News Release
S-POOL

平成 26 年 4 月 4 日

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
代表取締役会長兼社長　浦上 壮平
（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）

平成 26 年 11 月期　第 1 四半期の業績ハイライト

株式会社エスプールは、平成 26 年 11 月期第 1 四半期（平成 25 年 12 月 1 日～平成 26 年 2 月 28 日）の業績を発表いたしましたので、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 26 年 11 月期第 1 四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 1,489 百万円（前期比 22.8%増）、閑散期となる第 1 四半期に大幅な増収を達成
- 主力 3 サービス（人材派遣、ロジスティクスアウトソーシング、障がい者雇用支援）が、それぞれ順調に拡大
- フィールドマーケティングサービスでは、本格普及の始まるスマートメーター関連の業務が急拡大中

◆ 営業利益 17 百万円（前期比 1,127.4%増）、前年同期を大きく上回る営業利益を確保
- 人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスの売上増、顧問派遣サービスの収益改善が、利益増を牽引
- 売上増加に対し販管費の増加を抑制した結果、売上高販管費率は 24.3%から 21.3%へと 3 ポイント改善

◆ 主力事業の積極拡大、赤字部門の収益改善を確実に進め、2Q での大幅な増収増益を目指す
- 障がい者雇用支援サービスでは、新農園の建設に着手。第 2 四半期内での完売を目指す
- 赤字 4 部門のうち、2 部門が第 1 四半期で黒字化を達成。全部門の第 2 四半期内での黒字化を目指す

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)

	平成 25 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	**平成 26 年 11 月期 第 1 四半期累計期間**	増 減 率
売上高	1,212	**1,489**	+22.8%
営業利益	1	**17**	+1,127.4%
経常利益	△1	**14**	－
四半期純利益	△3	**0**	－

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	平成 25 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	**平成 26 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	416	**591**	+41.9%
人材ソリューション事業	829	**920**	+11.0%
調整額	△33	**△21**	－
合計	1,212	**1,489**	+22.8%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	平成 25 年 11 月期 第 1 四半期累計期間	**平成 26 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	23	**14**	△38.5%
人材ソリューション事業	63	**75**	+17.5%
調　　整　　額	△85	△**71**	－
合　　計	1	**17**	+1,127.4%

※ 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 1,489 百万円（前期比 22.8%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にて、大手食品卸会社の物流センターの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新規顧客の獲得が進みました。障がい者雇用支援サービスについては、昨年の法改正を機に企業の障がい者雇用義務が拡大しており、大手企業を中心に受注が大きく増加しました。受注が販売可能分を大きく上回った結果、第 1 四半期内で全ての納品には至りませんでしたが、就労移行支援サービスも着実に拡大しており、売上を順調に伸ばすことができました。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は、591 百万円（前期比 41.9%増）となりました。

人材ソリューション事業では、主力のスマートフォンの販売支援業務、コールセンター業務が好調に推移しました。スマートフォンの販売支援業務においては、東京・大阪の都市部でグループ型派遣が拡大したほか、コールセンター業務については、新規顧客との取引が拡大しました。また、その他の業務についても、派遣需要の回復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、920 百万円（前期比 11.0%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において、売上の拡大が続く障がい者雇用支援サービスの営業利益が大幅に増加しましたが、ロジスティクスアウトソーシングにて、新センターの立ち上げに伴い収益が一時的に悪化したほか、除染業務など新規サービスでの赤字の影響もあり、全体の営業利益は減少となりました。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は、14 百万円（前期比 38.5%減）となりました。

一方、人材ソリューション事業については、利益率の高い人材紹介のスポット案件が減少したことで売上総利益率が低下しましたが、人材派遣サービスの売上拡大したほか、採算管理の強化により受注単価の向上が進みました。その結果、営業利益は 75 百万円（前期比 17.5%増）となりました。

以上の結果、連結営業利益は 17 百万円（前期比 1,127.4%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 四半期までの業績は計画通り推移していることから、期初の事業方針に変更はありません。主力事業の積極的な拡大を推進していくとともに、赤字サービスの早期収益化に注力してまいります。

人材派遣サービスについては、販売支援業務やコールセンター業務などサービス系の職種を中心に人材の不足感が高まっていることから、首都圏を中心に採用拠点の拡充を進め、より一層の人材需要に応えてまいります。障がい者雇用支援サービスにおいては、新農園の建設を千葉県長南町で 3 月から開始しました。新農園の早期完成に注力し、受注済み案件の第 2 四半期内での納品を目指します。また、ロジスティクスアウトソーシングについては、収益力向上を図るため、既存現場の生産性の改善に努めていくほか、物流センターの運営代行業務、ネット通販の発送代行業務ともに新規案件の引き合いが増加していることから、事業拡大のポイントとなる管理者社員の採用・育成に重点をおいてまいります。

一方、前期赤字だった 4 部門のうち、フィールドマーケティングサービスと顧問派遣サービスの 2 部門については、第 1 四半期で黒字化を達成しました。特にフィールドマーケティングサービスについては、今後本格普及の始まるスマートメーター関連の業務が順調に拡大しており、第 2 四半期以降、グループ業績に大きく寄与する見込みです。

5．今後の見通し

現時点において、平成 26 年 1 月 15 日に発表いたしました平成 26 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（平成 25 年 12 月 1 日～平成 26 年 5 月 31 日）

(単位：百万円/未満切捨)

	平成 25 年 11 月期 第 2 四半期累計期間	**平成 26 年 11 月期 第 2 四半期累計期間予想**	増 減 率
売　　上　　高	2,600	**2,925**	12.5%
営　業　利　益	59	**58**	△1.9%
経　常　利　益	52	**51**	△2.5%
当 期 純 利 益	44	**42**	△4.7%

（2）通期（平成 25 年 12 月 1 日～平成 26 年 11 月 30 日）

(単位：百万円/未満切捨)

	平成 25 年 11 月期通期	**平成 26 年 11 月期 通期予想**	増 減 率
売　　上　　高	5,365	**6,000**	11.8%
営　業　利　益	66	**150**	127.6%
経　常　利　益	49	**137**	180.3%
当 期 純 利 益	44	**117**	161.7%

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。