

2023年11月期 [第24期] 決算説明資料

2024年1月12日
株式会社エスプール
東証プライム (2471)



1. FY2023 [第24期] 業績概要
2. FY2023 [第24期] 事業別概要
3. FY2024 [第25期] 事業計画
4. FY2024 [第25期] 業績予想
5. 新たな長期戦略について
6. 配当・株式情報

1. FY2023 [第24期] 業績概要

FY2023
決算概要

■ 人材ソリューション事業の反動減の影響により、減収減益で着地

売上高	25,784	百万円（前期比△3.3%）
営業利益	2,616	百万円（前期比△15.4%）
当期純利益 ※	2,026	百万円（前期比+12.0%）

※親会社株主に帰属する当期純利益

FY2023
事業別概要【ビジネスソリューション事業】 売上高 **12,555** 百万円（前期比+23.1%）

障がい者雇用支援サービスを中心に、主要サービスは、いずれも増収を達成

【人材ソリューション事業】 売上高 **13,310** 百万円（前期比△19.7%）

コールセンター派遣の売上が、コロナ関連業務の反動減の影響により大きく減少

FY2024
業績予想

■ FY24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

売上高	27,060	百万円（前期比+4.9%）
営業利益	2,750	百万円（前期比+5.1%）
配当予想	10	円（前期実績 10円）

人材派遣サービス（人材ソリューション事業）の反動減が、全体業績に大きく影響
 ビジネスソリューション事業の伸びで、人材ソリューション事業の落ち込みをカバーするには至らず

（百万円）	FY2023 実績	FY2022 実績	対前年増減	対前年比
売上高	25,784	26,650	△866	△3.3%
売上総利益	8,838	8,741	+97	+1.1%
売上総利益率（%）	34.3%	32.8%	-	+1.5pt
販売管理費	6,222	5,649	+572	+10.1%
売上高販管費率（%）	24.1%	21.2%	-	+2.9pt
営業利益	2,616	3,091	△475	△15.4%
営業利益率（%）	10.1%	11.6%	-	△1.5pt
経常利益	2,684	3,118	△434	△13.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,026	1,809	+216	+12.0%

乖離の主な理由は、人材派遣サービスと広域行政BPOサービスの未達によるもの

(百万円)	FY2023 実績	FY2023 計画	対計画増減	対計画比
売上高	25,784	28,288	△2,503	△8.9%
売上総利益	8,838	9,651	△813	△8.4%
売上総利益率 (%)	34.3%	34.1%	-	+0.2pt
販売管理費	6,222	6,031	+190	+3.2%
売上高販管費率 (%)	24.1%	21.3%	-	+2.8pt
営業利益	2,616	3,620	△1,003	△27.7%
営業利益率 (%)	10.1%	12.8%	-	△2.7pt
経常利益	2,684	3,596	△911	△25.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,026	2,427	△401	△16.6%

利益率の高いビジネスソリューション事業の構成比率が、売上・利益ともに一段と上昇

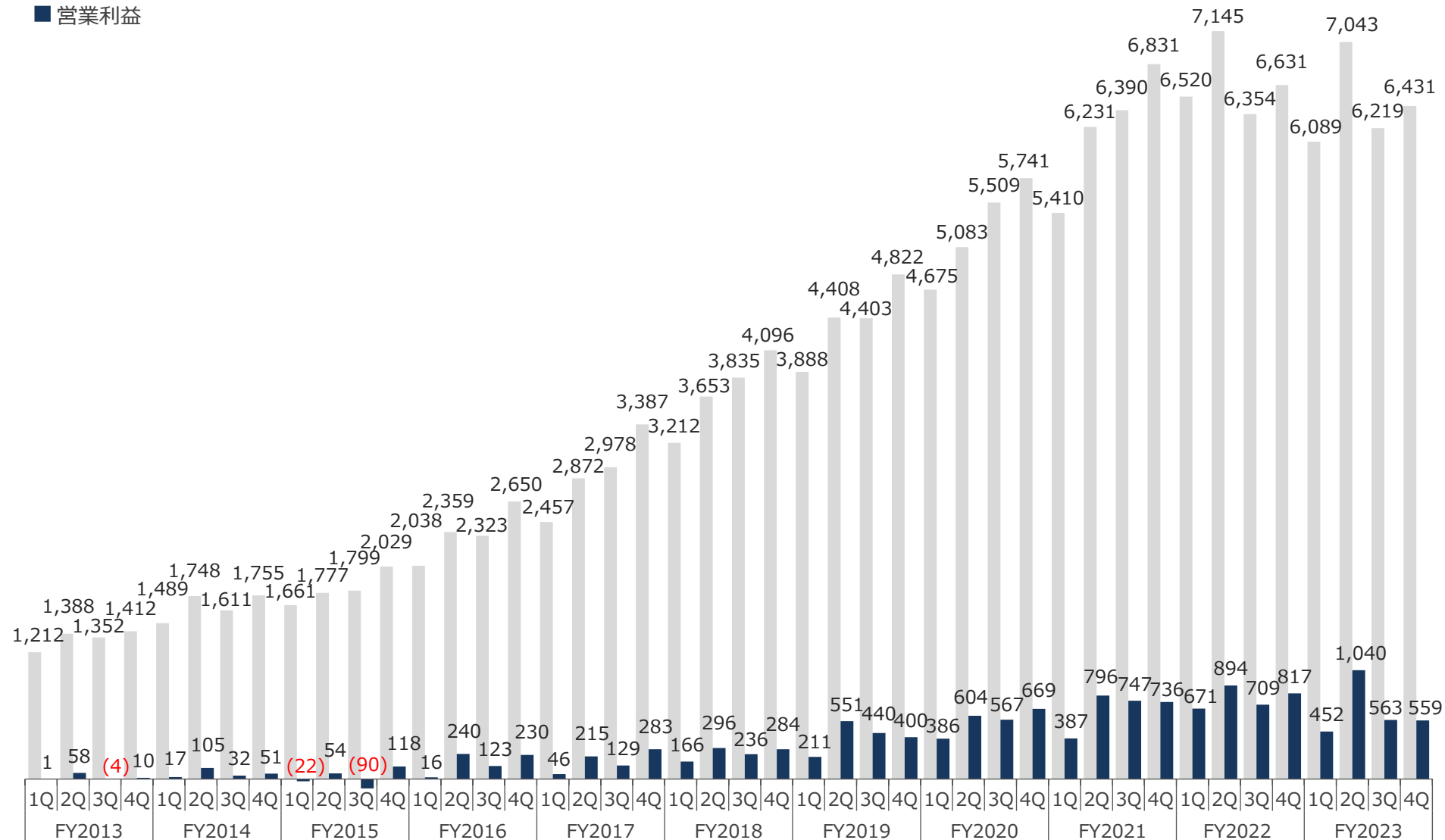
(百万円)		FY2023 実績	FY2022 実績	対前年増減	対前年比
売上高	ビジネスソリューション事業	12,555	10,202	+2,353	+23.1%
	人材ソリューション事業	13,310	16,577	△3,267	△19.7%
	調整額	(82)	(128)	-	-
	合計	25,784	26,650	△866	△3.3%
営業利益	ビジネスソリューション事業	2,981	2,921	+59	+2.0%
	人材ソリューション事業	1,257	1,669	△411	△24.7%
	調整額	(1,622)	(1,498)	-	-
	合計	2,616	3,091	△475	△15.4%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	23.7%	28.6%	-	△4.9pt
	人材ソリューション事業	9.4%	10.1%	-	△0.7pt
	合計	10.1%	11.6%	-	△1.5pt

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

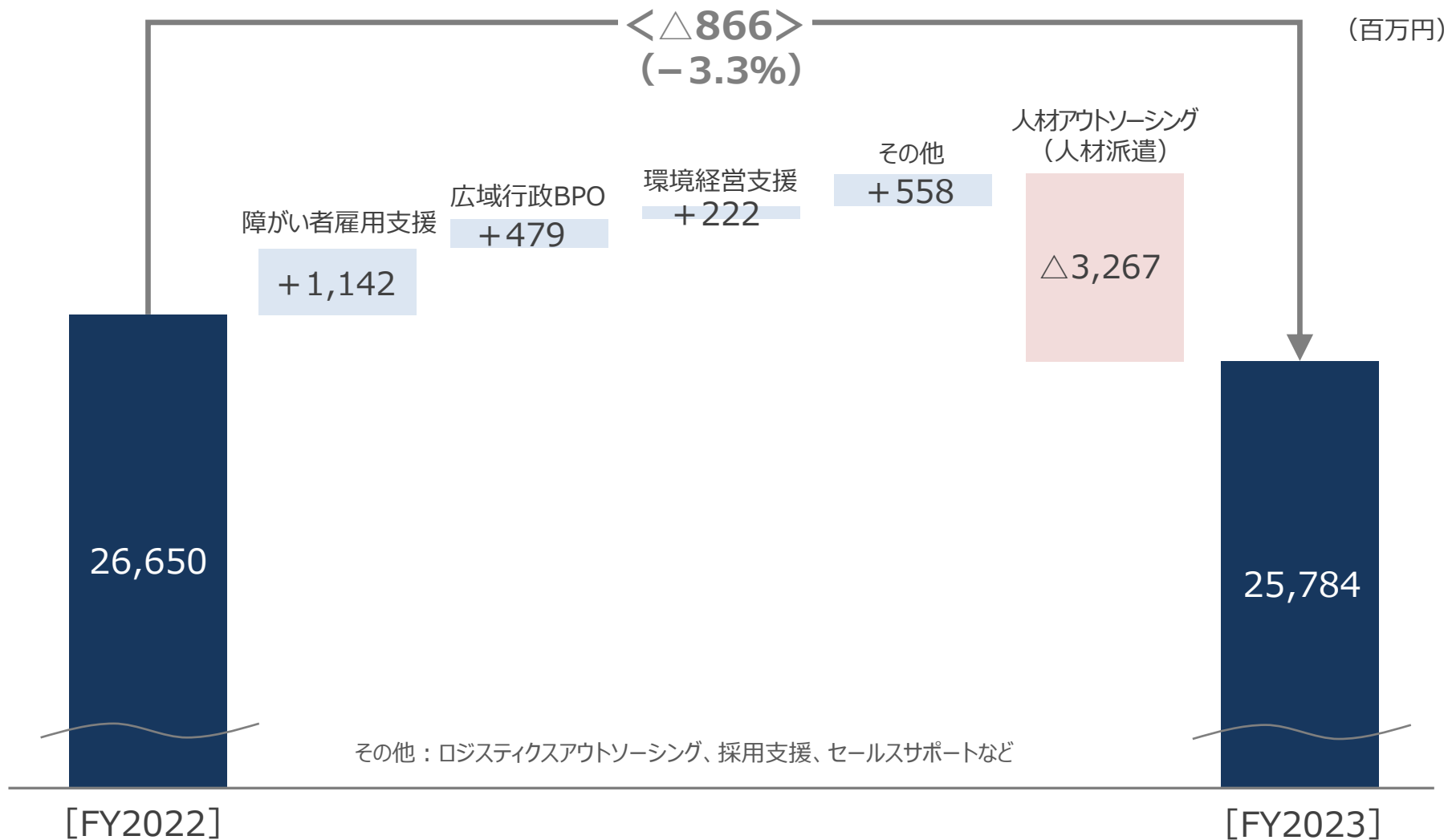
四半期別業績推移

(百万円)

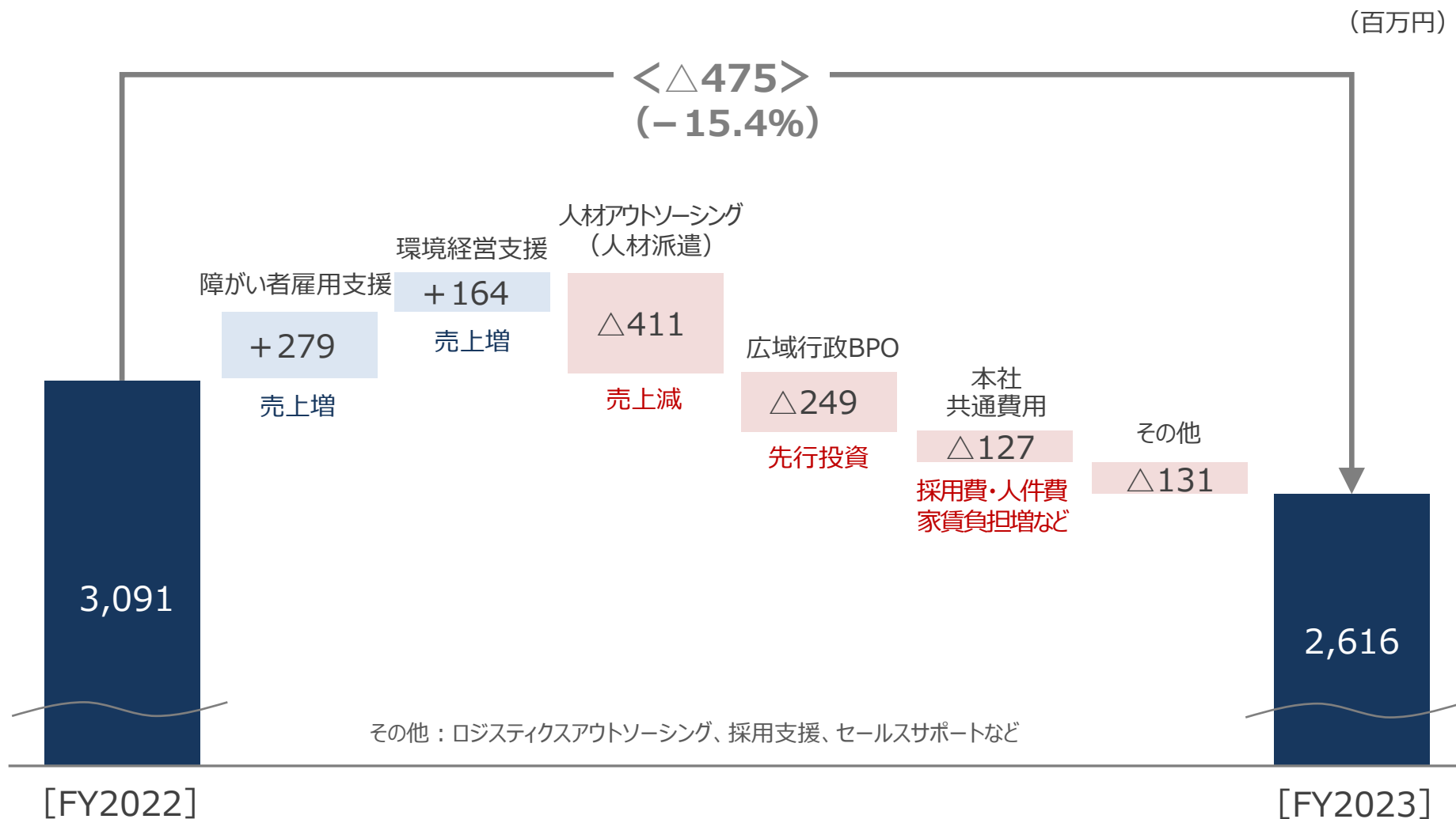
- 売上高
- 営業利益



人材アウトソーシングサービスの売上が大きく減少。一方で、ビジネスソリューション事業は、堅調に推移



人材アウトソーシングサービス、広域行政BPOサービスの減益が大きく影響
障がい者雇用支援、環境経営支援サービスは好調を維持



2. FY2023 [第24期] 事業別概要

売上高 **13,310** 百万円 (前期比△19.7%)

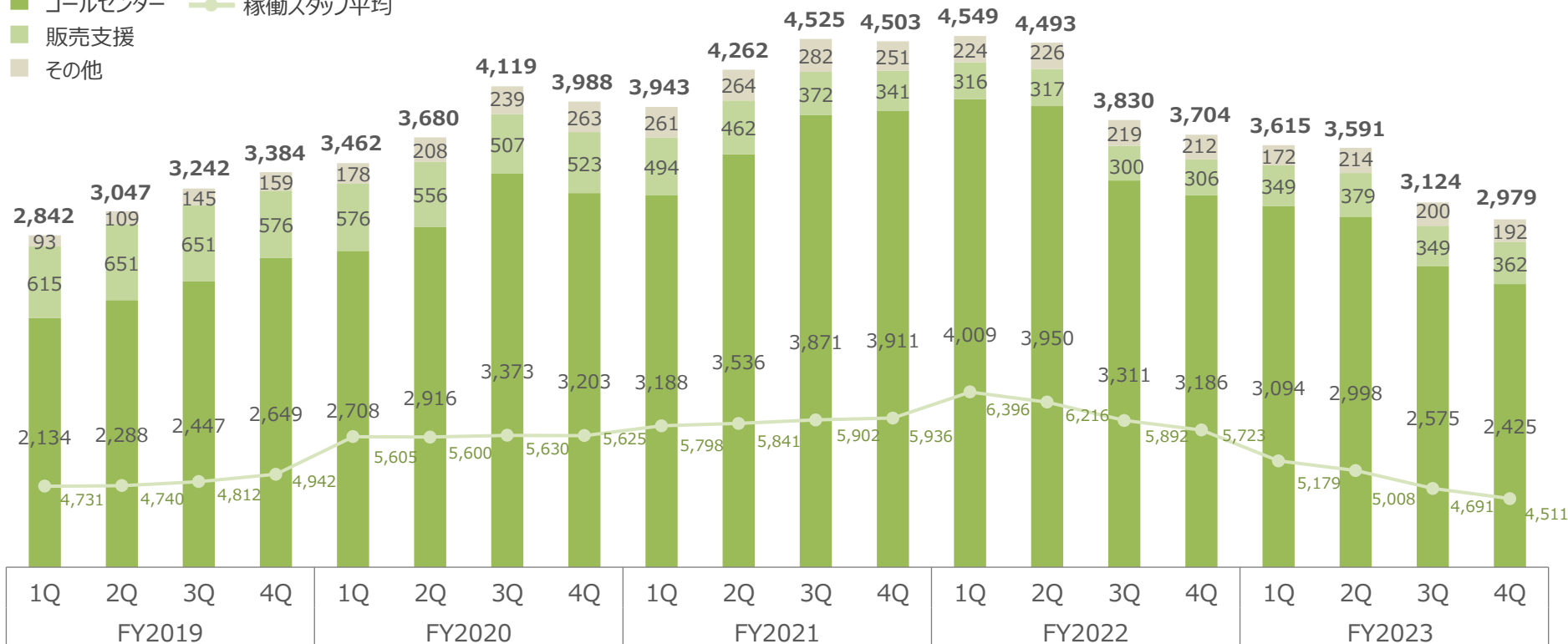
新型コロナに関連したコールセンター業務の反動減により、大幅な減収に

[コールセンター] 11,093百万円 (前期比△23.3%) [販売支援] 1,440百万円 (前期比+15.1%)

- ・ 新型コロナに関連した案件の終了は、4Qで概ね一巡の見込み
- ・ 販売支援は、人手不足感が強いインバウンド関連の案件注力により回復に転じる

(百万円)

■ コールセンター ● 稼働スタッフ平均
 ■ 販売支援
 ■ その他



売上高 **6,904** 百万円 (前期比 + 19.8%)

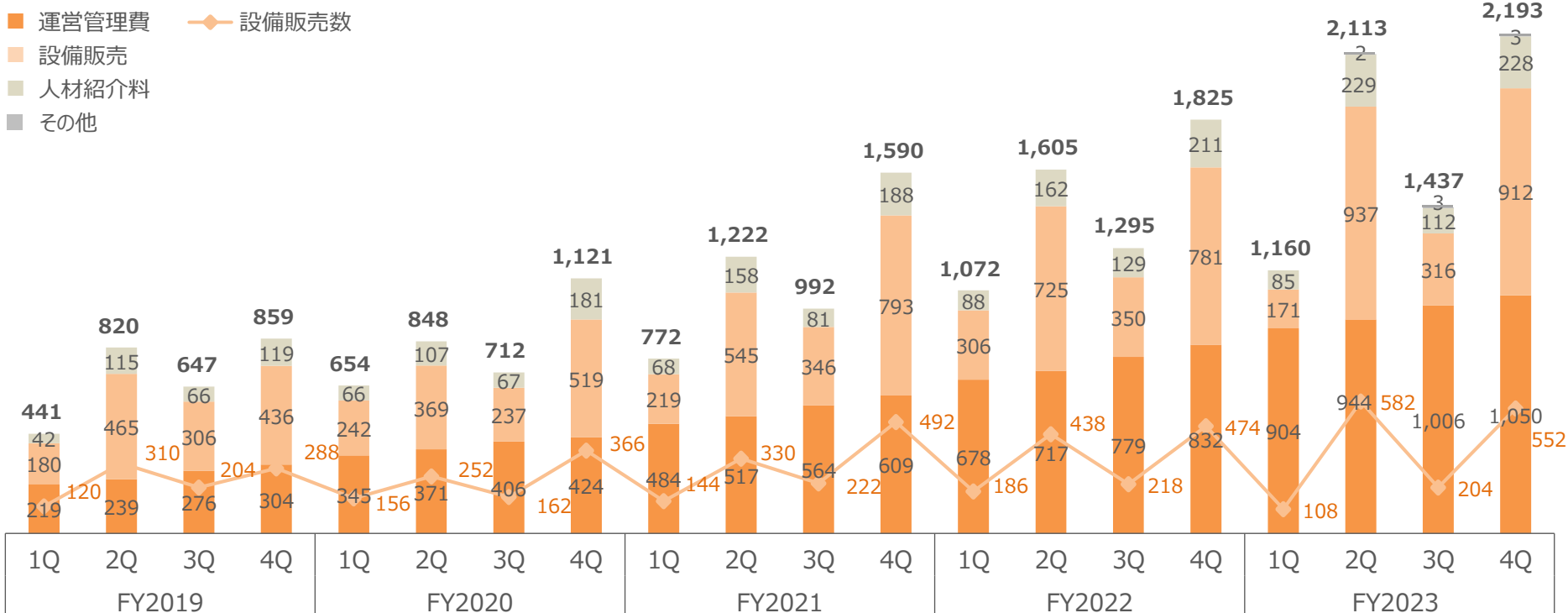
営業活動が大きく回復。4Qは過去最高の受注、過去2番目の販売を達成

[設備販売] 4Q : 552区画 (計画 : 485-535区画) 通期 : 1,446区画 (計画 : 1,440区画)

[顧客数] 606社 (新規43社/解約3社) [管理区画] 7,549区画 [就労者] 3,774名 (定着率92%)

- ・ 4Qの販売は、過去2番目を記録。通期計画も若干の上振れで着地。既存顧客からのリピートが増加
- ・ 新規の営業活動が従来の勢いを取り戻す。4Qの受注は650区画を超え、過去最高を大きく更新

(百万円)



売上高 **1,470** 百万円 (前期比+9.6%)

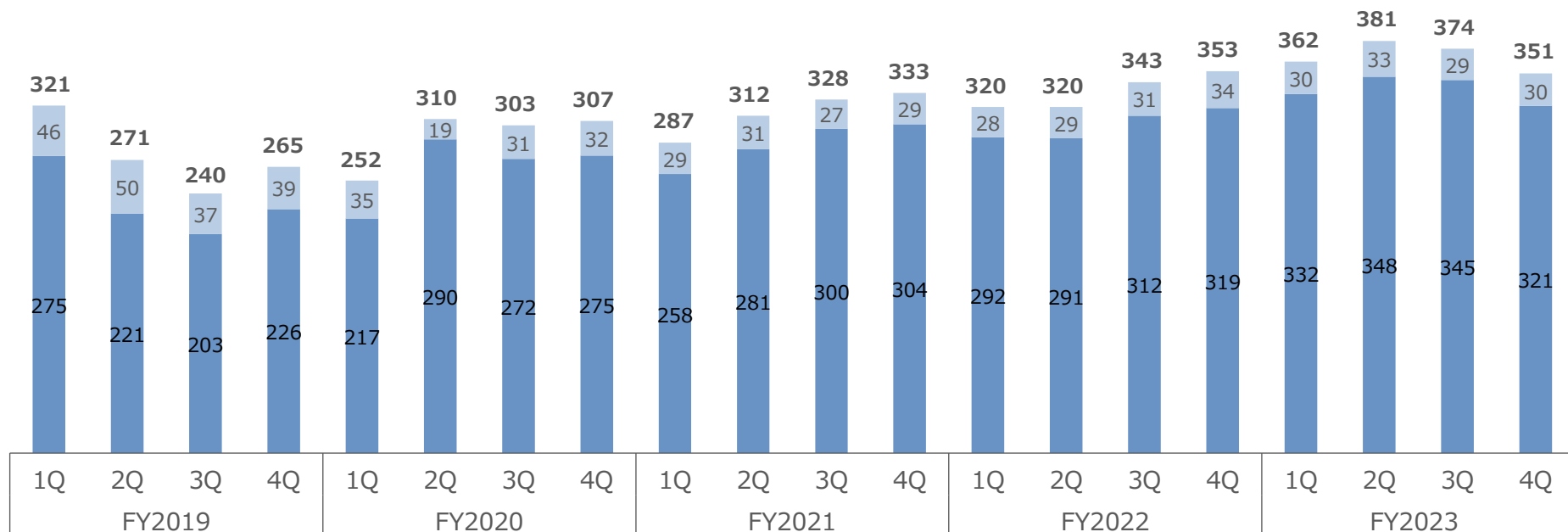
新センターの立ち上げに苦勞したものの、来期に向けた道筋をつけて終える

[EC通販発送] 1,346百万円 (前期比+10.5%) [物流センター運営] 124百万円 (前期比+0.9%)

- ・ 4Qの売上減少は、主に顧客の出荷ピークの反動減によるもの
- ・ 通期売上は、概ね計画通りの着地。営業利益は、新センターの立ち上げで想定以上に費用を要し、減益に

(百万円)

- EC通販発送
- 物流センター運営



売上高 **1,389** 百万円 (前期比+52.7%)

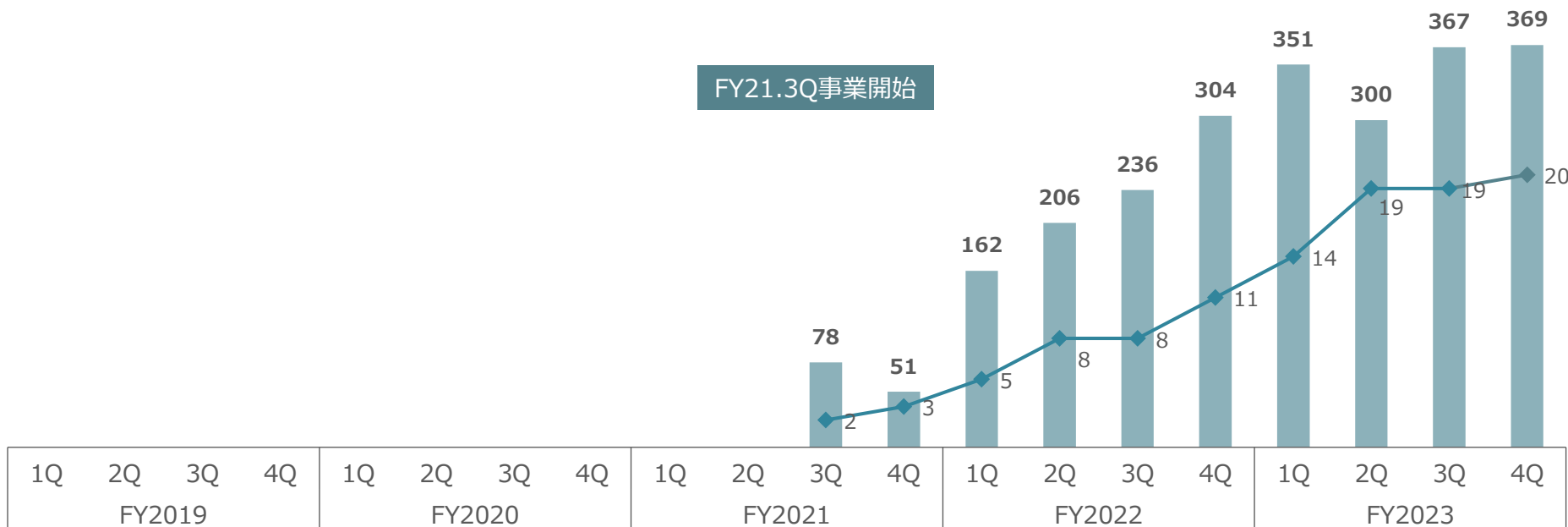
売上は伸びたものの、新センターの収益化の遅れなど、利益面を中心に課題が残る結果に

[BPOセンター] 開設:10センター 閉鎖:1センター 累計:20センター (スマートカウンター併設15センター)

- ・ 期間限定や季節性の高い業務が中心となったことで、売上は安定感に欠ける状況で推移
- ・ 営業活動の遅れ等により、新センターの稼働率が計画を大きく下回り、収益を圧迫

(百万円)

■ 売上高
◆ センター数



売上高 **949** 百万円 (前期比+30.7%)

コンサルティングサービスの拡大により、売上・利益ともに大幅増で着地

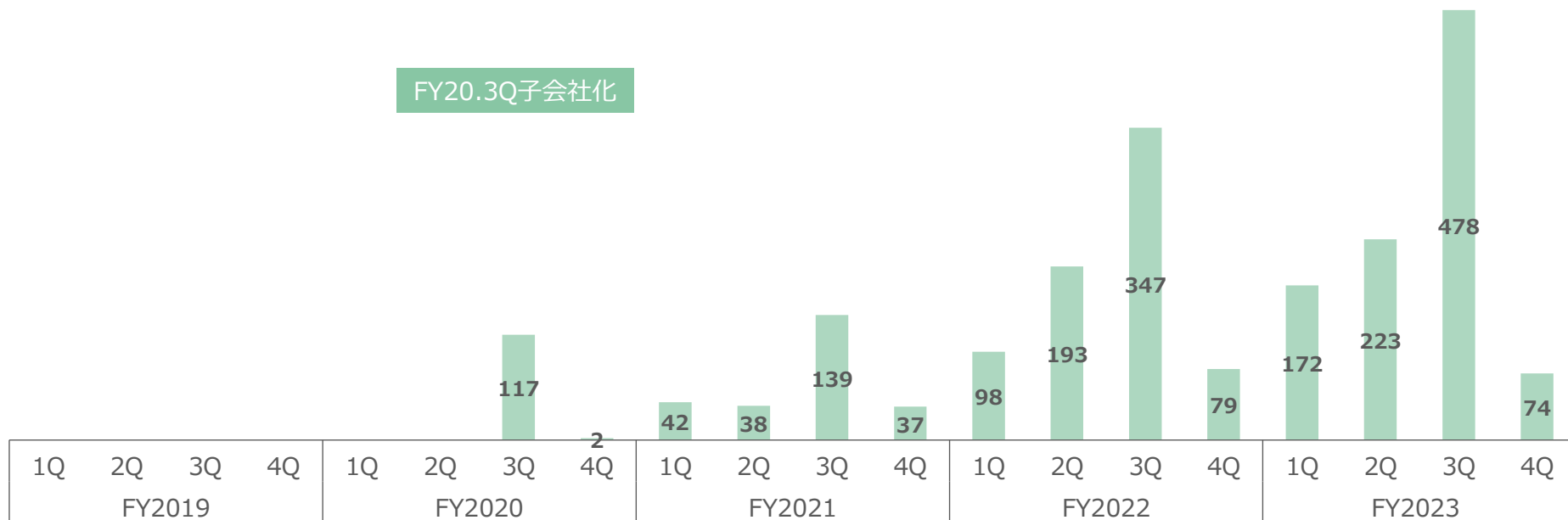
- ・ コンサルティングサービスは、CDPのコンサルがけん引。Scope3の排出量算定の受注も順調に増加
- ・ コンサルティングサービスの売上比率は、9割超まで上昇
- ・ 事業拡大に合わせコンサルタント中心に積極採用を実施。人員は前期から倍増の74名に

CDP : Carbon Disclosure Projectの略。イギリスで設立された国際的な環境非営利団体

GHG排出量 : 「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 **716** 百万円 (前期比+18.5%)

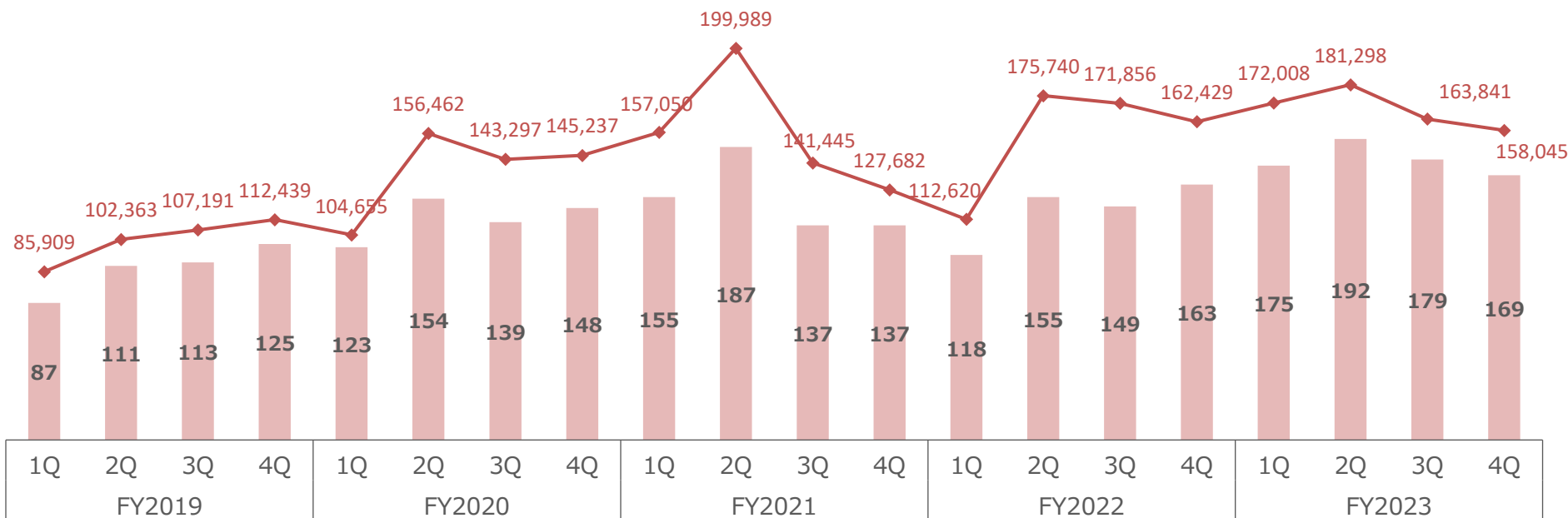
コロナ禍から順調に回復。売上は新型コロナ拡大前を上回り、過去最高を達成

[応募受付数] 675,192件/年 (前期比+8.4%)

- ・ サービス業を中心に需要が大きく回復。人手不足が大きな追い風となる
- ・ センターの稼働率向上が進んだことで、利益率も大きく改善

(百万円)

■ 売上高
◆ 応募受付数



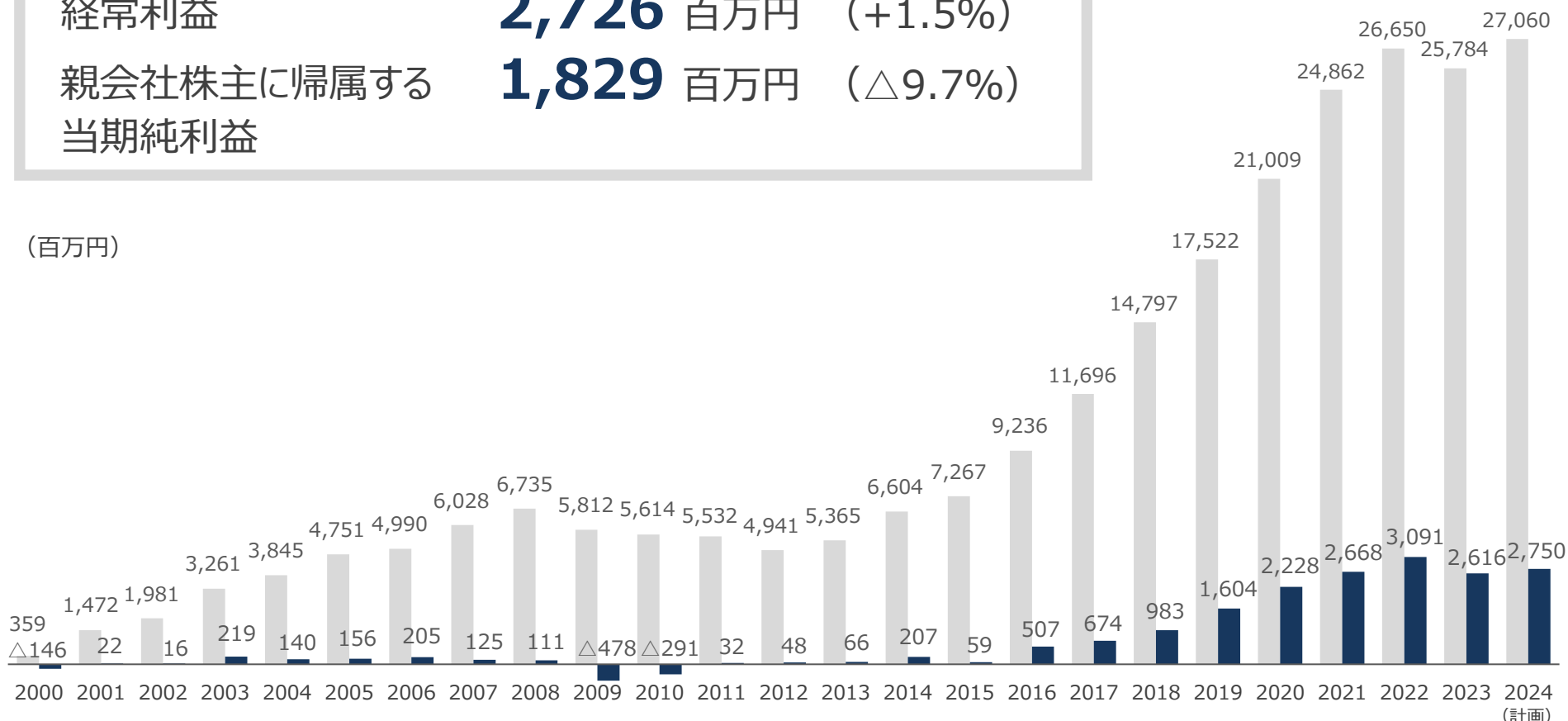
3. FY2024 [第25期] 事業計画

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

		(対前年比)
売上高	27,060 百万円	(+4.9%)
営業利益	2,750 百万円	(+5.1%)
経常利益	2,726 百万円	(+1.5%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,829 百万円	(△9.7%)

■ 売上高 ■ 営業利益

(百万円)



売上高 **12,325** 百万円 (前期比△7.4%)

コールセンター業務の復活により、売上の底打ちを目指す

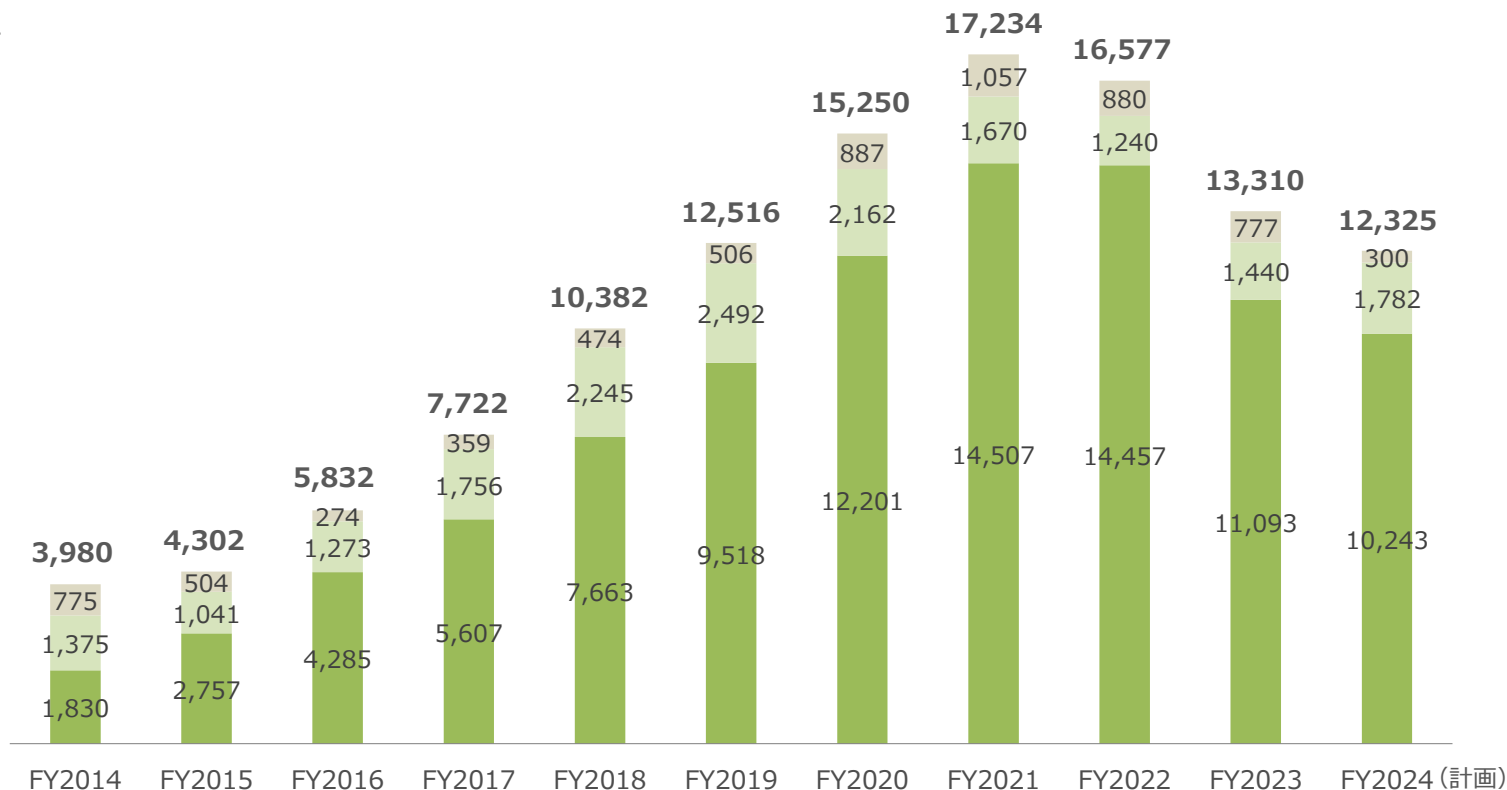
[コールセンター] 需要回復を見据えて主要顧客との関係強化。顧客内トップシェア4社目標

[販売支援] 人材需要が強いインバウンド関連業務の拡大に引き続き注力

[共通] 売上回復に向けて、下期に2支店の出店を計画

(百万円)

- コールセンター
- 販売支援
- その他



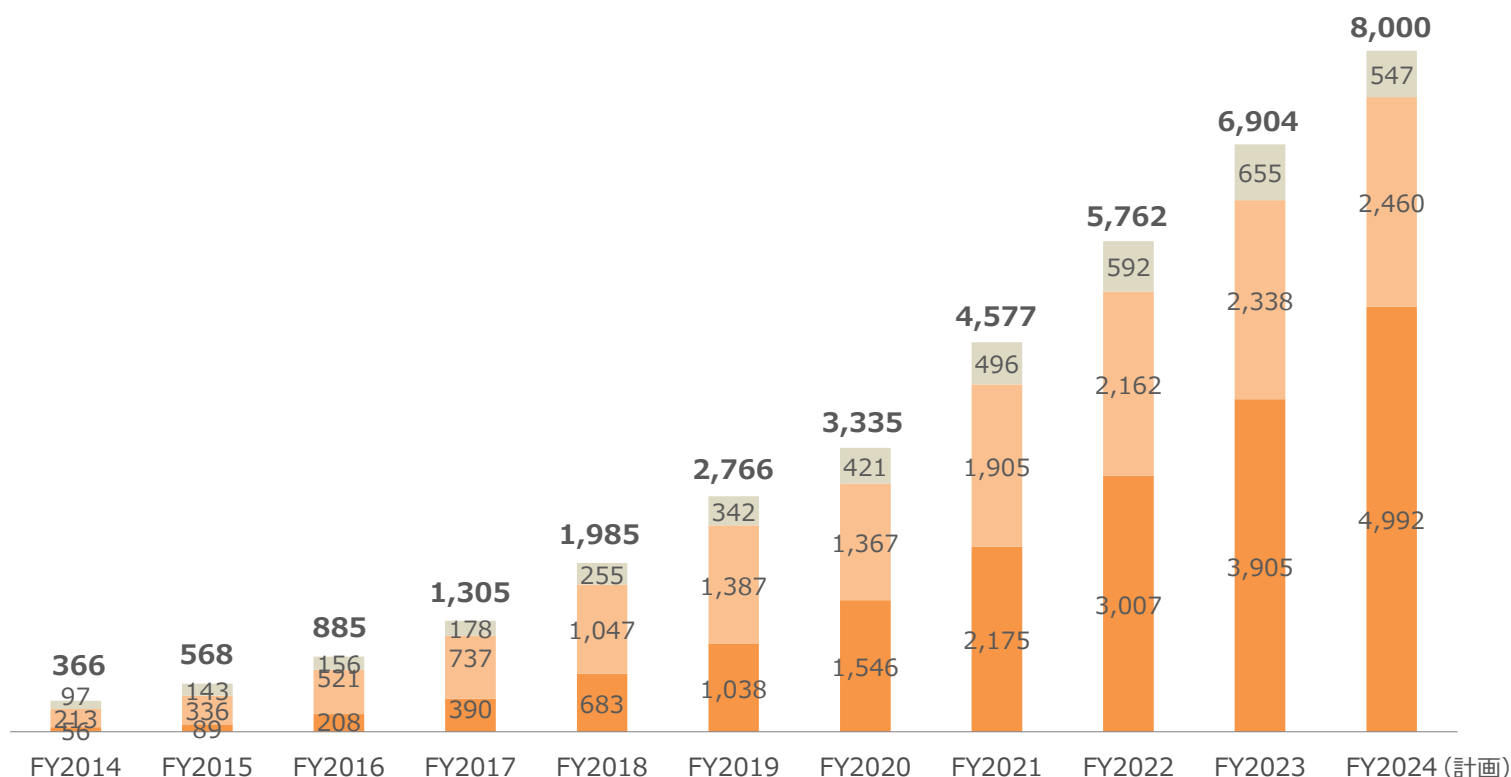
売上高 **8,000** 百万円 (前期比 + 15.9%)

需要は完全に回復。採用課題の早期解決により、販売計画の上振れを目指す

- ・ 設備販売は1,450区画を計画。営業は好調なもの、採用を強化するため販売目標はいったん抑制
 [1Q] 175-225区画 [2Q] 430-480区画 [3Q] 360-410区画 [4Q] 385-435区画
- ・ 8農園開設 (屋外4/屋内4) 7農園は選定完了 [1Q] 1 [2Q] 2 [3Q] 2 [4Q] 3

(百万円)

- 運営管理費
- 設備販売
- 人材紹介料



[障がい者の採用が課題となっている要因]

- ・ 障がい者・企業双方に、より安心して農園を利用していただくため、より丁寧な採用・教育に取り組んでおり、人材紹介に以前よりも時間を要している。
- ・ 退職率は8%と非常に低いものの、就労人数に比例する形で退職者も増えており、新規・退職者補充を含めた紹介数は、設備販売を上回るペースで増加している。

	FY2019		FY2020		FY2021		FY2022		FY2023		FY2024 (計画)	
採用数 (新規/補充)	338	100	442	113	612	142	658	185	669	215	766	240
採用数計	438		555		754		843		884		1,006	

- ・ 補充を必要とする既存の農園は、特定のエリアに集中しており、その地域では既に多くの障がい者が農園に就労しているため、新農園に比べて紹介に時間がかかることが多い。

[課題解決に向けた取り組み]

- ・ チーム体制強化（人員の増強・教育体制の強化）
- ・ マーケティング手法の見直し、強化による新たな採用チャネルの開拓
- ・ 農園の開設地域の分散化（新エリアの開拓）

**農園サービスに対する高い需要は変わらず
課題を早期に解決した上で、さらなる成長を目指す**

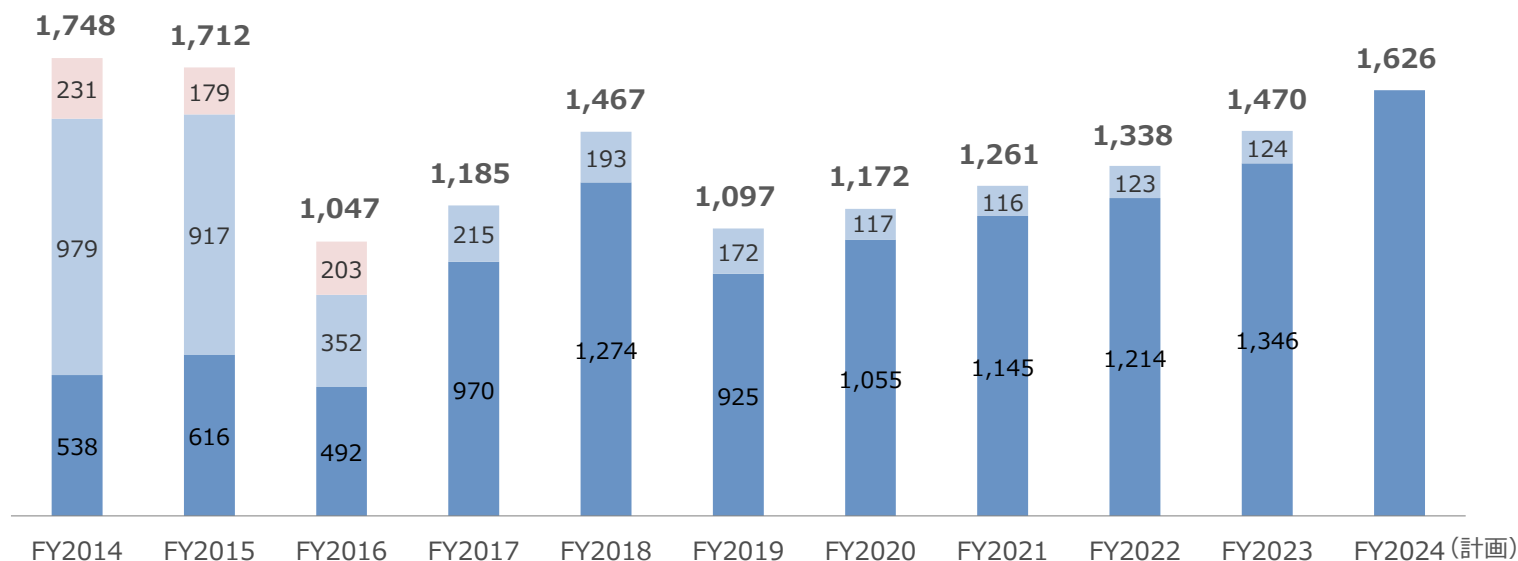
売上高 **1,626** 百万円 (前期比+10.6%)

全センターの満床を目指し、営業強化。センターの安定稼働により収益改善も見込む

- ・ 物流センターの運営代行サービスが終了。今後はEC通販の発送代行サービスに集中
- ・ 上期に複数の大型案件の受注を見込む。確実なクロージング完了を目指す
- ・ 今期中での全2センターの満床を目指す。満床時の売上見込みは、150百万円/月

(百万円)

- EC通販発送
- 物流センター運営
- その他



売上高 **1,495** 百万円 (前期比+7.6%)

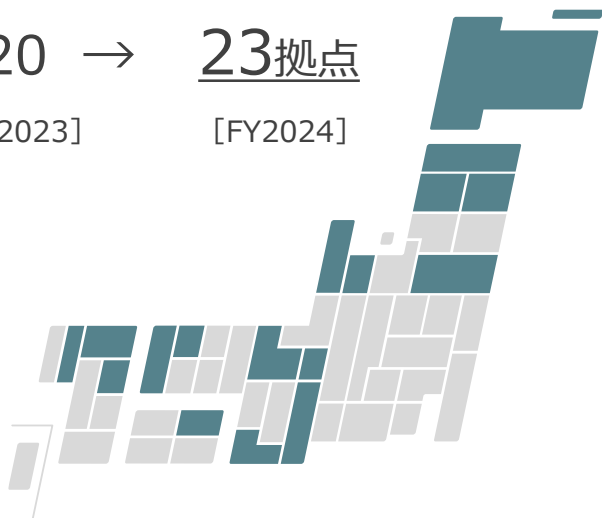
既存センターの稼働率向上に向けて営業強化。下期からの反転を見込む

- ・ 既存センターの稼働率向上を優先し、センターの開設は3拠点に抑制
- ・ スポット業務の縮小により、上期の売上は465百万円 (1Q:200百万、2Q:265百万円) まで落ち込む見込み
- ・ 恒常的な業務の受託により収益の安定化を目指す。オンライン窓口を活用した自治体DX推進支援に注力

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]

売上高 **1,430** 百万円 (前期比 + 50.6%)

企業向けの支援ノウハウを活かし、自治体向けの脱炭素支援サービスを開始

- ・ CDPの回答期限変更により、売上のピークが3Qから4Qに変更
- ・ 自治体向け新サービスの売上目標は180百万円。すでに16自治体からの受注
- ・ 積極的な人員採用を継続。事業拡大およびR&D推進のための人員の余力を確保

[自治体向け脱炭素支援サービス]
(自治体環境みらいカンパニー)

環境計画策定支援



温暖化対策の根幹となる
環境計画書を策定

環境計画実行支援



CO₂排出量削減に向けて
再エネ/省エネの導入推進を支援

自治体GX化推進支援



クレジット創出や算定システム活用で
脱炭素への取り組みを支援

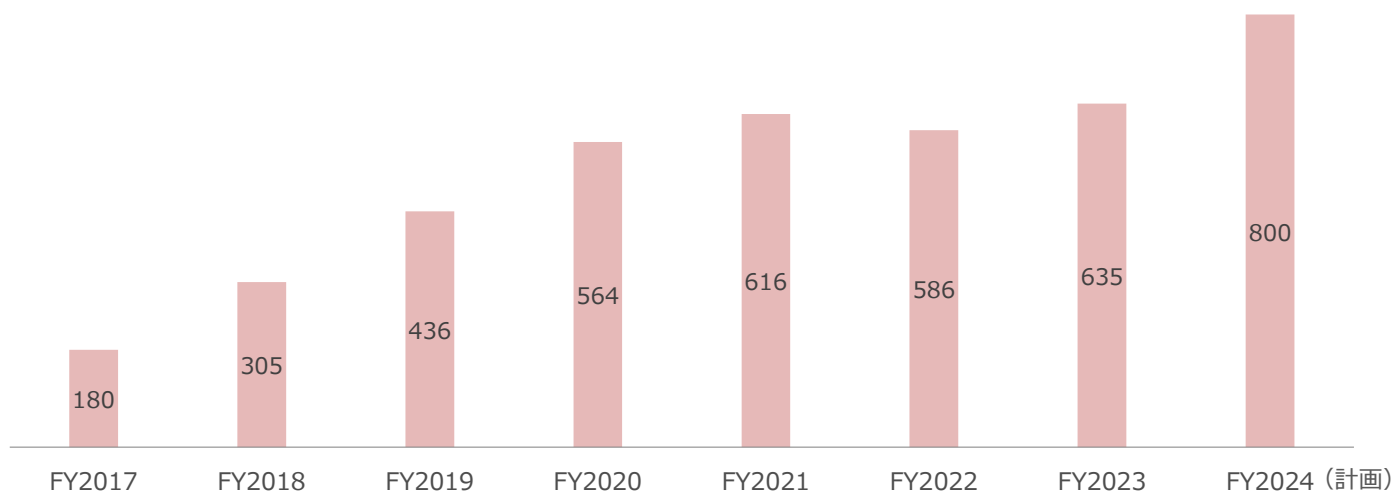
エスプールグループの有する自治体ネットワークおよび環境経営コンサルティングのノウハウを活用

売上高 **800** 百万円 (前期比+11.7%)

人手不足を追い風に、着実な成長を目指す

- ・ 需要が旺盛な応募受付代行サービスの拡大に引き続き注力
- ・ 面接代行サービスの拡販を既存顧客を中心に強化
- ・ 事業拡大に向けて新センターを2月に開設

(百万円)



4. FY2024 [第25期] 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

(百万円)	FY2024 計画	FY2023 実績	対前年増減	対前年比
売上高	27,060	25,784	+ 1,275	+ 4.9%
売上総利益	9,625	8,838	+ 787	+ 8.9%
売上総利益率 (%)	35.6%	34.3%	-	+1.3pt
販売管理費	6,875	6,222	+ 653	+ 10.5%
売上高販管費率 (%)	25.4%	24.1%	-	+1.3pt
営業利益	2,750	2,616	+ 133	+ 5.1%
営業利益率 (%)	10.2%	10.1%	-	+0.1pt
経常利益	2,726	2,684	+ 41	+ 1.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,829	2,026	△ 196	△ 9.7%

※ FY2024計画は、IFRSに基づき作成

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
売上高	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	2,981	+515	+17.3%
	人材ソリューション事業	1,120	1,257	△137	△10.9%
	調整額	(1,867)	(1,622)	-	-
	合計	2,750	2,616	+133	+5.1%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	23.3%	23.7%	-	△0.4pt
	人材ソリューション事業	9.1%	9.4%	-	△0.3pt
	合計	10.2%	10.1%	-	+0.1pt

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

下記理由により、下期偏重の計画。1Qの営業利益は、ほぼトントンでスタートとなる見込み

- 人材アウトソーシングサービス（コールセンター派遣）の回復を下期から見込んでいるため
- 広域行政BPOサービスが下期偏重の計画となっているため（上期赤字・下期黒字）

(百万円)	FY2024 計画		FY2023 実績	
	上期	下期	上期	下期
売上高	12,487	14,572	13,132	12,651
売上総利益	3,954	5,671	4,497	4,340
売上総利益率 (%)	31.7%	38.9%	34.2%	34.3%
販売管理費	3,411	3,463	3,004	3,217
売上高販管費率 (%)	27.3%	23.8%	22.9%	25.4%
営業利益	542	2,207	1,493	1,122
営業利益率 (%)	4.3%	15.1%	11.4%	8.9%
経常利益	530	2,195	1,551	1,132
親会社株主に帰属する当期純利益	376	1,453	1,030	995

5. 新たな成長戦略について

- 人材派遣サービスの成長鈍化を踏まえ、現在の中期経営計画は取り下げ
- FY2024は、次の10年の成長を見据えた準備期間に据える
- 新計画では、「障がい者雇用支援」、「サステナビリティ支援」、「地方創生支援」を重点事業領域とした成長戦略を描く
- 新中期経営計画は、FY2025初年度として策定予定

これまで10年周期で新たな成長の礎を構築
 FY2024から次の成長を見据えた新たな取り組みを推進

創業 (FY1999) – FY2010

第1成長期

<集中型経営>

人材ビジネスでの事業拡大

短期派遣サービス

FY2013 – FY2022

第2成長期

<ポートフォリオ経営>

ソーシャルビジネスへ転換
 新たな事業の育成

グループ型派遣

障がい者雇用支援

採用支援

環境経営支援

ロジスティクス

広域行政BPO

FY2024 –

新成長期

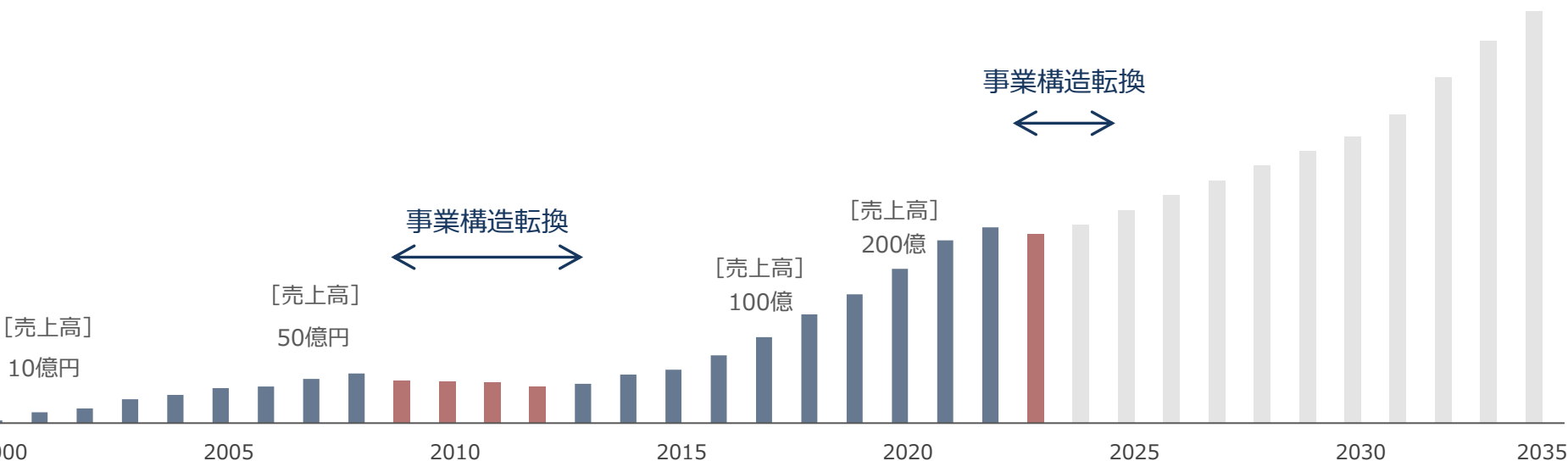
<事業ポートフォリオの再編>

経営資源の再配分を実施
 コア事業を軸とした成長

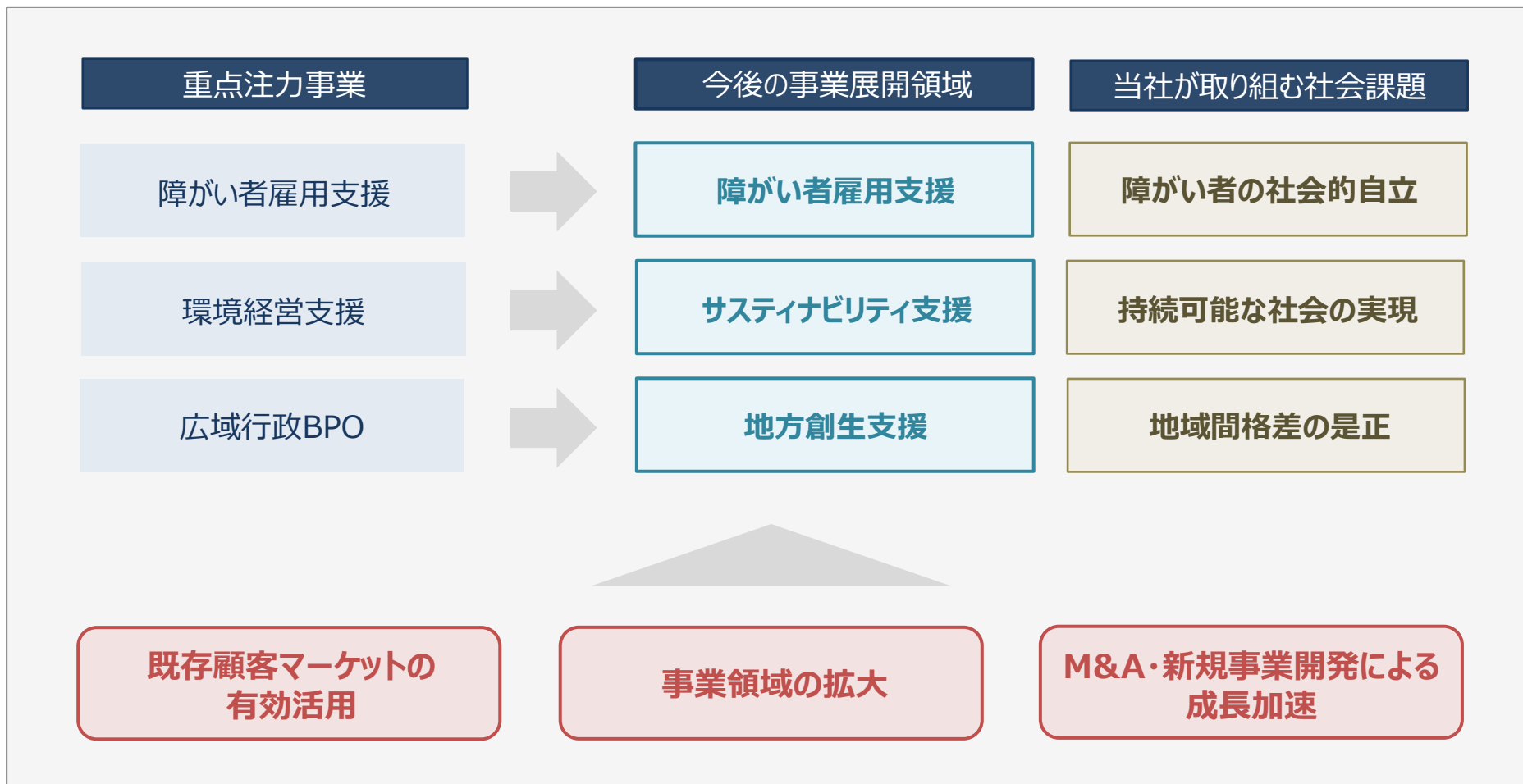
障がい者雇用支援

サステナビリティ支援

地方創生支援

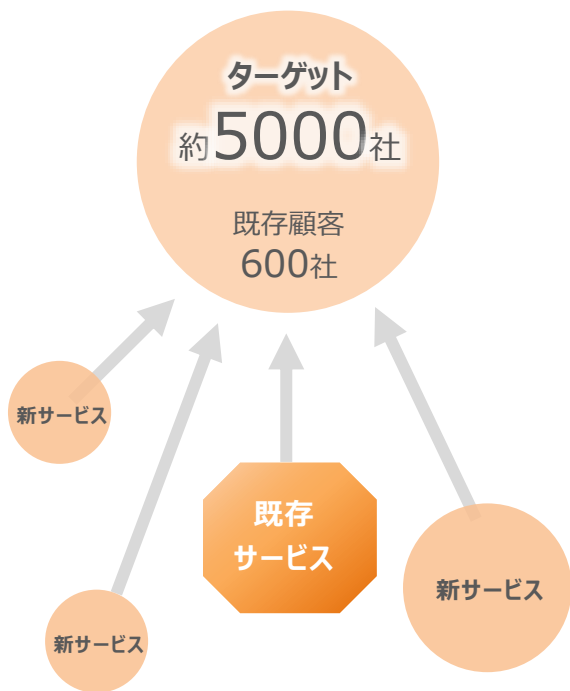


高い成長が期待できる3つの事業を重点注力分野に定め、事業領域の拡大によりさらなる成長を目指す



各事業領域において既存顧客マーケットを最大限活用。新サービスの積極展開を推進
ユーザーコミュニティを基盤とした顧客ネットワークの構築にも取り組む

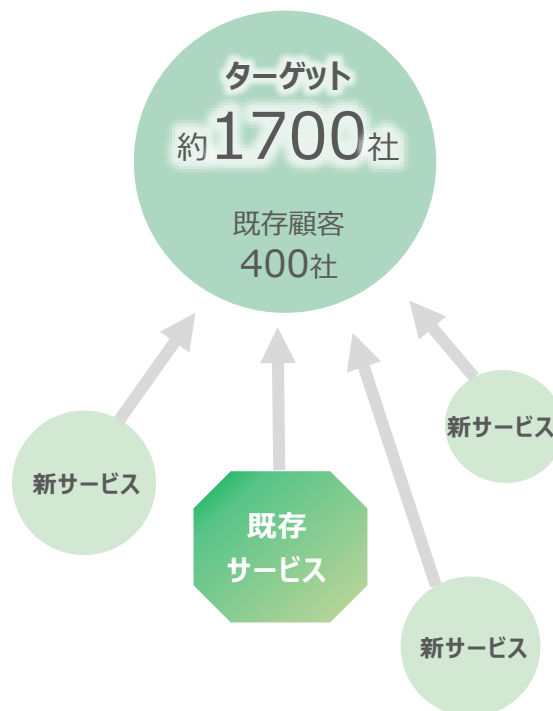
障がい者雇用支援



新規事業開発

M&A

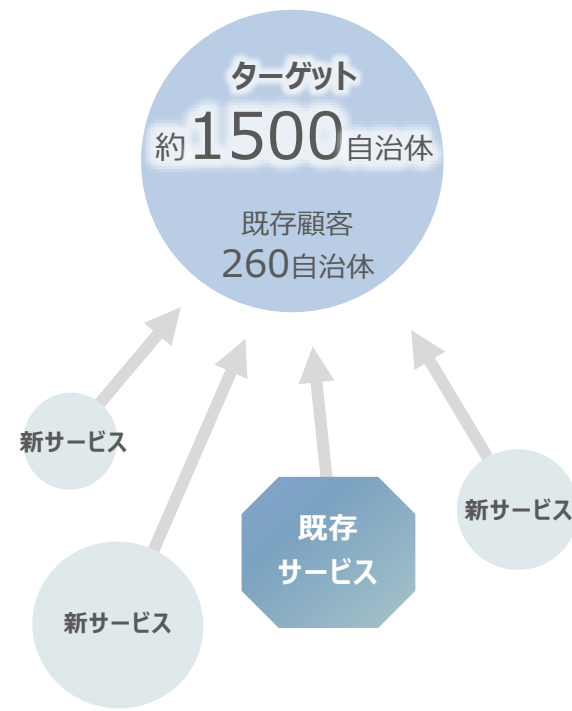
サステナビリティ支援



新規事業開発

M&A

地方創生支援



新規事業開発

M&A

既存サービスのオーガニック成長に加え、事業領域の拡大により、成長の加速を目指す

障がい者雇用支援

大手企業600社

<既存サービス>

企業向け貸農園サービス
(知的障がい者を中心とした雇用支援)

<将来の拡張領域>

障がい者の多様な働き方の開発
障がい者雇用DX
職域拡大・能力開発支援
ダイバーシティ&インクルージョン支援

サステナビリティ支援

大手企業400社

<既存サービス>

気候変動・脱炭素情報開示
LCA・CFP算定
カーボンクレジット・再エネ証書調達

<将来の拡張領域>

人的資本開示・ISSB対応
グリーンサプライチェーンマネジメント
サーキュラーエコノミー
EUタクソノミー
自然再生管理
サステナビリティ情報管理
ESG評価対応

地方創生支援

260自治体

<既存サービス>

広域行政BPOサービス
オンライン窓口
スマートカウンター「みんなのス窓」

<将来の拡張領域>

事業承継
カーボンニュートラル
自治体DX・データドリブン行政
行政MaaS
移住・定住、起業支援
インバウンド
防災・自治体BCP
子育て支援・見守り

M&A**事業領域の拡大をM&Aにより強化**

- 重点事業領域を中心に、既存事業とのシナジーに鑑みながら、買収・出資案件を継続的に探索

障がい者雇用支援

サステナビリティ支援

地方創生支援

新規プロダクト開発、事業連携目的の出資等

第一弾として、地方創生支援領域において事業承継をサポートするサービスを準備中
(詳細は次ページ)

新規事業開発**カンパニー制導入により、若手人材を中心に新サービスの開発を加速**

- 既存顧客マーケットに対し、派生ビジネスの積極投入を図る

「自治体環境みらいカンパニー」自治体向け脱炭素支援サービス

広域行政BPOサービスの自治体ネットワーク、環境経営支援サービスのコンサルノウハウを活用

「サステNaviカンパニー」サステナビリティ研修動画サービス『PivottAサステナ』

ESGの意識の高い環境経営支援サービスの顧客ネットワークを中心に営業を展開

地方創生支援領域において事業承継をサポートするサービスを準備中

- 事業承継に直面する地元企業に戦略的に投資を実行し、後継者候補の紹介、プロ人材による事業支援、ハンズオン支援などを行う予定



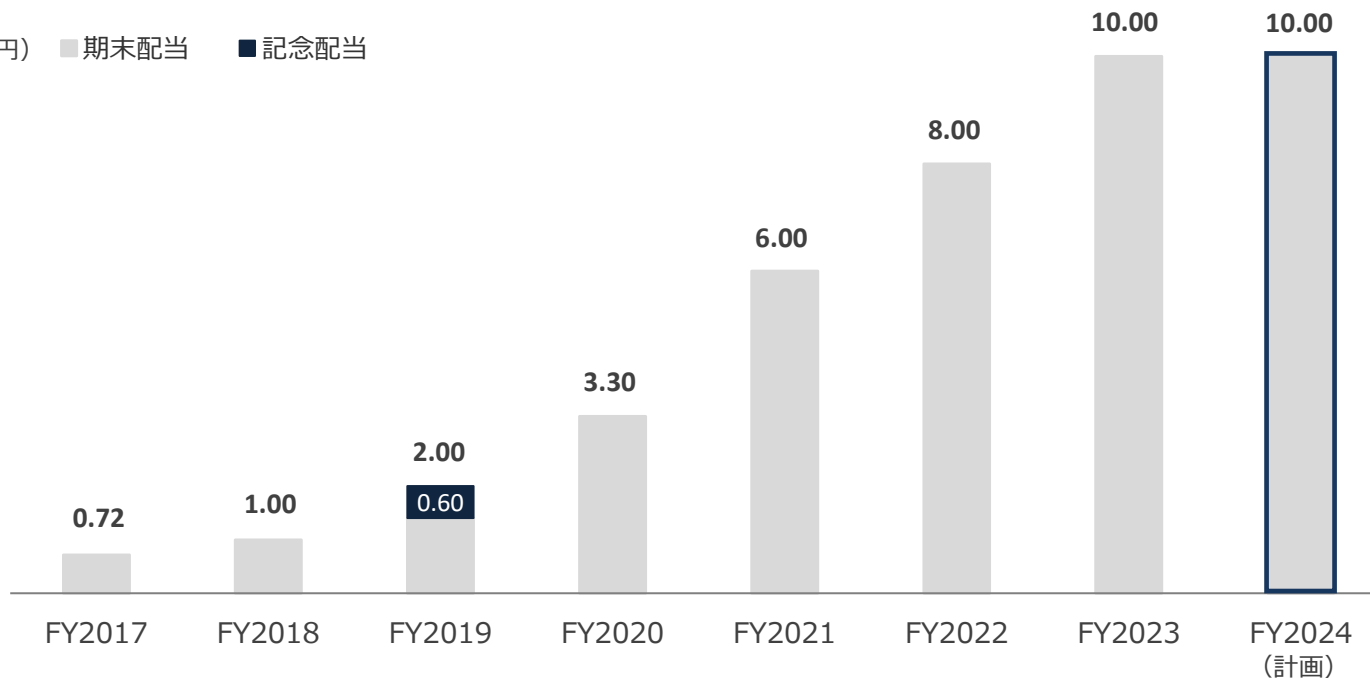
**地域に根付いた中小企業を応援
事業承継支援を通じて、地域経済維持に貢献**

6. 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、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」

株主総数：16,318名（2023年5月末：11,591名）
 機関投資家比率：41.1%（2023年5月末：62.0%）

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	浦上 壮平	8,040,100	10.17%
2	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	7,878,900	9.97%
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6,992,800	8.85%
4	光通信株式会社	3,950,100	4.99%
5	赤浦 徹	2,745,000	3.47%
6	佐藤 英朗	1,973,900	2.49%
7	住友生命保険相互会社	1,955,000	2.47%
8	エスプール従業員持株会	1,863,500	2.35%
9	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	1,862,671	2.35%
10	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,849,666	2.34%



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: 1,149名 (2023年11月末現在)
拠点数		89ヶ所 (2023年11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 (48.7%)

- 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 (51.6%)

- 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

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 5支店

札幌、秋葉原、大阪、東海、九州

S-POOL Plus+ [わーくはぴねす農園] 46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、野田
- 【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

S-POOL Global [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

