



株式会社アウトソーシング

2005年12月期中間決算のご報告

OUT-SOURCING

進化するアウトソーシング

2005年8月23日

OUT-SOURCING

2005年12月期中間の実績

単位:百万円

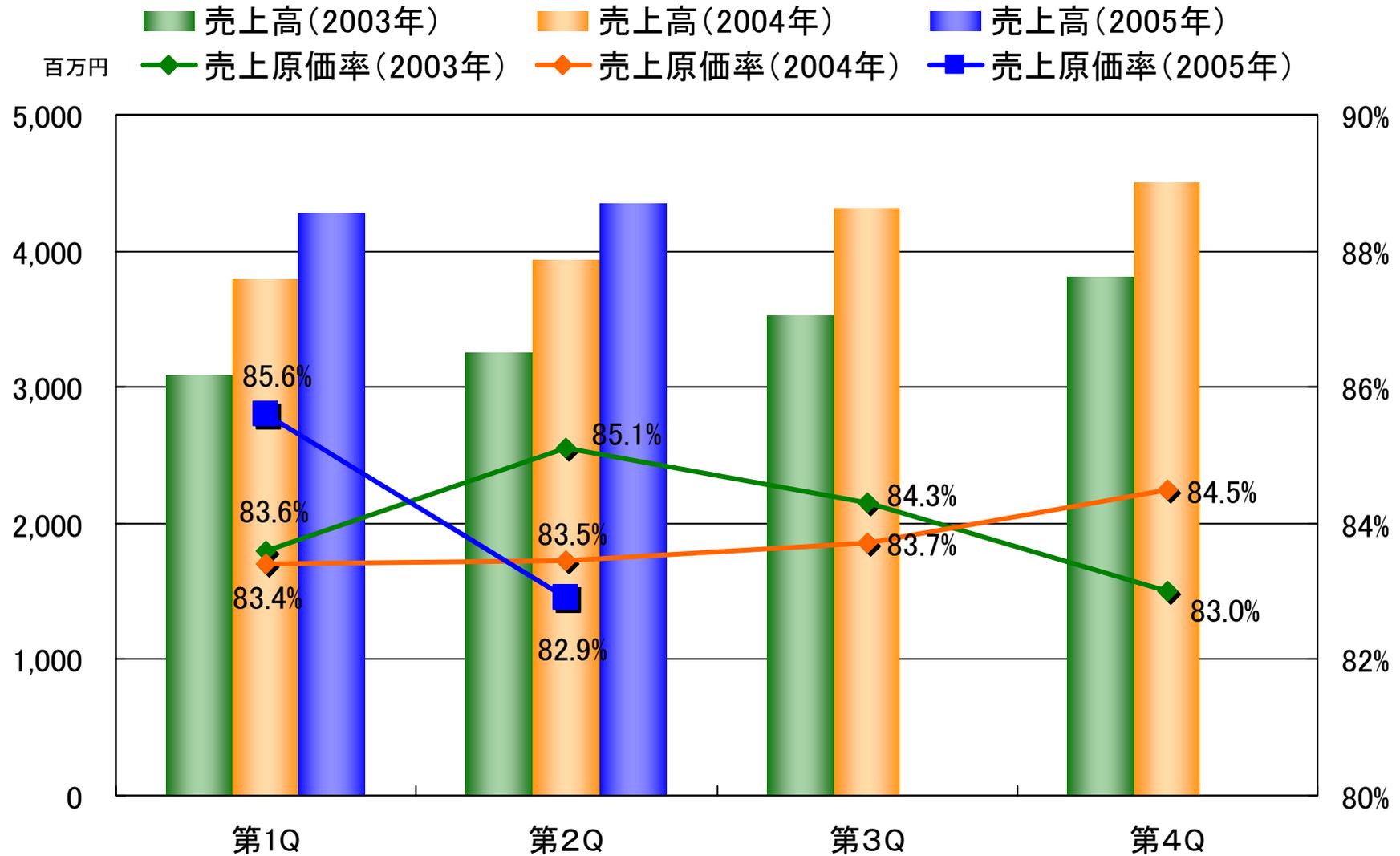
◆営業利益・経常利益は当初予想110%以上の達成率

	04/12月期中間実績		(05/12月期中間予想)		05/12月期中間実績		増減	
		百分比		百分比		百分比		対予想 達成率
売上高	7,730	100.0%	9,000	100.0%	8,627	100.0%	△373	95.9%
売上総利益	1,279	16.5%	1,441	16.0%	1,360	15.8%	△81	94.4%
販管費	971	12.5%	1,311	14.6%	1,214	14.1%	△97	92.6%
営業利益	308	4.0%	130	1.4%	145	1.7%	15	111.5%
経常利益	305	4.0%	130	1.4%	148	1.7%	18	113.9%
中間純利益	160	2.1%	69	0.3%	67	0.8%	△2	97.1%

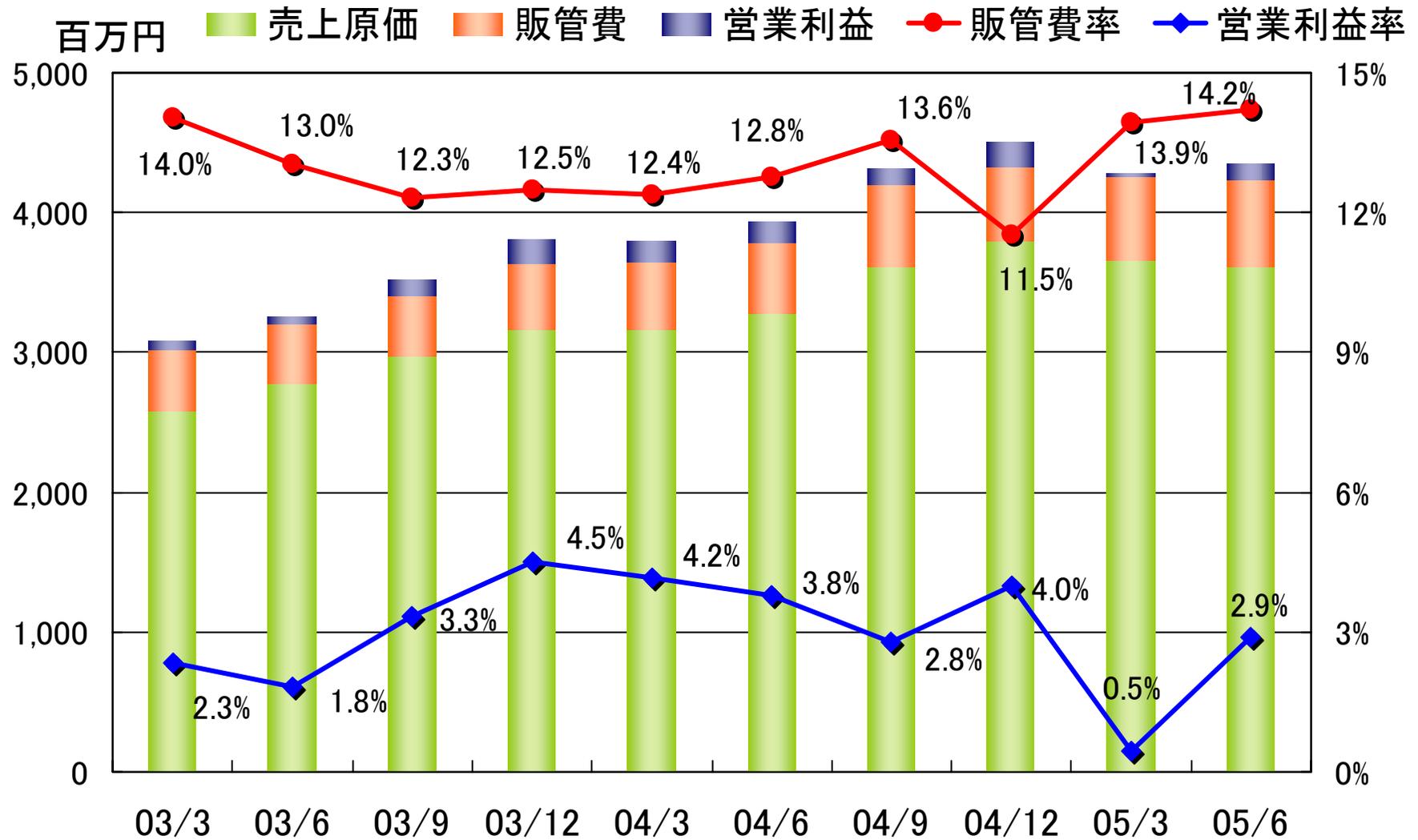
2005年12月期中間の状況

- ◆ 売上高:前年比 +11.6%
 - 取引先見直し実施のため、計画比では若干未達
- ◆ 売上総利益率:15.8%(前年比 △0.7ポイント)
 - 第1Qでの一時的な悪化を改善進行中
 - 高収益体質の強化 → 粗利益改善策の徹底
 - 採算重視の受注営業の強化
 - 取引先への条件改善交渉
 - 採算性の悪い取引内容の見直し
 - 雇用の継続化(解約の歯止め)
 - 第2Qは17.1%と前年比プラス(次ページグラフ)
- ◆ 販管費率:14.1%(前年比 +1.5ポイント)
 - 採用強化のための専門部署の設置
 - 計画比では92.6%に抑制
- ◆ 営業利益、経常利益は計画比2ケタプラス

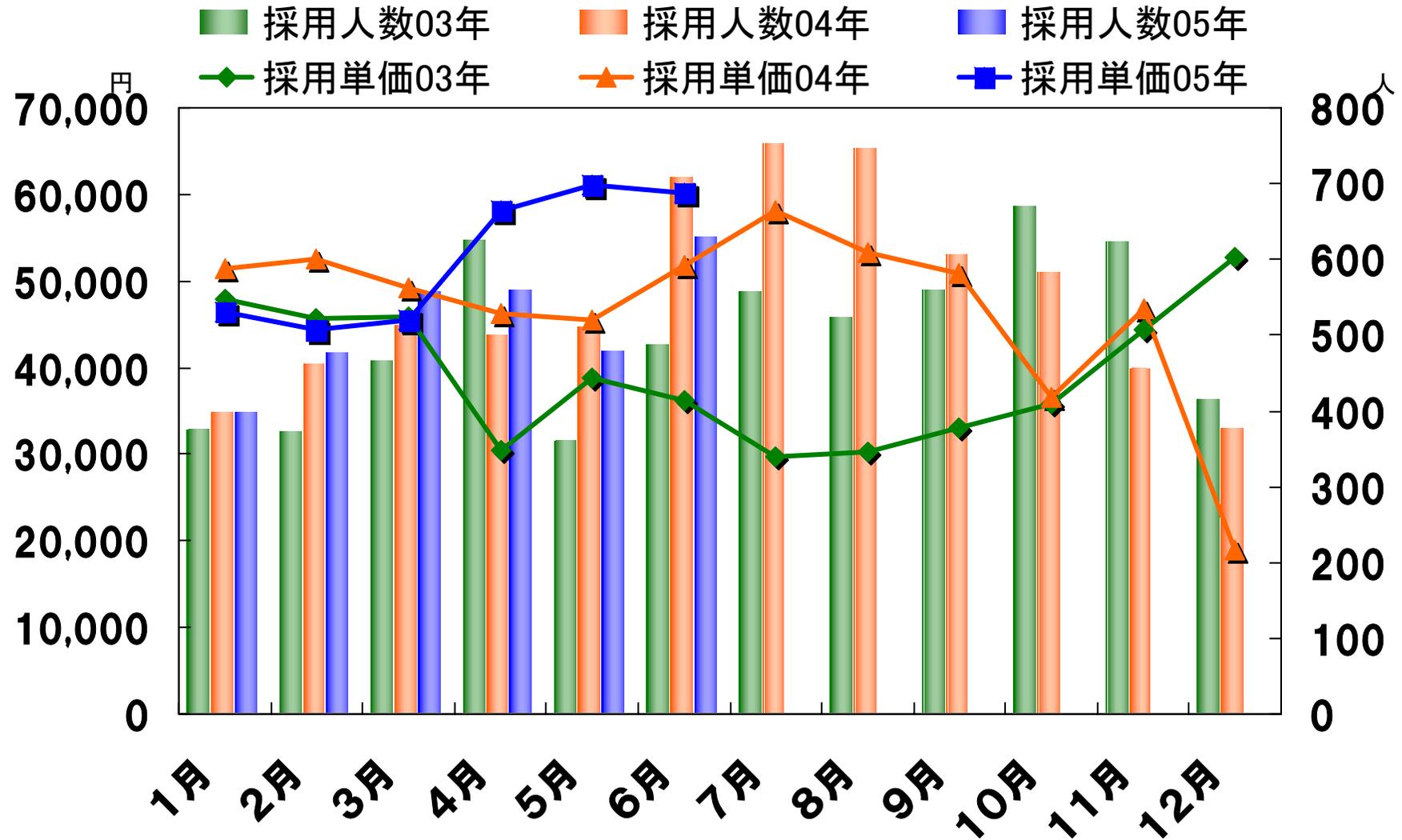
四半期別売上及び売上原価率の推移グラフ



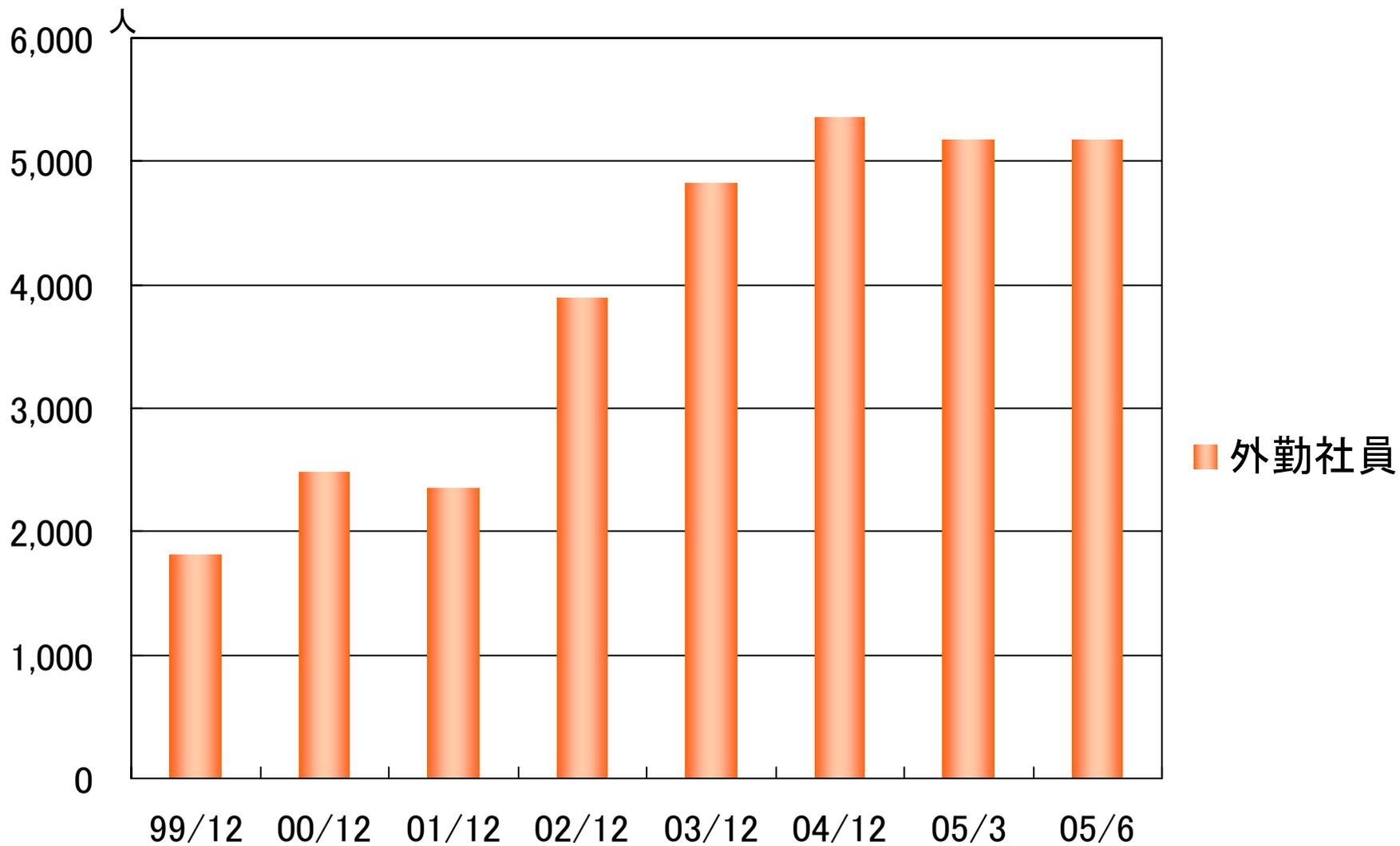
販管費、営業利益推移グラフ



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(2005年12月期中間の状況)

単位:百万円

資産	04/12月期 中間	05/12月期 中間	増減
流動資産	2,565	3,169	603
固定資産	311	516	205
資産合計	2,877	3,686	808

単位:百万円

負債 ・資本	04/12月期 中間	05/12月期 中間	増減
流動負債	2,017	1,798	△ 218
固定負債	7	11	3
負債合計	2,025	1,809	△ 215
資本金	103	460	357
資本剰余金	63	571	507
利益剰余金	684	844	160
資本合計	852	1,876	1,024

キャッシュ・フローの状況

単位: 百万円

		05/12月期中間
	税金等調整前中間純利益	157
	売上債権の減少額	△12
	仕入債務の増加	90
	法人税等の支払額	△162
	その他	△87
営業活動によるキャッシュ・フロー		△14
投資活動によるキャッシュ・フロー		△247
	長期借入金の返済	△2
	配当金の支払額	△30
財務活動によるキャッシュ・フロー		△35
現金及び現金同等物の中間期末残高		1,066

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中間期実績		増減	
		百分比		百分比		%
売上高	7,730	100.0%	8,627	100.0%	896	11.6%
売上総利益	1,279	16.5%	1,360	15.8%	80	6.3%
販管費	971	12.5%	1,214	14.1%	243	25.1%
営業利益	308	4.0%	145	1.7%	△ 162	△ 52.9%
経常利益	305	4.0%	148	1.7%	△ 157	△ 51.4%
中間純利益	160	2.1%	67	0.8%	△ 92	△ 57.8%

現在取り組んでいる施策①

◆ 自動車関連分野への注力

【良好な市場環境】 自動車生産台数の絶対数の増加⇒慢性的な人手不足

- 子会社(株式会社アネブル)の設立
 - 自動車関連に特化した専門性の高い人材派遣・業務請負
 - ヤマコエンタープライズとの提携
- 大手自動車メーカー、周辺企業への営業
 - エンジン組立他多岐にわたる部門で契約開始
- 研修センターの稼動(11月予定)
 - 派遣・請負社員の差別化、定着率のアップ
 - 来年採用の高卒社員の研修

現在取り組んでいる施策②

◆ タイト感のある労働市場での大量採用

● CM

- 山形県、山梨県などで人材募集に効果
- 静岡の他に東北、中部など数県で実施
- 全国的な知名度を上げるためのCM製作中

● コールセンターの設立

- 応募受付業務の集中化
- データベース管理(バッファ要員を含む)

● 採用面接体制の強化

- 専門スタッフによる面接業務の集約化
- 営業所への人材送り込み体制の確立

現在取り組んでいる施策③

◆ 高収益体質の実現

- 売上総利益率の改善
 - 採算重視の受注営業の強化
 - 取引先への条件改善交渉の徹底
- 労務管理能力の向上
 - 事業所ごとの労務管理業務の精査と顧客ニーズの掌握
 - 外勤社員定着につながるきめ細かいフォロー体制
 - 処遇制度とリンクした研修、教育
 - ⇒雇用継続による人員補充のための募集・教育コストの削減
 - ⇒取引先からの評価アップによるシェア拡大



当社が目指すアウトソーシング

OUT-SOURCING

OUT-SOURCING

当社が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



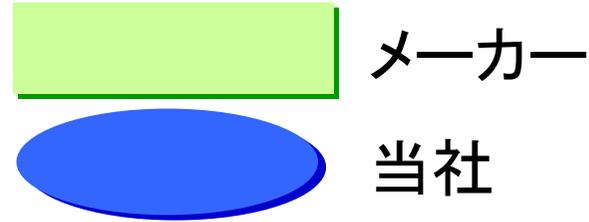
- ◆ 雇用技術を重視、雇用のあり方を工夫

当社の考える雇用技術

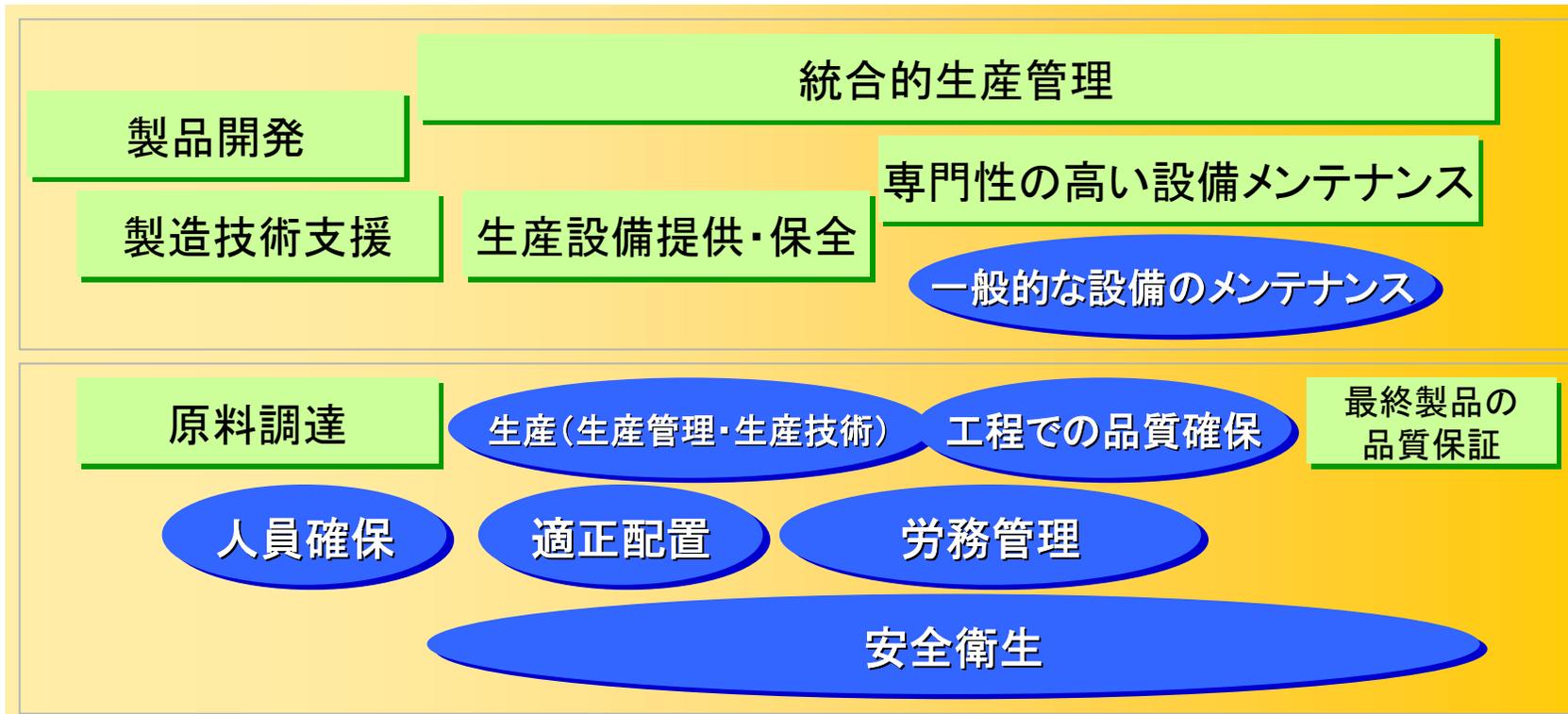
- 生産変動時に効率を落とさず対応できるノウハウ
- 異業種間で移動した人材を即戦力化するノウハウ
- 請負事業所の製造技術を、雇用を通じて引き継いでいくノウハウ

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



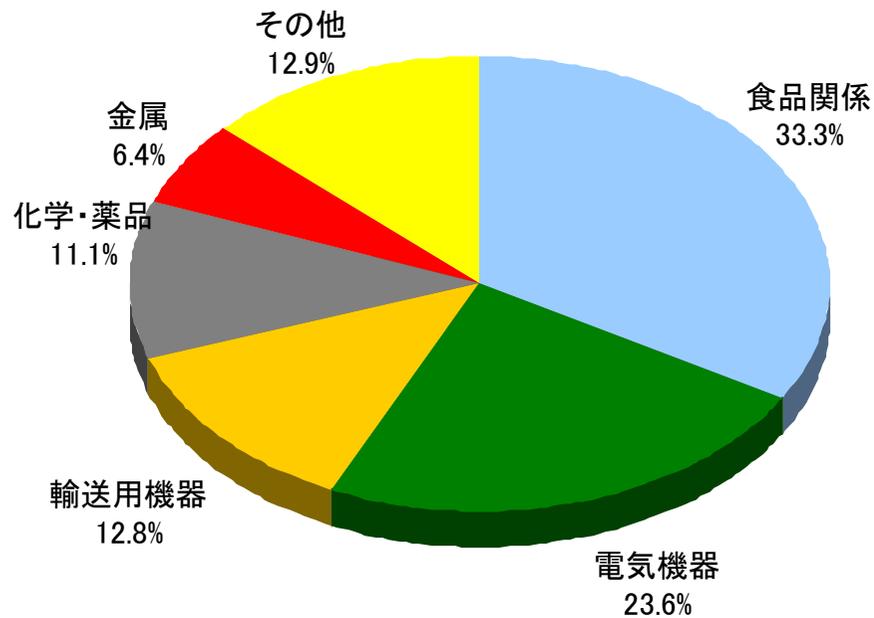
工場における生産の流れ



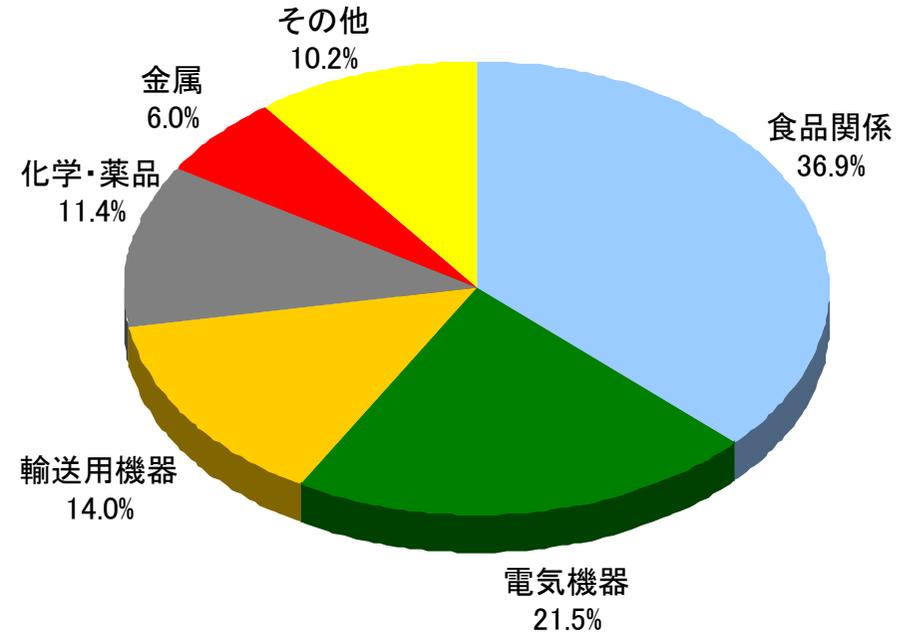
メーカー単独で行うよりも効率的に、製品の品質を保ち、納期を守った製造を実現する

多業種にわたる顧客企業

◆ 顧客業種を分散 ⇒ 業績の変動リスクが少ない

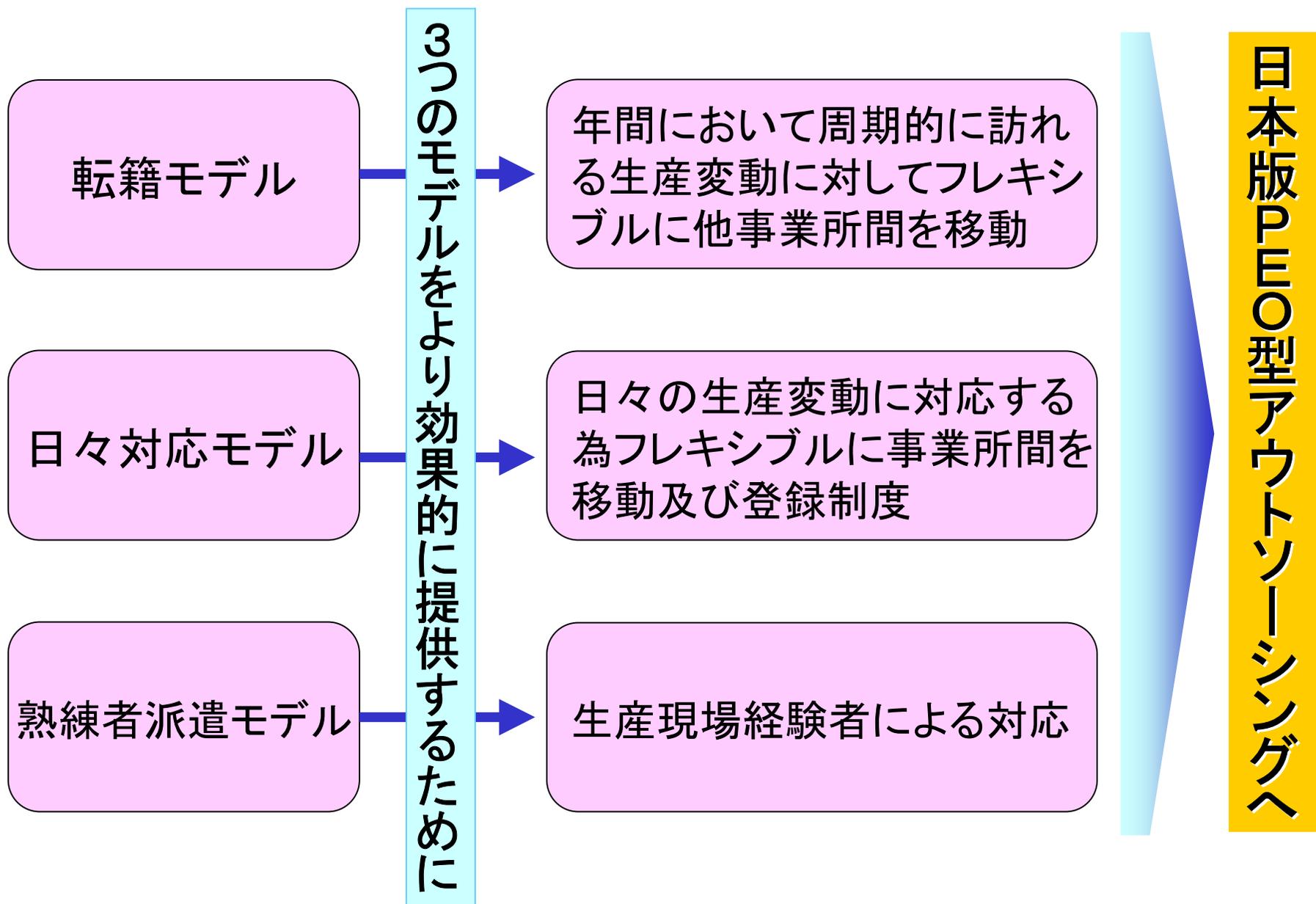


2004年12月期中間



2005年12月期中間

当社が目指す雇用技術



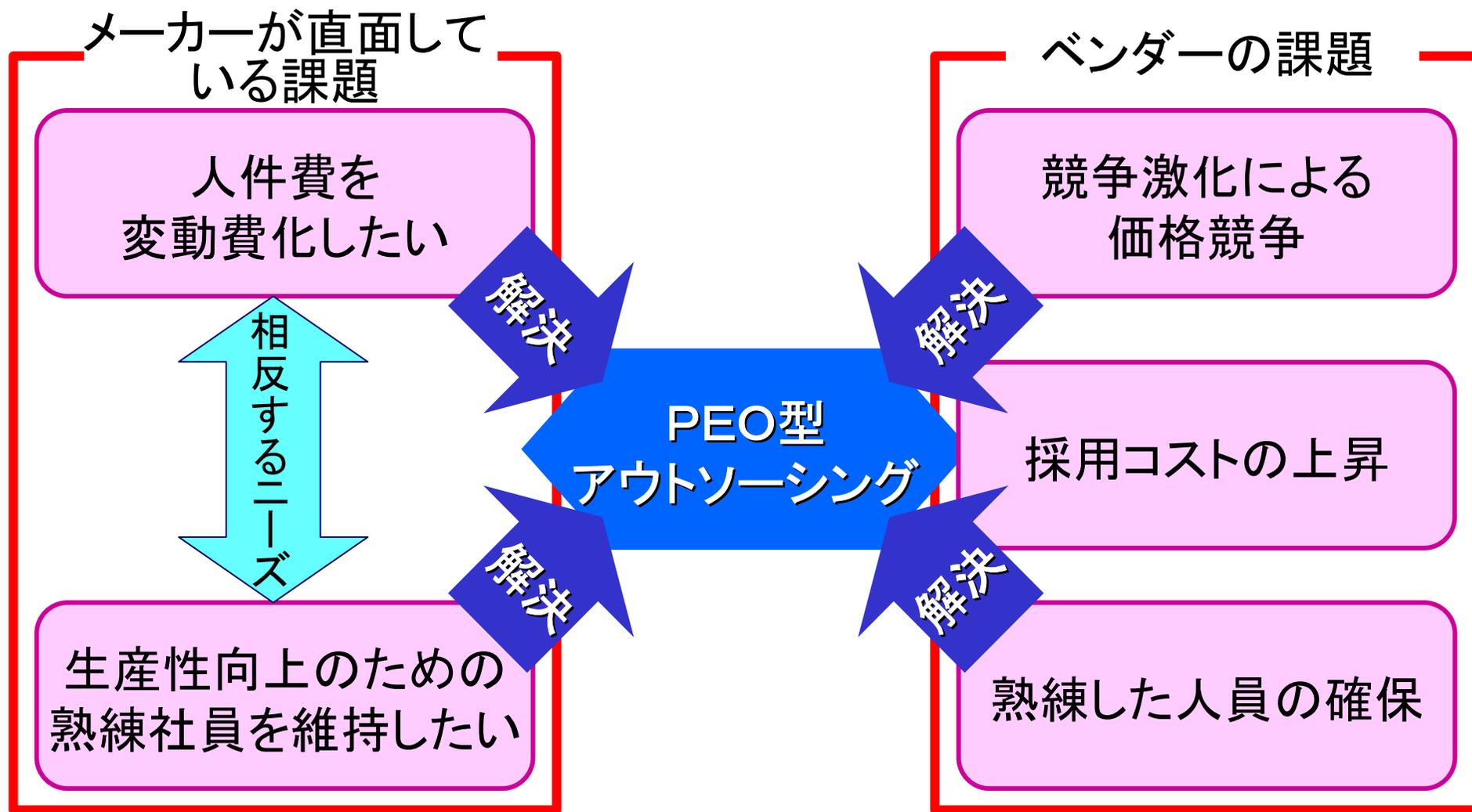


日本版PEO型アウトソーシングで成長する

OUT-SOURCING

OUT-SOURCING

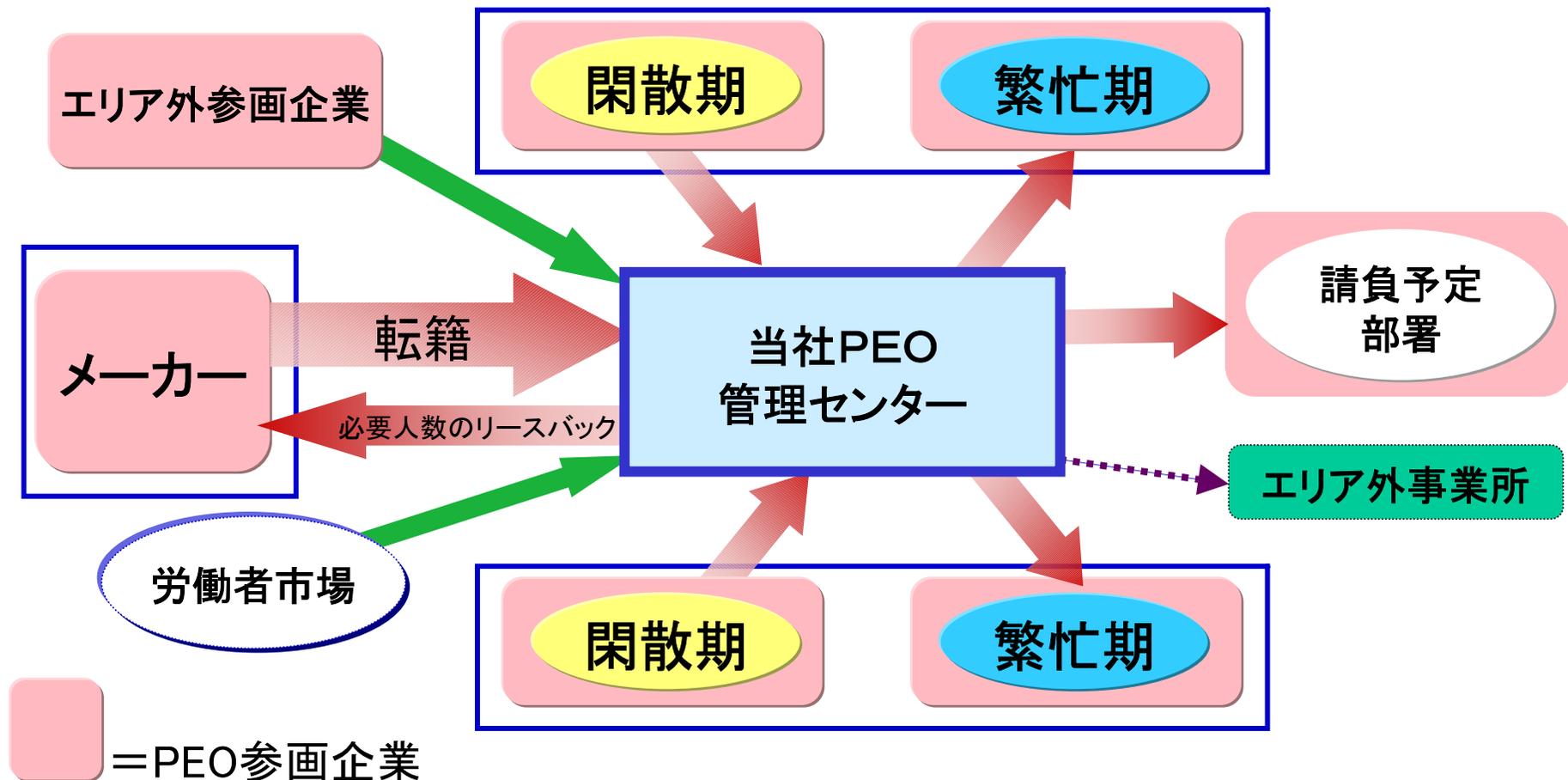
日本版PEO型アウトソーシングで成長する



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」

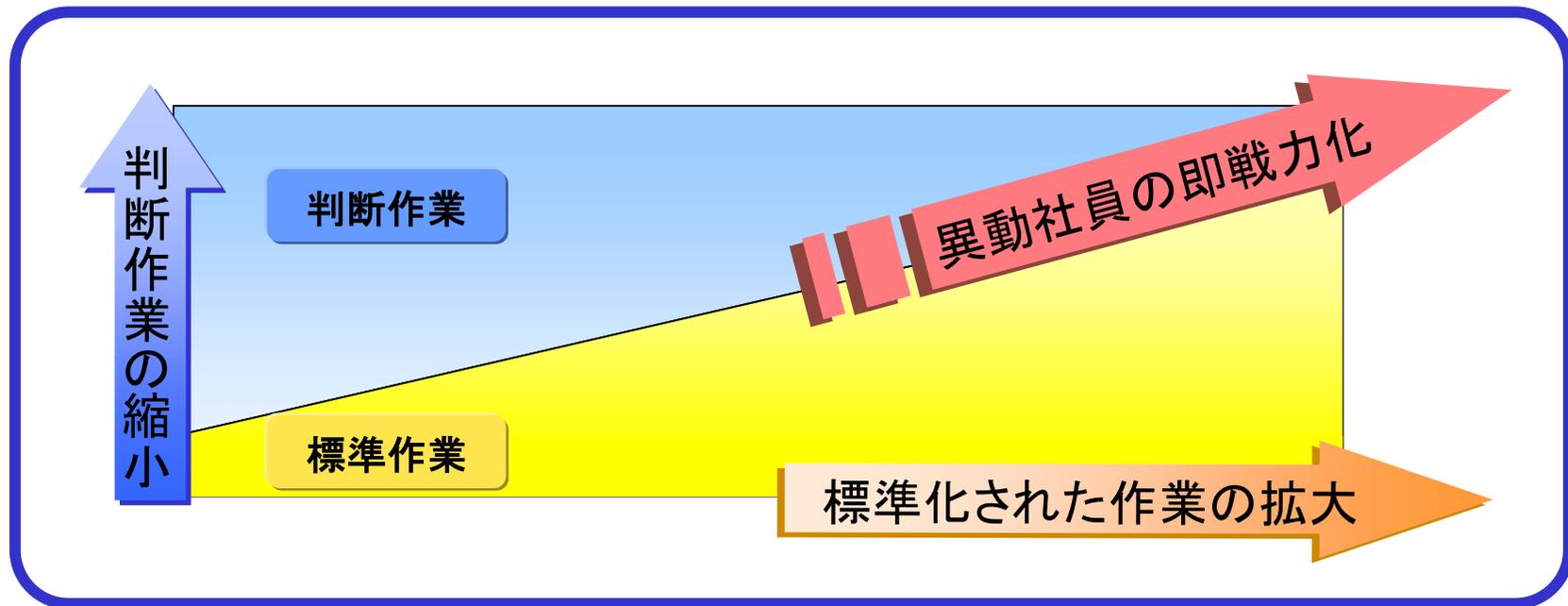
- ◆ 当社PEOセンターが、参画企業の生産状況を把握し、生産変動にフレキシブルに対応した作業員配置を実現



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



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