

株式会社エスプール (2471 JP)

今期から始まる中計では主に既存事業のオーガニック成長により年率 10%以上の成長を目指す。

FY20 期決算サマリー

エスプール社が発表した FY20 期決算は、売上高 21,009 百万円(前年比 19.9%増)、営業利益 2,228 百万円(同 38.9%増)となった。売上、利益とも 5 期連続過去最高を達成した。

売上においては 1.8%、営業利益においては 11.4%同社予想を上回った。以下が主な理由。

- コールセンター派遣事業が予想を上回って推移した。同事業売上は前年比 28.2%増、また予想比 12.2%の過達となった。
- 障がい者雇用支援事業において、第 4 四半期の施設売上区画数が過去最高(366 区画)となった。

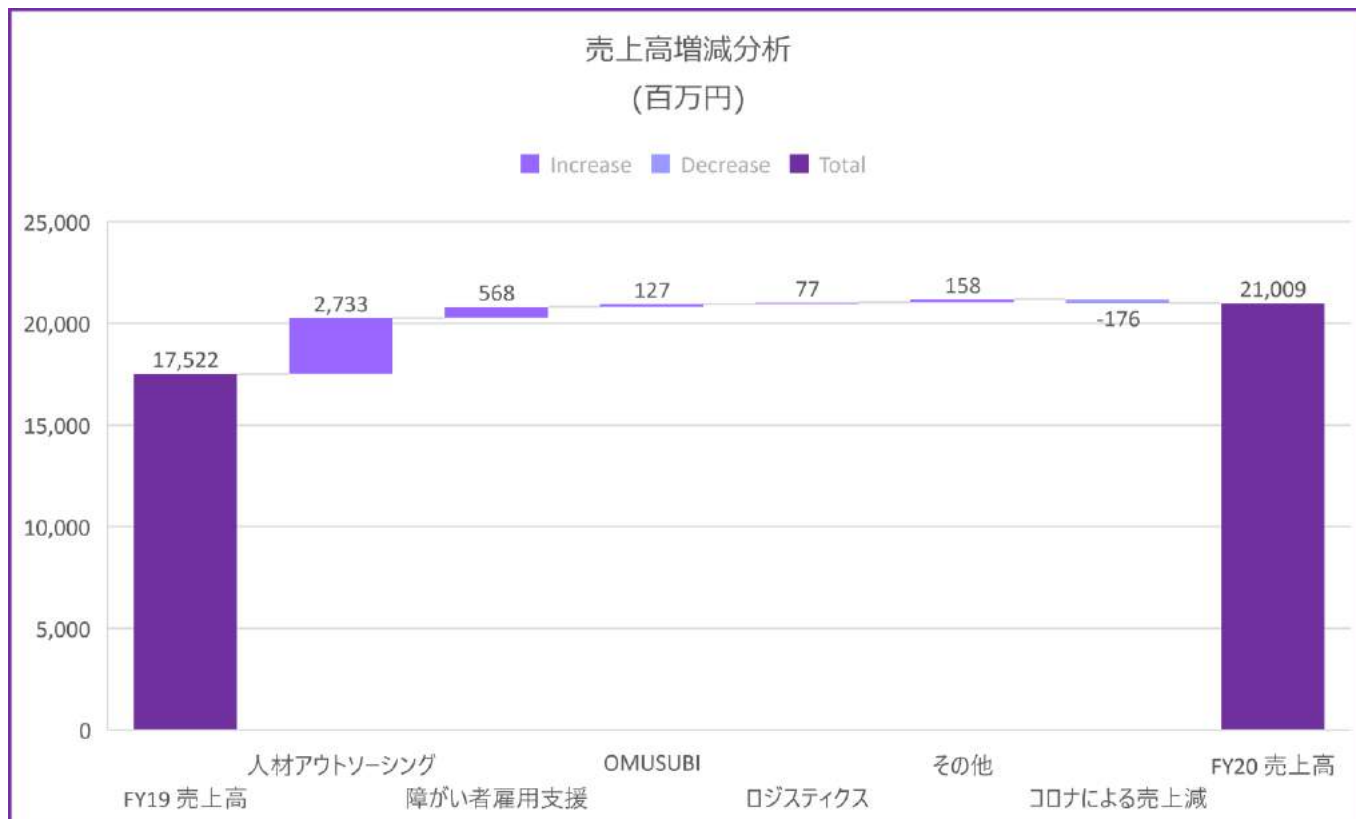
FY20 期売上は前年比 3,487 百万円増となったが、内 2,733 百万円が人材ソリューションセグメントの増収に因る。一方新型コロナウイルスによる影響は 176 百万円にとどまった。一方営業利益は同 624 百万円の増益となったが、内 574 百万円が同セグメントが寄与した。同セグメントの営業利益率は同 2.0 ポイント増の 11.5%となった。コロナ禍で政府助成金関連のスポット業務が増えたことが影響した模様。

もう一つのコア事業である障がい雇用支援事業の売上は前年比 20.6%増の 3,335 百万円となった。第 3 四半期までは営業活動や就労希望者の研修などがコロナ禍の影響を受けたが、第 4 四半期に高収益の設備販売が急回復した。売上で見ると第 4 四半期の施設販売は 519 百万円(前年比 19.0%増 / 前四半期比 119.0%増)となった。障がい者雇用事業はビジネスソリューションセグメント利益の 90%以上を稼ぎ出している。第 4 四半期のみを見ると、同事業の設備販売売上の回復により、同セグメント営業利益率は 33.5%と前年同期比 0.9 ポイント増、前四半期比 13.3 ポイント増となった。

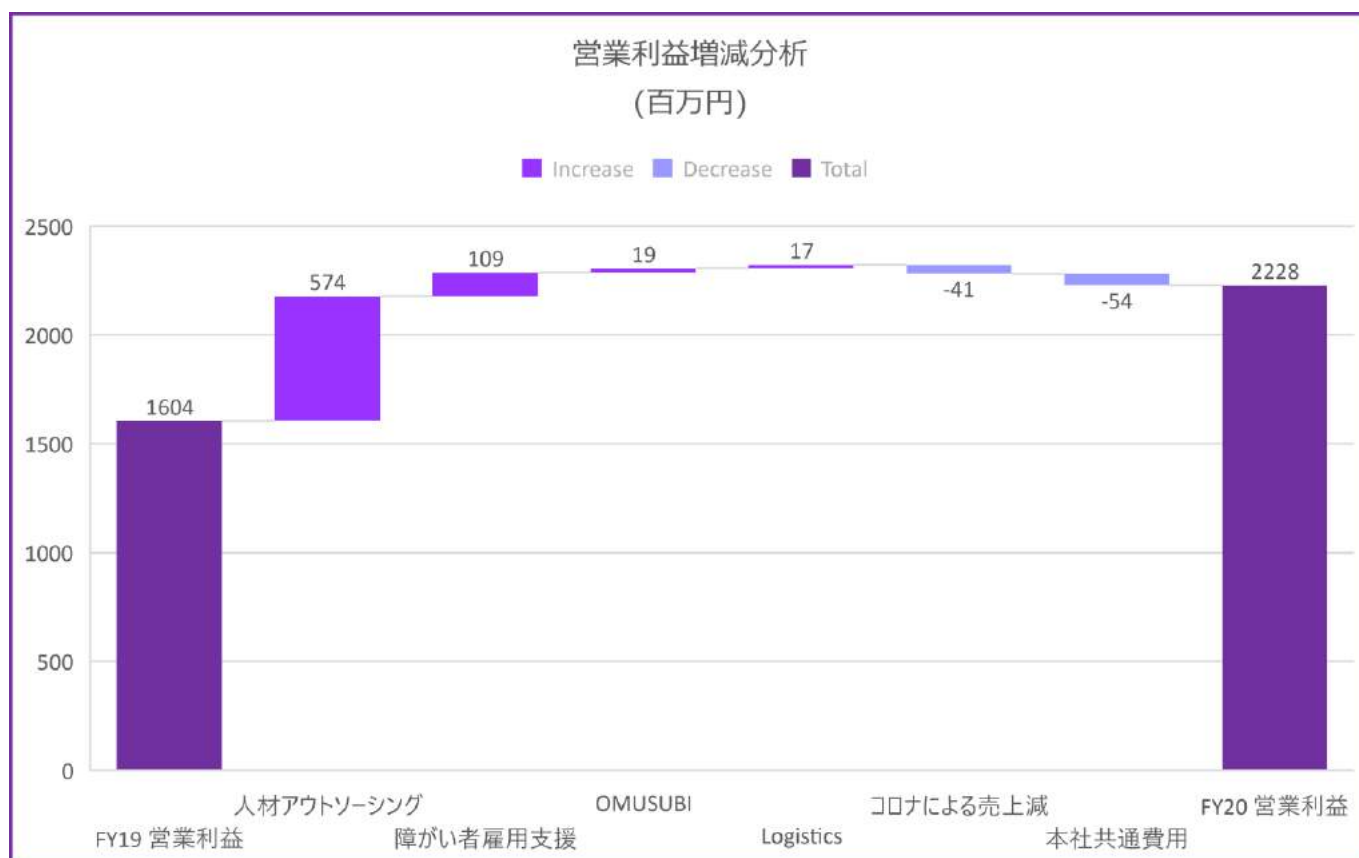
ビジネスソリューションセグメントに含まれるロジスティクスアウトソーシング事業はコロナ禍の巣ごもり需要の追い風を受け、売上 1,172 百万円(前年比 7.0%増)と堅調に推移した。配送費の影響を除いた実質的な増収は同 25%となった模様。また同セグメントに含まれる採用支援事業 OMUSUBI も好調に推移し、同 29.1%増の 564 百万円の売上となった。飲食店の採用はコロナ禍で低調に推移したものの、スーパーやドラッグストアなどの小売業、警備業などの業種の採用増により相殺された。

エグゼクティブサマリー

- エスプール社の FY20 期決算は、売上高 21,009 百万円(前年比 19.9%増)、営業利益 2,228 百万円(同 38.9%増)となった。売上、利益とも 3 期連続過去最高を達成。
- 人材ソリューションに含まれるコールセンター派遣事業が予想を上振れて推移、カスタマーサービス業務の需要が強くコロナ禍の影響がむしろポジティブに作用した。
- 障がい者雇用支援事業は第 3 四半期まではコロナ禍の影響を受け設備販売が下振れて推移したが、第 4 四半期に急回復。過去最高の 366 区画の販売を達成。
- 今期の業績は売上高 24,800 百万円(前期比 18.0%増)、営業利益 2,500 百万円(同 12.2%増)を見込む。
- コールセンター派遣売上は 13.1%増を見込むが、人材ソリューションセグメントの利益率は 0.5 ポイント減の 11.0%を見込む。派遣単価は緩やかな上昇、一方採用コストの上昇を前提としているため。
- 障がい者雇用支援事業は前期比 27.1%の増収を見込むが、ビジネスソリューションセグメントの利益率は 2.5 ポイント低下の見通し。運営管理費収入内の売上ミックスが変化、また初年度の固定費負担も織り混んでいる。
- 新たに発表された 5 か年の中期経営計画は最終年度(FY 25 期)売上 41,000 百万円(5 年間 CAGR 14.3%)、営業利益 5,000 百万円(同 17.5%)が目標。売上目標のうち、40,000 百万円は既存事業のオーガニック成長によるもの。



Source : S-Pool Inc. FY20 earnings presentation



Source : S-Pool Inc. FY20 earnings presentation

セグメント別状況

人材ソリューションセグメント

人材ソリューションセグメントのFY20期業績は売上高15,250百万円(前年比21.8%増)、営業利益1,757百万円(同48.5%増)となった。第4四半期のみでは売上3,988百万円(前年同期比17.8%増 / 前四半期比3.2%減)、営業利益423百万円(同69.9%増 / 同22.8%減)を計上した。コア事業であるコールセンター派遣事業がコロナ禍の影響をほとんど受けず、むしろ様々な企業においてカスタマーサービスが重要視されたことが後押しした。また政府による助成金関連のスポット業務が多く、業績に寄与した。結果、会社予想に対し通期売上において5.2%、営業利益では24.6%過達となった。

コールセンター派遣事業

コールセンター派遣事業のFY20期売上は前年比28.2%増の12,200百万円となり、会社予想を12.2%上振れた。既存契約が継続したことに加え、フードデリバリー、PCやソフトウェア、スマートフォン、ブロードバンドなどのカスタマーサービス需要が好調に推移した。多くの企業でカスタマーサービスを重要視する傾向にあり、好調な引き合いが続いている。またコロナ関連の政府助成金に対応するスポット業務が好調に推移した。通常は同事業の約10%程度がスポット業務となっているが、第3四半期においては同事業売上のおよそ15%超となった。コールセンター派遣事業は人材ソリューションセグメント利益のほぼ100%を稼ぎ出しているが、スポット業務は特に利益率が高く、第3四半期のみセグメント利益率は13.3%にまで改善した。通期ではセグメント利益率11.5%と前年比2.0ポイント改善した

採用コストの削減もセグメント利益率改善に寄与した。有効求人倍率は19年度の1.6倍から日本において新型コロナウイルスの影響が顕著になった20年2月以降1.4倍以下へとピークアウトしている。そのため広告費など募集コストをかけずとも求人ができ、また既存スタッフの離職率も改善していることがコスト削減に繋がっている。好調な需要環境に加えセグメント利益率の改善に寄与した。FY20期の月平均稼働スタッフ数も前期比14%増の5,625名、月平均新規登録者数は同18%増の4,378名となった。また同事業のグループ派遣の要となるフィールコンサルタントは前年比50名増加し298名となった。

ビジネスソリューションセグメント

ビジネスソリューションセグメントのFY20期業績は売上5,825百万円(前年比15.5%増)、営業利益1,619百万円(同6.9%増)を計上した。第4四半期のみでは売上1,771百万円(前年同期比22.3%増 / 前四半期比25.6%増)、営業利益594百万円(同25.8%増 / 同108.4%増)となった。会社予想比でみると売上は6.3%、営業利益は10.5%未達となった。同セグメントの90%以上の利益を稼ぐ障がい者雇用支援事業において、第3四半期までの設備販売が弱含みで推移したことが主因。設備販売は営業利益率80%程度と高収益なため、セグメント利益率は前年比2.2ポイント減の27.8%となった。

障がい者雇用支援事業

障がい者雇用支援事業のFY20期売上は前年比20.6%増の3,335百万円となった。設備販売数が予定していた1,026区間を下回り、936区画となった。第3四半期までの区画販売数はコロナ禍での営業活動の制限や、就労希望者の研修の遅れなどもあり計画を下振れたが、第4四半期のみを見ると四半期ベースで過去最高の366区画の販売となった。第3四半期にウェブマーケティングやオンライン研修教材などを導入したこと、また21年3月までに障がい者の法定雇用率が現行の2.2%から2.3%に変更になることが第4四半期の設備販売の回復に寄与した模様。特に法定雇用率の変更に関しては、コロナ禍の状況下で企業の反応も不透明な点もあったが、想像以上にESGやSDGsに対する企業の意識は高く、障がい者に対し雇用の機会を与えたいという需要が増えている。そういった中、同社が前期初めて導入した屋内型農園も第2四半期の開園当初はなかなか販売が進まなかったが、第4四半期には全222区画の受注が完了した。

同事業のもう一つの収益の柱はストック収入である農園の運営管理費である。FY20期売上は前年同期比48.9%増の1,546百万円となり、障がい者雇用支援事業売上全体の46.4%を占めるまでに成長した。管理区画数は3,829区画となった。管理区画数はいわば月額サブスクモデルであり、今後設備販売数が増え管理区画数が上昇するに従い売上成長が見込める。FY20期の解約率は

4%と、同様に企業向け月額サブスクリプションモデルの代表ともいえるエンタープライズ SaaS 企業の平均年間解約率 5~7%と比べても低い推移である。

同社の株価は各四半期末の設備販売受注残に連動する傾向がみられるが、前期末の受注残は 50 区画である。同社によれば現在の受注から販売までのリードタイムは過去の 3~6 か月から 3 か月以下と大幅に短縮されており、受注残が過年に比べて低いことはそれほど問題ではないとのことである。1 月 13 日時点ではすでに 200 区画の受注を獲得している。FY20 期には顧客企業数は 321 社と前年の 259 社から順当に伸びた。また就労者数も 1,915 名と前年比 445 名増となった。

ロジスティクスアウトソーシングサービス

ロジスティクスアウトソーシングサービスの FY20 期売上は前年比 7.0%増の 1,172 百万円となった。同事業売上は 2 つの収入源からなる。EC 通販発送代行は同 13.9%増の 1,054 百万円、物流センター運営代行は同 32.0%減の 117 百万円となった。ただし FY19 期第 3 四半期より配送費の計上方法を変更しており、この影響がなければ事業売上は前 25%増となった模様。コロナ禍での巣ごもり需要により EC 事業が活発であり、その恩恵を受けた形となった。現在ある品川、つくば両物流センターとも稼働率 90%以上とほぼフル稼働に近い状況が続いている。

採用支援サービス「OMUSUBI」

採用支援サービスは同社の事業の中で最もコロナ禍の影響を受けた事業と言えよう。FY20 期は前年比 29.1%の 564 百万円と好調に推移。同事業のおよそ 30%を占める飲食業の雇用が弱含んだものの、スーパーやドラッグストアなどの好調で相殺された。

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 期							FY21 期 CE	
		期	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	会社予	予想比 (%)	YoY (%)	会社予
人材ソリューション (HRS)	コールセンター	9,518	2,708	5,624	8,997	12,200	10,875	12.2	28.2	13,800	13.1
	セールスサポート	2,492	576	1,132	1,640	2,162	3,000	-27.9	-13.2	2,500	15.6
	その他	505	178	386	625	n/a	625	n/a	n/a	1,200	n/a
	セグメント合計	12,516	3,462	7,142	11,261	15,250	14,500	5.2	21.8	17,500	14.8
	セグメント営業利益	1,182	352	786	1,334	1,757	1,410	24.6	48.6	1,930	9.8
	セグメント OPM (%)	9.5	10.2	11.0	11.9	11.5	9.7	+1.8pp	+2.0pp	11.0	-0.5pp
ビジネスソリューション (BS)	障がい者雇用支援	2,766	654	1,503	2,215	3,335	3,530	-5.5	20.6	4,240	27.1
	ロジスティクス	1,095	252	562	867	1,172	1,200	-2.3	7.0	1,400	19.5
	セールスサポート	517	140	197	n/a	n/a	600	n/a	n/a	n/a	n/a
	採用支援 OMUSUBI	437	123	277	418	564	600	-6.0	29.1	690	22.3
	プロ人材バンク	235	53	93	n/a	n/a	282	n/a	n/a	n/a	n/a
	セグメント合計	5,043	1,222	2,644	4,054	5,825	6,214	-6.3	15.5	7,408	27.2
	セグメント営業利益	1,514	307	740	1,025	1,619	1,808	-10.5	6.9	1,873	15.7
	セグメント OPM (%)	30.0	25.1	28.0	25.3	27.8	29.1	-1.3pp	-2.2pp	25.3	-2.5pp
合計	売上	17,559	4,684	9,787	15,315	21,075	20,714	1.7	20.0	24,908	18.2
	営業利益	2,696	659	1,527	2,359	3,376	3,218	4.9	25.2	3,803	12.6
調整額	売上	-37	-8	-27	-47	-65	-78	n/a	n/a	-108	n/a
	営業利益	-1,093	-272	-536	-801	-1,148	-1,217	n/a	n/a	-1,303	n/a
PL 上合計額	売上	17,522	4,675	9,759	15,268	21,009	20,636	1.8	19.9	24,800	18.0
	営業利益	1,604	386	991	1,559	2,228	2,000	11.4	38.9	2,500	12.2
	OPM (%)	9.2	8.3	10.2	10.2	10.6	9.7	+0.9pp	+1.4pp	10.1	-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)

(百万円)		FY19 期				FY20 期				YoY (%)	QoQ (%)
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
人材ソリューション (HRS)	コールセンター	2,134	2,288	2,447	2,649	2,708	2,916	3,373	3,203	20.9	-5.0
	セールスサポート	615	651	651	576	576	556	507	523	-9.2	3.2
	その他	93	109	145	159	178	208	239	263	65.4	10.0
	セグメント売上合計	2,842	3,047	3,242	3,384	3,462	3,680	4,119	3,988	17.8	-3.2
	セグメント営業利益	271	320	343	249	352	434	548	423	69.9	-22.8
	セグメント OPM (%)	9.5	10.5	10.6	7.4	10.2	11.8	13.3	10.6	+3.2pp	-2.7pp
ビジネスソリューション (BS)	障がい者雇用支援	441	820	647	859	654	848	712	1,121	30.5	57.4
	ロジスティクス	321	271	240	265	252	310	303	307	15.8	1.3
	セールスサポート	147	119	115	136	140	57	n/a	n/a	n/a	n/a
	採用支援 OMUSUBI	87	111	113	125	123	154	139	148	18.4	6.5
	プロ人材バンク	60	54	57	64	53	40	n/a	n/a	n/a	n/a
	セグメント売上合計	1,054	1,371	1,170	1,448	1,222	1,422	1,410	1,771	22.3	25.6
	セグメント営業利益	162	511	369	472	307	433	285	594	25.8	108.4
セグメント OPM (%)	15.4	37.3	31.5	32.6	25.1	30.5	20.2	33.5	+0.9pp	+13.3pp	
合計	売上	3,896	4,418	4,412	4,832	4,684	5,102	5,529	5,760	19.2	4.2
	営業利益	433	831	712	722	659	867	833	1,017	40.9	22.1
調整額	売上	-8	-10	-9	-10	-8	-19	-20	-18	n/a	n/a
	営業利益	-222	-280	-271	-320	-272	-264	-265	-347	n/a	n/a
PL 上合計額	売上	3,888	4,408	4,403	4,822	4,675	5,085	5,508	5,741	19.1	4.2
	営業利益	211	551	440	400	386	605	568	670	67.5	18.0
	OPM (%)	5.4	12.5	10.0	8.3	8.3	11.9	10.3	11.7	+3.4pp	+0.0pp

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

障がい者雇用支援事業: 売上構成(四半期ベース)

(百万円)	FY19 期				FY20 期								FY21 期予	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	FY	会社 (予)	YoY (%)	予想比 (%)	会社 (予)	YoY (%)
設備販売	180	465	306	436	242	369	237	519	1,367	1,576	-1.4	-13.3	1,645	20.3
運営管理費	219	239	276	304	345	371	406	424	1,546	1,654	48.9	-6.5	2,247	45.3
人材紹介料	42	115	66	119	66	107	67	181	421	299	23.1	40.8	352	-16.4
障がい者雇用支援事業合計	441	820	647	859	654	848	712	1,121	3,335	3,530	20.6	-5.5	4,240	27.1

Source: S-Pool Inc. FY20 Presentation Material

FY21 期見通し

FY21 期会社予想は売上高 24,800 百万円(前年比 18.0%増)、営業利益 2,500 百万円(同 12.2%増)を見込む。

人材ソリューションセグメント

人材ソリューションセグメントにおいては、売上 17,500 百万円(前期比 14.8%増)、営業利益 1,930 百万円(同 9.8%増)を見込む。主力のコールセンター派遣では同 13.1%増の 13,800 百万円の売上を予想。

エスプール社の FY20 期全売上高を取引先別にみると、ヘルシステム 24 社からの収入が最も高く全体の約 21%を占める。コールセンター派遣事業だけに限ると、FY20 期におけるヘルシステム 24 社向け売上は前年の 3,536 百万円から 27%増となり、事業売上全体の 37%程度に至った。今後は 1 社依存のリスクを回避するためにも、他の大手オペレーターにおける派遣者をいかに増やしていくかが

成長のKPIのひとつとなろう。またコールセンターオペレーター各社は自社のコールセンタースタッフの拡充も進めており、顧客の多角化を進めることでリスク回避を図ることも必要となろう。コールセンター業務は非常にストレスの多い業務と言われており、通常離職率も高く常に人材が不足している。そのため派遣に対する需要は今後も堅調に推移すると見ている。

今期のセグメント利益率は、以下の理由から前期比 0.5 ポイント悪化し 11.0%となる模様。

1. 前期は同一労働同一賃金の改正法の施行があり、派遣単価の値上げに対し顧客企業との交渉が順調に進んだ。今期はコロナ禍の中で値上げ交渉が前期ほど進まないとの想定になっている。
2. 今期は採用コストの上昇を見込んでいる。前期はコロナ禍で離職率も改善し、採用コストをかけずとも採用ができた。しかしながら潜在的な人材不足を想定し、コスト増を見込んでいる。

ビジネスソリューションセグメント

ビジネスソリューションセグメントの FY21 期業績予想は売上前期比 27.2%増の 7,408 百万円、営業利益 1,873 百万円(同 15.7%増)を予想。

障がい者雇用支援事業

今期の売上予想は前期比 27.1%増の 4,240 百万円となっている。今期は新たに 6 農園を開園予定であるが、内 2 農園は関西初の農園である。また 6 農園のうち、屋内農園が 2 か所含まれており、関西と愛知でそれぞれ 1 か所ずつ開園予定である。今期の設備販売予想は 1,035 区画、設備販売売上は前期比 20.3%増の 1,645 百万円を見込む。

今期の運営管理費収入は前期比 45.3%増の 2,247 百万円を見込む。屋内農園の区画当たり管理費は都内にある農園の例を取ると 65,000 円と屋外農園の月額平均管理費 40,000 円と比べて高く設定しているが、利益率は屋内屋外でほぼ同様である。しかしながら、セグメント全体の利益率は以下の理由により、前期比 2.5 ポイント減の 25.3%を見込む。

1. 農園建設中の固定費負担。屋外農園では開園後 1 年間はおよそ 15~20 百万円の赤字となるのが通常である。比べて屋内農園は立地上家賃も高く、区画が埋まるまでの固定費負担が増えると想定。板橋の屋内農園ではコロナ禍もあり開園後区画が完売するまで 10 か月を要したが、愛知、関西の新規屋内農園については完売までのリードタイムを長めに想定し 1 年間としている。結果、各新規屋内農園において年間約 50 百万円を織り込み済み。
2. 屋内、屋外各農園で設備販売の利益額を同様のレベルに設定している。そのため、より高額な屋内農園の販売が増えるにつれ利益率に影響が出るとの想定。

ロジスティクスアウトソーシングサービス

今期のロジスティクスアウトソーシング事業の売上は 1,400 百万円(前期比 19.0%増)を見込む。同事業は 2 拠点ある物流センターにおいて稼働率が改善したことにより前期で約 12.5%程度の営業利益率となったが、今後利益率を改善させるためには自動化による生産性の向上や自社設備の取得が視野に入っよう。現在物流施設の家賃は高止まりしており、これまで以上に競争力を改善させるには自社物件を取得して固定費を下げる必要がある。達成時期は未定であるが、当面の目標としては利益率 15%程度を目指す。

採用支援サービス「OMUSUBI」

同事業の今期売上予想は 690 百万円(同 22.0%増)を見込む。引き続き飲食業での雇用は弱含みで推移すると予想しているものの、大手ドラッグストアチェーンからの受注がすでに決まっており、小売業などコロナ禍の影響が少なく採用を積極的に行っている業界からの需要を狙う。

環境経営支援サービス

2020年に連結化したブルドットグリーン社の事業はすでに電力会社、航空会社、製造業などの取引があり、売上の90%がカーボンクレジット取引、10%がコンサルティング収入である。今期の売上は235百万円を見込む。

株主還元

今期の配当は一株当たり4.1円を計画している。20%の配当性向が基本方針であるが、たとえ減益となっても配当性向が60%を超えるまでは安定配当を行う。

エスプール(2471 JP) : Results & Forecasts

(百万円)	FY19	FY20						FY21			
	FY	1H	2H	FY	FYCE	YoY (%)	vs. CE (%)	1H	2H	FYCE	YoY (%)
売上	17,522	9,759	11,250	21,009	20,636	19.9	1.8	11,876	12,923	24,800	18.0
売上総利益	5,214	2,874	3,502	6,377	6,122	22.3	4.2	3,353	3,752	7,106	11.4
GPM (%)	29.8	29.5	31.1	30.4	29.7	+0.6pp	+0.7pp	28.2	29.0	28.7	-1.7pp
販管費	3,610	1,883	2,265	4,148	4,121	14.9	0.7	2,253	2,353	4,606	11.0
販管費率(%)	20.6	19.3	20.1	19.7	20.0	-0.9pp	-0.3pp	19.0	18.2	18.6	-1.1pp
営業利益	1,604	991	1,237	2,228	2,000	38.9	11.4	1,100	1,399	2,500	12.2
OPM (%)	9.2	10.2	11.0	10.6	9.7	+1.4pp	+0.9pp	9.3	10.8	10.1	-0.5pp
経常利益	1,626	989	1,240	2,229	1,988	37.1	12.1	1,094	1,393	2,488	11.6
当期利益	1,082	688	892	1,580	1,288	46.0	22.7	712	922	1,635	3.5
EPS (¥)	13.7	8.7	11.3	20.0	16.3	45.9	22.7	9.02	20.7	20.7	3.5
配当(円)	2.0	n/a	n/a	3.3	3.3	65.0	0.0	n/a	n/a	4.1	24.2
配当性向(%)	14.6	n/a	n/a	16.5	20.2	n/a	n/a	n/a	n/a	19.8	n/a

Source: Nippon Investment Bespoke Research UK Ltd based on S-Pool Inc. FY19 & 20 presentation materials

中期経営計画

決算発表と同時に今期を初年度とした5か年の中期経営計画を発表した。最終年度であるFY25期の業績目標は売上41,000百万円(5年間のCAGR14.3%)、営業利益5,000百万円(同17.5%)。大きく3つの戦略により達成を目指す。

1. 既存事業の深堀りによるオーガニック成長の継続。
2. 新規事業における成長機会の獲得。
3. ESGを軸とした経営基盤の強化。

最終年度の売上目標41,000百万円のうち、40,000百万円程度は既存事業により達成する見込みである。

人材ソリューション事業では最終年度の売上27,500百万円(同12.5%)、営業利益3,000百万円(同11.3%)の目標を設定。コールセンター派遣においてトッププレーヤーになることを目指している。また人材派遣において他業種や地域の多角化も視野に入れている。これまではコールセンター派遣はオーガニック成長を継続してきたが、今後はオーガニック成長の余力も模索しながらM&Aなどの可能性も否定していない。

障がい者雇用支援事業においては毎年1,200区画の新設を目指し、中計最終年度には管理区画数10,000区画を目指す。同事業の最終年度の売上は8,000百万円(同19.1%)、営業利益3,000百万円(同15.3%)となる計画。また障がい者雇用のソリューションプロバイダーとして第一人者の地位を築くためには、農園以外のソリューションの提供も視野に入ってくる。

ロジスティクスアウトソーシングサービスでは、FY25期売上2,500百万円(同16.4%)、営業利益500百万円(同27.7%)を目指す。リーマンショック後、同社は債務超過となり、以降今日までバランスシートの立て直しを図ってきた。現在株主資本比率が40%にまで改善している。今後は事業によっては固定資産への投資も考えるとしており、念頭にあるのは自社の物流施設となろう。特にゼロ・エミッションのセンターを考えている。自前の施設を保有することで同事業の利益率の改善を図る。

採用支援サービス「OMUSUBI」はFY25期売上1,500百万円(同21.6%)、営業利益400百万円、環境経営支援事業では売上1,000百万円を目指す。

FY21 期会社予想および中期経営計画目標

(百万円)	FY20 期	FY21 期 (予)	前期比 (%)	FY25 期計画	5-yr CAGR (%)
HSR セグメント	15,250	17,500	14.8	27,500	12.5
コールセンター派遣	12,201	13,800	13.1	n/a	n/a
販売支援	2,162	2,500	15.6	n/a	n/a
その他	887	1,200	35.3	n/a	n/a
セグメント利益	1,757	1,930	9.8	3,000	11.3
セグメント利益率 (%)	11.5	11.0	-0.5pp	10.9	n/a
BS セグメント	5,825	7,408	27.2	11,800	15.2
障がい者雇用支援	3,335	4,240	27.1	8,000	19.1
ロジスティクス	1,172	1,400	19.5	2,500	16.4
OMUSUBI	564	690	22.3	1,500	21.6
環境支援 (blue dot green Inc.)	n/a	235	n/a	1,000	n/a
セグメント利益	1,619	1,873	15.7	3,900	19.2
セグメント利益率 (%)	27.8	25.3	-2.5pp	33.1	n/a
売上高合計	21,009	24,800	18.0	41,000	14.3
本社コスト	1,148	1,303	13.5	1,900	n/a
営業利益	2,228	2,500	12.2	5,000	17.5
営業利益率 (%)	10.6	10.1	-0.5pp	12.2	n/a

Source: Nippon-IBR based on S-Pool Inc.'s presentation materials

財務サマリー

(¥mil / Oct-year end)	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21CE
売上高・営業収益	9,236	11,696	14,797	17,522	21,009	24,800
営業利益	507	674	983	1,604	2,228	2,500
経常利益	496	687	1,007	1,626	2,229	2,488
当期利益	408	423	619	1,082	1,580	1,635
1株当たり利益(円)	135.85	136.60	39.27	13.71	20.00	20.69
潜在株式調整後1株当たり利益(円)	130.24	134.14	39.20	13.70	-	-
営業活動によるキャッシュフロー	725	801	724	1,696	2,234	-
投資活動によるキャッシュフロー	-480	-577	-878	-1,474	-2,054	-
財務活動によるキャッシュフロー	138	-58	1	809	215	-
現金および現金同等物の期末残高	1,074	1,240	1,087	2,119	2,514	-
フリーキャッシュフロー	245	224	-154	222	-	-
1株当たり営業キャッシュフロー(円)	241.40	258.43	45.89	21.48	-	-
1株当たりフリーキャッシュフロー(円)	81.58	72.27	-9.76	2.81	-	-
総資産	3,717	4,493	5,754	8,659	11,305	-
負債	2,675	3,019	3,721	5,623	6,837	-
純資産	1,041	1,473	2,032	3,035	4,468	-
資本金	351	366	368	372	372	-
自己資本	1,035	1,459	2,024	3,035	4,459	-
1株当たり純資産(円)	344.52	462.71	128.27	38.42	56.43	-
売上高営業利益率(%)	5.49	5.76	6.64	9.15	10.60	-
ROE(%)	48.23	33.92	35.54	42.78	42.17	-
ROA(%)	15.61	16.27	19.09	22.09	22.15	-
自己資本比率(%)	27.85	32.47	35.18	35.05	39.44	-
負債比率(%)	258.45	206.92	183.84	185.27	153.33	-
総資産回転率(回)	2.89	2.85	2.89	2.43	2.10	-
インタレストカバレッジ(倍)	56.33	112.33	164.00	133.67	101.50	-
流動比率(%)	111.64	110.17	98.42	109.32	101.08	-
有利子負債額	1,204	1,144	1,203	2,091	2,863	-
EBIT	505	693	1,013	1,638	-	-
EBITマージン(%)	5.47	5.93	6.85	9.35	-	-
EBITDA	673	913	1,286	2,006	2,750	-
EBITDAマージン(%)	7.29	7.81	8.69	11.45	13.09	-
1株当たり配当金(累計)(円) ¹	0.4	0.72	1.00	2.00	3.30	4.10
うち普通配当(円)	0.4	0.72	1.00	1.40	3.30	-
うち記念配当(円)	-	-	-	0.60	-	-
利益剰余金からの配当総額(期末)	30	56	78	158	260	-
利益剰余金からの配当金総額(累計)	30	56	78	158	260	-
うち普通株配当総額	30	56	78	158	260	-
配当性向(%)	7.40	13.20	12.70	14.60	16.50	19.82
純資産配当率(%)	3.60	4.50	4.50	6.20	7.00	-
期末発行済株式総数(株) ²	3,003,400	3,153,400	15,780,500	79,007,500	79,007,500	79,007,500
自己株式数(株)	62	129	692	3,855	3,855	3,855

Source: Nikkei Value Search

当レポートは英文レポートの日本語サマリー版です。英文フルレポートは同社ウェブサイト、TDNet、弊社ウェブサイト www.nippon-ibr.com および Bloomberg, 日経 Quick, FactSet, Refinitiv, みんせつ等のターミナルでアクセスできます。ご参照ください。

¹ 株式分割調整後ベース² 株式分割は2018年3月と2019年10月にそれぞれ1:5分割を実施

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 authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FRN: : 928332).