



2007年12月期中間期 決算説明資料

株式会社 **アウトソーシング!**
(2427 ジャスダック)

2007年8月22日



2007年12月期中間期 決算概要

2007年12月期中間期 連結業績の概要



連結 (百万円)	2006年12月期 中間期実績		2007年12月期 中間期実績		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	9,687	100.0%	11,708	100.0%	2,021	20.9%
売上総利益	1,458	15.1%	2,064	17.6%	605	41.5%
販管費	1,629	16.9%	1,678	14.3%	48	3.0%
営業利益	△ 171	-1.8%	385	3.3%	556	-
経常利益	△ 170	-1.8%	377	3.2%	547	-
当期純利益	△ 113	-1.2%	206	1.8%	319	-

2007年12月期中間期 連結業績の概要



■ 売上高:11,708百万円 前年同期比 +20.9%

- 単体の「適正請負」に向けた提案活動やコンプライアンス体制に対し顧客の高い評価を得て、派遣モデルからの脱却が進捗し、市場からの人員調達をさほど必要としない売上拡大体制を構築できたことから、好調に推移
- 子会社アネブルの業容拡大も寄与し、連結売上高は順調に拡大

■ 売上総利益:2,064百万円 前年同期比 +41.5%

- 適正請負事業所での生産性向上により、売上総利益率は前年同期比2.5ポイント改善し17.6%を達成

■ 販管費:1,678百万円 前年同期比 +3.0%

- 環境に対応した売上拡大のための体制整備は既に前期に完了しており、売上拡大に伴い販管比率は前年同期比2.6ポイント改善し、14.3%に低下

■ 営業利益:385百万円 (営業利益率3.3%)、経常利益:377百万円 (経常利益率3.2%)、当期純利益:206百万円 (当期純利益率1.8%)

- 以上により営業利益は大幅拡大、営業利益率も3.3%と前年同期より大幅改善し、今後とも上昇を見込む

2007年12月期中間期 単体業績の概要



■ 株式会社アウトソーシング

- 売上高は「適正請負」に向けた提案活動やコンプライアンス体制に対し顧客の高い評価を得たことから、派遣モデルからの脱却が進捗し、市場からの人員調達をさほど必要としない売上向上体制を構築できたことから、好調に推移。

単体 (百万円)	2006年12月期 中間期実績		2007年12月期 中間期実績		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	9,091	100.0%	10,272	100.0%	1,180	13.0%
売上総利益	1,355	14.9%	1,773	17.3%	418	30.8%
販管費	1,445	15.9%	1,431	14.0%	△ 13	-1.0%
営業利益	△ 89	-1.0%	341	3.3%	431	-
経常利益	△ 86	-0.9%	338	3.3%	424	-
当期純利益	△ 47	-0.5%	191	1.9%	239	-

2007年12月期中間期 子会社業績の概要 (アネブル)



- 株式会社アネブル 自動車産業に特化し、技術力を有する戦略的子会社
 - 売上高はエンジン性能試験や試作・部品分野の受注が拡大し、業績の拡大に大きく寄与。

アネブル (百万円)	2006年12月期 中間期実績		2007年12月期 中間期実績		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	489	100.0%	743	100.0%	254	51.9%
売上総利益	109	28.0%	181	24.5%	72	66.1%
販管費	196	40.1%	170	22.9%	△ 26	-13.3%
営業利益	△ 87	-17.8%	11	1.6%	98	-
経常利益	△ 91	-5.5%	5	0.8%	96	-
当期純利益	△ 101	0.8%	5	0.7%	106	-

貸借対照表の状況 (連結)

■ 貸借対照表の状況 (連結)

資産 (百万円)	2006年12月期 中間期実績	2007年12月期 中間期実績	増減
流動資産	3,313	3,641	※1 327
固定資産	1,804	1,534	△ 270
有形固定資産合計	868	824	△ 44
無形固定資産合計	466	378	△ 87
投資その他の資産合計	470	331	※2 △ 139
資産合計	5,121	5,175	54

※1 事業規模拡大により売掛金が増加

※2 投資有価証券の償還および敷金の返済により減少

※3 長期借入金の返済により減少

※4 自己株式の取得により増加

負債・純資産 (百万円)	2006年12月期 中間期実績	2007年12月期 中間期実績	増減
流動負債	2,759	2,897	137
固定負債	666	545	※3 △ 120
負債合計	3,426	3,443	17
資本金	460	472	11
資本剰余金	571	583	11
利益剰余金	660	1,041	381
自己株式	-	△ 369	※4 △ 369
評価・換算差額等	△ 2	2	4
少数株主持分	4	0	△ 3
純資産合計	1,695	1,732	37
負債純資本合計	5,121	5,175	54

キャッシュ・フローの状況 (連結)

■ キャッシュ・フローの状況 (連結)

(百万円)		2007年12月期 中間期実績
	税金等調整前の純利益	376
	減価償却費	84
	売上債権の増加	△ 106
	仕入債務・その他負債の増加	381
	その他	△ 69
営業活動によるキャッシュ・フロー		※1 666
投資活動によるキャッシュ・フロー		48
	借入金の減少	△ 628
	配当金の支払額	△ 36
	自己株式の取得	△ 161
	その他	42
財務活動によるキャッシュ・フロー		※2 △ 783
現金及び現金同等物の決算期末残高		520

※1 業績の回復に伴う税金等調整前中間純利益の好転により増加

※2 短期借入金および長期借入金の返済、自己株式の取得により減少

通期業績予想について

■ 現在発表済の通期業績予想

【連 結】

(単位：百万円)

	2006年12月期 通期実績	通期予想	前期比
売上高	21,197	26,300	24.1%
営業利益	119	810	579.7%
経常利益	118	790	564.7%
売上高経常利益率(%)	0.6%	3.0%	-
当期純利益	97	435	345.3%

【単 体】

(単位：百万円)

	2006年12月期 通期実績	通期予想	前期比
売上高	19,161	23,000	20.0%
営業利益	195	720	268.8%
経常利益	194	710	264.9%
売上高経常利益率(%)	1.0%	3.1%	-
当期純利益	150	404	151.7%

- 当社グループの通期業績予想につきましては、「適正請負」の提案が多くのメーカーより高い評価を集めていることから、業績は順調に推移しておりますが、現在、新中期経営計画の策定を進めており、この関係上、平成18年12月期決算発表時(平成19年2月15日)の数値を修正しておりません。新中期経営計画が確定次第、速やかに開示をする予定であります。



当社事業戦略について



派遣型ビジネスモデルからの脱却と “適正請負”の推進

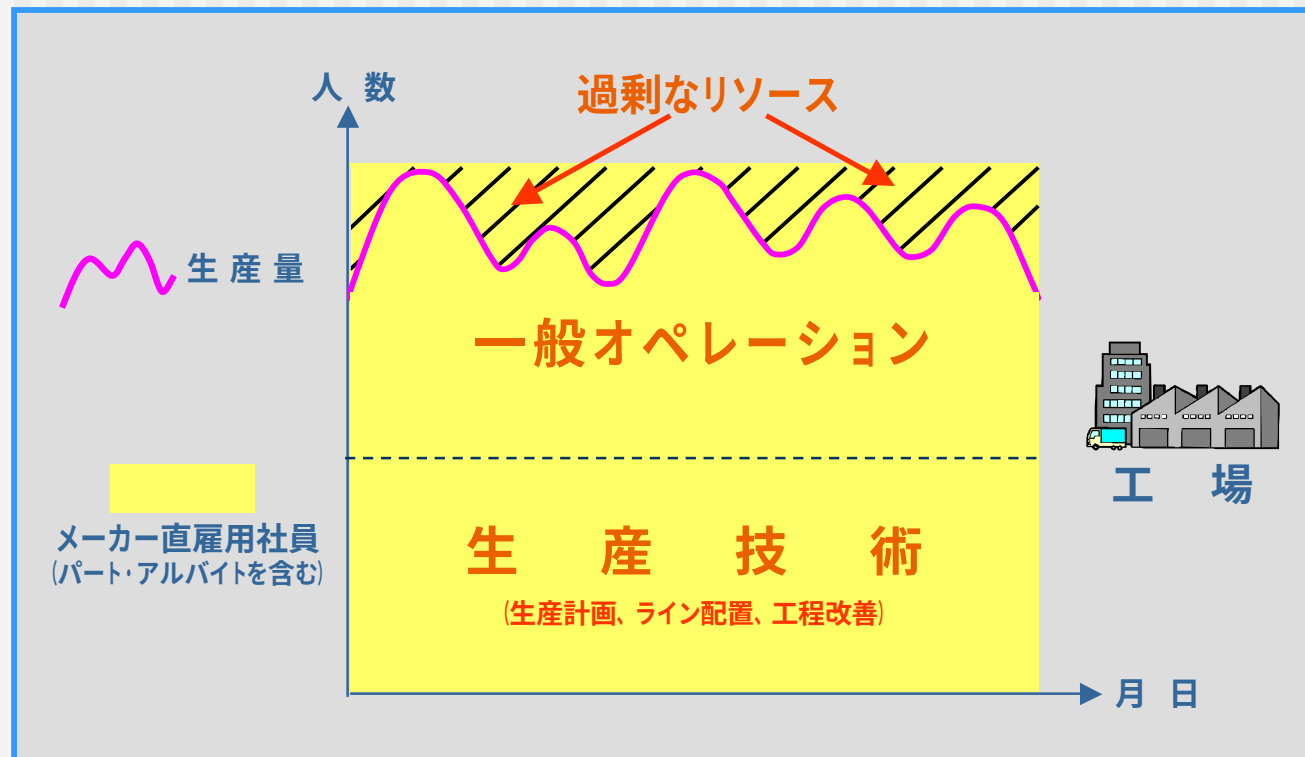
・生産アウトソーシング市場の変遷

生産アウトソーシング市場の変遷

■ バブル崩壊以前の自社雇用による対応

- バブル崩壊以前の大量生産・大量消費時代には生産変動は少なかったことから、終身雇用にて社員を確保し、フィックスした体制にて生産を行うことが有効であった

生産変動と人員配置

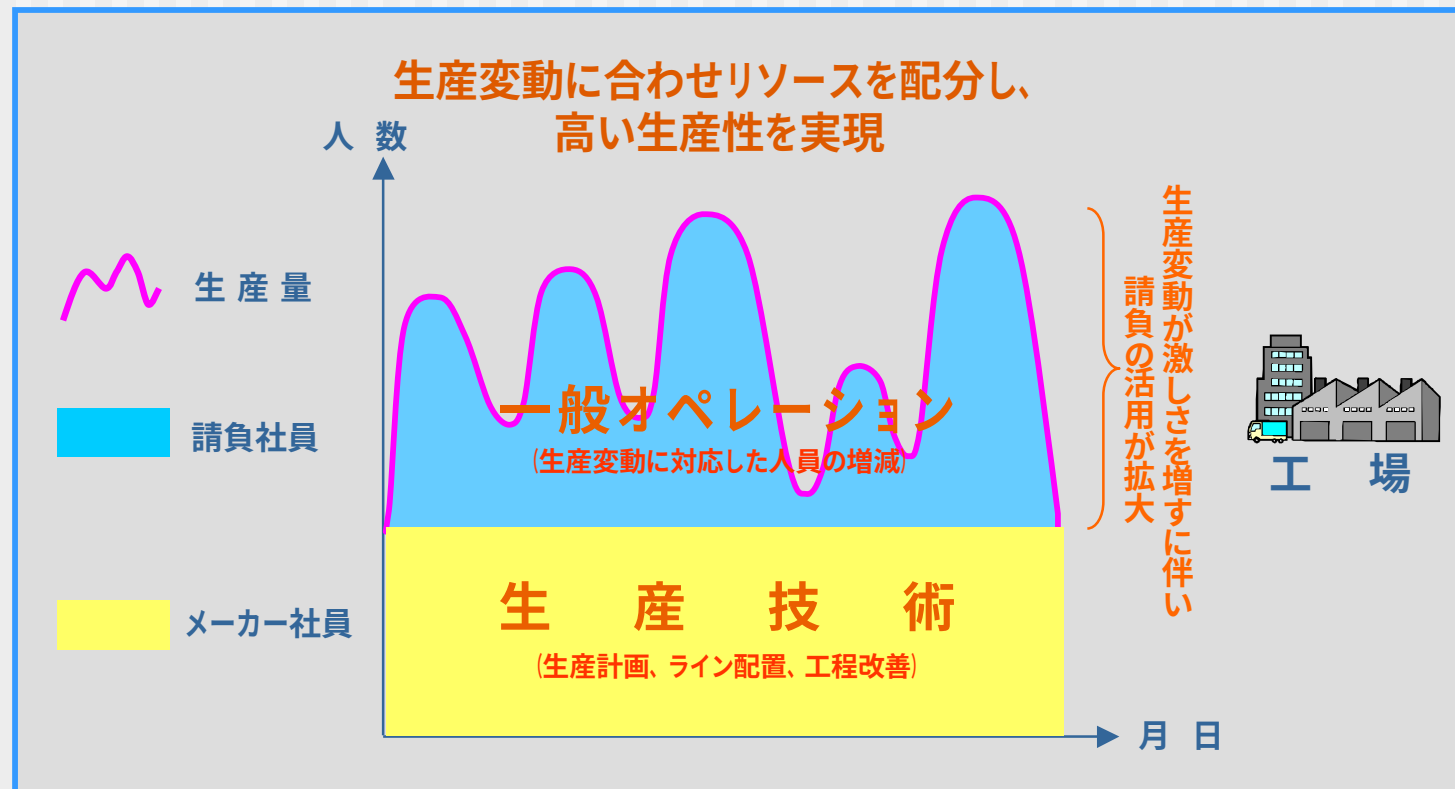


生産アウトソーシング市場の変遷

■ バブル崩壊後、多くのメーカーが行った請負活用による変動対応

- バブル崩壊以降、製品ライフサイクルの短縮化等による生産変動の拡大とグローバルな価格競争に直面した国内メーカーは競争力強化のため、積極的に請負を活用

生産変動と人員配置

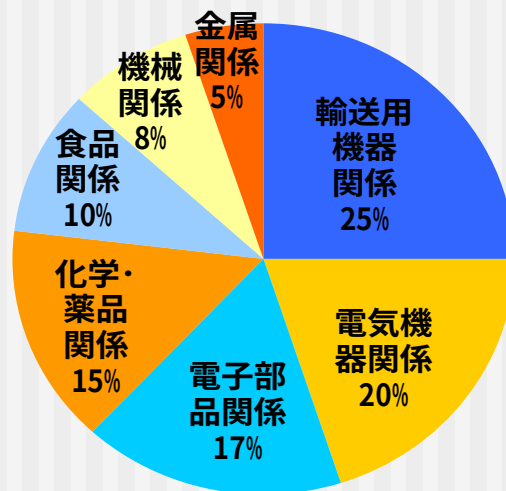


生産アウトソーシング市場の変遷

■ ベンダーが生産変動対応を可能としていた理由

- 顧客メーカーの業種を分散させ、閑散期のメーカーから繁忙期のメーカーへ人員をシフト
- 平成16年3月の製造派遣解禁前は告示第37号の解釈も緩く、請負契約が成り立っていた

取引先メーカーの業種分散比率



+

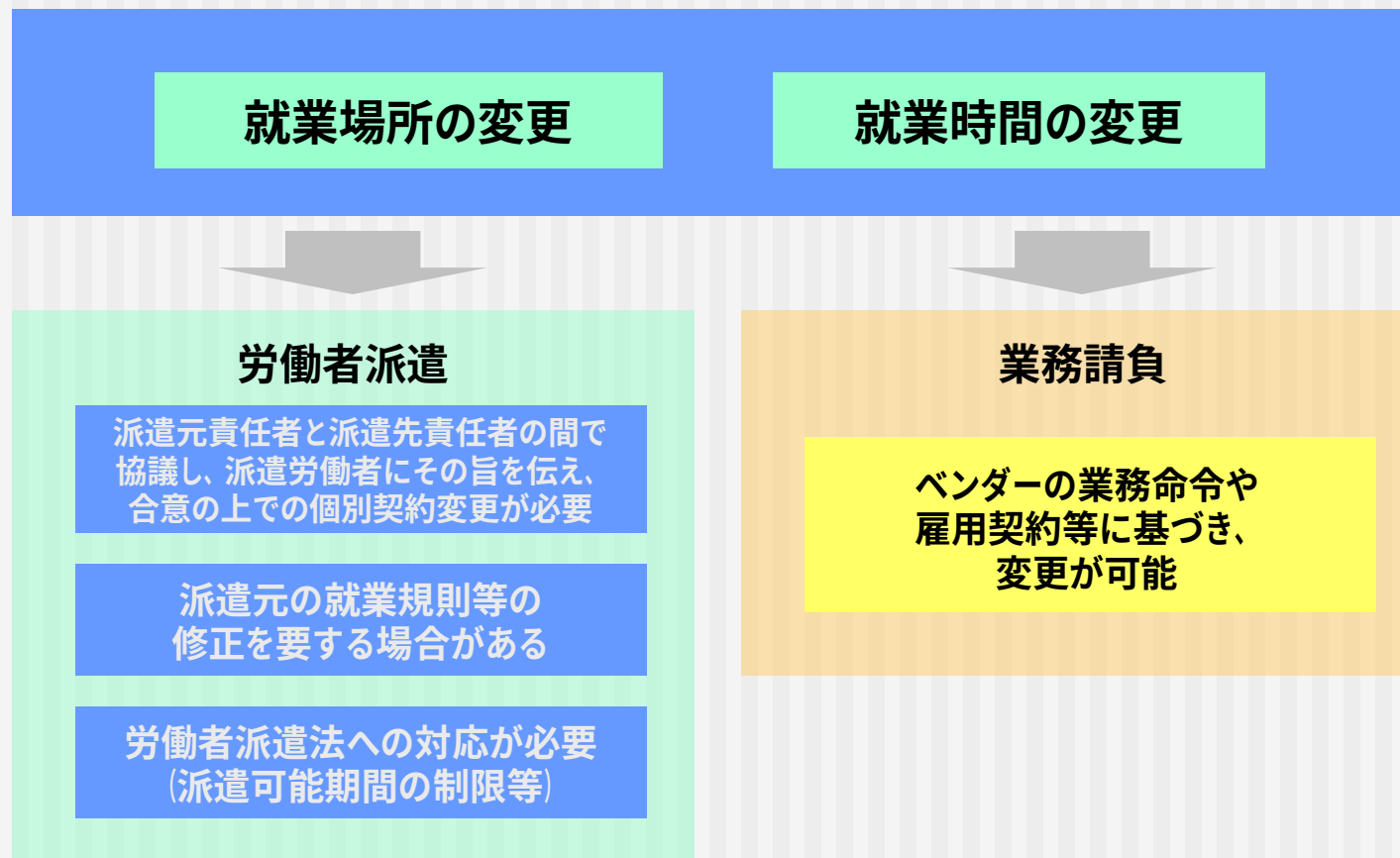
メーカーとの
請負契約

生産変動への対応が可能

生産アウトソーシング市場の変遷

■ 派遣契約では生産変動への対応が困難な理由

- 派遣契約では、労働者派遣法に基づいた対応が必要であり、就業場所や就業時間等の変更は非常に困難であり、フレキシブルな生産変動対応には限界がある



- 旧労働省が、昭和61年に労働省告示第37号で示した「労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準」の概要

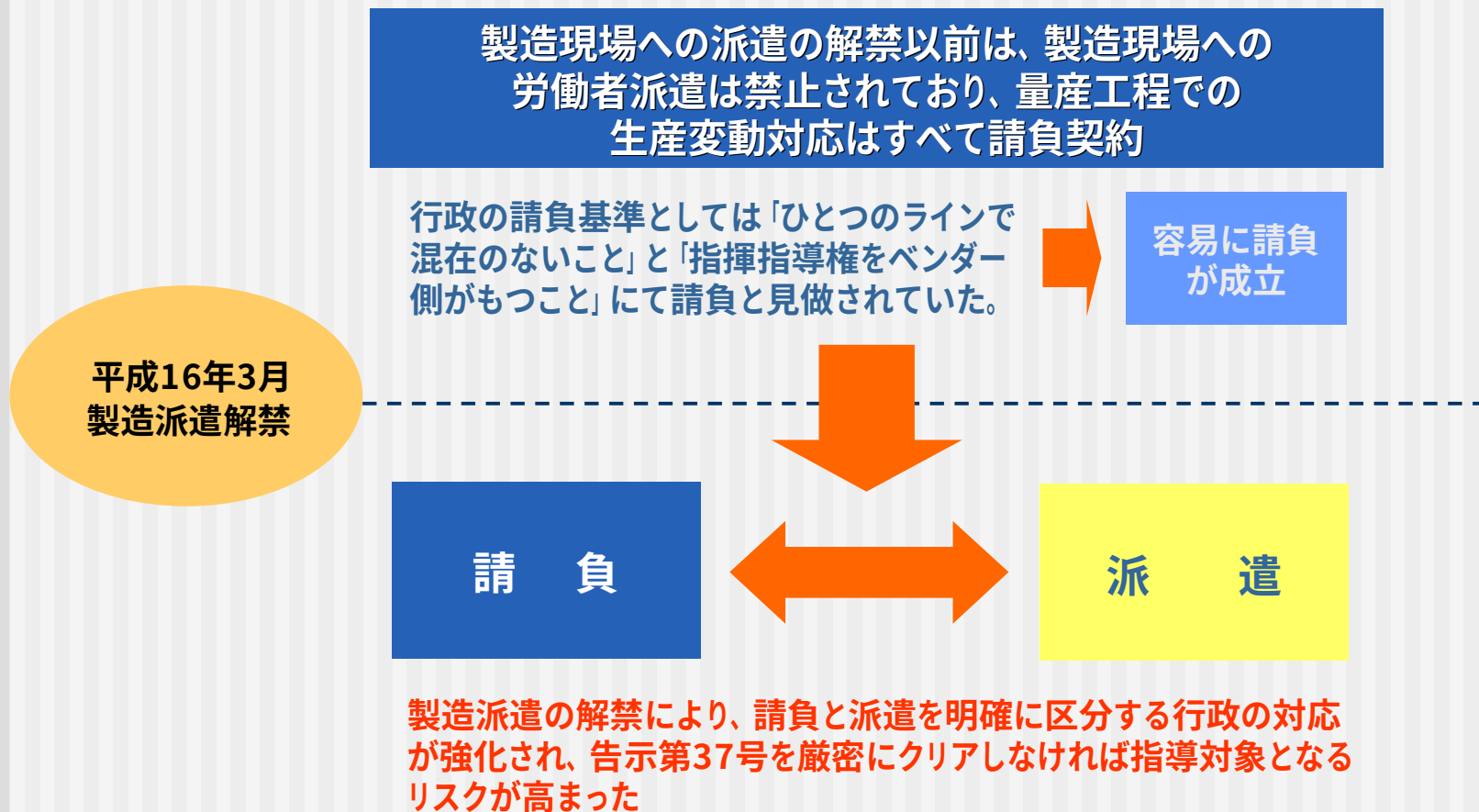
[参 考]

[告示第37号に基づく主な対応基準について]

- ・ 労働者に対する業務の遂行方法に関する指示その他の管理を自ら行うこと
- ・ 労働者の業務の遂行に関する評価等に係る、指示その他の管理を自ら行うこと
- ・ 労働者の始業、終業の時刻、休憩時間、休日、休暇等に関する指示その他の管理を自ら行うこと
- ・ 労働者の労働時間を延長する場合又は労働者に休日労働させる場合における指示その他の管理を自ら行うこと
- ・ 労働者の服務上の規律に関する事項についての指示その他の管理を自ら行うこと
- ・ 労働者の配置等の決定及び変更を自ら行うこと
- ・ 業務の処理に要する資金につき、すべて自らの責任の下に調達し、かつ支弁すること
- ・ 業務の処理について、民法、商法その他の法律に規定された事業主としてのすべての責任を負うこと
- ・ 自己の責任と負担で準備し、調達する機械、設備若しくは器材又は材料若しくは資材により、業務を処理すること
- ・ 自ら行う企画又は自己の有する専門的な技術若しくは経験に基づいて、業務を処理すること

生産アウトソーシング市場の変遷

- 平成16年3月の製造派遣の解禁により、派遣と請負の区分を明確にする行政の指導が強化



生産アウトソーシング市場の変遷

■偽装請負問題の発生

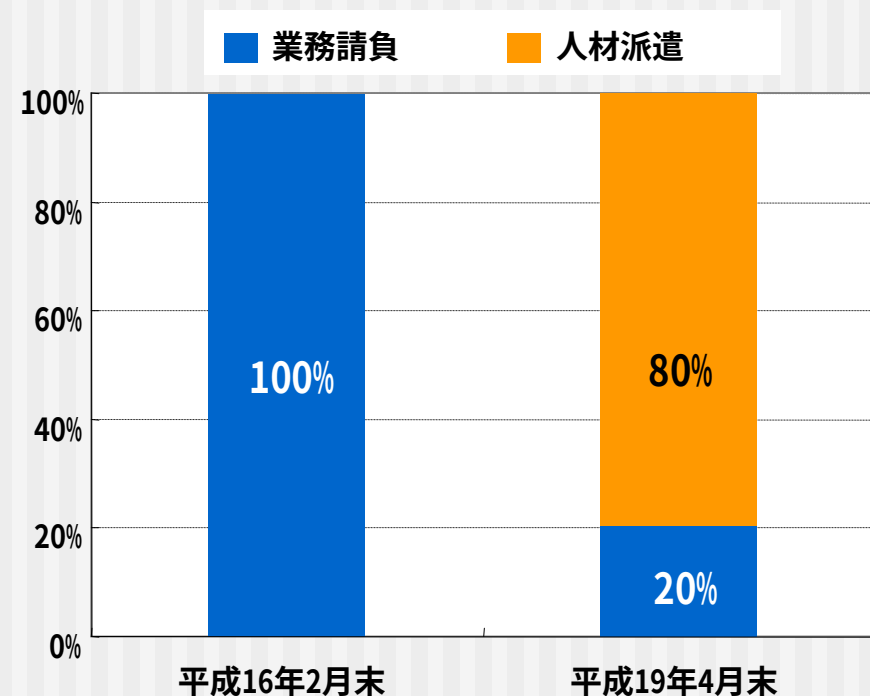
- 平成18年9月、行政が「偽装請負の防止・解消を図るため、監督指導を強化する」旨、発表
- 平成18年10月、大手請負会社に対し、「偽装請負」を理由とする初の業務停止命令が下る

製造派遣解禁により、派遣と請負の区分が明確となり「派遣は派遣らしく、請負は請負らしく」という方針の下、行政指導が強化される



告示第37号をクリアしない請負は
派遣契約に切り替え

統計データより、平成19年4月末時点で、派遣が占める割合は約8割にまで急拡大しているものと推定される。

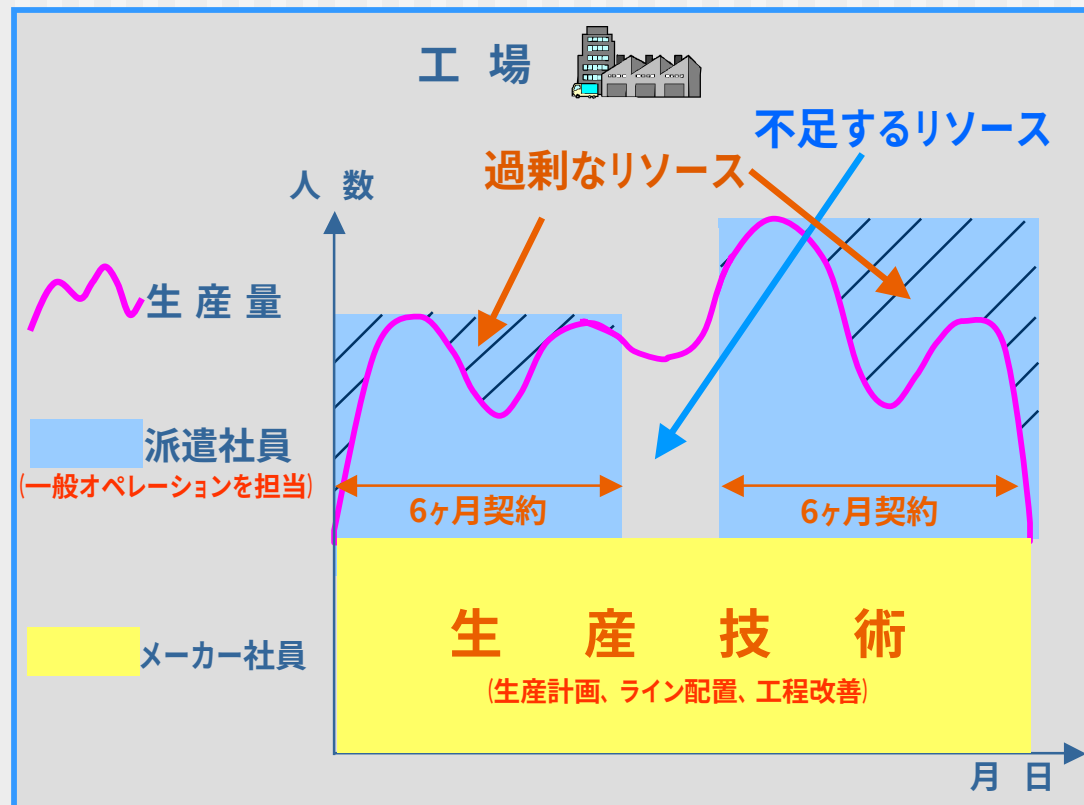


生産アウトソーシング市場の変遷

□ 派遣契約へシフトしたものの、派遣による変動対応は限定的でコスト負担も大きい

- 派遣法により、雇い入れ時に示した雇用期間や就業場所の移動を簡単に出来ないため、短期間にて増減する生産変動への対応は困難であり、変動対応による生産性向上は限定的
- 派遣は派遣社員の労務管理費用や使用者責任も発生し、コスト面でもデメリットが大きい

生産変動と人員配置



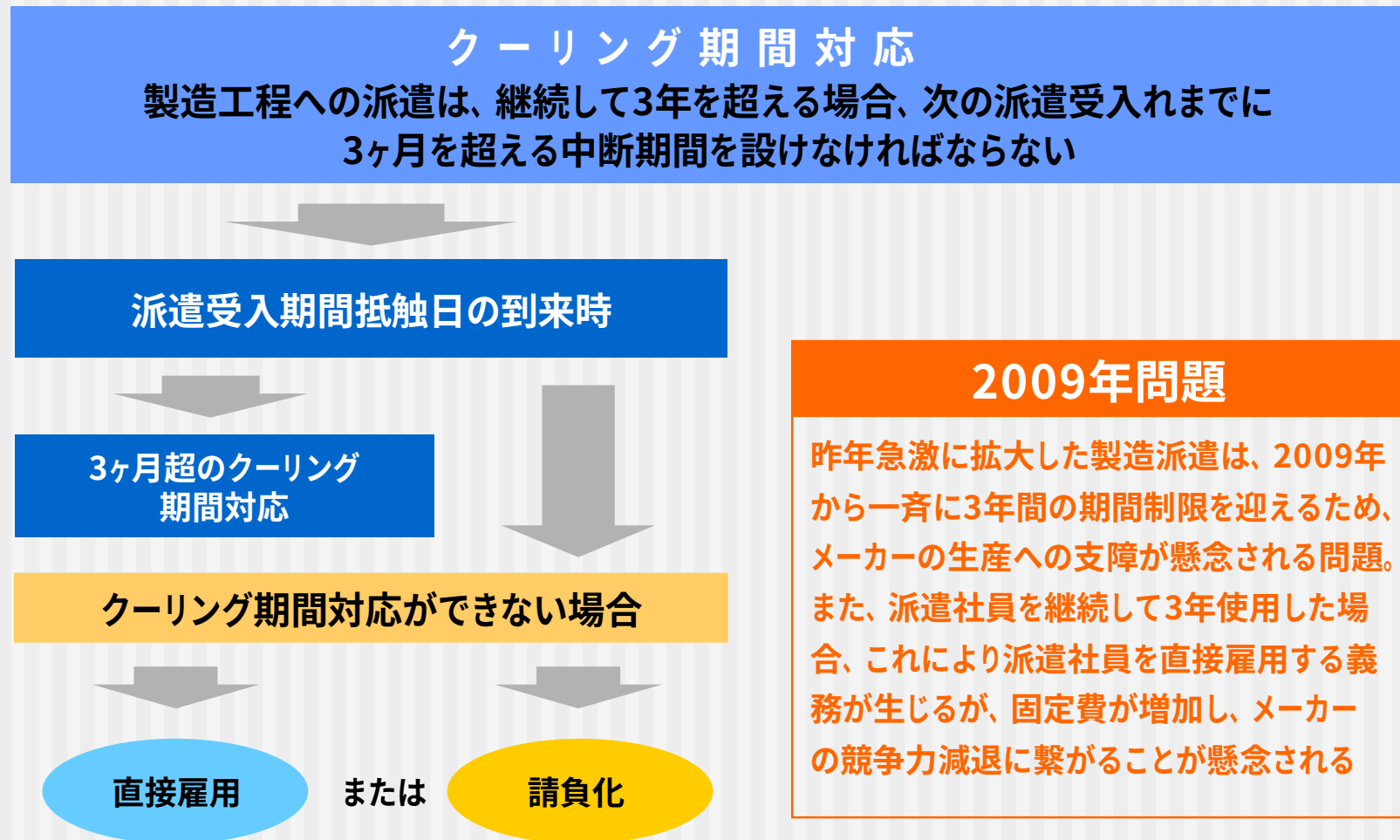
派遣契約にて生産変動対応が困難である主な理由

- ・ 派遣元責任者と派遣先責任者の間で協議し、派遣労働者にもその旨を伝え、合意の上での個別契約変更が必要
- ・ 労働者派遣法への対応が必要 (派遣可能期間の制限等)
- ・ 派遣元の就業規則の修正を要する場合がある

生産アウトソーシング市場の変遷



■派遣におけるクーリング期間対応について



2009年問題

昨年急激に拡大した製造派遣は、2009年から一斉に3年間の期間制限を迎えるため、メーカーの生産への支障が懸念される問題。また、派遣社員を継続して3年使用した場合、これにより派遣社員を直接雇用する義務が生じるが、固定費が増加し、メーカーの競争力減退に繋がることが懸念される



派遣型ビジネスモデルからの脱却と “適正請負”の推進

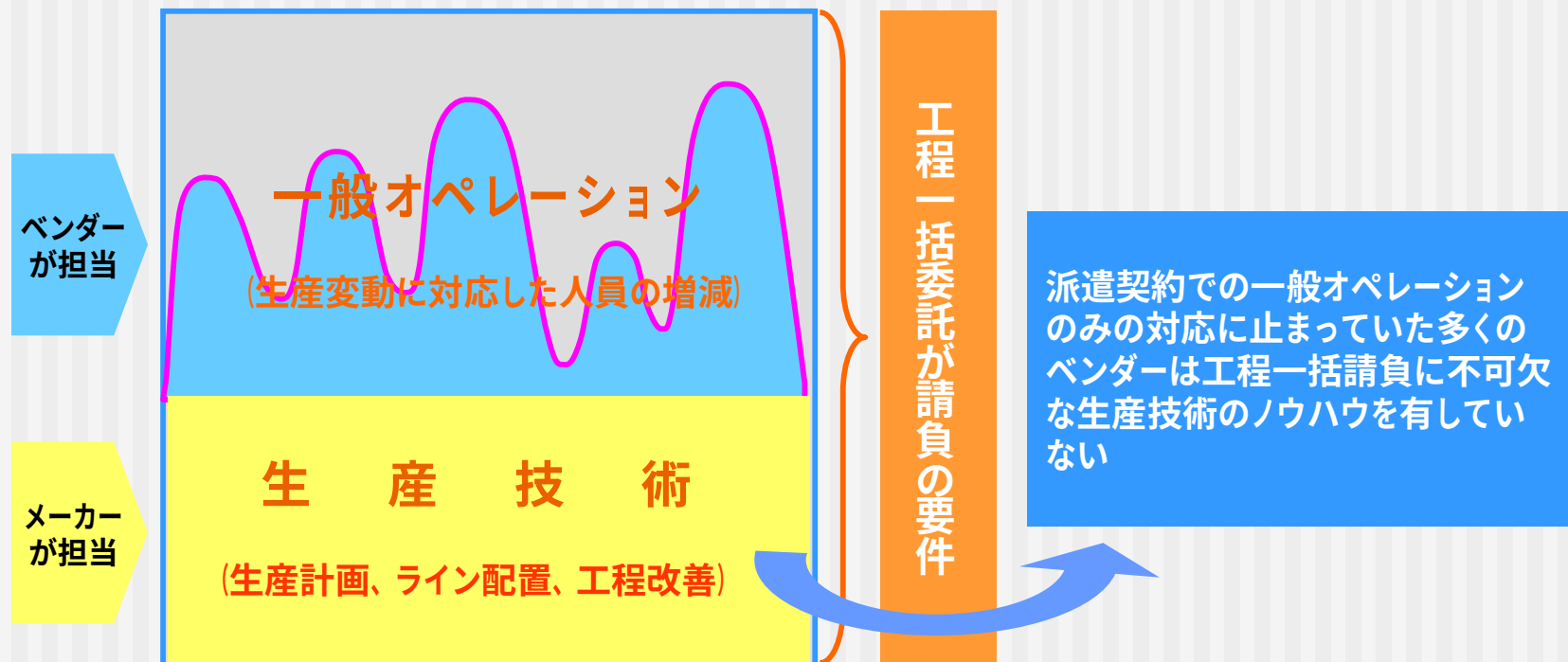
- ・(株)アウトソーシングの施策について
- ・適正請負の進捗状況

(株)アウトソーシングの施策について

■ ベンダーによる適正請負が困難な理由

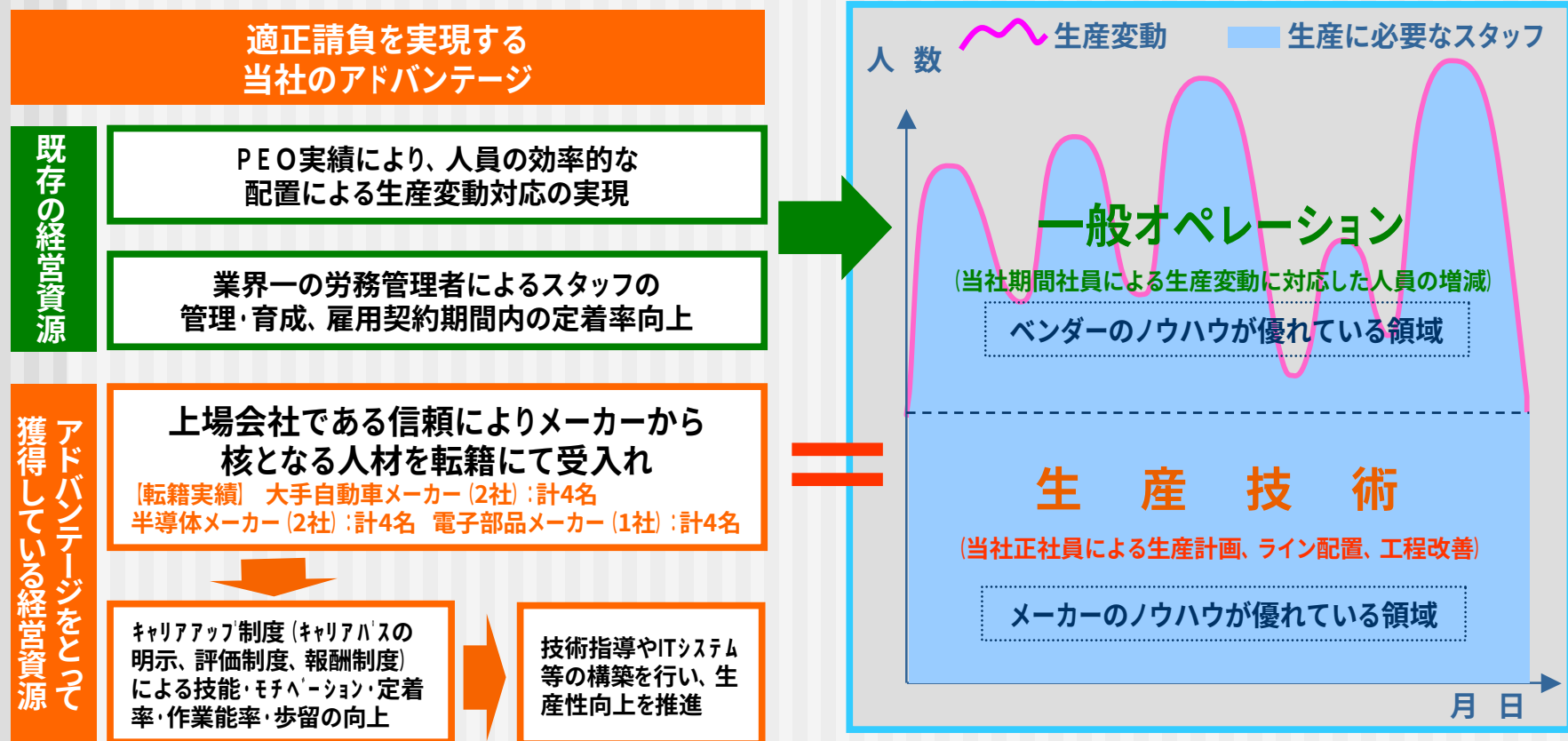
● 告示第37号の要旨

“メーカーが担っている生産技術の部分とベンダーが担っている一般オペレーション部分を、安全衛生を含めて一括した受託で成果による支払契約となっていること”



(株)アウトソーシングの施策について

■メーカーと一体となってメーカーより生産技術ノウハウ吸収し、適正請負体制を構築



「一般オペレーション」で“生産変動にあわせたフレキシブルな人員増減”を行う部分と「生産技術」部分を含めた『適正請負』が、メーカー単独で行うよりも高い生産性向上を実現

(株)アウトソーシングの施策について

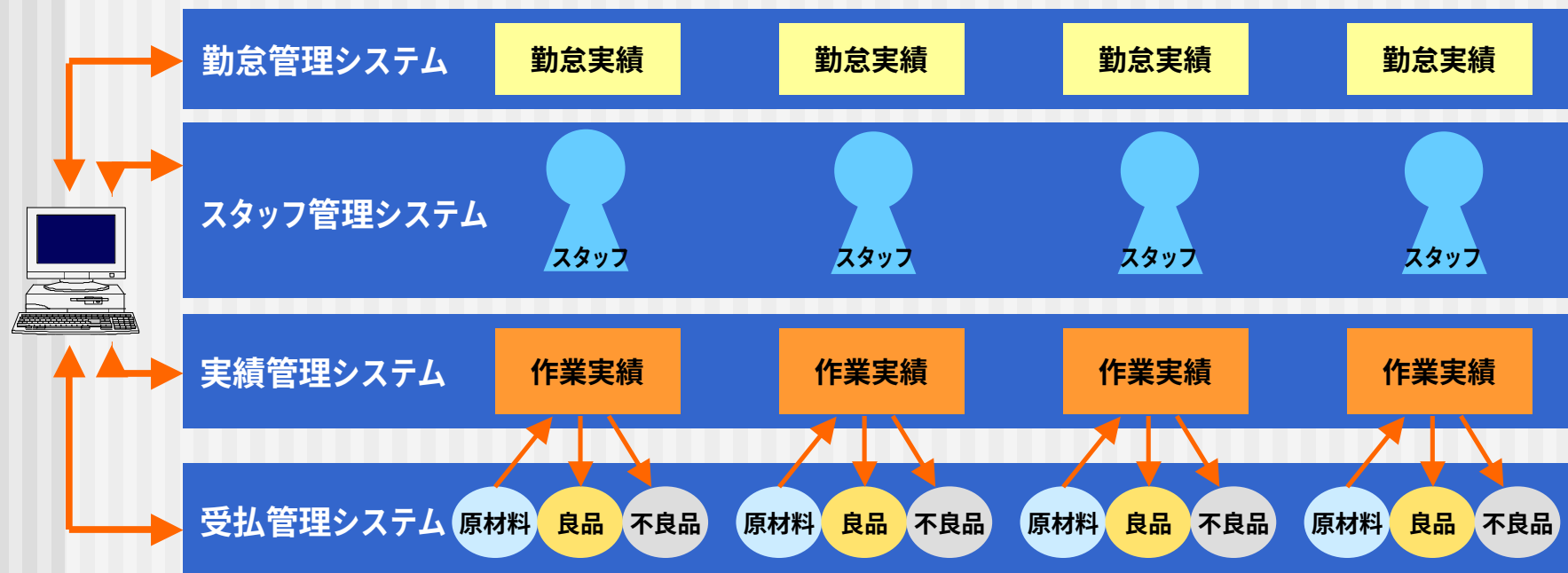


継続的な生産改善を実現する請負化への取組み

システム化

- ・受払で数量不一致を防止する受払管理システムの開発
- ・検査工程の実績をリアルタイムにて把握するシステム開発

現場の「見える化」を促進



更なる生産性の向上とプロフィット・シェア

適正請負の進捗状況について

■「適正請負の推進」により高利益率の実現へ

当社グループの上半期実績

※アネブルは大型の設備投資を伴う事業であり、
ビジネスモデルが違い売上総利益率も高い為、除外

上半期売上高	上半期売上総利益
10,965百万円	1,885百万円 (17.2%)

①派遣契約(時間単価請求)先の当上半期業績概要

上半期連結売上高	上半期連結売上総利益
6,174百万円	947百万円 (15.3%)

②適正請負化を目指す(推進中)事業所の 当上半期業績概要(85事業所)

上半期連結売上高	上半期連結売上総利益
3,786百万円	702百万円 (18.5%)

請負化(請負化推進)にて人員増を
伴わず、増加した売上高

合計:578百万円
(②306百万円 ③272百万円)

③適正請負事業所(9モデル事業所)の当上半期業績概要

業種	上半期連結売上高	上半期連結売上総利益
光学機器製造	258百万円	58百万円 (22.5%)
通信機器製造	181百万円	38百万円 (21.0%)
医薬関連製造	118百万円	24百万円 (20.6%)
飲料・食料品製造	110百万円	26百万円 (23.7%)
半導体製造	102百万円	25百万円 (24.9%)
電子機器製造	96百万円	24百万円 (25.8%)
電子機器製造	51百万円	14百万円 (28.1%)
輸送機器製造	44百万円	12百万円 (27.9%)
食品製造	42百万円	15百万円 (36.2%)
合計	1,005百万円	236百万円 (23.4%)

※業種別・地域別等にてモデル事業所を選定。

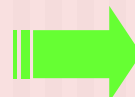
※現在、全国9ヵ所のモデル事業所を核に、適正請負を効率的に拡大中

適正請負の進捗状況について

■「適正請負事業所」の効率的な拡大へ

- 請負化推進部門を7月より設置し、業界に先駆けて確立した「工程一括請負を標準化するマニュアル（システム化、報酬・評価制度等）」を作成すると共に効率的な「適正請負」拡大へ向け、現地指導を強化

モデル事業所



業界に先駆けて確立した
“モデル事業所”の適正な
オペレーションを展開

現在、適正請負化予定の新規事業所（2年計画）

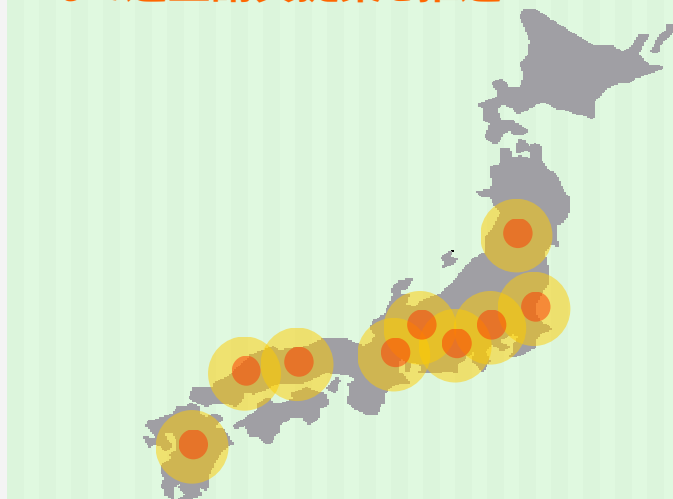
	職場規模	想定売上（月次）	目標売上総利益率
A社	250名	125百万円	24.0%
B社	200名	90百万円	26.0%
C社	160名	80百万円	22.0%
D社	120名	54百万円	21.0%
E社	100名	48百万円	27.0%
合計	830名	397百万円	24.0%

適正請負の進捗状況について

■「適正請負」により業績の拡大へ

- 現在、市場規模2兆円の派遣市場を「適正請負」にて獲得し事業の拡大へ

業界に先駆けて確立したモデル事業所の
オペレーションを用いて、競合他社に先行
して適正請負提案を推進



適
正
請
負

請 負
市場規模
50百億円

2009年問題を
抱える派遣

市場規模
2兆円

年率
10%成長

現 在

適正請負の推進により派遣業者と『ビジネスモデルおよび業績』にて差別化を図る

コンプライアンス体制について

◆関連法令遵守への取り組み

- 平成16年12月15日JASDAQ上場
コーポレートガバナンスの更なる強化・コンプライアンス
経営の徹底に尽力し、各種法令に即した運営を実行



証券コード: 2427

◆社内監査体制

- 内部監査室を中心に法務課と連携をとり、社内の管理体制を強化
 - 各種保険法の遵守 ■労働基準法の遵守 ■労働省告示第37号の遵守（労働者派遣との区分）
 - 労働安全衛生法の遵守 等

◆諸団体への加入

- 平成17年6月日本経団連に正会員として加入
- JMOA（日本製造アウトソーシング協会）本年度代表理事
*同協会での有識者との協議により実態に即した、且つ生産性向上に
向けた生産アウトソーシング事業のモデル構築取り組みと厚生労働省・
経済産業省への積極的な働きかけ





(株) アネブルの事業進捗について

(株) アネブルの事業進捗について



当業界にて日本初の『エンジン評価試験の受託事業』を推進



◆ エンジン評価試験の概要

- エンジンの仕様変更に伴う各部品の信頼性および性能評価
- 評価部品に合った負荷・回転数・温度等の条件を合せて試験パターンを自動運転
- 試験中のデータを計測し、評価部品の合否を確認
- スモーク濃度、燃料消費量、圧力、温度等の計測

◆ 高い参入障壁を有する事業

- これまでは、ほぼ自動車メーカーのグループ内にて行われていた事業であり外部にて技術・ノウハウを有する企業は非常に少ない
- 重要部品や機密情報を扱うため、顧客メーカーとの信頼関係や技術協力関係の構築が不可欠

(株) アネブルの事業進捗について



■ エンジン性能評価設備 (第2実験棟) の建設を決定

- ディーゼル・エンジンの市場として、欧州ではすでに乗用車の50%超であり、米国においても燃費効率の観点から市場が拡大中
- 世界的に排ガス規制が厳しくなり、触媒などを含め更なるエンジン開発が必要とされる
- 第1実験棟は、特定取引先からのエンジン試験委託を前提に建設した建物で、現状、特定取引先からの耐久試験のみで、約80%の使用率 (2006年平均)

環境問題を背景にエンジンの環境性能の向上のため、エンジン評価試験ニーズは拡大へ

エンジン評価試験に関わるエンジニアによるアウトソーシング・サービスへのニーズも拡大へ

エンジン性能評価事業における優位性

- ◆ 競争が少ない優位性
 - 試験請負専門事業者は無く、外注の場合は、オイルや添加剤などのメーカーの試験機関に依頼せざるを得ない。
 - 主業務では無いため、試験内容やスケジュールなど依頼主からの要望に100%応えられていないが、ほかに手段が無く試験作業を依頼している。
- ◆ 立地の優位性
 - エンジン試験を行う場合、メーカー技術者と綿密な打ち合わせが必要なため、立会いや情報交換が容易な三河地区は有利である。

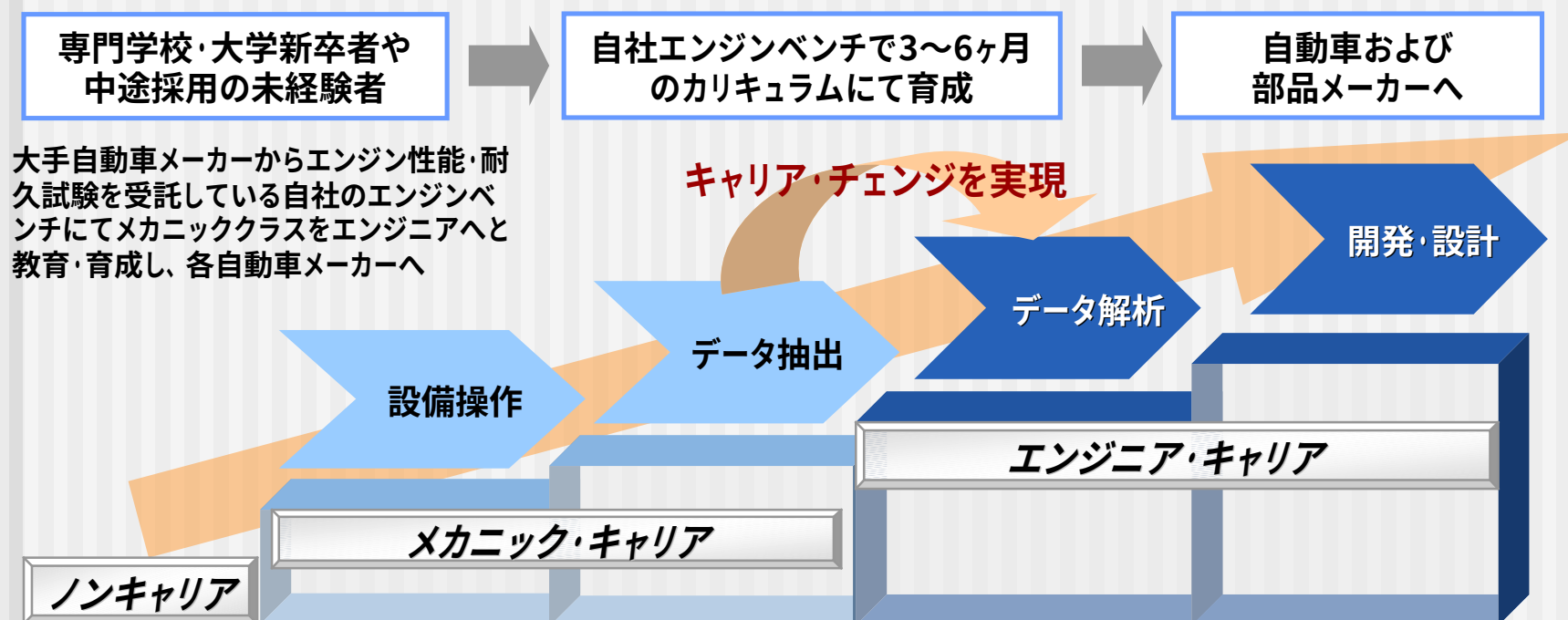
第二実験棟 投資計画概要

建設予定地	： 愛知県刈谷市小垣江町大津崎1-36 テクニカルセンター内
建物構造	： 3階建て一部半地下構造
延床面積	： 約250坪
ベンチ室	： ダイナモ5室、単体試験2室、計7室
その他	： 組み付け1室、測定1室など
総投資金額	： 約690百万円

(株) アネブルの事業進捗について

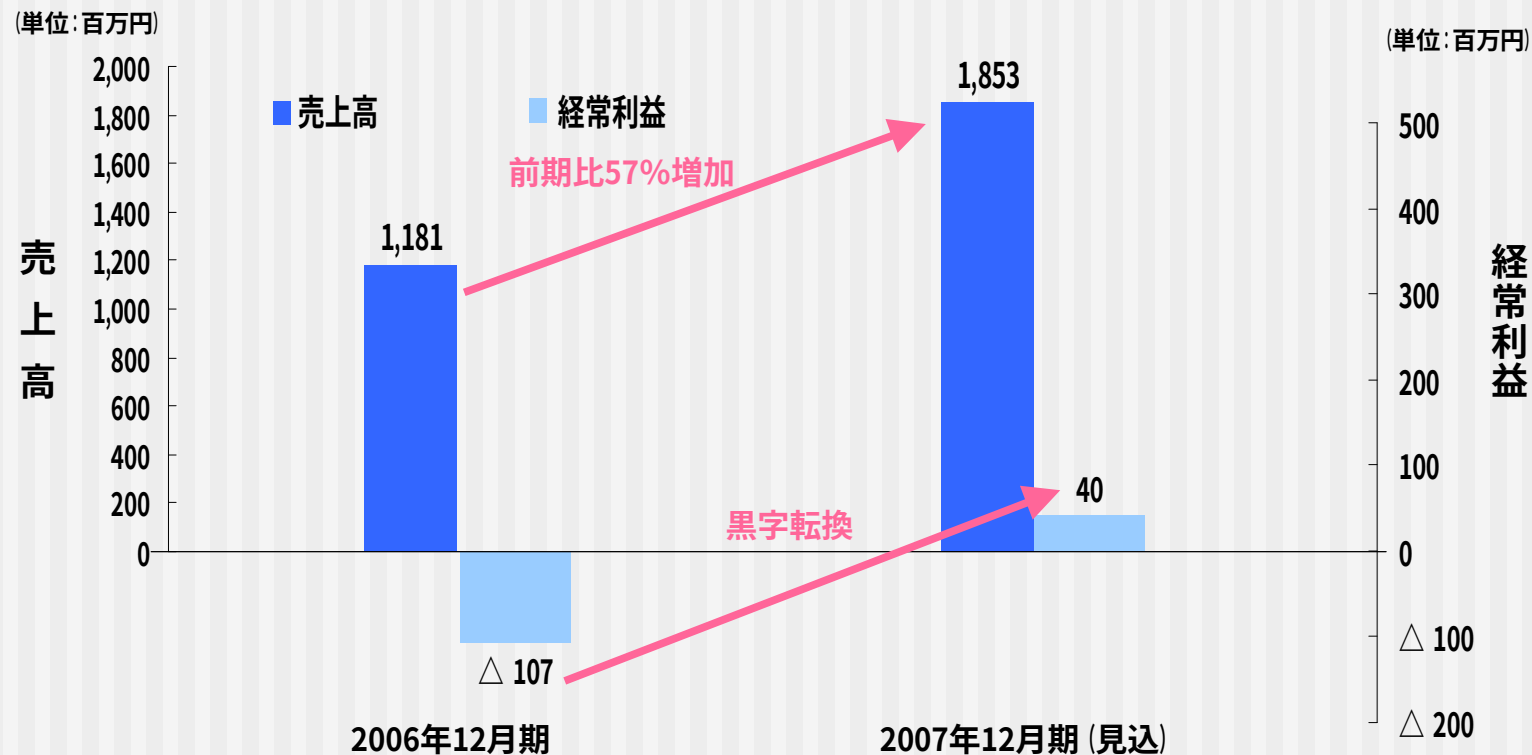
『エンジン性能試験の受託・請負事業』を支える ノンキャリアからエンジニアへの育成システムが確立

- 自社のエンジン評価試験設備にて、キャリアチェンジを取り入れたキャリアアップ制度にてノンキャリアをエンジニアにまで育成
 - メカニック⇒エンジニア⇒上級エンジニアへのキャリアアップを実践
 - 環境対応や電子制御化によって今後益々増大するエンジン分野のエンジニアニーズに対応



(株) アネブルの事業進捗について

業績推移と見込み



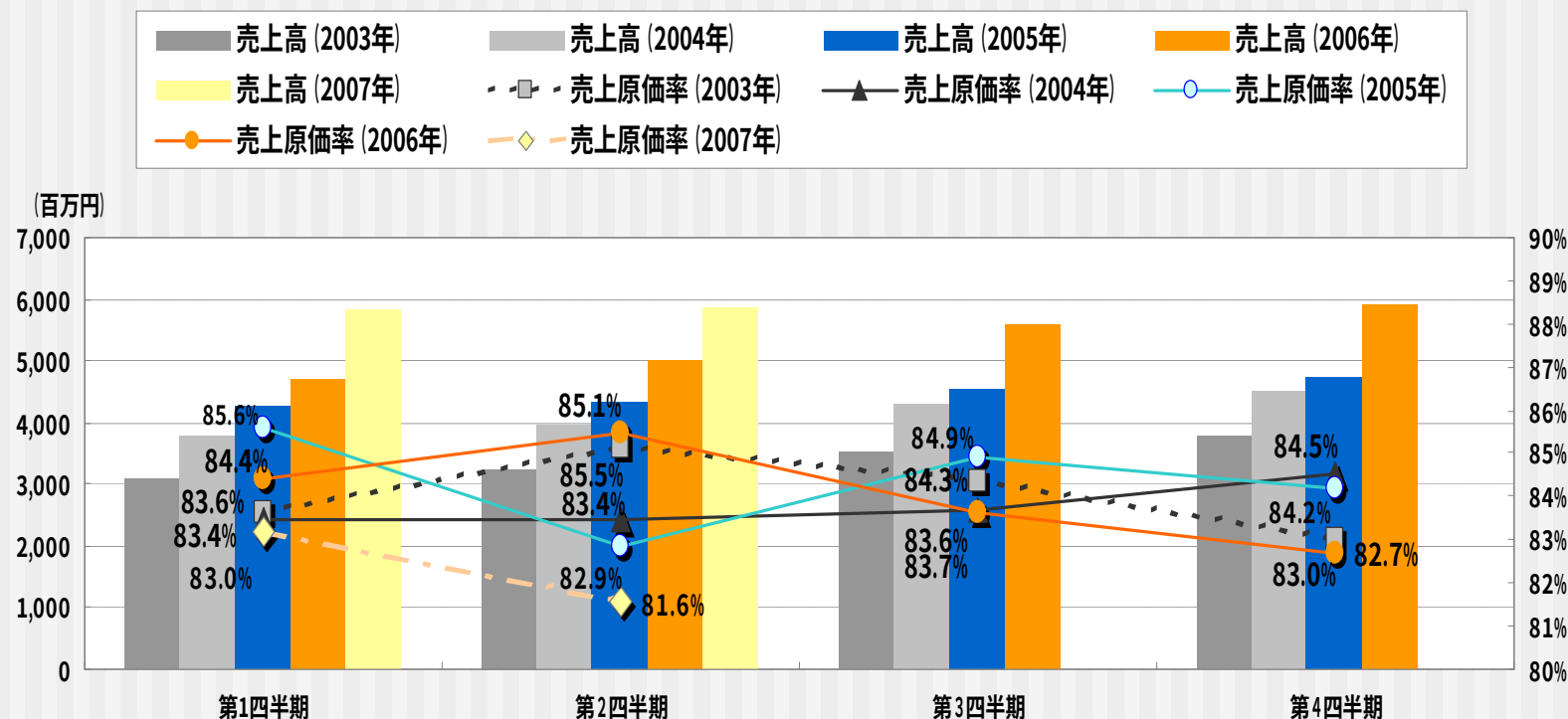
事業年度	2006年12月期	率	2007年12月期 (予想)	率	前期比
売上高	1,181百万円	100.0%	1,853百万円	100.0%	56.9%
経常利益	△107百万円	-	40百万円	2.2%	-



参考資料

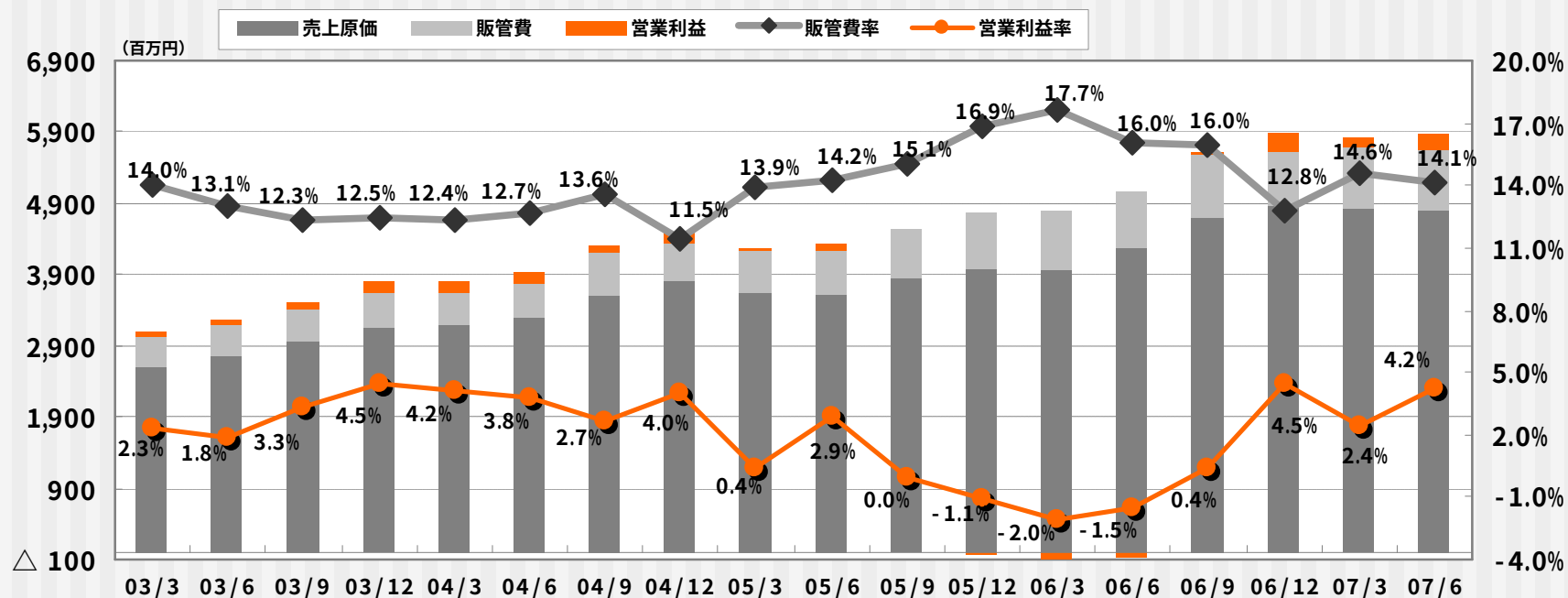
(業績に関する補足データ)

四半期別連結売上及び売上原価率の推移



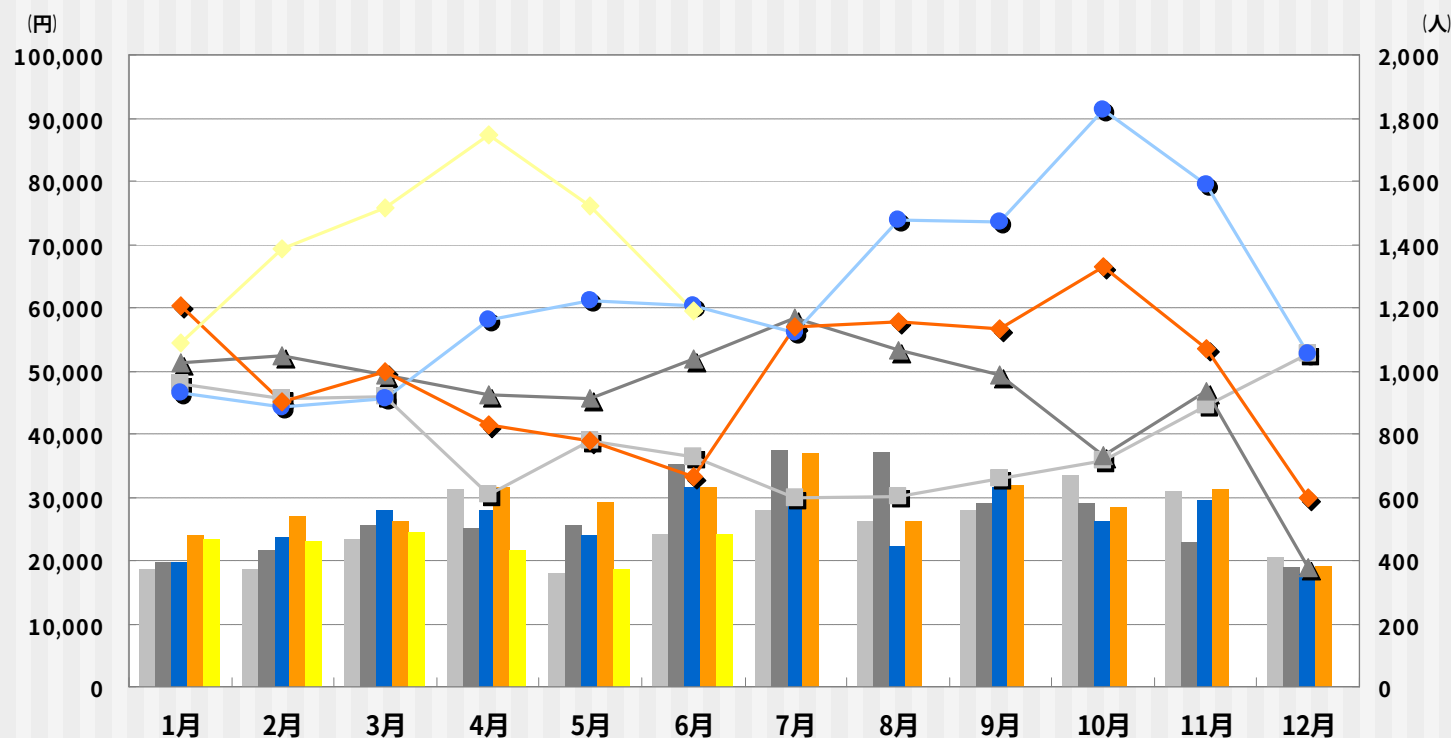
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期		第1四半期	第2四半期	第3四半期
売上高 (2003年12月期)	3,086	3,256	3,519	3,807	売上高 (2005年12月期)	4,274	4,353	4,525
売上原価率	83.6%	85.1%	84.3%	83.0%	売上原価率	85.6%	82.9%	84.9%
売上高 (2004年12月期)	3,799	3,931	4,314	4,503	売上高 (2006年12月期)	4,696	4,990	5,611
売上原価率	83.4%	83.4%	83.7%	84.5%	売上原価率	84.4%	85.5%	83.6%
売上高 (2007年12月期)	5,824	5,883	—	—				
売上原価率	83.0%	81.7%	—	—				

四半期別 連結販管費及び連結営業利益の推移



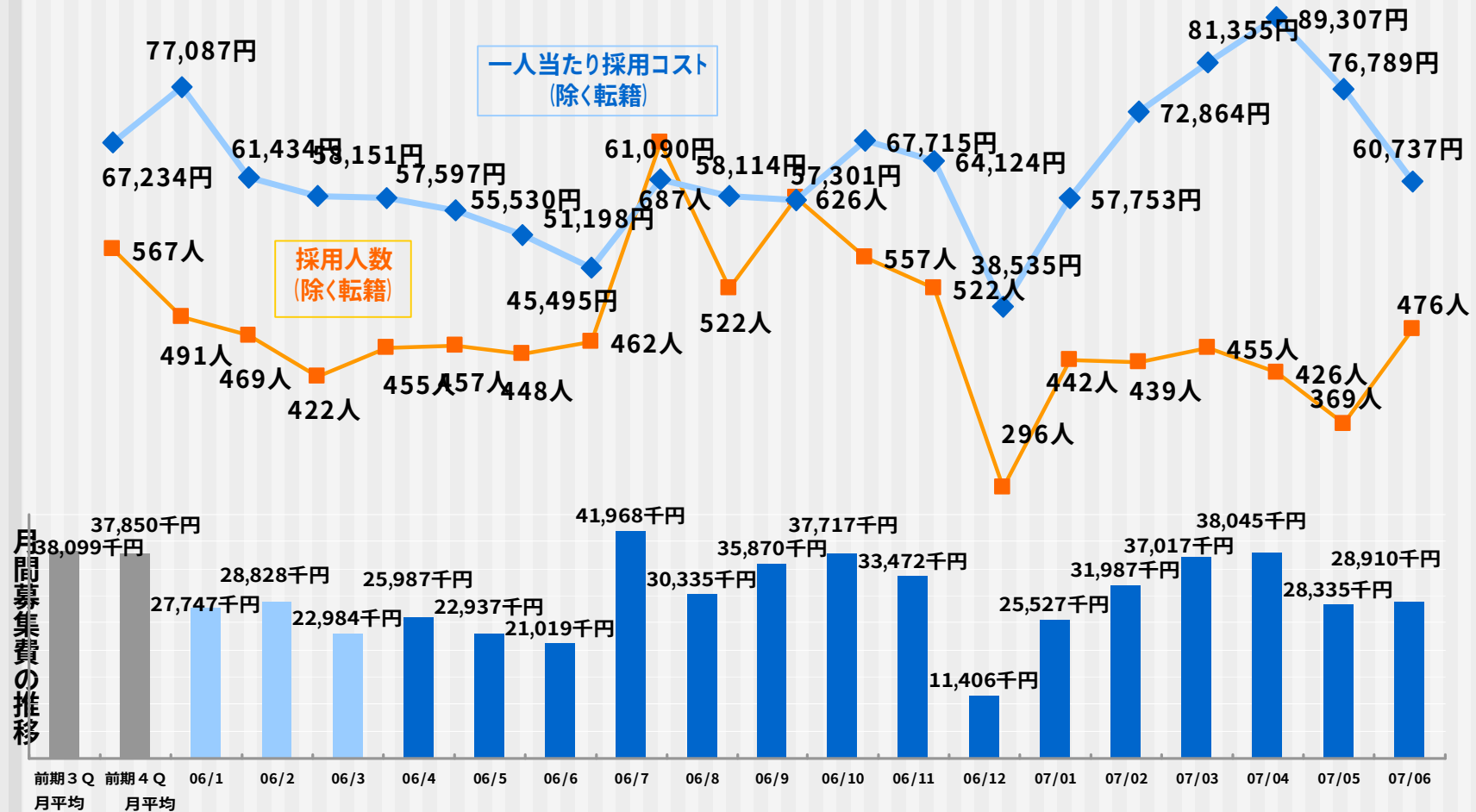
(百万円)	03/3	03/6	03/9	03/12	04/3	04/6	04/9	04/12	05/3	05/6	05/9	05/12	06/3	06/6	06/9	06/12	07/3	07/6
営業利益	72	59	117	170	158	149	116	179	19	125	0	△ 50	△ 96	△ 74	24	265	140	245
販管費	432	425	433	475	470	500	586	516	595	619	682	797	830	799	895	757	847	830
売上原価	2,581	2,772	2,968	3,161	3,170	3,280	3,610	3,807	3,659	3,607	3,842	3,981	3,963	4,265	4,691	4,875	4,836	4,807
営業利益率	2.3%	1.8%	3.3%	4.5%	4.2%	3.8%	2.7%	4.0%	0.4%	2.9%	0.0%	-1.1%	-2.0%	-1.5%	0.4%	4.5%	2.4%	4.2%
販管費率	14.0%	13.1%	12.3%	12.5%	12.4%	12.7%	13.6%	11.5%	13.9%	14.2%	15.1%	16.9%	17.7%	16.0%	16.0%	12.8%	14.6%	14.1%

月次一人当たり採用コストの推移

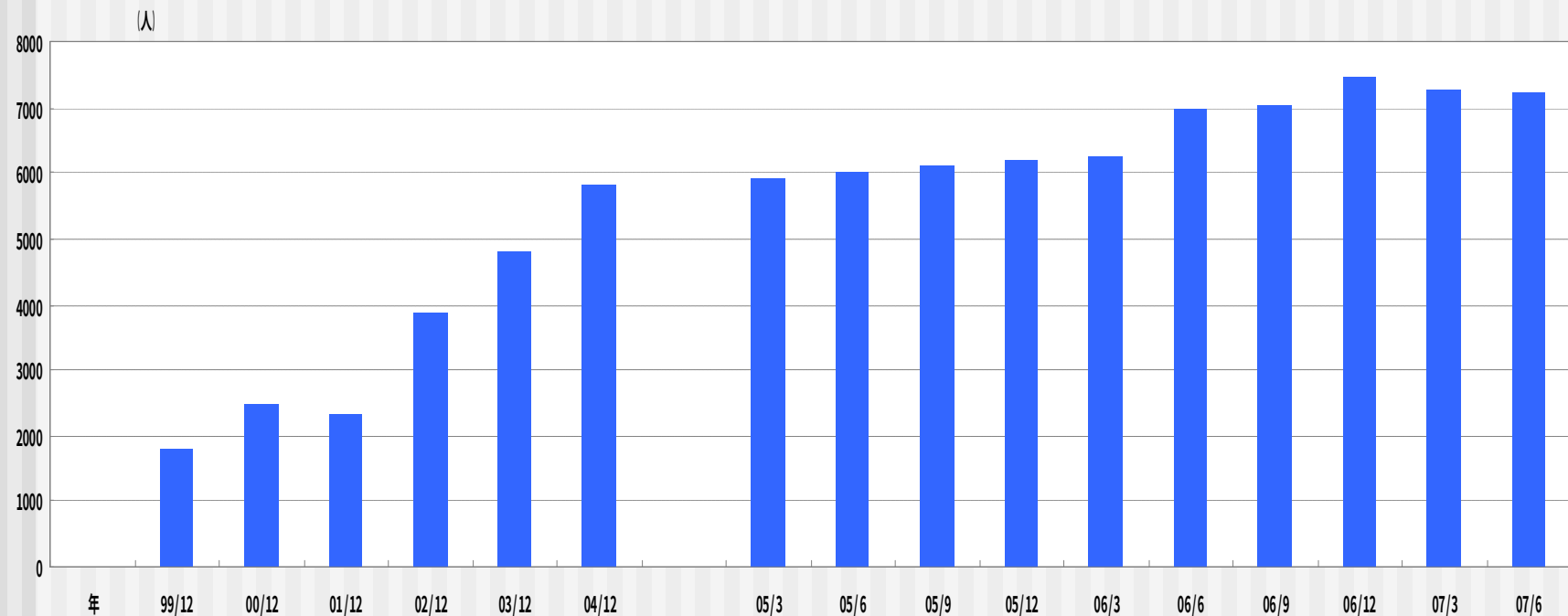


	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2003年採用人数 (人)	373	372	465	623	358	487	556	522	559	668	622	414
2003年採用単価 (円)	47,826	45,714	45,876	30,457	38,785	36,286	29,771	30,239	33,001	35,864	44,445	52,678
2004年採用人数 (人)	396	431	511	499	510	706	752	744	579	581	454	375
2004年採用単価 (円)	51,367	52,498	49,174	46,118	45,545	51,878	58,199	53,370	49,226	36,644	46,756	18,933
2005年採用人数 (人)	396	476	556	558	477	629	622	446	632	523	594	356
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年採用人数+転籍人数 (人)	478	543	525	629	588	630	737	526	635	568	624	381
2006年採用単価 (円) (転籍含む)	60,278	45,193	49,917	41,316	39,008	33,363	56,946	57,672	56,489	66,403	53,642	29,938
2007年採用人数+転籍人数 (人)	470	462	489	435	372	486	—	—	—	—	—	—
2007年採用単価 (円) (転籍含む)	54,313	69,236	75,699	87,460	76,169	59,487	—	—	—	—	—	—

一般募集採用の実績



四半期別外勤社員数の推移



	99/12	00/12	01/12	02/12	03/12	04/12		05/3	05/6	05/9	05/12	06/3	06/6	06/9	06/12	07/3	07/6
外勤社員数	1,809	2,478	2,351	3,890	4,821	5,823		5,917	6,008	6,112	6,209	6,266	6,960	7,047	7,468	7,287	7,233

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!**

管理本部 管理部 担当／小田

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

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

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