

# 2022年11月期 [第23期] 第3四半期 決算説明資料

---

2022年10月4日  
株式会社エスプール  
東証プライム（2471）



1. FY2022 3Q 業績概要
2. FY2022 3Q 事業別概要
3. FY2022 業績予想



S-POOL



# 1. FY2022 3Q 業績概要

S-POOL

FY2022  
3Q  
決算概要

## ■ ビジネスソリューション事業が急伸。人材ソリューション事業の落ち込みをカバー

売上高	<b>20,019</b>	百万円 (前期比 +11.0%)
営業利益	<b>2,274</b>	百万円 (前期比 +17.7%)
当期純利益 ※	<b>1,444</b>	百万円 (前期比 +14.0%)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

 FY2022  
3Q  
事業別概要

 【人材アウトソーシング】 売上高 **12,873** 百万円 (前期比+1.1%)

スポット案件が縮小したことでコールセンター業務が伸び悩む結果に

 【障がい者雇用支援】 売上高 **3,937** 百万円 (前期比+31.8%)

管理収入が収益を着実に押し上げ。販売が集中する4Qに向けて営業も順調

 FY2022  
業績予想

## ■ ビジネスソリューション事業の拡大により、利益面を中心に上振れを目指す

売上高	<b>28,770</b>	百万円 (前期比 +15.7%)
営業利益	<b>3,200</b>	百万円 (前期比 +19.9%)
配当予想	<b>8.0</b>	円 (前期実績 6.0円)

- 人材アウトソーシングサービスが苦戦したことで売上高成長率は低下一方で、営業利益は高収益サービスの拡大により成長持続

(百万円)	FY2022 3Q 実績	FY2021 3Q 実績	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>20,019</b>	<b>18,031</b>	+1,987	+11.0%
<b>売上総利益</b>	<b>6,470</b>	<b>5,280</b>	+1,189	+22.5%
売上総利益率 (%)	32.3%	29.3%		+3.0 pt
<b>販売管理費</b>	<b>4,195</b>	<b>3,348</b>	+847	+25.3%
売上高販管費率 (%)	21.0%	18.6%		+2.4 pt
<b>営業利益</b>	<b>2,274</b>	<b>1,932</b>	+342	+17.7%
営業利益率 (%)	11.4%	10.7%		+0.7 pt
<b>経常利益</b>	<b>2,272</b>	<b>1,946</b>	+325	+16.7%
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	<b>1,444</b>	<b>1,267</b>	+177	+14.0%

## ■ ビジネスソリューション事業が急拡大。人材ソリューション事業の落ち込みをカバー

(百万円)		FY2022 3Q 実績	FY2021 3Q 実績	増減額	増減率
売上高	ビジネスソリューション事業	7,243	5,344	+1,898	+35.5%
	人材ソリューション事業	12,873	12,730	+142	+1.1%
	調整額	(96)	(42)	-	-
	合計	20,019	18,031	+1,987	+11.0%
営業利益	ビジネスソリューション事業	2,053	1,387	+665	+48.0%
	人材ソリューション事業	1,322	1,489	-167	△11.2%
	調整額	(1,100)	(944)	-	-
	合計	2,274	1,932	+342	+17.7%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	28.3%	26.0%	-	+2.3 pt
	人材ソリューション事業	10.3%	11.7%	-	-1.4 pt
	合計	11.4%	10.7%	-	+0.7 pt

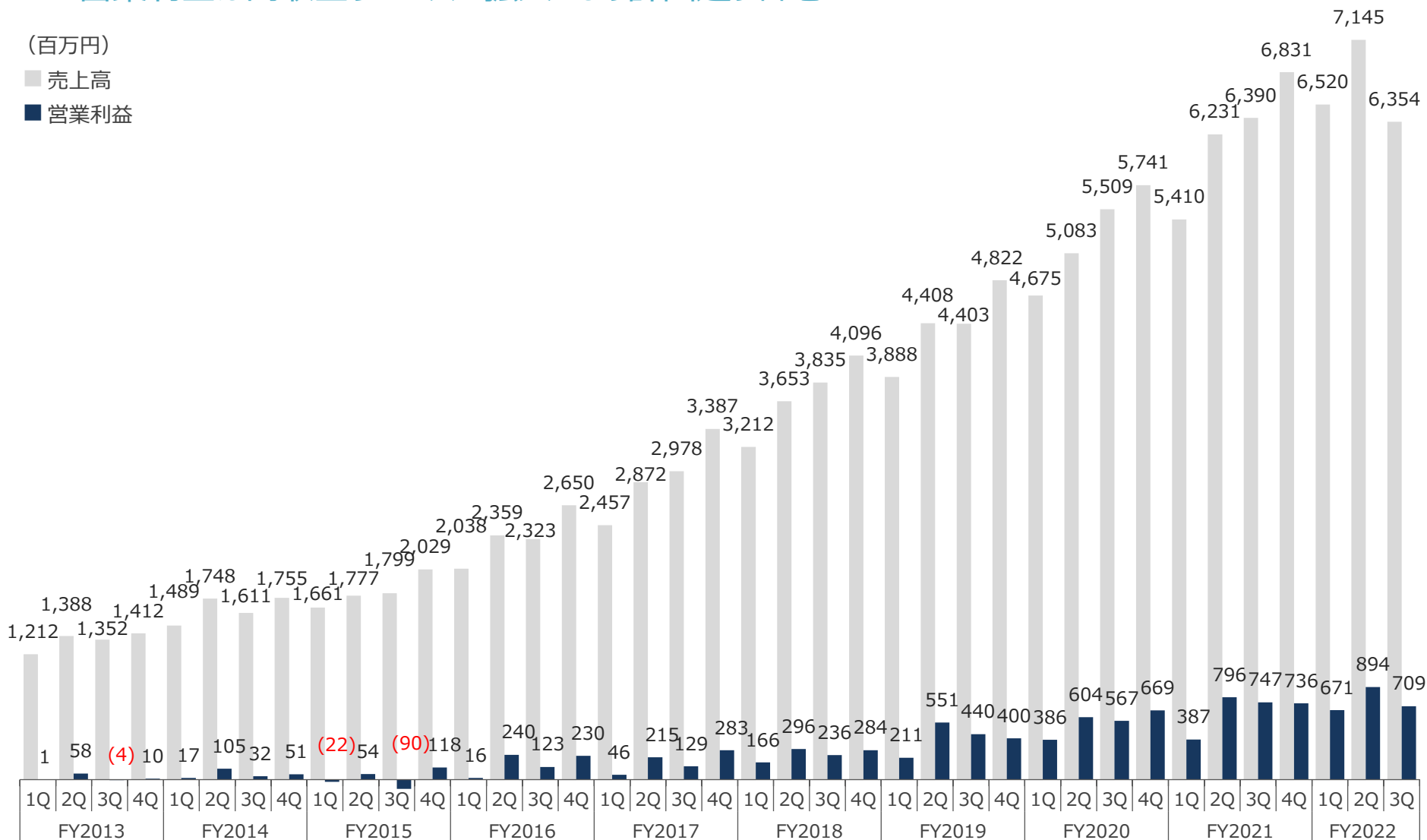
ビジネスソリューション事業 : 障がい者雇用支援、ロジスティクス、広域行政BPO、環境経営支援、採用支援など  
 人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（コールセンター業務、販売支援業務、介護系業務など）  
 調整額（営業利益） : 主に管理部門費用、グループ全体のシステム費など

■ 3Qは人材派遣サービスが苦戦したことで売上高は減少  
営業利益は高収益サービスの拡大により計画通り着地

(百万円)

■ 売上高

■ 営業利益



## 2. FY2022 3Q 事業別概要



S-POOL



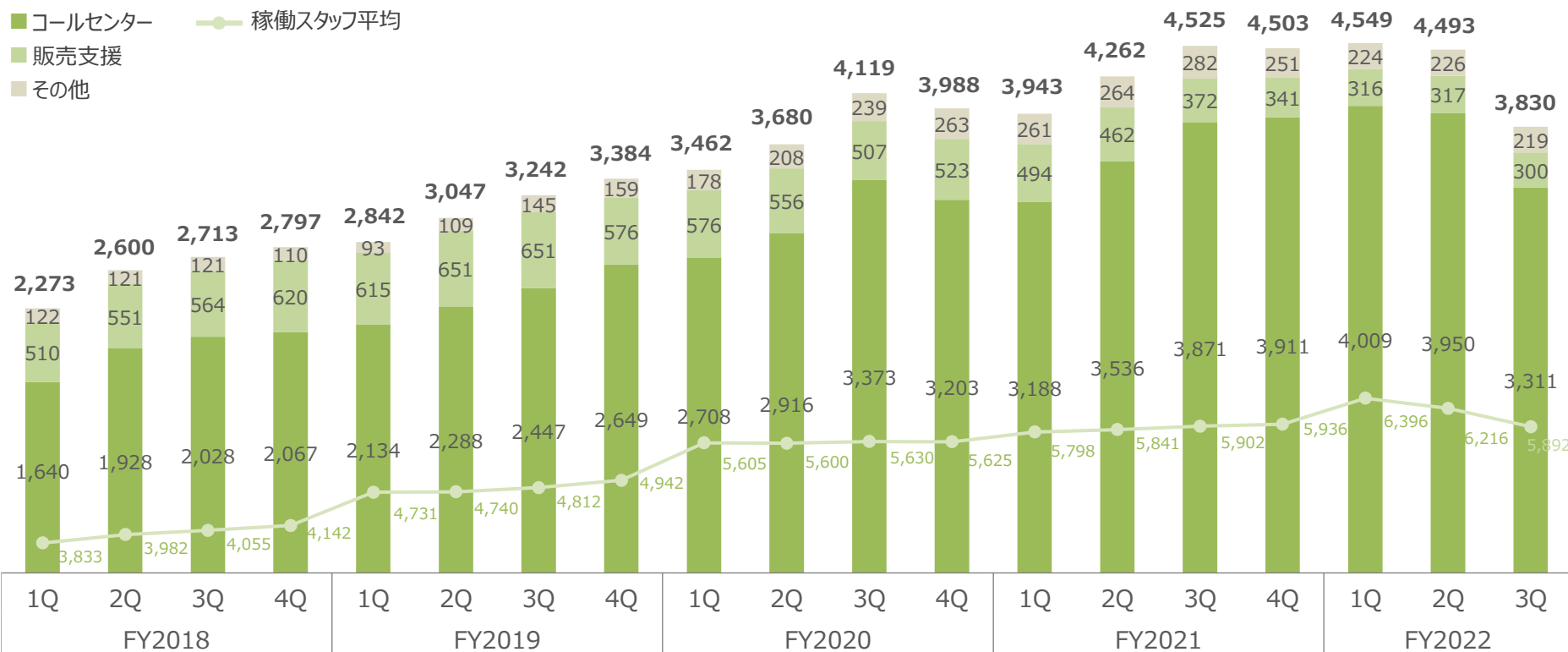
売上高 **12,873** 百万円（前期比+1.1%）

スポット案件が縮小したことでコールセンター業務が大きく減少。コスト削減を緊急実施

[コールセンター] 11,271百万円（前期比+6.4%）      [販売支援] 934百万円（前期比△29.7%）

- ・ コールセンター業務は、新規案件の獲得遅れや、新型コロナウイルス感染による欠勤急増も売上減に大きく影響
- ・ 売上減に対応するため支店の統廃合などコスト削減を実行。本格的な効果は4Q以降に

(百万円)



売上高 **3,937** 百万円 (前期比+31.8%)

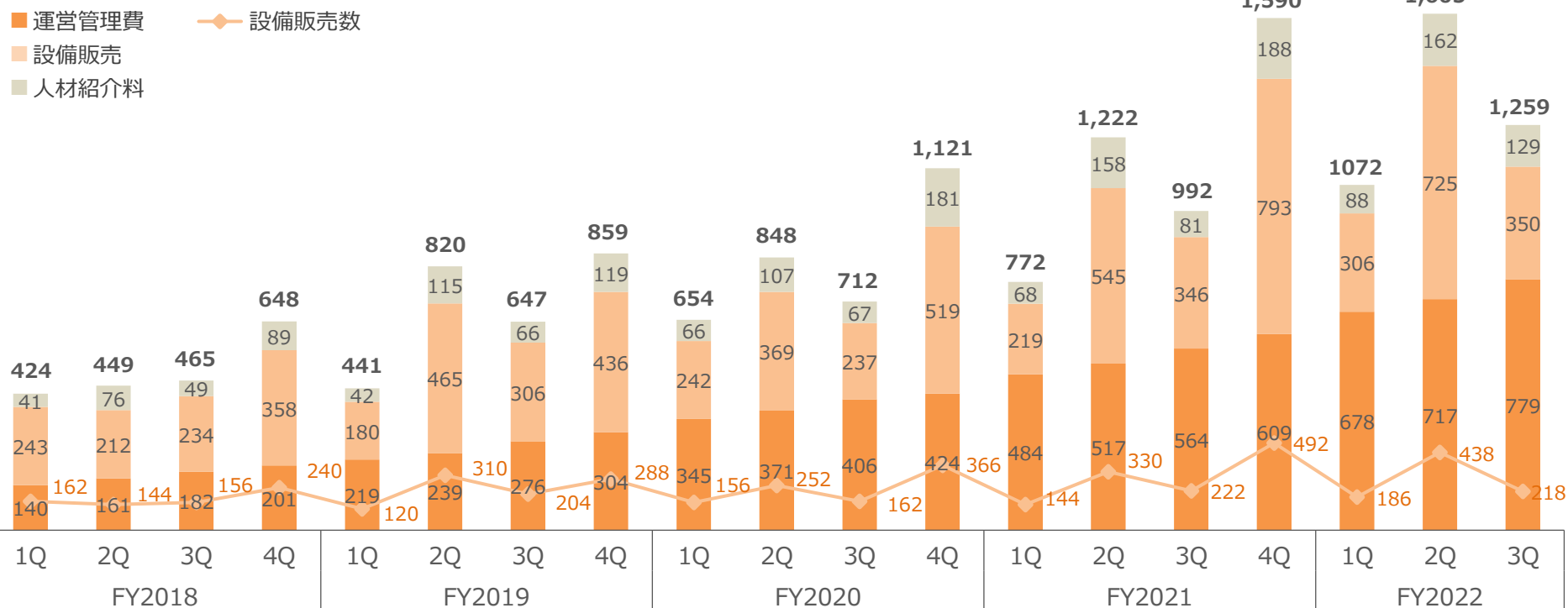
ストック収入の積み上がりにより、収益は安定的に拡大。販売が集中する4Qに向けて営業も好調

[設備販売] 218区画 (計画175-225区画)      [顧客数] 482社 (3Q解約1社/解約率0.2%)

[管理区画] 5,773区画      [就業者数] 2,886名      [定着率] 92%      [農園数] 34施設

- ・ 3Qの設備販売は計画通り着地。2農園を開設 (大阪/屋内、埼玉/屋外)
- ・ 営業好調。4Qの販売計画 (400-450区画) に対し、約550区画の受注残を確保 (来期納品分含む)

(百万円)



売上高 **984** 百万円（前期比+6.2%）

事業基盤を再構築に取り組む。再成長に向けて徐々に復調の兆し

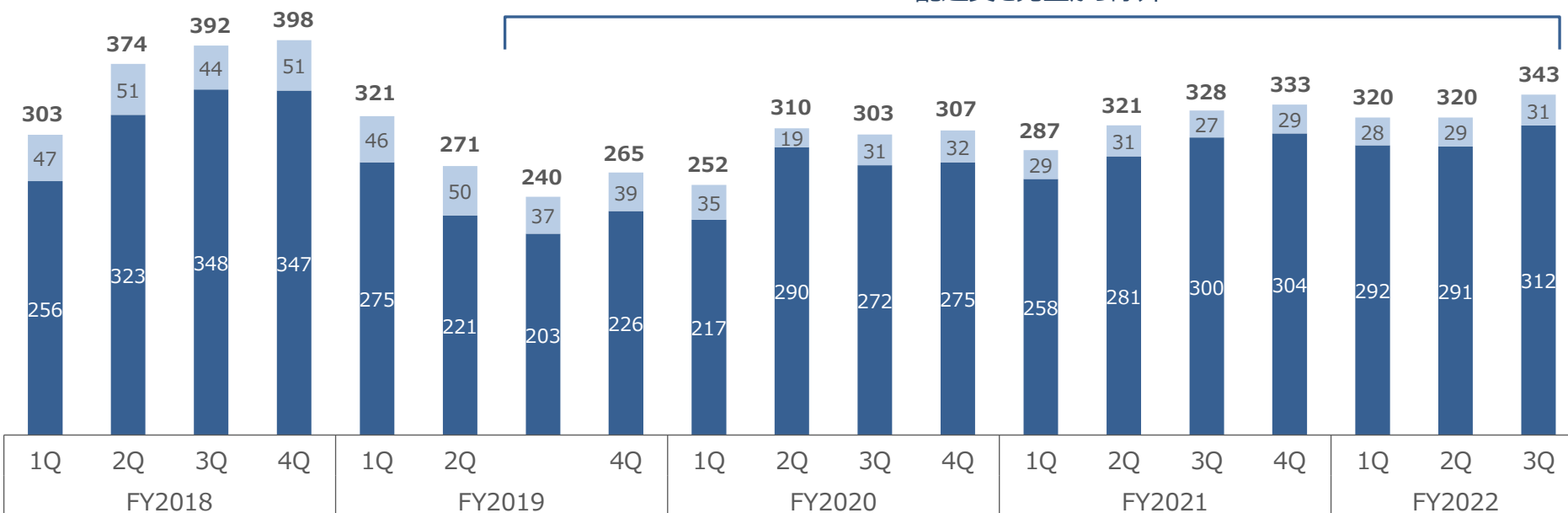
[EC通販発送] 895百万円（前期比+6.6%）      [物流センター運営] 89百万円（前期比+2.4%）

- ・ 低採算案件整理により、収益の安定化が進む。顧客の入れ替えを進める中、売上増を確保
- ・ 新規案件の獲得は順調。4Qより順次売上に寄与

（百万円）

- EC通販発送代行
- 物流センター運営代行

配送費を売上から除外



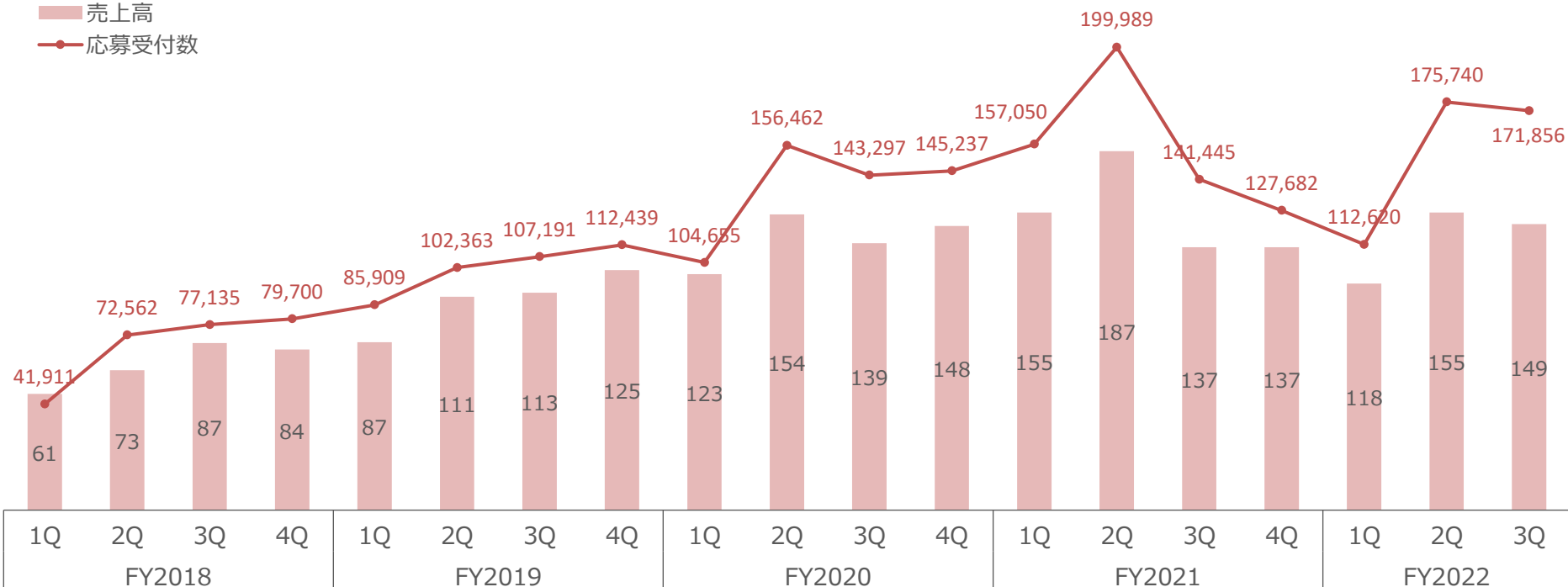
売上高 **422** 百万円（前期比△11.8%）

新型コロナウイルスの感染再拡大（第7波）が、売上回復に水を差す結果に

- ・ 新型コロナウイルスの感染が再拡大したことで、飲食業の採用が再び大きく落ち込む
- ・ サービス業では求人が回復する一方で、求職者が戻らず。応募受付の伸び悩みの一因に
- ・ 新規営業は好調。取引社数は着実に増加。新型コロナウイルス終息後の採用拡大に期待

（百万円）

■ 売上高  
● 応募受付数



売上高 **605** 百万円（前期比---%）

通期売上計画にほぼ到達。新サービス（オンライン窓口）開始により、大都市への事業展開も可能に

- ・ オンライン窓口単体でのサービス開始。札幌市など12自治体が導入。今期中に25自治体に拡大見込み
- ・ センター開設数を7から8に上方修正。4Qに3センター開設。事業開始1.5年で11センターまで増加
- ・ 来期10センター開設に向けて、4Qは自治体との交渉を加速

## シェアード型BPOセンター

複数の自治体から行政業務を集約する  
シェアード型のBPOサービス

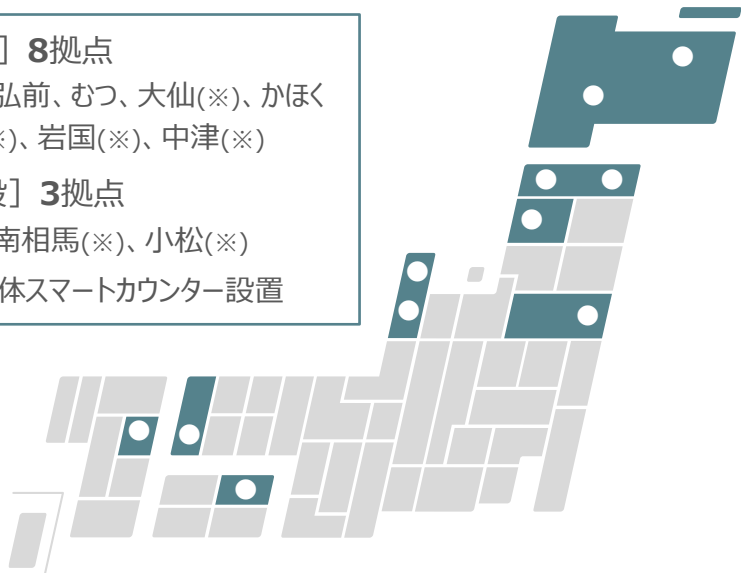
〔開設済〕 **8**拠点

北見、弘前、むつ、大仙(※)、かほく  
三豊(※)、岩国(※)、中津(※)

〔4Q開設〕 **3**拠点

札幌、南相馬(※)、小松(※)

(※) 自治体スマートカウンター設置



## 自治体スマートカウンター

行政窓口の代行サービス  
近隣の複数の行政の窓口業務をまとめて代行



ショッピングモール内に行政窓口を開設  
対面で住民からの問合せに対応

全国に4施設開設



オンライン行政窓口を各所に設置  
遠隔で住民からの問合せに対応

全国12自治体が導入

売上高 **639** 百万円（前期比+189.2%）

環境情報開示の重要性の高まりが追い風に。通期の売上計画を3Qで大きく超過

- CDPのコンサル業務が急拡大。受注は前年から倍増。3Qに一括納品
- TCFDのコンサル業務は、今期のピークは越えるも新規受注は安定的に推移
- 4Qは来期に向けた準備に集中。営業強化と新サービスの開発に注力

## [ブルードットグリーンのサービス]

### Step1 「知って」



自社のCO2排出量  
を正確に把握

CO2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  
クレジットで相殺

カーボンオフセット支援

### Step4 「情報開示」



自社の気候変動対策を投資家へ正しく情報開示

気候変動リスク分析・情報開示支援



### 3. FY2022 業績予想

S-POOL

テーマ

社会的価値と経済的価値創出の両立

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

数値計画

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

連結配当性向 **30**%以上  
高水準のROEを維持

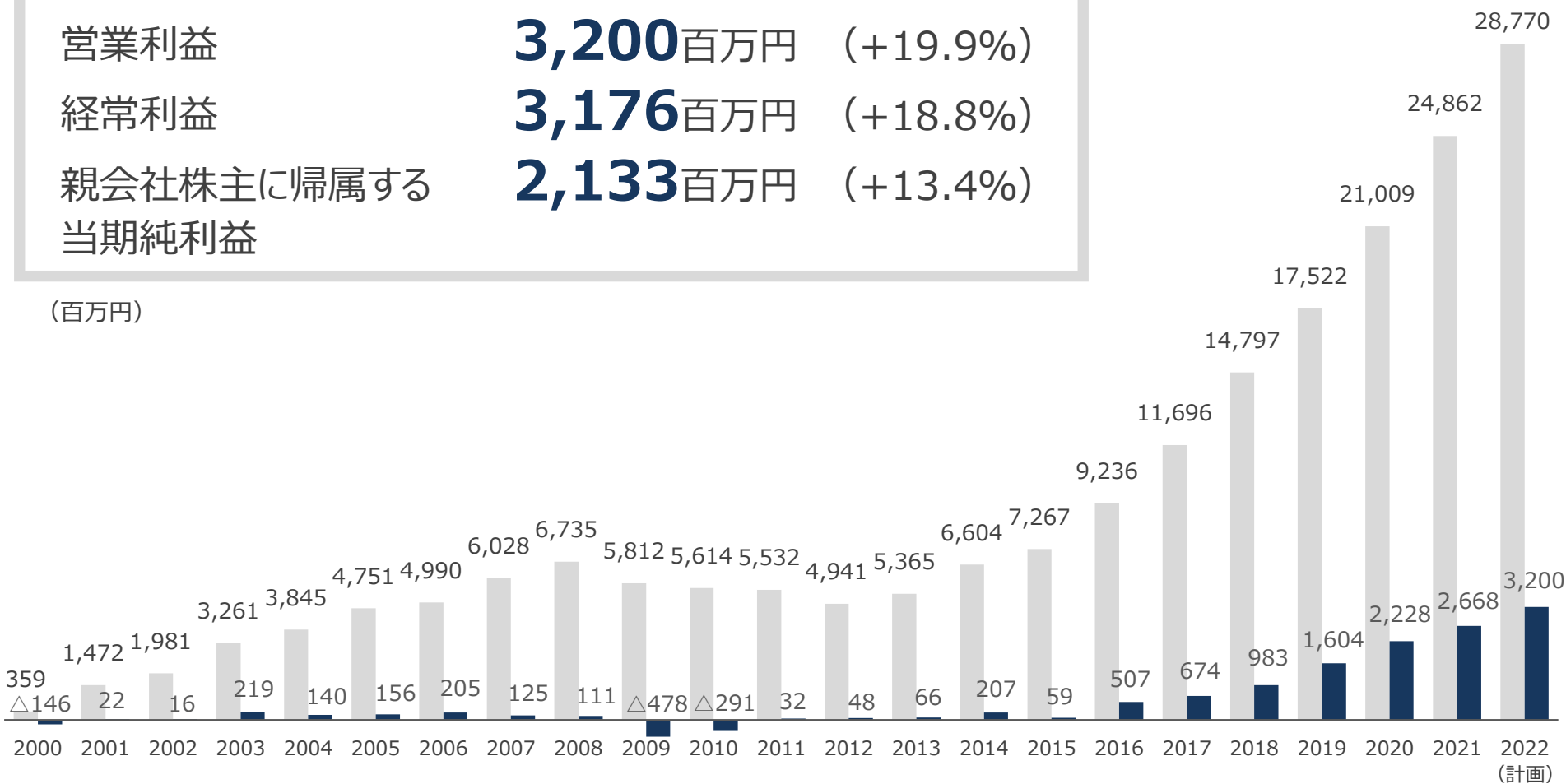


## ■ 売上高10期連続、営業利益7期連続での過去最高の更新を目指す

		(対前年比)
売上高	<b>28,770</b> 百万円	(+15.7%)
営業利益	<b>3,200</b> 百万円	(+19.9%)
経常利益	<b>3,176</b> 百万円	(+18.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>2,133</b> 百万円	(+13.4%)

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



- 売上高は人材ソリューション事業の落ち込みにより若干苦戦の見通し  
一方で、利益面は堅調に推移。ビジネスソリューション事業の拡大により上振れを目指す

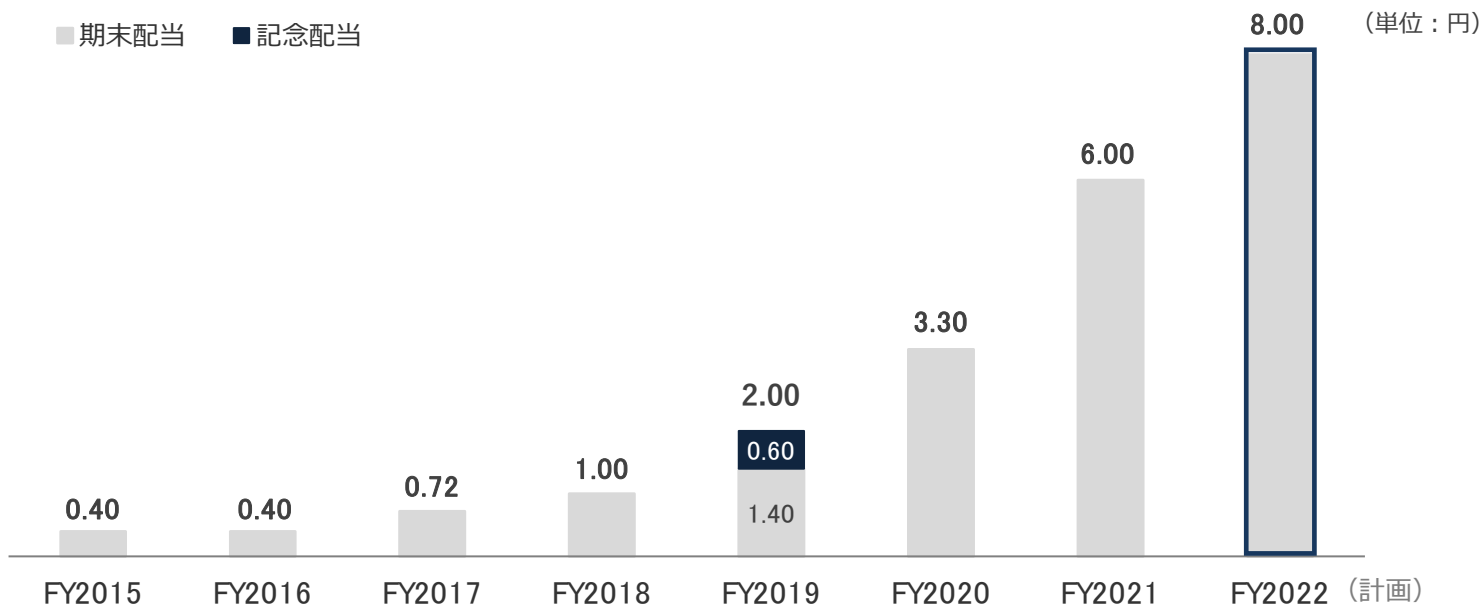
(百万円)	FY2022 計画	FY2021 実績	増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>28,770</b>	<b>24,862</b>	+3,907	+15.7%
<b>売上総利益</b>	<b>8,646</b>	<b>7,530</b>	+1,115	+14.8%
売上総利益率 (%)	30.1%	30.3%		-0.2 pt
<b>販売管理費</b>	<b>5,446</b>	<b>4,862</b>	+583	+12.0%
売上高販管費率 (%)	18.9%	19.6%		-0.7 pt
<b>営業利益</b>	<b>3,200</b>	<b>2,668</b>	+531	+19.9%
営業利益率 (%)	11.1%	10.7%		+0.4 pt
<b>経常利益</b>	<b>3,176</b>	<b>2,673</b>	+502	+18.8%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>2,133</b>	<b>1,881</b>	+252	+13.4%

(百万円)		FY2022 計画	FY2021 実績	増減額	増減率
売上高	ビジネスソリューション事業	<b>9,650</b>	7,696	+1,953	+25.4%
	人材ソリューション事業	<b>19,240</b>	17,234	+2,005	+11.6%
	調整額	<b>(120)</b>	<b>(67)</b>	-	-
	合計	<b>28,770</b>	24,862	+3,907	+15.7%
営業利益	ビジネスソリューション事業	<b>2,592</b>	2,121	+471	+22.2%
	人材ソリューション事業	<b>2,137</b>	1,910	+226	+11.9%
	調整額	<b>(1,530)</b>	<b>(1,363)</b>	-	-
	合計	<b>3,200</b>	2,668	+531	+19.9%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	<b>26.9%</b>	27.6%	-	-0.7 pt
	人材ソリューション事業	<b>11.1%</b>	11.1%	-	+0.0 pt
	合計	<b>11.1%</b>	10.7%	-	+0.4 pt

ビジネスソリューション事業 : 障がい者雇用支援、ロジスティクス、広域行政BPO、環境経営支援、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）  
 調整額（営業利益） : 主に管理部門費用、グループ全体のシステム費など

## ■ FY2022の配当は、8.0円を計画（連結配当性向29.6%）

### 配当計画



### 配当方針

FY2025までに連結配当性向30%以上を目指す  
 (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)

## ■ GPIFが採用する5つのESG投資指数のうち、4つに選定

FTSE Russell [英国]



ESG Rating 「**3.8**」 (上位20%に該当)

[採用指数]

FTSE Blossom Japan Index (229社)

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index (493社)



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

MSCI [米国]

MSCI  
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA

ESG Rating 「**AA**」  
(7段階評価のうち上から2番目)

[採用指数]

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数 (305社)

MSCI



MSCI Japan ESG  
Select Leaders Index

会社名		株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
社名の由来		Solution・System・Staff・Sustainability 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		東証プライム (証券コード: 2471)
従業員数		連結: 1,063名 (2022年8月末現在)
拠点数		66拠点

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



[広域行政BPOサービス]

(株)エスポールグローバル



[環境経営支援サービス]

ブルードットグリーン(株)



## ビジネスソリューション事業 (31%)

- **障がい者雇用支援サービス** [45.7億円]
  - ・ 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)
- **ロジスティクスアウトソーシング** [12.6億円]
  - ・ EC通販の発送代行、越境ECサービス
- **採用支援サービス** [6.1億円]
  - ・ アルバイト・パート採用支援「OMUSUBI」
- **セールスサポートサービス** [5.4億円]
  - ・ 販売促進支援 (キャンペーン、プロモーション)
- **広域行政BPOサービス** [1.3億円]
  - ・ 自治体向けシェアード型BPOサービス、オンライン窓口業務
- **環境経営支援サービス** [2.5億円]
  - ・ CO2排出量算定支援、クレジット仲介支援
- **新規事業**
  - ・ プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス)
  - ・ 企業とプロ人材をつなげるマッチングアプリ「pivotta」

## 人材ソリューション事業 (69%)

- **人材アウトソーシングサービス** [172.3億円]
  - ・ 人材派遣/紹介サービス
    - ▶ オフィスワークスタッフ (コールセンター/事務)
    - ▶ 販売、営業スタッフ (スマートフォン/家電など)
    - ▶ 介護・看護・保育スタッフ
  - ・ アウトソーシングサービス
    - ▶ コールセンター、事務センター

※ 各売上高、セグメント比率はFY2021実績



# [参考資料] グループネットワーク (全国66拠点)

**S-POOL** [グループ本社] 秋葉原

**S-POOL** Human Solutions 15支店

- 【北海道】 札幌大通、札幌南口
- 【東北】 仙台駅前
- 【関東】 新宿、池袋、丸の内、横浜、横浜西口
- 【中部】 名古屋
- 【関西】 大阪駅前、梅田
- 【九州】 博多駅前、天神
- 【沖縄】 那覇、北谷

北海道  
3拠点

**S-POOL** Link 5拠点  
[エントリーセンター]  
北見、弘前、小松島、日南、西都

**S-POOL** Plus+ 35農園

- [わーくはびねす農園]
- 【東京】 板橋①②
- 【神奈川】 横浜
- 【埼玉】 さいたま(浦和、岩槻)、川越①②  
越谷
- 【千葉】 千葉(若葉①②、花見川)、市川  
松戸、柏①②③、船橋①②③  
八千代、市原①②、茂原①②
- 【愛知】 名古屋、春日井、小牧①②、東海  
長久手、豊明、みよし
- 【大阪】 大阪、枚方、摂津

東北  
4拠点

北陸  
1拠点

関東  
34拠点

九州・沖縄  
7拠点

中国  
1拠点

関西  
5拠点

四国  
2拠点

中部  
9拠点

**S-POOL** Global [BPOセンター] 8拠点

北見、弘前、むつ、大仙、かほく、三豊、岩国、中津

**S-POOL** Logistics

[物流センター] 品川、浦安、つくば

**S-POOL** Sales Support

[支店] 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

E-mail [kouhou@spool.co.jp](mailto: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。