

# S-POOL

## 通信

第11期

### 株主通信

2009年12月1日



2010年11月30日



# SP

 **S-POOL**

株式会社エスプール

エスプールグループは、  
第11期を迎えることができました。  
これまで10年間事業を継続できたのも、  
ひとえに株主・投資家の皆様のご理解、  
ご支援によるものと深く感謝いたします。

1999年に創業したエスプールは、平成不況が続く中、本業への選択と集中を進めてきた企業のアウトソーシングニーズを取り込む形で、成長への道を歩き始めました。それから10年が過ぎ、世界同時不況を経て、企業は再び「持たざる経営」に回帰し、アウトソーシングへのニーズを高めています。事業環境は追い風です。社内の事業構造改革もほぼ完了しました。

エスプールグループは今  
守りから攻めに転じ、成長  
軌道への復帰を目指します。



## S-POOL 通信



“企業変革を支援し、日本を元気にする！”  
それが創業以来変わらない私たちの使命です。  
これからの10年も、エスプールグループは  
お客様に喜ばれるアウトソーシングサービス  
を提供していきます。

### CONTENTS

TOP INTERVIEW .....	P2
<b>特集</b> 成長への布石 .....	P4
セグメント情報／グループ紹介 .....	P6
第11期 財務ハイライト .....	P11
第12期 業績の見通し .....	P12
会社概要／株式情報 .....	P14
S-POOLの現場から .....	裏表紙

## Q 第11期（2010年11月期）を総括してください。

業績については非常に厳しい結果となりましたが、事業と収益の両面で構造変革を進めたことで、来期の黒字化に向けて確かな道筋をつけたことが何よりの成果であったと考えています。

事業面では、派遣法が改正された場合に影響が大きい短期系の派遣業務を縮小し、システム事業では不採算サービスから撤退しましたが、売上高の減少幅は前年比でわずか3.4%となっています。売上減少分については、前期より注力していたアウトソーシングサービスを大きく伸ばし、カバーすることができました。

収益面では、大規模な損失計上の主要因となっていたシステム事業で抜本的な経営改革を行い、当期末には単月黒字化を達成しました。加えて、人材派遣部門で、売上回復とコスト削減の効果が表れるなど、グループ全体で収益力が改善したことにより、第4四半期には6四半期ぶりに営業利益を確保することができました。その他の赤字事業やサービスの整理もほぼ完了するなど、「攻め」に転じる準備は整いました。

## Q 第12期（2011年11月期）の事業環境についてお話しください。

収益改善がほぼ完了し、黒字転換の目処が立っただけでなく、主力事業のサービス面の強化も進み、競争力の高いサービスを提供できる体制がようやく整いました。外部環境に目を向けると、経済のグローバル化がより一層進む中で、社会変化への柔軟な対応や経営資源の効率的な活用を企業は強く求められており、「持たざる経営」への回帰が進んでいます。その結果、アウトソーシングサービスのニーズは非常に高まってお

り、当社への追い風を強く感じています。

また、皆様からの期待も大きい障がい者雇用支援サービスも、2011年1月に第1号農園が千葉県市原市に完成しました。スタートまで少々時間が掛かりましたが、今回の得たノウハウと実績によって、今後の事業展開は速まると考えています。

## Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

2期連続で株主の皆様にご多大なるご心配をおかけしたことを、深くお詫び申し上げます。現在では明るい話題もようやく増えてきており、業績回復へ向けて着実に進展していると確信しています。配当につきましても、早期に復配を実現することが重要な使命であると認識していますが、来期については財務体質の強化が急務となっています。このため、誠に遺憾ながら、当期、来期ともに配当の実施は見送りさせていただく予定となっています。

第12期につきましては、各事業における黒字確保と収益力の向上、そして早期の資本強化によって財務基盤の安定化を図り、早期に配当が実施できるよう全力を尽くしてまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き当社をご支援いただけますようお願い申し上げます。

代表取締役会長兼社長

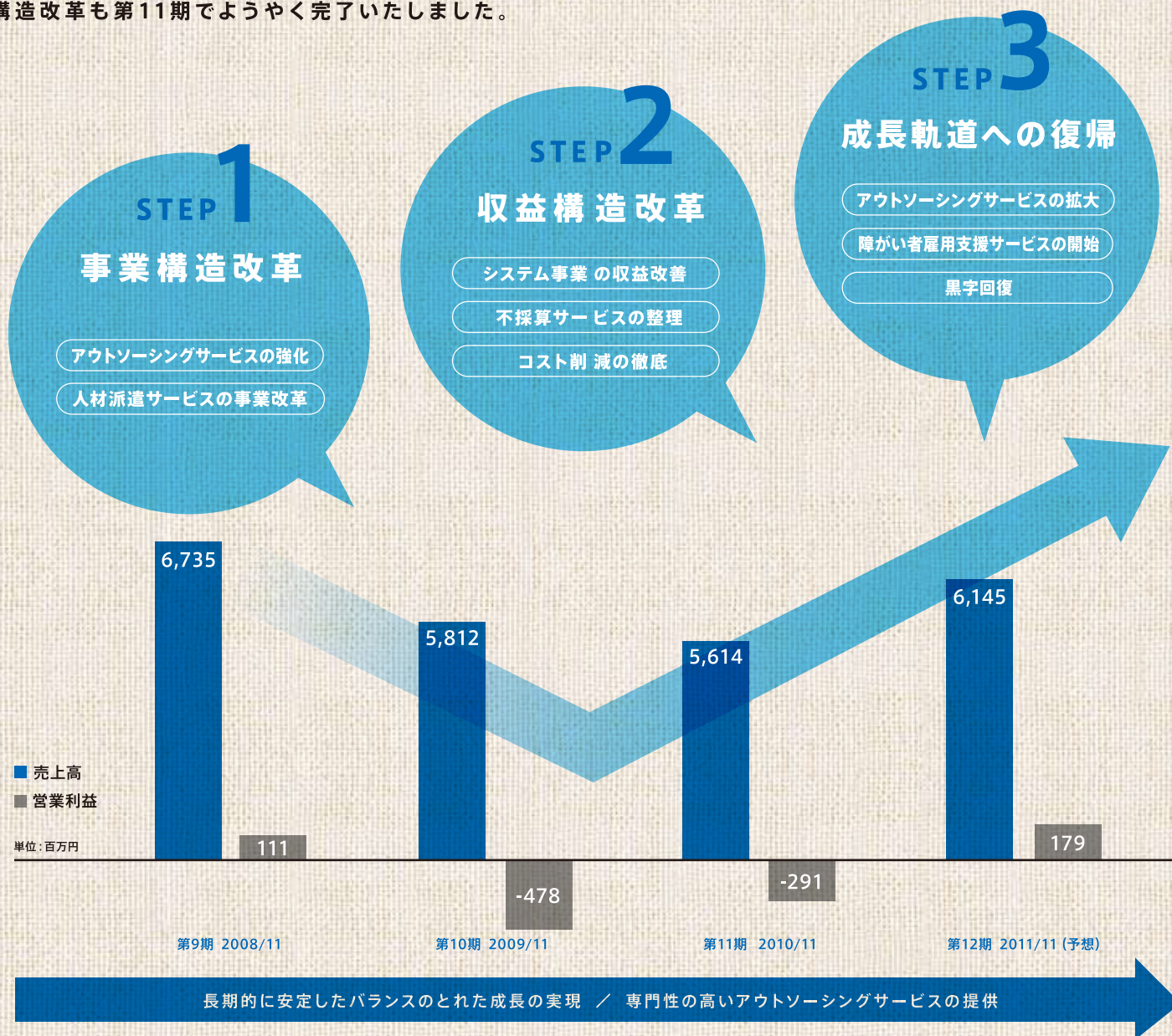
**浦上 壮平**



## 特集 成長への布石

エスプールは、新たな成長に向け、  
2年間さまざまな取り組みをしてきました。  
構造改革も第11期でようやく完了いたしました。

今後は、収益性の向上を図りながら、さらなる  
成長を目指していきます。

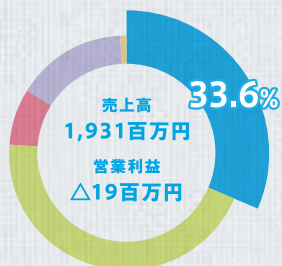


## セグメント情報／グループ紹介

エスプールグループが提供するサービスは B to B（企業間取引）が主体となっているため、日常生活の中で「エスプール」という社名を直接耳にすることはほとんどないかもしれません。

しかし実際には、街中で行われているキャンペーン、自宅に届く通販商品の発送、企業内で行われる社員研修など、日常生活のいろいろな場面で、当社のサービスが役に立っています。

### ビジネスソリューション事業



セグメント間取引含む

主力のアウトソーシングサービスが順調に拡大したことにより、売上高は約65%の増加となりました。ロジスティクスアウトソーシングでは、2009年11月に開始した発送代行サービスが、順調な立ち上がり

見せたほか、運営代行サービスについても既存顧客との取引が全国に広がりました。キャンペーンアウトソーシングでは、販売促進系のキャンペーンだけでなく、全国一括の調査業務を受注するなど大きく拡大しました。一方、損益面については、直接雇用支援関連のサービスが収益化に至らず縮小・撤退となったほか、新たに開始した障がい者雇用支援サービスにて先行投資が発生したことなどにより、営業損失が発生しました。

#### ロジスティクスアウトソーシングサービス

商品保管と発送の代行を行う「発送代行サービス」とお客様の倉庫の運営を代行する「運営代行サービス」が主力サービス。発送代行サービスでは、成長著しい中堅や新興のインターネット通販会社が主要顧客となっており、業務の拡大が進んでいます。また、運営代行サービスでは大手の物流会社を中心に全国で取引を行っており、業務改善とコンプライアンスを重視した運営がお客様から喜ばれています。



エスプール

小林 正憲

東日本エリアマネージャー。品質のあくなき追求のために現場にこだわり続ける物流のスペシャリスト。

#### キャンペーンアウトソーシングサービス

新商品の販売促進や新規会員獲得のプロモーションなど、キャンペーン業務のアウトソーシングサービスを展開しています。当社の強みはキャンペーンの企画立案からイベントの実施、結果分析までをワンストップで行うことができ、成果にこだわったキャンペーンを実施できること。お客様はメーカーや広告代理店が中心となりますが、公官庁も主要な顧客となっており、公的な調査業務や説明会の代行なども行っています。



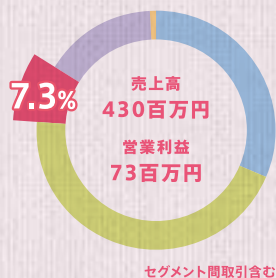
エスプール

道口 佳菜枝

高度な段取り力と対応力が求められる複雑なキャンペーン運営を完璧にサポートするキーパーソン。

## パフォーマンス・ コンサルティング事業

新入社員研修の受注が好調に推移し、過去最高の売上・利益となりました。即効性の高い意識変革を促す研修プログラムが、いわゆるゆとり世代が入社した企業のニーズに幅広く対応しただけでなく、管理職を対象とした研修へも浸透しました。損益面については、前期と異なり相対的に利益率の低い案件が少なかったこと、コンサルティング要素を含んだ高単価の研修の受注を強化したことにより、収益力が高まりました。



### 企業研修サービス

企業研修や人事コンサルティングを通じて、お客様企業の組織課題を解決し、強い組織を作り上げるための支援を行っています。企業研修では、ゲーム形式や体験型の研修を通じて個人の意識・能力・行動の変革を促すことに重点を置いており、人や組織が長期的に成長していくために必要な要素がプログラムの中に数多く含まれています。中でも新入社員研修は、ゆとり世代の人材教育に悩む企業からの圧倒的な支持をいただいています。

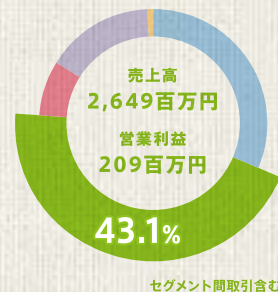


エスプール総合研究所  
**青砥 一浩**

研修講師兼コンサルタント、人の無限大の可能性を信じて受講生に全力で向かい合う心熱き講師。

## 人材ソリューション事業

売上面については、通期では8割程度の水準となりましたが、第2四半期以降は増加に転じており、人材派遣の需要については回復傾向にあります。主力のコールセンター向けの派遣や携帯販売員の派遣が堅調に拡大しただけでなく、営業の強化により新規の受注も増加しました。損益面については、売上回復により営業利益が前期に比べて増加したほか、前期に実施したコスト削減の効果により大幅増益となりました。



### 人材派遣サービス

グループの主力事業の一つ。携帯電話の販売やコールセンターのオペレーター、キャンペーン業務などコミュニケーションスキルを要する仕事を中心とした人材派遣サービスを提供しています。

また、試験会場や劇場などの運営代行や全国規模での調査業務の一括受託など、高度なノウハウを必要とするアウトソーシングサービスも拡大するなど、派遣の領域にとどまらない幅広い人材サービスがお客様に喜ばれています。

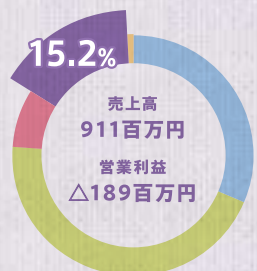


エスプールヒューマンソリューションズ  
**渡邊 星子**

お客様の期待を超えるサービスの提供と持ち前の笑顔で誰からも慕われる営業担当。

## システム事業

売上面については、約30%の減少となりましたが、中盤以降において企業のシステム投資によりやく回復が見られたこともあり、SES部門については概ね計画通りに推移しました。一方、受託開発部門については、大幅な業務の縮小を行い主力のSES部門に経営資源の集中を進めました。損益面については、親会社主導によるコストの大幅な削減と利益管理の徹底を行った結果、2010年9月1日から11月30日までの当第4四半期において、営業黒字に転換しました。



セグメント間取引含む

### システムサービス

お客様企業内でシステム開発を行うシステムエンジニアリングサービス (SES) やSE派遣が主力事業。現在、約100名の技術者が活躍しています。開発内容は、ネットワーク構築や業務アプリケーションの開発、WEB系の開発業務など、多岐にわたります。また、Drupal (ドゥルーパル)

というオープンソース※を利用したCMS (コンテンツ管理システム) の受託開発を行っており、同分野においては、日本初の解説本を出版するなど高いノウハウを有しています。

※プログラムを無償で公開し、誰もが自由に開発や利用することができるソフトウェアのこと

GIM

橋本 泰昇



プロジェクトマネージャーとして金融系業務アプリケーションの構築に従事。1分1秒まで全力を尽くすプロフェッショナル。

## 第11期 財務ハイライト (2010年11月期)

売上、利益ともに回復に向かい  
第4四半期には営業黒字になりました。

(単位:百万円)

	第10期 2008年12月1日～ 2009年11月30日	第11期 2009年12月1日～ 2010年11月30日
売上高	5,812	5,614
<b>A</b> 営業利益	△478	△291
経常利益	△500	△311
<b>B</b> 当期純利益	△470	△758
<b>C</b>		
流動資産	1,332	1,252
固定資産	702	261
流動負債	925	1,285
純資産	727	△33
総資産	2,035	1,513

### A 営業利益のポイント

291百万円の営業損失となりましたが、コスト削減の効果などによって赤字幅は縮小しました。営業損失の主な原因となったシステム事業、モバイル・マーケティング事業、ビジネスソリューション事業 (直接雇用支援サービス) の大幅なコスト削減やサービスの縮小・撤退を進めたことで、黒字化に向けた収益改善は当期中で概ね完了しました。

### B 当期純利益のポイント

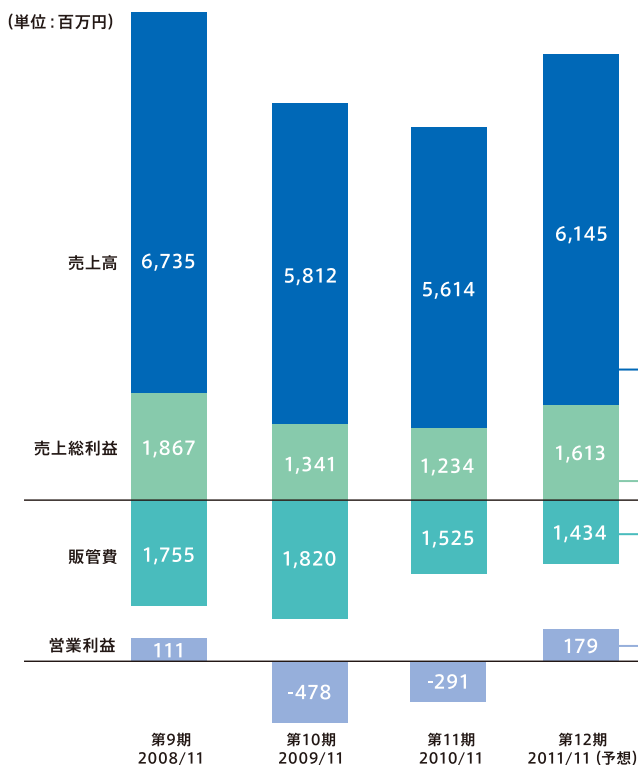
758百万円の当期純損失が発生しました。この原因は主に、291百万円の営業損失、のれん等の減損による特別損失の計上および繰延税金資産の取り崩しにより435百万円の一時的な損失が発生したことによるものです。

### C 貸借対照表のポイント

総資産は、前期から521百万円減少し1,513百万円となりました。これは主に減損実施等によるのれんの減少、システム事業における繰延税金資産の取り崩しによるものです。負債は、前期から239百万円増加し1,547百万円となりました。これは主に短期借入金、買掛金、未払消費税等が増加したことによります。純資産は、当期純損失の影響により、前期から761百万円減少し33百万円の債務超過が発生しています。

# 第12期業績の見通し (2011年11月期)

来期は、3期ぶりの売上増、  
黒字転換を予想しています。



売上高 **6,145**百万円 (前期5,614百万円) ↑  
 営業利益 **179**百万円 (前期△291百万円) ↑  
 経常利益 **155**百万円 (前期△311百万円) ↑  
 当期純利益 **100**百万円 (前期△758百万円) ↑

## 成長軌道への復帰に向けて 収益構造の改革を引き続き進めていきます。

第12期は、人材派遣サービスの需要回復やアウトソーシングサービスの拡大により、売上も回復する見込みですが、黒字転換を必ず達成するために「収益力の向上」を事業戦略の柱に据えてグループ運営を進めていきます。

### POINT 1

- 人材派遣サービスの需要回復が継続
- アウトソーシングサービスの売上が拡大

### POINT 2

- システム、ロジスティクスアウトソーシングの利益率が改善
- 新規事業(障がい者雇用支援サービス)が利益貢献

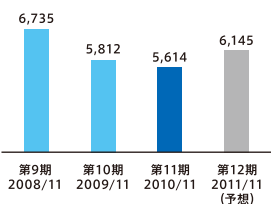
### POINT 3

- グループ会社の管理部門の統合などにより人件費が減少
- オフィスの集約や本社費用の削減により販管費が減少

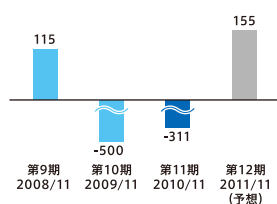
### POINT 4

- システム、ビジネスソリューション事業の収益が大幅に改善
- 売上増加、販管費削減により3期ぶりの営業黒字に転換へ

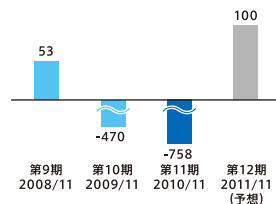
売上高 (単位:百万円)



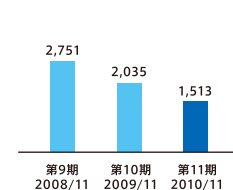
経常利益 (単位:百万円)



当期純利益 (単位:百万円)



総資産 (単位:百万円)





# 会社概要 / 株式情報

## 会社概要 (2010年11月30日現在)

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	5億8,473万円
売上高	56億円 (連結)
従業員	223名 (連結)
取引社数	769社 (連結)
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)
連結子会社	株式会社エスプールヒューマンソリューションズ 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 株式会社わーくはびねす農園
関連会社	イーカム・ワークス株式会社

## 役員 (2010年11月30日現在)

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

## 株式の状況 (2010年11月30日現在)

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	1,240名

## 大株主

株主名	持株数	持株比率
浦上 壮平	5,711株	22.10%
吉村 慎吾	5,371株	20.79%
エスプール従業員持株会	1,884株	7.29%
佐藤 英朗	1,090株	4.21%
日本生命保険相互会社	840株	3.25%

## 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 <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。

上場証券取引所 大阪証券取引所 (JASDAQ市場)

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。

<http://ir.spool.co.jp/index.html>

より使いやすく、わかりやすいホームページを目指して、IRサイトをリニューアルしました。

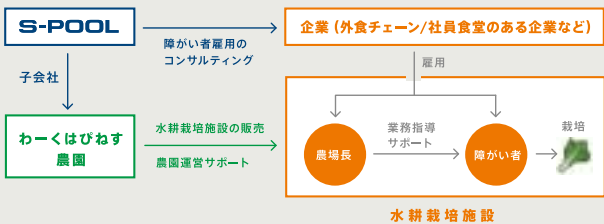


## 障がい者雇用支援サービス わーくはびねす農園

いよいよ、わーくはびねす農園が稼働開始！  
企業や行政からの期待も高まっています！

### ー サービス開始の背景は？

安心・安全な野菜を安定入手するため自社で野菜を栽培したいが、農業ノウハウもなく費用もあまりかけられない。こうしたニーズを高めている飲食業界やホテル業界の企業は、一方で、2010年7月の法改正で強化された障がい者の雇用義務をどう満たすかに頭を悩ませています。わーくはびねす農園は、この2つのニーズを同時に満たすサービスだと考えています。



### ー 利用企業のメリットは？

大規模な投資を要する水耕栽培施設を必要な区画だけ利用できるだけでなく、充実した付随サービス（農業指導や勤務者の送迎、野菜の共同出荷など）もあり、比較的容易に農業を開始できる点。そして、ビニールハウス内の水耕栽培は作業負担が少なく、就業機会が相対的に少ないとされる知的障がいがおありの方にも、やりがいのある仕事をご提供できる点などをご評価いただいています。

### ー 農園の開設状況は？

千葉県市原市に第1号農園が2011年1月に完成しました。水耕栽培施設のほか、ハウス内の温度を安定的に維持する大型ボイラー、野菜を保管する大型冷蔵庫、出荷作業施設などを完備しています。さっそく8種類の野菜の栽培を開始し、2月の中旬には水菜が収穫されました。



### ー 今後の展開は？

当初の計画から若干の遅れがでていますが、十分に挽回できる範囲と考えています。内定企業の障がい者採用も進んでおり、マスコミからの注目度も向上しているほか、関係省庁や地方公共団体からヒアリングや農園見学を依頼されるなど、非常に前向きな反応を得ています。まずは第1号農園を成功させ、大都市圏を中心に積極展開していく予定です。