

2026年11月期 第2四半期 決算説明資料

2026年7月14日

株式会社エスプール

東証プライム（2471）

1. FY2026 2Q 業績概要
2. FY2026 2Q 事業別概要
3. FY2026 業績予想
4. 配当・株式情報

1.

FY2026 2Q 業績概要

次の成長に向けた戦略の具体化と組織基盤の強化を推進

1 成長戦略の方向性を明確化

- 障がい者雇用支援事業の成長領域を具体化

農園の全国展開や新たな雇用支援モデルの開発など、次の成長に向けた事業領域拡大の方向性を整理。

- グループ全体の重点投資領域を明確化

各事業の成長性や収益性を踏まえ、今後注力すべき領域を明確化。

- 経営資源の重点配分方針を策定

成長期待の高い領域へ経営資源を重点的に振り向ける方針を策定。

※ 成長戦略の詳細は本決算で公表予定
(中期経営計画の利益額に変更はない見込み)

2 組織基盤の強化

- グループ横断営業体制を構築

専門部署を新設。顧客情報や営業データの統合・活用、クロスセルに取り組み、複数の事業部門で受注を獲得。

- 攻めと守りのDX・AXを推進

業務効率化、コスト削減、AIを活用した営業支援、新サービス開発など、攻めと守りの両面で施策を推進。

- タウンホールミーティングを通じた組織課題の可視化と改善の推進

経営層と社員の対話機会を設け、現場課題や改善テーマを把握し、改善に向けた各種プロジェクトを立上げ。

決算ハイライト

連結業績

売上収益 **12,681**百万円
YoY +1.5%

営業利益 **648**百万円
YoY △19.6%

当期利益※ **283**百万円
YoY △30.9%

- 売上収益は、障がい者雇用支援サービス、広域行政BPOサービスが堅調に推移したことにより、人材アウトソーシングサービスの売上減少を補い増収を確保。
- 利益面については、環境経営支援サービスにおける前年の反動により、前年同期を下回ったものの、期初計画を大きく上回り着地。

ビジネス ソリューション 事業

売上収益
8,309百万円
YoY +9.1%

[障がい者雇用支援] 障がい者の採用も順調に進み、設備販売は計画を上回って推移。
[広域行政BPO] 物価高対策等のスポット業務が伸長。売上・利益ともに大幅増を達成。
[環境経営支援] 前年の反動により減収減益も、下期に向けコンサル案件の受注拡大に注力。

人材 ソリューション 事業

売上収益
4,423百万円
YoY △10.0%

[コールセンター] 売上は1Qから回復基調へ。需要の強い委託案件を新たに開始。
[販売支援] 大型スポット案件の継続により、売上は堅調に推移。
[その他] 建設技術者派遣は、運営体制変更の影響により、新規投入が計画を下回る。

※親会社の所有者に帰属する中間利益

連結業績（前年同期比）

- 売上収益は、障がい者雇用支援サービスおよび広域行政BPOサービスが堅調に推移したことにより、人材アウトソーシングサービスの売上減少を補い増収を確保。
- 営業利益は、前年同期の一時的な収益増加（環境経営支援サービスのカーボンクレジット販売）の反動等により、減益に。

（百万円）	FY2026 2Q	FY2025 2Q	増 減	YoY
売上収益	12,681	12,499	+ 181	+ 1.5%
売上総利益	4,646	4,424	+ 221	+ 5.0%
売上総利益率（%）	36.6%	35.4%	-	+1.2pt
販売管理費	4,022	3,694	+ 328	+ 8.9%
売上高販管費率（%）	31.7%	29.6%	-	+2.1pt
営業利益	648	806	△157	△19.6%
営業利益率（%）	5.1%	6.4%	-	△1.3pt
税引前利益	461	670	△208	△31.2%
親会社の所有者に帰属する中間利益	283	410	△127	△30.9%

連結業績（計画比）

- 障がい者雇用支援サービスおよび広域行政BPOサービスが業績を牽引し、売上・利益ともに期初計画を上回る。
- 販管費は計画比197百万円増加。計画外の特別賞与（約140百万円）を計上しながらも、営業利益は期初計画を大きく上回って着地。

（百万円）	実績	計画	増減	計画比
売上収益	12,681	12,369	+ 312	+ 2.5%
売上総利益	4,646	4,264	+ 382	+ 9.0%
売上総利益率（%）	36.6%	34.5%	-	+2.1pt
販売管理費	4,022	3,825	+ 197	+ 5.2%
売上高販管費率（%）	31.7%	30.9%	-	+0.8pt
営業利益	648	439	+ 209	+ 47.6%
営業利益率（%）	5.1%	3.5%	-	+1.6pt
税引前利益	461	291	+ 170	+ 58.4%
親会社の所有者に帰属する中間利益	283	193	+ 89	+ 46.4%

セグメント別業績（前年同期比）

- ・ 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および広域行政BPOサービスが増収を牽引。
- ・ 人材ソリューション事業は、減収となったものの、収益回復に向けた取り組みを着実に推進。

(百万円)		FY2026 2Q	FY2025 2Q	増 減	YoY
売上収益	ビジネスソリューション事業	8,309	7,618	+ 691	+ 9.1%
	人材ソリューション事業	4,423	4,912	△488	△10.0%
	調 整 額	(52)	(31)	-	-
	合 計	12,681	12,499	+ 181	+ 1.5%
営業利益	ビジネスソリューション事業	1,505	1,420	+ 85	+ 6.0%
	人材ソリューション事業	282	369	△87	△23.6%
	調 整 額	(1,139)	(983)	-	-
	合 計	648	806	△157	△19.6%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	18.1%	18.6%	-	△0.5pt
	人材ソリューション事業	6.4%	7.5%	-	△1.1pt
	合 計	5.1%	6.4%	-	△1.3pt

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

人材アウトソーシング
(コールセンター、販売支援など)

調整額

主に管理部門費用、
グループ全体のシステム費など

セグメント別業績（計画比）

- ビジネスソリューション事業、人材ソリューション事業ともに期初計画を上回る。

(百万円)		実績	計画	増減	計画比
売上収益	ビジネスソリューション事業	8,309	8,139	+170	+2.1%
	人材ソリューション事業	4,423	4,320	+103	+2.4%
	調整額	(52)	(90)	-	-
	合計	12,681	12,369	+312	+2.5%
営業利益	ビジネスソリューション事業	1,505	1,356	+149	+11.0%
	人材ソリューション事業	282	271	+11	+4.2%
	調整額	(1,139)	(1,188)	-	-
	合計	648	439	+209	+47.6%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	18.1%	16.7%	-	+1.4pt
	人材ソリューション事業	6.4%	6.3%	-	+0.1pt
	合計	5.1%	3.5%	-	+1.6pt

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

人材アウトソーシング
(コールセンター、販売支援など)

調整額

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

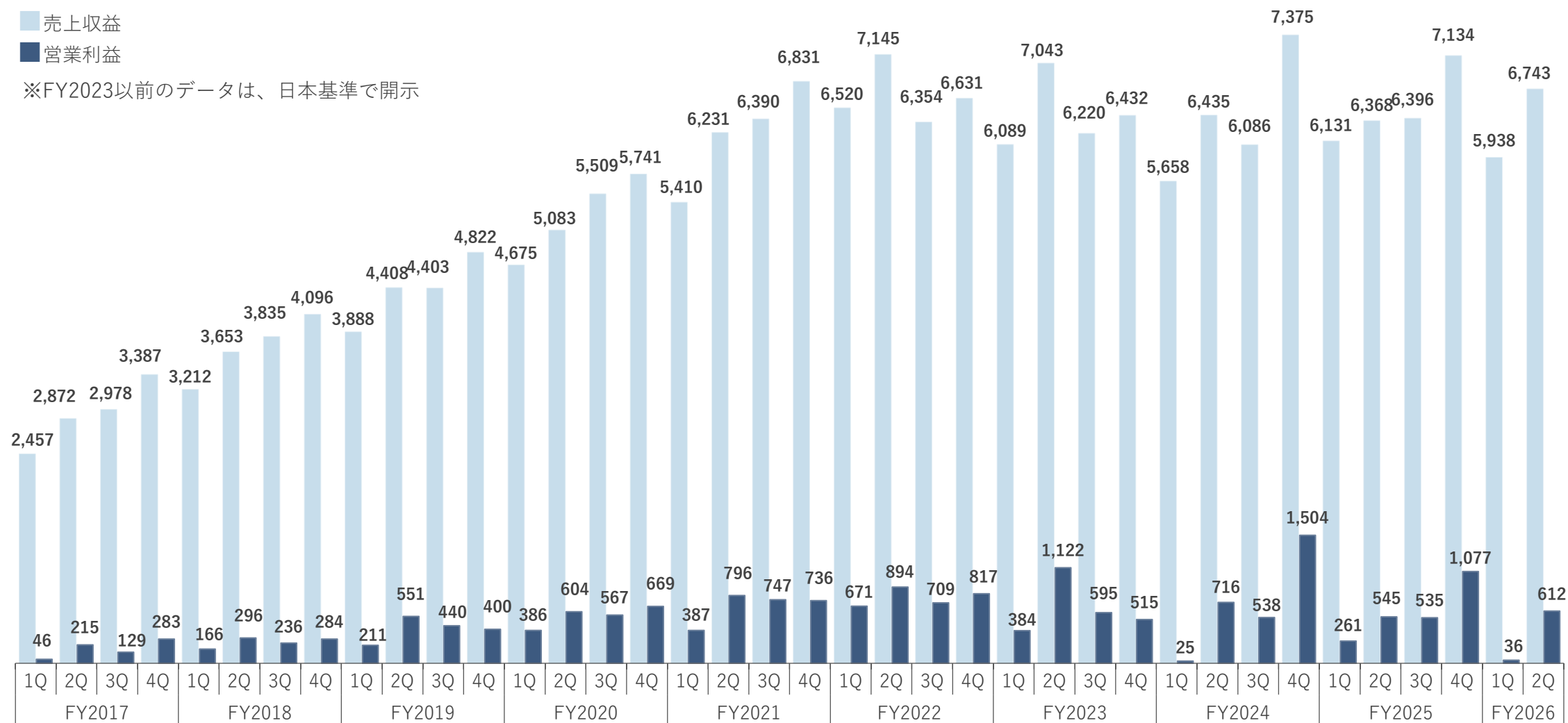
- 2Qは、計画外の夏季特別賞与を費用計上したうえで、営業利益は612百万円を確保。

(百万円)

売上収益

営業利益

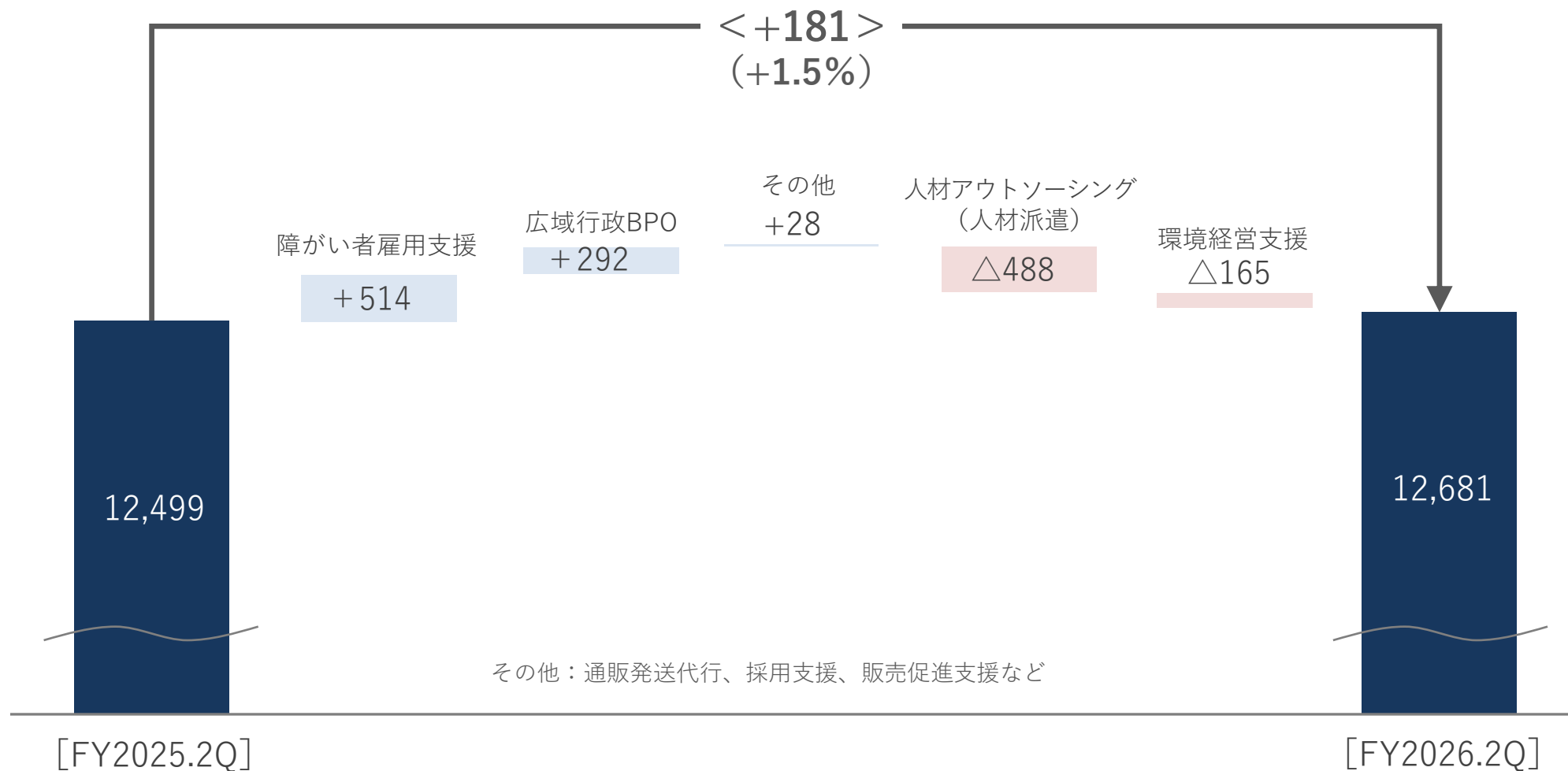
※FY2023以前のデータは、日本基準で開示



売上収益 増減分析

- 障がい者雇用支援サービスおよび広域行政BPOサービスが成長を牽引し、人材派遣サービスの減収を吸収。
- 環境経営支援サービスは、前年の一時的な売上増加の反動により減収に。

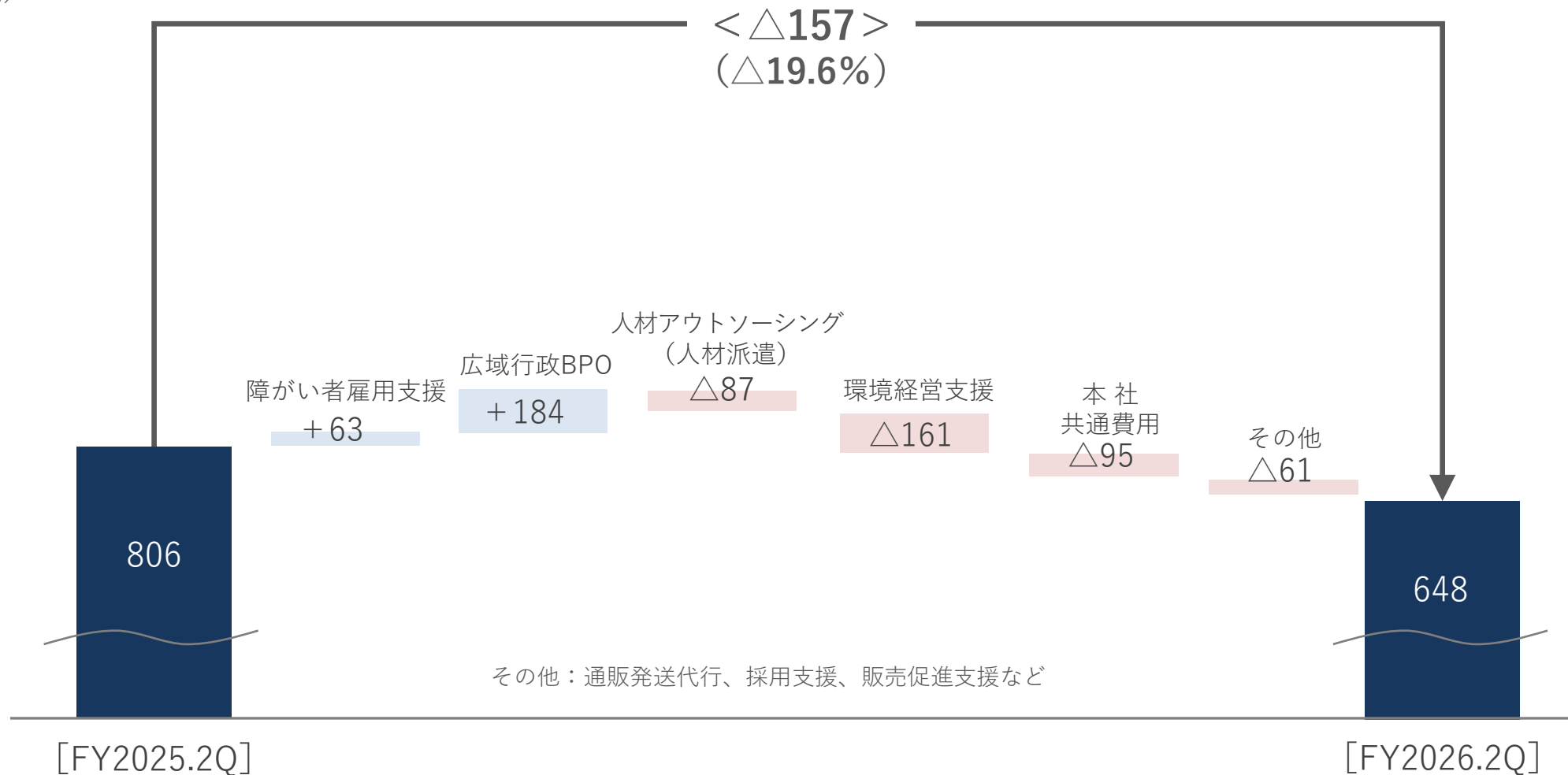
(百万円)



営業利益 増減分析

- 営業利益についても、障がい者雇用支援サービスおよび広域行政BPOサービスが増益に寄与。

(百万円)



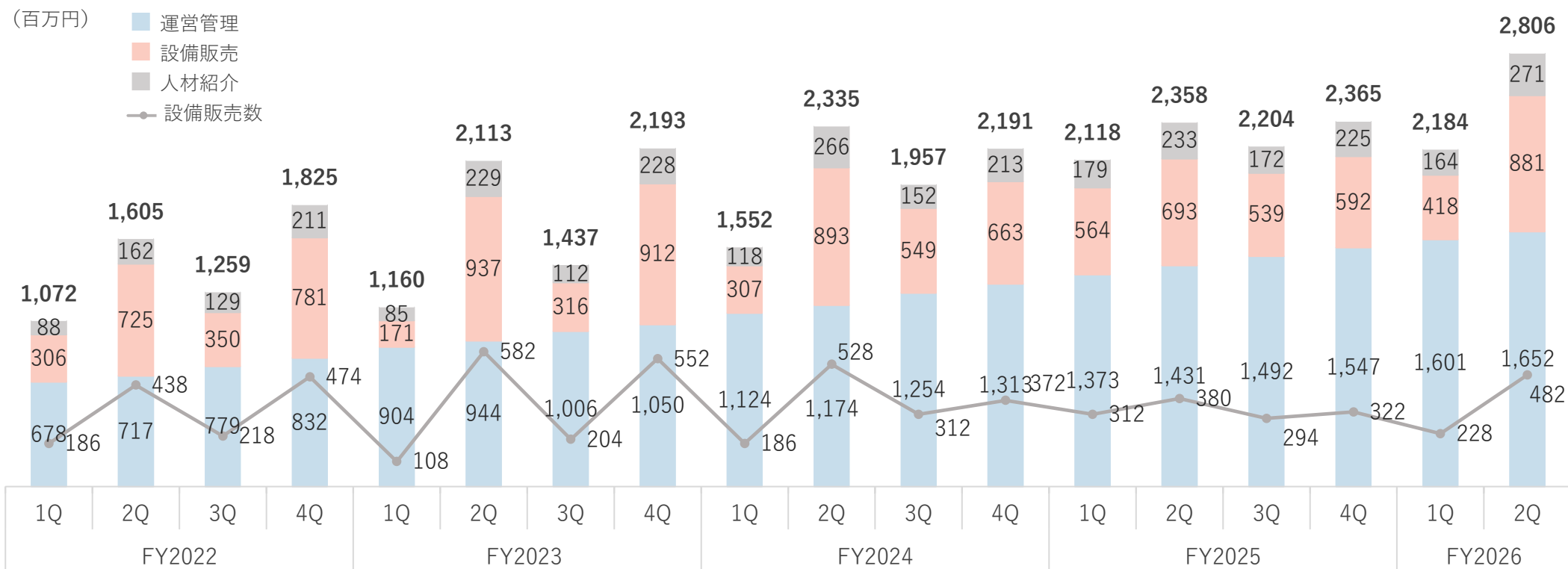
2.

■ FY2026 2Q 事業別概要

障がい者雇用支援サービス／ 上期実績

売上収益 **4,990**百万円／ YoY +11.5%

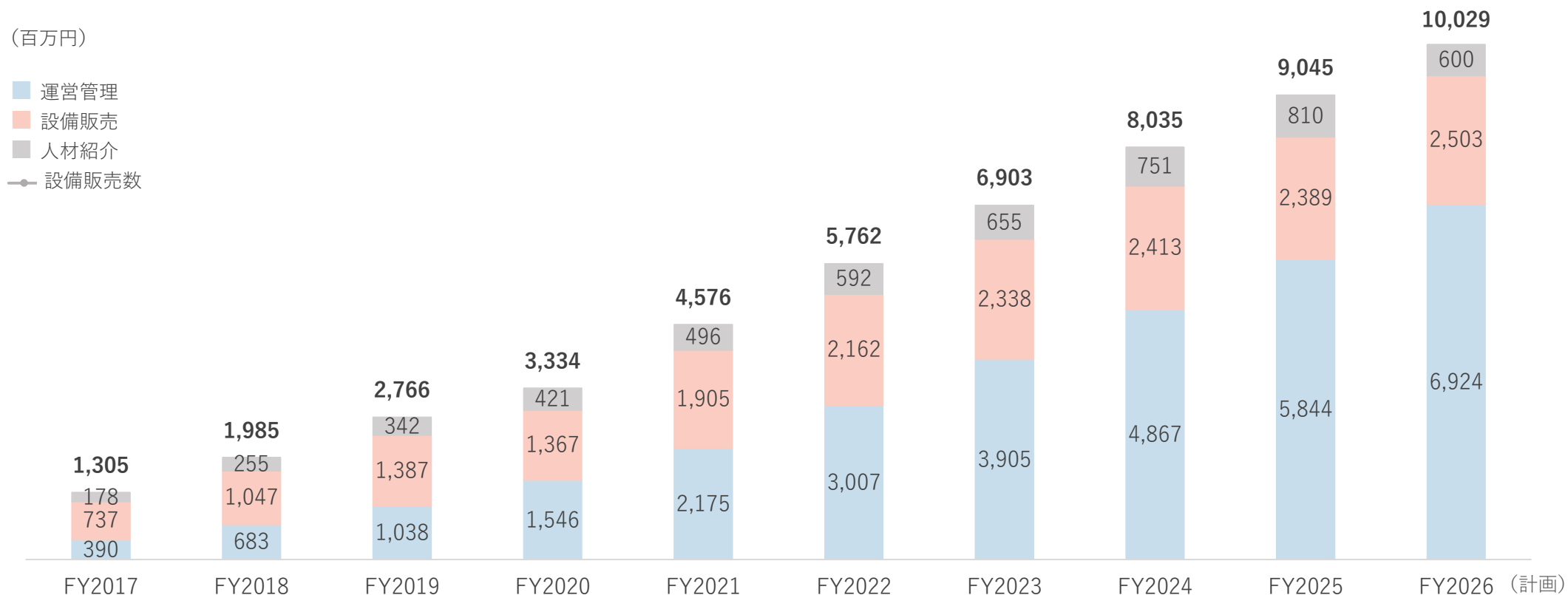
- 〔設備販売〕 2Q：482区画（計画405-455区画） 上期：710区画 〔顧客〕 750社（QoQ+16社）
 〔農園〕 62農園（屋外40、屋内22） 〔管理区画〕 10,477区画 〔就労者〕 5,239名 / 定着率92%
- ・ 設備販売は、新年度の農園利用開始に伴う需要を取り込み、大きく伸長。
 - ・ 農園は3施設（屋内3）開設。既存農園は夏場の暑さ対策に優先的に取り組む。



障がい者雇用支援サービス／通期計画

売上収益 **10,029**百万円／YoY +10.9%

- 通期の設備販売は1,350区画。現時点では期初計画を据え置き。[3Q] 250-300区画 [4Q] 340-390区画
- 農園開設は3農園（屋内3）を計画。
- 来期以降の農園の地方展開を見据え、足元の課題対応に注力。



農園サービスの全国展開を軸に、障がい者の働く選択肢を広げる新たなサービス開発を推進。

農園の全国展開

全国で障がい者の雇用機会を創出するための農園展開と、企業・就労者双方が利用しやすいサービス提供体制の構築。

新たな働き方の創出

IT業務や事務系業務など、農園・農業以外の職種開発を通じた、障がい者の特性に応じた新たな就労機会の創出。

企業内就労を後押しする サービスの開発

農園で培った就労支援ノウハウと先端技術を活用した、企業内就労の実現・受け入れ環境整備・定着支援までを一体で支援する新サービスの開発。

就労移行支援事業への参入

就労移行支援事業への参入による、就職前の訓練から就職・定着までを一貫して支援するサービス体制の構築。

障がい者雇用支援サービス／農園の全国展開に向けた基盤強化

FY2026

農園の全国展開に向け、基盤強化と課題対応を推進

FY2027

課題対応・基盤強化

農園の全国展開

野菜の収益化

課題・背景

野菜は、社員食堂での利用や子ども食堂などへの寄付が中心で、販売による収益化は限定的。

上期の取り組み

- ・「食べチョク」を通じて、野菜のEC販売実証（PoC）を実施。
- ・累計162箱を販売し、野菜の商品価値を確認。
- ・販売企画や出荷等の周辺業務を通じ、能力開発の可能性を検証。

今後の展望

- ・能力開発や職域拡大の検証を継続し、顧客企業への展開を推進。
- ・周辺業務を通じて職域を拡大し、能力を発揮できる機会を創出。

雇用の質の向上/ 能力発揮・成長機会の拡充

課題・背景

農園での継続勤務を希望する障がい者が多い一方、他業務へのキャリアアップ機会には拡充の余地がある。

上期の取り組み

- ・日報管理システムなど雇用管理ツールの開発に着手。
- ・優良事例をもとに、農園運営の標準化と品質向上に向けた研究を開始。

今後の展望

- ・農園でのスキル・キャリアアップ機会の拡充を通じて、中長期的なキャリア形成を支援。
- ・農園を起点とした他業務への挑戦を支援する機会を増やす。

暑さ対策

課題・背景

屋外型農園は夏場の暑さが厳しく、安定稼働が難しい。

上期の取り組み

- ・遮熱設備を導入し、夏場でも安定して作業できる環境を整備。
- ・冷房完備の室内施設の増設を開始。
- ・屋内で行う補完業務の提案を開始。

今後の展望

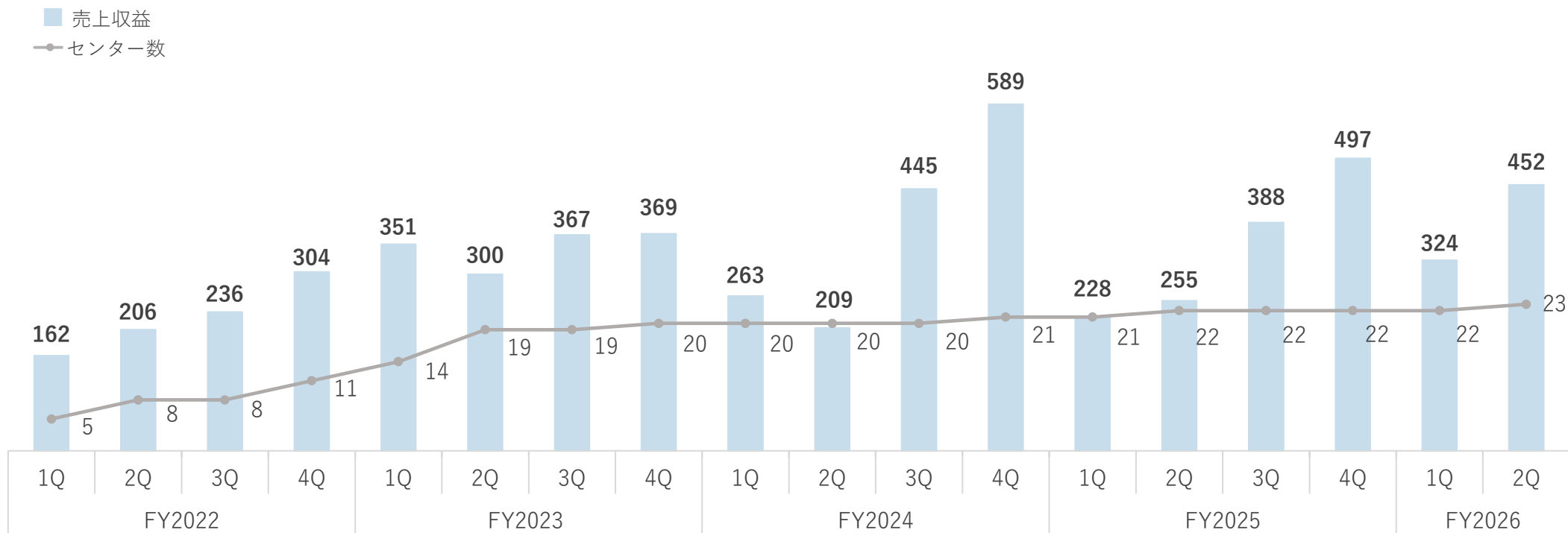
- ・遮熱設備は今夏までに全農園へ導入。
- ・冷房施設は、来期上期中までに順次整備。（一部対象外あり）
- ・屋内における業務を拡充し、夏場の安定就労を支援。

広域行政BPOサービス／ 上期実績

売上収益 **776**百万円／ YoY +60.5%

- 物価高対策等のスポット業務が伸長し、売上・利益ともに大きく拡大。
- 共同BPO業務は、拡大に向けた取り組みを継続するも、一部案件では立ち上がり時間に時間を要する。
- 長崎県対馬市に23拠点目となる新センターを開設。離島における共同BPOモデルの構築に取り組む。

(百万円)

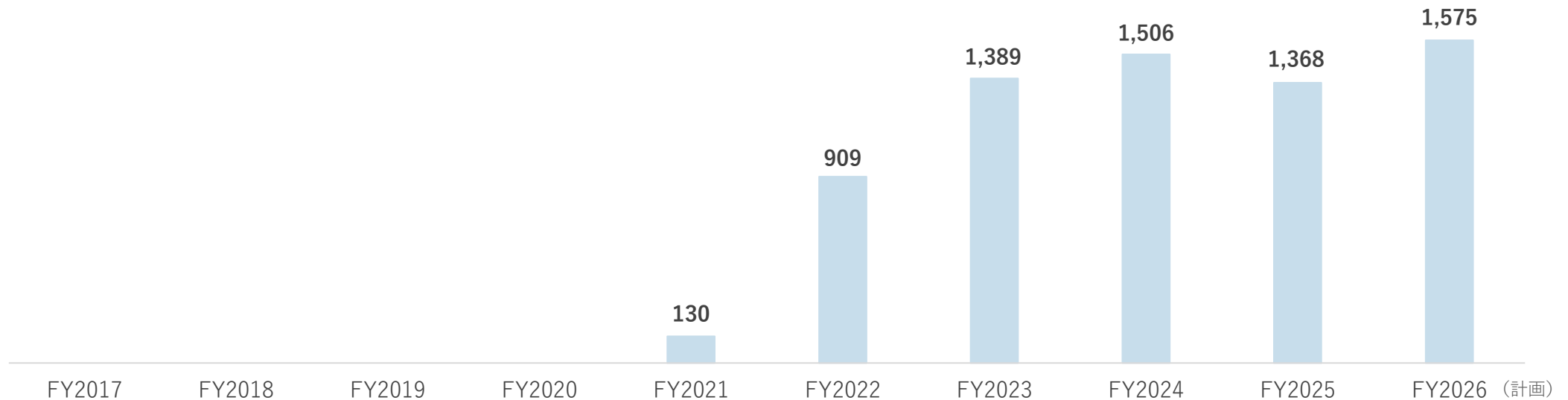


売上収益 **1,575**百万円／YoY +15.1%

- ・ スポット業務の一巡により、3Qの売上は一時的に落ち着く見込み。
- ・ 共同BPO業務は営業活動を継続し、収益基盤となる基礎業務の積み上げを推進。
- ・ ライドシェアやAI活用型コンタクトセンターなど、社会・制度変化を捉えた新たな業務領域の展開に注力。

(百万円)

■ 売上収益



環境経営支援サービス／ 上期実績

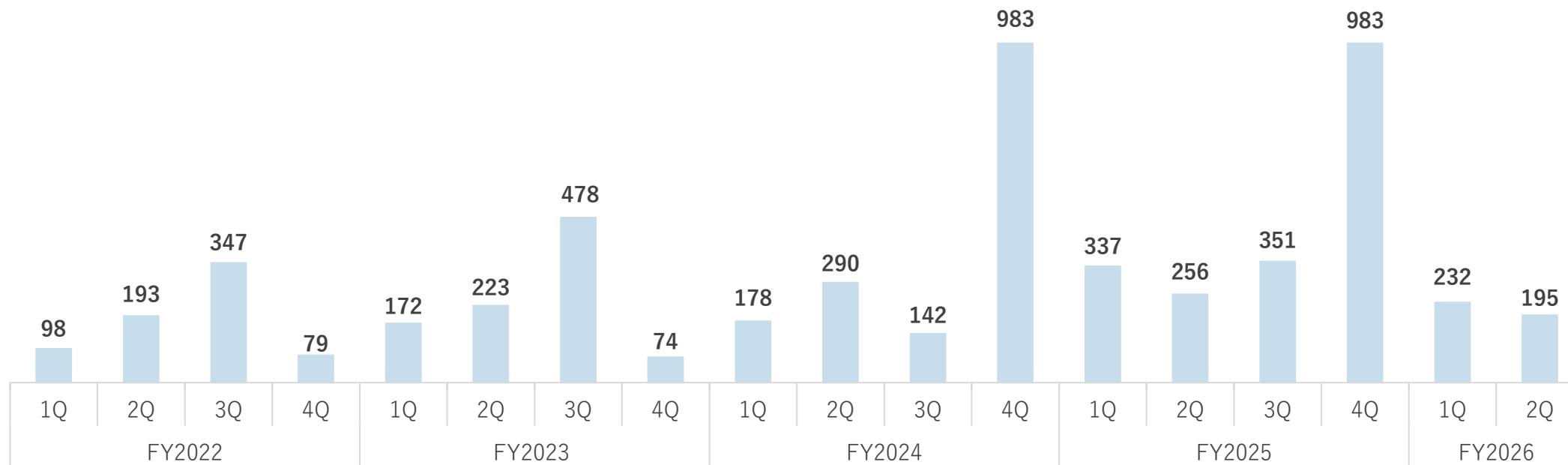
売上収益 **428**百万円／ YoY $\triangle 27.9\%$

〔企業向け〕 325百万円（YoY $\triangle 38.0\%$ ） 〔自治体向け〕 103百万円（YoY $+47.6\%$ ）

- ・ クレジット販売の反動減およびコンサル案件の下期偏重により、売上・利益ともに前年を大きく下回る。
- ・ 自治体向けコンサルティングサービスは、支援領域の拡大が寄与し、増収増益。

（百万円）

■ 売上収益



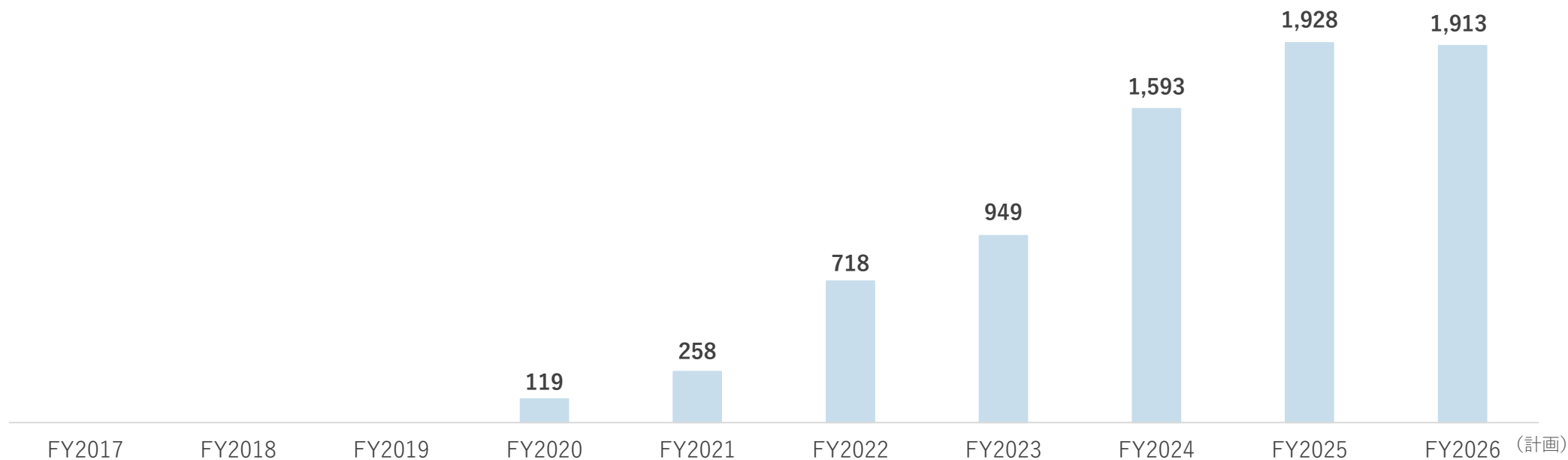
売上収益 **1,913**百万円／YoY $\triangle 0.8\%$

〔企業向け〕 1,635百万円（YoY $\triangle 1.1\%$ ） 〔自治体向け〕 278百万円（YoY+0.5%）

- ・ コンサル案件の売上は、納品時期の関係上、今期も4Qに偏重する見込み（4Q売上:1,151百万円）
- ・ 4Qのコンサル需要を見据え、受注の積み上げに注力。

（百万円）

■ 売上収益



通販発送代行サービス

売上収益 **603**百万円
YoY $\triangle 7.7\%$

- ・ 5月にて品川センターの撤退および流山センターへの統合が完了。
- ・ 統合に伴う移転費用が発生したものの、影響は限定的で、収支は概ね計画どおりに進捗。

採用支援サービス

売上収益 **410**百万円
YoY $\triangle 2.4\%$

- ・ 採用支援サービスは、既存案件を中心に一定の売上を維持したものの、応募数の減少等の影響により、計画を小幅に下回って推移。
- ・ 健康診断業務代行サービスは、イレギュラー対応の増加等により生産性が大きく低下し、大幅な損失を計上。

販売促進支援サービス

売上収益 **696**百万円
YoY $+2.4\%$

- ・ 下期からの業務拡大に向け、人員採用及び運営体制の強化を推進。
- ・ 営業活動は順調。既存顧客を中心に案件の獲得が進む。

通販発送代行サービス

売上収益 **1,169**百万円
YoY $\triangle 12.2\%$

- ・ 品川センターの統合完了により、下期より本格的な収益改善を見込む。
- ・ 自社アルバイトの採用拡大と人員管理の徹底により、生産性および利益率の向上を図る。

採用支援サービス

売上収益 **1,030**百万円
YoY $+28.0\%$

- ・ 健康診断業務代行サービスは、収益改善が困難であることから、今期中に終了予定。
- ・ 強みを有する採用支援サービスへ経営資源を集中し、事業拡大を目指す。

販売促進支援サービス

売上収益 **1,600**百万円
YoY $+13.1\%$

- ・ 既存顧客との取引拡大を継続し、対面型プロモーション業務のさらなる伸長を図る。
- ・ DX推進によるオペレーション効率化と、データ活用による営業・運営精度の向上に注力。

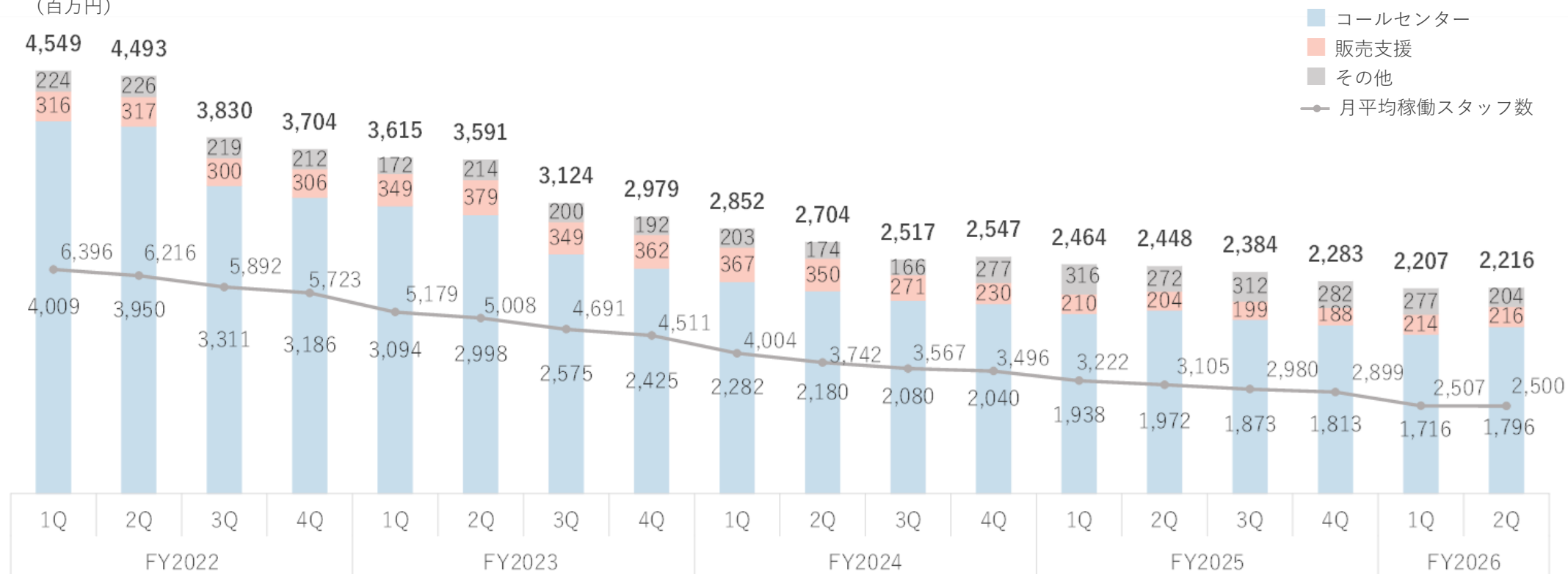
人材アウトソーシングサービス／ 上期実績

売上収益 **4,423**百万円／ YoY $\triangle 10.0\%$

[コールセンター業務] 3,513百万円 (YoY $\triangle 10.2\%$) [販売支援業務] 431百万円 (YoY +4.1%)

- ・ コールセンター業務は、スタッフの新規投入および退職抑制の効果により、売上が1Qから持ち直し。
- ・ 販売支援業務は、大型スポット案件が売上を下支えし、堅調に推移。
- ・ 建設技術者派遣は、運営体制変更の影響により、新規投入が計画を大きく下回る。

(百万円)

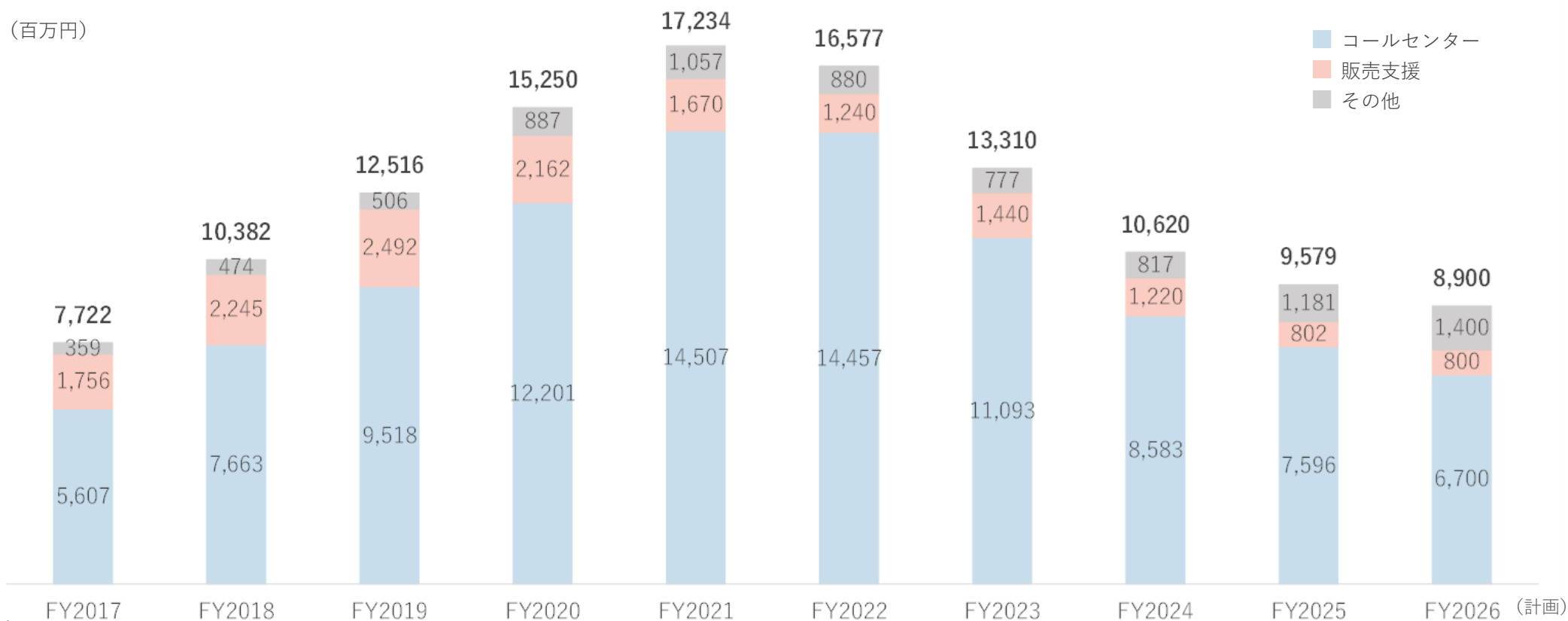


人材アウトソーシングサービス／通期計画

売上収益 **8,900**百万円／YoY $\triangle 7.1\%$

〔コールセンター〕 6,700百万円（YoY $\triangle 11.8\%$ ） 〔販売支援〕 800百万円（YoY $\triangle 0.2\%$ ）

- ・ コールセンター業務は、受託業務を本格開始。ニーズの強い発信業務を中心に受注拡大を図る。
- ・ 販売支援業務は、案件ラインアップの拡充により、堅調な売上推移の継続を目指す。
- ・ 建設技術者派遣は、事業方針の見直しにより新規営業を抑制。既存領域への経営資源の集中を図る。



(参考) 組織変革の進捗と具体的な成果

横断営業、DX・AX、現場との対話を通じ、グループの営業力・生産性・組織力を着実に強化

1

グループを横断した 営業支援組織を新設

イノベーションセールス本部を新設し、グループ横断の営業支援を開始。
顧客情報・営業データの統合を進め、共同提案やクロスセルなどを実施。

主な成果

リード獲得：約1,000件

商談設定：約1,300件

障がい者雇用支援サービスや環境経営支援サービスなどで約10件を受注。商談継続中の案件も多数あり、今後の受注拡大を見込む。

2

攻めと守りのDX・AXを推進

デジタル戦略推進本部を中心に、業務効率化、内製化に加え、AIやSaaSを活用した営業支援や新サービス開発にも着手。

主な成果

[約2億円規模の事業価値創出]※

- ・AI活用型住民対応 サービス、自治体版ライドシェアの遠隔点呼・運行管理システムを開発。（広域行政BPO）
- ・コンサル業務の自動化システムを開発（環境経営支援サービス）
- ・経理・法務など間接部門のDX推進

3

タウンホールミーティングによる 組織課題の可視化

グループ各社・各拠点で少人数の対話を54回実施。
現場課題を把握し、業務改善・情報共有・人事制度などの施策へ反映。

主な成果

参加者：約540名（全社員の約4割）

- ・標準化・生産性向上プロジェクト発足（業務の属人化改善）
- ・社員情報・コミュニケーション基盤の整備（グループ間の情報不足の解消）
- ・継続的な対話機会の拡充（経営との接点不足の解消）

※工数削減・内製化・業務効率化等を含む試算値

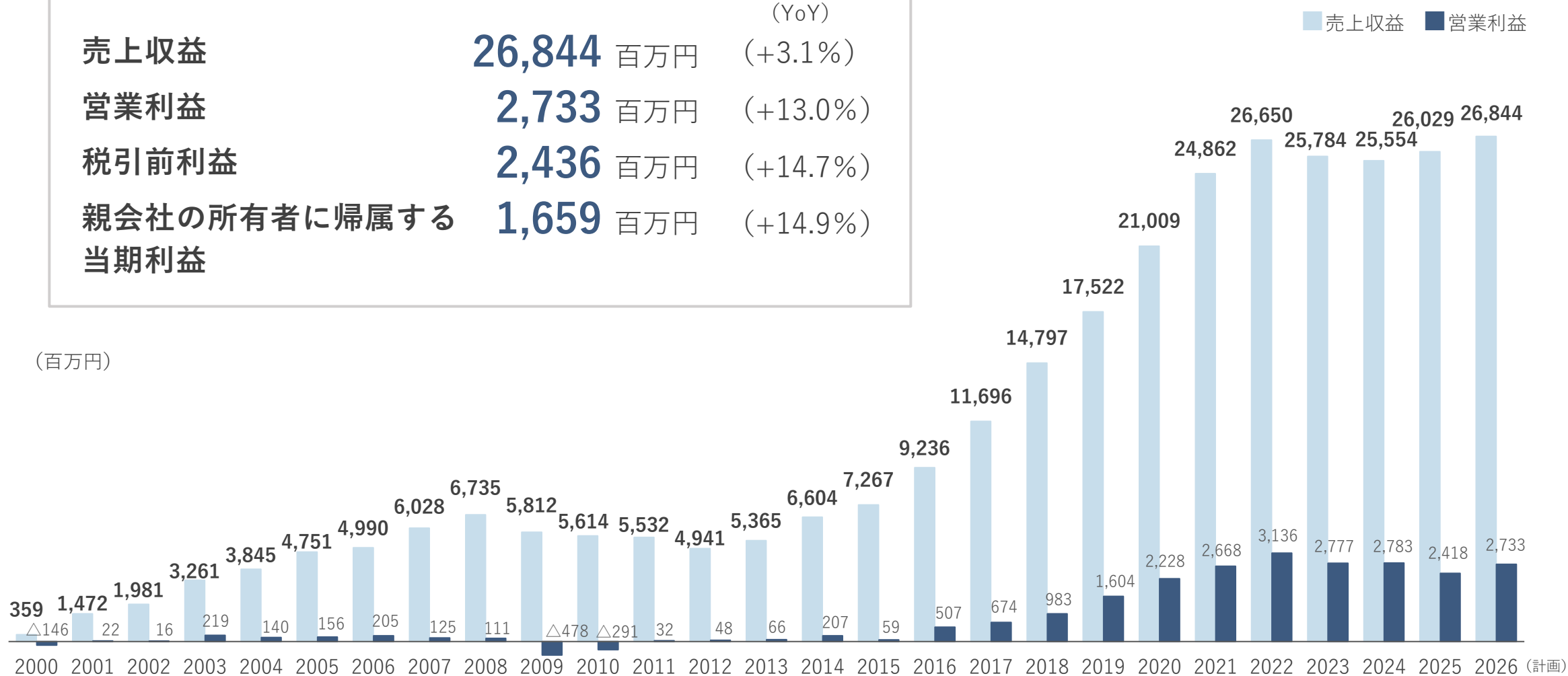
3.

■ FY2026 業績予想

FY2026 業績予想

- 今期を再成長に向けた基盤整備の期間と位置付け、FY2027以降の成長加速を目指す。

		(YoY)
売上収益	26,844 百万円	(+3.1%)
営業利益	2,733 百万円	(+13.0%)
税引前利益	2,436 百万円	(+14.7%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,659 百万円	(+14.9%)



FY2026 業績予想（詳細）

- 通期業績予想は据え置き、今期は再成長に向けた基盤整備を着実に進める。

(百万円)	FY2026 計画	FY2025 実績	増減	YoY
売上収益	26,844	26,029	+ 814	+ 3.1%
売上総利益	10,324	9,735	+ 588	+ 6.0%
売上総利益率 (%)	38.5%	37.4%	-	+1.1pt
販売管理費	7,591	7,252	+ 338	+ 4.7%
売上高販管費率 (%)	28.3%	27.9%	-	+0.4pt
営業利益	2,733	2,418	+ 314	+ 13.0%
営業利益率 (%)	10.2%	9.3%	-	+0.9pt
税引前利益	2,436	2,123	+ 312	+ 14.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,659	1,444	+ 214	+ 14.9%

FY2026 セグメント別業績予想

- ・ ビジネスソリューション事業は、障がい者雇用を中心に増収増益を計画。
- ・ 人材ソリューション事業は、前下期比で増収転換を目指し、底打ちを図る。

(百万円)		FY2026 計画	FY2025 実績	増減	YoY
売上収益	ビジネスソリューション事業	18,124	16,554	+ 1,569	+ 9.5%
	人材ソリューション事業	8,900	9,579	△679	△7.1%
	調 整 額	(180)	(104)	-	-
	合 計	26,844	26,029	+ 814	+ 3.1%
営業利益	ビジネスソリューション事業	4,295	3,585	+ 709	+ 19.8%
	人材ソリューション事業	690	822	△132	△16.1%
	調 整 額	(2,252)	(1,989)	-	-
	合 計	2,733	2,418	+ 314	+ 13.0%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	23.7%	21.7%	-	+2.0pt
	人材ソリューション事業	7.8%	8.6%	-	△0.8pt
	合 計	10.2%	9.3%	-	+0.9pt

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

人材アウトソーシング
(コールセンター、販売支援など)

調整額

主に管理部門費用、
グループ全体のシステム費など

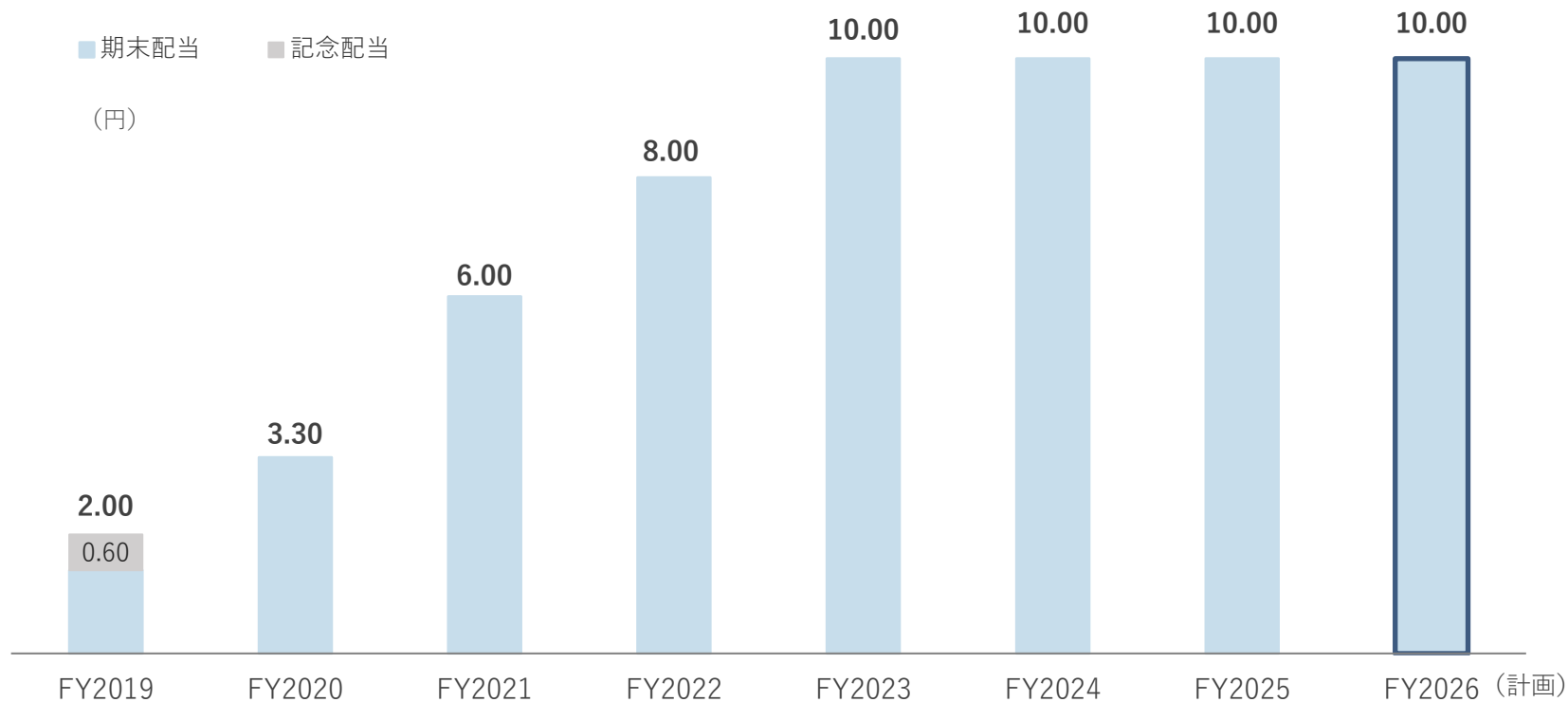
4.

■ 配当・株式情報

配当計画・配当方針

- 配当は10円を維持。（連結配当性向47.2%）

配当計画



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）

主要株主（2026年5月末現在）

- 株主総数：16,307名（2025年11月末：16,421名）
- 機関投資家比率：20.8％（2025年11月末：24.2％）

順位	株 主 名	所有株数	持株比率
1	浦上 壮平	8,041,100	10.29%
2	株式会社U H 5	5,925,200	7.58%
3	株式会社U H 6	5,857,700	7.49%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,958,100	6.34%
5	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4,761,800	6.09%
6	エスプール従業員持株会	3,089,500	3.95%
7	赤浦 徹	2,367,900	3.03%
8	M U R A K A M I T A K A T E R U	2,317,100	2.96%
9	光通信株式会社	1,989,100	2.54%
10	佐藤 英朗	1,988,200	2.54%



株式会社エスプール

問い合わせ窓口

経営企画本部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。

会社概要

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 浦上 壮平 / 代表取締役社長 白川 儀一
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: 1,314名 (2026年5月末現在)
拠点数	102拠点 (2026年6月末現在)



 **S-POOL**（事業持株会社 & 新規事業開発）

(株)エスプール



(株)エスプール
ヒューマンソリューションズ
人材派遣・アウトソーシング



(株)エスプールプラス
障がい者雇用支援



(株)エスプールグローバル
広域行政BPO



(株)エスプール
ブルードットグリーン
サステナビリティ経営支援



(株)エスプールロジスティクス
通販発送代行



(株)エスプール
セールスサポート
販売促進支援



(株)エスプールリンク
採用支援



(株)エスプールブリッジ
プロフェッショナル人材活用支援



(株)CyberCrew
サイバーセキュリティ支援

グループネットワーク（全102拠点）

エスプール

〔グループ本社〕 秋葉原

エスプールブルードットグリーン

〔本社〕 秋葉原

エスプールブリッジ

〔本社〕 秋葉原

エスプールロジスティクス

〔本社〕 秋葉原

1物流センター

流山

エスプールセールスサポート

〔本社〕 秋葉原

4支店

札幌、名古屋、大阪、福岡

エスプールリンク

〔本社〕 秋葉原

5BPOセンター

北見、弘前、小松島、日南、西都

エスプールプラス

〔本社〕 秋葉原

62農園

関 東 **44**（東京6、千葉18、埼玉13、神奈川7）
東 海 **10**（愛知10）
関 西 **8**（大阪8）

エスプールグローバル

〔本社〕 秋葉原

23BPOセンター

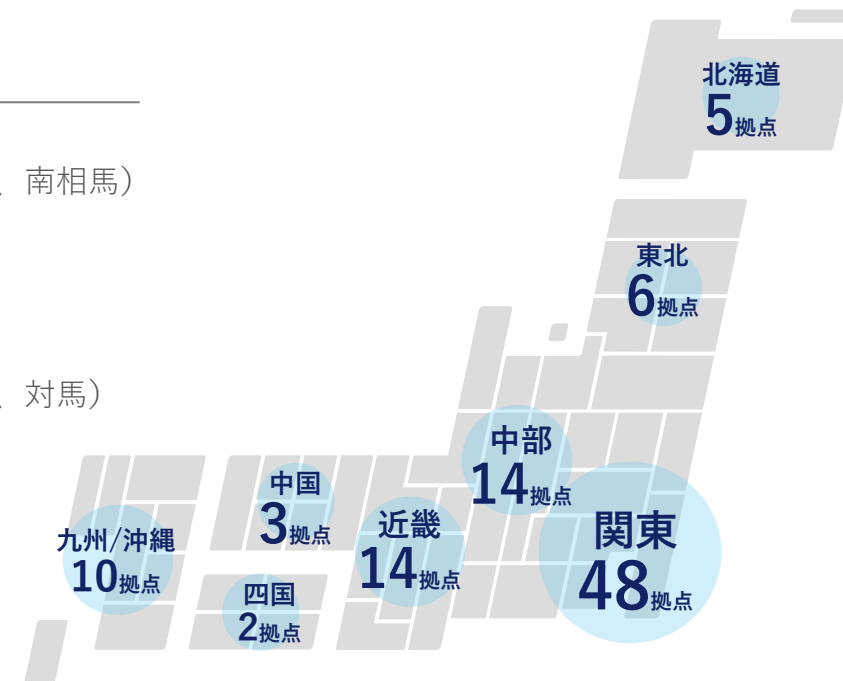
北海道 **2**（北見、札幌）
東 北 **5**（むつ、弘前、大仙、大船渡、南相馬）
中 部 **3**（かほく、小松、魚津）
近 畿 **4**（長浜、志摩、田辺、神戸）
中 国 **3**（浜田、岩国、宇部）
四 国 **1**（三豊）
九 州 **5**（飯塚、中津、武雄、宜野湾、対馬）

エスプールヒューマンソリューションズ

〔本社〕 秋葉原

7支店

札幌、仙台、新宿、名古屋
大阪、福岡、那覇



※ 2026年6月末現在

事業セグメント

ビジネスソリューション事業

165億
売上収益

59.7%
構成比

障がい者雇用支援 90.4億

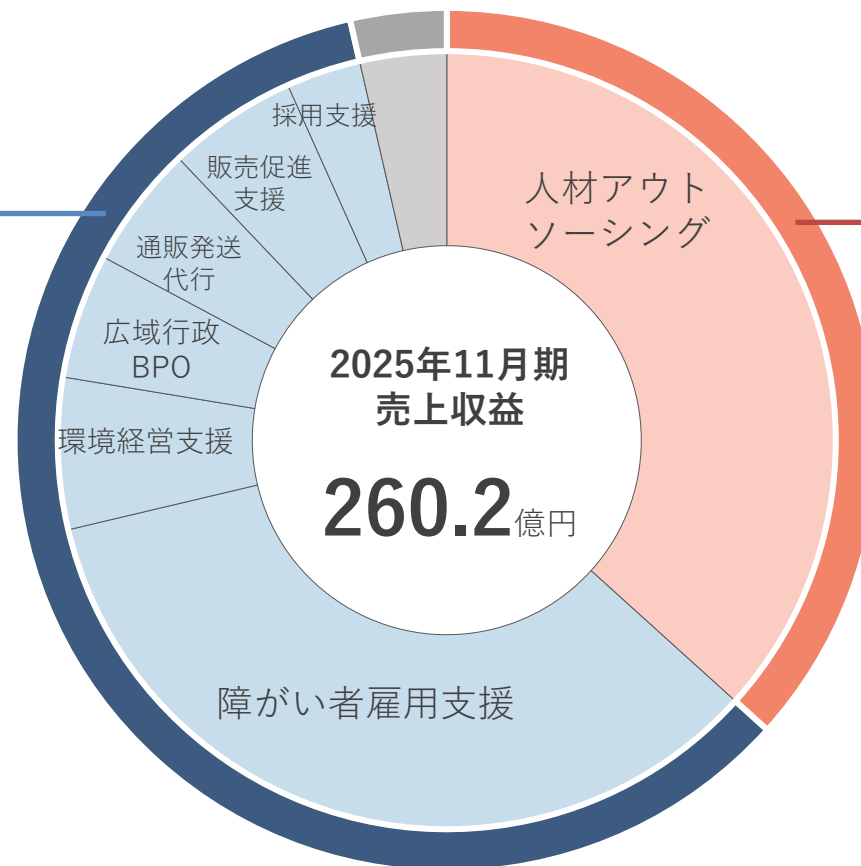
- ・ 企業向け貸し農園の運営
- ・ 障がい者の就労支援（人材紹介）

環境経営支援 19.2億

- ・ CO2排出量算定、情報開示支援
- ・ 自治体向け脱炭素支援

広域行政BPO 13.6億

- ・ シェアード型BPOセンターの運営
- ・ オンライン窓口業務



人材ソリューション事業

95億
売上収益

36.7%
構成比

人材アウトソーシング

- ・ 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）
 - ↳ 建設技術者（施工管理技士/CADオペレーター）
- ・ 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

※ 売上収益、セグメント比率はFY2025実績