



## 2013年11月期（第14期）決算説明会

2014年 1月16日  
株式会社エスプール  
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

JASDAQ（スタンダード）上場  
コード 2471



## 目次

### 本日本お伝えしたいこと

1. 2013年11月期（第14期）業績概要
2. 2013年11月期（第14期）業績解説
3. 2014年11月期（第15期）事業方針
4. 2014年11月期（第15期）業績予想
5. 今後の成長戦略について

(参考資料)



## 本日も伝えたいこと

---

- ① 第14期（FY2013）は、先行投資負担増を吸収し、増収増益となったこと
- ② 第15期（FY2014）は、大幅な増収増益を見込んでいること
- ③ 中計（売上高100億円、営業利益5%）達成に向けて、積極的な投資を進めていくこと



# 1. 2013年11月期（第14期） 業績概要

 S-POOL

# 1. 2013年11月期（第14期）業績概要

## 通期ハイライト

### ◆ 売上高5,365百万円、主力事業が好調に推移し、5期ぶりとなる増収を達成

- ・ ロジスティクスアウトソーシングサービスの売上が、前期比16%増を達成
- ・ 障がい者雇用支援サービスの売上が、3.2倍と大幅に増加

### ◆ 営業利益、経常利益、当期純利益ともに大幅な増益を達成

- ・ 障がい者雇用支援サービス、ロジスティクスアウトソーシングの売上増により、営業利益が大きく増加
- ・ 主力サービスの収益改善、高付加価値サービスの拡大により、売上総利益率の改善が進む

### ◆ 第三者割当による新株予約権を発行。最大402百万円を調達予定

- ・ 調達予定資金は、成長事業への投資資金としての充当を見込む
- ・ 中期経営計画達成に向けて、M&Aの実行も推進

# 1. 2013年11月期（第14期）業績概要

## 連結損益計算書

単位：百万円

	FY2012（第13期）実績		FY2013（第14期）実績			FY2013（第14期）期初計画		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	達成率
売上高	4,941	-	5,365	-	108.6%	5,262	-	102.0%
売上総利益	1,194	24.2%	1,359	25.3%	113.9%	1,310	24.9%	103.7%
販売費及び一般管理費	1,146	23.2%	1,293	24.1%	112.9%	1,230	23.4%	105.1%
（人件費）	604	12.2%	720	13.4%	119.2%	673	12.8%	107.0%
営業利益	48	1.0%	66	1.2%	137.2%	80	1.5%	82.7%
経常利益	29	0.6%	49	0.9%	165.2%	66	1.3%	73.5%
当期純利益	△ 30	-0.6%	44	0.8%	-	50	1.0%	89.1%

# 1. 2013年11月期（第14期）業績概要

## セグメント別業績

単位：百万円

	FY2012（第13期）			FY2013（第14期）			売上高	営業利益
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率	対前年比	対前年比
ビジネスソリューション事業	1,750	140	8.0%	2,179	182	8.4%	124.5%	130.3%
人材ソリューション事業	3,292	274	8.3%	3,308	251	7.6%	100.5%	91.8%
その他	8	△ 3	-37.2%	-	-	-	-	-
調整額	△ 110	△ 363	-	△ 122	△ 368	-	-	-
合計	4,941	48	1.0%	5,365	66	1.2%	108.6%	137.2%

### 【各セグメントの主な事業内容】

- 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、キャンペーン、障がい者雇用支援など）
- 人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（家電量販店や携帯ショップ、コールセンター向けの派遣など）


# 1. 2013年11月期（第14期）業績概要

## 連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	FY2012(第13期)	FY2013(第14期)	前年比増減
営業活動によるCF	△ 45	64	110
投資活動によるCF	12	△ 130	△ 142
財務活動によるCF	184	△ 6	△ 191
現金及び現金同等物残高	559	486	△ 73

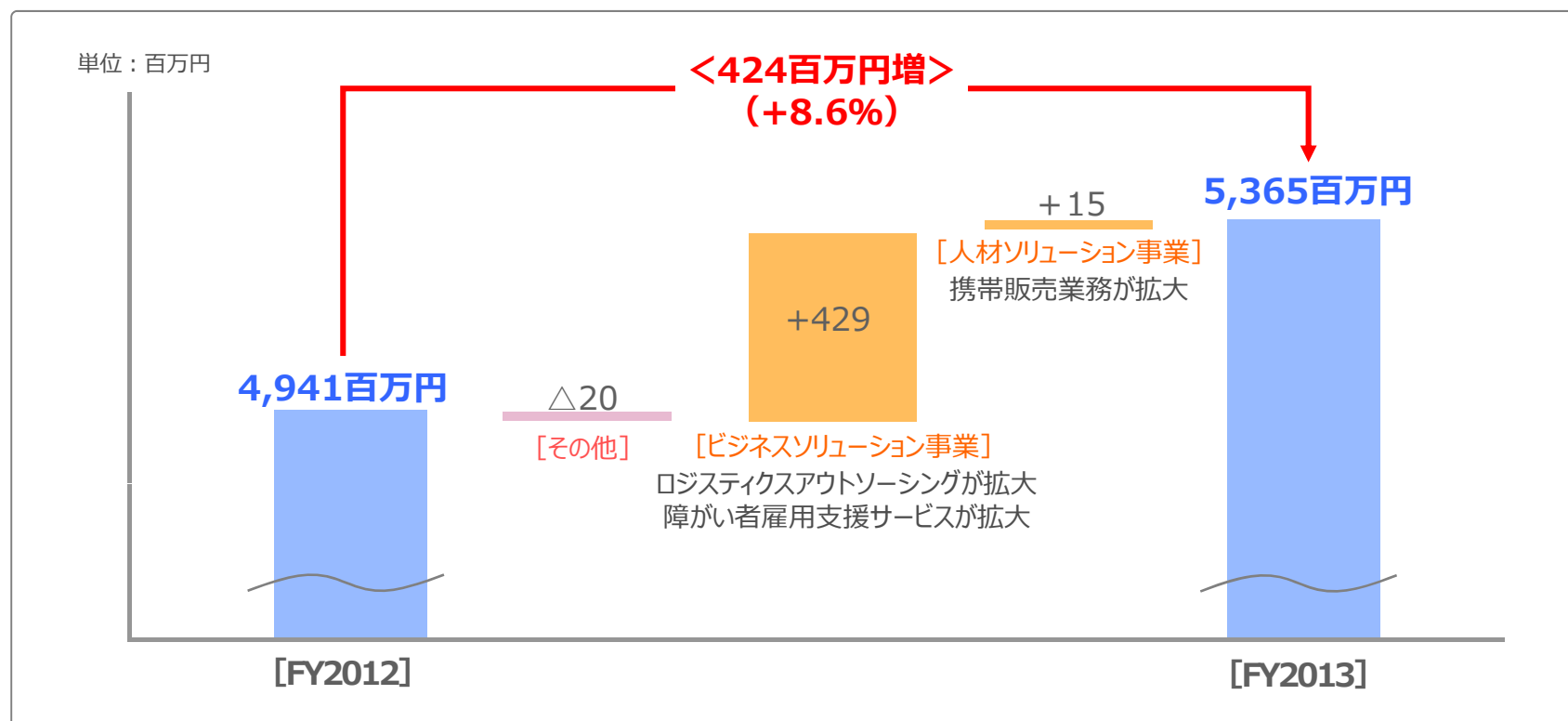


A large, faint watermark of the S-POOL logo is centered on the page, behind the main text.

## 2. 2013年11月期（第14期） 業績解説

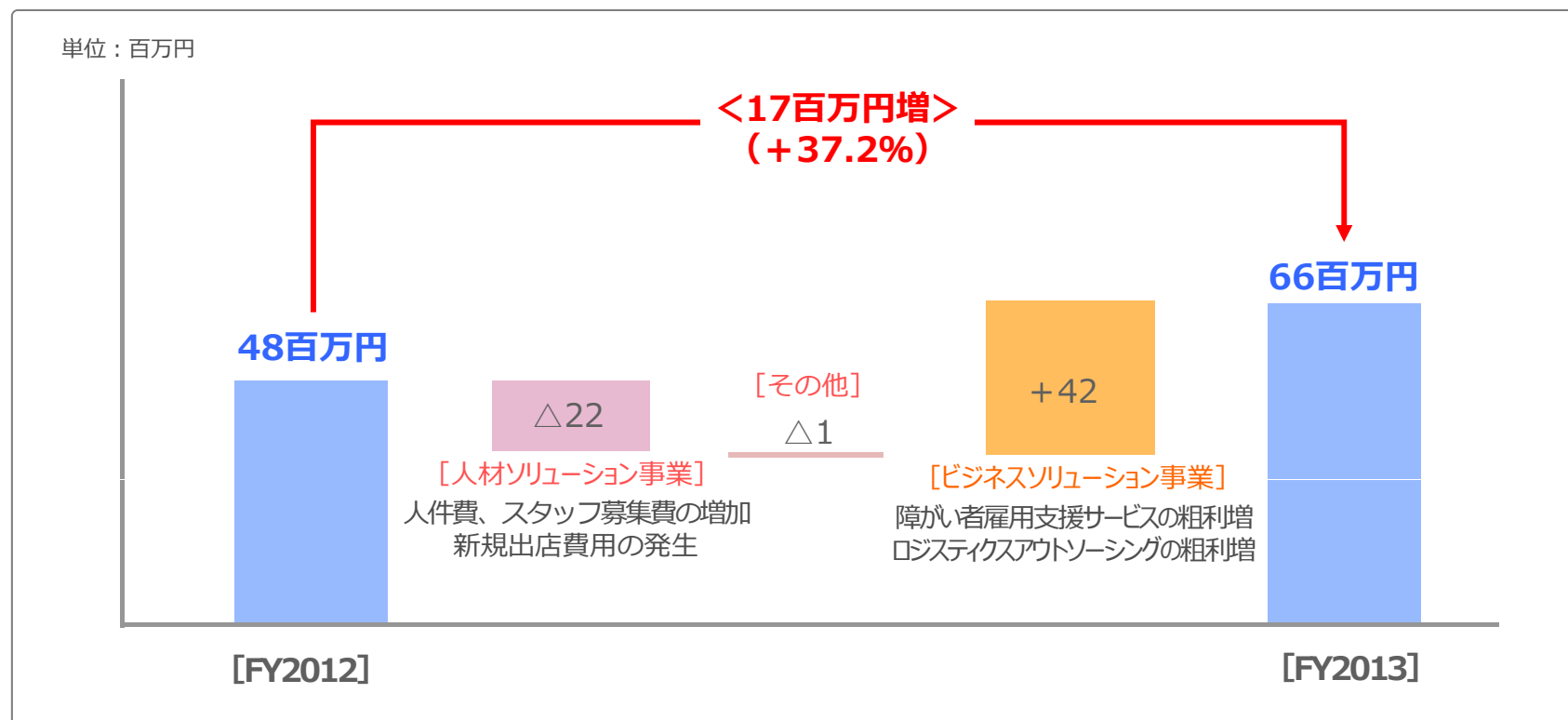
S-POOL

## 2. 2013年11月期（第14期）業績解説 業績増減分析（売上高）



**【Point】 ビジネスソリューション事業の売上拡大により、前期比8.6%増を達成**

## 2. 2013年11月期（第14期）業績解説 業績増減分析（営業利益）

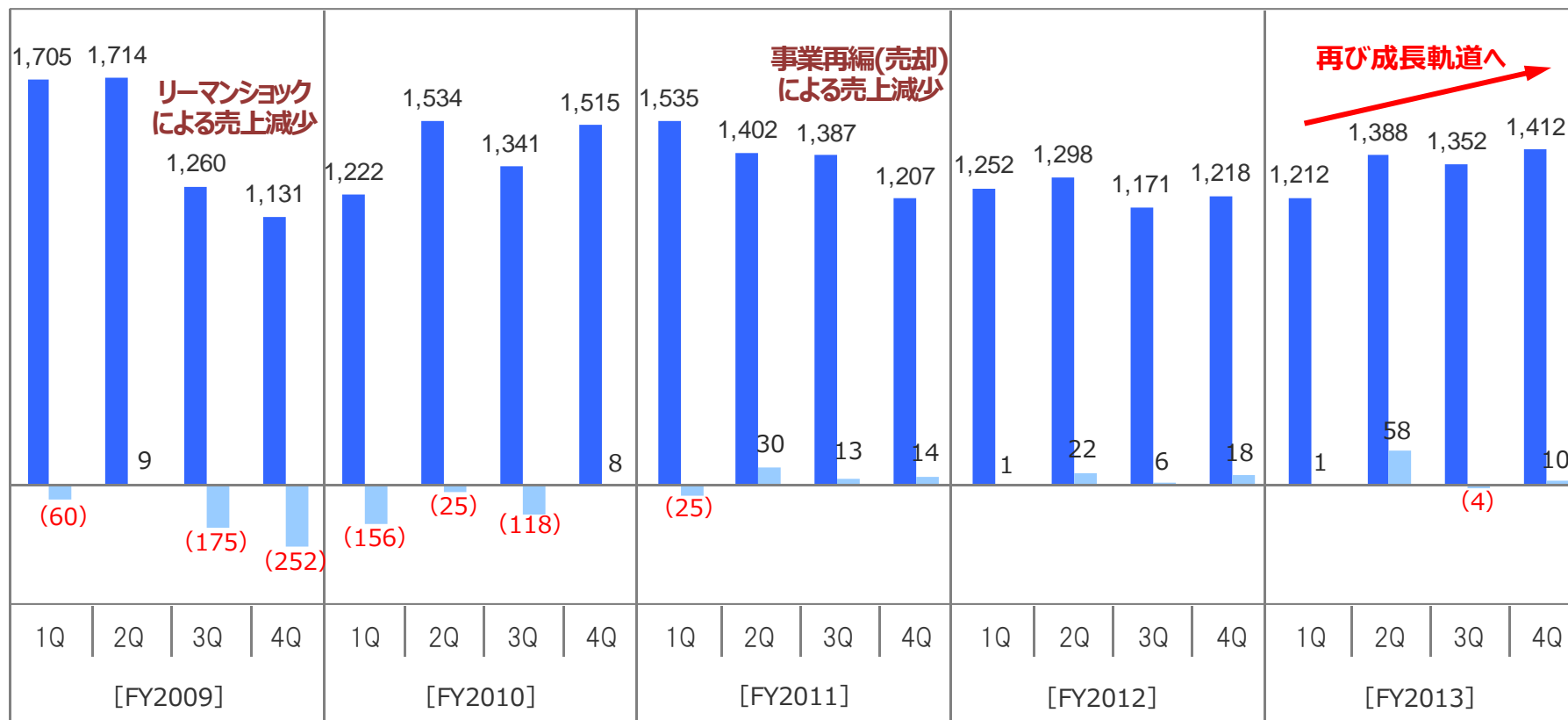


**【Point】 ビジネスソリューション事業の売上増加、収益率の向上により、前期比37.2%増を達成**

## 2. 2013年11月期（第14期）業績解説 四半期業績推移

単位：百万円

■ 売上高 ■ 営業利益



**【Point】 2度の売上減少を乗り越え、5期ぶりの増収を達成。成長軌道への回帰が進む**

## 2. 2013年11月期（第14期）業績解説

### サービスごとのトピックス

#### 人材派遣 サービス

- ・ 採用の強化のため都内で3支店、コールセンター派遣強化のため沖縄支店を開設。
- ・ コンビニ派遣、携帯販売支援が拡大するも、法改正の影響により売上は微増に留まる。

#### ロジスティクス アウトソーシング

- ・ ネット通販の発送代行サービスでは、つくばに新センターを開設。2センター体制へ拡大。
- ・ 運営代行サービスでは、既存顧客との取引拡大。神奈川県にて大型案件を獲得。

#### 障がい者雇用支援 サービス

- ・ 農園サービスは、法改正を機に意識の高い大手企業中心に受注が大幅に増加。
- ・ 就労移行支援サービスは、2校新設。生徒も順調に増加し、人材紹介も好調に推移。

#### その他 サービス

- ・ マーチャンダイジングサービスを2013年4月から開始。
- ・ 除染業務を福島県郡山市にて2013年4月から開始。
- ・ 顧問派遣サービスが、下期での黒字化を達成。
- ・ エスプールバンコクが始動。

## 2. 2013年11月期（第14期）業績解説 基本方針に対する取り組み結果

### I. 成長分野での積極的な拡大戦略の推進

- [○] 障がい者雇用支援サービス、ロジスティクスアウトソーシングサービスが大きく拡大
- [×] 派遣法改正の影響により、人材派遣サービスの売上が短期業務を中心に伸び悩んだ


### II. 収益力の向上

- [○] 高収益サービス(障がい者雇用支援、ロジスティクスアウトソーシング)の拡大により利益率が向上
- [×] 新規サービス(除染業務)の立ち上げ費用が発生。キャンペーンアウトソーシングの収益改善が課題に

### III. 社会貢献性の高い分野での事業展開

- [○] 若年者層に加え、障がい者、シニア、主婦層など、就職弱者への雇用支援の幅が広がる

**【Point】 人材派遣サービスが苦戦したものの、高付加価値サービス拡大により、収益率の向上が進んだ**

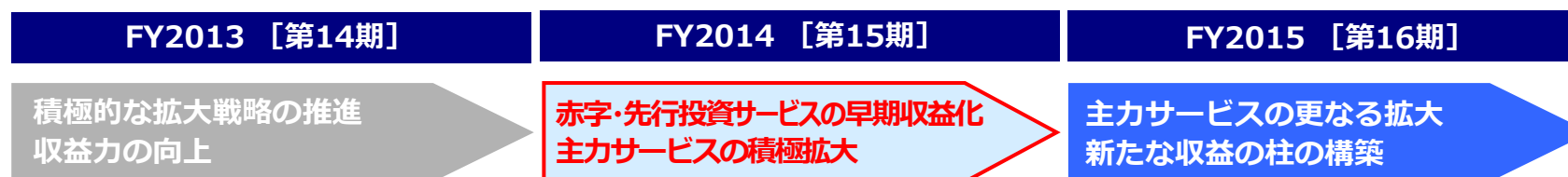
A large, light blue watermark of the S-POOL logo is centered on the page, behind the main text.

### 3. 2014年11月期（第15期） 事業方針

S-POOL

### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 基本方針

**FY2014は、中期計画達成に向け、事業拡大・収益力向上の両面を追求**



#### I. 赤字サービス・先行投資サービスの早期収益化

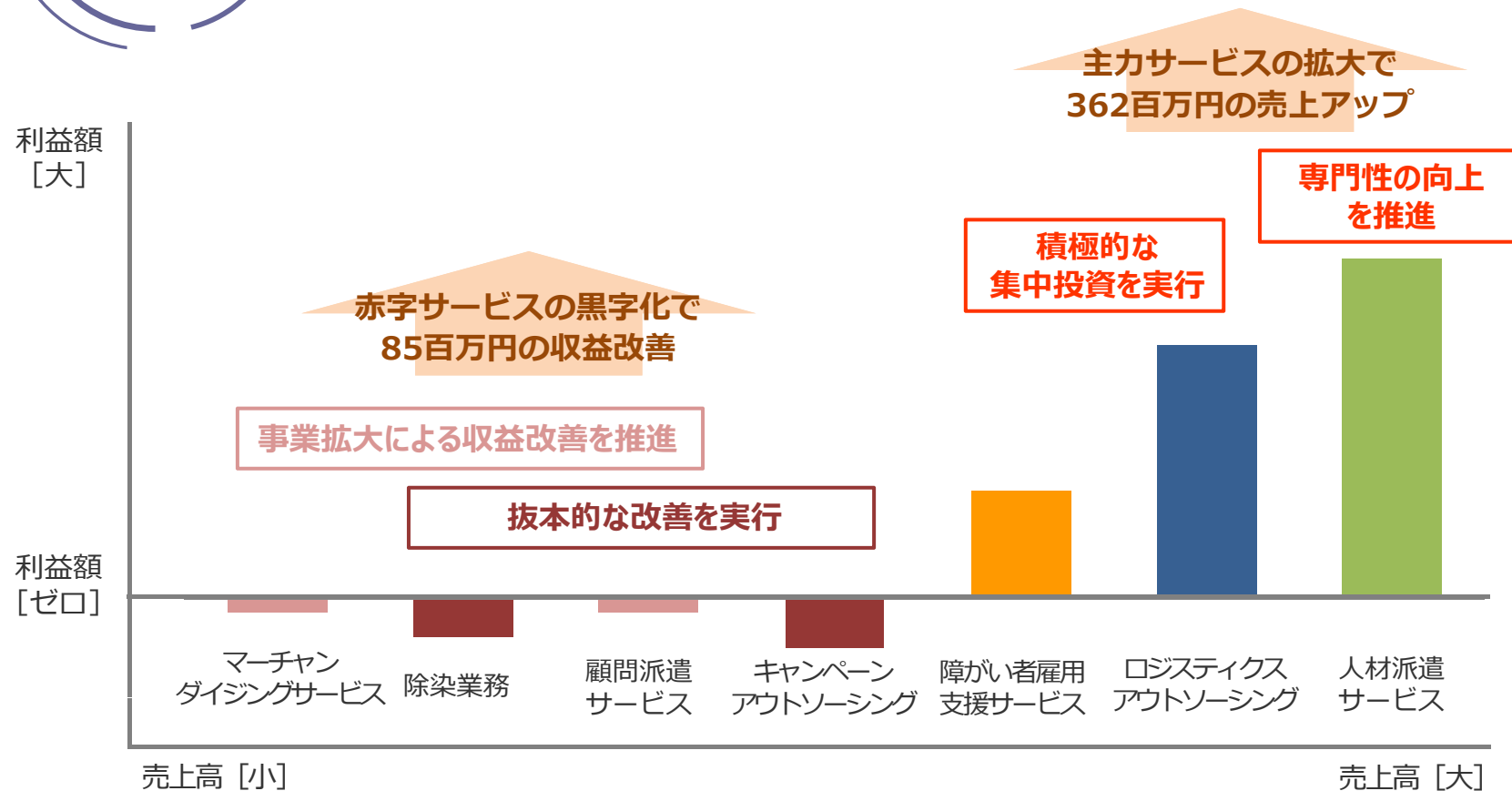
→ 収益改善効果の大きい、赤字・先行投資サービスの早期収益化に全力で取り組む

#### II. 成長分野での積極的な拡大戦略の推進

→ 事業拡大が期待できる主力サービスを中心に積極的な投資を推進



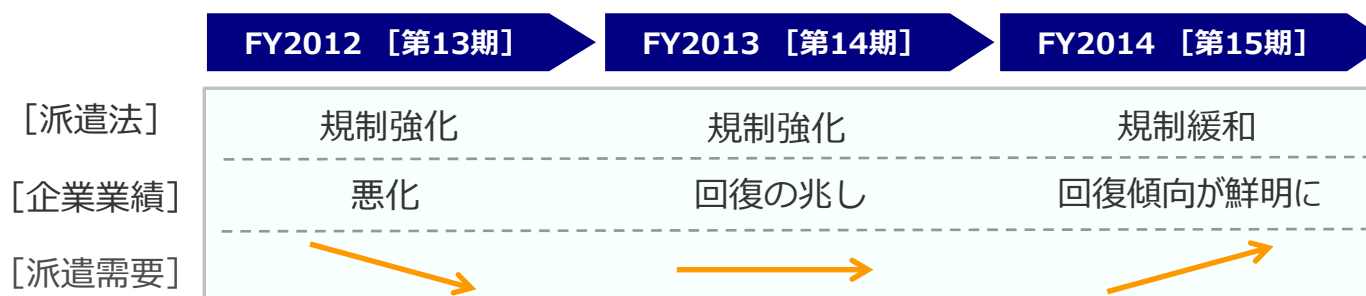
### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 基本方針の補足



**【Point】 赤字サービスの収益改善、主力サービスの事業拡大により、着実に収益力の強化を図る**

### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 主力サービスの解説（人材派遣サービス）

**[外部環境]**



**企業業績の本格回復に加え、規制緩和（雇用改革）の流れにより、企業の派遣利用が再び進む**

**[事業方針]**

**専門性の向上を推進**

**高付加価値サービスの提供**

- ・顧客ニーズの高いグループ型派遣を強化
- ・ノウハウの深耕を進め、アウトソーシング(BPO)案件(テレマーケティング、事務センター、試験運営)の獲得に注力

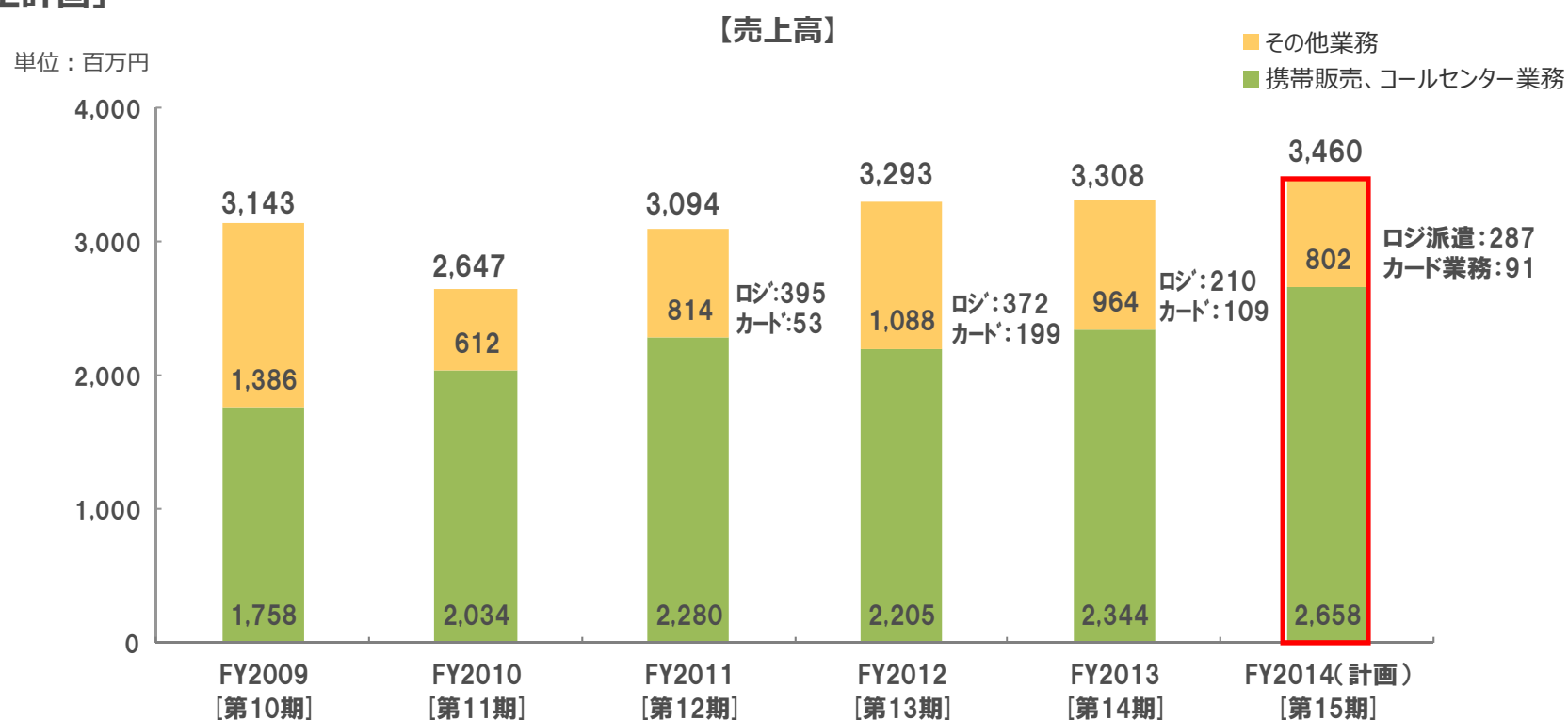
**オペレーションの効率化**

- ・派遣スタッフの長期化によるオペレーションコストの低減
- ・業務フローの見直しによる生産性の改善
- ・上記施策の実行にて1拠点毎の売上の最大化を目指す

**【Point】 前期にて投資（人材・新規出店）は完了。派遣需要の回復を追い風に今期は事業拡大へ**

### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 主力サービスの解説（人材派遣サービス）

#### 【売上計画】



**【Point】 短期業務は減少傾向。グループ派遣が好調な主力業務(携帯販売、コールセンター)が、売上を牽引**

### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 主力サービスの解説（ロジスティクスアウトソーシングサービス）

#### 【外部環境】

##### ネット通販の 発送代行サービス

- ・ 2012年度市場規模は9兆5,130億円。対前年比10%増と市場拡大が続く ※1
- ・ 大手（楽天、アマゾン、ヤフー）から中小まで競争は激化。サービスの差別化が重要に

##### 物流センターの 運営代行サービス

- ・ 通販市場の拡大に加えREITの資金流入により、大型物流センターの開設が続く
- ・ 交通インフラ（圏央道など）の整備も物流センター新設を後押し

#### 【事業方針】 **積極的な集中投資を実行**

一層のノウハウの蓄積と付加価値向上を目指して、ロジスティクス事業を今期より分社化 

##### ネット通販の 発送代行サービス

特徴の異なる2センター体制となったことで、多様な顧客規模・ニーズに対応可能に  
→ サービスの多様化により、顧客新たな顧客層の獲得を目指す

##### 物流センターの 運営代行サービス

専門性の深化、サービス拡大を目指して、アパレル物流と食品物流の専門部署を新設  
→ 潜在需要が高く、拡大余地の大きい既存顧客との取引拡大に集中

**【Point】 ネット通販市場の拡大により、事業拡大の絶好の好機。積極投資を進める**

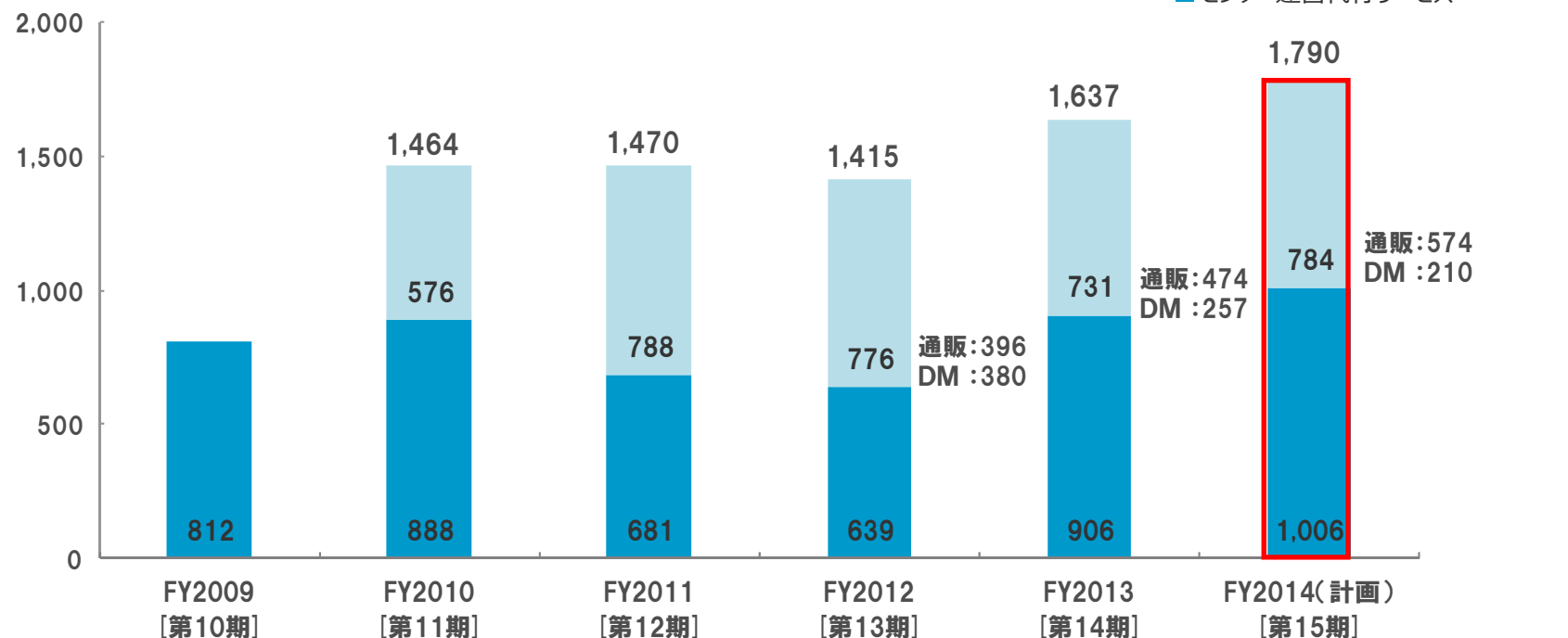
※1 「平成24年度我が国情報経済社会における基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」 経済産業省、2013年9月発表

### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 主力サービスの解説（ロジスティクスアウトソーシングサービス）

#### 【売上計画】

単位：百万円

#### 【売上高】



**【Point】 事業基盤の確立期を終え、本格的な成長ステージへ突入**



### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 主力サービスの解説（障がい者雇用支援サービス）

#### 【外部環境】

昨年の障害者雇用促進法改正により、企業の障がい者雇用義務が拡大。  
一方、勤務可能な障がい者（特に身体障がい者）の人材不足が深刻。

→ 障がい者の新たな雇用方法を必要とする企業が増加したことで、  
当社のサービスが大きな注目を受ける

#### 【事業方針】

**積極的な集中投資を実行**

障がい者雇用支援  
サービス

受注見込みは順調に増加。新農園の用地確保に注力  
→ 新農園の早期完成、早期の売上計上を目指す

 わーくはびねす農園

就労移行支援  
サービス

前期開設の2拠点が本格稼働となり、今期より収益貢献へ  
→ サービス拡大により収益の2本目の柱へ

 障がい者就職塾

**【Point】 ビジネスモデルの独自性、高付加価値サービスにより高い成長性を実現。積極投資を継続**

[拠点展開]  
(千葉県)

市川校

農園候補エリア

市原校

茂原校

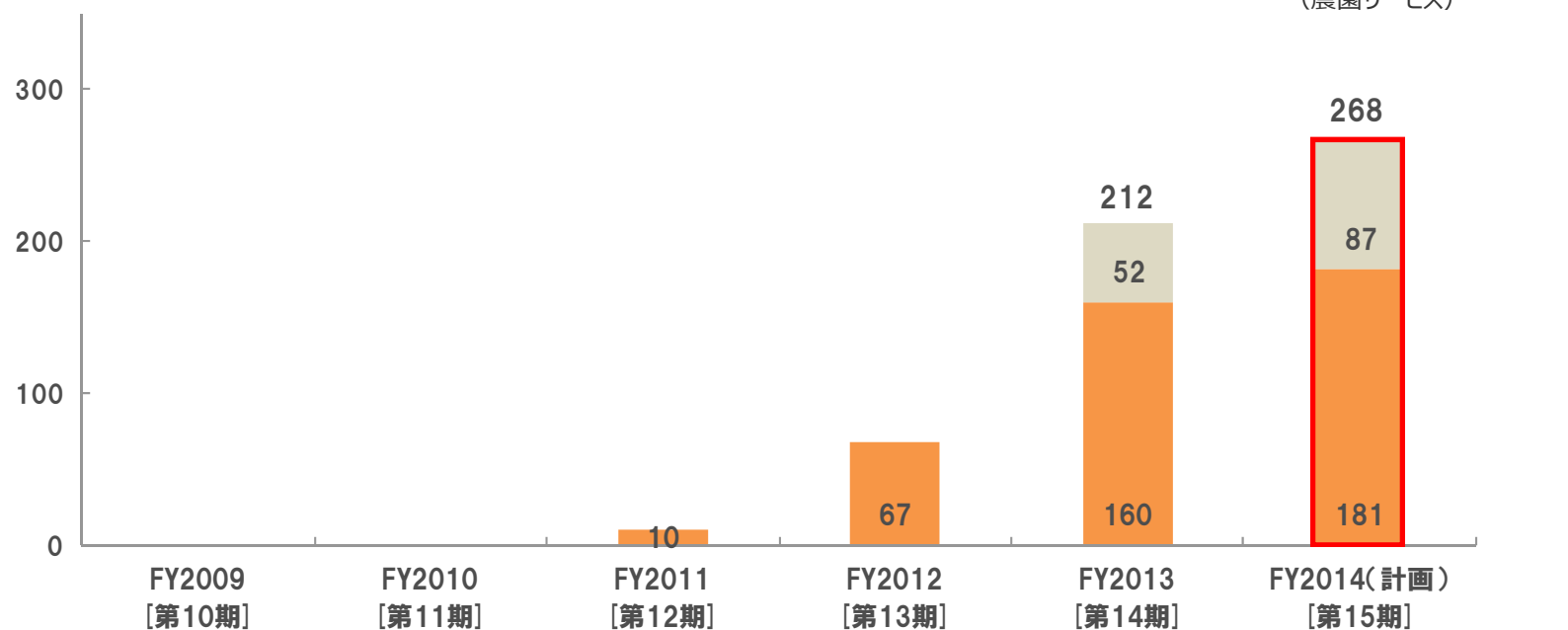
市原農園

### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 主力サービスの解説（障がい者雇用支援サービス）

【売上計画】

【売上高】

単位：百万円



**【Point】 障がい者の雇用ニーズは依然として高く、今期も順調に拡大見込み**

### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 その他サービスの解説

#### 事業拡大による収益改善を推進

##### マーチャダイジング サービス

- ・ 契約更新のタイミングとなる4月の新規受注に向け営業活動を強化中

2Qで  
黒字化

##### 顧問派遣 サービス

- ・ 前期にて単月黒字化は達成済み、今期より収益貢献へ
- ・ 売上拡大に向けて営業を増強。登録顧問による営業組織の構築に着手

黒字化  
達成済

#### 抜本的な改善を実行

##### キャンペーンアウト ソーシングサービス

- ・ 設備増強が続くWi-Fiの設置など通信関連業務の拡大に注力
- ・ 上記ノウハウを活かし、スマートメーターの設置業務へ進出

1Qで  
黒字化

##### 除染業務

- ・ 詳細は次ページ参照

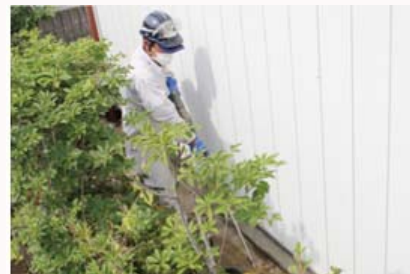
2Qで  
黒字化

**【Point】 全てのサービスについて、第2四半期までの黒字化を見込む**



### 3. 2014年11月期（第15期）事業方針 その他サービスの解説（除染業務の補足）

**【除染業務とは】** 放射性物質が付着した土や草木を取り除いたり、コンクリート(道路)を洗浄することで、生活する空間での放射線の量を、健康に対する影響がほとんどないレベルまで減らす作業のこと。



**【進捗率】** 2013年8月時点での住宅地区の除染の進捗率は、全体のおよそ30%にとどまっている。（環境省発表）

**【予算規模】** 3年間で平均4,390億円の予算を毎年計上。2014年度についても4,924億円もの予算が計上。

→ 国策として大きな予算が投入されているものの、作業の進捗は大幅に遅れている。

#### エスプールの強み

##### 【安全教育】

除染等業務特別教育  
 安全衛生の特別教育

##### 【福利厚生】

社会保険の100%加入  
 住宅手当(個室完備)

##### 【その他】

信用度(上場子会社)  
 コンプライアンス遵守

→ 優秀な人材の採用、育成を実現  
 優良顧客との取引が可能に

**【Point】 第14期で組織体制の構築、ノウハウの習得は完了。第15期は、好条件の取引先の拡大に注力。生産性が向上する春(第2四半期)には、単月黒字化達成の見込み**

A large, faint watermark of the S-POOL logo is centered in the background of the slide.

## 4. 2014年11月期（第15期） 業績予想

## 4. 2014年11月期（第15期）業績予想 連結業績予想

単位：百万円

	FY2013（第14期）実績		FY2014（第15期）計画			
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	対前年増減
売上高	5,365	-	6,000	-	111.8%	+ 634
売上総利益	1,359	25.3%	1,522	25.4%	111.9%	+ 162
販売費及び一般管理費	1,293	24.1%	1,371	22.9%	106.0%	+ 77
（人件費）	720	13.4%	751	12.5%	104.3%	+ 30
営業利益	66	1.2%	150	2.5%	227.6%	+ 84
経常利益	49	0.9%	137	2.3%	280.3%	+ 88
当期純利益	44	0.8%	117	2.0%	261.7%	+ 72

## 4. 2014年11月期（第15期）業績予想 セグメント別業績予想

単位：百万円

	FY2013（第14期）実績			FY2014（第15期）計画			売上高	営業利益
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率	対前年比	対前年比
ビジネスソリューション事業	2,179	182	8.4%	2,695	255	9.5%	123.7%	140.0%
人材ソリューション事業	3,308	251	7.6%	3,460	271	7.8%	104.6%	107.6%
調整額	△ 122	△ 368	-	△ 156	△ 375	-	-	-
合計	5,365	66	1.2%	6,000	150	2.5%	111.8%	227.6%

## 4. 2014年11月期（第15期）業績予想 半期業績予想

単位：百万円

	FY2013（第14期）実績				FY2014（第15期）計画			
	上期		下期		上期		下期	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	2,600	-	2,765	-	2,925	-	3,074	-
売上総利益	683	26.3%	676	24.5%	740	25.3%	781	25.4%
販売費及び一般管理費	624	24.0%	669	24.2%	682	23.3%	689	22.4%
営業利益	59	2.3%	6	0.2%	58	2.0%	92	3.0%
経常利益	52	2.0%	△ 3	-0.1%	51	1.8%	85	2.8%
当期純利益	44	1.7%	0	0.0%	42	1.4%	75	2.4%

## 5. 今後の成長戦略について

S-POOL

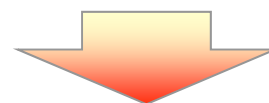
## 5. 今後の成長戦略について

### 中期経営計画「Move Forward 2014」の概要①

※2012年1月12日発表

#### 経営戦略

- [市場設定] **高い成長が期待できる市場への集中展開**
- [事業戦略] **「専門性の深化」と「効率性の追求」**
- [組織戦略] **高い志と大きな気概を持って挑戦する人材の育成**
- [業績目標] **2016年度までに売上高100億円、営業利益率5%を達成**

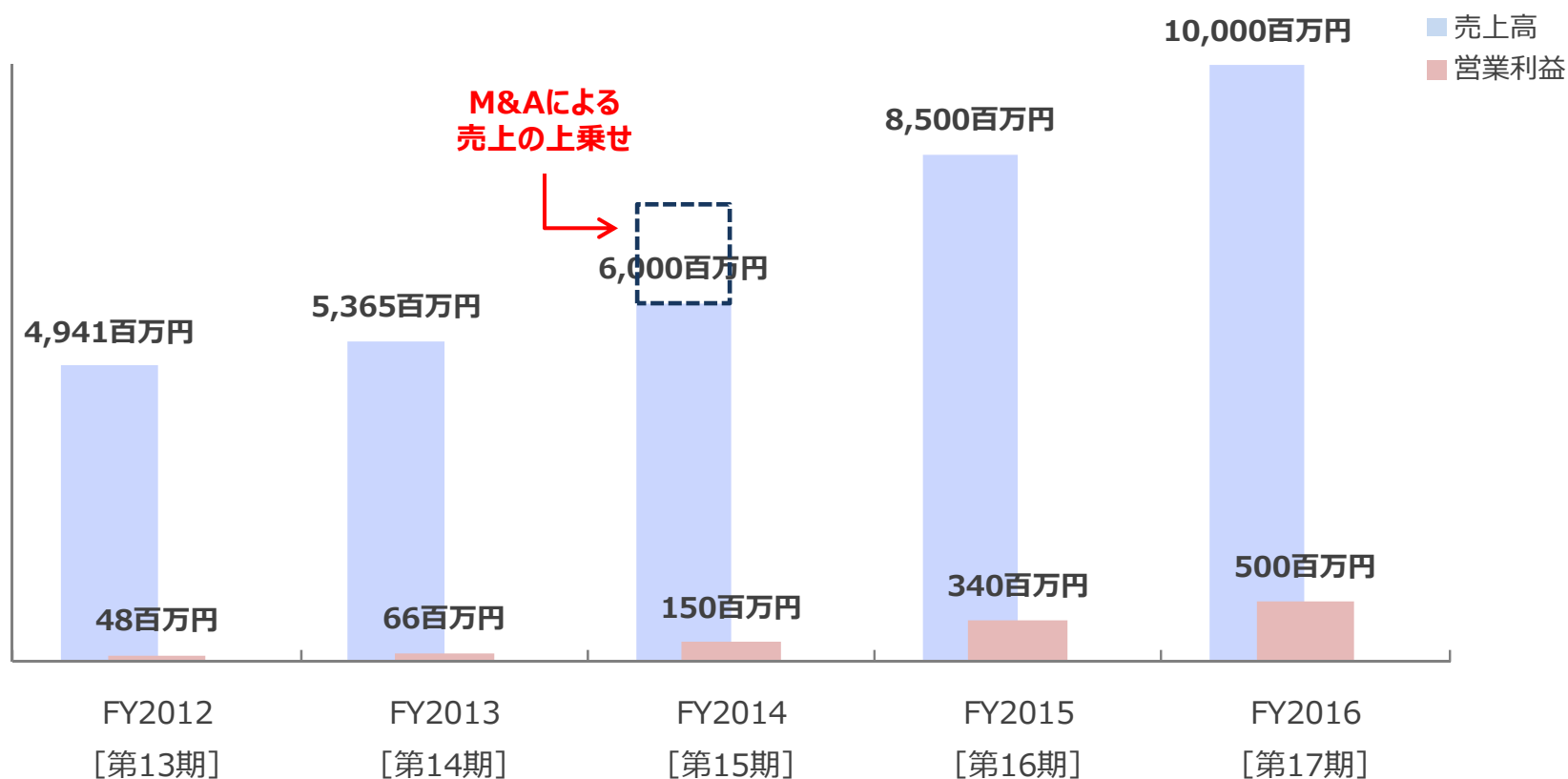


#### 中期ビジョン

**お客様に選ばれるNo.1アウトソーシング・プロバイダーとなる！**

## 5. 今後の成長戦略について 中期経営計画「Move Forward 2014」の概要②

※2012年1月12日発表



**【Point】 計画達成に向け、既存事業の売上拡大に加え、M&Aの実行も視野に入れる**



(参考資料)  
事業概要

※円グラフは売上比率



アウトソーシングサービス

ロジスティクスアウトソーシング

- ・ネット通販商品の発送代行
- ・物流センターの運営受託

キャンペーンアウトソーシング

- ・キャンペーンや調査業務の受託
- ・ビジネスプロセスアウトソーシング

障がい者雇用支援

- ・企業の障がい者雇用サポート
- ・障がい者の職業訓練、就職支援

顧問支援サービス

- ・プロフェッショナルシニア人材による  
中小・ベンチャー企業支援

マーチャンダイジングサービス

- ・総合スーパーやドラッグストアへの  
営業、販促活動業務の受託



ビジネス  
ソリューション  
40%

人材  
ソリューション  
60%



人材派遣サービス

携帯・スマートフォン販売支援

- ・家電量販店や携帯ショップへの  
販売員の派遣

オフィスサポート

- ・コールセンターへの派遣
- ・事務センターへの派遣

ストアスタッフ、会員獲得業務

- ・コンビニ、アパレルショップ向け派遣
- ・クレジットカード等の会員獲得業務

アクティブシニア派遣

- ・シニアを活用した人材派遣  
(販売、営業、調査、コンシェルジュ)

運営サポート

- ・資格試験の一括運営サポート
- ・劇場やイベント会場の運営サポート



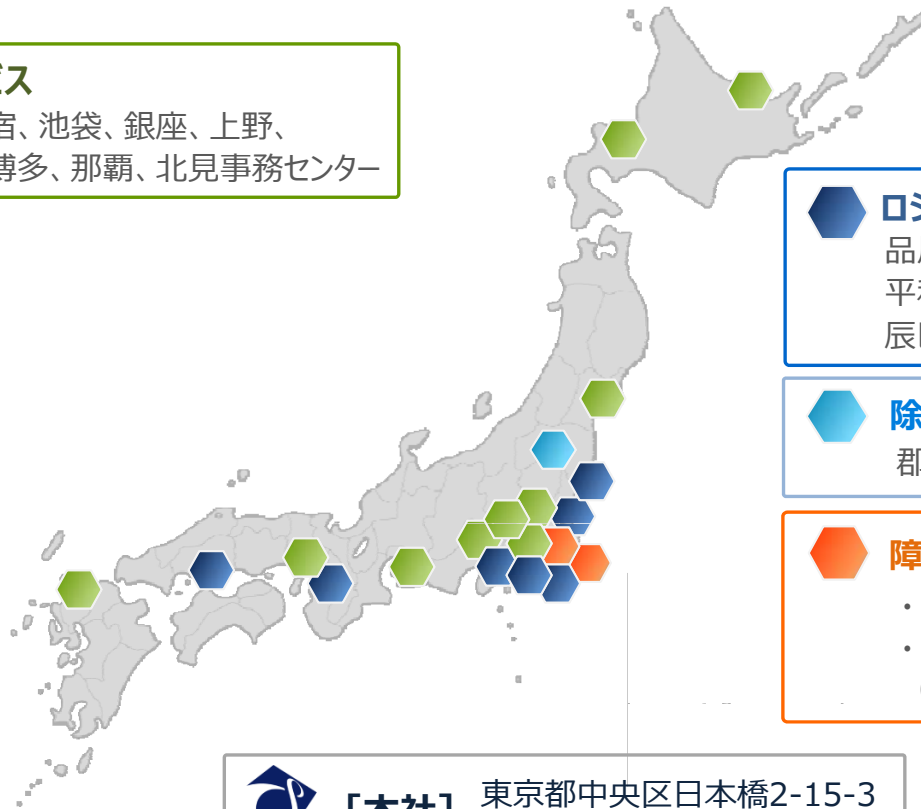
アウトソーシングサービスを通じて、お客様企業の課題解決と  
雇用機会に恵まれない人々の雇用創出を支援

(参考資料)  
グループネットワーク



**人材派遣サービス**

札幌、仙台、新宿、池袋、銀座、上野、  
名古屋、大阪、博多、那覇、北見事務センター



**ロジスティクスアウトソーシング**

品川本部  
平和島物流センター、筑波物流センター  
辰巳、横浜、市川、名古屋、大阪、広島



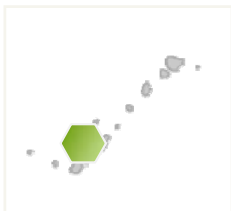
**除染作業に関するサービス**

郡山



**障がい者雇用支援サービス**

- ・わーくはびねす農園（市原農園）
- ・障がい者就職塾  
（市原校、市川校、茂原校）



**【本社】** 東京都中央区日本橋2-15-3  
ヒューリック江戸橋ビル3F



**【海外】** タイ (S-POOL BANGKOK)





**(参考資料)**  
**企業概要**

会社名		株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
設立		1999年12月1日
社名の由来		Strategy・Solution・System・Staffを“POOL”する
代表		代表取締役会長兼社長 浦上 壮平
役員		取締役 佐藤 英朗 (公認会計士) 取締役 吉村 慎吾 社外取締役 赤浦 徹 社外取締役 竹原 相光 (公認会計士)
資本金		1億5,000万円 (2013年11月末現在)
上場		東証JASDAQ 2471 (2006年2月10日 大証ヘラクレス上場)
従業員数		連結：182名 (2013年11月末時点)

## (参考資料) グループ会社一覧

親会社

[持株会社&新規事業開発]

(株)エスポール



東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3F

TEL : 03-3517-6633

子会社

[人材派遣サービス]

(株)エスポールヒューマンソリューションズ



東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル41F

TEL : 03-6894-8834

[ロジスティクスアウトソーシングサービス]

(株)エスポールロジスティクス



東京都港区高輪3-24-16 ISAビル6F

TEL : 03-6847-8060

[障がい者雇用支援サービス]

(株)エスポールプラス



東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3F

TEL : 03-3517-8800

[除染作業に関するサービス]

(株)エスポールエコロジー



福島県郡山市虎丸町5-8 さくらNTビル5F

TEL : 024-900-9380

関係会社

[タイへの進出支援サービス]

S-POOL BANGKOK CO.,LTD

[IT技術者の育成・派遣]

イーカム・ワークス(株)



## IR担当窓口・免責事項

【問い合わせ窓口】 社長室 I R 担当    TEL    03-3517-6633  
E-mail    kouhou@spool.co.jp

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日において、当社が入手可能な情報により策定したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。