

各位

東京都千代田区外神田一丁目18番13号
株式会社エスプール
(コード番号: 2471)
問い合わせ先: 社長室長 荒井直
電話番号: 03-6859-5599 (代表)

2016年11月期 第3四半期 業績ハイライト資料

株式会社エスプールは、2016年11月期 第3四半期（2015年12月1日～2016年8月31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28年11月期 第3四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 6,621 百万円（前期比 26.4%増）、主力事業中心に好調を維持し、大幅な増収を達成

- ・ 人材派遣サービスは、グループ型派遣の強化により、コールセンター業務が順調に拡大し、前期比 34%増を達成
- ・ スマートメーター設置業務の拡大により、フィールドマーケティングサービスの売上高は、前期比4.3倍に拡大

◆ 営業利益 350 百万円（前期は△59 百万円）、第3四半期時点で通期の過去最高を更新

- ・ 売上が大きく伸びた人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスが、利益面でも業績を牽引
- ・ フィールドマーケティングサービスでは、スマートメーター設置業務の収益改善が大きく進む

◆ 通期業績予想を上方修正、売上・利益ともに過去最高予想から更に上乗せへ

- ・ 事業構造転換が進み、収益力が大きく向上。経営目標の営業利益率 5%に到達
- ・ 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、来期以降の成長基盤作りにも注力

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)

	2015年11月期 第3四半期累計期間	2016年11月期 第3四半期累計期間	増減率
売上高	5,238	6,621	+26.4%
営業利益	△59	350	-
経常利益	△66	341	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△124	277	-

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	2015年11月期 第3四半期累計期間	2016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	2,137	2,458	+15.0%
人材ソリューション事業	3,129	4,193	+34.0%
調整額	△29	△30	-
合計	5,238	6,621	+26.4%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	2015年11月期 第3四半期累計期間	2016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	18	379	+1,911.5%
人材ソリューション事業	255	399	+56.6%
調整額	△333	△428	-
合計	△59	350	-

[各事業の主な業務]

- ・ 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等）、障がい者雇用支援サービス
- ・ 人材ソリューション事業 … コールセンターや店頭販売支援業務を中心とした人材派遣・人材紹介サービス

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、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、6,621 百万円（前期比 26.4%増）となりました。

ビジネスソリューション事業では、前期に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の売上が半減となりましたが、そのほかのサービスがいずれも大きく拡大したことで、二桁増収となりました。障がい者雇用支援サービスについては、大型の納品が続き、順調に売上が拡大しました。また、スマートメーター設置業務（フィールドマーケティングサービス）についても臨時業務の受託などにより、売上が前期比 4.3 倍まで伸びたほか、新たに開始したアルバイト応募受付代行サービス（Omusubi）においても、売上が徐々に上がり始めました。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は、2,458 百万円（前期比 15.0%増）となりました。

人材ソリューション事業については、企業の人材確保が難しくなる中、スタッフの定着率向上に主眼をおいたグループ型派遣を強化するために、現場常駐社員を前期から倍増させました。その効果により、コールセンター業務については、地方を中心に業務が拡大し、売上高は前期比約 50%増と急伸びしました。また、店頭販売支援業務においても、従来の携帯電話販売業務に加えて、家電や美容器具など、取り扱い商材を広げたことで、売上高は約 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、4,193 百万円（前期比 34.0%増）と大幅な増収となりました。

損益面については、ビジネスソリューション事業の収益改善、人材ソリューション事業の増収効果などにより、連結営業利益は、350 百万円（前期は 59 百万円の営業損失）と大幅増となりました。

ビジネスソリューション事業においては、売上が大きく伸びた障がい者雇用支援サービスが、利益面でも牽引したほか、前期に大きな損失を計上したスマートメーター設置業務についても、売上増および生産性の向上により、着実に利益が出る体制となりました。また、セールスサポートサービスおよびプロフェッショナル人材サービス（顧問派遣サービス）についても、売上規模はまだ小さいものの、確実に利益を積み上げ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、379 百万円（前期比 1911.5%増）と大きく増加しました。

人材ソリューション事業においては、売上が大きく増加した一方で、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、全体では大きく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、399 百万円（前期比 56.6%増）となりました。

4. 第4四半期以降の取り組みについて

第4四半期については、今期計画の確実な達成にむけた取り組みと、来期以降の成長を見据えた準備を並行して進めてまいります。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、愛知県、千葉県で 1ヶ所ずつの農園新設に控えております。営業活動は依然として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、今期中の確実な納品に向けて、農園の開設準備を着実に進めてまいります。スマートメーター設置業務においては、収益力の更なる強化を目指して、生産性のより一層の向上を図るとともに、教育体制および安全管理体制の充実化に取り組んでまいります。また、アルバイト応募受付代行サービス（Omusubi）については、順調に業務が拡大していることを踏まえ、宮崎県日南市に新センターを開設する予定です。

なお、今期唯一減収減益となっているロジスティクスアウトソーシングに関しても、改善の目途が立ち、反転に向けた体制が整いつつあります。来期の業績回復に向けて、単品（レポート）通販および越境ECの発送代行業務の強化に努めてまいります。

[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新規出店を進めてまいります。9月に大阪支店の拡大移転を実施したほか、新宿エリアにおいては、第2支店の開設を計画しており、ドミナント戦略を推進することで、より一層の派遣需要の取り込みを図ってまいります。なお、10月から開始となった社会保険の適用拡大の影響は、軽微に留まる見込みとなっております。

5. 今後の見通し

2016年9月27日に発表した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」において、2016年11月期（2015年12月1日～2016年11月30日）の連結業績予想を上方修正いたしました。今回の修正では、期初に発表した過去最高予想から、売上・利益ともに更に上乘せする見込みとなっております。詳細につきましては、同リリース資料をご参照ください。

(単位：百万円/未満切捨)

	2015年11月期 通期	2016年11月期 通期予想	増減率
売上高	7,267	9,146	+25.9%
営業利益	59	486	+716.5%
経常利益	49	474	+856.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	△68	382	—

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。