

## キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/>

2016 年 7 月 21 日 (木)

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

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ 17/2 期 1Q は地方自治体向けマイナンバー関連業務が大幅増収増益に寄与

キャリアリンク<6070>は、BPO（業務プロセスの外部委託）関連事業を主軸とした総合人材サービス会社。大量動員・早期立ち上げを必要とするプロジェクトの運用ノウハウに強みを持つ。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け大型 BPO 案件の受注を拡大中。

6 月 30 日付で発表された 2017 年 2 月期第 1 四半期（2016 年 3-5 月）の業績は、売上高が前年同期比 24.9% 増の 4,837 百万円、営業利益が同 72.2% 増の 325 百万円と大幅増収増益となった。主力の BPO 関連事業において、前下期からスタートした地方自治体向けマイナンバー関連業務が今期も期初から順調に稼働しているほか、民間企業向けも金融関連業務や電力自由化に関連した業務など新規案件を獲得できたことが好調の要因となっている。

2017 年 2 月期の会社計画は売上高で前期比 20.3% 増の 19,984 百万円、営業利益で同 16.8% 増の 1,119 百万円と過去最高業績を見込む。足元の受注状況は引き続き好調で、第 2 四半期についても売上高は前年同期比 20% 台の増収が続く見通し。このため、市場環境に今後大きな変化がなければ、通期業績は会社計画を若干上回る可能性が高い。

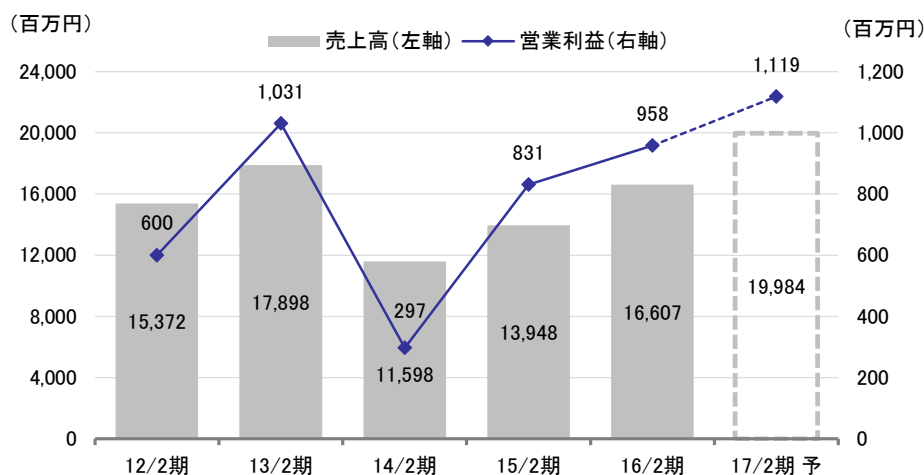
3ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる 2019 年 2 月期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を目指している。今後も「業務効率化と品質向上を両立させる企画提案力」や「短期間での早期立ち上げを可能とする運用力」を強みとして、BPO 関連事業の更なる成長拡大を推進していく。2018 年には銀行預金口座のマイナンバーへの紐付け運用が開始される見込みとなっており、売上高 30,000 百万円の達成は既存事業だけで射程圏内と言える。同社はその先の成長を見据えて M&A の検討も行っている。対象領域としては、BPO 関連事業の競争力強化につながる IT 系企業のほか、潜在需要が大きい介護人材サービス関連の企業となる。

株主還元策として同社は、安定配当の継続と株主優待制度を導入しており、業績動向に応じて着実な配当成長を目指していく考えを示している。2017 年 2 月期は前期比実質 1 円増配の 10.0 円（配当性向 17.3%）と 3 期連続の増配を予定しており、今後も業績拡大が続けば増配が期待される。また、株主優待としては、8 月末の株主に対して保有株式数に応じて QUO カードを贈呈している（500 ～ 2,000 円相当）。

### ■ Check Point

- ・「業務効率化と品質向上を両立させる企画提案力」や「短期間での早期立ち上げを可能とする運用力」が強み
- ・17/2 期通期は主力の BPO 関連事業が官公庁向け、民間企業向けともにフル稼働し過去最高業績を見込む
- ・中期経営計画最終年度となる 19/2 期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を目指す

売上高と営業利益の推移



## 業績動向

**17/2 期 1Q は売上高が前年同期比 24.9% 増、営業利益が同 72.2% 増と大幅増収増益で着地**

### (1) 2017 年 2 月期第 1 四半期の業績概要

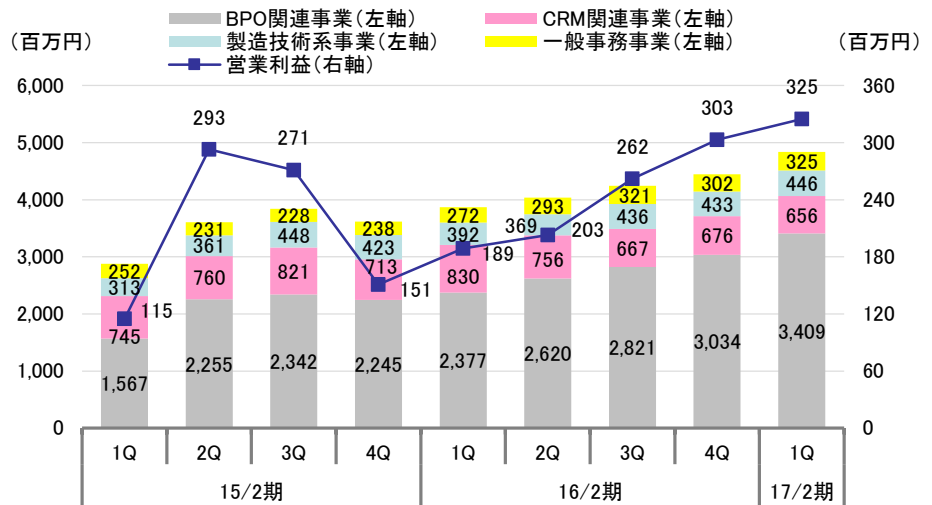
2017 年 2 月期第 1 四半期の業績は、売上高が前年同期比 24.9% 増の 4,837 百万円、営業利益が同 72.2% 増の 325 百万円、経常利益が同 75.1% 増の 322 百万円、四半期純利益が同 79.1% 増の 207 百万円と大幅増収増益となった。主力の BPO 関連事業が地方公共団体、民間企業向けともに好調に推移し、前年同期比 43.4% 増収と大きく伸びたことが主因だ。売上高営業利益率では、前年同期比 1.8 ポイント上昇の 6.7% となった。BPO 関連事業の売上構成比が高まったことにより、売上原価率が 0.5 ポイント低下したほか、販管費率も増収効果によって 1.4 ポイント低下した。社内計画比で見ると BPO 関連事業、製造技術系事業、一般事務事業の売上高がやや上回り、費用面では採用募集費等を抑えることができた。この結果、売上高、利益ともに計画をやや上回るペースで推移し、四半期ベースでは 5 四半期連続で前四半期比での増収増益を達成した。

### 2017 年 2 月期第 1 四半期業績と通期予想

(単位：百万円)

	16/2 期			17/2 期						
	1Q 実績	売上比	通期実績	1Q 実績	売上比	前年同期比	通期計画	売上比	前期比	1Q 進捗率
売上高	3,873	100.0%	16,607	4,837	100.0%	24.9%	19,984	100.0%	20.3%	24.2%
BPO 関連事業	2,377	61.4%	10,853	3,409	70.5%	43.4%	13,000	65.0%	19.8%	26.2%
CRM 関連事業	830	21.4%	2,931	656	13.6%	-21.0%	3,100	15.7%	5.8%	21.2%
製造技術系事業	392	10.1%	1,632	446	9.2%	13.7%	2,300	11.6%	41.0%	19.4%
一般事務事業	272	7.1%	1,189	325	6.7%	19.2%	1,500	7.7%	26.2%	21.7%
売上原価	3,097	80.0%	13,243	3,845	79.5%	24.2%	-	-	-	-
販管費	586	15.2%	2,404	665	13.8%	13.4%	-	-	-	-
営業利益	189	4.9%	958	325	6.7%	72.2%	1,119	5.6%	16.8%	29.0%
経常利益	184	4.8%	944	322	6.7%	75.1%	1,106	5.5%	17.2%	29.1%
純利益	116	3.0%	591	207	4.3%	79.1%	722	3.6%	22.1%	28.7%

四半期別売上高と営業利益



(2) 部門別売上動向

主力の BPO 関連事業の売上高は前年同期比 43.4% 増の 3,409 百万円となった。前下期からスタートした地方公共団体向けマイナンバー関連業務が今期も期初から順調に稼働したほか、臨時給付金関連業務も加わって、官公庁向けの売上高が前年同期比 7 倍増となったほか、民間企業向けに関しても金融関連業務や電力自由化に伴う関連業務など新規受注を相次いで獲得したことで、前年同期比約 15% 増と好調に推移した。前年同期比で約 10 億円の増収となったが、このうち 6 割が官公庁向け、4 割が民間企業向けの増収寄与分となっており、同社の業務品質の高さが評価され、既存顧客における取引シェア拡大や新規受注の獲得につながっている。

CRM 関連事業は前年同期比 21.0% 減の 656 百万円と唯一減収となった。前年同期にあった大型案件の業務が終了となった影響と、BPO 関連事業に社員リソースを重点配置し、収益性の低い案件受注を手控えた (= BPO 関連事業に注力) ことが要因となっている。

製造技術系事業は前年同期比 13.7% 増の 446 百万円となった。家電メーカーや食品加工・小売業者等からの受注が好調に推移したことによる。また、一般事務事業についても前年同期比 19.2% 増の 325 百万円と 2 ケタ増収となった。事務センター等の既存案件の業務量が拡大したことが主因となっている。

## ■ 今後の見通し

### 17/2 期通期は主力の BPO 関連事業が官公庁向け、民間企業向けともにフル稼働し過去最高業績を見込む

#### (1) 2017 年 2 月期業績見通し

2017 年 2 月期の会社計画は売上高で前期比 20.3% 増の 19,984 百万円、営業利益で同 16.8% 増の 1,119 百万円、経常利益で同 17.2% 増の 1,106 百万円、当期純利益で同 22.1% 増の 722 百万円と過去最高業績を見込んでいる。マイナンバー関連や臨時給付金関連業務など官公庁向けの売上が通期で寄与することに加えて、民間企業向けについても金融機関向けを中心としたマイナンバー関連業務の拡大や新規受注案件の獲得によって、BPO 関連事業の高成長が引き続き業績のけん引役となる。第 1 四半期の通期計画に対する進捗率は、売上高で 24.2%、営業利益で 29.0% となっている。売上高、利益ともに計画をやや上回って推移しており、また、足元の受注状況についても新規受注案件を獲得するなど引き続き好調に推移していることなどから、市場環境に今後大きな変化がなければ、通期業績は会社計画を若干上回る可能性が高いと弊社では見ている。

第 2 四半期の業績については、売上高が前年同期比で 20% 台の増収ペースが続く見通しだが、費用面では下期以降の事業拡大に向けて人員の採用を積極化するため、第 1 四半期と比較すると営業利益率は若干低下する可能性があるが、それでも第 2 四半期累計業績は会社計画（売上高 9,519 百万円、営業利益 438 百万円）を上回る可能性が高い。

### 中期経営計画最終年度となる 19/2 期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を目指す

#### (2) 中期経営計画

期初に発表した 3 ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる 2019 年 2 月期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を目指している。年平均成長率で見ると、売上高は 21.8%、営業利益は 24.5% の成長となる。今後も「業務効率化と品質向上を両立させる企画提案力」や「短期間での早期立ち上げを可能とする運用力」を強みとして、BPO 関連事業における更なる成長拡大を推進していく。

とりわけ、大型プロジェクトとして注目されるのは 2018 年からスタートする銀行預金口座のマイナンバーへの紐付け作業となる。個人の預金口座数は全体で約 8 億口座となっており、現在、地方公共団体で実施しているマイナンバー関連業務での対象者数（約 1.2 億人）に対して、単純計算で 6 倍強の業務量が発生することになる。このため、義務化までに 3 年程度の猶予期間が設けられる見通しだが、それでも同社にとっては事業を拡大する好機となる。

売上目標の30,000百万円はこうした既存事業だけで達成していく計画となっているが、同社はその先の成長を見据えてM&Aの検討も行っている。対象領域としては、BPO関連事業の競争力強化につながるIT系企業のほか、今後高成長が見込まれる介護人材サービス分野の企業等を想定している。同社ではBPO業務の中にIT分野の技術者を加えることで、業務で使用するシステムの改善提案も行い、今まで以上に業務効率向上に貢献することが可能になると考えている。また、介護人材サービス分野に関しては、2025年度までに約37.7万人の人材が不足すると言われており※、今後は外国人労働者の活用も含めて様々な雇用拡大に向けた取り組みの検討が進むと見られていることから、同社では外国人労働者受け入れを視野に海外人材サービス会社との業務資本提携を模索していく考えだ。

## キャリアリンク

6070 東証1部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/>

2016年7月21日(木)

※厚生労働省「2025年に向けた介護人材にかかる需給推計(確定値)について」

### 中期経営計画

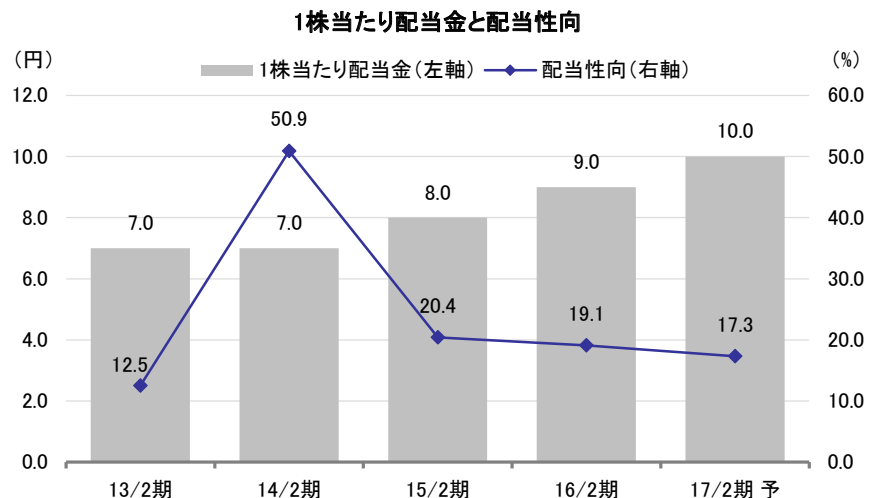
(単位:百万円)

	16/2期 実績	17/2期 計画	18/2期 計画	19/2期 計画	平均成長率 (16/2～19/2)
売上高	16,607	20,000	25,000	30,000	21.8%
BPO関連事業	10,853	13,000	17,000	21,000	24.6%
CRM関連事業	2,931	3,100	3,600	3,900	10.0%
製造技術系事業	1,632	2,300	3,100	3,800	32.5%
一般事務事業	1,189	1,500	1,300	1,300	3.0%
営業利益	958	1,119	1,510	1,850	24.5%
(利益率)	5.8%	5.6%	6.0%	6.2%	
経常利益	944	1,106	1,500	1,840	24.9%
当期純利益	591	722	970	1,200	26.6%

## 株主還元策

### 業績動向に応じて着実な配当成長を目指す

株主還元策として同社では、安定配当の継続と株主優待制度を導入している。配当金に関しては業績動向に応じて着実な配当成長を目指していく考えを示している。2017年2月期は前期比実質1円増配の10.0円(配当性向17.3%)と3期連続の増配を予定しており、今後も業績拡大が続けば増配が期待できることになる。また、株主優待としては、8月末の株主に対して保有株式数に応じてQUOカードを贈呈している(100～200株未満500円相当、200～500株未満1,000円相当、500株以上2,000円相当)。



注:2016年6月1日に1:2の株式分割を実施。16/2期以前の配当金を遡及して修正している。

#### ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ