

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 25 年 11 月期 第 3 四半期の業績ハイライト

株式会社エスプールは、平成 25 年 11 月期第 3 四半期（平成 24 年 12 月 1 日～平成 25 年 8 月 31 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 25 年 11 月期第 3 四半期決算短信」をご参照ください。

### ◆ 売上高 3,953 百万円、ロジスティクスアウトソーシング、障がい者雇用支援サービスが好調に推移

- ・ ロジスティクスアウトソーシングは、大型物流センターの運営代行業務の受注により売上が拡大
- ・ 障がい者雇用支援サービスは、法改正を追い風にサービス利用企業が増加。大幅な売上増を達成

### ◆ 営業利益 55 百万円、先行投資負担を吸収し、大幅な増益を達成

- ・ 高収益サービスの売上拡大、主力サービスの収益改善により、売上総利益が大きく増加
- ・ 人材派遣サービスでは、高スキル業務の増加により、受注単価が比較的安定的に推移

### ◆ 今後の事業拡大に向けた積極的な先行投資を主力事業中心に実施

- ・ ロジスティクスアウトソーシングでは、ネット通販の発送代行サービスの拡大を視野につくば EC 物流センターを開設
- ・ 障がい者雇用支援サービスでは、新農園の建設を開始。除染業務も拡大に向け作業人員の増強を計画

## 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)

	平成 24 年 11 月期 第 3 四半期累計期間	平成 25 年 11 月期 第 3 四半期累計期間	増 減 率
売 上 高	3,722	3,953	6.2%
営 業 利 益	29	55	85.1%
経 常 利 益	20	44	120.5%
四 半 期 純 利 益	5	34	508.8%

## 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	平成 24 年 11 月期 第 3 四半期累計期間	平成 25 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	1,277	1,559	22.1%
人材ソリューション事業	2,526	2,491	△1.4%
そ の 他	8	-	-
調 整 額	△88	△96	-
合 計	3,722	3,953	6.2%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	平成 24 年 11 月期 第 3 四半期累計期間	平成 25 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	80	137	71.0%
人材ソリューション事業	221	196	△11.6%
その他	△3	-	-
調整額	△269	△278	-
合計	29	55	85.1%

※ 各事業区分の主な業務

- ・ ビジネスソリューション事業 … アウトソーシングの受託（ロジスティクス、セールスプロモーションなど）、障がい者雇用支援
- ・ 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 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が好調に推移した結果、連結売上高は 3,953 百万円（前期比 6.2%増）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及び新たに事業の柱に成長した障がい者雇用支援サービスが好調に推移しました。ロジスティクスアウトソーシングにおいては、大手卸会社の大型の物流センターの運営代行業務を開始しました。また、ネット通販の発送代行業では、既存顧客の業務拡大及び新規顧客の獲得が進み、8 月にはつくば EC 物流センターを開設するなど、好調に推移しました。障がい者雇用支援サービスについては、障害者雇用促進法の改正を機に大手企業を中心に引き合いが急増しており、計画を上回るペースで売上が増加しました。また、障がい者の就職を支援する就労移行支援サービスについても順調に拡大しております。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は、1,559 百万円（前期比 22.1%増）となりました。

一方、人材ソリューション事業の売上高については、前期とほぼ同水準となる 2,491 百万円（前期比 1.4%減）となりました。物流企業向けの人材派遣業務、クレジットカード開拓業務が減少となりましたが、主力の携帯電話販売業務については、家電量販店を対象としたグループ派遣が好調に推移しました。また、前期より新たに開始したコンビニエンスストア向けの派遣業務が大きく拡大しました。

損益面については、積極的な先行投資費用を収益力の向上によって吸収し、大幅な増益を達成することができました。その結果、連結営業利益は 55 百万円（前期比 85.1%増）、連結経常利益は 44 百万円（前期比 120.5%増）、連結四半期純利益は 34 百万円（前期比 508.8%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おいて、生産性の改善と売上の増加により収益力の向上が進んだほか、相対的に利益率の高い障がい者雇用支援サービスの売上が大きく増加したことにより、大幅な増益を達成することができました。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は、137 百万円（前期比 71.0%増）となりました。

人材ソリューション事業は、受注単価が比較的安定的に推移し、売上総利益率の改善が進みました。その一方、コールセンター業務や携帯販売業務を中心に依然として派遣スタッフの不足感が続いており、この旺盛な人材需要に応えるため、東京都及び沖縄県に採用拠点の増設を行い人員の増強を進めました。その結果、人材ソリューション事業の営業利益は 196 百万円（前期比 11.6%減）となりました。

### 4. 第 4 四半期以降の取り組みについて

第 3 四半期までの業績は計画通り推移していることから、期初の事業方針に大きな変更はありません。主力 3 事業を中心に成長分野での積極的な拡大戦略を推進するとともに、付加価値の向上や生産性の改善による収益力強化に尽力してまいります。

ロジスティクスアウトソーシングについては、力強い成長が続くネット通販の発送代行サービスの拡大に注力するとともに、物流センターの運営代行サービスにおいても主要顧客の横展開による事業拡大を図ってまいります。障がい者雇用支援サービスについては、受注済み案件の今期中の納品に向けて、

新農園の早期完成を目指してまいります。また、就労移行支援サービスにおいて、10月1日に新たに2拠点を開設するなど、収益構造の多角化についても進めてまいります。また、拠点拡充が完了した人材派遣サービスについては、拠点ごとの売上の最大化に取り組んでまいります。

なお、4月より福島県郡山市にて除染業務を開始しました。新たな収益の柱に成長すべく、業務拡大に向けて作業人員の増強を進めており、10月からは福島市での業務も開始する予定です。

## 5. 今後の見通し

現時点において、平成25年1月10日に発表いたしました平成25年11月期の連結業績予想について、変更はありません。

通期（平成24年12月1日～平成25年11月30日）

（単位：百万円/未満切捨）

	平成24年11月期通期	平成25年11月期通期予想	増減率
売上高	4,941	5,262	6.5%
営業利益	48	80	65.8%
経常利益	29	66	124.8%
当期純利益	△30	50	—

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将来情報ですが、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。