

2022年11月期 [第23期] 決算説明資料

2023年1月12日
株式会社エスプール
東証プライム (2471)



1. FY2022 [第23期] 業績概要
2. FY2022 [第23期] 事業別概要
3. FY2023 [第24期] 事業計画
4. FY2023 [第24期] 業績予想
5. 中期経営計画の進捗状況について
6. 配当方針・配当計画



1. FY2022 [第23期] 業績概要

■ ビジネスソリューション事業の拡大により、営業利益は2桁成長を維持FY2022
決算概要

売上高	26,650	百万円 (前期比 +7.2%)
営業利益	3,091	百万円 (前期比 +15.9%)
当期純利益※	1,809	百万円 (前期比 △3.8%)

※親会社株主に帰属する当期純利益

FY2022
事業別概要

- 【人材アウトソーシング】** 売上高 **16,577** 百万円 (前期比△3.8%)
コールセンター業務の落ち込みにより12期ぶりの減収。足元では底打ちの兆し
- 【障がい者雇用支援】** 売上高 **5,762** 百万円 (前期比+25.9%)
高成長維持。期初計画・過去最高ともに大幅に上回り着地

FY2023
業績予想**■ 売上高11期連続、営業利益8期連続での過去最高の更新を目指す**

売上高	28,288	百万円 (前期比 +6.1%)
営業利益	3,620	百万円 (前期比 +17.1%)
配当予想	10	円 (前期実績 8.0円)

- 売上は、人材ソリューション事業の減収により伸び率が低下
営業利益は、ビジネスソリューション事業の拡大により2桁成長を維持
当期純利益は、投資有価証券評価損の計上等により減益に

(百万円)	FY2022 実績	FY2021 実績	対前年増減	対前年比
売上高	26,650	24,862	+1,788	+7.2%
売上総利益	8,741	7,530	+1,210	+16.1%
売上総利益率 (%)	32.8%	30.3%		+2.5 pt
販売管理費	5,649	4,862	+786	+16.2%
売上高販管費率 (%)	21.2%	19.6%		+1.6 pt
営業利益	3,091	2,668	+423	+15.9%
営業利益率 (%)	11.6%	10.7%		+0.9 pt
経常利益	3,118	2,673	+445	+16.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,809	1,881	△71	△3.8%

- 売上の差異は、人材ソリューション事業の計画未達によるもの
利益率の高いビジネスソリューション事業の伸長により、営業利益の差異は最小限に抑える

(百万円)	FY2022 実績	FY2022 計画	対計画増減	対計画比
売上高	26,650	28,770	△ 2,119	△7.4%
売上総利益	8,741	8,646	+ 95	+ 1.1%
売上総利益率 (%)	32.8%	30.1%		+2.7 pt
販売管理費	5,649	5,446	+ 203	+ 3.7%
売上高販管費率 (%)	21.2%	18.9%		+2.3 pt
営業利益	3,091	3,200	△ 108	△3.4%
営業利益率 (%)	11.6%	11.1%		+0.5 pt
経常利益	3,118	3,176	△ 57	△1.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,809	2,133	△ 324	△15.2%

■ ビジネスソリューション事業が大きく伸長。売上・利益ともに30%超の成長を達成

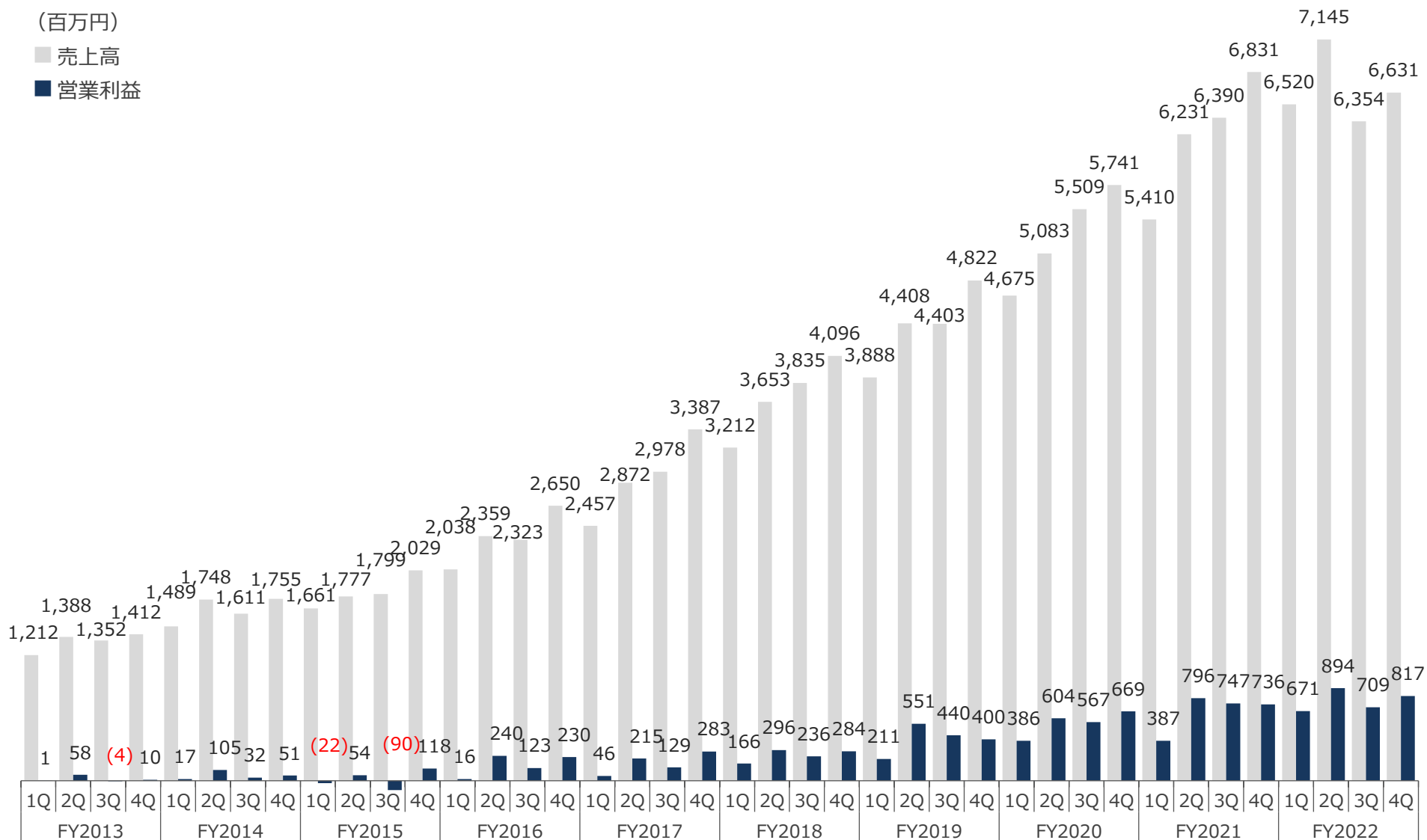
(百万円)		FY2022 実績	FY2021 実績	対前年増減	対前年比
売上高	ビジネスソリューション事業	10,202	7,696	+2,505	+32.6%
	人材ソリューション事業	16,577	17,234	△ 656	△3.8%
	調整額	(128)	(67)	-	-
	合計	26,650	24,862	+1,788	+7.2%
営業利益	ビジネスソリューション事業	2,921	2,121	+799	+37.7%
	人材ソリューション事業	1,669	1,910	△ 241	△12.7%
	調整額	(1,498)	(1,363)	-	-
	合計	3,091	2,668	+423	+15.9%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	28.6%	27.6%	-	+1.0 pt
	人材ソリューション事業	10.1%	11.1%	-	-1.0 pt
	合計	11.6%	10.7%	-	+0.9 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、販売支援、介護系など）
 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

■ 4Qは人材アウトソーシングサービスの苦戦がありつつも、営業利益は高水準で着地

(百万円)

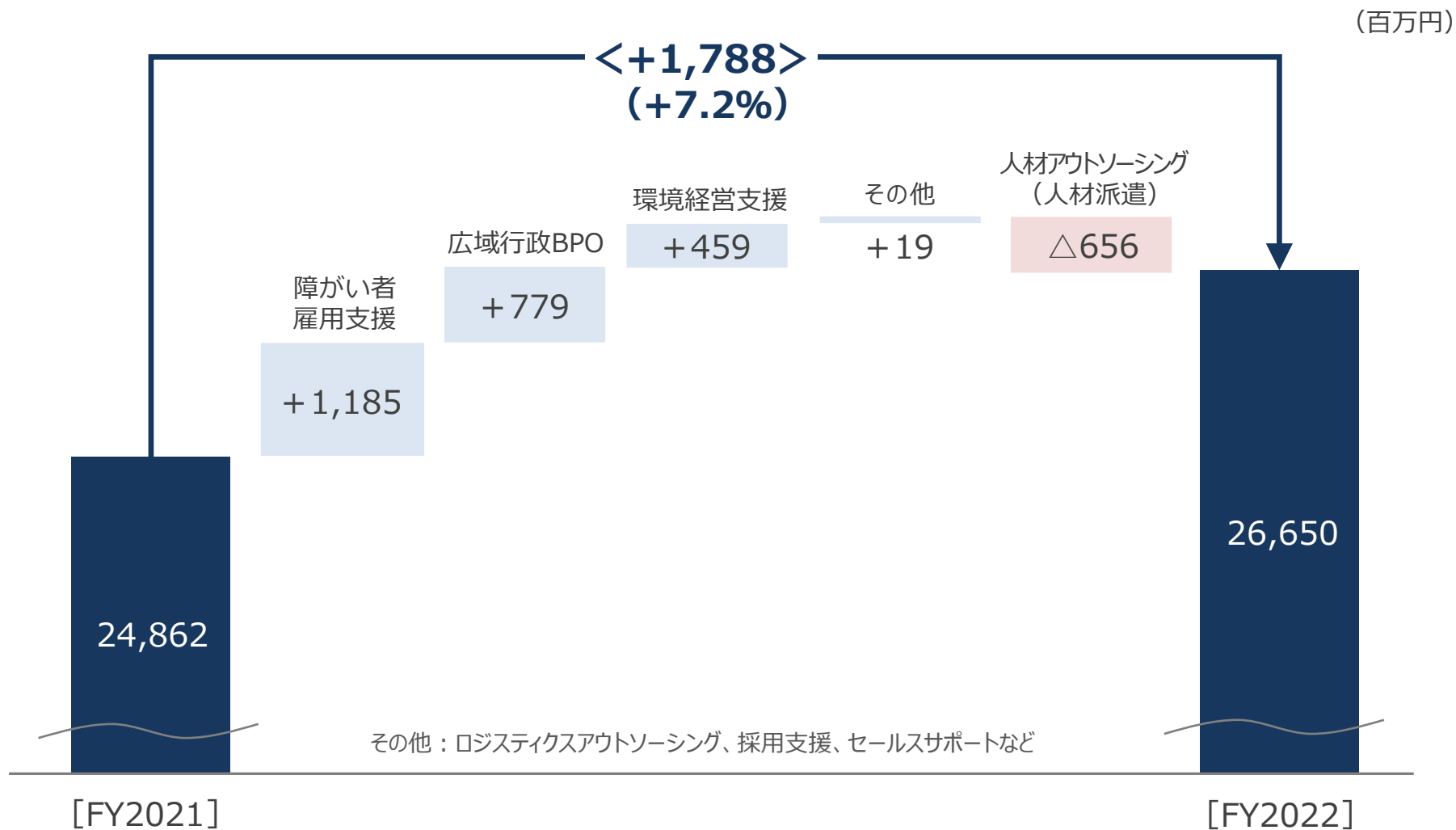
■ 売上高
■ 営業利益



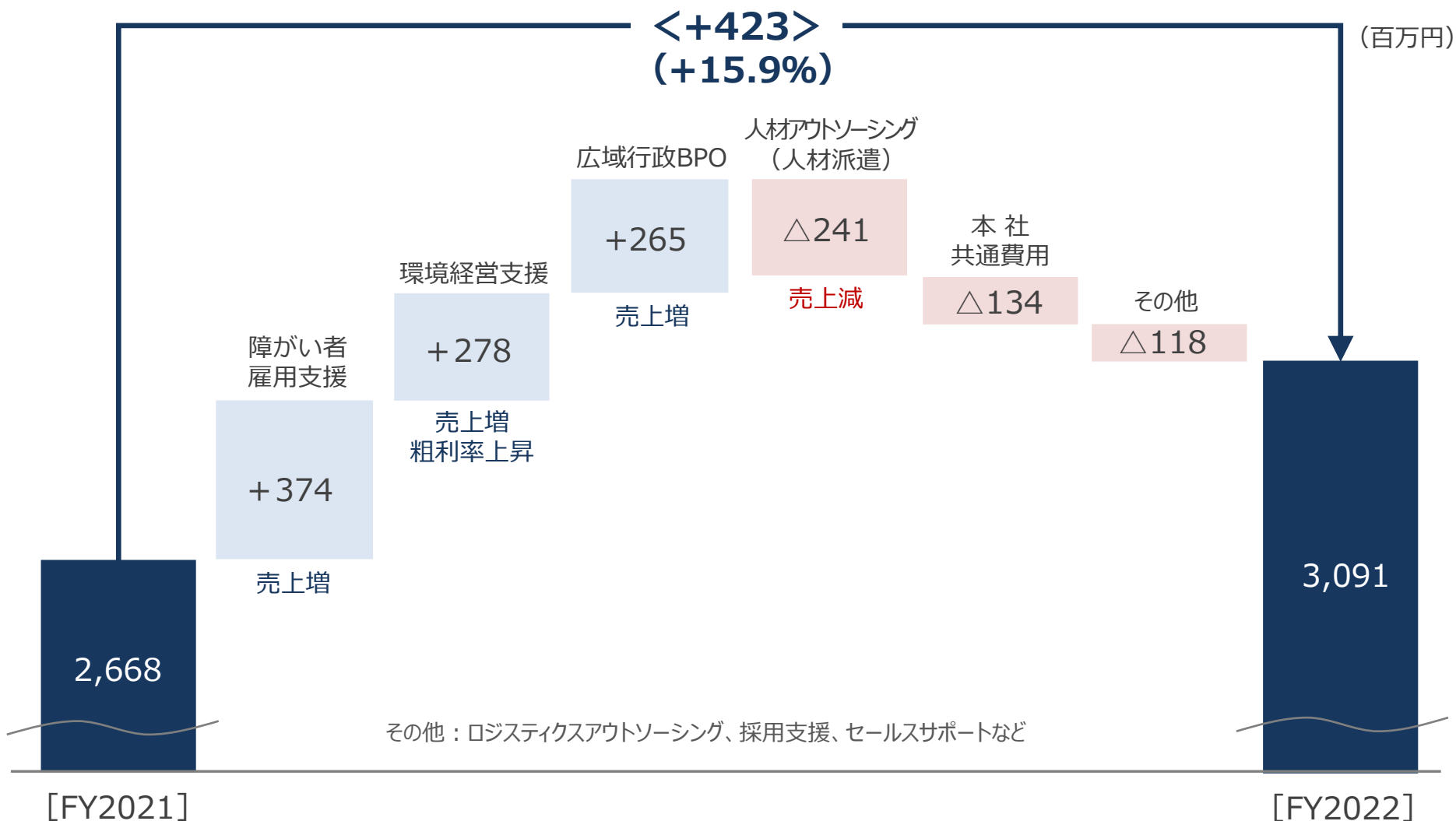
(百万円)

(百万円)	FY2022 実績	FY2021 実績	主な変動要因	
営業活動によるC F	2,862	2,195	666	純利益の増加
投資活動によるC F	△ 2,850	△ 2,514	△ 336	農園施設のための有形固定資産の取得
財務活動によるC F	△ 737	1,742	△ 2,480	長期借入金の返済
現金及び現金同等物残高	3,212	3,938	△ 725	

- 障がい者雇用支援サービスに加え、新規事業（広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス）が、売上増に大きく貢献



- 営業利益についても、障がい者雇用支援サービスおよび2つの新規事業が大きく貢献





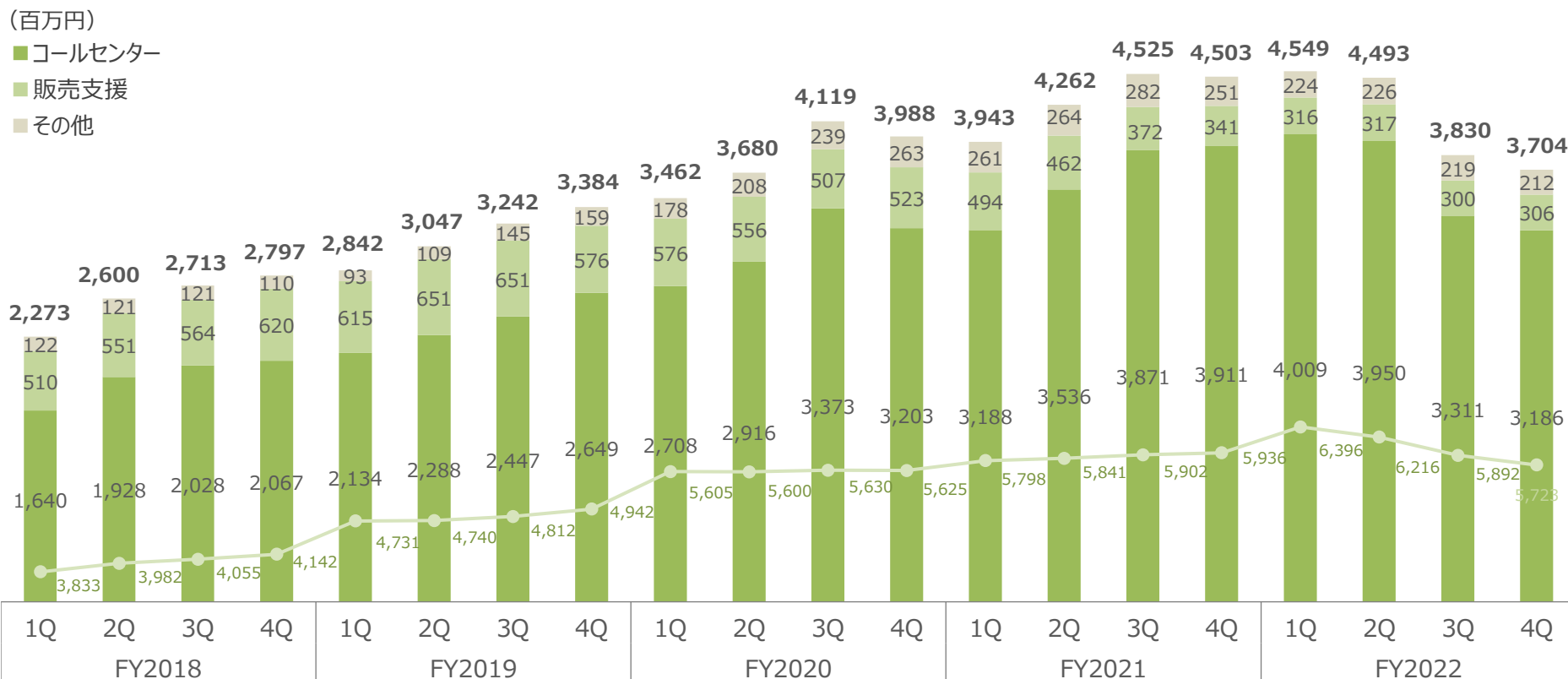
2. FY2022 [第23期] 事業別概要

売上高 **16,577** 百万円 (前期比△3.8%)

コールセンター業務のスポット案件の縮小により、下期に売上が大きく減少。足元では底打ちの兆し

[コールセンター] 14,457百万円 (前期比△0.3%) [販売支援] 1,240百万円 (前期比△25.7%)

- ・ コールセンター業務の落ち込みは4Qで一服。有効求人倍率の上昇とともに派遣需要も徐々に回復
- ・ 売上減に対応するためコスト削減を実施。支店の統廃合を実施 (19→15支店)



売上高 **5,762** 百万円 (前期比+25.9%)

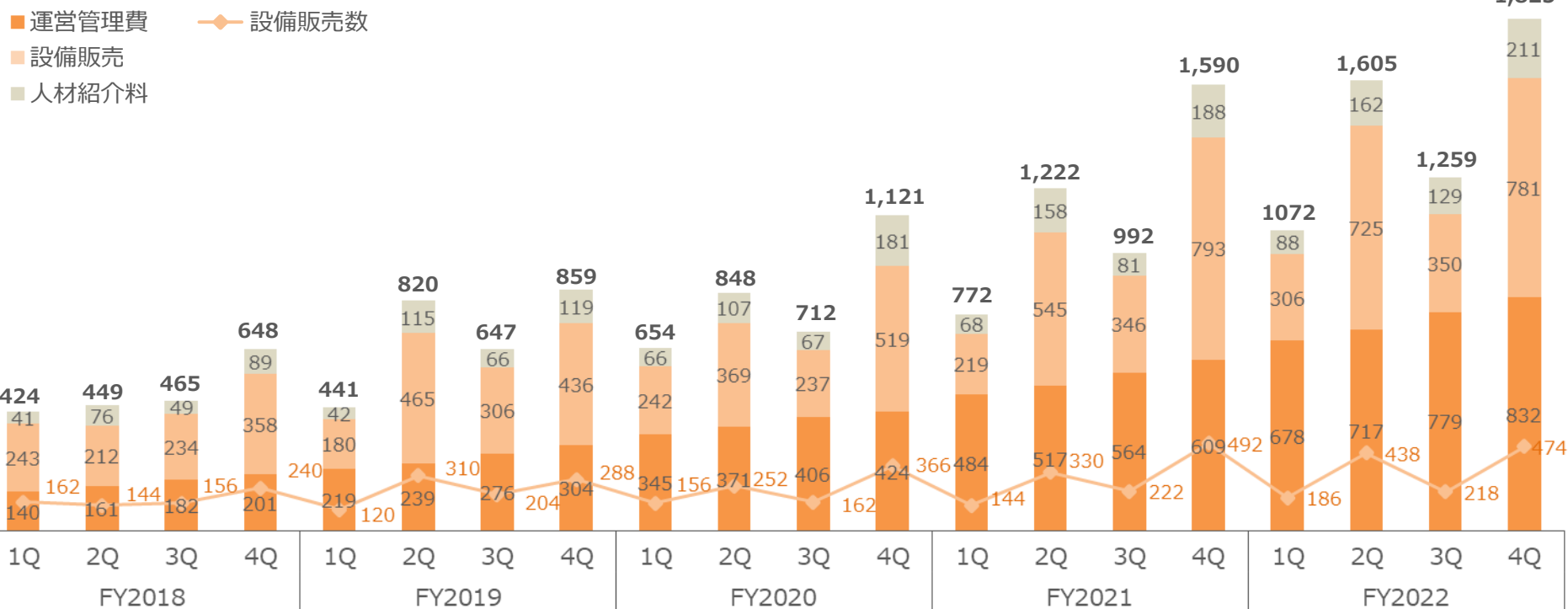
ESG経営の高まりを背景に好調持続。計画を上回り着地

[設備販売] 1,316区画 (期初計画1,250区画) [就業者数] 3,105名

[顧客数] 512社 (4Q:新規35社/解約5社) [管理区画] 6,211区画 [定着率] 92%

- ・ 4Qは販売を大きく伸ばしつつ、受注残も大幅に積み上げ。500区画超を確保
- ・ 農園は7施設 (屋外4、屋内3) 開設。累計37施設まで拡大

(百万円)



売上高 **1,338** 百万円 (前期比+6.1%)

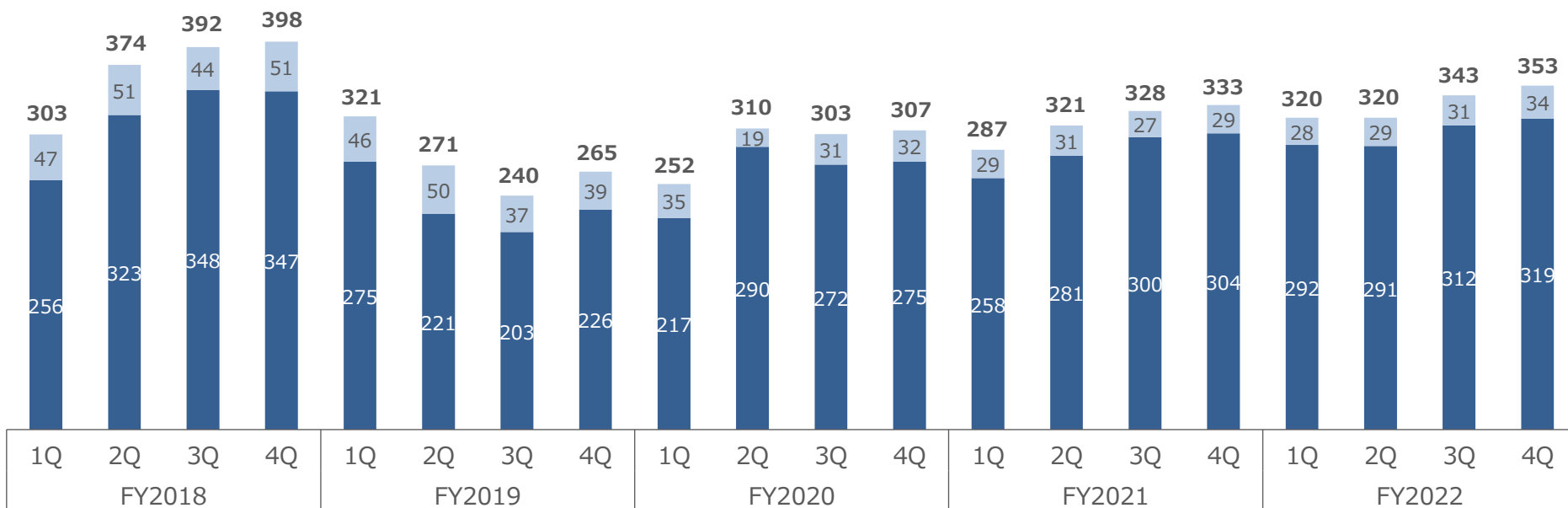
収益改善を優先。再成長に向けて事業基盤の再構築に取り組む

[EC通販発送代行] 1,214百万円 (前期比+6.0%) [物流センター運営] 123百万円 (前期比+6.0%)

- ・ 低採算案件の整理により、収益の改善が進む
- ・ 新規営業も堅調に推移。顧客の入れ替えを進めながらも売上増を確保

(百万円)

■ EC通販発送代行
■ 物流センター運営



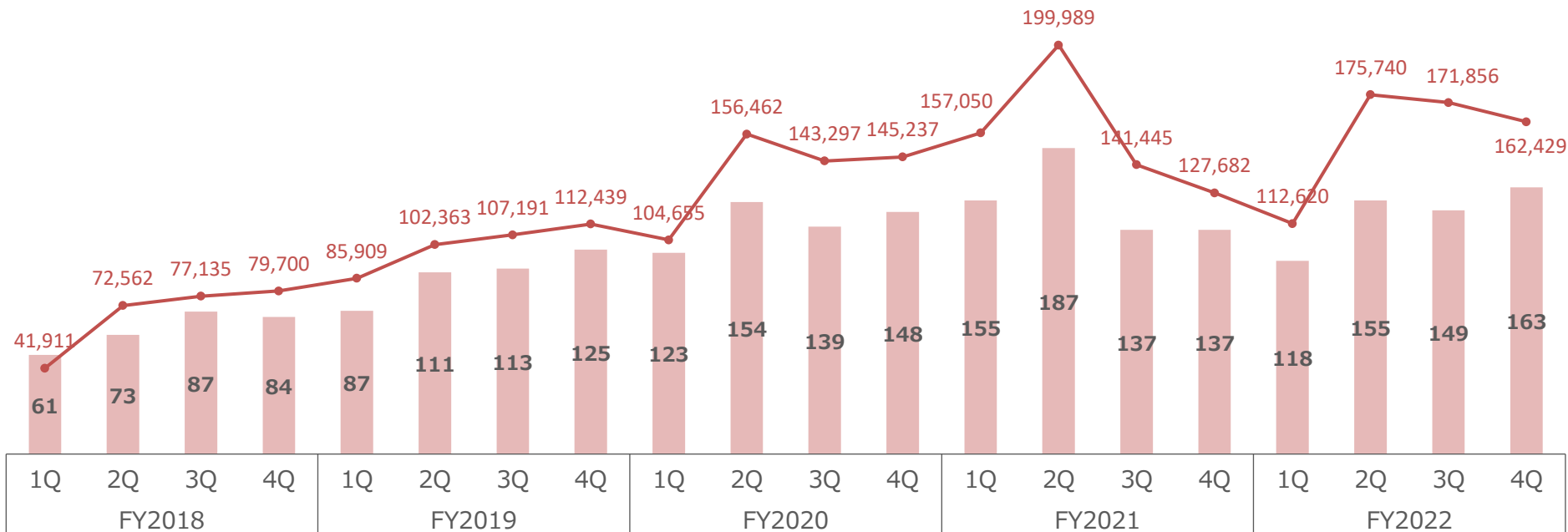
売上高 **586** 百万円 (前期比△5.0%)

新型コロナの影響が残ったものの徐々に回復の兆し

[応募受付数] 622,645件/年 (前期比△0.6%)

- ・ 行動制限の緩和とともに、求人数はコロナ禍前の水準まで回復
- ・ 一方、飲食業を中心に求職者の戻りが鈍く、応募受付の伸び悩みの一因に

■ 売上高 (百万円)
● 応募受付数



売上高 **909** 百万円 (前期比+599.5%)

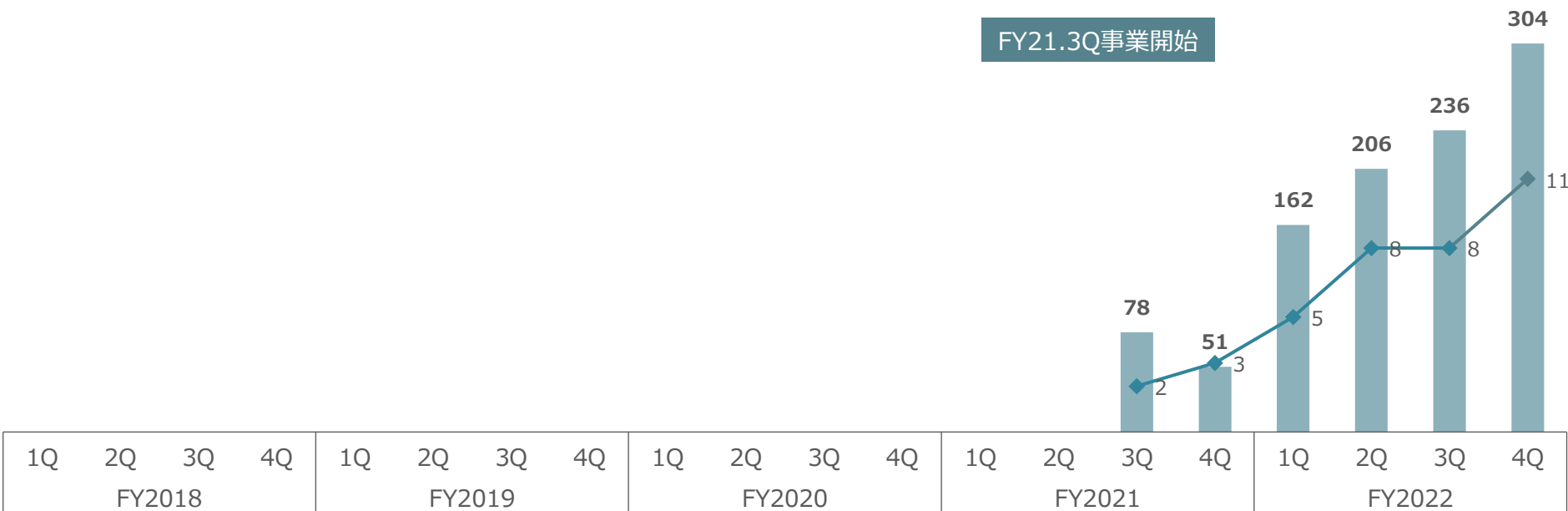
成長加速。計画を大きく上回り、売上は前期比7倍増で着地

[BPOセンター] 11センター (スマートカウンター併設: 5センター)

- ・ FY2022は、8センター開設。事業開始1.5年で11センターまで拡大
- ・ オンライン窓口も急拡大。半年で30自治体に95台を導入

■ 売上高 (百万円)
◆ センター数

FY21.3Q事業開始

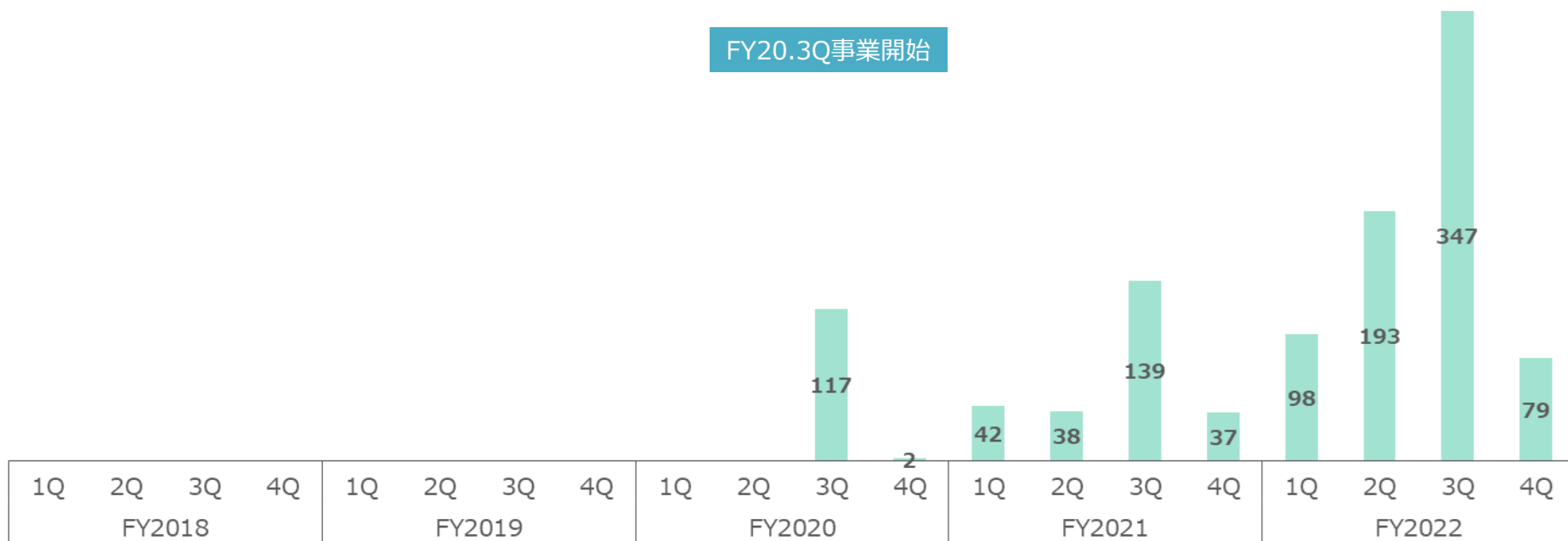


売上高 **718** 百万円 (前期比 + 177.8%)

環境情報開示の重要性の高まりを追い風にしてコンサルティング業務が急拡大

- ・ CDPの調査対象がプライム市場全社に拡大。受注は前年から倍増。継続受注も約7割に
- ・ 3Qの売上の伸びは季節性によるもの (CDPのコンサルティング業務の納品が集中するため)
- ・ TCFDの開示支援業務についても、初年度から50社超の受注を達成

■ 売上高 (百万円)



3. FY2023 [第24期] 事業計画

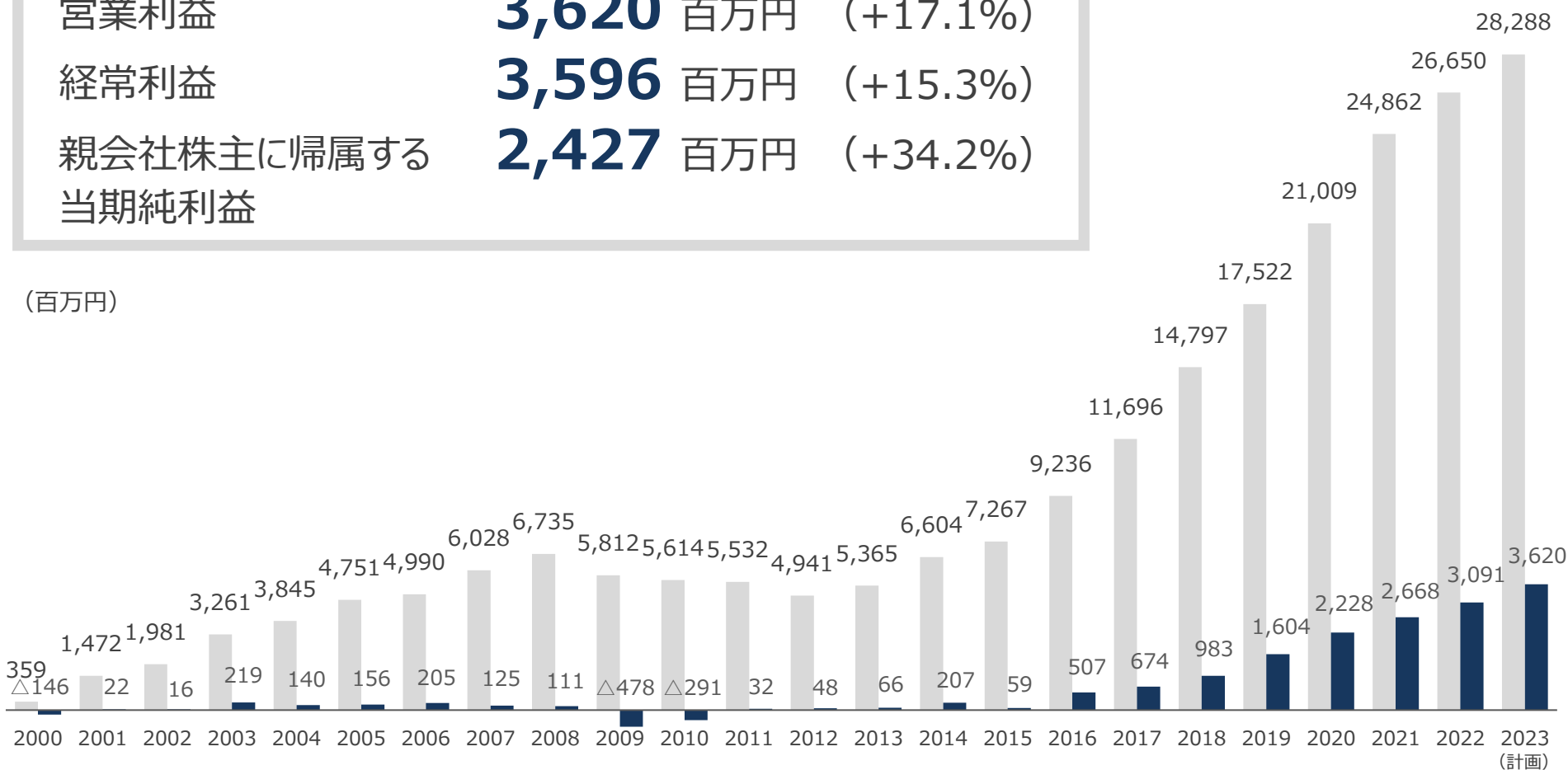


■ 売上高11期連続、営業利益 8期連続での過去最高の更新を目指す

		(対前年比)
売上高	28,288 百万円	(+6.1%)
営業利益	3,620 百万円	(+17.1%)
経常利益	3,596 百万円	(+15.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,427 百万円	(+34.2%)

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



売上高 **15,800** 百万円 (前期比△4.7%)

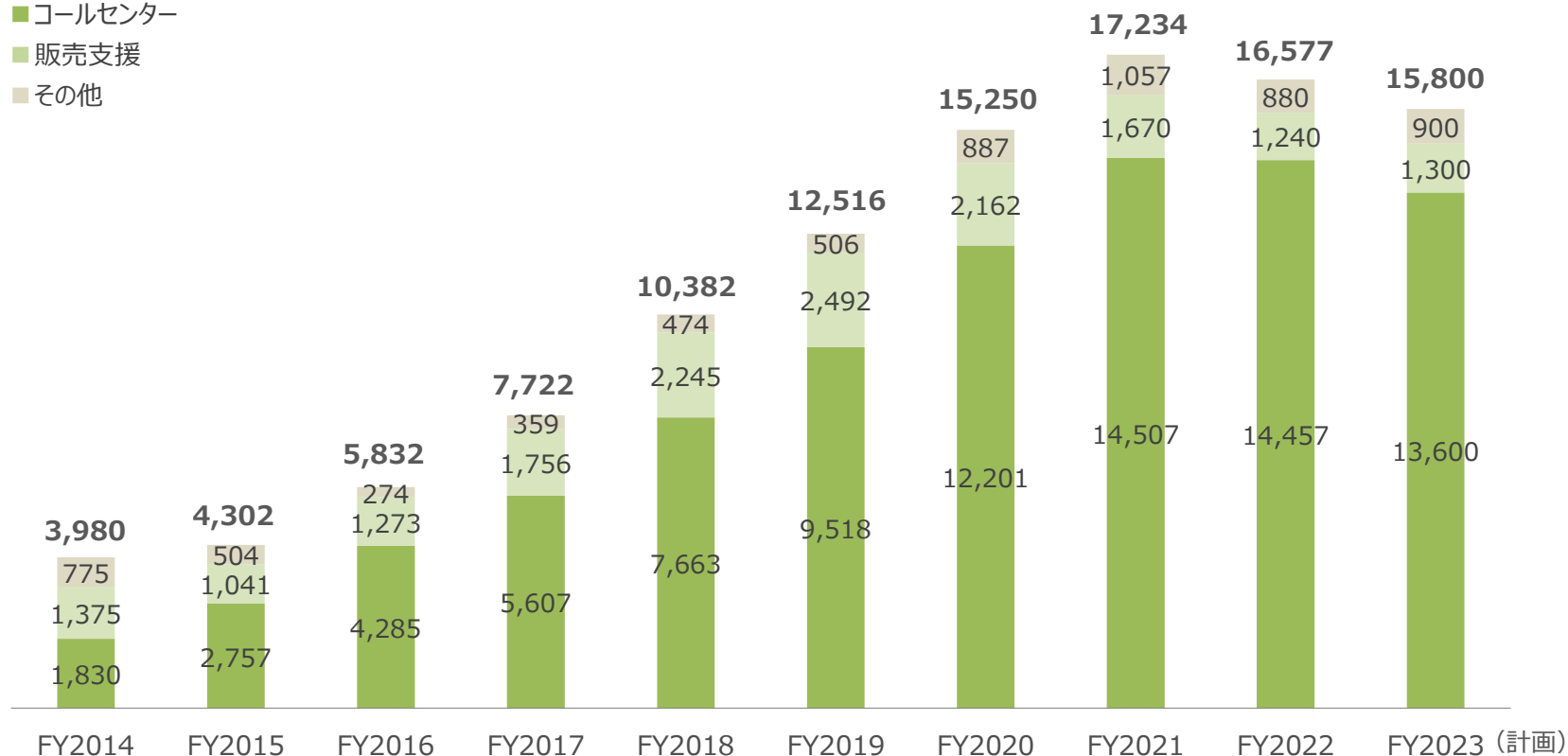
回復の兆しはあるものの計画は保守的に設定。下期からの本格回復を見込む

[コールセンター] 人材需要の強い地方から新規出店を再開。2月に熊本支店を開設

[販売支援] 人手不足が鮮明な旅行業界（ホテル・空港系）の拡大に注力

[共通] 復活に向けて体制一新。初の社長交代を実施

(百万円) ■ コールセンター
■ 販売支援
■ その他

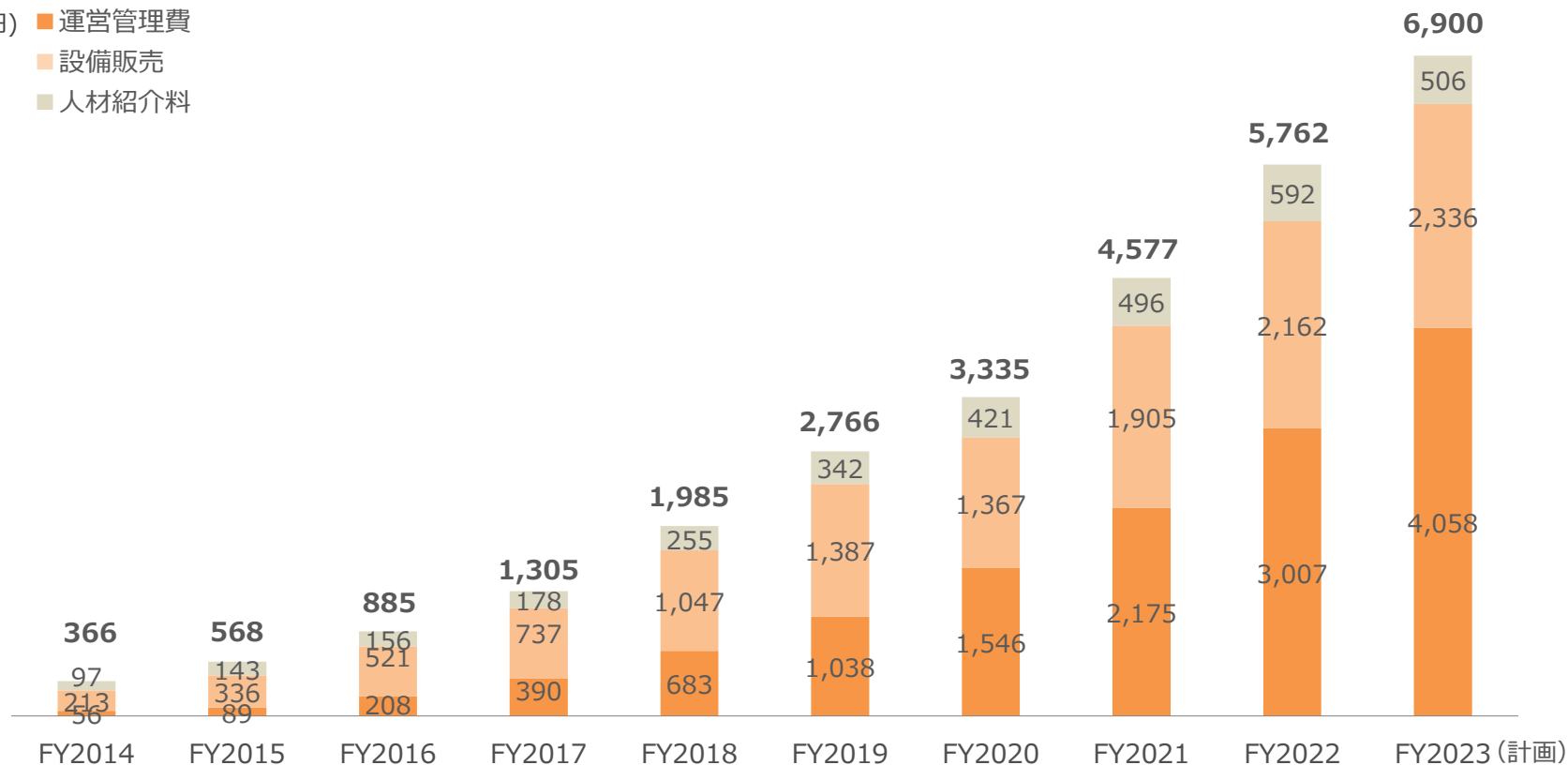


売上高 **6,900** 百万円 (前期比 +19.7%)

法令順守の元、障がい者の「雇用の安定」と「キャリアアップ」が実現できる環境の構築に取り組む

- ・ 設備販売は1,440区画を計画 [上期] 610-710区画 [下期] 730-830区画
 [1Q] 100-150区画 [2Q] 510-560区画 [3Q] 240-290区画 [4Q] 490-540区画
- ・ 9農園開設 (屋外5/屋内4) 7農園は選定完了 [1Q] 1 [2Q] 3 [3Q] 3 [4Q] 2

(百万円) ■ 運営管理費
 ■ 設備販売
 ■ 人材紹介料



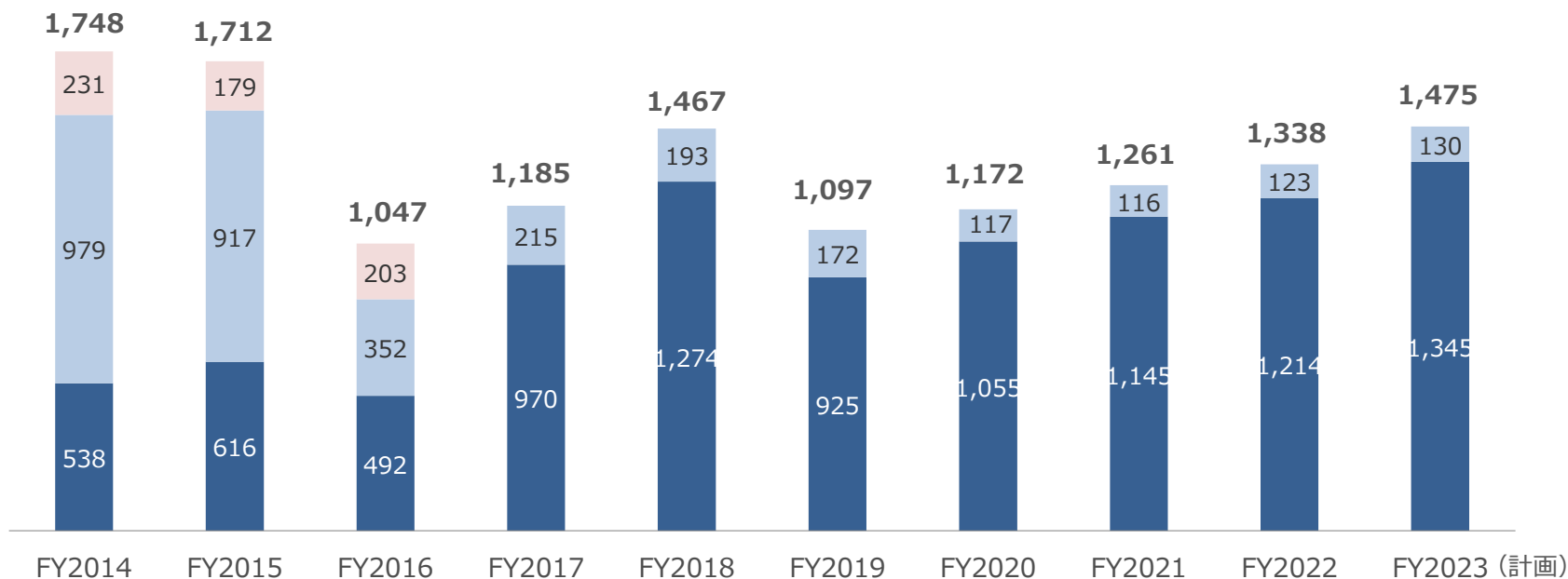
売上高 **1,475** 百万円 (前期比 + 10.2%)

事業拡大に向けて新センターを開設。守りから攻めへ転換を進める

- ・ 2023年8月に新センターを千葉県流山市に開設
- ・ 新センターの早期収益化に向けて営業強化
- ・ エコアクション21を中心とした環境配慮型の物流センター運営を推進

(百万円)

■ EC通販発送代行
■ 物流センター運営
■ その他

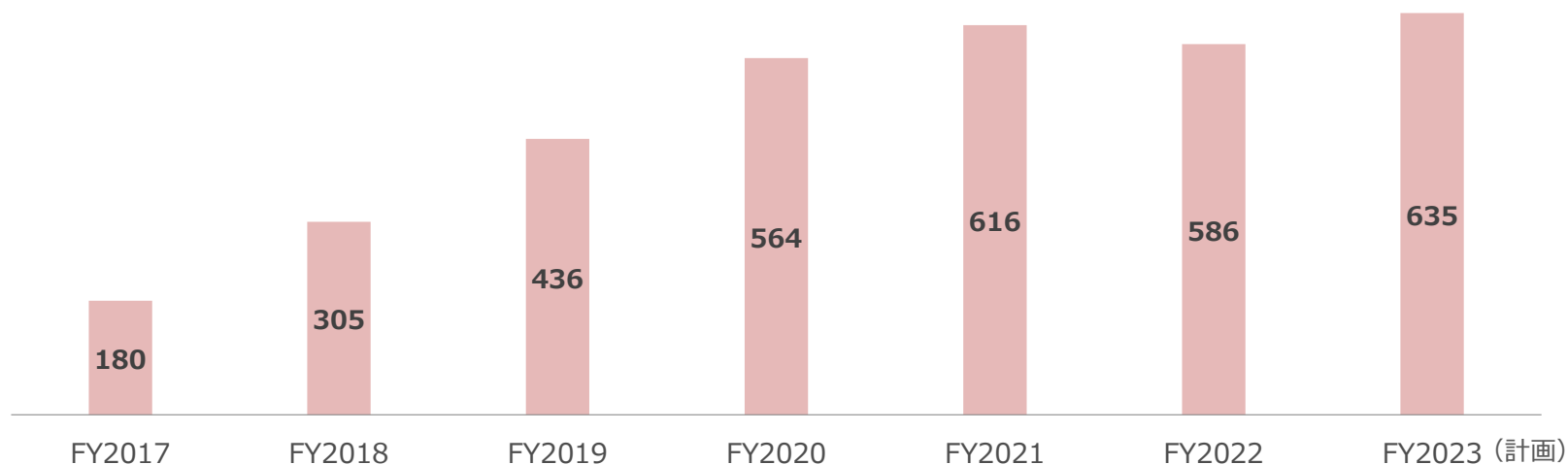


売上高 **635** 百万円 (前期比 + 8.4%)

経済活動の正常化とともに売上の回復を見込む。求職者の回復がポイント

- ・ 求人数の回復が追い風となる一方で、求職者の回復が不透明なことから、売上計画は保守的に設定
- ・ センターの生産性改善により、営業利益は大きく回復する見込み
- ・ AIによる自動応募受付サービスの提供開始。アナログ・デジタル双方の顧客ニーズの取り込みを図る

(百万円)



売上高 **1,900** 百万円 (前期比 + 108.9%)

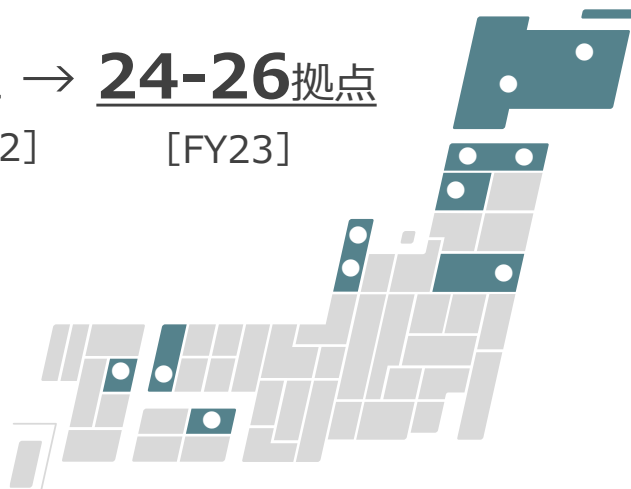
BPOセンターの積極開設により、売上倍増を目指す

- BPOセンターの開設は、13-15拠点を計画 (上期10拠点、下期3-5拠点)
- 上期開設予定の10拠点の地域選定は完了。下期の候補地選定に集中
- オンライン窓口は、100自治体、300台の導入を目指す

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

11 → **24-26** 拠点
[FY22] [FY23]



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



5 → **17-19** 箇所
[FY22] [FY23]

自治体オンライン窓口



95 → **300** 台
[FY22] [FY23]

売上高 **900** 百万円 (前期比 + 25.2%)

上場企業を中心とした環境情報開示の強化の流れが大きな追い風に

- ・ 今期もコンサル業務が業績をけん引。環境分野の広がりが、事業拡大の好機に
- ・ TCFDは、開示義務対象が全上場会社に拡大する見込み
- ・ 企業のCO₂の削減を支援するシェアリングプログラムの開発を継続

【コンサルティングサービス一覧】

CDP CDP回答支援

TCFD TCFD開示支援

GHG排出量算定

LCA/CFP算定

環境価値証書
取得支援

SBT認定取得支援

TNFD開示支援

環境ロードマップ
策定支援

Main [気候変動] + New [水セキュリティ・生物多様性・プラスチック etc.]

LCA : ライフサイクルアセスメントの略。製品やサービスに対する、環境影響評価の手法のこと

CFP : カーボンフットプリントの略。商品やサービスのライフサイクル全般で排出された温室効果ガスの量をCO₂に換算して分かりやすく表示する仕組み

SBT : Science Based Targetsの略。パリ協定が求める水準と整合した企業の温室効果ガス排出削減目標

TNFD : Taskforce on Nature-related Financial Disclosuresの略。自然関連財務情報開示タスクフォース



4. FY2023 [第24期] 業績予想

S-POOL

- 人材ソリューション事業の減収の影響により、売上高の伸びは限定的となる見込み
一方、営業利益は、ビジネスソリューション事業の拡大により成長維持

(百万円)	FY2023 計画	FY2022 実績	対前年増減	対前年比
売上高	28,288	26,650	+1,637	+6.1%
売上総利益	9,651	8,741	+910	+10.4%
売上総利益率 (%)	34.1%	32.8%		+1.3 pt
販売管理費	6,031	5,649	+382	+6.8%
売上高販管費率 (%)	21.3%	21.2%		+0.1 pt
営業利益	3,620	3,091	+528	+17.1%
営業利益率 (%)	12.8%	11.6%		+1.2 pt
経常利益	3,596	3,118	+477	+15.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,427	1,809	+618	+34.2%

■ ビジネスソリューション事業がけん引

(百万円)		FY2023 計画	FY2022 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	12,908	10,202	+2,705	+26.5%
	人材ソリューション事業	15,800	16,577	△ 777	△4.7%
	調整額	(420)	(128)	-	-
	合計	28,288	26,650	+1,637	+6.1%
営業利益	ビジネスソリューション事業	3,635	2,921	+713	+24.4%
	人材ソリューション事業	1,620	1,669	△ 48	△2.9%
	調整額	(1,635)	(1,498)	-	-
	合計	3,620	3,091	+528	+17.1%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	28.2%	28.6%	-	-0.4 pt
	人材ソリューション事業	10.3%	10.1%	-	+0.2 pt
	合計	12.8%	11.6%	-	+1.2 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、販売支援、介護系など）
 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

- 上期は、人材アウトソーシングサービスの減収や広域行政BPOサービスの先行投資の影響により減収減益となる見込み。下期での大幅な増収増益を見込む

(百万円)	FY2023 計画		FY2022 実績	
	上期	下期	上期	下期
売上高	13,227	15,060	13,665	12,985
売上総利益	4,387	5,264	4,400	4,341
売上総利益率 (%)	33.2%	35.0%	32.1%	33.4%
販売管理費	2,980	3,051	2,835	2,814
売上高販管費率 (%)	22.5%	20.3%	20.7%	21.6%
営業利益	1,407	2,212	1,565	1,526
営業利益率 (%)	10.6%	14.7%	11.4%	11.7%
経常利益	1,395	2,200	1,568	1,550
親会社株主に帰属する当期期純利益	963	1,465	1,041	767



5. 中期経営計画の進捗について

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

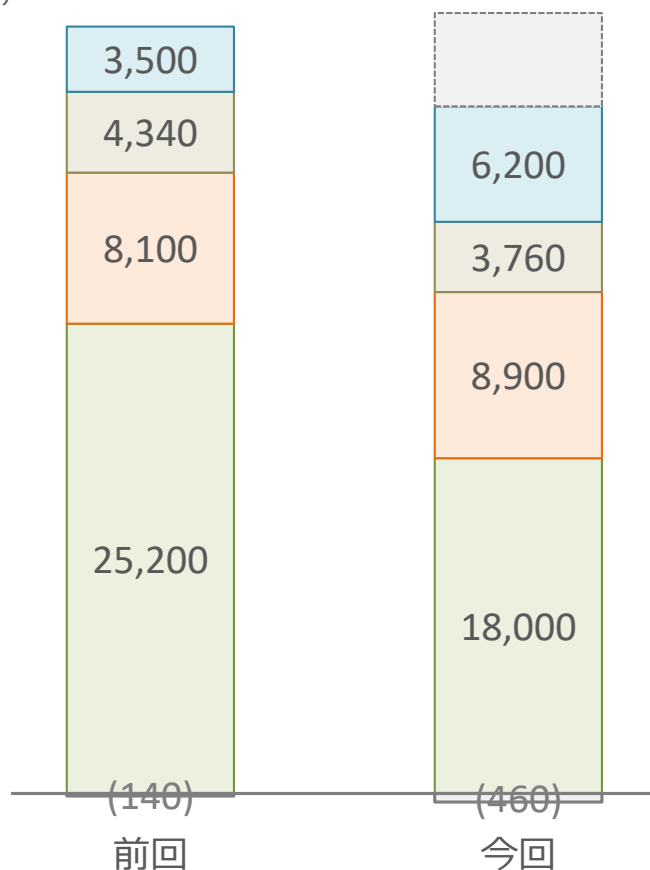
財務戦略

連結配当性向 **30**%以上
高水準のROEを維持

■ 人材アウトソーシングサービスの計画引き下げにより、現状では売上の期初計画との乖離が発生

FY2025 売上高 **410** 億円

(百万円)

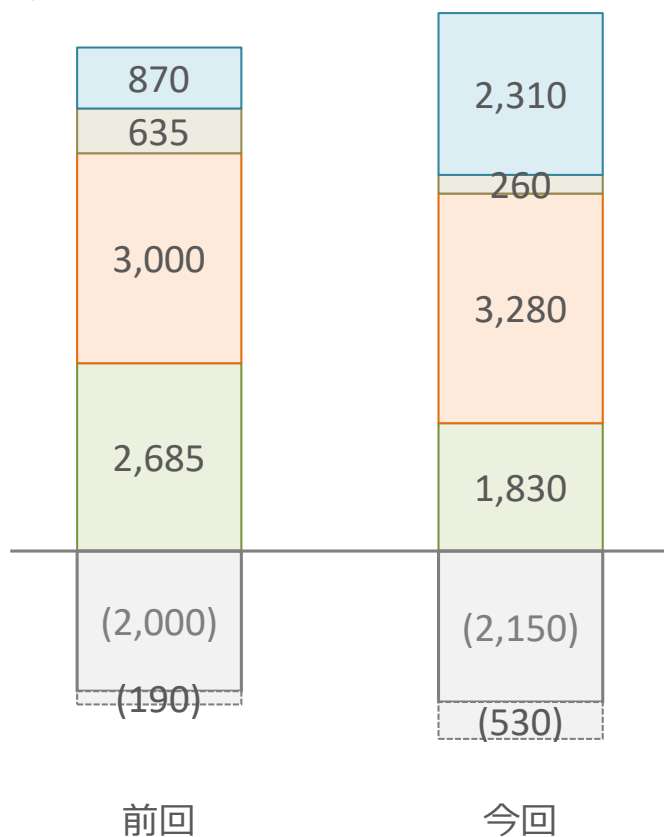


	[FY25 売上高]	[前計画比]
人材アウトソーシングサービス	18,000百万円	(△7,200)
障がい者雇用支援サービス	8,900百万円	(+800)
その他既存サービス ロジスティクスアウトソーシングサービス、採用支援サービスなど	3,760百万円	(△580)
新規事業 広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス	6,200百万円	(+2,700)
内部取引	△460百万円	(△320)

- 利益率の高い新規事業の拡大により、グループ全体の収益力は大きく向上
計画達成に向けて人材アウトソーシングサービスの落ち込みの影響はなし

FY2025 営業利益 **50** 億円

(百万円)



	[FY25 営業利益]	[前計画比]
人材アウトソーシングサービス	1,830百万円	(△855)
障がい者雇用支援サービス	3,280百万円	(+280)
その他既存サービス ロジスティクスアウトソーシングサービス、採用支援サービスなど	260百万円	(△375)
新規事業 広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス	2,310百万円	(+1,440)
本社・共通費用	△2,150百万円	(△150)
投資費用・予備費	△530百万円	(△340)

<p>人材 アウトソーシング サービス</p>	<p>[売上高] 18,000 百万円 [営業利益] 1,830 百万円</p>	<p>目標引き下げ 足元の売上の落ち込みを踏まえ計画を修正 売上回復を保守的に設定</p>
<p>障がい者 雇用支援サービス</p>	<p>[売上高] 8,900 百万円 [営業利益] 3,280 百万円</p>	<p>目標引上げ 管理区画数：10,610区画、農園数：66農園 就業者数：5,305名</p>
<p>広域行政BPO サービス</p>	<p>[売上高] 5,000 百万円 [営業利益] 1,750 百万円</p>	<p>目標引上げ BPOセンター数：50センター</p>
<p>環境経営支援 サービス</p>	<p>[売上高] 1,200 百万円 [営業利益] 560 百万円</p>	<p>目標引上げ コンサルティングサービスの拡大を見込む</p>
<p>その他 既存サービス</p>	<p>[売上高] 3,760 百万円 [営業利益] 260 百万円</p>	<p>目標引下げ 直近の業績状況を踏まえ計画を修正 (ロジスティクスアウトソーシング、採用支援など)</p>



6. 配当・株式情報

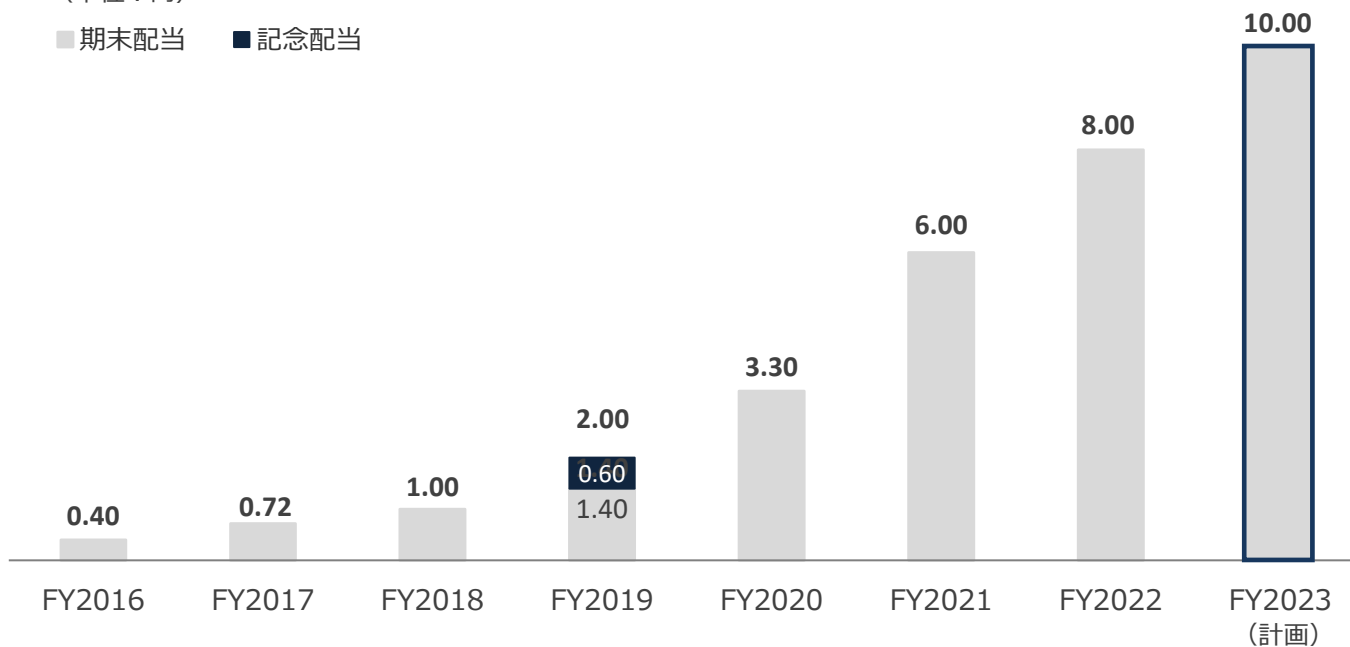
S-POOL

■ 配当は10円を計画（連結配当性向32.5%）

配当計画

(単位：円)

■ 期末配当 ■ 記念配当



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ESG投資指数5つのうち、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 (253社)

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index (504社)



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

M S C I

[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 (250社)

MSCI



MSCI Japan ESG
Select Leaders Index

- 株主数 : 9,230名 (2022年5月末 : 6,288名)
- 機関投資家比率 : 63.1% (2022年5月末 : 67.5%)

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)	13,683,400	17.31%
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	11,387,400	14.41%
3	浦上 壮平	8,039,900	10.17%
4	赤浦 徹	2,740,100	3.46%
5	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15.315 PCT	2,387,100	3.02%
6	佐藤 英朗	1,970,900	2.49%
7	エスプール従業員持株会	1,576,900	1.99%
8	住友生命保険相互会社	1,335,000	1.68%
9	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	1,071,869	1.35%
10	RBC ISB LUX NON RES/DOM RATE-UCITS CLIENTS ACCOUNT-MIG	980,200	1.24%



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

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・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 (2022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	東証プライム (証券コード: 2471)	
従業員数	連結: 1,060名 (2022年11月末現在)	
拠点数	72拠点 (2022年12月末現在)	

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 (38%)

- 障がい者雇用支援サービス [57.6億円]
 - ・ 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 [13.4億円]
 - ・ EC通販の発送代行、越境ECサービス
- 採用支援サービス [5.9億円]
 - ・ 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 [5.8億円]
 - ・ 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 [9.1億円]
 - ・ 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 [7.2億円]
 - ・ CO2排出量算定支援、クレジット仲介支援
- 新規事業
 - ・ プロ人材のシェアリングサービス「TAKUWIL (タクウィル)」
 - ・ サステナビリティを学べる動画サービス「PivottAサステナ」
 - ・ AI開発/ビッグデータ分析/エンジニア派遣

人材ソリューション事業 (62%)

- 人材アウトソーシングサービス [165.8億円]
 - ・ 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
 - ・ 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FY2022実績

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
- 【関東】 新宿、池袋、丸の内、横浜、横浜西口
- 【中京】 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
4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+ 37拠点

- [わーくはぴねす農園]
- 【東京】 板橋①② 葛飾
- 【神奈川】 横浜
- 【埼玉】 さいたま(岩槻)、川越①②、越谷①②、浦和
- 【千葉】 千葉(若葉①②、花見川)、市川、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①②、東海、長久手、豊明、みよし
- 【大阪】 摂津、枚方、大阪

東北
5拠点

北陸
2拠点

九州・沖縄
7拠点

中国
1拠点

関西
5拠点

四国
3拠点

中部
9拠点

関東
36拠点

S-POOL Logistics [物流センター] 3拠点
品川、浦安、つくば

S-POOL Global [BPOセンター] 12拠点

北見、札幌、むつ、弘前、大仙、南相馬、かほく、小松、三豊、高知、岩国、中津

S-POOL Sales Support 2支店
秋葉原、大阪