

2025年1月14日

各位

東京都千代田区外神田 1-18-13
株式会社エスプール
(コード番号：2471)
問い合わせ先：取締役管理本部担当 佐藤 英朗
TEL：03-6859-5599（代表）

中期経営計画の策定に関するお知らせ

この度、当社では中期経営計画（FY2025 – FY2029）を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 基本方針

次の10年を見据えた経営基盤のさらなる強化

10年周期で新たな成長の礎を築いてきた当社グループは、今まさにその節目を迎えております。人材アウトソーシングサービスの事業環境が大きく変化する中で、グループとしてより一層の成長を実現していくためには、主力3事業を軸とした更なる発展と新規事業の創出が不可欠だと考えます。

2. 数値目標

	FY2024 実績	FY2029 計画	CAGR
売上収益	255 億円	360 億円	+7.1%
営業利益	27 億円	45 億円	+10.1%
営業利益率	10.9%	12.5%	-

3. 重点戦略

- 【戦略Ⅰ】 主力事業を軸としたオーガニック成長の継続
- 【戦略Ⅱ】 グループシナジーによる事業推進
- 【戦略Ⅲ】 AI/DX 活用による収益性および経営効率の向上
- 【戦略Ⅳ】 次世代を担う多様な人材の育成

【戦略Ⅰ】 主力事業を軸としたオーガニック成長の継続

高い成長性と競争力を兼ね備える「障がい者雇用支援」、「サステナビリティ支援」、「地方創生支援」を注力事業領域と定め、グループの成長を牽引していきます。また、人材アウトソーシングサービスは、主力のコールセンター派遣において、AIやDXの加速により需要が縮小する可能性が高いことから、高付加価値化による差別化を図ることで、競争優位性を高めていきます。

注力事業① 障がい者雇用支援サービス

「売上収益」 FY24 実績：80 億円 → FY29 目標：130 億円（CAGR：+10.6%）

農園サービスは、法定雇用率の段階的な引き上げに伴い、引き続き高い需要が見込まれます。そのような中、将来のさらなる成長を目指し、農園サービスの全国展開に向けた取り組みを進めていきます。現在3大都市圏で展開している「わーくはぴねす農園」を2026年以降、順次7大都市圏へ拡大するとともに、地方都市への展開も視野に入れ、小規模農園モデルの開発にも着手いたします。これらの取り組みを通じて、障がい者の就業機会の拡大と企業の障がい者雇用促進により一層貢献していきます。

注力事業② 環境経営支援サービス（サステナビリティ支援）

「売上収益」 FY24実績：15億円 → FY29目標：24億円（CAGR：+8.5%）

サステナビリティ経営コンサルティング領域での No. 1 を目指し、事業拡大とブランド向上を推進します。新規顧客の積極獲得により顧客基盤の拡大に注力するとともに、サービスメニューの拡充により顧客の深耕を図り、収益基盤の強化を目指します。また、オンラインコミュニティ「Boyadge」をサステナビリティ領域における主要プラットフォームへと成長させ、顧客接点を拡大することで、更なる事業成長を加速させてまいります。さらに、競争力の源泉となる人材育成にも注力し、より専門性の高い組織を構築します。

注力事業③ 広域行政 BPO サービス（地方創生支援）

「売上収益」 FY24実績：15億円 → FY29目標：29億円（CAGR：+14.0%）

売上拡大と収益性の向上を両立させながら、事業拡大を目指します。現在 21 拠点ある BPO センターを 30 拠点まで増やすとともに、広域行政業務の割合を現在の 30%から 70%に引き上げることで、収益基盤の安定化を図ります。過去 4 年間で 400 近い自治体との取引実績を積み重ね、入札参加機会が拡大していることから、今後は広域行政業務の本格的な受注獲得を目指していきます。

主要事業 人材アウトソーシングサービス

「売上収益」 FY24実績：106億円 → FY29目標：110億円（CAGR：+0.7%）

コールセンター向けの人材派遣サービスは、AI や DX の加速により需要が縮小する可能性が高いことから、高付加価値化による差別化を図ることで、競争優位性を高めていきます。派遣先に常駐するフィールドコンサルタントの専門性を高め、現場改善機能を強化することで、顧客企業の課題解決に貢献していきます。また、派遣スタッフの定着率向上に注力し、顧客企業の人材不足解消と生産性向上に寄与します。さらに、建設業など新たな事業領域の拡大にも積極的に取り組んでいきます。

【戦略Ⅱ】 グループシナジーによる事業推進

各事業が持つ強みや顧客基盤を最大限に活用し、新たな事業機会を創出することで、さらなる成長を目指します。特に障がい者雇用支援サービス、広域行政 BPO サービス、環境経営支援サービスにおいては、優良な顧客マーケットに対し、新サービスを積極的に展開することで事業領域の拡大を進めます。また、その他の既存事業においても、グループ間の連携を強化することにより、営業の最大化を図ります。

【戦略Ⅲ】 AI/DX 活用による収益性および経営効率の向上

AI や DX の積極活用を全社的に推進していきます。バックオフィス業務については、デジタル化・自動化の促進を図ることで大幅な業務改善とコスト削減に取り組みます。営業面においても、AI の活用により、営業戦略の策定、顧客分析、営業プロセスを革新し、より効率的かつ効果的な営業活動を実現します。

【戦略Ⅳ】 次世代を担う多様な人材の育成

「社員の成長が会社の成長につながる」という方針のもと、多様な個性を尊重し、それぞれの能力を最大限に発揮できる環境を整備することで、社員一人ひとりがいきいきと活躍し、共通の価値観のもとでともに成長できる組織を目指します。また、グループ経営を担う中核人材の育成にも注力し、変化を恐れず、積極的に挑戦できるリーダー人材を育成することで、持続的な成長と発展を支えていきます。

4. 財務目標

- ・ 連結配当性向 30%以上（単年度で連結配当性向が 60%を超えない限り減配しない）
- ・ 高水準の ROE を維持（安定的に株主資本コストを上回る）

以上