

# 2012年11月期 [第13期] 決算説明資料

2013年 1月11日(金)  
株式会社エスプール

JASDAQ (スタンダード) 上場  
証券コード 2471



# 目次

## はじめに

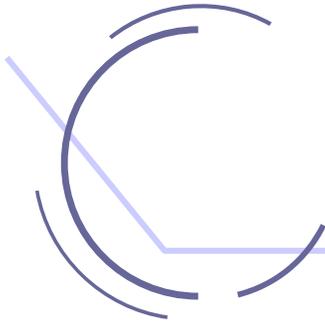
1. 2012年11月期 [第13期] 業績概要
  2. 2012年11月期 [第13期] 業績分析
  3. 2013年11月期 [第14期] 事業方針
  4. 2013年11月期 [第14期] 業績予想
  5. 今後の成長戦略について
  6. 株主還元施策
- IR担当窓口・免責事項



## はじめに

### 本日本お伝えしたいこと

- ① 2012年11月期(第13期)は、厳しい事業環境の中、業績の回復基調が続いたこと
- ② 2013年11月期(第14期)は、事業拡大の好機となっていること
- ③ 中計(売上高100億円、営業利益率5%)達成に向けて、積極的な事業展開を進めていくこと



# 1. 2012年11月期 [第13期] 業績概要

S-POOL

# 1. 2012年11月期 [第13期] 業績概要

## 業績ハイライト

### ◆ 売上高4,941百万円(前期比10.7%減)、子会社売却の影響により売上は減少

- ・ 人材ソリューション事業(人材派遣サービス)にて、前期比6.4%増を達成
- ・ 売却した子会社を除いた既存事業の比較では増収を確保

### ◆ 営業利益48百万円(前期比47.9%増)、2期連続の営業黒字を達成

- ・ ビジネスソリューション事業にて前期比20.8%増を達成
- ・ 将来の成長に向けた先行投資を行いつつ、確実に増益を維持

### ◆ 特別損失の影響により、30百万円の当期純損失を計上

- ・ 源泉徴収税の徴収不足により、42百万円の特別損失が発生
- ・ 業務フローの見直しとシステム改修により、2013年11月期(第14期)への影響はなし

# 1. 2012年11月期 [第13期] 業績概要

## 連結損益計算書

単位:百万円

	FY2011 [第12期]		FY2012 [第13期]			年度計画		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	対計画比
売上高	5,532		4,941		89.3%	5,200		95.0%
売上総利益	1,246	22.5%	1,194	24.2%	95.8%	1,195	23.0%	99.9%
販売費及び一般管理費	1,214	21.9%	1,146	23.2%	94.4%	1,105	21.3%	103.7%
(人件費)	675	12.2%	604	12.2%	89.5%	628	12.1%	96.1%
営業利益	32	0.6%	48	1.0%	147.9%	90	1.7%	53.3%
経常利益	17	0.3%	29	0.6%	166.3%	80	1.5%	36.8%
当期純利益	207	3.7%	△ 30	-0.6%	-	62	1.2%	-

# 1. 2012年11月期 [第13期] 業績概要

## セグメント別業績

単位:百万円

	FY2011 [第12期]			FY2012 [第13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	1,929	115	6.0%	1,750	140	8.0%	90.7%	120.8%
人材ソリューション事業	3,094	287	9.3%	3,292	274	8.3%	106.4%	95.3%
その他事業	19	△ 12	-63.4%	8	△ 3	-37.2%	41.9%	-
システム事業	686	15	2.2%	0	0	-	-	-
パフォーマンス・コンサルティング事業	59	△ 27	-46.3%	0	0	-	-	-
調整額	△ 258	△ 346	-	△ 110	△ 363	-	-	-
合計	5,532	32	0.6%	4,941	48	1.0%	89.3%	147.9%

### 【各セグメントの主な業務内容】

- ビジネスソリューション事業 : アウトソーシングの受託(ロジスティクス、セールスプロモーションなど)
- 人材ソリューション事業 : コールセンターや販売業務を中心とした人材派遣サービス
- システム事業 : SE派遣、システム開発受託
- パフォーマンス・コンサルティング事業 : 社員研修、組織開発コンサルティング

※ パフォーマンス・コンサルティング事業は、2011年2月末に事業を譲渡しました。

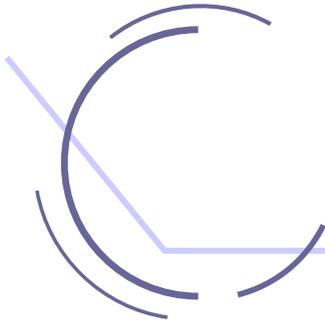
※ システム事業は、2011年9月末に事業を譲渡しました。

# 1. 2012年11月期 [第13期] 業績概要

## 連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

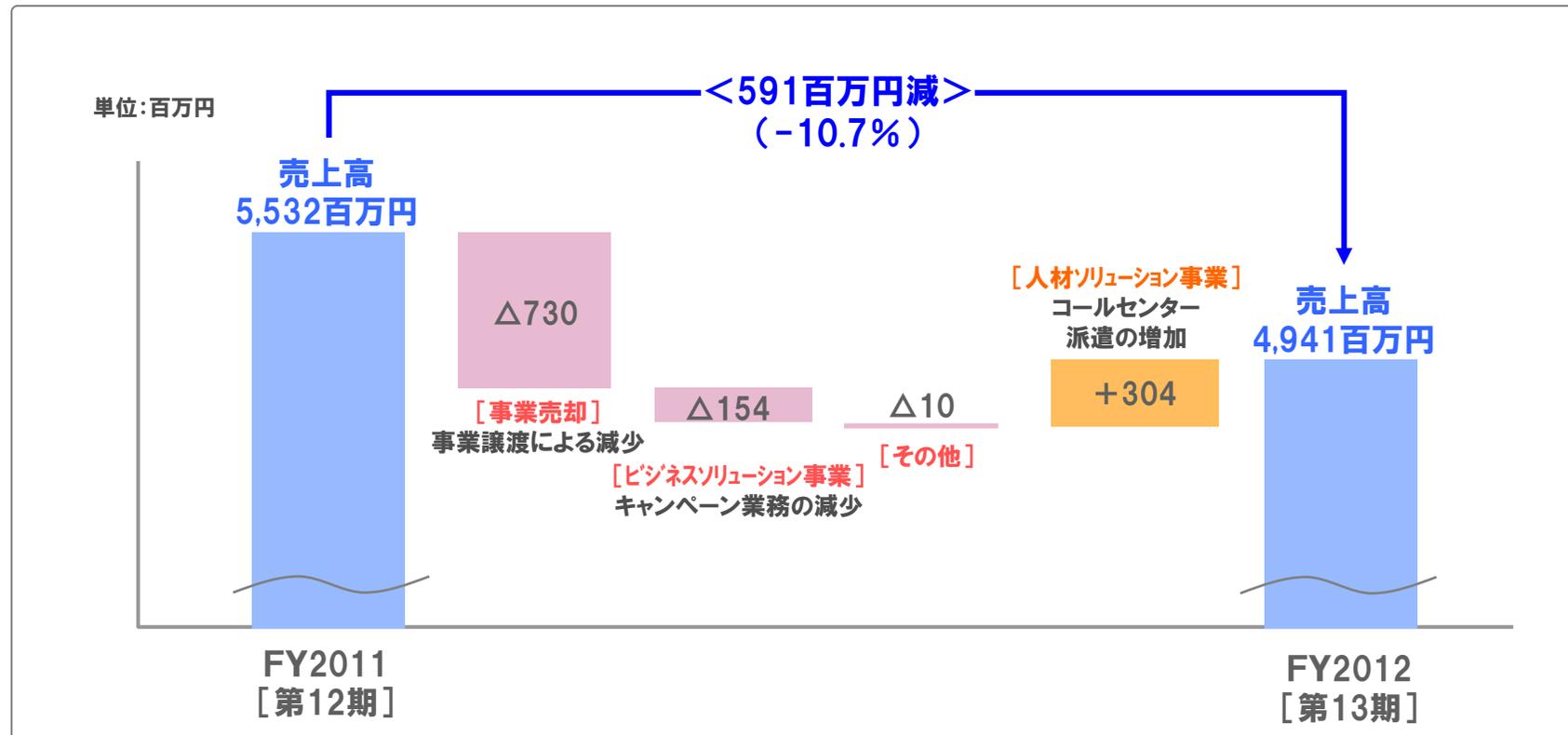
	FY2011 [第12期]	FY2012 [第13期]	前年比増減
営業活動によるCF	99	△ 45	△ 145
投資活動によるCF	297	12	△ 285
財務活動によるCF	△ 453	184	638
現金及び現金同等物残高	408	559	150



## 2. 2012年11月期 [第13期] 業績分析

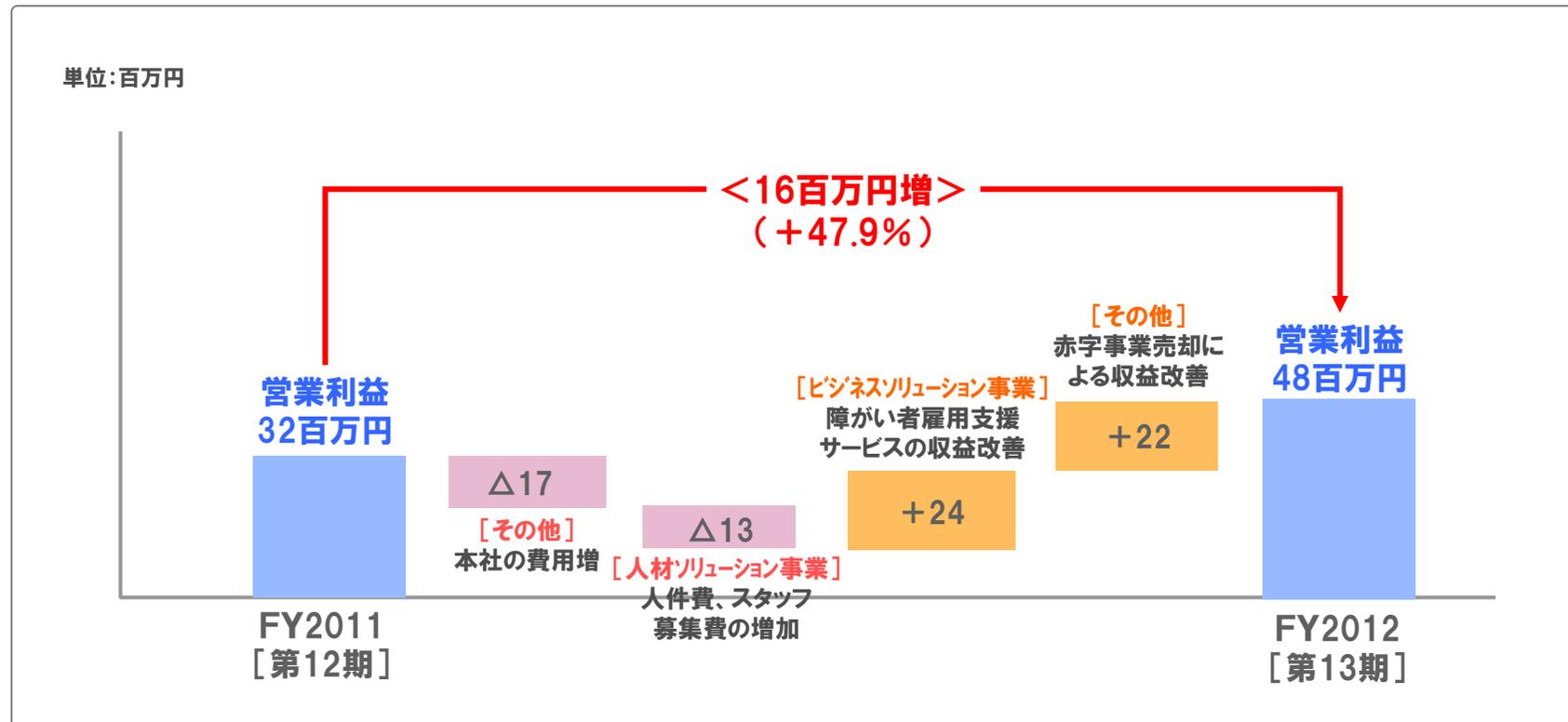


## 2. 2012年11月期 [第13期] 業績分析 売上高増減分析



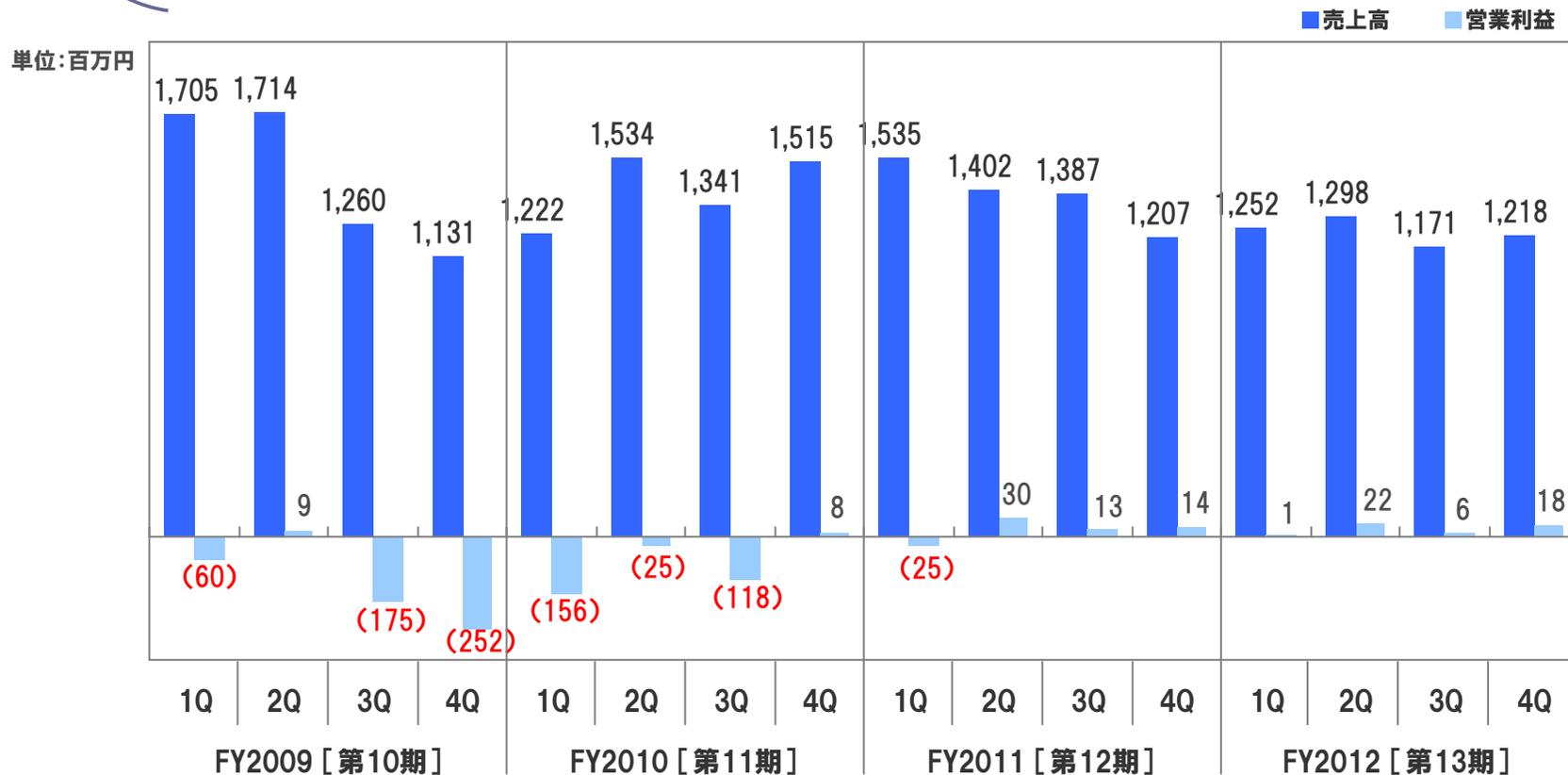
**【Point】 子会社売却の影響により全体では減収となるが、既存事業の比較では増収を維持**

## 2. 2012年11月期 [第13期] 業績分析 営業利益増減分析



**【Point】 将来の成長に向けた先行投資費用を収益改善によって吸収し、増益を達成**

## 2. 2012年11月期 [第13期] 業績分析 四半期業績推移



**【Point】 全四半期において営業黒字を達成。収益力は着実に回復へ**

## 2. 2012年11月期 [第13期] 業績分析 基本方針に対する取り組み結果

### I. 人材派遣サービスは積極的な拡大戦略を採用

- [○] 競争激化の中、2期連続での増収を達成。懸案であった法改正は追い風に。
- [×] 携帯販売支援業務は、派遣抵触日による売上減少を補えなかった。

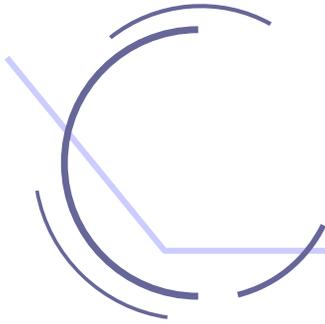
### II. アウトソーシングサービス(ロジスティクス、キャンペーン)は、拡大に向けた体制整備に注力

- [○] 品質の向上、ノウハウの蓄積など、得意分野の深耕が進む。
- [×] 注力分野のネット通販発送代行サービスの新規受注が進まず。営業に課題を残す。

### III. 新規サービス(障がい者雇用支援、顧問派遣)の期中での収益化を目指す

- [○] 障がい者雇用支援サービスの大幅な収益改善が進み、営業黒字を達成。
- [×] 顧問派遣は、目標達成に至らず。

**【Point】 厳しい市場環境の中、基本方針の施策は概ね実行することができた**



### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業方針



### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 事業環境認識

影響度	影響のある外部要因	外部要因による影響	拡大が期待できるサービス
大きい ↑ ↓ 小さい	労働者派遣法の改正	アウトソーシング化の進行	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
	景気の回復	人材サービス事業者の選別化の加速	人材派遣サービス
	高年齢者雇用安定法の改正	人材需要の拡大	
	障害者雇用促進法の改正	新たな直接雇用の抑制	障がい者雇用支援サービス
	団塊世代の大量退職 労働力人口の減少	障がい者の雇用義務の拡大	アクティブシニア派遣 顧問派遣サービス
	脱デフレ政策の推進	シニア層の労働マーケットの拡大	キャンペーンアウトソーシング
		消費の二極化の進行	

**【Point】 環境の変化を追い風に、アウトソーシング・人材派遣サービスとも拡大に向けた絶好の好機を迎える**

### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 基本方針

前期にて不安材料はすべて払拭。第14期は事業拡大に向けた攻めの体制を構築。



#### ◆ 積極的な拡大戦略の推進

→ 事業拡大の機会を確実に捉えるべく、積極的な先行投資を実行

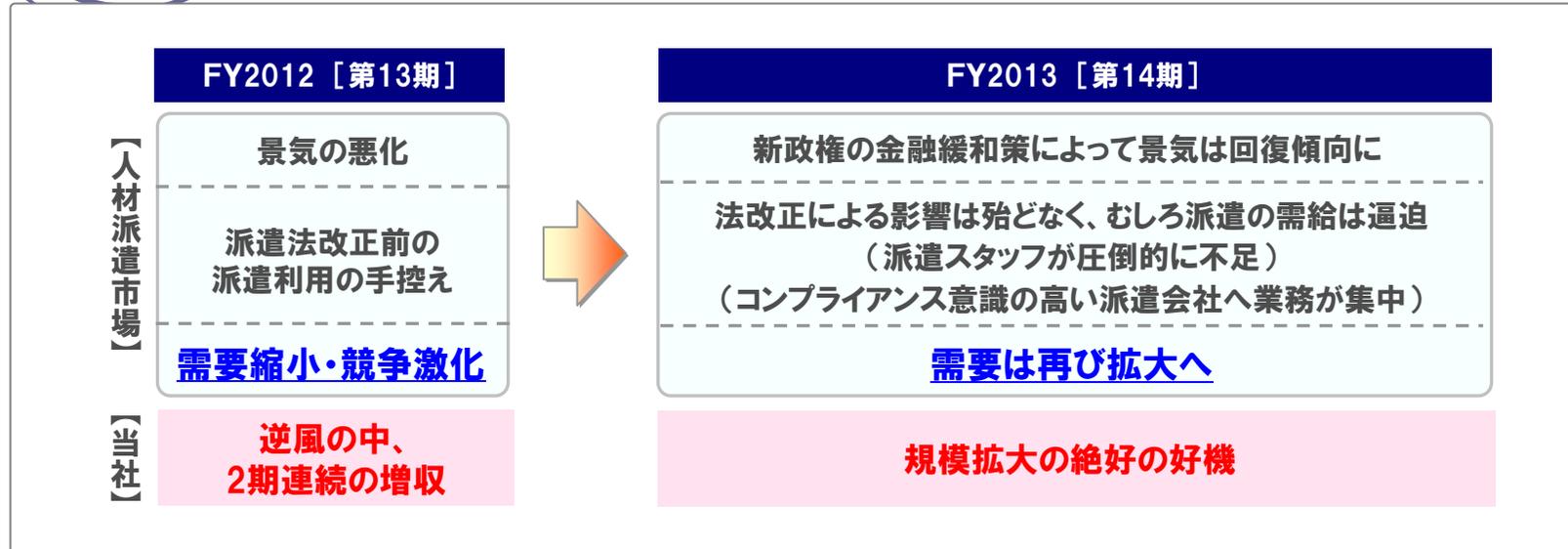
#### ◆ 収益力の向上

→ 付加価値の向上、事業規模の拡大により、着実に収益力の強化を図る

#### ◆ 社会貢献性の高い分野での事業展開

→ 若年者・障がい者・シニアなど就業機会に恵まれない人々の雇用創出を推進

### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 人材派遣サービス「重点施策」



#### 拠点網の拡充（スタッフ募集の強化）

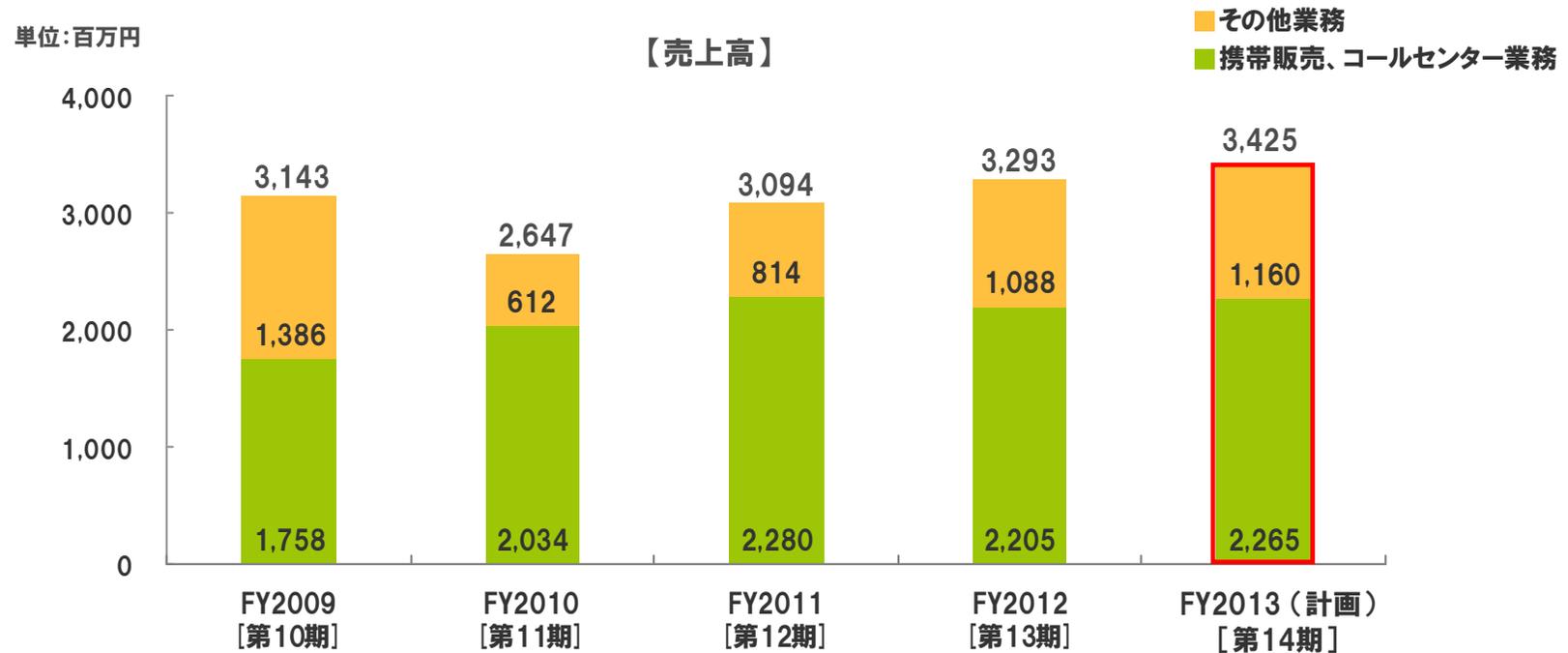
- ・上期は最大マーケットである首都圏を重点的に強化
- ・2013年1月に都内に3拠点(銀座・池袋・上野)を開設
- ・下期には地方拠点の拡充に着手

#### 携帯販売業務の強化

- ・運営体制の見直しを実施
- ・営業・オペレーションの改善強化のため、役員2名配置
- ・定着率向上のためのグループ派遣を強化

**【Point】 人材派遣サービスは再び拡大の兆し。事業機会を確実に捉えるため、積極的な展開を進める**

### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 人材派遣サービス「数値計画」



- 【Point】
- ・ コールセンター業務は、地方を中心に需要拡大が続く。
  - ・ 携帯販売業務は派遣抵触日の影響を新規キャスト、請負案件の獲得強化でカバー。

### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 ロジスティクスアウトソーシング「重点施策」

#### 発送代行サービス

##### 【市場環境】

ネット通販は確実に市場拡大が続く  
配送業務の受託競争も激化



##### 【重点施策】

拡大に向けて積極的な投資を実行  
上期を目処に東京近郊に第2センターを開設

#### センター運営代行サービス

##### 【市場環境】

派遣法の改正により、ニーズは拡大傾向  
ノウハウのある人材サービス会社は少数

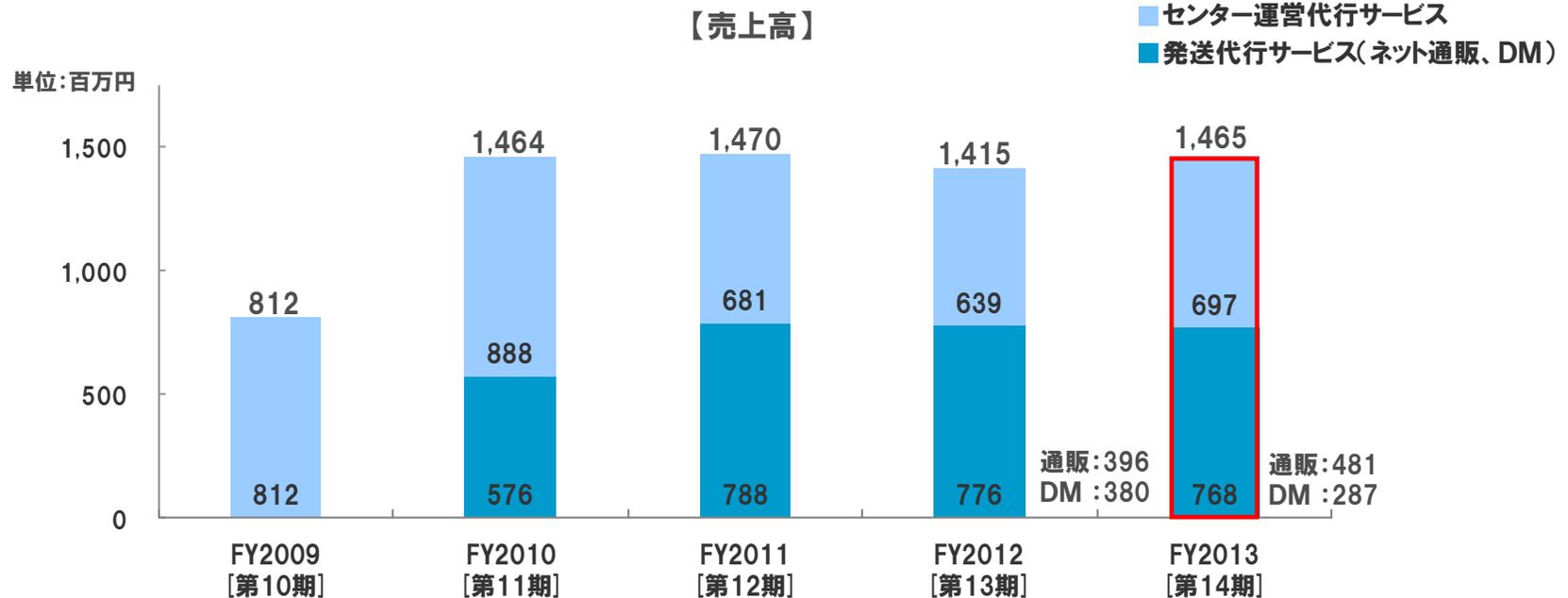


##### 【重点施策】

既存顧客からの新規案件の獲得に注力  
新規顧客へのアプローチも開始

- 【Point】**
- ・ 新センターは、ネット通販への特化と価格競争力を重視。新たな顧客層の獲得を目指す
  - ・ センター運営代行サービスは、高度なオペレーションノウハウを武器に新規営業を強化

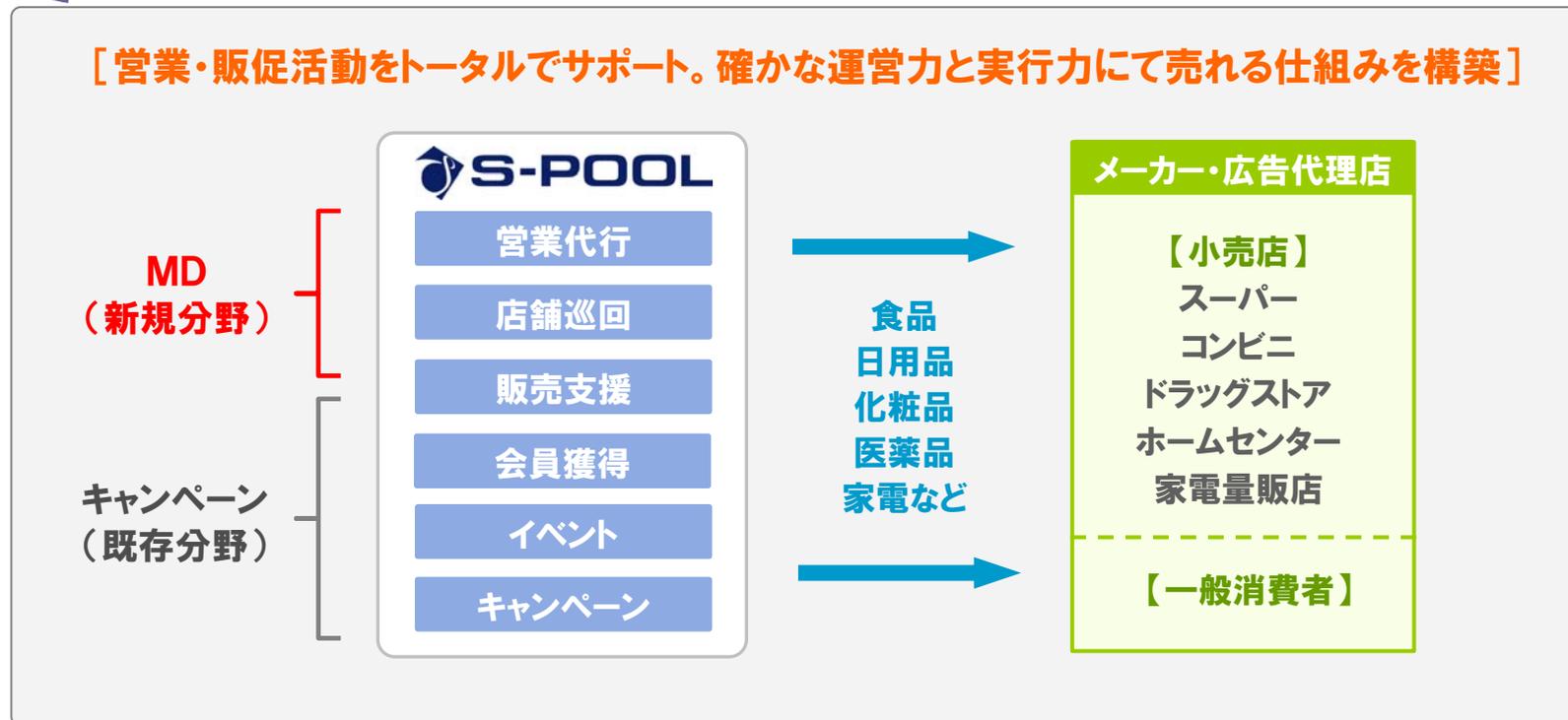
### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 ロジスティクスアウトソーシング「数値計画」



- 【Point】
- ・体制整備、品質改善は第13期にてほぼ完了。第14期は2期ぶりの増収を目指す。
  - ・発送代行サービスは、利益率の低いDM業務を縮小し、ネット通販の拡大に注力。

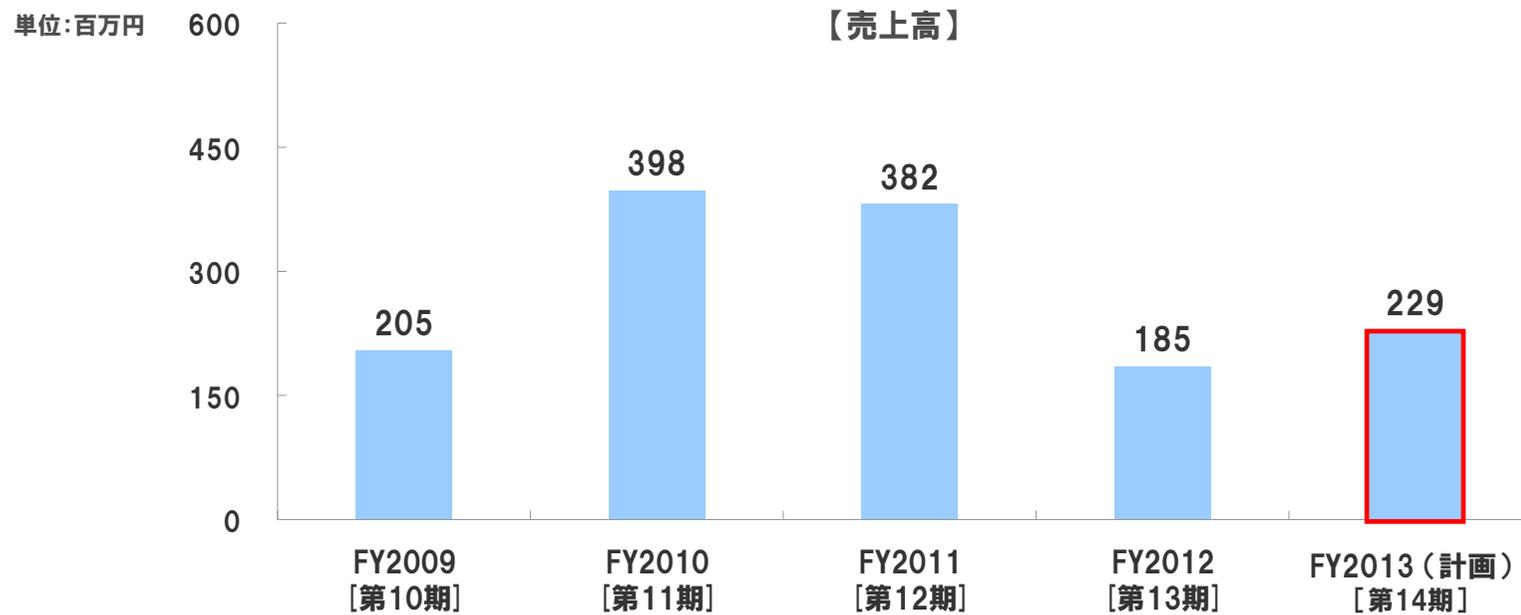
### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 キャンペーンアウトソーシング「重点施策」

**[営業・販促活動をトータルでサポート。確かな運営力と実行力にて売れる仕組みを構築]**



**[Point] キャンペーン業務との相乗効果の高いMD(マーチャンダイジング)業務を開始**

### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 キャンペーンアウトソーシング「数値計画」



- 【Point】** 第14期は長期案件の増加により、収益は回復へ。
- 対面型獲得業務は、太陽光パネルのノウハウをもとに複数商材へ拡大。
  - 設備増強が続くWi-Fi設置業務は、安定的に継続する見込み。

### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 障がい者雇用支援サービス「重点施策」



**【農園サービス】**

溶液栽培施設の販売  
月額農園管理料

「従来の収入源」

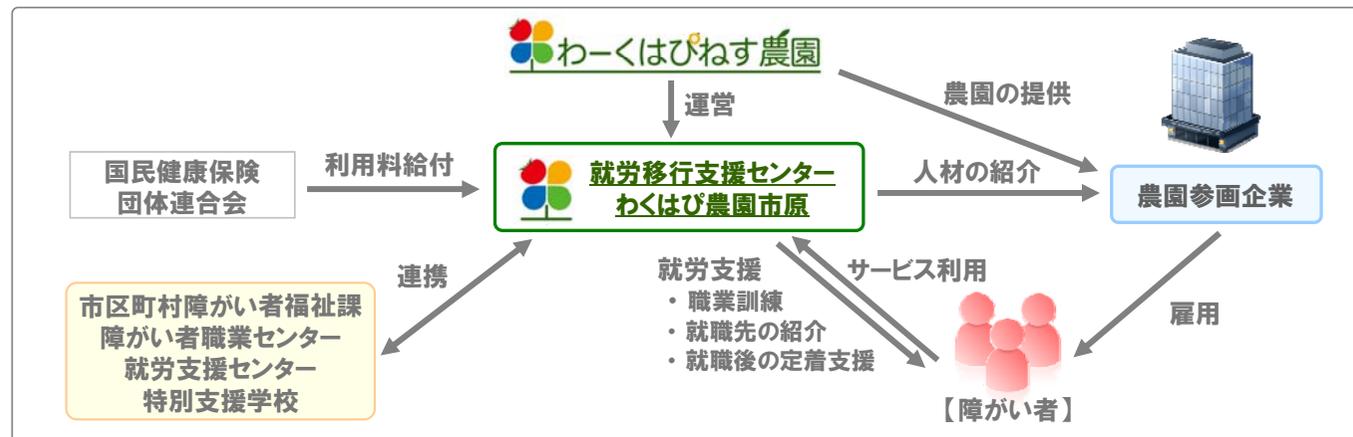
+



**【就労移行支援サービス】**

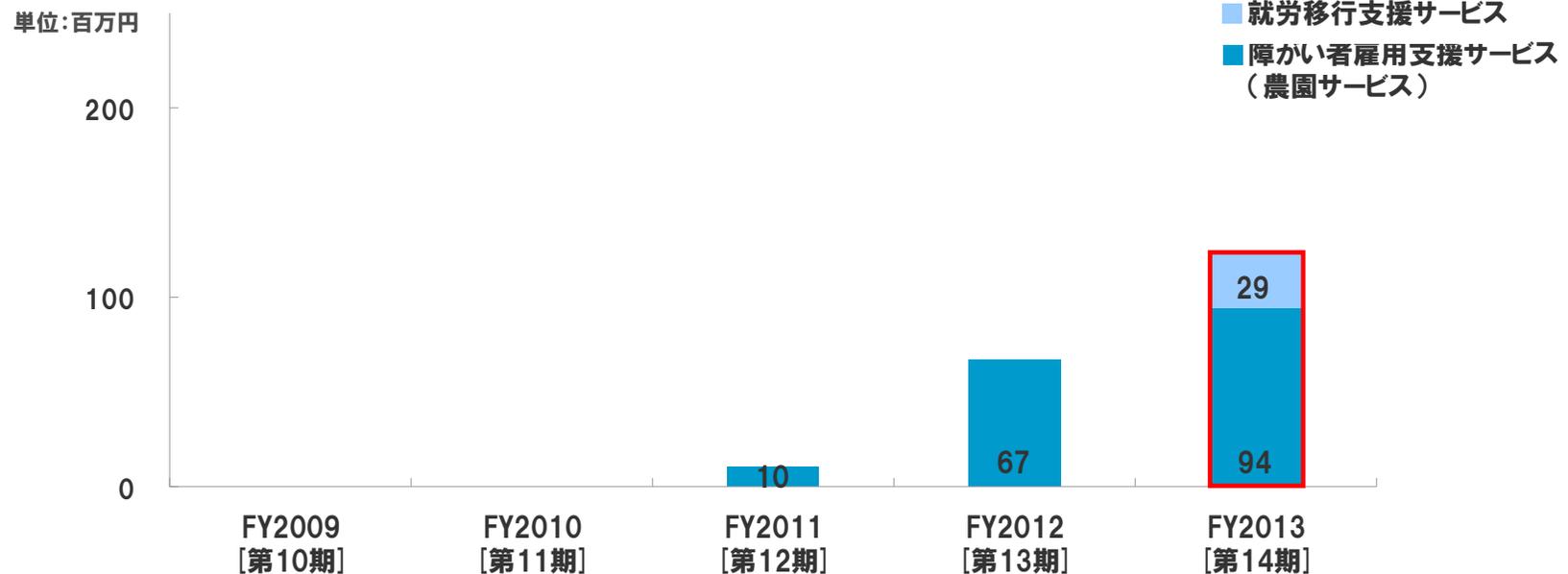
就労移行支援サービス提供料  
人材紹介手数料

「新たな収入源」

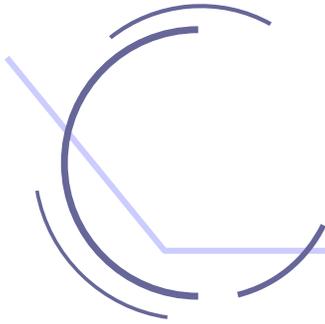


- 【Point】**
- ・ 就労移行支援サービスの本格スタートにより収益の多角化を推進
  - ・ 農園は第3号棟の建築に着手。事業展開の足を速め、さらなる拡大を目指す

### 3. 2013年11月期 [第14期] 事業計画 障がい者雇用支援サービス「数値計画」



- 【Point】**
- ・ 障害者雇用促進法の改正(2013年4月)により、大手企業を中心にニーズは拡大。
  - ・ 社会貢献と利益創出をバランスのよく推進する。



## 4. 2013年11月期 [第14期] 業績予想

S-POOL

## 4. 2013年11月期 [第14期] 業績予想 連結業績予想

単位:百万円

	FY2012 [第13期]		FY2013 [第14期] 計画		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比
売上高	4,941		5,262		106.5%
売上総利益	1,194	24.2%	1,310	24.9%	109.8%
販売費及び一般管理費 (人件費)	1,146	23.2%	1,230	23.4%	107.4%
604	12.2%	673	12.8%	111.5%	
営業利益	48	1.0%	80	1.5%	165.8%
経常利益	29	0.6%	66	1.3%	224.8%
当期純利益	△ 30	-0.6%	50	1.0%	-

## 4. 2013年11月期 [第14期] 業績予想 セグメント別業績予想

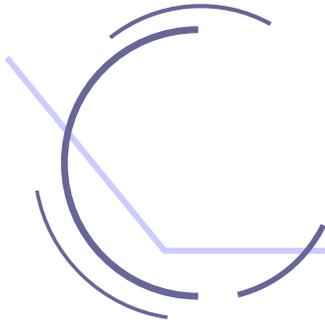
単位:百万円

	FY2012 [第13期]			FY2013 [第14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	1,750	140	8.0%	1,957	169	8.7%	111.8%	121.0%
人材ソリューション事業	3,292	274	8.3%	3,425	286	8.4%	104.0%	104.5%
その他事業	8	△ 3	-37.2%	0	0	-	-	-
調整額	△ 110	△ 363	-	△ 120	△ 376	-	-	-
合計	4,941	48	1.0%	5,262	80	1.5%	106.5%	165.8%

## 4. 2013年11月期 [第14期] 業績予想 半期業績予想

単位:百万円

	FY2012 [第13期]				FY2013 [第14期] 計画			
	上期		下期		上期		下期	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	2,551		2,390		2,547		2,714	
売上総利益	586	23.0%	607	25.4%	636	25.0%	674	24.8%
販売費及び一般管理費	562	22.1%	583	24.4%	606	23.8%	624	23.0%
営業利益	23	0.9%	24	1.0%	29	1.2%	50	1.8%
経常利益	17	0.7%	12	0.5%	22	0.9%	43	1.6%
当期純利益	5	0.2%	△ 36	-1.5%	15	0.6%	34	1.3%



## 5. 今後の成長戦略について

S-POOL

## 5. 今後の成長戦略について 中期経営計画「Move Forward 2014」の概要①

※2012年1月12日発表

### 経営戦略

- [市場設定] 高い成長が期待できる市場への集中展開
- [事業戦略] 「専門性の深化」と「効率性の追求」
- [組織戦略] 高い志と大きな気概を持って挑戦する人材の育成
- [業績目標] 2016年度までに売上高100億円、営業利益率5%を達成

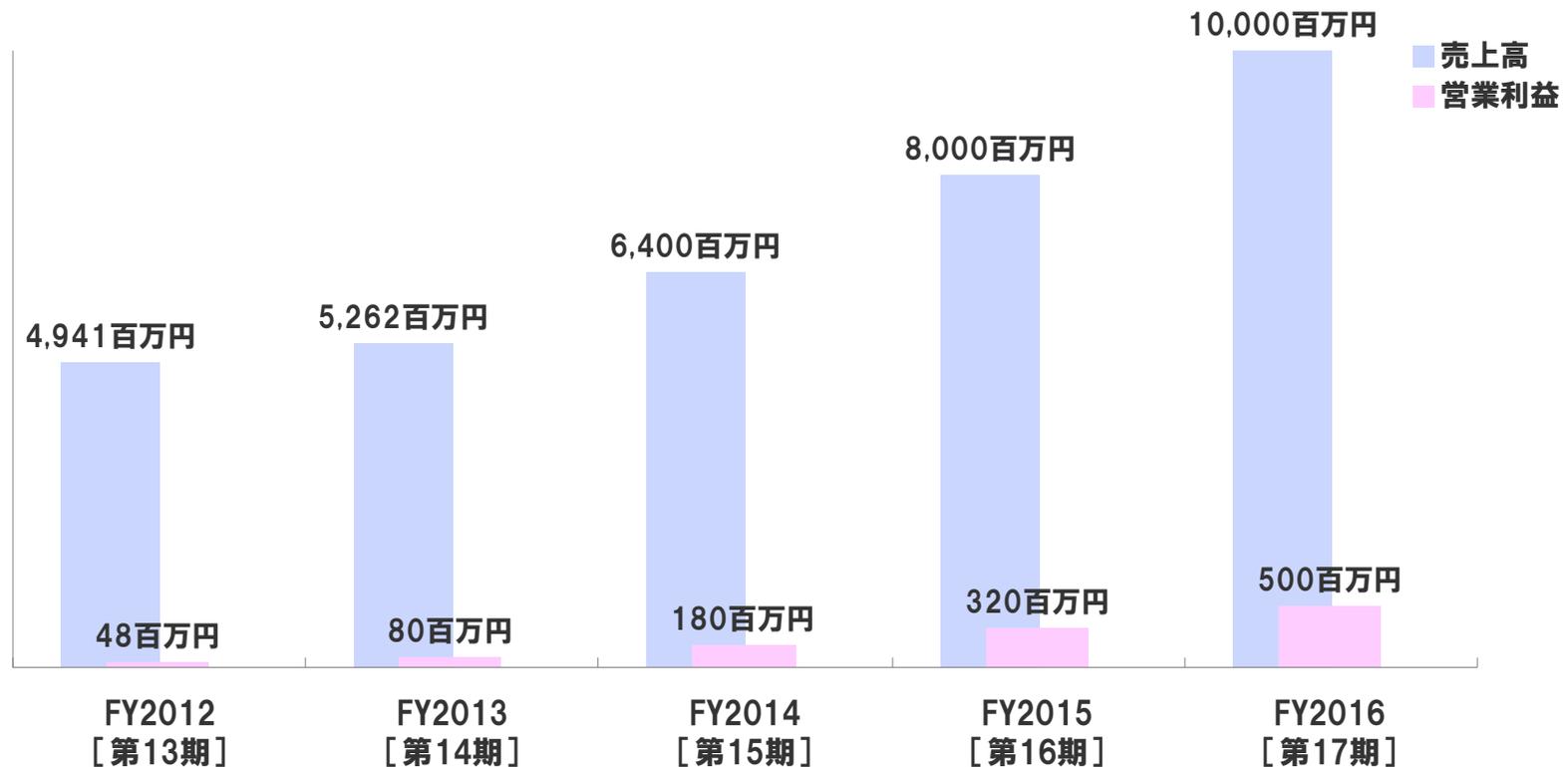


### 中期ビジョン

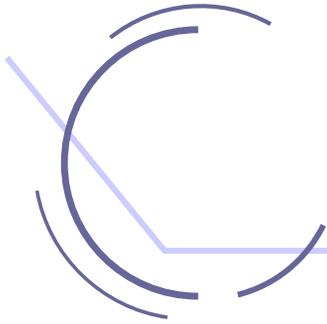
**お客様に選ばれるNo.1アウトソーシング・プロバイダーとなる**

## 5. 今後の成長戦略について 中期経営計画「Move Forward 2014」の概要②

※2012年1月12日発表



**2016年度の目標達成に向け、既存事業の拡大を軸にM&Aの実行も視野に入れる**



## 6. 株主還元施策

S-POOL

## 6. 株主還元施策

**配当性向は、連結当期純利益の50%以上を目標。  
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となります。  
収益力の強化を図り、早期の復配を目指してまいります。**

	1株当たり配当額	増 減	配当性向
2013年11月期 配当予想	0円	-	-%
2012年11月期 配当額	0円	-	-%
2011年11月期 配当額	0円	-	-%

### 【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。

## IR担当窓口・免責事項など

【問い合わせ窓口】	社長室 IR担当	TEL	03-3517-6633
		E-mail	kouhou@spool.co.jp

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日において、当社が入手可能な情報により策定したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。