

平成 24 年 1 月 12 日

各 位

東京都中央区日本橋二丁目 15 番 3 号
株 式 会 社 エ ス プ ール
代表取締役会長兼社長 浦 上 壮 平
(コード番号:2471)
問い合わせ先:社長室長 荒井 直
電話番号 03(3517)6633 (代表)

中期経営計画「Move Forward 2014」の策定に関するお知らせ

この度、当社では、平成 24 年 11 月期から平成 26 年 11 月期までの経営計画として「Move Forward 2014」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画策定の背景

日本経済は緩やかな回復傾向にあるものの、世界的には景気の不透明感が強まっており、予断を許さない状況となっています。このような経済環境を背景に、企業のコスト意識は非常に高く、経営の効率化を目的とした「持たざる経営」が進んでおり、ノンコア業務に対するアウトソーシングサービスの利用が拡大していることが、当社にとっては事業の追い風となっています。

一方、当社においては、前期をもって債務超過を解消し、GC 注記の記載も本日解消となりました。成長軌道への復帰に向けた体制が整ったこのタイミングを一つの節目として、新たに中期経営計画を発表いたします。本計画の目的は、今後の事業方針を明確にして成長市場を捉えた戦略を立案することで、事業機会を最大限に広げ、より一層の成長を実現するものであります。

2. 中期ビジョン

お客様に選ばれるNo.1 アウトソーシング・プロバイダーとなる

3. 基本方針

アウトソーシング志向を明確にし、主力事業での積極的な規模拡大を図る

- ・ 成長市場への展開を集中的に加速させ、積極的なシェア拡大を推進する
- ・ アウトソーシング志向を明確にし、お客様に支持されるサービスの確立を目指す
- ・ 積極的な M&A 戦略や新規事業・海外事業展開を可能にする経営基盤を確立する

4. 経営戦略の概要

[市場設定] 高い成長が期待できる市場への集中展開

[事業戦略] 「専門性の深化」と「効率性の追求」

[組織戦略] 高い志と大きな気概を持って挑戦する人材の育成

[業績目標] 2016 年度までに売上高 100 億円、営業利益率 5%の達成

5. 経営戦略の詳細

[市場設定]と[事業戦略]

高い成長が期待できる市場への展開を集中的に進めていきます。その中でも特に大きな成長が見込めるネット通販市場については、グループの総力を挙げて注力してまいります。アパレルや化粧品などファッション系のネット通販企業に対して、「売れる仕組み作り」と「商品購入者の CS 向上」に着目した EC ソリューションサービスの提供を進めていきます。エスプールグループの総合力を活かしたワンストップサービスの提供により、お客様企業の売上拡大に貢献してまいります。

また、各主力事業についても高成長市場へのアプローチにより積極的な規模拡大を図るとともに、付加価値の高いサービスの提供を目指して「専門性の深化」と「効率性の向上」に注力していきます。また、障がい者雇用支援や顧問派遣など、今後市場拡大が見込まれる分野での新サービスの確立も進めていきます。

なお、主要サービスの具体的な施策は、下記のとおりです。

(1) ロジスティクスアウトソーシング

ネット通販総合支援サービスの中核を担うロジスティクスアウトソーシングについては、自社センターを基点とした商品発送代行サービスの拡大に注力してまいります。7.8兆円まで拡大したネット通販市場は、今後も15%超の成長が続くと予想されています。当社では、東京都区内に自社センターがあるという立地を活かし、通販購入者の利便性向上を追求したサービスの拡充を進めることで、お客様満足度のより一層の向上を図り、事業拡大につなげてまいります。

(2) キャンペーンアウトソーシング

費用対効果が明確な成果報酬型のサービスに対する企業ニーズは非常に強く、当社が得意とする対面型の獲得キャンペーンについては、省エネやエコに関連した商材の取扱いが拡大しています。家庭向け省エネ・エコ関連の市場は8.9兆円にのぼり、太陽光発電システムだけでも2015年度には1兆円まで市場が拡大する見込みとなっています。当社では確かなノウハウと高い組織運営力を武器に、同市場における対面型獲得キャンペーンの拡大を図っていきます。

(3) 人材派遣サービス

景気の不透明感を背景に企業は直接雇用を抑制しており、人材派遣市場は回復傾向にあることに加えて、派遣法の規制強化や派遣事業者の減少により上位業者への業務の集約化が進んでいることが追い風となっています。また、主力の携帯販売支援業務においては、スマートフォンの拡大により一括の受託業務が増加しているほか、コールセンター業務についても堅調に推移しております。

当社では、この環境を絶好の機会と捉え全国ネットワークの強化を進めるとともに、お客様の利便性の向上と専門分野の拡充を図ることで、派遣事業の拡大を目指していきます。また、試験運営サービスなど、お客様の業務を総合的にサポートする高付加価値サービスも強化していきます。

[組織戦略]

「社員の成長が会社の成長につながる」という基本方針のもと、リーダーシップと専門知識を有したプロフェッショナル人材の育成に注力していくことで、強固な組織基盤の構築を進め、成長戦略の実現を確実なものにしてまいります。

また、個々のパフォーマンスの強化を図ると同時に、クロスファンクショナルチームの発足など組織の活性化に取り組み、一体感を高めていくことで、グループの総合力向上を目指していきます。

[業績目標]

最短3ヵ年での連結売上高100億円、営業利益率5%の達成を目指すとともに、今後のM&A戦略や新規事業・海外事業展開を可能にする経営基盤の確立を図ってまいります。

以上

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日において、当社が入手可能な情報により策定したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。



**エスプールグループ 中期経営計画
「Move Forward 2014」**

2012年 1月12日発表
株式会社エスプール

JASDAQ (スタンダード) 上場
証券コード 2471



メインメッセージ

エスプールグループは、2012年11月期から2014年11月期までの経営計画として、「Move Forward 2014」を策定いたしました。

当社は、前期をもって債務超過を解消し、GC注記も本日解消となりました。このタイミングを一つの節目として、新たに中期経営計画を発表いたします。

本計画の骨子は、今後の事業方針を明確にして成長市場を捉えた戦略を立案することで、事業機会を最大限に広げ、より一層の成長を実現するものです。



目次

1. 経営理念
2. これまでの取り組みについて
3. 環境認識
4. 中期経営計画の基本方針
5. 経営戦略（市場設定、事業戦略、組織戦略、業績目標）
担当窓口・免責事項など

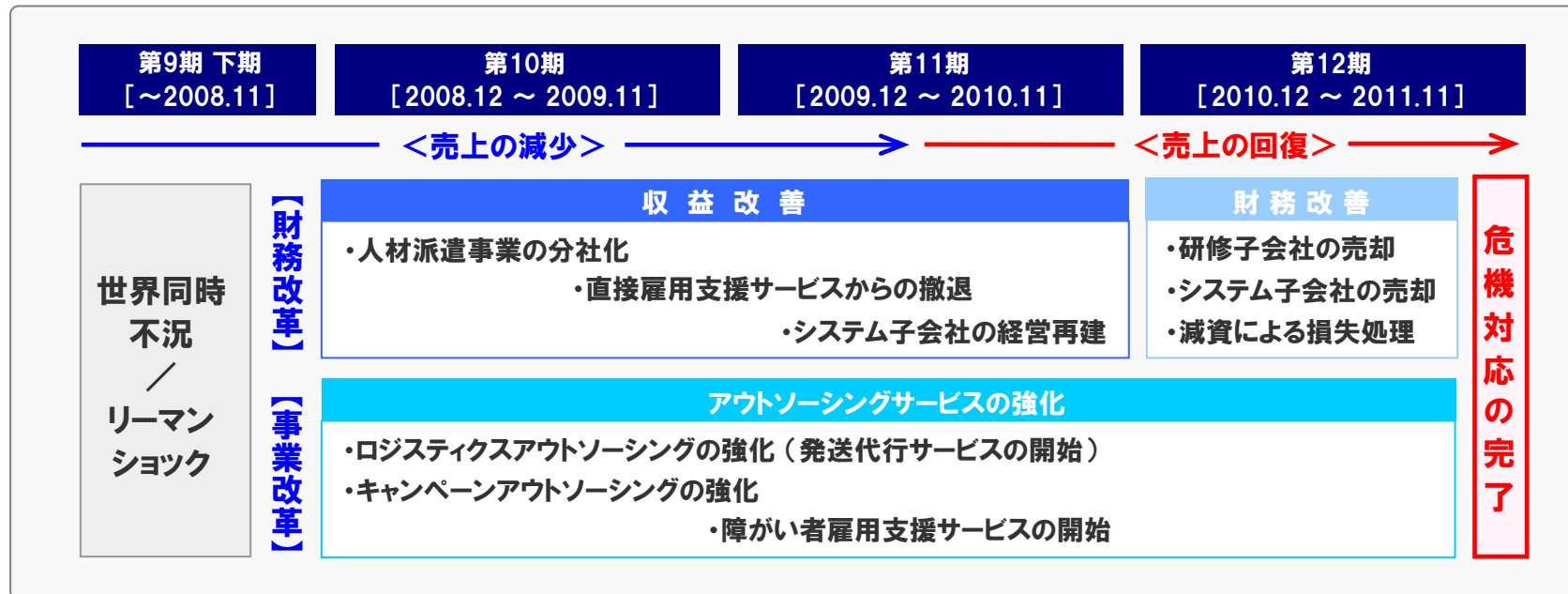


1. 経営理念

**顧客企業とビジョンを共有したビジネスパートナーとなり、
人材、組織開発と戦略的アウトソーシングによって、
企業変革を実現し、日本を元気にする！**

S-POOL

2. これまでの取り組みについて 主な取り組み事項



営業黒字の達成（P/Lの改善）
債務超過の解消（B/Sの改善）



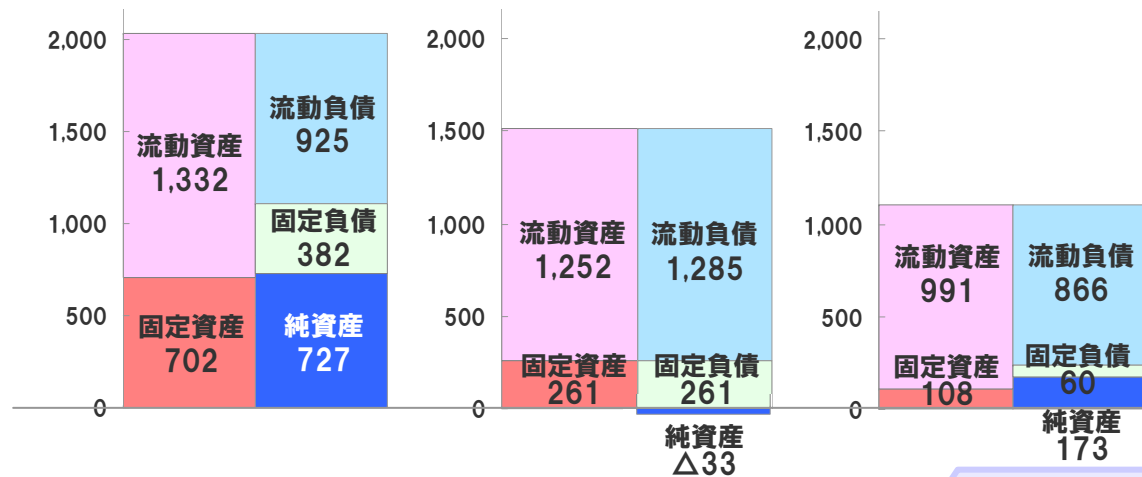
GC(ゴイングコンサーン)注記の記載解消へ

2. これまでの取り組みについて P/LとB/Sの推移

3期ぶりの営業黒字、純資産は173百万円となり、債務超過は解消
負債の減少、総資産の圧縮が進み、自己資本比率も15.8%まで回復

	2009年11月期	2010年11月期	2011年11月期
売上高	5,812	5,614	5,532
営業利益	△ 478	△ 291	32
経常利益	△ 500	△ 311	17
当期純利益	△ 470	△ 758	207

単位:百万円



3. 環境認識

外部環境

景気の不透明感
経営効率化の徹底

コスト意識の高まり

人材サービス市場の回復

派遣事業者数の減少

- 持たざる経営が進むことで、アウトソーシングサービスの利用が拡大
- 人材サービス業者の選別化が加速（大手・優良業者への集中）

内部環境

GC注記の解消

債務超過の解消
財務体質の改善

事業再編の完了

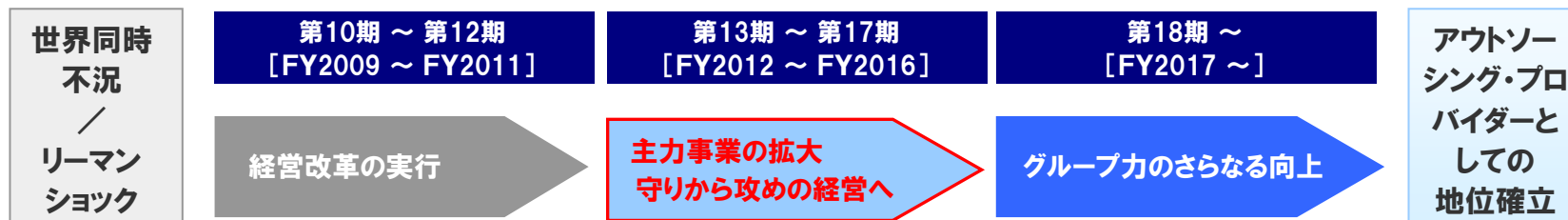
アウトソーシング
ノウハウの蓄積

- 世界同時不況から続いた危機対応が完了。「攻め」の経営への転換
- アウトソーシング実績が徐々に積み上がり、拡大に向けた体制が整う

企業ニーズの高いアウトソーシングサービスの拡大を図ることで、成長軌道への早期復帰を目指す

4. 中期経営計画の基本方針

**アウトソーシング志向を明確にし、
主力事業での積極的な規模拡大を図る**



- ◆ 成長市場への展開を集中的に加速させ、積極的なシェア拡大を推進する
- ◆ アウトソーシング志向を明確にし、お客様に支持されるサービスの提供に注力する
- ◆ 積極的なM&Aや新規事業・海外事業展開を可能にする経営基盤を確立する

5. 経営戦略 中期経営計画の概要

経営戦略

市場設定

高い成長が期待できる市場への集中展開

事業戦略

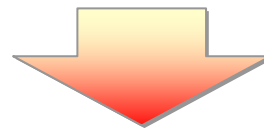
「専門性の深化」と「効率性の追求」

組織戦略

高い志と大きな気概を持って挑戦する人材の育成

業績目標

2016年度までに売上高100億円、営業利益率5%を達成



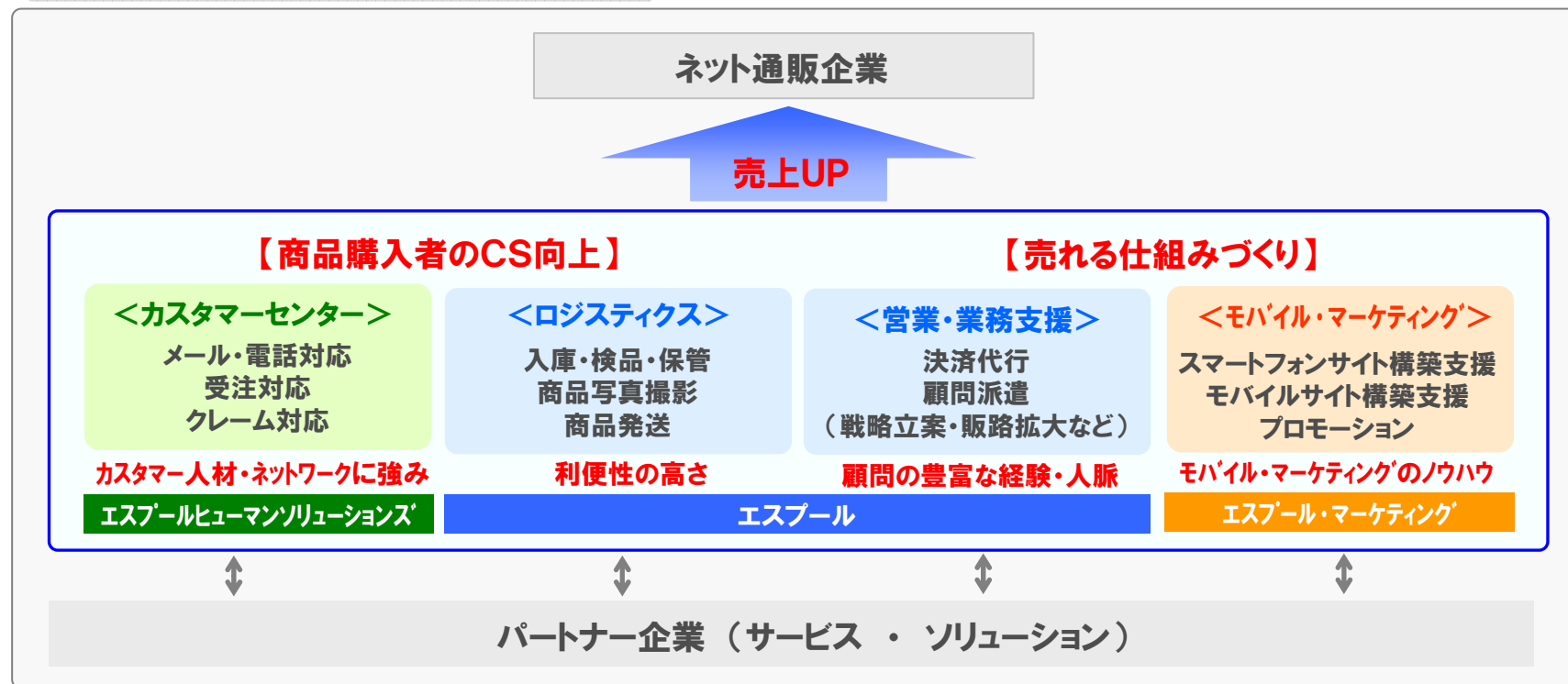
中期ビジョン

お客様に選ばれるNo.1アウトソーシング・プロバイダーとなる

5. 経営戦略

グループとして注力する分野（ネット通販支援サービス）

ネット通販総合支援サービスの積極展開



大きな成長が期待できるネット通販市場へグループで注力展開
グループの総合力を活かしたワンストップサービスを提供

5. 経営戦略

〔市場設定〕 高い成長が期待できる市場への集中展開

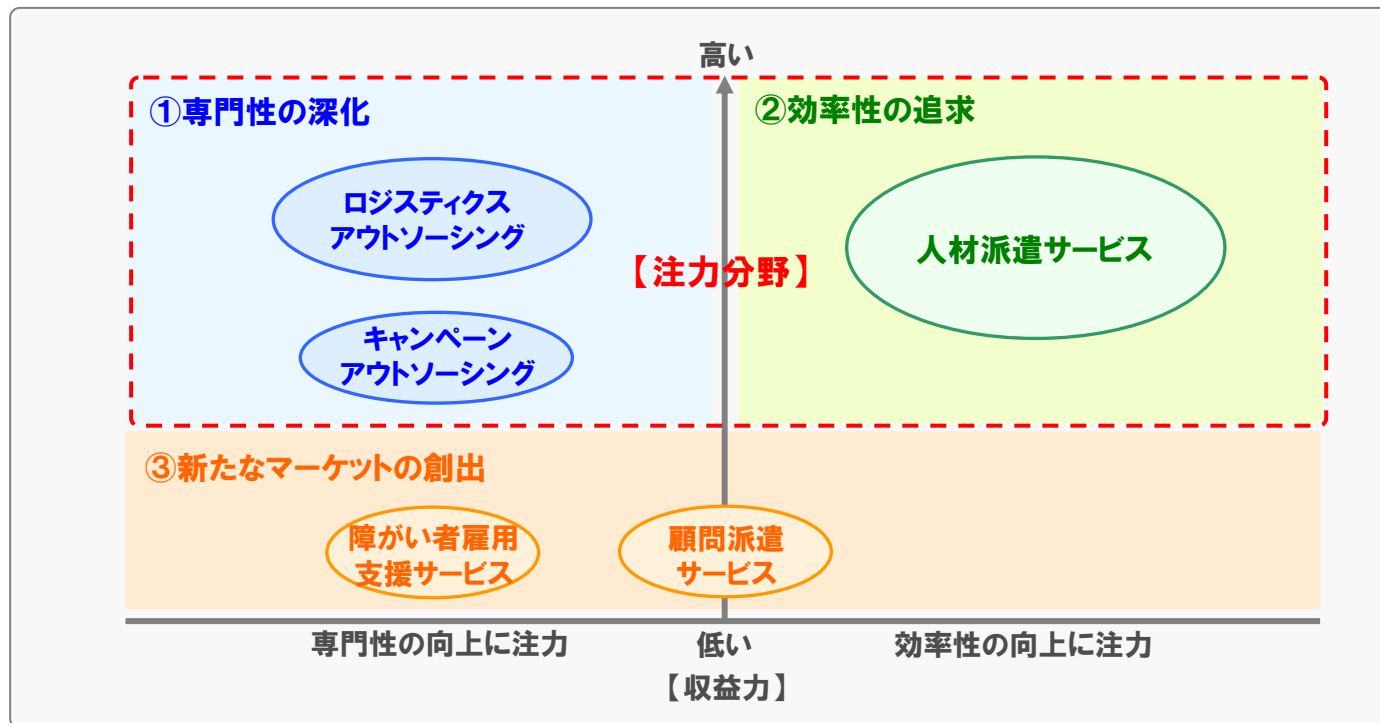
成長市場への展開を集中的に進めることで、事業機会を最大限に広げる

当社のサービス	対象となる市場	市場規模／統計データ
ロジスティクスアウトソーシング	インターネット通販	2010年度EC（電子商取引）市場：7.8兆円（15%超の成長率）※1 2015年度ファッションEC市場予測：9,500億円（20%超の成長率）※2
キャンペーンアウトソーシング	家庭向け省エネ・エコ関連	2020年家庭向け省エネ・エコ関連市場予測：10.4兆円（15%超の成長率）※3 2015年太陽光発電システム市場予測：1兆円（30%超の成長率）※4
人材派遣① 携帯販売支援	スマートフォン	2011年度スマートフォン出荷台数：1,986万台（前年比2.3倍） 2015年度スマートフォン出荷台数：3,056万台（2011年比54%増）※5
人材派遣② コールセンター	テレマーケティング	2010年度テレマーケティング市場：6,113億円（前年比2.7%増） 2012年度テレマーケティング市場：6,488億円（2010年比6.1%増）※6
障がい者雇用支援	障がい者雇用支援	2011年の障害者数744万人に対して雇用者数は45万人（雇用率6.0%）※7 障害者雇用促進法の改正（2010年）により、未達成企業への厳罰化が進む
顧問派遣サービス	シニア層（65歳以上）の 人材市場	シニア層労働力人口は2020年には829万人まで拡大（2010年度比42%増） そのうち約20%は就業できないとの予測 ※8

5. 経営戦略

【事業戦略】 「専門性の深化」と「効率性の追求」

主力事業の専門性と効率性の向上に注力し、積極的な規模拡大を推進する



5. 経営戦略

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

ロジスティクスアウトソーシング [基本方針]

【短期目標】

ネット通販企業向け
商品発送代行サービスの拡大

【中期目標】

自社発送代行センター
の積極的な拡大

- 【強み】
- 商品購入者の利便性の高さ → 自社センターの立地、バックエンドサービスの充実度
 - 高品質 → 顧客満足度に直結する高い正確性
 - 高い改善力 → 現場の改善力、コスト削減の実行力
 - 運営ノウハウ → 高い業務効率を支える高度な人材マネジメント力

- 【Point】
- 2010年度のEC市場は7.8兆円(前年比16%増)と15%超の成長を維持。※1
 - ファッション関連(アパレル、化粧品など)のEC市場は20%超の成長率で拡大する見通し。
 - ファッション関連市場における2015年の通販取引の割合は6%にとどまり、一層の拡大余地があり。※2

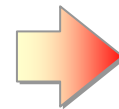
5. 経営戦略

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

キャンペーンアウトソーシング [基本方針]

【短期目標】

省エネ・エコ関連
キャンペーンの展開



【中期目標】

対面型獲得業務の積極拡大

- 【強み】
- ・ 対面型獲得業務での高い実績 → 現場に強い社員
 - ・ フィールド業務(調査・設置業務)でのノウハウ → 業務設計からオペレーションまで一括対応が可能
 - ・ フレキシブルな対応力、組織運営力 → 短期間での立ち上げが可能、全国対応

- 【Point】
- ・ 太陽光発電システム市場は、2009年度の3千億円から2015年度には1兆円まで拡大見込み。※4
 - ・ 費用対効果が明確な成果報酬型のサービスに対する企業ニーズは非常に強い。

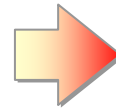
5. 経営戦略

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

人材派遣サービス ① [基本方針]

【短期目標】

主力サービスへの集中
(携帯販売支援・コールセンター)



【中期目標】

利便性向上と専門分野の拡充
高付加価値サービスへの展開

- 【強み】
- ・ 高いビジネスマッチング力、ビジネスを生み出す提案力
 - ・ 販売支援業務における高い販売力・運営力
 - ・ 顧客ニーズへのスピーディーで柔軟な対応力
 - ・ 高い競争力と収益性を支えるローコストオペレーション

- 【Point】
- ・ 携帯販売支援業務は、短期的にはスマートフォンの拡大が追い風。
(2015年度のスマートフォン出荷台数は3,056万台(11年比54%増)。総出荷の74%がスマートフォンへ)
 - ・ 景気の不透明感を背景にした企業の直接雇用の抑制により派遣市場は回復傾向。^{※5}
 - ・ 競合他社の淘汰が進んだことで、残存者利益が発生。上位業者への業務の集約化が進む。

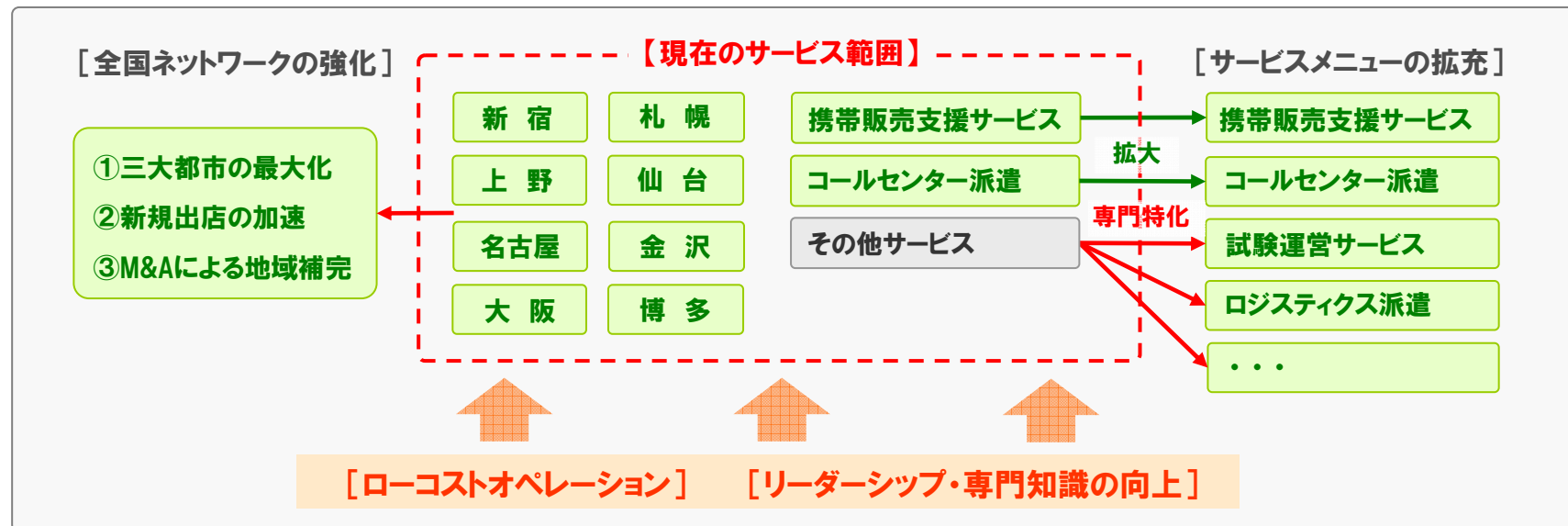
5. 経営戦略

【事業戦略】 「専門性の深化」と「効率性の追求」

人材派遣サービス ②

【重点取り組み事項】

【利便性向上と専門分野の拡充】



顧客の利便性向上と専門分野の拡充を進めることで、積極的な規模拡大を目指す

5. 経営戦略

【事業戦略】「専門性の深化」と「効率性の追求」

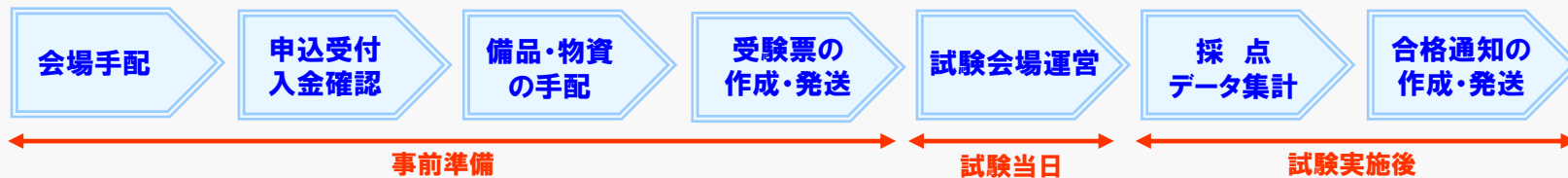
人材派遣サービス ③

【重点取り組み事項】

【高付加価値サービスへの展開】

【試験運営サービス】

試験運営に必要な業務をトータルでサポート



【初期の顧客ニーズ】

運営スタッフの派遣

ニーズの深掘り

【実際の顧客ニーズ】

試験運営の
フルアウトソーシング

潜在的なアウトソーシングニーズを引き出すことで、高付加価値サービスへの展開を加速させる

5. 経営戦略

〔事業戦略〕 「専門性の深化」と「効率性の追求」

障がい者雇用支援サービス

- 【Point】
- ・ 障害者雇用促進法の改正により障がい者の雇用義務が拡大。未達成企業への厳罰化が進む。
 - ・ 2011年の障がい者の法定雇用率達成企業は50%にも届かず、未達成企業は41,211社にもものぼる。※9
 - ・ 企業の多様な障がい者雇用ニーズに柔軟に対応するため、サービスメニューの拡充を進める。

顧問派遣サービス

- 【Point】
- ・ シニア層(65歳以上)の労働力人口は、2020年には829万人と、2010年(584万人)から42%増加する一方で、約2割は働くことができないとの予測。同分野における人材サービス会社の存在価値は高い。※7
 - ・ 実務経験豊富なシニア層の持つ技術やノウハウを活用したいと考える企業は国内外問わず数多く存在。
 - ・ 顧問派遣サービスでは、カタライズ機能(プロジェクトマネジメント及び調整を当社が担当)に強み。

市場拡大が見込まれる分野において、新たなマーケットの創出に注力する

5. 経営戦略

【組織戦略】 高い志と大きな気概を持って挑戦する人材の育成

【基本的な考え方】

社員の成長が会社の成長につながる

【組織の活性化】

「グループの一体感向上による総合力向上」

- ・ クロスファンクショナルによるグループ経営の強化
- ・ 優秀な人材の積極的な登用と組織を越えた全社レベルでの戦略的な人材配置の推進

【プロフェッショナル人材の育成】

「人が育つ環境の醸成」

- ・ リーダーシップ・専門知識向上プログラムの充実化
- ・ 中長期的な企業成長を支えるタレントマネジメントの強化

5. 経営戦略

〔業績目標〕 グループ売上高100億円、営業利益率5%の達成

最短3ヵ年での売上高100億円、営業利益率5%の達成を目指すとともに、
今後のM&A戦略や新規事業・海外事業展開を可能にする経営基盤の確立を図る

単位：百万円

	2012年11月期	2013年11月期	2014年11月期	2015年11月期	2016年11月期
連結売上高	5,200	6,200	7,300	8,500	10,000
連結営業利益	90	140	220	340	500
連結営業利益率	1.7%	2.3%	3.0%	4.0%	5.0%

担当窓口・免責事項など

【問い合わせ窓口】 社長室 IR担当 TEL 03-3517-6633
E-mail kouhou@spool.co.jp

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日において、当社が入手可能な情報により策定したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

【出典・参考資料】

- ※1 経済産業省 「『平成21年度我が国情報経済社会における基盤整備』（電子商取引に関する市場調査）の結果公表について」
- ※2 (株)矢野経済研究所 「ファッションEC市場 2015年予測」
- ※3 環境省 「わが国の環境ビジネスの市場規模及び雇用規模の現状と将来予測についての推計について」
- ※4 矢野経済研究所 「太陽光発電システム市場の現状と将来展望 2009」
- ※5 (株)MM総研 「スマートフォン市場規模の推移・予測」
- ※6 (株)矢野経済研究所 「コールセンター市場/コンタクトセンターCRMソリューション市場に関する調査結果2011」
- ※7 内閣府 「障害者白書 平成23年版」
- ※8 リクルートワークス研究所 「2020年の『働く』を展望する」
- ※9 厚生労働省 「平成23年 障害者雇用状況集計結果」