

2016年11月期（第17期） 第2四半期決算説明資料

2016年 7月 6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. 2016年11月期 第2四半期 業績概要
2. 2016年11月期 第2四半期 業績解説
3. 2016年11月期 下期事業方針
4. 2016年11月期 業績予想
5. 配当方針

S-POOL

[その1]

2Q累計期間の連結業績が、売上・利益ともに過去最高を更新

[その2]

スマートメーター業務が第2四半期にて累計黒字を達成

[その3]

事業構造転換が順調に進み、経営目標の営業利益率5%に到達



1. 2016年11月期 第2四半期 業績概要

S-POOL

1. 2016年11月期 第2四半期 業績概要

連結損益計算書



単位：百万円

	2015年11月期 第2四半期		2016年11月期 第2四半期			2016年11月期 第2四半期 (期初計画)		
	金額	百分比	金額	百分比	対前年比	金額	百分比	達成率
売上高	3,438	-	4,298	-	125.0%	3,922	-	109.6%
売上総利益	827	24.1%	1,256	29.2%	151.8%	1,095	27.9%	114.7%
販売費及び一般管理費	795	23.1%	1,008	23.5%	126.7%	1,034	26.4%	97.5%
(人件費)	440	12.8%	561	13.1%	127.5%	531	13.6%	105.6%
営業利益	31	0.9%	247	5.8%	782.0%	61	1.6%	404.4%
経常利益	27	0.8%	240	5.6%	876.8%	55	1.4%	436.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	△ 14	-	200	4.7%	-	35	0.9%	561.0%

1. 2016年11月期 第2四半期 業績概要

セグメント別業績



単位：百万円

	2015年11月期 第2四半期 実績			2016年11月期 第2四半期 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	1,403	87	6.3%	1,652	280	17.0%	117.8%	319.9%
人材ソリューション事業	2,054	161	7.9%	2,669	251	9.4%	129.9%	155.5%
調整額	△ 19	△ 218	-	△ 24	△ 285	-	-	-
合計	3,438	31	0.9%	4,298	247	5.8%	125.0%	782.0%

【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）

1. 2016年11月期 第2四半期 業績概要

連結キャッシュフロー計算書



単位：百万円

	2015年11月期 第2四半期 実績	2016年11月期 第2四半期 実績	前年比増減	主な変動要因
営業活動によるCF	△ 87	378	465	四半期純利益の増加
投資活動によるCF	△ 158	△ 239	△ 81	新農園建設による有形固定資産の取得
財務活動によるCF	231	69	△ 162	短期借入金増加、長期借入金の返済
現金及び現金同等物残高	805	899	93	

2. 2016年11月期 第2四半期 業績解説

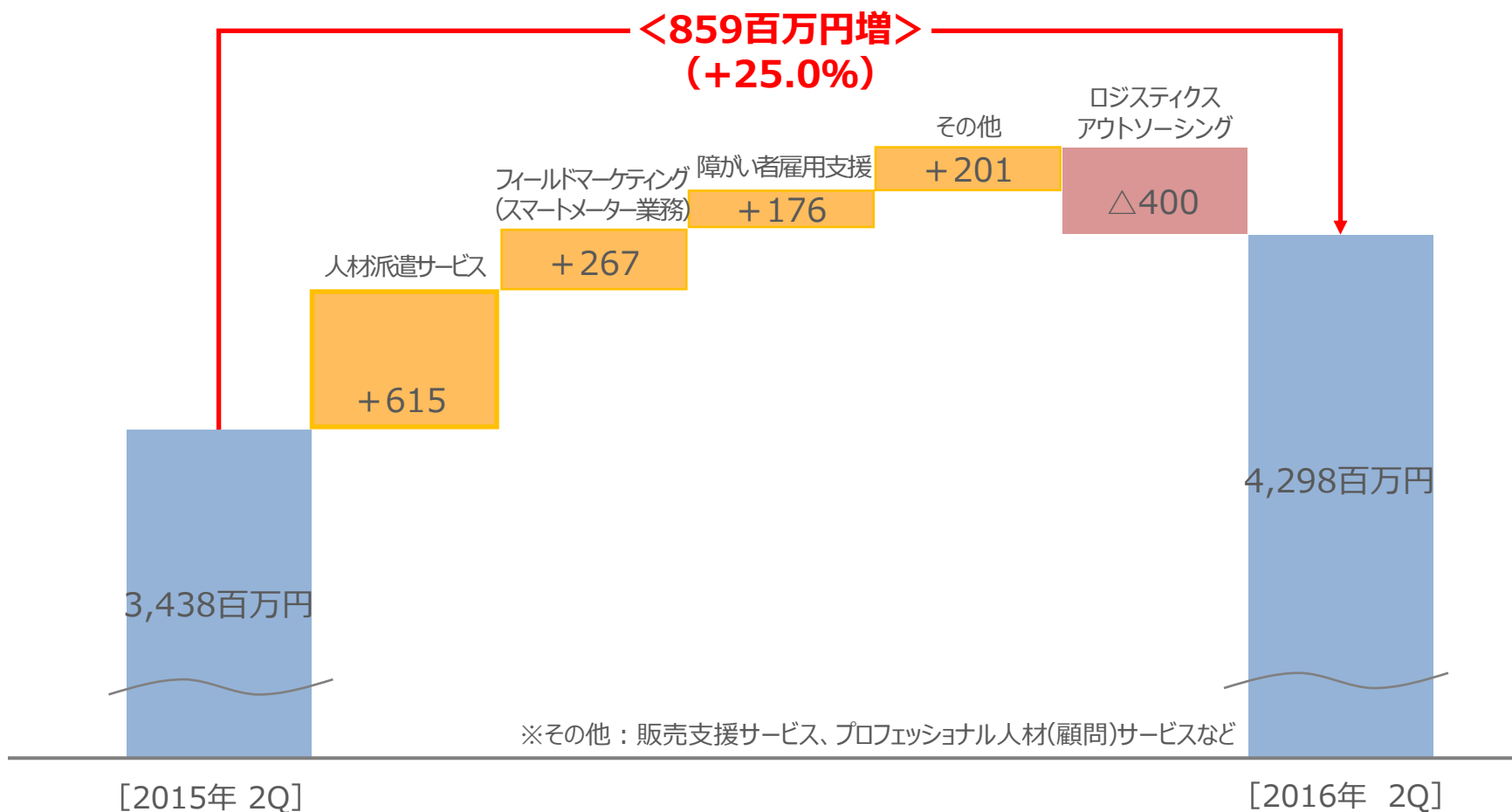


S-POOL

2. 2016年11月期 第2四半期 業績解説

増減分析 [売上高]

単位：百万円



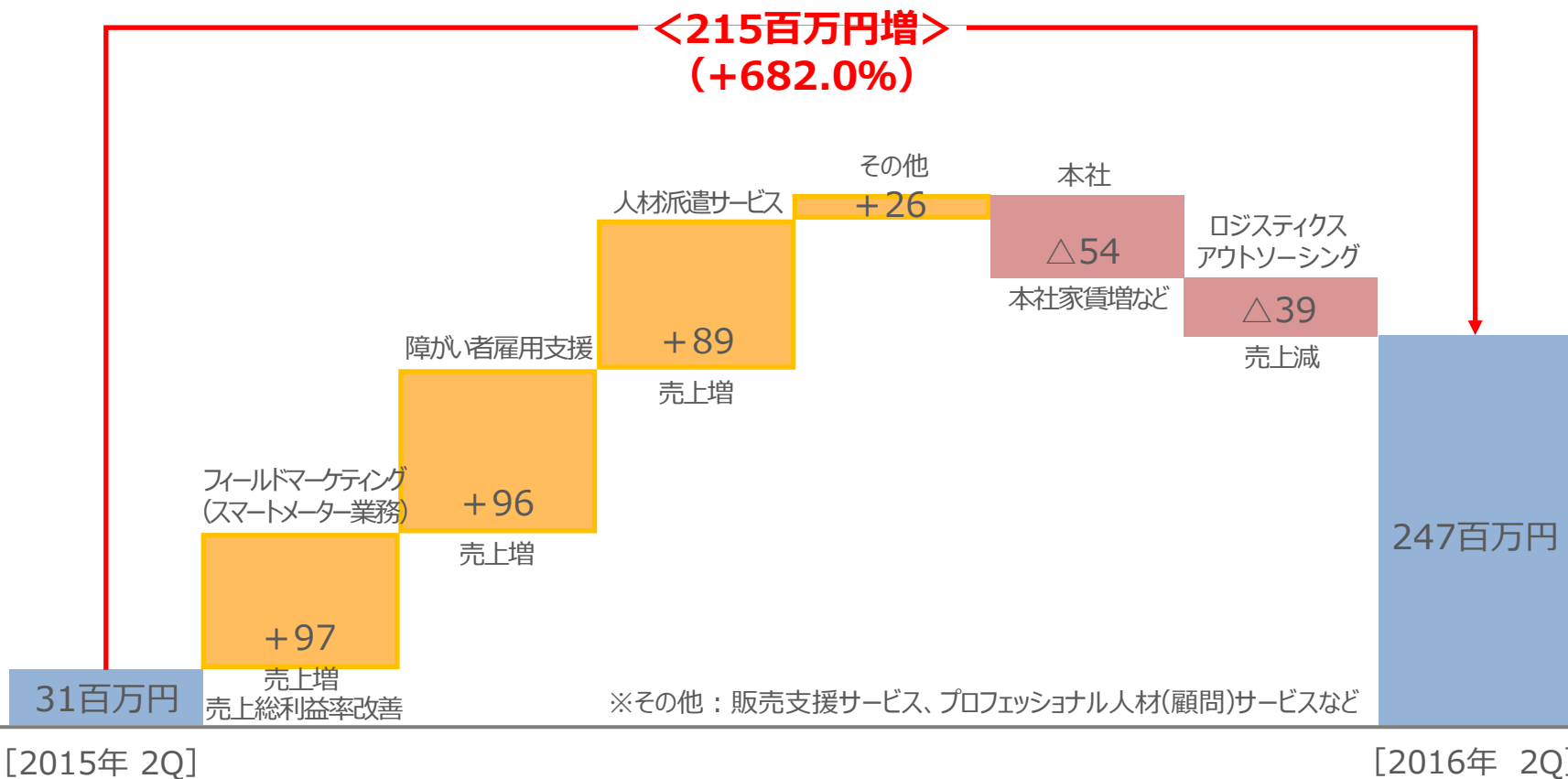
人材派遣サービスを中心に好調に推移し、大幅な増収を達成

2. 2016年11月期 第2四半期 業績解説

増減分析 [営業利益]



単位：百万円



スマートメーター業務の収益が大幅改善、障がい者雇用支援、人材派遣サービスも大きく利益を伸ばす



3. 2016年11月期 下期事業方針

S-POOL

3. 2016年11月期 下期事業方針

下期事業方針



[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tock型ビジネスの強化

→ 継続的な収益の確保が期待できるstock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stock型サービスの育成を図り、収益源の分散化を目指す

基本方針からの変更はなし、引き続き収益力向上に注力

3. 2016年11月期 下期事業方針

人材派遣、人材アウトソーシングサービス

上期

売上高：2,669百万円（前期比29.9%増）

- ・コールセンター派遣が、地方を中心に大きく拡大（前期比60.1%増）
- ・店頭支援業務も商材増加により堅調に推移（前期比12.8%増）
- ・派遣先常駐社員の増強(52名→106名)によりグループ型派遣が拡大

人材派遣・紹介ともに好調に推移し、大幅な増収増益を達成



下期

[規模の拡大]

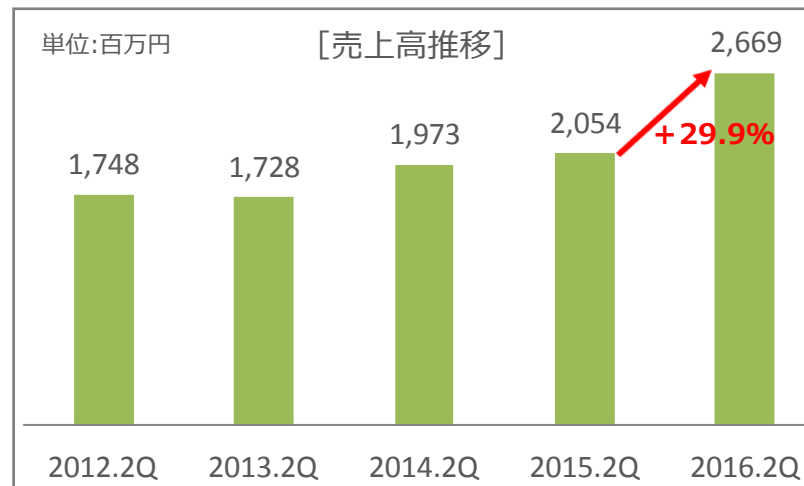
派遣需要は引き続き高水準を維持、
人材需要の高いエリアに第2支店を開設するドミナント戦略を推進

[収益力の向上]

派遣スタッフの給与及び社会保険料の上昇傾向が続く
収益力維持に向けて派遣料金への転嫁、販管費の抑制に努める

[グループ型派遣強化によるインスタ・シェアの拡大]

派遣先常駐社員を統括する部署を新設、
現場力強化によりインスタ・シェア拡大を目指す



[優良派遣事業者に認定]

法令遵守だけでなく、キャリア形成支援やより良い労働環境の確保、派遣先でのトラブル予防など、派遣社員と派遣先双方に安心できるサービスを提供できているかどうかについて、一定の基準を満たした派遣事業者を認定。現在137社が認定済。

グループ型派遣強化により差別化を図ることで、より一層の人材需要の取り込みを目指す

3. 2016年11月期 下期事業方針

ロジスティクスアウトソーシングサービス

上期

売上高：566百万円（前期比41.4%減）

- ・ 低収益現場の取引見直しにより売上は大きく減少
- ・ 取引見直し、業務改善の推進により品質改善が進む
[売上総利益率] 17.4%（前期）→ 20.4%（今期）

売上は減少したが、改善は計画を上回るペースで進む



下期

【生産性の高い現場の確立】

改善活動継続、システムの導入等により、更なる生産性向上を図る

【収益性の高い単品（リピート）通販の拡大】

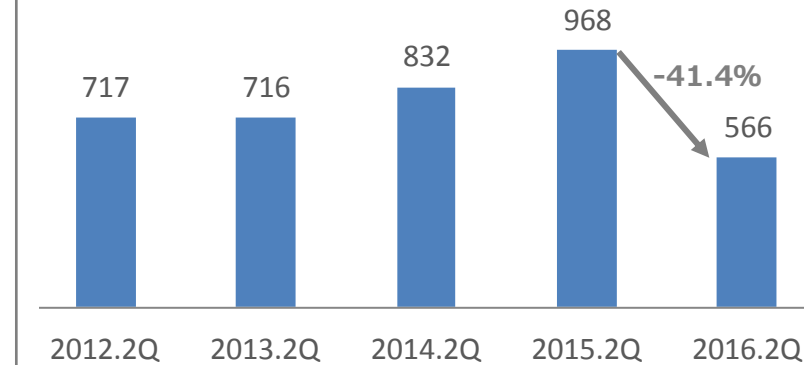
回転数が高く坪当たりの売上の大きい単品通販の取り扱いを強化

【管理者人材の採用・育成】

事業の再拡大を見据えて管理者人材の採用・育成を進める

[売上高推移]

単位:百万円



【単品通販】（強化）

特定の商品やカテゴリーに限定した構成で、定期購入を前提とした通販。商品回転数が高く、発送作業も単純なため物流効率が高い。

商品例：サプリメント、健康食品、化粧品など

【総合通販】

様々な商品を揃え、その都度欲しいものを選び購入する形態。商品数が多いため在庫リスクが高く、発送作業も複雑なため物流効率が高い。

商品例：アパレル、家電、雑貨など

成長性の高い通販物流の中でも、収益性の高い単品（リピート）通販の拡大に注力

3. 2016年11月期 下期事業方針

障がい者雇用支援サービス ①



上期

売上高：370百万円（前期比91.5%増）

- ・新規・既存ともにニーズも高く、農園販売を順調に伸ばす
- ・約20社65名の障がい者雇用を達成（累計：約80社310名）
- ・新体制（営業・学校・農園・人材紹介・土地開発）が機能

顧客ニーズは非常に高く、売上倍増を達成



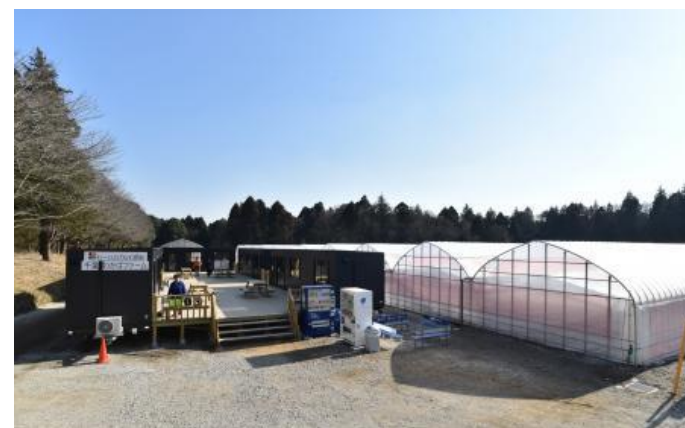
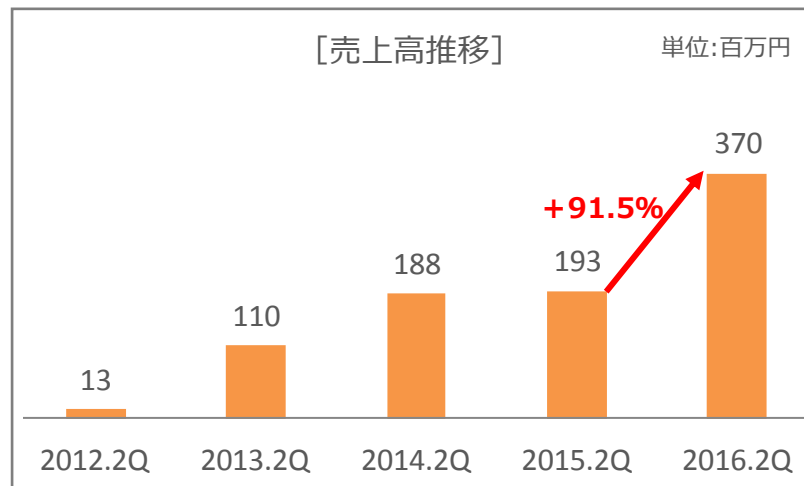
下期

【ドミナント戦略の推進】

千葉県内にて2ヶ所の農園新設を計画、県内は7ヶ所まで拡大

【全国展開に向けて行政との連携強化】

行政からの農園誘致を足掛かりに全国展開を目指す



[千葉わかば農園] 2015年12月オープン
面積：約9,100坪 ハウス最大7棟(210区画)

下期も好調を維持し、大幅な増収増益となる見込み。行政と連携し、いよいよ全国展開へ

3. 2016年11月期 下期事業方針

障がい者雇用支援サービス ②



エスプールプラスが 「日経ソーシャルイニシアチブ大賞」 企業部門のファイナリスト7社に選出

主催：日本経済新聞社 後援：経済産業省



【日経ソーシャルイニシアチブ大賞】

環境保護、貧困問題、子育て支援、障がい者支援、地域活性化など、さまざまな社会的課題をビジネスで解決する「ソーシャルビジネス」の中で、優れた取り組みを行う企業や団体を表彰するイベント。今回で4回目の開催

【企業部門ファイナリスト】（応募総数500社以上）

エスプールプラス、王子ネピア、クラウドワークス、サラヤ、
シルバーウッド、ソフトバンク、第一生命保険（五十音順）

日本HRチャンレンジ大賞「奨励賞」受賞に続く名誉、認知度も大きく向上

3. 2016年11月期 下期事業方針

障がい者雇用支援サービス ③

愛知県豊明市からの誘致により 「わーくはびねす農園」の全国展開が本格スタートへ

今期中(2016年11月)の開設を目指し準備が進む
ハウス4棟(120区画)で60名の知的障がい者を雇用見込み



[豊明市]



【行政の農園誘致のメリット】

- ・農園開設により知的障がい者の雇用が新たに生まれる
- ・最低賃金以上での就労により、障がい者の経済的自立が進み、生活の安定につながる

「わーくはびねす農園」の開設より、障がい者の職業的・経済的自立が実現へ

行政誘致による初めてのモデルケースに。関東に続き、高ニーズの中部エリアでも本格展開へ

3. 2016年11月期 下期事業方針

フィールドマーケティングサービス（スマートメーター設置業務）



[上期]

**第2四半期内で単月黒字を達成
今期の累計も黒字転換へ**

- ・作業員の自社育成の仕組みが確立し、工事力の強化が進む
- ・専属の作業員比率は約9割まで上昇し、人員の安定稼働が進む
- ・電力小売自由化に伴う臨時業務の受注により収益性が改善

[下期]

東京電力社からの
継続受注

スマートメーター関連
の付随業務の獲得

電力以外のインフラでの
(ガス・水道等) 業務獲得

【東京電力の計画】

<540万台>

<2,160万台>

計2,700万台

[2015年]

第1回入札
(受注)

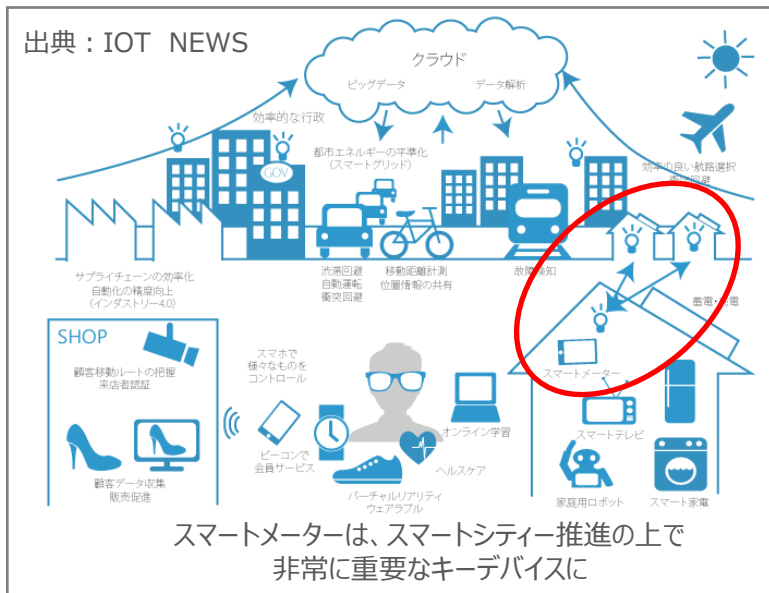
第2回入札
(2016年予定)

第3回入札
(予定)

第4回入札
(予定)

第5回入札
(予定)

[2020年]



工事力向上により収益は大きく改善、下期は来年度の継続受注を最優先に取り組む

3. 2016年11月期 下期事業方針 求人応募受付代行サービス「Omusubi」



業界初の 面接設定課金型（完全成果報酬型）の 求人応募受付代行サービス「Omusubi」



エスプール：**面接課金**
応募者の面接を設定して初めて課金



一般的なコールセンター：**応募課金**
応募問合せの受電数に応じて課金

自社対応、一般的なコールセンター利用と比較して、採用効率が2倍に

好調な新規受注を受けて、自社コールセンターを拡大へ



[北海道北見センター拡大]
(2016年5月)



[宮崎県日南センター新規開設]
(2016年9月予定)

上期で28社受注、今期中に80社の契約獲得を目指す



4. 2016年11月期 業績予想

S-POOL

4. 2016年11月期 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
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 68	-	183	2.2%	-	+ 252

**売上・利益ともに過去最高を更新し、期初の業績予想も上回る見込み
第3四半期の業績推移を見極め、上方修正を検討**

4. 2016年11月期 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%

**スマートメーター業務の改善により、ビジネスソリューション事業の収益が大きく改善
人材ソリューション事業も売上・利益ともに期初計画を大きく上回る見込み**



5. 配当方針

2016年11月期 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



株式会社エスプール

【問い合わせ窓口】 社長室IR担当 TEL 03-6859-5599
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		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 (2016年5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 : 397名 (2016年5月末日現在)

ビジネスソリューション事業 (売上比率：41%)

■ ロジスティクスアウトソーシング



- ・ ネット通販の発送代行業務
- ・ 物流センターの運営代行業務

■ 障がい者雇用支援サービス



- ・ 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）

■ フィールドマーケティングサービス



- ・ 電気通信工事（スマートメーター、通信機器設置）
- ・ フィールドワーク業務（電波調査、走行・歩行調査）

■ 販売促進支援サービス



- ・ 販売促進支援、マーチャンダイジングサービス
- ・ 運営サポート（キャンペーン、プロモーション、試験運営）

■ 新規事業開発



- ・ プロフェッショナルシニア人材の提供
- ・ アルバイト応募受付サービス「Omusubi」

人材ソリューション事業 (売上比率：59%)

■ 人材アウトソーシングサービス



- ・ 人材派遣/人材紹介サービス
- ・ 採用支援/定着支援サービス
- 販売、営業（携帯電話/デジタル家電など）
- オフィスワーク（コールセンター/事務）
- ストアスタッフ（コンビニ/アパレル/飲食）など

【主力3事業】

主力3サービスで連結売上高の82%を占める

(参考資料)

グループ会社一覧



親会社

[事業持株会社 & 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

[人材派遣・人材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

子会社

[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)

グループネットワーク



[本社] 東京都千代田区外神田1-18-13
秋葉原ダイビル6F



人材アウトソーシングサービス

札幌1・2、仙台、新宿、池袋、秋葉原、横浜
名古屋、大阪、博多、那覇、北見事務センター



ロジスティクスアウトソーシングサービス

秋葉原本部、横浜、市川、流山
平和島EC物流センター、つくばEC物流センター



フィールドマーケティングサービス

秋葉原本部、銀座、千葉、成田、伊豆、富士
土浦、宇都宮、前橋、太田



障がい者雇用支援サービス

[わーくはびねす農園]
千葉わかば、市原第1・2、茂原第1・2
[障がい者就職塾]
千葉校、市原校、市原農園校、市川校、茂原校



セールスサポートサービス

秋葉原本部、名古屋、大阪

[海外] タイ (S-POOL BANGKOK)

