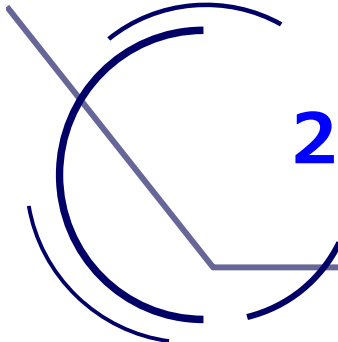




2013年11月期（第14期）決算説明会

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)



本日お伝えしたいこと

- 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

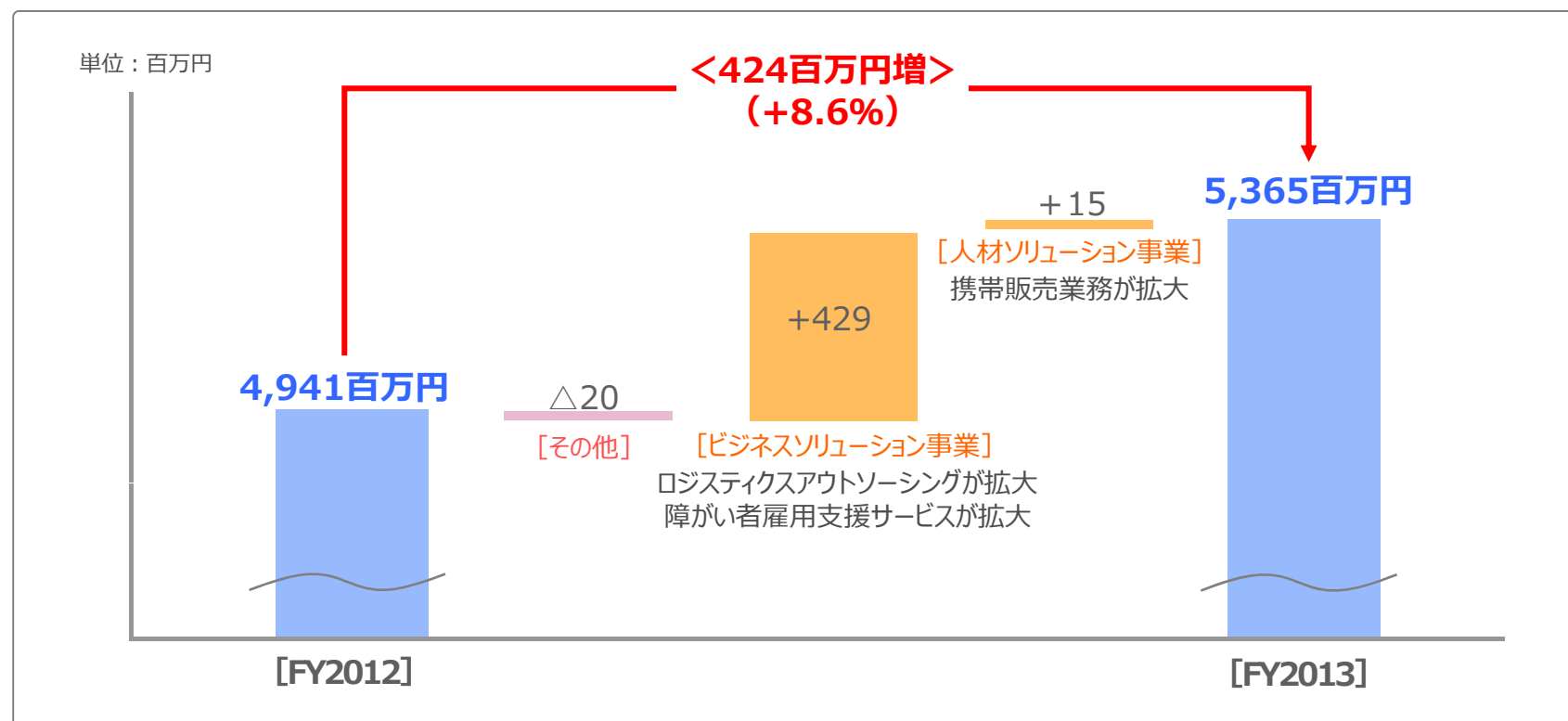
	FY2012(第13期)	FY2013(第14期)	前年比増減
営業活動によるCF	△ 45	64	110
投資活動によるCF	12	△ 130	△ 142
財務活動によるCF	184	△ 6	△ 191
現金及び現金同等物残高	559	486	△ 73

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

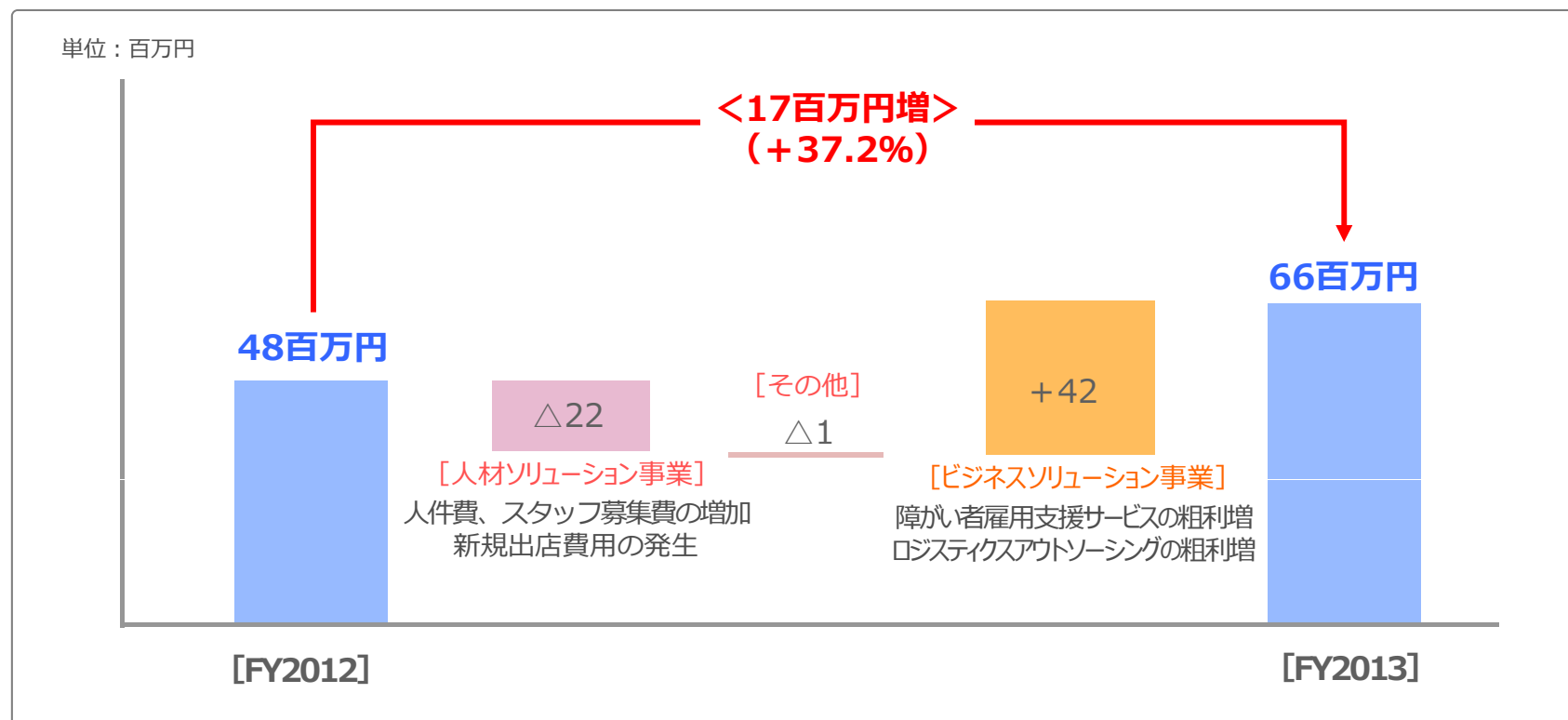
業績増減分析（売上高）



【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）



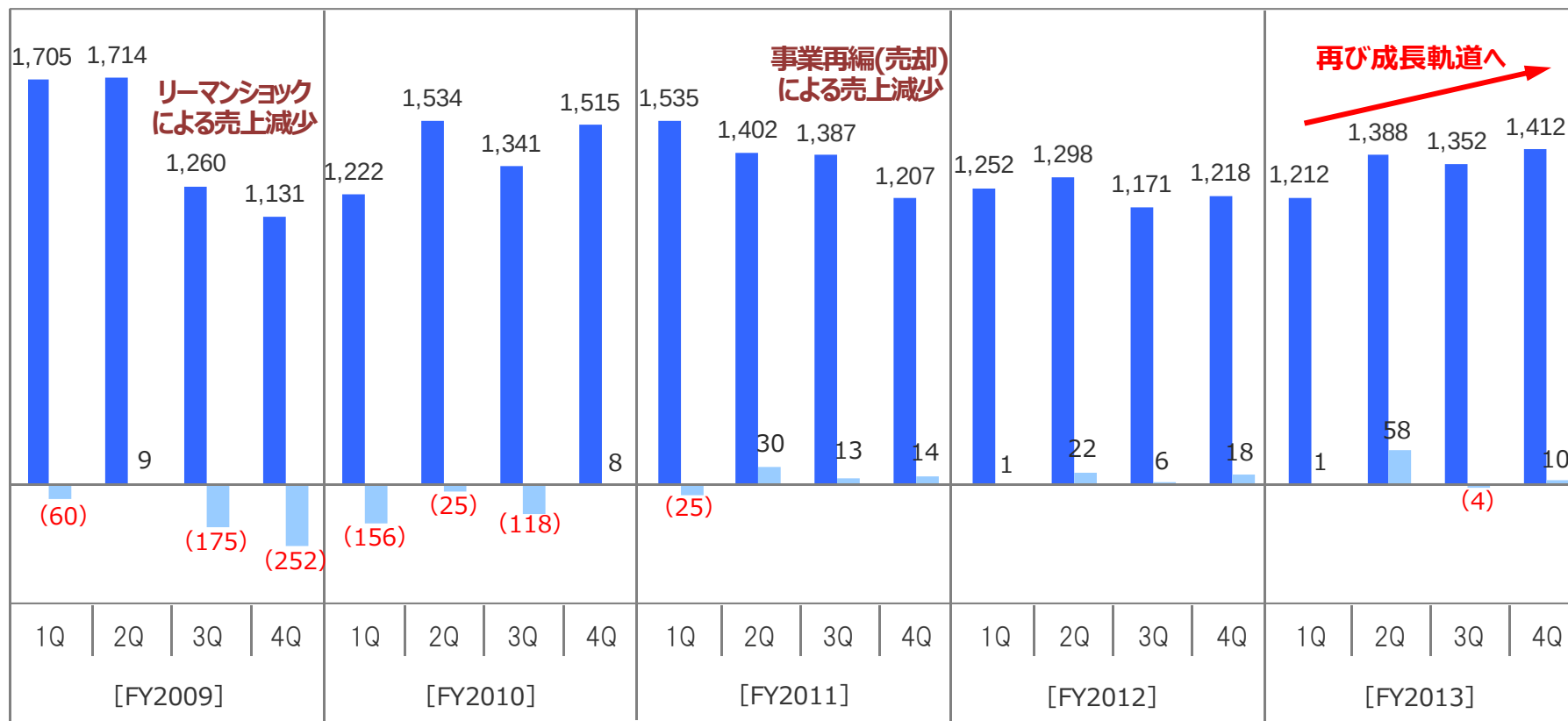
【Point】 ビジネスソリューション事業の売上増加、収益率の向上により、前期比37.2%増を達成

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

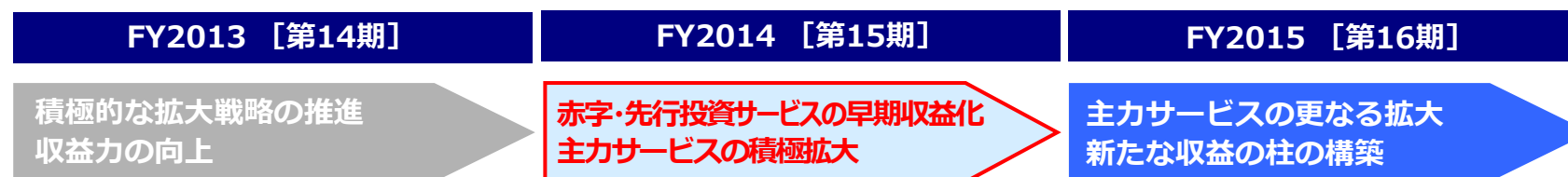
【Point】 人材派遣サービスが苦戦したものの、高付加価値サービス拡大により、収益率の向上が進んだ

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



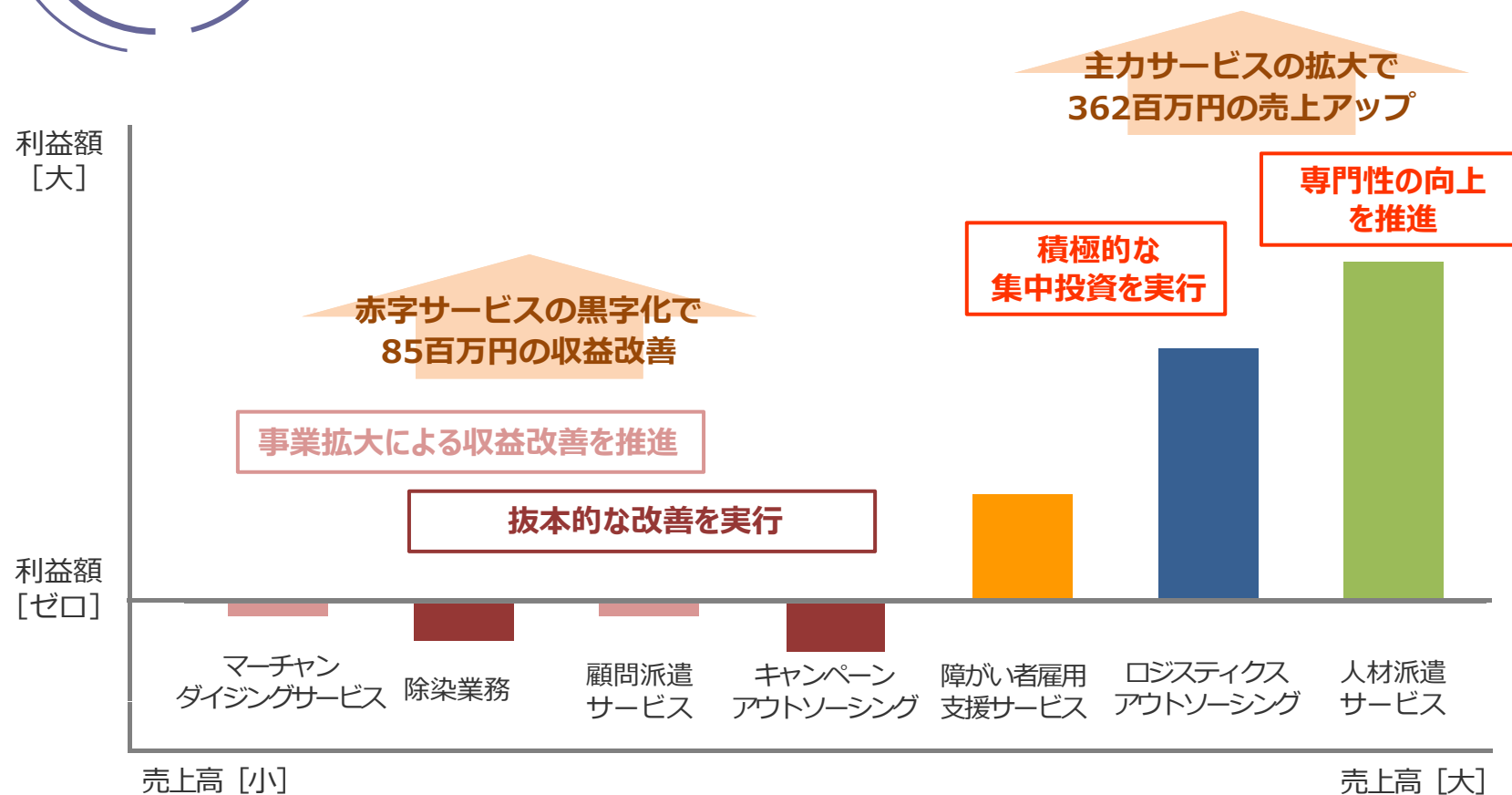
I. 赤字サービス・先行投資サービスの早期収益化

→ 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】

	FY2012 [第13期]	FY2013 [第14期]	FY2014 [第15期]
[派遣法]	規制強化	規制強化	規制緩和
[企業業績]	悪化	回復の兆し	回復傾向が鮮明に
[派遣需要]			

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

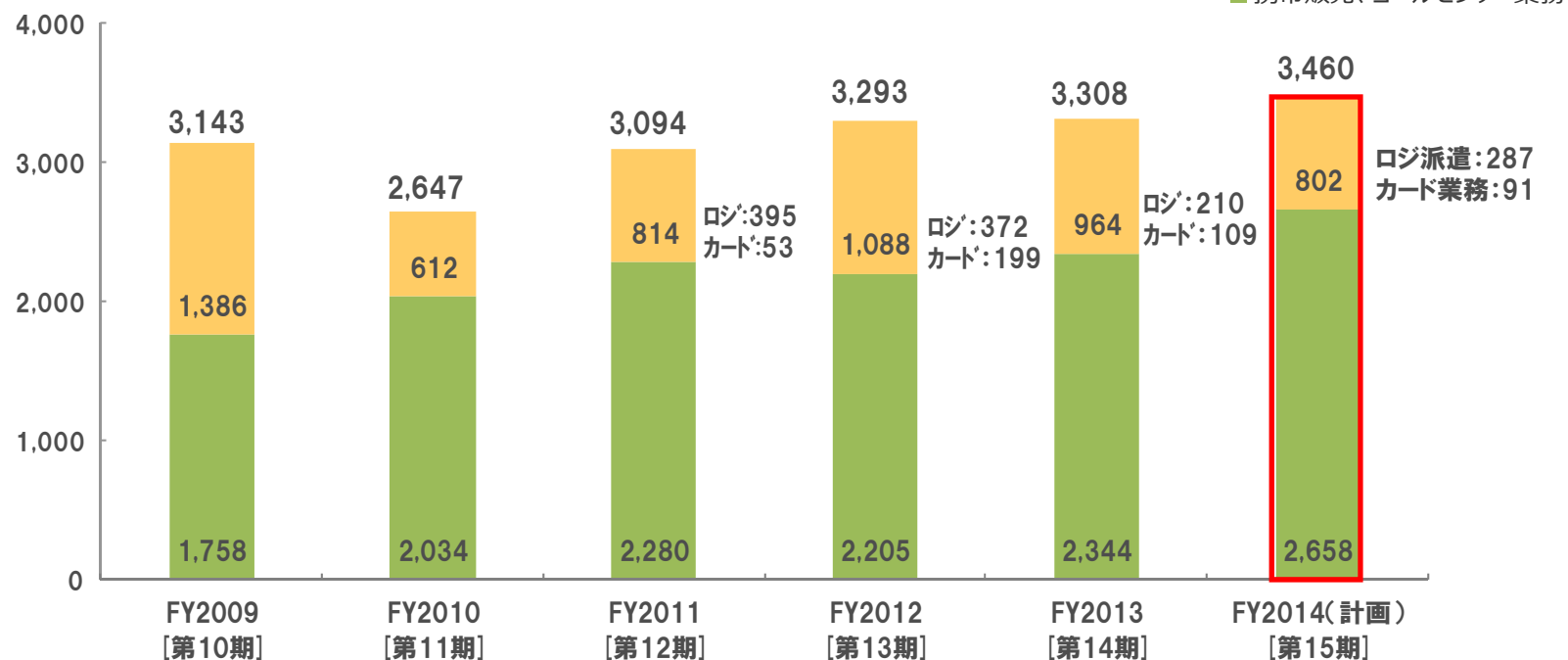
- ・派遣スタッフの長期化によるオペレーションコストの低減
- ・業務フローの見直しによる生産性の改善
- ・上記施策の実行にて1拠点毎の売上の最大化を目指す

【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】

単位：百万円



【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、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

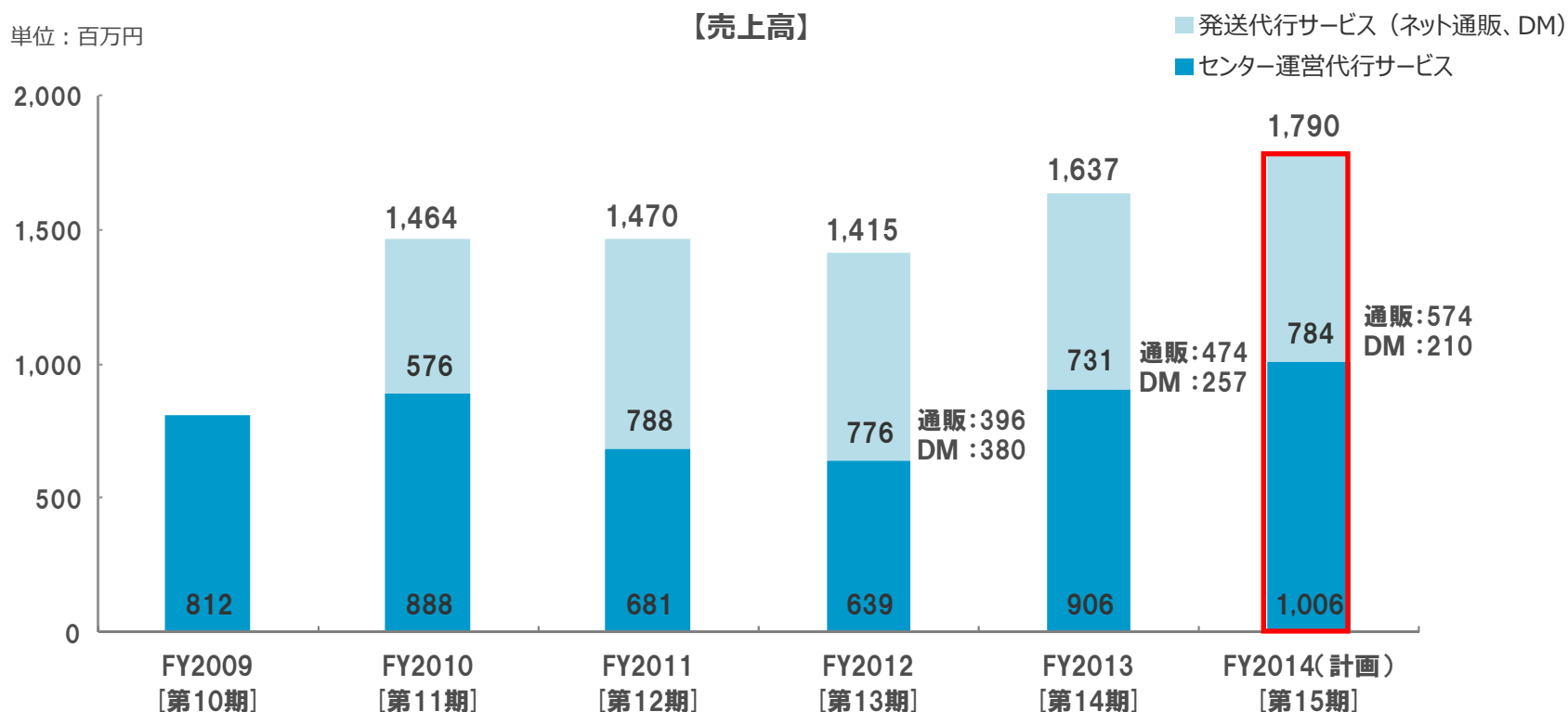
3. 2014年11月期（第15期）事業方針

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

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

[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

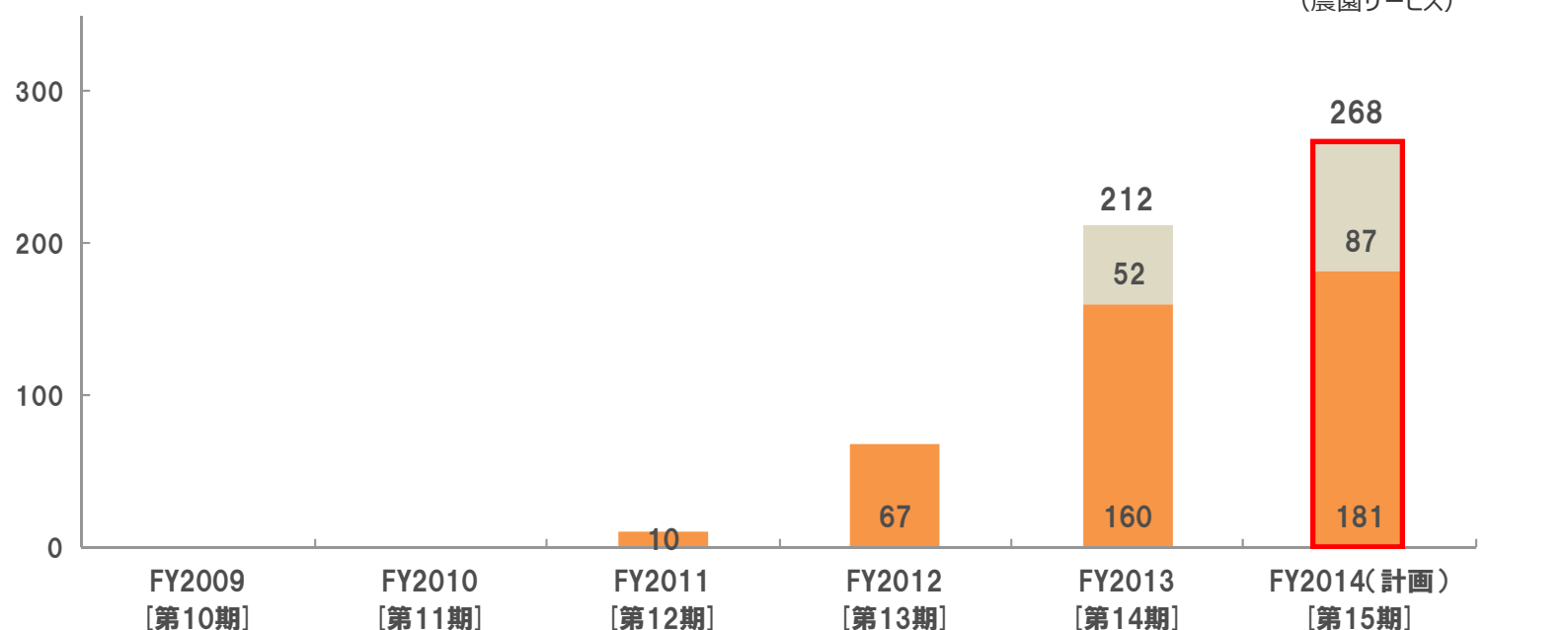
【Point】 ビジネスモデルの独自性、高付加価値サービスにより高い成長性を実現。積極投資を継続

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

4. 2014年11月期（第15期） 業績予想

S-POOL

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

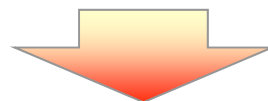
5. 今後の成長戦略について

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



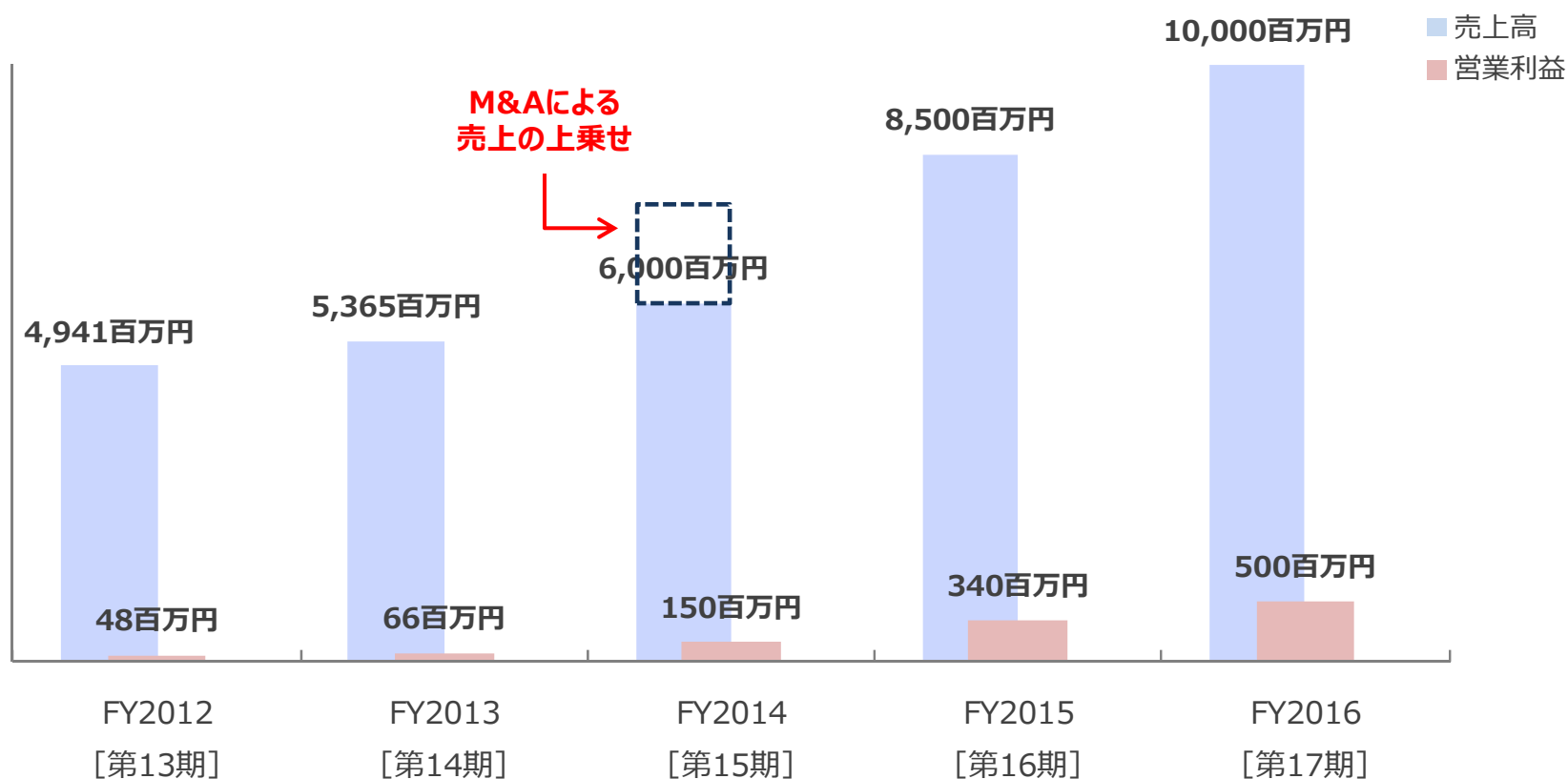
中期ビジョン

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



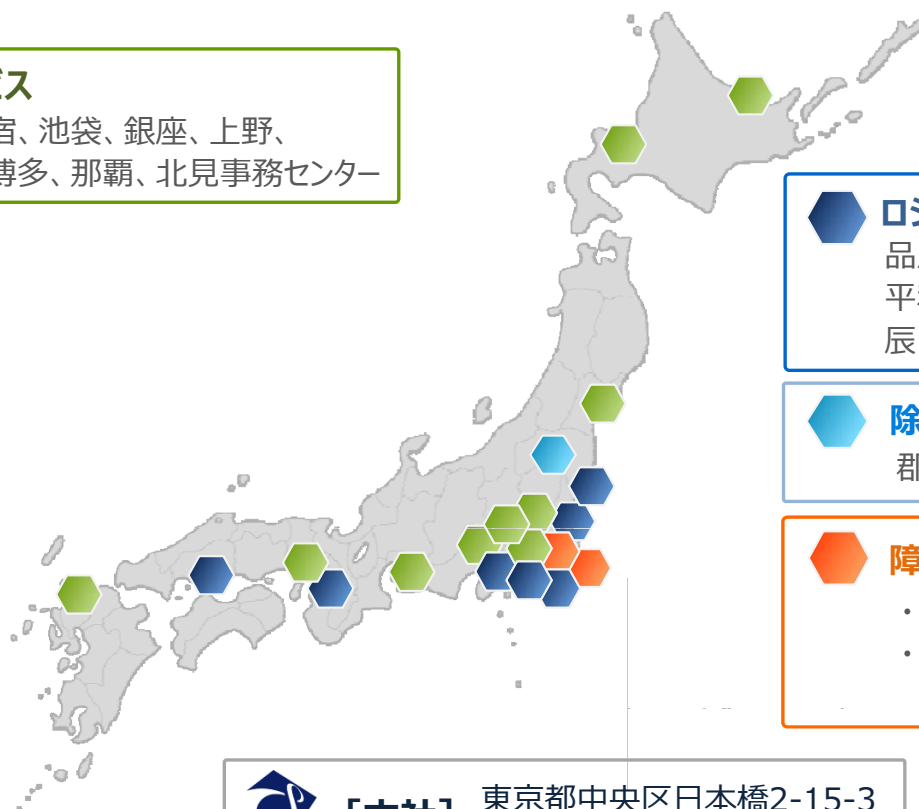
**アウトソーシングサービスを通じて、お客様企業の課題解決と
雇用機会に恵まれない人々の雇用創出を支援**

(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

- ・わーくはぴねす農園（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)エスプール



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)エスプ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)エスプ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)エスプールプラス



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)エスプールエコロジー



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。