

**第11期（2010年11月期）
決算説明資料**

2011年 1月13日(木)
株式会社エスプール
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

JASDAQ（スタンダード）上場
コード 2471



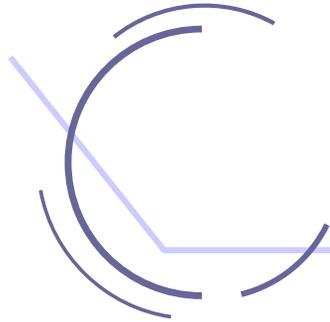
目次

1. 第11期（2010年11月期）業績概要
2. 第11期（2010年11月期）業績分析
3. 第12期（2011年11月期）事業方針
4. 第12期（2011年11月期）業績予想
5. 株主還元施策
6. IR担当窓口・免責事項
(参考資料)



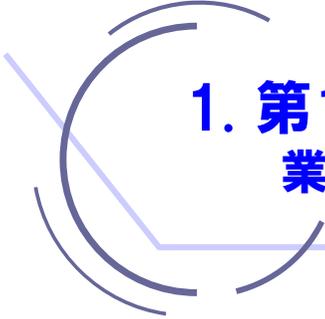
本日お伝えしたいこと

1. 収益の改善状況について
2. 現在の事業環境、今後の事業戦略について
3. 来期（2011年11月期）の業績が回復する理由について



1. 第11期（2010年11月期） 業績ハイライト

S-POOL



1. 第11期（2010年11月期）業績概要 業績ハイライト

◆ 売上高5,614百万円、前期比3.4%減（198百万円の減収）

- ・ 人材派遣、システム部門での860百万円の減収が響く。
- ・ アウトソーシングサービスは、倍増に近い1,931百万円の売上を確保。

◆ 291百万円の営業損失、758百万円の当期純損失が発生

- ・ 収益改善が遅れたシステム事業にて189百万円の営業損失を計上。
- ・ コスト削減効果により、人材派遣部門は大幅な収益改善が進む。（209百万円の営業利益）
- ・ 特別損失の計上、繰延税金資産の取崩しにより、435百万円の一時的な損失が発生。

◆ 赤字幅は縮小、第4四半期には黒字回復となる

- ・ 売上、利益ともに回復傾向に転じる。第4四半期連結会計期間には営業利益を確保。

1. 第11期（2010年11月期）業績概要

営業損失の原因とその対応について

営業損失291百万円の主な原因とその対応について

【システム事業】 189百万円の営業損失

- 親会社主導の下、年間187百万円のコストを削減。2010年9月度以降は黒字に転換。
- ・ 管理部門の業務統合や役員報酬削減、のれん減損などにより、年間112百万円相当の販管費を削減。
 - ・ 受託開発部門の不採算サービスからの撤退により、年間75百万円相当の売上原価を削減。

【モバイル・マーケティング事業】 41百万円の営業損失

- 組織体制を大幅に縮小し、年間26百万円のコストを削減。
- ・ 人員削減や事務所移転など、販管費の削減を実行。

【ビジネスソリューション事業】 19百万円の営業損失

- 直接雇用支援サービスの撤退により、年間38百万円のコストを圧縮。
- ・ 収益化が当面見込めないため2010年5月時点で撤退。

【Point】 営業損失分は、実施済みのコスト削減によってほぼ解消となる見込み。

1. 第11期（2010年11月期）業績概要

連結損益計算書

単位：百万円

	第10期		第11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	5,812	100.0%	5,614	100.0%	96.6%	5,601	100.0%	100.2%
売上総利益	1,341	23.1%	1,234	22.0%	92.0%	1,278	22.8%	96.6%
販売費及び一般管理費	1,820	31.3%	1,525	27.2%	83.8%	1,544	27.6%	98.8%
（人件費）	1,024	17.6%	877	15.6%	85.6%	883	15.8%	99.3%
営業利益	△ 478	-8.2%	△ 291	-5.2%	-	△ 266	-4.8%	-
経常利益	△ 500	-8.6%	△ 311	-5.6%	-	△ 288	-5.1%	-
当期純利益	△ 470	-8.1%	△ 758	-13.5%	-	△ 724	-12.9%	-

※ 2010年10月修正

1. 第11期（2010年11月期）業績概要

セグメント別業績

単位：百万円

	第 10 期			第 11 期			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネスソリューション事業	-	-	-	1,931	△ 19	-1.0%	-	-
人材ソリューション事業	-	-	-	2,649	209	7.9%	-	-
（総合人材アウトソーシング事業）	4,070	105	2.6%	4,322	189	4.4%	106.2%	178.6%
パフォーマンス・コンサルティング事業	344	0	0.0%	430	73	17.1%	125.0%	48375.6%
システム事業	1,275	△ 212	-16.7%	911	△ 189	-20.8%	71.5%	-
モバイル・マーケティング事業	167	22	13.5%	37	△ 41	-110.9%	22.1%	-
消去又は全社	△ 45	△ 394	-	△ 345	△ 323	-	-	-
合計	5,812	△ 478	-8.2%	5,614	△ 291	-5.2%	96.6%	-

【各区分の主な業務】

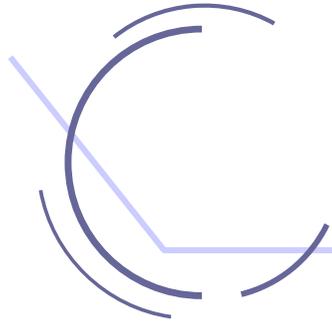
- ビジネスソリューション事業 : ロジスティクスアウトソーシング、キャンペーンアウトソーシングなど
- 人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（コールセンター、携帯販売など）、営業支援サービス
- パフォーマンス・コンサルティング事業 : 企業研修、組織開発コンサルティング
- システム事業 : SES:システムエンジニアリングサービス（企業常駐型開発業務）、SE派遣、システム受託開発
- モバイル・マーケティング事業 : 市場調査サービス、モバイルマーケティングサービス

1. 第11期（2010年11月期）業績概要

連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

	第 10 期	第 11 期	前年比増減
営業活動によるCF	△ 210	△ 135	75
投資活動によるCF	△ 5	△ 59	△ 54
財務活動によるCF	△ 75	84	160
現金及び現金同等物残高	575	465	△ 110

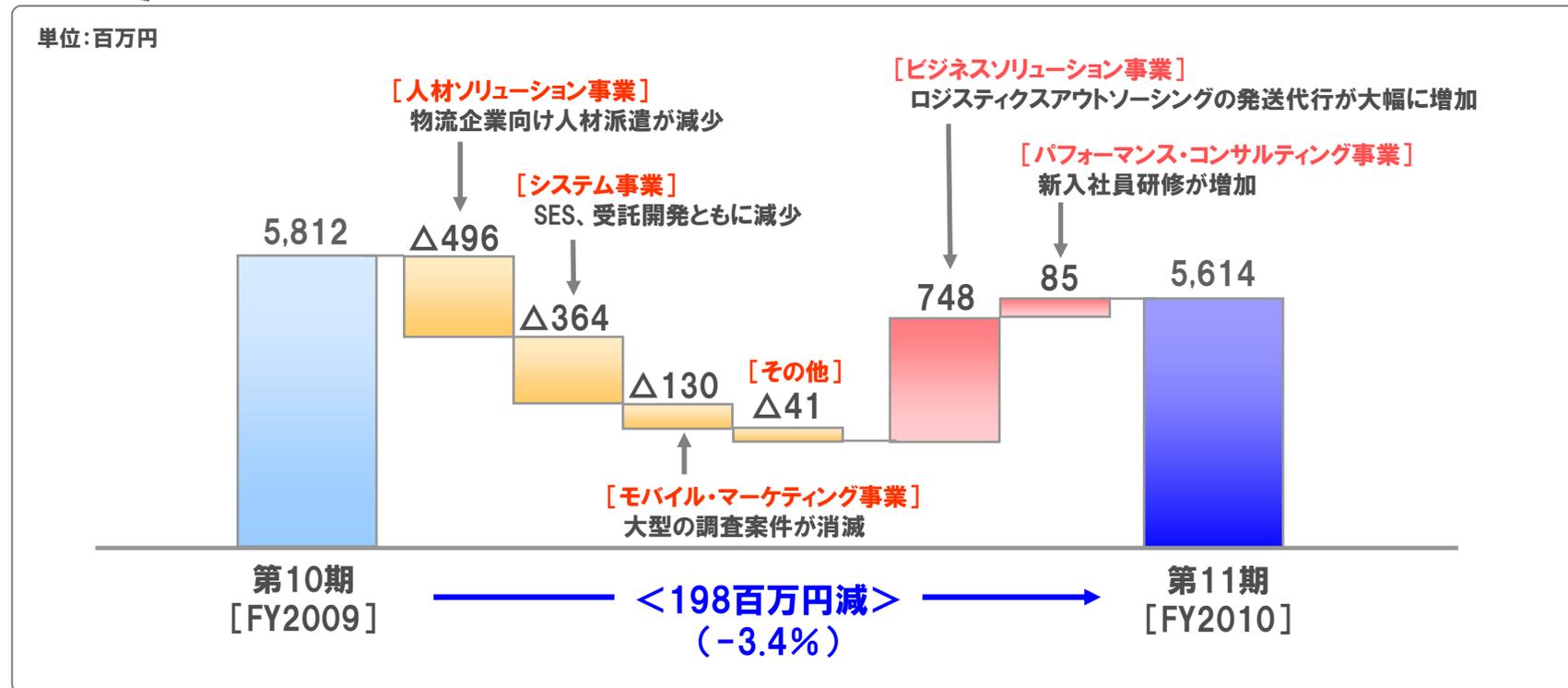


2. 第11期（2010年11月期） 業績分析

S-POOL

2. 第11期（2010年11月期）業績分析

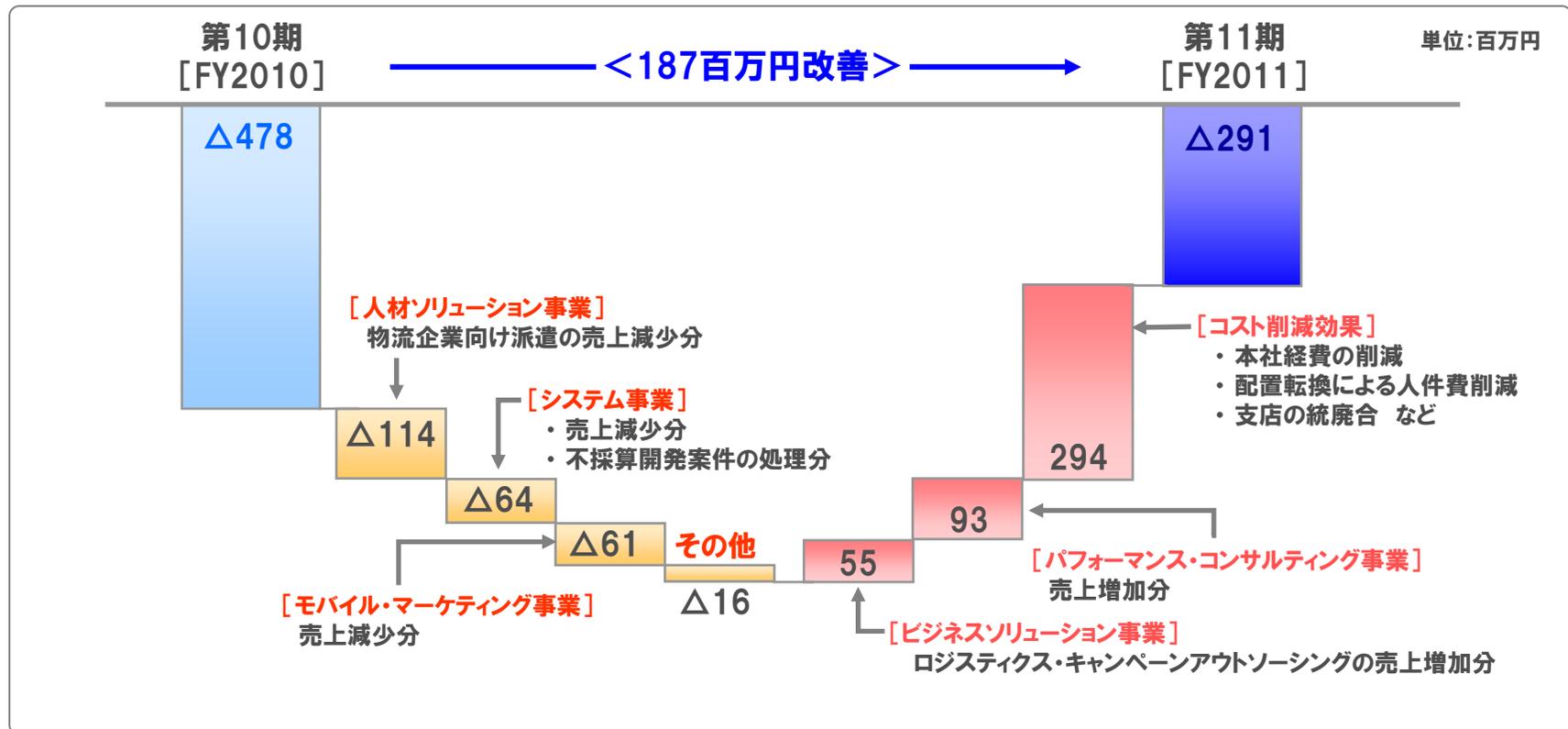
業績増減分析（売上）



【Point】 人材派遣からアウトソーシングサービスへの売上シフトが進む。

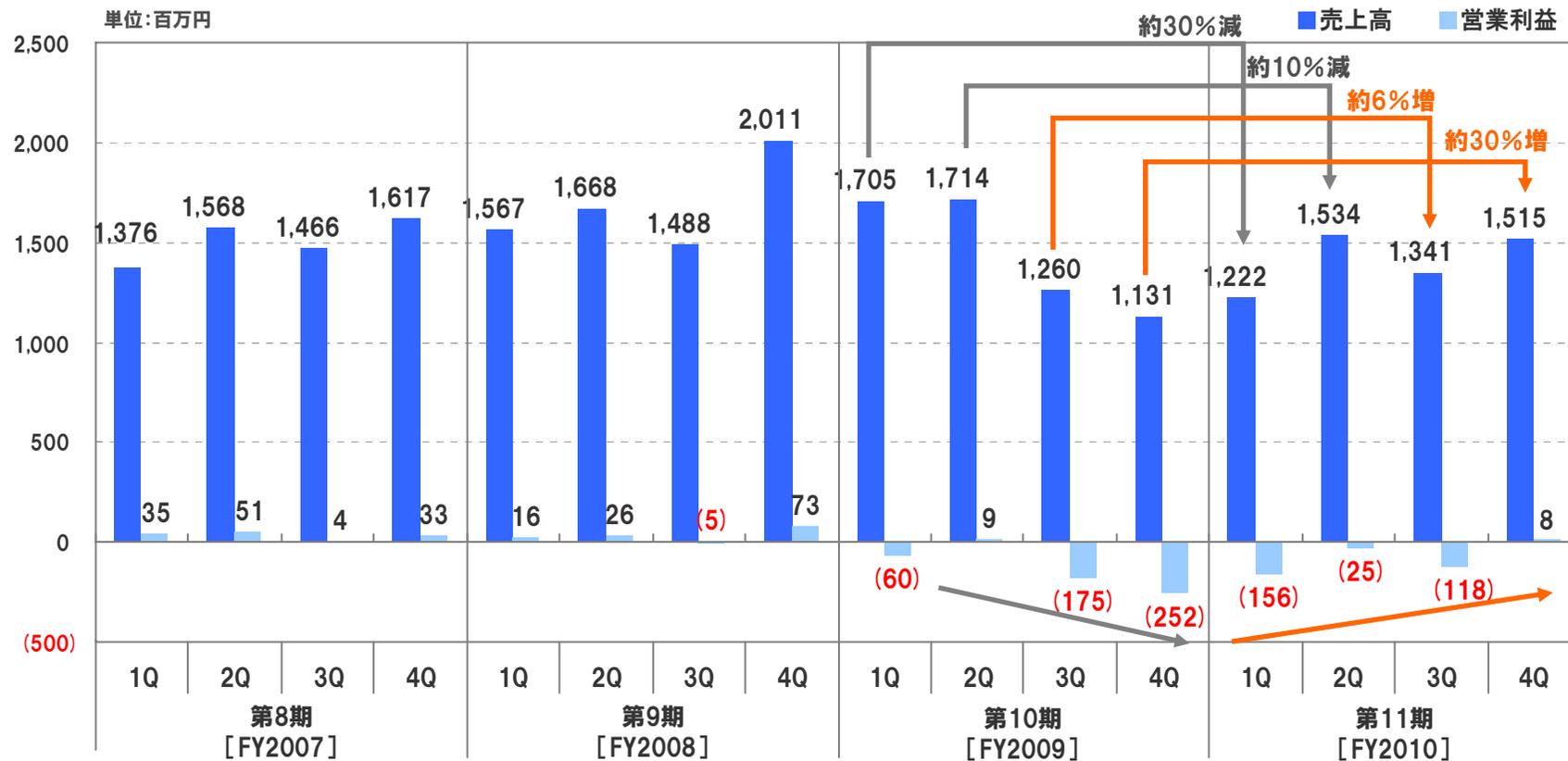
2. 第11期（2010年11月期）業績分析

業績増減分析（営業利益）

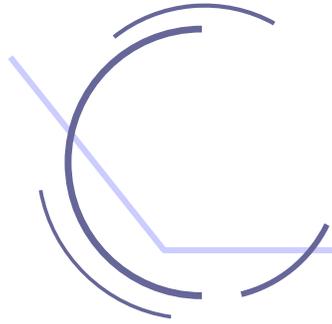


【Point】コスト削減の成果によって、損益改善が大幅に進み、赤字幅は縮小へ。

2. 第11期（2010年11月期）業績分析 四半期業績推移



【Point】 第11期4Qにて、5四半期ぶりに黒字回復。売上・利益ともに回復傾向に転じる。

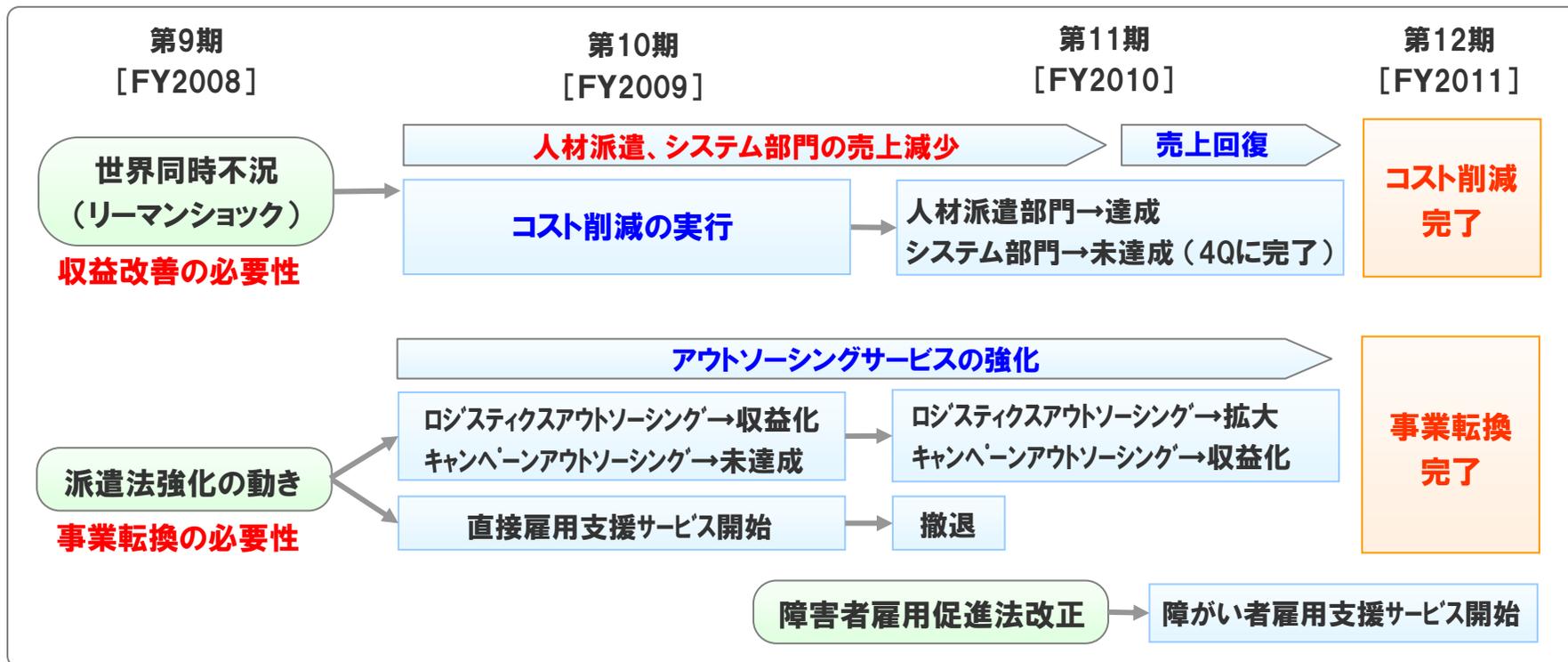


3. 第12期（2011年11月期） 事業方針

S-POOL

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 事業環境分析 ①

過去3期の事業展開について



【Point】第11期にて体制の立て直しは完了。第12期から再び成長軌道に向かう。

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 事業環境分析 ②

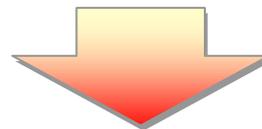
事業環境分析のまとめ

【外部環境】

- ・ 景気環境や構造変化に柔軟に対応する必要性や経営資源の効率的な活用の必要性の高まり。
→ 企業の「**持たざる経営**」が一層進む。
- ・ 派遣法改正議論の影響
→ 派遣に替わるサービスニーズの高まり。

【内部環境】

- ・ 派遣からアウトソーシングへのサービス移行が進み、強み・ノウハウの蓄積が進む。
- ・ 構造改革の完了。守りから攻めへの事業展開へ。



企業の「持たざる経営」が一層進むことで、アウトソーシングのニーズが、今後ますます高まり、「ノウハウ」や「強み」のあるアウトソーサー（受託会社）への業務集中が進む。

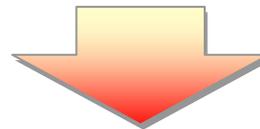
3. 第12期（2011年11月期）事業方針 第12期 事業戦略

事業戦略方針

[I] 強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供

[II] 収益力の向上

[III] 財務体質の強化



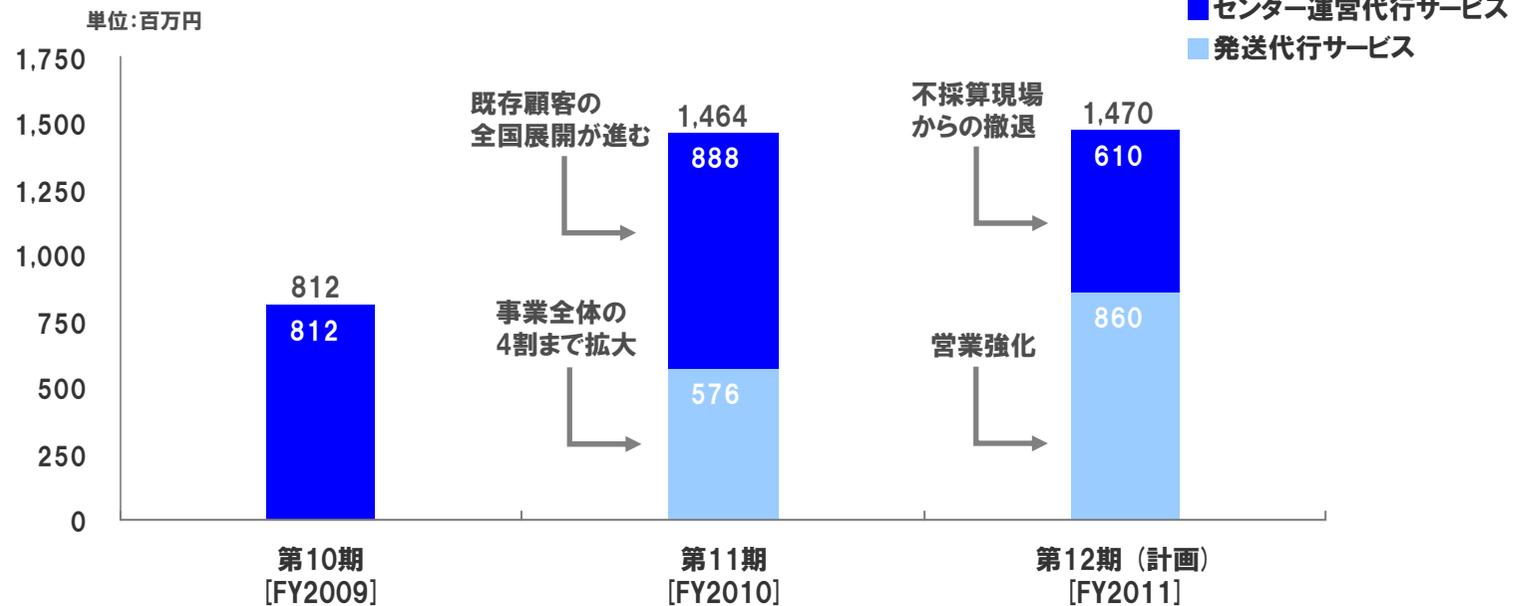
長期的に目指す姿

専門性の高い
アウトソーシングサービスの提供

長期的に安定した
バランスのとれた成長の実現

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 主力事業の売上の変遷と今後の展開について （〔I〕強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供）

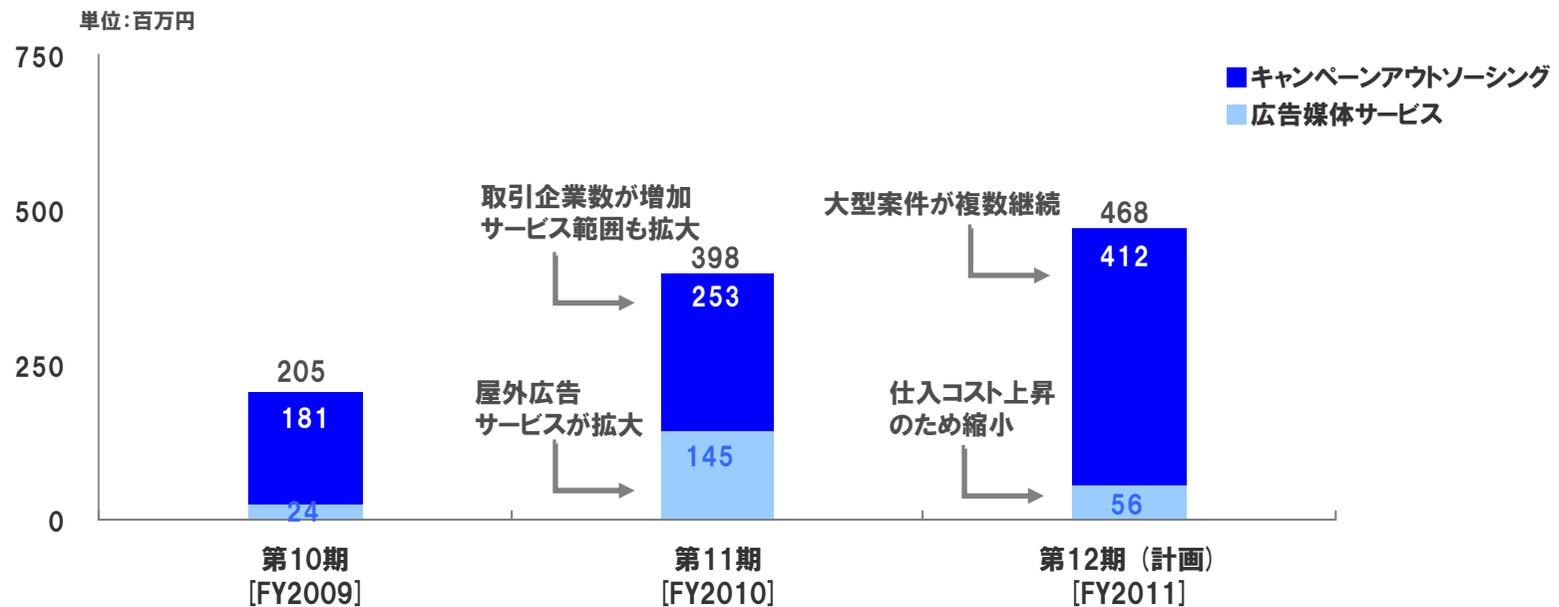
ロジスティクスアウトソーシング



**【Point】インターネット通販の拡大を背景に発送代行業務の売上が拡大中。
第12期は、収益性の改善に注力。**

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 主力事業の売上の変遷と今後の展開について （〔I〕強みを活かしたアウトソーシングサービスの提供）

キャンペーンアウトソーシング



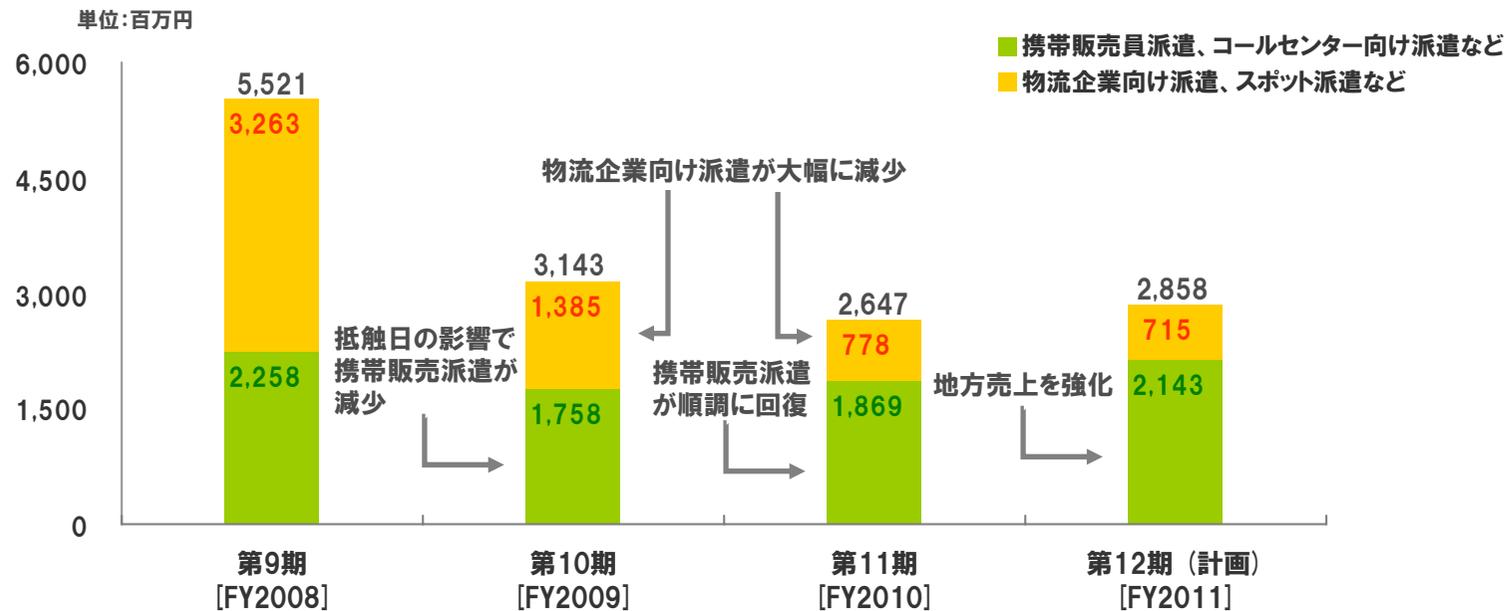
【Point】 キャンペーンアウトソーシングは、企画立案から全国規模の運営・実施、分析まで
ワンストップで提供できることが強み。第12期は、重点的に注力。

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 主力事業の売上の変遷と今後の展開について

人材派遣サービス



エスプールヒューマンソリューションズ
(人材ソリューション事業)

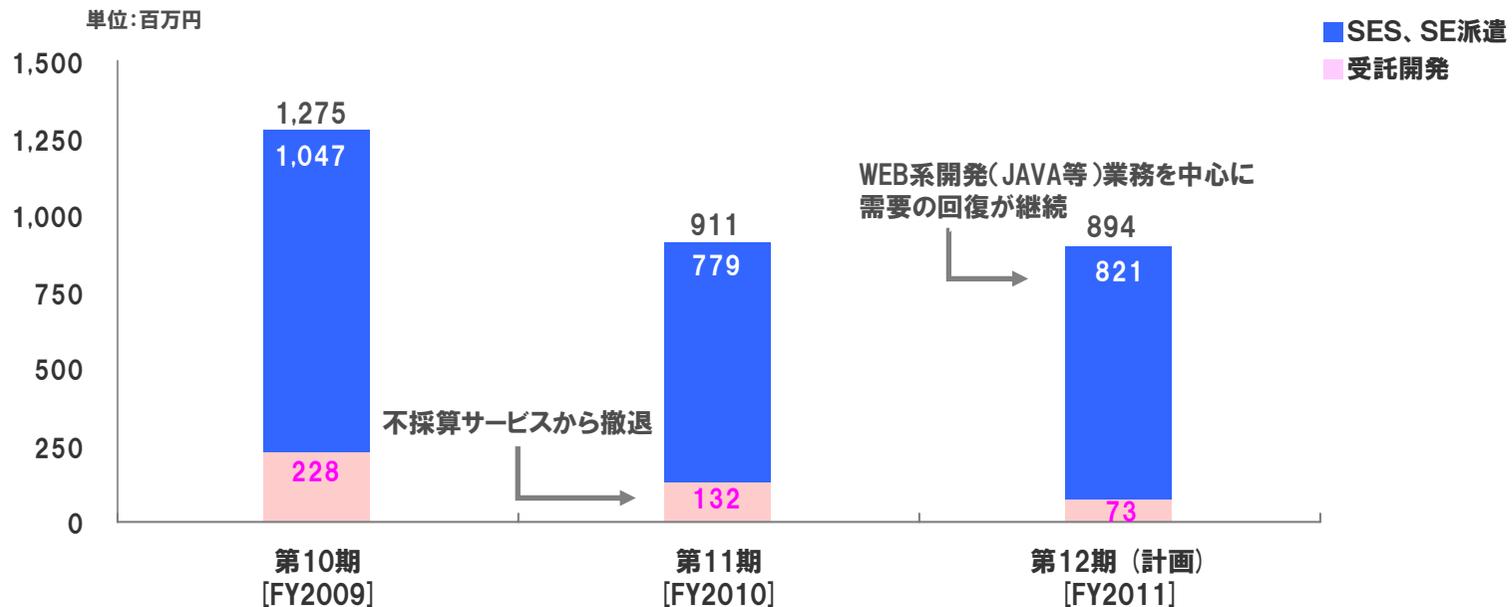


**【Point】 物流企業向けの人材派遣は、受託契約への切替と業務減少によって大幅に減少。
 今後は、携帯販売員派遣、コールセンター業務などコミュニケーション系の派遣に注力。**

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 主力事業の売上の変遷と今後の展開について

システムサービス

 **GIM**
(システム事業)



**【Point】主力のSES、SE派遣の売上は回復傾向。社員比率を高めることで利益率向上を図る。
受託開発部門は、収支均衡を最優先に進める。**

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 わーくはびねす農園による障がい者雇用促進事業について

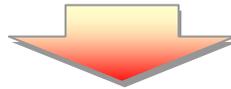
ここ数年の飲食業・ホテル業・給食業などを営む企業の課題

野菜を安定供給できる体制作り
安心・安全な野菜(トレーサビリティ)への対応
企業(ブランド)のイメージアップ戦略の強化



水耕栽培による野菜供給ニーズの高まり

【問題】 △多額の設備投資
△農業ノウハウの欠如



大規模農園を千葉県市原市に開設。
必要な区画を分割利用することのできる企業向け貸し農園サービスを開始。



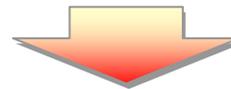
 わーくはびねす農園

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 わーくはびねす農園による障がい者雇用促進事業について

2010年7月 障害者雇用促進法改正法施行

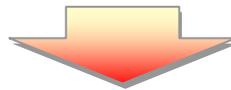
【ポイント】

- ・雇用納付金制度の対象企業が拡大（常用雇用者301名以上から201名以上の企業へ対象が拡大）
- ・雇用の算出方法が変更（常用雇用者に加えて短時間労働者も算出条件に加味される）
- ・違法企業名の公表厳格化



障がい者の雇用ニーズが拡大

【問題】△仕事のミスマッチ
△就業環境の整備が難しい



**わーくはびねす農園内の設備を、障がい者でも利用可能な設備に整備。
障がい者の個性を活かしながら、やりがいのある仕事を提供することが可能に。**

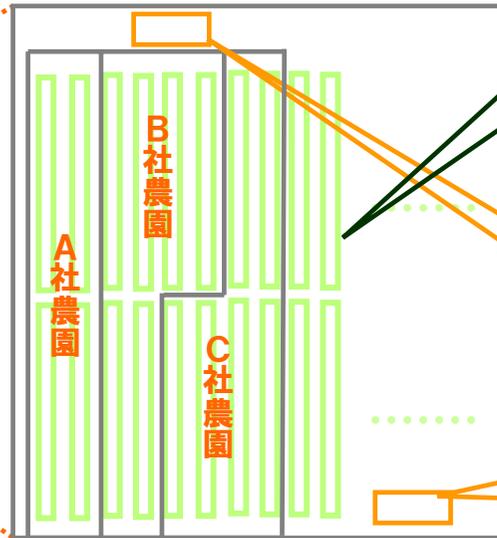
3. 第12期（2011年11月期）事業方針 わーくはびねす農園による障がい者雇用促進事業について

市原ファームについて



[イメージ図]

千葉県市原市に、2011年1月完成。
土地面積：3,198坪。



[水耕レーン]



[大型ボイラー]



[大型冷蔵庫]



[作業場]

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 わーくはびねす農園による障がい者雇用促進事業について

今後の展開について

- ・ 某大手メーカーとのコラボレーションによる人事向けセミナーの開始。
- ・ 日経新聞を始めとするマスコミからの注目度向上。
- ・ 関係各省庁および地方公共団体への事業協力要請。

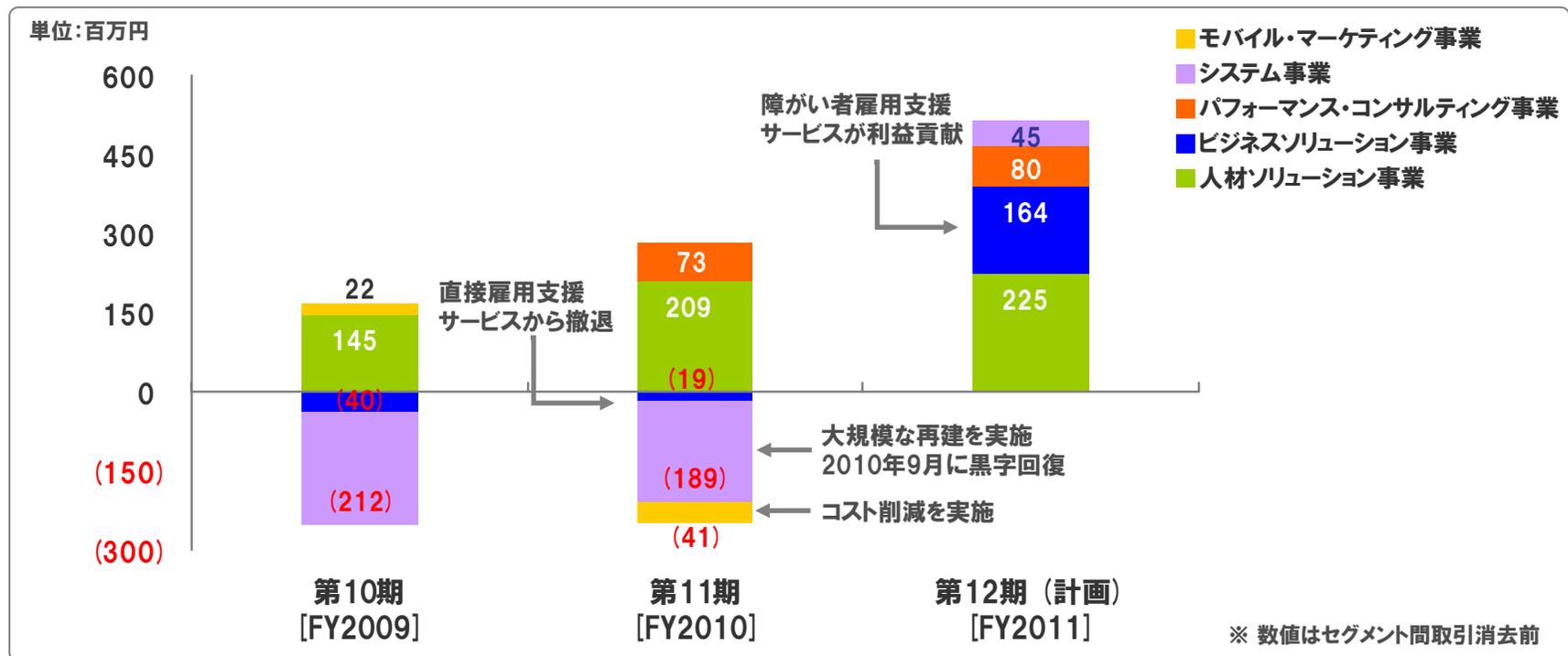


大都市圏を中心に積極展開予定

農地法および都市計画法により制約されており、「農地」での開設は現状困難に。
当初の目的の一つであった「耕作放棄地の有効活用」が現状できていない。
しかし、法改正や条例による特区開設など、行政への働きかけにより、さらなる拡大の道を開く。

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 [Ⅱ] 収益力の向上

セグメント別 営業利益の推移



【Point】 第12期は、すべての事業での営業黒字確保を目指す。

3. 第12期（2011年11月期）事業方針 〔Ⅲ〕財務体質の強化

財務体質強化に向けた施策について

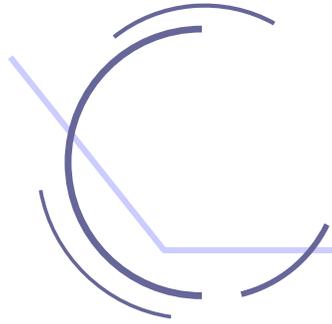
【収益力の強化】

- ・ 不採算事業・低収益事業の縮小、改善の実施 → 完了
- ・ 営業力の強化 利益率の改善
- ・ 販管費の削減 → 完了

【資産売却・増資の検討】

- ・ 子会社株式等の資産売却の検討を進める。
- ・ 資本提携や第三者割当増資等の検討を進める。

【Point】強化策をすみやかに実行し、財務基盤の安定化を図る。



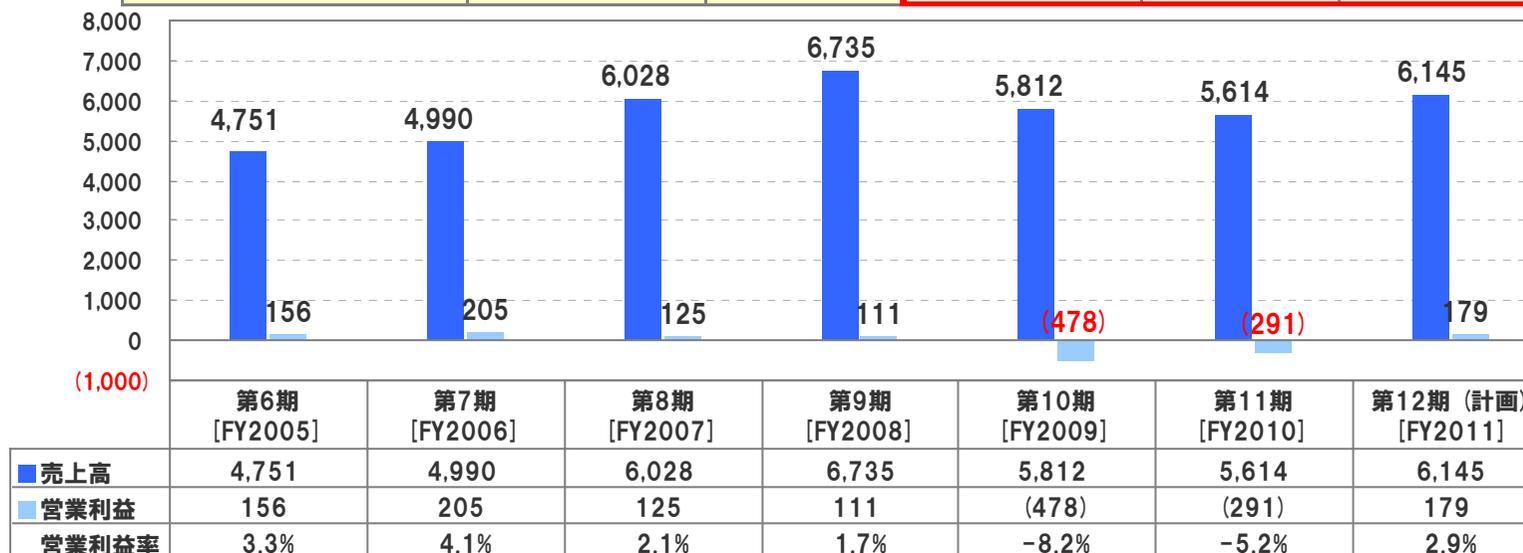
4. 第12期（2011年11月期） 業績予想

S-POOL

4. 第12期（2011年11月期）業績予想 連結業績予想

単位：百万円

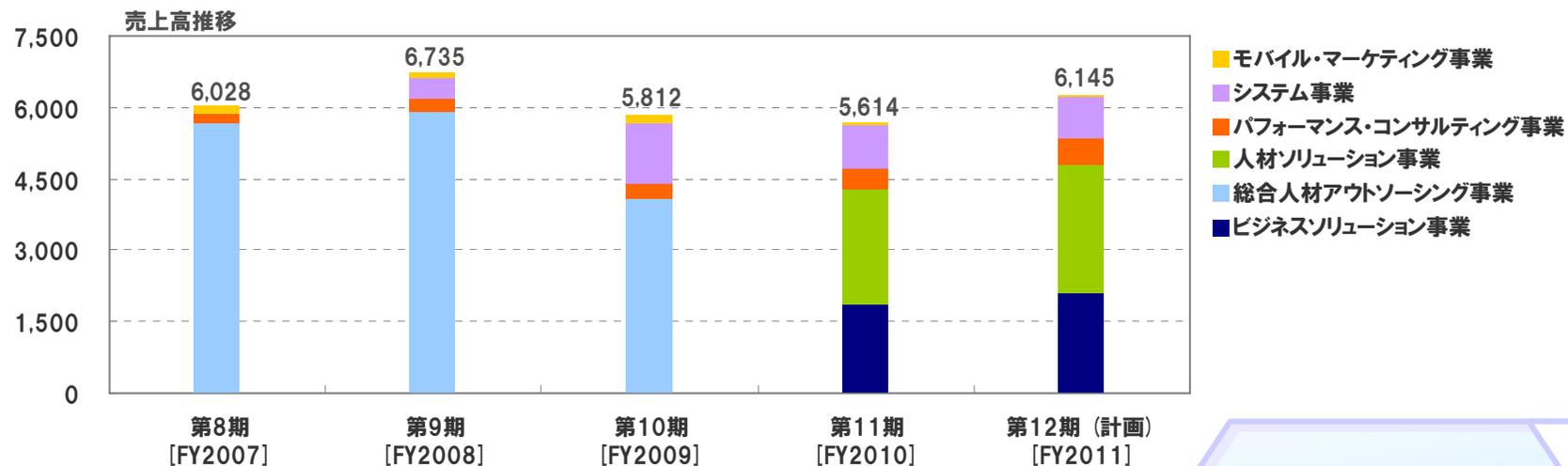
	第11期		第12期（計画）		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
連結売上高	5,614	100.0%	6,145	100.0%	109.5%
売上総利益	1,234	22.0%	1,613	26.2%	130.7%
販売費及び一般管理費 （人件費）	1,525	27.2%	1,434	23.3%	94.0%
営業利益	△ 291	-5.2%	179	2.9%	-
経常利益	△ 311	-5.6%	155	2.5%	-
当期純利益	△ 758	-13.5%	100	1.6%	-



4. 第12期（2011年11月期）業績予想 セグメント別業績予想

単位：百万円

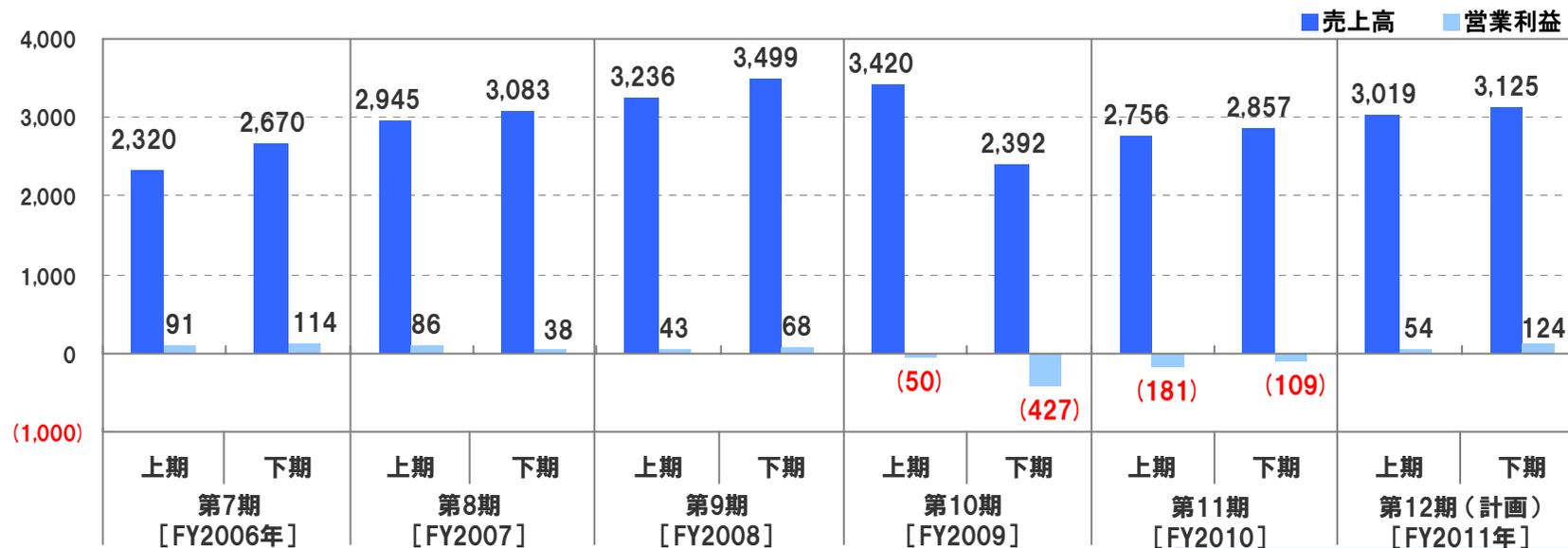
	第11期			第12期（計画）			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネスソリューション事業	1,931	△ 19	-1.0%	2,217	164	7.4%	114.8%	-
人材ソリューション事業	2,649	209	7.9%	2,858	225	7.9%	107.9%	107.9%
パフォーマンス・コンサルティング事業	430	73	17.1%	540	80	14.9%	125.5%	109.7%
システム事業	911	△ 189	-20.8%	894	45	5.1%	98.1%	-
モバイル・マーケティング事業	37	△ 41	-110.9%	35	0	0.0%	95.9%	-
消去又は全社	△ 345	△ 323	-	△ 400	△ 338	-	-	-
合計	5,614	△ 291	-5.2%	6,145	179	2.9%	109.5%	-



4. 第12期（2011年11月期）業績予想 半期業績予想

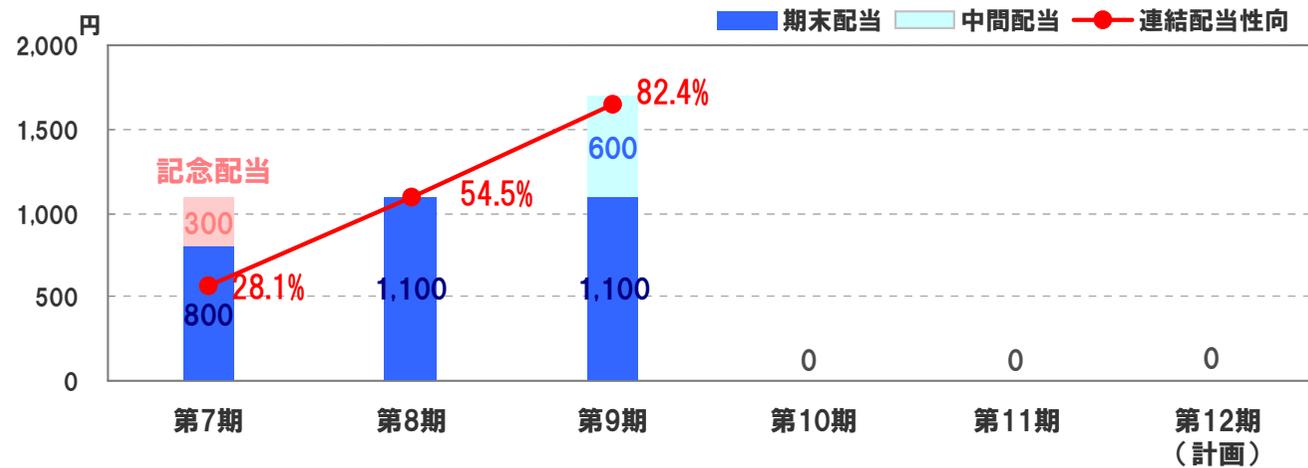
単位：百万円

	第11期 上期		第11期 下期		第12期 上期（計画）		第12期 下期（計画）	
	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	2,756	100.0%	2,857	100.0%	3,019	100.0%	3,125	100.0%
売上総利益	607	22.0%	627	22.0%	768	25.4%	845	27.0%
販売費及び一般管理費	788	28.6%	736	25.8%	713	23.6%	720	23.0%
営業利益	△ 181	-6.6%	△ 109	-3.8%	54	1.8%	124	4.0%
経常利益	△ 193	-7.0%	△ 118	-4.2%	42	1.4%	112	3.6%
当期純利益	△ 178	-6.5%	△ 580	-20.3%	22	0.8%	77	2.5%



5. 株主還元施策

財務体質の強化を優先するため、現段階での配当は見送る予定。



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、配当性向につきましては、連結当期純利益の50%以上を目標として、業績に連動した利益還元を目指しつつ、安定的な配当の維持に努めてまいります。

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、2010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、2010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

事業環境分析（PEST分析）

PEST分析

【当社に関するポイント】

【インパクト（機会・脅威）】

Politics 政治的要因	<ul style="list-style-type: none"> ・ 派遣法強化の動き ・ 障害者雇用義務の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> → 派遣から請負・受託型への移行、派遣市場の縮小、生産拠点の海外移転 → 障がい者雇用支援サービスの需要拡大
Economics 経済的要因	<ul style="list-style-type: none"> ・ 景気の二番底の恐れ、産業構造の変化のスピードの速まり ・ 輸出企業の円高による業績回復の遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> → アウトソーシングサービスの利用拡大、直接雇用の抑制、契約単価引き下げによる収益低下 → 生産拠点の海外移転、投資の抑制
Social 社会的要因	<ul style="list-style-type: none"> ・ インターネット通販の拡大 ・ ゆとり教育世代の入社 ・ 新入社員の採用の抑制 ・ 団塊世代の大量退職 	<ul style="list-style-type: none"> → 発送代行サービスの拡大 → 新入社員研修ニーズの拡大 → 新入社員研修市場の縮小 → シニア層を対象としたビジネスの拡大
Technology 技術的要因	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドコンピューティングの拡大 ・ アンドロイドの普及 	<ul style="list-style-type: none"> → IT分野でのアウトソーシングニーズの高まり → 携帯情報端末向け開発ニーズの拡大