



# 第8期（平成19年11月期） 決算説明資料

平成20年1月17日

**株式会社エスプール**

代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

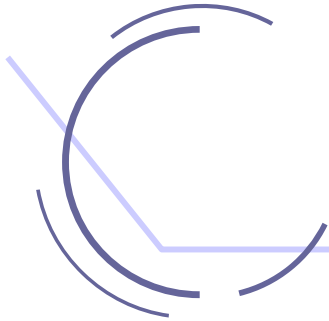
大証ヘラクレス(スタンダード) 上場

コード 2471



# 目次

1. 第8期（平成19年11月期）業績ハイライトと分析
2. 第9期（平成20年11月期）事業方針
3. 第9期（平成20年11月期）業績予想
4. 第9期（平成20年11月期）業績予想の解説
5. 株主還元施策
6. 今後の事業戦略
7. IR担当窓口・免責事項  
（参考資料）



# 1. 第8期（平成19年11月期） 業績ハイライトと分析

**S-POOL**

# 1. 第8期 業績ハイライトと分析

## 連結損益計算書

単位: 百万円

	第 7 期		第 8 期			年度計画		
	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	4,990	100.0%	6,028	100.0%	120.8%	6,138	100.0%	98.2%
売上総利益	1,417	28.4%	1,666	27.6%	117.6%	1,761	28.7%	94.6%
販売費及び一般管理費	1,212	24.3%	1,541	25.5%	127.1%	1,515	24.7%	101.7%
(募集費)	115	2.3%	121	2.0%	105.2%	137	2.2%	88.3%
(人件費)	634	12.7%	797	13.2%	125.7%	788	12.8%	101.1%
営業利益	205	4.1%	125	2.1%	60.8%	246	4.0%	50.8%
経常利益	194	3.9%	138	2.3%	71.2%	254	4.1%	54.4%
当期純利益	101	2.0%	52	0.9%	51.8%	140	2.3%	37.5%

### Point

- ・ 売上高20.8%増の6,028百万円を達成するも、年度計画には僅かに届かず。
- ・ 売上総利益率は、対前年比-0.8ポイント減の27.6%。
- ・ 募集費は年度計画を下回ったが、販売費および一般管理費は、人件費の増加等で年度計画を上回る1,541百万円となる。
- ・ 以上の結果、営業利益は前年同期比39.2%減、経常利益は28.8%減となる。

# 1. 第8期 業績ハイライトと分析

## セグメント別業績

単位:百万円

セグメント	第 7 期			第 8 期			売上高 対前年比	年度計画	
	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
総合人材アウトソーシング事業	4,522	429	9.5%	5,610	459	8.2%	124.0%	5,639	520
モバイル・マーケティング事業	188	9	4.8%	165	4	3.0%	87.8%	204	10
その他事業	285	71	25.1%	270	(0)	-0.4%	94.8%	295	50
消去又は全社	(6)	(304)	-	(16)	(338)	-	-	-	(334)
合計	4,990	205	4.1%	6,028	125	2.1%	120.8%	6,138	246

### Point

#### 【総合人材アウトソーシング事業】

- ・売上はほぼ計画通り推移。高採算のクレジット会社キャンペーン業務が減少。その理由は、市場環境の変化によるもの。また、長期スタッフの社会保険負担増や正社員の先行採用による人件費負担が増加したため、営業利益は計画に届かず。

#### 【モバイル・マーケティング事業】

- ・市場調査業務において、大口クライアントからの下期の受注が低調に推移した結果、売上・営業利益ともに減少。

#### 【その他事業】

- ・パフォーマンス・コンサルティング事業において、上期の売上が伸び悩んだ結果、計画に届かず。人員の増加や事業所の拡大等の先行投資を実施。
- ・新規事業として取り組んでいた代理店事業については、計画未達。

# 1. 第8期 業績ハイライトと分析

## 総合人材アウトソーシング事業の売上実績

単位:百万円

事業部門	第7期	第8期		年度計画	
	売上高	売上高	対前年比率	売上高	達成率
スタッフィング事業部	3,443	3,914	113.7%	3,826	102.3%
セールスフォース事業部	1,087	1,696	156.0%	1,812	93.6%
(うち、携帯電話販売派遣業務関連)	117	675	576.9%	879	76.8%
調整、消去又は全社 ※管理会計との調整項目	(8)	-	-	-	-
合計	4,522	5,610	124.0%	5,639	99.5%

### Point

#### 【スタッフィング事業部】

主力の物流業務、コールセンター業務が底堅く推移し、売上高13.7%増となり、年度計画を上回る。

#### 【セールスフォース事業部】

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販売派遣業務の売上が大幅に増加し、売上高56.0%増を達成するも、年度計画には6.4%届かず。

# 1. 第8期 業績ハイライトと分析

## 連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

	第 7 期	第 8 期	前年比増減
営業活動によるCF	12	64	51
投資活動によるCF	(47)	(68)	(20)
財務活動によるCF	429	(166)	(596)
現金及び現金同等物残高	879	708	(170)

### Point

- ・ 営業CFは、減価償却費や貸倒引当金等の非現金支出費用が増加したほか、買掛金や未払費用等の債務が増加したため、51百万円の増加。
- ・ 投資CFは、パフォーマンス・コンサルティング事業にて、事業所の拡大等の設備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より支出超過。
- ・ なお、現金及び現金同等物の期末残高は、708百万円。

# 1. 第8期 業績ハイライトと分析

## 第8期（平成19年度11月期）業績のまとめ

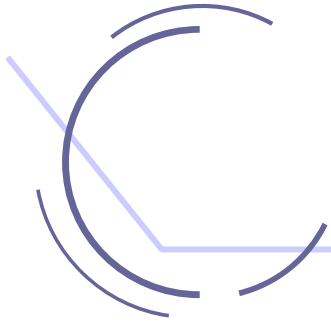
### 第8期（平成19年度11月期）業績のまとめ

主力の総合人材アウトソーシング事業が順調に推移し、売上高20.8%増の6,028百万円を達成したが、営業利益については、下記の要因により伸び悩み、39.2%減の125百万円となった。

#### 【今回のポイント】

- 高採算のキャンペーン業務の受注の減少に対して、比較的利益率の低い携帯電話販売派遣業務が増加。
- 予想を超える長期派遣スタッフの増加に伴い、社会保険料負担が増加
- 9期の新規出店（10支店開設予定）に必要な人員/組織を先行採用
- 子会社（エスプール総合研究所）への先行投資





## 2. 第9期（平成20年度11月期）事業方針

**S-POOL**

## 2. 第9期 事業方針

### エスプールグループのテーマ

■ 第8期の良かった点を更に強化しつつ、課題を克服する。

#### 【総合人材アウトソーシング事業】

- ① 新規登録者の稼働率の向上
- ② 人材紹介事業の開始
- ③ コンプライアンス強化と事業規模拡大が両立可能な組織作り

#### 【モバイル・マーケティング事業 / その他事業】

- ④ 不採算事業の見直し
- ⑤ 子会社事業の建て直し

## 2. 第9期 事業方針

### 総合人材アウトソーシング事業について

#### ① 新規登録者の稼働率向上

新規登録者は順調に増加中。

課題は、未稼働スタッフを減らすこと。(新規登録者稼働比率の向上)



営業部門の細分化をおこない、営業力を強化する。



スタッフの希望に合った仕事の獲得



新規登録者の稼働率が向上する見込み

## 2. 第9期 事業方針

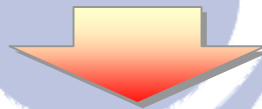
### 総合人材アウトソーシング事業について

#### ② 人材紹介事業の開始

##### 【人材紹介事業に関する今までの問題点】

① 就職希望者を取り込むことができない。

② 就職支援は行っていたが、収益にしていなかった。



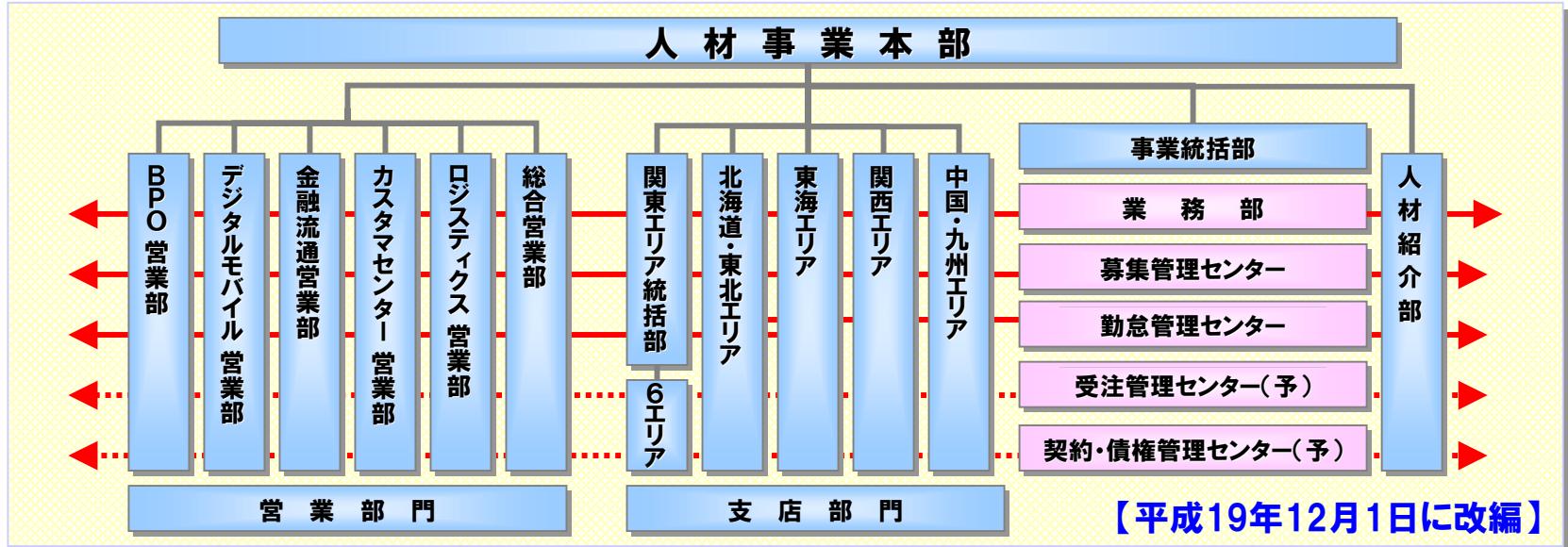
#### 人材紹介事業の開始

就職ニーズを取り込み、新たな収益事業を目指す。

## 2. 第9期 事業方針

### 総合人材アウトソーシング事業について

#### ③コンプライアンス強化と事業規模拡大が両立可能な組織作り



支店機能を段階的に集約 ⇒ **コンプライアンスを維持/強化しつつ  
生産性の向上を実現へ**

**事業拡大に向けた体制が完成へ**

## 2. 第9期 事業方針

### モバイル・マーケティング事業/その他事業について



### (株)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)

- ・平成15年6月の会社設立以来、今まで目立った投資は実施せず。
- ・第9期は、営業人員の強化により、8期下期に新発売したクロスメディアマーケティングサービス「モバイル mix」の本格受注を見込む。

### その他事業

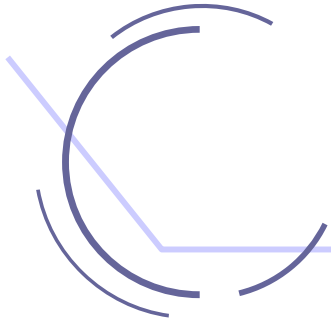


### (株)エスプール総合研究所(パフォーマンス・コンサルティング事業)

- ・好景気・採用難を背景に、企業の社員研修ニーズは、引続き高需要を見込む。
- ・第8期に実施した営業人員の強化及び事業所拡大効果により、第9期は回収ステージへ移行。
- ・課題の上期の売上についても、新入社員研修プログラム「ワクワク冒険島」の完成により改善の見通し。

### 新規事業【代理店事業(撤退)】

- ・コールセンターによる営業代理店事業は、計画未達のため、平成19年9月にて終了。



### 3. 第9期（平成20年11月期）業績予想

**S-POOL**



### 3. 第9期 業績予想 連結業績予想

単位: 百万円

	第 7 期		第 8 期		第9期(計画)		
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
連結売上高	4,990	100.0%	6,028	100.0%	7,781	100.0%	129.1%
売上総利益	1,417	28.4%	1,666	27.6%	2,093	26.9%	125.6%
販売費及び一般管理費	1,212	24.3%	1,541	25.5%	1,891	24.3%	122.7%
(募集費)	115	2.3%	121	2.0%	195	2.5%	161.2%
(人件費)	634	12.7%	797	13.2%	933	12.0%	117.1%
営業利益	205	4.1%	125	2.1%	201	2.6%	161.1%
経常利益	194	3.9%	138	2.3%	209	2.7%	151.4%
当期純利益	101	2.0%	52	0.9%	117	1.5%	223.1%

#### Point

- ・ 売上高29.1%増収、経常利益51.4%増益を計画。
- ・ 10支店の新規出店を計画するが、売上高販管比率は、1.2ポイント改善の24.3%を目指す。
- ・ 業務効率化を進め、売上高人件費率は、1.2ポイント減の12.0%を見込む。
- ・ 以上の結果、経常利益は、51.4%増の209百万円を計画。



### 3. 第9期 業績予想 セグメント別業績予想

単位:百万円

セグメント	第7期		第8期		第9期 (計画)			
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	対前年比	営業利益	対前年比
総合人材アウトソーシング事業	4,522	429	5,610	459	7,217	128.6%	600	130.7%
モバイル・マーケティング事業	188	9	165	4	272	164.8%	(15)	-375.0%
その他事業	285	71	270	(0)	292	108.1%	39	-
消去又は全社	(6)	(304)	(16)	(338)	-	0.0%	(423)	125.1%
合計	4,990	205	6,028	125	7,781	129.1%	201	161.1%

#### Point

##### 【総合人材アウトソーシング事業】

- ・売上28.6%増の7,217百万円、営業利益30.7%増の600百万円を計画。

##### 【モバイル・マーケティング事業】

- ・営業人員の強化により、売上64.8%増の272百万円を見込むが、本格的な貢献は来期以降のため、15百万の営業赤字となる見通し。

##### 【その他事業（主にパフォーマンス・コンサルティング事業）】

- ・第8期に実施した人員の強化及び事業所拡大効果により、売上292百万円、営業利益39百万円を計画。
- ・課題となっていた上期の売上についても新入社員研修の開発により改善の見通し。

##### 【消去又は全社】

- ・事業規模の拡大に備え、継続的な投資を計画。

### 3. 第9期 業績予想 主要販売先の動向

単位: 百万円

	第 7 期	第 8 期	第9期 (計画)
連結売上高	4,990	6,028	7,781
(総合人材アウトソーシング事業)	4,522	5,610	7,217
取引実績社数	493	624	820
(販売先上位10社)	2,120	2,517	3,112
上位10社売上占有率	42.5%	41.8%	40.0%
(ソフトバンク関連)	305	809	840

#### 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。
- ・ ソフトバンク関連の取引については、全体の売上増に合わせた安定的な拡大を維持。尚、携帯電話販売派遣は、8期に蓄積した派遣ノウハウを武器に、商社系を中心とした大手携帯電話販売代理店への派遣も強化する。

### 3. 第9期 業績予想 上半期・下半期の業績予想

単位:百万円

	第7期 上半期		第7期 下半期		第8期 上半期		第8期 下半期		第9期上半期 (計画)		第9期下半期 (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	2,320	100.0%	2,670	100.0%	2,945	100.0%	3,083	100.0%	3,598	100.0%	4,183	100.0%
(総合人材アウトソーシング)	2,098		2,424		2,709		2,900		3,328		3,888	
売上総利益	649	28.0%	768	28.8%	820	27.9%	845	27.4%	958	26.6%	1,134	27.1%
販売費及び一般管理費	557	24.1%	654	24.5%	733	24.9%	807	26.2%	908	25.2%	983	23.5%
(募集費)	48	2.1%	67	2.5%	57	1.9%	64	2.1%	91	2.5%	104	2.5%
(人件費)	298	12.8%	336	12.6%	374	12.7%	422	13.7%	442	12.3%	490	11.7%
営業利益	91	3.9%	114	4.3%	86	3.0%	38	1.2%	50	1.4%	151	3.6%

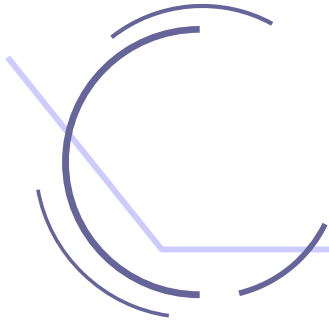
#### Point

##### 【第9期上半期】

- ・ 好調な人材部門の売上貢献で、対前年比22.2%増を計画
- ・ 八重洲営業所と銀座事務所の移転と、6支店の新規出店費用のため営業利益率は50百万円を計画。

##### 【第9期下半期】

- ・ 収益の安定化した開設1年を経過した支店の2支店増加と、新規出店の早期の立上げにより、売上対前年比35.6%増の4,183百万円、営業利益対前年比397.3%増の151百万円を計画。



## 4. 第9期（平成20年度11月期） 業績予想の解説

**S-POOL**

## 4. 第9期 業績予想の解説

### 「売上」の拡大に関する3つのポイント

**第9期 売上計画 : 7,781百万円**

#### 【ポイント】

#### 【実行項目】

#### ① 新規出店

アウトソーシングニーズの高まりを受け、第9期は、10支店の新規出店を計画。

#### ② スタッフ募集

昨年実績を61.1%上回る募集費用を投入し年間41,000名の新規登録を見込む。

リーダー育成も継続的に強化し、約70名の登用により、第9期11月末までに、520名のリーダー数を目指す。

#### ③ 営業の細分化

8期に営業機能を八重洲営業所に集約。9期は更なる強化のため、営業部門の細分化を図る。

## 4. 第9期 業績予想の解説

### ポイント① 「新規出店計画について」

【総合人材アウトソーシング事業】

#### 【拠点数の推移】

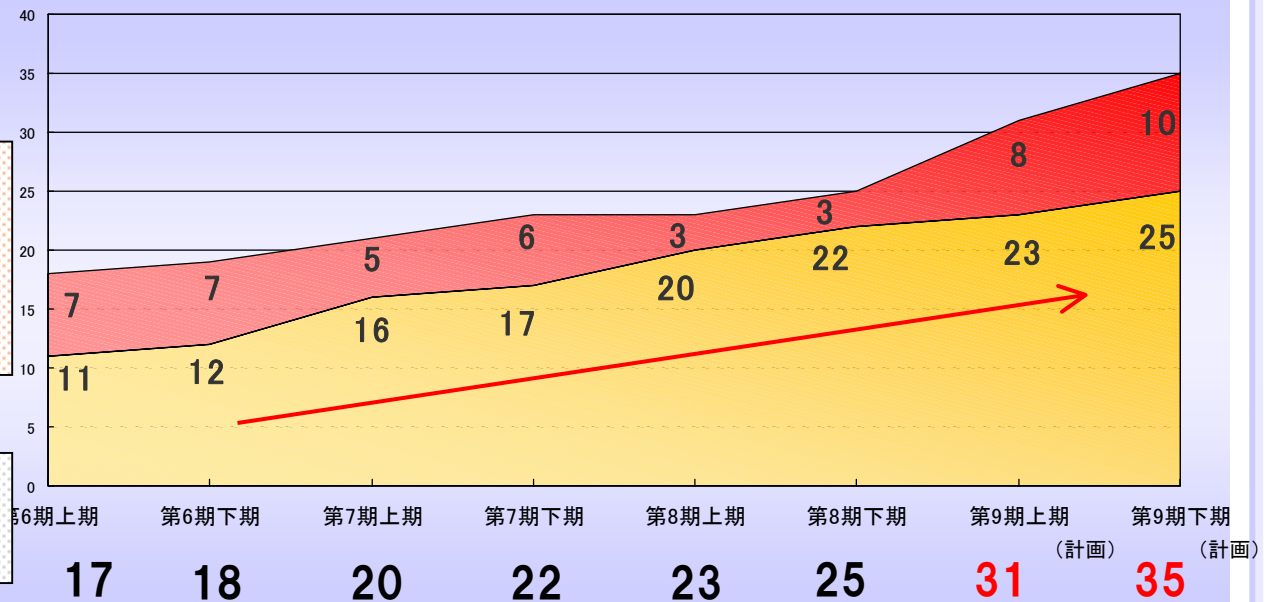
■ 12ヶ月以内  
■ 13ヶ月以上

#### 「開設」

第8期 上期	札幌
第8期 下期	柏・津田沼
第9期 上期	6支店（計画）
第9期 下期	4支店（計画）

#### 「移転・転用・閉鎖」

第8期 上期	秋葉原（統合）
第9期 下期	—



#### Point

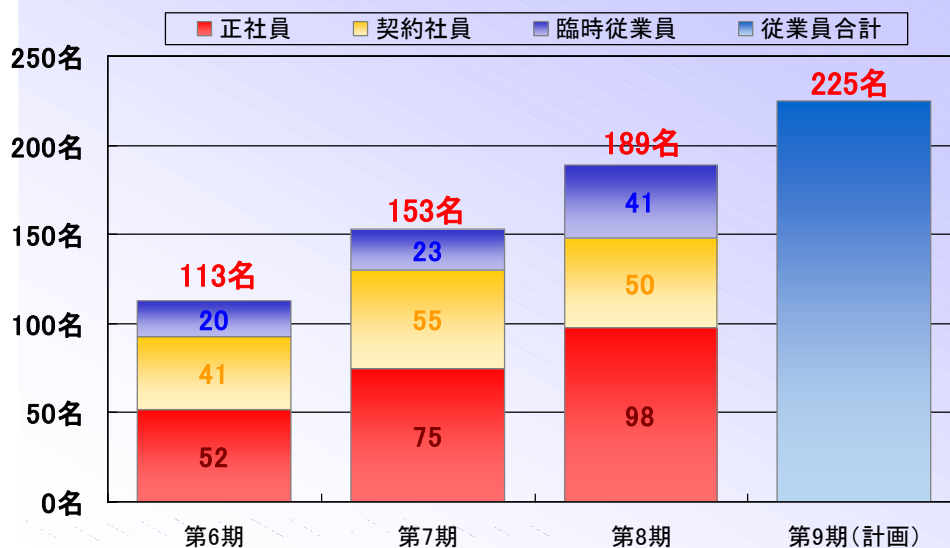
- ・ 9期は10支店開設予定。8期に前倒しで採用/育成した人材を投入し、早期の売上貢献を目指す。
- ・ 組織改編により、支店業務の標準化が進む。新規支店の収益貢献スピードの向上を目指す。

## 4. 第9期 業績予想の解説

### ポイント① 「新規出店計画について」

#### 【総合人材アウトソーシング事業の人員数推移】

総合人材アウトソーシング事業	第7期	第8期	前年同期比	第9期(計画)	前年同期比
売上高	4,522	5,610	124.1%	7,218	128.7%
(人件費)	411	522	127.0%	624	119.5%
売上高人件費率	9.1%	9.3%	102.4%	8.6%	92.9%
期末正社員数	75	98	130.7%	115	117.3%
正社員1人あたり売上高(千円)	6,029	5,724	94.9%	6,277	109.6%



#### Point

- ・ 第9期の新規出店を見込んだ責任者候補(正社員)の採用が8期中に完了。
- ・ 業務の繁忙に合わせて勤務する短時間アルバイトの有効活用を引続き強化。労働生産性の向上を目指す。

## 4. 第9期 業績予想の解説

### ポイント②「新規スタッフの採用状況について」

	第 6 期	第 7 期	第 8 期	第 9 期 (計 画)
新規登録人数 (名)	18,864	26,500	28,910	41,000
新規稼働人数 (名)	12,205	13,454	14,971	21,656
新規登録稼働者比率	64.7%	50.8%	51.8%	53.0%
登録単価 (円)	4,580	4,371	4,202	4,791
稼働単価 (円)	7,079	8,610	8,114	9,039
売上高募集費率	1.8%	2.3%	2.0%	2.5%

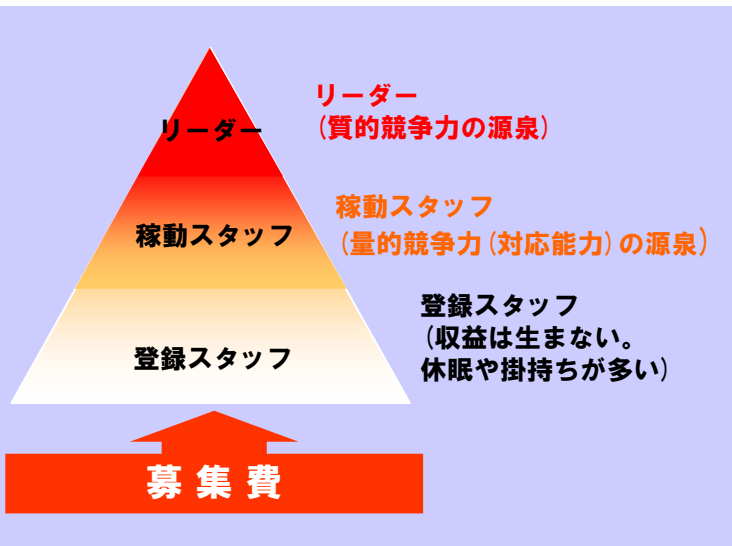
#### Point

- ・ 人材の確保が課題となる同業他社が多い中、年間の新規登録人数は順調に増加中。
- ・ 募集費については、低水準の費用にもかかわらず、効率的な採用を実現。
- ・ 第9期は、売上高比2.5%の募集費を投入。(第8期：2.0%)
- ・ 新規登録者稼働比率は低下傾向。スタッフ重視の組織変更によって未稼働スタッフの減少を図り、機会損失を防ぐ。



## 4. 第9期 業績予想の解説

### ポイント②「既存スタッフの稼働状況について」



	第6期	第7期	第8期	第9期 (計画)
リーダー数(名)	361	395	451	520
月間稼働ユニーク人数(名)	3,957	4,690	5,071	6,600
1人あたり 月間平均勤務回数(日)	7.3	7.1	7.1	7.3

#### 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)、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)ともに順調に増加中。

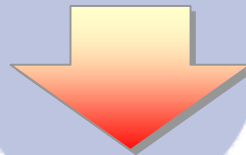
## 4. 第9期 業績予想の解説

### ポイント③「営業の細分化」について

#### 【第8期の営業総括】

第7期下期に営業機能の社長直下への集約を実施。

第8期には、大口クライアントの取引拡大や新規顧客の拡大など、その効果が表れる。



#### 【第9期の営業方針】

平成19年12月1日の組織改編にて営業部門を業種毎に細分化。

専門特化した営業活動により、顧客基盤の拡大と高利益案件の獲得強化を目指す。

## 4. 第9期 業績予想の解説

### 「売上総利益率」に関する取り組み

**売上総利益率 26.9% (対前年比 -0.7ポイント)**

■ 不確定要素の高い項目については、保守的に予算を計画。

【売上総利益率】 8期:27.6% ⇒ 9期:26.9% (-0.7ポイント)

【売上高社保比率】 8期: 1.6% ⇒ 9期: 1.7% (+0.1ポイント)

■ 実施予定の改善項目の効果については、期初の計画には織り込まず

- ① 営業の細分化による高利益案件の獲得
- ② 受注センターによる請求単価管理

## 4. 第9期 業績予想の解説

### 「販売管理費および一般管理費」に関する取り組み

**販売管理費及び一般管理費 24.3%（対前年比1.3ポイント改善）**

**継続的な投資を行いつつも、売上高販売管理比率削減を目指す。**

#### 【第9期投資計画】

- ①社員研修 ②システム開発 ③サーバー増強 ④J-SOX対応
- ⑤本社の人員補充 ⑥新規事業開発

#### ■ 不確定要素の高い項目については、保守的に計画。

- ・ 第9期は売上高募集費比率を2.5%に計画。（8期：2.0%）

#### ■ 実施予定の改善項目の効果については、期初の予算には織り込まず。

- ・ 新規登録者の稼働率向上による募集費効率化分。

## 4. 第9期 業績予想の解説

### 第9期（平成20年度11月期）売上計画

**売上 : 7,781百万円**

**売上総利益率 : 26.9%**

**売上高販管費比率 : 24.3%**

**営業利益 : 201百万円（営業利益率:2.6%）**

## 5. 株主還元施策

### 【第8期】1,100円配当（連結配当性向54.6%）

#### 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%以上を目標にしております。

### 【第9期】1,100円配当予定（連結配当性向24.2%）

## 6. 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**

**(第9期で3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. 今後の事業戦略 中期成長戦略

事業戦略

1st 「企業変革支援軸」の強化

【支店網の拡充】

2st 「人材育成支援軸」の強化

3st 3事業間でのコラボレーション

売上高

支店数

100億円

グループ型派遣・  
ビジョナリーアウトソーシングの推進

携帯電話業界  
本格参入

優良顧客基盤の共有  
ワンストップソリューションの実現

50億円

23支店

25支店

35支店

42支店

50支店

30支店

派遣業務・職種の充実化  
単価の高い業務への派遣

人材紹介事業開始

60億

78億

95億

115億

事業年度

第7期(06)

第8期(07)

第9期(08)

第10期(09)

第11期(10)

派遣  
職種

(軽作業派遣)

(接客系派遣)

(専門系派遣)



## 7. IR担当窓口・免責事項

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

本資料は、平成19年11月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、平成19年11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)

- △ **会社概要**
- △ **事業の概要(事業ドメイン)**
- △ **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)」
  - 「企業変革アウトソーサー」とは
- △ **スタッフ募集登録の状況**
- △ **外部市場の認識**
  - 販売マーケット
  - 供給マーケット
- △ **取締役略歴**
- △ **沿革・支店網**

# (参考資料)

## 会社概要

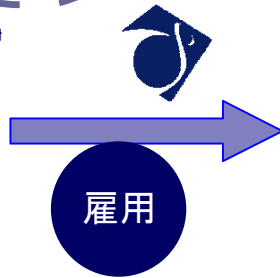
会社名	株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)		
社名の由来	Strategy・Solution・System・Staffを“POOL”する。		
本店所在地	〒103-0027 東京都中央区日本橋2丁目15番3号 グレイスビル日本橋2階		
事業内容	企業変革支援アウトソーシング事業		
代表者名	浦上 壮平 (うらかみ そうへい)	設立年月日	平成11年12月1日
資本金	584百万円 (平成19年11月30日現在)	発行済株式数	25,834株 (平成19年11月末現在)
従業員数	222名 (平成19年11月末現在(連結)、臨時雇用含む)	累計登録スタッフ	150,139名 (平成19年11月末現在)

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11月末現在)			
株主数	1,763名	浮動株比率 (50単位未満持株)	25.09%
1. 浦上 壮平	5,701株 (22.07%)	3. 佐藤 英朗	1,019株 (3.94%)
2. 吉村 慎吾	5,283株 (20.45%)	4. 石田 敦信	849株 (3.29%)

# (参考資料) 事業の概要 (事業ドメイン)



## 総合人材アウトソーシング事業

(株)エスプール

- ▶ 業務効率化に適した労働集約型の現場への派遣/支援
- ▶ コミュニケーション能力が必要な業務への派遣、キャンペーンの一括運営
- ▶ プロジェクト/現場を統括するプロジェクトリーダー/管理者の派遣



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・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)

### 「企業変革支援アウトソーサー」とは

「企業変革に必要な経営資源をワンストップで提供できたら・・・」

#### ▶ 企業が変わるとき



新規事業参入



新会社設立



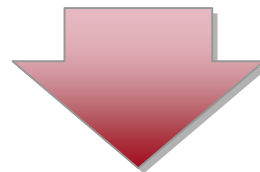
新商品・新サービスのリリース



経営者交代



拠点統廃合



たくさんの企業／業種の企業変革を支援をしていきます！

(参考資料)

「ビジョナリーアウトソーシング (VOS)」とは

② ビジョン共有

新たな  
経営課題の把握

③ ソリューション提供

① 経営課題の把握

パフォーマンス  
コンサルティング

継続的な顧客課題の解決

④ パフォーマンス向上



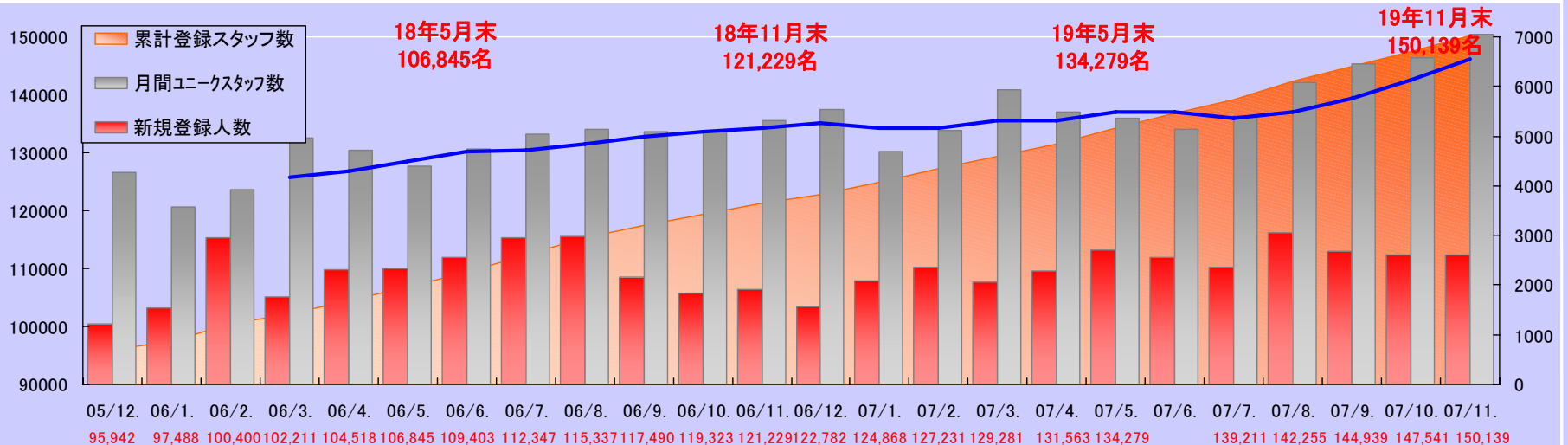


# (参考資料)

## スタッフ募集登録の状況

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	07/06	07/07	07/08	07/09
月間稼働ユニーク人数	4,258	3,571	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	5,126	5,422	6,071	6,465
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	7.5	7.4	6.9	6.5
新規登録人数	1,213	1,546	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	2,566	2,366	3,044	2,684
新規稼働人数	756	791	1,385	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	1,097	1,116	1,620	1,377



### Point

- ・スタッフ登録数は順調に増加し、平成19年11月末日現在、累計登録数人を突破。(前年同期より2.7万名増)

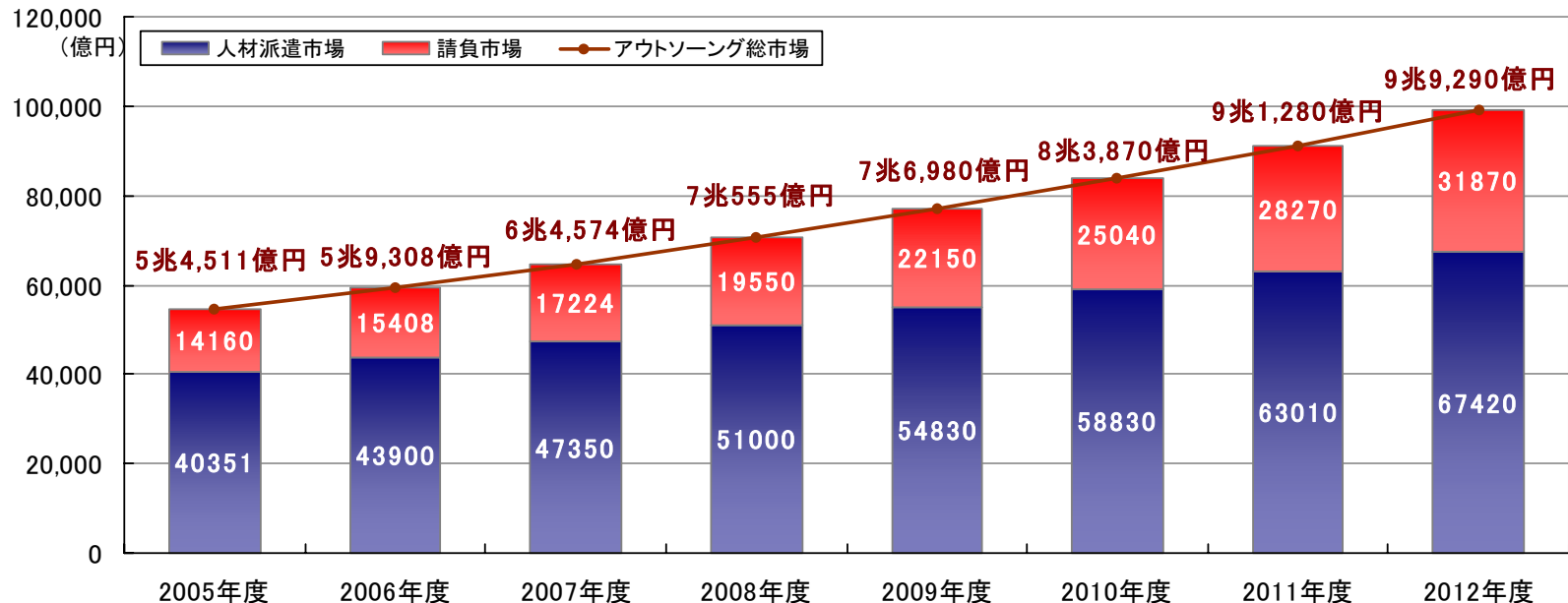


# (参考資料)

## 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)



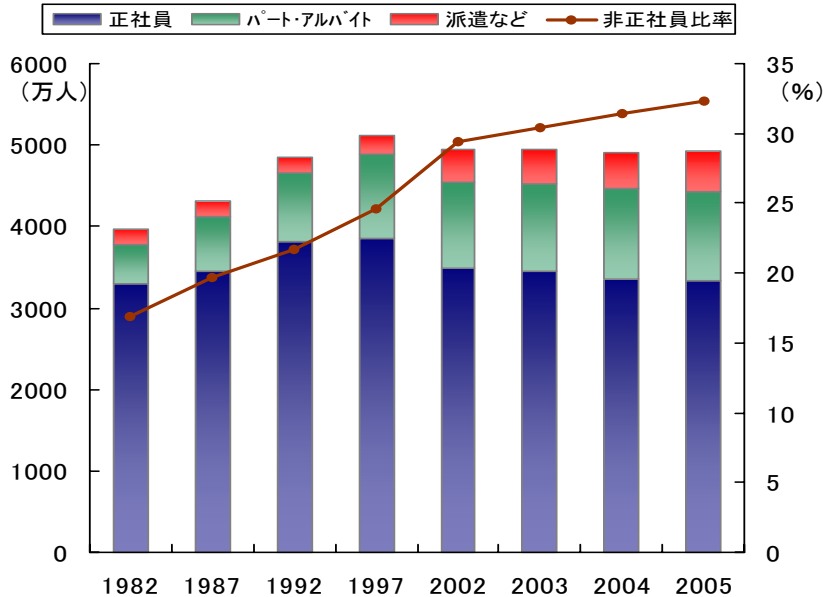
人材アウトソーシングの市場は、成長率9%以上、ポテンシャルあるマーケット。  
当社のマーケットシェアは0.12%と僅少、シェアアップはこれから。

# (参考資料)

## 外部市場の認識 ② 『供給マーケット』

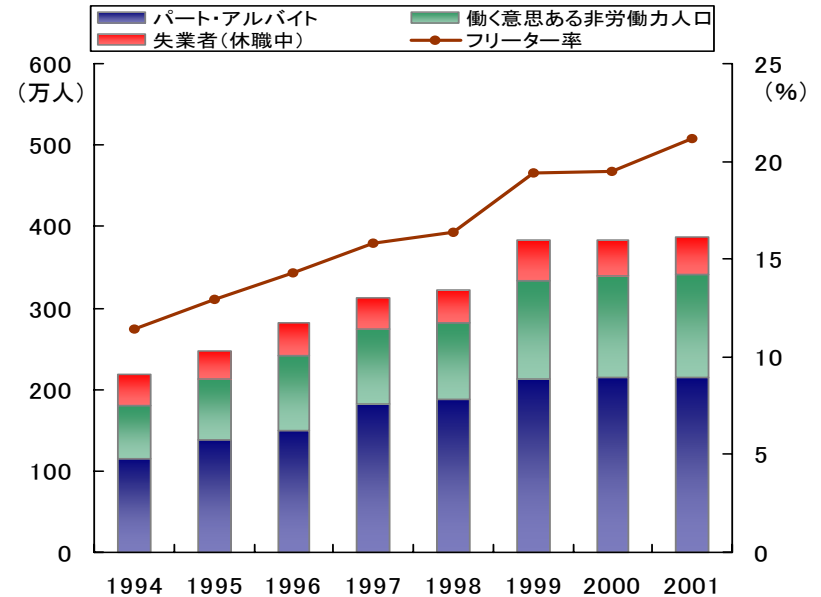
### 就労者側の状況とニーズ

雇用形態別雇用者数  
(総務省「就業構造基本調査」「労働力調査」より)



### 年々増加するフリーター

フリーターの比率  
(平成15年度版「国民生活白書」より)



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「人材開発支援」

# (参考資料)

## 取締役略歴

役職名	氏名	略歴
代表取締役 会長兼社長	浦上 壮平 うらかみ・そうへい S41. 8. 25生	H 2/ 4 日本情報サービス㈱ 入社 H 4/ 7 ㈱ファコムジャパン 入社 H 7/ 4 ㈱タートルジャパン (現・㈱タートルスタディスタッフ) 入社 H10/ 6 同社 取締役 H11/12 当社 代表取締役社長 H16/10 当社 代表取締役会長兼CEO H18/ 3 当社 代表取締役会長兼社長 (現任)
取締役	吉村 慎吾 よしむら・しんご S43. 10. 6生	H 5/10 中央監査法人 (現・みずず監査法人) 入所 H12/38 当社 取締役副社長 H16/10 当社 代表取締役社長兼COO H18/ 3 当社 取締役 H18/ 4 子会社 ㈱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 さとう・ひであき S45. 11. 4生	H 6/ 4 中央監査法人 (現・みずず監査法人) 入所 H12/ 9 当社 入社 H15/ 2 当社 取締役 H16/11 当社 執行役員管理本部長 H19/ 2 当社 取締役 (現任)
社外取締役	赤浦 徹 あかうら・とおる S43. 8. 7生	H 3/ 4 日本合同ファイナンス㈱ (現・㈱ジャフコ) 入社 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) H12/ 3 当社 取締役 (現任) 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 たけはら・そうみつ 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 S56/12 クーパースアンドライブランド会計事務所 (現・みずず監査法人) 入所 H17/ 4 ZECO0パートナーズ株式会社設立 代表取締役 (現任) H17/ 6 株式会社CDG 取締役 (現任) 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) 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	16
東海	2
関西	2
中国・九州	2
計	25拠点

