

平成 24 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 24 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 24 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 24 年 4 月 6 日付発表の「平成 24 年 11 月期第 1 四半期決算短信」をご参照ください。

- ◆ **売上高 1,252 百万円、子会社売却の影響により売上減となるものの、収益は改善へ**
 - ・ 人材派遣サービスは、コールセンター業務、スマートフォン関連業務が拡大
 - ・ ロジスティクスアウトソーシングは、既存顧客との取引が順調に増加
- ◆ **営業利益 1 百万円、閑散期の第 1 四半期累計期間に、4 期ぶりの営業黒字を確保**
 - ・ ロジスティクスアウトソーシングは、前期から倍増となる営業利益を計上
 - ・ 人材ソリューション事業は、先行投資分を吸収し、前期と同水準の営業利益を維持
- ◆ **より一層の成長を目指して、主力事業・成長分野へ経営資源を集中**
 - ・ 主力サービスの収益拡大と新サービスの早期収益化に注力
 - ・ インターネット通販など、成長率の高い市場への展開を集中的に進める

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 23 年 11 月期 第 1 四半期累計期間 | 平成 24 年 11 月期 第 1 四半期累計期間 | 前期比 |
|--------|------------------------------|------------------------------|--------|
| 売上高 | 1,535 | 1,252 | △18.4% |
| 営業利益 | △25 | 1 | — |
| 経常利益 | △29 | △1 | — |
| 四半期純利益 | 20 | △4 | — |

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 23 年 11 月期 第 1 四半期累計期間 | 平成 24 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 | 535 | 429 | △19.8% |
| 人材ソリューション事業 | 842 | 852 | +1.1% |
| システム事業 | 202 | — | — |
| パフォーマンス・コンサルティング事業 | 59 | — | — |
| その他 | 6 | 6 | +0.6% |
| 調整額 | △111 | △34 | — |
| 合計 | 1,535 | 1,252 | △18.4% |

| セグメント別営業利益 | 平成23年11月期 第1四半期累計期間 | 平成24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 | 16 | 17 | +4.6% |
| 人材ソリューション事業 | 72 | 68 | △6.2% |
| システム事業 | 3 | — | — |
| パフォーマンス・コンサルティング事業 | △27 | — | — |
| その他 | △3 | △3 | — |
| 調整額 | △87 | △81 | — |
| 合計 | △25 | 1 | — |

※ 各事業区分の主な業務

- ・ ビジネスソリューション事業 …… アウトソーシングの受託(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
- ・ 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
- ・ 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

(注) システム事業は、平成23年9月末に事業を譲渡しました。

パフォーマンス・コンサルティング事業は、平成23年2月末に事業を譲渡しました。

3. 第1四半期までの総括

売上面では、前期に売却した子会社2社が連結対象外となった影響で、連結の売上高が減少しましたが、収益の改善は確実に進めることができました。人材ソリューション事業では、スポットの大型案件がなかったものの、主力サービスであるコールセンター業務が全国的に拡大したことや、スマートフォンの急速な普及に伴う回線増強のためのWi-Fiの設置業務が増加したことで、売上高は852百万円(前期比1.1%増)となりました。ビジネスソリューション事業においては、ロジスティクスアウトソーシングは堅調に推移しましたが、キャンペーンアウトソーシングについては、大型の受託案件が第1四半期にはなかったため、売上高は429百万円(前期比19.8%減)となりました。

以上の結果、連結売上高は1,252百万円(前期比18.4%減)となりました。

収益面では、人材ソリューション事業において、人員の増強や登録スタッフの募集など、事業拡大に向けた先行投資を進めたことで販管費は増加となりましたが、利益率の高い人材紹介業務が増加したことなどにより、前期とほぼ同水準となる68百万円の営業利益(前期比6.2%減)となりました。ビジネスソリューション事業では、大型の受託案件がなかったキャンペーンアウトソーシングや、障がい者雇用支援サービスの収益化の遅れなど減収の要因がありましたが、ロジスティクスアウトソーシングにおいて、発送代行業務を行う自社センターの生産性向上や、センター運営サービスにおける新センターの受注効果などにより、営業利益が倍増となったことで、17百万円の営業利益(前期比4.6%増)となりました。

以上の結果、連結の営業利益は1百万円(前期は25百万円の営業損失)となり、閑散期である第1四半期累計期間にて、営業黒字を確保することができました。

4. 第2四半期以降の取り組みについて

第1四半期は営業黒字を確保し、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。主力の人材派遣サービス及びロジスティクスアウトソーシングのより一層の収益力向上を目指すとともに、新たに取り組んでいる障がい者雇用支援サービス、顧問派遣サービスの第2四半期内での黒字化に注力してまいります。また、大きな成長が期待できるネット通販支援サービスについては、グループの経営資源を集中させ、これまで以上に取り組んでまいります。

5. 今後の見通し

現時点において、平成24年1月12日に発表いたしました平成24年11月期の連結業績予想について、変更はありません。

(1) 第2四半期累計期間（平成23年12月1日～平成24年5月31日）

（単位：百万円/未満切捨）

| | 平成23年11月期 第2四半期累計期間 | 平成24年11月期 第2四半期累計期間予想 | 前期比 |
|-------|------------------------|--------------------------|--------|
| 売上高 | 2,937 | 2,466 | △16.0% |
| 営業利益 | 5 | 15 | 206.0% |
| 経常利益 | △3 | 10 | — |
| 当期純利益 | 40 | 1 | △97.0% |

(2) 通期（平成23年12月1日～平成24年11月30日）

（単位：百万円/未満切捨）

| | 平成23年11月期 通期 | 平成24年11月期 通期予想 | 前期比 |
|-------|--------------|----------------|--------|
| 売上高 | 5,532 | 5,200 | △6.0% |
| 営業利益 | 32 | 90 | 177.7% |
| 経常利益 | 17 | 80 | 351.8% |
| 当期純利益 | 207 | 62 | △69.8% |

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、投資家の皆さまご自身のご判断で行いますようお願い申し上げます。