

平成 22 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 22 年 11 月期 第 1 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 22 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 22 年 4 月 7 日付発表の「平成 22 年 11 月期第 1 四半期決算短信」をご参照ください。

- ◆ 売上高 1,222 百万円。前期比 28%減となるも、前第 4 四半期間から 8%増と回復基調へ。
  - ・ 売上減少の大きかった人材派遣サービス及びシステム事業の需要が底入れの兆し。
  - ・ アウトソーシングの売上は、ロジスティクス及びセールスプロモーションを中心に順調に増加。
- ◆ 156 百万円の営業損失が発生。
  - ・ 閑散期に加え、システム事業の収益改善の遅れが大きく響く。
- ◆ 通期での黒字化に向けて、第 2 四半期にて単月黒字化を目指す。
  - ・ 付加価値の高いアウトソーシングサービスへの注力を継続。
  - ・ 成長部門への選択と集中を進めるとともに、不採算部門の縮小・体制の見直しを図る。

### 1. 連結業績概況

(単位:百万円/未満切捨)

	平成 21 年 11 月期 第 1 四半期	平成 22 年 11 月期 第 1 四半期	前 期 比
売 上 高	1,705	1,222	△28.3%
営 業 利 益	△60	△156	—
経 常 利 益	△65	△159	—

(単位:百万円/未満切捨)

事業セグメント別売上高	平成 21 年 11 月期 第 1 四半期	平成 22 年 11 月期 第 1 四半期	前 期 比
ビジネスソリューション事業	—	388	—
人材ソリューション事業	—	609	—
(総合人材アウトソーシング事業)	(1,162)	(997)	(△14.2%)
パフォーマンス・コンサルティング事業	36	60	+64.0%
システム事業	505	199	△60.6%
モバイル・マーケティング事業	9	14	+57.8%
セグメント間の売上高消去	△8	△49	—
合 計	1,705	1,222	△28.3%

※ 人材派遣事業分割に伴い、当第1四半期連結会計期間から、従来の総合人材アウトソーシング事業をビジネスソリューション事業と人材ソリューションに区分して表示しています。

※ 各事業区分の主な業務

- (1) ビジネスソリューション事業……ビジネスプロセスアウトソーシングを中心としたアウトソーシング受託
- (2) 人材ソリューション事業……コミュニケーションスキルを要する業務を中心とした人材派遣、営業代行
- (3) パフォーマンス・コンサルティング事業……社員研修、組織開発コンサルティング
- (4) システム事業……システム開発受託、システムコンサルティング
- (5) モバイル・マーケティング事業……市場調査、携帯電話を活用したマーケティング

## 2. 第1四半期までの総括

売上面では、当社グループの主力事業であるビジネスソリューション事業において、企業のコスト削減や生産性向上に対する意識の高まりを受け、ロジスティクスアウトソーシング及びセールスプロモーションの売上が大幅に拡大しました。また、人材ソリューション事業では、人材派遣需要の全体的な回復の兆しは依然として見られなかったものの、当社グループが主力としている携帯電話販売員や家電量販店の販売員等の営業支援系業務やコールセンター業務は、需要が比較的堅調に推移し、売上が増加に転じることができました。

一方で、システム事業では、前期に売上が大幅に減少した SES 部門において、底入れの兆しが見られたものの、本格的な回復まで至らなかったほか、システム開発受託部門において、新規案件の数は堅調に増加しましたが、契約締結の遅れ等により第1四半期における受注は伸び悩み、大幅な減収となりました。

以上の結果、連結売上高は 1,222 百万円(前期比 28.3%減)となりました。

収益面では、ビジネスソリューション事業において、発送代行業務が拡大したロジスティクスアウトソーシング部門が増収となりましたが、新たに展開を開始したサービスの投資分を回収するまでには至らず、営業損失となりました。一方、人材ソリューション事業では、前期後半から進めていたコスト削減と売上回復の効果により収益の改善が進み、計画を大幅に上回りました。

システム事業では、待機システムエンジニアの削減や販管費の削減等のコスト削減を前期後半より進めてきましたが、急激な売上減少には追いつかず、大幅な営業損失となりました。

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については、増収となりましたが、第1四半期は閑散期にあたり、相対的に売上高が低かったため、固定費を補うには至らず営業損失となりました。

以上の結果、連結の営業損失は 156 百万円(前期は 60 百万円の営業損失)となりました。

## 3. 第2四半期以降の取り組みについて

第1四半期は閑散期に重なったため営業損失となりましたが、システム事業を除いて、ほぼ計画どおり推移しています。収益の改善が遅れているシステム事業の建て直しを最優先に行うとともに、他事業においても利益の確保を第一に計画を進めていきます。

### 【ビジネスソリューション事業】

経営資源の再配分を行い収益部門の強化を図るとともに、不採算部門の運営体制の見直しを行い、ビジネスソリューション事業全体で第2四半期内の黒字化を目指します。

ロジスティクスアウトソーシングでは、ネット通販市場の拡大を追い風にして、商品発送代行業務が順調に増加しているほか、既存顧客においても、これまでの運営実績が実を結び、請負現場の拡大が進んでいます。また、セールスプロモーションについては、新年度を迎え大型のキャンペーン案件が増加しているだけでなく、屋外広告サービスについても大手企業との直接取引が進んでおり、さらなる業務拡大が見込まれます。一方で、収益化に至らなかった採用人事アウトソーシング及び採用課金型 WEB 求人サービスについては、業務の集約を行い早期の黒字化を目指します。

### 【人材ソリューション事業】

コスト構造の改善が進みスリム化した現在の組織体制にて売上の拡大を進めることで、収益力のより一層の向上を図るとともに、今後の派遣法改正に向けた体制整備を進めていきます。

人材派遣サービスについては、営業支援系業務及びコールセンター業務の拡大に引き続き注力していくほか、案件の増加が見込まれるサンプリングや販促等のキャンペーン業務の受注を確実に進めていきます。また、派遣法改正を見据え、26 業務を中心とした派遣業務の拡大と営業代行業務を中心に請負による業務の受託を進めていきます。

### 【システム事業】

売上減少の歯止めはかかりつつありますが、本格的な回復の兆しは見られないことから、前期より進めてきたコスト削減を継続していきます。SES 部門において、稼働がすぐには見込めないシステムエンジニアの契約更新を見送るほか、システム開発受託部門においても、外注利用による人件費の変動費化を進めることで、固定費の削減を徹底していきます。これらの取り組みにより、第 2 四半期中での単月黒字化を必ず達成します。

### 【パフォーマンスコンサルティング事業】

前期に引き続き、4 月度の新入社員研修の受注が好調に進んでおり、第 2 四半期には過去最高の売上を見込んでいます。また、今期より首都圏以外の主要都市での営業活動を強化した結果、関西エリア及び北海道エリアでの受注が進みました。付加価値の高い社員研修に対する潜在需要は、地域を問わず予想以上に高いことから、全国の主要都市での営業を引き続き強化していきます。

### 【モバイル・マーケティング事業】

主力サービスである市場調査業務の営業活動を中心に進めていくほか、売上の底上げを図るため、新サービスの立ち上げも目指して行きます。

## 4. 今後の見通し

現時点においては、平成 22 年 1 月 13 日に発表いたしました平成 22 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 21 年 11 月期	平成 22 年 11 月期 予想	前期比
売上高	5,812	5,887	+1.3%
営業利益	△478	108	—
経常利益	△500	84	—
当期純利益	△470	4	—

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。