

2023年11月期 [第24期] 第2四半期 決算説明資料

2023年7月5日
株式会社エスプール
東証プライム（2471）



1. FY2023 2Q 業績概要
2. FY2023 2Q 事業別概要
3. FY2023 業績予想
4. 配当・株式情報

1. FY2023 2Q 業績概要

FY2023
2Q
決算概要

■ 2Q単体での営業利益は、初の10億円超え。四半期における過去最高を更新

売上高	13,132	百万円 (前期比△3.9%)
営業利益	1,493	百万円 (前期比△4.6%)
当期純利益 ※	1,030	百万円 (前期比+0.0%)

※親会社株主に帰属する四半期純利益

FY2023
2Q
セグメント別
概要【ビジネスソリューション事業】 売上高 **5,969** 百万円 (前期比+27.5%)

障がい者雇用支援サービスが大幅伸長。設備販売は過去最高を達成

【人材ソリューション事業】 売上高 **7,206** 百万円 (前期比△20.3%)

3月には回復の兆しが一時的に見られたものの、力強さに欠ける結果に

FY2023
業績予想

■ 3Q累計から前年比増収増益に転換見込み。着実な成長を目指す

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)

2Qの大幅な伸びにより、前年とほぼ同水準まで回復

(百万円)	FY2023 2Q 実績	FY2022 2Q 実績	対前年増減	対前年比
売上高	13,132	13,665	△ 532	△3.9%
売上総利益	4,497	4,400	+97	+2.2%
売上総利益率 (%)	34.2%	32.2%		+2.0pt
販売管理費	3,004	2,835	+169	+6.0%
売上高販管費率 (%)	22.9%	20.7%		+2.2pt
営業利益	1,493	1,565	△ 71	△4.6%
営業利益率 (%)	11.4%	11.5%		-0.1pt
経常利益	1,551	1,568	△ 16	△1.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,030	1,030	+0	+0.0%

売上は、人材アウトソーシングサービスの回復遅れにより、計画にわずかに届かず
利益面については、ビジネスソリューション事業のけん引により、計画を上回り着地

(百万円)	FY2023 2Q 実績	FY2023 2Q 計画	対計画増減	対計画比
売上高	13,132	13,227	△ 94	△0.7%
売上総利益	4,497	4,387	+ 110	+ 2.5%
売上総利益率 (%)	34.2%	33.2%		+1.0pt
販売管理費	3,004	2,980	+24	+ 0.8%
売上高販管費率 (%)	22.9%	22.5%		+0.4pt
営業利益	1,493	1,407	+ 86	+ 6.1%
営業利益率 (%)	11.4%	10.6%		+0.8pt
経常利益	1,551	1,395	+ 156	+ 11.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,030	963	+ 67	+ 7.0%

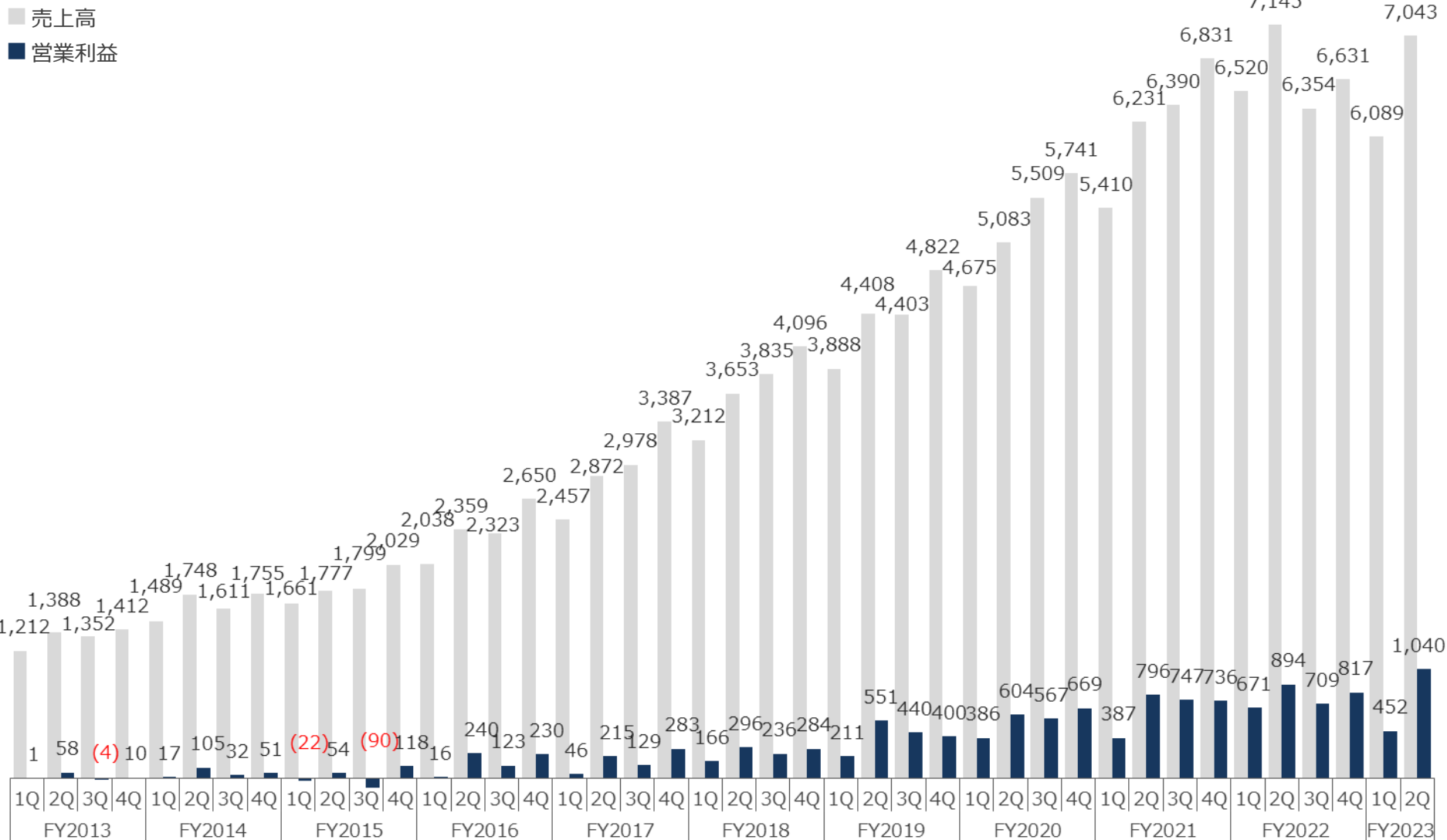
ビジネスソリューション事業が、人材ソリューション事業の落ち込みをカバー

(百万円)		FY2023 2Q 実績	FY2022 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	5,969	4,681	+1,287	+27.5%
	人材ソリューション事業	7,206	9,042	△1,835	△20.3%
	調整額	(43)	(58)	-	-
	合計	13,132	13,665	△532	△3.9%
営業利益	ビジネスソリューション事業	1,621	1,328	+292	+22.0%
	人材ソリューション事業	697	997	△300	△30.1%
	調整額	(825)	(761)	-	-
	合計	1,493	1,565	△71	△4.6%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	27.2%	28.4%		-1.2pt
	人材ソリューション事業	9.7%	11.0%		-1.3pt
	合計	11.4%	11.5%		-0.1pt

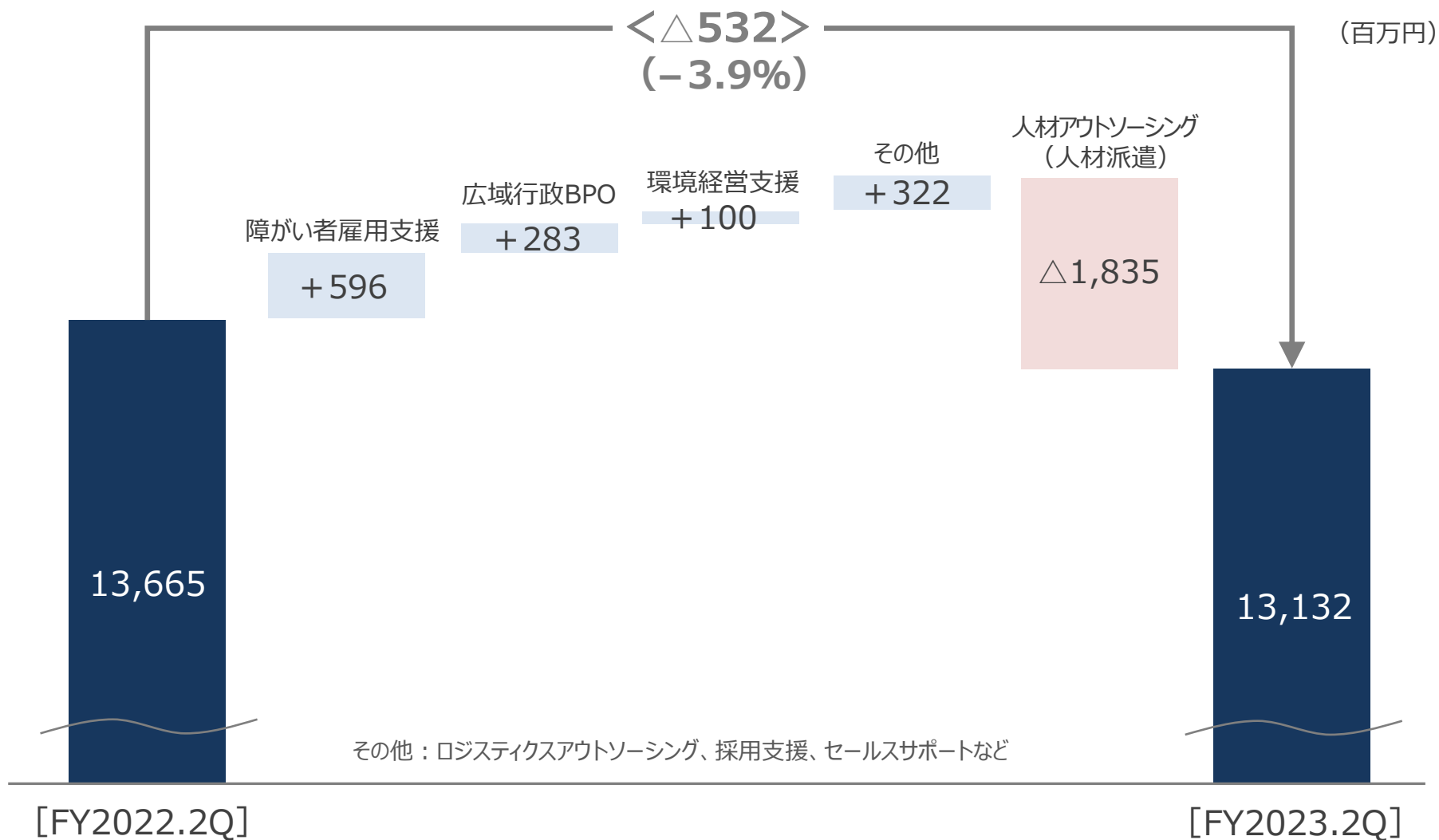
ビジネスソリューション事業 : 障がい者雇用支援、ロジスティクス、広域行政BPO、環境経営支援、採用支援など
 人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（コールセンター、販売支援、介護系など）
 調整額（営業利益） : 主に管理部門費用、グループ全体のシステム費など

人材アウトソーシングサービスが大きく落ち込む中、2Qの業績は過去最高の水準に到達

(百万円)

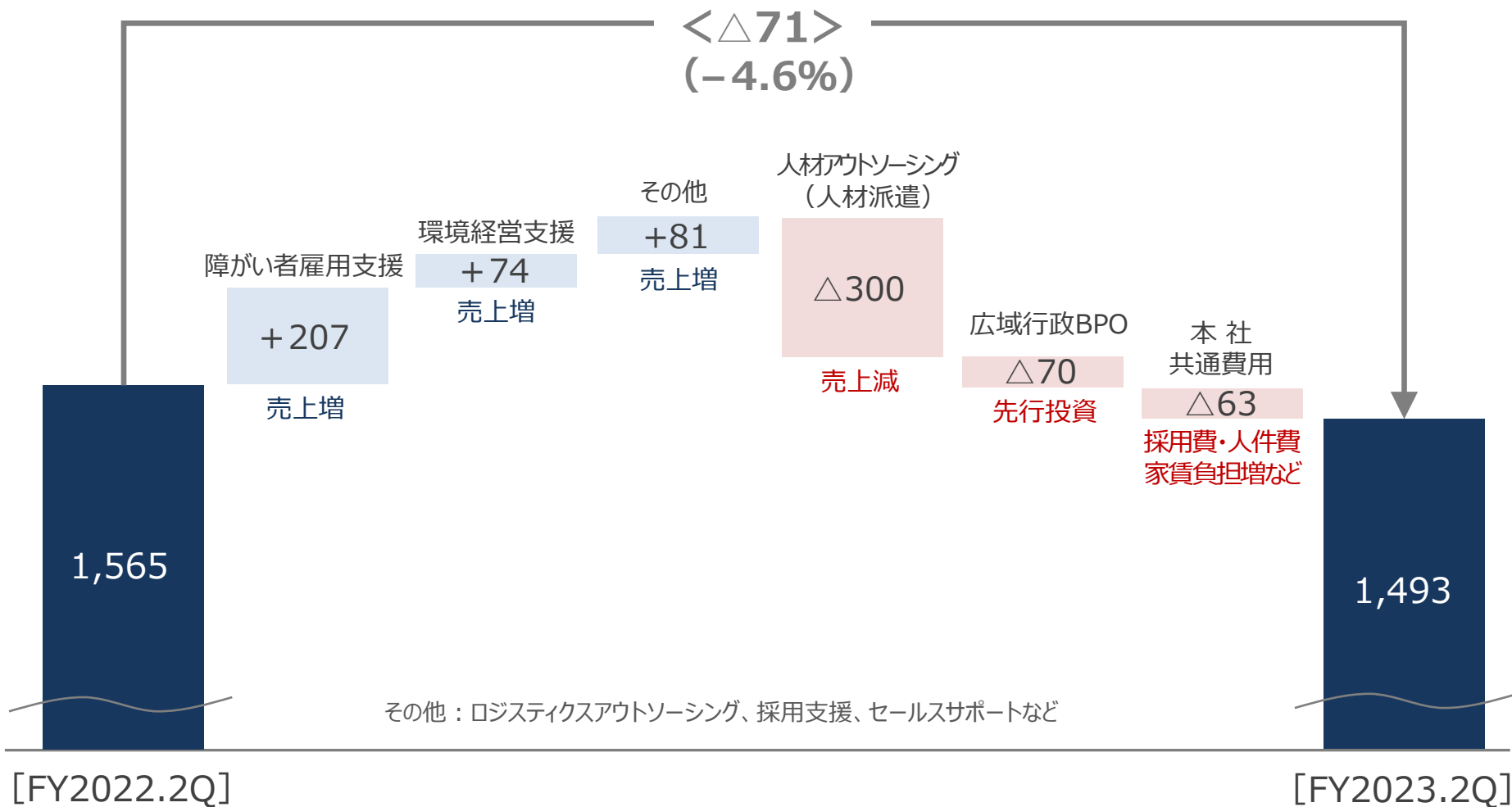


主力の障がい者雇用支援サービスに加え、新規事業が売上増に貢献
ロジスティクスアウトソーシングなど、その他サービスも軒並み好調に推移



障がい者雇用支援サービス、環境経営支援サービスがけん引。その他サービスも好調
 広域行政BPOサービスは先行投資の影響により減益に

(百万円)



2. FY2023 2Q 事業別概要

売上高 **7,206** 百万円 (前期比△20.3%)

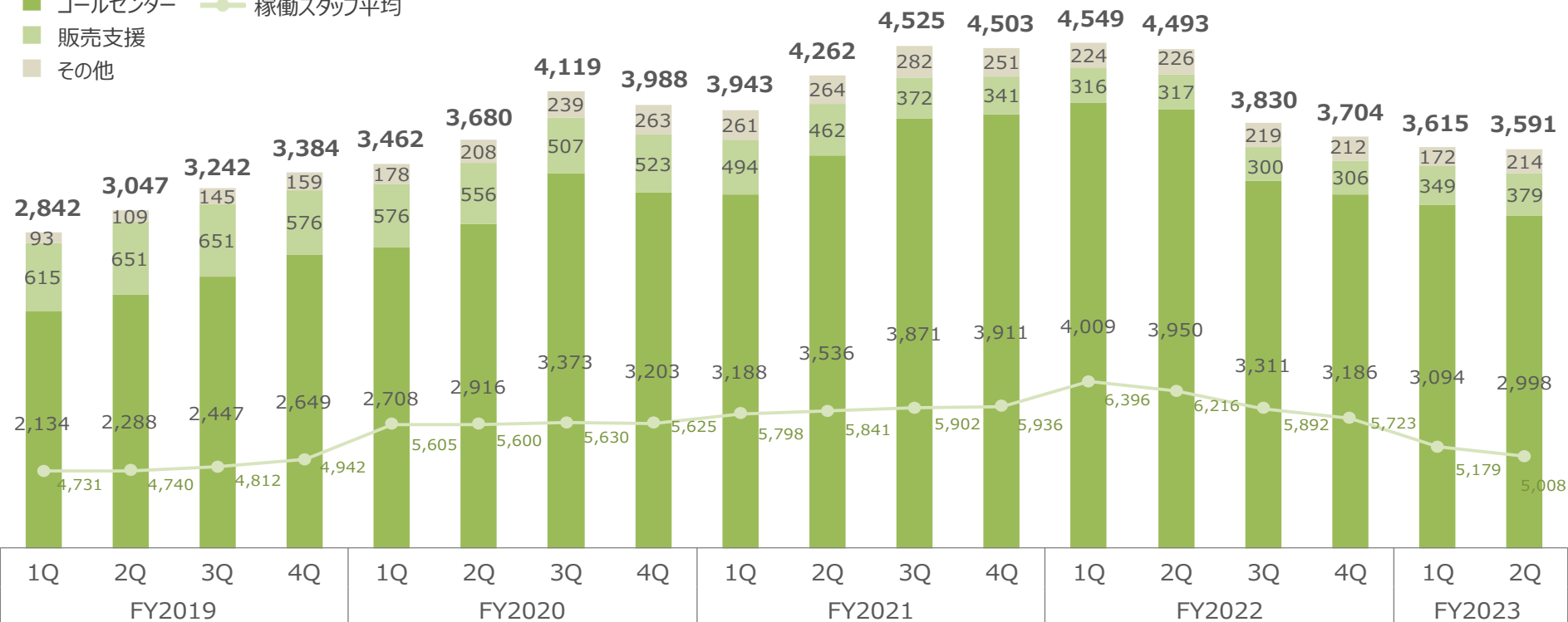
コールセンター業務は、回復の兆しが一時的に見られたものの、力強さに欠ける結果に

[コールセンター] 6,092百万円 (前期比△23.5%) [販売支援] 729百万円 (前期比+15.0%)

- ・コールセンター業務は、新規案件不足の影響により競争が激化。回復遅れの一因に
- ・販売支援業務は、人手不足が深刻なホテルや航空関連業務への注力により、緩やかな回復が続く

(百万円)

■ コールセンター ● 稼働スタッフ平均
 ■ 販売支援
 ■ その他



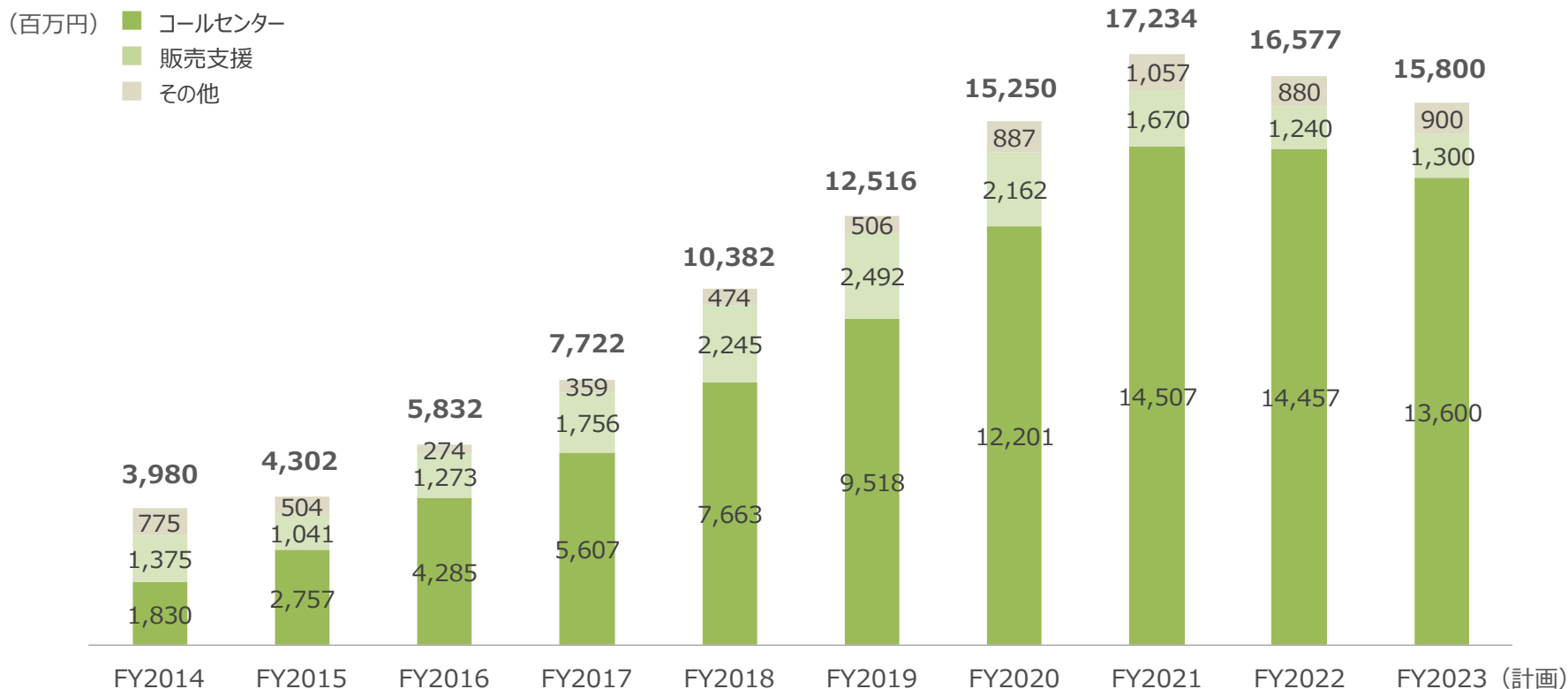
[通期] 売上高 **15,800** 百万円 (前期比△4.7%)

当面は守りを固めることを優先に、より筋肉質な体制づくりに注力

現状では、売上は期初計画を下回る見込み。コスト構造の再度見直しを実施

[コールセンター] 需要回復時の反転に向けて、既存顧客との関係強化に注力

[販売支援] 人材需要の強い業界中心に営業強化。サービスエリアの拡大を図る



売上高 **3,274** 百万円 (前期比 +22.3%)

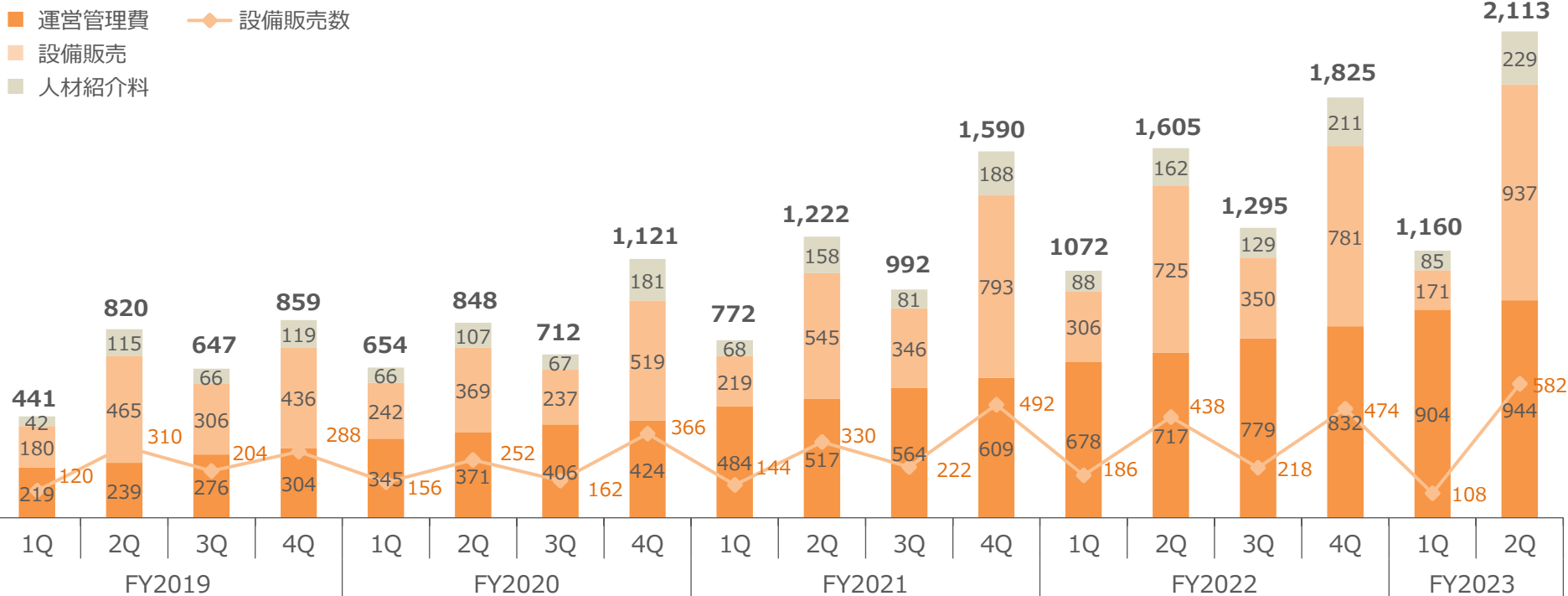
障がい者の多様な働き方の広がりにより需要拡大。設備販売は、過去最高を更新

[設備販売] 2Q:582区画 (計画:510-560区画) 2Q累計:690区画 (計画:610-710区画)

[顧客数] 556社 (新規41社/解約8社) [管理区画] 6,835区画 [就労者] 3,417名 (定着率92%)

- ・ 2Qは解約が若干集中もイレギュラー理由が大半。3Qの解約は1社まで減少する見込み
- ・ 2Qの農園開設は3施設 (屋外2、屋内1) 累計41施設まで拡大

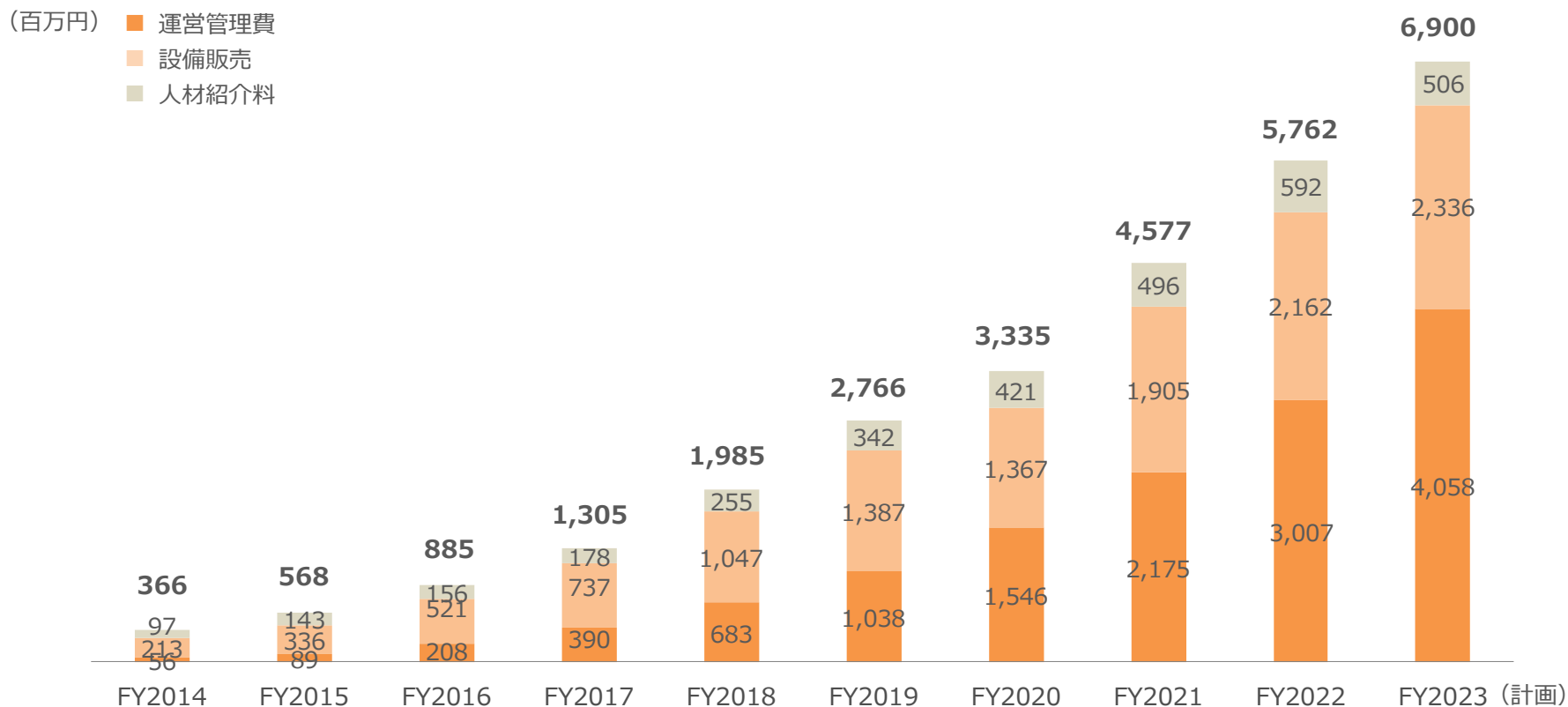
(百万円)



[通期] 売上高 **6,900** 百万円 (前期比+19.7%)

障がい者の活躍の場は依然として圧倒的に不足。農園の拡大により多くの障がい者の就労を目指す

- 下期の設備販売は750区画を計画 [3Q] 215-265区画 [4Q] 485-535区画
- 法定雇用率の引き上げ決定により、需要はさらに拡大。販売の積み上げを目指す
- 下期は5農園開設 (3Q: 3農園、4Q: 2農園 / 屋外3、屋内2) 開設準備は計画通りに進捗



〔障がい者雇用支援サービスに対する厚生労働省の見解〕

「民間が民間の障がい者雇用の受皿を作る支援を行っていくことについて、否定するものではないと考えている。それであれば尚のこと、望ましいポイントや取組の方向性なども踏まえながら、より良い形で雇用の場を作ることを、行政として支援や周知啓発をしていきたいと考えている。」

否定的な見解や規制等を検討している内容は見受けられず

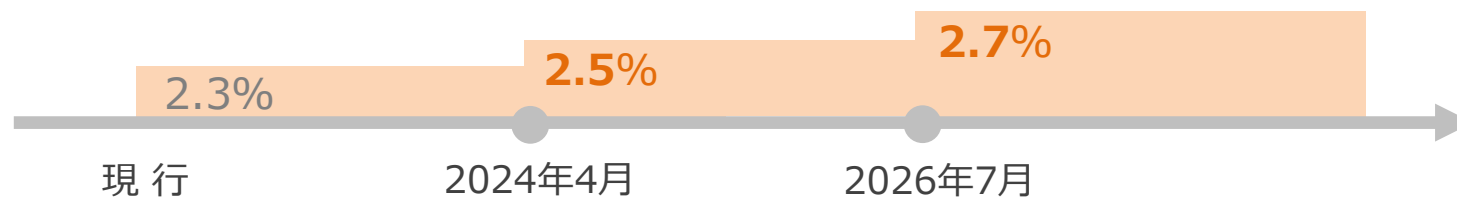
※ 2023年4月17日厚生労働省の労働政策審議会（障害者雇用分科会）議事録より一部抜粋

〔当社の活動〕

- ・ 関係各所との意見交換や農園見学を継続。当社事業への理解促進に努め、建設的な意見を多く得る
 - ・ 業界団体設立に向けた検討会を立ち上げ。今年度中の設立を目指す
 - ・ 農園就労者へのアンケートを実施。当事者の声を適切な形で発表予定
- 就業者の94%が現在の職場に満足し、農園での継続的な勤務を望むと回答（※）無回答・「分からない」という回答を除く

〔障害者雇用促進法が改正〕

- ・ 法定雇用率の引き上げが決定（現行2.3% → 2024年4月から2.5% → 2026年7月から2.7%）



売上高 **743** 百万円 (前期比+15.8%)

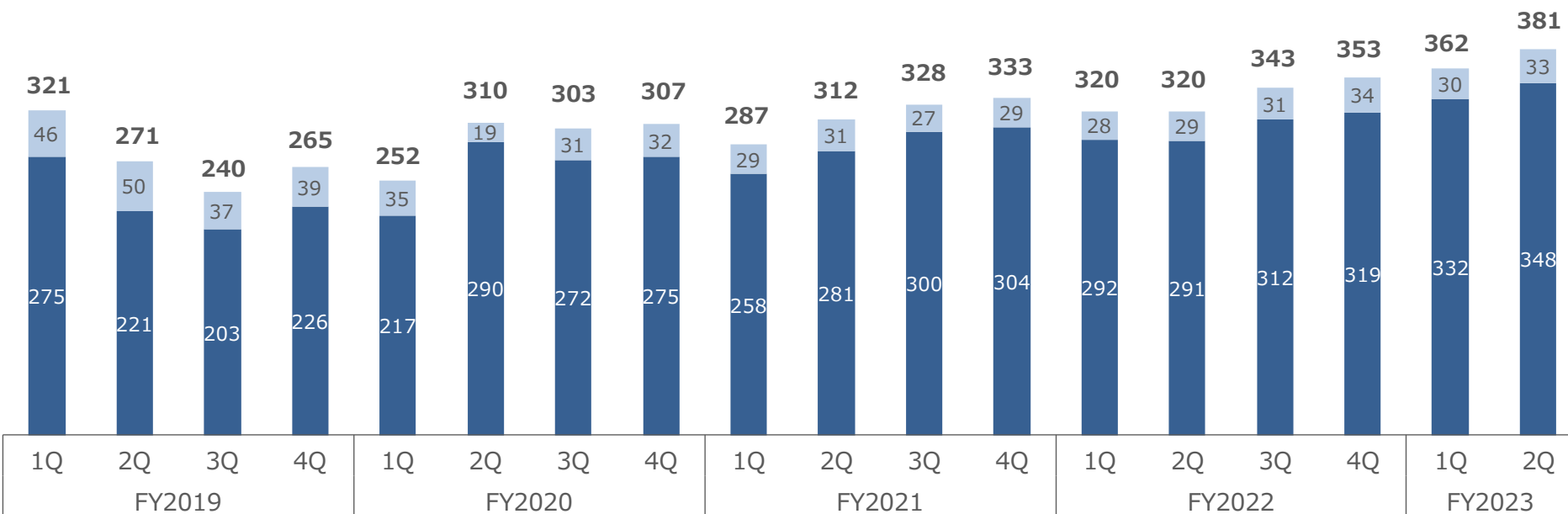
既存センターの収益は安定的に推移。売上利益ともに着実に増加

[EC通販発送代行] 679百万円 (前期比+16.3%) [物流センター運営] 64百万円 (前期比+11.0%)

- ・ 低採算案件の整理、業務改善の効果により、収益力の安定化が進む
- ・ クオリティマネジメント室を設立。現場品質の改善、アルバイト・パートスキルの標準化に注力

(百万円)

- EC通販発送代行
- 物流センター運営代行

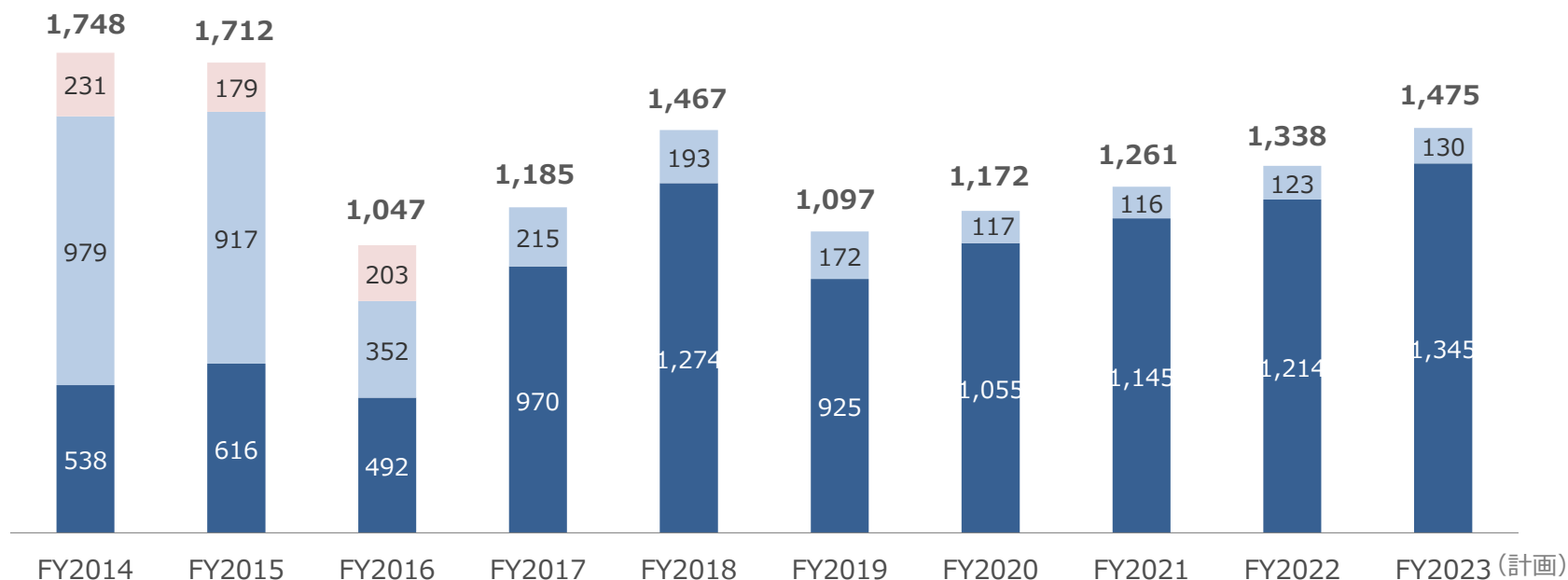


[通期] 売上高 **1,475** 百万円 (前期比+10.2%)

大型の新センターを開設を機に守りから攻めへの転換を図る

- ・ 新センターは最新施設「GLP ALFALINK流山」に開設。7月下旬オープン。最大売上100百万円/月
- ・ 新規案件の獲得・既存センターの一部集約により、新センターは損益分岐点を超える売上を確保
- ・ 新センターの早期フル稼働を目指し、引き続き営業強化

(百万円) ■ EC通販発送代行
■ 物流センター運営代行
■ その他



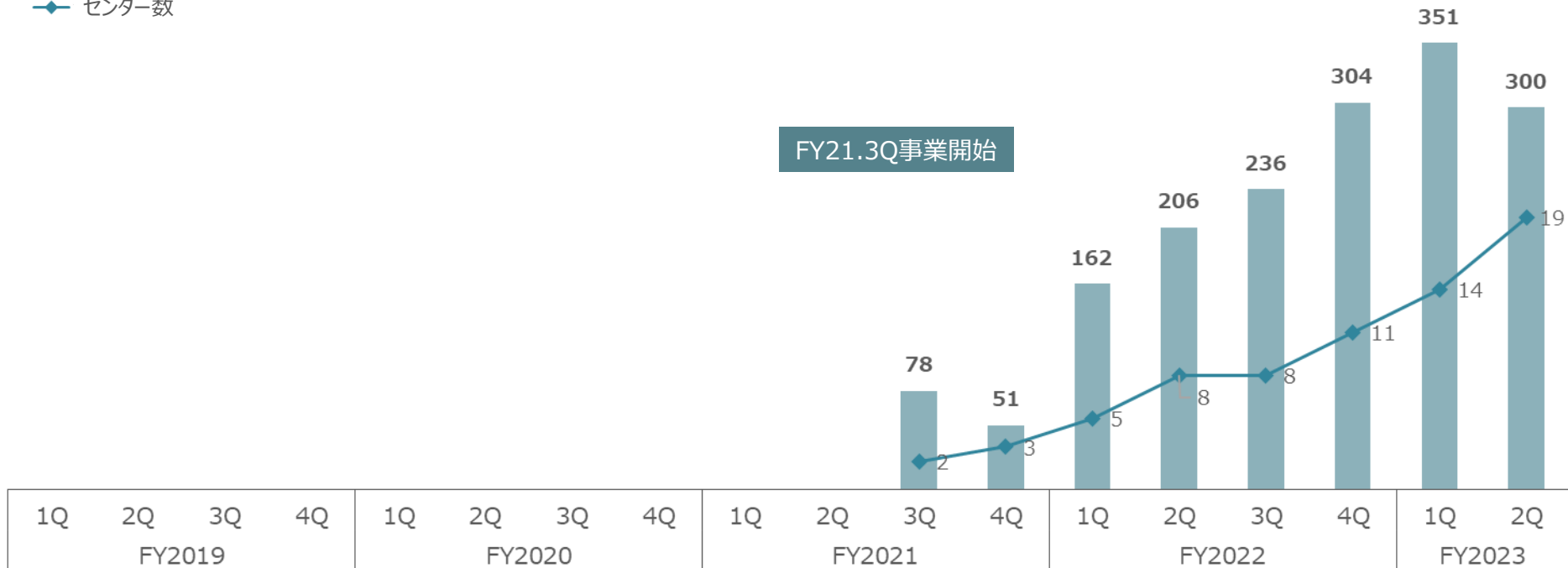
売上高 **652** 百万円 (前期比+76.9%)

2Qの売上は一時的に減少となるも、前年比では大幅増を達成

- ・ マイナンバー関連業務のピークアウトにより、2Qの売上は一時的に減少
- ・ 取引自治体数は、累計198まで増加。売上の下地作りが着実に進む
- ・ 2Qのセンター開設は、3Qへの一部ずれ込み等により5拠点に (計画：7拠点)

(百万円)

■ 売上高
◆ センター数



[通期] 売上高 **1,900** 百万円 (前期比+108.9%)

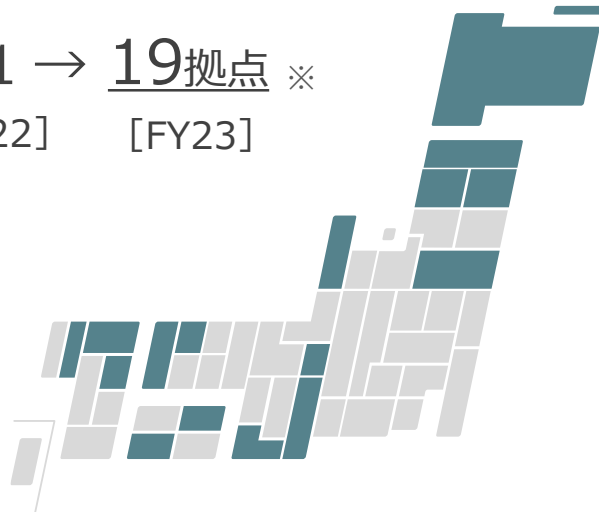
自治体のDX推進の高いニーズは変わらず。引き続き、積極的な拡大を狙う

- ・ 既存センターの売上拡大に集中するため、下期の新設は1拠点に抑制 (今期開設: 9拠点)
- ・ 売上は3Qから再び増加に転じる見込み。下期にて2Qの落ち込みの挽回を図る
- ・ 来期10拠点開設に向けて、候補地選定を並行して進める

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 → 19拠点 ※
[FY22] [FY23]



※ 高知センターは、期間限定業務終了により閉鎖となるため、下期のセンター数に変動はなし (3Q: 開設1、閉鎖1)

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 → 15か所
[FY22] [FY23]

自治体オンライン窓口



95 → 300台
[FY22] [FY23]

売上高 **396** 百万円 (前期比 + 34.0%)

環境情報開示の重要性の高まりにより、上場企業を中心に順調に取引が拡大

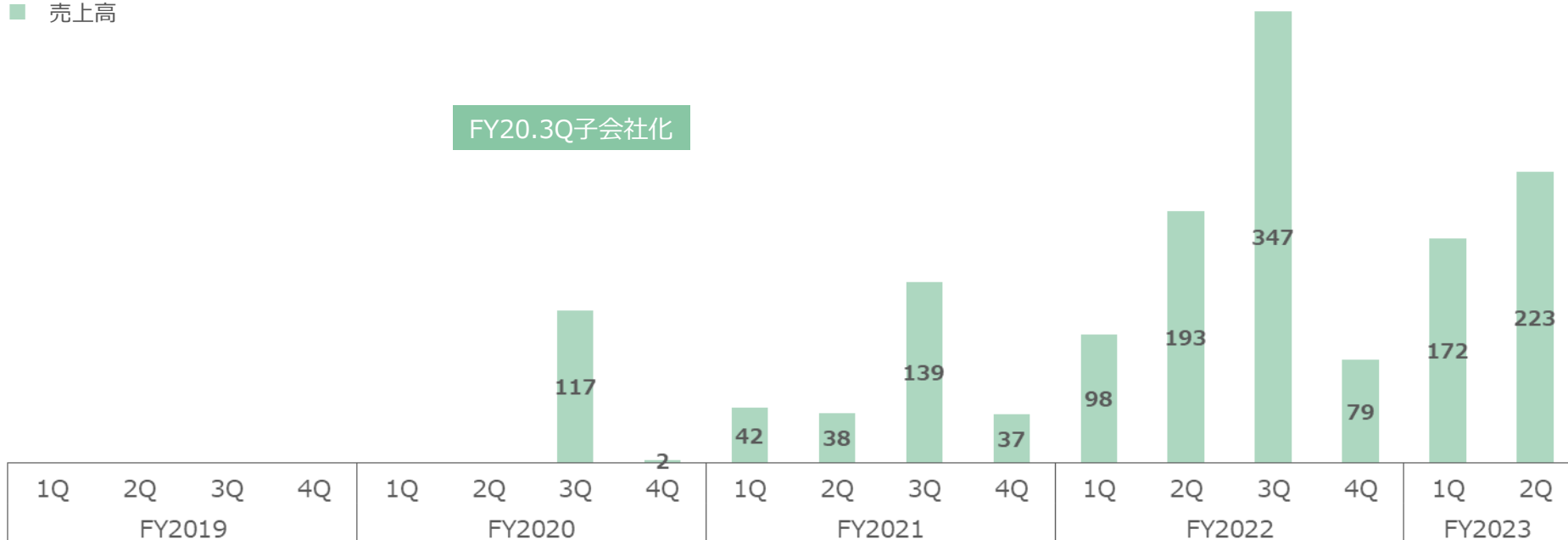
- ・ TCFDを中心としたコンサルティング業務の受注増により、利益面を中心に上振れで着地
- ・ CDPのコンサルティング業務(3Q計上)の受注も、既に目標に到達
- ・ コンサルティングの新サービス(LCA・SBT)も順調な立ち上がり。環境省案件、自治体案件を初受注

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

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

(百万円)

■ 売上高



[通期] 売上高 **900** 百万円 (前期比 + 25.2%)

サービスメニューの拡充により、より一層の事業拡大を目指す

- ・ 新規顧客の獲得、サービスメニューの拡充による既存顧客へのクロスセル強化
- ・ 環境省の案件受注を皮切りに、行政・自治体案件の獲得にも注力
- ・ 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回答支援



TCFD開示支援



GHG排出量算定



LCA/CFP算定



クレジット・再エネ証書
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

環境分野は、従来の気候変動関連に加え、様々なテーマに広がりを見せる

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
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

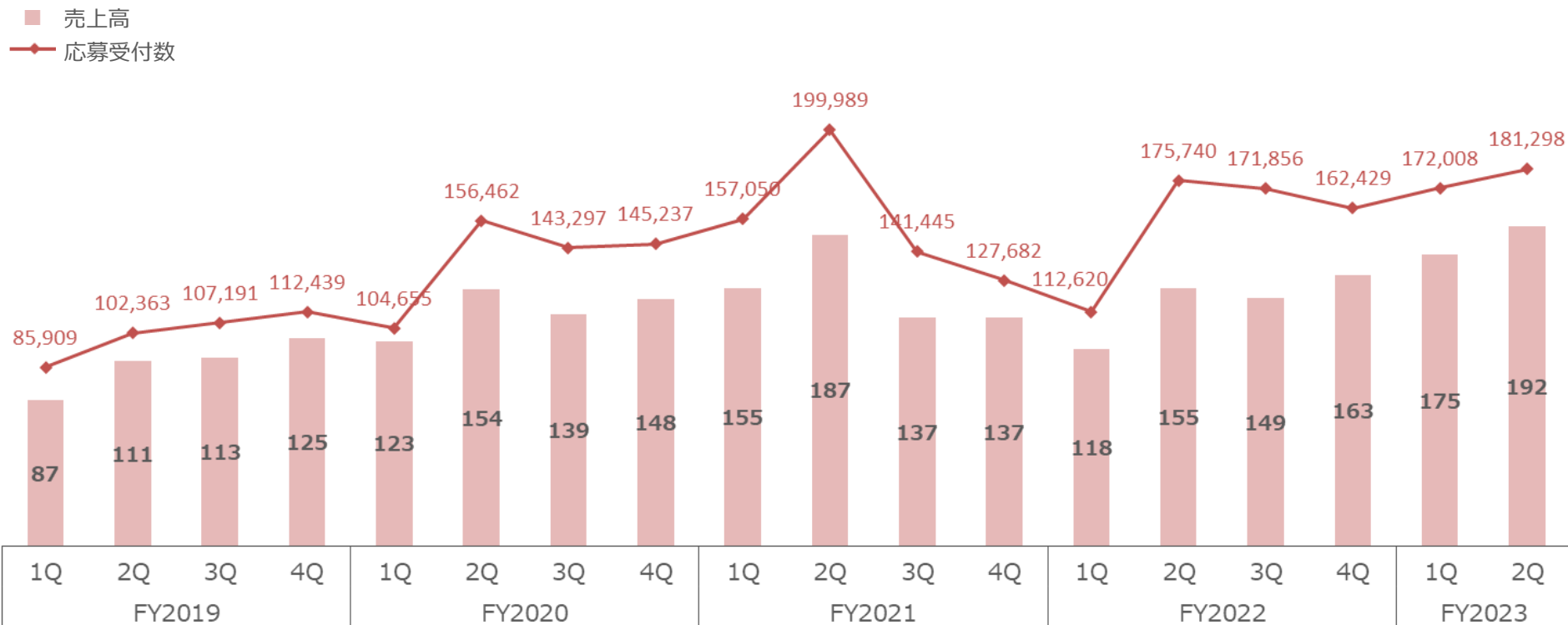
売上高 **367** 百万円 (前期比+31.3%)

経済活動の正常化、人手不足の深刻化を追い風に、売上は順調に回復

[応募受付数] 353,306件/2Q累計 (前期比+22.5%)

- ・ アルバイト求人はコロナ前を超え、過去最高の水準が続く。売上回復を大きく後押し
- ・ センターの稼働率向上により利益率の改善も進む

(百万円)



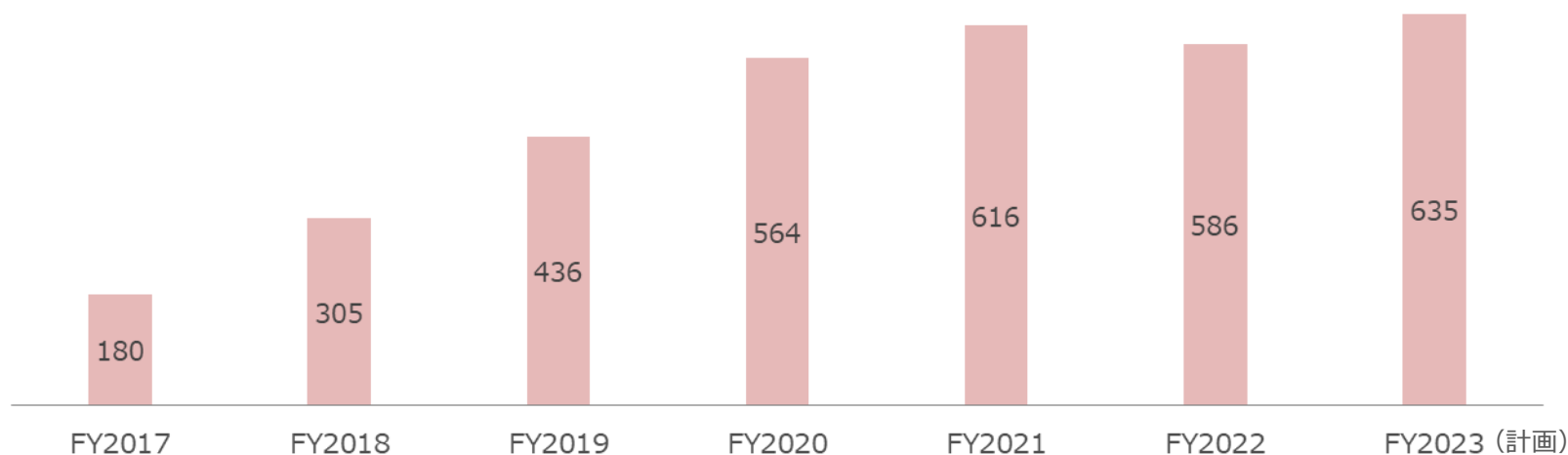
[通期] 売上高 **635** 百万円 (前期比+8.4%)

需要回復を追い風に通期での上振れを目指す

- ・ 採用支援サービスの潜在需要は大。高い採用効率を強みに需要の喚起を図る
- ・ 面接代行サービスの営業強化。既存顧客へのクロスセルに取り組む
- ・ 業務拡大に向けてセンターの運営体制の強化にも注力

(百万円)

■ 売上高



3. FY2023 業績予想

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

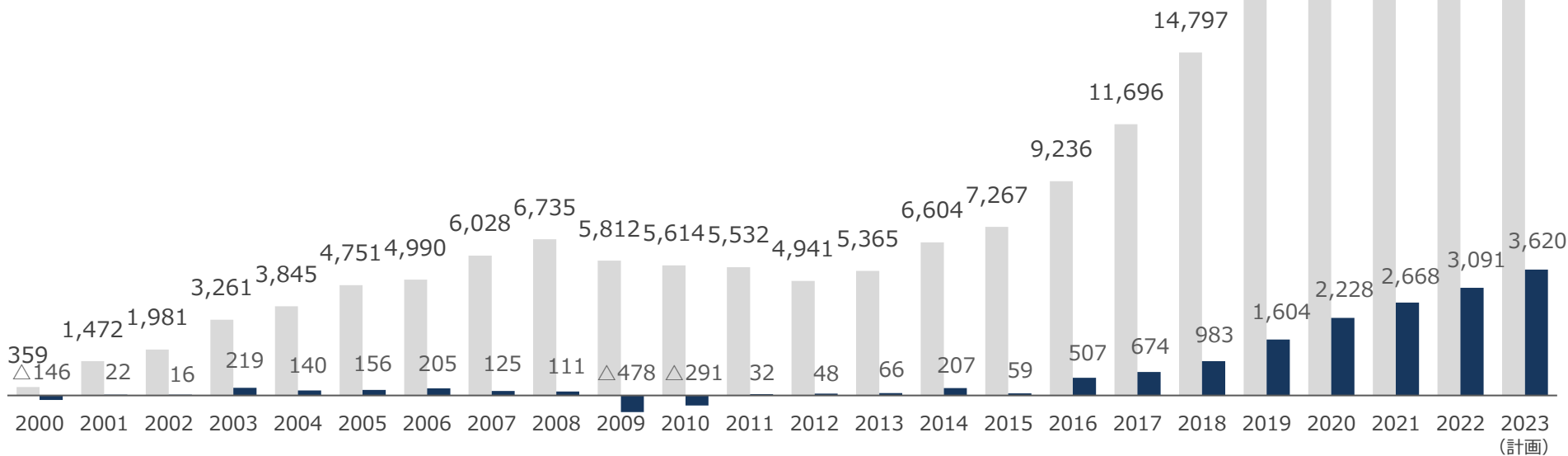
連結配当性向 **30**%以上
高水準のROEを維持

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%)

■ 売上高 ■ 営業利益

(百万円)



下期は、障がい者雇用支援サービスの設備販売が集中する4Qに偏重する見込み

(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%		+1.3pt
販売管理費	6,031	5,649	+382	+6.8%
売上高販管費率 (%)	21.3%	21.2%		+0.1pt
営業利益	3,620	3,091	+528	+17.1%
営業利益率 (%)	12.8%	11.6%		+1.2pt
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%		+0.4pt
	人材ソリューション事業	10.3%	10.1%		+0.2pt
	合計	12.8%	11.6%		+1.2pt

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

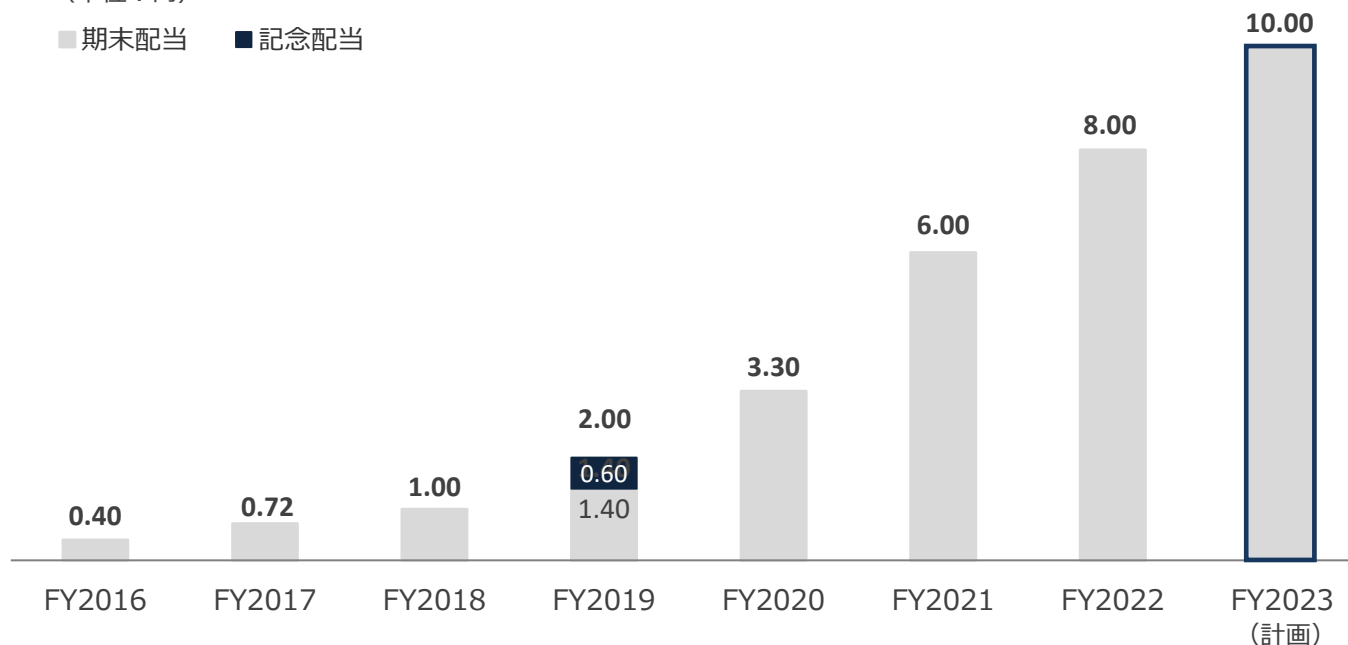
4. 配当・株式情報

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6つのうち、4つに選定

FTSE Russell



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

M S C I



ESG Rating **「A」**

C D P



Score **「B」**
(8段階のうち上から3番目)

SUSTAINALYTICS



ESG Risk Rating
「Low Risk」

株主総数：11,591名（2022年11月末：10,389名）

機関投資家比率：62.0%（2022年11月末：63.1%）

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）	11,303,300	14.30%
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	10,459,600	13.23%
3	浦上 壮平	8,040,000	10.17%
4	赤浦 徹	2,742,100	3.47%
5	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15.315 PCT	2,102,100	2.66%
6	GOVERNMENT OF NORWAY	1,996,500	2.52%
7	佐藤 英朗	1,972,100	2.49%
8	エスプール従業員持株会	1,736,000	2.19%
9	住友生命保険相互会社	1,635,000	2.06%
10	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	1,094,400	1.38%



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	
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: 1,181名 (2023年5月末現在)	
拠点数	84ヶ所 (2023年6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 16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
- 【中部】 名古屋
- 【近畿】 大阪駅前、梅田
- 【九州】 博多駅前、天神、熊本
- 【沖縄】 那覇、北谷

S-POOL Logistics [物流センター] 3拠点

品川センター、浦安センター、つくばセンター

S-POOL Link [エントリーセンター] 5拠点

北見、弘前、小松島、日南、西都

S-POOL Sales Support 2支店

秋葉原、大阪

S-POOL Plus+ [わーくはぴねす農園] 41農園

- 【関東】 板橋①②、葛飾、横浜、さいたま（岩槻）、川越①②、大宮、越谷①②
浦和、入間、三郷、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
- 【中部】 名古屋、春日井、小牧①②、東海、長久手、豊明、みよし
- 【近畿】 大阪、枚方、摂津、大東

S-POOL Global [BPOセンター] 19拠点

- 【北海道】 北見、札幌
- 【東北】 むつ、弘前、大仙、大船渡、南相馬
- 【中部】 かほく、小松、魚津
- 【近畿】 長浜、志摩、田辺
- 【中国】 浜田、岩国
- 【四国】 三豊
- 【九州】 飯塚、中津、武雄

