

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: 取締役社長室担当 荒井 直
TEL: 03-6859-5599 (代表)

2017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、2017年11月期 第1四半期（2016年12月1日～2017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29年11月期 第1四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 2,457 百万円（前期比 21%増）、前期からの好調を持続し、大幅増収を達成

- ・ 人材ソリューション事業は、主力のコールセンター派遣が、前期に続き大きく拡大。前期比 33%増を達成
- ・ ビジネスソリューション事業は、障がい者雇用支援サービス、求人応募受付代行サービスが順調に拡大

◆ 営業利益は 46 百万円（前期比 3336%増）、最高益の連続更新に向けて好スタートを切る

- ・ 人材ソリューション事業は、社会保険料の負担増を売上増と販管費抑制で補い、前期比 21%増を達成
- ・ ビジネスソリューション事業は、スマートメーター設置業務の収益改善効果により、前期比 6 倍増を達成

◆ 成長事業の積極拡大、新規事業の創出に注力し、さらなる収益拡大を目指す

- ・ 好調な人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスを軸に、より一層の事業拡大を目指す
- ・ スマートメーター設置業務の今年度分の受注が確定、これまでの担当エリアを引き続き継続へ

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)

	2016年11月期 第1四半期累計期間	2017年11月期 第1四半期累計期間	増減率
売上高	2,038	2,457	+20.5%
営業利益	1	46	+3336.0%
経常利益	△0	45	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△8	33	-

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	2016年11月期 第1四半期累計期間	2017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	766	763	△0.4%
人材ソリューション事業	1,280	1,698	+32.7%
調整額	△8	△5	-
合計	2,038	2,457	+20.5%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別 営業利益	2016年11月期 第1四半期累計期間	2017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	12	73	+504.4%
人材ソリューション事業	118	143	+21.3%
調整額	△128	△169	-
合計	1	46	+3336.0%

※ 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、スマートメーター設置業務など）、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支援（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、人材派遣サービスが好調だった人材ソリューション事業がグループ業績を牽引し、連結売上高は2,457百万円（前期比21%増）と、大幅な増収を達成しました。

ビジネスソリューション事業においては、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や、受託件数が一時的に減少したスマートメーター設置業務の売上が減少しましたが、急成長が続く障がい者雇用支援サービスや、求人応募受付代行サービス（Omusubi）の売上が拡大したことで、前期と同水準の売上高になりました。障がい者雇用支援サービスについては、農園の稼働数が前期から倍増となったことで、農園利用の継続収入が大きく伸びました。また、求人応募受付代行サービスやプロフェッショナル人材サービス（顧問派遣サービス）などの新規事業についても、順調に顧客を増やしており、売上が拡大しております。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は763百万円（前期比0.4%減）となりました。

人材ソリューション事業については、当社従業員と派遣スタッフをチームで顧客企業に派遣し、定着率や生産性の向上を図るグループ型派遣が大きく拡大しております。コールセンター業務については、これまで好調だった地方に加え、首都圏エリアでもグループ型派遣が増加し、前期比38%増と大幅増となりました。また、店頭販売支援業務では、携帯販売業務において、トレーナー社員を増員し、未経験者の早期戦力化の仕組みを整えたことで、稼働人数が堅調に増加し、前期比20%増となりました。その結果、人材ソリューション事業の売上高は、1,698百万円（前期比33%増）と大幅な増収となりました。

損益面については、コーポレート部門の強化に伴う費用が増加しましたが、ビジネスソリューション事業の収益改善や人材ソリューション事業の増収効果が大きく、連結営業利益は46百万円（前期比3336%増）と大幅増となりました。

ビジネスソリューション事業では、フィールドマーケティングサービスにおいて、スマートメーター設置業務の生産性の向上が進み、利益率が大きく改善しました。障がい者雇用支援サービスについては、人員の積極的な増強により販管費が増加しておりますが、増収によって吸収し、着実に利益を積み上げております。また、プロフェッショナル人材サービスについても、売上規模は小さいものの、有資格者の紹介案件が増加したことで、営業利益は2.7倍増となりました。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は、73百万円（前期比504%増）と大幅な増益となりました。

人材ソリューション事業については、昨年10月の社会保険対象者の適用拡大により社会保険料負担が増加し、売上総利益率が低下しましたが、売上が大きく伸びる一方で、効率的な拠点運営により販管費の増加を最小限に抑えることができ、全体では利益を伸ばすことができました。その結果、人材ソリューション事業の営業利益は、143百万円（前期比21.3%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。持続的な成長の実現に向けて、既存事業を中心にして短期的な収益を確保しつつ、新規事業開発や事業投資によって、新たな収益機会の創造にも取り組んでまいります。各事業の具体的な内容は以下のとおりです。

[ビジネスソリューション事業]

障がい者雇用支援サービスについては、新たに千葉県柏市に農園を開設することが決定しました。営業活動は引き続き好調に推移しており、受注済み案件も数多くあることから、早期納品に向けて新農園の開設準備を着実に進めてまいり

ます。ロジスティクスアウトソーシングにおいては、前期より強化している単品（リピート）通販の新規受注が堅調に推移しており、売上も回復基調にあります。また、スマートメーター設置業務については、今年度分の受注がようやく確定しました。これまでの担当エリアについては、概ね継続となりましたが、工事計画数が若干減少しております。減少分については、スポット業務や4月より自由化となったガスのスマートメーター関連業務の受注等で補ってまいります。

[人材ソリューション事業]

好調が続く人材派遣サービスについては、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ドミナント出店を積極的に進めてまいります。また、今期より新たに開始した医療・介護・保育分野に特化した人材サービスにおいては、自社求人サイト「One+（ワンプラス）」がオープンし、事業拡大に向けた体制が整いました。早期収益化に向け、積極的な営業を図ってまいります。

5. 今後の見通し

現時点において、2017年1月13日に発表いたしました2017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（2016年12月1日～2017年5月31日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2016年11月期 第2四半期累計期間	2017年11月期 第2四半期累計期間予想	増減率
売上高	4,298	5,206	+21.1%
営業利益	247	203	△17.9%
経常利益	240	197	△18.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	200	108	△45.7%

(2) 通期（2016年12月1日～2017年11月30日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2016年11月期通期	2017年11月期 通期予想	増減率
売上高	9,236	10,824	+17.2%
営業利益	507	583	+14.8%
経常利益	496	571	+15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	408	334	△18.0%

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。