

平成 19 年 4 月 6 日

各 位

東京都中央区日本橋二丁目 15 番 3 号
 株式会社 エスプール
 代表取締役会長兼社長 浦上 壮平
 (コード番号：2471)
 問い合わせ先：
 取締役管理本部担当 佐藤 英朗
 電話番号 03 (3517) 6633 (代表)

平成 19 年 11 月期 第 1 四半期の業績ハイライト

- ・連結売上高 1,376 百万円、前年同期比 23%増。
 - －主力事業の総合人材アウトソーシング事業で、前年同期比 31%増を達成。
 - －携帯電話販売員派遣の本格参入効果で、セールスフォース事業部門にて 169 百万円増収。
※1
- ・連結営業利益 35 百万円、前年同期比 21%減。
 - －モバイル・マーケティング事業、その他事業での採用、移転等の先行投資が要因。
 - －総合人材アウトソーシング事業では、業務効率化により売上高販管費率が 0.6 ポイント改善。
- ・連結経常利益 37 百万円、前年同期比 82%増
 - －上場関連の営業外費用負担がなく増益達成。
- ・平成 19 年 11 月期の期初連結業績予想に変更なく、連結売上高 6,138 百万円（前年比 23%増）、連結経常利益 254 百万円（前年比 31%増）と、引き続き増収増益を目指す。

※1 携帯電話、通信回線、カードを商材とした店頭販促支援や営業コールセンター派遣

株式会社エスプール(東京都中央区)は、この度、平成 19 年 11 月期第 1 四半期の業績を発表いたしましたので、その概況についてお知らせいたします。詳細につきましては、平成 19 年 4 月 6 日付発表の「平成 19 年 11 月期第 1 四半期財務・業績の概況(連結)」をご参照ください。

(1) 連結業績概況

(単位：百万円/未満切捨)

| | 平成 18 年 11 月期 第 1 四半期 | 平成 19 年 11 月期 第 1 四半期 | 前年同期比 |
|---------|--------------------------|--------------------------|--------|
| 売 上 高 | 1,120 | 1,376 | +22.9% |
| 営 業 利 益 | 44 | 35 | △20.5% |
| 経 常 利 益 | 20 | 37 | +81.9% |

(単位：百万円/未満切捨)

| 事業セグメント別売上高 | 平成18年11月期 第1四半期 | 平成19年11月期 第1四半期 | 前年同期比 |
|----------------|--------------------|--------------------|--------|
| 総合人材アウトソーシング事業 | 975 | 1,281 | +31.4% |
| モバイル・マーケティング事業 | 54 | 45 | △17.5% |
| その他事業 | 91 | 60 | △33.9% |
| セグメント間の売上高消去 | △0 | △10 | — |
| 合計 | 1,120 | 1,376 | 22.9% |

当社の連結売上高は、主力事業の総合人材アウトソーシング事業で対前年同期比 31.4%増となりましたが、その他の2事業の売上が縮小し、合計で対前年同期比 22.9%増の 1,376 百万円となりました。総合人材アウトソーシング事業では、好景気を背景に物流向け派遣需要が堅調に推移する一方で、携帯電話のナンバーポータビリティ制度（番号持ち運び制度：MNP）関連による販売職需要が大幅に増加しております。

利益面では、総合人材アウトソーシング事業において、運営効率化による販売費及び一般管理費の増加抑制（売上高販管費率：前年同期比-0.6ポイント）が図られ、前年同期比 30.2%増の 114 百万円となりましたが、その他の2事業において体制整備等の先行投資により、連結営業利益は前年同期比 20.5%減の 35 百万円となりました。

連結経常利益は、上場関連の営業外費用負担がなくなり、前年同期比 81.9%増の 37 百万円となりました。

(2) 連結業績見通し

当第1四半期における業績は概ね計画どおりに推移していることから、現時点においては平成19年1月16日に発表いたしました平成19年11月期の連結業績予想について変更はありません。

(単位：百万円/未満切捨)

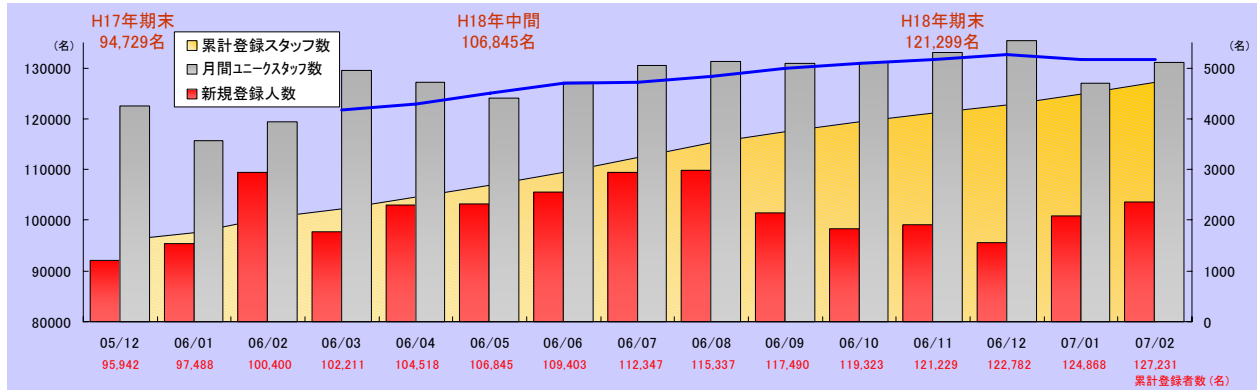
| 連結中間期 | 平成18年11月期中間 | 平成19年11月期中間 予想 | 前年同期比 |
|-------|-------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 2,320 | 2,895 | +24.7% |
| 営業利益 | 91 | 91 | +0.0% |
| 経常利益 | 72 | 95 | +31.3% |
| 当期純利益 | 41 | 53 | +29.7% |

(単位：百万円/未満切捨)

| 連結通期 | 平成18年11月期 | 平成19年11月期 予想 | 前年同期比 |
|-------|-----------|-----------------|--------|
| 売上高 | 4,990 | 6,138 | +23.0% |
| 営業利益 | 205 | 246 | +19.6% |
| 経常利益 | 194 | 254 | +30.8% |
| 当期純利益 | 101 | 140 | +38.2% |

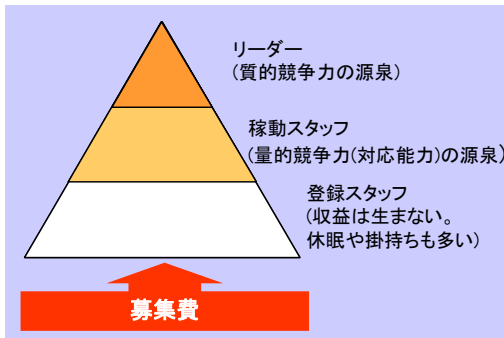
(ご参考) 総合人材アウトソーシング事業におけるスタッフ募集登録状況

| | H18年11月期 | | | | | | | | | | | | H19年11月期 | | | 単位:名 |
|---------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|------|
| | 05/12 | 06/01 | 06/02 | 06/03 | 06/04 | 06/05 | 06/06 | 06/07 | 06/08 | 06/09 | 06/10 | 06/11 | 06/12 | 07/01 | 07/02 | |
| 月間稼働ユニーク人数 | 4,258 | 3,571 | 3,931 | 4,956 | 4,723 | 4,404 | 4,729 | 5,048 | 5,132 | 5,092 | 5,119 | 5,314 | 5,533 | 4,693 | 5,106 | |
| 1人あたり月間平均勤務回数 | 7.6 | 7.0 | 6.9 | 7.1 | 6.7 | 7.2 | 7.2 | 7.0 | 6.8 | 7.0 | 7.3 | 7.4 | 7.4 | 7.1 | 7.0 | |
| 新規登録人数 | 1,213 | 1,546 | 2,952 | 1,771 | 2,307 | 2,327 | 2,558 | 2,944 | 2,990 | 2,153 | 1,833 | 1,906 | 1,553 | 2,086 | 2,363 | |
| 新規稼働人数 | 756 | 791 | 1,385 | 1,035 | 1,281 | 1,085 | 1,285 | 1,348 | 1,426 | 1,012 | 963 | 1,087 | 924 | 1,348 | 1,313 | |



Point

- ・スタッフ登録数は順調に増加し、平成19年2月28日現在、累計登録数12.7万名（前年同期末より2.68万名増）
- ・月間ユニーク稼働スタッフ数も1,191名増加し、第1四半期累計平均5,111名（前年同期比+30.3%）



| | 平成16年 11月期 (実績) | 平成17年 11月期 (実績) | 平成18年 11月期 (実績) | 平成18年 11月期 第1四半期 (累計実績) | 平成19年 11月期 第1四半期 (累計実績) |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| リーダー数(名) | 343 | 361 | 395 | 387 | 380 |
| 月間稼働ユニーク人数(名) | 2,978 | 3,957 | 4,690 | 3,920 | 5,110 |
| 1人あたり月間平均勤務回数(日) | 8.3 | 7.3 | 7.1 | 7.2 | 7.2 |
| 新規登録人数(名) | 13,425 | 18,864 | 26,500 | 5,711 | 6,002 |
| 新規稼働人数(名) | 8,774 | 12,205 | 13,454 | 2,932 | 3,585 |
| 新規登録キャスト比率 | 65.4% | 64.7% | 50.8% | 51.3% | 59.7% |
| 募集費(千円) | 75,410 | 86,404 | 115,841 | 22,718 | 27,216 |
| 登録単価(円) | 5,617 | 4,580 | 4,371 | 3,978 | 4,535 |
| 稼働単価(円) | 8,595 | 7,079 | 8,610 | 7,748 | 7,592 |

Point

- ・リーダースタッフの社員登用化を推進した為、リーダー数は一時的に減少。(リーダー数：387名 ⇒ 380名)
- ・ボリュームゾーンの稼働スタッフ数は、堅調に増加。(月間稼働ユニーク人数：3,920名 ⇒ 5,110名)
- ・スタッフフォロー(稼働前研修、各拠点でのきめ細かなコーディネーション)強化等、新規稼働人数UPの対策効果が表れる。(新規登録キャスト比率：51.3% ⇒ 59.7%)
- ・募集費は増加傾向にあるが、募集効率は順調に改善に向かっている。(稼働単価：7,748円 ⇒ 7,592円)

本資料に掲載されている将来に関する記述の部分は、資料作成時において当社が各種情報により判断した将来情報ではありますが、その内容を当社として保証するものではありません。予想数字等は、今後の経済情勢、市場動向等の変化による不確実性を含有しております。また、本資料は投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身のご判断で行いますようお願い申し上げます。