

株式会社エスプール (2471 JP)

上期業績は従来予想を上振れて着地。コロナの影響は軽微でも、通期予想は据え置き。

FY20 期 (NOV-20) 2Q 決算サマリー

エスプール(2471 JP)の上期業績は売上 9,759 百万円(前年同期比 17.6%増)、営業利益 991 百万円(同 29.9%増)となった。売上・利益とも過去最高の半期決算となった。

新型コロナウイルスの影響は軽微であり、一部業務にはむしろポジティブであった。結果、第 2 四半期決算発表の直前に上期従来予想を上方修正した(以下の表参照)。売上は従来予想を 1.3%上回って推移したが、営業利益は以下の理由により 25.8%と大きく上振れた。

- コールセンター派遣事業の伸びが予想を上回った。前年同期で見ると売上全体で 1,462 百万円伸びたが、内 1,253 百万円がコールセンター派遣を含む人材ソリューション事業セグメントによるもの。
- 人材ソリューション事業において採用コストが削減された。
- 障がい者雇用支援事業において農園建設コストの削減が可能となった。

Earnings Revision (FY20 上期)

| (¥mil) | Sales | OP | OPM (%) | RP | NP for parent's s/h | EPS (¥) |
|---------|-------|------|---------|------|---------------------|---------|
| 従来予想 | 9,633 | 788 | 782 | 782 | 509 | 6.45 |
| 修正後予想 | 9,759 | 991 | 989 | 989 | 688 | 8.71 |
| 変化率 (%) | 1.3 | 25.7 | 26.4 | 26.4 | 35.0 | 35.0 |
| 前年同期 | 8,296 | 763 | 778 | 778 | 496 | 6.30 |

Source: S-Pool Inc.

コールセンター派遣は従来から推進していたグループ派遣が功を奏し、前年同期比 27.2%増の 5,624 百万円となった。コロナの影響下でソーシャルディスタンスや時差通勤の影響で稼働率が下がったコールセンターもあるが、一時閉店や時間短縮営業の中でコールセンター業務そのものに対する需要はむしろ増えている。

もう一つのコア事業である障がい者雇用支援は前年同期比 19.3%増の 1,503 百万円の売上となった。第 2 四半期のみでは前年同期比 3.4%増、前四半期比 29.7%増の 848 百万円となった。コロナの影響で障が

EXECUTIVE SUMMARY

- エスプール(2471 JP)の上期業績は売上 9,759 百万円(前年同期比 17.6%増)、営業利益 991 百万円(同 29.9%増)となった。売上・利益とも過去最高の半期決算となった。
- 新型コロナウイルスの影響は限定的。業績として影響があったのは障がい者雇用支援において設備販売に期ずれの影響が出たこと。
- コールセンター派遣事業はエスプールが得意とするグループ派遣が功を奏し、躍進した。都心のセンターではソーシャルディスタンスや時差出勤の影響で稼働率が下がるといった例も見られたが、全体的にはそれほど影響もなく上期売上は 27.2%増となった。今後も助成金がらみの案件があるため引き続き強い引き合い予想される。
- 障がい雇用支援において上期末で設備販売の受注残が 192 区画しかなく、通期販売予想 600 区画に対して未達の懸念があるが、実際には来年 4 月に法定雇用率の引き上げが予想されていることもあり引き合いは強い。
- 上期決算が従来予想を大きく上回ったにもかかわらず、通期予想は据え置いている。同社は設備販売が 200 区画程度未達と仮定しても上期に過達したため通期予想の達成は可能とみている。

い者の職業訓練に遅れが生じ農園の設備販売が期ずれした結果、予定していた 450 区画に届かず 408 区画の販売となった。一方でこれまで順調に農園設備の売上を伸ばしてきた結果、ストック収入である農園運営費は大きく伸び前年同期比 55.3%増、前四半期比 7.5%増となった。

ロジスティクス事業は売上 562 百万円(前年同期比 4.9%減)となったが、これは発送日の立替金変更による影響を除くと前年同期比 50.5%増と大幅増。またレストランや小売店向けの採用支援サービス OMUSUBI は最もコロナの影響を受けると懸念されていたが、実際にはスーパーやデリバリーなどの採用が急増し、レストランやカラオケ店など従来同サービスを利用していただいていた顧客の落ち込みを十分にカバーした。

| エスプール (2471 JP) : Results & Forecasts | | | | | | | | |
|---------------------------------------|-------|--------|------------|-------|------------|---------|--------|---------|
| (百万円) | FY19 | | FY20 | | | | | |
| | 2Q | FY | 2QCE (修正前) | 2Q | vs. CE (%) | YoY (%) | FYCE | YoY (%) |
| 売上 | 8,296 | 17,522 | 9,633 | 9,759 | 1.3 | 17.6 | 20,636 | 17.8 |
| 売上総利益 | 2,426 | 5,214 | 2,777 | 2,874 | 3.5 | 18.5 | 6,122 | 17.4 |
| GPM (%) | 29.2 | 29.8 | 28.8 | 29.5 | +0.7pp | +0.3ppt | 29.7 | -0.1ppt |
| 販管費 | 1,663 | 3,610 | 1,988 | 1,883 | -5.3 | 13.2 | 4,121 | 14.2 |
| 販管费率(%) | 20.0 | 20.6 | 20.6 | 19.3 | -1.3pp | -0.7ppt | 20.0 | -0.6ppt |
| 営業利益 | 763 | 1,604 | 788 | 991 | 25.8 | 29.9 | 2,000 | 24.7 |
| OPM (%) | 9.2 | 9.2 | 8.2 | 10.2 | +2.0pp | +1.0ppt | 9.7 | +0.5ppt |
| 経常利益 | 778 | 1,626 | 782 | 989 | 26.5 | 27.1 | 1,988 | 22.3 |
| 当期利益 | 496 | 1,082 | 509 | 688 | 35.2 | 38.7 | 1,288 | 19.0 |
| EPS (¥) | 6.30 | 13.7 | 6.47 | 8.71 | 34.6 | 38.3 | 16.3 | 18.9 |
| 配当(円) | 0.0 | 2.0 | 0.0 | 0.0 | n/a | n/a | 3.3 | n/a |
| 配当性向(%) | n/a | 14.6 | n/a | n/a | n/a | n/a | 20.2 | n/a |

Source: Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd based on S-Pool Inc.'s presentation materials

セグメントー決算と見通し

人材アウトソーシングサービス事業セグメント

人材アウトソーシングサービスセグメントは上期売上 7,142 百万円(前年同期比 21.3%増)、営業利益 786 百万円(同 27.2%増)となった。第 2 四半期のみでは売上 3,680 百万円(同 20.8%増 / 前四半期比 6.3%増)、営業利益 434 百万円(同 35.6%増 / 同 23.3%増)。同セグメント内では家電量販店などの小売店に販売スタッフを派遣するセールスサポート事業は前年同期比 11%減とコロナの影響を受けたが、コア事業であるコールセンター派遣の急伸で相殺した。同時同事業でセグメントのおよそ 85%の利益を稼ぎ出しており、売上ミックスが改善したことでセグメント利益率は 1.0 ポイント改善し 11.0%となった。

コールセンター派遣事業

コールセンター派遣事業は同セグメントの売上 80%、セグメント利益 85%を占める。上期売上は 5,624 百万円(前年同期比 27.2%増)、第 2 四半期のみでは売上 2,916 百万円(同 27.4%増 / 前四半期比 7.7%増)と順調に伸びた。同事業は 3 月に季節性があり 4-5 月にかけて収束するが、今年は近年にないくらいスタッフの稼働率が高く、単月売上では過去最高となった。一方、4-5 月は通常であれば大型連休などで季節性が低く、今年はコロナの影響で稼働率の落ち込みが懸念されたが、すでに稼働していたスタッフの稼働率は都心のコールセンターで若干見られたものの地方のコールセンターではほとんどなく、同社が比較的地方都市のセンターの比重が高いことも業績に寄与した。

上期の稼働スタッフ数は月平均 5,600 名と前年同期比 18.0%増、新規登録者数は同 23.0%増の月 4,460 名となった。ハイエンドスマホメーカーや食事のデリバリーサービスなどカスタマーサービスの重要性が増している業種も多く、コロナの影響下でも需要が伸びている。そのためすでに派遣されているスタッフに関してはコロナ下の様々な制約の影響はほとんど見られない。第 3 四半期以降は様々な助成金関連の案件が増えることが予想される。

人材アウトソーシングサービスセグメントの今期売上は 14,500 百万円(前期比 15.9%増)、営業利益は 1,410 百万円(同 19.3%増)を予想。コールセンター派遣事業においては売上 10,875 百万円(同 14.3%増)を見込む。上期ですでにほぼ通期予想の 50%は達成しており、通期予想は達成可能な数字であろう。ただし以下の 2 つがリスク要因として挙げられる。

- 4-5 月期にコールセンターの新しい案件がなく稼働していないスタッフのコストがかかってくるため、第 3 四半期以降のセグメント利益に影響を及ぼす可能性。
- 普段はコールセンター派遣をしていないような人材派遣会社がコロナの影響で通常の業務の業績が悪化しており、コールセンター派遣に参入しているケースが散見されること。

エスプール社は同社が得意とするグループ派遣を強化し、コールセンター大手においてさらにシェアを上げることで同事業を継続的に成長させることを目指す。

ビジネスソリューション事業セグメント

ビジネスソリューション事業セグメントの上期売上は 2,644 百万円(前年同期比 9.4%増)、営業利益は 740 百万円(同 10.0%増)となった。

障がい者雇用支援サービス

障がい者雇用支援サービスの上期売上は前年同期比 19.3%増の 1,503 百万円となった。同事業は主にフロー収益を生み出す農園の設備販売とストック収益を積み上げる農園管理費に二分される。

上期の設備販売は計画していた 450 区画に対し 408 区間と未達となった。緊急事態宣言後、障がい者の職業訓練に遅延が起きたことが影響し、未達分は第 3 四半期以降に期ずれする模様。設備販売から来る売上は上期で 611 百万円となり前年同期比 5.3%減となった。第 2 四半期のみでは 369 百万円と前年同期比 20.6%減、前四半期比 52.5%増。

上期末で同社が管理する設備区画数は 3,313 区画となり、第 1 四半期以降ストック収入である農園管理収入の割合がフロー収入である設備販売を上回って推移している。

コロナの影響下で第 2 四半期の間は一時的にマーケティングに物理的な制約があり引き合いは強いものの契約にまで至っていない案件が多い。上期末の受注残は 192 区画と第 1 四半期末の 384 区画と比べるとほぼ半減している。将来の設備販売に影響が出ないとは言えないが、2021 年 4 月には法定雇用率が現行の 2.2%から 2.3%に改訂されることもあり今後も障がい者雇用の仕組みに対する需要は根強いとみている。そのため今期の設備販売計画 1,026 区画は変更しておらず、下期に 600 区画程度の販売を予定している。

今期は新規 6 農園を予定しており、上期までにすでに 4 農園開設している。残り 2 農園のうち 1 農園は第 4 四半期に都内で開設予定の屋内型農園。今期の障がい者雇用支援事業の売上は 3,530 百万円(前期比 27.6%増)、内設備販売 1,576 百万円(同 13.6%増)、農園運営収入 1,654 百万円(同 59.3%増)。

| 障がい者雇用支援事業：売上構成(四半期ベース) | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|------|-----|-----|-----|-------|------|-----|---------|---------|-------|---------|
| (百万円) | FY19 | | | | | FY20 | | | | | |
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | FY | 1Q | 2Q | YoY (%) | QoQ (%) | FYCE | YoY (%) |
| 設備販売 | 180 | 465 | 306 | 436 | 1,387 | 242 | 369 | -20.6 | 52.5 | 1,576 | 13.6 |
| 運営管理費 | 219 | 239 | 276 | 304 | 1,038 | 345 | 371 | 55.2 | 7.5 | 1,654 | 59.3 |
| その他(採用支援など手数料) | 42 | 115 | 66 | 119 | 342 | 66 | 107 | -7.0 | 62.1 | 299 | -12.6 |
| 障がい者雇用支援事業合計 | 441 | 820 | 647 | 859 | 2,766 | 654 | 848 | 3.4 | 29.7 | 3,530 | 27.6 |

Source: S-Pool Inc. FY20 2Q Results Material

ロジスティクスアウトソーシングサービス事業

ロジスティクスアウトソーシングサービス事業は巣ごもり需要により EC 通販が急拡大した。EC 通販発送代行売上は配送費の立替金変更による減収を除くと、実質的には前年同期比 68.7%増の 837 百万円となった模様。品川、つくば両物流センターとも一時フル稼働となった。

通期売上予想は前期比 9.6%増の 1,200 百万円。物流センターを新しく建てることはせず、既存設備の効率化を図ることで両センターの生産性の最適化を図る模様。

採用支援サービス OMUSUBI

採用支援サービスはレストラン、小売店、カラオケなどのアミューズメント施設のパート採用プロセスを支援するサービスである。同事業はコロナ下で最も影響を受けると懸念されていた事業であるが、思った以上に小売店やデリバリー業者からの引き合いが強く、レストランやカラオケ店などの採用の落ち込みを十分にカバーした。第 2 四半期には月平均 52,154 件の採用があり、第 1 四半期の月平均 34,885 件から大幅に増加した。4 月のみでは 58,593 件となった。上期売上は前年同期比 39.9%増の 277 百万円となった。

通期予想は前期比 37.4%増の 600 百万円。同事業においては、ウェブ面談や適性診断などを提供しサブスクリプションモデルの確立を目指す。

| エスプール (2471): セグメント別売上、営業利益 (累計ベース) | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------|-------|-------|--------|---------|---------|-------|--------|---------|--------|---------|
| (百万円) | | FY19 | | | | | FY20 | | | | |
| | | 1Q | 2Q | 3Q | FY | YoY (%) | 1Q | 2Q | YoY (%) | FYCE | YoY (%) |
| 人材ソリューション | コールセンター | 2,134 | 4,422 | 6,869 | 9,518 | 24.2 | 2,708 | 5,624 | 27.2 | 10,875 | 14.3 |
| | セールスサポート | 615 | 1,265 | 1,916 | 2,492 | 11.0 | 576 | 1,132 | -10.5 | 3,000 | 20.4 |
| | その他 | 93 | 202 | 347 | 505 | 6.5 | 178 | 386 | 91.1 | 625 | 23.8 |
| | セグメント合計 | 2,842 | 5,889 | 9,131 | 12,516 | 20.6 | 3,462 | 7,142 | 21.3 | 14,500 | 15.9 |
| | セグメント営業利益 | 271 | 591 | 934 | 1,182 | 17.7 | 307 | 786 | 29.8 | 1,410 | 19.3 |
| | セグメント OPM (%) | 9.5 | 10.0 | 10.2 | 9.4 | -0.3pp | 8.9 | | -0.6pp | 9.7 | +0.3pp |
| ビジネスソリューション | 障がい者雇用支援 | 441 | 1,260 | 1,907 | 2,766 | 39.3 | 654 | 1,503 | 19.3 | 3,530 | 27.6 |
| | ロジスティックス | 321 | 592 | 832 | 1,095 | -25.4 | 252 | 562 | -5.1 | 1,200 | 9.6 |
| | セールスサポート | 147 | 266 | 381 | 517 | -3.5 | 140 | 197 | -25.9 | 600 | 16.1 |
| | 採用支援 OMUSUBI | 87 | 198 | 311 | 437 | 43.8 | 123 | 277 | 39.9 | 600 | 37.3 |
| | プロ人材バンク | 60 | 114 | 171 | 235 | 20.5 | 53 | 93 | -18.4 | 282 | 20.0 |
| | セグメント合計 | 1,054 | 2,425 | 3,596 | 5,043 | 12.5 | 1,222 | 2,644 | 9.0 | 6,214 | 23.2 |
| | セグメント営業利益 | 162 | 673 | 1,042 | 1,514 | 76.5 | 352 | 740 | 10.0 | 1,808 | 19.4 |
| セグメント OPM (%) | 15.4 | 27.8 | 29.0 | 30.0 | +10.5pp | 28.8 | 28.0 | +0.2pp | 29.1 | -0.9pp | |
| 合計 | 売上 | 3,896 | 8,314 | 12,727 | 17,559 | 18.1 | 4,684 | 9,787 | 20.2 | 20,714 | 18.0 |
| | 営業利益 | 433 | 1,264 | 1,976 | 2,696 | 44.8 | 659 | 1,527 | 52.2 | 3,218 | 19.4 |
| 調整額 | 売上 | -8 | -18 | -27 | -37 | n/a | -8 | -27 | n/a | -78 | n/a |
| | 営業利益 | -222 | -502 | -773 | -1,093 | n/a | -272 | -536 | n/a | -1,217 | n/a |
| PL 上合計額 | 売上 | 3,888 | 8,296 | 12,699 | 17,522 | 18.4 | 4,675 | 9,756 | 20.2 | 20,636 | 17.8 |
| | 営業利益 | 211 | 763 | 1,203 | 1,604 | 65.9 | 386 | 991 | 82.9 | 2,000 | 24.7 |
| | OPM (%) | 5.4 | 9.2 | 9.5 | 9.2 | +2.6pp | 8.3 | 10.2 | +2.9pp | 9.7 | +0.5pp |

Source: Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd based on publicly available information on S-Pool Inc.

| エスプール (2471): セグメント別売上、営業利益 (四半期ベース) | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|---------|---------|--|--|
| (¥million) | | FY19 | | | | FY20 | | | | | |
| | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | YoY (%) | QoQ (%) | | |
| 人材ソリューション | コールセンター | 2,134 | 2,288 | 2,447 | 2,649 | 2,708 | 2,916 | 27.4 | 7.7 | | |
| | セールスサポート | 615 | 651 | 651 | 576 | 576 | 556 | -14.6 | -3.5 | | |
| | その他 | 93 | 109 | 145 | 159 | 178 | 208 | 90.8 | 16.9 | | |
| | セグメント売上合計 | 2,842 | 3,047 | 3,242 | 3,384 | 3,462 | 3,680 | 20.8 | 6.3 | | |
| | セグメント営業利益 | 271 | 320 | 343 | 249 | 352 | 434 | 35.6 | 23.3 | | |
| | セグメント OPM (%) | 9.5 | 10.5 | 10.6 | 7.4 | 10.2 | 11.8 | 1.3pp | 1.6pp | | |
| ビジネスソリューション | 障がい者雇用支援 | 441 | 820 | 647 | 859 | 654 | 848 | 3.4 | 29.7 | | |
| | ロジスティックス | 321 | 271 | 240 | 265 | 252 | 310 | 14.4 | 23.0 | | |
| | セールスサポート | 147 | 119 | 115 | 136 | 140 | 57 | -52.1 | -59.3 | | |
| | 採用支援 OMUSUBI | 87 | 111 | 113 | 125 | 123 | 154 | 38.7 | 25.2 | | |
| | プロ人材バンク | 60 | 54 | 57 | 64 | 53 | 40 | -25.9 | -24.5 | | |
| | セグメント売上合計 | 1,054 | 1,371 | 1,170 | 1,448 | 1,222 | 1,422 | 3.7 | 16.4 | | |
| | セグメント営業利益 | 162 | 511 | 369 | 472 | 307 | 433 | -15.3 | 41.0 | | |
| セグメント OPM (%) | 15.4 | 37.3 | 31.5 | 32.6 | 25.1 | 30.5 | -6.8pp | +5.4pp | | | |
| 合計 | 売上 | 3,896 | 4,418 | 4,412 | 4,832 | 4,684 | 5,102 | 15.5 | 8.9 | | |
| | 営業利益 | 433 | 831 | 712 | 722 | 659 | 867 | 4.3 | 31.6 | | |
| 調整額 | 売上 | -8 | -10 | -9 | -10 | -8 | -19 | n/a | n/a | | |
| | 営業利益 | -222 | -280 | -271 | -320 | -272 | -264 | n/a | n/a | | |
| PL 上合計額 | 売上 | 3,888 | 4,408 | 4,403 | 4,822 | 4,675 | 5,085 | 15.4 | 8.8 | | |
| | 営業利益 | 211 | 551 | 440 | 400 | 386 | 605 | 9.8 | 56.7 | | |
| | OPM (%) | 5.4 | 12.5 | 10.0 | 8.3 | 8.3 | 11.9 | -0.6pp | +3.6pp | | |

Source: Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd based on publicly available information on S-Pool Inc.

FY20 期見通しサマリー

上期は期初予想を大きく上回って着地したが、通期予想は売上 20,636 百万円(前期比 17.8%増)、営業利益 2,000 百万円(同 24.7%増) の従来予想を据え置き。

上期の営業利益は従来予想を 25.8%上振れて着地したが、コロナの影響下で状況の見極めが難しいこと、また以下の 3 点から業績を据え置いた模様。

1. 4-5 月に新しいコールセンター案件がなく、第 3 四半期以降の業績に影響がある可能性。
2. コールセンター業務に参入しようとする人材派遣会社が増えていること。
3. 下期 600 区画の設備販売計画に対し受注残が 192 区画しかないため、利益面での影響が出る可能性。

上記 3 つのうち、1、2 に関しては足元の状況を鑑みるに業績に与える影響はほぼなくなっている模様。6 月以降新規案件も順調に増えており、待機スタッフも稼働し始めている。また人材派遣会社のコールセンター業務参入に関しても、専業である同社のシェアに影響するほどではない。したがって設備販売未達リスクが最も業績に与えるリスクが大きいと推察する。ただし同社によればたとえ下期の設備販売が 200 区画未達に終わると仮定しても通期予想の達成は可能とのことである。上期に営業利益で従来予想を 200 百万円強上回っているため、未達の度合いが 200 区画程度であればこの分が相殺され通期予想通りに推移するという見通しである。

配当性向は 20%としている。将来の成長投資のため内部保留を手厚くしているが、減益となっても配当性向が 60% 以上になるまでは前年比で減配しないという方針である。今期の配当は一株当たり 3.30 円の計画(FY19 期は普通配当 1.40 円、記念配 0.60 円)。

GENERAL DISCLAIMER AND COPYRIGHT

This report has been commissioned by S-Pool Inc. and prepared and issued by Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd (Nippon-IBR), in consideration of a fee payable by S-Pool Inc. Fees are paid on delivery of the report in cash without recourse. Nippon-IBR may seek additional fees for the provision of follow-up research reports and associated IR services for the client but does not get remunerated for any investment banking services. We never take payment in stock, options or warrants for any of our services.

Accuracy of content: All information used in the publication of this report has been compiled from publicly available sources that are believed to be reliable, however Nippon-IBR does not guarantee the accuracy or completeness of this report and has not sought for this information to be independently verified. Opinions contained in this report represent those of the Nippon-IBR analyst at the time of publication. Forward-looking information or statements in this report contain information that is based on assumptions, forecasts of future results, estimates of amounts not yet determinable, and therefore involve known and unknown risks, uncertainties and other factors which may cause the actual results, performance or achievements of their subject matter to be materially different from current expectations.

Exclusion of Liability: To the fullest extent allowed by law, Nippon-IBR shall not be liable for any direct, indirect or consequential losses, loss of profits, damages, costs or expenses incurred or suffered by you arising out or in connection with the access to, use of or reliance on any information contained on this note.

No personalised advice: The information that we provide should not be construed in any manner whatsoever as, personalised advice. Also, the information provided by us should not be construed by any subscriber or prospective subscriber as Nippon-IBR's solicitation to effect, or attempt to effect, any transaction in a security. The securities described in the report may not be eligible for sale in all jurisdictions or to certain categories of investors.

Investment in securities mentioned: Nippon-IBR has a restrictive policy relating to personal dealing and conflicts of interest. It does not conduct any investment business and, accordingly, does not itself hold any positions in the securities mentioned in this report. However, the respective directors, officers, employees and contractors of Nippon-IBR may have a position in any or related securities mentioned in this report, subject to its policies on personal dealing and conflicts of interest.

Copyright: Copyright 2019 Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd.

For further enquiry, please contact:

Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd
First Floor,
35 Little Russell Street
London WC1A 2HH
TEL: +44 (0)20 7993 2583
Email: enquiries@nippon-ibr.com



Research Beyond Horizons
Japanese Equity Specialist

Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd (formerly known as NIB Research UK Ltd.) is registered in England and Wales (9100028) and is an Appointed Representative (AR) <FCA Reference Number 694873> of Profin Partners Limited registered and authorised by the Financial Conduct Authority with the register number 595504.