

2024年11月期 [第25期] 第2四半期 決算説明資料

2024年7月12日
株式会社エスプール
東証プライム (2471)



1. FY2024 2Q 業績概要
2. FY2024 2Q 事業別概要・下期計画
3. FY2024 業績予想
4. 配当・株式情報

1. FY2024 2Q 業績概要

当社は、FY2024より国際会計基準（IFRS）を適用しています。
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の数値に変更しています。

連 結

前期比では減収減益となるものの、計画比では利益面を中心に上振れで着地
下期からの大幅回復に向けて、各種準備が進む

売上収益

12,093 百万円
(前期比△7.9%)

営業利益

741 百万円
(前期比△50.8%)

当期利益 ※

684 百万円
(前期比△29.3%)

※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

6,577 百万円
(前期比+10.2%)

- ・ 障がい者雇用支援サービスは、設備販売が大きく増加。計画を上振れ
- ・ 広域行政BPOサービスは、国策案件の終了により減収となるものの、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、自治体向けのコンサルティング売上が増加

人材ソリューション事業

売上収益

5,556 百万円
(前期比△22.9%)

- ・ 新型コロナ関連の業務終了の影響により、減収減益に
- ・ 新型コロナ関連業務は、1Qで全て終了
- ・ 2Qは、季節性（年度末による退職者増）により、1Qからも売上減少

売上は、人材アウトソーシングサービスの反動減の影響により減収に
 人材アウトソーシングサービスの売上減の影響に加え、ビジネスソリューション事業も下期偏重の計画のため、
 営業利益も大幅減で着地

(百万円)	FY2024 2Q 実績	FY2023 2Q 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	12,093	13,132	△1,038	△7.9%
売上総利益	4,015	4,513	△498	△11.0%
売上総利益率 (%)	33.2%	34.4%	-	△1.2pt
販売管理費	3,285	3,073	+211	+6.9%
売上高販管費率 (%)	27.2%	23.4%	-	+3.8pt
営業利益	741	1,506	△764	△50.8%
営業利益率 (%)	6.1%	11.5%	-	△5.4pt
税引前四半期利益	650	1,451	△800	△55.2%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	684	968	△283	△29.3%

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、障がい者雇用支援サービスの上振れにより、計画を上回り着地

(百万円)	FY2024 2Q 実績	FY2024 2Q 計画	対計画増減	対計画比
売上収益	12,093	12,487	△393	△3.2%
売上総利益	4,015	3,954	+61	+1.5%
売上総利益率（%）	33.2%	31.7%	-	+1.5pt
販売管理費	3,285	3,411	△126	△3.7%
売上高販管費率（%）	27.2%	27.3%	-	△0.1pt
営業利益	741	542	+199	+36.8%
営業利益率（%）	6.1%	4.3%	-	+1.8pt
税引前四半期利益	650	530	+120	+22.7%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	684	376	+308	+81.9%

人材ソリューション事業は、反動減の影響により大幅な減収減益に
 ビジネスソリューション事業は、下期偏重計画に先行投資が加わり増収減益に

(百万円)		FY2024 2Q 実績	FY2023 2Q 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	6,577	5,969	+607	+10.2%
	人材ソリューション事業	5,556	7,206	△1,650	△22.9%
	調整額	(39)	(43)	-	-
	合計	12,093	13,132	△1,038	△7.9%
営業利益	ビジネスソリューション事業	1,182	1,625	△443	△27.3%
	人材ソリューション事業	424	639	△214	△33.6%
	調整額	(864)	(758)	-	-
	合計	741	1,506	△764	△50.8%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	18.0%	27.2%	-	△9.2pt
	人材ソリューション事業	7.6%	8.9%	-	△1.3pt
	合計	6.1%	11.5%	-	△5.4pt

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

ビジネスソリューション事業は、売上・利益ともに計画達成
 一方、人材ソリューション事業は、想定以上の回復遅れにより、売上・利益ともに未達に

(百万円)		FY2024 2Q 実績	FY2024 2Q 計画	対計画増減	対計画比
売上収益	ビジネスソリューション事業	6,577	6,531	+45	+0.7%
	人材ソリューション事業	5,556	6,100	△543	△8.9%
	調整額	(39)	(144)	-	-
	合計	12,093	12,487	△393	△3.2%
営業利益	ビジネスソリューション事業	1,182	943	+238	+25.3%
	人材ソリューション事業	424	544	△119	△22.0%
	調整額	(864)	(944)	-	-
	合計	741	542	+199	+36.8%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	18.0%	14.4%	-	+3.6pt
	人材ソリューション事業	7.6%	8.9%	-	△1.3pt
	合計	6.1%	4.3%	-	+1.8pt

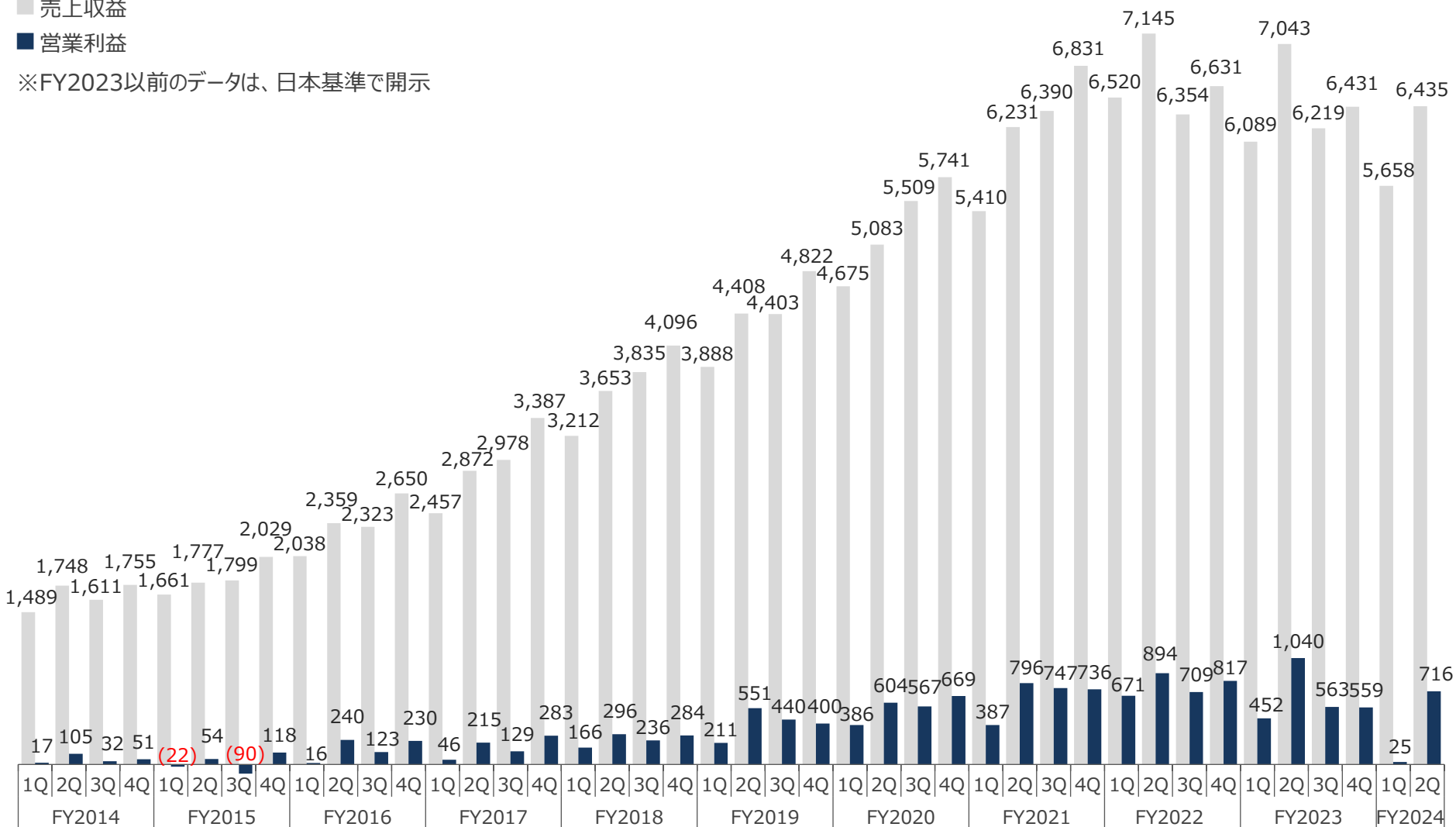
ビジネスソリューション事業：障がい者雇用支援、広域行政BPO、環境経営支援など
 人材ソリューション事業：人材派遣サービス（コールセンター、販売支援など）
 調整額（営業利益）：本社部門費用、共通費用、その他の収益・費用など

連結業績は1Qで底打ち。4Qでの大幅回復を見込む

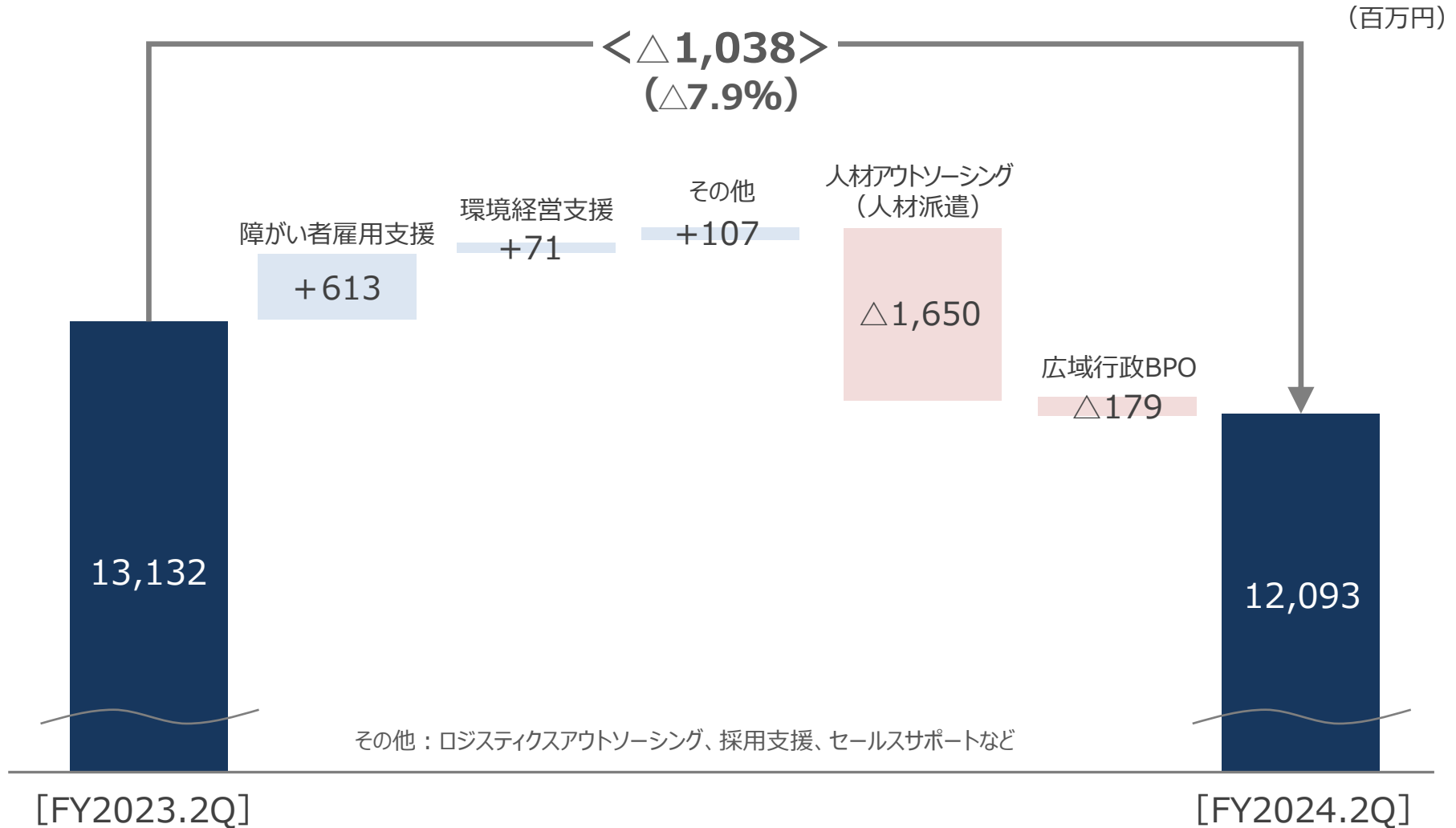
(百万円)

- 売上収益
- 営業利益

※FY2023以前のデータは、日本基準で開示

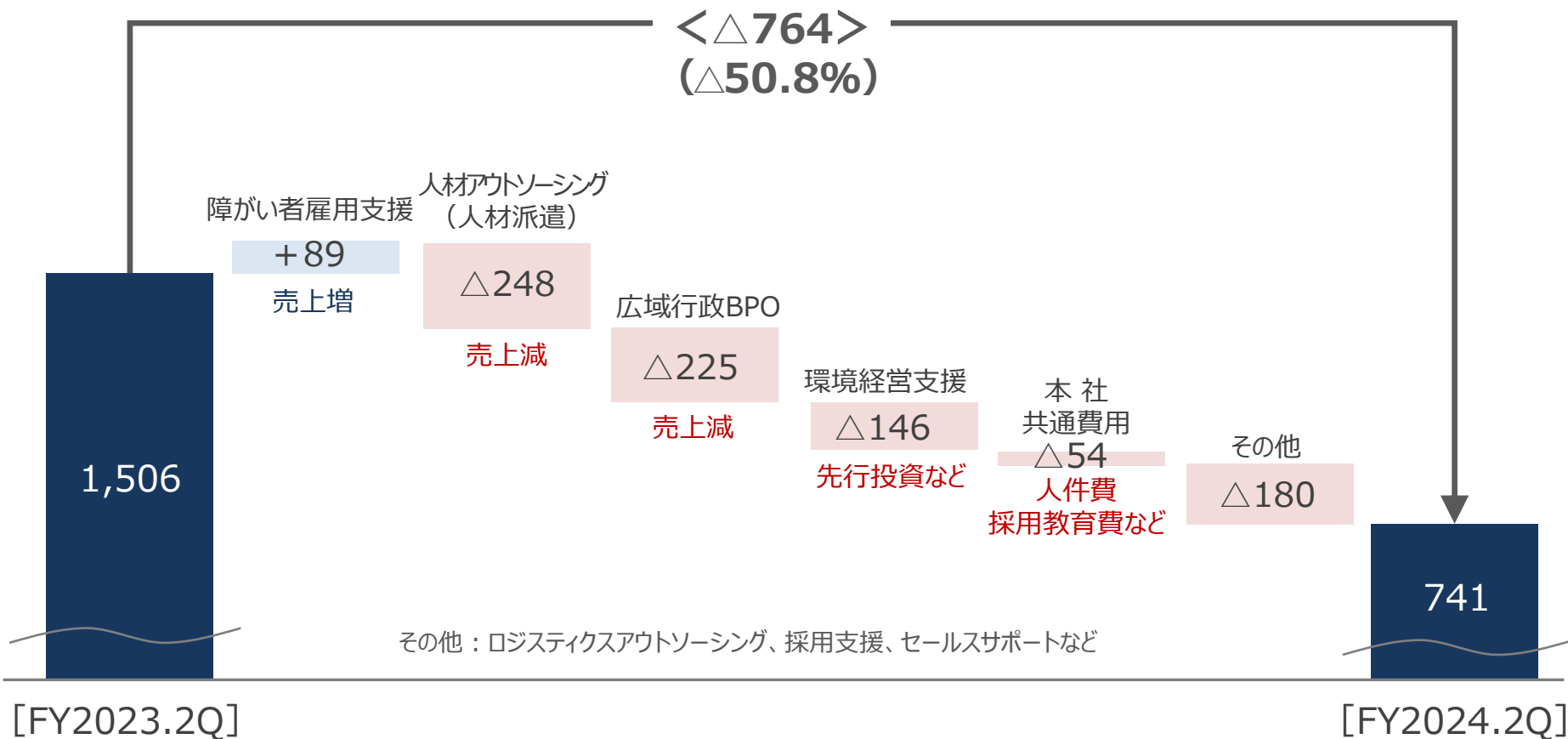


人材アウトソーシングサービスの売上減は、新型コロナ案件終了によるもの
 広域行政BPOサービスも、国策系案件（マイナンバー関連業務）の終了により上期は減収に



売上減や先行投資等の影響により大幅減益に
 広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス、その他サービスに関しては、下期から増益に転じる見込み

(百万円)



2. FY2024 2Q 事業別概要・下期計画

[ビジネスソリューション事業]

売上収益 **3,887** 百万円 (前期比+18.7%)

法定雇用率の引き上げ (2.3%→2.5%) により、引き合いは新規・既存ともに活発な状況が続く

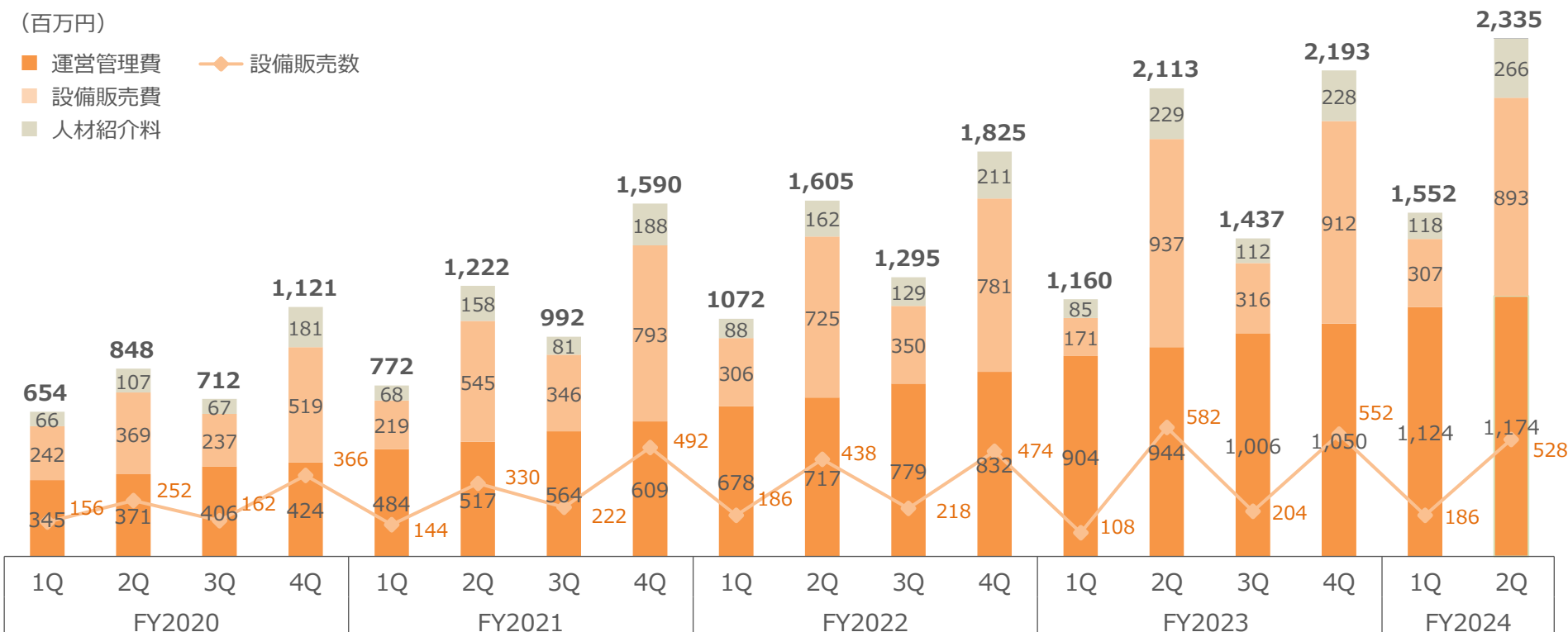
[設備販売] 2Q: 528区画 (計画: 430-480区画) [管理区画] 8,209区画

[顧客数] 640社 (新規27社/解約6社) [就労者] 4,015名 (定着率92%)

- ・ 繁忙期 (新年度) を迎え、設備販売が大きく増加。新農園の採用も順調に進み、前倒しでの納品も進む
- ・ 上期4農園開設 (1Q: 2農園、2Q: 2農園 / 屋外2、屋内2) 累計50施設に到達

(百万円)

■ 運営管理費 —◆— 設備販売数
■ 設備販売費
■ 人材紹介料



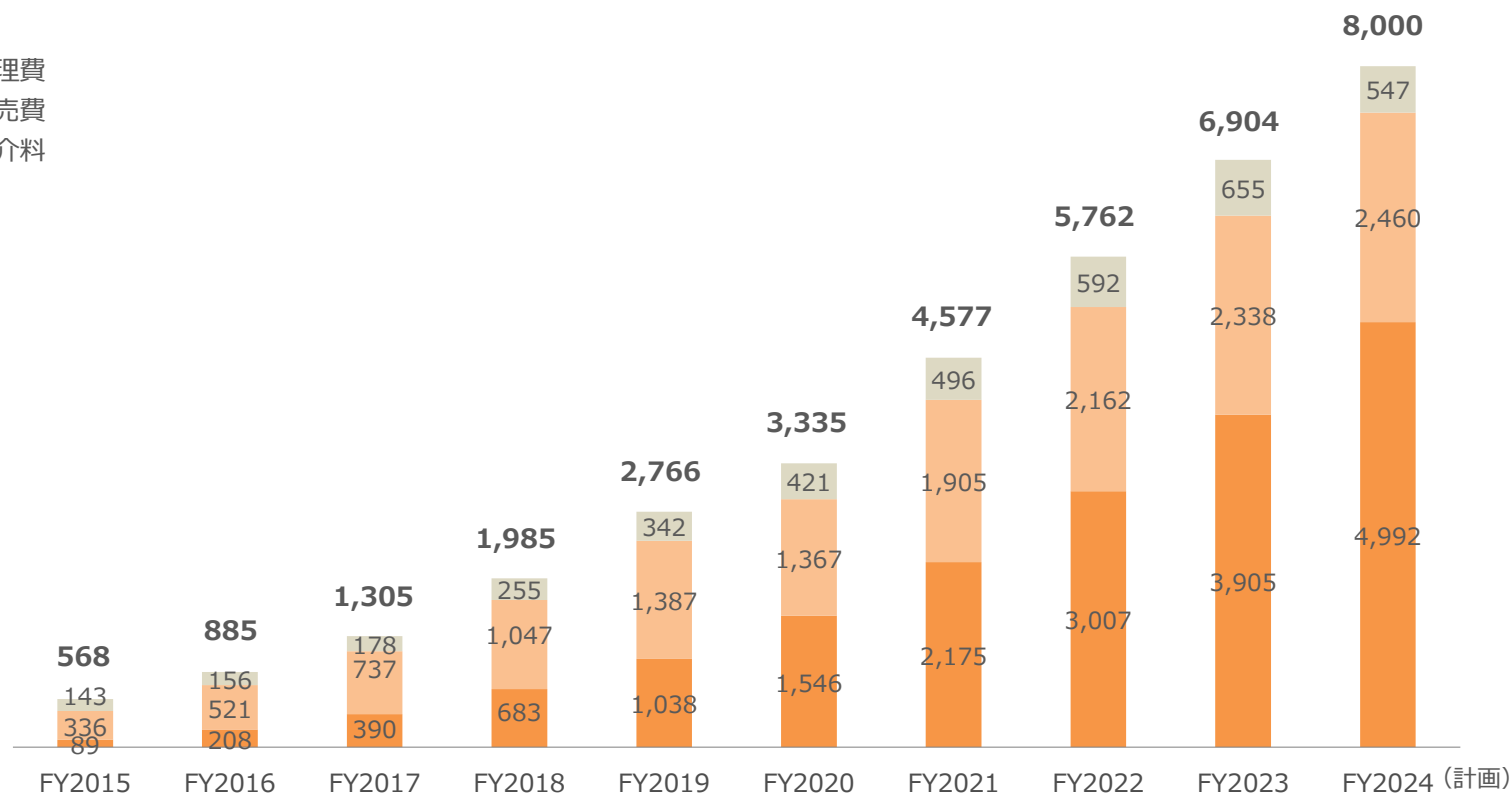
[通期] 売上収益 **8,000** 百万円 (前期比+15.9%)

前倒しでの準備に取り組み、販売計画の上振れを目指す

- 下期の設備販売は736区画 (通期1,450区画) を計画 [3Q] 275-325区画 [4Q] 433-483区画
- 下期は4農園開設 (3Q: 1農園、4Q: 3農園 / 屋外1、屋内3)
- 今期中の新サービスの立ち上げ。農園以外での障がい者雇用の支援を強化

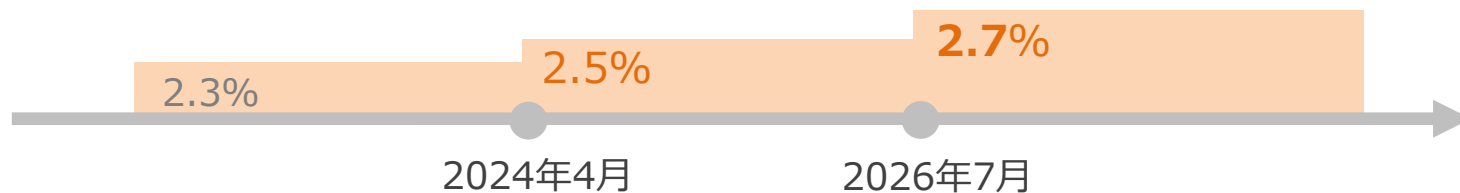
(百万円)

- 運営管理費
- 設備販売費
- 人材紹介料



【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2024年4月から2.5% → 2026年7月から2.7%）



【農園型サービスの持続的な発展に向けた取り組み】

農園野菜の外部販売のトライアルを開始

- ・ 社員食堂の食材など企業内での活用
- ・ 子ども食堂など福祉施設への寄付（CSR活動）
- ・ (新) 外部販売（近隣のスーパーマーケットで販売）

→ 野菜販売によって対価を得ることで、労働の成果がより明確に

【効果】 農園で働く障がい者のモチベーションアップ・やりがい向上に寄与

-実際の感想-

「自分達で作った野菜が売れるのは、嬉しい」

「野菜を作る楽しみが増えた」

「お客様に買ってもらうということで、作業がとても丁寧になった」

「スーパーの野菜売り場に行き、どのように売られているのに関心を持つようになった」



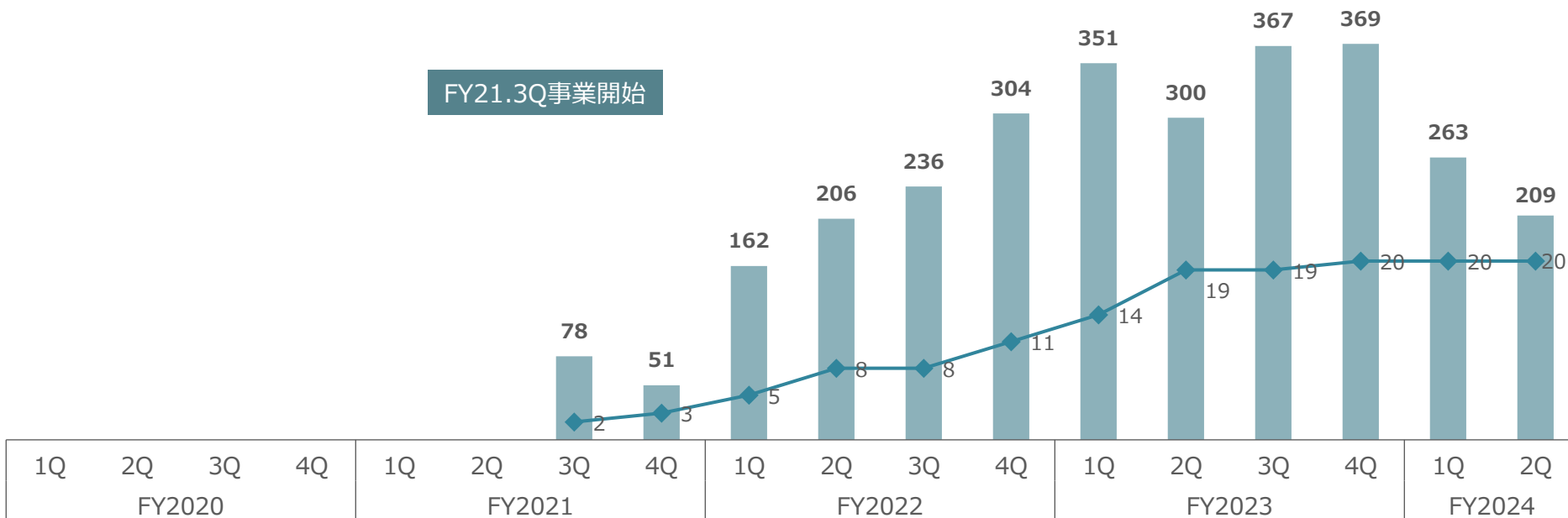
売上収益 **472** 百万円 (前期比△27.6%)

大幅な減収減益となるも、上期は計画を若干上回り着地。新年度予算（下期）の案件獲得に注力

- ・ 国策案件の反動減に加え、大型案件もなく上期は大幅減収に
- ・ 上期苦戦の一方で、営業の再強化により、下期以降の案件獲得は順調に推移
- ・ 新規出店再開に向け、候補先自治体との協議を再開

(百万円)

■ 売上収益
◆ センター数



[通期] 売上収益 **1,495** 百万円 (前期比+7.6%)

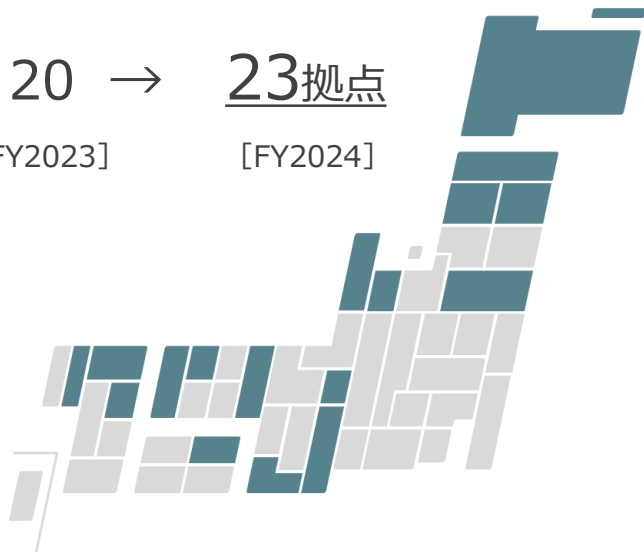
新年度予算での案件獲得が進み、下期からようやく反転へ

- ・ 新年度予算での案件獲得により、3Qから大きく反転へ (3Q:約400百万円、4Q:約650百万円)
- ・ 今夏、沖縄県宜野湾市に新センター開設。当初から広域行政モデルにて業務開始
- ・ 下期は1-3センターの開設を計画。開設スピードよりも、案件の事前獲得を優先

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

20 → 23拠点
[FY2023] [FY2024]



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



15 → 18か所
[FY2023] [FY2024]

自治体オンライン窓口



81 → 300台
[FY2023] [2025.3]

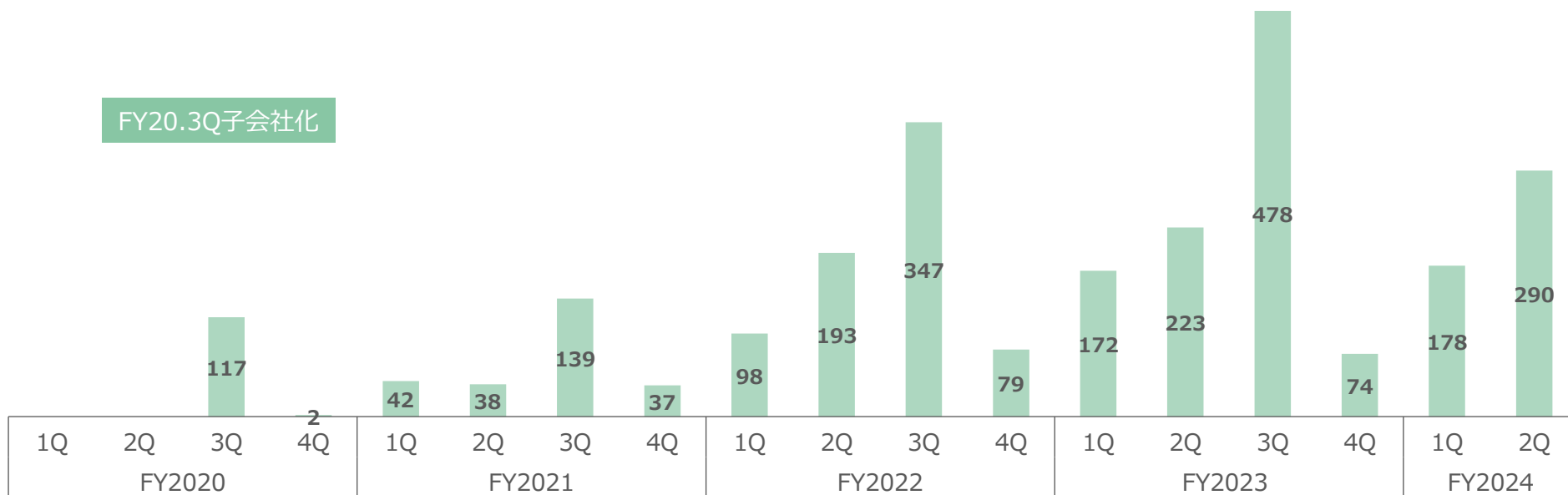
売上収益 **468** 百万円 (前期比+18.2%)

新たに開始した自治体向けのコンサルティングサービスが、売上げに寄与

- ・ 企業向けのコンサルティングサービスは、納品が下期集中のため、上期の売上げは、前年とほぼ同水準で推移
- ・ 下期以降の事業拡大に向け、人員強化など先行投資を積極的に進める
- ・ 自治体向けコンサルティングサービスは順調な立ち上がり。27自治体から受注

(百万円)

■ 売上収益



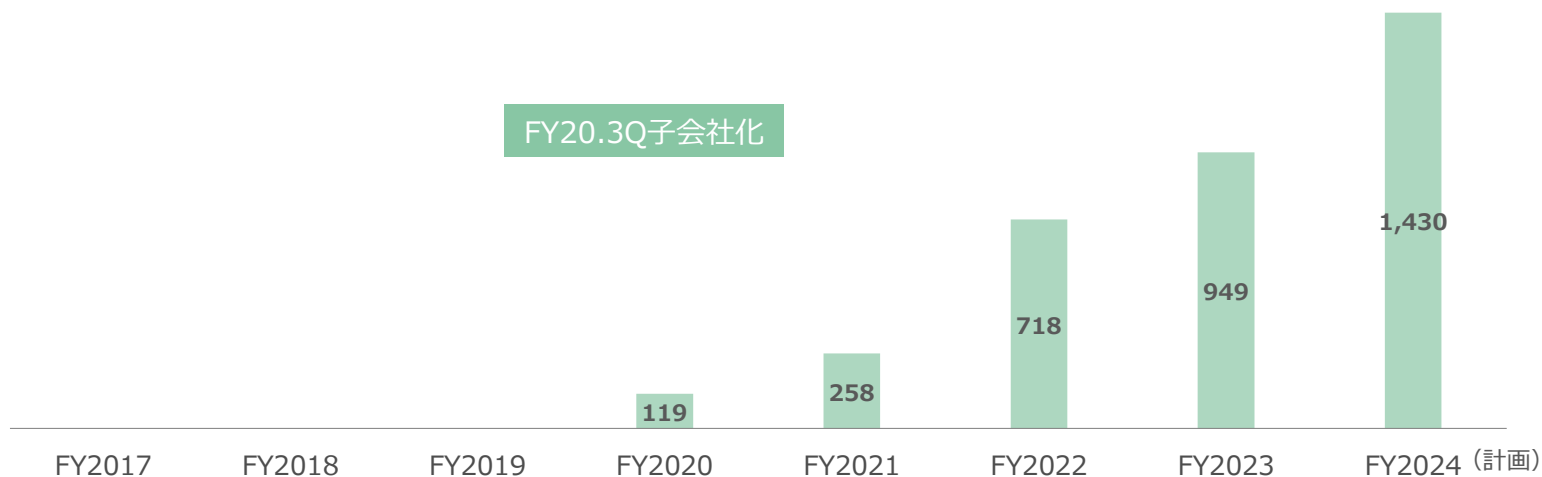
[通期] 売上収益 **1,430** 百万円 (前期比+50.6%)

今期の受注目標は、上期で概ね達成。下期は確実な納品と来期に向けた営業強化、サービス開発に注力

- CDPコンサルの納品時期変更により、4Qに売上集中 (3Q:約100百万円、4Q:約900百万円)
- 企業向けは、クロス強化を図るべく、サービスメニューの拡充に注力
- 自治体向けは、継続受注に向けた営業強化

(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 **639** 百万円（前期比△14.0%）

- ・ 物流センターの運営代行業務からの撤退等の影響により、減収減益に
- ・ 新規案件の稼働開始等の効果により、2Qより単月黒字に転換

採用支援サービス



売上収益 **375** 百万円（前期比+2.2%）

- ・ 新規顧客は順調に増加。一方、売上は、自動化浸透による単価下落の影響により、微増にとどまる
- ・ 業務の効率化、生産性の向上等により、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 **459** 百万円（前期比+10.4%）

- ・ 事業拡大に向けて、全国5拠点体制（東京・札幌・名古屋・大阪・福岡）を構築
- ・ 先行投資（新規出店・人員増）により、上期は減益に

ロジスティクスアウトソーシングサービス



[通期] 売上収益 **1,626** 百万円 (前期比+10.6%)

- ・ 物流センターの稼働率向上に向け、営業強化
- ・ 物流センターの収益力改善にも注力。生産性の向上及び料金の適正化に取り組む

採用支援サービス



[通期] 売上収益 **800** 百万円 (前期比+11.7%)

- ・ クロスセル強化。自動化が難しく、アウトソーシングニーズの高い面接代行サービスの拡大に注力
- ・ アルバイト・パート領域に加え、正社員採用の支援サービスを開始

セールスサポートサービス



[通期] 売上収益 **1,050** 百万円 (前期比+30.4%)

- ・ 拠点開設効果により、全国規模の大型キャンペーンの受注に注力
- ・ ベルシステム24との連携強化により、リアルプロモーションCRMの拡大にも注力

[人材ソリューション事業]

売上収益 **5,556** 百万円 (前期比△22.9%)

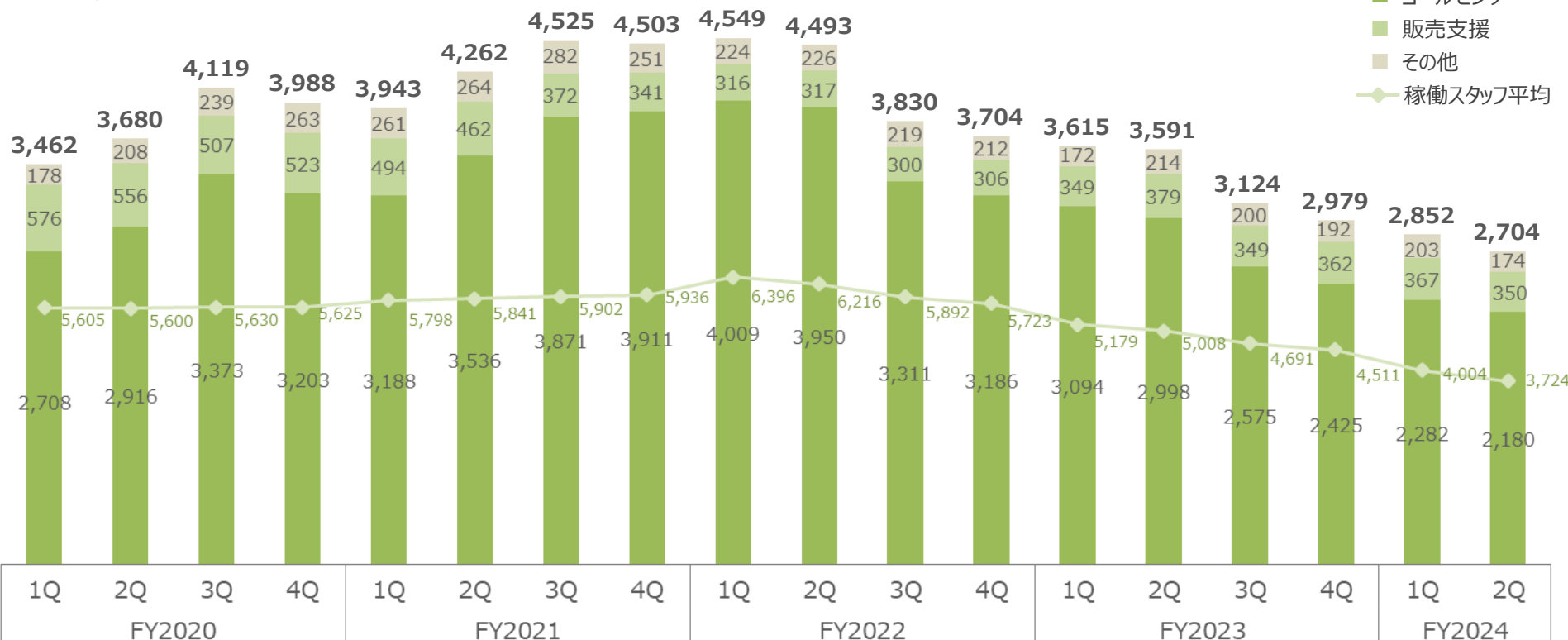
コールセンター業務は、想定以上に回復の遅れが続く結果に

[コールセンター] 4,462百万円 (前期比△26.8%) [販売支援] 717百万円 (前期比△1.6%)

- ・ 新型コロナ関連業務は、1Qで終了。2Qは季節性（年度末の退職者増加）の影響により、売上が更に減少
- ・ 売上減に対応するため、追加でのコスト削減を実施

(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



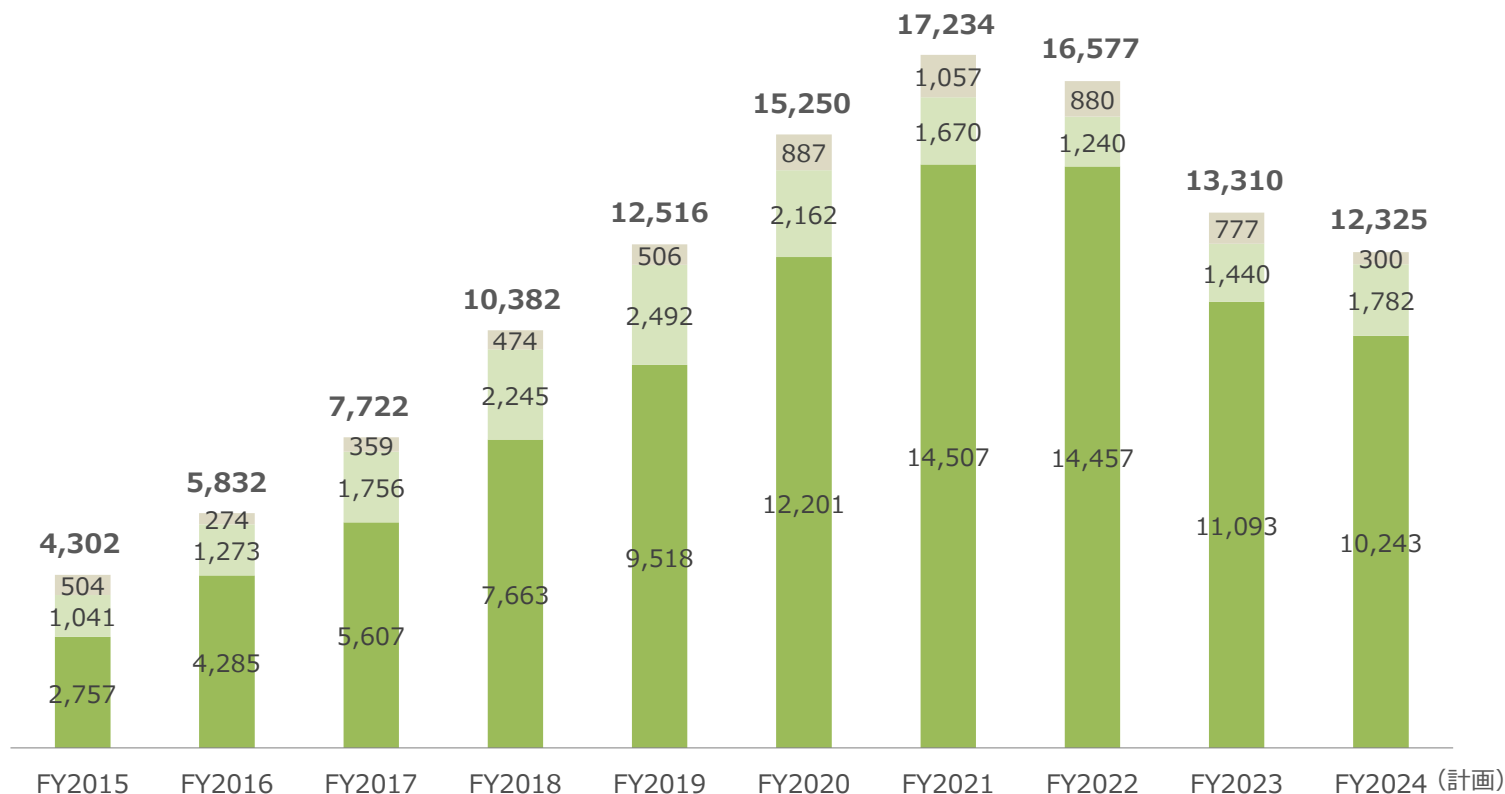
[通期] 売上収益 **12,325** 百万円 (前期比△7.4%)

「リビルド」(既存の立て直し)と「リボーン」(新たな成長可能性の追求)をテーマに再生に取り組む

- ・ 上期の進捗遅れの影響により、通期計画も下振れとなる可能性があり
- ・ 「リビルド」コールセンター業務の立て直し。アウトソーシング案件の営業強化
- ・ 「リボーン」新領域へのチャレンジを推進。第1弾として、施工管理技士の人材派遣を開始

(百万円)

- コールセンター
- 販売支援
- その他



3. FY2024 業績予想

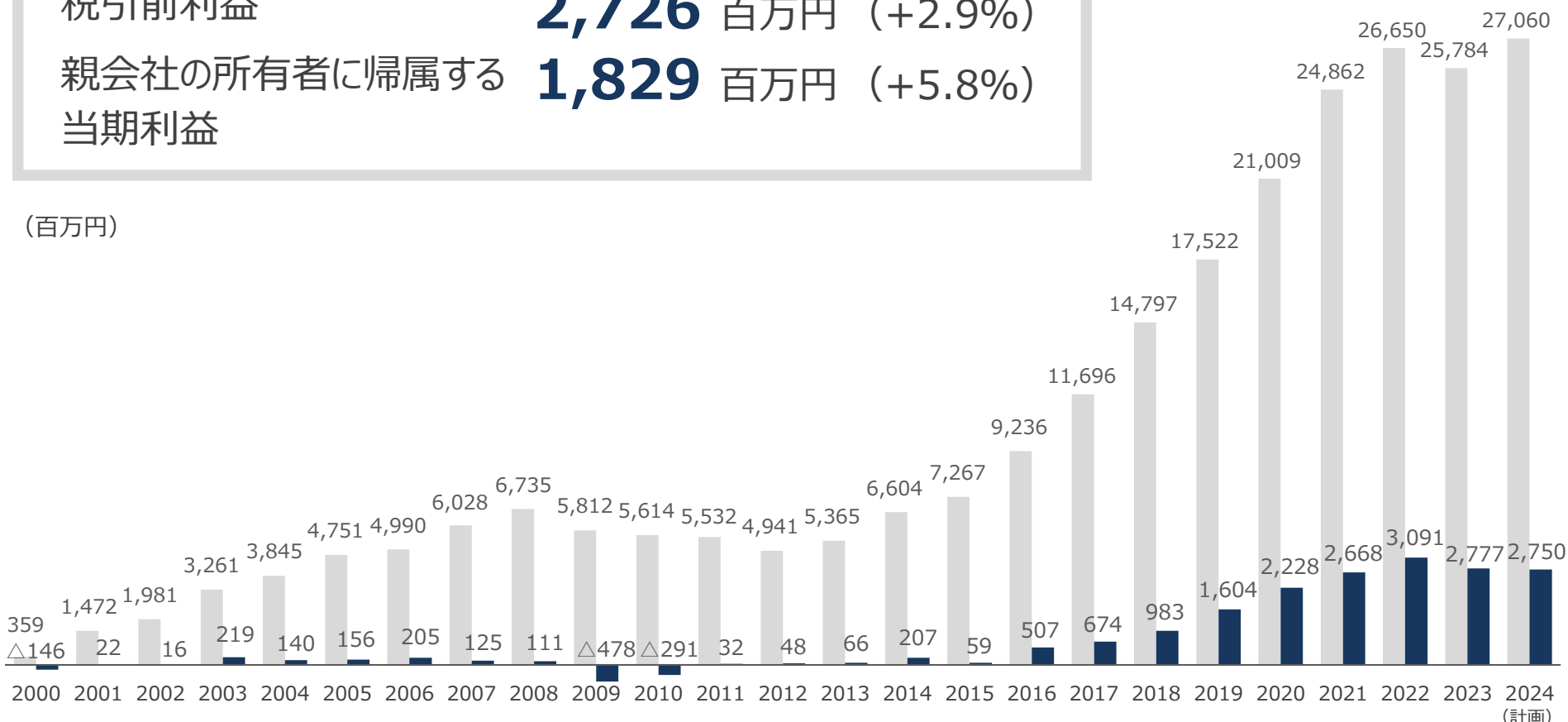
IFRS変更により、日本基準で増益だった営業利益が減益に。上振れによる増益を目指す

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



売上は、人材アウトソーシングサービスの乖離の影響により、未達となる可能性があり
 営業利益は、ビジネスソリューション事業の事業の上振れにより、達成を目指す。
 下期の営業利益計画は、3Qで400百万円前後、4Qで1,600百万円前後を見込む

(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	+5.8%

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、早期の底打ちを目指す

(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	15,023	12,555	+2,467	+19.7%
	人材ソリューション事業	12,325	13,310	△985	△7.4%
	調整額	(288)	(82)	-	-
	合計	27,060	25,784	+1,275	+4.9%
営業利益	ビジネスソリューション事業	3,497	3,040	+456	+15.0%
	人材ソリューション事業	1,120	1,265	△145	△11.5%
	調整額	(1,867)	(1,529)	-	-
	合計	2,750	2,777	△27	△1.0%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	23.3%	24.2%	-	△0.9pt
	人材ソリューション事業	9.1%	9.5%	-	△0.4pt
	合計	10.2%	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)

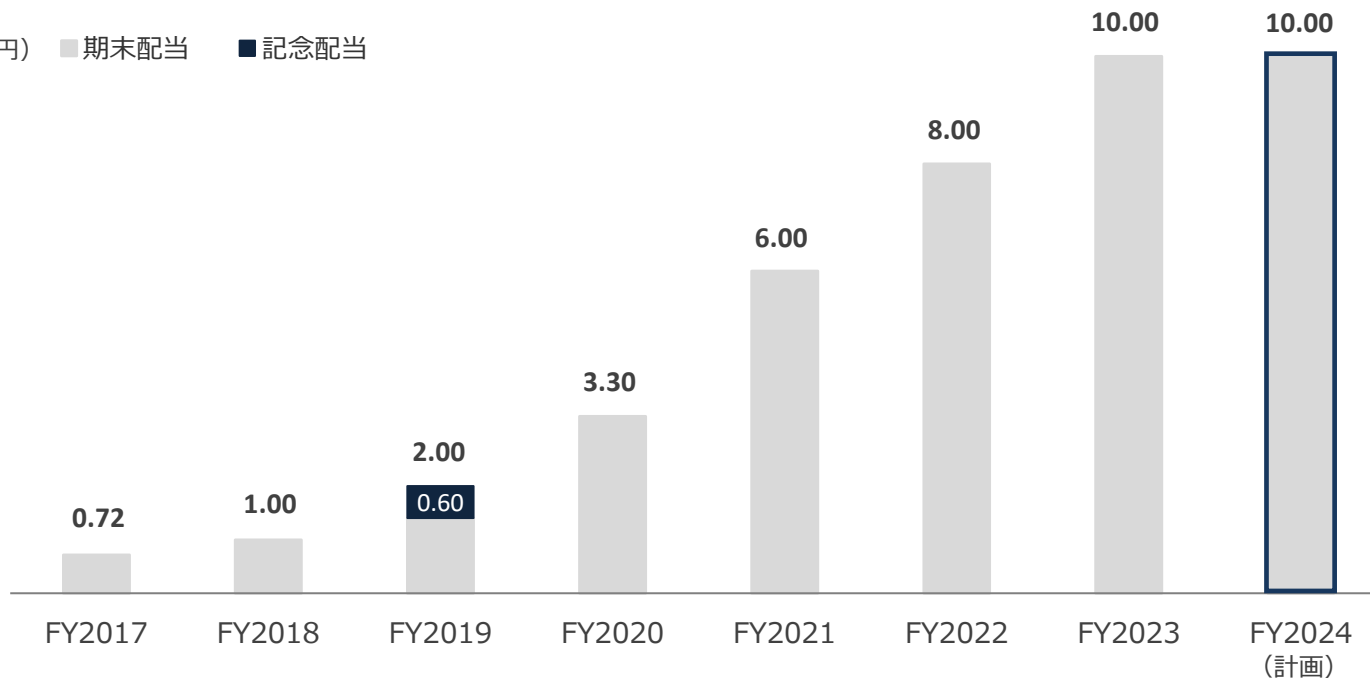
調整額 (営業利益) : 本社部門費用、共通費用、その他の収益・費用など

4. 配当・株式情報

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 (309社)

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index (598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**」

株主総数：17,029名（2023年11月末：16,318名）
 機関投資家比率：30.9%（2023年11月末：41.1%）

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	浦上 壮平	8,040,300	10.17%
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	7,022,000	8.88%
3	光通信株式会社	5,969,000	7.55%
4	株式会社UH Partners 2	4,303,200	5.44%
5	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4,005,100	5.06%
6	赤浦 徹	2,748,400	3.47%
7	個人株主	2,430,200	3.07%
8	エスプール従業員持株会	2,182,000	2.76%
9	佐藤 英朗	1,976,100	2.50%
10	NORTHERN TRUST GLOBAL SERVICES SE, LUXEMBOURG RE CLIENTS NON-TREATY ACCOUNT	1,283,000	1.62%



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 (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: 1,046名 (2024年5月末時点)


拠点数 | 90拠点 (2024年6月末時点)

親会社

 **S-POOL** [事業持株会社 & 新規事業開発]

(株)エスポール


グループ会社

 **S-POOL** [人材派遣・アウトソーシング]

(株)エスポールヒューマンソリューションズ

 **S-POOL** [障がい者雇用支援]

(株)エスポールプラス

 **S-POOL** [広域行政BPO]

(株)エスポールグローバル

 **blue.green** [環境経営支援]

(株)エスポールブルドットグリーン

 **S-POOL** [採用支援]

(株)エスポールリンク

 **S-POOL** [通販発送代行]

(株)エスポールロジスティクス

 **S-POOL** [事業承継支援]

(株)エスポールブリッジ

 **S-POOL** [販売促進支援]

(株)エスポールセールスサポート

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]
 - ・ CO₂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



9支店

札幌、仙台、新宿、池袋、名古屋、梅田
博多、熊本、那覇



[物流センター] 2拠点

品川、流山



[エントリーセンター] 5拠点

北見、弘前、小松島、日南、西都



5支店

札幌、秋葉原、名古屋、難波、博多



秋葉原



秋葉原



[わーくはぴねす農園] 50農園

- 【関東】 板橋①②、葛飾、豊洲、横浜①②、岩槻①②、川越①②③、大宮、浦和、越谷①②、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、立川
- 【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

