



**第12期（2011年11月期）
決算説明資料**

2012年 1月13日(金)
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
証券コード 2471



目次

1. 第12期（2011年11月期）業績概要
 2. 第12期（2011年11月期）業績分析
 3. 第13期（2012年11月期）事業方針
 4. 第13期（2012年11月期）業績予想
 5. 株主還元施策
- IR担当窓口・免責事項

1. 第12期（FY2011）業績概要

業績ハイライト

◆ 売上高5,532百万円、前年と同水準の売上げを維持

- ・ 子会社売却分を除いた既存事業での前年比較では、増収を確保
- ・ 人材ソリューション事業(人材派遣サービス)にて、前期比17%増を達成

◆ 営業利益32百万円、当期純利益は207百万円、3期ぶりの黒字転換へ

- ・ 主力のロジスティクスアウトソーシングと人材派遣サービスが大幅増益となる
- ・ 子会社の売却などにより、過去最高の当期純利益を計上

◆ 債務超過を解消し、自己資本比率は15.8%まで回復。GC注記解消へ

- ・ JASDAQ猶予期間入り銘柄の指定も2012年2月末にて解除の見込み

1. 第12期 (FY2011) 業績概要

連結損益計算書

単位:百万円

	第11期		第12期			年度計画※		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	対計画比
売上高	5,614		5,532		98.5%	5,527		100.1%
売上総利益	1,234	22.0%	1,246	22.5%	101.0%	1,195	21.6%	104.3%
販売費及び一般管理費	1,525	27.2%	1,214	21.9%	79.6%	1,173	21.2%	103.5%
(人件費)	877	15.6%	675	12.2%	76.9%	688	12.5%	98.0%
営業利益	△ 291	-5.2%	32	0.6%	-	22	0.4%	147.3%
経常利益	△ 311	-5.5%	17	0.3%	-	0	0.0%	4035.5%
当期純利益	△ 758	-13.5%	207	3.7%	-	42	0.7%	489.8%

※ 2011年4月修正

1. 第12期 (FY2011) 業績概要

セグメント別業績

単位:百万円

	第 11 期			第 12 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	1,931	△ 7	-0.4%	1,929	115	6.0%	99.9%	-
人材ソリューション事業	2,649	219	8.3%	3,094	287	9.3%	116.8%	131.1%
その他事業	37	△ 40	-108.5%	19	△ 12	-63.4%	53.2%	-
システム事業	911	△ 189	-20.8%	686	15	2.2%	75.3%	-
パフォーマンス・コンサルティング事業	430	75	17.6%	59	△ 27	-46.3%	13.9%	-
調整額	△ 345	△ 349	-	△ 258	△ 345	-	-	-
合計	5,614	△ 291	-5.2%	5,532	32	0.6%	98.5%	-

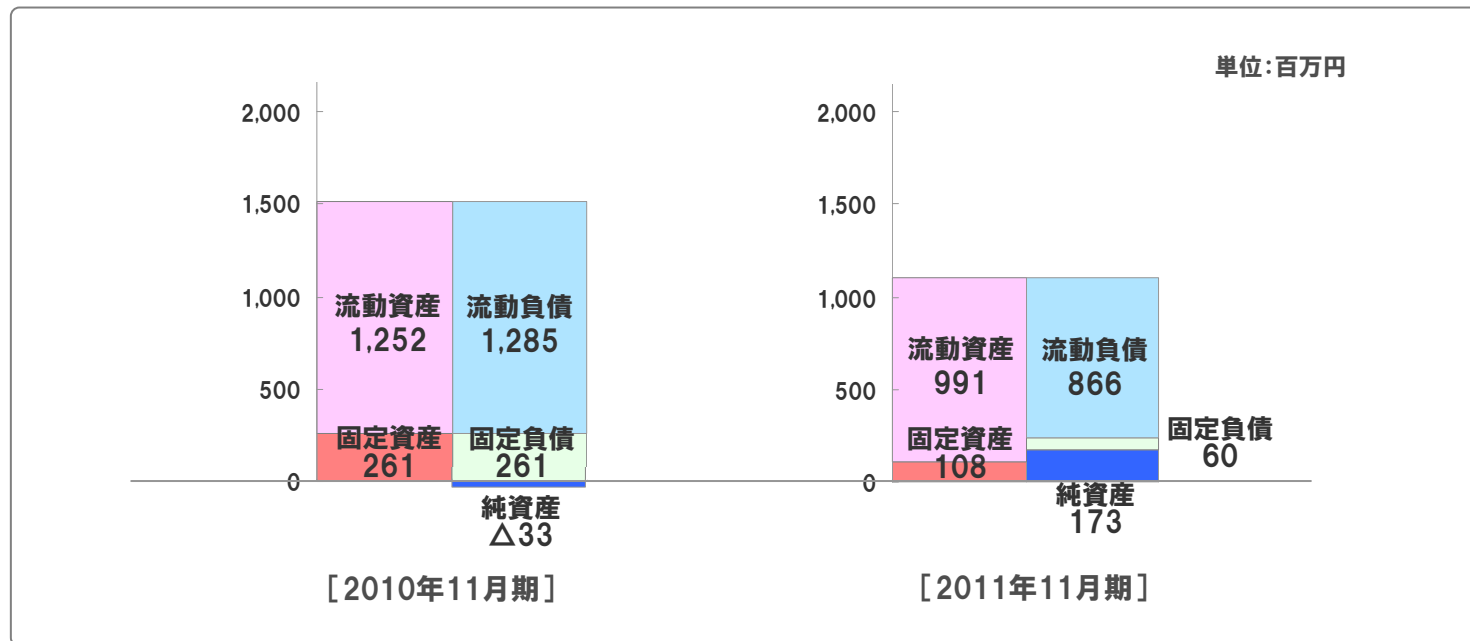
【各セグメントの主な業務内容】

ビジネスソリューション	: 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
人材ソリューション	: 人材派遣サービス（コールセンター、携帯販売など）、試験運営サービス
その他	: 携帯電話を中心としたマーケティングサービス
システム	: 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	: 企業研修、組織開発コンサルティング

- (注) ・ 2011年2月末の子会社売却により、パフォーマンス・コンサルティング事業の当期の業績は、2010年12月～2011年2月の期間分となります。
 ・ 2011年9月末の子会社売却により、システム事業の当期の業績は、2010年12月～2011年9月の期間分となります。

1. 第12期（FY2011年）業績概要

連結貸借対照表



**純資産は173百万円となり、債務超過は解消へ
負債の減少、総資産の圧縮が進み、自己資本比率も15.8%まで回復**

1. 第12期 (FY2011) 業績概要

連結キャッシュフロー計算書

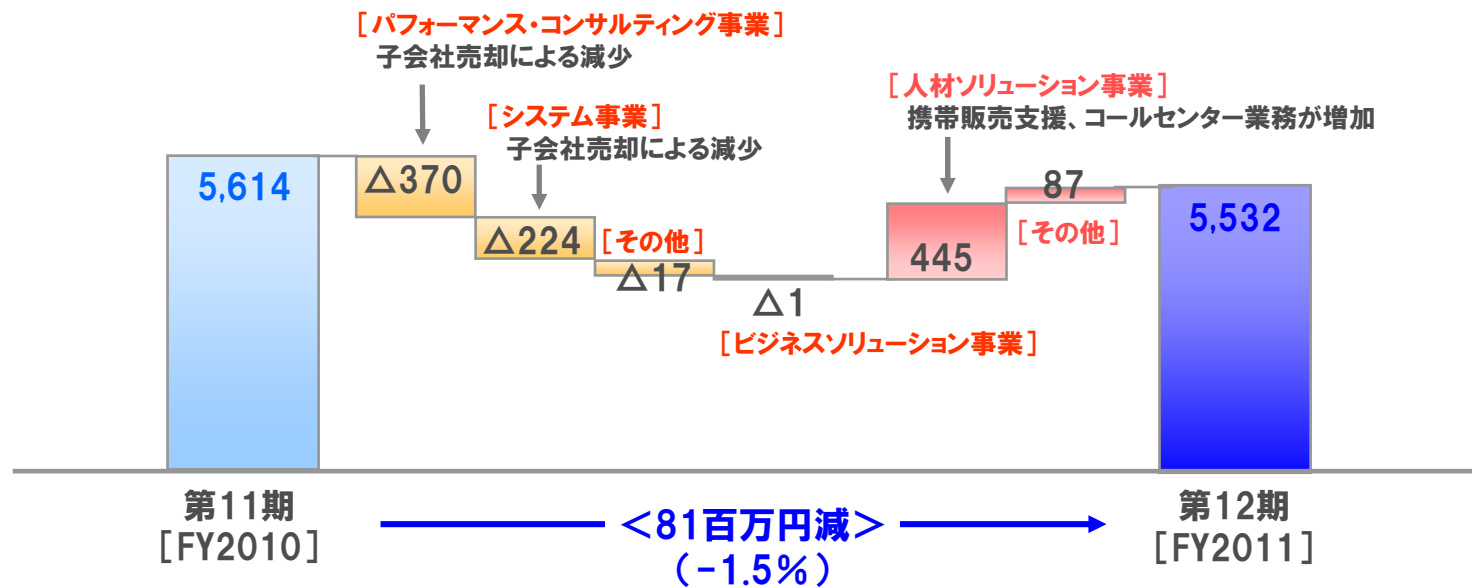
単位:百万円

	第 11 期	第12 期	前年比増減
営業活動によるCF	△ 135	99	235
投資活動によるCF	△ 59	297	356
財務活動によるCF	84	△ 453	△ 538
現金及び現金同等物残高	465	408	△ 56

営業黒字へ転換したことにより、営業キャッシュフローがプラスへ
資産売却を進め、投資キャッシュフローが大幅プラスに
借入金の返済が進んだことで、財務キャッシュフローはマイナスへ

2. 第12期（FY2011）業績分析 売上増減分析

単位：百万円

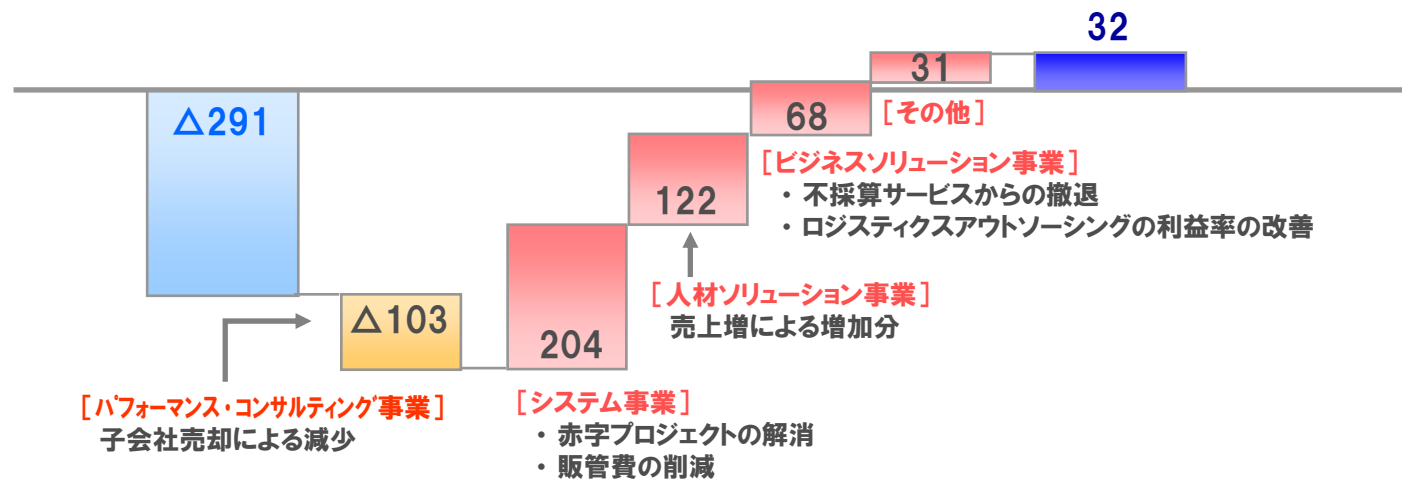


子会社売却の影響による減収を、人材派遣サービスの増収によって吸収

2. 第12期（FY2011）業績分析 営業利益増減分析

単位：百万円

第11期 [FY2010] → <323百万円改善> 第12期 [FY2011]

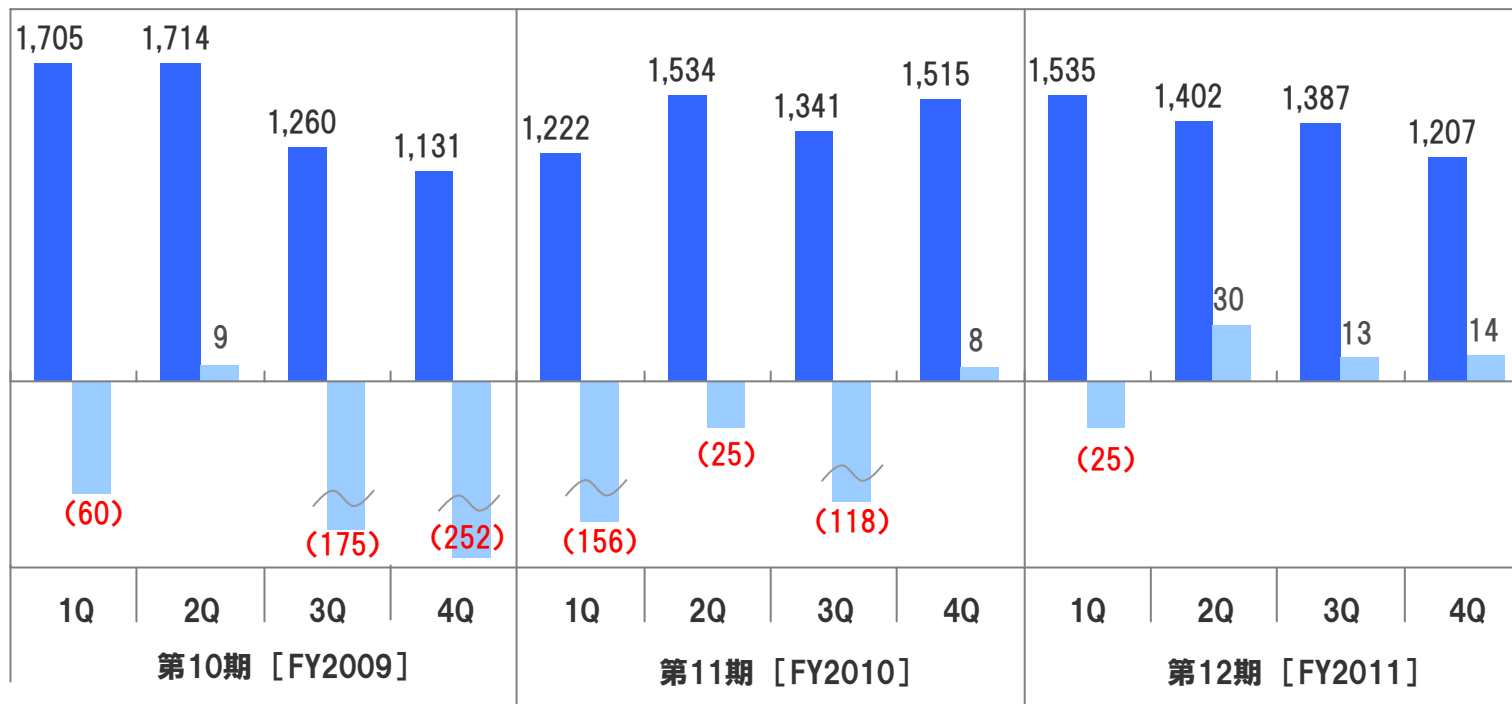


赤字事業の黒字化、人材派遣サービスの売上増などにより大幅な収益改善を達成

2. 第12期（FY2011）業績分析 四半期業績推移

単位：百万円

■ 売上高 ■ 営業利益



子会社の売却の影響により売上は減少しているものの、収益体質の改善は確実に進む

3. 第13期 (FY2012) 事業方針 環境認識

外部環境

景気の不透明感
経営効率化の徹底

コスト意識の高まり

人材サービス市場の回復

派遣事業者数の減少

- 持たざる経営が進むことで、アウトソーシングサービスの利用が拡大
- 人材サービス業者の選別化が加速（大手・優良業者への集中）

内部環境

GC注記の解消

債務超過の解消
財務体質の改善

事業再編の完了

アウトソーシング
ノウハウの蓄積

- 世界同時不況から続いた危機対応が完了。「攻め」の経営への転換
- アウトソーシング実績が徐々に積み上がり、拡大に向けた体制が整う

企業ニーズの高いアウトソーシングサービスの拡大を図ることで、成長軌道への早期復帰を目指す

3. 第13期（FY2012）事業方針 中期経営計画の概要

経営戦略

市場設定

高い成長が期待できる市場への集中展開

事業戦略

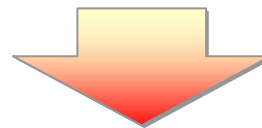
「専門性の深化」と「効率性の追求」

組織戦略

高い志と大きな気概を持って挑戦する人材の育成

業績目標

2016年度までに売上高100億円、営業利益率5%を達成

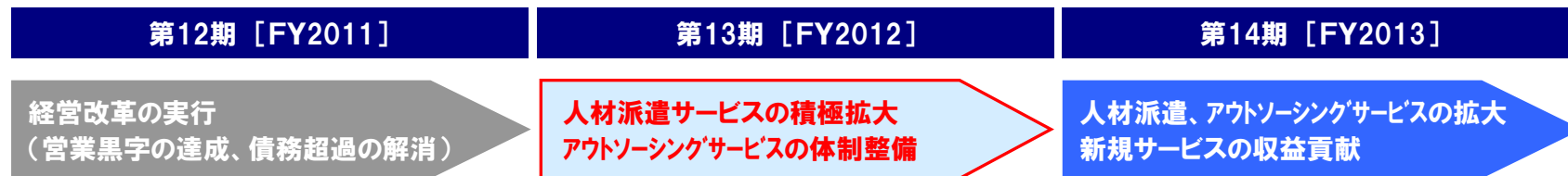


中期ビジョン

お客様に選ばれるNo.1アウトソーシング・プロバイダーとなる

3. 第13期 (FY2012) 事業方針 第13期の基本方針

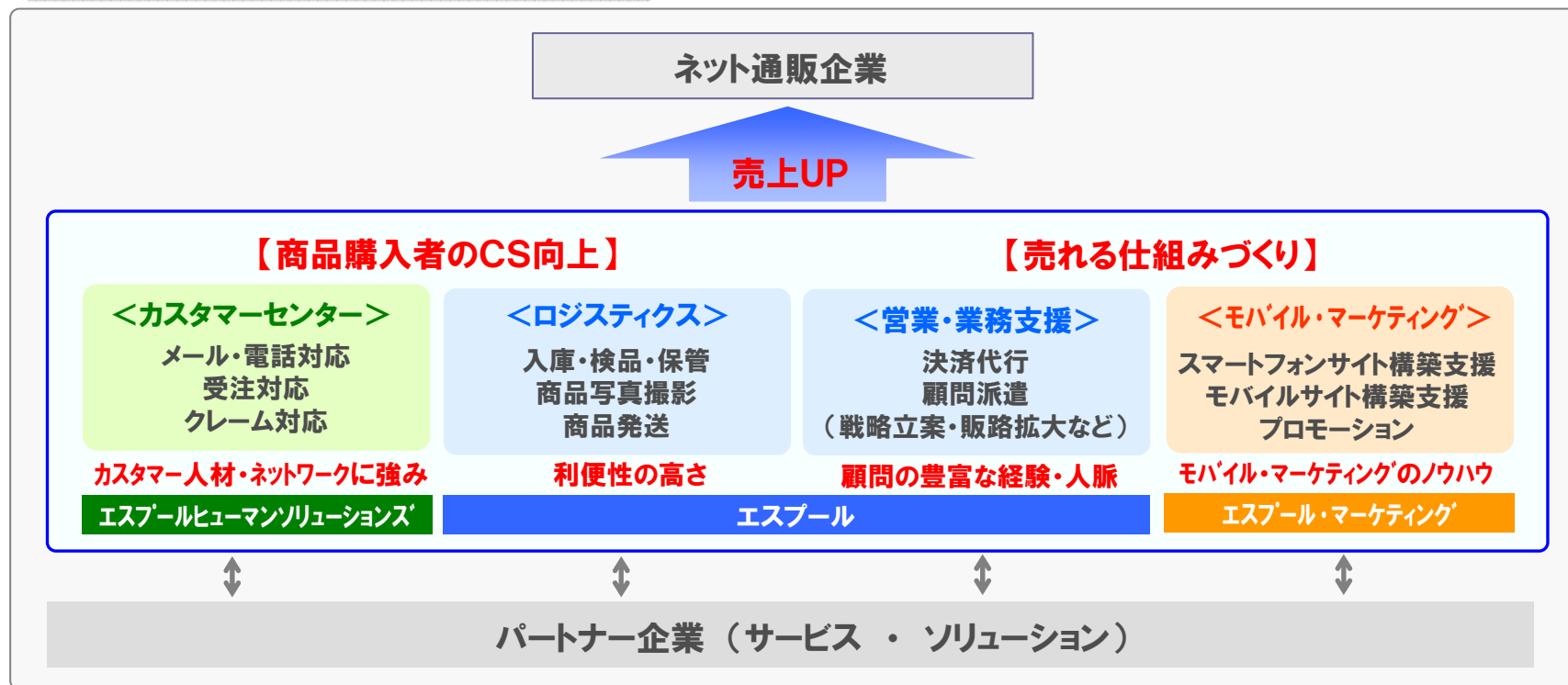
第14期(FY2013)以降の積極的な事業拡大に向けた体制の構築を図る



- ◆ 人材派遣サービスは積極的な拡大戦略を採用
- ◆ 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)は、拡大に向けた体制整備に注力
- ◆ 新規サービス(障がい者雇用支援、顧問派遣)の期中での収益化を目指す

3. 第13期 (FY2012) 事業方針 グループとして注力する分野 (ネット通販支援サービス)

ネット通販総合支援サービスの積極展開



大きな成長が期待できるネット通販市場へグループで注力展開
グループの総合力を活かしたワンストップサービスを提供

3. 第13期 (FY2012) 事業方針

[市場設定] 高い成長が期待できる市場への集中展開

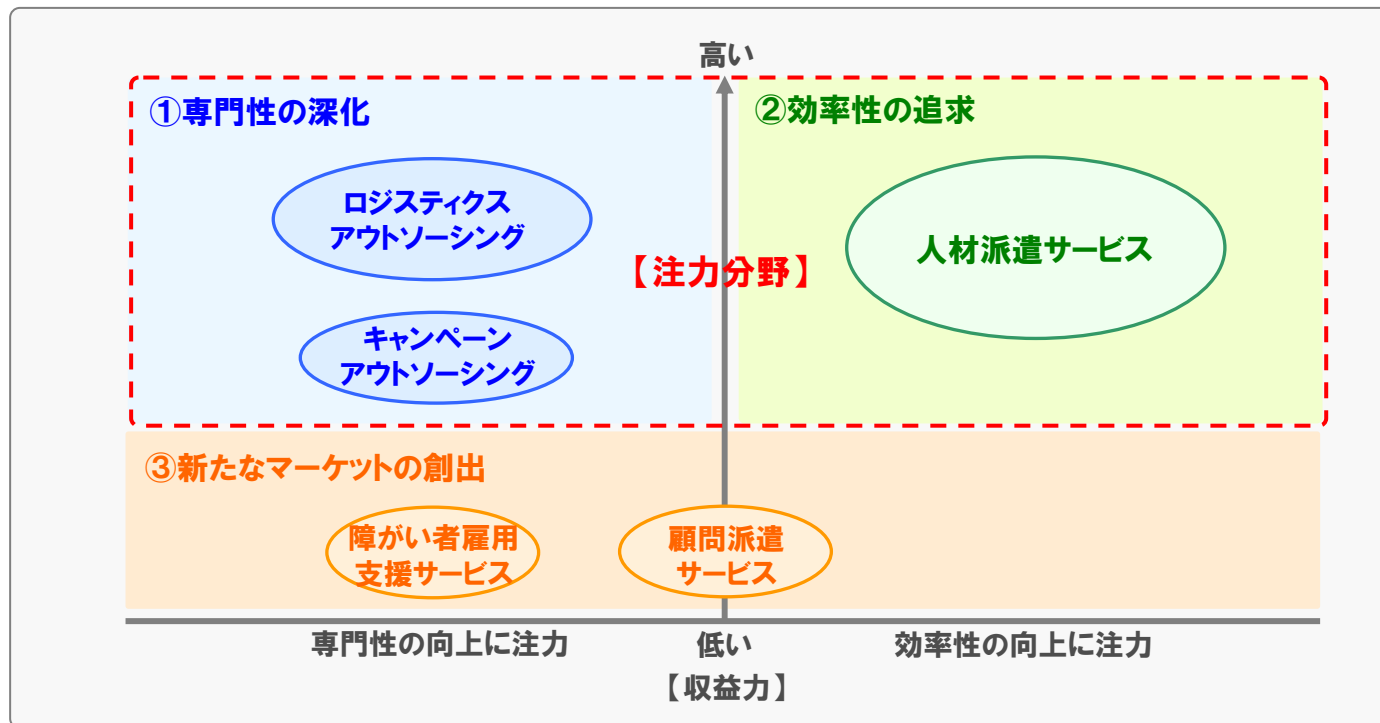
成長率の高い市場への展開を集中的に進めることで、事業機会を最大限に広げる

当社のサービス	対象となる市場	市場規模／統計データ
ロジスティクスアウトソーシング	インターネット通販	2010年度EC（電子商取引）市場：7.8兆円（15%超の成長率）※1 2015年度ファッションEC市場予測：9,500億円（20%超の成長率）※2
キャンペーンアウトソーシング	家庭向け省エネ・エコ関連	2020年家庭向け省エネ・エコ関連市場予測：10.4兆円（15%超の成長率）※3 2015年太陽光発電システム市場予測：1兆円（30%超の成長率）※4
人材派遣① 携帯販売支援	スマートフォン	2011年度スマートフォン出荷台数：1,986万台（前年比2.3倍） 2015年度スマートフォン出荷台数：3,056万台（2011年比54%増）※5
人材派遣② コールセンター	テレマーケティング	2010年度テレマーケティング市場：6,113億円（前年比2.7%増） 2012年度テレマーケティング市場：6,488億円（2010年比6.1%増）※6
障がい者雇用支援	障がい者雇用支援	2011年の障害者数744万人に対して雇用者数は45万人（雇用率6.0%）※7 障害者雇用促進法の改正（2010年）により、未達成企業への厳罰化が進む
顧問派遣サービス	シニア層（65歳以上）の 人材市場	シニア層労働力人口は2020年には829万人まで拡大（2010年度比42%増） そのうち約20%は就業できないとの予測 ※8

3. 第13期 (FY2012) 事業方針

【事業戦略】 「専門性の深化」と「効率性の追求」

主力事業の専門性と効率性の向上に注力し、積極的な規模拡大を推進する



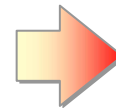
3. 第13期 (FY2012) 事業方針

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

ロジスティクスアウトソーシング ① [基本方針]

【短期目標】

ネット通販企業向け
商品発送代行サービスの拡大



【中期目標】

自社発送代行センター
の積極的な拡大

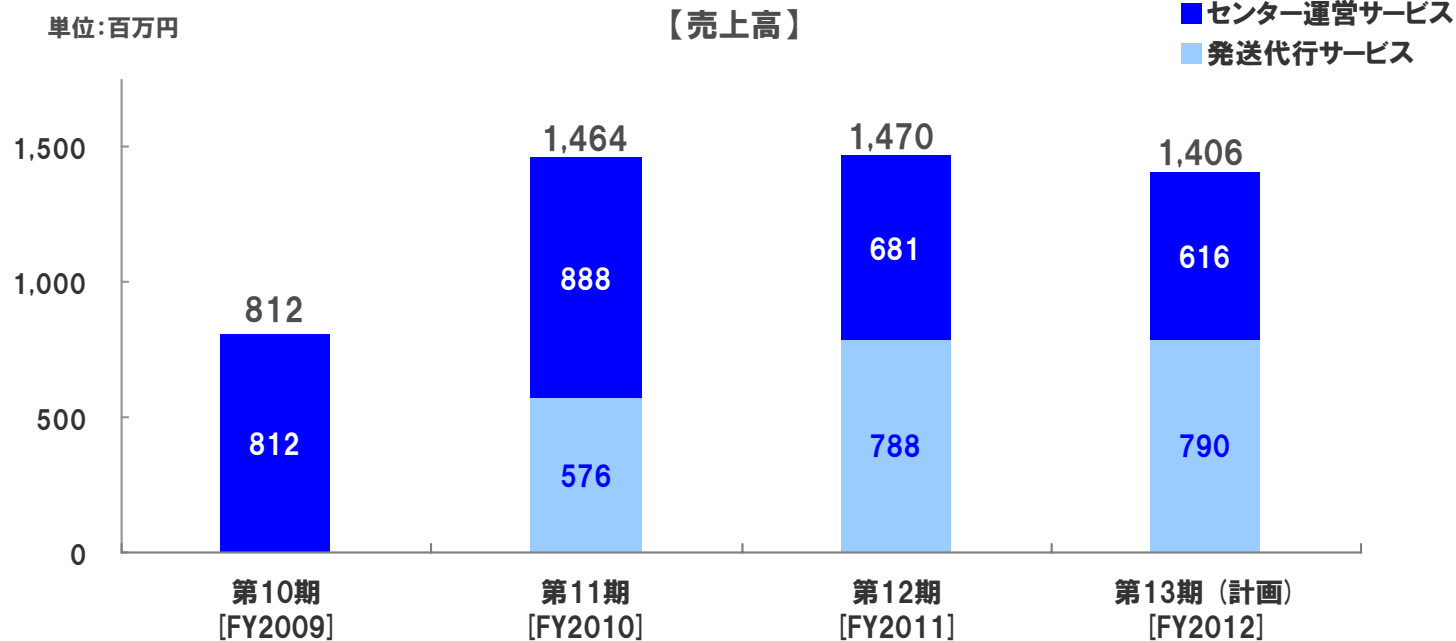
- 【強み】
- ・商品購入者の利便性の高さ → 自社センターの立地、バックエンドサービスの充実度
 - ・高品質 → 顧客満足度に直結する高い正確性
 - ・高い改善力 → 現場の改善力、コスト削減の実行力
 - ・運営ノウハウ → 高い業務効率を支える高度な人材マネジメント力

- 【Point】
- ・2010年度のEC市場は7.8兆円(前年比16%増)と15%超の成長を維持。※1
 - ・ファッション関連(アパレル、化粧品など)のEC市場は20%超の成長率で拡大する見通し。
 - ・ファッション関連市場における2015年の通販取引の割合は6%にとどまり、一層の拡大余地があり。※2

3. 第13期 (FY2012) 事業方針

【事業戦略】 「専門性の深化」と「効率性の追求」

ロジスティクスアウトソーシング ② [13期計画]



**センター運営サービスは、不採算現場の見直しにより利益率向上を進める
発送代行サービスの拡大は人材育成がポイント。早期拡大に向けて体制整備を早める**

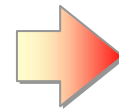
3. 第13期 (FY2012) 事業方針

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

キャンペーンアウトソーシング ① [基本方針]

【短期目標】

省エネ・エコ関連
キャンペーンの展開



【中期目標】

対面型獲得業務の積極拡大

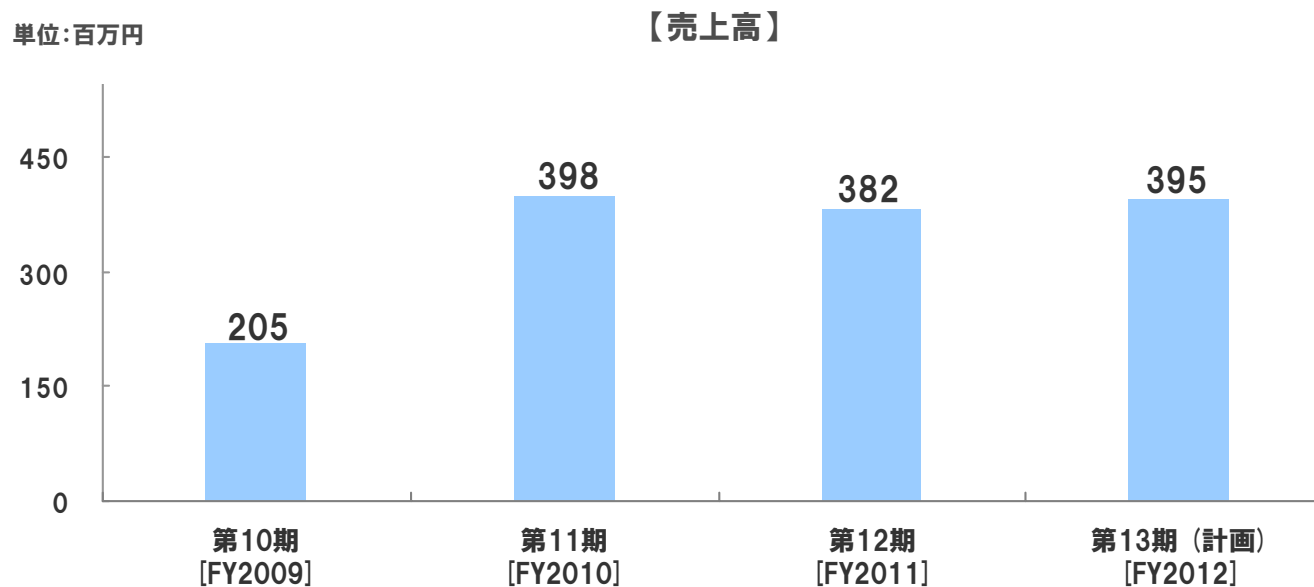
- 【強み】
- ・ 対面型獲得業務での高い実績 → 現場に強い社員
 - ・ フィールド業務(調査・設置業務)でのノウハウ → 業務設計からオペレーションまで一括対応が可能
 - ・ フレキシブルな対応力、組織運営力 → 短期間での立ち上げが可能、全国対応

- 【Point】
- ・ 太陽光発電システム市場は、2009年度の3千億円から2015年度には1兆円まで拡大見込み。※4
 - ・ 費用対効果が明確な成果報酬型のサービスに対する企業ニーズは非常に強い。

3. 第13期（FY2012）事業方針

【事業戦略】「専門性の深化」と「効率性の追求」

キャンペーンアウトソーシング② [13期計画]



省エネ・エコ関連キャンペーンの積極展開と、拡大に向けたノウハウの標準化を進める

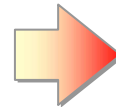
3. 第13期（FY2012）事業方針

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

人材派遣サービス ① [基本方針]

【短期目標】

主力サービスへの集中
(携帯販売支援・コールセンター)



【中期目標】

利便性向上と専門分野の拡充
高付加価値サービスへの展開

- 【強み】
- ・ 高いビジネスマッチング力、ビジネスを生み出す提案力
 - ・ 販売支援業務における高い販売力・運営力
 - ・ 顧客ニーズへのスピーディーで柔軟な対応力
 - ・ 高い競争力と収益性を支えるローコストオペレーション

- 【Point】
- ・ 携帯販売支援業務は、短期的にはスマートフォンの拡大が追い風。
(2015年度のスマートフォン出荷台数は3,056万台(11年比54%増)。総出荷の74%がスマートフォンへ)^{※5}
 - ・ 景気の不透明感を背景にした企業の直接雇用の抑制により派遣市場は回復傾向。
 - ・ 競合他社の淘汰が進んだことで、残存者利益が発生。上位業者への業務の集約化が進む。

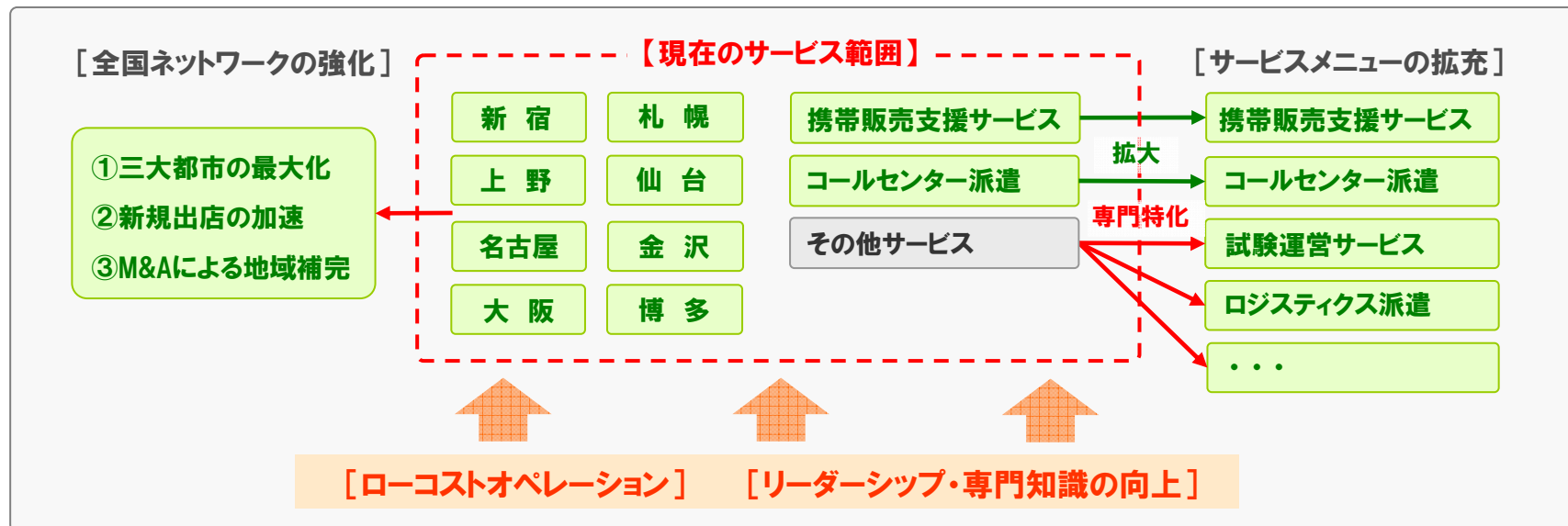
3. 第13期 (FY2012) 事業方針

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

人材派遣サービス ②

〔重点取り組み事項〕

【利便性向上と専門分野の拡充】



顧客の利便性向上と専門分野の拡充を進めることで、積極的な規模拡大を目指す

3. 第13期 (FY2012) 事業方針

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

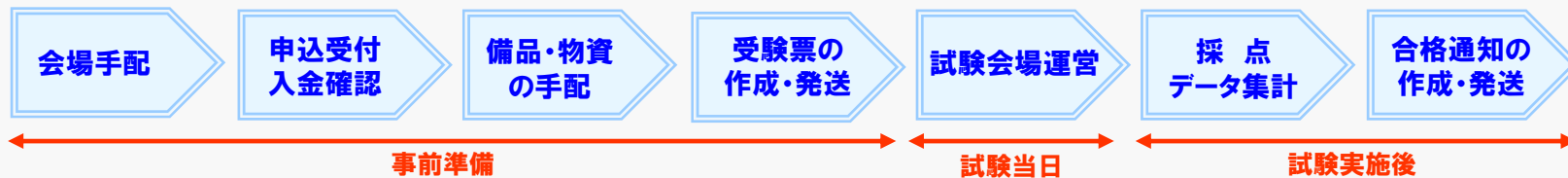
人材派遣サービス ③

〔重点取り組み事項〕

〔高付加価値サービスへの展開〕

〔試験運営サービス〕

試験運営に必要な業務をトータルでサポート



〔初期の顧客ニーズ〕

運営スタッフの派遣

ニーズの深掘り

〔実際の顧客ニーズ〕

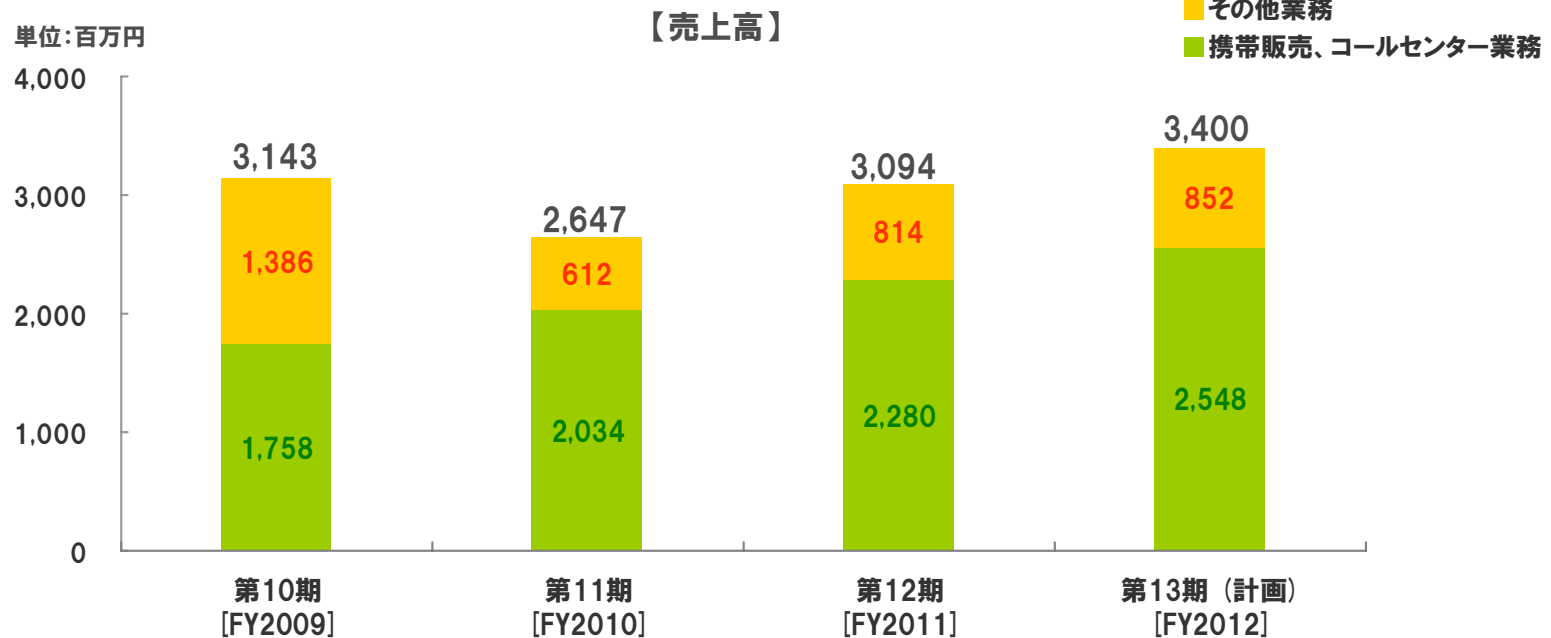
試験運営の
フルアウトソーシング

潜在的なアウトソーシングニーズを引き出すことで、高付加価値サービスへの展開を加速させる

3. 第13期 (FY2012) 事業方針

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

人材派遣サービス ④ [13期計画]



携帯販売支援、コールセンター業務を中心に売上の拡大が堅調に進む

3. 第13期（FY2012）事業方針

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

障がい者雇用支援サービス

- 【Point】
- ・ 障害者雇用促進法の改正により障がい者の雇用義務が拡大。未達成企業への厳罰化が進む。
 - ・ 2011年の障がい者の法定雇用率達成企業は50%にも届かず、未達成企業は41,211社にもものぼる。※9
 - ・ 企業の多様な障がい者雇用ニーズに柔軟に対応するため、サービスメニューの拡充を進める。

顧問派遣サービス

- 【Point】
- ・ シニア層（65歳以上）の労働力人口は、2020年には829万人と、2010年（584万人）から42%増加する一方で、約2割は働くことができないとの予測。同分野における人材サービス会社の存在価値は高い。※8
 - ・ 実務経験豊富なシニア層の持つ技術やノウハウを活用したいと考える企業は国内外問わず数多く存在。
 - ・ 顧問派遣サービスでは、カタライズ機能（プロジェクトマネジメント及び調整を当社が担当）に強み。

市場拡大が見込まれる分野において、新たなマーケットの創出に注力する

3. 第13期（FY2012）事業方針

【組織戦略】「高い志と大きな気概を持って挑戦する人材の育成」

【基本的な考え方】

社員の成長が会社の成長につながる

【組織の活性化】

「グループの一体感向上による総合力向上」

- ・クロスファンクショナルによるグループ経営の強化
- ・優秀な人材の積極的な登用と組織を越えた全社レベルでの戦略的な人材配置の推進

【プロフェッショナル人材の育成】

「人が育つ環境の醸成」

- ・リーダーシップ・専門知識向上プログラムの充実化
- ・中長期的な企業成長を支えるタレントマネジメントの強化



4. 第13期（FY2012）業績予想 業績予想ハイライト

◆ 売上高5,200百万円、人材派遣サービスが牽引

- ・ 主力事業の増収効果により、子会社売却による減収の影響は小幅となる見込み
- ・ 人材派遣サービスが引き続き好調。携帯販売支援、コールセンター業務が牽引

◆ 営業利益90百万円、前期比約3倍増の増益を見込む

- ・ 主力事業の黒字拡大に加えて全事業が黒字転換へ

◆ 連結売上高100億円、営業利益5%目指して、既存事業での収益拡大を目指す

- ・ ネット通販支援サービスをグループ柱として成長市場での集中展開を進める

4. 第13期 (FY2012) 業績予想 連結業績予想

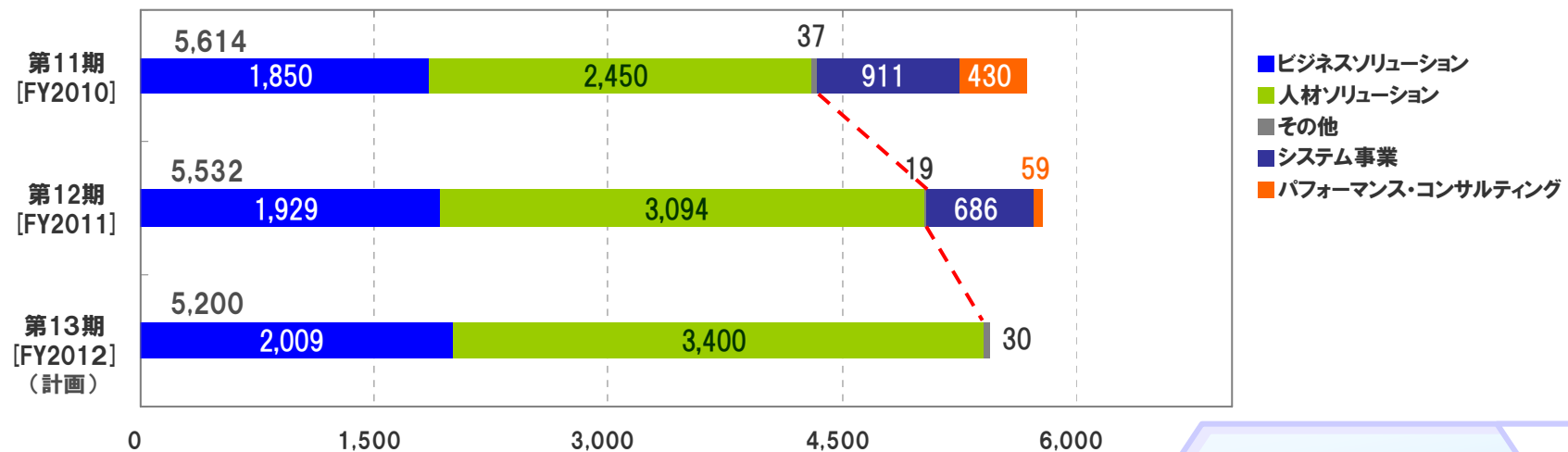
単位:百万円

	第 12 期		第 13 期 (計画)		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
売上高	5,532		5,200		94.0%
売上総利益	1,246	22.5%	1,195	23.0%	95.9%
販売費及び一般管理費	1,214	21.9%	1,105	21.3%	91.0%
(人件費)	675	12.2%	628	12.1%	93.1%
営業利益	32	0.6%	90	1.7%	277.7%
経常利益	17	0.3%	80	1.5%	451.8%
当期純利益	207	3.7%	62	1.2%	30.2%

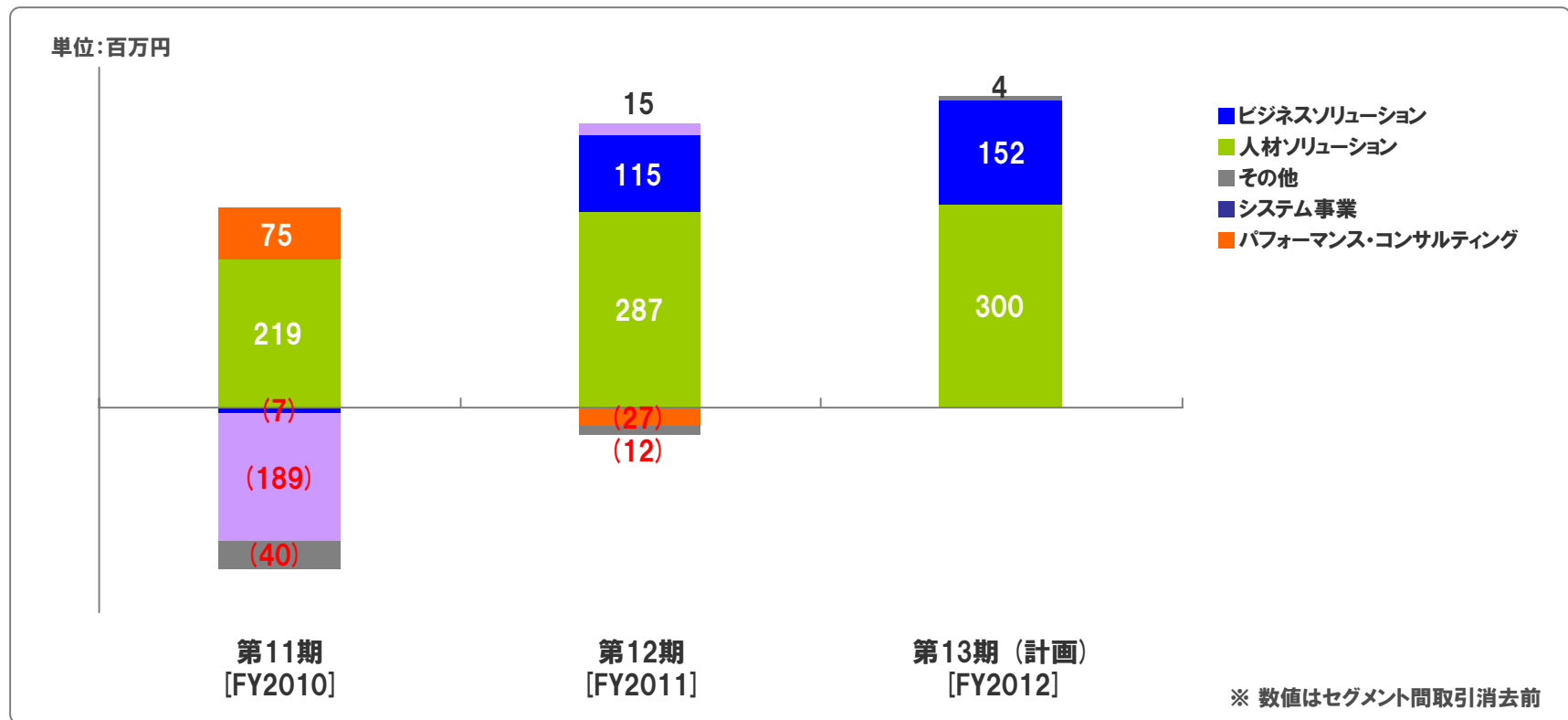
4. 第13期 (FY2012) 業績予想 セグメント別業績予想

単位:百万円

	第12期			第13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	1,929	115	6.0%	2,009	152	7.6%	104.1%	131.7%
人材ソリューション事業	3,094	287	9.3%	3,400	300	8.8%	109.9%	104.4%
その他事業	19	△ 12	-63.4%	30	4	14.4%	151.8%	-
システム事業	686	15	2.2%	-	-	-	-	-
パフォーマンス・コンサルティング事業	59	△ 27	-46.3%	-	-	-	-	-
調整額	△ 258	△ 346	-	△ 240	△ 367	-	-	-
合計	5,532	32	0.6%	5,200	90	1.7%	94.0%	277.7%



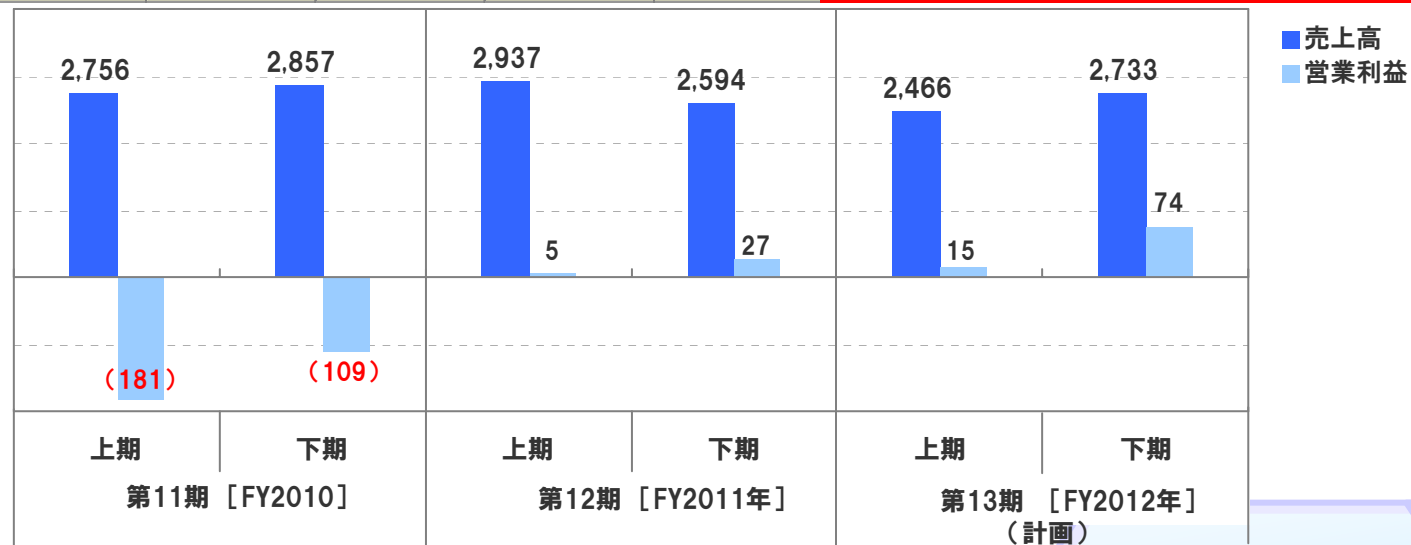
4. 第13期（FY2012）業績予想 セグメント別営業利益の推移



4. 第13期 (FY2012) 業績予想 半期業績予想

単位: 百万円

	第12期 上期		第12期 下期		第13期 上期 (計画)		第13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	2,973		2,594		2,466		2,733	
売上総利益	642	21.9%	604	23.3%	564	22.9%	631	23.1%
販売費及び一般管理費	637	21.7%	577	22.2%	548	22.3%	556	20.4%
営業利益	5	0.2%	27	1.1%	15	0.6%	74	2.7%
経常利益	△ 3	-0.1%	21	0.8%	10	0.4%	70	2.6%
当期純利益	40	1.4%	166	6.4%	1	0.0%	61	2.2%



6. 株主還元施策

**配当性向は、連結当期純利益の50%以上を目標。
 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となります。
 収益力の強化を図り、早期の復配を目指してまいります。**

	1株当たり配当額	増減	配当性向
第13期（FY2012）配当予想	0円	-	-%
第12期（FY2011）配当額	0円	-	-%
第11期（FY2010）配当額	0円	-	-%

【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。

IR担当窓口・免責事項など

【問い合わせ窓口】	社長室 IR担当	TEL	03-3517-6633
		E-mail	kouhou@spool.co.jp

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日において、当社が入手可能な情報により策定したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

【出典・参考資料】

- ※1 経済産業省 「『平成21年度我が国情報経済社会における基盤整備』（電子商取引に関する市場調査）の結果公表について」
- ※2 (株)矢野経済研究所 「ファッションEC市場 2015年予測」
- ※3 環境省 「わが国の環境ビジネスの市場規模及び雇用規模の現状と将来予測についての推計について」
- ※4 矢野経済研究所 「太陽光発電システム市場の現状と将来展望 2009」
- ※5 (株)MM総研 「スマートフォン市場規模の推移・予測」
- ※6 (株)矢野経済研究所 「コールセンター市場/コンタクトセンターCRMソリューション市場に関する調査結果2011」
- ※7 内閣府 「障害者白書 平成23年版」
- ※8 リクルートワークス研究所 「2020年の『働く』を展望する」
- ※9 厚生労働省 「平成23年 障害者雇用状況集計結果」