

# 2024年11月期 [第25期] 決算説明資料

---

2025年1月14日  
株式会社エスプール  
東証プライム (2471)



1. FY2024 業績概要
2. FY2024 事業別概要
3. FY2025 事業計画
4. FY2025 業績予想
5. 配当方針・計画
6. 中期経営計画

# 1. FY2024 業績概要

## 連 結

4Qの追い込みにより、営業利益は前期を上回り着地。期初計画も達成  
ビジネスソリューション事業が好調に推移し、人材ソリューション事業の落ち込みをカバー

売上収益

**25,554** 百万円

(前期比△0.9%)

営業利益

**2,783** 百万円

(前期比+0.2%)

当期利益 ※

**2,099** 百万円

(前期比+21.4%)

※親会社の所有者に帰属する当期利益

## ビジネスソリューション事業

売上収益

**15,016** 百万円

(前期比+19.6%)

**高成長維持。売上・利益ともに20%増を達成**

[障がい者雇用支援] 設備販売に期ずれが発生したものの、計画を上回り着地  
[広域行政BPO] 国策系業務の拡大により、売上が伸長。収益も大幅改善  
[環境経営支援] コンサルティング業務が大きく拡大、前期比大幅増を達成

## 人材ソリューション事業

売上収益

**10,620** 百万円

(前期比△20.2%)

**大幅な減収減益となるものの、ようやく底打ちの兆し**

[コールセンター業務] 新型コロナ関連業務の終了により、大幅減となるものの、  
下期より、需要は緩やかに持ち直しに向かう  
[販売支援業務] 採用条件の厳しさから、需要を上手く取り込めず、売上減に

ビジネスソリューション事業の成長が牽引し、売上高は前年並みを維持、営業利益は前年比プラスで着地

（百万円）	FY2024 実績	FY2023 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	25,554	25,784	△229	△0.9%
売上総利益	9,454	8,907	+546	+6.1%
売上総利益率（%）	37.0%	34.5%	-	+2.5pt
販売管理費	6,709	6,223	+485	+7.8%
売上高販管費率（%）	26.3%	24.1%	-	+2.2pt
営業利益	2,783	2,777	+6	+0.2%
営業利益率（%）	10.9%	10.8%	-	+0.1pt
税引前利益	2,569	2,649	△80	△3.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,099	1,730	+369	+21.4%

主力3事業（障がい者雇用支援、広域行政BPO、環境経営支援）は、いずれも上振れで着地  
人材アウトソーシング、ロジスティクスアウトソーシングは、計画に届かず

（百万円）	FY2024 実績	FY2024 計画	対計画増減	対計画比
売上収益	25,554	27,060	△1,505	△5.6%
売上総利益	9,454	9,625	△171	△1.8%
売上総利益率（%）	37.0%	35.6%	-	+1.4pt
販売管理費	6,709	6,875	△165	△2.4%
売上高販管費率（%）	26.3%	25.4%	-	+0.9pt
営業利益	2,783	2,750	+33	+1.2%
営業利益率（%）	10.9%	10.2%	-	+0.7pt
税引前利益	2,569	2,726	△156	△5.7%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,099	1,829	+269	+14.8%

ビジネスソリューション事業は、売上・利益ともに20%成長を達成。人材ソリューション事業の落ち込みをカバー

(百万円)		FY2024 実績	FY2023 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	ビジネスソリューション事業	<b>15,016</b>	12,555	+2,460	+19.6%
	人材ソリューション事業	<b>10,620</b>	13,310	△2,690	△20.2%
	調整額	<b>(81)</b>	<b>(82)</b>	-	-
	合計	<b>25,554</b>	25,784	△229	△0.9%
営業利益	ビジネスソリューション事業	<b>3,699</b>	3,040	+659	+21.7%
	人材ソリューション事業	<b>867</b>	1,265	△398	△31.5%
	調整額	<b>(1,783)</b>	<b>(1,529)</b>	-	-
	合計	<b>2,783</b>	2,777	+6	+0.2%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	<b>24.6%</b>	24.2%	-	+0.4pt
	人材ソリューション事業	<b>8.2%</b>	9.5%	-	△1.3pt
	合計	<b>10.9%</b>	10.8%	-	+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、施工管理技士など）  
 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

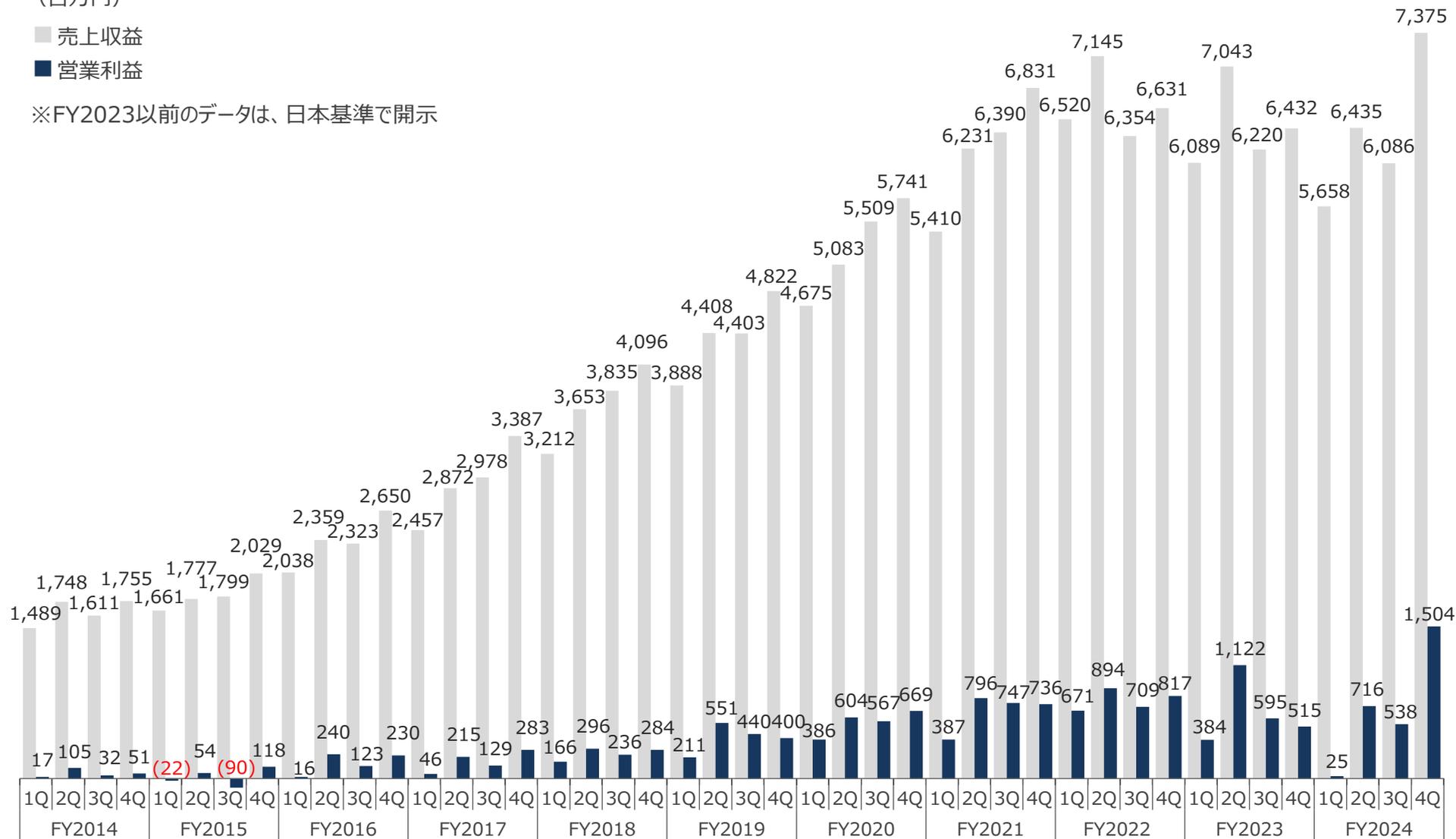
## 4Qは、売上・利益ともに過去最高を大きく更新

(百万円)

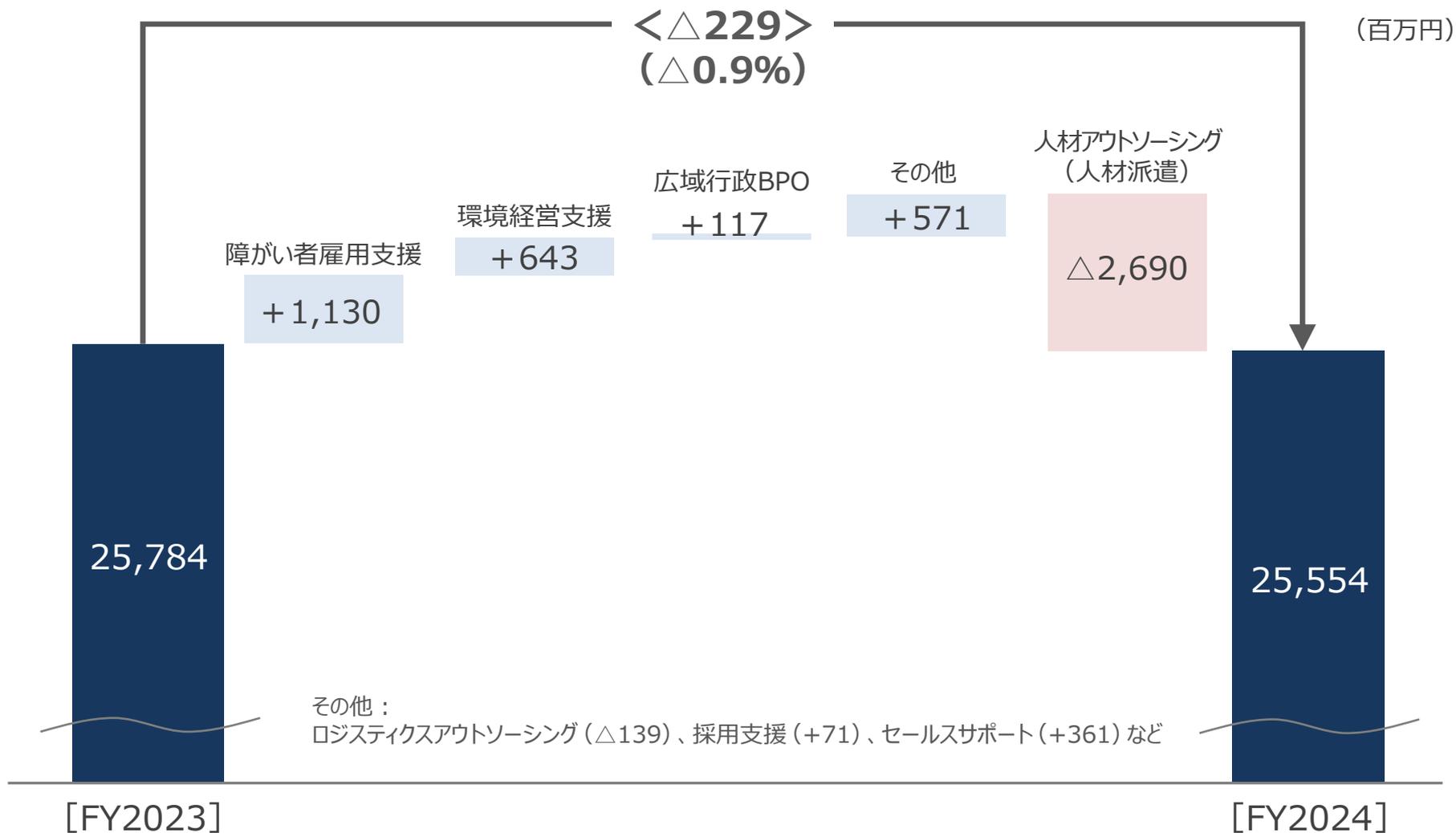
■ 売上収益

■ 営業利益

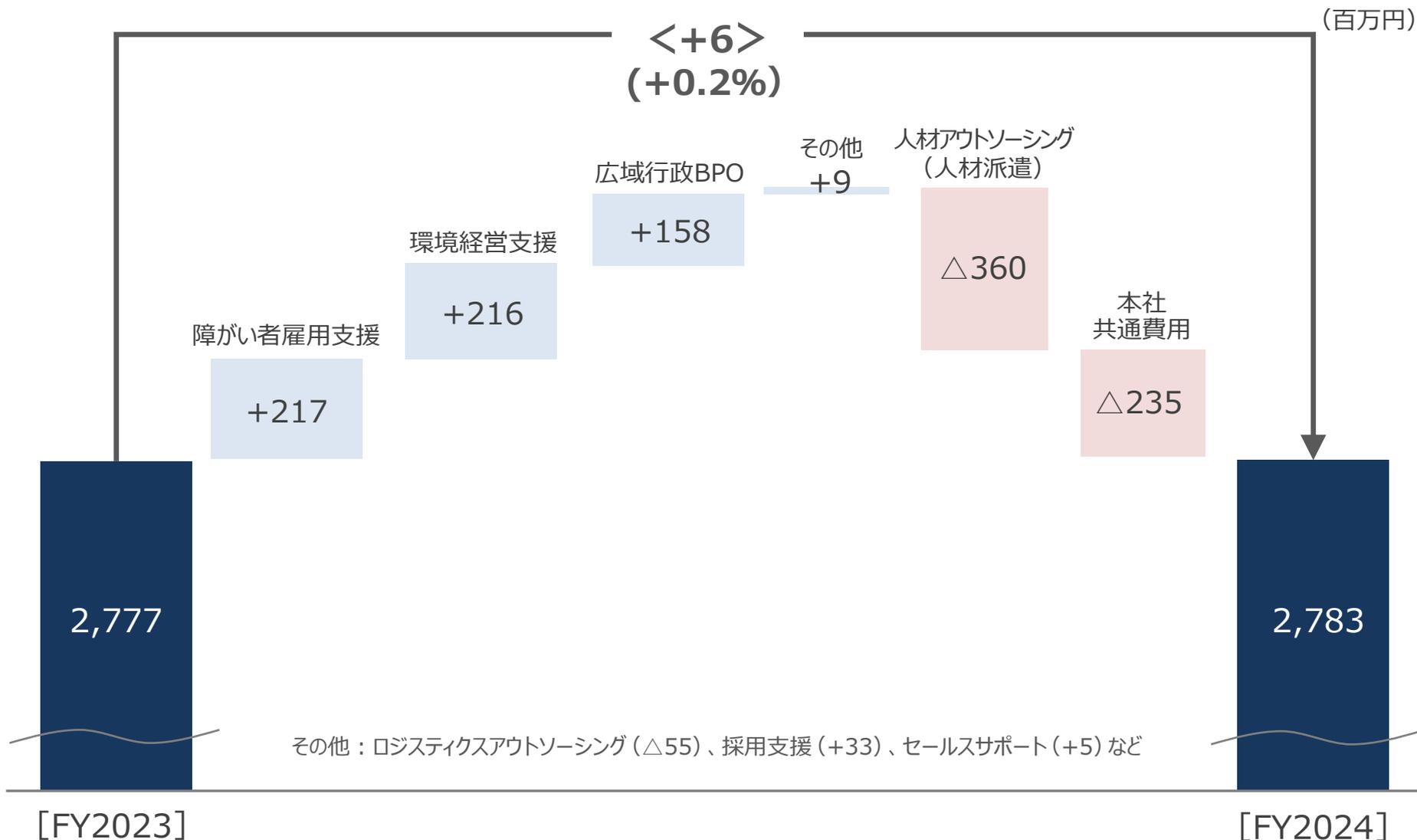
※FY2023以前のデータは、日本基準で開示



人材アウトソーシングサービスが大きく落ち込む中、他事業の成長により、前年と同水準の売上を確保



主力3事業（障がい者雇用支援、広域行政BPO、環境経営支援）が、好調に推移し、利益を牽引



## 2. FY2024 事業別概要

# [ビジネスソリューション事業]

売上収益 **8,035** 百万円 (前期比+16.4%)

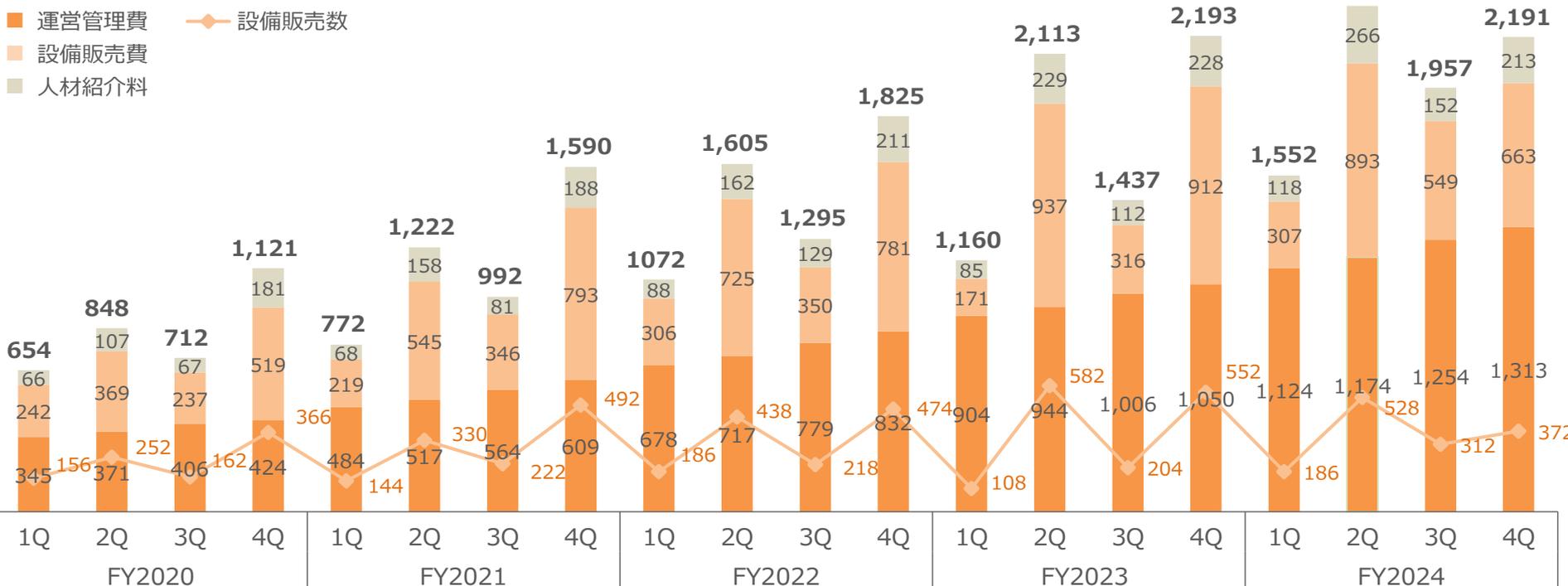
設備販売に期ずれが発生したものの、売上・利益ともに計画達成

[設備販売] 4Q : 372区画 (計画 : 399-449区画) 通期 : 1,398区画 (計画 : 1,450区画)

[顧客数] 664社 (新規18社/解約5社) [管理区画] 8,809区画 [就労者] 4,405名 (定着率92%)

- ・ 採用強化により人材紹介が初めて1,000名超えたものの、旺盛な需要に追い付かず
- ・ 人材紹介増、設備販売の値上げ等の効果により、売上・利益ともに計画達成

(百万円)



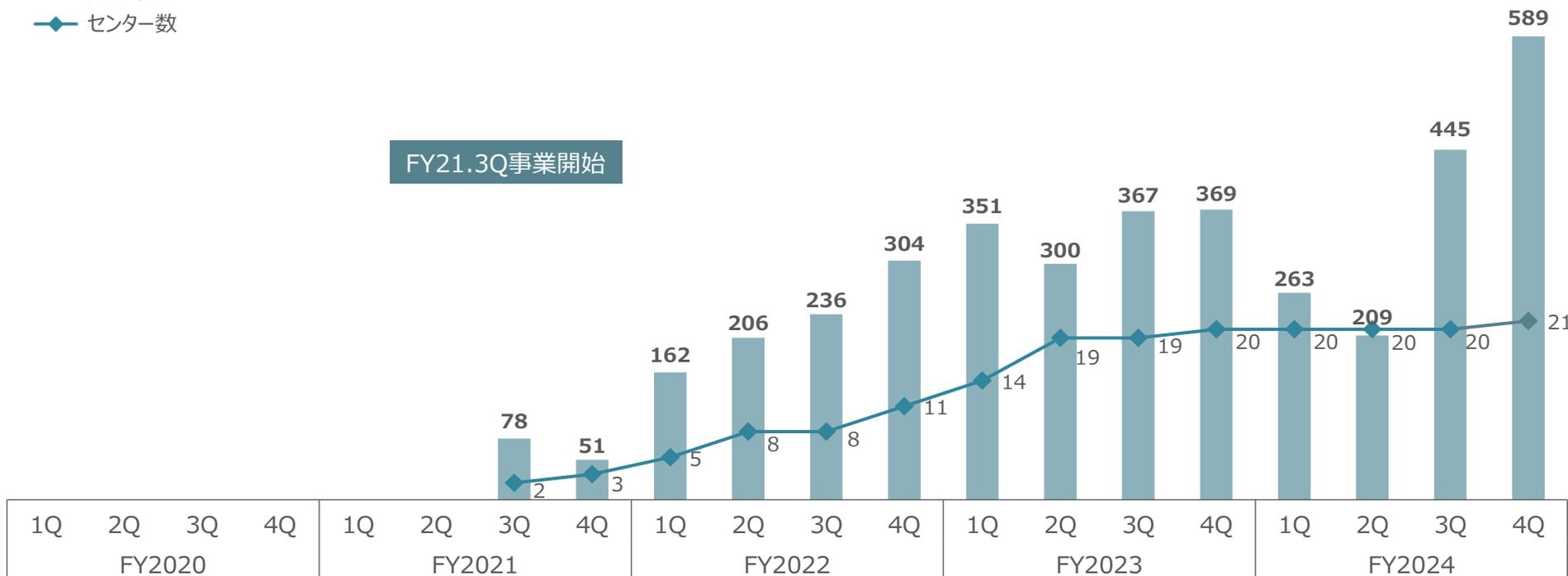
売上収益 **1,506** 百万円 (前期比+8.4%)

国策系業務の開始により下期から売上続伸。売上増、費用削減により、収益も大きく改善

- ・ 定額減税関連業務が伸長。四半期での過去最高売上を連続で更新
- ・ システムの見直し等により、販管費を大きく抑制。収益改善に寄与
- ・ 総選挙の影響により、国策系業務の営業が停滞。来期の上期に影響が発生する見込み

(百万円)

■ 売上収益  
◆ センター数



FY21.3Q事業開始

売上収益 **1,593** 百万円 (前期比+67.8%)

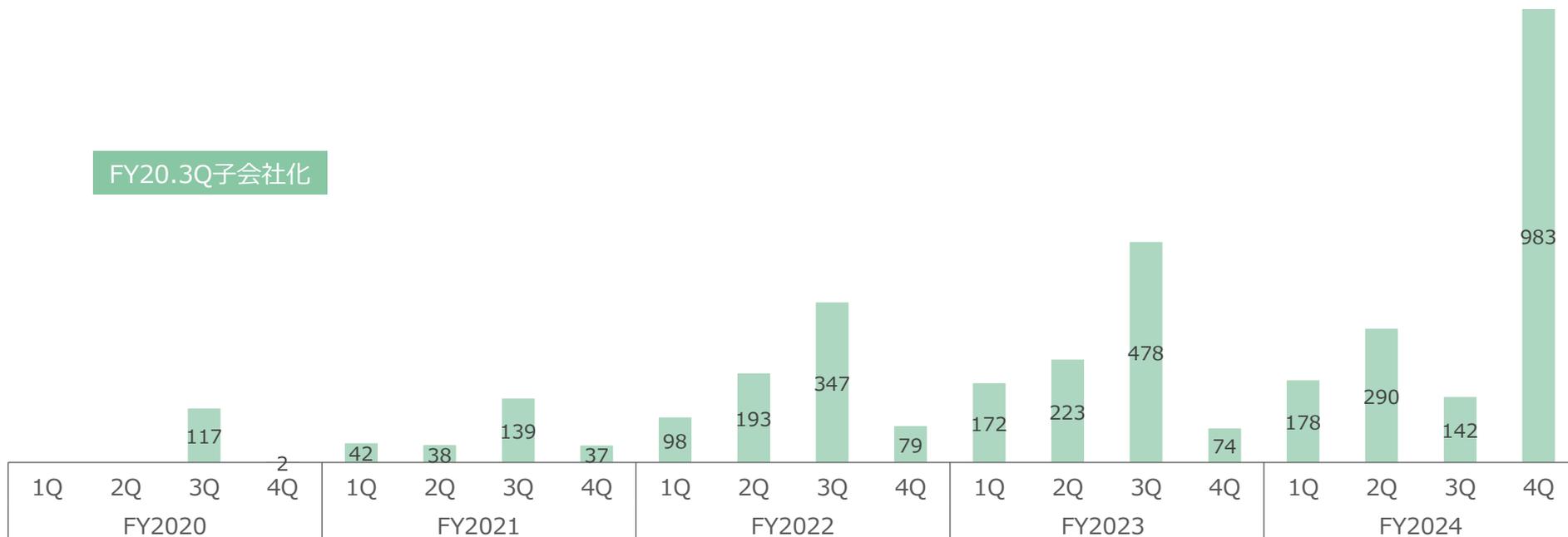
企業・自治体向けともにコンサルティングサービスが大きく拡大し、前期比大幅増を達成

[企業売上] 1,309百万円 (前期比+37.9%)    [自治体売上] 283百万円 (前期売上なし)

- ・ コンサルティングサービスの納品集中により、4Qの売上が大きく伸長
- ・ グループシナジーを活かし、自治体向けのコンサルサービスが急速に拡大

(百万円)

■ 売上収益



## ロジスティクスアウトソーシングサービス



売上収益 **1,331** 百万円（前期比△9.5%）

- ・ 物流センターの運営代行業務からの撤退等により、減収に
- ・ 売上減少に加え、通販の発送代行サービスの採算悪化により、営業利益が大幅に減少

## 採用支援サービス



売上収益 **787** 百万円（前期比+10.0%）

- ・ 応募受付代行は、AI活用による低価格化により、新規顧客が順調に増加
- ・ 業務効率・生産性が大きく向上し、営業利益は30%増を達成

## セールスサポートサービス



売上収益 **1,166** 百万円（前期比+44.9%）

- ・ 拠点開設の効果により、大規模キャンペーンの受託が進み、売上が大きく増加
- ・ ベルシステム24との共同サービスが順調に拡大

# [人材ソリューション事業]

売上収益 **10,620** 百万円 (前期比△20.2%)

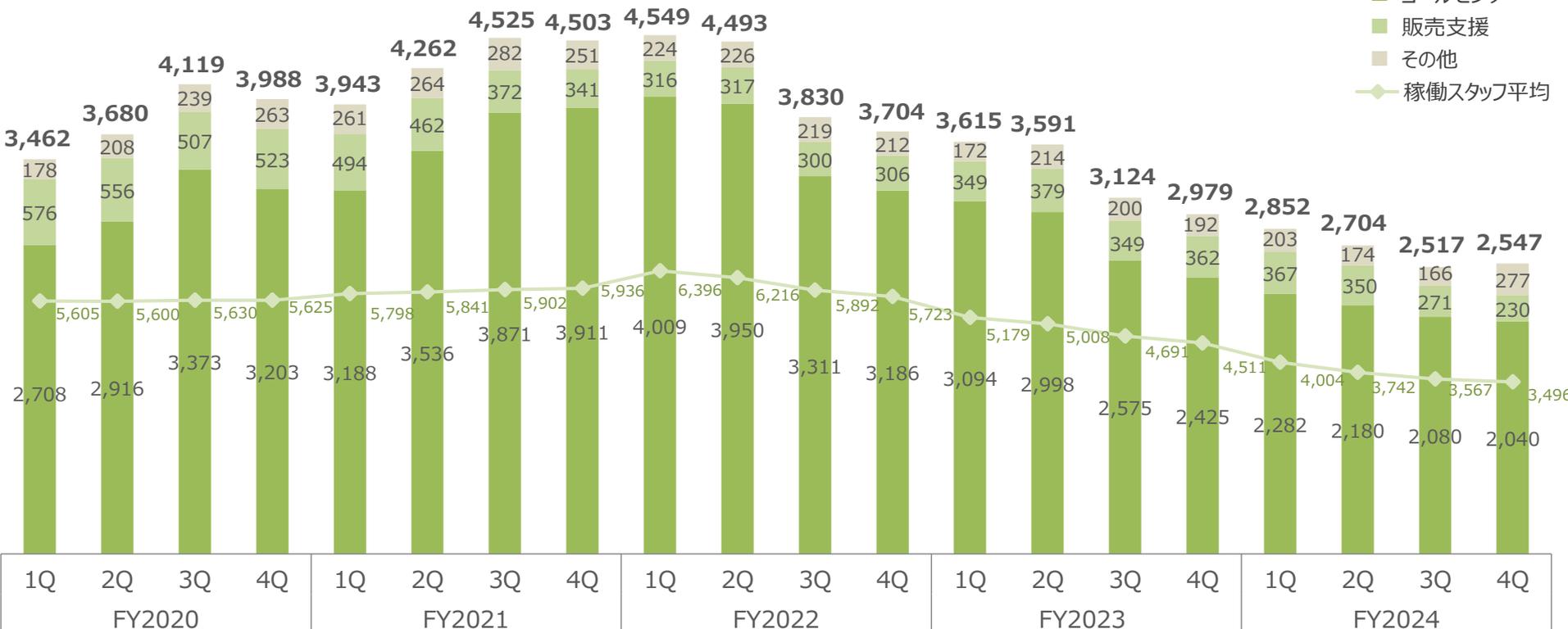
派遣需要は下期以降、ゆるやかに回復し、売上もようやく底打ちへ

[コールセンター] 8,583百万円 (前期比△21.8%)    [販売支援] 1,220百万円 (前期比△15.3%)

- ・ コールセンター業務は、新型コロナ関連業務の終了により大幅に減少したものの、需要は緩やかに持ち直しへ
- ・ 需要拡大が続く建設業領域の派遣サービスを4Qから開始

(百万円)

■ コールセンター  
■ 販売支援  
■ その他  
◆ 稼働スタッフ平均

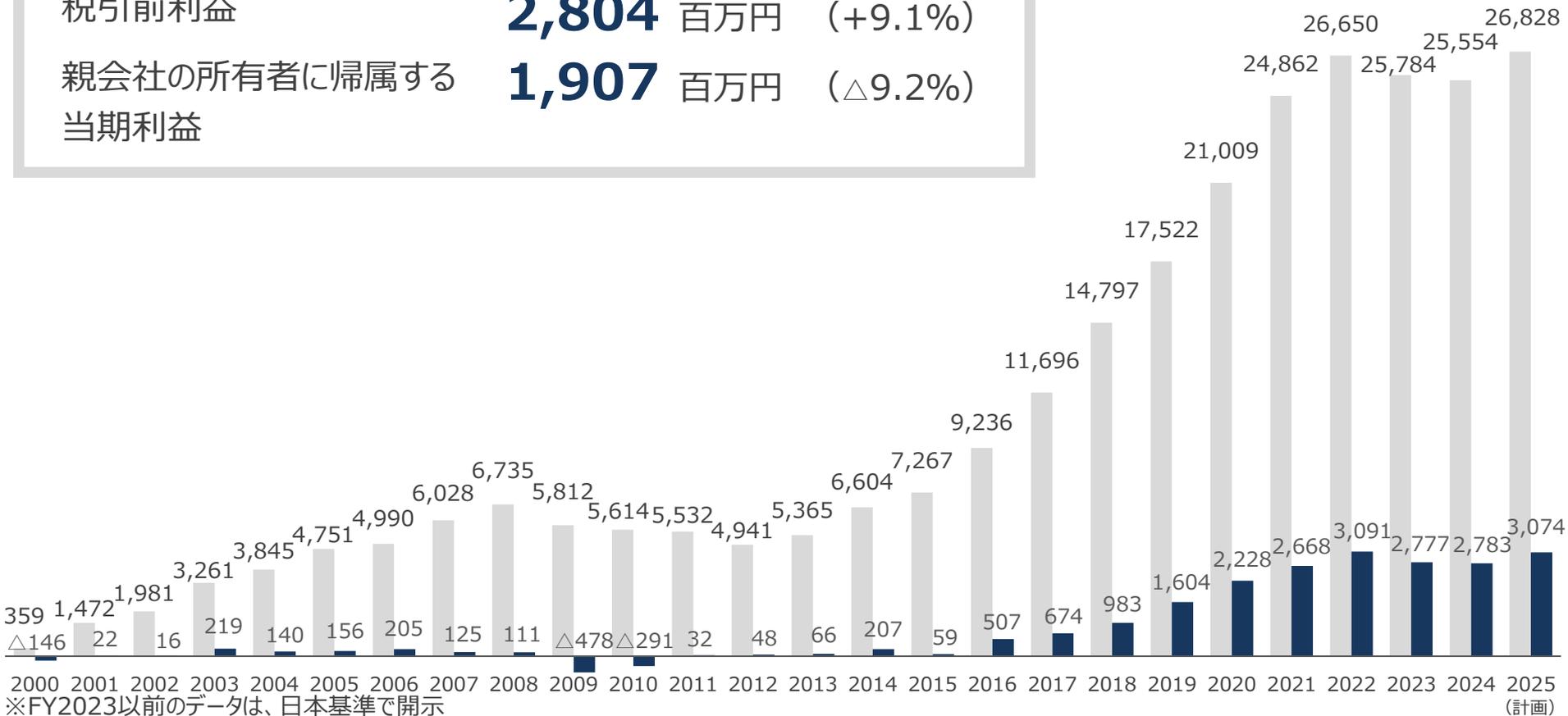


### 3. FY2025 事業計画

次の10年を見据え、事業基盤の強化を図り、成長を再加速させる

売上収益	<b>26,828</b> 百万円	(対前年比) (+5.0%)
営業利益	<b>3,074</b> 百万円	(+10.4%)
税引前利益	<b>2,804</b> 百万円	(+9.1%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	<b>1,907</b> 百万円	(△9.2%)

■ 売上収益 ■ 営業利益  
(百万円)



# [ビジネスソリューション事業]

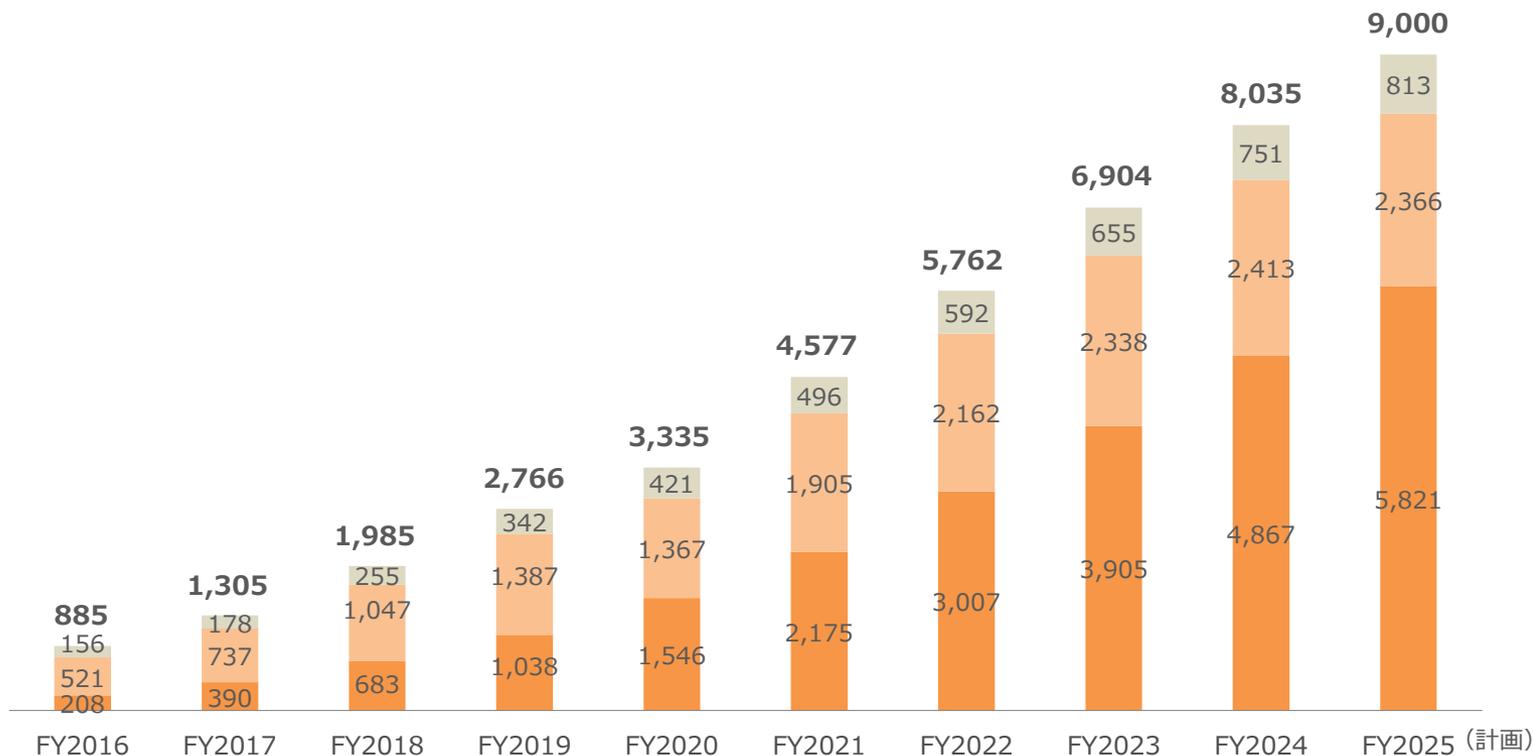
売上収益 **9,000** 百万円 (前期比+12.0%)

さらなる成長を目指し、農園の全国展開に向けた準備を開始。2026年からの展開を見込む

- 設備販売は1,300区画、農園開設は6農園（屋外2/屋内4）を計画  
 [1Q] 175-225区画 [2Q] 430-480区画 [3Q] 360-410区画 [4Q] 385-435区画
- 当期は、既存農園の欠員補充対策（採用強化・退職抑制）を優先し、販売は一時的に抑制

(百万円)

- 運営管理費
- 設備販売
- 人材紹介料



売上収益 **1,750** 百万円 (前期比+16.2%)

取引実績の拡大を活かし、案件獲得を加速

- ・ 見込み案件の偏りにより、前期同様、下期偏重の計画 (上期:5億円、下期:12.5億円)
- ・ 取引自治体は400弱まで増加。実績の積み上がりにより、入札参加機会が拡大。基礎業務獲得につなげる
- ・ 国策の見込み案件は前期よりも増加。取引実績のある自治体を中心に営業を強化し、確実な受注を目指す

(百万円)

■ 売上収益



売上収益 **1,840** 百万円 (前期比+15.5%)

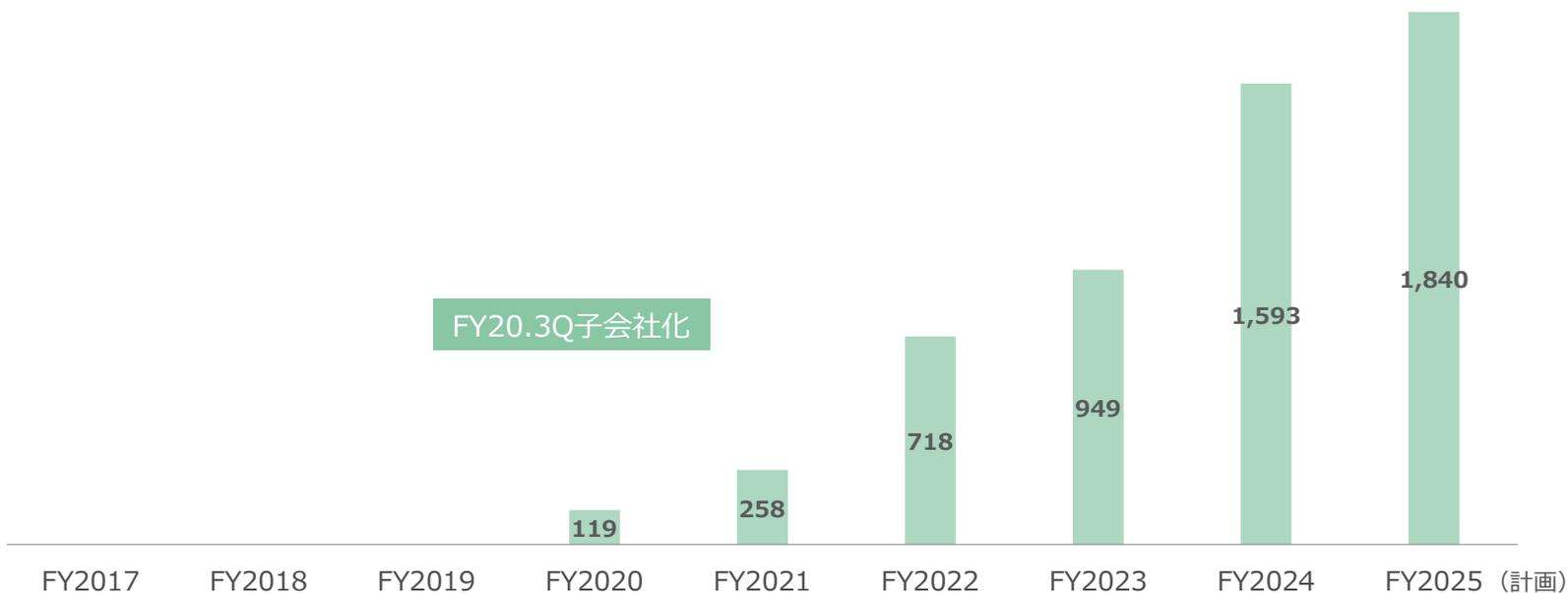
サステナビリティ経営支援領域での業界トップを目指し、顧客基盤の拡大に注力

[企業売上] 1,540百万円 (前期比+17.5%)    [自治体売上] 300百万円 (前期比+5.7%)

- ・ 当期は、企業向けのコンサルティングサービスの拡大が中心。自治体向けは前期と同水準を見込む
- ・ 主要サービスの納品時期の変更により、売上は再び3Qに集中する見込み (3Q:900百万円)

(百万円)

■ 売上収益



## ロジスティクスアウトソーシングサービス



売上収益 **1,280** 百万円（前期比△3.8%）

- ・ 主要顧客の取引終了の影響により、若干の減収を見込む
- ・ 収益力の改善に向けて、抜本的な立て直しに取り組む

## 採用支援サービス



売上収益 **875** 百万円（前期比+11.1%）

- ・ 応募受付代行は、AI活用により価格競争力を高め、新規顧客獲得に積極的に取り組む
- ・ 既存顧客のクロスセル推進。親和性の高い応募受付と面接代行サービスのパッケージ化を図る

## セールスサポートサービス



売上収益 **1,430** 百万円（前期比+22.6%）

- ・ 主要顧客との取引拡大、前期の拠点開設効果により、売上拡大を目指す
- ・ 新規顧客の積極開拓に向けて、ベルシステム24との協業拡大

# [人材ソリューション事業]

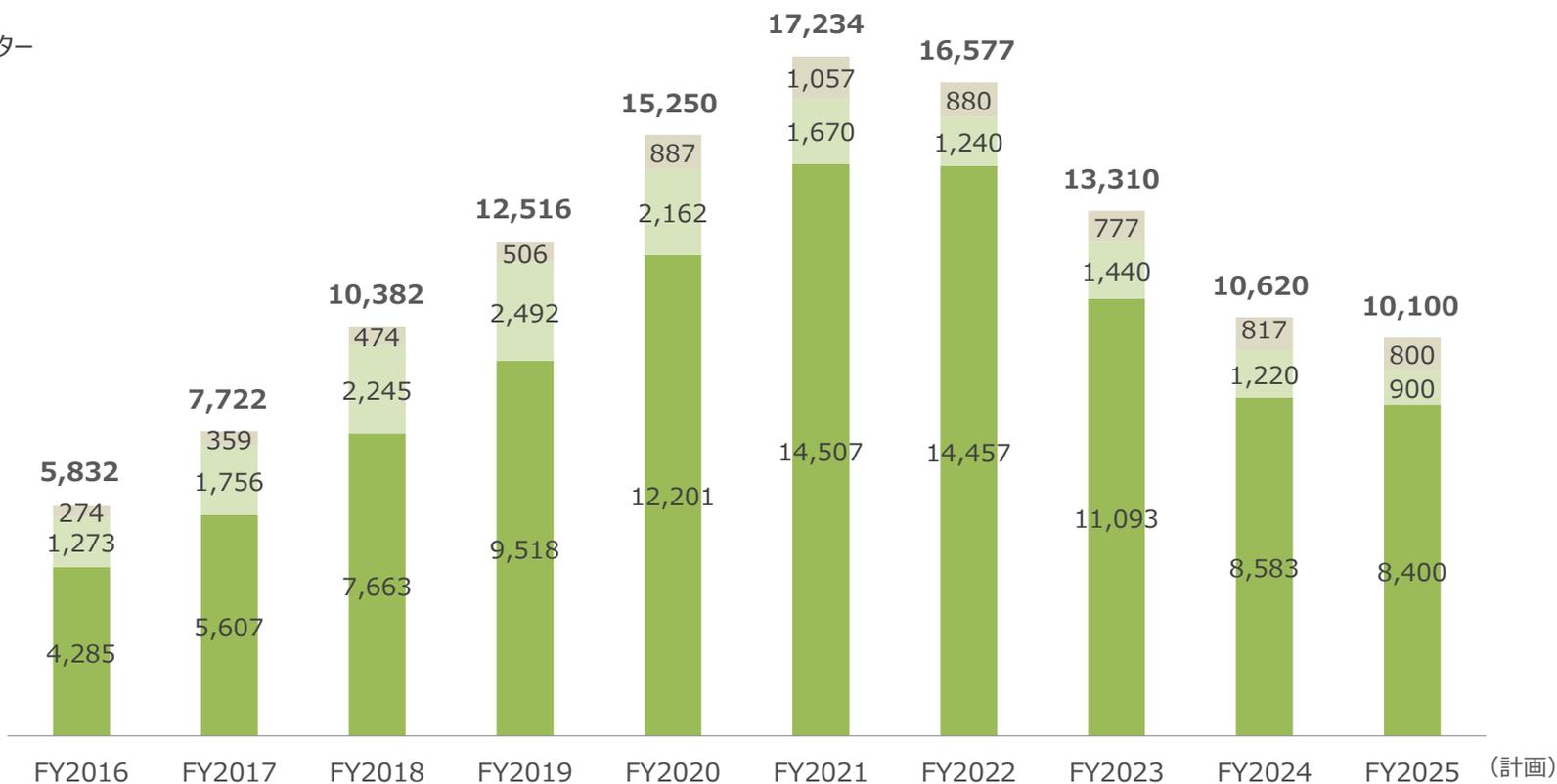
売上収益 **10,100** 百万円 (△4.9%)

コールセンター派遣の復活に向けて、新体制のもとサービスの差別化に取り組む

- ・ 売上は、前期下期の水準 (5,064百万円) をベースに計画
- ・ 大手コールセンター会社出身の社長を招聘。顧客目線でのサービス強化を図る
- ・ 派遣先常駐社員 (フィールドコンサルタント) のコンサルティング機能強化、高付加価値化を推進

(百万円)

- コールセンター
- 販売支援
- その他



## 4. FY2025 業績予想

売上・利益ともに3期ぶりの過去最高の更新を目指す

(百万円)	FY2025 計画	FY2024 実績	対前年増減	対前年比
<b>売上収益</b>	<b>26,828</b>	25,554	+ 1,273	+ 5.0%
<b>売上総利益</b>	<b>10,306</b>	9,454	+ 851	+ 9.0%
売上総利益率 (%)	38.4%	37.0%	-	+1.4pt
<b>販売管理費</b>	<b>7,322</b>	6,709	+ 612	+ 9.1%
売上高販管費率 (%)	27.3%	26.3%	-	+0.4pt
<b>営業利益</b>	<b>3,074</b>	2,783	+ 290	+ 10.4%
営業利益率 (%)	11.5%	10.9%	-	+ 0.6pt
<b>税引前利益</b>	<b>2,804</b>	2,569	+ 234	+ 9.1%
<b>親会社の所有者に帰属する 当期利益</b>	<b>1,907</b>	2,099	△192	△9.2%

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、前下期の売上水準（5,064百万円）の維持を目指す

(百万円)		FY2025 計画	FY2024 実績	対前年増減	対前年比
売上収益	ビジネスソリューション事業	<b>16,908</b>	15,016	+1,891	+12.6%
	人材ソリューション事業	<b>10,100</b>	10,620	△520	△4.9%
	調整額	<b>(180)</b>	<b>(81)</b>	-	-
	合計	<b>26,828</b>	25,554	+1,273	+5.0%
営業利益	ビジネスソリューション事業	<b>4,229</b>	3,699	+529	+14.3%
	人材ソリューション事業	<b>795</b>	867	△72	△8.3%
	調整額	<b>(1,950)</b>	<b>(1,783)</b>	-	-
	合計	<b>3,074</b>	2,783	+290	+10.4%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	<b>25.0%</b>	24.6%	-	+0.4pt
	人材ソリューション事業	<b>7.9%</b>	8.2%	-	△0.3pt
	合計	<b>11.5%</b>	10.9%	-	+0.6pt

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、施工管理技士など）

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

前期同様、下期偏重の計画（1Q:115百万円、2Q:330百万円、3Q:1,300百万円、4Q:1,218百万円）

- 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）
- 環境経営支援サービスも下期（3Q）偏重の計画となっているため

(百万円)	FY2025 計画		FY2024 実績	
	上期	下期	上期	下期
売上収益	12,313	14,515	12,093	13,461
売上総利益	4,119	6,187	4,015	5,439
売上総利益率 (%)	33.5%	42.6%	33.2%	40.4%
販売管理費	3,662	3,660	3,285	3,424
売上高販管費率 (%)	29.7%	25.2%	27.2%	25.4%
営業利益	502	2,572	741	2,041
営業利益率 (%)	4.1%	17.7%	6.1%	15.2%
税引前利益	367	2,437	650	1,918
親会社の所有者に帰属する 当期利益	250	1,657	684	1,414

## 5. 配当方針・計画

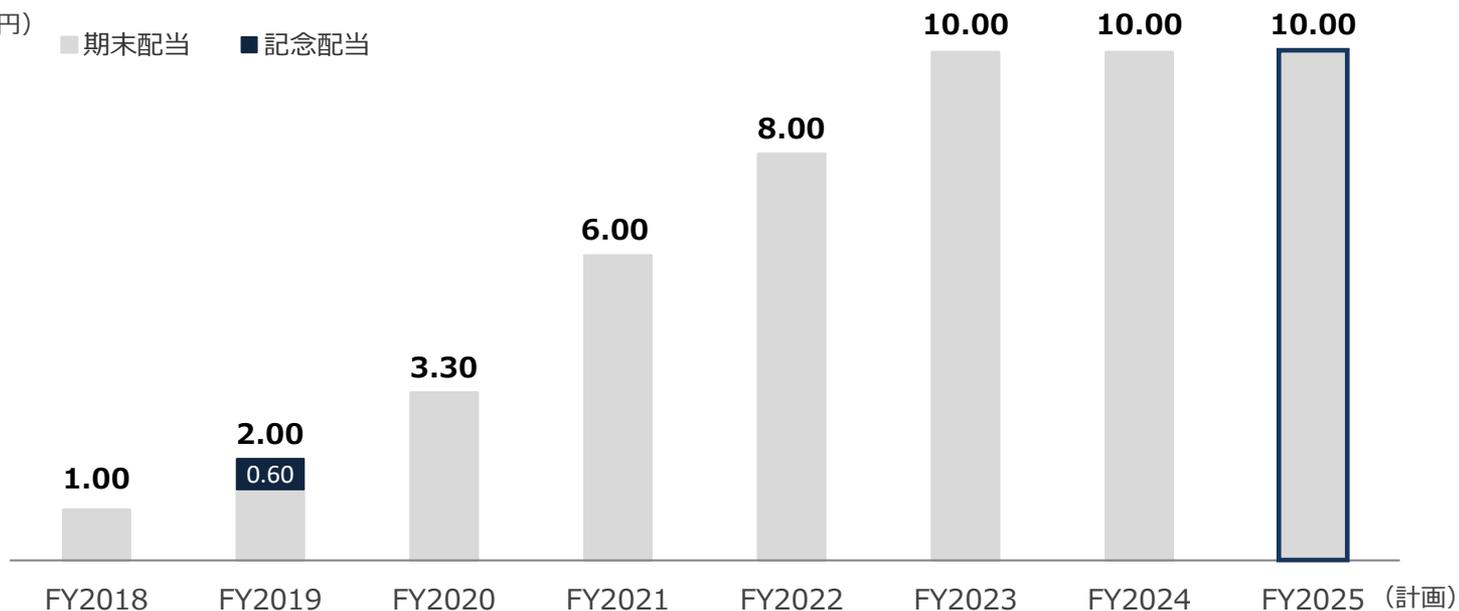
配当は10円を維持（連結配当性向41.4%）

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)

## 6. 中期経営計画

基本方針

次の10年を見据えた経営基盤の構築

数値目標

[売上収益] **360**億円 ← FY24実績**255**億円  
(CAGR : +6.2%)

[営業利益] **45**億円 ← FY24実績**27**億円  
(CAGR : +10.5%)

重点戦略

事業戦略Ⅰ

主力事業を軸としたオーガニック成長の継続

事業戦略Ⅱ

グループシナジーによる事業の推進

事業戦略Ⅲ

AI/DX活用による収益性および経営効率の向上

事業戦略Ⅳ

次世代を担う多様な人材の育成

財務目標

連結配当性向30%以上 (連結配当性向60%を超えない限り減配しない)  
高水準のROEを維持 (安定的に株主資本コストを上回る)

注力3事業

障がい者雇用 支援サービス	FY24実績：80億円 → <b>FY29目標：130億円</b> （CAGR：+10.6%）
	<ul style="list-style-type: none"> <li>農園サービスの全国展開（FY24実績:53農園→FY29目標:90農園） → 既存モデルを7大都市圏へ拡大（2026～） → 小規模な新型モデルを地方都市へ展開（2027～）</li> </ul>
広域行政 BPOサービス	FY24実績：15億円 → <b>FY29目標：29億円</b> （CAGR：+14.0%）
	<ul style="list-style-type: none"> <li>広域行政モデルの確立 → BPOセンターの拡充（FY24実績:21拠点→FY29目標:30拠点） → 広域行政業務比率の引き上げ（FY24実績:30%→FY29目標:70%）</li> </ul>
環境経営 支援サービス	FY24実績：15億円 → <b>FY29目標：24億円</b> （CAGR：+8.5%）
	<ul style="list-style-type: none"> <li>サステナビリティ経営コンサルティングのリーディングカンパニーを目指す → 顧客基盤の積極拡大、サービスメニュー拡充による顧客の深耕 → コミュニティプラットフォームの立ち上げ</li> </ul>

主要事業

人材 アウトソーシング サービス	FY24実績：106億円 → <b>FY29目標：110億円</b> （CAGR：+0.7%）
	<ul style="list-style-type: none"> <li>高付加価値化による差別化の推進 → フィールドコンサルタントの専門性向上による現場改善機能の強化 → 派遣スタッフの定着率アップによる顧客満足度の向上</li> </ul>



## 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](mailto: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。

GPIFが採用するESG投資指数6つのうち、3つに選定

FTSE Russell



ESG Rating **「3.8」** (上位20%に該当)

[採用指数]

FTSE Blossom Japan Index (350社)

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index (660社)



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

M S C I



ESG Rating **「A」**

C D P



Score **「A-」**  
(8段階のうち上から2番目)

SUSTAINALYTICS



ESG Risk Rating  
**「Low Risk」**

株主総数：16,238名（2024年5月末：17,029名）  
 機関投資家比率：33.3%（2024年5月末：30.9%）

順位	株主名	所有株数	持株比率
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	9,445,900	11.95%
2	浦上 壮平	8,040,500	10.17%
3	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	5,645,000	7.14%
4	株式会社UH Partners 2	5,457,200	6.90%
5	株式会社UH Partners 3	5,000,000	6.32%
6	赤浦 徹	2,753,300	3.48%
7	エスプール従業員持株会	2,352,400	2.97%
8	佐藤 英朗	1,979,100	2.50%
9	光通信株式会社	1,772,700	2.24%
10	THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND	1,255,200	1.58%

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: 1,186名 (2024年11月末現在)
拠点数		94拠点 (2024年12月末現在)

親会社

 **S-POOL** [事業持株会社 & 新規事業開発]

(株)エスポール

グループ会社

 **S-POOL** [人材派遣・アウトソーシング]  
Human Solutions

(株)エスポールヒューマンソリューションズ

 **S-POOL** [障がい者雇用支援]  
PLUS+

(株)エスポールプラス

 **S-POOL** [広域行政BPO]  
LOCAL

(株)エスポールグローバル

 **blue.green** [環境経営支援]

(株)エスポールブルードットグリーン

 **S-POOL** [採用支援]  
LINK

(株)エスポールリンク

 **S-POOL** [通販発送代行]  
LOGISTICS

(株)エスポールロジスティクス

 **S-POOL** [事業承継支援]  
BRIDGE

(株)エスポールブリッジ

 **S-POOL** [販売促進支援]  
SALES SUPPORT

(株)エスポールセールスサポート

## ビジネスソリューション事業 (58.6%)

- **障がい者雇用支援サービス** [80.3億円]
  - ・ 障がい者専用の企業向け貸し農園の運営
  - ・ 障がい者の就労支援（人材紹介）
- **環境経営支援サービス** [15.9億円]
  - ・ CO<sub>2</sub>排出量算定支援、環境情報開示支援
  - ・ 自治体向け脱炭素支援
- **広域行政BPOサービス** [15.0億円]
  - ・ 自治体向けシェアード型BPOセンターの運営
  - ・ オンライン窓口業務
- **ロジスティクスアウトソーシング** [13.3億円]
  - ・ EC通販の発送代行、越境EC支援
- **セールスサポートサービス** [11.6億円]
  - ・ 販売促進支援（キャンペーン、プロモーション）
- **採用支援サービス** [7.8億円]
  - ・ 応募受付代行、WEB面接代行

## 人材ソリューション事業 (41.4%)

- **人材アウトソーシング** [106.2億円]
  - ・ 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）
    - 施工管理人材（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FY2024実績



秋葉原(グループ本社)、札幌テックセンター



9支店

札幌、仙台、新宿、池袋、名古屋、大阪  
福岡、熊本、那覇



〔物流センター〕 2拠点

品川、流山



〔エントリーセンター〕 5拠点

北見、弘前、小松島、日南、西都



5支店

札幌、秋葉原、名古屋、大阪、福岡



秋葉原



秋葉原



〔わーくはぴねす農園〕 53農園

- 【関東】 板橋①②、葛飾、豊洲、立川、横浜①②、さいたま①②③④⑤、川越①②③  
越谷①②、入間、三郷、市川、船橋①②③、若葉①②、花見川、松戸  
柏①②③、八千代、市原①②、茂原①②、野田、印西
- 【中部】 名古屋①②、豊田、春日井、小牧①②、東海、長久手、豊明、みよし
- 【近畿】 大阪①②、東大阪、摂津、大東、枚方



〔BPOセンター〕 21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、宜野湾

