

2010年7月6日

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:
 取締役管理本部担当 佐藤 英朗
 電話番号 03(3517)6633 (代表)

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、平成22年1月13日に公表いたしました平成22年11月期(平成21年12月1日～平成22年11月30日)の第2四半期累計期間及び通期業績予想を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 平成22年11月期 連結業績予想数値の修正

(1) 第2四半期累計期間(平成21年12月1日～平成22年5月31日)

(単位:百万円/未満切捨)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
前回発表予想(A)	2,823	△52	△64	△127	△4,919円37銭
今回修正予想(B)	2,756	△181	△193	△178	△6,914円17銭
増減額(B-A)	△67	△129	△128	△51	—
増減率(%)	△2.4	—	—	—	—
(ご参考)前期第2四半期 (平成21年度11月期第2四半期)	3,420	△50	△64	△93	△3,625円09銭

(2) 通期(平成21年12月1日～平成22年11月30日)

(単位:百万円/未満切捨)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	5,887	108	84	4	190円83銭
今回修正予想(B)	5,834	△62	△85	△122	△4,754円28銭
増減額(B-A)	△52	△171	△170	△127	—
増減率(%)	△0.9	—	—	—	—
(ご参考)前年度実績 (平成21年度11月期)	5,812	△478	△500	△470	△18,203円66銭

2. 業績予想修正の理由

(1) 第2四半期累計期間

売上面については、期初よりグループ全体として受注回復傾向にある中、人材派遣サービスの売上回復が進んだ人材ソリューション事業及び、新入社員研修の受注が大幅に伸びたパフォーマンス・コンサルティング事業において、計画を上回って推移いたしました。一方、システム事業について受託開発の新規受注が伸び悩んだほか、モバイル・マーケティング事業において大型調査案件の受注がなかったこともあり、売上高はほぼ計画どおりの2,756百万円となる見通しです。

利益面については、人材ソリューション事業及びパフォーマンス・コンサルティング事業が好調に推移する一方で、システム、ビジネスソリューション及びモバイル・マーケティング事業が計画未達となり、営業損失、経常損失、当期純損失について前回公表予想を下回る見込みとなりました。

システム事業では、受託開発部門の計画が大幅未達となりました。その主な要因は、売上計画未達成による売上総利益の減少と、既存案件の追加開発費用の発生によるものとなります。ビジネスソリューション事業では、主力のロジスティクス、キャンペーンのアウトソーシングについては、順調に増益となりましたが、派遣法の改正をにらんで準備を進めた直接雇用支援サービスの収益化が進まなかったため、事業全体では計画を下回りました。また、モバイル・マーケティング事業においては、売上減少に伴い売上総利益が大幅に減少しました。

以上の結果、営業損失は181百万円、経常損失は193百万円、四半期純損失は178百万円となる見通しです。

(2) 通期

売上高については、第3四半期以降も受注回復傾向が続く見込みであることから、期初の公表とほぼ同じ5,834百万円となる見通しです。一方、利益項目につきましては、システム事業を中心に収益力の改善が進むことが予想されますが、第2四半期累計期間までの差異が大きく、期初予想を達成するには至らないと判断し、営業損失は62百万円、経常損失は85百万円、当期純損失は122百万円に修正いたします。

以上

本資料に掲載されている将来に関する記述の部分は、現時点で得られた情報に基づいたものでありますが、実際の業績は、さまざまな要因によって異なる結果となる可能性があることにご留意ください。