

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 Δ 0.6ポイント）

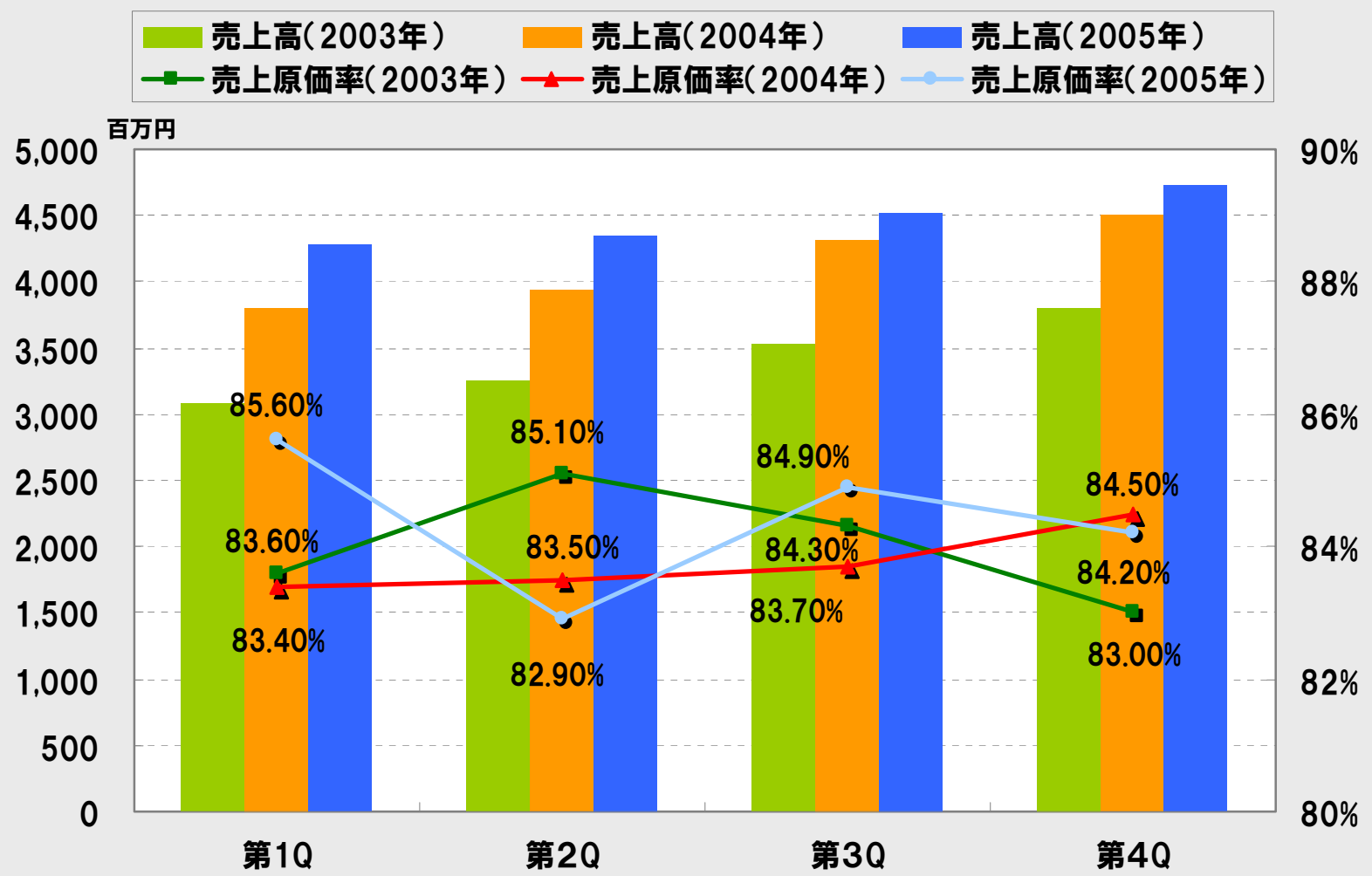
- 粗利改善策を引き続き実行した結果、第3Qから第4Qにかけ粗利率が改善（15.1%→15.8% +0.7%）
- 一方、外勤者の長期雇用による昇給分につき、取引先への請求転嫁のタイムラグが発生

販管費率：15.0%（前年比 +2.5ポイント）

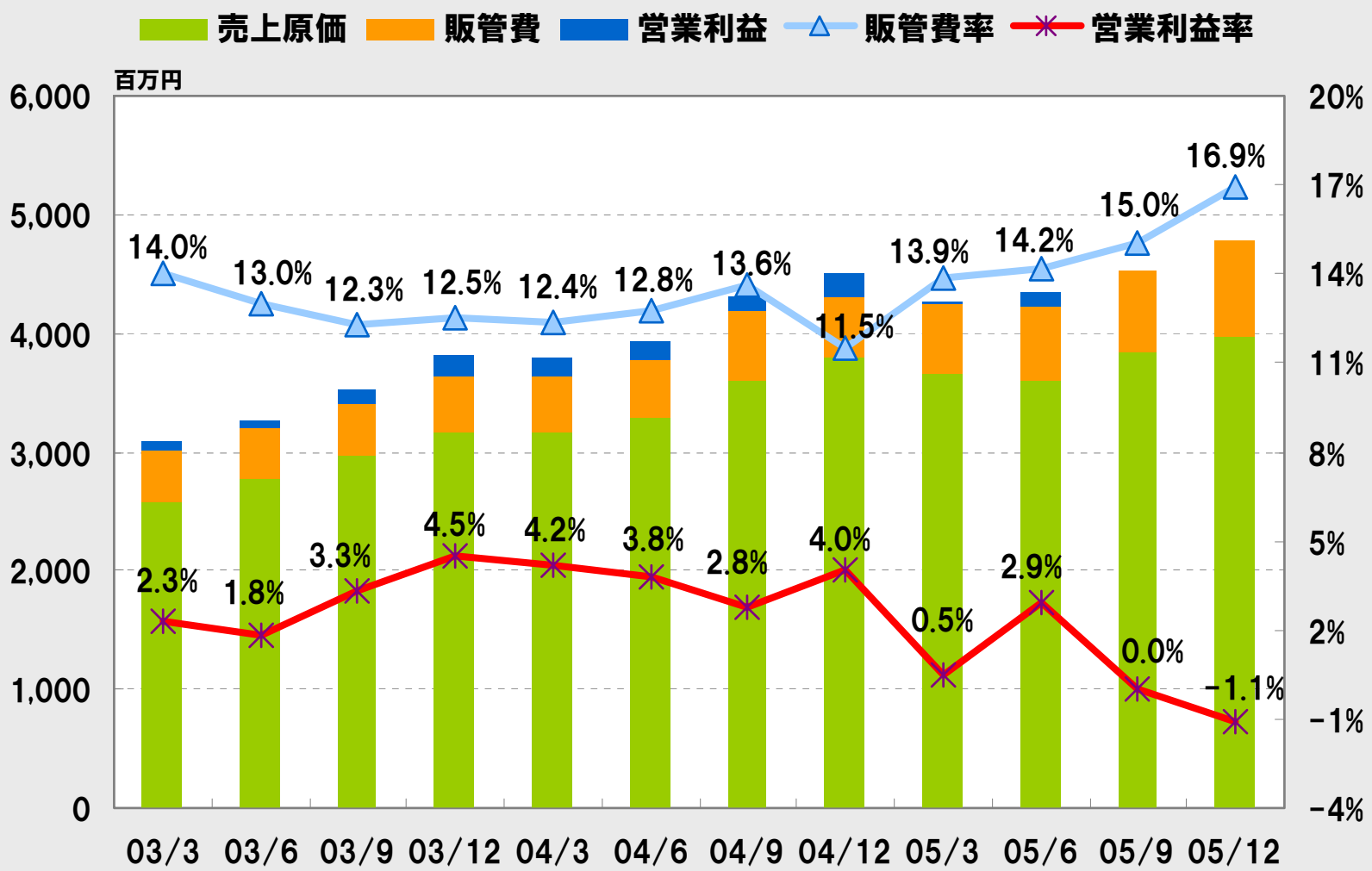
- 新規事業立ち上げのため、各方面から専門家を採用
- 社内機構改革のため、優秀な幹部社員たちを招聘
- 採用体制強化のため、コールセンターならびに採用面接拠点を設置
- 認知度向上のため、ブランディング戦略を展開（V I - Visual Identity - の刷新、全国CMの放映）

営業利益、経常利益は減益

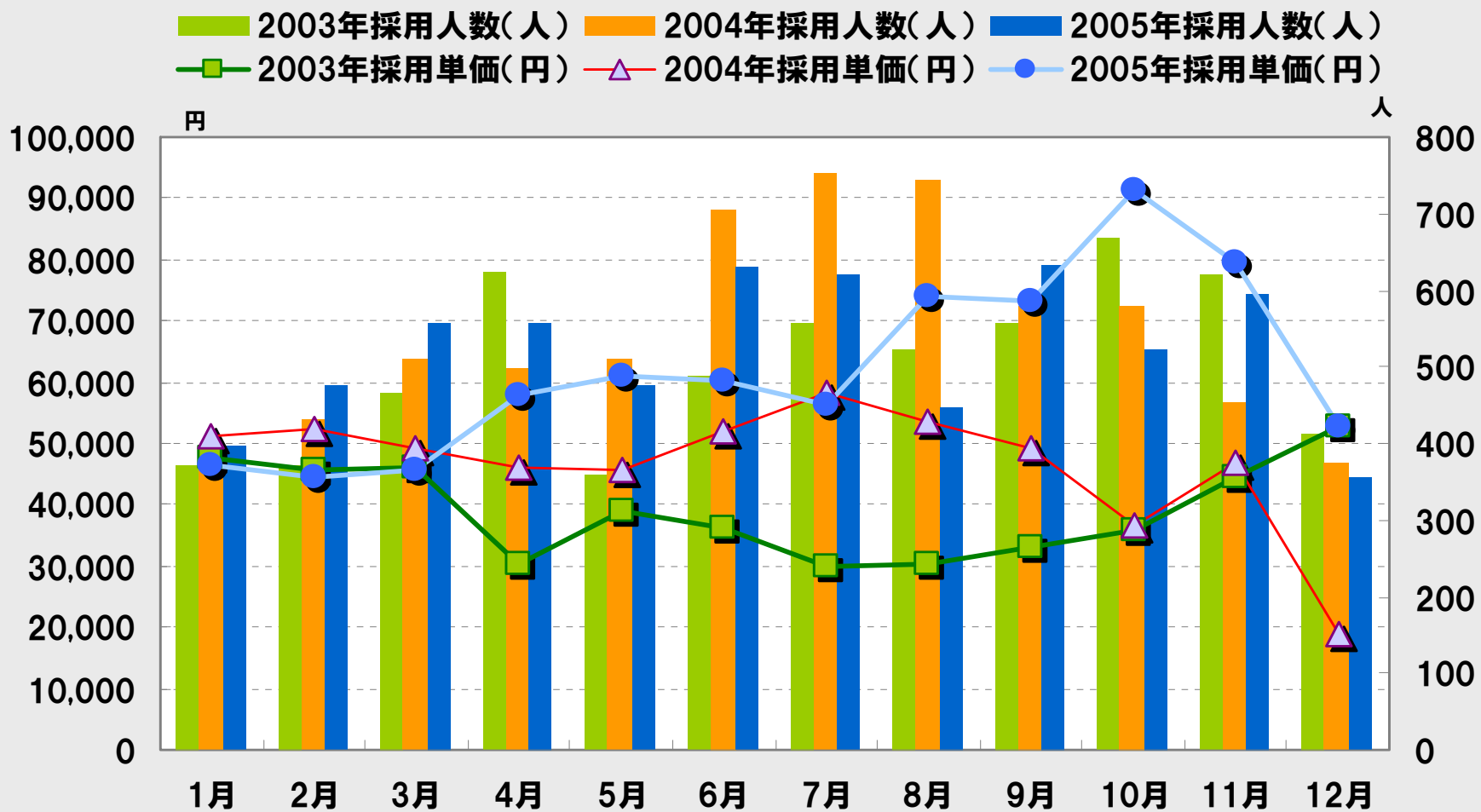
四半期別売上及び売上原価率の推移



四半期別販管費及び営業利益の推移

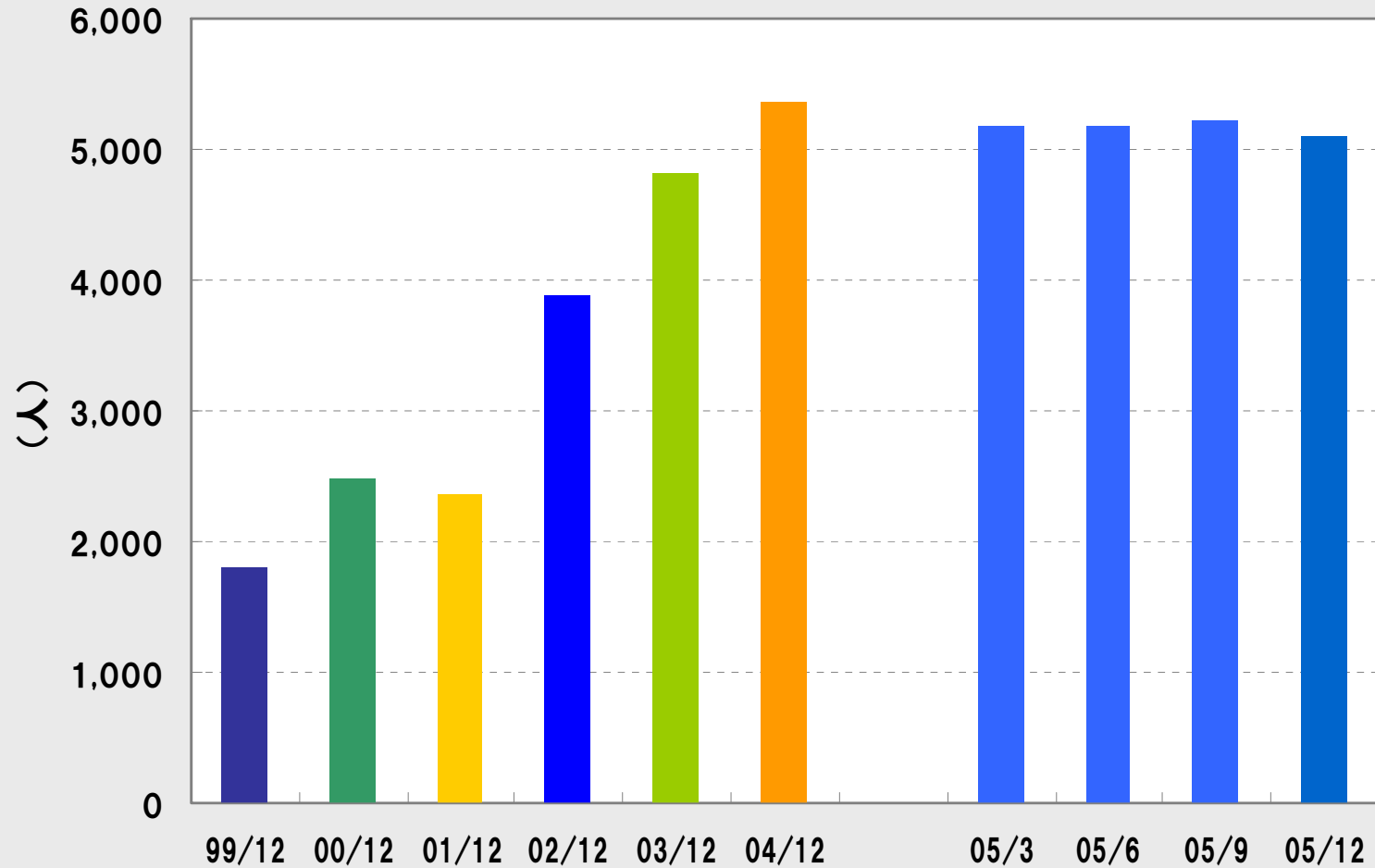


月次一人当たり採用コストの推移



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.

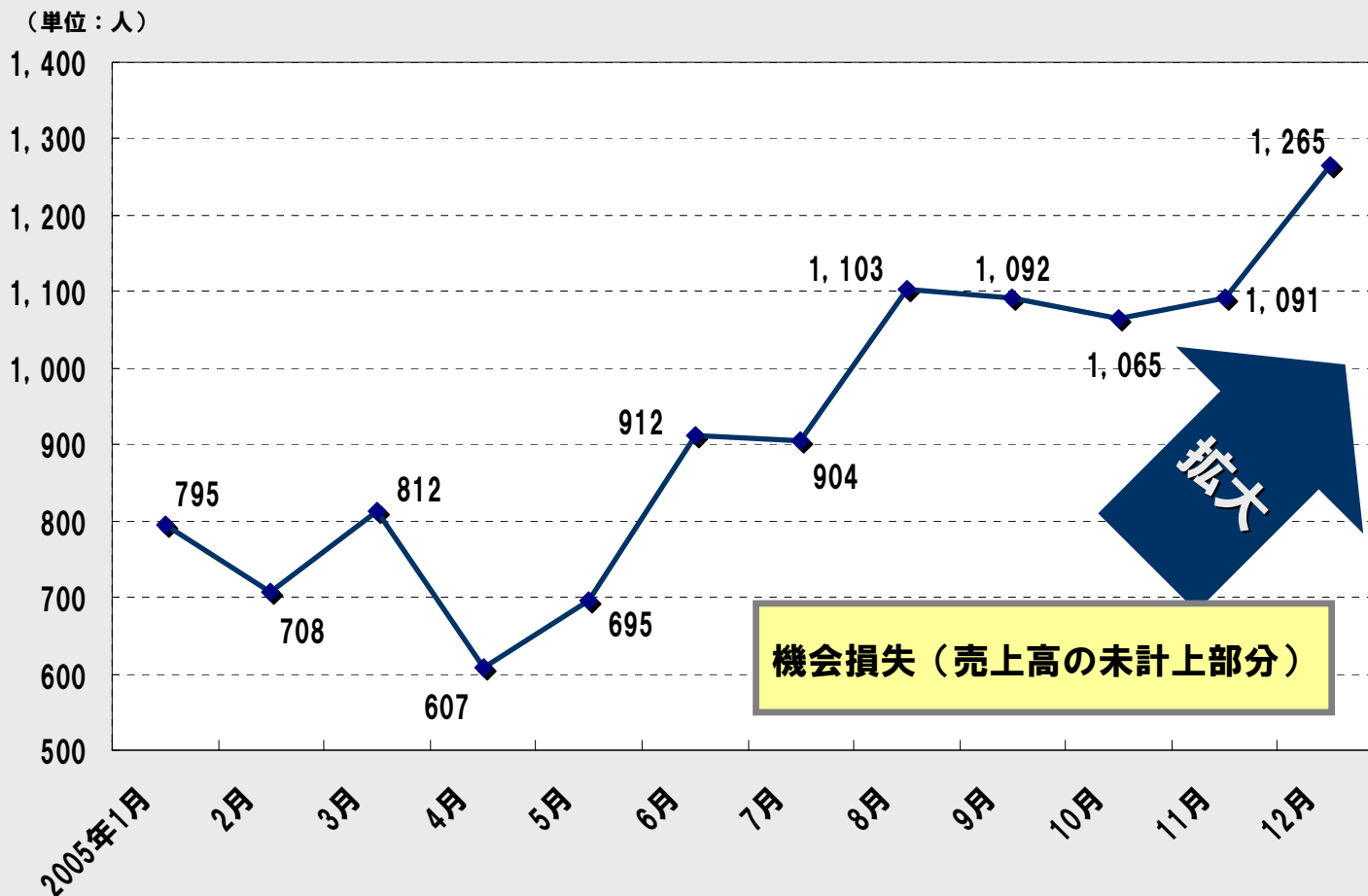
アウトソーシンググループ
中期事業計画

(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

—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)

売上機会損失の解決策

— 今後の営業展開

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



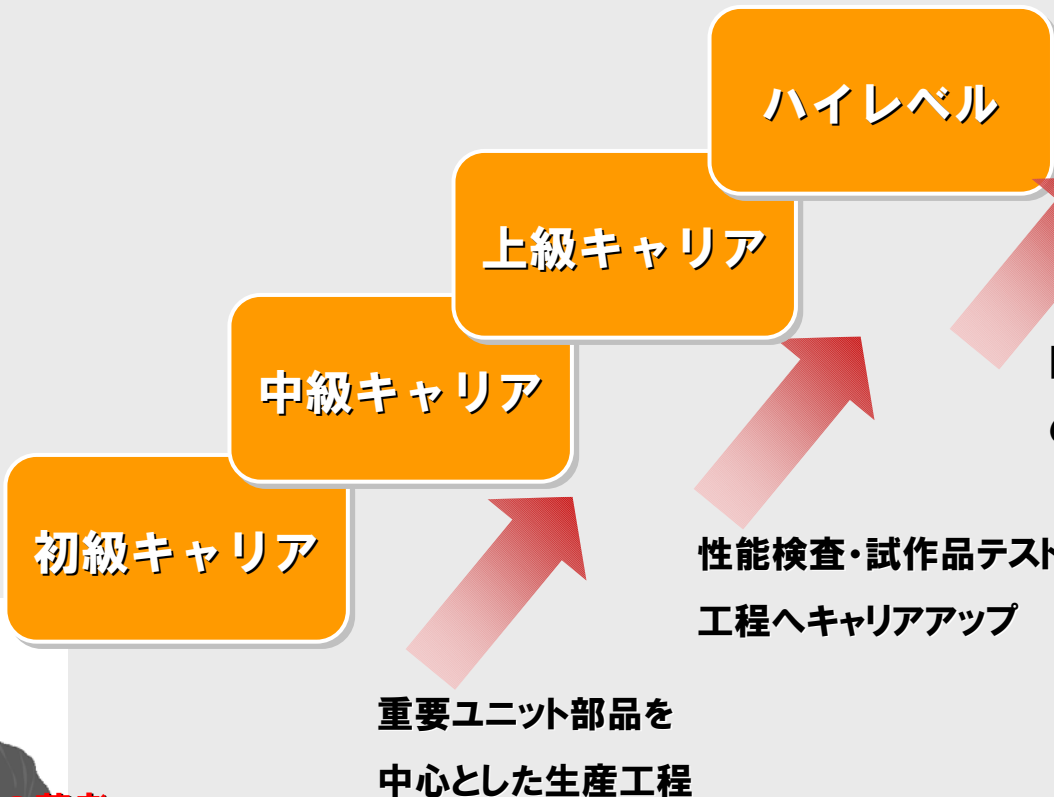
国内自動車メーカー・部品メーカーの真の生産アウトソーシング・パートナーとしてのポジショニングを確立し、同業界の国際競争力強化への貢献を目指す

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



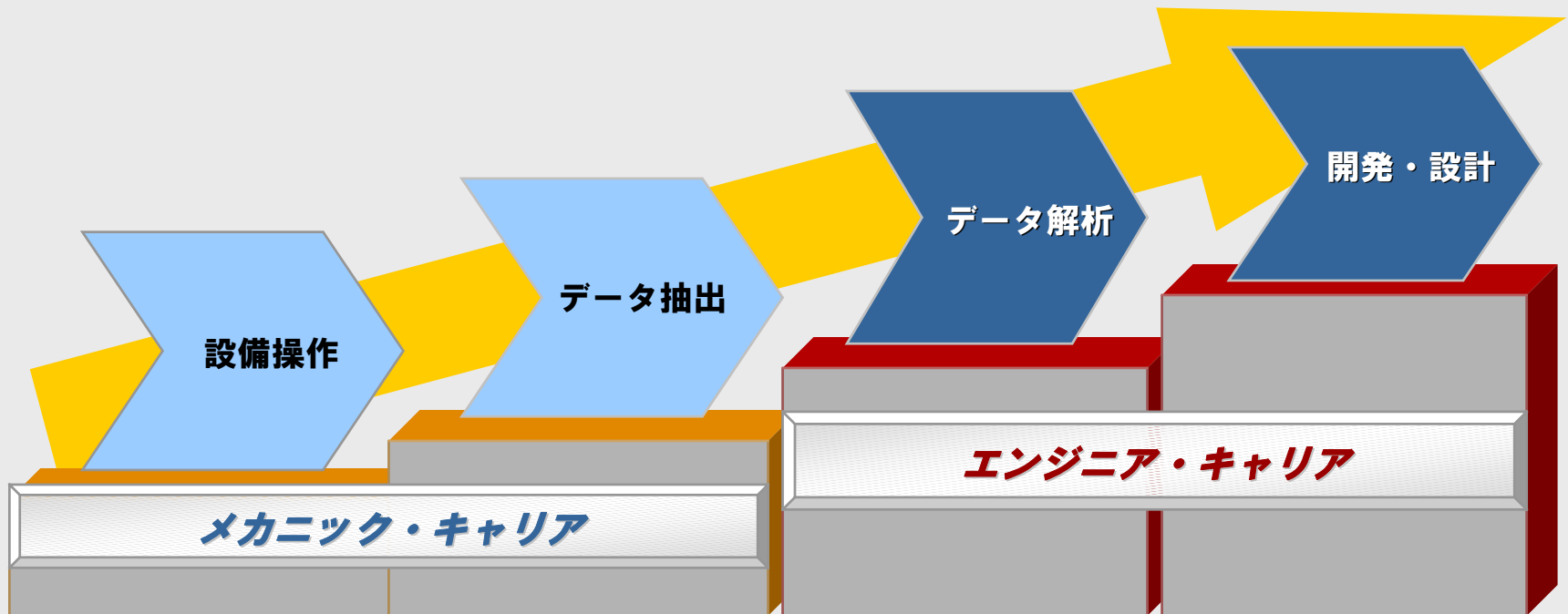
車のスペシャリスト

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

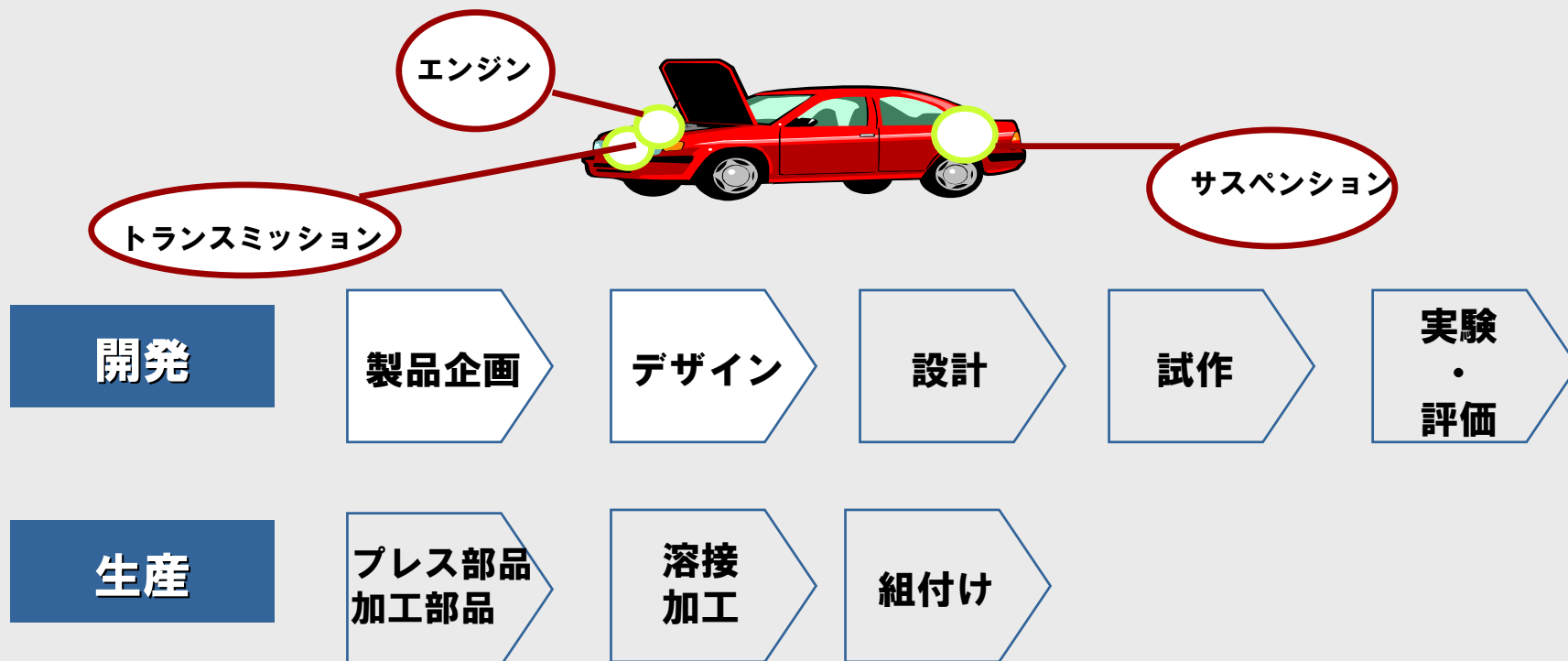
“メカニック” から “世界に通じる上級エンジニア” へ

- 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



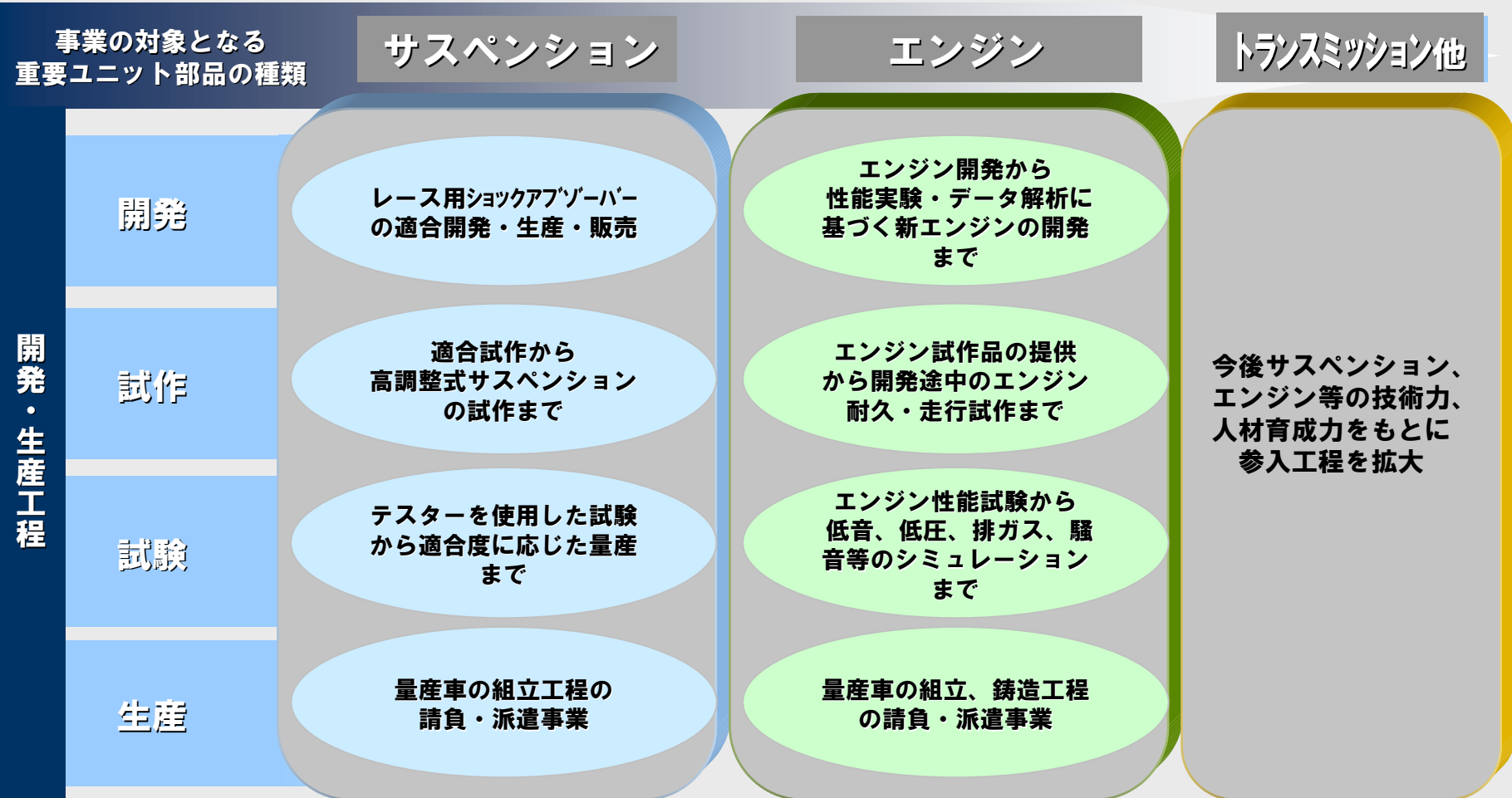
- 自社工場(設備保有)における受託事業(現在4機稼動中、今後増設予定)
- 取引先工場内において一括請負事業
- 取引先工場内における上級エンジニア派遣の増員ニーズへも対応推進中
(メーカーの増設に対応し、上記施設にてトレーニングを実施、増員予定)



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

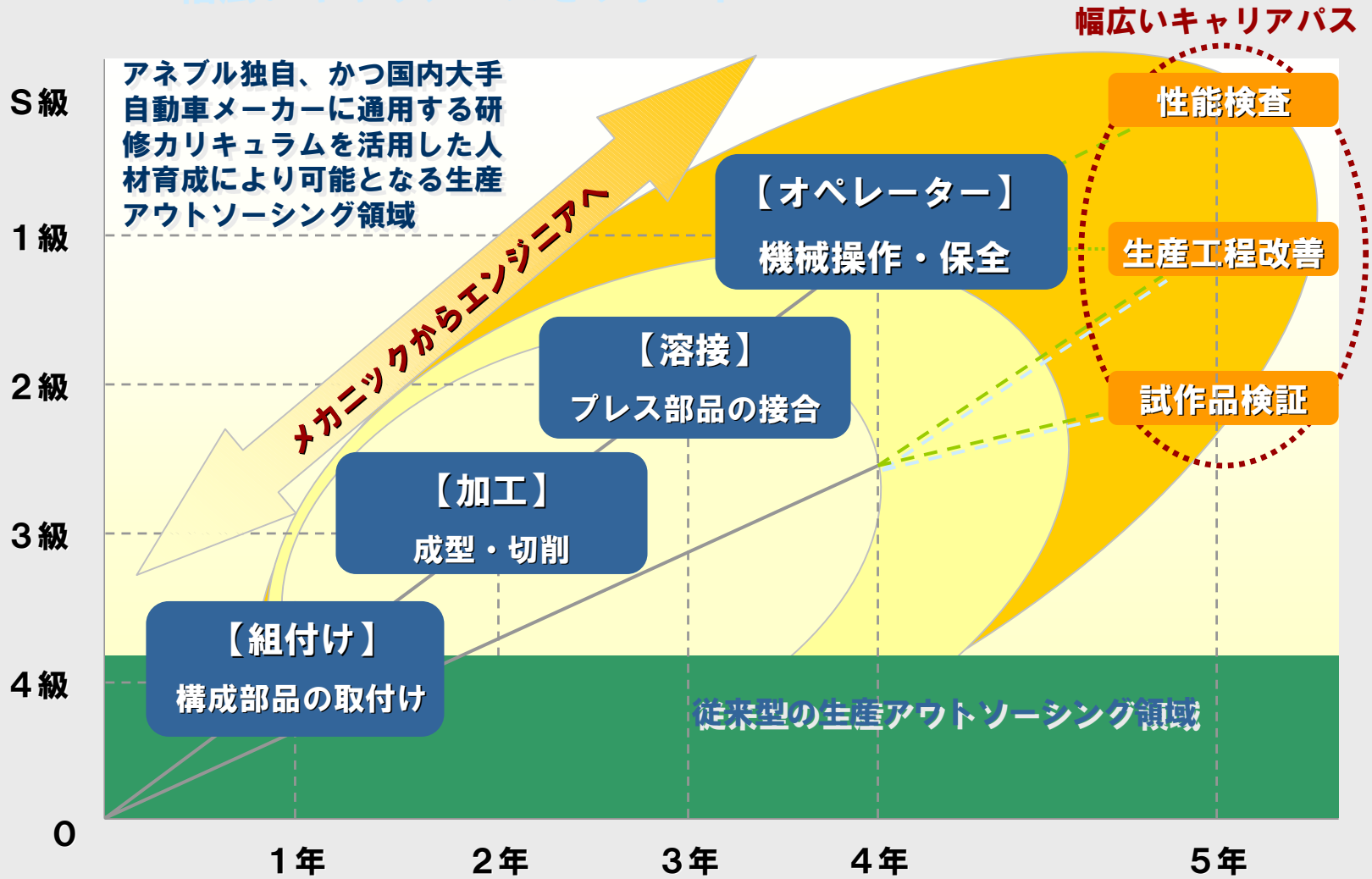
重要ユニット部品に関する事業展開領域



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%

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

松本

TEL : 054-281-4888

FAX : 054-654-3101