



平成 22 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 22 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 22 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 22 年 10 月 6 日付発表の「平成 22 年 11 月期第 3 四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 4,098 百万円。前期比 12%減となるも、受注は回復基調へ

- ・ システム事業の減収(△524 百万円)が、連結売上高の減少(△582 百万円)に大きく影響
- ・ 人材派遣サービスと企業研修サービスは受注増が進む

◆ 299 百万円の営業損失、745 百万円の四半期純損失が発生

- ・ 受託開発部門の収益改善が進まず、システム事業にて 198 百万円の営業損失を計上
- ・ 特別損失の計上、繰延税金資産の取崩しにより 421 百万円の一時的な損失が発生

◆ 第 4 四半期会計期間での黒字化に向けて経営改革を進める

- ・ システム事業の 11 月末黒字回復に向けて、親会社主導による経営改革を進める
- ・ 成長が見込まれる商品発送代行サービス及び障がい者雇用支援サービスの拡大を目指す

1. 第 3 四半期 連結業績概

(単位:百万円/未満切捨)

	平成 21 年 11 月期 第 3 四半期	平成 22 年 11 月期 第 3 四半期	前 期 比
売 上 高	4,680	4,098	△12.4%
営 業 利 益	△226	△299	—
経 常 利 益	△244	△315	—
四 半 期 純 利 益	△271	△745	—

(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 3 四半期	平成 22 年 11 月期 第 3 四半期	前 期 比
ビジネスソリューション事業	—	1,371	—
人材ソリューション事業	—	1,941	—
(総合人材アウトソーシング事業)	(3,141)	(3,149)	(+0.3%)
パフォーマンス・コンサルティング事業	261	316	+21.2%
システム事業	1,201	676	△43.6%
モバイル・マーケティング事業	112	29	△74.0%
セグメント間の売上高消去	△34	△73	—
合 計	4,680	4,098	△12.4%

※ 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 …… アウトソーシング受託(ロジスティクス、セールスプロモーション等)
- (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 …… 企業研修、組織開発コンサルティング
- (4) システム事業 …… システムエンジニアリングサービス(SES)、システム開発受託
- (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 3 四半期までの総括

売上面では、人材ソリューション事業とパフォーマンス・コンサルティング事業を中心に全体的には受注回復が進みました。人材ソリューション事業では、前期の水準までは至らなかったものの、主力のコールセンター業務に加え、抵触日によって売上が減少していた携帯電話販売員の派遣が急速に回復し、1,941 百万円(前期比 17.5%減)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、ゆとり世代の大量入社を背景に新入社員向け研修の受注が大幅に増加し、316 百万円となりました(前期比 21.2%増)。また、ビジネスソリューション事業では、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(前期比 50.0%増)及びセールスプロモーション(前期比 71.1%増)の売上が大幅に増加し、1,371 百万円(前期比 55.0%増)となりました。

一方、システム事業については、主力の SES(システムエンジニアリングサービス)部門においては、受注回復が徐々に進んでおり、概ね計画通り推移しましたが、稼働人数が半減した前期の影響が大きかったほか、受託開発部門の新規受注が進まず、676 百万円(前期比 43.6%減)となりました。

以上の結果、連結売上高は 4,098 百万円(前期比 12.4%減)となりました。

営業利益面では、売上が堅調に増加した人材ソリューション事業及びパフォーマンス・コンサルティング事業について好調に推移しました。人材ソリューション事業では、これまで実行し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、計画を大幅に上回る 162 百万円となりました。また、パフォーマンス・コンサルティング事業では、損益分岐点を売上が大きく越えたほか、利益率の低い案件が少なくなったため、収益力が大幅に向上し、51 百万円(前期は 6 百万円の損失)となりました。

しかしながら、上記 2 事業以外については苦戦が続きました。ビジネスソリューション事業では、ロジスティクスアウトソーシングにおいて、サービス向上や今後の事業拡大を目的とした体制整備により一時的にコストが増加したほか、障がい者雇用支援サービスの準備にて人件費等の先行投資が発生しました。また、派遣法の改正をにらんで準備を進めていた直接雇用支援サービス(採用代行アウトソーシング、WEB 求人サービス)が収益化に至らず、ビジネスソリューション事業にて 37 百万円の損失となりました。

また、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削減等のコスト削減を進めてきましたが、急激な売上減少に追いつかなかつたほか、前期からの継続案件の追加処理が再び発生したことにより 198 百万円の損失(前期は 25 百万円の損失)となりました。

以上の結果、連結の営業損失は 299 百万円(前期は 226 百万円の営業損失)、経常損失は 315 百万円(前期は 244 百万円の営業損失)となりました。

なお、この度、事業の収益性低下により投資額の回収が見込めなくなったのれん及びソフトウェアの固定資産の減損処理を行い、185 百万円の減損損失を計上しました。のれん減損損失の大部分については、当社子会社である株式会社 GIM (以下「GIM」)が、株式会社ジーアイエムからシステム事業を承継した際に生じた 161 百万円であります。また、GIM の業績見通しの悪化を踏まえ、平成 22 年 11 期において GIM の繰延税金資産を取崩し、法人税等調整額を 236 百万円計上しました。

以上の結果、四半期純損失は 745 百万円となりました(前期は 271 百万円の四半期純損失)。

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、システム事業を中心に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いたします。また、中長期的な成長を図っていくために、経営資源の成長分野への重点配分を行ってまいります。具体的には、下記の3項目について取り組んでいきます。

① システム事業の収益改善（2010年11月末までに単月黒字化）

(1) 経営陣の一新を図り、親会社主導による経営改革を進める

- ・ 親会社社長陣頭指揮のもと、実行力とスピードをもって改革を推進
- ・ 安定的な事業運営が見込めるSES部門に特化

(2) 2010年11月末までに販管費を48%削減（年間131百万円のコスト削減効果）

- ・ 役員報酬を72%削減
- ・ 親会社への管理部門の業務統合等により人件費32%削減

(3) 2010年10月末までに受託開発部門の赤字解消（年間54百万円のコスト削減効果）

- ・ 不採算サービスの撤退と開発体制のスリム化にて、売上原価（開発人員）を56%削減
- ・ 当面は、開発リスクの低いWeb開発と情報システムアウトソーシングサービスに特化

② 不採算事業からの撤退

- ・ 収益化が当面見込めない直接雇用支援サービスから撤退（年間48百万円のコスト削減効果）

③ 収益部門、成長部門への経営資源の集中

- ・ 人材ソリューション事業、パフォーマンス・コンサルティング事業は堅調に推移
- ・ 成長が見込まれる商品発送代行サービス及び障がい者雇用支援サービスの拡大を目指す

① システム事業の収益改善

システム事業については、第3四半期以内での黒字回復を予定していましたが、収益改善が計画通り進まなかったことから、2010年8月に経営陣の一新を図り、親会社主導による抜本的な経営改革に着手しました。実行力とスピードをもって改革を遂行し、年間185百万円相当のコスト削減を行い、2010年11月末までに営業黒字を必ず達成いたします。具体的には下記の事項について取り組んでまいります。

まず、コスト削減については、聖域を設けずに進めてまいります。役員報酬を72%削減したほか、これまで親会社と重複していた管理部門を統合することで人件費を32%削減しました。以上の取り組みにより2010年11月末の時点で2010年7月と比較して48%（年間131百万円相当）の販管費を削減します。

次に、収益悪化の大きな原因であった受託開発部門について、不採算サービスからの撤退と開発体制のスリム化によって売上原価を56%（年間54百万円相当）削減しました。当面は、開発リスクの低いDrupalを中心としたWeb開発と情報システムアウトソーシングサービスに特化し、部門赤字を2010年10月末までに解消いたします。

② 不採算事業からの撤退

派遣法の改正をにらんで準備を進めていた直接雇用支援サービスについては、収益化が見込めないため、2010年5月末の時点で撤退しました。撤退により年間48百万円相当のコスト削減となります。

③ 収益部門、成長部門への経営資源の集中

収益の柱である人材ソリューション事業及びパフォーマンス・コンサルティング事業に加えて、成長が見込まれる商品発送代行サービスや障がい者雇用支援サービスの事業拡大を進め、ポートフォリオバランスの取れた事業展開を図り、リスクに強いグループ経営を目指します。

人材ソリューション事業については、人材派遣サービスにおいてコールセンター業務及びキャンペーン関連業務の大型案件の受注が見込まれます。パフォーマンス・コンサルティング事業については、新入社員向け研修を実施した企業を中心に取引の拡大が順調に進んでおります。

一方、インターネット通販の市場拡大に伴いニーズの拡大が進む商品発送代行サービスでは、物流コストが相対的に高い中堅や新興の通販会社を中心に新規受注が進んでおります。また、障がい者雇用支援サービスについては、農園の候補地選定に時間がかかったものの、千葉県市原市にて農園設立に向けた工事が着工したほか、営業面も大手飲食チェーンを中心に順調に進むなど、2010年11月中のサービス開始に向けて着々と準備が進んでおります。

4. 今後の見通し

平成22年10月5日に平成22年11月期の連結業績予想を修正しております。

(単位:百万円/未満切捨)

	平成21年11月期	平成22年11月期 予想	前期比
売上高	5,812	5,601	△3.6%
営業利益	△478	△266	—
経常利益	△500	△288	—
当期純利益	△470	△724	—

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。