

2015年11月期（第16期） 第2四半期決算説明資料

2015年 7月 2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

東証JASDAQ (スタンダード) 上場
コード 2471

1. 2015年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2015年11月期 第2四半期 業績解説
3. 2015年11月期 下期事業方針
4. 2015年11月期 業績予想
5. 配当方針

S-POOL

(その1)







主力3事業は、前期からの好調を維持し、ほぼ計画どおり推移

(その2)

**東京電力からスマートメーター設置業務を約24億円分受注
新たな成長ドライバーを獲得**

(その3)

**将来の事業拡大に向けた先行投資を実施
(スマートメーター業務開始準備、本社移転)
来期以降のグループ業績に大きく寄与する見込み**

ビジネスソリューション事業 (売上比率：41%)	人材ソリューション事業 (売上比率：59%)
<ul style="list-style-type: none"> ■ ロジスティクスアウトソーシング  <ul style="list-style-type: none"> ・ 物流センターの運営代行サービス ・ ネット通販の発送代行サービス ■ 障がい者雇用支援サービス  <ul style="list-style-type: none"> ・ 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営 ・ 就労移行支援サービス（障がい者の就職支援） 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材アウトソーシングサービス  <ul style="list-style-type: none"> ・ コールセンター向け派遣 ・ 携帯電話の販売支援業務 ・ ストアスタッフ派遣 ・ 資格試験の運営サポート
【主力3事業】	
<ul style="list-style-type: none"> ■ フィールドマーケティングサービス  <ul style="list-style-type: none"> ・ 通信キャリア向けフィールドサポート業務 ・ スマートメーター設置に関連する業務 ■ 販売促進支援サービス  <ul style="list-style-type: none"> ・ 対面型の販売促進支援業務 ・ マーチャンダイジングサービス ■ 顧問支援サービス  <ul style="list-style-type: none"> ・ プロフェッショナルシニア人材の紹介 	

主力3事業で連結売上高の92%を占める



1. 2015年11月期 第2四半期 業績概要

1. 2015年11月期 第2四半期 業績概要

連結損益計算書



単位：百万円

	FY2014 2Q		FY2015 2Q			FY2015 2Q (期初計画)		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	達成率
売上高	3,237	-	3,438	-	106.2%	3,488	-	98.6%
売上総利益	809	25.0%	827	24.1%	102.2%	910	26.1%	90.9%
販売費及び一般管理費	686	21.2%	795	23.1%	115.9%	819	23.5%	97.1%
(人件費)	376	11.6%	440	12.8%	117.0%	434	12.4%	101.4%
営業利益	122	3.8%	31	0.9%	25.7%	91	2.6%	34.7%
経常利益	118	3.7%	27	0.8%	23.2%	85	2.4%	32.3%
四半期純利益	99	3.1%	△ 14	-	-	70	2.0%	-

1. 2015年11月期 第2四半期 業績概要

セグメント別業績



単位：百万円

	FY2014 2Q			FY2015 2Q			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	1,319	124	9.4%	1,403	87	6.3%	106.4%	70.7%
人材ソリューション事業	1,973	170	8.7%	2,054	161	7.9%	104.1%	94.9%
調整額	△ 54	△ 171	-	△ 19	△ 218	-	-	-
合計	3,237	122	3.8%	3,438	31	0.9%	106.2%	25.7%

【各セグメントの主な事業内容】

- 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、障がい者雇用支援、フィールドマーケティングなど）
- 人材ソリューション事業 : 人材派遣/アウトソーシングサービス（家電量販店や携帯ショップ、コールセンター向けの派遣など）

1. 2015年11月期 第2四半期 業績概要

連結キャッシュフロー計算書



単位：百万円

	FY2014 2Q	FY2015 2Q	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	82	△ 87	△ 169	四半期純利益の減少
投資活動によるCF	△ 88	△ 158	△ 69	本社移転に伴う敷金・保証金が発生
財務活動によるCF	249	231	△ 17	
現金及び現金同等物残高	729	805	75	



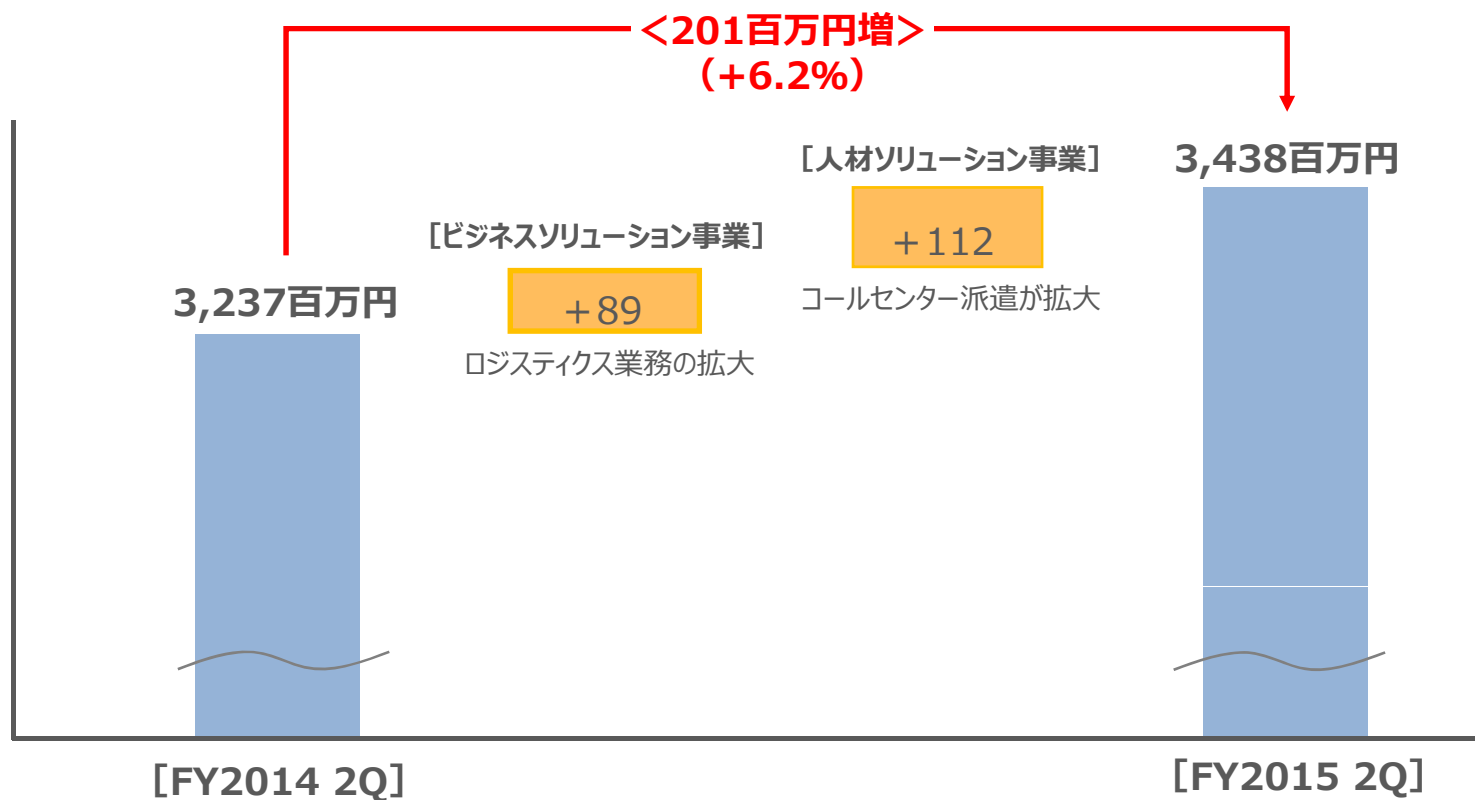
2. 2015年11月期 第2四半期 業績解説

2. 2015年11月期 第2四半期 業績解説

業績増減分析（売上高）



単位：百万円



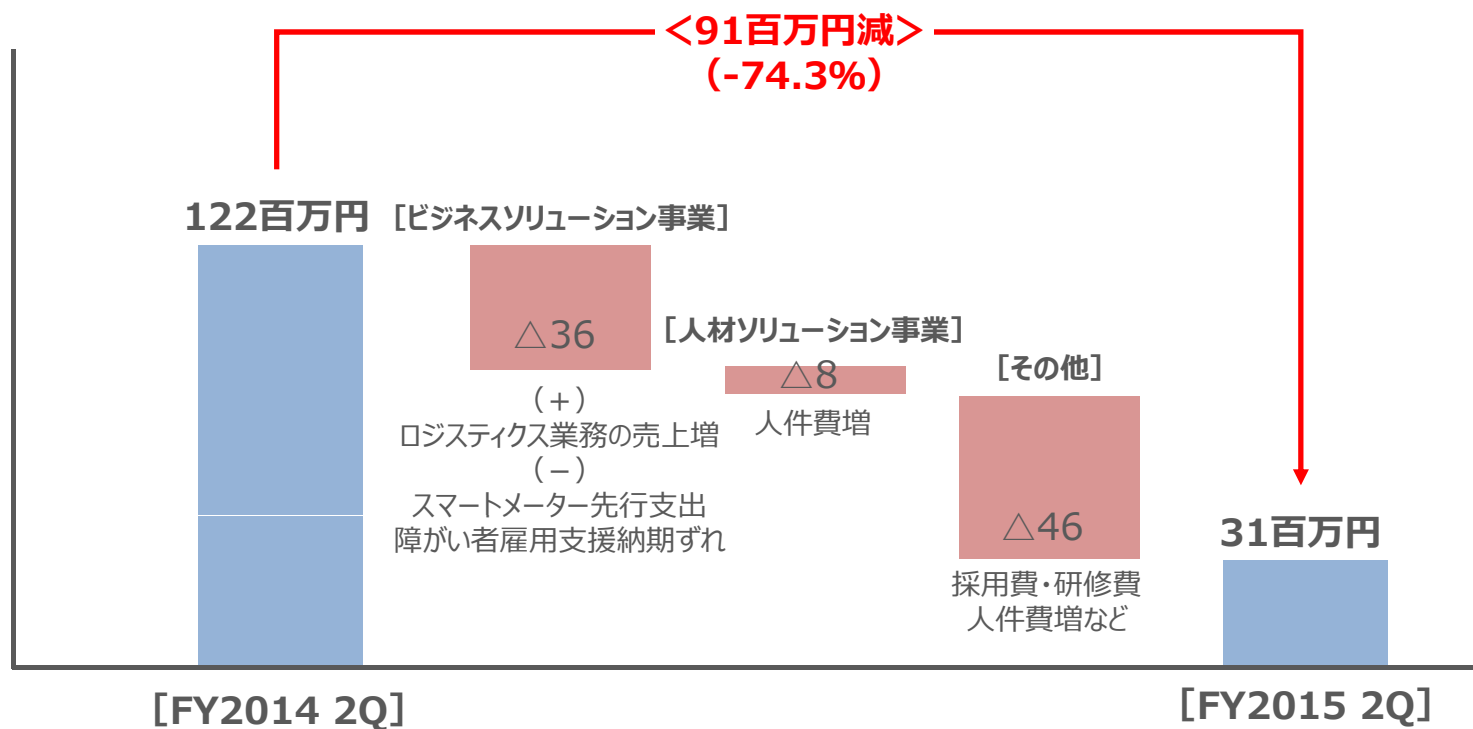
主力事業を中心に堅調に推移し、売上については、ほぼ計画通り進む

2. 2015年11月期 第2四半期 業績解説

業績増減分析（営業利益）



単位：百万円



将来の事業拡大に向けた先行投資が主な減益要因

2. 2015年11月期 第2四半期 業績解説

期初予想との差異について



[営業利益]

実績：31百万円 計画：91百万円 (達成率) 34.7% (差異) △59百万円

- [障がい者雇用支援サービス] △41百万円 → 農園開設が遅れたことによって売上(利益)計上が下期にずれ込む
- [フィールドマーケティングサービス] △53百万円 → スマートメーター業務受注に伴い初期投資が発生、既存業務の売上減少
- [人材アウトソーシングサービス] +30百万円 → 利益率の高い人材紹介サービスの拡大により売上総利益が計画を上回る

[経常利益]

実績：27百万円 計画：85百万円 (達成率) 32.3% (差異) △57百万円

- ・ 営業利益の差異△59百万円が、ほぼそのまま経常利益の差異に影響

[四半期純利益]

実績：△14百万円 計画：70百万円 (達成率) -% (差異) △84百万円

- ・ 経常利益での差異△57百万円
- ・ 特別損失（本社移転費用）が31百万円発生

スマートメーター業務の開始に向けた先行支出と、本社移転費用の発生が、業績差異の大きな要因



3. 2015年11月期 下期事業方針

S-POOL

3. 2015年11月期 下期事業方針

下期事業方針



[今期の基本方針]

I. コアマーケットの深耕、主力事業の再強化

→ 主力3事業の事業領域を徹底強化することで、グループの確固たる収益基盤を構築する

II. 新たな収益の柱の構築

→ ポートフォリオ経営を推進。新規事業の育成やM&Aの実行で第4の収益の柱の確立を目指す



[下期方針]

**新たな収益の柱を目指し、スマートメーター業務の成功に注力
堅調に推移する主力3事業は、期初方針に変更なく戦略を遂行**

3. 2015年11月期 下期事業方針

スマートメーター業務について（受注案件の概要）

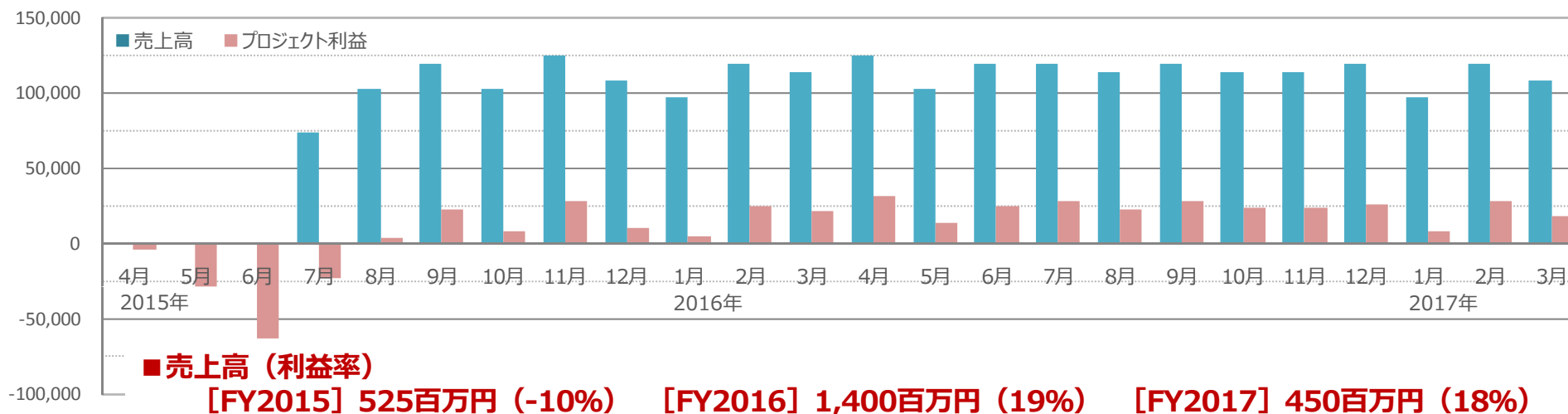
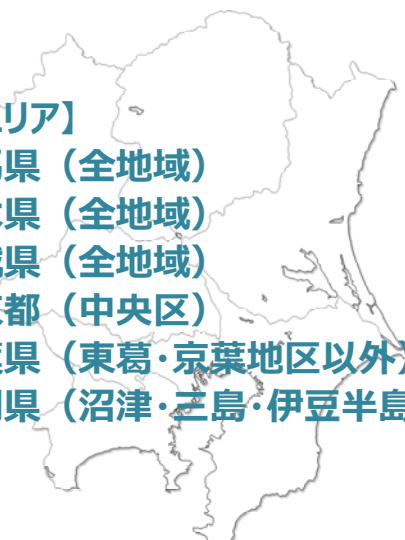


スマートメーター設置業務を
東京電力から約24億円分受注

期 間：2015年7月1日～2017年3月20日（21ヶ月間）
 収 支：売上高約24億円、プロジェクト利益約10%を想定
 初期投資：約150百万円（大半が2015年5～6月に計上）
 （作業員200名の採用費、研修期間中の人件費、
 事務所14カ所の開設費、工具や資材の購入費など）
 投資回収：2015年8月に単月黒字、2016年3月に累計黒字を計画

【受注エリア】

- 群馬県（全地域）
- 栃木県（全地域）
- 茨城県（全地域）
- 東京都（中央区）
- 千葉県（東葛・京葉地区以外）
- 静岡県（沼津・三島・伊豆半島地区）



2015年8月から単月黒字に、来期より本格的に収益寄与へ

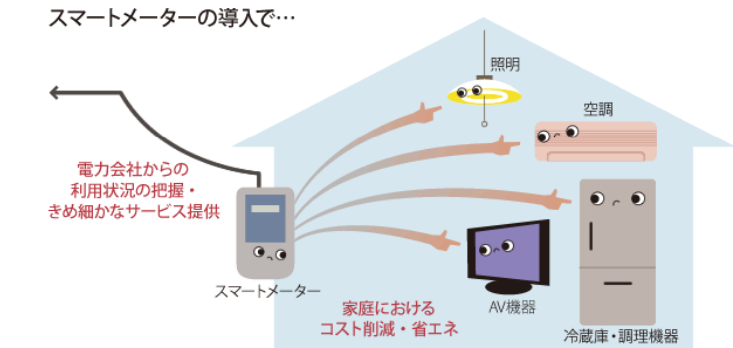
3. 2015年11月期 下期事業方針

スマートメーター業務について（今後の展開）



【初回受注のメリット】

- ・ 一次請けとして東京電力との直接取引を実現
- ・ 3県の独占を含む広範囲の業務エリアを獲得
- ・ ノウハウと実績を競合他社に先駆けて獲得
- ・ 今回の受注で業務遂行に必要な投資の大半が完了



参考：野村総合研究所「NRI Management Review」Vol.20 2008

【今後の展開】

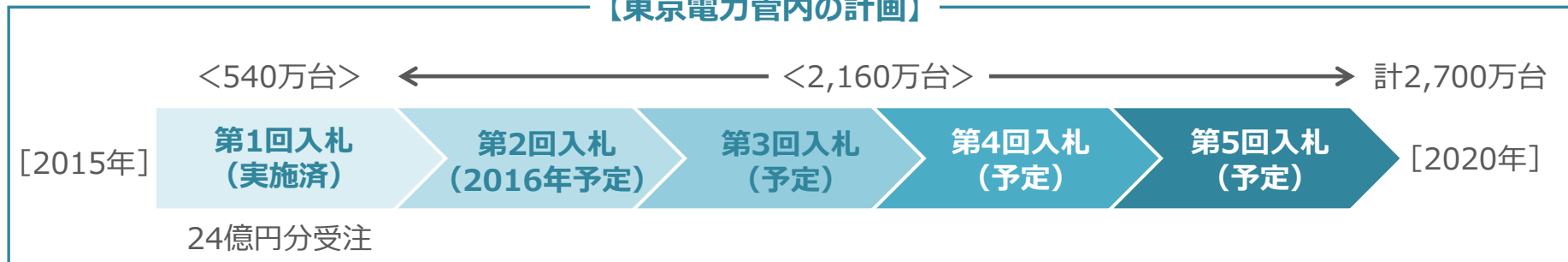
東京電力管内での
継続受注

スマートメーター関連
の付随業務の獲得

東京電力以外の
電力会社からの業務獲得

電力以外のインフラでの
(ガス・水道等) 業務獲得

【東京電力管内の計画】



市場規模も大きくポテンシャルの高いマーケット。成長事業として経営資源を投下

3. 2015年11月期 下期事業方針 人材アウトソーシングサービス



【上期】

売上高：2,054百万円（前期比4.1%増）

- ・ コールセンター業務が、地方を中心に順調に拡大。前期比35%増を達成
- ・ 人材紹介サービスは首都圏を中心に大きく拡大。売上倍増を達成

派遣・紹介いずれも順調に推移し、売上・利益ともに期初計画を上回る



【下期】

人材派遣サービス

- ・ 派遣法の改正（受入期間の制限が業務から個人へ変更）が追い風
- ・ 派遣抵触日による売上減少が大きかった携帯販売支援業務の拡大に注力

人材紹介サービス

- ・ 企業の直接雇用ニーズに対応するため、引き続き人材紹介サービスを強化
- ・ 人材紹介サービスの拡大により収益性の向上に引き続き注力

好調な人材紹介の強化に加え、派遣法改正が追い風となる人材派遣の拡大にも注力

3. 2015年11月期 下期事業方針

ロジスティクスアウトソーシングサービス



【上期】

売上高：967百万円（前期比16.3%増）

- ・ ネット通販の発送代行業務は物量が順調に増加し、自社センターはほぼ満床での稼働が続く
- ・ 訪日旅行客の増加により、百貨店向けの物流センター運営代行業務が拡大

外部環境も良く、売上・利益ともに二桁増を達成



【下期】

**ネット通販の
発送代行サービス**

- ・ 保管効率の高いコスメ、雑貨商品の取り扱いを強化
- ・ 付加価値サービス（フルフィルメントサービス・カスタムサービス）の強化

**物流センターの
運営代行サービス**

- ・ メーカー・商社など、物流会社を介さない取引を拡大
- ・ 利益率の低い現場の業務改善の実行

引き続き、規模拡大と収益性向上の両立に注力

3. 2015年11月期 下期事業方針 障がい者雇用支援サービス



【上期】

売上高：193百万円（前期比2.6%増）

【障がい者雇用支援サービス】

前期を上回るペースで受注が進む、納品の大部分は下期に

【就労移行支援サービス】

生徒数、人材紹介数も順調に推移し、安定収益を確保

認知度向上、高い定着率を背景に過去最高の受注を達成



【下期】

【障がい者雇用支援サービス】

用地確保に専任担当者を配置し、下期中に2つの農園新設を目指す

【就労移行支援サービス】

農園就職により卒業生が増加中。新入生の確保に注力

[拠点展開]
(千葉県)



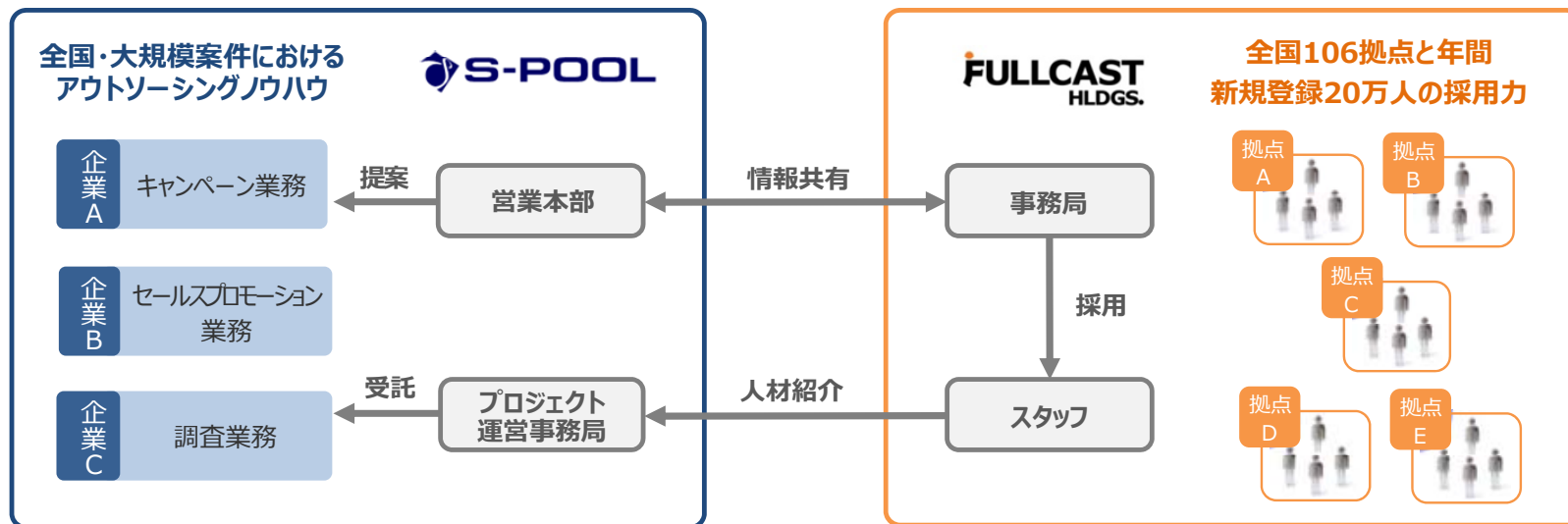
受注は好調を維持。通期では期初計画を達成し、過去最高を更新する見込み

3. 2015年11月期 下期事業方針

フルキャストホールディングスとの業務提携について



大規模アウトソーシング案件（調査・キャンペーン、セールスプロモーション業務）の受注拡大を目指し、フルキャストホールディングスと業務提携



営業情報の事前共有を行い、共同での受注活動を開始
フルキャストの人材供給力を活用し、採用コストよび採用にかかる業務負担の低減を図る

急増する短期・大規模案件に対応。今期中に10社の大型案件受注を目指す



4. 2015年11月期 業績予想

S-POOL

4. 2015年11月期 業績予想 連結業績予想



単位：百万円

	FY2014 実績		FY2015 計画※			
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	対前年増減
売上高	6,604	-	7,518	-	113.8%	+ 913
売上総利益	1,638	24.8%	1,782	23.7%	108.8%	+ 143
販売費及び一般管理費	1,431	21.7%	1,631	21.7%	114.0%	+ 200
（人件費）	808	12.2%	888	11.8%	109.9%	+ 79
営業利益	207	3.1%	150	2.0%	72.8%	- 56
経常利益	191	2.9%	140	1.9%	73.2%	- 51
当期純利益	165	2.5%	66	0.9%	40.3%	- 98

※2015年7月修正

**業績修正の要因は、将来の事業拡大に向けた先行投資の影響によるもの
主力3事業については、期初予想から利益を大幅に上積み**

4. 2015年11月期 業績予想

セグメント別業績予想



単位：百万円

	FY2014 実績			FY2015 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	2,704	280	10.4%	3,538	272	7.7%	130.8%	97.0%
人材ソリューション事業	3,980	310	7.8%	4,094	320	7.8%	102.9%	103.4%
調整額	△ 80	△ 383	-	△ 115	△ 442	-	-	-
合計	6,604	207	3.1%	7,518	150	2.0%	113.8%	72.8%

※2015年7月修正



5. 配当方針

5. 配当方針

2015年11期 配当計画



2015年11月期配当

1株あたり10円の配当を計画

配当方針

中長期的な企業価値の向上と継続的・安定的な配当の両立を目指す
連結での株主資本配当率（DOE）5%を目安として配当を実施

(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
本社所在地		東京都中央区日本橋2-15-3
資本金		3億5,113万円 (2015年5月31日現在)
設立		1999年12月1日
代表		代表取締役会長兼社長 浦上 壮平
役員		取締役 佐藤 英朗 (公認会計士) 取締役 吉村 慎吾 社外取締役 赤浦 徹 社外取締役 竹原 相光 (公認会計士)
上場		東証JASDAQ 2471 (2006年2月10日 大証ヘラクレス上場)
従業員数		連結 : 307名 (2015年5月31日現在)

(参考資料)

グループ会社一覧



親会社

[持株会社 & 新規事業開発]

(株)エスポール

東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3F



子会社

[人材アウトソーシング]

(株)エスポールヒューマンソリューションズ

東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル41F



[ロジスティクスアウトソーシング]

(株)エスポールロジスティクス

東京都港区高輪3-24-16 ISAビル6F



[障がい者雇用支援]

(株)エスポールプラス

東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3F



[フィールドマーケティング]

(株)エスポールエンジニアリング/エスポールエコロジー

東京都中央区日本橋茅場町1-11-2 フジビル16 4F



[販売促進支援]

(株)エスポールセールスサポート

東京都台東区上野 6-16-19 新丸屋ビル 4F



関係会社

S-POOL BANGKOK CO.,LTD [タイへの進出支援サービス]

イーカム・ワークス(株)

[IT技術者の育成・派遣]



株式会社エスプール

【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。