

株式会社エスプール 個人投資家会社説明会

2021年9月
株式会社エスプール
東証一部：2471

本日はお忙しい中、個人投資家向け会社説明会に、ご参加いただきまして誠にありがとうございます。

弊社の設立の経緯、ビジネスモデル、今後の展開について、少しでもご理解いただければ幸いです。

説明に至らない点があるかもしれませんが、どうぞ宜しくお願いいたします。

株式会社エスプール

代表取締役会長兼社長 浦上 壮平

1. エスプールグループについて
2. 特徴的なソーシャルビジネスの紹介
3. 2021年11月期について
4. 配当計画、株価について



1. エスプールグループについて

S-POOL

会 社 名		株式会社エスプール（S-Pool, Inc.）
社名の由来		Solution・System・Staff・Social・Share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（2021年5月末現在）
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 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		東証一部（証券コード：2471）
従 業 員 数		連結：945名（2021年5月末現在）
拠 点 数		57ヶ所

■ エスプール本体で新規事業開発を行い、将来的には子会社として分社化へ

親会社

[事業持株会社 & 新規事業開発]

(株)エスプール



グループ会社

[人材派遣・アウトソーシングサービス]

(株)エスプ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)エスプールプラス



[ロジスティクスアウトソーシングサービス]

(株)エスプールロジスティクス



[セールスサポートサービス]

(株)エスプールセールスサポート



[採用支援サービス]

(株)エスプールリンク



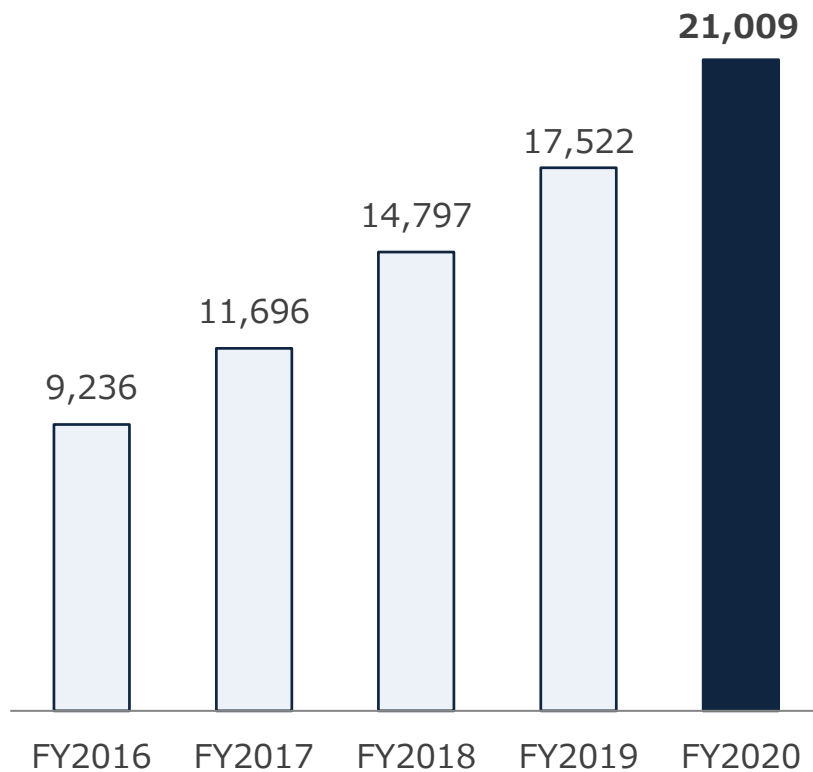
[環境経営支援サービス]

ブルードットグリーン(株)



[売上高]

5年平均成長率 23%

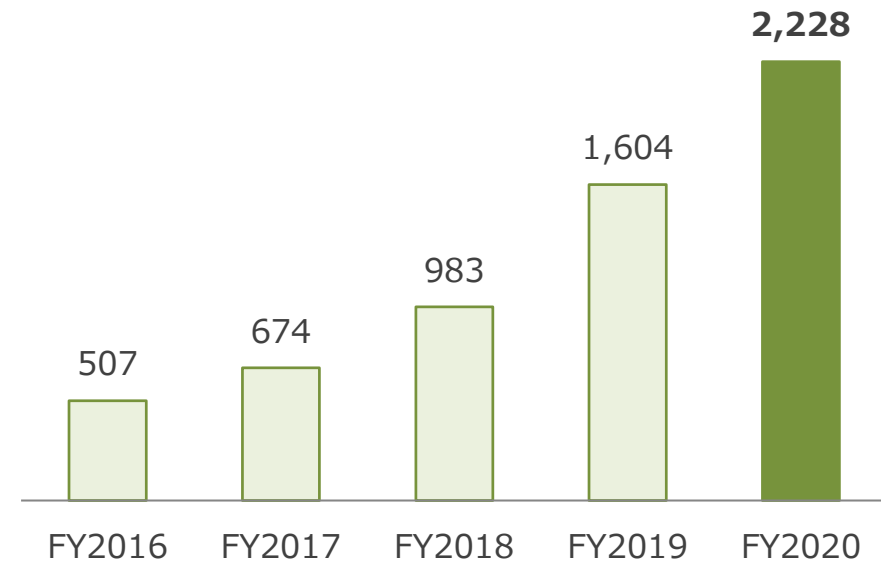


8期連続増収

[営業利益]

(単位) 百万円

5年平均成長率 41%



5期連続増益

**アウトソーシングの力で企業変革を支援し、
社会課題を解決する**



**社会問題や付随する企業課題を、新たなビジネスで解決する
ソーシャルビジネスを推進**

「企業の困りごと」と「社会課題」を同時に解決

ソーシャルビジネスとは

社会課題の解決を目的としたビジネスのこと

〔社会課題〕



〔CO2削減〕

〔少子高齢化〕



〔障がい者の自立〕

〔差別問題〕



〔地方の過疎化〕

〔貧困問題〕



ソーシャルビジネスに取り組む企業を
「社会的企業」と呼びます

雇用創出を通じたノーマライゼーション社会の実現

雇用創出を通じて、全ての人々が平等に生活できる
「ノーマライゼーション社会」の実現に取り組む

〔障がい者〕

就職が難しい知的障がい者の就労を支援

〔主婦〕

時間制約がある中で働きやすい仕事を創出

〔シニア〕

これまでの知識や経験を活かせる仕事を創出

〔若者（未経験者）〕

社会人経験の少ない若者の就労を支援

雇用創出による地域間格差の是正

オフィスワークの少ない地方都市に行政連携のもとコンタクトセンターを展開
ショッピングセンターを活用し170名以上の雇用を創出。女性比率は85%超

（北海道）北見市
（青森県）弘前市
（秋田県）大仙市
（徳島県）小松島市
（宮崎県）日南市、西都市



企業の環境経営を支援

blue.green

Step1 「知って」



自社のCO2排出量
を正確に把握

CO2排出量算定支援

Step2 「減らして」



企業活動を通じて
CO2排出量の削減

排出量削減コンサルティング

Step3 「オフセット」



削減出来ないCO2を
クレジットで相殺

カーボンオフセット支援

Step4 「情報開示」



自社の気候変動対策を投資家へ正しく情報開示
気候変動リスク分析・情報開示支援

低炭素社会への移行を支援

持続可能な社会の実現に貢献

環境・社会・企業統治への意識の高い企業への
投資が世界的に広がっている



ESG評価の高い企業 = 企業価値の高い企業

【ESG・CSR評価】



FTSE(英国)にてESG Rating「3.6」を獲得（上位約20%に該当）
「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄228社に選定



米国の代表的な格付け機関であるMSCIにおいて
7段階評価のうち最上位クラスとなる「AA」を獲得



フィスコ機関投資家 & アナリスト企業調査レポートアワード
ESG・CSR部門3年連続 1位

【株式市場評価】



JPX日経中小型株指数
構成銘柄200社に指定（3年連続）



過去10年（2010年-2020年）
時価総額上昇率3位

【国からの認定】



経済産業省 地域未来牽引企業
（地域経済をリードする企業を評価）

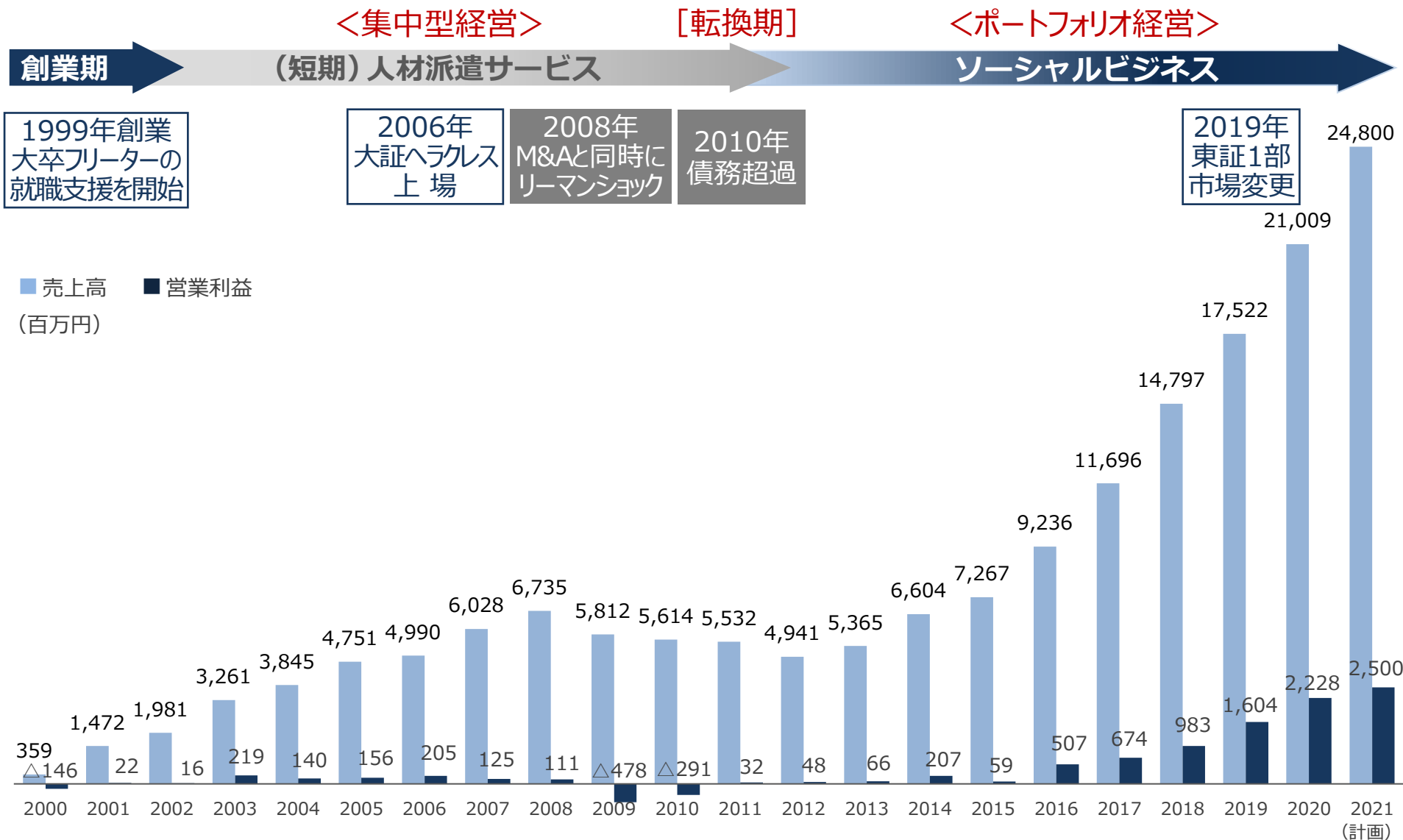


経済産業省 ホワイト500認定
（健康経営優良法人上位500社）



厚生労働省 えるぼし 3つ星認定
（女性の活躍推進に関し優良な企業を評価）

■ 債務超過を機に経営方針を転換、ソーシャルビジネスへ大きく舵を切る



2. 特徴的なソーシャルビジネスの紹介

S-POOL

〔雇用創出を通じた「ノーマライゼーション」の実現〕
障がい者雇用支援サービス

障害者雇用促進法

全ての企業は、法定雇用率以上の障がい者を雇用する義務を負う

「法定雇用率」

2.3%

従業員数44名から
雇用義務が発生

「企業の達成率」

49%

（対象企業10万社）

「未達成時のペナルティ」

- ・ 不足1名あたり60万円/年の納付金（罰金）が発生（従業員100名以上）
- ・ 企業名の公表（レピュテーションリスク）
- ・ 公共入札からの除外
- ・ ESGスコアの減点対象 など

「法律の改正状況」

段階的引き上げにより、雇用義務は拡大

2013.4

2015.4

2018.4

2021.3

雇用率引き上げ
1.8%→2.0%

納付金（罰金）の対象拡大
従業員200名から100名に

雇用率引き上げ
2.0%→2.2%

雇用率引き上げ
2.2%→2.3%

出典：障害者白書

日本の障がい者 **964**万人

18～64歳の障がい者 **387**万人

身体障がい者
101万人

知的障がい者
58万人

精神障がい者
228万人



民間企業に就業している障がい者 わずか**58** 万人
(18～64歳の**15**%)

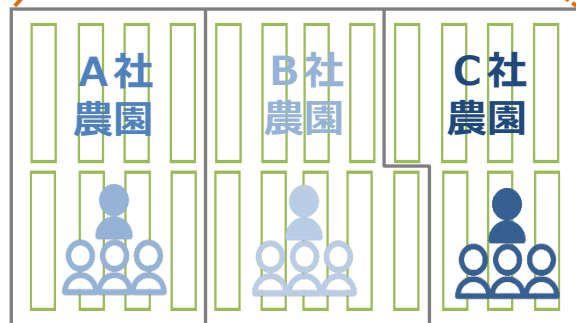
就業者の約**70**%が身体障がい者に集中

適職の少ない精神・知的障がい者の雇用は進まず

障がい者雇用に適した企業向け貸し農園を全国30施設運営
障がい者の採用から定着までをワンストップサポート

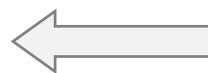
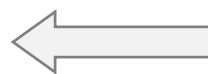
 障がい者の採用・教育・定着支援
わーくはびねす農園の運営

 わーくはびねす農園



〔複数の企業で共同利用〕

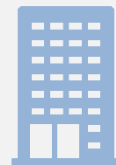
農園をレンタル



チームで
農園に勤務

〔顧客企業〕

A社



B社



C社



管理者1名+障がい者3名でチーム編成



〔野菜の活用例〕

-  従業員への無償配布
(健康経営プログラム)
-  子供食堂への寄付
-  社員食堂で活用

[利用企業数]

355社

[継続率]

96%以上



※2021年5月末現在

[就職者数]

約**2,133**名

知的障がい者（70%）、精神障がい者（20%）

[定着率]

92%以上



※2021年5月末現在

[雇用創出による地域間格差の是正]

広域行政BPOサービス

(自治体のDX推進)

S-POOL

複数の自治体から、複数の業務を受託するBPOサービスを開始

シェアード型BPOセンター

税金関連



防災関連



子育て関連



医療関連

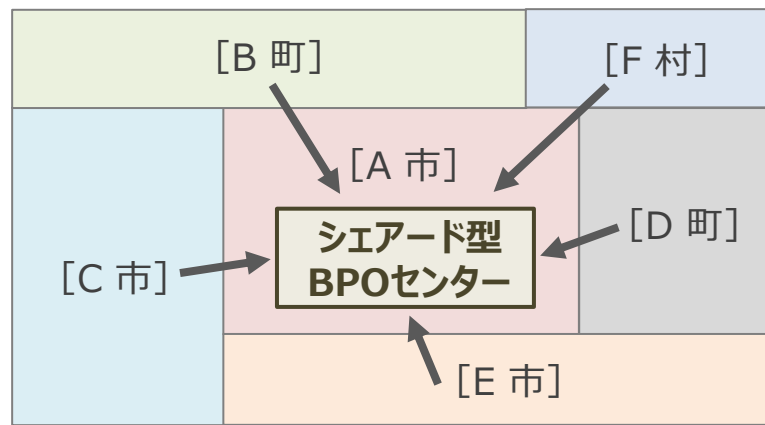


生活インフラ関連



自治体がバラバラで行っている問い合わせ対応や事務処理を集約

当社のBPOセンターを
近隣の複数の市町村で共同利用



地方自治体の効率的な行政運営を支援



[大仙 HANABI Office]
(秋田県)

- イオンモール内に
行政の対応窓口を設置
- 近隣の複数の市町村の
住民からの問合せに対応可能



3. 2021年11月期について

S-POOL

新・中期経営計画 [2021年～2025年]

[テーマ] **社会的価値と経済的価値創出の両立**

[数値計画] 売上高 **410**億円 営業利益 **50**億円

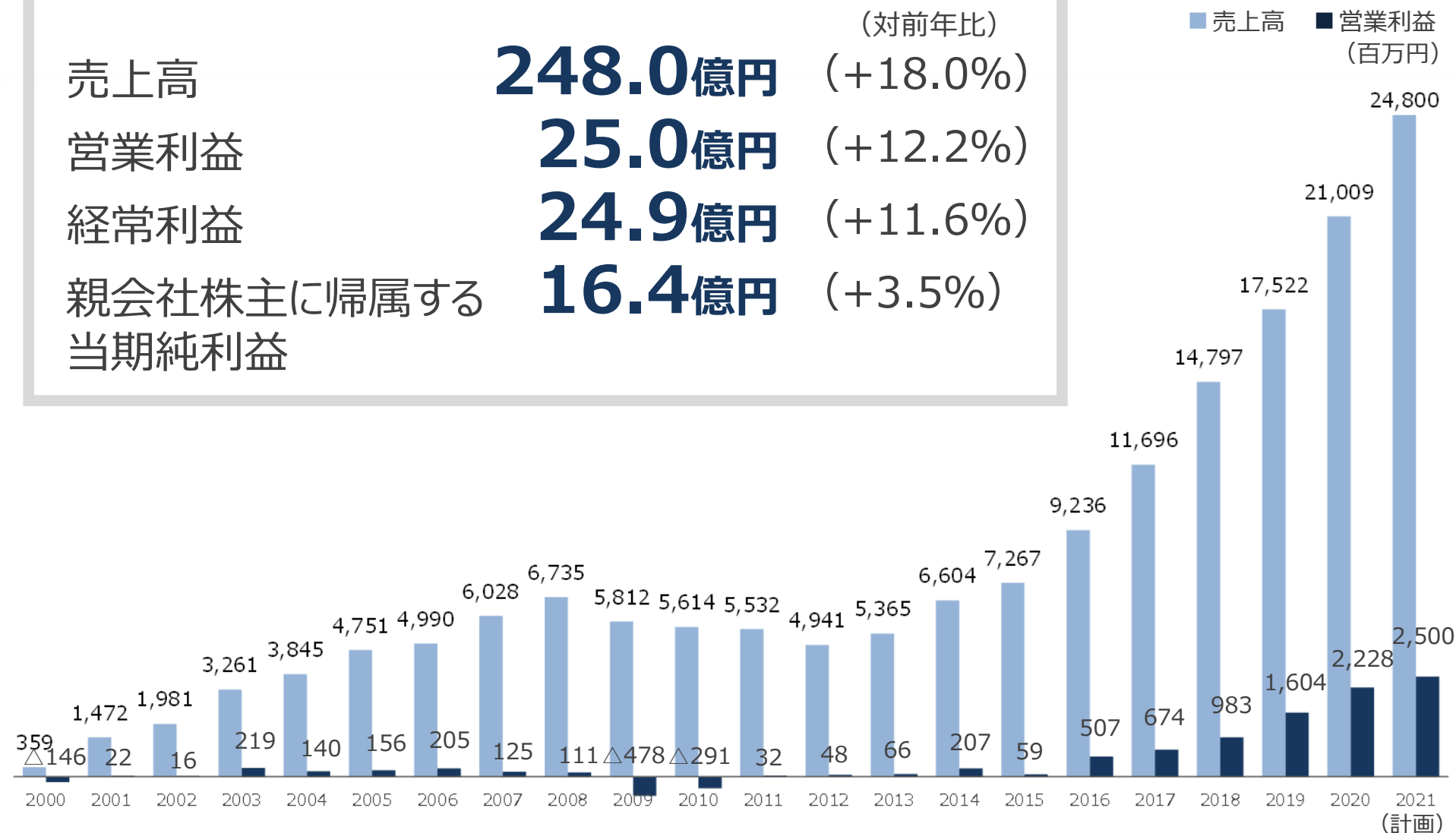
[経営戦略]

事業戦略①	既存事業の深掘りによるオーガニック成長の継続
事業戦略②	新たな事業領域における成長機会の獲得
組織戦略	ESGを軸とした経営基盤の強化

[財務戦略] 連結配当性向 **30%**以上
高水準のROEを維持

■ 売上高 9 期連続、営業利益 6 期連続で過去最高の更新を目指す

売上高	248.0億円	(対前年比) (+18.0%)
営業利益	25.0億円	(+12.2%)
経常利益	24.9億円	(+11.6%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	16.4億円	(+3.5%)



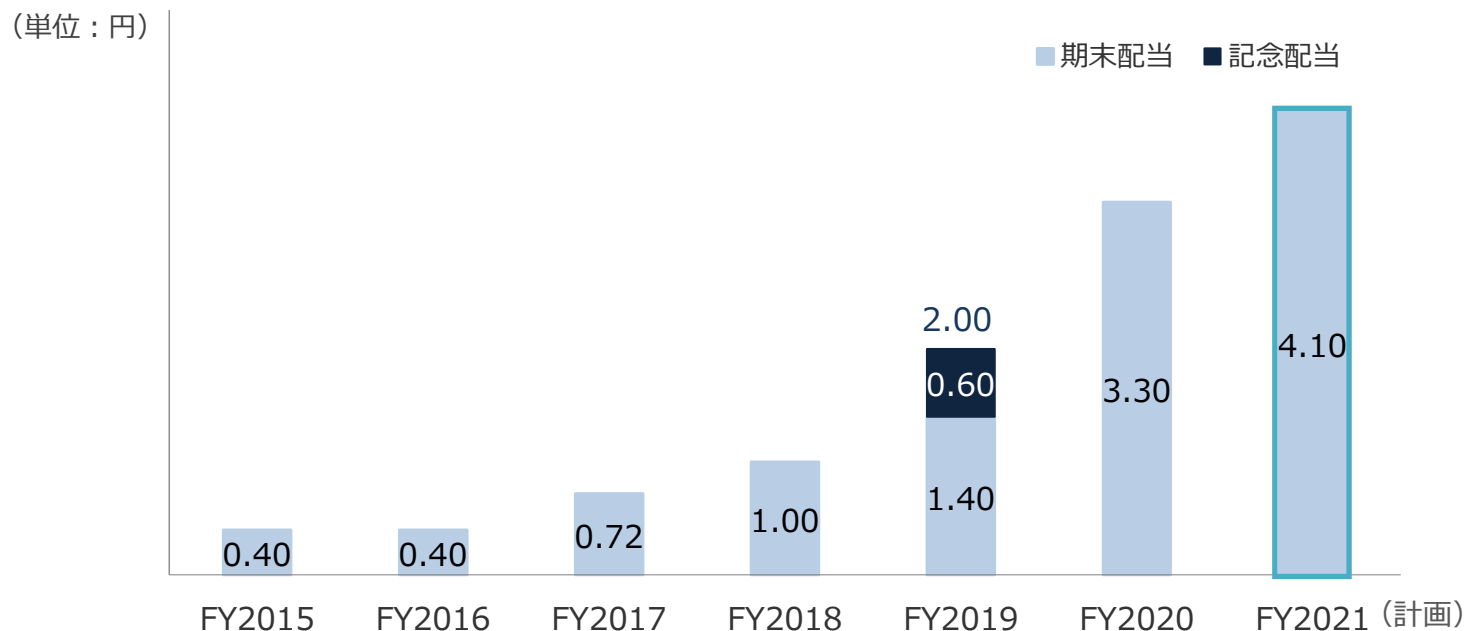


4. 配当計画、株価について

S-POOL

配当計画

FY2021の配当は4.1円を計画



配当方針

資本効率と財務基盤強化を勘案しつつ、安定的・継続的な配当の両立を目指す

連結配当性向20%を目安として配当を実施
(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)

9月16日（終値）の株価は、1,041円
年初来高値：1,181円（3/30）、年初来安値：713円（1/12）
最低投資金額は、10万4,100円となります。（売買単位100株）



最後までご清聴頂きまして、有難うございました。
このようなご縁があったことを心から感謝申し上げます。
設立して20年少々の小さな会社になりますが、
少しでも社会の役に立てるように
社員一同頑張ってまいります。
皆様方の末永い応援を何卒宜しくお願いいたします。



株式会社エスプール

【問い合わせ窓口】	社長室IR担当	TEL	03-6853-9411
		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。

■ 主要 2 サービスで連結売上の88%を占める

ビジネスソリューション事業（29%）	人材ソリューション事業（71%）
■ 障がい者雇用支援サービス [33.4億円] ・ 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（障がい者の教育・紹介）	■ 人材アウトソーシングサービス [152.5億円] ・ 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
■ ロジスティクスアウトソーシング [11.7億円] ・ EC通販の発送代行、越境ECサービス ・ 物流センターの運営代行サービス ■ 採用支援サービス [5.6億円] ・ 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 [4.1億円] ・ 販売促進支援（キャンペーン、プロモーション） ■ 環境経営支援サービス [1.2億円] ・ CO2排出量算定支援、クレジット仲介支援 ■ 新規事業 [2.3億円] ・ プロフェッショナル人材バンク（顧問派遣サービス）など	

※ 各売上高、セグメント比率はFY2020実績



[グループ本社] 秋葉原



セールスサポートサービス
秋葉原、大阪



人材アウトソーシングサービス

【北海道】札幌大通、札幌北口、札幌南口
北見募集受付センター
【東北】仙台
【関東】新宿、新宿三丁目、新宿南口、池袋
横浜、横浜西口
【中京】名古屋
【関西】大阪梅田、大阪駅前
【九州】博多駅前、天神
【沖縄】那覇、北谷



ロジスティクスアウトソーシングサービス
[物流センター] 品川、つくば



障がい者雇用支援サービス

【わーくはびねす農園】30農園
【東京】板橋1.2
【埼玉】さいたま（岩槻）、川越、越谷
【千葉】千葉（若葉1.2、花見川）、市川、松戸、八千代
船橋1.2.3、柏1.2.3、市原1.2、茂原1.2
【愛知】名古屋、春日井、小牧、東海、豊明、みよし、長久手
【大阪】摂津、枚方



採用支援サービス

[エントリーセンター] 北見、弘前、小松島、日南、西都



広域行政BPOサービス

[BPOセンター] 北見、弘前、大仙



未経験者の活用、定着化に強みを持つ人材派遣サービス



グループ型派遣



フィールドコンサルタント (FC)
とスタッフをチームで派遣

【クライアント】



【コールセンター】
売上比率: 約75%



【販売支援】
売上比率: 約20%

特徴 ①

スタッフの効率的な採用

若者未経験者の採用に特化することで、高い採用効率を実現

特徴 ②

フィールドコンサルタント (FC) と複数のスタッフをグループで派遣

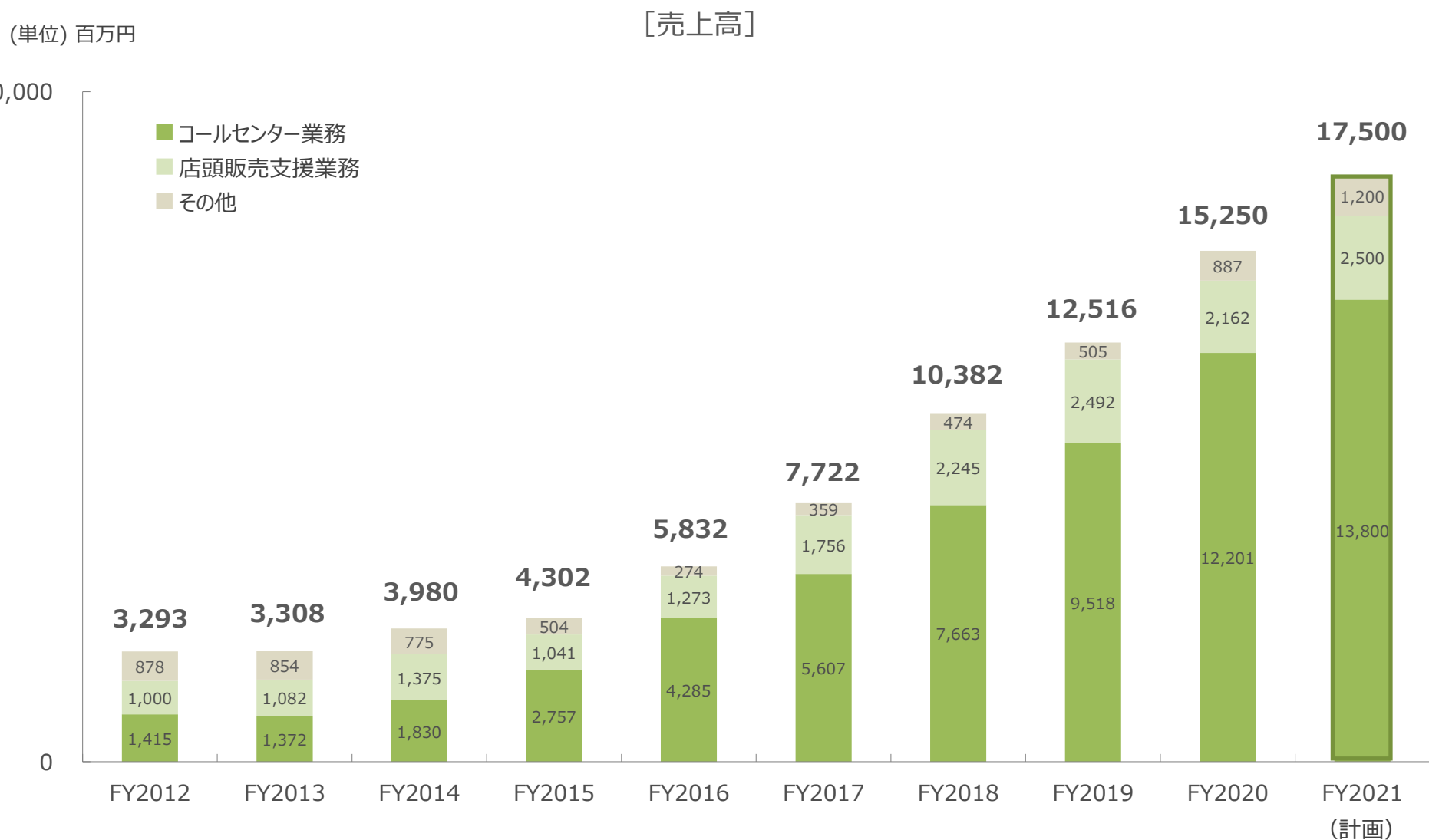
FC (当社社員) が、派遣先に常駐しスタッフをサポート。未経験者の戦力化と定着率向上に寄与

特徴 ③

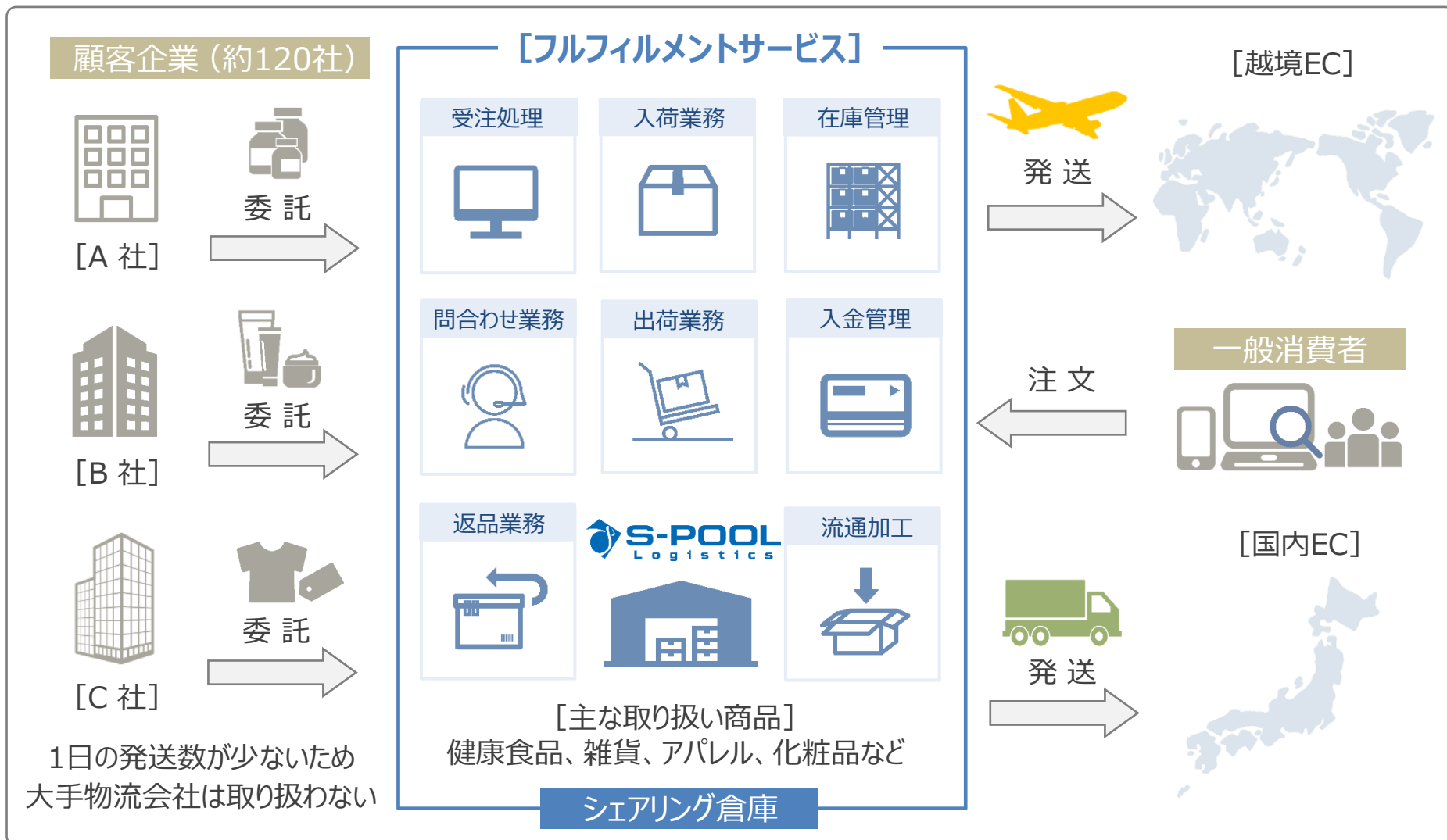
No.1戦略を推進

顧客内において高シェアを獲得することで、競争優位性を構築

■ M&Aに頼らず高い成長を持続



中小・スタートアップに特化したEC通販の発送代行サービス



業界初の面接設定課金型（完全成果報酬型）採用支援サービス

「OMUSUBI」: **面接課金**
面接を設定したら課金



他社: **応募課金**
問合せ数に応じて課金

[求職者]

応募



TEL/WEB



面接設定



TEL/メール

応募者対応



面接率向上



データベース活用



WEB面接



定着支援



外国人採用



[企業/店舗]

A 社



B 社



C 社



採用支援



定着支援



飲食・小売業などサービス業を中心に約100社の採用を支援

ミドル～シニア層に強い「成果報酬」×「体験型」プロモーションメディア提案

[EC事業者]



化粧品



サプリメント



食品・飲料

プロモーション
委託



会員・顧客
獲得



プロモーション企画から実施・検証までを
ワンストップでサポート

広告企画



資材制作



効果検証



運営代行



利用交渉



[集客施設]



郵便局



スポーツジム



温浴施設



空港



場所提供



商店街



百貨店

- 【POINT.1】 オンライン広告への接触率が低い40代以上のミドル～シニア層に高い訴求力を発揮
- 【POINT.2】 シニア層の生活導線に配備する複数回接触のプロモーションメディア企画を提案
- 【POINT.3】 郵便局、温浴施設をはじめとした全国20,000の集客施設でイベント・広告が可能

年間**6,000**回以上のイベントと**3,000**か所以上の広告代理を実施

必要な力を必要な時にだけ活用する「プロ人材のシェアリングサービス」

〈企業が抱える経営課題〉



[A 社]



[B 社]



[C 社]

営業強化・取引先開拓

生産工程改善

人事制度構築

商品・技術開発

新規事業立ち上げ

採用強化

相談 ↓ ↑ 支援



プロフェッショナル
人材バンク



**課題に合わせて
プロ人材をマッチング**

- ✓ 実務経験者
- ✓ 企業OB・フリーランス
個人事業主
- ✓ 30代～60代

1. 全国**10,000名以上**のプロフェッショナルが登録
2. 雇用リスクのない「**プロジェクト単位**」の契約
3. **必要なタイミング・期間**だけ活用可能
4. 転職市場にいない**ニッチなプロ**が多数在籍

支援実績2,500社以上

■ 公的資金（助成金）に依存しないビジネスモデルを実現

(単位) 百万円

[売上高]

