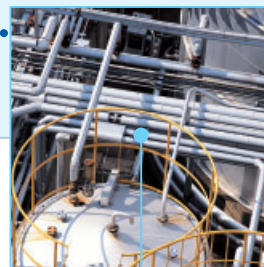
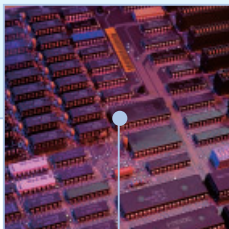
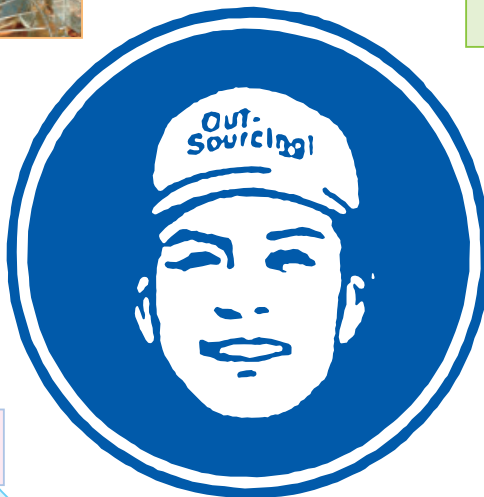
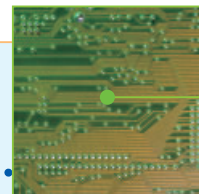
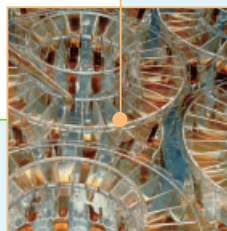


# Business Report

## 第11期 報告書

2007年1月1日～2007年12月31日



**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

株主の皆様へ .....	3
営業の概況 .....	4
業界を取り巻く事業環境 .....	6
当社グループの事業戦略 .....	7
2008年12月期の展開について .....	8
2008年12月期業績予想 .....	9
連結財務諸表 .....	10
連結貸借対照表 .....	10
連結損益計算書 .....	12
連結株主資本等変動計算書／連結キャッシュ・フロー計算書 ..	13
株式データ .....	14
会社概要 .....	15

# Message

## 株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、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、第11期（平成19年1月1日から平成19年12月31日まで）の報告書をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

当社グループが株式市場で分類されております人材サービスセクターは、同業大手がコンプライアンス問題で指導を受けたことや、格差やワーキングプアが社会問題化したこと、2009年問題が大きく顕在化したこと等により、現在、不透明なセクターとしてとらえられていると感じております。

しかし、その一方、日本経済の支えとなってきた日本の製造業におきましては、製品ライフサイクルの短命化により生産変動がますます激しくなっていることやグローバルなメーカー間の競争などから、雇用の流動化とその削減は不可欠であり、生産アウトソーシング業界は、日本の発展におきまして必要不可欠な極めて重要な存在となっております。

このような状況下、当社グループでは、単に労働単価を下げることにより効率をあげるような派遣型ビジネスモデルから脱却し、「個人の付加価値と待遇のアップの追及を業績に結び付ける請負」を推進することにより、労働者の雇用の安定と賃金の向上を実現し、メーカーニーズに応えるだけでなく、日本の安定雇用の創出にも寄与してまいります。

この戦略のもと、当連結会計年度は、当社グループ既存派遣契約先に対しての請負化に注力するために、新規案件獲得を抑えましたので、売上高は前期比14.7%増となりました。売上総利益率につきましては、請負事業所における生産性改善が進んだことにより、前期比2.2ポイント改善し18.2%を達成、販管費につきましては、請負の拡大に必



代表取締役社長

土井 春彦

要な経営資源の獲得・整備は前期において既に完了しているため大きな投資もなく、売上増加に伴い販管費率は前期比1.4ポイント改善し、利益面に寄与いたしました。

また、請負化の取り組みは現在も順調に進捗しており、平成20年度上半期には、中期経営計画最終年度の平成21年度期末目標請負比率の前倒しでの達成を見込んでおります。その後、平成20年度下半期からは、新規メーカーの請負化ニーズに応えることに経営資源を集中し、培った請負のオペレーションを展開して大幅にトップラインを伸ばしていける見込みであります。

今後も、当社グループでは、メーカーニーズへの的確な対応と、正義ある人材雇用を貫くことにより、社会への貢献と企業価値の向上を追及し、株主の皆様のご期待に応える経営に邁進してまいりますので、変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

平成20年3月

# 営業の概況

2007年12月期 (2007年1月1日～2007年12月31日)

当連結会計年度におけるわが国経済は、本格的な人口減少社会の到来が現実化し将来の労働力確保に対する危機感が増す中、下半期には原油高やサブプライム問題に端を発した米国景気の減速が加わり、予断を許さない状況となりました。このため、当社グループの主要顧客である国内大手メーカーにおいて、短命化する製品ライフサイクルによって激しさを増す生産変動への対応という従来からのニーズに加え、景気の先行きに対する不透明感からくるアウトソーシング化ニーズも加わり、生産アウトソーシングの活用ニーズは大変旺盛なものでありました。

その一方、生産アウトソーシングの主な契約形態である派遣において2009年問題が顕在化しておりますが、この問題を生んだ背景にはメーカーがコストにこだわるあまりにベンダー間に過度の価格競争を発生させ、その結果、格差やワーキングプアといっ

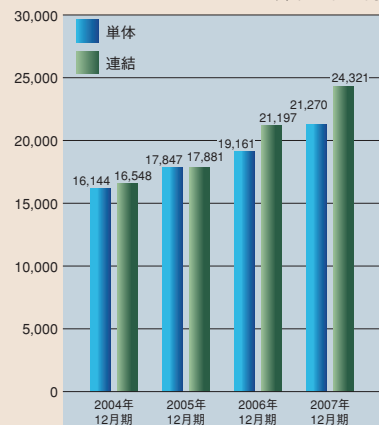
た問題を引き起こしたことにあります。現在、これらは大きな社会問題に発展しており、この2009年問題への対応が非常に注目されております。

このような環境下、当社グループでは、2007年10月15日に、2009年度を最終年度とした中期経営計画を発表いたしました。今回の中期経営計画の特徴は、当社グループでは、単に労働対価を下げることにより効率を上げるような派遣型ビジネスモデルは崩壊が近づいていると判断し、派遣型ビジネスモデルからの脱却を目指し、当社グループが、メーカー並みの生産技術を身に付けて真に生産効率を向上させると同時に、多業種にわたる取引先を活かして雇用の流動化を図ることにより、メーカー以上の効率向上を提供できる請負を推進していくことにあります。

真に生産効率を向上させるには、人材のスキルアップが不可欠であり、当社グループでは、魅力ある

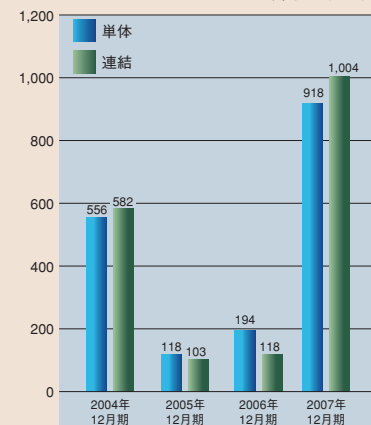
## 売上高

(単位：百万円)



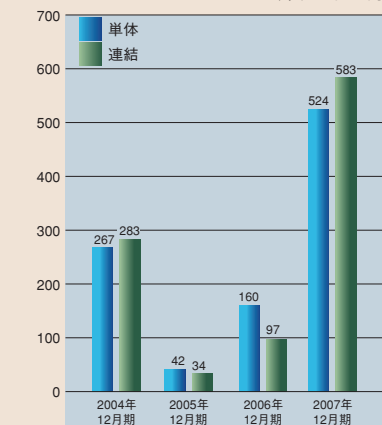
## 経常利益

(単位：百万円)



## 当期純利益

(単位：百万円)



キャリアアップ・キャリアパス制度を構築し、安定雇用の機会を創出するとともに、2009年問題の解決にも繋げております。

当期においては、この戦略に基づいて既存派遣取引先の請負化を最優先と考え、この取り組みに経営資源を集中し、新規派遣取引の獲得をあえて追わないこととしました。

これらの結果、生産性向上による利益重視の売上拡大に注力したために連結売上高は前期比3,124,256千円増の24,321,558千円（前期比14.7%増）になりました。

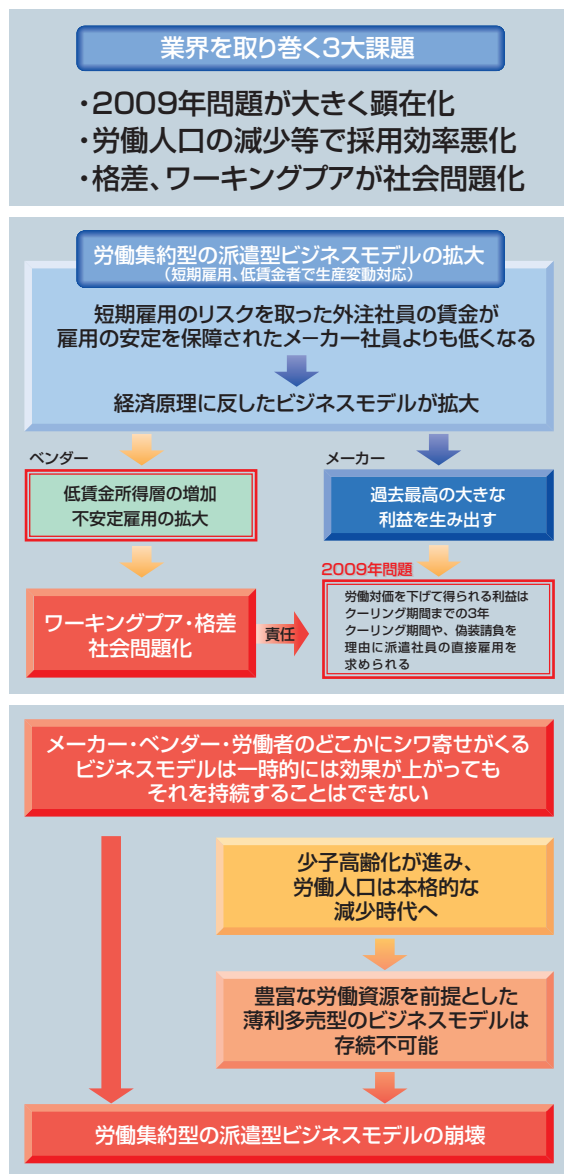
利益面につきましては、請負事業所における生産性向上が進んだことから売上総利益率が前期比+2.2ポイントと順調に改善いたしました。また、事業環

境の変化に対応した体制整備は前期に完了していることから当期の販売費及び一般管理費において投資による大きな増加もなく、販売費及び一般管理費の売上高に対する比率は前期比1.4ポイント改善し、利益面での改善に寄与いたしました。

この結果、営業利益は前期比894,646千円増の1,013,823千円（前期比750.7%増）、経常利益は前期比885,524千円増の1,004,383千円（前期比745.0%増）、当期純利益は前期比486,006千円増の583,702千円（前期比497.5%増）となりました。

## ■半期毎業績の推移





国内メーカーは、生産アウトソーシング業者に生産計画にあわせたフレキシブルな人員増減をさせて雇用の流動化をはかり効率をあげてきましたが、メーカーの合理性の追求は労働対価の引下げにまで及び、もともと参入障壁が低く差別化が難しかった生産アウトソーシング業界の薄利多売の価格競争を助長することとなりました。

この時のメーカーニーズは、スキルよりもむしろ低単価や人の増減のフレキシビリティだったため、当然教育コストはかけられず、スキル不足を人数で補う、労働集約型のモデルとなっていきました。またこのビジネスモデルは、派遣的要素が多いにも関わらず、2004年の製造派遣解禁まではメーカーに労働者の管理責任が及ばない請負契約で行われており、格差やワーキングプア、不安定雇用を生み出すこととなりました。

その一方、2005年頃から、過去最高の利益を実現するメーカーが急増いたしましたが、2004年の製造派遣解禁により、2006年に行政が、生産アウトソーシングを活用しているメーカーを対象とした行政指導を行ったことから、請負契約から派遣契約にシフトされました。

しかし派遣は、派遣法で3年経つと3ヶ月のクーリング期間を設けるという規定があるため、メーカーは、3年後の対処として、派遣契約を一旦打ち切るか、直接雇用へ切り替えるなどの選択が迫られる、いわゆる「2009年問題」が顕在化しており、メーカーの生産体制に大きな支障が出ることが懸念されております。

これらのことから、当社グループでは、①「派遣は3年ごとにクーリング期間対応が必要な上、派遣社員の管理責任はメーカーにも及ぶため、生産計画にあわせたシビアな人員の増減ができず、効果は限定的」②「少子化による労働人口の減少で、今後、薄利多売の原資となる労働力の大量採用が困難である」③「格差やワーキングプアが社会問題化した」などにより、労働集約型の派遣型ビジネスモデルは崩壊し、生産アウトソーシング業界は現在、過渡期を迎えていると考えております。

当社グループでは、労働集約型の派遣型ビジネスモデルからの脱却を図り、「個人の付加価値と待遇のアップの追及を業績に結び付ける請負」を推進してまいります。

現在、当社グループでは、この請負を推進していく上で6大構造改革を掲げ、3ヵ年での実現を目指しております。

魅力あるキャリアパス・キャリアアップの制度の構築等、労働者の雇用の安定と賃金の向上を実現するための労働環境の整備は、労働者の帰属意識、勤労意欲を高め、労働者の定着率だけでなく、個人の生産性（付加価値）の向上にも繋がると考えております。

さらに、個人の生産性の向上は個人の待遇のアップを実現するとともに、工程全体の生産効率の向上に繋がります。当社グループの業績の更なる向上・拡大を実現していくこととなります。

また、これらの取り組みは、乱立する当業界の募集広告の中で他社との差別化になり、数打てば当たる、募集費を大量投下する募集方法から脱却し、当業界に従事する150万人以上の労働者をアドバンテージを持って獲得していくことになり、募集効率を高めることにも繋がっております。

当社グループでは、生産技術に関するスキル・ノウハウを持つ人材をメーカーから転籍により招聘し、全国に14箇所のモデル請負事業所を構築いたしました。このモデル事業所においては、招聘した人材により、メーカーと同レベルのキャリアパス・キャリアアップ制度の構築を果たしております。また、モデル事業所のオペレーションを落とし込んだ請負推進体制を整備することにより、この取り組みに必要な経営資源の取得は既に完了しております。

当社グループでは、この取り組みにより雇用の安定と賃金向上を実現し、社会問題の解決に繋げるとともに、「2009年問題」を迎えるメーカーのニーズに的確に応え、売上的大幅な拡大、売上総利益率の2ポイント向上、販管費率の10%以下までの抑制、さらに営業利益率においては早期に10%の実現を目指してまいります。

## 労働集約型の派遣型ビジネスモデルから脱却



「個人の付加価値と待遇のアップの追及を業績に結び付ける請負」を展開

## 6大構造改革

1. 業界一のキャリアパス制度、キャリアアップ制度を構築し、派遣型アウトソーシング現場の**生産効率20%アップ**
2. 生産現場のコア人員の正社員化（**正社員比率30%以上**）と、期間雇用社員の契約期間の長期化（**2年以上**）
3. メーカーとの契約の長期化（**3年以上**）
4. **請負単価10%の引き上げ**と、期間雇用社員の**賃金25%アップ**
5. メーカー並みの生産技術とPEO型アウトソーシングを組み合わせることによって、継続的にメーカー以上の生産効率向上
6. 現在420社の取引先を**217社へ集約**

3ヵ年計画で実現を目指す

## 3大課題の解決

「個人の付加価値と待遇のアップの追及を業績に結び付ける請負」の推進

・2009年問題

請負化の推進により解決

・労働人口の減少への対応

魅力的な制度の構築により、生産アウトソーシング業界に従事する150万人以上の労働者をアドバンテージを持って獲得していくことで解決

・ワーキングプア、格差の問題

雇用の安定と賃金の向上の実現により解決

次期におきましては、原油高から端を発した原材料価格の高騰やサブプライム問題などから世界的な景気低迷懸念が広がっておりますが、景気下降局面では、メーカーは正社員雇用を控えて外注比率を上げる対策をとり、当生産アウトソーシング業界においては、過去不況時に大きく成長してきたという実績があり、非常に不況に強い業態だといえ、景気後退に対する影響は少ないと考えております。

現在、2007年10月15日に発表した「中期経営計画」の数値目標は計画以上に進捗しており、特に既存の派遣取引先を請負化する取り組みは、次期中間期末で、新たに58派遣事業所の請負化の完了を見込むなど計画を大きく上回っております。

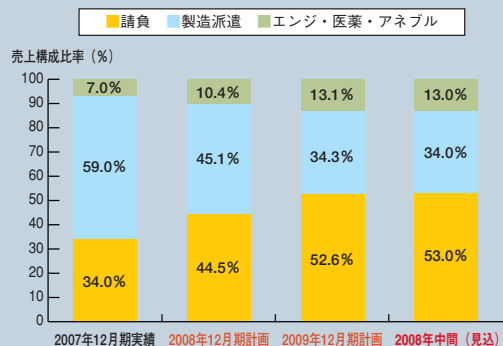
これにより、売上における請負比率は次期中間期末時点で「中期経営計画」2009年度末最終目標の53%に近づける目途が立っており、次期下半期には、新規の請負受注の獲得に向け経営資源を集中するこ

とが可能になるため、その後はトップラインを大きく伸ばしていけると考えております。

また、利益面に関しては、増加する請負事業所において、キャリアパス・キャリアアップ制度の構築等による生産効率の向上や請負単価の引き上げに取り組み、売上総利益率の向上に努めます。さらに、取引先の集約や営業拠点の見直し等による一層の業務効率化、及び募集効率の向上に努め、販売費及び一般管理費の抑制を目指します。

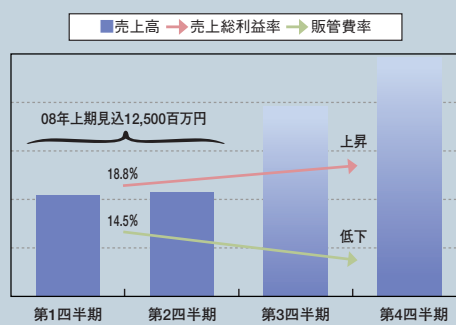
以上により、2008年12月期の通期連結業績につきましては、売上高28,000百万円、営業利益1,510百万円、経常利益1,470百万円、当期純利益762百万円を見込んでおります。

## ■売上高に占める請負の割合



請負化は順調に進捗しており、2008年中間期は、2009年計画水準(請負比率53%)を前倒して目指す

## ■2008年度 成長イメージ



既存取引先の請負化に経営資源を集中

新規請負先立ち上げに経営資源を集中

2008年下期よりトップラインの大幅増加を狙う



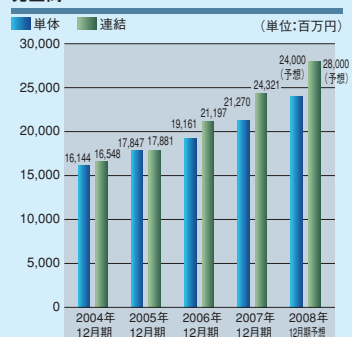
(単位:百万円)

連結	2007年12月期実績		2008年12月期予想		増減	
		百分比		百分比		増減率
売上高	24,321	100.0%	28,000	100.0%	3,678	15.1%
営業利益	1,013	4.2%	1,510	5.4%	496	48.9%
経常利益	1,004	4.1%	1,470	5.3%	465	46.4%
当期純利益	583	2.4%	762	2.7%	178	30.5%

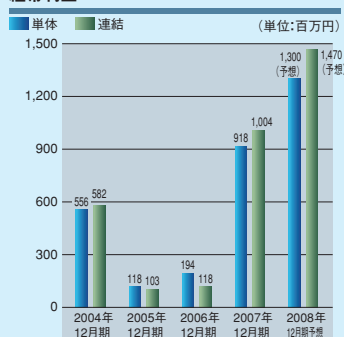
(単位:百万円)

単独	2007年12月期実績		2008年12月期予想		増減	
		百分比		百分比		増減率
売上高	21,270	100.0%	24,000	100.0%	2,729	12.8%
営業利益	920	4.3%	1,310	5.5%	389	42.4%
経常利益	918	4.3%	1,300	5.4%	381	41.5%
当期純利益	524	2.5%	714	3.0%	189	36.2%

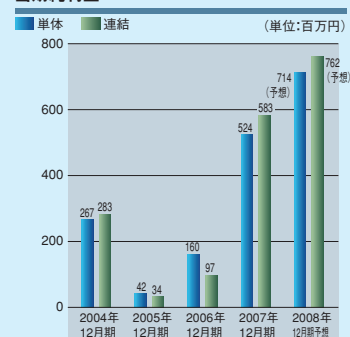
売上高



経常利益



当期純利益



※業績予想は、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後さまざまな要因によって予想数値と異なる場合があります。

# 連結財務諸表

## 連結貸借対照表

(単位:千円)

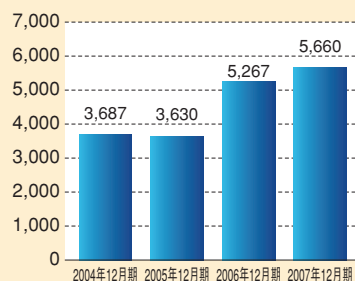
区分	前連結会計年度 (平成18年12月31日現在)	当連結会計年度 (平成19年12月31日現在)	増減
(資産の部)			
<b>流動資産</b>	<b>3,622,483</b>	<b>4,089,142</b>	<b>466,659</b>
現金及び預金	670,396	832,871	162,474
受取手形及び売掛金	2,607,843	2,827,262	219,418
たな卸資産	78,230	77,319	△911
前払費用	210,203	261,674	51,470
繰延税金資産	10,934	21,626	10,692
その他	46,961	70,272	23,311
貸倒引当金	△2,086	△1,883	203
<b>固定資産</b>	<b>1,644,130</b>	<b>1,571,562</b>	<b>△72,568</b>
有形固定資産	793,952	904,543	110,591
建物及び構築物	569,888	531,633	△38,255
機械装置及び運搬具	46,885	68,282	21,397
工具器具備品	105,037	61,697	△43,340
土地	72,140	141,859	69,718
建設仮勘定	—	101,071	101,071
無形固定資産	424,839	343,609	△81,230
連結調整勘定	204,777	—	△204,777
のれん	—	158,484	158,484
その他	220,061	185,125	△34,936
投資その他の資産	425,338	323,408	△101,929
投資有価証券	230,671	115,476	△115,196
敷金保証金	149,434	164,833	15,399
繰延税金資産	8,679	13,384	4,705
その他	36,771	29,714	△7,056
貸倒引当金	△217	—	217
繰延資産	1,279	—	△1,279
<b>資産合計</b>	<b>5,267,893</b>	<b>5,660,705</b>	<b>392,811</b>

事業規模拡大による売掛金の増加等により増加

固定資産の減価償却がすすみ減少

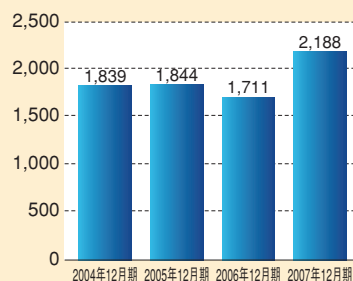
## 総資産額

(単位:百万円)



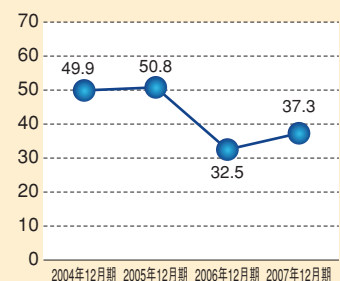
## 純資産額

(単位:百万円)



## 自己資本比率

(単位:%)



# Financial Statements

(単位:千円)

区 分	前連結会計年度 (平成18年12月31日現在)	当連結会計年度 (平成19年12月31日現在)	増 減
(負債の部)			
<b>流動負債</b>	<b>2,965,896</b>	<b>2,966,020</b>	<b>123</b>
支払手形及び買掛金	22,784	19,022	△3,761
短期借入金	565,000	130,000	△435,000
1年以内に返済予定の長期借入金	156,789	71,011	△85,778
未払金	1,639,478	1,723,572	84,094
未払費用	137,907	146,852	8,944
未払法人税等	94,989	396,708	301,719
未払消費税等	225,306	314,409	89,102
その他	123,641	164,444	40,803
<b>固定負債</b>	<b>590,079</b>	<b>506,510</b>	<b>△83,568</b>
社債	70,000	55,000	△15,000
長期借入金	455,129	337,952	△117,177
退職給付引当金	15,686	21,035	5,349
その他	49,264	92,523	43,259
<b>負債合計</b>	<b>3,555,976</b>	<b>3,472,531</b>	<b>△83,444</b>
(純資産の部)			
<b>株主資本</b>	<b>1,711,916</b>	<b>2,109,435</b>	<b>397,518</b>
資本金	469,465	474,595	5,130
資本剰余金	580,265	585,395	5,130
利益剰余金	871,198	1,418,536	547,337
自己株式	△209,012	△369,090	△160,078
評価・換算差額等	64	△286	△350
新株予約権	733	8,178	7,444
少数株主持分	△797	70,847	71,644
<b>純資産合計</b>	<b>1,711,917</b>	<b>2,188,174</b>	<b>476,256</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>5,267,893</b>	<b>5,660,705</b>	<b>392,811</b>

借入金の返済が進む一方、事業規模拡大による未払金等の増加や未払法人税等の増加により微減

業績拡大による当期純利益の増加により大幅増

自社株の取得により増加

■ 連結損益計算書

(単位:千円)

区 分	前連結会計年度 (自 平成18年 1月 1日 至 平成18年12月31日)	当連結会計年度 (自 平成19年 1月 1日 至 平成19年12月31日)	増 減
売上高	21,197,302	24,321,558	3,124,256
売上原価	17,795,472	19,888,929	2,093,457
売上総利益	3,401,830	4,432,629	1,030,798
販売費及び一般管理費	3,282,654	3,418,806	136,152
営業利益	119,176	1,013,823	894,646
営業外収益	21,832	11,165	△10,667
営業外費用	22,150	20,604	△1,545
経常利益	118,858	1,004,383	885,524
特別利益	74,509	29,677	△44,832
特別損失	9,047	8,351	△696
税金等調整前当期純利益	184,320	1,025,709	841,388
法人税、住民税及び事業税	131,815	447,711	315,895
法人税等調整額	△10,591	△14,699	△4,108
少数株主利益	—	8,994	8,994
少数株主損失	34,600	—	△34,600
当期純利益	97,696	583,702	486,006

新規案件獲得を抑え、当社グループ派遣契約先に対しての請負化に注力したため前期比14.7%増

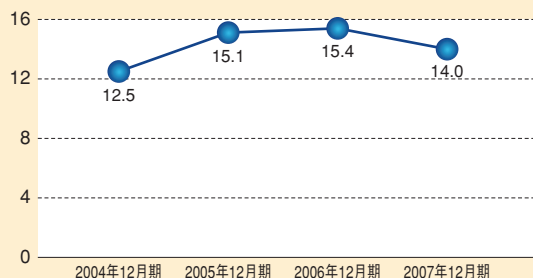
請負事業所における生産性改善が進んだことから、売上総利益率は前期比2.2ポイント改善し、18.2%を達成。売上総利益は前期比1,030百万円増(+30.3%)

事業基盤構築に向けた体制整備は既に前期に完了しており、販管費率は前期比1.4ポイント改善し、14.0%に低下

売上総利益率の上昇、販管費率の低下に伴い、大幅改善

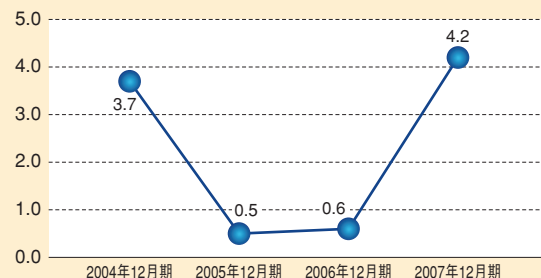
■ 販管費率

(単位:%)



■ 営業利益率

(単位:%)



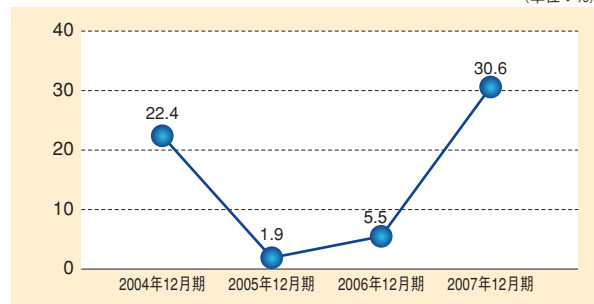
## ■ 連結株主資本等変動計算書 当連結会計年度（自平成19年1月1日 至平成19年12月31日） （単位：千円）

	株主資本					評価・換算差額等			新予約	株権持	少数株主分	純資産計
	資本金	資剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額	評価差額	・算等計				
平成18年12月31日 残高	469,465	580,265	871,198	△209,012	1,711,916	64	64		733	△797	1,711,917	
連結会計年度中の変動額												
新株の発行	5,130	5,130	—	—	10,260	—	—		—	—	10,260	
剰余金の配当	—	—	△36,365	—	△36,365	—	—		—	—	△36,365	
当期純利益	—	—	583,702	—	583,702	—	—		—	—	583,702	
自己株式の取得	—	—	—	△160,078	△160,078	—	—		—	—	△160,078	
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額（純額）	—	—	—	—	—	△350	△350		7,444	71,644	78,738	
連結会計年度中の変動額合計	5,130	5,130	547,337	△160,078	397,518	△350	△350		7,444	71,644	476,256	
平成19年12月31日 残高	474,595	585,395	1,418,536	△369,090	2,109,435	△286	△286		8,178	70,847	2,188,174	

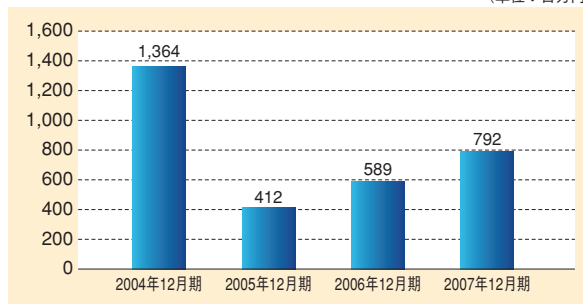
## ■ 連結キャッシュ・フロー計算書 （単位：千円）

区分	前連結会計年度 (自平成18年1月1日 至平成18年12月31日)	当連結会計年度 (自平成19年1月1日 至平成19年12月31日)	増減	
営業活動によるキャッシュ・フロー	102,779	1,021,607	918,827	順調な業績による税金等調整前純利益の拡大により大幅増
投資活動によるキャッシュ・フロー	△413,452	△42,567	370,884	
財務活動によるキャッシュ・フロー	487,110	△776,063	△1,263,173	短期借入金及び長期借入金の返済、自己株式の取得などにより減少
現金及び現金同等物の増加(△減少)額	176,436	202,975	26,538	
現金及び現金同等物の期首残高	412,908	589,345	176,436	
現金及び現金同等物の期末残高	589,345	792,321	202,975	

## ■ 自己資本当期純利益率 （単位：%）



## ■ 現金及び現金同等物の期末残高 （単位：百万円）



## 株式の状況

発行可能株式総数	320,000株
発行済株式の総数	127,620株
当期末株主数	5,222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及び数	発行価額
970個	970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及び数	発行価額
290個	290株	無償

### 新株予約権（平成18年4月24日発行）

新株予約権の数	目的となる株式の種類及び数	発行価額
1,600個	1,600株	無償

### 新株予約権（平成18年7月14日発行）

新株予約権の数	目的となる株式の種類及び数	発行価額
一個	一株	無償

### 取締役及び監査役

### 新株予約権（平成19年8月21日発行）

新株予約権の数	目的となる株式の種類及び数	発行価額
300個	300株	払込を要しない

### 従業員

### 新株予約権（平成19年8月21日発行）

新株予約権の数	目的となる株式の種類及び数	発行価額
1,398個	1,398株	無償

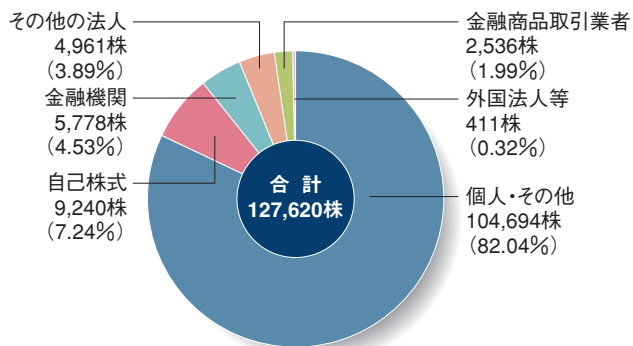
## 大株主

株主名	株式数（株）	構成比（％）
土井 春彦	42,800	33.54
佐野 美樹	5,000	3.92
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	3,280	2.57
土井 千春	3,100	2.43
有限会社トリリオン	2,490	1.95
静岡キャピタル株式会社	1,190	0.93
アウトソーシング従業員持株会	1,125	0.88
中央証券株式会社	1,022	0.80
日本証券金融株式会社	853	0.67

（注）上記以外に自己株式9,240株がございます。

## 所有者別状況

### 所有株式数の割合



## ■会社概要 (2007年12月31日現在)

商号	株式会社アウトソーシング
設立	1997年1月
資本金	4億7,459万5千円
主な事業内容	生産アウトソーシング事業
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

## ■役員 (2008年3月28日現在)

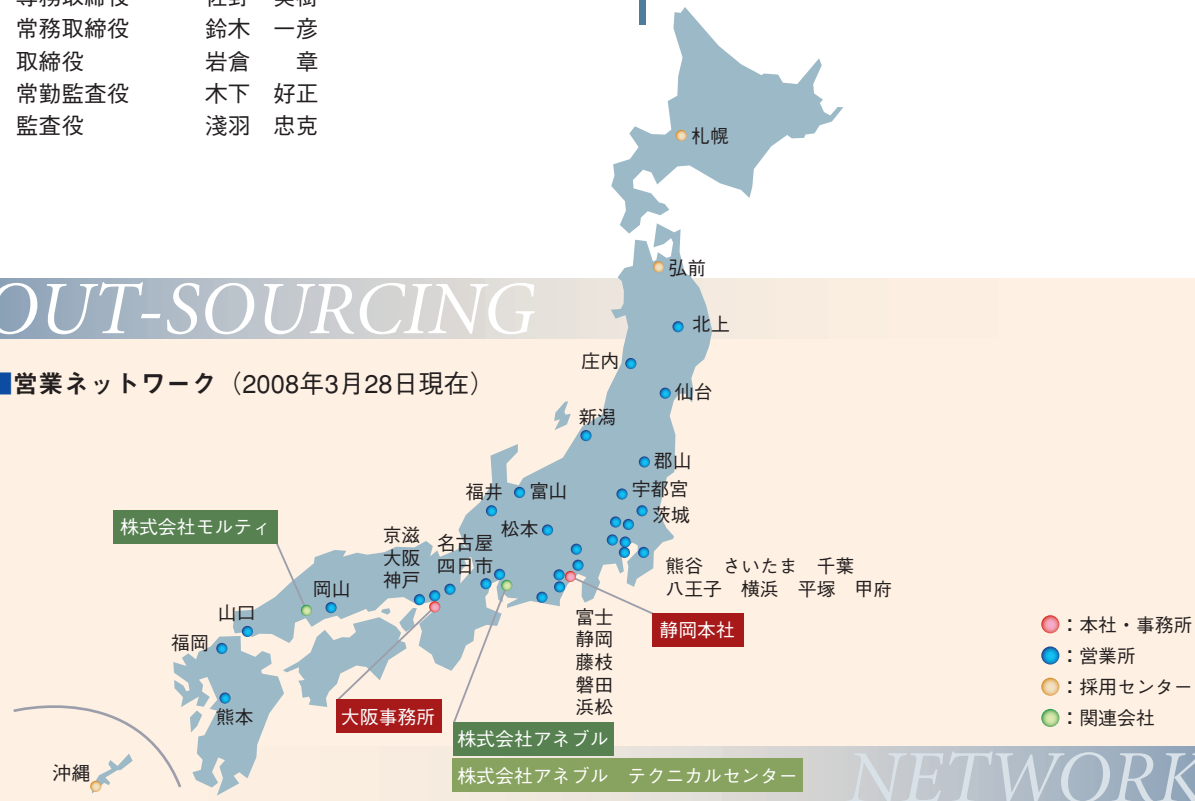
代表取締役社長	土井 春彦
専務取締役	佐野 美樹
常務取締役	鈴木 一彦
取締役	岩倉 章
常勤監査役	木下 好正
監査役	浅羽 忠克

## ■連結会社 (2007年12月31日現在)

商号	株式会社アネブル
設立	2005年3月
資本金	1億5,000万円
主な事業内容	自動車産業に特化し、高度な技術分野にも対応した生産アウトソーシング事業
商号	株式会社モルティ
設立	1988年11月
資本金	1,000万円
主な事業内容	生産アウトソーシング事業

# OUT-SOURCING

## ■営業ネットワーク (2008年3月28日現在)



# NETWORK

## 株主メモ

● 事業年度……………1月1日から12月31日まで

● 定時株主総会……………毎年3月中

● 期末配当基準日……………12月31日

● 中間配当基準日……………6月30日

● 株式の名義書換

株主名簿管理人……………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

同事務取扱場所……………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……………〒137-8081  
東京都江東区東砂七丁目10番11号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)

同取次所……………三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店  
野村證券株式会社 全国本支店

● 公告方法……………電子公告により当社ホームページ (<http://www.pronexus.co.jp/koukoku/2427/2427.html>)  
に掲載いたします。  
ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、  
日本経済新聞に掲載いたします。

## 株主の皆様の声をお聞かせください

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。

お手数ではございますが、

アンケートへのご協力をお願いいたします。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます



<http://www.e-kabunushi.com>  
アクセスコード 2427

いいかぶ

検索

Yahoo!、MSN、exciteのサイト内にある検索窓に、  
いいかぶ と4文字入れて検索してください。



空メールにより  
URL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)  
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からも  
アクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、  
右のQRコードからもアクセスできます。



※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)  
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30) MAIL:info@e-kabunushi.com

## 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

TEL 054-281-4888

[www.outsourcing.co.jp](http://www.outsourcing.co.jp)



ミックス品

FSC認証林及び管理された  
森林からの製品グループです  
[www.fsc.org](http://www.fsc.org) Cert no. SGS-COC-2499  
© 1996 Forest Stewardship Council