

2015年1月14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  
(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)

## 中期経営計画「Next 2020 -変化への挑戦-」の策定に関するお知らせ

この度、当社では、新中期経営計画として「Next 2020 -変化への挑戦-」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画「Move Forward 2014」は、債務超過を解消したタイミングを機に、成長軌道への本格復帰に向けて、「アウトソーシング志向を明確にし、主力事業での積極的な規模拡大を図る」ことを基本方針とし、事業構造の転換および財務体質の改善を目指しました。限られた経営資源を主力3事業中心に効果的に投入した結果、人材アウトソーシング、ロジスティクスアウトソーシング、障がい者雇用支援サービスの売上高は、2011年度から、それぞれ29%増、19%増、3,680%増と伸長しました。また、アウトソーシングサービスの拡大により、リーマンショック前には最大9割を超えていた人材派遣サービスの売上比率は、2014年度には約6割まで低下し、事業構造の転換が大きく進みました。また、高付加価値サービスの提供に注力したことで、2011年度には22.5%だった売上総利益率は、3年間で25.1%まで改善することができました。

財務面では、将来のM&Aや新規事業投資を可能にするために財務基盤の充実化を図ってまいりました。収益力の向上や新株予約権発行による資金調達により、自己資本比率は、2011年度の15.8%から35.1%まで回復し、6期ぶりの配当を実施することとなりました。以上の結果、2014年11月期の売上高は6,604百万円（2011年度実績5,532百万円）、営業利益は、207百万円（同実績32百万円）、営業利益率は3.1%（同実績0.6%）を達成することができました。

#### 2. 新計画策定の背景

現在、当社を取り巻く環境は大きく変化しています。経済環境はデフレからインフレへの転換が進んでいるほか、産業構造の変化に合わせて成熟産業から成長産業への労働移動を促進する動きも加速しております。また、短期的には人材の不足感が強まっており、中長期的には労働力人口の減少への対応が不可欠となっております。一方、当社においては、前計画で目標としていた事業構造の転換および財務体質の改善が進み、経営基盤の整備を図ることができました。新中期経営計画「Next 2020 -変化への挑戦-」では、急激に変化する外部環境を適切に捉え、次の時代を見据えた事業構造に革新を図ることで、長期的な成長をより確実なものとするものであります。

#### 3. 中期ビジョン

強い特徴を持ち、常に新しい価値を提供し続ける No.1 アウトソーシング・プロバイダーとなる！

#### 4. 基本方針

- [市場設定] ・ 社会貢献性、成長性の高い分野での事業展開  
・ ニッチな分野、参入障壁の高い分野での事業展開
- [事業戦略] ・ ポートフォリオ経営、サービスの高付加価値化の推進  
・ 外部環境を適切に捉えた事業構造への更なる転換
- [組織戦略] ・ 高い志と大きな気概を持って挑戦するリーダー人材の育成  
・ 多様な人材が共通の価値観のもとで成長し続ける組織の構築
- [経営指標] ・ 営業利益率5%の早期達成、2020年度までに業界最高水準10%の達成  
・ 安定的かつ継続的な配当の実施。株主資本配当率(DOE)の最低5%の堅持

## 5. 基本方針の詳細

### [市場設定] と [事業戦略]

#### 「基本方針の継承」

長期的な安定成長につながる経営基盤をより盤石なものとするため、前計画の基本方針を発展的に継承してまいります。営業面では、高い成長性が期待できる市場への集中展開を図るとともに、付加価値の高いアウトソーシングサービスの提供を通じて必要不可欠なビジネスパートナーとなることで、お客様との強固な関係の確立を目指していきます。経営面では、ポートフォリオ経営を推進し、異なる事業領域に複数の収益事業を持つことで外部環境の変化に強い企業体を目指していきます。また、社会貢献性の高い分野での事業拡大を志向し、事業活動を通じて社会的な課題の解決に寄与することで、企業価値の向上に努めてまいります。

#### 「新たな取り組み」

急激な環境変化に対応するため、主力事業についても発展的に事業構造の変革を進めてまいります。特にインフラ下での事業戦略の再構築および人材のグローバル化・流動化への対応については、グループ全体で対処すべき課題として取り組んでいきます。また、アウトソーシングサービスおよび人材派遣サービスを核とする当社グループが継続的な成長を維持していくためには、労働力人口の減少への対応が不可欠となります。国内では、主婦やシニアなどの潜在労働力の活用に取り組むとともに、海外では、外国人労働力の活用を視野に東南アジア地域での人材確保に向けた準備を進めていきます。

### [組織戦略]

「社員の成長が会社の成長につながる」という方針のもと、多様な人材が長く活躍できる環境の整備を進め、共通の価値観のもとで持続的に成長する一体感のある組織の構築を目指していきます。また、真のアウトソーシング・プロバイダーとして革新的なサービスによって新しい顧客価値を創造できる次世代を担うリーダーの育成にも力を入れていきます。

## 6. 分野別重点施策

### 「人材アウトソーシングサービス」

企業業績の回復に伴い人材の不足感が強まっており、人材派遣ニーズの拡大とともに、人材の囲い込み・定着化を図る対策として「正社員化」の動きが活発化しています。変化する顧客ニーズに柔軟に対応するため人材紹介サービスを強化するとともに、自社での正社員採用も積極的に行い、管理者として派遣先への常駐や自社アウトソーシング案件への配置を進めていきます。

### 「ロジスティクスアウトソーシングサービス」

二桁成長が続くインターネット通販商品の発送代行サービスの拡大に注力していきます。化粧品や雑貨など保管効率の高い商品の取り扱いを強化するとともに、新センターの開設も積極的に進めていきます。また、発送代行業務だけでなく、受注処理や問い合わせ対応、決済代行など付随業務の獲得を進め、ネット通販業務をトータルでサポートするフルフィルメントサービスを強化していきます。

### 「障がい者雇用支援サービス」

知的障がい者の雇用支援サービスの拡大に引き続き注力していきます。企業向け貸し農園を活用したサービスについては、受注増に対応するため、複数施設の同時開設を進めるとともに、周辺地域での就労移行支援施設の開設も行っていきます。また、知的障がい者を対象とした都市型の新サービスの開発、2018年度に雇用が義務化される精神障がい者を対象としたサービスの開発にも着手いたします。

### 「その他」

ポートフォリオ経営を推進するため、主力3事業に次ぐ新たな成長事業の育成に注力していきます。国策事業として今後大きな拡大が見込まれるスマートメーターなど電気・通信業界に特化したフィールドマーケティングサービス、マーチャンダイジング業務や会員獲得業務を主軸としたセールスサポートサービス、大手企業の幹部出身者を中心としたシニア人材を紹介する顧問サービスなど、開発中のサービスを中心に事業育成を継続していきます。

以上