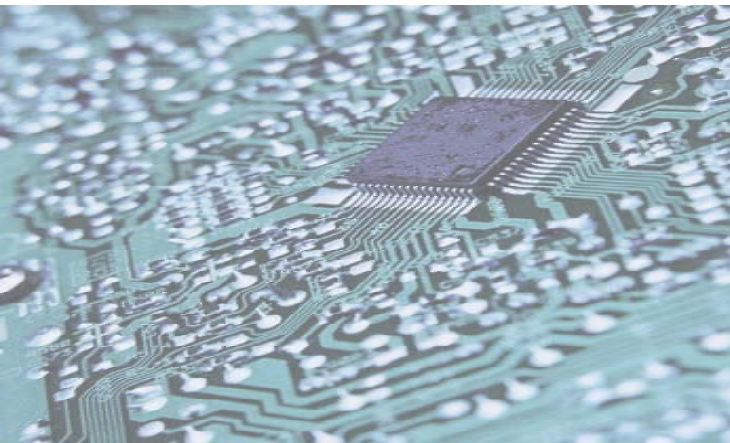


株式会社アウトソーシング  
(JASDAQ 2427)

2008年12月期

決算説明資料

2009年3月



# 2008年12月期 決算概要



## 連結

| (百万円) | 2007年12月期<br>通期 |        | 2008年12月期<br>通期 |        | 前年同期比 |       |
|-------|-----------------|--------|-----------------|--------|-------|-------|
|       | 金額              | 構成比    | 金額              | 構成比    | 増減額   | 増減率   |
| 売上高   | 24,321          | 100.0% | 24,148          | 100.0% | △ 173 | -0.7% |
| 売上総利益 | 4,432           | 18.2%  | 4,495           | 18.6%  | 63    | 1.4%  |
| 販売管理費 | 3,418           | 14.0%  | 3,382           | 14.0%  | △ 36  | -1.1% |
| 営業利益  | 1,013           | 4.2%   | 1,113           | 4.6%   | 99    | 9.8%  |
| 経常利益  | 1,004           | 4.1%   | 1,134           | 4.7%   | 130   | 13.0% |
| 当期純利益 | 583             | 2.4%   | 641             | 2.7%   | 57    | 9.9%  |

## 上期・下期比較（連結）

| (百万円) | 上期     |        | 下期     |        | 増減額   | 増減率   |
|-------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
|       | 金額     | 構成比    | 金額     | 構成比    |       |       |
| 売上高   | 12,195 | 100.0% | 11,952 | 100.0% | △ 243 | -2.0% |
| 売上総利益 | 2,233  | 18.3%  | 2,262  | 18.9%  | 29    | 1.3%  |
| 販売管理費 | 1,705  | 14.0%  | 1,676  | 14.0%  | △ 29  | -1.7% |
| 経常利益  | 552    | 4.5%   | 582    | 4.9%   | 30    | 5.4%  |

### 上期業績

むしろ好況感が強くほとんどのメーカーが増産計画



安定雇用にフォーカスし労働局に認知された当社独自の  
「告示37号の独自の解釈基準」を活用した

「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」で順調に拡大

### 下期業績

景気減速は想定を遥かに上回るスピードで進行し、特に9月以降のメーカーの生産量は激減  
当社創立以来はじめて下期の売上が上期を下回る



当社グループも業績に大きな影響を受けるが、同業他社に比べ業種分散が  
進んでいるため、比較的堅調な業種にシフトして、影響を抑制




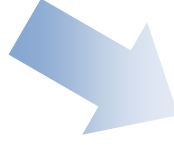




## 通期総括

- 売上高 24,148百万円
  - 「告示37号の独自の解釈基準」の活用、  
「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」の取り組みにより、上期は順調に拡大、  
下期は大減産の影響を受けるも、堅調な業種へのシフトを進め、**売上高は前年比ほぼ横ばいを堅持**
  
- 売上総利益 4,495百万円(売上総利益率18.6%)
  - 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し、0.4ポイント改善
  
- 販売管理費 3,382百万円(販売管理费率14.0%)
  - 主な先行投資は既に完了しており、大きな増加はなし
  
- 営業利益 1,113百万円(営業利益率4.6%)、 経常利益 1,134百万円(経常利益率4.7%)、  
当期純利益 641百万円(当期純利益率2.7%)
  - 売上総利益率向上、販売管理費抑制により、増益を確保
  - **営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高**

## 業種別売上構成比推移

当社は、特定の業種に特化せず、幅広く業種分散をしているため、  
不況業種から比較的堅調な業種へシフト

2008年9月頃からの自動車・電気機器等の急激な大減産を受けて、  
比較的堅調な食品・化学・薬品等の業種へシフトを始め、2009年12月期第1四半期には比率は大幅に変革  
引き続く自動車・電気機器等の減産傾向の影響を受けにくくし、堅調な業種へのシフトにより伸長していく

|                  |        | 2008年12月期<br>第3四半期累計 | 2008年12月期<br>第4四半期 | 2009年12月期<br>第1四半期(予想)   | 2009年12月期<br>第2四半期以降   |   |
|------------------|--------|----------------------|--------------------|--|--|---|
| 生産<br>アウトソーシング事業 | 堅調な業種  | 食品                   | 23.5 %             | 23.2 %   | 25.0 %   |    |
|                  |        | 化学・薬品                | 13.4 %             | 15.6 %   | 22.0 %   |   |
|                  |        | 金属                   | 3.1 %              | 3.0 %  | 3.0 %  |   |
|                  |        | その他                  | 7.1 %              | 9.2 %  | 9.0 %  |   |
|                  |        | 合計                   | 47.1 %             |  51.0 %  |  59.0 %  |   |
|                  | 不況業種   | 電気機器                 | 28.2 %             | 25.8 %   | 20.0 %   |  |
|                  |        | 輸送用機器                | 23.6 %             | 22.2 %   | 17.0 %   |   |
|                  |        | 合計                   | 51.8 %             |  48.0 % |  37.0 % |   |
|                  | その他の事業 |                      | 1.1 %              | 1.0 %  |  4.0 %  |  |

## アウトソーシング単体

| (百万円) | 2007年12月期<br>通期 |        | 2008年12月期<br>通期 |        | 前年同期比 |       |
|-------|-----------------|--------|-----------------|--------|-------|-------|
|       | 金額              | 構成比    | 金額              | 構成比    | 増減額   | 増減率   |
| 売上高   | 21,270          | 100.0% | 20,528          | 100.0% | △ 741 | -3.5% |
| 売上総利益 | 3,812           | 17.9%  | 3,769           | 18.4%  | △ 43  | -1.1% |
| 販売管理費 | 2,892           | 13.6%  | 2,739           | 13.4%  | △ 153 | -5.3% |
| 営業利益  | 920             | 4.3%   | 1,029           | 5.0%   | 109   | 12.0% |
| 経常利益  | 918             | 4.3%   | 1,027           | 5.0%   | 109   | 11.9% |
| 当期純利益 | 524             | 2.5%   | 589             | 2.9%   | 65    | 12.4% |

## 連結貸借対照表の状況

| (百万円)           | 2007年12月期<br>通期 |        | 2008年12月期<br>通期 |        | 増減額   |
|-----------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-------|
|                 | 金額              | 構成比    | 金額              | 構成比    |       |
| <b>【資産】</b>     |                 |        |                 |        |       |
| 流動資産            | 4,089           | 72.2%  | 3,836           | 63.4%  | △ 252 |
| 固定資産            | 1,571           | 27.8%  | 2,210           | 36.5%  | 639   |
| 資産合計            | 5,660           | 100.0% | 6,051           | 100.0% | 390   |
| <b>【負債・純資産】</b> |                 |        |                 |        |       |
| 流動負債            | 2,966           | 52.4%  | 2,558           | 42.3%  | △ 407 |
| 固定負債            | 506             | 8.9%   | 834             | 13.8%  | 327   |
| 負債合計            | 3,472           | 61.3%  | 3,393           | 56.1%  | △ 79  |
| 株主資本            | 2,109           | 37.3%  | 2,542           | 42.0%  | 433   |
| 資本金             | 474             | 8.4%   | 479             | 7.9%   | 5     |
| 資本剰余金           | 585             | 10.3%  | 590             | 9.8%   | 5     |
| 利益剰余金           | 1,418           | 25.1%  | 2,001           | 33.1%  | 583   |
| 自己株式            | △ 369           | -6.5%  | △ 529           | -8.8%  | △ 160 |
| 評価・換算差額等        | △ 0             | -0.0%  | △ 9             | -0.2%  | △ 8   |
| 新株予約権           | 8               | 0.1%   | 22              | 0.4%   | 13    |
| 少数株主持分          | 70              | 1.3%   | 102             | 1.7%   | 31    |
| 純資産合計           | 2,188           | 38.7%  | 2,657           | 43.9%  | 469   |
| 負債純資産合計         | 5,660           | 100.0% | 6,051           | 100.0% | 390   |

12月の売上減少に伴う売上債権の減少

有形固定資産の取得による増加

12月の売上減少に伴う未払金の減少及び未払税金の減少

社債及び長期借入金の増加

利益確保により増加



## 連結キャッシュフローの状況

| (百万円)              | 2007年12月期<br>通期<br>金額 | 2008年12月期<br>通期<br>金額 | 増減額   |                       |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|-------|-----------------------|
| 税金等調整前当期純利益        | 1,025                 | 1,157                 | 132   |                       |
| 減価償却費              | 178                   | 164                   | △ 13  |                       |
| 売上債権の増減額           | △ 219                 | 272                   | 492   |                       |
| 仕入債務の増減額           | 80                    | △ 295                 | △ 376 |                       |
| その他                | △ 43                  | △ 751                 | △ 708 |                       |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー合計 | 1,021                 | 547                   | △ 474 | 法人税等の支払い増加により減少       |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー合計 | △ 42                  | △ 927                 | △ 885 | 有形固定資産及び子会社株式の取得により減少 |
| 借入金の増減             | △ 637                 | 167                   | 805   |                       |
| 自己株式の取得による支出       | △ 161                 | △ 160                 | 0     |                       |
| 配当金の支払額            | △ 36                  | △ 58                  | △ 21  |                       |
| その他                | 58                    | 230                   | 172   |                       |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー合計 | △ 776                 | 179                   | 956   | 長期借入・社債の発行により増加       |
| 現金及び現金同等物の期末残高     | 792                   | 591                   | △ 200 |                       |

淘汰を勝ち抜く当社の戦略  
外部環境の変化に伴うメーカーニーズの変化



## 現在の市場環境

### 景気の急減速

米国金融危機に端を発した世界規模の大不況は、2008年下半期から急速に悪化し、100年に1度といわれる未曾有の規模にまで進展



### メーカーの大減産

メーカーは、ピーク時に比べ、軒並み**30%以上の減産**

\*自動車関連においては特に減産が著しく、当社取引先の自動車部品メーカーにおいては**最大で70%の減産**



### 派遣切りの進行

非正規社員の雇用調整が進み、メーカーの派遣の解約は**3月にかけてピーク**を迎え、生産アウトソーシング業界に従事する推定140万人の労働者の内、**40万人が減少**



### 先行きの見えない景気の不透明感

引き続き景気の不透明感は広がり、メーカーの不安定な低水準の生産は続く



**生産アウトソーシング業界に対するネガティブな市場縮小・低迷イメージの蔓延**

従来のメーカーニーズ

増産時における増員ニーズ

・・・好況時や増産時にのみ発生



不況時や減産時には、全く発生しない



増員ノウハウしかない業者は業績を大きく落とす



景気が回復し、生産が立ち上がるまで業績回復の目処が立たない

## 新たなメーカーニーズ

### 抜本的な生産体制の改革ニーズ

・・・大不況時・大減産時に発生



今回、メーカーは大減産に対応して非正規社員の大幅な削減を図ったが、多くが赤字を計上、正社員の大量リストラ等にまで踏み込んだ抜本的な改革が必至



特に量産部分は改革の対象となり、中国・ベトナム等の新興国への生産拠点移管や、国内でのアウトソーシング化等、生産効率を最も高められる対策を模索



海外移管以上に生産効率を向上させる提案ができる業者は、受注拡大の可能性が発生

## 新たなメーカーニーズ

### 抜本的な生産体制の改革ニーズ

海外生産に打ち勝つ生産効率向上ノウハウを持つ業者は、海外に移管を検討していた工場単位等の大規模な受注となる



案件ごとの受注規模は従来の好況時や増産時の増員を遥かに上回るため、ノウハウのある業者は、大きく飛躍するチャンスを迎えている



当社では、工場一棟単位、製造製品単位(エアコン全体・液晶全体等)の規模の、量産部分を一括しての請負を提案

\*すでに、A社(大手電気機器メーカー)1200名規模の工場1棟の請負について基本合意済

大半のアウトソーシング業者は増員ノウハウしか持たず、海外生産に打ち勝つ生産効率向上ノウハウを持たないため、全く対応が出来ない

## 各ニーズに対応した生産アウトソーシングの比較

|          | 増員対応の生産アウトソーシング |   | 抜本的な生産体制改革のための生産アウトソーシング |                           |
|----------|-----------------|---|--------------------------|---------------------------|
| メーカーのリスク | 小               | 増員の遅れにより、生産計画に多少の狂いが生じる程度               | 大                        | 業者の失敗が、メーカーの倒産にまで及ぶ可能性がある |
| 業者のリスク   | 小               | 動員した人数に応じて、成果に関係なく一定額が収受できるため、先行する募集費程度 | 大                        | 業者の失敗が、損害賠償にまで発展する可能性がある  |



高い生産アウトソーシングノウハウを持つことにより、リスクを取って受注することが可能



リスクを取っている分、生産効率向上によって粗利率を高めることが可能

## 新たなニーズのまとめ

「生き残りをかけるメーカーの徹底した合理化ニーズ」に  
応える生産アウトソーシングが必要不可欠



新たなニーズは、従来のニーズとは比較にならない規模へ拡大



新たなニーズに対応できる業者のみが大幅に業績を拡大



淘汰を勝ち抜く当社の戦略  
新たなニーズに応える当社のアドバンテージ



## 当社の大きなアドバンテージ

- ① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携  
請負体制のレベルアップ
- ② ORJの受注拡大による請負化案件の拡大
- ③ 環境変化に対して業界一迅速に対応できる体制を構築

## ① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 請負体制のレベルアップ

① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 一請負体制のレベルアップ

株式会社テクノスマイル会社概要

|            |   |
|------------|---|
| (1) 商号     | 株式会社テクノスマイル   |
| (2) 主な事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産管理・品質管理を含めた高度な生産アウトソーシング事業</li> <li>・生産改善コンサルティング事業</li> <li>・外国人研修制度コンサルティング・サポート事業</li> </ul> |
| (3) 本店所在地  | 福岡県福岡市中央区天神2丁目14-13   |
| (4) 代表者    | 馬見塚 讓   |
| (5) 設立年月日  | 平成12年9月   |
| (6) 資本金の額  | 151百万円  |
| (7) 従業員数   | 1,678名（平成20年12月現在）  |
| (8) 売上高    | 109億円（平成20年3月期）   |

① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 一請負体制のレベルアップ

## 資本提携の内容

財務基盤の強化等に活用することを目的として、テクノスマイルが第三者割当増資により、3700株(1株35千円)を発行し、当社がその全株式を引き受ける

## 日程

|                |                      |
|----------------|----------------------|
| 平成21年2月23日     | 業務・資本提携基本合意書締結       |
| 平成21年3月18日(予定) | 業務・資本提携契約締結・増資引受契約締結 |
| 平成21年3月25日(予定) | 増資払込                 |

① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 一請負体制のレベルアップ

業務提携の内容

(1) 営業紹介について

高度な請負案件の共同受注等により、収益拡大を促進

(2) 情報・ノウハウについて

双方が有する請負ノウハウの情報交換、当社が抱える生産効率向上を目的とした請負案件へのテクノスマイルのコンサルティングノウハウの提供により、収益拡大を促進

(3) 人材について

テクノスマイルのコンサルティング指導にて育成した外国人技術者等の当社での活用および当社顧客への紹介、ならびに日本人スタッフの相互紹介により、人材の有効活用を促進

(4) 教育・研修について

教育・研修への相互参加ならびに施設の相互利用により、教育内容の充実を図るとともに、地域補完により教育コストを低減促進

(5) 福利厚生について

福利厚生や寮等の管理に関する相互連携により、運営コストを低減促進

その他、それぞれの事業に関して、相互に有益となる戦略を推進

① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 一請負体制のレベルアップ

株式会社テクノスマイルの強み

1. 世界でも有数の生産技術を有するメーカーの系列であり、極めて高水準の生産技術・ノウハウを有する
2. トヨタ生産方式を熟知した高スキルのスタッフを数多く擁し、高度なコンサルティングや研修を展開
3. 当業界では群を抜く生産管理や品質管理を含めた高度なオペレーションレベルの自社工場ならびに工場一棟全体を請負う請負事業所を運営
4. ベトナムと中国の外国人技術者の研修・調達インフラ、外国人研修制度におけるコンサルティングノウハウを有する

① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 一請負体制のレベルアップ

当社の強み

1. メーカーとのパートナーシップ

日本型PEOアウトソーシング、プロフィットシェアリングモデル等の当社独自のビジネスモデルにより、顧客メーカーと一体となった真のパートナーとして改善活動へ取り組んできた実績から、今回のメーカーの正社員リストラにまで及ぶ抜本的な合理化対策にもメーカーのパートナーとして加わっている

2. 生産効率向上に繋がるキャリアアップシステムで人材の育成を図る一方、同時に、適切な業種分散により、日本型PEOアウトソーシングモデルで雇用の流動化も実現

3. メーカーの抜本的な合理化対策の中でニーズとして発生する生産性向上を目的とした請負化の案件を数多く抱えている

4. ORJにおいても、同様の請負化案件を数多く抱えている



① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 一請負体制のレベルアップ

経営資源融合による具体的活動

1. トヨタ生産方式を熟知した高スキルのスタッフの活用

- ・当社が請負った工場全体でのオペレーションや改善活動において、更なる生産効率向上を実現
- ・当社が請負化を進めているアウトソーシングやORJの案件に対して、コンサルティングの導入を図り、更に規模の拡大や利益率の向上を実現

2. 当社既存の教育制度に、トヨタ生産方式等の教育研修ノウハウを組み込むことで、コンサルティングのできる高レベルの人材を育成

3. テクノスマイルのノウハウで、当社の請負現場に、外国人技術者・研修生を配属し、生産効率の向上を図り、育成して、高度な技術を要する生産現場で活用する

経営資源の融合により、メーカー正社員による生産体制や海外生産以上の生産効率向上のオペレーションを両社で提案し、共同受注

① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携 一請負体制のレベルアップ

両社が目指すもの

生産効率の向上を**具体的数値**でコミットメントする**請負**を提案



請負規模を「**リテールからホールセール**」に転換することで、効率よく業績拡大  
(**工程単位**)                      (**工場一棟単位**)



単なる生産変動対応のためだけの請負ではなく、  
**生産効率向上を当社が担保することでリスクをとり、当社請負の付加価値を向上**



**この請負構築により、景気の循環で今回規模の不況が再度訪れた時には、  
メーカーは、当社請負を残して正社員から削減していく対応をとる**

① 株式会社テクノスマイルとの業務・資本提携

業務提携効果による数値は、  
3月18日の本契約締結後、速やかに発表の予定

## ② ORJの受注拡大による請負化案件の拡大

## ② ORJの受注拡大による請負化案件の拡大

製造派遣が3年の期間制限の抵触日を迎えるメーカーの対応策として、  
メーカーの**本来のニーズは請負化だが、既存の派遣業者が、請負化の提案ができていない**



請負化を希望しつつも、抵触日までの時間的余裕がなく、**やむを得ず一旦、直接雇用を選択**



直接雇用された労働者に関して、管理業務委託のニーズが発生



メーカーの活用する製造派遣の抵触日の到来は、**2009年4月から9月にかけてピーク**  
を迎える



**ORJの受注は4月以降、ますます拡大の見込み**

## ② ORJの受注拡大による請負化案件の拡大

ORJの今期管理業務の受託見込み先(人数規模上位5社)

| 管理業務受託見込み先業種             | 見込み人数 | 開始予定時期                          |
|--------------------------|-------|---------------------------------|
| A社グループ<br>複写機及び付随部品などの製造 | 約650名 | 4月より関西エリア工場から<br>スタート、10月全て開始予定 |
| B社<br>医療機器製造             | 約430名 | 2工場同時に8月開始予定                    |
| C社<br>建材加工・組み立て          | 約380名 | 3工場を順次受注、<br>7月末までに開始予定         |
| D社<br>化学製品製造             | 約340名 | 9月開始予定                          |
| E社グループ<br>食品製造           | 約320名 | 6月開始予定                          |

ORJの管理受託見込み人数は、

**9月には約15,000人**(100~500人規模のメーカー81社)

## ② ORJの受注拡大による請負化案件の拡大

ORJで管理受託した生産現場



現時点で、管理業務受託から請負化する案件が多数ある



テクノスマイルのノウハウの融合により、請負化提案が可能となる件数が更に増加する

### ③ 環境変化に対して業界一迅速に対応できる体制を構築



③ 環境変化に対して業界一迅速に対応できる体制を構築

派遣と請負は、ビジネスモデルも必要なノウハウも全く異なる



請負に必要な経営資源・ノウハウを持っていないと行政の認知がとれない



当社では契約の段階から、派遣は派遣として、請負は請負として  
明確に区分して立ち上げ



請負に必要な経営資源がない業者では、何年かけても請負はできない

③ 環境変化に対して業界一迅速に対応できる体制を構築

当社内の取り組み

安定雇用にもフォーカスした「告示37号の独自の解釈基準」の作成・活用

全国40の都道府県の労働局に提出し、認知され、高く評価されている



「個人の付加価値と待遇のアップの追求を業績に結び付ける請負」

当社の請負現場では労働者を育成することで効率を上げ、高待遇と安定雇用を創出している



当社は、請負に必要な経営資源が既に備わっていることを行政に認知されている

### ③ 環境変化に対して業界一迅速に対応できる体制を構築

「告示37号の解釈基準」のスタンダードを確立するための  
行政参加による、メーカーのメーカーによるメーカーのための  
「生産現場における人材活用の在り方を考える協議会」を支援

当協議会は、公共性を帯びた団体であり、当社の私設団体ではありません

このような取り組みは、本来、当業界の業界団体がリードして取り組むべき課題であると考えますが、業界団体は、現在の大きな環境変化の中、2009年問題等、噴出している数々の問題に対して、業界団体としてのタイムリーな対応や方向性を示すことが困難であると判断したため、社会的必要性から当社が立ち上がり、発案者として発起人に加わって発足しました



行政参加による本協議会の活用により、請負を行う上のメーカーの課題点・問題点を解決する体制を確立

### ③ 環境変化に対して業界一迅速に対応できる体制を構築

第1回協議会(2009年1月29日)「旧労働省告示第37号について」



厚生労働省職業安定局  
需給調整事業課 鈴木英二郎課長

告示37号の制度趣旨をはじめとした総論を  
ご解説いただくとともに、  
適正な請負の推進についてお話いただきました



東京大学社会科学研究所 佐藤博樹教授

ものづくりの競争力強化に向けた外部人材の活用について、  
短期的コストでなく、現場のものづくり基礎の維持・継承を含めて  
中長期的なコストを考慮した人材のポートフォリオの最適化や  
業者選定の重要性等をご解説いただきました



国際産業労働調査研究センター 木村大樹代表

告示37号の歴史的背景にはじまり、  
請負に関して現在誤解の多い点について、  
質問への回答も加え、請負は決して難しいものではなく、  
正しい告示の解釈と派遣と区分した趣旨に従えば、  
進めるにあたり大きな弊害がないことがわかるようにご解説いただきました



第2回協議会(2009年3月4日予定)以降、順次開催

# 長期トレンドに対する当社の戦略



## 世界戦略

- ・ 長期的には、少子化により日本の人口は減少し、消費市場も縮小するため、国内の生産アウトソーシング市場は停滞期を迎える
- ・ 世界規模では、人口の増加に伴い、海外は成長市場



国内のみを視野に入れた業者は業績伸長が困難になる

テクノスマイルの持つノウハウにより、外国人技術者等の受け入れ、アウトソーシンググループの請負先等で活用・OJT育成



生産を海外へ広げていくメーカーに対して、海外での立ち上げ人材を輩出



外貨を稼げるアウトソーシング

国内のみを視野に入れた業者が売上伸長が極めて困難になっていく中、先駆けた世界戦略により、アドバンテージをとって業容拡大を持続

# 2009年12月期業績予想



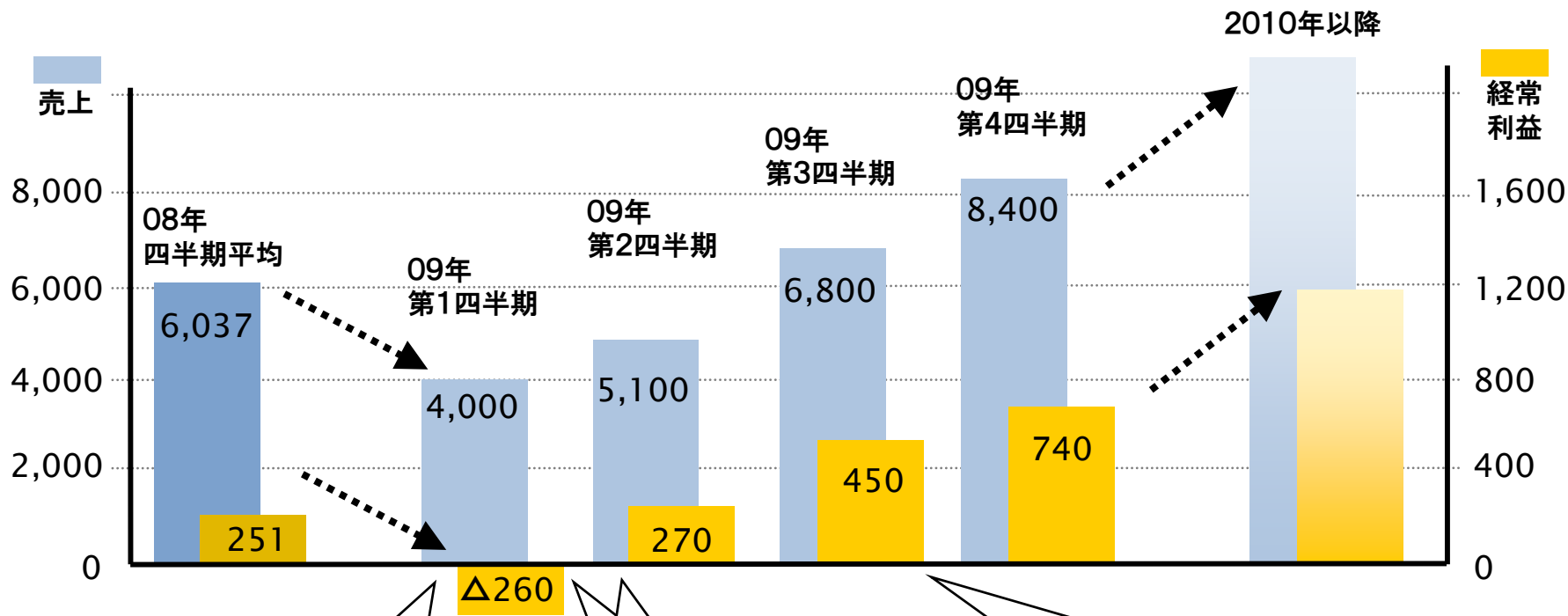
## 2009年12月期 通期業績予想

## 連結

| (百万円) | 2008年12月期<br>通期 | 2009年12月期<br>通期 | 前年同期比 |      |
|-------|-----------------|-----------------|-------|------|
|       |                 |                 | 増減額   | 増減率  |
| 売上高   | 24,148          | 24,300          | 152   | 0.6% |
| 営業利益  | 1,113           | 1,150           | 37    | 3.3% |
| 経常利益  | 1,134           | 1,200           | 66    | 5.8% |
| 当期純利益 | 641             | 670             | 29    | 4.5% |



## 2009年12月期 四半期別業績推移予想



2月が月別業績のボトムで、前期月次平均売上高に対し35%程度の減少  
第1四半期には、減産に伴う一時的な費用が大量発生(約300百万円)

4月以降  
メーカーの直接雇用化が加速しORJの受注拡大

下期以降  
1ランク上の請負により受注拡大、アウトソーシングの請負化案件・ORJの管理受託現場の請負化が拡大

3月以降  
株式会社フリーワークとの合併により、業績が合算  
但し、事務所統合等により、2~5月にかけて一時的な費用が発生

## 參考資料



## 2009年12月期 通期業績予想

## アウトソーシング単体

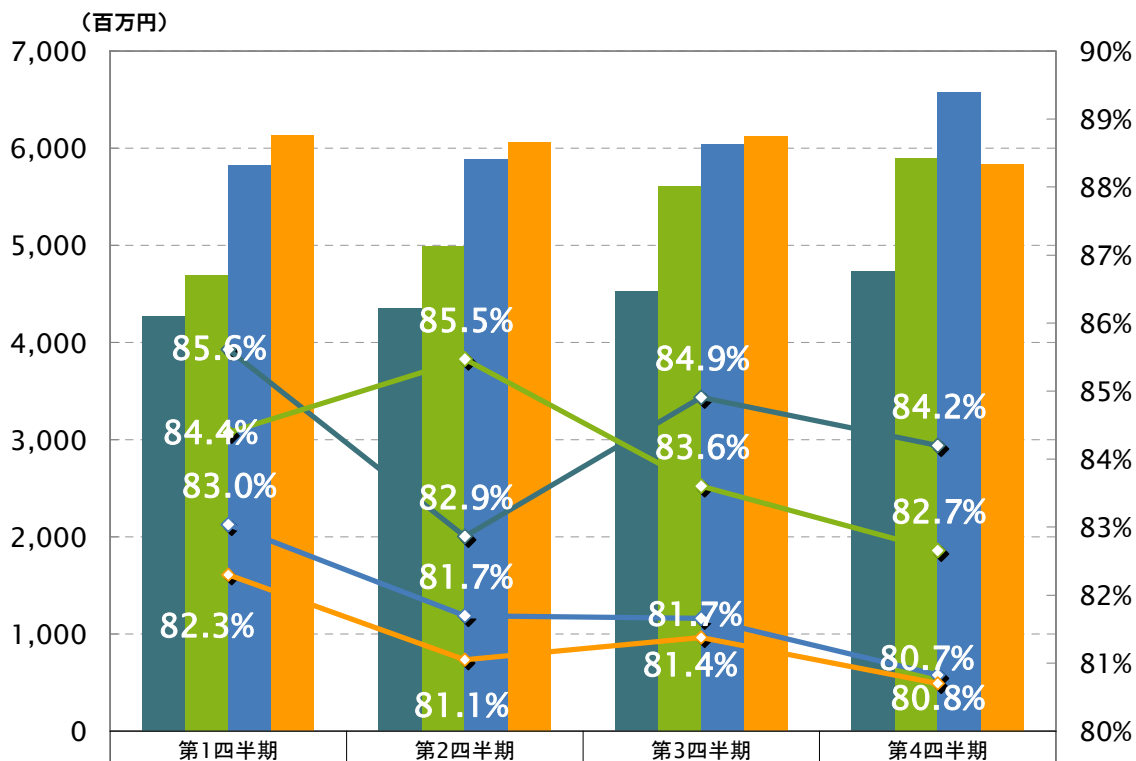
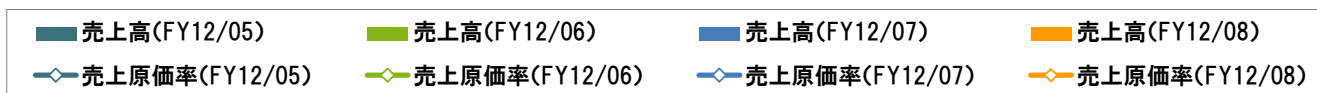
| (百万円) | 2008年12月期<br>通期 | 2009年12月期<br>通期 | 前年同期比   |        |
|-------|-----------------|-----------------|---------|--------|
|       |                 |                 | 増減額     | 増減率    |
| 売上高   | 20,528          | 17,800          | △ 2,728 | -13.3% |
| 営業利益  | 1,029           | 630             | △ 399   | -38.8% |
| 経常利益  | 1,027           | 700             | △ 327   | -31.8% |
| 当期純利益 | 589             | 400             | △ 189   | -32.1% |

## 2009年12月期 通期業績予想

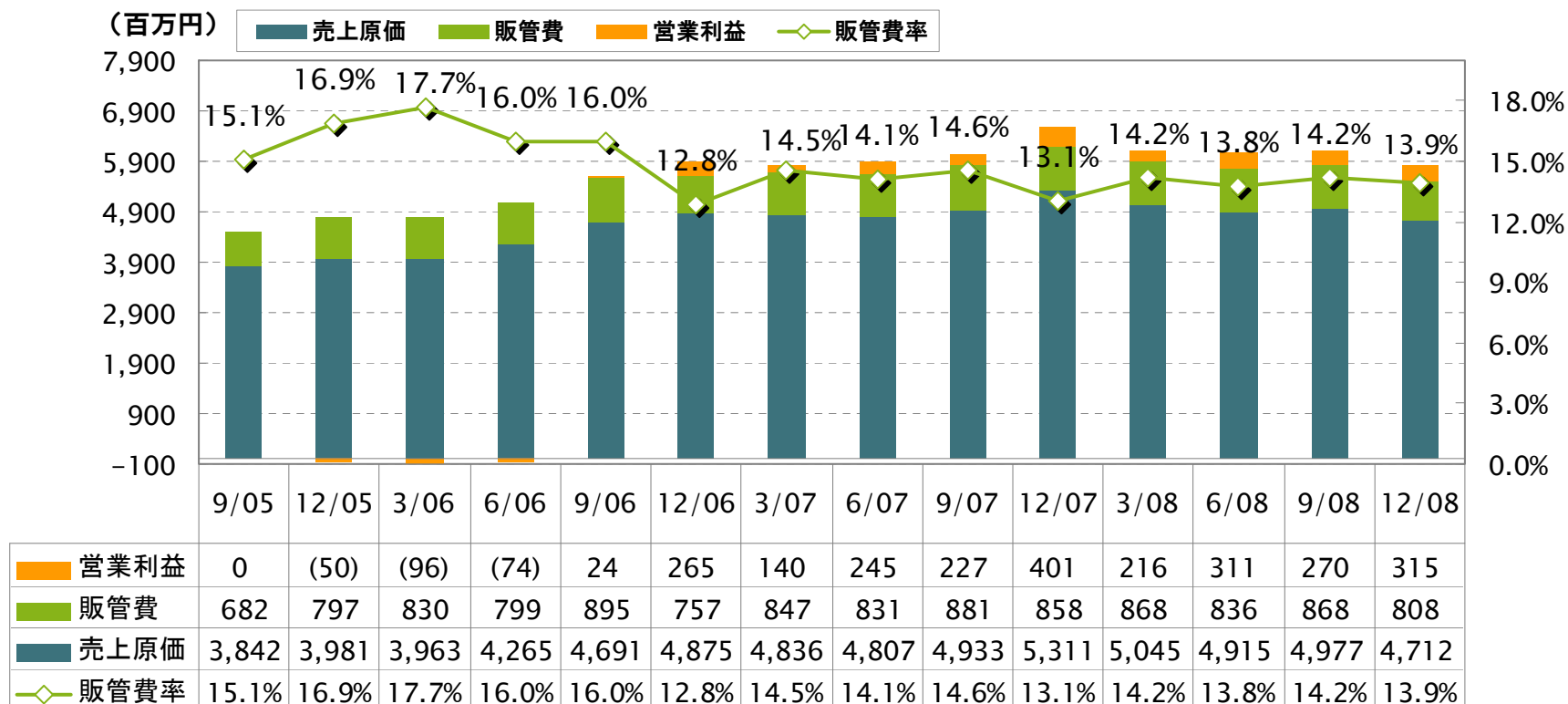
## ORJ単体

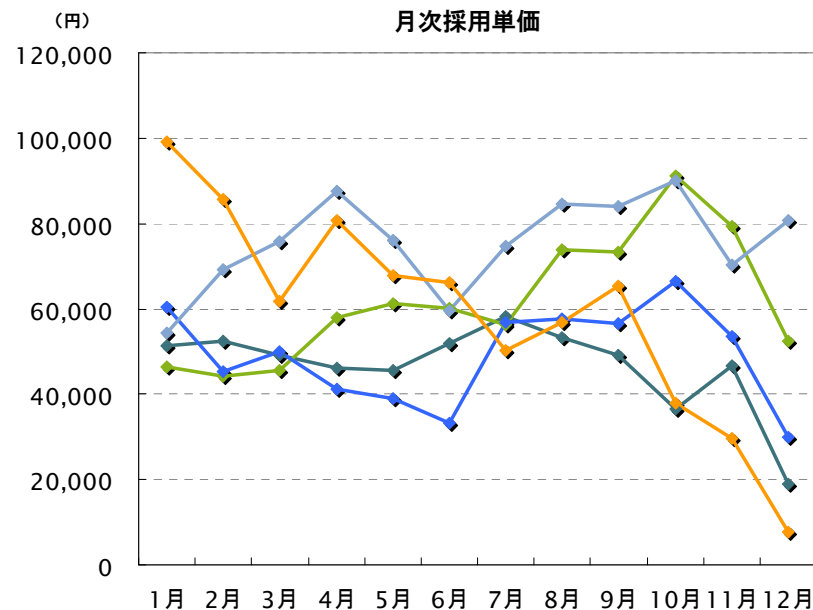
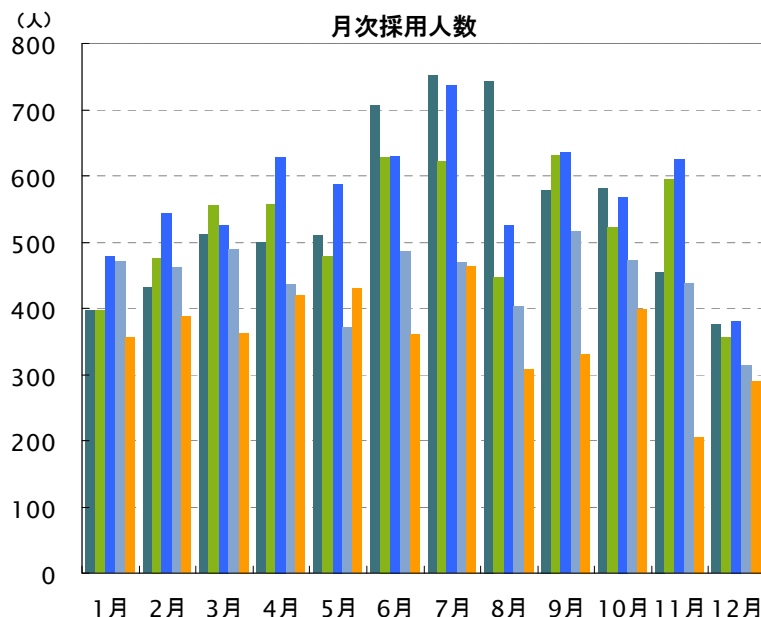
| (百万円) | 2009年12月期<br>通期 |
|-------|-----------------|
| 売上高   | 1,800           |
| 営業利益  | 450             |
| 経常利益  | 450             |
| 当期純利益 | 260             |

# 四半期別 連結売上及び売上原価率の推移

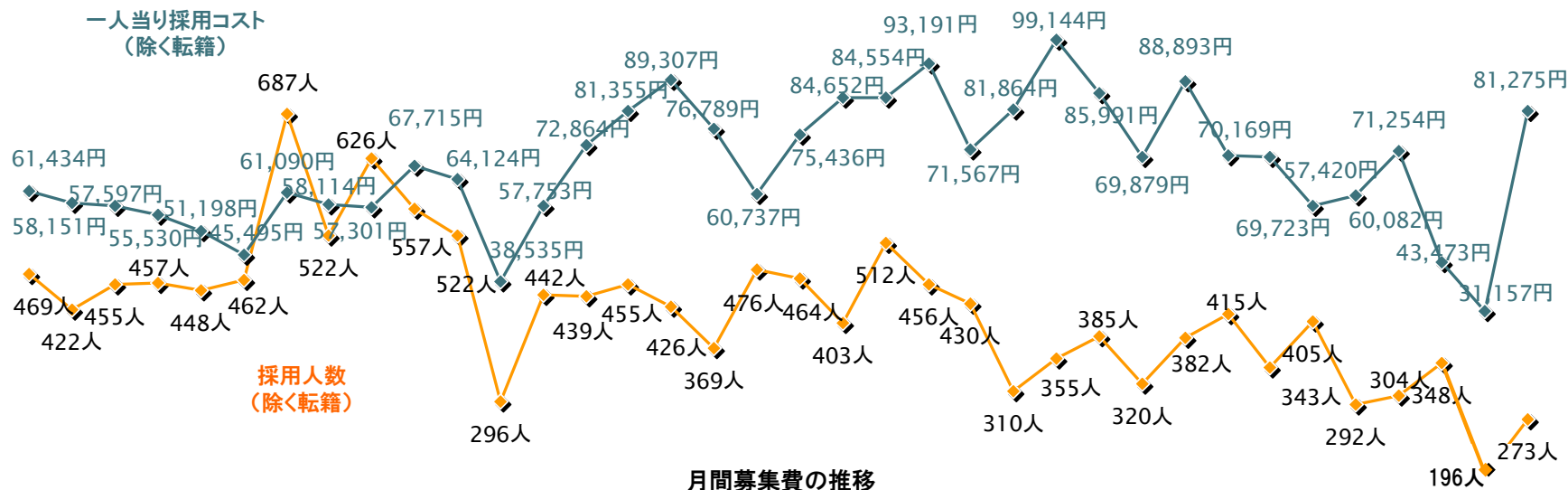


|                  |       |       |       |       |
|------------------|-------|-------|-------|-------|
| ■ 売上高(FY12/05)   | 4,274 | 4,353 | 4,525 | 4,728 |
| ■ 売上高(FY12/06)   | 4,696 | 4,990 | 5,611 | 5,898 |
| ■ 売上高(FY12/07)   | 5,824 | 5,884 | 6,041 | 6,571 |
| ■ 売上高(FY12/08)   | 6,130 | 6,064 | 6,116 | 5,836 |
| ◆ 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% | 80.7% |

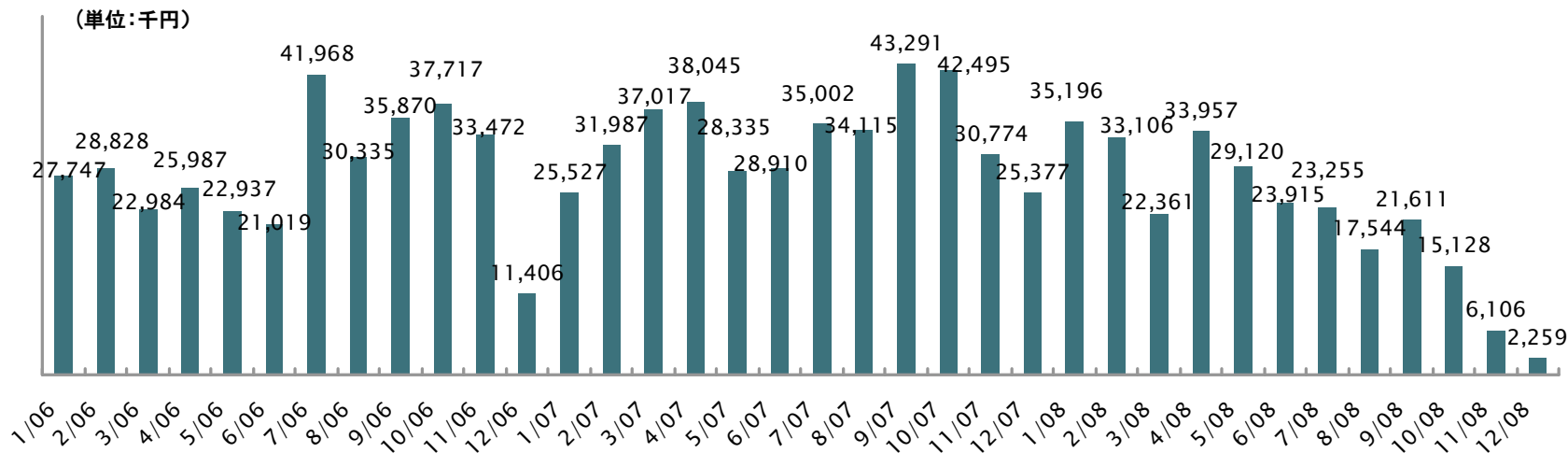




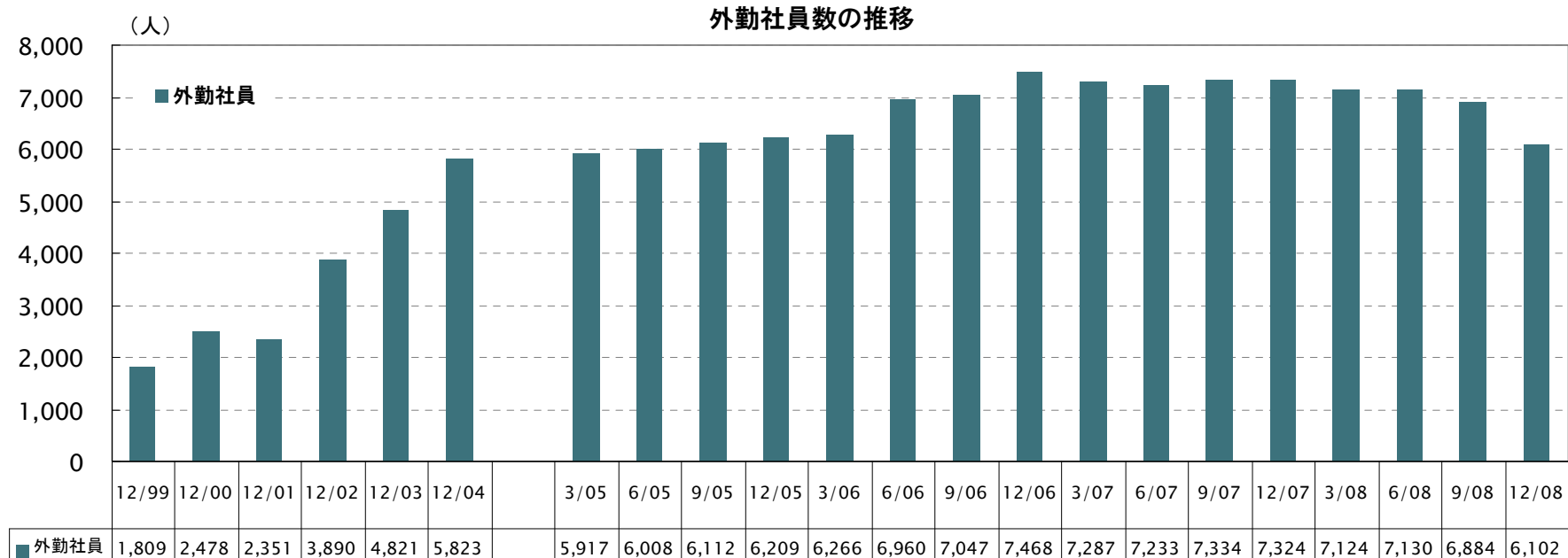
|                      | 1月     | 2月     | 3月     | 4月     | 5月     | 6月     | 7月     | 8月     | 9月     | 10月    | 11月    | 12月    |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 2004年採用人数 (人)        | 396    | 431    | 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    | 399    | 205    | 290    |
| 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 | 37,917 | 29,789 | 7,790  |



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!**

経営企画本部 経営企画部 担当／中村綾太  
TEL:054-281-4888 FAX:054-654-3101

E-Mail:[os-ir@outsourcing.co.jp](mailto:os-ir@outsourcing.co.jp)

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