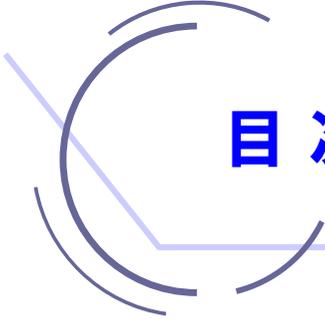


**第11期（2010年11月期）  
第2四半期決算説明資料**

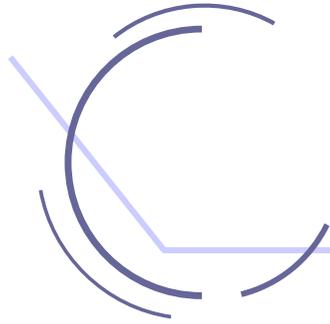
2010年 7月 7日  
株式会社エスプール  
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

大証ヘラクレス（スタンダード）上場  
コード 2471



## 目次

1. 第11期（2010年11月期）第2四半期 業績概要
2. 第11期（2010年11月期）第2四半期 業績分析
3. 第11期（2010年11月期）下期事業方針
4. 第11期（2010年11月期）業績予想
5. 株主還元施策
6. IR担当窓口・免責事項  
(参考資料)



# 1. 第11期（2010年11月期） 第2四半期 業績概要

**S-POOL**

# 1. 第11期 第2四半期 業績概要

## 連結損益計算書

単位:百万円

	第10期 第2四半期		第11期 第2四半期			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	3,420	100.0%	2,756	100.0%	80.6%	2,823	100.0%	97.6%
売上総利益	886	25.9%	607	22.0%	68.5%	773	27.4%	78.5%
販売費及び一般管理費	937	27.4%	788	28.6%	84.1%	825	29.2%	95.5%
(人件費)	527	15.4%	455	16.5%	86.3%	449	15.9%	101.5%
営業利益	△ 50	-	△ 181	-	-	△ 52	-	-
経常利益	△ 64	-	△ 193	-	-	△ 64	-	-
当期純利益	△ 93	-	△ 178	-	-	△ 127	-	-

# 1. 第11期 第2四半期 業績概要

## セグメント別業績

単位:百万円

	第10期 第2四半期			第11期 第2四半期			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネスソリューション事業	-	-	-	919	△ 16	-1.8%	-	-
人材ソリューション事業	-	-	-	1,308	111	8.6%	-	-
(総合人材アウトソーシング事業)	2,277	103	4.5%	2,227	95	4.3%	97.8%	92.2%
パフォーマンス・コンサルティング事業	191	1	0.8%	222	41	18.7%	115.9%	2762.2%
システム事業	881	15	1.7%	447	△ 124	-27.9%	50.8%	-
モバイル・マーケティング事業	93	24	26.5%	24	△ 20	-84.0%	26.5%	-
消去又は全社	△ 24	△ 195	-	△ 165	△ 172	-	-	-
合計	3,420	△ 50	-1.5%	2,756	△ 181	-6.6%	80.6%	-

### 【各区分の主な業務】

- |                    |                                     |
|--------------------|-------------------------------------|
| ビジネスソリューション事業      | : ロジスティクスアウトソーシング、キャンペーンアウトソーシングなど  |
| 人材ソリューション事業        | : 人材派遣サービス（コールセンター、携帯販売など）、営業支援サービス |
| パフォーマンス・コンサルティング事業 | : 企業研修、組織開発コンサルティング                 |
| システム事業             | : システムエンジニアリングサービス（SES）、システム受託開発    |
| モバイル・マーケティング事業     | : 市場調査サービス、モバイルマーケティングサービス          |

# 1. 第11期 第2四半期 業績概要

## 連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

	第10期 第2四半期	第11期 第2四半期	前年比増減
営業活動によるCF	84	△ 79	△ 163
投資活動によるCF	7	△ 22	△ 29
財務活動によるCF	△ 31	52	84
現金及び現金同等物残高	926	526	△ 400

# 1. 第11期 第2四半期 業績概要

## 業績ハイライト

### ◆ 連結売上高2,756百万円、前期比19.4%減

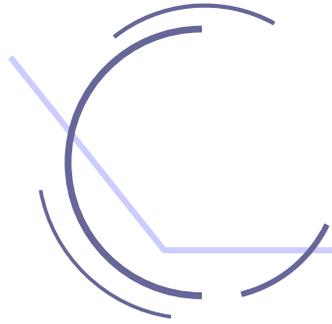
- ・ 人材ソリューション事業(人材派遣サービス)およびシステム事業にて995百万円の減収
- ・ ビジネスソリューション事業は、主力のロジスティクス・キャンペーンアウトソーシングの増加によってほぼ倍増の919百万円の売上を確保

### ◆ 連結にて181百万円の営業損失

- ・ システム事業にて124百万円の営業損失
- ・ ビジネスソリューション事業にて16百万円の営業損失
  - 新たに開始した直接雇用支援サービスの収益化が進まず48百万円の営業損失
  - 主力のロジスティクスとキャンペーンアウトソーシングは32百万円の営業利益を確保
- ・ 人材派遣サービスの需要が回復した人材ソリューション事業は、111百万円の営業利益を確保
- ・ パフォーマンス・コンサルティング事業も41百万円の営業利益を確保

### ◆ 前期比では、売上・利益ともに減少となったが、四半期ベースでは業績回復へ

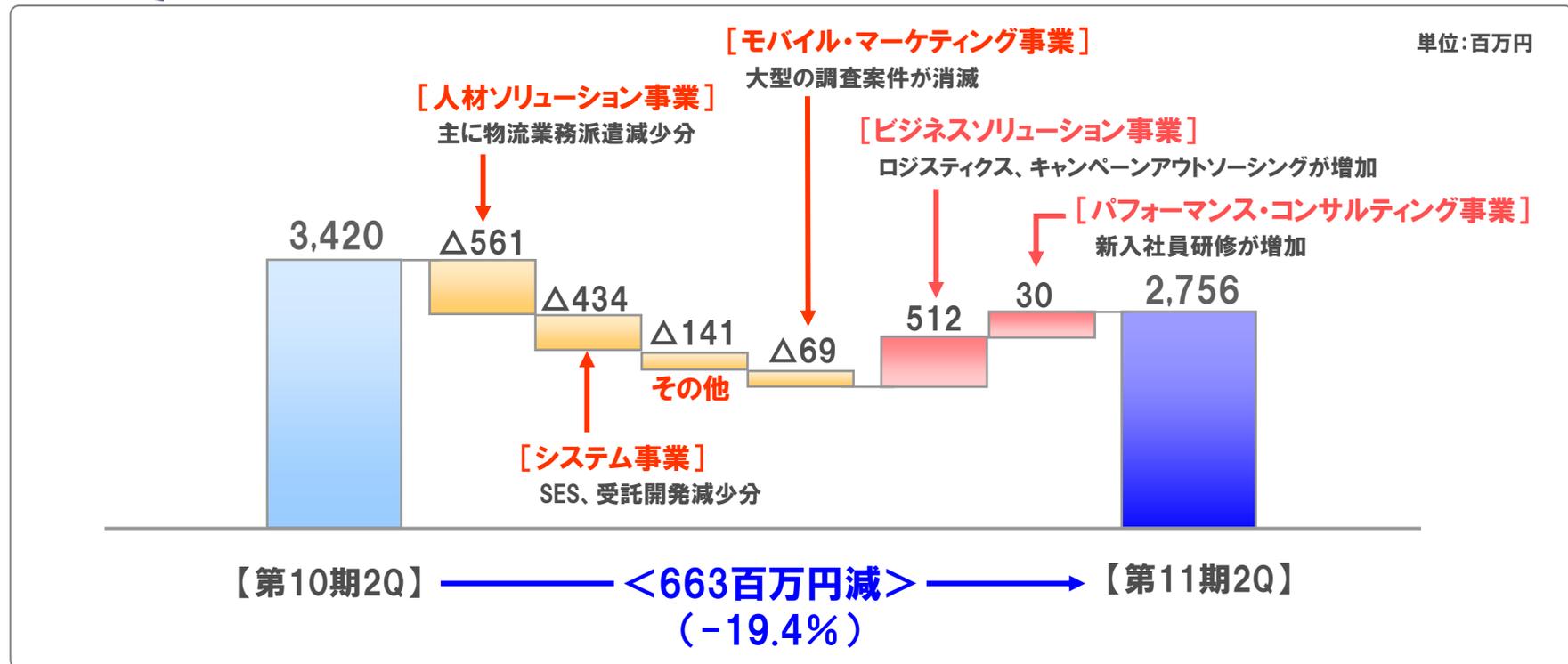
- ・ 第10期第4四半期会計期間を底に、売上・利益ともに回復の兆し
- ・ 第11期第3四半期会計期間での四半期黒字を目指す



## 2. 第11期（2010年11月期） 第2四半期 業績分析

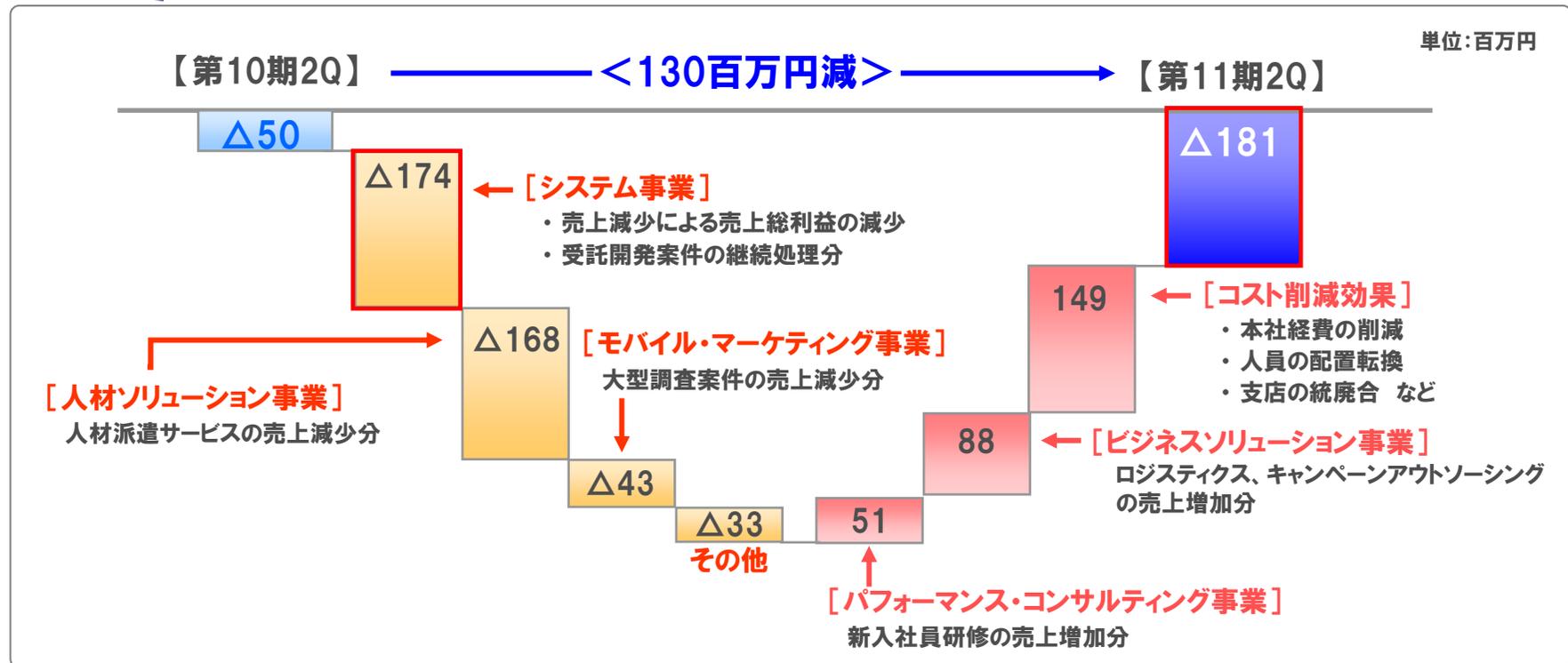
**S-POOL**

## 2. 第11期 第2四半期 業績分析 業績差異分析（売上）



- ◆ 計画どおり人材派遣サービスからアウトソーシングサービスへの売上シフトが進む。
- ◆ システム事業は、前期比にて半分程度の水準まで落ち込む。

## 2. 第11期 第2四半期 業績分析 業績差異分析（営業利益）



- ◆ 派遣サービスの減少分はアウトソーシングサービスの増加とコスト削減で吸収。
- ◆ システム事業の営業損失が、ほぼそのまま連結の営業損失に影響を及ぼした。

## 2. 第11期 第2四半期 業績分析 収益悪化事業の改善取り組みについて

### 収益悪化事業の原因分析と改善の取り組み状況

#### 【システム事業】

- ・ 売上が前期比にて半分程度の水準となる447百万円まで減少。
- ・ SES部門については受注も回復し計画どおり推移したが、受託開発の新規受注が伸び悩んだ。
- ・ 既存案件において、追加開発費用の発生によって40,000千円の追加コストが発生

→ 改善取り組みについては、下期事業方針にて解説

#### 【ビジネスソリューション事業】

- ・ 派遣法改正をにらんで準備を進めた直接雇用支援サービス（WEB求人サービス、採用代行サービス）の収益化が進まず、営業損失が48百万円発生。

→ 2010年5月末で撤退済み。

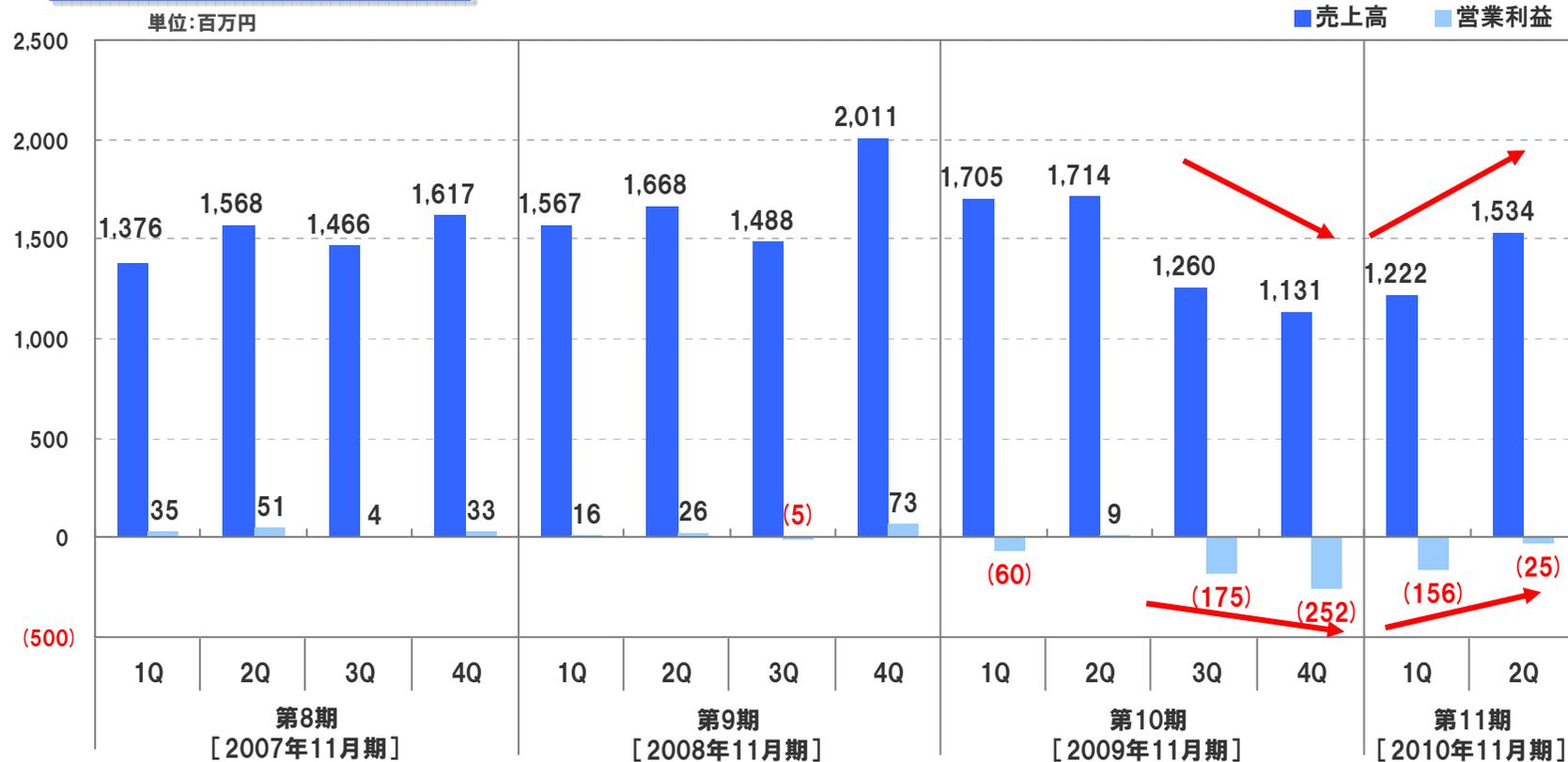
#### 【モバイル・マーケティング事業】

- ・ 定期受注していた大型の市場調査案件が消滅したため、売上・利益ともに大幅に減少。

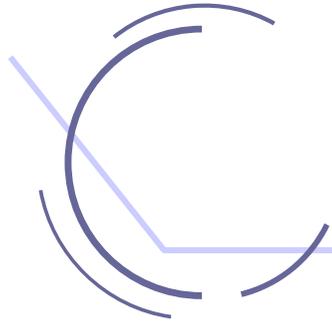
→ 当面の売上拡大は見込めないため組織体制を見直し、人件費を約30%削減。

## 2. 第11期 第2四半期 業績分析 業績の回復状況について

### 四半期業績推移



◆ 第10期第4四半期を底に、第11期第1四半期から売上・利益ともに回復に転じる。



### 3. 第11期（2010年11月期） 下期事業方針

**S-POOL**

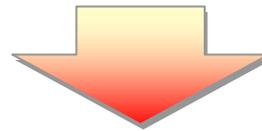
### 3. 第11期 下期事業方針 下期事業戦略方針

#### 下期事業戦略方針

[ I ] (継続) 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

[ II ] (継続) ポートフォリオのバランスのとれた事業基盤の拡充

[ III ] (追加) システム事業の立て直し

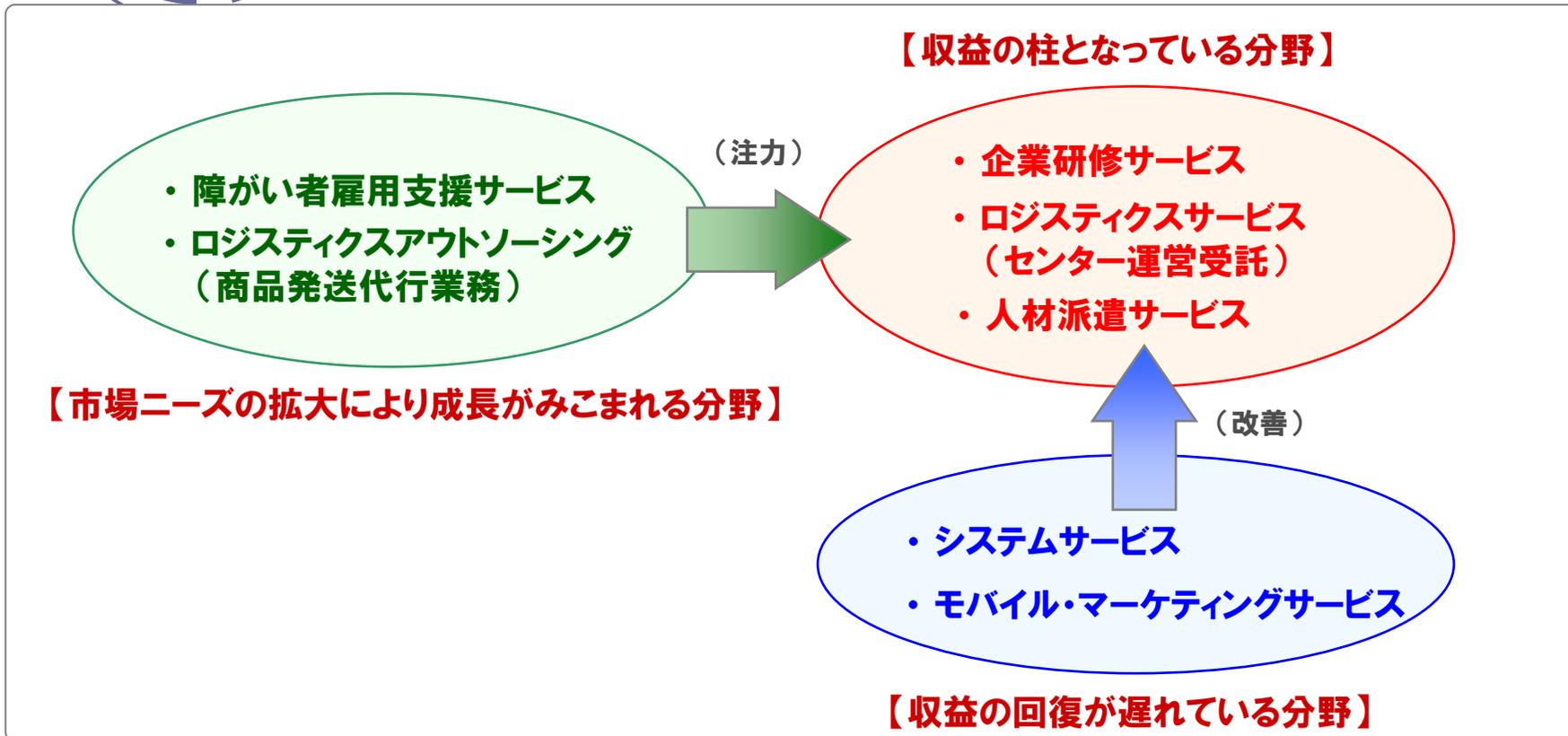


#### 長期的に目指す姿

専門性の高い  
アウトソーシングサービスの提供

長期的に安定した  
バランスのとれた成長の実現

### 3. 第11期 下期事業方針 当社の事業の現状について



◆ 成長分野を収益の柱へ成長させるとともに、収益の回復が遅れている分野の早期改善を目指す。

### 3. 第11期 下期事業方針 収益の柱となっている分野について

#### 3つのサービスを軸に展開

##### 『人材派遣サービス』【人材ソリューション事業】



- ・ 前期にてコスト削減が完了し、収益力が大幅に向上。
- ・ 景気回復の流れと派遣法改正の延期により需要は回復傾向。
- ・ 営業活動強化による売上の拡大と労働生産性の向上によって収益力の向上を積極的に目指す。

##### 『企業研修サービス』【パフォーマンス・コンサルティング事業】



- ・ 研修効果の即効性が高い、意識改革系の研修需要が拡大中。
- ・ 商品競争力の高い自社開発研修を武器に積極的な営業展開を図る。

##### 『物流センター運営受託』（ロジスティクスアウトソーシング）【ビジネスソリューション事業】



- ・ 首都圏の実績を武器に大口クライアントの全国展開を継続する。
- ・ コスト削減に加えて、品質向上とコンプライアンスに着目した営業アプローチを進める。

### 3. 第11期 下期事業方針

#### 収益の回復が遅れている分野について

#### システム事業の改善取り組みについて

##### 【第2四半期までに実行した取り組み】

- ・ 事業立て直しを迅速に進めるために経営体制を2010年3月に一新。
- ・ 昨年11月末に最大28名在籍した待機SEは、5月末の時点で3名となり、8,500千円/月の収益が改善。
- ・ 販管費は、33,000千円(2008.11)→26,000千円(2009.11)→23,000千円(2010.5)と順調に削減。

##### 【足元の状況について】

- ・ 前述のコスト削減によって、現状の売上規模でも利益確保が可能な状態まで収支バランスが回復した。
- ・ 売上減少は1Qにて歯止めがかかる。主力のSES部門の案件は増加傾向にあり、SEの確保により売上拡大。
- ・ 収益悪化の大きな原因だった赤字受託開発案件は2Qをもって終息。

##### 【今後の事業戦略について】

- ・ 需要の回復が進んでいるSES部門に経営資源を集中。
- ・ 受託開発は、開発済のシステム(物流、会員管理)の販売と、開発期間の短いサイト構築案件に特化。
- ・ 開発案件を増やすためにグループ間での営業協力を強化。

### 3. 第11期 下期事業方針 成長が見込まれる分野について①

#### 商品発送代行業務

- 【市場拡大の背景】
  - ・消費行動の変化、インターネット通販の拡大。
  - ・インターネット通販拡大に伴う参入業者の増加。
- 【顧客の課題】
  - ・商品の発送件数が少ないため、物流コストが高くなってしまふ。  
(倉庫代、システム代、人件費、配送料)
- 【当社のサービス】
  - ・複数企業の発送業務を集約することで、顧客の課題を解決。  
(高品質、低コストの商品発送代行サービスを提供)
- 【今後の展開】
  - ・大手メーカーや中堅通販会社を中心に、現在60社の発送業務を受託中
  - ・注文受付から発送業務、決済までをワンストップで行うフルフィルメントサービスを提供。



### 3. 第11期 下期事業方針 成長が見込まれる分野について②

#### 障がい者雇用支援サービス ①

- 【市場拡大の背景】**
- ・ 障害者雇用支援法の改正(2010.7.1)による障がい者雇用義務の拡大。
  - ・ 飲食業を中心に自社農園による安心安全な野菜栽培ニーズが高まっている。

- 【顧客の課題】**
- ・ 障がい者を雇用する職種が少ない。雇用後の業務のミスマッチが発生。
  - ・ 農業を始めるにあたり、ある程度の事業規模が必要。そもそも農業のノウハウがない。

- 【当社のサービス】**
- ・ 自社農園による障がい者雇用を検討している企業に対して、水耕栽培利用した共同農園を提案。

- 【今後の展開】**
- ・ 大手外食チェーン企業のサービス導入が内定。年内に千葉県でスタート予定。
  - ・ 外食産業、小売業、給食受託事業者を中心にサービス導入の見込み。



### 3. 第11期 下期事業方針 成長が見込まれる分野について③

#### 障がい者雇用支援サービス ②

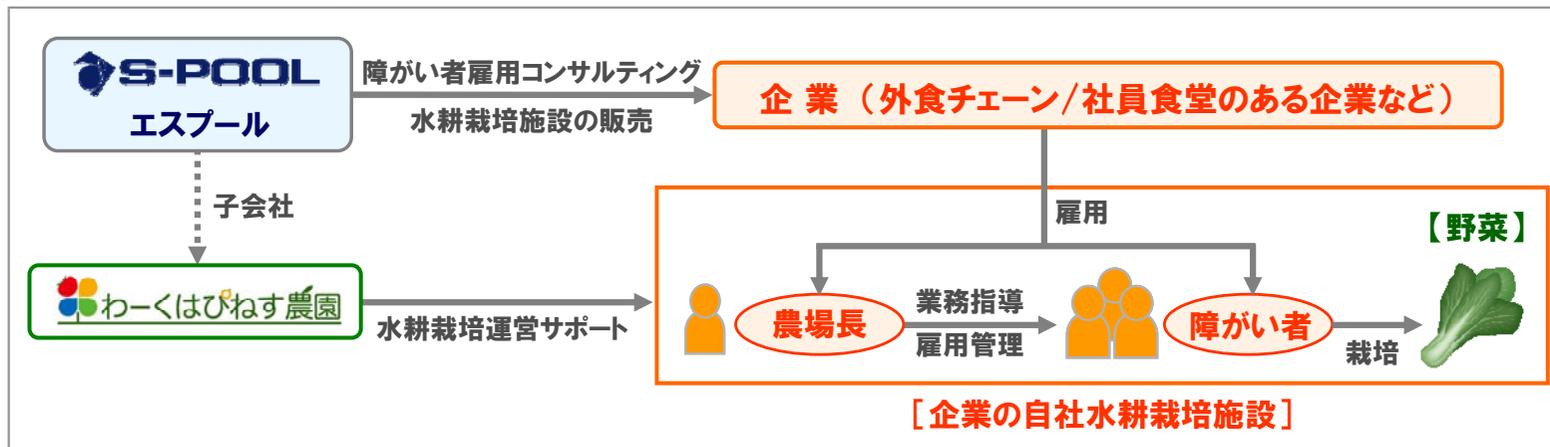
#### 【2010年7月から施行された障害者雇用促進法改正のポイント】

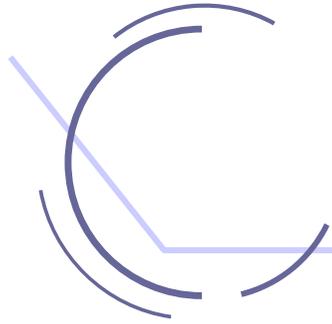
[Point1] 雇用納付金制度の対象企業が拡大（従業員301名以上から201名以上の企業へ対象が拡大）

[Point2] 雇用者の算出方法が変更（常用雇用者に加えて短時間労働者も算出条件に加味される）

→ 外食産業や小売業など、アルバイトを多く雇う企業を中心に障がい者雇用義務が拡大

#### 【当社のビジネスモデル】





## 4. 第11期（2010年11月期） 業績予想

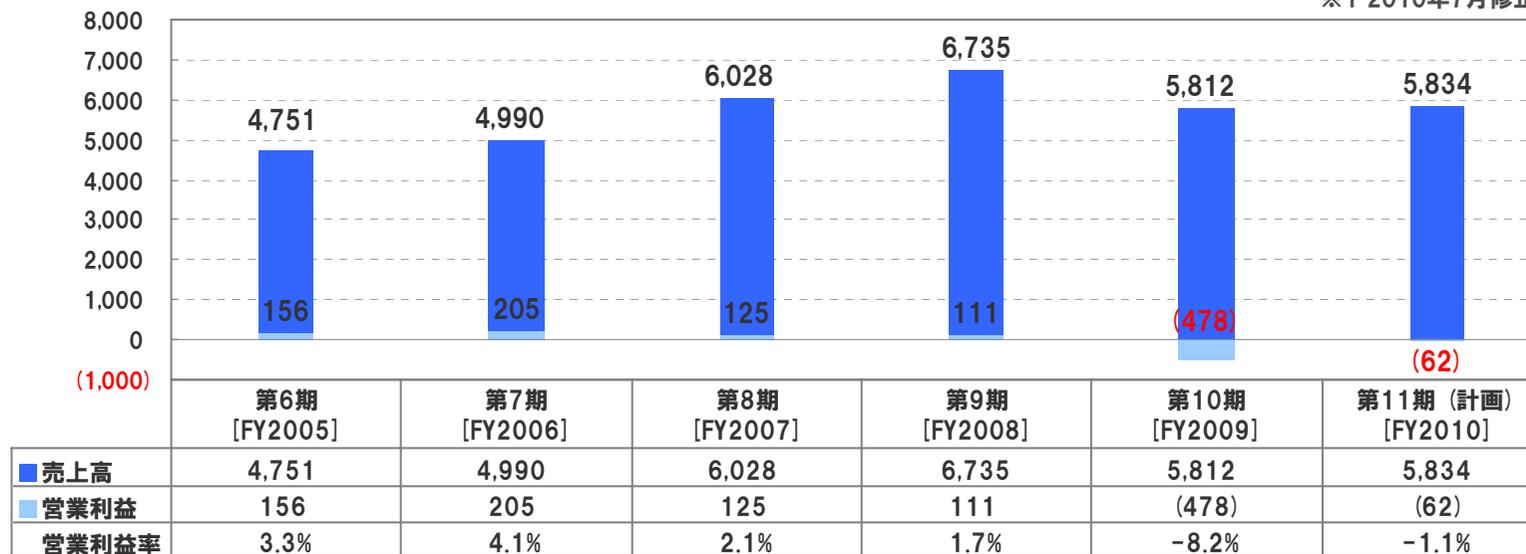
**S-POOL**

## 4. 第11期 業績予想 連結業績予想

単位:百万円

	第10期		第11期(計画) ※1		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
連結売上高	5,812	100.0%	5,834	100.0%	100.4%
売上総利益	1,341	23.1%	1,537	26.3%	114.6%
販売費及び一般管理費 (人件費)	1,820	31.3%	1,599	27.4%	87.9%
営業利益	△ 478	-8.2%	△ 62	-1.1%	-
経常利益	△ 500	-8.6%	△ 85	-1.5%	-
当期純利益	△ 470	-8.1%	△ 122	-2.1%	-

※1 2010年7月修正

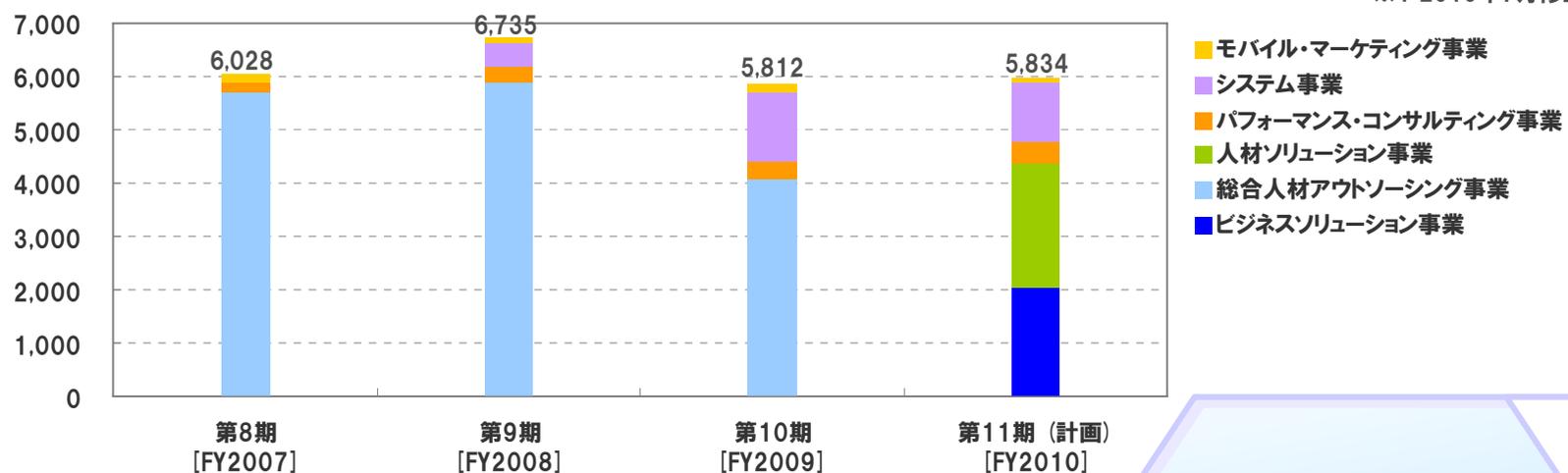


## 4. 第11期 業績予想 セグメント別業績予想

単位:百万円

	第10期			第11期(計画)※1			売上高 対前年比
	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	4,070	105	2.6%	4,431	210	4.7%	108.9%
ビジネスソリューション事業				1,821	△ 9	-0.5%	-
人材ソリューション事業				2,609	219	8.4%	-
パフォーマンス・コンサルティング事業	344	0	0.0%	437	76	17.6%	126.9%
システム事業	1,275	△ 212	-16.7%	1,245	10	0.8%	97.7%
モバイル・マーケティング事業	167	22	13.5%	54	△ 26	-48.6%	32.7%
消去又は全社	△ 45	△ 394	-	△ 333	△ 333	-	-
合計	5,812	△ 478	-8.2%	5,834	△ 62	-1.1%	100.4%

※1 2010年7月修正

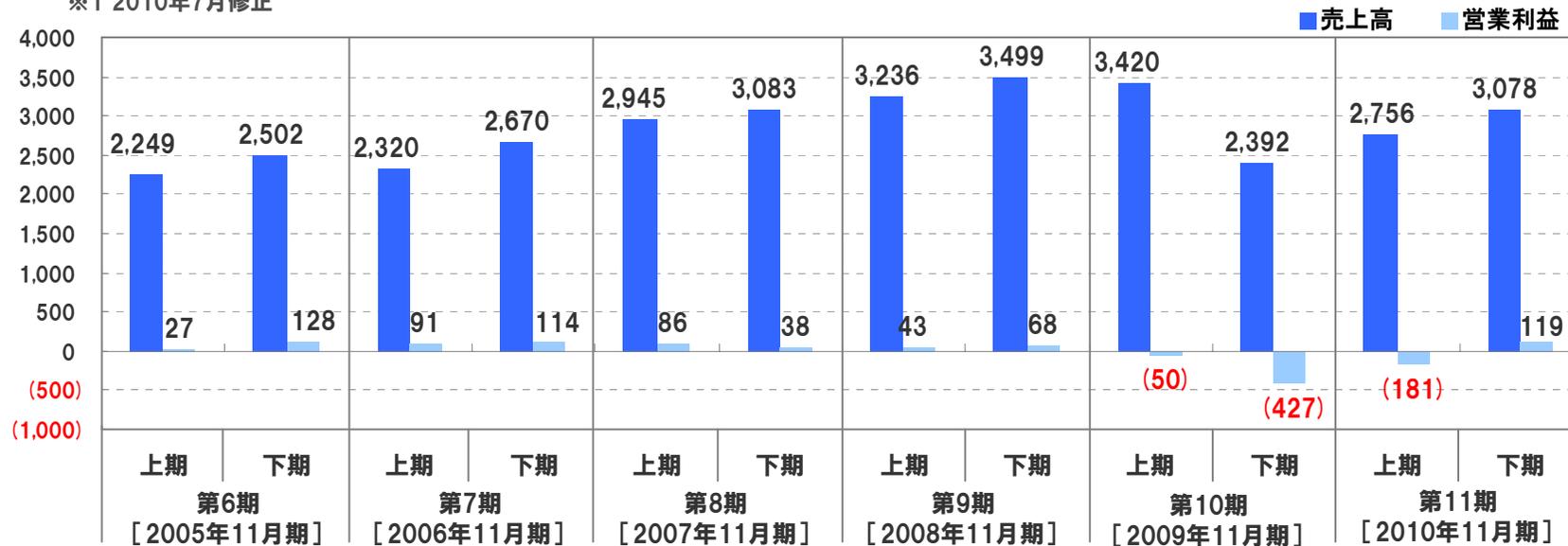


## 4. 第11期 業績予想 半期業績予想

単位:百万円

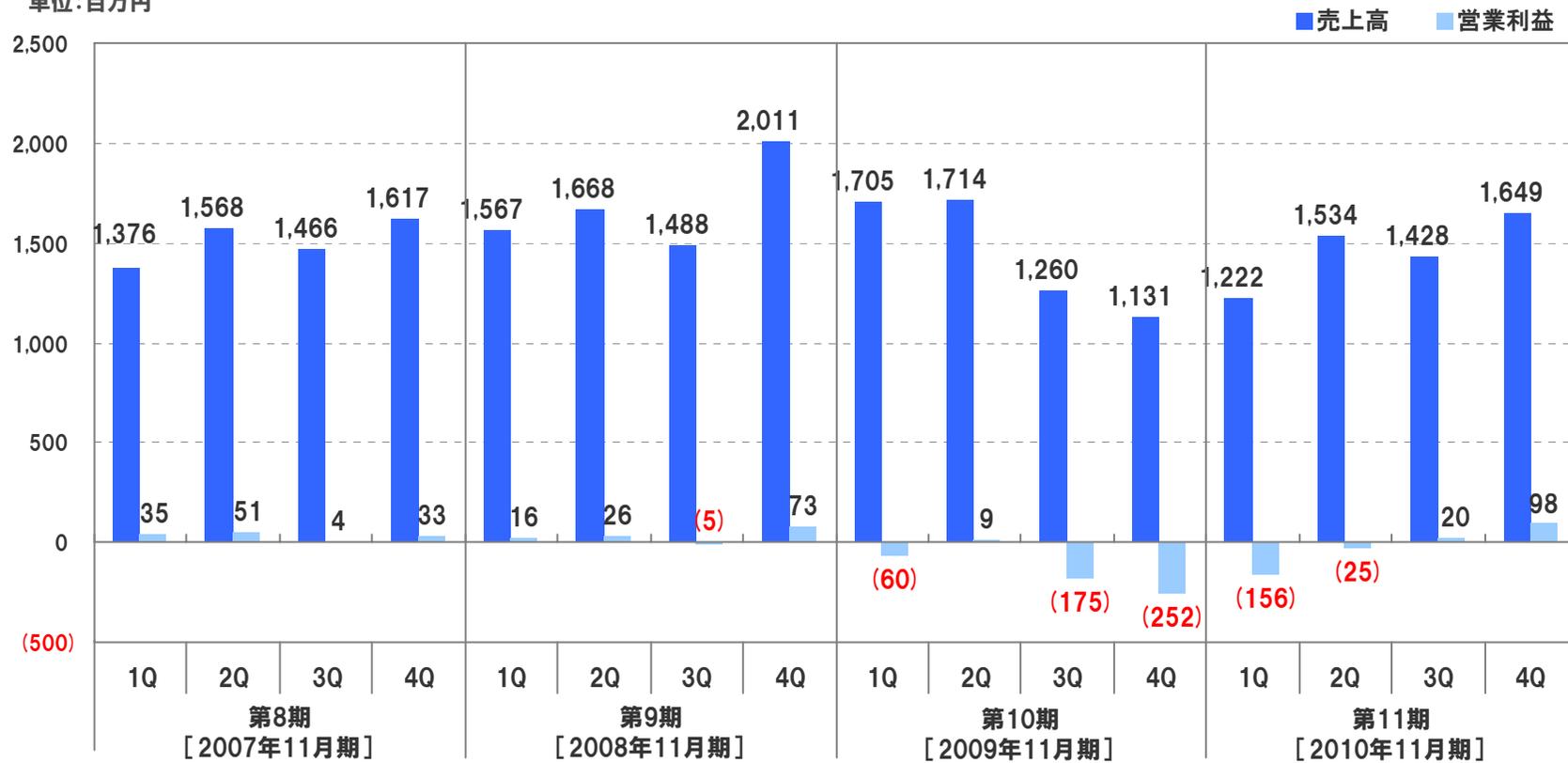
	第10期上期		第10期下期		第11期上期		第11期下期(計画)※1	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
連結売上高	3,420	100.0%	2,392	100.0%	2,756	100.0%	3,078	100.0%
売上総利益	886	25.9%	454	19.0%	607	22.0%	929	30.2%
販売費及び一般管理費	937	27.4%	882	36.9%	788	28.6%	810	26.3%
営業利益	△ 50	-1.5%	△ 427	-17.9%	△ 181	-6.6%	119	3.9%
経常利益	△ 64	-1.9%	△ 436	-18.2%	△ 193	-7.0%	107	3.5%

※1 2010年7月修正



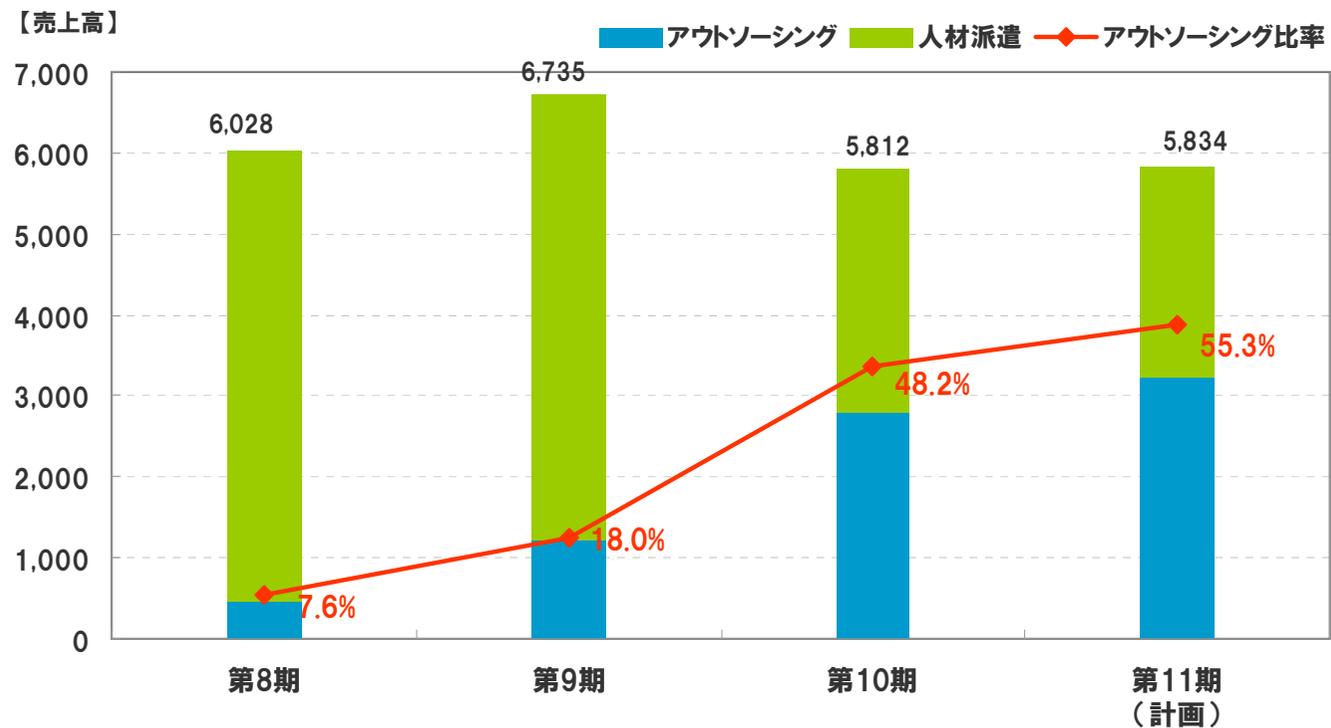
## 4. 第11期 業績予想 四半期業績予想

単位:百万円



## 4. 第11期 業績予想 アウトソーシングと人材派遣の売上比率

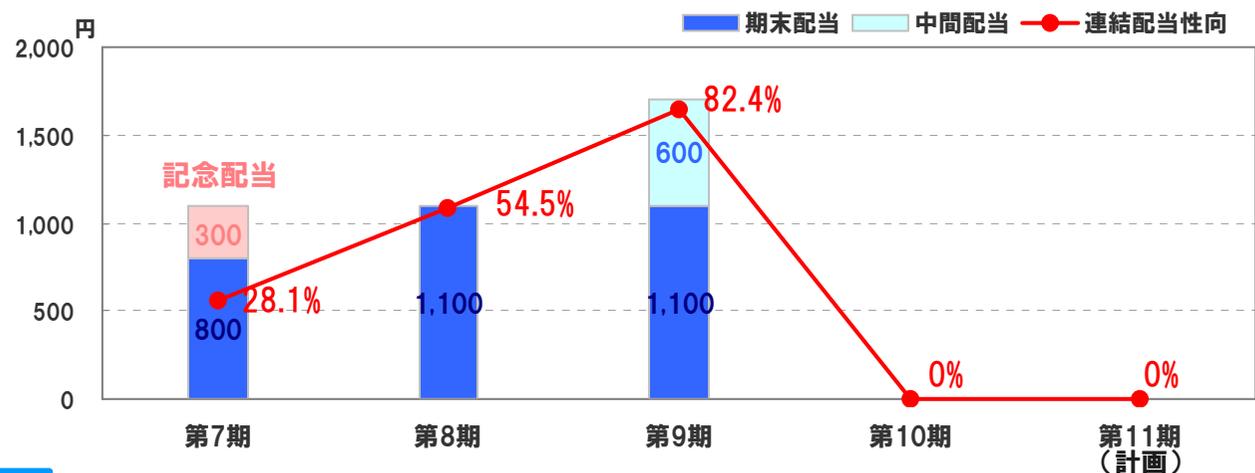
単位：百万円



## 5. 株主還元施策

### 利益配分に関する基本方針

**配当性向は、50%以上目標を基本方針のため、現段階での配当は見送る予定。**



### 基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつと認識しており、財務体質の強化と今後の事業展開への対応を図るために必要な内部留保を確保しつつも、安定した配当を実施していくことを基本方針としております。

このような基本方針に則り、配当性向につきましては、連結当期純利益の50%以上を目標として、業績に連動した利益還元を目指しつつ、安定的な配当の維持に努めてまいります。

## 6. 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](mailto:investor_relations@spool.co.jp)

URL <http://ir.spool.co.jp>

本資料は、2010年11月期第2四半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、2010年5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。