

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2020 年 6 月 15 日 (月)

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. 2020年2月期の業績概要	01
2. 2021年2月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 事務系人材サービス事業	04
2. 製造系人材サービス事業	05
3. 営業系人材サービス事業	05
■ 業績動向	05
1. 2020年2月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
■ 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 2021年2月期の業績見通し	10
2. 事業別売上見通しと営業戦略	11
3. 中期経営計画	12
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	15

## ■ 要約

### 官公庁向け BPO 案件の受注拡大に期待

キャリアリンク <6070> グループは、BPO (Business Process Outsourcing) 関連を中心とした事務系人材サービス事業を中心に製造系、営業系人材サービス事業へと展開する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。2018年3月に M&A により金融業界向け人材サービス会社の(株)ジャパン・ビジネス・サービス(以下、JBS)の株式を取得し、完全子会社化した。

#### 1. 2020年2月期の業績概要

2020年2月期の連結売上高は前期比13.3%増の21,103百万円、営業利益は同268.9%増の692百万円と増収増益決算となった。売上高は消費税増税関連のスポット案件が予想以上に受注できたことや、大手テレマーケティング事業者向け派遣案件の好調に加えて、前下期から開始したキャッシュレス決済関連受託業務が通年でフル寄与したことが増収要因となった。利益面では売上総利益率の改善に加えて、就業スタッフの定着化等による募集費の抑制やJBSの構造改革効果などで販管費の抑制が図れたことにより、営業利益率が前期の1.0%から3.3%に上昇し、大幅増益につながった。

#### 2. 2021年2月期の業績見通し

2021年2月期の売上高は前期比9.6%増の23,132百万円、営業利益は同15.5%減の585百万円と増収減益を見込んでいる。新型コロナウイルス感染拡大の影響により、先行きは不透明な状況にあるものの、事務系人材サービス事業及び食品加工事業者向け派遣サービスの拡大等により増収が続く見通し。一方、利益面では大型請負案件を中心とした受注活動を進めるための営業中核人材及びシステム開発要員の増員を計画しているほか、受注案件運用のための管理スタッフの募集並びにシステム投資を実施する予定で、これら先行投資費用の増加が減収要因となる。

#### 3. 中期経営計画

同社は2023年2月期までの3ヶ年中期経営計画を発表している。経営数値目標としては、2023年2月期に売上高で289億円、営業利益で12.7億円を掲げている。3年間の年平均成長率は売上高で11.1%、営業利益で26.6%となる。けん引役となるのはBPO関連事業で大型案件を積極的に受注していくことで成長を目指す。また、製造系人材サービスは外国人労働者の積極活用と営業エリアの拡大により事業規模の拡大を図り、営業系人材サービスはキャッシュレス決済以外の新規分野を開拓して、持続的な収益基盤の確立に取り組んでいく方針だ。

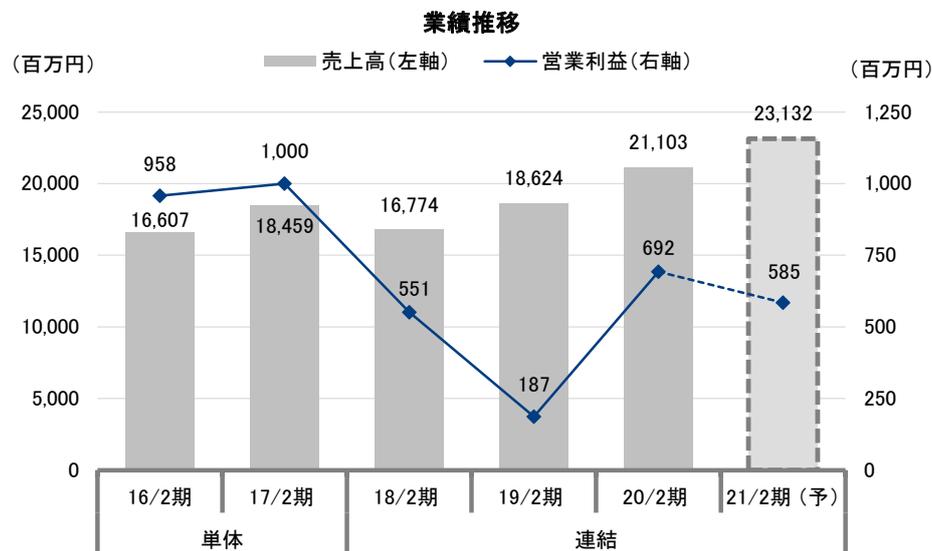
## 要約

## 4. 株主還元策

同社は株主還元策として安定配当の継続と株主優待制度を導入している。2021年2月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの10.0円(配当性向30.5%)を予定、また、株主優待として毎年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

- ・消費増税増税関連業務の増加と子会社の収益改善効果により、営業利益は3期ぶりの増益に転じた
- ・2021年2月期は先行投資の実行により増収減益を見込むが、新型コロナウイルスの動向次第
- ・中期経営計画では、2023年2月期に売上高289億円、営業利益12.7億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

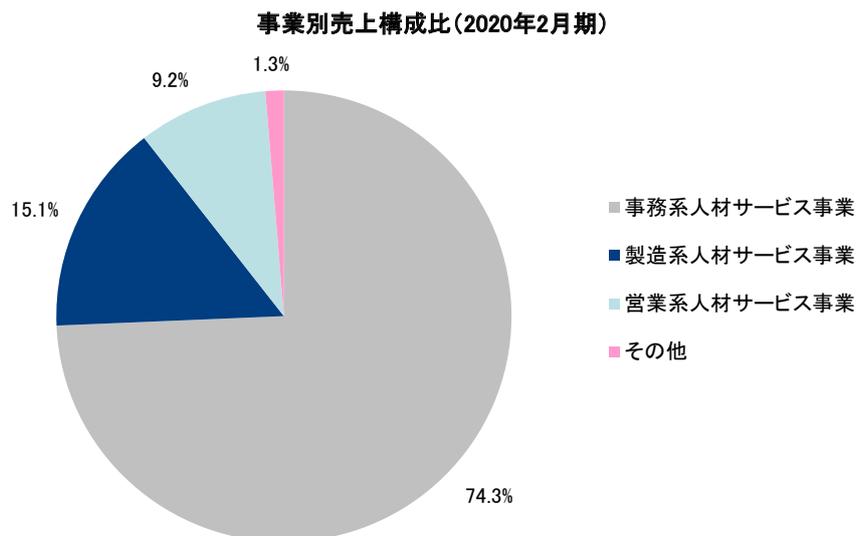
## ■ 事業概要

### 事務系人材サービスを起点に製造系、 営業系を展開する総合人材サービス会社

同社は、1996年に創業した人材派遣サービス会社で、短期間での大量動員・業務立ち上げを可能とする運用ノウハウを強みに事務系人材サービス事業を中心に成長を続けてきた。東京本社のほか、札幌、仙台、大阪、福岡、沖縄に支店を構える。2017年3月に製造系人材サービス事業の成長加速を図るため、子会社のキャリアリンクファクトリー(株)を新設し、同年6月に事業承継したほか、2018年10月からは営業系人材サービス事業にも領域を拡大している。

2018年3月には、だいがく証券ビジネス<8692>(以下、DSB)と資本業務提携を締結し(相互に1%の株式を取得)、その子会社であったJBSの全株式を取得して子会社化した。JBSは大手証券会社を中心とした金融業界向けに人材サービス事業を展開し、人事給与請負事業等も行っている。DSBとの資本業務提携の狙いは、1) DSBが得意とする金融業界向けBPO案件で同社の運用ノウハウ並びに人的リソースを活用し、BPO関連事業の拡大を図る、2) 金融業界以外の民間企業及び官公庁向けにおいて、より幅広い人材サービス提供を可能とし、企画提案型BPO業務を強化する、3) 双方の経営資源を相互活用し、各々の事業成長・業務効率向上を目指す、の3点となる。

2020年2月期の連結売上高構成比で見ると、BPO関連を中心とした事務系人材サービス事業が74.3%を占め、次いで製造系人材サービス事業が15.1%、営業系人材サービス事業が9.2%、その他(JBSの子会社で行う自動車管理事業)が1.3%となっている。各事業の内容は以下のとおり。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 事業概要

## 1. 事務系人材サービス事業

## (1) BPO 関連事業部門

事務系人材サービス事業の約5割を占めるBPO関連事業では、BPO事業者※が請け負ったBPO業務への人材派遣、並びに官公庁及び企業等の業務プロセスの一部についての企画提案型の人材派遣及び請負業務を行っており、一部最終顧客から直接受注する案件もある。

※ BPO事業者…官公庁及び地方公共団体並びに企業等の業務プロセスの一部について、業務の企画・設計から実施までを含めて外部委託することをBPOと呼び、受託する事業者をBPO事業者と言う。

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つことにある。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、社員を現場に常駐させることによって、スタッフの労務管理を含めた現場での運用能力強化だけでなく、オペレーションの改善提案等による業務効率向上に取り組むことでサービス品質を高め、顧客満足度向上につなげていることを強みとしている。

BPO業務の運用に関して、同社は経験豊富な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・データ入力・書類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を組み日々の業務を処理している。SVを配置することによって、業務研修の実施やスタッフの勤務シフトの平準化を行い、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の改善が進まないことも多い。同社はこれら複数工程を一括受注することで工程間のスムーズな連携を実現し、また、オペレーションの改善提案等により業務効率の向上を図ることで、同一案件内における取引シェア拡大を図っている。

## (2) CRM 関連事業部門

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関連事業部門と同様にチーム派遣を行うことで、取引先内でのシェア拡大に取り組んでいる。

## 事業概要

## (3) 一般事務事業部門

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに業務請負を行っている。一般事務分野の人材派遣業務は、パーソルホールディングス<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位置付けている。

## 2. 製造系人材サービス事業

子会社のキャリアリンクファクトリーで展開する事業となる。売上高の約6割はコンビニエンスセンターを中心とした食品加工業者向けの人材派遣・請負サービスで、そのほか輸送機器、電子機器、医療機器分野の製造現場向けにも展開している。営業拠点は姫路本社、池袋、静岡、尼崎、熊本、沖縄の6拠点で、事業エリアについても拡大を進めている。

## 3. 営業系人材サービス事業

営業系人材サービス事業では、2018年10月よりスマートフォンを利用したキャッシュレス決済システムの導入提案業務を受託し、全国で展開している。対象は中小規模の小売・飲食店舗となり、BPO関連事業部門と同様にチーム制を敷いて業務活動を行っている。

## 業績動向

### 消費税増税関連業務の増加と子会社の収益改善効果により、営業利益は3期ぶりの増益に転じる

## 1. 2020年2月期の業績概要

2020年2月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の21,103百万円、営業利益で同268.9%増の692百万円、経常利益で同137.9%増の690百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同208.1%増の526百万円となった。売上高は2期連続増収、各利益は3期ぶりの増益に転じた。同社の業績は2018年2月期以降、民間企業向け大型BPO案件の業務縮小を主因として減益を強いられてきたが、こうしたマイナス要因も一巡し拡大基調に転じた格好だ。

## 業績動向

## 2020年2月期連結業績

(単位：百万円)

	19/2期		20/2期		20/2期		20/2期	
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前期比	期初計画比	
売上高	18,624	-	21,668	21,103	-	13.3%	-2.6%	
事務系人材サービス事業	14,753	79.2%	-	15,686	74.3%	6.3%	-	
製造系人材サービス事業	3,112	16.7%	-	3,194	15.1%	2.7%	-	
営業系人材サービス事業	492	2.6%	-	1,947	9.2%	295.2%	-	
その他	267	1.4%	-	274	1.3%	2.6%	-	
売上原価	15,273	82.0%	-	17,119	81.1%	12.1%	-	
販管費	3,163	17.0%	-	3,291	15.6%	4.0%	-	
営業利益	187	1.0%	422	692	3.3%	268.9%	64.0%	
経常利益	290	1.6%	419	690	3.3%	137.9%	64.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	0.9%	281	526	2.5%	208.1%	87.1%	

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高は2018年10月より開始したキャッシュレス決済関連受託業務が通年で寄与したことに加えて、消費税増税関連のスポット案件を予想以上に受注できたこと、大手テレマーケティング事業者向けや食品加工事業者向けが好調に推移したことが増収要因となった。

売上原価率は消費税増税関連のスポット案件を始めとするBPO案件及び給与計算受託業務のうち採算の良い案件が増加したことにより、前期比で0.9ポイント改善した。また、新規受注案件にかかる就業スタッフ募集費の効率的な運用や業務効率化による事務スタッフの減少、JBSで2019年2月期に実施した支店統合、事務所移転等による固定費削減効果等によって販管費率も前期比1.4ポイント低下し、営業利益率は3.3%と2018年2月期の水準まで回復した。

営業外収支が2019年2月期と比較して悪化した。これはキャリアリンクファクトリーで計上した消費税等差益102百万円がなくなったことによる。

期初会社計画との比較で見ると、売上高は計画に織り込んでいなかった消費税増税関連のスポット案件を中心に事務系人材サービスが予想を上回ったものの、製造系人材サービスや営業系人材サービスが下回り、全体では若干の未達となった。一方、利益面では消費税増税関連のスポット案件が寄与したことに加えて、業務効率の改善やJBSの収益が予想以上に改善したことにより期初計画を上回って着地した。なお、2020年2月期末の従業員数は、民間企業向け大型BPO案件の業務が終了したことや事務スタッフの減少等により、前期末比11.2%減の525人となっている。

## 消費税増税関連の寄与もあり事務系人材サービスの収益が急回復

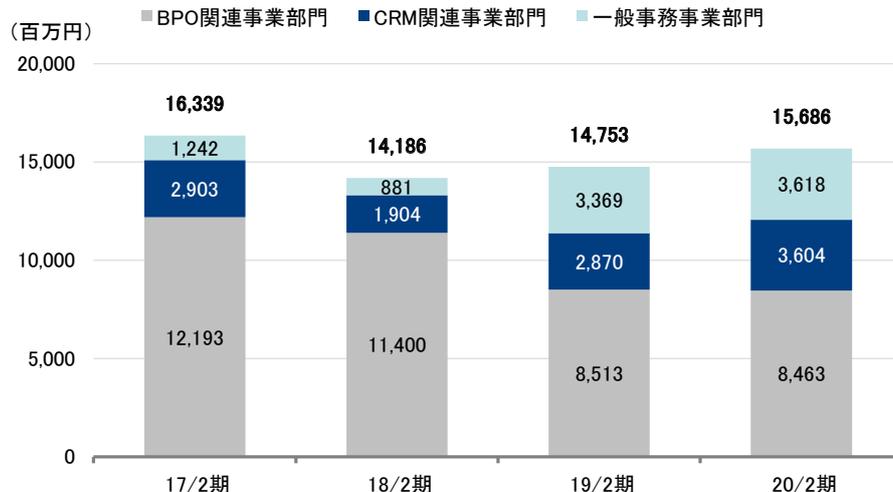
### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) 事務系人材サービス事業

事務系人材サービス事業の売上高は前期比 6.3% 増の 15,686 百万円、営業利益は同 683.4% 増の 637 百万円と急回復した。民間企業向け大型 BPO 案件の 1 つが 2018 年秋に終了し、前期比で約 5 億円の減収要因となったものの、消費税増税に関連したスポット案件を予想以上に受注できたこと、テレマーケティング事業者及び金融機関向け CRM 関連業務や給与計算受託業務等が好調に推移したことなどが増収要因となった。

利益面では、BPO 案件や給与計算受託業務のうち採算の良い受注案件が増加したことによる売上総利益率の改善や、就業スタッフ募集費の効率的な運用並びに就業スタッフの定着化、業務効率化による事務スタッフの不補充による人件費減、JBS の収益改善施策による固定費減少などが増益要因となり、営業利益率も前期の 0.6% から 4.1% に上昇した。

事務系人材サービス事業売上高推移



注：19/2期より連結決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

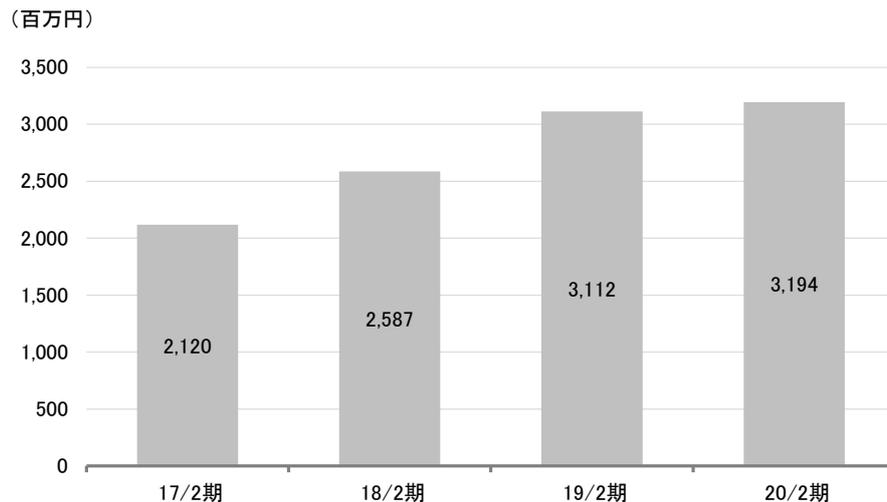
事業部門別の売上動向を見ると、BPO 関連事業部門の売上高は前期比 0.6% 減の 8,463 百万円と微減にとどまった。消費税増税関連のスポット案件の受注獲得により、前期比 2 ケタ増収と好調に推移したほか、JBS による給与計算受託業務等も伸長したが、民間企業向け BPO 大型案件の 1 つが 2018 年秋に終了し、約 5 億円の減収となったことが要因だ。同案件は 2017 年 2 月期で BPO 関連事業部門の約 4 割を占めていたと推定され、同案件の段階的な業務縮小が業績の悪化要因となっていたが、2020 年 2 月期でこうしたマイナス要因も払拭したことになる。

## 業績動向

CRM 関連事業部門の売上高は前期比 25.6% 増の 3,604 百万円となった。大手テレマーケティング事業者や証券会社等の金融機関からの受注が好調に推移した。金融機関向けでは資格取得を要する高単価案件の受注も伸長した。また、一般事務事業部門の売上高も前期比 7.4% 増の 3,618 百万円と堅調に推移した。JBS による金融機関向け案件の受注が好調に推移したほか、官公庁向け案件の受注も順調に増加した。

**(2) 製造系人材サービス事業**

製造系人材サービス事業の売上高は前期比 2.7% 増の 3,194 百万円と増収が続いたものの、営業利益は同 36.6% 減の 28 百万円と減益に転じた。売上高は食品加工業者からの受注が好調を維持した一方で、中国経済の減速の影響を受け製造加工業者からの受注が予想以上に減少した影響により、期初会社計画に対しては下回る格好となった。一方、利益面では就業スタッフの募集費及び研修費の節減に努めたが、安全管理等の社内管理体制及びガバナンス体制の強化に伴う人件費の増加が減益要因となった。なお、2019年10月に池袋支店を開設したことに伴い、埼玉支店を池袋支店に統合している。

**製造系人材サービス事業売上高推移**


注：19/2期より連結決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

**(3) 営業系人材サービス事業**

営業系人材サービス事業の売上高は前期比 295.2% 増の 1,947 百万円、営業利益は同 56.6% 減の 25 百万円となった。2018年10月より受注を開始したキャッシュレス決済関連受託業務が通年でフル寄与し、受託地域も拡大したことで大幅増収となったが、第3四半期以降は人員不足もあって、期初会社計画からは下回って着地した。利益面では、受託地域拡大に伴う社員及び営業中核人材の採用を進めたことによる人件費及び経費の増加が減益要因となった。

**(4) その他**

その他は JBS の子会社である東京自動車管理（株）における自動車管理事業となり、売上高は前期比 2.6% 増の 274 百万円、営業利益は同 55.0% 減の 1 百万円となった。人件費の増加が減益要因となっている。

## ■ 財務状況と経営指標

### ネットキャッシュは過去最高水準となり、財務の健全性は向上

2020年2月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,563百万円増加の7,480百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は収益拡大に伴い現金及び預金が1,232百万円増加したほか、たな卸資産（官公庁向けの一部仕掛案件）が245百万円、受取手形及び売掛金が159百万円それぞれ増加した。一方、固定資産では減価償却の進展で有形固定資産が21百万円減少したほか、無形固定資産が30百万円減少し、繰延税金資産が31百万円増加した。

負債合計は前期末比1,127百万円増加の3,640百万円となった。有利子負債が182百万円減少した一方で、未払消費税等が555百万円、未払金が363百万円、未払法人税等が136百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は同435百万円増加の3,840百万円となった。配当金支出122百万円と親会社株主に帰属する当期純利益526百万円の計上により利益剰余金が403百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の56.5%から50.3%に低下したが、収益増に伴う未払税金の増加が主因であり、有利子負債の削減によりネットキャッシュ（現預金－有利子負債）も前期末比1,469百万円増の3,300百万円と過去最高（2015年2月期末の2,405百万円）を上回る水準となっていることから、財務の健全性は向上しているものと判断される。また、収益性については前述したとおり、民間企業向けの特大型BPO案件の業務縮小により、2019年2月期まで低下傾向が続いていたが、2020年2月期はROA、ROEともに10%台の水準に回復し、営業利益率も3.3%と水準はまだ低いものの上昇に転じている。

#### 貸借対照表

（単位：百万円）

	17/2 期末	18/2 期末	19/2 期末	20/2 期末	増減額
流動資産	5,178	5,055	5,117	6,668	1,551
（現金及び預金）	2,778	3,084	2,683	3,916	1,233
固定資産	658	708	800	812	11
総資産	5,837	5,764	5,917	7,480	1,563
負債合計	2,633	2,379	2,512	3,640	1,127
（有利子負債）	635	971	799	616	-182
純資産合計	3,203	3,384	3,404	3,840	435
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	54.6%	58.1%	56.5%	50.3%	-6.2pt
有利子負債比率	19.9%	29.0%	23.9%	16.4%	-7.5pt
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	17.3%	10.5%	5.0%	10.3%	5.3pt
ROE（自己資本利益率）	22.0%	12.7%	5.1%	14.8%	9.7pt
売上高営業利益率	5.4%	3.3%	1.0%	3.3%	2.3pt
ネットキャッシュ	2,142	2,113	1,884	3,300	1,415

注：18/2期より連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021年2月期は先行投資の実行により増収減益を見込むが、新型コロナウイルスの動向次第

#### 1. 2021年2月期の業績見通し

2021年2月期の連結業績は、売上高で前期比9.6%増の23,132百万円、営業利益で同15.5%減の585百万円、経常利益で同15.4%減の583百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.6%減の402百万円と増収減益を見込んでいる。新型コロナウイルスの感染拡大の影響等により先行きの見通しが不透明な状況ではあるものの、事務系人材サービス事業及び食品加工業者向け派遣需要の拡大により、売上高は増収基調が続く見通しだ。

一方、利益面では増収に伴う売上総利益の増加が見込めるものの、大型請負案件を中心に受注拡大を推進していくため、営業中核人材及びシステム開発要員の拡充を進めていくほか、受注案件の運用のための優秀スタッフの募集強化並びにシステム投資を積極的に実施する計画となっており、これら先行投資費用の増加が減益要因となる。営業中核人材やシステム開発要員については数十人規模で増員する予定となっており、販管費率が前期の15.6%から16.5%に上昇するのも、これら先行投資費用の増加によるものとなっている。なお、こうした大型請負案件については契約期間が1年のものが大半のため、売上計上時期も2022年3月期に入ってからとなる。

#### 2021年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/2期実績		21/2期会社計画		
	通期	売上比	通期	売上比	前期比
売上高	21,103	-	23,132	-	9.6%
売上原価	17,119	81.1%	18,730 <sup>※</sup>	81.0%	9.4%
販管費	3,291	15.6%	3,816 <sup>※</sup>	16.5%	16.0%
営業利益	692	3.3%	585	2.5%	-15.5%
経常利益	690	3.3%	583	2.5%	-15.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	526	2.5%	402	1.7%	-23.6%
1株当たり当期純利益(円)	42.98		32.83		

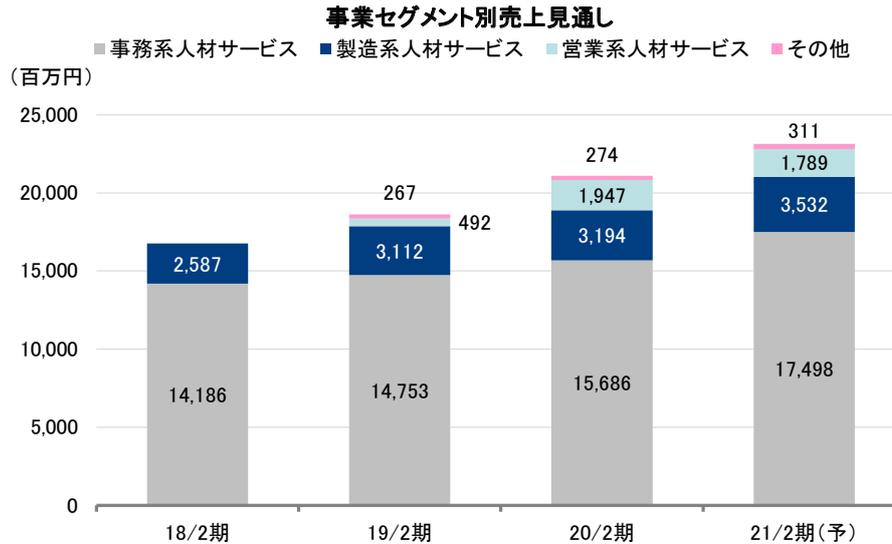
<sup>※</sup>販管費率=16.5%で推定

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

## 事務系人材サービスと製造系人材サービスで2ケタ増収を見込む

### 2. 事業別売上見通しと営業戦略



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### (1) 事務系人材サービス事業

事務系人材サービス事業の売上高は前期比 11.6% 増の 17,498 百万円を見込む。消費税増税に関連したスポット案件はなくなるものの、マイナンバーカード関連業務や自治体の窓口業務などの拡大が見込まれる。

マイナンバー制度については行政の効率化や国民の利便性向上などを目的に 2015 年度より導入されたが、マイナンバーカードの普及率は 2020 年 1 月時点で約 15%、交付枚数で約 1,900 万枚にとどまっている。普及拡大に向けた施策として、マイナンバーカード所有者に対して、キャッシュレス決済により買い物をした場合にポイントを付与する「マイナポイント」事業を 2020 年 9 月から開始したほか、2021 年 3 月からは健康保険証として利用できるようにするなどの施策を打ち出している。総務省ではこれらの取り組みによって、2021 年 3 月までにマイナンバーカードの普及率が約 50%、交付枚数で 6,000 万～7,000 万枚に拡大すると想定し、カード申請・交付業務の増大に対応するための予算（臨時職員の人件費等）を、2020 年度に 610 億円と前年度の約 10 倍に増額した。同社はマイナンバーカード関連業務について、2016 年 2 月期以降、複数のクライアントより受注を獲得した実績がある。

また、証券会社などの金融業界向けについても前期に引き続き拡大が見込まれる。新型コロナウイルスの感染拡大で 3 月に株式市場が大幅調整したことで新規口座開設者が増加しており、業務量が拡大していると見られるためだ。

## 今後の見通し

内部的な取り組みとしては、大型請負案件の受注拡大を目指して、受注ノウハウや品質管理の高度化を中心に競合他社との明確な優位性を確立すべく、人材投資を積極的に推進していく。また、従業員のキャリアアップとスキル向上に取り組むことで、従業員の満足度向上と自律的・継続的な成長が期待できる組織作りを構築していくほか、就業スタッフに対して適性に合わせた就業先を提案するための、キャリアカウンセリング（スタッフ面談）能力の向上を図っていく。例えば、証券外務員の資格取得をすすめることで、高単価の案件が紹介可能となる。また、子会社のJBSに関しては、金融分野における強みを生かして成長に向けた事業基盤の確立を目指していく。

**(2) 製造系人材サービス事業**

製造系人材サービス事業の売上高は前期比 10.6% 増の 3,532 百万円を見込む。輸送用機器や電子機器など製造加工業向けは若干の減少となるものの、需要が旺盛な食品加工業向けの拡大でカバーしていく方針だ。外国人労働者を主体としてメインビジネスを拡大するため、外国人労働者チーム派遣の品質向上に取り組むほか、営業エリアの拡大を進めていく。また、スタッフ情報の蓄積・分析を強化して、人材開発力の強化も図っていく。

キャリアリンクファクトリーでは、就業スタッフ(1,500～1,600人)のうち外国人スタッフ(留学生や定住者)の比率が2020年2月期末で前期末より10%以上上昇している。2021年2月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響で留学生が減少する可能性があるものの、定住者の採用増でカバーしていく方針だ。

**(3) 営業系人材サービス事業**

営業系人材サービス事業の売上高は前期比 8.1% 減の 1,789 百万円となる見通し。キャッシュレス決済関連受託業務において、人手不足による業務量の減少を見込んでいる。一方で、持続的な収益基盤を確立するために、キャッシュレス決済以外の新規分野の開拓を進めていく方針だ。

## 新中期経営計画では「成長戦略の加速」をテーマに取り組む

### 3. 中期経営計画

同社は毎年3ヶ年の中期経営計画を発表している。今回は「成長戦略の加速」をテーマに掲げ、最終年度となる2023年2月期に売上高で289億円、営業利益、経常利益で12.7億円、親会社株主に帰属する当期純利益で8.7億円を目標として掲げた。3年間の年平均成長率では、売上高で11.1%、営業利益で26.6%となり、営業利益は2020年2月期の実績に対して1.8倍に拡大し、過去最高を10期ぶりに更新することになる\*。

\* 2013年2月期は「消えた年金」問題により関連業務の受注が拡大し、単独売上高で17,898百万円、営業利益で1,031百万円となった。

今後の見通し

## 中期経営計画

(単位：億円)

	20/2期 実績	21/2期 計画	23/2期 計画	対20/2期 実績比	3年間 平均成長率
売上高	211	231	289	37.2%	11.1%
事務系人材サービス事業	156	174	211	35.0%	10.5%
製造系人材サービス事業	31	35	52	65.3%	18.4%
営業系人材サービス事業	19	17	21	11.2%	4.0%
その他	2	3	3	19.0%	6.1%
営業利益	6.9	5.8	12.7	84.1%	26.6%
(営業利益率)	3.3%	2.5%	4.4%	-	-
経常利益	6.9	5.8	12.7	84.4%	26.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	5.2	4	8.7	65.3%	23.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2023年2月期の事業セグメント別売上計画は、事務系人材サービス事業で211億円(年平均成長率10.5%増)、製造系人材サービス事業で52億円(同18.4%増)、営業系人材サービス事業で21億円(同4.0%増)となっており、主力の事務系人材サービス事業と製造系人材サービス事業がけん引する格好となる。

事務系人材サービス事業では、大型請負案件の受注拡大を推進すべく、上流工程となるシステム開発分野も含めた運用品質の高度化を実現し、競合他社との明確な優位性を確立していくことで計画の達成を目指していく方針だ。予定どおりに大型請負案件が受注できれば2022年2月期以降、成長が加速していくものと予想される。また、子会社のJBSについても金融分野の実績を基盤に事業規模の拡大を目指す。

製造系人材サービス事業では、外国人労働者が活躍できる分野を拡大すると同時に、関東や九州など重点攻略地域への出店を加速して新規顧客の開拓に取り組むことで事業拡大を目指す。外国人労働者の人材サービスとして、「留学生チーム派遣サービス」や「外国人エンジニア紹介サービス」などを中心に展開してきたが、2019年6月に出入国在留管理庁から「特定技能外国人登録支援機関」の認定を取得したことで、新たに特定技能1号※の外国人を対象とした「特定技能導入支援サービス」も開始しており、多様な顧客ニーズを取り込んでいく考えだ。

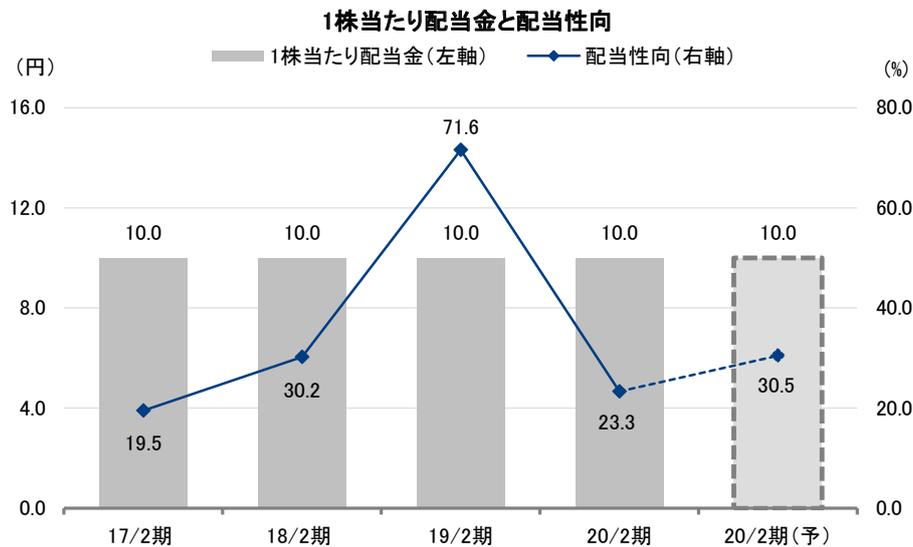
※ 介護、ビルクリーニング、素形材産業、産業機械製造業、電気・電子情報関連産業、建設、造船・船用工業、自動車整備、航空、宿泊、農業、漁業、飲食物品製造業、外食業の14業種において相当程度の知識と技能を有すると認められた外国人向けの在留資格で、通算で上限5年まで在留資格を得られる。

営業系人材サービス事業に関しては慎重な計画となっている。現状は特定会社向けのキャッシュレス決済関連受託業務が売上高の大半を占めており、顧客企業の戦略次第で今後の売上状況も変わってくるためだ。このため、今後3年間は新規分野の開拓に取り組み、持続的な収益基盤を構築する期間と位置付けている。なお、5G関連商材の営業もターゲットとして取り組んでいるが、現時点で具体的な案件はまだ見つかっていないようだ。

## 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グループでは、成長を持続させるための事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績並びに経営全般を総合的に判断し、適正で安定した配当を継続実施していくことを利益配分に関する基本方針としている。2021年2月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの10.0円(配当性向30.5%)を予定している。また、株主優待については毎年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株以上200株未満500円相当、200株以上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  
 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株以上200株未満	QUOカード(500円相当)
	200株以上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

## ■ 情報セキュリティ対策

同社グループは業務上、多くの個人情報や機密情報を扱っており、情報セキュリティに関しては、その重要性及びリスクを十分に認識している。こうしたなか、同社は情報セキュリティ体制を構築するための基本方針を定め、情報セキュリティマネジメントシステムを構築、導入、確立及び維持し、継続的に改善していく取り組みを進めている。また、2010年4月にはISO/IEC27001※の認証を取得しており、社員の教育やセキュリティ管理を組織的かつ継続的に行っている。

※ ISO/IEC27001とは、情報セキュリティマネジメントシステムの規格（情報の保管方法、ウイルス対策、メールの使用ガイドライン、障害発生時の行動計画等の要素で構成）を指す。

#### 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・表示したものです。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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp