

平成 25 年 4 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 25 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、平成 25 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 25 年 4 月 5 日付発表の「平成 25 年 11 月期第 1 四半期決算短信」をご参照ください。

- ◆ **売上高 1,212 百万円、大型のスポット案件がなかったものの、前期と同水準の売上を維持**
 - ・ 人材派遣サービスでは、主力のコールセンター業務、携帯電話販売業務が好調に推移。
 - ・ 障がい者雇用支援サービスでは、第 2 四半期納品予定の大型案件の受注が決定。
- ◆ **営業利益 1 百万円、売上総利益率の改善により先行投資負担を吸収し営業黒字を確保**
 - ・ ビジネスソリューション事業、人材ソリューション事業ともに売上総利益の改善が進む。
 - ・ 人材派遣サービスでは、事業拡大に向けた先行投資を実施。採用拠点の拡充を進める。
- ◆ **第 1 四半期は計画通り推移、積極的な拡大戦略の推進と収益力の向上に注力**
 - ・ 主力サービスの拡大を目指し、経営資源の選択と集中を進める。
 - ・ 店頭販売促進活動を支援するマーチャンダイジング事業を開始。今期中に 10 社の受注を目指す。

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 24 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	平成 25 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	増 減 率
売 上 高	1,252	1,212	△3.2%
営 業 利 益	1	1	23.5%
経 常 利 益	△1	△1	—
四 半 期 純 利 益	△4	△3	—

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 24 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	平成 25 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	増 減 率
ビジネスソリューション事業	429	416	△2.9%
人材ソリューション事業	852	829	△2.7%
そ の 他	6	—	—
調 整 額	△34	△33	—
合 計	1,252	1,212	△3.2%

(単位:百万円/未満切捨)

セグメント別 営業利益	平成 24 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	平成 25 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	増 減 率
ビジネスソリューション事業	17	23	32.0%
人材ソリューション事業	68	63	△6.3%
そ の 他	△3	—	—
調 整 額	△81	△85	—
合 計	1	1	23.5%

※ 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

3. 第 1 四半期までの総括

売上高については、ビジネスソリューション事業において、前期とほぼ同水準となる416百万円(前期比2.9%減)となりました。需要伸張を見越して営業活動を強化しており、ロジスティクスアウトソーシングにて大型物流センターの開設ラッシュに伴う運営委託案件の引き合いが増加したほか、キャンペーンアウトソーシングでは会員獲得系の案件の引き合いが増加しましたが、第1四半期内での受注には至りませんでした。また、障がい者雇用支援サービスでは、障害者雇用促進法の改正を平成25年4月1日に控え、大手企業を中心とした問い合わせが増加しており、大型の受注も決定しましたが、納品については第2四半期の予定となっております。一方、人材ソリューション事業の売上高は829百万円(前期比2.7%減)となりました。スポットの大型案件がなかったものの、コールセンター業務及び携帯電話販売業務の引き合いが好調に推移しました。コールセンター業務については、地方を中心に業務が増加したほか、携帯電話販売業務についても、家電量販店を対象としたグループ型派遣が増加しました。

以上の結果、連結売上高は1,212百万円(前期比3.2%減)となりました。

収益面では、主力事業を中心に収益力の改善が進みました。ビジネスソリューション事業において、ロジスティクスアウトソーシングやキャンペーンアウトソーシングの売上総利益率が、生産性の向上や獲得率の向上により改善したほか、障がい者雇用支援サービスにおいても農園の稼働率が向上し利益率が改善しました。その結果、営業利益は23百万円(前期比32.0%増)となりました。人材ソリューション事業においても、受注単価の回復が順調に進み、売上総利益が増加しました。コールセンター業務や携帯販売業務については、依然として人材の不足感が続いており、この旺盛な人材需要に応えるため、東京都内に採用拠点を3施設増設したほか、人員の増強を行うなど事業拡大に向けた先行投資を進めました。その結果、営業利益は63百万円(前期比6.3%減)となりました。

以上の結果、連結営業利益は1百万円(前期比23.5%増)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、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。事業拡大の機会を確実に捉えるべく積極的な先行投資を実行するとともに、付加価値の向上、生産性の改善による収益力強化に尽力してまいります。ロジスティクスアウトソーシングについては、関東近郊に第2センターの開設を進め、ネット通販の発送代行サービスの拡大を目指してまいります。拠点拡充が完了した人材派遣サービスについては、拠点ごとの売上の最大化に取り組んでまいります。また、障がい者雇用支援サービスに関しては、大型案件の納品に注力するとともに、就労移行支援サービスを開始し収益の多角化を進めてまいります。

なお、平成25年4月1日より、店頭販売促進活動を支援するマーチャンダイジング事業を新たに開始しました。現在2社のサービス提供が決定しており、今年度中に10社の受注を目指してまいります。

5. 今後の見通し

現時点において、平成25年1月10日に発表いたしました平成25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24年12月1日～平成25年5月31日）

（単位：百万円/未満切捨）

	平成24年11月期 第2四半期累計期間	平成25年11月期 第2四半期累計期間予想	増減率
売上高	2,551	2,547	△0.1%
営業利益	23	29	25.1%
経常利益	17	22	30.8%
四半期純利益	5	15	179.9%

(2) 通期（平成24年12月1日～平成25年11月30日）

（単位：百万円/未満切捨）

	平成24年11月期 通期	平成25年11月期 通期予想	増減率
売上高	4,941	5,262	6.5%
営業利益	48	80	65.8%
経常利益	29	66	124.8%
当期純利益	△30	50	—

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。