

# 2017年11月期 [第18期] 決算説明資料

---

2018年1月11日  
**株式会社エスプール**  
東証JASDAQ : 2471

1. 2017年11月期 業績概要
2. 2017年11月期 事業別概要
3. 2018年11月期 事業方針
4. 2018年11月期 業績予想
5. 配当方針

## ビジネスソリューション事業 (34%)

### ■ 障がい者雇用支援サービス



- ・ 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



- ・ EC通販の発送代行サービス、越境ECサービス
- ・ 物流センターの運営代行サービス

### ■ フィールドマーケティングサービス



- ・ 電気通信工事 (スマートメーター、通信機器設置)
- ・ フィールドワーク業務 (電波調査、走行・歩行調査)

### ■ セールスサポートサービス



- ・ 販売促進支援、マーチャンダイジング業務
- ・ 運営サポート (キャンペーン、プロモーション、試験運営)

### ■ 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)
- ・ 採用支援サービス「Omusubi」

## 人材ソリューション事業 (66%)

### ■ 人材アウトソーシングサービス



- ・ 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  
ストアスタッフ (コンビニ/アパレル/飲食)

※「%」は、売上高比率

FY2017  
決算概要

## ■ 売上高・営業利益ともに過去最高を更新、期初予想も上回り着地

売上高 **11,696**百万円 (前期比 + 26.6%)  
営業利益 **674**百万円 (前期比 + 32.8%)

FY2017  
事業概要

## ■ 7部門中、5部門が、売上過去最高更新

◎人材アウトソーシング ◎障がい者雇用支援 ◎セールスサポート、  
新規事業 [◎プロフェッショナル人材バンク、◎採用支援 (Omusubi) ]

## ■ 主力2事業がグループ業績をけん引

[人材アウトソーシング] 売上高 **7,722**百万円 (前期比 + 32.4%)  
[障がい者雇用支援] 売上高 **1,305**百万円 (前期比 + 47.4%)

FY2018  
業績予想

## ■ 好調を持続、過去最高の連続更新を目指す

売上高 **13,587**百万円 (前期比 + 16.2%)  
営業利益 **814**百万円 (前期比 + 20.7%)  
配当予想 **25**円 (前期実績18円)



# 1. 2017年11月期 業績概要

S-POOL

■ 好調を継続、売上・利益ともに過去最高を更新  
 当期純利益は、法人税の負担増をこなし増益を達成

（単位：百万円）

	FY2017 実績	FY2016 実績	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>11,696</b>	<b>9,236</b>	<b>+2,460</b>	<b>+26.6%</b>
売上総利益	3,342	2,685	+657	+24.5%
売上総利益率（%）	28.6%	29.1%		-0.5 pt
販売管理費	2,668	2,177	+490	+22.5%
売上高販管費率（%）	22.8%	23.6%		-0.8 pt
<b>営業利益</b>	<b>674</b>	<b>507</b>	<b>+166</b>	<b>+32.8%</b>
営業利益率（%）	5.8%	5.5%		+0.3 pt
<b>経常利益</b>	<b>687</b>	<b>496</b>	<b>+190</b>	<b>+38.4%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>423</b>	<b>408</b>	<b>+15</b>	<b>+3.8%</b>

## ■ 売上・利益ともに期初計画を上回り着地

人材アウトソーシング、障がい者雇用支援サービスが計画を上回る

（単位：百万円）

	FY2017 実績	FY2017 期初計画	対計画増減	対計画比
<b>売上高</b>	<b>11,696</b>	<b>10,824</b>	<b>+871</b>	<b>+8.1%</b>
売上総利益	3,342	3,109	+232	+7.5%
売上総利益率（%）	28.6%	28.7%		-0.1 pt
販売管理費	2,668	2,526	+141	+5.6%
売上高販管費率（%）	22.8%	23.3%		-0.5 pt
<b>営業利益</b>	<b>674</b>	<b>583</b>	<b>+91</b>	<b>+15.7%</b>
営業利益率（%）	5.8%	5.4%		0.4 pt
<b>経常利益</b>	<b>687</b>	<b>571</b>	<b>+116</b>	<b>+20.4%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>423</b>	<b>334</b>	<b>+88</b>	<b>+26.6%</b>

## ■ 両セグメントともに順調に拡大

### ビジネスソリューション事業は、障がい者雇用支援サービスの拡大が寄与

(単位：百万円)

	FY2017 実績			FY2016 実績			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネス ソリューション事業	3,998	728	18.2%	3,440	583	17.0%	+16.2%	+24.7%
人材 ソリューション事業	7,722	680	8.8%	5,832	529	9.1%	+32.4%	+28.6%
調整額	△ 25	△ 734	-	△ 37	△ 605	-	-	-
合計	11,696	674	5.8%	9,236	507	5.5%	+26.6%	+32.8%

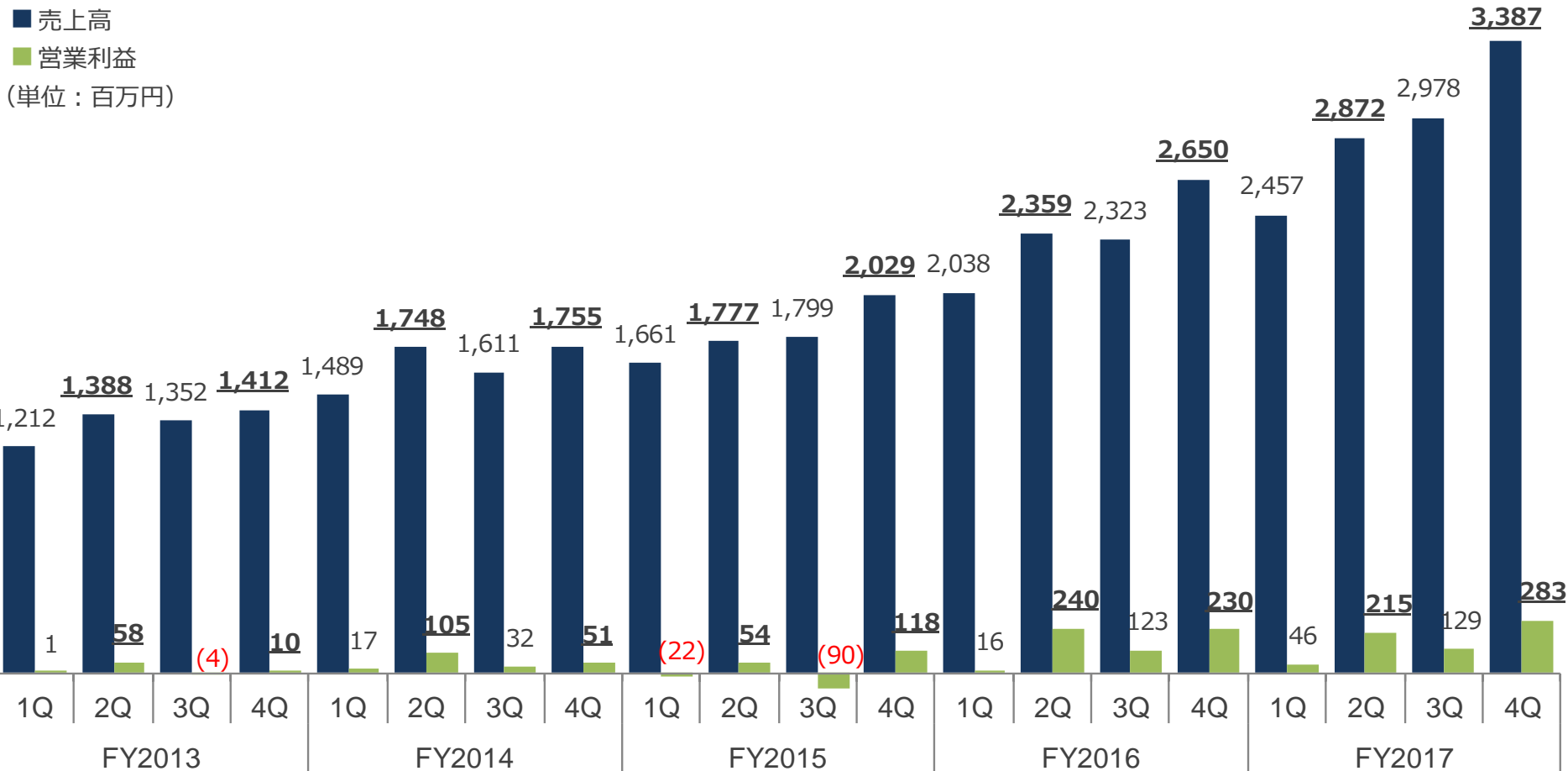
#### 【各セグメントの主な事業内容】

ビジネスソリューション事業 : アウトソーシングサービス（ロジスティクス、障がい者雇用支援、フィールドマーケティングなど）

人材ソリューション事業 : 人材派遣/アウトソーシングサービス（家電量販店や携帯ショップ、コールセンター向けの派遣など）



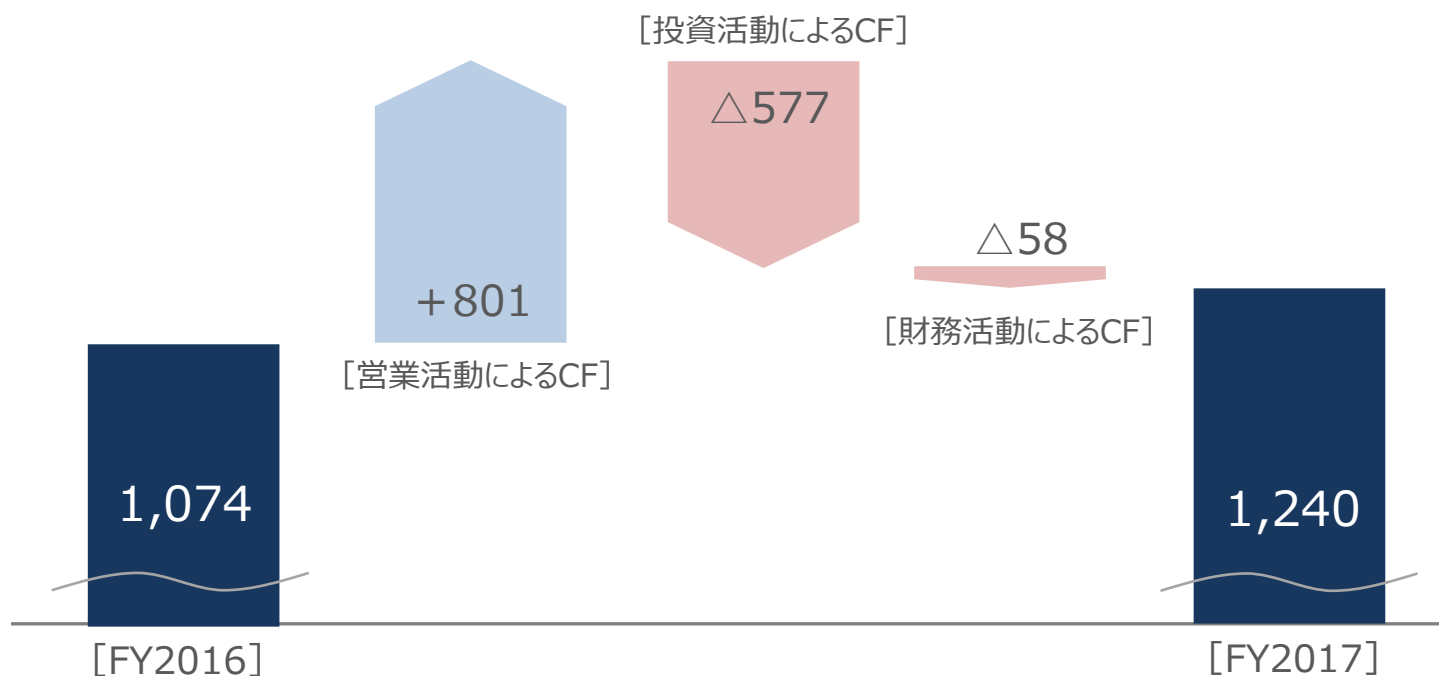
## ■ 営業利益は、障がい者雇用支援サービスの売上が伸びる2Qと4Qに偏重



# 連結キャッシュフロー計算書

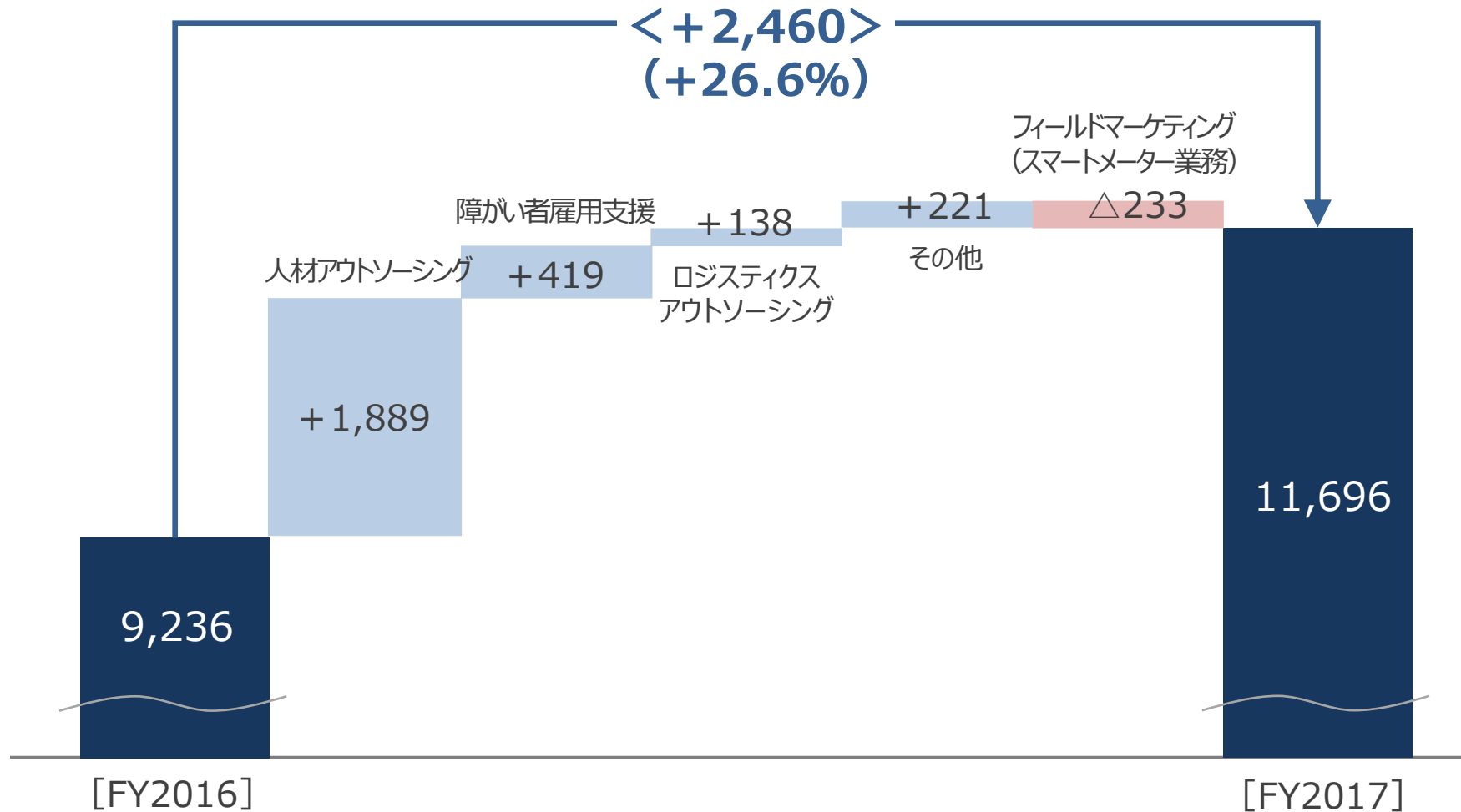
(単位：百万円)

	FY2017実績	FY2016実績	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	801	725	75	当期純利益の増加、法人税等の支払増
投資活動によるCF	△ 577	△ 480	△ 97	新農園建設による有形固定資産の取得
財務活動によるCF	△ 58	138	△ 196	短期借入金増、長期借入金減
現金及び現金同等物残高	1,240	1,074	+ 165	



## ■ 人材アウトソーシングサービスがけん引

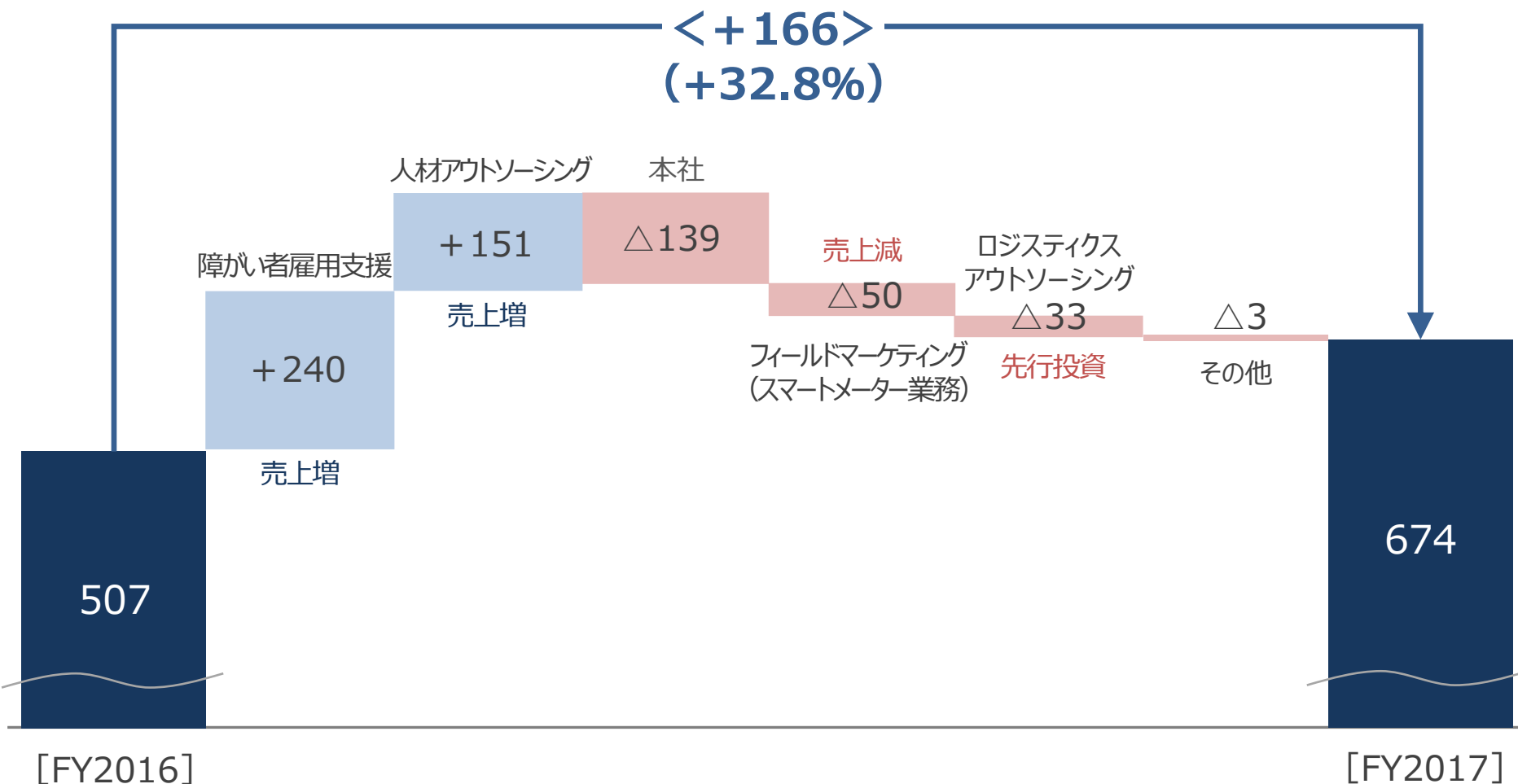
(単位：百万円)



※その他：販売支援サービス、プロフェッショナル人材(顧問)サービスなど

## 障がい者雇用支援・人材アウトソーシングサービスがけん引

(単位：百万円)



※その他：販売支援サービス、プロフェッショナル人材(顧問)サービスなど

## 【持続的成長の実現に向けた経営基盤の構築】

### I. 短期的な収益の確保と中長期的な成長の両立

- [○] 継続収入が見込めるストック型のサービスが増加  
(障がい者雇用支援、通販の発送代行(ロジスティクス)、採用支援「Omusubi」)
- [×] 主力2事業(人材アウトソーシング、障がい者雇用支援)への依存度の高さは変わらず  
新たな収益の柱の構築は、継続課題に

### II. 新たな収益機会の獲得

- [○] 越境ECサービス(ロジスティクス)など、今後の成長が期待できるサービスの開発が進む
- [×] 新規事業は増収となったものの、スピード感を欠き、期初計画には届かず  
(採用支援、プロフェッショナル人材バンク、介護・看護・保育業界向け人材サービス)

### III. 組織力の強化

- [○] 主要子会社(エスプールヒューマンソリューションズ、エスプールプラス)に専任の社長を配置  
(浦上の兼任解除)、分権的組織が機能し、過去最高業績を更新
- [×] 開発部門を内製化し、IT活用による生産性向上を目指したが、期待した成果には至らず

## ビジネスソリューション事業

障がい者 雇用支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高1,305百万円 (47%増)、1農園新設、販売490区画、就業数290名</li> <li>累計実績：8農園、顧客企業136社、管理区画1,337区画、就業数668名</li> </ul>
ロジスティクス アウトソーシング	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高1,185百万円 (13%増) EC物流サービス中心の事業構造に転換が進む</li> <li>越境ECサービス開始により新規受注増加 (取引社数:17期末105社→18期末170社)</li> </ul>
スマートメーター 関連業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高598百万円 (28%減) 工事計画縮小により、売上減少</li> <li>電気以外のインフラから、新たに業務を受注</li> </ul>
採用支援サービス (Omusubi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客は順調に増加 (17期末16社→18期末40社) 売上倍増 (売上高180百万円)</li> <li>ツナグ・ソリューションズ社と業務提携。アルバイト採用代行のトップシェア連合に</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>セールスサポートは、大型案件受注により売上拡大 (売上高559百万円、34%増)</li> <li>プロフェッショナル人材バンクも順調に拡大 (売上高188百万円、25%増)</li> </ul>

## 人材ソリューション事業

人材アウトソーシング (人材派遣・紹介)	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高7,722百万円 (32%増) 達成、グループ型派遣が大きく拡大</li> <li>コールセンター業務が好調を持続 (39%増)、販売支援も順調に拡大 (25%増)</li> </ul>
-------------------------	---

※ 売上高の増減は前期比



## 3. 2018年11月期 事業方針

S-POOL

## 中期経営計画

**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**

**参入障壁が高い**

高付加価値で利益率の高いサービスの提供

**2020年11月期までに、営業利益率10%を目指す**

## 2018年11月期 事業方針

### **I. 安定した収益基盤の構築**

→ ストック型のアウトソーシングサービスの拡大に引き続き注力

### **II. 新たな収益機会の獲得**

→ 既存事業からの派生事業や、従来の枠組みにとらわれない新規事業の開発を進める

### **III. 多様な働き方と生産性向上の実現**

→ 働き方改革の実現に向け、AIやRPAなど最新技術を活用した業務効率化に取り組む



## 外部環境



**人材の不足感は非常に強く、派遣需要の拡大が続く**

## 事業計画

### ドミナント戦略の推進

- ・ 人材ニーズの高い地域に集中出店を実施
- ・ 2～3の新規開設を計画（2017年12月、新宿南口支店開設）

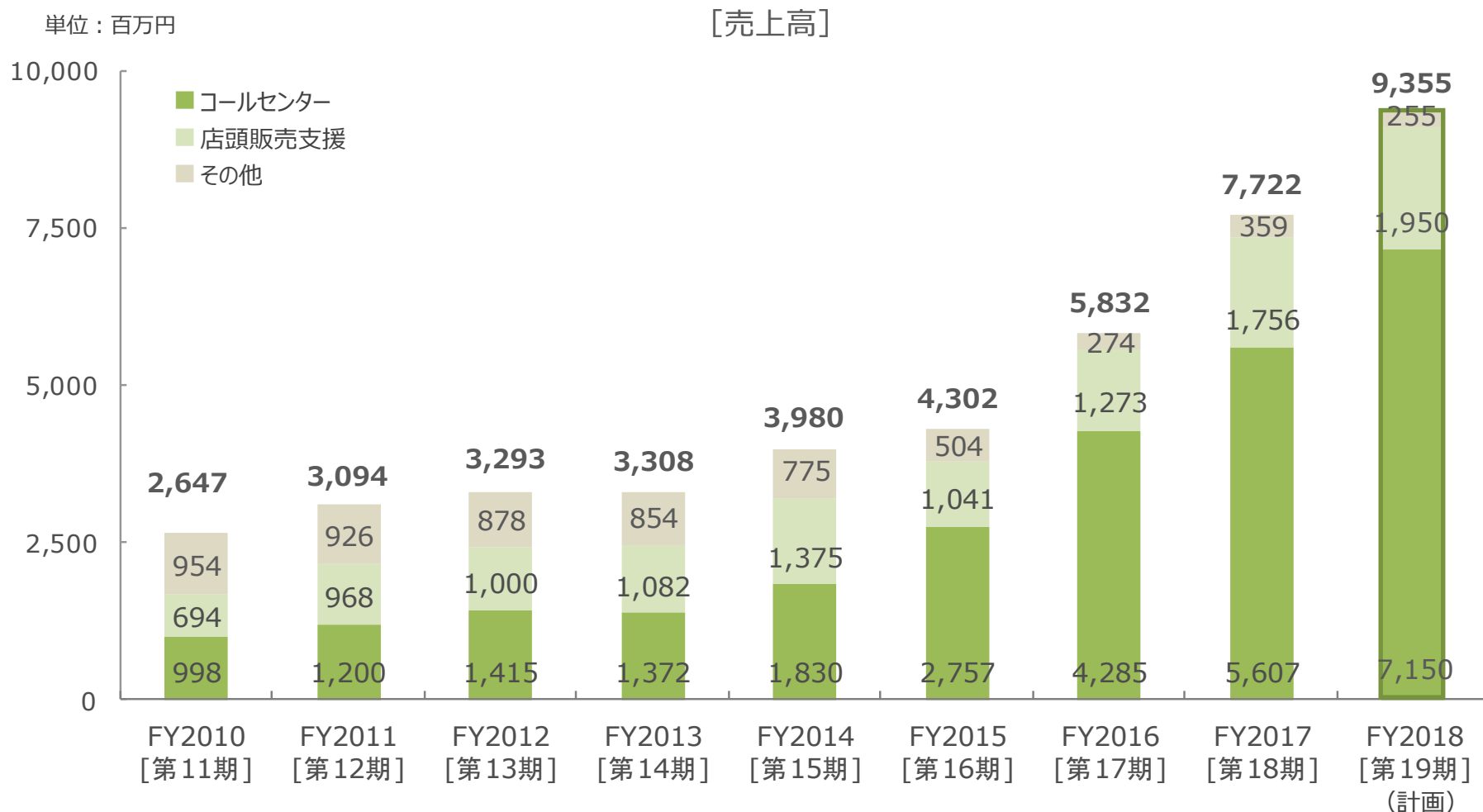
### グループ型派遣の強化

- ・ グループ型派遣により、未経験者の即戦力化を強化。経験者不足を解消
- ・ スタッフの定着率向上を目指し、派遣先でのフォロー体制を強化

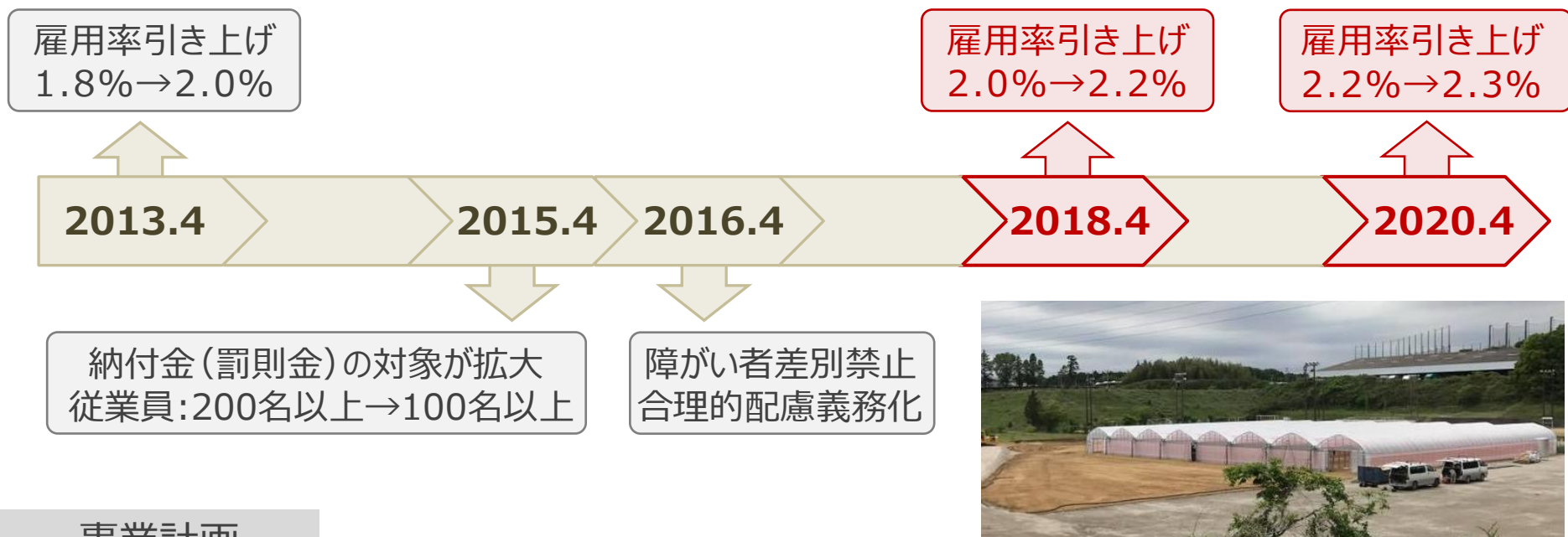
### 収益源の多角化

- ・ コールセンター業務は、AIへの代替が難しい高スキル業務の拡大を目指す
- ・ 介護・看護・保育業界向け人材サービスの早期収益化に注力

## ■ コールセンター業務を中心に、引き続き好調を持続



## 障害者雇用促進法が2018年4月に改正、障がい者の雇用義務が大幅に拡大



### 事業計画

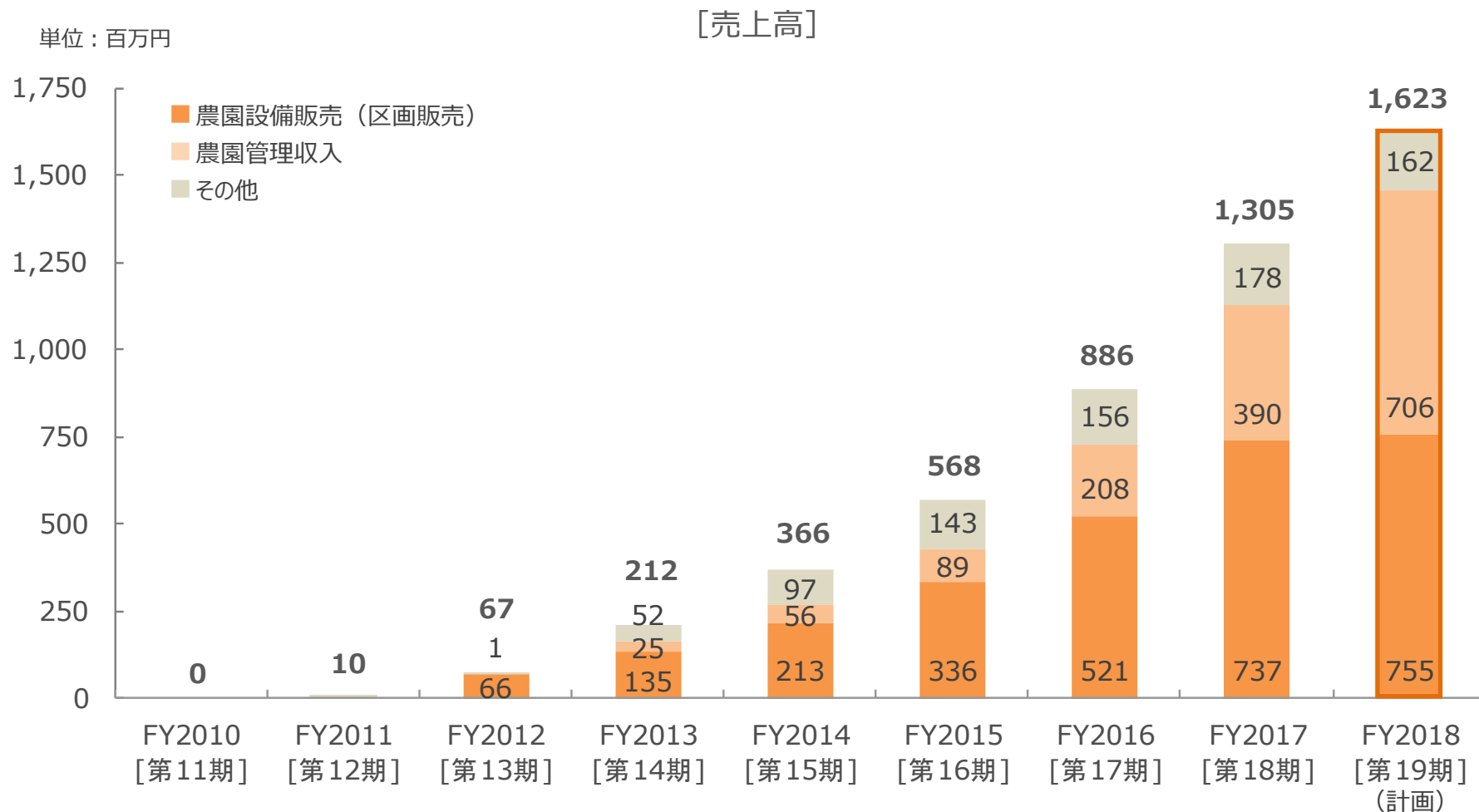
- 500区画の販売を計画（上期258区画、下期242区画）
- 営業は好調に推移。336区画分を受注済。通期上積みを目指す
- 今期販売分の用地は確保済。3～6農園の新設を計画
- 行政誘致により、千葉・愛知に続く、新エリアへの進出を目指す

2018年1月開園：千葉柏第2（写真）、千葉花見川

- 農園開設計画：3～6施設
  - 千葉県 2～3農園
  - 愛知県 1～2農園
  - 新地域 0～1農園

※2017年11月末現在：8農園（千葉県7、愛知県1）

## ■ ストック収入（農園管理料）が順調に増加



## EC通販サービスの強化

通販の発送代行サービスに経営資源を集中

これまでの3倍の規模を誇る新センターを、品川地区に2017年12月に開設



### 【品川新センター】

東京都港区  
2017年12月開設  
2,300坪

自動認識技術を導入した  
次世代センターを構築



### 【平和島センター】

東京都大田区  
2009年11月開設  
800坪



### 【つくばセンター】

茨城県つくば市  
2013年9月開設  
1,000坪



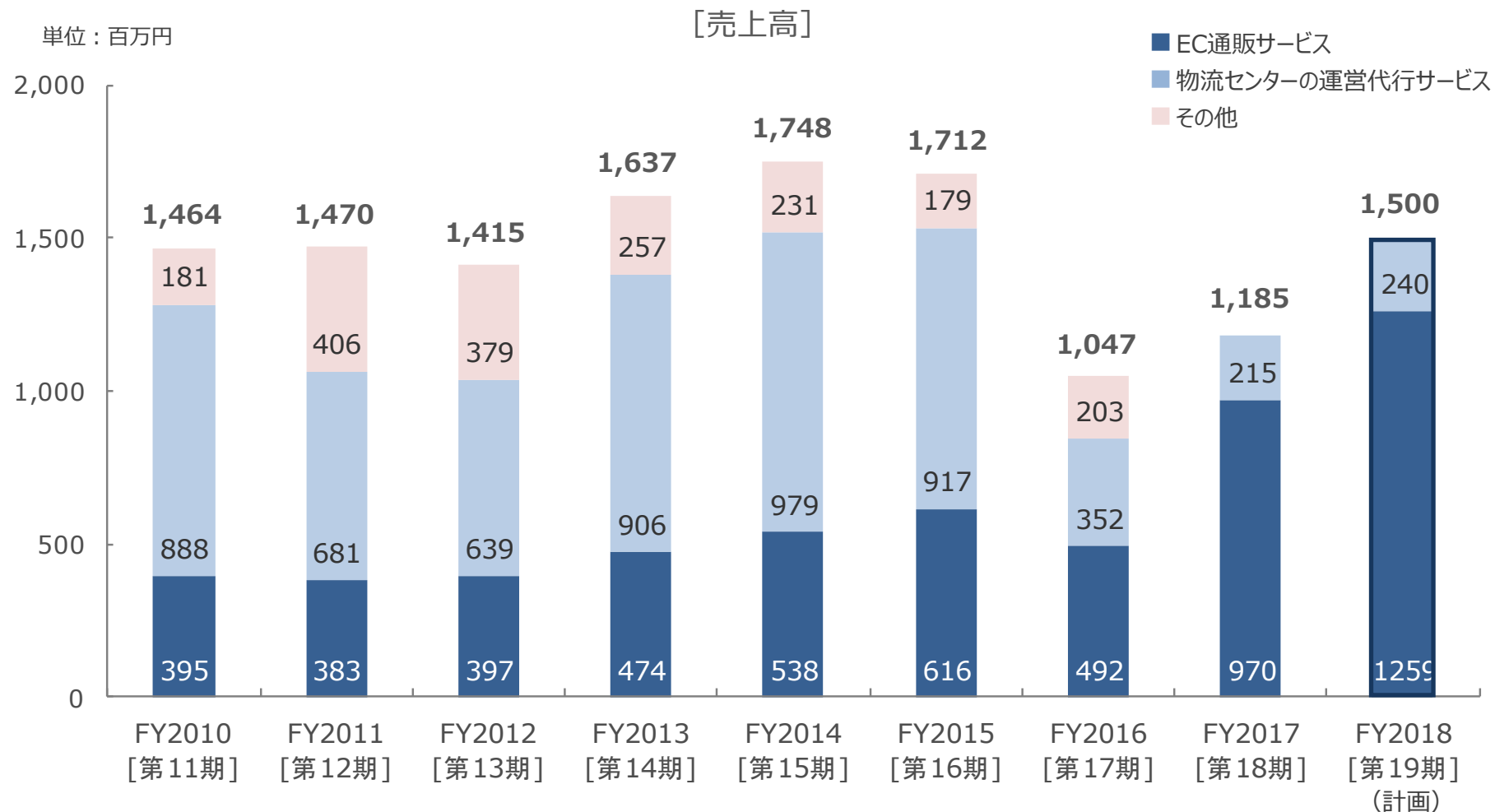
### 【葛西センター】

東京都江戸川区  
2017年1月開設  
1,100坪

## センター増強に合わせ越境ECサービスも拡充

- ・米国FDA申請代行開始  
（食品・健康食品輸出サポート）
- ・中国向けサービス強化（上海潤世企業営銷管理と業務提携）  
→中国向け越境EC支援  
→中国の通販企業を対象とした日本向け越境EC支援

## ■ EC通販サービス中心の事業構造への転換が進む



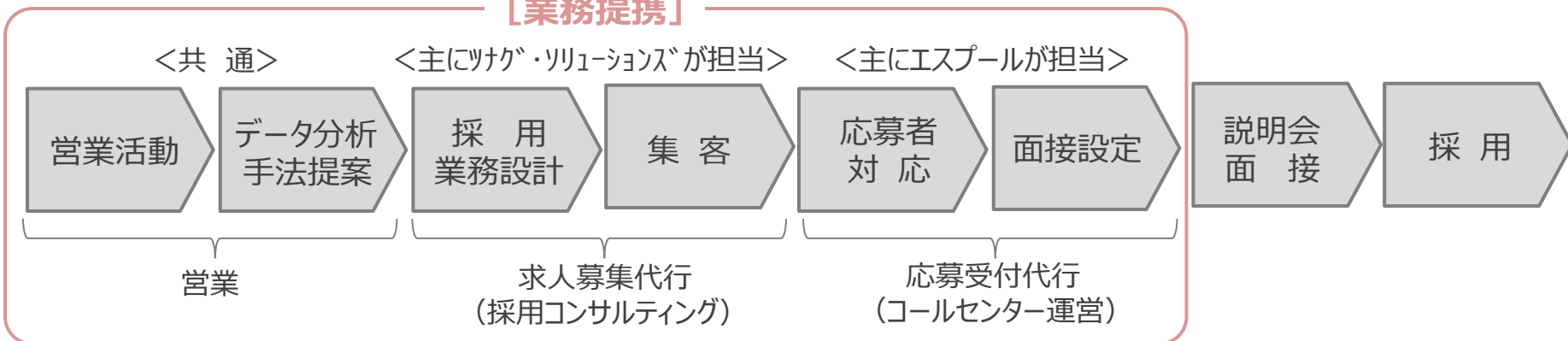
## スマートメーター 関連業務

- ・スマートメーター設置業務（東京電力案件）は、2017年11月末で受注停止
- ・同業務は大幅縮小の方針、今期業績への影響は軽微となる見込み
- ※ 2017年11月期売上実績598百万円

## 採用支援サービス (Omusubi)

- ・ ツナグ・ソリューションズ社の応募受付業務の一部を受託開始
- ・ 人材不足の強まりを受け、新規受注も堅調に推移
- ・ 業務拡大に合わせ、2018年2月に新センターを宮崎県西都市に開設

### 【業務提携】



## 民泊予約受付代行サービスを開始

### サービス内容

宿泊者の予約・問い合わせ対応を代行する多言語コールセンターを運営

Airbnb、Booking.com、agodaなど、宿泊サイトの予約管理

ポータル  
サイト  
アカウント  
管理

多言語対応  
オペレータ  
によるゲスト  
対応

緊急対応

深夜対応、トラブル対応など

日本語、英語、中国語、韓国語など8ヶ国語以上対応可能  
電話・メール・メッセージ対応など

**大阪市内の民泊施設、約180室の受付代行を開始  
今期中に全国で1,000室の受託を目指す**



## 4. 2018年11月期 業績予想

S-POOL

## ■ 売上・利益ともに過去最高を連続更新の見込み

(単位：百万円)

	FY2018 計画	FY2017 実績	対前年増減	対前年比
<b>売上高</b>	<b>13,587</b>	<b>11,696</b>	<b>+ 1,890</b>	<b>+ 16.2%</b>
売上総利益	3,811	3,342	+ 469	+ 14.0%
売上総利益率 (%)	28.1%	28.6%		-0.5 pt
販売管理費	2,997	2,668	+ 329	+ 12.3%
売上高販管費率 (%)	22.1%	22.8%		-0.7 pt
<b>営業利益</b>	<b>814</b>	<b>674</b>	<b>+ 139</b>	<b>+ 20.7%</b>
営業利益率 (%)	6.0%	5.8%		+0.2 pt
<b>経常利益</b>	<b>802</b>	<b>687</b>	<b>+ 114</b>	<b>+ 16.7%</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>468</b>	<b>423</b>	<b>+ 45</b>	<b>+ 10.7%</b>

(単位：百万円)

	FY2018 計画			FY2017 実績			売上高 対前年比	営業利益 対前年比
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高	営業利益	営業利益率		
ビジネス ソリューション事業	4,364	764	17.5%	3,998	728	18.2%	+9.1%	+5.0%
人材 ソリューション事業	9,355	880	9.4%	7,722	680	8.8%	+21.1%	+29.3%
調整額	△ 132	△ 830	-	△ 25	△ 734	-	-	-
合計	13,587	814	6.0%	11,696	674	5.8%	+16.2%	+20.7%

## ■ 利益面を中心に下期偏重の計画に

(単位：百万円)

	FY2018 計画		FY2017 実績	
	上期	下期	上期	下期
<b>売上高</b>	<b>6,431</b>	<b>7,155</b>	<b>5,329</b>	<b>6,366</b>
売上総利益	1,798	2,013	1,457	1,885
売上総利益率 (%)	28.0%	28.1%	27.3%	29.6%
販売管理費	1,495	1,501	1,195	1,473
売上高販管費率 (%)	23.3%	21.0%	22.4%	23.1%
<b>営業利益</b>	<b>302</b>	<b>511</b>	<b>262</b>	<b>412</b>
営業利益率 (%)	4.7%	7.1%	4.9%	6.5%
<b>経常利益</b>	<b>296</b>	<b>505</b>	<b>265</b>	<b>421</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>162</b>	<b>306</b>	<b>173</b>	<b>249</b>

## ■ 機関投資家比率が上昇し、流動性の低下が課題に 2017年5月末：28.2% → 2017年11月末：43.7%

順位	株主名	所有株数	持株比率	前回比率 (2017/5/31)
1	浦上 壮平	545,400	17.29%	17.29%
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	476,500	15.11%	8.20%
3	BNYMSANV RE BNYMSANVDUB RE YUKI ASIA	132,400	4.19%	0.00%
4	NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	131,300	4.16%	3.68%
5	佐藤 英朗	123,900	3.92%	3.91%
6	赤浦 徹	115,700	3.66%	3.65%
7	BNY GCM ACCOUNTS M NOM	115,400	3.66%	0.00%
8	日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	100,000	3.17%	2.87%
9	エスプール従業員持株会	92,200	2.92%	3.15%
10	吉村 慎吾	85,300	2.70%	13.16%

**投資家層の拡大と流動性の向上を目的として  
株式分割を実施 1株 → 5株**

[基準日] 2018年2月28日

[効力発行日] 2018年3月 1日

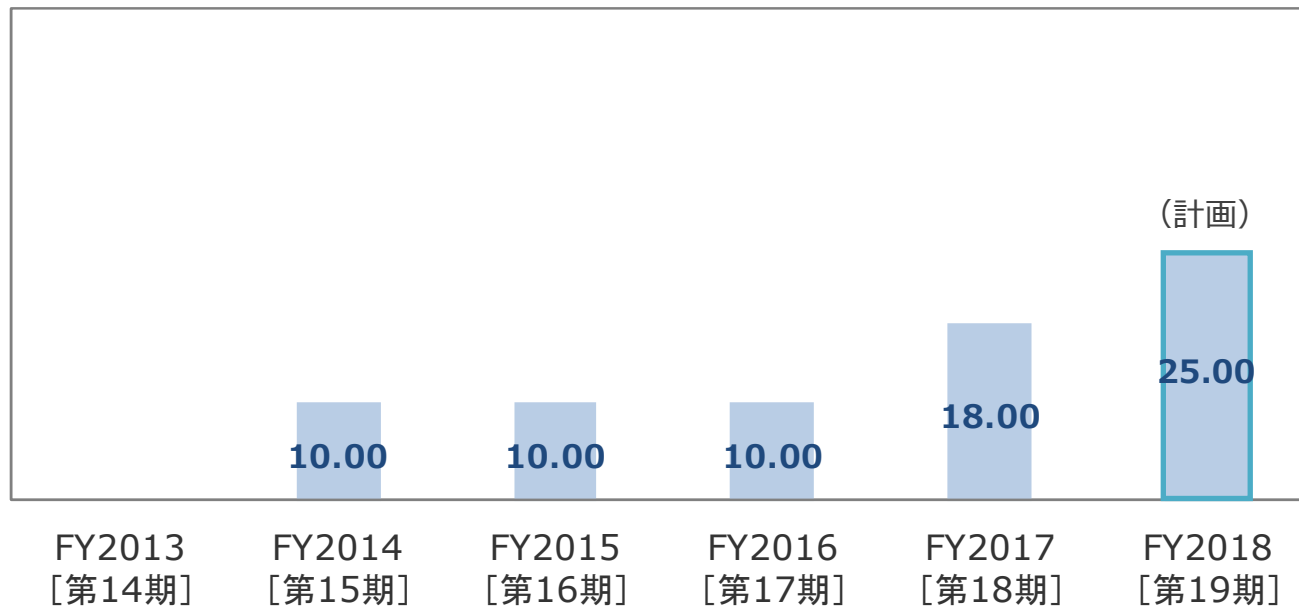
最低投資金額は、308,000円から61,600円に引き下げ  
(2018年1月10日時点)

## ■ 25円の配当を計画、大幅増配を実施

### 2018年11月期 配当

単位：円

■ 中間配当 ■ 期末配当



※ 2018年11月期の配当予想は株式分割前の予想です  
5分割 (2018年3月1日効力日) 後の配当予想は5円となります

### 配当方針

中長期的な企業価値の向上と継続的・安定的な配当の両立を目指す  
連結での株主資本配当率 (DOE) 5%を目安として配当を実施

## [Mission]

**アウトソーシングの力で企業変革を支援し、社会課題を解決する**

会社名	株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)		
社名の由来	Solution・System・Staff・Social・Share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	3億6,695万円 (2017年11月末日現在)		
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	竹原 相光 (公認会計士)	
上場	東証JASDAQ 2471 (2006年2月10日 大証ヘラクレス上場)		
従業員数	連結 : 546名 (2017年11月末日現在)		



## ■ エスプール本体で新規事業開発を行い、将来的には子会社として分社化へ

親会社

[事業持株会社 & 新規事業開発]

(株)エスプール



子会社

[人材派遣・アウトソーシングサービス]

(株)エスプールヒューマンソリューションズ



[ロジスティクスアウトソーシングサービス]

(株)エスプールロジスティクス



[障がい者雇用支援サービス]

(株)エスプールプラス



[フィールドワーク/電気通信工事業務]

(株)エスプールエンジニアリング



[セールスサポートサービス]

(株)エスプールセールスサポート





[グループ本社] 秋葉原

[コールセンター] 北見センター、日南センター

## 人材アウトソーシングサービス

札幌大通、札幌北口、仙台、新宿、新宿三丁目、新宿南口、池袋、秋葉原、横浜、名古屋、大阪博多駅前、天神、那覇、北見募集受付センター



## ロジスティクスアウトソーシングサービス

[本部] 秋葉原

[物流センター] 品川、平和島、葛西、つくば

## 障がい者雇用支援サービス

[本部] 秋葉原

[わーくはびねす農園]

千葉若葉、千葉花見川、市原①②  
船橋、柏①②、茂原①②、愛知豊明

## セールスサポートサービス

秋葉原、大阪

## フィールドマーケティングサービス

[本部] 秋葉原





## 株式会社エスプール

【問い合わせ窓口】 社長室IR担当 TEL 03-6859-5599  
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。