

2015年11月期（第16期） 決算説明資料

2016年1月13日（水）
株式会社エスプール

東証JASDAQ（スタンダード）上場
コード 2471

1. 2015年11月期（第16期）業績概要
2. 2015年11月期（第16期）業績解説
3. 2016年11月期（第17期）事業方針
4. 2016年11月期（第17期）業績予想
5. 配当方針

はじめに

本日本日お伝えしたいこと



[その1]

人材派遣サービス、障がい者雇用支援サービスが伸長、
売上が過去最高を更新

[その2]

スマートメーター設置業務にて大幅な赤字が発生、
利益面については減益に

[その3]

2016年11月期（第17期）は、収益力向上に注力
売上・営業利益ともに過去最高の更新を目指す



1. 2015年11月期（第16期）業績概要

1. 2015年11月期（第16期）業績概要

連結損益計算書



単位：百万円

	2014年11月期 実績		2015年11月期 実績			2015年11月期 計画		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	計画比
売上高	6,604	-	7,267	-	110.0%	7,518	-	96.7%
売上総利益	1,638	24.8%	1,836	25.3%	112.1%	1,782	23.7%	103.0%
販売費及び一般管理費	1,431	21.7%	1,777	24.5%	124.1%	1,631	21.7%	108.9%
（人件費）	808	12.2%	987	13.6%	122.1%	888	11.8%	111.1%
営業利益	207	3.1%	59	0.8%	28.7%	150	2.0%	39.5%
経常利益	191	2.9%	49	0.7%	25.8%	140	1.9%	35.3%
当期純利益	165	2.5%	△ 68	-	-	66	0.9%	-

**売上高が7期ぶりに過去最高を更新
営業利益、経常利益、当期純利益は、いずれも減益に**

1. 2015年11月期（第16期）業績概要

セグメント別業績



単位：百万円

	2014年11月期 実績			2015年11月期 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	2,704	280	10.4%	3,000	163	5.5%	110.9%	58.3%
人材ソリューション事業	3,980	310	7.8%	4,302	360	8.4%	108.1%	116.3%
調整額	△ 80	△ 383	-	△ 35	△ 465	-	-	-
合計	6,604	207	3.1%	7,267	59	0.8%	110.0%	28.7%

【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（スマートメーター）業務など）
 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）

人材ソリューション事業は、増収増益と好調を維持
ビジネスソリューション事業は、増収減益に

1. 2015年11月期（第16期）業績概要

連結キャッシュフロー計算書



単位：百万円

	2014年11月期 実績	2015年11月期 実績	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	291	△ 253	△ 545	当期純利益の減少、運転資本の増加
投資活動によるCF	△ 188	△ 388	△ 199	設備投資(農園開設)増、敷金・保証金増
財務活動によるCF	229	513	283	
現金及び現金同等物残高	819	691	△ 128	



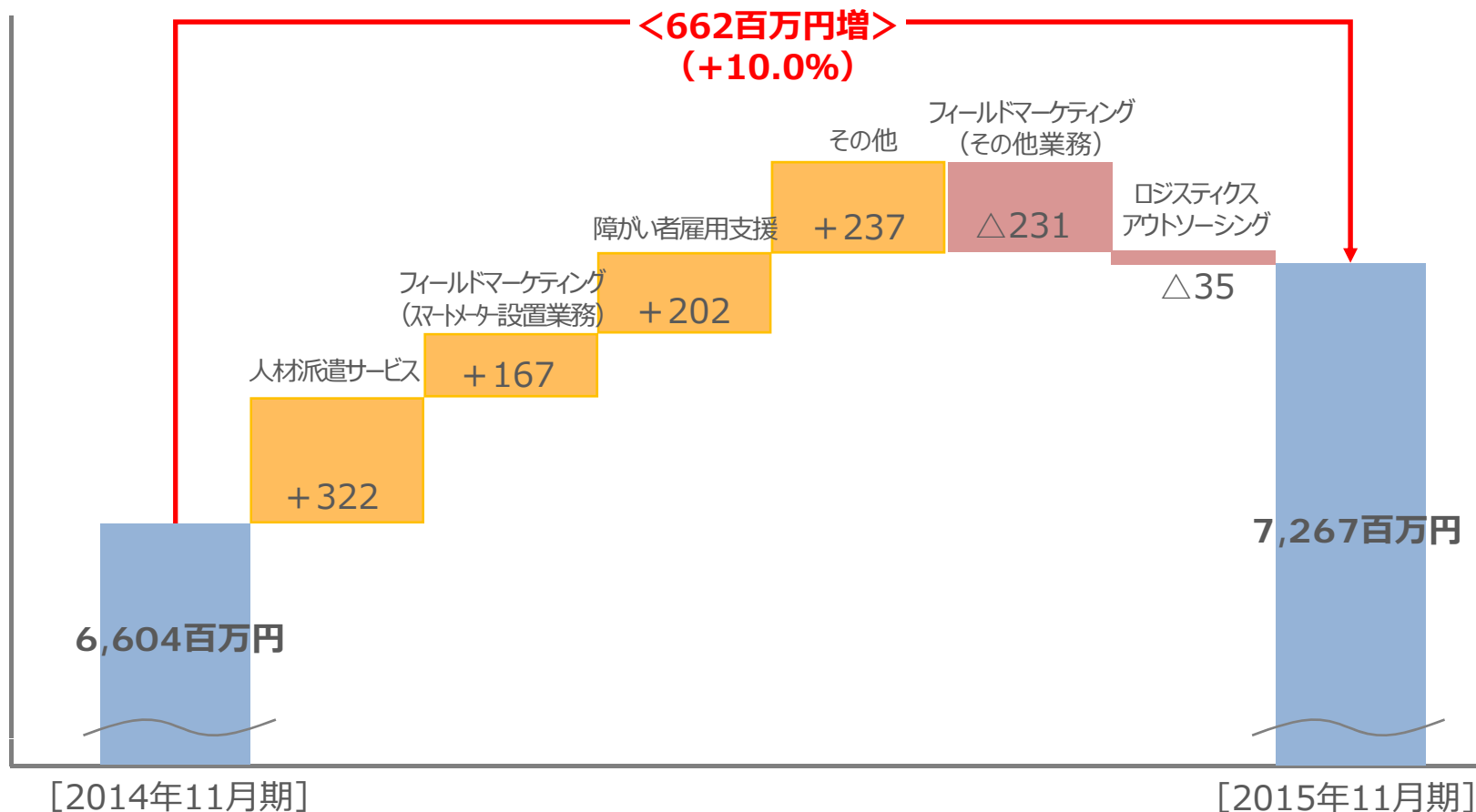
2. 2015年11月期（第16期）業績解説

2. 2015年11月期（第16期）業績解説

増減分析 [売上高]



単位：百万円



※その他：セールスサポート、顧問派遣サービスなど

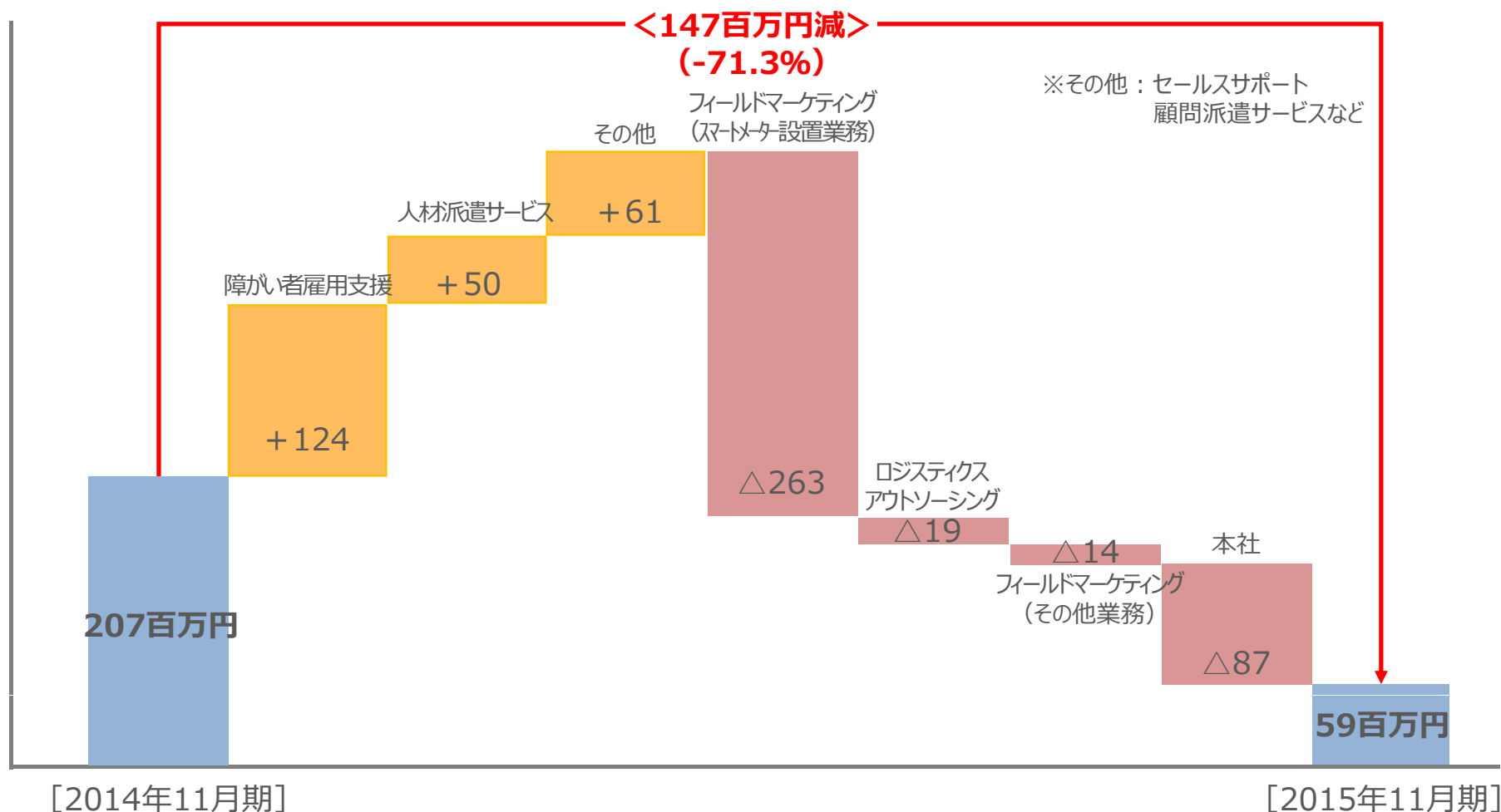
主力の人材派遣、障がい者雇用支援サービスが、好調に推移

2. 2015年11月期（第16期）業績解説

増減分析 [営業利益]



単位：百万円



既存事業は概ね好調に推移、スマートメータ設置業務の赤字が大きく減益に

2. 2015年11月期（第16期）業績解説

基本方針に対する振り返り



[2015年11月期 基本方針]

I. コアマーケットの深耕、主力事業の再強化

- [○] ・ 障がい者雇用支援サービスが前期から倍増となる区画を販売
 - ・ 人材アウトソーシングサービスのコールセンター業務が順調に拡大
- [×] ・ ロジスティクスアウトソーシングの物流センターの運営代行業務が縮小
 - ・ 人材アウトソーシングサービスの携帯販売支援業務については、成長が鈍化

II. 新たな収益の柱の構築

- [○] ・ 公共性の高いスマートメーター分野への新規参入を果たす
 - ・ セールスサポートサービスが順調に拡大
- [×] ・ 顧問派遣サービスについては、黒字で推移したが計画ほど伸びず

**変化への対応が遅れた分野で伸び悩み、
顧客ニーズを上手くサービスに反映できた分野では大きく躍進**

2. 2015年11月期（第16期）業績解説

部門別トピックス



人材アウトソーシング

- ・ コールセンター業務が、地方を中心に大きく拡大（前期比45.4%増）
- ・ 携帯販売支援業務は、スタッフ採用難などで伸び悩む（前期比10.3%減）

ロジスティクス アウトソーシング

- ・ 物流センター運営代行業務は、低収益案件の取引見直しなどで、縮小傾向に
- ・ ネット通販の発送代行業務は、取り扱い品目を高単価の健康食品・化粧品にシフト

障がい者雇用支援 サービス

- ・ 新規取引23社、新たに107名の障がい者雇用、37名のシルバー雇用の創出に成功
- ・ サービス開始から5年間で、取引終了企業0社/71社、障がい者の退職率3%未満を継続

その他

- ・ セールスサポート業務は、大型調査案件が増加。採用面でフルキャスト社との協業を強化
- ・ 業務拡大に対応するため本社移転を実施。グループ会社集約により業務の効率化を図る



3. 2016年11月期（第17期）事業方針

3. 2016年11月期（第17期）事業方針

基本方針



[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

[2016年11月期 基本方針]

[収益基盤の強化]

I. ストック型ビジネスの強化

→ 継続的な収益の確保が期待できるストック型サービスの比率を高める

II. 低収益事業の改善

→ 低収益事業については、収益構造の抜本的な改善を図る

III. 新たな収益の柱の構築

→ 新たなストック型サービスの育成を図り、収益源の分散化を目指す

3. 2016年11月期（第17期）事業方針 主力事業の解説「人材アウトソーシングサービス」



[外部環境]

機会

- ・雇用情勢の改善に伴う人材需要の高まり
- ・派遣法改正による、派遣需要の拡大
- ・採用難に伴う人材紹介ニーズの拡大

脅威

- ・過度の採用難
- ・採用コストの上昇（募集費の増加）
- ・法定福利費など、雇用維持費用の増加

人材の売り手市場の拡大により、人材ニーズは引き続き高水準を維持



[事業方針]

継続

コールセンター業務

- ・顧客満足度、取引継続率の高いグループ型派遣の拡大に注力
- ・新規出店はドミナント戦略を推進（人材ニーズの高い地域に第2支店を展開）

改善

店頭販売支援業務 （携帯販売支援）

- ・携帯販売支援業務の経験を活かし、店頭販売支援業務を開始
- ・家電販売支援業務の開拓に注力。請負化を進め長期安定受注を目指す

継続

その他 （収益力維持・向上）

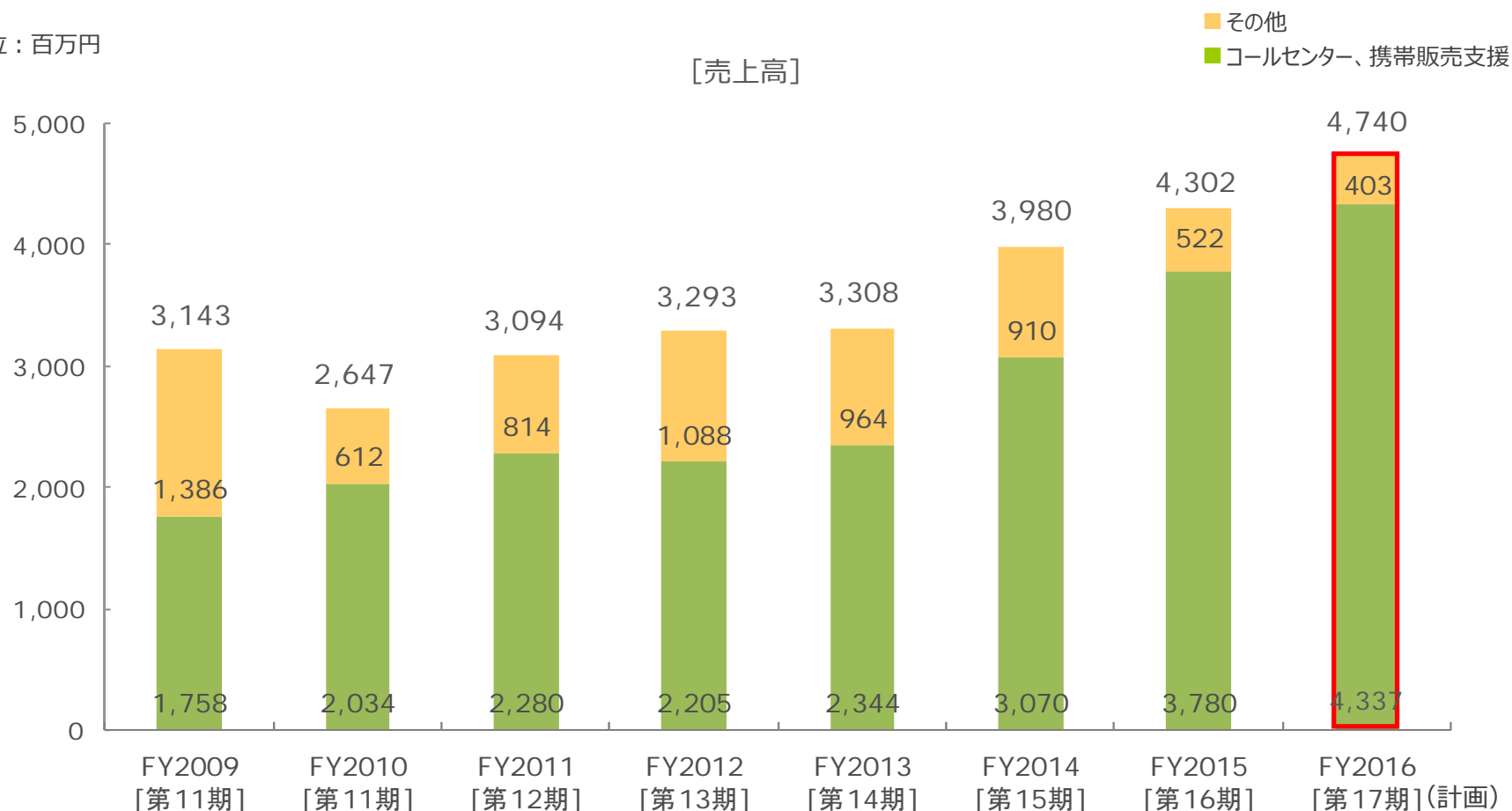
- ・利益率の高い人材紹介サービスの強化
- ・業務効率化によるローコストオペレーションの推進を図る

人材需要は非常に高く事業拡大の好機、コスト増（スタッフ募集費・人件費）吸収が鍵

3. 2016年11月期（第17期）事業方針 主力事業の解説「人材アウトソーシングサービス」



単位：百万円



得意分野での集中展開を図り、7期連続の増収を目指す

3. 2016年11月期（第17期）事業方針

主力事業の解説 「ロジスティクスアウトソーシングサービス」



[外部環境]

(※1) 出典：野村総合研究所

【物流センターの運営代行業務】

- ・ 大規模物流センターの新設が増加しており、案件は豊富に存在
- ・ 物流スタッフの確保が非常に難しくなっており、運営コストは増加傾向に

【ネット通販の発送代行業務】

- ・ ネット通販市場の急拡大が続いており、2桁成長が続く
- ・ BtoCのネット通販市場は2014年度の12兆6千億円から2021年度には倍増となる見込み (※1)

アウトソーシングニーズは非常に高いものの、運営コストの上昇など収益圧迫要因も多く存在



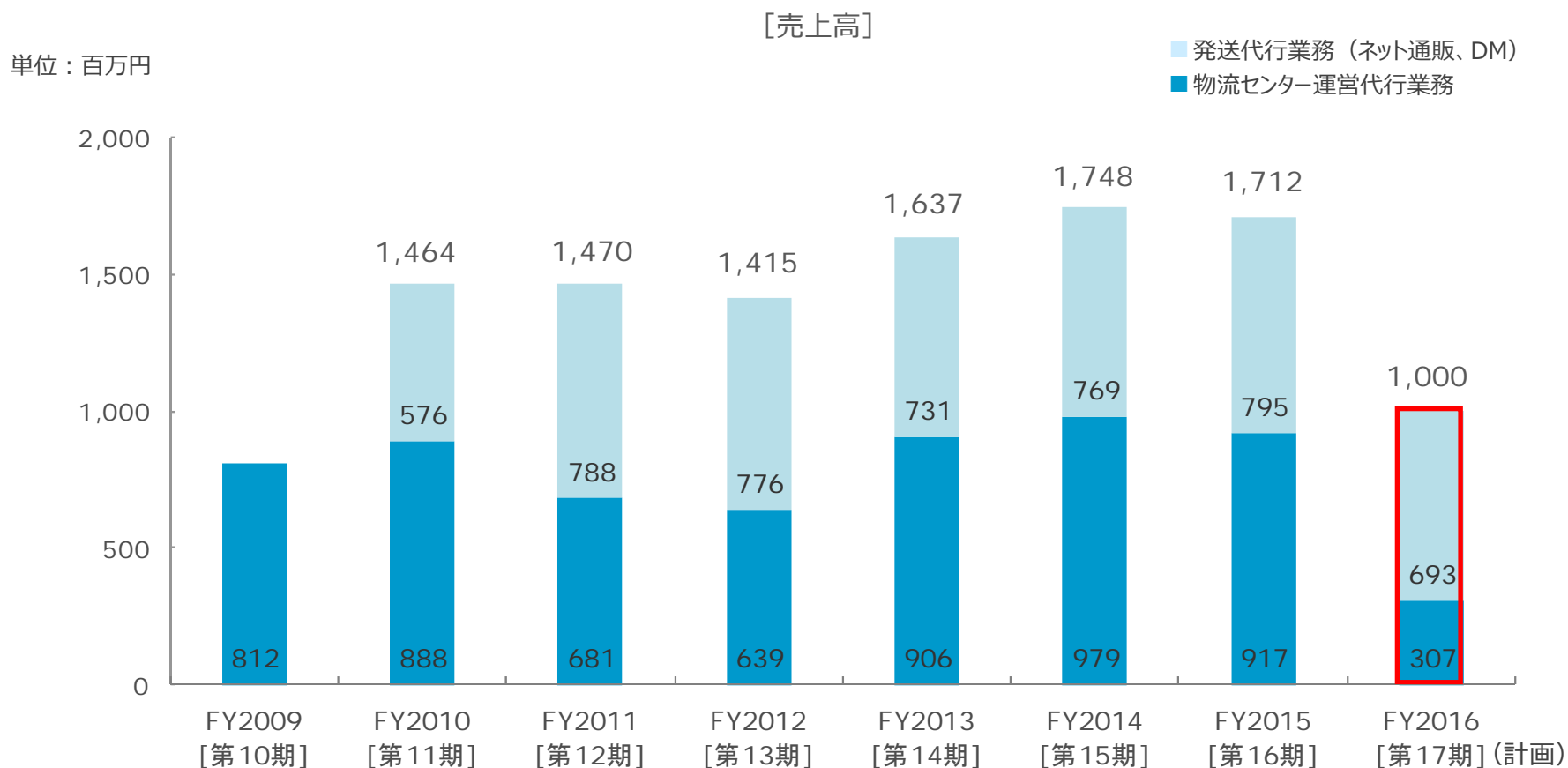
[事業方針]

**市場が急拡大するネット通販の発送代行業務に注力
業務改善および利益率の高い業務への選別を強化し、収益力の向上を図る**

利益確保を最優先に、既存案件の収益力向上に注力

3. 2016年11月期（第17期）事業方針

主力事業の解説 「ロジスティクスアウトソーシングサービス」



売上は減少となるが、低収益案件の減少により売上総利益率は改善

3. 2016年11月期（第17期）事業方針 主力事業の解説「障がい者雇用支援サービス」



[事業環境]

- 知的障がい、精神障がい者の雇用方法に課題を持つ企業は非常に多い
- 農地の転用が可能になったことで、事業展開の大きな懸案事項解消へ

知的障がい者の安定雇用ノウハウを有することが大きな強みに



[事業方針]

短期

【ドミナント戦略の推進】

- ・実績のある千葉県に集中し、スムーズな展開を図る
- ・農地転用により人口集積エリアでの展開を強化

中期

【全国展開を見据えた準備】

- ・専門性強化のため、3部門制から5部門制へ変更
(営業・学校・農園)+(人材紹介・土地開発)
- ・千葉県以外の行政や提携可能な企業との関係構築を進める

[拠点展開]
(千葉県)



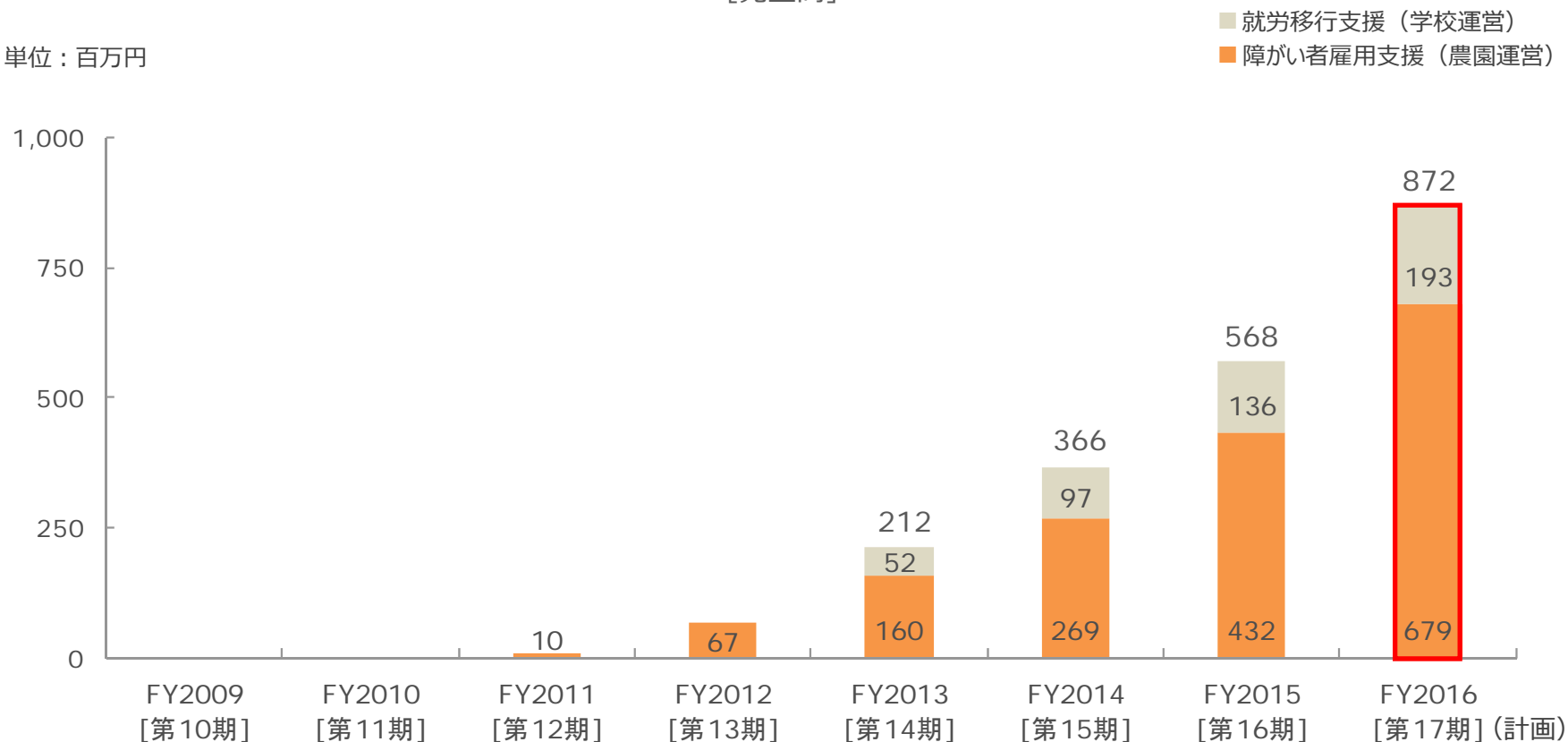
千葉県での実績の積み上げを図るとともに、早期の全国展開を見据えた施策を実行

3. 2016年11月期（第17期）事業方針 主力事業の解説「障がい者雇用支援サービス」



[売上高]

単位：百万円



顧客ニーズは非常に高く、6期連続で増収増益を達成する見込み

3. 2016年11月期（第17期）事業方針 低収益事業の改善「スマートメーター設置業務」



[前期の赤字の内訳と原因について]

263百万円の営業損失が発生

赤字の内訳	原因
<ul style="list-style-type: none">■ 準備期間（2015年7月まで）の赤字：144百万円■ 業務開始後（2015年8～11月）の赤字：119百万円	<ul style="list-style-type: none">① 担当地域が想定以上に広く、業務効率の低い地域が発生② 業務開始当初は外部業者が多く、主体的な運営ができず③ 研修が外部委託のため、作業員の育成が計画通り進まず



[2016年11月期]

売上高1,021百万円、営業利益32百万円を計画

[原因に対する対応策]

- ① 遠隔地の7地区の返上を実施。担当地域は11地区に
 - ② 自社作業員比率を大幅に増加（自社比率は3割から7割に増加）
 - ③ 自社研修実施の許可取得、計画的な人員投入が可能に（2016年3月で人員補充完了）
- 上記対応策の実行により、第2四半期での単月黒字を必ず達成

早期収益化に全力で取り組み、公共インフラ事業での収益基盤確立を目指す

3. 2016年11月期（第17期）事業方針

新たな収益の柱① 「アルバイト応募受付代行サービス」の開始



[サービスの特徴]

- 業界初の「面接設定課金」により、完全成果報酬型を実現
- 小売・飲食・サービス業など、アルバイトを多く採用する企業が対象
- グループで蓄積した派遣スタッフの応募受付ノウハウを活用

徹底した顧客目線でサービス開発により、高い顧客満足度を実現



一般的なコールセンター 「**応募課金**」
応募に対しての受電・架電数に応じて課金

エスプールのサービス 「**面接課金**」
応募者を面接に案内した件数に応じて課金

- [利用企業の3大メリット]
- ・採用プロセスを数値化、可視化できる
 - ・採用コストが半分に（費用対効果が倍増）
 - ・現場の採用業務負担が大幅に軽減

問合せから面接につながる確率
通常 ⇒ 30%
エスプール ⇒ 60%



-人と企業をむすぶ-

[サービス名] Omusubi（おむすび）

飲食チェーンなど大手企業数社から受注決定。今期中には30社の新規受注を目指す

3. 2016年11月期（第17期）事業方針

新たな収益の柱② 「セールスサポートサービス」の強化



[サービス内容]

キャンペーン業務、調査業務の一括受託
(事務局運営代行)

成果報酬型の営業支援業務
(対面型の販売代行)

[事業機会]

短期派遣の原則禁止以降、大規模事務局案件を
運営できる人材会社が減少
フルキャスト社との提携により人材手配力が大幅に向上
強みである事務局運営に特化できる体制が整う

デフレからインフレへの移行により、企業マーケティングでの
販売促進による直接的な商品訴求機会が増加

前期終了時点で、多数の受託実績が積み上がる。供給力も大幅に向上

2014年11月に専門子会社（エスプールセールスサポート）設立

2015年11月期の実績は356百万円、2016年11月期は515百万円（44.6%増）を計画

好調な受注を追い風に、運営体制の強化を図り、垂直立ち上げを目指す



4. 2016年11月期（第17期）業績予想

4. 2016年11月期（第17期）業績予想 連結業績予想



単位：百万円

	2015年11月期 実績		2016年11月期 計画			
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	対前年増減
売上高	7,267	-	8,220	-	113.1%	+ 952
売上総利益	1,836	25.3%	2,335	28.4%	127.1%	+ 498
販売費及び一般管理費	1,777	24.5%	2,065	25.1%	116.2%	+ 287
（人件費）	987	13.6%	1,077	13.1%	109.2%	+ 90
営業利益	59	0.8%	270	3.3%	454.1%	+ 210
経常利益	49	0.7%	258	3.1%	521.2%	+ 208
当期純利益	△ 68	-	183	2.2%	-	+ 252

売上・利益ともに過去最高を更新する見込み

4. 2016年11月期（第17期）業績予想 セグメント別業績予想



単位：百万円

	2015年11月期 実績			2016年11月期 計画			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	3,000	163	5.5%	3,599	439	12.2%	120.0%	268.3%
人材ソリューション事業	4,302	360	8.4%	4,740	370	7.8%	110.2%	102.8%
調整額	△ 35	△ 465	-	△ 120	△ 539	-	-	-
合計	7,267	59	0.8%	8,220	270	3.3%	113.1%	454.1%

**ビジネスソリューション事業については、収益が大きく改善
人材ソリューション事業については、増収増益を継続**

4. 2016年11月期（第17期）業績予想 半期業績予想



単位：百万円

	2015年11月期 実績				2016年11月期 計画			
	上期		下期		上期		下期	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	3,438	-	3,829	-	3,922	-	4,298	-
売上総利益	827	24.1%	1,009	26.4%	1,095	27.9%	1,239	28.8%
販売費及び一般管理費	795	23.1%	981	25.6%	1,034	26.4%	1,030	24.0%
（人件費）	440	12.8%	546	14.3%	531	13.6%	545	12.7%
営業利益	31	0.9%	27	0.7%	61	1.6%	209	4.9%
経常利益	27	0.8%	22	0.6%	55	1.4%	203	4.7%
当期純利益	△ 14	-	△ 53	-	35	0.9%	147	3.4%

- 特に利益面において下期偏重の予算編成に
 - 理由① 障がい者雇用支援サービスの農園販売が下期に集中するため
 - 理由② スマートメーター設置業務の収益貢献が下期からとなるため
- 1Qには、前期同様赤字スタートとなる見込み



5. 配当方針

2016年11期（第17期）配当計画



2016年11月期 配当

1株あたり10円の配当を計画

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

(参考資料)

会社概要



会社名		株式会社エスプール (S-Pool, Inc.)
社名の由来		Strategy・Solution・System・Staff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		3億5,113万円 (2015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 吉村 慎吾 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 : 341名 (2015年11月末日現在)

(参考資料)

グループ会社一覧



親会社

[持株会社&新規事業開発]

(株)エスポール



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

子会社

[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



東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル 41F

[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



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

[障がい者雇用支援サービス]

(株)エスポールプラス



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

[フィールドマーケティング/スマートグリッド支援サービス]

(株)エスポールエンジニアリング



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F

[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



東京都千代田区外神田1-18-13 秋葉原ダイビル 6F







海外

S-POOL BANGKOK CO.,LTD

(参考資料)

事業セグメント解説



ビジネスソリューション事業 (売上比率 : 41%)	人材ソリューション事業 (売上比率 : 59%)
<ul style="list-style-type: none">■ ロジスティクスアウトソーシング <ul style="list-style-type: none">・ 物流センターの運営代行サービス・ ネット通販の発送代行サービス■ 障がい者雇用支援サービス <ul style="list-style-type: none">・ 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営・ 就労移行支援サービス (障がい者の就職支援)	<ul style="list-style-type: none">■ 人材アウトソーシングサービス <ul style="list-style-type: none">・ コールセンター向け派遣・ 携帯電話の販売支援業務・ ストアスタッフ派遣・ 資格試験の運営サポート
【主力サービス】	
<ul style="list-style-type: none">■ フィールドマーケティングサービス <ul style="list-style-type: none">・ 通信キャリア向けフィールドサポート業務・ スマートメーター設置に関連する業務■ 販売促進支援サービス <ul style="list-style-type: none">・ 対面型の販売支援、キャンペーンの事務運営・ マーチャンダイジングサービス■ 顧問派遣サービス <ul style="list-style-type: none">・ プロフェッショナルシニア人材による業務支援	

主力3サービスで連結売上高の89%を占める



株式会社エスポール

【問い合わせ窓口】 社長室IR担当 TEL 03-3517-6633
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。