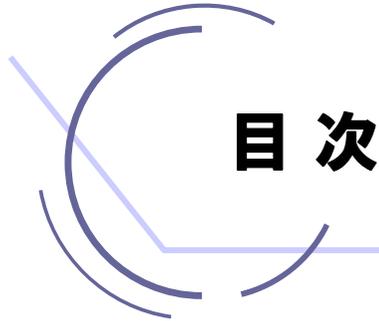


第9期（平成20年11月期） 中間決算説明資料

平成20年7月9日

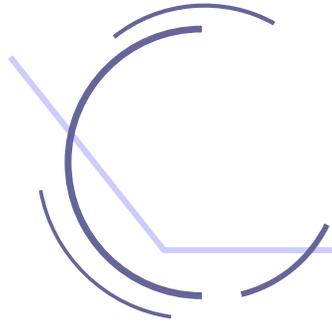
株式会社エスプール
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

大証ヘラクレス(スタンダード) 上場
コード 2471



目次

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析
 2. 第9期 下期事業方針
 3. 第9期 業績予想
 4. 第9期 業績予想の解説
 5. 総合人材アウトソーシング事業の今後の取り組みについて
 6. 株主還元施策
 7. トリプル・ワン・ビジョン
 8. IR担当窓口・免責事項
- (参考)「ビジョナリーアウトソーシング」について



1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

S-POOL

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

連結損益計算書

単位: 百万円

	第8期中間		第9期中間			期初予想		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	達成率
連結売上高	2,945	100.0%	3,236	100.0%	109.9%	3,598	100.0%	89.9%
売上総利益	820	27.9%	903	27.9%	110.2%	958	26.6%	94.3%
販売費及び一般管理費	733	24.9%	860	26.6%	117.3%	908	25.2%	94.7%
(募集費)	57	1.9%	74	2.3%	130.9%	91	2.5%	81.3%
(人件費)	374	12.7%	425	13.1%	113.7%	442	12.3%	96.2%
営業利益	86	3.0%	43	1.3%	50.0%	50	1.4%	86.6%
経常利益	93	3.2%	46	1.4%	49.8%	54	1.5%	85.4%
当期純利益	46	1.6%	21	0.7%	46.4%	31	0.9%	68.0%

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

セグメント別業績

単位: 百万円

セグメント	第8期中間			第9期中間			売上高 対前年比	売上高 達成率
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
総合人材アウトソーシング事業	2,752	261	9.5%	3,035	233	7.7%	110.3%	91.2%
パフォーマンス・コンサルティング事業	74	(34)	-45.9%	144	28	19.5%	194.2%	117.6%
モバイル・マーケティング事業	131	25	19.1%	59	(15)	-26.2%	45.3%	40.8%
消去又は全社	(13)	(165)	-	(3)	(202)	-	-	-
合計	2,945	86	3.0%	3,236	43	1.3%	109.9%	89.9%

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

総合人材アウトソーシング事業の部門別売上実績

単位: 百万円

セグメント	第8期上期		第8期下期		第9期上期		
	売上高	百分率	売上高	百分率	売上高	百分率	対前年同期比
ロジスティクス部門	1,359	49.4%	1,420	48.4%	1,447	47.7%	106.5%
カスタマセンター部門	443	16.1%	571	19.5%	617	20.3%	139.3%
デジタルモバイル部門	482	17.5%	495	16.9%	515	17.0%	106.8%
金融・流通部門	196	7.1%	143	4.9%	190	6.3%	96.9%
その他部門	272	9.9%	305	10.3%	265	8.7%	97.4%
合計	2,752	100.0%	2,934	100.0%	3,035	100.0%	110.3%

- ロジスティクス部門 : 物流派遣
- カスタマセンター部門 : コールセンター派遣
- デジタルモバイル部門 : 携帯販売員派遣
- 金融・流通部門 : キャンペーン業務(金融系、その他)、アパレル・飲食店等の派遣

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

主要販売先の動向

単位:百万円

	第7期合計	第8期上期	第8期下期	第9期上期
連結売上高	4,990	2,945	3,083	3,236
(総合人材アウトソーシング事業)	4,522	2,752	2,934	3,035
取引実績社数(期中累計)	493	419	624	471
(販売先上位10社)	2,120	1,334	1,183	1,294
上位10社売上占有率	46.9%	48.5%	40.3%	42.6%
(ソフトバンク関連)	305	429	380	287

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

	第8期中間	第9期中間	前年比増減
営業活動によるCF	99	0	(99)
投資活動によるCF	(60)	(64)	(4)
財務活動によるCF	(146)	(27)	119
現金及び現金同等物残高	771	616	(155)

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析



第9期 中間業績のまとめ

売上面

【連結売上高】 3,236百万円 (前期比9.9%増)

■ 総合人材アウトソーシング事業 3,035百万円 (前期比10.3%増)

- ・ 堅調に売上は推移するも、市場環境は変化の兆しがあり。

■ パフォーマンス・コンサルティング事業 144百万円 (前期比94.2%増)

- ・ 新入社員研修の受注が拡大し、前期比倍増に迫る勢い。

■ モバイル・マーケティング事業 59百万円 (前期比54.7%減)

- ・ 主力リサーチ業務の受注のずれ込みと、新規案件の獲得遅れにより、売上減に。

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

第9期 中間業績のまとめ

利益面

【売上総利益率】 27.9% (前期と同じ)

- ・ 総合人材アウトソーシング事業において、利益率の低下に歯止め。
(8期上期:26.8% → 8期下期:25.6% → 9期上期:25.7%)
- ・ 利益率が高いパフォーマンス・コンサルティング事業の売り上げ増加が貢献。

【経常利益】 43百万円 (前期比49.8%)

- ・ 総合人材アウトソーシング事業において、営業利益の減少により、経常利益も減少。
- ・ 新規出店の見直しなどの販管費の抑制を図り、期初予想との乖離を減少させる。

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析



期初予想との乖離の原因について 「内部環境」

【新組織が想定したほど機能せず】

【営業面】 本部の営業管理が機能しなかったことが大きな原因

- デジタルモバイル部門の不振
- 地方エリアの営業戦略の読み違い
- 関東エリアの営業機能の低下

【オペレーション面】 支店機能が低下したことが原因

- 新規マッチング率の低下

1. 第9期 中間業績ハイライトと分析

期初予想との乖離の原因について 「外部環境」

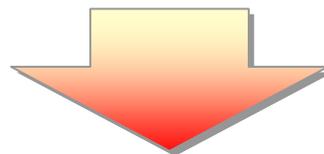
【市場環境が大きく変化】

直接雇用の流れ

抵触日問題

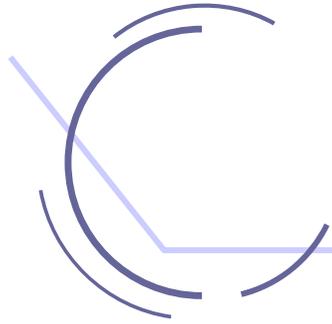
業界イメージの低下

スポット業務を中心に派遣利用の手控えが急速に進む。



【当社への影響】

- ・ 派遣先による業者の選別も進み、当社への人材需要は底堅く推移。
- ・ 抵触日のクライアントについては、計画通り終了を迎える。
- ・ 既存取引先へのソリューション提供を最優先に行ったため、新規の受注ペースは一時的に減退。



2. 第9期 下期事業方針

S-POOL

2. 第9期 下期事業方針 エスプールグループのテーマ



【総合人材アウトソーシング事業】



上期の課題解決に向けた取り組みの実践

【パフォーマンス・コンサルティング事業】



ブランドの確立とマーケティング力の強化による認知度の向上

【モバイル・マーケティング事業】



新たな収益基盤の構築

2. 第9期 下期事業方針

総合人材アウトソーシング事業について

上期の課題解決に向けた取り組みの実践

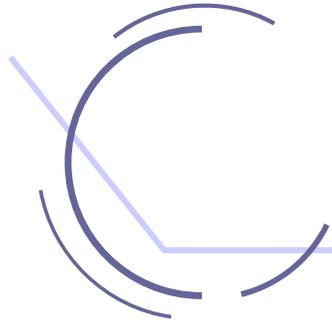
【営業面】

- 営業本部を独立させ、専門営業を強化
- 営業推進部の発足

【オペレーション面】

- 支店へ営業機能を一部付与

組織変更を柔軟に行い、機能する組織作りを目指す。



3. 第9期 業績予想と解説

S-POOL

3. 第9期 業績予想 下半期の業績予想

単位: 百万円

	第8期 上半期		第8期 下半期		第9期 上半期		第9期下半期 (計画)	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
連結売上高	2,945	100.0%	3,083	100.0%	3,236	100.0%	3,376	100.0%
(総合人材アウトソーシング)	2,752	93.4%	2,934	95.2%	3,035	93.8%	3,134	92.8%
(パフォーマンス・コンサルティング)	74	2.5%	118	3.8%	144	4.4%	148	4.5%
(モバイル・マーケティング)	131	4.4%	34	1.1%	59	1.8%	92	2.7%
(全社又は消去)	(12)	-	(4)	-	(3)	-	-	-
売上総利益	820	27.9%	845	27.4%	903	27.9%	953	28.2%
販売費及び一般管理費	733	24.9%	807	26.2%	860	26.6%	876	25.9%
営業利益	86	3.0%	38	1.2%	43	1.3%	76	2.3%

3. 第9期 業績予想 連結業績予想

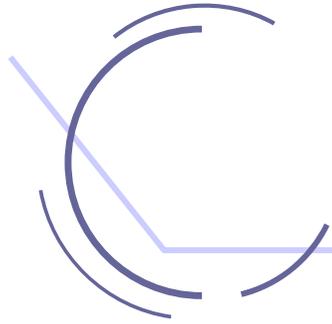
単位: 百万円

	第 7 期		第 8 期		第9期 (計画)		
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
連結売上高	4,990	100.0%	6,028	100.0%	6,612	100.0%	109.7%
売上総利益	1,417	28.4%	1,666	27.6%	1,857	28.1%	111.5%
販売費及び一般管理費	1,212	24.3%	1,541	25.5%	1,737	26.3%	112.7%
営業利益	205	4.1%	125	2.1%	120	1.8%	96.0%
経常利益	194	3.9%	138	2.3%	125	1.9%	90.9%
当期純利益	101	2.0%	52	0.9%	60	0.9%	113.9%

3. 第9期 業績予想 セグメント別業績予想

単位: 百万円

セグメント	第7期		第8期		第9期 (計画)			
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	対前年比	営業利益	対前年比
総合人材アウトソーシング事業	4,522	429	5,687	481	6,166	108.4%	482	100.2%
パフォーマンス・コンサルティング事業	285	71	192	(23)	293	152.6%	50	-
モバイル・マーケティング事業	188	10	165	4	153	92.7%	(12)	-240.0%
消去又は全社	(6)	(305)	(16)	(338)	-	0.0%	(400)	118.3%
合計	4,989	205	6,028	125	6,612	109.7%	120	96.0%



4. 第9期 業績予想の解説

S-POOL

4. 第9期 業績予想の解説 「新規出店戦略について」

拠点数の推移

【総合人材アウトソーシング事業】

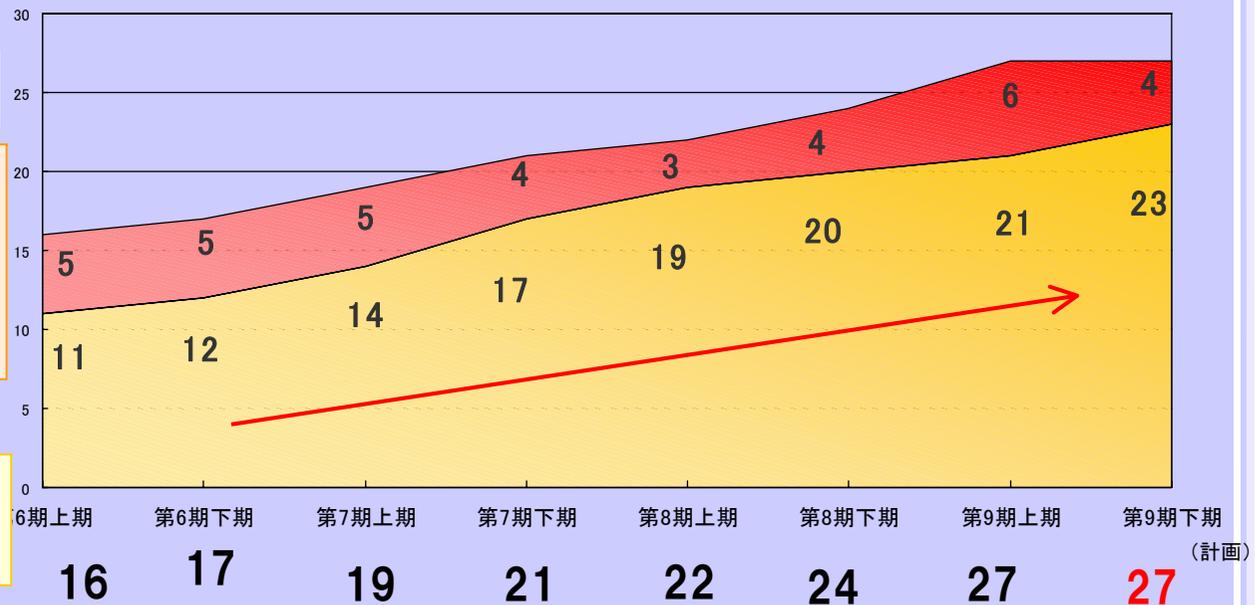
「開設」

■ 12ヶ月以内
■ 13ヶ月以上

第8期 札幌・柏・津田沼
第9期 上期 吉祥寺・溝ノ口
心斎橋・栄
第9期 下期 計画なし

「移転・転用・閉鎖」

第8期 秋葉原（統合）
第9期 高田馬場（統合）



Point

- ・ 新規出店は一時的に見合わせ、既存支店の収益拡大に集中。
- ・ 収益の柱となる開設1年以上の支店は、2支店増加し、合計23支店に。

4. 第9期 業績予想の解説

ポイント②「募集戦略について」

新規スタッフの動向

累計登録者人数: 169,513名(平成20年5月末日時点)

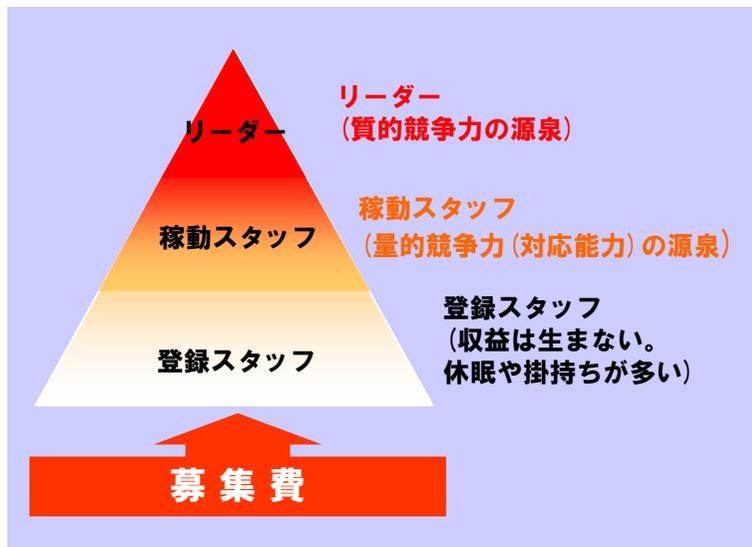
	第7期	第8期	第9期上期	第9期下期 (計画)	第9期通期 (計画)
新規登録人数(名)	26,500	28,910	17,804	15,417	33,221
新規登録稼動人数(名)	13,454	14,971	8,200	6,937	15,137
新規マッチング率	50.8%	51.8%	45.9%	45.0%	45.5%
登録単価(円)	3,261	4,202	4,210	4,000	4,791
稼動単価(円)	6,422	8,114	9,171	8,890	9,039
売上高募集費率	1.8%	1.9%	2.5%	2.0%	2.2%

Point

- ・ 募集費を抑制しつつも、新規登録者は順調に増加する見込み。
- ・ 請負現場の増加により、スタッフの新規稼動の機会の確保と定着率の向上を図る。

4. 第9期 業績予想の解説 ポイント②「募集戦略について」

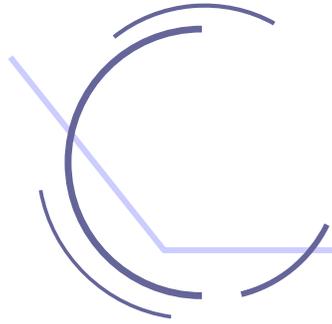
既存スタッフの動向



	第7期	第8期	第9期	
			上期	下期(計画)
リーダー数(名)	395	451	483	520
月間稼働ユニーク人数(名)	4,690	5,071	6,828	7,000
1人あたり 月間平均勤務数(日)	7.1	7.1	6.4	7.0

Point

- ・リーダー人数は、順調に増加中。今後、請負現場での活躍を期待。
- ・既存スタッフへのアプローチを強化し、月間平均勤務数の向上に注力する。



5. 総合人材アウトソーシング事業の 今後の取り組みについて

S-POOL

5. 総合人材アウトソーシング事業の 今後の取り組みについて



【今後の重点取り組み事項】

- ① 業務請負・業務委託現場の増加を図る
- ② 法令遵守の継続

5. 総合人材アウトソーシング事業の 今後の取り組みについて



	O (機会)	T (脅威)
S (強み)	<ul style="list-style-type: none"> ・特徴のある人材サービス (VOS、グループ型派遣など) ・法令順守の徹底 ・グループ企業による総合的なアプローチ ・財務内容 ・新規登録者を効率よく獲得 ・人材教育・育成に留意 	<ul style="list-style-type: none"> ・市場規模が大きく、長期的には成長が見込まれる ・働き方の多様化が進んでいる ・非正規雇用者の増加 ・業界再編の流れ
W (弱み)	<ul style="list-style-type: none"> ・派遣業種・職種のバラエティが少ない ・高スキルスタッフを活用していない ・会社規模が小規模 ・新規マッチング比率が50% 	<ul style="list-style-type: none"> ・法規制 ・業界内の社員の待遇改善の遅れ ・優秀な社員の採用が難しい ・競争の激化

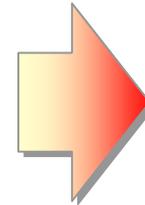
自社の強みにより事業機会を拡大していくとともに、自社内の課題に対処しつつ、外部環境に対しても柔軟な対応を行う。

5. 総合人材アウトソーシング事業の 今後の取り組みについて



強み

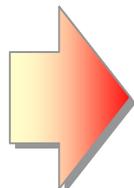
特徴のある人材サービス
(ビジョナリーアウトソーシング)



業務請負・業務委託現場の増加を図る

当社の
特徴

人材を効率よく採用することができ、その人材を活かして、
各種アウトソーシングサービスを提供できる。



登録



人材派遣



キャンペーン
アウトソーシング

物流アウトソーシング

システム受託開発
(組込み系)

業務請負の受注に注力

コールセンター
アウトソーシング

営業
アウトソーシング



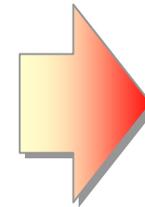
アウトソーシングサービスへの原点回帰

5. 総合人材アウトソーシング事業の 今後の取り組みについて

脅威

法規制

- ・ 抵触日対応
- ・ 日雇い派遣の禁止



法令遵守の継続

【抵触日対応について】

抵触日の現場については、順次取引終了。業務請負での受注も推進。

【日雇い派遣の禁止について】

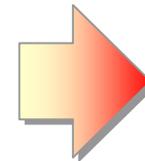
- 意図的な1日単位の細切れ契約による派遣は、今後も一切行わない。
- 短期派遣については、長期的な派遣契約に切り替え中。
- スポット派遣については、職業紹介への切り替えを進める。

雇用管理が最も機能する形でのサービス提供を追求する。

5. 総合人材アウトソーシング事業の 今後の取り組みについて

弱み

- ・ 派遣職種のバラエティが少ない
- ・ 高スキルのスタッフを活用していない



組込み系テストエンジニア
派遣の開始

Step. 1

イーカム・ワークス株式会社の株式取得（関連会社化）（1月24日）

Step. 2

エンジニアリング事業本部を新設（7月7日）

Step. 3

株式会社ジーアイエムと事業承継に関する基本合意を締結（7月7日）

将来的には、受託開発も視野に入れ展開する。

5. 総合人材アウトソーシング事業の 今後の取り組みについて



株式会社ジーアイエムについて

【主な業務内容】	システムコンサルティング・システム開発受託事業 システムエンジニア派遣事業
【設立年月】	平成9年12月16日
【本店所在地】	東京都品川区上大崎2-13-17
【代表者】	代表取締役社長 徳武 信慈
【資本金の額】	1億3,650万円
【従業員数】	213名（平成20年3月末現在）



譲受けの内容

【譲受け部門の内容】	システムコンサルティング・システム開発受託事業 システムエンジニア派遣事業
【譲受け部門の経営成績】	売上高 23億7,600万円（平成20年3月期実績）

6. 株主還元施策

利益配分に関する基本方針を変更。(3月13日)



7. 今後の事業戦略 「トリプル・ワン・ビジョン」

エスプールは5年以内に以下の達成を目指します

(第9期で3年目)

- ▶ グループ売上高100億円超
- ▶ 日本No.1のビジネスパートナー
- ▶ 業界No.1の給与水準を獲得し

生き生きと誇りをもって働く社員



8. IR担当窓口・免責事項

問い合わせ窓口	社長室
TEL	03-3517-6633
FAX	03-3517-6640
E-mail	investor_relations@spool.co.jp
URL	http://ir.spool.co.jp

本資料は、平成20年11月期決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。

また、本資料は、平成19年11月末現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

(参考資料)

「ビジョナリーアウトソーシング」について

継続的な
課題の解決

② ビジョン共有

VISION

③ ソリューション提供

① 経営課題の把握

VOS

VISION

④ パフォーマンス向上

多面的な効果測定の実施
新たな課題の把握