

各位

東京都千代田区外神田 1-18-13  
株式会社エスプール  
(コード番号: 2471)  
問い合わせ先: 取締役社長室担当 荒井 直  
TEL: 03-6859-5599 (代表)

## 2017年11月期 第3四半期 業績ハイライト資料

株式会社エスプールは、2017年11月期 第3四半期（2016年12月1日～2017年8月31日）の業績を発表しましたので、その概況についてお知らせいたします。

詳細につきましては、本日発表の「平成29年11月期 第3四半期決算短信」をご参照ください。

### ◆ 売上高 8,308 百万円（前期比 26%増）、主力サービスが好調を継続し、大幅な増収を達成

- ・ 人材ソリューション事業は、主力のコールセンター派遣が、引き続き大きく拡大。前期比 34%増を達成
- ・ 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、求人応募受付代行サービスが、増収をけん引

### ◆ 営業利益は 391 百万円（前期比 12%増）、最高益の連続更新に向けて、順調に進捗

- ・ 人材ソリューション事業は、社会保険料の負担増を売上増と販管費抑制で補い、前期比 28%増を達成
- ・ 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が、他部門の費用増を吸収し、前期比 9%増を達成

### ◆ 今期計画の達成、来期以降のさらなる収益拡大を見据え、成長事業への経営資源の集中を図る

- ・ 障がい者雇用支援サービスは、今期計画達成に必要な受注を確保。第4四半期での確実な納品を目指す
- ・ 越境 EC 支援サービス、求人応募受付代行サービスなど、成長が期待できる事業領域への展開を強化

## 1. 第3四半期累計期間 連結業績概況

(単位: 百万円/未満切捨)

	2016年11月期 第3四半期累計期間	2017年11月期 第3四半期累計期間	増減率
売上高	6,621	8,308	+25.5%
営業利益	350	391	+11.6%
経常利益	341	393	+15.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	277	239	△13.7%

## 2. 第3四半期累計期間 セグメント別業績

(単位: 百万円/未満切捨)

セグメント別売上高	2016年11月期 第3四半期累計期間	2017年11月期 第3四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	2,458	2,728	+11.0%
人材ソリューション事業	4,193	5,596	+33.5%
調整額	△30	△16	-
合計	6,621	8,308	+25.5%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別 営業利益	2016年11月期 第3四半期累計期間	2017年11月期 第3四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	379	413	+9.0%
人材ソリューション事業	399	511	+27.8%
調整額	△428	△533	-
合計	350	391	+11.6%

※ 各事業区分の主な業務

- ・ 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、スマートメーター設置業務など）、障がい者雇用支援サービス
- ・ 人材ソリューション事業 … コールセンターや販売支援（携帯電話、家電など）業務を中心とした人材派遣・人材紹介サービス

### 3. 第3四半期までの総括

売上面については、人材ソリューション事業がグループ業績をけん引し、連結売上高は、8,308 百万円（前期比 25.5%増）と、大幅な増収を達成しました。

ビジネスソリューション事業においては、工事計画が縮小となったスマートメーター設置業務の売上が減少となりましたが、急成長が続く障がい者雇用支援サービスや、新たに開始した求人応募受付代行サービス（Omusubi）の売上が順調に増加しました。障がい者雇用支援サービスは、農園の管理区画数が前期から倍増となっており、継続収入となる農園利用料が大きく伸びております。一方、不採算サービスの撤退により、これまで売上の減少が続いていたロジスティクスアウトソーシングにおいても、米国 Amazon.com 向けの越境 EC 支援サービスを開始したことで新規受注が急増し、売上が増加に転じております。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は、2,728 百万円（前期比 11.0%増）となりました。

人材ソリューション事業については、当社管理社員とスタッフをチームで派遣し、定着率や生産性の向上を図るグループ型派遣が大きく拡大しました。グループ型派遣は、未経験者の早期戦力化に長けており、人材不足により経験者採用が難しい現在の状況下において、大きな効果を発揮しております。中でもコールセンター業務は、グループ型派遣の拡大に加え、6月に開設した天神支店の出店効果もあり、前期比約 40%増と好調を持続しております。その結果、人材ソリューション事業の売上高は、5,596 百万円（前期比 33.5%増）と大幅な増収となりました。

損益面については、事業構造転換を進めているロジスティクスアウトソーシングが減益となったほか、コーポレート部門の強化に伴う費用が増加しましたが、主力の人材派遣サービス及び障がい者雇用支援サービスの増収効果が大きく、連結営業利益は 391 百万円（前期比 11.6%増）となりました。

ビジネスソリューション事業では、障がい者雇用支援サービスが利益面でも大きくけん引したほか、新規事業のプロフェッショナル人材サービス（顧問派遣サービス）においても、売上規模は小さいものの、着実に利益を積み上げることができました。一方、ロジスティクスアウトソーシングに関しては、期初に開設した葛西センターの未稼働分の賃料負担や、募集費の増加の影響等により、大幅な減益となりました。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は、413 百万円（前期比 9.0%増）となりました。

人材ソリューション事業については、昨年10月の社会保険対象者の適用拡大により社会保険料負担が増加し、売上総利益率が低下しましたが、売上が大きく伸びる一方で、効率的な拠点運営により販管費の増加を最小限に抑えることができており、全体では利益を大幅に伸ばすことができました。その結果、人材ソリューション事業の営業利益は、511 百万円（前期比 27.8%増）となりました。

### 4. 第4四半期以降の取り組みについて

第4四半期については、今期計画の達成に向けて事業計画を粛々と実行していくとともに、来期以降の成長を見据えた取り組みも進めてまいります。各事業の具体的な内容は以下のとおりです。

[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については、障がい者の雇用義務が拡大する法改正を来年4月に控え、営業活動は好調に推移しております。計画の達成に必要な受注は十分に積み上がっていることから、今期中の確実な納品を目指し、

農園の開設準備と、就労を希望する障がい者の採用・教育を着実に進めてまいります。ロジスティクスアウトソーシングにおいては、稼働計画に若干の遅れが生じていた葛西センターについても、越境 EC 支援サービスの急拡大により、現在は満床状態となっていることから、来期以降のさらなる拡大に向けて、センターの拡張を前倒しで進めてまいります。また、求人応募受付代行サービス（Omusubi）についても業務拡大に対応するため、コールセンターの新設に着手いたします。

#### [人材ソリューション事業]

好調が続く人材派遣サービスについては、顧客からの評価が高いグループ型派遣の拡大に引き続き注力していくとともに、人材ニーズの高い地域への集中的な出店を進めてまいります。グループ型派遣においては、サービスの要である派遣先に常駐する管理社員の採用・育成に積極的に取り組んでまいります。また、新規出店については、新宿地区において、第3支店の開設を計画しており、さらなる派遣需要の取り込みを図ってまいります。

## 5. 今後の見通し

第3四半期終了時点では、期初計画をやや上回る水準で推移しており、第4四半期については、売上・利益ともに大きく伸びる見込みですが、現時点においては、2017年1月13日に発表いたしました2017年11月期の連結業績予想の変更はありません。

(単位：百万円/未満切捨)

	2016年11月期 通期実績	2017年11月期 通期予想	増減率
売上高	9,236	<b>10,824</b>	+17.2%
営業利益	507	<b>583</b>	+14.8%
経常利益	496	<b>571</b>	+15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	408	<b>334</b>	△18.0%

本資料に掲載されている将来に関する記述の部分は、資料作成時において当社が各種情報により判断した情報ではありますが、その内容を当社として保証するものではありません。予想数字等は、今後の経済情勢、市場動向等の変化による不確実性を含有しております。また、本資料は投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資を行う際は、投資家の皆さまご自身のご判断で行いますようお願い申し上げます。