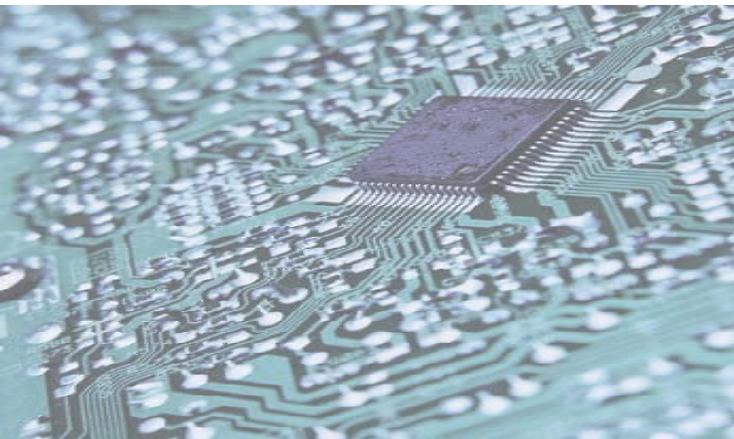


株式会社アウトソーシング
(JASDAQ 2427)

2008年12月期
第3四半期 決算説明資料
2008年11月



2008年12月期
第3四半期 決算概要



連結（1-9月累計）

(百万円)	2007年12月期 第3四半期(1-9月累計)		2008年12月期 第3四半期(1-9月累計)		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	17,750	100.0%	18,311	100.0%	560	3.2%
売上総利益	3,172	17.9%	3,372	18.4%	199	6.3%
販売管理費	2,560	14.4%	2,573	14.0%	13	0.5%
営業利益	612	3.5%	798	4.4%	185	30.3%
経常利益	601	3.4%	822	4.5%	220	36.7%
四半期純利益	305	1.7%	510	2.8%	205	67.3%
1株当り四半期純利益(円)	2,567.51		4,300.42		1,732.91	

連結（第3四半期）

(百万円)	2007年12月期 第3四半期		2008年12月期 第3四半期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	6,041	100.0%	6,116	100.0%	74	1.2%
売上総利益	1,108	18.4%	1,138	18.6%	29	2.7%
販売管理費	881	14.6%	868	14.2%	△ 13	△1.5%
営業利益	227	3.8%	270	4.4%	43	19.0%
経常利益	224	3.7%	269	4.4%	45	20.3%
四半期純利益	98	1.6%	199	3.3%	100	102.2%
1株当り四半期純利益(円)	828.20		1,676.82		848.62	

アウトソーシング単体（1-9月累計）

(百万円)	2007年12月期 第3四半期(1-9月累計)		2008年12月期 第3四半期(1-9月累計)		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	15,564	100.0%	15,580	100.0%	16	0.1%
売上総利益	2,735	17.6%	2,829	18.2%	94	3.4%
販売管理費	2,175	14.0%	2,116	13.6%	△ 58	△2.7%
営業利益	560	3.6%	712	4.6%	152	27.3%
経常利益	556	3.6%	712	4.6%	156	28.1%
四半期純利益	290	1.9%	414	2.7%	123	42.5%

アウトソーシング単体（第3四半期）

(百万円)	2007年12月期 第3四半期		2008年12月期 第3四半期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	5,291	100.0%	5,168	100.0%	123	△2.3%
売上総利益	961	18.2%	950	18.4%	△ 10	△1.1%
販売管理費	743	14.4%	706	13.7%	△ 36	△4.9%
営業利益	218	4.1%	244	4.7%	25	11.8%
経常利益	217	4.1%	243	4.7%	26	12.0%
四半期純利益	99	1.9%	143	2.8%	44	44.7%

連結貸借対照表の状況 (百万円)

【資産】	2007年12月期 第3四半期(1-9月累計)		2008年12月期 第3四半期(1-9月累計)		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	3,687	69.3%	4,447	69.1%	760
固定資産	1,630	30.7%	1,982	30.8%	351
資産合計	5,317	100.0%	6,433	100.0%	1,116

業績拡大により増加

【負債・純資産】	2007年12月期 第3四半期(1-9月累計)		2008年12月期 第3四半期(1-9月累計)		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動負債	2,953	55.5%	2,779	43.2%	△ 173
固定負債	529	10.0%	969	15.1%	440
負債合計	3,482	65.5%	3,749	58.3%	266
株主資本	1,827	34.4%	2,572	40.0%	744
資本金	472	8.9%	479	7.4%	7
資本剰余金	583	11.0%	590	9.2%	7
利益剰余金	1,139	21.4%	1,870	29.1%	730
自己株式	△ 369	-6.9%	△ 369	-5.7%	0
評価・換算差額等	1	0.0%	△ 5	-0.1%	△ 6
新株予約権	3	0.1%	16	0.2%	12
少数株主持分	1	0.0%	100	1.6%	99
純資産合計	1,834	34.5%	2,684	41.7%	849
負債純資産合計	5,317	100.0%	6,433	100.0%	1,116

長期借入及び社債発行により増加

業績拡大により増加

子会社における増資により増加

* 当第3四半期より、株式会社ヤストモを連結の範囲に含めており、これにより、資産、負債及び純資産が増加しております。

連結キャッシュフローの状況

(百万円)	2007年12月期	2008年12月期	増減額
	第3四半期(1-9月累計) 金額	第3四半期(1-9月累計) 金額	
税金等調整前当期純利益	601	838	237
減価償却費	130	118	△ 12
売上債権の増減額	△ 101	△ 18	82
仕入債務の増減額	22	△ 78	△ 101
その他	133	△ 582	△ 715
営業活動によるキャッシュ・フロー合計	786	276	△ 509
投資活動によるキャッシュ・フロー合計	△ 28	△ 609	△ 580
借入金の増減	△ 548	228	776
自己株式の取得による支出	△ 161	0	161
配当金の支払額	△ 36	△ 58	△ 21
その他	△ 26	233	259
財務活動によるキャッシュ・フロー合計	△ 772	403	1,175
現金及び現金同等物の期末残高	574	862	287

法人税等の支払い等により減少

前第3四半期における借入金の返済及び当第3四半期における長期借入・社債発行により増加

過渡期を迎えた生産アウトソーシング業界

1) 生産現場の大前提



1) 生産現場の大前提

メーカー正社員を固定配置し、
生産量を一定にして在庫で調整を行う
バブル崩壊以前の生産体制に戻すことは不可能



短命化する製品ライフサイクルや
景気の変動により、生産変動は激化



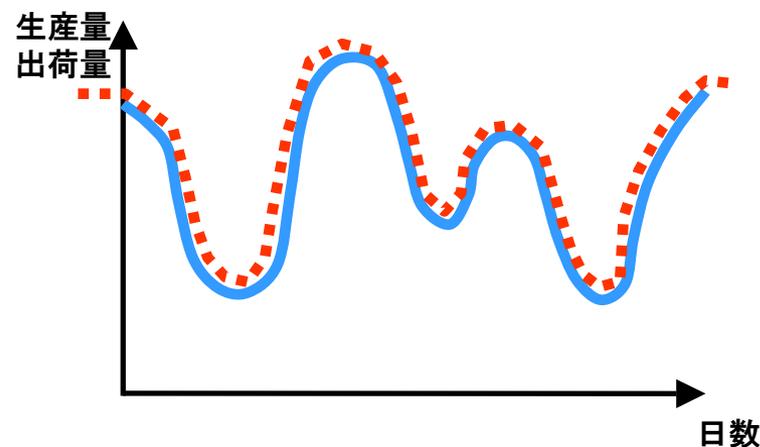
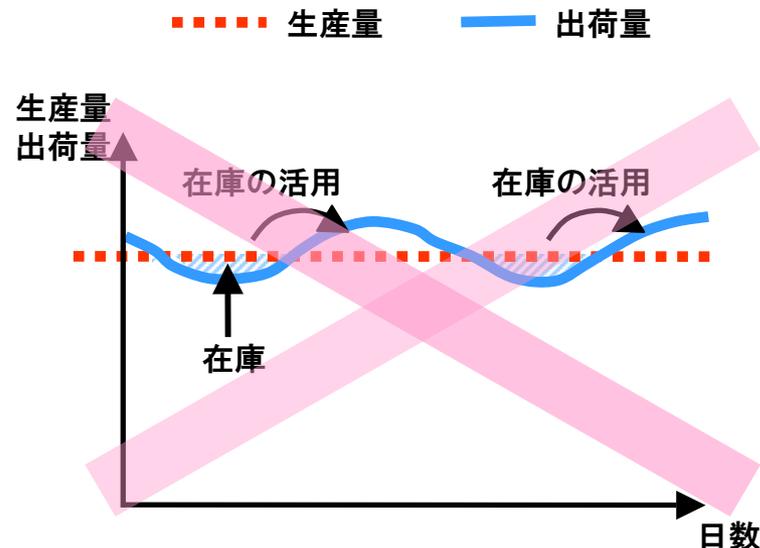
生産変動に対してフレキシブルに対応しなければ
グローバルな競争に打ち勝つことはできない



雇用の流動化は必要不可欠



ますます多様化する消費者ニーズと、
著しい景気の変動により今後も生産変動は
激化の一途であり、雇用の流動化は更に必要となる



1) 生産現場の大前提

雇用の流動化のために製造派遣を活用したメーカーが抵触日を迎えたときの対応策

厚生労働省 平成20年9月26日付通達

- 労働者派遣は、臨時的・一時的な労働力需給調整の仕組み
- 派遣可能期間満了後も当該業務の処理が必要である場合は、基本的には、指揮命令が必要な場合は
 - ① 直接雇用に、指揮命令が必要でない場合は ② 請負によることとすべきもの
- 直接雇用又は請負は、いわゆるクーリング期間(3ヶ月)経過後再度の労働者派遣の受入れを予定することなく、適切に行われるべきもの

* 派遣と直接雇用を繰り返し行う等の脱法的な対応については是正指導等の対象とすることを明らかにした

- ① メーカーによる派遣社員の直接雇用
- ② コンプライアンスを重視し告示をクリアした請負

1) 生産現場の大前提

対応策の検証 ① メーカーによる派遣社員の直接雇用

正社員(固定費)の生産体制ではグローバルな競争に勝てないことは実証済み
フレキシブルに派遣社員を活用することで大きな利益を生み出してきた



抵触日を迎えるメーカーは、派遣社員を直接雇用するとき、
パート・アルバイトでの直接雇用で対応



パートタイム労働法が改正(2008年4月1日施行)

通常の労働者と同視すべきパートタイム労働者について...

- ・賃金を通常の労働者と同一の方法で決定することが努力義務化(同一労働同一賃金)
- ・通常の労働者への転換を推進するための措置を講じることが義務化 etc.



一時的な抵触日対応には有効だが直接雇用の継続は不可能

1) 生産現場の大前提

対応策の検証 ② コンプライアンスを重視し告示をクリアした請負

- ・ 生産変動対応により、生産性向上
(派遣よりも、よりシャープに対応可能)
- ・ 活用において、期間制限がない
- ・ 労働者の管理責任はメーカーではなく、請負業者側にある



抵触日の対応策として、請負化が最適

* 尚、請負業者による、行政の重点課題である安定雇用の創出が可能となり、格差・ワーキングプアの解決に繋がるため、外注化批判を受けることなく、ステイクホルダーの評価も高まる

過渡期を迎えた生産アウトソーシング業界

2) 市場の縮小要因



2) 市場の縮小要因

相次ぐメーカーの大減産

景気減速は想定を遥かに上回るスピードで進行しており、生産量は大幅に減少



ピーク時の生産量に比べ、現時点で25%の減少

最大で30%以上の減産となる見通し

*自動車関連において特に減産が著しく、
自動車部品メーカーでは、ピーク時対比、最大で70%の生産減

請負は、減産の影響をダイレクトに受けるのに対し、

派遣は、影響を受けるまでに、減産から派遣契約満了までのタイムラグが生じる

2) 市場の縮小要因 相次ぐメーカーの大減産

業界へ与える影響

生産量の減少に伴い、メーカーは生産アウトソーシングの活用を大幅抑制

生産アウトソーシング業界に従事する労働者は、**40万人減少**



(新たなニーズの発生)

- ・不況時、メーカーは、新卒採用抑制・管理部門の効率化等を図るため、景気回復時のアウトソーシング化は旺盛になる
- ・減産による派遣契約解約により、自動的にクーリング期間を設けることになり、景気回復時には、縮小された40万人を上回るペースで回復することが想定できる

* その際活用される派遣・請負については、コンプライアンスを無視した、単価とスピードのみの提案は受け入れられない

(当社取引先では、早いところで来年4月頃より立ち上がる見通し)

2) 市場の縮小要因 加速するメーカーの直接雇用

メーカーが選択する抵触日対応策

メーカーの本来のニーズは請負化だが、
コンプライアンスを重視し、告示をクリアした請負ができる業者は極めて少ない
メーカーに対して、既存の派遣業者が、請負化の提案ができていない



多くのメーカーでは、請負化を希望しつつも、
抵触日までの時間的が余裕がなく、やむを得ず一旦、**直接雇用を選択**

この直接雇用により生産アウトソーシング業界に従事する労働者は、**50万人減少**



(新たなニーズの発生)

直接雇用された50万人に関して、管理業務委託のニーズが発生

2) 市場の縮小要因

2つの縮小要因の影響

従来の市場規模	140 万人
縮小要因	-90万人
（メーカーの大減産）	(-40 万人) *1
（メーカーの直接雇用）	(-50 万人) *2・3
今後想定される市場規模	50 万人

*1 景気回復時には、40万人を上回る規模で増加することが予想される

*2 直接雇用された50万人に関して、管理業務委託という新たなニーズが発生

*3 直接雇用された現場の雇用の流動化が課題となり、請負ニーズが強まる

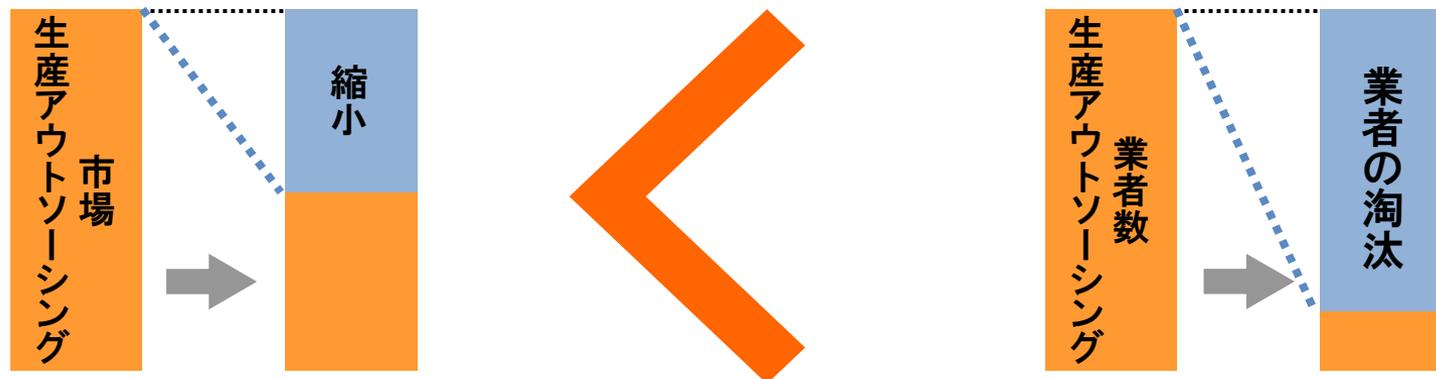
相次ぐメーカーの大減産と、加速するメーカーの直接雇用により、生産アウトソーシングの市場は、一時的に50万人規模にまで縮小されると考えられる

過渡期を迎えた生産アウトソーシング業界

3) 到来する大きな淘汰



3) 到来する大きな淘汰



景気の後退による減産、
メーカーの直接雇用による
生産アウトソーシング市場の縮小

告示をクリアした請負ができず、
事業継続を諦める中小規模の業者が続出

生産アウトソーシング業者の淘汰が進む

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

今後の展望

最近発表のリリースについて



① 株式会社ORJ設立について

2008年10月14日リリース

② 業績予想修正について

2008年11月14日リリース

③ 株式会社フリーワークとの合併について

2008年11月20日リリース

① 株式会社ORJ設立について

① 株式会社ORJの設立について

－ 会社概要



(1) 商号	株式会社ORJ
(2) 主な事業内容	派遣社員からメーカー直接雇用への切り替えが行われた従業員の、労務管理・社宅の管理を総合した管理業務の一括受託
(3) 本店所在地	静岡市駿河区南町11番1号
(4) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 三好 孝秀
(5) 資本金の額	50,000千円
(6) 出資比率	株式会社アウトソーシング 90% 株式会社リロケーションジャパン 10%
(7) 設立年月日	平成20年10月27日
(8) 事業年度の末日	12月31日

① 株式会社ORJの設立について

ー 直接雇用に伴うメーカーの課題

メーカーが大量の派遣社員を直接雇用することによって生じる様々な対応の煩雑さはメーカーの想定を遥かに超え、バブル崩壊以後、合理化のためスリム化されてきたメーカーの管理部門の対応は極めて困難

【寮借り上げに関する課題】

- 派遣会社から引き継ぐ・新規で探す、いずれでも物件ごとに大家・不動産会社と交渉・契約が必要
-
- 契約に伴い敷金・保証金などの初期費用が莫大に発生
- アパート解約時に原状回復などの費用が発生
- 入居準備、空寮の管理及び空寮解約の手続き

● 寮借り上げ後の課題】

- 入退寮の立会い・各種入寮の手続き
- 水道光熱費の手続き・管理、寮の鍵の管理
- 住居トラブル処理、近隣苦情管理、寮での安全管理
-
- 寮の備品準備・管理(準備・管理及び修理等の保守)

● 寮で日常生活での様々な経営資源で解決可能な課題

- リロケーション・ジャパンの経営資源で解決可能な課題

【送迎・通勤に関する課題】

- 出勤・退勤時の送迎業務
- 出退勤確認
- 社員の体調管理、ケアなど

【労務人事管理に関する課題】

- 雇用に関する契約書類作成・手続き
- 勤務表の集計・給与計算
- 社会保険・労災関係の書類作成・手続き
- 貸与品・保険証などの退職時の回収
- 各種クレーム受付及び対応
- 退職人員補充業務
- 生産変動による余剰人員発生時の雇用解約の手続き

① 株式会社ORJの設立について — ORJの強み



- ・ アウトソーシングの**労務管理**ノウハウ
- ・ リロケーション・ジャパンの持つ**社宅管理**に関するノウハウ

双方を併せ持つORJは、全ての課題の解決が可能

労務管理 + 社宅管理

一括での管理業務受託ができるのは唯一ORJのみ

① 株式会社ORJの設立について — 受注後の展開

メーカーニーズ

全ての管理業務の一括での受託 + その後の請負



株式会社ORJ 管理業務の一括受託



Out-Sourcing!
inc.

株式会社ORJが管理受託した生産現場を、
当社がアドバンテージをとって請負化

アウトソーシンググループによる
管理業務受託から請負化までの
トータルサービス

① 株式会社ORJの設立について － 見通し

メーカーの抵触日対応として、約50万人が直接雇用化

既にメーカーから、管理業務受託の引き合いが非常に強く、管理受託人数は、
2009年 **3月には1万人**(100～500人規模のメーカー57社)
9月には3万人(100～500人規模のメーカー171社) の見込み



9月受注見込み3万人の現場に対して、アウトソーシングでは、
「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」による
請負化を提案中

② 業績予想修正について

② 業績予想修正について

請負化の取り組みは順調に推移

1. 当社独自の告示の解釈基準の作成・活用

行政に精通した元官僚を顧問として招聘し、ガイドラインに沿い、安定雇用にもフォーカスした当社独自の解釈基準を作成

- ・ 偽装請負のリスクを回避し、コンプライアンスを保ちつつ短期間での請負が可能
- ・ 全国各地の労働局に提出し、認知されるだけでなく、高い評価を得ている

2. 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

労働者を育成し、高待遇と安定雇用を創出することで生産性の向上に繋げる

- ・ キャリアアップ・キャリアパス制度、スキルに応じた待遇制度
- ・ 専門部隊による継続的な効率改善の取り組み



前期からの取り組みにより、既存取引先の請負化はほぼ完了済

- ・ 売上高に占める請負比率 **70%**

② 業績予想修正について

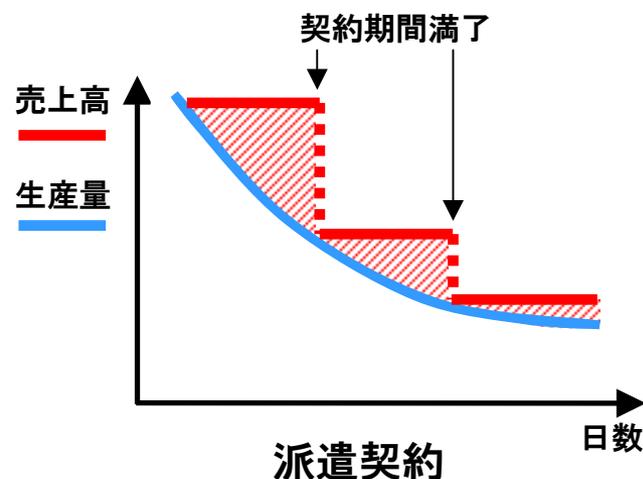
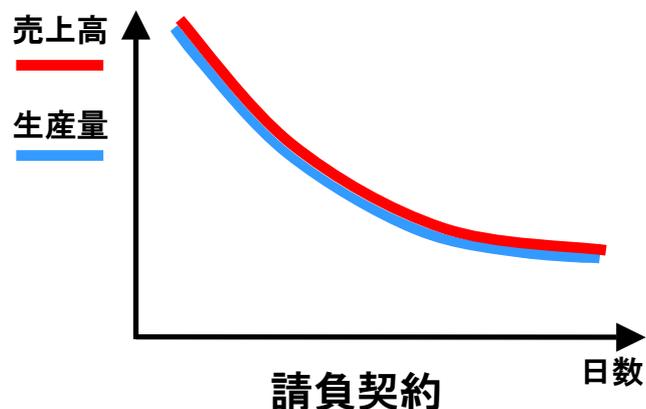
一 請負における生産調整による影響

請負契約

- 業者 : 生産量による請求のため、生産変動の影響をダイレクトに受ける
- メーカー : タイムリーな生産変動が可能のため非常に効率的

派遣契約

- 業者 : メーカーの減産に拘らず、3ヶ月や6ヶ月の契約期間満了まで一定の売上が保障される
減産の影響がでるにはタイムラグがある
- メーカー : 契約期間満了まで解約はできないため、人数が減らせず、部分のロスが発生
* 期間工の直接雇用の場合でも同様のことがいえる



② 業績予想修正について

ー 減産の状況

当社における具体的事例

- ・ 大手家電部品メーカー
モニター用液晶パネル製造工程(売上26百万円/月)において、11月より、45%の受注量減
- ・ 大手自動車部品メーカーA社
鋳造品・鋳造品仕上げ工程(売上41百万円/月)において、10月より、33%の受注量減
- ・ 大手自動車部品メーカーB社
ブレーキ製造工程(売上31百万円/月)において、11月より、41%の受注量減
- ・ 大手半導体メーカー
半導体製造工程(売上50百万円/月)において、10月より、34%の受注量減
- ・ 大手電子部品メーカー
コネクタ製造工程(売上20百万円/月)において、9月より、22%の受注量減
- ・etc.



当社売上高として、25%以上の減少要因

② 業績予想修正について — 減産の影響

日本の製造業の生産の特徴

クリスマス・ボーナス商戦・正月・4月の新年度に向けて増産傾向

*特に、裾野が広い電気電子部品・自動車業界においては

8月くらいから部品生産の立ち上がり → 9・10月製品組み上げ



例年の当社の、上期・下期の売上比率 下期が約20%増

'08年度当社の業績予想の根拠

昨年末の好況時に策定し、30%の増加が見込まれていたが、多少の景気伸び悩みを織り込み、上期売上高に対し、下期24%増で計画を発表

'08年度日本の製造業の状況

下期にはいり減産の傾向が出始め、特に9月以降に、近年類をみない水準のメーカーの大減産が始まり、下期売上が、上期売上の水準維持も難しいほどの減産となった

② 業績予想修正について

ー 減産の影響 売上減少の利益に対するインパクト

前提

当社P/Lで、売上高 10%減少 → 営業利益 18%減少

8月、中間決算発表時の想定（計画比）

下期売上 5%減少 → 通期売上 2.8%減少

下期営業利益 9%減少 → 通期営業利益 5.8%減少

生産に陰りが見え始め、下期最大5%の減少が見込まれたが、営業利益への影響としては最大でも約88百万円(9%)程度であり、販管コントロール等で利益は十分達成可能と判断していた



ところが、9月以降の想定以上の大減産の影響を受けることとなった

10月、修正発表数値（計画比）

下期売上 21.6%減少 → 通期売上 13.0%減少

下期営業利益 42.8%減少 → 通期営業利益 27.2%減少

② 業績予想修正について

－ 2008年12月期 業績予想

連結業績予想

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A) (平成20年2月14日)	百万円 28,000	百万円 1,510	百万円 1,470	百万円 762	円 銭 6,436 89
今回修正予想 (B)	24,350	1,100	1,100	592	4,976 01
増減額 (B-A)	△3,650	△410	△370	△170	△1,460 88
増減率 (%)	△13.0	△27.2	△25.2	△22.3	△22.7
前期実績 (平成19年12月期)	24,321	1,013	1,004	583	4,917 29

③ 株式会社フリーワークとの合併について

③ 株式会社フリーワークとの合併について — 概要

合併の日程

合併締結日	平成20年 11月 20日
臨時株主総会基準日	平成20年 12月 6日
合併承認株主総会	平成20年 1月 28日
合併の予定日(効力発生日)	平成21年 3月 1日

合併に係る割当ての内容

会社名	アウトソーシング(存続会社)	フリーワーク(消滅会社)
合併比率	1	3

1. 株式の割当比率

フリーワークの株式1株(ただし、フリーワークが保有するフリーワーク株式246株(平成20年11月20日現在)を除く。)に対して、アウトソーシングの株式3株を割当て交付します。

2. 合併により発行する新株式数等

普通株式 26,697株(予定)

また、アウトソーシングは、その保有する自己株式9,240株を合併による株式の割当てに充当します。

③ 株式会社フリーワークとの合併について — 概要

合併後の状況

(1) 商号	株式会社アウトソーシング
(2) 主な事業内容	生産アウトソーシング事業
(3) 本店所在地	大阪市北区茶屋町19番19号（注1）
(4) 代表者の役職・氏名	代表取締役会長 土井 春彦 代表取締役社長 丸岡 陽太
(5) 資本金の額	479,995千円 予定（注2）
(6) 事業年度の末日	12月31日

（注1）現本店所在地である静岡県静岡市駿河区南町11番1号には、静岡本部の名称にて引き続き本部機能を設置いたします。

（注2）・交付株式の時価総額相当額は、その他資本剰余金で処理いたします。
・ストックオプションの行使等により変化する可能性があります。

③ 株式会社フリーワークとの合併について — 戦略シナジー

更なる請負化推進のための体制構築

大規模な契約拡大が見込まれる、ORJの管理受託する製造現場の請負化推進のためには体制構築が必要不可欠

当業界で唯一、2009年問題への対応策と、その体制が完全に整う



財務体質の強化

取引先が全く重複せず、売上高(年換算 約5,400百万円)・売上総利益(約21%)が合算・伸長

同一地域に重複する営業拠点の統合や募集効率の向上等により、販管費の節減

対売上比率の向上を伴って経常利益が増加

*年換算

フリーワーク営業利益 約240百万円

販管費の節減効果 約200百万円

負ののれん 約100百万円

約540百万円の利益貢献

参考: 同社発表の'09年4~9月

売上高 2,700百万円

強固な財務体質に基づき、アドバンテージをとってM&Aを展開

営業利益 120百万円

業界一の請負シェアを目指す

来期の成長イメージ



① 既存取引

第1四半期(‘09年1月～3月)での更なる減産が見込まれるものの、その後の増加と新規取引受注等により、来期は本年度並は堅持する

③ フリーワークとの合併による効果(3月～12月)

売上は45億円のプラスとなり、経常利益は、販管費削減効果・負ののれん効果も加えて、約450百万円の増加を見込む

参考： 同社発表の‘09年4～9月

売上高 2,700百万円

営業利益 120百万円

② ORJによる管理業務委託

直接雇用に伴う管理業務委託ニーズを的確に捉え、3月には1万人、9月には3万人の受注を見込む

参考： 管理業務受託1人30,000～50,000円

内訳 (単位:円)

労務管理 20,000

寮管理 7,000

寮関連労務管理 5,000

備品等 8,000

送迎 10,000～20,000

④ ORJ受注の管理業務受託現場の請負化

9月受注見込み171社(約3万人)の内、50社(約1万人)の請負化にチャレンジ

ORJ 管理業務委託

1人当たり 約30,000円～50,000円/月 の売上が、

請負化により、

1人当たり 約350,000/月 前後の売上になる

⑤ M&A

150億円規模の会社を1社検討

100億円規模の会社を2社検討

70億円規模の会社を1社検討

①～⑤により、短・中期的には、売上高1,000億円、営業利益10%を目指してまいります
尚、具体的数値目標に関しましては、平成20年度通期の決算発表時にあわせて発表いたします

参考資料



アネブル単体 (1-9月累計)

(百万円)	2007年12月期 第3四半期(1-9月累計)		2008年12月期 第3四半期(1-9月累計)		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	1,159	100.0%	1,628	100.0%	469	40.5%
売上総利益	286	24.7%	366	22.5%	80	28.0%
販売管理費	267	23.1%	306	18.8%	39	14.6%
営業利益	18	1.6%	59	3.7%	41	220.3%
経常利益	9	0.8%	54	3.3%	44	452.0%
四半期純利益	9	0.8%	53	3.3%	44	487.6%

アネブル単体 (第3四半期)

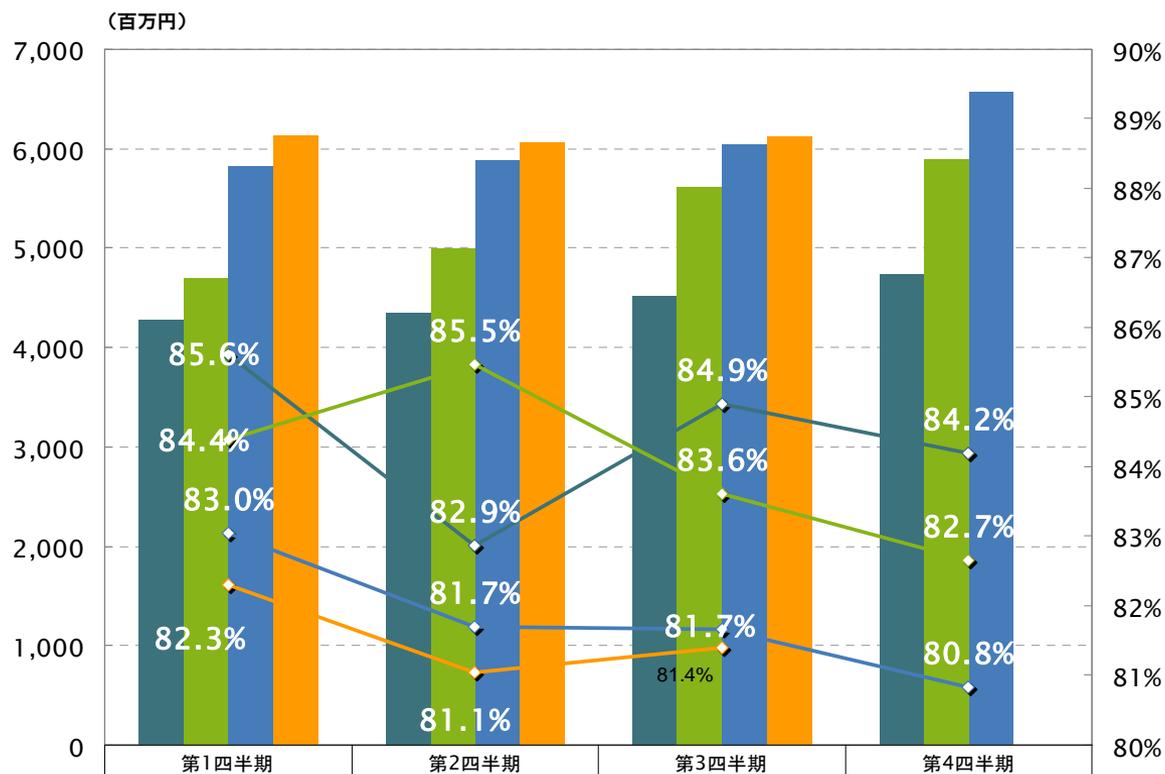
(百万円)	2007年12月期 第3四半期		2008年12月期 第3四半期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	416	100.0%	552	100.0%	136	32.8%
売上総利益	104	25.1%	115	20.8%	10	10.0%
販売管理費	97	23.5%	98	17.9%	1	1.3%
営業利益	6	1.7%	16	2.9%	9	134.0%
経常利益	3	0.9%	14	2.6%	10	263.2%
当期純利益	3	1.0%	14	2.6%	10	259.9%

2008年12月期 アウトソーシング単体業績予想

個別業績予想

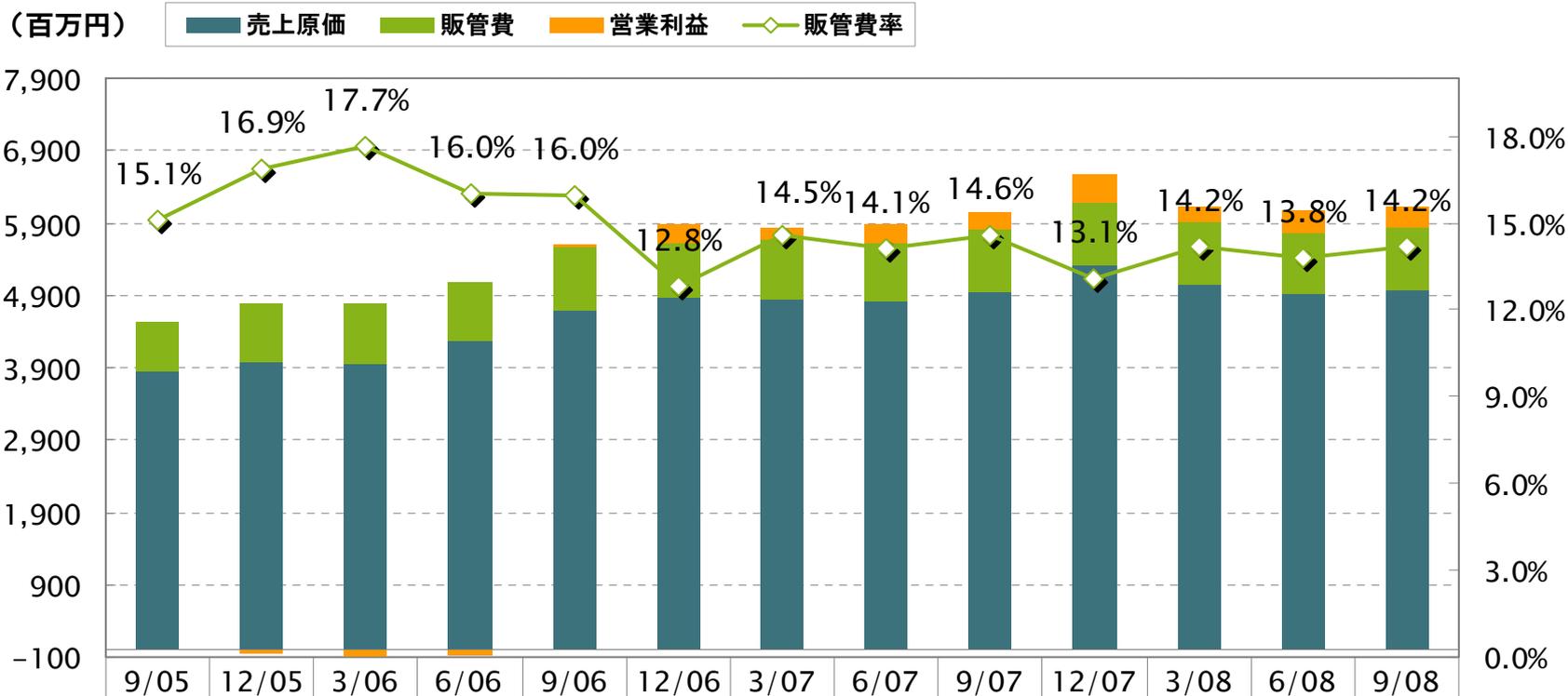
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A) (平成20年2月14日)	百万円 24,000	百万円 1,310	百万円 1,300	百万円 714	円 銭 6,031 42
今回修正予想 (B)	21,300	1,000	1,000	550	4,616 14
増減額 (B-A)	△2,700	△310	△300	△164	△1,415 28
増減率 (%)	△11.3	△23.7	△23.1	△23.0	△23.5
前期実績 (平成19年12月期)	21,270	920	918	524	4,417 53

四半期別 連結売上及び売上原価率の推移



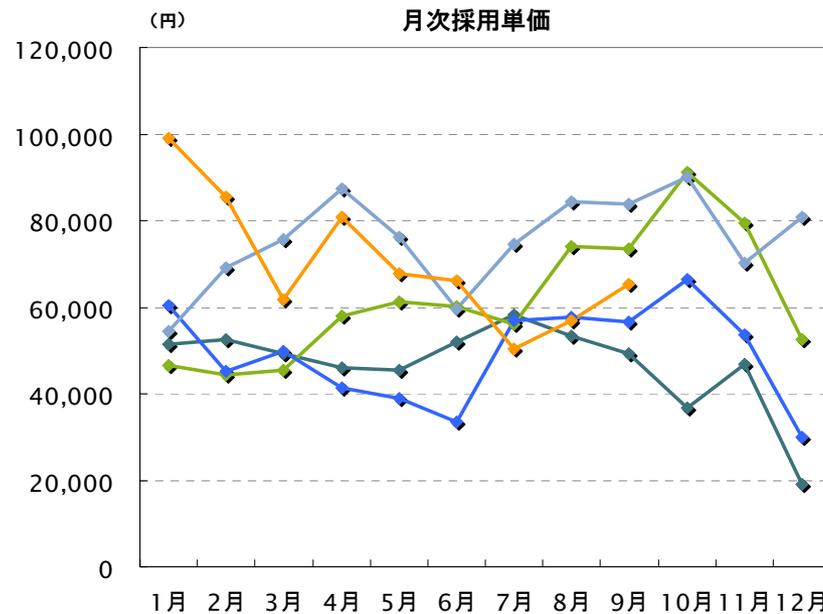
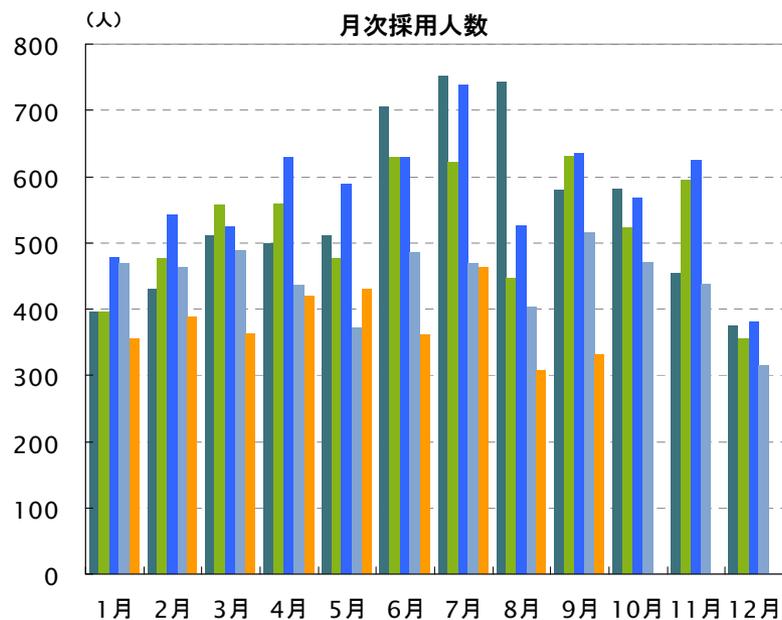
売上高(FY12/05)	4,274	4,353	4,525	4,728
売上高(FY12/06)	4,696	4,990	5,611	5,898
売上高(FY12/07)	5,824	5,884	6,041	6,571
売上高(FY12/08)	6,130	6,064	6,116	
売上原価率(FY12/05)	85.6%	82.9%	84.9%	84.2%
売上原価率(FY12/06)	84.4%	85.5%	83.6%	82.7%
売上原価率(FY12/07)	83.0%	81.7%	81.7%	80.8%
売上原価率(FY12/08)	82.3%	81.1%	81.4%	

四半期別 連結販売管理費及び連結営業利益の推移



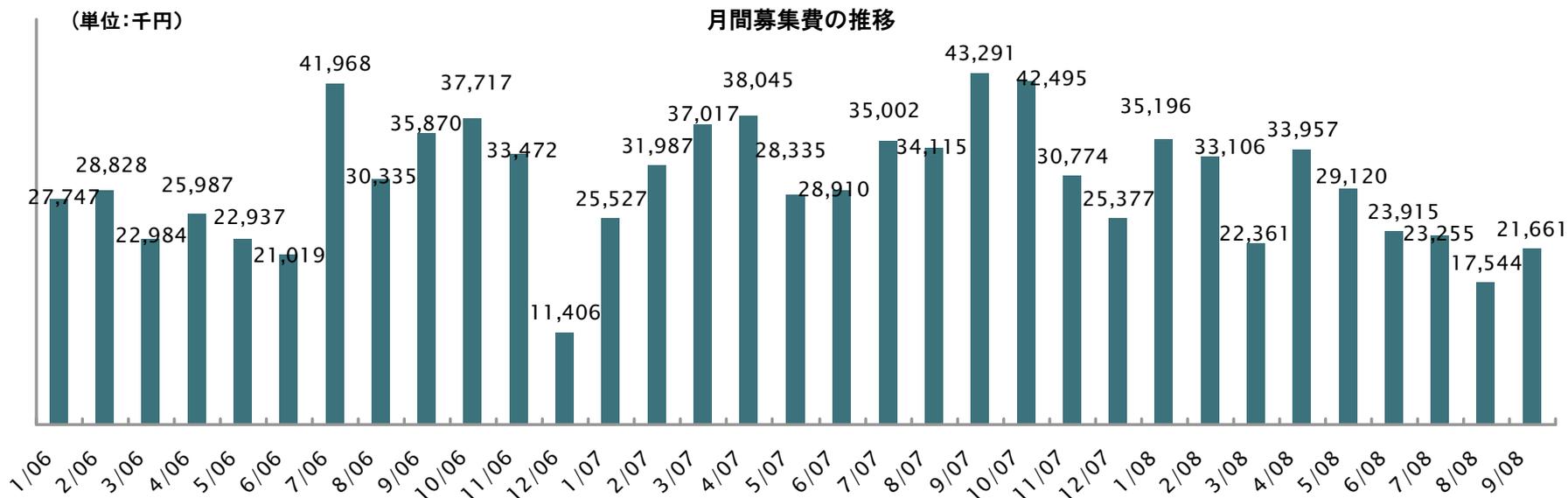
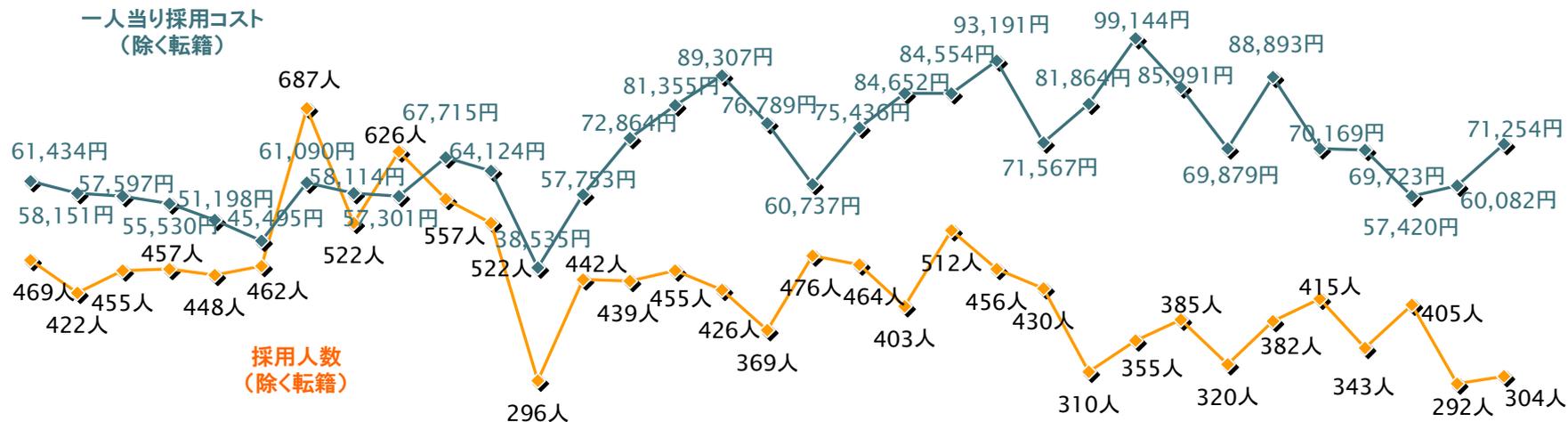
営業利益	0	(50)	(96)	(74)	24	265	140	245	227	401	216	311	270
販管費	682	797	830	799	895	757	847	831	881	858	868	836	868
売上原価	3,842	3,981	3,963	4,265	4,691	4,875	4,836	4,807	4,933	5,311	5,045	4,915	4,977
販管費率	15.1%	16.9%	17.7%	16.0%	16.0%	12.8%	14.5%	14.1%	14.6%	13.1%	14.2%	13.8%	14.2%

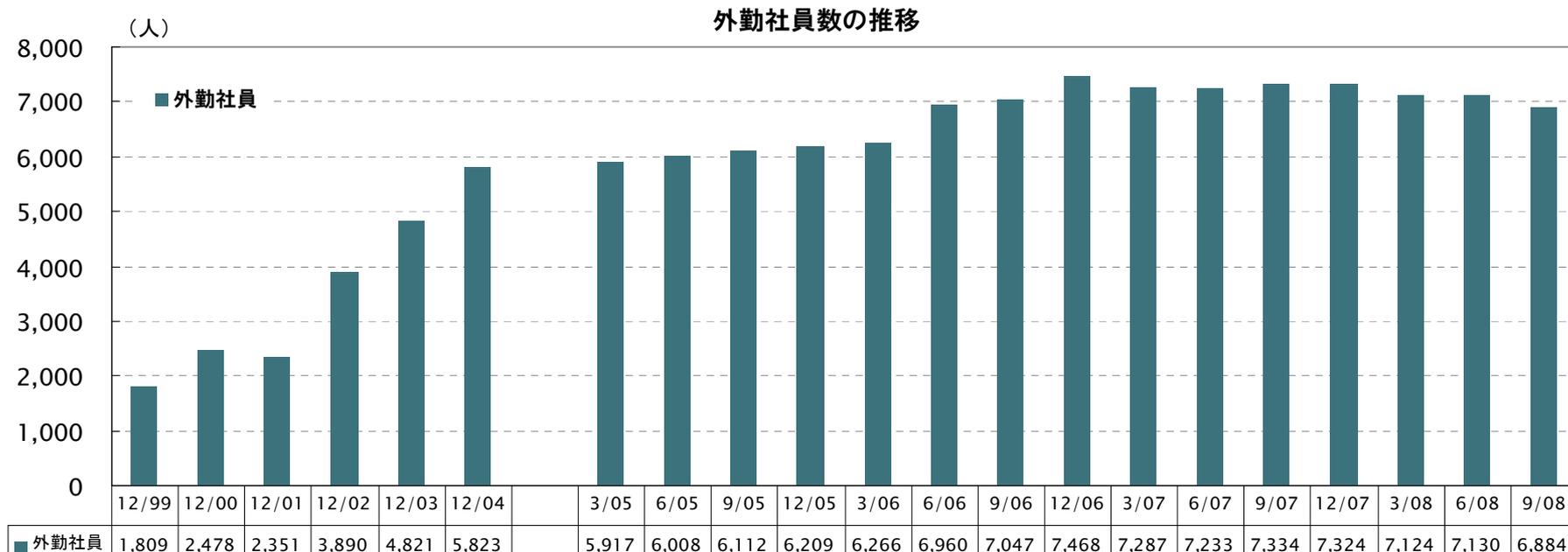
月次一人当たり採用コストの推移



	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	463	308	331	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	50,227	56,961	65,441	n.a.	n.a.	n.a.

一般募集採用での効率実績





※ 外勤社員： 顧客メーカーにおける現場作業従業者の総称で、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>