



**第12期（2011年11月期）
第2四半期決算説明資料**

**2011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**

**JASDAQ（スタンダード）上場
コード 2471**



目次

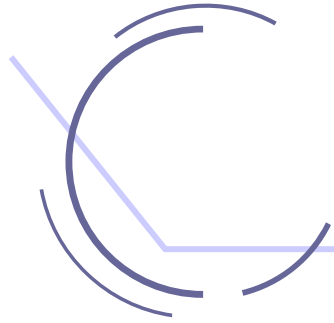
1. 第12期（2011年11月期）第2四半期 業績概要
2. 第12期（2011年11月期）第2四半期 業績分析
3. 第12期（2011年11月期）下期事業方針
4. 第12期（2011年11月期）業績予想
5. 株主還元施策
6. IR担当窓口・免責事項
（参考資料）



はじめに

本日お伝えしたいこと

1. 3期ぶりに黒字転換したこと
2. 債務超過が解消したこと
3. 第12期の業績の進捗状況が堅調であること





1. 第12期（2011年11月期） 第2四半期 業績概要

S-POOL

1. 第12期 第2四半期 業績概要

子会社株式の売却について

2011年2月末にエスプール総合研究所の株式を子会社経営陣に譲渡。
パフォーマンス・コンサルティング事業の連結業績への反映は、第1四半期分のみとなります。

<p>ビジネス ソリューション</p>		<p>(株) エスプール </p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 物流センターの運営受託/通販・DMの発送代行 ・ キャンペーン・調査業務等の一括受託/セールスプロモーション ・ 農業を利用した障がい者雇用支援サービス・コンサルティング <p>(株) わーくはびねす農園 </p> <p>企業向け貸し農園(養液栽培施設)の運営</p>
<p>人材ソリューション</p>		<p>(株) エスプールヒューマンソリューションズ </p> <p>人材アウトソーシングサービス(人材派遣/紹介予定派遣/人材紹介)</p>
<p>パフォーマンス・ コンサルティング</p>		<p>(株) エスプール総合研究所 </p> <p>企業研修サービス、組織開発コンサルティング</p>
<p>モバイル・ マーケティング</p>		<p>(株) エスプール・マーケティング </p> <p>携帯電話を活用したマーケティングサービス</p>
<p>システム</p>		<p>(株) GIM </p> <p>SES・SE派遣/情報システムアウトソーシング/Drupal開発</p>



1. 第12期 第2四半期 業績概要

業績ハイライト

◆ 連結売上高2,973百万円（前期比6.6%増）、2期ぶりの増収を達成

- ・ 人材ソリューション事業（人材派遣サービス）にて、前期比21%増を達成
- ・ ビジネスソリューション事業では、アウトソーシングサービスが増加し、前期比13%増を達成

◆ 連結営業利益5百万円（前期から186百万円の改善）、3期ぶりの黒字転換を達成

- ・ システム事業の収益性が大幅に改善（第11期2Q:△125百万円→第12期2Q:6百万円）
- ・ ビジネスソリューション事業の営業利益が伸長（第11期2Q:△10百万円→第12期2Q:58百万円）

◆ 40百万円の四半期純利益を確保、債務超過解消へ

- ・ 子会社の株式譲渡により43百万円の特別利益が発生

1. 第12期 第2四半期 業績概要

連結損益計算書

単位:百万円

	第11期 第2四半期		第12期 第2四半期			第12期 第2四半期 計画※		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	達成率
売上高	2,756	100.0%	2,937	100.0%	106.6%	2,753	100.0%	106.7%
売上総利益	607	22.0%	642	21.9%	105.8%	579	21.1%	110.8%
販売費及び一般管理費	788	28.6%	637	21.7%	80.8%	637	23.2%	99.9%
(人件費)	455	16.5%	360	12.3%	79.1%	366	13.3%	98.4%
営業利益	△ 181	-6.6%	5	0.2%	-	△ 57	-2.1%	-
経常利益	△ 193	-7.0%	△ 3	-0.1%	-	△ 67	-2.4%	-
当期純利益	△ 178	-6.4%	40	1.4%	-	△ 20	-0.7%	-

※ 2011年4月修正

1. 第12期 第2四半期 業績概要

セグメント別業績

単位:百万円

	第11期 第2四半期			第12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	△ 10	-1.2%	1,047	58	5.6%	113.8%	-
人材ソリューション事業	1,308	116	8.9%	1,586	132	8.3%	121.3%	113.2%
システム事業	447	△ 125	-28.0%	401	6	1.7%	89.8%	-
パフォーマンス・コンサルティング事業	222	42	19.0%	59	△ 27	-46.3%	26.9%	-
モバイル・マーケティング事業	24	△ 20	-82.2%	8	△ 6	-79.7%	32.5%	-
調整額	△ 165	△ 184	-	△ 166	△ 158	-	-	-
合計	2,756	△ 181	-6.6%	2,937	5	0.2%	106.6%	-

【各セグメントの主な業務内容】

- ビジネスソリューション事業 : アウトソーシングサービス（ロジスティクス、キャンペーンなど）
- 人材ソリューション事業 : 人材サービス（人材派遣・紹介など）
- システム事業 : SE派遣、SES（システムエンジニアリングサービス）、システム受託開発
- 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
- モバイル・マーケティング事業 : 携帯電話を活用したマーケティングサービス

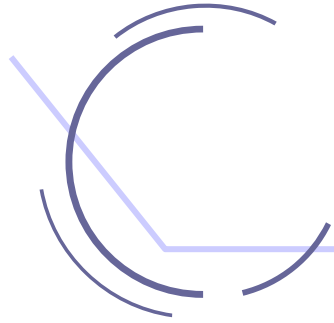
(注) 第1四半期からのマネジメント・アプローチの採用に伴い、全社共通費用の各報告セグメントに対する配賦方法について見直しを行っています。上記の前第2四半期のセグメント別営業利益については、当第2四半期と同様の方法で算出し直しています。

1. 第12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11期 第2四半期	第12期 第2四半期	前年比増減
営業活動によるCF	△ 79	64	143
投資活動によるCF	△ 22	49	71
財務活動によるCF	52	△ 120	△ 172
現金及び現金同等物残高	526	458	△ 68



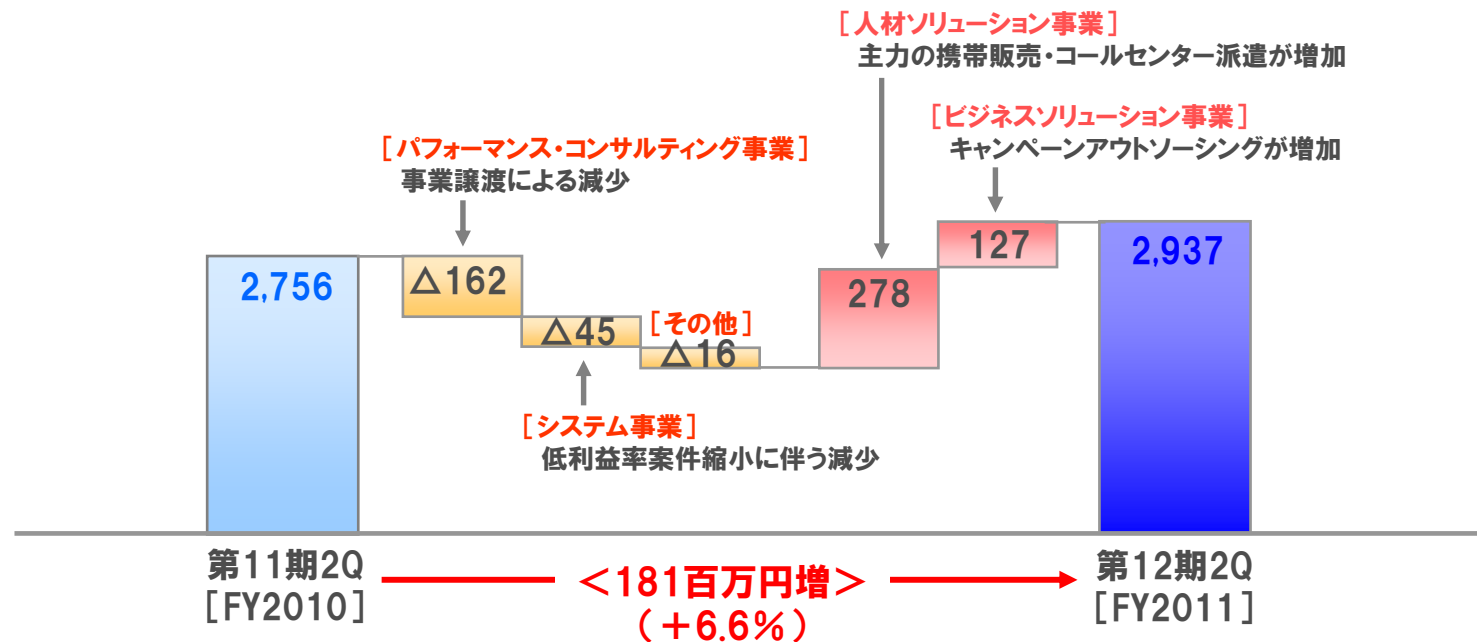
2. 第12期（2011年11月期） 第2四半期 業績分析

S-POOL

2. 第12期 第2四半期 業績分析

業績増減分析（売上高）

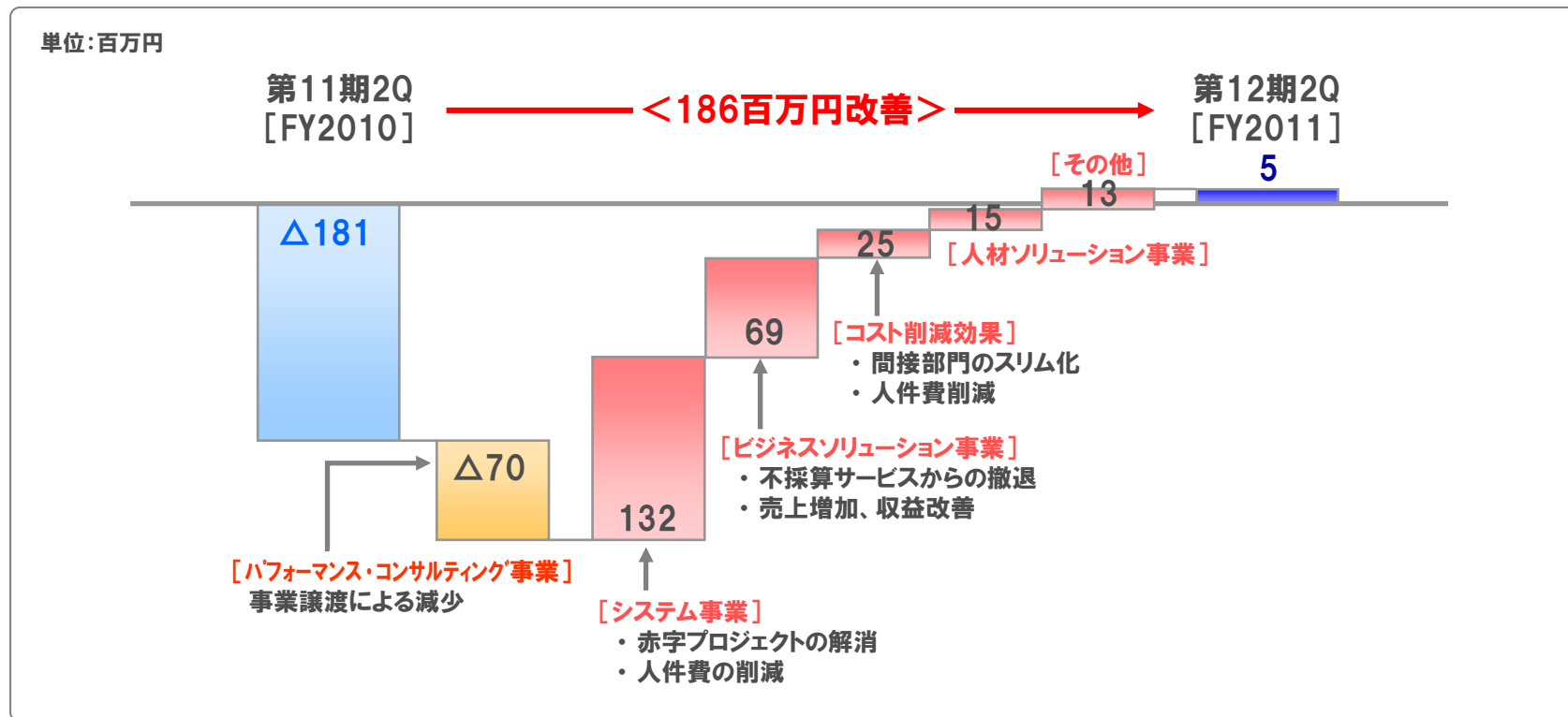
単位：百万円



【Point】 事業譲渡による売上減少分を、主力事業の売上増加分にて吸収し、2期ぶりの増収を達成。

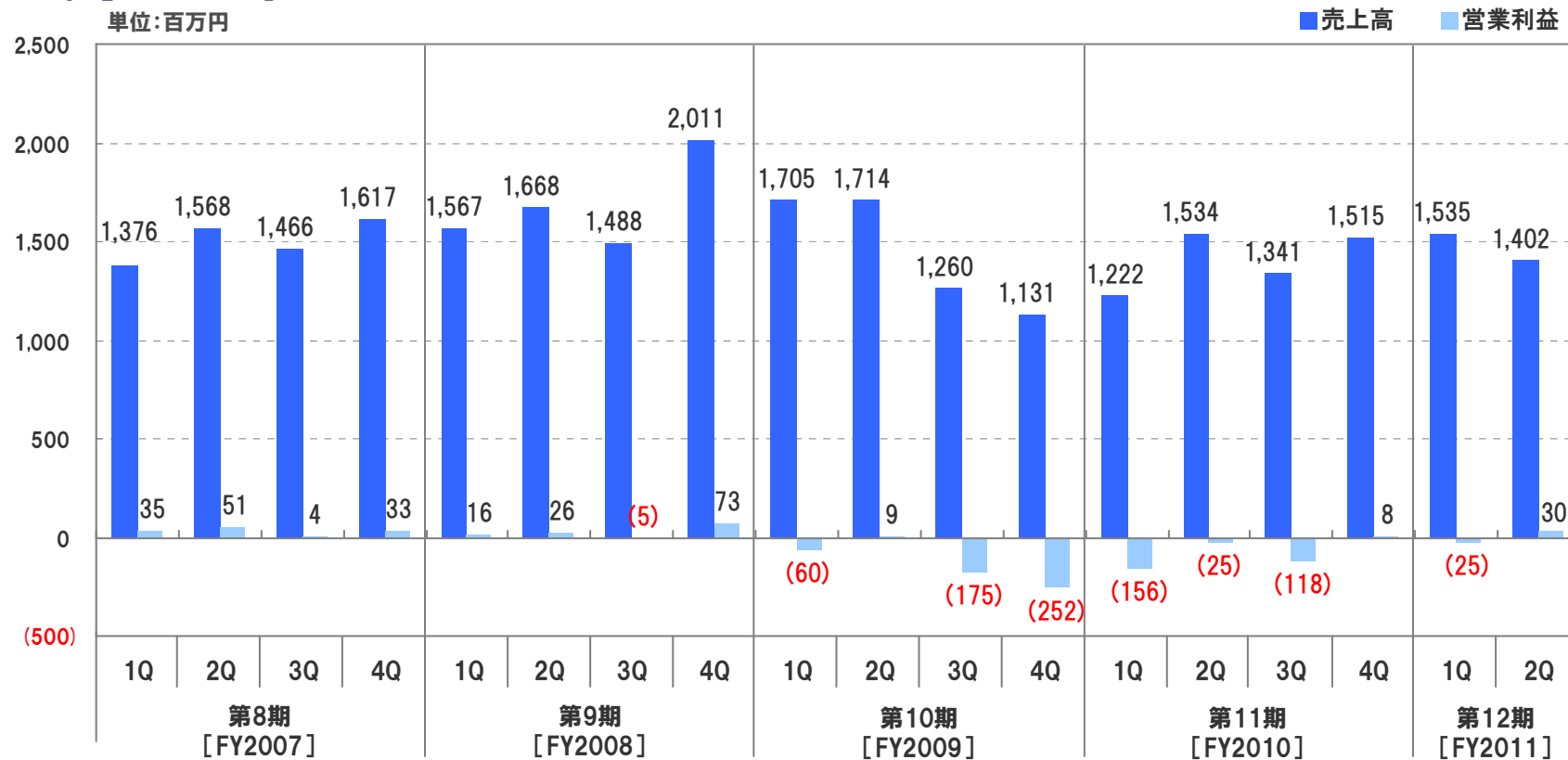
2. 第12期 第2四半期 業績分析

業績増減分析（営業利益）

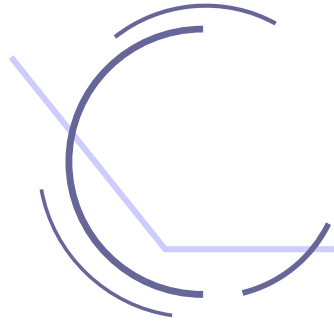


【Point】コスト削減、売上総利益率の改善、売上増加などにより、大幅な収益改善を達成。

2. 第12期 第2四半期 業績分析 四半期業績推移



**【Point】1Qの損失は、パフォーマンス・コンサルティング事業(△27百万円)が原因。主力事業は黒字確保。
2Qについては、震災の影響により業務の一部縮小があったものの、黒字化を達成。**



3. 第12期（2011年11月期） 下期事業方針

S-POOL

3. 第12期 下期事業方針 黒字転換に向けたこれまでの取り組みについて



【Point】 第12期2Qにて、事業構造改革完了。3Q以降は、成長軌道への回帰を目指す。

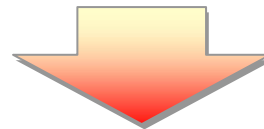
3. 第12期 下期事業方針 下期事業戦略方針

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) 収益力の向上

[III] (継続) 財務体質の強化



長期的に目指す姿

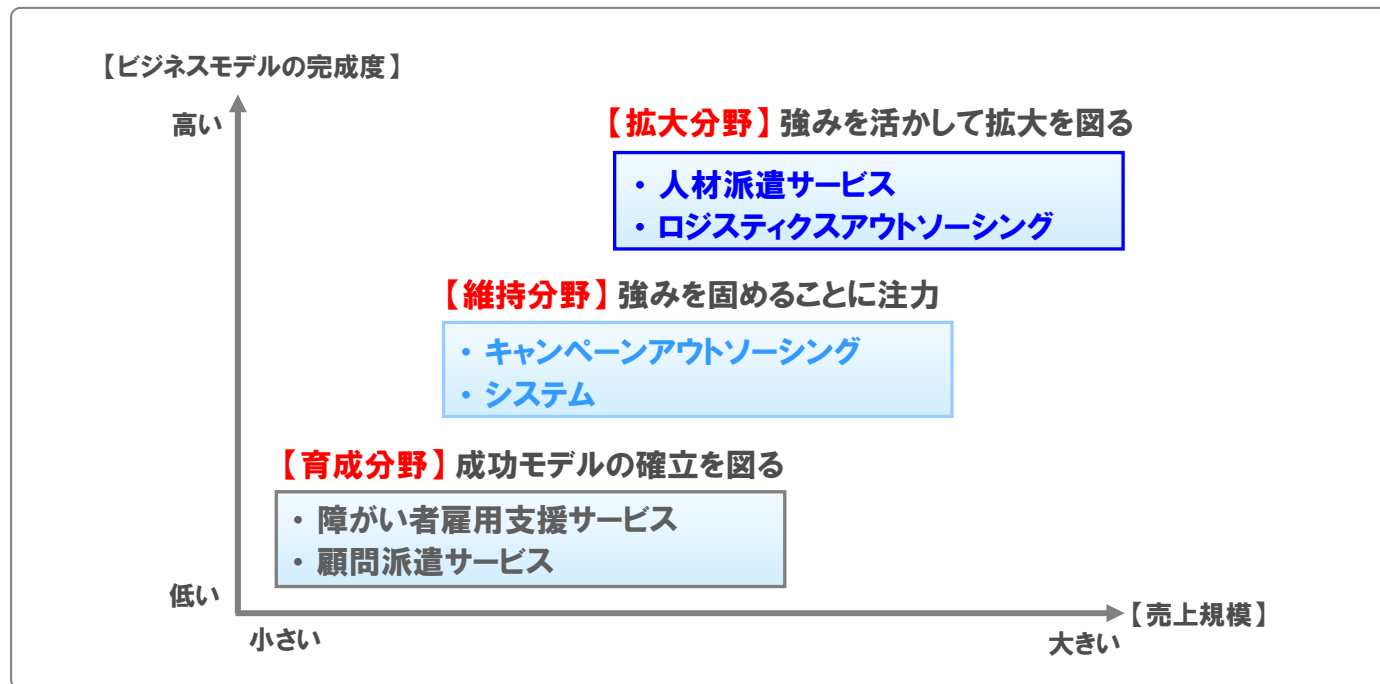
専門性の高い
アウトソーシングサービスの提供

長期的に安定した
バランスのとれた成長の実現

3. 第12期 下期事業方針

【I】強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

事業環境分析



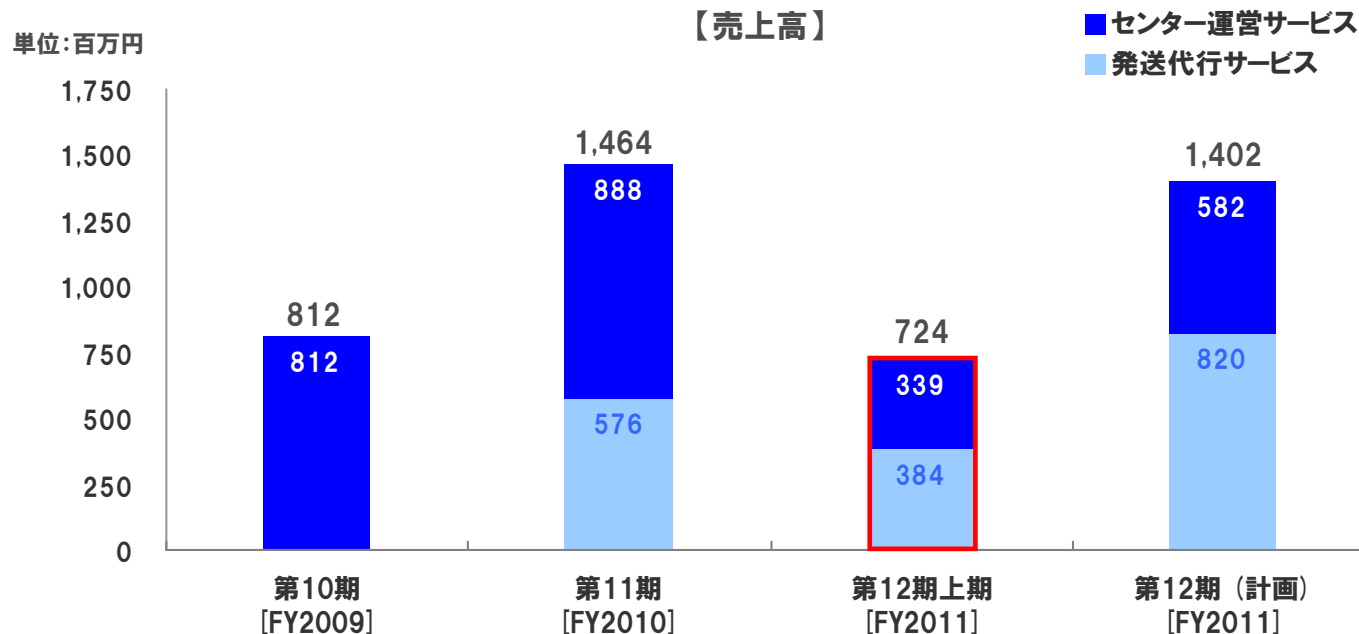
【Point】各事業の戦略を明確にして、3Q以降の飛躍的な成長につなげる。

3. 第12期 下期事業方針

【I】強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

拡大分野①『ロジスティクスアウトソーシング』

エスプール
(ビジネスソリューション事業)



【上期】新体制の下、品質改善及び生産性の向上に注力。売上総利益率が大幅に増加した。

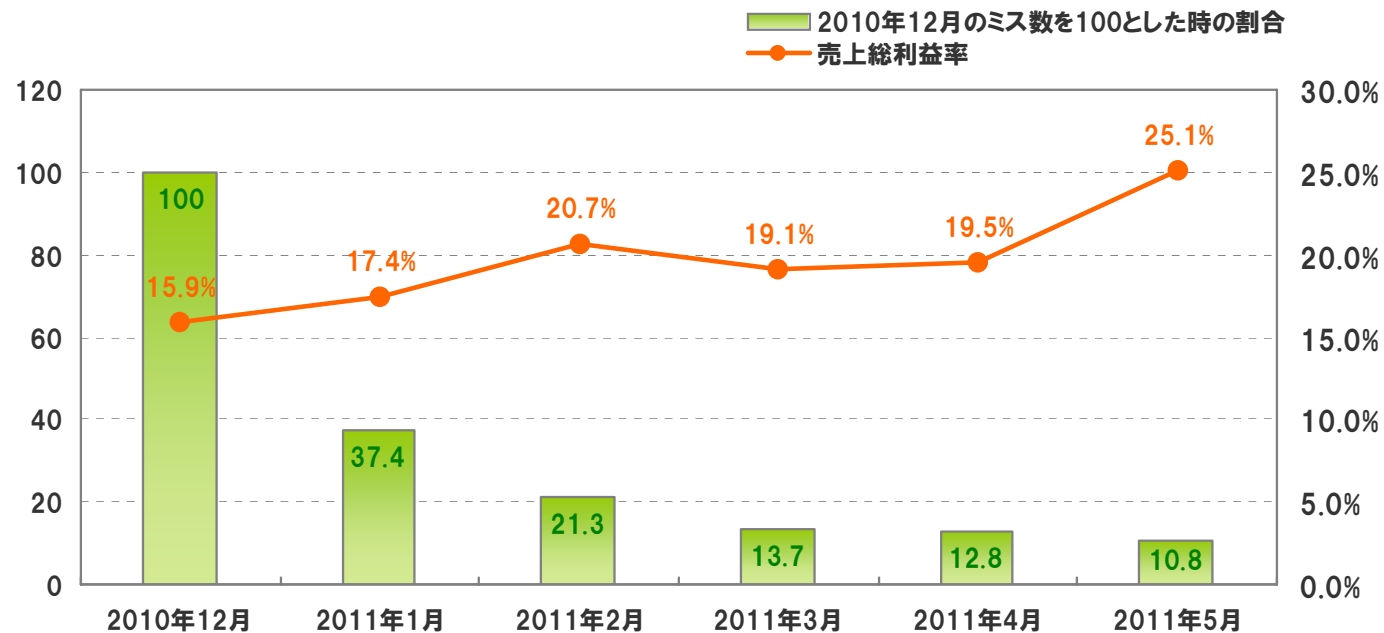
【下期】売上拡大に向けて発送代行サービスを強化。自社センターの増床を視野に、営業の強化を図る。

3. 第12期 下期事業方針

【 I 】 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

拡大分野①『ロジスティクスアウトソーシング』

【品質改善と利益率の推移】



【Point】 品質改善に合わせて業務効率化も進み、売上総利益率も大幅に改善した。

3. 第12期 下期事業方針

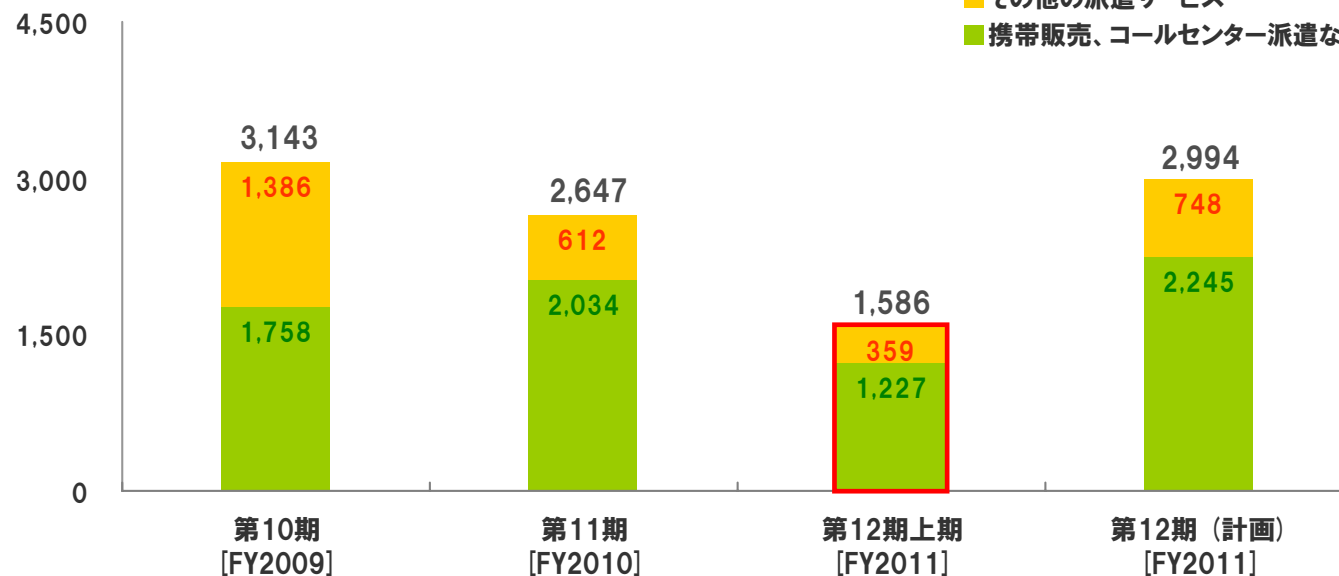
【I】強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

拡大分野②『人材派遣サービス』

エスプールヒューマンソリューションズ
(人材ソリューション事業)

単位:百万円

【売上高】



【上期】 携帯販売とコールセンターの派遣が堅調に増加。震災の影響は限定的。前期より注力していた会場運營業務の受注も着実に増加。

【下期】 主力分野の人材派遣需要は好調に推移。事業拡大の鍵となる社内人材の育成に注力。

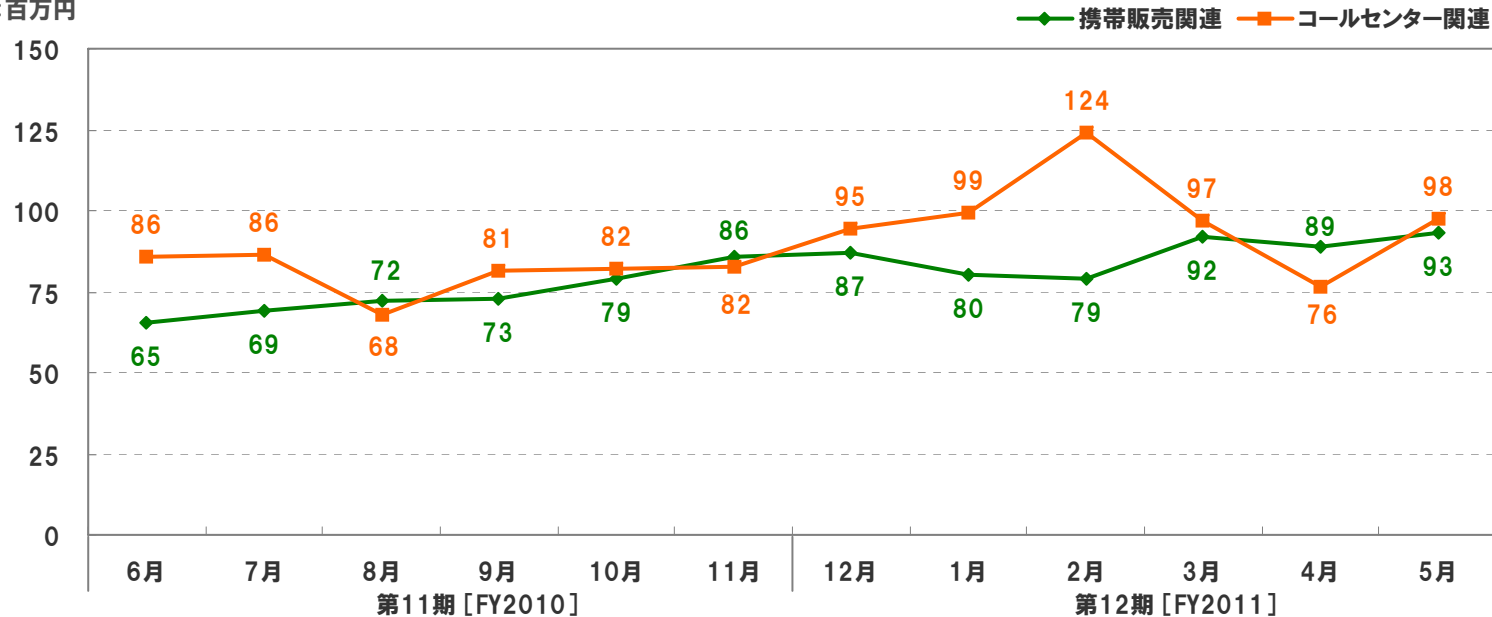
3. 第12期 下期事業方針

【 I 】 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

拡大分野②『人材派遣サービス』

【主力派遣業務の売上推移】

単位:百万円



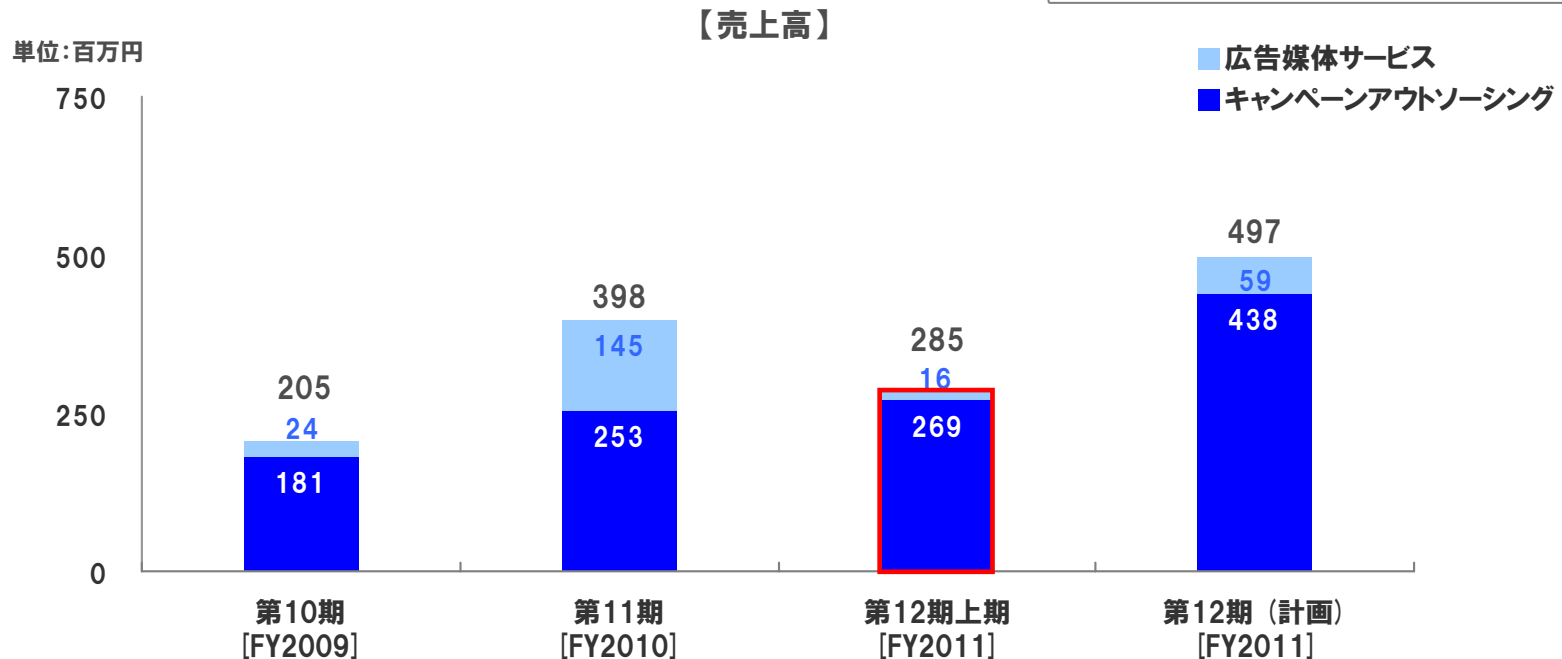
- 【Point】
- ・ 携帯販売業務は、スマートフォン市場の拡大とともに増加傾向。
 - ・ コールセンター業務は、2011年2月度に過去最高の単月売上を記録。震災の影響により、一時的に売上が落ち込んだが、現在では震災前の水準まで回復。

3. 第12期 下期事業方針

【I】強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

維持分野①『キャンペーンアウトソーシング』

エスプール
(ビジネスソリューション事業)



【上期】 大型の調査案件アウトソーシングを受注したことで、計画を上回って推移した。

【下期】 カーシェアや太陽光パネルなど「省エネ」や「エコ」関連のキャンペーン業務の受注を強化。

3. 第12期 下期事業方針

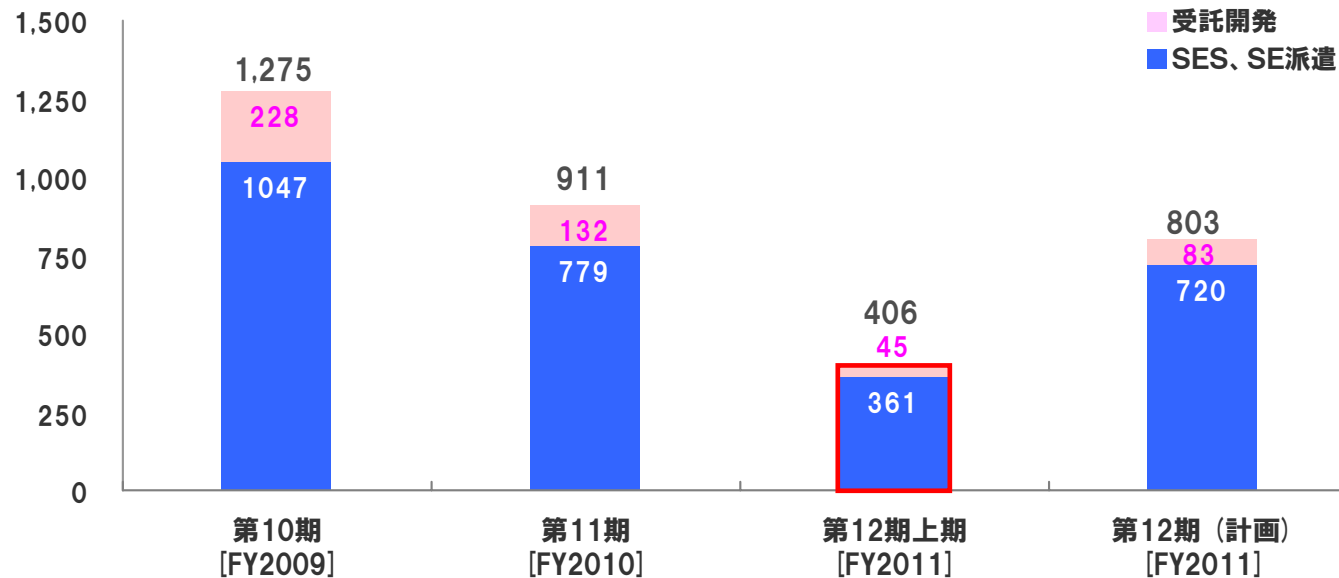
【 I 】 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

維持分野②『システムサービス』

【売上高】

GIM
(システム事業)

単位:百万円



【上期】 コスト削減によって黒字転換となったが、SEの採用難により、売上増には至らなかった。

【下期】 採用方法の見直しと営業活動の強化により、売上拡大を目指していく。

3. 第12期 下期事業方針

【I】強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

育成分野『障がい者雇用支援サービス』

- 【上期】** 東日本大震災の影響により、ターゲットである飲食業界への営業が思うように進まなかった。
初受注クライアントの障がい者雇用と野菜栽培が開始。
テスト栽培にて、トマトやキュウリなど定番野菜の栽培に成功。今後の営業の弾みとなる。
- 【下期】** クロージングに向けて営業活動を強化。第1号農園の今期中の完売を目指す。



【水菜】



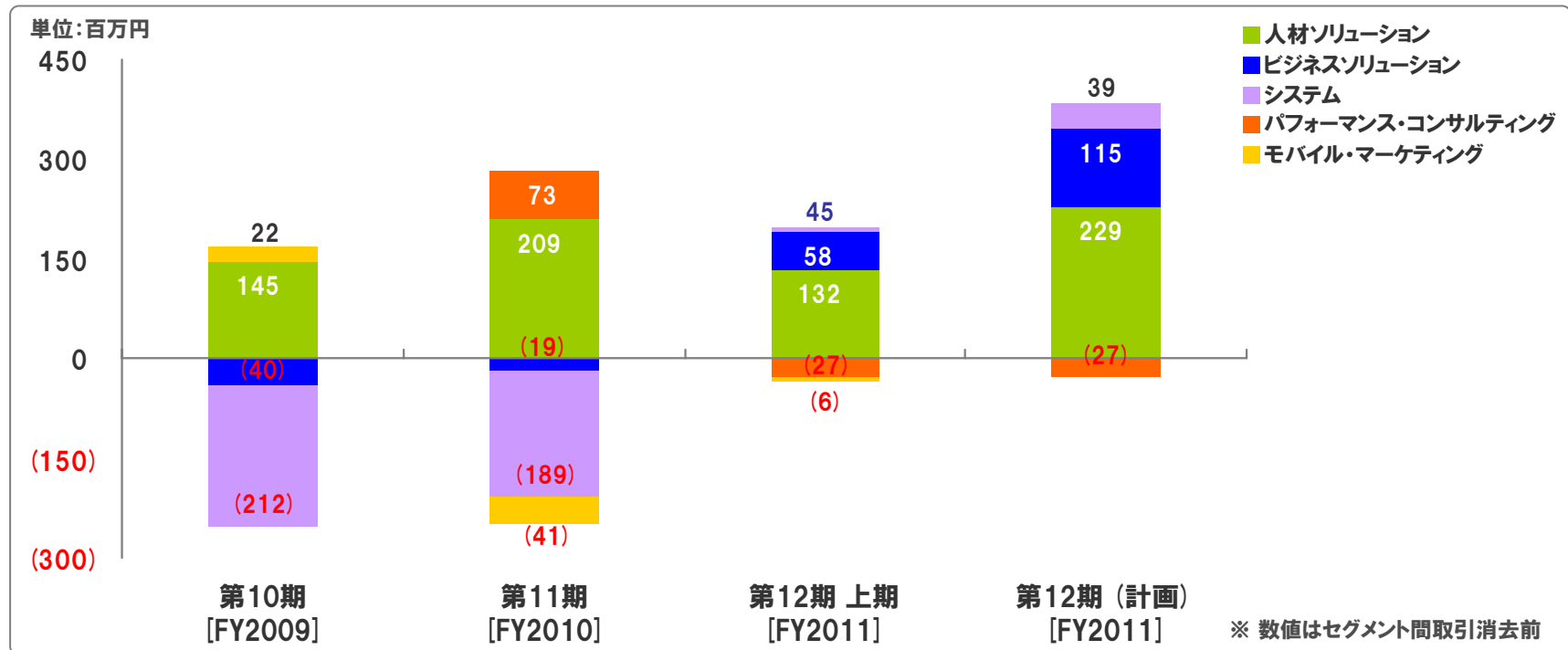
【ミニ白菜】



【サヤエンドウ】

3. 第12期 下期事業方針 [II] 収益力の向上

セグメント別 営業利益の推移



【Point】 主要事業の赤字は、2Qにて解消。3Q以降は、利益の確実な上積みを図る。

3. 第12期 下期事業方針

【Ⅲ】財務体質の強化

財務体質強化に向けた施策について

【第2四半期までの取り組み事項】

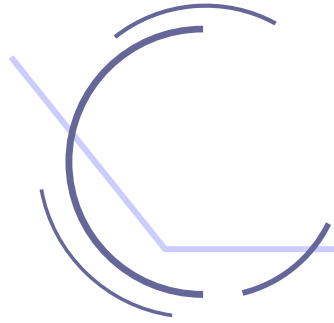
- ・ 子会社株式の売却
- ・ 赤字事業の黒字化

→ 3期ぶりの黒字転換、債務超過解消へ。

【第3四半期以降のテーマ】

- ・ 追加施策の検討
- ・ 主力事業の収益力強化

→ 財務基盤の安定化に向けて、
収益力のさらなる強化と追加施策の検討を進める。



4. 第12期（2011年11月期） 業績予想

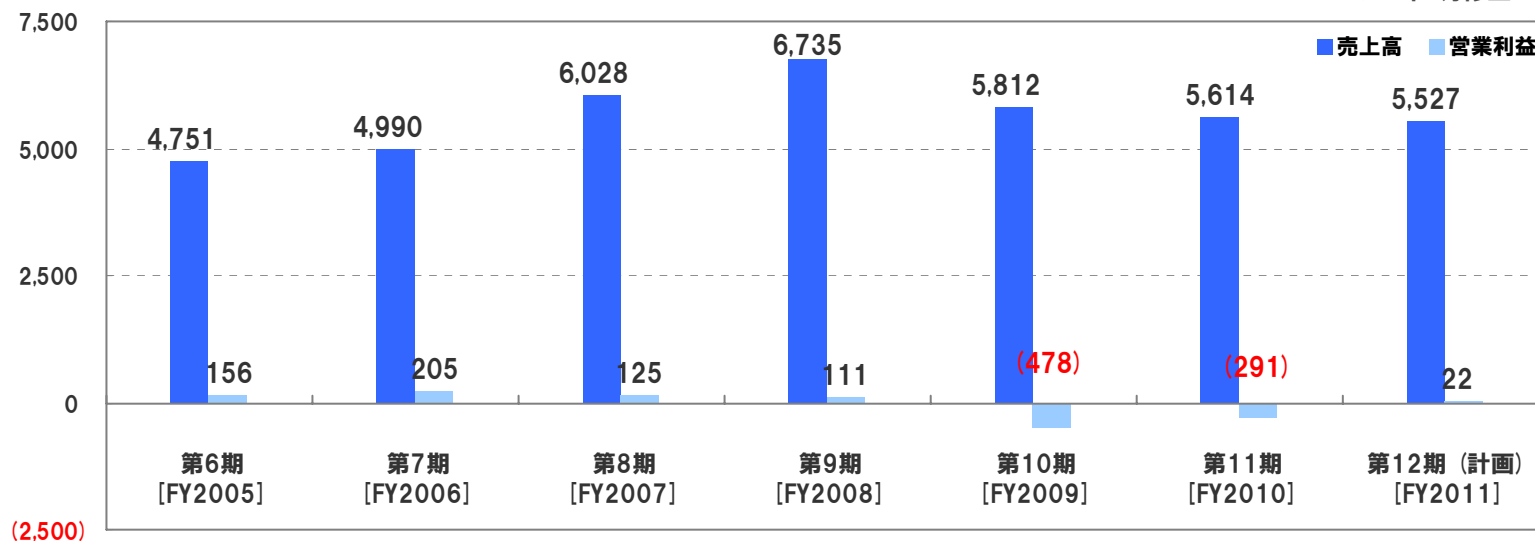
S-POOL

4. 第12期 業績予想 連結業績予想

単位:百万円

	第 11 期		第 12 期 (計画) ※		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
売上高	5,614	100.0%	5,527	100.0%	98.5%
売上総利益	1,234	22.0%	1,195	21.6%	96.8%
販売費及び一般管理費 (人件費)	1,525	27.2%	1,173	21.2%	76.9%
営業利益	△ 291	-5.2%	22	0.4%	-
経常利益	△ 311	-5.6%	0	0.0%	-
当期純利益	△ 758	-13.5%	42	0.7%	-

※ 2011年4月修正



(2,500)

4. 第12期 業績予想 業績進捗率

単位:百万円

	第12期 第2四半期 実績		第12期(計画) ※		
	金額	百分比	金額	百分比	進捗率
売上高	2,937	100.0%	5,527	100.0%	53.1%
売上総利益	642	21.9%	1,195	21.6%	53.7%
販売費及び一般管理費 (人件費)	637	21.7%	1,173	21.2%	54.3%
360	12.3%	688	12.4%	52.4%	
営業利益	5	0.2%	22	0.4%	23.1%
経常利益	△ 3	-0.1%	0	0.0%	-
当期純利益	40	1.3%	42	0.7%	96.4%

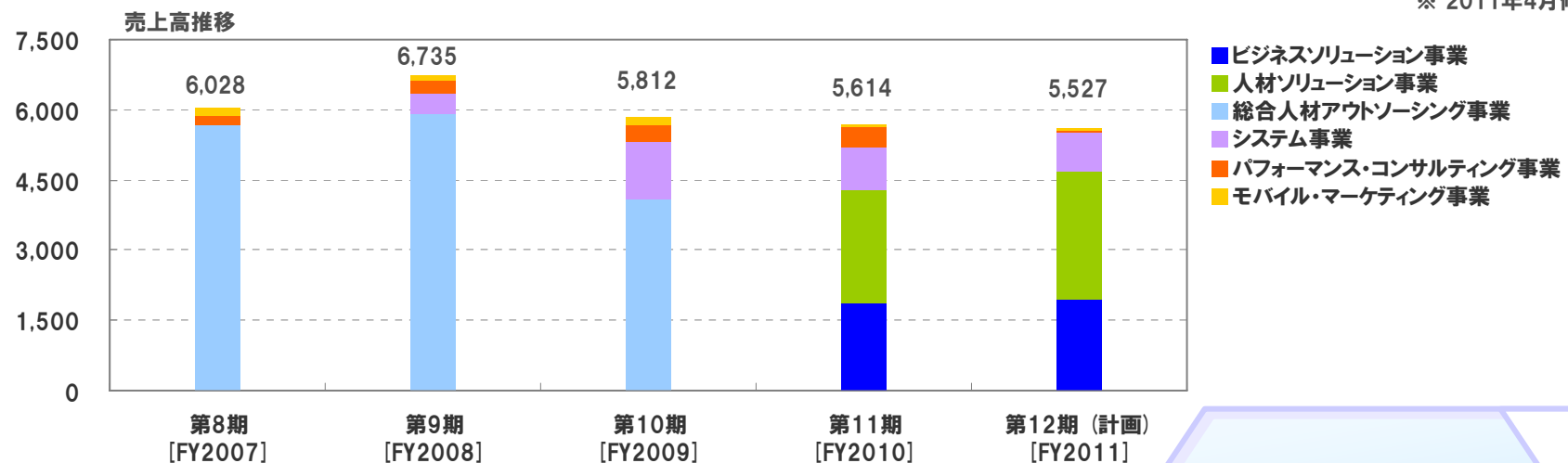
※ 2011年4月修正

4. 第12期 業績予想 セグメント別業績予想

単位:百万円

	第 11 期			第 12 期 (計画)※			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	1,931	△ 19	-1.0%	2,036	115	5.7%	105.4%	-
人材ソリューション事業	2,649	209	7.9%	2,994	229	7.7%	113.0%	109.5%
システム事業	911	△ 189	-20.8%	800	39	4.9%	87.8%	-
パフォーマンス・コンサルティング事業	430	73	17.1%	59	△ 27	-46.3%	13.9%	-
モバイル・マーケティング事業	37	△ 41	-110.9%	32	0	0.1%	87.2%	-
調整額	△ 345	△ 323	-	△ 395	△ 334	-	-	-
合計	5,614	△ 291	-5.2%	5,527	22	0.4%	98.5%	-

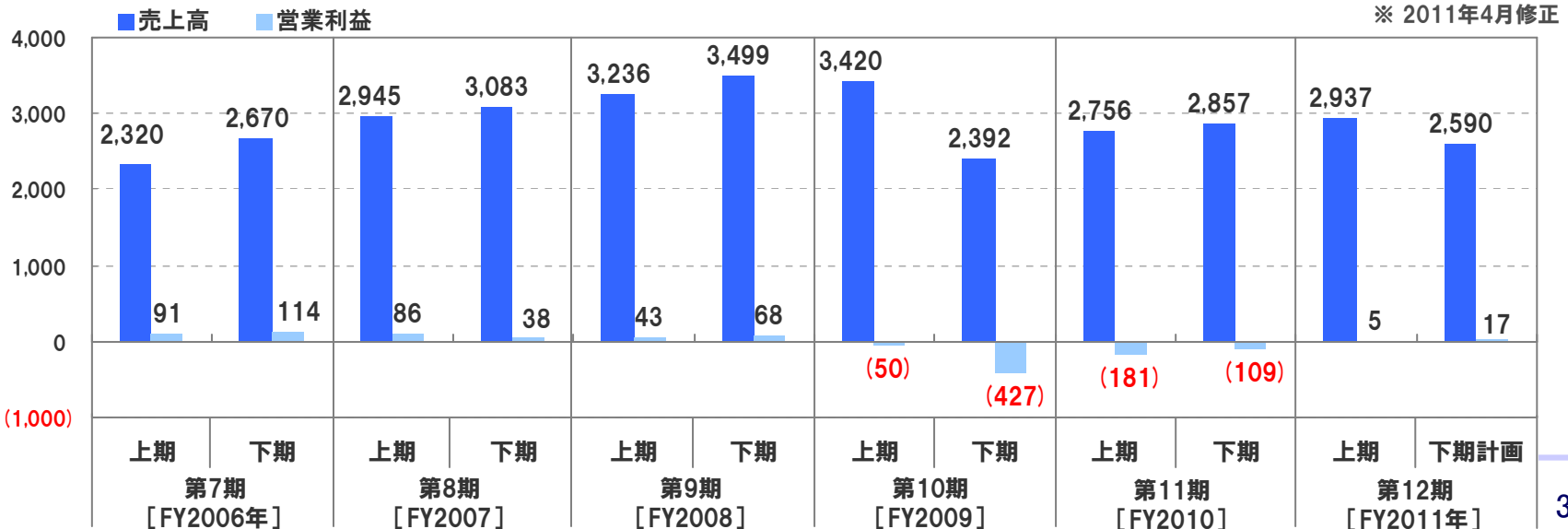
※ 2011年4月修正



4. 第12期 業績予想 半期業績予想

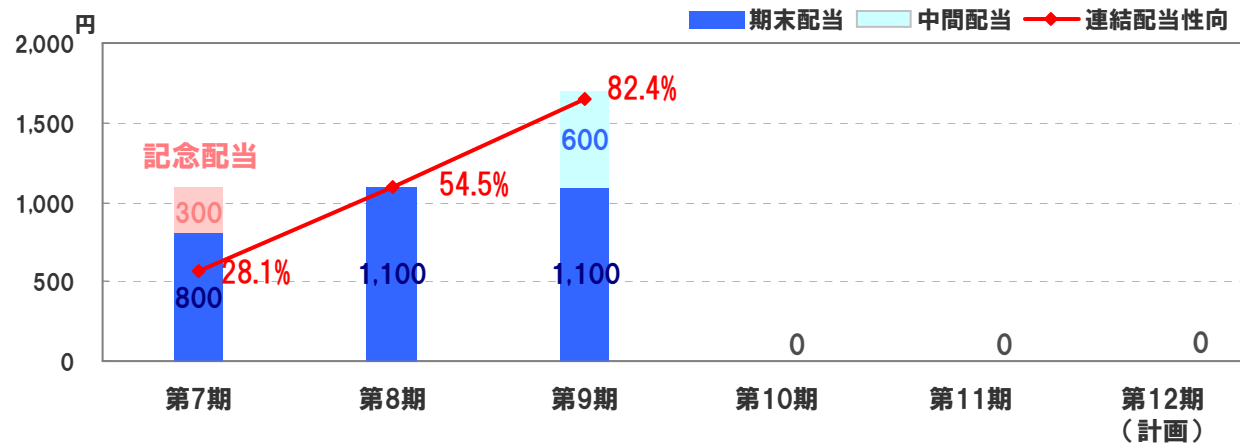
単位:百万円

	第11期 上期		第11期 下期		第12期 上期		第12期 下期(計画)※	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	2,756	100.0%	2,857	100.0%	2,937	100.0%	2,590	100.0%
売上総利益	607	22.0%	627	22.0%	642	21.9%	553	21.3%
販売費及び一般管理費	788	28.6%	736	25.8%	637	21.7%	536	20.7%
営業利益	△ 181	-6.6%	△ 109	-3.8%	5	0.2%	17	0.7%
経常利益	△ 193	-7.0%	△ 118	-4.2%	△ 3	-0.1%	3	0.1%
当期純利益	△ 178	-6.5%	△ 580	-20.3%	40	1.4%	1	0.0%



5. 株主還元施策

**財務体質の強化を優先するため、現段階での配当は見送る予定。
早期の復配を目指します。**



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

本資料は、2011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、2011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。