

2020年11月期 [第21期] 決算説明資料

2021年1月13日
株式会社エスプール
東証一部 (2471)

1. FY2020（第21期）業績概要
2. FY2020（第21期）事業別概要
3. FY2021（第22期）事業方針
4. FY2021（第22期）業績予想
5. 配当方針・配当計画

S-POOL

FY2020
決算概要

■ ポートフォリオ経営により新型コロナの影響を分散。過去最高を大きく更新

| | | |
|--------|-------------------|--------------|
| 売上高 | 21,009 百万円 | (前期比 +19.9%) |
| 営業利益 | 2,228 百万円 | (前期比 +38.9%) |
| 当期純利益※ | 1,580 百万円 | (前期比 +46.0%) |

※親会社株主に帰属する当期純利益

FY2020
事業別概要

[人材アウトソーシング] 売上高 **15,250**百万円 (前期比+21.8%)

コロナ禍においてもコールセンター派遣が続伸。大幅な上振れで着地

[障がい者雇用支援] 売上高 **3,335**百万円 (前期比+20.6%)

営業および採用教育ともに急回復。4Qは過去最高の受注・販売を達成

FY2021
業績予想

■ 過去最高を連続更新。いかなる環境下においても確実な成長を果たす

| | | |
|------|-------------------|--------------|
| 売上高 | 24,800 百万円 | (前期比 +18.0%) |
| 営業利益 | 2,500 百万円 | (前期比 +12.2%) |
| 配当予想 | 4.1 円 | (前期実績 3.3円) |



1. FY2020 (第21期)
業績概要

S-POOL

■ コロナ禍の中、売上・利益ともに過去最高を更新。営業利益率も10%に到達

（百万円）

| | FY2020 実績 | FY2019 実績 | 対前年増減 | 対前年比 |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 21,009 | 17,522 | +3,487 | +19.9% |
| 売上総利益 | 6,377 | 5,214 | +1,162 | +22.3% |
| 売上総利益率（%） | 30.4% | 29.8% | | +0.6 pt |
| 販売管理費 | 4,148 | 3,610 | +538 | +14.9% |
| 売上高販管費率（%） | 19.7% | 20.6% | | -0.9 pt |
| 営業利益 | 2,228 | 1,604 | +624 | +38.9% |
| 営業利益率（%） | 10.6% | 9.2% | | +1.4 pt |
| 経常利益 | 2,229 | 1,626 | +603 | +37.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,580 | 1,082 | +497 | +46.0% |

※ 特別賞与（4Q） [FY2020] 92百万円 [FY2019] 84百万円

■ 利益面を中心に期初計画を大きく上回り着地

（百万円）

| | FY2020 実績 | FY2020 計画 | 対計画増減 | 対計画比 |
|------------------------|---------------|---------------|-------------|---------------|
| 売上高 | 21,009 | 20,636 | +373 | +1.8% |
| 売上総利益 | 6,377 | 6,122 | +255 | +4.2% |
| 売上総利益率（%） | 30.4% | 29.7% | | +0.7 pt |
| 販売管理費 | 4,148 | 4,121 | +27 | +0.7% |
| 売上高販管費率（%） | 19.7% | 20.0% | | -0.3 pt |
| 営業利益 | 2,228 | 2,000 | +228 | +11.4% |
| 営業利益率（%） | 10.6% | 9.7% | | +0.9 pt |
| 経常利益 | 2,229 | 1,988 | +241 | +12.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,580 | 1,288 | +292 | +22.7% |

(百万円)

| | | FY2020 実績 | FY2019 実績 | 対前年増減 | 対前年比 |
|-------|---------------|-----------|-----------|--------|--------|
| 売上高 | ビジネスソリューション事業 | 5,825 | 5,043 | +782 | +15.5% |
| | 人材ソリューション事業 | 15,250 | 12,516 | +2,733 | +21.8% |
| | 調整額 | (65) | (37) | - | - |
| | 合計 | 21,009 | 17,522 | +3,487 | +19.9% |
| 営業利益 | ビジネスソリューション事業 | 1,619 | 1,514 | +104 | +6.9% |
| | 人材ソリューション事業 | 1,757 | 1,183 | +574 | +48.5% |
| | 調整額 | (1,148) | (1,093) | - | - |
| | 合計 | 2,228 | 1,604 | +624 | +38.9% |
| 営業利益率 | ビジネスソリューション事業 | 27.8% | 30.0% | - | -2.2pt |
| | 人材ソリューション事業 | 11.5% | 9.5% | - | +2.0pt |
| | 合計 | 10.6% | 9.2% | - | +1.4pt |

【各セグメントの主な事業内容】

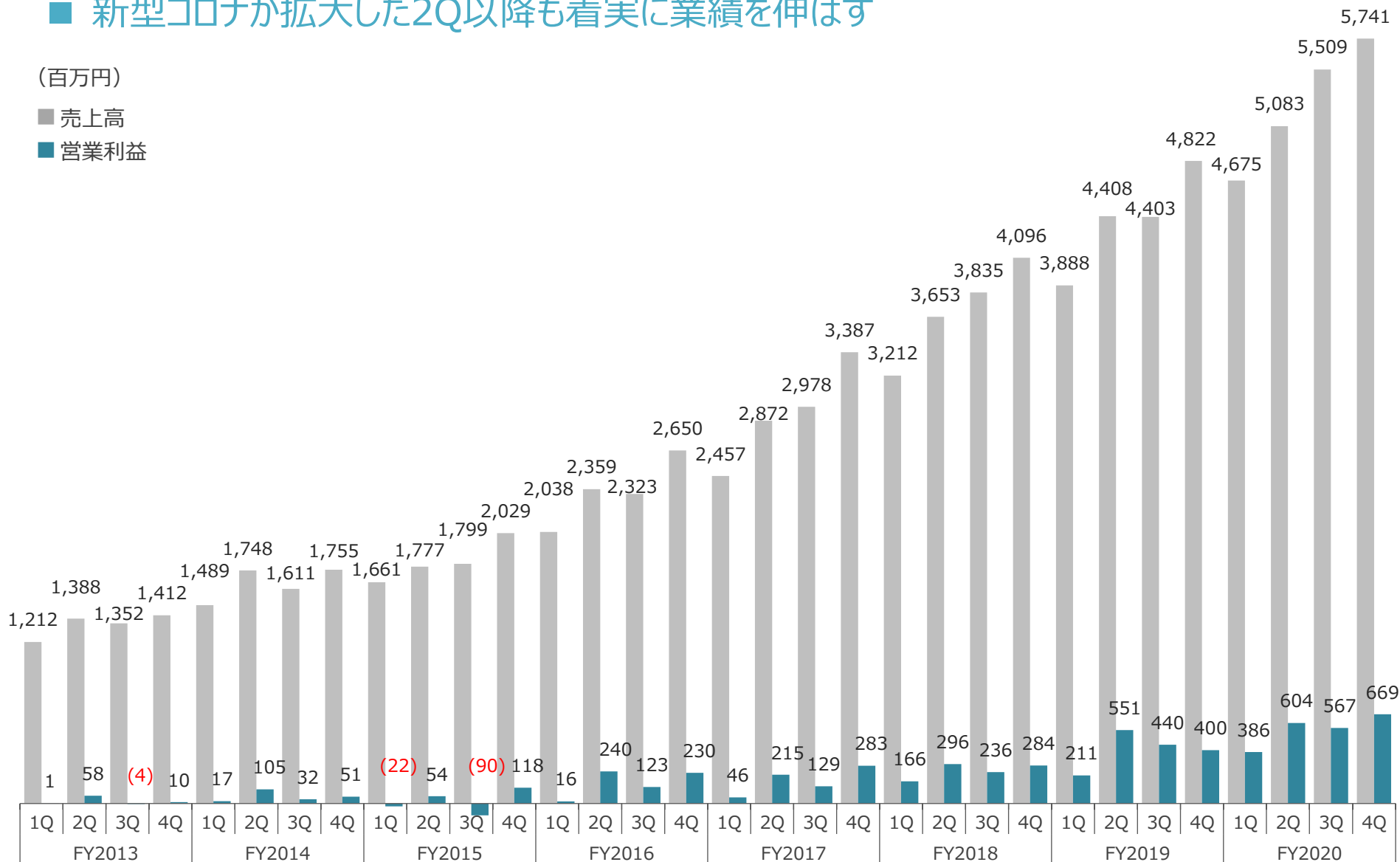
ビジネスソリューション事業 : アウトソーシングサービス（障がい者雇用支援、ロジスティクス、採用支援など）

人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（コールセンター業務、販売支援業務、介護系業務など）

■ 新型コロナが拡大した2Q以降も着実に業績を伸ばす

(百万円)

■ 売上高
■ 営業利益

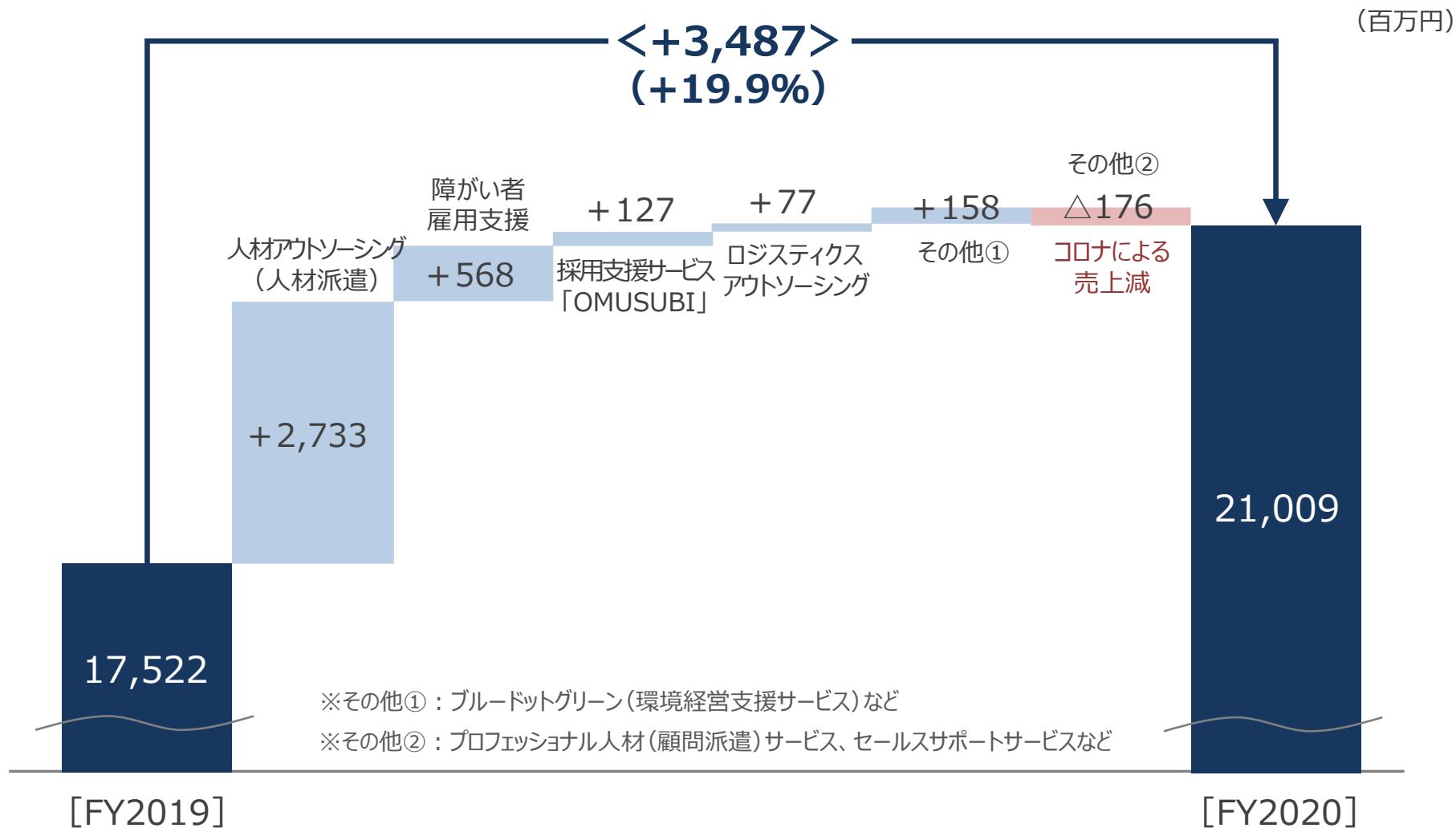


■ 営業キャッシュフローと投資キャッシュフローのバランスが安定

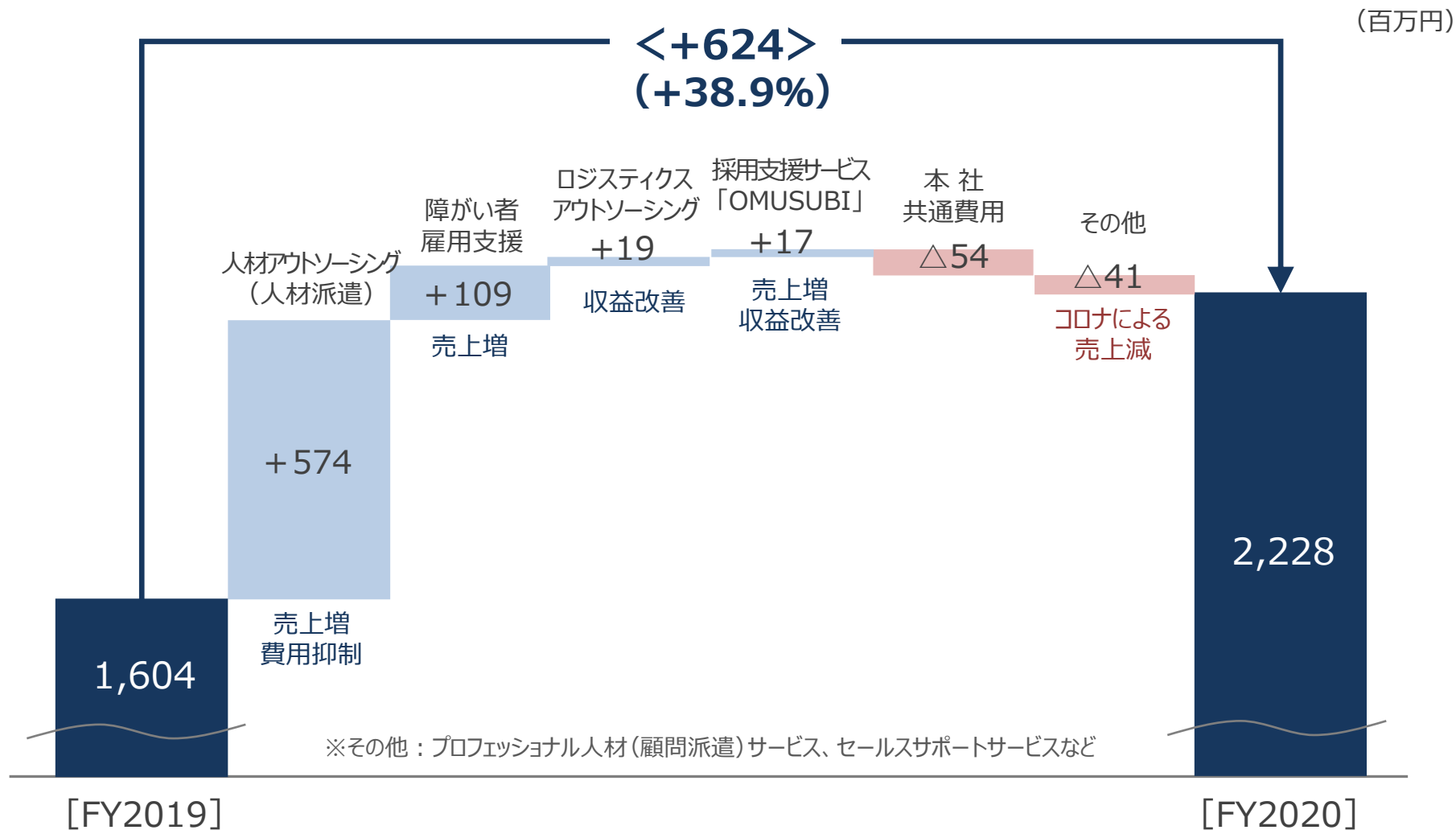
(百万円)


| | FY2020実績 | FY2019実績 | 前年比増減 | 主な変動要因 |
|-------------|----------|----------|-------|-------------------|
| 営業活動によるC F | 2,234 | 1,696 | 538 | 当期純利益の増加 |
| 投資活動によるC F | △ 2,054 | △ 1,474 | △ 580 | 農園新設による有形固定資産の取得増 |
| 財務活動によるC F | 215 | 809 | △ 593 | |
| 現金及び現金同等物残高 | 2,514 | 2,119 | 395 | |

■ 人材アウトソーシングサービス（人材派遣）が売上増を大きくけん引



■ 主力2事業（人材派遣・障がい者雇用支援）が利益増に貢献





2. FY2020 (第21期) 事業別概要

S-POOL

売上高：15,250百万円（前期比+21.8%）

コロナ禍においてもコールセンター派遣が順調に拡大。販売支援業務も3Qを底に反転へ

[コールセンター] 売上高:12,200百万円（+28%） 4Qはスポット反動減があったものの、上振れで着地

[販売支援] 売上高: 2,162百万円（△14%） 3Qを底にしてようやく回復基調へ

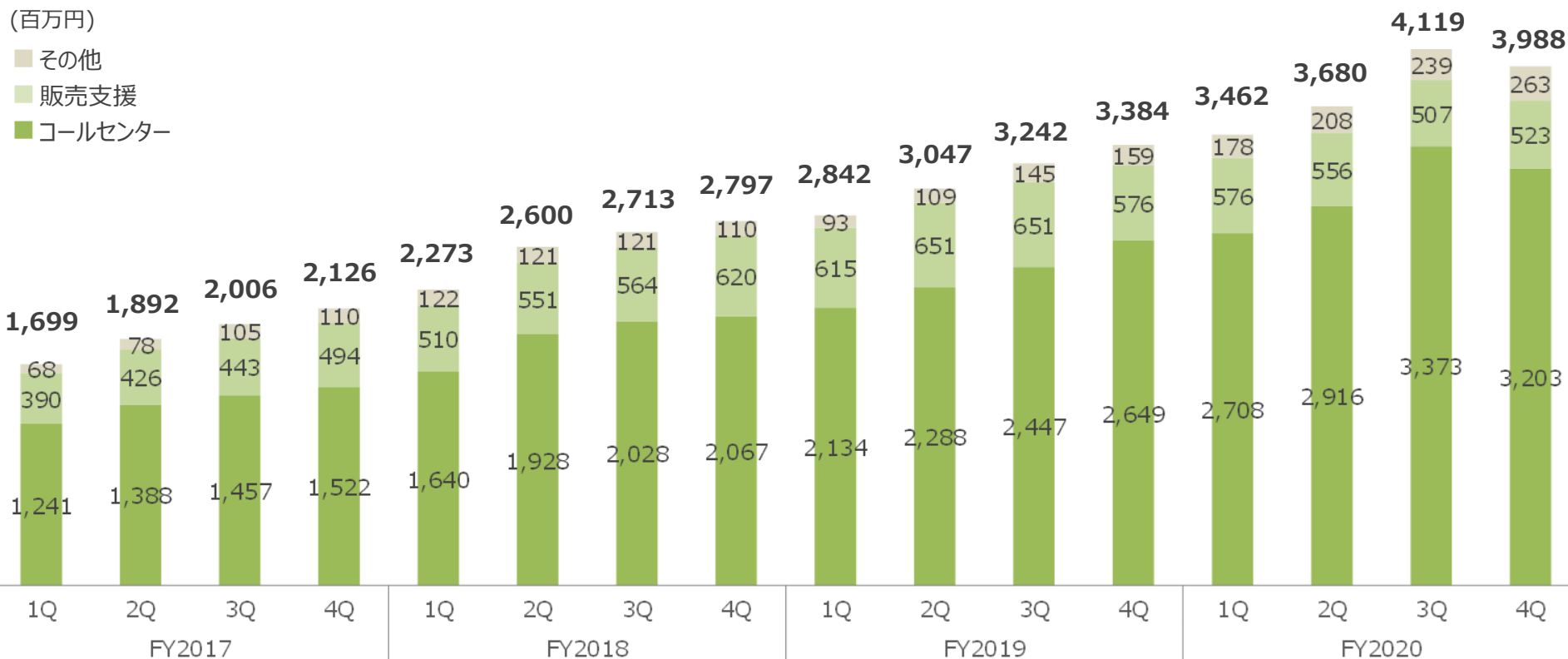
[稼働スタッフ数] 5,690名/月（前期比+15%） [新規登録者数] 4,686名/月（前期比+19%）

(百万円)

■ その他

■ 販売支援

■ コールセンター

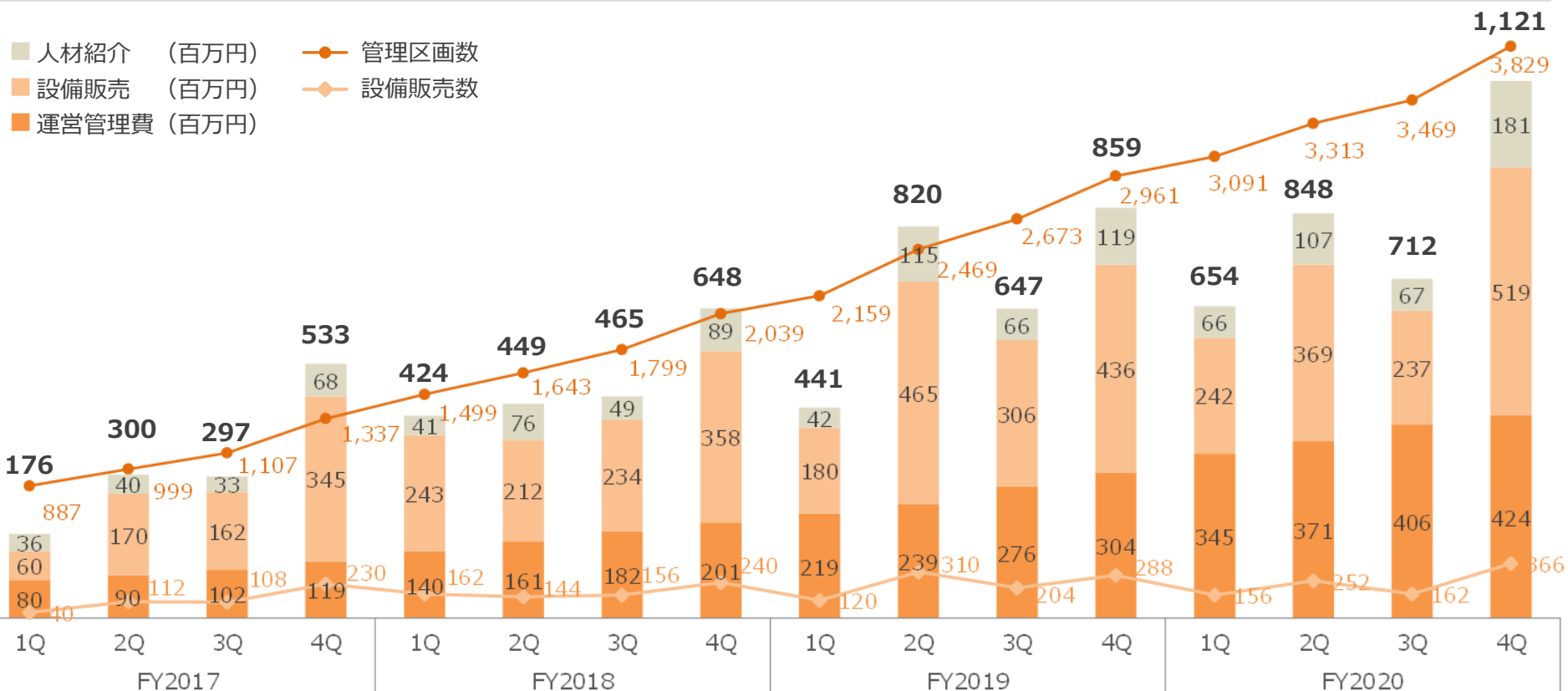


売上高：3,335百万円（前期比+20.6%）

コロナの影響を跳ね返し、4Qは過去最高の受注・販売を達成。四半期の業績も大幅更新

[販売] 936区画 [管理区画] 3,829区画 [就業者] 1,915名 [定着率] 92% [顧客数] 321社

- ・ コロナの影響も払拭。4Qの区画販売は、過去最高（310区画）を大きく上回る366区画を達成
- ・ 屋内型農園（板橋）の受注も順調に進む。現時点において全222区画の受注が完了



売上高：1,172百万円（前期比+7.0%）

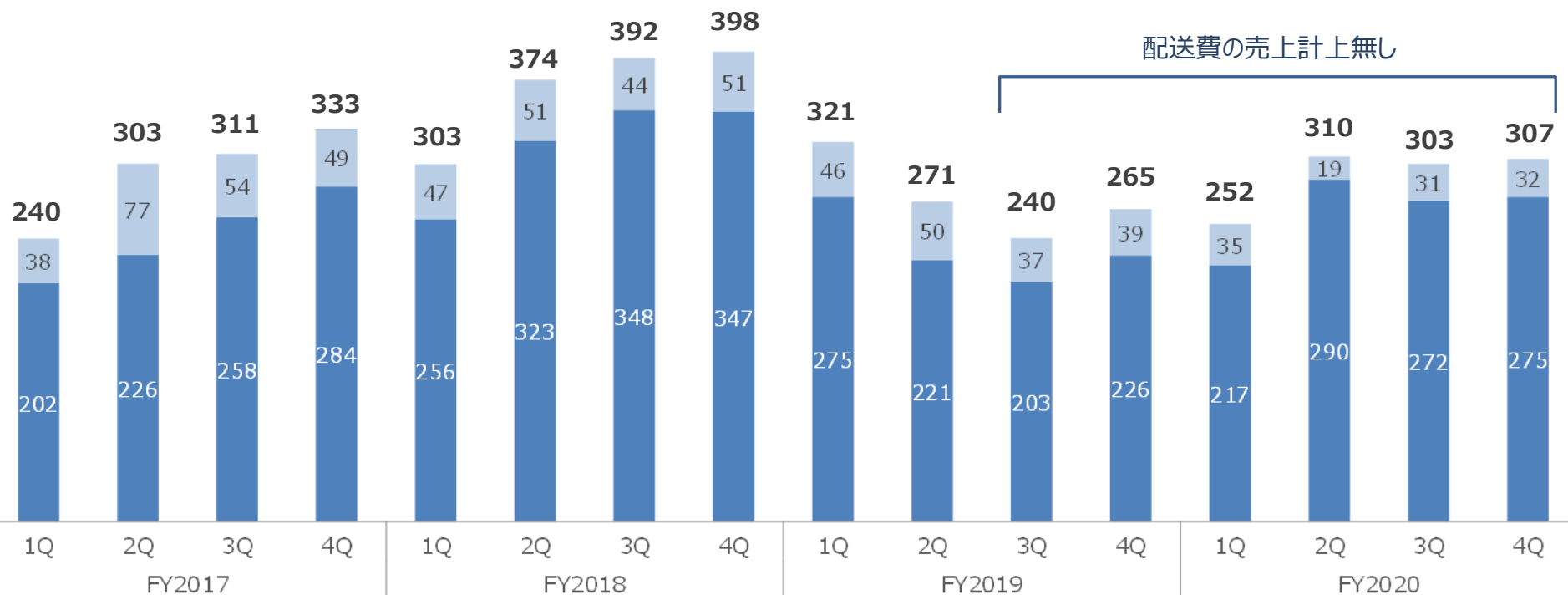
EC通販の発送代行サービスは、引き続き好調を維持

[EC通販の発送代行] 1,054百万円 (+13.9%) [物流センター運営代行] 117百万円 (△32.0%)

- ・ 配送費を除いたEC通販の実質的な増収は30%増。事業全体でも約25%の増収を達成
- ・ 巣ごもり消費拡大の追い風が続く。物流センターは、2センターともフル稼働に近い状態が続く

(百万円)

■ EC通販発送代行 ■ 物流センター運営代行

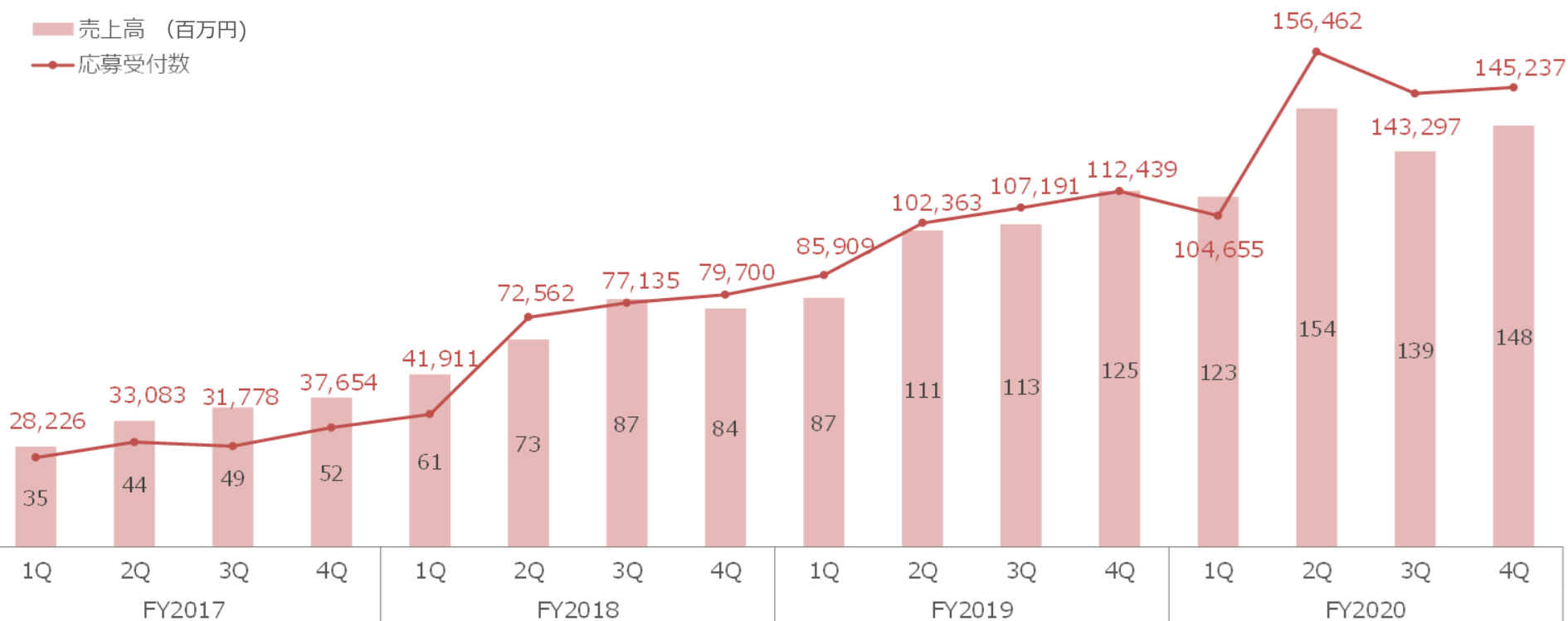



売上高 : 564百万円 (前期比+29.1%)

新型コロナの影響により飲食業の採用が想定より落ち込んだものの、通期では3割増収を達成

[応募受付数] 549,651件/年 (前期比+35%) [顧客数] 91社 (前期比+10社)

- ・ 飲食業の回復が遅れたことにより下期は若干伸び悩む
- ・ ドラッグストアなど、足元好調な業界を中心に来期に向けた大型の新規受注が進む





3. FY2021 (第22期) 事業方針

S-POOL

基本方針

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

付加価値が高い

新・中期経営計画

※2021年1月13日発表

[テーマ] **社会的価値と経済的価値創出の両立**

[数値計画] FY2025 売上高 **410**億円 営業利益 **50**億円

[経営戦略]

事業戦略①

既存事業の深掘りによるオーガニック成長の継続

事業戦略②

新たな事業領域における成長機会の獲得

組織戦略

ESGを軸とした経営基盤の強化

[財務戦略]

FY2025

連結配当性向 **30%**以上
高水準のROEを維持

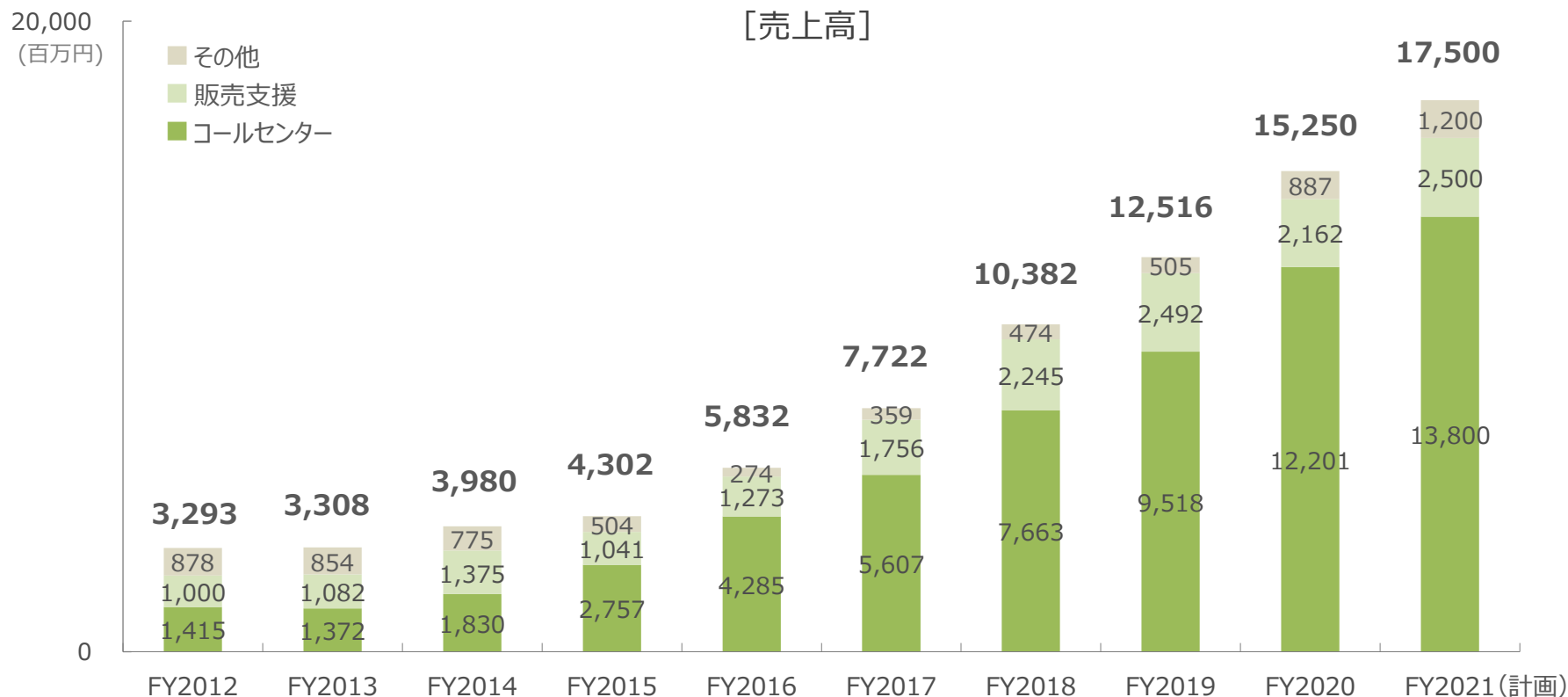
売上高：17,500百万円（前期比+14.8%）

需要が堅調なコールセンター業務を中心に着実な成長を目指す

[コールセンター] 「No.1戦略」強化、トップシェア獲得3社目標。新規顧客獲得による総合的な底上げ

[販売支援] 取扱商材の拡大、コロナの影響が小さい領域への注力により、再成長を図る

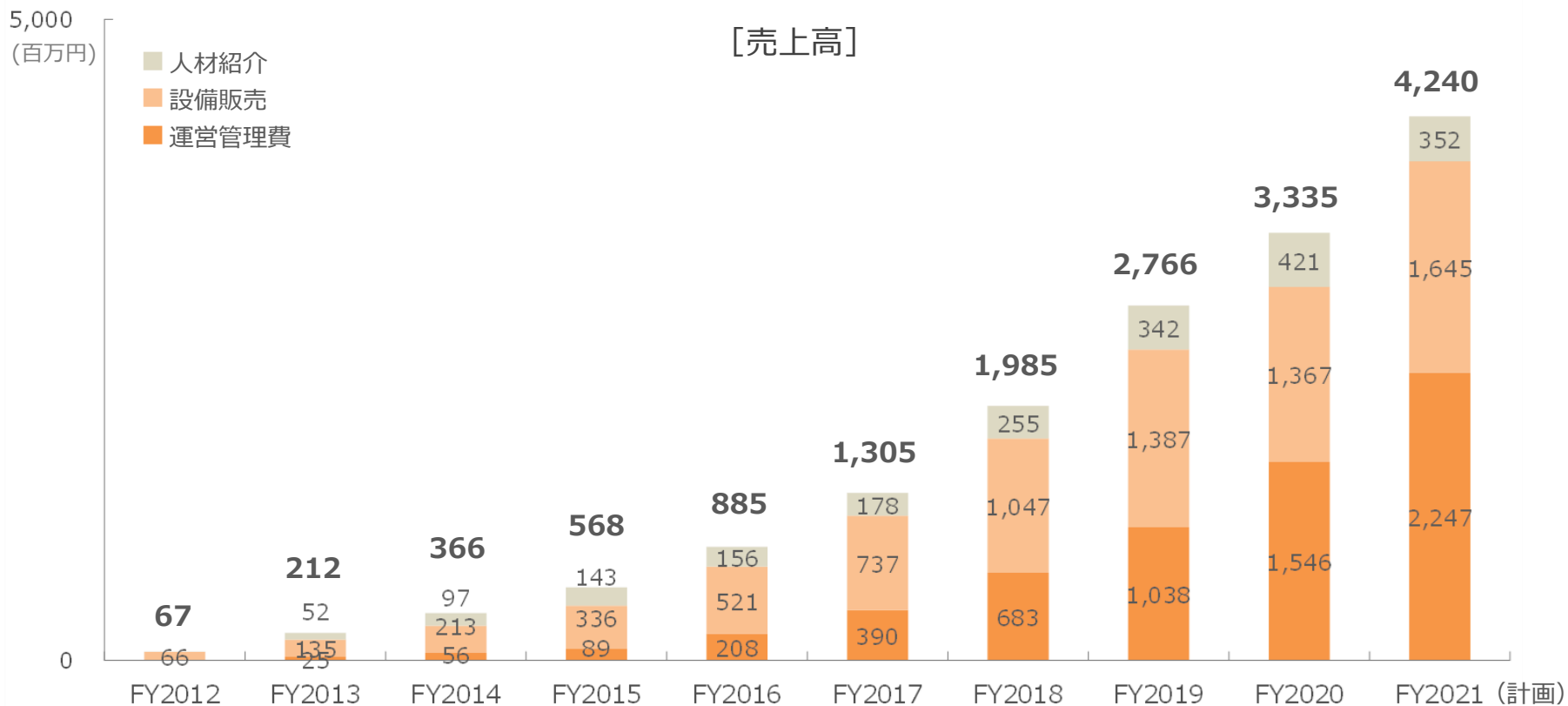
[その他] メディカルケア人材については、介護領域への注力により成長の足掛かりをつかむ



売上高：4,240百万円（前期比+27.1%）

法定雇用率引上げ（2021年3月から2.2%→2.3%）により需要拡大。関西初進出へ

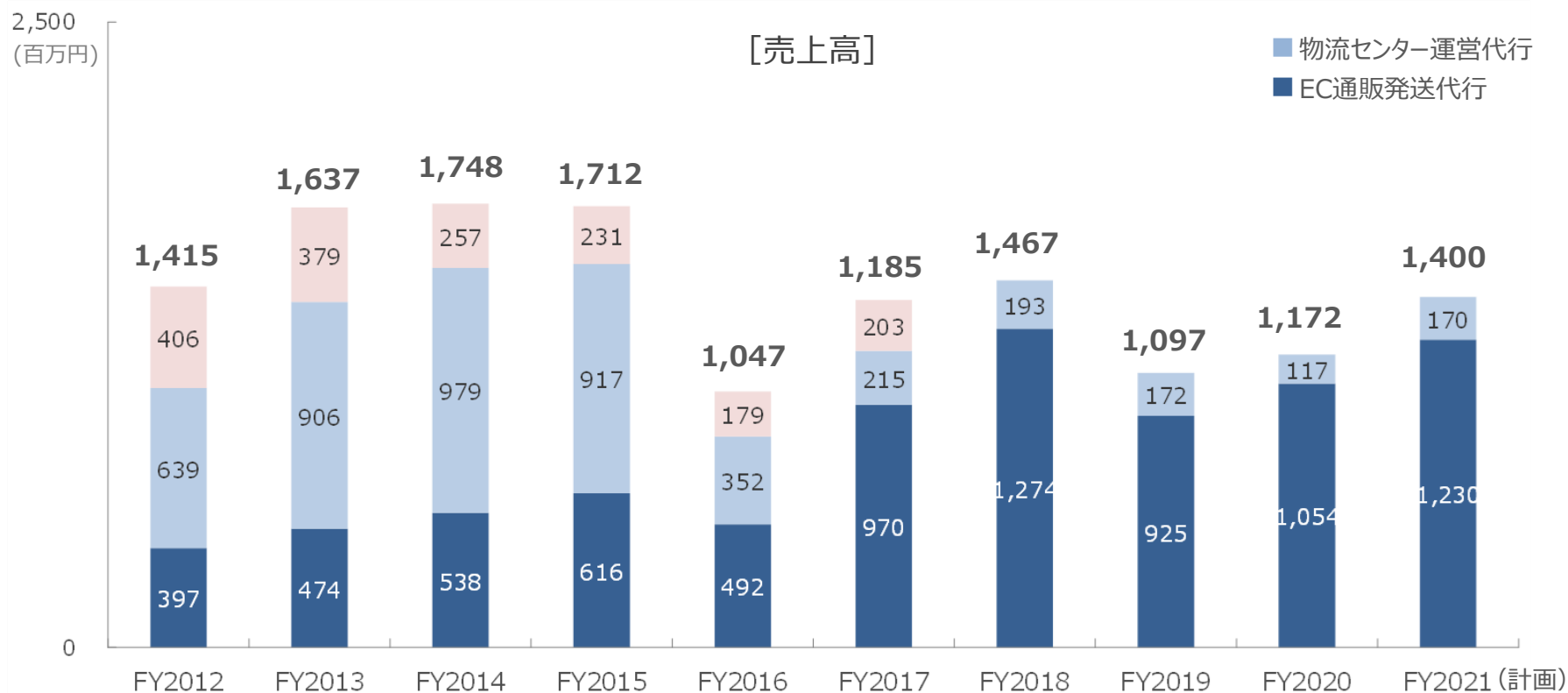
- ・ 販売計画は1,035区画（1Q:138区画、2Q:351区画、3Q:255区画、4Q:291区画）
- ・ 農園開設は6施設。用地は確保済（屋外型4/屋内型2）
- ・ 関西進出が決定（枚方市、摂津市）、屋外・屋内双方開設。関西企業の積極的な取り込みを図る



売上高：1,400百万円（前期比+19.0%）

巣ごもり消費を追い風に、EC通販サービスのさらなる拡大を目指す

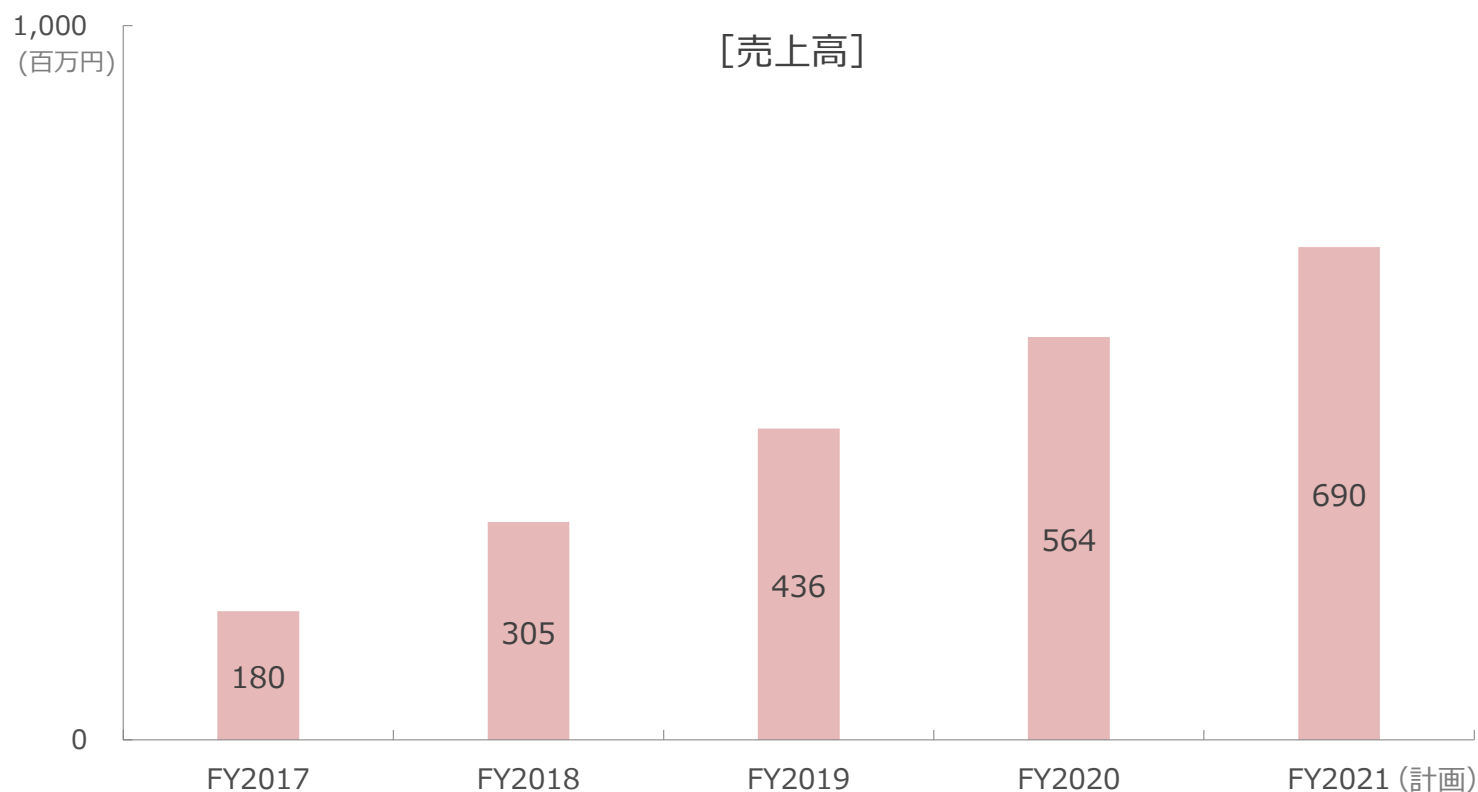
- ・ 2021年夏を目途につくばセンターの拡大移転を実施
- ・ 当面は、既存センターの収益の最大化に注力（低収益案件の入替、生産性の改善）
- ・ ゼロエミッションを実現した自社物流センター開設に向けた準備を開始



売上高：690百万円（前期比+22.0%）

売上高10億円に向けて事業基盤の底上げを図る

- ・ 飲食業の回復が不透明なことから、売上計画は保守的に設定
- ・ Web面接代行・適性検査など付随サービスによるアップセルを本格化
- ・ センターの新規開設はなし。既存センターの稼働率向上による収益力強化に注力



売上高：235百万円

温室効果ガス実質ゼロに向けた世界的な流れが大きな追い風に



- ・ 今期はクレジットの仲介が売上の中心
- ・ 将来の取引拡大に向けて新規顧客数増加に注力
- ・ 削減義務の拡大を見据えて、独自のCO2削減プログラムの開発を進める

気候変動対策を中心とした環境経営支援サービス
温室効果ガスの排出量算定からオフセットまでワンストップでサポート

Step1 「知って」



自社のCO2排出量を正確に把握

排出量算定支援

Step2 「減らして」



企業活動を通じてCO2排出量の削減

排出量削減コンサルティング


Step3 「オフセット」



削減出来ないCO2を植林等への投資で相殺

クレジットの仲介

市場拡大が期待できる環境ビジネス分野での新たな収益の柱を構築



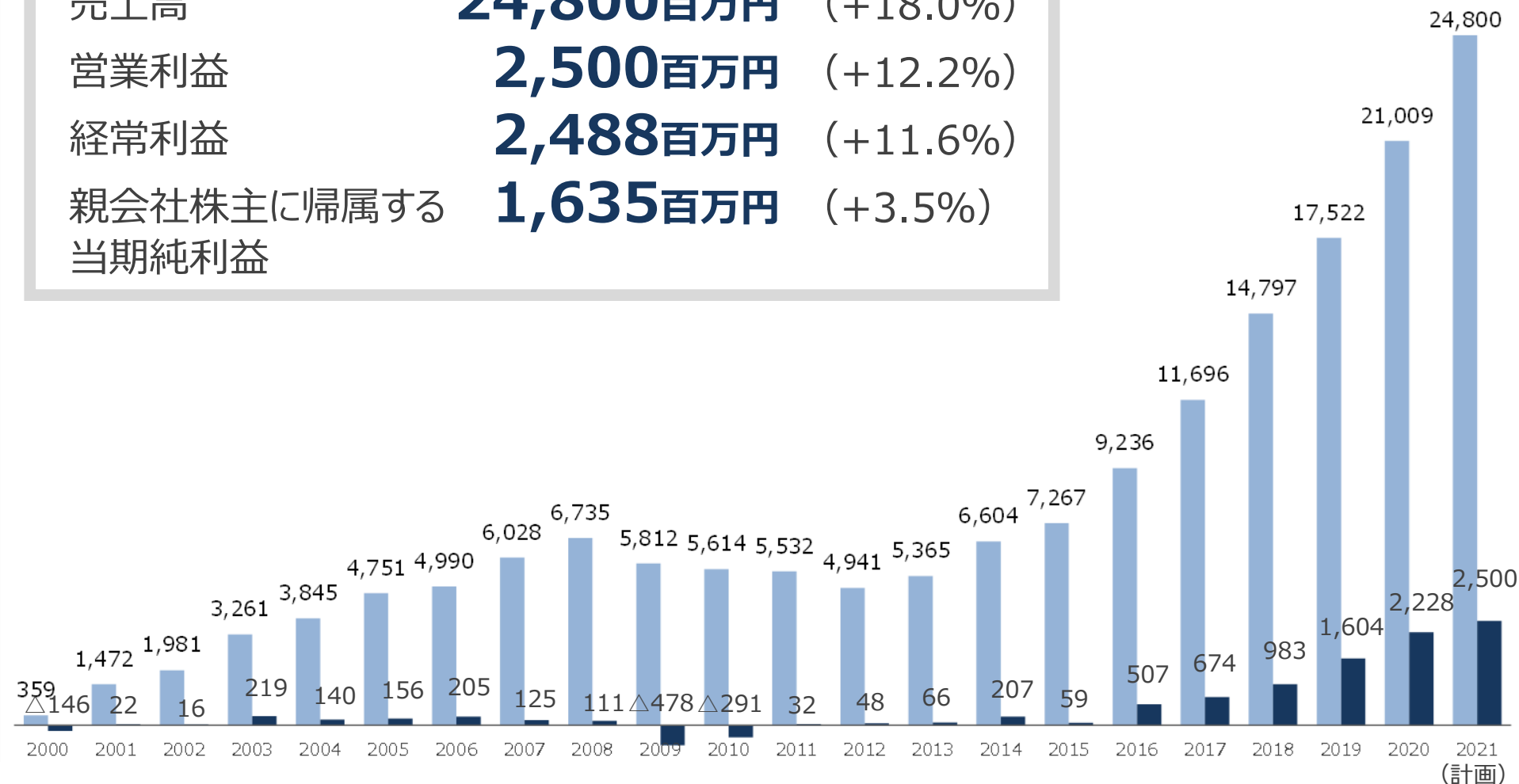
4. FY2021 (第22期)
業績予想

S-POOL

■ 売上高 9 期連続、営業利益 6 期連続で過去最高の更新を見込む

| | | (対前年比) |
|---------------------|-------------------|----------|
| 売上高 | 24,800 百万円 | (+18.0%) |
| 営業利益 | 2,500 百万円 | (+12.2%) |
| 経常利益 | 2,488 百万円 | (+11.6%) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,635 百万円 | (+3.5%) |

(百万円)
■ 売上高 ■ 営業利益



(百万円)

| | FY2021 計画 | FY2020 実績 | 対前年増減 | 対前年比 |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 24,800 | 21,009 | +3,790 | +18.0% |
| 売上総利益 | 7,106 | 6,377 | +729 | +11.4% |
| 売上総利益率 (%) | 28.7% | 30.4% | | -1.7 pt |
| 販売管理費 | 4,606 | 4,148 | +458 | +11.0% |
| 売上高販管費率 (%) | 18.6% | 19.7% | | -1.1 pt |
| 営業利益 | 2,500 | 2,228 | +271 | +12.2% |
| 営業利益率 (%) | 10.1% | 10.6% | | -0.5 pt |
| 経常利益 | 2,488 | 2,229 | +258 | +11.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,635 | 1,580 | +55 | +3.5% |

(百万円)

| | | FY2021 計画 | FY2020 実績 | 対前年増減 | 対前年比 |
|-------|---------------|-----------|-----------|--------|--------|
| 売上高 | ビジネスソリューション事業 | 7,408 | 5,825 | +1,582 | +27.2% |
| | 人材ソリューション事業 | 17,500 | 15,250 | +2,249 | +14.8% |
| | 調整額 | (108) | (65) | - | - |
| | 合計 | 24,800 | 21,009 | +3,790 | +18.0% |
| 営業利益 | ビジネスソリューション事業 | 1,873 | 1,619 | +254 | +15.7% |
| | 人材ソリューション事業 | 1,930 | 1,757 | +172 | +9.8% |
| | 調整額 | (1,303) | (1,148) | - | - |
| | 合計 | 2,500 | 2,228 | +271 | +12.2% |
| 営業利益率 | ビジネスソリューション事業 | 25.3% | 27.8% | - | -2.5pt |
| | 人材ソリューション事業 | 11.0% | 11.5% | - | -0.5pt |
| | 合計 | 10.1% | 10.6% | - | -0.5pt |

【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（コールセンター業務、販売支援業務、介護系業務など）

(百万円)

| | FY2021 計画 | | FY2020 実績 | |
|------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| | 上期 | 下期 | 上期 | 下期 |
| 売上高 | 11,876 | 12,923 | 9,759 | 11,250 |
| 売上総利益 | 3,353 | 3,752 | 2,874 | 3,502 |
| 売上総利益率 (%) | 28.2% | 29.0% | 29.5% | 31.1% |
| 販売管理費 | 2,253 | 2,353 | 1,883 | 2,265 |
| 売上高販管費率 (%) | 19.0% | 18.2% | 19.3% | 20.1% |
| 営業利益 | 1,100 | 1,399 | 991 | 1,237 |
| 営業利益率 (%) | 9.3% | 10.8% | 10.2% | 11.0% |
| 経常利益 | 1,094 | 1,393 | 989 | 1,240 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 712 | 922 | 688 | 892 |

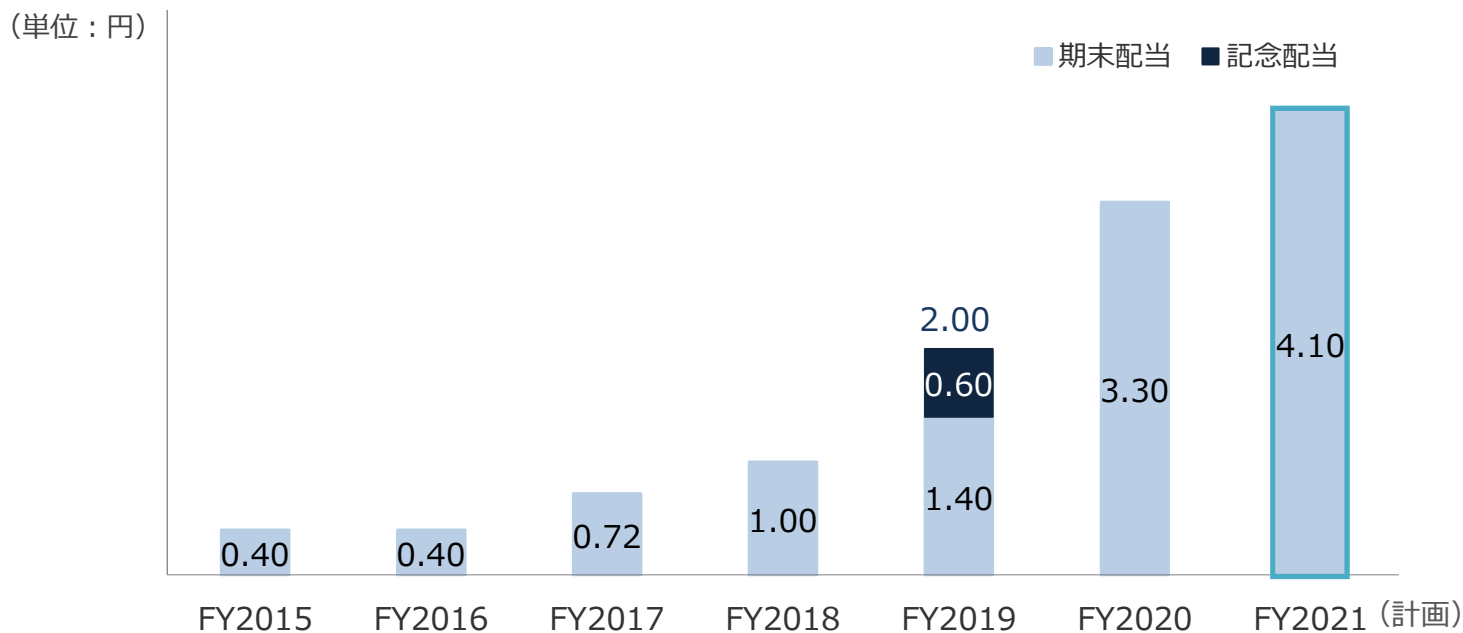


5. 配当方針・配当計画

S-POOL

配当計画

FY2021の配当は4.1円を計画



配当方針

資本効率と財務基盤強化を勘案しつつ、安定的・継続的な配当の両立を目指す

連結配当性向20%を目安として配当を実施
 (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)



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。

- 株主数：9,041名 (2020年5月末：7,109名)
- 機関投資家比率：54.2% (2020年5月末：56.1%)

| 順位 | 株主名 | 所有株数 | 持株比率 |
|----|--|------------|-------|
| 1 | 浦上 壮平 | 10,309,700 | 13.0% |
| 2 | 株式会社日本カストディ銀行 (信託口) | 9,278,700 | 11.7% |
| 3 | 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) | 5,417,600 | 6.8% |
| 4 | NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15.315 PCT | 4,345,000 | 5.4% |
| 5 | 株式会社日本カストディ銀行 (信託口9) | 2,828,400 | 3.5% |
| 6 | 赤浦 徹 | 2,734,200 | 3.4% |
| 7 | 株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口) | 2,644,200 | 3.3% |
| 8 | 佐藤 英朗 | 1,967,200 | 2.4% |
| 9 | 竹原 相光 | 1,893,000 | 2.3% |
| 10 | エスプール従業員持株会 | 1,526,500 | 1.9% |

| | | |
|-------|---|---------------|
| 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11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: 851名 (2020年11月末現在) | |
| 拠点数 | 49拠点 (2020年11月末現在) | |

■ 主要 2 サービスで連結売上の88%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 [33.4億円]</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 [152.5億円]</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 [11.7億円]</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 [4.1億円]</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 [5.6億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> 採用支援サービス「OMUSUBI」 <p>■ 新規事業 [2.3億円]</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) など <p>■ 環境経営支援サービス [1.2億円]</p> <ul style="list-style-type: none"> CO2排出量算定支援、クレジット仲介支援 | |

※ 各売上高、セグメント比率はFY2020実績

■ エスプ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)エスプール



グループ会社

[人材派遣・アウトソーシングサービス]

(株)エスプ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)エスプールプラス



[ロジスティクスアウトソーシングサービス]

(株)エスプールロジスティクス



[セールスサポートサービス]

(株)エスプールセールスサポート



[採用支援サービス]

(株)エスプールリンク



[環境経営支援サービス]

ブルードットグリーン(株)





[グループ本社] 秋葉原

人材アウトソーシングサービス

新宿本社、札幌大通、札幌北口、札幌南口、仙台
 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、北谷、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] 23農園
 【東京】 板橋
 【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①②③、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

