



株式会社アウトソーシング

2005年12月期第1四半期決算のご報告

OUT-SOURCING

進化するアウトソーシング

2005年5月20日

OUT-SOURCING

2005年12月期第1四半期の実績

単位:百万円

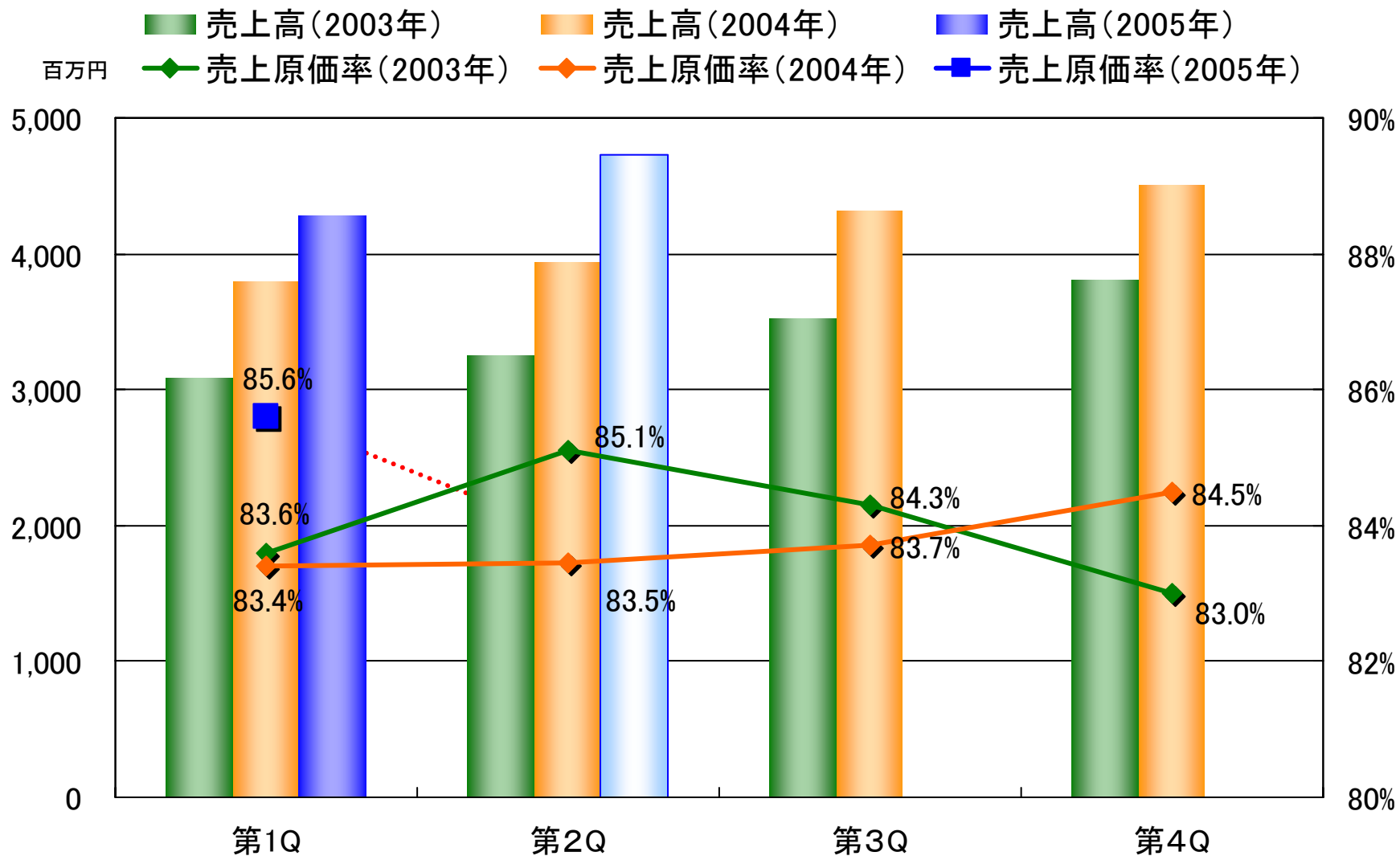
	04/12期第1四半期		05/12期第1四半期		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	3,799	100.0%	4,274	100.0%	475	12.5%
売上総利益	628	16.6%	614	14.4%	△ 14	△ 2.2%
販管費	470	12.4%	595	13.9%	125	26.6%
営業利益	158	4.2%	19	0.5%	△ 139	△ 88.0%
経常利益	156	4.1%	21	0.5%	△ 135	△ 86.5%
当期純利益	80	2.1%	17	0.4%	△ 63	△ 78.8%

※前期第1四半期決算は未開示ですが、
参考のために社内データを示しております。

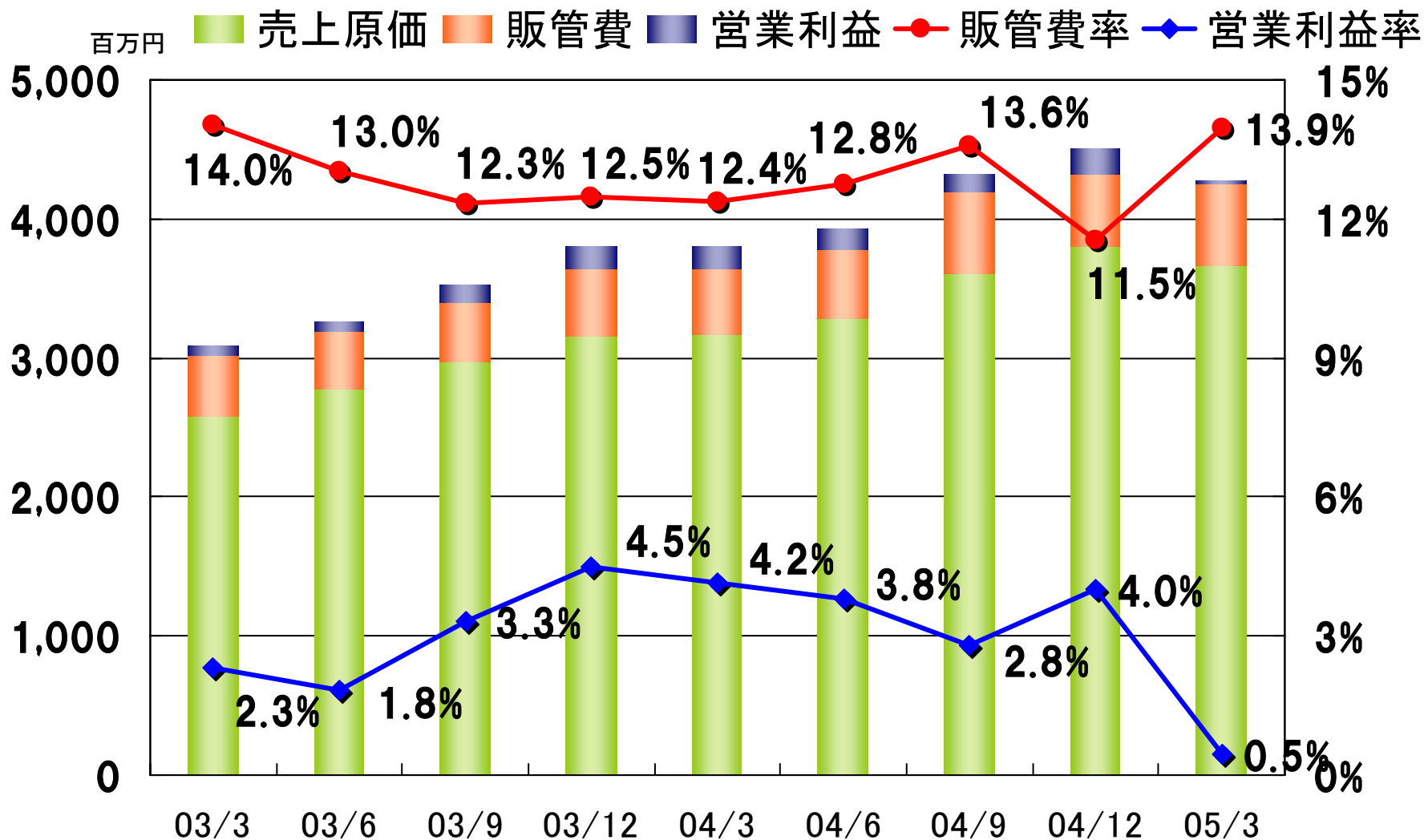
第1四半期の状況

- ◆ 売上高、利益ともほぼ当初想定どおり
- ◆ 売上原価率が前第4四半期に比べ1.1ポイント上昇
 - 半導体関連の案件と一部の出来高制の案件で一時的に収益悪化(前回の決算説明会でもご説明いたしました)
→第2四半期以降、順次、黒字化・高収益化
 - それ以外の案件は、概ね順調
- ◆ 販管費率の上昇
 - 人件費(今後のビジネス拡大を見据えた内勤社員の増加)
 - 外形標準課税(前年同期比0.3ポイント押し上げ)
 - 広告宣伝費(前年同期比0.5ポイント押し上げ)

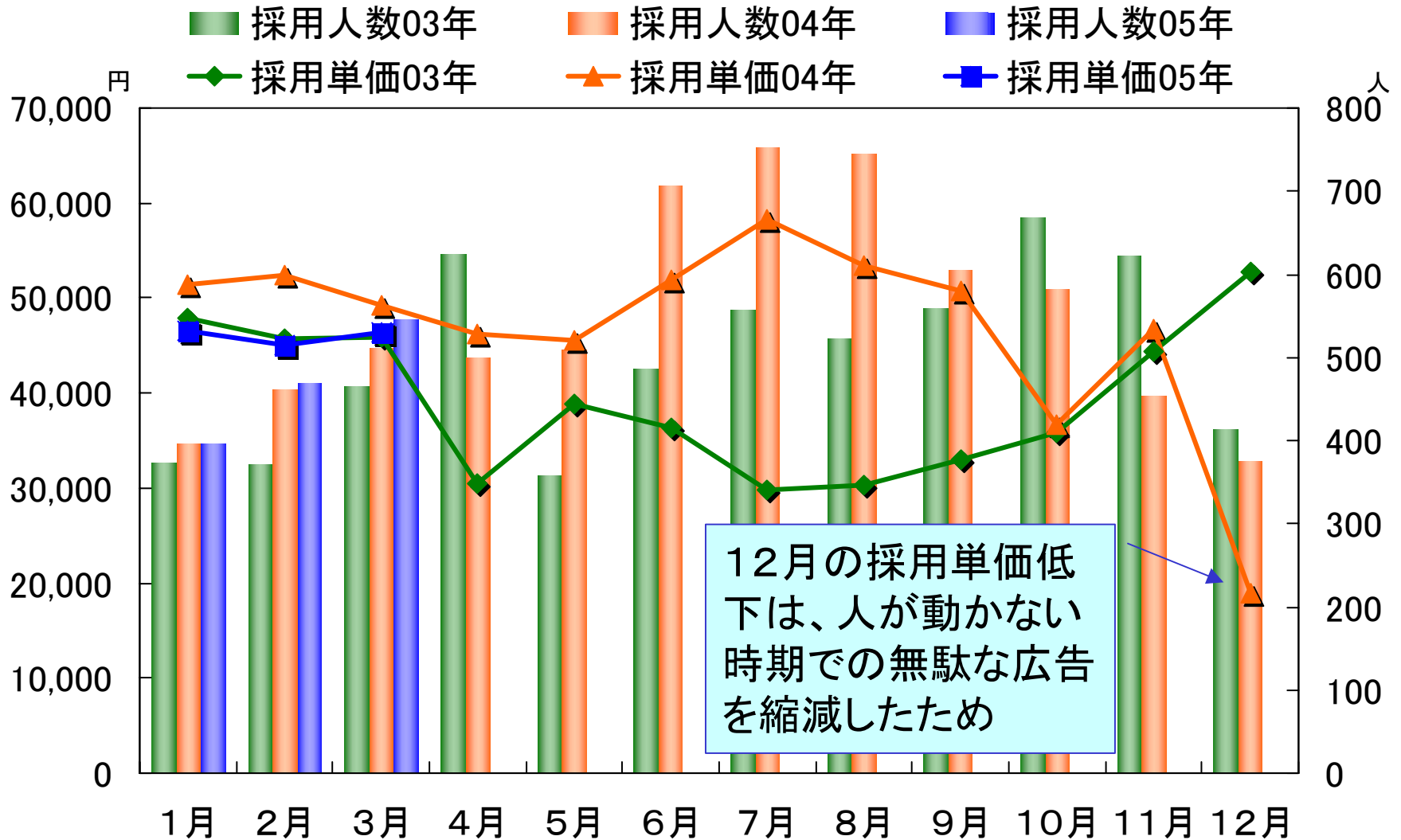
四半期別売上及び売上原価率の推移グラフ



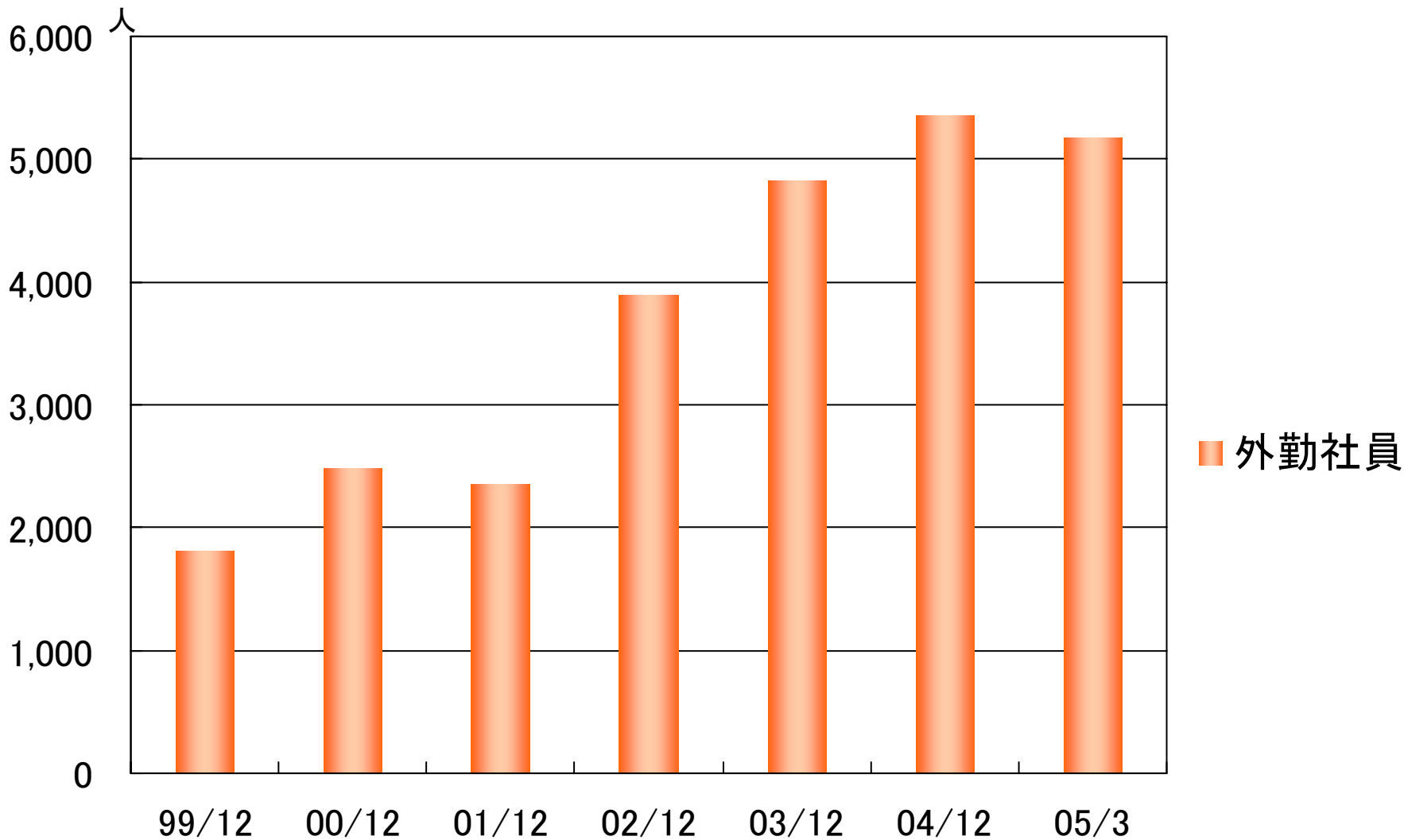
販管費、営業利益推移グラフ



一人当たり採用コスト推移



外勤社員数推移グラフ



貸借対照表の状況

単位:百万円

資産	04/12	05/3	増減
流動資産	3,349	3,361	12
固定資産	338	310	△ 27
資産合計	3,687	3,672	△ 15

単位:百万円

負債 ・資本	04/12	05/3	増減
流動負債	1,838	1,834	△ 3
固定負債	9	10	1
(有利子負債)	2	—	△ 2
負債合計	1,847	1,845	△ 2
資本金	460	460	—
資本剰余金	571	571	—
利益剰余金	807	794	△ 13
資本合計	1,839	1,826	△ 13

キャッシュ・フローの状況

単位:百万円

	04年第1Q	05年第1Q
税金等調整前当期純利益	158	35
売上債権の増加額	△ 43	△ 4
仕入債務の増加	37	108
法人税等の支払額	△ 181	△ 163
その他	56	35
営業活動によるキャッシュ・フロー	27	11
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 32	△ 12
長期借入金の返済	△ 11	△ 2
配当金の支払額	-	△ 30
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 11	△ 32
現金及び現金同等物の期末残高	458	1,330

2005年12月期予想(当初予定と変更なし)

単位:百万円

	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%	745	27.8%
販管費	2,074	12.5%	2,694	13.0%	620	29.9%
営業利益	604	3.7%	730	3.5%	126	20.9%
経常利益	582	3.5%	730	3.5%	148	25.4%
外形標準課税 補正後経常利益	—	—	790	3.8%	208	35.7%
当期純利益	283	1.7%	383	1.9%	100	35.3%

	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%	1,270	16.4%
売上総利益	1,279	16.5%	1,441	16.0%	162	12.7%
販管費	971	12.5%	1,311	14.6%	340	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	△ 57.4%
外形標準課税 補正後経常利益	—	—	156	1.7%	△ 149	△ 48.9%
中間純利益	160	2.1%	69	0.3%	△ 91	△ 56.9%

現在取り組んでいる施策①

◆ 自動車関連への注力

- 大手自動車メーカー、周辺企業への営業
 - エンジン組立部門での契約開始
- 子会社の設立
 - 株式会社アネブル
 - 自動車、自動車部品製造向け人材派遣・業務請負に特化
 - 有限会社ヤマコエンタープライズと提携
- エンジン組立の研修センターを立上げ(8月予定)
 - 派遣社員の差別化、定着率アップ
 - 来年採用の高卒社員の研修

現在取り組んでいる施策②

◆ 転籍モデルの推進

- 計109名の転籍の決定(前年度まで実績617名)
- さらに多数の取引先と交渉中

◆ CM

- 静岡のほか、東北、中部など数県で実施
- 山形県、山梨県などで人材募集に効果



生産アウトソーシング業務とは

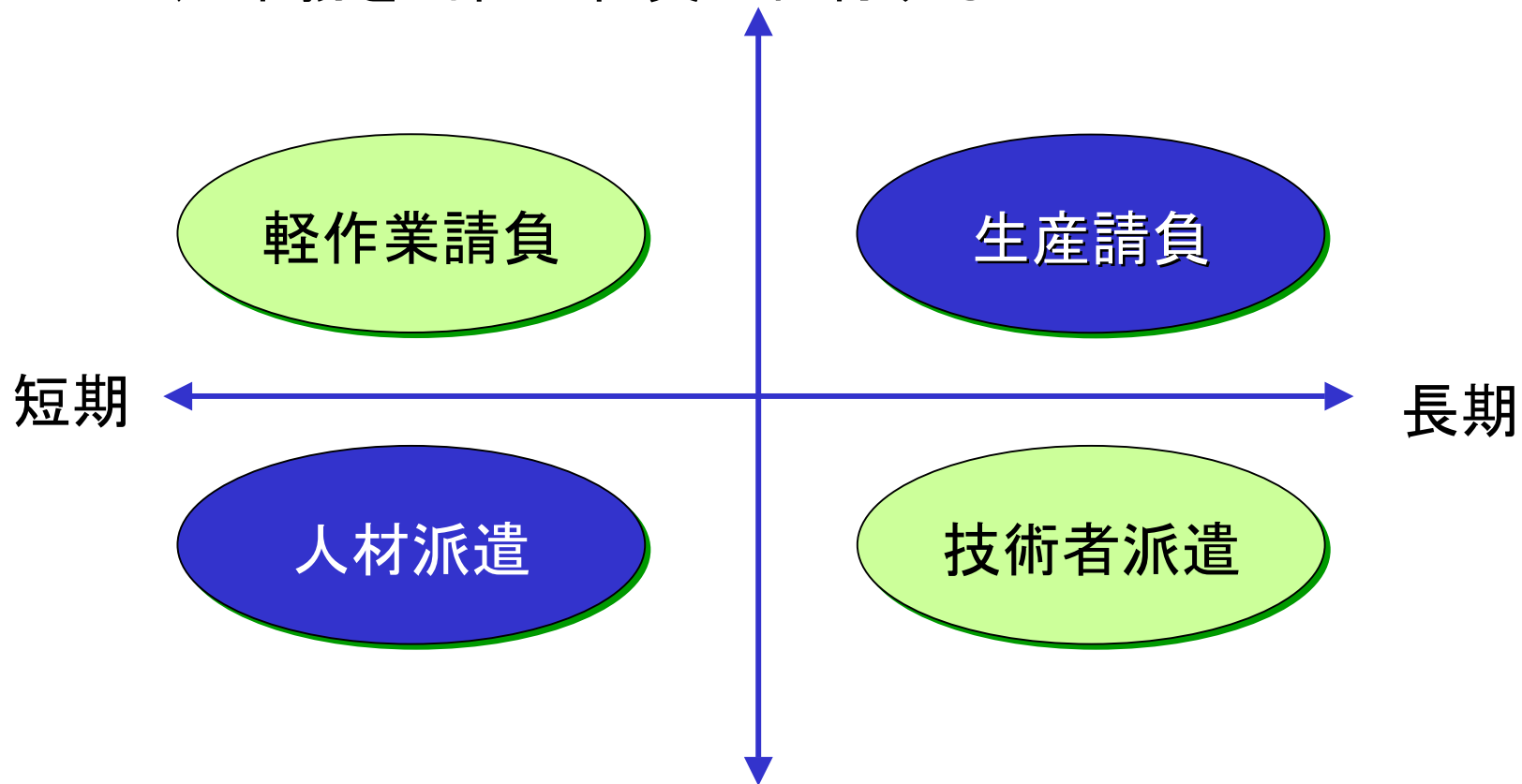
OUT-SOURCING

OUT-SOURCING

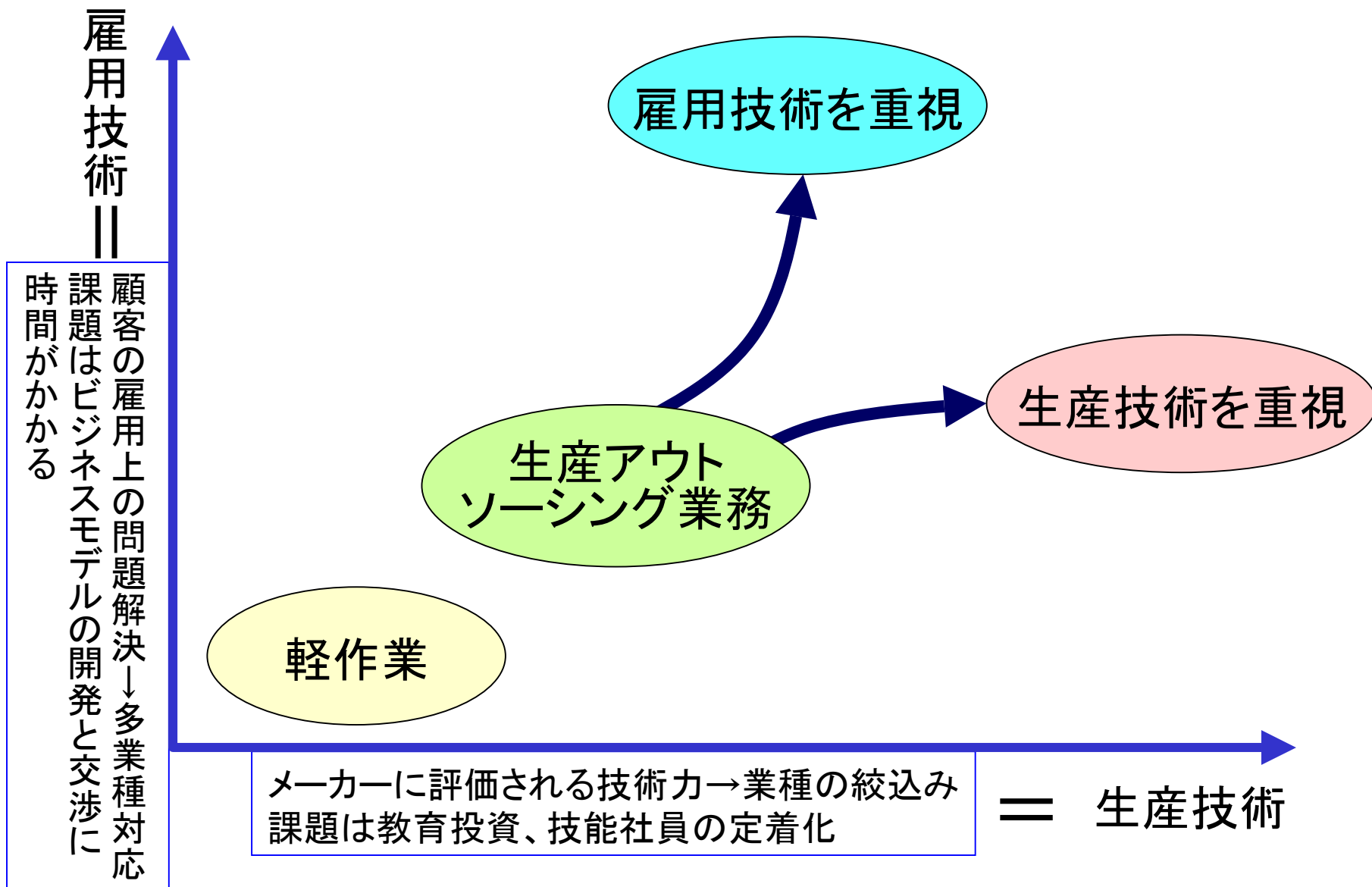
人材周辺ビジネスについて

◆ 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



当社のめざ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

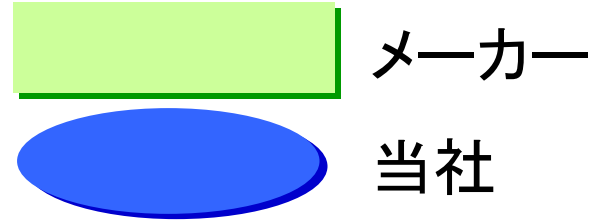
- ◆ 雇用技術を重視、雇用のあり方を工夫

当社の考える雇用技術

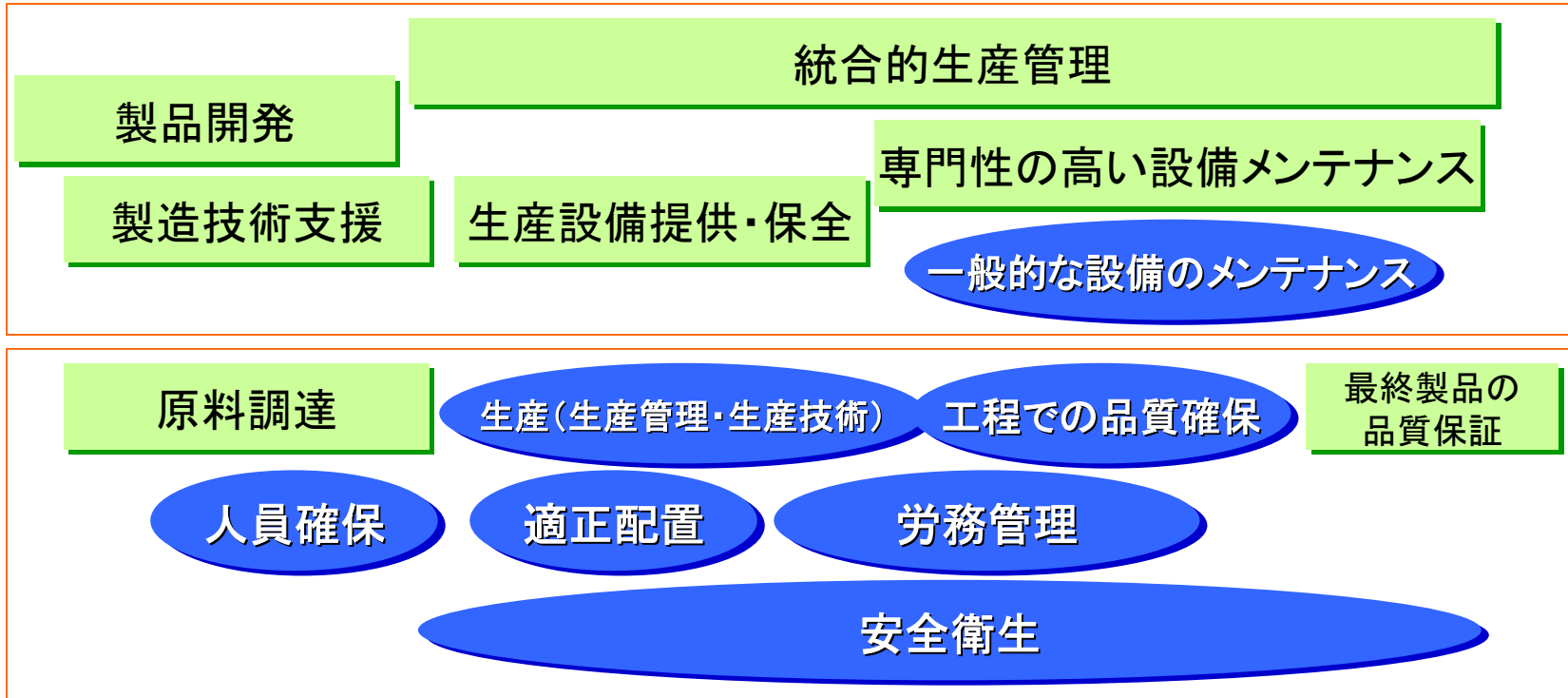
- 生産変動時に効率を落とさず対応できるノウハウ
- 異業種間で移動した人材を即戦力化するノウハウ
- 請負事業所の製造技術を、雇用を通じて引き継いでいくノウハウ

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



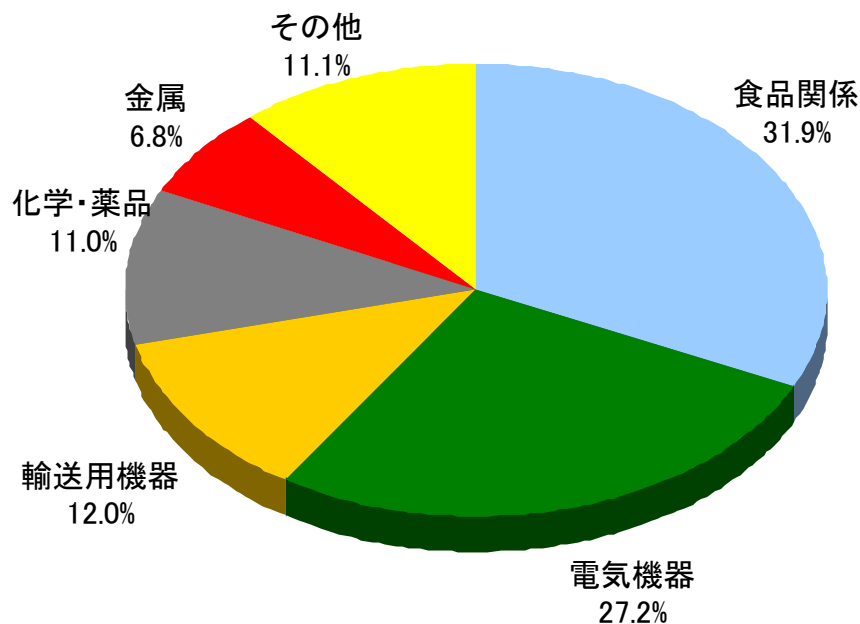
工場における生産の流れ



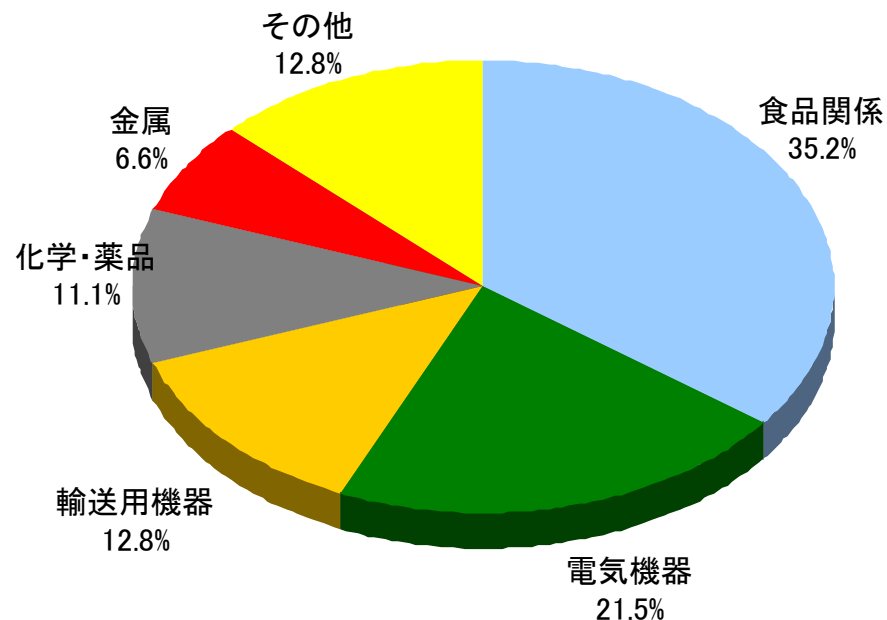
メーカー単独で行うよりも効率的に、製品の品質を保ち、納期を守った製造を実現する

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

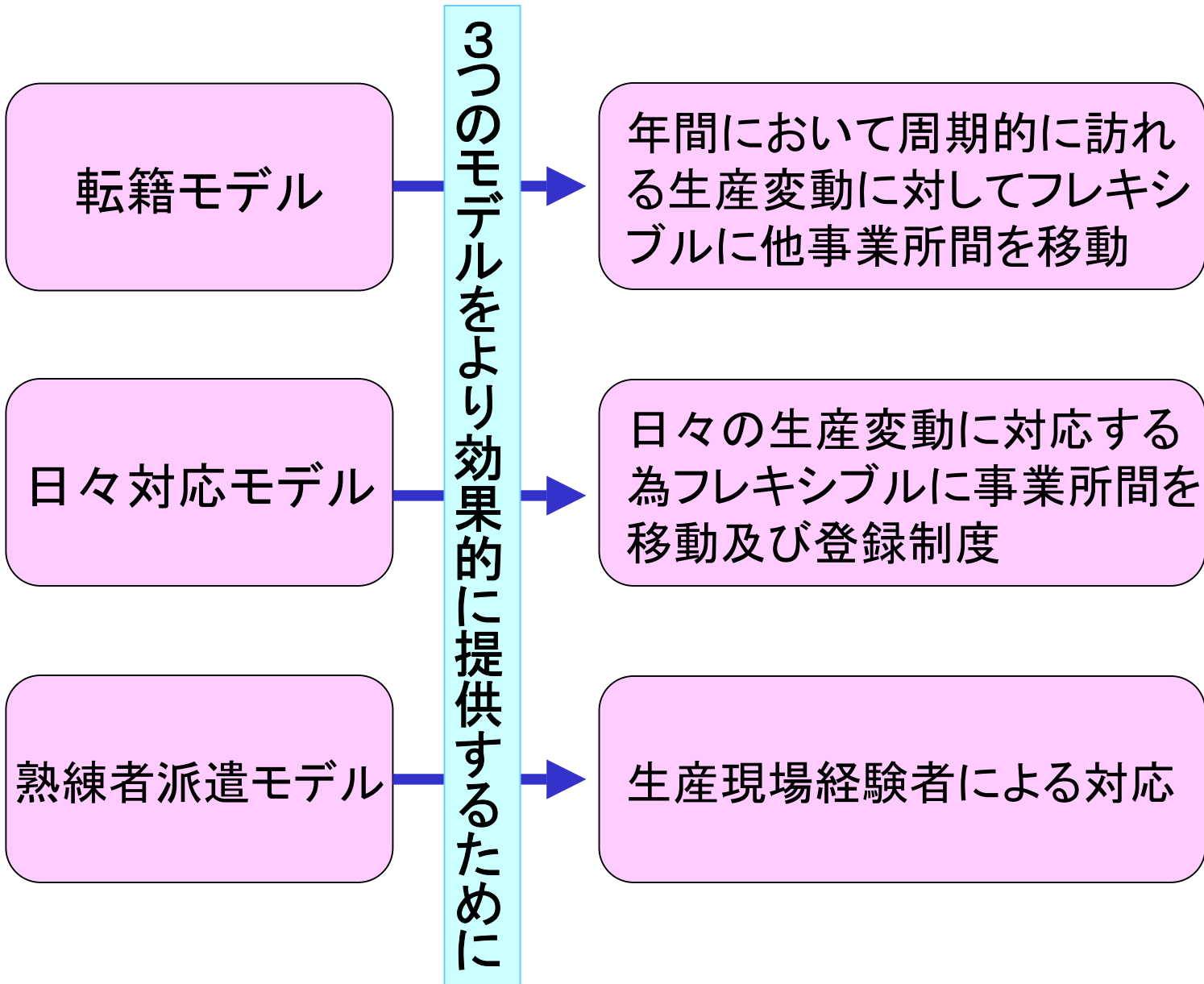


2004年12月期

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



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

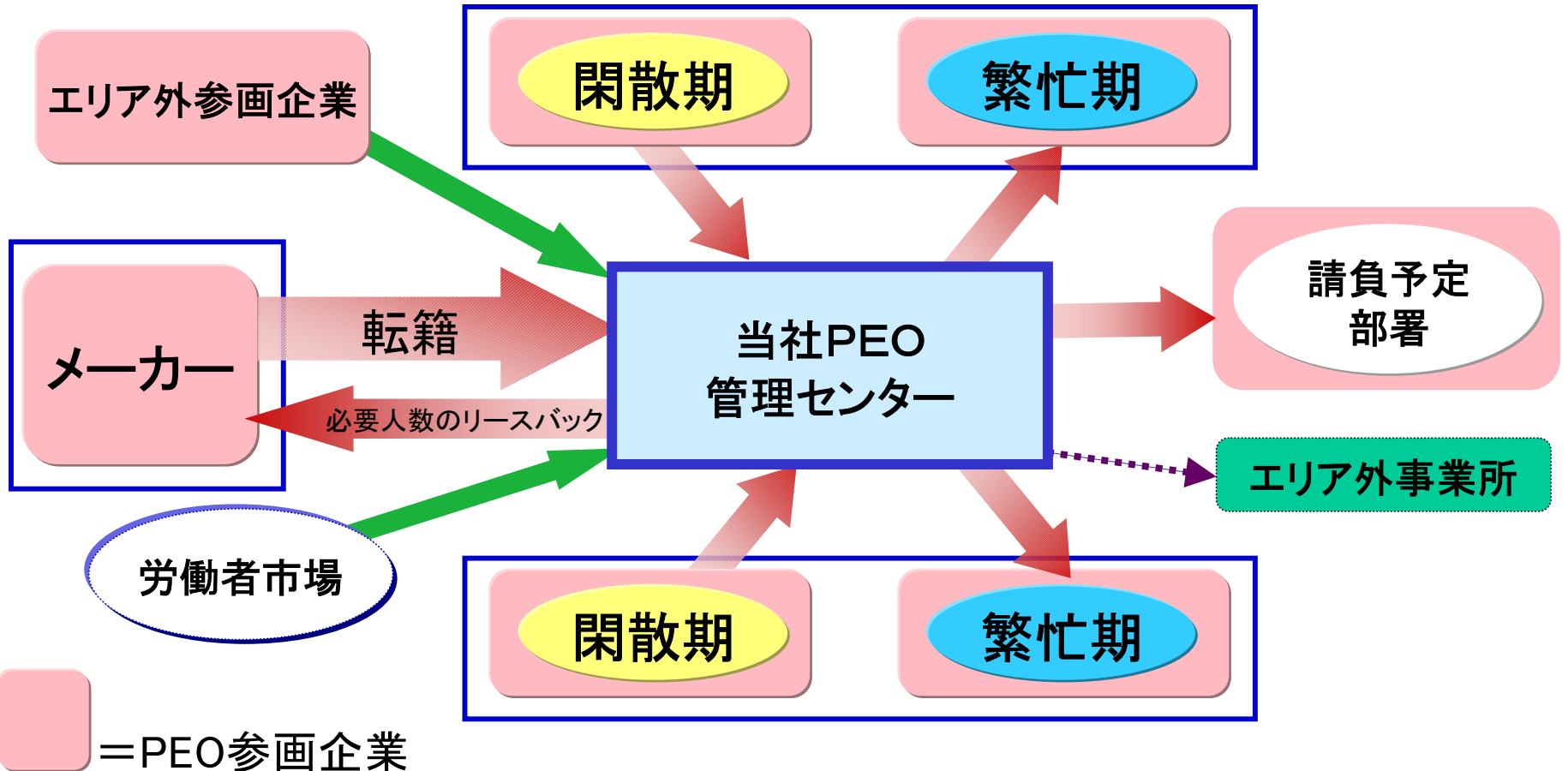
解決

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」

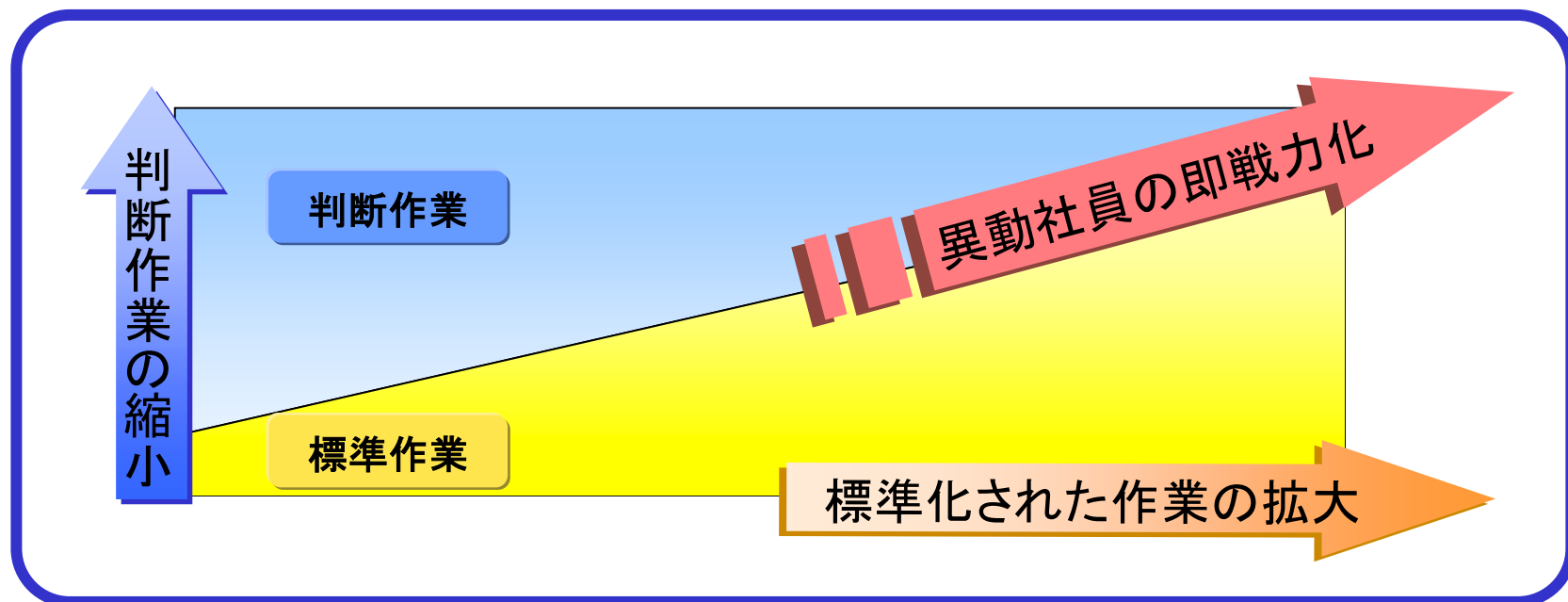
- ◆ 当社PEOセンターが、参画企業の生産状況を把握し、生産変動にフレキシブルに対応した作業員配置を実現



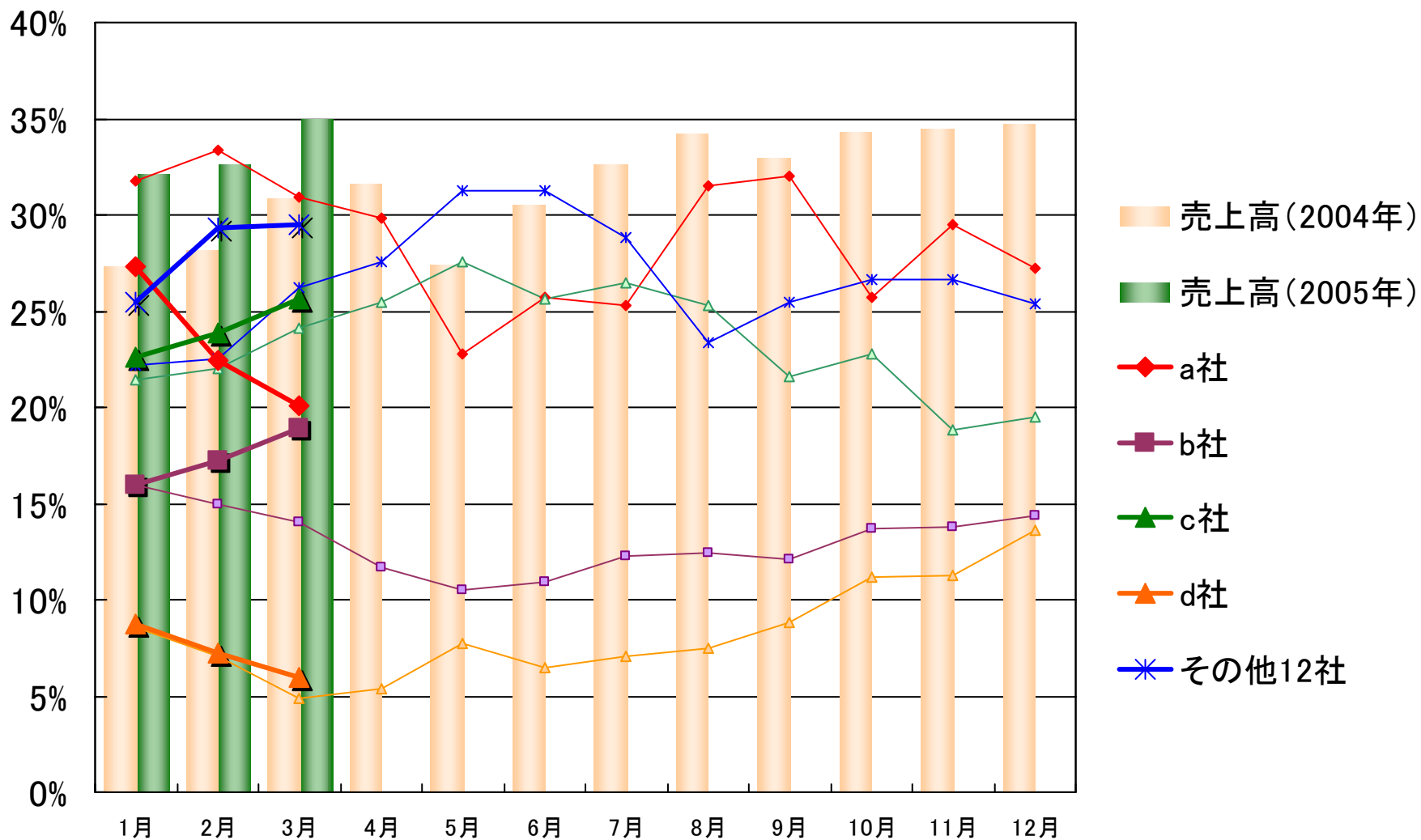
日本版PEO型アウトソーシングで成長する

変動対応への取り組み(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



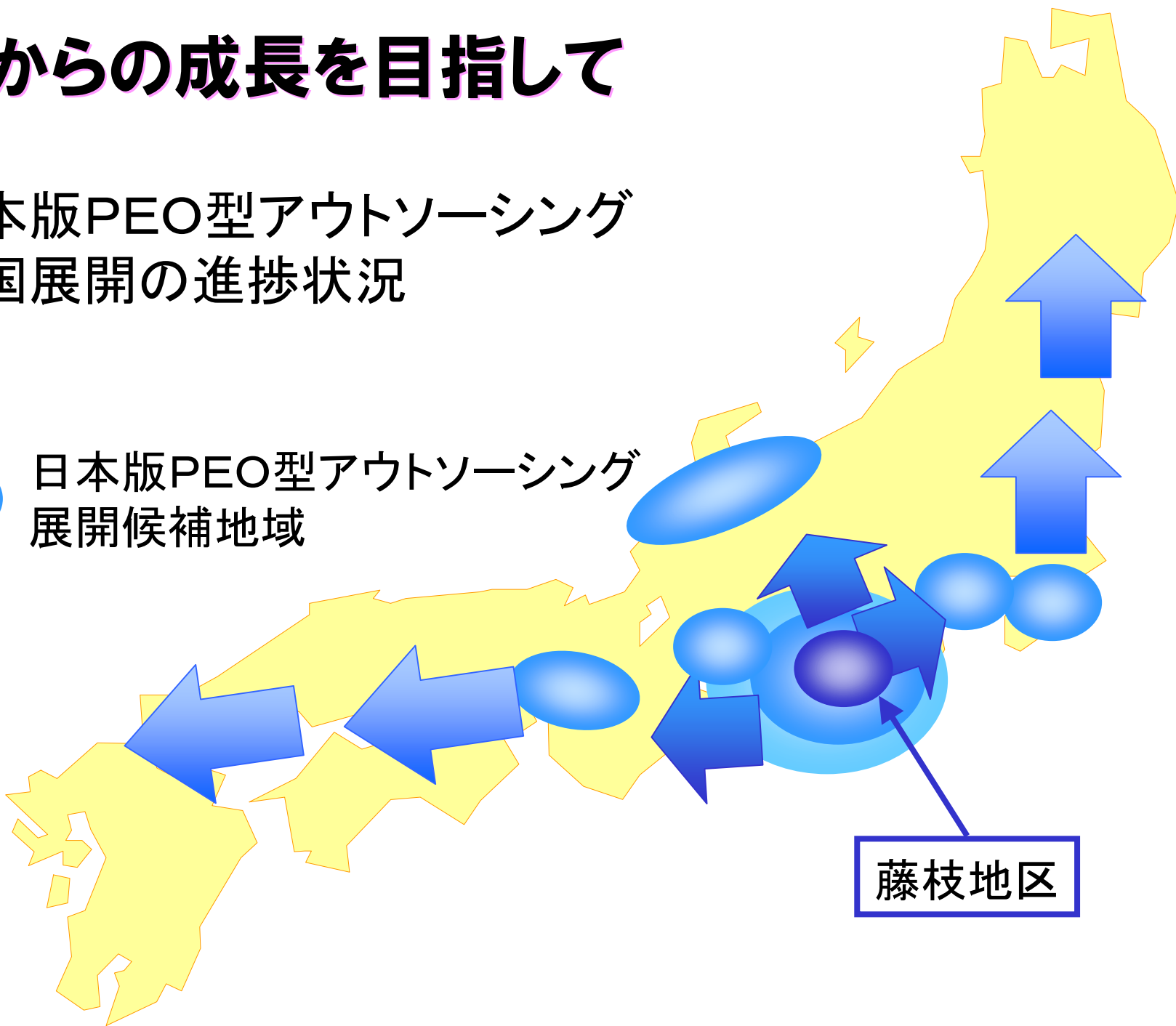
PEO型アウトソーシング(藤枝地区での進捗状況)



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 全国展開の進捗状況

● 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への積極的な取り組み
- ◆ 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

秋山

TEL:054-281-4888

FAX:054-654-3101