

Out-Sourcing! inc.

2005年12月期
決算説明資料

株式会社 **アウトソーシング!**
(2427 ジャスダック)

2006年2月21日

Out-Sourcing! inc.

2005年12月期決算概要

2005年12月期業績の概要(連結・単独)

■ 増収減益（売上成長を継続するものの、先行投資により減益）

| 連結 通期 (百万円) | 2004年12月期 通期実績 | | 2005年12月期 通期実績 | | 前年同期比 | |
|-------------------|-------------------|--------|-------------------|--------|-------|--------|
| | | 百分比 | | 百分比 | | 百分比 |
| 売上高 | 16,548 | 100.0% | 17,881 | 100.0% | 1,333 | 108.1% |
| 売上総利益 | 2,679 | 16.2% | 2,790 | 15.6% | 111 | 104.1% |
| 販管費 | 2,074 | 12.5% | 2,694 | 15.1% | 620 | 129.9% |
| 営業利益 | 604 | 3.6% | 95 | 0.5% | △ 509 | 84.3% |
| 経常利益 | 582 | 3.5% | 103 | 0.6% | △ 479 | 82.3% |
| 純利益 | 283 | 1.7% | 34 | 0.2% | △ 249 | 88.0% |

| 連結 10-12月期 実績 (百万円) | 2004年 10-12月期 | | 2005年 10-12月期 | | 前年同期比 | |
|------------------------------|------------------|-------|------------------|-------|-------|--------|
| | | 百分比 | | 百分比 | | 百分比 |
| 売上高 | 4,503 | 27.2% | 4,728 | 26.4% | 225 | 105.0% |
| 売上総利益 | 696 | 4.2% | 747 | 4.2% | 51 | 107.3% |
| 販管費 | 516 | 3.1% | 797 | 4.5% | 281 | 154.5% |
| 営業利益 | 179 | 1.1% | △ 50 | -0.3% | △ 229 | 72.1% |
| 経常利益 | 160 | 1.0% | △ 48 | -0.3% | △ 208 | 70.0% |
| 純利益 | 59 | 0.4% | △ 35 | -0.2% | △ 94 | 62.5% |

2005年12月期の状況(連結)

売上高：前年比 +8.1%

- 景気回復に伴うメーカーの増産傾向により、受注は堅調に推移
- 一方、人材獲得競争が起こり、受注に対して人材をタイムリーに送り込めず、機会損失が発生

売上総利益率：15.6%（前年比 △0.6ポイント）

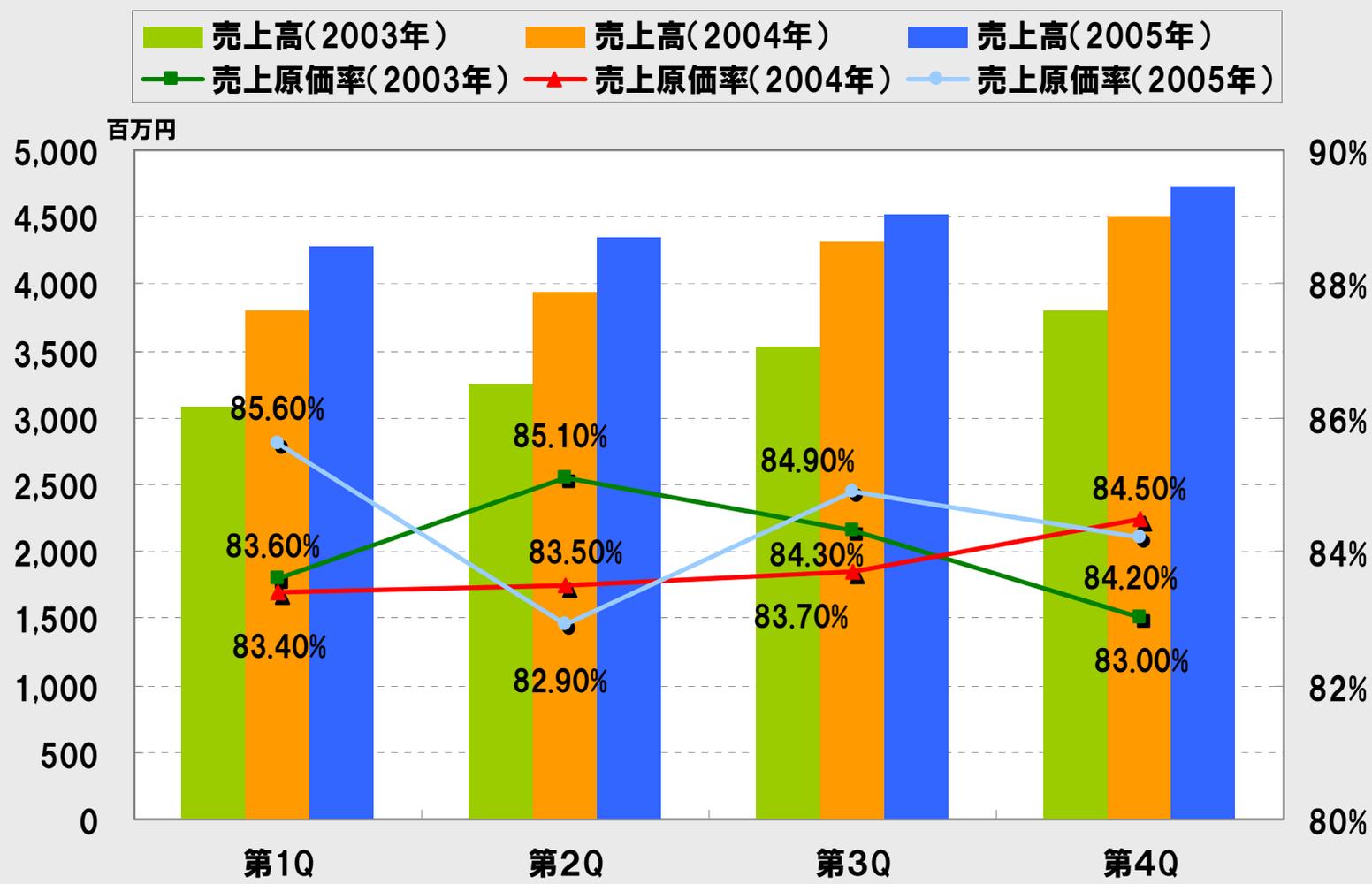
- 粗利改善策を引き続き実行した結果、第3Qから第4Qにかけ粗利率が改善（15.1%→15.8% +0.7%）
- 一方、外勤者の長期雇用による昇給分につき、取引先への請求転嫁のタイムラグが発生

販管費率：15.0%（前年比 +2.5ポイント）

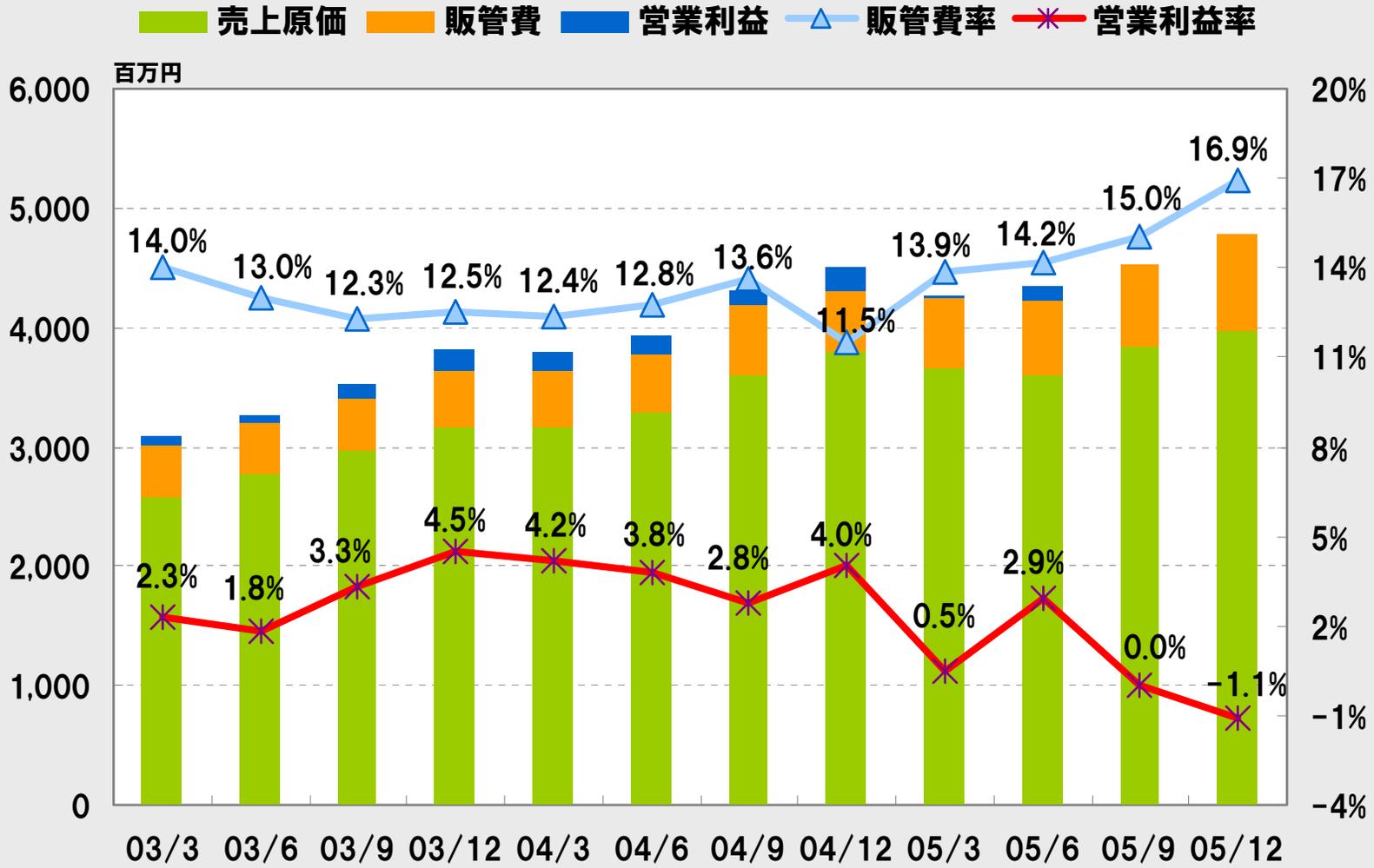
- 新規事業立ち上げのため、各方面から専門家を採用
- 社内機構改革のため、優秀な幹部社員たちを招聘
- 採用体制強化のため、コールセンターならびに採用面接拠点を設置
- 認知度向上のため、ブランディング戦略を展開（V I - Visual Identity - の刷新、全国CMの放映）

営業利益、経常利益は減益

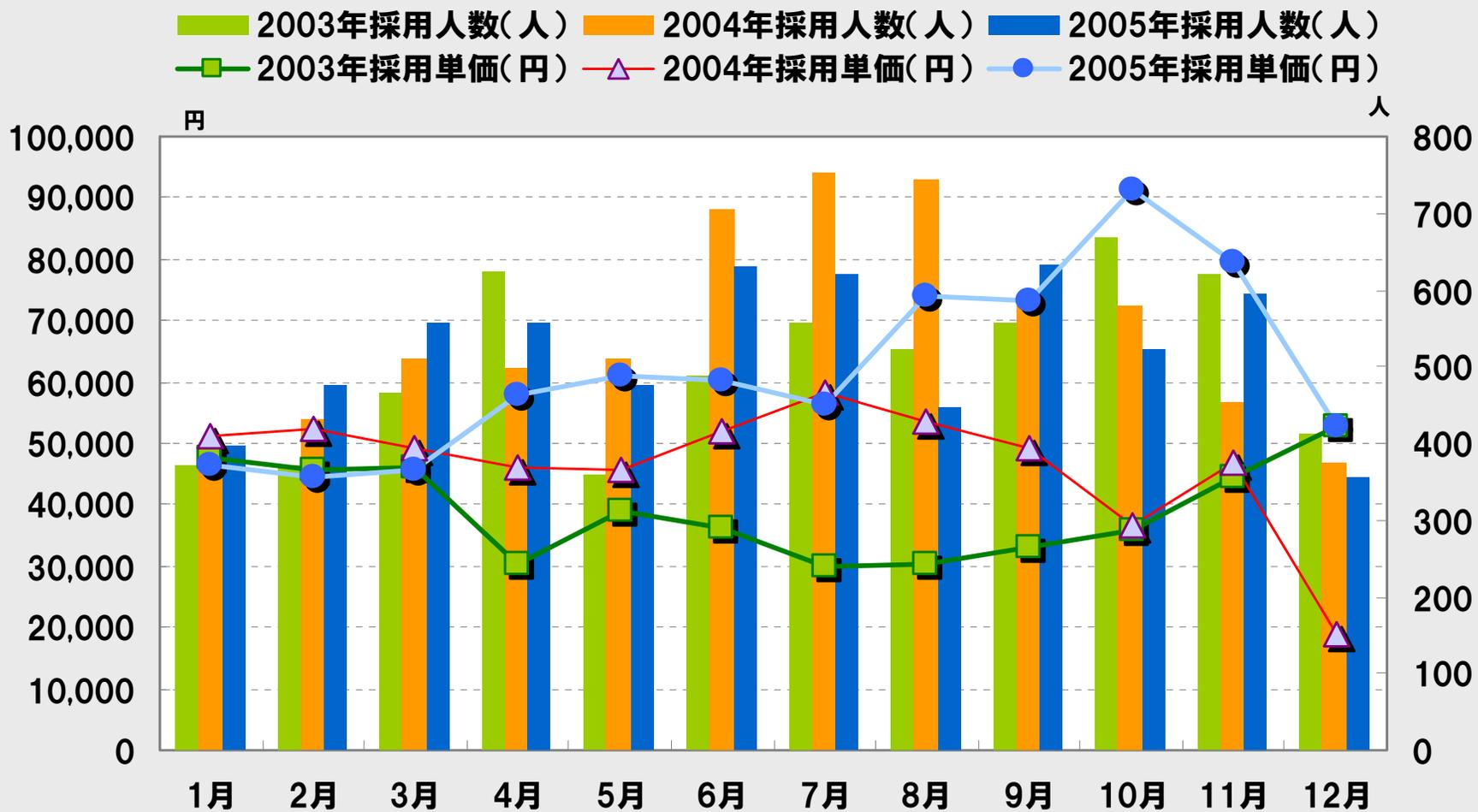
四半期別売上及び売上原価率の推移



四半期別販管費及び営業利益の推移

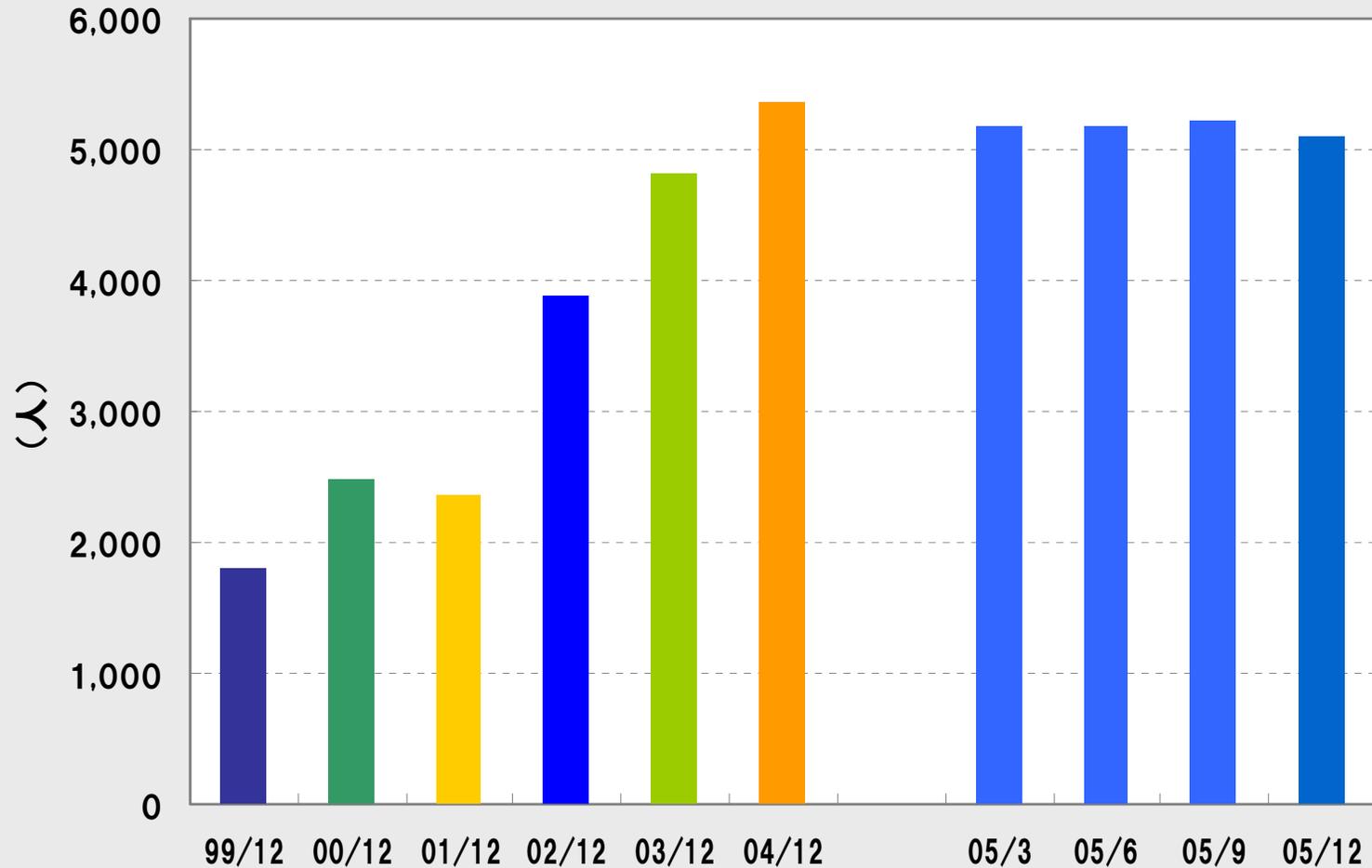


月次一人当たり採用コストの推移



四半期別外勤社員数の推移

外勤社員数の推移



連結貸借対照表の状況

| 資産 (百万円) | 2004/12 | 2005/12 | 増減 |
|-------------|---------|---------|-------------|
| 流動資産 | 3,349 | 2,634 | ※1 △ 715 |
| 固定資産 | 338 | 996 | 658 |
| 有形固定資産合計 | 74 | 224 | ※2 150 |
| 無形固定資産 | 43 | 179 | ※2 136 |
| 投資その他の資産合計 | 220 | 592 | ※3 372 |
| 資産合計 | 3,687 | 3,630 | △ 57 |

※1 固定資産の取得により減少

※2 給与システム、テレビCM制作により増加

※3 投資有価証券の取得により増加

※4 主に未払法人税等の減少による

| 負債・資本 (百万円) | 2004/12 | 2005/12 | 増減 |
|----------------|---------|---------|------------|
| 流動負債 | 1,838 | 1,741 | ※4 △ 97 |
| 固定負債 | 9 | 12 | 3 |
| 負債合計 | 1,847 | 1,753 | △ 94 |
| 資本金 | 460 | 460 | 0 |
| 資本剰余金 | 571 | 571 | 0 |
| 利益剰余金 | 807 | 811 | 4 |
| 資本合計 | 1,839 | 1,844 | 5 |

| (百万円) | 2004/12 | 2005/12 | 増減 |
|---------|---------|---------|-------|
| 総資産 | 3,687 | 3,630 | △ 57 |
| 現預金 | 1,370 | 422 | △ 948 |
| 有利子負債合計 | 2 | 0 | △ 2 |
| 株主資本 | 1,839 | 1,844 | 5 |

連結キャッシュ・フローの状況

| (百万円) | | 2005年12月期 |
|-------|-------------------------|-----------------|
| | 税金等調整前の純利益 | 103 |
| | 売上債権の減少額 | △ 103 |
| | 仕入債務の増加 | 193 |
| | 法人税等の支払額 | △ 258 |
| | その他 | △ 164 |
| | 営業活動によるキャッシュフロー | ※1 △ 229 |
| | 投資活動によるキャッシュフロー | ※2 △ 724 |
| | 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 | ※3 2 |
| | 現金及び現金同等物の決算期末残高 | 412 |

※1

税金等調整前利益に対し法人税支払いが発生したためマイナス

※2

投資有価証券の取得による支出などを反映

※3

配当金の支払い

Out-Sourcing! inc.

アウトソーシンググループ
中期事業計画

中期事業計画策定の背景

メーカーのものづくり現場におけるニーズの変化

- 循環的要因による生産アウトソーシングニーズの拡大
 - メーカーの業績回復による稼働率アップ ⇒増産
- 構造的要因による生産アウトソーシングニーズの拡大
 - 製造拠点の国内回帰を通じての競争力強化の取り組み ⇒増産
 - グローバル競争の激化によるコスト削減圧力の増大
⇒ 増産でも正社員をあまり増やせず、外注化ニーズが高まる
(コスト削減ニーズ)
- ものづくりの現場における熟練・技能に対する育成ニーズの顕在化



コスト削減と育成・投資という相反するメーカーニーズに対応しうる
生産アウトソーシングモデルが必要な時代に

取引先ニーズに対応したグループ戦略

相反する2つのニーズ

コスト削減を目的とした
固定費の変動費化



育成・投資が必要な
技術の継承



Out-Sourcing! inc.

作業標準化された工程における生産変動に
応じた弾力的な人員調整対応

⇒メーカーの生産変動に貢献

子会社の
育成

グループ子会社群

特化した分野における技術・技能教育により
高スキルな人材を育成し、サービス提供

⇒メーカーの技術力の伝承に貢献

相反するメーカーニーズに対応できる

グループ戦略の展開

Out-Sourcing! inc.

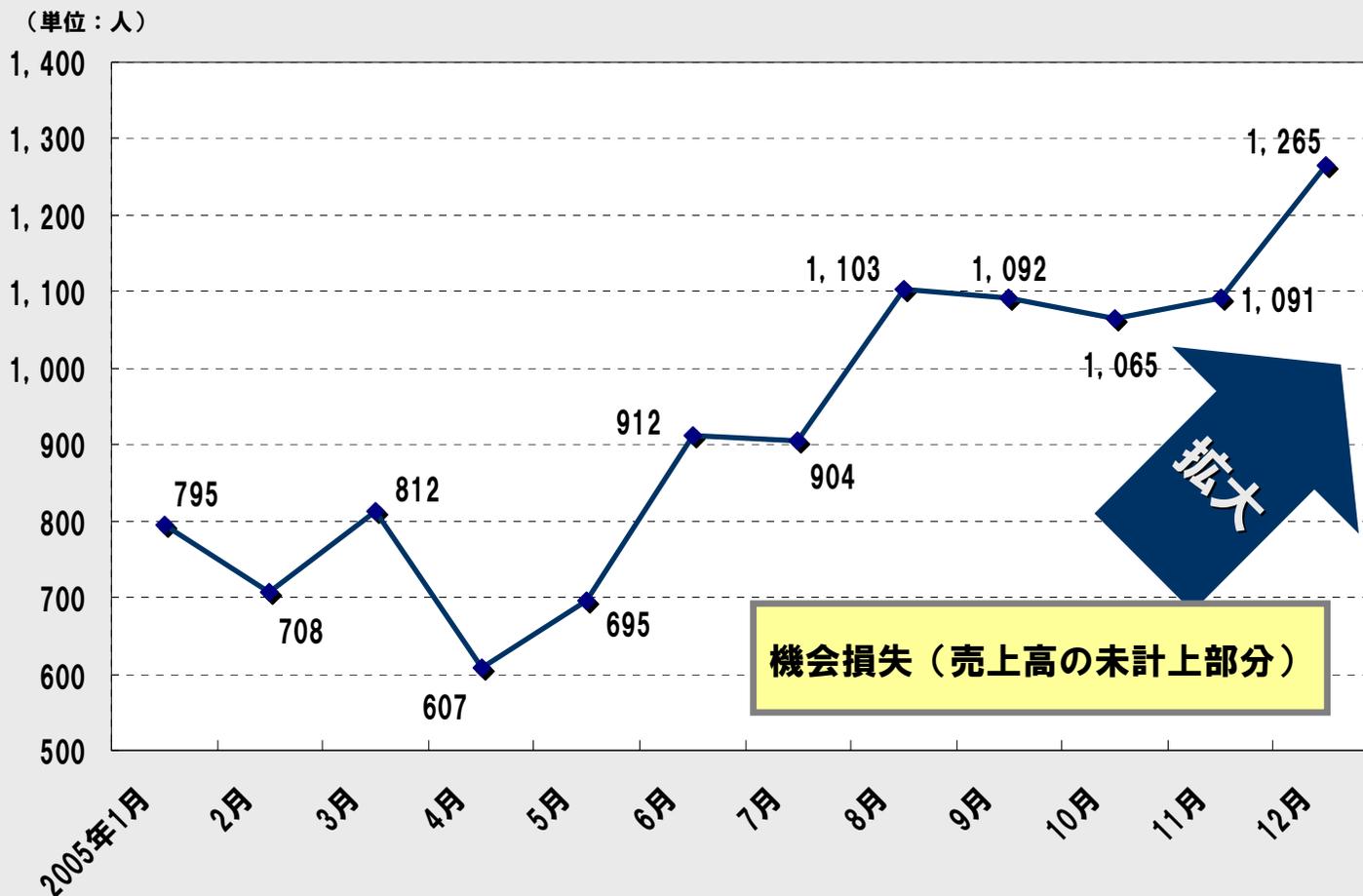
アウトソーシンググループ
中期事業計画

(株) アウトソーシングの基盤改革策

アウトソーシングの未充足人員の推移

—売上高の機会損失

「人」の調達コスト上昇と定着率悪化(期間満了前退職者数の増加)により
2005年春より未充足人数が継続的に増加⇒売上高の機会損失



売上機会損失の解決策

ー非効率な営業体制の見直し

人数枠を取るだけ(受注して、募集を打ち、大量に「人」を集める)
の従来の営業では、売上、利益に結びつかない状況

従来の営業活動の全面廃止

対策

- 従来型の営業担当者の配置転換
- 従来型の人集め型の募集活動の中止

効果

- 人件費の削減
- 募集コストの削減

営業経費(主に人件費)、募集費の流出抑制

(年間効果として約3億円を試算)

効率的で生産性の高い営業体制の構築

過去の実績に裏付けされた転籍中心の営業活動への注力

- 過去の実績（これまでの転籍者数811名）
 - 多様な転籍先企業（ネットワーク）の保有
 - 無駄な募集コストをかけない人材調達
 - 信頼と実績に基づく取引先の拡大
- 今期の見込み
 - 490名（1、2月の実績及び3月以降成約の可能性が高い案件数）



転籍中心の営業活動に切り替え、募集コストをかけずに
確実な売上、利益の確保を目指す

(株)アウトソーシンググループ 中期事業計画のビジネスコンセプト

グループ子会社群

【定着と熟練】を基盤とした常用雇用型
生産アウトソーシングモデルを展開

技能度の高さ



生産工程の標準化が可能になった時点で
(株)アウトソーシングに移管

WW分野に
特化した
子会社

XX分野に
特化した
子会社

YY分野に
特化した
子会社

ZZ分野に
特化した
子会社

(株)アウトソーシング

徹底した製造工程の標準化により、

人員を効率よく回転させる生産アウトソーシングモデルを展開

産業領域の広さ



**アウトソーシンググループ中期事業計画
子会社(株)アネブルによる
自動車業界への本格参入**

自動車業界参入の戦略的意義

市場環境：国内自動車メーカーのグローバル市場における競争力増大

- 環境問題に対応したエンジン開発ニーズの拡大
- 国際競争力維持のため、技能・エンジニアリング力育成に対するニーズが拡大



- 大手自動車メーカー、関連部品メーカーによる試験・解析等のキャパシティ拡大ニーズをサポート
- ハイレベルの生産アウトソーシングに対するニーズへの対応



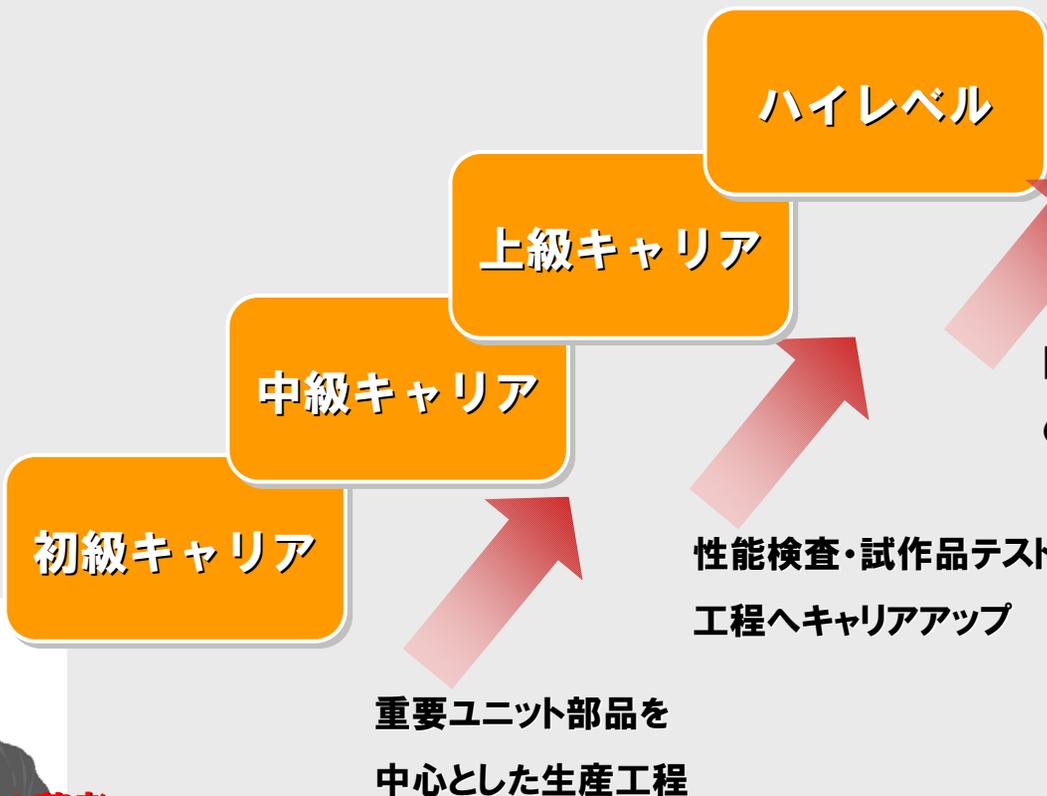
国内自動車メーカー・部品メーカーの真の生産アウトソーシング・パートナーとしてのポジションを確立し、同業界の国際競争力強化への貢献を目指す

企業ビジョン

- エンジニア育成カリキュラムに基づくトレーニングの継続的、かつ徹底的な実施を通じ、“車好きの若者”が“世界に通じる車のスペシャリスト”となれるチャンスを提供します。
- そして、国内自動車産業の国際競争力強化への貢献を目指します。



車好きの若者



車のスペシャリスト

国内外の一流自動車メーカー
のエンジン開発等に関与

エンジン性能試験受託・請負事業における キャリアチェンジを取り入れたキャリアアップ

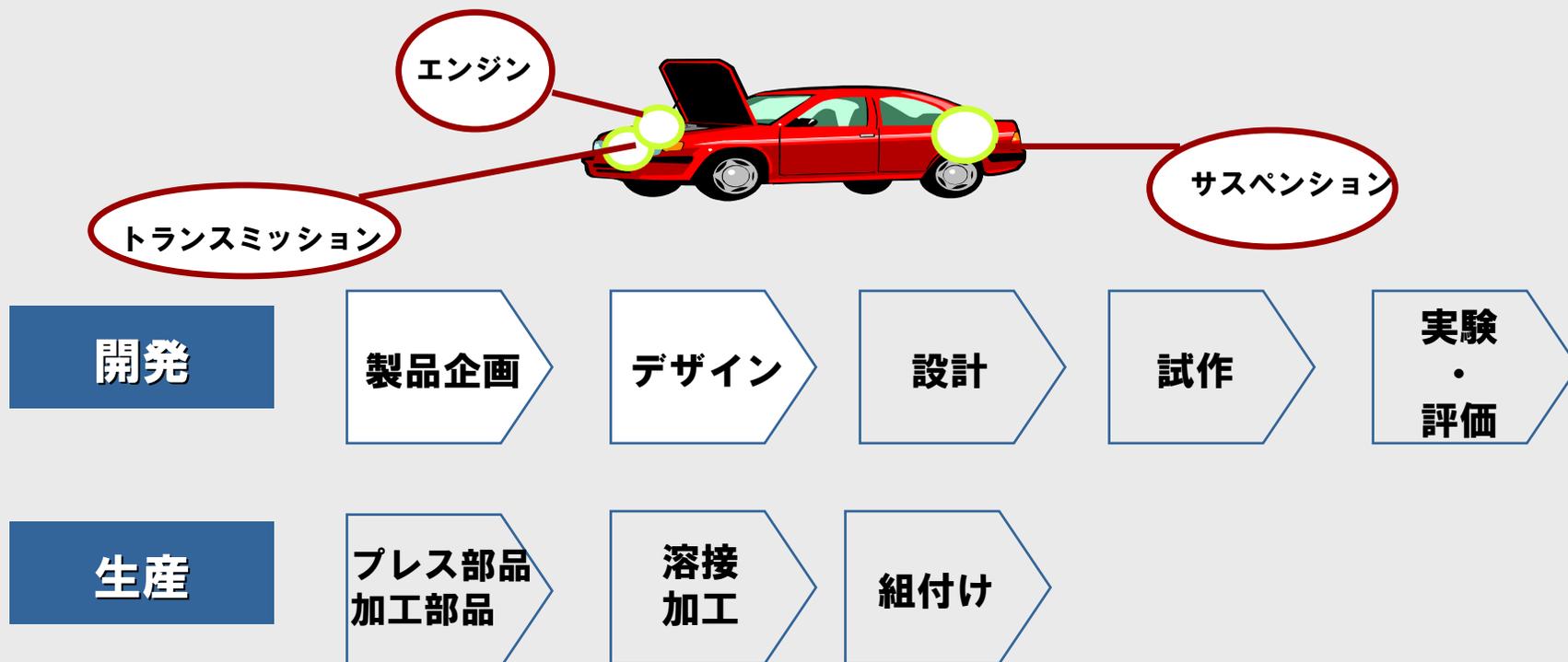
“メカニック” から “世界に通じる上級エンジニア” へ

- エンジン関連部品という自動車業界のコア・ビジネスに資源を集中投下
- メカニック⇒エンジニア⇒上級エンジニアへのキャリアアップを実践



事業戦略： 重要ユニット部品開発・試験・製造プロセスへの参入

参入企業が圧倒的に少ない重要ユニット部品を通じて
国内自動車大手メーカーの真のパートナー企業への挑戦



エンジン、トランスミッション、サスペンションなどの重要ユニット部品は重要保安部品であり、かつその部品自体がユニットとして組立てられている。これら重要保安部品組み立てに対する外注化ニーズはあるものの、その重要性や高度な生産技術を要することから、メーカー内製、あるいはグループ企業に外注するのが大半で、生産アウトソーシング業界の利用は一部組立工程にとどまっている。

重要ユニット部品工程請負のための研修施設

人材教育のハード（設備）とソフト（研修カリキュラム）を完備することにより、従来の生産アウトソーシングにはないキャリア開発型人材供給が可能

- 某国内大手自動車メーカーからの受注に対応中
- 複数の大手自動車部品メーカーにおいても取引拡大中



- 敷地面積 研修センター 270㎡ ・ 建物 620㎡
- 収容人数 最大50名

アネブルとヤマコエンタープライズの融合



高度な
エンジニアリング
ノウハウ
グローバルな

ヤマコエンタープライズ
との合併

調達・情報ネットワーク



研修センターの開設と
研修カリキュラムの整備

雇用ノウハウと
人材開発ノウハウ

自動車重要ユニット部品の生産一括請負から
試作・開発・試験受託まで

高性能パーツの企画・開発・販売事業に基づく グローバル部品調達・情報ネットワーク

アネブルの高度なエンジニアリング力を強化する レース車両向けを中心とした高性能パーツの企画・開発・販売事業

- 世界のレースシーンで確固たる地位を築く海外メーカーとのパートナーシップ
- 世界的ネットワークの部品調達



F1フェラーリで立証済み
の信頼性と耐久性



ポルシェのレース用
ターボを開発



チップチューニング
(制御コンピューター
チップメーカー)の
草分け



世界トップブランドの
モータースポーツ用
シリコンホースチップ
の草分け



ポルシェカップレースへ
スポーツブレーキパッド
を10年以上に渡り供給



海外レース主要メーカーの高性能パーツ調達力と
グローバルな情報ネットワークを活用し
重要ユニット部品に関するエンジニアリング力を強化

(参考資料)

子会社 株式会社アネブルの会社概要

会社概要

本社： 静岡県静岡市駿河区南町11-1 静銀・中京銀静岡駅南ビル
新本社： 愛知県安城市二本木町二ツ池29-1第2東祥ビル6F（2006年3月竣工）
研修センター： 愛知県刈谷市小垣江町大津崎1-26
事業内容： 主に輸送用機器メーカーに対する総合アウトソーシングサービス業
代表者： 松田 安正
資本金： 75百万円

沿革

2005年3月 設立
2005年7月 某大手自動車部品メーカーのエンジン生産ラインへ進出
2005年11月 研修センター完成
2005年12月 某大手自動車メーカーの重要ユニット部品組立ライン等へ進出
2006年1月 エンジン性能試験請負のパイオニアである株式会社ヤマコエンタープライズを
子会社化
2006年2月 株式会社ヤマコエンタープライズの吸収合併を決議

(参考資料)

旧株式会社ヤマコエンタープライズの会社概要

会社概要

- 設立：** 2002年4月1日
- 代表者：** 代表取締役 松田安正
- 従業員：** 31名（2005年12月末現在）
- 主な事業：** 大手自動車部品メーカーからのエンジン性能試験の受託事業
エンジン部品の施策・開発
レース用高性能サスペンション等の適合開発・生産・販売
高スキルエンジニアの派遣
Sachs Race Engineering（独）の日本パートナーとしての輸入販売
試作品、資材、備品、輸入品等の販売と海外情報提供、自動車部品・用品の輸入販売

沿革

- 2002年4月 自動車用部品の企画・製造・販売・サービス・輸出入事業を手がける（株）ブリッツより「受託事業」と「輸入事業」の業務上とを受け、愛知県碧南市にて創業
- 2005年7月 愛知県刈谷市に第一実験棟を竣工
- 2005年8月 エンジン性能試験の請負を開始
- 2005年11月 技術研修棟完成
- 2006年1月 （株）アネブルに全株式を売却し、（株）アウトソーシンググループ傘下に入る

開発・試作・試験工程での実績を活かした 重要ユニット部品の生産工程への本格的参入

開発・試作・試験工程での実績をもとに自動車部品の
コア・コンピタンスへの本格的参入

強み

業界初のエンジン性能
試験の受託・請負

強み

レース用高性能サスペ
ンションの開発・生産・
販売

強み

国外一流メーカーの日
本パートナーたる強力
な世界ネットワーク

絞り込んだ事業領域

強み

教育施設と研修カリキュラム

エンジン、トランスミッション、サスペンション等
重要ユニット部品の生産工程の本格展開へ

主要事業例

エンジン性能試験の受託・請負事業

当業界における日本初エンジン性能試験の受託・請負事業

市場環境：エンジン性能試験工程の人材需要増

- 計測・制御・シミュレーションシステム設備を使いこなせる人材ニーズの拡大
- 試験・解析工程への参入により、更なる高付加価値化が期待される



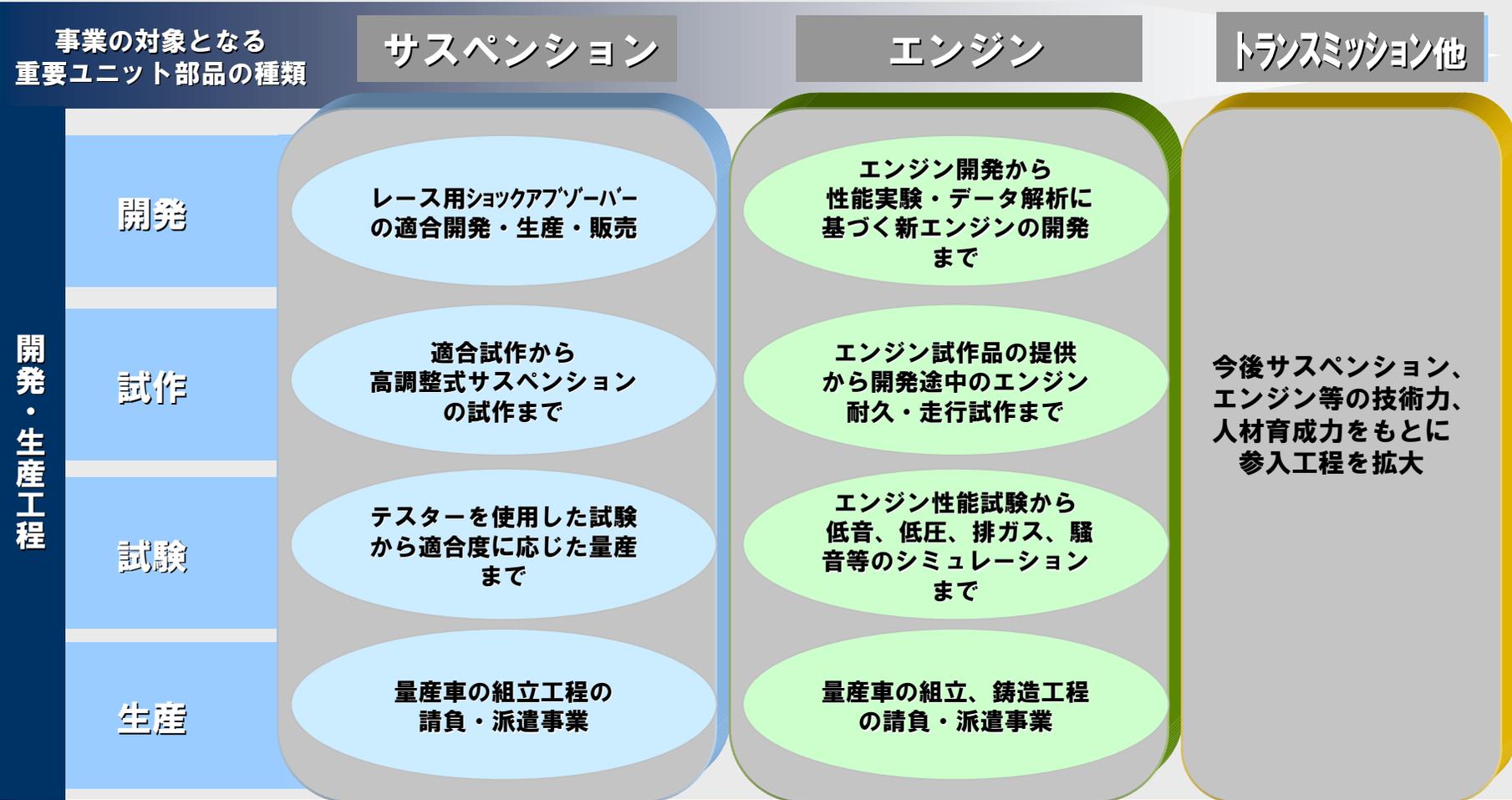
- 自社工場(設備保有)における受託事業(現在4機稼動中、今後増設予定)
- 取引先工場内において一括請負事業
- 取引先工場内における上級エンジニア派遣の増員ニーズへも対応推進中
(メーカーの増設に対応し、上記施設にてトレーニングを実施、増員予定)



エンジン性能試験の概略

- エンジン以外の外部条件をコンピュータでモデル化、その負荷をエンジンに供給
- テストで想定されるアクセル開放度に応じ、エンジンに燃料を供給
- 排ガス濃度、騒音、燃料消費量を計測

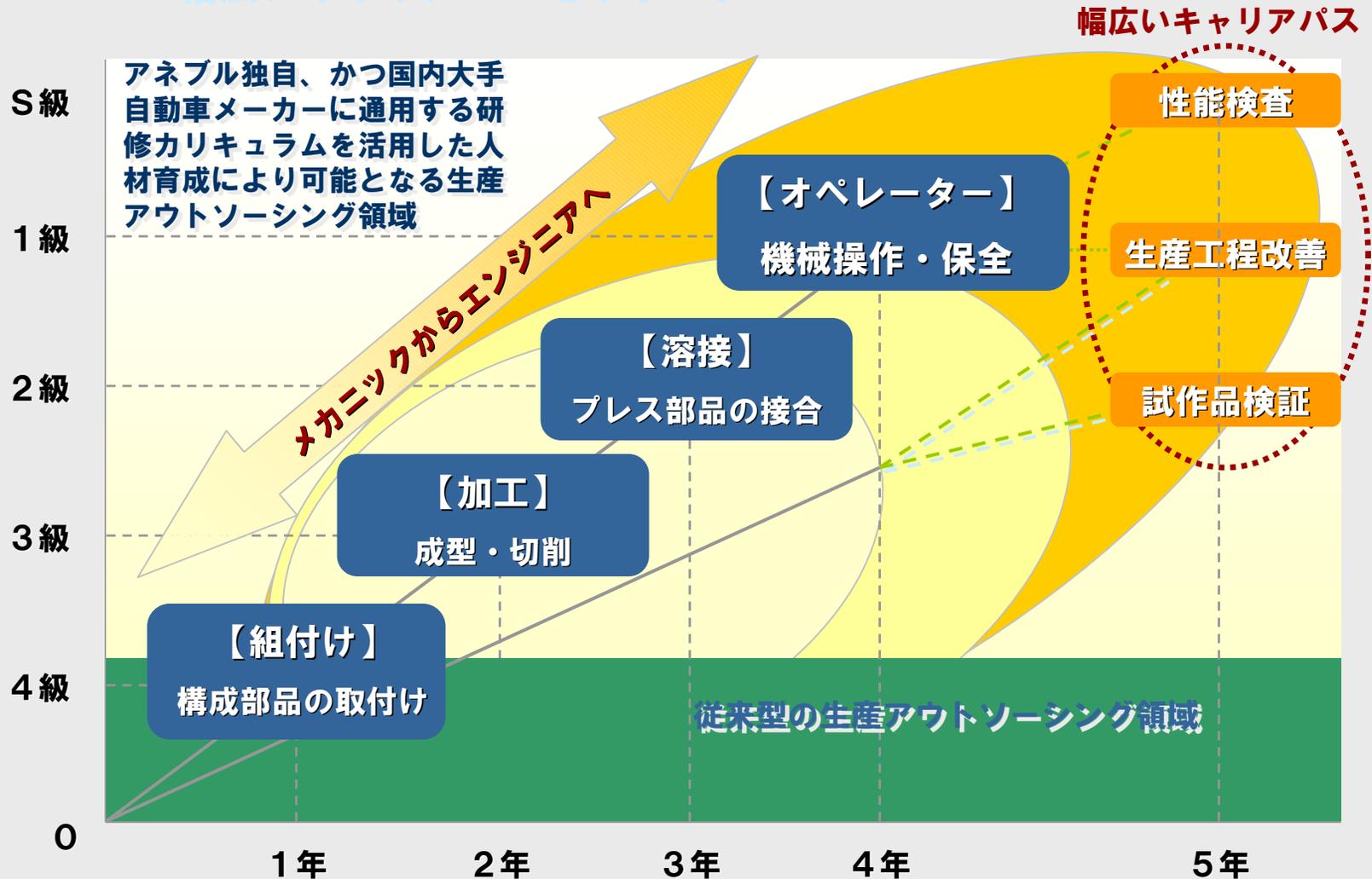
重要ユニット部品に関する事業展開領域



アネブルの高度な技術力

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

- メカニクからエンジニアへの転換をサポート
- 幅広いキャリアパスをサポート



Out-Sourcing! inc.

アウトソーシンググループ
中期事業計画
グループ採用戦略

採用力向上のための施策(1) ブランディング強化による差別化戦略の徹底

安心と信頼を与えるブランド力の強化

- VI (Visual Identity) 戦略の導入により、新ロゴマークを全面刷新
 - 応募者に対して、「親しみを与えるデザイン」に刷新



Out-Sourcing!
株式会社 アウトソーシング!

工場で、働こう。

- コールセンター専用のフリーダイヤルの活用（はたらくよろこび）

0120-89-4651
はたらく よろこび

- 人気タレントを起用した全国テレビCMの放映



会社の認知度とイメージの向上による他社との差別化

採用力向上のための施策(2)

採用体制の強化

採用戦略の見直し、強化

- コールセンター、採用面接スタッフの設置
 - 電話をすれば仕事案件をレスポンス良く紹介できる体制
 - 採用面接スタッフによる親身な面接
 - 大口案件、全国転勤が可能な案件のフォロー対応
- 採用チャネルの多様化
 - フリーペーパー、インターネット、携帯電話など
 - ⇒ コールセンターへのアクセス件数月間約400件
 - ⇒ Web、携帯電話からのアクセス件数月間約20000件



採用における機会損失を減らし、効果的な人材調達を実践

Out-Sourcing! inc.

**アウトソーシンググループ
2006年12月期業績予想
中期事業計画**

2006年12月期業績予想(連結・単独)

| 連結 単位:百万円 | 2005年12期実績 | | 2006年12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% |

| 単独 単位:百万円 | 2005年12期実績 | | 2006年12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(2006.12月期～2008.12月期) 経営目標指標

2008年12月期、下記の中期経営指標の達成を目指します。

| (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% |

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

松本

TEL : 054-281-4888

FAX : 054-654-3101