

アンケートにご協力ください!

ご回答いただいた株主様の中から抽選で50名様に、クオカードをプレゼントいたします。

今後のIR活動の参考とさせていただきたくインターネットまたはハガキによるアンケートにご協力をお願い申し上げます。集計結果につきましては、「第9期株主通信」誌上にてご報告させていただく予定です。

※ 当選者の発表は平成20年11月末のクオカードの発送をもってかえさせていただきます。

方法1 アンケートサイト(画面)への接続

Yahoo! JAPANやGoogleなどの検索エンジンからアンケートサイトを呼び出す方法

Kvoice URL ▶ www.kvoice.jp

検索

アクセスナンバー
2471sp
送信

ご回答方法 アンケートサイト(www.kvoice.jp)画面中央の入力ボックスに、アクセスナンバー(上記に記載)を入力して回答画面にお進みください。

方法2 ハガキでの回答

添付ハガキにご記入
いただき投函して
ください。
*切手は不要です。

上記プレゼントとは別に、アンケート終了後、Kvoiceメンバーにご登録いただいた方、およびKvoiceメンバーとしてご回答いただいた方には、**3人に1人の確率で500円のクオカードがあたるチャンス**があります。

このアンケートは、諸費用(郵便料金など)の削減と集計作業の迅速化を目的として、株式会社 アイ・アール ジャパン(IR支援会社)が運営するWebアンケートシステム「Kvoice」を利用して実施しております。

ご回答の操作方法等のお問い合わせ先
株式会社 アイ・アール ジャパン
Kvoice事務局
E-mail : inquiry@kvoice.jp



<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9期 中間株主通信

平成19年12月1日~平成20年5月31日

株式会社エスプール

[証券コード:2471]

第9期（中間期）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9期（平成20年11月期）中間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、市場環境が大きく変化しつつも、当社への人材関連の需要は底堅く推移したほか、パフォーマンス・コンサルティング事業において、研修事業を中心に順調に業容が拡大し、売上高は、3,236百万円となりました。

一方、利益面では、総合人材アウトソーシング事業において、受注管理などの施策を実施したことにより、営業利益率の低下に歯止めがかかりましたが、体制整備や新規出店などへの投資により、販売費及び一般管理費が増加いたしました。以上の結果、経常利益は46百万円、中間純利益は21百万円となりました。

下期の方針

当社グループの主力事業が属する人材サービス業界においては、今後、規制強化が見込まれるほか、コンプライアンスの高まりとともに、派遣会社の選別が進んでいくと思われまます。そのような環境のもと、当社への人材需要は引き続き堅調に増加すると考えておりますが、さらなる経営基盤の強化のため、従来の派遣によるサービスに加えて、業務請負による受託を進めてまいります。この取り組みについては、創業から提唱しているビジョナリーアウトソーシングをさらに推進するものであり、キャンペーン業務や物流業務等の業務請負の受注に注力してまいります。

また、技術者派遣の分野では、組込み系のエンジニア派遣を開始いたします。この分野については、情報家電の普及や携帯電話の高性能化などにより今後一層の成長が見込まれており、将来的には受託開発も視野に入れて進めてまいります。

「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。

今後とも皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

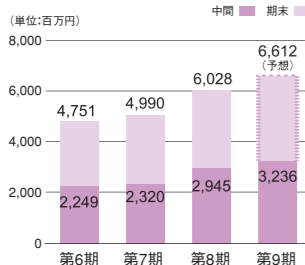
平成20年8月

代表取締役会長兼社長

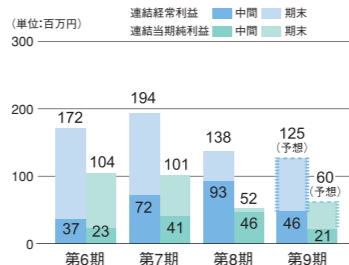
浦上 正平



連結売上高

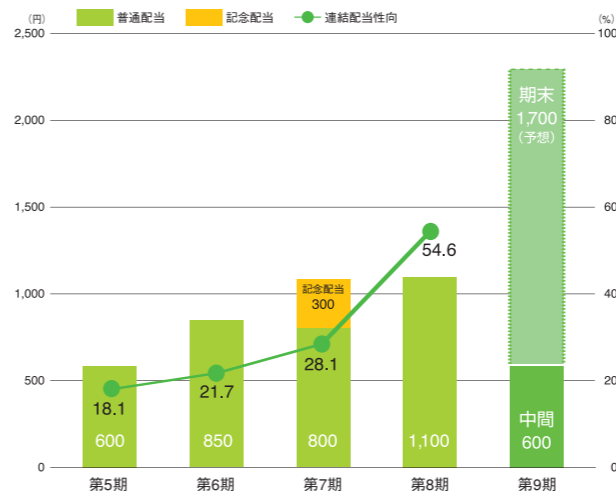


連結経常利益／連結当期純利益



株主還元施策の基本方針が変更になりました。

エスプールの株主の皆様への利益還元重視の姿勢を明確にしていきます。



利益配分に関する基本方針

	変更前	変更後
配当性向	連結当期純利益の20%以上を目標	連結当期純利益の50%以上を目標
配当回数	年1回(期末)	年2回(中間・期末)

当期(平成20年11月期)の配当予想について

	中間期	期末	年間
前回予想(平成20年1月15日)	—	1,100円	1,100円
修正予想	600円	1,700円	2,300円

エスプール起業物語 連載第2回(全3回)

「成果追求型の派遣会社をつくらう」

エスプール設立前に勤めていた知人の家庭教師派遣会社で浦上が依頼されたのは、事業を拡大させること。どうすれば数多くある家庭教師派遣会社の中で差別化できて、売上が上げられるのか、考えに考えた末たどり着いたのは「生徒の成績を上げる」という単純な結論だった。そこで、まず浦上が取り組んだのは、生徒を教育する前に、

家庭教師を教育する仕組みや個別診断書による各生徒へのきめ細やかな指導法を確立すること。塾とは違い家庭教師個人の能力に頼りバラバラだった指導法を、平準化していったのだ。その結果、生徒の成績が上がり、評判が口コミで広がって売上が増大していった。浦上には、どんな事業であってもお客様の満足が企業の成長につながるという確信があったからだ。



第3の事業として注目! 次世代経営者育成研修 「バーチャルプレジデント・アドバンス」

エスプールの主要事業には、「総合人材アウトソーシング事業」「モバイル・マーケティング事業」のほかに、研修とマネジメントコンサルティングで企業の人材育成と組織開発を支援する「パフォーマンス・コンサルティング事業」があります。

「パフォーマンス・コンサルティング事業」は、エスプールの子会社の(株)エスプール総合研究所(SRI)で行っており、パフォーマンスの最大化という視点から企業の人材育成と組織開発を支援しています。なかでも「研修」事業では、若年層から経営層まで13のプログラムを用意。今回は、管理職&経営層向けに経営者・投資家の視点を習得する研修「バーチャルプレジデント・アドバンス」についてご紹介いたします。

株式会社エスプール総合研究所

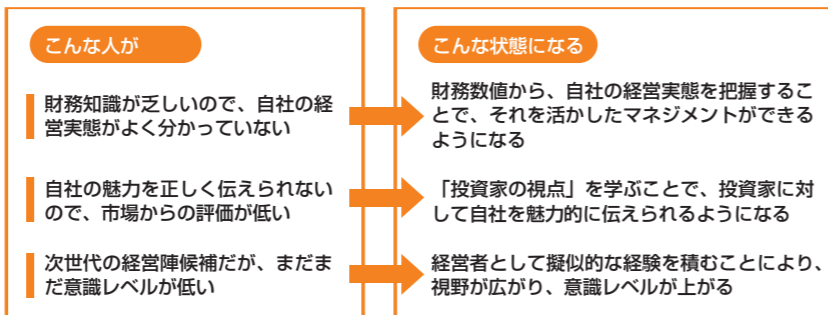
設立：平成18年4月(創業：平成14年8月)
資本金：1,000万円
代表者：代表取締役社長 吉村 慎吾
(株式会社エスプール取締役)
事業内容：企業研修およびマネジメントコンサルティングサービスの提供
所在地：東京都港区浜松町2-6-2藤和浜松町ビル2階

学習内容

研修被験者は、宇宙船メーカーに招かれた期待の新経営陣。使命は、投資家が投資したくなるような魅力的な会社をつくること。経営者と投資家双方の視点を踏まえた上で、バランスの良い経営を学びます。

- ・ 経営実態と財務のつながり
- ・ 投資家の視点 (ROA・ROE)
- ・ 投資家の視点 (成長性・安定性)
- ・ 経営資源の最適配分
- ・ 経営者の責任の理解 (IR)

期待効果



株式会社フジテレビジョン
人事局人事部
主任 高木晋介様/渡邊卓哉様

研修コンセプトは「シャドープレジデント体験」

Q 今回の上級管理職研修の狙いは何だったのですか？

今回の研修の狙いは、次期経営者候補である上級管理職に経営者としての広い視野と責任を感じてもらおうということでした。キーワードは「シャドープレジデント体験」でした。エスプール総合研究所(以下SRI)のバーチャルプレジデントゲームは宇宙船を製造する会社というちょっと変わったシチュエーションですが、

会社を運営し、マーケティング、研究開発、人材開発、設備投資、資金繰り等々、およそ会社を運営する場合に考えるべきすべての要素を凝縮して体験することができる貴重なゲームだと思います。

いました。実際、研修後にこのゲームのTVゲーム版をつくれないう話も出たくらいです。面白いことが大好きなフジテレビの社員が大興奮して取り組みました。

Q 受講者の反応はいかがでしたか？

家に持って帰りたいという人も出るくらいみんな大興奮して楽しんで



投資家の気持ちを疑似体験

Q 今回の研修で、期待していた成果は達成されましたか？

今回の研修で特に貴重だったのは、ゲームで数年間経営した後、各人に投資家の視点に立って経営状況を客観的に分析してもらったことです。自分のチーム(会社)では強気な経営をしているのに、投資したい会社は「長期的に安定した経営を続けている会社」「経営陣の説明能力が高い会社」だったりするわけです。当社は

上場企業ですから、投資家にとって投資したくなる会社とはどういう会社なのかを肌で感じさせることは、次期経営者候補である上級管理職にとって、はずせない大切なポイントです。

い」というところから始まり、約半年間、プレストを積み重ね試行錯誤をしながら、ここまでの内容と一緒に仕上げることができました。本当にここまで我慢強く我々のわがままに応えてくれるのはSRIしかないと思います。SRIが提供する体感ゲームによる研修、「劇場型ラーニング」は評判が良いので、今後も大いにお世話になります。これからも我々の期待を超えるプログラムを開発して欲しいと思います。

Q SRIに今後期待することは何ですか？

SRIの研修開発力と粘り強さには、いつも驚かされます。今回の研修も「広い視野を持った経営者意識を醸成した

第9期中間決算ハイライト

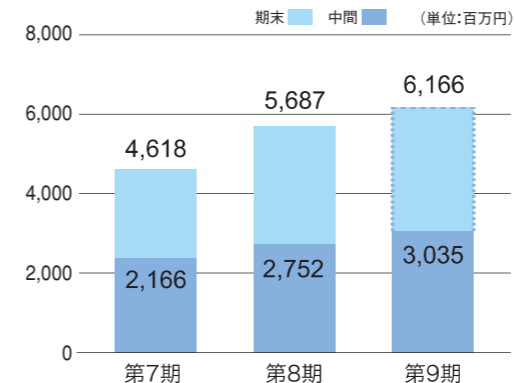
(単位:百万円)

	第9期 中間期 (平成19年12月1日～平成20年5月31日)	第8期 中間期 (平成18年12月1日～平成19年5月31日)	第8期 (平成18年12月1日～平成19年11月30日)
売上高	3,236	2,945	6,028
営業利益	43	86	125
経常利益	46	93	138
中間(当期)純利益	21	46	52
流動資産	1,392	1,427	1,449
固定資産	296	293	296
流動負債	479	510	529
純資産	1,209	1,211	1,216
総資産	1,689	1,721	1,745
■ 1株当たりデータ			
中間(当期)純利益	841円66銭	1,769円23銭	2,013円71銭
配当金	600円	—	1,100円
純資産	46,739円27銭	46,772円54銭	46,997円62銭



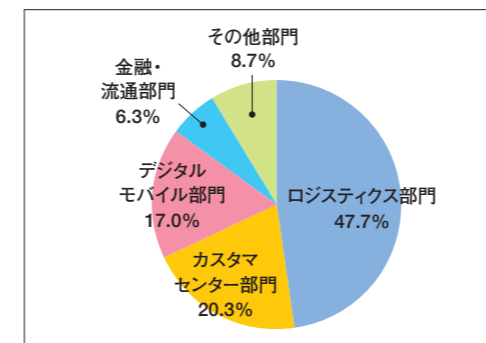
総合人材アウトソーシング事業

■売上構成比 93.7%
 ■売上高 3,035百万円(前年同期比10.3%増)
 ■営業利益 233百万円(前年同期比10.8%減)



コンプライアンスの高まりとともに派遣利用会社による業者の選別が進み、当社への人材の需要は堅調に推移しました。特にロジスティクス部門については、その傾向が強く、大手企業を中心に取引が拡大しております。また、カスタマセンター部門、デジタル部門についても、大手企業との取引が増加しており、引き続き、旺盛な需要が期待されます。

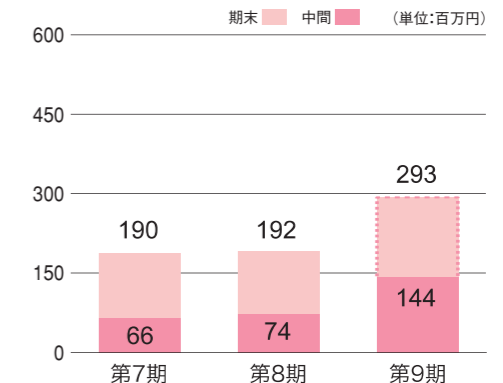
■部門別売上高構成比



ロジスティクス部門：物流派遣
 カスタマセンター部門：コールセンター派遣
 デジタルモバイル部門：携帯販売員派遣
 金融・流通部門：キャンペーン業務、接客系の派遣

パフォーマンス・コンサルティング事業

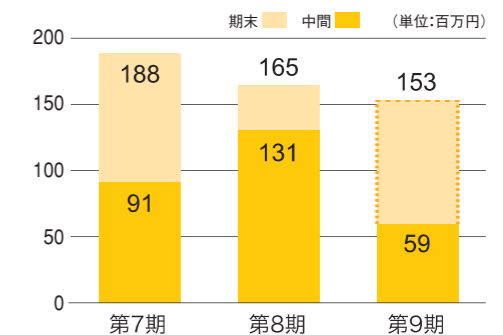
■売上構成比 4.5%
 ■売上高 144百万円(前年同期比94.2%増)
 ■営業利益 28百万円(前年同期は34百万円の営業損失)



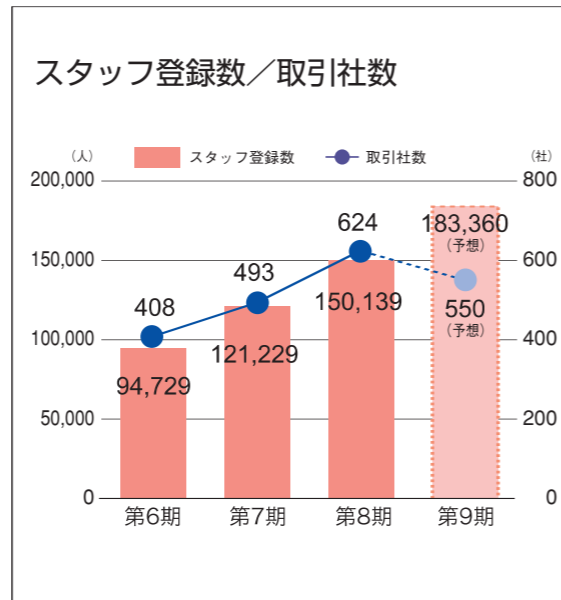
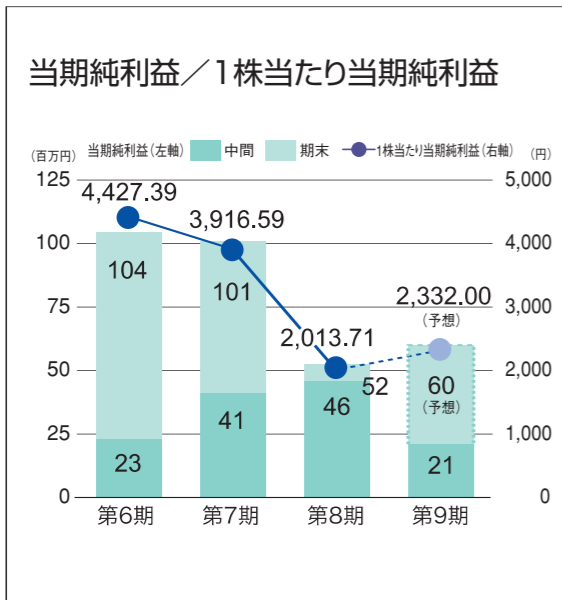
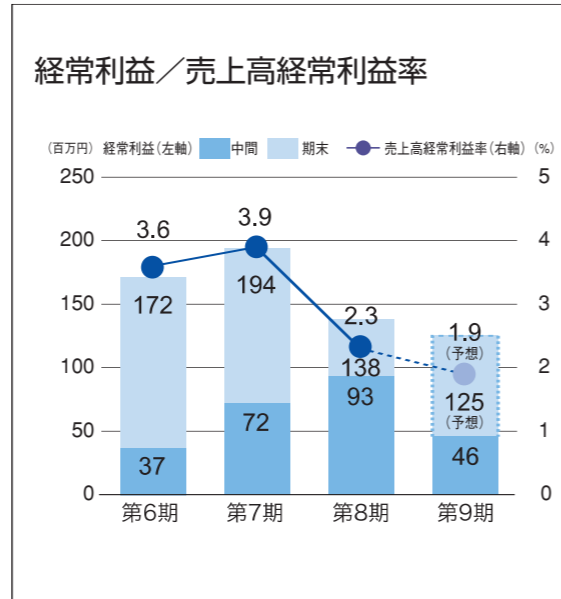
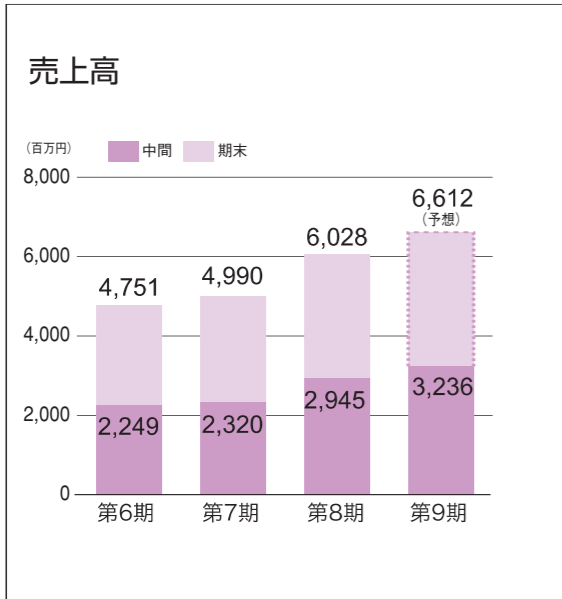
パフォーマンス・コンサルティング事業では、認知度の高まりと高いリピート率に加えて、新たに開発した新入社員向け研修プログラム「ワクワク冒険島」の受注が好調に推移し、売上が大幅に増加しました。下期についても好調な受注が期待されます。

モバイル・マーケティング事業

■売上構成比 1.8%
 ■売上高 59百万円(前年同期比54.7%減)
 ■営業損失 15百万円(前年同期は25百万円の営業利益)



モバイル・マーケティング事業では、市場調査業務において、大口クライアントからの受注が低調に推移し、また新サービスのモバイル・ミックスも市場浸透が進まず苦戦いたしました。



平成19年12月 紹介予定派遣を開始

平成19年12月1日に「人材紹介部」を新設し、接客・販売職や営業職の職種を中心とした紹介予定派遣を本格的にスタートしました。紹介予定派遣とは、派遣先企業が社員雇用を前提に派遣社員を一定期間受け入れる派遣サービスで、採用後のミスマッチを回避することができるなどのメリットも多く、近年急速に普及しています。今後も当社では、お客様企業のさまざまな人材ニーズに応えるとともに、派遣スタッフの皆様のキャリアアップを積極的に支援してまいります。

平成20年1月 イーカム・ワークス株式会社の株式を取得

札幌市に本社を置くイーカム・ワークス株式会社の第三者割当増資を引き受け、関連会社としました。イーカム・ワークスのソフト開発およびIT技術者の育成ノウハウと、当社の人材派遣ノウハウを融合し、IT技術者に特化した人材派遣事業をイーカム・ワークスにて開始しました。IT技術者については、慢性的な人材不足に悩まされており、引き続き旺盛な人材ニーズが見込まれます。今回の業務提携により、IT技術者派遣のノウハウを吸収し、新たな派遣分野への進出を計画してまいります。

平成20年2月、5月 首都圏を中心に4支店開設。全国27拠点体制に

平成20年2月1日、吉祥寺支店(東京都)、溝ノ口支店(神奈川県)、心斎橋支店(大阪府)が同時オープンしました。また、平成20年5月1日には、栄支店(愛知県)がオープンしました。当社は、派遣スタッフの皆様の利便性を重視し、複数の鉄道路線が乗り入れするターミナル駅を中心に新規出店を行っています。また、駅から徒歩5分圏内の立地となるように心がけております。今回の4支店の開設で、全国27拠点のネットワーク体制となります。

- 本社
- 新宿支店
- 渋谷支店
- 池袋支店
- 上野支店
- 錦糸町支店
- 吉祥寺支店
- 北見支店
- 札幌支店
- 大宮支店
- 越谷支店
- 千葉支店
- 船橋支店
- 柏支店
- 津田沼支店
- 仙台支店
- 横浜支店
- 川崎支店
- 溝ノ口支店
- 埼玉
- 東京
- 千葉
- 神奈川
- 名古屋支店
- 金山支店
- 栄支店
- 博多支店
- 広島支店
- 大阪支店
- 難波支店
- 心斎橋支店

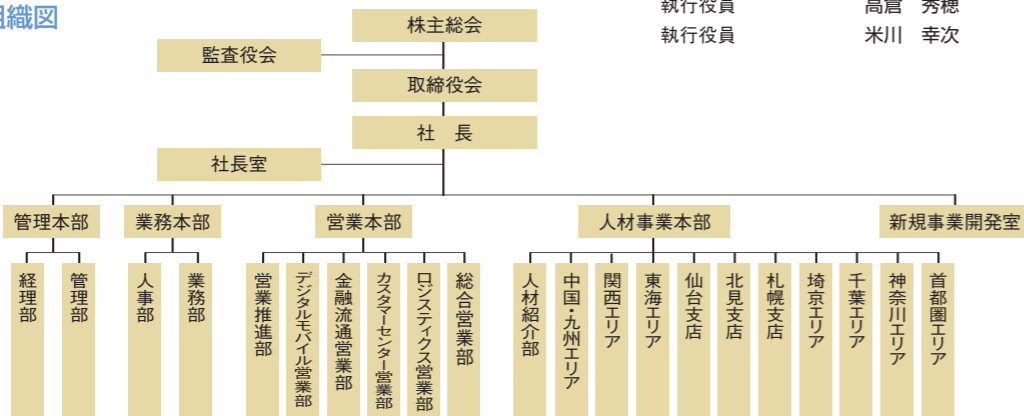
会社概要

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 244名 (連結ベース、うち契約社員・アルバイト109名)
 本社 東京都中央区日本橋2-15-3 グレイスビル日本橋3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/山森 達也
 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)ケータイソリューション(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ドコモおよび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す。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および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。

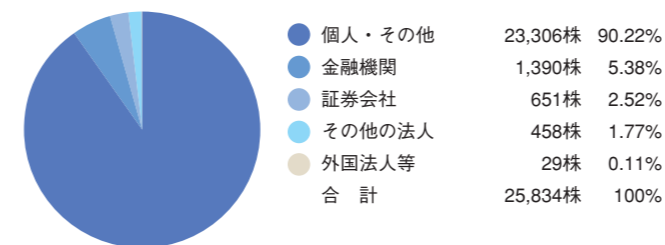
株式の状況

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 1,680名

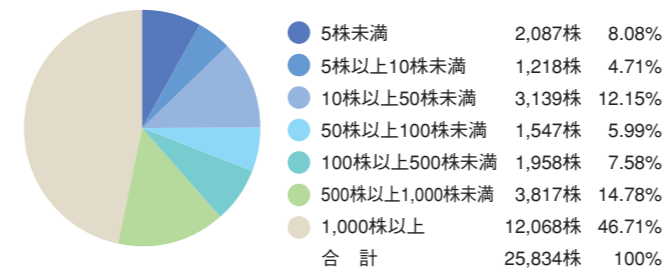
大株主

株主名	持株数	持株比率
浦上 壮平	5,702株	22.07%
吉村 慎吾	5,290株	20.48%
佐藤 英朗	1,076株	4.17%
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	739株	2.86%
山森 達也	734株	2.84%
中村 勝人	655株	2.54%
東京海上日動火災保険株式会社	360株	1.39%
赤浦 徹	342株	1.32%

所有者別株式分布状況



所有数別株式分布状況



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 東京都府中市日鋼町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.sumitomotrust.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および全国各支店
 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

株主優待サービスのご案内

このたび、マネックス証券株式会社より、当社の個人株主様向けのサービスが提供されることになりましたので、ご案内申し上げます。
 本サービスは、マネックス証券独自の提案によるものであります。
 ご興味のある株主様は、同封の「株式買い手数料無料」優待券を、マネックス証券株式会社へご返送いただきますようお願い申し上げます。
 ※本サービスに関するお問合せは、マネックス証券株式会社コールセンター(優待券に記載)までお願いいたします。