

平成 23 年 4 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 23 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 23 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 23 年 4 月 6 日付発表の「平成 23 年 11 月期第 1 四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 1,535 百万円、前期比約 25%増。主力事業が連結業績を牽引

- ・ 人材ソリューション事業は、人材派遣サービスの需要拡大により、前期比約 40%増を達成
- ・ 主力サービスが好調に推移したビジネスソリューション事業も、前期比約 40%増を達成

◆ 特別利益の計上により 20 百万円の四半期純利益を確保

- ・ 営業損益、経常損益については、ほぼ計画通り推移
- ・ 子会社の株式譲渡により 43 百万円の特別利益が発生

◆ 財政基盤の早期安定化を目指して、引き続き財務体質の強化に取り組む

- ・ 主力事業の収益力向上と障がい者雇用支援サービスの早期収益化に注力
- ・ 資本増強の検討を継続的に進める

1. 第 1 四半期累計期間 連結業績概況

(単位:百万円/未満切捨)

	平成 22 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	平成 23 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	前 期 比
売 上 高	1,222	1,535	+25.6%
営 業 利 益	△156	△25	—
経 常 利 益	△159	△29	—
四 半 期 純 利 益	△133	20	—

2. セグメント別業績

(単位:百万円/未満切捨)

セグメント別売上高	平成 22 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	平成 23 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	前 期 比
ビジネスソリューション事業	388	535	+37.8%
人材ソリューション事業	609	842	+38.3%
パフォーマンス・コンサルティング事業	60	59	△1.7%
システム事業	199	202	+1.7%
モバイル・マーケティング事業	14	6	△56.4%
セグメント間の消去	△49	△111	—
合 計	1,222	1,535	+25.6%

セグメント別営業利益	平成22年11月期 第1四半期累計期間	平成23年11月期 第1四半期累計期間	前期比
ビジネスソリューション事業	△5	16	—
人材ソリューション事業	48	72	+50.1%
パフォーマンス・コンサルティング事業	△16	△27	—
システム事業	△82	3	—
モバイル・マーケティング事業	△9	△3	—
セグメント間の消去又は全社	△91	△87	—
合計	△156	△25	—

※ 各事業区分の主な業務

- ・ 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など)
- ・ 人材ソリューション事業 …… コールセンターや販売業務を中心とした人材派遣サービス
- ・ 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
- ・ システム事業 …… システムエンジニアリングサービス(SES)、SE 派遣、システム開発受託
- ・ 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サービス

(注) 当第1四半期からのマネジメント・アプローチの採用に伴い、全社共通費用の各報告セグメントに対する配賦方法について見直しを行っております。上記の前第1四半期のセグメント別営業利益につきましては、当第1四半期と同様の方法で算出し直しております。

3. 第1四半期までの総括

売上面では、主力の人材ソリューション事業とビジネスソリューション事業が好調に推移しました。人材ソリューション事業では、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を中心に、需要が大幅に伸張したことで、前期比 38.3%増の 842 百万円となりました。ビジネスソリューション事業では、大型の調査案件を受託したキャンペーンアウトソーシングの売上が約 3 倍となったほか、ロジスティクスアウトソーシングについても、アパレル通販メーカーの発送代行業務を受託するなど好調に推移したことで、前期比 37.8%増の 535 百万円となりました。また、システム事業についても、主力サービスであるシステムエンジニアリングサービス及び SE 派遣が堅調に推移し、前期比 1.7%増の 202 百万円となりました。

以上の結果、連結売上高は 1,535 百万円(前期比 25.6%増)となりました。

収益面では、売上が大幅に増加した人材ソリューション事業において、前期比 50.1%増となる 72 百万円の営業利益となりました。ビジネスソリューション事業では、ロジスティクス及びキャンペーンのアウトソーシングが増益となったほか、不採算サービスから撤退したことにより、16 百万円の営業利益(前期は 5 百万円の営業損失)となりました。また、前第1四半期に 82 百万円もの営業損失を計上したシステム事業については、前期後半より取り組んできた経営改革の効果により収益改善が大幅に進み、3 百万円の営業利益を確保することができました。

一方、パフォーマンス・コンサルティング事業については、第1四半期は社員研修サービスが閑散期にあたり、相対的に売上が低かったため、固定費を補うには至らず 27 百万円の営業損失(前期は 16 百万円の営業損失)となりました。

以上の結果、連結の営業損失は 25 百万円(前期は 156 百万円の営業損失)となりました。

4. 第2四半期以降の取り組みについて

第1四半期は、一部事業の閑散期による影響などにより営業損失となりましたが、全体ではほぼ計画通り推移していることから、期初の事業方針に変更はありません。ビジネスソリューション、人材ソリューション、システムの主力3事業のより一層の収益力向上を目指すとともに、障がい者雇用支援サービスの早期収益化に注力してまいります。また、財務体質強化の一環として、第1四半期には子会社株式の売却を実施しましたが、財政基盤の早期安定化を目指して、子会社株式等の資産売却や第三者割当増資等の検討を引き続き進めてまいります。

なお、平成23年3月11日に発生した「東北地方太平洋沖地震」による影響により、一部業務の中断や中止が発生しましたが、徐々に回復傾向にあることから、業績への影響は現地では限定的であると考えております。今後、大きな影響が見込まれると判断した場合には、速やかにお知らせいたします。

5. 今後の見通し

平成23年4月5日に平成23年11月期の第2四半期累計期間及び通期の連結業績予想を修正しております。

(1) 第2四半期累計期間（平成22年12月1日～平成23年5月31日）

（単位：百万円/未満切捨）

	平成22年11月期 第2四半期累計期間	平成23年11月期 第2四半期累計期間予想	前期比
売上高	2,756	2,753	△0.1%
営業利益	△181	△57	—
経常利益	△193	△67	—
当期純利益	△178	△20	—

(2) 通期（平成22年12月1日～平成23年11月30日）

（単位：百万円/未満切捨）

	平成22年11月期 通期	平成23年11月期 通期予想	前期比
売上高	5,614	5,527	△1.5%
営業利益	△291	22	—
経常利益	△311	0	—
当期純利益	△758	42	—

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。