

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
(コード番号: 2471)
問い合わせ先: 社長室長 荒井直
電話番号 03-3517-6633 (代表)

2015年11月期 第1四半期 業績ハイライト資料

株式会社エスプールは、2015年11月期 第1四半期（2014年12月1日～2015年2月28日）の業績を発表しましたので、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、本日発表の「平成27年11月期 第1四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 1,661 百万円（前期比 12%増）、好調を維持し、二桁増収を達成

- ・ ロジスティクスアウトソーシングは、訪日客の増加やネット通販市場の拡大により、業務が順調に拡大
- ・ 人材アウトソーシングサービスは、人材不足を追い風に、主力のコールセンター業務が堅調に拡大

◆ 主力事業での納品のずれ込み、事業拡大に向けた先行投資により、22 百万円の営業損失が発生

- ・ ロジスティクスアウトソーシングの収益力向上、新規事業の収益改善により、ビジネスソリューション事業の利益が拡大
- ・ 障がい者雇用支援サービスは、前期を上回るペースで受注が進んだものの、納品の大部分が2Q以降にずれ込む

◆ 主力3事業の強化、新たな事業の柱の構築に取り組み、2Q以降の収益拡大を目指す

- ・ 受注残の積み上がる障がい者雇用支援サービスは、新農園の完成に注力し、早期納品を目指す
- ・ 本格普及の始まるスマートメーター関連業務の拡大に向けて、着実に準備を進める

1. 第1四半期累計期間 連結業績概況

(単位: 百万円/未満切捨)

	2014年11月期 第1四半期累計期間	2015年11月期 第1四半期累計期間	増減率
売上高	1,489	1,661	+11.5%
営業利益	17	△22	-
経常利益	14	△24	-
四半期純利益	10	△27	-

2. 第1四半期累計期間 セグメント別業績

(単位: 百万円/未満切捨)

セグメント別売上高	2014年11月期 第1四半期累計期間	2015年11月期 第1四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	591	663	+12.2%
人材ソリューション事業	920	1,007	+9.4%
調整額	△21	△9	-
合計	1,489	1,661	+11.5%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	2014年11月期 第1四半期累計期間	2015年11月期 第1四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	14	21	+50.4%
人材ソリューション事業	75	58	△21.6%
調整額	△71	△103	-
合計	17	△22	-

※ 各事業区分の主な業務

- ・ ビジネスソリューション事業 … アウトソーシングサービス（ロジスティクス、調査業務など）、障がい者雇用支援サービス
- ・ 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・人材紹介・アウトソーシングサービス

3. 第1四半期までの総括

売上面については、ビジネスソリューション事業、人材ソリューション事業ともに好調に推移し、連結売上高は1,661百万円（前期比12%増）となりました。

ビジネスソリューション事業では、ロジスティクスアウトソーシングが順調に拡大しました。物流センターの運営代行業務にて、訪日客増加の影響により百貨店向けの業務が拡大したほか、ネット通販の発送代行業務についても、物量が順調に増加し、満床に近い状態で物流センターが稼働しました。一方、障がい者雇用支援サービスにおいては、前期を上回るペースで受注が進んだものの、新農園の開設が計画より大きく遅れた結果、納品の大部分が第2四半期以降にずれ込んでいます。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は、663百万円（前期比12%増）となりました。

人材ソリューション事業については、企業収益の回復に合わせて人材の不足感が強まっており、主力のコールセンター業務が堅調に拡大しました。また、その他の業務についても、派遣需要の拡大を追い風に案件が増加しております。その結果、人材ソリューション事業の売上高は、1,007百万円（前期比9%増）となりました。

損益面では、障がい者雇用支援サービスにおける納品のずれ込み、事業拡大に向けた先行投資の影響により、連結営業利益は、22百万円の営業損失となりました。

ビジネスソリューション事業については、障がい者雇用支援サービスの利益貢献がなかったものの、ロジスティクスアウトソーシングの売上拡大および業務効率化による売上総利益の増加、新規事業における収益改善により、増益を達成することができました。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は、21百万円（前期比50%増）となりました。

一方、人材ソリューション事業については、利益率の低い案件の影響により、売上総利益率が低下したほか、人員の増強など今後の事業拡大を見据えた先行投資を行ったことで、販管費が大きく増加しました。その結果、人材ソリューション事業の営業利益は58百万円（前期比22%減）となりました。

4. 第2四半期以降の取り組みについて

第1四半期については、利益面で若干の遅れがあったものの、営業活動は非常に順調に進んでおり、年間を通じては計画どおり推移する見込みであることから、期初の事業方針に変更はありません。主力3事業を集中的に強化していくことで、収益基盤の安定化を図るとともに、新たな事業の柱の構築に注力し、ポートフォリオ経営を推進していきます。

障がい者雇用支援サービスにおいては、相当数の受注残が積み上がっていることから、新農園の完成に最優先で取り組み、早期の納品に全力を注ぎます。人材アウトソーシングサービスについては、人材の不足感の高まりを受けて、企業の人材の困り込みが活発になっていることを踏まえ、利益率の高い人材紹介サービスを強化していきます。ロジスティクスアウトソーシングにおいては、新規案件の引き合いが増加しています。物流センターの運営代行サービスでは、荷主企業からの直接受注の案件を増やすとともに、ネット通販の発送代行サービスについては、新センターの開設に向けて新規顧客の獲得に重点を置いてまいります。

また、フィールドマーケティングサービスについては、本格普及の始まるスマートメーター関連の業務拡大に向けて着実に準備を進めてまいります。2015年2月に新会社「エスプールエンジニアリング」を設立し、大規模な工事を請け負うことができる特定建設業（電気工事業、管工事業）の許可を3月に取得しました。

5. 今後の見通し

現時点において、2015年1月14日に発表いたしました2015年11月期の連結業績予想について、変更はありません。

(1) 第2四半期累計期間（2014年12月1日～2015年5月31日）

（単位：百万円/未満切捨）

	2014年11月期 第2四半期累計期間	2015年11月期 第2四半期累計期間予想	増減率
売上高	3,237	3,488	7.7%
営業利益	122	91	△25.9%
経常利益	118	85	△28.1%
当期純利益	99	70	△30.0%

(2) 通期（2014年12月1日～2015年11月30日）

（単位：百万円/未満切捨）

	2014年11月期通期	2015年11月期 通期予想	増減率
売上高	6,604	7,300	10.5%
営業利益	207	226	9.4%
経常利益	191	214	11.8%
当期純利益	165	181	9.6%

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情報であり、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、投資家の皆さまご自身のご判断で行いますようお願い申し上げます。