



**第10期（2009年11月期）
第2四半期決算説明資料**

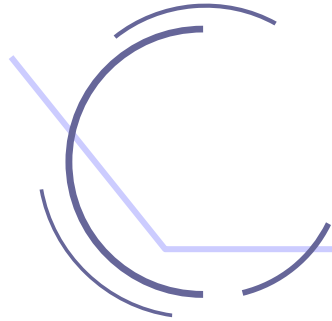
2009年7月8日
株式会社エスプール
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

大証ヘラクレス（スタンダード）上場
コード 2471



目次

1. 第10期（2009年11月期）第2四半期 業績ハイライト
2. 第10期（2009年11月期）第2四半期 業績分析
3. 第10期（2009年11月期）下期事業方針
4. 第10期（2009年11月期）業績予想
5. 第10期（2009年11月期）業績予想の解説
6. 株主還元施策
7. 今後の事業戦略について
8. IR担当窓口・免責事項
(参考資料)



1. 第10期（2009年11月期） 第2四半期 業績ハイライト

S-POOL

1. 第10期 第2四半期 業績ハイライト

連結損益計算書

単位:百万円

	第9期 第2四半期		第10期 第2四半期			期 初 予 想		
	金 額	百分比	金 額	百分比	対前年比	金 額	百分比	達成率
連結売上高	3,236	100.0%	3,420	100.0%	105.7%	4,272	100.0%	80.0%
売上総利益	903	27.9%	886	25.9%	98.1%	1,100	25.8%	80.6%
販売費及び一般管理費	860	26.6%	937	27.4%	109.0%	1,064	24.9%	88.1%
(人件費)	425	13.1%	527	15.4%	124.0%	520	12.1%	101.4%
営業利益	43	1.3%	(50)	-	-	36	-	-
経常利益	46	1.4%	(64)	-	-	26	-	-
当期純利益	21	0.7%	(93)	-	-	3	-	-

1. 第10期 第2四半期 業績ハイライト

セグメント別業績

単位:百万円

セグメント	第9期 第2四半期			第10期 第2四半期			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
総合人材アウトソーシング事業	3,035	233	7.7%	2,277	103	4.5%	75.0%	44.1%
パフォーマンス・コンサルティング事業	144	28	19.5%	191	1	0.8%	132.8%	5.3%
システム事業	-	-	-	881	15	1.7%	-	-
モバイル・マーケティング事業	59	(15)	-	93	24	26.5%	157.1%	-
消去又は全社	(3)	(202)	-	(24)	(195)	-	-	-
合計	3,236	43	1.3%	3,420	(50)	-1.5%	105.7%	-

1. 第10期 第2四半期 業績ハイライト

総合人材アウトソーシング事業の部門別売上実績

単位:百万円

	第9期 第2四半期		第10期 第2四半期		
	売上高	百分率	売上高	百分率	対前年同期比
ロジスティクス業務	1,447	47.7%	945	41.5%	65.3%
カスタマセンター業務	617	20.3%	628	27.6%	101.8%
デジタルモバイル業務	515	17.0%	335	14.7%	65.0%
キャンペーン業務	190	6.3%	199	8.7%	104.7%
その他	265	8.7%	168	7.5%	63.4%
合計	3,035	100.0%	2,277	100.0%	75.0%

- ロジスティクス業務 (ロジスティクス事業部) : 物流業務(派遣、請負)
- カスタマセンター業務 (人材ソリューション事業部) : コールセンター派遣
- デジタルモバイル業務 (人材ソリューション事業部) : 携帯販売員派遣
- キャンペーン部門 (コミュニケーション事業部) : キャンペーン業務(派遣、請負)、アパレル・飲食店等の派遣

1. 第10期 第2四半期 業績ハイライト

連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

	第9期 第2四半期	第10期 第2四半期	前年比増減
営業活動によるCF	0	84	84
投資活動によるCF	(64)	7	72
財務活動によるCF	(27)	(31)	(4)
現金及び現金同等物残高	616	926	310

1. 第10期 第2四半期 業績ハイライト

業績ハイライト

業績ハイライト まとめ

◆ 連結売上高3,420百万円、前期比6%増

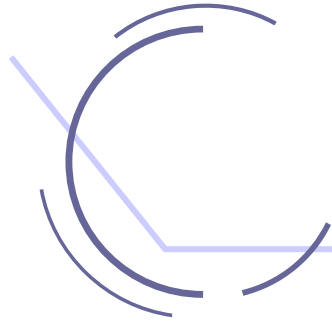
- ・ 総合人材アウトソーシング事業の売上減少が大きかったが、10期連続の増収を維持。
- ・ 子会社が増収に大きく貢献。（子会社3社計、9期:204百万円→10期:1,167百万円）

◆ 連結にて50百万円の営業損失

- ・ 総合人材アウトソーシング事業の売上減少に伴う減益が大きく影響。
- ・ パフォーマンス・コンサルティング事業の売上総利益率の低下が響く。

◆ 全体的に苦戦する中、子会社の健闘が目立った

- ・ 売上面では、エスプール総合研究所（パフォーマンス・コンサルティング事業）が、過去最高を更新。
- ・ 利益面では、エスプール・マーケティング（モバイル・マーケティング事業）が、計画を大幅に上回る。



2. 第10期（2009年11月期） 第2四半期 業績分析

S-POOL

2. 第10期 第2四半期 業績分析

売上分析

【売上面】 計画と乖離した原因について

[総合人材アウトソーシング事業]

◆ 人材派遣サービスの売上が大幅に減少

- ・ 物流企業向けの派遣が、急激な消費不況の影響により減少。
- ・ 携帯電話関連の派遣について、抵触日による売上減少を新規売上でカバーが出来なかった。

◆ 業務請負の受注が順調に増加したが、本格的な業績寄与については下期以降になる

[システム事業]

◆ SES部門の売上が大幅に減少

- ・ 景気悪化に伴うシステム開発投資費用の削減を背景に、プロジェクトの縮小や内製化が進み、SES部門については、契約の終了が増加。売上減少分を受託開発案件の受注によって進め、営業利益の確保には成功したが、売上をカバーするまでには至らなかった。

2. 第10期 第2四半期 業績分析

売上分析

【利益面】 計画と乖離した原因について

[総合人材アウトソーシング事業]

◆ 派遣売上の大幅な減少により、売上総利益が同様に大幅に減少した

- ・ 支店の統廃合や現場管理社員への配置転換により経費の削減を進めたが、売上高の減少には追いつかなかった。

[パフォーマンス・コンサルティング事業]

◆ 研修の実施時期が集中したために、4月度に外注利用が増加。結果として営業利益率が、一時的に低下した

- ・ 新社員研修プログラムの受注拡大と大手金融機関の新社員研修の一括受託により、4月の研修実施数が過去最高となり、4月度に限り外注利用が予想以上に増加した。

2. 第10期 第2四半期 業績分析 事業方針に対する振り返り

今期の事業戦略方針

[I] 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供



期首に事業部化した、ロジスティクス、コミュニケーションの両部門では、業務委託案件の受注が増加した。また、人材派遣部門についても、提案型営業を進めたことにより、劇場の運営受託サービスが開始するなど、新案件が増加した。

[II] 業界経験の豊かな人材の登用



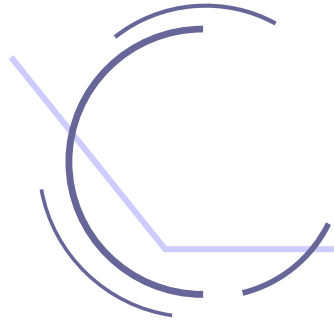
全体的に効果は表れつつある。ロジスティクス、コミュニケーションの両事業部は、収益化の見通しが立ってきた。また、GIMIは、堅実な経営を行い営業利益をきちんと確保。人材ソリューション事業部については、事業環境が特に厳しく苦戦を強いられた。

[III] ポートフォリオのバランスのとれた事業基盤の拡充



前期開始したシステム事業の売上増加と景気減退による派遣売上の減少により、ポートフォリオバランスは大きく改善。サービスの細分化も進み、派遣事業への偏重は結果として改善。

◆ 外部環境が非常に厳しく業績には直結しなかったが、下期への筋道を作ることができた。



3. 第10期（2009年11月期） 下期事業方針

S-POOL

3. 第10期 下期事業方針 今期の事業戦略方針

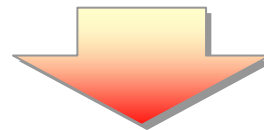
事業方針の変更は原則行わずに、実行スピードを速めることに注力する。

下期事業戦略方針

[I] (継続) 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

[II] (継続) ポートフォリオのバランスのとれた事業基盤の拡充

[III] (追加) 経営資源の成長分野への重点配分を実施



長期的に目指す姿

専門性の高い
アウトソーシングサービスの提供

長期的に安定した
バランスのとれた成長の実現

3. 第10期 下期事業方針

[I] 「強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供」

アウトソーシングニーズが高く、当社の得意分野の業界へのアプローチを強化

『ロジスティクス アウトソーシング』

事業機会

- ・ 抵触日対応に加えて、コスト削減や業務改善ニーズの高まりが追い風になる。

当社の強み

- ・ 10年間の業務実績。専門家（物流技術管理士）によるサポート。
- ・ 労働法関連のコンプライアンスが徹底されている。

事業戦略

- ・ 価格競争になりやすい単純な派遣サービスは原則行わない。
- ・ 顧客に対してより効果的な物流改革を実現することのできる3PL（※1）事業者を目指していく。

※1 「Third (3rd) Party Logistics」の略。荷主に対して物流改革を提案し、包括して物流業務を受託し遂行することを意味する。

『キャンペーン アウトソーシング』

事業機会

- ・ 不景気時には、消費不況と宣伝広告費の削減を背景に、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る。

当社の強み

- ・ 過去の実施データに基づいた効果的なプロモーションの企画提案力。全国規模での運営力。

事業戦略

- ・ サンプルングと屋外広告が連動したキャンペーンなど、より効果的なセールスプロモーションの展開を図って行く。

◆ 専門性の高いサービスの提供と成果に拘ったアウトソーシングサービスを進めることで、競合他社との差別化を実現していく。

3. 第10期 下期事業方針

[II] 「ポートフォリオのバランスのとれた事業基盤の拡充 ①」

会社組織に必要な組織機能をアウトソーシングのサービスメニューとして増やしていく

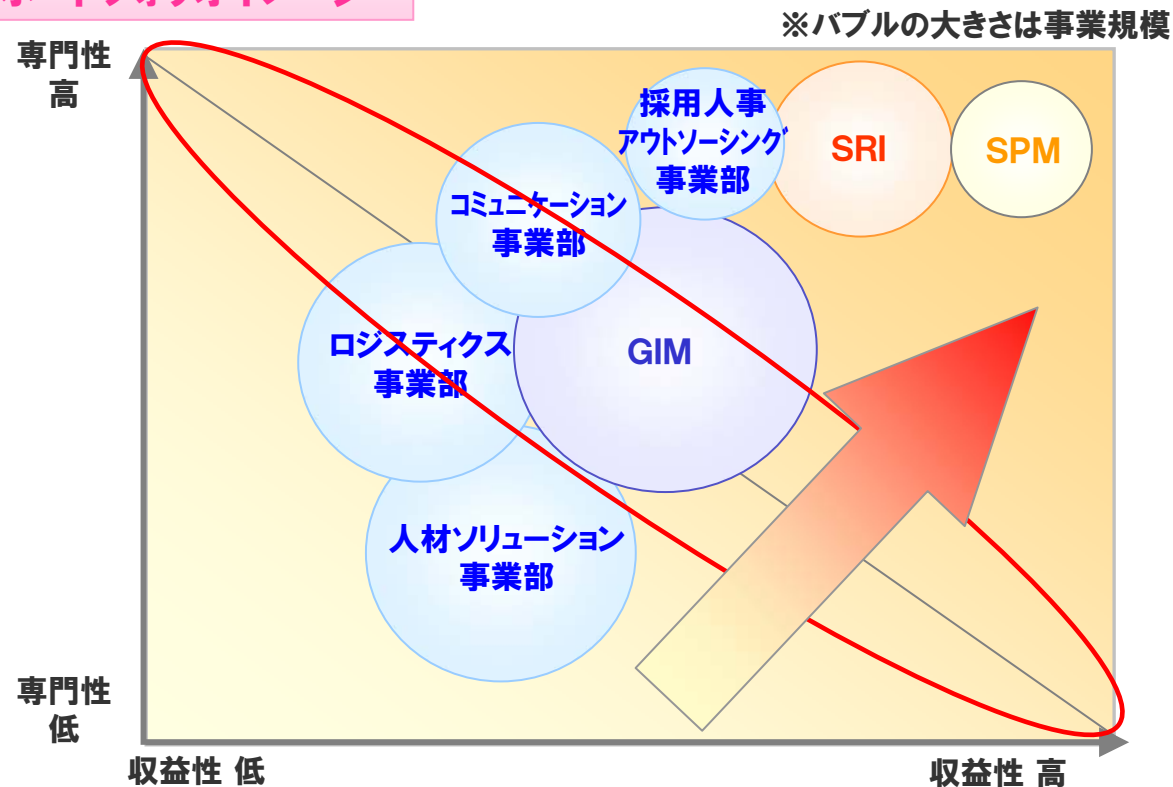


◆ 会社組織に必要な機能を当社で受託し、その機能のパフォーマンスを向上させることで、顧客企業の企業価値向上を担う、戦略的なビジネスパートナーを目指す。

3. 第10期 下期事業方針

[II] 「ポートフォリオのバランスのとれた事業基盤の拡充 ②」

各事業部のポートフォリオイメージ



- ◆ 専門性を高めることで、他社との差別化を図り、収益性の高い事業を目指す。
- ◆ サービスメニューを増やしていくことで、全体的なリスク分散も図っていく。

3. 第10期 下期事業方針

[Ⅲ]「経営資源の成長分野への重点配分を実施」

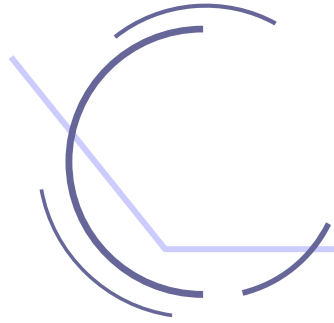
人材派遣サービス中心の組織体制からの構造転換を図る。

- 派遣業務に関する後方支援部門について、外部業務の受託による収益部門化と組織のスリム化の両面を検討。

(後方支援部門: 勤怠管理センター、テレマーケティンググループ、募集受付センター)

- 将来のアウトソーシングでの受託を目指すために、現場管理社員の投入を増やし、売上の拡大と販管費の削減を実行。
- 成長が期待できる事業へ、人的資産を中心に集中的な投資を行う。
- 管理部門については、合理化と業務改善を進め、組織のスリム化を実行する。

◆ 成長産業の見極めを行い、有望事業へ経営資源を重点的に配分することで、パフォーマンスの向上が最も期待できる組織体制への転換を図る。



4. 第10期（2009年11月期） 業績予想

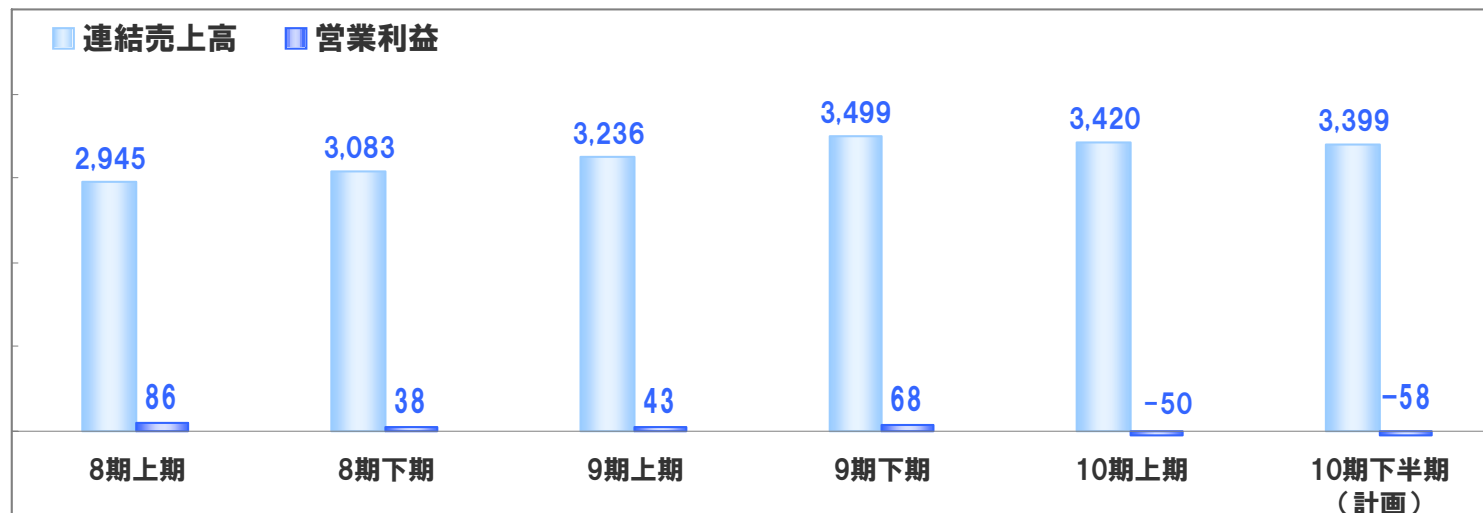
S-POOL

4. 第10期 業績予想 下半期の業績予想

単位:百万円

	第8期上半期		第8期下半期		第9期上半期		第9期下半期		第10期上半期		第10期下半期 (計画)※1	
	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	2,945	100.0%	3,083	100.0%	3,236	100.0%	3,499	100.0%	3,420	100.0%	3,399	100.0%
売上総利益	820	27.9%	845	27.4%	903	27.9%	964	27.5%	886	25.9%	845	24.9%
販売費及び一般管理費	733	24.9%	807	26.2%	860	26.6%	895	25.6%	937	27.4%	904	26.6%
営業利益	86	3.0%	38	1.2%	43	1.3%	68	2.0%	(50)	-	(58)	-
経常利益	93	3.2%	45	1.4%	46	1.4%	69	2.0%	(64)	-	(68)	-

※1 2009年7月修正

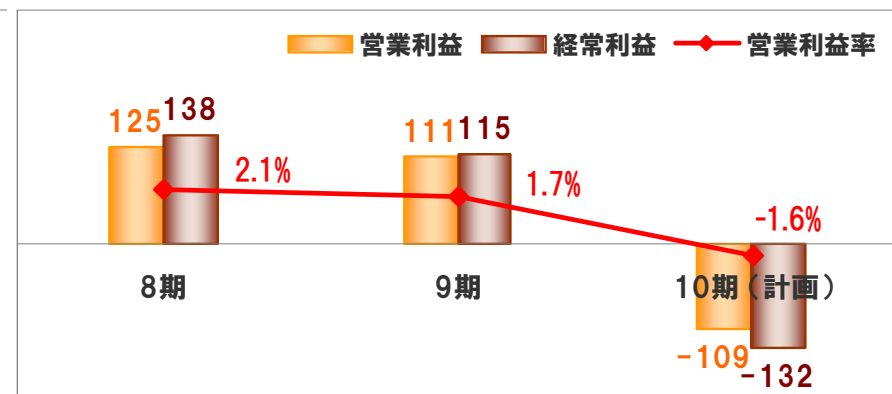
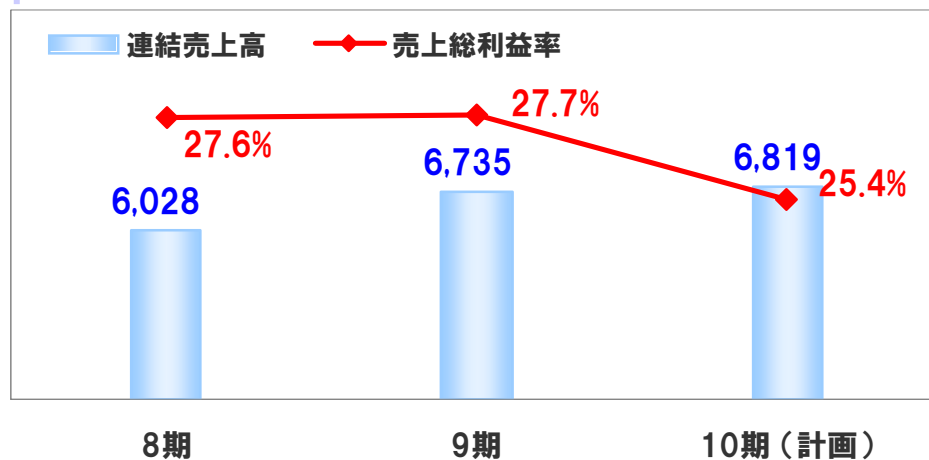


4. 第10期 業績予想 連結業績予想

単位:百万円

	第 8 期		第 9 期		第10期 (計画)※1		
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
連結売上高	6,028	100.0%	6,735	100.0%	6,819	100.0%	101.2%
売上総利益	1,666	27.6%	1,867	27.7%	1,732	25.4%	92.8%
販売費及び一般管理費	1,541	25.5%	1,755	26.0%	1,841	27.0%	104.9%
(人件費)	797	13.2%	908	13.5%	1,040	15.3%	114.5%
営業利益	125	2.1%	111	1.7%	(109)	-	-
経常利益	138	2.3%	115	1.7%	(132)	-	-
当期純利益	52	0.9%	53	0.8%	(192)	-	-

※1 2009年7月修正

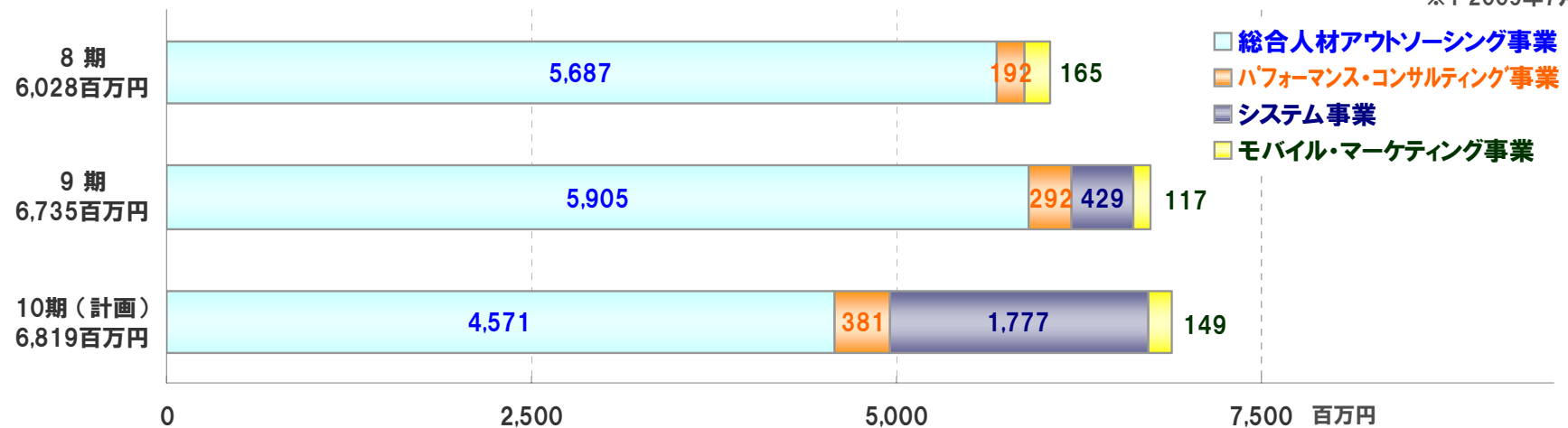


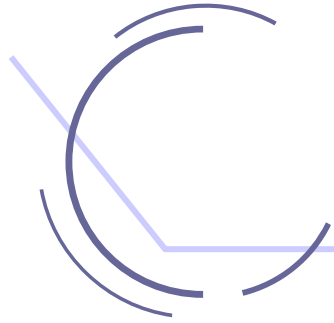
4. 第10期 業績予想 セグメント別業績予想

単位:百万円

	第 8 期			第 9 期			第10期(計画) ※1			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
総合人材アウトソーシング事業	5,687	481	8.5%	5,905	461	7.8%	4,571	169	3.7%	77.4%	36.7%
パフォーマンス・コンサルティング事業	192	(23)	-12.1%	292	39	13.6%	381	21	5.6%	130.5%	53.9%
システム事業	-	-	-	429	29	6.8%	1,777	42	2.4%	413.7%	143.4%
モバイル・マーケティング事業	165	4	3.0%	117	(9)	-7.9%	149	25	17.2%	127.6%	-
消去又は全社	(16)	(338)	-	(8)	(409)	-	(60)	(368)	-	-	-
合計	6,028	125	2.1%	6,735	111	1.7%	6,819	(109)	-	101.2%	-

※1 2009年7月修正





5. 第10期（2009年11月期） 業績予想の解説

S-POOL

5. 第10期 業績予想の解説

「営業戦略」

売上高については、前年と同水準を維持。売上構成の転換を図り、環境リスクの分散を図る。

【総合人材アウトソーシング事業】

アウトソーシングニーズが高く、当社の得意分野でのアウトソーシングの受託に注力する。

- ・ 前述のロジスティクス部門とキャンペーン部門の営業強化
- ・ 新たに開始する採用人事アウトソーシング事業の営業強化

【パフォーマンス・コンサルティング事業】

「ワークハピネスクラブ」の営業を切り口に、研修・人事コンサルティングの新規受注を目指すとともに、既存クライアントへのクロスセルを強化する。

- ・ ワークハピネスクラブの営業によって、経営層へのダイレクトな営業が可能となり、営業案件数が増加中。
- ・ 新入社員フォロー研修が完成。新入社員研修実施企業へのクロスセルを強化。

【システム事業】

大手システム会社からのシステム開発案件は、縮小が続くことが予想される。メーカーやエンドユーザーからのプロジェクト案件や、比較的需要が安定してる公共事業関連の案件の受託を目指す。

- ・ ニーズが堅調なPOSシステムの開発案件や得意分野のアプリケーション(航空関連)のコンサルティングの受注に注力。

5. 第10期 業績予想の解説

「営業戦略 TOPICS (1)」

【総合人材アウトソーシング事業】

■ 採用人事アウトソーシング事業の開始。(ルービック株式会社より事業を2009年7月1日に譲り受け)

事業内容

- ・ 採用のアウトソーシングサービス（募集手配から面接の実施まで採用代行業務全般）
- ・ 適性検査診断、意識調査などに基づいた人材育成プログラムの実施

事業機会

- ・ 直接雇用の流れに伴い、採用アウトソーシング需要も高まっている。

当社の強み

- ・ 大手外食飲食チェーンを中心とした既存の顧客基盤がある。
- ・ アルバイトを数多く必要とする業種や業界を中心に、豊富なノウハウと数多くの実績がある。

事業戦略

- ・ 人材派遣部門の人的資産及びインフラを活用することでの積極的な受注拡大を目指す。

■ 採用課金型の求人Webサイトの開設。 (7月2日プレオープン、8月1日正式オープン予定)

- ・ 直接雇用のニーズの高まりに対応。募集広告事業は、全体的に縮小傾向が続くが、成果報酬型の募集サービスについては、その中で、確実にシェアが高まっている。



◆ 多様化する人材ニーズの中で、成長が期待できる分野への投資を継続的に進める。

5. 第10期 業績予想の解説 「営業戦略 TOPICS (2)」

【パフォーマンス・コンサルティング事業】

■ 「ワークハピネスクラブ」について（2009年4月1日発足）



- ・ 自社の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）を育成することを目的とした会員組織。

〔入会金〕	157,500円
〔月会費〕	31,500円（1口）
〔入会企業数〕	50社（2009年6月末日現在）
〔入会目標企業数〕	2010年3月末日までに300社

■ 株式会社ベネフィット・ワンと業務提携（2009年5月1日）。共同での営業活動を実施中

- ・ ベネフィット・ワンの顧客企業への営業によって、大手企業への営業機会が増加。

【モバイル・マーケティング事業】

■ 携帯電話のきせかえツールサービスを活用したモバイル・マーケティングサービスを展開予定

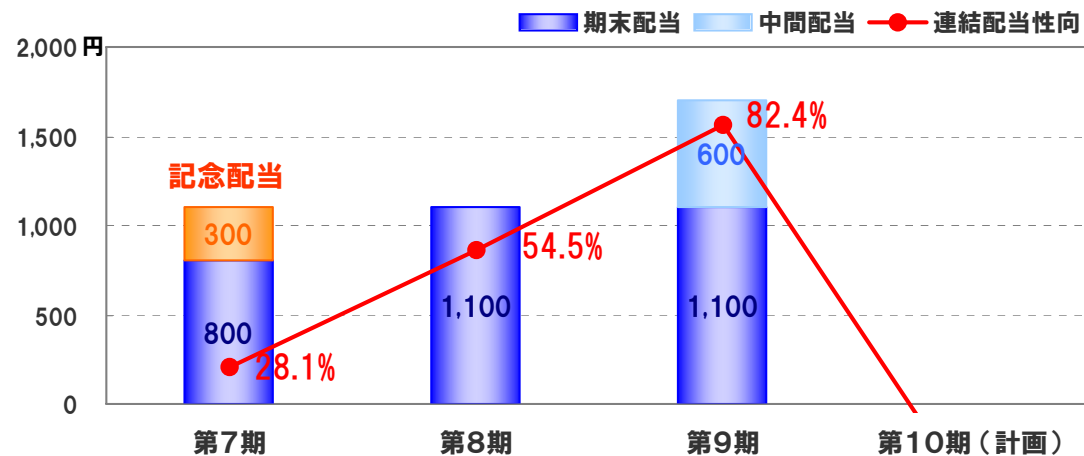
- ・ NTTドコモの公式サイト上での、きせかえツールを活用したマーケティングサービスを大手アパレルメーカーと企画中

◆ 新たな収益源の獲得により、総合人材アウトソーシング事業への依存度をさらに弱める

6. 株主還元施策

利益配分に関する基本方針

配当性向は、50%以上を目標を基本方針。今期は、今後の事業展開に必要な内部留保の確保を優先するため、期末配当については見送る予定。



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、配当性向につきましては、連結当期純利益の50%以上を目標として、業績に連動した利益還元を目指しつつ、安定的な配当の維持に努めてまいります。

7. 今後の事業戦略について

当第2四半期累計期間におけるわが国経済については、100年に1度を言われる厳しい経済環境が続きました。当期がスタートした2008年11月の時点においても、景気減退の流れが確実に押し寄せており、当社にとっても厳しい1年になると予想していましたが、年明け以降の急激な景気の減退については、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、当初の計画と大きく乖離することとなり、皆様方に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。

以上の状況を踏まえ、「トリプル・ワン・ビジョン」および「Progressive Challenge 2011」の中期経営計画については、一旦見直すこととしました。当下半期については、売上目標については固執せずに、経営資源の再配分に重点をおき、将来の成長を視野にいれた体制作り注力させていただきます。

尚、新たな中期経営計画につきましては、当下半期の取り組みの進捗を踏まえて、今期の決算発表時（2010年1月中旬）までに、発表させていただきます。



8. 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 <http://ir.spool.co.jp>

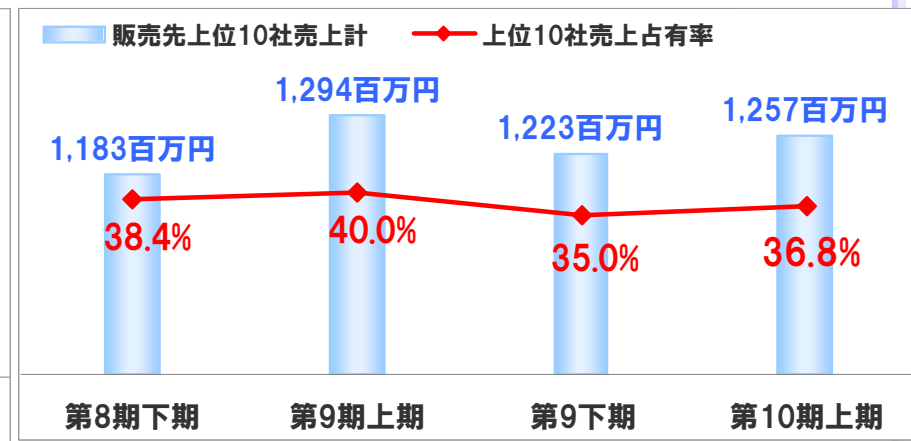
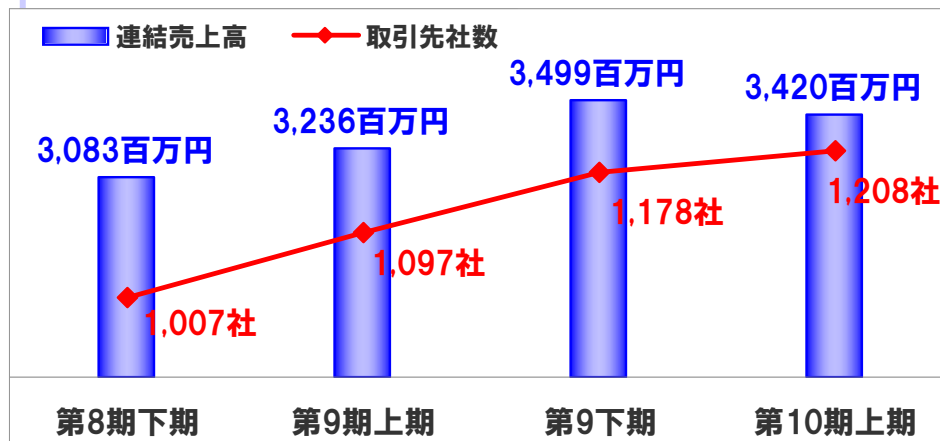
本資料は、2009年11月期第2四半期決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。

また、本資料は、2009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)
主要販売先の動向

単位:百万円

	第8期下期	第9期上期	第9期下期	第10期上期
連結売上高	3,083	3,236	3,499	3,420
取引実績社数(累計)	1,007社	1,097社	1,178社	1,208社
販売先上位10社売上計	1,183	1,294	1,223	1,257
上位10社売上占有率	38.4%	40.0%	35.0%	36.8%



(参考資料)

「ビジョナリーアウトソーシング」とは

◆ 企業価値向上を追求する人材アウトソーシングサービス

