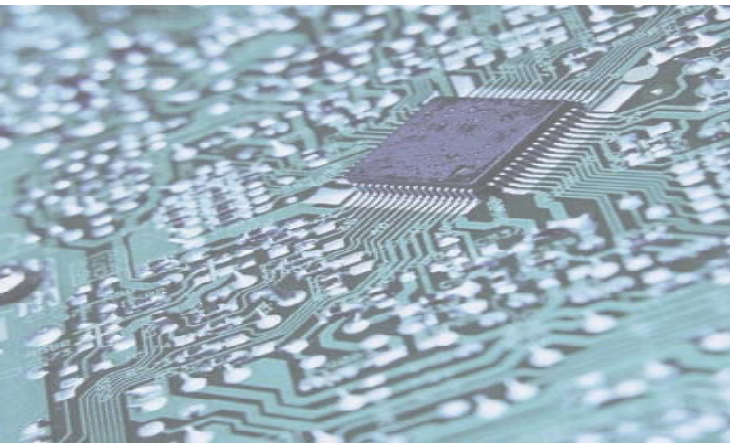


株式会社アウトソーシング
(JASDAQ 2427)

2008年12月期

中間期 決算説明資料
2008年8月



2008年12月期
中間期 決算概要



連結 (百万円)	2007年12月期 中間期		2008年12月期 中間期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
	売上高	11,708	100.0%	12,195	100.0%	486
売上総利益	2,064	17.6%	2,233	18.3%	169	8.2%
販売管理費	1,678	14.3%	1,705	14.0%	27	1.6%
営業利益	385	3.3%	528	4.3%	142	36.9%
経常利益	377	3.2%	552	4.5%	175	46.5%
中間純利益	206	1.8%	311	2.6%	104	50.7%

決算ハイライト

■ 売上高 12,195百万円

- 既存派遣先の請負化に注力したため、売上高は微増
- 既存取引先の請負化計画はほぼ完了。当下半期からは他社契約の当社への集約等によりシェアを拡大し、トップラインは大幅伸長の見込み

■ 売上総利益 2,233百万円(売上総利益率18.3%)

- 請負化による生産性改善の取り組み、請負事業所の更なる効率化が奏功

■ 販売管理費 1,705百万円(販売管理费率14.0%)

- 現在の取り組みに必要な大きな投資は前々期に既に完了しているため微増にとどまり、販売管理费率は改善

■ 営業利益 528百万円(営業利益率4.3%)

経常利益 552百万円(経常利益率4.5%)

中間純利益 311百万円(四半期純利益率2.6%)

- 売上高・売上総利益向上、販売管理费率低下により、前年同期に比べ大幅に増加

アウトソーシング単体

(百万円)	2007年12月期 中間期		2008年12月期 中間期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	10,272	100.0%	10,412	100.0%	140	1.4%
売上総利益	1,773	17.3%	1,878	18.0%	105	5.9%
販売管理費	1,431	14.0%	1,410	13.5%	△ 21	-1.5%
営業利益	341	3.3%	468	4.5%	126	37.1%
経常利益	338	3.3%	468	4.5%	130	38.5%
中間純利益	191	1.9%	270	2.6%	79	41.3%

連結貸借対照表の状況

(百万円)	2007年12月期 中間期		2008年12月期 中間期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
【資産】					
流動資産	3,641	70.3%	4,291	73.3%	650
固定資産	1,534	29.7%	1,563	26.7%	28
資産合計	5,175	100.0%	5,854	100.0%	678

事業拡大による現預金
及び売上債権の増加

(百万円)	2007年12月期 中間期		2008年12月期 中間期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
【負債・純資産】					
流動負債	2,897	56.0%	2,924	49.9%	26
固定負債	545	10.5%	450	7.7%	△ 95
負債合計	3,443	66.5%	3,375	57.6%	△ 68
株主資本	1,728	33.4%	2,373	40.6%	644
資本金	472	9.1%	479	8.2%	7
資本剰余金	583	11.3%	590	10.1%	7
利益剰余金	1,041	20.1%	1,671	28.6%	630
自己株式	△ 369	-7.1%	△ 369	-6.3%	-
評価・換算差額等	2	0.0%	△ 1	△0.0%	△ 3
新株予約権	1	0.0%	12	0.2%	10
少数株主持分	0	0.0%	95	1.6%	94
純資産合計	1,732	33.5%	2,479	42.4%	747
負債純資産合計	5,175	100.0%	5,854	100.0%	678

長期借入金の返済
により減少

事業拡大により大幅増

子会社の増資及び
業績拡大により増加

連結キャッシュフローの状況

(百万円)	2007年12月期 中間期 金額	2008年12月期 中間期 金額	増減額
税金等調整前当期純利益	376	552	175
減価償却費	84	76	△ 8
売上債権の増減額	△ 106	△ 26	80
仕入債務の増減額	118	24	△ 94
その他	192	△ 538	△ 731
営業活動によるキャッシュ・フロー合計	666	88	△ 578
投資活動によるキャッシュ・フロー合計	48	△ 148	△ 196
借入金の増減	△ 628	107	735
自己株式の取得による支出	△ 161	-	161
配当金の支払額	△ 36	△ 58	△ 21
その他	42	△ 12	△ 55
財務活動によるキャッシュ・フロー合計	△ 783	36	820
現金及び現金同等物の中間期末残高	520	768	247

業績拡大に伴う
法人税等の支払増加
により減少

前期の借入金返済
及び自己株式の取得
の影響により増加

外部環境の変化



生産アウトソーシング業界を取巻く外部環境の変化

① 円高・原油高・原材料高

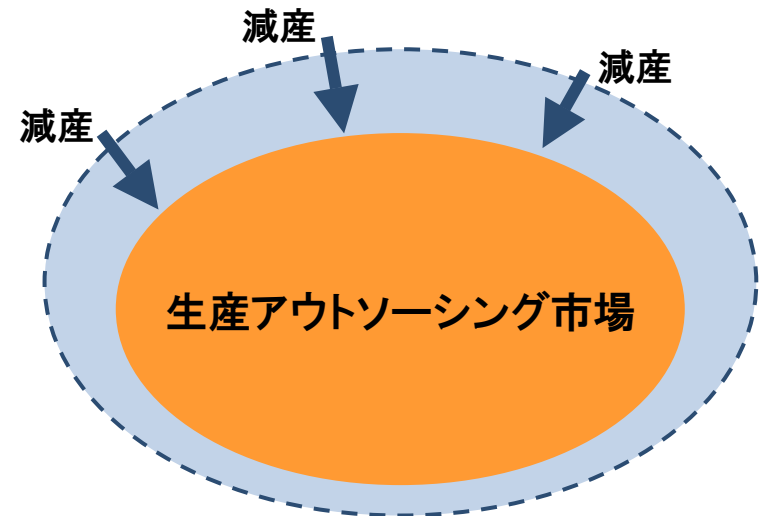
② 2009年問題

* 多くのメーカーで、派遣使用の期間制限の3年が近づく

① 円高・原油高・原材料高

- 原価の高騰
- ↓
- メーカーは値上げで対応
- ↓
- 物価の高騰
- ↓
- 消費者心理の大幅な悪化
- ↓
- モノが売れない
- ↓
- 国内製造業界は軒並み減産傾向

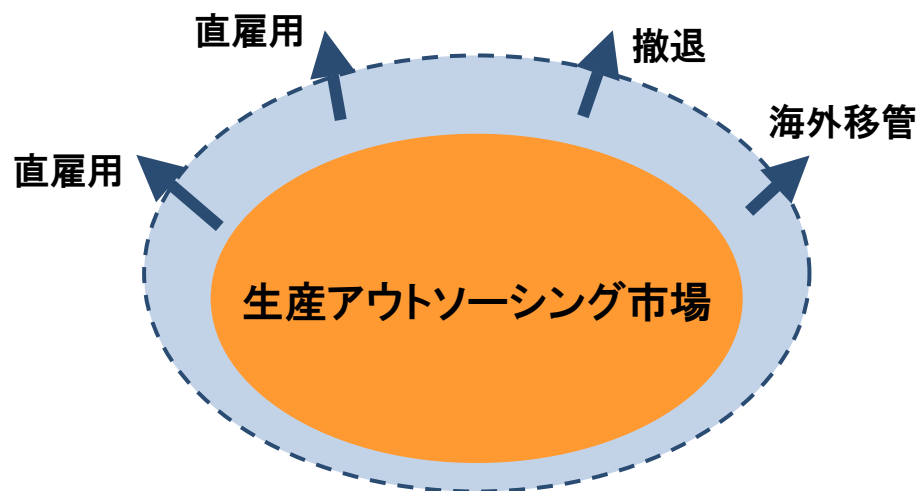
国内生産量の減産リスクは、
生産アウトソーシング市場の縮小要因



② 2009年問題 ~近づく抵触日~

対応策

- 撤退.....事業縮小につながる
- 海外移管.....効率の悪化
- 直雇用.....管理負担の激増を伴う（バブル崩壊以前の管理体制に逆戻り）
.....労働者のニーズの違い
業者の持つ管理ノウハウをメーカーは持ち合わせていない
寮の管理体制・賃金の前払い・日払い・週払い制度など
- 請負化.....引き続き必要不可欠な雇用の流動化とその削減に有効



請負化以外の対応策は、
生産アウトソーシング市場の縮小要因

外部環境の変化

メーカーニーズ

■ 円高・原油高・原材料高

- 景気の先行き不透明感

➡ 新卒採用を控えるメーカーが続出

➡ **アウトソーシングニーズは旺盛**

■ 2009年問題対応

- 撤退・海外移管では本質的な解決とならない

*ワーキングプア・格差の問題が解消されないばかりでなく、
失業者の増加要因にもなる

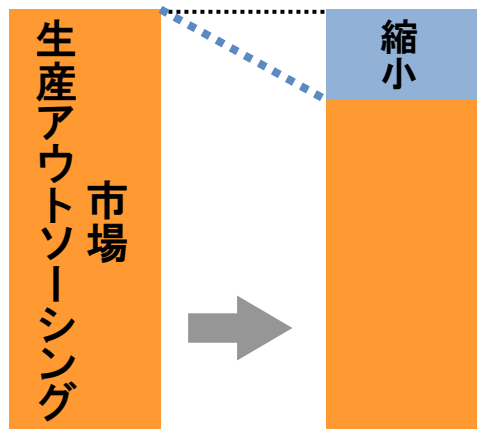
- 先行き不透明な状況での直雇用はリスク大

➡ しかし、適正な請負のできる業者は少なく、抵触日が近づき、
やむを得ず撤退・海外移管・直雇用に踏み切るメーカーも

➡ **本来のメーカーニーズは請負化**

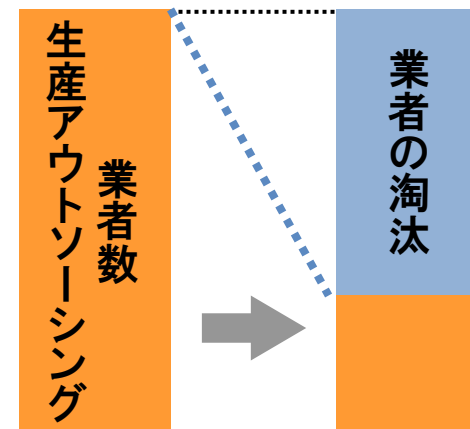
外部環境の変化が当業界に及ぼす影響

20%の生産アウトソーシング市場の縮小



- 景気後退による減産
- 請負化以外のメーカーの対応

70%の業者の淘汰



- 薄利多売の派遣型ビジネスモデルだけを行う業者は淘汰されていく
- 労働者の育成など、付加価値を創造できる請負を行う業者のみが生き残る

国内メーカーの減産及び直雇用への切り替えによる市場の縮小率を業者の淘汰率が上回り、生き残る業者はむしろ業容拡大の方向

環境変化に対応した当社の戦略



戦略を支える当社のアドバンテージ

■ 当社の強み： 請負の技術・ノウハウ

- 当業界における数少ない上場会社としての強みを生かし、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随時招聘(2006年より実施)



■ 告示をクリアした請負

- 告示をクリアするために必要な環境は整備済

■ 労働者の育成により、高待遇と安定雇用を創出

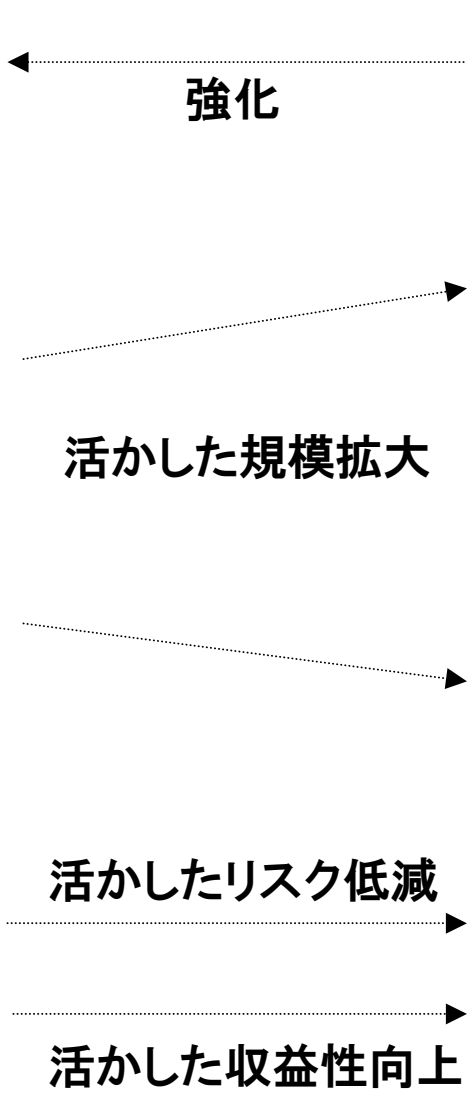
- コンプライアンスの重視

■ 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

行政が真に求める請負を実践

当社の戦略の6つの柱

当社のアドバンテージ



- ① 告示のクリアの仕方を明確化
 - a. 業界団体としての取り組み
 - b. 当社としての取り組み
- ② 複数派遣業者混在ラインの当社への集約
- ③ コンプライアンスを担保した管理委託業務の受託
- ④ 業界再編への対応
 - a. 独立系同業者に対する取り組み
 - b. メーカー系同業者に対する取り組み
- ⑤ 取り込んだ派遣契約の請負化
- ⑥ 請負の更なる効率化

① 告示のクリアの仕方を明確化

a. 業界団体としての取り組み

□ 政治連盟 新労働研究会

- ・ 有限責任中間法人 日本製造アウトソーシング協会(当社加入)および、
社団法人 日本生産技能労務協会 の有志により、2008年6月10日 立上げ

現状： 官公庁・政治家でさえ、人材サービス業界の区別がついておらず

派遣・請負・日雇い派遣などが混同され、人材サービス業界全体に対して
ネガティブなイメージを持たれている

自民党・民主党・公明党など、党派を超えた各議員に参加いただき、
研究会・講演会・座談会を実施



理解を深めていただくことにより、適切な法の整備を訴えかけていく

① 告示のクリアの仕方を明確化

b. 当社としての取り組み

- 行政に精通した、元官僚を当社に招聘済



- ガイドラインに沿い、安定雇用にフォーカスした
当社独自の告示の解釈基準の作成



- 当社の告示をクリアした請負に関する見解を地方の労働局に認知

当社のアドバンテージを強化し、他の戦略推進を加速

② 複数派遣業者混在ラインの当社への集約

- メーカーが、派遣業者が混在するラインに対して契約更新を行わない旨を通知
→ 期間満了に伴い当社に集約し、請負ラインの立ち上げ



- 新規取引先において、まとまった規模の受注を獲得
- 既存取引先についても更なるシェアアップを図る

**アドバンテージを活かして他社契約を当社に集約
売り上げを大幅に向上**

③ コンプライアンスを担保した管理委託業務の受託

- メーカーが大量に派遣社員を直雇用することに伴って発生する付随業務を管理受託
 - * 寮の手配・管理、送迎等



- 当社が培った人材管理に関するノウハウを活かし、他社の直雇用される人材についても一括受託

アドバンテージを活かし、直雇用に切り替えたメーカーに対しても新たなソリューションを提供し、事業拡大

④ 業界再編への対応

a. 独立系同業他社に対する取り組み

- 請負に関するノウハウや、告示をクリアするためのノウハウがなく請負はできないが、当社の持つアドバンテージにより請負化が可能な取引先を持つ業者を積極的に獲得



縮小したとしても2兆5千億円以上はある大きな市場におけるシェアをM&Aにより大幅に拡大していく

アドバンテージを活かして事業の持続的成長期待を高め、淘汰される同業他社からの当社への支持を高めることにより、M&Aにおいて当社へ集約を有利に展開

④ 業界再編への対応

b. メーカー系派遣業者(専ら派遣業者)に対する取り組み

* 行政による規制強化の動き

グループ内企業に派遣する労働者人数の割合が8割以下に規制される見込み

- JV・アライアンスの提案により、メーカー系派遣業者との協力体制の確立



より多くのメーカーとの高度なパートナーシップにより、
当社の持たない、様々な業種に関する技術・ノウハウを獲得

メーカーから獲得した技術・ノウハウを
当社の雇用技術と組み合わせ
幅広い取引先に活用することで、付加価値を向上

⑤ 取り込んだ派遣契約の請負化

- 既存派遣取引先の請負契約への切替はほぼ完了
(2009年問題に関係のない健全な派遣取引先、撤退予定の取引先を除く)
→ 今後見込まれる新規の請負化案件に経営資源をシフト



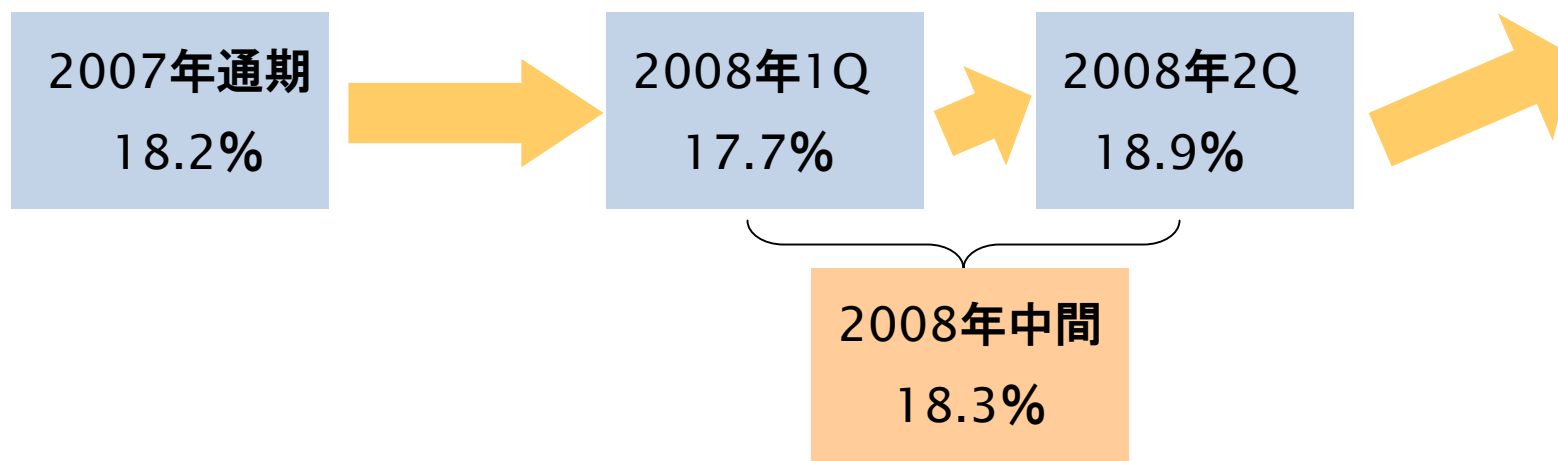
- 戦略②による他社からの集約による案件、および戦略④によるM&Aに伴って当社グループに加わる新たな派遣取引を順次請負化

アドバンテージを活かして直雇用リスクある派遣売上
を請負化

⑥ 請負の更なる効率化

- 前期より取り組んでいる
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により、製造現場における生産効率の更なる向上
- 専門部隊による継続的な効率改善

売上総利益率は今後も向上の見通し



増強される請負売上にアドバンテージを活かして
収益性向上

2008年度12月期連結業績予想



■ 2008年12月期 連結業績予想

売上高はほぼ計画通り

利益面は順調に進捗

連結

(百万円)

	2008年6月期 中間期 予想	2008年12月期 中間期		2008年12月期 通期 予想
		実績	達成率	
売上高	12,500	12,195	97.6%	28,000
営業利益	510	528	103.5%	1,510
経常利益	500	552	110.5%	1,470
当期純利益	260	311	119.8%	762

参考資料

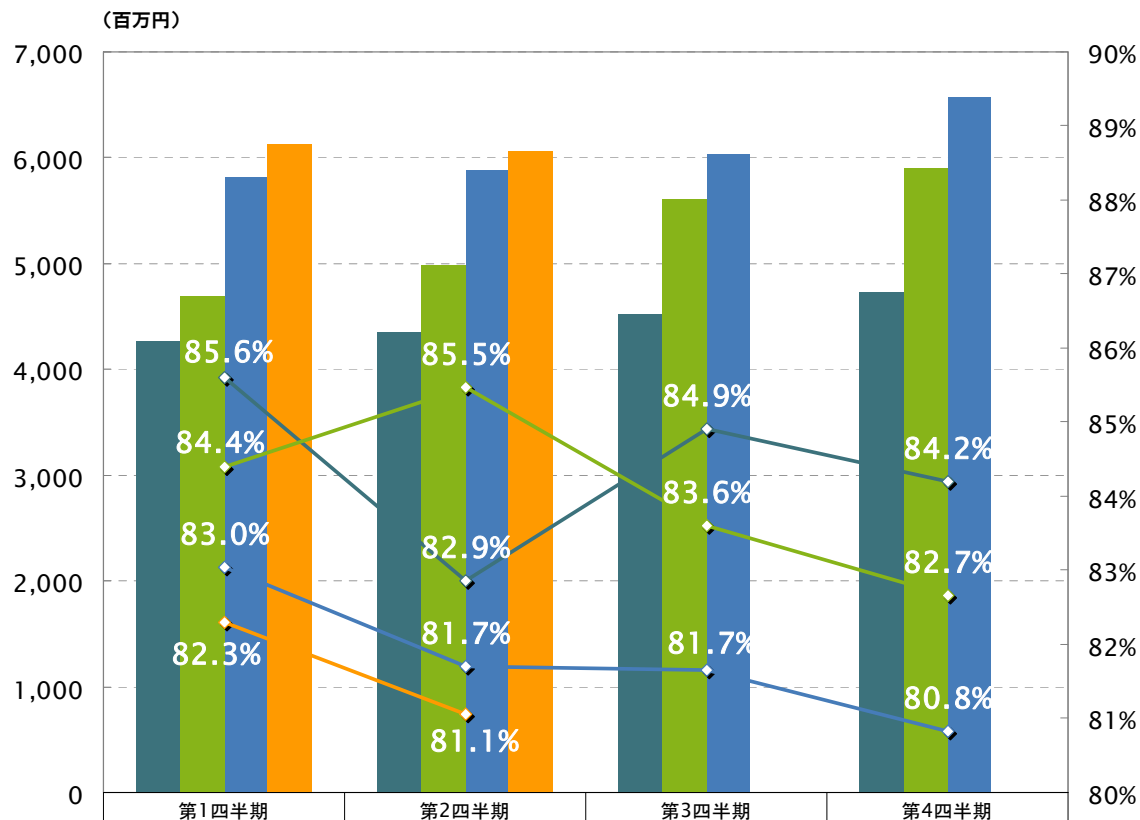
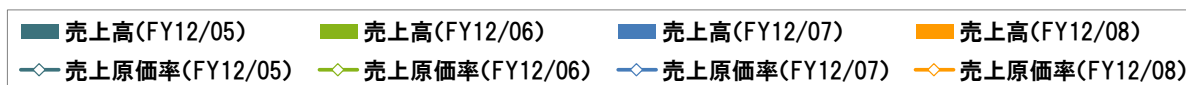


**アネブル単体
(百万円)**

	2007年12月期 中間期		2008年12月期 中間期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	743	100.0%	1,075	100.0%	332	44.8%
売上総利益	181	24.5%	251	23.4%	69	38.4%
販売管理費	170	22.9%	207	19.3%	37	22.2%
営業利益	11	1.6%	43	4.1%	31	270.5%
経常利益	5	0.8%	39	3.7%	33	578.4%
中間純利益	5	0.7%	39	3.6%	33	663.2%

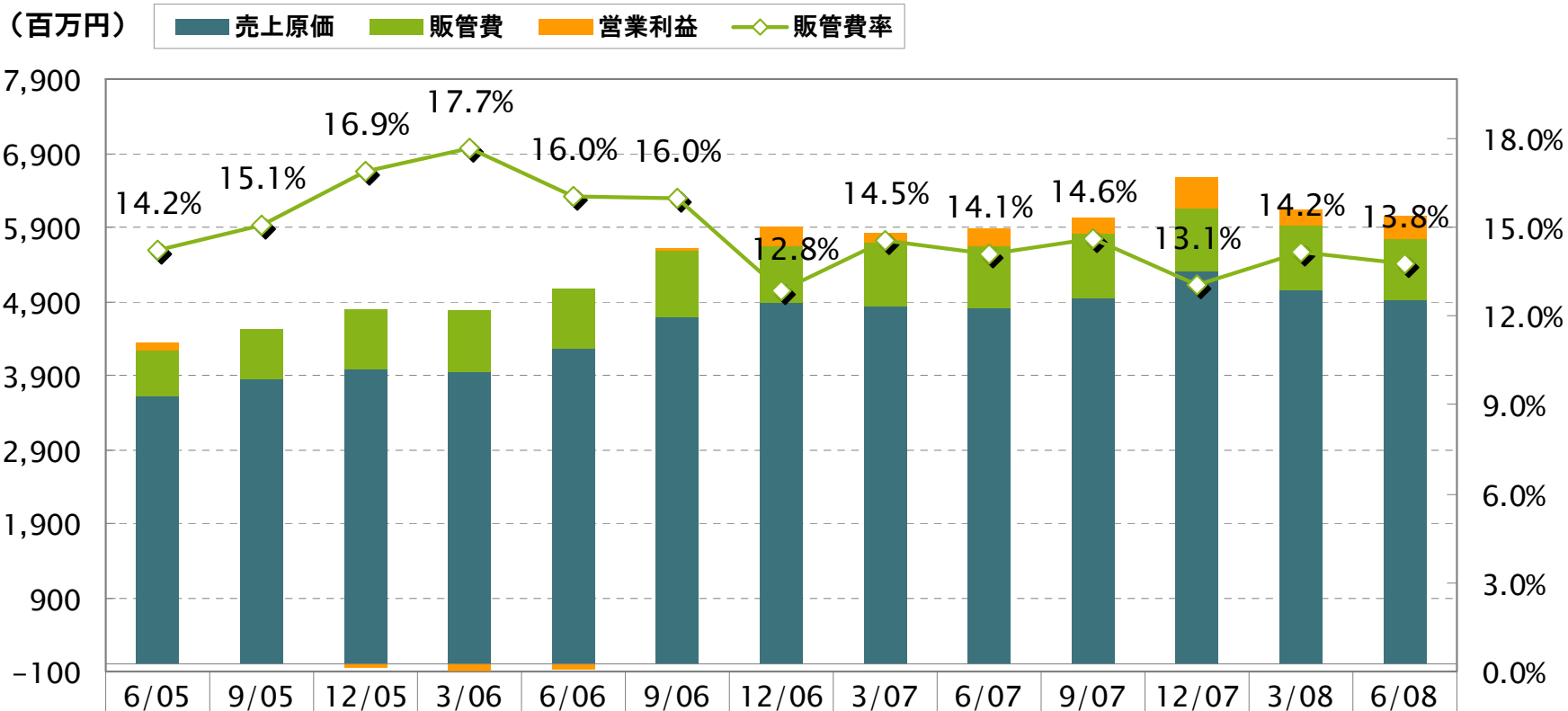
- エンジン性能試験及び技術者派遣が順調に推移、売上高は大幅に増加
- 大きな投資もなく販売管理費は微増、販売管理費率の改善により利益面の改善に寄与

四半期別 連結売上及び売上原価率の推移



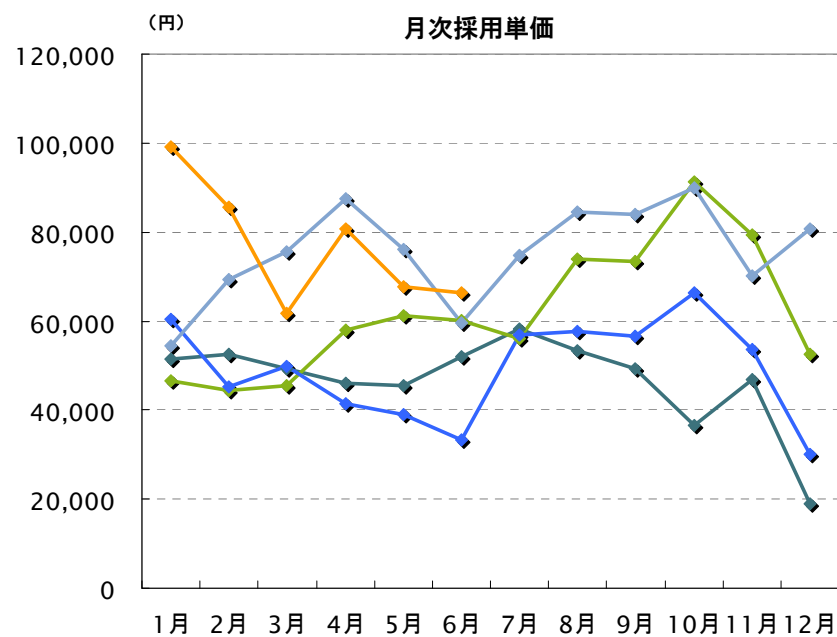
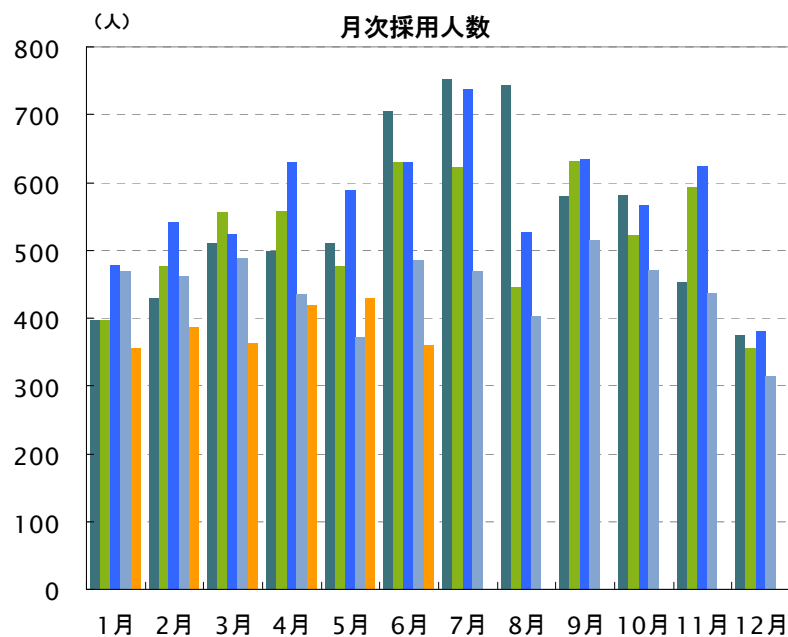
売上高(FY12/05)	4,274	4,353	4,525	4,728
売上高(FY12/06)	4,696	4,990	5,611	5,898
売上高(FY12/07)	5,824	5,884	6,041	6,571
売上高(FY12/08)	6,130	6,064		
売上原価率(FY12/05)	85.6%	82.9%	84.9%	84.2%
売上原価率(FY12/06)	84.4%	85.5%	83.6%	82.7%
売上原価率(FY12/07)	83.0%	81.7%	81.7%	80.8%
売上原価率(FY12/08)	82.3%	81.1%		

四半期別 連結販売管理費及び連結営業利益の推移



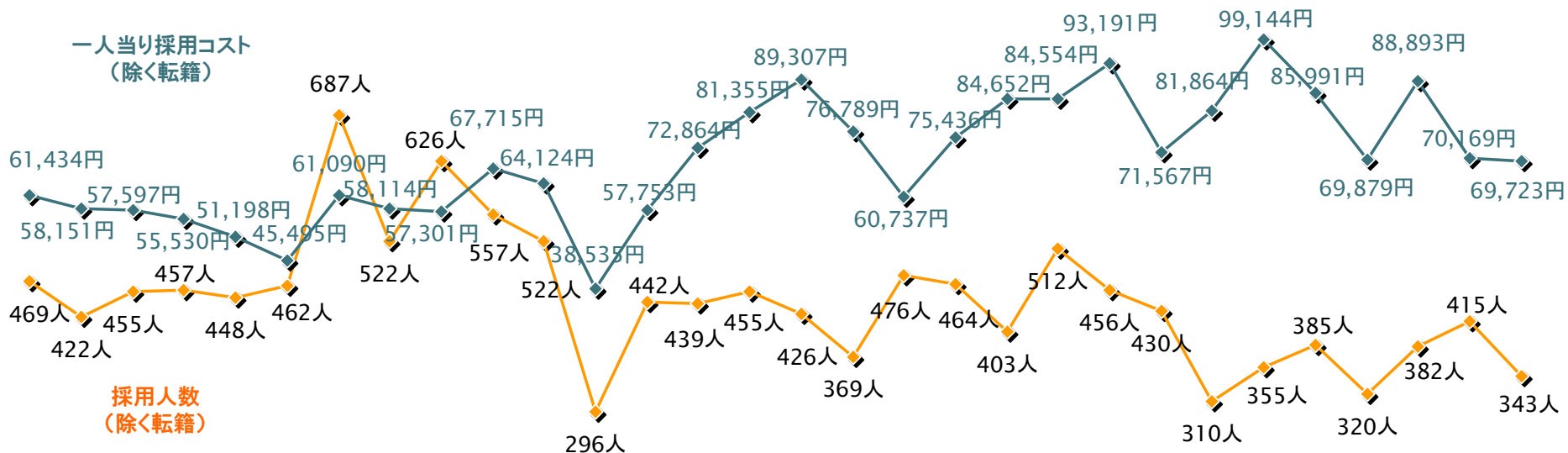
営業利益	125	0	(50)	(96)	(74)	24	265	140	245	227	401	216	311
販管費	619	682	797	830	799	895	757	847	831	881	858	868	836
売上原価	3,607	3,842	3,981	3,963	4,265	4,691	4,875	4,836	4,807	4,933	5,311	5,045	4,915
販管費率	14.2%	15.1%	16.9%	17.7%	16.0%	16.0%	12.8%	14.5%	14.1%	14.6%	13.1%	14.2%	13.8%

月次一人当たり採用コストの推移

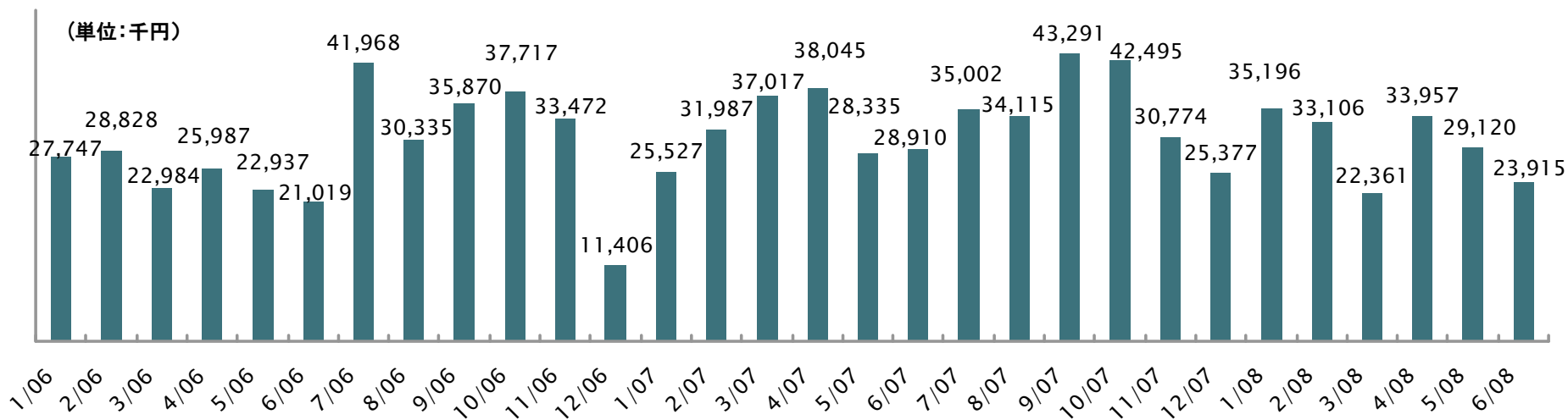


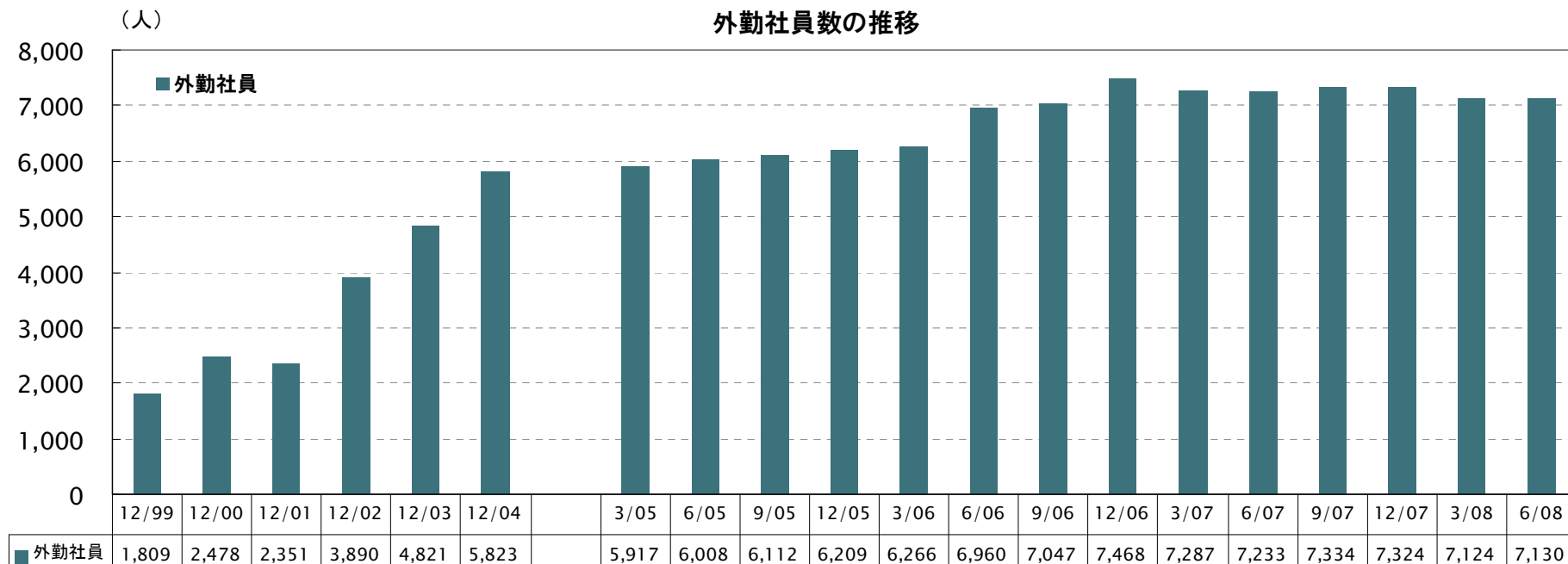
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2004年採用人数 (人)	396	431	511	499	510	706	752	744	579	581	454	375
2005年採用人数 (人)	396	476	556	558	477	629	622	446	632	523	594	356
2006年採用人数+転籍人数 (人)	478	543	525	629	588	630	737	526	635	568	624	381
2007年採用人数+転籍人数 (人)	470	462	489	435	372	486	469	404	516	472	438	314
2008年採用人数+転籍人数 (人)	355	387	362	420	430	361	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
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	56,946	57,672	56,489	66,403	53,642	29,938
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
2008年採用単価 (円) (転籍含む)	99,144	85,546	61,772	80,850	67,721	66,247	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

一般募集採用での効率実績



月間募集費の推移





※ 外勤社員：顧客メーカーにおける現場作業従業員の総称で、稼働中の派遣契約社員も含まれます。

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 経営企画課 担当／中村綾太

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

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

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