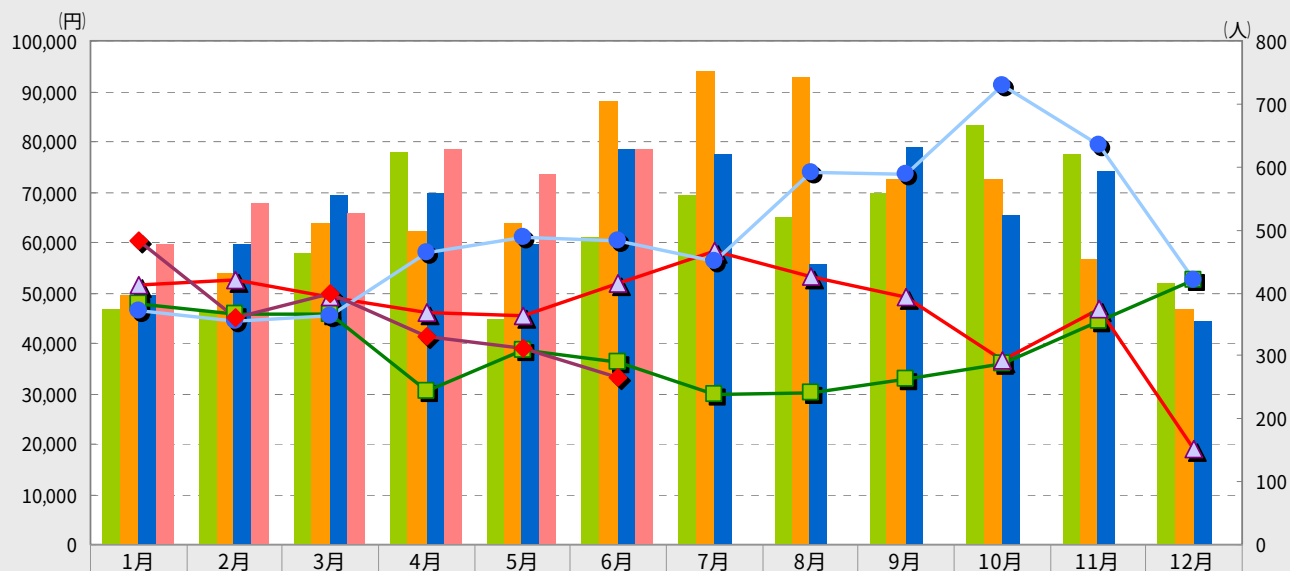
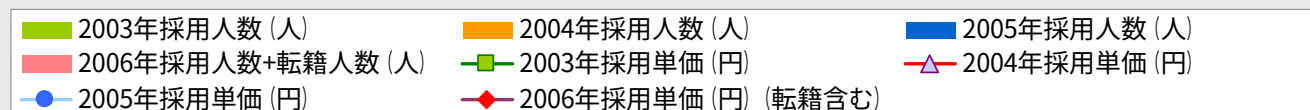
四半期別 連結販管費及び連結営業利益の推移

- 販管費率は、間接経費の削減及び募集費の効率化にて前四半期と比べ、1.7ポイントの大幅低下。
- 販管費率に低下により、営業利益率が0.5ポイントの改善。



月次一人当たり採用コストの推移

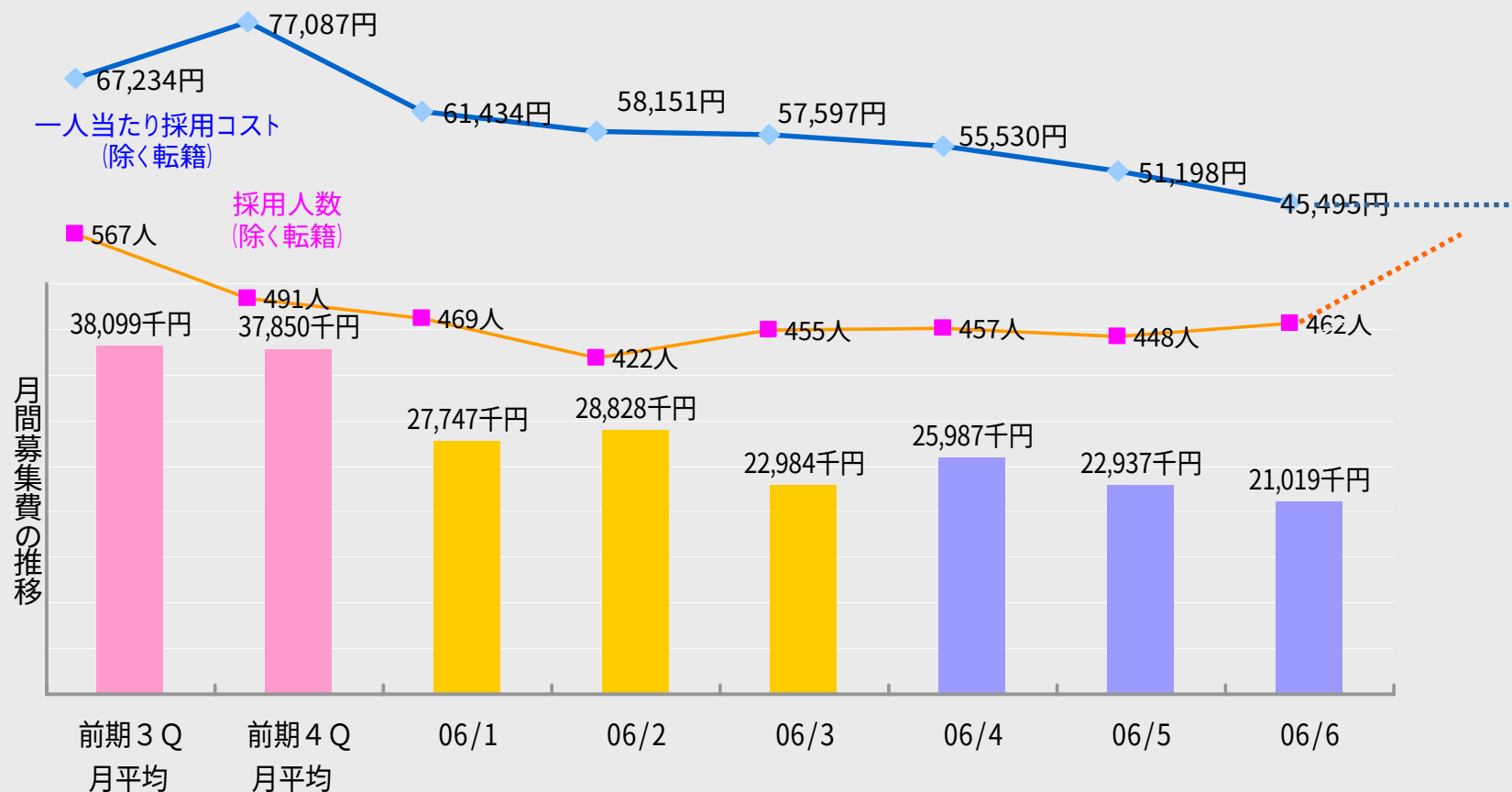
- 採用人数は、一括請負案件の獲得による人員増も寄与し、前期のピーク水準を維持しつつ、採用単価は、採用効率の向上により3万円台まで低下。



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2003年採用人数 (人)	373	372	465	623	358	487	556	522	559	668	622	414
2004年採用人数 (人)	396	431	511	499	510	706	752	744	579	581	454	375
2005年採用人数 (人)	396	476	556	558	477	629	622	446	632	523	594	356
2006年採用人数+転籍人数 (人)	478	543	525	629	588	630						
2003年採用単価 (円)	47,826	45,714	45,876	30,457	38,785	36,286	29,771	30,239	33,001	35,864	44,445	52,678
2004年採用単価 (円)	51,367	52,498	49,174	46,118	45,545	51,878	58,199	53,370	49,226	36,644	46,756	18,933
2005年採用単価 (円)	46,511	44,333	45,518	58,054	61,163	60,246	56,180	73,906	73,404	91,198	79,354	52,576
2006年採用単価 (円) (転籍含む)	60,278	45,193	49,917	41,316	39,008	33,363						

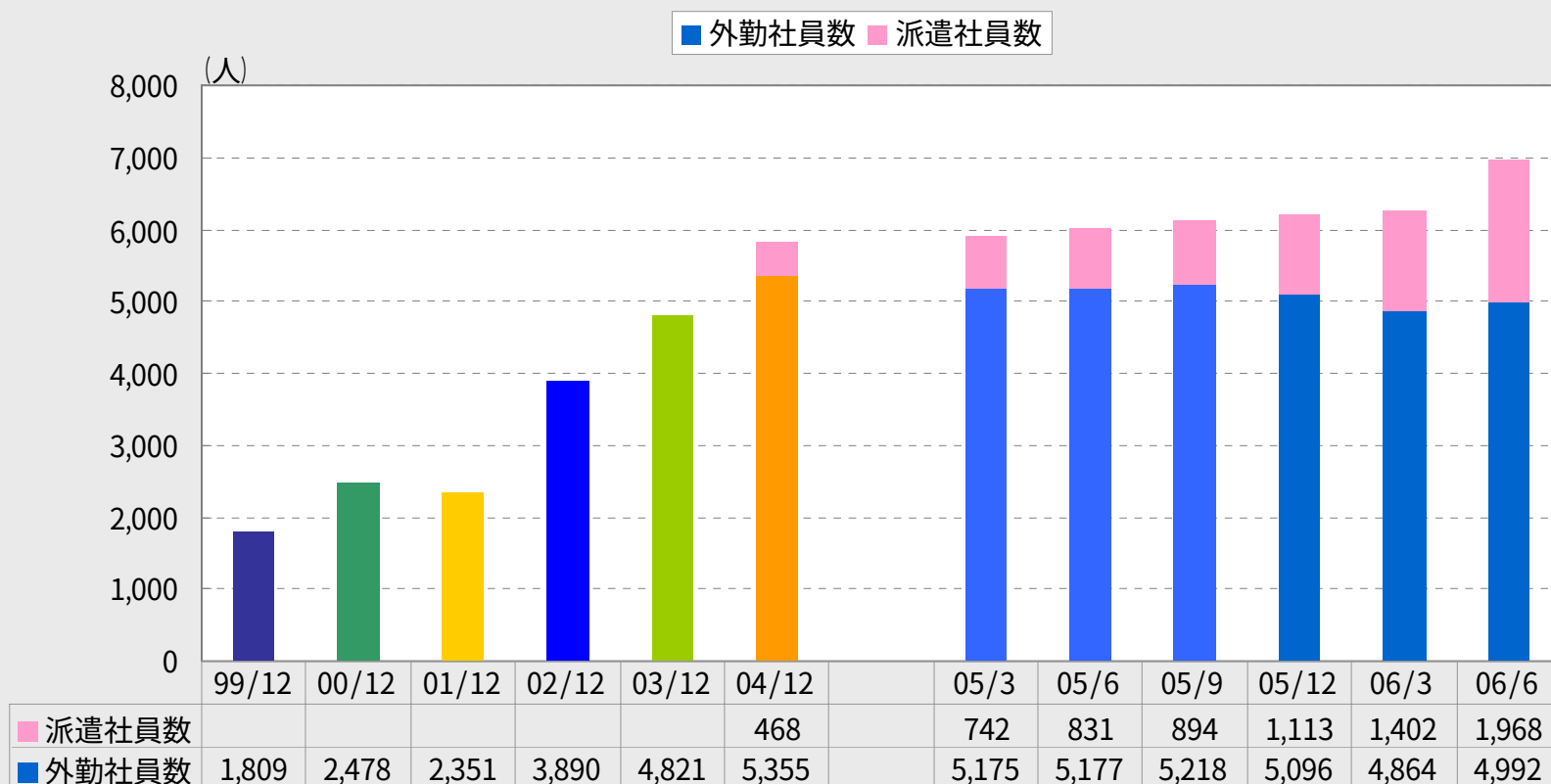
一般募集採用での効率化実績

- 当中間期は、募集費の効率化に努め、採用コストについては、4万円台まで低下。
- 効率化の推進により、効率的な募集方法につきノウハウを蓄積。
- 下期は、効率を維持しながら募集費を増加させ、採用人数を拡大（月間800人・転籍除く）する計画。



四半期別外勤社員・派遣社員数の推移

- 外勤社員数及び派遣社員数は、順調に増加中。



※外勤社員：請負社員、常用雇用の派遣社員 派遣社員：登録された派遣社員のうち稼働している社員

お問い合わせ先

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。

株式
会社 **アウトソーシング!**

TEL:054-281-4888 FAX:054-654-3101

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

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