

各位

東京都千代田区外神田 1-18-13  
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)

## 2016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、2016年11月期 第1四半期（2015年12月1日～2016年2月29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28年11月期 第1四半期決算短信」をご参照ください。

- ◆ **売上高 2,038 百万円（前期比 23%増）、前期を大きく上回るペースで増収を達成**
  - ・ 人材アウトソーシングサービスは、主力のコールセンター派遣が順調に拡大し、前期比 27%増を達成
  - ・ スマートメーター設置業務の拡大により、フィールドマーケティングサービスの売上高は、前期比 2.7 倍に拡大
- ◆ **営業利益は 1 百万円を確保。主力事業が堅調に推移し、赤字計画から一転、黒字で着地**
  - ・ 人材アウトソーシングサービスは、売上増に伴う販管費増を最小限に抑え、前期比倍増となる増益を達成
  - ・ 障がい者雇用支援サービスは、農園販売が順調に進んだことで、計画を大きく上回る利益を確保
- ◆ **成長事業の積極拡大、低収益事業の改善に爾々と取り組み、さらなる収益拡大を目指す**
  - ・ スマートメーター設置業務は、当初の計画通り、第 2 四半期内で単月黒字転換へ
  - ・ 好調な人材アウトソーシングサービス、障がい者雇用支援サービスを軸に、さらなる増収増益を目指す

### 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)

	2015年11月期 第1四半期累計期間	2016年11月期 第1四半期累計期間	増減率
売上高	1,661	2,038	+22.7%
営業利益	△22	1	-
経常利益	△24	△0	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△27	△8	-

### 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	2015年11月期 第1四半期累計期間	2016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	663	766	+15.6%
人材ソリューション事業	1,007	1,280	+27.2%
調整額	△9	△8	-
合計	1,661	2,038	+22.7%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	2015年11月期 第1四半期累計期間	2016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	21	12	△43.5%
人材ソリューション事業	58	118	+100.8%
調整額	△103	△128	-
合計	△22	1	-

※ 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、スマートメーター業務など）、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（携帯電話、家電など）業務を中心とした人材派遣・人材紹介サービス

### 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たことで、連結売上高は 2,038 百万円（前期比 23%増）となり、前期を大きく上回るペースで拡大しました。

ビジネスソリューション事業は、前期に低採算案件の見直しを行ったロジスティクスアウトソーシングの売上が大きく減少しましたが、そのほかのサービスがいずれも順調に拡大したことで、二桁増収を達成することができました。障がい者雇用支援サービスについては、農園の新設が順調に進み、第1四半期から計画通り販売が進みました。また、スマートメーター設置業務（フィールドマーケティングサービス）の売上高が、前期比 2.7 倍となったほか、セールスサポートサービスにおいても、大型調査案件を継続受注したことで、前期比倍増となる売上高を達成しました。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は、766 百万円（前期比 16%増）となりました。

人材ソリューション事業については、人材確保が難しくなる中、スタッフの定着率向上に主眼をおいたグループ型派遣が、コールセンター業務を中心に大きく拡大しました。また、前期に伸び悩んだ店頭販売支援業務においても、従来の携帯電話販売に加えて、家電販売の領域まで業務を広げたことで、売上が徐々に回復しております。その結果、人材ソリューション事業の売上高は、1,280 百万円（前期比 27%増）と大幅な増収となりました。

損益面については、売上が好調に推移した人材アウトソーシングサービス、障がい者雇用支援サービスがけん引し、連結営業利益は、赤字計画から一転して、1 百万円（前期は 22 百万円の営業損失）の黒字を確保しました。

ビジネスソリューション事業では、売上が前期から倍増となった障がい者雇用支援サービス、セールスサポートサービスが大幅な増益を達成しました。その一方で、スマートメーター設置業務については、収益改善に若干の遅れが生じたほか、ロジスティクスアウトソーシングにおいては、売上減少の影響を売上総利益率の改善で補うまでには至りませんでした。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は、12 百万円（前期比 44%減）となりました。

人材ソリューション事業については、前期に開設した新規出店の効果によって売上が大きく伸びる一方で、効率的な拠点運営に努めたことで、販管費の増加を最小限に抑え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 118 百万円（前期比 101%増）と倍増となりました。

### 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、計画を上回るペースで推移していることから、期初の方針に変更はありません。成長分野への集中投資を進め、積極的な事業拡大を図るとともに、低収益事業の改善に粛々と取り組んでまいります。

障がい者雇用支援サービスについては、農園開設が順調であることから、受注済み案件の納品を順次進めてまいります。さらには、早期の全国展開を視野に入れ、行政との連携を強化してまいります。人材アウトソーシングサービスにおいては、顧客からの評価が高いグループ型派遣の拡大に引き続き注力していくとともに、人材ニーズの高い地域への新規出店を前倒しで検討してまいります。

低収益事業の改善については、前期から取り組んでいる改善の効果が徐々に表れております。スマートメーター設置業務においては、体制の整備が第1四半期でほぼ完了し、第2四半期内で単月黒字に転換する見込みとなりました。また、ロジスティクスアウトソーシングについては、低採算案件の見直しで売上は減少しましたが、業務の効率化が着実に進んでおり、収益力は順調に回復しています。

また、新たに開始したアルバイト募集受付代行サービス「Omusubi」についても、好調な滑りだしとなりました。飲食チェーンや小売業などのサービス業を中心に、既に約 20 社の契約を獲得しました。

## 5. 今後の見通し

現時点において、2016年1月13日に発表いたしました2016年11月期の連結業績予想について、変更ありません。

### (1) 第2四半期累計期間（2015年12月1日～2016年5月31日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2015年11月期 第2四半期累計期間	2016年11月期 第2四半期累計期間予想	増減率
売上高	3,438	3,922	+14.1%
営業利益	31	61	+93.4%
経常利益	27	55	+100.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	△14	35	-

### (2) 通期（2015年12月1日～2016年11月30日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2015年11月期通期	2016年11月期 通期予想	増減率
売上高	7,267	8,220	+13.1%
営業利益	59	270	+354.1%
経常利益	49	258	+421.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	△68	183	-

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はありますが、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。