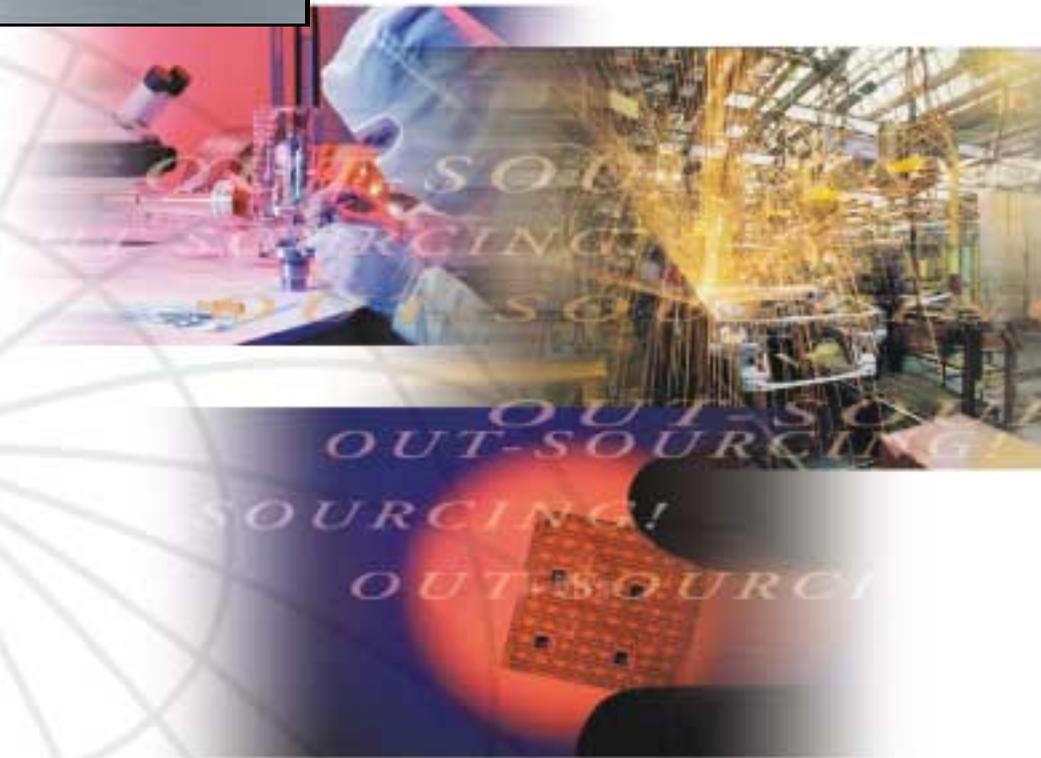


Business report

第9期事業報告書

平成17年1月1日～平成17年12月31日



JASDAQ

証券コード:2427



Out-Sourcing!
inc.

経営理念

変革する経済環境に対して英知と創意工夫を結集し、
生産の効率向上に寄与することにより、
ものづくり日本の発展と明るく豊かな社会の実現に貢献します。

Contents

株主の皆さまへ	3
営業の概況	4
業界を取り巻く事業環境	5
中期経営戦略	
当社単体の戦略	6
グループとしての戦略	7
子会社（株）アネブルによる自動車業界への本格参入	8
今後の見通し	9
貸借対照表	10
損益計算書	12
剰余金計算書／キャッシュ・フロー計算書	13
株式データ	14
会社概要	15

Message

株主の皆さまへ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は、格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

ここに、当社第9期（平成17年1月1日から平成17年12月31日まで）の事業報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

当期は、主要顧客である大手メーカーの業績回復等により当業界のニーズが非常に高まり、当初想定しておりました売上高に向けて受注を獲得することができました。しかし、急速な労働市場の環境変化の影響を受け、人材の採用が予定通りには進まず、また、メーカーニーズにも大きな変化が起こってきたため、期中に戦略の大幅な変更をいたしました。これにより、売上高・売上総利益が予想を下回る中、販売費及び一般管理費につきましては、新戦略に向けた先行投資を行ったこともあり、計画通りの支出を行いました。このため、11月には業績予想の修正を発表するに至りましたが、この新戦略は順調にスタートしておりますので、その内容につきましても併せて本報告書にてご説明させていただいております。

今後は、これにより今まで以上に皆さまのご期待に沿える結果を残していけるものと考えておりますので、何卒ご支援、ご鞭撻のほどを宜しくお願い申し上げます。



代表取締役社長
土井 春彦

当連結会計年度において、当社グループの主要な顧客である大手メーカーでは、国内景気の回復などにより、増産が進む一方、生産変動への対応強化のため、正社員を増員するのではなく、生産アウトソーシング業界を利用する動きが拡大しております。このような状況の下、当社の受注は堅調に推移しました。

しかし、雇用環境の変化により、人材の採用が困難になりつつあるため、受注残は積み上がるものの必要な人員数を確保することができず、受注が売上に結びつきにくい状況となり、売上高の成長が鈍化いたしました。

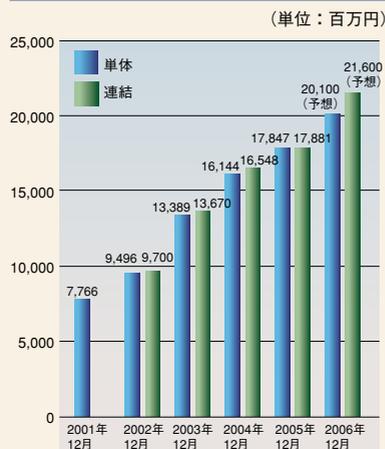
また、売上総利益は、人材不足を補うため、スタ

ッフとの契約更新を行なうことで対処したために、昇給や賞与などの追加支出が発生し、これを取引先への請求に反映するのにタイムラグが生じた結果、売上総利益率が前期比0.6ポイント下回りました。

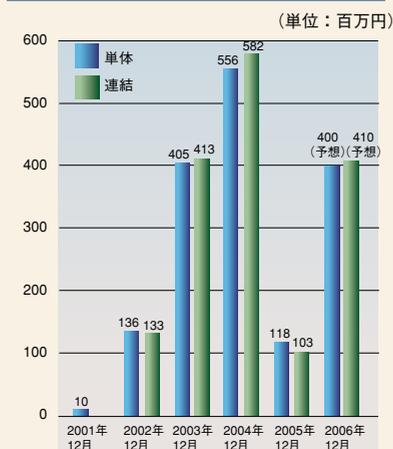
販売費及び一般管理費は、受注活動に向けた営業担当の人件費や募集費などの諸費用が増加したほか、認知度アップのための広告宣伝費や新規事業の立ち上げのための先行投資などを積極的に行った結果、当初計画どおりの支出となりました。

このため、当期の連結業績は、売上高17,881百万円（前期比8.1%増）、経常利益103百万円（前期比82.2%減）、当期純利益34百万円（前期比87.8%減）となりました。

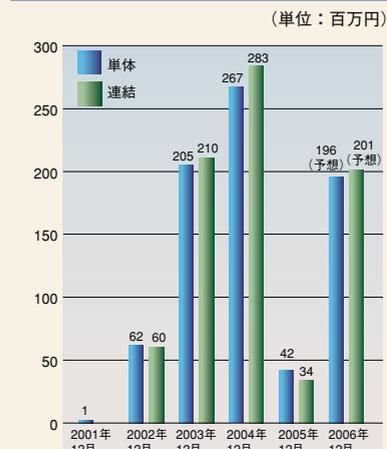
売上高



経常利益



当期純利益



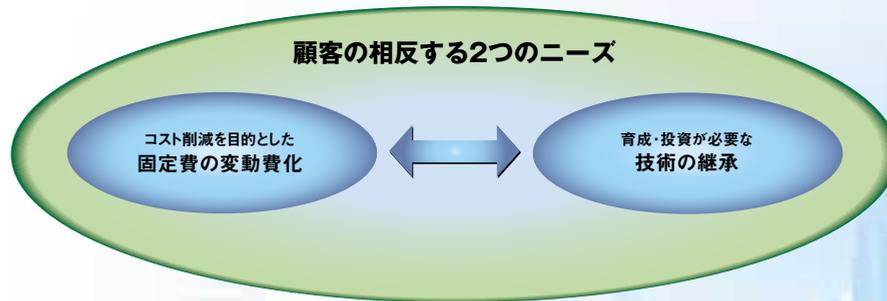
現在、ものづくりの現場では、景気回復という循環的要因と、製造拠点の国内回帰の進展という構造的要因が重なって、大幅な増産となっています。一方、グローバル競争の激化により、コスト削減圧力が増大しており、増産状況下においても、メーカーは正社員の採用をできる限り抑制しています。このため、生産アウトソーシング業界に対するニーズは一層の高まりを見せています。

また、団塊の世代が大量に退職する2007年問題に代表されるように、各企業においては世代間の人員構成のバランスが崩れており、ものづくりの現場では、技術を団塊の世代から継承していくニーズが新

たに顕在化してきております。

このように、メーカーの生産アウトソーシング業者に対するニーズは、これまでの「コスト削減一辺倒」の単一なものから、「コスト削減を目的とした固定費の変動費化」と「人材育成・投資が必要な技術の継承」という相反するニーズを同時に求めるものへと変貌しながら、ますます高まっております。

これらを踏まえて、当社グループは、今後の事業展開においてこの相反するメーカーニーズにマッチすることが最大の課題であると認識し、経営戦略の実行を推進してまいります。



当社単体の戦略

当社では、幅広い業種の取引先工場内において、技術習得の負担を軽減させる作業標準化を進め、メーカーの生産変動に応じてフレキシブルに人員を増減、調整させることで、メーカーの人件費という固定費を変動費化させ、結果として、「コスト削減」に貢献してまいりました。

ただし、このビジネスモデルは、期間従業員を大量に採用して対応することが前提となっていますが、今後、労働人口の減少や参入障壁の低さから乱立する業者の過当競争など、人材の大量採用について、先行きに不透明な懸念材料が見受けられます。

しかしながら、この変動対応型アウトソーシングに対するニーズは非常に旺盛なものがあり、また際立った先行投資も不要であるなどの魅力も多く存在

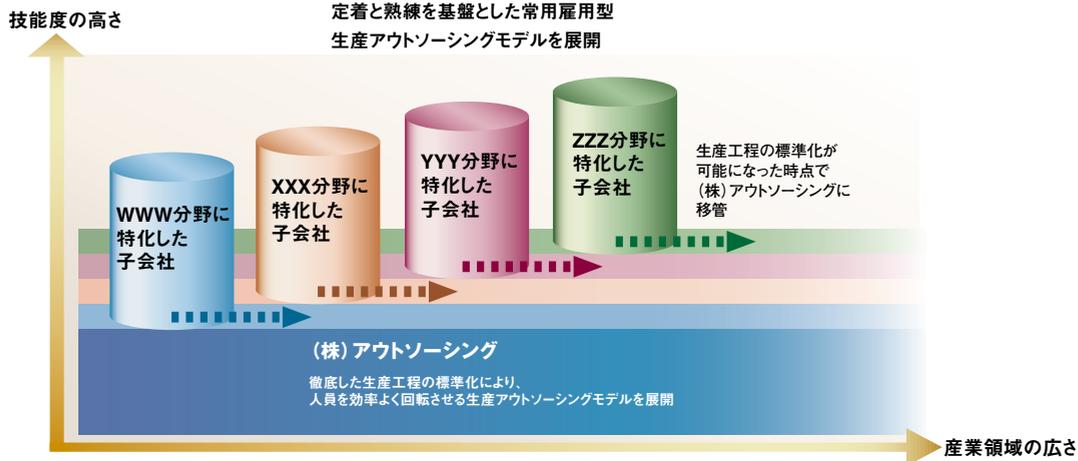
しています。

そこで、採用方法を工夫したり、売上に結実せず受注残ばかりが積み上がっていくような営業やそれに伴う募集活動を中止することで、無駄なコスト流出の抑制に努めてまいります。さらに、これまでの当社の実績に裏付けされた転籍営業を強化することで、過剰な募集費をかけずに、効率的に売上と利益を積み上げていく体質に転換してまいります。

これら業務の集約化・効率化により得られた内部留保は、前述した先行きの不透明感に対するリスクヘッジを目的に、「募集がタイト化していく環境の中で、人材を育成し、技術力を高めることにより、売上・利益を成長させ、メーカーの技術承継ニーズにも応えていく」子会社の育成に投資してまいります。



グループ戦略の概念図



グループとしての戦略

当社グループにおける子会社戦略は、今後ますます採用が困難になるであろう事業環境を想定して、採用した人材の有効活用を前提としております。具体的には、長期にわたって人材を育成し、本人のキャリアアップの実現と共に、より高単価な受注につなげて、売上・利益を成長させていくという「定着と熟練」を基本としたビジネスモデルを展開していくものであります。

技術力を高め、高度な専門分野に参入するためには、業種や分野を絞り込んで、個別に対応することが必要になってきます。このため、当社グループでは、絞り込んだ業種・分野において、子会社を順次設立し、高度な技術力やノウハウを活かしたアウトソーシング事業を展開してまいります。

この戦略を実行するためには、その業種において業界標準となる教育カリキュラムに沿ったキャリアアップ制度や評価制度などを確立すると同時に、それらを実践する場として、研修施設や寮などの福利厚生施設への投資を積極的に行ってまいります。

この子会社戦略を通じて、メーカーの技術承継ニーズに応えることにより、当社グループも利益率を向上させていくという、双方にとってメリットのあるビジネスモデルが実現できると考えております。

この第一弾として、2005年3月に自動車業界に特化した子会社 株式会社アネブルを設立、自動車の生産工程の中でも高度な技術力が求められ、また、これまで他社による参入例の殆んどない重要ユニット部品工程を中心に参入して、事業展開を推進しております。

子会社 株式会社アネブルによる自動車業界への本格参入

子会社 株式会社アネブルが自動車業界に特化した戦略的背景は次のとおりです。

今回の戦略実行には、人材育成のための設備投資や教育コストなどの先行投資ならびに業種特定の事業変動リスクなどを伴います。一方、自動車業界は、環境対応のエンジン開発を始めとするエンジニアニーズの高まりとともに、トランスミッションやサスペンションなどの重要ユニット部品の製品試験・解析・試作といった高いレベルの業務も増大しています。それらにより、国際競争力が強く、グローバル市場において、今後とも安定した成長が見込まれます。このため、自動車業界は、投資を行っても充分回収できる事業であり、当社グループ戦略の対象として、最適な業界・分野であると判断いたしました。

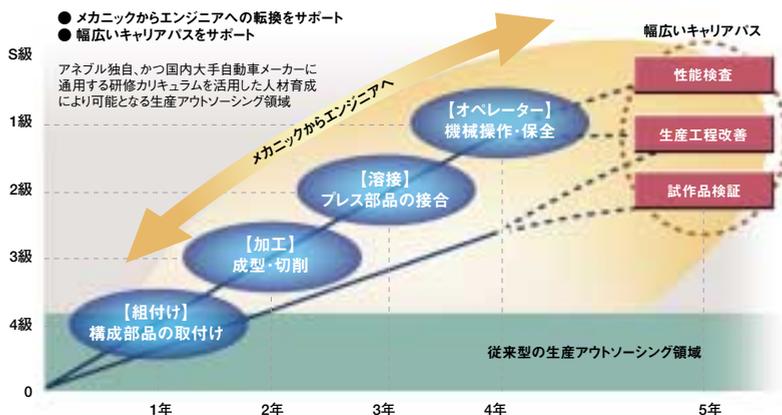
株式会社アネブルでは、自前で研修センターを建設し、大手自動車メーカーから指導者を招聘し、スタッフに対してメーカーに通用する高度な教育を施

すことで、参入困難といわれる重要ユニット部品の生産工程の参入に成功いたしました。今後は、キャリアアップを前提とした業界標準となる人事・教育制度の確立を目指してまいります。

さらに、2006年1月には、重要ユニット部品において、レース車両にも通用する高度な技術力と豊富な実績を持つ株式会社ヤマコエンタープライズを子会社化し、同4月には合併を予定しております。特にエンジン性能試験では、当業界初となる自社工場での受託事業も手掛けており、業容を拡大しております。

これらの経営資源を用いて、合併によるシナジー効果を最大限発揮させ、重要ユニット部品における開発から生産までのアウトソーシングを通して、グローバルに発展する自動車メーカーと真のパートナーシップを築き、当社グループ経営の一層の基盤強化を図ってまいります。

■ 重要ユニット部品生産工程深耕のための研修カリキュラムに基づくキャリアパス制度



今後の見通し

2006年12月期業績予想(連結・単独)

単位:百万円

連 結	2005年12月期実績		2006年12月期予想		増 減	
		百分比		百分比		%
売上高	17,881	100.0%	21,600	100.0%	3,719	20.8%
売上総利益	2,790	15.6%	3,536	16.4%	746	26.7%
販管費	2,694	15.1%	3,119	14.4%	425	15.8%
営業利益	95	0.5%	417	1.9%	322	338.9%
経常利益	103	0.6%	410	1.9%	307	298.1%
純利益	34	0.2%	201	0.9%	167	491.2%

単位:百万円

単 独	2005年12月期実績		2006年12月期予想		増 減	
		百分比		百分比		%
売上高	17,847	100.0%	20,100	100.0%	2,253	12.6%
売上総利益	2,785	15.6%	3,200	15.9%	415	14.9%
販管費	2,675	15.0%	2,800	13.9%	125	4.7%
営業利益	110	0.6%	400	2.0%	290	263.6%
経常利益	118	0.7%	400	2.0%	282	239.0%
純利益	42	0.2%	196	1.0%	154	366.7%

中期経営目標指標(2006.12月期~2008.12月期)

単位:百万円

	連 結			株式会社アウトソーシング			株式会社アネブル		
	売上高	経常利益	経常利益率	売上高	経常利益	経常利益率	売上高	経常利益	経常利益率
2006年12月期予想	21,600	410	1.90%	20,100	400	1.99%	1,500	10	0.67%
2007年12月期計画	26,200	1,160	4.43%	22,700	900	3.96%	3,500	260	7.43%
2008年12月期計画	33,300	1,960	5.89%	26,100	1,170	4.48%	7,200	790	10.97%

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

(単位:千円)

区 分	前連結会計年度 (平成16年12月31日)	当連結会計年度 (平成17年12月31日)	増 減
(資産の部)			
流動資産	3,349,460	2,634,162	△715,297
現金及び預金	1,370,323	422,908	△947,414
受取手形及び売掛金	1,855,560	1,959,505	103,945
たな卸資産	8,498	16,295	7,797
前払費用	—	191,682	191,682
繰延税金資産	5,208	6,239	1,030
その他	111,174	37,936	△73,237
貸倒引当金	△1,303	△404	899
固定資産	338,292	996,262	657,970
有形固定資産	74,731	224,743	150,011
建物及び構築物	24,938	23,078	△ 1,859
機械装置及び運搬具	14,300	8,073	△ 6,227
工具器具備品	35,342	181,999	146,656
土地	150	150	0
建設仮勘定	—	11,442	11,442
無形固定資産	43,536	179,450	135,914
投資その他の資産	220,024	592,068	372,044
投資有価証券	20,122	320,802	300,680
長期貸付金	—	83,610	83,610
敷金保証金	152,478	162,637	10,159
繰延税金資産	3,131	6,465	3,333
その他	44,533	18,777	△25,756
貸倒引当金	△241	△224	17
資産合計	3,687,753	3,630,425	△57,327

給与システムの開発費、テレビCMの制作費などの支払いに伴い減少しました。

売上高の増加に伴い、増加しました。

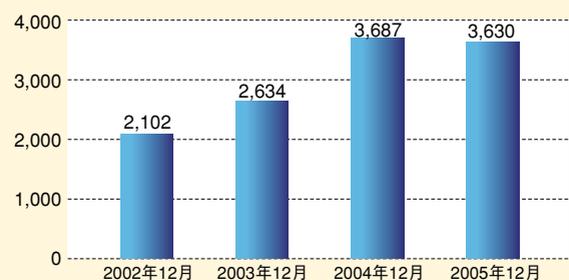
労働保険料、外勤社員の家賃の前払いを計上しています。

給与システム、ネットワークセキュリティの強化に伴うインフラ構築などが完成する前の手付金に相当する分です。

子会社 株式会社アネブルに資金を貸し付けたものです。

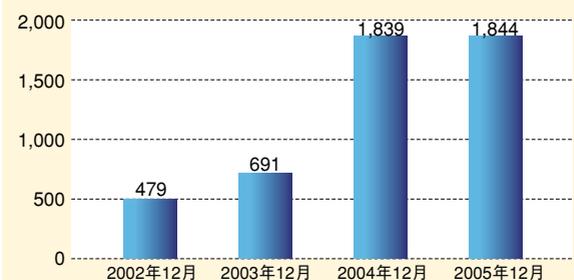
■ 総資産額

(百万円)



■ 純資産額

(百万円)



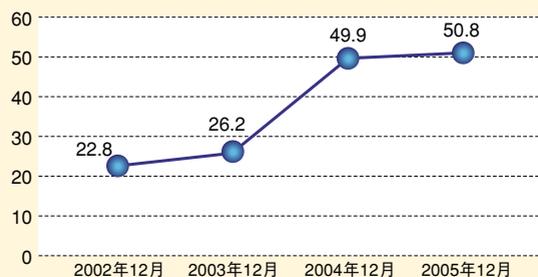
(単位:千円)

区 分	前連結会計年度 (平成16年12月31日)	当連結会計年度 (平成17年12月31日)	増 減
(負債の部)			
流動負債	1,838,120	1,741,088	△97,031
1年以内に返済予定の 長期借入金	2,000	—	△2,000
未払金	1,146,990	1,340,715	193,724
未払費用	125,936	131,566	5,629
未払法人税等	165,400	435	△164,965
未払消費税等	286,012	162,788	△123,223
繰延税金負債	—	4,865	4,865
その他	111,781	100,718	△11,063
固定負債	9,642	12,833	3,191
退職給付引当金	9,642	12,833	3,191
負債合計	1,847,762	1,753,921	△93,840
(少数株主持分)			
少数株主持分	—	32,240	32,240
(資本の部)			
資本金	460,915	460,915	0
資本剰余金	571,715	571,715	0
利益剰余金	807,358	811,332	3,973
その他有価証券評価差額金	2	301	298
資本合計	1,839,990	1,844,263	4,272
負債、少数株主持分及び 資本合計	3,687,753	3,630,425	△57,327

主に人件費の増加による
ものです。

自己資本比率

(%)



■ 連結損益計算書

(単位:千円)

区 分	前連結会計年度 (自平成16年1月1日 至平成16年12月31日)	当連結会計年度 (自平成17年1月1日 至平成17年12月31日)	増 減
売上高	16,548,447	17,881,614	1,333,166
売上原価	13,869,221	15,091,303	1,222,081
売上総利益	2,679,225	2,790,311	111,085
販売費及び一般管理費	2,074,520	2,694,776	620,256
営業利益	604,705	95,534	△509,171
営業外収益	348	8,209	7,861
営業外費用	22,320	195	△ 22,124
経常利益	582,733	103,548	△479,184
特別利益	7,910	18,676	10,765
特別損失	19,692	18,557	△ 1,135
税金等調整前当期純利益	570,951	103,667	△467,283
法人税、住民税及び事業税	273,179	68,872	△204,306
法人税等調整額	14,468	304	△14,163
当期純利益	283,304	34,490	△248,813

前年比8.1%の伸びとなりました。

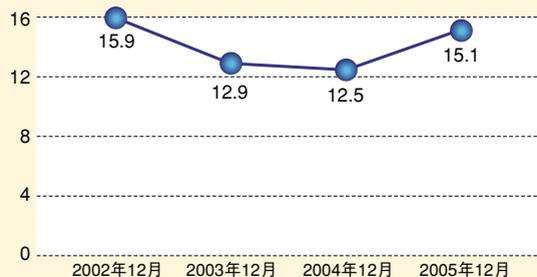
売上高の増加に伴い、絶対額としては増加しましたが、売上総利益率は15.6%と前年比べて0.6ポイント下がりました。主要因は外勤社員の長期雇用による給与の昇給分を転嫁して請求するタイムラグが発生したことによるものです。しかし、徐々に値上げ交渉は進展しています。

新規事業立ち上げのため、各方面から専門家を採用したり、社内機構を改革するため、優秀な幹部社員を招聘するなど人件費の増加によるものです。また採用体制強化のため、コールセンターや採用面接拠点の設置、認知度向上のため、ブランディング戦略としてTVCMの全国放送、新ロゴマーク刷新を行ったものによります。また外形標準課税の導入により、48,612千円増加しました。

保険積立金の解約を行いました。

■ 販管費比率

(%)



■ 営業利益率

(%)



■ 連結剰余金計算書

(単位:千円)

区 分	前連結会計年度 (自平成16年1月1日 至平成16年12月31日)	当連結会計年度 (自平成17年1月1日 至平成17年12月31日)	増 減
(資本剰余金の部)			
資本剰余金期首残高	63,915	571,715	507,800
資本剰余金増加高	507,800	—	△507,800
資本剰余金期末残高	571,715	571,715	—
(利益剰余金の部)			
利益剰余金期首残高	524,054	807,358	283,304
利益剰余金増加高	283,304	34,490	△ 248,814
利益剰余金減少高	—	30,516	30,516
利益剰余金期末残高	807,358	811,332	3,974

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

区 分	前連結会計年度 (自平成16年1月1日 至平成16年12月31日)	当連結会計年度 (自平成17年1月1日 至平成17年12月31日)	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	227,717	△229,130	△456,848
投資活動によるキャッシュ・フロー	65,222	△724,767	△789,990
財務活動によるキャッシュ・フロー	596,216	2,483	△593,733
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	—	△1
現金及び現金同等物の増加(△:減少)額	889,158	△951,414	△1,840,573
現金及び現金同等物の期首残高	475,164	1,364,323	889,158
現金及び現金同等物の期末残高	1,364,323	412,908	△951,414

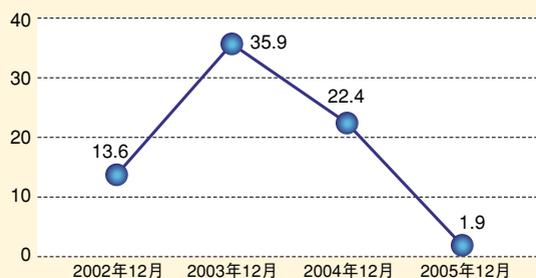
税金等調整前利益に対して、法人税等の支払いが発生したため、マイナスとなりました。

投資有価証券の取得等により、マイナスとなりました。

配当金の支払い等がありました。

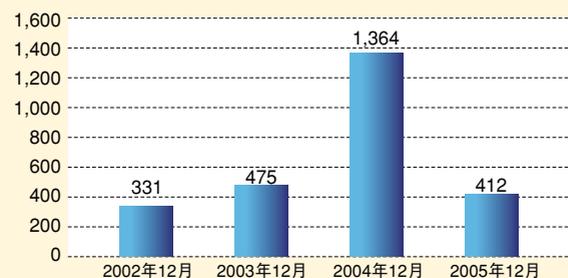
■ 株主資本当期純利益率

(%)



■ 現金及び現金同等物の期末残高

(百万円)



株式の状況

会社が発行する株式の総数320,000株
 発行済株式の総数126,100株
 当期末株主数6,583名

新株予約権の状況

新株予約権（平成16年9月10日発行）

新株予約権の数	目的となる株式の種類および数	発行価額
3,170個	普通株式3,170株	無償

新株予約権（平成17年5月31日発行）

新株予約権の数	目的となる株式の種類および数	発行価額
600個	普通株式600株	無償

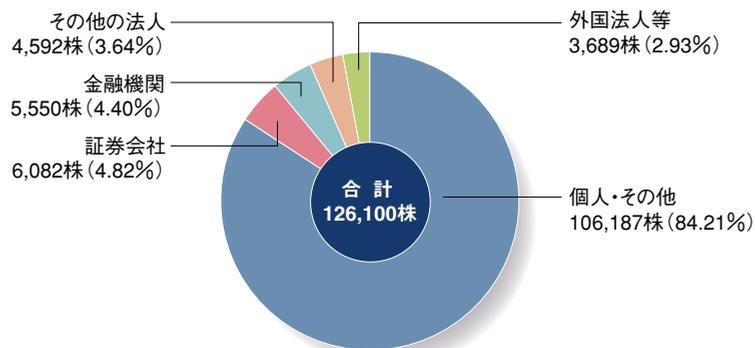
大株主

株主名	株式数(株)	構成比(%)
土井 春彦	42,800	33.94
日本証券金融株式会社	5,090	4.04
佐野 美樹	5,000	3.97
土井 千春	3,100	2.46
野村證券株式会社	2,713	2.15
ノーザントラストカンパニー（※）	2,559	2.03
有限会社トリリオン	2,090	1.66
アウトソーシング従業員持株会	1,402	1.11
静岡キャピタル株式会社	1,240	0.98
大和証券株式会社	1,129	0.90

※ノーザントラストカンパニー（エイブイエフシー）サブアカウントプリティッシュクライアント

所有者別状況

所有株式数の割合



商号 株式会社アウトソーシング
設立 1997年1月
資本金 4億6,091万5千円
主な事業内容 製造業を中心とした業務請負事業及び
 人材派遣事業
会計監査人 監査法人トーマツ
加盟団体 日本経済団体連合会
 日本製造アウトソーシング協会

■ 連結会社
商号 株式会社アネブル
設立 2005年3月
資本金 7,500万円
主な事業内容 輸送用機器製造業に特化した
 生産アウトソーシング事業

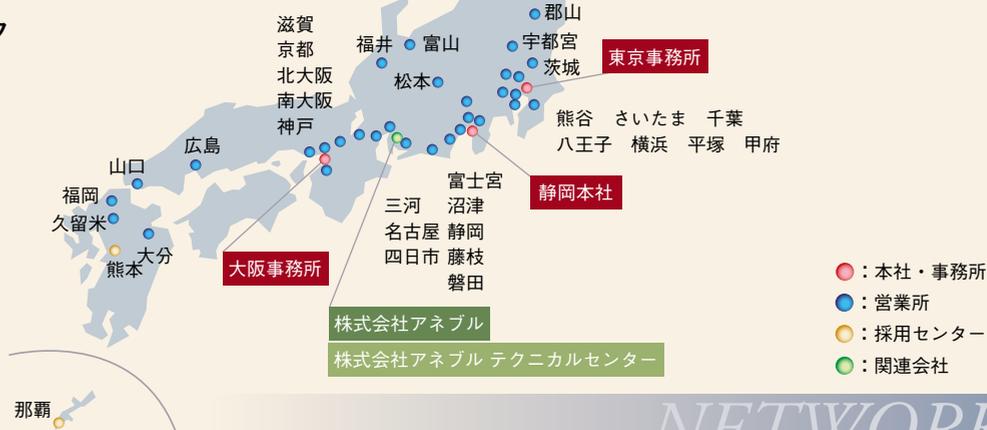
役員

代表取締役社長 土井 春彦
常務取締役 姫野 功三
取締役 梅原 正嗣
常勤監査役 木下 好正
監査役 浅羽 忠克



OUT-SOURCING

■ 営業ネットワーク



NETWORK

株主メモ

- 決算期……………12月31日
- 定時株主総会………3月中
- 基準日……………12月31日
- 中間配当基準日……6月30日
- 株式の名義書換
名義書換代理人……東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社
事務取扱場所……東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部
連絡先・送付先……〒171-8508
東京都豊島区西池袋一丁目7番7号
三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部
電話 0120-707-696（フリーダイヤル）
- 取次所……………三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店

- 公告掲載新聞………日本経済新聞
決算公告につきましては、当社ホームページにて掲載しております。
http://outsourcing-ir.irbridge.com/AccountingAnnouncementU,locale.ja_JP.html

株式会社 **アウトソーシング!**

〒422-8067 静岡県静岡市駿河区南町11-1
静銀・中京銀静岡駅南ビル3F
TEL054-281-4888
www.outsourcing.co.jp

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています