

# 2019年11月期 [第20期] 第2四半期 決算説明資料

---

2019年7月3日  
株式会社エスプール  
東証二部 (2471)

1. 2019年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2019年11月期 第2四半期 事業別概要
3. 2019年11月期 業績予想
4. 配当方針

S-POOL

# 東京証券取引所市場第一部への 変更申請を行いました

**形式要件である株主数の充足のために分売を実施いたします**

分売予定株式数	460,000株（発行済株式数の2.9%）
分売予定期間	2019年7月11日（木）～16日（火）

何らかの理由で市場第一部指定の基準を満たさないと判断された場合には、市場第一部指定が承認されない可能性があります。

FY2019  
2Q  
決算概要

## ■ 増収増益を達成、利益面を中心に計画を大きく上回り着地

売上高	<b>8,296</b> 百万円	(前期比 + 20.8%)
営業利益	<b>763</b> 百万円	(前期比 + 64.8%)

 FY2019  
2Q  
事業概要

## ■ 全6事業の黒字化を達成

- ・ ロジスティクスアウトソーシングは、抜本的な対応により収益改善が大きく進む
- ・ 採用支援サービスは、売上拡大・生産性向上により損益分岐点を超える

## ■ 主力2事業がグループ業績をけん引

[人材アウトソーシング]	売上高	<b>5,889</b> 百万円	(前期比 + 20.9%)
[障がい者雇用支援]	売上高	<b>1,260</b> 百万円	(前期比 + 44.4%)

 FY2019  
業績予想

## ■ 通期計画は現時点では据え置き、期初計画からの積上げを目指す

売上高	<b>17,066</b> 百万円	(前期比 + 15.3%)
営業利益	<b>1,260</b> 百万円	(前期比 + 28.1%)
配当予想	<b>10</b> 円	(前期実績5円)

# 1. 2019年11月期 2Q 業績概要



S-POOL

## ■ 売上・利益ともに過去最高を更新、営業利益率も大幅向上

（単位：百万円）

	FY2019 2Q	FY2018 2Q	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>8,296</b>	<b>6,865</b>	<b>+1,431</b>	<b>+20.8%</b>
売上総利益	2,426	1,879	+547	+29.1%
売上総利益率（%）	29.2%	27.4%		+1.9 pt
販売管理費	1,663	1,416	+247	+17.5%
売上高販管費率（%）	20.0%	20.6%		-0.6 pt
<b>営業利益</b>	<b>763</b>	<b>463</b>	<b>+299</b>	<b>+64.8%</b>
営業利益率（%）	9.2%	6.7%		+2.5 pt
<b>経常利益</b>	<b>778</b>	<b>468</b>	<b>+310</b>	<b>+66.2%</b>
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>496</b>	<b>303</b>	<b>+193</b>	<b>+63.8%</b>

## ■ 障がい者雇用支援サービスの設備販売増により、利益面で計画を大きく上回る

（単位：百万円）

	FY2019 2Q 実績	FY2019 2Q 計画	対計画増減	対計画比
<b>売上高</b>	<b>8,296</b>	<b>8,068</b>	<b>+ 227</b>	<b>+ 2.8%</b>
売上総利益	2,426	2,164	+ 262	+ 12.1%
売上総利益率（%）	29.2%	26.8%		+2.4 pt
販売管理費	1,663	1,697	△ 33	△1.9%
売上高販管費率（%）	20.0%	21.0%		-1.0 pt
<b>営業利益</b>	<b>763</b>	<b>466</b>	<b>+ 296</b>	<b>+ 63.5%</b>
営業利益率（%）	9.2%	5.8%		+3.4 pt
<b>経常利益</b>	<b>778</b>	<b>460</b>	<b>+ 317</b>	<b>+ 69.0%</b>
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>496</b>	<b>298</b>	<b>+ 198</b>	<b>+ 66.6%</b>

## ■ 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)

	FY2019 2Q			FY2018 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	2,425	673	27.8%	2,046	403	19.7%	+ 18.5%	+ 67.1%
人材 ソリューション事業	5,889	591	10.0%	4,872	483	9.9%	+ 20.9%	+ 22.3%
調整額	△ 18	△ 502	-	△ 52	△ 423	-	-	-
合計	8,296	763	9.2%	6,865	463	6.7%	+ 20.8%	+ 64.8%

## 【各セグメントの主な事業内容】

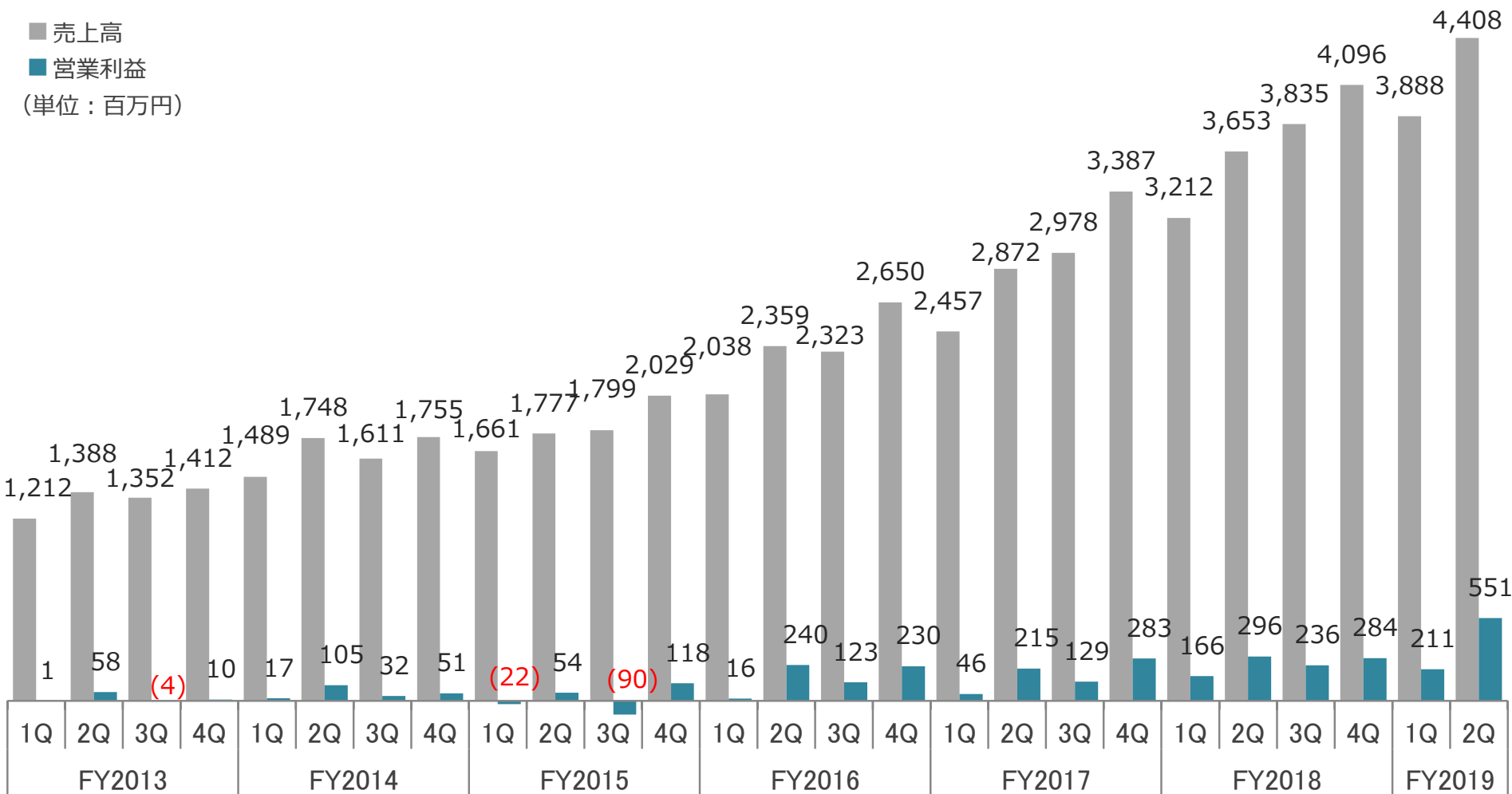
ビジネスソリューション事業 : アウトソーシングサービス（障がい者雇用支援、ロジスティクス、セールスサポートなど）

人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（コールセンター、家電量販店や携帯ショップ向けの派遣など）



## ■ 2Qは過去最高を大幅更新、営業利益は初の5億円超え

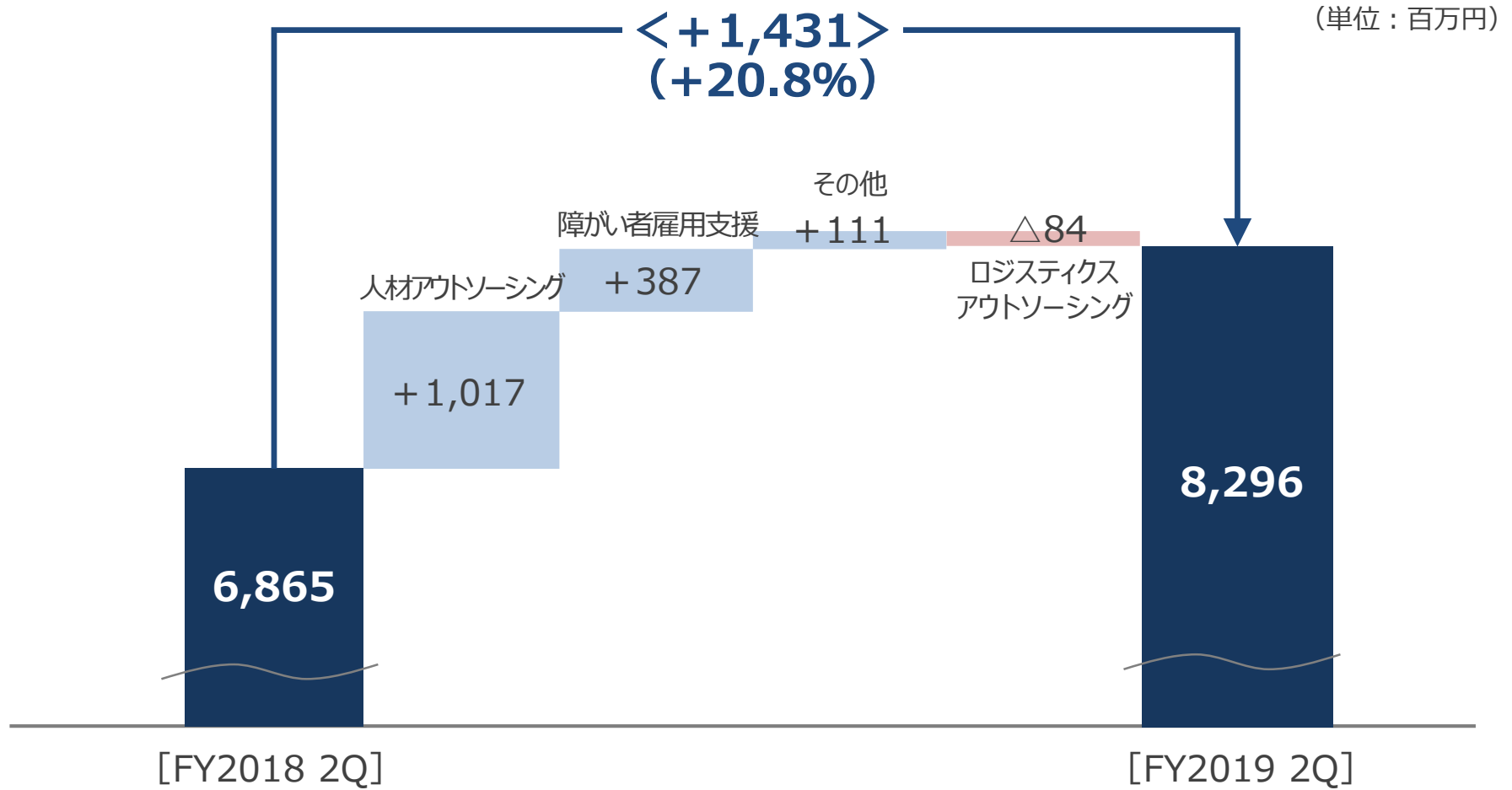
■ 売上高  
■ 営業利益  
(単位：百万円)



(単位：百万円)

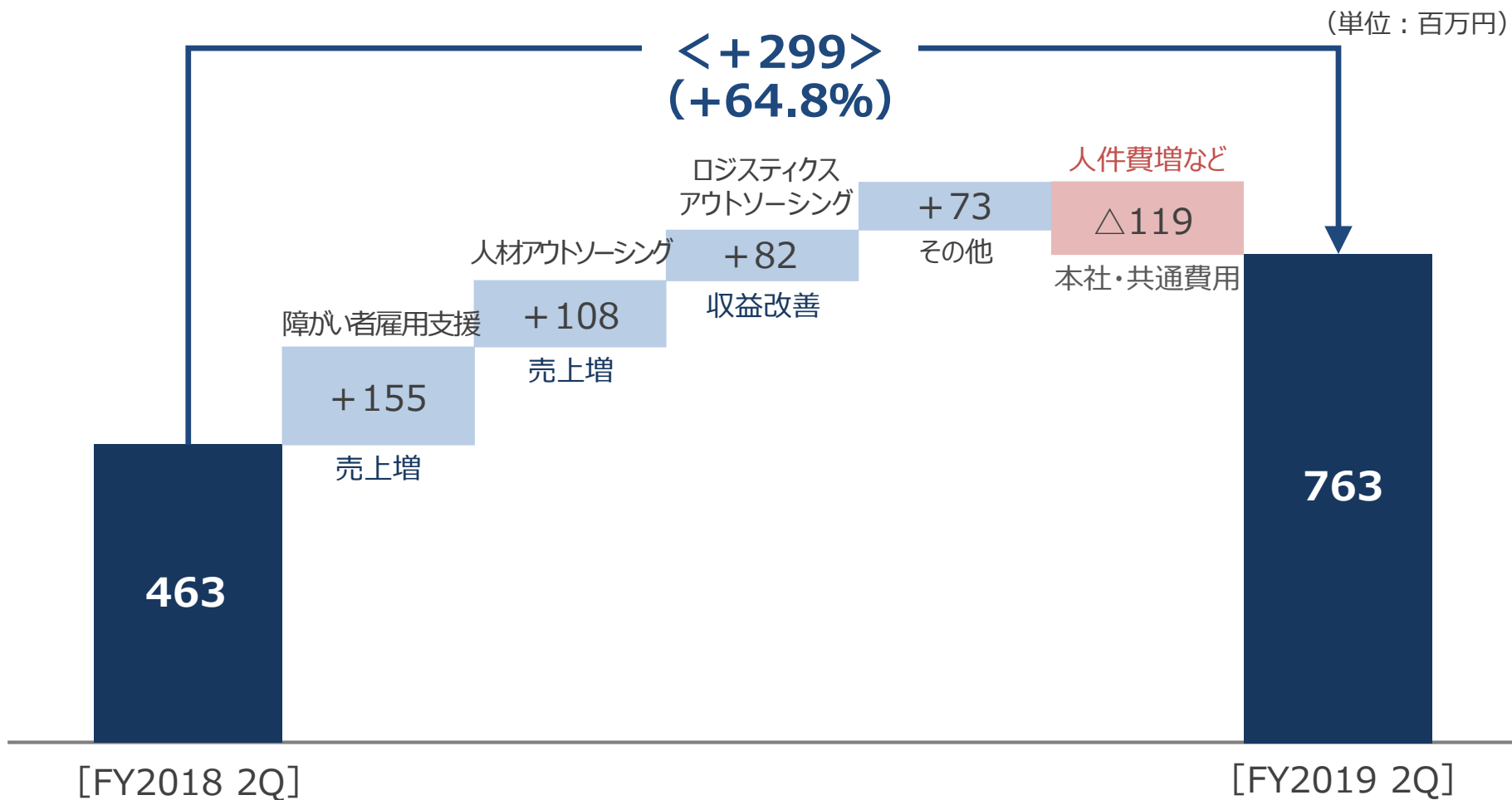
	FY2019 2Q	FY2018 2Q	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるC F	423	228	195	四半期純利益の増加
投資活動によるC F	△ 730	△ 561	△ 168	新農園開設のための有形固定資産の取得
財務活動によるC F	533	72	461	短期借入金の増加
現金及び現金同等物残高	1,315	980	335	

■ 主力事業（人材アウトソーシング、障がい者雇用支援）が売上を牽引



※その他：採用支援サービス「OMUSUBI」、顧問派遣サービスなど

## ■ 主力事業の利益増に加え、赤字事業の改善が全体収益を底上げ



※その他：採用支援サービス「OMUSUBI」、顧問派遣サービスなど

## 2. 2019年11月期 2Q事業別概要



S-POOL

## 上期

**売上高：5,889百万円（前期比+20.9%）**

[コールセンター] 4,422百万円（前期比+24%）

[店頭販売支援] 1,265百万円（前期比+19%）

- ・ 期初の新規登録者の落込みが売上に若干影響
- ・ 新規登録者数は前期を上回る水準まで回復

## 下期

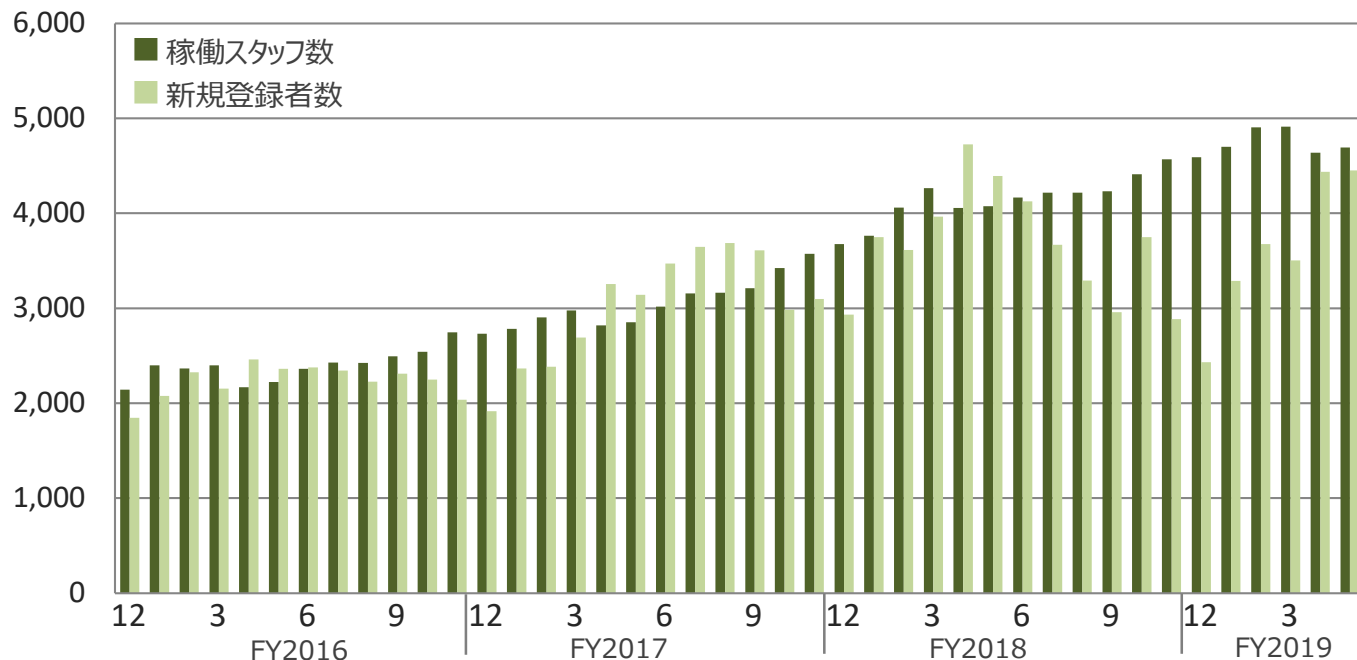
**ドミナント戦略推進、グループ型派遣強化**

- ・ ドミナント戦略継続（2拠点開設）  
→横浜2拠点目（6月）、他1拠点（選定中）
- ・ コールセンター派遣強化、全地域トップシェア獲得
- ・ 現場社員（FC）の積極採用・配置

### [派遣スタッフの推移]

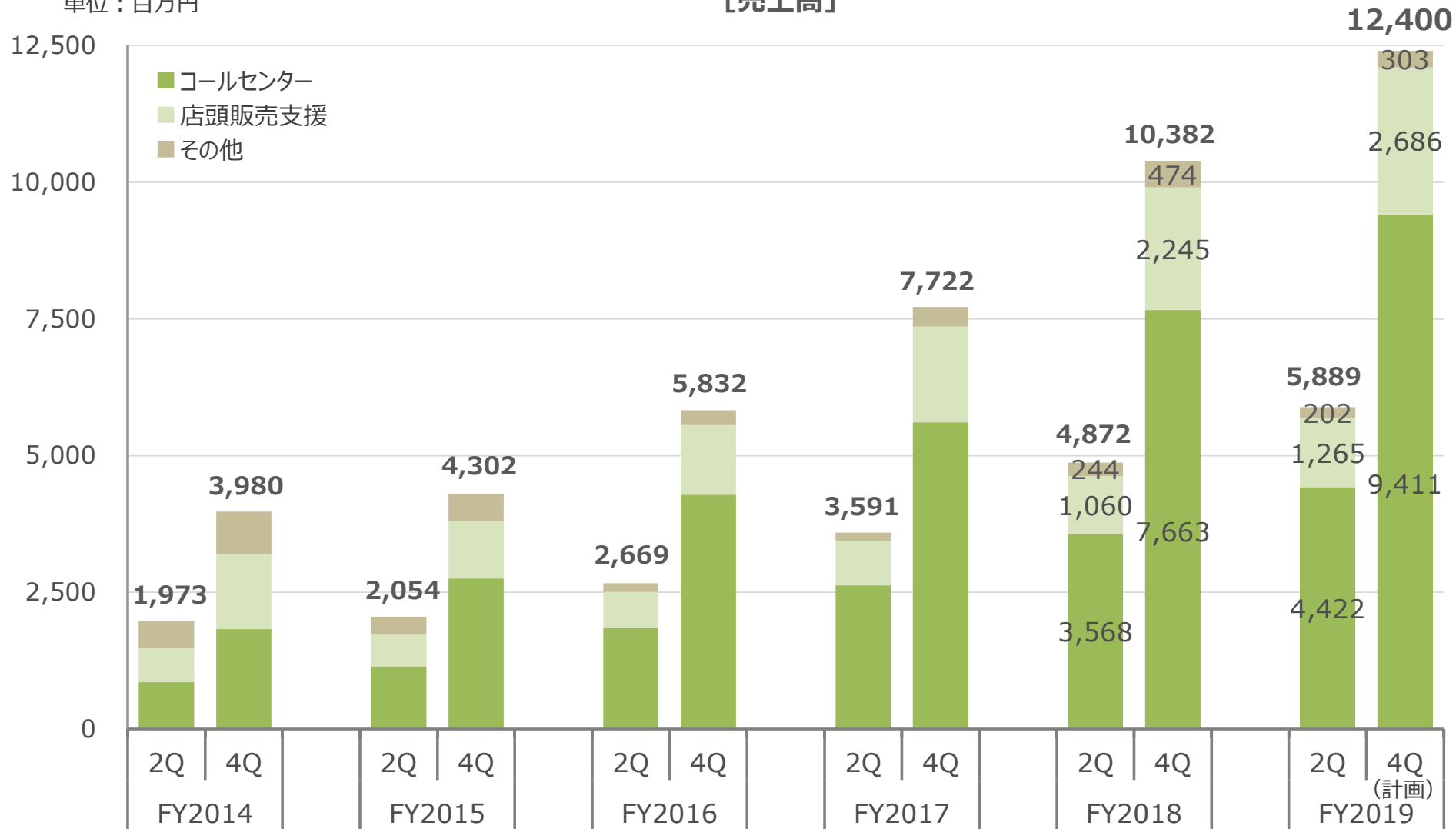
月間平均稼働スタッフ数  
4,740名  
(前期比：+14.4%)

月間平均新規登録者数  
3,631名  
(前期比：△2.1%)



単位：百万円

[売上高]



## 上期

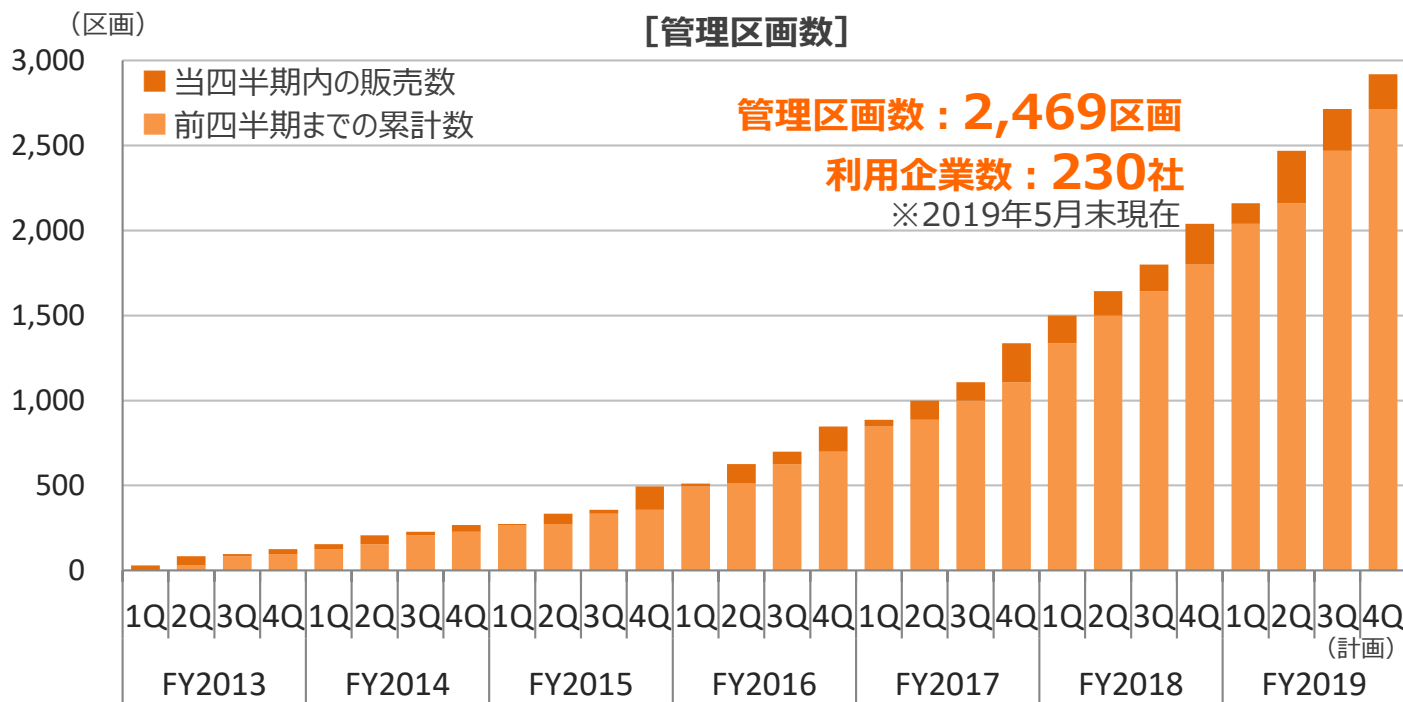
**売上高：1,260百万円（前期比+44.4%）**

- ・ 販売計画292区画に対し、実績430区画
- ・ 農園の早期開設により、区画販売が大幅に増加
- ・ 管理区画数は2,469区画
- ・ 農園新設3ヶ所（千葉市、さいたま市、春日井市）

## 下期

**農園の拡充、新サービスの開発強化**

- ・ 販売計画880区画へ上方修正（下期450区画）
- ・ 受注確定は754区画（うち430区画納品済）
- ・ 農園開設2ヶ所（千葉八千代、千葉 or 愛知）
- ・ 都市部で展開可能な新サービスの開発を加速



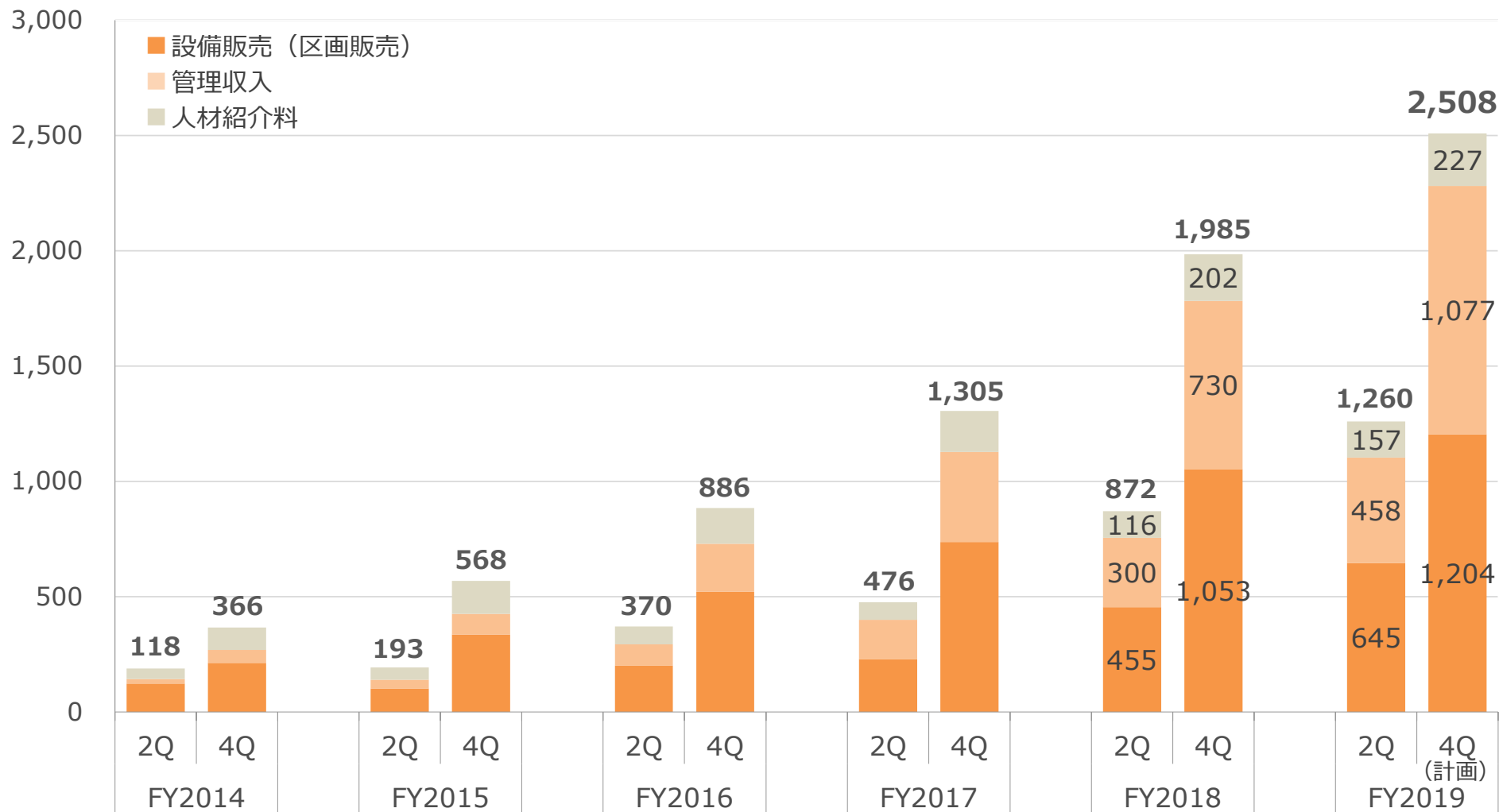
**[販売計画] 880区画**  
 1Q：120区画(実績)  
 2Q：310区画(実績)  
 3Q：246区画(計画)  
 4Q：204区画(計画)

**[農園数] 16農園**  
 千葉県 12農園  
 愛知県 3農園  
 埼玉県 1農園



## [売上高]

単位：百万円



上期

**売上高：592百万円（前期比△12.5%）**

[EC通販の発送代行サービス] 496百万円（前期比△14%）

[物流センターの運営代行サービス] 95百万円（前期比△2%）

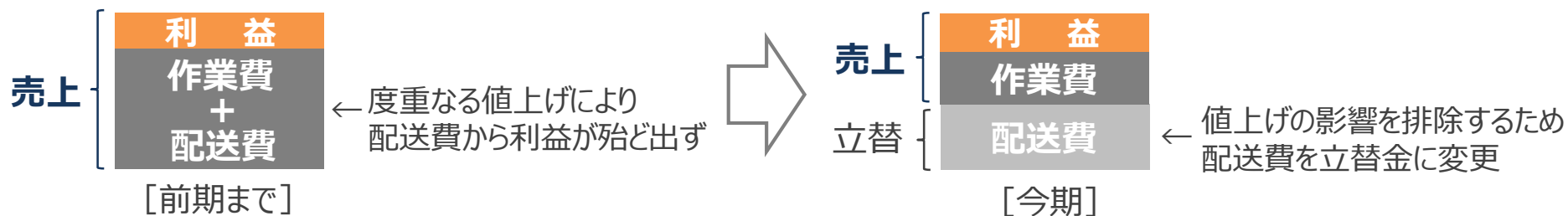
- ・ 収益改善の実行（センター集約・システム1本化・代理店営業の停止等）により、黒字回復へ
- ・ 配送費立替変更、低収益案件の入替の影響により、売上は減少、利益率は大幅改善

下期

**再成長に向けた営業強化、収益力の向上・安定**

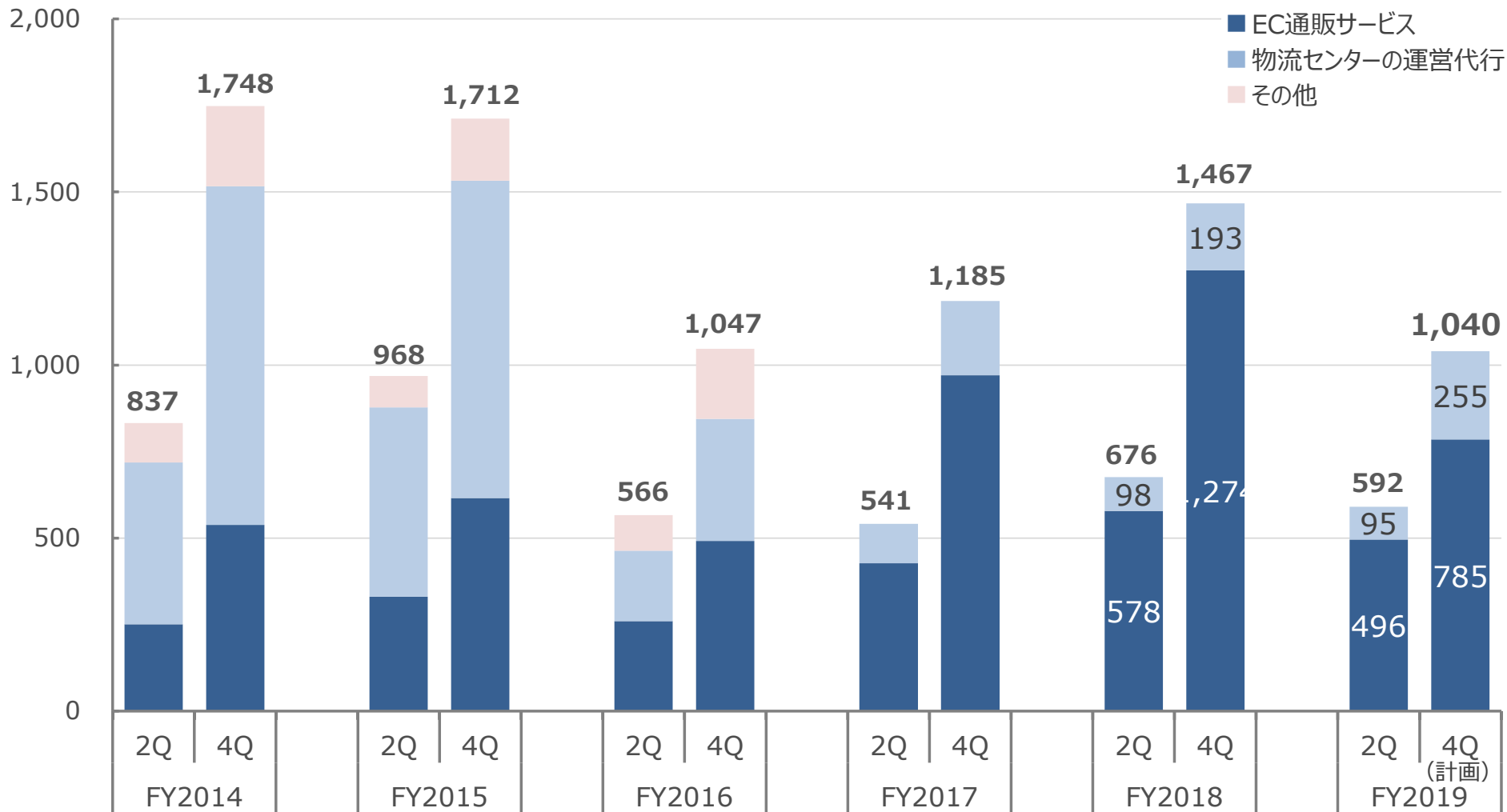
- ・ 品川センターの稼働率UPに向け、新規営業強化&受注済案件の早期稼働に注力
- ・ 収益改善のプランの完遂、通期でも黒字化必達を目指す

## ■ 今期より配送費を立替に変更するため、売上高は減収となる見込み



## [売上高]

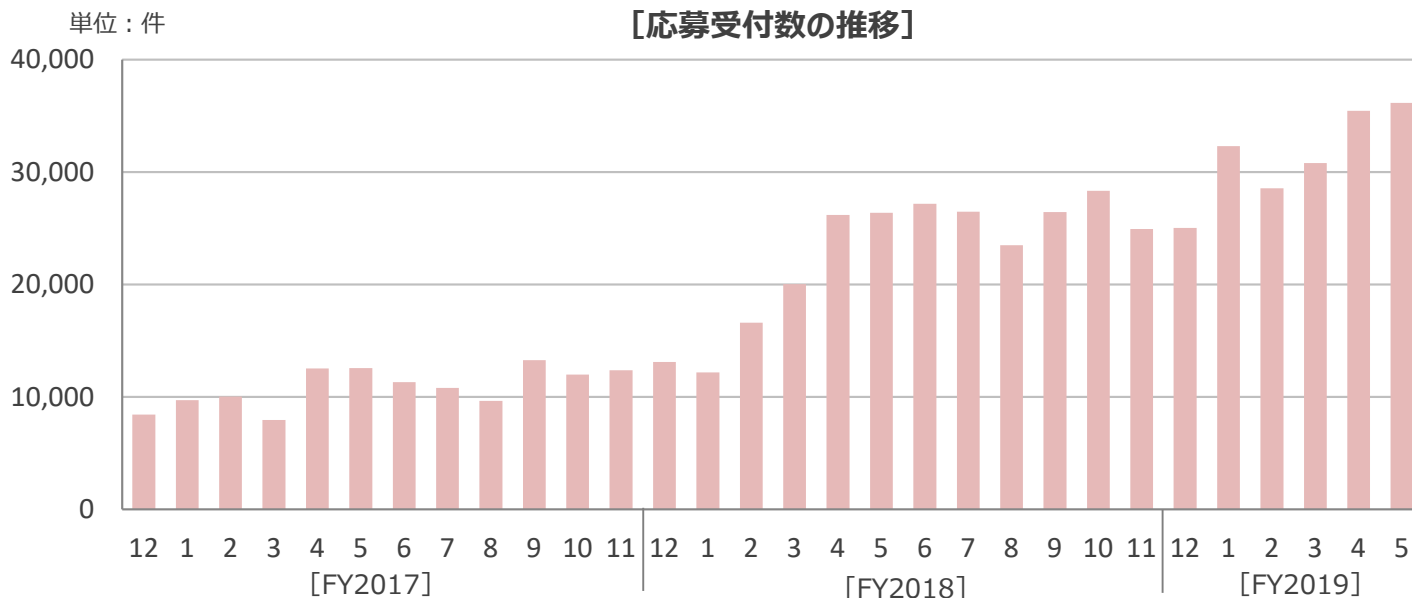
単位：百万円



上期

**売上高：198百万円（前期比+48.8%）**

- ・ 月間3万応募を突破、損益分岐点を超え黒字化を達成
- ・ センターの3/4が黒字運営に（北見、日南、西都）
- ・ 採用力向上の副作用として、取引の長い既存顧客の売上が伸び悩む



[月間最高件数]  
**36,139件**  
(2019年5月)

[上期平均件数]  
**31,379件**  
(前期比+39%)

下期

**収益の安定化、サービスメニューの拡充を目指す**

- ・ 全センター黒字化に向けて新規営業強化、既存クライアントの取引拡大に注力
- ・ 定着支援の領域での新サービスの開発を進める

### 3. 2019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**

2019年11月期 事業方針

**高ROEを意識した経営を推進**

**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、全サービスの黒字化を目指す

**II. 新たな収益機会の獲得**

→ 人材アウトソーシング、障がい者雇用支援に次ぐ、新たな収益の柱の構築に注力

**III. IT投資の拡大（ITインフラ強化、業務効率化推進）**

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

## 上期振り返り

[安定した収益基盤の構築]

◎ 全事業の黒字化を達成、特にロジスティクスアウトソーシングの収益改善が大きく進む

[新たな収益機会の獲得]

△ 育成中の事業については本格的な収益貢献には至らず

[IT投資の拡大]

○ インフラ・セキュリティ強化、業務効率化推進、Webマーケティング強化を進める

## 下期重点施策

### ストック型サービスの強化

安定収益が期待できる  
継続利用サービスの重点強化

+

### 第3の収益の柱の構築

育成事業の早期立ち上げ  
新規事業・派生事業の開発

+

### IT投資の成果獲得

IT投資の具体的な成果を  
下期中に獲得する

## ■ 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

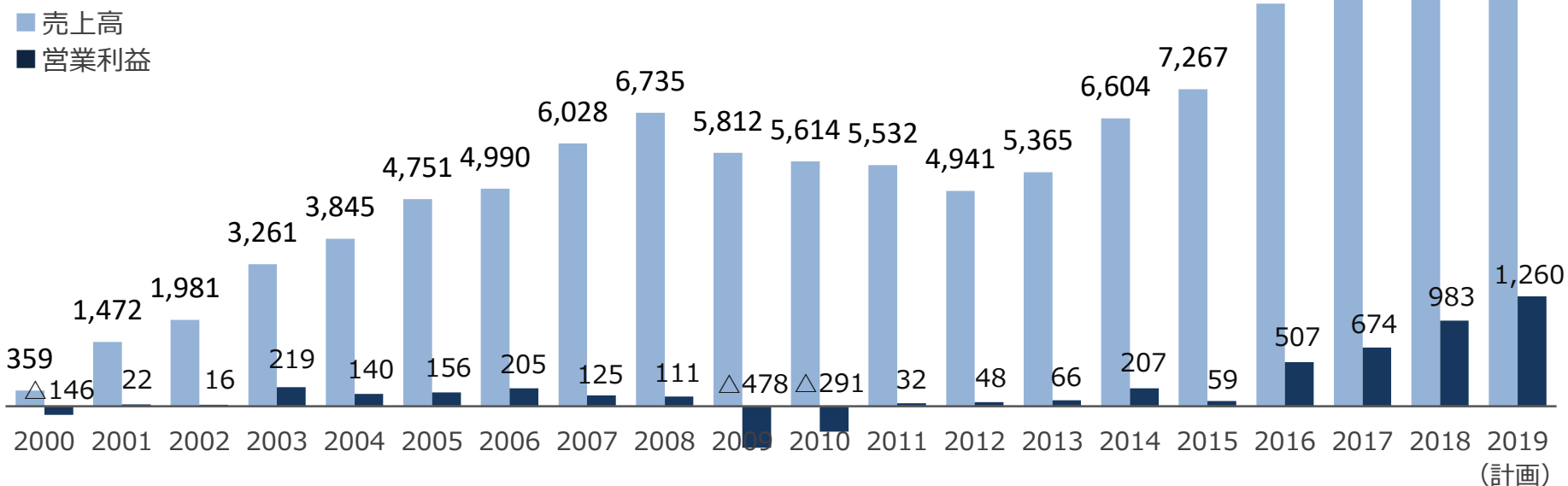
(単位：百万円)

	FY2019 計画	FY2018 実績	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>17,066</b>	<b>14,797</b>	<b>+2,268</b>	<b>+15.3%</b>
売上総利益	4,834	4,022	+811	+20.2%
売上総利益率 (%)	28.3%	27.2%		+1.1 pt
販売管理費	3,573	3,038	+534	+17.6%
売上高販管費率 (%)	20.9%	20.5%		+0.4 pt
<b>営業利益</b>	<b>1,260</b>	<b>983</b>	<b>+276</b>	<b>+28.1%</b>
営業利益率 (%)	7.4%	6.6%		+0.8 pt
<b>経常利益</b>	<b>1,248</b>	<b>1,007</b>	<b>+240</b>	<b>+23.9%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>811</b>	<b>619</b>	<b>+191</b>	<b>+31.0%</b>

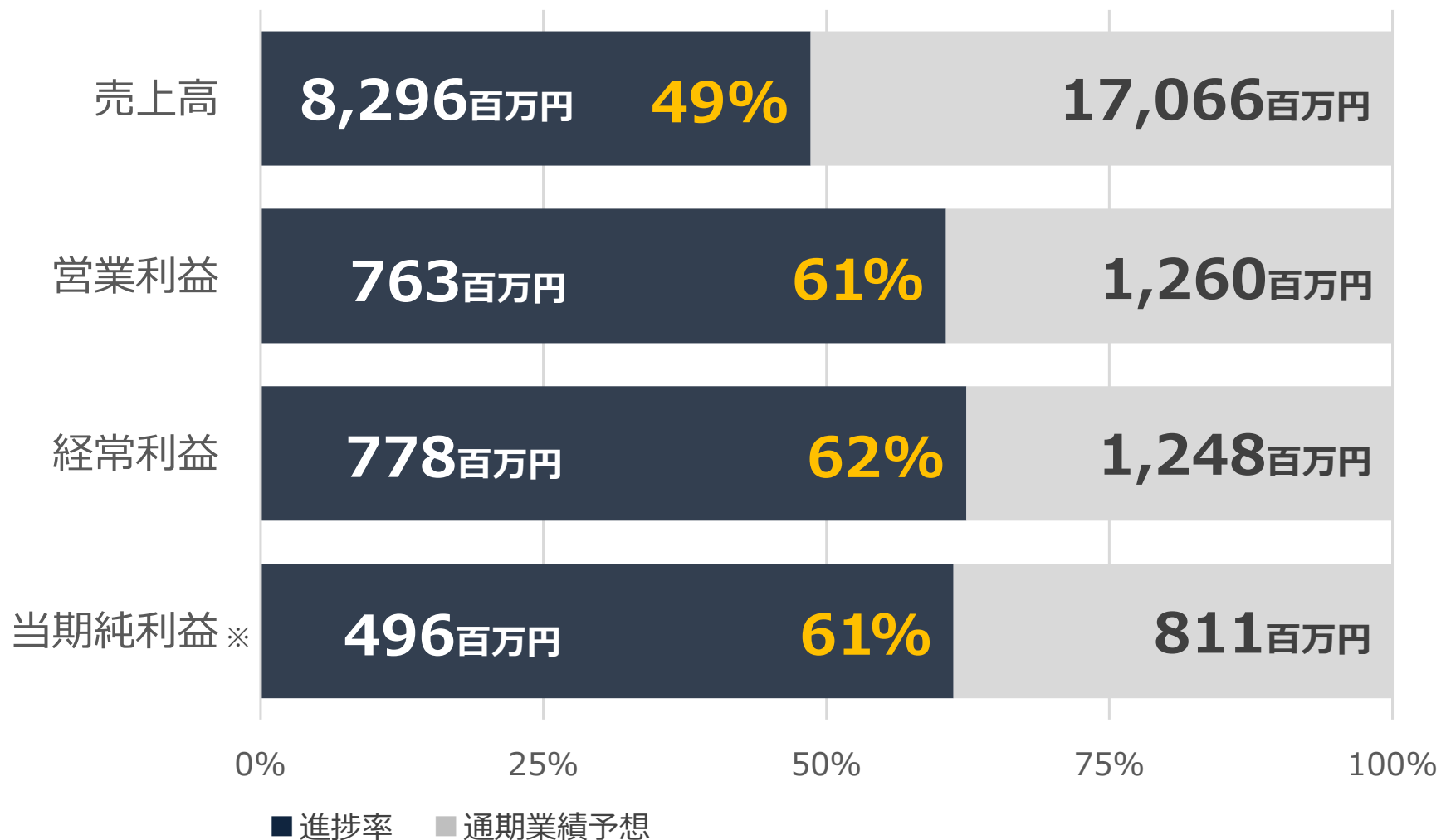


■ 売上高は8期連続、営業利益は5期連続の増収増益を見込む

		(対前年比)
売上高	<b>17,066</b> 百万円	(+15.3%)
販売管理費	<b>3,573</b> 百万円	(+17.6%)
営業利益	<b>1,260</b> 百万円	(+28.1%)
経常利益	<b>1,248</b> 百万円	(+23.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>811</b> 百万円	(+31.0%)



■ 利益面を中心に順調に推移、期初計画からの積み上げを目指す



※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益を示す

(単位：百万円)

	FY2019 計画			FY2018 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	4,774	1,170	24.5%	4,482	874	19.5%	+6.5%	+33.8%
人材 ソリューション事業	12,400	1,179	9.5%	10,382	1,004	9.7%	+19.4%	+17.4%
調整額	△ 108	△ 1,089	-	△ 68	△ 895	-	-	-
合計	17,066	1,260	7.4%	14,797	983	6.6%	+15.3%	+28.1%



## 4. 配当方針

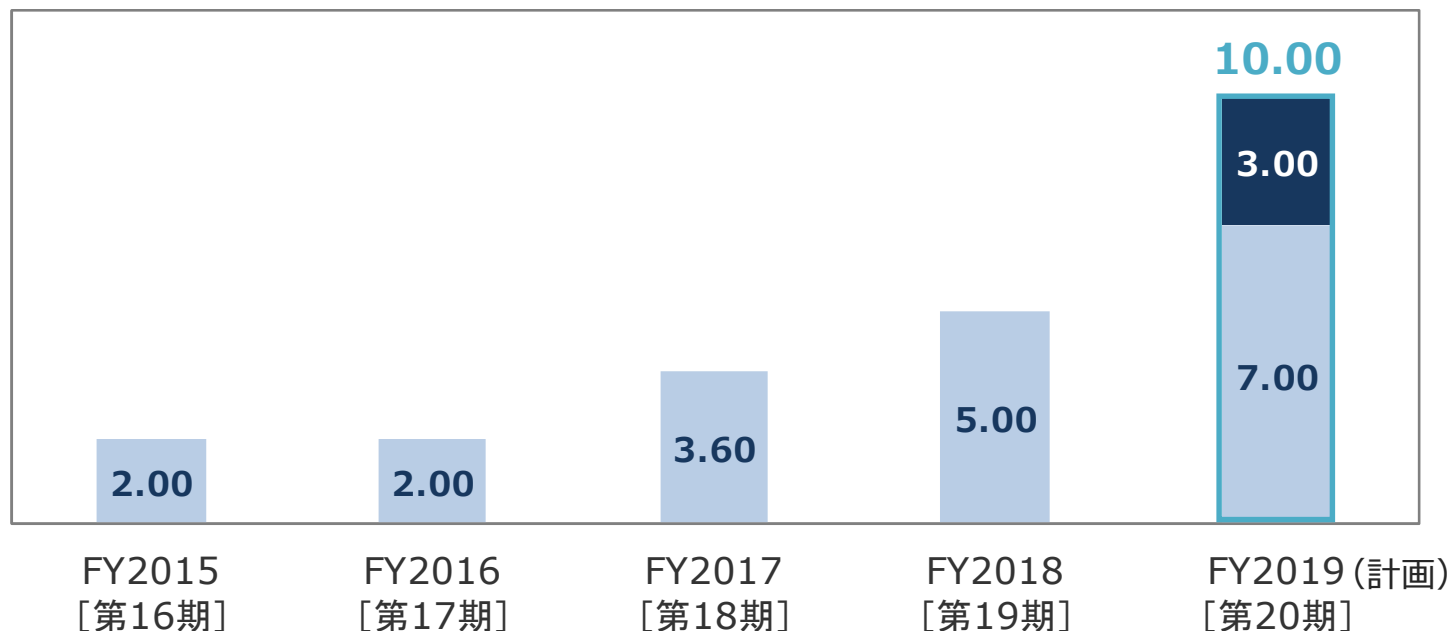
S-POOL

## ■ 創立20周年の記念配当を実施。20期配当は倍増の10円を計画

### 2019年11月期 配当

単位：円

■ 中間配当 ■ 期末配当 ■ 記念配当



### 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

→配当方針については、株主還元の強化に向けて見直し中

## ■ 機関投資家比率53.3%（前回45.7%）、株主数1,991名（前回2,698名） 機関投資家比率の上昇に合わせ、株主数が大きく減少

※前回は2018年11月末時点

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	2,817,700	17.8%
2	浦上 壮平（当社役員）	2,486,800	15.7%
3	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT	1,125,800	7.1%
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	798,800	5.1%
5	佐藤 英朗（当社役員）	567,600	3.6%
6	赤浦 徹（当社役員）	545,600	3.5%
7	資産管理サービス信託銀行株式会社（証券投資信託口）	536,400	3.4%
8	エスプール従業員持株会	411,100	2.6%
9	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	393,200	2.5%
10	竹原 相光	378,600	2.4%

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	3億7,220万円 (2019年5月末現在)	
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	宮沢 奈央 (弁護士)
	社外取締役	仲井 一彦 (公認会計士)
上場	東証二部 (証券コード: 2471)	
従業員数	連結: 672名 (2019年5月末現在)	
拠点数	39ヶ所 (2019年5月末現在)	

## ■ 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 36F

[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



## ■ 主要 2 サービスで連結売上の86%を占める

ビジネスソリューション事業 (30%)	人材ソリューション事業 (70%)
<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>■ 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</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>■ 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>	

※「%」は、前期の売上比率



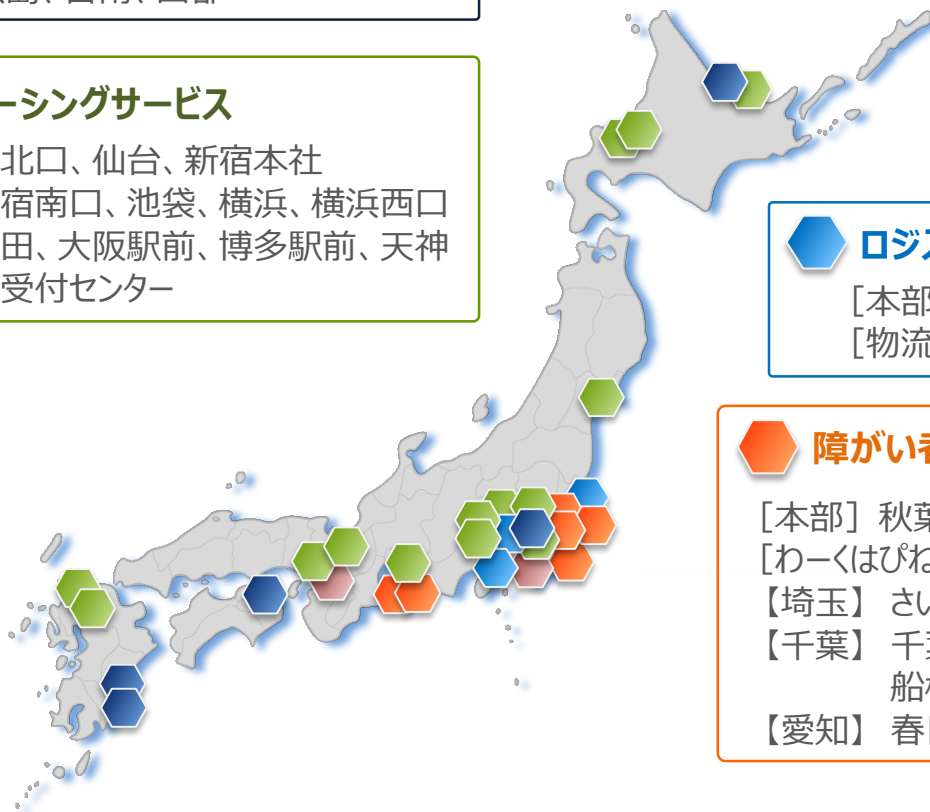
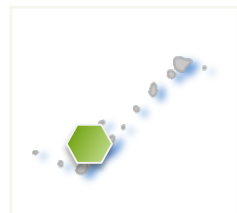
[グループ本社] 秋葉原

[採用支援サービス コールセンター]

北見、小松島、日南、西都

## 人材アウトソーシングサービス

札幌大通、札幌北口、仙台、新宿本社  
新宿三丁目、新宿南口、池袋、横浜、横浜西口  
名古屋、大阪梅田、大阪駅前、博多駅前、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] 品川、つくば

## 障がい者雇用支援サービス

[本部] 秋葉原

[わーくはぴねす農園]

【埼玉】 さいたま（岩槻）

【千葉】 千葉（若葉①②、花見川）、松戸  
船橋①②、柏①②、市原①②、茂原①②

【愛知】 春日井、豊明、みよし



## セールスサポートサービス

秋葉原、大阪



## 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。