

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)

2019年11月期 第1四半期 業績ハイライト資料

株式会社エスプールは、2019年11月期 第1四半期(2018年12月1日～2019年2月28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「2019年11月期 第1四半期決算短信」をご参照ください。

◆ 売上高 3,888 百万円 (前期比 21.0%増)、前期からの好調を持続

- ・ ビジネスソリューション事業は、採用支援サービスなど新規事業の売上拡大により、前期比 7.3%増を達成
- ・ 人材ソリューション事業は、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、前期比 25.1%増を達成

◆ 営業利益 211 百万円 (前期比 26.9%増)、ロジスティクスサービスの収益改善が大きく寄与

- ・ 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設備販売減少により、前期比 12.9%減に
- ・ 人材ソリューション事業は、売上拡大の一方で効率的な業務運営に取り組み、前期比 33.3%増を達成

◆ 主力事業の収益拡大、赤字事業の収益化により、グループ収益の更なる底上げを図る

- ・ 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
- ・ 赤字事業の収益回復も本格化、2019年11月期は、全てのサービスでの黒字化を目指す

1. 第1四半期累計期間 連結業績概況

(単位: 百万円/未満切捨)

	2018年11月期 第1四半期累計期間	2019年11月期 第1四半期累計期間	増減率
売上高	3,212	3,888	+21.0%
営業利益	166	211	+26.9%
経常利益	173	216	+24.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	108	125	+16.3%

2. 第1四半期累計期間 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	2018年11月期 第1四半期累計期間	2019年11月期 第1四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	982	1,054	+7.3%
人材ソリューション事業	2,272	2,842	+25.1%
調整額	△42	△8	-
合計	3,212	3,888	+21.0%

(単位：百万円/未満切捨)

セグメント別営業利益	2018年11月期 第1四半期累計期間	2019年11月期 第1四半期累計期間	増減率
ビジネスソリューション事業	186	162	△12.9%
人材ソリューション事業	203	271	+33.3%
調整額	△223	△222	-
合計	166	211	+26.9%

※ 各事業区分の主な業務

- ・ 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、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）
- ・ 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1四半期までの総括

売上面については、人材派遣サービスが好調だった人材ソリューション事業が牽引し、連結売上高は 3,888 百万円（前期比 21.0%増）となりました。

[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、設備販売の受注が大幅に積み上がりましたが、納品の多くが第2四半期以降となるため売上は微増にとどまりました。その一方で、採用支援サービスや顧問派遣サービスなど、新サービスの売上拡大が寄与しました。採用支援サービスは、大手飲食チェーンなど新規取引先が順調に増え、前期比 44%増となりました。また、顧問派遣サービスにおいては、営業強化の効果により売上が伸び、前期比 34%増となりました。その結果、ビジネスソリューション事業の売上高は 1,054 百万円（前期比 7.3%増）となりました。

[人材ソリューション事業]

派遣先に常駐する管理社員（フィールドコンサルタント/FC）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、地域別ではドミナント展開をしている札幌・新宿・大阪・博多エリアの売上が伸びました。その結果、人材ソリューション事業の売上高は 2,842 百万円（前期比 25.1%増）となりました。

損益面については、人材ソリューションが好調に推移したことで、連結営業利益は 211 百万円（前期比 26.9%増）となりました。

[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、設備販売の減少により一時的に減益となりましたが、その一方でロジスティクスアウトソーシングサービスや採用支援サービスなど、赤字事業の収益改善が大きく進みました。特にロジスティクスアウトソーシングサービスにおいては、物流センターの集約やシステムの見直し等の抜本的な改善に取り組んだことで、期初から黒字で推移しております。その結果、ビジネスソリューション事業の営業利益は 162 百万円（前期比 12.9%減）となりました。

[人材ソリューション事業]

人材派遣サービスの売上が順調に伸びる中、効率的な業務運営に取り組んだことで増益を達成しました。人件費については、スタッフと顧客企業の接点となる現場常駐社員（FC）を中心に増強することで、営業やコーディネーターなど支店運営に携わる社員の増加を抑制することができました。また、スタッフの採用についても、前期と同水準の採用効率で新規登録者を確保しております。その結果、人材ソリューション事業の営業利益は 271 百万円（前期比 33.3%増）となりました。

4. 第2四半期以降の取り組みについて

第1四半期終了時点においては、ほぼ計画通り推移していることから、期初方針からの変更はありません。

[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、前期を上回るペースでの受注が続いております。今期の販売計画800区画に対し第1四半期終了時点で566区画の受注が積み上がっていることから、早期納品に向けて農園の前倒しでの開設に尽力してまいります。赤字が解消したロジスティクスアウトソーシングサービスにおいては、本格的な収益貢献に向けて売上の拡大を注力してまいります。営業活動の強化を図り、稼働率が6割となっている品川センターの早期満床を目指してまいります。また、採用支援サービスについては、第2四半期からの黒字化を予定しております。

[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注力するとともに、人材ニーズの高い地域へのドミナント出店を進めてまいります。グループ型派遣では、サービスの肝となるFCの採用教育に重点を置き、コールセンターを中心に人材の投入を積極的に図ってまいります。また、新規出店については、売上拡大が続く横浜エリアでの2拠点目の開設を進めてまいります。

5. 今後の見通し

現時点において、2019年1月11日に発表いたしました2019年11月期の連結業績予想について変更ありません。

(1) 第2四半期累計期間（2018年12月1日～2019年5月31日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2018年11月期 第2四半期累計期間	2019年11月期 第2四半期累計期間予想	増減率
売上高	6,865	8,068	+17.5%
営業利益	463	466	+0.8%
経常利益	468	460	△1.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	303	298	△1.7%

(2) 通期（2018年12月1日～2019年11月30日）

(単位：百万円/未満切捨)

	2018年11月期通期	2019年11月期 通期予想	増減率
売上高	14,797	17,066	+15.3%
営業利益	983	1,260	+28.1%
経常利益	1,007	1,248	+23.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	619	811	+31.0%

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。