


2020年11月期〔第21期〕第2四半期 決算説明資料

2020年7月3日
株式会社エスプール
東証一部（2471）

1. 2020年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2020年11月期 第2四半期 事業別概要
3. 2020年11月期 事業方針・業績予想
4. 配当方針

S-POOL



1. 2020年11月期 第2四半期
業績概要

S-POOL

FY2020
2Q
決算概要

■ コロナ禍を乗り越え、利益面を中心に大幅増で着地

売上高	9,759 百万円	(前期比+17.6%)
営業利益	991 百万円	(前期比+29.9%)
当期純利益※	688 百万円	(前期比+38.5%)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

 FY2020
2Q
事業別概要

■ ポートフォリオ経営により、コロナ禍を上手く分散

厳しい状況の中、半数の部門が過去最高の売上高・営業利益を更新

■ コロナ禍の中でも、主力事業は高成長を継続

[人材アウトソーシング]	売上高	7,142 百万円	(前期比+21.3%)
[障がい者雇用支援]	売上高	1,503 百万円	(前期比+19.3%)

 FY2020
業績予想

■ アフターコロナの影響を最小限に抑え、計画達成を確実に目指す

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)

■ コロナ禍の中、売上高・利益ともに過去最高を大きく更新

（単位：百万円）

	FY2020 2Q 実績	FY2019 2Q 実績	対前年増減	対前年比
売上高	9,759	8,296	+ 1,462	+ 17.6%
売上総利益	2,874	2,426	+ 448	+ 18.5%
売上総利益率（%）	29.5%	29.2%		+0.3 pt
販売管理費	1,883	1,663	+ 219	+ 13.2%
売上高販管費率（%）	19.3%	20.0%		-0.7 pt
営業利益	991	763	+ 228	+ 29.9%
営業利益率（%）	10.2%	9.2%		+1.0 pt
経常利益	989	778	+ 210	+ 27.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	688	496	+ 191	+ 38.5%

■ コロナ禍の影響があったものの、利益面を中心に大幅な上振れで着地
親会社株主に帰属する四半期純利益を上方修正

(単位：百万円)

	FY2020 2Q 実績	FY2020 2Q 計画	対計画増減	対計画比
売上高	9,759	9,633	+125	+1.3%
売上総利益	2,874	2,777	+97	+3.5%
売上総利益率 (%)	29.5%	28.8%		+0.7 pt
販売管理費	1,883	1,988	-105	△5.3%
売上高販管費率 (%)	19.3%	20.6%		-1.3 pt
営業利益	991	788	+202	+25.7%
営業利益率 (%)	10.2%	8.2%		+2.0 pt
経常利益	989	782	+206	+26.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	688	509	+178	+35.0%

■ 上期は人材ソリューション事業（人材派遣サービス）が、グループ業績をけん引

(単位：百万円)

	FY2020 2Q 実績			FY2019 2Q 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	2,644	740	28.0%	2,425	673	27.8%	+9.0%	+10.0%
人材 ソリューション事業	7,142	786	11.0%	5,889	591	10.0%	+21.3%	+33.0%
調整額	(27)	(536)	-	(18)	(502)	-	-	-
合計	9,759	991	10.2%	8,296	763	9.2%	+17.6%	+29.9%

【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、採用支援など）

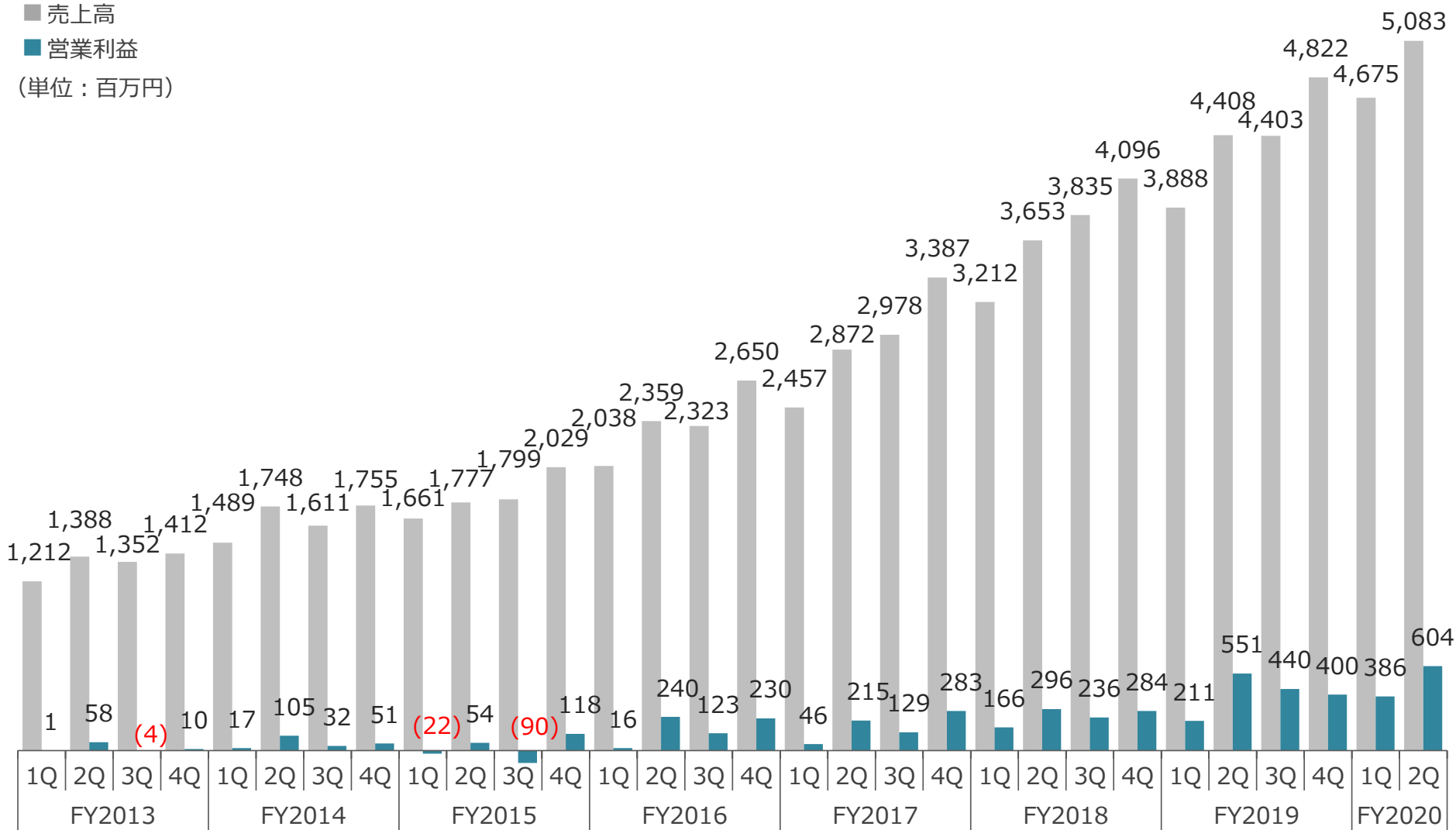
人材ソリューション事業：人材派遣サービス（コールセンター、家電量販店や携帯ショップ向けの派遣など）

■ コロナ禍の真ただ中の2Qに、売上高・営業利益ともに過去最高を更新

■ 売上高

■ 営業利益

(単位：百万円)



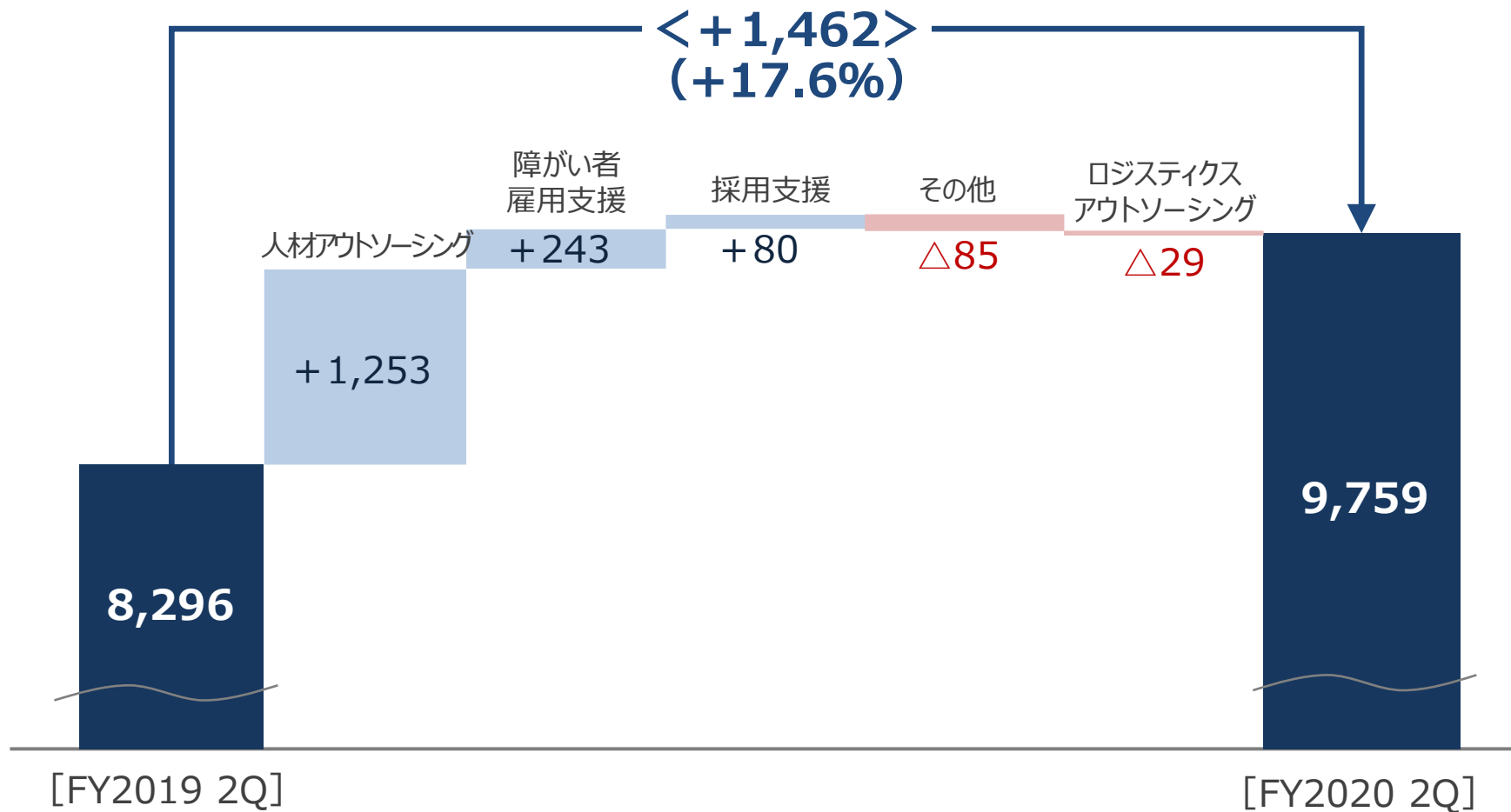
■ コロナ禍の長期化に備え、手元資金を積み増し

(単位：百万円)

	FY2020 2Q	FY2019 2Q	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるC F	578	423	154	四半期純利益の増加
投資活動によるC F	△ 1,008	△ 730	△ 278	農園新設のための有形固定資産の取得
財務活動によるC F	1,075	533	541	短期借入金の増加
現金及び現金同等物残高	2,763	1,315	1,448	

■ 人材アウトソーシングサービス（人材派遣サービス）が売上を大きくけん引

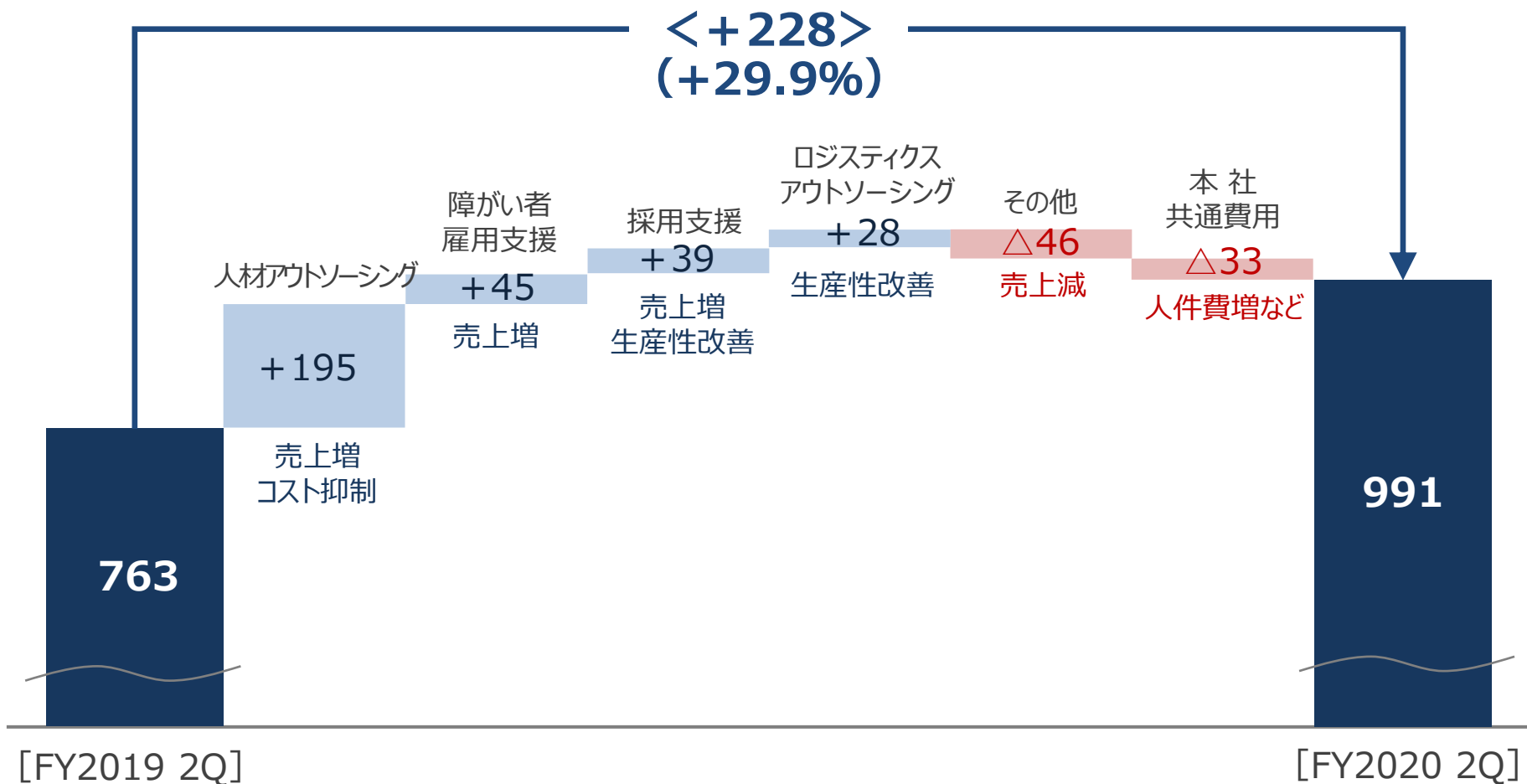
(単位：百万円)



※その他：セールスサポートサービス、顧問派遣サービスなど

■ コロナ禍の中、各事業ともに着実に利益を積み上げる

(単位：百万円)



※その他：セールスサポートサービス、顧問派遣サービスなど

■ 新型コロナウイルスの影響は、これまでのところ限定的 ただし、事業活動への影響は3Q以降となる可能性があり

ビジネスソリューション事業

※矢印は、期初計画に対する売上の増減を表す

障がい者 雇用支援サービス		<ul style="list-style-type: none"> 障がい者の教育訓練が遅れたことで、設備（区画）販売が3Qにずれ込む 上記理由により、売上計画が若干未達となるが、通期計画への影響はなし
ロジスティクス アウトソーシング		<ul style="list-style-type: none"> 巣ごもり需要によりEC通販が大きく拡大、物流センターは一時フル稼働に
採用支援サービス (OMUSUBI)		<ul style="list-style-type: none"> 飲食等の採用減をデリバリーやスーパー等の採用増で補い、計画通り進捗 [↑] デリバリー、スーパーマーケット [↓] 飲食、アミューズメント（カラオケなど）
その他		<ul style="list-style-type: none"> セールスサポートサービス、顧問派遣サービスは、業務が軒並み縮小・延期に 合計で約120百万円の売上が減少、計画の達成率は6～7割にとどまる

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)		<ul style="list-style-type: none"> コールセンターのシフト調整や販売支援の店舗休業等により稼働率が低下 約150百万円の減収となったが、影響は想定より小さく、計画を上回り着地
-------------------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

■ 顧客（派遣先）である介護施設にマスクを寄贈

[寄贈品]

医療用サージカルマスク

約30,000枚



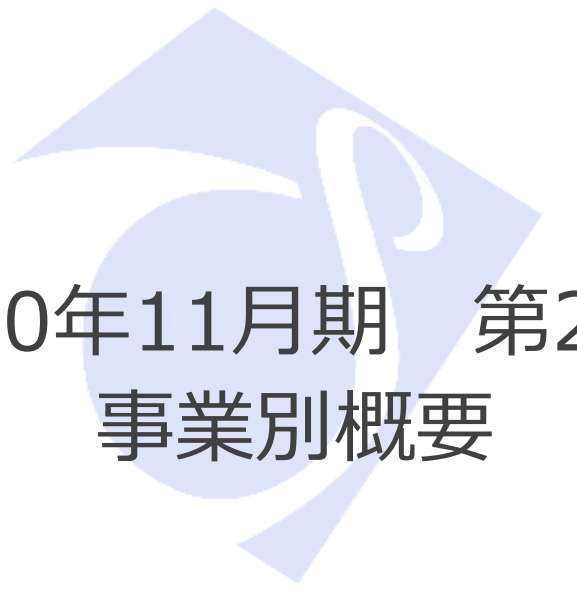
■ 北海道北見市の新型コロナウイルスに関連した電話業務を無償で協力

北見市のコロナウイルス緊急経済対策に付随する
電話問い合わせ業務を当社コールセンターで無償実施



■ 企業間の人員調整を円滑に進める「従業員シェアプラットフォーム」を開設

人材余剰企業と不足企業がスムーズに繋がるプラットフォーム開設
相互紹介を無償で仲介することにより、人員調整を円滑に支援



2. 2020年11月期 第2四半期
事業別概要

S-POOL

売上高：7,142百万円（前期比+21.3%）

コロナ禍を最小限に抑え、増収増益を達成。期初計画も上回り着地

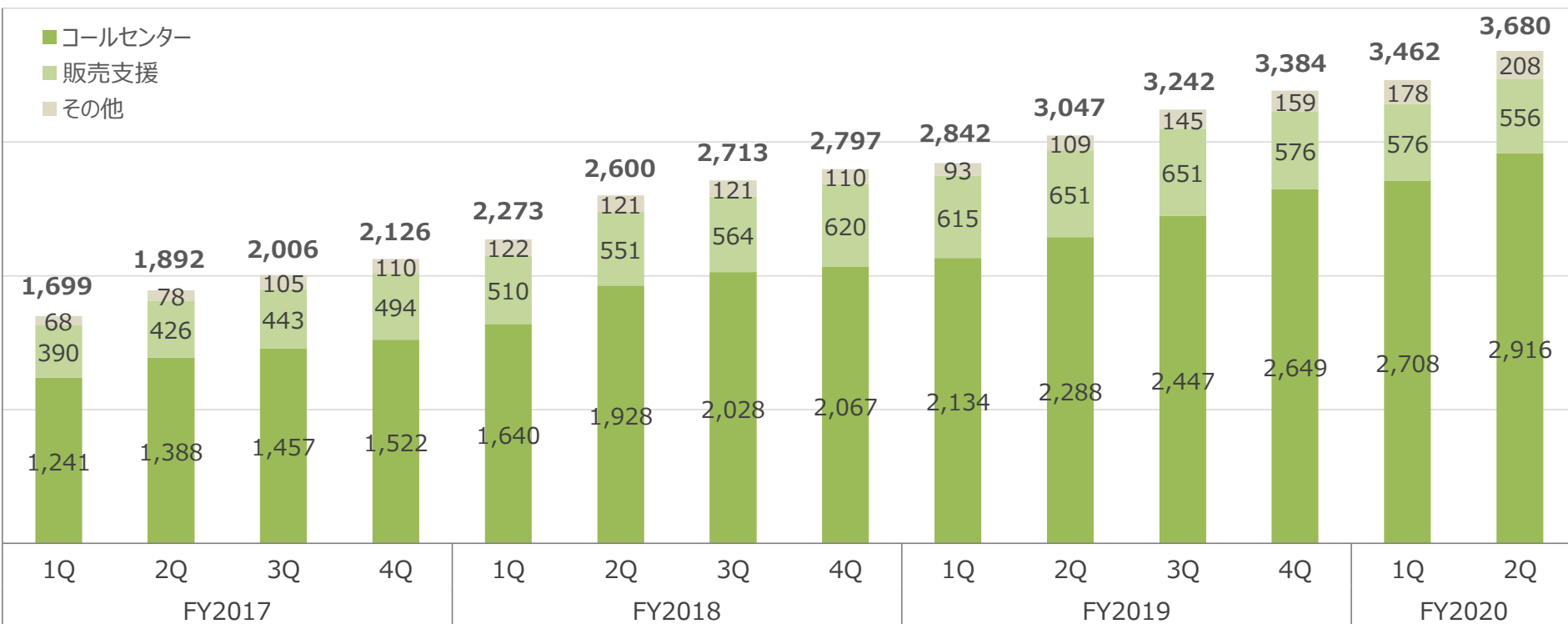
[コールセンター] 売上高:5,624百万円 (+27%) グループ型派遣が拡大、コロナ禍の中でも増収を達成

[販売支援] 売上高:1,132百万円 (△11%) 店舗の休業・時短営業の影響が大きく減収に

[稼働スタッフ数] 5,600名/月 (前期比+18%) [新規登録数] 4,460名/月 (前期比+23%)

(百万円)

[売上高]



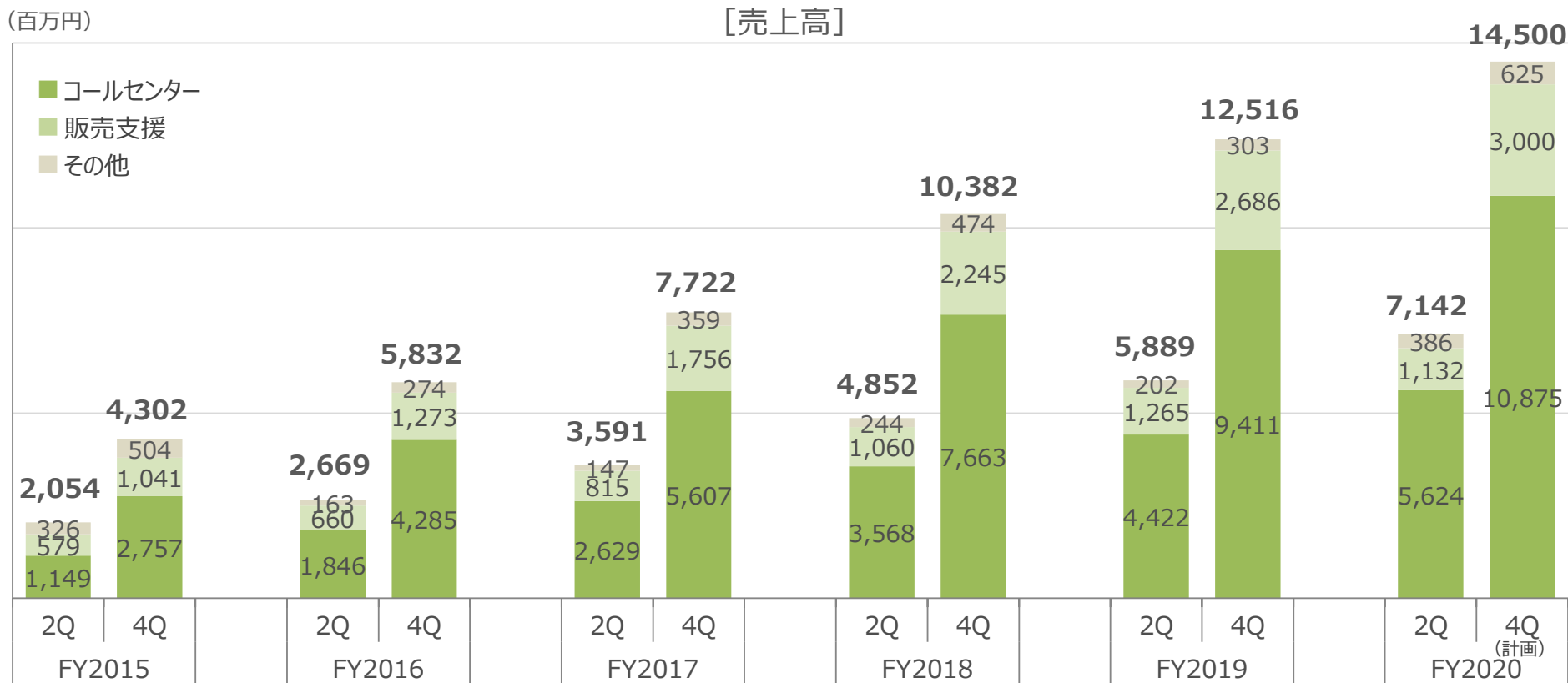
売上高 [通期] 14,500百万円 (前期比+15.9%)

コストコントロール強化による利益確保を優先、人材需要の強い領域ヘリソースを集中

[コールセンター] 主要顧客の深堀り (No.1戦略継続)、顧客層の拡大、新型コロナ関連案件の獲得

[販売支援] 組織のスリム化による収益体制の維持、アフターコロナを見据えた営業強化

[その他] コロナ禍でも人材需要の強い介護・医療人材サービスの強化



売上高：1,503百万円（前期比+19.3%）

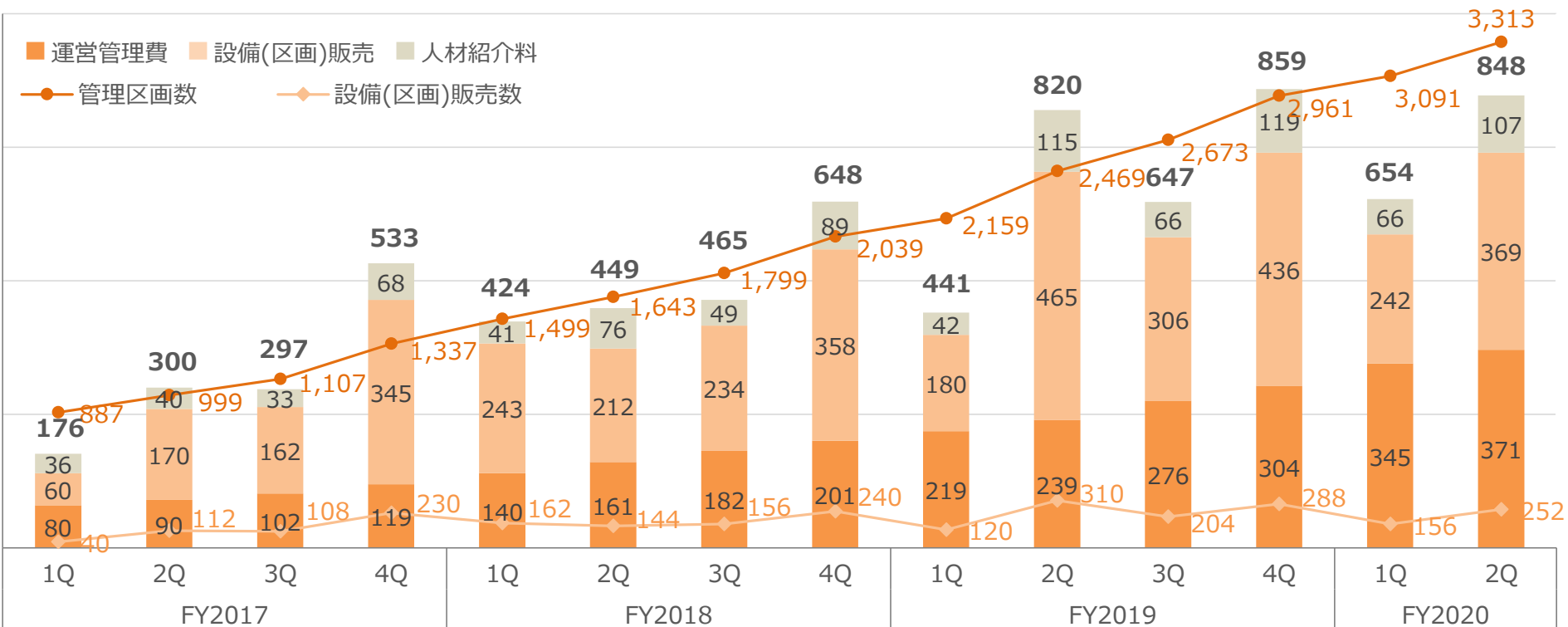
緊急事態宣言により、障がい者の教育訓練に遅れが発生。設備販売が3Qにずれ込む

[設備販売] 408区画（計画：450区画） [管理区画数] 3,313区画 [顧客数] 281社（撤退4）

- ・ 農園開設は計画通り。埼玉県川越市、愛知県小牧市に新設（今期4施設目、累計21施設）
- ・ 顧客のリモートワーク増加により営業活動が一時停滞。2020年5月末時点での受注残は192区画

(百万円)

[売上高]



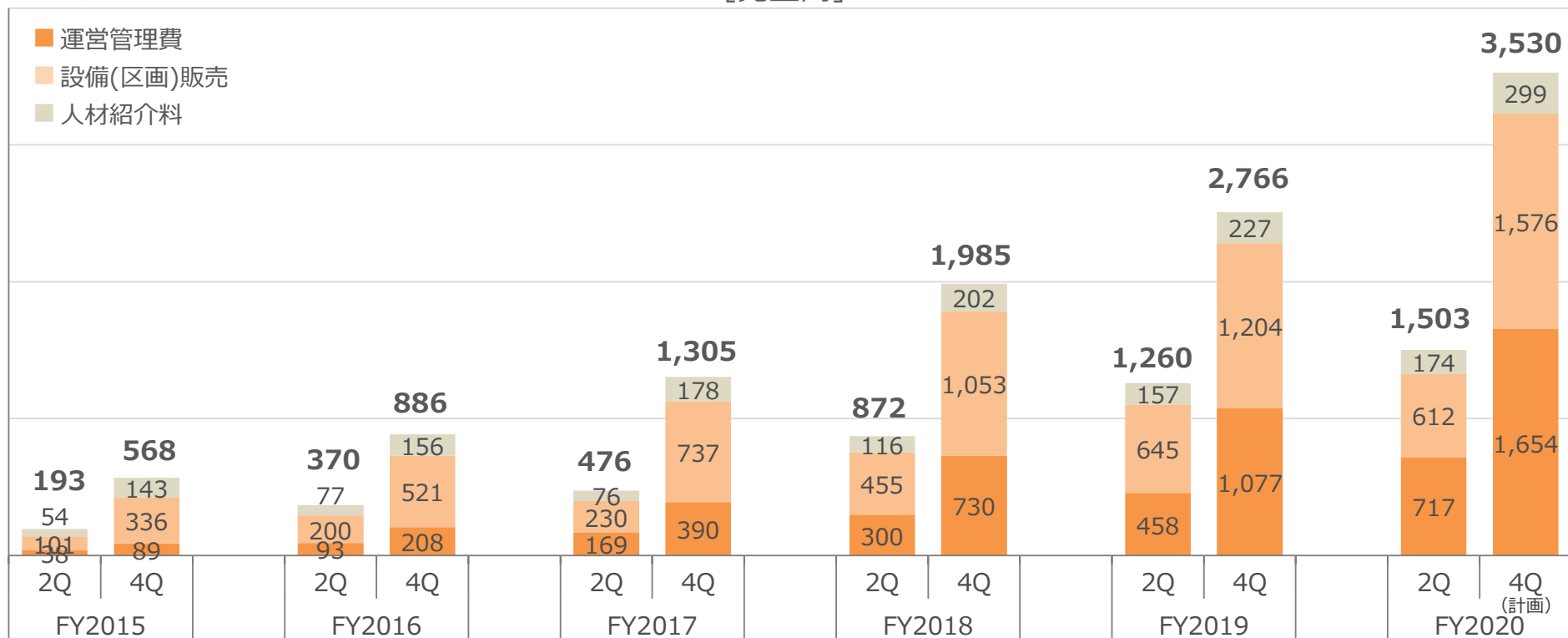
売上高 [通期] **3,530**百万円 (前期比+27.6%)

顧客ニーズに大きな変化は今のところなし。通期計画の達成に向け、粛々と準備を進める

- ・ 通期の販売計画1,026区画の変更はなし (3Q:222区画、4Q:396区画)
- ・ 屋外型農園の開設は順調に進捗。今期5施設目も4Qに開設、土地選定が完了
- ・ 屋内型新農園も4Qにローンチ見込み。板橋区と連携協定を6/11に締結、開設に向けて準備加速

(百万円)

[売上高]



売上高：562百万円（前期比△4.9%）

巣ごもり需要を追い風に、EC通販の発送代行サービスが大きく伸びる

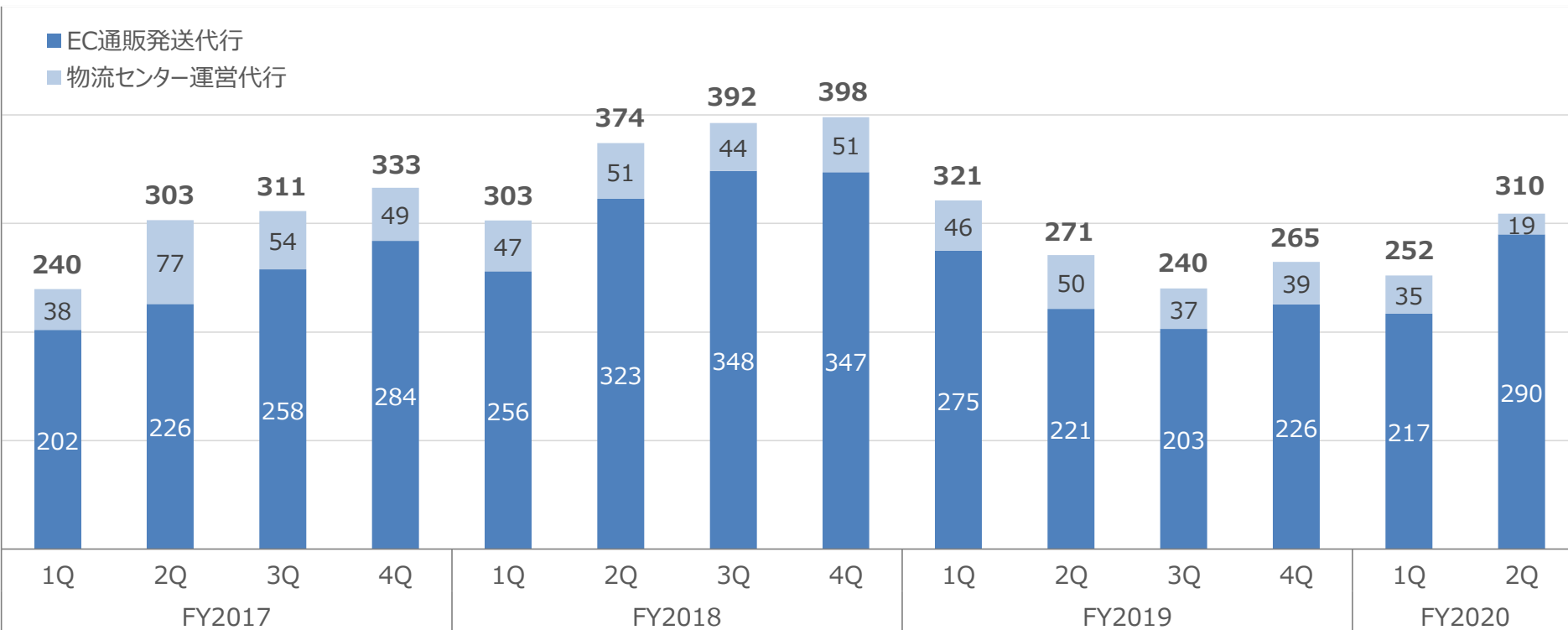
[EC通販発送代行] 507百万円（前期比+2%） [物流センター運営] 54百万円（前期比△43%）

- ・ EC通販発送代行は、配送費の立替金変更による減収が約330百万円。実質は大幅増収に
- ・ 物流センター運営は、百貨店物流が主体のため、コロナ禍により業務が大幅に縮小

(百万円)

[売上高]

■ EC通販発送代行
■ 物流センター運営代行



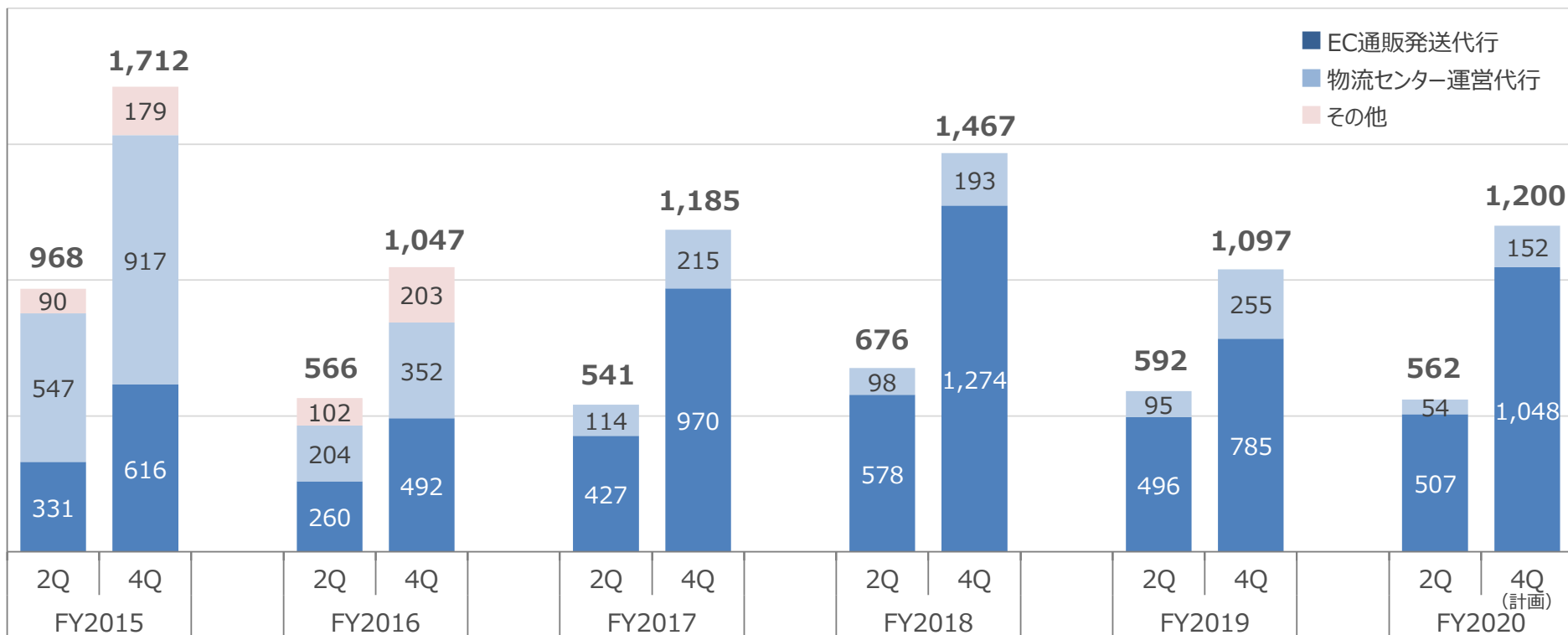
売上高 [通期] 1,200百万円 (前期比+9.4%)

新センターの開設は見送り。既存センターの収益の最大化に当面集中

- ・ 既存センターの高稼働率の維持、ロケーション変更による稼働スペースの確保
 [2020年5月末現在の稼働率] 【品川センター】100% 【つくばセンター】100%
- ・ 坪当たり売上高の向上 (低収益案件の入替え、業務改善による生産性向上)

(百万円)

[売上高]

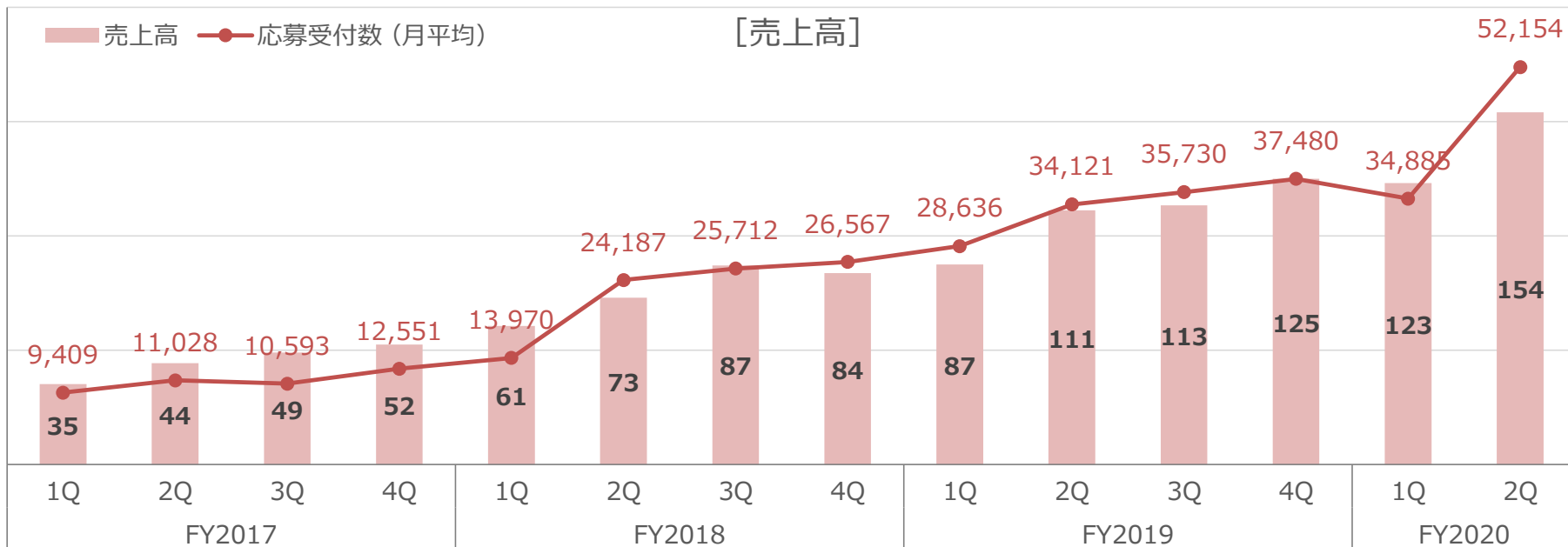


上期

売上高：278百万円（前期比+40.4%）

コロナ禍の中、2Qに応募受付数が続伸。4月には過去最高を大幅更新（58,593件）

- ・スーパーマーケット・デリバリーサービスの応募増が、飲食・アミューズメント（カラオケ等）の落ち込みをカバー
- ・業務拡大を受け、4月に青森県弘前市に新センターを開設（累計5施設目）



下期

売上高 [通期] 600百万円（前期比+37.4%）

- ・アフターコロナを見据えた新サービス（Web面接代行、適性診断など）展開によるアップセルを目指す
- ・コロナ禍の中でも好調な業種を中心に新規営業を強化

■ 収束を楽観的に待つのではなく、長期化することを前提とした対応を図る

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	<ul style="list-style-type: none">顧客のリモートワーク増加による商談機会減少への対応 → 営業手法見直し、インサイドセールス強化、営業チームの精鋭化
ロジスティクス アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none">新センター開設は見送り、既存センターの収益力向上を優先物流システム投資も今期は必要最低限に絞り込み
採用支援サービス (OMUSUBI)	<ul style="list-style-type: none">アフターコロナを見据えた新サービス (Web面接代行、適性診断など) の展開コロナ禍の中でも好調な業種を中心に営業を強化
その他	[セールスサポート] 需要回復が長引くことを想定し、抗ウイルスコーティングサービスを開始 [全社] 投資抑制 (システム投資の一部を来期に先送り)

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)	[コールセンター] 主要顧客の深堀り、顧客層の拡大、新型コロナ関連業務の獲得 [販売支援] 組織のスリム化による収益体制の維持 [その他] 人材需要の高い介護・医療人材サービスの強化
-------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------

■ サービス開始の背景

【代替業務の必要性】

エスプールセールスサポートは
対面型のキャンペーンが主力業務のため
需要回復の動きが弱い

【多くの見込客の存在】

新型コロナウイルスの感染防止対策を
必要とする施設を数多く有する
取引先がグループ内に存在

■ 抗ウイルスコーティングとは

抗ウイルス・抗菌作用のある専用薬品を噴霧することで、人の手が触れる場所のウイルスや細菌を無害化し、接触感染リスクをカットすることができる。効果は1年間持続

■ 今後の展開

グループ内の既存取引先を中心にサービスの提供を開始

セールスサポートサービス、採用支援サービス、人材派遣サービスの取引先
(飲食店、アミューズメント施設、商業施設、介護・高齢者施設、温泉施設・フィットネスジムなど)

■ ブルドットグリーンの株式を70%取得

これまでのソーシャルの領域に加え、環境分野での事業拡大も目指す

[名称] ブルドットグリーン株式会社

[設立] 2011年11月

[事業内容] カーボン・オフセット・プロバイダー事業

[売上高] 278百万円（2019年3月期実績）

[強み] CO2排出量の算定、カーボンクレジットの創出に高い専門性



■ 新型コロナウイルスを契機に世界の意識が大きく変化、時代は『エシカル』へ

新型コロナウイルスを契機に、循環型社会へ向けた動きが世界的に強まる
(持続可能な社会の実現へ)

政府・企業・個人それぞれが何ができるのかを考え実行していくことが重要に
「SDGs」に対する取り組みが、今後より積極化

企業の環境保全活動も具体的な行動や成果を求められる時代に
(排出権の購入だけでなく、CO2排出を自ら削減する動きが強まる)

ブルドットグリーン社のノウハウが、今後大きく広がる可能性があり



3. 2020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

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）

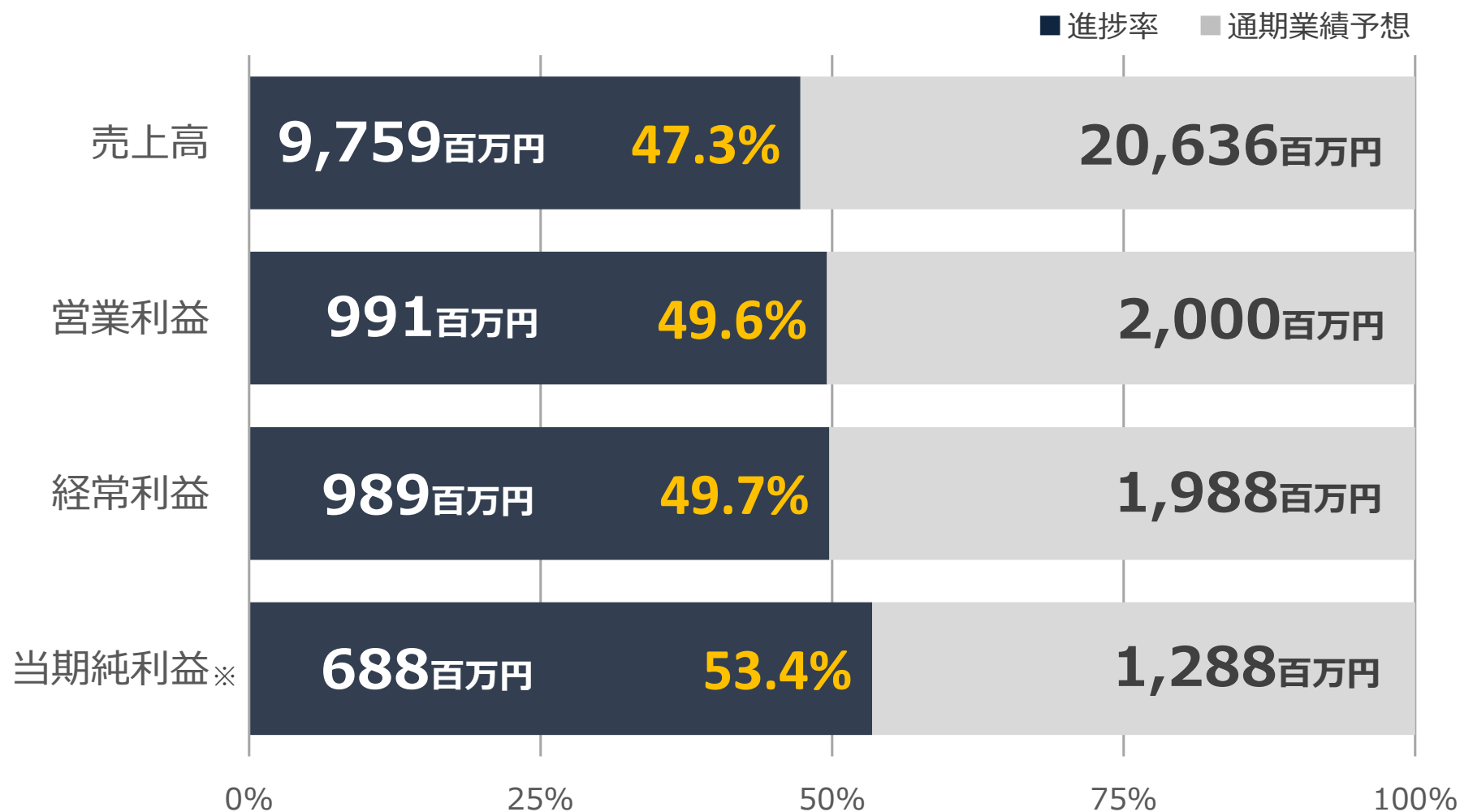
→ AIやRPAなどの技術を活用した業務効率化を継続強化

■ アフターコロナの影響を最小限に抑え、計画達成を確実に目指す

		(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%)



■ 上期は利益面を中心に計画を大きく上回り着地。計画達成に向け順調に進捗



※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)

	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（障がい者雇用支援、ロジスティクス、採用支援など）

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）



4. 配当方針・配当計画

S-POOL

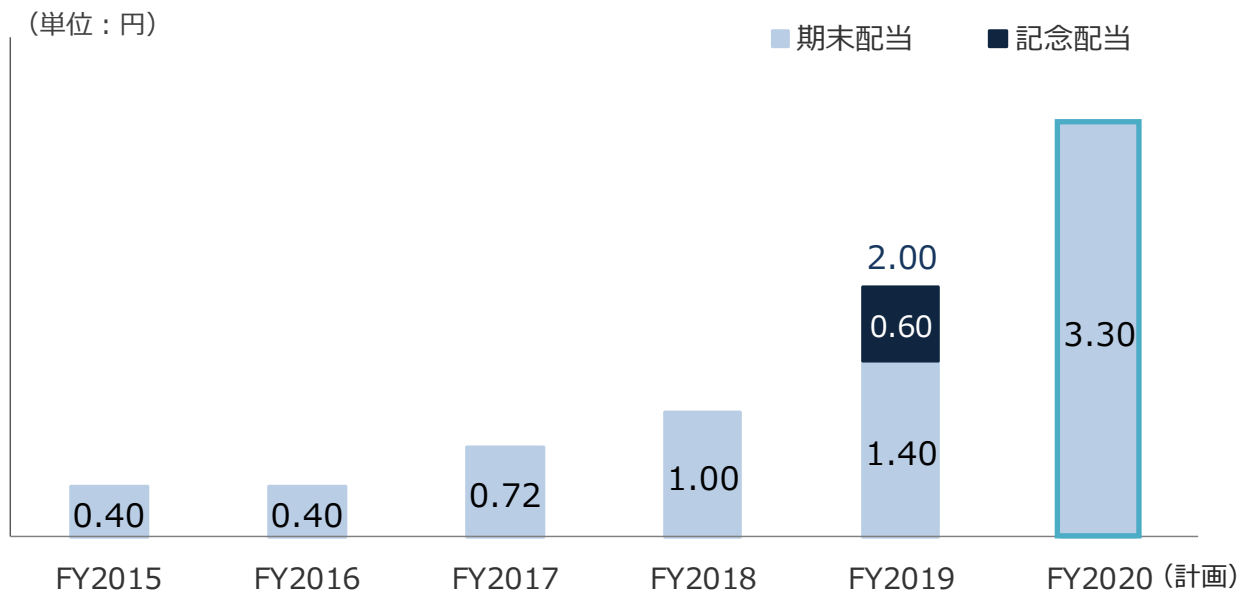
■ 配当方針を今期より変更、株主還元を強化。大幅増配を実施

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





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。

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	東証一部 (証券コード: 2471)	
従業員数	連結: 819名 (2020年5月末現在)	
拠点数	46ヶ所 (2020年6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



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



■ 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 </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 </p> <ul style="list-style-type: none"> 人材派遣/紹介サービス <ul style="list-style-type: none"> 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 </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>■ 採用支援サービス </p> <ul style="list-style-type: none"> 採用支援サービス「OMUSUBI」 <p>■ セールスサポートサービス </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>■ 新規事業 </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



[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、札幌南口、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

[拠点] 秋葉原、大阪
 [エントリーセンター] 北見、弘前、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)、川越
 【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、小牧、東海、豊明、みよし



セールスサポートサービス

秋葉原、大阪

