

2021年11月期 [第22期] 決算説明資料

2022年1月13日
株式会社エスプール
東証一部 (2471)

1. FY2021 [第22期] 業績概要
2. FY2021 [第22期] 事業別概要
3. FY2022 [第23期] 事業計画
4. FY2022 [第23期] 業績予想 詳細
5. 中期経営計画の進捗状況について
6. 配当方針・配当計画



1. FY2021 [第22期] 業績概要

S-POOL

FY2021
決算概要

■ ポートフォリオ経営により新型コロナの影響を分散。過去最高を連続更新

売上高	24,862 百万円	(前期比 + 18.3%)
営業利益	2,668 百万円	(前期比 + 19.7%)
当期純利益※	1,881 百万円	(前期比 + 19.0%)

※親会社株主に帰属する当期純利益

FY2021
事業別概要

[人材アウトソーシング] 売上高 **17,234**百万円 (前期比+13.0%)

コールセンター業務が引き続きけん引。スポットの派遣業務に加え、受託案件も拡大

[障がい者雇用支援] 売上高 **4,577**百万円 (前期比+37.2%)

成長加速。設備販売は、期初計画・過去最高ともに大幅に上回り着地

FY2022
業績予想

■ 売上高10期連続、営業利益7期連続での過去最高の更新を目指す

売上高	28,770 百万円	(前期比 + 15.7%)
営業利益	3,200 百万円	(前期比 + 19.9%)
配当予想	8.0 円	(前期実績 6.0円)

■ 売上高・各利益ともに概ね20%成長を達成

（百万円）

	FY2021 実績	FY2020 実績	対前年増減	対前年比
売上高	24,862	21,009	+3,853	+18.3%
売上総利益	7,530	6,377	+1,153	+18.1%
売上総利益率（%）	30.3%	30.4%		-0.1 pt
販売管理費	4,862	4,148	+713	+17.2%
売上高販管費率（%）	19.6%	19.7%		-0.1 pt
営業利益	2,668	2,228	+439	+19.7%
営業利益率（%）	10.7%	10.6%		+0.1 pt
経常利益	2,673	2,229	+443	+19.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,881	1,580	+300	+19.0%

■ 利益面を中心に計画を上回り着地

（百万円）

	FY2021 実績	FY2021 計画	対計画増減	対計画比
売上高	24,862	24,800	+62	+0.3%
売上総利益	7,530	7,106	+424	+6.0%
売上総利益率（%）	30.3%	28.7%		+1.6 pt
販売管理費	4,862	4,606	+255	+5.6%
売上高販管費率（%）	19.6%	18.6%		+1.0 pt
営業利益	2,668	2,500	+168	+6.7%
営業利益率（%）	10.7%	10.1%		+0.6 pt
経常利益	2,673	2,488	+185	+7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,881	1,635	+245	+15.0%

■ ビジネスソリューション事業が大きく伸長。売上・利益ともに30%超の成長を達成

(百万円)

		FY2021 実績	FY2020 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	7,696	5,825	+1,871	+32.1%
	人材ソリューション事業	17,234	15,250	+1,983	+13.0%
	調整額	(67)	(65)	-	-
	合計	24,862	21,009	+3,853	+18.3%
営業利益	ビジネスソリューション事業	2,121	1,619	+501	+31.0%
	人材ソリューション事業	1,910	1,757	+152	+8.7%
	調整額	(1,363)	(1,148)	-	-
	合計	2,668	2,228	+439	+19.7%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	27.6%	27.8%	-	-0.2pt
	人材ソリューション事業	11.1%	11.5%	-	-0.4pt
	合計	10.7%	10.6%	-	+0.1pt

【各セグメントの主な事業内容】

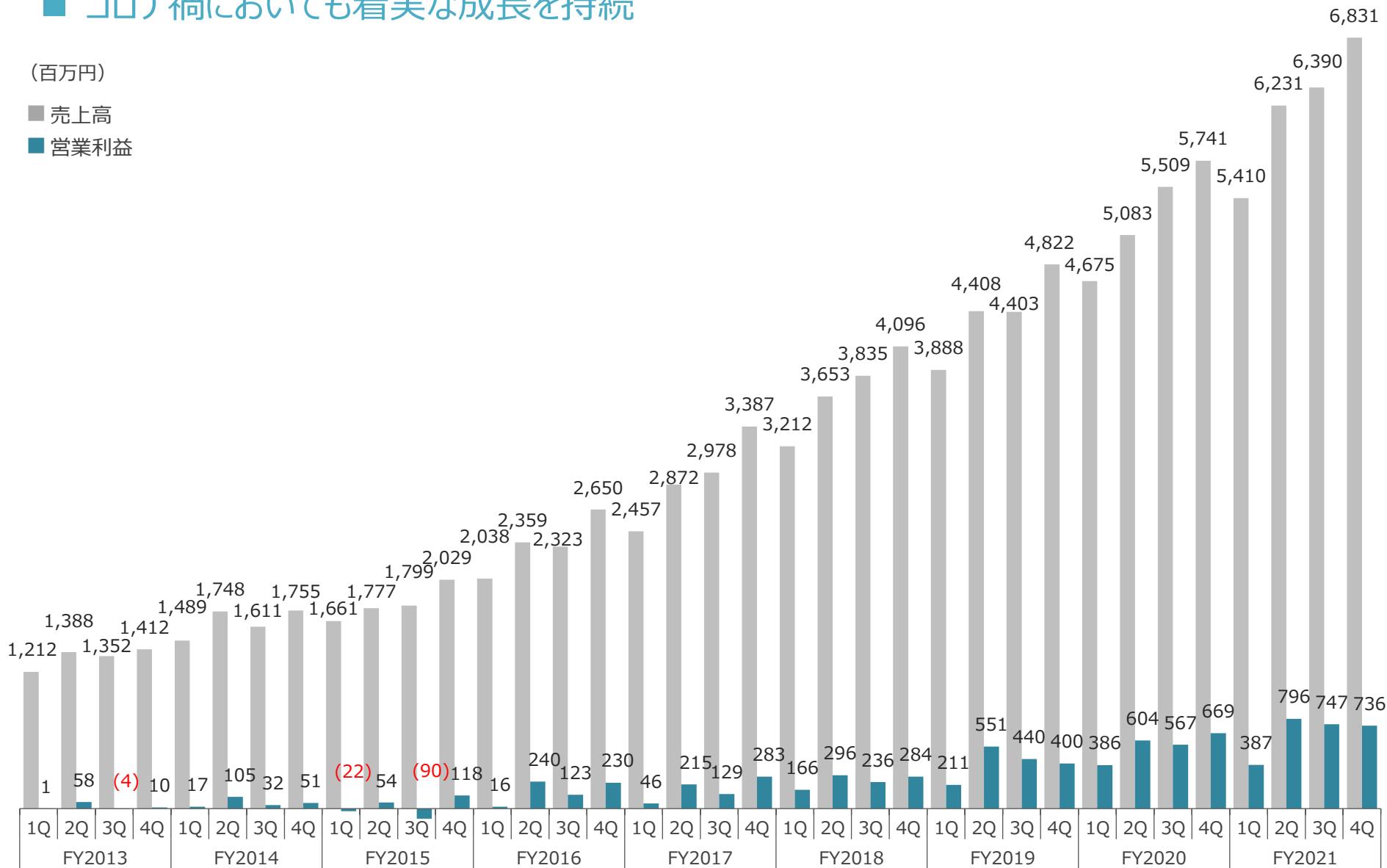
ビジネスソリューション事業：アウトソーシングサービス（障がい者雇用支援、ロジスティクス、採用支援、広域行政BPO、環境経営支援など）

人材ソリューション事業：人材派遣サービス（コールセンター業務、販売支援業務、介護系業務など）

■ コロナ禍においても着実な成長を持続

(百万円)

■ 売上高
■ 営業利益

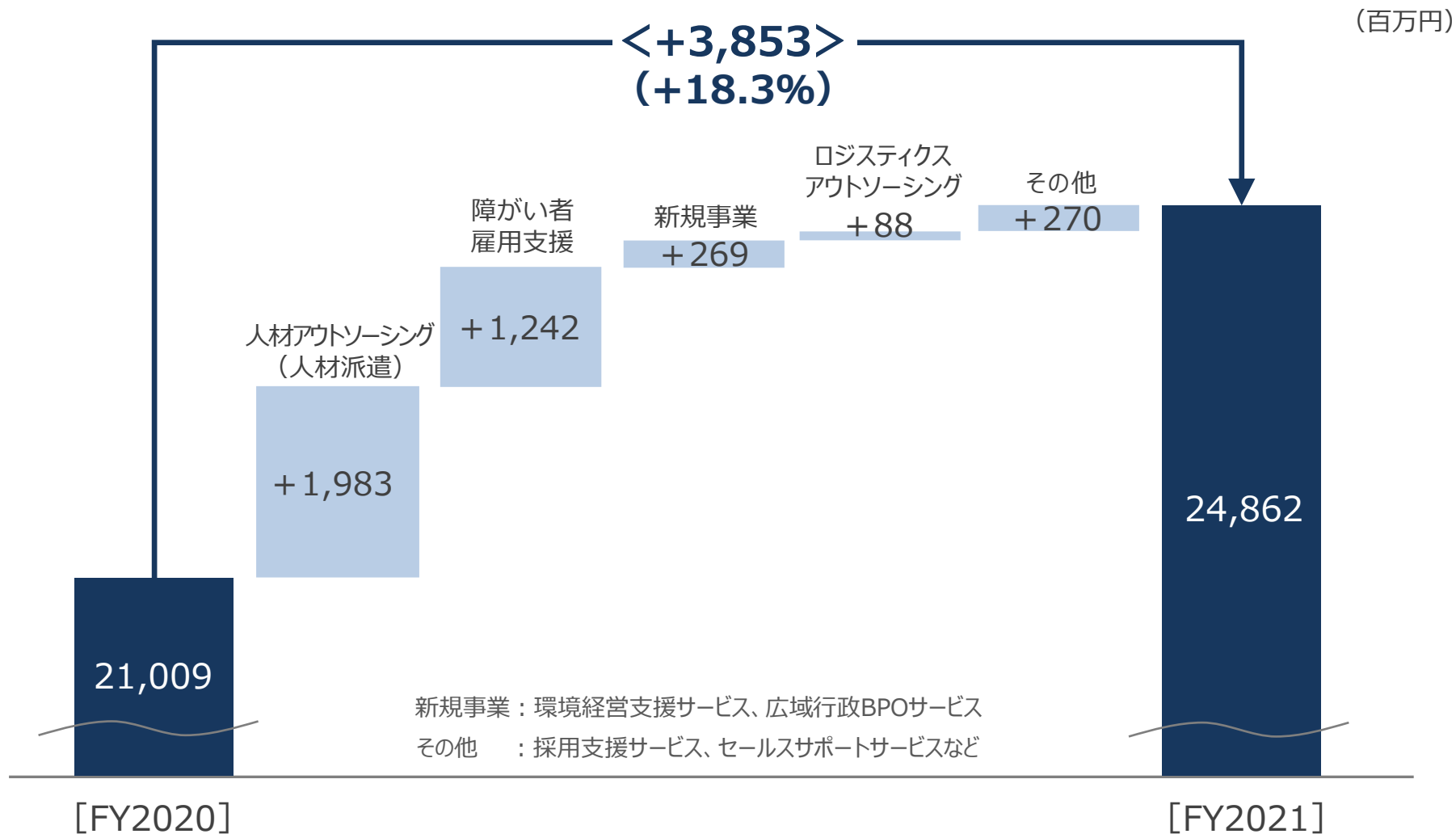


■ 新規事業を含む事業拡大に備え、手元資金を積み上げ

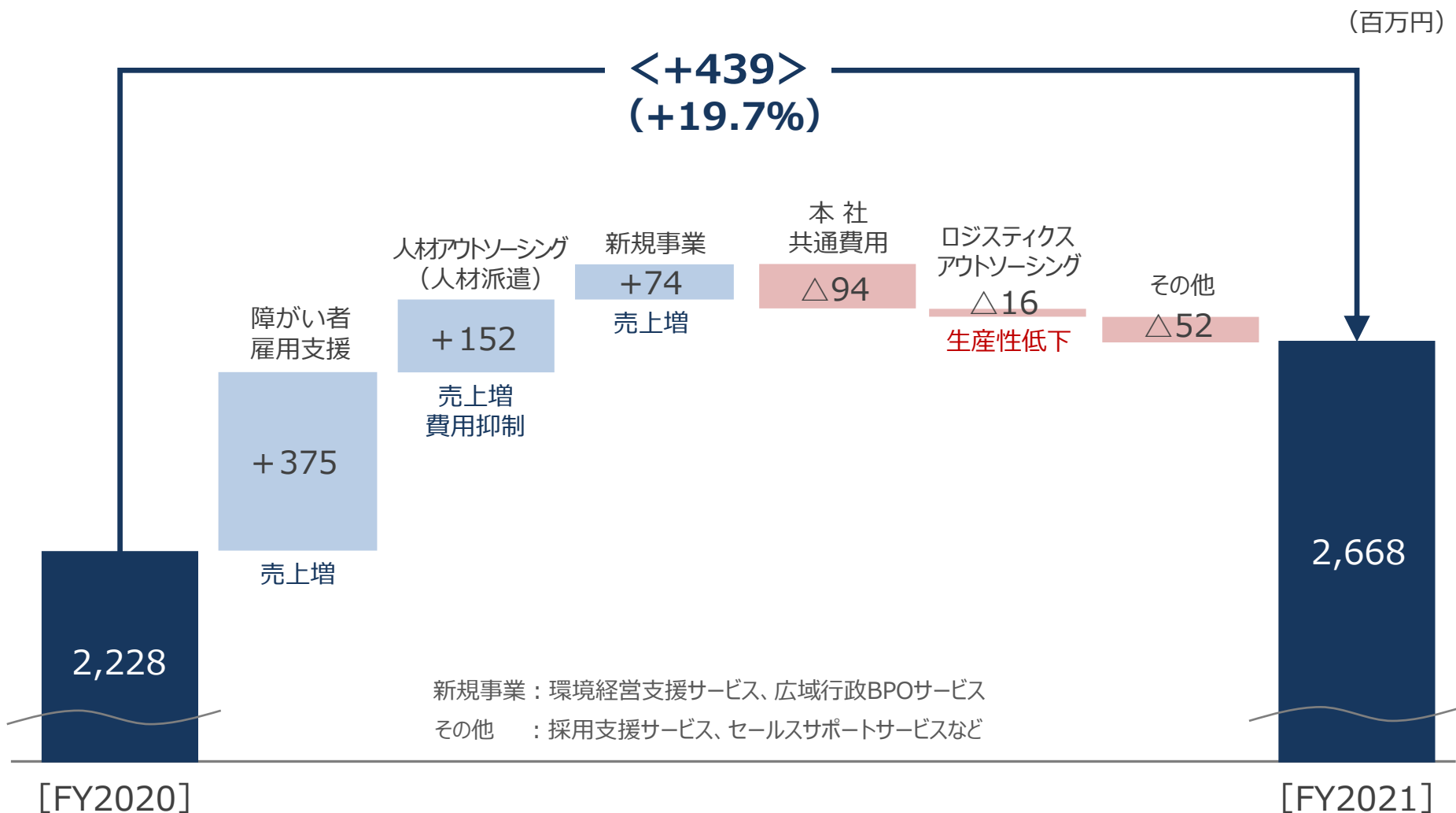
(百万円)

	FY2021実績	FY2020実績	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるC F	2,195	2,234	△ 38	
投資活動によるC F	△ 2,514	△ 2,054	△ 459	農園新設による有形固定資産の取得増
財務活動によるC F	1,742	215	+1,527	借入金の増加
現金及び現金同等物残高	3,938	2,514	1,423	

■ 人材アウトソーシング、障がい者雇用支援サービスの主力2事業が、売上をけん引



■ 障がい者雇用支援サービスが大幅増益を達成。新規事業も利益増に寄与



2. FY2021 [第22期] 事業別概要



S-POOL

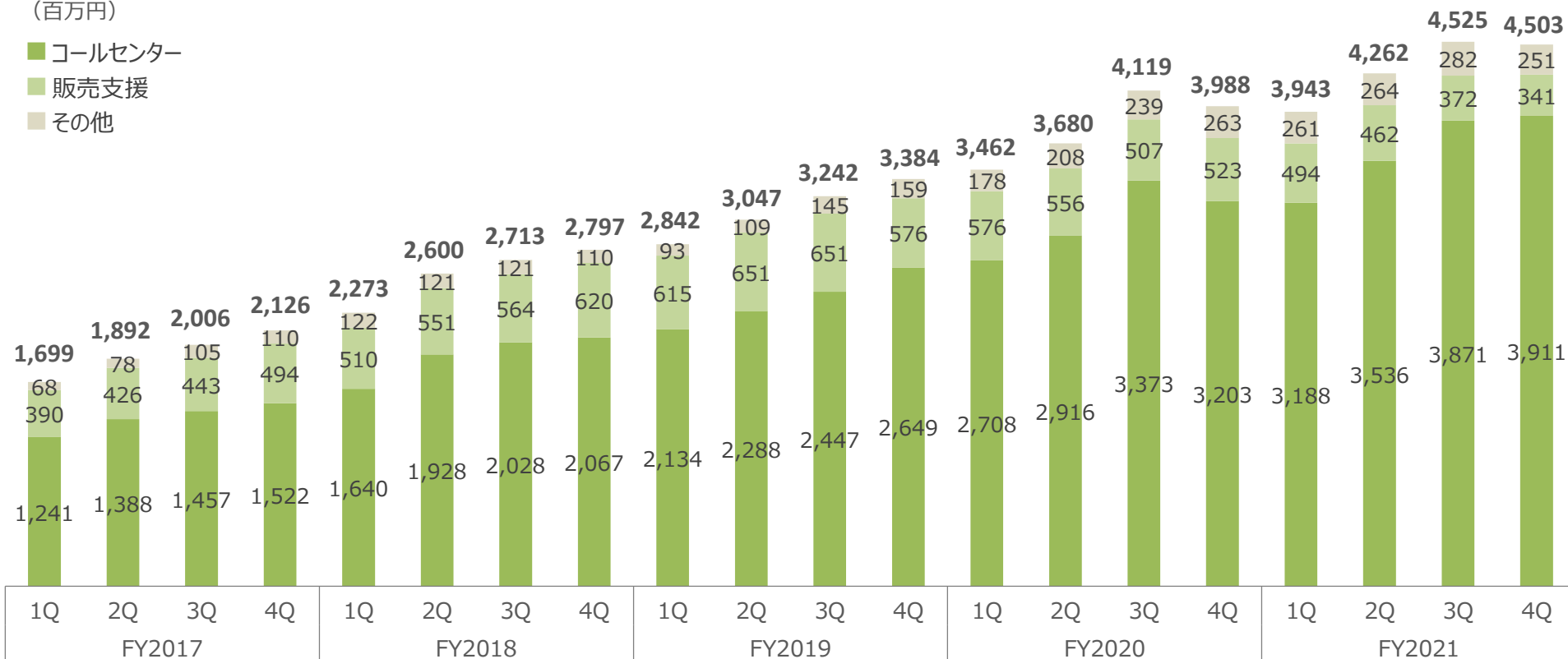
売上高：17,234百万円（前期比+13.0%）

コールセンター業務は、従来の派遣業務に加え、委託案件が増加

[コールセンター] 売上高:14,507百万円（前期比+19%） 受託案件が増加。自社センターを3拠点開設
 [販売支援] 売上高: 1,670百万円（前期比△23%） 緊急事態宣言の影響が大きく、回復が遅れる
 [稼働スタッフ] 5,936名/月（前期比+5.5%） [フィールドコンサルタント(FC)] 306名（前期比+2.7%）

(百万円)

- コールセンター
- 販売支援
- その他



売上高：4,577百万円（前期比+37.2%）

期初計画を大きく上回る1,188区画の設備販売を達成。過去最高（936区画）も大幅更新

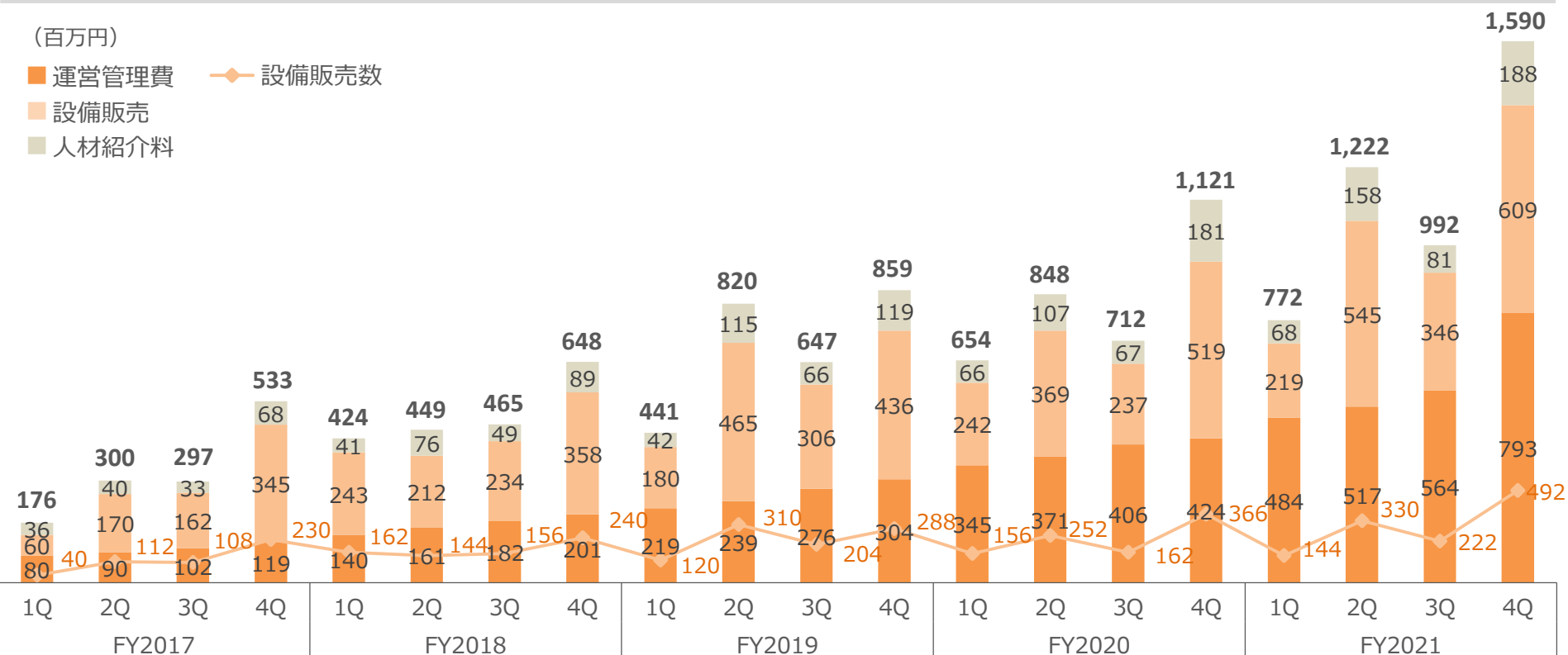
[設備販売] 1,188区画（期初計画1,035区画） [顧客数] 417社（4Q解約1社/解約率0.2%）

[管理区画] 4,951区画 [就業者数] 2,475名 [定着率] 92%

- ・ 営業好調。4Qの設備販売は492区画となり、四半期の過去最高を大きく更新
- ・ 農園は当初の予定から1増となる7施設（屋外4、屋内3）を開設。累計30施設まで拡大

(百万円)

■ 運営管理費
 ◆ 設備販売数
■ 設備販売
■ 人材紹介料



売上高：1,261百万円（前期比+7.5%）

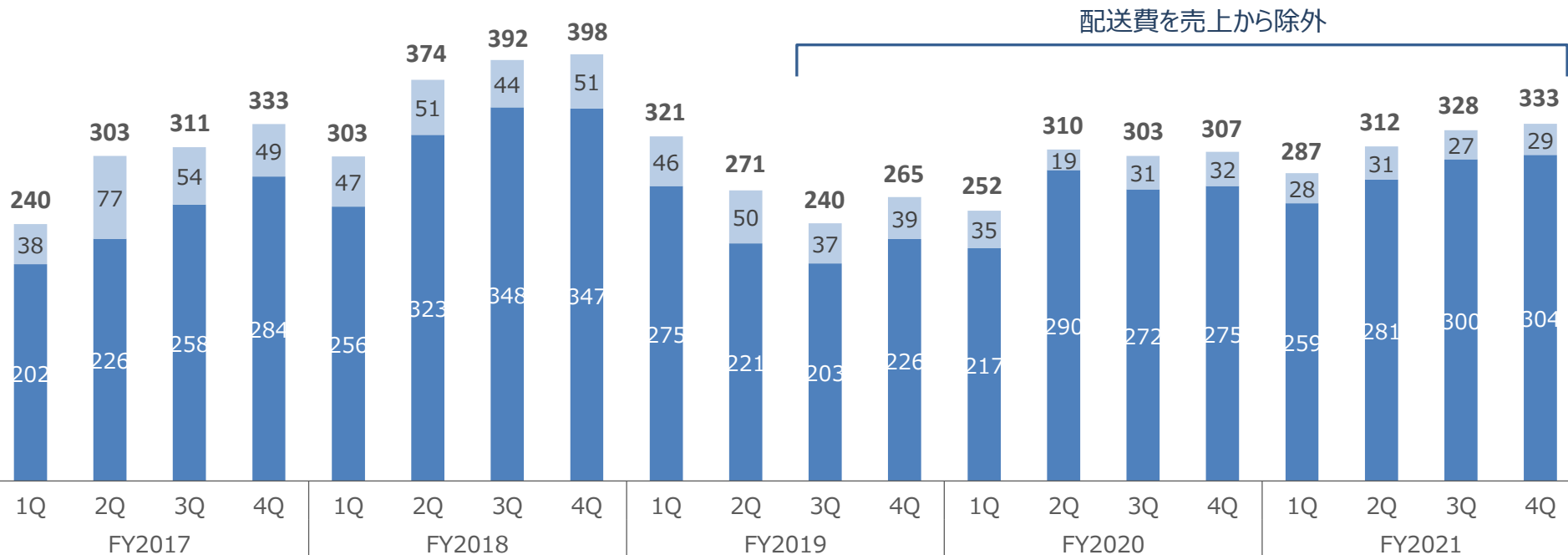
収益改善を優先しながらも増収を確保

[EC通販発送代行] 1,144百万円（+8.5%） [物流センター運営] 116百万円（△0.8%）

- ・ 営業は好調に推移するも、利益率の低い顧客の入れ替えを実施したため売上は微増にとどまる
- ・ ESG経営推進。物流センターのカーボンニュートラルを達成。障がい者の積極採用を進める

(百万円)

- EC通販発送代行
- 物流センター運営代行



売上高：616百万円（前期比+9.3%）

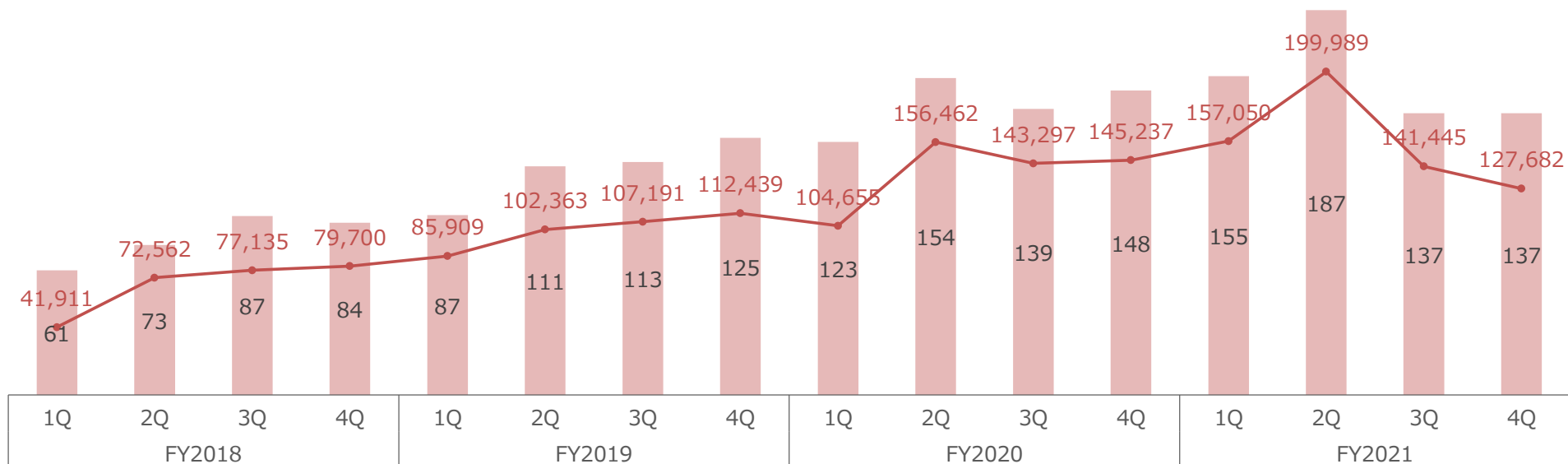
求人が急回復する一方で、極度の人手不足により応募数は伸びず。売上回復が遅れる

[応募受付数] 626,166件/年（前期比+13.9%） [顧客数] 95社（前期比+4社）

- ・ サービス業は、外国人留学生や大学生の求職者減少が人手不足に大きな影響を及ぼす
- ・ 応募受付代行の売上減少分を面接代行など他サービスの売上でカバー

■ 売上高（百万円）

● 応募受付数



その他 [新規事業]

[環境経営支援サービス] **売上高：258百万円（前期比+115.7%）**



コンサルティング業務の急拡大により、売上高・営業利益ともに前期比倍増まで伸長

- ・ クレジット販売は、顧客ニーズ旺盛も仕入単価の大幅上昇により販売が進まず
- ・ コンサル業務は、ESG投資拡大を追い風にしてCDP (※) の回答支援案件が大幅に増加
- ・ プライム市場の要件となるTCFD (※) 開示の支援業務の受注拡大に向けて人員体制を強化



(※) カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト

企業のCO2排出量や気候変動への取組みを調査・評価する英国の非営利団体
日本では上場企業500社が調査対象



(※) 気候関連財務情報開示タスクフォース

企業の気候変動への取組みや影響に関する財務情報についての開示のための枠組み
プライム市場に移行予定の約1,900社が、TCFDの提言に沿った環境情報開示の対象に

[広域行政BPOサービス] **売上高：130百万円**



事業開始3か月で3地域から受注。垂直立ち上げに成功

- ・ 三豊市（香川県）、中津市（大分県）の受注が新たに決定
- ・ 大仙市（秋田県）では、ショッピングモール内で複数の自治体を対象としたオンライン窓口業務を開始

3. FY2022 [第23期] 事業計画



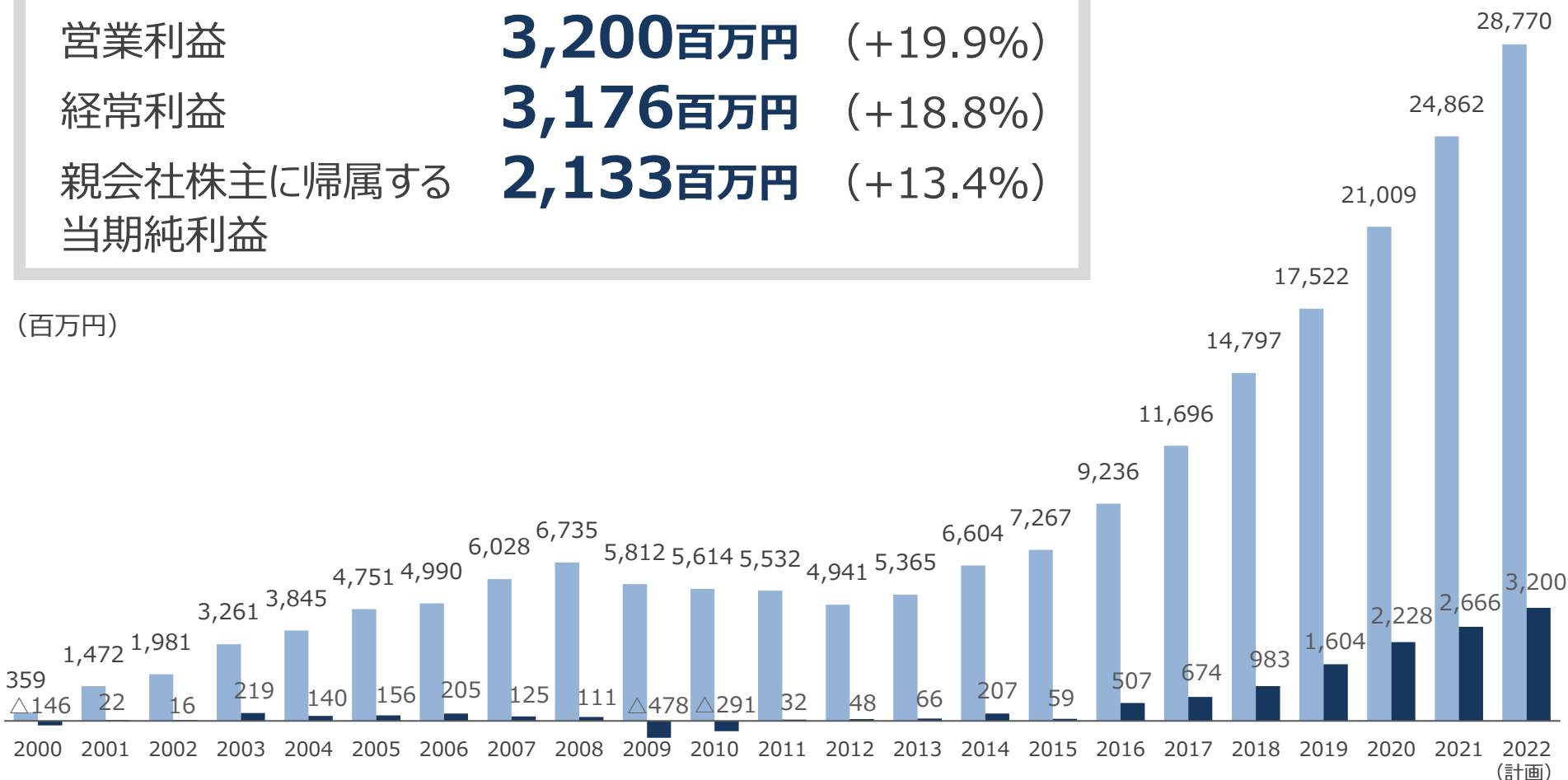
S-POOL

■ 売上高10期連続、営業利益7期連続での過去最高の更新を目指す

		(対前年比)
売上高	28,770 百万円	(+15.7%)
営業利益	3,200 百万円	(+19.9%)
経常利益	3,176 百万円	(+18.8%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,133 百万円	(+13.4%)

(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



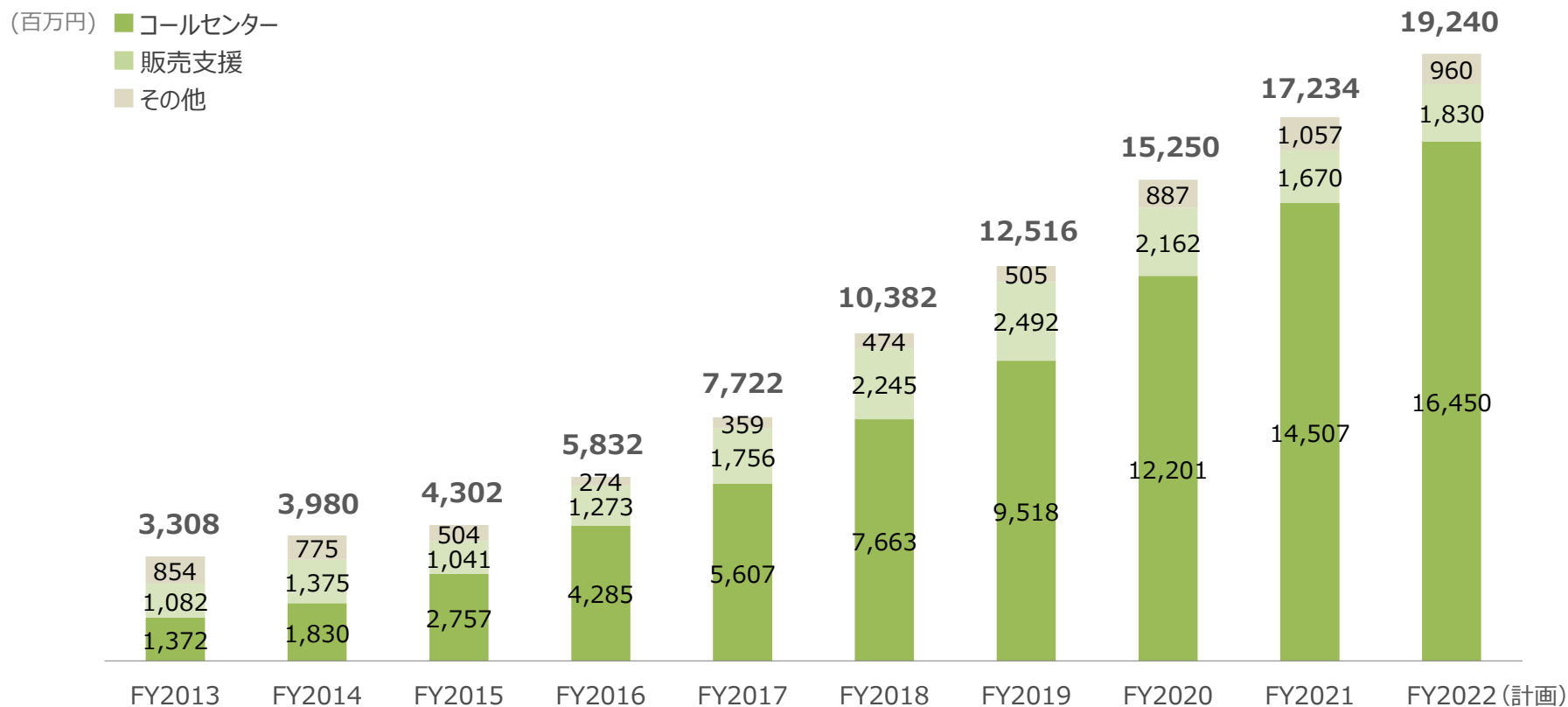
売上高：19,240百万円（前期比+11.6%）

需要が堅調なコールセンター業務を中心に着実な成長を目指す

[コールセンター] 受託案件の受注強化（自社センター2拠点常設）No.1戦略拡大（3社→目標5社）

[販売支援] モバイル・家電販売業務の需要回復の取り込み。取り扱い商材の拡大

[共通] ドミナント戦略継続。新規出店2拠点を計画

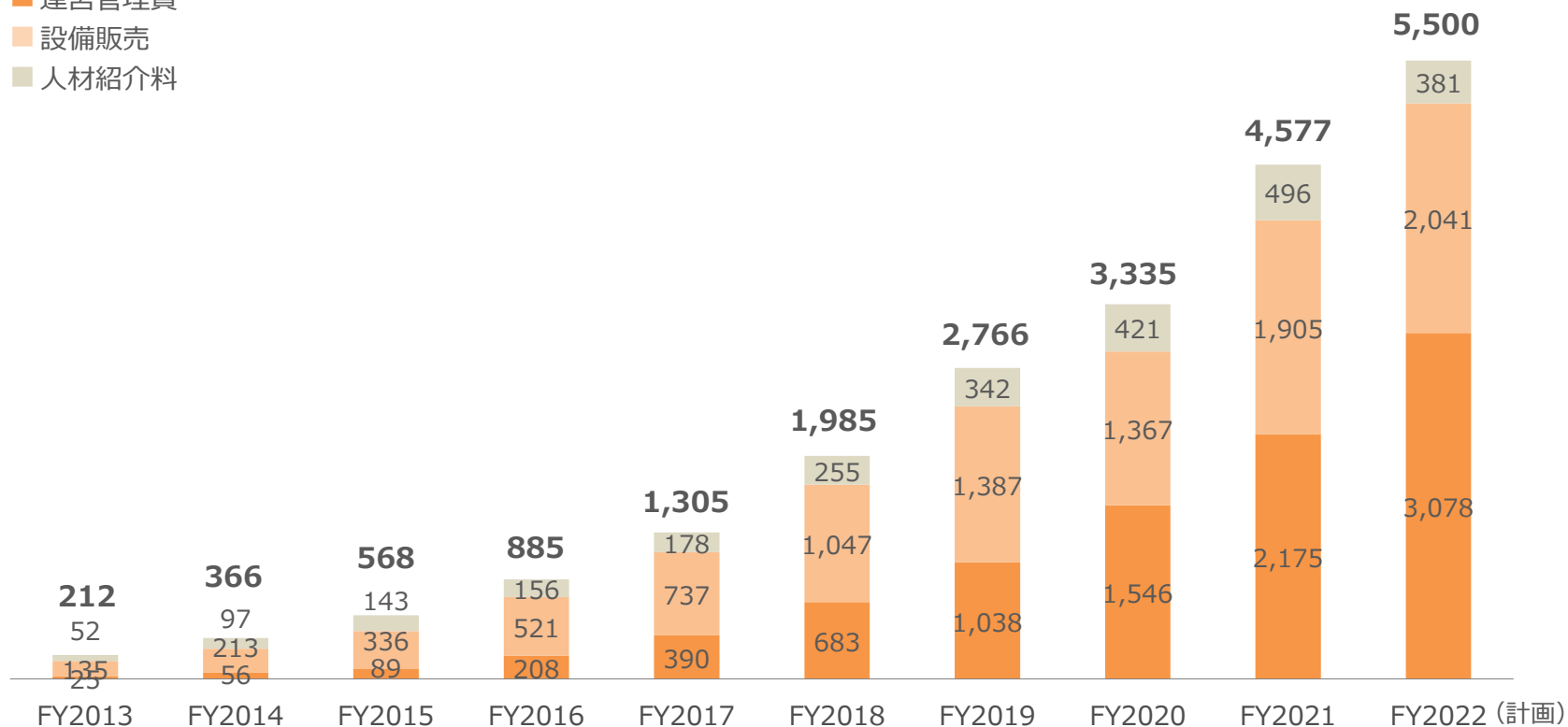


売上高：5,500百万円（前期比+20.1%）

業績回復による採用増が追い風。法定雇用率引上げ（2.2%→2.3%）の好影響も続く

- ・ 設備販売は1,250区画を計画 [上期] 550-650区画 [下期] 600-700区画
 [1Q] 150-200区画 [2Q] 400-450区画 [3Q] 175-225区画 [4Q] 425-475区画
- ・ 新規開設8農園（屋外5/屋内3） [1Q:0、2Q:2、3Q:2、4Q:4] 神奈川県（横浜市）初進出

(百万円) ■ 運営管理費
 ■ 設備販売
 ■ 人材紹介料

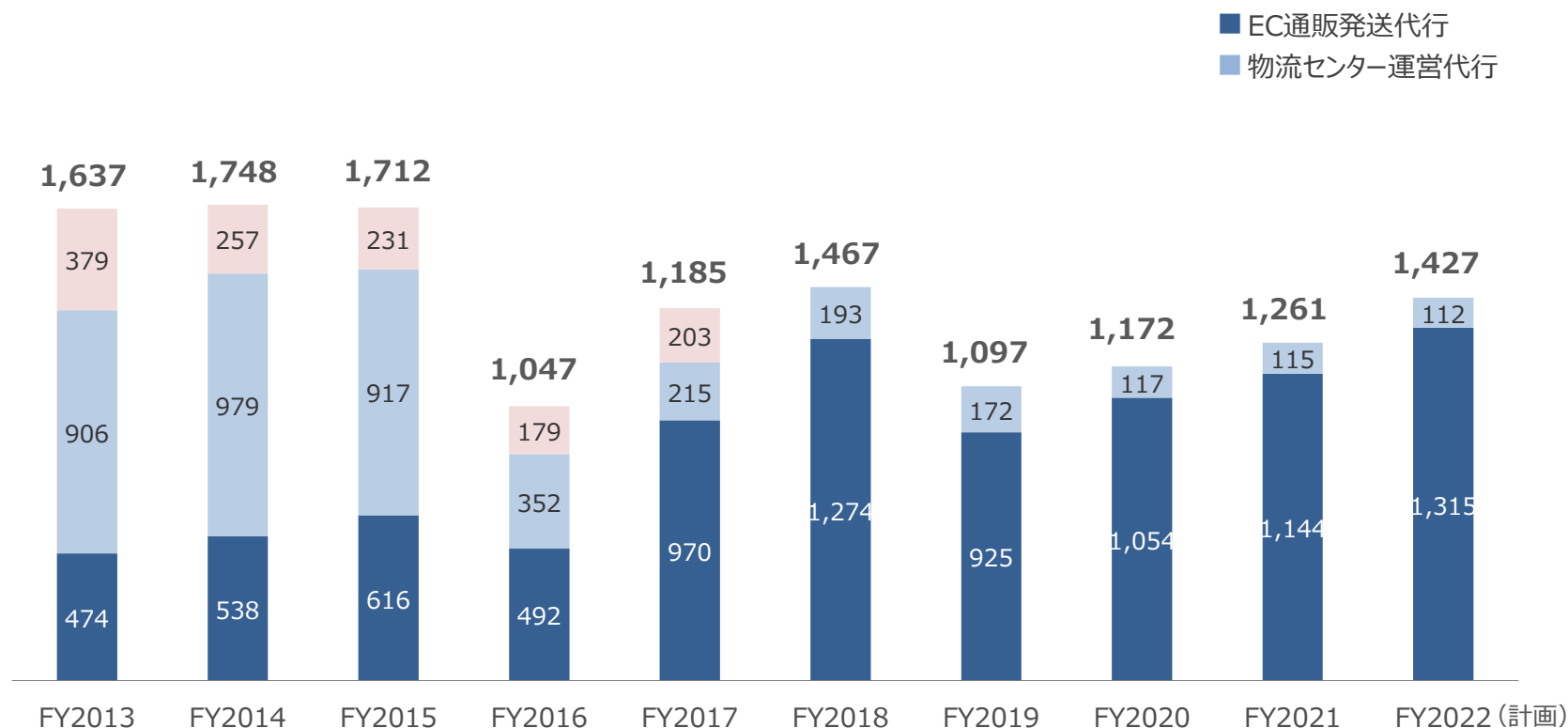


売上高：1,427百万円（前期比+13.1%）

新センター開設を足掛かりとして再成長を期す。付加価値の創出にも注力

- ・ 2021年12月に浦安センター（800坪、最大売上2,800万/月）を開設。3センター体制へ
品川センター（2,200坪、最大売上8,000万/月）、つくばセンター（1,100坪、最大売上2,200万/月）
- ・ アジアンブリッジ社との連携強化。台湾向け越境ECサービスの拡大を図る

(百万円)

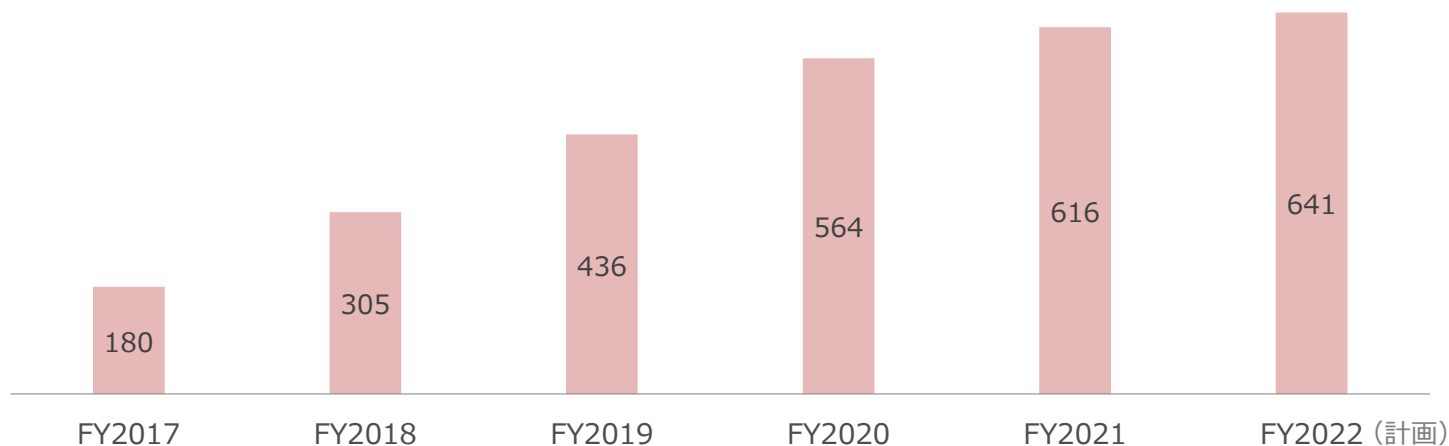


売上高：641百万円（前期比+4.0%）

求職者数の回復見通しが不透明なことから、計画は保守的に設定

- ・ 求人の回復は鮮明なものの、求職者数の回復には時間がかかる見込み
- ・ Web面接代行サービスの販売強化。付随サービスによるアップセルに注力
- ・ AI音声認識による自動応募受付サービスの開発に着手

(百万円)

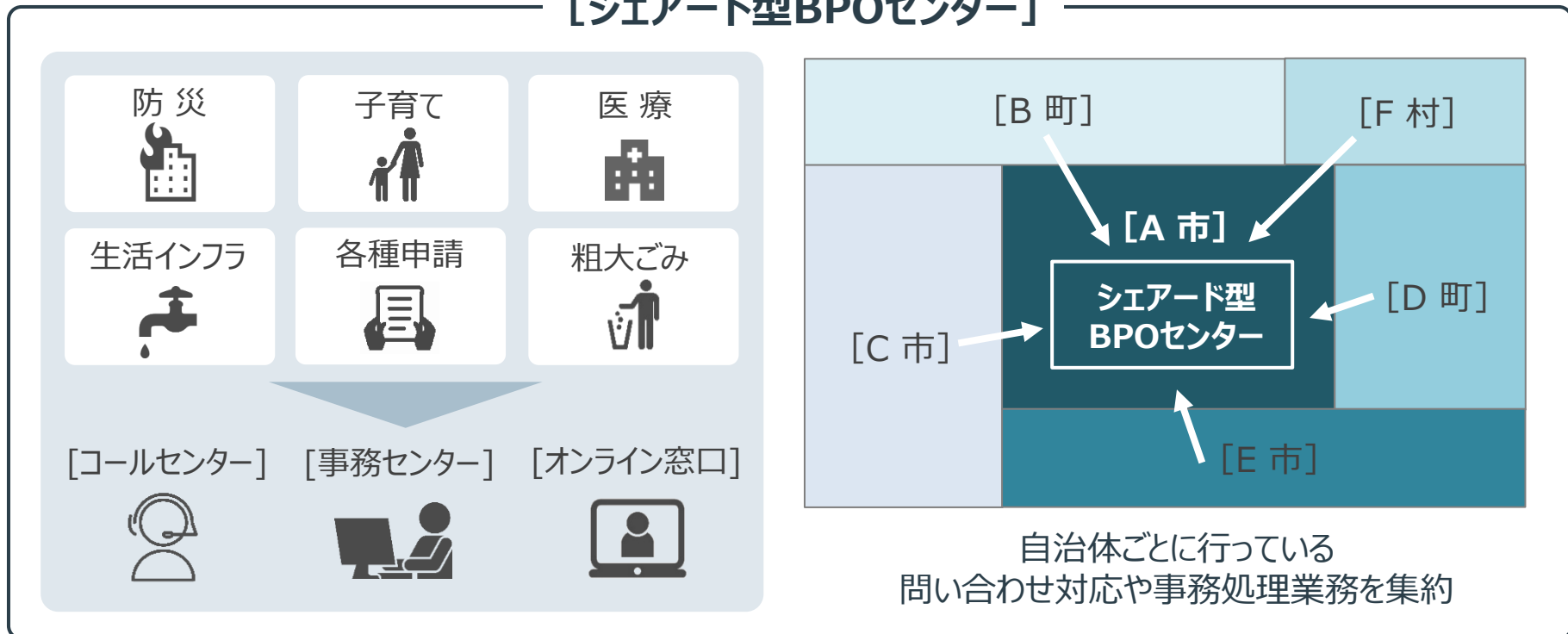


売上高：665百万円（前期比+411.5%）

今期は10拠点体制の構築に注力。全国30拠点体制の早期実現を目指す

- ・ 2月から2地域（香川県三豊市、大分県中津市）の業務開始。累計5拠点まで拡大
- ・ 今期は、新規開設5拠点、累計10拠点体制が目標
- ・ 従来のコールセンター、事務センター業務に加え、オンライン窓口業務の受注を強化

【シェアード型BPOセンター】



売上高 : 384百万円 (前期比+48.8%)

SDGs・ESGへの関心の高まりが大きな追い風に

- ・ 今期もコンサル業務が業績をけん引。既存顧客からの継続受注、新規顧客の積極獲得を目指す
- ・ コンサル業務については、単価の高いTCFDの環境情報開示支援の受注に注力
- ・ 企業のCO2の削減を支援する脱炭素化技術や環境技術のシェアリングプログラムの開発を継続

企業の環境経営を支援

Step1 「知って」



自社のCO2排出量を
正確に把握

CO2排出量算定支援

Step2 「減らして」



企業活動を通じて
CO2排出量の削減

排出量削減コンサルティング

Step3 「オフセット」



削減出来ないCO2を
クレジットで相殺

カーボンオフセット支援

Step4 「情報開示」



自社の気候変動対策を投資家へ正しく情報開示

気候変動リスク分析・情報開示支援

4. FY2022 [第23期] 業績予想 詳細



S-POOL

(百万円)

	FY2022計画	FY2021 実績	対前年増減	対前年比
売上高	28,770	24,862	+3,907	+15.7%
売上総利益	8,646	7,530	+1,115	+14.8%
売上総利益率 (%)	30.1%	30.3%		-0.2 pt
販売管理費	5,446	4,862	+583	+12.0%
売上高販管費率 (%)	18.9%	19.6%		-0.7 pt
営業利益	3,200	2,668	+531	+19.9%
営業利益率 (%)	11.1%	10.7%		+0.4 pt
経常利益	3,176	2,673	+502	+18.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,133	1,881	+252	+13.4%

(百万円)

		FY2022 計画	FY2021 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	9,650	7,696	+1,953	+25.4%
	人材ソリューション事業	19,240	17,234	+2,005	+11.6%
	調整額	(120)	(67)	-	-
	合計	28,770	24,862	+3,907	+15.7%
営業利益	ビジネスソリューション事業	2,592	2,121	+471	+22.2%
	人材ソリューション事業	2,137	1,910	+226	+11.9%
	調整額	(1,530)	(1,363)	-	-
	合計	3,200	2,668	+531	+19.9%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	26.9%	27.6%	-	-0.7pt
	人材ソリューション事業	11.1%	11.1%	-	+0.0pt
	合計	11.1%	10.7%	-	+0.4pt

【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（障がい者雇用支援、ロジスティクス、採用支援、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（コールセンター業務、販売支援業務、介護系業務など）

(百万円)

	FY2022 計画		FY2021 実績	
	上期	下期	上期	下期
売上高	13,522	15,247	11,641	13,221
売上総利益	4,063	4,582	3,361	4,168
売上総利益率 (%)	30.1%	30.1%	28.9%	31.5%
販売管理費	2,677	2,768	2,177	2,684
売上高販管費率 (%)	19.8%	18.2%	18.7%	20.3%
営業利益	1,385	1,814	1,184	1,483
営業利益率 (%)	10.2%	11.9%	10.2%	11.2%
経常利益	1,373	1,802	1,197	1,475
親会社株主に帰属する当期純利益	943	1,190	780	1,100

5. 中期経営計画の進捗状況について



S-POOL

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

中期経営計画

(2021年1月13日発表)

[テーマ] 社会的価値と経済的価値創出の両立

[数値計画] FY2025 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]

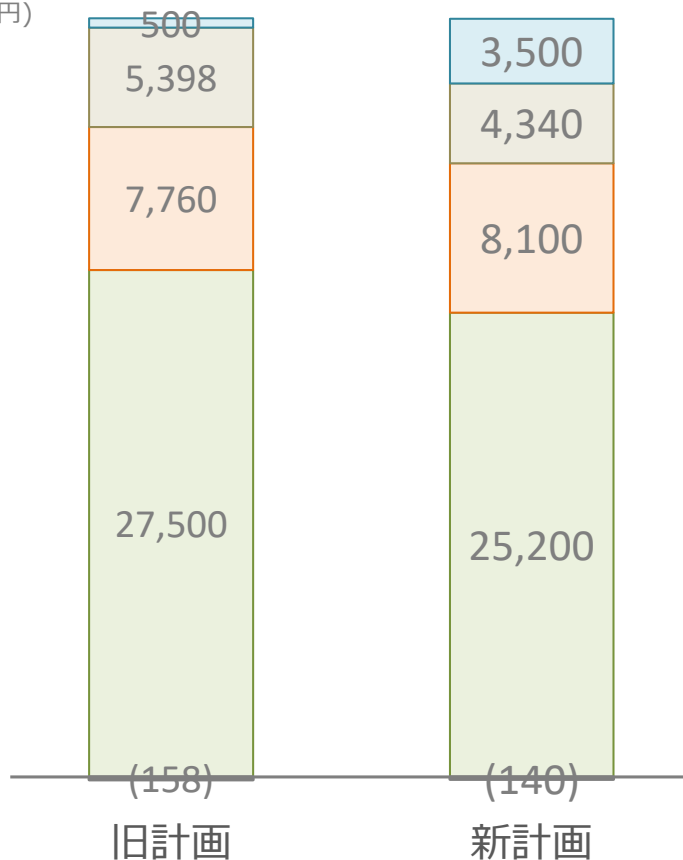
FY2025

連結配当性向 **30%**以上
高水準のROEを維持

- 成長確度が高まった新規事業、好調な障がい者雇用支援サービスの売上を増額
一方で既存事業の計画を全体的に保守的に見直し

FY2025 売上高 **410**億円

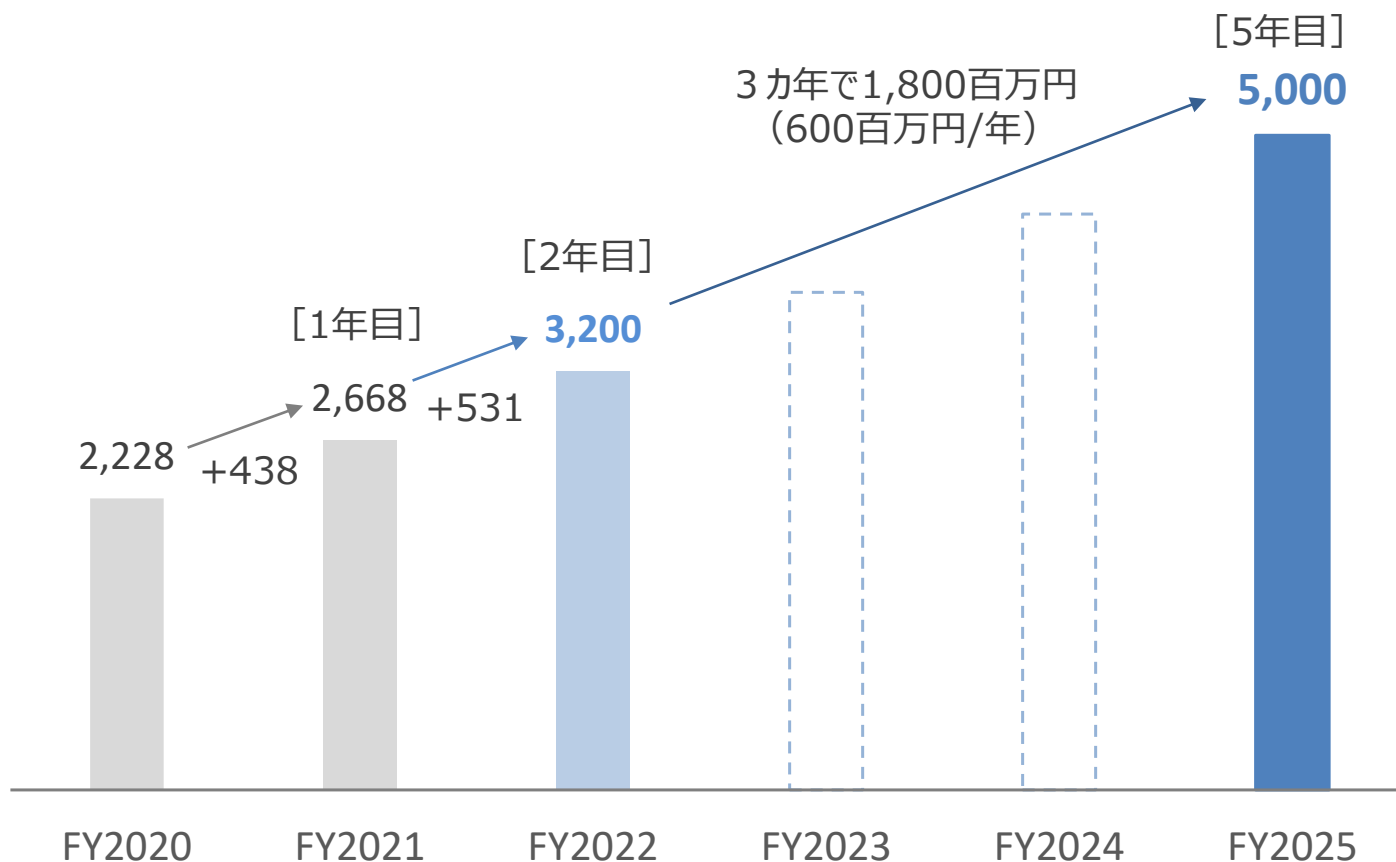
(百万円)



[新規事業]	3,500百万円 (+3,000)
広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス	
[その他既存サービス]	4,340百万円 (△1,058)
ロジスティクスアウトソーシングサービス、採用支援サービスなど	
[障がい者雇用支援サービス]	8,100百万円 (+340)
[人材アウトソーシングサービス]	25,200百万円 (△2,300)
[内部取引]	△140百万円 (+118)

- 利益計画も順調に進捗。今期計画達成により、目標に向けて大きく前進

FY2025 営業利益 **50**億円





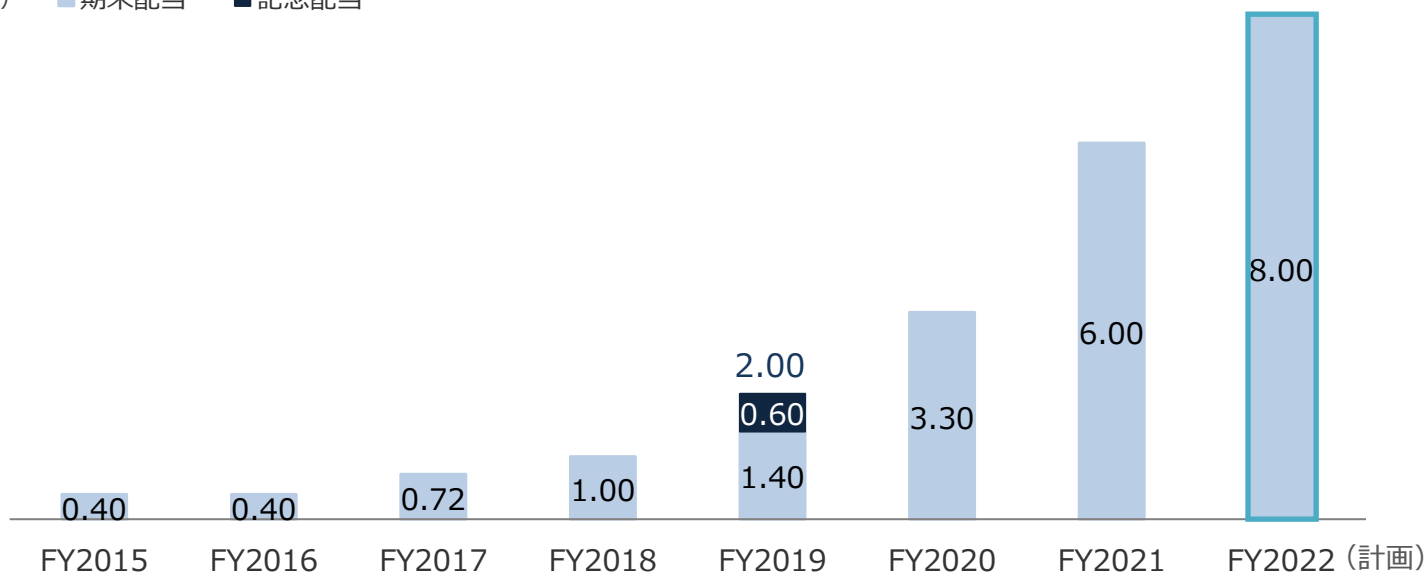
6. 配当・株式情報

S-POOL

配当計画

FY2022の配当は、8.0円を計画（連結配当性向29.6%）

(単位：円) ■ 期末配当 ■ 記念配当



配当方針

資本効率と財務基盤強化を勘案しつつ、安定的・継続的な配当の両立を目指す

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)

- 世界の主要なESG評価機関において高評価を獲得
「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄（228社）に初選定

FTSE Russell [英国]



ESG Rating「3.6」を獲得（上位約20%に該当）
「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に初選定



M S C I [米国]

MSCI
ESG RATINGS



ESG Rating「AA」を獲得
（7段階評価のうち上位から2番目）



- 株主数：6,487名 (2021年5月末：7,256名)
- 機関投資家比率：64.8% (2021年5月末：62.1%)

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)	11,281,900	14.28%
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	9,586,400	12.13%
3	浦上 壮平	8,809,800	11.15%
4	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON TREATY ACCOUNT 15.315 PCT	4,100,000	5.18%
5	赤浦 徹	2,737,500	3.46%
6	株式会社日本カストディ銀行 (信託口9)	2,370,000	2.99%
7	佐藤 英朗	1,969,300	2.49%
8	株式会社日本カストディ銀行 (証券投資信託口)	1,613,400	2.04%
9	エスプール従業員持株会	1,486,400	1.88%
10	住友生命保険相互会社	1,165,000	1.47%



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 (2021年11月末現在)	
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	宮沢 奈央 (弁護士)
	社外取締役	仲井 一彦 (公認会計士)
上場	東証一部 (証券コード: 2471)	
従業員数	連結: 945名 (2021年11月末現在)	
拠点数	59拠点 (2021年12月末現在)	

ビジネスソリューション事業 (31%)

- **障がい者雇用支援サービス** [45.7億円]
 - ・ 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 (障がい者の教育・紹介)
- **ロジスティクスアウトソーシング** [12.6億円]
 - ・ EC通販の発送代行、越境ECサービス
- **採用支援サービス** [6.1億円]
 - ・ 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** [5.4億円]
 - ・ 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** [1.3億円]
 - ・ 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** [2.5億円]
 - ・ CO2排出量算定支援、クレジット仲介支援
- **新規事業**
 - ・ プロフェッショナル人材バンク (顧問派遣サービス)
 - ・ 企業とプロ人材をつなげるマッチングアプリ「pivotta」

人材ソリューション事業 (69%)

- **人材アウトソーシングサービス** [172.3億円]
 - ・ 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

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)






[グループ本社] 秋葉原



セールスサポートサービス
秋葉原、大阪





人材アウトソーシングサービス

- 【北海道】 札幌大通、札幌北口、札幌南口
北見募集受付センター
- 【東北】 東北、仙台あおば通
- 【関東】 新宿、新宿三丁目、新宿南口、池袋
横浜、横浜西口
- 【中京】 名古屋
- 【関西】 大阪梅田、大阪駅前
- 【九州】 博多駅前、天神
- 【沖縄】 那覇、北谷




ロジスティクスアウトソーシングサービス
[物流センター] 品川、つくば、浦安




障がい者雇用支援サービス

- 【わーくはぴねす農園】 30農園
- 【東京】 板橋1.2
- 【埼玉】 さいたま(岩槻)、川越、越谷
- 【千葉】 千葉(若葉1.2、花見川)、市川、松戸、八千代
船橋1.2.3、柏1.2.3、市原1.2、茂原1.2
- 【愛知】 名古屋、春日井、小牧、東海、豊明、みよし、長久手
- 【大阪】 摂津、枚方

採用支援サービス
[エントリーセンター] 北見、弘前、小松島、日南、西都



広域行政BPOサービス
[BPOセンター] 北見、弘前、大仙

