

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2023年8月2日(水)

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. 2023年11月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2023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. 2023年11月期第2四半期累計の業績概要	03
2. 事業セグメント別の動向	04
■ 今後の見通し	06
1. 2023年11月期の業績見通し	06
2. 中期経営計画	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

障がい者雇用支援サービスの先行き懸念は払しょく、 今後も成長ドライバーに

エスプール<2471>は、障がい者雇用支援サービス等の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41農園を開設し、2023年5月末時点で3,400名を超える障がい者雇用を創出している。

1. 2023年11月期第2四半期累計の業績概要

2023年11月期第2四半期累計(2022年12月-2023年5月)の売上高は前年同期比3.9%減の13,132百万円、営業利益は同4.6%減の1,493百万円と概ね会社計画(売上高13,227百万円、営業利益1,407百万円)どおりの進捗となった。人材ソリューション事業の売上高が同20.3%減と低迷したが、障がい者雇用支援サービスや広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス等のビジネスソリューション事業が同27.5%増と想定以上に伸張したことでカバーした。障がい者雇用支援サービスについては年初に一部のメディアから否定的な報道がなされ、その影響が懸念された。しかし、厚生労働省で規制を検討するような動きもなく、売上高は同22.3%増の3,274百万円と過去最高を更新するなどマイナス影響はなかったものと見られる。同社では今後、業界団体を設立して業界の健全化に取り組みながらさらなる事業拡大を目指す。

2. 2023年11月期の業績見通し

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3,620百万円と期初計画を据え置いた。人材ソリューション事業は第2四半期までの売上低迷により計画を下回る可能性があるものの、ビジネスソリューション事業の好調でカバーする。障がい者雇用支援サービスは旺盛な需要に対応すべく新規農園の開設を進める予定で、売上高は同19.7%増の6,900百万円を見込む。また、広域行政BPOサービスは拠点数が前期末の11拠点から19拠点に拡大し、売上高で同108.9%増の1,900百万円を見込む。営業リソースの不足により新規拠点開設ペースは当初計画を下回るものの、既存センターの業務量拡大により計画達成を目指す。環境経営支援サービスは新規顧客の獲得やサービスメニューの拡充によるクロスセル強化が進んでおり、売上高は当初計画の前期比25.2%増の900百万円を上回る見通し。また、新たに地方自治体向けにゼロカーボンシティの実現に向けた計画の立案や実行支援のコンサルティングサービスも開始し、2024年3月までに20以上の自治体との契約締結を目指している(2023年7月4日時点で6自治体と契約)。広域行政BPOサービスも含め、公共分野の事業拡大につながる取り組みとして注目される。なお、マイナンバー総点検に関連して、コールセンター派遣業務が今後増える可能性がある。

要約

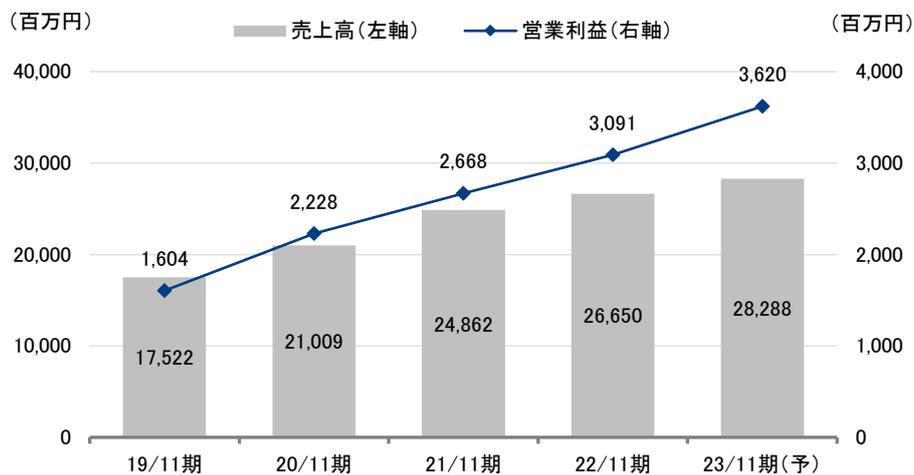
3. 中期経営計画の進捗状況

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」の3点を掲げ、企業価値の向上を目指している。最終年度となる2025年11月期の業績目標は売上高で410億円、営業利益で50億円としており、今後3年間の年平均成長率は売上高で15.4%、営業利益で17.4%となる見通しだ。成長ドライバーは障がい者雇用支援サービスと新規事業（広域行政BPOサービス、環境経営支援サービス）で、障がい者雇用支援サービスは今後3年間で年率15%台の売上成長となる。年間1,500区画ペースで販売できれば達成可能な水準となる（2023年11月期は1,440区画の販売予定）。障がい者の法定雇用率が現行の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られることから、達成の可能性は十分であると弊社では見ている。また、新規事業についても広域行政BPOサービス、環境経営支援サービスともに潜在需要は大きく、人的リソースの強化が進めば達成できるものと予想される。

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
- ・ 2023年11月期は、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月の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る

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

人材ソリューション事業の低迷をビジネスソリューション事業の好調でカバーし、おおむね会社計画通りに進捗

1. 2023年11月期第2四半期累計の業績概要

2023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3.9%減の13,132百万円、営業利益で同4.6%減の1,493百万円、経常利益で同1.1%減の1,551百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同横ばいの1,030百万円となった。事業セグメント別では、人材ソリューション事業がスポット案件の落ち込みにより2ケタ減収減益と大きく落ち込んだが、ビジネスソリューション事業が障がい者雇用支援サービスを中心に2ケタ増収増益と好調に推移したことにより、営業利益で会社計画を若干超過した。

2023年11月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	22/11期2Q累計		期初計画	23/11期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	13,665	-	13,227	13,132	-	-3.9%	-0.7%
（ビジネスソリューション事業）	4,681	34.1%	-	5,969	45.3%	27.5%	-
（人材ソリューション事業）	9,042	65.9%	-	7,206	54.7%	-20.3%	-
売上総利益	4,400	32.2%	4,387	4,497	34.2%	2.2%	2.5%
販管費	2,835	20.7%	2,980	3,004	22.9%	6.0%	0.8%
営業利益	1,565	11.5%	1,407	1,493	11.4%	-4.6%	6.1%
（ビジネスソリューション事業）	1,328	28.4%	-	1,621	27.2%	22.0%	-
（人材ソリューション事業）	997	11.0%	-	697	9.7%	-30.1%	-
経常利益	1,568	11.5%	1,395	1,551	11.8%	-1.1%	11.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,030	7.5%	963	1,030	7.8%	0.0%	7.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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の売上構成比上昇（19.5% → 24.8%）により、前年同期の32.2%から34.2%に上昇した。一方、販管費率は新規事業の先行投資や人員体制強化に伴う人件費の増加等より同20.7%から22.9%に上昇し、この結果、営業利益率は同0.1ポイント低下の11.4%となった。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（前年同期比207百万円増）、環境経営支援サービス（同74百万円増）、その他のビジネスソリューション（同81百万円増）が増益となり、人材アウトソーシングサービス（同300百万円減）や広域行政BPOサービス（先行投資増で同70百万円減）の減益及び本社共通費用の増加（同63百万円減）をカバーした。また、営業外の助成金収入が同55百万円増の74百万円となり、経常利益の期初計画からの上振れ要因となっている。なお、四半期業績の推移を見ると、第2四半期（2023年3月-5月）の営業利益は前年同期比16.3%増の1,040百万円となり、4四半期ぶりに過去最高益を更新した。

障がい者雇用支援サービスは2ケタ増収を継続、過去最高を更新

2. 事業セグメント別の動向

(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27.5%増の5,969百万円、営業利益は同22.0%増の1,621百万円と2ケタ増収増益が続いた。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22.3%増の3,274百万円となり、営業利益も同207百万円の増益となった。営業利益率は売上構成比の変化（ストック型売上となる農園管理収入の構成比上昇）や減価償却費の増加により若干低下したものの、30%台後半と高水準をキープしている。2023年1月に一部のメディアで農園を活用した障がい者雇用支援サービスに対して否定的な報道があり、その影響が懸念されたが、設備販売区画数は前年同期比10.6%増の690区画と期初計画（610-710区画）の上限近い水準で着地し、マイナスの影響はなかったと考えられる。実際、2023年4月に開催された厚生労働省の労働政策審議会（障害者雇用分科会）において、否定的な見解や規制等を検討するような動きもなく、今後は市場の健全化に向けて行政として支援や周知啓発を行っていく意向であることが明らかとなっている。足元の需要も好調なことから、同社では今後も積極的に農園を開設し同事業を拡大する方針を示している。また、業界全体の健全化に向けた団体の設立準備も並行して進めている。

売上高の内訳を見ると、設備販売高は同7.5%増の1,108百万円となった。新たに3施設（屋外2/屋内1）を開設し、新規に41社の顧客を獲得した（第2四半期末で556社）。解約も8社あったが解約理由は今回のメディア報道とは関係なく顧客事由*による。屋外型の販売構成比が上昇したため販売単価は若干低下した。第2四半期末の運営管理区画数が前年同期比22.8%増の6,835区画となり、運営管理収入が同32.5%増の1,848百万円となったほか、人材紹介料も販売区画数の増加に伴って同25.6%増の314百万円となった。

* 解約理由の内訳は、業績不振が3社、親会社との経営統合が2社、その他が3社。解約通知期限は6ヶ月前となっている。第3四半期は1社の解約が見込まれている。

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15.8%増の743百万円、営業利益も2ケタ増益となった。EC通販発送代行サービスの売上高は同16.3%増の679百万円、物流センター運営サービスが同11.0%増の64百万円とそれぞれ伸長した。低採算案件の整理を進めたほか、現場の品質改善に取り組んだ効果もあり、営業利益率も10%台前半の水準まで上昇した。

業績動向

c) 広域行政 BPO サービス

広域行政 BPO サービスの売上高は前年同期比 76.9% 増の 652 百万円となったが、先行投資費用の増加により営業利益は同 70 百万円の減益となった。BPO 拠点数が前年同期の 8 拠点から 19 拠点に拡大したことが増収要因となったが、四半期ベースの売上推移を見ると、マイナンバー関連業務がピークアウトしたことにより、第 1 四半期の 351 百万円から第 2 四半期は 300 百万円に減少した。また、本部の営業リソース不足が影響して、新規拠点の開設数も計画の 7 拠点から 5 拠点と未達となった。新規事業として 2021 年 11 月期下期より開始して以降、急速に成長してきたが、本部の体制整備が追いつけなかったようだ。現状 20～30 人体制だが中途採用も積極的に行い、体制強化を図る。

d) 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 34.0% 増の 396 百万円、営業利益は同 74 百万円の増益となった。営業利益率は 50% 超になったと見られる。上場企業に対する TCFD 開示支援^{※1} のコンサルティング業務が順調に拡大した。また、第 3 四半期に納品が集中する CFD 回答支援^{※2} の受注社数も既に通期計画をクリアしており、売上高、営業利益ともに計画を上回る好調な進捗となった。

※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、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、約 500 万円）しており、2023 年 11 月期の受注目標は 70 社（前期 58 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、ブルドットグリーン（株）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サービスを提供している。2023 年 11 月期の受注目標は 160 社（前期 124 社）。

e) 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 31.3% 増の 367 百万円と 2 年ぶりに過去最高を更新し、営業利益も 2 ケタ増益となった。経済活動の正常化に伴い主要市場である飲食業界におけるアルバイト・パートの求人件数の回復基調が続き、応募受付件数が同 22.5% 増の 353 千件と伸長したことが増収要因となった。また、受付件数の増加に伴うセンターの稼働率上昇により利益率も上昇した。なお、顧客企業数は前年同期比 19 社増加の 161 社となっている。

(2) 人材ソリューション事業

人材ソリューション事業の売上高は前年同期比 20.3% 減の 7,206 百万円、営業利益は同 30.1% 減の 697 百万円と計画をやや下回った。主力のコールセンター業務の売上高がスポット案件（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）の減少により、同 23.5% 減の 6,092 百万円と大きく落ち込んだことが主因だ。当初の想定では第 2 四半期以降に上向くと見ていたが、新規案件の不足により第 2 四半期も前四半期比で若干ながら減収となった。ただ、主要顧客における取引シェアは維持しているようだ。そのほか、販売支援業務は約 7 割を占める携帯電話ショッパ向けの減少を人手不足が深刻なホテル・航空関連業界向けの伸長によりカバーし、同 15.0% 増の 729 百万円となった。

■ 今後の見通し

期初計画を据え置き、過去最高業績を更新する見通し

1. 2023年11月期の業績見通し

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2,427百万円と期初計画を据え置き、過去最高業績を更新する見通しだ。人材ソリューション事業の低迷により売上高は下振れる可能性があるものの、収益柱となる障がい者雇用支援サービスが順調に拡大するほか、環境経営支援サービスや採用支援サービスなどその他のビジネスソリューション事業の好調でカバーし、利益面では達成可能と弊社では見ている。

2023年11月期業績見通し（連結）

（単位：百万円）

	22/11 期		23/11 期		前期比	2Q 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	26,650	-	28,288	-	6.1%	46.4%
営業利益	3,091	11.6%	3,620	12.8%	17.1%	41.2%
経常利益	3,118	11.7%	3,596	12.7%	15.3%	43.1%
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%	42.4%
1株当たり当期純利益(円)	22.90		30.73			

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

セグメント別業績

(単位：百万円)

	20/11 期	21/11 期	22/11 期	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事業	5,825	7,696	10,202	12,908	26.5%
障がい者雇用支援サービス	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	1,172	1,261	1,338	1,475	10.2%
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%
採用支援サービス	564	616	586	635	8.4%
その他サービス	634	854	889	1,098	23.5%
人材ソリューション事業	15,250	17,234	16,577	15,800	-4.7%
内部消去	-65	-67	-128	-420	-
合計	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事業	1,619	2,121	2,921	3,635	24.4%
人材ソリューション事業	1,757	1,910	1,669	1,620	-2.9%
内部消去	-1,148	-1,363	-1,498	-1,635	-
合計	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事業	27.8	27.6	28.6	28.2	-0.4pt
人材ソリューション事業	11.5	11.1	10.1	10.3	0.2pt
合計	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。

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。第 2 四半期までの売上進捗率は 47.4% だが、過去 3 年間の平均が約 45% だったことからすると順調な進捗となっている。

下期の新規農園開設数は 5 施設（屋外 3/ 屋内 2）で、第 3 四半期に 3 施設、第 4 四半期に 2 施設を開設する。通期の設備販売区画数は前期比 9.4% 増の 1,440 区画（第 3 四半期 215 ～ 265 区画、第 4 四半期 485 ～ 535 区画）の見込みだが、第 2 四半期末で約 400 区画の受注残があり足元の引き合いも好調なことから、計画を上回る可能性も十分あると弊社では見ている。なお、同社は 2024 年 11 月期も 9 農園の開設を予定しており、うち 7 農園の場所の選定は終わっている。

今後の見通し

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。第2四半期までの進捗率が50.4%で、2023年7月下旬には新物流センター（千葉県流山市、3,400坪、最大売上能力100百万円/月）が稼働することもあり計画を上回る可能性が高い。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。なお、新物流センターの稼働によって既存センターを集約し収益力の強化を図っていく戦略となっており、新物流センターがフル稼働した時点での年間売上能力は20億円となる。

c) 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が、第2四半期までの進捗率は34.3%と計画をやや下回る進捗となっている。BPOセンターの新規開設数も当初計画の13～15拠点から9拠点至とどまることから（下期は開設1、閉鎖1）、既存センターの業務量の動向次第では計画を下回る可能性もある。マイナンバー総点検関連の業務が発生するかどうかは鍵を握ると弊社では見ている。また、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%に低下する計画だが、今後の売上動向や本部の営業リソース強化に向けた費用の動向次第となる。なお、収益性の高いオンライン窓口の情報端末数については、前期末の95台から300台を目指す方針に変わらない（第2四半期末120台）。

d) 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。第2四半期までの売上進捗率は44.0%だが、CDP回答支援の納品が第3四半期に集中することや受注動向からすると計画を上回る可能性が高い。営業利益についても第2四半期累計で74百万円の増益を達成しているため、上積みが期待される。東証プライム上場企業を中心に、環境対応など非財務情報の開示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。同社では新規顧客の獲得だけでなく、サービスメニューを拡充することで既存顧客へのクロスセル強化を推進している。

さらには、新たな取り組みとして地方自治体のゼロカーボンシティ構想の実現に向けたコンサルティングサービスも開始しており、今後の収益貢献が期待される。政府が推進する2050年の脱炭素化社会の実現に向けて、地方自治体レベルでもカーボンニュートラルへの取り組みが進められており、その計画の立案や実行支援サービスについて、ノウハウを持つブルードットグリーンが中心となって提供していく。既に2023年7月までに6つの自治体と連携協定を締結しており、2024年3月までに20以上の自治体との契約締結を目指している。また、環境省が公募する「令和5年度バリューチェーン全体での脱炭素化推進モデル事業」における事務局の運営も他2社※と共同で行うことが決まっており、今後の収益貢献が期待される。なお、自治体案件については規模によって受注額も異なるが、平均で10百万円前後（6ヶ月前後のプロジェクト）になると見られ、継続して業務を受注する可能性もあるようだ。

※ デロイト トーマツ コンサルティング(合)、(一社) サステナブル経営推進機構の2社。

今後の見通し

e) 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だが、第 2 四半期までの進捗率が 57.8% となっていることから、計画を大きく上回る可能性がある。今後もアルバイト・パートの求人数は回復基調が続く見通しで、コールセンターの稼働率上昇により、営業利益も 50 百万円の増益計画からさらに上振れするものと予想される。また、現場はまだ収益への影響は軽微なものの、Web 面接代行サービスや AI による自動応募受付サービスも潜在需要が大きいと見ており、今後の収益成長に貢献するサービスとして注目される。

(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 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が縮小する一方で、下期以降はその他案件の獲得で売上高も上向く見通しを立てていたが、第 2 四半期までの進捗率は 44.8% と計画を下回っており、足元の状況から勘案すると通期計画も下回る可能性が高い。ただ、マイナンバー総点検関連のコールセンター業務が新たに発生する可能性もあり、同案件を受注できれば第 2 四半期までの下振れ分を挽回できる可能性もある。一方、販売支援業務については、第 2 四半期までの進捗率が 56.1% と強含みで推移しており、通期でも計画の上振れが期待される。

障がい者雇用支援サービスをけん引役に 2025 年 11 月期に営業利益 50 億円の達成を目指す

2. 中期経営計画

2021 年 11 月期からスタートした 5 ケ年の中期経営計画では、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、事業戦略として「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」に取り組む方針を打ち出した。

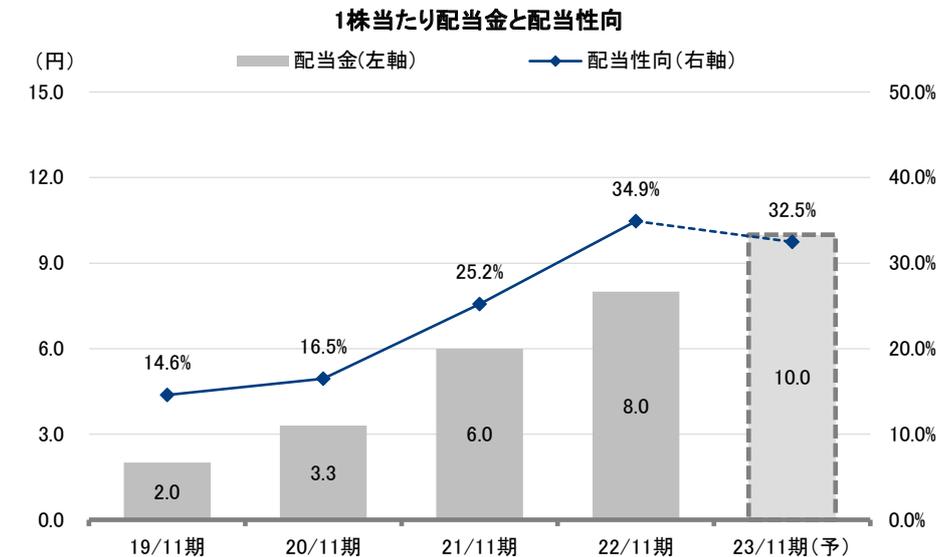
最終年度となる 2025 年 11 月期の業績目標は売上高で 410 億円、営業利益で 50 億円としており、今後 3 年間の年平均成長率は売上高で 15.4%、営業利益で 17.4% となる見通しだ。成長ドライバーは障がい者雇用支援サービスと新規事業（広域行政 BPO サービス、環境経営支援サービス）で、障がい者雇用支援サービスは今後 3 年間で年率 15% 台の売上成長を見込む。年間 1,500 区画ペースで販売できれば達成可能な水準となる。障がい者の法定雇用率が現行の 2.3% から 2024 年 4 月に 2.5%、2026 年 7 月に 2.7% と段階的に引き上げられることが決まっているが、身体障がい者についてはほぼ 100% 近い雇用を達成していることから、今後は知的障がい者や精神障がい者の雇用が重要になってくると見られる。農園サービスはこれら障がい者に適した職場の 1 つとして注目されており、今後も業界の健全化が進むなかで業界最大手となる同社サービスの利用企業が広がっていくものと弊社では予想している。また、広域行政 BPO サービスや環境経営支援サービスについても潜在需要は大きく、今後人的リソースの強化を進めることで高成長を目指す。

株主還元策

連結配当性向は 2025年11月期まで30%以上の水準を維持する方針

同社は配当方針について、連結配当性向で30%以上の水準を維持する方針を明らかにしている※。同方針に基づき、2023年11月期の1株当たり配当金は前期比2.0円増配の10.0円（連結配当性向32.5%）とし、7期連続の増配となる予定だ。今後も連結配当性向で30%を下回る状況になれば増配が期待できることになる。

※ 単年度の業績が減益となった場合でも、連結配当性向60%を超えるまで減配しない方針。



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