

2023年11月期 [第24期] 第3四半期 決算説明資料

2023年10月4日
株式会社エスプール
東証プライム (2471)



1. FY2023 3Q 業績概要
2. FY2023 3Q 事業別概要
3. FY2023 業績予想

1. FY2023 3Q 業績概要

FY2023
3Q
決算概要

■ 人材ソリューション事業の回復遅れにより、増収増益への転換は持ち越し

| | | |
|---------|---------------|---------------|
| 売上高 | 19,352 | 百万円（前期比△3.3%） |
| 営業利益 | 2,056 | 百万円（前期比△9.6%） |
| 当期純利益 ※ | 1,385 | 百万円（前期比△4.1%） |

※親会社株主に帰属する四半期純利益

FY2023
3Q
セグメント別
概要【ビジネスソリューション事業】 売上高 **9,082** 百万円（前期比+25.4%）

主要サービスの売上は、いずれも二桁増収を達成

【人材ソリューション事業】 売上高 **10,331** 百万円（前期比△19.7%）

スポット案件の早期終了等により、売上は想定を大きく下回る結果に

FY2023
業績予想

■ 3Q時点では進捗に遅れが発生。4Qでの最大限の挽回を目指す

| | | |
|------|---------------|----------------|
| 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） |

人材ソリューション事業の回復遅れにより、増収増益への転換は持ち越し

| (百万円) | FY2023 3Q 実績 | FY2022 3Q 実績 | 対前年増減 | 対前年比 |
|-------------------------|-----------------|-----------------|-------|---------|
| 売上高 | 19,352 | 20,019 | △ 667 | △3.3% |
| 売上総利益 | 6,626 | 6,470 | + 155 | + 2.4% |
| 売上総利益率 (%) | 34.2% | 32.3% | | + 1.9pt |
| 販売管理費 | 4,569 | 4,195 | + 373 | + 8.9% |
| 売上高販管費率 (%) | 23.6% | 21.0% | | + 2.6pt |
| 営業利益 | 2,056 | 2,274 | △ 218 | △9.6% |
| 営業利益率 (%) | 10.6% | 11.4% | | △0.8pt |
| 経常利益 | 2,113 | 2,272 | △ 158 | △7.0% |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 1,385 | 1,444 | △59 | △4.1% |

ビジネスソリューション事業の利益率の低下は、主に先行投資によるもの
 人材ソリューション事業は、販管費抑制により、売上減に伴う利益率の低下を最小限に抑える

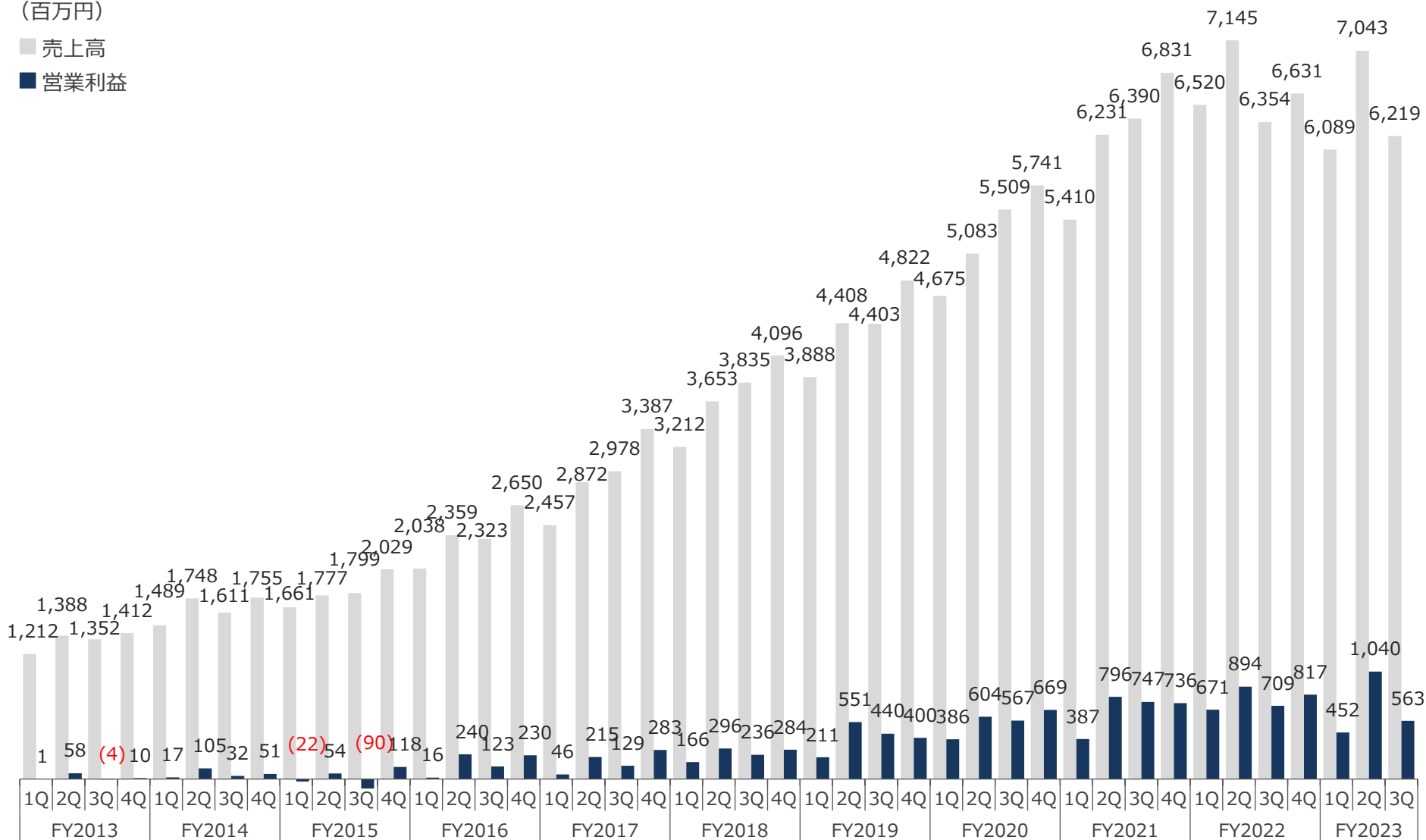
| (百万円) | | FY2023 3Q 実績 | FY2022 3Q 実績 | 対前年増減 | 対前年比 |
|-------|---------------|--------------|--------------|--------|--------|
| 売上高 | ビジネスソリューション事業 | 9,082 | 7,243 | +1,839 | +25.4% |
| | 人材ソリューション事業 | 10,331 | 12,873 | △2,541 | △19.7% |
| | 調整額 | (61) | (96) | +34 | △36.1% |
| | 合計 | 19,352 | 20,019 | △667 | △3.3% |
| 営業利益 | ビジネスソリューション事業 | 2,304 | 2,053 | +251 | +12.3% |
| | 人材ソリューション事業 | 992 | 1,322 | △329 | △24.9% |
| | 調整額 | (1,240) | (1,100) | △140 | +12.7% |
| | 合計 | 2,056 | 2,274 | △218 | △9.6% |
| 営業利益率 | ビジネスソリューション事業 | 25.4% | 28.3% | | △2.9pt |
| | 人材ソリューション事業 | 9.6% | 10.3% | | △0.7pt |
| | 合計 | 10.6% | 11.4% | | △0.8pt |

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

閑散期に加え、先行投資の発生や農園販売の期ずれの影響により、3Qは売上利益ともに低水準にとどまる

(百万円)

■ 売上高
■ 営業利益



2. FY2023 3Q 事業別概要

売上高 **10,331** 百万円 (前期比△19.7%)

新型コロナに関連したスポット案件の早期終了等により、売上は想定を大きく下回る結果に

[コールセンター] 8,668百万円 (前期比△23.1%)

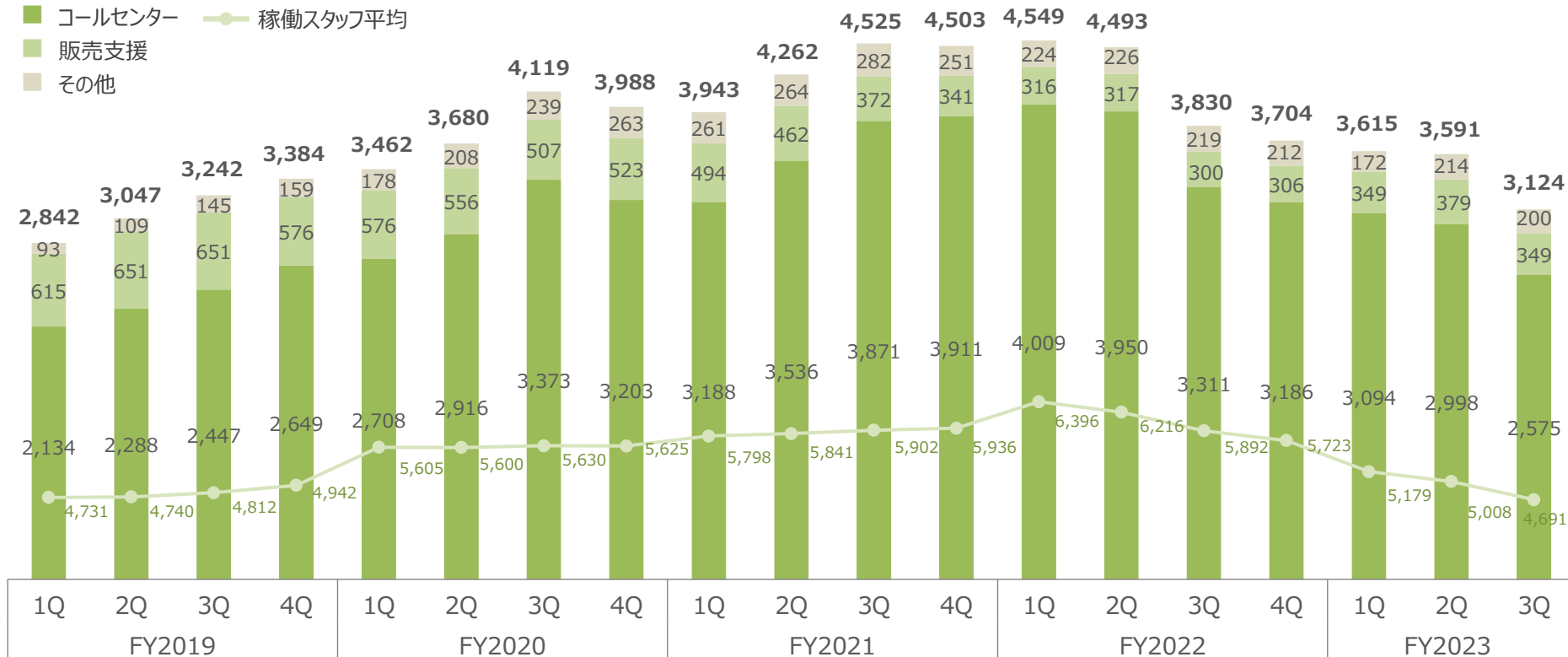
[販売支援] 1,078百万円 (前期比+15.4%)

- ・ コールセンター業務の大型案件の終了は今回で一服。わずかながら需要回復の兆し。3Qでの底打ちを目指す
- ・ 販売支援はインバウンド関連の案件獲得が進んだものの、3Qでの売上寄与は限定的に

(百万円)

■ コールセンター
■ 販売支援
■ その他

● 稼働スタッフ平均



売上高 **4,711** 百万円 (前期比 +19.7%)

営業は概ね堅調だったものの、受注地域の偏りにより供給が追いつかず。期ずれ分は4Qに持ち越し

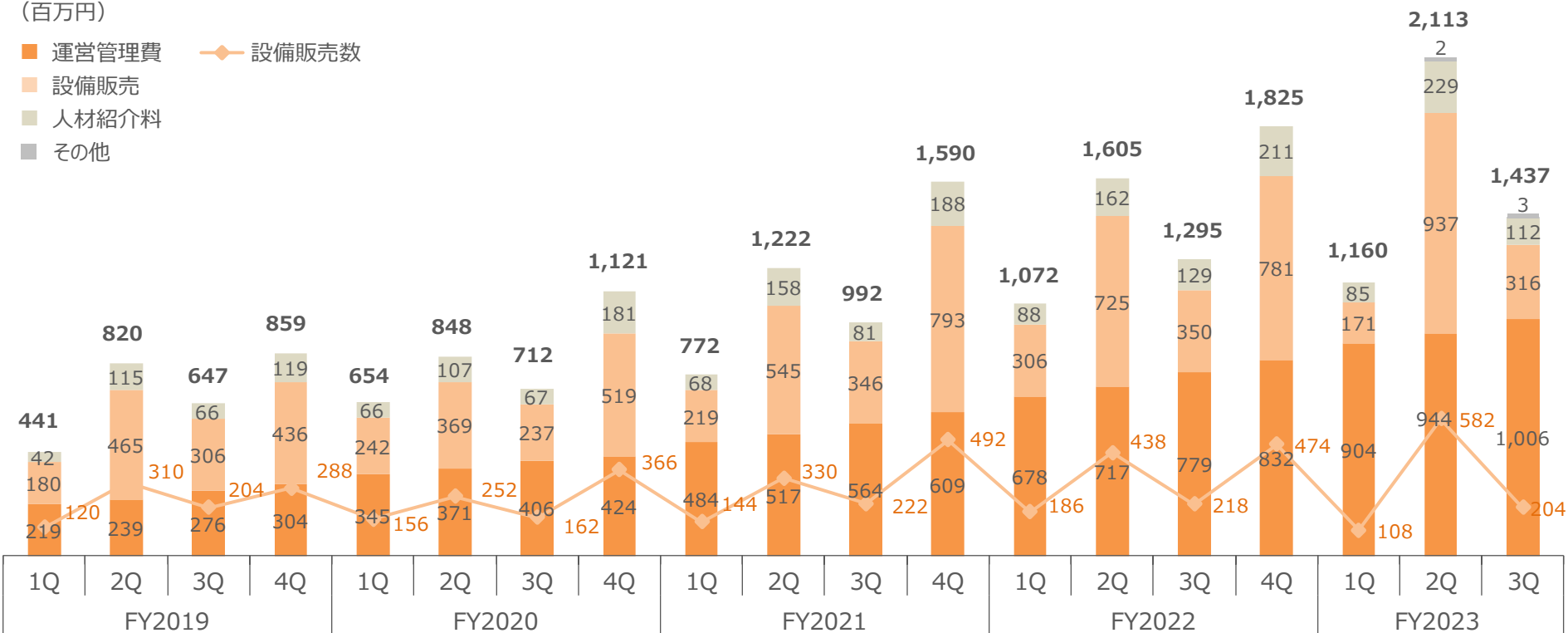
[設備販売] 3Q : 204区画 (計画: 215-265区画) 3Q累計: 894区画 (計画: 905-955区画)

[顧客数] 567社 (新規12社/解約1社) [管理区画] 7,027区画 [就労者] 3,513名 (定着率92%)

- ・ 受注が関東に集中した結果、同地域での供給が追いつかず。農園新設により4Qには解消見込み
- ・ 通期販売計画1,440区画に変更はなし。4Qの販売は546区画を計画

(百万円)

■ 運営管理費 —◆— 設備販売数
■ 設備販売
■ 人材紹介料
■ その他



〔当社の活動〕

- ・ 事業者間の方向性の違いにより、当社主導の業界団体設立は見送り
- ・ 農園型サービスに関する自主ガイドラインの策定に着手
- ・ 事業への理解促進のため、関係各所との意見交換は引き続き継続
- ・ 農園就労者へのアンケートを実施。結果を10月中旬に公開予定

〔アンケート結果サマリー〕

〔調査日〕 2023年6月5日～12日

〔調査方法〕 Webもしくは紙アンケート回答

〔回答者〕 2,166人（対象者：2,884名/回答率：75%）

- **農園で働く前に一般企業で働いていた障がい者は26%**
約6割は福祉施設に通っていたと回答しており、農園が有力なキャリアアップにつながっている
- **約8割の障がい者が、自らの意志で農園で働くことを決めたと回答**
半数が「障がいへの配慮があり働きやすい環境と感じた」、「野菜作りへの興味」を理由に挙げる
- **約7割の障がい者が、農園での仕事を通じて成長を実感したと回答**
特に生活面の改善やコミュニケーションの部分で成長したと回答
- **約8割の障がい者が、農園で働くことに満足し、今後も農園で働きたいと回答**
野菜作りを通じて色々な人に喜んでもらえる事がやりがいになっているとの声が多く寄せられる

売上高 **1,118** 百万円（前期比+13.3%）

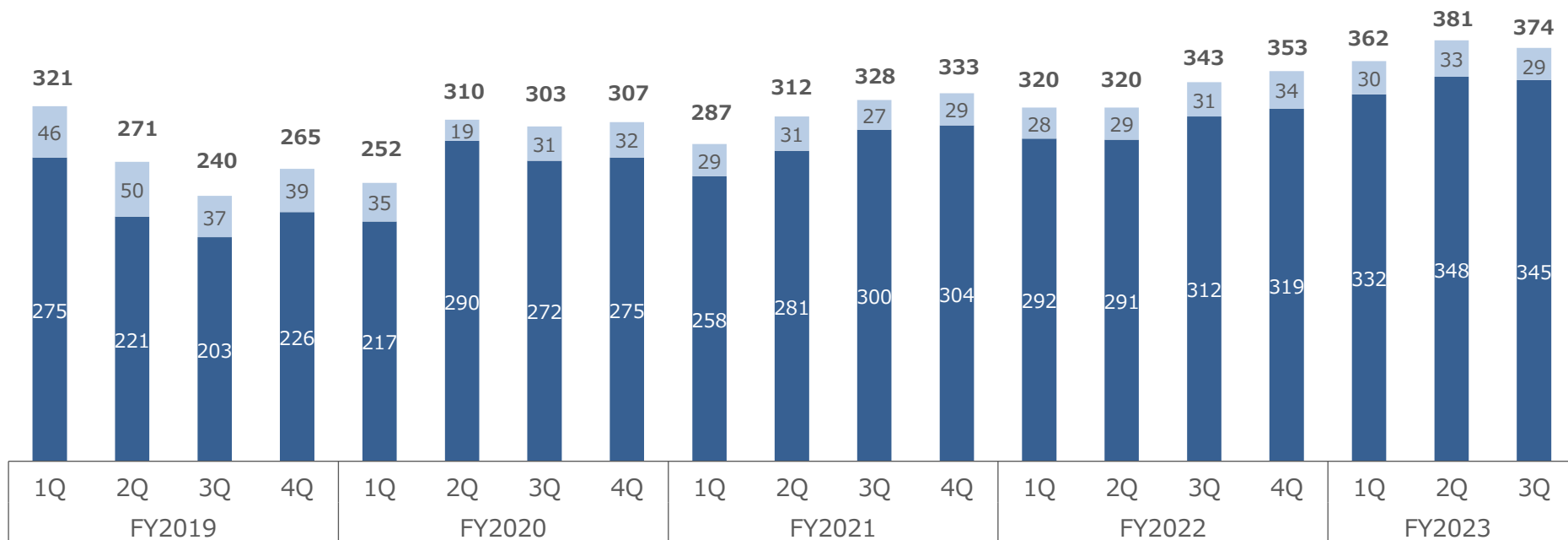
千葉県流山市に新センターを開設。早期の安定稼働を目指す

[EC通販発送] 1,024百万円（前期比+14.1%） [物流センター運営] 93百万円（前期比+5.3%）

- ・ 新センターの立ち上げに想定以上に時間を要したため、3Qの売上は横ばいで推移
- ・ 新センター開設に伴う一時費用の発生等により、3Qの利益率は一時的に低下

（百万円）

- EC通販発送
- 物流センター運営



売上高 **1,019** 百万円 (前期比+68.5%)

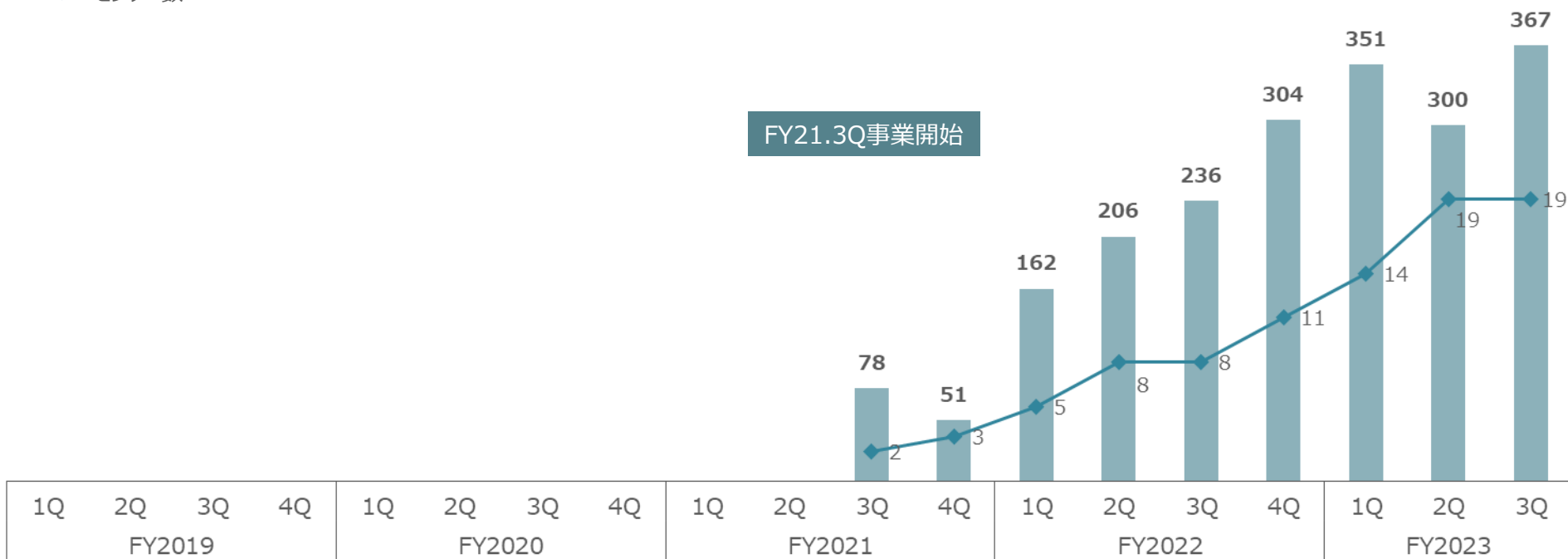
2Qのスポット業務の反動減から、3Qは順調に回復

- 取引自治体数は堅調に増加。累計246自治体に
- 売上は順調に伸びたものの、2Qに開設したセンターの費用負担がまだ大きく、3Qは若干の赤字が発生
- 政令指定都市（神戸市）から大型案件を初受注。11月業務開始

(百万円)

■ 売上高
◆ センター数

FY21.3Q事業開始



売上高 **874** 百万円 (前期比 + 35.1%)

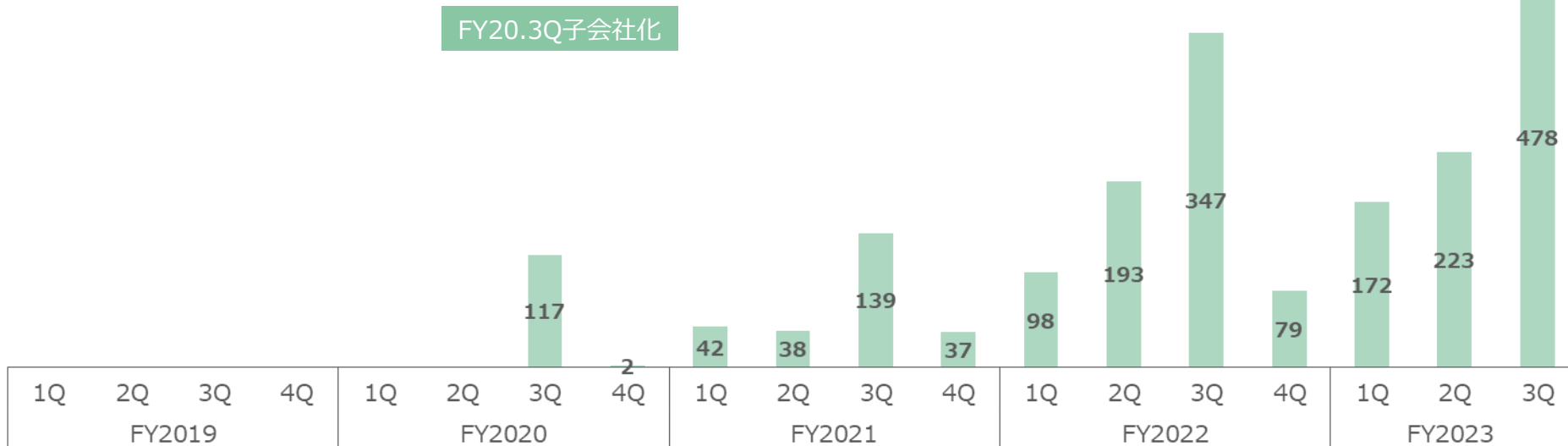
コンサル業務が好調に推移。3Qにて通期計画にほぼ到達

- ・ 3Qは、コンサル案件（CDP回答支援）の納品集中により、売上が急伸
- ・ サプライチェーンマネジメントの強化の流れにより、Scope3のGHG排出量算定業務が拡大
- ・ 4Qは、来期に向けた営業強化と新サービスの開発に注力

GHG：Green House Gas（温室効果ガス）の略
 「Scope1：直接排出量」、「Scope2：間接排出量」、「Scope3：その他の間接排出量」

(百万円)

■ 売上高



売上高 **546** 百万円（前期比+25.2%）

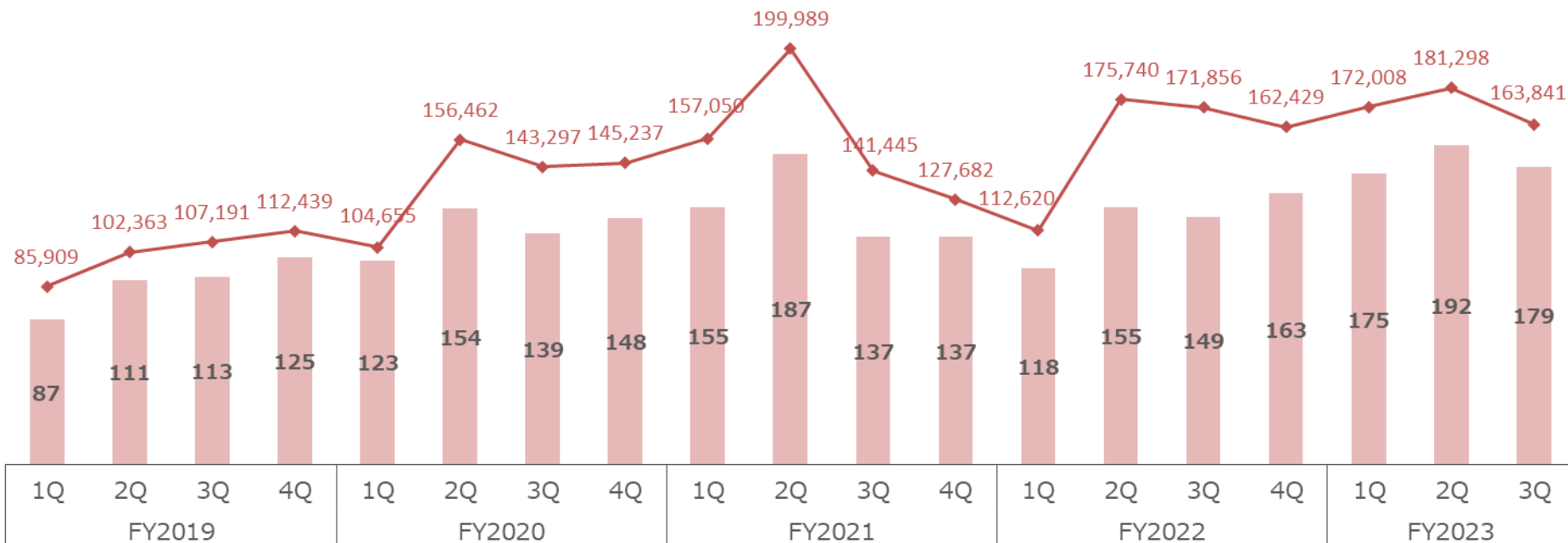
経済活動の正常化や人手不足の深刻化を追い風にした回復基調は変わらず

[応募受付数] 517,147件/3Q累計（前期比+12.4%）

- ・ 3Qの落ち込みは、季節性の一時的によるもの
- ・ 新規営業は好調に推移。拡大に向けて新規顧客の積み上げに注力

（百万円）

■ 売上高
◆ 応募受付数



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

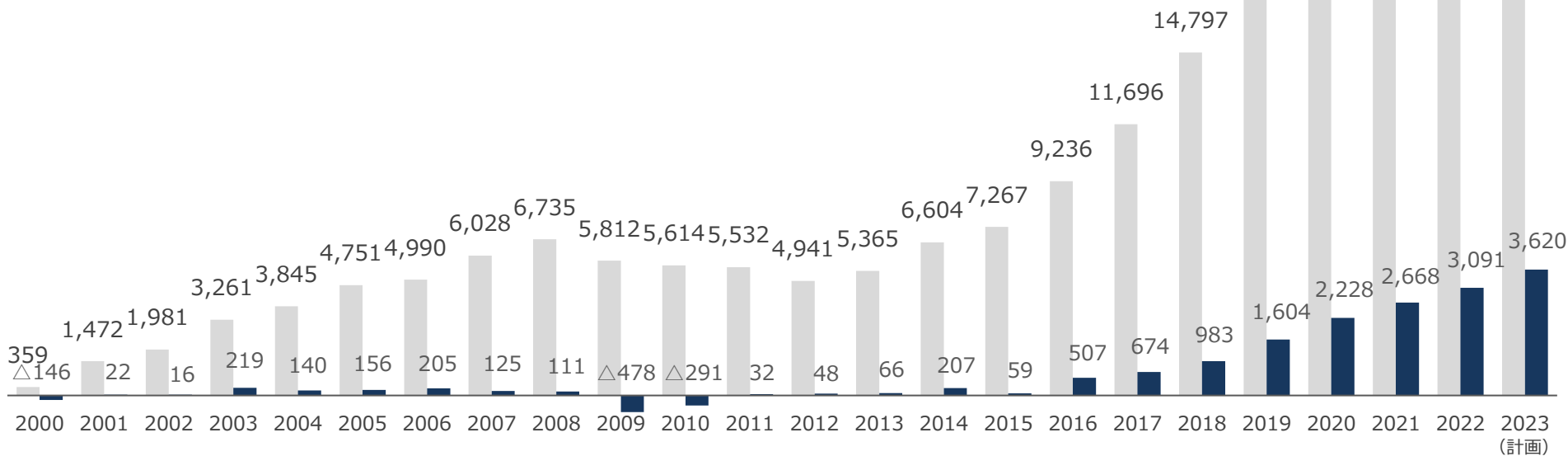
連結配当性向 **30**%以上
高水準のROEを維持

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)



人材ソリューション事業の苦戦により、進捗に遅れが発生。4Qでの最大限の挽回を目指す

| (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% |

人材ソリューション事業において乖離が大きく発生

| (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 |

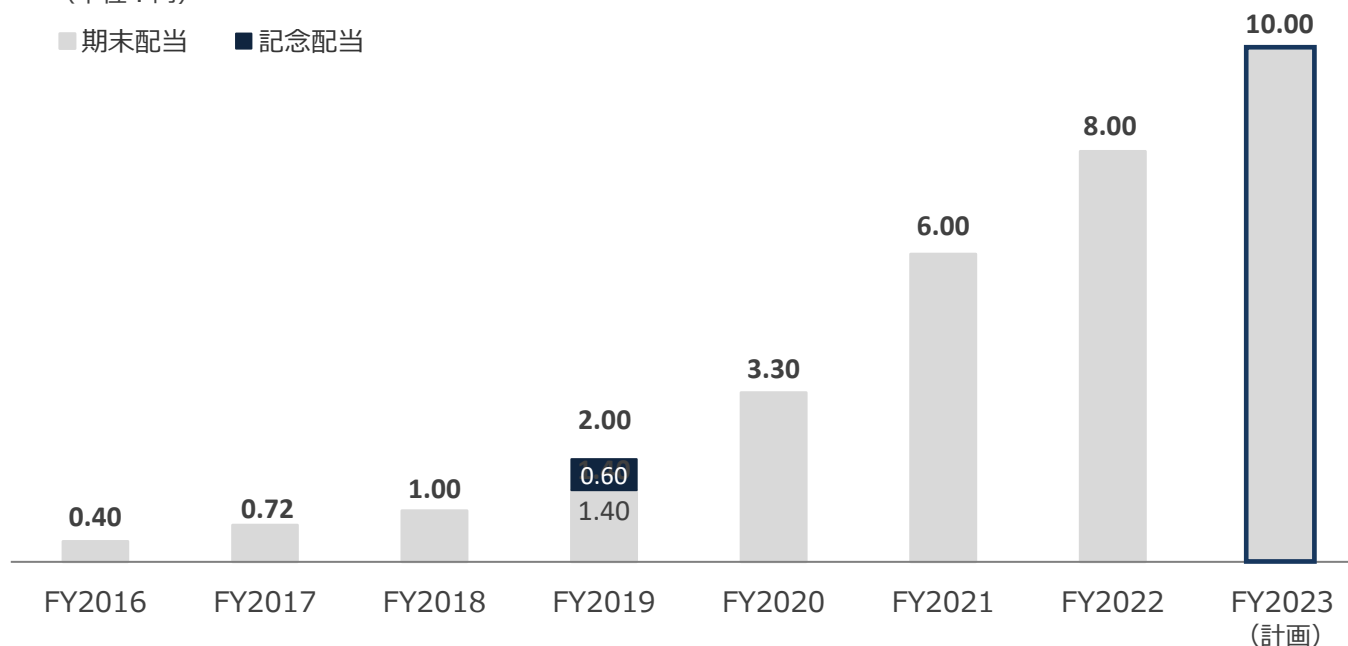
ビジネスソリューション事業 : 障がい者雇用支援、ロジスティクス、広域行政BPO、環境経営支援、採用支援など
 人材ソリューション事業 : 人材派遣サービス（コールセンター、販売支援、介護系など）
 調整額（営業利益） : 主に管理部門費用、グループ全体のシステム費など

配当は10円を計画（連結配当性向32.5%）
 今期配当計画に変更予定はなし

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: 1,172名 (2023年8月末現在) |
| 拠点数 | | 84ヶ所 (2023年8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 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
 【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] 2拠点

品川センター、流山センター

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] 43農園

【関東】 板橋①②、葛飾、豊洲、横浜、岩槻①②、川越①②、大宮、越谷①②
 浦和、入間、三郷、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

