

# 2018年11月期 [第19期] 第2四半期 決算説明資料






---

2018年7月4日  
株式会社エスプール  
東証JASDAQ : 2471

1. 2018年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2018年11月期 第2四半期 事業別概要
3. 2018年11月期 業績予想
4. 配当方針

S-POOL

## ■ 主要3サービスで連結売上の93%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 </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営</li> <li>・ 就職支援サービス (障がい者の教育・紹介)</li> </ul> <p>■ ロジスティクスアウトソーシング </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ EC通販の発送代行、越境ECサービス</li> <li>・ 物流センターの運営代行サービス</li> </ul>	<p>■ 人材アウトソーシングサービス </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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 ストアスタッフ (コンビニ/アパレル/飲食)</li> </ul>
<p>■ セールスサポートサービス </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 販売促進支援、マーチャンダイジング業務</li> <li>・ 運営サポート (キャンペーン、プロモーション、試験運営)</li> </ul> <p>■ 新規事業 </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス)</li> <li>・ 採用支援サービス「Omusubi」</li> </ul>	<p>※「%」は、前期の売上比率</p>

※フィールドマーケティングサービス (スマートメーター設置業務) は前期で終了しました

第2四半期  
決算概要

## ■ 売上・営業利益ともに過去最高を更新、修正予想も上回り着地

売上高 **6,865百万円** (前期比 + 28.8%)営業利益 **463百万円** (前期比 + 76.6%)第2四半期  
事業概要

## ■ 6部門中、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

◎ セールスサポートサービス ◎ 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、前期の成長率を上回る

[人材アウトソーシング] 売上高 **4,872百万円** (前期比 + 35.7%)[障がい者雇用支援] 売上高 **872百万円** (前期比 + 83.2%)通期  
業績予想

## ■ 好調を維持し、期初予想からの積み上げを目指す

売上高 **13,587百万円** (前期比 + 16.2%)営業利益 **814百万円** (前期比 + 20.7%)配当予想 **5円** (前期実績3.6円)

## ■ 売上・利益ともに過去最高を連続更新、特に利益面において大幅増を達成

（単位：百万円）

	FY2018 2Q	FY2017 2Q	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>6,865</b>	<b>5,329</b>	<b>+ 1,536</b>	<b>+ 28.8%</b>
売上総利益	1,879	1,412	+ 466	+ 33.0%
売上総利益率（%）	27.4%	26.5%		+0.9 pt
販売管理費	1,416	1,150	+ 265	+ 23.1%
売上高販管費率（%）	20.6%	21.6%		-1.0 pt
<b>営業利益</b>	<b>463</b>	<b>262</b>	<b>+ 200</b>	<b>+ 76.6%</b>
営業利益率（%）	6.7%	4.9%		+1.8 pt
<b>経常利益</b>	<b>468</b>	<b>265</b>	<b>+ 202</b>	<b>+ 76.3%</b>
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>303</b>	<b>173</b>	<b>+ 129</b>	<b>+ 74.6%</b>

## ■ 利益面を中心に5/11発表の業績修正予想をさらに上回り着地

（単位：百万円）

	FY2018 2Q 実績	FY2018 2Q 修正計画	対計画増減	対計画比
<b>売上高</b>	<b>6,865</b>	<b>6,791</b>	<b>+74</b>	<b>+1.1%</b>
売上総利益	1,879	1,874	+4	+0.2%
売上総利益率（%）	27.4%	27.6%		-0.2 pt
販売管理費	1,416	1,522	-106	△7.0%
売上高販管費率（%）	20.6%	22.4%		-1.8 pt
<b>営業利益</b>	<b>463</b>	<b>352</b>	<b>+110</b>	<b>+31.5%</b>
営業利益率（%）	6.7%	5.2%		+1.6 pt
<b>経常利益</b>	<b>468</b>	<b>356</b>	<b>+111</b>	<b>+31.3%</b>
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>303</b>	<b>218</b>	<b>+85</b>	<b>+39.2%</b>

※2018年5月11日に発表した業績修正との比較

## ■ 障がい者雇用支援サービスの収益拡大に伴い、 ビジネスソリューション事業の利益率が大きく改善

(単位：百万円)

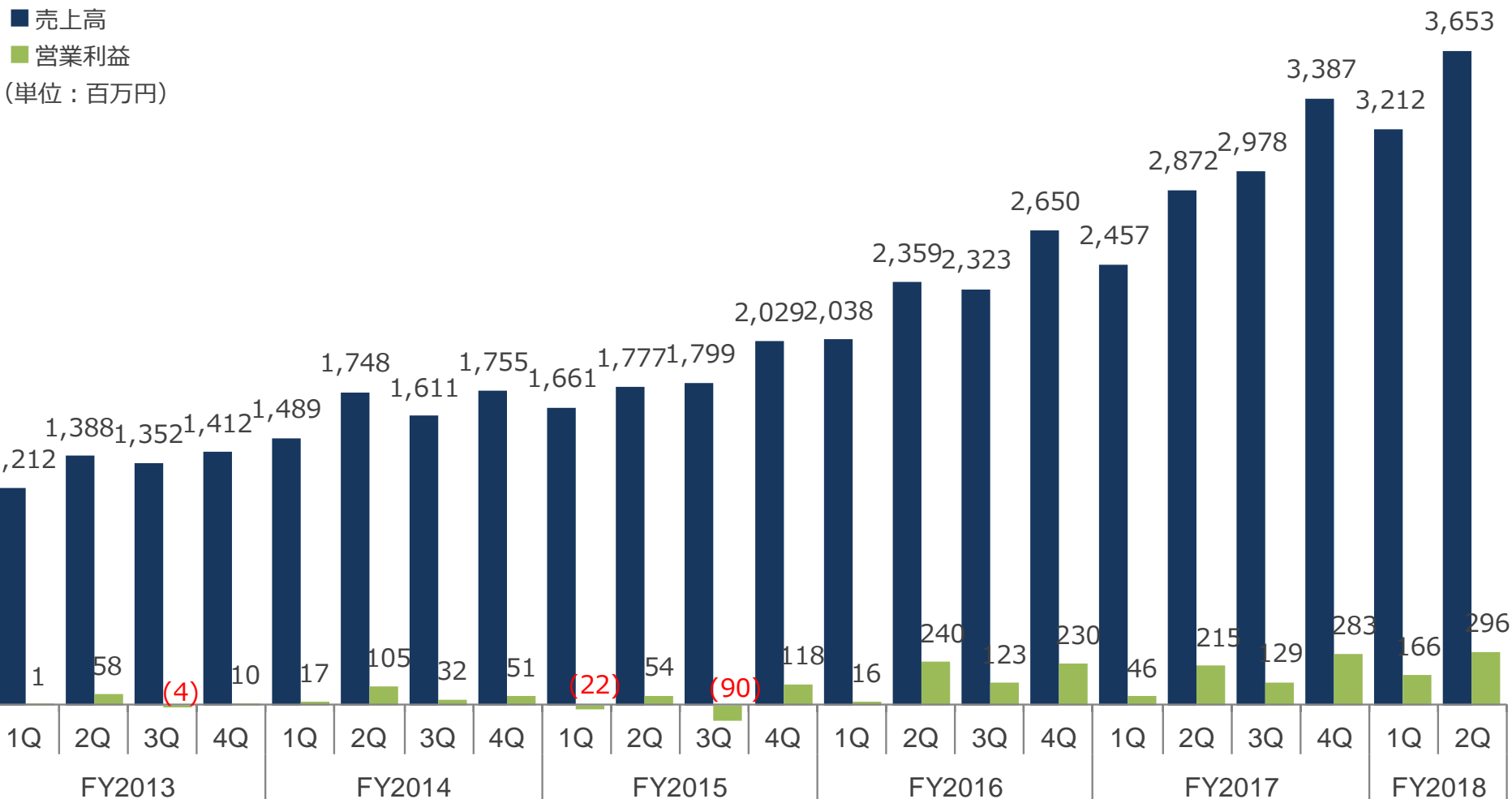
	FY2018 2Q			FY2017 2Q			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネス ソリューション事業	2,046	410	20.1%	1,748	263	15.1%	+17.0%	+55.8%
人材 ソリューション事業	4,872	483	9.9%	3,591	342	9.5%	+35.7%	+41.1%
調整額	△ 52	△ 430	-	△ 10	△ 343	-	-	-
合計	6,865	463	6.7%	5,329	262	4.9%	+28.8%	+76.6%

## 【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（障がい者雇用支援、ロジスティクス、セールスサポートなど）

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）

## ■ 四半期の売上高は30億円台へ、収益の着実な底上げが続く





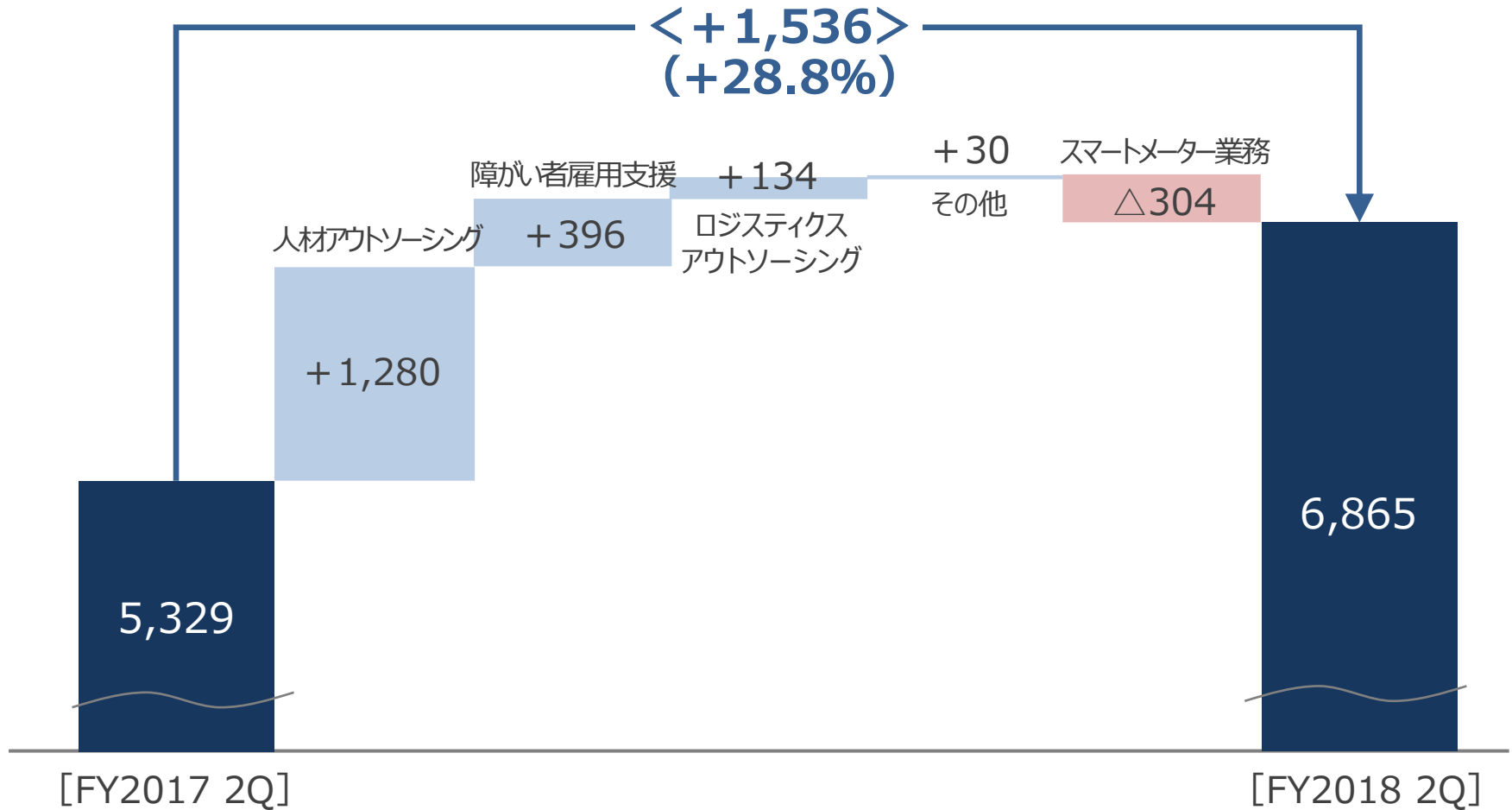
## ■ 障がい者雇用支援サービスの拡大に伴い、投資活動によるCFが大きく増加

(単位：百万円)

	FY2018 2Q	FY2017 2Q	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	228	146	81	四半期純利益の増加
投資活動によるCF	△ 561	△ 279	△ 281	新農園開設のための有形固定資産の取得
財務活動によるCF	72	20	52	短期借入金の増加
現金及び現金同等物残高	980	962	17	

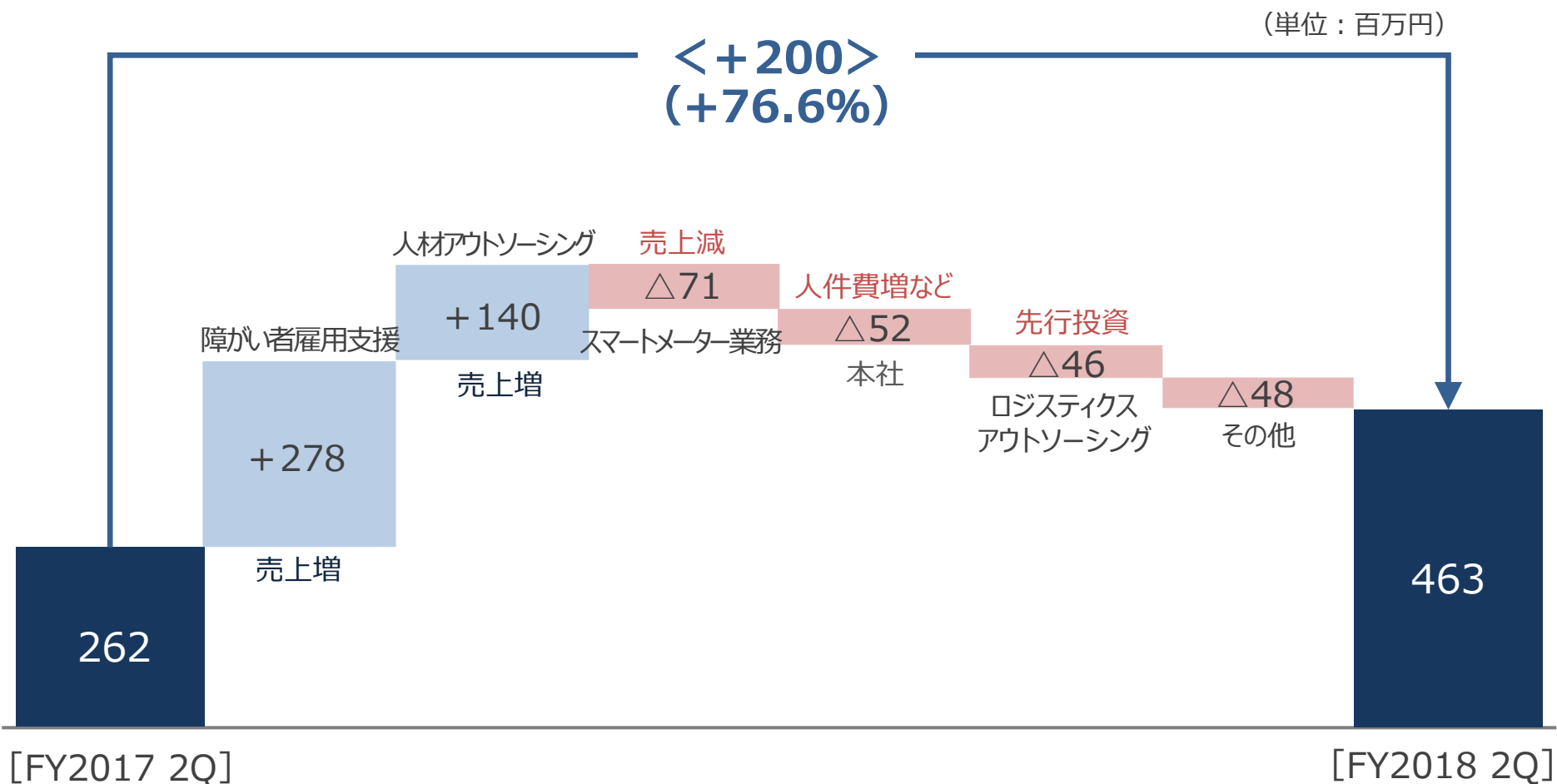
## ■ 人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスがけん引

(単位：百万円)



※その他：セールスサポート、採用支援プロフェッショナル人材(顧問)サービスなど

## ■ 主力2事業に次ぐ、新たな収益の柱の構築が課題



※その他：セールスサポート、採用支援プロフェッショナル人材(顧問)サービスなど

## 上期

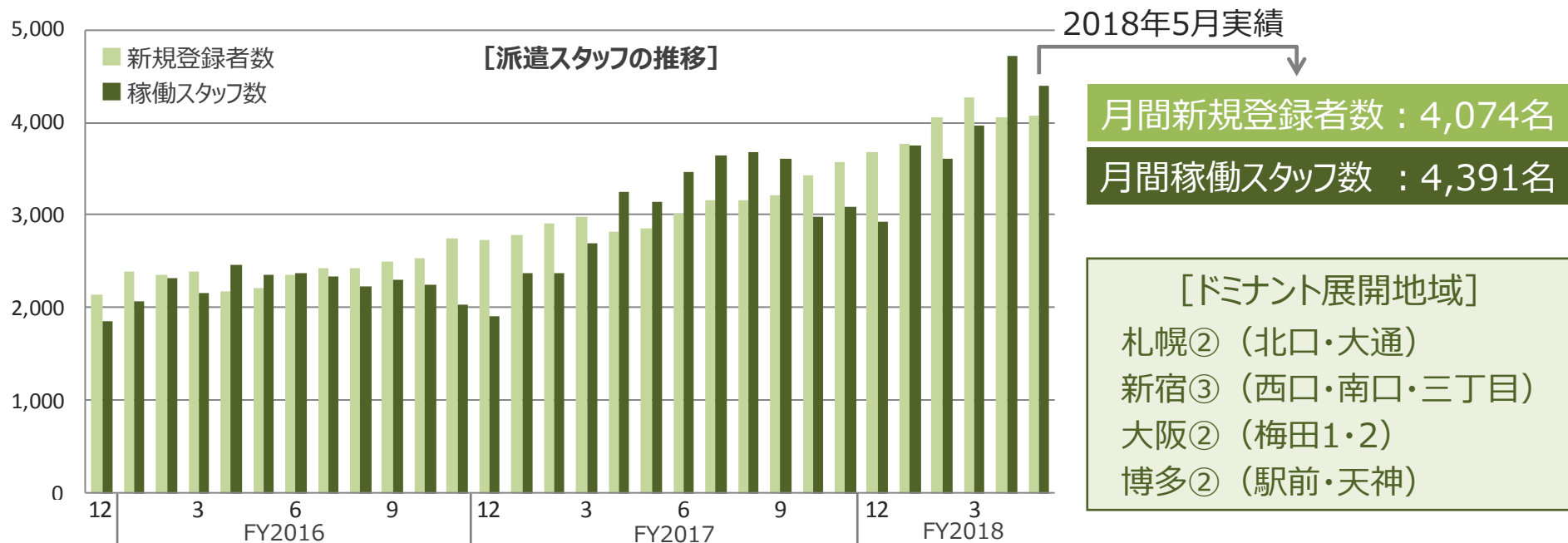
**売上高：4,872百万円（前期比+35.7%）**

- ・コールセンター業務：3,568百万円（前期比+36%）
- ・店頭販売支援業務：1,060百万円（前期比+30%）
- ・未経験者の活用に優れたグループ型派遣が続伸
- ・スタッフ採用は好調、売上高募集費比率は前期を下回る

## 下期

**ドミナント戦略推進、グループ型派遣強化**

- ・人材ニーズの高い地域への集中出店を継続  
→大阪に2拠点目開設、博多拡大移転（6月）
- ・現場社員（FD）の採用強化、200名体制へ
- ・新サービスのテコ入れ

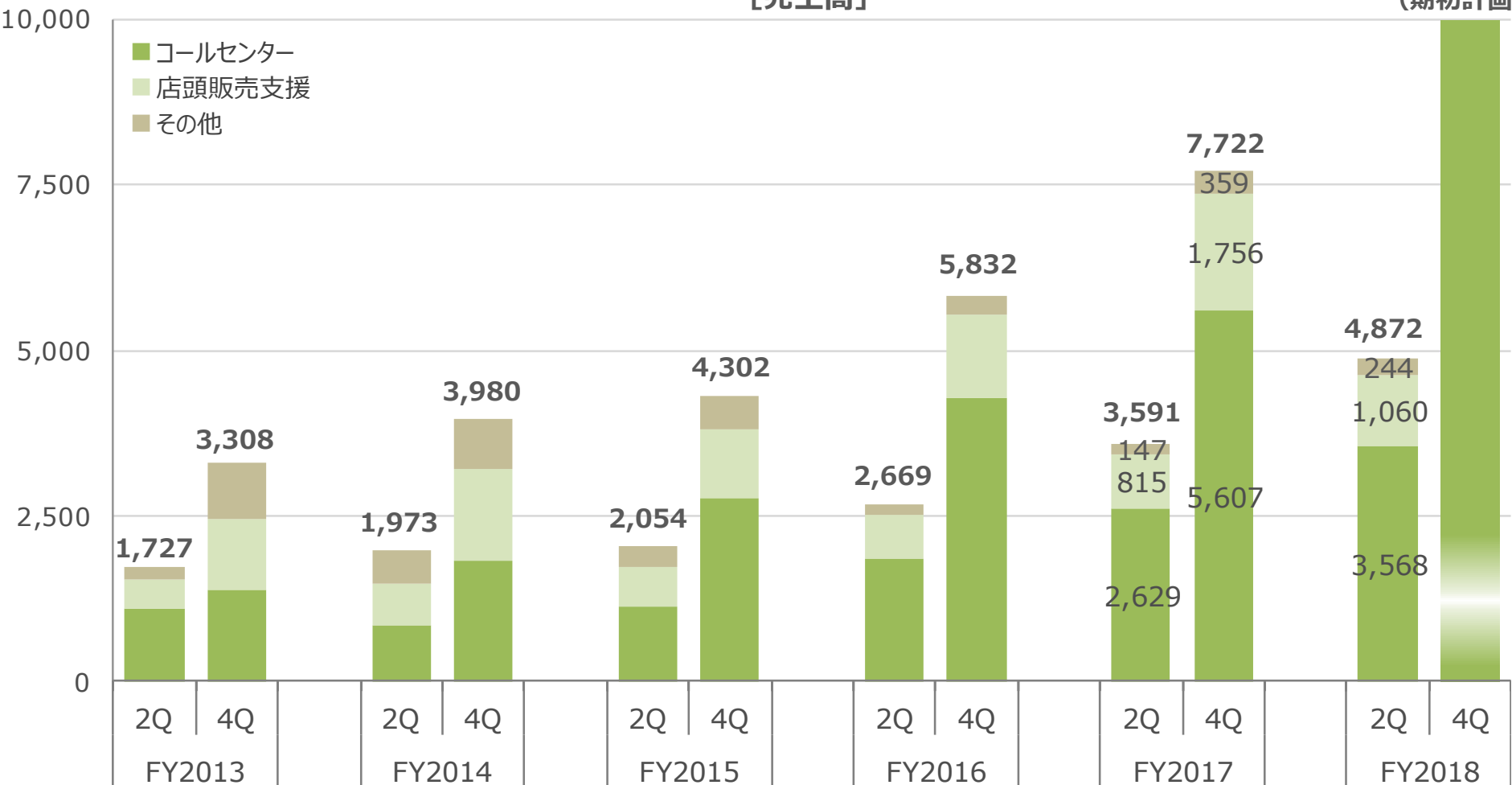


## ■ 今期内での売上高100億円の達成を目指す

単位：百万円

[売上高]

9,355  
(期初計画)



## 上期

区画受注が大きく増加、法改正も追い風に

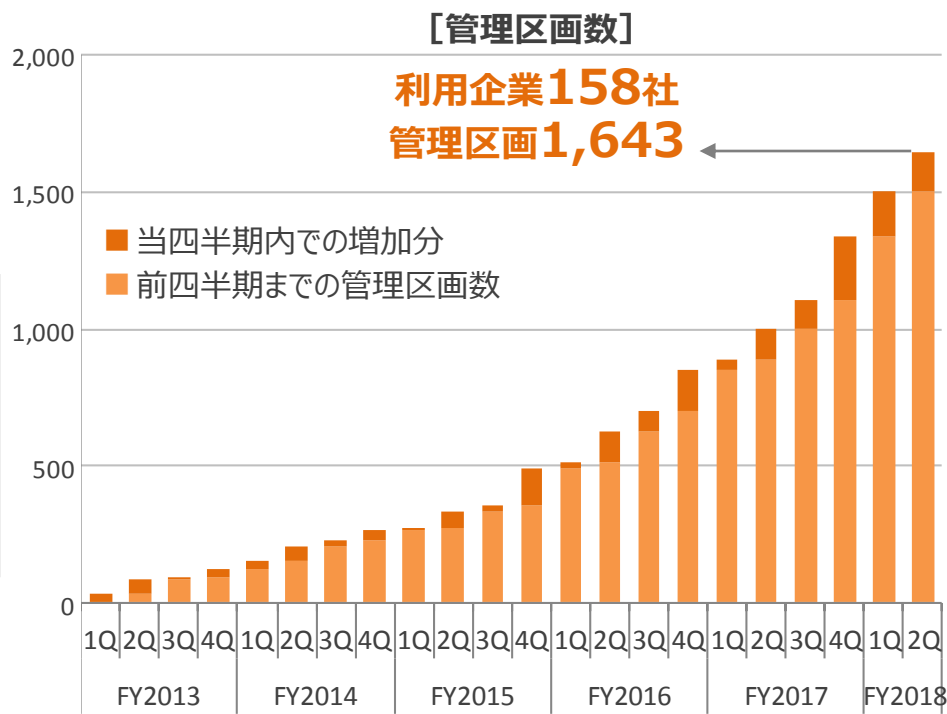
売上高：872百万円（前期比+83.2%）

- ・ 販売計画258区画に対し、実績は306区画
- ・ 通期計画500区画に対し、受注は648区画
- ・ 管理収入が大きく増加（管理区画数1,643区画）
- ・ 農園新設2ヶ所（柏②、千葉花見川）累計10ヶ所

## 下期

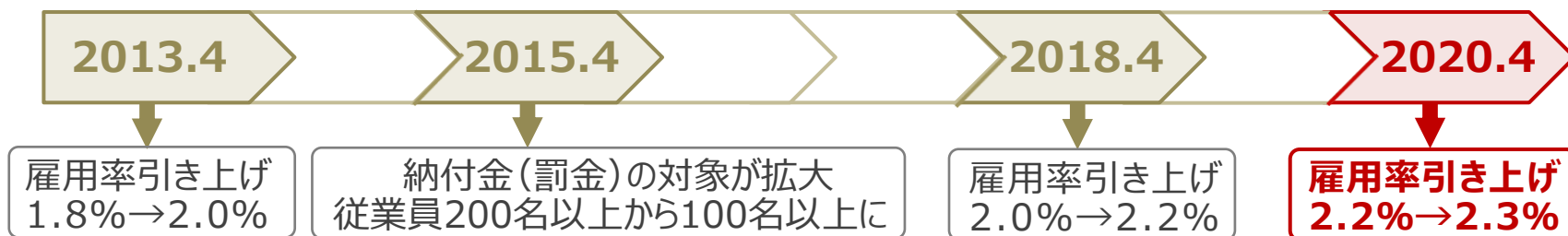
期初計画からの積上げを目指すとともに、中長期的な成長に向け、新サービスの開発に着手

- ・ 農園開設3ヶ所（松戸、船橋②、みよし）、豊明農園拡張
- ・ 愛知県みよし市は、行政誘致の2事例目に
- ・ 新地域への農園展開に注力（埼玉、茨城、東京多摩）
- ・ 都市部で展開可能な就労モデルの開発に着手



[柏第2農園] 2018年1月オープン

## [1] 法律の状況 → 障害者雇用促進法の改正の度に雇用義務は拡大



## [2] 企業の状況 → 即戦力となる障がい者は慢性的に不足

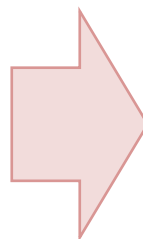
- ・ 2.2%の雇用義務に対して、実雇用率は1.92%。対象企業9.1万社に対し、半数が未達成
- ・ 2020年の雇用率2.3%の達成には、新たに9.4万人の障がい者雇用が必要
- ・ 上記達成には9.4万人の新規雇用に加えて、退職者の補充など継続的な採用が必須に

※データは2017年6月1日現在

## [3] 障がい者の状況 → 身体障がい者の新規求職者は減少傾向 雇用率達成には、知的障がい者と精神障がい者の採用が必要

18～64歳の障がい者：355万人

身体障がい者：111万人  
知的障がい者：41万人  
精神障がい者：203万人



就職者数47万人（18～64歳の13%）  
そのうち7割が身体障がい者に集中

知的・精神障がい者の雇用ノウハウは不足

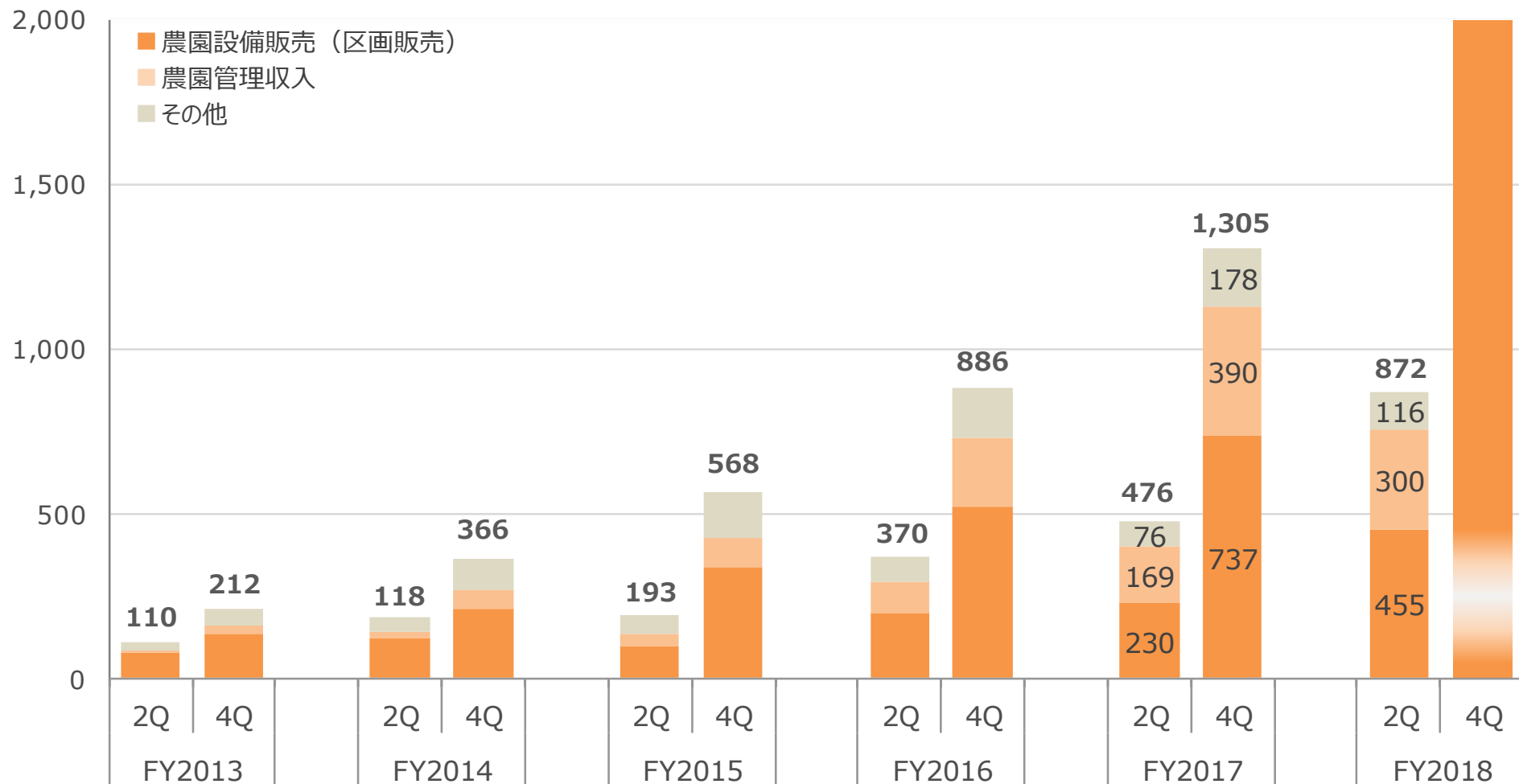
**Point** 知的障がい・精神障がい者の雇用を得意とする当社サービスが高い注目を受ける

## ■ 受注は計画を上回るペースで推移、期初計画の上振れを目指す

単位：百万円

[売上高]

1,623  
(期初計画)





## 上期

**売上高：676百万円（前期比+24.7%）**

- ・通販の発送代行業務：578百万円（前期比+35%）  
→前期新設の葛西センターが売上増に寄与
- ・品川センターが2月から稼働、業務を集約し3センター体制へ
- ・顧客の入替により社数は横ばい、1社当たりの月間売上は上昇  
2017.11（167社、62万/月）→2018.5（165社、83万/月）
- ・売上増の一方で利益率が低下、レイバーコントロールが課題に

## 下期

### 既存センターの収益力強化

- ・品川新センターの早期満床（9月目標）に向け営業強化
- ・センターを機能別に再編成、生産性向上のため同一業務を集約
- ・自動認識技術の導入による業務改善にも注力

### 越境EC支援サービスの拡充

- ・海外転送&購入代行サービスの開始に着手

[サービスメニュー] ①現地出品支援 ②海外転送 ③購入代行

### [センターの概要]



#### [品川センター]

- ①2,300坪
- ②総合・通過型
- ③10,000万円/月



#### [葛西センター]

- ①1,100坪
- ②単品通販
- ③3,000万円/月



#### [つくばセンター]

- ①1,000坪
- ②アパレル・雑貨
- ③2,500万円/月



#### [平和島センター]

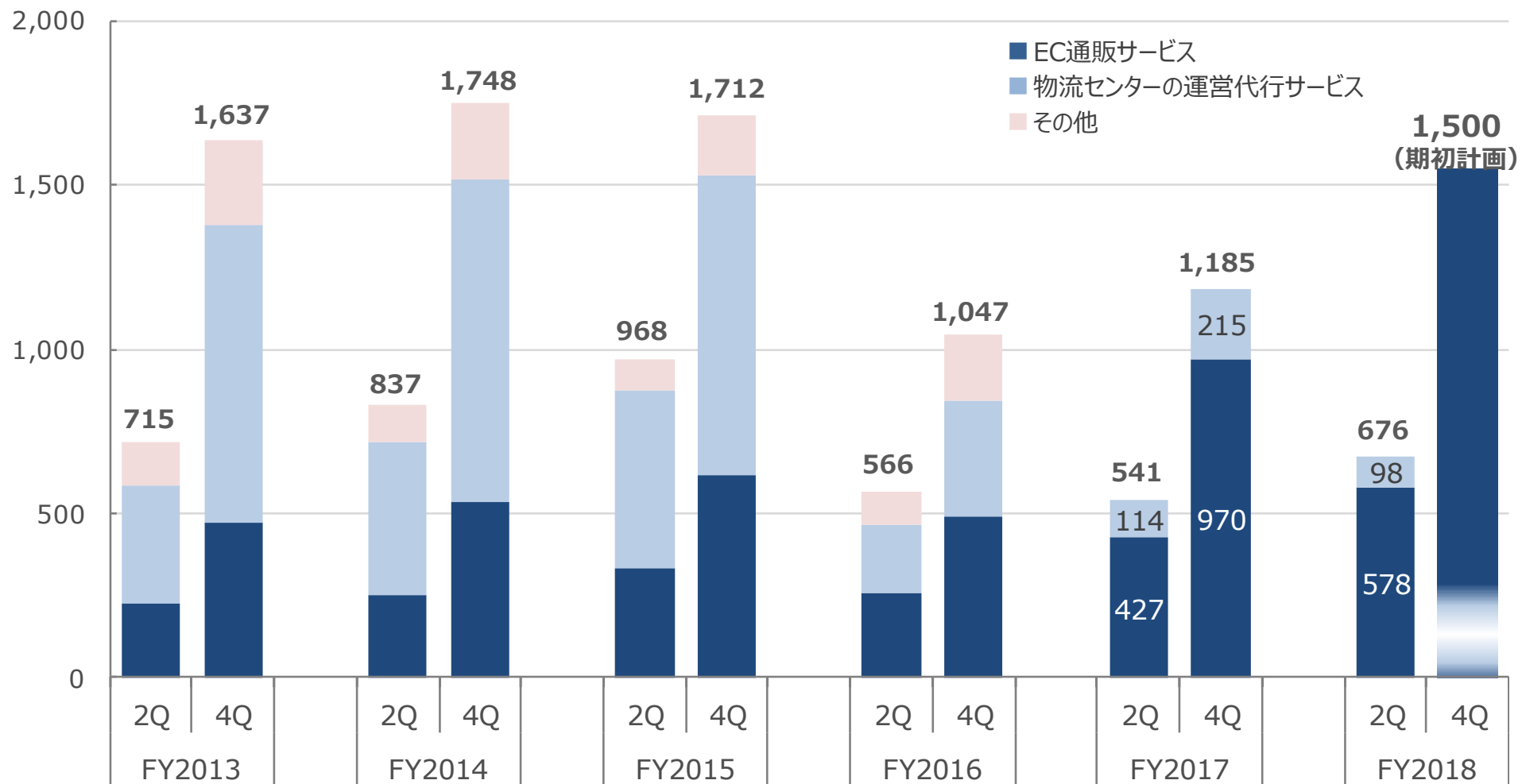
- ①800坪（転貸中）
- ② -
- ③400万/月

①面積 ②特徴 ③月間最大売上

## ■ 物流センター拡張により、EC通販サービスが順調に拡大

単位：百万円

[売上高]



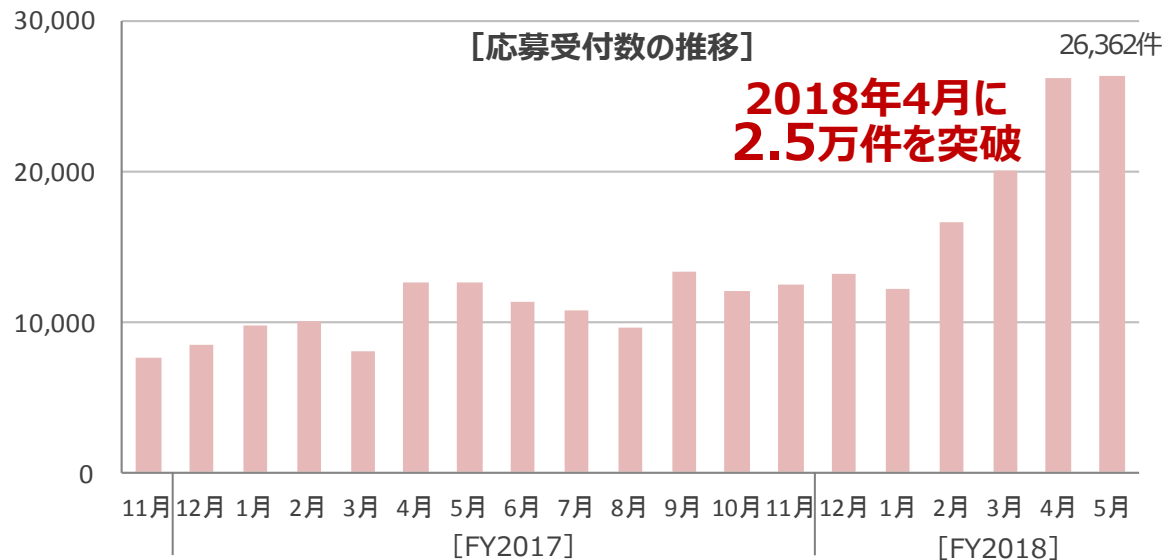
## 上期

### 営業強化の効果により、応募受付数が大きく増加

- ・ 営業強化により新規受注が増加（取引社数：前期末28社→2Q末54社）
- ・ 応募受付件数も順調に増加、損益分岐点となる月間2万5千件を超える
- ・ 業務拡大に合わせ、宮崎県西都市に3拠点目のコールセンターを2月に開設



[宮崎西都センター]  
ショッピングセンター内に出店



## 下期

### 安定的な収益基盤の構築を目指し、積極的に規模拡大を図る

- ・ 応募受付件数、月間10万件を目指し、営業をより一層強化
- ・ コールセンターも積極拡大。北見センター拡張（7月）、4拠点目を徳島に新設

### 3. 2018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

**2020年11月期までに、営業利益率10%を目指す**

## 2018年11月期 事業方針

### **I. 安定した収益基盤の構築**

→ ストック型のアウトソーシングサービスの拡大に引き続き注力

### **II. 新たな収益機会の獲得**

→ 既存事業からの派生事業や、従来の枠組みにとらわれない新規事業の開発を進める

### **III. 多様な働き方と生産性向上の実現**

→ 働き方改革の実現に向け、AIやRPAなど最新技術を活用した業務効率化に取り組む

## 上期の総括

◎ **主力2事業（人材アウトソーシング・障がい者雇用支援）が好調を維持  
連結業績も計画を上回るペースで進捗**

△ **育成中の事業は課題も多くあり、全体収益を押し下げる原因に**

## 下期重点施策

**持続的な成長に必要となる、強固な事業基盤の構築に取り組む**

### 主力2事業の積極拡大

今期業績の最大化に向けて  
経営資源を主力事業に集中

+

### 育成事業の軌道修正

安定成長に向けて  
事業戦略を再構築

+

### 組織・管理体制の強化

次のステージに向けて  
ガバナンスをより一層強化

## ■ 育成事業の軌道修正について

積極拡大  
(売上重視)

### 採用支援サービス (Omusubi)

- スtock型のビジネスで将来大きな収益を生む可能性があり  
→ 投資 (コールセンター開設) を継続しながら、規模拡大に積極的に取り組む

### プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス)

- 安定的に利益が上がっているものの、売上は伸び悩み  
→ 売上拡大に向け、営業人員を増強

### セールスサポートサービス

- 業務に属人化傾向が強く、成長に安定性を欠く  
→ 業務プロセスの見直し、戦略の明確化

体制整備  
(利益重視)

### ロジスティクスアウトソーシングサービス

- 営業は順調な一方で、センター大型化、物量増加に伴い、現場運営が混乱  
→ 現場改善に注力し、収益力向上に集中

## ■ 現時点では通期計画は据え置き、期初計画からの積み上げを目指す

(単位：百万円)

	FY2018 計画	FY2017 実績	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>13,587</b>	<b>11,696</b>	<b>+ 1,890</b>	<b>+ 16.2%</b>
売上総利益	3,811	3,342	+ 469	+ 14.0%
売上総利益率 (%)	28.1%	28.6%		-0.5 pt
販売管理費	2,997	2,668	+ 329	+ 12.3%
売上高販管費率 (%)	22.1%	22.8%		-0.7 pt
<b>営業利益</b>	<b>814</b>	<b>674</b>	<b>+ 139</b>	<b>+ 20.7%</b>
営業利益率 (%)	6.0%	5.8%		+0.2 pt
<b>経常利益</b>	<b>802</b>	<b>687</b>	<b>+ 114</b>	<b>+ 16.7%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>468</b>	<b>423</b>	<b>+ 45</b>	<b>+ 10.7%</b>



## ■ 人材ソリューション事業は、売上高100億円が射程圏内に

(単位：百万円)

	FY2018 計画			FY2017 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	4,364	764	17.5%	3,998	728	18.2%	+9.1%	+5.0%
人材 ソリューション事業	9,355	880	9.4%	7,722	680	8.8%	+21.1%	+29.3%
調整額	△ 132	△ 830	-	△ 25	△ 734	-	-	-
合計	13,587	814	6.0%	11,696	674	5.8%	+16.2%	+20.7%



## 4. 配当方針

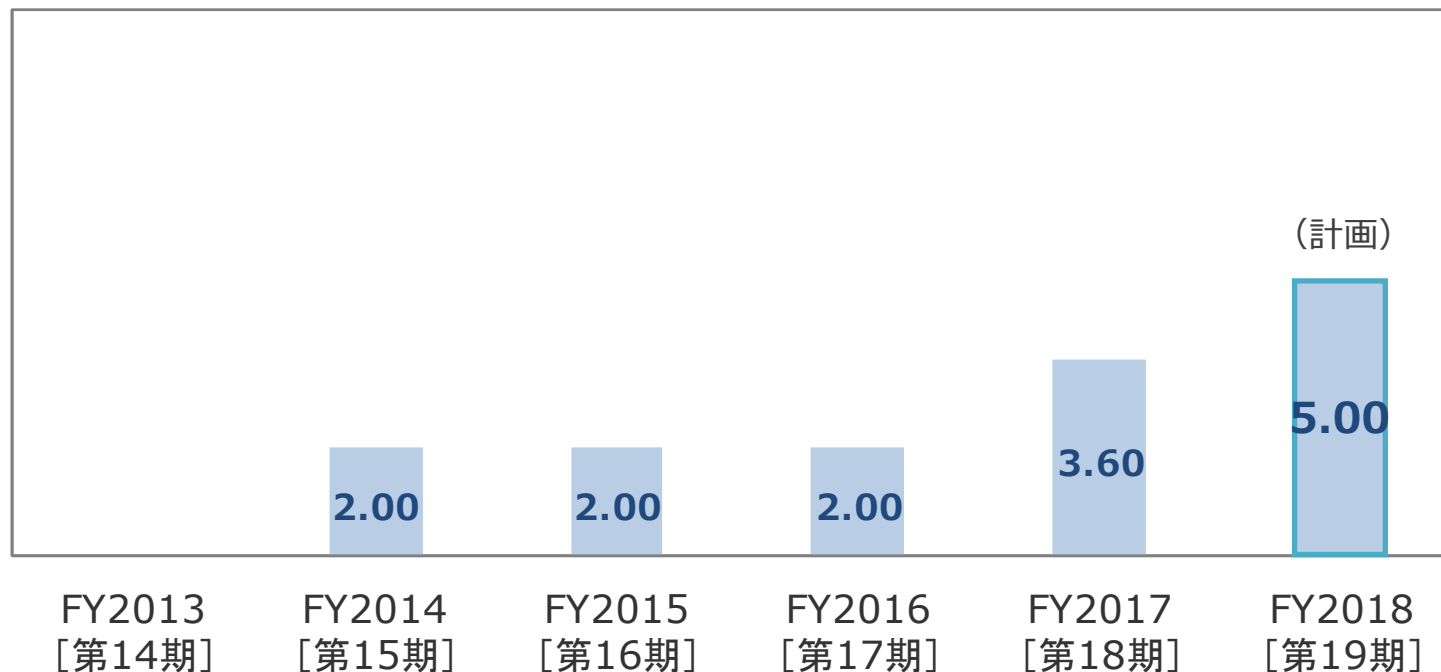
S-POOL

## ■ 5円の配当を計画、大幅増配を実施

2018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

- 機関投資家比率は43.5%（2017年11月末：43.7%）  
株式分割等の効果により、株主数は2,514名に増加（2017年11月末:1,147名）

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	浦上 壮平	2,727,100	17.3%
2	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社（信託口）	2,715,500	17.2%
3	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	973,300	6.2%
4	BNY GCM ACCOUNTS M NOM	635,047	4.0%
5	佐藤 英朗	634,100	4.0%
6	赤浦 徹	580,400	3.7%
7	エスプール従業員持株会	427,500	2.7%
8	吉村 慎吾	426,500	2.7%
9	BNYMSANV RE BNYMSA NVDUB RE YUKI ASIA	410,000	2.6%
10	竹原 相光	377,300	2.4%



## 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。

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		3億6,808万円 (2018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)   社外取締役 宮沢 奈央 (弁護士)
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: 615名 (2018年5月末日現在)
拠点数		30ヶ所 (2018年5月末日現在)

## ■ 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



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

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



東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル 41F

[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

[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


[セールスサポートサービス]

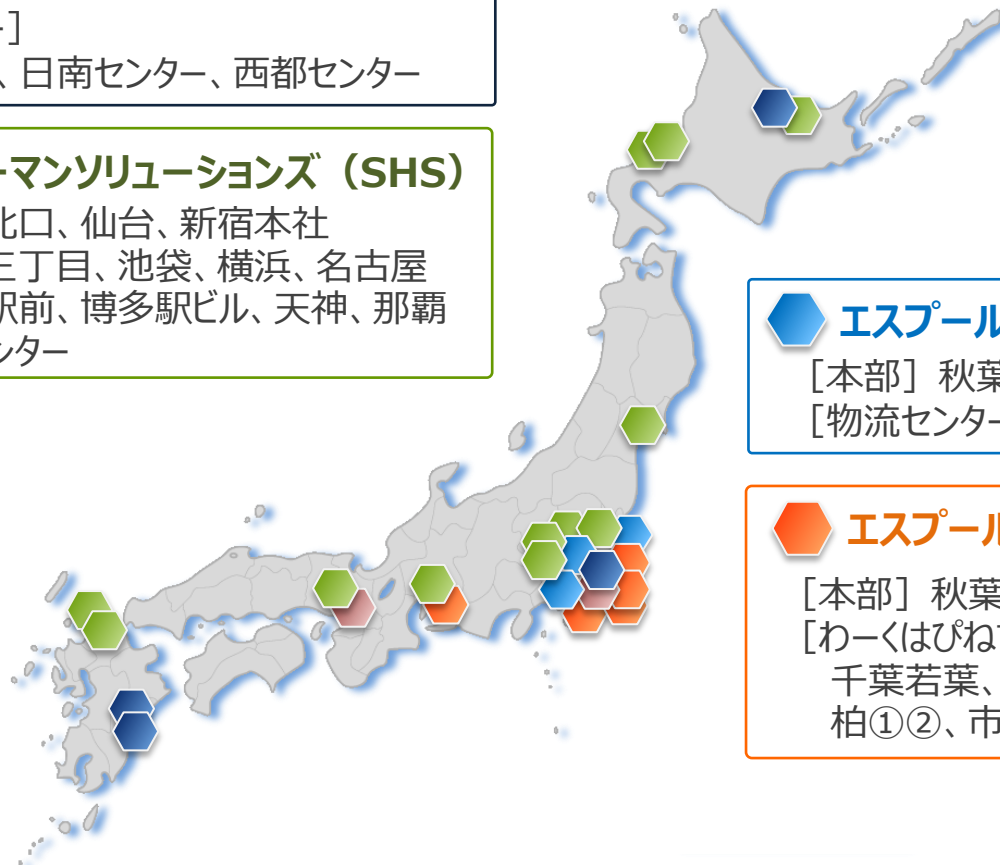
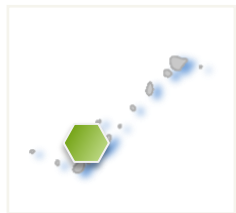
(株)エスポールセールスサポート





東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

 [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、西都センター

 **エスプールヒューマンソリューションズ (SHS)**  
札幌大通、札幌北口、仙台、新宿本社  
新宿南口、新宿三丁目、池袋、横浜、名古屋  
大阪梅田、大阪駅前、博多駅ビル、天神、那覇  
北見募集受付センター



 **エスプールロジスティクス (SLG)**  
[本部] 秋葉原  
[物流センター] 品川、平和島、葛西、つくば

 **エスプールプラス (SPP)**  
[本部] 秋葉原  
[わーくはびねす農園]  
千葉若葉、千葉花見川、松戸、船橋、  
柏①②、市原①②、茂原①②、愛知豊明



 **エスプールセールスサポート (SSS)**  
秋葉原、大阪