



平成18年11月期 決算説明資料

企業変革支援アウトソーシングカンパニー

平成19年1月17日

Change Leadership, Management and Process

株式会社エスプール

代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

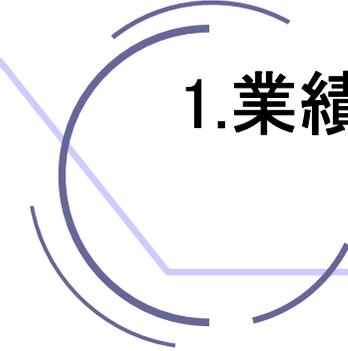
大証ヘラクレス(スタンダード)上場

証券コード 2471



目次

- ④ 1.業績ハイライト
- ④ 2.業績分析と来期見通し・施策
- ④ 3.平成19年11月期利益計画
- ④ 4.株主還元施策
- ④ 5.今後の事業戦略
- ④ 6.IR担当窓口・免責事項
- ④ (参考資料)



1.業績ハイライト

- ④ 連結損益計算書
- ④ セグメント別業績の概況
- ④ 総合人材アウトソーシング事業の業績概況
- ④ 連結貸借対照表
- ④ 連結キャッシュフロー計算書

1.業績ハイライト

連結損益計算書

単位:千円

	平成17年11月期		平成18年11月期		対前年比	年度計画 <small>※平成18年7月修正計画</small>	
	金額	百分比	金額	百分比		金額	百分比
連結売上高	4,751,162	100.0%	4,990,338	100.0%	105.0%	5,541,623	100.0%
売上総利益	1,237,316	26.0%	1,417,941	28.4%	114.6%	1,595,003	28.8%
販売費及び一般管理費	1,081,139	22.8%	1,212,126	24.3%	112.1%	1,330,343	24.0%
(募集費)	86,404	1.8%	115,841	2.3%	134.1%	151,006	2.7%
(人件費)	585,911	12.3%	634,790	12.7%	108.3%	660,524	11.9%
営業利益	156,177	3.3%	205,814	4.1%	131.8%	264,660	4.8%
(上場関連費用)	2,563	0.1%	26,294	0.5%	1025.9%		
経常利益	172,051	3.6%	194,702	3.9%	113.2%	252,179	4.6%
当期純利益	104,397	2.2%	101,682	2.0%	97.4%	139,972	2.5%

Point

売上高5%成長だが、主として総合人材アウトソーシング事業で計画未達成。
不採算案件選別で売上総利益率が大幅改善。
営業利益30%増益、上場コストこなし経常利益13%増益、計画比未達成となった。

1.業績ハイライト

セグメント別業績の概況

単位:千円

セグメント情報	平成17年11月期		平成18年11月期		対前年比率	年度計画	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益		売上高	営業利益
総合人材アウトソーシング事業	4,043,844	366,611	4,522,995	429,284	111.8%	5,028,822	575,835
モバイル・マーケティング事業	191,716	26,278	188,173	9,814	98.2%	253,148	40,237
その他事業	518,685	58,359	285,228	71,561	55.0%	263,553	62,488
消去又は全社	(3,082)	(295,070)	(6,058)	(304,845)	196.6%	(3,900)	(413,900)
合計	4,751,163	156,177	4,990,338	205,814	105.0%	5,541,623	264,660

Point

- ・総合人材アウトソーシングは、売上二桁成長、営業利益17%成長。
 - ・コールセンターが好調で242百万円増収、通信系案件需要動向の読み違い/採用難で、計画には295百万円届かず。
 - ・物流軽作業は、拠点数増加で344百万円増収し堅調に推移したが、採用難により計画比104百万円届かず。
 - ・商品ライフサイクルによるブロードバンド店頭販促の縮小(前期比331百万円減)を、需要好調なクレジット関連と、下期本格参入の携帯電話店頭販促で埋めたが、計画値を105百万円及ばなかった。
- ・モバイル・マーケティング事業は、大型案件に特化した、他の営業獲得が進まず、減収減益となった。
- ・その他事業は、雇用管理代行業務終了に伴い大幅売上減少(298百万円)するも、コンサルティングの増収増益(売上65百万円増、利益25百万円増)が牽引。

1.業績ハイライト

総合人材アウトソーシング事業の業績概況

単位:千円

(参考)総合人材アウトソーシング事業 事業部門別	平成17年11月期 売上高	平成18年11月期 売上高	対前年比率	年度計画 ※平成18年7月 修正
スタッフィング事業部門 (物流センター軽作業及び各種事務軽作業)	2,856,179	3,443,498	120.6%	3,842,064
(うち、コールセンター関連)	(361,739)	(604,655)	167.2%	
セールスフォース事業部門 (通信回線、カード及携帯電話を商材とした、 店頭販促支援や営業コールセンター派遣)	1,198,899	1,087,847	90.7%	1,192,617
調整、消去又は全社 ※管理会計との調整項目	(11,234)	(8,350)	0.0%	(5,859)
合計	4,043,844	4,522,995	111.8%	5,028,822

Point

- ・総合人材アウトソーシングは、売上二桁成長、営業利益17%成長。
- ・コールセンターが好調で242百万円増収したものの通信系案件動向の読み違い/採用難で計画比295百万円届かず。
- ・物流軽作業全般は採用難の影響が一部に出始め計画比104百万円減だが、4拠点数増加で344百万円増収と堅調に推移。
- ・商品ライフサイクルによるブロードバンド店頭販促の縮小(前期比331百万円減)を、需要好調なクレジット関連と、下期本格参入の携帯電話店頭販促で埋めたが、計画値を105百万円及ばなかった。

1.業績ハイライト

連結貸借対照表

単位:千円

連結貸借対照表	平成17年11月期末		平成18年11月期中間末		平成18年11月期末		前期末増減
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	
流動資産	1,057,544	83.9%	1,430,841	86.8%	1,535,308	86.3%	477,764
現金及び預金	484,893	38.5%	889,770	54.0%	879,485	49.5%	394,592
受取手形及び売掛金	511,393	40.6%	454,890	27.6%	586,229	33.0%	74,836
固定資産	202,813	16.1%	216,891	13.2%	216,891	12.2%	14,078
有形固定資産	29,688	2.4%	31,383	1.9%	42,867	2.4%	13,179
無形固定資産	69,822	5.5%	59,540	3.6%	54,676	3.1%	(15,146)
投資その他の資産	103,302	8.2%	125,968	7.6%	145,500	8.2%	42,198
資産合計	1,260,357	100.0%	1,647,733	100.0%	1,778,352	100.0%	517,995
流動負債	481,514	38.2%	397,247	24.1%	467,466	26.3%	(14,048)
短期借入金	60,000	4.8%	60,000	3.6%	60,000	3.4%	0
固定負債	-	-	-	-	-	-	0
純資産合計	776,409	61.6%	1,250,486	75.9%	1,310,886	73.7%	534,477
資本金	393,000	31.2%	584,730	35.5%	584,730	32.9%	191,730
負債純資産合計	1,260,357	100.0%	1,647,733	100.0%	1,778,352	100.0%	517,995

Point

公募増資及び新株引受権行使等により、純資産534百万円増加、自己資本比率73.6%に上昇。

1.業績ハイライト

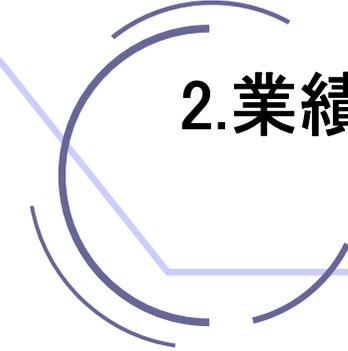
連結キャッシュフロー計算書

単位:千円

連結キャッシュフロー計算書	平成17年11月期	平成18年11月期	前年比増減
営業活動に関するCF	142,353	12,342	(130,010)
投資活動に関するCF	(21,563)	(47,541)	(25,977)
財務活動に関するCF	(12,288)	429,790	442,078
現金及び現金同等物増減	108,501	394,592	286,090

Point

営業CFは、売上増による売掛債権増加74百万円、増益による法人税等支払増84百万円により大幅減少しております。
財務CFは、公募増資及び新株引受権行使等による調達。
なお、現金及び現金同等物の期末残高は、879百万円。



2.業績分析と来期見通し・施策

- △ 売上総利益率の改善
- △ 主要販売先の動向
- △ 拠点開設状況
- △ スタッフ募集登録の状況
- △ 社員数の動向

2.業績分析と来期見通し・施策 売上総利益率の改善

単位：%

	平成17年11月期(実績)		平成18年11月期(実績)		平成19年11月期通期(計画)	
	セグメント別 売上総利益率	売上構成比	セグメント別 売上総利益率	売上構成比	セグメント別 売上総利益率	売上構成比
総合人材アウトソーシング事業	26.3%	85.1%	26.8%	90.6%	26.9%	91.9%
モバイル・マーケティング事業	35.8%	4.0%	30.1%	3.8%	31.4%	3.3%
その他事業	20.4%	10.9%	53.7%	5.7%	61.8%	4.8%
消去又は全社		0.0%		-0.1%		0.0%
合計	26.0%	100.0%	28.4%	100.0%	28.7%	100.0%

Point

- ・1) 高採算案件への案件選別により、総合人材アウトソーシング事業で採算性改善。
 - ・2) 高採算の「その他事業(主としてパフォーマンス・コンサルティング事業)」の売上総利益額増加により、売上総利益率は28.4%へ改善達成した。
- 来期は、
- ・1) ポリウムゾーンの総合人材アウトソーシング事業で採算性の維持
 - ・2) 高付加価値/高採算の「その他事業(主としてパフォーマンス・コンサルティング事業)」の売上総利益額増加により、0.3%改善し、売上総利益率28.7%を計画する。

2.業績分析と来期見通し・施策 主要販売先の動向

単位:千円

	平成16年11月期 (実績)	平成17年11月期 上半期(実績)	平成17年11月期 下半期(実績)	平成18年11月期 上半期(実績)	平成18年11月期 下半期(実績)	平成18年11月期 (実績)	平成19年11月期 (計画)
連結売上高	3,845,546	2,249,073	2,502,089	2,320,224	2,670,114	4,990,338	6,138,022
(総合人材アウトソーシング事業)	3,424,573	1,871,252	2,172,592	2,098,492	2,424,503	4,522,995	5,639,440
取引社数			467	561	689		
(販売先上位10社)	2,130,432	1,254,983	1,087,340	1,009,297	1,113,801	2,123,098	2,762,110
上位10社売上占有率	55.4%	55.8%	43.5%	43.5%	41.7%	42.5%	45.0%
(ソフトバンク関連)	846,635	321,535	241,493	119,380	186,000	305,768	797,000

Point

- ・主たる取引の占有率は低下傾向。現状規模がベースライン。
- ・前期、主要取引先の案件動向に対処できなかった反省から、点在する営業機能を社長直下に集約させた。デジタル・モバイルの柱となるソフトバンク関連で増収計画。
- ・営業注力/他社との提携により裾野の取引社数増加させ、1,147百万円の売上規模拡大(増収)を目指す。

2.業績分析と来期見通し・施策 拠点開設状況

単位:千円

	平成17年11月期 上半期(実績)	平成17年11月期 下半期(実績)	平成18年11月期 上半期(実績)	平成18年11月期 下半期(実績)	平成19年11月期 上半期(計画)	平成19年11月期 下半期(計画)
連結売上高	2,249,073	2,502,089	2,320,224	2,670,114	2,895,156	3,242,866
(総合人材アウトソーシング事業)	1,871,252	2,172,592	2,098,492	2,424,503	2,659,780	2,979,660

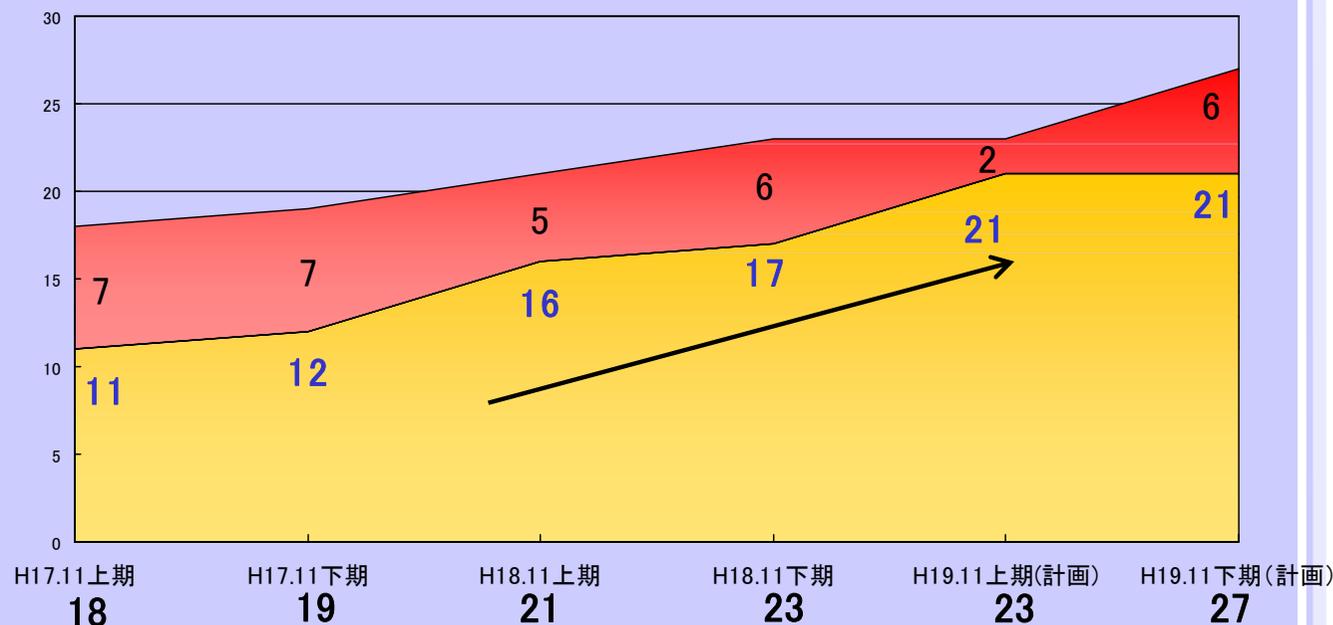
拠点数の推移 開設

■ 12ヶ月以内
■ 13ヶ月以上

H17上期	秋葉原・錦糸町・金山 池袋・北見・金沢
H17下期	新宿
H18上期	越谷・千葉・川崎・難波
H18下期	大宮・八重洲
H19上期	2拠点
H19下期	4拠点

閉鎖・転用

H18上期	金沢・新橋
H19上期	2拠点



Point

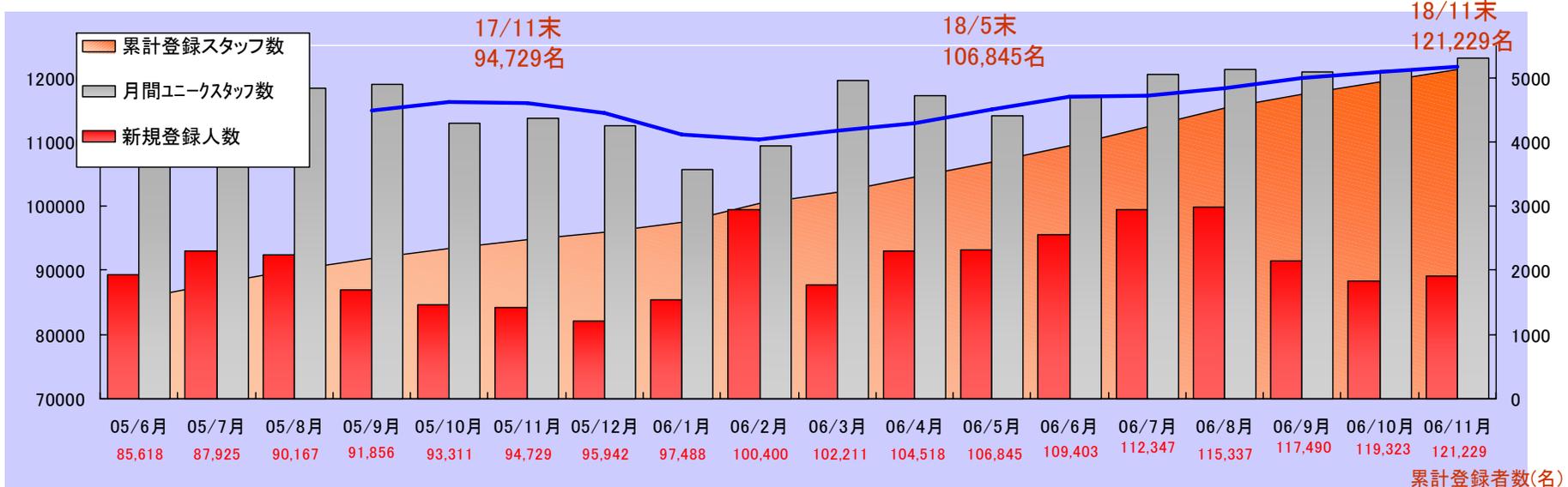
当期6拠点開設、来期6拠点開設予定
収益安定した開設後1年以上の拠点は、前期12拠点から17拠点へ大幅増加、来期21拠点へ。

2.業績分析と来期見通し・施策

スタッフ募集登録の状況(その1)

単位:名

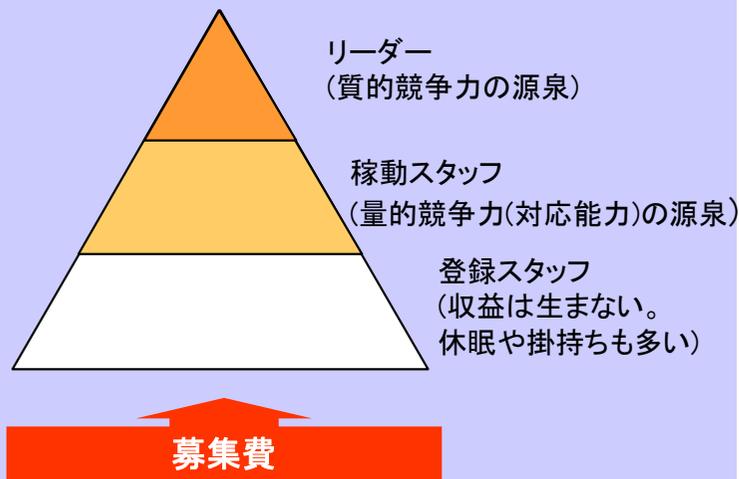
	05/06	05/07	05/08	05/09	05/10	05/11	05/12	06/01	06/02	06/03	06/04	06/05	06/06	06/07	06/08	06/09	06/10	06/11
月間稼働ユニーク人数	3,667	4,503	4,885	4,901	4,282	4,371	4,258	3571	3,931	4,956	4,723	4,404	4,729	5,048	5,132	5,092	5,119	5,314
1人あたり月間平均勤務回数	7.8	7.2	6.7	6.8	7.3	7.4	7.6	7.0	6.9	7.1	6.7	7.2	7.2	7.0	6.8	7.0	7.3	7.4
新規登録人数	1,929	2,307	2,242	1,689	1,455	1,418	1,213	1546	2,952	1,771	2,307	2,327	2,558	2,944	2,990	2,153	1,833	1,906
新規稼働人数	1,154	1,438	1,470	1,142	964	939	756	791	1385	1,035	1,281	1,085	1,285	1,348	1,426	1,012	963	1,087



Point

スタッフ登録数は順調に増加し、平成18年11月30日現在、累計登録数12万名(前期末より2.65万名増)
 月間ユニーク稼働スタッフ数も733名増加し、通期平均4,690名(前期平均3,957名)
 下半期以降、全般的な採用難の影響で、新規稼働数で前年割れの月も出始めている。

2.業績分析と来期見通し・施策 スタッフ募集登録の状況(その2)



	平成16年 11月期 (実績)	平成17年 11月期 (実績)	平成18年 11月期通 期(実績)	平成19年 11月期 (計画)	平成18年 11月期上 半期(実 績)	平成18年 11月期下 半期(実 績)
リーダー数(名)	343	361	395	450	400	390
月間稼働ユニーク人数(名)	2,978	3,957	4,690	5,500	4,307	5,072
1人あたり月間平均勤務回数(日)	8.3	7.3	7.1		7.1	7.1
新規稼働人数(名)	8,774	12,205	13,454		6,333	7,121
新規登録人数(名)	13,425	18,864	26,500	30,000	12,111	14,384
新規登録キャスト比率	65.4%	64.7%	50.8%		52.3%	49.5%
募集費(千円)	75,410	86,404	115,841		48,766	67,075
登録単価(円)	5,617	4,580	4,371		4,027	4,663
稼働単価(円)	8,595	7,079	8,610		7,700	9,419

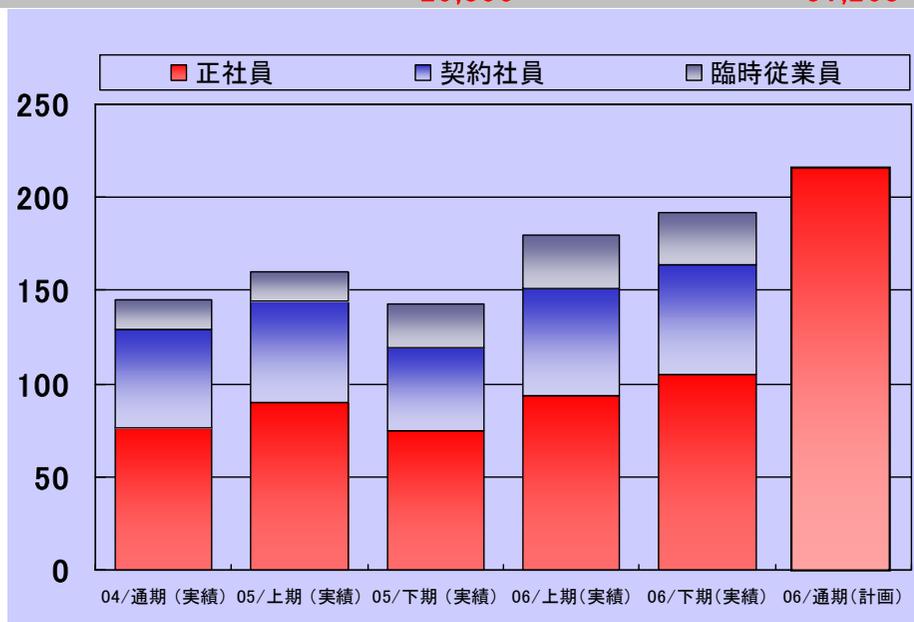
Point

- ・リーダー数(ランク制により一定以上の能力を認めたスタッフ)が堅調に増加。今後、リーダースタッフの社員登用化を推進。
- ・ボリュームゾーンの稼働スタッフ数増加。
- ・低水準の募集費(売上高比2.3%)。
 - ・特定媒体への反復継続的出稿により、募集反響の蓄積効果がでている。
 - ・募集コールセンター(北海道)で全国の募集を一元管理することで、募集効率を上げている。
 - ・募集媒体は、雑誌媒体が減少し、ネット媒体比率50%を越える。
- ・募集サイトリニューアル効果もありスタッフ募集状況は良好であり、累計登録15万名超えを計画。
- ・一方、募集に応じて稼働に至らぬスタッフが増加傾向にあり、リスク要因。
 - ・対策として、短期/単発スタッフにも手厚いスタッフフォロー(稼働前研修、各拠点でのきめ細かなコーディネーション)、システム化による初稼働までの期間短縮努力、職場環境の良好な顧客への派遣、に力を入れている。
- ・当期平均で月間平均稼働スタッフ数を5,500名(前年比810名増、前年下期比428名増)まで引き上げる。

2.業績分析と来期見通し・施策 社員数の動向

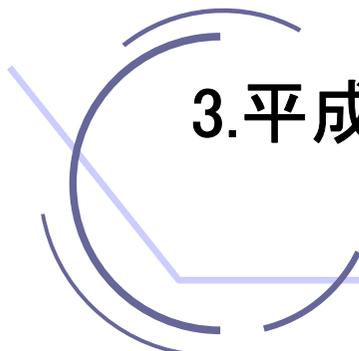
単位：千円

	平成16年11月期 (実績)	平成17年11月期 上半期(実績)	平成17年11月期 下半期(実績)	平成18年11月期 上半期(実績)	平成18年11月期 下半期(実績)	平成18年11月期 通期(実績)	平成19年11月期 通期(計画)
連結売上高	3,845,546	2,249,073	2,502,089	2,320,224	2,670,114	4,990,338	6,138,022
(総合人材アウトソーシング事業)	3,424,573	1,871,252	2,172,592	2,098,492	2,424,503	4,522,995	5,639,440
販売管理費(人件費)	488,696	296,004	289,907	298,334	336,456	634,790	788,048
期中平均社員数	131	152.5	151.5	161.5	186	173.8	200
1人あたり売上高	29,355	14,748	16,515	14,367	14,355	28,722	30,690
	29,355		31,263			28,722	30,690



Point

- ・期末従業員数は過去最高の192名確保。
- ・今期も大卒新卒採用に注力。
- ・前期稼働率が下がったが、来期は需要増に対応して、社員1人あたり年間売上30百万円を見込む。



3.平成19年11月期利益計画

- ④ 業績予想の概況
- ④ セグメント別業績予想の概況
- ④ 総合人材アウトソーシング事業の業績予想の概況
- ④ 中間業績の推移(予想)

3. 平成19年11月期利益計画 業績予想の概況

単位:千円

	平成17年11月期(実績)		平成18年11月期(実績)		平成19年11月期業績予想		
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	対前年比率
連結売上高	4,751,162	100.0%	4,990,338	100.0%	6,138,022	100.0%	123.0%
売上総利益	1,237,316	26.0%	1,417,941	28.4%	1,761,857	28.7%	124.3%
販売費及び一般管理費	1,081,139	22.8%	1,212,126	24.3%	1,515,668	24.7%	125.0%
(募集費)	86,404	1.8%	115,841	2.3%	137,231	2.2%	118.5%
(人件費)	585,911	12.3%	634,790	12.7%	788,048	12.8%	124.1%
営業利益	156,177	3.3%	205,814	4.1%	246,188	4.0%	119.6%
(上場関連費用)	2,563	0.1%	26,294	0.5%	-	0.0%	-
経常利益	172,051	3.6%	194,702	3.9%	254,589	4.1%	130.8%
当期純利益	104,397	2.2%	101,682	2.0%	140,524	2.3%	138.2%

Point

- ✓売上23%増収、経常利益30%増益を計画。
 - ・総合人材アウトソーシング部門で売上牽引、前期改善した売上総利益率の維持をはかる。
 - ・人材部門は、好景気による物流業務の旺盛な需要と、新規参入の携帯電話店頭販促を取り込むため、スタッフ積極採用施策(対応/待遇の向上)を推進。
- ✓人員増強による人件費及び採用教育投資関連支出増加、新規拠点開設費用増のほか、好調な研修コンサルティング事業でも投資支出を増やす。
- ✓募集費用は増額ながら、売上高比横ばいを計画し、営業利益率4.0%を確保。
- ✓上場関連費用なく、引き続き経常利益30%増益、当期利益増益を計画する。

3. 平成19年11月期利益計画 セグメント別業績予想の概況

単位:千円

セグメント	平成17年11月期(実績)		平成18年11月期業績(実績)		平成19年11月期業績予想		対前年比率 売上高
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	
総合人材アウトソーシング事業	4,043,844	366,611	4,522,995	429,284	5,639,440	574,078	124.7%
モバイル・マーケティング事業	191,715	26,277	188,173	9,814	204,000	7,969	108.4%
その他事業	518,684	58,358	285,228	71,561	294,582	19,532	103.3%
消去又は全社	(3,081)	(295,070)	(6,058)	(304,845)	-	(355,391)	0.0%
合計	4,751,162	156,177	4,990,338	205,815	6,138,022	246,188	123.0%

Point

- ✓主力の総合人材アウトソーシング事業にて、通期売上24%成長計画。
 - 物流軽作業系では、好景気による物流業務の旺盛な需要に応えるため、採用拠点増加・人員補強により稼働スタッフ数を引き上げ、売上増収(10%、383百万円)を計画。
 - MNPを契機に本格参入した携帯電話店頭販促を中心として、販促系で大幅増収(66%、724百万円)を計画。
- ✓モバイル・マーケティング事業は、前期状況を勘案して、受注体制整備のため、前期比維持を計画。
- ✓その他事業は、主として研修コンサルティングで、大企業の人材開発ニーズに応えるべく40%増収計画だが、人員/事務所の先行投資を行う関係で、一時的に減益計画。

3.平成19年11月期利益計画

総合人材アウトソーシング事業の業績予想の概況

単位:千円

(参考)総合人材アウトソーシング事業 事業部門別売上高	平成17年11月期 (実績)	平成18年11月期 (実績)	平成19年11月期 業績予想	計画対前年 比率
スタッフィング事業部門 (物流センター軽作業及び各種事務軽作業)	2,856,179	3,443,498	3,826,890	111.1%
(うち、コールセンター関連)	(361,739)	(604,655)	(765,000)	126.5%
セールスフォース事業部門 (通信回線、カード及携帯電話を商材とした、 店頭販促支援や営業コールセンター派遣)	1,198,899	1,087,847	1,812,550	166.6%
調整、消去又は全社 ※管理会計との調整項目	(11,234)	(8,350)		-
合計	4,043,844	4,522,995	5,639,440	124.7%

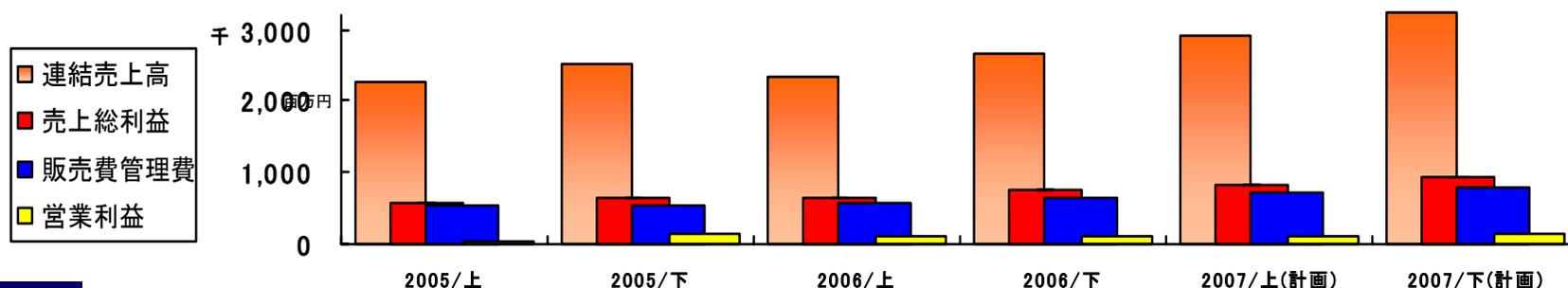
Point

- ・総合人材アウトソーシングは、通期売上24%成長、営業利益33%成長を計画。
- ・物流軽作業系では、好景気による物流業務の旺盛な需要に応えるため、採用拠点増加・人員補強により稼働スタッフ数を引き上げ、売上増収(10%、383百万円)を計画。
- ・MNPを契機に本格参入した携帯電話店頭販促を中心として、販促系で大幅増収(66%、724百万円)を計画。

3. 平成19年11月期利益計画 中間業績の推移(予想)

単位:千円

	平成17年11月期 上半期(実績)		平成17年11月期 下半期(実績)		平成18年11月期 上半期(実績)		平成18年11月期 下半期(実績)		平成19年11月期 上半期(計画)		平成19年11月期 下半期(計画)	
	金額	百分比										
連結売上高	2,249,073	100.0%	2,502,089	100.0%	2,320,224	100.0%	2,670,114	100.0%	2,895,156	100.0%	3,242,866	100.0%
(総合人材アウトソーシング)	1,871,252		2,172,592		2,098,492		2,424,503		2,659,780		2,979,660	
売上総利益	579,558	25.8%	657,758	26.3%	649,166	28.0%	768,775	28.8%	823,513	28.4%	938,344	28.9%
販売費及び一般管理費	551,566	24.5%	529,573	21.2%	557,914	24.0%	654,212	24.5%	732,175	25.3%	783,493	24.2%
(募集費)	41,896	1.9%	44,508	1.8%	48,766	2.1%	67,075	2.5%	65,174	2.3%	71,421	2.2%
(人件費)	296,004	13.2%	289,907	11.6%	298,334	12.9%	336,456	12.6%	378,564	13.1%	410,084	12.6%
営業利益	27,992	1.2%	128,185	5.1%	91,252	3.9%	114,562	4.3%	91,338	3.2%	154,851	4.8%
(上場関連費用)	395	0.0%	2,168	0.1%	26,294	1.1%	-	-	-	-	-	-
経常利益	37,104	1.6%	134,947	5.4%	72,771	3.1%	121,931	4.6%	95,538	3.3%	159,051	4.9%
当期純利益	23,068	1.0%	81,329	3.3%	41,217	1.8%	60,465	2.3%	53,472	1.8%	87,052	2.7%



Point

平成19年11月中間期は、人材部門の売上貢献で対前年比24.7%増収を計画。
関連部門の人員/設備投資支出が上半期に集中するため、営業利益横ばい、
上場費用負担なく経常利益31%増益。

4. 株主還元施策

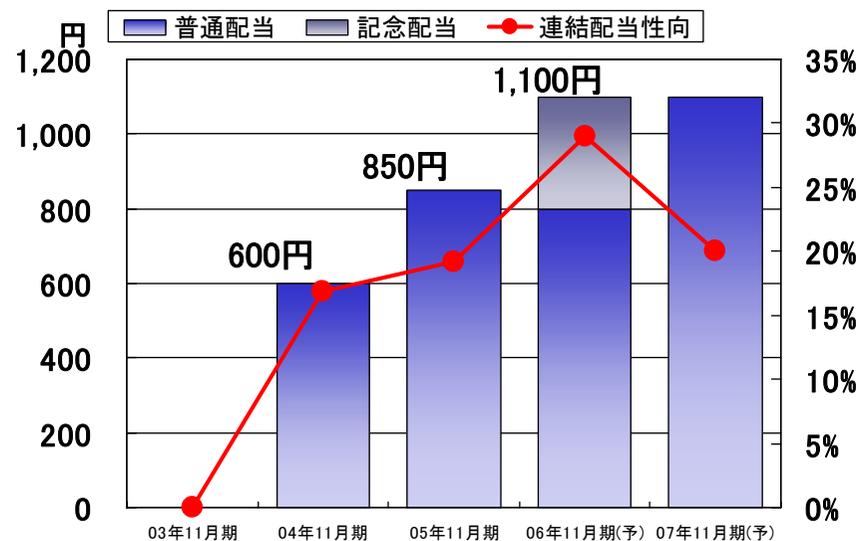
基本方針

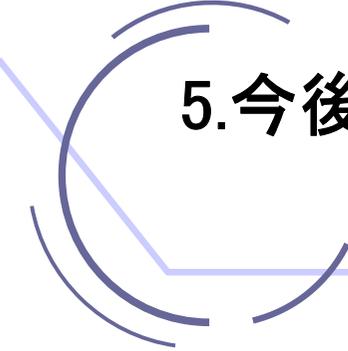
当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつと認識しており、財務体質の強化と今後の事業展開への対応を図るために必要な内部留保を確保しつつも、安定した配当を実施していくことを基本方針としております。
 このような基本方針に則り、各期の連結経営成績に応じた利益還元として、連結配当性向20%を目標にまいります。

平成18年11月期：連結配当性向29.0%

普通配当800円、上場記念配当300円とし、
 前期末に比べ1株につき250円増配

1,100円配当予定 連結配当性向29.0%
 (単体配当性向48.9%)





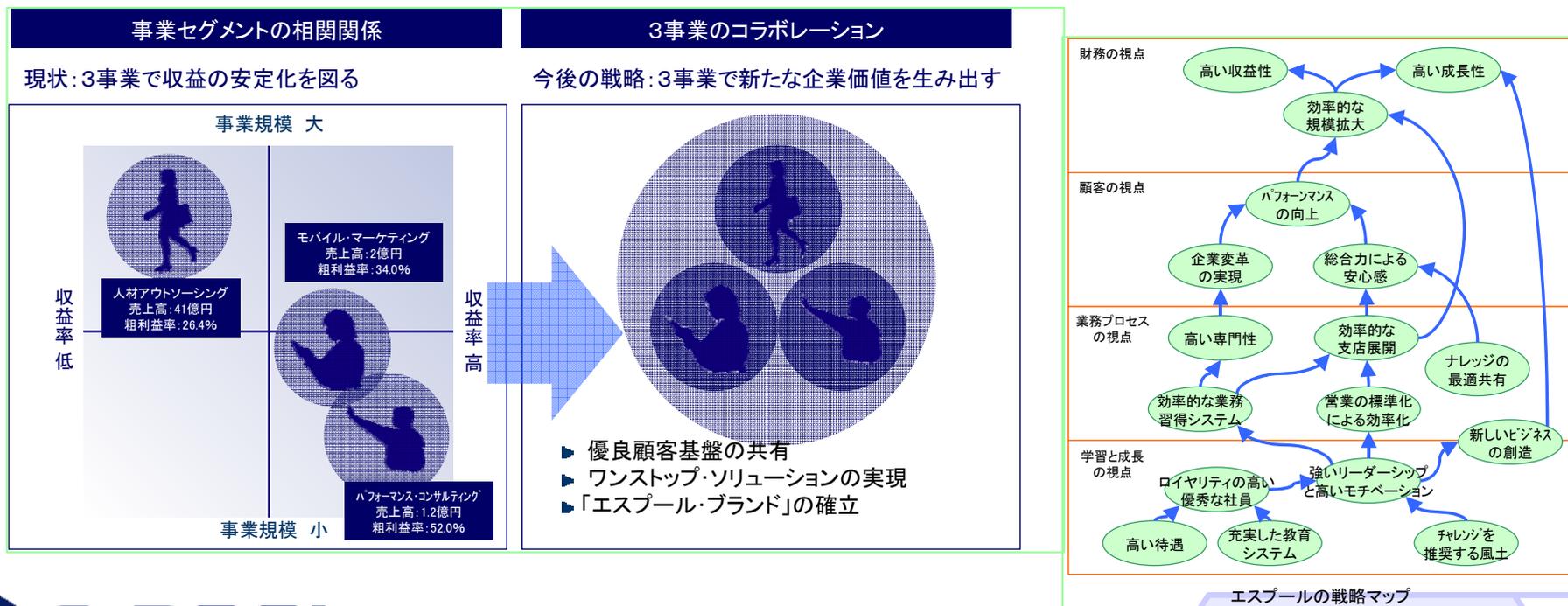
5. 今後の事業戦略

- △ 事業展開の基本方針
- △ 総合人材アウトソーシング事業の安定成長
- △ パフォーマンスコンサルティング事業の強化
- △ 新しいカテゴリー「企業変革支援アウトソーサー」
- △ 「継続的な顧客課題の解決」(ビジョナリーアウトソーシング)による企業成長
- △ 「トリプル・ワン・ビジョン」

5. 今後の事業戦略 事業展開の基本方針

総合人材アウトソーシング事業の安定成長

コンサルティング部門とのクロスセルによる高付加価値化



5. 今後の事業戦略

総合人材アウトソーシング事業の安定成長

拠点数・社員数確保のため継続投資

- 拠点数 年間5拠点の継続出店
— 既存拠点の稼働状況が収益に直結する。
- 社員数 新卒正社員の積極採用 — 4年連続高水準の採用
スタッフ登用制度による人材確保
— 当社社員の1/3はスタッフからの登用

総合人材アウトソーシング事業としての信頼性向上

プライバシーマーク、株式上場、人材派遣健保組合
物流技術管理士/個人情報取扱主任者の資格取得推奨
業務管理組織の充実



「代理店事業」による実績蓄積と収益基盤の安定・多角化

- ・アウトソーサー実績の積み上げ、優秀スタッフ稼働率向上、収益多角化への布石（ベネフィットワン・NTT営業代理店事業に参入）
- ・バックスグループとの相互営業協力、顧客収益基盤の安定・多角化



5. 今後の事業戦略

総合人材アウトソーシング事業の安定成長(その2)

物流軽作業系派遣/アウトソーシング

- 好景気を背景に、引き続き高成長が見込めるものの、コンプライアンス/信頼性を契機に、業界再編/淘汰の流れ。正社員採用増による人材採用難の傾向。
- ビジヨナリーアウトソーシング/グループ型派遣による高付加価値提案、アウトソーサーとしての信頼性による差別化。
- 日払システム運営、短期/単発スタッフにも手厚いスタッフフォローで裾野を広げ、募集費を過度に増やさず採用難を克服。
- 社員登用制度により、能力ある派遣スタッフの社員化推進。

営業支援系人材派遣/アウトソーシング

- 金融系/通信回線系店頭販促の実績と日払システム先行メリットを武器に、成長領域である携帯電話関連業務へ参入、業種偏りを解消。
- 顧客ニーズに応じた独自スタッフ研修体制による差別化。
- 展開済みの全国各支店で、全国一括案件の運営体制強化。

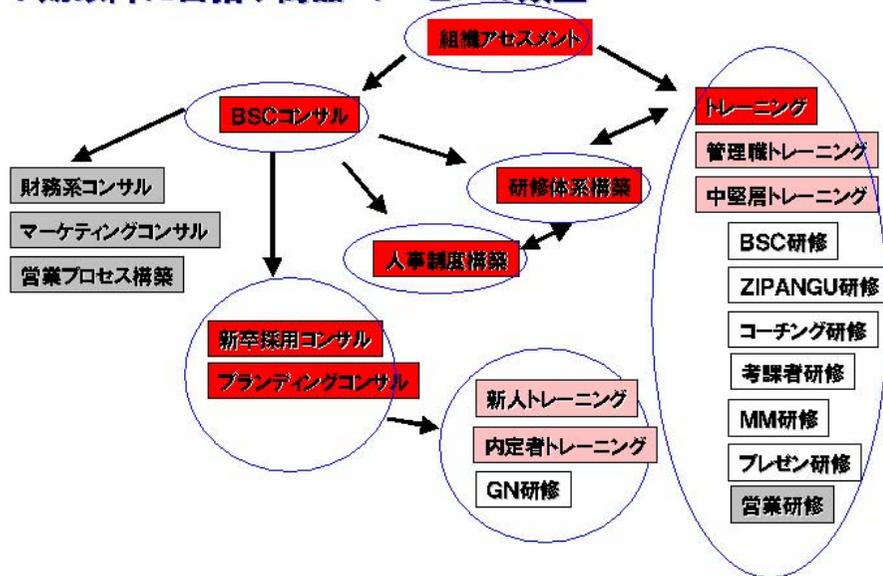
5. 今後の事業戦略

パフォーマンスコンサルティング事業の強化



株式会社エスプール

7期以降に目指す商品・サービスの類型



- 社名 株式会社エスプール総合研究所
- 設立 2006年4月(創業:2002年8月)
- 資本金 1,000万円
- 代表者 代表取締役社長 吉村 慎吾
- 事業内容 企業研修及びマネジメントコンサルティングサービスの提供
(パフォーマンスコンサルティング事業)
- 所在地 東京都港区東新橋2-5-5 日建岩田ビル6階
(登記上本店:〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3)



《研修風景》

Point

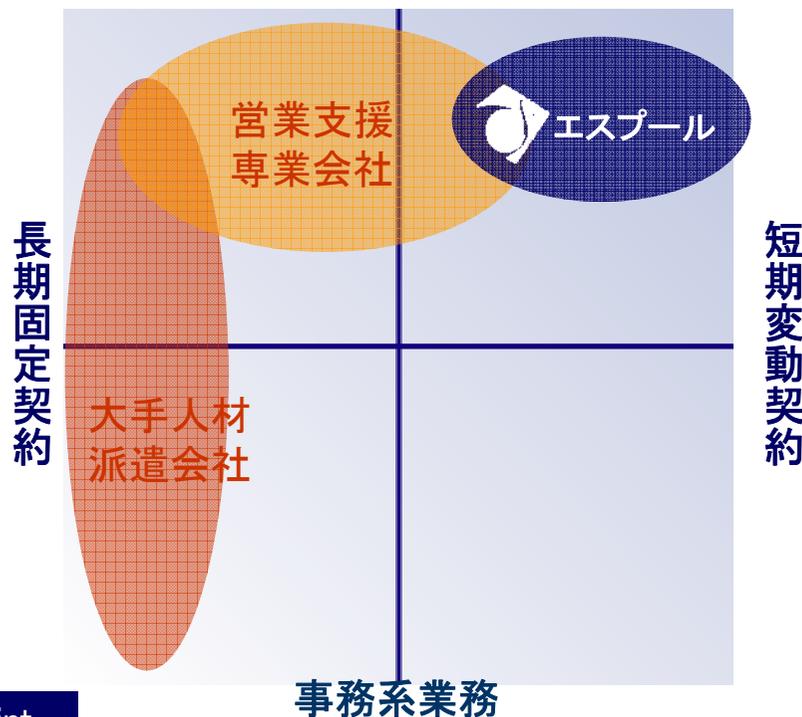
迅速かつ柔軟な人事労務施策や意思決定のため、平成18年4月、企業研修・人事コンサルティング事業を会社分割により分社化。旺盛な人材開発需要に応えるため、人員/研修設備の大幅拡充を計画。

5. 今後の事業戦略

新しいカテゴリー「企業変革支援アウトソーサー」

① 営業支援人材派遣
販売系業務

② 物流軽作業人材派遣
ソリューション能力 大



Point

当社が目指すのは、派遣会社でも営業支援会社でもなく、コンサルティングやマーケティングも複合的に提供する、「企業変革支援アウトソーサー」という新しいカテゴリー

5. 今後の事業戦略

「継続的な顧客課題の解決」(ビジョナリーアウトソーシング) による企業成長

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

5. 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

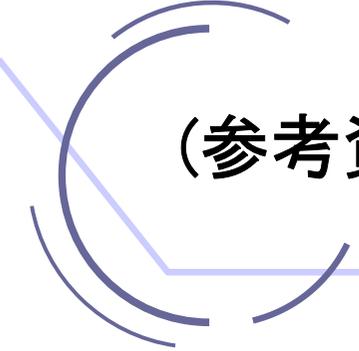
- ▶ グループ売上高100億円超
- ▶ 日本No.1のビジネスパートナー
- ▶ 業界No.1の給与水準を獲得し
生き生きと誇りをもって働く社員



6.IR担当窓口・免責事項

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

本資料は、2006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18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)

- ④ 会社概要
- ④ 事業の概要(事業ドメイン)
- ④ 主力事業
 - 成果報酬型の人材派遣事業を展開
 - 人材アウトソーシングのイメージ
 - 企業変革支援手法「ビジョナリーアウトソーシング(VOS)」
- ④ 外部市場の認識
 - 販売マーケット
 - 供給マーケット
- ④ 取締役略歴
- ④ 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	584,730千円(平成18年11月30日現在)	発行済株式数	26,798株(平成18年11月30日現在)
従業員数	192名(平成18年11月末現在(連結)、臨時雇用含む)	累計登録スタッフ	121,229名(平成18年11月30日末現在)

取締役		監査役	
代表取締役会長兼社長	浦上 壮平	常勤監査役	藤井 満
取締役	吉村 慎吾 (株)エスプール総合研究所代表社長	監査役	畑中 裕
社外取締役	赤浦 徹	監査役	吉岡 勇

株主の状況(平成18年11月30日現在)			
株主数	1,795名	浮動株比率(50単位未満持株)	19.7%
1.浦上 壮平	5,699株(21.27%)	3.株式会社クレディセゾン	1,200株(4.48%)
2.吉村 慎吾	5,078株(18.95%)	4.佐藤 英朗	953株(3.56%)

(参考資料)

事業の概要(事業ドメイン)



登録スタッフ

短期
雇用



総合人材アウトソーシング事業 (株)エスプール

- ▶ 営業支援系及び物流作業系が中心
- ▶ 短期雇用人材の有効活用を特徴とした人材派遣

モバイル事業・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%)
- ▶ ドコモ・AU公式コンテンツサイト運営

その他事業(パフォーマンス・コンサルティング他)

- (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)
- ▶ マネジメントコンサルティング



・人材派遣
・業務運営受託

・市場調査
・販促企画

クライアント

・コンテンツ提供

携帯ユーザー

・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)

主力事業～人材アウトソーシングのイメージ

時給契約だけでなく、
時給＋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



顧客
(約600社)



現場
(約100箇所)

現場管理

現現場リーダー/
スーパーバイザー
390名



当社



短期雇用
スタッフ 5,072名／月
(月間平均7.1日稼働)

(参考資料)

企業変革支援手法「ビジョナリーアウトソーシング (VOS)」

経営課題の把握

ビジョン共有

ソリューション提供

パフォーマンス向上

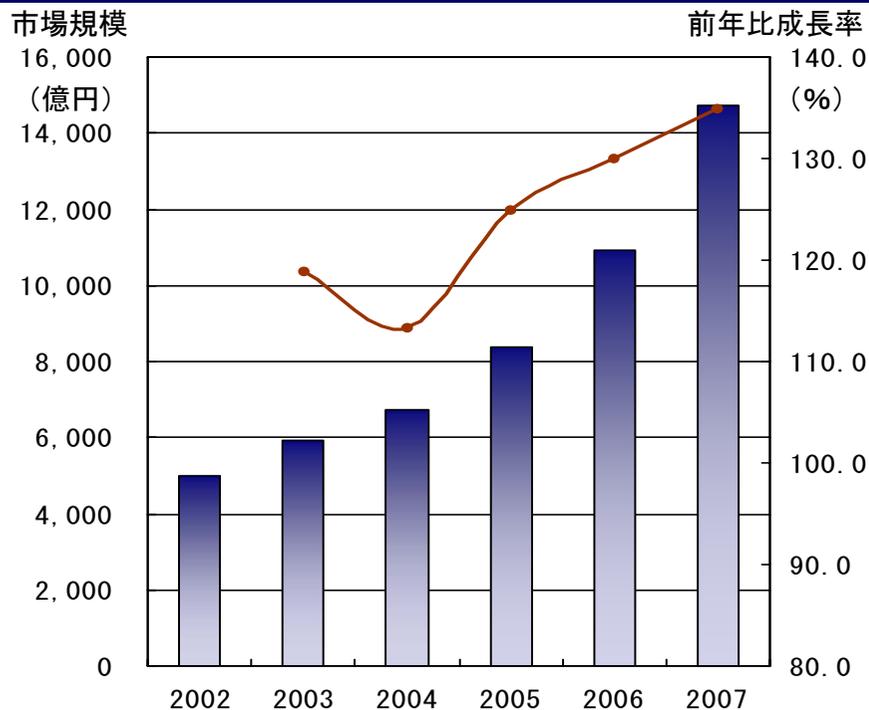


(参考資料)

外部市場の認識①販売マーケット

出典：2004ITアウトソーシング／BPOビジネス事業実態調査(富士キメラ総研調べ)

営業・マーケティング関連の アウトソーシング市場規模推移予測



製造・物流関連の アウトソーシング市場規模推移予測



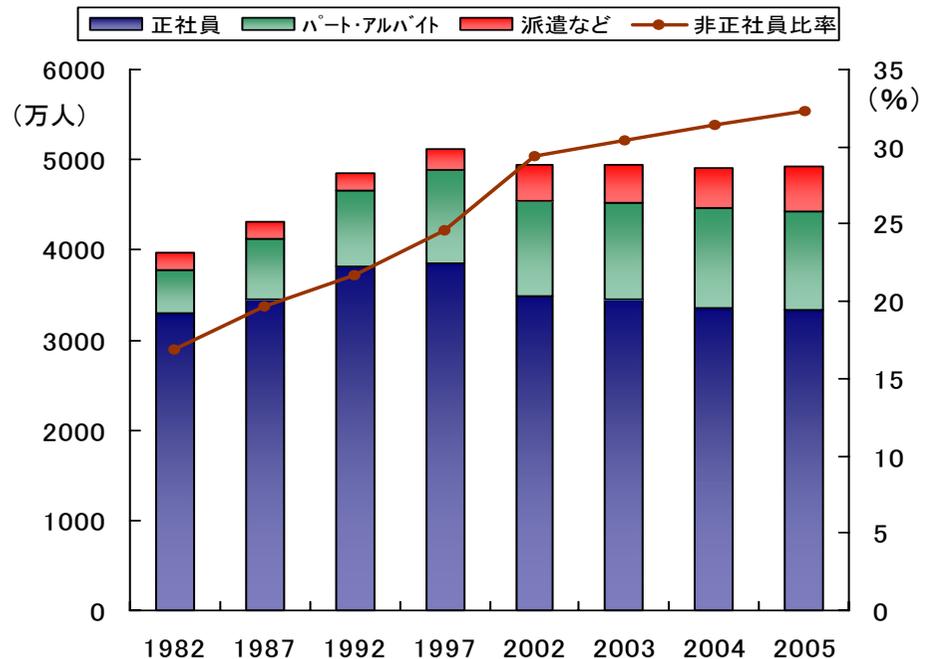
主たる人材アウトソーシング部門の市場成長率20%以上、ポテンシャルあるマーケット
当社のマーケットシェアは0.4%と僅少、シェアアップはこれから。

(参考資料)

外部市場の認識②供給マーケット

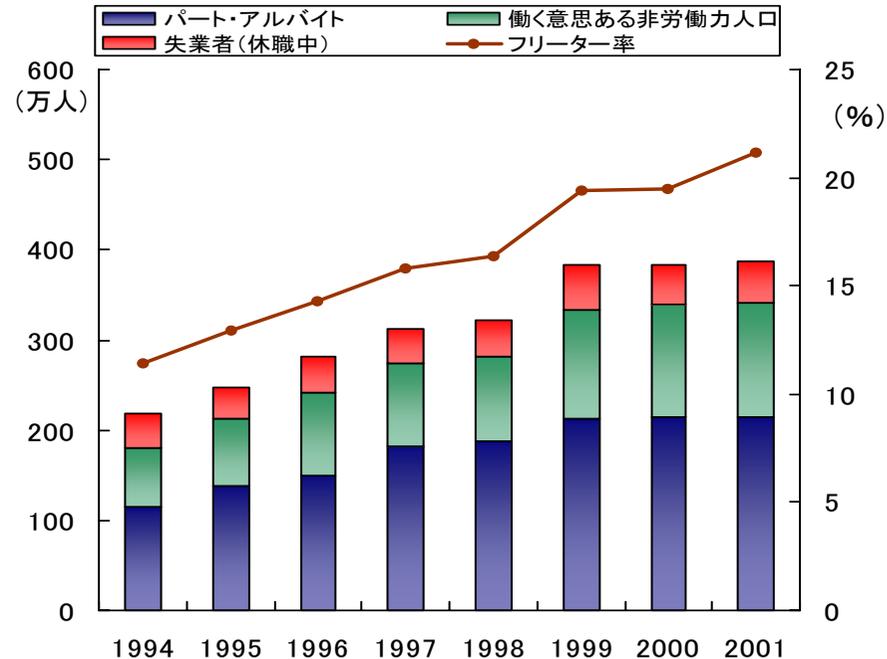
就労者側の状況とニーズ

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」

(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	H2.4 日本情報サービス(株) 入社 H4.7 (株)ファコムジャパン 入社 H7.4 (株)タートルジャパン(現・(株)タートルスタディスタッフ)入社 H10.6 同社 取締役就任 H11.12 当社 代表取締役社長就任 H16.10 当社 代表取締役会長兼CEO就任 H18.3 当社 代表取締役会長兼社長就任(現任)
取締役	吉村 慎吾 よしむら・しんご S43.10.6生	H5.10 中央監査法人(現・みずず監査法人)入所 H12.3 当社 取締役副社長就任 H14.8 エスプール総合研究所 所長就任 H16.10 当社 代表取締役社長兼COO就任 H18.3 当社 取締役パフォーマンスコンサルティング事業担当 H18.4 子会社(株)エスプール総合研究所 代表取締役社長就任(現任)
社外取締役	赤浦 徹 あかうら・とおる S43.8.7生	H3.4 日本合同ファイナンス(株)(現・(株)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 取締役就任(現任) H12.4 サイボウズ株式会社 取締役就任(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	2
関東	15
中部・関西	4
中国・九州	2
計	23拠点

