

平成 21 年 4 月 7 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: 社長室長 荒井 直  
 電話番号 03(3517)6633 (代表)

平成 21 年 11 月期 第 1 四半期の業績ハイライト

- ・売上高 1,705 百万円、前期比 8.8%増。
  - －売上高は過去最高を更新。
  - －前期に新たに開始したシステム事業が、増収に大きく寄与。
- ・60 百万円の営業損失が発生。
  - －閑散期に加え景気環境の悪化により、人材派遣サービスの売上減少が影響。
  - －大型案件の受注にともなう先行投資が一時的に発生。
- ・専門性の高いアウトソーシングサービスを進めることで、高収益体質への転換を進める。

株式会社エスプールは、この度、平成 21 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 21 年 4 月 7 日付発表の「平成 21 年 11 月期 第 1 四半期決算短信」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 20 年 11 月期 第 1 四半期	平成 21 年 11 月期 第 1 四半期	前 期 比
売 上 高	1,567	1,705	+8.8%
営 業 利 益	16	△60	－
経 常 利 益	16	△65	－

(単位: 百万円/未満切捨)

事業セグメント別売上高	平成 20 年 11 月期 第 1 四半期	平成 21 年 11 月期 第 1 四半期	前 期 比
総合人材アウトソーシング事業	1,472	1,162	△21.1%
パフォーマンス・コンサルティング事業	68	36	△46.3%
シ ス テ ム 事 業	－	505	－
モバイル・マーケティング事業	28	9	△68.2%
セグメント間の売上高消去	△2	△8	－
合 計	1,567	1,705	+8.8%

## ① 第1四半期総括

売上面では、主力の総合人材アウトソーシング事業において、昨今の人材ニーズの多様化に応えるべく、人材派遣を中心としたサービスから専門性を追求したサービスへの展開を、前期より進めてきました。特にアウトソーシングサービスについては、抵触日の影響が大きいロジスティクス業務と、高度な運営ノウハウが必要となる全国規模のキャンペーン業務において、専門部署による積極的な営業展開を図ったことで受注が増加しました。

一方、人材派遣サービスにおいては、景気環境の急激な悪化によりロジスティクス派遣が大幅に減少したほか、一部販売業務において、抵触日による取引中止の影響により減収となりました。

グループ全体では、前期に開始したシステム事業が寄与し、増収を達成することができました。

以上の結果、連結の売上高は1,705百万円（前期比8.8%増）となりました。

収益面では、総合人材アウトソーシング事業において、アウトソーシングサービスへの移行と人材派遣サービスの中長期化に伴い、採用拠点の集約や、将来に請負が見込める派遣先企業への社員の配置転換を進め、経費の削減を図ってきましたが、景気感の急激な悪化による2009年1月以降の人材派遣サービスの売上減少には追いつかず、減益となりました。

また、キャンペーン部門及びパフォーマンス・コンサルティング事業において、大型案件受注に伴う先行投資が発生しています。

以上の結果、連結の営業損失は60百万円（前期は16百万円の営業利益）となりました。

## ② 第2四半期以降の取り組みについて

第2四半期以降、以下の事項について重点的に取り組んでいきます。

### 【総合人材アウトソーシング事業】

総合人材アウトソーシング事業については、専門性をさらに高めるために、2009年4月1日に組織改編を行い、「人材ソリューション事業部」、「ロジスティクス事業部」、「コミュニケーション事業部」の3事業部体制となりました。

人材派遣サービスについては、需要が底堅い分野での中長期派遣サービスへ注力していきます。また、アウトソーシングサービスにおいては、設立以来取り組んでいる実績のある分野での積極的な受注を継続して進めることで、人材派遣サービスの売上減少をカバーしていきます。

### 【人材ソリューション事業部】

需要の減少が著しいエンジニア派遣および紹介予定派遣について業務縮小を実行し、比較的需要が堅調なコールセンター派遣および携帯電話販売派遣にリソースを集中していきます。また、ヒューマンリソースフルフィルメントサービスやWEBを活用した職業紹介サービスなど、企業の直接雇用を支援するサービスの提供も推進し、人材に関するあらゆる問題を総合的に解決するプロフェッショナル集団を目指します。

### 【ロジスティクス事業部】

ロジスティクスに関する人材派遣需要は激減していますが、業務そのものを委託するアウトソーシング需要については、コンプライアンスを重視する企業を中心に顕在化しています。当社では、物流技術管理士によるコンサルティングサービスの提供だけでなく、現場管理者を中心とした業務運営体制を社内に構築しています。庫内作業を順法で一括にて請負うことができる人材会社はまだ少ないことから、今後の拡大が見込まれます。

### 【コミュニケーション事業部】

カード会社向けの販促業務については減少傾向にありますが、その他金融機関のキャンペーン業務については、全国規模での展開が計画されており、第2四半期以降の業務拡大が期待されます。また、景気環境の影響が比較的小さい公官庁主体のキャンペーン業務の受注にも注力していきます。

### 【システム事業】

景気感の急激な悪化に伴って、企業のシステム投資意欲が急速に減退していることから、大型のシステム受託開発案件の受注については苦戦が予想されますが、需要の底堅いPOSシステムの開発案件の受注を、集中的に進めていきます。POSシステム案件については、相対的に短期間での納品が可能となっており、売上総利益率の改善が見込まれます。

### 【パフォーマンス・コンサルティング事業】

前期に投入した新入社員向け研修プログラム「ワクワク冒険島」の効果により、第2四半期には過去最高の売上を予定しています。

第3四半期以降については、企業収益の悪化による研修費用抑制の影響があることが予想されますが、新たに展開する会員組織「ワークハピネスクラブ」が、安定収益の柱となるように積極的な営業活動を展開していきます。

### 【モバイル・マーケティング事業】

第1四半期については低調に推移しましたが、第2四半期に大型調査案件の納品が控えており、概ね計画どおり推移しています。

## (2) 今後の見通し

現時点においては、平成21年1月14日に発表いたしました平成21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20年11月期 第2四半期	平成21年11月期 第2四半期 予想	前期比
売上高	3,236	4,272	+32.0%
営業利益	43	36	△16.6%
経常利益	46	26	△43.9%
当期純利益	21	3	△82.6%

(単位：百万円/未満切捨)

連結通期	平成20年11月期	平成21年11月期 予想	前期比
売上高	6,735	8,655	+28.5%
営業利益	111	152	+36.4%
経常利益	115	132	+14.0%
当期純利益	53	54	+1.8%

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あります。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。