

# S-POOL通信 CONTENTS

- 1 特集 浦上社長に聞く  
S-POOLのこれから
- 3 ここに注目「成長への布石」
- 4 数字で見るS-POOL/  
S-POOLサポーター広場
- 5 決算の概況
- 6 財務データ(連結)/セグメント情報
- 7 会社概況/株式情報/株主メモ



株式会社エスプール

第10期 株主通信

2008年12月1日～2009年11月30日

表紙の5つの椅子は、エスプールの5つの会社を、  
中央の赤い椅子は、私たち従業員の情熱を表現しています。



連結売上高 5,812百万円	連結経常損失 500百万円	連結当期純損失 470百万円
-------------------	------------------	-------------------

**第10期(2009年11月期)の決算を総括してください。**

売上は創業初の減収、利益についても第1期以来の赤字となり、株主の皆様には多大なご心配をおかけし申し訳ございませんでした。人材派遣サービスの需要の落ち込みとシステム投資の抑制の影響は、想定以上に大きいものでした。全社的なコスト削減を進めてきましたが、最終的には売上の減少を補うまで至りませんでした。

一方、この厳しい事業環境は、アウトソーシングサービスへの事業転換を加速させる絶好の機会となりました。売上が5倍増加したロジスティクス部門を中心に、アウトソーシングサービスは確実に拡大しました。グループ全体のほぼ半分の売上をアウトソーシングサービスが占めるまでとなりました。また、売上の減少が大きかった

**アウトソーシングへのシフトは派遣法改正対策ですか？**

派遣法の改正は当社にも少なからず影響があり、これに備えてきたのは事実です。しかし、それ以上に「原点回帰」の意味合いが大きくあります。

当社が創業した1999年は、消費税引き上げを受けた消費不況、そしてその後はITバブル崩壊と厳しい事業環境が続いていました。そのような中、エスプールの「成果

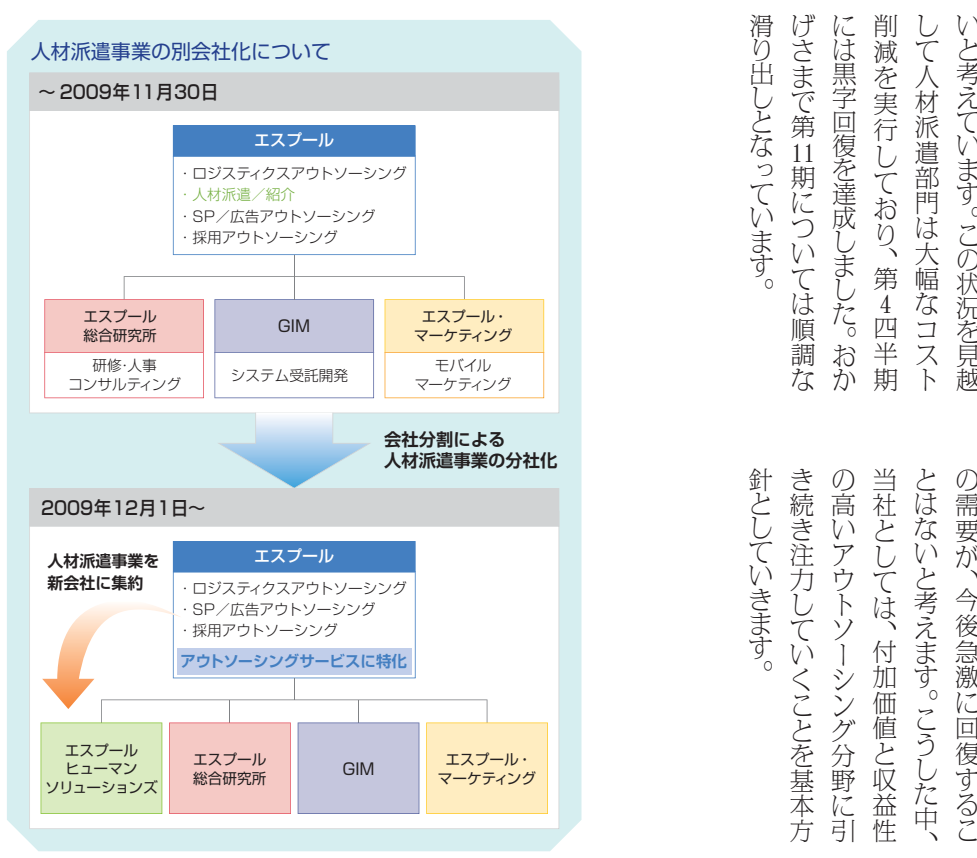
部門を中心に大胆なコスト削減を行ったおかげで、収益性は著しく改善が進みました。第11期(2010年11月期)以降の業績回復に向けた準備は着実にできたと考えています。詳しくは、「5ページ「決算の概況」をご参照ください。」

**アウトソーシング売上割合の変化**

期	人材派遣	アウトソーシング
第9期	82.0%	18.0%
第10期	51.8%	48.2%
第11期(計画)	35.0%	65.0%

報酬と「コスト削減」をキーワードとした戦略的なアウトソーシングによって、お客様の支持を得て成長してきました。そして、好景気とともに「人手不足」と「人材流動化」の2つのニーズを満たす人材派遣サービスが伸びてきました。しかしながら、厳しい経済環境に再び直面し、改めて「成果報酬」と「コスト削減」がお客様に注目されており、当社のアイデアと実行力が評価される局面になっていきます。

たとえば、ロジスティクス分野では、単純な倉庫内作業への人材派遣ニーズは減退していますが、物流コ



**最後に株主の皆様へのメッセージをお願いします。**

株主の皆様には辛い時期を共有していただくことになり、申し訳ありません。しかしながら、当社が創業以来取り組んできた「ビジョナリーアウトソーシング」の実現を目指す現在の方向性が、社会とお客様、そして株主の皆様のご期待に心懸る道と、私は確信しております。

配当につきましては、内部留保の確保を優先すべく第10期・第11期ともに控えていたたく予定です。第11期については確実に利益を確保するとともに、早期に配当が実施できるように業績の上積みにも全力を尽くしてまいります。なにとぞご理解いただき、引き続き当社をご支援いただけますようお願いいたします。



# 浦上社長に聞く S-POOLのこれから

代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

**人材派遣事業を別会社にしたのはなぜですか？**

第一に、収支をより明確にし、安定した収益を確保するためです。景気低迷が続く、今後派遣法の改正が見込まれる中、人材派遣サービスの売上の大きな伸びは、当面見込めないと考えています。この状況を見越して人材派遣部門は大幅なコスト削減を実行しており、第4四半期には黒字回復を達成しました。おかげさまで第11期については順調な滑り出しとなっています。

**今後の事業環境と業績をどう見ていますか？**

人材派遣サービスの需要落ち込みは底を打ったと思いますが、規制強化に向けた派遣法改正の議論も進んでおり、人材派遣サービスの需要が、今後急激に回復することはないと考えます。こうした中、当社としては、付加価値と収益性の高いアウトソーシング分野に引き続き注力していくことを基本方針としていきます。

事業環境の先行きは予断を許さないため、第11期の売上計画は前年並みの保守的な水準にとどめました。ただし、利益は確実に出していきます。売上総利益率の改善とコスト削減をしっかり継続してまいります。具体的には、約400百万円の売上総利益の改善と約200百万円の販管費の削減を行います。その結果、第10期と同水準の売上高でも、営業利益は約600百万円増加し108百万円を計上できる見込みです。

なお、今後の事業拡大に向けた新サービスの立ち上げも進めていきますが、第11期は黒字回復を最優先としますので、収益化に時間の要する事業については、早期に縮小・撤退を判断していきたいと思っております。

**用語解説**

・ビジョナリーアウトソーシング (VOS)  
お客様とビジョンと戦略の理解・共有を徹底し、アウトソーシングによる企業価値の向上を目指すエスプール独自のサービス。共通の目標を持つことで目標達成を早めるとともに効果の最大化を実現する。

・BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング)  
企業などが自社の業務の一部を外部の専門業者に企画・設計・運営まで一括して委託すること。専門業者に委託することで、より低い業務コストで従来よりも高い品質のサービスの提供を受けることができる。



# 「成長への布石」

お客様の企業価値の向上を実現するエスプールのアウトソーシングサービス。私たちのサービスの一例をご紹介します。



## ロジスティクスアウトソーシング ～ワンストップサービスで物流コストを大幅削減～

### 景気低迷下でも伸び続ける消費者物流

宅配便などの荷物は、年間でどのぐらいの数が発送されているかをご存じでしょうか？

2008年度の統計によれば、その数は、宅配便だけでなんと32億個以上にのぼるのだとか(図1)。景気低迷の影響で企業間の荷動きは鈍っていますが、インターネット通販利用者の急増や、販売促進キャンペーンの増加などを背景に、企業から個人に送られる荷物(「消費者物流」)市場は確実に伸びています。そのような中、発送元の企業にとって物流コストの削減は、重要な経営課題であり、そこに、私たちがロジスティクス(物流)アウトソーシングに力を入れる理由があるのです。



### 自社物流倉庫で業務範囲をさらに広げる

当社は、派遣業務を通じて物流倉庫内業務のノウハウを積み上げることで、「部分委託」そして「庫内業務一括請負」へと業務の範囲を広げ(図2)、ロジスティクスアウトソーシングの受託実績を伸ばしてきました。

そして、競争力をさらに高めるため、2009年11月には平和島に南東京営業所を開設。800坪の自社物流倉庫を賃貸にて取得し、発送代行業務を開始しました。発送代行業務は、フルフィルメントサービスと呼ばれ、毎年30%のペースで市場が拡大しています。当社は庫内業務を自前で

できる(=外注費が不要となる)上に、複数社の発送代行を受託しているため、配送事業者への交渉力もある(=送料が安くなる)ため、発送元企業にとっては、アウトソーシングサービスを活用することで大幅なコスト削減となります。

発送代行業務の滑り出しは順調であり、2010年1月末現在、すでに大手メーカーや中堅通販会社など約60社の契約を獲得しています。当社は、今後もこのサービスの拡大に力を入れていくとともに、お客様の企業価値向上につながるアウトソーシングサービスを追求していきます。

図1：宅配便取扱個数の推移

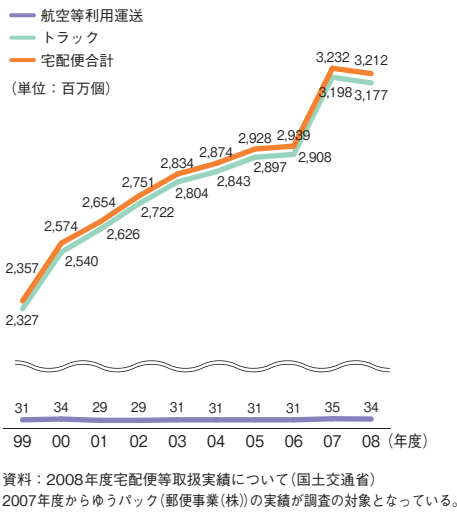
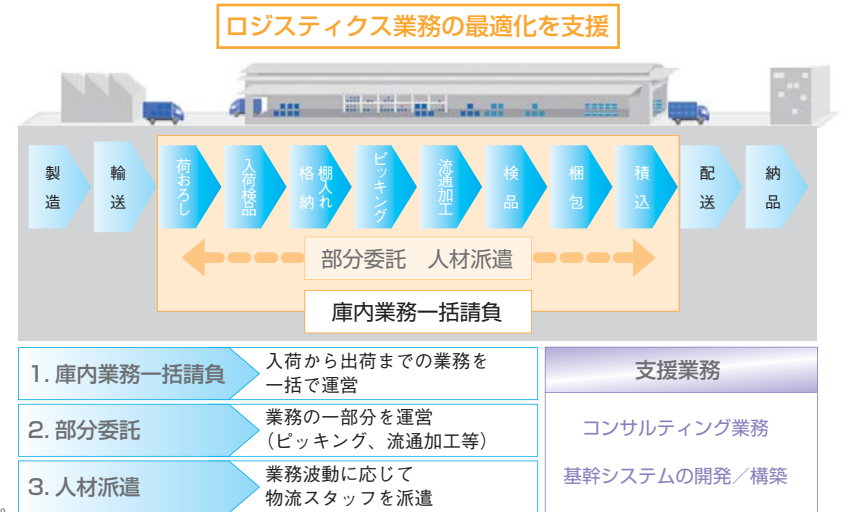


図2：当社のロジスティクス業務



3  
4

## 数字で見る S-POOL

# 5,513件

(2010年1月末時点)

2009年8月に本格的にサービスを開始した求人サイト「おいしい仕事」に掲載されている求人数。この求人サイトの一番の特徴は、初期費用、掲載料が一切かからず人材を採用して初めて費用が発生する仕組みになっていること。求人情報サービスは、今後この掲載料無料の採用課金型のサイトが主流になると言われています。



開設半年にて閲覧数は月間40万PVまで増加し、採用課金型求人サイトとしては、4番目のPV数まで成長しています。

### 求人サイトの掲載数

### グループ営業利益率目標

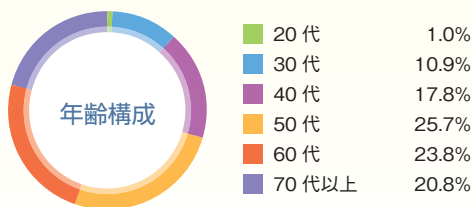
今回新たに中期目標として掲げた営業利益率。3年以内での達成を目指しています。高い競争力の維持と収益性の向上を図っていくために、付加価値の高いアウトソーシングサービスの提供に注力していくことを事業戦略の柱としています。当面は事業拡大よりも収益性の向上を重視していきます。

# 5%

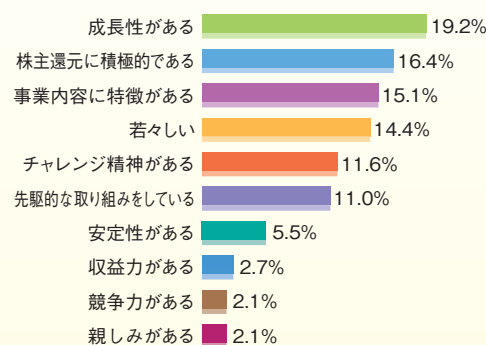
## S-POOLサポーター広場

### 株主様アンケート結果のご報告

「第10期 第2四半期 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。株主の皆様からいただいた貴重なご意見、ご要望を真摯に受け止め、今後の経営やIR活動の改善に取り組んでまいります。



### 当社のイメージ (複数回答含む)



### 株主の皆様からのメッセージのご紹介とお返事をさせていただきます。

株式市場からもっと注目されるためにも、PRを強化したほうが良いと思います。

ご意見ありがとうございます。より多くの方々に当社をご理解いただくために、個人投資家説明会の開催数を増やすなどIR活動を強化するほか、投資家情報サイト(IRページ)のリニューアルも予定しています。また、PR情報の配信も積極的に行っていきますのでご期待ください。

### 株主還元についての考え方を教えて欲しい。

配当性向は連結当期純利益の50%以上を基本方針としており、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います。株主の皆様のご期待に応えられるように早期の復配を目指してまいります。

### 中期保有するつもりです。業績を充実させ、株価を上げてください。御社の成長を望んでいます。

応援ありがとうございます。第11期については、コスト削減と売上総利益率の改善を進め、確実に黒字回復ができるようにいたします。中期目標で掲げた3年以内での営業利益率5%達成の早期実現を目指してまいります。

今回よりエスプールの株主通信を「S-POOL通信」としてリニューアルいたしました。年2回の発行を通して株主の皆様にご報告をよりわかりやすくお伝えしてまいります。エスプールは今後も株主様との双方向コミュニケーションを目指し、IR活動の一層の充実に取り組んでまいります。

第10期決算の概況と第11期の見通しについてご報告いたします。

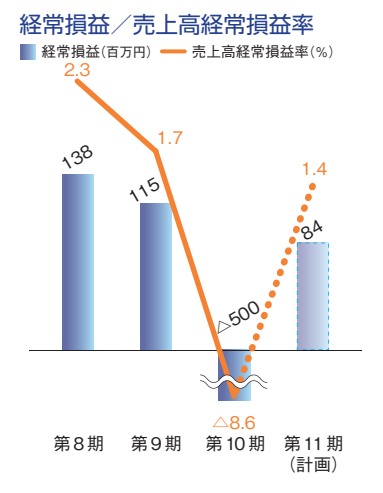
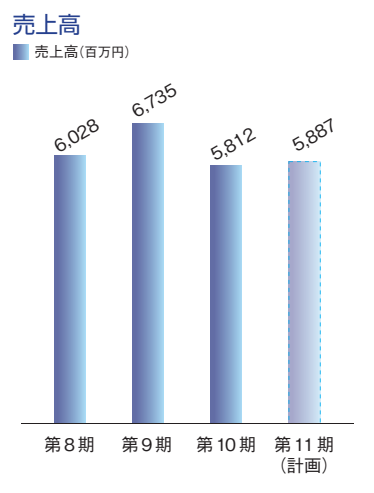
第10期 売上高 **5,812**百万円 経常損失 **500**百万円 当期純損失 **470**百万円

第10期は、当初より厳しい事業環境であったものの、第1四半期に過去最高の売上を達成しましたが、その後の急激な景気の減退は予想を上回るものとなり、売上高は前期比13.7%減の5,812百万円となりました。中でも特に、人材派遣部門は、第3四半期にて売上減少の歯止めがかかったものの、回復するまでには至らず、前期比にて45%の減少となったほか、システム事業は、需要の減少傾向が続き、計画の大幅な未達となりました。

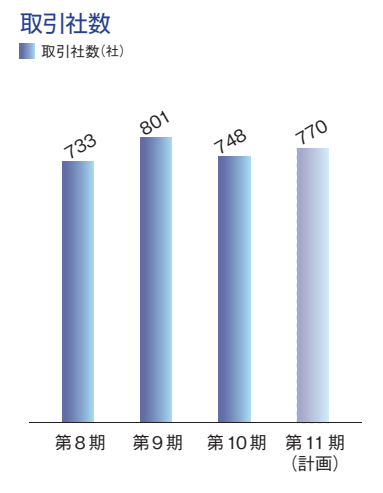
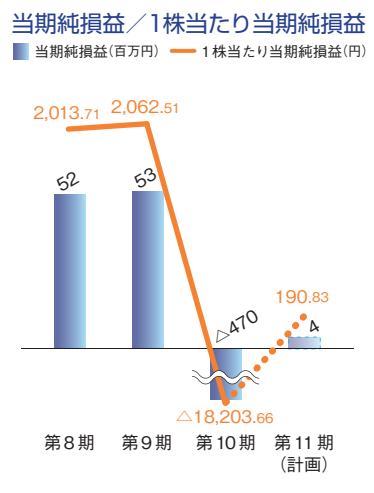
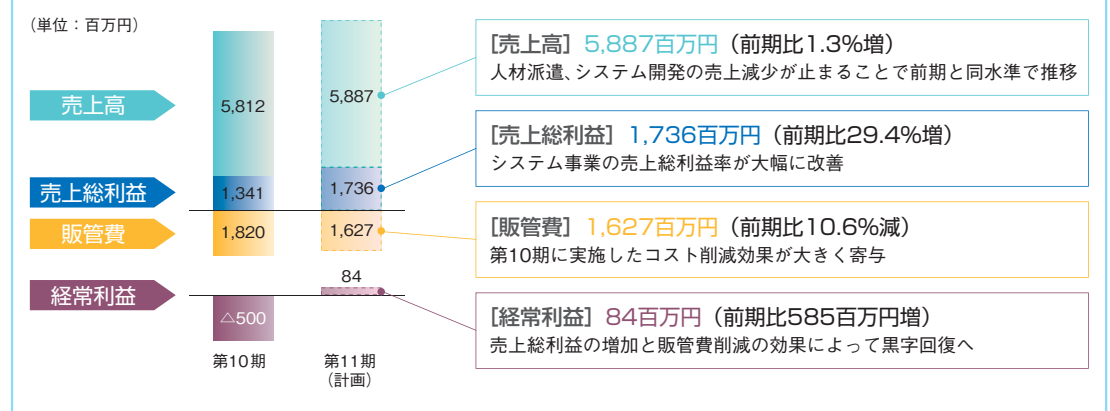
その一方で、第9期より注力してきたアウトソーシングサービスの売上は、企業のコスト削減の意識の高まりを追い風にして、前期比にて3倍まで拡大しました。特に、ロジスティクスアウトソーシングは、順調に増加しました。

利益面では、第3四半期以降、売上減少の大きかった人材派遣部門やシステム事業を中心にコスト削減を進め、固定費、人件費等の販管費削減を実施しました。人材派遣部門については、第4四半期には黒字回復するなど一定の効果が見られました。

しかしながら、売上計画の未達による売上総利益の減少を埋めるには至らなかったほか、システム事業における新規受注案件にて、開発費用の先行によって売上原価が一時的に増加した結果、営業損失は478百万円、経常損失は500百万円、当期純損失は470百万円となりました。



第11期の計画について



財務データ (連結)

損益計算書項目	第9期 2007年12月1日~ 2008年11月30日	第10期 2008年12月1日~ 2009年11月30日	増減
売上高	6,735	5,812	△ 923
売上総利益	1,867	1,341	△ 526
販売費及び一般管理費	1,755	1,820	64
営業利益	111	△ 478	△ 590
経常利益	115	△ 500	△ 616
当期純利益	53	△ 470	△ 523

貸借対照表項目	第9期	第10期	増減
資産合計	2,751	2,035	△ 715
負債合計	1,526	1,307	△ 218
純資産合計	1,225	727	△ 497

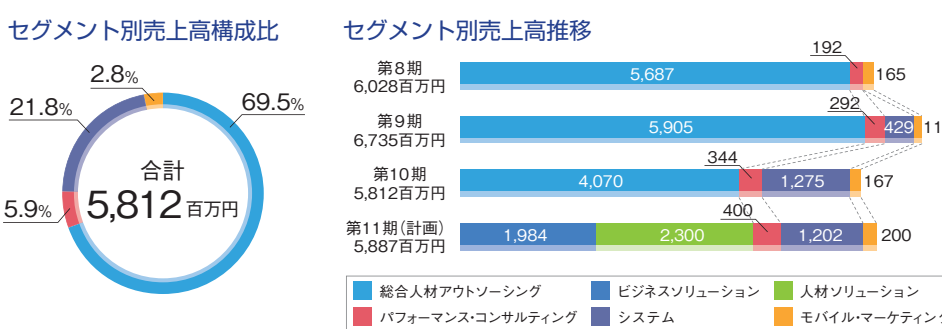
**POINT 資産**  
主な増減は、売上の大幅な減少による売掛金の減少 (△ 470百万円)、現金及び預金の減少 (△ 291百万円)、繰延税金固定資産の増加 (65百万円) 等です。

**POINT 負債**  
主な増減は、買掛金の減少 (△ 57百万円)、短期借入金の減少 (△ 143百万円)、未払費用の減少 (△ 52百万円)、長期借入金の減少 (△ 80百万円)、社債の新規発行 (140百万円) 等です。

**POINT 総資産**  
主な増減は、当期純損失 (△ 470百万円)、配当金の支払い (△ 28百万円) 等です。自己資本比率は、前期末に比べて8.9ポイント減少し、35.6%となりました。

1株当たりデータ	第9期	第10期	増減
当期純利益	2,062.51円	△ 18,203.66円	△ 20,266.17円
配当金	1,700.00円	—	△ 1,700.00円
純資産	47,360.13円	28,056.46円	△ 19,303.67円

セグメント情報 (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 (株) エスプール**  
売上高 **4,070**百万円 営業利益 **105**百万円  
コスト削減の実現をキーワードに、ロジスティクス分野を中心としたアウトソーシングサービスの売上が増加しましたが、雇用環境の悪化による人材派遣サービスの売上減少が予想以上に大きく減収となりました。人材派遣サービスについては、消費不況の影響が大きかった物流企業向けの人材派遣の需要減少と、派遣抵触日\*の影響が大きかった携帯電話販売員派遣の減少が大きく影響しています。収益面では、人材派遣部門を中心に支店の統廃合や社員の配置転換を進め大幅な販管費の削減を実施しましたが、売上総利益の減少を補うに至らなかったほか、新サービスの収益化が遅れたことにより減益となりました。  
\*派遣受入期間には業種によって制限があり、抵触日は派遣受け入れができなくなる最初の日。

**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**  
売上高 **344**百万円 営業利益 **0**百万円  
新入社員向け研修の大量受注により、過去最高の売上となりました。しかし、利益面では外注の増加により売上原価が上昇したほか、顧客企業の教育投資抑制によって、第4四半期に大型案件の直前キャンセルが相次いだことで、予定していた利益を確保することができず、大幅な減益となりました。

**システム事業 (株) GIM**  
売上高 **1,275**百万円 営業利益 **△ 212**百万円  
システム投資抑制が進んだことで、既存のシステム開発案件の終了・中止・延期が相次ぎ、計画の大幅な未達となりました。利益面では、売上減少による売上総利益の減少を人件費を中心とした販管費の削減で補うことができなかったほか、新規案件の進捗管理が予定通り進まず開発費用が先行した結果、大幅な営業損失が発生しました。

**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**  
売上高 **167**百万円 営業利益 **22**百万円  
主力サービスの市場調査案件において、主要顧客の大型案件の受注が好調に推移したほか、新規顧客との取引拡大も順調に進んだことで、増収増益を達成することができました。



7

## 会社概況 (2009年11月30日現在)

### 会社概要

会社名	株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
創立	1999年12月1日
資本金	584,730,312円
従業員	357名 (連結ベース、うち契約社員・アルバイト75名)
本社	東京都中央区日本橋二丁目15番3号 ヒューリック江戸橋ビル3階 TEL：03-3517-6633 (代表)
グループ会社	株式会社エスプール総合研究所 株式会社エスプール・マーケティング 株式会社GIM

### 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

## 株式情報 (2009年11月30日現在)

### 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	1,347名

### 大株主

株主名	持株数	持株比率
浦上 壮平	5,707株	22.09%
吉村 慎吾	5,358株	20.74%
エスプール従業員持株会	1,551株	6.00%
佐藤 英朗	1,086株	4.20%
石田 敦信	849株	3.29%

### 所有者別株式分布状況

個人・その他	92.91%
金融機関	4.67%
証券会社	0.79%
その他の法人	1.56%
外国法人等	0.07%

### 所有数別株式分布状況

5株未満	6.53%
5株以上10株未満	3.45%
10株以上50株未満	10.25%
50株以上100株未満	3.43%
100株以上500株未満	5.73%
500株以上1,000株未満	17.57%
1,000株以上	53.04%

## 株主メモ

証券コード	2471
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
---------	--------------------------------------

郵便物送付および 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 ☎0120-176-417
-------------------	---

インターネットホームページURL	<a href="http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html">http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html</a>
------------------	---

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。
------	---

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あてにお願いいたします。

本誌には将来の財務状態およ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。