

2020年11月期〔第21期〕第1四半期 決算説明資料

2020年4月3日
株式会社エスプール
東証一部（2471）

1. 2020年11月期 第1四半期 業績概要
 2. 2020年11月期 第1四半期 事業別概要
 3. 2020年11月期 事業方針・業績予想
- 株主・投資家の皆様へ（代表メッセージ）

S-POOL

FY2020
1Q
決算概要

■ 利益面を中心に大幅増で着地、絶好のスタートを切る

売上高	4,675百万円	(前期比 +20.3%)
営業利益	386百万円	(前期比 +82.8%)
当期純利益※	302百万円	(前期比 +139.9%)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

■ 主力2事業が好調を維持

[人材アウトソーシングサービス] 売上高 **3,462百万円** (前期比 +21.8%)
 → コールセンター業務が順調に拡大、前期比27%増を達成


[障がい者雇用支援サービス] 売上高 **654百万円** (前期比 +48.6%)
 → 設備販売が計画を上回り着地、管理収入も大きく増加

 FY2020
1Q
事業別概要

■ 新型コロナウイルスの影響を最小限に抑えつつ、計画達成を確実に目指す

 FY2020
業績予想

売上高	20,636百万円	(前期比 +17.8%)
営業利益	2,000百万円	(前期比 +24.7%)
配当予想	3.3円	(前期実績2円)



1. 2020年11月期 第1四半期
業績概要

S-POOL

■ 好調を継続し、利益面を中心に大幅増で着地

（単位：百万円）

	FY2020 1Q 実績	FY2019 1Q 実績	対前年増減	対前年比
売上高	4,675	3,888	+787	+20.3%
売上総利益	1,311	994	+317	+31.9%
売上総利益率（%）	28.1%	25.6%		+2.5 pt
販売管理費	924	783	+141	+18.1%
売上高販管費率（%）	19.8%	20.1%		-0.3 pt
営業利益	386	211	+175	+82.8%
営業利益率（%）	8.3%	5.4%		+2.8 pt
経常利益	390	216	+173	+80.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	302	125	+176	+139.9%

■ 全てのサービスが黒字化したビジネスソリューション事業の収益が大きく改善

(単位：百万円)

	FY2020 1Q 実績			FY2019 1Q 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	1,222	307	25.2%	1,054	162	15.4%	+15.9%	+89.1%
人材 ソリューション事業	3,462	352	10.2%	2,842	271	9.5%	+21.8%	+29.8%
調整額	△8	△272	-	△8	△222	-	-	-
合計	4,675	386	8.3%	3,888	211	5.4%	+20.3%	+82.8%

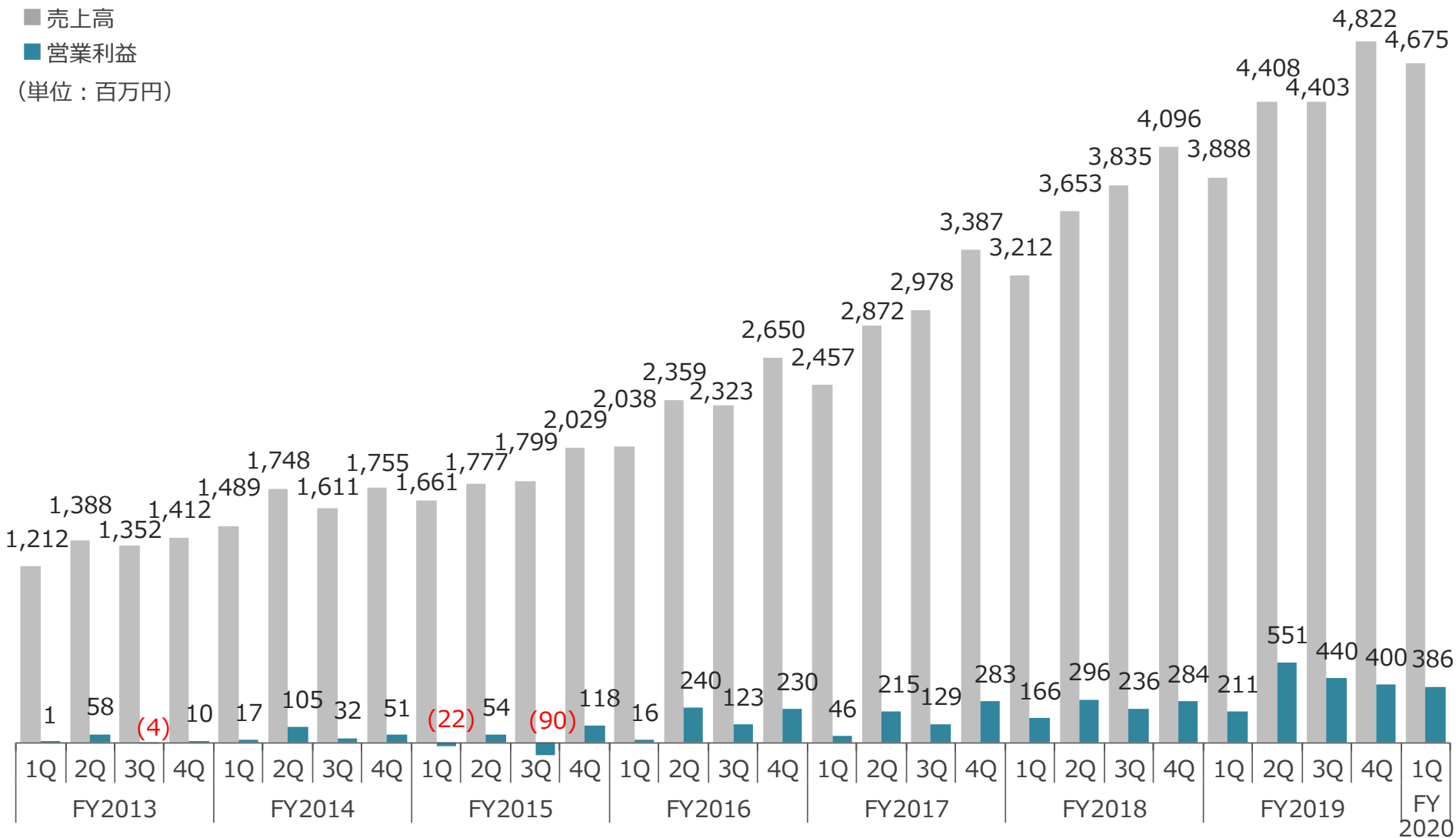
【各セグメントの主な事業内容】


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（ロジスティクス、障がい者雇用支援、など）

人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（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）

■ 例年閑散期となる1Qにおいて、今期は好スタートを切る

■ 売上高
■ 営業利益
(単位：百万円)





2. 2020年11月期 第1四半期 事業別概要

S-POOL

売上高：3,462百万円（前期比+21.8%）

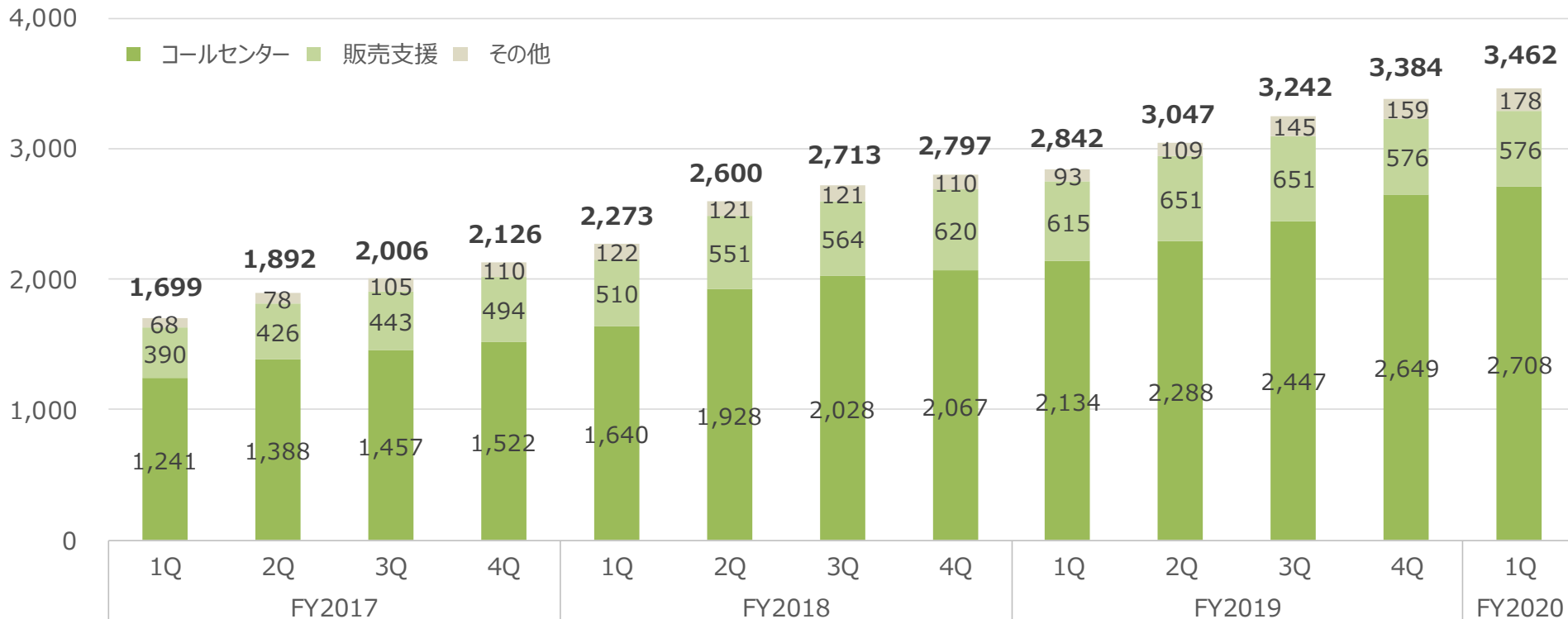
コールセンター業務が好調を持続。稼働スタッフ数、新規登録者数も順調に増加

[コールセンター] 売上高：2,708百万円（+27%）主要取引先の売上が拡大

[販売支援] 売上高：576百万円（△6%）大型案件終了の影響により売上微減

[稼働スタッフ数] 5,788名（前期比+18%） [新規登録者数/1Q平均] 3,868名/月（前期比+24%）

単位：百万円



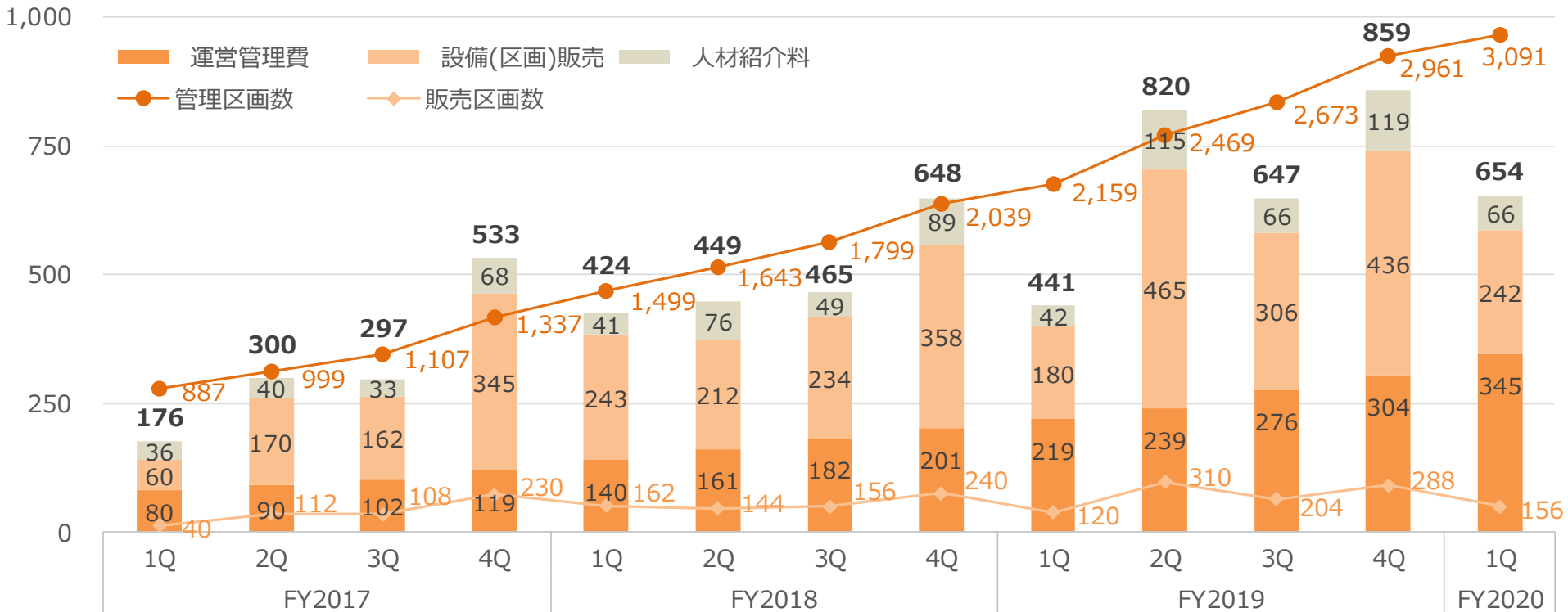
売上高：654百万円（前期比+48.6%）

障がい者の採用・教育が順調に進んだことで、設備販売が計画を大きく上回る

[設備販売] 156区画（計画:108区画） [管理区画数] 3,091区画 [顧客数] 261社

- ・ 農園開設は計画通り進む。愛知県東海市に18ヶ所目、千葉県船橋市に19ヶ所目を開設
- ・ 営業は好調を維持。2020年2月末時点での受注残は384区画

単位：百万円



■ 屋内型新農園の開設場所が決定

ただし、都心部に開設する新農園は、新型コロナウイルスの影響を受ける可能性があり影響を受けにくく確実性の高い従来の屋外型（郊外型）農園の開設・販売を優先する

施設概要

[名称]	わーくはびねす農園Plus東京板橋
[所在地]	東京都板橋区（JR浮間舟渡駅 徒歩7分）
[面積]	713坪（356坪×2フロア）
[区画数]	222区画
[開設日]	2020年8月



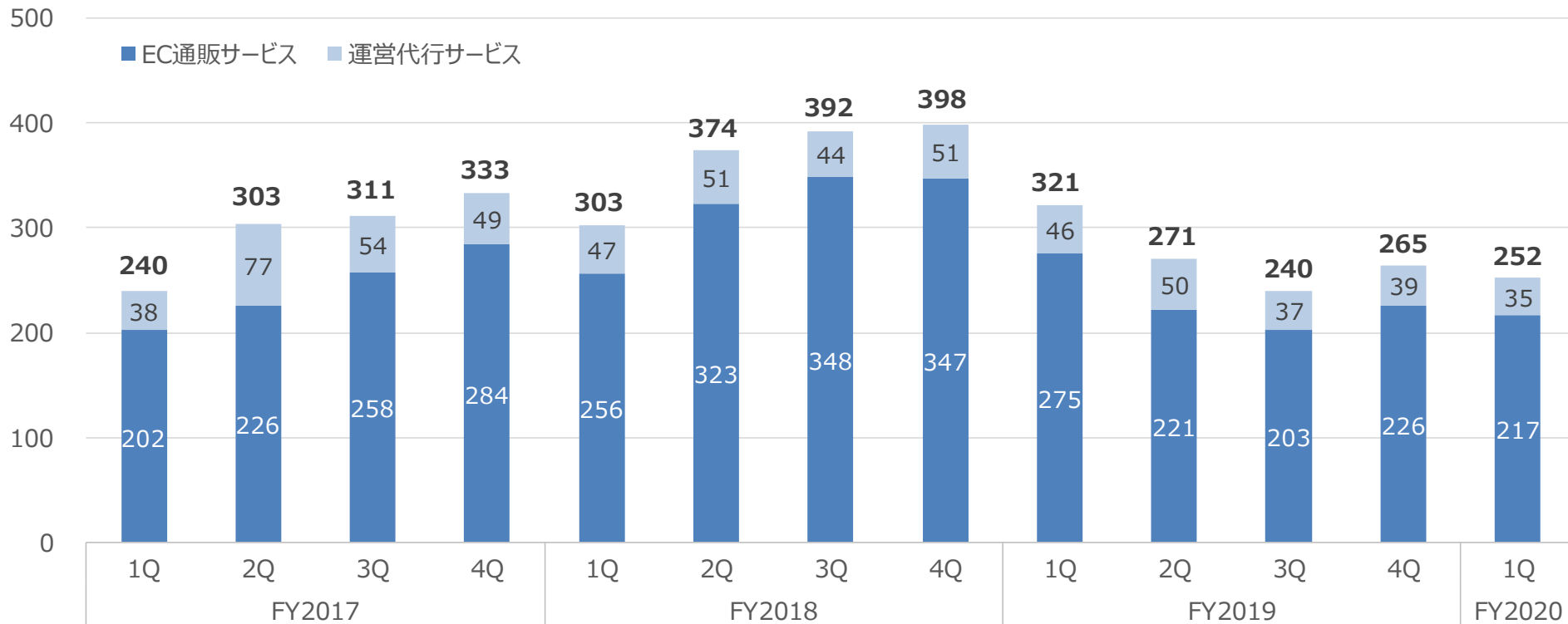
- 収益構造は、屋外型農園と同じモデルを想定
- 価格（設備販売・運営管理費）は、10～20%の値上げを予定（原価増に対応）
- 中国からの部品の供給遅れによって工事遅延の可能性があり
- 万が一の遅れに備えて、屋外型農園の新設計画を3ヶ所から5ヶ所へ引き上げ
- 開設が遅れた場合には、屋外型農園の販売増により期初計画（1,026区画）は必ず達成

売上高：252百万円（前期比△21.4%）

閑散期となるため売上は横ばい、営業利益は増益を確保

- ・ 配送費の立替金変更による減収の影響が前期比で約200百万円。実質的には増収を達成
 [2020年2月末現在の稼働率] 品川センター:70%、つくばセンター:85%
- ・ 既存センターの稼働率の向上による収益の最大化に当面注力

単位：百万円



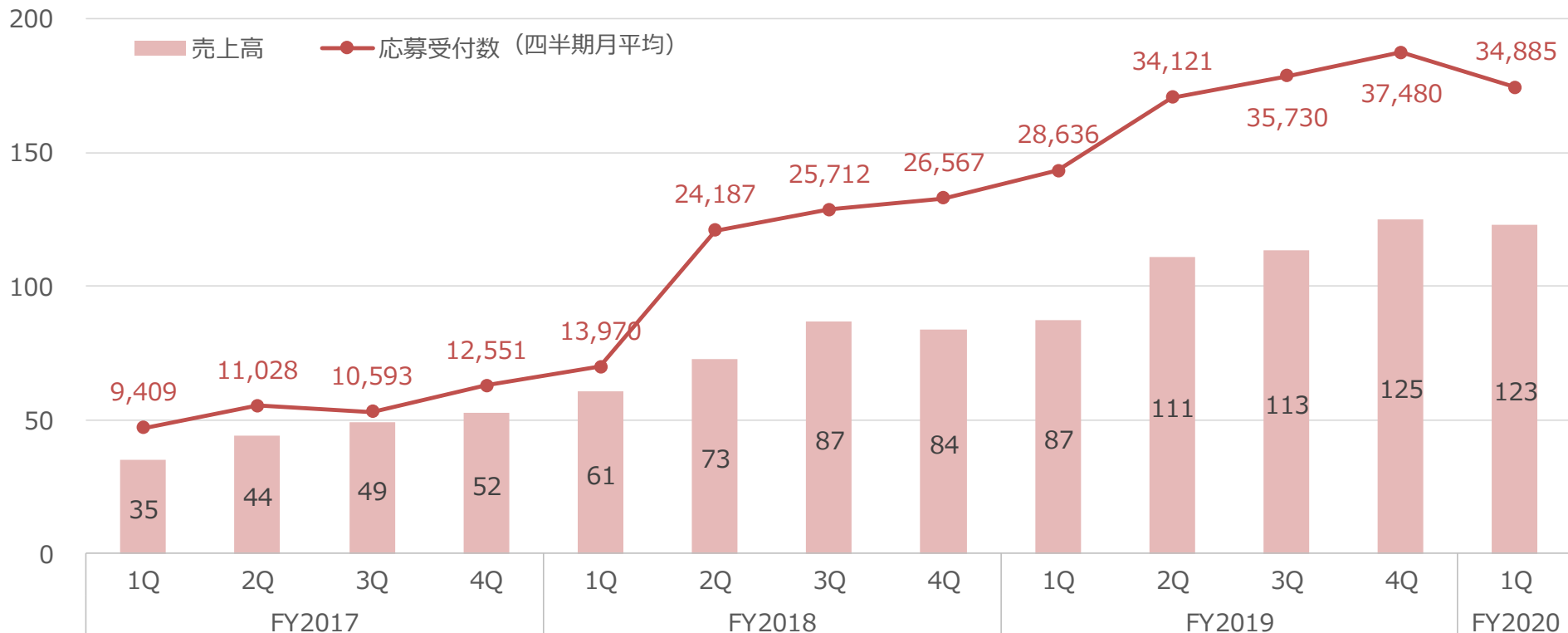
売上高：123百万円（前期比+41.5%）

新型コロナウイルスの影響が若干あるものの、4月には月間4万件を超える見込み

- ・ 閑散期のため応募受付件数は微減となるも、確実に増益を達成
- ・ サービスメニュー拡充に向け、HR Tech企業との連携を強化

ZENKIGEN社（Web面接）、ClipLine社（動画マニュアル）、メンタルヘルステクノロジーズ社（メンタルヘルス予防）

単位：百万円



- **業績に対する影響は今のところ限定的**
ただし、今後の状況次第では影響を及ぼす可能性があることから、慎重な事業運営に努める

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	受注は引き続き堅調に推移。農園運営も通常通り 今後の影響も小さいと思われるが、状況が長引いた場合には先送りが発生する可能性も
ロジスティクス アウトソーシング サービス	物流センターの稼働率に大きな変化はなし（プラス・マイナス要因がそれぞれ発生） （+）在宅の増加によって通販利用が増加 （-）中国の製造拠点の混乱により、一部の顧客では商品の納期遅延が発生
採用支援サービス （OMUSUBI）	現時点では、大きな影響はなし ただし、一部の業種では、採用活動を縮小・先送りする可能性があり
その他	セールスサポートサービスにて、キャンペーンの中止・縮小が発生 2月～4月で30百万～50百万円の売上減少見込み

人材ソリューション事業

人材アウトソーシング （人材派遣・紹介）	現時点では大きな影響はなし。ただし、コールセンター業務において新規採用の先送りや、販売支援業務にて一部業務を縮小する動きがあり
-------------------------	---

3. 2020年11月期 事業方針・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

2020年11月期 事業方針

高ROEを意識した経営を推進

I. 安定収益基盤の底上げと新たな収益機会の獲得

→既存サービスの深化、新サービスの展開により、収益力の更なる強化を図る

II. 将来の成長を見据えた投資の推進

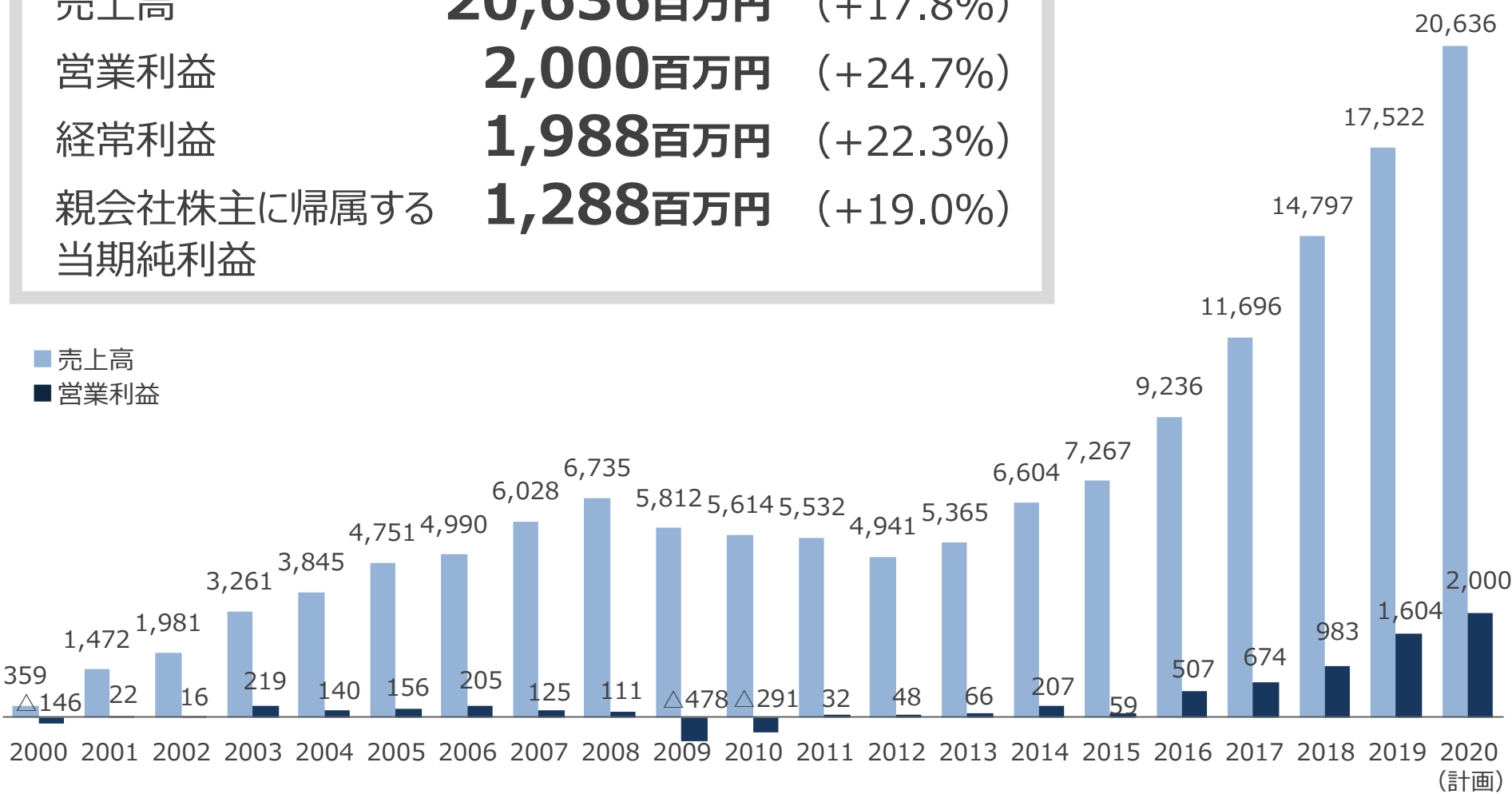
→ グループの将来成長につながる事業投資や設備投資、資本提携の検討を進める

III. IT投資の拡大（ITインフラ強化、業務効率化推進）

→ AIやRPAなどの技術を活用した業務効率化を継続強化

■ 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	20,636 百万円	(+17.8%)
営業利益	2,000 百万円	(+24.7%)
経常利益	1,988 百万円	(+22.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,288 百万円	(+19.0%)



(単位：百万円)

	FY2020 計画			FY2019 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	6,214	1,808	29.1%	5,043	1,514	30.0%	+23.2%	+19.4%
人材 ソリューション事業	14,500	1,410	9.7%	12,516	1,183	9.5%	+15.9%	+19.1%
調整額	△78	△1,217	-	△37	△1,093	-	-	-
合計	20,636	2,000	9.7%	17,522	1,604	9.2%	+17.8%	+24.7%

【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（ロジスティクス、障がい者雇用支援、など）
 人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（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）

(単位：百万円)

	FY2020 計画		FY2019 実績	
	上期	下期	上期	下期
売上高	9,633	11,002	8,296	9,225
売上総利益	2,777	3,344	2,426	2,788
売上総利益率 (%)	28.8%	30.4%	29.2%	30.2%
販売管理費	1,988	2,132	1,663	1,947
売上高販管費率 (%)	20.6%	19.4%	20.0%	21.1%
営業利益	788	1,212	763	841
営業利益率 (%)	8.2%	11.0%	9.2%	9.1%
経常利益	782	1,206	778	847
親会社株主に帰属する当期純利益	509	778	496	585

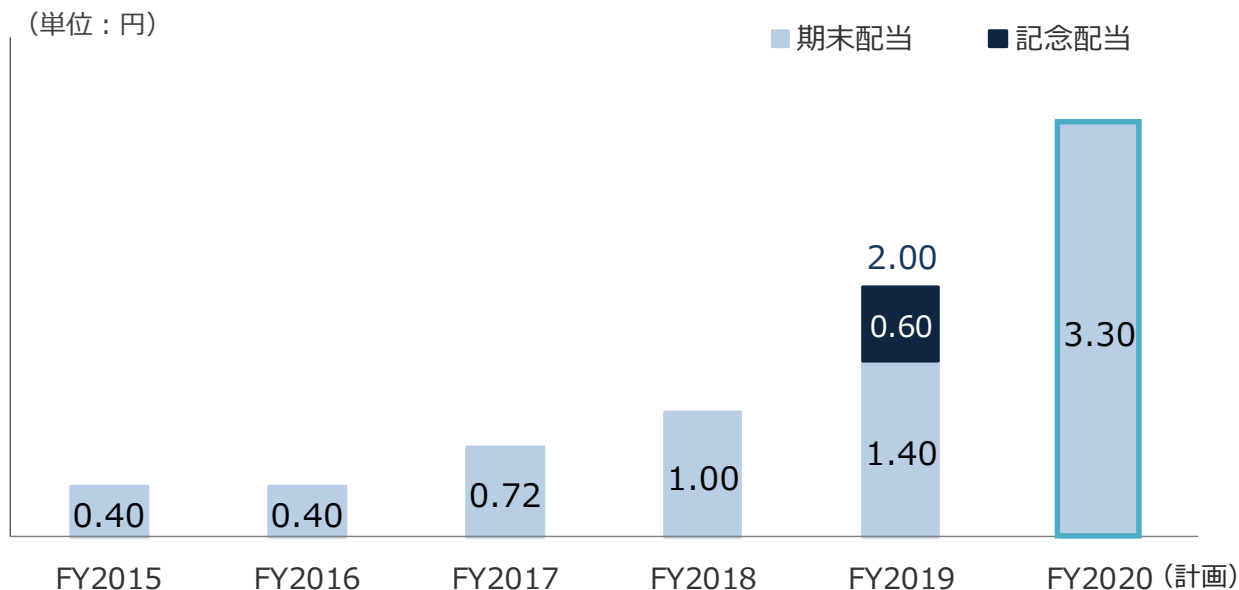
■ 配当方針を変更、株主還元を強化。大幅増配を実施

配当方針

**連結配当性向20%を目安として配当を実施
また、減益の場合でも単年度での連結配当性向60%を超えるまで減配しない**

成長のための事業投資を最優先しつつも、
資本効率と財務基盤強化を勘案しながら、安定的かつ持続的な向上を目指す

2020年11月期 配当



**新型コロナウイルス（COVID-19）の急速な感染拡大によって
今後の世界経済への影響が懸念されています。**

**当社におきましては、業績への影響は今のところありませんが、
今後の状況次第では、大きな影響を及ぼす可能性があります。**

**当社は、リーマンショック以降、環境変化に強い企業となるため事業構造転換に取り組み、
社会に必要とされるサービスを創り上げることに注力してまいりました。**

そして今こそ、私たちの力を発揮する時だと考えております。

**社会課題を解決するソーシャルカンパニーとして
世の中にどのように貢献できるかを真剣に考え、実践していくことで
この難局を乗り越えていきます。**

**皆様のご期待に必ず応えられるよう社員一丸となって頑張っておりますので、
今後ともご支援のほどよろしくお願い申し上げます。**

**株式会社エスプール
代表取締役会長兼社長 浦上 壮平**

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 (2020年3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	東証一部 (証券コード: 2471)	
従業員数	連結: 732名 (2020年2月末現在)	
拠点数	42拠点 (2020年3月末現在)	

■ 主要 2 サービスで連結売上の87%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 [28億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営 就職支援サービス (障がい者の教育・紹介) 	<p>■ 人材アウトソーシングサービス [125億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
<p>■ ロジスティクスアウトソーシング [11億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> EC通販の発送代行、越境ECサービス 物流センターの運営代行サービス <p>■ セールスサポートサービス [5.2億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売促進支援、マーチャンダイジング業務 運営サポート (キャンペーン、プロモーション、試験運営) <p>■ 採用支援サービス [4.4億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 採用支援サービス「OMUSUBI」 <p>■ 新規事業 [2.4億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス) 	

※ 各売上高、セグメント比率はFY2019実績

■ 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



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



[障がい者雇用支援サービス]

(株)エスポールプラス



[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



[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



[採用支援サービス]

(株)エスポールリンク





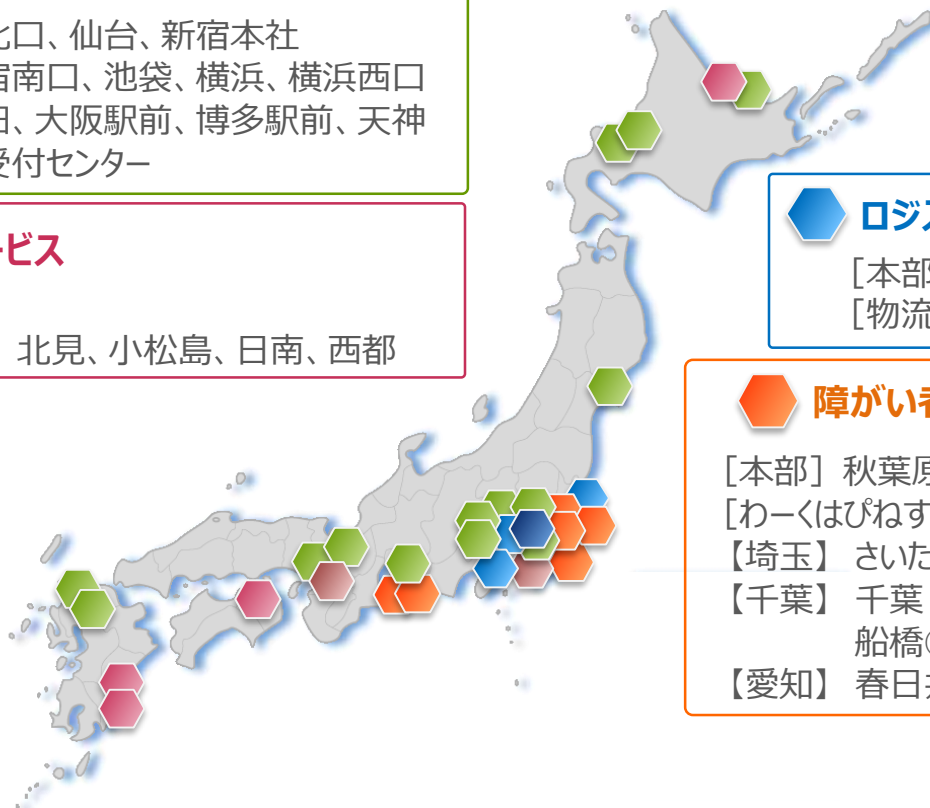
[グループ本社] 秋葉原

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

採用支援サービス

[本部] 秋葉原
[エントリーセンター] 北見、小松島、日南、西都



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
[わーくはびねす農園]
【埼玉】 さいたま（岩槻）
【千葉】 千葉（若葉①②、花見川）、松戸、八千代
船橋①②③、柏①②、市原①②、茂原①②
【愛知】 春日井、豊明、みよし、東海



セールスサポートサービス

秋葉原、大阪



(単位：百万円)

	FY2020 計画	FY2019 実績	対前年増減	対前年比
売上高	20,636	17,522	+3,114	+17.8%
売上総利益	6,122	5,214	+907	+17.4%
売上総利益率 (%)	29.7%	29.8%		-0.1 pt
販売管理費	4,121	3,610	+511	+14.2%
売上高販管費率 (%)	20.0%	20.6%		-0.6 pt
営業利益	2,000	1,604	+396	+24.7%
営業利益率 (%)	9.7%	9.2%		+0.5 pt
経常利益	1,988	1,626	+362	+22.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,288	1,082	+205	+19.0%



株式会社エスプール

【問い合わせ窓口】 社長室IR担当 TEL 03-6853-9411
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。