

各位

東京都千代田区外神田 1-18-13  
株式会社エスプール  
(コード番号: 2471)  
問い合わせ先: 取締役社長室担当 荒井 直  
TEL: 03-6859-5599 (代表)

## 2018年11月期 第1四半期 業績ハイライト資料

株式会社エスプールは、2018年11月期 第1四半期(2017年12月1日～2018年2月28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「2018年11月期 第1四半期決算短信」をご参照ください。

### ◆ 売上高 3,212 百万円 (前期比 31%増)、前期からの好調を継続し、大幅増収を達成

- ・ ビジネスソリューション事業は、障がい者雇用支援サービスの販売が 1Q から大きく伸び、前期比 29%増を達成
- ・ 人材ソリューション事業は、コールセンター業務を中心にグループ派遣が好調に推移し、前期比 34%増を達成

### ◆ 営業利益 166 百万円 (前期比 256%増)、最高益の連続更新に向けて好スタートを切る

- ・ ビジネスソリューション事業は、障がい者雇用支援サービスの売上拡大が寄与し、前期から約 2.5 倍増加
- ・ 人材ソリューション事業は、売上が大きく拡大した一方で業務の効率化も進み、前期比 42%増を達成

### ◆ 持続的な成長の実現に向けて、ポートフォリオ経営を推進。成長事業への経営資源の集中を図る

- ・ 好調が続く人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスを軸に、より一層の収益拡大を目指す
- ・ 安定した収益基盤の構築を目指し、ストック型のアウトソーシングサービスの拡大に注力

## 1. 第1四半期累計期間 連結業績概況

(単位: 百万円/未満切捨)

	2017年11月期 第1四半期累計期間	2018年11月期 第1四半期累計期間	増減率
売上高	2,457	3,212	+30.7%
営業利益	46	166	+255.6%
経常利益	45	173	+281.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	33	108	+221.2%

## 2. 第1四半期累計期間 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	2017年11月期 第1四半期累計期間	2018年11月期 第1四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	763	982	+28.6%
人材ソリューション事業	1,698	2,272	+33.8%
調整額	△5	△42	-
合計	2,457	3,212	+30.7%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	2017年11月期 第1四半期累計期間	2018年11月期 第1四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	73	186	+153.7%
人材ソリューション事業	143	203	+42.2%
調整額	△169	△223	-
合計	46	166	+255.6%

※ 各事業区分の主な業務

- ・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、キャンペーン、採用支援など）、障がい者雇用支援サービス
- ・人材ソリューション事業 … コールセンターや販売支援（携帯電話、家電など）業務を中心とした人材派遣・人材紹介サービス

### 3. 第1四半期までの総括

売上面については、人材派遣サービスが好調だった人材ソリューション事業が牽引し、連結売上高は 3,212 百万円（前期比 31%増）と大幅な増収を達成しました。

ビジネスソリューション事業では、前期で終了となったスマートメーター業務の売上が減少しましたが、主力の障がい者雇用支援サービス及びロジスティクスアウトソーシングサービスが好調に推移し、全体では売上が順調に増加しました。障がい者雇用支援サービスにおいては、法改正を4月に控え新規・既存ともに受注が大きく伸びており、1月に新設した千葉の2農園は開設前に完売となりました。ロジスティクスアウトソーシングサービスについては、前期に開設した葛西センターの満床効果により、通販の発送代行サービスの売上が増加しました。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は 982 百万円（前期比 29%増）となりました。

人材ソリューション事業では、当社従業員と派遣スタッフをチームで派遣するグループ型派遣が大きく拡大しました。同サービスは、未経験者の即戦力化と定着化に長けており、人材不足により経験者採用が難しい状況下において大きな効果を発揮しております。特にコールセンター業務においてグループ型派遣が拡大しており、同業務の売上高は前期比 32%増となりました。また、店頭販売支援業務については、生活家電の販売支援業務や、新たに開始した空港関連の派遣業務が順調に拡大したことで、売上高は前期比 31%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 2,272 百万円（前期比 34%増）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、人材ソリューション事業ともに好調に推移したことで、連結営業利益は 166 百万円（前期比 256%増）と大幅増となりました。

ビジネスソリューション事業では、新センター開設の一時費用が発生したロジスティクスアウトソーシングサービス及び売上減となったスマートメーター業務において減益となりましたが、障がい者雇用支援サービスの納品が第1四半期から順調に進んだことで、全体では大幅な増益となりました。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は 186 百万円（前期比 154%増）となりました。

人材ソリューション事業においては、売上が大きく伸びた一方で、効率的な業務運営によって販管費の増加を最小限に抑えたことで増収となりました。特に派遣スタッフの採用については高い募集効率を維持しており、採用費の増加を抑制しつつも前期を上回る新規登録者を確保しております。また、新規出店の早期収益化の効果も大きく、新宿南口支店は開設2ヶ月で単月黒字を達成しました。その結果、人材ソリューション事業の営業利益は 203 百万円（前期比 42%増）となりました。

### 4. 第2四半期以降の取り組みについて

第1四半期終了時点において利益面を中心に計画を上回るペースで推移していることから、期初方針からの変更はありません。持続的な成長の実現に向けて、安定収益が期待できるストック型サービスの拡大に注力するとともに、新規事業の早期収益化に取り組むことで収益の多角化目指してまいります。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、前期を上回るペースで受注が続いており、新農園の土地確保も順調に進んでおります。農園の早期納品に向けて、障がい者の採用と教育に注力してまいります。ロジスティクスアウトソーシングサービスにおいては、品川新センターが2月より本稼働となりました。同センターの早期満床に向けて、通販の発送代行サービスの営業を強化するとともに、越境 EC サービスの拡充を図ることで付加価値の向上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するとともに、人材ニーズの高い地域へのドミナント出店を積極的に進めてまいります。大阪エリアでは梅田に2拠点目を開設するほか、急拡大が続く博多エリアについては、天神支店の新設に続き博多支店の拡大移転を予定しております。また、働き方改革を強力に推進し、女性管理者の積極的な登用を図っていくことで、より一層の事業拡大を後押ししてまいります。

## 5. 今後の見通し

現時点において、2018年1月11日に発表いたしました2018年11月期の連結業績予想について変更ありません。

(1) 第2四半期累計期間（2017年12月1日～2018年5月31日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2017年11月期 第2四半期累計期間	2018年11月期 第2四半期累計期間予想	増減率
売上高	5,329	6,431	+20.7%
営業利益	262	302	+15.5%
経常利益	265	296	+11.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	173	162	△6.7%

(2) 通期（2017年12月1日～2018年11月30日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2017年11月期通期	2018年11月期 通期予想	増減率
売上高	11,696	13,587	+16.2%
営業利益	674	814	+20.7%
経常利益	687	802	+16.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	423	468	+10.7%

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。