

|| 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 >>>](#)

2019 年 6 月 7 日 (金)

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. 2019年2月期の業績概要	01
2. 2020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
■ 業績動向	05
1. 2019年2月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
■ 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
1. 2020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

### 営業系人材サービスの急成長により、業績は再拡大局面入り

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と製造系人材サービス事業を展開する総合人材サービス会社で、2019年2月期からは営業系人材サービスも開始した。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派遣会社の（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. 2019年2月期の業績概要

2019年2月期の連結売上高は前期比11.0%増の18,624百万円、営業利益は同66.0%減の187百万円となった。売上高については、民間企業向け大型プロジェクト案件の1つで業務受注量が大幅に縮小したほか、臨時給付金・マイナンバー関連案件等が減少したものの、製造系人材サービス事業及び第3四半期より開始したキャッシュレス決済関連業務が好調に推移し、また、JBSの子会社化もあって増収となった。一方、利益面では相対的に利益率の高かった民間大型プロジェクト案件や臨時給付金・マイナンバーの売上減に加えて、人材採用コストの上昇、JBSの子会社化に伴って実施した収益改善対策費用の発生等が減益要因となった。

#### 2. 2020年2月期の業績見通し

2020年2月期の連結業績は、売上高で前期比16.3%増の21,668百万円、営業利益で同124.9%増の422百万円と増収増益に転じる見通し。キャッシュレス決済関連業務の売上が同5.3倍増の2,624百万円と急拡大するほか、製造系人材サービス事業も東日本エリアでの展開により、同32.0%増の41億円と大幅増収を見込む。なお、前期までの収益悪化要因となっていた民間特定大型プロジェクト案件については、売上規模が既に小さくなっており、業績に与える影響も軽微となっている。また、今回の会社計画には2019年10月に予定されている消費増税関連業務など、受注確度の高い案件であっても未確定のものについては織り込んでおらず、足下の受注も順調に推移していることから、計画を上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

#### 3. 中期経営計画

同社は2022年2月期までの3ヶ年中期経営計画を発表している。業績目標値として、2022年2月期に売上高で25,953百万円、営業利益で673百万円を掲げた。3年間の年平均成長率は売上高で11.7%、営業利益で59.2%となる。営業系人材サービスを第3の事業として成長させ、各事業の売上規模拡大を図りながら持続的成長の基盤を確立していく方針となっている。営業系人材サービスは、キャッシュレス決済関連業務だけで2022年2月期に30億円超の売上を見込むが、携帯キャリアの技術革新（5G需要）等を見据えた新規営業商材を開拓していくことで、更なる売上の上積みを目指す考えで、今後の動向が注目される。

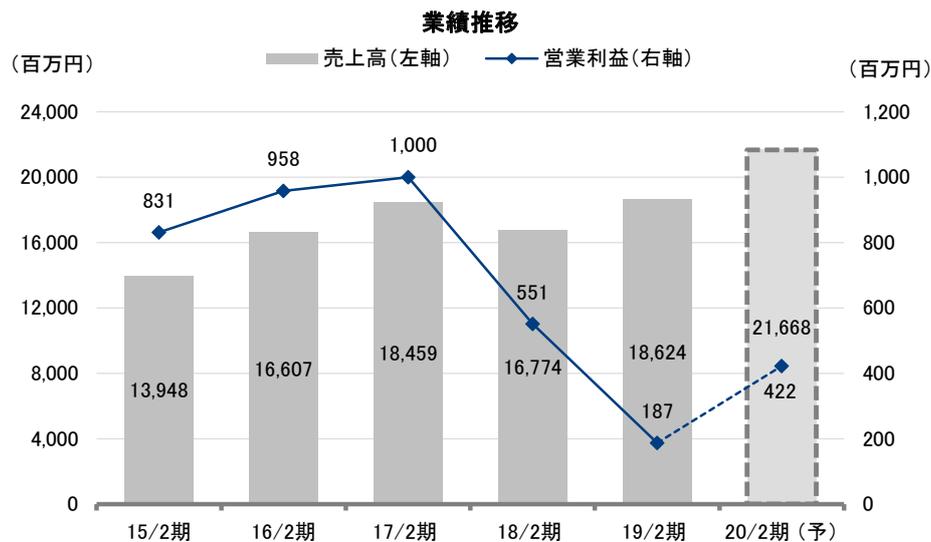
## 要約

## 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おり、業績の状況等を勘案して株主還元の充実に検討していく方針を示している。2020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43.5%)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カードを贈呈しており(500~2,000円相当)、100株保有株主であれば年間投資利回りは約3%の水準となる(4月26日株価436円で算出)。

## Key Points

- ・事務系及び製造系人材サービスを展開する総合人材サービス会社でBPO関連事業が主力
- ・2020年2月期業績はキャッシュレス決済関連業務がけん引役となり急回復に転じる見通し
- ・営業系人材サービスを第3の収益柱に育成していく方針



注：18/2期より連結決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

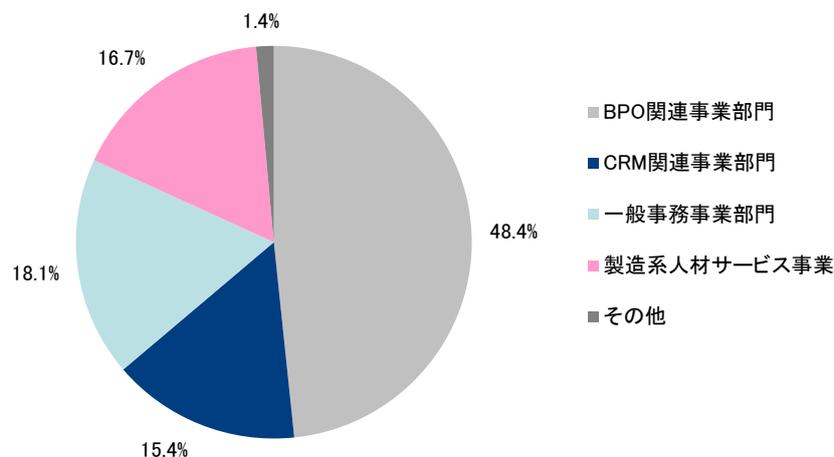
### 事務系及び製造系人材サービスを主に展開する総合人材サービス会社

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BPO関連事業やCRM関連事業などの事務系人材サービス分野を中心に成長を続けてきた。営業拠点は東京のほか、札幌、仙台、新横浜、大阪、福岡、沖縄の7拠点となっている。2017年3月には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月に事業承継している。

また、2018年3月にだいこう証券ビジネス<8692>(以下、DSB)の子会社であったJBSの全株式を取得するとともに、DSBと資本業務提携を締結している(相互に1%の株式を取得)。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ているほか、人事給与請負事業やビジネスサポート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案件において同社の運用ノウハウ並びに人的リソースを活用することで、BPO関連事業を拡大させる、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業務処理受託を一層充実する、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。

2019年2月期の連結売上高構成比で見ると、BPO関連事業部門で48.4%、CRM関連事業部門で15.4%、一般事務事業部門で18.1%となり、これら事務系人材サービス事業全体で売上高の81.9%を占めている。また、製造系人材サービス事業で16.7%、その他(JBSの子会社で行う自動車管理事業)で1.4%となる。各事業の内容は以下のとおり。

事業別売上構成比(2019年2月期)



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

同社の売上高の5割弱を占めるBPO関連事業部門では、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、社員を現場に常駐させることによって、派遣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、顧客満足度の向上につなげていることが強みとなっている。

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、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っているケースが多いが、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進めている。

## (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、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。一般事務事業における人材派遣業務に関しては、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。主に兵庫県を中心に展開しており、企業の製造拠点等において、組み立て梱包作業や製造に関する業務及び食品加工についての人材派遣、請負業務を行っている。顧客の業種別売上高構成比ではコンビニエンスセンターを中心とした食品加工業が5割強と最も高く、輸送機械や家電、医療機器、流通業界等が続く。営業拠点は姫路本社、東京、静岡、沖縄に続いて、2018年に入って熊本、埼玉、尼崎に相次いで開設するなど事業エリアの拡大を進めている。

## 業績動向

### 2019年2月期は民間大型BPO案件や官公庁向け案件の業務縮小が響いて増収減益に

## 1. 2019年2月期の業績概要

2019年2月期の連結業績は、売上高で前期比11.0%増の18,624百万円、営業利益で同66.0%減の187百万円、経常利益で同52.3%減の290百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同58.7%減の170百万円となった。売上高は民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務受注量が想定以上に縮小したほか、官公庁向け臨時給付金・マイナンバー関連案件等の減少があったものの、製造系人材サービス事業及び第3四半期から新たに開始したキャッシュレス決済関連業務の売上が好調に推移したこと、また、JBSの連結子会社化により3,128百万円の売上が加わったこと等により、2期ぶりの増収に転じ過去最高を更新した。

## 業績動向

## 2019年2月期連結業績

(単位：百万円)

	18/2期		会社計画	19/2期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	16,774	-	19,042	18,624	-	11.0%	-2.2%
事務系人材サービス事業	14,186	84.6%	15,658	15,246	81.9%	7.5%	-2.6%
製造系人材サービス事業	2,587	15.4%	3,103	3,112	16.7%	20.3%	0.3%
その他	-	-	280	267	1.4%	-	-4.8%
売上原価	13,634	81.3%	-	15,273	82.0%	12.0%	-
販管費	2,588	15.4%	-	3,163	17.0%	22.2%	-
営業利益	551	3.3%	134	187	1.0%	-66.0%	39.4%
経常利益	608	3.6%	237	290	1.6%	-52.3%	21.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	414	2.5%	144	170	0.9%	-58.7%	18.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

一方、営業利益は相対的に利益率の高かった民間企業向け BPO 大型プロジェクト及び臨時給付金・マイナンバー関連案件の売上高が大きく減少したことに加えて、就業スタッフの採用コスト上昇、JBS の収益改善対策費用（支店統合・本社事務所移転等）を計上したことなどが減益要因となった。なお、営業外収支が若干改善しているが、これはキャリアリンクファクトリーで消費税簡易税適用に伴う差益 102 百万円（前期は 63 百万円）を計上したことが主因となっている。

なお、会社計画（2018 年 10 月修正発表値）との比較で見ると、売上高は 2.2% 下回った。第 3 四半期に新規受注したキャッシュレス決済関連案件のスムーズな立ち上げに注力し、BPO 及び CRM 関連事業部門の受注活動がやや停滞したことが下振れ要因となった。一方、営業利益は計画比で 39.4% 上回って着地した。売上総利益は若干計画を下回ったものの、社内各部門から既存社員のうち 48 名をキャッシュレス決済関連案件に異動させたことで、同案件での採用予定要員を同人数分割減することができ、社員採用費や人件費、スタッフ募集費等を抑制できたことが主因となっている。

## BPO 関連事業は減収となるも、 キャッシュレス決済関連業務は好調に推移

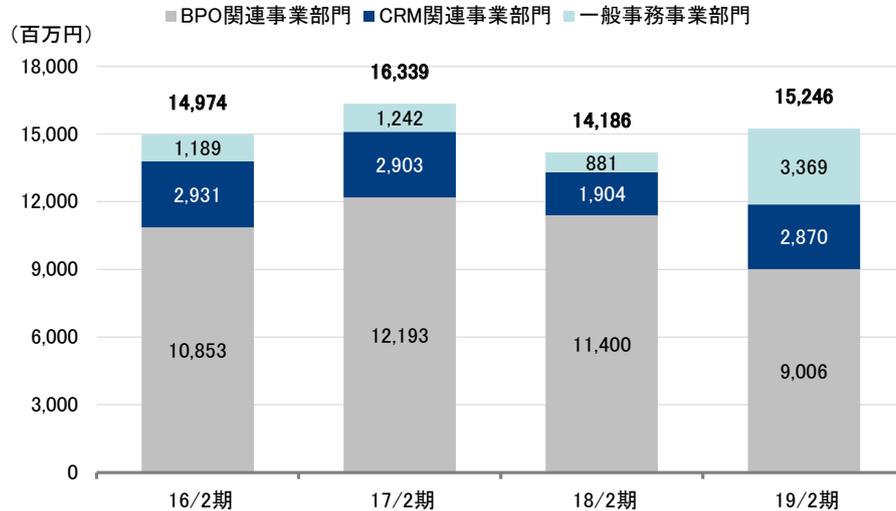
### 2. 事業セグメント別の動向

#### (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 7.5% 増の 15,246 百万円、営業利益は同 73.3% 減の 140 百万円となった。売上高は新規受注したキャッシュレス決済関連業務が 492 百万円と会社計画（378 百万円）を上回る好調な立ち上がりを見せたほか、JBS の連結子会社化で 2,861 百万円が加わったこと等が増収要因となった。一方、営業利益は前述したとおり、利益率の高い案件の売上減少や人材採用コストの上昇に加えて、JBS の子会社化に伴い一時費用として収益改善対策費やのれん償却額を計上したこと等が減益要因となった。各事業部門の売上動向は以下のとおり。

## 業績動向

## 事務系人材サービス事業売上高推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

BPO 関連事業部門の売上高は前期比 21.0% 減の 9,006 百万円となった。新規受注したキャッシュレス決済関連業務が好調に推移したものの、前述した BPO 大型プロジェクト案件の業務受注量が大幅に縮小したこと、並びに臨時給付金・マイナンバー関連案件等の売上高が減少したことが要因となっている。ただ、四半期ベースの売上推移を見ると、2019年2月期第4四半期は前四半期比で 13.8% 増の 2,334 百万円と7四半期ぶりの増加に転じており、当面の底は脱したと見られる。

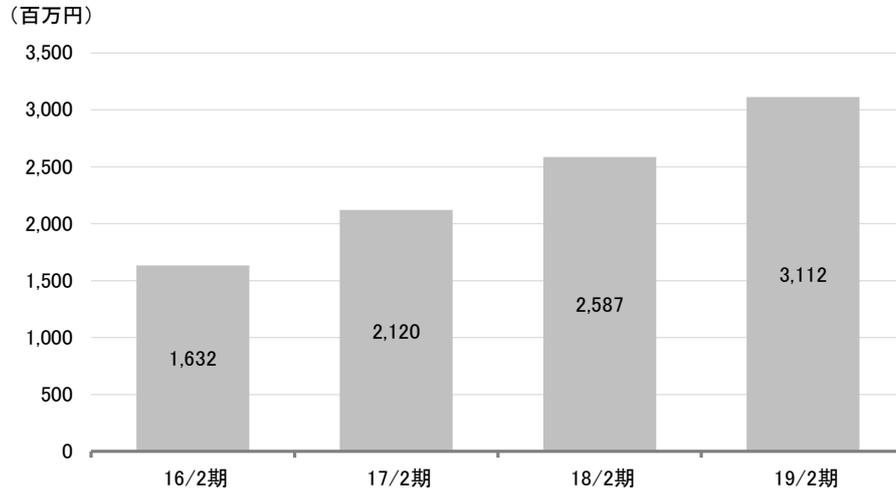
CRM 関連事業部門の売上高は前期比 50.7% 増の 2,870 百万円となった。テレマーケティング事業者や金融機関向けが好調に推移したほか、JBS の子会社化で 546 百万円の増収要因となった。JBS を除いた増収率は約 22% 増となっている。

一般事務事業部門の売上高は前期比 282.0% 増の 3,369 百万円となった。官公庁及び民間企業からの事務派遣案件の新規受注が増加したほか、JBS の子会社化で 1,988 百万円の増収要因となった。JBS を除いた増収率は約 57% 増となっている。

## (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 20.3% 増の 3,112 百万円、営業利益は同 69.8% 増の 44 百万円となった。食品加工部門、製造加工部門ともに受注が好調に推移し、売上高は連続で過去最高を更新した。利益面では、業容拡大に向けた新拠点の開設（熊本、埼玉支店）や、営業力強化のための社員採用並びにスタッフ募集費等の増加があったものの、増収効果や売上総利益率の向上が寄与し 2 ケタ増益となった。

業績動向

**製造系人材サービス事業売上高推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

**(3) その他**

その他として、JBSの子会社である東京自動車管理(株)の売上高267百万円、営業利益2百万円を計上している。

## ■ 財務状況と経営指標

### 財務の健全性は維持、 収益性も2019年2月期第2四半期を底に回復に向かう

2019年2月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比153百万円増加の5,917百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は現金及び預金が400百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が409百万円、その他の流動資産が102百万円それぞれ増加した。また、固定資産は有形固定資産が16百万円、無形固定資産が23百万円減少し、投資有価証券が93百万円増加した。

負債合計は前期末比133百万円増加の2,512百万円となった。有利子負債が171百万円減少した一方で、未払金が247百万円、未払費用や未払消費税等を含むその他の流動負債が28百万円増加した。また、純資産合計は同19百万円増加の3,404百万円となった。配当金の支払額123百万円、自己株式の増加で34百万円が減少要因となったものの、親会社株主に帰属する当期純利益170百万円を計上し、若干ながら増加基調を維持した。

経営指標を見ると、自己資本比率は56.5%と前期末比で1.6ポイント低下したものの、有利子負債の削減に伴い有利子負債比率は前期末の29.0%から23.9%に改善しており、全体的に見れば財務の健全性は保たれていると判断される。一方、収益性についてはROA、ROE、売上高営業利益率ともに前期比で低下傾向が続いた。

キャリアリンク | 2019年6月7日(金)  
 6070 東証1部 | <http://www.careerlink.co.jp/ir/>

## 財務状況と経営指標

BPO 関連事業部門における好採算案件の売上減少や、収益性の低い JBS を子会社化したことが要因だ。ただ、四半期別の売上高営業利益率で見ると、2019年2月期第4四半期は3.0%まで回復しており、当面の底は脱したと思われる。

## 貸借対照表

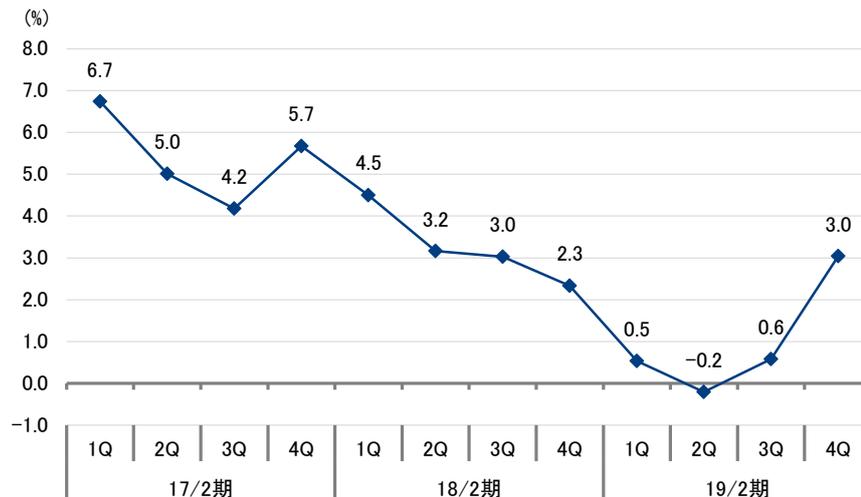
(単位:百万円)

	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期	増減額
流動資産	4,900	5,178	5,055	5,169	114
(現金及び預金)	2,617	2,778	3,084	2,683	-400
固定資産	719	658	708	747	38
総資産	5,620	5,837	5,764	5,917	153
負債合計	2,961	2,633	2,379	2,512	133
(有利子負債)	875	635	971	799	-171
純資産合計	2,658	3,203	3,384	3,404	19
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	47.3%	54.6%	58.1%	56.5%	-1.6pt
有利子負債比率	32.9%	19.9%	29.0%	23.9%	-5.1pt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	17.3%	17.3%	10.5%	5.0%	-5.5pt
ROE (自己資本当期純利益率)	24.4%	22.0%	12.7%	5.1%	-7.6pt
売上高営業利益率	5.8%	5.4%	3.3%	1.0%	-2.3pt

注: 18/2期より連結決算

出所: 決算短信よりフィスコ作成

## 売上高営業利益率の推移(四半期)



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

### 2020年2月期業績はキャッシュレス決済関連業務がけん引役となり急回復に転じる見通し

#### 1. 2020年2月期の業績見通し

2020年2月期の連結業績は、売上高が前期比16.3%増の21,668百万円、営業利益が同124.9%増の422百万円、経常利益が同44.5%増の419百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同64.7%増の281百万円と大幅増収増益となる見通し。民間企業向けBPO大型プロジェクト案件が業績の影響が出ない水準まで縮小し、業績面でのマイナス要因がなくなったことに加えて、キャッシュレス決済関連業務の売上が492百万円から2,624百万円と5.3倍に急拡大することが主因だ。また、JBSについても前期に計上した一時費用がなくなることもあり、若干の黒字転換を見込んでいる。

費用面では、キャッシュレス決済関連業務の拡大に向けたスタッフ募集など人件費関連のコストが増加するものの（新卒社員は30名採用）、増収効果で吸収する。また、保守的な業績計画を発表したようだ。具体的には、受注が確定している案件のみを売上計画として積み上げている。2019年10月に予定されている消費増税関連業務の受注が見込まれるが、今回の計画には織り込んでいない。過去実績から見れば、同案件だけで数億円規模の売上が期待できることになる。また、足元の受注状況も計画に対して順調な滑り出しとなっているようで、業績は会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

#### 2020年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/2 期実績		20/2 期会社計画			
	通期	前期比	上期	前年同期比	通期	前期比
売上高	18,624	11.0%	10,471	14.6%	21,668	16.3%
営業利益	187	-66.0%	137	869.2%	422	124.9%
経常利益	290	-52.3%	134	122.4%	419	44.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	-58.7%	89	445.3%	281	64.7%
EPS (円)	13.96		7.29		22.98	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## BPO 関連事業部門を除くすべての部門で 2 ケタ増収となる見通し

### 2. 事業別の売上見通しと営業戦略

#### (1) BPO 関連事業部門

BPO 関連事業部門の売上高は前期比 4.4% 減の 86 億円を見込む。前述したようにキャッシュレス決済関連業務の拡大が見込まれるものの、一部案件が CRM 関連事業部門や一般事務事業部門に移行する影響や、消費増税関連業務等のまだ未確定受注分を売上計画に織り込んでいないことによる。

なお、キャッシュレス決済関連業務とは、小売店舗等に対して QR コードを利用したキャッシュレス決済の導入提案を行う業務となる。2018 年 10 月以降、首都圏エリアを皮切りに全国主要都市に営業を展開している。2019 年 2 月からはコンタクトセンターを活用した電話による営業も開始しており、営業スタッフの不足している地域を中心にカバーしていく。業務が軌道に乗れば売上総利益率で全社平均を上回る水準まで引き上げていくことが可能と見られる。

また、営業系人材サービスでは、携帯キャリアの技術革新（5G 需要）等を見据えた新規営業商材の開拓に向けた取り組みを進めていく。2020 年以降、5G を活用したサービスやデバイス等の新規市場が創出される見通しで、携帯キャリアや販売代理店などをターゲットに営業支援ビジネスの基盤強化を図り、2021 年 2 月期以降の立ち上げを目指していく。

そのほか、DSB との協業による金融・Sler 向けビジネスの拡大や、官公庁向け案件の受注獲得による公共 BPO 分野の業績定着と成長基盤の強化、サービス品質の管理徹底による競争力強化と利益率向上などにより更なる差別化を推進していく方針だ。

#### (2) CRM 関連事業部門

CRM 関連事業部門の売上高は前期比 50.3% 増の 43 億円を見込んでいる。JBS との協業により、新たな金融機関との取引が開始されるなどシナジー効果が出始めているほか、札幌や仙台、福岡、沖縄など地方都市におけるテレマーケティング事業者向け派遣需要が伸びる見通し。地方拠点における旺盛な需要に対応するため、高付加価値人材の確保を行い、新規登録者の誘致・マッチング力の強化に取り組んでいく。

#### (3) 一般事務事業部門

一般事務事業部門の売上高は前期比 28.9% 増の 43 億円を見込んでいる。JBS との協業による受注拡大や一部 BPO 案件からのシフトもあって 2 ケタ増収となる見通し。競争の激しい分野であるが、継続的な料金交渉を実施し、適正な待遇と利益率の改善に取り組んでいく。また、スタッフのキャリアパスを実現するためのフォロー活動（資格取得支援）を継続的に実施しており、高単価な金融案件の受注獲得を推進していく。

今後の見通し

#### (4) 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 32.0% 増の 41 億円となる見通し。主力の食品加工分野を中心に事業拡大を図る。営業拠点として尼崎支店を開設したほか、首都圏でも埼玉に続いて新たに 2 拠点の開設を予定しており、新規顧客の開拓を進めていく。人手不足が続くなかで、主婦やシニア層だけでなく、外国人労働者も積極的に活用していく方針で、外国人向けのキャリアプランや支援サービス等の就業環境を整備し、留学生等の採用拡大を図る。

## 営業系人材サービスを第 3 の収益柱に育成していく方針

### 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おり、今回、2022 年 2 月期の業績目標値として売上高 25,953 百万円、営業利益 673 百万円、経常利益 670 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 438 百万円を掲げた。2019 年 2 月期比で見ると、売上高は 39.4% 増、営業利益は 258.7% 増となり、3 年間の年平均成長率ではそれぞれ 11.7% 増、59.2% 増となる。また、営業利益率は 2019 年 2 月期の 1.0% から 2.6% に上昇する見込み。2015 年 2 月期に 6.0% の営業利益率があったことからすると低水準となるが、これは想定的に利益率の低い一般事務や製造系人材サービスの売上構成比が高まることや、JBS の収益性向上をほとんど織り込んでいないことが要因となっている。

部門別の売上成長率で見ると、BPO 関連事業部門の伸びが 3 年間で 6.5% と最も低くなっている。同社が得意とする大量動員かつ早期稼働が必要とされる新規の大型プロジェクト事業部門が少なくなっているためだ。ただ、従来と同じく CRM 関連事業部門や一般事務事業部門への横展開に成功し、BPO 事業部門にシフトするケースも出てくることから、保守的な前提になっていると見られる。なお、事務系人材サービス事業合計で見ると、2020 年 2 月期の売上高は 193 億円となり、3 年間で 27.1% 増、年平均成長率は 8.4% 増となる。

#### 中期経営計画

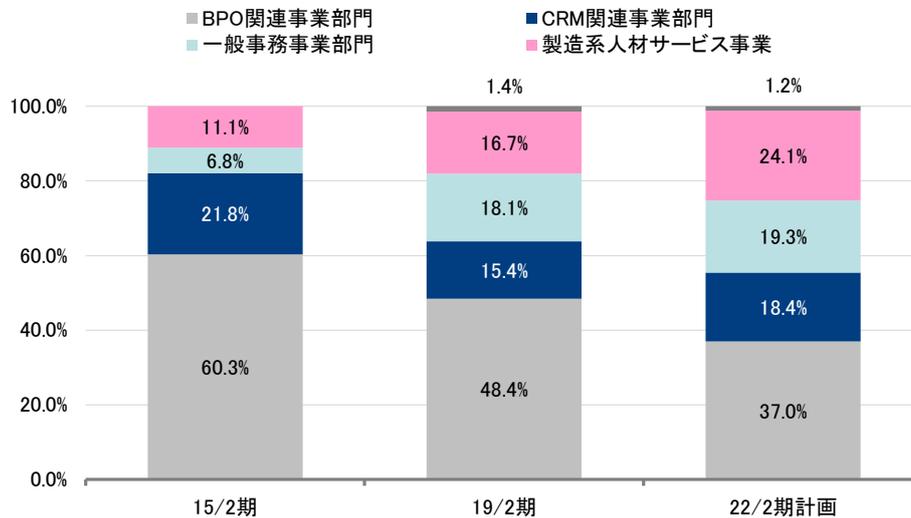
(単位：億円)

	19/2 期 実績	20/2 期 計画	21/2 期 計画	22/2 期 計画	対 19/2 期比	3 年間 平均成長率
売上高	186	216	236	259	39.4%	11.7%
BPO 関連事業部門	90	86	89	95	6.5%	2.2%
(営業系人材サービス)	4.9	26.2	28.9	31.1	532.6%	150.2%
CRM 関連事業部門	28	43	46	47	66.7%	20.3%
一般事務事業部門	33	43	45	50	48.5%	14.5%
製造系人材サービス事業	31	41	51	62	101.2%	26.3%
その他事業	2	3	3	3	15.9%	5.1%
営業利益	1.8	4.2	5.4	6.7	258.7%	59.2%
(利益率)	1.0%	1.9%	2.3%	2.6%	-	-
経常利益	2.9	4.1	5.3	6.7	131.1%	32.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1.7	2.8	3.5	4.3	156.3%	38.1%

注：営業系人材サービスは BPO 関連事業部門に含むが、2020 年 2 月期より区分して開示する予定。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

**事業別売上構成比**


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今回の中期経営計画では新たな成長戦略として、営業系人材サービスを第3の収益柱に育成していく方針を打ち出したことが特徴となっている（売上高はBPO関連事業に含む）。ただ、前述した携帯キャリアの技術革新(5G需要)によって創出される新規商材に関連した営業支援サービスについては計画数値に含んでいない。このため、今後の動向次第で売上高はさらに拡大する可能性もある。

また、主力の事務系人材サービスではDBSとの業務提携並びにJBSの活用による金融業界向けの売上拡大が期待され、民間及び官公庁向け大型BPO案件の受注獲得と合わせて今後の成長分野と位置付けている。製造系人材サービスは主力の食品加工事業部門を全国展開していくため、営業拠点の新規開設を加速していくほか、現在約3割を占める外国人労働者比率を3年後に5割強まで引き上げていくことで事業を拡大していく方針だ。

なお、IT分野等をターゲットとしたM&A戦略も継続しており、条件にかなう案件があれば前向きに検討していく考えだ。

**中期経営戦略**

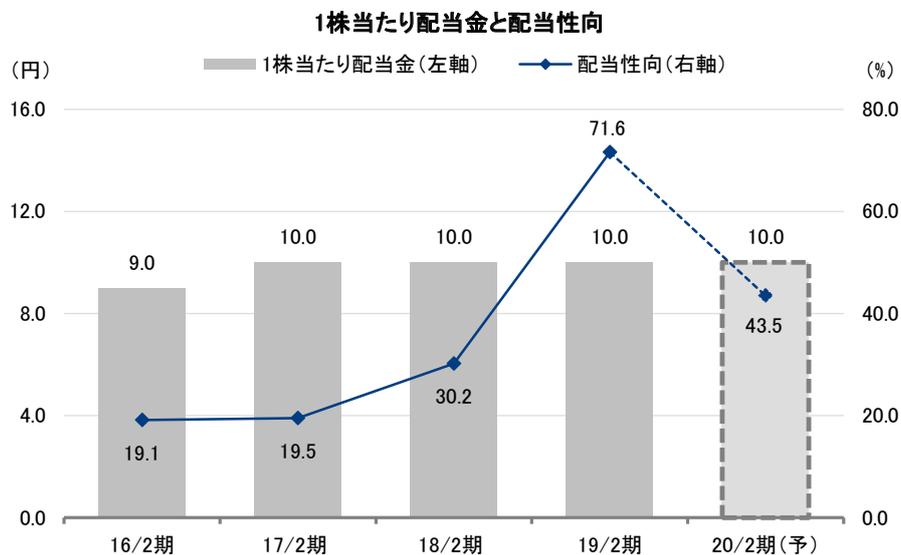
事務系人材サービスの売上規模拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 派遣マーケットにおける競争力強化</li> <li>・ 民間及び官公庁の大型BPO案件を獲得</li> <li>・ DBSとの業務提携及び子会社のJBSの活用により金融向けビジネスの拡大</li> </ul>
営業系人材サービスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ キャッシュレス決済関連業務の受注拡大を推進</li> <li>・ 新規営業商材の開拓で顧客基盤を強化</li> </ul>
製造系人材サービスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 外国人労働者の派遣ビジネスを強化</li> <li>・ 主力事業である食品加工事業部門の全国展開</li> </ul>

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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、企業価値の増大を最優先に M&A や IT 投資などに向けた内部留保資金を蓄えつつ、配当金に関しては業績状況等を勘案しながら安定的な配当を継続していくことを基本方針としている。2020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43.5%)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(100～200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  
 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