

|| 企業調査レポート ||

## エスプール

2471 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月29日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2022年11月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 業績動向	03
1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要	03
2. 事業セグメント別動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2022年11月期の業績見通し	06
2. 事業セグメント別見通し	07
3. 中期経営計画	10
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 成長ポテンシャルの高い広域行政 BPO サービス、 環境経営支援サービスが収益貢献開始

エスプール<2471>は、障がい者雇用支援サービス、ロジスティクスアウトソーシングサービス等を中心としたビジネスソリューション事業と、コールセンター向け派遣を中心とした人材ソリューション事業を展開している。障がい者雇用支援サービスでは、企業に対して貸し農園設備の販売及び運営管理と障がい者の就労支援サービスを提供しており、2010年に事業を開始して以降、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、愛知県、大阪府で32農園を開設、2022年5月末時点で2,700名を超える障がい者雇用を創出している。

#### 1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要

2022年11月期第2四半期累計(2021年12月-2022年5月)の売上高は前年同期比17.4%増の13,665百万円、営業利益は同32.1%増の1,565百万円といずれも過去最高を更新し、期初計画(売上高13,522百万円、営業利益1,385百万円)に対しても上回って着地した。主力の障がい者雇用支援サービスの高成長が続いたほか、新規事業として取り組んでいる広域行政 BPO サービスや環境経営支援サービスが順調に立ち上がり収益増に貢献した。これら3サービスで売上高は1,262百万円の増収、営業利益は522百万円の増益要因となり、利益率の上昇にも寄与した。

#### 2. 2022年11月期の業績見通し

2022年11月期の売上高は前期比15.7%増の28,770百万円、営業利益は同19.9%増の3,200百万円と期初計画を据え置いている。人材ソリューション事業は第2四半期以降、スポット案件の終了により計画を下回る可能性があるものの、障がい者雇用支援サービスが順調に推移しているほか、広域行政 BPO サービスや環境経営支援サービスが計画を上回るペースで成長していることから、利益ベースでは計画を上回る公算が大きい。障がい者雇用支援サービスは新規農園の開設等により売上計画(前期比20.1%増の5,500百万円)に対して上積みを狙う。また、広域行政 BPO サービスは拠点数拡大により売上計画(同411.5%増の665百万円)を大幅に上振れる可能性がある。環境経営支援サービスについても、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)やCDP(カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト)に関するコンサルティング受注件数が第2四半期までに通り計画をクリアするなど好調で、こちらも売上計画(同48.8%増の384百万円)を大きく上回る見通しだ。

要約

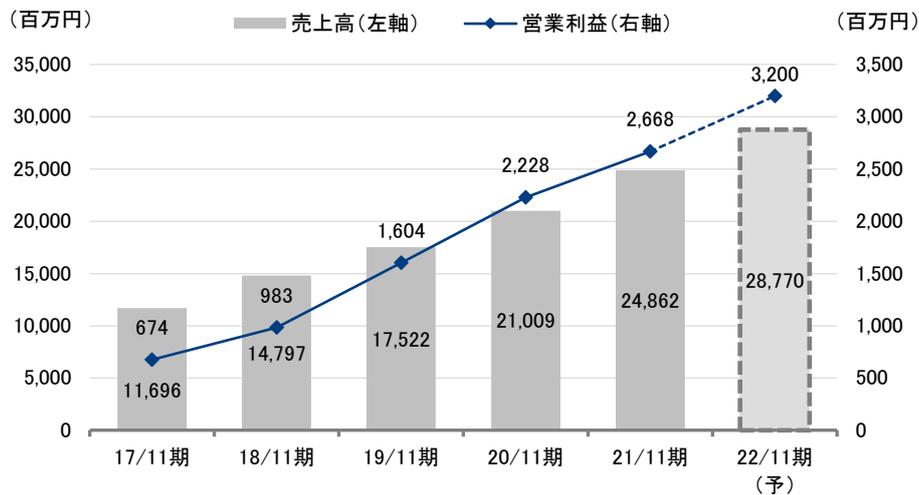
### 3. 中期経営計画の進捗状況

2021年11月期からスタートした5ヶ年の中期経営計画では、重点戦略として既存事業の深掘りによるオーガニック成長の継続に加えて新規事業の育成、ESGを軸とした経営基盤の強化に取り組み、2025年11月期の業績目標として売上高410億円、営業利益50億円を掲げた。既存事業では、障がい者雇用支援サービスが引き続き業績をけん引していくことになる。また、新規事業に関しては最終年度に売上高で3,500百万円(2021年11月期実績388百万円)を目標としているが、直近の動向を見ると計画を上回る可能性も出てきている。特に、広域行政BPOサービスは人口10万人以下の複数の自治体向けに一括してBPOサービスを提供する事業で、財源の少ない小規模自治体からの引き合いは強く、現在の8拠点(年間売上高は1~1.5億円/拠点)から最終年度に25拠点まで拡大していく可能性は十分ある。また、環境経営支援サービスもTAKARA&COMPANY<7921>と業務提携を発表するなど積極的な事業展開を進めており、広域行政BPOサービスと並んで高成長が期待できる事業として注目される。

#### Key Points

- ・障がい者雇用支援サービスは好調持続、新規事業は計画を上回るペースで成長
- ・2022年11月期業績は、障がい者雇用支援サービスや新規事業の上振れにより、利益ベースで会社計画を上回る公算大
- ・新規事業の成長に伴い、2025年11月期の業績目標である売上高410億円、営業利益50億円達成の蓋然性が高まる

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2022年11月期第2四半期累計業績は 会社計画を上回り過去最高を更新

#### 1. 2022年11月期第2四半期累計の業績概要

2022年11月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比17.4%増の13,665百万円、営業利益で同32.1%増の1,565百万円、経常利益で同31.0%増の1,568百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同32.1%増の1,030百万円といずれも会社計画を上回り、過去最高を連続更新した。ビジネスソリューション事業、人材ソリューション事業ともに2ケタ増収となり、特にビジネスソリューション事業の好調が計画比での上振れ要因となった。

#### 2022年11月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	21/11期2Q累計		期初計画	22/11期2Q累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	11,641	-	13,522	13,665	-	17.4%	1.1%
（ビジネスソリューション事業）	3,458	29.7%	-	4,681	34.3%	35.4%	-
（人材ソリューション事業）	8,205	70.5%	-	9,042	66.2%	10.2%	-
売上総利益	3,361	28.9%	4,063	4,400	32.2%	30.9%	8.3%
販管費	2,177	18.7%	2,677	2,835	20.7%	30.2%	5.9%
営業利益	1,184	10.2%	1,385	1,565	11.5%	32.1%	12.9%
（ビジネスソリューション事業）	880	25.4%	-	1,328	28.4%	50.8%	-
（人材ソリューション事業）	931	11.3%	-	997	11.0%	7.1%	-
経常利益	1,197	10.3%	1,373	1,568	11.5%	31.0%	14.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	780	6.7%	943	1,030	7.5%	32.1%	9.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は収益性の高い障がい者雇用支援サービスや新規事業の売上構成比が上昇したことにより、前年同期の28.9%から32.2%に上昇した。販管費率は同18.7%から20.7%に上昇し、計画比でも5.9%増となったが、これは新規事業の旺盛な需要に対応するため、採用費やマーケティング費用を積み増したことが要因だ。営業利益率は同10.2%から11.5%となり過去最高水準を更新した。

営業利益の前年同期比増減要因を見ると、障がい者雇用支援サービスで273百万円、新規事業で249百万円、人材アウトソーシングサービスで66百万円、ロジスティクスアウトソーシングサービスで18百万円の増益となり、本社共通費用の増加133百万円、その他事業の減益93百万円を吸収した。

## 障がい者雇用支援サービスは好調持続、 新規事業は計画を上回るペースで成長

### 2. 事業セグメント別動向

#### (1) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上高は前年同期比 35.4% 増の 4,681 百万円、営業利益は同 50.8% 増の 1,328 百万円と高成長が続いた。主要サービスの動向は以下のとおり。

##### a) 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売上高は前年同期比 34.2% 増の 2,677 百万円となり、営業利益も同 273 百万円の増益となった。営業利益率は 40% 弱と高水準が続いている。障がい者の法定雇用率を充たすために同社のサービスを利用する企業が増加しており、契約企業数は前期末比 42 社増加して 459 社となった。また、新規顧客だけでなく、既存顧客からの追加発注が増加したことも高成長につながった。特に上場企業では、ESG への関心の高まりから障がい者雇用に積極的に取り組む企業が増えているという。

売上高の内訳を見ると、設備販売高は同 34.9% 増の 1,031 百万円となった。新規に 2 施設(横浜、川越)を開設し、設備販売区画数は同 31.6% 増の 624 区画と過去最高を大きく更新した。初進出となった横浜の屋内型農園については、開設後 1 ヶ月でほぼ完売となるなど好調な販売状況となった。総運営管理区画数が前年同期比 30.5% 増の 5,567 区画となったことで、月額課金となる運営管理収入は同 39.4% 増の 1,395 百万円と大きく伸長した。また、人材紹介料も販売区画数の増加に伴い、同 10.6% 増の 250 百万円となった。伸び率が設備販売高と比較して低いのは、契約時期の期ずれ等の影響による。なお第 2 四半期末の受注残は約 400 区画と前年同期の 180 区画に対して 2 倍以上の水準に積み上がっており、足元の需要も旺盛な状況が続いている。

##### b) 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売上高は前年同期比 6.9% 増の 640 百万円と増収となったものの、計画に対してはやや下回った。EC 通販発送代行サービスの新規顧客開拓は順調に進んだものの、既存顧客のうちリピート通販事業者(健康食品・化粧品等)の荷動きが、販売規制強化の影響で低調に推移したことが要因だ。ただ、営業利益は 18 百万円の増益となり、営業利益率も 10% 台を確保した。

##### c) 採用支援サービス

採用支援サービスの売上高は前年同期比 20.3% 減の 273 百万円と計画を下回った。主要市場である飲食業界におけるアルバイト・パートの求人数は 2022 年 11 月期第 1 四半期を底に回復傾向となったが、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)により求職数の低迷が長引いていることが減収要因となった\*。なお、顧客企業数は人材サービスや物流業界などの開拓に取り組んだことにより、前年同期比 27 社増加の 142 社となっている。

\* 採用支援サービスは、面接のセッティング件数に基づく成果報酬型のビジネスモデルとなっている。

## 業績動向

**d) 広域行政 BPO サービス**

2021年11月期の下期より本格的に開始した広域行政 BPO サービスの売上高は368百万円、営業利益率は30%台前半の水準となった。第1四半期に香川県三豊市、大分県中津市、第2四半期に青森県むつ市、石川県がほく市、山口県岩国市の合計5拠点にBPOセンターを開設し(累計8拠点)、運営を開始したことが増収要因となった。特に、新型コロナウイルス感染症に関連したスポット業務を受注したこともあって、新規拠点でも開設直後からフル稼働の状況となったことで、売上高・営業利益ともに計画を上回る進捗となった。

**e) 環境経営支援サービス**

環境経営支援サービスの売上高は前年同期比259.0%増の291百万円、営業利益率で45%と計画を大きく上回った。上場企業に対して脱炭素化への取り組みなど非財務情報の開示が求められるようになり、環境経営に関するコンサルティング需要が高まったことが背景にある。TCFD開示支援<sup>※1</sup>、CDP回答支援<sup>※2</sup>ともに2022年11月期の受注目標を第2四半期までにクリアするなど、想定以上に好調に推移した。旺盛な需要に対応すべく、同社ではコンサルタント人員を前年同期の数名から約20名に増員し、周辺スタッフも含めると50名規模に拡大しており、今後のさらなる需要増に対応すべく体制を整えている。

※1 TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)とは、企業の気候変動の取り組みや影響に関する財務情報についての開示のための枠組みのことで、東京証券取引所(以下、東証)プライム市場に上場する企業については、開示が実質義務化されている。同社はTCFD開示の支援サービスを提供(契約期間6ヶ月、500万円)しており、2022年11月期の受注目標は40社。

※2 CDP(カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト)とは、企業の環境行動(温室効果ガスの排出削減や気候変動への取り組み等)を調査・評価し、そのデータをステークホルダーに情報公開している英国の非営利団体のことで、世界の多くの機関投資家がESG関連銘柄の投資を行う際にCDPの情報を活用している。CDPでは、気候変動、フォレスト、水セキュリティの3テーマにおける質問書を調査対象企業に対して年に1回送付し、その回答をスコアリングして情報開示している。日本では2021年まで上場企業500社に質問書を送付していたが、2022年からは東証プライム企業全社(約1,850社)に質問書を送付している。スコアリングに関してはCDPのトレーニングを受けたパートナー企業が実施しており、気候変動のテーマではブルードットグリーン(株)を含めて12社(2022年7月時点)がスコアリングパートナーとなっている。ブルードットグリーンではスコアリング業務のほか、企業が質問の回答を適切に行うためのコンサルティングを行っており、1社当たりの売上単価は約200万円となっている。2022年11月期の受注目標は50社。

**(2) 人材ソリューション事業**

人材ソリューション事業の売上高は前年同期比10.2%増の9,042百万円、営業利益は同7.1%増の997百万円とほぼ会社計画どおりに進捗した。ただし、四半期ベースで見ると第2四半期はコールセンター業務におけるスポット案件(新型コロナウイルス感染症のワクチン接種や臨時給付金関連業務)が段階的に終了し、代替となるレギュラー案件も伸び悩んだことで計画を5%程度下回ったもようで、営業利益ベースでは同11.6%減益に転じている。

売上高の内訳を見ると、コールセンター業務が同18.4%増の7,959百万円、販売支援業務が同33.7%減の634百万円、その他が同14.3%減の450百万円となった。コールセンター業務についてはスポット案件の寄与もあって2ケタ増収が続いたが、販売支援業務については主力の携帯電話ショップ向けの受注減少による減収となった。コールセンター業務については、一旦新型コロナウイルス関連の業務が7月までに終了する見込みとなっているが、8月以降は政府のインフレ対策等に関連した新規案件(物価高対策、省電力化推進施策等)が出てくるものと予想され、こうした案件を確実に受注していくことで成長を目指していくことになっている。

## ■ 今後の見通し

### 2022年11月期業績は、障がい者雇用支援サービスや新規事業の上振れにより、利益ベースで会社計画を上回る公算大

#### 1. 2022年11月期の業績見通し

2022年11月期の連結業績は、売上高で前期比15.7%増の28,770百万円、営業利益で同19.9%増の3,200百万円、経常利益で同18.8%増の3,176百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.4%増の2,133百万円と期初計画を据え置いた。売上高は10期連続、各利益は7期連続で過去最高を更新する見通しだ。

#### 2022年11月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	21/11期		会社計画	22/11期		2Q進捗率
	実績	対売上比		対売上比	前期比	
売上高	24,862	-	28,770	-	15.7%	47.5%
(ビジネスソリューション事業)	7,696	31.0%	9,650	33.5%	25.4%	48.5%
(人材ソリューション事業)	17,234	69.3%	19,240	66.9%	11.6%	47.0%
営業利益	2,668	10.7%	3,200	11.1%	19.9%	48.9%
(ビジネスソリューション事業)	2,121	27.6%	2,592	26.9%	22.2%	51.2%
(人材ソリューション事業)	1,910	11.1%	2,137	11.1%	11.9%	46.7%
経常利益	2,673	10.8%	3,176	11.0%	18.8%	49.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,881	7.6%	2,133	7.4%	13.4%	48.3%
1株当たり利益(円)	23.81		27.01			

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別では、ビジネスソリューション事業、人材ソリューション事業ともに2ケタ増収増益を計画しているが、人材ソリューション事業についてはやや下振れする可能性が高い。一方で、ビジネスソリューション事業では障がい者雇用支援サービスの上乗せが期待できるほか、収益性の高い新規事業も計画を上回るペースで成長していることから、全体で見れば売上高は若干下振れする可能性があるものの、利益ベースでは計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

今後の見通し

## 広域行政 BPO サービスの潜在需要は大きく 中期的に高成長が期待される

### 2. 事業セグメント別見通し

#### セグメント別売上高、営業利益、営業利益率

(単位：百万円)

	19/11 期	20/11 期	21/11 期	22/11 期 (計画)	前期比
セグメント別売上高					
ビジネスソリューション事業	5,043	5,825	7,696	9,650	25.4%
障がい者雇用支援サービス	2,766	3,335	4,577	5,500	20.1%
ロジスティクスアウトソーシング	1,097	1,172	1,261	1,427	13.1%
採用支援サービス	437	564	616	641	4.0%
その他サービス	743	754	1,242	2,082	67.6%
環境経営支援サービス	-	120	258	384	48.8%
広域行政 BPO サービス	-	-	130	665	411.5%
人材ソリューション事業	12,516	15,250	17,234	19,240	11.6%
内部消去	-37	-65	-67	-120	-
合計	17,522	21,009	24,862	28,770	15.7%
セグメント別営業利益					
ビジネスソリューション事業	1,514	1,619	2,121	2,592	22.2%
人材ソリューション事業	1,183	1,757	1,910	2,137	11.9%
内部消去	-1,093	-1,148	-1,363	-1,530	-
合計	1,604	2,228	2,668	3,200	19.9%
セグメント別営業利益率 (%)					
ビジネスソリューション事業	30.0	27.8	27.6	26.9	-0.7pt
人材ソリューション事業	9.5	11.5	11.1	11.1	0.0pt
合計	9.2	10.6	10.7	11.1	0.4pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

#### (1) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上高は前期比 25.4% 増の 9,650 百万円、営業利益は同 22.2% 増の 2,592 百万円を計画している。主要サービスの売上計画と主な取り組み方針は以下のとおり。

##### a) 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売上高は前期比 20.1% 増の 5,500 百万円、営業利益は 11% 増を計画しているが、旺盛な需要が続いていることから上振れする可能性が高い。売上高の内訳は、設備販売で前期比 7.1% 増の 2,041 百万円、運営管理収入で同 41.5% 増の 3,078 百万円、人材紹介で同 23.2% 減の 381 百万円を計画している。営業利益率は運営管理収入の売上構成比上昇や減価償却費の増加等により、前期の約 40% から約 37% に低下する見通しとなっている。

## 今後の見通し

下期の新規開設数は6施設で、第3四半期に2施設（埼玉、大阪）、第4四半期に4施設（東京、埼玉、愛知、大阪）を開設し、このうち屋内型は2施設（東京、大阪）となる。設備販売区画数は前期比5.2%増の1,250区画（第3四半期176～226区画、第4四半期400～450区画）を計画しているが、受注残が約400区画あることから計画達成は十分可能と見られる。

同社では今後も三大都市圏で年間の設備販売数を毎年100～200区画程度ずつ増やし、障がい者雇用の拡大に貢献していく方針だ。競合企業が増えてきてはいるものの、障がい者の定着率が約92%と高く、サービス品質でも高い評価を受けていることから、今後も同社の収益をけん引していくものと予想される。

**b) 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売上高は前期比13.1%増の1,427百万円、営業利益は同16%増を見込んでいる。売上高の内訳は、EC通販発送代行業務で同14.9%増の1,315百万円、物流センター運営代行業務で同2.6%減の112百万円を計画している。第2四半期までの売上進捗率が44.8%にとどまっており、通期でも計画をやや下回る可能性がある。

ただ、EC通販発送代行業務では新規大型案件を2件受注しており、そのうち1件は下期から、残り1件は2023年11月期から売上貢献する見込みとなっている（2件合わせて月10百万円の売上規模）。また、2021年9月に資本業務提携を締結したアジアブリッジ（株）との連携強化を図り、台湾向け越境ECサービスについての取り組みも今後強化していく方針となっている。

**c) 採用支援サービス**

採用支援サービスの売上高は前期比4.0%増の641百万円、営業利益は同21%増を計画している。第2四半期までの売上進捗率が42.6%にとどまっているが、第2四半期以降は外食業界を中心に求人件数も回復傾向となってきたことから、下期の挽回を目指している。

**d) 広域行政サービス**

広域行政サービスの売上高は前期比411.5%増の665百万円、営業利益は同300%増を見込んでいる。第2四半期までの進捗率は売上高で55.3%、営業利益では90%を超えており、通期でも計画を上回る可能性が高い。下期は新たに2拠点でBPOセンターを開設する予定で、合計10拠点となる。他の自治体からの引き合いは多いものの、下期は2023年度の自治体の予算編成に向けて、既存センターにおける業務案件の受注活動を優先して取り組んでいく方針となっている。

2022年11月期は10ヶ所のBPOセンターがフル稼働することで、売上高は10～15億円程度が見込まれる。また、新規BPOセンターの開設が見込まれるほか、新たなサービス形態としてオンライン窓口サービスを都市部でも展開していく予定にしており、さらなる売上成長が期待される。

## 今後の見通し

オンライン窓口サービスとは、ショッピングセンターや公共施設（図書館等）の余剰スペースに情報端末を設置し、オンラインで専門のオペレーターが利用者や取り取りしながら、各種書類の作成や申請をサポートするサービスとなる。タッチパネル形式で操作が簡単にできるため、高齢者でも気軽に利用できる点が特長だ。既存のBPOセンターで併設したところ好評だったことから、需要が見込める都市部での展開も進めていくことにした。ビジネスモデルとしては、情報端末の貸出し料金とオペレーターの接客件数当たりの成果報酬を得るモデルとなる。最近ではパソコンやスマートフォンを使って各種申請を行える環境になっているものの、高齢者では操作が難しく利用率が低いことが課題となっていた。同社のサービスはオペレーターがオンラインでサポートすることで、こうした課題を解決するサービスとなり、政府が推進している行政サービスのデジタル化による市民サービスの向上施策にも合致したサービスと言える。既に、政令指定都市や都内の自治体からも問い合わせが入っているようで、今後の動向が注目される。

**e) 環境経営支援サービス**

環境経営支援サービスの売上高は前期比 48.8% 増の 384 百万円、営業利益が同 200% 増を見込んでいる。売上高の内訳としてTCFD関連で2億円、CDP関連で1億円、カーボン・クレジットの仕入販売で1億円を計画していたが、前述のとおりTCFD及びCDP関連の受注が好調で、第2四半期までの進捗率は売上高で75.8%、営業利益で80%を超えていることから、通期でも計画を上回る可能性が高い。

CDP関連業務の納期が第3四半期に集中するため※、売上高としては第3四半期がピークとなり、半期ベースでは上期比で下期は一段と増加する見込みとなっている。2022年11月期も東証プライム市場に上場する企業はTCFDに基づく情報開示が求められることから、ビジネスチャンスは大きい。同社は事業拡大を図るため2022年7月に上場企業を多く顧客に持つTAKARA&COMPANYとの業務提携を発表しており、今後の一段の売上成長が期待される。

※ CDPの回答期限が7月末となっており、それまでに顧客企業に納品する必要があるため。

また、今後は水資源や生物多様性、CO<sub>2</sub>削減プログラムなどをテーマとしたコンサルティングメニューの拡充にも取り組んでいく方針で、サステナブル経営に取り組む企業が増えるなかで成長機会が一段と広がっていくことが予想される。

**(2) 人材ソリューション事業**

人材ソリューション事業の売上高は前期比 11.6% 増の 19,240 百万円、営業利益は同 11.9% 増の 2,137 百万円を計画している。売上高の内訳は、コールセンター業務が同 13.4% 増の 16,450 百万円、販売支援業務が同 9.6% 増の 1,830 百万円、その他が同 9.2% 減の 960 百万円となる。前述したように第2四半期に入ってスポット案件の業務が段階的に終了しており、それを代替する新規案件の獲得が遅れていることから、通期業績は計画を下回る可能性が高くなっている。このため、同社では人的リソースを好調事業にシフトすることや支店統合によるコスト削減を実行しており、売上が減少しても利益が確保できる体制づくりを進めている。

このように新規事業の成長に伴い、2025年11月期業績目標である売上高410億円、営業利益50億円達成の蓋然性が高まっている。

### 3. 中期経営計画

同社は2021年11月期から5ヶ年の中期経営計画をスタートしている。基本方針として「環境変化に強いパランスの取れたポートフォリオ経営の推進」に取り組み、「社会的価値と経済的価値創出の両立」をテーマに掲げている。業績目標として、2025年11月期に売上高410億円、営業利益50億円を設定しており、5年間の年平均成長率で見ると売上高で13.3%、営業利益で17.0%となる。

市場環境としては、コロナ禍が長引き、物価も上昇するなど景気の先行き不透明感が強まっているものの、人材流動化や企業のアウトソーシングニーズの高まりは継続し、また、同社固有の要因として障がい者雇用支援の成長持続に加えて、新規事業である広域業績BPOサービス並びに環境経営支援サービスが新たな収益柱として育ちつつある点はプラス要素として捉えることができる。

最終年度の売上目標としては、障がい者雇用支援サービスで8,100百万円(2021年11月期4,577百万円)、新規事業(広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス)で3,500百万円(同388百万円)、人材アウトソーシングサービスで25,200百万円(同17,234百万円)、その他既存サービスで4,340百万円(同2,663百万円)を見込んでおり、このうち、人材アウトソーシングサービスについては計画に対してややスロウダウン気味ではあるものの、新規事業の成長でカバーすることは可能と見られる。特に、利益ベースでは人材ソリューション事業が約11%の営業利益率であるのに対して、新規事業は20%以上と高い収益性が期待できることから、計画達成の蓋然性は高まっていると弊社では見ている。

## ■ 株主還元策

### 連結配当性向は2025年11月期までに 30%以上の水準まで段階的に引き上げていく方針

同社は業績拡大と財務基盤の強化が進んだことを受け、株主還元をより充実させる方針を明らかにしている。具体的には、連結配当性向について20%以上とし、2025年11月期までに30%以上の水準に引き上げていく方針だ\*。同方針に基づき、2022年11月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の8.0円と6期連続の増配を予定しており、これにより配当性向も29.6%となる。このため、今後も増収増益基調が続くようであれば、配当についても増配を継続していくものと予想される。

\* 単年度の業績が減益となり配当性向が20%を上回った場合でも、60%以内の水準であれば減配しない方針。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp