

2019年11月期 [第20期] 決算説明資料

2020年1月14日
株式会社エスプール
東証一部 (2471)

1. 2019年11月期（第20期）業績概要
2. 2019年11月期（第20期）事業別概要
3. 2020年11月期（第21期）事業方針
4. 2020年11月期（第21期）業績予想
5. 配当方針・配当計画

S-POOL

■ 主要 2 サービスで連結売上の87%を占める

ビジネスソリューション事業 (29%)	人材ソリューション事業 (71%)
<p>■ 障がい者雇用支援サービス [28億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営 就職支援サービス (障がい者の教育・紹介) 	<p>■ 人材アウトソーシングサービス [125億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>■ ロジスティクスアウトソーシング [11億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> EC通販の発送代行、越境ECサービス 物流センターの運営代行サービス <p>■ セールスサポートサービス [5.2億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売促進支援、マーチャンダイジング業務 運営サポート (キャンペーン、プロモーション、試験運営) <p>■ 採用支援サービス [4.4億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 採用支援サービス「OMUSUBI」 <p>■ 新規事業 [2.4億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス) 	

※ 各売上高、セグメント比率はFY2019実績

FY2019 決算概要

■ 大幅な増益を達成、期初計画も大きく上回り着地

売上高 **17,522百万円** (前期比 +18.4%)

営業利益 **1,604百万円** (前期比 +63.1%)

当期純利益 ※ **1,082百万円** (前期比 +74.7%)

※親会社株主に帰属する当期純利益

FY2019 事業概要

■ 6部門全てが黒字化、うち4部門が売上過去最高を更新

人材アウトソーシングサービス、障がい者雇用支援サービス

新規事業 [プロフェッショナル人材バンク、採用支援サービス (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 **12,516百万円** (前期比 +20.5%)

[障がい者雇用支援] 売上高 **2,766百万円** (前期比 +39.3%)

FY2020 業績予想

■ 過去最高を連続更新へ。配当も大幅増配を計画

売上高 **20,636百万円** (前期比 +17.8%)

営業利益 **2,000百万円** (前期比 +24.7%)

配当予想 **3.3円** (前期実績2円)



1. 2019年11月期（第20期）
業績概要

S-POOL

■ 好調を継続し、売上・利益ともに過去最高を更新

（単位：百万円）

	FY2019 実績	FY2018 実績	対前年増減	対前年比
売上高	17,522	14,797	+2,724	+18.4%
売上総利益	5,214	4,022	+1,192	+29.6%
売上総利益率（%）	29.8%	27.2%		+2.6 pt
販売管理費	3,610	3,038	+571	+18.8%
売上高販管費率（%）	20.6%	20.6%		+0.0 pt
営業利益	1,604	983	+620	+63.1%
営業利益率（%）	9.2%	6.6%		+2.6 pt
経常利益	1,626	1,007	+618	+61.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,082	619	+462	+74.7%

※FY2019 4Qに特別賞与84百万円を販管費に計上しております

■ 利益面を中心に期初計画を大きく上回り着地

（単位：百万円）

	FY2019 実績	FY2019 計画	対計画増減	対計画比
売上高	17,522	17,066	+455	+2.7%
売上総利益	5,214	4,834	+380	+7.9%
売上総利益率（%）	29.8%	28.3%		+1.5 pt
販売管理費	3,610	3,573	+36	+1.0%
売上高販管費率（%）	20.6%	20.9%		-0.3 pt
営業利益	1,604	1,260	+343	+27.3%
営業利益率（%）	9.2%	7.4%		+1.8 pt
経常利益	1,626	1,248	+377	+30.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,082	811	+270	+33.4%

※FY2019 4Qに特別賞与84百万円を販管費に計上しております

■ ビジネスソリューション事業の収益が大きく改善

(単位：百万円)

	FY2019 実績			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	5,043	1,514	30.0%	4,482	858	19.1%	+12.5%	+76.5%
人材 ソリューション事業	12,516	1,183	9.5%	10,382	1,004	9.7%	+20.5%	+17.8%
調整額	△37	△1,093	-	△68	△879	-	-	-
合計	17,522	1,604	9.2%	14,797	983	6.6%	+18.4%	+63.1%

【各セグメントの主な事業内容】

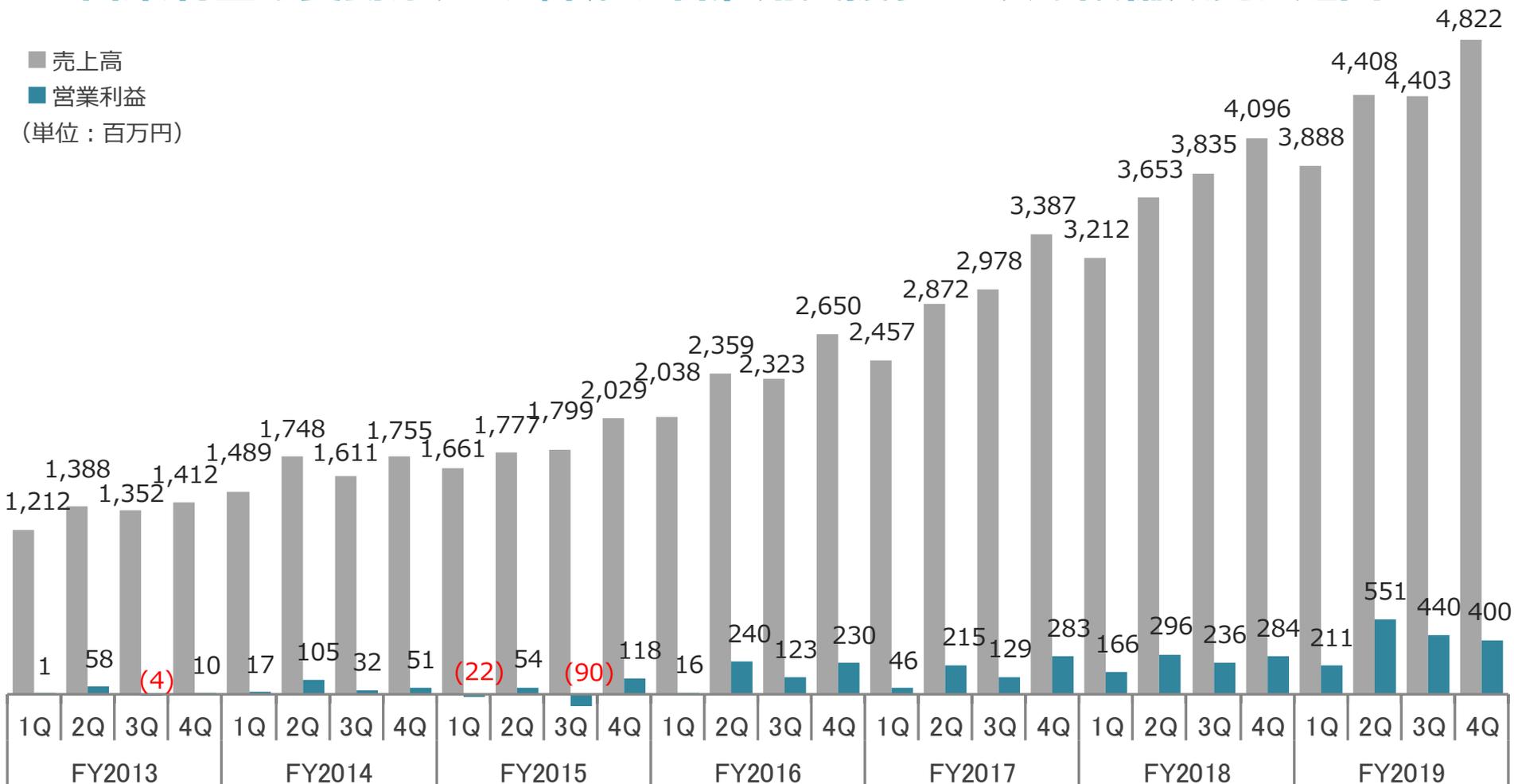
ビジネスソリューション事業 : アウトソーシングサービス（ロジスティクス、障がい者雇用支援、など）

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）

■ 四半期毎についても収益力が大きく向上

営業利益の変動は、主に障がい者雇用支援サービスの設備販売に起因

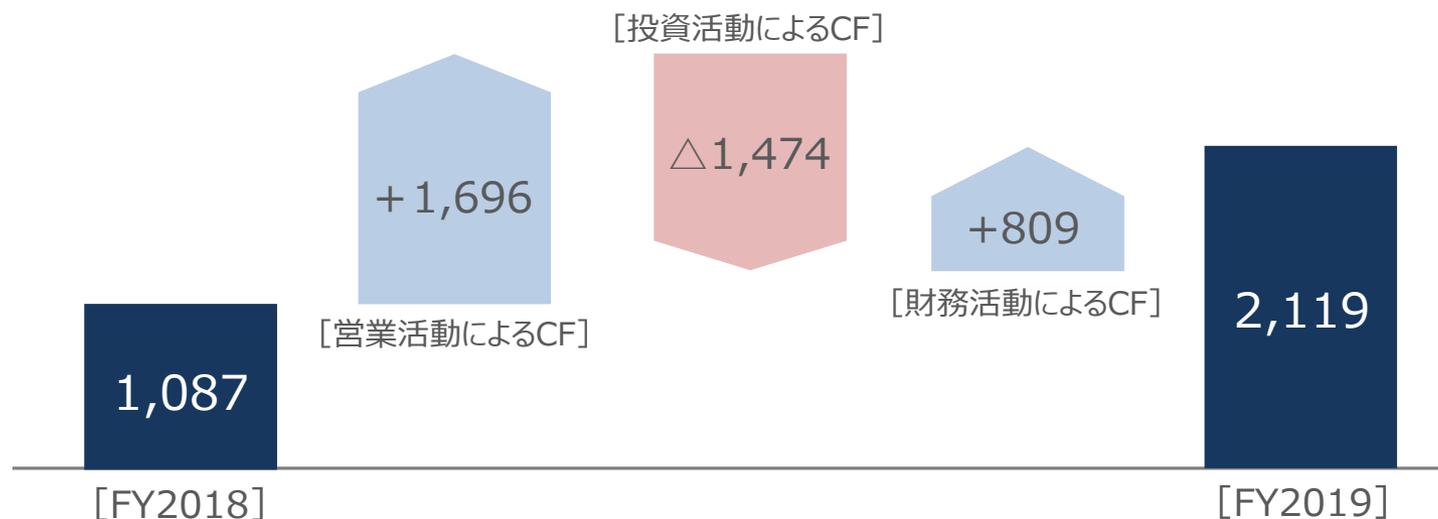
■ 売上高
■ 営業利益
(単位：百万円)



■ 営業活動によるCFが投資活動によるCFを上回る

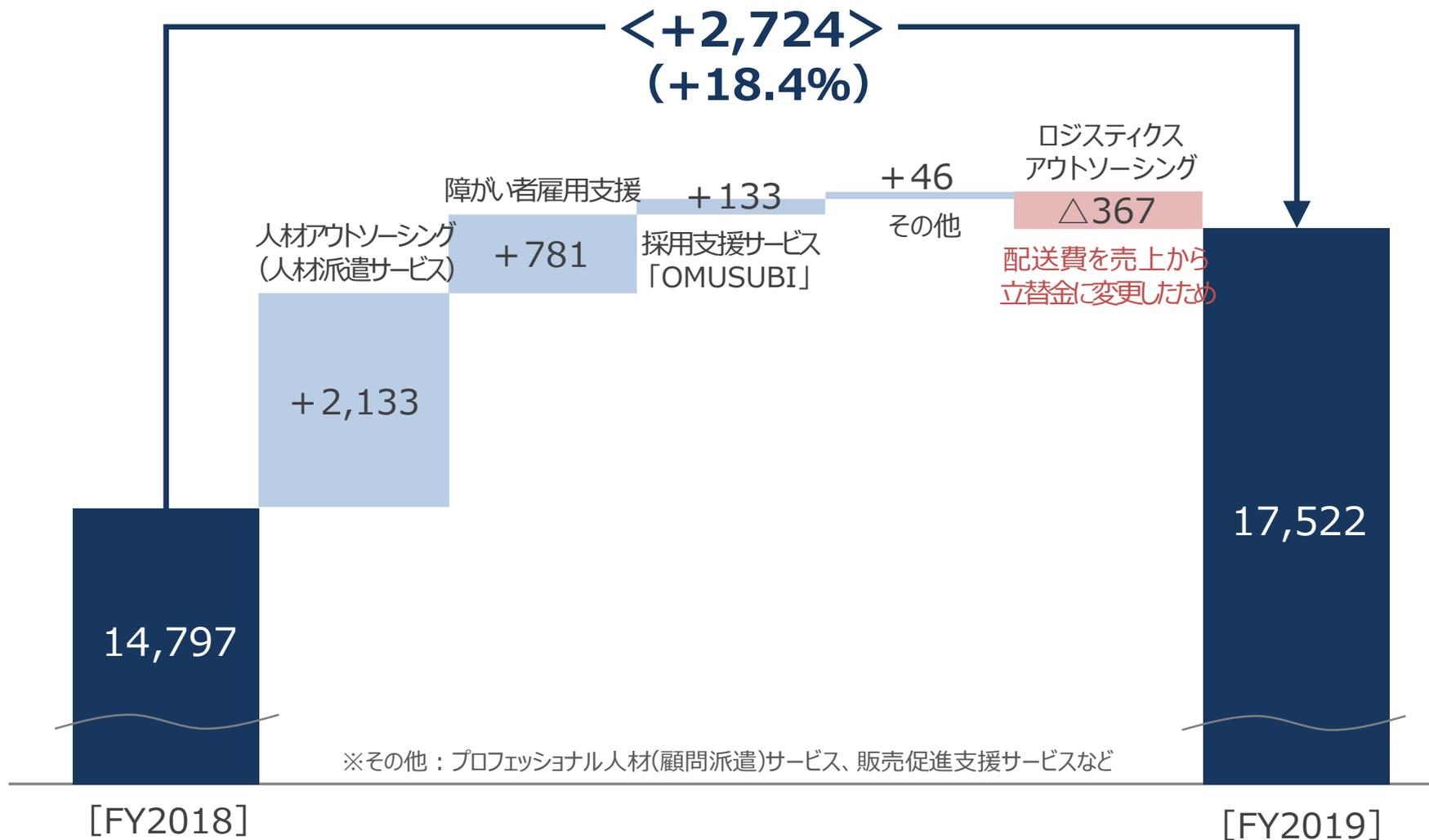
(単位：百万円)

	FY2019実績	FY2018実績	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	1,696	724	971	当期純利益の増加
投資活動によるCF	△ 1,474	△ 878	△ 596	農園新設による有形固定資産の取得増
財務活動によるCF	809	1	808	長期借入金の増加
現金及び現金同等物残高	2,119	1,087	1,031	



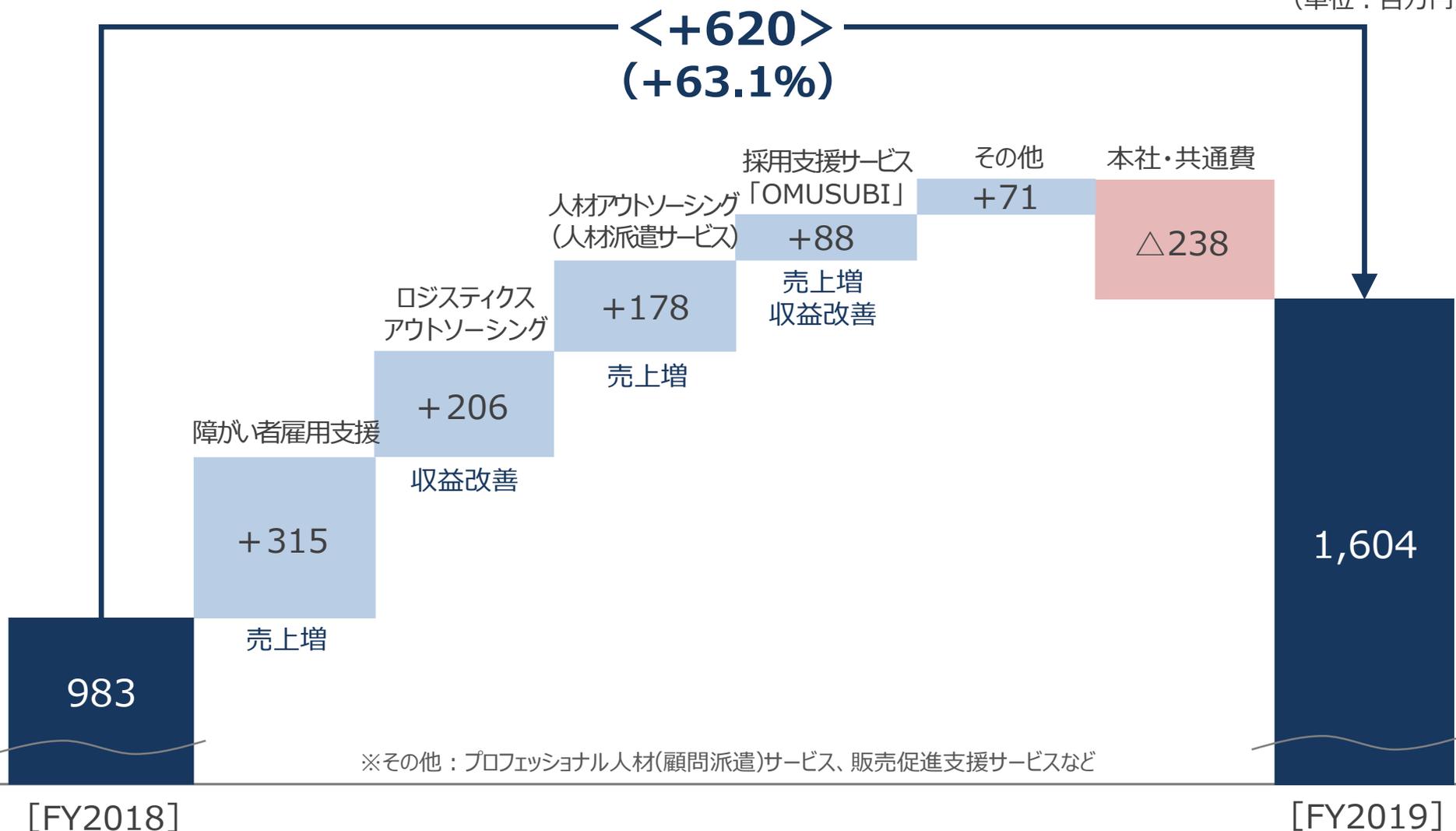
■ 人材アウトソーシングサービス（人材派遣）が売上を大きくけん引

(単位：百万円)



■ 主力2事業の利益増に加え、赤字事業の収益改善が大きく寄与

(単位：百万円)



[FY2018]

[FY2019]

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）が順調に拡大
全6部門の黒字化を達成、収益力向上に大きく寄与

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の収益改善が完了
採用支援サービスも売上拡大、生産性向上により黒字化を達成

IT投資の拡大

- インフラ強化、基幹システムの見直し、自動化による効率化をテーマに取り組む
開発体制強化のため、採用を積極的に行う

※ 売上高の増減は前期比

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"> 売上高:2,766百万円 (39%増)、5農園新設、販売:922区画 累計実績:18農園、顧客数:259社、管理収入:2,961区画、障がい者数:1,480名
ロジスティクス アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"> 売上高:1,095百万円 (25%減)、前期比206百万円の収益改善、黒字転換へ センターの稼働率も大きく改善。(品川センター:75%、つくばセンター:90%)
採用支援サービス (OMUSUBI)	<ul style="list-style-type: none"> 売上高:437百万円 (44%増)、顧客数 (19期:55社→20期:89社) 応募受付件数も順調に増加、下期平均3.6万件超、損益分岐点を安定的に上回る
その他	<ul style="list-style-type: none"> セールスサポートはMD業務減少が響き、業績は横ばい(売上高:517百万円、3%減) プロフェッショナル人材バンクは営業強化により売上増加(売上高:235百万円、21%増)

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"> 売上高:12,516百万円 (21%増)、グループ型派遣が順調に拡大、拠点開設は1のみ 現場常駐社員(FC)の採用も計画通り進む。19期:196名 → 20期:249名 [コールセンター] 売上高:9,518百万円 (24%増)、主要取引先の売上が拡大 [販売支援] 売上高:2,492百万円 (11%増)、家電量販店向け業務が拡大
-------------------------	---



3. 2020年11月期（第21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

2020年11月期 事業方針

高ROEを意識した経営を推進**I. 安定収益基盤の底上げと新たな収益機会の獲得**

→既存サービスの深化、新サービスの展開により、収益力の更なる強化を図る

II. 将来の成長を見据えた投資の推進

→ グループの将来成長につながる事業投資や設備投資、資本提携の検討を進める

III. IT投資の拡大（ITインフラ強化、業務効率化推進）

→ AIやRPAなどの技術を活用した業務効率化を継続強化

売上高：14,500百万円（前期比+15.9%）

FY2022年までに売上高200億円の達成を目指す

ドミナント戦略の推進

- ・ 2～3の新規開設を早期に実施（候補エリア：東京・福岡・沖縄）

グループ型派遣の強化

- ・ No.1戦略継続、主要取引先でのトップシェア獲得を目指す
- ・ 現場常駐社員（FC）310名体制目標（前期実績249名、+61名）

収益力の維持・強化

- ・ 派遣スタッフの費用増を業務の標準化、IT活用による効率化により吸収
- ・ メディカルケア人材サービスの拡大等により、収益源の多角化を目指す



[FY2019実績]

月間稼働スタッフ数
4,940名
(前期比+19.2%)

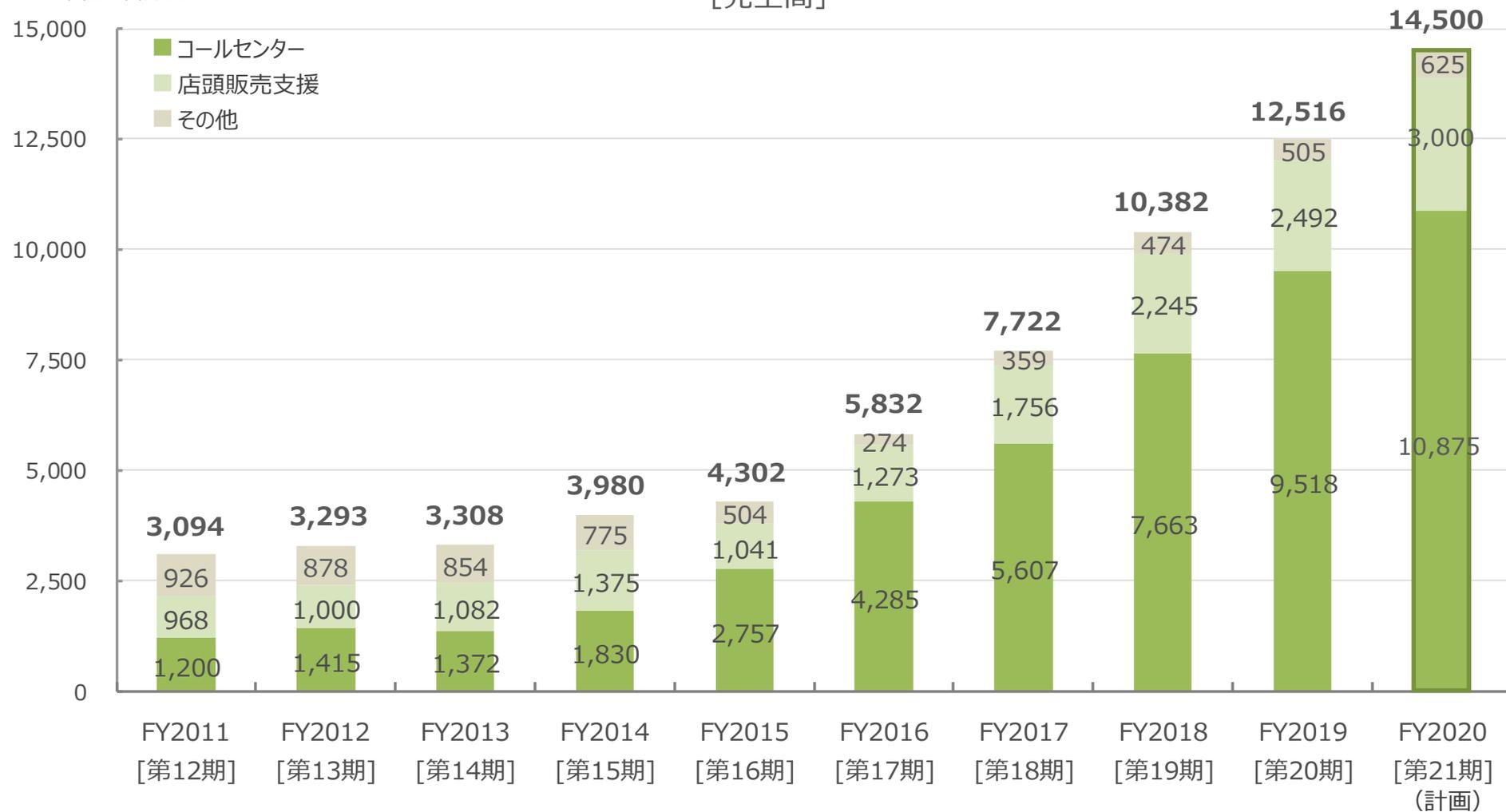
月間新規登録者数
3,722名
(前期比+1.4%)

※FY2019月平均

■ 人材需要は、引き続き堅調に推移する見込み

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 → 約半数が未達成、違法状態が続く

雇用義務対象企業10万社に対し、約半数が未達成（達成率46%）

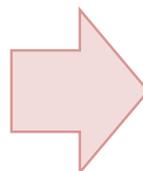
[3] 障がい者の状況 → 身体障がい者の新規採用は減少 雇用率達成には、知的障がい・精神障がい者の採用が必要

18～64歳の障がい者：376万人

身体障がい者：101万人

知的障がい者：58万人

精神障がい者：217万人（20～65歳）



就業者数**53万人**（18～64歳の**14%**）

65%が身体障がい者に集中

知的・精神障がい者の雇用は進まず

2.2%達成には約4万人、2.3%の達成には約6.6万人の新規雇用が必要

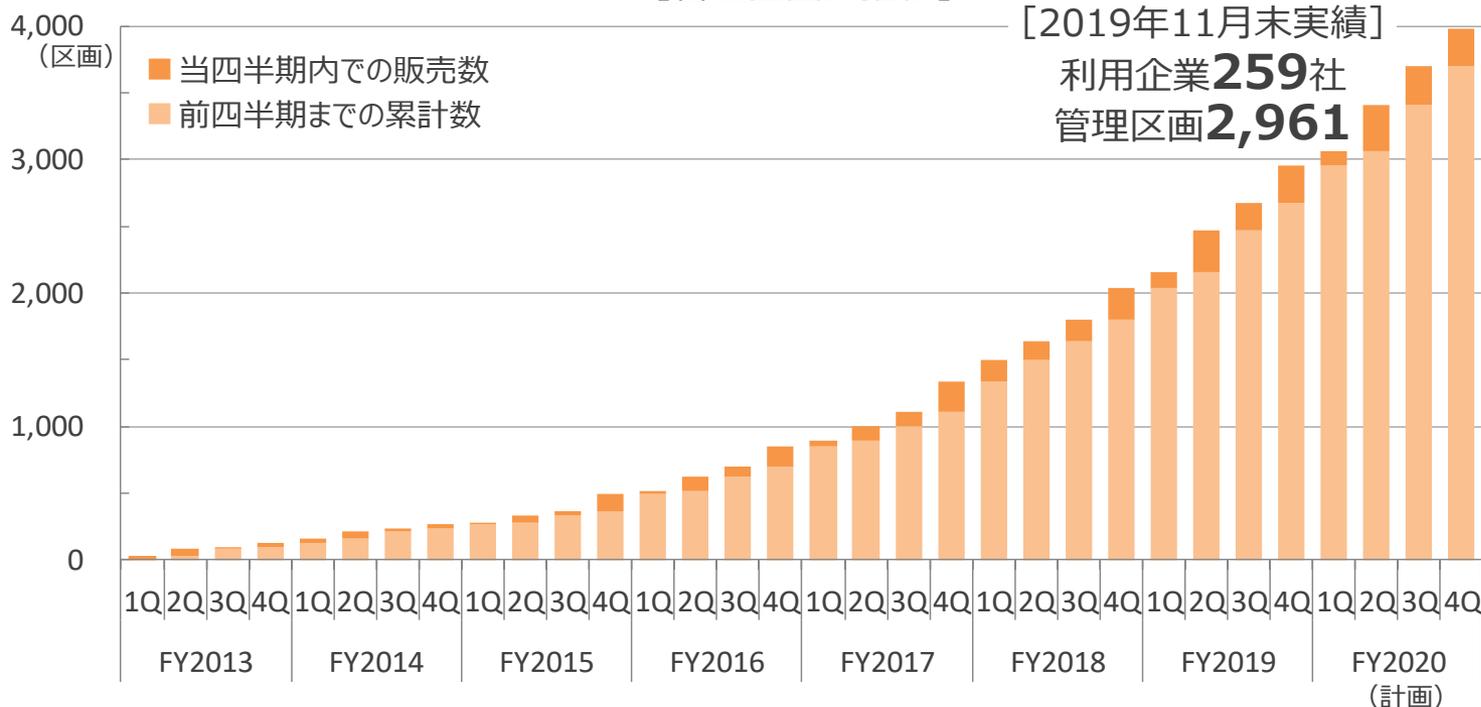
出典：厚生労働省の資料を基に作成

売上高：3,530百万円（前期比+27.6%）

新モデル（屋内型）は、3Qにローンチ予定。東京23区を中心に展開

- ・ 設備販売は、1,026区画を計画（上期：450区画、下期：576区画）
- ・ 既存モデル（屋外型）738区画、新モデル（屋内型）288区画を計画
- ・ 営業は好調を維持。2019年12月末時点で約300区画が受注済

[管理区画数推移]



[販売計画]

通期：1,026区画

1Q：108区画

2Q：342区画

3Q：294区画

4Q：282区画

[農園新設]

屋外型：3～4施設

千葉・埼玉・愛知

各1～2

屋内型：1～2施設

東京都 1～2

[モデル]

- LEDによる水耕栽培方式
- 現在普及しているラック型の栽培装置とは異なる新システムを採用
- 働きやすさを優先。開放感のある空間で普段着での勤務が可能、高所作業もなし

[地域戦略]

- 使用物件は倉庫・ビル・商業物件などを想定。様々な物件の活用が可能
- 東京23区中心で展開予定。将来的には地方展開も視野に

[販売戦略]

- 収益構造は、既存モデル（屋外型）と同じを想定（設備販売＆月額管理料）
- 販売価格は、同水準もしくは若干の値上げを予定（原価増に対応するため）

[屋内型のメリット]

- 天災（台風災害・雪害等）リスクの軽減
- 広大な土地を確保する必要がないため、都心部での展開が可能
- 人口集中地区での展開が可能となるため、障がい者の雇用増につながる
- サービスメニュー増による収益源の分散化に寄与

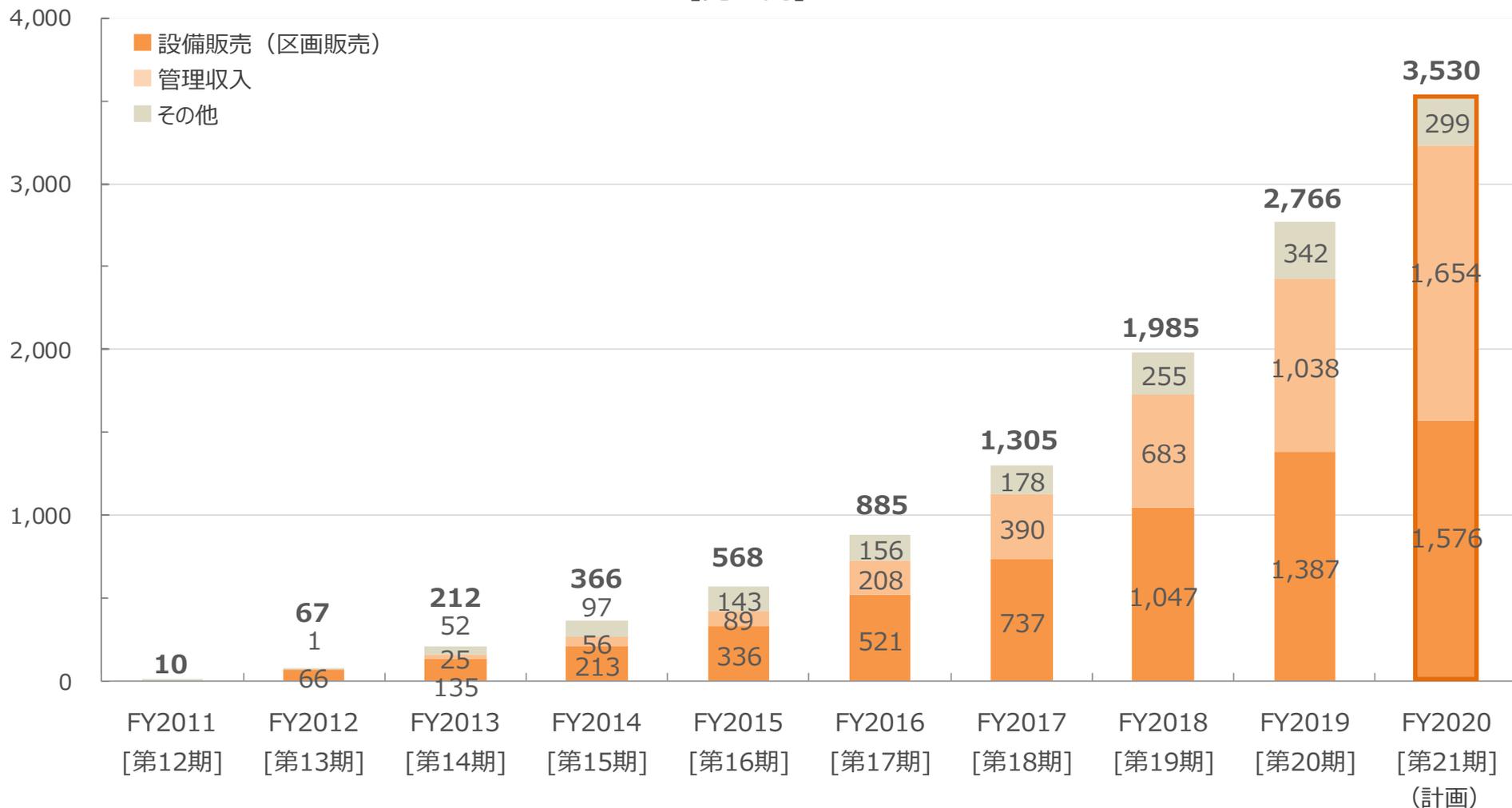
[サービス開始時期]

- 1拠点目の候補物件について、現在最終交渉中
- サービス開始時期は3Qを予定。開設が遅れた場合は既存型の販売増で対応

■ ストック収入 (管理収入) が、フロー収入 (設備販売) を逆転へ

単位：百万円

[売上高]

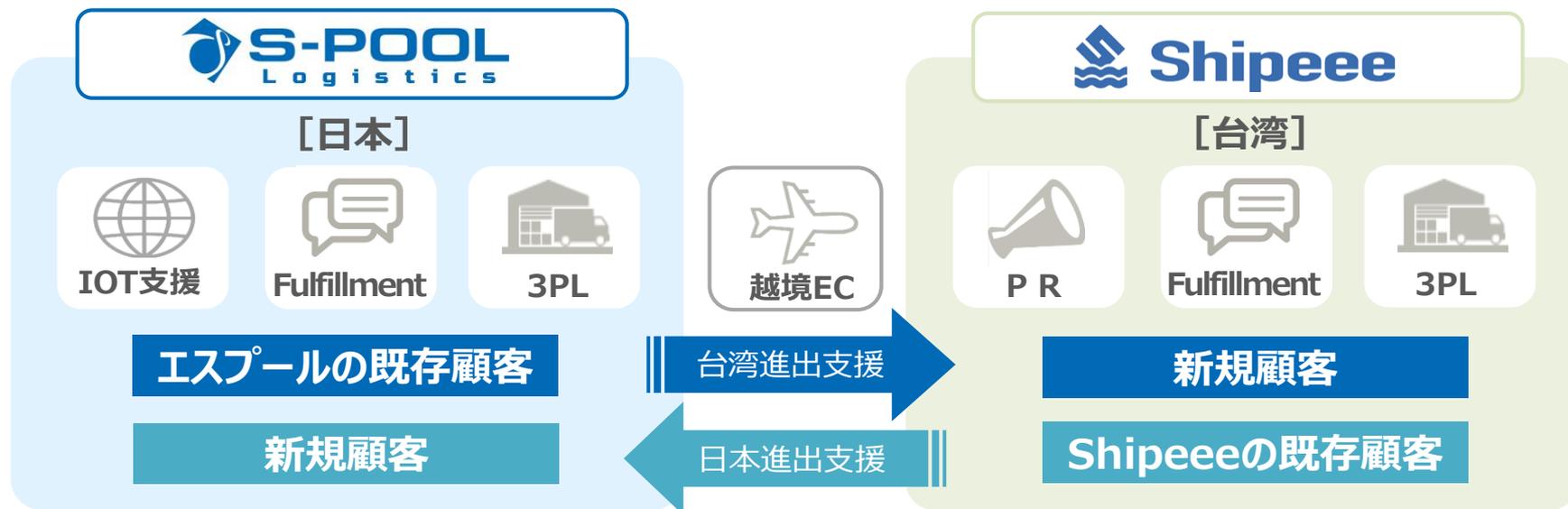


売上高：1,200百万円（前期比+9.4%）

既存センターの収益力の最大化に当面注力。将来的にはセンターの大型化・集約を検討

- ・ 早期フル稼働と坪効率向上により、既存センターの売上の最大化に注力
 [2019年11月末現在の稼働率] 品川センター：75%、つくばセンター：90%
- ・ 越境EC支援サービスの再開、台湾向けのサービスを開始

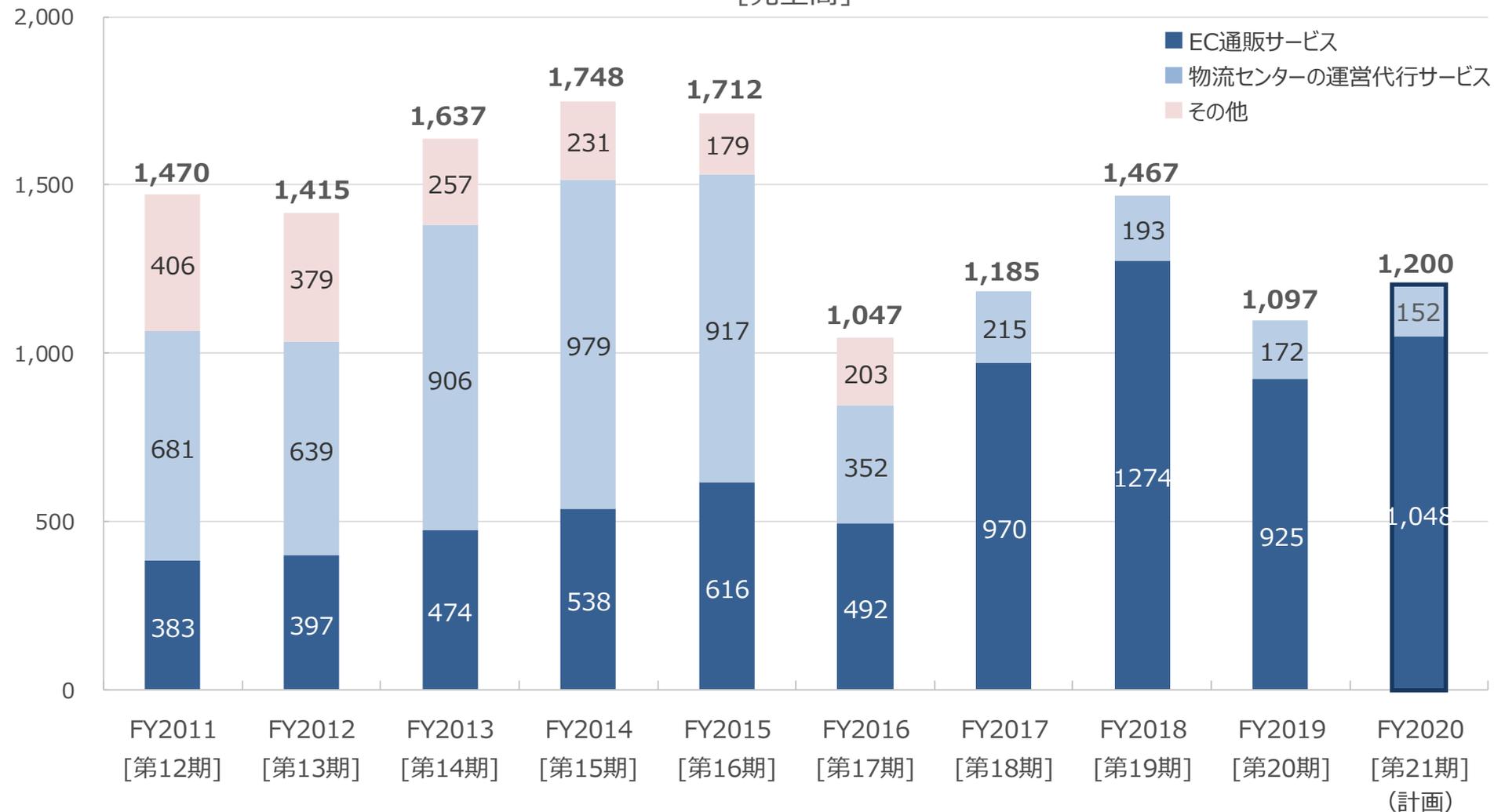
■ 台湾向け越境ECサービスの拡大に向けて、現地パートナー企業へ出資



■ EC通販サービスの拡大に集中

単位：百万円

[売上高]

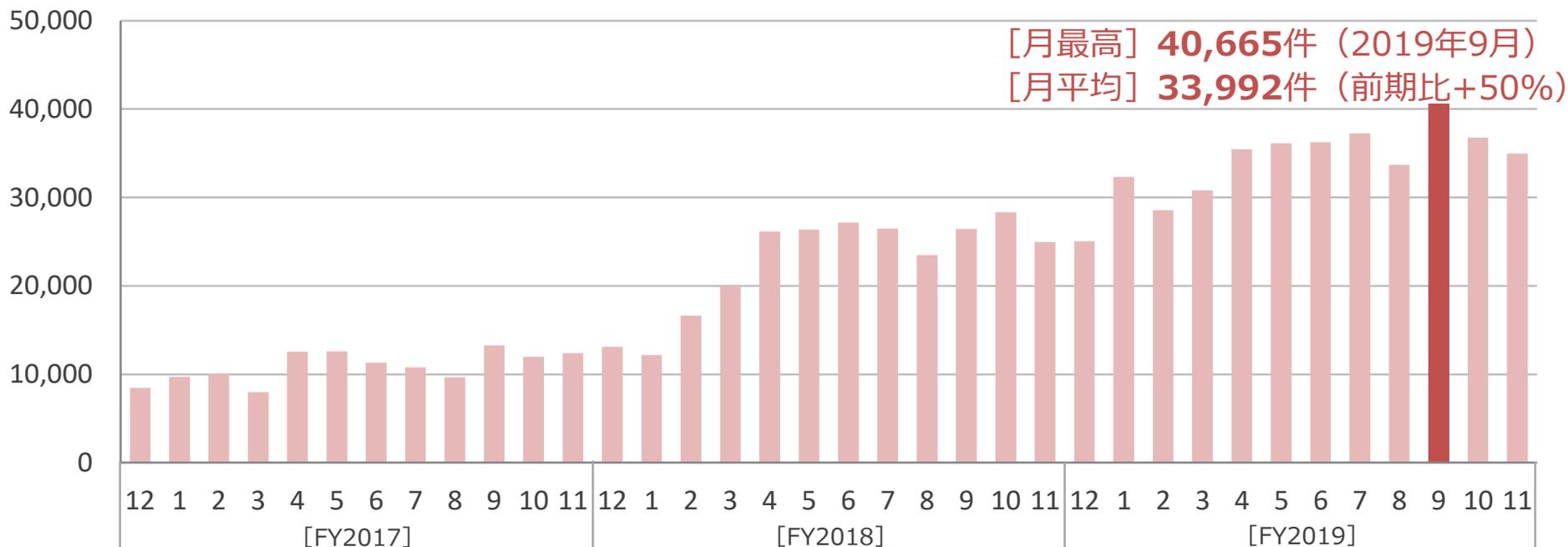


売上高：600百万円（前期比+37.4%）

21期より分社化し、「エスプールリンク」として始動開始

- ・ 3月に青森県弘前市に新センターを開設。5拠点体制に（北海道1、青森1、徳島1、宮崎2）
- ・ 月間応募受付件数5万件超えの早期達成を目指す、月平均4.8万件、期末月5.3万件目標
- ・ サービス拡充により既存顧客のアップセルを目指す。小規模チェーン向けのサービスをリリース

[応募受付件数推移]





4. 2020年11月期（第21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)

	FY2020 計画	FY2019 実績	対前年増減	対前年比
売上高	20,636	17,522	+3,114	+17.8%
売上総利益	6,122	5,214	+907	+17.4%
売上総利益率 (%)	29.7%	29.8%		-0.1 pt
販売管理費	4,121	3,610	+511	+14.2%
売上高販管費率 (%)	20.0%	20.6%		-0.6 pt
営業利益	2,000	1,604	+396	+24.7%
営業利益率 (%)	9.7%	9.2%		+0.5 pt
経常利益	1,988	1,626	+362	+22.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,288	1,082	+205	+19.0%

(単位：百万円)

	FY2020 計画			FY2019 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	6,214	1,808	29.1%	5,043	1,514	30.0%	+23.2%	+19.4%
人材 ソリューション事業	14,500	1,410	9.7%	12,516	1,183	9.5%	+15.9%	+19.1%
調整額	△78	△1,217	-	△37	△1,093	-	-	-
合計	20,636	2,000	9.7%	17,522	1,604	9.2%	+17.8%	+24.7%

【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）

(単位：百万円)

	FY2020 計画		FY2019 実績	
	上期	下期	上期	下期
売上高	9,633	11,002	8,296	9,225
売上総利益	2,777	3,344	2,426	2,788
売上総利益率 (%)	28.8%	30.4%	29.2%	30.2%
販売管理費	1,988	2,132	1,663	1,947
売上高販管費率 (%)	20.6%	19.4%	20.0%	21.1%
営業利益	788	1,212	763	841
営業利益率 (%)	8.2%	11.0%	9.2%	9.1%
経常利益	782	1,206	778	847
親会社株主に帰属する当期純利益	509	778	496	585



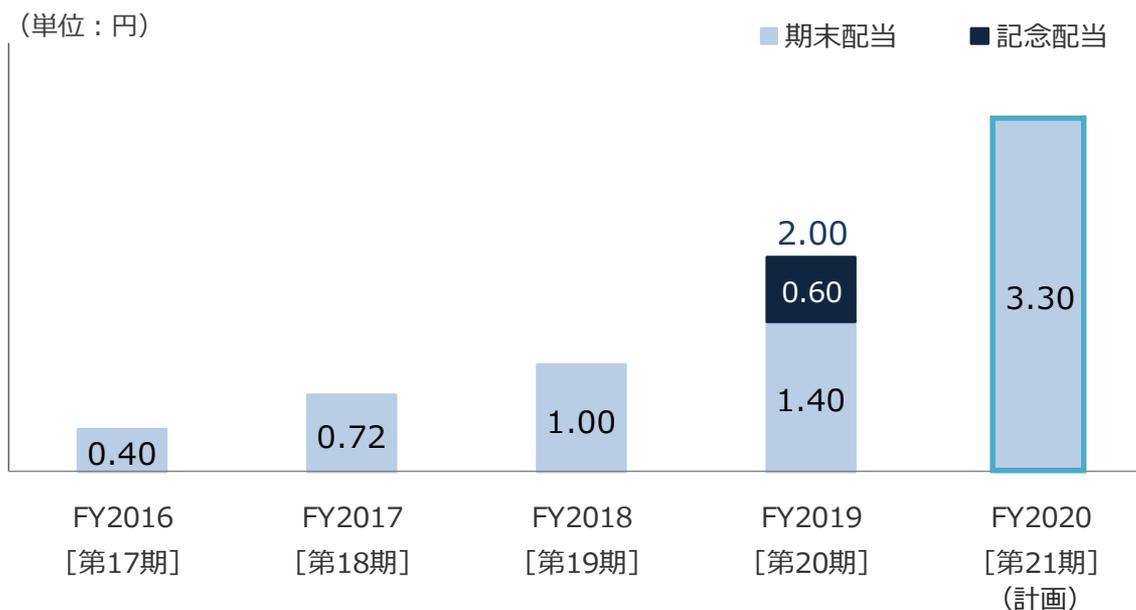
5. 配当方針・配当計画

S-POOL

■ 配当方針を変更、株主還元強化へ

	[旧方針]	[新方針]
配当に対する考え方	<ul style="list-style-type: none"> 財務基盤の強化と成長のための事業投資を最優先とする 安定的、持続的向上を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 成長のための事業投資を最優先 資本効率と財務基盤強化を勘案 安定的、持続的向上を目指す
配当方針	<ul style="list-style-type: none"> 連結株主資本配当率（DOE）5% 	<ul style="list-style-type: none"> 連結配当性向20%（※） （※）減益の場合でも単年度での連結配当性向60%を超えるまで減配しない

■ 新方針に基づくFY2020の配当は3.3円を計画、大幅増配へ



■ 株式分割により株主数は大幅増加、4,669名に（2019年5月末:1,991名） 機関投資家比率は、54.2%（2019年5月末:53.3%）

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	13,752,700	17.4%
2	浦上 壮平	10,659,500	13.5%
3	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	5,070,000	6.4%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,151,600	4.0%
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	3,114,500	3.9%
6	赤浦 徹	2,730,600	3.5%
7	佐藤 英朗	2,314,900	2.9%
8	資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口）	1,952,200	2.5%
9	竹原 相光	1,893,000	2.4%
10	エスプール従業員持株会	1,582,100	2.0%



株式会社エスプール

【問い合わせ窓口】 社長室IR担当 TEL 03-6853-9411
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	3億7,220万円 (2019年11月末現在)	
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	宮沢 奈央 (弁護士)
	社外取締役	仲井 一彦 (公認会計士)
上場	東証一部 (証券コード: 2471)	
従業員数	連結: 721名 (2019年11月末現在)	
拠点数	41ヶ所 (2019年11月末現在)	

■ 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



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



[障がい者雇用支援サービス]

(株)エスポールプラス



[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



[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



[採用支援サービス]

(株)エスポールリンク





[グループ本社] 秋葉原

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、横浜西口
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

採用支援サービス

[本部] 秋葉原
[エントリーセンター] 北見、小松島、日南、西都



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]
【埼玉】 さいたま（岩槻）
【千葉】 千葉（若葉①②、花見川）、松戸、八千代
船橋①②、柏①②、市原①②、茂原①②
【愛知】 春日井、豊明、みよし、東海

セールスサポートサービス

秋葉原、大阪

