

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## エスプール

2471 東証1部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年7月28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. 2021年11月期第2四半期累計業績の概要 | 01 |
| 2. 2021年11月期業績見通し        | 01 |
| ■ 業績動向                   | 02 |
| 1. 2021年11月期第2四半期累計業績の概要 | 02 |
| 2. 事業セグメント別動向            | 03 |
| ■ 今後の見通し                 | 06 |
| 1. 2021年11月期業績見通し        | 06 |
| 2. 事業セグメント別見通し           | 07 |
| ■ 株主還元策                  | 10 |

## ■ 要約

### 業績は好調持続、 新規事業となる地方自治体向けシェアード型 BPO サービスに注目

エスプール<2471>は、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と、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、ビジネスモデルとしてはフロー型とストック型を組み合わせたハイブリッドモデルとなる。2010年に事業を開始して以降、2021年5月末時点で、千葉県、愛知県、埼玉県、東京都、大阪府で26農園を運営、累計2,100名を超える障がい者雇用を創出している。

#### 1. 2021年11月期第2四半期累計業績の概要

2021年11月期第2四半期累計(2020年12月-2021年5月)の売上高は前年同期比19.3%増の11,641百万円、営業利益は同19.5%増の1,184百万円といずれも過去最高を更新し、期初計画(売上高11,876百万円、営業利益1,100百万円)に対しても営業利益は上回って着地した。緊急事態宣言再発出の影響を一部事業で受けたものの、主力の人材ソリューション事業や障がい者雇用支援サービスが2ケタ増収増益となり、全体の業績をけん引した。人材ソリューション事業の売上高は、主要顧客内の取引シェア拡大が進んだコールセンター業務を中心に前年同期比14.9%増となった。また、障がい者雇用支援サービスについても、企業の障がい者雇用に対する強いニーズを背景に、同32.7%増と高成長が続いた。

#### 2. 2021年11月期業績見通し

2021年11月期の売上高は前期比18.0%増の24,800百万円、営業利益は同12.2%増の2,500百万円と期初計画を据え置いた。売上高はコロナ禍の影響もあり、大きな上振れは見込めないものの、営業利益は計画を達成できる見通しだ。ビジネスソリューション事業では同27.2%増と高成長を持続する見込みで、背景には障がい者雇用支援サービスの需要拡大と、新規事業の自治体向けシェアード型 BPO サービスが新たな高成長事業として注目されていることが挙げられる。また、2020年6月に子会社化した、企業に対してCO<sub>2</sub>排出量削減に向けたコンサルティング及びプログラムの提供、カーボン・オフセット等の各種クレジットの仲介サービス等を展開するブルドットグリーン(株)において環境経営支援コンサルティングサービスが想定以上に伸長しており、利益増に貢献する見通しだ。

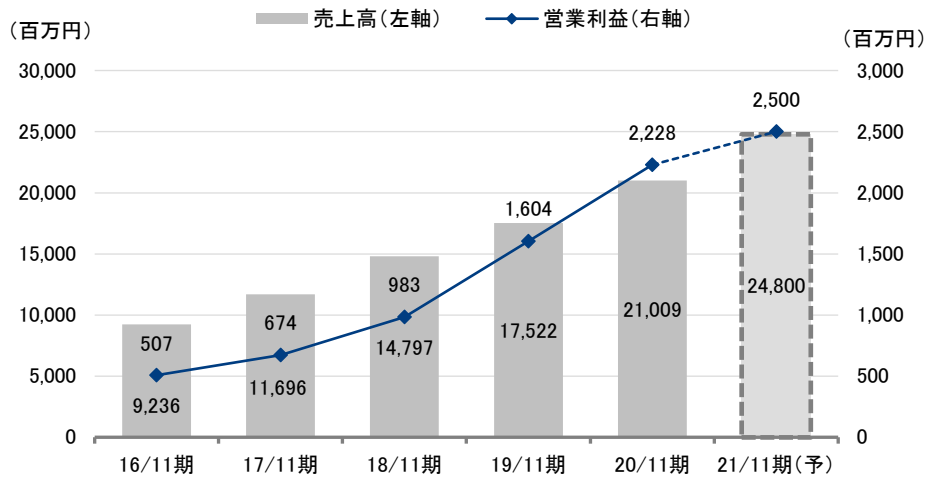
また、同社は2021年11月期から5ヶ年の中期経営計画をスタートしている。基本方針には「社会的価値と経済的価値創出の両立」を掲げ、業績数値目標として2025年11月期に売上高410億円、営業利益50億円を掲げた。年平均成長率で見ると売上高で14.3%、営業利益で17.5%となり、2ケタ成長を継続していく計画となっている。

## 要約

## Key Points

- ・2021年11月期第2四半期累計業績は主力事業がけん引し、2ケタ増収増益を達成
- ・障がい者雇用支援サービスは2ケタ成長継続、新規事業の地方自治体向けシェアード型BPOサービスも新たな高成長事業として注目
- ・年率2ケタ成長が続き2025年11月期に売上高410億円、営業利益50億円を目指す

## 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2021年11月期第2四半期累計業績は主力事業がけん引し、2ケタ増収増益を達成

#### 1. 2021年11月期第2四半期累計業績の概要

2021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19.3%増の11,641百万円、営業利益で同19.5%増の1,184百万円、経常利益で同21.1%増の1,197百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同13.4%増の780百万円と2ケタ増収増益となった。緊急事態宣言の再発出によるマイナス影響を一部の事業で受けたことにより、売上高は会社計画に対して若干下回ったものの、増収効果により各利益は計画を上回り、第2四半期累計として過去最高業績を連続更新した。また、事業セグメント別でも人材ソリューション事業、ビジネスソリューション事業ともに2ケタ増収増益となり、過去最高を更新している。

業績動向

2021年11月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

|                  | 20/11期2Q累計 |       | 期初計画   | 21/11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              | 9,759      | -     | 11,876 | 11,641     | -     | 19.3% | -2.0% |
| 売上総利益            | 2,874      | 29.5% | 3,353  | 3,361      | 28.9% | 16.9% | 0.2%  |
| 販管費              | 1,883      | 19.3% | 2,253  | 2,177      | 18.7% | 15.6% | -3.4% |
| 営業利益             | 991        | 10.2% | 1,100  | 1,184      | 10.2% | 19.5% | 7.6%  |
| 経常利益             | 989        | 10.1% | 1,094  | 1,197      | 10.3% | 21.1% | 9.4%  |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 688        | 7.0%  | 712    | 780        | 6.7%  | 13.4% | 9.6%  |

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

主要事業の売上状況を見ると、人材ソリューション事業が前年同期比14.9%増、ビジネスソリューション事業のうち、障がい者雇用支援サービスが同32.7%増、採用支援サービスが同22.9%増と好調に推移した。また、前第3四半期に子会社化したブルドットグリーンの売上高は81百万円となっている。期初計画からの売上未達要因は、人材ソリューション事業のうち販売支援業務が緊急事態宣言下で低迷したこと、ブルドットグリーンのクレジット仲介サービスが取引市場におけるクレジット価格の上昇によって未達となったこと等が挙げられる。

売上総利益率は前年同期の29.5%から28.9%と0.6ポイント低下した。主には、人材ソリューション事業における派遣社員の給与・福利厚生費の上昇と、障がい者雇用支援サービスにおける売上構成比の変化(ストック収入の売上構成比が上昇)による。一方、販管費は人件費を中心に前年同期比15.6%増加したが、増収効果により販管費率は同0.6ポイント改善した。この結果、営業利益率は10.2%と前年同期並みの水準を維持した。

営業利益の主な増益要因を見ると、人材アウトソーシングサービスで144百万円、障がい者雇用支援サービスで85百万円、採用支援サービスで15百万円、その他サービスで64百万円の増益となった。一方、減益要因としては、本社共通費用の増加で91百万円(主に人件費増)、ロジスティクスアウトソーシングサービスで24百万円の減益となっている。なお、親会社株主に帰属する四半期純利益の増益率が経常利益よりも小さくなっているのは、前年同期の実効税率が、従業員の給与等の引上げ及び設備投資拡大による法人税額の特別控除適用により低かったことによる。

## 障がい者雇用支援サービスは行政連携案件の稼働遅れで計画を若干下回るも、需要は引き続き旺盛で高成長が続く

### 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30.8%増の3,458百万円、営業利益は同18.9%増の880百万円と増収増益基調が続いた。売上高は障がい者雇用支援サービスを中心にすべてのサービスで増収となった。利益面では、ロジスティクスアウトソーシングサービスが一部不採算案件の発生等により減益となったものの、その他サービスの利益増でカバーした。営業利益率は前年同期比2.5ポイント低下の25.5%となったが、主には障がい者雇用支援サービスの販売構成比の変化と、ロジスティクスアウトソーシングサービスの収益性低下によるものとなっている。

## 業績動向

**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 32.7% 増の 1,994 百万円と大きく伸長し、営業利益も同 85 百万円増加の 763 百万円となった。緊急事態宣言の再発出に伴う諸手続きの遅れにより、行政連携案件（長久手ファーム）の開設時期が下期にずれ込んだため、販売区画数が 474 区画と当初計画（489 区画）を若干下回ったものの、前年同期比では 16.2% 増となり半期ベースで過去最高を更新した。また、当第 2 四半期末の運営管理区画数は前年同期比 28.8% 増の 4,267 区画となり、障がい者雇用数で同 28.8% 増の 2,133 人、契約企業数で同 74 社増の 355 社と順調に拡大した。なお、第 2 四半期末の受注残は 180 区画と前年同期の 192 区画から若干減少しているが、引き合いは依然旺盛な状況が続いている。また、長久手ファームの開設遅延の影響は販売区画数で 54 区画となったが、これらは下期の売上に計上される予定となっている。

売上高の内訳を見ると、運営区画数の拡大により運営管理収入が前年同期比 39.8% 増の 1,001 百万円と大きく伸長したほか、設備販売が同 25.0% 増の 764 百万円、人材紹介料が同 30.6% 増の 226 百万円といずれも 2 ケタ増となった。その他収入の伸びが販売区画数の伸びに対して高くなっているが、これは紹介料の平均単価上昇が主因となっている。また、新規農園の開設は 3 施設で、2021 年 4 月に「さいたま越谷ファーム」、同年 5 月に屋内農園となる「Plus あいち名古屋」「Plus おおさか摂津」を開設し、合計で 26 農園となった。新規農園の販売はいずれも順調に進んでいる。

売上高営業利益率の低下要因として、売上構成比の変化（運営管理収入の売上構成比上昇）が挙げられるが、そのほか賃料負担の重い屋内型農園を 2 施設、5 月に開設したことも一因と考えられる。農園は開設の半年前から賃料負担が発生するため、開設時期によっては費用が先行することになる。屋内型農園として 2020 年 8 月に開設した「Plus 東京板橋」のケースで見ると、賃料が近隣の屋外型農園と比較して約 5 倍の水準であり、オープンの半年前から賃料負担が発生していた。賃料負担については月額管理収入や栽培設備の価格を高く設定することで吸収するが（フル稼働の場合、利益率は同水準）、農園の稼働率がまだ低い時期においては利益率の低下要因となる。

**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 6.6% 増の 599 百万円と増収となったものの、営業利益は同 24 百万円減少の 47 百万円にとどまった。減益要因は、EC 通販発送代行業務において、一部低収益案件が発生し、生産性が低下したことが要因となっている。

売上高の内訳を見ると、EC 通販発送代行業務は前年同期比 6.5% 増の 540 百万円、物流センター運営代行業務は同 9.3% 増の 59 百万円となった。EC 通販発送代行サービスについては、EC 市場拡大を背景とした取扱量の拡大が増収要因となった。また、物流センター運営代行業務については、前年同期に大きく落ち込んだ百貨店向け物流の回復が増収要因となったが、緊急事態宣言が続いたことから回復力は緩慢で 2 年前の売上水準（96 百万円）と比較すると低水準にとどまっている。

## 業績動向

**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 22.9% 増の 342 百万円、営業利益は同 15 百万円増加の 54 百万円と 2 ケタ増収増益となった。コロナ禍により、売上の約 3 割を占める飲食業界向けは低調だったものの、デリバリーサービス事業者やスーパーマーケット、ドラッグストア等の小売業界からの需要増加でカバーした格好となっている。顧客数も前期末から 16 社増加し 115 社となっている。応募受付数は前年同期比 36.7% 増の 357 千件となっており、受付回数当たりの売上単価が低下しているが、これは顧客構成の変化によるものとなっている。

**d) 環境経営支援サービス**

環境経営支援サービスについては、売上高で 81 百万円、営業損失で 3 百万円となった。売上高はクレジット単価の大幅上昇に伴い仕入が苦戦したことにより、期初計画を大きく下回った。また、利益面でも若干の損失を計上したが、コンサルティング業務において、CDP（カーボン・ディスクロージャー・プロジェクト）の質問書に対する回答支援案件を 50 社から受注し、これらの大半が当第 3 四半期に納品予定となっていることから、通期では期初計画を上回る見通しとなっている。期初計画では、営業利益に関して収支均衡水準で想定していたが、コンサルティング業務の成長により 30 百万円程度の利益が見込める状況となっている。

CDP とは、企業や自治体の環境行動（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 NGO（非政府組織）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 2020 年に上場企業 500 社に質問書を送付し、うち 65% が回答を行っている。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を含めて 8 社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も行っており、2021 年はこのコンサルティング案件の受注が大きく増加した。

**e) その他**

その他の事業に関しては、セールスサポートサービスが売上高で 300 百万円弱、営業利益で 50 百万円、プロフェッショナル人材バンクサービスが売上高で 130 百万円、営業利益で 25 百万円となった。前年同期はコロナ禍でいずれも収益が悪化したが、当第 2 四半期累計では揃って増収増益に転じている。

**(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 14.9% 増の 8,205 百万円、営業利益は同 18.4% 増の 931 百万円と好調を持続した。売上高の内訳を見ると、主力のコールセンター業務が前年同期比 19.6% 増の 6,724 百万円と高成長が続いたほか、その他業務（介護系派遣等）も同 36.0% 増の 525 百万円と増加したが、販売支援業務については緊急事態宣言の影響を受け同 15.5% 減の 956 百万円と減少傾向が続いた。

コールセンター業務については、グループ派遣による高品質なサービスが引き続き評価され、主要顧客先での取引シェアが拡大していることが好調の要因となっている。従来、トップシェアは 1 社だけであったが、当第 2 四半期累計では 3 社に増加した。グループ派遣の核となる現場常駐社員（フィールドコンサルタント）に関しては、前年同期比 34 名増の 322 名と順調に増員が進んでいる。

## ■ 今後の見通し

### 2021年11月期業績は主力事業の成長により 2ケタ増収増益が続く見通し

#### 1. 2021年11月期業績見通し

2021年11月期の連結業績は、売上高で前期比18.0%増の24,800百万円、営業利益で同12.2%増の2,500百万円、経常利益で同11.6%増の2,488百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.5%増の1,635百万円と期初計画を据え置いた。

#### 2021年11月期業績見通し(連結)

(単位:百万円)

|                 | 20/11期 |       | 21/11期 |       |       | 2Q進捗率 | 直近3年間<br>平均進捗率 |
|-----------------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|----------------|
|                 | 実績     | 対売上比  | 会社計画   | 対売上比  | 前期比   |       |                |
| 売上高             | 21,009 | -     | 24,800 | -     | 18.0% | 46.9% | 46.7%          |
| (ビジネスソリューション)   | 5,825  | 27.7% | 7,408  | 29.9% | 27.2% | 46.7% | 46.4%          |
| (人材ソリューション)     | 15,250 | 72.6% | 17,500 | 70.6% | 14.8% | 46.9% | 46.9%          |
| (調整額)           | -65    | -     | -108   | -     | -     | -     | -              |
| 営業利益            | 2,228  | 10.6% | 2,500  | 10.1% | 12.2% | 47.4% | 46.4%          |
| (ビジネスソリューション)   | 1,619  | 27.8% | 1,873  | 25.3% | 15.7% | 47.0% | 45.7%          |
| (人材ソリューション)     | 1,757  | 11.5% | 1,930  | 11.0% | 9.8%  | 48.2% | 47.6%          |
| (共通費用)          | -1,148 | -     | -1,303 | -     | -     | -     | -              |
| 経常利益            | 2,229  | 10.6% | 2,488  | 10.0% | 11.6% | 48.1% | 46.2%          |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,580  | 7.5%  | 1,635  | 6.6%  | 3.5%  | 47.7% | 46.1%          |

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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ケタ増収を見込んでおり、利益率に関してはいずれも2020年11月期から低下する計画となっている。ビジネスソリューション事業については、障がい者雇用支援サービスにおける売上構成比の変化が主因となっており、人材ソリューション事業については2020年11月期に抑制した募集費用の増加を見込んでいることが利益率の低下要因となっている。ただ、利益面では第2四半期まで計画を上回って推移していることや、直近3年間の平均進捗率に対しても上回るペースとなっていることから、今後、コロナ禍で経済活動が大きな制限を受けるような状況とならない限りは、会社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

## 障がい者雇用支援サービスは2ケタ成長継続、新規事業の地方自治体向けシェアード型BPOサービスも新たな高成長事業として注目

### 2. 事業セグメント別見通し

#### 事業セグメント別見通し

(単位：百万円)

|                     | 18/11期        | 19/11期        | 20/11期        | 21/11期<br>期初計画 | 前期比<br>伸率     |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| <b>セグメント別売上高</b>    |               |               |               |                |               |
| ビジネスソリューション         | 4,482         | 5,043         | 5,825         | 7,408          | 27.2%         |
| 障がい者雇用支援サービス        | 1,985         | 2,766         | 3,335         | 4,240          | 27.1%         |
| ロジスティクスアウトソーシングサービス | 1,467         | 1,097         | 1,172         | 1,400          | 19.0%         |
| 採用支援サービス            | 304           | 437           | 564           | 690            | 22.0%         |
| その他サービス             | 726           | 743           | 754           | 1,078          | 43.0%         |
| 人材ソリューション           | 10,382        | 12,516        | 15,250        | 17,500         | 14.8%         |
| 内部消去                | -68           | -37           | -65           | -108           | -             |
| <b>合計</b>           | <b>14,797</b> | <b>17,522</b> | <b>21,009</b> | <b>24,800</b>  | <b>18.0%</b>  |
| <b>セグメント別営業利益</b>   |               |               |               |                |               |
| ビジネスソリューション         | 858           | 1,514         | 1,619         | 1,873          | 15.7%         |
| 人材ソリューション           | 1,004         | 1,183         | 1,757         | 1,930          | 9.8%          |
| 内部消去                | -879          | -1,093        | -1,148        | -1,303         | -             |
| <b>合計</b>           | <b>983</b>    | <b>1,604</b>  | <b>2,228</b>  | <b>2,500</b>   | <b>12.2%</b>  |
| <b>セグメント別営業利益率</b>  |               |               |               |                |               |
| ビジネスソリューション         | 19.1%         | 30.0%         | 27.8%         | 25.3%          | -2.5pt        |
| 人材ソリューション           | 9.7%          | 9.5%          | 11.5%         | 11.0%          | -0.5pt        |
| <b>合計</b>           | <b>6.6%</b>   | <b>9.2%</b>   | <b>10.6%</b>  | <b>10.1%</b>   | <b>-0.5pt</b> |

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27.2%増の7,408百万円、営業利益は同15.7%増の1,873百万円を計画している。第2四半期を終わった段階で、サービス別で進捗に差が見られるものの、大きく見直すほどではないことから特に修正は行っていない。主要サービスの計画と下期の取り組み方針については以下の通り。

##### 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27.1%増の4,240百万円、営業利益は約7%の増益を見込んでいる。売上高の内訳は、設備販売で前期比20.3%増の1,645百万円、運営管理収入で同45.3%増の2,247百万円、その他(人材紹介)で同16.4%減の352百万円となる。ただし、設備販売とその他売上については、販売区画数が期初計画の1,035区画(前期比99区画増)から1,100区画程度の上振れを見込んでいることから、増収率は30%を超える見通しで、利益面でも増収効果により2ケタ台の増益になる可能性が高いと弊社では見ている。

## 今後の見通し

通期の新規農園開設数は前期と同じく 6 農園を計画していたが、旺盛な需要に対応するため都内で屋内型 1 農園（板橋区）を追加で開設することにした。開設時期は 2021 年 11 月を予定している。このほか、第 3 四半期に千葉県で 1 農園（市川市）、第 4 四半期に大阪府で 1 農園（枚方市）、愛知県で 1 農園（長久手市）開設する。枚方市と長久手市の 2 農園は自治体との連携案件となる。販売区画数は第 3 四半期に 255 区画、第 4 四半期に 371 区画超となるが、長久手市の農園の開設時期によっては、既に受注済みの 54 区画が第 3 四半期に販売される可能性もある。

障がい者雇用に関する企業からの引き合いは依然旺盛なことから、農園については 2022 年 11 月期も 8 農園（屋外型 5 農園、屋内型 3 農園）を開設し、販売区画数で 1,200 区画程度を目指す考えで、売上高では 20% 前後の増収になることが予想される。また、同社は農業以外の新サービスの開発にも着手している。具体的には、精神障がい者を対象とした事務系業務でのサービス展開を視野に入れており、既に社内で試験的に採用し収益モデルの構築に取り組んでいる。早ければ 2022 年 11 月期中にもサービスを開始する予定だ。障がい者の適性に応じた働く場を幅広く提供することによって障がい者雇用の拡大を図り、さらなる事業拡大を目指していく。

**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 19.0% 増の 1,400 百万円、営業利益は同 13% の増益を見込んでいる。ただ、前述の通り EC 通販発送代行業務の一部顧客で低収益案件が発生したことや、緊急事態宣言再発出の影響で百貨店向け物流センター運営代行業務の回復が遅れており、売上高、営業利益ともに計画を下回る可能性があるためと弊社では見ている。

期初段階では EC 通販発送代行の事業拡大のため、つくばセンターの移転を予定していたが、当面は収益性改善を優先させるべく、新物流センターへの移転は 2022 年 11 月期以降に先送りすることにした。収益悪化要因となっていた特定顧客との取引は 2021 年 6 月で終了したことから、下期は収益性も前年同期並みに回復する見込みとなっている。なお、同顧客向けの売上高は当第 2 四半期累計で約 50 百万円となっており、下期の減収要因となるが新規顧客の開拓等でカバーしていく方針となっている。また、自動化システムの導入等による生産性向上にも取り組んでいく。

また、同社は EC 通販発送代行サービスにおける差別化戦略として、カーボン・ニュートラルを達成した運営センターであることを顧客企業に訴求していくことにしている。リサイクル品を使用した梱包材の使用に加えて、オフセット（クレジット購入）によりカーボン・ニュートラルを達成している。2022 年 11 月期以降に移転する新物流センターでは、太陽光パネルの設置なども行い、オフセットなしでのカーボン・ニュートラルを実現していく計画となっている。EC 通販事業者においても、環境に対する取り組みが経営の重要課題となってきたことから、新規顧客の獲得につながる取り組みとして注目される。

**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 22.0% 増の 690 百万円、営業利益は同 67% 増の増益を見込んでいる。7 月に入って東京都で 4 度目の緊急事態宣言が発出されたことにより、飲食業界向けの需要低迷が第 3 四半期も続く見込みだが、好調な業種を中心に新規営業を強化していくことで計画達成を目指す方針となっている。また、2021 年 6 月よりアルバイト・パートの入退職手続き代行サービスも新たなサービスとして開始した。人事・労務業務におけるサービスメニューを拡充することで、さらなる売上拡大を図っていく戦略だ。

今後の見通し

#### 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 235 百万円、営業利益に関してはゼロベースで計画していたが、前述したようにクレジット販売の未達により売上高は計画を若干下回る可能性がある。期初段階ではクレジット販売で約 8 割、コンサルティングサービスで約 2 割の売上を見込んでいた。一方、営業利益は CDP の回答支援案件を中心としたコンサルティングサービスの伸長により 30 ～ 40 百万円の利益を確保できる見込みだ。

また、2022 年 11 月期に向けてコンサルティング業務では、東京証券取引所で 2022 年 4 月から新たに創設されるプライム市場の上場要件となっている TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）※に基づく環境開示に関する支援業務の受注獲得に注力していく方針となっている。経過措置も含めて 2022 年 4 月には 1,500 社超の企業がプライム市場に属することになるが、TCFD に既に対応している企業数は 300 ～ 400 社程度にしか過ぎず、残り 1,000 社強が同社の顧客ターゲットとなる。CDP よりもさらに詳細な情報開示が必要となるため、潜在需要は大きいと見られる。コンサルティングサービスの拡大により、同事業の業績は 2022 年 11 月期に売上高で 300 百万円、営業利益で 60 百万円程度に拡大するものと弊社では見ている。

※ TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) : 企業の気候変動へ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。ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標などに関する情報開示がプライム市場に上場する企業に対して求められるようになる。

なお、これらコンサルティング業務に関してはコンサルタント人材のリソースに依存するビジネスモデルとなるため、将来的には企業の CO<sub>2</sub> 削減を支援する脱炭素化技術や環境技術のシェアリングプログラムを開発・提供していくことで成長を加速していく戦略となっている。政府では 2050 年のカーボン・ニュートラル実現を方針として掲げており、今後、大企業を中心に環境経営に対する取り組みが活発化していくことが想定され、同社にとっては追い風になるものと予想される。ブルードットグリーンの現在の社長は、環境省でカーボン・クレジット制度の創設など環境政策に長く携わってきた専門家であり、トップ営業を推進することで今後のさらなる成長が期待される。

#### e) その他

その他、新規事業として地方自治体向けシェアード型 BPO サービスが注目される。自治体による BPO サービスの活用は 2000 年代に入って普及してきたが、地方の小規模自治体（人口 10 万人以下）ではあまり活用されてこなかった。これら自治体では BPO 事業者にも個別で業務を委託するには規模が小さかったこと、また、BPO サービス事業者にとってもコスト的に釣り合わなかったことが背景にある。ただ、こうした自治体でも BPO サービスのニーズは強い。昨今ではコロナ禍で行政サービスの対応が繁忙を極めている状況でもあった。こうした要請に応えるサービスとして、同社では複数の小規模自治体の業務を一括して受託するシェアード型 BPO サービスを開始することになった。

第 1 弾として、秋田県大仙市と 2021 年 6 月に立地協定を締結し、8 月から大仙市内の大型ショッピングモール内に BPO センター（行政サテライトカウンター）を開設し、直接住民の問い合わせに対応することになっている。同センターでは地元の主婦や若者を中心に 50 名の雇用を見込んでおり、地域住民の利便性向上に資するだけでなく、地方の雇用創出にも貢献する事業として注目されている。当面はコロナワクチン接種やマイナンバーカードに関連したサービスの提供が見込まれるが、冬になれば除雪作業の依頼など地域住民から様々な問い合わせや相談が入ってくるものと見込まれる。

## 今後の見通し

こうした小規模自治体は全国で 1,340 ヶ所あり、潜在需要としては最大 100 ヶ所程度の BPO センターの需要があると同社では見ている。競合事業者も出てくることが予想されることから、このうちの数十%程度のシェア獲得を目指している。既に 10 ヶ所以上の自治体からの問い合わせが入ってきており、2021 年 11 月までに BPO センターを 5 拠点ほど開設することを目指している。1 拠点当たりの年間売上規模は 1 億円強になると見られるため、順調に開設が進めば 2022 年 11 月期には同サービスで 6 億円程度の売上が見込めることになり、利益面でも貢献することが予想される。潜在ニーズを考えると、比較的早期に売上高で 10 億円、営業利益で 2～3 億円の事業規模に成長し、新たな収益柱になるものと弊社では注目している。

## (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期比 14.8% 増の 17,500 百万円、営業利益は同 9.8% 増の 1,930 百万円となる見通し。売上高の内訳は、コールセンター業務が同 13.1% 増の 13,800 百万円、販売支援業務が同 15.6% 増の 2,500 百万円、その他が同 35.3% 増の 1,200 百万円を見込んでいる。販売支援業務についてはコロナ禍で計画を下振れする可能性が高いものの、コールセンター業務の好調でカバーできるものと弊社では見ている。

コールセンター業務では「No.1 戦略」を掲げ、主要顧客先での取引シェア拡大を目指す。期初に掲げた顧客内取引シェアトップの顧客を 1 社から 3 社に増やすという目標は第 2 四半期までに達成した。今後はさらなるシェア拡大に向けてサービス品質の維持向上に取り組んでいくほか、新規顧客の獲得も進め売上拡大を図っていく。販売支援業務では家電量販店や携帯ショップ向け派遣に加えて、携帯電話販売代理店事業者が展開する法人向けスマートデバイスのキitting業務に関する派遣需要を取り込んでいく。その他では、需要が旺盛な介護領域の派遣に引き続き注力していく方針だ。

なお、事業拠点については前期末の 18 拠点から 20 拠点に拡大する計画としていたが、コロナ禍で市場の見通しが不透明なこともあり、当面は 18 拠点体制を維持していくことにした。また、グループ派遣の核となる現場常駐社員 (FC) は、前期末の 298 名から 350 名まで増員する予定となっている。

## 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、2020 年 11 月期から配当方針を連結配当性向で 20% を目安にする方針に変更した<sup>\*</sup>。2021 年 11 月期については 1 株当たり配当金で前期比 0.8 円増の 4.1 円 (配当性向 19.8%) と 5 期連続の増配を予定している。また、新たに発表した中期経営計画では 2025 年 11 月期に連結配当性向で 30% 以上にすることを明らかにしており、今後は段階的に配当性向の水準も引き上げていくものと考えられる。業績の増収増益基調が続くならば、配当金についても増配を継続していくことになる。

<sup>\*</sup> 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