

平成 21 年 10 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:社長室長 荒井 直  
 電話番号 03(3517)6633 (代表)

### 平成 21 年 11 月期 第 3 四半期の業績ハイライト

株式会社エスプールは、この度、平成 21 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 21 年 10 月 6 日付発表の「平成 21 年 11 月期第 3 四半期決算短信」をご参照ください。

#### ◆ 売上高 4,680 百万円、前期比ほぼ横ばい

- ・ 雇用環境の悪化にともない人材派遣サービスの売上が大幅に減少。
- ・ アウトソーシングサービスの売上は、ロジスティクス部門を中心に順調に増加。

#### ◆ 226 百万円の営業損失が発生

- ・ 売上減少にともなう売上総利益の減少が大きく影響。

#### ◆ 第 4 四半期は、収益構造の抜本的な見直しを図り、年間 300 百万円相当のコスト削減を実行

- ・ 成長が続くアウトソーシングサービスへの注力を継続。
- ・ 急激な回復が見込めない人材派遣部門及び本社部門の販管費を中心としたコスト削減を進める。

#### 1. 連結業績概況

(単位:百万円/未満切捨)

|         | 平成 20 年 11 月期<br>第 3 四半期 | 平成 21 年 11 月期<br>第 3 四半期 | 前 期 比 |
|---------|--------------------------|--------------------------|-------|
| 売 上 高   | 4,724                    | 4,680                    | △0.9% |
| 営 業 利 益 | 38                       | △226                     | —     |
| 経 常 利 益 | 44                       | △244                     | —     |

(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<br>第 3 四半期 | 平成 21 年 11 月期<br>第 3 四半期 | 前 期 比  |
|--------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| 総合人材アウトソーシング事業     | 4,417                    | 3,141                    | △28.9% |
| パフォーマンス・コンサルティング事業 | 218                      | 261                      | +19.6% |
| システム事業             | —                        | 1,201                    | —      |
| モバイル・マーケティング事業     | 94                       | 112                      | +18.1% |
| セグメント間の売上高消去       | △5                       | △34                      | —      |
| 合 計                | 4,724                    | 4,680                    | △0.9%  |

## 2. 第3四半期までの総括

売上面では、総合人材アウトソーシング事業において、前期比約 3 割の売上減少となりました。特に人材派遣サービスの売上減少が著しく、その中でも倉庫内作業を中心とした人材派遣サービスの売上が、前期比約 7 割減と大幅な減少となりました。一方で、前期より営業を注力してきたアウトソーシングサービスについては、前期比にて約 6 倍の売上増となったロジスティクス分野を中心に、アウトソーシング案件が順調に増加しました。

また、パフォーマンス・コンサルティング事業及びモバイル・マーケティング事業が増収となったほか、平成 20 年 10 月から開始したシステム事業において、売上が純増となりました。しかし、システム事業では、システム受託開発部門の売上は増加となりましたが、SES 部門の売上減少が著しく、総合人材アウトソーシング事業の売上減少にて相殺される結果となりました。

以上の結果、連結の売上高は 4,680 百万円(前期比 0.9%減)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、採用代行サービスを開始するなどアウトソーシングサービスへの投資を継続しました。一方で、人材派遣サービスについては、需要の低下に対応するため採用拠点の集約やアウトソーシング案件での現場管理社員の増員を進め、経費の削減を図ってきましたが、急激な売上減少には追いつかず、減益となりました。

パフォーマンス・コンサルティング事業では、新入社員研修の受注増による外注利用が増加したことで、売上総利益率が低下したことに加え、事業拡大を見込んだ人員採用により販管費及び一般管理費が増加しました。また、システム事業では、エンドユーザー向けの相対的に利益率の高い受託案件の獲得が進み、売上総利益率が改善しましたが、SES 部門の売上減少が予想以上に大きかったため、両事業において営業損失が発生しました。

モバイル・マーケティング事業については、市場調査案件の受注が好調に進み、増益を確保しました。

以上の結果、連結の営業損失は 226 百万円(前期は 38 百万円の営業利益)となりました。

## 3. 第4四半期以降の取り組みについて

第 4 四半期以降については、収益構造の抜本的な見直しを図り、収益性の改善を確実に実行します。具体的には、下記の 2 項目について取り組んでいきます。

### ① 経営資源の成長事業への重点配分の実施

「総合人材アウトソーシング事業」

◆ 需要が堅調なアウトソーシングサービスに集中

- 受注が順調なロジスティクスアウトソーシングサービスと採用代行サービスの人員を強化。
- SP/広告サービス及び求人サイトサービスの第 4 四半期内での収益化を目指す。

「システム事業」

◆ SES 部門からシステム開発部門へ軸足を移す

- 得意分野であるアピエーション分野と流通分野のシステム受託開発の受注に注力。

### ② 売上減少部門のコスト削減の徹底

2009 年 11 月末までに年間 300 百万円のコスト削減を実施。

◆ 総合人材アウトソーシング事業

- 採用拠点の集約及び社員の配置転換を継続することにより、年間 140 百万円のコスト削減。
- 成長が続くアウトソーシング部門へ配置転換での人員強化を実施。(年間 70 百万円のコスト増)

◆ システム事業

- SES部門の待機エンジニアの契約を見送ることで、年間 140 百万円のコスト削減。

◆ 本社部門

- 固定費を中心に年間で 90 百万円のコスト削減。

#### ① 経営資源の成長事業への重点配分の実施

市場環境が急激に変化していることを踏まえ、経営資源の再配分を行い、成長事業への効果的な投資を行っていきます。

総合人材アウトソーシング事業では、当社の人材派遣サービスについて、第3四半期にて売上の底を打ちつつある状況ですが、雇用環境は依然として悪化を続けているほか、派遣法改正の議論もあり、急激な回復は見込めないと考えています。一方で、アウトソーシングサービスについては、企業のコスト削減や生産性向上に対する、より一層の意識の高まりを追い風に、ますますニーズが高まっています。

その中でも、高度なノウハウのあるロジスティクス分野と採用代行分野のアウトソーシングサービスについて、特に注力していきます。ロジスティクスアウトソーシングでは、既存取引先の受注拡大だけでなく新規取引先の獲得も進んでいるほか、採用代行サービスでは、大手外食チェーンの来年度の新卒採用代行の受託が決定するなど、順調に受注活動が進んでいます。また、今期より本格的に開始したSP/広告サービス及び採用課金型求人サイト(「おいしい仕事」)サービスの第4半四期での収益化を目指します。

システム事業では、需要が底固く実績があるアビエーション(航空・空港システム)分野とPOSシステムの開発案件を中心とした流通分野でのシステム受託開発案件の受注を集中的に進めていきます。アビエーション分野では、羽田空港の拡張に伴い案件が増加しているほか、POSシステムに関してはWindows NTサーバーを使用したシステムの更新を順次迎えており、需要が堅調となっています。

なお、パフォーマンス・コンサルティング事業及びモバイル・マーケティング事業については、事業戦略の変更はありません。

#### ② 売上減少部門のコスト削減の徹底

売上減少が著しい総合人材アウトソーシング事業の人材派遣部門とシステム事業のSES部門及び本社部門において、費用の全面的な見直しをそれぞれ行い、コスト削減を実行します。総合人材アウトソーシング事業の人材派遣部門では、関東地区の採用拠点の集約及び現場管理社員の増員を継続するほか、管理コストの削減等によって販管費及び一般管理費を中心に年間で140百万円のコスト削減を実行します。システム事業では、SES部門において待機エンジニアの契約未更新等により、人件費を中心に年間で140百万円のコスト削減を実行します。また、本社部門では、システム開発費用の抑制や業務委託費の見直し等を行い、固定費を中心に年間で90百万円のコスト削減を実施します。

以上の取り組みによって、2009年11月末までに年間300百万円のコスト削減を実施します。

#### 4. 今後の見通し

現時点においては、平成21年7月7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     | 6,819        | +1.2% |
| 営業利益  | 111       | △109         | —     |
| 経常利益  | 115       | △132         | —     |
| 当期純利益 | 53        | △192         | —     |

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。