

# 2024年11月期 [第25期] 第1四半期 決算説明資料

---

2024年4月12日  
株式会社エスプール  
東証プライム (2471)



1. FY2024 1Q 業績概要
2. FY2024 1Q 事業別概要
3. FY2024 業績予想

# 1. FY2024 1Q 業績概要

当社は、FY2024より国際会計基準（IFRS）を適用しております。  
それに合わせFY2023の実績値も、2024.1.12に開示した日本基準から  
2024.2.29に開示したIFRSの数値に変更しております。

## 連 結

人材ソリューション事業の反動減等により減収となるも、計画通りのスタート低調な出だしであるものの、下期からの売上回復に向けて各種準備が進む

売上収益

**5,658** 百万円  
(前期比△7.1%)

営業利益

**25** 百万円  
(前期比△93.3%)

当期利益 ※

**261** 百万円  
(前期比+13.2%)

※親会社の所有者に帰属する四半期利益

## ビジネスソリューション事業

売上収益

**2,827** 百万円  
(前期比+13.1%)

- ・ 障がい者雇用支援サービスは営業好調。受注残は過去最高水準に
- ・ 広域行政BPOサービスは減収となるものの、下期に向けて、案件の積み上げが進む
- ・ 環境経営支援サービスは、通期計画達成に向けて視界良好

## 人材ソリューション事業

売上収益

**2,852** 百万円  
(前期比△21.1%)

- ・ コールセンターのスポット案件の反動減、営業日数減の影響により、大幅減収での着地
- ・ 新型コロナ関連のスポット業務は、1Qでほぼ消滅
- ・ 販売支援は、インバウンド関連への注力により、売上減に歯止め

売上は、人材アウトソーシングサービスの反動減が全体に大きく影響  
 ビジネスソリューション事業も下期偏重の計画のため、営業利益も大幅減のスタートに  
 繰延税金資産の計上により、四半期利益は増益で着地

(百万円)	FY2024 1Q 実績	FY2023 1Q 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	5,658	6,089	△430	△7.1%
売上総利益	1,655	1,854	△198	△10.7%
売上総利益率 (%)	29.3%	30.5%	-	△1.2pt
販売管理費	1,627	1,467	+159	+10.9%
売上高販管費率 (%)	28.8%	24.1%	-	+4.7pt
営業利益	25	384	△358	△93.3%
営業利益率 (%)	0.5%	6.3%	-	△5.8pt
税引前四半期利益	(13)	360	△373	△103.7%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	261	230	+30	+13.2%

ビジネスソリューション事業は、計画通りのスタート  
 人材ソリューション事業は、売上・利益ともに若干の未達

(百万円)		FY2024 1Q 実績	FY2023 1Q 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	ビジネスソリューション事業	2,827	2,499	+ 327	+ 13.1%
	人材ソリューション事業	2,852	3,615	△763	△21.1%
	調整額	(20)	(25)	-	-
	合計	5,658	6,089	△430	△7.1%
営業利益	ビジネスソリューション事業	180	451	△270	△60.1%
	人材ソリューション事業	256	337	△80	△24.0%
	調整額	(410)	(403)	-	-
	合計	25	384	△358	△93.3%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	6.4%	18.0%	-	△11.6pt
	人材ソリューション事業	9.0%	9.3%	-	△0.3pt
	合計	0.5%	6.3%	-	△5.8pt

ビジネスソリューション事業 : 障がい者雇用支援、広域行政BPO、環境経営支援など

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、販売支援など)

調整額 (営業利益) : 本社部門費用、共通費用、その他の収益・費用など

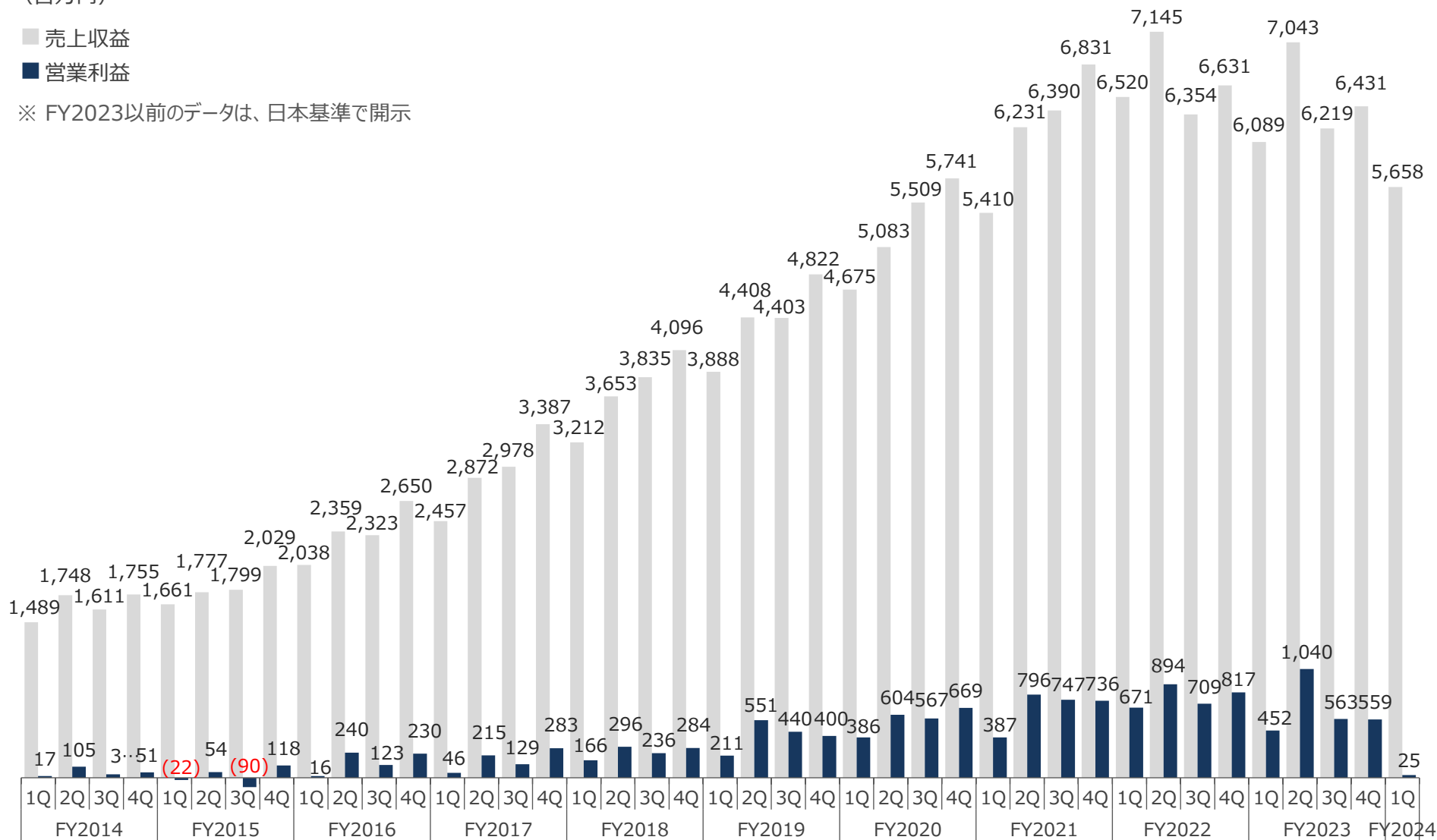
## 四半期業績は、売上・利益ともに1Qで底打ちとなる見込み

(百万円)

■ 売上収益

■ 営業利益

※ FY2023以前のデータは、日本基準で開示



## 2. FY2024 1Q 事業別概要



売上収益 **1,552** 百万円（前期比+33.7%）

法定雇用率の引き上げを控え、営業が活発化。受注残は過去最高の水準を確保

〔設備販売〕 186区画（計画175-225区画）

〔管理区画〕 7,735区画

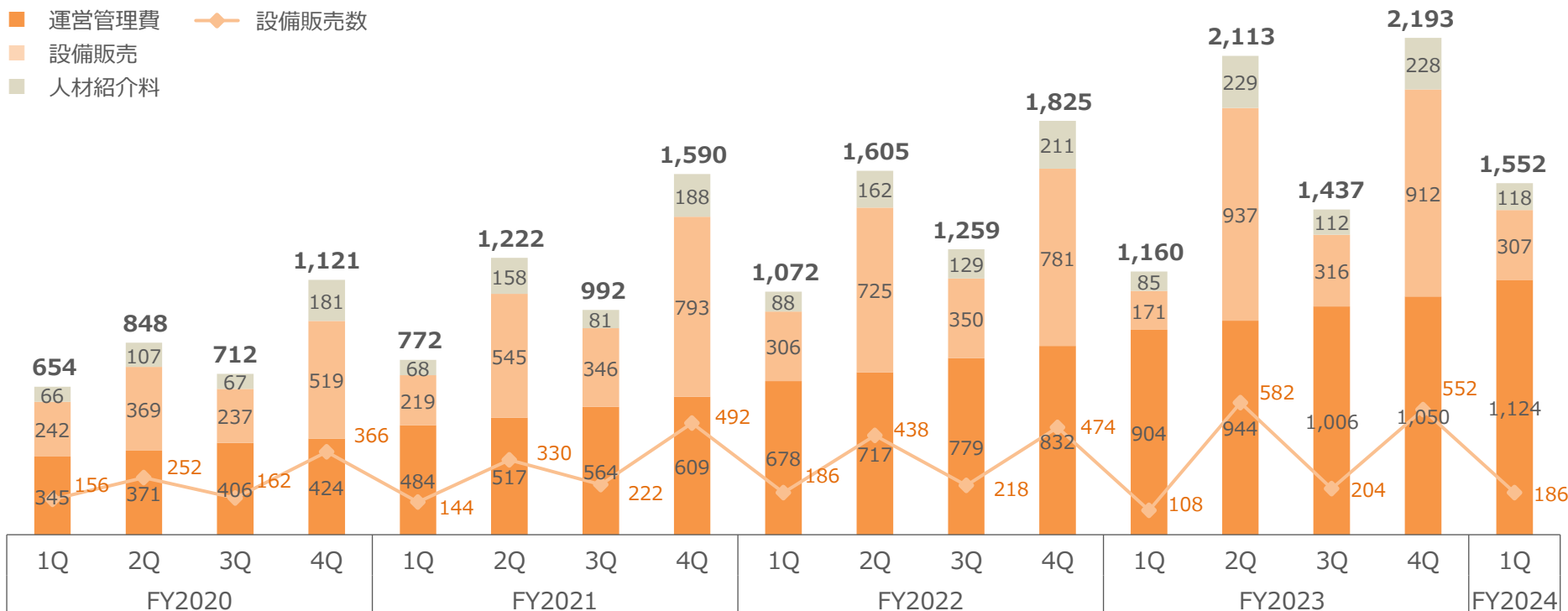
〔顧客数〕 618社（新規12社/解約0社）

〔就業者数〕 3,867名（定着率92%）

- ・ 販売は計画通りの着地。法定雇用率の引き上げを控え、営業是好調。受注残は700区画を超える
- ・ 2農園開設（屋外2）、48施設（屋外37、屋内11）まで拡大

（百万円）

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



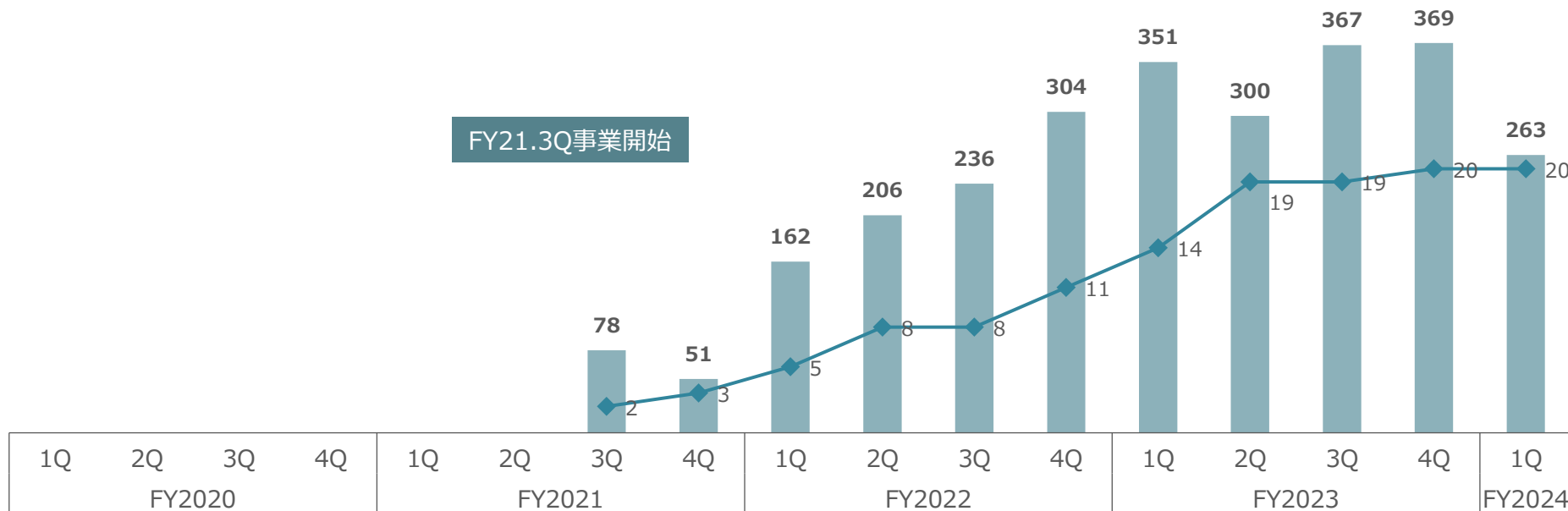
売上収益 **263** 百万円（前期比△25.2%）

1Qは大幅な減収となったものの、売上回復に向けて営業活動は着実に進展

- ・ 国策案件の終了により大幅な減収で着地。計画対比では、計画通りの進捗
- ・ 新年度の案件獲得に向け営業強化。通期予算に対し、8割程度まで見込み案件の積み上げが進む
- ・ 垂直立ち上げが可能な地域を厳選し、新センターの立地選定が煮詰まる。下期に3センター開設予定

（百万円）

■ 売上収益 ◆ センター数



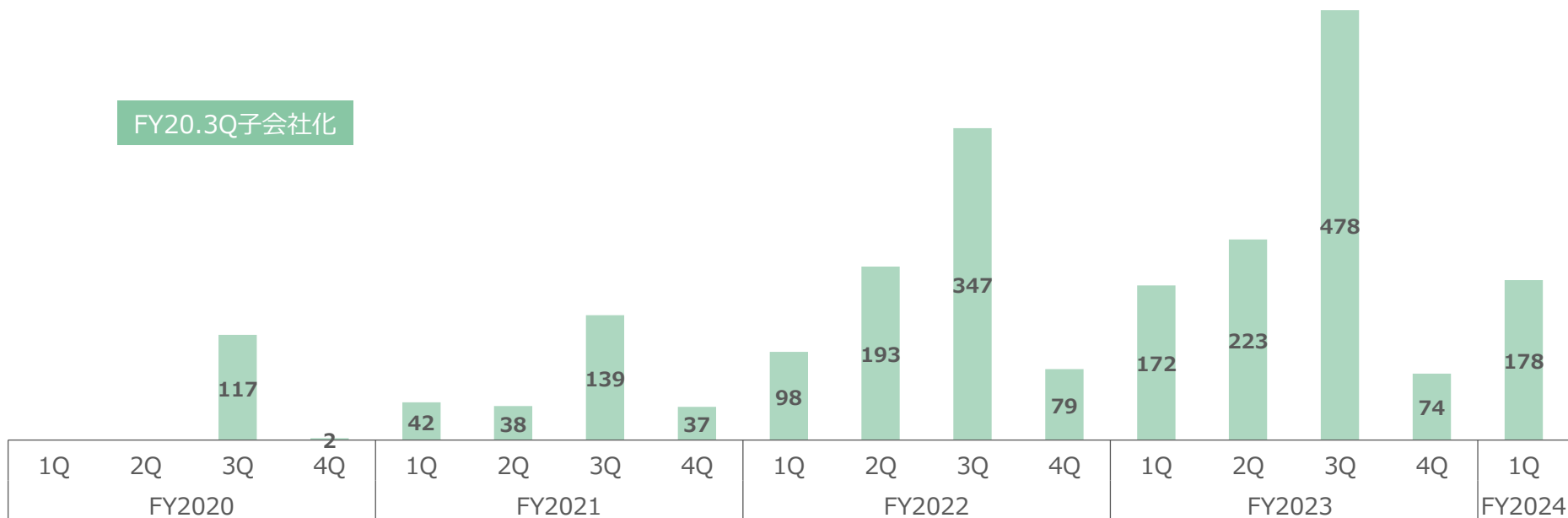
売上収益 **178**百万円（前期比+3.1%）

通期計画達成に向けて視界良好

- ・ 主要サービスの変化により、1Qの伸びは限定的となったものの、計画通りのスタート
- ・ 営業順調。2Qまでに通期計画達成に必要な案件の受注確定を目指す
- ・ 自治体向け新サービスも好調な立ち上がり。受注自治体は20まで増加

（百万円）

■ 売上収益



**ロジスティクスアウトソーシングサービス** 売上収益 **308**百万円（前期比△14.9%）



- ・ 物流センターの運営代行業務からの撤退により減収に
- ・ EC通販の発送代行業務は、2Qから複数の新規案件のスタートを見込む

**採用支援サービス** 売上収益 **168**百万円（前期比△4.2%）



- ・ 閑散期となるため、売上はほぼ前期と同水準で推移
- ・ コストコントロールの徹底により、利益面は上振れで着地

**セールスサポートサービス** 売上収益 **220**百万円（前期比△1.7%）



- ・ アフターコロナの影響により、リアルキャンペーンの需要が大きく増加
- ・ 需要増を受け、全国5拠点体制（東京・札幌・名古屋・大阪・福岡）を構築。今期は10億円の売上を計画

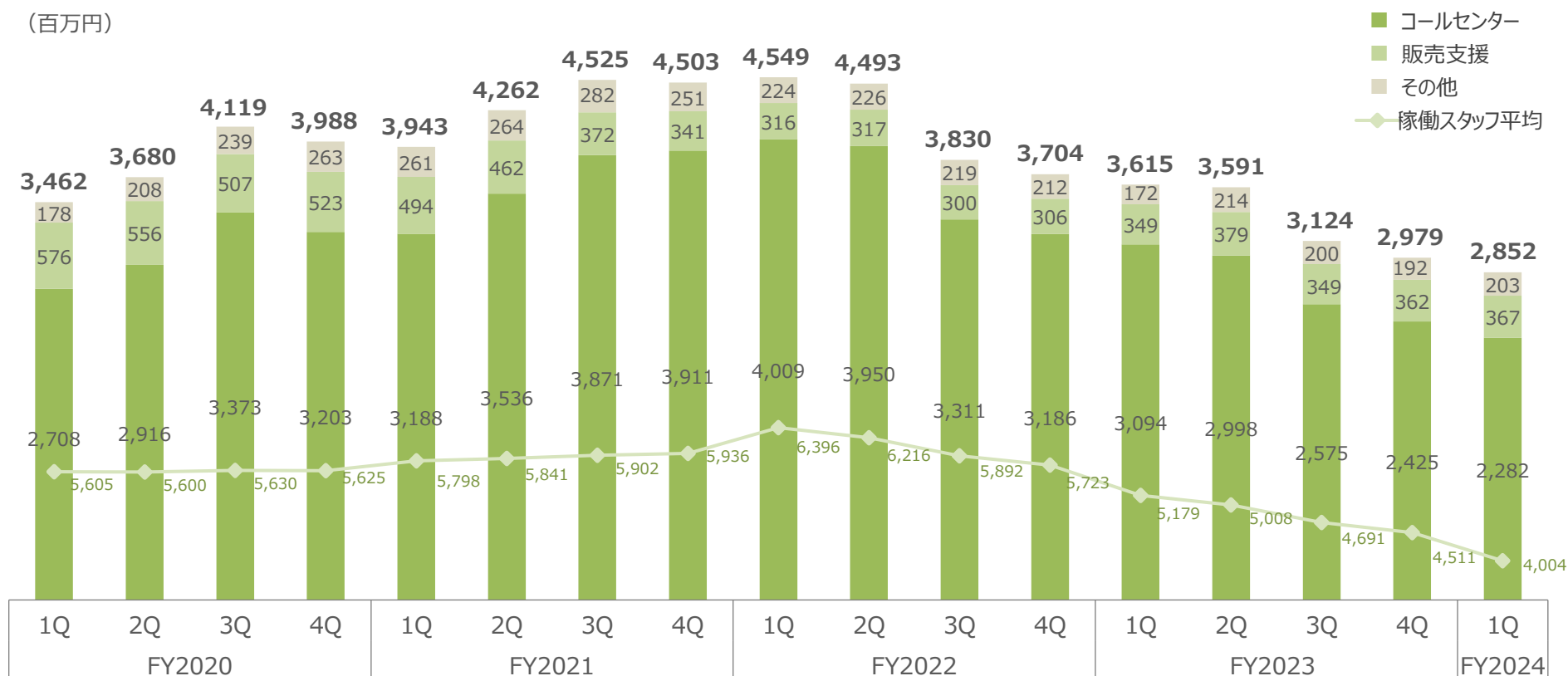
売上収益 **2,852** 百万円（前期比△21.1%）

スポット案件の終了の影響もようやく一巡の見込み。2Qでの底打ちを目指す

[コールセンター] 2,282百万円（前期比△26.2%） [販売支援] 367百万円（前期比+5.0%）

- ・ レギュラー案件がわずかながらに増加へ転じたものの、スポット案件の減少分を補うまでは至らず
- ・ 販売支援業務は、インバウンド関連の案件注力により、携帯販売の売上減を補填

（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

### 3. FY2024 業績予想

FY2024は、増収増益への転換を図りつつ、新たな成長に向けた基盤整備に注力

売上収益	<b>27,060</b> 百万円	(対前年比) (+4.9%)
営業利益	<b>2,750</b> 百万円	(△1.0%)
税引前利益	<b>2,726</b> 百万円	(+2.9%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	<b>1,829</b> 百万円	(+5.8%)

■ 売上収益 ■ 営業利益

※ FY2022以前のデータは、日本基準で開示

(百万円)



(百万円)	FY2024 計画	FY2023 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	27,060	25,784	+1,275	+4.9%
売上総利益	9,625	8,907	+717	+8.1%
売上総利益率 (%)	35.6%	34.5%	-	+1.1pt
販売管理費	6,875	6,223	+651	+10.5%
売上高販管費率 (%)	25.4%	24.1%	-	+1.3pt
営業利益	2,750	2,777	△27	△1.0%
営業利益率 (%)	10.2%	10.8%	-	△0.6pt
税引前利益	2,726	2,649	+76	+2.9%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,829	1,730	+99	+5.7%



ビジネスソリューション事業は、着実な成長を推進

人材ソリューション事業は、売上・利益の減少を最小限に抑え、底打ちを目指す

(百万円)		FY2024 計画	FY2023 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	ビジネスソリューション事業	<b>15,023</b>	12,555	+2,467	+19.6%
	人材ソリューション事業	<b>12,325</b>	13,310	△985	△7.4%
	調整額	<b>(288)</b>	<b>(82)</b>	-	-
	合計	<b>27,060</b>	25,784	+1,275	+4.9%
営業利益	ビジネスソリューション事業	<b>3,497</b>	3,040	+456	+15.0%
	人材ソリューション事業	<b>1,120</b>	1,265	△145	△11.5%
	調整額	<b>(1,867)</b>	<b>(1,529)</b>	-	-
	合計	<b>2,750</b>	2,777	△27	△1.0%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	<b>23.3%</b>	24.2%	-	△0.9pt
	人材ソリューション事業	<b>9.1%</b>	9.5%	-	△0.4pt
	合計	<b>10.2%</b>	10.8%	-	△0.6pt

ビジネスソリューション事業 : 障がい者雇用支援、広域行政BPO、環境経営支援など

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、販売支援など)

調整額 (営業利益) : 本社部門費用、共通費用、その他の収益・費用など

下記理由により、下期偏重の計画

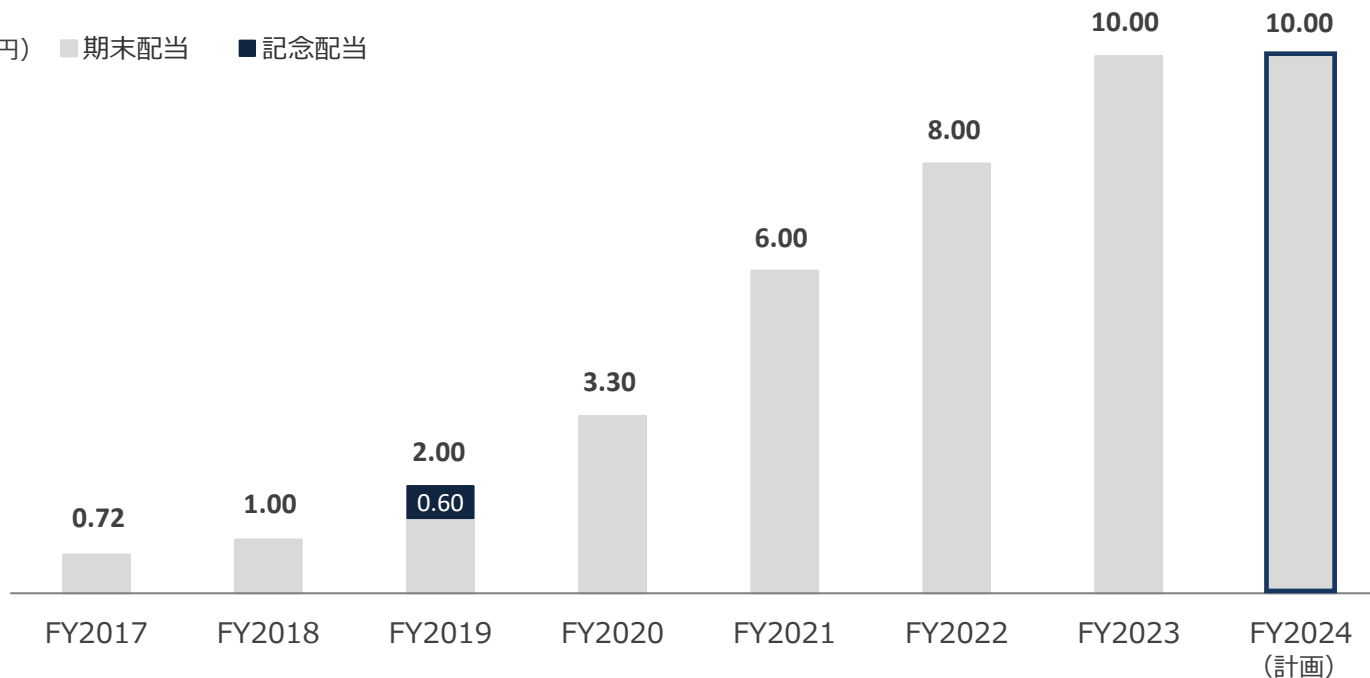
- 人材アウトソーシングサービスの回復を下期から見込んでいるため
  - 広域行政BPOサービス、環境経営支援サービスが下期偏重の計画となっているため
- 上期は計画通りの進捗。下期に向けても準備は順調に進む

(百万円)	FY2024 計画	
	上期	下期
売上収益	12,487	14,572
売上総利益	3,954	5,671
売上総利益率 (%)	31.7%	38.9%
販売管理費	3,411	3,463
売上高販管費率 (%)	27.3%	23.8%
営業利益	542	2,207
営業利益率 (%)	4.3%	15.1%
税引前利益	530	2,195
親会社の所有者に帰属する 当期利益	376	1,453

配当は10円を維持（連結配当性向43.2%）

配当計画

(単位：円) ■ 期末配当 ■ 記念配当



配当方針

連結配当性向30%以上

(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、3つに選定

## FTSE Russell



ESG Rating **「3.8」** (上位20%に該当)

[採用指数]

FTSE Blossom Japan Index (311社)

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index (600社)



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

## M S C I



ESG Rating **「A」**

## C D P



Score **「A-」**  
(8段階のうち上から2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](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。

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 (2023年11月末時点)
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: 1,139名 (2024年2月末時点)
拠点数	88拠点 (2024年4月1日時点)

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]

(株)エスポールブルードットグリーン



ビジネスソリューション事業 (48.5%)

- 障がい者雇用支援サービス [69億円]
  - ・ 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 [14.7億円]
  - ・ EC通販の発送代行、越境ECサービス
- 採用支援サービス [7.1億円]
  - ・ 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 [8.0億円]
  - ・ 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 [13.8億円]
  - ・ 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 [9.4億円]
  - ・ CO<sub>2</sub>排出量算定支援、クレジット仲介支援
  - ・ 自治体向け脱炭素支援サービス
- 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)」
  - ・ サステナビリティ研修動画サービス「PivottAサステナ」
  - ・ AI開発/ビッグデータ分析/WEBシステム開発

人材ソリューション事業 (51.5%)

- 人材アウトソーシングサービス [133.1億円]
  - ・ 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FY2023実績





秋葉原(グループ本社)、札幌テックセンター



- 【北海道】 札幌大通
- 【東北】 仙台
- 【関東】 新宿、池袋
- 【中部】 名古屋
- 【近畿】 梅田
- 【九州】 博多駅前、熊本
- 【沖縄】 那覇



品川センター、流山センター



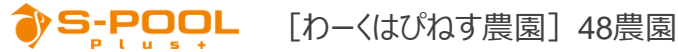
北見、弘前、小松島、日南、西都



札幌、秋葉原、東海、大阪、九州



秋葉原



- 【わーくはぴねす農園】 48農園
- 【関東】 板橋①②、葛飾、豊洲、横浜、岩槻①②、川越①②③、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、野田、印西
  - 【中部】 名古屋①②、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、東大阪



- 【BPOセンター】 20 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、神戸
  - 【中国】 浜田、岩国
  - 【四国】 三豊
  - 【九州】 飯塚、中津、武雄

