

平成 20 年 10 月 3 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 20 年 11 月期 第 3 四半期の業績ハイライト

- ・連結売上高 4,724 百万円、前期比 7.1%増。
  - －総合人材アウトソーシング事業は、前期比 6.4%増と増収を持続。
  - －パフォーマンス・コンサルティング事業は、前期比 70.2%増となり大幅増収を達成。
- ・連結営業利益は 38 百万円（前期比 58.5%減）、連結経常利益 44 百万円（前期比 56.1%減）。
  - －総合人材アウトソーシング事業にて、一時的に減益になるも、利益体質への変換を実施中。
  - －パフォーマンス・コンサルティング事業の収益は、積極的な投資を行いつつも大幅に改善。
- ・「平成 22 年 11 月期までにグループ売上高 100 億円達成」に向けて、収益の多様化を進める。

株式会社エスプール(東京都中央区)は、この度、平成 20 年 11 月期第 3 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 20 年 10 月 3 日付発表の「平成 20 年 11 月期 第 3 四半期財務・業績の概況」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 19 年 11 月期 第 3 四半期	平成 20 年 11 月期 第 3 四半期	前 期 比
売 上 高	4,411	4,724	+7.1%
営 業 利 益	91	38	△58.5%
経 常 利 益	102	44	△56.1%

(単位:百万円/未満切捨)

事業セグメント 別 売 上 高	平成 19 年 11 月期 第 3 四半期	平成 20 年 11 月期 第 3 四半期	前 期 比
総合人材アウト ソーシング事業	4,151	4,417	+6.4%
パフォーマンス・コン サルティング事業	128	218	+70.2%
モバイル・マー ケティング事業	147	94	△35.8%
セグメント間の 売上高消去	△15	△5	—
合 計	4,411	4,724	+7.1%

当社グループでは、主力の総合人材アウトソーシング事業において、派遣先企業による直接雇用の流れによりスポット業務を中心に受注が減少したほか、抵触日による派遣終了案件が増加しましたが、業務請負による受注を進めることで増収を達成することができました。しかしながら、請負案件について、既存クライアントを中心にコンプライアンス最優先で慎重に取引を進めたため、派遣売上の新規受注ペースが、一時的に減退いたしました。その結果、見込んでおりました売上には届かず、新規出店の費用及び先行採用をした人員の費用を吸収するまでに至りませんでした。

以上の結果、連結の売上高は4,724百万円（前期比7.1%増）、連結営業利益は38百万円（前期比58.5%減）となりました。

第4四半期以降につきましても短期派遣を巡る市場環境は先行き不透明であり、今後の法規制の強化の動きや景気減退による派遣需要の減少が予想されます。この市場環境の急激な変化に備えて、総合人材アウトソーシング事業では、利益体質への変換を図るほか、サービスメニューの多様化を進めることで、引き続き継続的な成長を目指してまいります。

#### ①利益体質変換のための施策

利益体質への変換を図るため、第3四半期より開始した下記の4項目の取組みを更に強力に進めてまいります。

##### (1)「粗利率の改善」

⇒ 営業推進部において利益管理機能を強化しました。新規・既存関わらず、すべての案件に関して、一定水準以上の粗利率確保を目的とした受注管理を行っております。

##### (2)「支店統合の実施による業務効率化の推進」

⇒ 支店の統合の実施により業務集約を推進することで、各支店の業務効率化及び経費削減を進め、収益率の向上を目指してまいります。

##### (3)「本部組織のスリム化」

⇒ コスト部門である本部人員の収益部門への移管を進めるほか、業務の一部を支店に移すことにより人員の削減を行い、本部組織のスリム化を図ってまいります。

##### (4)「請負による業務受注の強化」

⇒ ノウハウ、実績がある高収益のキャンペーン業務の受注の拡大を図るとともに、ロジスティクス部門においては、人員の増強を行い大型案件の受注を目指してまいります。

#### ②サービスメニューの多様化のための施策

上期より専門営業部を設立し、業務請負による受注体制の強化を図ってまいりましたが、第4四半期以降についても、ロジスティクス部門及びキャンペーン部門を中心に、業務請負による専門性の高いサービスをお客様に提供することで、業務の拡大を図ってまいります。また、業務請負による受注を推進して直接雇用を増やすことで、登録スタッフの皆様の就業機会の確保と現場主導によるキャリア形成の強化を行います。

あわせて、下期より開始したエンベデッド（組込み）系のエンジニア派遣の拡大も進めてまいります。具体的には、同分野において数多くの実績を有している株式会社ジーアイエムからシステムコンサルティング及びシステム開発受託事業を平成20年10月1日付で事業承継いたしました。

今回の事業承継により、システムコンサルティングやシステム設計、プロジェクトマネジメントといった上流工程から、プログラミングや品質管理、あるいは開発要員の派遣といった下流工程まで、ワンストップでサービスを提供する体制を当社グループ内に構築することができました。さらに、当社が行っている組込み系エンジニア派遣についても、これらのサービスと組み合わせることによって、新たな需要の喚起が可能になります。

## (2) 今後の見通し

第4四半期は、市場変化に柔軟に対応するとともに利益体質への変換を実現し、中期的には、経営目標として掲げております、「平成22年11月期までにグループ売上高100億円達成」に向けた足掛かりとなるようにいたします。

また、システム関連事業の強化及び請負の推進により、現在連結売上高の約5割を占めるロジスティクス部門の派遣売上を3割程度まで引き下げ、事業ポートフォリオのバランスをとりつつ、事業基盤を拡充してまいります。

現在好調のパフォーマンス・コンサルティング事業については、人員強化・製品開発・マーケティングなどへの積極的な投資を行いつつも増収を確保し、企業の研修ニーズの高まりを追い風に、来期以降も更なる事業拡大を目指します。

〔参考資料〕

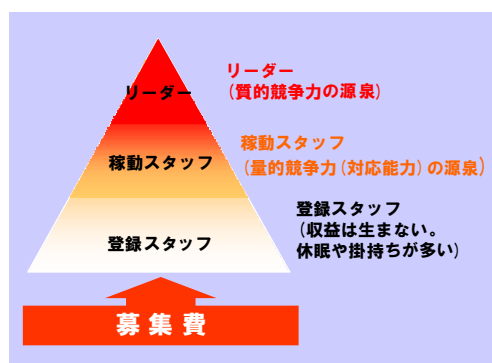
① 新規スタッフの採用状況について

	第7期	第8期	第8期 第3四半期	第9期 第3四半期	第9期 (計画)
新規登録人数(名)	26,500	28,910	21,026	25,567	33,221
新規稼働人数(名)	13,454	14,971	10,781	11,487	15,137
新規登録稼働者比率	50.8%	51.8%	51.3%	43.8%	45.5%
登録単価(円)	4,371	4,202	4,110	3,995	4,791
稼働単価(円)	8,610	8,114	8,016	8,893	9,039
売上高募集費率	2.3%	2.0%	2.0%	2.3%	2.2%

Point

- ・ 年間の新規登録人数は大幅に増加中。(前期比21.5%増) 第4四半期は、募集費を前期比以下まで抑制しつつも、年度計画の達成を図る。
- ・ スポット需要の低下により、新規登録者稼働比率は低下傾向。請負による業務の受注を進め、直接雇用による登録スタッフの就業機会の確保を図る。

② 既存スタッフの稼働状況について



	第7期	第8期	第8期 第3Q	第9期 第3Q	第9期 (計画)
リーダー数(名)	395	451	434	458	520
月間稼働ユニーク人数(名)	4,690	5,071	5,417	6,279	7,000
1人あたり 月間平均勤務日数	7.1	7.1	7.2	6.7	7.0

Point

- ・ リーダースタッフ(ランク制により一定以上の能力を認めたスタッフ)、ボリュームゾーンの月間の稼働スタッフ数(ユニーク人数)ともに順調に増加中。
- ・ 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。

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。