

アンケートにご協力ください

アンケート実施期間 平成21年8月31日まで

ご回答いただいた株主様の中から抽選で30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ます。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10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21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

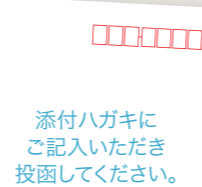
株主ひろば URL <http://kabuhiro.jp>



ご回答方法

アンケートサイト (<http://kabuhiro.jp/>) の入力ボックスに、アンケートナンバー(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。
*個人情報保護シールをご使用ください。

■ 上記プレゼントとは別に、アンケート終了後、株主ひろばメンバーにご登録いただいた方、および株主ひろば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円分のクオカードが当たるチャンス**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「株主ひろば」を利用して実施しています。

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 株主ひろば事務局
E-mail: inquiry@kabuhiro.jp

ホームページが新しくなりました

このたび、エスプールのホームページをリニューアルしました。

株主通信ではお伝えしきれないプレスリリースや、IR資料のダウンロードなど、さまざまな情報を掲載していますので、ぜひ一度ご覧ください。

ホームページ URL <http://www.spool.co.jp/>



株式会社エスプール

[証券コード: 2471]

第10期 第2四半期

株主通信

平成20年12月1日～平成21年5月31日

特集 I

エスプールの
**企業変革支援
アウトソーシングサービス**

特集 II

「ワークハピネスクラブ」
**世界中の企業を
ワークハピネスにあふれた組織にしたい。**



本誌は、大豆油インキを使用しております。

長期的に安定した成長を実現するために、
専門性の高いアウトソーシングサービスの提供を追求していきます。

連結売上高 **3,420** 百万円

連結経常損失 **64** 百万円

連結四半期純損失 **93** 百万円

代表取締役会長兼社長

浦上 正平



第10期 第2四半期の総括

当第2四半期連結累計期間については、世界経済が100年に1度といわれる大不況に見舞われ、それに伴い日本国内の経済環境も非常に厳しい情勢となりました。こうした景気減退の流れは、当期がスタートした平成20年12月の時点においても確実に押し寄せており、当社にとっても厳しい1年になるとある程度予想していました。しかしながら、平成21年からの急激な景気の減退は、予想をはるかに上回るものとなりました。

その結果、当第2四半期連結累計期間の業績については、当初の計画と大きく乖離することとなり、株主の皆様には多大なご心配をお掛けしたことを、心からお詫び申し上げます。

■ 売上面について

総合人材アウトソーシング事業((株)エスプール)では、アウトソーシング業務の受託が進んだものの、物流および携帯販売業務を中心に派遣サービスの売上が大幅に減少しました。前期(第9期)に開始したシステム事業((株)GIM)については、厳しい受注環境ではありましたが、グループ全体の売上に大きく寄与することができました。また、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)およびモバイル・マーケティング事業((株)エスプール・マーケティング)については、新入社員研修や調査業務の受注がそれぞれ増加し増収となっています。

■ 収益面について

システム事業において、POSシステムの開発など高収益の受託開発案件の新規獲得が進み、売上総利益率が大幅に改善したほか、モバイル・マーケティング事業の売上が順調に推移し、グループの連結業績に大きく寄与しました。しかし、一方では総合人材アウトソーシング事業の売上計画未達成による売上総利益が大幅に減少したほか、パフォーマンス・コンサルティング事業では外注費用の増加により売上総利益率が低下しました。

第10期下半期の取り組みについて

期首に立てた事業方針の変更は原則行わずに、その実行スピードを速めることに注力していきます。

1. (継続) 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

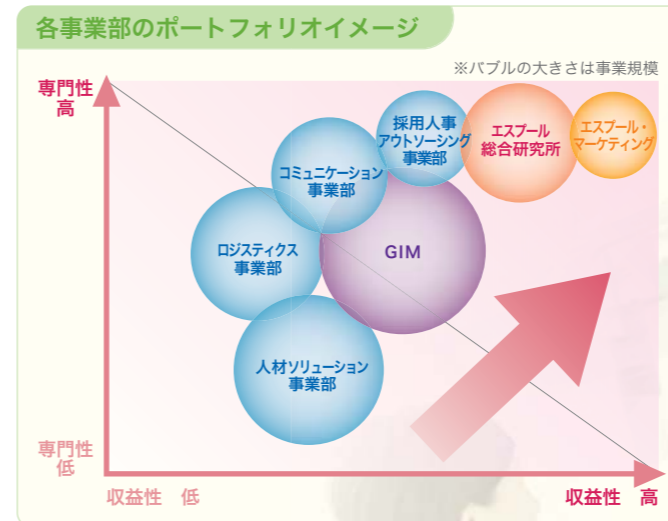
当社設立以来、10年間の実績を持つロジスティクスとキャンペーンのアウトソーシングサービスについて、引き続き強化していきます。ロジスティクス分野ではコスト削減や業務改善のニーズが堅調に推移する一方、キャンペーン分野では売上増など直接的な効果が期待できる販売促進業務へのニーズが確実に高まっており、アウトソーシングサービスの需要拡大に追い風となっています。

2. (継続) ポートフォリオのバランスがとれた事業基盤の構築

人事、広告宣伝、マーケティング、システム、物流など、会社組織に必要な業務をアウトソーシングサービスのメニューとして拡充していくことで、ポートフォリオのバランスがとれた事業基盤の構築を進めていきます。また、それぞれのサービスの専門性を高めていくことで、他社との差別化を図り収益性の高い事業を目指します。

3. (追加) 経営資源における成長分野への重点配分を実施

(株)エスプールは、これまでの人材派遣サービスを中心とする事業体制から、成長分野へ軸足を移した新たな事業体制へ構造転換を図っていきます。当面は、規模拡大よりも収益力の改善とサービスレベルの向上に重点を置き、高利益率が見込めるアウトソーシングサービスの構成比を高めていくことで、“高収益事業基盤”を実現していきます。



専門性を高めていくことで収益性の高い事業基盤を目指します。

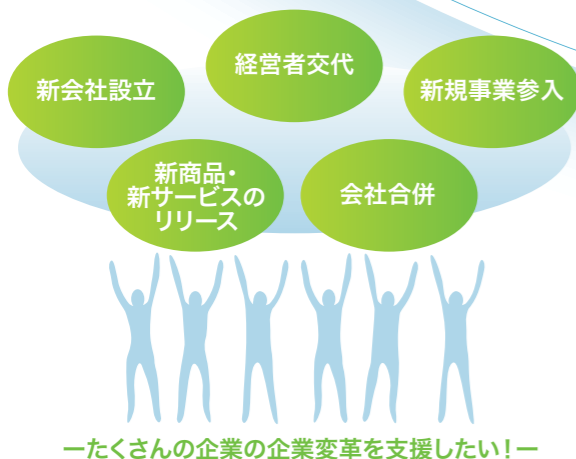


会社組織に必要な機能を
アウトソーシングサービスにて提供。
お客様の企業価値向上を担う
戦略的ビジネスパートナーを目指します。

グローバル化や技術革新、少子高齢化など、経済・社会環境の移り変わりが激しいだけでなく、商品のライフサイクルも非常に短くなっている昨今、企業が短期間のうちに組織変革を迫られるシーンを数多く見受けられます。短期間での変革を実現するには、さまざまな課題を効率よく解決することが必要となりますが、各企業が抱える課題は、組織課題、システム課題からマーケティングの課題まで多岐にわたるだけでなく複雑化も進んでいます。

私たちエスプールは、アウトソーシングサービスを通じて、お客様のさまざまな経営課題の解決をサポートいたします。会社組織に必要な機能を、私たちがお客様に代わって運営することによって、その機能のパフォーマンス向上を実現します。

お客様の人事、広告宣伝、マーケティング、情報システム、物流のそれぞれの部署機能に対して、私たちの専門知識とノウハウを凝縮した付加価値の高いアウトソーシングサービスを提供しています。



今回は、(株)エスプール総合研究所代表取締役社長の吉村慎吾氏に、自身が提唱する“ワークハピネス”発案の動機から、自らが代表を務める「ワークハピネスクラブ」の将来ビジョンに至るまでを伺いました。



Q1 「ワークハピネス」の考えを思い立ったきっかけについてお聞かせください。

「働く」ことで「幸福」になれる発想に至る

以前、とある中学校で講演をしたときに、将来の夢について尋ねてみたところ、その答えから多くの生徒が「大人になりたくない」という気持ちを抱いていることを知りました。理由は、自分たちの周りを見渡しても、楽しそうに仕事をしている大人が少ないということでした。そのとき、私自身も公認会計士のころは仕事を楽しむことができていなかったことを思い出しました。

こうした経験を原点に、人の「幸せ」とは何か、そして私がなぜ現在の仕事を楽しいと思えるのかをとことん突き詰めていったのです。その結果、「使命感」を持って仕事に「熱中」している状態が一番「幸せ」であり、そうした発想こそが“ワークハピネス”だと気付いたのです。



株式会社エスプール総合研究所
代表取締役社長
吉村 慎吾

公認会計士として外資系大手会計事務所にて大企業・ベンチャー企業の日本および米国での上場を支援。平成12年4月より(株)エスプールの立ち上げに参加し、同社を平成18年2月に大証ヘラクレスに上場させる。企業の戦略アドバイザーおよび経営者としての豊富な経験から、パフォーマンスの向上に直結する企業変革コンサルティングを信条としている。

Q2 「ワークハピネス」の定義についてお聞かせください。

「使命感」と「熱中」がワークハピネスのキーワード

「ワークハピネス」とは「使命感を持って熱中して働いている状態」を指します。もっと分かりやすく表現すると、「好き」であり「得意」な仕事で人や社会に「貢献」できていることを感じられる状態です。例えば、メジャーリーガーのイチロー選手をイメージしてください。まだ記憶に新しいWBC(ワールド・ベースボール・クラシック)でのイチロー選手は、「好きな」野球で優勝するという「使命感」を抱きながら、チームの勝利に「貢献」するために「熱中」してプレーしていました。まさに、この状態が、ワークハピネスといえます。

会社概要



商号：株式会社エスプール総合研究所
代表者名：代表取締役社長 吉村 慎吾
資本金：5,000万円(平成21年3月末時点)
所在地：東京都港区浜松町2-6-2 藤和浜松町ビル2階
(登記上の本店：東京都中央区日本橋2-15-3)
事業内容：企業研修及びマネジメントコンサルティングサービスの提供(パフォーマンス・コンサルティング事業)

Q3 平成21年4月発足のワークハピネスクラブの概要についてご説明ください。

ワークハピネスカンパニーを増やすことがわれわれの使命

ワークハピネスクラブとは、自社員の仕事の充実感(ワークハピネス)を高めて、業績を上げる企業(ワークハピネスカンパニー)の育成を目的とした会員組織です。社員の仕事充実度の向上に取り組む企業の成功事例や課題を共有する「ワークハピネス研究会」の実施、社内コンサルタント養成講座の開催など、社員相互啓発の場を創造することを目的としています。

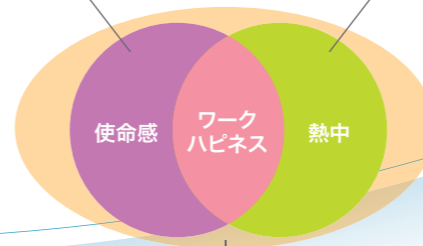
人は「見て、感じて、変わる」ものだと思います。ワークハピネスクラブへの参加をきっかけに、企業の方たちに何かを感じてもらい、理想の組織へ近づくための第一歩としてもらえればうれしく思います。

仕事に使命感を持っている

- 自分の「価値観に沿っている」
- 自分の「強み」を遺憾なく発揮している
- 人や社会に貢献している

仕事に熱中できる環境が整っている

- 頑張れば何とか達成可能な明確な目標がある
- 結果に対するタイムリーなフィードバックがある
- 「安心」して働くことのできる環境がある



ワークハピネスの総量を決める
ハピネスリテラシー



ワークハピネスを支える ハピネスインフラ

Q4 ワークハピネスクラブの将来ビジョンについてお聞かせください。

ワークハピネスの世界普及を目指して

当面の目標では、3年以内に日本国内で会員数1,000社を掲げています。将来的には、10,000社の企業がわれわれの実施するワークハピネスサーベイ※1を利用してもらえれば、「ワークハピネス」が社会的に浸透したといえるのではないのでしょうか。こうした展開については、行政とも連携を図って進めていきたいと考えています。

さらに、その後は海外進出も目指していきます。世界の企業を対象に“ワークハピネスカンパニーベスト500社”の選出や、ワークハピネスの発想にあふれた企業を表彰する「ワークハピネスアワード」の開催など、「ワークハピネス」を働く上でのグローバルスタンダードな考えにしたいと考えています。そのため、すでに「ワークハピネス」として世界商標を取得しました。

※1：企業の従業員の仕事に対する充実度を測定できるサービス

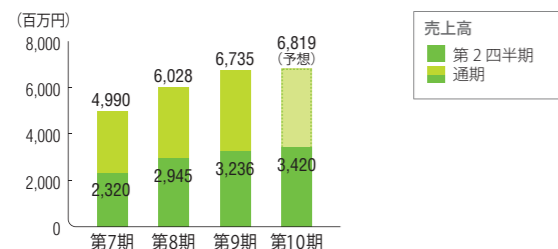
TOPICS

ワークハピネスクラブを広めるため、(株)ベネフィット・ワンと業務提携を締結しました!

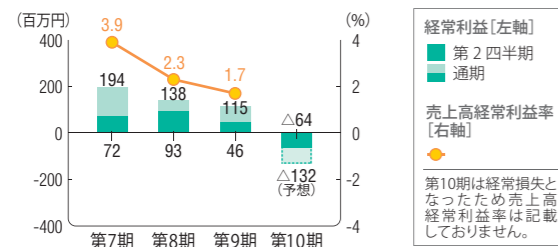
ワークハピネスクラブの拡大に向けて、福利厚生業務のアウトソーシングサービスを手掛ける(株)ベネフィット・ワンと業務提携し、平成21年5月1日より共同活動を開始しました。(株)ベネフィット・ワンの会員企業に対し、共同による営業活動をはじめ、会員企業向けイベントの開催およびプログラムの提供を行っていきます。

決算ハイライト(連結)

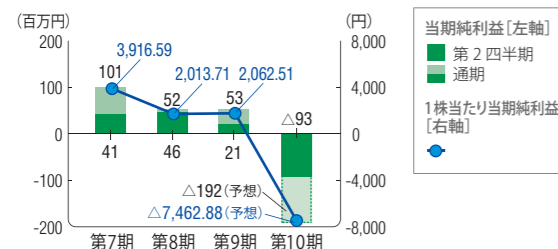
売上高



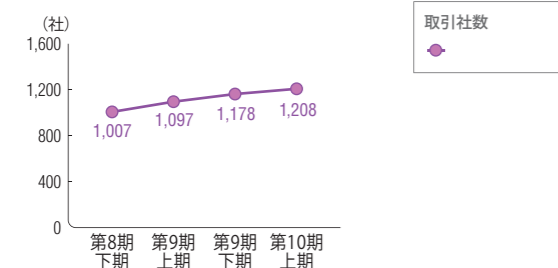
経常利益/売上高経常利益率



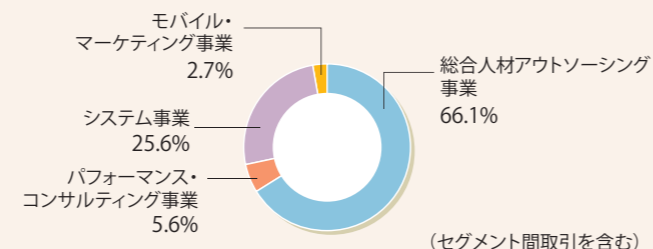
当期純利益/1株当たり当期純利益



取引社数(実績)



セグメント別売上高構成比



総合人材アウトソーシング事業

売上高 **2,277 百万円** 営業利益 **103 百万円**

景気悪化に伴う企業の業務効率化やコスト削減のニーズの高まりを背景にアウトソーシングサービスの受注が進みました。しかしながら、消費不況の影響が大きかった物流企業向けの人材派遣サービスの需要が低下し、また、抵触日*の影響により携帯電話販売員派遣の売上が大幅に減少した結果、減収減益となりました。

*派遣受入期間の期間の制限に抵触することとなる最初の日

パフォーマンス・コンサルティング事業

売上高 **191 百万円** 営業利益 **1 百万円**

大手金融機関の新卒社員研修を一括受託したほか、新入社員向け研修プログラムの受注が大幅に増加し、過去最高の売上となりました。しかしながら、利益面では4月に集中した納品対応により、外注費用が一時的に増加したため、売上総利益率が低下し減益となりました。

システム事業

売上高 **881 百万円** 営業利益 **15 百万円**

既存取引では、開発プロジェクトの縮小や契約の終了が増加するなど厳しい受注環境となりましたが、グループ全体の売上には大きく寄与しました。また、POSシステムの開発など高収益の受託開発案件の新規獲得が進み、売上総利益率が大幅に改善しました。

モバイル・マーケティング事業

売上高 **93 百万円** 営業利益 **24 百万円**

大型市場調査案件の納品が業績に大きく貢献し、計画を大幅に上回る増収増益となりました。

財務データ(連結)

損益計算書項目

項目	前期	前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間
	平成19年12月1日～ 平成20年11月30日	平成19年12月1日～ 平成20年5月31日	平成20年12月1日～ 平成21年5月31日
売上高	6,735	3,236	3,420
営業利益(損失△)	111	43	△50
経常利益(損失△)	115	46	△64
四半期(当期)純利益(純損失△)	53	21	△93

貸借対照表項目

項目	前期末	前第2四半期 連結会計期間末	当第2四半期 連結会計期間末
	平成20年11月30日現在	平成20年5月31日現在	平成21年5月31日現在
流動資産	2,022	1,392	1,861
固定資産	729	296	657
流動負債	1,206	479	971
純資産	1,225	1,209	1,104
総資産	2,751	1,689	2,518

キャッシュ・フロー計算書

項目	前期	前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間
	平成19年12月1日～ 平成20年11月30日	平成19年12月1日～ 平成20年5月31日	平成20年12月1日～ 平成21年5月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	32	0	84
投資活動による キャッシュ・フロー	△64	△64	7
財務活動による キャッシュ・フロー	190	△27	△31
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	158	△92	59
現金及び現金同等物の 高	708	708	867
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	867	616	926

1株当たりデータ

項目	前期	前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間
	平成19年12月1日～ 平成20年11月30日	平成19年12月1日～ 平成20年5月31日	平成20年12月1日～ 平成21年5月31日
四半期(当期)純利益(純損失△)	2,062円51銭	841円66銭	△3,625円09銭
配当金	1,700円	600円	—
純資産	47,360円13銭	46,739円27銭	42,635円04銭

POINT 売上高

派遣サービスの縮小により総合人材アウトソーシング事業の売上が減少しましたが、前期に開始したシステム事業の売上寄与により、10期連続の増収を達成することができました。

POINT 営業利益

総合人材アウトソーシング事業において、採用拠点の集約や現場管理社員の増員を進め経費の削減を図りましたが、売上の減少には追いつかず営業損失となりました。

POINT 資産

当第2四半期連結会計期間末の総資産は、主に売上の減少に伴う売掛金の減少により、前期末から232百万円減少(8.4%減)しました。

POINT キャッシュ・フロー

売上債権の減少が主な理由で、営業活動によるキャッシュ・フローの収入が前期に比べ大幅に増加しています。

四半期開示における注記

当期より新しい会計基準を適用していますが、株主の皆様の利便性を考慮し、本誌においては数値の比較がしやすいよう掲載しています。

前第2四半期連結累計期間や前期に係る数値やデータは参考情報としてご確認ください。

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 389名 (連結ベース、うち契約社員・アルバイト77名)
本社 東京都中央区日本橋 2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル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

主なグループ会社紹介

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/50百万円

従業員の「ワークハピネス」(仕事の充実感)に着目した企業研修やマネジメントコンサルティングサービスを提供しています。ワークハピネスの向上という視点から「トレーニング(研修)」「マネジメントコンサルティング」の2本柱で企業の人材開発と組織開発を支援しています。

システム事業

(株)GIM



設立/平成17年5月
 代表取締役社長/徳武 信慈
 資本金/100百万円

システム業界で高い成長性が見込まれるセキュリティ分野とエンベデッド(組込み)分野を中心としたシステムコンサルティングおよびエンジニアリング事業を軸に、ソフトウェアの設計・開発・保守・ハードウェアの販売を柱とした幅広い事業を展開しています。

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

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います。また、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、携帯電話を利用した市場調査サービスを提供しています。

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	1,447名

大株主

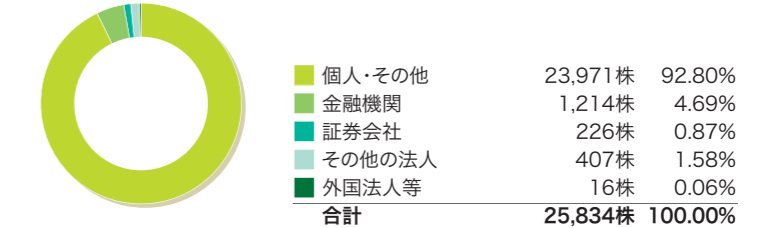
株主名	持株数	持株比率
浦上 壮平	5,705株	22.08%
吉村 慎吾	5,351株	20.71%
エスプール従業員持株会	1,171株	4.53%
佐藤 英朗	1,084株	4.20%
石田 敦信	849株	3.29%
日本生命保険相互会社	840株	3.25%
白石 徳生	820株	3.17%
中村 勝人	773株	2.99%
山森 達也	751株	2.91%
赤浦 徹	523株	2.02%

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	東京都中央区八重洲二丁目3番1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: ☎ 0120-176-417
インターネットホームページURL	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
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

<株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について>
 住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社までお願いいたします。

所有者別株式分布状況



所有数別株式分布状況

