



2014年11月期（第15期）決算説明資料

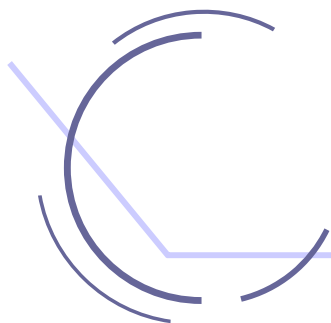
2015年 1月14日（水）
株式会社エスプール
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

東証JASDAQ（スタンダード）上場
コード 2471



目次

1. 会社紹介
2. 2014年11月期（第15期）業績概要
3. 2014年11月期（第15期）業績解説
4. 2015年11月期（第16期）事業方針
5. 2015年11月期（第16期）業績予想
6. 配当方針について
7. 今後の成長戦略について



1. 会社紹介

S-POOL

1. 会社紹介

企業概要

会社名		株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
社名の由来		Strategy・Solution・System・Staffを“POOL”する
本社所在地		東京都中央区日本橋2-15-3
資本金		3億5,113万円 (2014年11月30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 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)
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: 243名 (2014年11月30日現在)

1. 会社紹介

グループ会社一覧

親会社

[持株会社 & 新規事業開発]

(株)エスポール



東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3F

子会社

[人材派遣/アウトソーシング]

(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

[ロジスティクスアウトソーシング]

(株)エスポールロジスティクス



東京都港区高輪3-24-16 ISAビル6F

[障がい者雇用支援]

(株)エスポールプラス



東京都中央区日本橋2-15-3 ヒューリック江戸橋ビル3F

[フィールドマーケティング]

(株)エスポールエコロジー



東京都中央区日本橋茅場町1-11-2 フジビル16 4F

[販売促進支援]

(株)エスポールセールスサポート



東京都台東区上野 6-16-19 新丸屋ビル 4F

関係会社

S-POOL BANGKOK CO.,LTD [タイへの進出支援サービス]

イーカム・ワークス(株)

[IT技術者の育成・派遣]

1. 会社紹介

事業内容とセグメント区分

ビジネスソリューション事業 (売上比率：41%)

■ ロジスティクスアウトソーシング



- ・物流センターの運営代行サービス
- ・ネット通販の発送代行サービス

■ 障がい者雇用支援



- ・障がい者雇用支援サービス
- ・就労移行支援サービス

■ フィールドマーケティング



- ・通信キャリア向けフィールドサポート業務
- ・スマートメーター設置に関連する業務

■ 販売促進支援



- ・対面型の販売促進支援業務
- ・マーチャンダイジングサービス

■ 顧問派遣サービス



- ・プロフェッショナルシニア人材の紹介サービス

人材ソリューション事業 (売上比率：59%)

■ 人材派遣/アウトソーシング



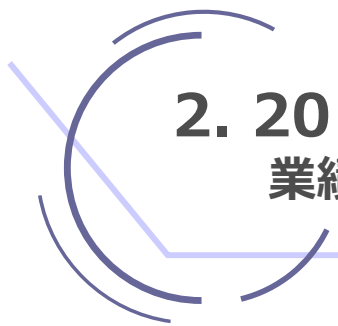
- ・コールセンター向け派遣
- ・携帯電話販売員派遣
- ・ストアスタッフ派遣

【主力3事業】

連結売上の92%を占める

A large, faint watermark of the S-POOL logo is centered on the page, behind the main text.

2. 2014年11月期（第15期） 業績概要



2. 2014年11月期（第15期）業績概要 業績ハイライト

◆ 売上高6,604百万円(前期比23%増)、過去最高に次ぐ売上を達成

- ・ 主力事業（人材アウトソーシング、障がい者雇用支援）が順調に拡大
- ・ 新たに開始したスマートメーター関連業務（フィールドマーケティング）も増収に寄与

◆ 営業利益も過去最高に次ぐ207百万円(前期比約3倍)を達成

- ・ 主力事業の利益増に加え、赤字サービスの収益改善が大幅に進む
- ・ 経常利益、当期純利益も過去2番目の水準まで回復

◆ 財務体質の改善が進んだことを踏まえ、6期ぶりとなる配当を実施

- ・ 自己資本比率は35.1%まで回復（前年同期12.4%）
- ・ 2014年11月期の期末配当にて、1株当たり10円の配当を実施

2. 2014年11月期（第15期）業績概要

連結損益計算書

単位：百万円

	FY2013（第14期）実績		FY2014（第15期）実績			FY2014（第15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	5,365	-	6,604	-	123.1%	6,000	-	110.1%
売上総利益	1,359	25.3%	1,638	24.8%	120.5%	1,522	25.4%	107.7%
販売費及び一般管理費	1,293	24.1%	1,431	21.7%	110.7%	1,371	22.9%	104.4%
（人件費）	720	13.4%	808	12.2%	112.2%	751	12.5%	107.6%
営業利益	66	1.2%	207	3.1%	312.8%	150	2.5%	137.4%
経常利益	49	0.9%	191	2.9%	391.5%	137	2.3%	139.7%
当期純利益	44	0.8%	165	2.5%	369.1%	117	2.0%	141.0%

[参考] 過去最高達成年度

売上高6,735百万円(FY2008)、営業利益219百万円(FY2003)、経常利益194百万円(FY2006)、当期純利益207百万円(FY2011)

2. 2014年11月期（第15期）業績概要

セグメント別業績

単位：百万円

	FY2013（第14期）			FY2014（第15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	2,179	182	8.4%	2,704	280	10.4%	124.1%	153.9%
人材ソリューション事業	3,308	251	7.6%	3,980	310	7.8%	120.3%	123.2%
調整額	△ 122	△ 368	-	△ 80	△ 383	-	-	-
合計	5,365	66	1.2%	6,604	207	3.1%	123.1%	312.8%

【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、フィールドマーケティングなど）
 人材ソリューション事業 : 人材派遣/アウトソーシングサービス（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）

2. 2014年11月期（第15期）業績概要

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	FY2013(第14期)	FY2014(第15期)	前年比増減
営業活動によるCF	64	291	227
投資活動によるCF	△ 130	△ 188	△ 58
財務活動によるCF	△ 6	229	236
現金及び現金同等物残高	486	819	332

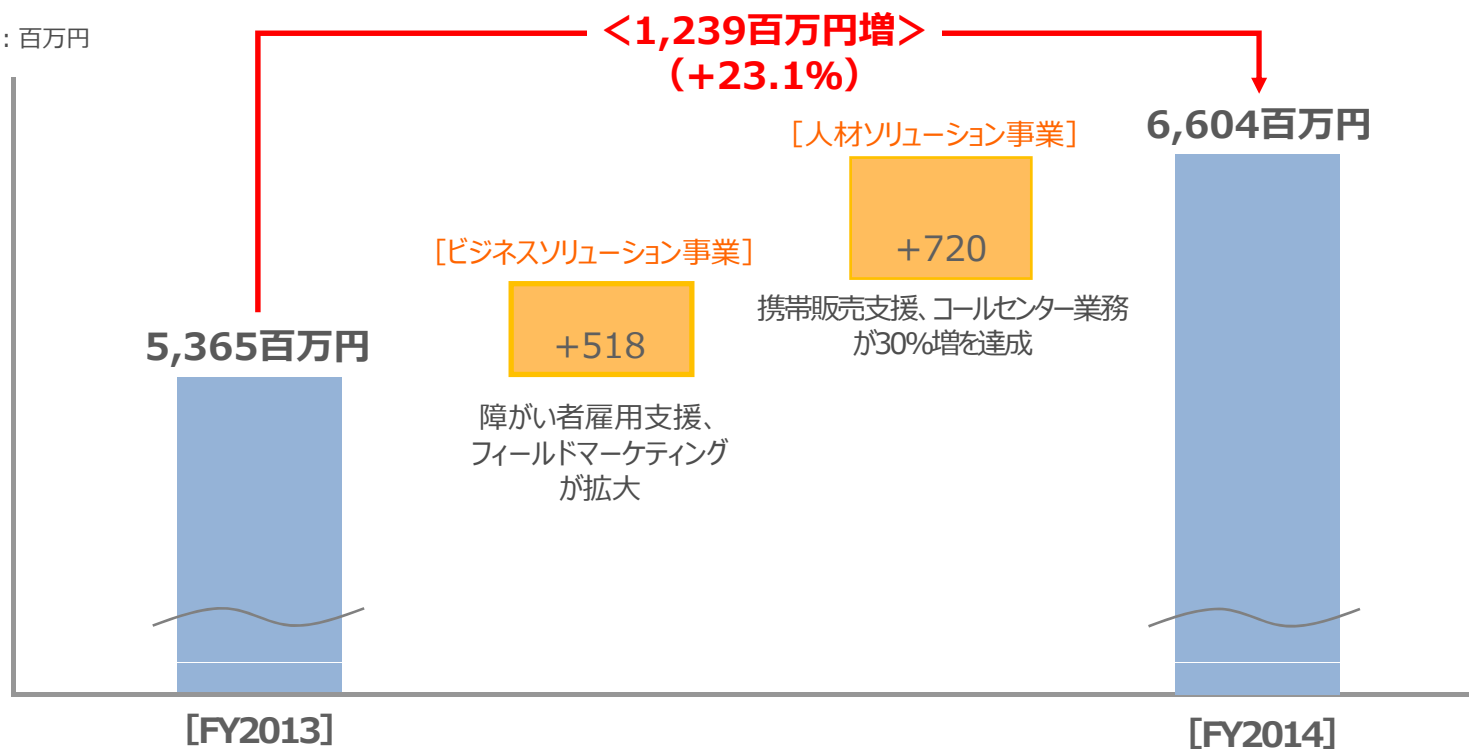
A large, faint watermark of the S-POOL logo is centered on the page, behind the main text.

3. 2014年11月期（第15期） 業績解説

S-POOL

3. 2014年11月期（第15期）業績解説 業績増減分析（売上高）

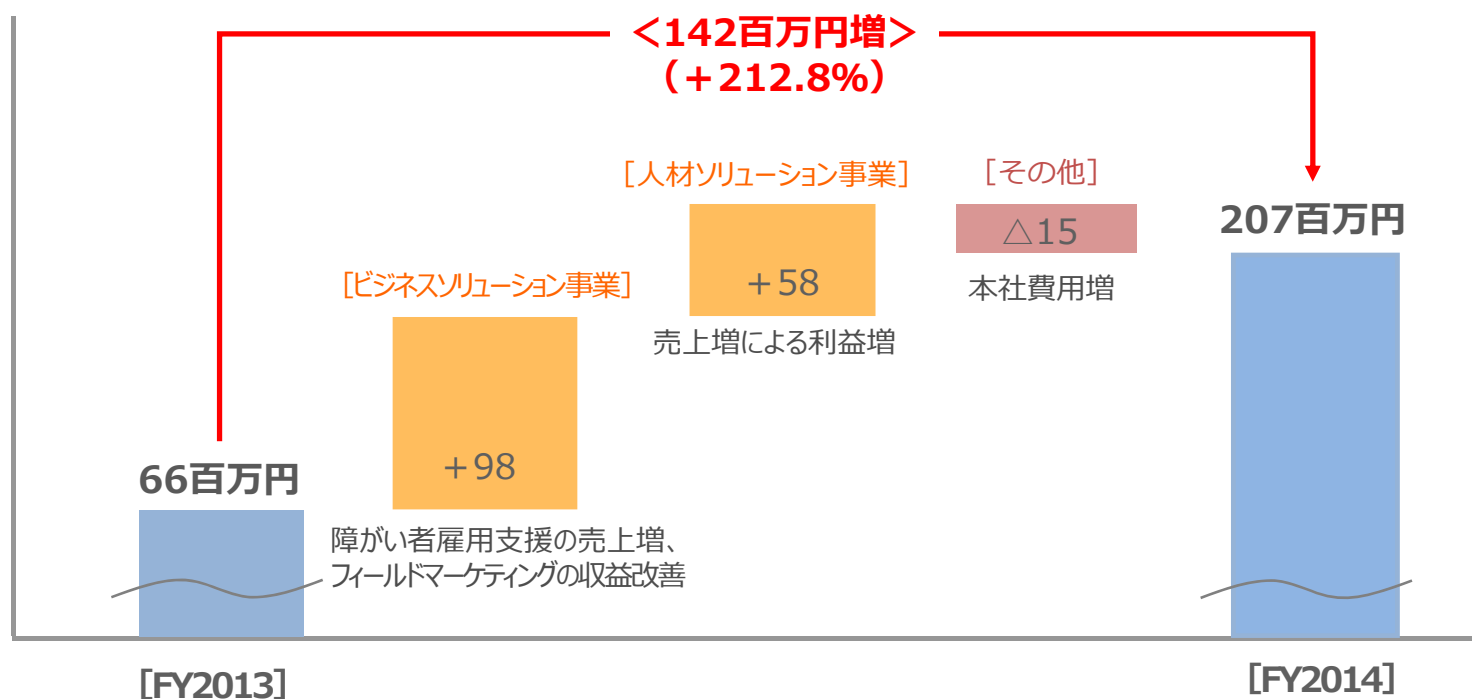
単位：百万円



【Point】 現在展開中の6つの全てのサービスにおいて、増収を達成

3. 2014年11月期（第15期）業績解説 業績増減分析（営業利益）

単位：百万円

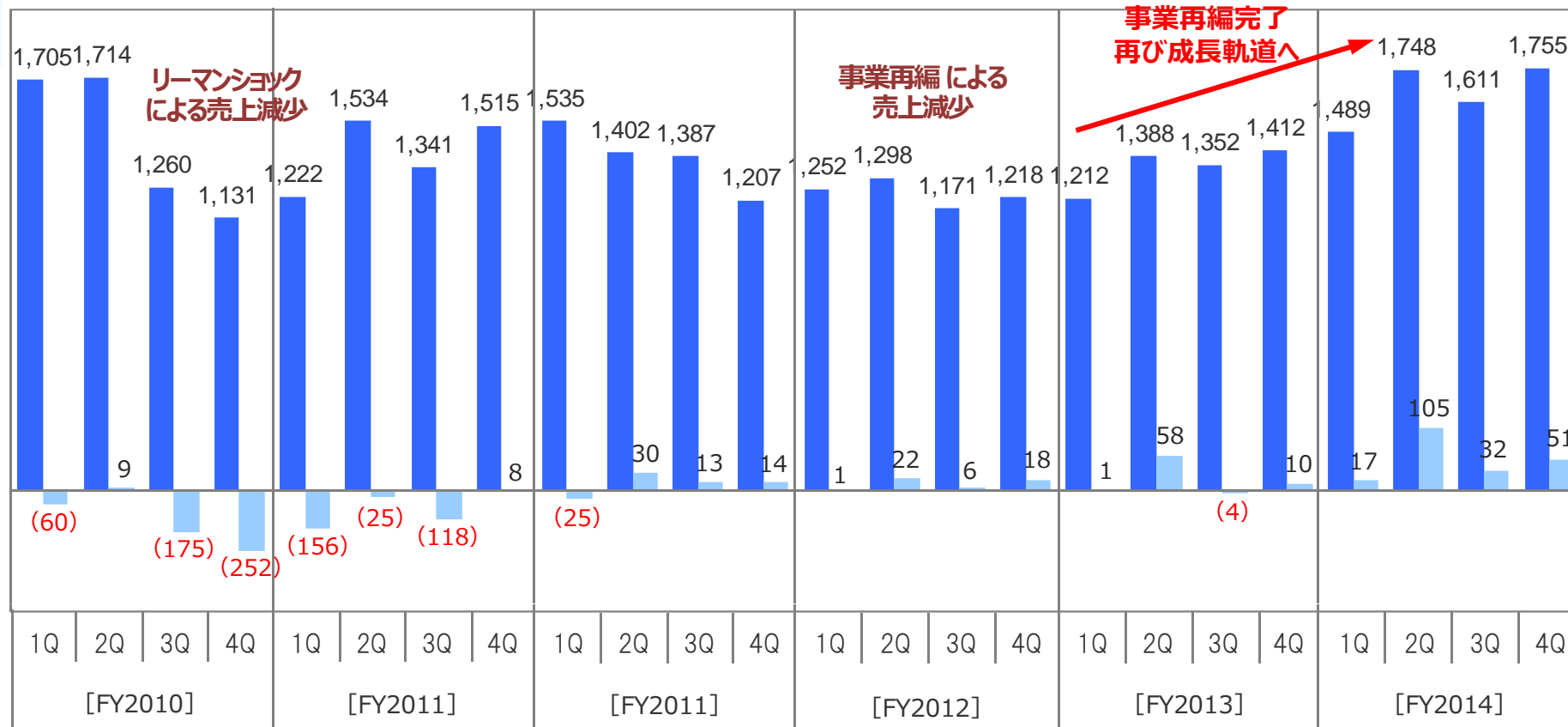


【Point】 主力サービスの売上拡大、赤字サービスの収益改善により大幅な増益を達成

3. 2014年11月期（第15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】 FY2013以降、売上の底上げと収益力の改善が着実に進む

3. 2014年11月期（第15期）業績解説 サービスごとのトピックス

人材 アウトソーシング

- ・ 主力のコールセンター業務、携帯販売支援業務が大きく拡大。顧客とのパートナー化が進む
- ・ ファミリーマートと提携し、FC店舗への人材提供を行う「人材サポートセンター」の運営開始

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は、2センターともに、ほぼ満床まで到達
- ・ 運営代行サービスは、既存顧客との取引が拡大。食品物流の取り扱いが増加

障がい者雇用支援 サービス

- ・ 認知度の向上が進み、第二農園は1年で完売となる（第一農園は完売まで3年半）
- ・ 就労移行支援サービスは、好調な農園販売に合わせて人材紹介も好調に推移

その他

- ・ フィールドマーケティングサービスでは、スマートメーター関連業務を開始
- ・ 顧問派遣サービスは、有資格者の人材紹介が増加。通期で黒字化を達成
- ・ マーチャンダイジングは、売上が拡大した一方で、人件費も増加し黒字化に至らず
- ・ 除染業務は3月末で撤退（撤退により赤字額は縮小）

3. 2014年11月期（第15期）業績解説 基本方針に対する取り組み結果

I. 赤字サービス・先行投資サービスの早期収益化

- [○] 顧問派遣、フィールドマーケティングサービスが黒字化。赤字事業全体で76百万円の収益改善
- [×] マーチャンダイジングサービス、除染業務については黒字化に至らず。（除染業務は上期で撤退）


II. 成長分野での積極的な拡大戦略の推進

- [○] 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。グループ業績を牽引
- [×] 新現場の立ち上げによりロジスティクスアウトソーシングの収益が一時的に低下（下期で改善済）

III. 新たな収益の柱の構築

- [○] 国家プロジェクトのスマートメーター業務に参入。事業拡大を視野に一般建設業の許可を取得
- [×] 先行投資サービスの収益改善は進んだものの、いずれも収益の柱となるまでには至らず

【Point】「主力事業の拡大、赤字事業の収益改善」を掲げた期初の計画は、予定通り完了

A large, faint watermark of the S-POOL logo is centered on the page, behind the main text.

4. 2015年11月期（第16期） 事業方針

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 基本方針

[外部環境]

事業ごとには追い風要因が数多くあるものの、マクロ環境を見ていくと人材の採用難や景気の不透明感など不安要素も散在している



[基本方針]

I. コアマーケットの深耕、主力事業の再強化

→ 主力3事業の事業領域を徹底強化することで、グループの確固たる収益基盤を構築する

II. 新たな収益の柱の構築

→ ポートフォリオ経営を推進。新規事業の育成やM&Aの実行で第4の収益の柱の確立を目指す

FY2015(第16期)は、持続的な成長を実現するための事業基盤の再構築に注力

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 主力事業の解説「人材アウトソーシングサービス」

[外部環境]

機会

- ・ 企業業績回復に伴う派遣需要の拡大
- ・ 派遣法改正の見込み（規制緩和）
- ・ アウトソーシング化の流れ

脅威

- ・ 派遣スタッフの採用難
- ・ 企業の直接雇用の動き
- ・ コスト(募集費、社会保険料等)の増加

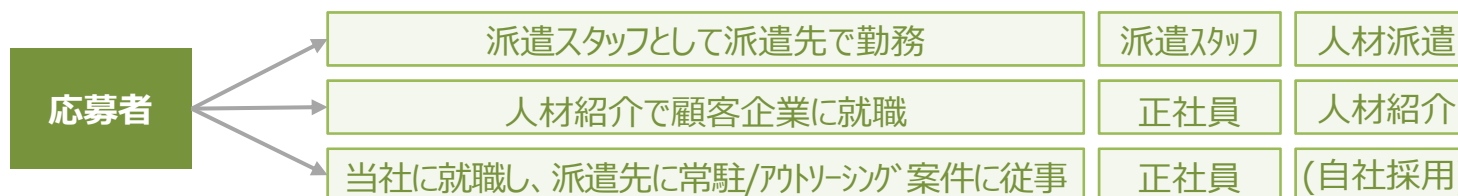
環境変化に伴い顧客のニーズも変化。派遣スタッフ不足に対応するため、「正社員化」をテーマにした施策を強化

[事業方針]

[働き方]

[雇用形態]

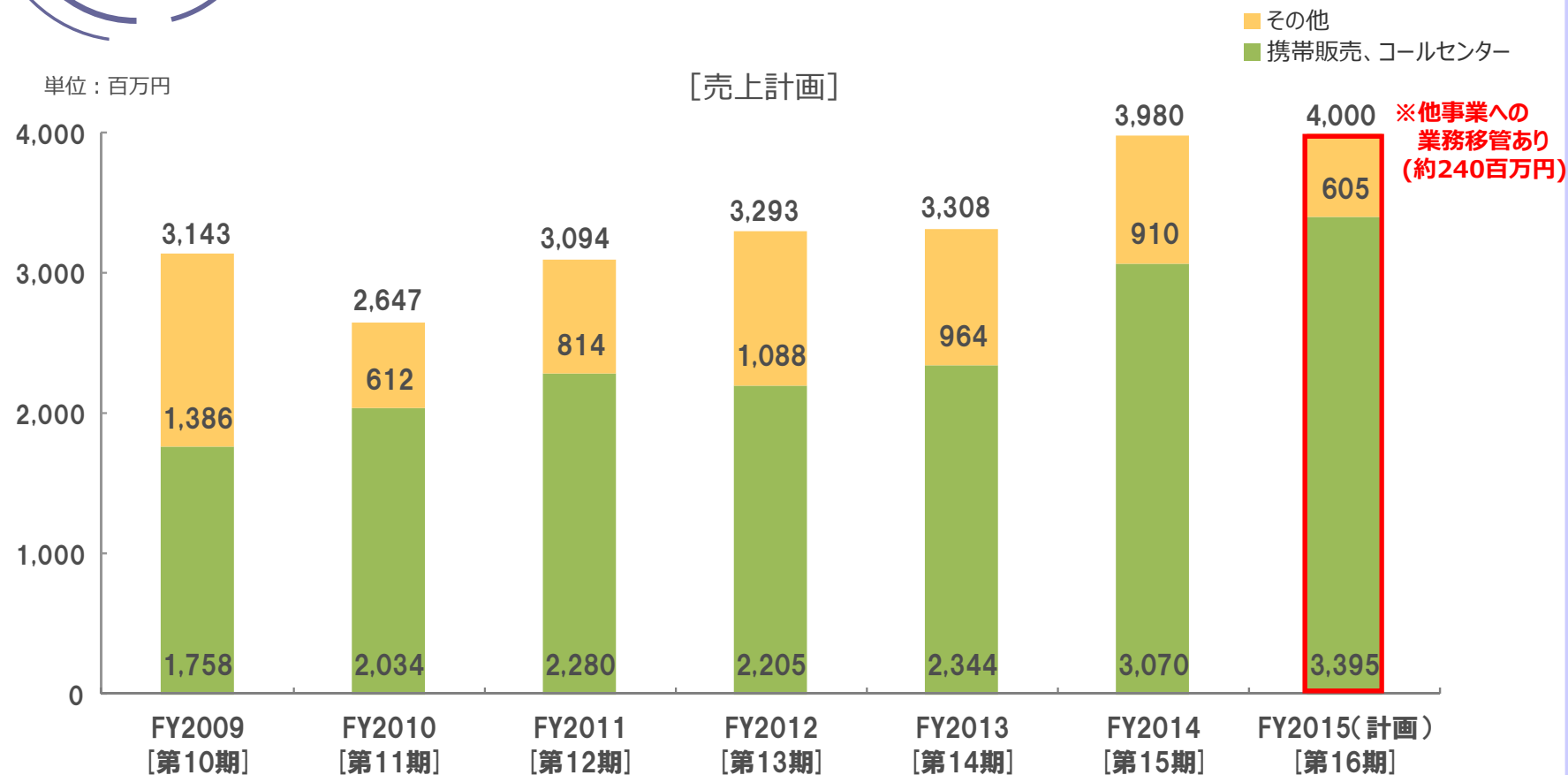
[サービス]



派遣スタッフ不足を正社員採用で補填。自社採用、顧客企業への人材紹介を積極的に推進。働き方の選択肢を増すことで、応募者の増加とミスマッチの減少を目指す(限られた労働力を最大活用)

【Point】 雇用環境は急激に変化。顧客の採用ニーズ・課題に合わせた柔軟なサービス展開を進める

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 主力事業の解説「人材アウトソーシングサービス」



【Point】 スタッフ採用難を織り込み、計画は保守的に設定。業務移管前の比較では前期比6%増を計画

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 主力事業の解説「ロジスティクスアウトソーシング」

物流センターの運営代行サービス

ネット通販の発送代行サービス

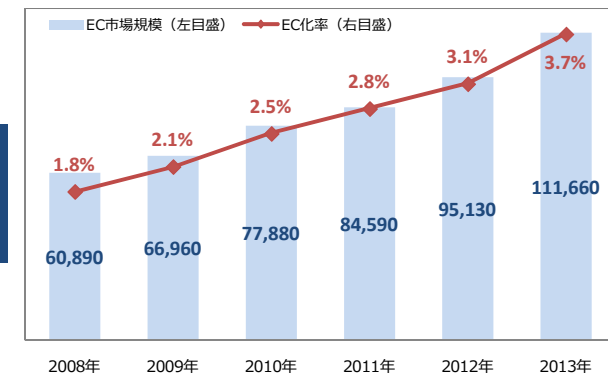
[外部環境]

圏央道の整備、ネット通販の拡大、REIT資金流入が
大型物流センターの新設を後押し

ネット通販市場は11.2兆円まで拡大、二桁成長が続く
2020年には20兆円まで市場拡大の見通し



物流アウトソーシングニーズの
一層の拡大



[事業方針]

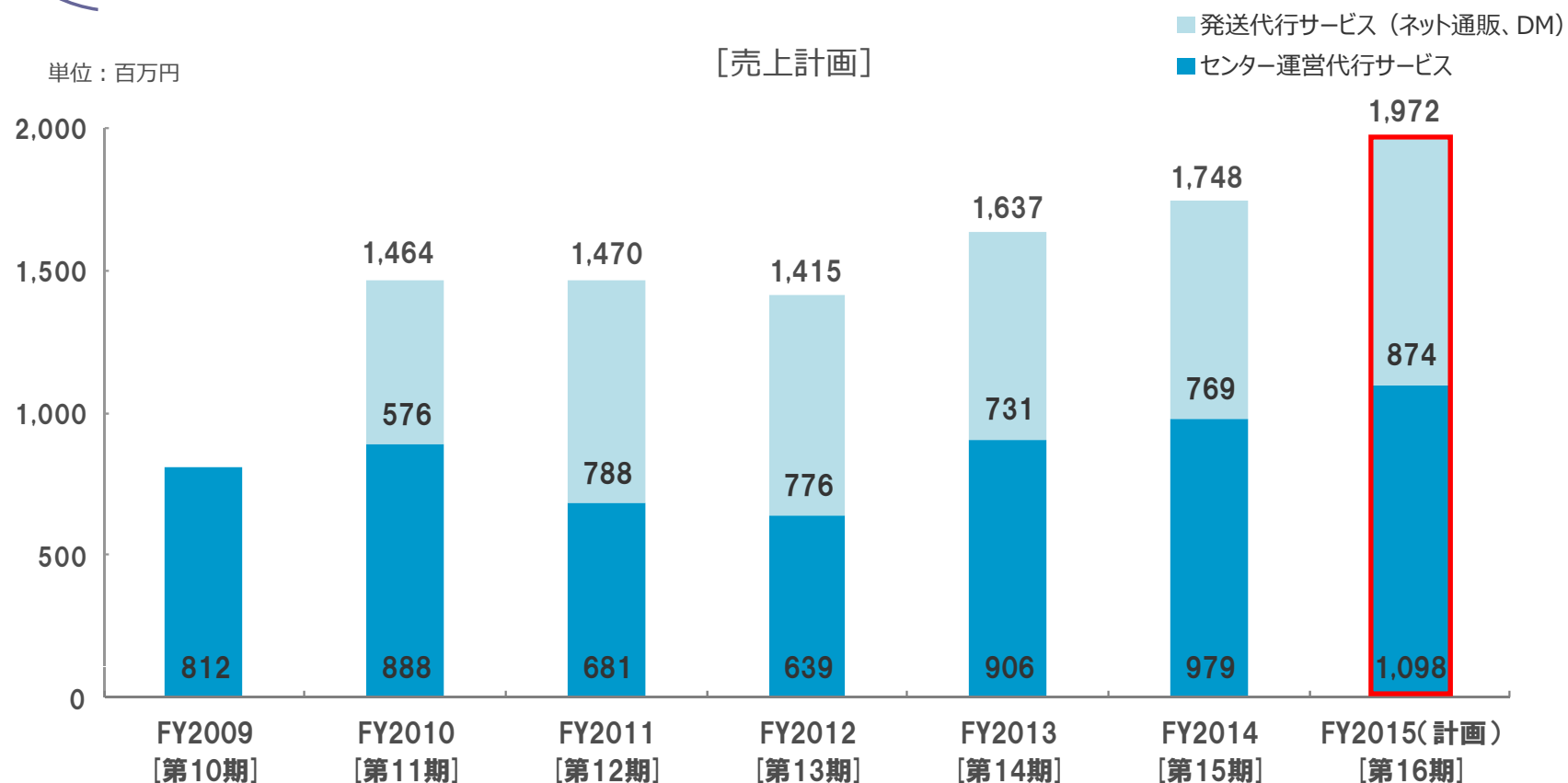
自社運営を行わない大手物流不動産ディベロッパーへの
営業を強化。新規開設するセンターの運営受託を狙う

既存センターは3月で完全に満床に。収益性の向上に注力
新センター早期開設に向けて新規顧客獲得の営業を強化

【Point】 ネット通販市場の拡大により需要は大きく拡大。規模拡大と収益性維持の両立を目指す

※1 経済産業省「平成25年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 主力事業の解説「ロジスティクスアウトソーシング」



【Point】 好調な事業環境を追い風にして、二桁成長となる見込み

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 主力事業の解説「障がい者雇用支援サービス」

[外部環境]

2013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
身体障がい者の雇用が増える一方、知的障がい者、精神障がい者の雇用は進まず

企業の知的障がい者、精神障がい者の雇用支援ニーズは非常に高い

[事業方針]

障がい者雇用支援サービス		就労移行支援サービス
2015年2月に第三農園完成 上期中に完売予定	上期	2015年1月に千葉校開設
複数農園の同時開設を計画 販売が一気に進む可能性あり	下期	複数の新校を開設予定 精神障がい者のサポート強化

需要が供給を上回る状況が
続いていることから土地確保を急ぐ

農園に就職する紹介
人材の採用教育に注力

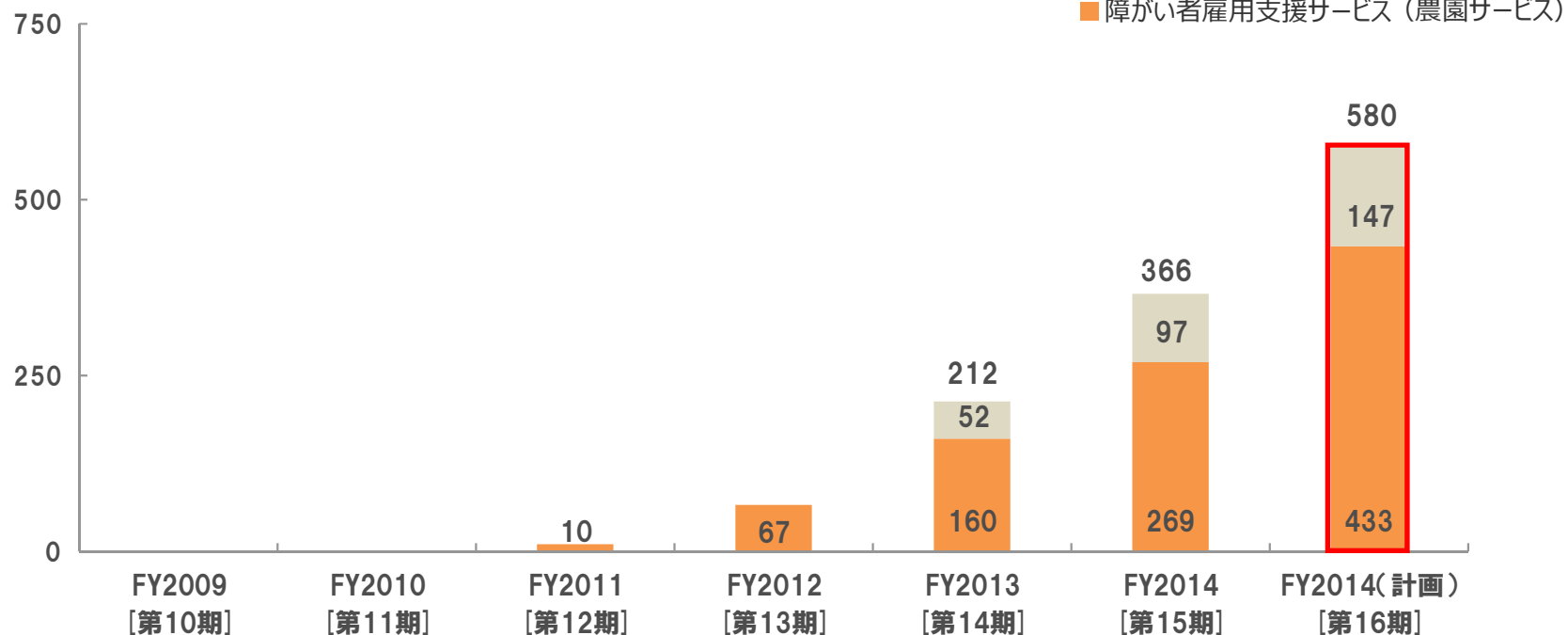


【Point】顧客ニーズは高く、土地確保及び障がい者採用が順調に進めば、計画を上回る可能性が高い

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 主力事業の解説「障がい者雇用支援サービス」

[売上計画]

単位：百万円



【Point】 大幅な増収増益を計画

4. 2015年11月期（第16期）事業方針 その他サービスの解説

フィールド マーケティング

- ・東京電力管内でスマートメーターの設置業務が2015年夏から開始予定
- ・スマートメーター関連の付随業務についても拡大中
- ・通信電波業務についても大規模な設備投資計画があり業務拡大の好機(2015年春開始予定)

販売促進支援

- ・グループ内の販売支援業務を集約し、子会社「エスプールセールスサポート」としてスタート
- ・MD(マーチャンダイジング)とSP(セールスプロモーション)など、リアルキャンペーンに特化
→マーケティング費用は、広告宣伝費から販売促進費へ。店頭販促の重要性が高まっている

顧問派遣 サービス

- ・前期にて収益モデルの構築は終了。今期は事業規模拡大へ
→営業人員を増強し、潜在需要の喚起を積極的に図る

【Point】 上記サービスから第4の収益の柱の育成を目指す



**5. 2015年11月期（第16期）
業績予想**

 S-POOL

5. 2015年11月期（第16期）業績予想 連結業績予想

単位：百万円

	FY2014（第15期）実績		FY2015（第16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	6,604	-	7,300	-	110.5%	+ 695
売上総利益	1,638	24.8%	1,880	25.8%	114.8%	+ 242
販売費及び一般管理費	1,431	21.7%	1,654	22.7%	115.6%	+ 222
（人件費）	808	12.2%	887	12.2%	109.8%	+ 79
営業利益	207	3.1%	226	3.1%	109.4%	+ 19
経常利益	191	2.9%	214	2.9%	111.8%	+ 22
当期純利益	165	2.5%	181	2.5%	109.6%	+ 15

【Point】 先行きの不透明感を織り込みつつも、FY2015は過去最高の売上・営業利益を見込む

5. 2015年11月期（第16期）業績予想 セグメント別業績予想

単位：百万円

	FY2014（第15期）実績			FY2015（第16期）計画			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	2,704	280	10.4%	3,468	410	11.8%	128.2%	146.1%
人材ソリューション事業	3,980	310	7.8%	4,000	255	6.4%	100.5%	82.2%
調整額	△ 80	△ 383	-	△ 168	△ 438	-	-	-
合計	6,604	207	3.1%	7,300	226	3.1%	110.5%	109.4%

※FY2015では、人材ソリューション事業からビジネスソリューション事業への業務移管が発生（約240百万円）

5. 2015年11月期（第16期）業績予想 半期業績予想

単位：百万円

	FY2014（第15期）実績				FY2015（第16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	3,237	-	3,367	-	3,488	-	3,811	-
売上総利益	809	25.0%	828	24.6%	910	26.1%	970	25.5%
販売費及び一般管理費	686	21.2%	744	22.1%	819	23.5%	834	21.9%
（人件費）	376	11.6%	431	12.8%	434	12.4%	453	11.9%
営業利益	122	3.8%	84	2.5%	91	2.6%	135	3.6%
経常利益	118	3.7%	73	2.2%	85	2.4%	129	3.4%
当期純利益	99	3.1%	65	1.9%	70	2.0%	111	2.9%

A large, faded version of the S-POOL logo is centered on the slide, serving as a background for the section header.

6. 配当方針について

6. 配当方針について

[2014年11月期配当]

**財務体質の改善が進んだことを踏まえ、
6期ぶりの配当を実施
1株あたり10円の配当を実施予定**

[配当方針]

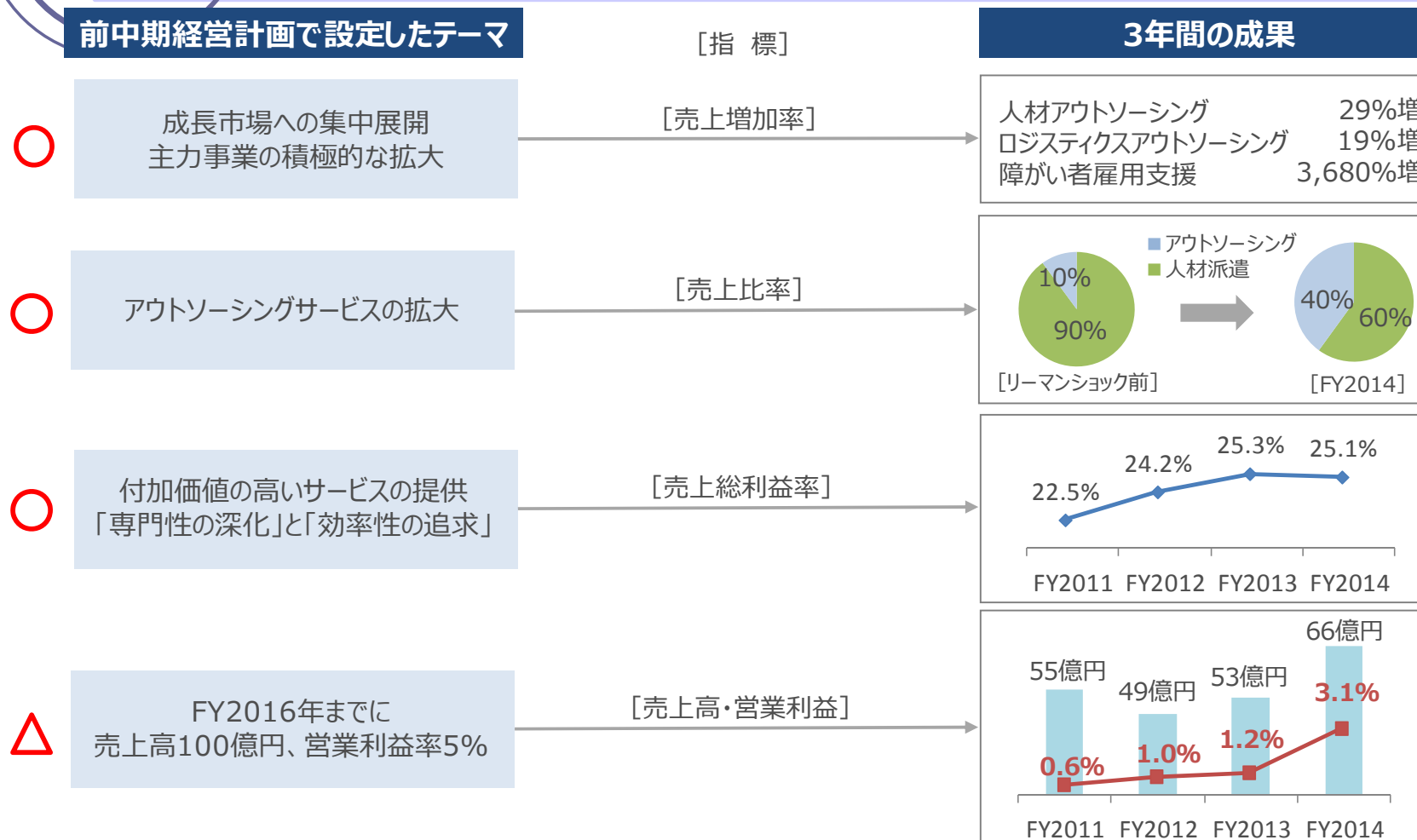
中長期的な企業価値の向上と継続的・安定的な配当の両立を目指す
連結での株主資本配当率(DOE) 5%を目安として配当を実施

【Point】 2015年11月期についても安定配当を継続。1株あたり10円を期末にて配当予定

7. 今後の成長戦略について

S-POOL

7. 今後の成長戦略について 前中期経営計画「Move Forward 2014」の振り返り



売上・利益ともに過去最高水準まで回復。事業構造転換も順調に進めることが出来た

7. 今後の成長戦略について 外部環境と取り組むべき課題

外部環境

労働環境

- ・ 労働力人口の減少
- ・ 雇用の流動化の流れ
- ・ グローバル化の流れ

人材サービス市場

- ・ 派遣法改正の動き（規制緩和）
- ・ アウトソーシングニーズの高まり
- ・ スタッフ採用難の深刻化

経済環境

- ・ 景気の不透明感
- ・ デフレからインフレへの転換

当社特有の要因

- ・ 障がい者の雇用義務の拡大
- ・ ネット通販市場の拡大
- ・ スマートメーターの本格普及

経済環境・労働環境を中心に外部環境の急激な変化が進む

取り組むべき課題

- 長期的な安定成長につながる環境変化に強い事業基盤の構築
- 労働力の安定的な確保、多様な人材が活用できる仕組みの構築
- 財務規律を維持しながら事業を成長させ、より一層の収益力の向上を図る

急激に変化する事業環境を適切に捉え、長期的・安定的な成長を可能とする体制構築を目指す

7. 今後の成長戦略について

新中期経営計画「Next 2020 -変化への挑戦-」の概要

※2015年1月14日発表

基本方針

市場 設定	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社会貢献性・成長性の高い分野での事業展開 ・ ニッチな分野、参入障壁の高い分野での事業展開
事業 戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・ ポートフォリオ経営、サービスの高付加価値化の推進 ・ 外部環境を適切に捉えた事業構造への更なる転換
組織 戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高い志と大きな気概を持って挑戦するリーダー人材の育成 ・ 多様な人材が共通の価値観のもとで成長し続ける組織の構築
経営 指標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業利益率5%の早期達成、2020年度までに業界最高水準10%の達成 ・ 安定的かつ継続的な配当の実施。株主資本配当率(DOE)の最低5%の堅持

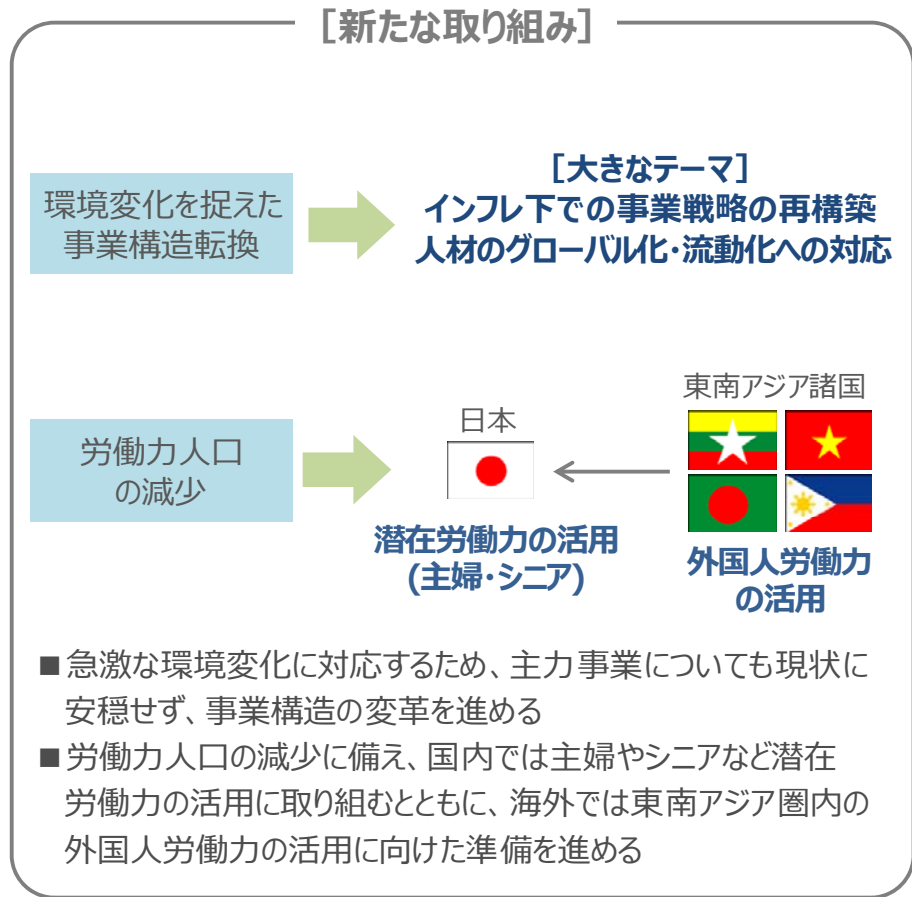
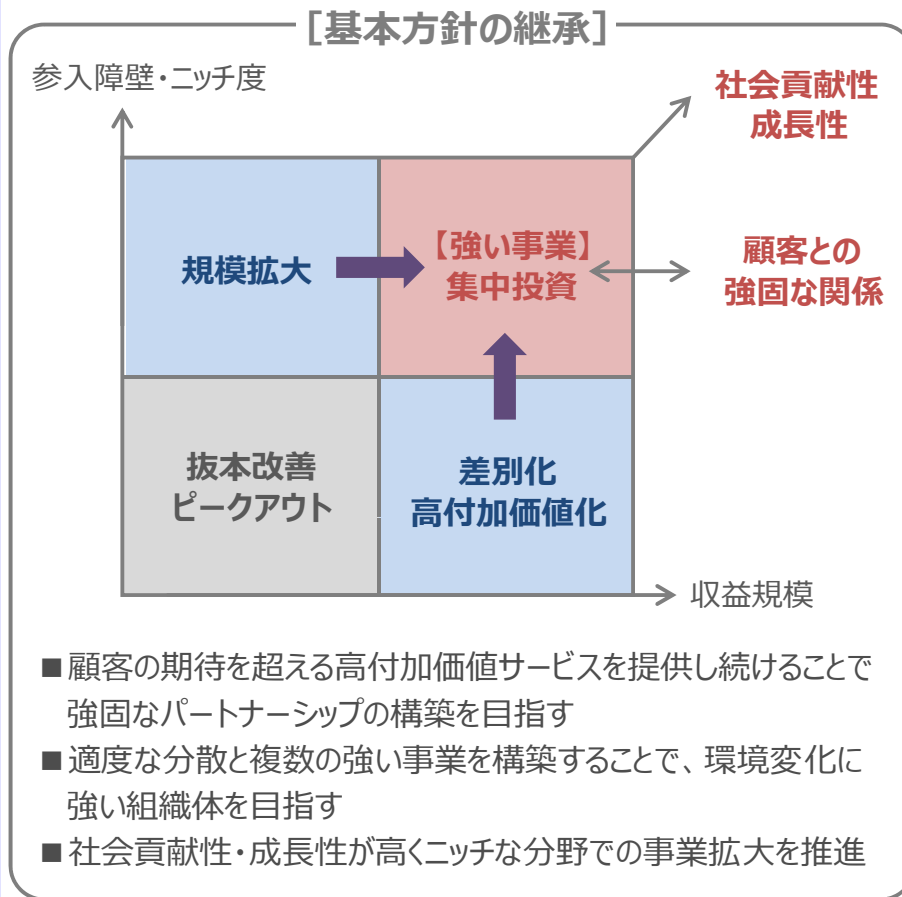


中期ビジョン

**強い特徴を持ち、常に新しい価値を提供し続ける
No.1アウトソーシング・プロバイダーとなる！**

7. 今後の成長戦略について 基本方針の詳細①

市場設定・事業戦略の解説



前計画の基本戦略を踏襲しつつ、現在の環境変化に対応した事業戦略を立案

7. 今後の成長戦略について 基本方針の詳細②

組織戦略の解説

[基本的な考え方]

社員の成長が会社の成長につながる

【人材の育成】 高い志と大きな気概を持って挑戦するリーダー人材の育成

- ・革新的なサービスによって新しい顧客価値を創造できる次世代の人材育成に注力
- ・挑戦意欲・機動力の高いリーダー人材を育成するため権限委譲を積極的に進める

【組織の成長】 多様な人材が共通の価値観のもと成長し続ける一体感のある組織の構築

- ・多様なキャリアプラン、ワークスタイルに柔軟に対応する環境の整備
- ・企業理念の再浸透と企業理念に沿ったかたちで能力を最大限に発揮できる環境の構築

核となるリーダー人材の育成に努めるとともに、多様な人材が活躍できる組織を目指す



株式会社エスプール

【問い合わせ窓口】 社長室IR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。