

平成 20 年 4 月 4 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：  
 取締役管理本部担当 佐藤 英朗  
 電話番号 03 (3517) 6633 (代表)

### 平成 20 年 11 月期 第 1 四半期の業績ハイライト

- ・連結売上高 1,567 百万円、前期比 14%増。
  - －総合人材アウトソーシング事業は堅調に推移し、前期比 13%増。
  - －市場における認知度の高まりにあわせて、パフォーマンス・コンサルティング事業は、前期比 76%増となり大幅増を達成。
- ・連結営業利益は 16 百万円（前期比 53%減）、連結経常利益 16 百万円（前期比 56%減）となり概ね計画通り推移。
  - －総合人材アウトソーシング事業にて、時給単価の高い業務が相対的に増加し、売上総利益率が低下するも、計画を 0.2 ポイント上回る。
  - －高収益のパフォーマンス・コンサルティング事業の収益は大幅に改善。
- ・重点課題に対する施策について、第 2 四半期以降も計画通り実施。
- ・平成 20 年 11 月期の連結業績予想に変更なく、連結売上高 7,781 百万円（前期比 29%増）、連結経常利益 209 百万円（前期比 51%増）と、増収増益を目指す。

株式会社エスプール(東京都中央区)は、この度、平成 20 年 11 月期第 1 四半期の業績を発表いたしましたので、その概況についてお知らせいたします。詳細につきましては、平成 20 年 4 月 4 日付発表の「平成 20 年 11 月期 第 1 四半期財務・業績の概況」をご参照ください。

#### (1) 連結業績概況

(単位：百万円/未満切捨)

	平成 19 年 11 月期 第 1 四半期	平成 20 年 11 月期 第 1 四半期	前 期 比
売 上 高	1,376	1,567	+13.8%
営 業 利 益	35	16	△53.0%
経 常 利 益	37	16	△55.9%

(単位：百万円/未満切捨)

事業セグメント別売上高	平成19年11月期 第1四半期	平成20年11月期 第1四半期	前期比
総合人材アウトソーシング事業	1,303	1,472	+13.0%
パフォーマンス・コンサルティング事業	38	68	+75.9%
モバイル・マーケティング事業	45	28	△36.0%
セグメント間の売上高消去	△10	△2	—
合計	1,376	1,567	+13.8%

当社グループでは今期の重点課題として、主力の総合人材アウトソーシング事業では、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の拡大が両立可能な組織作り」を、また関連事業において、④「不採算事業の見直し」および、⑤「子会社事業の建て直し」を掲げております。

上記の課題解決のため、第1四半期の取り組みとして、総合人材アウトソーシング事業では、下記の施策を実施いたしました。

- (1)「営業部門の細分化による派遣職種の充実化」  
⇒ アパレル販売員派遣の開始
- (2)「紹介予定派遣サービスの開始」  
⇒ 平成19年12月より人材紹介部の発足（第1四半期の紹介実績9名）
- (3)「組織改編」  
⇒ 平成19年12月に組織改編を実施(営業とオペレーションの分離と支店機能集約を行う)
- (4)「新規採用拠点の出店」  
⇒ 第1四半期にて3支店を開設（吉祥寺支店、溝ノ口支店、心斎橋支店）

また、パフォーマンス・コンサルティング事業においては、前期の先行投資の効果および市場における認知度の高まりにあわせて売上が大幅に増加し、収益についても大幅な改善がみられました。

第2四半期以降について、以下の事項について取り組んでまいります。

[総合人材アウトソーシング事業]

体制整備の完了にともない、旺盛な派遣需要の更なる取り込みを行います。その一環として7支店の新規出店を行い、今期中に合計10支店の新規開設を実施いたします。また、派遣職種充実化に向けた取り組みも継続し、技術者派遣など新たな派遣分野の進出を目指します。

[パフォーマンス・コンサルティング事業]

上期の売上確保がテーマとなっておりましたが、新入社員研修「ワクワク冒険島」の完成により、大幅な改善が見込まれます。なお、今回の研修開発により、新入社員研修から管理者研修まで企業のあらゆる研修ニーズに応える体制を構築しました。企業の研修ニーズの高まりを追い風に、積極的な売上拡大を目指します。

[モバイル・マーケティング事業]

前期に開発した「モバイルミックス」の本格拡販のため、営業体制の見直し等を実施し、売上拡大が可能な体制作りを目指します。

また、「利益率の改善」をグループの追加テーマとし、高収益基盤の確立を目指します。具体的には、「総合人材アウトソーシング事業の営業利益率の改善」と、「高収益事業（パフォーマンス・コンサルティング事業）の強化」について重点的に取り組んでまいります。

## (2) 連結業績見通し

当第1四半期における業績は概ね計画どおりに推移していることから、現時点においては、平成20年1月15日に発表いたしました平成20年11月期の連結業績予想について、変更はありません。

(単位：百万円/未満切捨)

連結中間期	平成19年11月期中間	平成20年11月期中間 予想	前期比
売上高	2,945	3,598	+22.2%
営業利益	86	50	△42.3%
経常利益	93	54	△41.7%
当期純利益	46	31	△31.8%

(単位：百万円/未満切捨)

連結通期	平成19年11月期	平成20年11月期 予想	前期比
売上高	6,028	7,781	+29.1%
営業利益	125	201	+61.1%
経常利益	138	209	+51.4%
当期純利益	52	117	+123.1%

本資料に掲載されている将来に関する記述の部分は、資料作成時において当社が各種情報により判断した将来情報ですが、その内容を当社として保証するものではありません。予想数字等は、今後の経済情勢、市場動向等の変化による不確実性を含有しております。また、本資料は投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身のご判断で行いますようお願い申し上げます。

[参考資料]

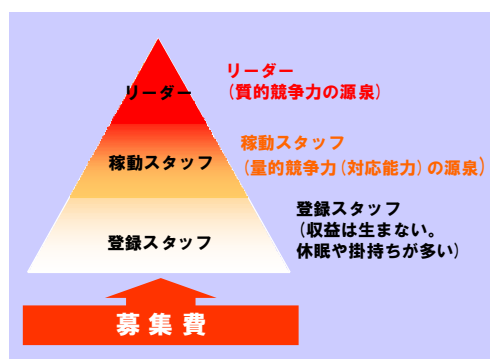
① 新規スタッフの採用状況について

	第7期	第8期	第8期 第1四半期	第9期 第1四半期	第9期 (計画)
新規登録人数(名)	26,500	28,910	6,002	9,273	41,000
新規稼働人数(名)	13,454	14,971	3,585	4,060	21,656
新規登録稼働者比率	50.8%	51.8%	59.7%	43.8%	53.0%
登録単価(円)	4,371	4,202	4,535	3,912	4,791
稼働単価(円)	8,610	8,114	7,592	8,935	9,039
売上高募集費率	2.3%	2.0%	2.3%	2.5%	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大幅に増加中。(前期比54.4%増)
- ・新規登録者稼働比率は低下傾向。稼働率改善を重点課題とし、登録スタッフのキャリア支援重視の体制で、機会損失を防ぐ。

② 既存スタッフの稼働状況について



	第7期	第8期	第8期 第1Q	第9期 第1Q	第9期 (計画)
リーダー数(名)	395	451	380	469	520
月間稼働ユニーク人数(名)	4,690	5,071	5,110	6,343	6,600
1人あたり 月間平均勤務日数	7.1	7.1	7.2	6.5	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。
- ・新規稼働スタッフが増加するも、月間平均勤務日数が低下。新規稼働スタッフへのフォロー強化により、改善を図る。