

2016年11月期（第17期） 決算説明資料

2017年1月13日（金）
株式会社エスプール

東証JASDAQ（スタンダード）上場
コード 2471

1. 2016年11月期（第17期）業績概要
2. 2016年11月期（第17期）業績解説
3. 2017年11月期（第18期）事業方針
4. 2017年11月期（第18期）業績予想
5. 配当政策

S-POOL



1. 2016年11月期（第17期）業績概要

S-POOL

1. 2016年11月期（第17期）業績概要

連結損益計算書

単位：百万円

	2015年11月期 実績		2016年11月期 実績			2016年11月期 計画※		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	計画比
売上高	7,267	-	9,236	-	127.1%	9,146	-	101.0%
売上総利益	1,836	25.3%	2,685	29.1%	146.2%	2,696	29.5%	99.6%
販売費及び一般管理費	1,777	24.5%	2,177	23.6%	122.5%	2,210	24.2%	98.5%
（人件費）	987	13.6%	1,198	13.0%	121.5%	1,188	13.0%	100.9%
営業利益	59	0.8%	507	5.5%	853.2%	486	5.3%	104.5%
経常利益	49	0.7%	496	5.4%	1002.2%	474	5.2%	104.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 68	-	408	4.4%	-	382	4.2%	106.8%

※9月27日に発表した修正計画との比較

将来の成長に向けた投資を継続しつつ、売上高・利益ともに過去最高を更新

1. 2016年11月期（第17期）業績概要

セグメント別業績

単位：百万円

	2015年11月期 実績			2016年11月期 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	3,000	163	5.5%	3,440	583	17.0%	114.6%	356.7%
人材ソリューション事業	4,302	360	8.4%	5,832	529	9.1%	135.6%	146.6%
調整額	△ 35	△ 465	-	△ 37	△ 605	-	-	-
合計	7,267	59	0.8%	9,236	507	5.5%	127.1%	853.2%

【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（スマートメーター設置業務）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）

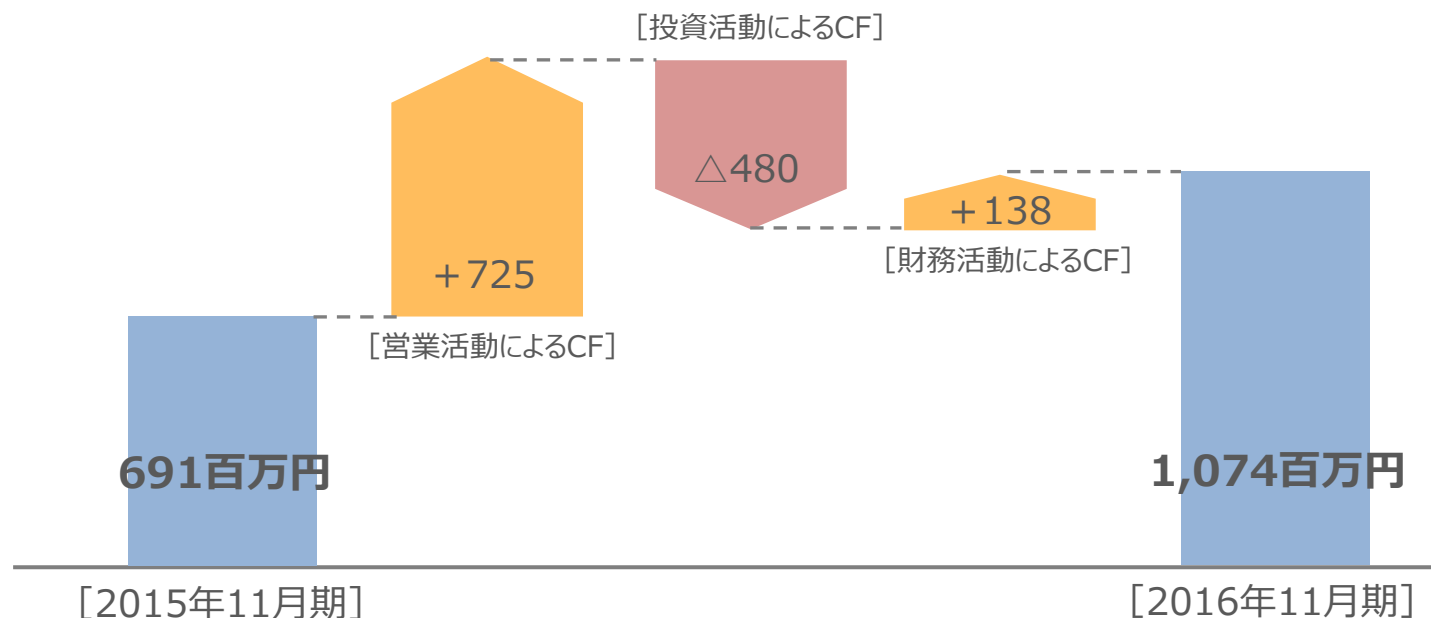
**スマートメーター設置業務の収益改善が進み、ビジネスソリューション事業の利益率が大きく回復
 人材ソリューション事業については、売上・利益ともに順調に拡大**

1. 2016年11月期（第17期）業績概要

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2015年11月期 実績	2016年11月期 実績	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	△ 253	725	979	当期純利益の増加
投資活動によるCF	△ 388	△ 480	△ 92	農園の増設・開設のための設備投資
財務活動によるCF	513	138	△ 375	長期借入金の減少
現金及び現金同等物残高	691	1,074	383	



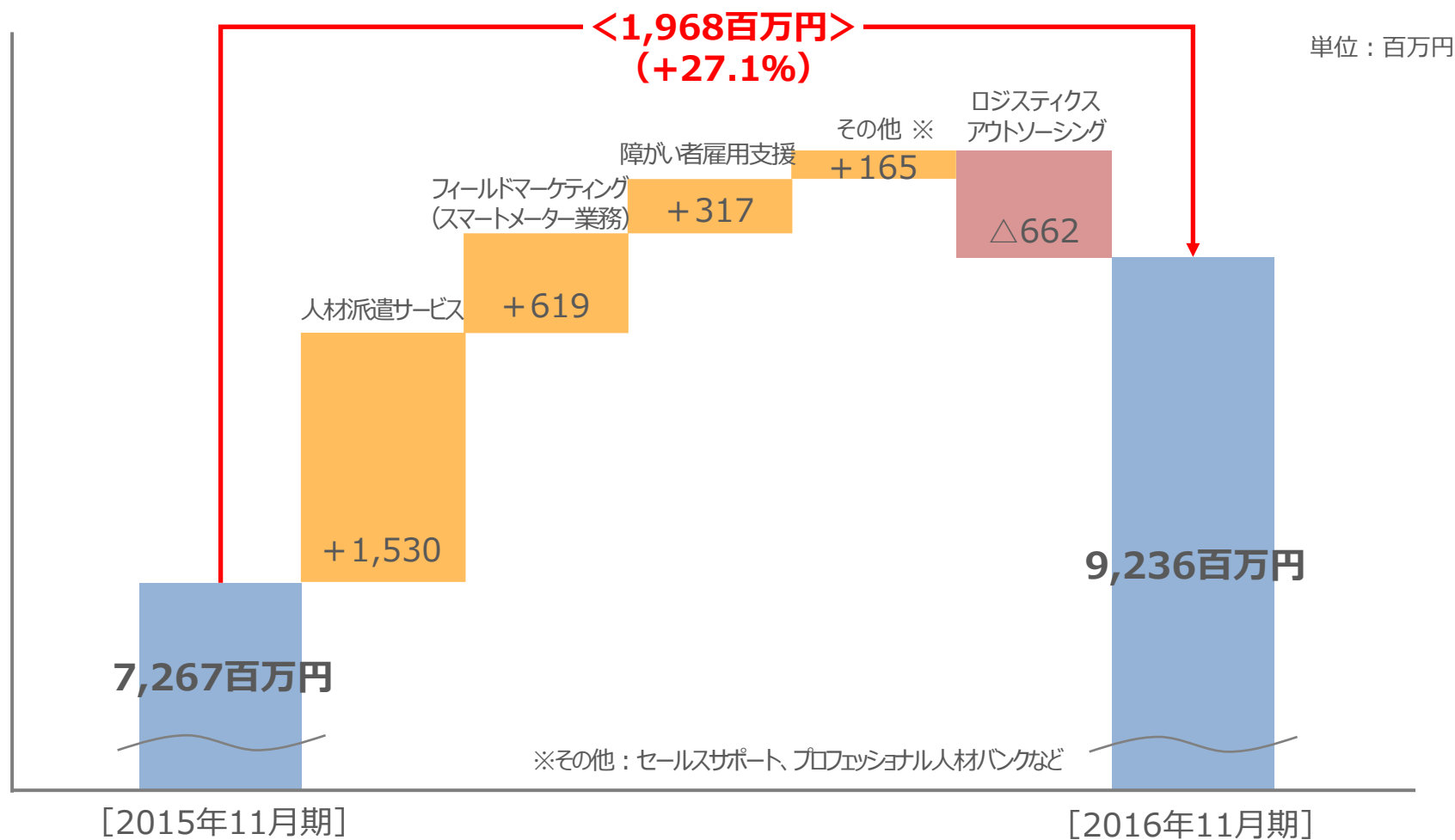


2. 2016年11月期（第17期）業績解説

S-POOL

2. 2016年11月期（第17期）業績解説

増減分析 [売上高]

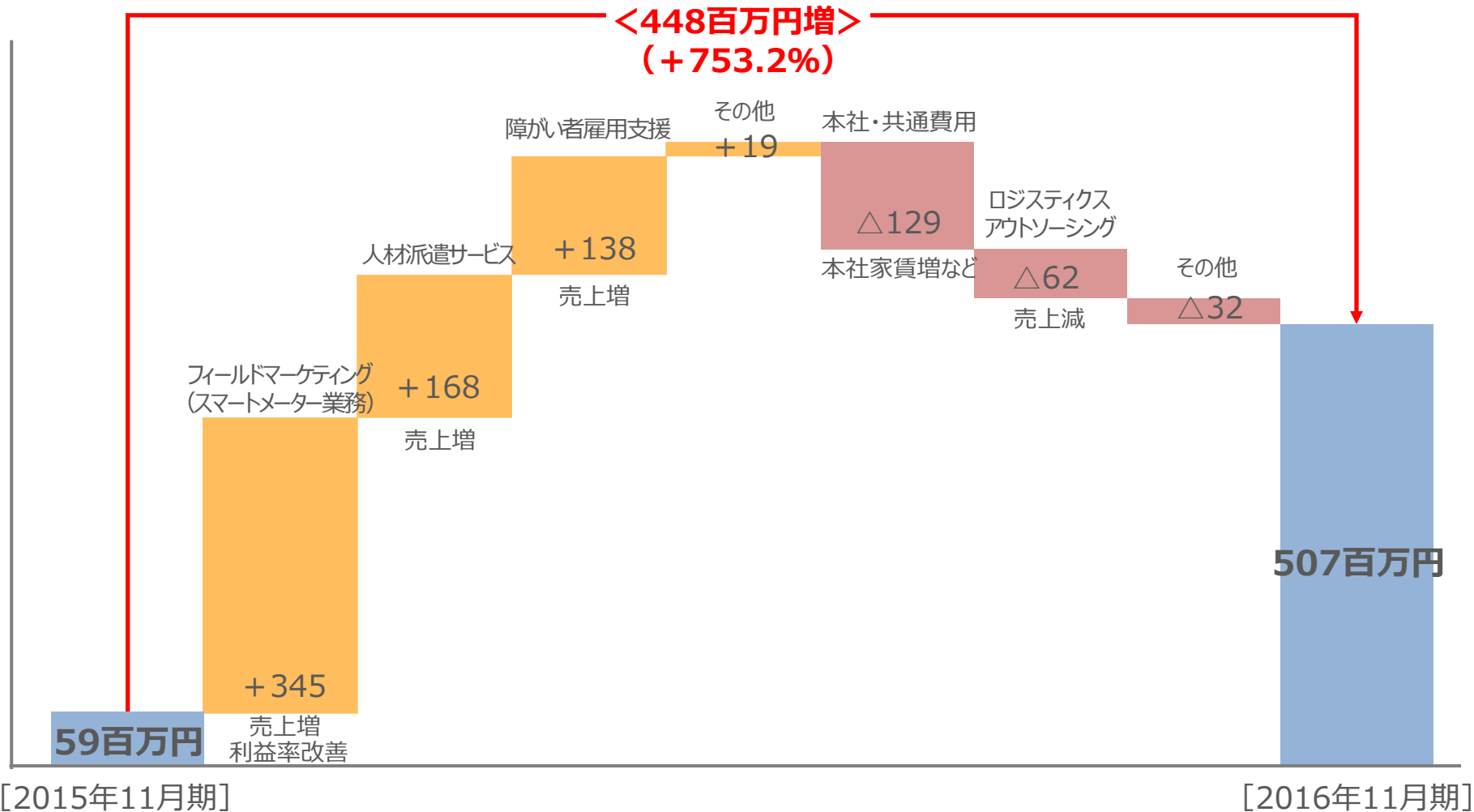


人材派遣サービス、スマートメーター設置業務が、売上増を大きくけん引

2. 2016年11月期（第17期）業績解説

増減分析 [営業利益]

単位：百万円



**スマートメーター設置業務の収益改善に加え、
主力サービス(人材派遣・障がい者雇用支援)の好調持続が、大幅増益に寄与**

[収益基盤の強化]

I. スtock型ビジネスの強化

- [○] ・ 障がい者雇用支援、求人応募受付代行サービスなど、ストック型サービスが増加
 - ・ サービスの高付加価値化の推進により、一部値上げにも成功
- [×] ・ スtock型の割合は、依然として低いことから、増加に向けて取り組みを継続

II. 低収益事業の改善

- [○] ・ スマートメーター設置業務（フィールドマーケティングサービス）の収益が大きく改善
- [×] ・ ロジスティクスアウトソーシングの事業構造転換については継続

III. 新たな収益の柱の構築

- [○] ・ スマートメーター設置業務が、順調に拡大
 - ・ アルバイト採用支援サービスが、堅調なスタートを切る（導入決定50社）
- [×] ・ 人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスへの利益依存が依然として高い

期初課題は概ねクリア、経営目標の営業利益率5%も達成

2. 2016年11月期（第17期）業績解説 部門別トピックス

人材派遣サービス

- ・ スタッフの定着率向上、顧客との関係強化のため、現場常駐社員を増員。66名→124名に
- ・ コールセンター業務は、グループ型派遣が好調に推移し、大幅続伸（前期比55%増）
- ・ 店頭支援業務は、取扱商材を増やしたことで、順調に拡大（前期比22%増）

ロジスティクス アウトソーシング

- ・ 事業構造の抜本的な転換を推進。市場拡大が続く通販の発送代行サービスに重点移行
- ・ 物流センターの運営代行は、低収益案件の取引見直しを進めたことで大幅減少（前期比62%減）
- ・ 事業の再拡大を見据え、人材育成の強化、QCサークル（品質改善）活動に注力

障がい者雇用支援 サービス

- ・ 行政誘致により愛知県へ農園初進出。就労移行支援事業所を分離。前期比56%増を達成
- ・ 第17期にて、受注42社、新たに168名の障がい者雇用、56名のシルバー雇用を創出
- ・ 累計では、農園7施設、契約企業97社、終了1社。障がい者雇用453名、退職率5%以下を継続

スマートメーター 設置業務

- ・ スマートメーター設置業務が、通期で売上増に寄与（前期比168%増）
- ・ 売上増加、売上原価削減、生産性向上により、利益率が大きく改善
- ・ 認定作業員を育成する研修の開催資格を東電グループ外で初めて取得。作業員の育成力が強みに

その他

- ・ セールスサポート業務は、大型調査案件の受注により、前期比65%増を達成
- ・ 「顧問派遣サービス」の名称を「プロフェッショナル人材バンク」に変更。（前期比28%増）
- ・ 求人応募受付代行サービス（Omusubi）を開始。50社受注、コールセンターを2拠点開設

※前期比は、すべて売上高の増減



3. 2017年11月期（第18期）事業方針

S-POOL

3. 2017年11月期（第18期）事業方針

基本方針

[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

[2017年11月期 基本方針]

[持続的成長の実現に向けた経営基盤の構築]

I. 短期的な収益の確保と中長期的な成長の両立

→ 既存事業において、短期的な利益を追求しつつ、変化に対応するための投資を進める

II. 新たな収益機会の獲得

→ 従来の社内新規事業開発に加え、事業投資によって新たな収益機会の獲得を目指す

III. 組織力の強化

→ 次のステージに向けて組織体制の強化を図るとともに、分権的組織への移行を推進

I. 短期的な収益の確保と中長期的な成長の両立

事業環境の変化、産業のドッグイヤー化

[産業・新技術]

AI、IoT、ビッグデータ、シンギュラリティ時代の到来
新技術普及（3Dプリンタ、VR、自動運転、ロボット）
インバウンド増加、シェアリングエコノミー拡大

[社会構造]

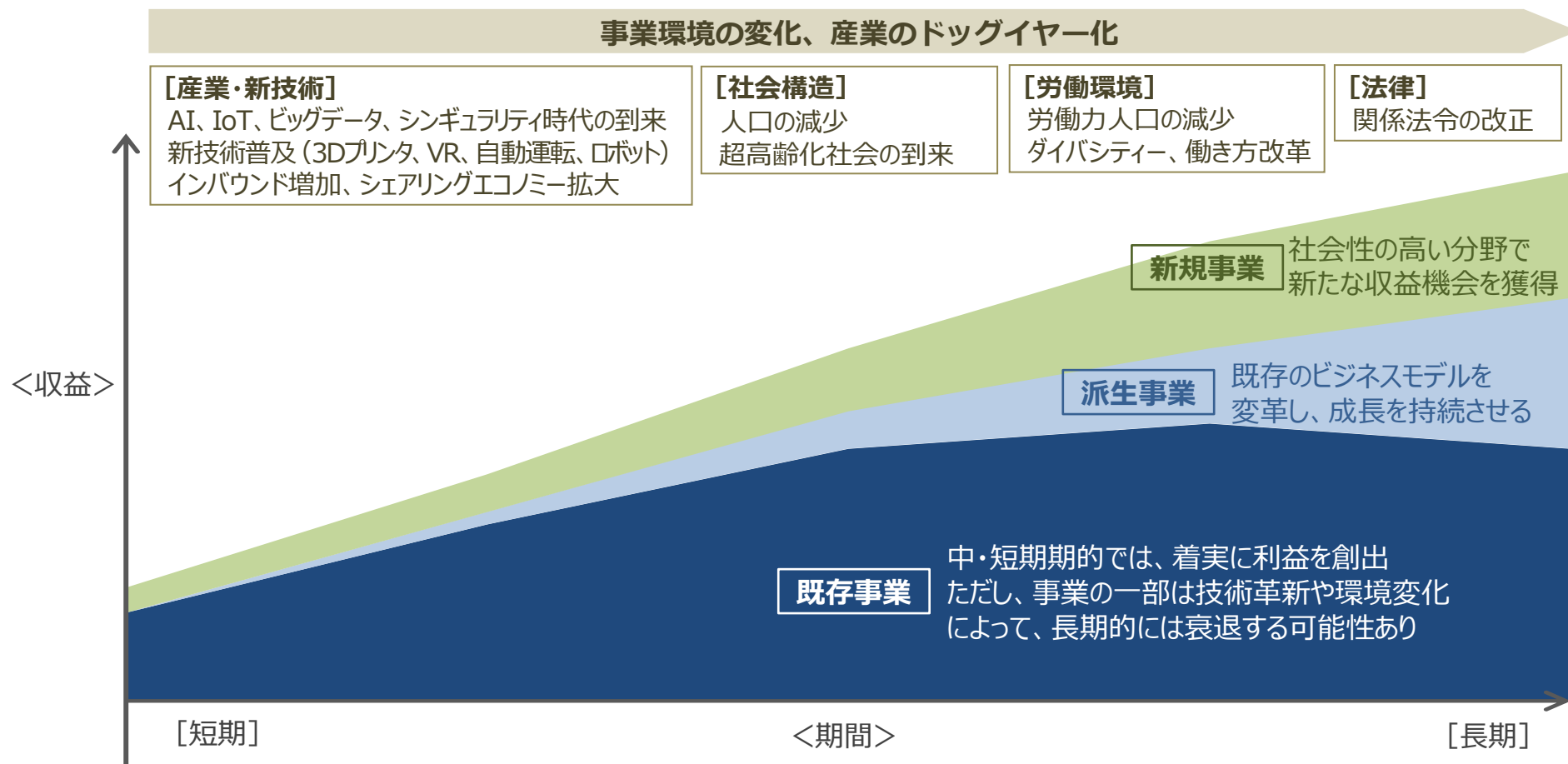
人口の減少
超高齢化社会の到来

[労働環境]

労働力人口の減少
ダイバシティー、働き方改革

[法律]

関係法令の改正



環境変化に柔軟かつスピード感を持って対応していくことで、持続的な成長を実現する

II. 新たな収益機会の獲得

成長が見込まれる事業領域、事業シナジーが期待できる企業へのマイノリティ出資を進める

[2016年11月期の投資実績]

 想いをカタチに
on wave オンウェーブ株式会社

- ・ 製薬業界に特化した転職・求人サイト「製薬オンライン」の運営
- ・ 人材マッチングシステムの開発・販売



[期待するシナジー]

「求人サイト開発での連携」
エスプールヒューマンソリューションズで開始した看護・介護・保育業界向け人材サービスの専用求人サイトの開発を担当

 **Global Arx** 株式会社グローバルアークス

- ・ アジア地域（中国・ベトナム・カンボジア）に特化した人材紹介
- ・ インバウンド対応に関するコンサルティングおよび研修サービス



[期待するシナジー]

「外国人材サービスにおける連携」
技能実習制度の対象職種拡大への対応、慢性的な人材不足に苦しむサービス業を対象とした外国人材サービスの開発

新たな収益機会の獲得を目指し、社外リソースの積極的な活用も図る

Ⅲ. 組織力の強化

権限委譲によるスピード経営を推進

主要子会社において、社長を新たに任命。浦上の子会社社長兼務を解除、グループ経営に集中

エスプールヒューマンソリューションズ
(人材派遣サービス)

エスプールプラス
(障がい者雇用支援サービス)

コーポレート部門の機能強化

事業拡大にあわせ、これまでのスリム化推進から、機能強化へ方針転換
グループガバナンスおよび経営管理体制の強化、事業部門の支援体制の拡充を図る

IT開発部門の新設

札幌に自社IT開発拠点を2016年12月に新設。IT活用の促進によって生産性向上を目指す
開発業務の内製化により、開発スピードの向上と、アイデアの具現化の促進を図る

ステップアップを視野に組織体制の強化にも注力

3. 2017年11月期（第18期）事業方針

主力事業の解説「人材派遣サービス」

[事業環境]

機会

- ・ 雇用情勢の改善による派遣需要の高まり
- ・ サービス業を中心とした慢性的な人材不足
- ・ 潜在労働力に対するニーズの拡大

脅威

- ・ 採用コストの上昇（募集費の増加）
- ・ スタッフの確保難
- ・ 法定福利費など、雇用維持費の増加

人材の不足感は依然として非常に強く、派遣ニーズは引き続き高水準を維持



[事業方針]

継続

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加速
- ・ 2～3支店の新規開設を計画（2016年12月に新宿三目支店を開設済）

継続

グループ型派遣の強化 (現場常駐社員の増員)

- ・ OJT体制の強化により、未経験者の即戦力化を推進。経験者不足を解消
- ・ 定着率向上を目指し、現場フォロー体制を強化。新規採用難を補填

新規

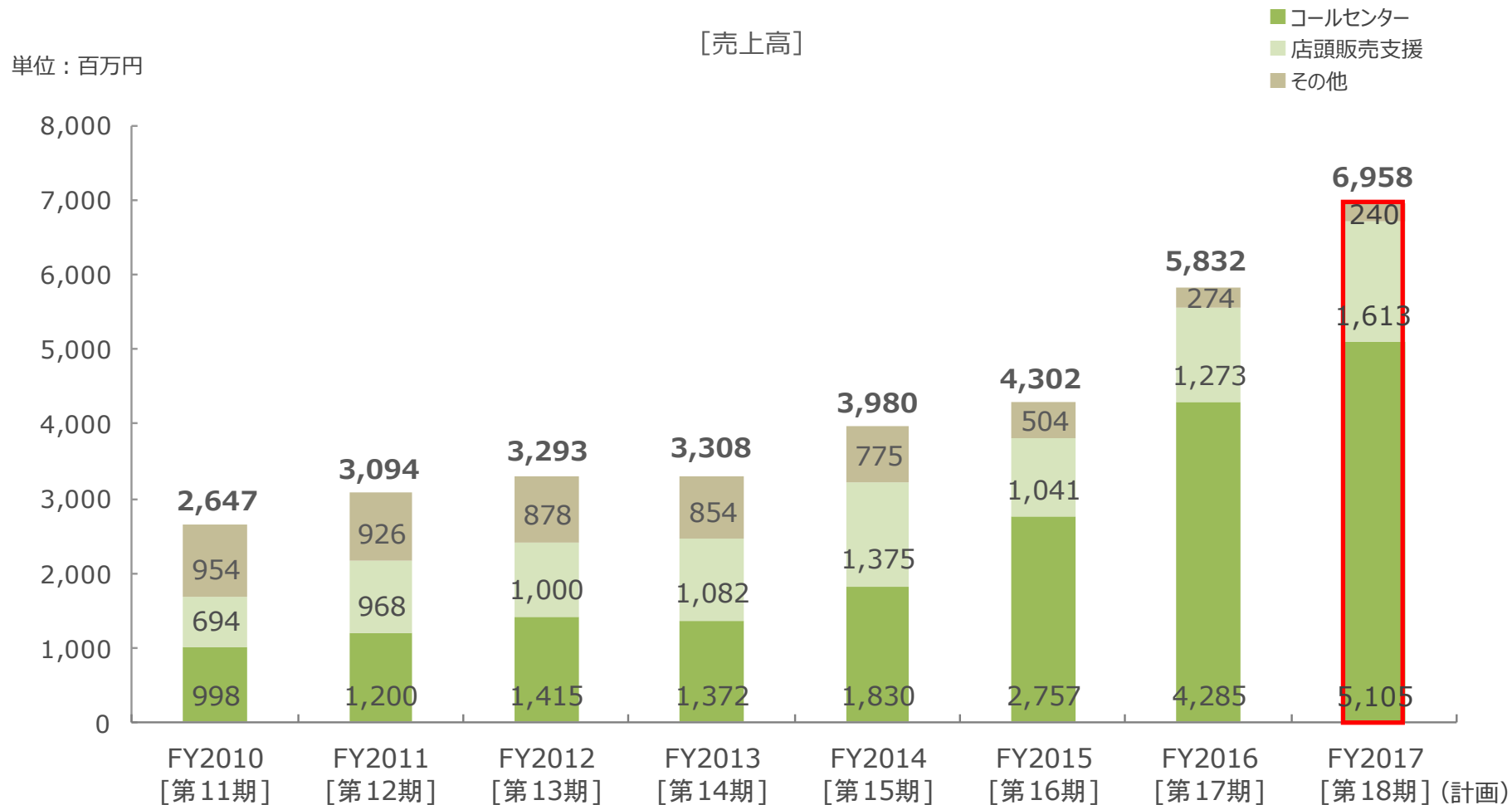
新たな収益機会の獲得

- ・ 医療・介護・保育業界向けの人材サービスの開始
- ・ 人材確保に向けてオンウェブ社と連携し、独自の求人サイトの開設を進める

グループ型派遣の強化、ドミナント戦略の推進より、より一層の人材需要の取り込みを図る

3. 2017年11月期（第18期）事業方針

主力事業の解説「人材派遣サービス」



8期連続での増収を計画、2020年までに売上高100億円の達成を目指す

3. 2017年11月期（第18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」

[事業環境]

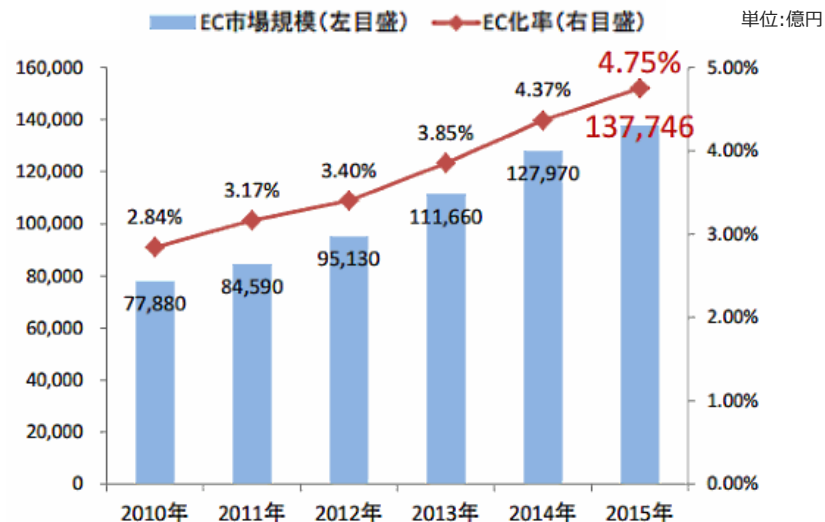
(出典) 経済産業省

ネット通販市場の拡大

ECの市場規模は、13.8兆円まで拡大（2015年実績）
2020年には、市場規模は20兆円台に到達する見込み
物販のEC化率は5%弱に過ぎず、更なる向上が見込まれる



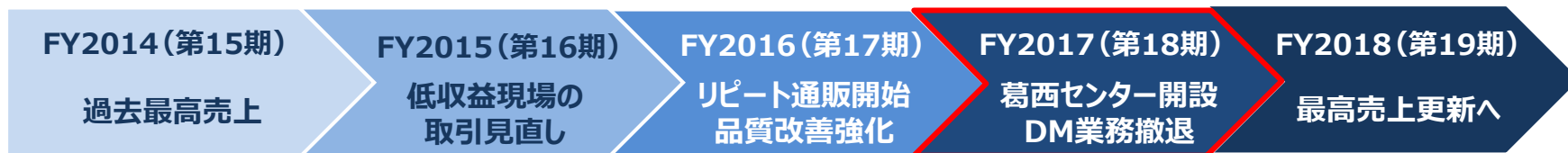
〈葛西EC物流センター〉



[日本のBtoC-EC市場規模の推移]

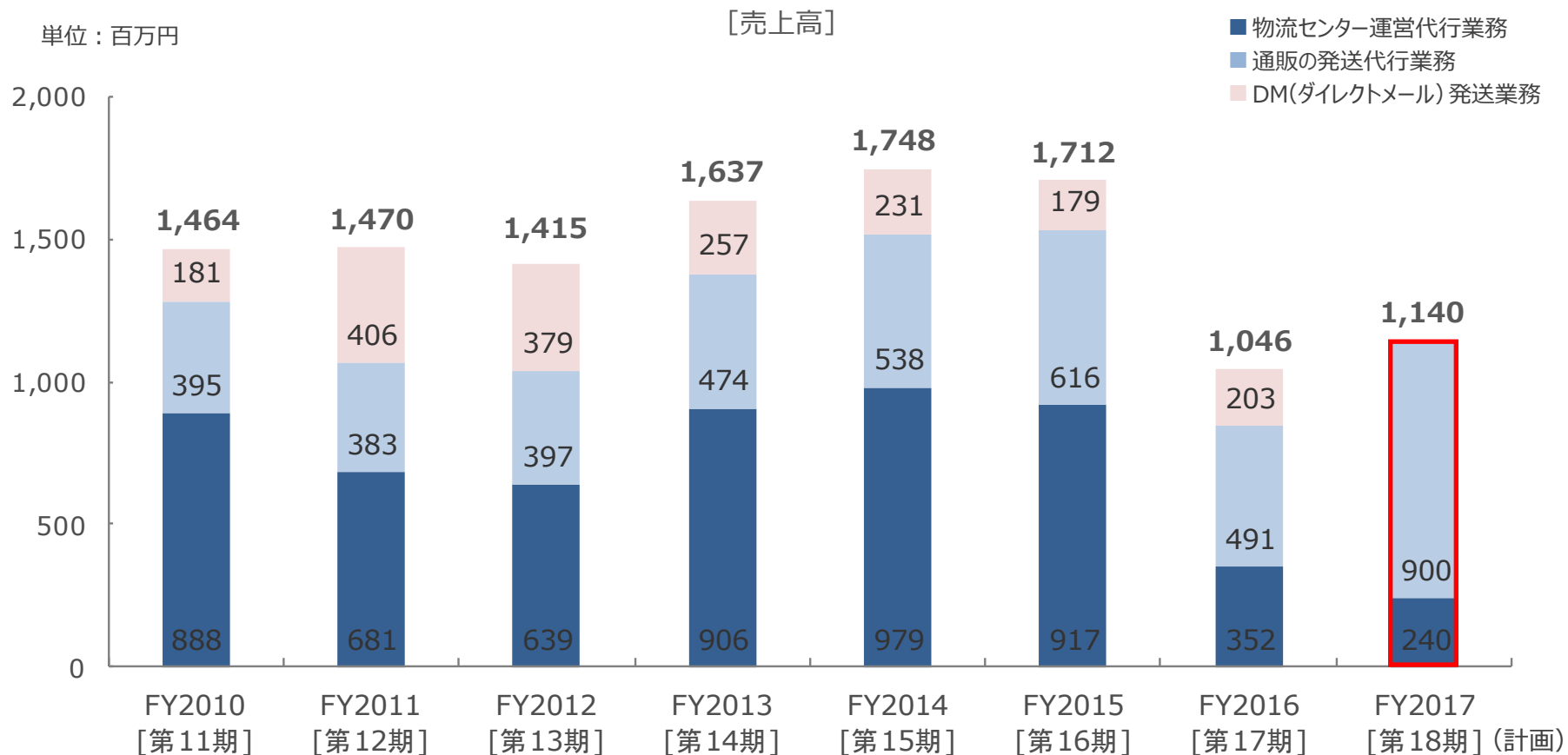
[事業方針]

市場拡大が続く、通販の発送代行サービスに経営資源を集中
事業の再拡大に向け投資を再開、葛西EC物流センターを2017年1月に開設



事業構造転換を継続、ネット通販に特化した物流サービスへの移行を進める

3. 2017年11月期（第18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」



第18期は、DM発送業務から完全撤退、通販の発送代行業務の拡大に集中

3. 2017年11月期（第18期）事業方針

主力事業の解説「障がい者雇用支援サービス」

[事業環境]

障害者雇用促進法の改正

2018年に障がい者の雇用義務が拡大見込み
法定雇用率が2.0%から2.4%に引き上げへ

身体障がい者への雇用集中

雇用の7割が身体障がい者に集中
身体障がい者の新規採用は減少傾向に

精神・知的障がい者の雇用のミスマッチの増加

社内に適職が少なく離職率が高い、
精神・知的障がい者の雇用は進まず

2016年の障がい者の雇用総数は約47.5万人（雇用率1.92%）
法定雇用率2.4%の達成には、新たに約11.5万人の障がい者雇用が必要
目標達成には、精神障がい者・知的障がい者の雇用拡大が不可欠に



[事業方針]

継続

農園サービスの積極拡大

- ・ 新規開設、既存増設により、430区画を販売予定。現時点で70区画が受注確定
- ・ 東京・神奈川・埼玉・関西エリア進出に向けて、行政との連携を強化

新規

新サービスの開発

- ・ 精神障がい者の雇用義務化に合わせ、新サービスの開発に着手

新規

組織力の強化

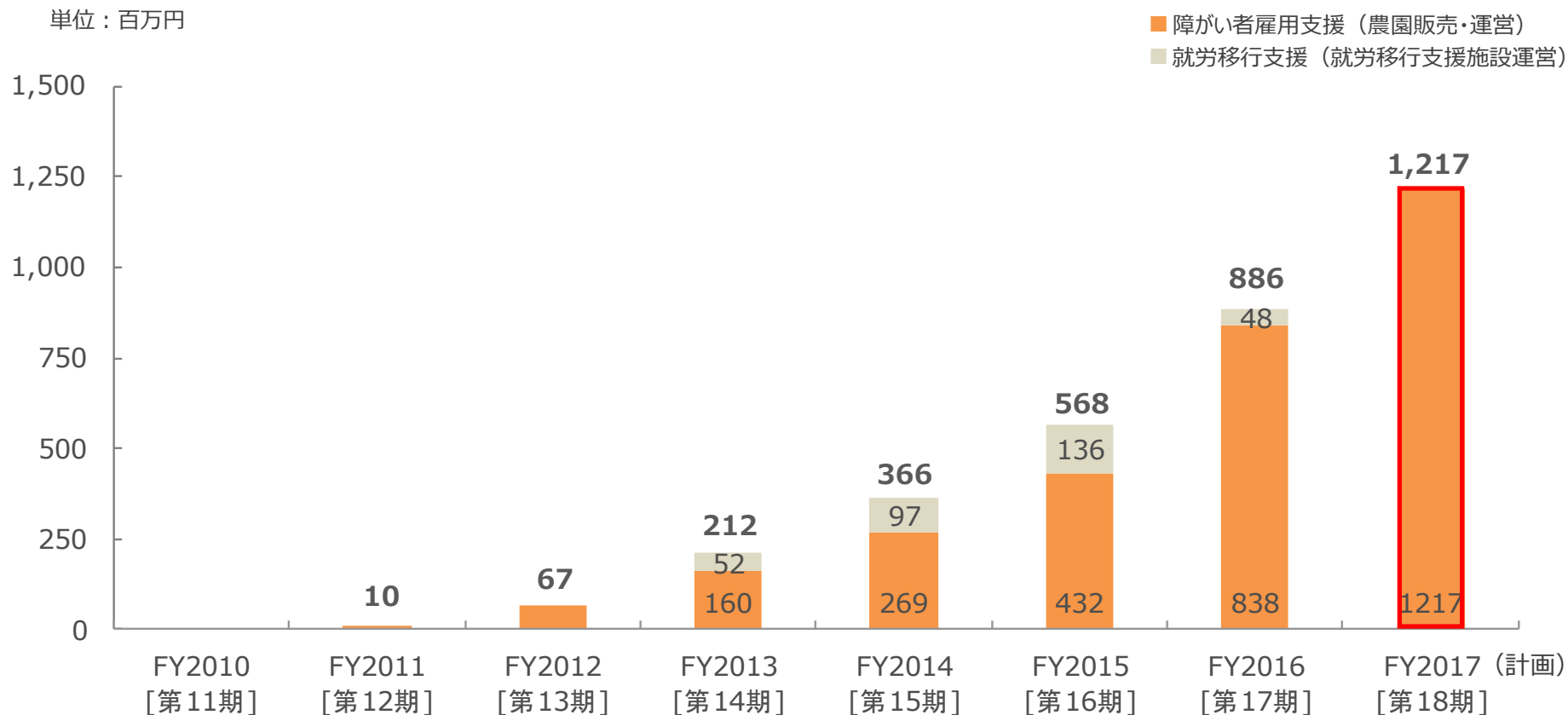
- ・ 農園サービスの本格的な全国展開を見据えて、組織体制を強化
- ・ 2018年の雇用義務拡大に向けて、受け皿を整え、最大限の需要取り込みを目指す

知的障がい者・精神障がい者の雇用拡大の流れが、大きな事業機会に

3. 2017年11月期（第18期）事業方針 主力事業の解説 「障がい者雇用支援サービス」

[売上高]

単位：百万円



就労移行支援はグループ外に分離。独自ノウハウが確立した農園の販売・運営に特化

2. 2017年11月期（第18期）事業方針

その他サービスの解説

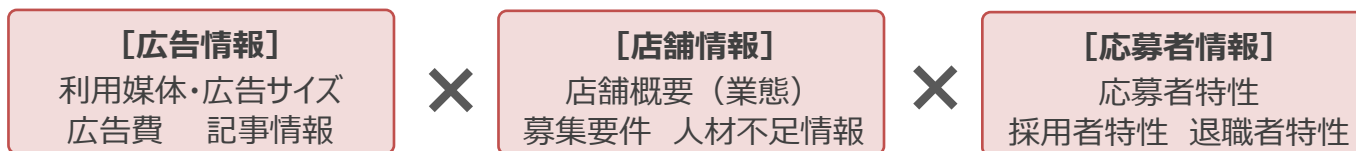
フィールドマーケティング (スマートメーター業務)

- ・ 来年度(2017年4月～2018年3月)の契約が大幅に遅延中。確定は2月中旬の見込み
- ・ 現在の担当エリアは、概ね継続する可能性が高いが、工事件数は若干減少する見込み
- ・ 第18期は、既存業務のみで約7億円の売上を計画（第17期実績：約8.3億円）
- ・ スポット業務、関連業務など、追加業務の獲得によって、売上の上積みを目指す

求人応募受付代行 (Omusubi)

- ・ 第1四半期に単月黒字化の見込み。通期でも収益貢献へ
- ・ 応募受付代行業務で収集した応募者情報を活かしたサービス開発を進める
- ・ 求人広告出稿代行、定着支援、シフト最適化支援など、RPOサービスへの展開を図る

応募受付代行業務で取得した幅広い業界（飲食・小売・介護・製造など）の求人・応募者情報



データ収集・分析

RPO（Recruitment Process Outsourcing）サービスへの展開

求人広告出稿代行 応募受付代行 定着支援 シフト最適化支援
募集の効率化・採用ミスマッチの抑制・定着率向上に着目したサービスの開発

新たな収益の柱の構築に向けて、サービスの高付加価値化を図る



4. 2017年11月期（第18期）業績予想

S-POOL

4. 2017年11月期（第18期）業績予想

連結業績予想

単位：百万円

	2016年11月期 実績		2017年11月期 計画			
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	対前年増減
売上高	9,236	-	10,824	-	117.2%	+ 1,588
売上総利益	2,685	29.1%	3,109	28.7%	115.8%	+ 424
販売費及び一般管理費	2,177	23.6%	2,526	23.3%	116.0%	+ 349
（人件費）	1,198	13.0%	1,287	11.9%	107.4%	+ 88
営業利益	507	5.5%	583	5.4%	114.8%	+ 75
経常利益	496	5.4%	571	5.3%	115.0%	+ 74
親会社株主に帰属する当期純利益	408	4.4%	334	3.1%	82.0%	△ 73

売上高は100億円に到達、営業利益も連続で最高更新へ

4. 2017年11月期（第18期）業績予想

セグメント別業績予想

単位：百万円

	2016年11月期 実績			2017年11月期 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	3,440	583	17.0%	3,986	662	16.6%	115.9%	113.5%
人材ソリューション事業	5,832	529	9.1%	6,958	598	8.6%	119.3%	113.1%
調整額	△ 37	△ 605	-	△ 120	△ 678	-	-	-
合計	9,236	507	5.5%	10,824	582	5.4%	117.2%	114.8%

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二桁成長を持続

4. 2017年11月期（第18期）業績予想

半期業績予想

単位：百万円

	2016年11月期 実績				2017年11月期 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	4,298	-	4,937	-	5,206	-	5,618	-
売上総利益	1,256	29.2%	1,429	28.9%	1,454	27.9%	1,655	29.5%
販売費及び一般管理費	1,008	23.5%	1,169	23.7%	1,251	24.0%	1,275	22.7%
（人件費）	561	13.1%	637	12.9%	629	12.1%	658	11.7%
営業利益	247	5.8%	260	5.3%	203	3.9%	379	6.8%
経常利益	240	5.6%	255	5.2%	197	3.8%	373	6.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	200	4.7%	207	4.2%	108	2.1%	225	4.0%

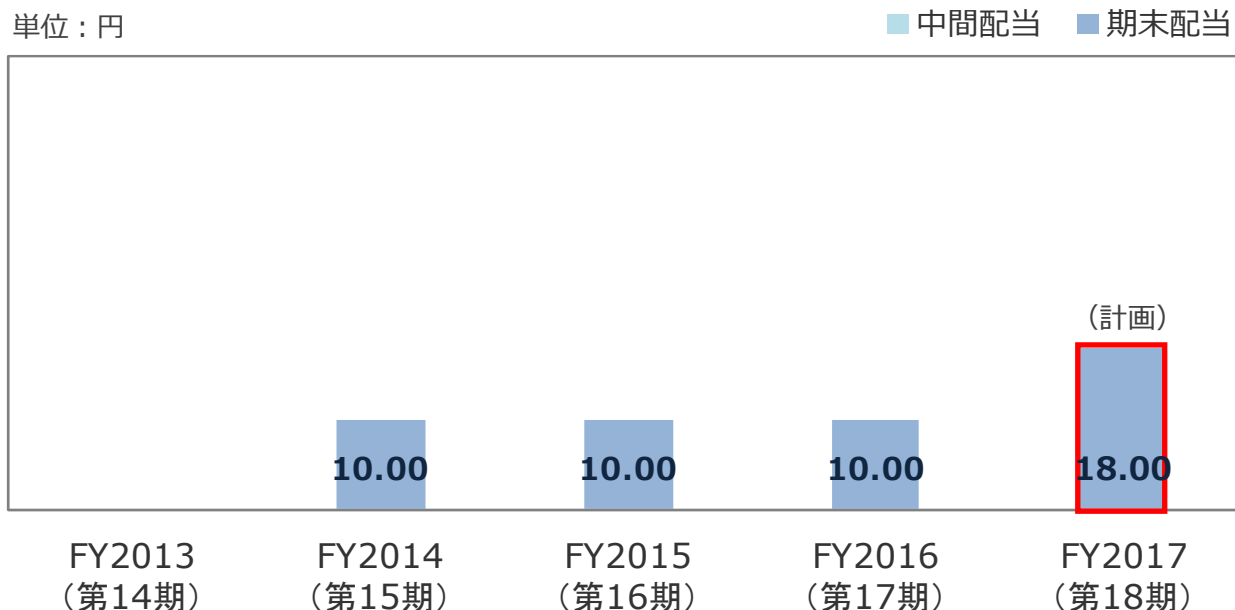
- 主に利益面において下期偏重の予算編成に
 - 理由① 上期に先行投資が集中
 - 理由② 障がい者雇用支援サービスの農園販売が下期に集中
- 1Qは、農園販売がなく、物流センターの新設があるため、赤字スタートとなる見込み



5. 配当政策

2017年11期（第18期）配当計画

2017年11月期 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

株主資本の増加に伴い、第18期は、18円の配当を計画、大幅増配へ

会社概要

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	東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル6F
資本金	3億5,113万円 (2016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 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 : 411名 (2016年11月末日現在)

グループ会社一覧

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

[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

[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

子会社

[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

[フィールドマーケティング/スマートグリッド支援サービス]

(株)エスポールエンジニアリング



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

海外

S-POOL BANGKOK CO.,LTD

ビジネスソリューション事業 (37%)

人材ソリューション事業 (63%)

■ 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業務
- ・ 物流センターの運営代行業務

■ 障がい者雇用支援サービス



- ・ 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営
- ・ 就労移行支援サービス (障がい者の就職支援)

■ フィールドマーケティングサービス



- ・ 電気通信工事 (スマートメーター、通信機器設置)
- ・ フィールドワーク業務 (電波調査、走行・歩行調査)

■ 販売促進支援サービス



- ・ 販売促進支援、マーチャンダイジングサービス
- ・ 運営サポート (キャンペーン、プロモーション、試験運営)

■ 新規事業開発



- ・ プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス)
- ・ アルバイト応募受付サービス「Omusubi」

■ 人材アウトソーシングサービス



- ・ 人材派遣/人材紹介サービス
 - ・ 採用支援/定着支援サービス
- 販売、営業 (携帯電話/デジタル家電など)
オフィスワーク (コールセンター/事務)
ストアスタッフ (コンビニ/アパレル/飲食) など

※「%」は、売上高比率

主力3事業で連結売上高の84%を占める

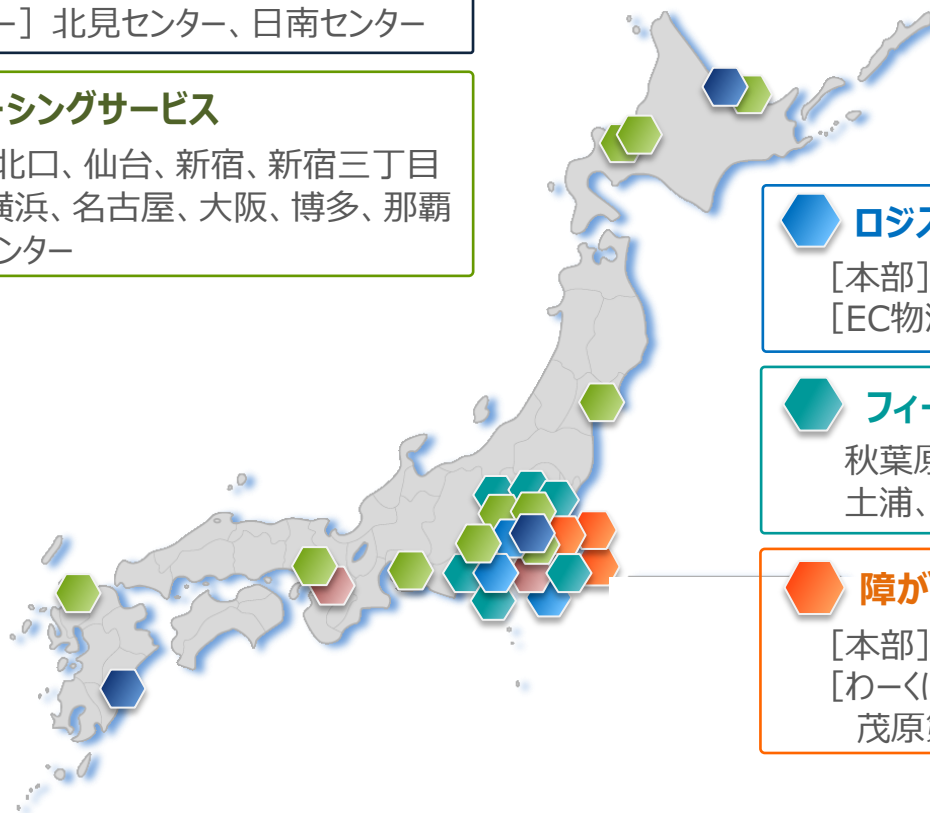
グループネットワーク



[グループ本社] 秋葉原
[コールセンター] 北見センター、日南センター

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、新宿三丁目、池袋、秋葉原、横浜、名古屋、大阪、博多、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
[EC物流センター] 平和島、葛西、つくば

フィールドマーケティングサービス

秋葉原本部、銀座、千葉、成田、伊豆、富士土浦、宇都宮、前橋

障がい者雇用支援サービス

[本部] 秋葉原
[わーくはぴねす農園] 千葉わかば、市原第1・2、茂原第1・2、船橋、あいち豊明

セールスサポートサービス

秋葉原本部、名古屋、大阪

[海外] タイ (S-POOL BANGKOK)





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。