

2017年11月期（第18期）第2四半期 決算説明会

2017年7月4日
株式会社エスプール
東証JASDAQ : 2471

1. 2017年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2017年11月期 第2四半期 事業別概要
3. 2017年11月期 業績予想
4. 配当方針

S-POOL

2Q 決算概要

■ 期初計画を上方修正、売上・営業利益・経常利益が過去最高を更新

売上高 : 5,329百万円 (前期比 +24.0%)

営業利益 : 262百万円 (前期比 +6.0%)

セグメント 概要

■ ビジネスソリューション事業

売上高 : 1,748百万円 (前期比 +5.8%)

営業利益 : 263百万円 (前期比 △6.1%)

- 上期は先行投資の影響により、営業利益は若干の減少

■ 人材ソリューション事業

売上高 : 3,591百万円 (前期比 +34.5%)

営業利益 : 342百万円 (前期比 +36.0%)

- コールセンター業務を中心に、グループ型派遣が好調に推移

4Q 業績予想

■ 上期の好調を持続し、通期でも期初予想からの積み上げを目指す

売上高 : 10,824百万円 (前期比 +17.2%)

営業利益 : 583百万円 (前期比 +14.8%)



1. 2017年11月期 2Q 業績概要

S-POOL

■ 前期からの好調を持続、売上・営業利益・経常利益が過去最高を更新

（単位：百万円）

	FY2017 2Q	FY2016 2Q	対前年増減	対前年比
売上高	5,329	4,298	+ 1,030	+ 24.0%
売上総利益	1,457	1,256	+ 201	+ 16.0%
売上総利益率（%）	27.3%	29.2%		-1.9 pt
販売管理費	1,195	1,008	+ 186	+ 18.5%
売上高販管費率（%）	22.4%	23.5%		-1.1 pt
営業利益	262	247	+ 14	+ 6.0%
営業利益率（%）	4.9%	5.7%		-0.8 pt
経常利益	265	240	+ 24	+ 10.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	173	200	- 27	△ 13.5%

■ 売上増・販管費抑制により、利益面を中心に期初計画を大きく上回る

（単位：百万円）

	FY2017 2Q 実績	FY2017 2Q 期初計画	対計画増減	対計画比
売上高	5,329	5,206	+ 123	+ 2.4%
売上総利益	1,457	1,454	+ 3	+ 0.2%
売上総利益率（%）	27.3%	27.9%		-0.6 pt
販売管理費	1,195	1,251	- 56	△4.5%
売上高販管費率（%）	22.4%	24.0%		-1.6 pt
営業利益	262	203	+ 59	+ 29.1%
営業利益率（%）	4.9%	3.9%		1.0 pt
経常利益	265	197	+ 68	+ 34.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	173	108	+ 64	+ 59.5%

■ 人材ソリューション事業がグループ業績をけん引

(単位：百万円)

	FY2017 2Q			FY2016 2Q			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	1,748	263	15.1%	1,652	280	17.0%	+5.8%	△6.1%
人材 ソリューション事業	3,591	342	9.5%	2,669	251	9.4%	+34.5%	+36.0%
調整額	△10	△343	-	△24	△285	-	-	-
合計	5,329	262	4.9%	4,298	247	5.8%	+24.0%	+6.0%

【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）

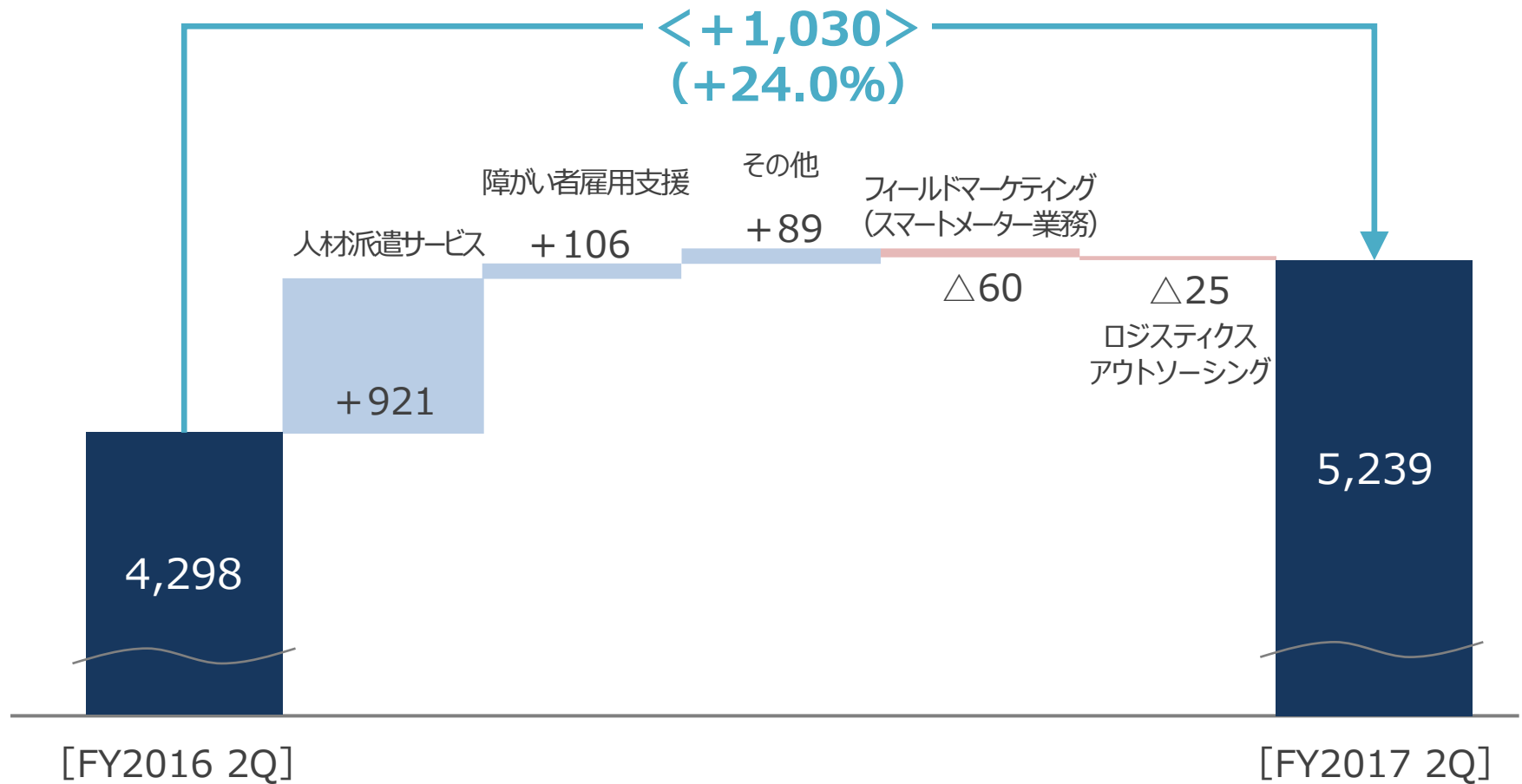
■ 業績の急回復にともなう売掛金・法人税の増加により営業CFは減少

(単位：百万円)

	FY2017 2Q	FY2016 2Q	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるC F	146	378	△ 232	売上債権の増加、法人税等の支払い増
投資活動によるC F	△ 279	△ 239	△ 39	新農園建設による有形固定資産の取得
財務活動によるC F	20	69	△ 48	短期借入金の減少、新株予約権の行使
現金及び現金同等物残高	962	899	+ 63	

■ 人材派遣サービスが売上をけん引

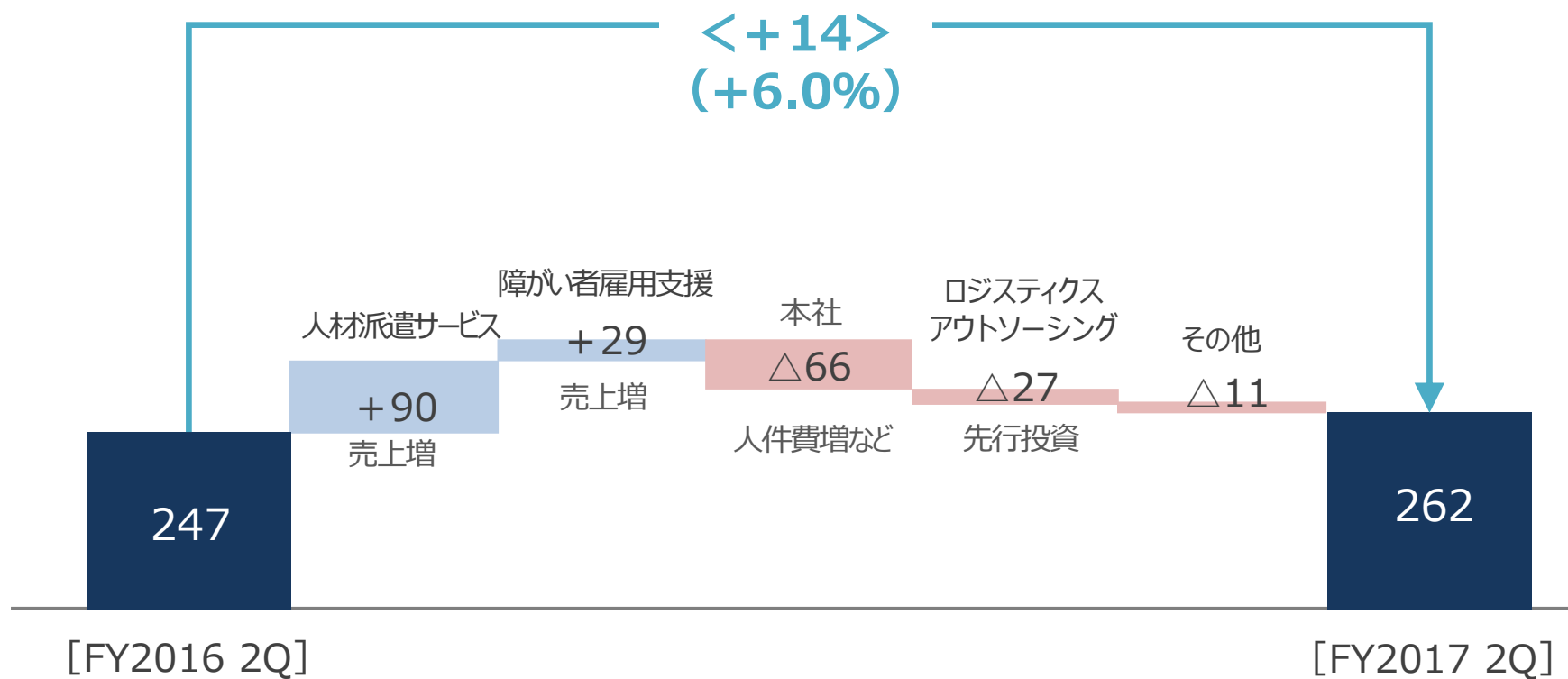
(単位：百万円)



※その他：販売支援サービス、プロフェッショナル人材(顧問)サービスなど

■ 売上の伸びによって先行投資等のコスト増を吸収

(単位：百万円)



※その他：販売支援サービス、プロフェッショナル人材(顧問)サービスなど

2. 2017年11月期 2Q事業別概要



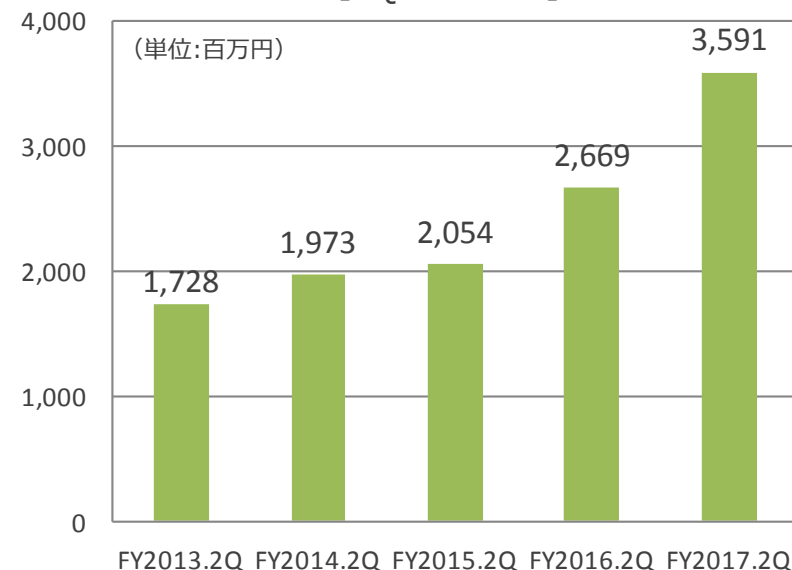
S-POOL

上期

売上高：3,591百万円（前期比+34.5%）

- ・コールセンター業務：2,629百万円（前期比+42%）
- ・店頭販売支援業務：816百万円（前期比+24%）
- ・グループ型派遣が大きく拡大
- ・スタッフ募集は前年と同水準の採用効率を維持

[2Q 売上推移]



下期

**有効求人倍率は過去最高水準、事業拡大の追い風が続く
持続的な成長に向けて、中期的な課題にも取り組む**

【収益力向上】

人材紹介サービス強化
新サービス(One+)の収益化

【生産性の向上】

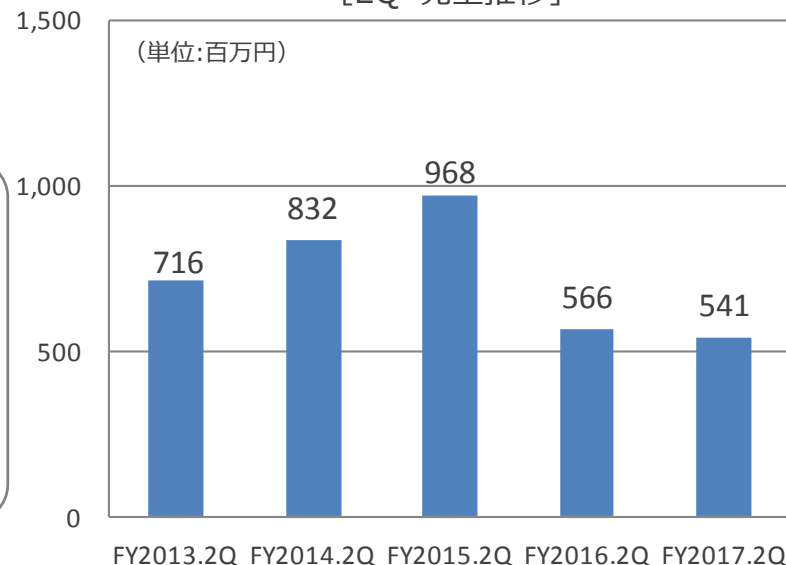
社内BPRの推進
業務のIT化の推進

上期

売上高：541百万円（前期比△4.4%）

- 通販の発送代行業務拡大：427百万円（前期比+18%）
- リピート通販拡大により取引社数も大きく増加
下期より本格的に売上寄与へ（前期末:78社→2Q末:122社）
- センター運営代行業務は縮小へ：114百万円（前期比△43.8%）

[2Q 売上推移]



下期

通販発送代行サービスの拡充・積極拡大

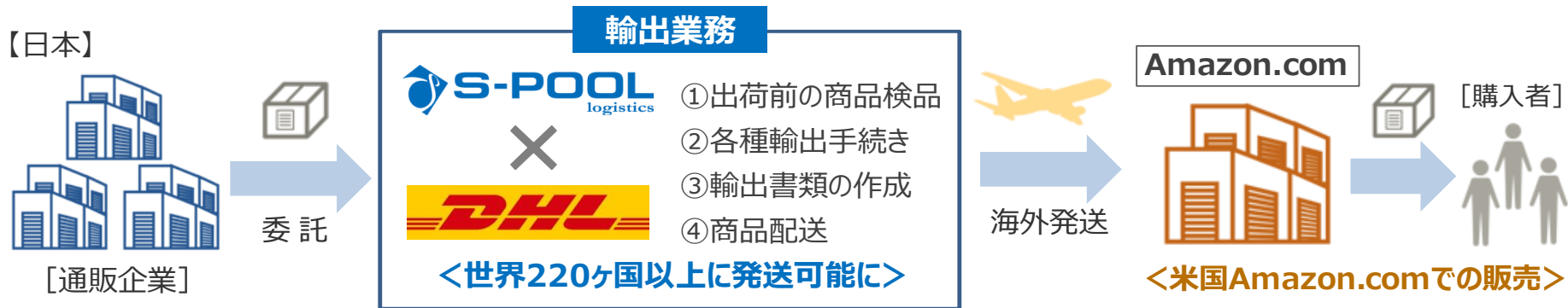
【越境EC支援サービスの強化】

DHLと協業開始、国際物流ネットワーク構築
Amazon.com向け海外発送サービス開始

越境EC支援サービスの強化

[既存顧客] 顧客の利便性 & 売上向上により困り込みを強化
 [新規顧客] 差別化戦略により新規顧客の獲得を有利に進める

〔DHLと協業開始、海外発送網を拡大〕



〔協業第1弾として、米国Amazon.com向け越境EC支援サービスを開始〕

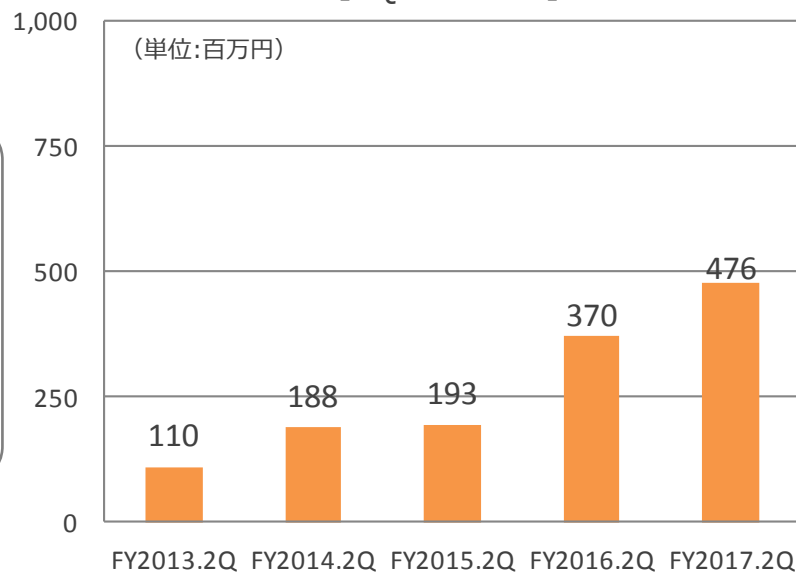
今後、世界各国のECサイトでの販売支援を順次開始予定

上期

売上高：476百万円（前期比+28.7%）

- 区画販売：実績152区画/計画198区画（前期132区画）
- 大型キャンセル（48区画）の影響で販売計画は下回る
- 農園の管理収入が大きく増加
- メディア（NHKなど）取材により、行政からの相談が増加

[2Q 売上推移]



下期

法改正により障がい者の採用が活発化、事業拡大の追い風に

- 下期278区画、通期累計430区画の販売を計画
- 千葉、愛知エリアでの農園販売に集中
- 従来の2倍の規模となる新農園を千葉県柏市に開設
- 本格的な全国展開に向けて組織力を強化



[柏農園] 2017年6月オープン
面積：約1万3,000㎡ 区画数：最大384区画

■ 障害者雇用促進法が2018年4月に改正、雇用義務が大幅に拡大

「障害者雇用促進法」 企業は全社員数の2.0%の障がい者を雇用しなければならない

社員数： 50名以上 → 障がい者の雇用義務が発生

社員数： 100名以上 → 1名不足ごとに**年60万円の納付金(罰金)**が発生

※ 改善されない場合は、社名公表の対象に（ブラック企業認定）

法改正の流れ

雇用率引き上げ
1.8%→2.0%

雇用率引き上げ
2.0%→2.2%

雇用率引き上げ
2.2%→2.3%

2013.4

2014.4

2015.4

2016.4

2017.4

2018.4

2019.4

2020.4

納付金(罰金)の対象が拡大
従業員数：200名以上→100名以上
対象企業：約2万4千社→約4万9千社

障がい者差別禁止
合理的配慮義務化

**法律は高頻度で改正
雇用義務は年々拡大**

上期

スマートメーター 設置業務

- ・今年度(2018年3月まで)の契約を更新。設置計画数は前年を下回る見込み
- ・他のインフラへの営業を強化。ガス会社から新たに業務を受注

採用支援サービス (Omusubi)

- ・新規受注が順調に増加（取引社数：前期末23社→2Q末37社）
- ・既存の業務拡大も進む。直営店を皮切りにFC加盟店の利用も増加

下期

スマートメーター 設置業務

- ・既存業務減少の補てんに向け新規営業の強化、取引先の分散の推進
- ・建設業界向け人材サービスの立ち上げ準備を開始

採用支援サービス (Omusubi)

- ・3Qに大型案件が開始予定、単月黒字化へ
- ・競合との差別化を強化。独自サービスの拡充により顧客の囲い込みを図る



3. 2017年11月期 業績予想

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

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

→ 既存事業については、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

→ 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

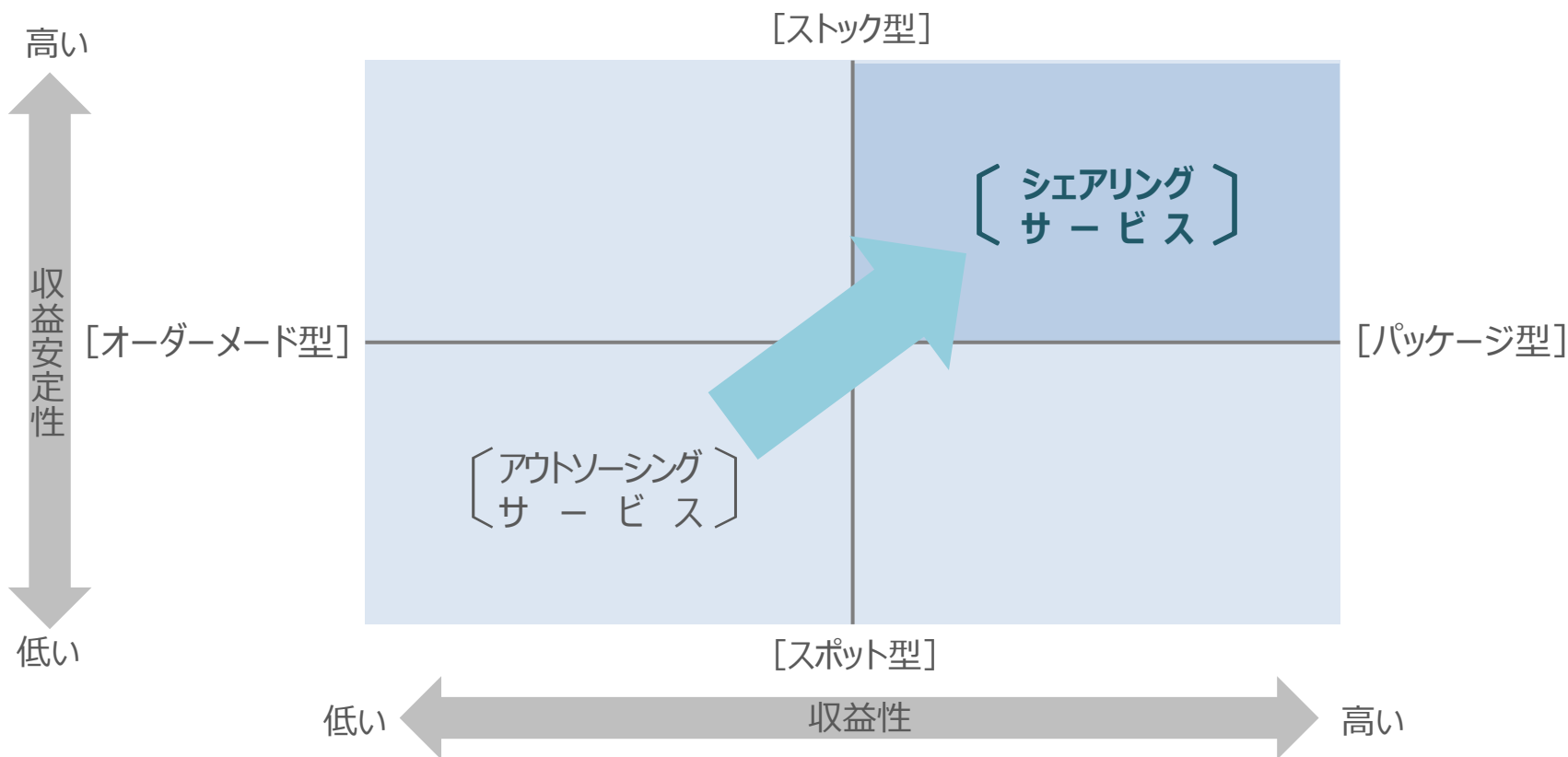
→ 次のステージ向け、組織体制の強化を図るとともに、分権的組織への移行を推進

■ストック型ビジネスの強化

- 障がい者支援サービス（農園サービス）
- 採用支援サービス（Omusubi）
- 通販の発送代行サービス



継続利用が基本のサービスを構築
利用企業を積み上げていくことで
安定収益の拡大を目指す



■ 既存サービスについては、ソリューション提供を強化 加えて、AI・IT活用した専門特化型のマッチングサービスの開発を進める

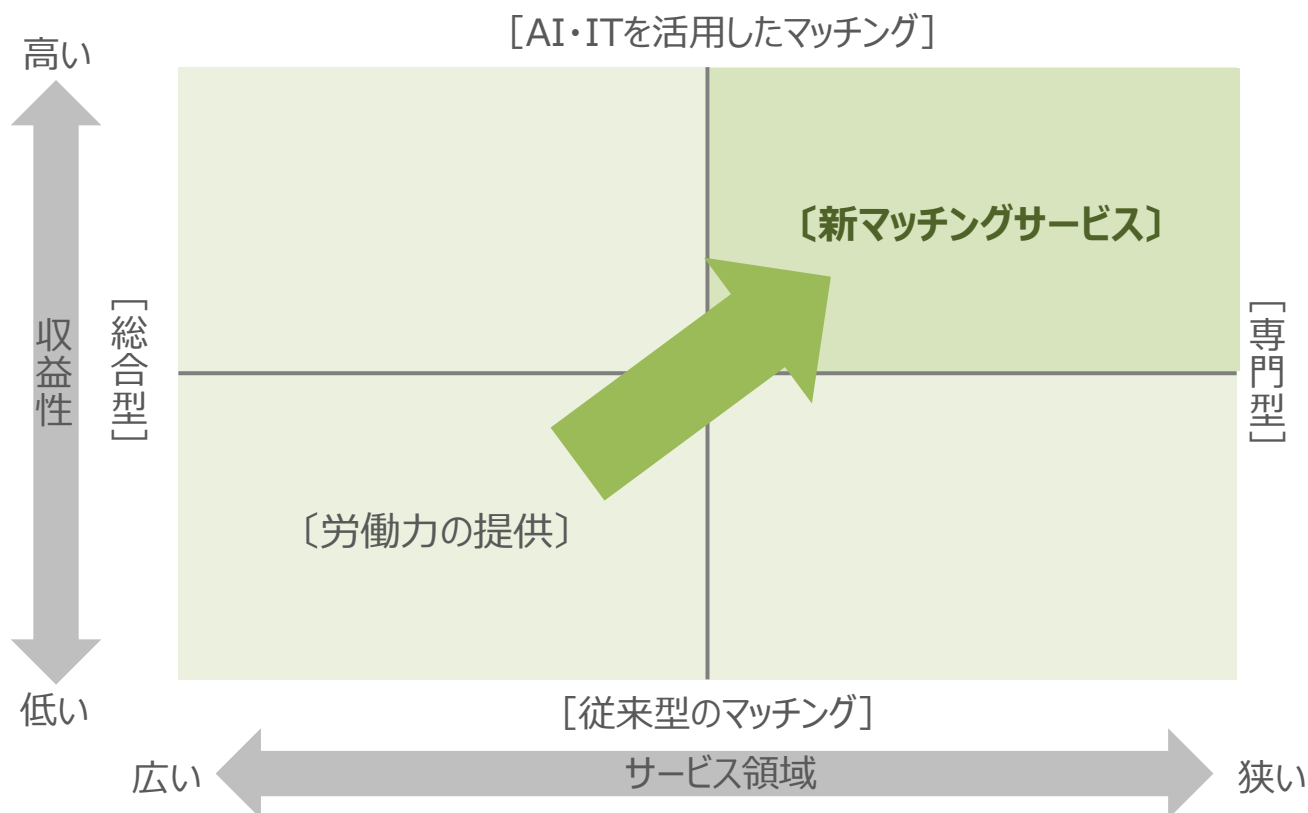
既存の
取り組み

- プロフェッショナル人材バンク
- 人材派遣サービス
- スマートメーター設置業務
- 販売支援業務



労働力の提供型から、顧客の課題解決
を目指すソリューション提供型へ転換

新規の
取り組み



■ 売上・営業利益・経常利益が、2年連続で過去最高を更新

(単位：百万円)

	FY2017 計画	FY2016 実績	対前年増減	対前年比
売上高	10,824	9,236	+1,588	+17.2%
売上総利益	3,109	2,685	+424	+15.8%
売上総利益率 (%)	28.7%	29.1%		-0.4 pt
販売管理費	2,526	2,177	+349	+16.0%
売上高販管費率 (%)	23.3%	23.6%		-0.3 pt
営業利益	583	507	+75	+14.8%
営業利益率 (%)	5.4%	5.5%		-0.1 pt
経常利益	571	496	+74	+15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	334	408	△73	△18.0%

■ 両セグメントともに好調を維持、売上は100億円超へ

(単位：百万円)

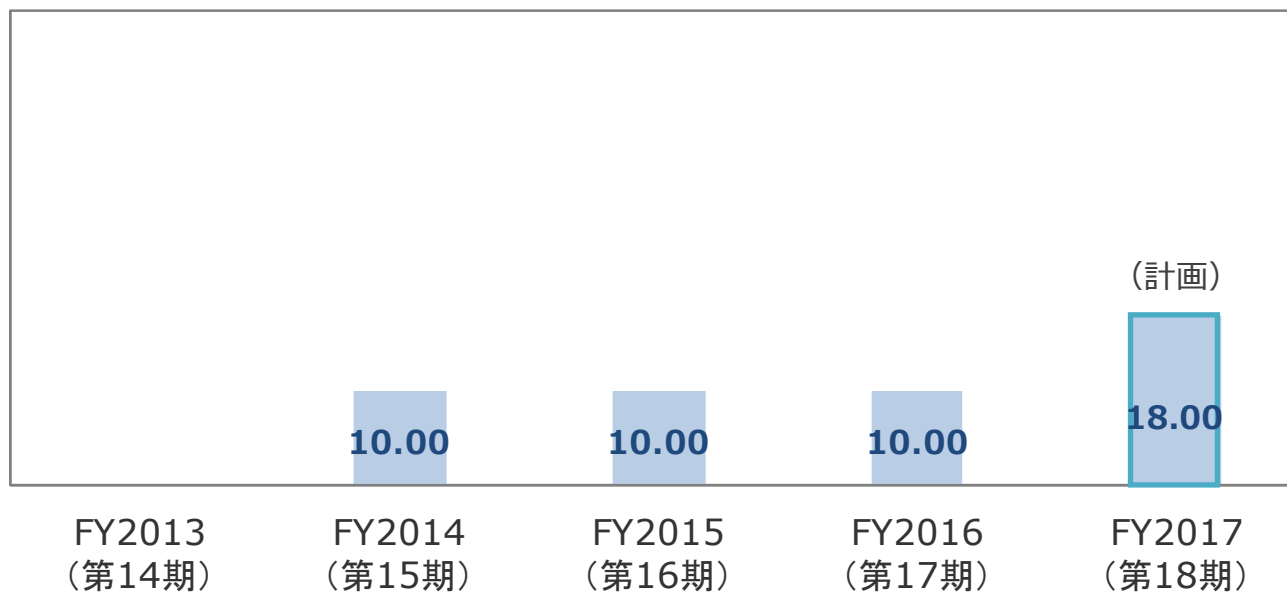
	FY2017 計画			FY2016 実績			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネス ソリューション事業	3,986	662	16.6%	3,440	583	17.0%	+15.9%	+13.5%
人材 ソリューション事業	6,958	598	8.6%	5,832	529	9.1%	+19.3%	+13.1%
調整額	△ 120	△ 678	-	△ 37	△ 605	-	-	-
合計	10,824	582	5.4%	9,236	507	5.5%	+17.2%	+14.8%

■ 18円の配当を計画、大幅増配へ

2017年11月期 配当

単位：円

■ 中間配当 ■ 期末配当



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

■ 株主構成が大きく変化、機関投資家比率が約3割まで上昇
2016年11月末：11.8% → 2017年5月末：28.2%

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	浦上 壮平	545,300	17.29%
2	吉村 慎吾	415,300	13.17%
3	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社（信託口）	258,700	8.20%
4	佐藤 英朗	123,600	3.92%
5	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	116,100	3.68%
6	赤浦 徹	115,200	3.65%
7	エスプール従業員持株会	99,600	3.16%
8	日本マスタートラスト 信託銀行株式会社（信託口）	90,700	2.88%
9	柳田 充樹	86,000	2.73%
10	竹原 相光	74,600	2.37%



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。

[Mission]

アウトソーシングの力で企業変革を支援し、社会課題を解決する

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	3億6,695万円 (2017年5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)	
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 : 500名 (2017年5月末日現在)		

ビジネスソリューション事業 (33%)

■ 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」

人材ソリューション事業 (67%)

■ 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

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

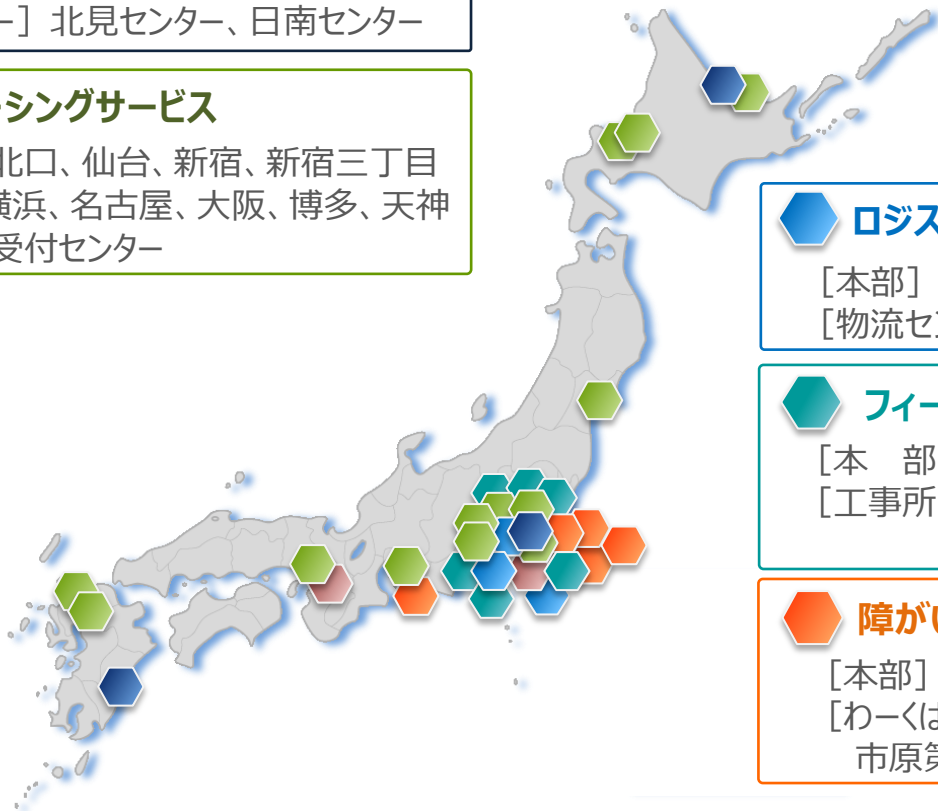
海外


S-POOL BANGKOK CO.,LTD


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


 [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、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] 平和島、葛西、つくば

 **フィールドマーケティングサービス**
[本部] 秋葉原
[工事所] 千葉、成田、伊豆、富士、宇都宮前橋、土浦

 **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] 千葉わかば、船橋、柏、市原第1・2、茂原第1・2、あいち豊明

 **セールスサポートサービス**
秋葉原、大阪

[海外] タイ (S-POOL BANGKOK)

