

2026年11月期 第3四半期 決算説明資料

2026年10月14日

株式会社エスプール

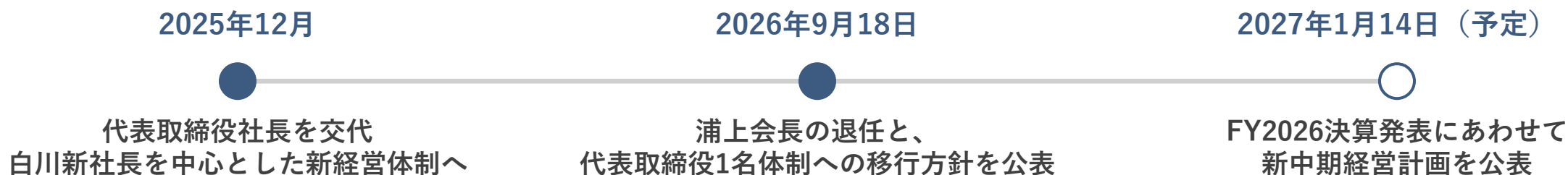
東証プライム（2471）

1. 経営体制の移行について
2. FY2026 3Q 業績概要
3. FY2026 3Q 事業別概要
4. FY2026 業績予想
5. 配当計画・方針

1.

■ 経営体制の移行について

新経営体制へ移行し、障がい者雇用支援領域への「選択と集中」を加速



背景

2025年12月の社長交代以降、新体制のもとで成長戦略および事業ポートフォリオの見直しを推進。

障がい者雇用支援サービスを中核とした今後の成長の方向性と注力領域の整理が進む中、浦上会長から今後の経営を新体制に委ねる意向が示され、代表取締役を退任予定。

今後の経営体制

代表取締役は白川儀一社長の1名体制へ移行予定。

障がい者雇用支援領域への経営資源の重点配分を進めるとともに、グループ全体の事業ポートフォリオの最適化を推進。

新中期経営計画のもと、持続的な成長と企業価値向上を目指す。

2.

FY2026 3Q 業績概要

決算ハイライト

連結業績

売上収益 **19,118**百万円
YoY +1.2%

営業利益 **1,068**百万円
YoY △20.3%

当期利益※ **551**百万円
YoY △27.1%

- 障がい者雇用支援サービスおよび広域行政BPOサービスの伸長が、人材ソリューション事業の減収を補い、増収を確保。
- 営業利益は、環境経営支援サービスにおける前年の反動や人材派遣サービスの減収影響により減益となったものの、各段階利益は計画を上回って着地。

ビジネス ソリューション 事業

売上収益
12,542百万円
YoY +7.5%

[障がい者雇用支援] 雇用率引き上げを背景に、企業の採用活動は活発な状況が続く。設備販売も計画に沿って着実に進捗。

[広域行政BPO] 物価高対策等のスポット業務が引き続き寄与し、大幅増収を達成。

[環境経営支援] 前年のカーボンクレジット販売の反動等により減収減益で着地。

人材 ソリューション 事業

売上収益
6,672百万円
YoY △8.5%

[コールセンター] 派遣需要に持ち直しの兆しがみられ、売上の減少傾向にも歯止め。公共関連などスポット案件の増加も寄与し、小幅ながら2四半期連続で増加。

[販売支援] タブレット端末等のキッティング業務が堅調に推移し、計画を上回って着地。

※親会社の所有者に帰属する四半期利益

連結業績（前年同期比）

- 売上収益は、障がい者雇用支援の管理収入の増加や広域行政BPOのスポット業務の伸長により、人材ソリューション事業の減収を補い、前年同期比で増収を確保。
- 営業利益は、広域行政BPOが増益となった一方、環境経営支援や人材ソリューション事業の減益により前年同期を下回る。計画比では上回って着地。

（百万円）	FY2026 3Q	FY2025 3Q	増 減	YoY
売上収益	19,118	18,895	+ 223	+ 1.2%
売上総利益	6,914	6,708	+ 205	+ 3.1%
売上総利益率（%）	36.2%	35.5%	-	+0.7pt
販売管理費	5,861	5,459	+ 401	+ 7.4%
売上高販管費率（%）	30.7%	28.9%	-	+1.8pt
営業利益	1,068	1,341	△272	△20.3%
営業利益率（%）	5.6%	7.1%	-	△1.5pt
税引前利益	773	1,124	△351	△31.2%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	551	756	△204	△27.1%

セグメント別業績（前年同期比）

- ・ ビジネスソリューション事業は、障がい者雇用支援および広域行政BPOが増収を牽引。営業利益は環境経営支援サービスが減益となったものの、広域行政BPOサービスの増益が寄与し、小幅に増加。
- ・ 人材ソリューション事業は、減収減益となるも、売上収益・営業利益ともに計画を上回って推移。
- ・ 特別賞与（約140百万円）の支給により、調整額の費用が一時的に増加。

(百万円)		FY2026 3Q	FY2025 3Q	増 減	YoY
売上収益	ビジネスソリューション事業	12,542	11,663	+ 878	+ 7.5%
	人材ソリューション事業	6,672	7,296	△623	△8.5%
	調 整 額	(96)	(64)	-	-
	合 計	19,118	18,895	+ 223	+ 1.2%
営業利益	ビジネスソリューション事業	2,279	2,230	+ 49	+ 2.2%
	人材ソリューション事業	476	600	△123	△20.6%
	調 整 額	(1,687)	(1,489)	-	-
	合 計	1,068	1,341	△272	△20.3%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	18.2%	19.1%	-	△0.9pt
	人材ソリューション事業	7.1%	8.2%	-	△1.1pt
	合 計	5.6%	7.1%	-	△1.5pt

ビジネスソリューション事業

障がい者雇用支援
広域行政BPO
環境経営支援など

人材ソリューション事業

人材アウトソーシング
(コールセンター、販売支援など)

調整額

主に管理部門費用、
グループ全体のシステム費など

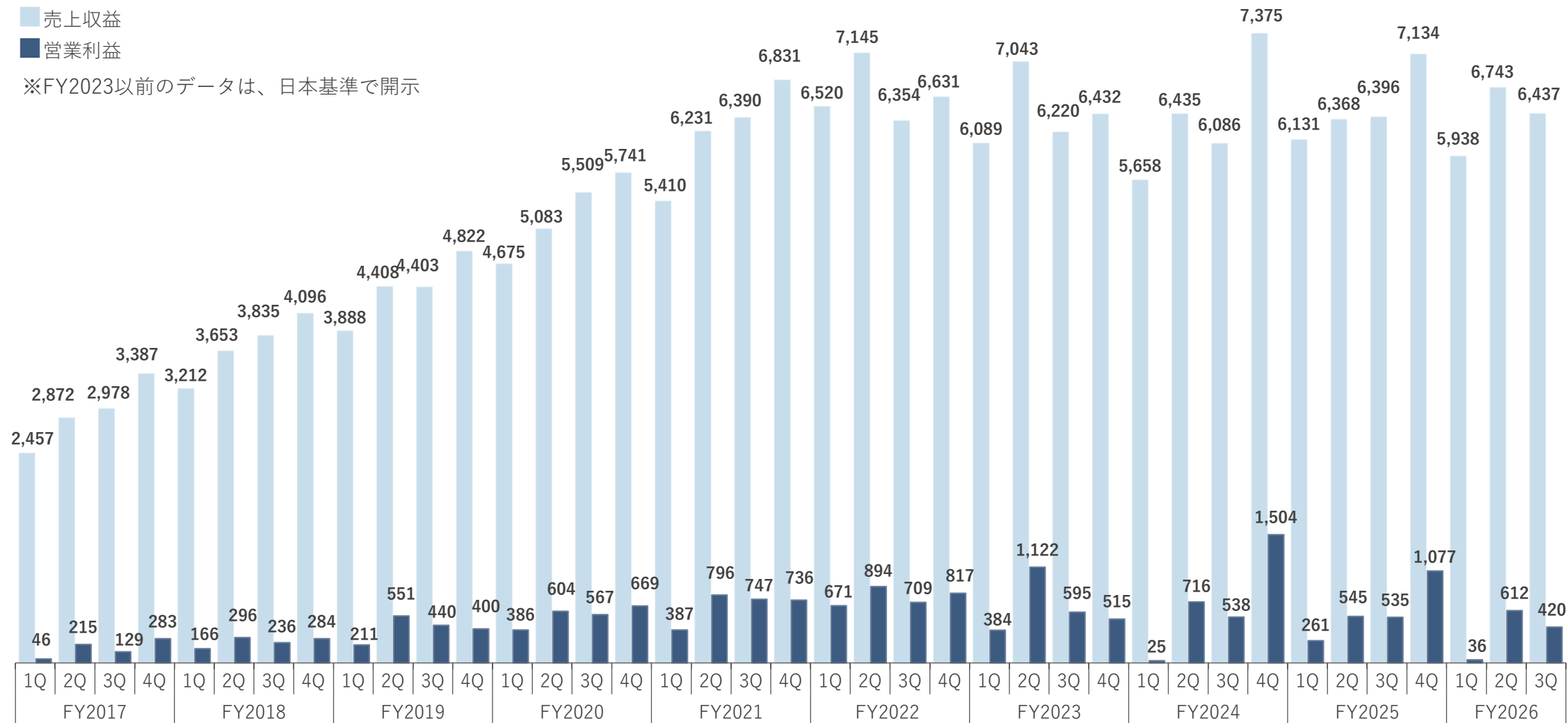
四半期別業績推移

(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



3.

■ FY2026 3Q 事業別概要

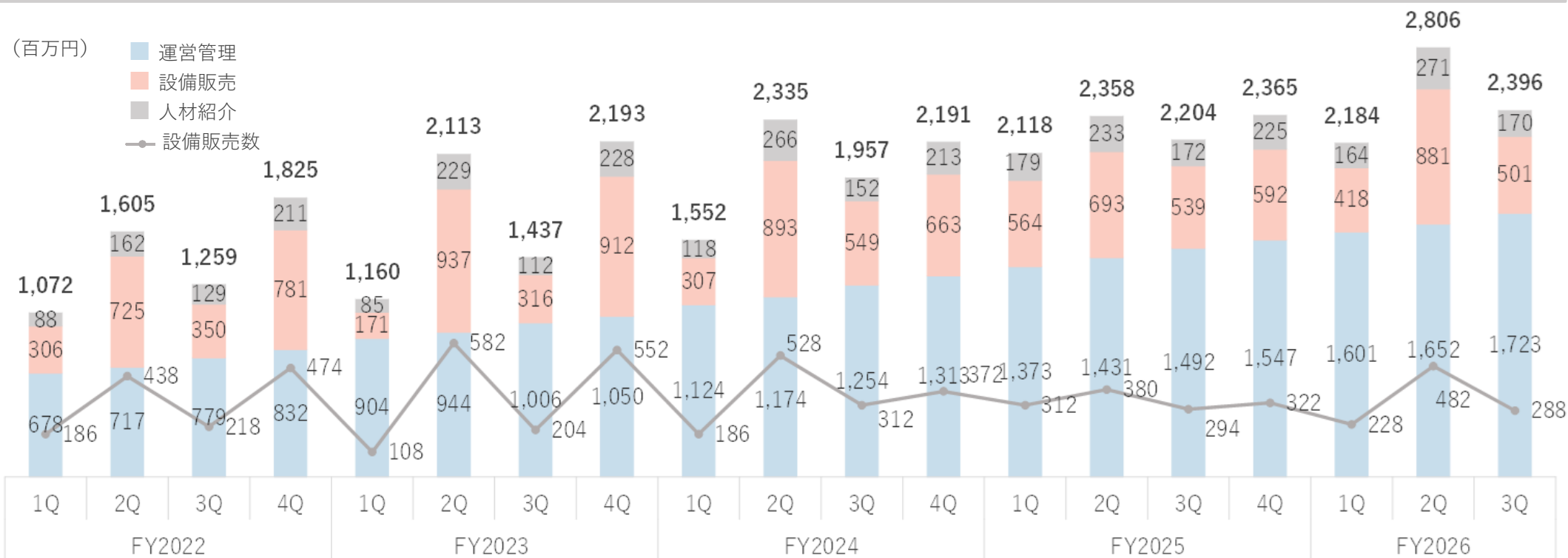
障がい者雇用支援サービス／ビジネスソリューション事業

売上収益 **7,386**百万円／ YoY +10.6%

〔設備販売〕 3Q：288区画（計画250-300区画） 3Q累計：998区画 〔顧客〕 763社（QoQ+13社）

〔農園〕 63農園（屋外40、屋内23） 〔管理区画〕 10,711区画 〔就労者〕 5,356名 / 定着率92%

- ・ 法定雇用率引き上げを背景に、企業の採用活動は活発な状況が続く。設備販売は計画通り着実に進捗。
- ・ 3Qは大阪府に屋内型農園を1施設開設。
- ・ 障がい者の特性に応じた働き方の選択肢拡大に向け、農園型以外の新たなサービス開発を推進。



促進協事業ガイドラインを踏まえた当社の今後の方向性

本人の成長と企業の主体的な雇用を両輪に、障がい者雇用の「質」向上を支援。

ガイドラインの主なポイント

雇用の「質」と職業的成長

役割・責任の明確化と
利用企業の継続的関与

利用企業の主体的な雇用を
支える“伴走者”

支援事業者の体制・専門性

当社の目指す方向性

※一部、今後の検討事項を含みます

就労状況や本人の変化を捉え、能力発揮・成長・キャリア形成を支援するとともに、心身の健康や働きがいに配慮した就業環境を整備

本人の適性や強みを生かした安定就労・育成・職域拡大に向け、利用企業との連携を強化

雇用管理や人材育成に関するノウハウの提供、研修・相談対応を通じて、利用企業の雇用管理・人材育成の実践力向上を支援

ガイドラインに沿った運営・情報管理の体制を整備し、専門人材の継続的な育成とサービス品質の向上を推進

※促進協：一般社団法人日本障害者雇用促進事業者協会。同ガイドラインは2026年10月公開、2027年4月運用開始予定

質の高い支援を通じ、本人の活躍と企業の主体的な雇用を後押し

雇用の「質」向上に向けた具体的な取り組み

新たな就労モデルの開発と大学との共同研究を通じて、「働く選択肢の拡大」と「成長支援」を具体化。

① 働き方の選択肢を広げる

新就労モデル「わーくはぴねす C'Raft」

- 農園で培った支援ノウハウを基盤に、菓子・コーヒー製造など新たな職域を開発
- チーム体制と専門スタッフによる支援を通じて、安心して働き続けられる就労環境を整備
- 複数の工程から、本人の特性や得意なことに応じて担当業務を設計し、段階的な役割拡大と成長につなげる
- 製造した菓子等をギフト・ノベルティなどに活用し、仕事の成果と企業活動との接点を創出

2026年12月 名古屋で先行開始
▶ 2027年3月～ 全国展開

② 成長・キャリア形成を支える

学校法人立命館との共同研究を開始

- 行動分析により、管理者や職場など「支援する側」の関わり方が、障がい者の「できる」の広がりを与える影響を検証
- 初期調査では、現場へのインタビューをもとに「良い職場環境」を4つの要素に整理
- 今後、現場観察・行動分析を進め、能力発揮やキャリア形成につながる再現可能な職場づくりを検討
- 現場の実践知を科学的に検証し、誰もが活用できる職場づくりの仕組みへ

2026年10月 取り組みの全体像を発表
▶ 2027年9月 研究成果とりまとめ

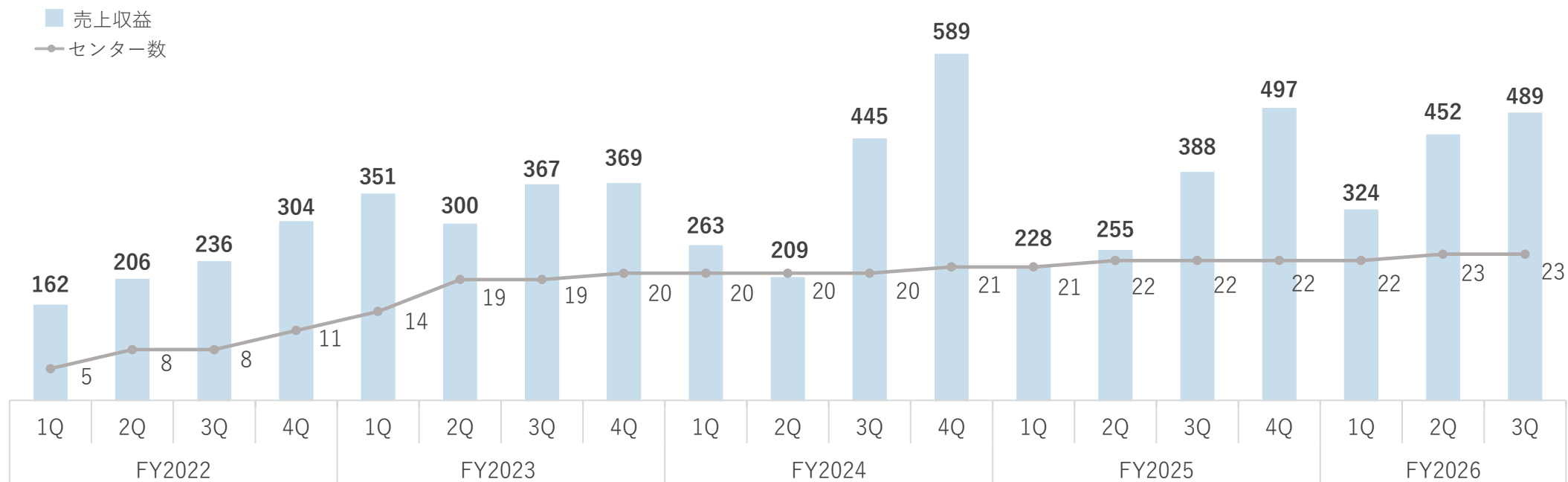
多様な特性に応じた働き方で、能力発揮と成長の可能性を広げる

広域行政BPOサービス／ビジネスソリューション事業

売上収益 **1,265**百万円／ YoY +45.2%

- 物価高対策等に関連するスポット業務はピークを過ぎたものの、売上は前年同期を大きく上回る。
- 基礎業務では、AIを活用した問い合わせ窓口業務を中心に営業活動を強化。
- 静岡県7市2町から公共ライドシェア等の共同運行管理業務を受託。地域交通分野での広域BPOモデルの構築を推進。

(百万円)



売上収益 **587**百万円／ YoY $\triangle 37.9\%$

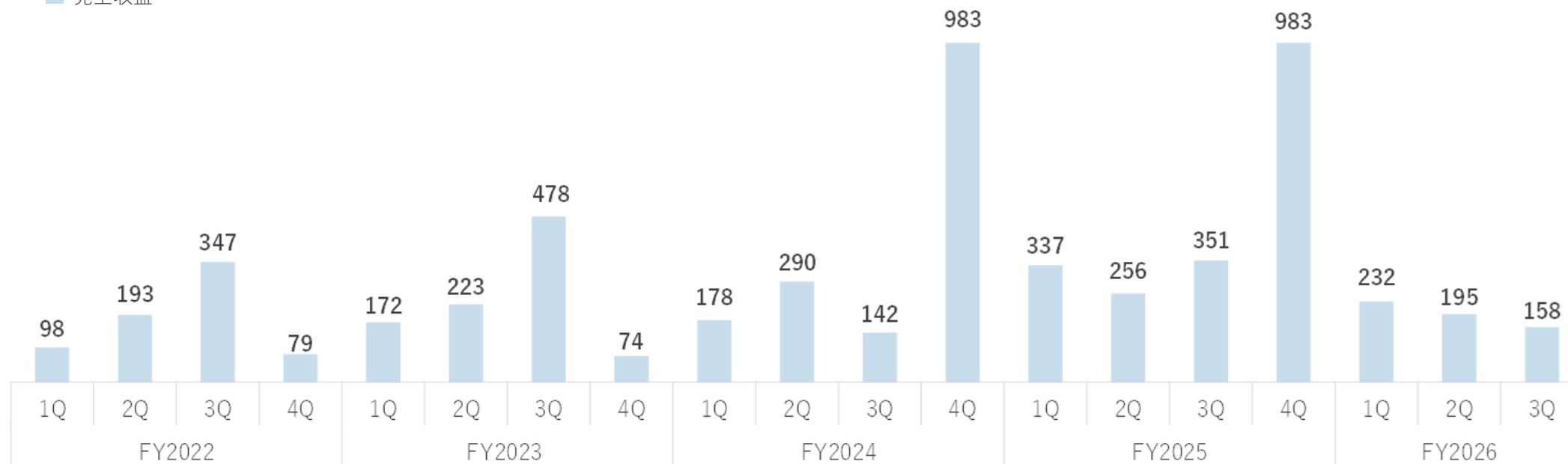
〔企業向け〕 483百万円（YoY $\triangle 39.3\%$ ） 〔自治体向け〕 103百万円（YoY $\triangle 30.1\%$ ）

- ・ 前年のカーボンプレジット販売の反動等により、売上・利益ともに前年同期を大きく下回る。
- ・ 需要期となる4Qは、コンサルティング案件の売上伸長を見込む一方、一部案件の受注は想定を下回って推移。
- ・ カーボンプレジットのスポット販売により、収益の積み上げを図る。

（百万円）

※ 百万円未満を切り捨てて表示しているため、各四半期の合計と累計値が一致しない場合があります。

■ 売上収益



通販発送代行サービス

売上収益 **932**百万円
YoY $\triangle 6.2\%$

- ・ 品川センターの撤退および流山センターへの統合が完了。
- ・ 流山センターは高い稼働率を維持し、安定的に利益を確保できる運営体制へ移行。
- ・ 売上拡大に向け、パートナー倉庫との協業など、受入能力の拡大に向けた取り組みを推進。

採用支援サービス

売上収益 **597**百万円
YoY $\triangle 6.2\%$

- ・ 健康診断業務代行サービスは、採算性を踏まえ撤退を決定。顧客への引き継ぎ等を含め、円滑な対応を進める。
- ・ 4Q以降は、採用支援業務に集中。人材紹介サービスの拡大に加え、AI面接など総合RPOサービスの提案を強化。

販売促進支援サービス

売上収益 **1,109**百万円
YoY $+5.6\%$

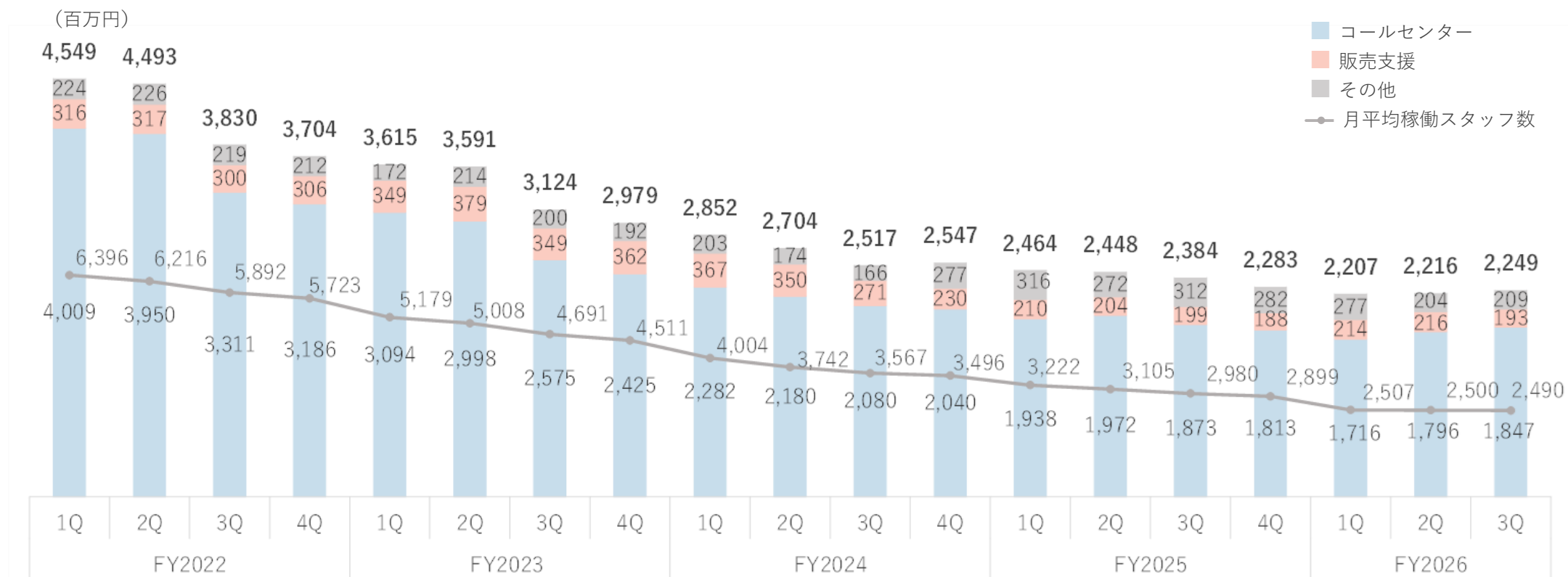
- ・ 対面型プロモーションのニーズが高まる中、主要顧客を中心に引き合いが増加。
- ・ 新規・既存顧客で複数の試験導入（PoC）を予定。本格展開に向けた検証を進める。
- ・ 主要顧客との次年度案件の協議も進展。来期のさらなる事業拡大に向け、基盤構築を進める。

人材アウトソーシングサービス／人材ソリューション事業

売上収益 **6,672**百万円／ YoY $\triangle 8.5\%$

[コールセンター業務] 5,361百万円 (YoY $\triangle 7.3\%$) [販売支援業務] 624百万円 (YoY +1.8%)

- ・ コールセンター業務は、公共関連などスポット案件の増加が寄与し、売上は2四半期連続で増加。
- ・ 販売支援業務は、タブレット端末等のキitting業務が堅調に推移し、計画を上回る水準を確保。



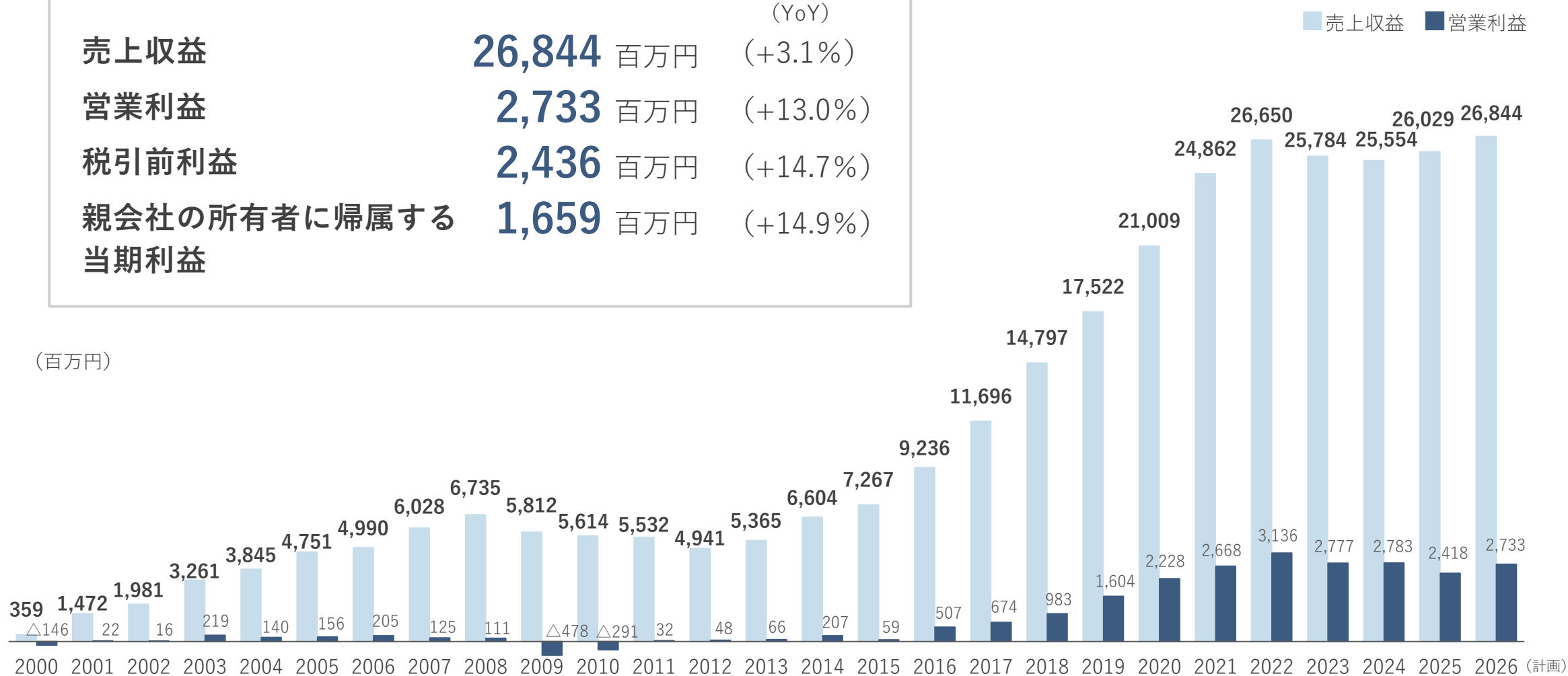
4.

■ FY2026 業績予想

FY2026 業績予想

- 今期を再成長に向けた基盤整備の期間と位置付け、FY2027以降の成長加速を目指す。

		(YoY)
売上収益	26,844 百万円	(+3.1%)
営業利益	2,733 百万円	(+13.0%)
税引前利益	2,436 百万円	(+14.7%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,659 百万円	(+14.9%)



FY2026 業績予想（詳細）

- ・ 今期は再成長に向けた基盤整備を着実に進める。

(百万円)	FY2026 計画	FY2025 実績	増減	YoY
売上収益	26,844	26,029	+ 814	+ 3.1%
売上総利益	10,324	9,735	+ 588	+ 6.0%
売上総利益率（%）	38.5%	37.4%	-	+1.1pt
販売管理費	7,591	7,252	+ 338	+ 4.7%
売上高販管費率（%）	28.3%	27.9%	-	+0.4pt
営業利益	2,733	2,418	+ 314	+ 13.0%
営業利益率（%）	10.2%	9.3%	-	+0.9pt
税引前利益	2,436	2,123	+ 312	+ 14.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,659	1,444	+ 214	+ 14.9%

FY2026 セグメント別業績予想

- ・ ビジネスソリューション事業は、障がい者雇用を中心に増収増益を計画。
- ・ 人材ソリューション事業は、当上期比での増収を目指し、回復基調への確実な転換を図る。

(百万円)		FY2026 計画	FY2025 実績	増減	YoY
売上収益	ビジネスソリューション事業	18,124	16,554	+ 1,569	+ 9.5%
	人材ソリューション事業	8,900	9,579	△679	△7.1%
	調 整 額	(180)	(104)	-	-
	合 計	26,844	26,029	+ 814	+ 3.1%
営業利益	ビジネスソリューション事業	4,295	3,585	+ 709	+ 19.8%
	人材ソリューション事業	690	822	△132	△16.1%
	調 整 額	(2,252)	(1,989)	-	-
	合 計	2,733	2,418	+ 314	+ 13.0%
営業利益率	ビジネスソリューション事業	23.7%	21.7%	-	+2.0pt
	人材ソリューション事業	7.8%	8.6%	-	△0.8pt
	合 計	10.2%	9.3%	-	+0.9pt

ビジネスソリューション事業

障がい者雇用支援
広域行政BPO
環境経営支援など

人材ソリューション事業

人材アウトソーシング
(コールセンター、販売支援など)

調整額

主に管理部門費用、
グループ全体のシステム費など

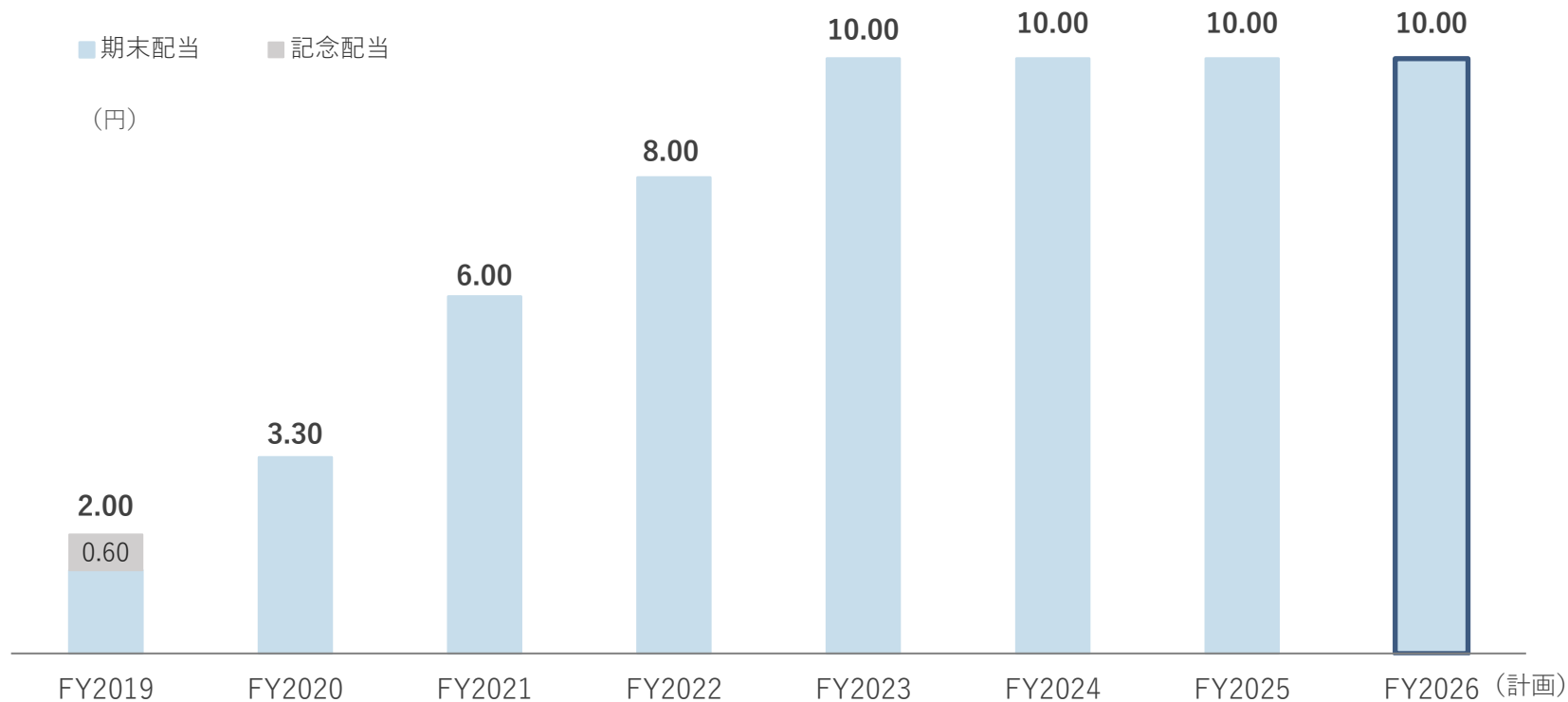
5.

■ 配当計画・方針

配当計画・配当方針

- 配当は10円を維持。（連結配当性向47.2%）

配当計画



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）



株式会社エスプール

問い合わせ窓口 経営企画本部IR担当 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。

会社概要

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 浦上 壮平 / 代表取締役社長 白川 儀一
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: 1,301名 (2026年8月末現在)
拠点数	103拠点 (2026年9月末現在)



 **S-POOL**（事業持株会社 & 新規事業開発）

(株)エスプール



(株)エスプール
ヒューマンソリューションズ
人材派遣・アウトソーシング



(株)エスプールプラス
障がい者雇用支援



(株)エスプールグローバル
広域行政BPO



(株)エスプール
ブルードットグリーン
サステナビリティ経営支援



(株)エスプールロジスティクス
通販発送代行



(株)エスプール
セールスサポート
販売促進支援



(株)エスプールリンク
採用支援



(株)エスプールブリッジ
プロフェッショナル人材活用支援



(株)CyberCrew
サイバーセキュリティ支援

グループネットワーク（全103拠点）

エスプール

〔グループ本社〕 秋葉原

エスプールブルードットグリーン

〔本社〕 秋葉原

エスプールブリッジ

〔本社〕 秋葉原

エスプールロジスティクス

〔本社〕 秋葉原

1物流センター

流山

エスプールセールスサポート

〔本社〕 秋葉原

4支店

札幌、名古屋、大阪、福岡

エスプールリンク

〔本社〕 秋葉原

5BPOセンター

北見、弘前、小松島、日南、西都

エスプールプラス

〔本社〕 秋葉原

63農園

関 東 **44**（東京6、千葉18、埼玉13、神奈川7）
東 海 **10**（愛知10）
関 西 **9**（大阪9）

エスプールグローバル

〔本社〕 秋葉原

23BPOセンター

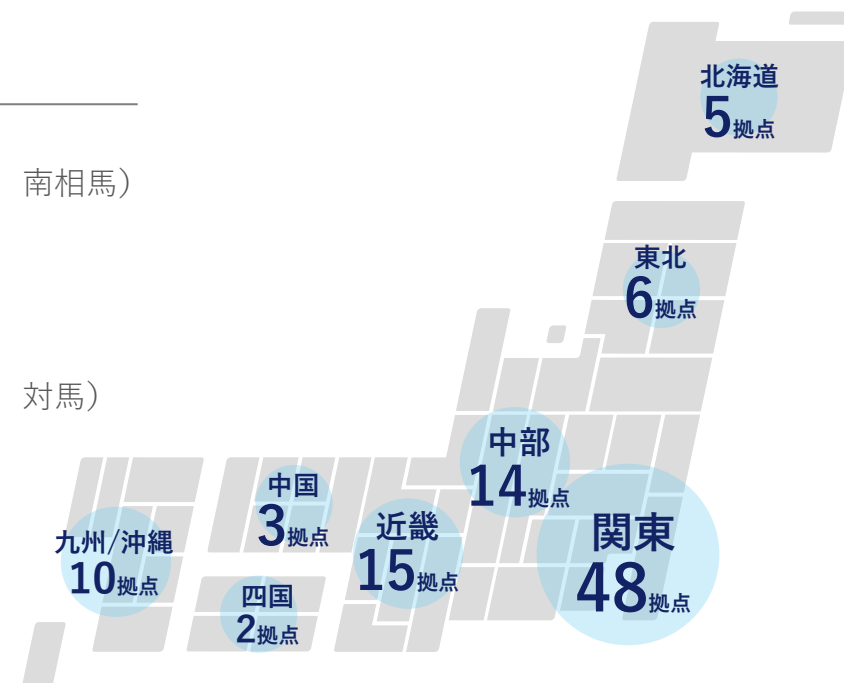
北海道 **2**（北見、札幌）
東 北 **5**（むつ、弘前、大仙、大船渡、南相馬）
中 部 **3**（かほく、小松、魚津）
近 畿 **4**（長浜、志摩、田辺、神戸）
中 国 **3**（浜田、岩国、宇部）
四 国 **1**（三豊）
九 州 **5**（飯塚、中津、武雄、宜野湾、対馬）

エスプールヒューマンソリューションズ

〔本社〕 秋葉原

7支店

札幌、仙台、新宿、名古屋
大阪、福岡、那覇



※ 2026年9月末現在

事業セグメント

ビジネスソリューション事業

165億
売上収益

63.3%
構成比

障がい者雇用支援 90.4億

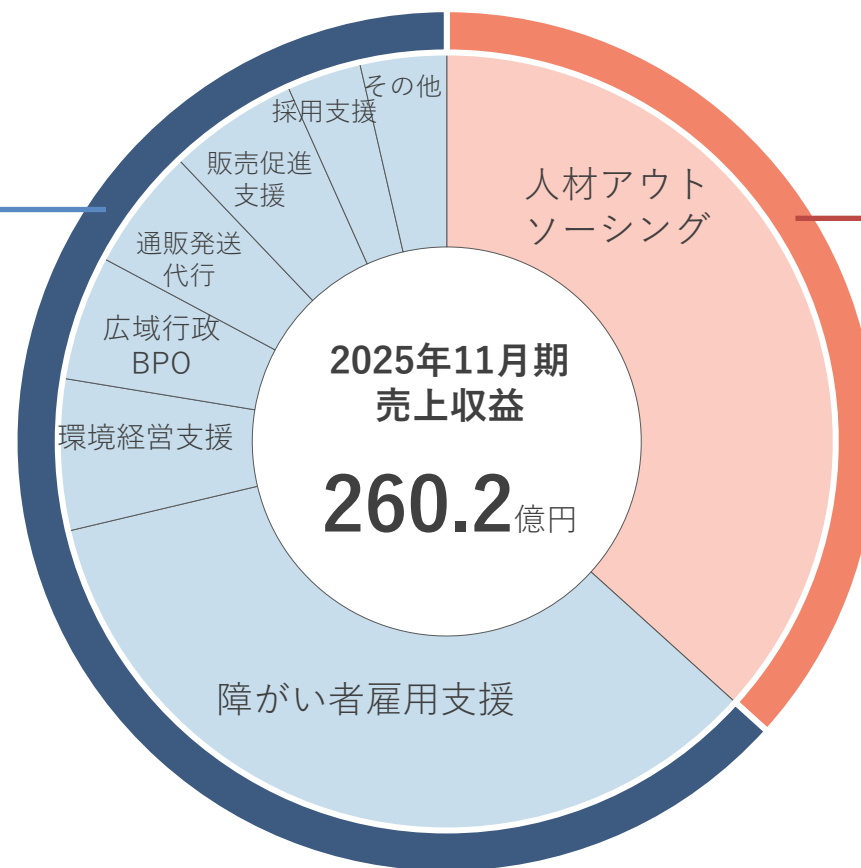
- ・ 企業向け貸し農園の運営
- ・ 障がい者の就労支援（人材紹介）

環境経営支援 19.2億

- ・ CO2排出量算定、情報開示支援
- ・ 自治体向け脱炭素支援

広域行政BPO 13.6億

- ・ シェアード型BPOセンターの運営
- ・ オンライン窓口業務



人材ソリューション事業

95億
売上収益

36.7%
構成比

人材アウトソーシング

- ・ 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）
 - ↳ 建設技術者（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FY2025実績