

各位

東京都千代田区外神田一丁目18番13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: 03-6859-5599 (代表)

## 2015年11月期 第3四半期 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3四半期（2014年12月1日～2015年8月31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3四半期決算短信」をご参照ください。

### ◆ 売上高 5,238 百万円（前期比 8.0%増）、主力3事業が好調を維持し、増収を達成

- ・ ロジスティクスアウトソーシングサービスは、訪日外国人の増加、ネット通販の拡大を背景に業務が伸長
- ・ 人材派遣サービスは、人材不足を追い風に、主力のコールセンター業務が地方を中心に好調に推移

### ◆ スマートメーター設置業務にともなう大規模な先行支出により、59 百万円の営業損失が発生

- ・ フィールドマーケティングサービスは、スマートメーター設置業務の準備の影響で、前期比 212 百万円の減益に
- ・ 主力3事業を中心とした既存事業については、それぞれ堅調に推移し増益を達成

### ◆ 来期以降のより一層の収益拡大を見据え、成長分野への経営資源の集中投資を図る

- ・ 障がい者雇用支援サービスは、用地確保の課題が解消へ。第4四半期中にさらに2つの農園開設を目指す
- ・ スマートメーター設置業務は、新たな主力事業への成長を視野に、第4四半期中の単月黒字化を目指す

## 1. 第3四半期累計期間 連結業績概況

(単位: 百万円/未満切捨)

	2014年11月期 第3四半期累計期間	2015年11月期 第3四半期累計期間	増減率
売上高	4,849	5,238	+8.0%
営業利益	155	△59	-
経常利益	147	△66	-
四半期純利益	121	△124	-

## 2. 第3四半期累計期間 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3四半期累計期間	2015年11月期 第3四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	1,962	2,137	+8.9%
人材ソリューション事業	2,954	3,129	+5.9%
調整額	△68	△29	-
合計	4,849	5,238	+8.0%

(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3四半期累計期間	2015年11月期 第3四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	195	18	△90.4%
人材ソリューション事業	239	255	+6.5%
調整額	△280	△333	-
合計	155	△59	-

[各事業の主な業務]

- ・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、障がい者雇用支援、フィールドマーケティング、セールスサポートなど）
- ・人材ソリューション事業 … 人材派遣/人材紹介サービス（販売支援、コールセンター、オフィスワーク、ストアスタッフなど）

### 3. 第3四半期までの総括

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堅調に推移し、連結売上高は 5,238 百万円（前期比 8.0%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サービスにおいて、訪日外国人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。障がい者雇用支援サービスについては、第3農園の完成にともない、新規企業への農園設備の販売および障がい者の採用支援業務が順調に増加しました。また、セールスサポート関連のサービスについても、グループ内の業務を集約したことでノウハウの蓄積が進み、売上が順調に増加しました。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は 2,137 百万円（前期比 8.9%増）となりました。

人材ソリューション事業については、サービス業を中心に企業の人材不足感が継続しており、派遣需要についても引き続き伸びています。携帯販売支援業務においては、派遣抵触日の影響で一時的に売上が減少したものの、コールセンター業務が地方を中心に好調に推移した結果、人材ソリューション事業の売上高は 3,129 百万円（前期比 5.9%増）となりました。

損益面では、ビジネスソリューション事業が大幅な減益となった結果、連結営業利益は 59 百万円の損失となりました。また、連結四半期純利益は、2015 年 8 月に実施した本社移転に係る費用として 36 百万円の特別損失を計上した結果、124 百万円の損失となりました。

ビジネスソリューション事業については、主力のロジスティクスアウトソーシングサービス、障がい者雇用支援サービスについては、ほぼ計画通り推移しましたが、フィールドマーケティングサービスの利益が大きく減少した影響で、営業利益は 18 百万円（前期比 90.4%減）となりました。フィールドマーケティングサービスにおいては、スマートメーター設置業務の準備にともない、約 200 名の採用・研修費および業務開始前の人件費負担、14ヶ所の事務所開設費や工具の購入費等で、約 150 百万円の先行支出が発生したほか、同業務への経営資源集中にともなう他業務の縮小により、前期比 212 百万円の減益となりました。また、スマートメーター業務に関しては、開始当初は安全性を最優先に慎重に業務を遂行しており、第3四半期については採算ベースに至らず推移しました。

人材ソリューション事業については、派遣業務の長期化による社会保険料の負担増や組織強化のための人員増強など、業務拡大にともなう費用の増加がありましたが、利益率の高い人材紹介案件の強化とコールセンター業務拡大による増収効果により、事業全体では増益を達成することができました。その結果、人材ソリューション事業の営業利益は 255 百万円（前期比 6.5%増）となりました。

### 4. 第4四半期以降の取り組みについて

第4四半期については、スマートメーターの早期黒字化を最重要課題として取り組んでまいります。業務の習熟および安全管理体制の構築も進んだことから、今後については作業効率の向上に注力してまいります。9 月度は記録的な大雨の影響等により若干の計画の遅れが生じましたが、現在では 1 日当たりの設置台数も順調に伸びており、第4四半期中での単月黒字化および来期以降の収益貢献の目途が立ちつつあります。

人材派遣サービスについては、改正派遣法が 2015 年 9 月 30 日から施行となったことが業務拡大の追い風になっています。特に派遣抵触日の影響が大きかった携帯販売支援業務においては、今回の法改正により期間制限が業務単位から個人単位に変更となることで、安定的な売上拡大が期待できます。また、コールセンター業務についても地方を中心に引き続き案件の増加が続いていることから、新規出店や支店拡張を視野に入れ、ニーズの取り込みを図ってまいります。

ロジスティクスアウトソーシングサービスにおいては、より筋肉質な運営体制の構築に注力してまいります。物流センターの運営代行サービスでは、顧客ニーズを的確に把握し迅速な対応が可能な荷主との直接取引の比率を高め、顧客企業との強固な関係構築を目指してまいります。ネット通販の発送代行サービスでは、新センター開設に向けて新規顧客の獲得に注力するとともに、既存センターの収益力向上を図るため、現場の業務改善を強化してまいります。

障がい者雇用支援サービスについては、これまで法規制により農地利用が難しく、広大で平坦な土地の確保が非常に困難であることが事業拡大の大きな足かせとなっていました。この度初めて農地転用の許可が下りました。今後は数多く存在する耕作放棄地の活用も可能となり、すでに新農園の候補地選定も複数進んでおります。依然として多くのお客様に農園の新規利用をお待ちいただいていることから、第4四半期中にさらに2つの農園完成に全力を注ぎ、早期の納品を目指してまいります。

## 5. 今後の見通し

現時点において、2015年7月2日に発表いたしました2015年11月期（2014年12月1日～2015年11月30日）の連結業績予想について、変更はありません。

(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	7,518	13.8%
営業利益	207	150	△27.2%
経常利益	191	140	△26.8%
当期純利益	165	66	△59.7%

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。