



2007年12月期 決算説明会資料

株式会社 **アウトソーシング!**
(2427 ジャスダック)

2008年2月18日



2007年12月期決算概要

2007年12月期決算概要



Out-Sourcing!
inc.

	2006年12月期		2007年12月期		増減額 (百万円) 率	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)		
売上高	21,197	100.0	24,321	100.0	+3,124	+14.7%
売上総利益	3,401	16.0	4,432	18.2	+1,030	+30.3%
販管費	3,282	15.4	3,418	14.0	+136	+4.1%
営業利益	119	0.6	1,013	4.2	+894	+750.7%
経常利益	118	0.6	1,004	4.1	+885	+745.0%
当期純利益	97	0.5	583	2.4	+486	+497.5%

中期経営計画 07/12期予想	計画比
24,300	+0.1%
4,420	+0.3%
3,455	△1.1%
965	+5.0%
950	+5.7%
502	+16.1%



2007年12月期決算概要

決算ハイライト

■ 売上高:24,321百万円

- 新規案件獲得を抑え、当社派遣契約先に対しての請負化に注力したため売上高は前期比14.7%増
- 中期経営計画最終目標の既存取引先請負比率は2008年上半期に完了予定のため、2008年下半期以降、トップライン大幅伸長見込み

■ 売上総利益:4,432百万円（売上総利益率18.2%）

- 適正請負事業所における生産性改善が進んだことから、売上総利益率は前期比2.2ポイント改善し、18.2%を達成。売上総利益は前期比1,030百万円増(+30.3%)

■ 販管費:3,418百万円（販管費率14.0%）

- 事業基盤構築に向けた体制整備は既に前期に完了しており、販管費率は前期比1.4ポイント改善し、14.0%に低下

■ 営業利益:1,013百万円(営業利益率4.2%)、経常利益:1,004百万円(経常利益率4.1%)、当期純利益:583百万円(当期純利益率2.4%)

- 売上総利益率の上昇、販管費率の低下に伴い、利益関係は大幅改善

2007年12月期決算概要

アウトソーシング単体

	2006年12月期		2007年12月期		増減額 (百万円)	率
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)		
売上高	19,161	100.0	21,270	100.0	2,108	+11.0%
売上総利益	3,027	15.8	3,812	17.9	784	+25.9%
販管費	2,832	14.8	2,892	13.6	59	+2.1%
営業利益	195	1.0	920	4.3	724	+371.3%
経常利益	194	1.0	918	4.3	723	+372.0%
当期純利益	160	0.8	524	2.5	363	+226.6%



2007年12月期決算概要

アネブル単体

	2006年12月期		2007年12月期		増減額 (百万円)	率
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)		
売上高	1,181	100.0	1,640	100.0	+459	+38.9%
売上総利益	273	23.1	408	24.9	+135	+49.5%
販管費	379	32.1	364	22.2	-15	-4.0%
営業利益	△105	-8.9	43	2.7	+148	—
経常利益	△107	-9.1	32	2.0	+139	—
当期純利益	△119	-10.1	30	1.9	+149	—

エンジン性能試験及び技術者派遣が順調に推移、売上高は大幅に増加

設備投資、組織体制整備は前期で完了しており、販管費率は大幅に改善

上半期に債務超過解消



貸借対照表の状況

	2006年12月期		2007年12月期		増減額 (百万円)
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	
流動資産	3,622	68.8	4,089	72.2	+466
固定資産	1,644	31.2	1,571	27.8	△72
資産合計	5,267	100.0	5,660	100.0	+392
流動負債	2,965	56.3	2,966	52.4	0
固定負債	590	11.2	506	8.9	△83
負債合計	3,555	67.5	3,472	61.3	△83
資本金	469	8.9	474	8.4	+5
資本剰余金	580	11.0	585	10.3	+5
利益剰余金	871	16.6	1,418	25.1	+547
自己株式	△209	△4.0	△369	△6.5	△160
評価・換算差額等	0	0.0	△0	△0.0	△0
少数株主持分	△0	△0.0	70	1.3	+71
新株予約権	0	0.0	8	0.1	+7
純資産合計	1,711	32.5	2,188	38.7	476
負債純資産合計	5,267	100.0	5,660	100.0	392

事業規模拡大による売掛金の増加

固定資産の減価償却が進み減少

業績拡大による当期純利益の増加により大幅増

自社株の取得により増加



キャッシュフローの状況

	2006年12月期	2007年12月期	増減額 (百万円)
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	
税金等調整前純利益	184	1,025	+841
減価償却費	240	178	△61
売上債権の増加	△474	△219	+255
仕入債権の増加	167	80	△86
その他	△15	△43	△28
営業活動によるキャッシュフロー	102	1,021	+918
投資活動によるキャッシュフロー	△413	△42	+370
借入金の増加	752	△637	△1,390
配当金の支払額	△37	△36	+1
自己株式の取得	△210	△161	+49
その他	△18	58	76
財務活動によるキャッシュフロー	487	△776	△1,263
現金及び現金同等物の期末残高	589	792	+202

順調な業績による税金等調整前純利益の拡大により大幅増

短期借入金及び長期借入金の返済・自己株式の取得などにより減少



当社グループの戦略について



業界を取り巻く3大課題

- 2009年問題が大きく顕在化
- 労働人口の減少等で採用効率悪化
- 格差、ワーキングプアが社会問題化

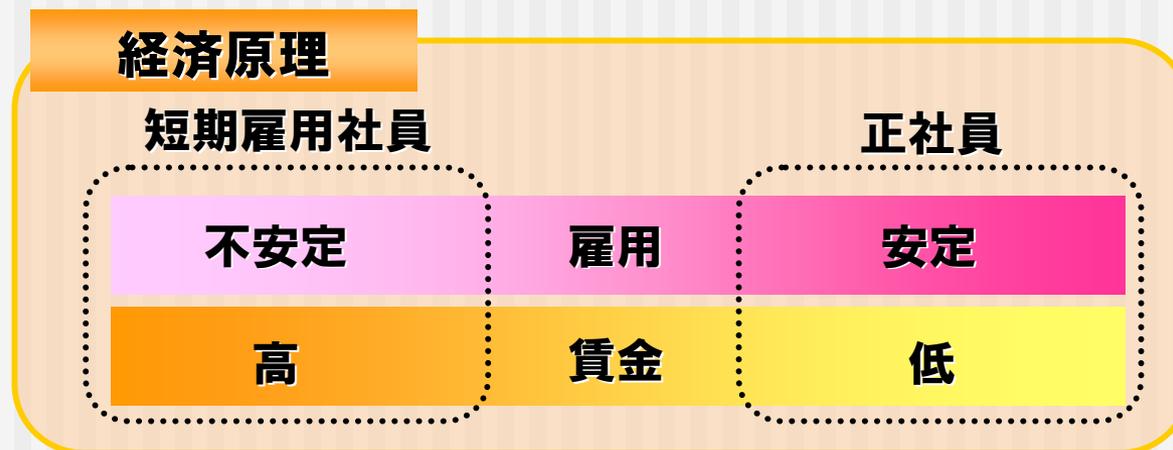
2009年問題の歴史的背景

バブル崩壊以前

生産アウトソーシング活用は、1970年代後半に、エアコン・冷蔵庫・暖房器具などを扱う電器メーカーが繁忙期を中心に活用したのが始まりといわれる



当初は、外注社員は短期雇用のリスクを取る分、メーカーの正社員を上回る報酬で還元していた

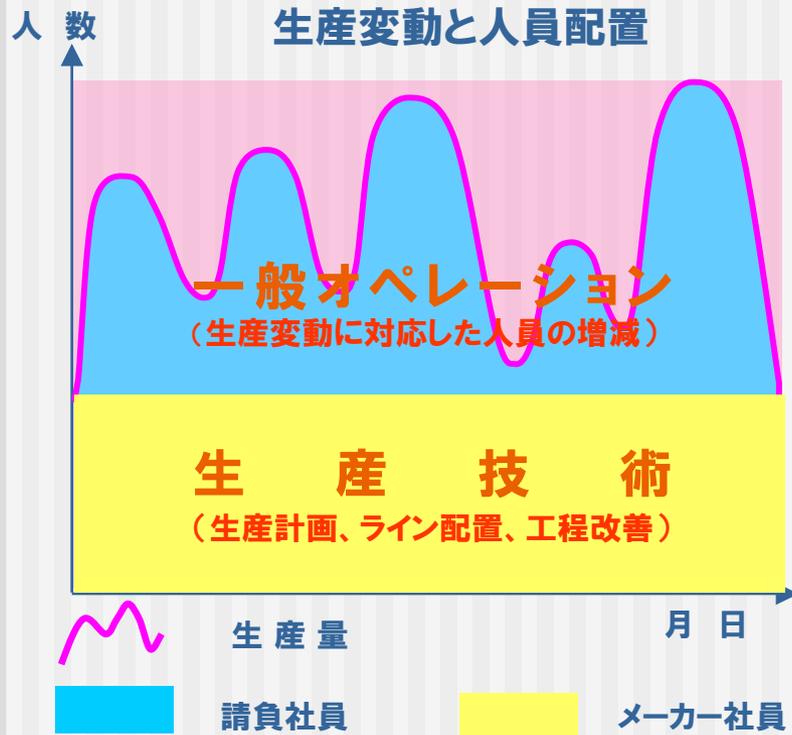


当初は、経済原理に沿った形で運用されていた

2009年問題の歴史的背景

バブル崩壊後

製品ライフサイクルの短命化による生産変動の激化やグローバルな価格競争



雇用の流動化とその削減は不可欠

競争力強化のため、積極的に請負を活用

生産変動に対して柔軟な対応が可能に
個々の請負単価がメーカーの正社員の労務コストと同レベルでも、流動化によりメーカーには大きなメリット

当社グループの戦略について



Out-Sourcing!
inc.

2009年問題の歴史的背景

労働集約型アウトソーシングが拡大
(短期雇用社員の賃金低下)

メーカーの徹底した合理性の追求

雇用の流動化に加え、価格競争を助長し、
労働対価の過剰な引下げを促進

生産アウトソーシング業界

参入障壁が比較的低く同業他社との
差別化が困難であった

薄利多売の価格競争

短期雇用と低単価のため
教育コストがかけられない

低スキルを数で賄う労働集約型の生産体制

スキルを持たない労働者の増加

更なる値下げ要求

正社員を中心とする生産体制

1名/時間で100個を生産

100個

労働集約型アウトソーシング

3名/時間で100個を生産

33個

33個

34個

ネガティブスパイラル

2009年問題の歴史的背景

労働集約型の派遣型ビジネスモデルの拡大

(短期雇用、低賃金者で生産変動対応)

短期雇用のリスクを取った外注社員の賃金が
雇用の安定を保障されたメーカー社員よりも低くなる

経済原理に反したビジネスモデルが拡大

ベンダー

低賃金所得層の増加
不安定雇用の拡大

ワーキングプア・格差
社会問題化

メーカー

過去最高の大きな利益
を生み出す

2009年問題

- ・クーリング期間や、偽装請負を理由に派遣社員の直接雇用を求められる
- ・労働対価を下げて得られる利益はクーリング期間までの3年

責任

□これまで成長してきた派遣型生産アウトソーシングビジネスモデルは過渡期へ

メーカー・ベンダー・労働者のどこかにシワ寄せがくるビジネスモデルは
一時的には効果が上がってもそれを持続することはできない

少子高齢化が進み、
労働人口は本格的な減少時代へ

豊富な労働資源を前提とした
薄利多売型のビジネスモデルは存続不可能

労働集約型の派遣型ビジネスモデルの崩壊



□生産アウトソーシングは新しい時代へ

労働集約型の派遣型ビジネスモデルから脱却



**「個人の付加価値と待遇のアップの追求を
業績に結びつける請負」を展開**

□当社が目指す「個人の付加価値と待遇のアップの追求を業績に結び付ける請負」を推進する上での6大構造改革

1. 生産現場のコア人員の正社員化(**正社員比率30%以上**)と、
期間雇用社員の契約期間の長期化(**2年以上**)
2. 業界一のキャリアパス制度、キャリアアップ制度を構築し、
労働集約型アウトソーシング現場の **生産効率20%アップ**
3. **請負単価10%の引き上げ**と、期間雇用社員の **賃金25%アップ**
4. メーカー並みの生産技術とPEO型アウトソーシングを組み合わせることによって、継続的にメーカー以上の生産効率向上
5. 現在420社の取引先を **217社へ集約**
6. メーカーとの契約の長期化(**3年以上**)

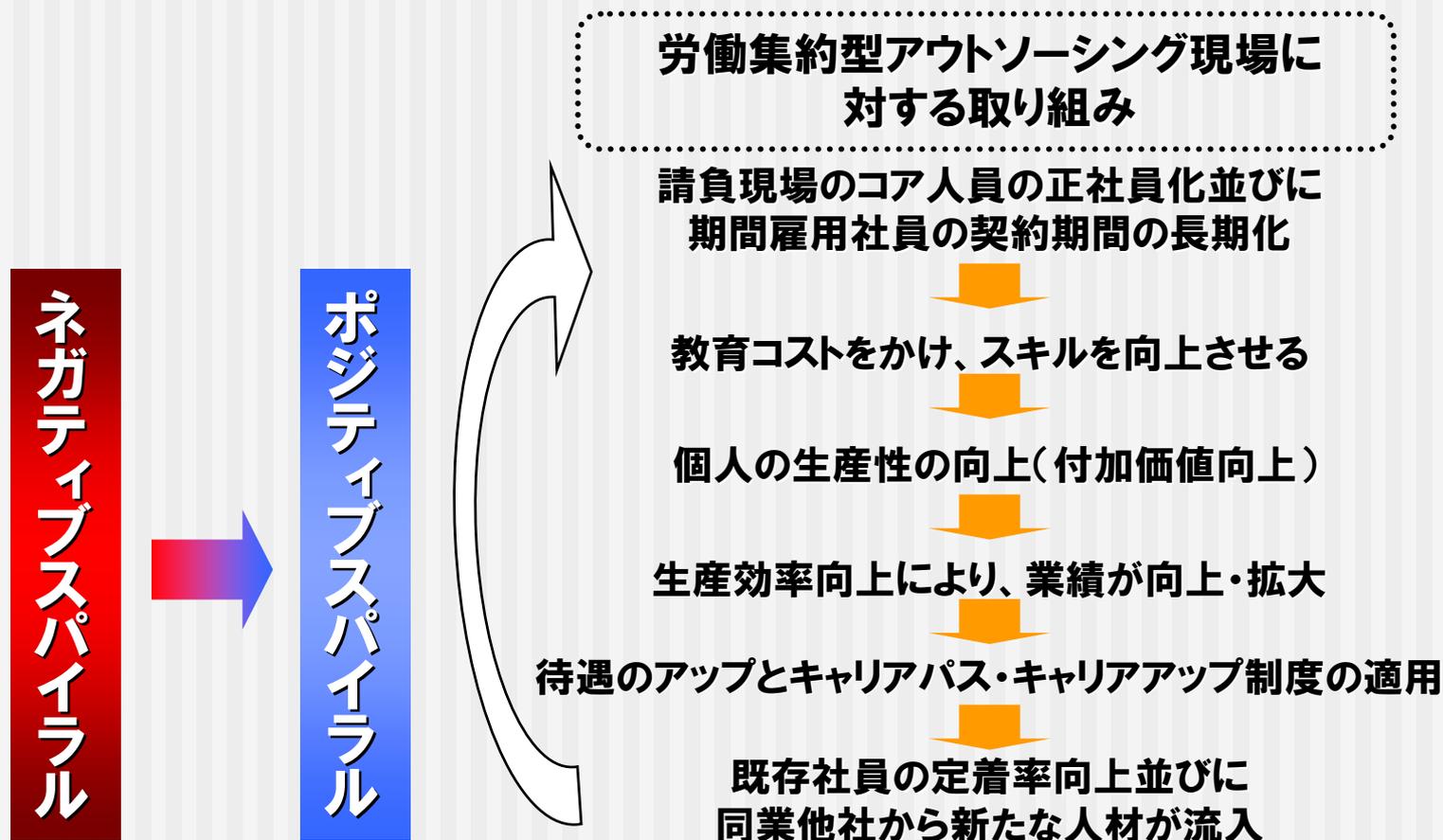
3ヵ年計画で実現を目指す



▣6大構造改革に必要な経営資源

- **メーカー並みの生産技術**
2006年 生産技術に関するスキル・ノウハウのある人材をメーカーから
転籍にて招聘
- **魅力的なキャリアアップ制度**
2007年 招聘した人材により、全国14事業所において構築済み
- **モデル請負事業所の構築**
2007年 全国14事業所で、行政が請負事業所として最終報告書を受理
- **モデル請負事業所のオペレーションを落としこんだ請負推進体制**
2007年 中期頃に体制構築完了

□雇用のネガティブスパイラルからポジティブスパイラルへ



■3大課題の解決

**「個人の付加価値と待遇のアップの追求を
業績に結びつける請負」の推進**

・2009年問題

請負化の推進により解決

・労働人口の減少への対応

魅力的な制度の構築により、生産アウトソーシング業界に従事する150万人以上の労働者をアドバンテージを持って獲得していくことで解決

・ワーキングプア、格差の問題

雇用の安定と賃金の向上の実現により解決



□「個人の付加価値と待遇のアップの追求を業績に結び付ける請負」の業績効果

売上の拡大

- ・2009年到来が近づき、請負ニーズはますます旺盛
- ・労働集約型事業所の生産効率向上により余剰人員を確保
⇒当社の取引先請負化完了以降は新規獲得により大きく伸ばせる

売上総利益率の向上

- ・生産性20%向上と単価の底上げ10%、賃金25%アップ
⇒売上総利益率2ポイントの改善が可能

販管費の抑制(販管費率の改善)

- ・売上の拡大による販管費率の低下
- ・取引先集約(420社→217社)による販管費の拡大抑制
- ・数打てば当たる、募集費を大量投下するビジネスモデルから脱却
⇒販管費率10%以下まで改善が可能

営業利益率の向上

以上により、営業利益率10%を早期に目指す



数値計画

(これまでの進捗と今後の展開)

数値計画（これまでの進捗と今後の展開）



Out-Sourcing!
inc.

□「2007年度中期経営計画」の収益計画

（百万円）

	2006年12月期	2007年12月期		2008年12月期		2009年12月期	
	実績	予想	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	21,197	24,300	+14.6%	27,000	+11.1%	30,500	+13.0%
営業利益	119	965	約8.1倍	1,360	+40.9%	1,920	+41.2%
経常利益	118	950	約8.0倍	1,330	+40.0%	1,880	+41.4%
当期純利益	97	502	約5.1倍	690	+37.5%	880	+27.5%
売上総利益率	16.0%	18.2%	+2.2ポイント	19.3%	+1.1ポイント	20.3%	+1.0ポイント
販管費比率	15.4%	14.2%	-1.2ポイント	14.3%	+0.1ポイント	14.0%	-0.3ポイント
営業利益率	0.6%	4.0%	+3.4ポイント	5.0%	+1.0ポイント	6.3%	+1.3ポイント

	2007年12月期	
	実績	進捗率
売上高	24,321	100.0%
営業利益	1,013	105.0%
経常利益	1,004	105.6%
当期純利益	583	116.3%
売上総利益率	18.2%	±0ポイント
販管費比率	14.0%	-0.2ポイント
営業利益率	4.2%	+0.2ポイント

**中期経営計画数値目標は
計画以上に進捗中**

***特に請負化比率の計画は大きく進捗**

2008年中間期に向けた請負化計画

2007年12月(単月)の実績

請負事業所49社

売上合計 約800百万円 売上総利益率 20.6%

2008年1～6月にて
58派遣事業所の請負化を完了見込

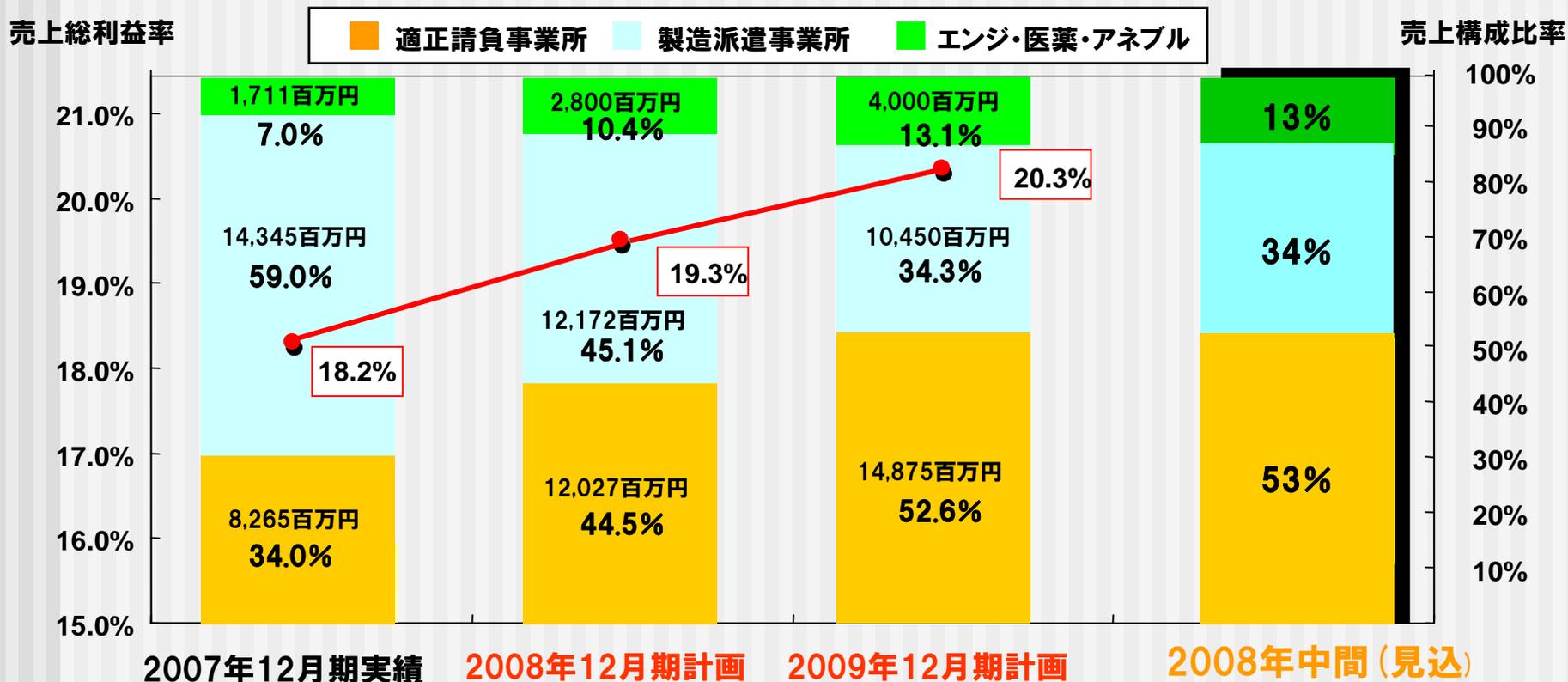
2008年6月(単月)の見込

請負事業所107社

売上合計 約1,400百万円 売上総利益率 20.9%

数値計画（これまでの進捗と今後の展開）

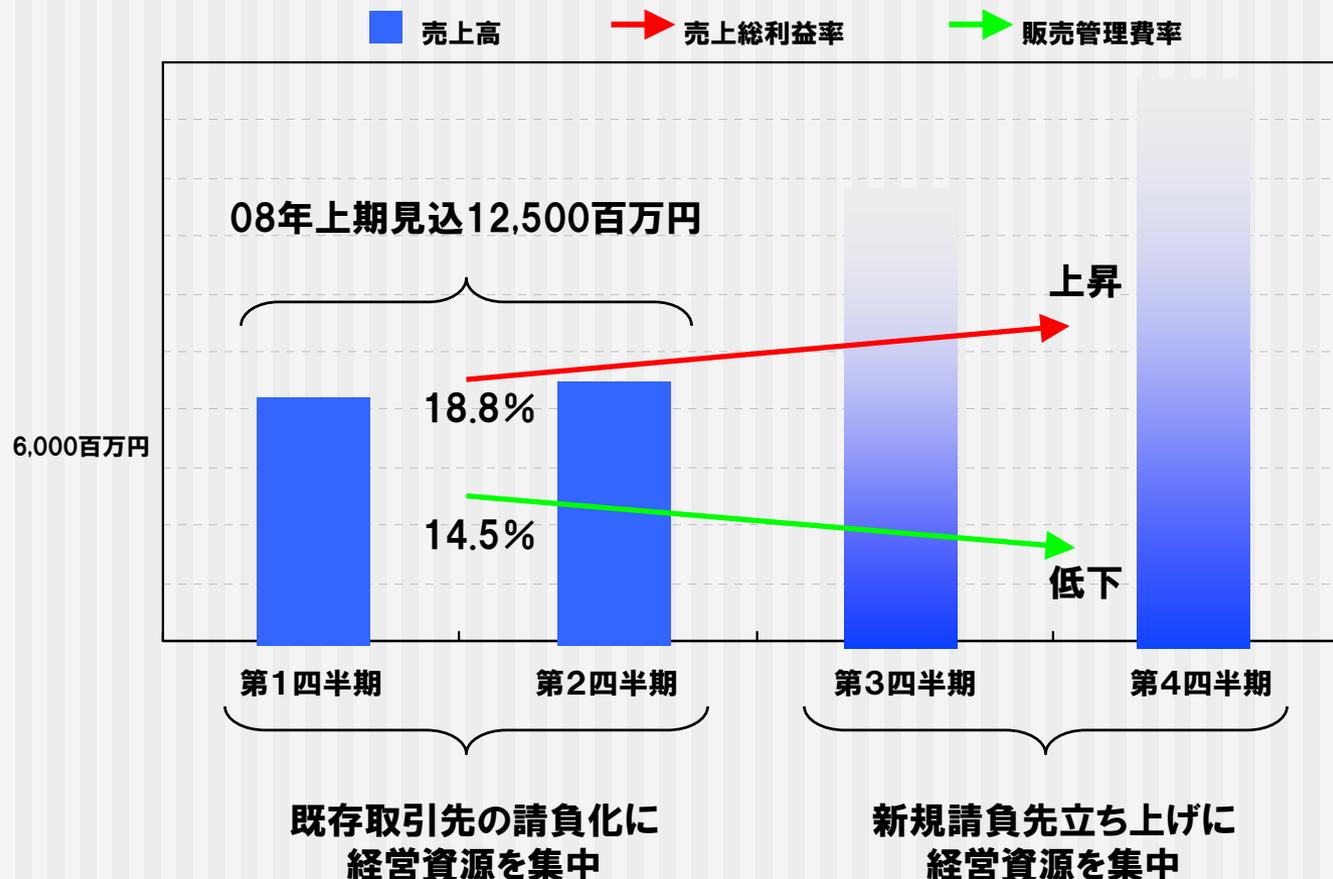
売上高に占める適正請負の割合



適正請負化は順調に進捗しており、2008年中間期は、2009年計画水準(売上比率53%)を前倒して目指す

数値計画（これまでの進捗と今後の展開）

2008年 成長イメージ

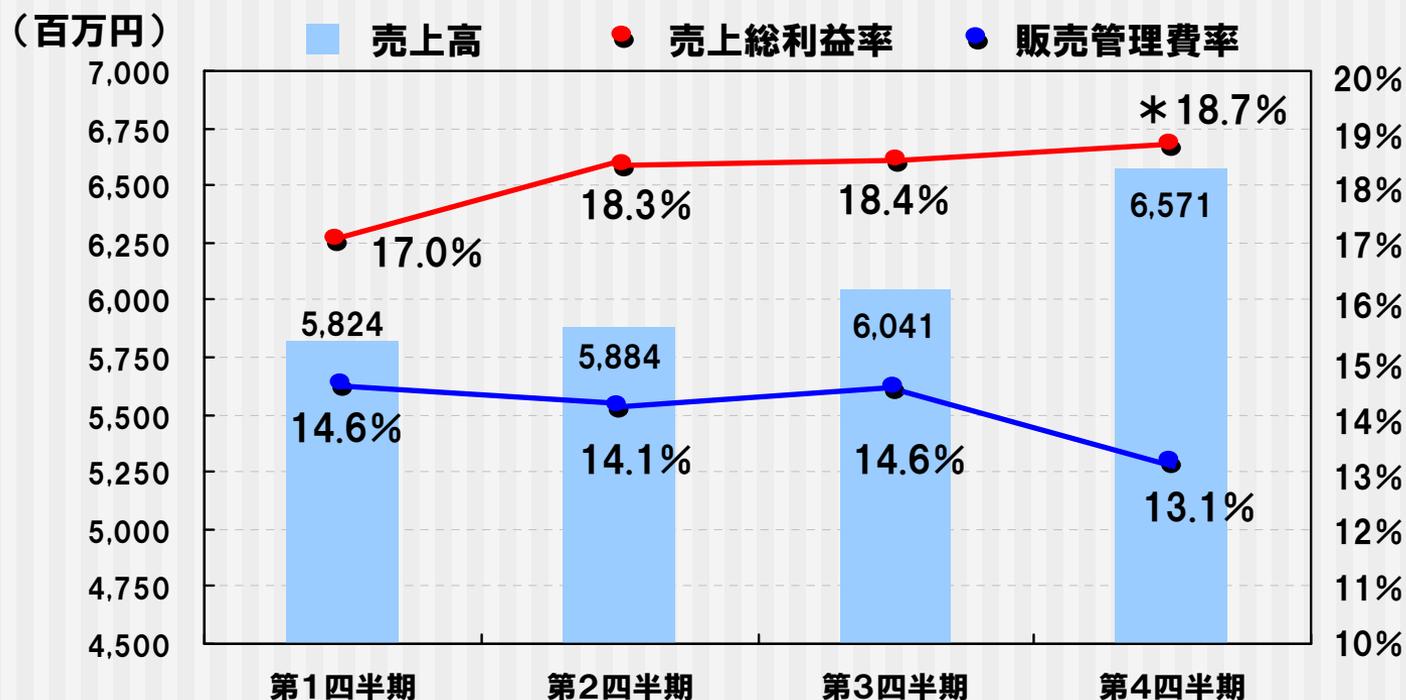


2008年下期よりトップラインの大幅増加を狙う

数値計画（これまでの進捗と今後の展開）

07年四半期実績推移

07年度業績 売上高:24,321百万 売上総利益率:18.2% 販売管理費率:14.0%



*決算調整等の特殊要因を補正した数値

適正請負化の順調な進捗に伴い、2007年売上高は順調に推移

数値計画（これまでの進捗と今後の展開）

□2008年度の業績予想

（百万円）

	2008年12月期		
	予想	前期比	中期経営計画比
売上高	28,000	+15.1%	+3.7%
営業利益	1,510	+48.9%	+11.0%
経常利益	1,470	+46.4%	+10.5%
当期純利益	762	+30.5%	+10.4%
売上総利益率	19.2%	+1.0ポイント	△0.1ポイント
販管費比率	13.8%	△0.2ポイント	△0.5ポイント
営業利益率	5.4%	+1.2ポイント	+0.4ポイント

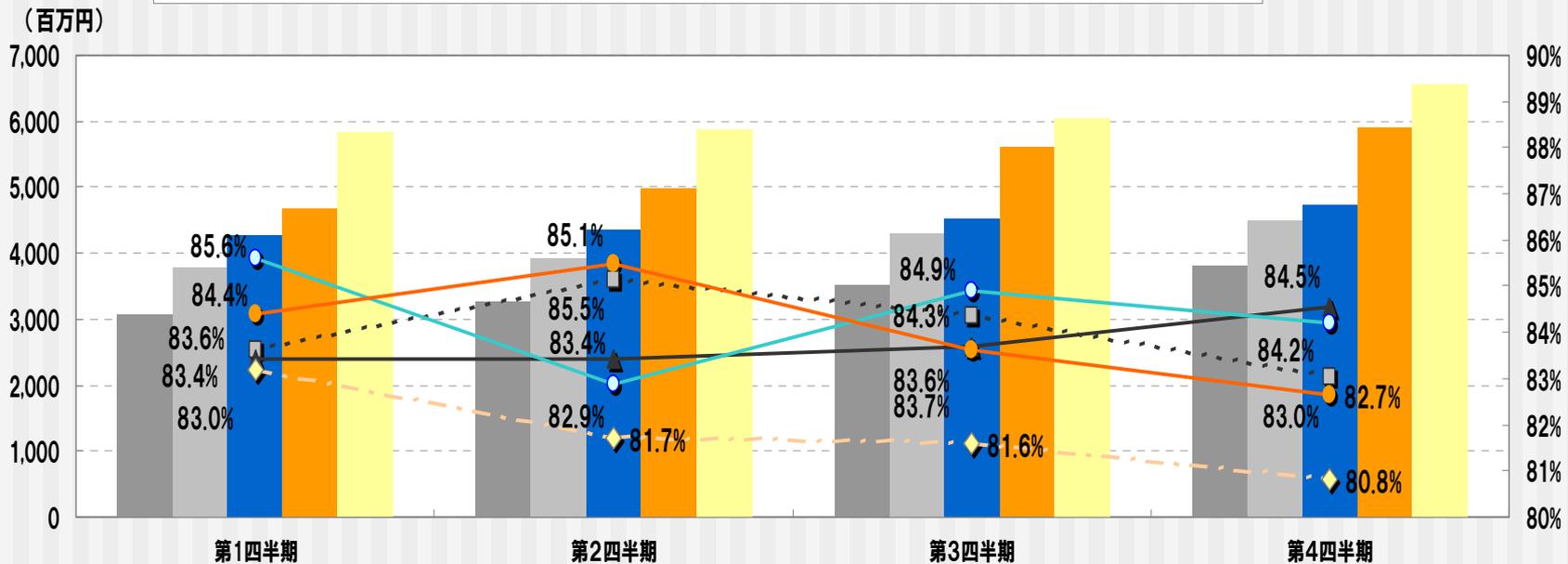
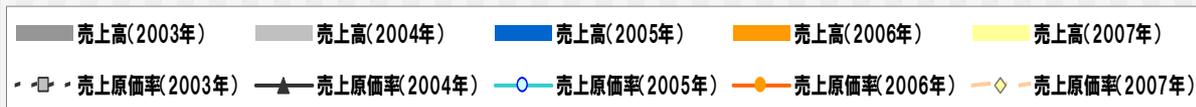


参考資料

(業績に関する補足データ)



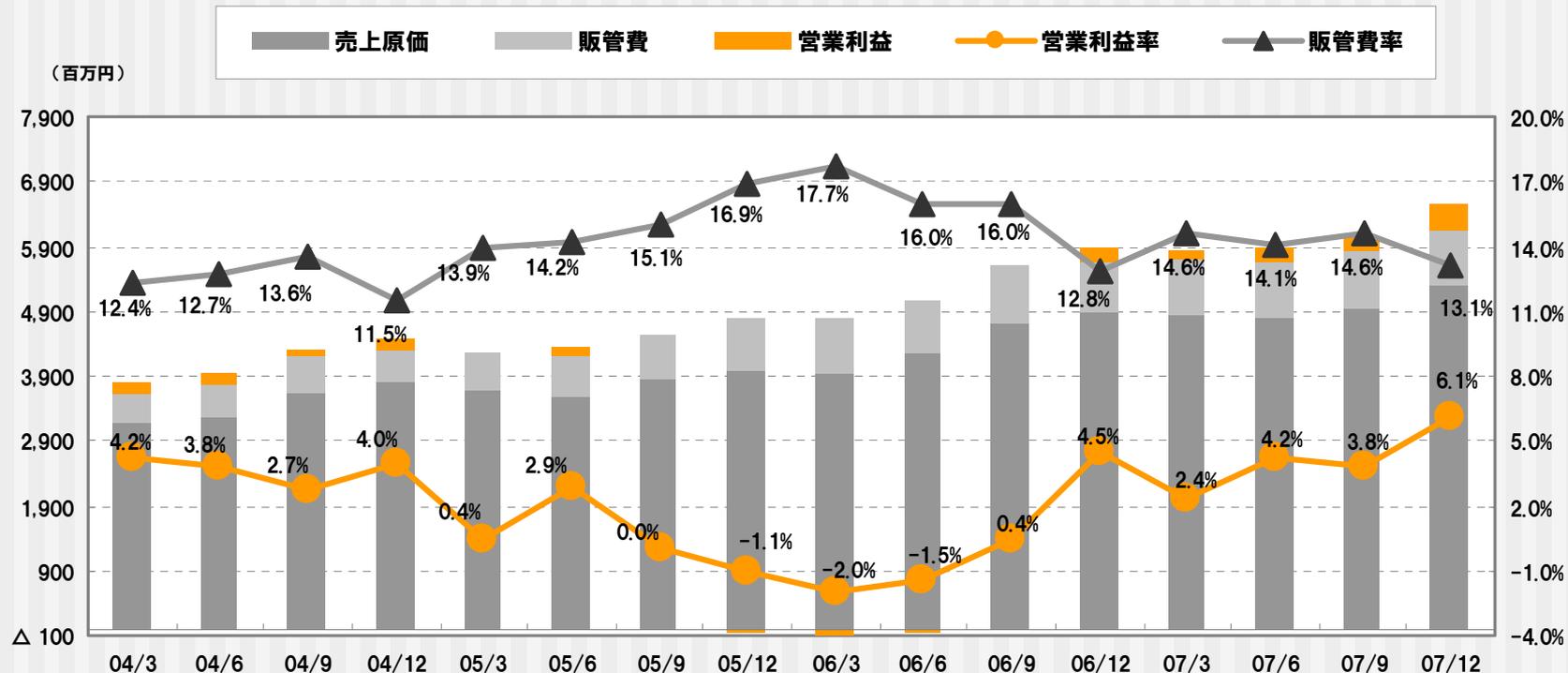
四半期別連結売上及び売上原価率の推移



(百万円)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	(百万円)	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	4,728
売上原価率	83.6%	85.1%	84.3%	83.0%	売上原価率	85.6%	82.9%	84.9%	84.2%
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	5,898
売上原価率	83.4%	83.4%	83.7%	84.5%	売上原価率	84.4%	85.5%	83.6%	82.6%
売上高(2007年12月期)	5,824	5,884	6,041	6,571					
売上原価率	83.0%	81.7%	81.6%	80.8%					



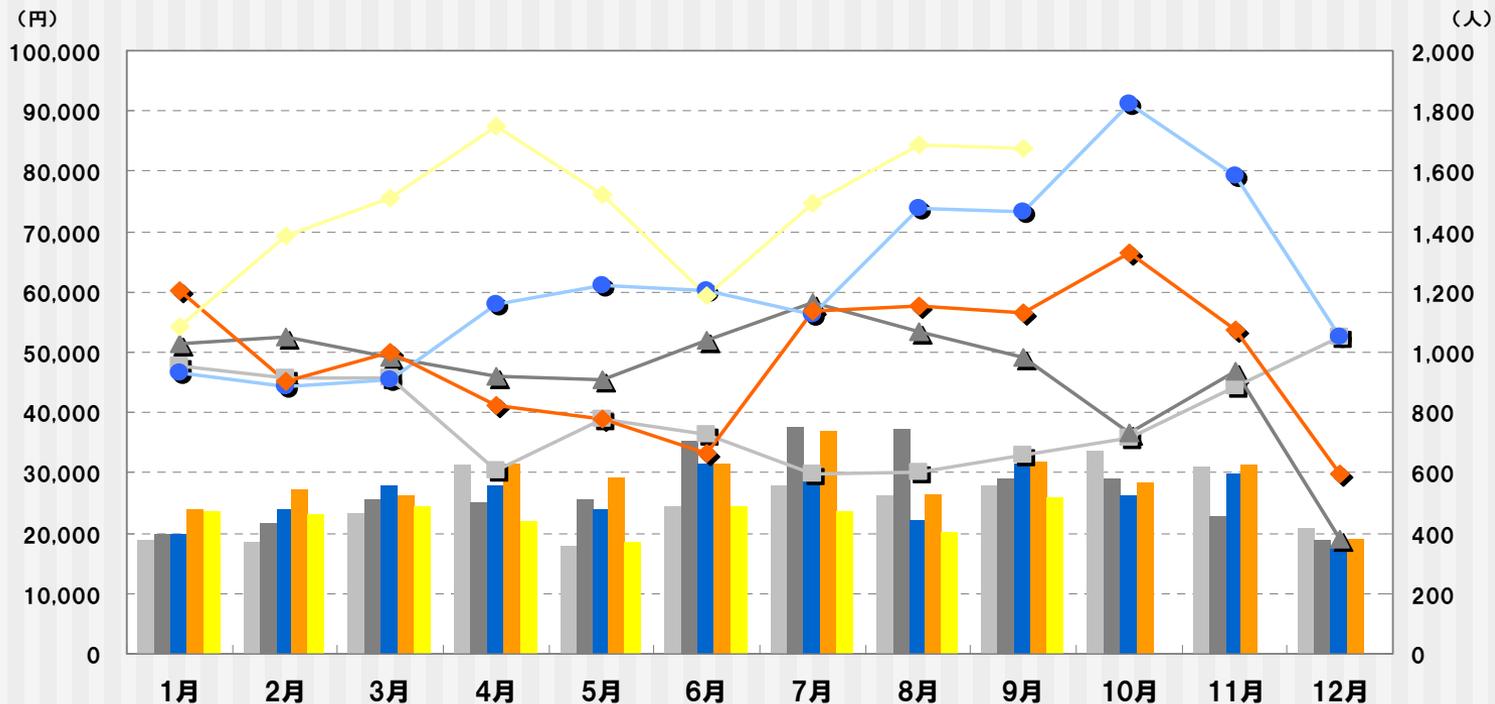
四半期別 連結販管費及び連結営業利益の推移



(百万円)	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	07/9	07/12
営業利益	158	149	116	179	19	125	0	△ 50	△ 96	△ 74	24	265	140	245	227	401
販管費	470	500	586	516	595	619	682	797	830	799	895	757	847	830	881	858
売上原価	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	4,933	5,311
営業利益率	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%	3.7%	6.1%
販管費率	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%	14.6%	13.1%



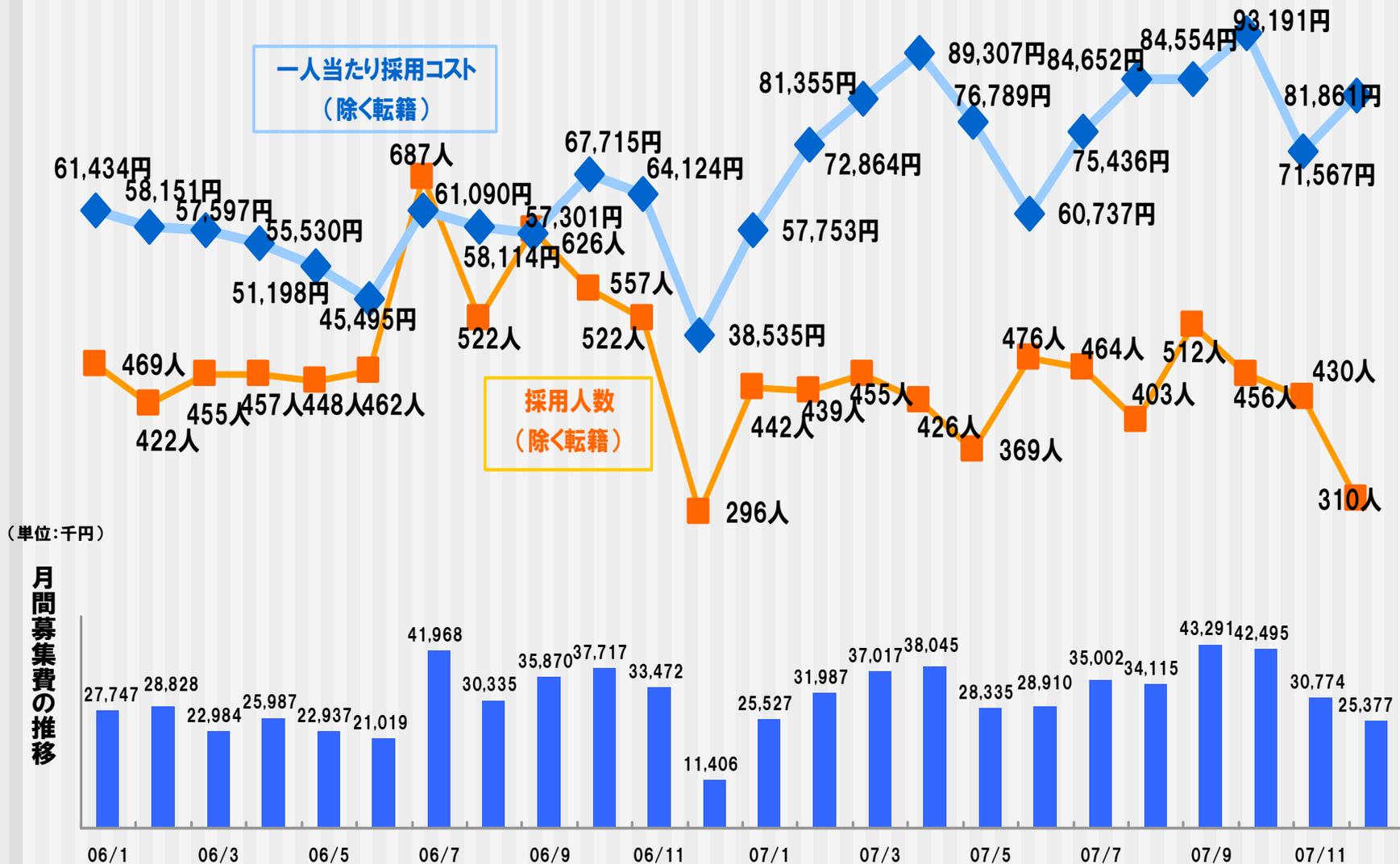
月次一人当たり採用コストの推移



	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	469	404	516	472	438	314
2007年採用単価(円)(転籍含む)	54,313	69,236	75,699	87,460	76,169	59,487	74,631	84,442	83,899	90,032	70,259	80,819

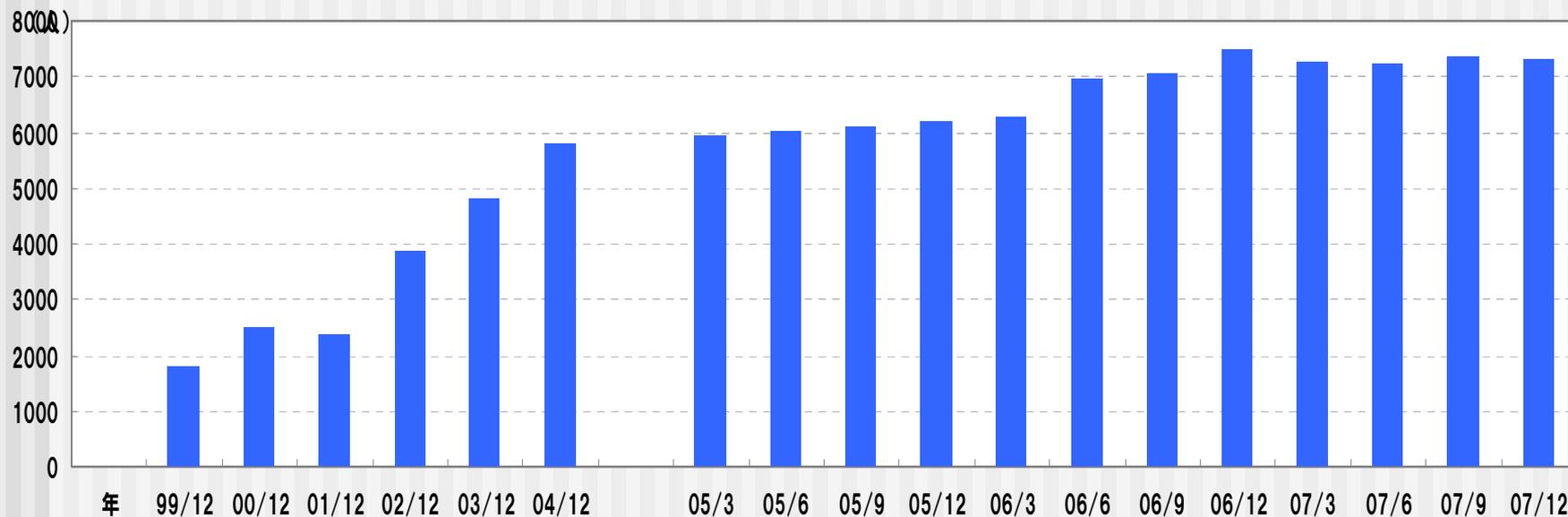


一般募集採用の実績





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	07/9	07/12
外勤社員数 (人)	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	7,334	7,324

※外勤社員：顧客メーカーにおける現場作業従事者の総称で稼働中の派遣契約社員も含む。

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、中村

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

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

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