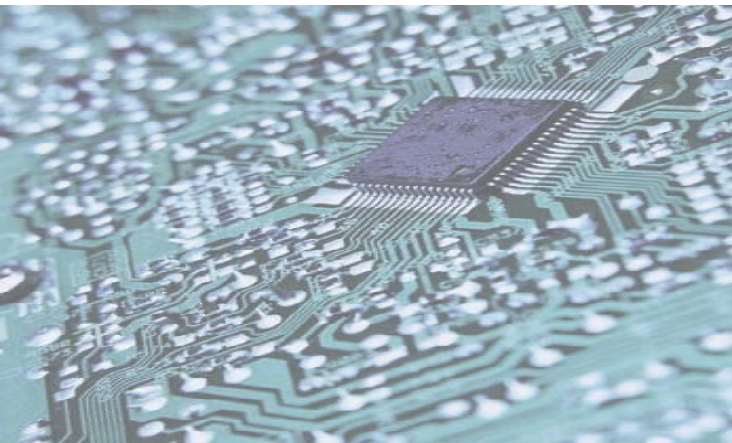


株式会社アウトソーシング
(JASDAQ 2427)

2009年12月期

中間期 決算説明資料
2009年8月



目 次

2009年12月期中間期 決算概要	2P~
アウトソーシンググループを取り巻く環境	8P~
アウトソーシンググループ下期業績	14P~
淘汰を勝ち抜く更なる戦略	21P~
参考資料Ⅰ（中長期トレンドに対する海外戦略）	23P~
参考資料Ⅱ（データ資料）	27P~

2009年12月期
中間期 決算概要



決算ハイライト

- 不況の影響によるメーカーの生産調整の影響により、
売上高は前年同期比37%減、売上総利益は前年同期比47%減
- 不況の影響を大きく受けた自動車、半導体業界が第2四半期後半で底打ち
- 人数ベースで4月、売上ベースで5月をボトムに、その後回復基調
- 売上高の減少に合わせ販管費を前年同期比155百万円の削減
- 生産調整に伴う雇用調整金が320百万円発生し、当社では原価に計上
(同業他社の多くは、同費用を特別損失に計上)
- 昨年10月、設立したメーカー一期間工管理業務受託の(株)ORJが3月に黒転、
その後大きく伸長の見通し

2009年12月期 中間期 連結決算概要

連結 (百万円)	2008年12月期 中間期		2009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	12,195	100.0%	7,733	100.0%	△4,461	-36.6%
売上総利益	2,233	18.3%	1,175	15.2%	△1,057	-47.4%
販売管理費	1,705	14.0%	1,550	20.0%	△155	-9.1%
営業利益	528	4.3%	△374	-4.8%	△902	n.a
経常利益	552	4.5%	△306	-4.0%	△859	n.a
中間純利益	311	2.6%	△401	-5.2%	△713	n.a

2009年12月期 中間期 単体決算概要

アウトソーシング単体 (百万円)	2008年12月期 中間期		2009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	10,412	100.0%	6,611	100.0%	△3,801	-36.5%
売上総利益	1,878	18.0%	982	14.9%	△896	-47.7%
販売管理費	1,410	13.5%	1,209	18.3%	△200	-14.2%
営業利益	468	4.5%	△226	-3.4%	△695	n.a
経常利益	468	4.5%	△174	-2.6%	△642	n.a
中間純利益	270	2.6%	△97	-1.5%	△368	n.a

連結貸借対照表の状況

(百万円)	2008年12月期 中間期		2009年12月期 中間期		前年同期比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
【資産】					
流動資産	4,291	73.3%	3,973	56.4%	△317
固定資産	1,563	26.7%	3,071	43.6%	1,508
資産合計	5,854	100.0%	7,049	100%	1,194

第2エンジン実験棟の建設および合併による有形固定資産の取得

(百万円)	2008年12月期 中間期		2009年12月期 中間期		前年同期比 増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
【負債・純資産】					
流動負債	2,924	49.9%	2,505	35.5%	△418
固定負債	450	7.7%	1,763	25.0%	1,312
負債合計	3,375	57.6%	4,268	60.6%	893
株主資本	2,373	40.6%	2,664	37.8%	291
資本金	479	8.2%	479	6.8%	0
資本剰余金	590	10.1%	876	12.4%	285
利益剰余金	1,671	28.6%	1,527	21.7%	△144
自己株式	△369	-6.3%	△218	-3.1%	150
評価・換算差額等	△1	△0.0%	△6	-0.1%	△5
新株予約権	12	0.2%	38	0.5%	26
少数株主持分	95	1.6%	83	1.2%	△11
純資産合計	2,479	42.4%	2,780	39.4%	300
負債純資産合計	5,854	100.0%	7,049	100.0%	1,194

合併および子会社取得による負ののれん増加

第2エンジン実験棟の建設による長期債務の増加

合併による増加

合併に伴う一部割当てにより減少

連結キャッシュ・フローの状況

(百万円)	2008年12月期 中間期 金額	2009年12月期 中間期 金額	前年 同期比 増減額
税金等調整前当期純利益	552	△511	△1,064
減価償却費	76	91	14
のれん償却額	23	40	17
負ののれん償却額	0	△29	△29
売上債権の増減額	△26	1,106	1,133
仕入債務の増減額	24	△368	△393
その他	△561	△415	145
営業活動による キャッシュ・フロー合計	88	△86	△174
投資活動による キャッシュ・フロー合計	△148	△321	△173
借入金が増減	107	117	10
配当金の支払額	△58	△72	△14
その他	△13	△25	△169
財務活動による キャッシュ・フロー合計	36	20	△15
現金及び現金同等物の 期末残高	768	1,052	284


売上高の減少に伴う売上債権の減少

関係会社株式の取得により減少

アウトソーシンググループを 取り巻く環境



中間期事業環境

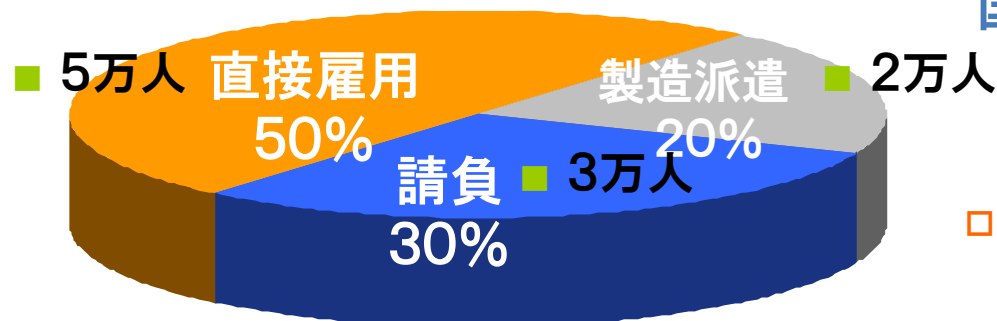
- 大不況による在庫調整が一巡したことにより、雇用調整は4月がボトム
- 
- 政府の景気対策などが奏功し、予想を超えて生産が回復

景況が好転傾向にある業種

- 輸送機器 景気の底打に加え、エコ減税などの恩恵により生産回復
- 電子部品 輸送機器の増産における必需部品として需要の増大
- 家電製品 エコポイントや地デジ化による消費者ニーズの拡大
- 半 導 体 在庫調整の一巡に加え輸送機器の増産により回復基調

増産対応による増員は、国内全メーカーで推定 10万人

生産立上げに対するメーカーの人事施策〔増産対応による増員は、国内全メーカーで推定10万人〕



□ メーカーは増産対応人員をすべて非正規社員で対応

[1] 直接雇用を選択するメーカー

派遣切りが社会問題化した直ぐ後の立上げにおいて再派遣を活用するとレピュテーションリスクが生じるため半数のメーカーが直接雇用を選択するが、ほとんどが非正規社員の採用

[2] 請負を選択するメーカー

不況前や2009年問題に対し、雇用の流動化や生産効率を改善できる請負を考えていたメーカーが選択

[3] 派遣を選択するメーカー

工程の構造上請負が難しく、かつ、生産変動が激しいために、レピュテーションリスクを取ってでも短期契約による派遣を選択

同業他社は、派遣のニーズにしか応えられないが
当社は、3つすべてのニーズに応える事業体制を構築

[1] メーカー直接雇用：メーカーの課題と当社のアドバンテージ

メーカーの課題

- 生産調整による増員などを業者に頼っていたメーカーは、非正規社員を雇用する部署を持ち合わせていない
- 大量の増員により、メーカーの寮管理や労務管理業務のキャパシティオーバー
- 平成20年4月1日「改正パート労働法」が施行され、業務内容等が正社員と同程度のパート労働者には、正社員の募集時において優先的に採用する配慮等が必要

当社のアドバンテージ

- 社員寮などの不動産に関する業務を軽減させるリロ保障(ビジネスモデル特許)を有する株式会社リロケーション・ジャパンとの共同出資会社、子会社ORJを持つ
- ※リロ保障：敷金保証金・原状回復義務が不動産に発生する業務を特許権種サービスを含め、採用関連業務から入社後の管理業務を一括したサービス提供が可能
ORJにて、同業他社ではできない不動産に関する高特種サービスを含め、採用関連業務から入社後の管理業務を一括したサービス提供が可能
- 管理業務受託先の現場に対して、アウトソーシングによりメーカーの生産効率を向上させる請負化の提案が可能

[2] 請負：メーカーの課題と当社のアドバンテージ

メーカーの課題

- 請負と派遣の区分を明確化した厚労省告示37号を厳守する必要がある
- 労働者派遣と請負は、ビジネスモデルも必要なノウハウも異なり、請負に必要な経営資源を持つパートナーとなるベンダーが少ない

当社のアドバンテージ

- 安定雇用を創出する当社の請負オペレーションが告示37号を遵守していることを示す独自の解釈基準が行政にも認知されている
- 業界トップクラスの真にメーカーの生産効率を向上させる付加価値の高い請負の提案が可能
- ORJの委託管理先等、同業他社にない請負化提案機会のチャネルを数多く持つ
- 同業他社にはない、生産技術を持つ会社をグループ内に持ち、請負提案において、他社との差別化が可能

[3] 製造派遣：メーカーの課題と当社のアドバンテージ

メーカーの課題

- 派遣切り等の直後、再度労働者派遣での立上げを行うことに対する世論
- 派遣使用3年後に抵触日を迎える
- 政権交代による製造派遣禁止のリスク
- 参入障壁が低く、過当競争によるコンプライアンス低下から業者の選別が必要

当社のアドバンテージ

- 雇用期間に対するリスクを賃金に反映させる社会的意義のある派遣の推進
- 製造派遣現場を請負化できるノウハウ

アウトソーシンググループ 下期業績



ORJ下期 管理委託業務の受注状況（抜粋）

管理業務受託見込み先	見込み人数	開始予定時期
A社グループ 複写機及び付随部品などの製造	約1,000名	7月より関西エリアの工場から開始。 9月より全国6工場展開へ
B社 各種自動車部品の製造	約200名	横浜工場は4月より契約中 新たに長野県の工場にて10月より開始決定
C社 各種自動車部品の製造	約500名	10月より順次全国5工場にて開始予定 採用から当社グループ寮の活用などTOTAL受注
D社 各種自動車部品の製造	約200名	10月より全国4工場にて開始予定 →近い将来的に請負契約へと切り替える方針
E社 電子デバイスの製造	約500名	10月より関西・北陸の工場より開始予定

ORJの9-12月管理受託人数の見通し

	9月末時点	10月末時点	11月末時点	12月末時点
月末管理受託状況	16社 2,500名	29社 10,000名	40社 12,000名	51社 15,000名

ORJ 下期業績推移予想

(百万円)

		3Q	4Q	下期計
管理業務受託事業	売上高	238	1,930	2,168
	営業利益	46	565	611

景況の好転により、輸送機器メーカーを中心に増産対応における採用関連業務が急増し、一人あたり管理単価が上昇

一人あたり予想管理単価 50,000円/月

生産アウトソーシング事業(※)における 9-12月受注状況

※ アウトソーシング、アネブル、モルティ、ヤストモ、大生エンジニアリング、アウトソーシングセントラルによる請負・派遣事業

業種	9月	10月	11月	12月
輸送用機器	4社	7社	8社	5社
電気機器	5社	5社	4社	5社
化学・薬品	3社	4社	3社	3社
金属	1社	2社	1社	0社
食品	3社	6社	5社	2社
その他	1社	5社	7社	5社
合計	17社 1,500名規模	29社 2,500名規模	28社 2,500名規模	20社 2,000名規模

生産アウトソーシング事業 下期業績推移

(百万円)

		3Q	4Q	下期計
アウトソーシング 事業	売上高	4,500	9,600	14,100
	営業利益	0	898	898

※ 3Qは、M&Aに伴う一過性のコストが130M発生

※ 3Qに発生したM&Aに伴う一過性のコスト

- 6月に子会社化したアウトソーシングセントラルにおいて、長期賃借している寮の稼働率の関係で、約120Mの赤字（当社の傘下になり稼働率は大幅に改善中）



自動車産業の立上りに伴い受注が拡大、9月に黒転、10月以降は大幅に利益が拡大

- 8月に子会社化した医薬系2社と事業譲受した部門の整備にかかる一過性費用が第3四半期に約10M発生するが、第4四半期には回収して利益貢献

下期連結業績推移予想

(百万円)

		3Q	4Q	下期計
アウトソーシング事業	売上高	4,500	9,600	14,100
	営業利益	0	898	898
管理業務受託事業	売上高	238	1,930	2,168
	営業利益	46	565	611
その他	売上高	102	203	305
	営業利益	4	14	18
合計	売上高	4,840	11,733	16,573
	営業利益	50	1,477	1,527

2009年12月期 連結 業績予想

連結 (百万円)	2008年12月期 通期	2009年12月期 中間期	2009年12月期 通期		
	実績	実績	予想	前年同期比 増減額	増減率
売上高	24,148	7,733	24,300	151	0.6%
営業利益	1,113	△374	1,150	36	3.3%
経常利益	1,134	△306	1,200	65	5.7%
中間純利益	641	△401	670	28	4.5%

淘汰を勝ち抜く更なる戦略



M&A戦略

製造系アウトソーシング領域における淘汰される業者のパターン

- 生産立上りににおけるメーカーの人事施策である、『請負』『直接雇用』のニーズに対応できる経営資源がない
- ↓
- 景気回復局面において業績が伴わない

技術系アウトソーシング領域における淘汰される業者のパターン

- 企業の研究開発費の引締めにより技術者の稼働率は低調に推移
- ↓
- 有能な技術者の待機長期化により離職が進行し業容が収縮

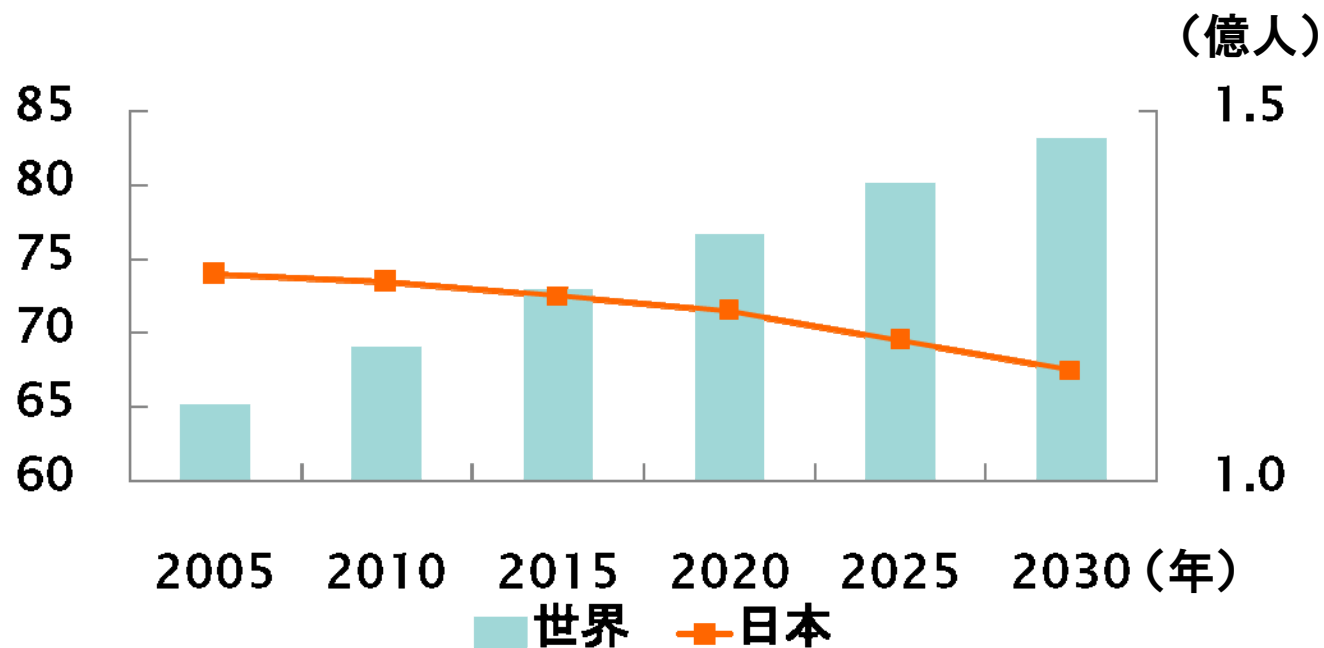
優良顧客の口座や高い専門性などの経営資源をもち、当社とのシナジーで早急に業績が回復すると見込める業者に対してM&Aを推進

※ 8月14日、破産申立て中のアイゼックスアルファの技術者派遣部門および医薬分野に特化した子会社(株)アールピーエム 及び (株)トライアングルをM&A実施

参考資料 I (中長期トレンドに対する海外戦略)



世界人口トレンド



[日本の生産アウトソーシング市場の展望]

少子化による人口減少により消費市場は縮小し、生産アウトソーシング市場は停滞

[海外の生産アウトソーシング市場の展望]

新興国を中心とした人口の増加に伴い、生産アウトソーシング市場は拡大

関連会社テクノスマイルとの連携による海外市場への進出

- 自動車メーカーなどが新興国市場開拓のために現地に工場を新設するときに立上げ要員の**エンジニアが絶対的に不足**



- 工場新設予定国のワーカーを研修生とし日本に招聘し、テクノスマイルのコンサルティングにより、**エンジニアに育成**



- 新興国での立上げスタッフとして**エンジニアを輩出**
現在、年間実績約1,000人

関連会社テクノスマイルとの連携による海外市場への進出

Out-Sourcing! Inc.

- 日本の実績・経験を活かした海外での営業力、労務管理能力



経営資源の融合



テクノスマイル

- 中国・ベトナム等の技術者・技能者の育成・活用
- JITやTPSを熟知したトヨタOBの高スキルスタッフ

◎ 2011年度、海外への技術社員提供を年間3,000名に増員

業界唯一、人口伸長の海外で外貨の稼せげる企業

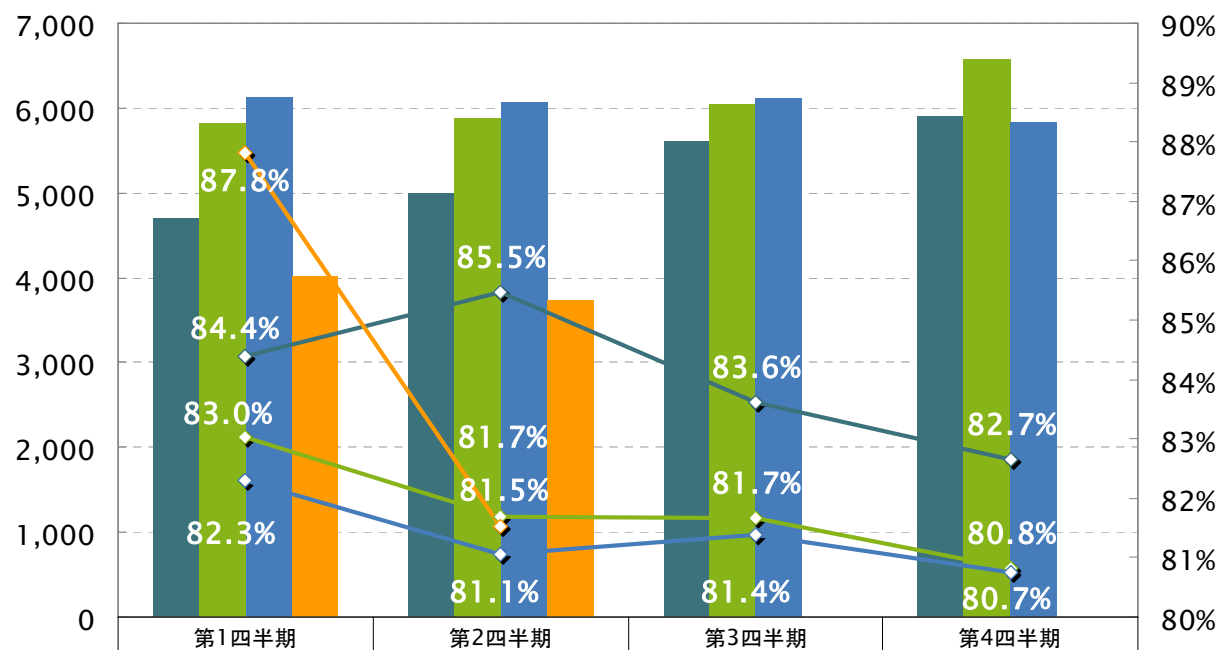
参考資料Ⅱ (データ資料)



四半期別 連結売上及び売上原価率の推移

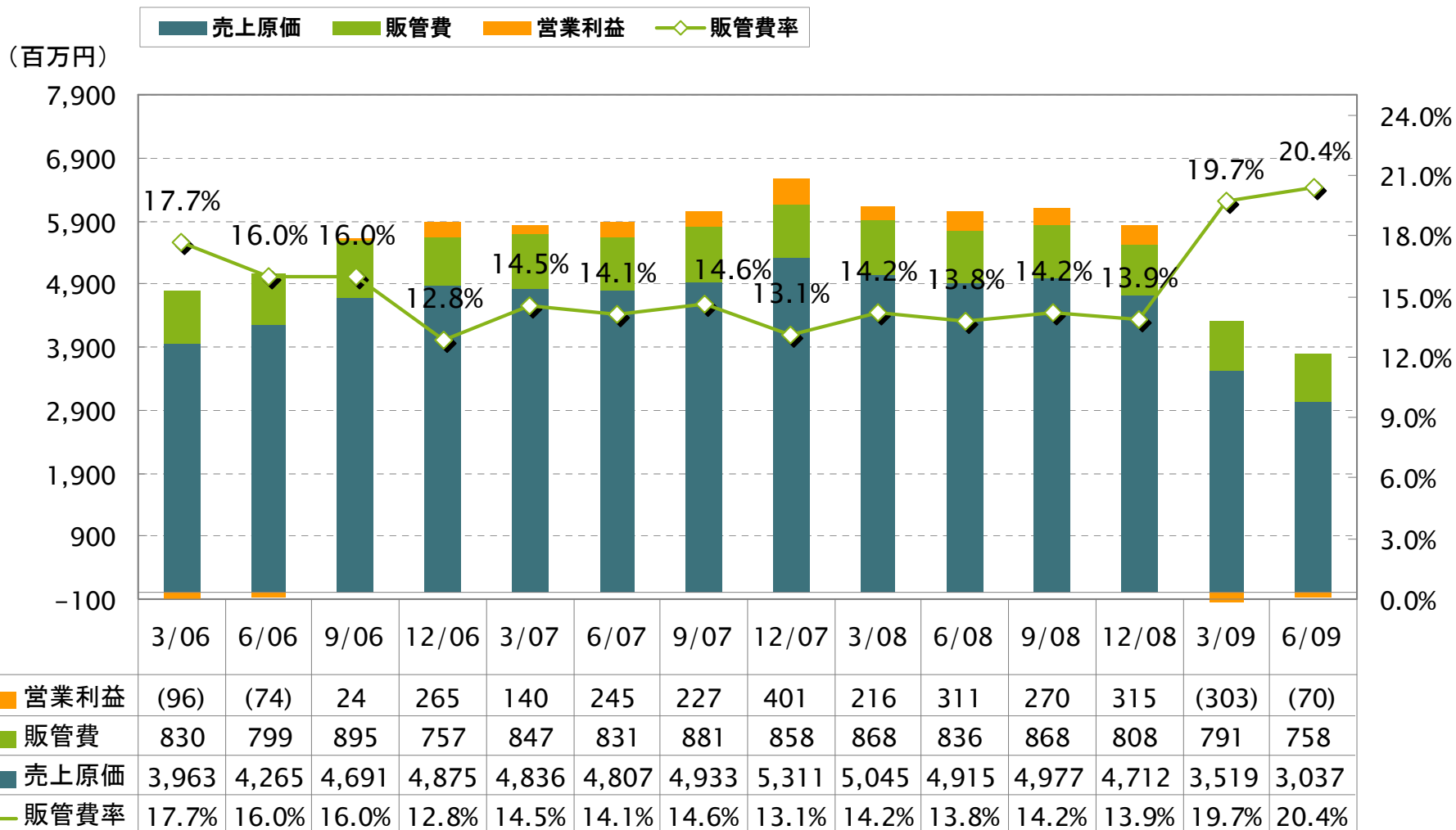


(百万円)

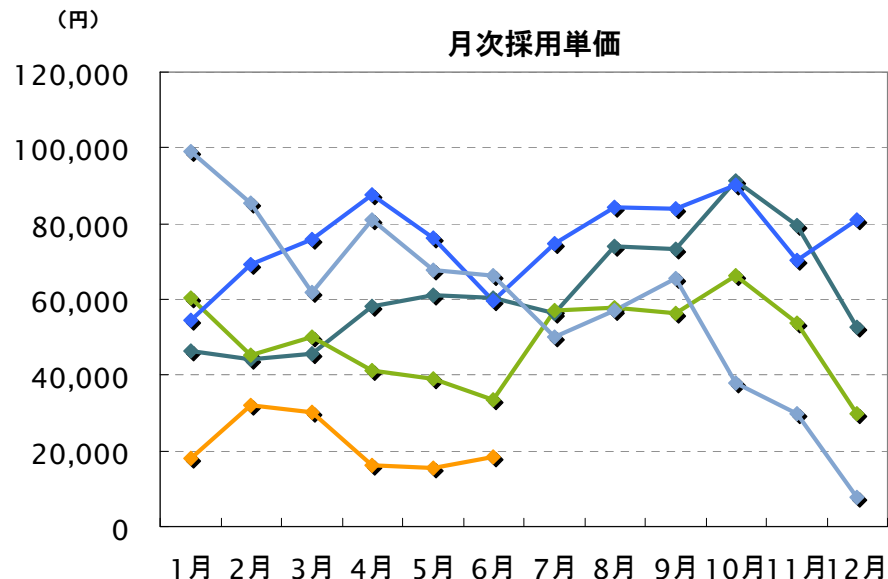
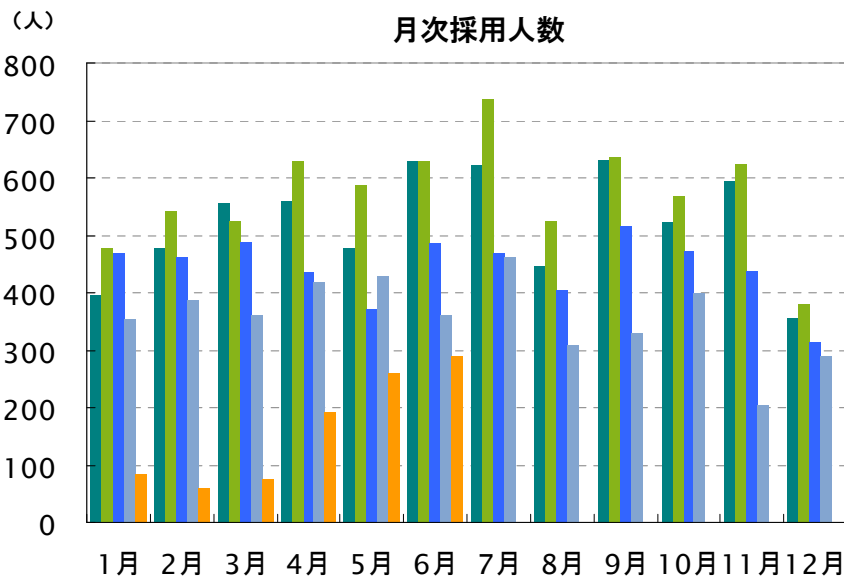


	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高(FY12/06)	4,696	4,990	5,611	5,898
売上高(FY12/07)	5,824	5,884	6,041	6,571
売上高(FY12/08)	6,130	6,064	6,116	5,836
売上高(FY12/09年)	4,007	3,725		
売上原価率(FY12/06)	84.4%	85.5%	83.6%	82.7%
売上原価率(FY12/07)	83.0%	81.7%	81.7%	80.8%
売上原価率(FY12/08)	82.3%	81.1%	81.4%	80.7%
売上原価率(FY12/09)	87.8%	81.5%		

四半期別 連結販売管理費及び連結営業利益の推移



月次一人当たり採用コストの推移

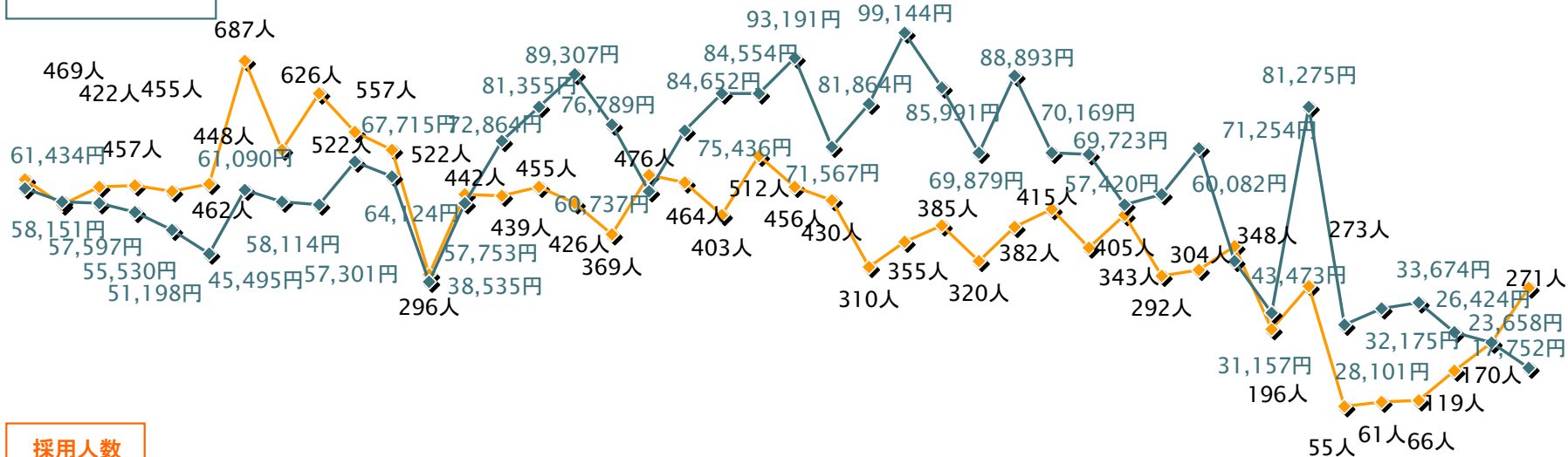


	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2005年採用人数 (人)	396	476	556	558	477	629	622	446	632	523	594	356
2006年採用人数+転籍人数 (人)	478	543	525	629	588	630	737	526	635	568	624	381
2007年採用人数+転籍人数 (人)	470	462	489	435	372	486	469	404	516	472	438	314
2008年採用人数+転籍人数 (人)	355	387	362	420	430	361	463	308	331	399	205	290
2009年採用人数+転籍人数 (人)	85	61	74	193	261	290	452	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
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
2009年採用単価 (円) (転籍含む)	18,183	32,175	30,034	16,292	15,410	18,458	12,850	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a



一般募集採用での効率実績

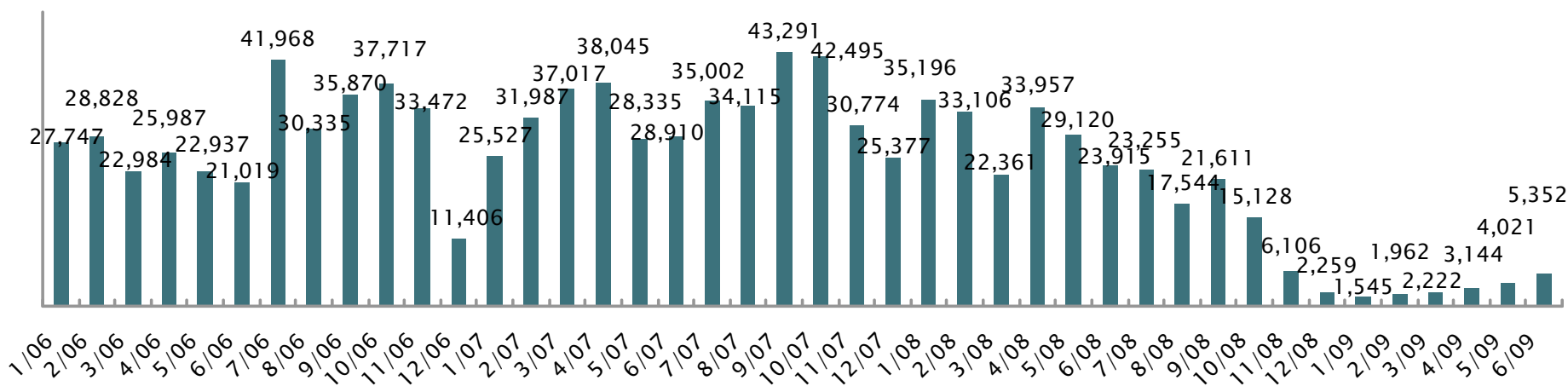
一人当り採用コスト
(除く転籍)

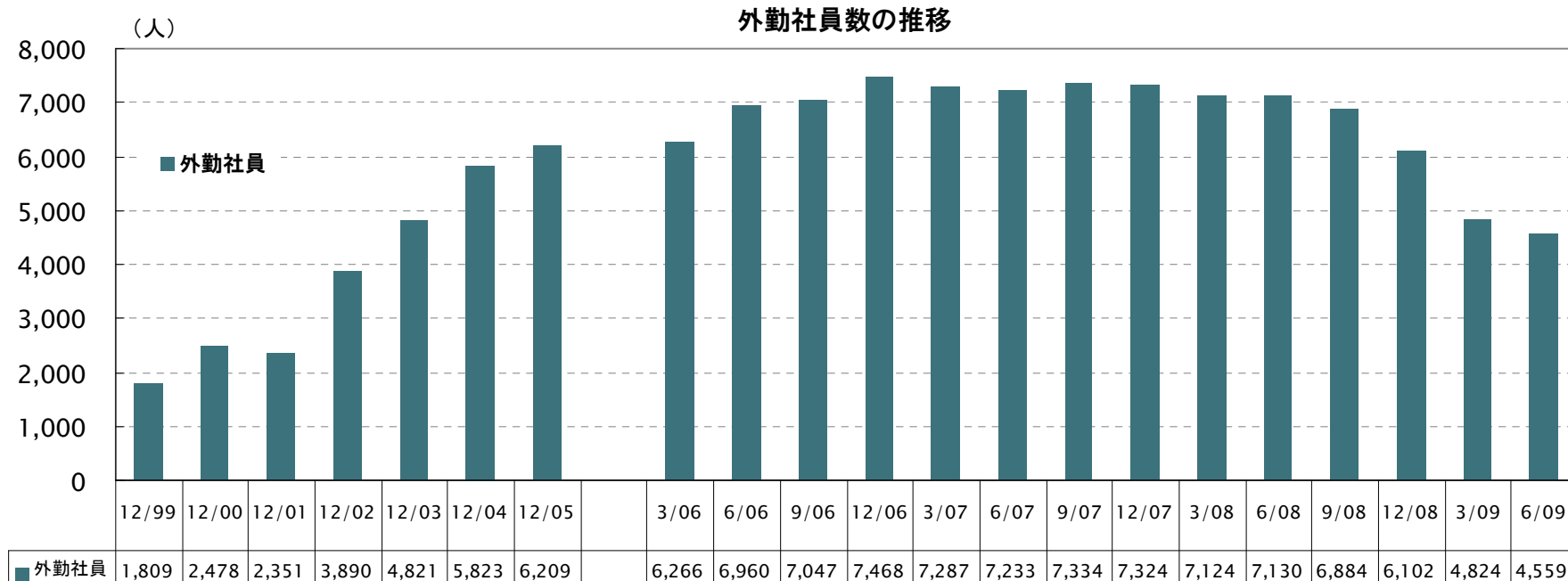


採用人数
(除く転籍)

(単位:千円)

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

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

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

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