

各 位

上場会社名 株式会社アウトソーシング  
 代表者 代表取締役社長 丸岡 陽太  
 (コード番号 2427)  
 問合せ先責任者 取締役管理本部長 和泉 康一  
 (TEL 054-281-4888)

## 業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成21年2月16日に公表した業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

(金額の単位:百万円)

平成21年12月期通期連結業績予想数値の修正(平成21年1月1日～平成21年12月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 24,300	百万円 1,150	百万円 1,200	百万円 670	円 銭 4,326.24
今回発表予想(B)	17,964	△151	20	△229	△1,610.42
増減額(B-A)	△6,335	△1,301	△1,179	△899	
増減率(%)	△26.1	—	△98.3	—	
(ご参考)前期実績 (平成20年12月期)	24,148	1,113	1,134	641	5,412.28

平成21年12月期通期個別業績予想数値の修正(平成21年1月1日～平成21年12月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 17,800	百万円 630	百万円 700	百万円 400	円 銭 2,582.83
今回発表予想(B)	13,823	58	164	102	715.28
増減額(B-A)	△3,976	△571	△535	△297	
増減率(%)	△22.3	△90.7	△76.5	△74.5	
(ご参考)前期実績 (平成20年12月期)	20,528	1,029	1,027	589	4,975.86

### 修正の理由

一昨年後半からの世界的な景気後退を受け、当社グループの主要顧客である国内大手メーカーも大幅な減産に陥りましたが、在庫調整の進展や各国の景気刺激策等により、昨年の秋口以降において国内大手メーカーは増産傾向にありました。そのような中において、メーカーの増産に対する人事施策は、製造派遣原則禁止を軸とする派遣法改正案の顕在化により、製造派遣から期間工を中心とするメーカー直接雇用に変化いたしました。

しかしながら、メーカー直接雇用中心の製造現場では、近年において拡大する生産変動に対して柔軟な雇用調整が行えないことから、中期的には、国際的な価格競争に打ち勝つために、雇用の流動化と生産コスト抑制の両立が可能な請負化をメーカーは選択すると予想しております。

このようなメーカーニーズの変化予想に対して当社グループでは、メーカー直接雇用の製造現場から請負化に至るまでの期間における一時的なビジネスとして、子会社である株式会社ORJ(以下、ORJ)を通じ、メーカーが直接雇用する社員の、労務管理及び社宅管理等を一括で受注するサービスを提供しております。ORJは、寮などの不動産に関する業務を軽減させるリロ補償(ビジネスモデル特許)を有する株式会社リロケーション・ジャパンとの共同出資会社であることから、不動産に関する高付加価値サービスを提供できるとともに、直接雇用した期間工を一元管理するシステム『C-キューブ』を自社開発するなど、同事業分野におけるパイオニアとして、他社との明確な差別化を図ってきました。

当社グループでは、秋口以降の増産に向け急増しているメーカーの直接雇用ニーズに対し、メーカーが直接雇用する期間社員の採用代行、さらに『C-キューブ』を組み込んだ採用後の管理業務を同時に受託する、「包括的管理業務の一括受託」を第4四半期以降の戦略施策とし、受注を拡大させました。このような差別化戦略、ならびに新たなビジネスモデルの立ち上げの結果、第4四半期以降の当社の収益構造についても、売上重視から利益重視の構造へと急速に移行しました。この利益重視の収益構造への急速な移行により、利益率の相対的に低い製造派遣に関する売上高は、当初予想を約5,000百万円下回りました。また、利益については、利益率の低い製造派遣から利益率の高いビジネスに移行することで利益を確保できると考えおりました。

加えて、新たに立ち上げた「包括的管理業務の一括受託」につき、生産アウトソーシング事業を主たる事業とする当社グループにおいて、製造請負に向けてメーカーが環境を整えるまでの局面に発生している新たなニーズを早期かつ的確に捉えたものの、『C-キューブ』といいわゆるシステム販売、ならびにそれを組み込んだ管理業務受託は新たな事業分野であり、その収益認識等の会計処理に対するノウハウの蓄積が十分ではありませんでした。

具体的には、当システムを含めた「包括的管理業務の一括受託」として期末にかけ受託した契約を、当社グループとしてはソフトウェア取引の収益認識の会計基準にも照らし合わせ十分検閲した上で、全額期中に売上計上する方針を取っておりました。しかしながら、国際会計基準による世界基準の平準化や、その他の事例等を十分に検討、総合的に勘案した結果、当社グループにおきましても売上認識の時期をより保守的に捉え、「包括的管理業務の一括受託」に含まれる「採用代行」、「システム販売」、ならびに「管理業務受託」を個別の事業形態と捉え、それぞれの販売及び受託契約毎に、かつそれ

その受託期間にわたり、収益を計上することいたしました。その結果、期中に計上する予定であったシステム販売、ならびに業務管理受託による売上高のうち、1,100百万円については、受託契約ごとに異なる受託期間において、今後数年にわたり計上していく予定です。

リーマンショック以降顕在化している生産アウトソーシング業界における淘汰に加え、秋口以降のメーカーの生産活動回復基調を受け、第4四半期における生産アウトソーシング事業は順調に回復しておりますが、「包括的管理業務の一括受託」という新しい事業形態への取組みに対し、売上認識の時期をより保守的に捉えた影響をおぎなうに至らず、通期の連結業績及び個別業績を修正いたします。なお、連結・個別業績の修正予想値において、売上高の減額率に比べて各利益の減額率が高い理由は、「包括的管理業務の一括受託」に含まれる「採用代行」、「システム販売」、ならびに「管理業務受託」の各事業がおしなべて利益率の高い事業であった為です。

\* 配当予想について

以上のとおり、平成21年度の業績予想は修正いたしますが、来期以降は生産アウトソーシング事業に加え、システム販売、採用代行及び管理業務の受託等により業績拡大が見込まれることから、配当予想は平成21年5月26日に発表しました予想を据え置きいたします。

(注)上記の予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以 上