



**2014年11月期（第15期）
第2四半期決算説明資料**


**2014年 7月 3日
株式会社エスプール
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平**

**東証JASDAQ (スタンダード) 上場
コード 2471**



目次

1. 2014年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2014年11月期 第2四半期 業績解説
3. 2014年11月期 下期事業方針
4. 2014年11月期 業績予想
5. 今後の成長戦略について
(参考資料)

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

1. 2014年11月期 第2四半期 業績概要

1. 2014年11月期 第2四半期 業績概要

業績ハイライト

◆ 売上高3,237百万円、前期比25%増となる大幅な増収を達成

- ・ 主力サービス（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）が順調に拡大
- ・ 国家プロジェクトとなるスマートメーター関連業務を新たに開始

◆ 全ての利益項目で前期比倍増を達成、営業利益率は3.8%(+1.5P)改善

- ・ 赤字サービスの収益改善が着実に遂行されたことで利益率の改善が進む
- ・ 主力の人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスが牽引

◆ 新株予約権の行使により172百万円を調達、成長事業への投資資金として活用

- ・ 調達資金は、システム投資のほか、障がい者雇用支援サービスの第2農園開設の費用に充当
- ・ 資金調達と四半期純利益の増加により、自己資本比率は23.1%まで回復

1. 2014年11月期 第2四半期 業績概要

連結損益計算書

単位：百万円

	FY2013 2Q		FY2014 2Q			FY2014 2Q (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	2,600	-	3,237	-	124.5%	2,925	-	110.7%
売上総利益	683	26.3%	809	25.0%	118.4%	740	25.3%	109.3%
販売費及び一般管理費	624	24.0%	686	21.2%	110.1%	682	23.3%	100.7%
(人件費)	344	13.3%	376	11.6%	109.0%	362	12.3%	103.8%
営業利益	59	2.3%	122	3.8%	206.0%	58	2.0%	210.0%
経常利益	52	2.0%	118	3.7%	223.8%	51	1.8%	229.6%
四半期純利益	44	1.7%	99	3.1%	226.5%	42	1.4%	237.6%

【Point】 通期計画に対する進捗状況も順調に推移

売上高54.0%、営業利益81.6%、経常利益86.2%、四半期純利益85.2%

1. 2014年11月期 第2四半期 業績概要

セグメント別業績

単位：百万円

	FY2013 2Q			FY2014 2Q			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネスソリューション事業	941	90	9.6%	1,319	124	9.4%	140.1%	137.6%
人材ソリューション事業	1,727	144	8.4%	1,973	170	8.7%	114.2%	117.8%
調整額	△ 67	△ 175	-	△ 54	△ 171	-	-	-
合計	2,600	59	2.3%	3,237	122	3.8%	124.5%	206.0%

【Point】 ビジネスソリューション事業の売上比率が40%まで上昇、ポートフォリオのバランス化が進む

【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、フィールドマーケティング、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. 2014年11月期 第2四半期 業績概要

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円

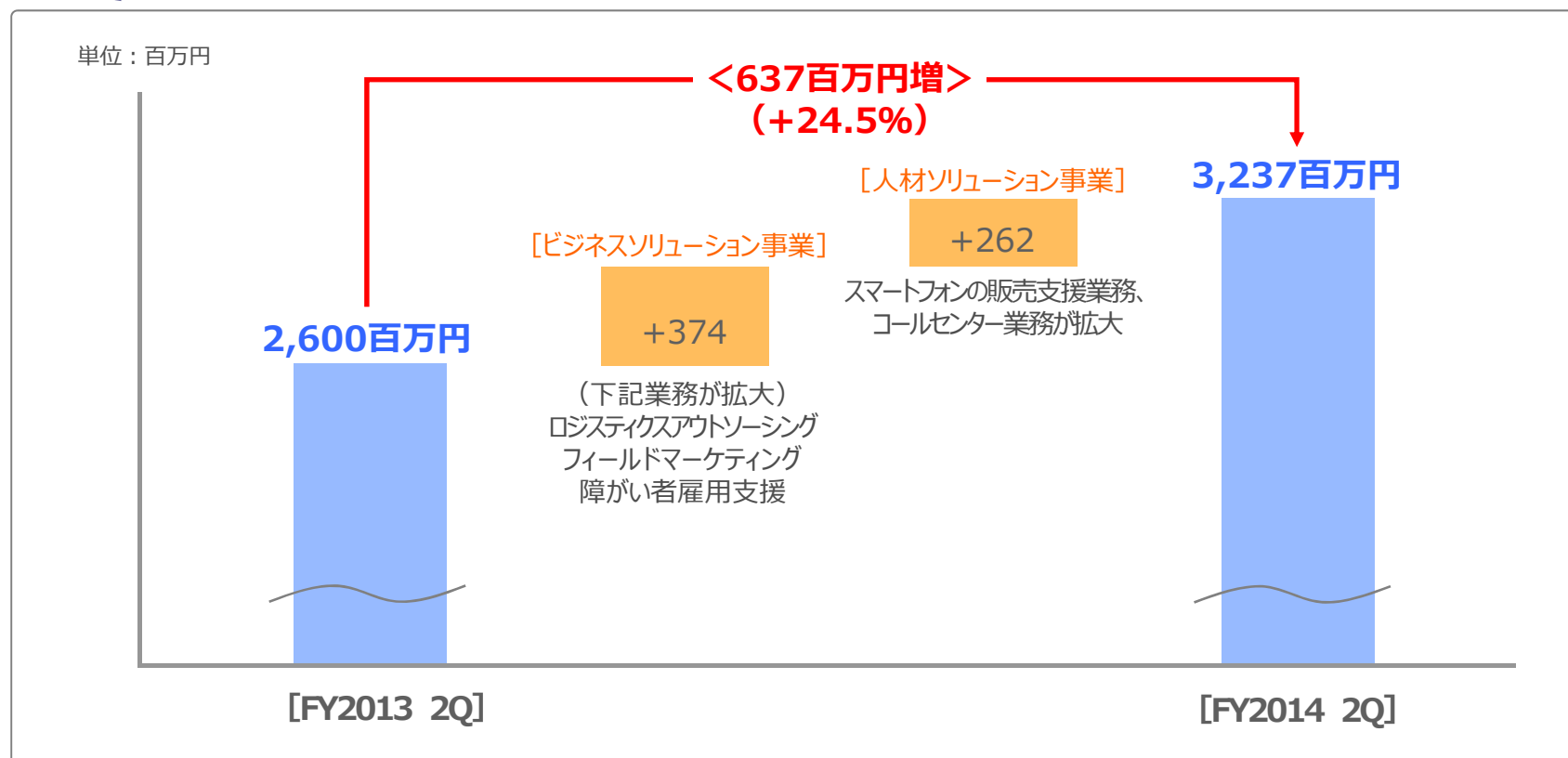
	FY2013 2Q	FY2014 2Q	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	85	82	△ 3	
投資活動によるCF	△ 37	△ 88	△ 50	固定資産の取得による支出88百万円
財務活動によるCF	△ 12	249	262	新株予約権の行使による収入172百万円
現金及び現金同等物残高	594	729	135	

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

2. 2014年11月期 第2四半期 業績解説

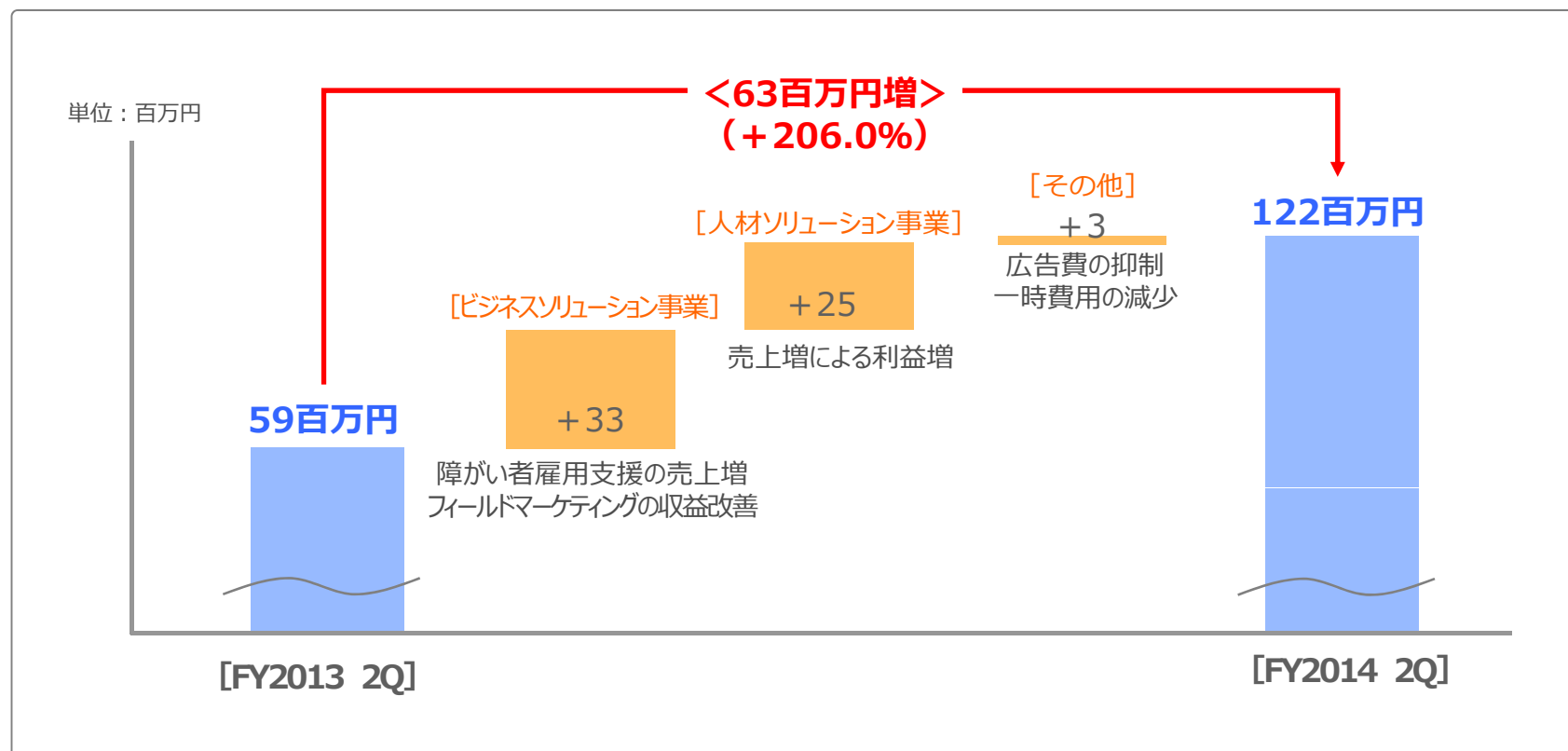
S-POOL

2. 2014年11月期 第2四半期 業績解説 業績増減分析（売上高）



【Point】 現在展開する8つの全てのサービスにおいて、増収を達成

2. 2014年11月期 第2四半期 業績解説 業績増減分析（営業利益）



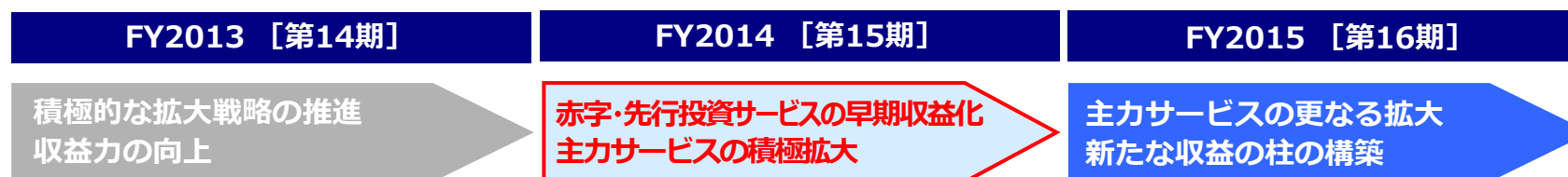
【Point】 赤字サービスの収益改善、高収益サービスの売上拡大により、大幅な増益を達成

3. 2014年11月期 下期事業方針

S-POOL

3. 2014年11月期 下期事業方針 今期の基本方針の確認

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 下期事業方針

今期の基本方針に対する取り組みの進捗状況①

I. 赤字サービス・先行投資サービスの早期収益化

<p>顧問派遣</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 6カ月連続での月次黒字を達成 ・ 日本での事業拡大を進める外資系企業への人材紹介案件が増加 <p style="text-align: right;">◎</p>
<p>フィールドマーケティング</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2月度に月次黒字を達成し、上期での累計黒字も達成 ・ スマートメーター関連業務、通信関連業務が拡大 <p style="text-align: right;">◎</p>
<p>マーチャンダイジング</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 5月度に単月黒字を達成 ・ 販促費を多く投下する業績好調企業との取引が拡大 <p style="text-align: right;">○</p>
<p>除染業務</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受注単価の下落および入札不調により、落札が計画通り進まず ・ 上記理由により、3月末で撤退 <p style="text-align: right;">×</p>

【Point】 4つの赤字サービスのうち、3つで黒字化を達成。除染業務は3月末で撤退済み

3. 2014年11月期 下期事業方針 基本方針に対する取り組みの進捗状況②

Ⅱ. 成長分野での積極的な拡大戦略の推進

人材派遣サービス

- ・売上高1,973百万円、前期比14%増
- ・コールセンター業務では、地方を中心に新規の取引が拡大
- ・スマートフォンの販売業務では、首都圏を中心に家電量販店向けのグループ型派遣が拡大

ロジスティクス アウトソーシング

- ・売上高832百万円、前期比16%増
- ・ネット通販商品の発送代行サービスでは、本格稼働したつくばECセンターが売上増に寄与
- ・物流センターの運営代行サービスでは、大手卸会社との取引が順調に拡大

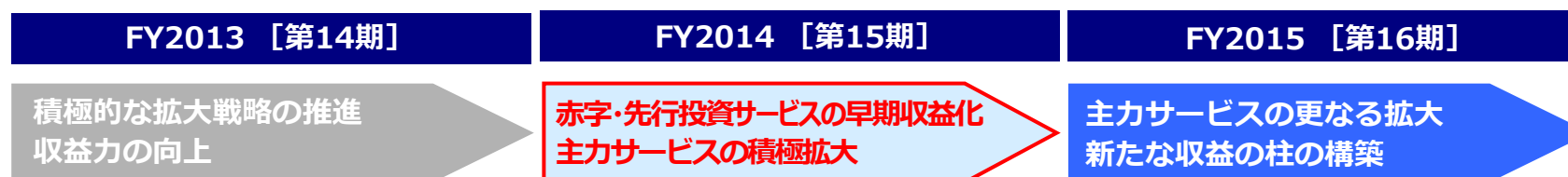
障がい者雇用支援 サービス

- ・売上高188百万円、前期比71%増
- ・千葉県茂原地区に第2農園が完成
- ・障害者雇用状況報告基準日(6/1)を前に、新規顧客が大幅に増加

【Point】 主力事業については、計画を上回るペースにて、それぞれ順調に拡大

3. 2014年11月期 下期事業方針 下期事業方針

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 (完了)

→ 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 (継続)

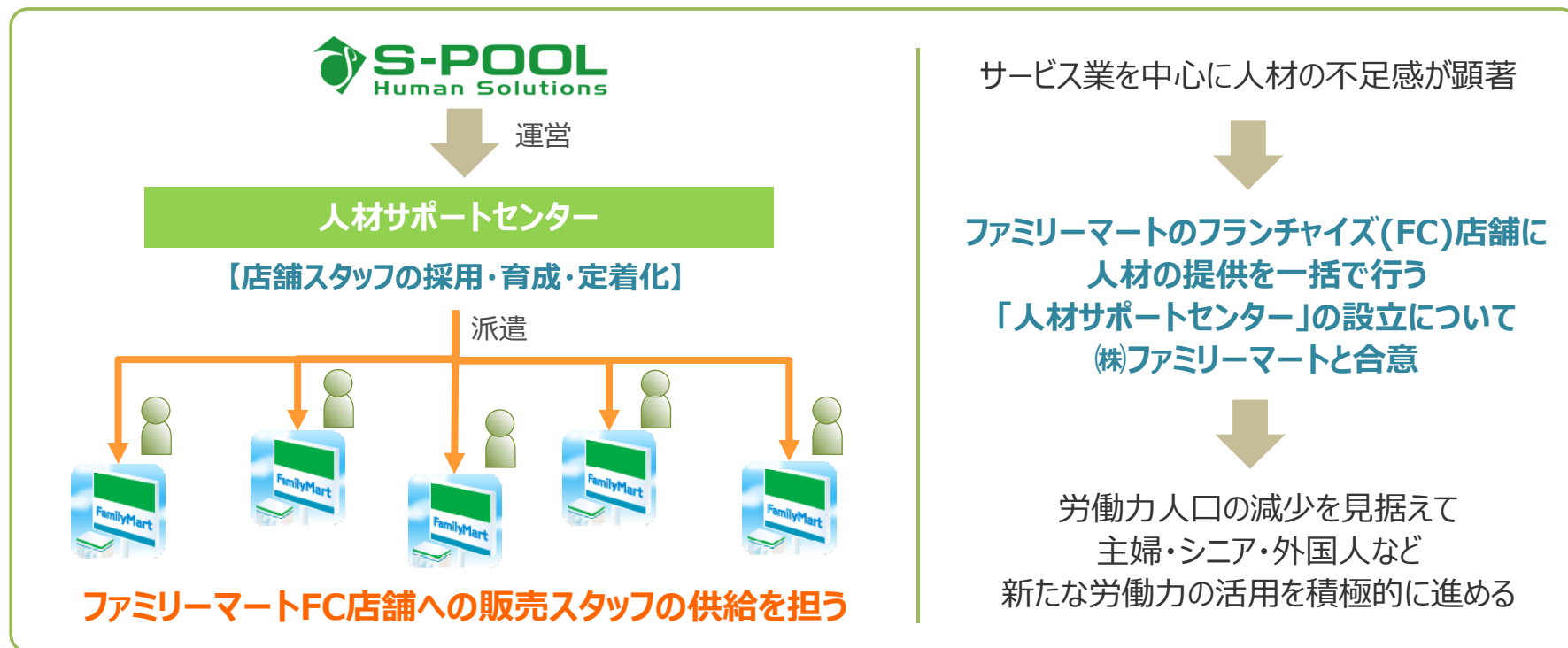
→ 事業拡大が期待できる主力サービスを中心に積極的な投資を推進

III. 新たな収益の柱の構築 (追加)

→ 環境変化に強い経営基盤の構築を目指して、第4の主力事業の育成に注力

3. 2014年11月期 下期事業方針 成長分野での積極的な拡大戦略の推進（人材派遣サービス）

コンビニ向けストアスタッフサービスの強化



【Point】 スタアスタッフサービスをコールセンター業務、携帯販売業務に続く、事業の柱に据える

3. 2014年11月期 下期事業方針 成長分野での積極的な拡大戦略の推進（ロジスティクスアウトソーシング）

物流センターの運営代行サービス

圏央道開通に合わせ、大型物流センターの開設が進む

[圏央道沿線に物流センターを開設した or 予定の主な企業]
味の素、花王、国分、佐川急便、セブン&アイ、東邦薬品、
日本酒類販売、パルシステム、ベルーナ、松屋フーズ、ヤマト運輸など



ネット通販の発送代行サービス

2013年度のEC市場は15.9兆円、二桁成長が続く

EC売上は、百貨店やスーパーを大きく上回る規模まで拡大
2015年度には、市場規模が20兆円を突破する見込み



物流のアウトソーシングニーズが拡大

既存クライアントの横展開(拡大)に注力
業務拡大に向け人員の採用・教育を進める

季節変動が小さく保管効率の高いコスメ商品の取扱いを強化
業務改善を進め既存案件の収益力向上に注力

【Point】 アウトソーシングニーズ拡大を追い風に、収益バランスを重視しつつ着実な拡大を目指す

3. 2014年11月期 下期事業方針 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）

2013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
身体障がい者の雇用が増える一方、知的障がい者、精神障がい者の雇用は進まず

知的障がい者、精神障がい者の雇用方法に課題がある企業は多い



障がい者雇用支援サービス

第2農園（茂原ファーム）



今期内での完売を目標

第3農園（新農園）



今期内での完成を目標

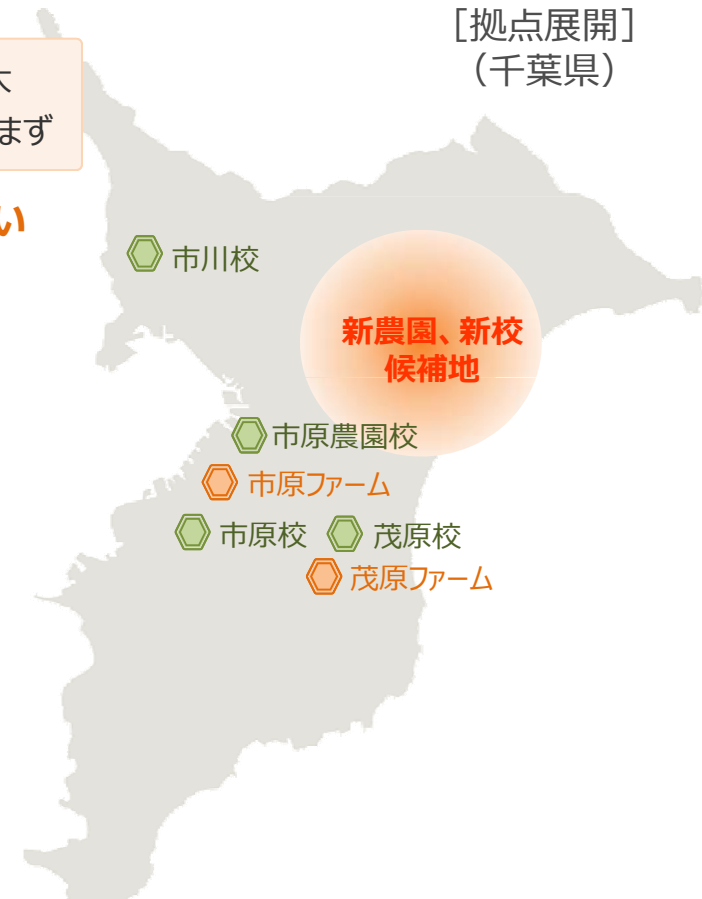


就労移行支援サービス

新農園の周辺地域での
新校開設を進める

2018年の義務化に備え、
精神障がい者の受け入れ
体制の整備に着手

[拠点展開]
(千葉県)



【Point】 高い社会貢献性と独自のビジネスモデルを強みに、積極的な事業展開を進める

3. 2014年11月期 下期事業方針 新たな収益の柱の構築

国家プロジェクトとなるスマートメーター関連業務を開始

- ・ 2020年度末までに東京電力管内のスマートメーター化(2,700万個)が決定
- ・ 2024年度末までに全国すべての電力会社のスマートメーター化(7,700万個)が決定
- ・ スマートメーター化は、電力のほか、ガスなど他のライフライン設備にも拡大の見通し



対象事業部を6/1に子会社（エスプールエコロジー）に移管 スマートメーターの関連業務拡大を目指して電気工事業の免許取得手続きを開始

[スマートメーターとは] 通信機能を備えた電力メーターで、電力会社と需要者の間をつないで電力使用量などのデータをやり取りしたり、需要先の家電製品などと接続してそれを制御したりすることができるもの。再生エネルギー活用の要として注目されるスマートグリッド(次世代送電網)を整備・構築していく上で、送電網や配電網の自動化と共に必要不可欠のものとされている。

【Point】 新エネルギー政策を見据えて、スマートグリッド関連事業を第4の柱に位置付ける

4. 2014年11月期 業績予想

S-POOL

4. 2014年11月期 業績予想 連結業績予想

単位：百万円

	FY2013 実績		FY2014 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

【Point】 下期に事業拡大に向けた投資を計画していることから、現時点での通期の業績予想は据え置き

4. 2014年11月期 業績予想 セグメント別業績予想

単位：百万円

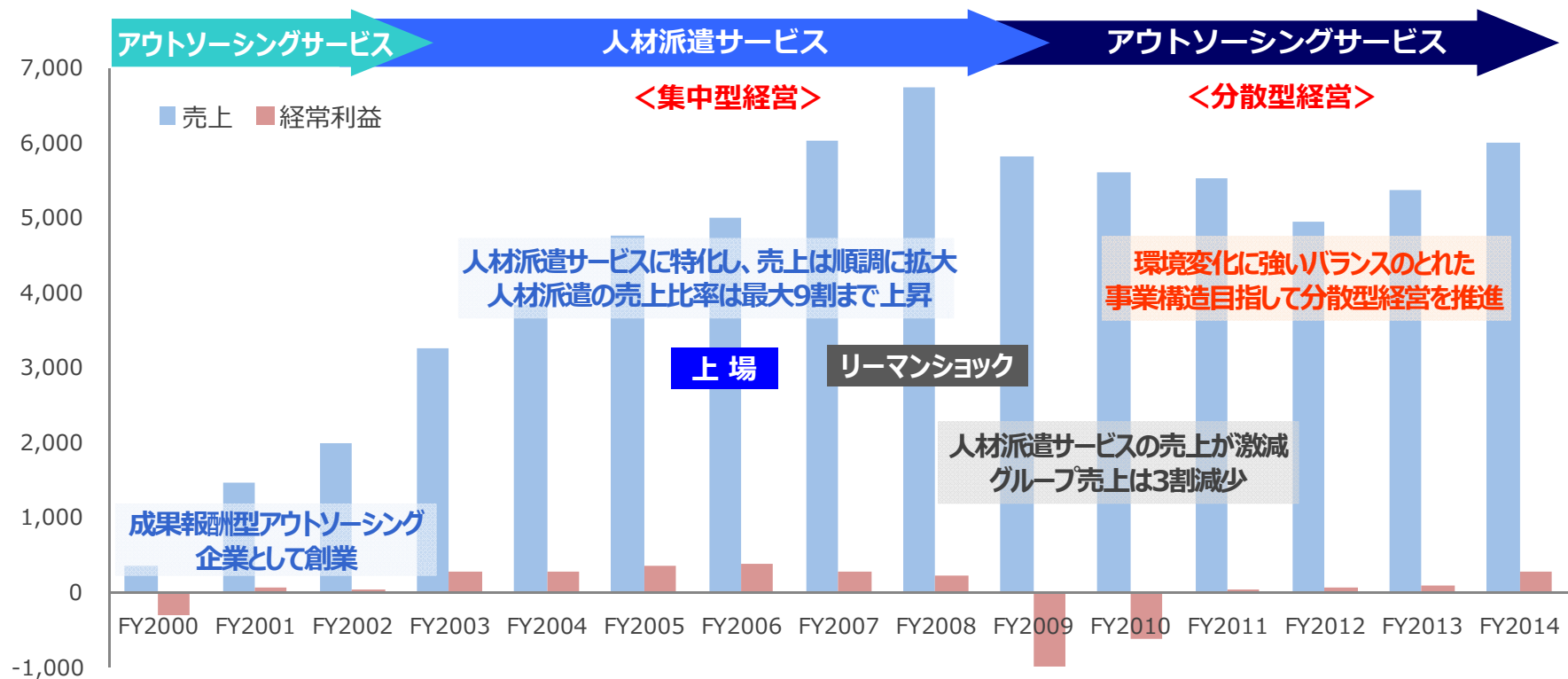
	FY2013 実績			FY2014 計画			売上高	営業利益
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率	対前年比	対前年比
ビジネスソリューション事業	2,179	182	8.4%	2,695	255	9.5%	123.7%	140.0%
人材ソリューション事業	3,308	251	7.6%	3,460	271	7.8%	104.6%	107.6%
調整額	△ 122	△ 368	-	△ 156	△ 375	-	-	-
合計	5,365	66	1.2%	6,000	150	2.5%	111.8%	227.6%

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 目指すべき方向性①

グループ経営の変遷



【Point】 集中型モデルからバランス重視の事業ポートフォリオ形成への転換を目指す

5. 今後の成長戦略について 目指すべき方向性②

【グループの目指すべき方向性】

環境変化に強いバランスのとれた事業構成の構築
ニッチな分野で強みを発揮する事業の育成
社会貢献性の高い、高付加価値サービスの提供



【各事業の目指すべき方向性】

	方針
人材派遣サービス	ベンダーからビジネスパートナーへの転換を推進
ロジスティクスアウトソーシングサービス 障がい者雇用支援サービス	景気環境に左右されにくい事業基盤を構築
フィールドマーケティングサービス	安定的な収益の期待できる国策事業への参画
新規事業	中長期的に成長が期待できる分野での事業展開 特定の分野で高い専門性を発揮できる事業の育成

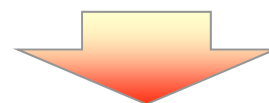
5. 今後の成長戦略について

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



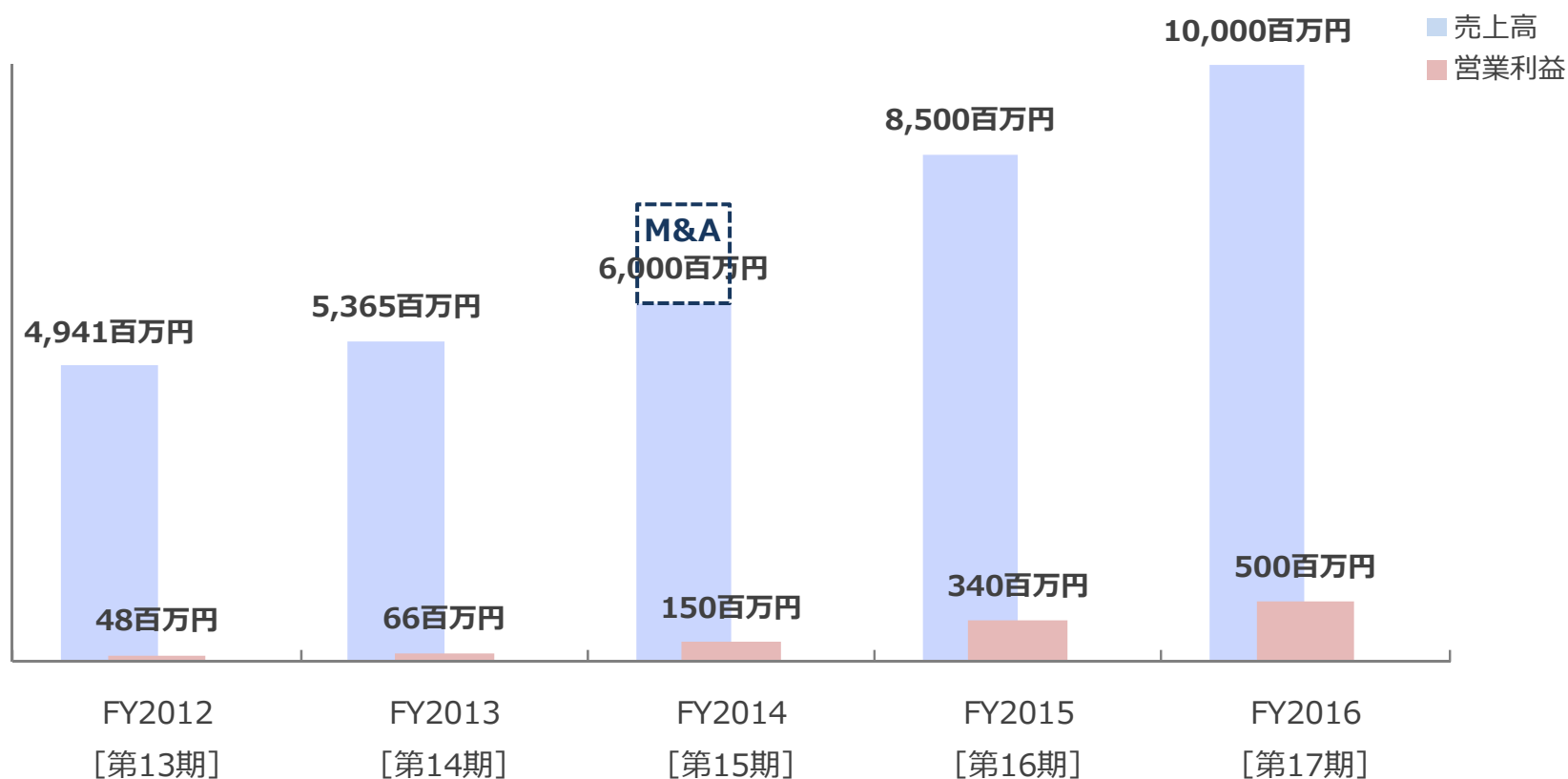
中期ビジョン

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

フィールドマーケティング

- ・スマートグリッド化支援
- ・通信インフラ設備支援

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

【Mission】

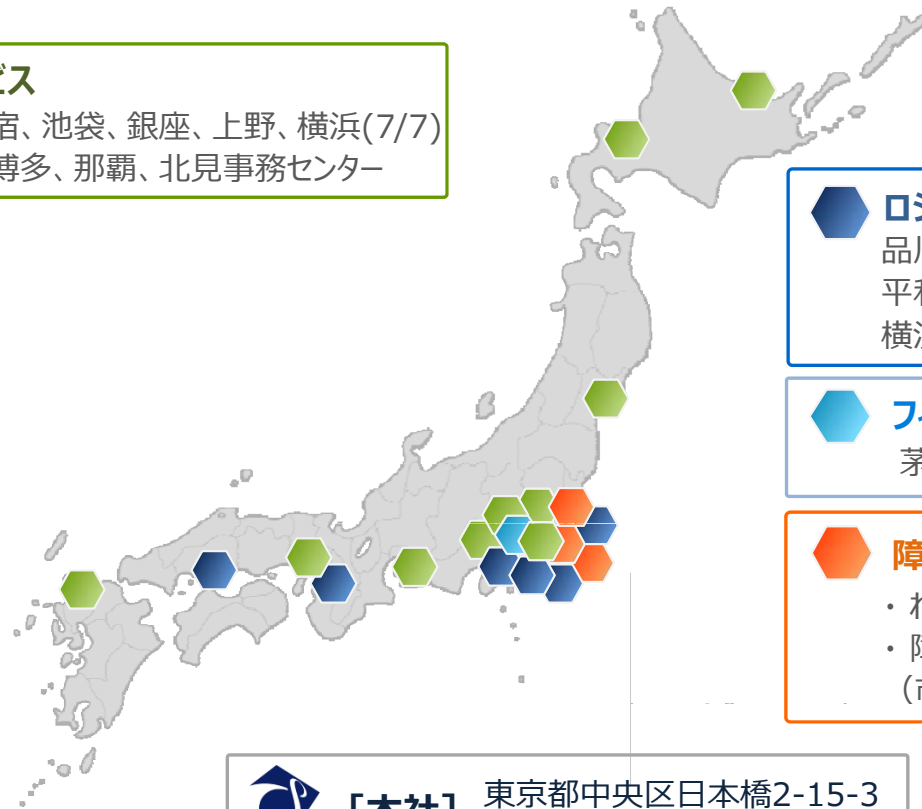
**顧客企業とビジョンを共有した真のビジネスパートナーとなり、
人材・人材組織開発と戦略的アウトソーシングによって、
企業変革を実現し、日本を元気にする！**

(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、横浜(7/7)
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EC物流センター、つくばEC物流センター
横浜みなと、市川、市川塩浜、大阪、広島



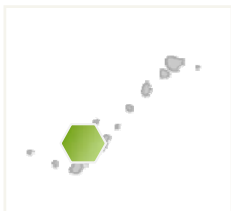
フィールドマーケティングサービス

茅場町



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、茂原農園）
- ・障がい者就職塾
（市原校、市原農園校、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.)
本社所在地		東京都中央区日本橋2-15-3
資本金		3億2,431万円 (資本準備金含む、2014年5月末現在)
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)
上場		東証JASDAQ 2471 (2006年2月10日 大証ヘラクレス上場)
売上高		連結：53億円 (2013年11月期実績)
従業員数		連結：230名 (2014年5月末現在)

(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

[フィールドマーケティングサービス]

(株)エスポールエコロジー



東京都中央区日本橋茅場町1-11-2 フジビル16 4F

TEL : 03-6861-4840

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。