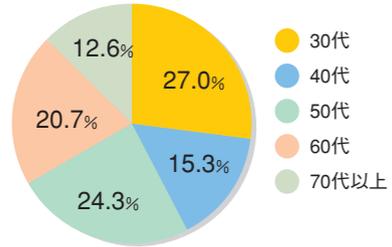
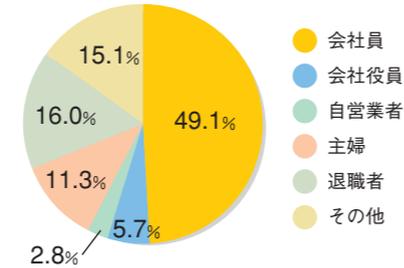


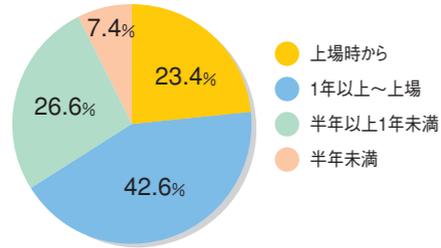
年代



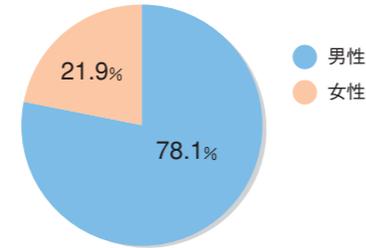
職業



保有歴

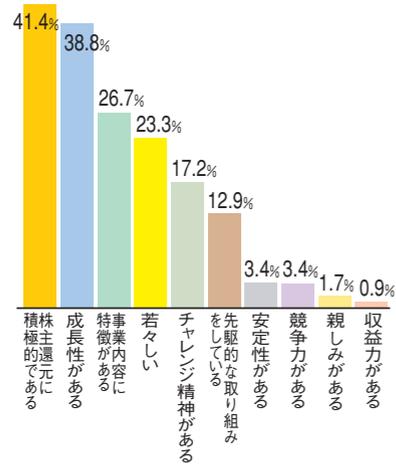


性別



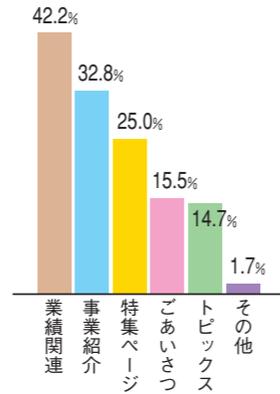
当社のイメージ

(複数回答含む)



掲載内容の中で、興味を持たれた内容をお聞かせください

(複数回答含む)



株主の皆様からのメッセージのご紹介とお返事をさせていただきます。

■派遣は今逆風の中にありますが、コンプライアンスを守り、オンリーワンを目指してください。

→コンプライアンスの徹底については、経営の根幹を成すものであるとの認識のもと、その強化と実践活動に早くから取り組んできました。今後もその姿勢については変えずに進めてまいります。

■今後とも規制の対象とならない特化した事業への移行等、成長性、収益性の確保および向上を目指して頑張ってください。

→第9期には、新たにシステム事業が加わり、今後、グループの事業バランスの改善が進みます。引き続き長期的に安定した成長を目指してまいります。

■株主通信に目を通した結果、今後の成り行きが楽しみになった。

→応援ありがとうございます。今後も魅力ある誌面づくりを目指してまいります。

■計画について、目標が高いことはとても良いことで応援したいと思いますが、計画に対して減益の決算を出す体質を改善していただきたいです。

→ご指摘いただいた内容を真摯に受け止め、発表させていただいた計画に対して、しっかりと達成できるように努力してまいります。

■個人投資家向け会社説明会の社長の話に感銘を受けて株主になったのですが、このところ株価が低迷しています。業績を上げて株価が上昇するようお願いいたします。

→株価につきましては大変ご心配をおかけしております。当社としましては、中長期的な成長戦略を着実に実行して企業価値の増大を図り、また、適時・適切な情報発信活動を行い、株式市場での評価を高めていきたいと考えております。今後も変わらぬご支援をお願いいたします。



第9期
株主通信

平成19年12月1日～平成20年11月30日

当期（第9期）の総括

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素のご高配に厚く御礼を申し上げますとともに、第9期（平成20年11月期）の連結業績についてご報告をさせていただきます。

連結の売上高は、派遣先企業の直接雇用の流れや景気減退の影響があったものの、前期比11.7%増の6,735百万円と、創業以来9期連続で増収となりました。第10期を迎えた節目にこのような業績のご報告ができ、これもひとえに皆様のご指導とご支援のたまものと御礼申し上げます。

一方、損益面では、上期の新規出店に関する費用が増加したほか、事業承継にかかわる調査費用など本社管理部門の費用が増加したため、経常利益は前期比16.4%減の115百万円となりました。収益性の改善については、第10期以降の課題として重点的に取り組んでまいります。



代表取締役会長兼社長
浦上 壮平

連結売上高 6,735百万円

連結経常利益 115百万円

連結当期純利益 53百万円

来期（第10期）の方針

第10期を迎えるにあたり、当社グループでは、グループ事業方針「Progressive Challenge 2011」を策定し、平成20年12月1日に発表いたしました。「Progressive Challenge 2011」では、グループの持っている強みをさらに活かすとともに、環境変化に柔軟に対応し長期的に安定した成長を目指すことを基本方針としています。具体的には、下記の2項目について、重点的に取り組んでまいります。

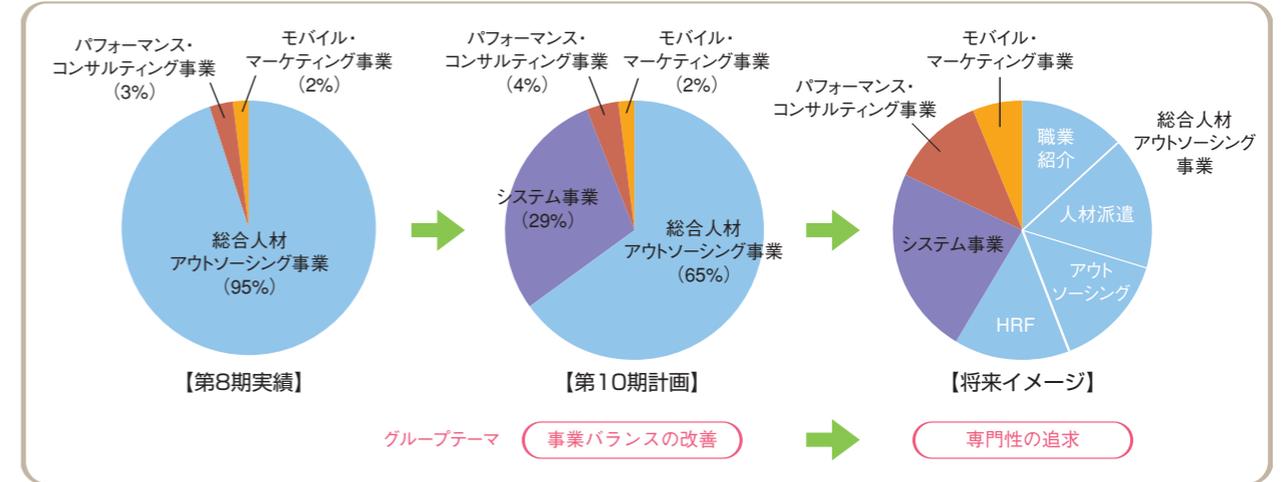
1. 強みを活かしたアウトソーシングサービスの強化

これまで人材サービスは、好景気を背景に人材派遣サービスを中心に拡大が続いていましたが、景気環境の後退に伴い人材の積極採用からコスト削減や業務の効率化に動きがシフトし、アウトソーシングニーズが確実に高まることが予想されます。また、人材派遣業界における抵触日問題やスポット派遣禁止等の派遣法改正の流れも、企業のアウトソーシングを促進する流れを後押ししています。当社では、第9期より継続して専門営業によるアウトソーシング営業を強化していましたが、第10期においては、その体制をさらに強化しています。具体的には、平成20年11月1日よりロジスティクス部門とキャンペーン部門を事業部として独立させ、アウトソーシングサービスに特化した体制にしました。また、派遣の一部は、直接雇用に移行することが予想されますので、直接雇用のアウトソーシングサービスを開始し、新たなマーケットの獲得も目指してまいります。

2. ポートフォリオバランスのとれた事業基盤の拡充

これまで総合人材アウトソーシング事業の事業比率が約95%と高くなっていましたが、このたびシステム事業が加わったことで、その比率が約65%まで低下することとなり、グループ全体の事業バランスの改善が進みます。また、主力である総合人材アウトソーシング事業では、アウトソーシングサービスを中心としたサービスメニューの多様化を図り専門性を追求していくことで、事業内でのバランスのとれた成長を目指してまいります。

事業部門別の売上高比率の変化



エスプールの起業物語 連載第3回（全3回）

真のビジネスパートナーとして 企業変革を支援し、日本を元気にする！

家庭教師センターに家族が期待するのは生徒の成績を上げること、という単純な結論から浦上が学んだのは、成果を追求する派遣会社があっても良いのではないかとということであった。また、そこで出会った学生たちの、「目標を失った若者たちの再生」という熱い想いも浦上の背中を押した。そうした視点で従来の派遣会社を見てみると、「派遣サービスのすべてが時給制である必要はないのではないか?」「チャンスに恵まれなかった若者に、責任のある仕事の提供を通じて人材育成する派遣会社があってもいいのではないかと」という想いが強くなっていった。お客様に成果をコミットする派遣会社のニーズはあると、この時浦上は確信し、この成果報酬型の人材サービスを若者たちと一緒に実現していこうと決心した。こうして、家庭教師センターでの成功から、斬新なビジネスの種がまかれていったのである。

【これまでの連載内容】エスプールの設立の5年前、社長の浦上壮平が知人に頼まれ役員を務めていた家庭教師センターで目の当たりにしたのは、「自己成長のために仕事がしたい」という熱い想いを持ちながら目標を失ってフリーターとなっている若者たちの姿だった。一方、会社から依頼されたのは事業の拡大。浦上がつどりついたのは「生徒の成績を上げる」という単純な結論だった。早急にさまざまな施策を実施することにより、生徒の成績が上がり、評判が口コミで広がって売上が増大していった。



人材のプロ+ITのプロのコラボレーションで お客様の企業価値の向上に力強く貢献します



株式会社GIM代表取締役社長 徳武 信慈

平成4年マイクロソフト社に入社。各業務統括を経て、平成11年常務取締役、エンタープライズサービスの統括責任者に就任。平成16年8月GIMの前身であるコンビーに代表取締役会長職で入社。平成17年4月、代表取締役社長に就任。平成9年米国・オーランドでビル・ゲイツ氏よりChairman's Awardを受賞した世界の4人のうちの1人。
趣味：アルペンスキー（高校時代から継続中）



株式会社 GIM (ジーアイエム)

平成20年10月1日、株式会社GIMがシステムコンサルティング・システム開発受託およびシステムエンジニア派遣事業を事業承継しました。そこで、新会社の代表取締役である徳武信慈社長に事業の特長、今後の展望、エスプールの相乗効果などについてお話を伺いました。

若さと勢いをイノベーションに変え プロのシステムコンサルタント集団として躍進

エンドユーザー向けのシステム開発、オンサイトのエンジニア派遣の2つが事業の柱です。システム開発は、特に産業を限定しているわけではありませんが、流通サービス、金融、公共事業、空港などの開発がメインです。一方、オンサイトの事業では、セキュリティ分野、組込み（エンベデッド）分野のエンジニアを数多く派遣しています。

私が社長に就任した平成17年4月当時、社員の平均年齢は28歳。若さと勢いがあり、チャレンジ精神も旺盛な会社であるものの、社内体制や利益構造などに課題がありました。

そこでコンサルティング本部を新設し、各分野で強みを持ったキャリアの豊富な人材を幅広く採用。さらに長年、この業界で培った人脈を活かし、取引先は一流企業、案件はプライム、社内体制はプロのシステムコンサルタント集団という方向で改革を進めてきています。

社名の「GIM」はGrowth（成長）、Innovation（革新）、Maximization（最大化）の意。「成長を意識した革新する企業として、全ての企業、人の利益を最大化する」という思いを、この社名に込めています。

セキュリティ、組込みシステム、ネットワークなど 成長分野をターゲットに技術ノウハウを蓄積

今後とも成長が見込まれる分野に標準を定め、これまで事業を展開してきたのが当社の強みです。

まず企業のIT化に欠かせない認証・セキュリティの分野では、実績とノウハウを10年にわたり蓄積しています。個人情報保護、情報漏えい対策の優れたプロダクトとコンサルティングをベースに、エンドユーザーの業種を問わず対応できる開発力には定評があります。

また情報家電の普及、携帯電話の高性能化などによって、特に組込みシステムの開発分野で大きな需要が発生しています。ユビキタス社会へ向けます、製品や機器の高性能・高機能化

は進みます。その実現に欠かせない組込みシステム開発のエンジニアを数多く擁し、なおかつプロジェクト対応ができる体制を確立しているのも強みのひとつです。

さらに今後のシステム開発の鍵を握るのが、ネットワークならびにデータベースの構築です。膨大な量の情報をパフォーマンス良く検索・伝送していきます。全国の不動産物件を瞬時に検索できるWEBシステムの開発をはじめ、高度なスキルを備えたネットワーク技術者、データベース設計者が数多く育てています。



グループシナジーで顧客の企業変革、企業価値の 向上を人材・システムの両面からサポート

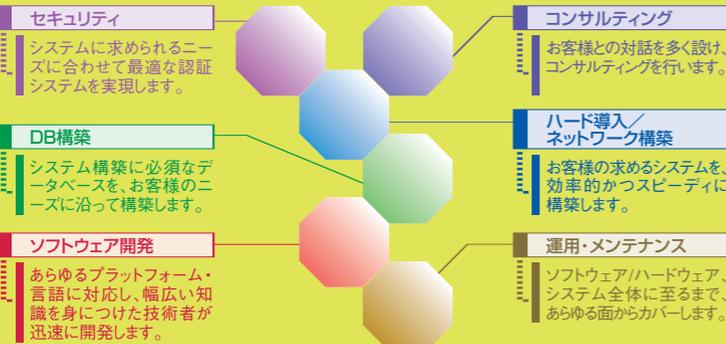
IT業界は人材こそが財産です。人材のプロであるエスプールグループと結びつくことで、より当社のニーズに合致したエンジニアを確保できます。

それと両社のクロスビジネスによるシナジーが期待できます。現在、エスプールでは、人材派遣事業に次ぐ柱としてシステム事業に注力しています。その際、当社との連携により、SE派遣に加えて、システムのコンサルティングから開発受託までをワンストップで提

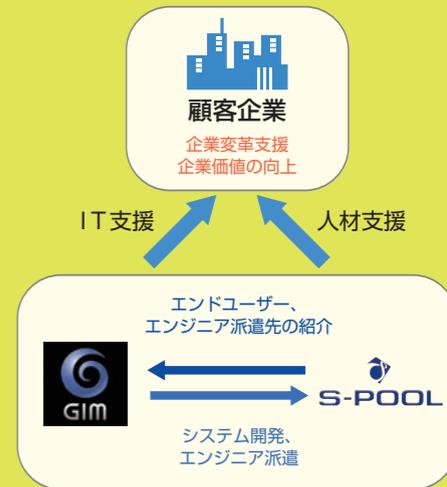
供する体制が構築できます。

さらにエスプールグループの中には、企業再生のコンサルティングを推進している企業があります。社員研修、人材紹介などの改革をエスプールが行い、当社がシステム開発によって改革を支援していく。このようなコラボレーションを通じ、グループとして、人材・情報システムの両面から、顧客の企業変革を強力にサポートできるという相乗効果も生まれてくることでしょう。

トータルソリューション



GIM×エスプールのシナジー



(単位：百万円)

損益計算書項目	第9期 (平成19年12月1日～平成20年11月30日)	第8期 (平成18年12月1日～平成19年11月30日)
売上高	6,735	6,028
営業利益	111	125
経常利益	115	138
当期純利益	53	52

【損益計算書のポイント】

売上面では、総合人材アウトソーシング事業において、専門営業部による提案営業の強化により、コールセンター、物流、キャンペーンの各業務において、大口クライアントとの取引拡大が進んだほか、グループでは、システム事業を平成20年10月1日より開始しました。以上の結果、第9期の売上高は前期比11.7%増の6,735百万円となりました。一方、損益面では、総合人材アウトソーシング事業において、上期の新規出店に伴う費用が増加したほか、事業承継にかかわる調査費用など本社管理部門の費用が増加したことにより、第9期の営業利益は前期比10.6%減の111百万円、経常利益は前期比16.4%減の115百万円、当期純利益は前期比1.1%増の53百万円となりました。

(単位：百万円)

貸借対照表項目	第9期 (平成20年11月30日現在)	第8期 (平成19年11月30日現在)
流動資産	2,022	1,449
固定資産	729	296
流動負債	1,206	529
純資産	1,225	1,216
総資産	2,751	1,745

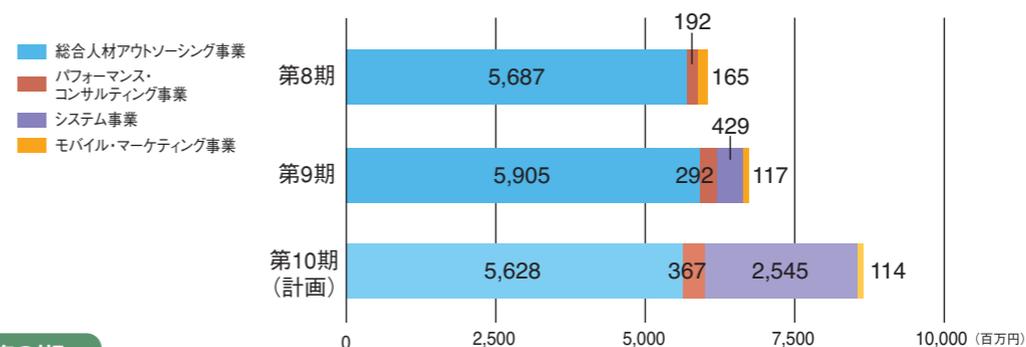
【貸借対照表のポイント】

(資産の部)
第9期の資産合計は2,751百万円となり、前期に比べ1,005百万円増加しました。これは、主にシステム事業承継に合わせて売掛金を引き継いだほか、のれん計上に伴い固定資産が増加したことによります。

(負債・純資産の部)
第9期の負債合計は、1,526百万円となり、前期に比べ996百万円増加しました。これは、主にシステム事業承継に伴う借入金が増加したこと、買掛金が増加したことによります。第9期の純資産合計は1,225百万円となり、前期に比べ8百万円増加しました。

1株当たりデータ	第9期 (平成19年12月1日～平成20年11月30日)	第8期 (平成18年12月1日～平成19年11月30日)
当期純利益	2,062円51銭	2,013円71銭
配当金	1,700円	1,100円
純資産	47,360円13銭	46,997円62銭

セグメント別売上高推移 (セグメント間取引を含む)



第9期



売上高 5,905百万円
営業利益 461百万円

総合人材アウトソーシング事業 (株) エスプール

派遣先企業の直接雇用の流れや景気減退の影響によりスポット業務の受注が減少したものの、期初より取り組んでいた専門営業部による提案営業の効果により、人材派遣サービスにて大口クライアントを中心にコールセンター業務が増加したほか、ロジスティクス、キャンペーンの各業務において、アウトソーシングによる受注を進めることができました。損益面においては、第3四半期以降、人材派遣需要の減退を見込んで支店の統廃合を行いました。期初時点では採用拠点網の拡大を予定して準備を進めていたため、人件費を中心に販売費及び一般管理費が大幅に増加いたしました。



売上高 292百万円
営業利益 39百万円

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

大手企業を中心とした人材への教育投資強化の流れを背景に、研修受注が好調に推移しました。特に新たに開発した新入社員向け研修プログラム「ワクワク冒険島」の投入により、年間を通じて企業のほぼすべての階層の研修に対応することが可能となりました。損益面においては、第8期に人員の増強等の主な先行投資が完了しており、第9期には、売上の増加に伴って営業利益も大幅に増加しています。



売上高 429百万円
営業利益 29百万円

システム事業 (株) GIM

株式会社GIM (旧株式会社パスカル) が株式会社ジーアイエムより、同社が展開するシステムコンサルティング・システム開発受託事業およびシステムエンジニア派遣事業を会社分割の方法により事業承継し、平成20年10月から新たにシステム事業を開始しました。その結果、第9期については、2カ月分の売上計上となっております。

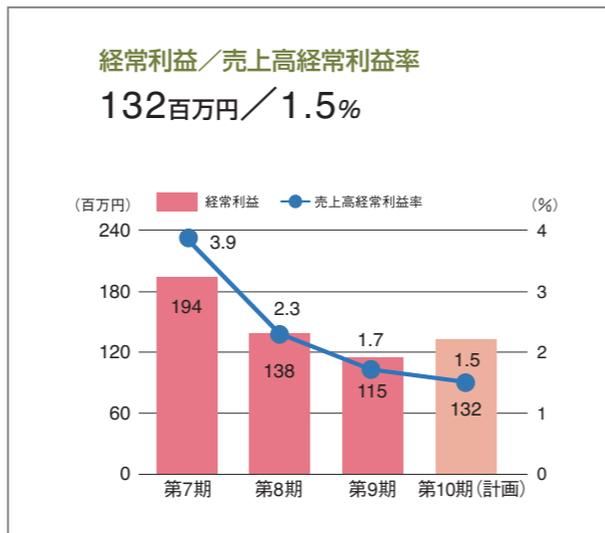


売上高 117百万円
営業損失 9百万円

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

市場調査業務において大口クライアントからの受注が低調に推移し、また、新サービスのモバイル・ミックスも市場浸透が進まず苦戦いたしました。

売上面では、10期連続の増収を目指すとともに、利益面でも増益を計画しております。継続的な増収、増益の実現を目指してまいります。



平成20年7月

若手社員を対象とした研修プログラム「バリューチェーン・バードビュー」を発表

株式会社エスプール総合研究所では、入社2～3年目の若手社員を対象とした自律支援研修プログラム「バリューチェーン・バードビュー」を発表しました。受講者は、宇宙船メーカーの社員となって、さまざまな課題をクリアしていきます。ゲーム型の研修を通じて、若手社員が具体的なイメージを持って企業経営の全体像を学ぶことができるとともに、組織に対する貢献度をより高めるために、今後どのように成長していかなければならないかに気付くことができます。

「バリューチェーン・バードビュー」の発表により、研修プログラム数は13本となりました。株式会社エスプール総合研究所では、企業の多様な組織課題を解決するために、魅力的な研修プログラムの開発を今後も進めていきます。



平成20年10月

株式会社GIMにてシステム事業をスタート

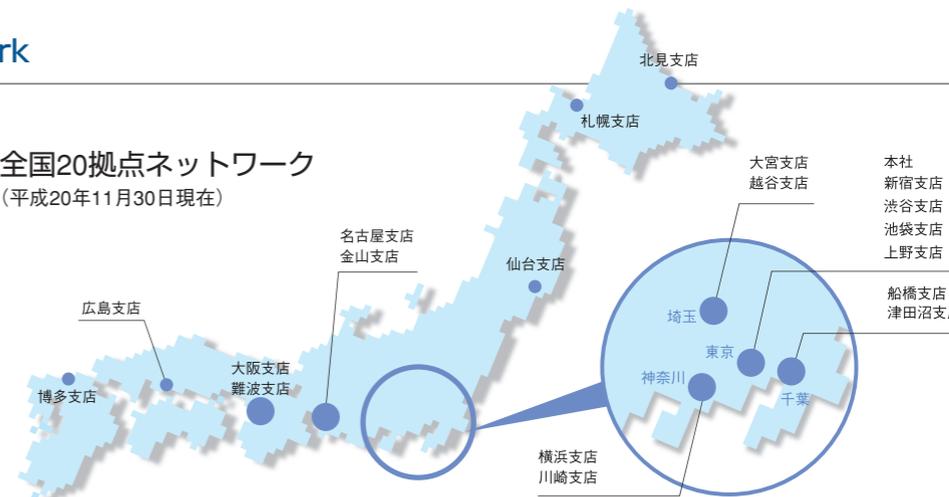
平成20年10月1日に、株式会社GIM（旧株式会社パスカル）が、システムコンサルティング・システム開発受託およびシステムエンジニア派遣事業を、株式会社ジーアイエムより事業承継しました。会社分割部門の直近に終了した事業年度（平成20年3月期）における売上高は2,376百万円、経常利益は82百万円となっています。

今回の事業承継により、当社グループでは、システムエンジニア派遣とシステムコンサルティング・システム開発受託のサービスをワンストップで提供する体制を構築できるようになり、当社が行う組込み系エンジニア派遣との相乗効果も期待されます。

（事業内容の詳細はp3～4の「Mission+」をご覧ください。）

Network

● 全国20拠点ネットワーク （平成20年11月30日現在）



会社概要

会社名	株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
創立	平成11年12月1日
資本金	584,730,312円
従業員	406名 (連結ベース、うち契約社員・アルバイト89名)
本社	東京都中央区日本橋2-15-3 グレイスビル日本橋2・3階 TEL: 03-3517-6633 (代表)

役員

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
執行役員	中村 勝人
執行役員	高倉 秀穂
執行役員	米川 幸次

主なグループ会社紹介

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



設立/平成18年4月
代表取締役社長/吉村 慎吾
資本金/10百万円

パフォーマンス・コンサルティングとは、継続的に高いパフォーマンスを生み出せる組織への変革を支援することです。当社連結子会社(株)エスプール総合研究所では、「パフォーマンス・コンサルティング」を切り口に、米國心理学者スコット・シマーマン博士の意識改革および能力開発理論に基づく企業研修事業や、人事マネジメント・企業再生コンサルティングを展開しています。

システム事業

(株) GIM



設立/平成17年5月
代表取締役社長/徳武 信慈
資本金/100百万円

システム業界で高い成長性が見込まれるセキュリティ分野とエンベッド(組込み)分野を中心としたシステムコンサルティングおよびエンジニアリング事業を軸に、ソフトウェアの設計・開発・保守・ハードウェアの販売、マネージメントコンサルタントを柱とした幅広い事業を展開しています。

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



設立/平成15年6月
代表取締役社長/山森 達也
資本金/11百万円

移動体通信事業者、消費財メーカー向けに、新商品マーケティング調査、販促企画業務を行っています。また、同事業で得たモバイル・マーケティングに関するノウハウを活かして、携帯電話を利用した市場調査サービスを提供しています。

株式の状況

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	1,565名

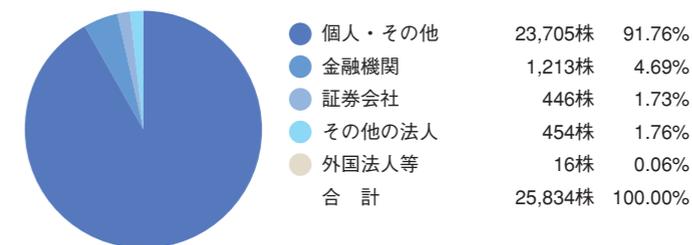
大株主

株主名	持株数	持株比率
浦上 壮平	5,704株	22.08%
吉村 慎吾	5,320株	20.59%
佐藤 英朗	1,082株	4.19%
石田 敦信	849株	3.29%
日本生命保険相互会社	840株	3.25%
白石 徳生	820株	3.17%
中村 勝人	796株	3.08%
山森 達也	742株	2.87%
赤浦 徹	478株	1.85%
エスプール従業員持株会	462株	1.79%

株主メモ

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	大阪府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
郵便物送付及び電話照会先	〒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 住所変更等用紙のご請求: 0120-175-417 その他のご照会: 0120-176-417
ホームページ	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html
同取次場所	住友信託銀行株式会社本店及び全国各支店
公告方法	電子公告とする。ただし、電子公告を行うことができない事故その他のやむを得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。 http://www.spool.co.jp/
上場証券取引所	大阪証券取引所「ヘラクレス」市場

所有者別株式分布状況



所有数別株式分布状況

