

|| 企業調査レポート ||

キャリアリンク

6070 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 5 月 24 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2017年2月期の売上高、経常利益は4期ぶりに過去最高を更新	01
2. 2018年2月期は民間企業向け大型プロジェクトの業務量縮小により減益を見込む	01
3. 2020年2月期に売上高26,800百万円、経常利益1,430百万円を目指す	01
4. 株主還元策として、業績動向に応じた安定配当の継続と株主優待を実施	02
■ 事業概要	03
1. BPO 関連事業	03
2. CRM 関連事業	04
3. 製造技術系事業	04
4. 一般事務事業	05
■ 業績動向	05
1. 2017年2月期の業績概要	05
2. 部門別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	07
■ 今後の見通し	08
1. 2018年2月期の業績見通し	08
2. 部門別売上見通し	09
■ 中期経営計画	10
1. 中期経営計画の概要	10
2. 部門別売上計画	12
■ 株主還元策	13

■ 要約

大型プロジェクトの業務縮小により 2018年2月期の収益成長は小休止

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 案件の受注獲得を進めている。また、製造技術系派遣に注力すべく、2017年3月に会社分割によりキャリアリンクファクトリー（株）を設立。2018年2月期より連結業績の開示を開始する。

1. 2017年2月期の売上高、経常利益は4期ぶりに過去最高を更新

2017年2月期の業績は、売上高で前期比 11.2% 増の 18,459 百万円、経常利益で同 5.2% 増の 993 百万円と期初計画（売上高 19,984 百万円、経常利益 1,106 百万円）を下回ったものの、3期連続の増収増益となり、4期ぶりに過去最高を更新した。主力の BPO 関連事業において、特定の民間企業向け大型プロジェクトが計画よりも早く業務量が縮小したことや新規スポット案件で想定を超える作業工数を要したこと等が計画比の下振れ要因となったが、前期比では地方自治体向けマイナンバー・臨時給付金関連業務の増加や製造技術系事業の好調により増収増益となった。

2. 2018年2月期は民間企業向け大型プロジェクトの業務量縮小により減益を見込む

2018年2月期の連結業績は売上高で前期比 3.2% 増の 19,056 百万円、経常利益で同 29.5% 減の 700 百万円と増収減益を見込んでいる。BPO 関連事業において、民間企業向け大型プロジェクトや地方自治体向けマイナンバー・臨時給付金関連業務の受注量が減少する一方で、金融業界向けマイナンバー関連業務や製造技術系事業の新規受注拡大が見込まれ、売上高は増収基調を継続する。ただ、新規受注案件については立ち上げ初期段階では利益率が低い傾向のため、利益面ではこうした低下リスクを織り込んで減益を見込んでいる。

3. 2020年2月期に売上高 26,800 百万円、経常利益 1,430 百万円を目指す

新たに策定した3ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる 2020年2月期に売上高 26,800 百万円、経常利益 1,430 百万円を目標として掲げた。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 関連事業を拡大していくほか、製造技術系事業についても人手不足が慢性化している食品加工業界向けを中心に売上を伸ばしていく計画となっている。BPO 関連事業では 2018 年以降、銀行預金口座のマイナンバー紐付け運用が開始される見込みで、同社にとって事業拡大の好機となる。また、成長戦略として M&A にも取り組んでいく方針で、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 系企業等を視野に入れているが、今回の業績計画の中には織り込んでいない。

要約

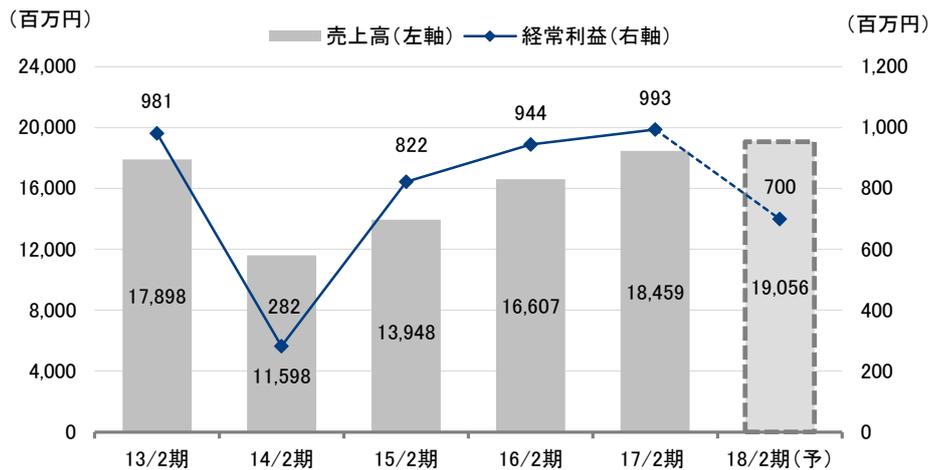
4. 株主還元策として、業績動向に応じた安定配当の継続と株主優待を実施

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、業績動向に応じて安定的かつ着実な配当成長を目指していく考えを示している。2018年2月期の1株当たり配当金は減益見込みではあるが、前期比横ばいの10.0円（配当性向26.8%）を予定している。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）。

Key Points

- ・大型プロジェクトの運用ノウハウと独自の人材マッチングシステムが強み
- ・2018年2月期は4期ぶりの減益を見込むが、計画は保守的な印象
- ・BPO関連事業と製造技術系事業を積極拡大し、2020年2月期に売上高268億円を目指す

売上高と経常利益の推移



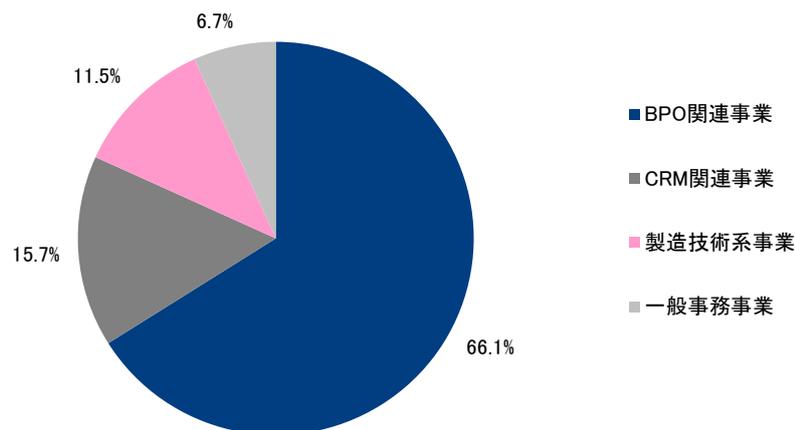
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

大型プロジェクトの運用ノウハウと 独自の人材マッチングシステムが強み

同社は1996年に創業した人材派遣会社で、現在は主力の「BPO関連事業」に加えて「CRM関連事業」「製造技術系事業」「一般事務事業」と4つの事業を展開している。このうち、「製造技術系事業」については今後の事業拡大に向けた迅速かつ効率的な経営を進めていくため、2017年3月に会社分割を行い、キャリアリンクファクトリーとして子会社化している。2017年2月期の事業別売上構成比を見るとBPO関連事業が66.1%を占めており、CRM関連事業が15.7%、製造技術系事業が11.5%、一般事務事業が6.7%となっている。各事業の内容については以下のとおり。

事業別売上構成比(17/2期)



出所：会社資料よりフィスコ作成

1. BPO 関連事業

BPO (Business Process Outsourcing) とは、企業や官公庁などが業務の効率化、コスト削減、あるいはサービスの質の向上などを目的として、特定の業務プロセスを外部の専門業者に委託することを指し、受託する事業者をBPO事業者という。同社はBPO事業者が請け負ったBPO業務への人材派遣、業務効率化等の企画提案を踏まえたインセンティブ契約に基づく人材派遣、官公庁や企業等の業務プロセスの業務請負などを主に行っており、一部最終顧客から直接受注している案件もある。

事業概要

企業や官公庁等がBPOを導入するメリットは、固定費の流動化（業務繁忙期に合わせた人員は不要）や管理コストの削減が挙げられ、また、窓口業務やコールセンター業務などでは、利用客に対するサービス品質の向上といった効果も期待できる。2006年に施行された「公共サービス改革法」を契機に、官公庁や外郭団体では「市場化テスト」という名のもとに競争入札制度を導入し、民間企業の活用を積極的に進めている。

同社の強みは、1,000人を超える大量動員を要する大型プロジェクトでも、1ヶ月程度の短期間で立ち上げることができる運用ノウハウを持っていることにある。派遣スタッフの採用に関しては、独自の人材マッチングシステム（Webシステムを活用した適正テストの実施やシフト希望確認など）によって、短期間で最適な人材を集めることを可能とし、また、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには社員の7割近くを現場に常駐させることによって、業務効率向上につながる改善施策を迅速に提案し、実行できることも強みとなっている。

BPO業務の運用に関して、同社では経験豊富なSV（スーパーバイザー）をリーダーとする「チーム派遣」を行っている。事務処理・入力・発送等を中心とした業務に対して、SVをリーダーとする10人程度のチーム編成で日々の業務を処理している。SVをリーダーとして配置することによって、派遣先での業務研修の実施や派遣スタッフの勤務シフトの平準化を実施し、業務の早期立ち上げ及び円滑な運用と生産性向上を可能としている。特に大量の人員が必要とされる大型プロジェクトでは、最適な運用システムと言える。

また、大型プロジェクトでは業務工程ごとに派遣会社が複数社入って業務に当たるケースが多いが、派遣会社が異なると工程間の連携がスムーズに進まず業務効率が改善されないことも多い。同社ではこれら複数工程を一括受注することで、工程間の連携をスムーズにし、業務効率を向上していくことで、同一案件内の取引シェア拡大を図っている。

2. CRM 関連事業

CRM（Customer Relationship Management）とは、企業が顧客満足度の向上を目的に、顧客との良好な関係を構築していくための経営手法を指す。同社においては、テレマーケティング事業者が請け負ったテレマーケティング業務への人材派遣・紹介、企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・紹介、テレマーケティング業務の請負などを行っている。

テレマーケティング事業者への人材派遣では、BPO関連事業と同様にチーム派遣を行っている。また、テレマーケティング業務の請負では、顧客から委託されたテレマーケティング業務を自社内に設置したコンタクトセンターで請け負っている。

3. 製造技術系事業

企業の製造拠点等において、組み立て作業や製造・物流に関するすべての業務についての人材派遣、請負業務を行っている。主に西日本を中心に展開しており、顧客は総合家電大手、食品加工、自動車、医療機器業界等が主となっている。

事業概要

4. 一般事務事業

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。

なお、CRM 関連事業や一般事務事業における人材派遣業務に関しては、テンポホールディングス<2181>やパソナグループ<2168>など大手人材派遣会社の寡占化が進んでおり競争も激しいが、同社では、BPO 案件の受注獲得につなげていくためのフック役として、これら事業を位置付けている。

業績動向

2017年2月期は売上高、経常利益で4期ぶりに過去最高を更新

1. 2017年2月期の業績概要

2017年2月期の業績は、売上高で前期比11.2%増の18,459百万円、営業利益で同4.3%増の1,000百万円、経常利益で同5.2%増の993百万円、当期純利益で同8.6%増の642百万円と3期連続の増収増益となり、売上高、経常利益、当期純利益に関しては4期ぶりに過去最高を更新した。主力のBPO関連事業に地方公共団体向けマイナンバー・臨時給付金関連業務が伸びたほか、製造技術系事業が好調に推移したこと等が主因だ。

ただし、期初会社計画に対しては、売上高で7.6%、営業利益で10.7%下回る格好となった。これはBPO関連事業の中で民間企業向け大型プロジェクトの1つで業務量縮小が想定よりも早く進んだこと、並びに新規スポット案件で想定を超える作業工数を要し、利益面でマイナスとなったこと等の影響である。

売上原価率は前期の79.7%から80.4%と0.7ポイント上昇した。比較的採算の良かった民間企業向け大型プロジェクトの業務量縮小が影響している。販管費については人件費や採用費・研修費等の増加により前期比で9.1%増となったが、販管費率では同0.3ポイント低下の14.2%となった。この結果、営業利益率は前期比で0.4ポイント低下の5.4%となった。

キャリアリンク | 2017年5月24日(水)
 6070 東証1部 | <http://www.careerlink.co.jp/ir/>

業績動向

2017年2月期業績

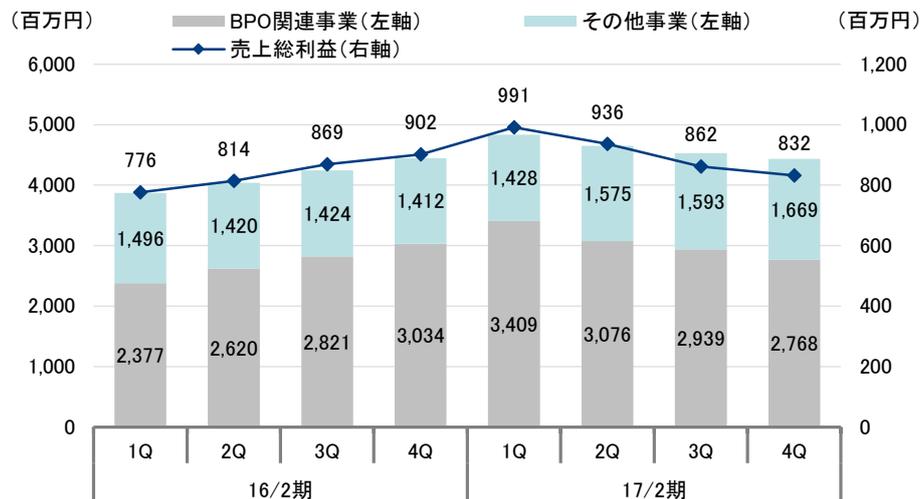
(単位：百万円)

	16/2期		通期計画	17/2期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	16,607	100.0%	19,984	18,459	100.0%	11.2%	-7.6%
BPO関連事業	10,853	65.4%	12,990	12,193	66.1%	12.3%	-6.1%
CRM関連事業	2,931	17.6%	3,143	2,903	15.7%	-1.0%	-7.6%
製造技術系事業	1,632	9.8%	2,312	2,120	11.5%	29.9%	-8.3%
一般事務事業	1,189	7.2%	1,538	1,242	6.7%	4.5%	-19.2%
売上原価	13,243	79.7%	-	14,835	80.4%	12.0%	-
販管費	2,404	14.5%	-	2,623	14.2%	9.1%	-
営業利益	958	5.8%	1,119	1,000	5.4%	4.3%	-10.7%
経常利益	944	5.7%	1,106	993	5.4%	5.2%	-10.2%
当期純利益	591	3.6%	722	642	3.5%	8.6%	-11.0%

出所：会社資料よりフィスコ作成

四半期ベースの業績トレンドとしては、2017年2月期第1四半期をピークに売上高、売上総利益ともに前四半期比で減少傾向が続いている。民間企業向け大型プロジェクトの1つが2016年夏以降、段階的に業務量を縮小してきたことが影響していると思われる。売上総利益率で見れば、2017年2月期第1四半期の20.5%から、第4四半期は18.8%まで低下した。同プロジェクトに関しては動員数がピーク時で1,500人/日であったが、現状は半分程度の水準となっている。

四半期別売上高と売上総利益



出所：会社資料よりフィスコ作成

2017年2月期は官公庁向けマイナンバー・臨時給付金関連業務の寄与により BPO 関連事業は2ケタ増収に

2. 部門別売上動向

(1) BPO 関連事業

BPO 関連事業の売上高は前期比 12.3% 増の 12,193 百万円となった。同事業の 4 分の 3 を占める民間企業向けは前述した大型プロジェクトの業務量縮小が響いて前期比 5% 程度の減収となったものの、官公庁向けが前期比 2 倍増に拡大し、全体では増収を維持した。官公庁向けについては、2016 年 2 月期第 3 四半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期初からフル寄与したほか、臨時給付金や年金関連業務などの新規受注を獲得したことが増収要因となった。民間企業向けでは金融機関のマイナンバー関連業務や新電力関連業務などが増収に寄与している。

(2) CRM 関連事業

CRM 関連事業の売上高は前期比 1.0% 減の 2,903 百万円となった。コールセンター案件の新規受注は順調に推移したものの、コールセンター業務に付随して関連業務も同一案件で受注できたため、BPO 関連事業の売上高として計上したことや、前期にあった大型スポット案件の業務が終了したこと等が減収要因となった。

(3) 製造技術系事業

製造技術系事業の売上高は前期比 29.9% 増の 2,120 百万円と好調に推移した。増収要因の大半は既存顧客における取引シェア拡大によるもので、総合家電大手や食品加工業者、自動車・医療機器メーカーからの受注が好調に推移した。営業エリアも既存顧客の工場がある四国や東海地方などに広がっている。

(4) 一般事務事業

一般事務事業の売上高は前期比 4.5% 増の 1,242 百万円となった。事務センター等の既存案件の業務量が順調に伸びたことが増収要因となった。

財務基盤の強化は着実に進んでいる

3. 財務状況と経営指標

2017 年 2 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 217 百万円増加の 5,837 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金・有価証券が 260 百万円増加し、固定資産では長期性預金が 100 百万円増加した一方で、投資有価証券が 202 百万円減少した。

負債合計は前期末比 327 百万円減少の 2,633 百万円となった。未払法人税等が 42 百万円増加したが、有利子負債が 239 百万円減少したほか、前受金が 70 百万円、未払消費税等が 53 百万円、未払金が 47 百万円減少した。また、純資産は前期末比 544 百万円増加の 3,203 百万円となった。当期純利益の計上 642 百万円、配当金の支払い 113 百万円により、利益剰余金が 529 百万円増加した。

業績動向

経営指標を見ると、収益の拡大により安全性を示す自己資本比率が前期末の47.3%から54.6%に、有利子負債の削減により有利子負債比率が32.9%から19.9%にそれぞれ改善し、企業規模の拡大とともに財務基盤の強化も進んでいると言える。収益性についてはROAが前期並みの17.3%、ROEは前期比2.4ポイント低下の22.0%、売上高営業利益率が同0.4ポイント低下の5.4%となった。売上高営業利益率の低下によりROEも若干低下したが、依然20%を上回る水準となっており、資本効率は高水準が続いていると言える。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	14/2期	15/2期	16/2期	17/2期	増減額
流動資産	3,027	4,902	4,900	5,178	278
(現預金・有価証券)	1,579	3,173	2,617	2,878	260
固定資産	362	412	719	658	-61
総資産	3,389	5,314	5,620	5,837	217
負債合計	1,603	3,119	2,961	2,633	-327
(有利子負債)	785	768	875	635	-239
純資産	1,786	2,194	2,658	3,203	544
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	52.7%	41.3%	47.3%	54.6%	
有利子負債比率	44.0%	35.0%	32.9%	19.9%	
(収益性)					
ROA(総資産経常利益率)	7.5%	18.9%	17.3%	17.3%	
ROE(自己資本利益率)	9.4%	24.5%	24.4%	22.0%	
売上高営業利益率	2.6%	6.0%	5.8%	5.4%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年2月期は4期ぶりの減益を見込むが、計画は保守的な印象

1. 2018年2月期の業績見通し

2018年2月期からは、会社分割によりキャリアリンクファクトリー(株)を設立したことに伴い、連結業績の開示をスタートするが事業内容に特段の変わりはない。売上高は前期比3.2%増の19,056百万円、営業利益は同29.1%減の709百万円、経常利益は同29.5%減の700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同27.2%減の467百万円と増収減益となる見通し。上期だけで見ると、売上高についても前年同期比3.4%減と減収を見込んでいる。民間企業向け大型プロジェクトの1つでの業務量縮小による影響が続くほか、官公庁向けマイナンバー・臨時給付金関連業務が一段落することも減益要因となる。

今後の見通し

ただ、同社は2017年2月期の業績が会社計画を下回ったことから、2018年2月期業績については保守的に計画を立てていると見られる。

2018年2月期見通し

(単位：百万円)

	17/2期		18/2期			
	実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	18,459	+11.2%	9,163	-3.4%	19,056	+3.2%
営業利益	1,000	+4.3%	341	-38.8%	709	-29.1%
経常利益	993	+5.2%	336	-39.3%	700	-29.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	642	+8.6%	224	-36.7%	467	-27.2%

注：18/2期は連結業績予想値

出所：決算短信よりフィスコ作成

BPO 関連事業と製造技術系事業は増収基調が続く

2. 部門別売上見通し

(1) BPO 関連事業

BPO 関連事業の売上高は前期比 5.8% 増の 12,900 百万円を見込んでいる。官公庁向けは新規入札案件の獲得を見込んでいるものの、マイナンバー・臨時給付金関連業務が一段落するため、前期比 27% 減と落ち込む見通しとなっている。マイナンバー関連業務については本カードへの切り替え率が 10% 以下と低水準にとどまっていることから、今後も関連業務の受注は期待できると見ているが、2018年2月期については減収要因となる。

一方、民間企業向けは同 17% 増を見込んでいる。2017年2月期から業務量が縮小となった大型プロジェクトについては2018年2月期も前期比減収で見込んでいるが、金融機関向け案件が増加するほか、その他新規案件の受注獲得並びに、CRM 関連業務や一般事務業務で獲得した案件の BPO 化による売上増を見込んでいる。また、本社内のコールセンターを 70 席から 200 席へ増床しており、有効活用していく。新規案件については、優秀な SV や OP を戦略的に配置転換することで、取引シェアの拡大も進めていく方針だ。

(2) CRM 関連事業

CRM 関連事業の売上高は前期比 3.6% 減の 2,800 百万円を見込んでいる。証券外務員等の資格を要する高単価案件（証券会社のコンタクトセンター等）を中心に金融機関向けの受注拡大を推進していく。また、地方都市におけるテレマーケティング事業者の需要も 2018年2月期は積極的に取り込んでいく方針としている。一部案件が BPO 関連業務に計上されるため減収となるが、業務量としては拡大する見通しだ。

(3) 製造技術系事業

製造技術系事業の売上高は前期比 22.6% 増の 2,600 百万円と高成長が続く見通し。人手不足が慢性化している食品加工業界向けを中心に受注拡大を推進していく方針で、シニア層や外国人なども活用したチーム派遣によるローコストオペレーションの実現により、売上規模を拡大していく戦略だ。また、営業エリアについても関西、四国、東海エリアからさらに関東へ広げていく計画となっている。

(4) 一般事務事業

一般事務事業の売上高は前期比 59.7% 減の 500 百万円を見込んでいる。民間事務センターの受注は堅調に推移する見込みだが、コールセンター業務等の周辺業務を取り込むことで BPO 化していく案件があり、この影響で同事業では 742 百万円の減収要因となる。

■ 中期経営計画

BPO 関連事業と製造技術系事業を積極拡大し、 2020 年 2 月期に売上高 268 億円を目指す

1. 中期経営計画の概要

今回、新たに策定した中期 3 ヶ年経営計画では、最終年度（2020 年 2 月期）の業績目標値として、売上高で 26,800 百万円、営業利益で 1,440 百万円、経常利益で 1,430 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 960 百万円を掲げた。1 年前の 3 ヶ年計画では 2019 年 2 月期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を掲げていたので、目標値を引き下げた格好となっている。民間企業向け大型プロジェクトの業務量の縮小が想定よりも早まったことで、2017 年 2 月期実績及び 2018 年 2 月期業績見通しが前回よりも引き下げられ、より実現性の高い計画値に見直したことが要因と見られる。とはいえ、今後も収益拡大に向けて積極的な事業展開を進めていく方針が変わりなく、3 年間の平均成長率では、売上高、営業利益ともに約 13% の成長を見込んでいる。規模の拡大に伴って間接費用の比率が下がるため、営業利益率は 6% 程度まで上昇する可能性があるが、今回は保守的に見て、まずは 2017 年 2 月期並みの 5.4% の水準に戻すことを目標とした。

中期経営計画

中期経営計画

(単位：百万円)

	17/2 期実績	18/2 期計画	19/2 期計画	20/2 期計画	平均成長率 (17/2～20/2)
売上高	18,459	19,056	22,300	26,800	13.2%
BPO 関連事業	12,193	12,900	15,300	18,600	15.1%
CRM 関連事業	2,903	2,800	2,900	3,000	1.1%
製造技術系事業	2,120	2,600	3,500	4,500	28.5%
一般事務事業	1,242	500	500	600	-21.5%
営業利益	1,000	709	1,010	1,440	12.9%
(売上高営業利益率)	5.4%	3.7%	4.5%	5.4%	-
経常利益	993	700	1,000	1,430	12.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	642	467	670	970	14.7%

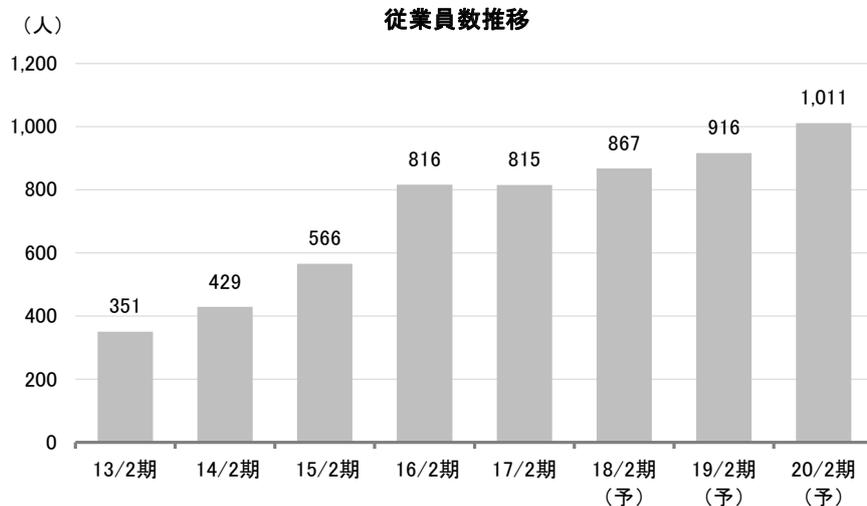
出所：会社資料よりフィスコ作成

中期経営計画達成に向けた営業戦略として、同社では BPO 関連事業と製造技術系事業の成長拡大を推進していく方針としている。BPO 関連事業については、引き続き「チーム派遣」による民間、官公庁向け大型プロジェクトの受注獲得に注力する。プロジェクトの早期立ち上げと業務品質の維持向上には、今まで蓄積してきた「チーム派遣」による同社の運用ノウハウが強みとなる。また、金融機関でのマイナンバー関連需要の取り込みも進めていく。マイナンバーに関しては今後、銀行での口座紐付作業の需要が本格的に立ち上がる見込みとなっている。

製造技術系事業については食品加工業界向けを中心に、営業エリアの拡大も図りながら事業規模を拡大して行く方針だ。なお、BPO 関連事業の競争力を強化するために、上流工程となるシステム開発分野への領域拡大を図るべく、M&A も前向きに検討を進めている。ただ、現状では同社の条件に合う M&A 案件は見つかりにくい環境にあり、今回の中期経営計画にはその効果を織り込んでいない。

なお、従業員数（臨時雇用者数含む）については、2017年2月末の815名から2020年2月末は1,011名と年率7.3%の増加を見込んでいる。うち、新卒採用者数は年間で40～60名程度を見込んでいる。このため、人件費率については今後、徐々に低下していくことが見込まれる。

中期経営計画



注：臨時雇用者数も含む
 出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 部門別売上計画

(1) BPO 関連事業

BPO 関連事業の2020年2月期の売上目標は18,600百万円、年平均成長率で15.1%を見込んでいる。国内のBPO市場は約4兆円と大きく、シェア拡大による成長余地は大きい。同社では、大型案件で培った運用ナレッジを展開し、派遣マーケットにおける競争力を強化しながら、BPOソリューションサプライヤーとしての地位からレベルアップし、最終顧客から直接受注を受けるTier1 サプライヤーを目指していく。また、「品質のキャリアリンク」を名実とも実現し、品質向上によるブランド力の構築により、一段の事業規模拡大を図っていく方針だ。

(2) CRM 関連事業

CRM 関連事業の2020年2月期の売上目標は3,000百万円、年平均成長率で1.1%とほぼ横ばいで見込んでいる。付随業務の受注を取り込み、BPO化していくため、売上高としては横ばいの見通しとなっているが、業務量は拡大していく見通しだ。需要が旺盛な金融業界向けの受注を拡大していくほか、テレマーケティング事業の需要も取り込んでいく。就業スタッフについても有資格者の採用や研修等により品質を向上させていくことで、受注単価を継続的に上昇させていく。競争が激しい領域ではあるが、同社ではチーム派遣にKPIを導入し、業務効率化と顧客満足度の向上を図ることで、利益を拡大していく方針となっている。

(3) 製造技術系事業

製造技術系事業の2020年2月期の売上目標は4,500百万円、年平均成長率で28.5%と成長率では最も高い伸びを目指している。食品加工業界向けを中心に、営業エリアの拡大も図りながら事業規模を拡大していく戦略だ。同事業においては、シニア層や外国人なども活用した「チーム派遣」を推進し、取引シェアを拡大していく方針となっている。

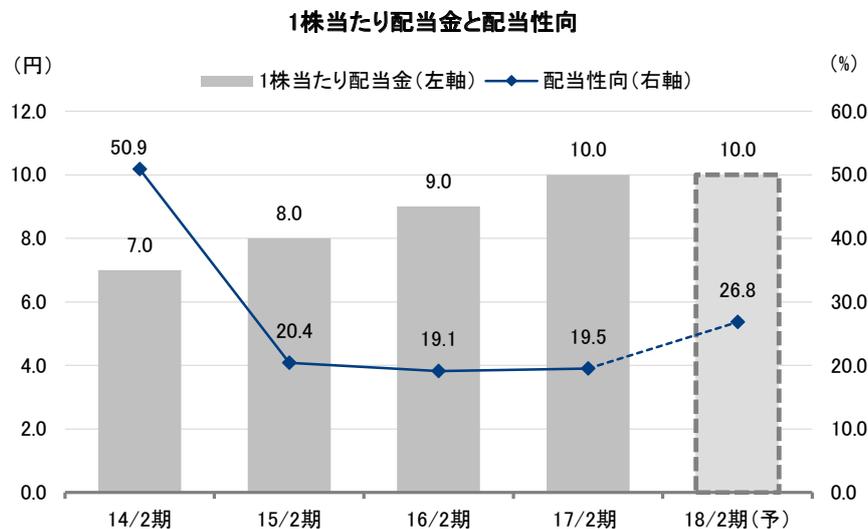
(4) 一般事務事業

一般事務事業の2020年2月期の売上目標は600百万円となっている。一般事務の中でも高利益案件の周辺業務を取り込み、BPO化を推進していく戦略となっているため、同事業単体での伸びは見込んでいないが、BPO関連事業拡大のためのフック役の位置付けとして今後も新規受注の獲得を進めていくことになる。

株主還元策

業績動向に応じた安定配当の継続と株主優待を実施

株主還元策として同社では、企業価値の増大を最優先にM&A実施やIT投資などのための内部留保資金を蓄えつつ、配当金に関しては業績動向に応じて安定的かつ着実な配当成長を目指している。2018年2月期の1株当たり配当金は減益見込みだが、前期比横ばいの10.0円(配当性向26.8%)を予定している。また、株主優待制度を導入しており、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。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待内容

対象株主	8月末の株主名簿に記載されている株主	
優待内容	100-200株未満	QUOカード(500円相当)
	200-500株未満	QUOカード(1,000円相当)
	500株以上	QUOカード(2,000円相当)
送付時期	年1回、10月下旬を予定	

出所：会社資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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。“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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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