

# 2018年11月期 [第19期] 決算説明資料

---

2019年1月11日  
**株式会社エスプール**  
東証JASDAQ : 2471

1. 2018年11月期 業績概要
2. 2018年11月期 事業別概要
3. 2019年11月期 事業方針
4. 2019年11月期 業績予想
5. 配当方針

## 東京証券取引所本則市場への 変更申請を行いました

何らかの事情により本則市場への市場変更の基準を満たさないと判断された場合には、市場変更が承認されない可能性があります。

## ■ 主要3サービスで連結売上の93.5%を占める

ビジネスソリューション事業 (29.9%)	人材ソリューション事業 (70.1%)
<p>■ 障がい者雇用支援サービス </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営</li> <li>・ 就職支援サービス (障がい者の教育・紹介)</li> </ul> <p>■ ロジスティクスアウトソーシング </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ EC通販の発送代行、越境ECサービス</li> <li>・ 物流センターの運営代行サービス</li> </ul>	<p>■ 人材派遣サービス </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 人材派遣/紹介サービス 販売、営業スタッフ (スマートフォン/家電など) オフィスワークスタッフ (コールセンター/事務) 介護・看護・保育スタッフ</li> </ul>
<p>■ セールスサポートサービス </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販売促進支援、マーチャダイジング業務</li> <li>・ 運営サポート (キャンペーン、プロモーション、試験運営)</li> </ul> <p>■ 新規事業 </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス)</li> <li>・ 採用支援サービス「Omusubi」</li> </ul>	<p>※「%」は、前期の売上比率</p>

※フィールドマーケティングサービス (スマートメーター設置業務) は第18期で終了しました

FY2018  
決算概要

## ■ 増収増益を達成、期初予想も大きく上回り着地

売上高	<b>14,797</b> 百万円	(前期比 + 26.5%)
営業利益	<b>983</b> 百万円	(前期比 + 45.9%)
経常利益	<b>1,007</b> 百万円	(前期比 + 46.5%)

FY2018  
事業概要

## ■ 6部門中5部門が、売上過去最高を更新

人材アウトソーシング、障がい者雇用支援、ロジスティクスアウトソーシング  
新規事業 [プロフェッショナル人材バンク、採用支援 (Omusubi)]

## ■ 主力2事業がグループ業績をけん引

[人材アウトソーシング]	売上高	<b>10,382</b> 百万円	(前期比 + 34.4%)
[障がい者雇用支援]	売上高	<b>1,985</b> 百万円	(前期比 + 52.0%)

FY2019  
業績予想

## ■ 過去最高業績を連続更新へ。記念配を実施、配当は倍増を計画

売上高	<b>17,066</b> 百万円	(前期比 + 15.3%)
営業利益	<b>1,260</b> 百万円	(前期比 + 28.1%)
配当予想	<b>10</b> 円	(前期実績5円)



# 1. 2018年11月期 業績概要

S-POOL

## ■ 好調を持続、売上・利益ともに過去最高を更新。利益は約1.5倍増に

（単位：百万円）

	FY2018 実績	FY2017 実績	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>14,797</b>	<b>11,696</b>	<b>+3,100</b>	<b>+26.5%</b>
売上総利益	4,022	3,239	+783	+24.2%
売上総利益率（%）	27.2%	27.7%		-0.5 pt
販売管理費	3,038	2,564	+474	+18.5%
売上高販管費率（%）	20.5%	21.9%		-1.4 pt
<b>営業利益</b>	<b>983</b>	<b>674</b>	<b>+309</b>	<b>+45.9%</b>
営業利益率（%）	6.6%	5.8%		+0.8 pt
<b>経常利益</b>	<b>1,007</b>	<b>687</b>	<b>+319</b>	<b>+46.5%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>619</b>	<b>423</b>	<b>+196</b>	<b>+46.3%</b>

## ■ 主力2事業の牽引により、特に利益面において期初計画を大きく上回り着地

（単位：百万円）

	FY2018 実績	FY2018 期初計画	対計画増減	対計画比
<b>売上高</b>	<b>14,797</b>	<b>13,587</b>	<b>+1,210</b>	<b>+8.9%</b>
売上総利益	4,022	3,811	+210	+5.5%
売上総利益率（%）	27.2%	28.1%		-0.9 pt
販売管理費	3,038	2,997	+41	+1.4%
売上高販管費率（%）	20.5%	22.1%		+0.6 pt
<b>営業利益</b>	<b>983</b>	<b>814</b>	<b>+169</b>	<b>+20.8%</b>
営業利益率（%）	6.6%	6.0%		+0.6 pt
<b>経常利益</b>	<b>1,007</b>	<b>802</b>	<b>+205</b>	<b>+25.6%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>619</b>	<b>468</b>	<b>+151</b>	<b>+32.2%</b>

## ■ 両セグメントともに順調に拡大

### 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拡大が寄与

(単位：百万円)

	FY2018 実績			FY2017 実績			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	4,482	874	19.5%	3,998	728	18.2%	+12.1%	+20.2%
人材 ソリューション事業	10,382	1,004	9.7%	7,722	680	8.8%	+34.4%	+47.6%
調整額	△ 68	△ 895	-	△ 25	△ 734	-	-	-
合計	14,797	983	6.6%	11,696	674	5.8%	+26.5%	+45.9%

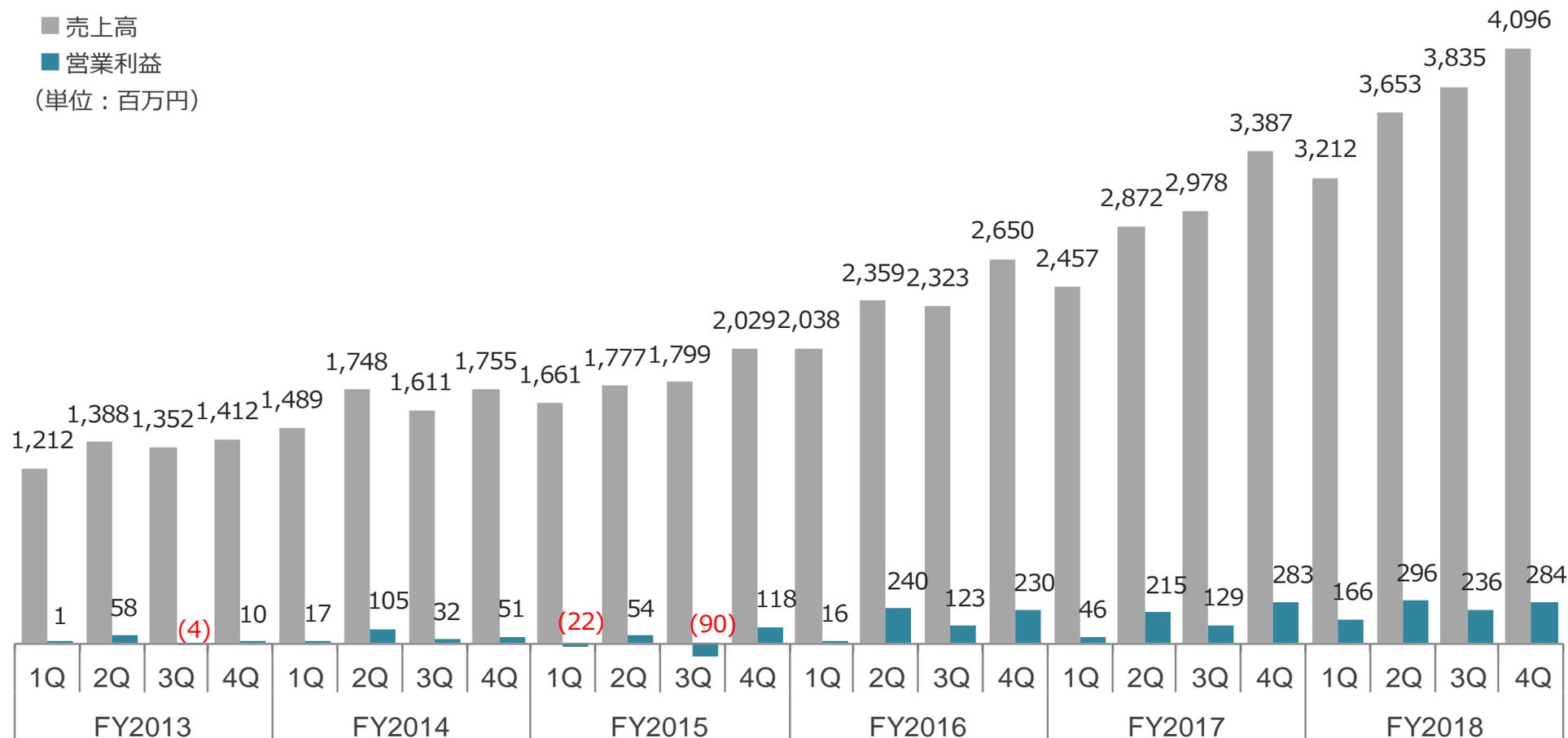
【各セグメントの主な事業内容】

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、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）

## ■ 営業利益は、障がい者雇用支援の設備販売の影響により上下する傾向あり

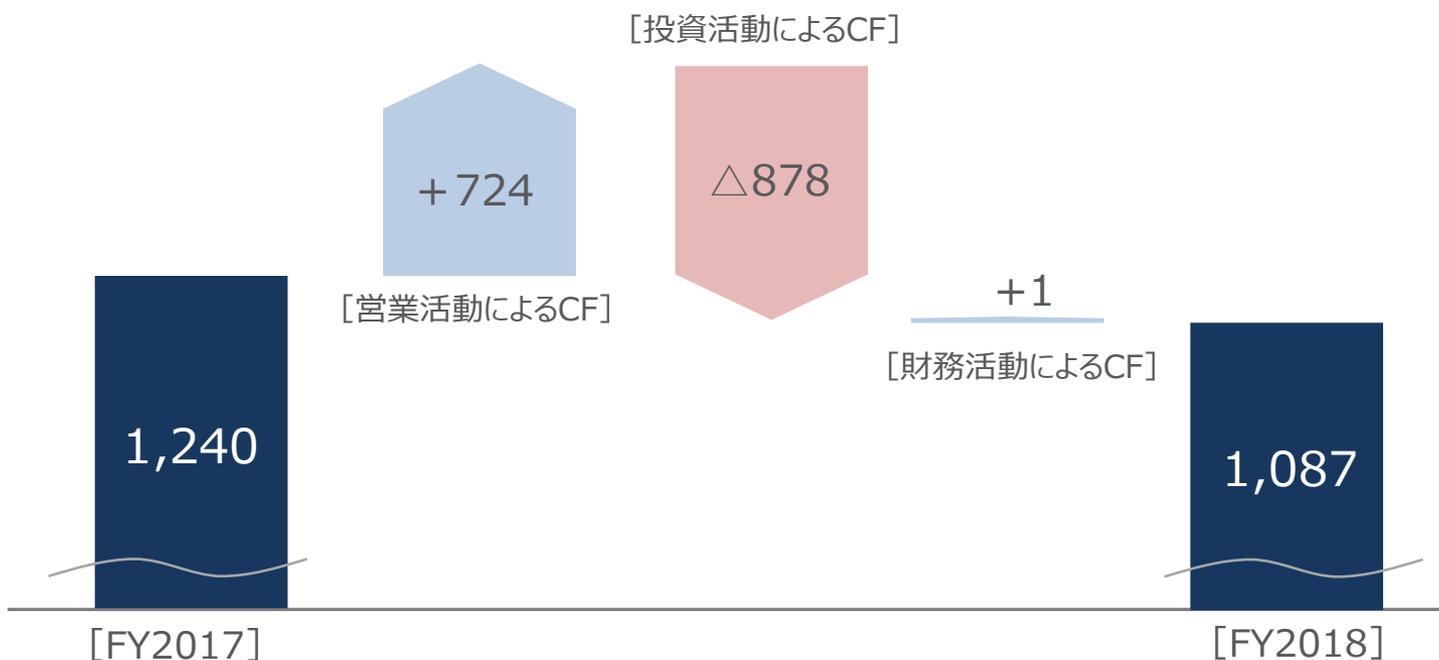
■ 売上高  
■ 営業利益  
(単位：百万円)



# 連結キャッシュフロー計算書

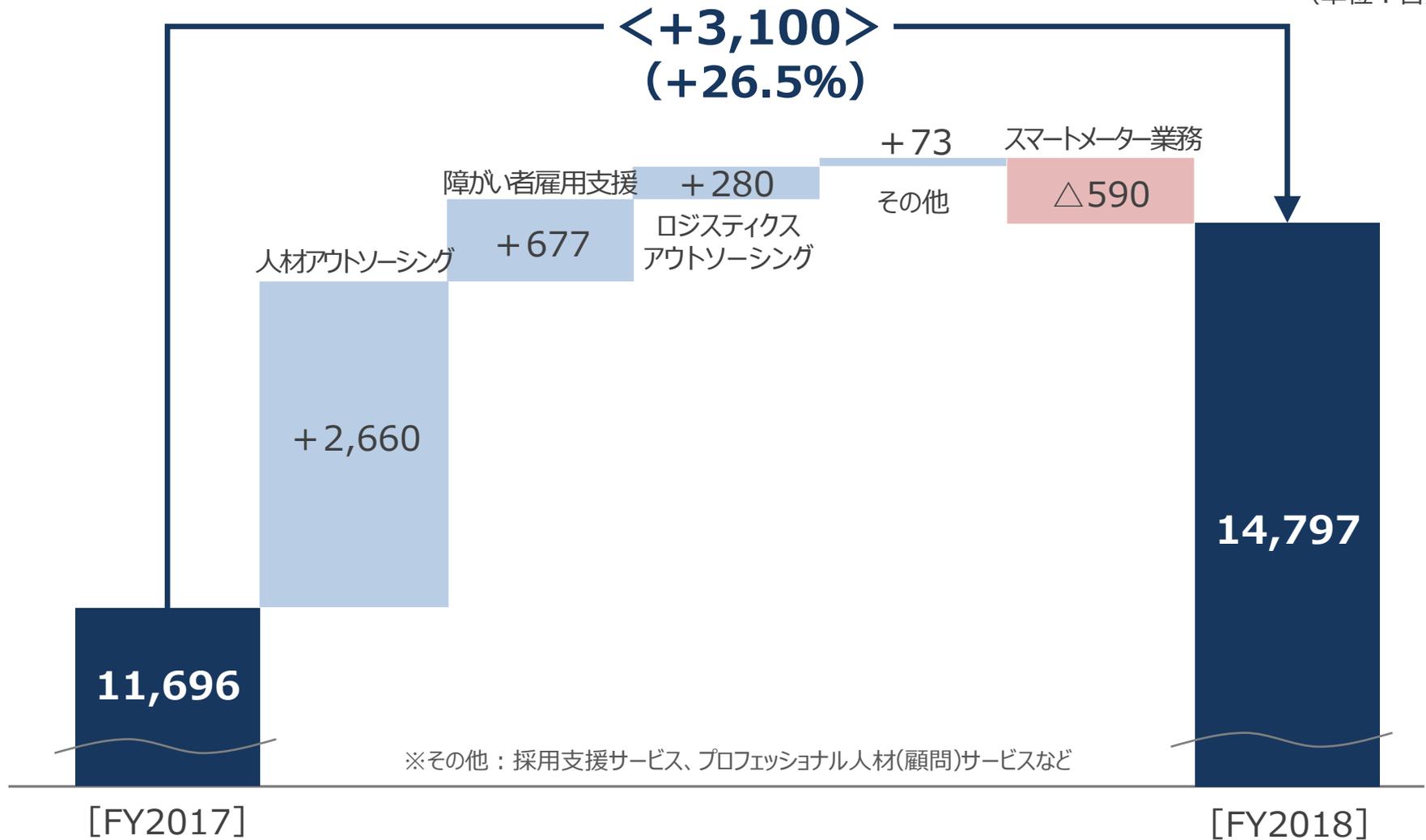
(単位：百万円)

	FY2018実績	FY2017実績	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるC F	724	801	△ 76	当期純利益の増加、売上債権の増加
投資活動によるC F	△ 878	△ 577	△ 301	新農園建設による有形固定資産の取得増
財務活動によるC F	1	△ 58	59	短期借入金増加
現金及び現金同等物残高	1,087	1,240	△ 152	



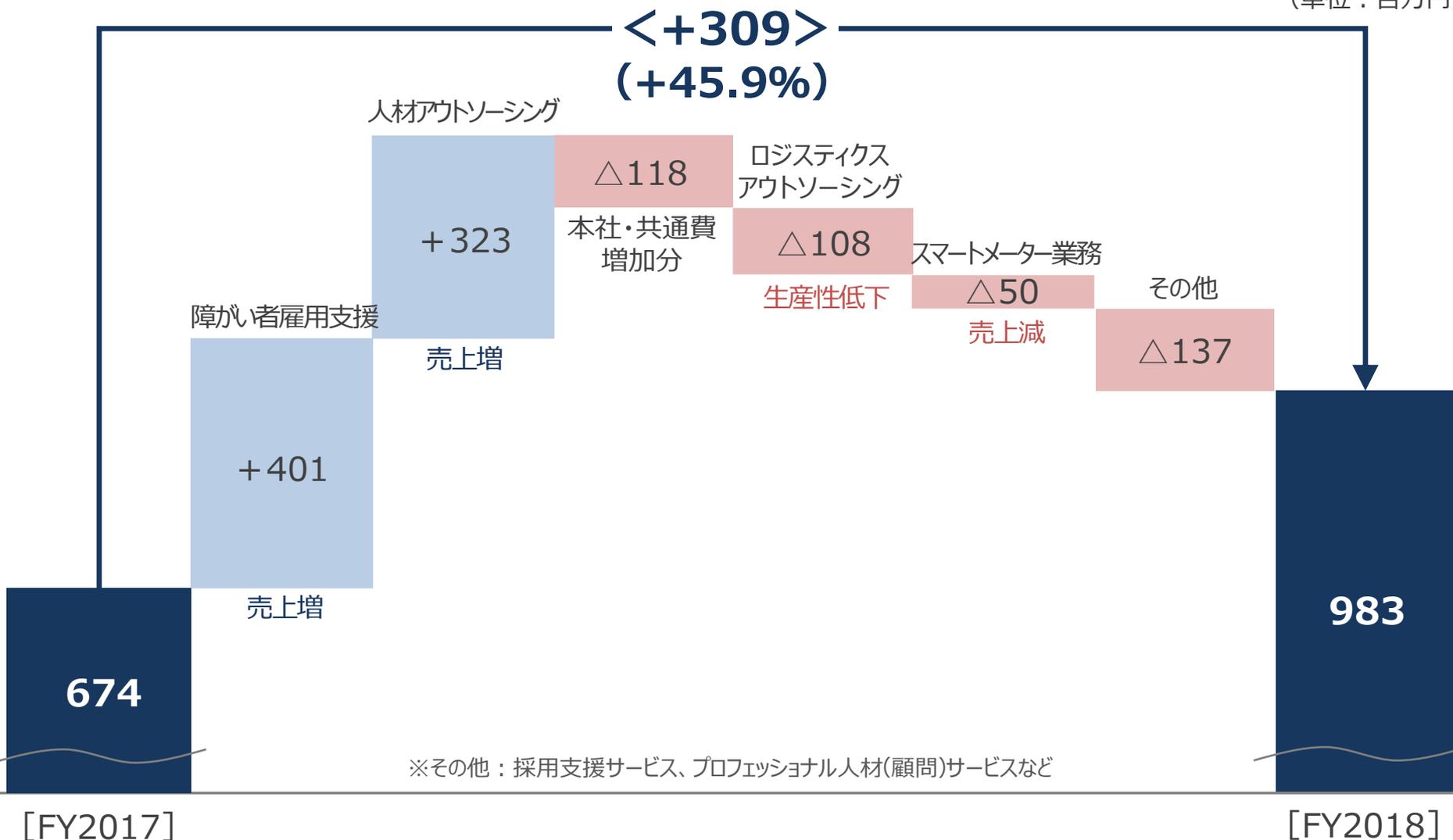
## ■ 人材アウトソーシングサービスが売上をけん引

(単位：百万円)



## ■ 障がい者雇用支援サービスは、設備販売の大幅増が利益を大きく押し上げ

(単位：百万円)



## 安定した収益基盤の構築

- ◎ 主力2事業（人材アウトソーシング・障がい者雇用支援）が安定拡大  
障がい者雇用支援は、ストック収入が増加。人材派遣に並ぶ水準までに成長

## 新たな収益機会の獲得

- △ ロジスティクスアウトソーシング・採用支援サービスの拡大に注力  
売上は伸びるも、両サービスともに運営に課題が残り、収益化は来期に持ち越し

## 多様な働き方と生産性向上の実現

- 専門部署を設立し、IT活用による業務効率化に取り組む  
人材派遣部門のペーパーレス化やアプリ化が進み、業務効率が改善  
本格的な効果は来期以降に

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高1,985百万円 (52%増)、5農園新設、販売702区画 (計画500区画)</li> <li>累計実績：13農園、企業数186社、管理収入2,039区画、障がい者数1,020名</li> </ul>
ロジスティクス アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高1,462百万円 (23%増)、通販の発送代行サービスが拡大</li> <li>売上が拡大する一方で、生産性が大きく悪化し赤字転落。(現状は改善済み)</li> </ul>
採用支援サービス (Omusubi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客拡大 (18期28社→19期55社)、売上も順調に増加 (売上高304百万円、68%増)</li> <li>地方コールセンターを2拠点開設 (宮崎県西都市、徳島県小松島市)、4拠点体制に</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>セールスサポートはMD業務減少が響き、売上横ばい (売上高532百万円、5%減)</li> <li>プロフェッショナル人材バンクも売上は横ばい (売上高195百万円、4%増)</li> </ul>

## 人材ソリューション事業

人材アウトソーシング (人材派遣・紹介)	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高10,382百万円 (34%増)、グループ型派遣拡大、現場常駐社員は196名に                      [コールセンター業務] 売上高7,663百万円 (36%増)、ドミナント出店が功奏                      [販売支援業務] 売上高2,245百万円 (28%増)、家電量販店向け業務が拡大</li> </ul>
-------------------------	---

※ 売上高の増減は前期比



## 3. 2019年11月期 事業方針

S-POOL

## 中期経営計画

**環境変化に強い、バランスの取れたポートフォリオ経営を推進**

**社会貢献性が高い**

**景気変化に強い**

**参入障壁が高い**

高付加価値で利益率の高いサービスの提供

**2020年11月期までに、営業利益率10%を目指す**

## 2019年11月期 事業方針

**高ROEを意識した経営を推進**

### **I. 安定した収益基盤の構築 [継続]**

→ ストック型のアウトソーシングサービスの拡大、全サービスの黒字化を目指す

### **II. 新たな収益機会の獲得 [継続]**

→ 人材アウトソーシング、障がい者雇用支援に次ぐ、新たな収益の柱の構築に注力

### **III. IT投資の拡大 (ITインフラ強化、業務効率化推進) [修正]**

→ 働き方改革の実現に向け、AIやRPAなどの技術を活用した業務効率化に取り組む

**売上高：12,400百万円（前期比+19.4%）**

**FY2022までに売上高200億円・20拠点展開・女性管理者20%達成を目標**

## ドミナント戦略の推進

- ・ 人材ニーズの高い地域に集中出店を実施
- ・ 2～3の新規開設を計画（候補：札幌・東京・福岡・沖縄）

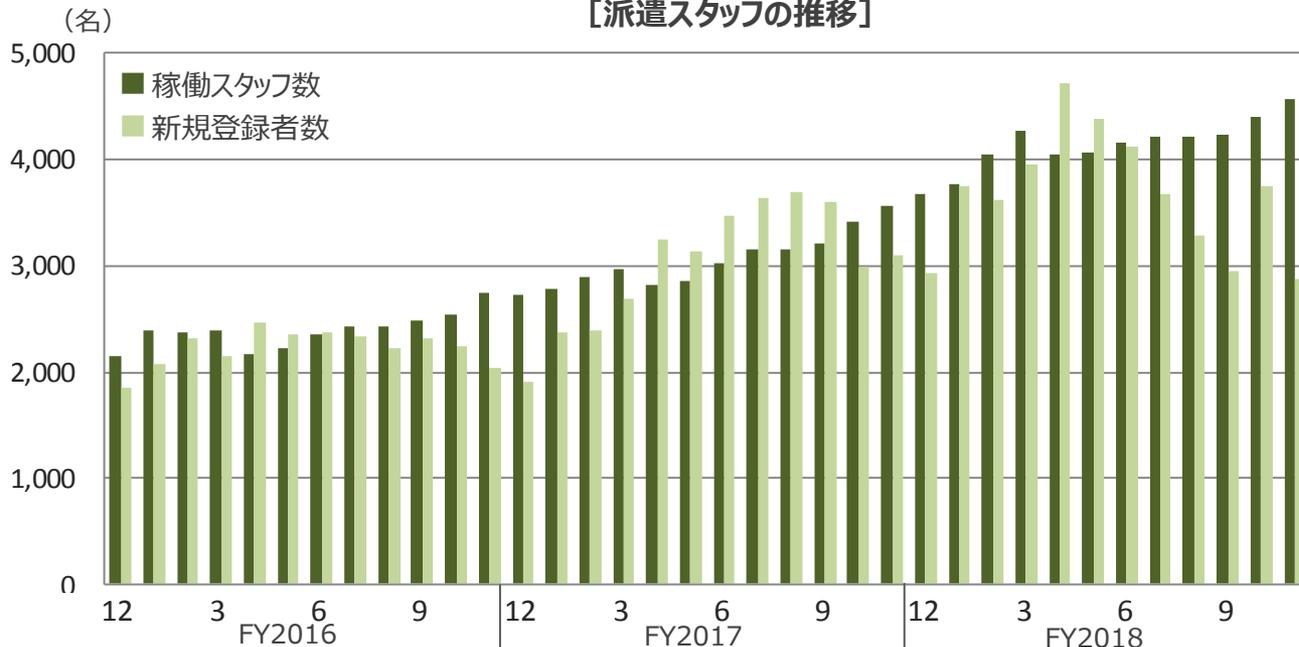
## グループ型派遣の強化

- ・ グループ型派遣拡大に向けて現場常駐社員（FC※）の採用強化
- ・ FC240名体制目標、派遣スタッフの即戦力化・定着化をさらに高める

## 収益源の多角化

- ・ コールセンター業務は、専門性の高い業務の拡大を目指す
- ・ 介護・看護・保育業界向け人材サービスの早期収益化に注力

【派遣スタッフの推移】



※現場常駐社員の名称をFD (Field Developer) からFC (Field Consultant)に変更しました。

[2018年11月期実績] (月平均)

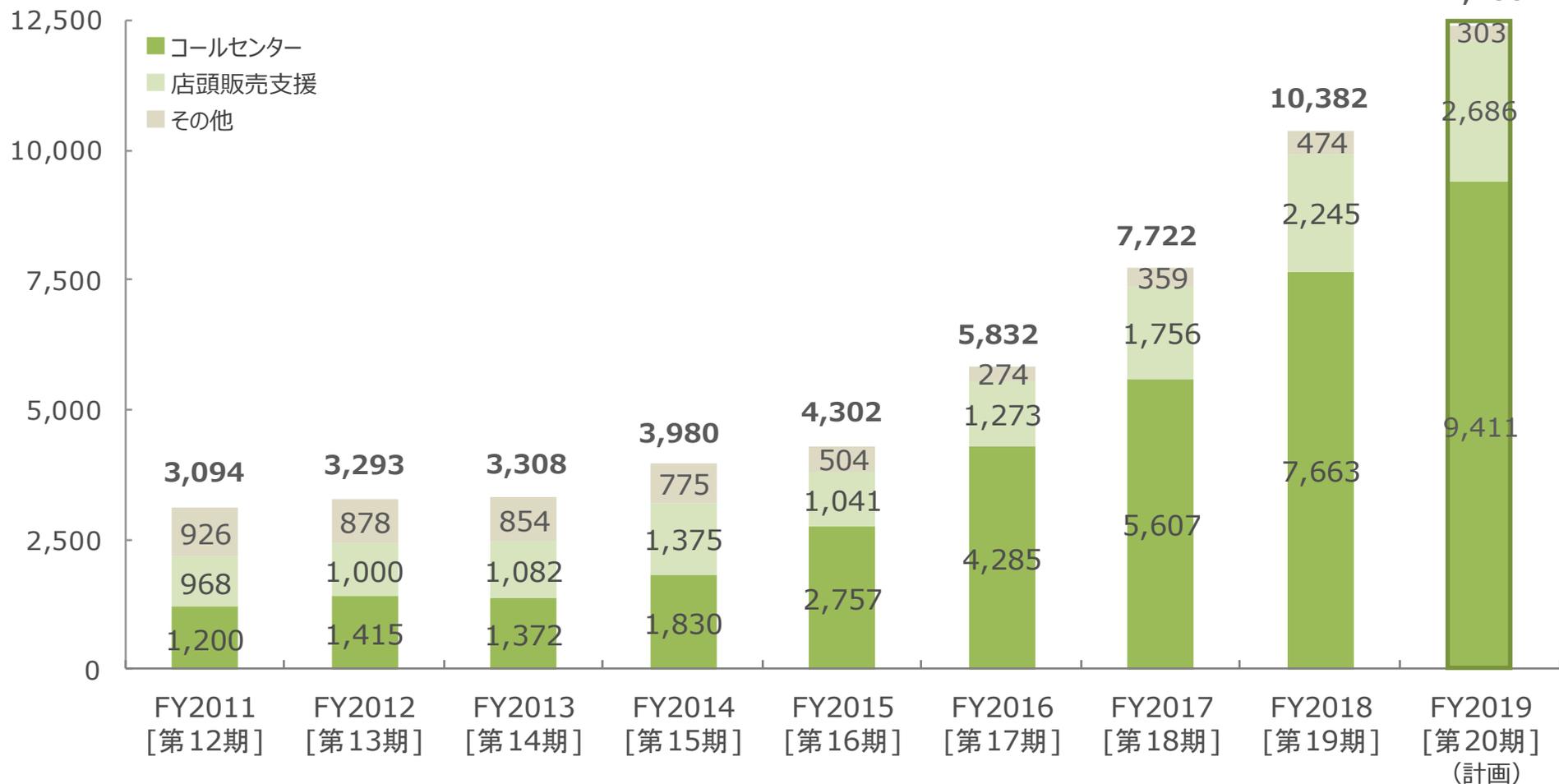
月間稼働スタッフ数：4,142名  
(前期比35.8%増)

月間新規登録者数：3,670名  
(前期比21.5%増)

## ■ 人材需要は高水準を継続、コールセンター業務を中心に大幅な拡大を見込む

単位：百万円

[売上高]



## 【1】 法律の状況 → 障害者雇用促進法の段階的引き上げにより、雇用義務は拡大



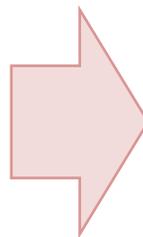
## 【2】 企業の状況 → 即戦力となる障がい者は慢性的に不足

雇用義務対象企業9.1万社に対し、半数が未達成

## 【3】 障がい者の状況 → 身体障がい者は就業率が高く、新規採用は減少傾向 雇用率達成には、知的障がい・精神障がい者の採用が必要

**18～64歳の障がい者：361万人**

身体障がい者： 101万人  
知的障がい者： 58万人  
精神障がい者： 202万人



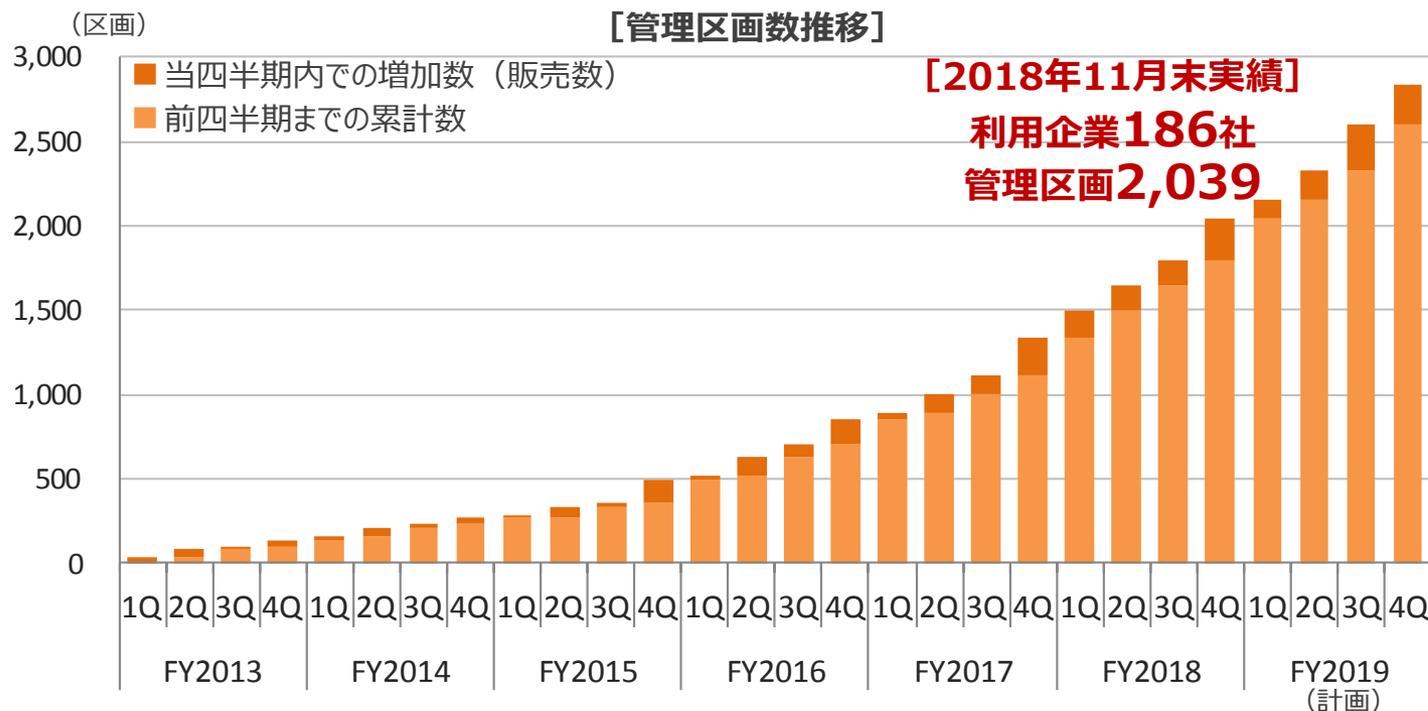
就職者数**50万人**（18～64歳の14%）  
そのうち7割が身体障がい者に集中  
知的・精神障がい者の雇用ノウハウは不足  
雇用のミスマッチが多く発生

知的・精神障がい者の雇用支援を得意とする当社のサービスが高い注目を受ける

**売上高：2,508百万円（前期比+26.5%）**

- ・ 設備販売は800区画を計画（上期：292区画、下期：508区画）
- ・ 営業は好調に推移。2018年12月末時点で38社、438区画分を受注
- ・ 今期販売予定の800区画の用地は確保済。納品待ち解消に向けて農園の早期開設に注力
- ・ 埼玉県（さいたま市）への進出が決定。千葉・愛知・埼玉の3エリア体制に拡大

**設備販売の下期偏重の緩和に向けて、農園の早期開設と障がい者の採用強化に注力**



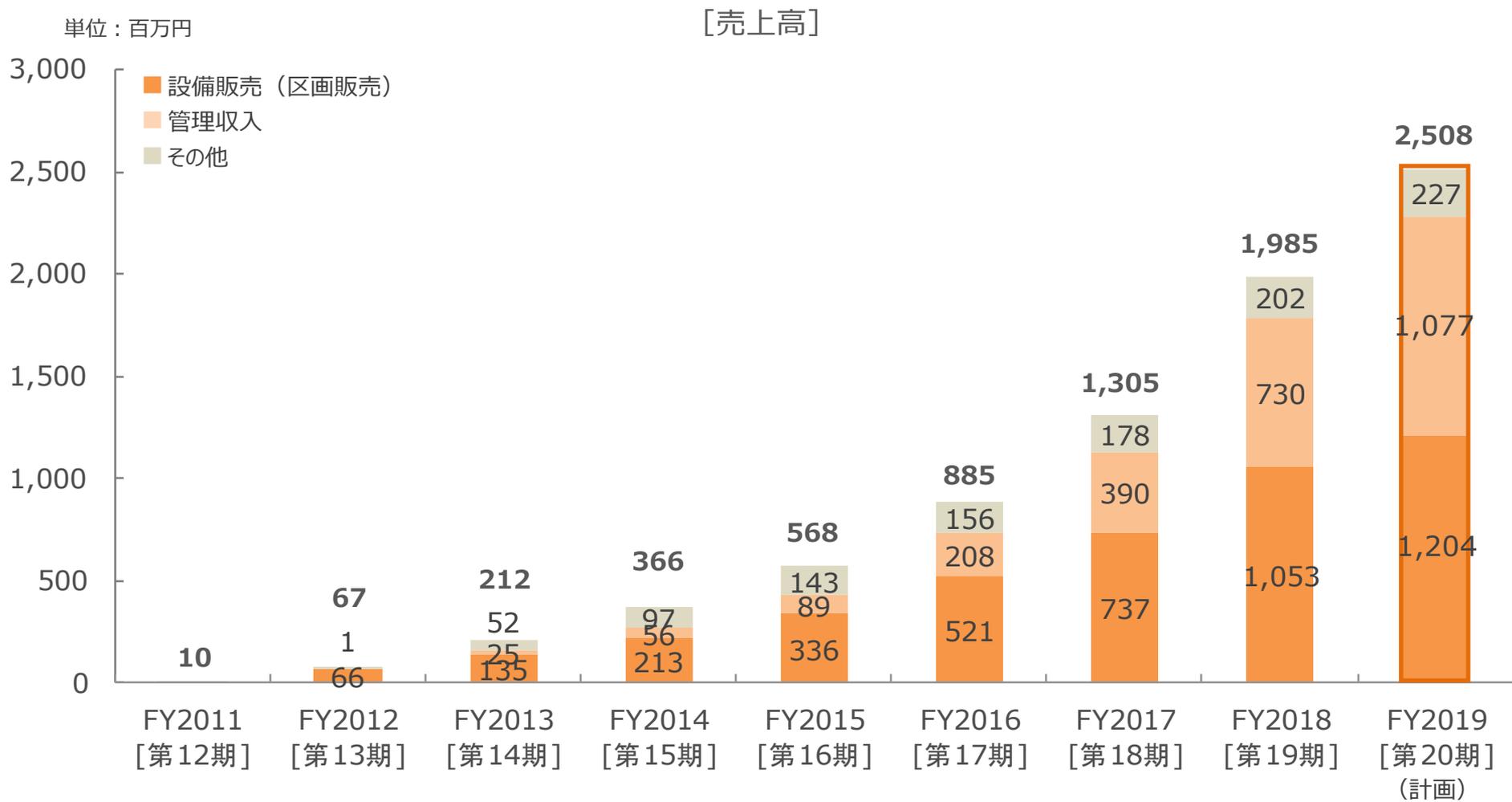
**【販売計画】 800区画**

1Q：114区画  
 2Q：178区画  
 3Q：266区画  
 4Q：242区画

**【農園新設】 5農園**

千葉県 3農園  
 愛知県 1農園  
 埼玉県 1農園

## ■ フロー収入（設備販売）、ストック収入（農園管理収入）共に順調に増加



## 19期の赤字原因 営業損失92百万円

- ・ 不採算クライアント増加による収益力の低下
- ・ 不採算クライアントとの取引見直しによる売上減少
- ・ 物流センター閉鎖に伴う費用の計上
- ・ 新サービスの開発に傾斜し、虻蜂取らずの結果に

## 改善策と効果 18年11月に単月黒字回復

- ・ 物流システムを1本化。ミスが減少し生産性が向上
- ・ 自社営業に切替。手数料減、適正価格の受注増
- ・ 物流センターを2拠点に集約、稼働率が向上
- ・ 新サービス凍結、既存サービスの拡大に再度集中

## 20期計画

売上高：1,040百万円（前期比△29.1%）

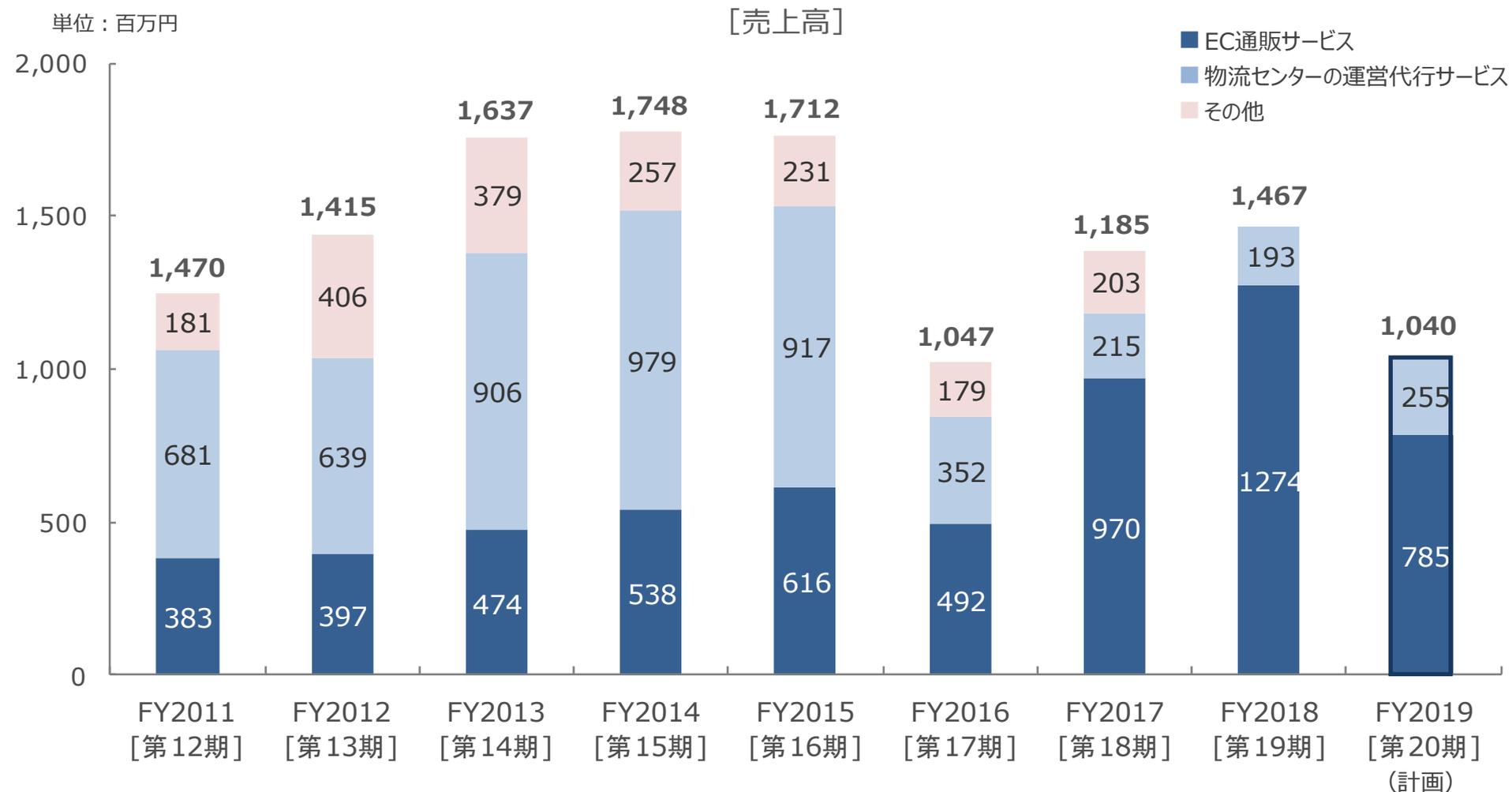
- ・ 品川センターの早期満床を目指し、自社営業を強化
- ・ 売上から配送費と作業費を分離し、配送費は立替に変更。値上げを転嫁しやすい環境を構築
- ・ 現場改善を継続し、生産性の向上に注力

### 【配送費の値上げに柔軟に対応するため、顧客への請求方法を変更】



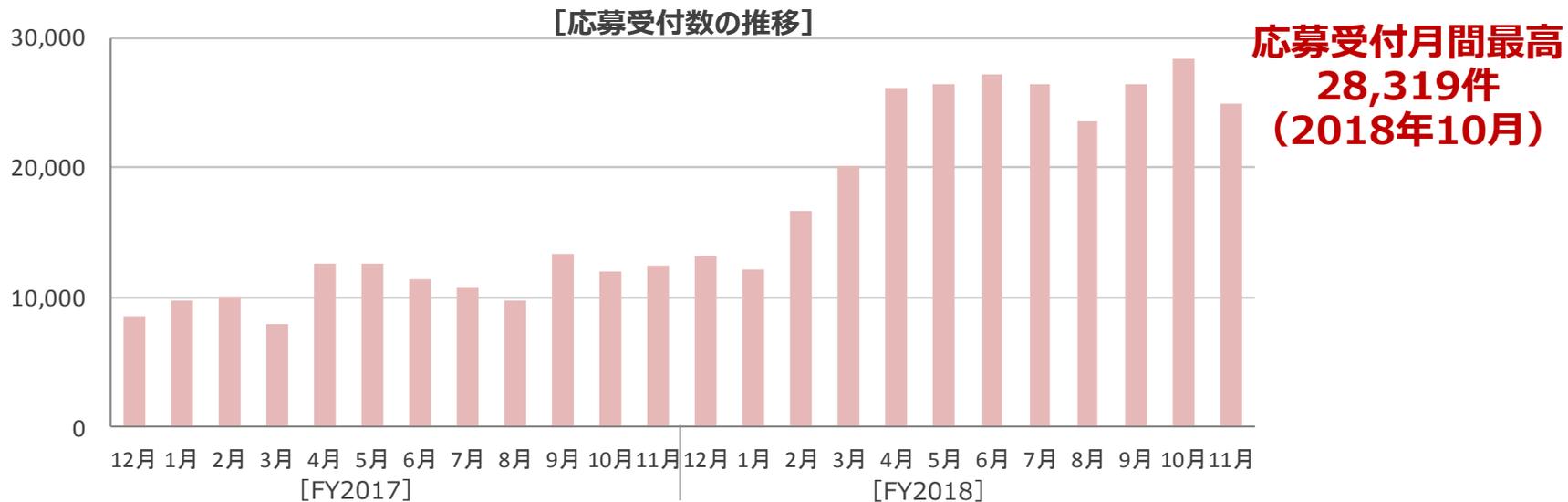
立替への変更による売上減は約500百万円。粗利額は変わらないため粗利率は改善

## ■ 配送費約500百万円を通販売上から除外、前期と同条件での売上計画は1,540百万円



## 現状課題

- ・ 大手企業については、小規模に開始するトライアル受注が増加
- ・ トライアルからの業務拡大が計画通り進まず、2018年は後半から伸び悩む
- ・ 新規顧客の立上げを行う秋葉原センターに業務が集中し、地方センターの稼働率が低下



## 20期計画

**売上高：450百万円（前期比+48.1%）**

### 応募受付数、月間4万件の早期達成を目指す

- ・ 中小企業対象としたサービスを提供開始。顧客のすそ野拡大を図る
- ・ 大手既存顧客の早期拡大を目指す
- ・ コールセンターは下期に1拠点開設予定。5拠点体制に



## 4. 2019年11月期 業績予想

S-POOL

## ■ 売上・利益ともに過去最高を連続更新の見込み

(単位：百万円)

	FY2019 計画	FY2018 実績	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>17,066</b>	<b>14,797</b>	<b>+ 2,268</b>	<b>+ 15.3%</b>
売上総利益	4,834	4,022	+ 811	+ 20.2%
売上総利益率 (%)	28.3%	27.2%		+1.1 pt
販売管理費	3,573	3,038	+ 534	+ 17.6%
売上高販管費率 (%)	20.9%	20.5%		+0.4 pt
<b>営業利益</b>	<b>1,260</b>	<b>983</b>	<b>+ 276</b>	<b>+ 28.1%</b>
営業利益率 (%)	7.4%	6.6%		+0.8 pt
<b>経常利益</b>	<b>1,248</b>	<b>1,007</b>	<b>+ 240</b>	<b>+ 23.9%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>811</b>	<b>619</b>	<b>+ 191</b>	<b>+ 31.0%</b>

(単位：百万円)

	FY2019 計画			FY2018 実績			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	4,774	1,170	24.5%	4,482	874	19.5%	+6.5%	+33.8%
人材 ソリューション事業	12,400	1,179	9.5%	10,382	1,004	9.7%	+19.4%	+17.4%
調整額	△ 108	△ 1,089	-	△ 68	△ 895	-	-	-
合計	17,066	1,260	7.4%	14,797	983	6.6%	+15.3%	+28.1%

- 障がい者雇用支援サービスの区画販売が下期に集中する影響により、利益面を中心に下期偏重の計画に

(単位：百万円)

	FY2019 計画		FY2018 実績	
	上期	下期	上期	下期
<b>売上高</b>	<b>8,068</b>	<b>8,997</b>	<b>6,865</b>	<b>7,931</b>
売上総利益	2,164	2,669	1,879	2,143
売上総利益率 (%)	26.8%	29.7%	27.4%	27.0%
販売管理費	1,697	1,876	1,416	1,622
売上高販管費率 (%)	21.0%	20.9%	20.6%	20.5%
<b>営業利益</b>	<b>466</b>	<b>793</b>	<b>463</b>	<b>520</b>
営業利益率 (%)	5.8%	8.8%	6.7%	6.6%
<b>経常利益</b>	<b>460</b>	<b>787</b>	<b>468</b>	<b>539</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>298</b>	<b>513</b>	<b>303</b>	<b>316</b>



## 5. 配当方針

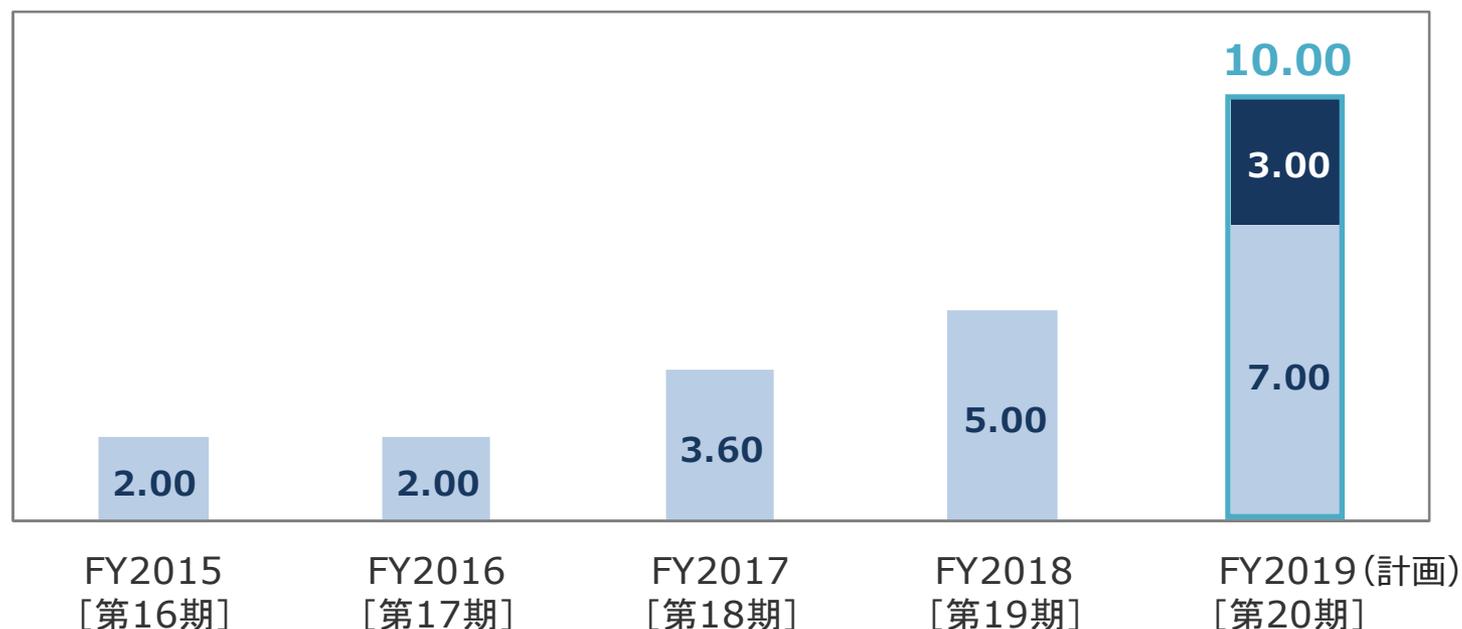
S-POOL

## ■ 創立20周年の記念配当を実施。20期配当は倍増の10円を計画

### 2019年11月期 配当

単位：円

■ 中間配当 ■ 期末配当 ■ 記念配当



### 配当方針

中長期的な企業価値の向上と継続的・安定的な配当の両立を目指す  
連結での株主資本配当率 (DOE) 5%を目安として配当を実施

→配当方針については、株主還元の強化に向けて見直しの検討を開始する

## ■ 機関投資家比率は45.7% (2018年5月末: 43.5%) 「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄に選定されました (2018.8.31~)

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	浦上 壮平	2,727,100	17.3%
2	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社 (信託口)	2,300,800	14.6%
3	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	1,100,300	7.0%
4	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社 (信託口9)	750,200	4.8%
5	佐藤 英朗	634,700	4.0%
6	赤浦 徹	581,200	3.7%
7	資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	449,100	2.8%
8	エスプール従業員持株会	430,700	2.7%
9	竹原 相光	378,200	2.4%
10	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	328,900	2.1%



## 株式会社エスプール

【問い合わせ窓口】 社長室IR担当 TEL 03-6859-5599  
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。

会社名		株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
社名の由来		Solution・System・Staff・Social・Shareを“POOL”する
本社所在地		東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル6F
資本金		3億6,808円 (2018年11月末日現在)
設立		1999年12月1日
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 荒井 直   社外取締役 赤浦 徹   社外取締役 竹原 相光 (公認会計士)   社外取締役 宮沢 奈央 (弁護士)
上場		東証JASDAQ 2471 (上場日: 2006年2月10日)
従業員数		連結: 623名 (2018年11月末日現在)
拠点数		35ヶ所 (2018年11月末日現在)

## ■ エスポール本体で新規事業開発を行い、将来的には子会社として分社化へ

親会社

[事業持株会社 & 新規事業開発]

(株)エスポール



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

グループ会社

[人材派遣・アウトソーシングサービス]

(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

[障がい者雇用支援サービス]

(株)エスポールプラス



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

[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



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

[セールスサポートサービス]

(株)エスポールセールスサポート



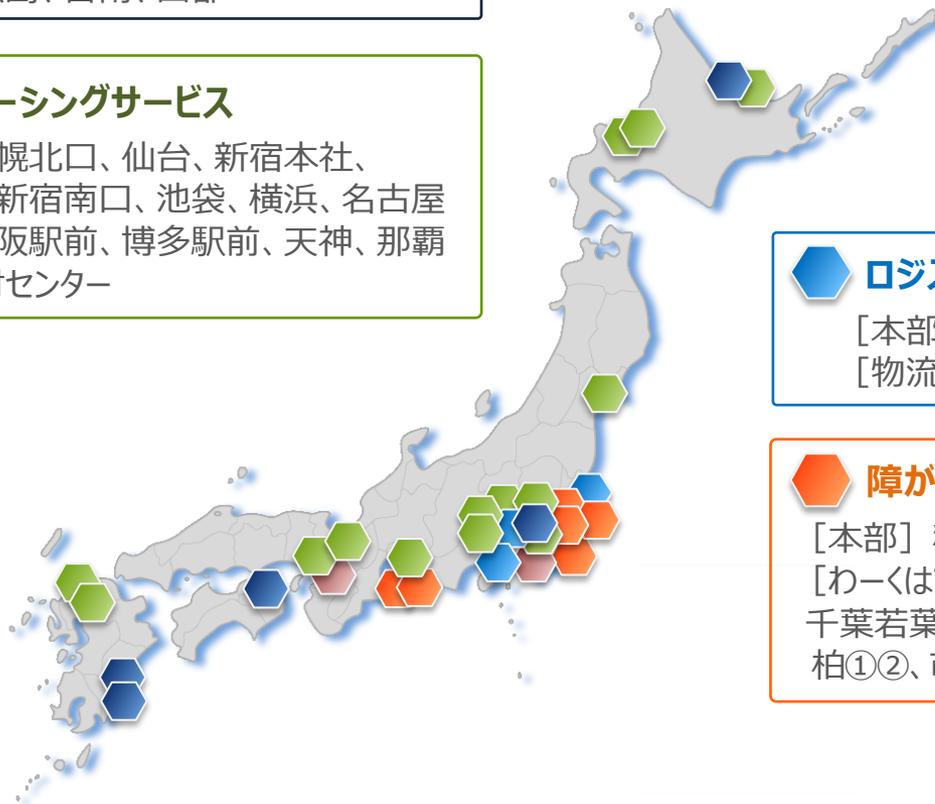
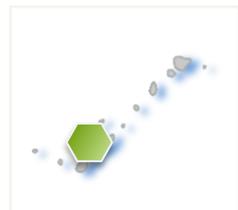
東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F



[グループ本社] 秋葉原  
[採用支援事業部 コールセンター]  
北見、小松島、日南、西都

## 人材アウトソーシングサービス

札幌大通、札幌北口、仙台、新宿本社、  
新宿三丁目、新宿南口、池袋、横浜、名古屋  
大阪梅田、大阪駅前、博多駅前、天神、那覇  
北見募集受付センター



## ロジスティクスアウトソーシングサービス

[本部] 秋葉原  
[物流センター] 品川、つくば

## 障がい者雇用支援サービス

[本部] 秋葉原  
[わーくはびねす農園]  
千葉若葉、千葉花見川、松戸、船橋①②  
柏①②、市原①②、茂原①②、愛知豊明、みよし



セールスサポートサービス  
秋葉原、大阪