


2021年11月期〔第22期〕第2四半期 決算説明資料

2021年7月2日
株式会社エスプール
東証一部（2471）

1. FY2021 [第22期] 2Q 業績概要
2. FY2021 [第22期] 2Q 事業別概要
3. FY2021 [第22期] 事業方針・業績予想
4. 配当方針・配当計画、株式関連情報

S-POOL



1. FY2021 [第22期] 2Q
業績概要

S-POOL

FY2021
2Q
決算概要

■ 緊急事態宣言再発出の影響を最小限に抑え、過去最高を更新

売上高	11,641 百万円	(前期比 +19.3%)
営業利益	1,184 百万円	(前期比 +19.5%)
当期純利益 ※	780 百万円	(前期比 +13.4%)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

 FY2021
2Q
事業別概要

 [人材アウトソーシング] 売上高 **8,205**百万円 (前期比+14.9%)

コールセンター業務が売上をけん引。主要顧客内のシェアを順調に伸ばす

 [障がい者雇用支援] 売上高 **1,994**百万円 (前期比+32.7%)

設備販売の一部が3Qずれ込んだものの、大幅増収で着地

 FY2021
業績予想

■ 過去最高を連続更新。いかなる環境下でも安定的な成長を果たす

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)

■ 緊急事態宣言の影響を多少受けたものの、売上・利益ともに過去最高を更新

（単位：百万円）

	FY2021 2Q 実績	FY2020 2Q 実績	対前年増減	対前年比
売上高	11,641	9,759	+ 1,882	+ 19.3%
売上総利益	3,361	2,874	+ 487	+ 16.9%
売上総利益率（%）	28.9%	29.5%		-0.6 pt
販売管理費	2,177	1,883	+ 294	+ 15.6%
売上高販管費率（%）	18.7%	19.3%		-0.6 pt
営業利益	1,184	991	+ 192	+ 19.5%
営業利益率（%）	10.2%	10.2%		0.0 pt
経常利益	1,197	989	+ 208	+ 21.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	780	688	+ 92	+ 13.4%

■ 売上は概ね計画通り、利益に関しては期初計画を上回り着地

（単位：百万円）

	FY2021 2Q 実績	FY2021 2Q 計画	対計画増減	対計画比
売上高	11,641	11,876	-234	△2.0%
売上総利益	3,361	3,353	+7	+0.2%
売上総利益率（%）	28.9%	28.2%		+0.7 pt
販売管理費	2,177	2,253	-75	△3.4%
売上高販管費率（%）	18.7%	19.0%		-0.3 pt
営業利益	1,184	1,100	+83	+7.6%
営業利益率（%）	10.2%	9.3%		+0.9 pt
経常利益	1,197	1,094	+103	+9.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	780	712	+67	+9.4%

■ 両セグメントともに堅調に推移

(単位：百万円)

		FY2021 2Q 実績	FY2020 2Q 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	3,458	2,644	+813	+30.8%
	人材ソリューション事業	8,205	7,142	+1,062	+14.9%
	調整額	(22)	(27)	-	-
	合計	11,641	9,759	+1,882	+19.3%
営業利益	ビジネスソリューション事業	880	740	+139	+18.9%
	人材ソリューション事業	931	786	+144	+18.4%
	調整額	(628)	(536)	-	-
	合計	1,184	991	+192	+19.5%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	25.5%	28.0%	-	-2.5pt
	人材ソリューション事業	11.4%	11.0%	-	+0.4pt
	合計	10.2%	10.2%	-	0.0pt

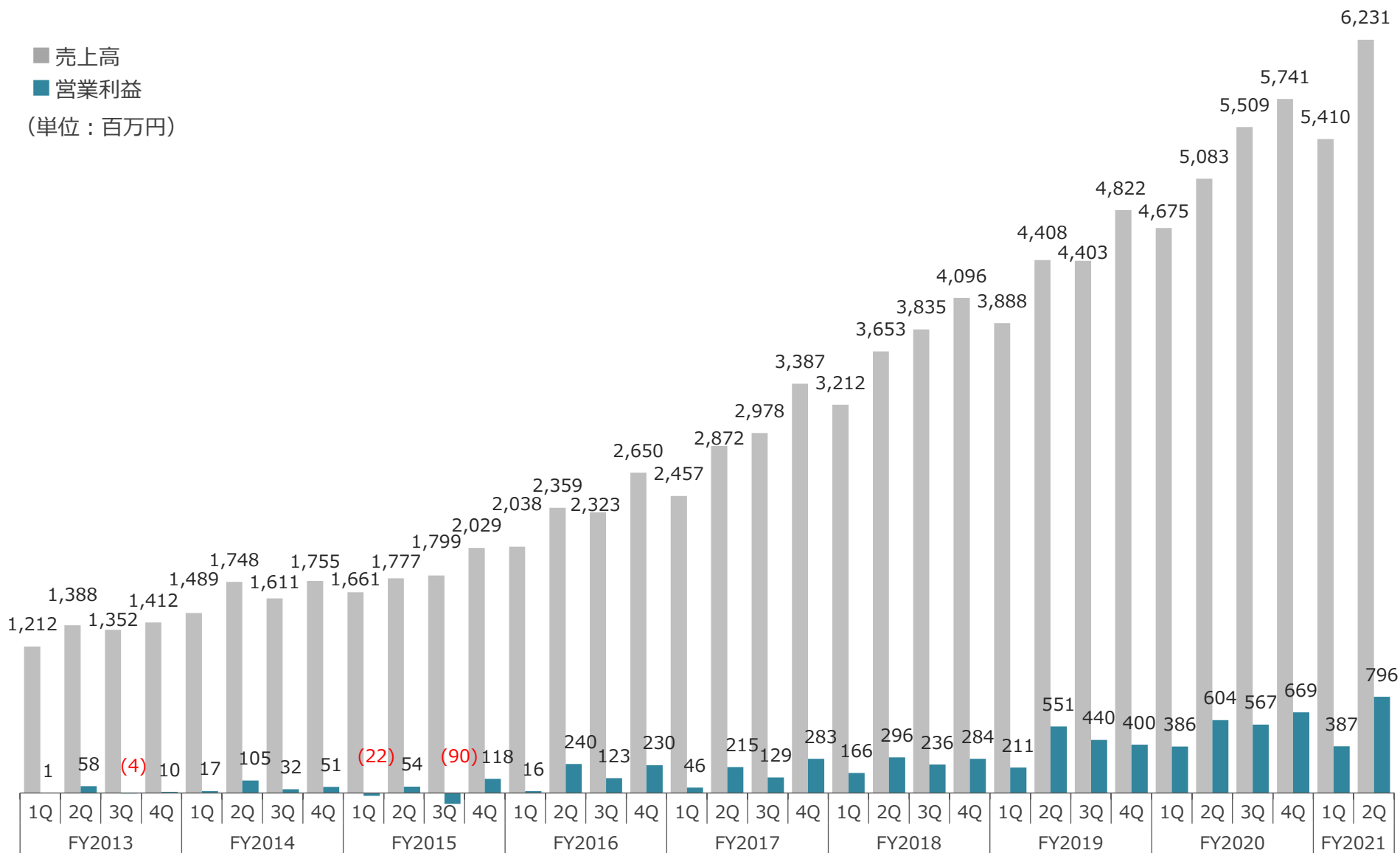
【各セグメントの主な事業内容】

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)

■ 緊急事態宣言の中、四半期業績も過去最高を大きく更新

■ 売上高
■ 営業利益
(単位：百万円)



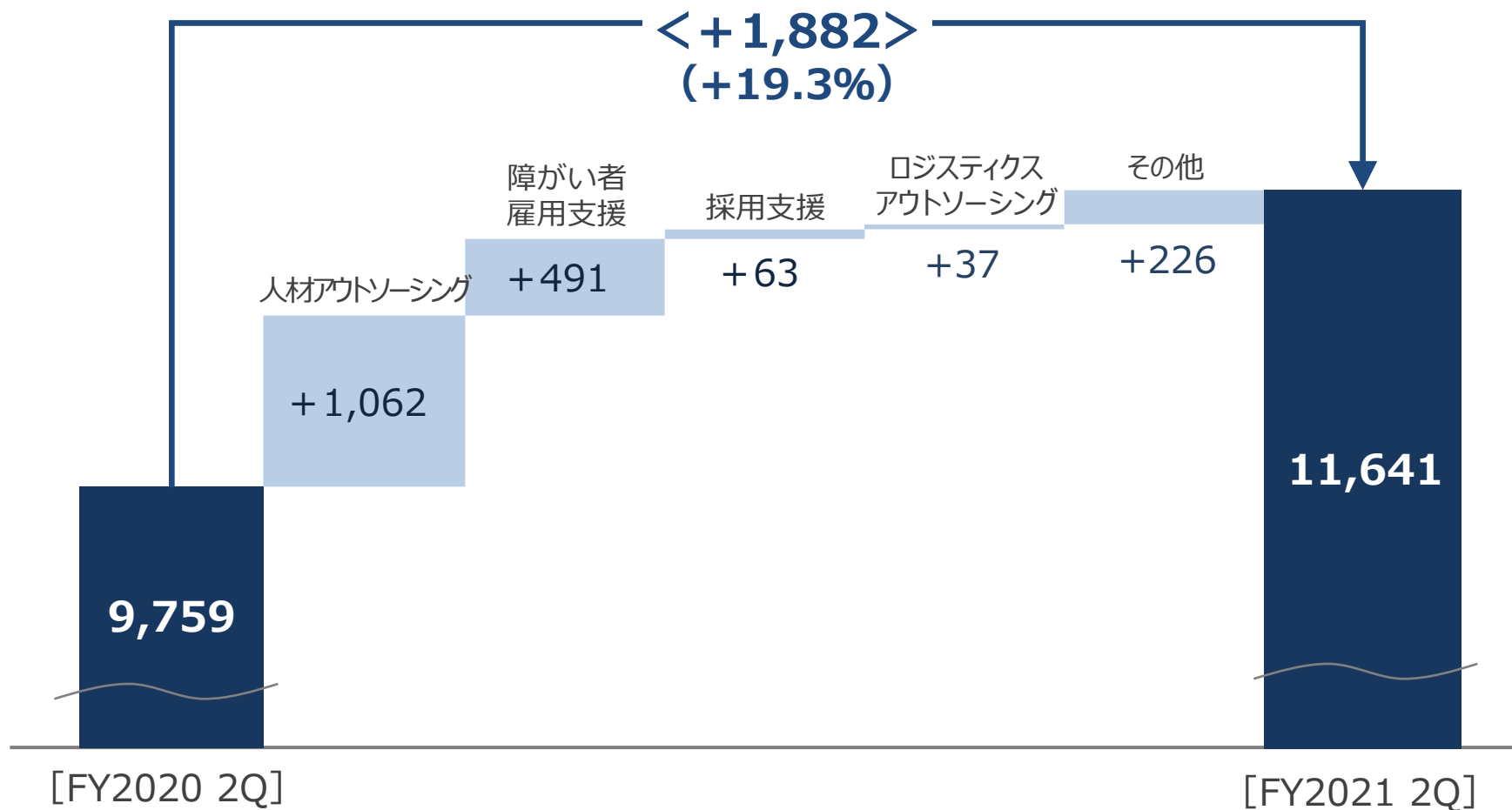
■ キャッシュの減少理由は、手元資金をコロナ禍前の水準に戻したことによるもの

(単位：百万円)

	FY2021 2Q	FY2020 2Q	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるC F	435	578	△ 142	売上債権など運転資本の増加
投資活動によるC F	△ 1,012	△ 1,008	△ 3	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	199	1,075	△ 875	
現金及び現金同等物残高	2,137	2,763	△ 625	

■ 主力 2 事業（人材アウトソーシング・障がい者雇用支援）が、引き続き売上をけん引

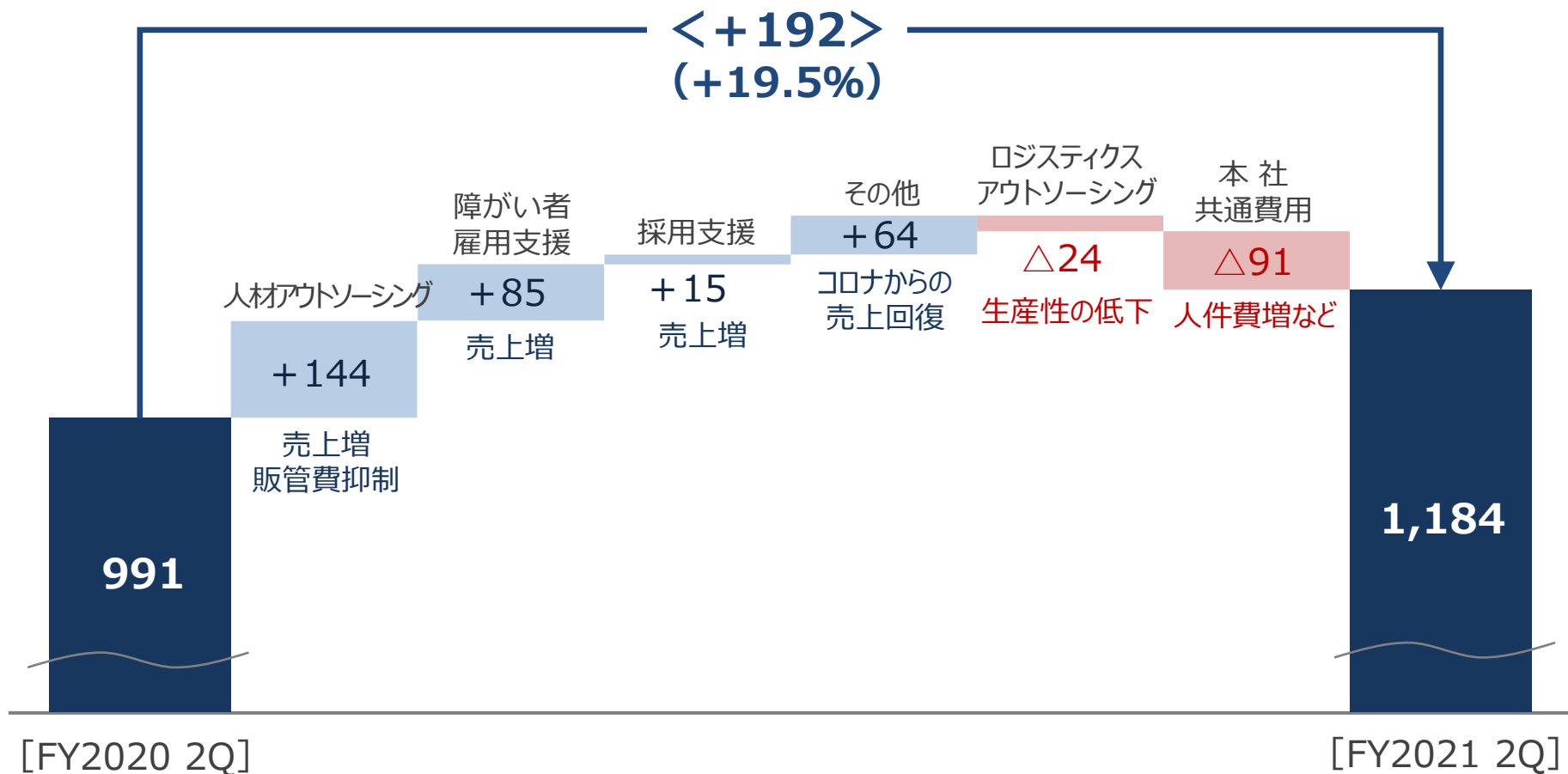
（単位：百万円）




※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

■ 主力 2 事業に加えて、コロナ禍から売上回復したサービスが利益を押し上げ

(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



2. FY2021 [第22期] 2Q 事業別概要

S-POOL

売上高：8,205百万円（前期比+14.9%）

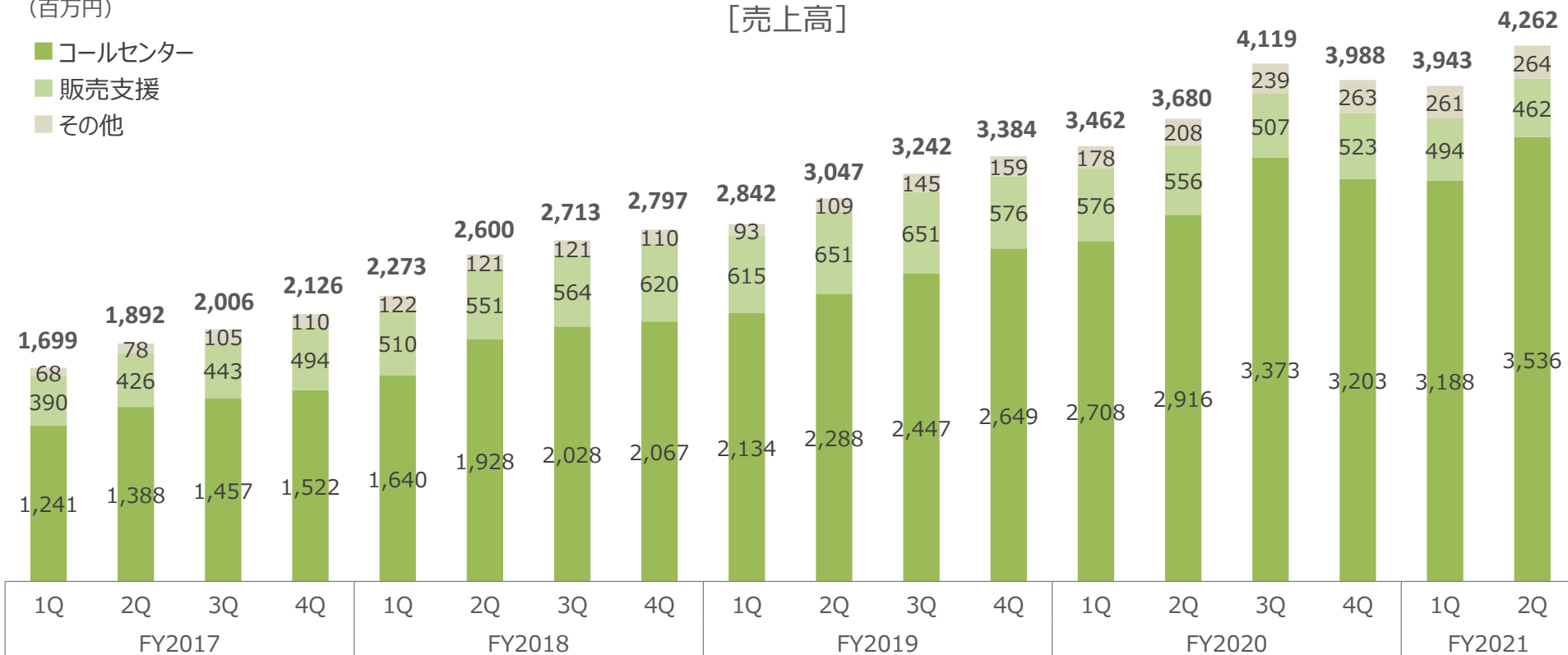
コールセンター業務が堅調に推移。主要顧客の売上増に加え、新規取引先の拡大も進む

[コールセンター] 売上高:6,724百万円（前期比+20%） No.1戦略推進、トップシェア3社に増加
 [販売支援] 売上高: 956百万円（前期比△16%） 緊急事態宣言の影響により回復が遅れる
 [稼働スタッフ数] 5,841名/月（前期比+4%） [フィールドコンサルタント(FC)数] 322名（前期比+12%）

(百万円)

- コールセンター
- 販売支援
- その他

[売上高]



売上高 [通期] **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拡大を目指す

[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

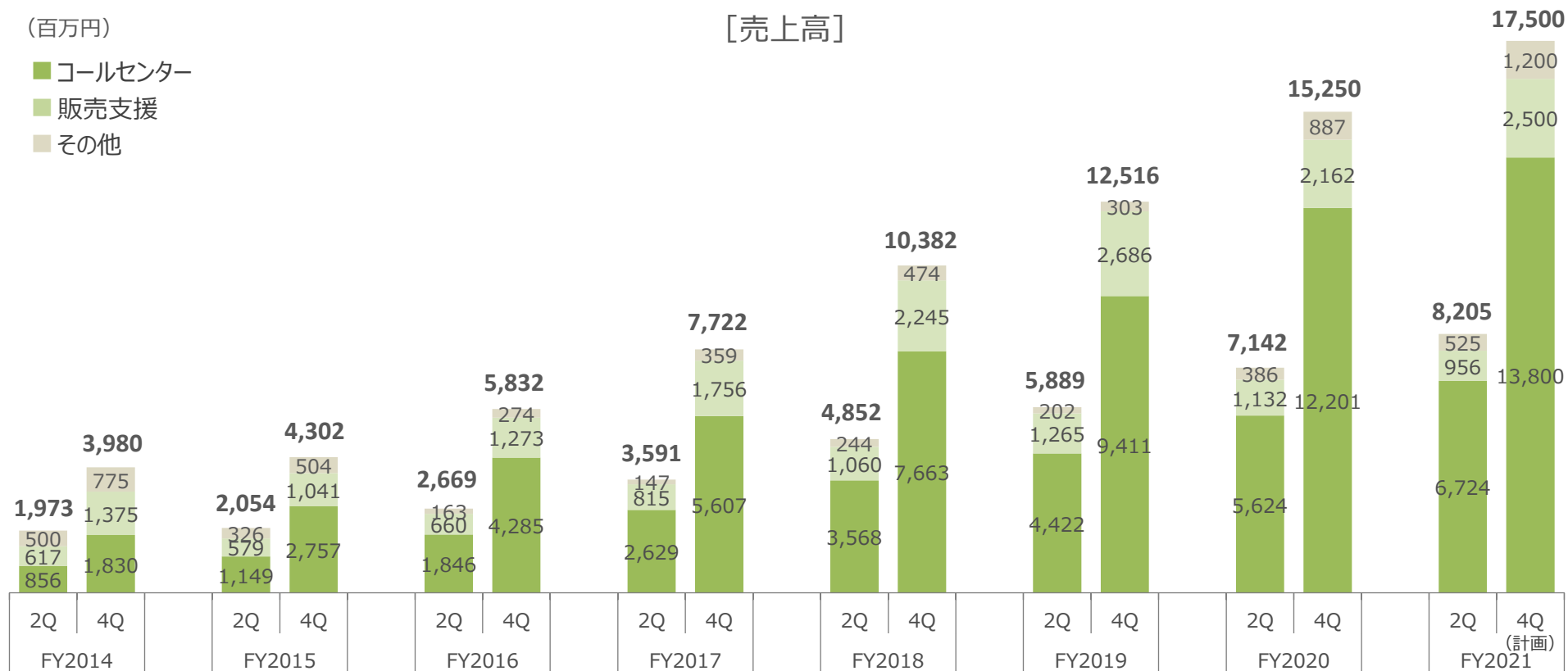
[販売支援] 取扱商材の拡大 (携帯販売偏重の改善)、需要の底堅い法人向けキitting業務の拡大

[その他] 人材不足感が強い介護領域でのグループ型派遣浸透に注力

(百万円)

[売上高]

- コールセンター
- 販売支援
- その他



売上高：1,994百万円（前期比+32.7%）

緊急事態宣言により設備販売が一部ずれ込んだものの、企業ニーズは依然高く、大幅増収で着地

[2Q販売] 330区画（計画：351区画） [2Q累計販売] 474区画（計画：489区画）

[管理数] 4,267区画 [顧客数] 355社（撤退2社）解約率0.5% [就業者] 2,133名（定着率92%）

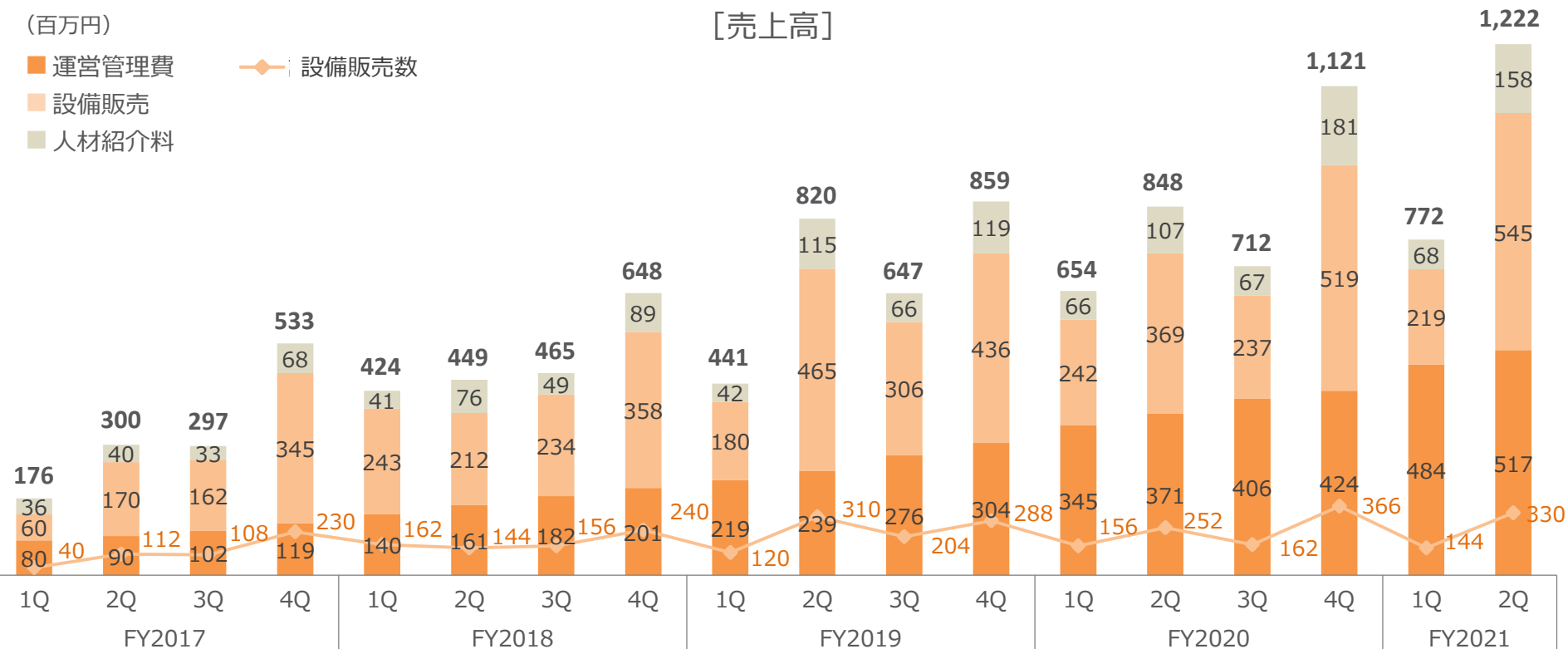
- ・ 緊急事態宣言に起因した行政手続遅延により、長久手農園の開設がずれ込む。54区画の販売に影響
- ・ 3月の法定雇用率引き上げにより顧客ニーズは依然高く、営業は好調を維持。教育訓練も遅滞なく進む

(百万円)

[売上高]

■ 運営管理費
■ 設備販売
■ 人材紹介料

◆ 設備販売数



売上高 [通期] **4,240**百万円 (前期比+27.1%)

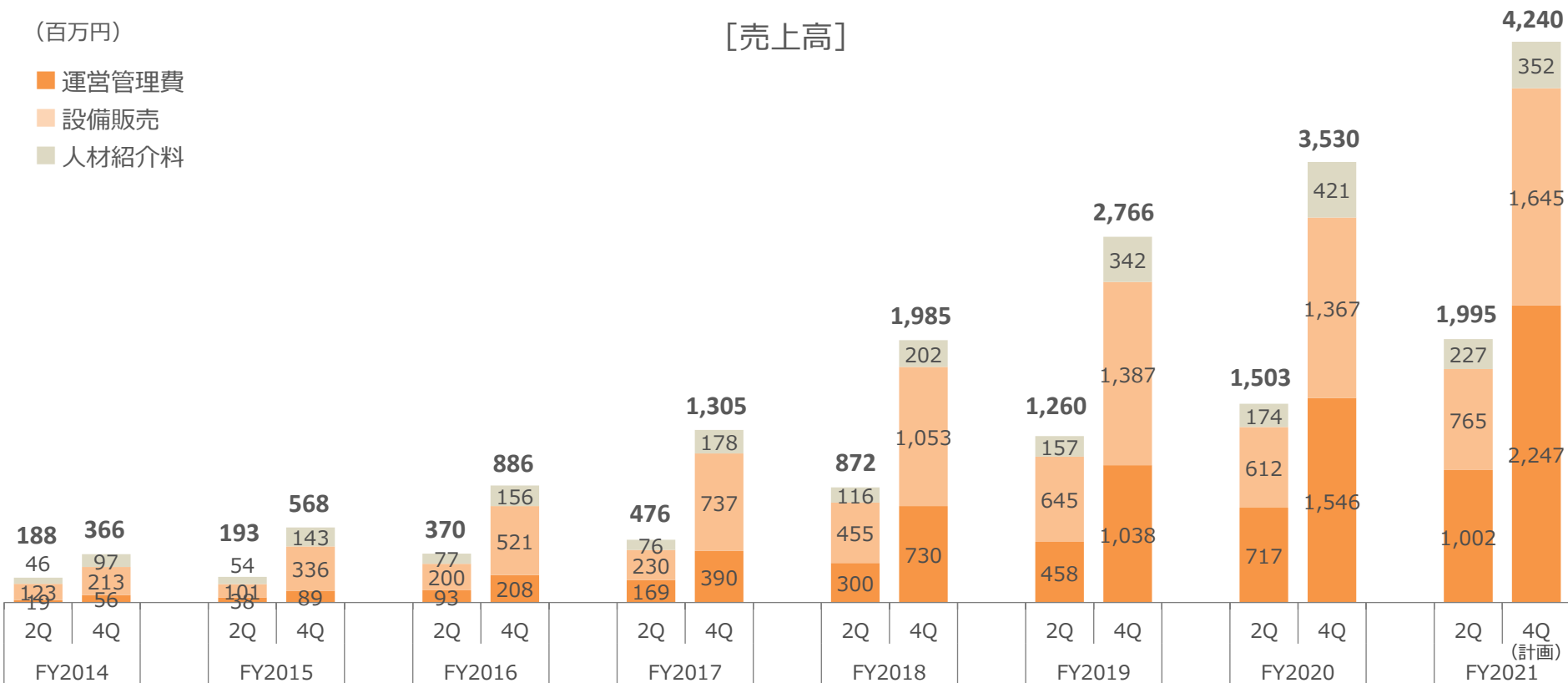
コロナ禍においても成長スピードを加速。通期の販売計画の上振れを目指す

- ・ 好調な営業を受け、設備販売の上振れ（1,035区画→1,100区画超）を目指す
- ・ 追加する板橋農園（室内型）のオープンは11月で決定。今期の農園開設は、6農園から7農園へ
- ・ 農業以外の新サービスの開発に着手。障がい者雇用のリアルプラットフォームを目指す

(百万円)

[売上高]

- 運営管理費
- 設備販売
- 人材紹介料



売上高：599百万円（前期比+6.6%）

増収となったものの、収益性が低下。改善が急務に

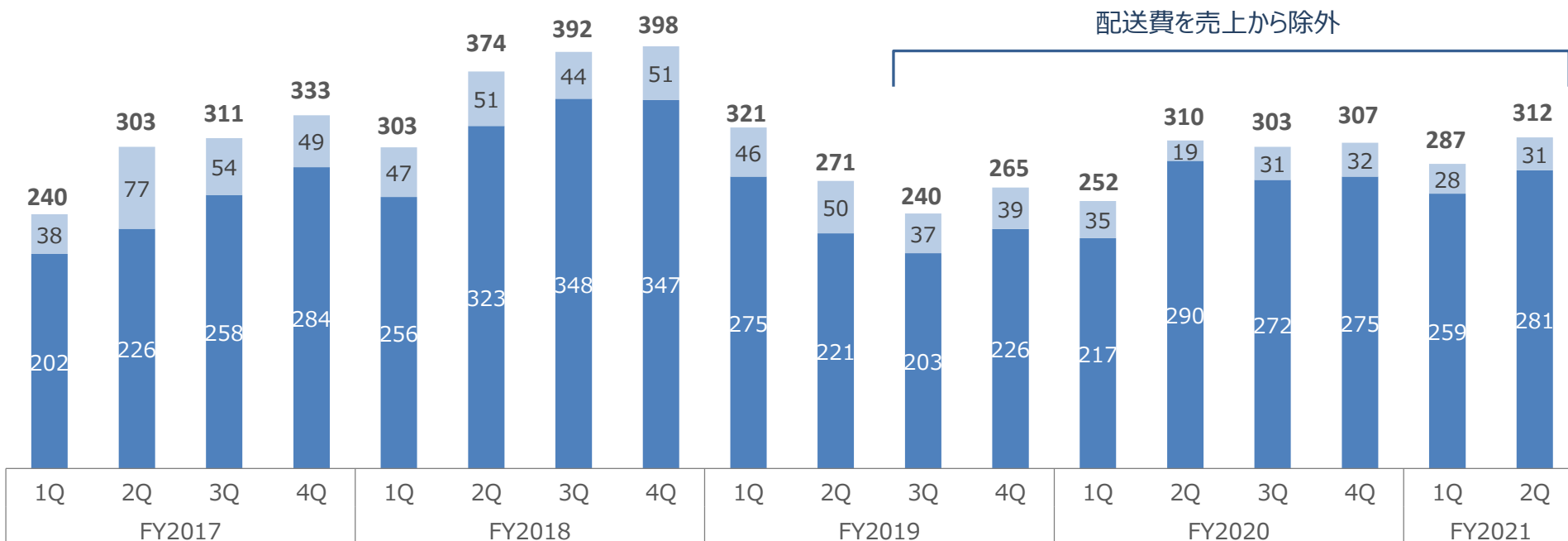
[EC通販発送代行] 540百万円（前期比+6%） [物流センター運営] 59百万円（前期比+7%）

- ・ EC通販発送代行は、売上は増加したものの、低収益案件や生産性低下により収益性が悪化
- ・ 物流センター運営は、百貨店向けの物流が主体のため、緊急事態宣言の影響より回復が遅れる

(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] **1,400**百万円 (前期比+19.0%)

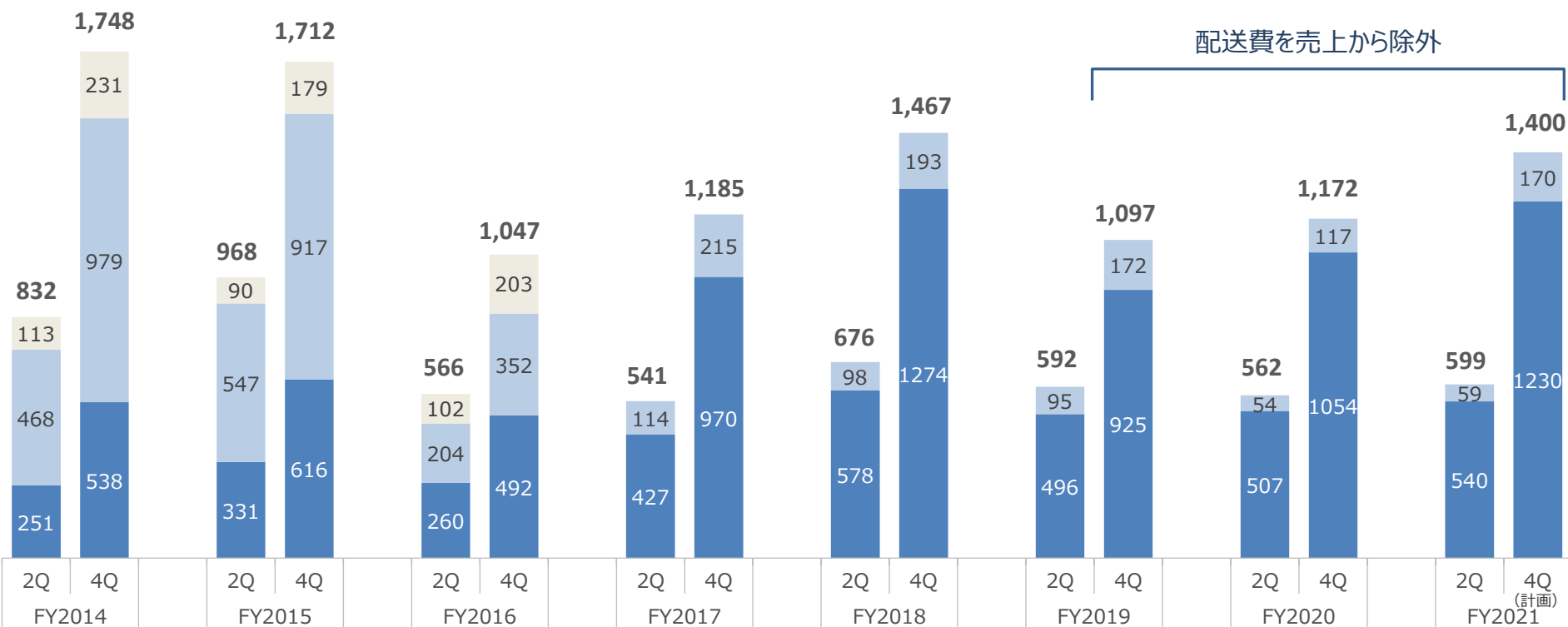
既存センターの収益改善を優先。新センター開設は見送り

- ・ 収益改善を優先するため、新センター開設は見送り
- ・ 既存センターの改善に注力（低収益案件の入替、現場改善、自動化による生産性向上など）
- ・ オフセットによる物流センターのカーボンニュートラルを達成。今後はオフセットなしでのカーボンゼロを目指す

(百万円)

[売上高]

■ EC通販発送代行 ■ 物流センター運営代行 ■ その他



上期

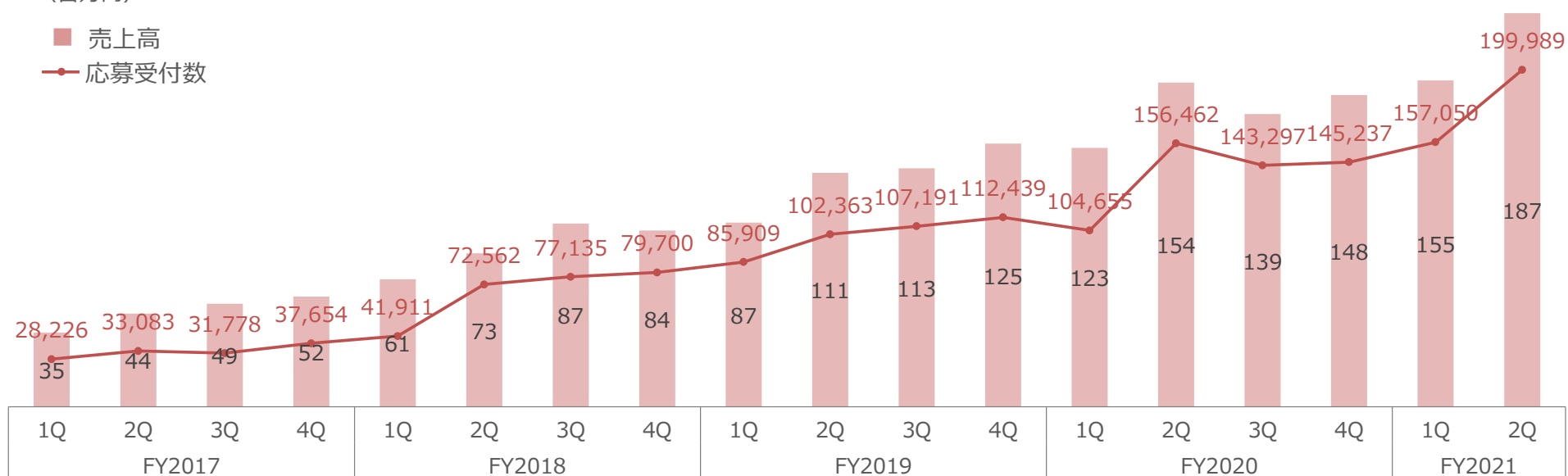
売上高：342百万円（前期比+22.9%）

コロナ禍の中、売上は大きく伸びたものの、緊急事態宣言が勢いを削ぐ結果に

- ・ 繁忙期および新規顧客の増加により、2Qは過去最高を大きく更新
- ・ 緊急事態宣言再発出の影響により、飲食業を中心に採用活動が軒並み停滞

(百万円)

■ 売上高
● 応募受付数



下期

売上高 [通期] 690百万円（前期比+22.0%）

- ・ 3Qは、飲食業の時短営業の影響が残る見込み
- ・ コロナ禍でも好調な業種を中心に新規営業を強化

上期

売上高：81百万円

クレジット販売苦戦をコンサル業務でカバー。今期利益計画は、受注済案件で達成見込み

- ・ クレジット販売は、単価の大幅上昇により仕入れが苦戦。計画を大きく下回る結果に
- ・ コンサル業務は、ESG投資拡大を追い風にしてCDP(※)の回答支援案件が大幅に増加
- ・ 今期の利益計画は、受注済のコンサル業務で達成見込み。納品の大半は3Qとなる見込み



(※) カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト

企業の温室効果ガスの排出量や気候変動への取組み状況を調査・評価する英国の非営利団体

下期

売上高 [通期] 235百万円

コンサル業務で当面の利益を確保しつつ、新サービスの開発を急ぐ

- ・ コンサル業務は、プライム市場の要件となるTCFD(※)に基づく環境開示の支援業務に注力
- ・ 企業のCO2の削減を支援する脱炭素化技術や環境技術のシェアリングプログラムの開発を進める



(※) 気候関連財務情報開示タスクフォース

企業の気候変動への取組みや影響に関する財務情報についての開示のための枠組み

地方行政ネットワークとノウハウを活用し、自治体向けBPOサービスを開始

シェアード型BPOセンター

税金関連



防災関連



子育て関連



医療関連

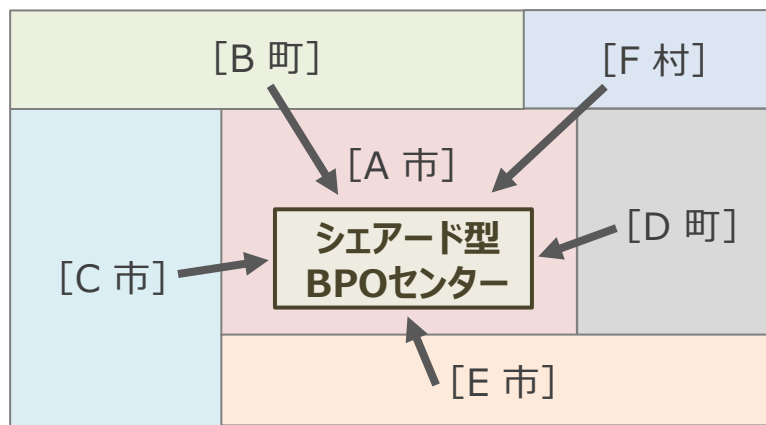


生活インフラ関連



自治体がバラバラで行っている問い合わせ対応や事務処理を集約

広域自治体内に開設したBPOセンターを
複数の市町村で共同利用



北海道北見市広域、秋田県大仙市広域の業務を受託。現在複数の行政と交渉中

3. FY2021 [第22期] 事業方針・業績予想



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 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）



4. 配当方針・配当計画 株式関連情報

S-POOL

- 世界の主要なESG評価機関において高評価を獲得
「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄（228社）に初選定

FTSE Russell [英国]



ESG Rating「3.6」を獲得（上位約20%に該当）
「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に初選定



FTSE Blossom
Japan

M S C I [米国]

MSCI
ESG RATINGS

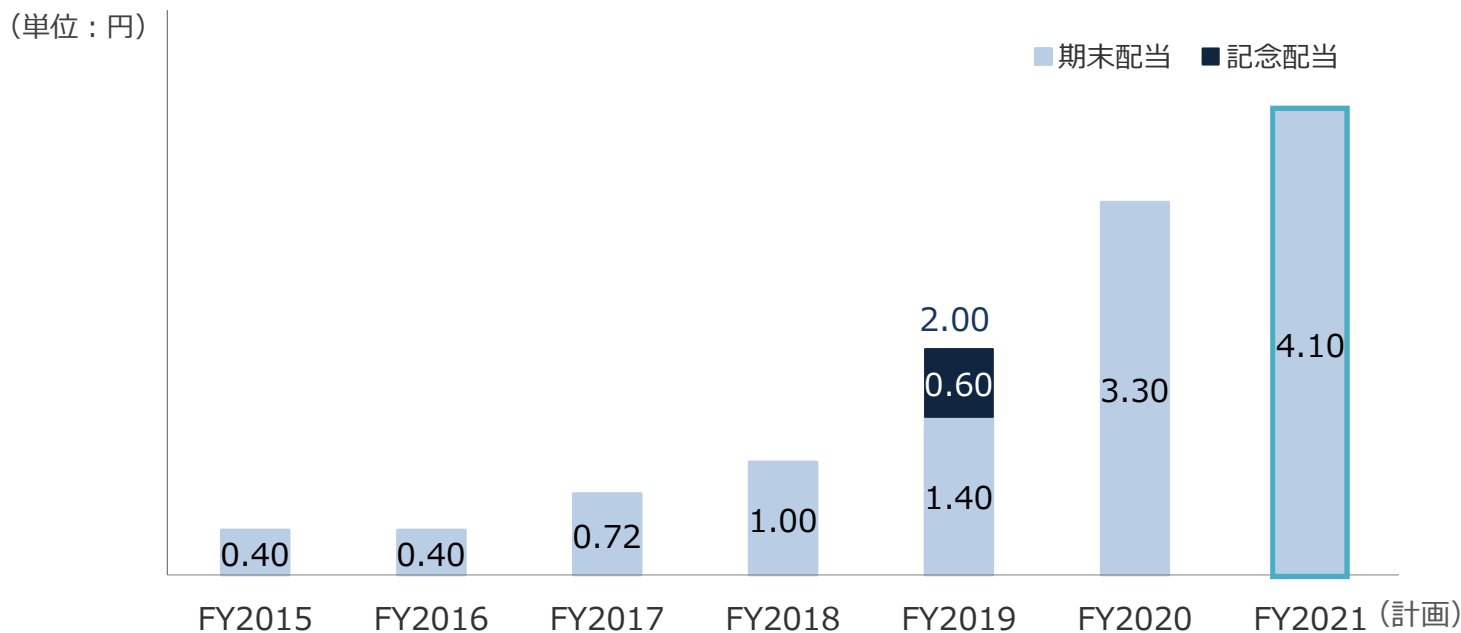


ESG Rating「AA」を獲得
（7段階評価のうち上位から2番目）

CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	---	-----------	-----

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)

[株主数] 7,256名 (2020年11月末: 9,041名)

[機関投資家比率] 62.1% (2020年11月末: 54.2%)

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	9,950,300	12.59%
2	浦上 壮平	8,809,700	11.15%
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	6,385,200	8.08%
4	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15.315 PCT	4,070,000	5.15%
5	株式会社日本カストディ銀行 (信託口9)	2,779,500	3.52%
6	赤浦 徹	2,736,100	3.46%
7	株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口)	2,564,000	3.25%
8	佐藤 英朗	1,968,400	2.49%
9	エスプール従業員持株会	1,462,500	1.85%
10	BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC SECURITIES/UCITS ASSETS	1,147,800	1.45%



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	
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: 945名 (2021年5月末現在)	
拠点数	52拠点	

■ 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%)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 障がい者雇用支援サービス [33.4億円] <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) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材アウトソーシングサービス [152.5億円] <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
<ul style="list-style-type: none"> ■ ロジスティクスアウトソーシング [11.7億円] <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 ■ セールスサポートサービス [4.1億円] <ul style="list-style-type: none"> ・ 販売促進支援、マーチャンドライジング業務 ・ 運営サポート (キャンペーン、プロモーション、試験運営) ■ 採用支援サービス [5.6億円] <ul style="list-style-type: none"> ・ 採用支援サービス「OMUSUBI」 ■ 環境経営支援サービス [1.2億円] <ul style="list-style-type: none"> ・ CO2排出量算定支援、クレジット仲介支援 ■ 新規事業 [2.3億円] <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 	

※ 各売上高、セグメント比率はFY2020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



[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

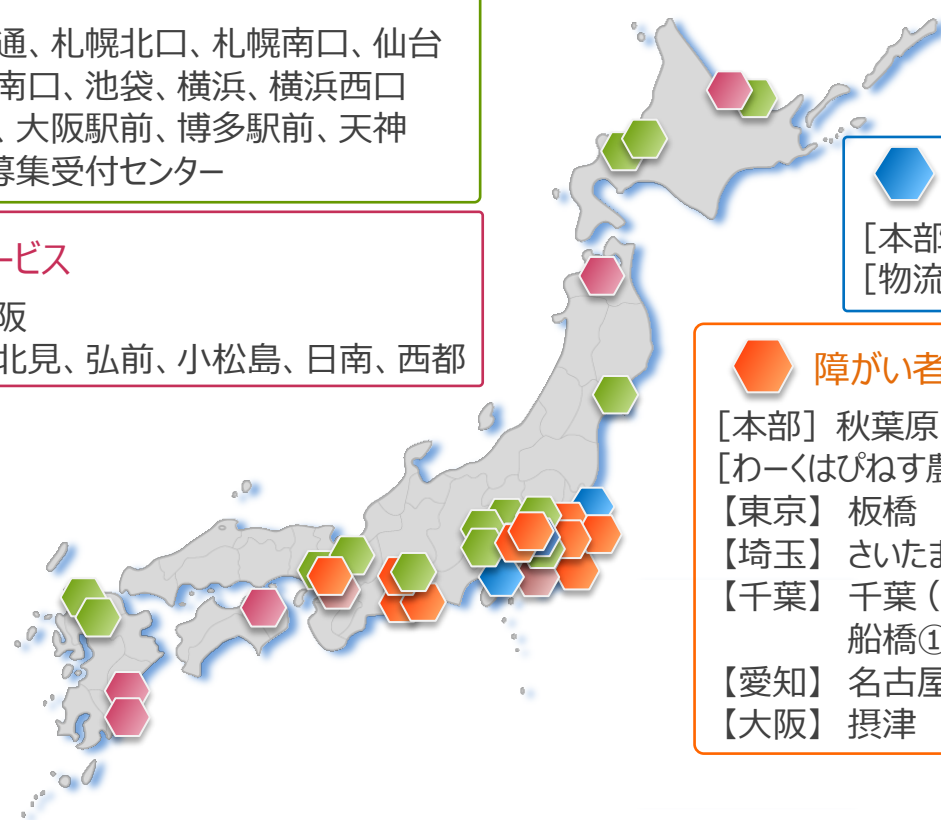
[本部] 秋葉原
[物流センター] 品川、つくば

障がい者雇用支援サービス

[本部] 秋葉原
[わーくはぴねす農園] 26農園
【東京】 板橋
【埼玉】 さいたま (岩槻)、川越、越谷
【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】 名古屋、春日井、小牧、東海、豊明、みよし
【大阪】 摂津

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 03-6853-9411
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。