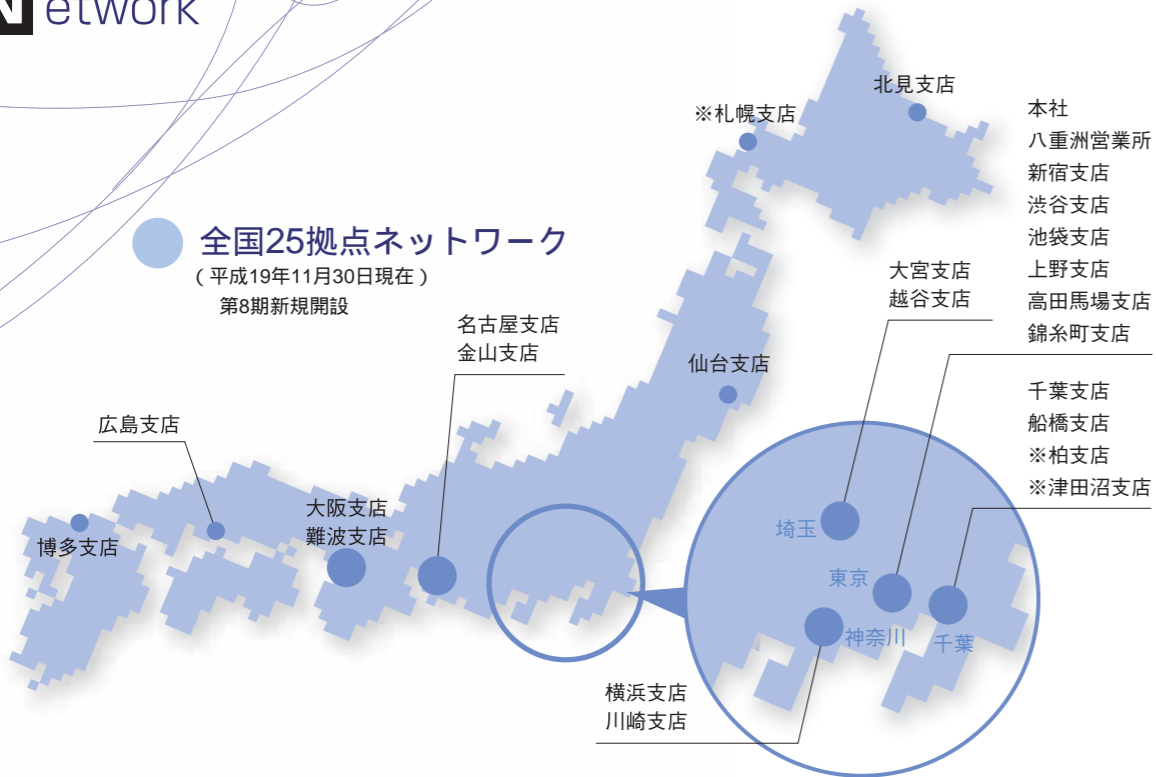


● **全国25拠点ネットワーク**  
(平成19年11月30日現在)  
第8期新規開設



<http://www.spool.co.jp/>

本誌には将来の財務状態及び業績に関する記述が含まれています。  
これらの記述は、経営を取り巻く環境の変化などにより異なる結果  
となり得ることをご承知おきください。



本誌は、大豆油インキを  
使用しております。

第8期  
**株主通信**

平成18年12月1日～平成19年11月30日

株式会社エスプール

[証券コード：2471]



## 今期(第8期)の総括

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。  
 平素のご高配に厚く御礼を申し上げますとともに、第8期(平成19年11月期)の連結業績についてご報告をさせていただきます。  
 主力の総合人材アウトソーシング事業は、好調な需要に支えられ、順調に業容の拡大を図ることができました。この結果、第8期の売上高は6,028百万円となりました。一方、利益面では総合人材アウトソーシング事業の社会保険料負担の増大により、売上総利益率が低下するとともに、パフォーマンス・コンサルティング事業の体制整備等の先行投資もあって、販売費及び一般管理費が増加いたしました。これらの結果、経常利益は138百万円、当期純利益は52百万円となりました。

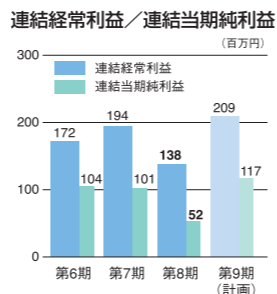
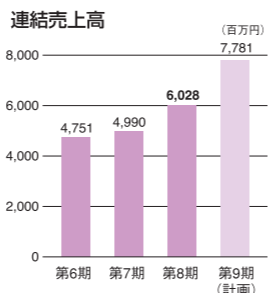
## 来期(第9期)の方針

現在の派遣業界を取り巻く環境として、雇用改善を背景とした登録スタッフの確保の問題や、働く人のライフスタイルや就労観の多様化、コンプライアンス意識の高まりなどが挙げられます。このような環境に柔軟に対応するため、新規登録者の稼働率の向上、人材紹介事業の開始、コンプライアンスの強化と事業規模拡大を両立できる組織の構築をテーマに、営業部門の細分化による派遣職種の充実、紹介予定派遣サービスの開始、組織改編・支店拡充などの施策を実施します。今後も拡大が見込まれる人材関連サービス市場で「企業変革を支援し、日本を元気にする!」という企業理念のもと、経営基盤の一層の拡大と企業価値向上に努めてまいります。  
 中長期的な事業発展に明確な企業理念とビジョンを持って邁進する当社グループに、今後とも厚い支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成20年2月

代表取締役会長兼社長

浦上 壮平



### 第9期 方針

企業変革支援 (クライアントの視点)  
**「クライアント企業の企業価値向上を実現する」**

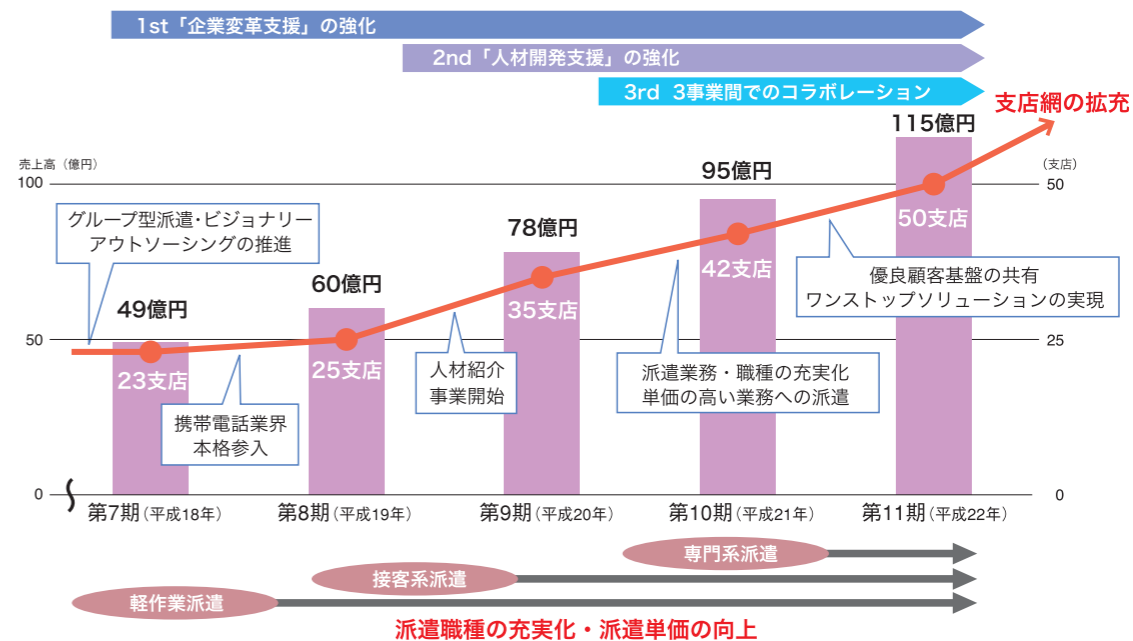
人材開発支援 (スタッフの視点)  
**「人を育てて立派な社会人にする」**

## トリプル・ワン・ビジョン

エスプールの5年以内に以下の目標達成を目指します(第9期で3年目)

- グループ売上高100億円超
- 日本No.1のビジネスパートナー
- 業界No.1の給与水準を獲得し、生き生きと誇りを持って働く社員

## 今後の事業戦略 —トリプル・ワン・ビジョンの実現に向けて—



エスプール起業物語 連載第1回(全3回)

## 「やる気のある若者を応援したい」

エスプール設立の5年前、創業社長の浦上壮平は知人に頼まれ、家庭教師派遣会社の役員を務めていた。その時、そこでアルバイトをしていた大学生たちから「自己成長のために仕事が見たい」という熱い想いを聞いた。卒業後、そんな将来の夢実現のために社会人となるはずだった若者たちの多くが、当時の

目標を失ってフリーターとなっているのを目にした。成長するために、誰よりもいろいろな経験をしたいと思っている彼らを受け止める場所がなかったのだ。「それならば、自分が彼らのニーズに応えよう」という浦上の強い共感が、エスプールの起業した理由のひとつだった。



# 企業変革の一翼を担い、 スタッフの成長、人生を支えていく。 エスプールの強みが、そこにある。



**蜂谷良継**  
人材事業本部関東エリア統括部  
千葉エリア長  
大学卒業後、広告営業を1年半経験。  
その後、登録スタッフを経て、エ  
スプールに入社。将来の夢は経営  
者になること。

エスプールの魅力は  
いろいろ仕事を任せられ  
スキルがつくことですね。

浦上：蜂谷君はスタッフ経験もあるけれど、そのときの印象はどうでしたか。  
蜂谷：学生時代、他の会社で派遣として働いていたのですが、企業にとって派遣は単なる駒のひとつにすぎないという気がしました。また、派遣メンバーが毎日違うので孤独感もありました。でも、エスプールは違いましたね。同じ業務の繰り返しではなく、いろいろな仕事を習熟度に応じて任せられる。グループ派遣なので、いつも同じメンバーと仕事ができる。スキルがつき、仲間もできるので、楽しかったですね。

VOSモデルがあるから  
スタッフが派遣先の  
貴重な戦力になれる。

浦上：その後、入社してからのエスプールについての率直な感想を聞かせてください。  
蜂谷：登録していた船橋支店の支店長に誘われたのがきっかけです。入社して実感したのは、スタッフ時代に目標を持ちながら仕事できたのも、ビジョナリーアウトソーシング (VOS)\* のモデルの上に乗っていたからなんだということ。派遣先がスタッフを戦力として見ているからこそ、意見を聞いてくれたり、責任ある仕事を任せられるのが、よくわかりました。

スタッフ一人ひとりの  
成長、人生を  
力強くサポートしたい。

浦上：現在はエリア長ですが、初めて支店長となったとき、派遣スタッフに対してどんなことを心掛けましたか。  
蜂谷：入社3カ月で支店長を任せられたときは驚きました。失敗を恐れずに思いっきりチャレンジしろと言われたんです。僕自身、このエスプールバリュー\*\*で自信を持てたので、それを派遣スタッフにも伝えていきたい。これからも能力を伸ばす仕事を紹介し、目標を見失った人には「このままでいいの？」と常に問いかけながら、一人ひとりの成長、人生を支えていきたいと思います。

時代にタイムリーな  
紹介予定派遣サービスを  
第9期より始めます。

浦上：派遣スタッフの成長がクライアント企業の成長にも結びつくんですね。そこで、スタッフ、企業それぞれのニーズに応えて、第9期から「紹介予定派遣」サービスを本格的に始めます。また、事業効果がより高まるように営業部門を業種ごとに細分化するとともに、支店の拡充など組織を改編していきます。そうすることによって、派遣職種を充実させ、登録スタッフのニーズを取り込んだ仕事、働き方に対する提案の幅を一層広げていくことができるのではないかと期待しています。

\* VOS (ビジョナリーアウトソーシング)  
顧客と同じビジョンを持ち、その達成を顧客と協力しながら目指していく、エスプールならではの戦略的ビジネスモデル。  
\*\*エスプールバリュー  
①クライアントの期待を超える！ ②失敗を恐れずチャレンジする！ ③仕事を楽しむ！



## エスプールの登録から研修・派遣までのビジネスモデル



### 紹介予定派遣サービス

従来も数多くのスタッフが派遣先の企業へ最終的に就職していますが、それを事業として明確に打ち出し、最初から就職を目指したサービスとして展開しようというものです。スタッフにはより高いモチベーションを、企業には自社業務に精通した即戦力を採用できるというメリットを提供します。



浦上社長



# 財務データ(連結)

## 第8期決算ハイライト

(単位: 百万円)

	第8期 (平成18年12月1日～平成19年11月30日)	第7期 (平成17年12月1日～平成18年11月30日)
売上高	6,028	4,990
営業利益	125	205
経常利益	138	194
当期純利益	52	101
流動資産	1,449	1,535
固定資産	296	243
流動負債	529	467
純資産	1,216	1,310
総資産	1,745	1,778

■ 1株当たりデータ		
当期純利益	2,013円71銭	3,916円59銭
配当金	1,100円	1,100円
純資産	46,997円62銭	48,818円98銭

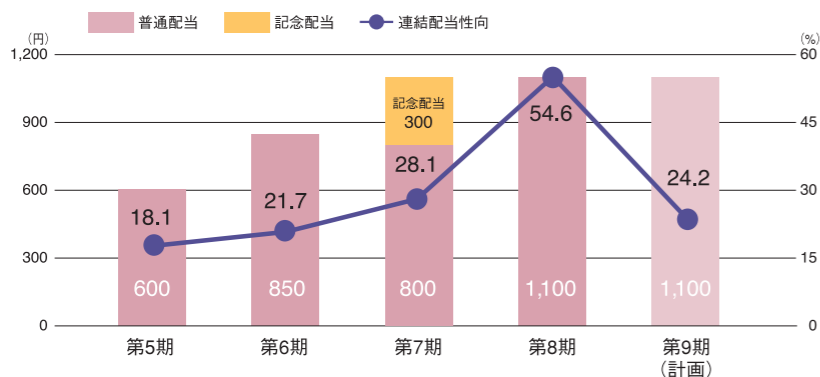
**【売上高】**  
主力の総合人材アウトソーシング事業が好調に推移し、売上高は前期比1,038百万円(20.8%)増となりました。特に、第7期より本格参入した携帯電話販売派遣の売上が、大幅に増加しています。

**【営業利益】**  
長期派遣スタッフが増加する一方で、社会保険料の負担増による売上総利益率の低下や子会社への先行投資などによる販売費及び一般管理費の増加により、営業利益は前期比80百万円(39.2%)減、営業利益率は前期比2ポイント低下の2.1%となりました。

**【純資産】**  
資本政策の一環として自己株式を取得及び消却したことなどにより、前期末比94百万円(7.1%)減の1,216百万円となりました。連結自己資本比率は、前期末比4.1ポイント減の69.5%となりました。

## 株主還元施策基本方針

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、各期の連結経営成績に応じた利益還元として、連結配当性向 20%以上を目標にしております。

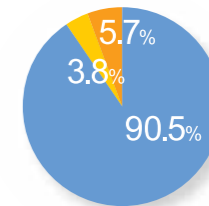


# セグメント情報(連結)

## 第8期売上高

総合人材アウトソーシング事業	5,610百万円
モバイル・マーケティング事業	165百万円
その他事業	270百万円

セグメント間取引を含む



## 総合人材アウトソーシング事業



第7期に引き続き人材関連アウトソーシングに関する需要は好調に推移しました。携帯電話販売派遣が大幅に増加したほか、物流業務やコールセンター業務も底堅く推移しました。拠点面では、東京の2支店を拡大統合するとともに、首都圏に2支店、北海道に1支店の新規出店を行い、合計25拠点となりました。これらの結果、売上高は5,610百万円(前期比24.0%増)となりました。

損益面においては、携帯電話販売派遣を中心とした長期勤務スタッフの増加に伴う社会保険料負担増等により、売上総利益率が1.2ポイント低下しました。また、第9期の新規出店に備えた人員の採用・育成を前倒して実施したため、販売費及び一般管理費が増加しています。その結果、営業利益は459百万円(前期比7.0%増)となりました。

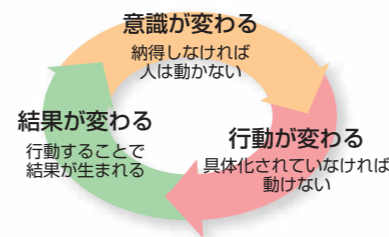
## モバイル・マーケティング事業

モバイル・マーケティング事業では、携帯電話を活用した新たなマーケティングサービス(モバイルmix)を下期に発売しましたが、市場調査業務において、大口クライアントからの下期の受注が低調に推移した結果、売上高は165百万円(前期比12.2%減)、営業利益は4百万円(前期比49.7%減)となりました。

## B to C マーケティング変革期



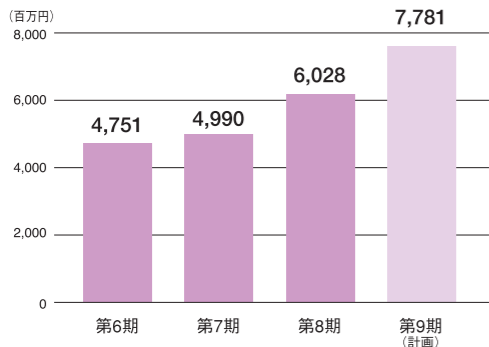
## その他事業(パフォーマンス・コンサルティング事業他)



その他事業では、営業体制整備の遅れからパフォーマンス・コンサルティング事業の売上が伸び悩みました。また、同事業では、人員の増加や事業所の拡大等の先行投資を実施したため、販売費及び一般管理費が大幅に増加しています。以上の結果、その他事業は、売上高270百万円(前期比5.2%減)、営業損失は0.9百万円(前期は71百万円の営業利益)となりました。なお、新入社員研修プログラム「ワクワク冒険島」が下期に完成したことで、課題であった上期の売上について、第9期以降の改善の見通しがたちました。

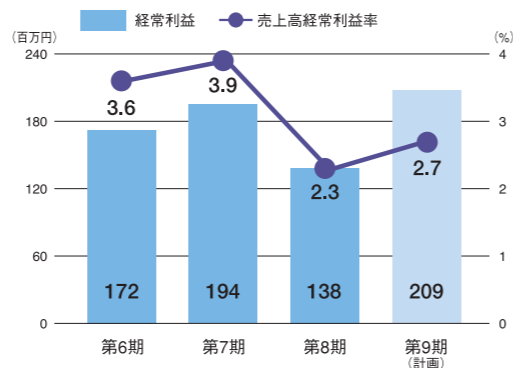
# 業績の推移と第9期の見通し(連結)

## 売上高



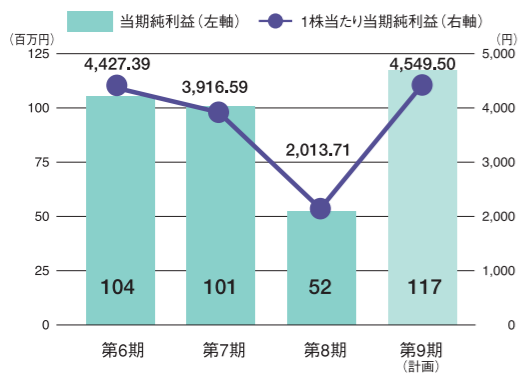
高い人材需要に応えるため、総合人材アウトソーシング事業では10支店の新規出店を計画し、9期連続の増収となる7,781百万円(前期比29.1%増)を計画しています。

## 経常利益/売上高経常利益率



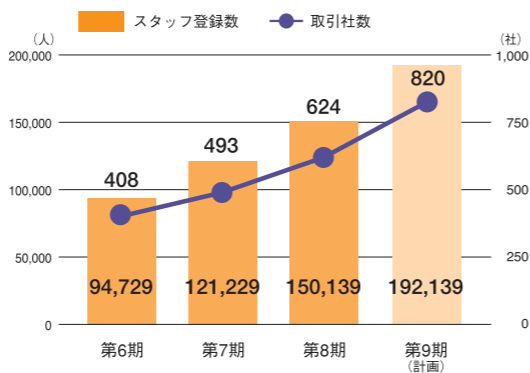
新規出店に必要な人員の採用が第8期に完了していることや業務効率化による売上高人件費率の改善により、売上高販管比率の1.3ポイント改善を見込み、経常利益は209百万円(前期比51.4%増)を計画しています。

## 当期純利益/1株当たり当期純利益



経常利益の増加に伴い、当期純利益は117百万円(前期比123.1%増)、1株当たり当期純利益は4,549円50銭を計画しています。

## スタッフ登録数/取引社数



スタッフ登録数は、高い募集効率を維持し、前期比42,000人増の192,139人を計画しています。営業力強化のために営業部門の細分化を行うことにより、取引社数は前期比196社増の820社を計画しています。

# Topics

## 平成19年9月

### 柏・津田沼支店開設、全国25拠点体制に

物流拠点が数多く点在しており、多くの人材ニーズが見込まれる千葉県において、柏・津田沼2支店を平成19年9月10日に同時オープンしました。今回の開設で、全国25拠点ネットワークとなります。なお、第9期は10支店の新規出店にて全国35拠点の体制を計画しており、新規登録スタッフのさらなる増加を見込んでおります。

## 平成19年11月

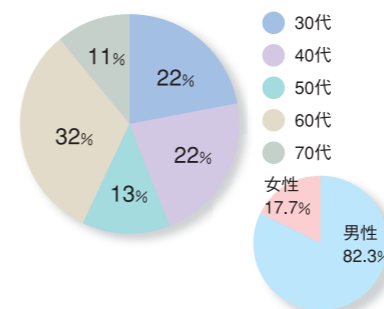
### 新入社員研修プログラム「ワクワク冒険島」が完成

子会社の株式会社エスプール総合研究所では、「頭と体と心を震わせて学んだことは一生忘れない」というコンセプトのもと、愛社精神とやる気にあふれた自立型人材の早期育成を目的として、劇場型ラーニングプログラム『ワクワク冒険島～コンラン王国の試練～』を開発しました。今回の研修プログラムの拡充により、新入社員から管理職まで、幅広い層の研修への対応が可能となります。

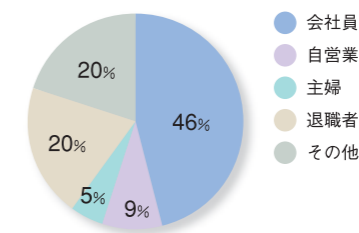


# 株主アンケート結果報告

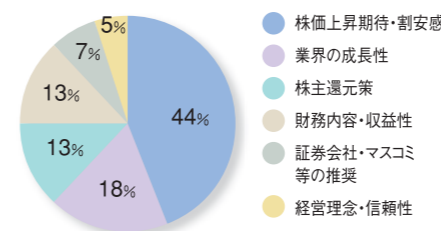
## 【年齢構成】



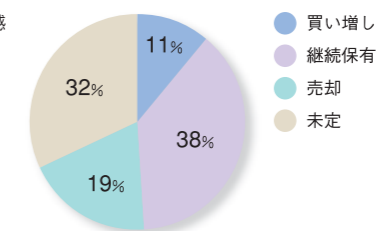
## 【職業】



## 【当社株式の保有理由】



## 【当社株式に対する今後の方針】



「第8期中間株主通信」のアンケートにご協力いただき誠にありがとうございました。株主の皆様からのメッセージをご紹介させていただきます。

世間で企業倫理の低下が、最近特に著しくなっています。経営の正道を歩んで成長を願います。(60代男性)  
 将来性に期待しています。フリーターやニートと呼ばれている人々の育成に注力してください。(60代女性)  
 信頼性の高い企業として今後も成長を続けることで、株式の長期保有をしたいと考えています。(60代男性)  
 まだまだ知名度が低いように感じられます。IR活動等を積極的に行ってください。(40代女性)

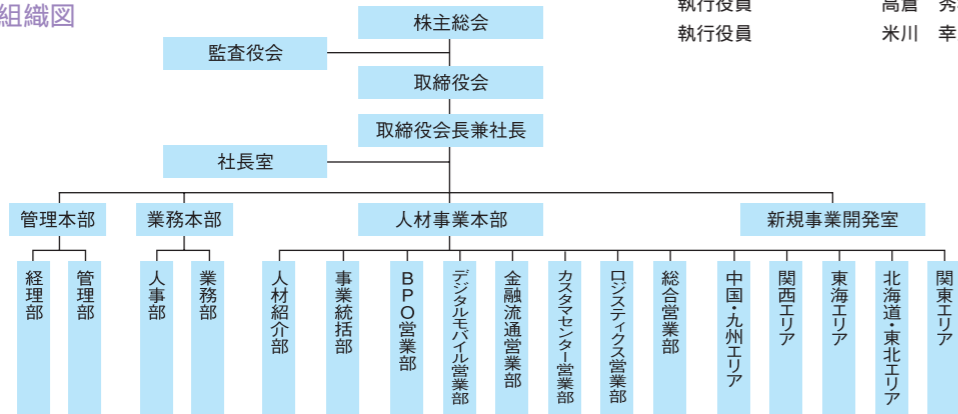
## 会社概要

会社名 株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)  
 創立 平成11年12月1日  
 資本金 584,730,312円  
 従業員 223名 (連結ベース、うち契約社員・アルバイト95名)  
 本社 東京都中央区日本橋2-15-3 グレイスビル日本橋2階  
 TEL: 03-3517-6633(代表)

## 役員

代表取締役会長兼社長 浦上 壮平  
 取締役 吉村 慎吾  
 取締役 佐藤 英朗  
 社外取締役 赤浦 徹  
 社外取締役 竹原 相光  
 常勤監査役 徐 進  
 社外監査役 畑中 裕  
 社外監査役 吉岡 勇  
 執行役員 中村 勝人  
 執行役員 高倉 秀穂  
 執行役員 米川 幸次

## 組織図



## 主なグループ会社紹介

エスプールグループは、総合的に企業変革を支援し、クライアントの企業価値向上を追求する、真のビジネスパートナーです。

### モバイル・マーケティング事業

#### (株) エスプール・マーケティング

設立/平成15年6月  
 代表取締役社長/伊藤 麻里  
 資本金/11百万円



当社連結子会社(株)エスプール・マーケティングは、移動体通信事業者・消費財メーカー向けに、新商品マーケティング調査・販促企画業務を行っております。同事業で得たモバイル・マーケティングに関するノウハウを活かして、(株)ケータイソリユーション(現在、当社持分法適用会社)を設立し、同社ではモバイルコンテンツの企画・開発、(株)NTTドコモ及びKDDI(株)の公式コンテンツサイトの運営を行っております。

### パフォーマンス・コンサルティング事業

#### (株) エスプール総合研究所

設立/平成18年4月  
 代表取締役社長/吉村 慎吾  
 資本金/10百万円



パフォーマンス・コンサルティングとは、継続的に高いパフォーマンスを生み出せる組織への変革を支援することであり、当社連結子会社(株)エスプール総合研究所では、「パフォーマンス・コンサルティング」を切り口に、米国心理学者スコット・シマーマン博士の意識改革及び能力開発理論に基づく企業研修事業や、人事マネジメント・企業再生コンサルティングを展開しております。

## 株式の状況

発行可能株式総数 100,320株  
 発行済株式の総数 25,834株  
 株主数 1,763名

## 大株主

株主名	持株数	持株比率
浦上 壮平	5,701株	22.07%
吉村 慎吾	5,283株	20.45%
佐藤 英朗	1,019株	3.94%
石田 敦信	849株	3.29%
日本生命保険相互会社	840株	3.25%
白石 徳生	750株	2.90%
山森 達也	728株	2.82%
中村 勝人	650株	2.52%
東京海上日動火災保険株式会社	360株	1.39%
赤浦 徹	325株	1.26%

## 株主メモ

**事業年度** 毎年12月1日から翌年11月30日まで  
**定時株主総会** 毎年2月開催  
**基準日** 定時株主総会 毎年11月30日  
 期末配当金 毎年11月30日  
 中間配当金 毎年5月31日  
 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

**株主名簿管理人** 大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番33号  
 住友信託銀行株式会社

**同事務取扱場所** 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号  
 住友信託銀行株式会社証券代行部

**郵便物送付及び電話照会先** 〒183-8701 東京都府中市日綱町1番10  
 住友信託銀行株式会社証券代行部  
 住所変更等用紙のご請求: 0120-175-417  
 その他のご照会 : 0120-176-417

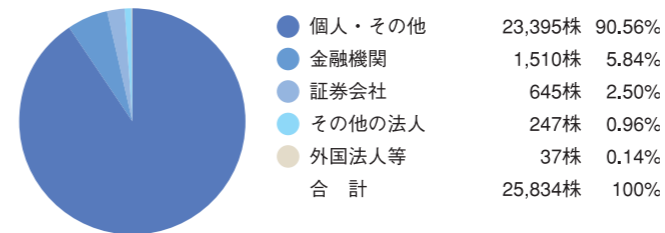
**ホームページ** <http://www.sumitomotruster.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

**同取次場所** 住友信託銀行株式会社本店及び全国各支店

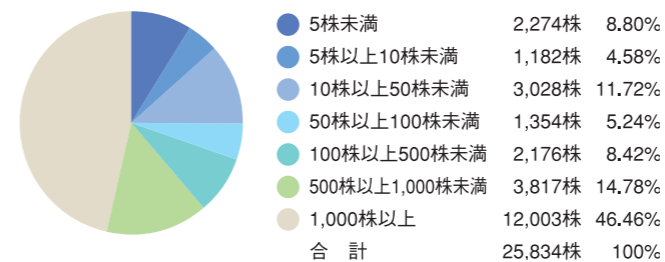
**公告方法** 電子公告とする。但し、電子公告を行うことができない事故その他のやむをえない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して公告する。  
<http://www.spool.co.jp/>

**上場証券取引所** 大阪証券取引所「ヘラクレス」市場

## 所有者別株式分布状況



## 所有数別株式分布状況



## ホームページのご案内



当社の事業活動、サービス案内、投資家情報などに関する詳しい情報をご覧ください。

<http://www.spool.co.jp/>