

平成 24 年 10 月 5 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 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 24 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 24 年 10 月 5 日付発表の「平成 24 年 11 月期第 3 四半期決算短信」をご参照ください。

- ◆ **売上高 3,722 百万円、子会社売却により連結売上高は減少、人材派遣サービスは伸張**
 - ・ 人材派遣サービスは、コールセンター業務、Wi-Fi 設置業務、クレジット会員獲得業務が好調に推移
 - ・ ビジネスソリューション事業は、大型キャンペーンなく減収に。障がい者雇用支援サービスは受注増
- ◆ **営業利益 29 百万円、収益力の改善が着実に進む**
 - ・ ロジスティクスアウトソーシングサービス、人材派遣サービスの売上総利益率が改善
 - ・ 不採算事業の売却効果により、収益基盤の安定化が進む
- ◆ **概ね計画通り推移、売上が集中する第 4 四半期での収益拡大を目指す**
 - ・ 主力サービスの業務拡大と新サービスの収益力強化に尽力
 - ・ 成長軌道の確立目指して、収益部門・成長部門への経営資源の集中を進める

1. 第 3 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 3 四半期累計期間	平成 24 年 11 月期 第 3 四半期累計期間	前 期 比
売 上 高	4,324	3,722	△13.9%
営 業 利 益	18	29	+61.9%
経 常 利 益	6	20	+231.2%
四 半 期 純 利 益	46	5	△87.7%

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 3 四半期累計期間	平成 24 年 11 月期 第 3 四半期累計期間	前 期 比
ビジネスソリューション事業	1,501	1,277	△14.9%
人材ソリューション事業	2,339	2,526	+8.0%
システム事業	621	—	—
パフォーマンス・コンサルティング事業	59	—	—
そ の 他	13	8	△38.2%
調 整 額	△210	△88	—
合 計	4,324	3,722	△13.9%

(単位:百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	平成23年11月期 第3四半期累計期間	平成24年11月期 第3四半期累計期間	前期比
ビジネスソリューション事業	88	80	△8.6%
人材ソリューション事業	205	221	+7.7%
システム事業	14	—	—
パフォーマンス・コンサルティング事業	△27	—	—
その他	△10	△3	—
調整額	△251	△269	—
合計	18	29	+61.9%

※ 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3四半期までの総括

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、連結売上高は減少となりましたが、主力の人材ソリューション事業は人材派遣サービスを中心に堅調に推移しました。同事業においては、コールセンター業務の全国的な拡大、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の設置業務の増加、クレジットカードの会員獲得業務の拡大により、売上高は2,526百万円(前期比8.0%増)となりました。一方、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の体制整備による売上の伸び悩みに加えて、キャンペーンアウトソーシングにて大型案件がなかったことにより、売上高は1,277百万円(前期比14.9%減)となりました。

以上の結果、連結売上高は3,722百万円(前期比13.9%減)となりました。

損益面については、収益力の改善が着実に進みました。人材ソリューション事業では、将来の事業拡大に備えて、社員の増強や登録スタッフの採用強化など先行投資を行ったことで販管費が増加しましたが、売上の増加及び利益率の高い人材紹介案件が増加したことにより、221百万円の営業利益(前期比7.7%増)を達成しました。一方、ビジネスソリューション事業については、ロジスティクスアウトソーシングにおいて、生産性の向上により売上総利益率の改善が進んだほか、新規受注が増加した障がい者雇用支援サービスの収益改善が進みましたが、大型案件がなかったキャンペーンアウトソーシングや、顧問派遣サービスなど新サービスの収益化の遅れの影響により、80百万円の営業利益(前期比8.6%減)となりました。

以上の結果、連結の営業利益は29百万円(前期比61.9%増)となりました。

4. 第4四半期以降の取り組みについて

第3四半期累計期間の業績は、概ね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。売上が集中する第4四半期での収益拡大に向けて、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業務拡大を目指すとともに、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収益力強化に尽力してまいります。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、グループ一体となって重点的に取り組んでまいります。

なお、労働者派遣法改正法が平成24年10月1日から施行されましたが、現段階において当社グループの連結業績への影響は軽微となります。今後については、派遣利用企業のコンプライアンス意識のより一層の高まりにより、人材サービス会社の選別が進むことが予想されます。当社においては事業拡大の絶好の機会と捉え、お客様ニーズに応える付加価値の高い人材サービスの提供に努めてまいります。

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。

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。