

2018年10月3日

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)

2018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、2018年11月期 第3四半期（2017年12月1日～2018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「2018年11月期 第3四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 10,701 百万円（前期比 29%増）、主力サービスを中心に好調を継続

- ・ 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けん引。前期比 16%増を達成
- ・ 人材ソリューション事業は、コールセンター向けのグループ型派遣が大きく拡大。前期比 36%増を達成

◆ 営業利益は 699 百万円（前期比 79%増）、期初計画に対する進捗率は 86%まで到達

- ・ 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の売上拡大が寄与し、前期比 40%増を達成
- ・ 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 48%増を達成

◆ 持続的な成長の実現に向けて、主力事業の更なる深化と育成事業の展開加速に取り組む

- ・ 好調が続く人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスを軸に、より一層の収益拡大を目指す
- ・ ロジスティクスアウトソーシングサービスの収益改善に最注力。第4四半期内での完了を目指す

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)

	2017年11月期 第3四半期累計期間	2018年11月期 第3四半期累計期間	増減率
売上高	8,308	10,701	+28.8%
営業利益	391	699	+78.8%
経常利益	393	703	+78.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	239	437	+83.0%

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	2017年11月期 第3四半期累計期間	2018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	2,728	3,176	+16.4%
人材ソリューション事業	5,596	7,585	+35.5%
調整額	△16	△61	-
合計	8,308	10,701	+28.8%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	2017年11月期 第3四半期累計期間	2018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	413	579	+40.1%
人材ソリューション事業	511	756	+48.0%
調整額	△533	△636	-
合計	391	699	+78.8%

※ 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、キャンペーン、採用支援など）、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 10,701 百万円（前期比 28.8%増）と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、前期で終了となったスマートメーター業務の売上が減少しましたが、主力の障がい者雇用支援サービスやロジスティクスアウトソーシングサービスが伸びたほか、採用支援サービス（Omusubi）等の新規サービスも堅調に推移したことで、全体では増収となりました。障がい者雇用支援サービスは、今年 4 月から障がい者の雇用義務が拡大したことで新規・既存ともに受注が大幅に増加し、売上高は前期比 72.9%増となる 1,336 百万円となりました。また、ロジスティクスアウトソーシングサービスは、運営面に課題があるものの発送代行サービスは着実に伸びており、売上高は前期比 25.2%増の 1,069 百万円となりました。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は 3,176 百万円（前期比 16.4%増）となりました。

人材ソリューション事業については、管理社員とスタッフをチームで派遣するグループ型派遣が、コールセンター業務を中心に大きく拡大しました。同サービスは未経験者の即戦力化と定着化に長けており、人材不足により経験者採用が難しい状況下において大きな効果を発揮しております。また、グループ型派遣の拡大に加え、西日本を中心に取り組んだ支店ネットワークの強化も売上増に寄与しました。その結果、人材ソリューション事業の売上高は 7,585 百万円（前期比 35.5%増）となりました。

損益面については、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好調に推移したことで、連結営業利益は 699 百万円（前期比 78.8%増）と大幅な増益を達成しました。

ビジネスソリューション事業においては、業務改善を進めているロジスティクスアウトソーシングサービスと、業務が終了したスマートメーター業務が減益となりましたが、障がい者雇用支援サービスの増収効果が大きく全体では増益となりました。障がい者雇用支援サービスについては、相対的に利益率の高い設備販売の進捗率が 90%を超えており、利益を大きく押し上げました。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は 579 百万円（前期比 40.1%増）となりました。

人材ソリューション事業については、派遣スタッフの継続率の向上に伴い社会保険料負担が増加したことで、売上総利益率が低下しておりますが、売上増とオペレーションの効率化が進んだことで利益を大きく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 756 百万円（前期比 48.0%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、上期の受注分が相当数残っていることから、今期内の確実な納品を目指し、農園の開設準備と障がい者の採用・教育に最優先で取り組んでまいります。また、農園の利用ニーズの高まりに応えるため、行政との連携によって新たに展開する地域を確定させ、来期以降のより一層の事業拡大に繋げてまいります。一方、ロジスティクスアウトソーシングサービスにおいては、来期の収益化に向けて抜本的な改善を進めております。その一環として物流システムの刷新を図っておりますが、システム変更が難しい顧客については契約が終了となるため、第4四半期につい

ては売上が減少する見込みです。この影響を最小限に留めるために物流センターの統合に着手しており、10 月末には完了する見通しです。また、採用支援サービス（Omusubi）については、安定的な収益基盤の確立に向けて、コールセンターの拡充を継続していきます。10 月 1 日には 4 拠点目となるコールセンターを徳島県小松島市に開設しました。

[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、サービスの要とな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。新規出店については、さらなる派遣需要の取り込みを図るべく、新宿地区の拡充を計画しております。また、伸び悩みを見せる介護・看護・保育向けの人材派遣サービスは、体制を一新し再強化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、期初計画を上回る水準で業績は推移しておりますが、現時点においては、2018 年 1 月 11 日に発表いたしました 2018 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)

	2017 年 11 月期通期	2018 年 11 月期 通期 予 想	増 減 率
売 上 高	11,696	13,587	+ 16.2%
営 業 利 益	674	814	+ 20.7%
経 常 利 益	687	802	+ 16.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	423	468	+ 10.7%

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。