

|| 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 >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2023年2月13日(月)

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月期の業績概要	01
2. 2023年11月期業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 事業概要	03
1. ビジネスソリューション事業	03
2. 人材ソリューション事業	07
■ 業績動向	08
1. 2022年11月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023年11月期業績見通し	15
2. 事業セグメント別見通し	17
3. 中期経営計画	20
■ 株主還元策について	23

■ 要約

障がい者雇用支援サービスに続く収益柱として 広域行政 BPO サービスが成長

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、首都圏及び愛知県、大阪府で37農園を開設し、2022年11月末時点で3千名を超える障がい者雇用を創出している。

1. 2022年11月期の業績概要

2022年11月期の連結業績は売上高で前期比7.2%増の26,650百万円、営業利益で同15.9%増の3,091百万円と過去最高を連続更新した。コールセンター業務の落ち込み等により人材ソリューション事業が減収減益となったが、障がい者雇用支援サービスを中心としたビジネスソリューション事業の拡大によりカバーした。障がい者雇用支援サービスは、旺盛な需要を背景に前期比20%を超える増収増益となったほか、新規事業となる広域行政 BPO サービスや環境経営支援サービスも期初計画を大きく上回る成長を見せ、利益増に貢献した。これら3事業で売上高は2,423百万円の増収、営業利益は917百万円の増収要因となっている。

2. 2023年11月期業績見通し

2023年11月期の売上高は前期比6.1%増の28,288百万円、営業利益は同17.1%増の3,620百万円と増収増益が続く見通し。上期は人材ソリューション事業の減収や広域行政 BPO サービスの新拠点開設費用増加により減収減益となるが、下期は2ケタ増収増益に転じる見込みとなっている。特に広域行政 BPO サービスについては地方の中小自治体からの需要が旺盛で、拠点数が前期末の11拠点から24～26拠点到拡大し（上期で10拠点開設確定済み）、売上高は前期比108.9%増の1,900百万円と急成長を見込んでいる。なお、障がい者雇用支援サービスについて、2023年1月9日付で一部のメディアで否定的な報道がなされたが、同社は法令に遵守した適切な運用を行っており問題はないとの認識である。また、障がい者雇用率については現行の2.3%から2024年4月に2.5%、2026年7月に2.7%と段階的に引き上げることが新たに決まり、対象企業の範囲も拡大することとなった。このため、今後も同社サービスは順調に拡大していくものと予想される。

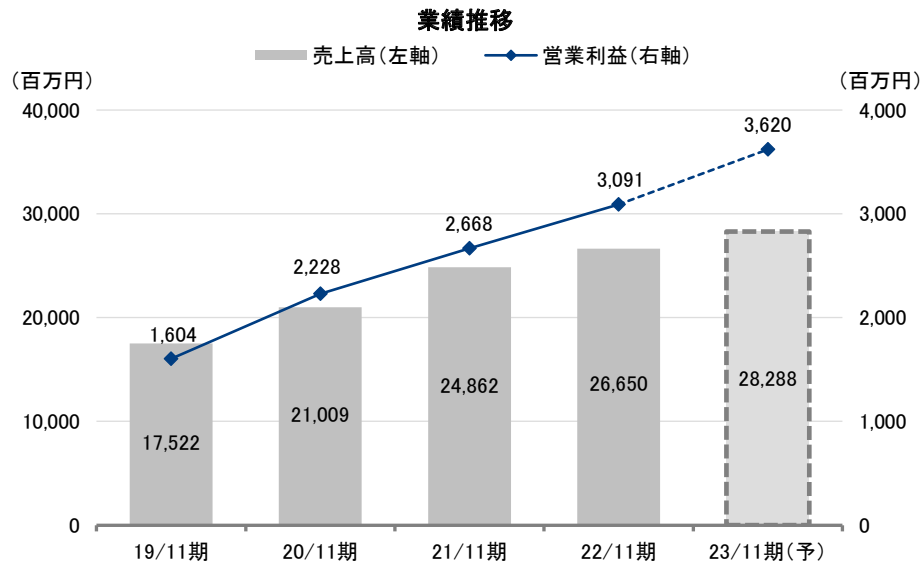
要約

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」「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。2年目を終えたところで各事業の計画見直しを実施しており、人材ソリューション事業について目標を引き下げた一方で、障がい者雇用支援サービス及び新規事業（広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス）の見通しを引き上げた。この結果、売上高については364億円と従来目標を下回るが、営業利益については50億円と従来目標を維持した。ただ、投資費用及び予備費用を従来の1.9億円から5.3億円に増額しているため、利益ベースでの目標達成の蓋然性は高まったと見ることもできる。特に広域行政BPOサービスは50拠点まで広げ、売上高で50億円、営業利益で17.5億円と前期実績（売上高9億円、営業利益3億円）から急成長する見通しとなっている。環境経営支援サービスも、気候変動分野だけでなく水セキュリティや生物多様性などコンサルティング領域を広げることで旺盛な需要を取り込む計画となっており、障がい者雇用支援サービスも含めて、これら3事業が業績をけん引することになりそうだ。

Key Points

- ・2022年11月期の営業利益はビジネスソリューション事業の好調により連続2ヶタ増益
- ・2023年11月期も障がい者雇用支援サービスと新規事業がけん引し、増収増益が続く見通し
- ・新規事業の急成長に伴い2025年11月期の営業利益50億円達成の蓋然性が高まる



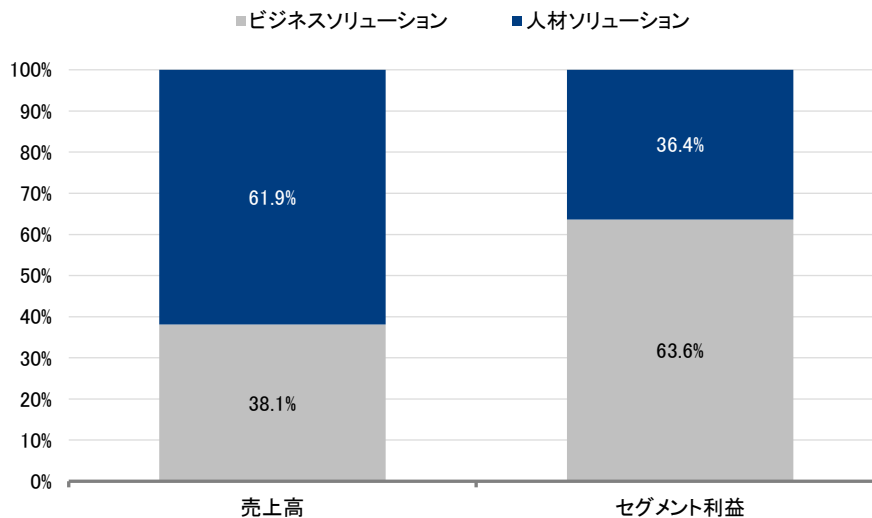
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

ビジネスソリューション事業と人材ソリューション事業を展開

同社の事業セグメントは、ビジネスソリューション事業と人材ソリューション事業の2つに区分されている。2022年11月期の事業セグメント別構成比で見ると、売上高は人材ソリューション事業が61.9%と過半を占めているが、セグメント利益は逆にビジネスソリューション事業が63.6%と過半を占めている。付加価値の高い障がい者雇用支援サービスの成長が続いているため、中期的に見てもビジネスソリューション事業の構成比は上昇傾向が続くものと見込まれる。セグメント別の事業内容は以下のとおり。

事業セグメント別売上・営業利益の構成比(2022年11月期)

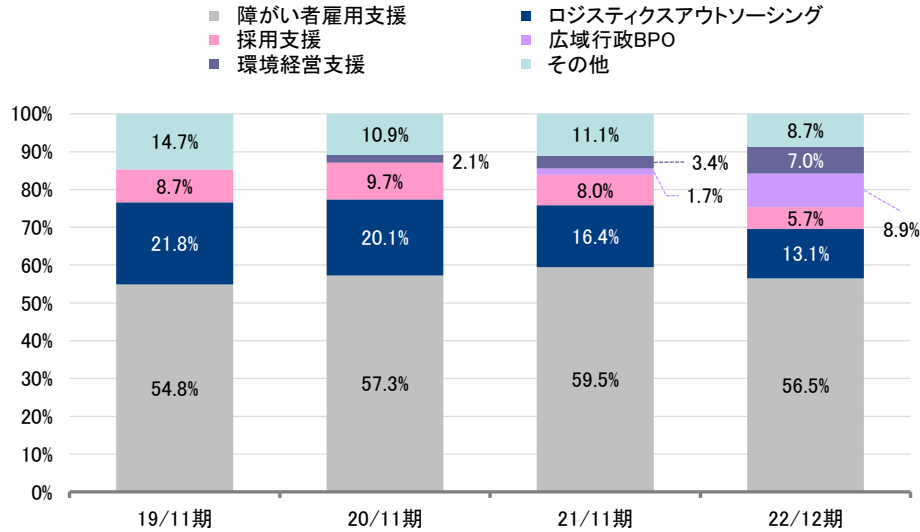


注：構成比率は内部売上高消去前ベース
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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、採用支援サービス、広域行政 BPO サービス、環境経営支援サービス、セールスサポートサービスなどを子会社で展開しているほか、本体でプロフェッショナル人材サービスやその他新規事業の開発等を行っている。2022年11月期の売上構成比で見ると、障がい者雇用支援サービスが56.5%と過半を占めており、次いでロジスティクスアウトソーシングが13.1%、広域行政 BPO サービスが8.9%、環境経営支援サービスが7.0%となっており、新規事業となる広域行政 BPO サービスや環境経営支援サービスが2021年11月期から大きく上昇したことが特徴だ。また、利益構成で見ると障がい者雇用支援サービスが同事業セグメントの約76%を占める主力事業となっており、環境経営支援サービスや広域行政 BPO サービスがそれぞれ10%強程度と続いている。

事業概要

サービス別売上構成比


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 障害者雇用支援サービス

障害者雇用支援サービスは、子会社の(株)エスプールプラスで展開している。同社が賃借した土地や建物内で養液栽培施設を構築し、「わーくはびねす農園」として企業に貸し出すとともに(栽培設備は販売)、同農園に従事する障害者(主に知的障害者)やその管理者を企業に紹介することで収入を得るビジネスモデルとなる。2010年の事業開始以降、2022年11月までに首都圏及び愛知県、大阪府で合計37農園を開設しており、契約企業512社に対して3,105人の障害者雇用を創出している。従来、農園は屋外のみであったが、2020年8月に屋内型農園「Plus 東京板橋」(東京都板橋区)を開設したのを皮切りに、都市部では屋内型農園での展開も進めている(2022年11月末で7園)。また、自治体と連携協定を締結して農園を開設するケースもある(同11園)。自治体と連携することによって、候補用地の確保や就業を希望する障害者の募集活動が効率的に進むといったメリットがある。

わーくはびねす農園 (2022年11月末)

所在地	名称	園数
千葉県	市原第1・2、茂原第1・2、千葉わかば第1・2、船橋第1・2・3、柏第1・2・3、ちば花見川、松戸、ちば八千代、市川	16
愛知県	あいち豊明※、あいちみよし※、あいち春日井※、あいち小牧第1・2※、あいち東海※、Plus あいち名古屋、あいち長久手※	8
埼玉県	さいたま岩槻※、さいたま川越第1・2、さいたま越谷第1・2、さいたま浦和	6
東京都	Plus 東京板橋第1・2※、Plus 東京イースト	3
大阪府	Plus おおさか摂津、おおさか枚方※、Plus 大阪	3
神奈川県	Plus 横浜	1

※行政連携案件、屋内型農園は名称にPlusが付く。赤字は2022年11月期に開設した農園

出所：IRニュースよりフィスコ作成

事業概要

同サービスの売上高は、契約時に得られる農園の設備販売収入（養液栽培設備の販売）のほか、農園管理収入や就業する障がい者及び管理者の人材紹介料で構成されている。基本的なビジネスモデルは、賃借した約3千坪の土地にビニルハウス農園を構築し、150～180区画程度に分割して契約企業に対して区画ごとに栽培設備を販売するとともに、農園で就業する障がい者と管理者の人材紹介を行い、また、月々の運営管理料を得るフロー型とストック型を組み合わせたハイブリッド型である。6区画（障がい者3人、管理者1人）を1パッケージとして販売しており、栽培設備は約150万円/区画（屋内型の場合は約180万円）、障がい者の紹介料は軽度と重度で異なるが、平均で約60万円、管理者は約50万円となっている。このため、6区画販売すれば約1,100万円の売上となる。また、運営管理料は立地によって異なるが、月額で4～5万円/区画（屋内型は6.5万円/区画）で設定している。栽培設備販売と紹介料に関してはフロー売上となるが、運営管理料はストック売上として毎月得られることになり、安定収益源となる。

仮に期初に1農園（150区画）を販売した場合、当年度の売上高としては、栽培設備販売で225百万円、人材紹介料で50百万円、管理収入で81百万円、合計で356百万円となる。一方で、設備投資額は約2.5億円（ビニルハウス、車両等。減価償却期間は4～14年）となる。販売初年度はフロー売上が計上されるため利益率が高くなるが、2年目以降はフロー売上がなくなり、減価償却費や維持費用が残るため利益率が低下することになる。2022年11月期の営業利益率は約39%の水準だが、ストック売上だけで見ると15～20%程度と見られる。

就業者の定着率は約92%（就職後1年間）と一般企業に就職するよりも高く、同社サービスの長所の1つとなっている。就業者が安心して働ける環境を整備しており、顧客企業からの評価も高い。解約は2022年11月期に5社発生したが、いずれも顧客事由（新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）での業績不振、経営体制の変更等）となっている。解約で空いた区画については、栽培設備の状態が良好な場合は定価からディスカウントして新規顧客企業に再販しているが、人材紹介については解約先企業で就労していた人員をそのまま新規顧客企業に引き継ぐことから紹介料は徴収していない。利益面への影響については、栽培設備を再販することによる利益貢献度が上回るため、解約後の区画を再販するケースのほうが利益率はやや高くなるようだ。

(2) ロジスティクスアウトソーシングサービス

子会社の（株）エスプールロジスティクスで展開するロジスティクスアウトソーシングサービスでは、主にEC事業者向けの商品発送代行業務と、卸売業者や物流業者などの物流センターにおいて業務の全部または一部分を請け負う運営代行業務の2つの事業を行っている。2022年11月期の売上構成比ではEC通販発送代行業務が約91%を占めている。同業務の拠点は、つくばセンター（茨城県つくば市、2013年9月開設、1,100坪）と品川センター（東京都港区、2018年2月開設、2,200坪）、浦安センター（2021年12月開設、800坪）の3拠点となっており、比較的小物の商材を品川センターで、アパレルやアクセサリなど少量多品種の商材をつくばセンターで取り扱っている。

(3) 採用支援サービス

子会社の（株）エスプールリンクで展開する採用支援サービスでは、外食業界や小売・宅配業界向けを中心にアルバイト・パート等の応募受付から面接設定までを代行するサービス「OMUSUBI（オムスビ）」を提供している。2017年10月から（株）ツナグ・ソリューションズ（現 ツナググループ・ホールディングス<6551>）と業務提携しており、主に求人募集代行業務をツナグ・ソリューションズが行い、同社がコールセンターによる応募受付代行サービスを担当している。

事業概要

アルバイト面接などに関わるプロセスを代行し、成果報酬型（面接設定件数×料金）とすることで、顧客企業は従来よりも求人広告費の削減と採用効率の向上が可能となる。応募受付件数は月平均5万件を超えており、これを同社のコールセンター5拠点（北海道1拠点、青森県1拠点、宮城県2拠点、徳島県1拠点）で対応している。成果報酬額としては、1件の面接設定で1千円前後となる。このため、オペレーター人員が同じであれば面接設定件数が増加した分だけ利益も増えることになる。そのほか、Web面接代行サービスも行ってあり、売上高の1割程度を占めている。

(4) 環境経営支援サービス

環境経営支援サービスは、2020年6月に子会社化したブルードットグリーン（株）の事業となる。カーボン・オフセット支援のためのコンサルティングサービスやCO₂排出量算定、及びクレジット※の仲介サービスなどを展開しており、従来はクレジット仲介サービスが売上の大半を占めていたが、2022年11月期以降はTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）開示支援、CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）回答支援に関するコンサルティングサービスが売上の大半を占めるようになってきている。

※ クレジットとは、温室効果ガスの排出枠を権利化したもので、CO₂排出削減量が少ない企業は市場からクレジットを購入することで、不足分を穴埋めする。

TCFDとは、企業の気候変動に対する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、2022年度から有価証券報告書にガバナンスやリスク管理体制を開示することが実質義務付けられたほか、気候変動に関連した戦略や指標・目標についても開示することが推奨されるようになったことで、開示支援サービス（契約期間6ヶ月、約500万円）の需要が発生した。

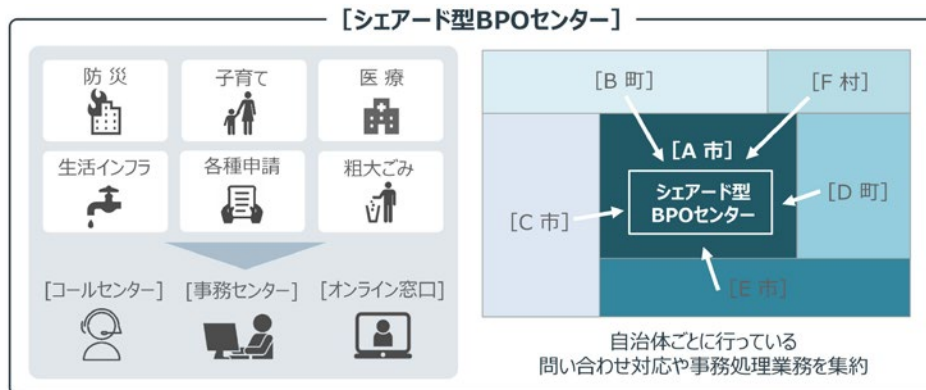
一方、CDPとは、企業の環境行動（温室効果ガスの排出削減や気候変動への取り組み等）を調査・評価し、そのデータをステークホルダーに情報公開している英国の非営利団体のことで、世界の多くの機関投資家がESG関連銘柄の投資を行う際にCDPの情報を活用している。CDPでは、気候変動、水セキュリティ、フォレストの3テーマにおける質問書を調査対象企業に対して年に1回送付し、その回答をスコアリングして情報開示している。日本では2021年まで上場企業500社に質問書を送付していたが、2022年からは東証プライム企業全社（約1,850社）に質問書を送付している。スコアリング業務に関してはCDPのトレーニングを受けたパートナー企業が実施しており、ブルードットグリーンは気候変動及び水セキュリティのテーマでスコアリングパートナーとなっている。また、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サービスも行っており、1社当たりの売上単価は約200万円となる。

(5) 広域行政 BPO サービス

広域行政 BPO サービスは2021年11月期の下期から開始した事業で、2021年12月に子会社（株）エスプールのグローバルを新設し、同事業を承継している。人口20万人以下の小規模自治体を対象とし、今まで各自治体が個々に行っていた住民からの問い合わせ対応や事務処理業務などを、同社が近隣の自治体も一括して受託するシェアード型 BPO サービスである。大型ショッピングセンターなど利便性の良い場所に同社が行政サテライトカウンターを開設し、住民からの問い合わせに直接対応しているほか、情報端末を設置してオンラインで対応するなど、ニーズに合わせたサービスを提供している。1拠点当たりの年間売上高は1～1.5億円（雇員数約30名）、営業利益率で30%程度を想定している。

事業概要

シェアード型 BPO センターのイメージ図



出所：決算説明資料より掲載

(6) セールスサポートサービス・その他

子会社の(株)エスプールセールスサポートで展開しているセールスサポートサービスは、主にクレジットカードや宅配水などの販売促進を商業施設で行う対面型販売促進支援業務や、メーカー担当者に代わって小売店を巡回するマーチャンダイジング業務、各種キャンペーンやプロモーションの運営サポート業務などを行っている。そのほか、エスプール本体で上場企業等の役員クラス経験者や専門知識を有する有資格者等の人材を、中小企業やベンチャー企業向けに派遣または紹介するプロフェッショナル人材バンクサービスを展開しているほか、新規事業の開発を行っている。

2. 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業は、人材アウトソーシングサービスを主力とする子会社の(株)エスプールヒューマンソリューションズで展開している。主にコールセンター業務や携帯電話、家電製品等の販売支援業務の人材派遣サービスを行っている。2022年11月期の売上構成比は、コールセンター業務が87.2%、販売支援業務が7.5%となり、残りがその他の派遣サービス(主に介護関連スタッフの派遣)となる。事業拠点は北海道から沖縄まで主要都市に15拠点を開設している。

コールセンター業務に関する主要顧客は、ベルシステム24ホールディングス<6183>、りらいあコミュニケーションズ<4708>、トランスコスモス<9715>などが挙げられ、また、販売支援業務ではコネクシオ<9422>などの大手携帯電話販売代理店、ヤマダホールディングス<9831>などの大手家電量販店が主要顧客となっている。

業績動向

2022年11月期の営業利益はビジネスソリューション事業の好調により連続2ケタ増益に

1. 2022年11月期の業績概要

2022年11月期の連結業績は、売上高で前期比7.2%増の26,650百万円、営業利益で同15.9%増の3,091百万円、経常利益で同16.7%増の3,118百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.8%減の1,809百万円となり、当期純利益を除いて過去最高を更新した。会社計画に対しては、人材ソリューション事業が下期に入って一段と落ち込んだことで、売上高、各利益ともに若干未達となったものの、新規事業が想定以上に成長するなど全体的に見れば好決算だったと評価される。

2022年11月期業績（連結）

(単位：百万円)

	21/11 期		会社計画	22/11 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	24,862	-	28,770	26,650	-	7.2%	-7.4%
売上総利益	7,530	30.3%	8,646	8,741	32.8%	16.1%	1.1%
販管費	4,862	19.6%	5,446	5,649	21.2%	16.2%	3.7%
営業利益	2,668	10.7%	3,200	3,091	11.6%	15.9%	-3.4%
経常利益	2,673	10.8%	3,176	3,118	11.7%	16.7%	-1.8%
特別損益	-33	-0.1%	-	-210	-0.8%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,881	7.6%	2,133	1,809	6.8%	-3.8%	-15.2%

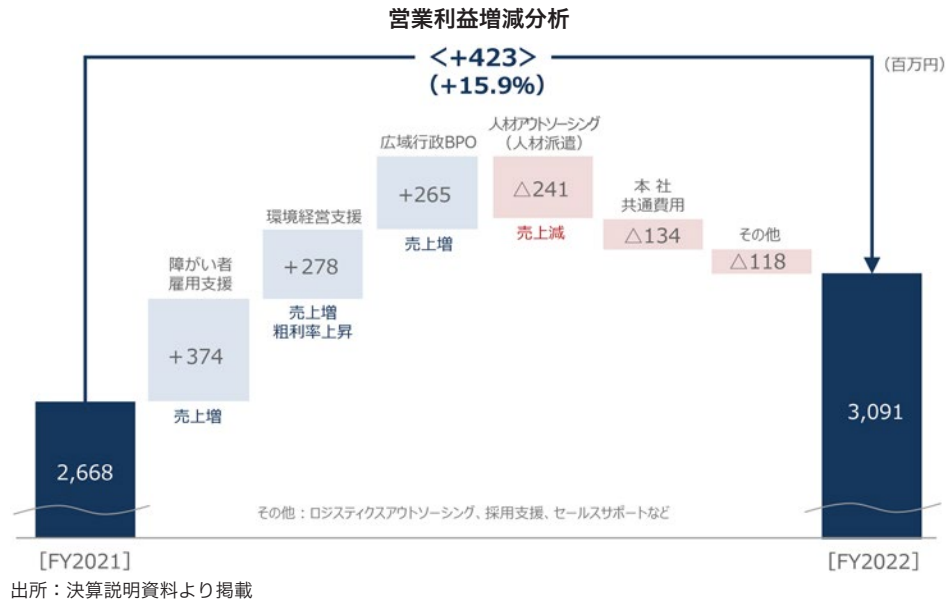
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は人材ソリューション事業がスポット案件の業務縮小等の影響により前期比3.8%減となったものの、障がい者雇用支援サービスのほか広域行政 BPO サービスや環境経営支援サービス等の新規事業の成長によりビジネスソリューション事業が同32.6%増と大きく伸ばしたことが増収要因となった。

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、前期の30.3%から32.8%に上昇した。また販管費率についても、好調事業における人員増を積極的に進めたことにより、同19.6%から21.2%に上昇した。

営業利益の前期比増減要因を見ると、人材アウトソーシングサービスで241百万円の減益となったほか、本社共通費用の増加で134百万円、その他で118百万円の減益要因となったが、障がい者雇用支援サービスで374百万円、環境経営支援サービスで278百万円、広域行政 BPO サービスで265百万円の増益となり、これら3事業の成長でカバーする格好となった。また、付加価値の高いこれら3事業の成長により、営業利益率も前期の10.7%から11.6%と過去最高を更新した。

業績動向



親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、特別損失として投資有価証券評価損 193 百万円※を計上したことに加えて、前期に税額控除を受けていた所得拡大促進税制の適用が 2022 年 11 月期は受けられなかったことで、法人税負担が 133 百万円増加したことが影響した。

※ 2021 年 9 月に資本業務提携により出資（約 2 億円）した越境 EC 支援サービスを展開するアジアブリッジ（株）の収益状況を勘案し、減損処理を実施した。

障がい者雇用支援サービスは好調持続、新規事業は計画を大幅に上回って着地

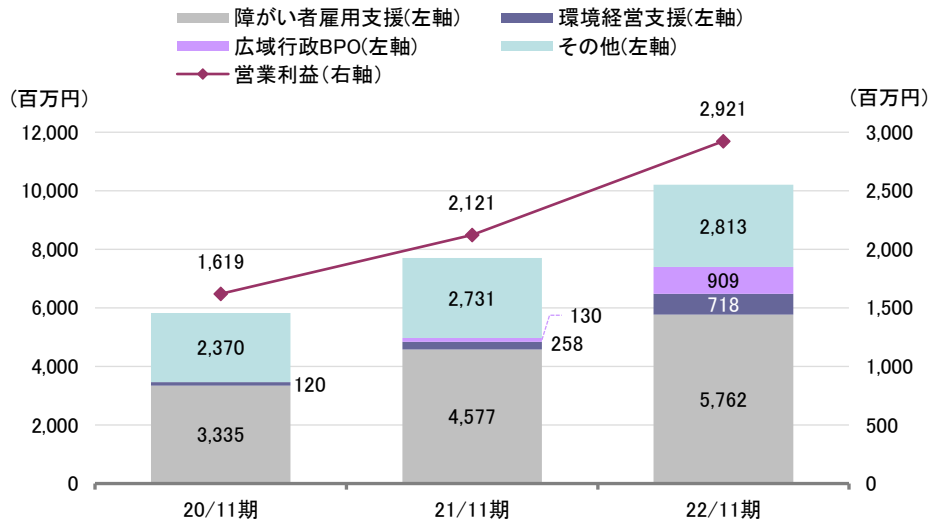
2. 事業セグメント別動向

(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期比 32.6% 増の 10,202 百万円、営業利益は同 37.7% 増の 2,921 百万円と高成長が続き、会社計画（売上高 9,650 百万円、営業利益 2,592 百万円）に対しても上回って着地した。主要サービスの動向は以下のとおり。

業績動向

ビジネスソリューション事業の業績



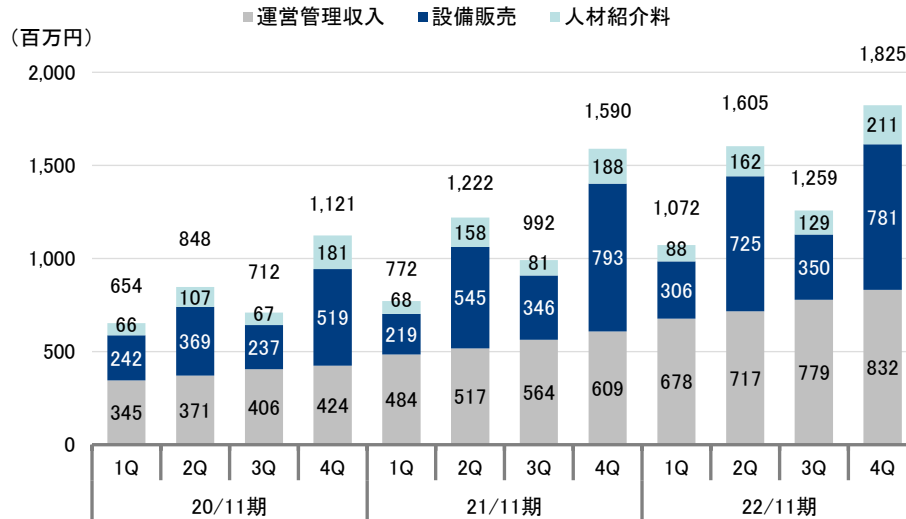
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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 25.9% 増の 5,762 百万円と計画 (5,500 百万円) を上回り、営業利益も同 20.2% 増、374 百万円の増益となった。ESG 経営の一環として同社のサービスを通じて障がい者雇用に取り組む企業が増え、契約企業数は前期末比 95 社増加の 512 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も増加したことも高成長につながった。

売上高の内訳を見ると、設備販売高は同 13.5% 増の 2,162 百万円となった。新規に 7 施設(埼玉県 3、東京都 1、神奈川県 1、愛知県 1、大阪府 1) を開設し、設備販売区画数は同 10.8% 増の 1,316 区画となった。屋内型 3 施設を開設したことにより、販売単価は若干上昇した。総運営管理区画数は前期末比 25.4% 増の 6,211 区画となったことで、月額課金となる運営管理収入は同 38.3% 増の 3,007 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 19.4% 増 592 百万円となった。なお、期末の受注残は 500 区画超と前期末の 300 区画超から積み上がっており、足元の受注動向に変化は見られない。

業績動向

障がい者雇用支援サービスの売上高(四半期ごと)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

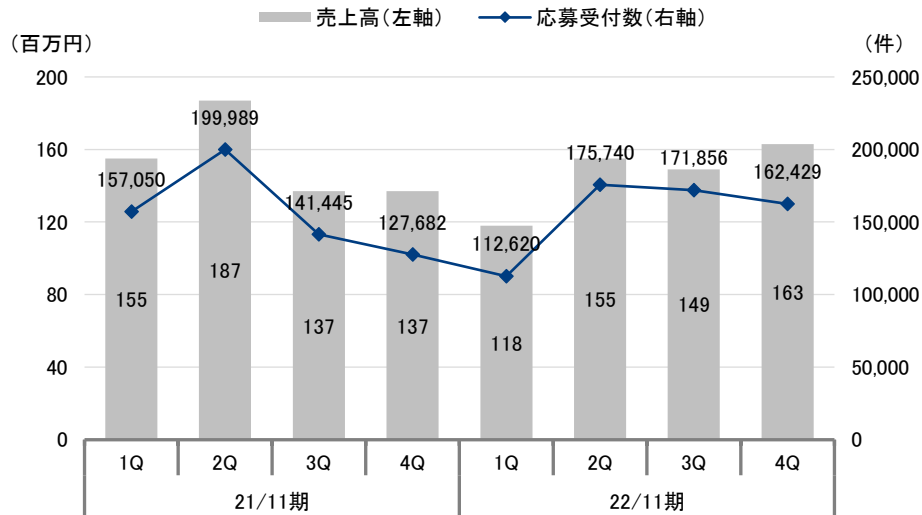
b) ロジスティクスアウトソーシングサービス

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 6.1% 増の 1,338 百万円と増収基調が続いたものの、計画 (1,427 百万円) に対してはやや下回った。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や、収益性改善に向けて低採算案件の整理を進めたことが主因だ。新規営業による顧客開拓も着実に進んでおり、営業利益率も前期の 10% 台から 12% に上昇し、2 期ぶりの増益に転じた。

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 5.0% 減の 586 百万円と減収に転じ、計画 (641 百万円) を下回った。営業利益も数千万円の減益になったと見られる。主要市場である飲食業界におけるアルバイト・パートの求人件数は 2022 年 11 月期第 1 四半期を底に回復傾向となったが、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。外国人留学生が減少していることも求職者数減少の一因になっていると考えられる。ただ、四半期ベースで見れば第 3 四半期以降は増収に転じており、2023 年 11 月期に向けては明るい兆しが見え始めた。

業績動向

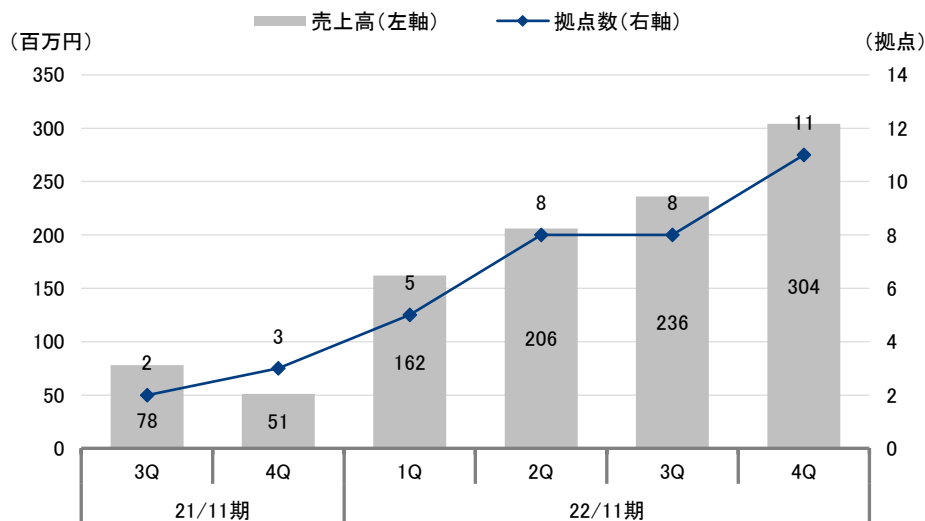
採用支援サービスの応募受付数と売上高(四半期ごと)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、前期比 599.5% 増の 909 百万円と計画(665 百万円)を大幅に超過した。開設拠点数はおおむね予定どおりだったが、新型コロナウイルス感染症関連やマイナンバー関連を中心に拠点開設以降の業務量が想定以上に増加したことが主因だ。このため、営業利益率も 30% 台前半の水準と計画を上回る水準となった。

BPO センターの拠点数は前期末の 3 拠点から 11 拠点到拡大し、期中に開始したオンライン窓口も、半年間で 30 自治体に 95 台を納入した。オンライン窓口の受付スタッフは各 BPO センターの担当スタッフに振り分けられる格好となっており、スタッフ稼働率の向上に貢献している。

広域行政BPOサービス売上高と拠点数(四半期)


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

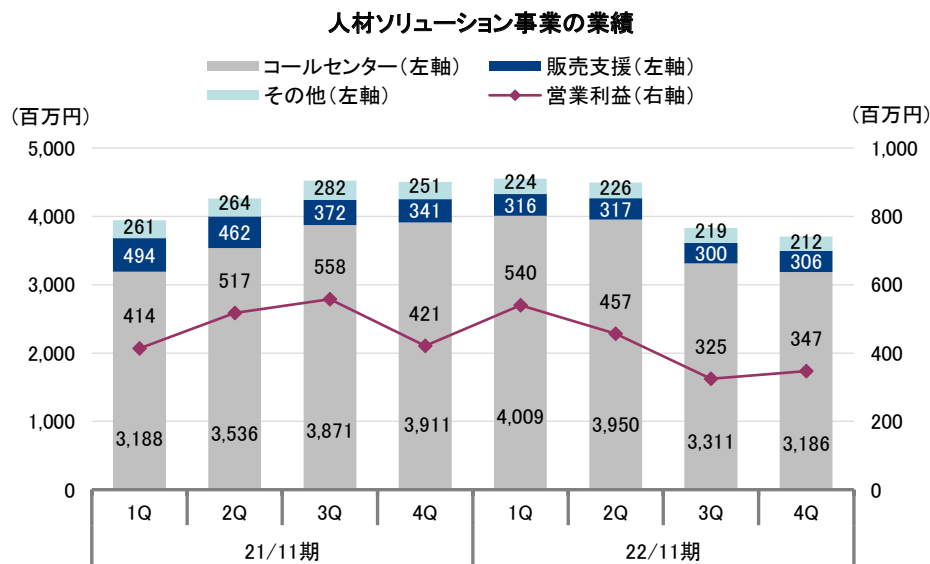
業績動向

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 177.8% 増の 718 百万円と計画 (384 百万円) を大幅に超過した。サステナビリティ経営に対する関心の高まりを背景に、TCFD 開示支援サービス及び CDP 回答支援サービスの受注が好調に推移したことが要因だ。新たに開始した TCFD 開示支援サービスの受注社数は計画の 40 社に対して 58 社に、CDP 回答支援サービスは同 50 社に対して 124 社と、前期比で 2.4 倍に急拡大した。営業利益率も増収効果によって前期の約 19% から約 46% に急上昇した。

(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 3.8% 減の 16,577 百万円、営業利益は同 12.7% 減の 1,669 百万円と減収減益に転じ、計画(売上高 19,240 百万円、営業利益 2,137 百万円)に対しても下回って着地した。コールセンター業務で採算の良かったスポット案件が減少したことや、スタッフの採用環境改善により顧客企業において直接雇用を増やしたことも派遣需要の低迷につながった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を見ると、コールセンター業務は同 0.3% 減の 14,457 百万円、販売支援業務が同 25.7% 減の 1,240 百万円、その他が同 16.7% 減の 880 百万円となった。コールセンター業務のうち、新型コロナウイルス感染症関連案件の比率は上期で約 4 割だったが、下期は約 3 割まで低下したようだ。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が響いた。

自己資本比率と営業利益率の上昇傾向続く

3. 財務状況と経営指標

2022年11月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,710百万円増加の17,030百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では業容拡大及び設備投資の実施により現金及び預金が725百万円減少し、売上高の増加に伴い売上債権が29百万円増加した。また、固定資産では新規農園の建設や既存農園の増設等を主因として、有形固定資産が2,490百万円増加したほか、ビジネスソリューション事業の拡大に向けた新拠点開設により敷金及び保証金が110百万円増加した。一方、投資有価証券が198百万円減少した。

負債合計は前期末比387百万円増加の9,601百万円となった。有利子負債が229百万円、未払費用が136百万円それぞれ減少した一方で、未払金が279百万円、未払法人税等が256百万円それぞれ増加したほか農園の新規建設等により資産除去債務が389百万円増加した。純資産は前期末比1,323百万円増加の7,429百万円となった。配当金支出472百万円があったが、親会社株主に帰属する当期純利益1,809百万円の計上により利益剰余金が増加した。

キャッシュ・フローの状況について見ると、営業キャッシュ・フローは前期比666百万円増加の2,862百万円の収入となった。税金等調整前当期純利益が同268百万円増加したほか、減価償却費が同197百万円増加したこと等による。投資キャッシュ・フローは前期比336百万円増加し2,850百万円の支出となった。主に新農園建設等による有形固定資産取得による支出2,763百万円によるものとなっている。財務キャッシュ・フローは借入金の返済や配当金支出を主因として、737百万円の支出（前期は1,742百万円の収入）となった。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前期末の39.7%から43.7%となり、有利子負債比率も借入金の返済により同80.1%から62.4%へと低下するなど、収益の成長とともに財務体質の改善も進んでいることが窺える。収益性について見ると、営業利益率は前期の10.7%から11.6%に上昇した一方で、ROAは同20.1%から19.3%に、ROEは同35.7%から26.8%にそれぞれ低下した。ROAについては障がい者雇用支援サービスの拡大による固定資産の増加が低下要因となった。また、ROEを分解して見ると総資産売上回転率、財務レバレッジ、売上高純利益率と3要素すべて低下しており、ROEの低下要因となった。ただ、水準としてはROA、ROEともに10%以上の水準であり、効率の良い事業運営を行っているものと評価できる。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/11 期末	20/11 期末	21/11 期末	22/11 期末	増減額
流動資産	5,034	5,735	7,717	7,056	-660
(現金及び預金)	2,119	2,514	3,938	3,212	-725
固定資産	3,625	5,569	7,603	9,973	2,370
総資産	8,659	11,305	15,320	17,030	1,710
負債合計	5,623	6,837	9,214	9,601	387
(有利子負債)	2,091	2,863	4,866	4,637	-229
純資産	3,035	4,468	6,106	7,429	1,323

キャッシュ・フローの状況	19/11 期	20/11 期	21/11 期	22/11 期	前期比
営業キャッシュ・フロー	1,696	2,234	2,195	2,862	666
投資キャッシュ・フロー	-1,474	-2,054	-2,514	-2,850	-336
フリーキャッシュ・フロー	222	180	-319	12	331
財務キャッシュ・フロー	809	215	1,742	-737	-2,479
現預金同等物期末残高	2,119	2,514	3,938	3,212	-725

経営指標	19/11 期	20/11 期	21/11 期	22/11 期	前期比
自己資本比率	35.1%	39.4%	39.7%	43.7%	4.0pt
有利子負債比率	68.9%	64.2%	80.1%	62.4%	-17.7pt
ROA	22.6%	22.3%	20.1%	19.3%	-0.8pt
ROE	42.8%	42.2%	35.7%	26.8%	-8.9pt
売上高営業利益率	9.2%	10.6%	10.7%	11.6%	0.9pt
<ROE 分解>					
総資産売上回転率	243.1%	210.5%	186.8%	164.8%	-22.0pt
財務レバレッジ (倍)	2.85	2.54	2	2.29	-0.23 倍
売上高純利益率	6.2%	7.5%	7.6%	6.8%	-0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年11月期も障がい者雇用支援サービスと新規事業がけん引し、増収増益が続く見通し

1. 2023年11月期業績見通し

2023年11月期の連結業績は、売上高で前期比6.1%増の28,288百万円、営業利益で同17.1%増の3,620百万円、経常利益で同15.3%増の3,596百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同34.2%増の2,427百万円となる見通し。売上高は11期連続、営業利益、経常利益は8期連続、親会社株主に帰属する当期純利益は2期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。人材ソリューション事業は減収減益を見込むものの、前期に引き続き障がい者雇用支援サービスや新規事業を中心としたビジネスソリューション事業の成長が業績のけん引役となる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

第2四半期累計業績については売上高で前年同期比3.2%減の13,227百万円、営業利益で同10.1%減の1,407百万円と減収減益を計画しているが、これは人材ソリューション事業の減収減益が第2四半期まで続きそうなことに加えて、広域行政BPOサービス事業において10拠点のBPOセンターを第2四半期までに集中して開設することが決まっており、先行投資費用が嵩むことが主因となっている。

2023年11月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

	22/11期		23/11期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	26,650	-	28,288	-	6.1%
(ビジネスソリューション)	10,202	38.3%	12,908	45.6%	26.5%
(人材ソリューション)	16,577	62.2%	15,800	55.9%	-4.7%
(調整額)	-128	-	-420	-	-
営業利益	3,091	11.6%	3,620	12.8%	17.1%
(ビジネスソリューション)	2,921	28.6%	3,635	28.2%	24.4%
(人材ソリューション)	1,669	10.1%	1,620	10.3%	-2.9%
(調整額)	-1,498	-	-1,635	-	-
経常利益	3,118	11.7%	3,596	12.7%	15.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,809	6.8%	2,427	8.6%	34.2%
1株当たり当期純利益(円)	22.90		30.73		

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、2022年1月9日付で一部のメディアを通じて、同社が展開している貸農園を活用した障がい者雇用支援サービスについて、否定的な見方をする報道がなされた。具体的には、サービス自体は違法ではないとしつつも、障がい者の法定雇用率を形式上満たすためのもので、業務内容は本業とは関係がなく雇用や労働とは言えないとの指摘があり、同ビジネスが急増するなかで国会でも問題視され厚生労働省も対応策を打ち出す方針であるとの報道内容であった。これは、2022年12月に開催された障がい者関連法案を検討する審議会において、付帯決議の一部として「事業主が、単に雇用率の達成のみを目的として雇用主に代わって障害者に職場や業務を提供するいわゆる障害者雇用代行ビジネスを利用することがないよう、事業主への周知、指導等の措置を検討すること。」という文言が加わったことを基に、周辺取材も行って記者が書いた内容と思われる。

報道後に、今後の業績へのマイナス影響を懸念して株価が急落したこともあり、同社は1月11日付で見解を発表した。要旨としては、同社サービスに対し様々な意見があることを認識しつつも、今回の報道内容は一方的な意見に偏ったものであり、農園に勤務する障がい者やその家族、利用企業、農園を誘致した自治体など当事者の声がほとんど反映されておらず事業の実態からも大きく乖離した内容であることを指摘し、今後も法令遵守の下、雇用率の達成だけでなく障がい者の「雇用の安定」と「能力を正當に評価する仕組み」「能力の開発及び向上」を、雇用主がより一層推進できるよう支援しながら、同事業を拡大していく方針であることを明らかにした。

今後の見通し

ただ、貸農園を活用した障がい者雇用支援サービスに参入する企業が増加するなかで、問題となるような類似サービスを提供する事業者も出てきているのも事実で、今後は業界の健全な発展に向けた取り組みが進むものと予想される。雇用率の達成のみを目的とした障がい者雇用ではなく、安定雇用やキャリアアップ制度の導入など受入先企業での環境整備が重要になると見られるが、同社は今まで蓄積してきたノウハウを生かして支援していくことは可能と見ている。障がい者雇用率については現行の2.3%から2024年4月に2.5%、2026年7月に2.7%と段階的に引き上げることが新たに決まるなど今後も旺盛な需要が見込まれており、同サービスは中期的に成長が続くものと予想される。

広域行政 BPO サービスは全国展開が進み、 2023年11月期も高成長が続く見通し

2. 事業セグメント別見通し

セグメント別売上高

(単位：百万円)

	19/11 期 実績	20/11 期 実績	21/11 期 実績	22/11 期 実績	23/11 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	5,043	5,825	7,696	10,202	12,908	26.5%
障がい者雇用支援サービス	2,766	3,335	4,577	5,762	6,900	19.7%
ロジスティクスアウトソーシング	1,095	1,172	1,261	1,338	1,475	10.2%
採用支援サービス	437	564	616	586	635	8.4%
広域行政 BPO サービス	-	-	130	909	1,900	108.9%
環境経営支援サービス	-	120	258	718	900	25.2%
その他サービス	752	634	854	889	1,098	23.5%
人材ソリューション	12,516	15,250	17,234	16,577	15,800	-4.7%
内部消去	-37	-65	-67	-128	-420	-
合計	17,522	21,009	24,862	26,650	28,288	6.1%
セグメント別営業利益						
ビジネスソリューション	1,514	1,619	2,121	2,921	3,635	24.4%
人材ソリューション	1,183	1,757	1,910	1,669	1,620	-2.9%
内部消去	-1,093	-1,148	-1,363	-1,498	-1,635	-
合計	1,604	2,228	2,668	3,091	3,620	17.1%
セグメント別営業利益率 (%)						
ビジネスソリューション	30.0	27.8	27.6	28.6	28.2	-0.4pt
人材ソリューション	9.5	11.5	11.1	10.1	10.3	0.2pt
合計	9.2	10.6	10.7	11.6	12.8	1.2pt

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 26.5% 増の 12,908 百万円、営業利益は同 24.4% 増の 3,635 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。

今後の見通し

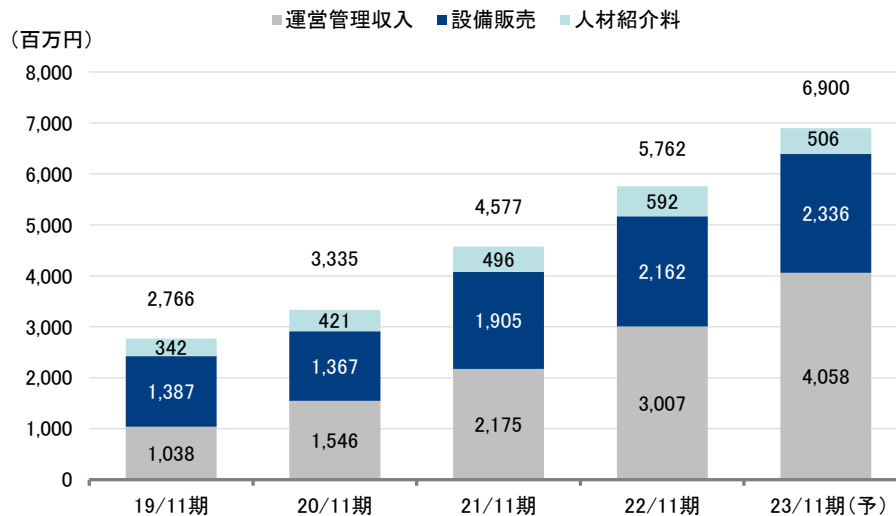
a) 障がい者雇用支援サービス

障がい者雇用支援サービスの売上高は前期比 19.7% 増の 6,900 百万円を計画している。内訳は、設備販売で同 8.0% 増の 2,336 百万円、運営管理収入で同 35.0% 増の 4,058 百万円、人材紹介料で同 14.5% 減の 506 百万円となる。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、営業利益率は前期の約 39% から約 38% と若干低下するが、2 ケタ増益を維持する見通しだ。

新規開設数は 9 施設（埼玉 4、関西 2、東京 1、愛知 1、千葉 1）で、第 1 四半期に 1 施設、第 2 四半期に 3 施設、第 3 四半期に 3 施設、第 4 四半期に 2 施設の開設を予定している（7 農園は選定済み）。設備販売区画数は前期比 9.4% 増の 1,440 区画（第 1 四半期 100～150 区画、第 2 四半期 510～560 区画、第 3 四半期 240～290 区画、第 4 四半期 490～540 区画）を計画している。第 1 四半期は新規開設が 1 園に留まり販売余力が低下しているため、販売区画数は前年同期の 186 区画を下回る見込みだが、第 2 四半期から前年を上回る販売ペースに復帰する。

なお、2022 年 1 月 9 日の報道による風評被害が懸念されるが、障がい者雇用者数を増やしていく国の方針に変わらないことから、弊社では影響はほとんどないものと考えている。

障がい者雇用支援サービスの売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、EC 通販発送代行業務を中心に前期比 10.2% 増の 1,475 百万円を計画している。2023 年 8 月には千葉県流山市に新物流センター（3,400 坪、売上能力 1.1 億円/月）を開設する予定となっており、早期収益化に向けた営業強化に取り組む方針だ。営業利益は新物流センターの立ち上げ負担もあって、前期並みの水準を想定している。

今後の見通し

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 8.4% 増の 635 百万円と 2 期ぶりの増収に転じる見通し。求人数の回復が追い風となる一方で求職者数の回復が不透明なことから、保守的な計画に設定しており上振れ余地を残している。一方、利益面ではコールセンターの生産性改善効果によって、前期比 50 百万円の増益を見込んでいる。AI による自動応募受付サービスの提供も開始し、アナログ・デジタル双方の顧客ニーズの取り込みを図りながら事業を拡大する方針だ。

d) 広域行政 BPO サービス

広域行政 BPO サービスの売上高は前期比 108.9% 増の 1,900 百万円と 2 倍増を計画している。BPO センターの新規開設は 13 ~ 15 拠点を計画しているが、第 2 四半期までに 10 拠点の開設が既に決まっており、残り 3 ~ 5 拠点を下期に開設すべく自治体との交渉を進めている段階にある。また、オンライン窓口については、需要が旺盛なことから、100 自治体、300 台の導入を目指している。市民サービスの向上につながるとして導入自治体からの評価も高く、導入後の追加増設も期待される。営業利益率は拠点開設費用の増加により前期の 34% から 26% に低下するが、金額ベースでは 200 百万円程度の増益となる見通しだ。

BPO センターの開設地域

運営開始	自治体	予定雇用数	運営開始	自治体	予定雇用数
2021年	北見市 (北海道)	15	2022年12月	高知市 (高知県)	15
2021年8月	大仙市 (秋田県)	50	2023年3月	長浜市 (滋賀県)	40
2021年9月	弘前市 (青森県)	50	2023年3月	日置市 (鹿児島県)	30
2022年2月	三豊市 (香川県)	30	2023年3月	田辺市 (和歌山県)	35
2022年2月	中津市 (大分県)	30	2023年4月	志摩市 (三重県)	30
2022年3月	かほく市 (石川県)	40	2023年5月	武雄市 (佐賀県)	30
2022年3月	むつ市 (青森県)	40	2023年5月	飯塚市 (福岡県)	30
2022年5月	岩国市 (山口県)	40	2023年5月	大船渡市 (岩手県)	30
2022年10月	札幌市 (北海道)	15	2023年5月	浜田市 (島根県)	25
2022年11月	南相馬市 (福島県)	40	2023年5月	魚津市 (富山県)	30
2022年11月	小松市 (石川県)	40			

出所：IR ニュースリリースよりフィスコ作成

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 25.2% 増の 900 百万円、営業利益で同 70 百万円程度の増益を計画している。引き続き TCFD 開示支援、CDP 回答支援等のコンサルティングサービスがけん引役となる。TCFD 開示支援の受注社数は前期の 58 社から 70 社、CDP 回答支援は同 124 社から 160 社を目標としている。TCFD 開示支援については新規顧客が中心となるが、CDP 回答支援は継続受注率が高く、既存顧客に新規顧客を加えることでそれぞれ拡大していくことにしている。

上場企業を中心に、環境対応などの関連情報の開示の充実に取り組む企業が増加しており、受注拡大の追い風となっている。将来的に TCFD は開示義務対象が全上場企業に拡大する見込みとなっていることもあり、成長余地は依然大きいと言える。同社では企業の CO₂ 排出量削減を支援するシェアリングプログラムの開発も継続して進めており、M&A も含めて今後の展開が注目される。

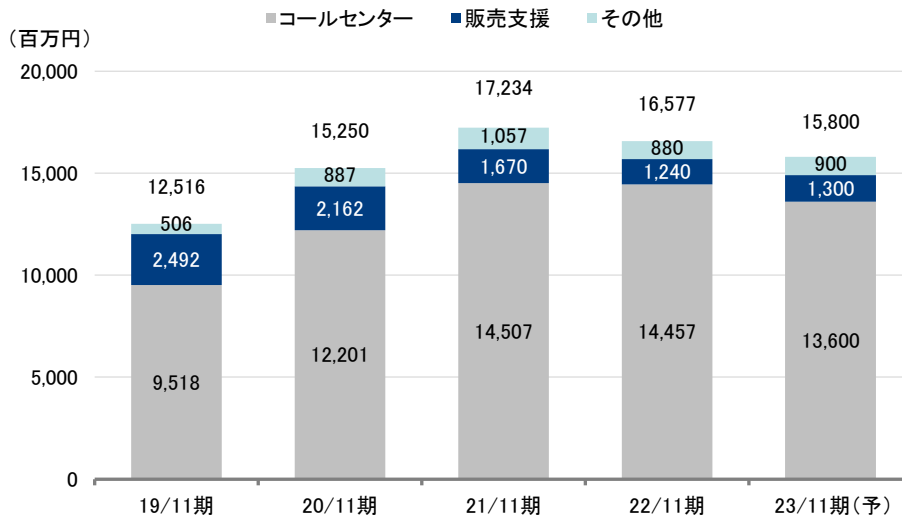
今後の見通し

(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 4.7% 減の 15,800 百万円、営業利益は同 2.9% 減の 1,620 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 5.9% 減の 13,600 百万円、販売支援業務が同 4.8% 増の 1,300 百万円、その他が同 2.3% 増の 900 百万円となる。

コールセンター業務については、新型コロナウイルス感染症関連のスポット案件の業務縮小の影響により減収が続く見通し。ただ、コールセンターの派遣需縮は徐々に回復しつつあるようで、下期以降は上向く見通しだ。同社では人材需要の増加が見込まれる熊本に 2023 年 2 月に拠点を開設するなど、先行きの需要増加を見越して地方拠点での出店を再開している。一方、販売支援業務については、携帯電話ショップ向けの低迷が続くなか、人手不足が鮮明な旅行業界（ホテル・空港系）の拡大に注力することで 2 期ぶりの増収を目指す。

人材ソリューション事業の売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

新規事業の急成長に伴い 2025 年 11 月期の営業利益 50 億円達成の蓋然性が高まる

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推進している。基本方針として「環境変化に強いバ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。事業戦略としては、「既存事業の深掘りによるオーガニック成長の継続」「新たな事業領域における成長機会の獲得」の 2 つの戦略を推進し、また組織戦略として「ESG を軸とした経営基盤の強化」に取り組んでいく方針を打ち出した。

今後の見通し

最終年度となる2015年11月期の業績目標としては、売上高410億円、営業利益50億円を設定していたが、中期経営計画の2年目を終えて、改めて事業別の進捗状況も踏まえて計画を精査し発表した。結論としては、売上高は人材アウトソーシングサービスの計画引き下げを主因として364億円に引き下げたものの、営業利益については障がい者雇用支援サービスの見直し引き上げや、新規事業となる広域行政BPOサービス、環境経営支援サービスの想定を上回る成長により50億円の目標を維持した格好となっている。経費は前回計画から本社共通費用や投資費用・予備費などを合わせて4.9億円増額しているが、特に具体的な増加要因となるものはないことから、50億円達成の蓋然性は高まっていると言えるだろう。

事業別中期計画

(単位：百万円)

売上高	22/11期 実績	25/11期		増減額	
		前回目標	今回目標	22/11期比	前回計画比
人材アウトソーシング	16,577	25,200	18,000	1,423	-7,200
障がい者雇用支援	5,762	8,100	8,900	3,138	800
その他既存サービス	2,813	4,340	3,760	947	-580
新規事業	1,627	3,500	6,200	4,573	2,700
(広域行政 BPO)	909	3,000	5,000	4,091	2,000
(環境経営支援)	718	500	1,200	482	700
内部取引	-128	-140	-460	-332	-320
合計	26,650	41,000	36,400	9,750	-4,600

営業利益	22/11期 実績	25/11期		増減額	
		前回目標	今回目標	22/11期比	前回計画比
人材アウトソーシング	1,669	2,685	1,830	161	-855
障がい者雇用支援	2,224	3,000	3,280	1,056	280
その他既存サービス	64	635	260	196	-375
新規事業	633	870	2,310	1,677	1,440
(広域行政 BPO)	305	N/A	1,750	1,445	N/A
(環境経営支援)	328	N/A	560	232	N/A
本社・共通費用	-1,498	-2,000	-2,150	-652	-150
投資費用・予備費	-	-190	-530	-530	-340
合計	3,091	5,000	5,000	1,909	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 人材アウトソーシングサービス

2025年11月期の売上高は2022年11月期比8.6%増の18,000百万円、営業利益は同9.6%増の1,830百万円を見込む。足元の売上状況を踏まえて売上回復ペースを保守的に修正し、前回目標から売上高で7,200百万円、営業利益で855百万円引き下げた。コールセンター業務については、チーム派遣による高品質なサービスの提供による主要顧客での取引シェア拡大により、今後も着実な成長を見込む。一方、販売支援業務では携帯ショップ向けの回復が見込み薄ななか、旅行関連業界などその他業界向けに販路を拡大していくことができるかがポイントとなる。

(2) 障がい者雇用支援サービス

2025年11月期の売上高は2022年11月期比54.5%増の8,900百万円、営業利益は同47.5%増の3,280百万円を見込む。前回計画から売上高で800百万円、営業利益で280百万円上積みした。農園数は2022年11月期末の37園から66園に、管理区画数で同6,211区画から10,610区画に拡大していく。年間で1,400～1,500区画の販売ペースで達成することになる。前述のとおり、障がい者雇用率が現行の2.3%から2024年4月には2.5%に引き上げられることもあり、需要面では問題ない。

また、同社は現在、1パッケージ（6区画、障がい者雇用3名）単位で販売しているため、従業員130名以上の企業が販売対象先となっていたが、43.5～130人の企業（障がい者雇用数1～2名）に対しても同社の農園を活用できるような新たなサービスの開発を進めることで、販売対象先を拡大し成長を継続する考えだ。

(3) 広域行政 BPO サービス

2025年11月期の売上高は2022年11月期比5.5倍の5,000百万円、営業利益で同5.7倍の1,750百万円を見込む。前回計画では売上高で3,000百万円を目標としていたが、想定以上にBPOセンターの引き合いが強いことから、目標を2,000百万円引き上げた。

BPOセンターの拠点数は2022年11月期末の11拠点から50拠点到拡大する。同社が対象とする地域は全国で120拠点程度（センター雇用者数30人以上/拠点）、このうち60～70拠点まで開設可能と見ており、50拠点という数字は十分達成可能な水準と見られる。また、15～20人/拠点の運営が可能な小規模自治体まで含めると、さらに拡大することも可能だ。

リスク要因としては競合企業の参入があるが、現時点では確認されていない。また、新型コロナウイルス感染症関連やマイナンバー関連など現状は行政で取り扱う業務が多いこともあって繁忙状況が続いているが、これらの業務が一段落した後にその他の市民サービス業務を取り込むことができるかどうかによって拠点当たりの収益も変わってくると見られ、その動向は注視しておく必要がある。

(4) 環境経営支援サービス

2025年11月期の売上高は2022年11月期比67.1%増の1,200百万円、営業利益は同70.7%増の560百万円を見込む。前回計画では売上高で500百万円を目標としていたが、足元の需要が想定以上に好調なことから大幅に上方修正した。気候変動や水セキュリティ分野に加えて生物多様性など環境経営に関わる様々なコンサルティングサービスを提供していくことで、一段の収益成長を目指す。前述したように、上場企業においては環境経営への取り組みの重要性が今後も高まる方向にあることからビジネスチャンスは広がっており、目標を達成する可能性は十分あると見られる。

(5) その他既存サービス

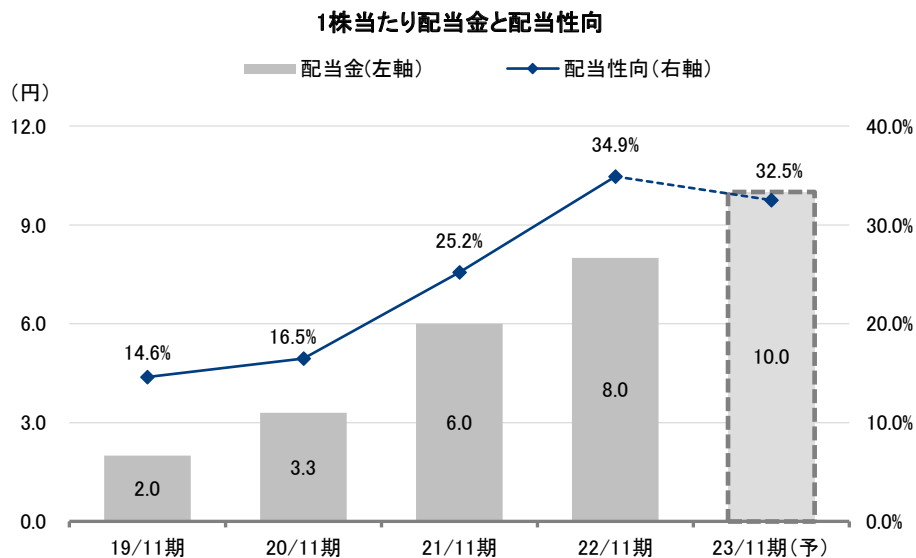
ロジスティクスアウトソーシングサービスや採用支援サービス、セールスサポートサービス等のその他の既存サービスについては、2025年11月期の売上高で2022年11月期比33.7%増の3,760百万円、営業利益で同306.3%増の260百万円を見込む。直近の収益状況を踏まえて、前回計画から売上高で580百万円、営業利益で375百万円引き下げた。

■ 株主還元策について

連結配当性向は 30% 以上の水準を維持し、連続増配を目指す

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2025年11月期まで30%以上の水準を維持していく方針で、収益が順調に拡大すれば増配を継続していきたい考えだ[※]。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（配当性向34.9%）とし、2023年11月期も同2.0円増配の10.0円（同32.5%）と7期連続の増配を予定している。

※ 業績が減益になったとしても、連結配当性向が60%以内の水準であれば減配しない方針。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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