

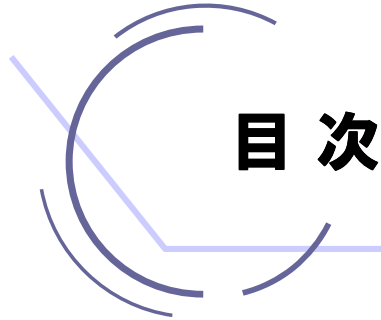


# 平成19年11月期 中間決算説明資料

平成19年7月10日

**株式会社エスプール**  
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

大証ヘラクレス(スタンダード) 上場  
コード 2471



# 目次

1. 中間業績ハイライト
2. 中間業績分析と下期見通し・施策
3. 平成19年11月期利益計画
4. 株主還元施策
5. 今後の事業戦略
6. IR担当窓口・免責事項  
(参考資料)

# 1. 中間業績ハイライト

- ④ 連結損益計算書
- ④ セグメント別業績の概況
- ④ 総合人材アウトソーシング事業の業績概況
- ④ 連結貸借対照表
- ④ 連結キャッシュフロー計算書

# 1. 中間業績ハイライト

## 連結損益計算書

単位:千円

|            | 平成18年11月期中間 |        | 平成19年11月期中間 |        |        | 期 初 予 想   |        |
|------------|-------------|--------|-------------|--------|--------|-----------|--------|
|            | 金 額         | 百分比    | 金 額         | 百分比    | 対前年比   | 金 額       | 百分比    |
| 連結売上高      | 2,320,224   | 100.0% | 2,945,190   | 100.0% | 126.9% | 2,895,156 | 100.0% |
| 売上総利益      | 649,166     | 28.0%  | 820,221     | 27.9%  | 126.3% | 823,513   | 28.4%  |
| 販売費及び一般管理費 | 557,914     | 24.1%  | 733,278     | 24.9%  | 131.4% | 732,175   | 25.3%  |
| (募集費)      | 48,766      | 2.1%   | 57,265      | 1.9%   | 117.4% | 65,174    | 2.3%   |
| (人件費)      | 298,334     | 12.9%  | 374,494     | 12.7%  | 125.5% | 378,564   | 13.1%  |
| 営業利益       | 91,252      | 3.9%   | 86,942      | 3.0%   | 95.3%  | 91,338    | 3.2%   |
| (上場関連費用)   | 26,294      | 1.1%   | -           | -      | -      | -         | -      |
| 経常利益       | 72,771      | 3.1%   | 93,317      | 3.2%   | 128.2% | 95,538    | 3.3%   |
| 当期純利益      | 41,217      | 1.8%   | 46,865      | 1.6%   | 113.7% | 53,472    | 1.8%   |

### Point

- ・ 主力事業の総合人材アウトソーシング事業が大きく貢献し、売上高26.9%増を達成。
- ・ 総合人材アウトソーシングおよびモバイルマーケティング事業について増収増益を達成したものの、その他事業が減収となり、営業利益前年同期比4.7%減。
- ・ 上場関連の営業外費用負担なく経常利益28.2%増を達成。

# 1. 中間業績ハイライト

## セグメント別業績の概況

単位: 千円

| セグメント                     | 平成18年11月期中間 |           | 平成19年11月期中間 |           | 対前年比<br>売上高 | 年度計画      |           | 対前年比<br>売上高 |
|---------------------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|-----------|-------------|
|                           | 売上高         | 営業利益      | 売上高         | 営業利益      |             | 売上高       | 営業利益      |             |
| 総合人材アウトソーシング事業            | 2,098,491   | 212,662   | 2,709,786   | 247,474   | 129.1%      | 5,639,440 | 574,078   | 124.7%      |
| モバイル・マーケティング事業            | 91,279      | 11,530    | 131,928     | 25,210    | 144.5%      | 204,000   | 7,969     | 108.4%      |
| その他事業(パフォーマンス・コンサルティング事業) | 134,353     | 24,314    | 117,401     | (19,871)  | 87.4%       | 294,582   | 19,532    | 103.3%      |
| 消去又は全社                    | (3,899)     | (157,254) | (13,926)    | (165,870) | 357.2%      | -         | (355,391) | 0.0%        |
| 合計                        | 2,320,224   | 91,252    | 2,945,190   | 86,942    | 126.9%      | 6,138,022 | 246,189   | 123.0%      |

### Point

- ・ 総合人材アウトソーシング事業は、売上29.1%増、営業利益16.3%増を達成。
- ・ モバイル・マーケティング事業は、大型案件の獲得が進み売上44.5%成長、営業利益218.6%の大幅増。
- ・ その他事業は、パフォーマンス・コンサルティング事業の売上が増加する一方、労務管理代行業務が終了したため、売上12.6%減。
- ・ パフォーマンス・コンサルティング事業において、営業強化に向けた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、その他事業において営業利益が一時的に損失となる。

# 1. 中間業績ハイライト

## 総合人材アウトソーシング事業の業績概況

単位:千円

| 事業部門                     | 平成18年11月期中間<br>売上高 | 平成19年11月期中間<br>売上高 | 対前年比率    | 年度計画<br>売上高 |
|--------------------------|--------------------|--------------------|----------|-------------|
| スタッフィング事業部               | 1,620,064          | 1,858,858          | 114.7%   | 3,826,890   |
| セールスフォース事業部              | 484,286            | 852,611            | 176.1%   | 1,812,550   |
| （うち、コールセンター関連）           | 350,699            | 418,344            | 119.3%   | 765,000     |
| （うち、携帯電話販促業務関連）          | 2,388              | 339,021            | 14196.9% | 879,000     |
| 調整、消去又は全社<br>※管理会計との調整項目 | (5,859)            | (1,683)            | -        | -           |
| 合計                       | 2,098,491          | 2,709,786          | 129.1%   | 5,639,440   |

### Point

- ・ ナンバーポータビリティを契機に本格参入した携帯電話店頭販促業務の売上が大幅に増加し、セールスフォース事業部にて、売上高76.1%増を達成。
- ・ 携帯電話店頭販促業務を中心に、長期スタッフの増加が売上増に大きく貢献したが、社会保険料負担増等により、売上総利益率が1.2ポイントの低下となった。
- ・ 主力の物流業務、コールセンター業務も底堅く推移し、スタッフィング事業部にて、売上高14.7%増を達成。
- ・ 株式会社バックスグループとの業務提携効果はこれから。営業、募集、システム面での協力を継続して進める。

※ スタッフィング事業部（各種軽作業及び事務系業務）

※ セールスフォース事業部（携帯電話、通信回線及びカードを商材とした店頭販促支援や営業コールセンター派遣）

# 1. 中間業績ハイライト

## 連結貸借対照表

単位:千円

|                | 平成18年11月中間末      |               | 平成19年11月期中間末     |               | 平成18年11月期末       |               |
|----------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
|                | 金額               | 百分比           | 金額               | 百分比           | 金額               | 百分比           |
| <b>流動資産</b>    | 1,430,841        | 86.8%         | 1,427,772        | 82.9%         | 1,535,308        | 86.3%         |
| 現金及び預金         | 889,770          |               | 771,128          |               | 879,485          |               |
| 受取手形及び売掛金      | 454,890          |               | 573,995          |               | 586,229          |               |
| <b>固定資産</b>    | 216,891          | 13.2%         | 293,975          | 17.1%         | 243,044          | 13.7%         |
| 有形固定資産         | 31,383           | 1.9%          | 58,519           | 3.4%          | 42,867           | 2.4%          |
| 無形固定資産         | 59,540           | 3.6%          | 46,326           | 2.7%          | 54,676           | 3.1%          |
| 投資その他の資産       | 125,968          | 7.7%          | 189,129          | 11.0%         | 145,500          | 8.2%          |
| <b>資産合計</b>    | <b>1,647,733</b> | <b>100.0%</b> | <b>1,721,748</b> | <b>100.0%</b> | <b>1,778,352</b> | <b>100.0%</b> |
| <b>流動負債</b>    | 397,247          | 24.1%         | 510,252          | 29.6%         | 467,466          | 26.3%         |
| 短期借入金          | 60,000           |               | 60,000           |               | 60,000           |               |
| <b>固定負債</b>    | —                | —             | —                | —             | —                | —             |
| <b>純資産合計</b>   | <b>1,250,486</b> | <b>75.9%</b>  | <b>1,211,495</b> | <b>70.4%</b>  | <b>1,310,886</b> | <b>73.7%</b>  |
| 資本金            | 584,730          |               | 584,730          |               | 584,730          |               |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>1,647,733</b> | <b>100.0%</b> | <b>1,721,748</b> | <b>100.0%</b> | <b>1,778,352</b> | <b>100.0%</b> |

### Point

自己株式の取得及びその後の消却等により純資産は99,390千円減となるが、自己資本率は70.2%を維持。

# 1. 中間業績ハイライト

## 連結キャッシュフロー計算書

単位: 千円

|             | 平成18年11月期<br>中間 | 平成19年11月期<br>中間 | 平成18年11月期<br>通期 |
|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 営業活動に関するCF  | (11,686)        | 99,267          | 12,342          |
| 投資活動に関するCF  | (13,227)        | (60,780)        | (47,541)        |
| 財務活動に関するCF  | 429,790         | (146,844)       | 429,790         |
| 現金及び現金同等物増減 | 404,876         | (108,357)       | 394,592         |

### Point

- ・ 投資CFは、パフォーマンス・コンサルティング事業にて、事業所の拡大等の先行投資を実施したため支出増加。
- ・ 財務CFは、自己株式の取得及び配当金の支払に伴い支出超過。
- ・ なお、現金及び現金同等物の期末残高は、771百万円。



## 2. 中間業績分析と下期見通し・施策

- ④ 主要販売先の動向
- ④ 拠点開設状況
- ④ スタッフ募集登録の状況
- ④ 社員数の動向

## 2. 中間業績分析と下期見通し・施策 主要販売先の動向

単位:千円

|                  | 平成17年11月期<br>上半期 | 平成17年11月期<br>下半期 | 平成18年11月期<br>上半期 | 平成18年11月期<br>下半期 | 平成19年11月期<br>上半期 | 平成19年11月期<br>下半期(計画) | 平成19年11月期<br>通期(計画) |
|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------------|---------------------|
| 連結売上高            | 2,249,073        | 2,502,089        | 2,320,224        | 2,670,114        | 2,945,190        | 3,192,832            | 6,138,022           |
| (総合人材アウトソーシング事業) | 1,871,252        | 2,172,592        | 2,098,491        | 2,424,503        | 2,709,786        | 2,929,654            | 5,639,440           |
| 取引社数             | -                | 467              | 561              | 689              | 814              | 895                  | 895                 |
| (販売先上位10社)       | 1,254,983        | 1,087,340        | 1,009,297        | 1,113,801        | 1,334,826        | 1,427,282            | 2,762,109           |
| 上位10社売上占有率       | 55.8%            | 43.5%            | 43.5%            | 41.7%            | 45.3%            | 44.5%                | 45.0%               |
| (ソフトバンク関連)       | 321,535          | 241,493          | 119,380          | 187,952          | 429,381          | 472,320              | 892,341             |

### Point

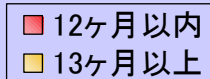
- ・ 主たる取引の占有率は40%台で安定。現状規模がベースライン。
- ・ 前期に営業機能を社長直下に集約したことにより、主要取引先への戦略的な営業および新規クライアントの効率的な開拓が可能になった。
- ・ デジタル・モバイルの柱となるソフトバンク関連で大幅な増収を達成。下期もソフトバンクを中心に携帯電話店頭販促業務全体の拡大を目指す。

## 2. 中間業績分析と下期見通し・施策

### 拠点開設状況（総合人材アウトソーシング事業）

単位：千円

#### 【拠点数の推移】

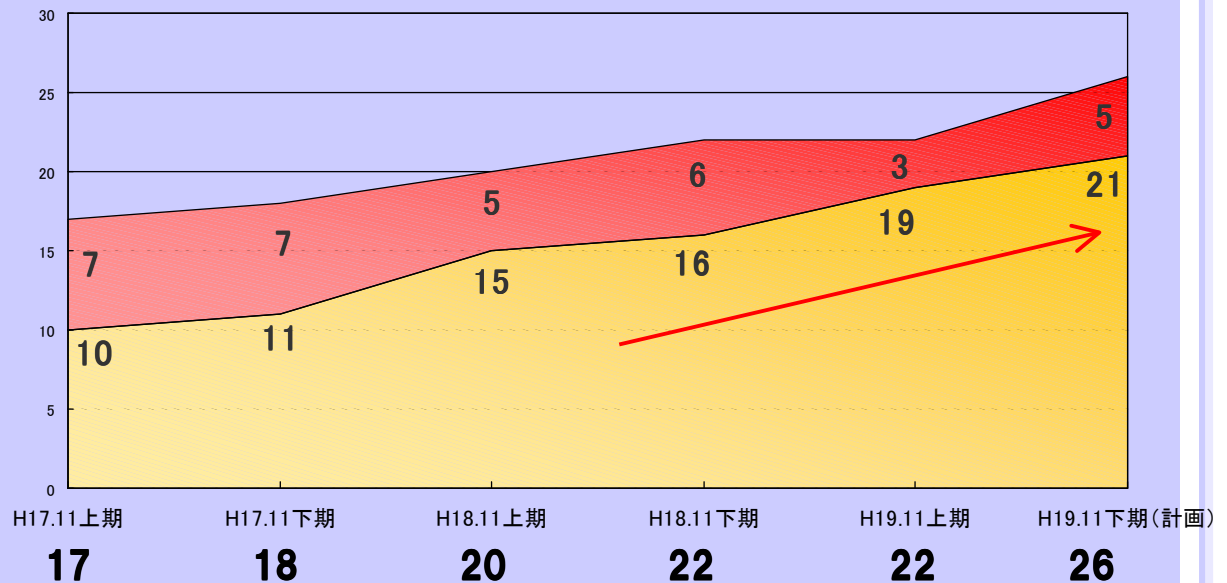


#### 「開設」

|       |             |
|-------|-------------|
| H17上期 | 秋葉原・錦糸町・金山  |
| H17下期 | 池袋・北見・金沢    |
| H18上期 | 新宿          |
| H18下期 | 越谷・千葉・川崎・難波 |
| H19上期 | 大宮・八重洲      |
| H19下期 | 札幌          |
| H19下期 | 4拠点         |

#### 「移転・転用・閉鎖」

|       |       |
|-------|-------|
| H18上期 | 金沢・新橋 |
| H19上期 | 秋葉原   |



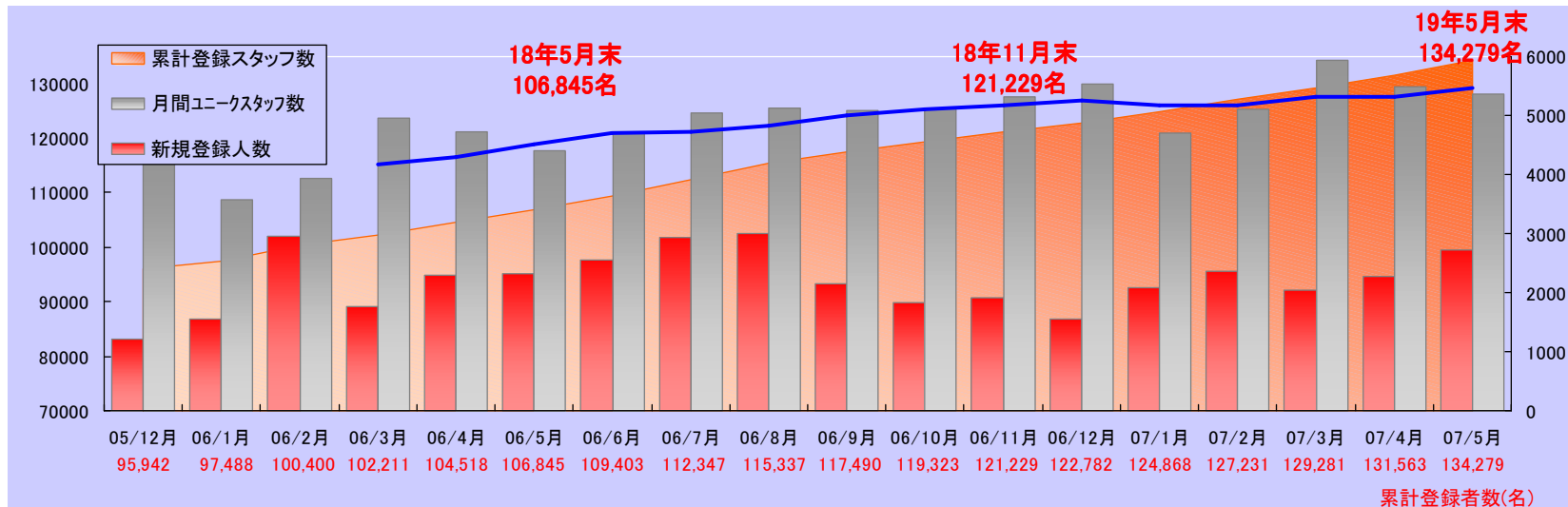
#### Point

- ・ 収益の安定した「開設後1年以上の拠点」が3拠点増加し、既存支店の売上が増加。
- ・ 下期4拠点開設予定。来期以降の事業拡大をにらんだ先行投資を行う。
- ・ 同時に、収益の源泉である既存支店の売上拡大にも注力する。

## 2. 中間業績分析と下期見通し・施策 スタッフ募集登録の状況（その1）

単位：名

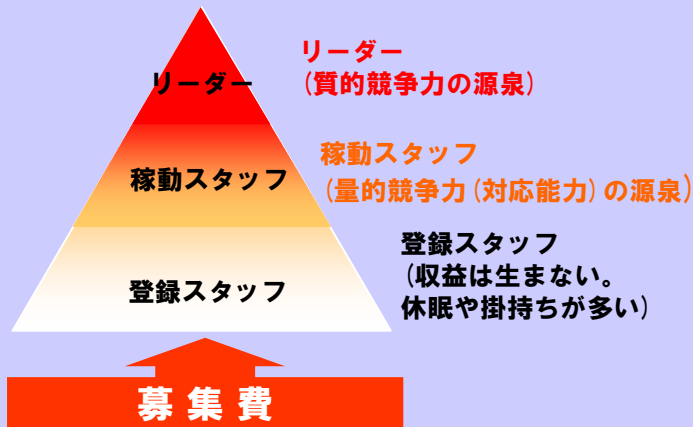
|               | 05/12 | 06/01 | 06/02 | 06/03 | 06/04 | 06/05 | 06/06 | 06/07 | 06/08 | 06/09 | 06/10 | 06/11 | 06/12 | 07/01 | 07/02 | 07/03 | 07/04 | 07/05 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 月間稼動ユニーク人数    | 4,258 | 3571  | 3,931 | 4,956 | 4,723 | 4,404 | 4,729 | 5,048 | 5,132 | 5,092 | 5,119 | 5,314 | 5,533 | 4,693 | 5,106 | 5,942 | 5,496 | 5,362 |
| 1人あたり月間平均勤務回数 | 7.6   | 7.0   | 6.9   | 7.1   | 6.7   | 7.2   | 7.2   | 7.0   | 6.8   | 7.0   | 7.3   | 7.4   | 7.4   | 7.1   | 7.0   | 7.3   | 7.2   | 7.3   |
| 新規登録人数        | 1,213 | 1546  | 2,952 | 1,771 | 2,307 | 2,327 | 2,558 | 2,944 | 2,990 | 2,153 | 1,833 | 1,906 | 1,553 | 2,086 | 2,363 | 2,050 | 2,282 | 2,716 |
| 新規稼動人数        | 756   | 791   | 1385  | 1,035 | 1,281 | 1,085 | 1,285 | 1,348 | 1,426 | 1,012 | 963   | 1,087 | 924   | 1,004 | 1,313 | 1,291 | 1,231 | 1,185 |



### Point

- ・スタッフ登録数は順調に増加し、平成19年5月31日現在、累計登録数13万4千名。（前年同期より2.7万名増）下期は15万名の登録を目指す。
- ・月間平均勤務回数も堅調に増え、月間平均7日以上勤務を順調に維持。

## 2. 中間業績分析と下期見通し・施策 スタッフ募集登録の状況（その2）



|                  | 平成16年<br>11月期 | 平成17年<br>11月期 | 平成18年<br>11月期 | 平成18年<br>11月期<br>上半期 | 平成19年<br>11月期<br>上半期 |
|------------------|---------------|---------------|---------------|----------------------|----------------------|
| リーダー数(名)         | 343           | 361           | 395           | 400                  | 431                  |
| 月間稼働ユニーク人数(名)    | 2,978         | 3,957         | 4,690         | 4,307                | 5,355                |
| 1人あたり月間平均勤務回数(日) | 8.3           | 7.3           | 7.1           | 7.1                  | 7.2                  |
| 新規登録人数(名)        | 13,425        | 18,864        | 26,500        | 12,111               | 13,050               |
| 新規稼働人数(名)        | 8,774         | 12,205        | 13,454        | 6,333                | 6,948                |
| 新規登録キャスト比率       | 65.4%         | 64.7%         | 50.8%         | 52.3%                | 53.2%                |
| 登録単価(円)          | 5,617         | 4,580         | 4,371         | 4,027                | 4,388                |
| 稼働単価(円)          | 8,595         | 7,079         | 8,610         | 7,700                | 8,241                |
| 売上高募集費率          | 2.0%          | 1.8%          | 2.3%          | 2.1%                 | 1.9%                 |

### Point

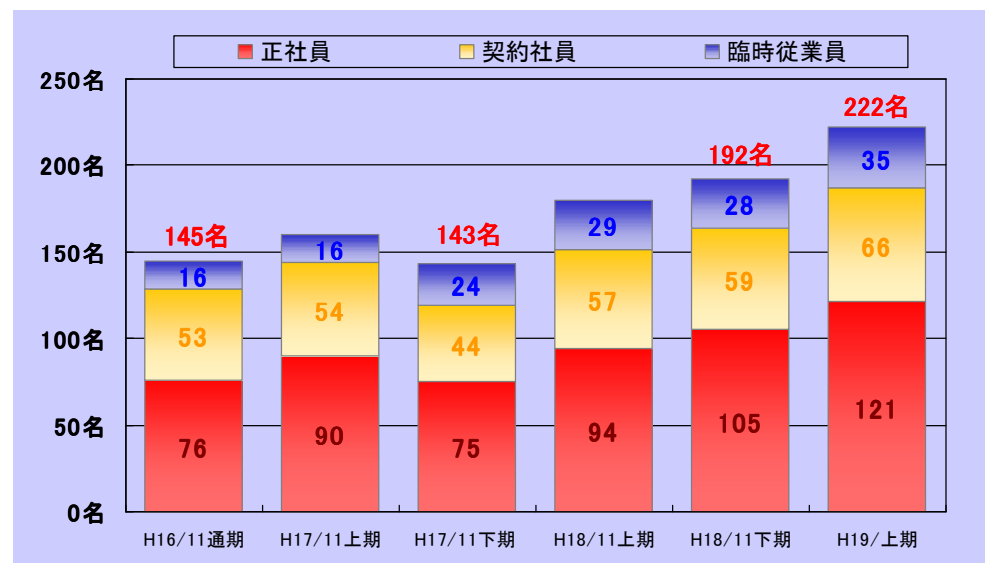
- ・ リーダースタッフ(ランク制により一定以上の能力を認めたスタッフ)は堅調に増加。
- ・ ボリュームゾーンの月間の稼働スタッフ数(ユニーク人数)は、1,048名増の5,355名に増加。下期は6,000名を目指す。
- ・ 低水準の募集費。(売上高比1.9% 前年同期費-0.2ポイント削減)
  - ⇒ システム化により反響効果の分析が進み、募集効果の高い媒体の適時利用が進んだ。
  - ⇒ 募集コールセンターによる受付の一元管理により、高い募集効率を維持している。
- ・ 稼働単価上昇対策のため、初稼働までの期間短縮努力、職場環境の良好な顧客への派遣を強化する。

## 2. 中間業績分析と下期見通し・施策 社員数の動向

単位:千円

|            | 平成16年11月期     | 平成17年11月期     | 平成18年11月期     | 平成18年11月期<br>上半期 | 平成19年11月期<br>上半期 | 前年同期比         |
|------------|---------------|---------------|---------------|------------------|------------------|---------------|
| 連結売上高      | 3,845,546     | 4,751,162     | 4,990,338     | 2,320,224        | 2,945,190        | 126.9%        |
| 販売管理費(人件費) | 488,696       | 585,911       | 634,790       | 298,334          | 374,494          | 125.5%        |
| 売上高人件費率    | 12.7%         | 12.3%         | 12.7%         | 12.9%            | 12.7%            | 98.8%         |
| 期中平均社員数 ※1 | 131           | 151.5         | 173.8         | 161.5            | 199.4            | 123.5%        |
| 1人あたり売上高   | <b>29,355</b> | <b>31,361</b> | <b>28,713</b> | <b>14,367</b>    | <b>14,770</b>    | <b>102.8%</b> |

※1 短時間アルバイト(月間12時間勤務)は、0.075名として計算。(フルタイム社員を月間160時間勤務と想定)



### Point

- ・ 期末従業員数は過去最高の222名確保。
- ・ 業務の繁閑に合わせた人員配置をするため、短時間アルバイトの採用を開始。結果、繁忙時のスタッフ/クライアント対応力UP及び労働生産性の向上を実現。
- ・ 下期は需要増に対応して、社員1人あたり年間売上高15百万円を目指す。

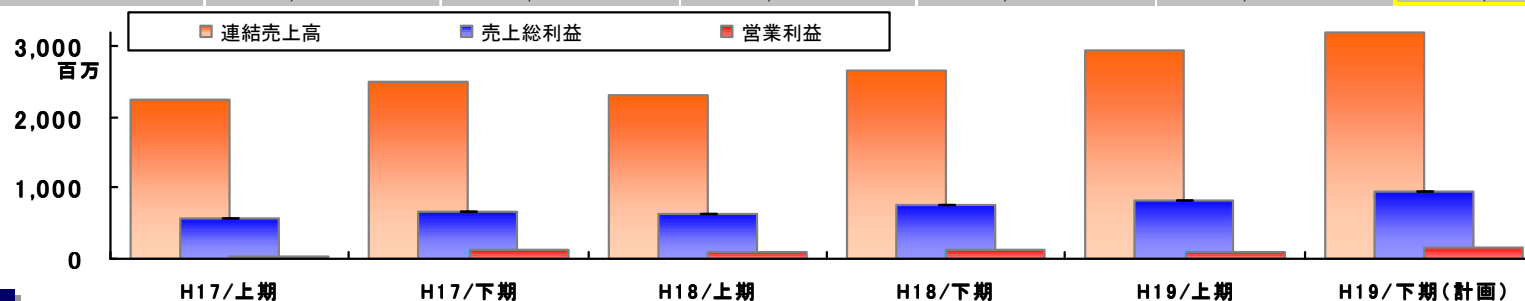
### 3. 平成19年11月期利益計画

- ④ 中間業績の推移（予想）
- ④ 業績予想の概況
- ④ セグメント別業績予想の概況
- ④ 総合人材アウトソーシング事業の業績予想の概況

### 3. 平成19年11月期利益計画 中間業績の推移と下期予想の概況

単位:千円

|                | 平成17年11月期<br>上半期 |        | 平成17年11月期<br>下半期 |        | 平成18年11月期<br>上半期 |        | 平成18年11月期<br>下半期 |        | 平成19年11月期<br>上半期 |        | 平成19年11月期<br>下半期(計画) |        |
|----------------|------------------|--------|------------------|--------|------------------|--------|------------------|--------|------------------|--------|----------------------|--------|
|                | 金額               | 百分比    | 金額               | 百分比    | 金額               | 百分比    | 金額               | 百分比    | 金額               | 百分比    | 金額                   | 百分比    |
| 連結売上高          | 2,249,073        | 100.0% | 2,502,089        | 100.0% | 2,320,224        | 100.0% | 2,670,114        | 100.0% | 2,945,190        | 100.0% | 3,192,832            | 100.0% |
| (総合人材アウトソーシング) | 1,871,252        |        | 2,172,592        |        | 2,098,491        |        | 2,424,503        |        | 2,709,786        |        | 2,929,654            |        |
| 売上総利益          | 579,558          | 25.8%  | 657,758          | 26.3%  | 649,166          | 28.0%  | 768,775          | 28.8%  | 820,221          | 27.9%  | 941,635              | 29.5%  |
| 販売費及び一般管理費     | 551,566          | 24.5%  | 529,573          | 21.2%  | 557,914          | 24.0%  | 654,212          | 24.5%  | 733,278          | 24.9%  | 782,389              | 24.5%  |
| (募集費)          | 41,896           | 1.9%   | 44,508           | 1.8%   | 48,766           | 2.1%   | 67,075           | 2.5%   | 57,265           | 1.9%   | 79,966               | 2.5%   |
| (人件費)          | 296,004          | 13.2%  | 289,907          | 11.6%  | 298,334          | 12.9%  | 336,456          | 12.6%  | 374,494          | 12.7%  | 413,554              | 13.0%  |
| 営業利益           | 27,992           | 1.2%   | 128,185          | 5.1%   | 91,252           | 3.9%   | 114,562          | 4.3%   | 86,942           | 3.0%   | 159,246              | 5.0%   |
| (上場関連費用)       | 395              | 0.0%   | 2,168            | 0.1%   | 26,294           | 1.1%   | -                | -      | -                | -      | -                    | -      |
| 経常利益           | 37,104           | 1.6%   | 134,947          | 5.4%   | 72,771           | 3.1%   | 121,931          | 4.6%   | 93,317           | 3.2%   | 161,272              | 5.1%   |
| 当期純利益          | 23,068           | 1.0%   | 81,329           | 3.3%   | 41,217           | 1.8%   | 60,465           | 2.3%   | 46,865           | 1.6%   | 93,659               | 2.9%   |



#### Point

- ・ 業績達成のポイントは主力の「総合人材アウトソーシング事業」の売上の拡大、高付加価値/高採算の「その他事業（主としてパフォーマンス・コンサルティング事業）」の営業利益の確保による。
- ・ 関連部門の人員/設備投資が上半期までに完了しており、下期は回収ステージに入る。
- ・ 来期以降の成長に向けて、業務フローの見直し等、社内体制の整備にも注力するが、上期に引き続き、20%以上の売上成長を目指す。



### 3. 平成19年11月期利益計画 業績予想の概況

単位:千円

|            | 平成17年11月期 |        | 平成18年11月期 |        | 平成19年11月期業績予想 |        |        |
|------------|-----------|--------|-----------|--------|---------------|--------|--------|
|            | 金額        | 百分比    | 金額        | 百分比    | 金額            | 百分比    | 対前年比率  |
| 連結売上高      | 4,751,162 | 100.0% | 4,990,338 | 100.0% | 6,138,022     | 100.0% | 123.0% |
| 売上総利益      | 1,237,316 | 26.1%  | 1,417,941 | 28.4%  | 1,761,857     | 28.7%  | 124.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,081,139 | 22.8%  | 1,212,126 | 24.3%  | 1,515,668     | 24.7%  | 125.0% |
| (募集費)      | 86,404    | 1.8%   | 115,841   | 2.3%   | 137,231       | 2.2%   | 118.5% |
| (人件費)      | 585,911   | 12.3%  | 634,790   | 12.7%  | 788,048       | 12.8%  | 124.1% |
| 営業利益       | 156,177   | 3.3%   | 205,814   | 4.1%   | 246,188       | 4.0%   | 119.6% |
| (上場関連費用)   | 2,563     | 0.1%   | 26,294    | 0.5%   | -             | 0.0%   | -      |
| 経常利益       | 172,051   | 3.6%   | 194,702   | 3.9%   | 254,589       | 4.1%   | 130.8% |
| 当期純利益      | 104,397   | 2.2%   | 101,682   | 2.0%   | 140,524       | 2.3%   | 138.2% |

#### Point

- ・ 売上高23%増収、経常利益30.8%増益を計画。
- ・ 営業/管理系機能の本部集約による効率化を推進し、販管費の上昇を最小限に抑え、営業利益率4.0%を確保。
- ・ 上場関連費用なく、引き続き経常利益30.8%増益、当期利益増益を計画する。

### 3. 平成19年11月期利益計画 セグメント別業績予想の概況

単位:千円

| セグメント          | 平成17年11月期 |           | 平成18年11月期業績 |           | 平成19年11月期業績予想 |           | 対前年比率<br>売上高 |
|----------------|-----------|-----------|-------------|-----------|---------------|-----------|--------------|
|                | 売上高       | 営業利益      | 売上高         | 営業利益      | 売上高           | 営業利益      |              |
| 総合人材アウトソーシング事業 | 4,043,844 | 366,611   | 4,522,995   | 429,284   | 5,639,440     | 574,078   | 124.7%       |
| モバイル・マーケティング事業 | 191,715   | 26,277    | 188,173     | 9,814     | 204,000       | 7,969     | 108.4%       |
| その他事業          | 518,684   | 58,358    | 285,228     | 71,561    | 294,582       | 19,532    | 103.3%       |
| 消去又は全社         | (3,081)   | (295,070) | (6,058)     | (304,845) | -             | (355,391) | 0.0%         |
| 合計             | 4,751,162 | 156,177   | 4,990,338   | 205,814   | 6,138,022     | 246,188   | 123.0%       |

#### Point

##### 【総合人材アウトソーシング事業】

- ・ 上期の好調な業績拡大を維持し、通期売上24.7%増を計画。
- ・ 高い募集効率を維持し、売上高比横ばいを継続する。登録未稼働スタッフに対して、手厚いスタッフフォロー（稼働前研修、面談の強化、初稼働までの期間短縮努力等）の充実化を図り、稼働者増を目指す。

##### 【モバイル・マーケティング事業】

- ・ 上期に引き続き市場調査の大型案件の受注と、6月に発表した携帯電話マーケティングの新サービスの営業展開を図り、通期売上8.4%増を目指す。

##### 【その他事業】

- ・ 主としてパフォーマンス・コンサルティング事業で、人員/設備投資が上半期までに完了しており、下期は回収ステージに入る。大企業の人材開発ニーズに応えるべく売上高40%増を計画。

### 3. 平成19年11月期利益計画

#### 総合人材アウトソーシング事業の業績予想の概況

単位:千円

| 事業部門別売上高                 | 平成17年11期<br>売上高 | 平成18年11月期<br>売上高 | 平成19年11月期<br>業績予想 | 対前年比率  |
|--------------------------|-----------------|------------------|-------------------|--------|
| スタッフィング事業部門              | 2,856,179       | 3,443,498        | 3,826,890         | 111.1% |
| セールスフォース事業部門             | 1,198,899       | 1,087,847        | 1,812,550         | 166.6% |
| (うち、コールセンター関連)           | 361,739         | 604,655          | 765,000           | 126.5% |
| (うち、携帯電話販促業務関連)          | 16,465          | 133,555          | 879,000           | 658.2% |
| 調整、消去又は全社<br>※管理会計との調整項目 | (11,234)        | (8,350)          |                   | -      |
| 合計                       | 4,043,844       | 4,522,995        | 5,639,440         | 124.7% |

#### Point

- ・ スタッフィング事業部門では、好景気による旺盛な派遣需要に応えるため、登録会／面談、スタッフフォローの強化により稼働スタッフ数を引き上げ、売上11.1%増を計画。
- ・ セールスフォース事業部門では、本格参入した携帯電話店頭販促業務を中心として、売上66.6%増を計画。一方で、長期スタッフの増加による、社会保険料負担増等による売上総利益率の低下がリスク要因。高採算のキャンペーン業務の一括受注及び従業員1名あたりの売上高を高めることで対応。
- ・ 大型スポット案件の受注及び既存派遣先の安定需要により、コールセンター業務も底堅く推移し、売上26.5%増を計画。

※ スタッフィング事業部 (各種軽作業及び事務系業務)

※ セールスフォース事業部 (携帯電話、通信回線及びカードを商材とした店頭販促支援や営業コールセンター派遣)

## 4. 株主還元施策

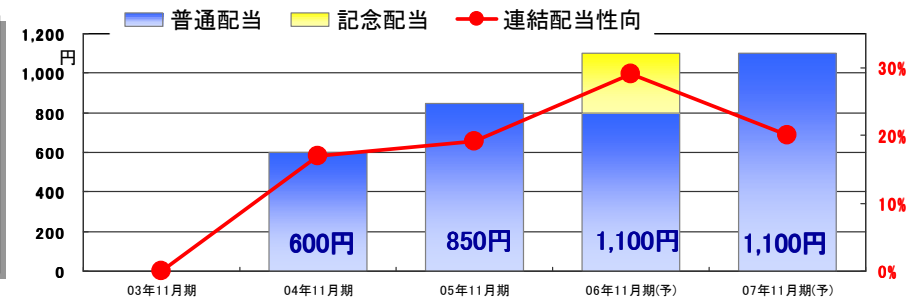
### 基本方針

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%を目標にまいります。

### 配当政策

上場記念配当300円がなくなるも、  
前期末に比べ1株につき300円増配  
1,100円配当予定 連結配当性向20.4%  
(単体配当性向26.6%)



### 自己株式の取得及び消却

- ・経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を実行するため、自己株式の取得を実施。
  - 取得の内容 (1) 取得株式数 1,200株
  - (2) 取得日 平成19年4月11日
  - (3) 買付総額 127,200,000円
- ・一層の資本効率の向上と発行済株式数の減少を通じた株主利益の増進を図る観点から、自己株式の消却を実施。
  - (1) 消却した株式の種類 当社普通株式
  - (2) 消却した株式の数 964株 (消却前発行済株式総数の3.60%)
  - (3) 消却日 平成19年4月27日

## 5. 今後の事業戦略

- ④ 総合人材アウトソーシング事業の安定成長
- ④ モバイル・マーケティング事業の強化
- ④ パフォーマンス・コンサルティング事業の強化
- ④ 3事業間でのクロスセルによる高付加価値化
- ④ 「トリプル・ワン・ビジョン」

## 5. 今後の事業戦略

### 総合人材アウトソーシング事業の安定成長（その1）

#### 社内体制の整備及び経営管理機能の強化

来期以降の成長に向けて、社内体制の整備を行いつつ、売上高成長率20%以上を維持する。

- ・ 業務フローの見直しを行い、管理系業務の本部集約により業務効率化を図る。
- ・ 人員体制の見直しを行い、業務の繁閑に合わせた適正な人員配置により、生産性向上を図る。
- ・ 経営管理機能の強化し、不要コストの削減及び費用の適正化を図る。

#### 総合人材アウトソーシング事業としての信頼性向上

コンプライアンスを最重視し、組織管理体制の充実化を図る。

物流技術管理士/個人情報取扱主任者の資格取得推奨。

#### スタッフ向け研修の充実化、フォロー体制の強化

営業/管理系の機能を本部に集約し、各拠点においては登録スタッフの確保、育成の機能を強化する。

携帯電話販売スタッフに対して、各種研修プログラムの充実化を図る。

スタッフフォローの一環として、就職支援を開始。派遣業務を通じて、正社員に必要な経験やスキルの習得をサポート。意識の高いスタッフの獲得/育成を目指す。

## 5. 今後の事業戦略

### 総合人材アウトソーシング事業の安定成長（その2）

#### 軽作業系派遣 / アウトソーシング

- 好景気を背景に、引き続き高成長が見込める中、ビジョナリーアウトソーシング/グループ型派遣による高付加価値提案、アウトソーサーとしての信頼性による差別化により、シェア拡大を目指す。
- 手厚いスタッフフォロー体制で裾野を広げ、募集費を過度に増やさず採用難を克服。稼働単価上昇対策のため、初稼働までの期間短縮努力、職場環境の良好な顧客への派遣を強化する。

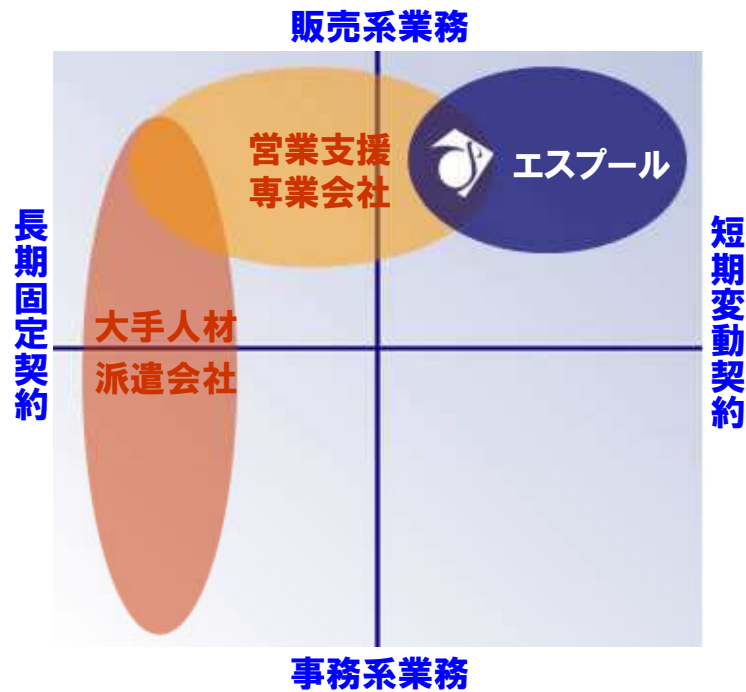
#### 営業支援系人材派遣 / アウトソーシング

- 引き続き成長が見込まれる携帯電話関連業務の更なる拡大及び、周辺業務（登録センター/カスタマーセンター等）の受注を目指す。
- 顧客ニーズに応じた独自スタッフ研修体制の強化。研修プログラムの充実化を図る。
- 過去の実績/ノウハウをを活かし、高採算のキャンペーン業務の受注を強化することで、業種偏りの解消及び、営業利益率の改善を目指す。

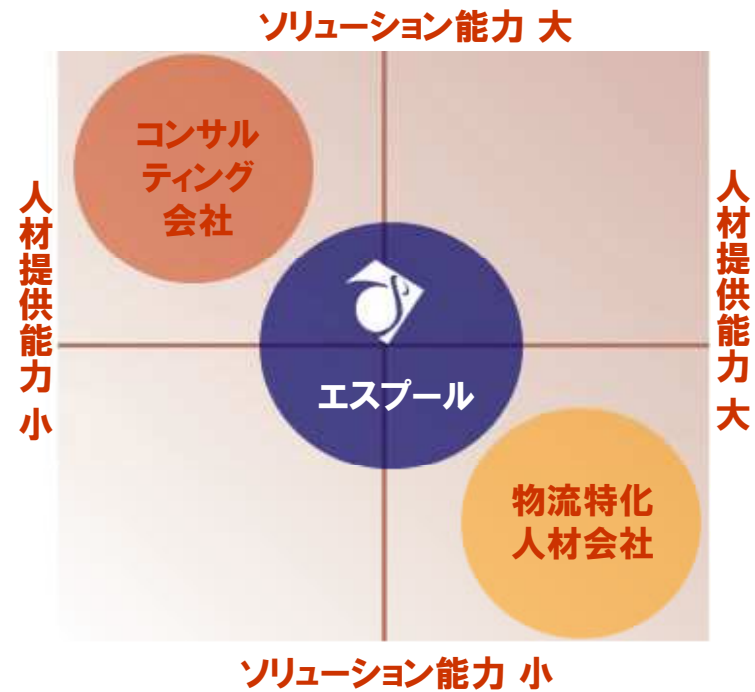
## 5. 今後の事業戦略

### 総合人材アウトソーシング事業の安定成長（その3）

#### ① 営業支援人材派遣



#### ② 物流軽作業人材派遣



#### Point

当社が目指すのは、派遣会社でも営業支援会社でもなく、コンサルティングやマーケティングも複合的に提供する、「企業変革支援アウトソーサー」という新しいカテゴリー



## 5. 今後の事業戦略 モバイル・マーケティング事業の強化



株式会社エスプール・マーケティング

【事業内容】

モバイル・マーケティング事業

### 『ケータイアンケート』


携帯電話を活用した市場調査サービスの提供。携帯電話の特性を活かし、最速48時間での調査が可能。また、100サンプル5万円からという低価格な料金を実現。従来のネットリサーチでは対応の難しい若年層(10代~20代前半)に特化したリサーチに強み。

### 『モバイル・ミックス』

『mobile mix』は、テレビCMでおなじみの「続きはWEBで」から、さらに一歩進んだ「続きは携帯で・・・」というコンセプトで、携帯WEBサイトによるプロモーションを効果的に提供するサービス。事前マーケティングからFlash WEBサイトの作成、SEO/SEM対策まで、ワンストップでのサービス提供を行う。

#### Point

- 従来マーケティング開発支援に加えて、上記の新サービス投入による事業拡大を目指す。代表取締役の異動を実施。  
[新任代表取締役社長氏名] 伊藤 麻里  
[就任日] 平成18年12月15日



**ケータイアンケート**

最新サービスの開発や、既存サービスの改善などビジネス上の各段階において、消費者の感じる細かな心理をリサーチしてみたいと思ったことはありませんか? 「ケータイアンケート」なら、携帯の特性を活かし、手軽かつ確実に消費者の生の声を聞き出すことができます。リアルな消費者の心理は、弊社のマーケティング活動に新しい発見をもたらします。

1. 気になる事をいさぐぐリサーチ!
2. すぐでリサーチ
3. すぐに結果を活用

「ケータイアンケート」は携帯電話を活用して手軽に生の声を集める「モバイルリサーチサービス」です

ターゲットは10代20代  
ヤングマーケットに強い!

最短48時間納品!  
[今]をリサーチ出来ませう

100サンプル5万円から  
低価格設定でお気軽!

■お問い合わせ先  
株式会社エスプール・マーケティング  
〒105-8545 東京都港区新橋1-15-11 115ビル1101号室  
TEL: 03-5561-8881 FAX: 03-5561-7777  
Web: http://www.spool.co.jp/marketing/



**mobile mix**  
モバイルミックス

続きは携帯で... 検索

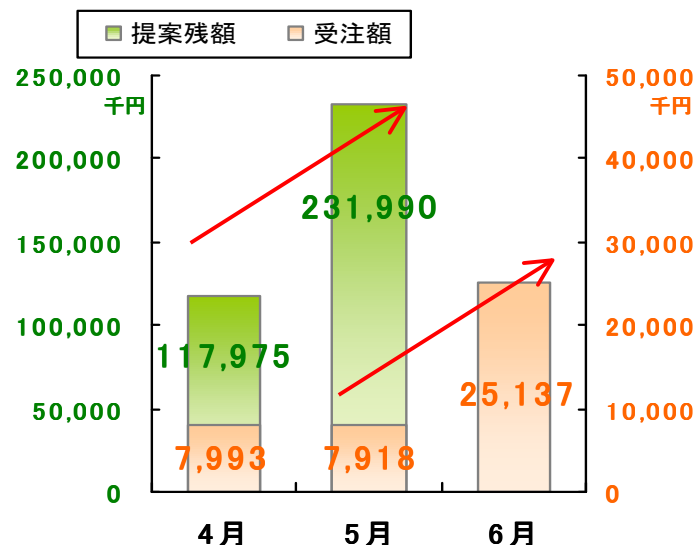
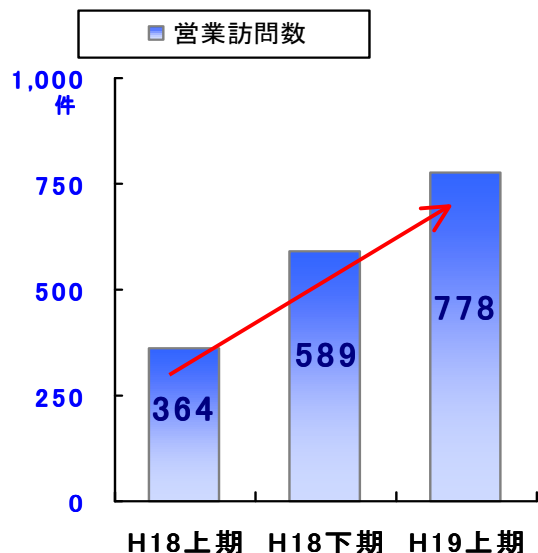
# 5. 今後の事業戦略

## パフォーマンス・コンサルティング事業の強化

【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

【新オフィス】



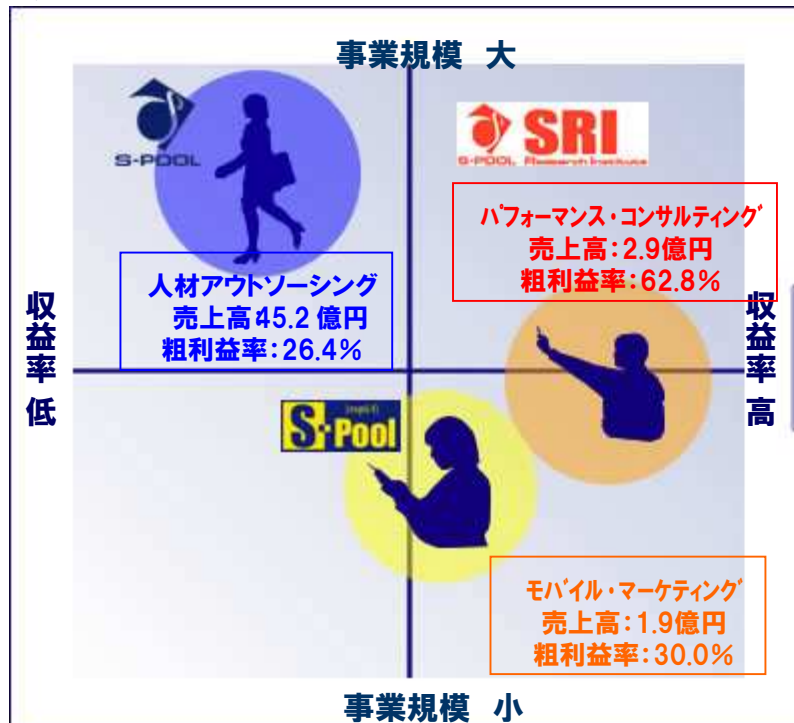
Point

- ・ 旺盛な人材開発需要に応えるため、人員の増員や事務所の拡大等の先行投資を実施した結果、販管費が増加し、一時的に減益。
- ・ 営業の強化及び研修設備の新設効果により、通期にて売上高40%増を計画。

## 5. 今後の事業戦略 3事業間でのクロスセルによる高付加価値化

### 事業セグメントの相関関係

現状: 3事業で収益の安定化を図る



### 3事業のコラボレーション

今後の戦略: 3事業で新たな企業価値を生み出す



## 5. 今後の事業戦略 「トリプル・ワン・ビジョン」

**エスプールは5年以内に以下の達成を目指します (今期2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

**生き生きと誇りをもって働く社員**



## 6. IR担当窓口・免責事項

|         |   |
|---------|---|
| 問い合わせ窓口 | 社長室   |
| TEL     | 03-3517-6633  |
| FAX     | 03-3517-6640  |
| E-mail  | investor_relations@spool.co.jp                            |
| URL     | <a href="http://ir.spool.co.jp">http://ir.spool.co.jp</a> |

本資料は、2007年11月期中間決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。

また、本資料は、平成19年5月末現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。



## (参考資料)

- ④ 会社概要
- ④ 事業の概要(事業ドメイン)
- ④ 主力事業
  - 成果報酬型の人材派遣事業を展開
  - 企業変革支援手法「ビジョナリーアウトソーシング(VOS)」
- ④ 外部市場の認識
  - 販売マーケット
  - 供給マーケット
- ④ 取締役略歴
- ④ 沿革・支店網

# (参考資料) 会社概要



|       |  |          |                          |
|-------|--|----------|--------------------------|
| 会社名   | 株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)                 |          |                          |
| 社名の由来 | Strategy・Solution・System・Staffを“POOL”する。 |          |                          |
| 本店所在地 | 〒103-0027 東京都中央区日本橋2丁目15番3号 グレイスビル日本橋2階  |          |                          |
| 事業内容  | 企業変革支援アウトソーシング事業                         |          |                          |
| 代表者名  | 浦上 壮平 (うらかみ・そうへい)                        | 設立年月日    | 平成11年12月1日               |
| 資本金   | 584,730千円 (平成19年5月31日現在)                 | 発行済株式数   | 25,834株 (平成19年5月31日現在)   |
| 従業員数  | 222名 (平成19年5月末現在(連結)、臨時雇用含む)             | 累計登録スタッフ | 134,279名 (平成19年5月31日末現在) |

| 取締役        |                            |
|------------|----------------------------|
| 代表取締役会長兼社長 | 浦上 壮平                      |
| 取締役        | 吉村 慎吾 (株)エスプール総合研究所代表取締役社長 |
| 取締役        | 佐藤 英朗                      |
| 社外取締役      | 赤浦 徹                       |
| 社外取締役      | 竹原 相光                      |

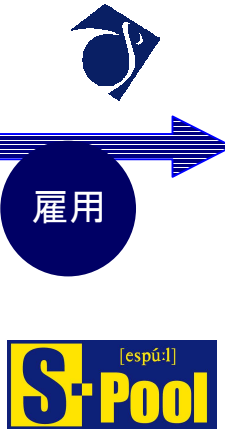
| 監査役   |      |
|-------|------|
| 常勤監査役 | 徐 進  |
| 監査役   | 畑中 裕 |
| 監査役   | 吉岡 勇 |

| 株主の状況 (平成19年5月30日現在) |                 |                  |                |
|----------------------|-----------------|------------------|----------------|
| 株主数                  | 1,826名          | 浮動株比率 (50単位未満持株) | 23.98%         |
| 1. 浦上 壮平             | 5,700株 (22.06%) | 3. 佐藤 英朗         | 1,014株 (3.93%) |
| 2. 吉村 慎吾             | 5,266株 (20.38%) | 4. 石田 敦信         | 849株 (3.29%)   |

# (参考資料) 事業の概要 (事業ドメイン)



登録スタッフ



雇用

## 総合人材アウトソーシング事業

(株)エスプール

- ▶ 各種軽作業及び事務系業務
- ▶ 携帯電話、通信回線及びカードを商材とした店頭販促 支援や営業コールセンター派遣



**人材派遣  
業務運営受託**

市場調査  
販促企画

クライアント

## モバイル事業・マーケティング事業

(株)エスプール・マーケティング (出資比率95%)

- ▶ 消費財メーカー向けの市場調査・販売企画業務

(株)ケータイソリューション (出資比率49%)

- ▶ NTTドコモ・au公式コンテンツサイト運営



**コンテンツ提供**

携帯ユーザー

## 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 (出資比率100%)

- ▶ 企業研修(意識改革および能力開発等)
- ▶ マネジメントコンサルティング



**研修  
コンサルティング**

クライアント





# (参考資料)

## 主力事業～成果報酬型の人材派遣事業を展開

### 一般的な人材派遣会社

顧客の要望に応じて「人材サービス」提供

### 当社

顧客の要望に応じて「人材サービス」提供

現場リーダーを配置した「グループ型派遣」  
～短期雇用人材の有効活用～

当社コンサルタントにより、  
「パフォーマンス向上(成果/効率)施策」を検討・提案

「戦略的アウトソーシング」の実施  
～成果報酬型の契約体系～  
(インセンティブ契約、出来高契約、ゲインシェアリング契約、  
コンサルティング契約)



(参考資料)

## 「ビジョナリーアウトソーシング」による企業成長

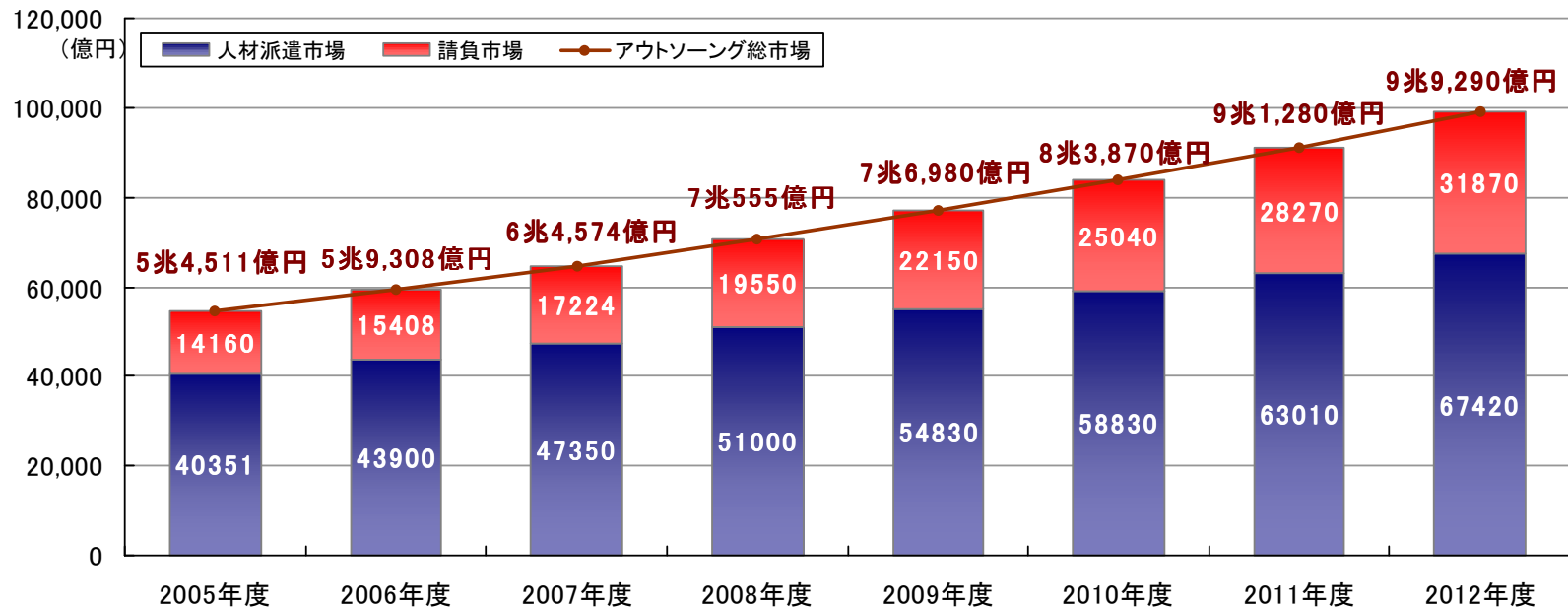


## (参考資料)

### 外部市場の認識 ① 『販売マーケット』

#### 人材アウトソーシング総市場推移

出典：「アウトソーシング総市場の現状と展望 2007年度版」(株式会社ミック経済研究所調べ)

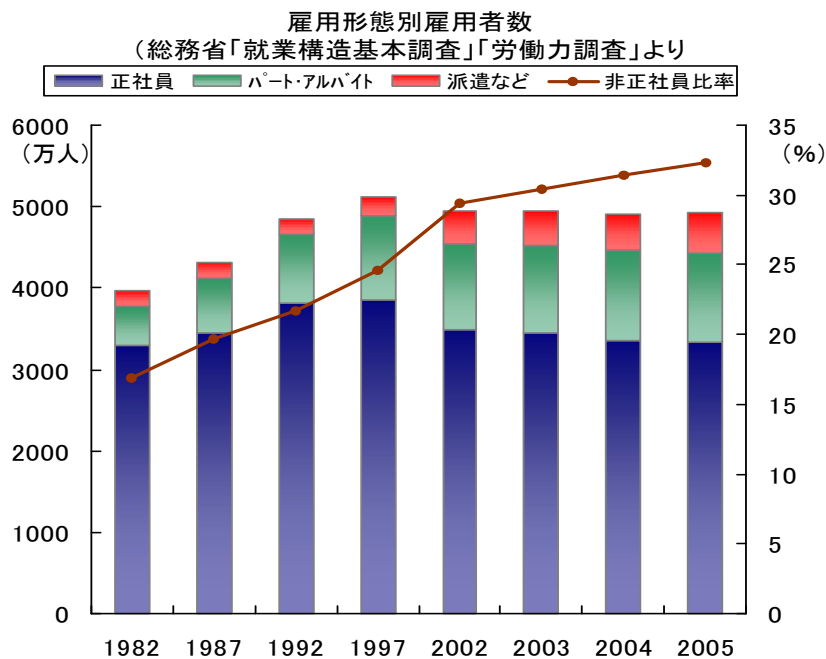


人材アウトソーシングの市場は、成長率9%以上、ポテンシャルあるマーケット。  
当社のマーケットシェアは0.12%と僅少、シェアアップはこれから。

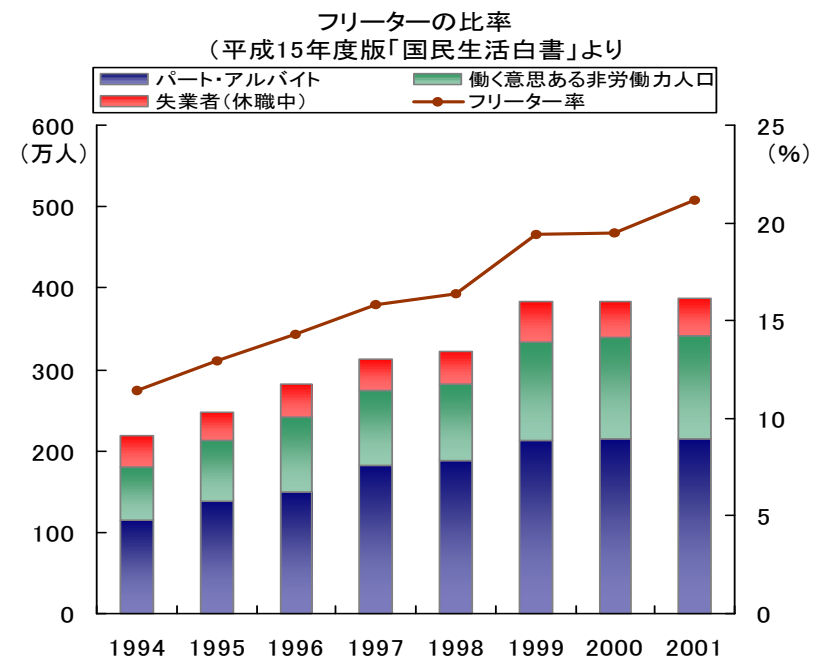
# (参考資料)

## 外部市場の認識 ② 『供給マーケット』

### 就労者側の状況とニーズ



### 年々増加するフリーター



好況とはいえ、非正社員比率はひきつづき高水準、  
職業訓練不十分なフリーター急増に対して、社会的要請としての「人材開発」

# (参考資料) 取締役略歴

| 役職名            | 氏名                                | 略歴   |
|----------------|-----------------------------------|--|
| 代表取締役<br>会長兼社長 | 浦上 壮平<br>うらかみ・そうへい<br>S41. 8. 25生 | H 2/ 4 日本情報サービス(株) 入社<br>H 4/ 7 (株)ファコムジャパン 入社<br>H 7/ 4 (株)タートルジャパン (現・(株)タートルスタディスタッフ) 入社<br>H10/ 6 同社 取締役<br>H11/12 当社 代表取締役社長<br>H16/10 当社 代表取締役会長兼CEO<br>H18/ 3 当社 代表取締役会長兼社長 (現任)                  |
| 取締役            | 吉村 慎吾<br>よしむら・しんご<br>S43. 10. 6生  | H 5/10 中央監査法人 (現・みすず監査法人) 入所<br>H12/38 当社 取締役副社長<br>H16/10 当社 代表取締役社長兼COO<br>H18/ 3 当社 取締役<br>H18/ 4 子会社 (株)エスプール総合研究所 代表取締役社長 (現任)  |
| 取締役            | 佐藤 英朗<br>さとう・ひであき<br>S45. 11. 4生  | H 6/ 4 中央監査法人 (現・みすず監査法人) 入所<br>H12/ 9 当社 入社<br>H15/ 2 当社 取締役<br>H16/11 当社 執行役員管理本部長<br>H19/ 2 当社 取締役 (現任)   |
| 社外取締役          | 赤浦 徹<br>あかうら・とおる<br>S43. 8. 7生    | H 3/ 4 日本合同ファイナンス(株) (現・(株)ジャフコ) 入社<br>H11/10 インキュベイトキャピタルパートナーズ 設立 ゼネラルパートナー (現任)<br>H12/ 3 当社 取締役 (現任)<br>H12/ 4 サイボウズ株式会社 取締役 (現任)  |
| 社外取締役          | 竹原 相光<br>たけはら・そうみつ<br>S27. 4. 1生  | S52/ 1 ピートマーウィックミッチェル会計事務所 入所<br>S56/12 クーパースアンドライブランド会計事務所 (現・みすず監査法人) 入所<br>H17/ 4 ZEC00パートナーズ株式会社設立 代表取締役 (現任)<br>H17/ 6 株式会社CDG 取締役 (現任)<br>H17/10 株式会社三菱ケミカルホールディングス 監査役 (現任)<br>H19/ 2 当社 取締役 (現任) |

# (参考資料) 沿革・支店網

## 沿革

| 年月     | 事項   |
|--------|--|
| H11/12 | 東京都新宿区高田馬場に人材関連のアウトソーシング事業を目的として(株)エスプール設立 |
| H13/2  | 東京都中央区日本橋に本社を移転                            |
| H14/8  | 販売関連業務を開始                                  |
|        | 教育研修事業・組織開発コンサルティング事業を目的としてエスプール総合研究所を設立   |
| H15/2  | モバイル・コンテンツ事業を目的として(株)ケータイソリューション設立         |
| H15/6  | (株)エスプール・マーケティング設立                         |
| H17/7  | (株)パスカル設立                                  |
| H18/2  | 大阪証券取引所「ヘラクレス」市場上場                         |
| H18/4  | (株)エスプール総合研究所設立                            |

## 全国に広がるエスプールネットワーク

|        |      |
|--------|------|
| 北海道・東北 | 3    |
| 関東     | 14   |
| 中部・関西  | 4    |
| 中国・九州  | 2    |
| 計      | 23拠点 |

