



株式会社アウトソーシング  
2004年12月期決算説明会

**OUT-SOURCING**  
進化するアウトソーシング

2005年2月16日

**OUT-SOURCING**

# 2004年12月期決算の実績

	03/12期		04/12期実績		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	13,670	100.0%	16,548	100.0%	2,878	21.1%
売上総利益	2,186	16.0%	2,679	16.2%	492	22.5%
販管費	1,766	12.9%	2,074	12.5%	307	17.4%
営業利益	419	3.1%	604	3.7%	184	44.1%
経常利益	413	3.0%	582	3.5%	168	40.8%
当期純利益	210	1.5%	283	1.7%	73	34.9%

# 決算の総括

## 増減要因

### 売上高は順調に拡大

ただし第4四半期に半導体関連で生産が落ち込み、当初計画に若干未達

### 売上総利益率は0.2%向上

第1～第3四半期まで、前年度を大きく上回る

半導体関連での落ち込みで、第4四半期のみ前年同期比1%程度悪化(一時的)

### 販管費率の改善

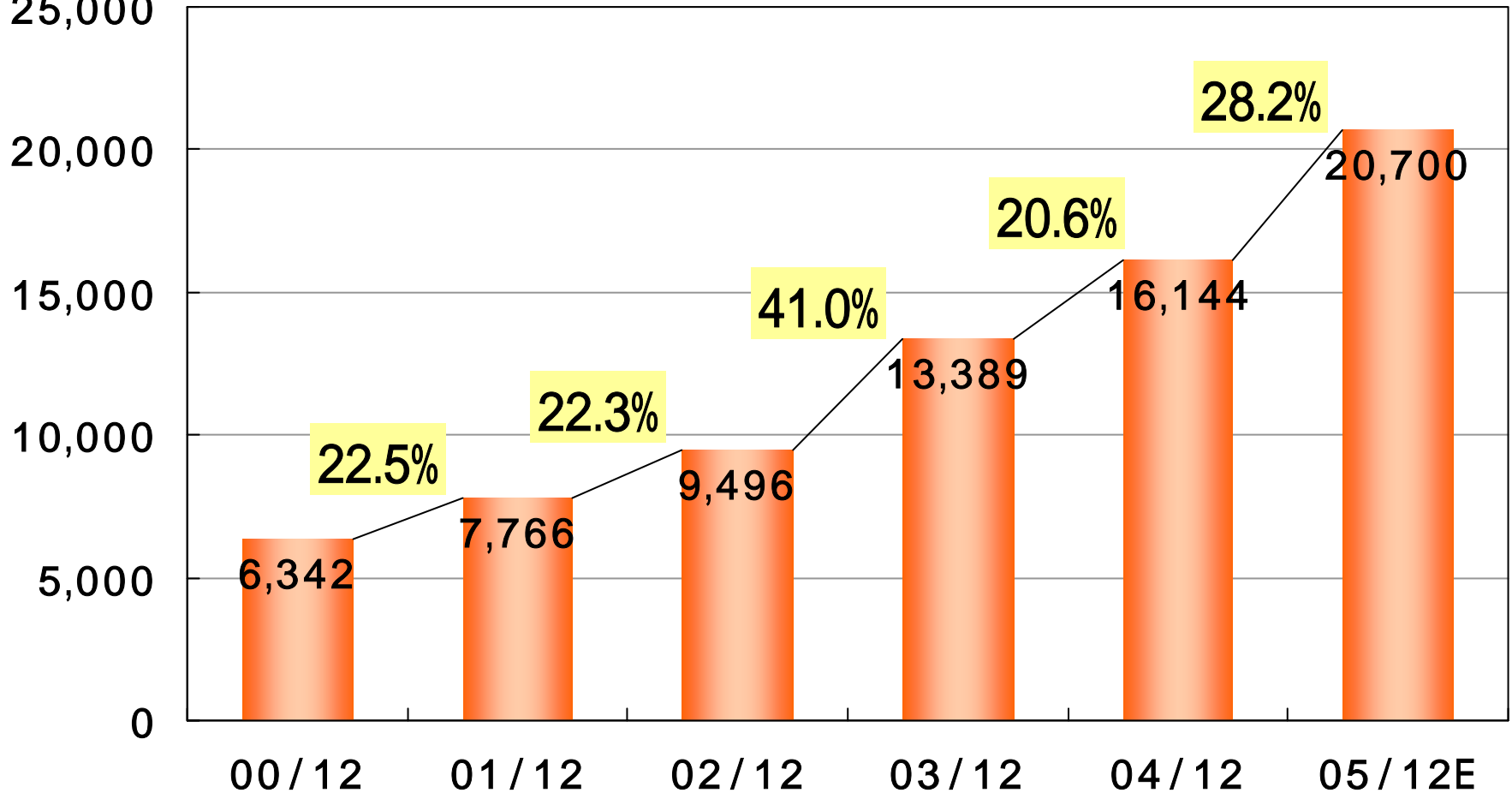
募集費用などの絞込み

# 年間業績推移 (単体)

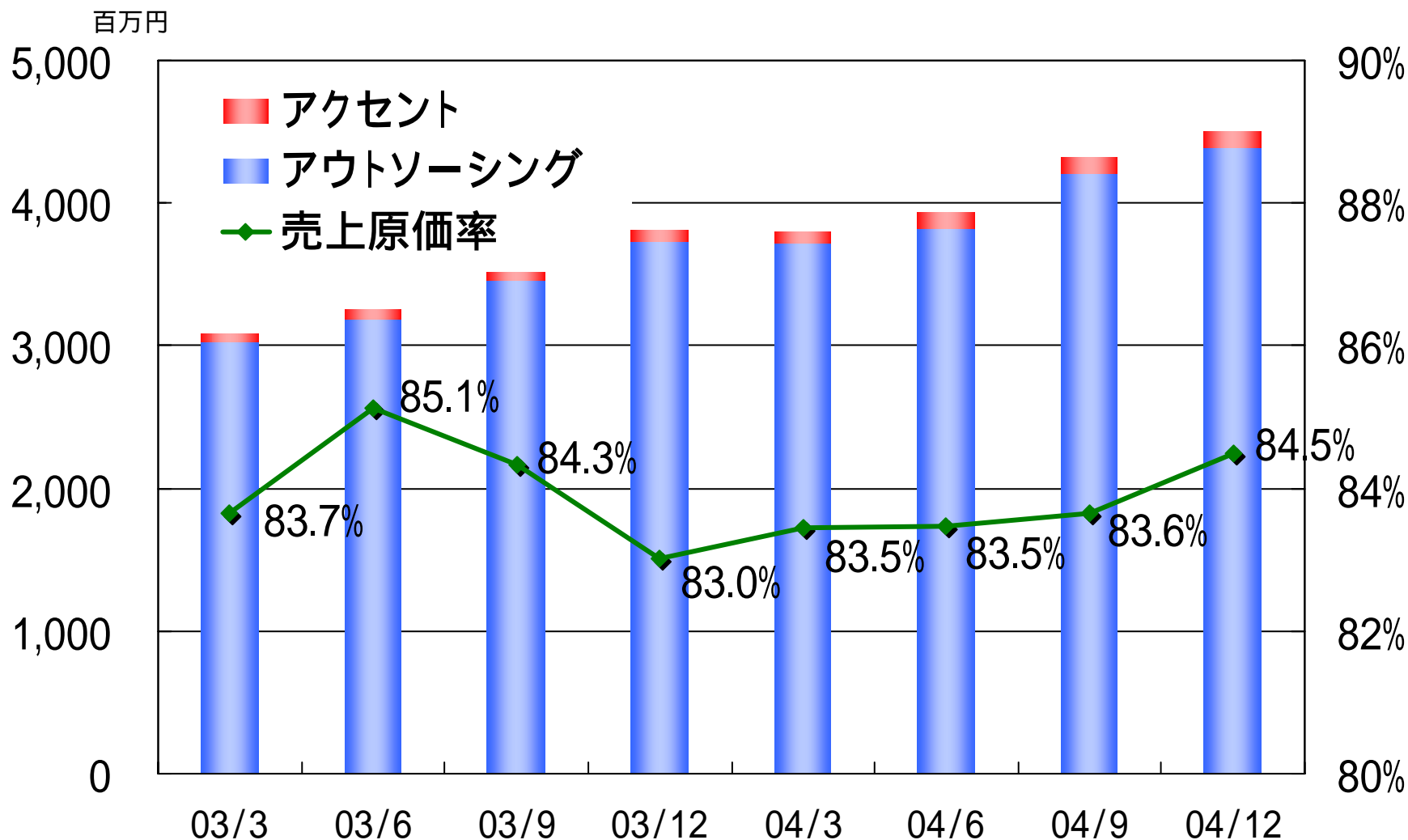
■ 売上高

増収率

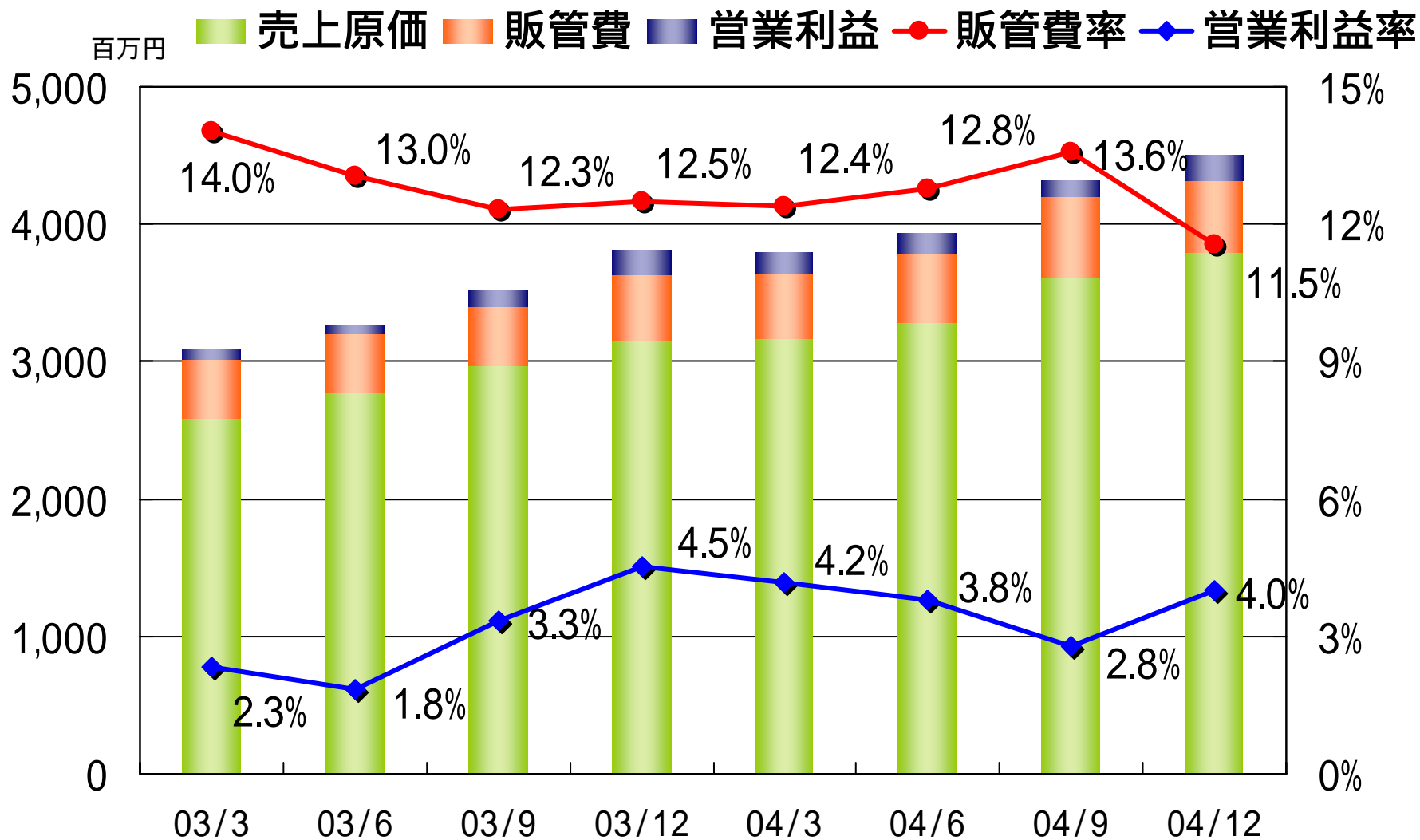
百万円  
25,000



# 四半期別売上及び売上原価率の推移グラフ

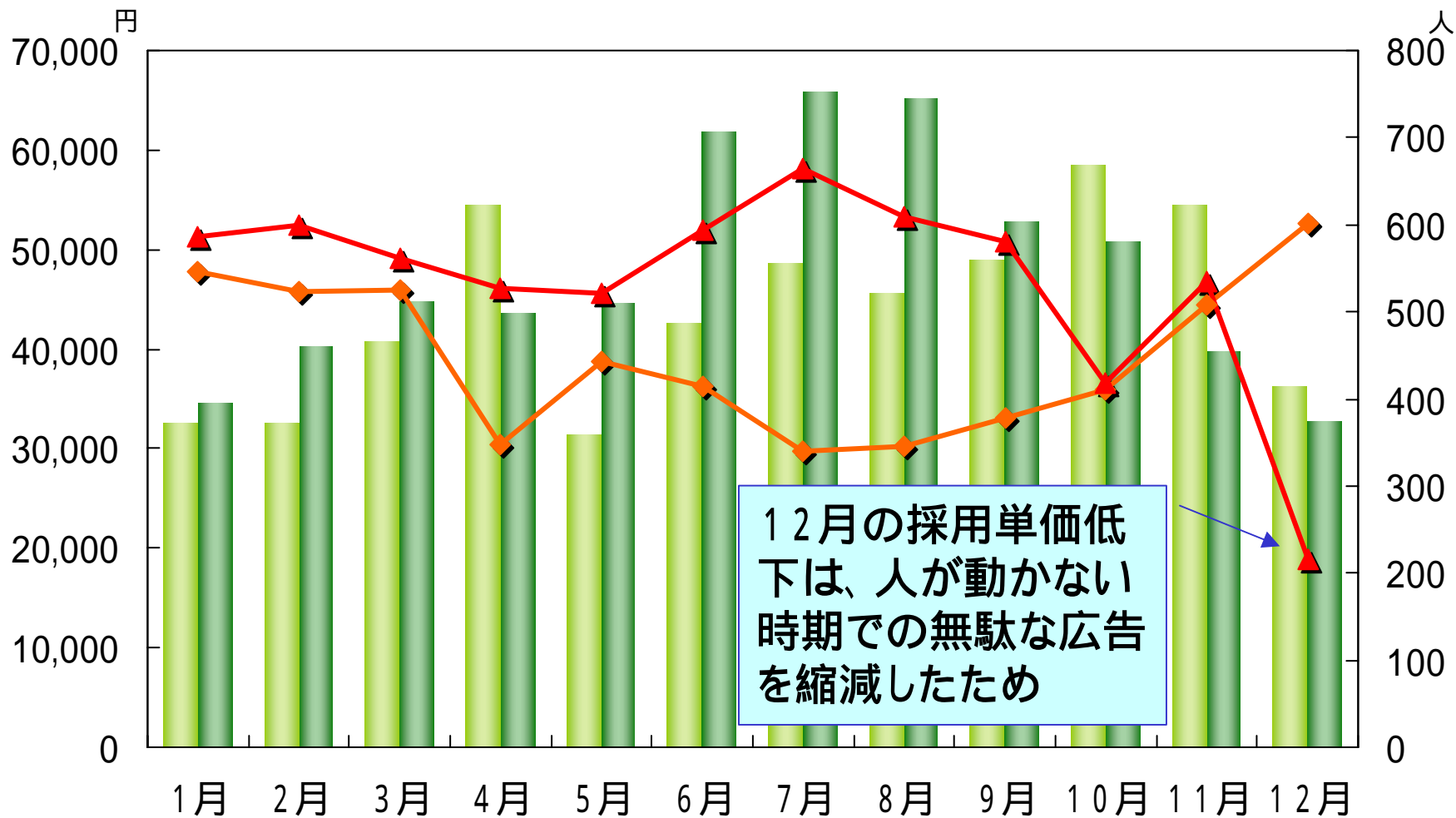


# 販売費及び一般管理費推移グラフ

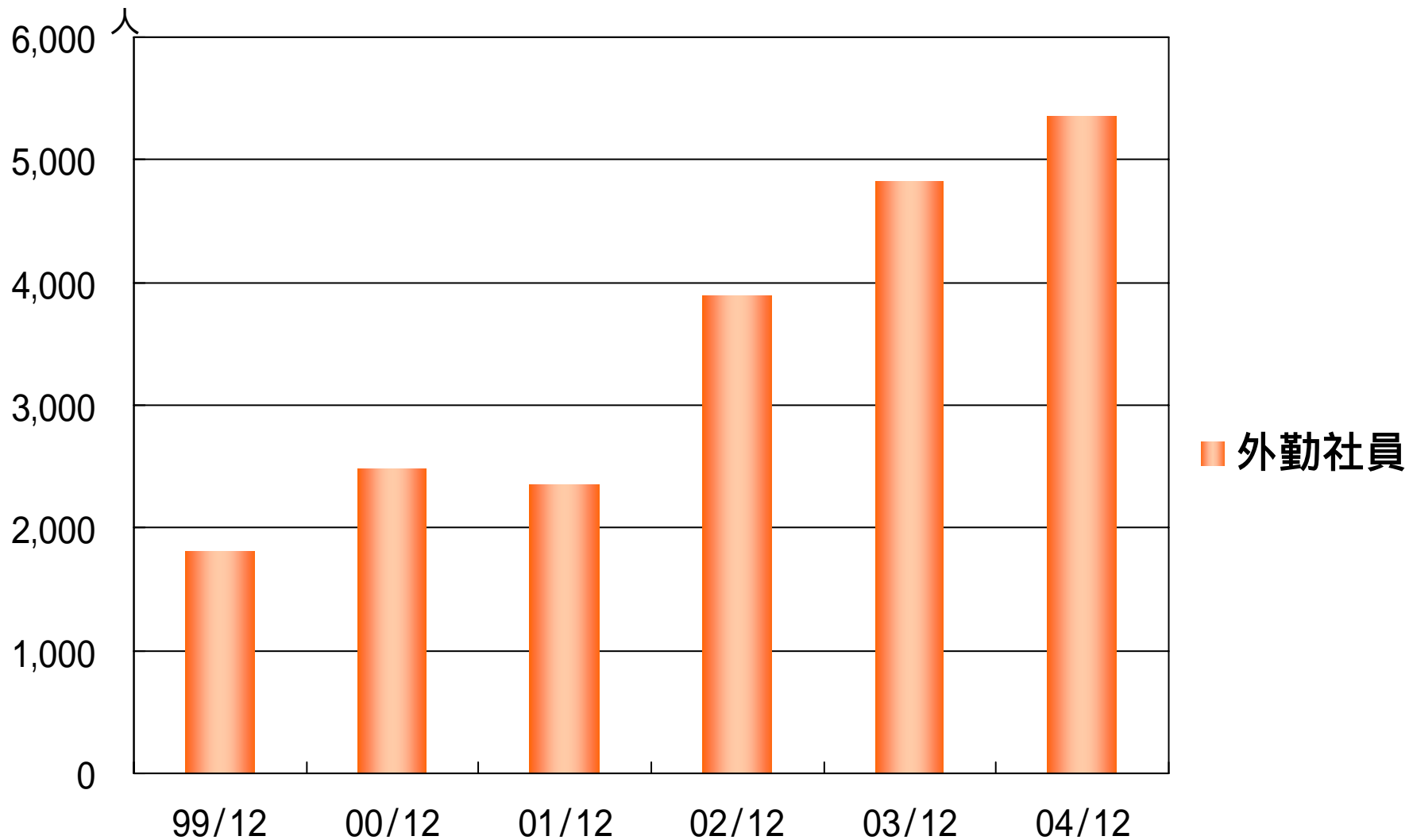


# 一人当たり採用コスト推移

■ 採用人数03年 ■ 採用人数04年 ◆ 採用単価03年 ▲ 採用単価04年



# 外勤社員数推移グラフ





# 貸借対照表の状況

資産	03/12	04/12	増減
流動資産	2,305	3,349	1,043
固定資産	329	338	9
資産合計	2,634	3,687	1,052

負債 ・資本	03/12	04/12	増減
流動負債	1,934	1,838	96
固定負債	8	9	0
(有利子負債)	255	2	253
負債合計	1,943	1,847	96
資本金	103	460	357
資本剰余金	63	571	507
利益剰余金	524	807	283
その他有価証券 評価差額金	-	-	0
資本合計	691	1,839	1,148

## 上場時の資金調達額

調達額 864百万円

資本金、資本剰余金へ

## 借入金の返済

短期借入金 220百万円

長期借入金 33百万円

# キャッシュ・フローの状況

単位:百万円

	03年12月期	04年12月期
税金等調整前当期純利益	415	570
売上債権の増加額	318	246
仕入債務の増加	188	145
法人税等の支払額	99	291
その他	155	49
営業活動によるキャッシュ・フロー	341	227
投資活動によるキャッシュ・フロー	64	65
短期借入金の純減少額	100	220
長期借入金の返済	33	33
株式の発行による収入	-	849
財務活動によるキャッシュ・フロー	133	596
現金及び現金同等物の期末残高	475	1,364

# 2005年12月期予想

	04/12期実績		05/12期予想		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	16,548	100.0%	20,700	100.0%	4,152	25.1%
売上総利益	2,679	16.2%	3,424	16.5%	744	27.8%
販管費	2,074	12.5%	2,694	13.0%	619	29.8%
営業利益	604	3.7%	730	3.5%	125	20.7%
経常利益	582	3.5%	730	3.5%	147	25.3%
外形標準課税 補正後経常利益	-	-	790	3.8%	207	35.7%
当期純利益	283	1.7%	383	1.9%	99	35.2%

	04/6中間期実績		05/6中間期予想		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	7,730	100.0%	9,000	100.0%	1,269	16.4%
売上総利益	1,279	16.5%	1,441	16.0%	161	12.6%
販管費	971	12.5%	1,311	14.6%	339	35.0%
営業利益	308	4.0%	130	1.4%	178	57.8%
経常利益	305	4.0%	130	1.4%	175	57.5%
外形標準課税 補正後経常利益	-	-	156	1.7%	149	49.0%
中間純利益	160	2.1%	69	0.3%	91	56.9%

# 2005年12月期予想の前提条件

## 売上高、売上総利益の増加要因

好調な自動車や復調をみせる電子・電機を中心に新規受注の見通し  
各メーカーのアウトソーシング化拡大推進に伴い、既存顧客の売上増加  
売上総利益率は0.3%良化を想定

## 販管費増加要因

外形標準課税(6千万円)

販管費率0.3%程度の上昇要因

募集費用が効率改善により対売上比率は0.1%改善するも売上増加に伴い金額としては5千6百万円増加

売上増強を目指した人員補強により内勤社員給与1億4千6百万円増加

個人情報保護法施行に備えたIT設備投資等により減価償却費3千1百万円増加

## その他の利益増減要因

新株発行費用1千3百50万円がなくなり、借入減少による利払いも減少し、  
営業外収支が改善

# 成長要因: クライアント獲得戦略

アッセンブリなどの案件で、既に新規受注を確保  
前期第4四半期に落ち込んだ半導体関連の回復

上場時に想定した05/12期売上を上回る予定

自動車関連顧客への浸透戦略

アライアンスを組んで、積極的な取り組みを目指す


# 成長要因: 外勤社員の獲得戦略

転籍モデルの推進

現在、6社計400～500名規模の転籍案件交渉中

上場による知名度向上  
CM等の展開

人材の獲得競争となりつつある中、募集効率の悪化を食い止め、維持・改善を目指す



生産アウトソーシング業務とは

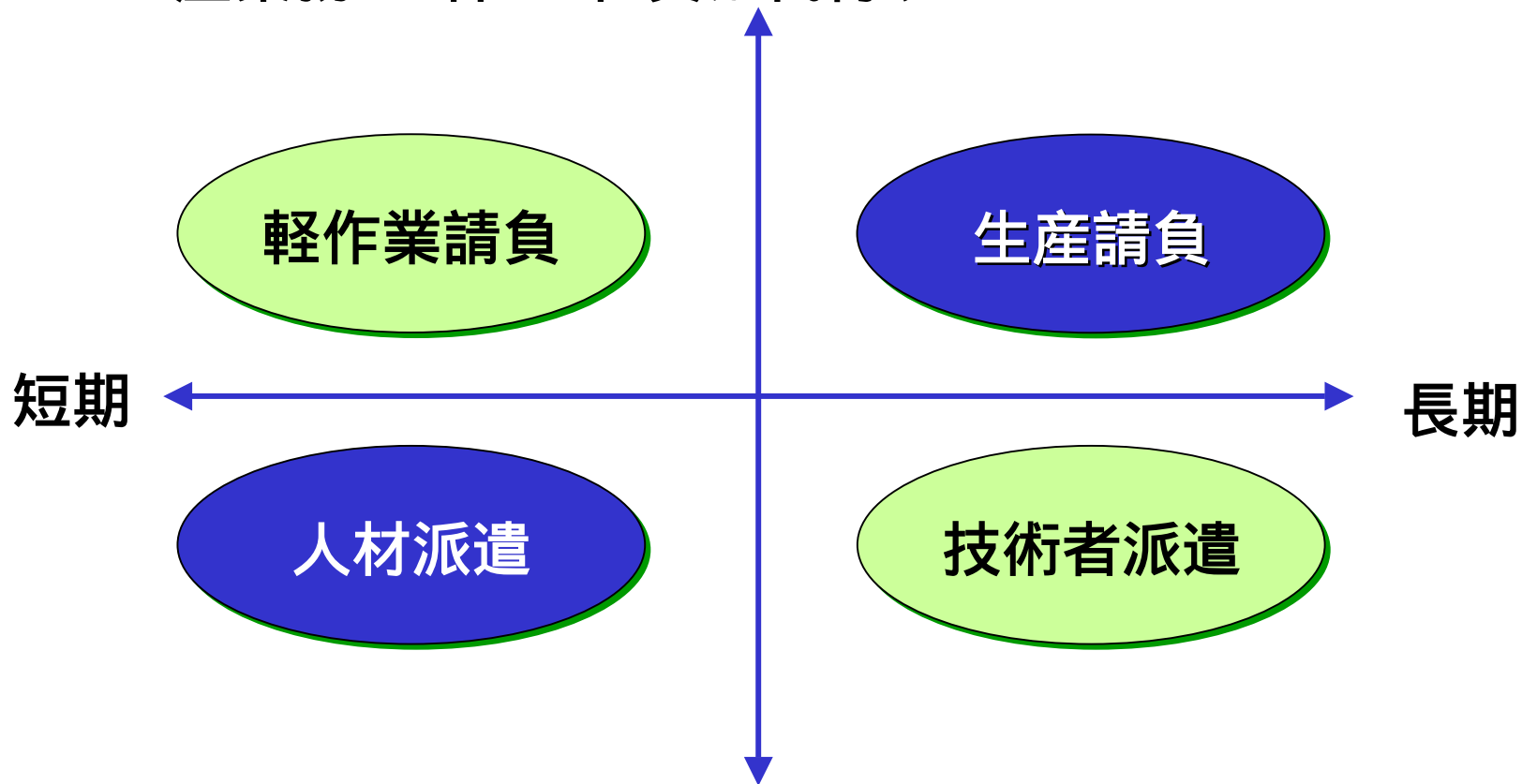
OUT-SOURCING

OUT-SOURCING

# 人材周辺ビジネスについて

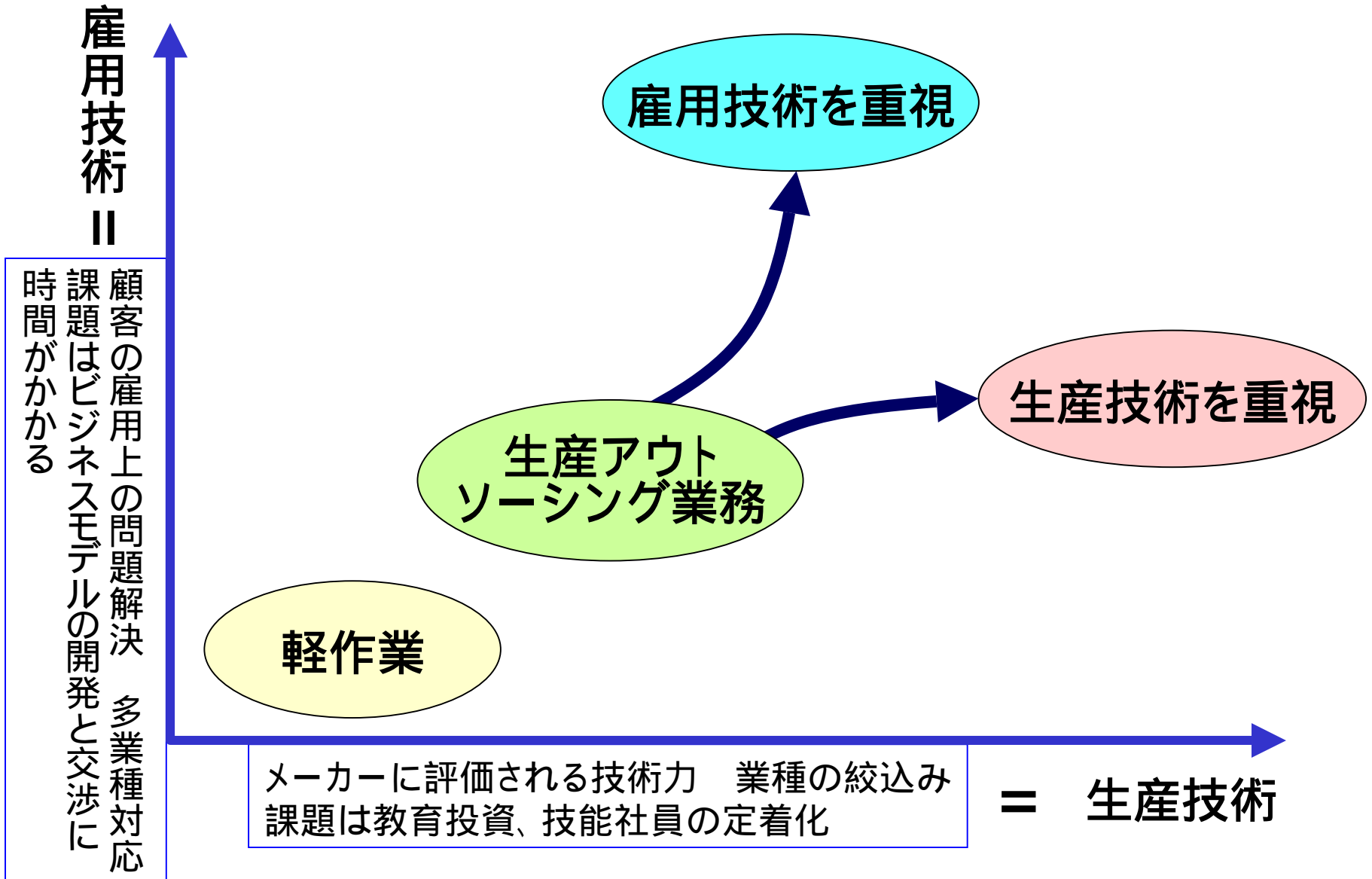
## 生産アウトソーシング業務

効率向上を目的とし、メーカー工場内の一部または全ての生産業務を当社の社員が代行する





# 生産アウトソーシング業界の方向性



# 当社の目指すアウトソーシング

製造過程の多様なリスクを、顧客と分担してミニマイズするためには？

当社は雇用を中心とした部分を請け負うのが有効



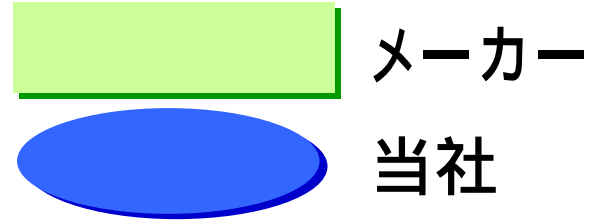
雇用技術を重視、雇用のあり方を工夫

## 当社の考える雇用技術

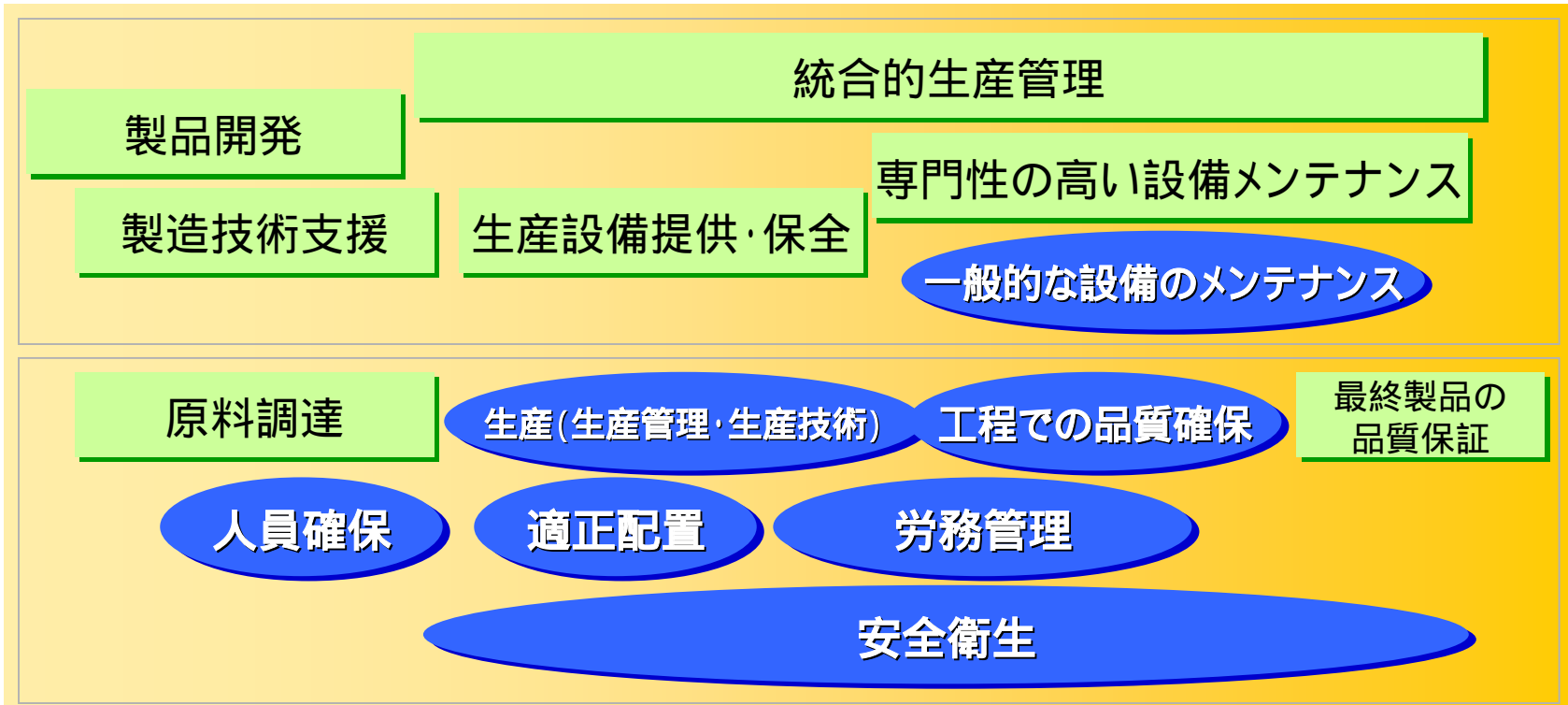
生産変動時に効率を落とさず対応できるノウハウ  
異業種間で移動した人材を即戦力化するノウハウ  
請負事業所の製造技術を、雇用を通じて引き継いでいくノウハウ

# 最大限の効率向上のための作業分担

## 標準的な作業工程の分担概念図



### 工場における生産の流れ

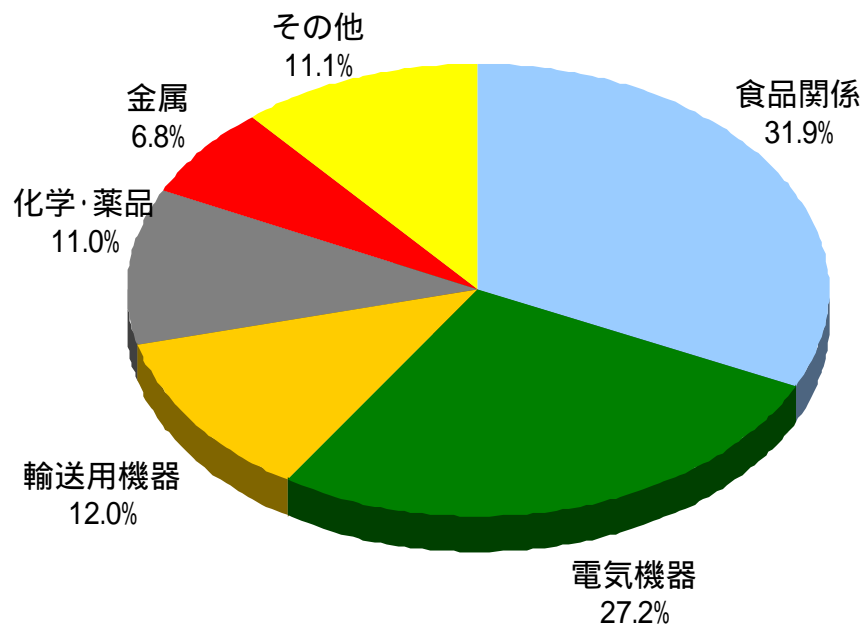


メーカー単独で行うよりも効率的に製品の品質を保ち、納期を守った製造を実現する

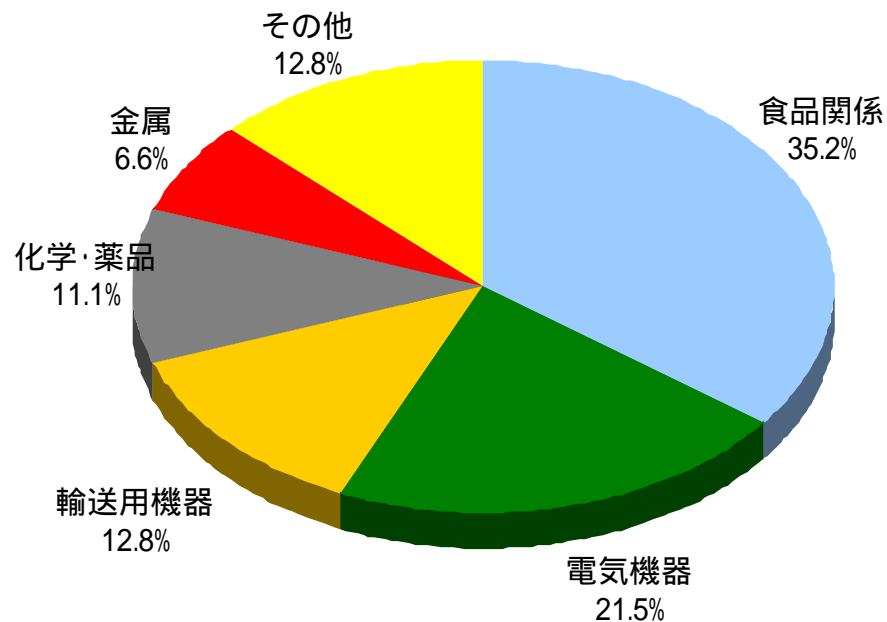
# 多業種にわたる顧客企業

顧客業種を分散

業績の変動が少ない



2003年12月期



2004年12月期

# 顧客ニーズに合わせた雇用技術によるビジネスモデル

転籍モデル

日々対応モデル

熟練者派遣モデル

# 当社が目指す雇用技術

転籍モデル

3つのモデルをより効果的に提供するために

年間において周期的に訪れる生産変動に対してフレキシブルに他事業所間を移動


日々対応モデル

日々の生産変動に対応する為フレキシブルに事業所間を移動及び登録制度

熟練者派遣モデル

生産現場経験者による対応

日本版PEO型アウトソーシングへ



日本版PEO型アウトソーシングで成長する

OUT-SOURCING

OUT-SOURCING

# 日本版PEO型アウトソーシングで成長する

「PEOとは」・・・アメリカのPEOの現状

約700社

420億ドルの収益

過去6年間、年平均20%成長

Professional employer organizations (PEOs) enable clients to cost-effectively outsource the management of human resources, employee benefits, payroll and workers' compensation. PEO clients focus on their core competencies to maintain and grow their bottom line.

Businesses today need help managing increasingly complex employee related matters such as health benefits, workers' compensation claims, payroll, payroll tax compliance, and unemployment insurance claims. They contract with a PEO to assume these responsibilities and provide expertise in human resources management. This allows the PEO client to concentrate on the operational and revenue-producing side of its operations.

A PEO provides integrated services to effectively manage critical human resource responsibilities and employer risks for clients. A PEO delivers these services by establishing and maintaining an employer relationship with the employees at the client's worksite and by contractually assuming certain employer rights, responsibilities, and risk.



# 日本版PEO型アウトソーシングで成長する

メーカーが直面している課題

人件費を  
変動費化したい

相反するニーズ

生産性向上のための  
熟練社員を維持したい

ベンダーの課題

競争激化による  
価格競争

採用コストの上昇

熟練した人員の確保

解決

解決

解決

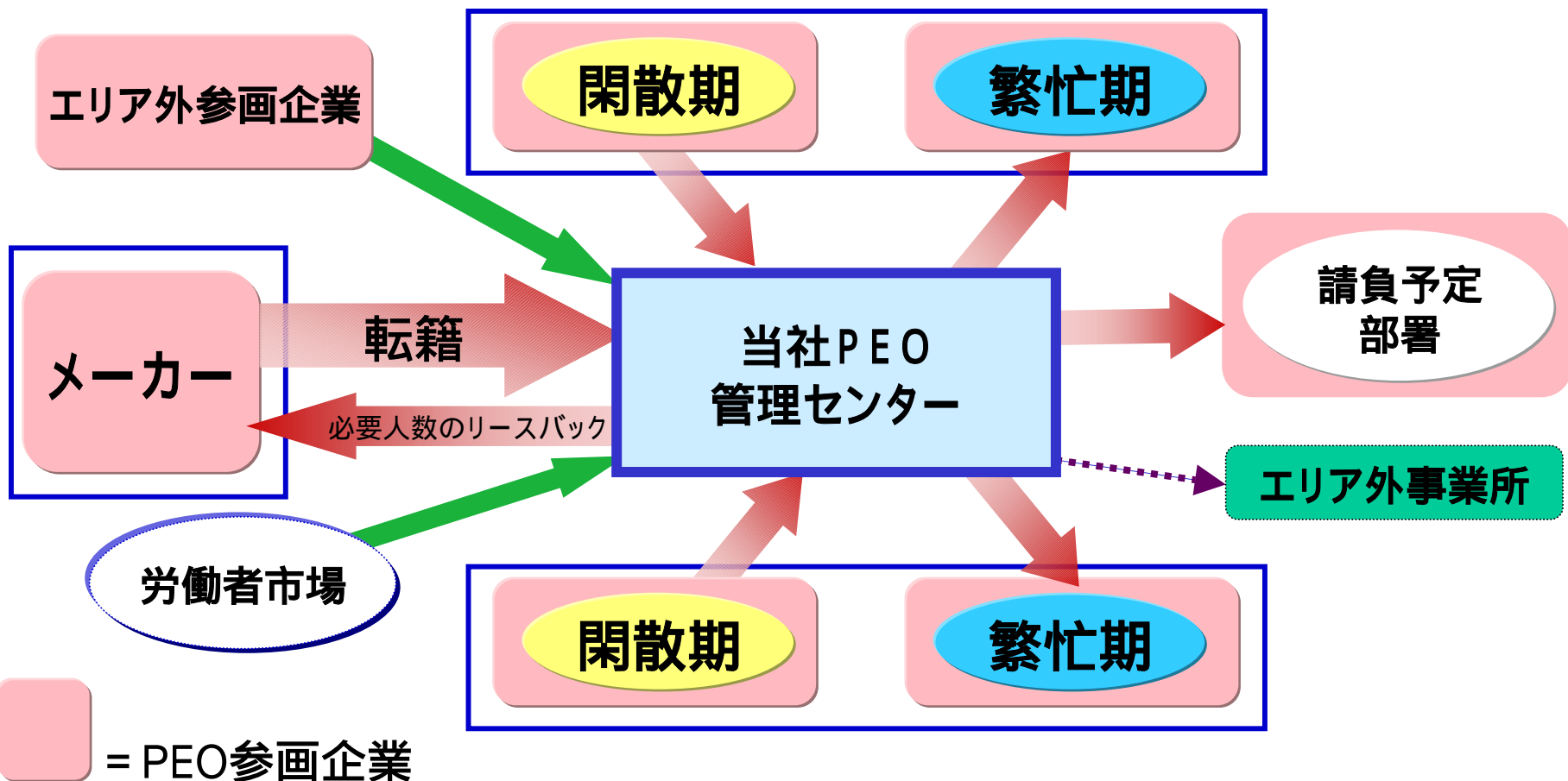
解決

PEO型  
アウトソーシング

# 日本版PEO型アウトソーシングで成長する

## 当社の考える「PEO型アウトソーシング」

当社PEOセンターが、参画企業の生産状況を把握し、生産変動にフレキシブルに対応した作業員配置を実現



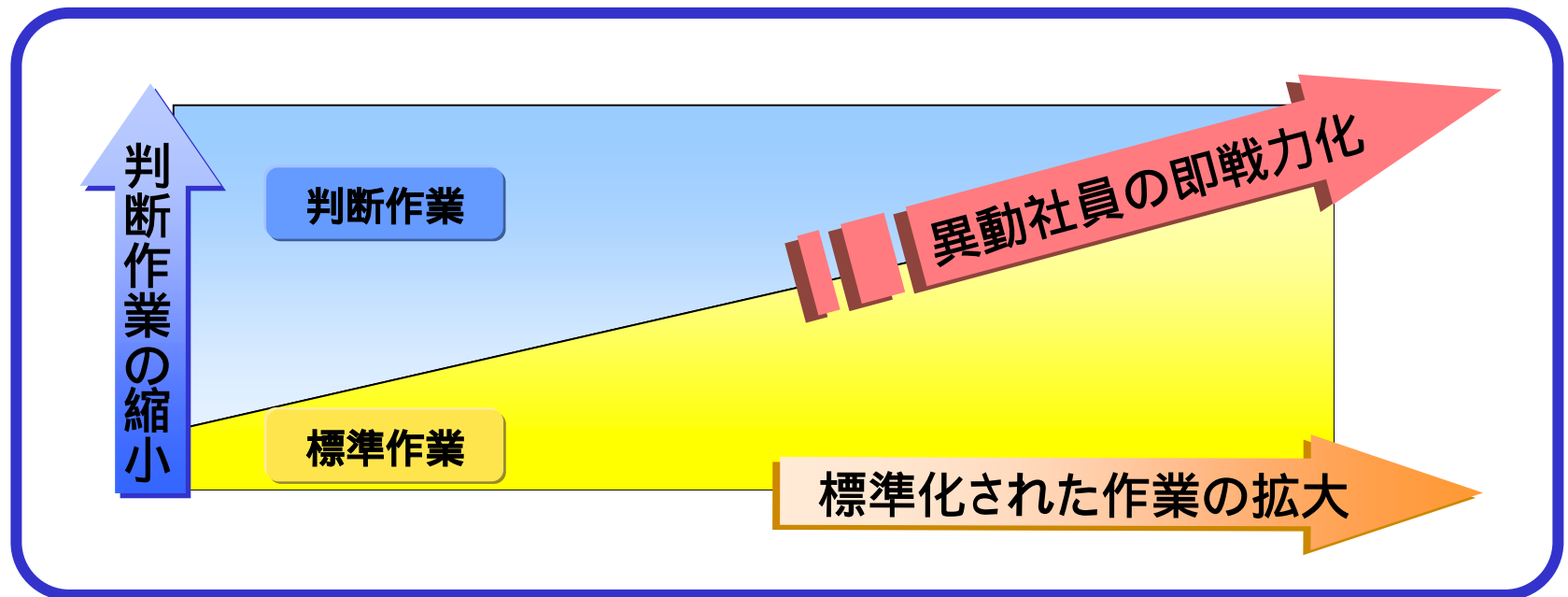
# 日本版PEO型アウトソーシングで成長する

変動対応への取組み(異動社員の即戦力化)

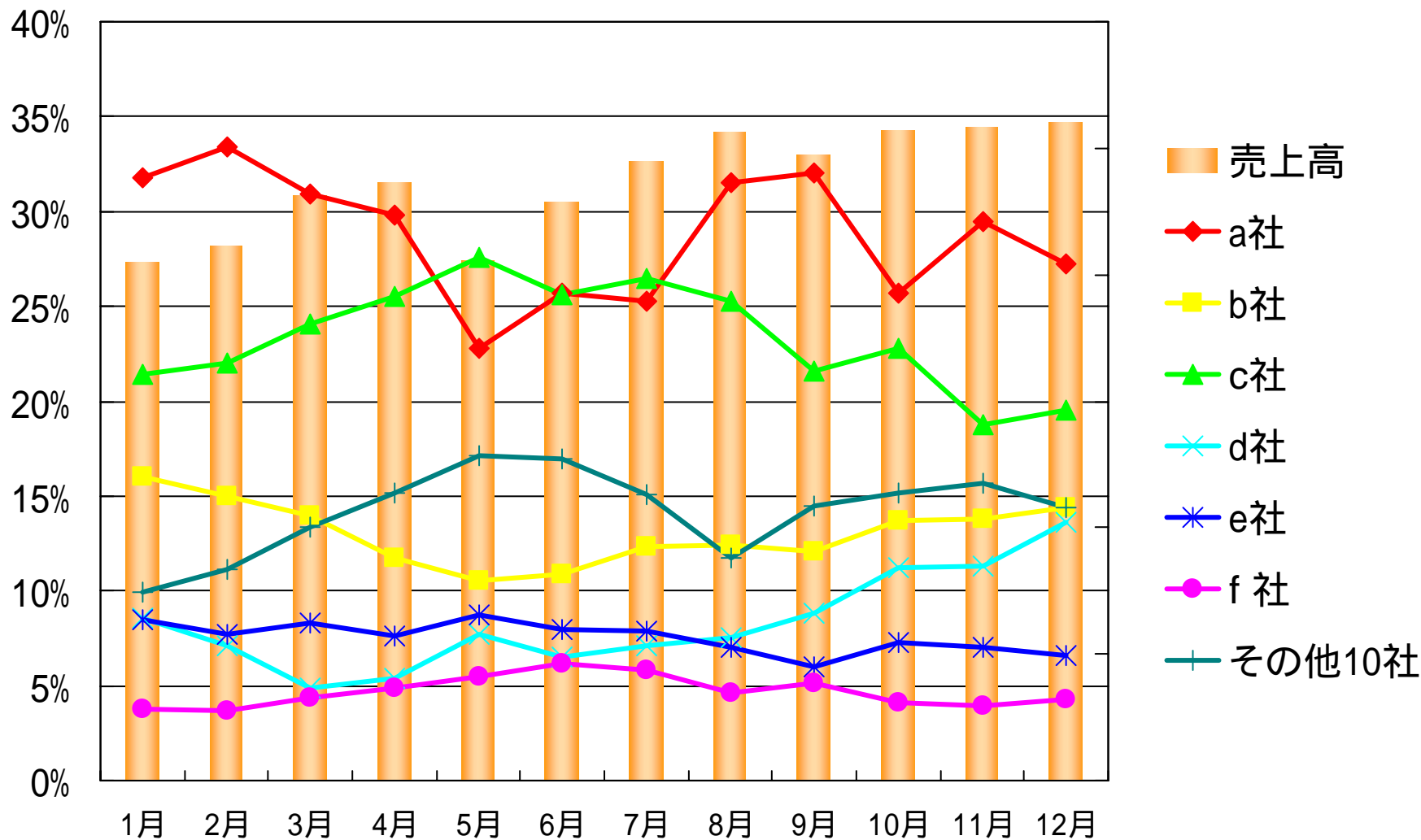
作業の標準化・マニュアル化を顧客に提案

各請負事業所で標準化を進める

異動社員の即戦力化や標準化された工程のなかでのスムーズな多能工化により、生産性を向上



# 日本版PEO型アウトソーシングで成長する 藤枝地区で実践中

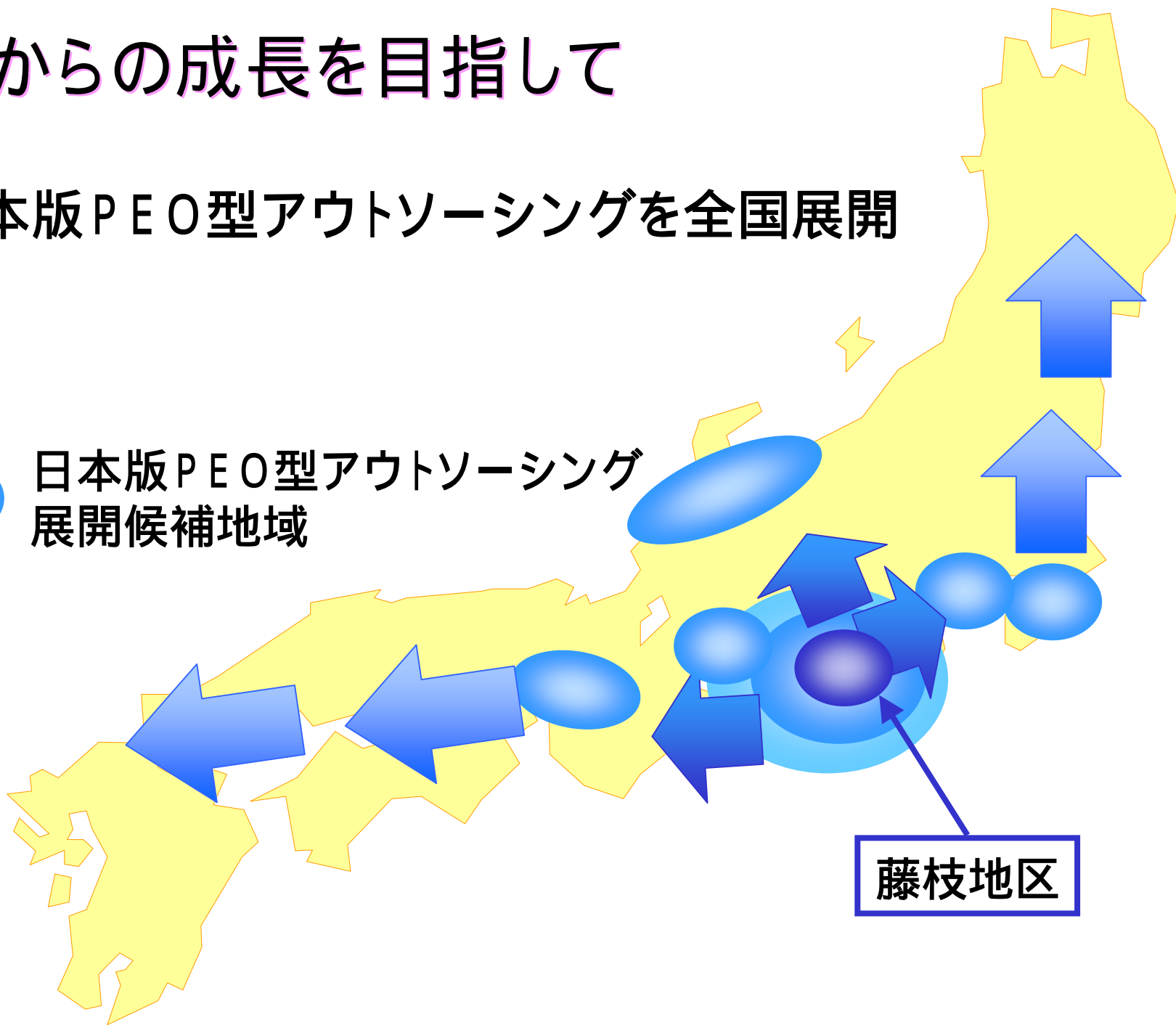


# これからの成長を目指して

## 日本版PEO型アウトソーシングを全国展開



日本版PEO型アウトソーシング  
展開候補地域



藤枝地区

# 将来への展望

## 業界No.1を目指す

### 規模の拡大

上場を機に、転籍モデルを  
加速  
PEO型アウトソーシングを  
全国展開  
M & Aへの積極的な取組み  
生産受託サービスの展開

### 質の向上

製造業務請負業界の知名  
度向上、業界の地位向上を  
目指す  
顧客からの人材受け入れ  
で生産効率向上

# お問い合わせ先

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  
経営企画室  
鈴木・高橋

TEL : 054-281-4888

FAX : 054-654-3101

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