

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 12 月 17 日 (木)

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. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021年2月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	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. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要	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	12
3. 今後の成長戦略	13
■ 株主還元策	14
■ 情報セキュリティ対策	15

■ 要約

官公庁向けを中心とした BPO 案件の受注好調により、 2021 年 2 月期業績は会社計画を上回る公算大

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. 2021 年 2 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021年2月期第2四半期累計(2020年3月～8月)の連結売上高は前年同期比34.4%増の13,962百万円、営業利益は同274.6%増の1,301百万円と大幅な増収増益となった。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により製造系人材サービス事業や営業系人材サービス事業の売上高が減少したものの、主力の事務系人材サービス事業がBPO事業者及び官公庁から大型案件を受注し、前年同期比56.0%増の11,659百万円と大幅増収となったことが主因だ。また、新規案件にかかる就業スタッフの効率的な募集を行えたことや、人件費、経費の抑制が図られたことなども利益率の向上に寄与した。

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27.8%増の26,980百万円、営業利益で同159.3%増の1,795百万円と期初計画(売上高23,132百万円、営業利益585百万円)から上方修正している。下期は上期比で売上高が若干減少する見込みとなっているが、これは先行きの市場環境が不透明なためである。また、営業利益についても下期は上期比で減少する見込みとなっている。中期的な成長を実現していくうえで必要となる中核人材の採用や、業務効率向上のためのデジタルトランスフォーメーション(以下、DX)関連の投資を下期に実行する予定となっているため、弊社では関連コストとして5億円程度を見込んでいるものと試算している。中核人材の採用については進んでいるものの、計画どおり採用が進まない場合には増益要因となる。以上から、2021年2月期通期の業績についても、会社計画に対して再度上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

3. 今後の成長戦略

同社は2021年度から決算期を3月決算に変更することを決定しており、2022年3月期は13ヶ月の変則決算となる。ただ、2022年3月期も2021年2月期並みを目指していく方針のようで、そのための先行投資をこの下期に実施していることになる。官公庁向けのBPO案件については臨時給付金以外にもマイナンバー関連や窓口業務など過去の実績が評価され、着実に実績を積み上げているが、今後も業務領域の拡大に取り組み成長を目指す。また、製造系人材サービスでは新規顧客の開拓、営業系人材サービスについてはキャッシュレス決済関連だけでなく、新規案件の開拓にも注力していく方針となっている。

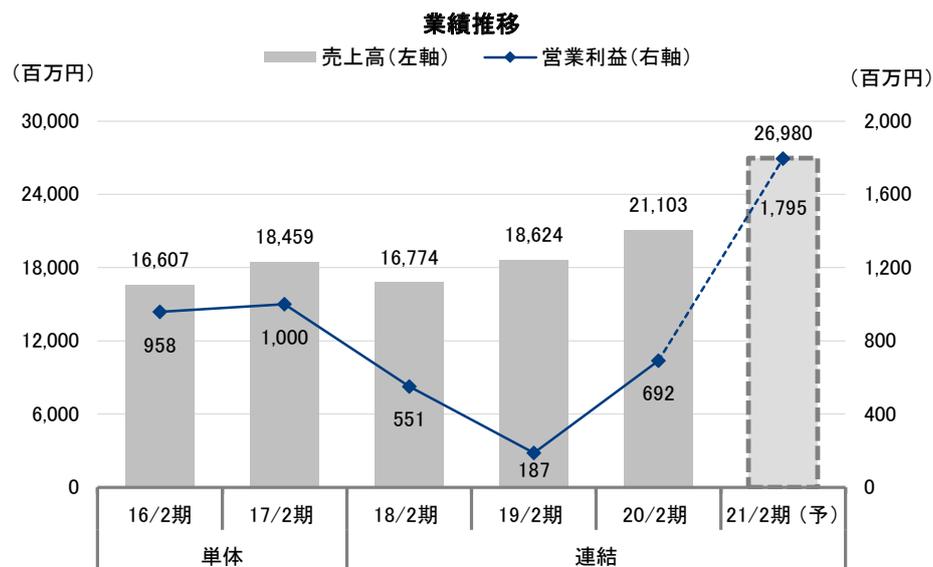
要約

4. 株主還元策

同社は株主還元策として、配当金については安定配当の継続を基本に業績状況等を勘案して決定していく方針としており、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9.3%）を予定している。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

- ・官公庁向けを中心に新規大型案件の受注を獲得、2021年2月期第2四半期累計業績は大幅増収増益を達成
- ・上方修正した2021年2月期業績見通しは、保守的な見通し
- ・2022年3月期業績は2021年2月期並みを目指していく方針



■ 事業概要

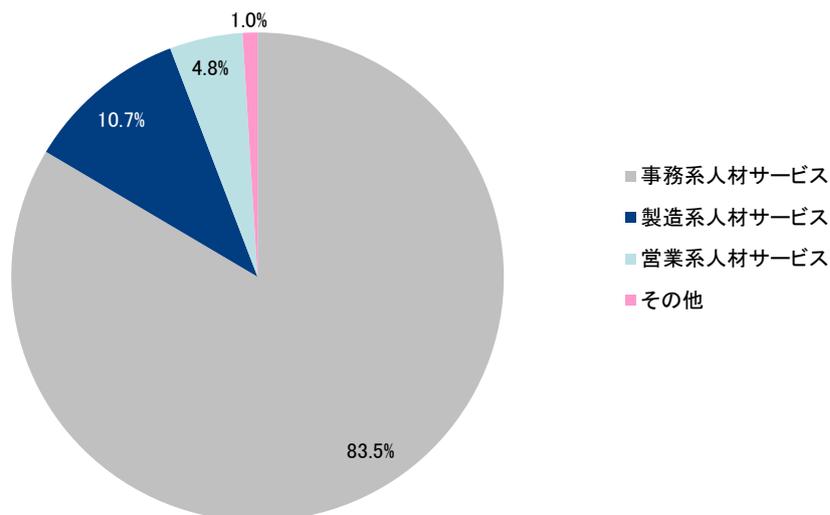
事務系人材サービス事業を起点に製造系、 営業系を展開する総合人材サービス会社

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、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、（株）だいがく証券ビジネス（以下、DSB）と資本業務提携を締結し、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、給与計算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。

2021年2月期第2四半期累計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全体の83.5%を占め、次いで製造系人材サービス事業が10.7%、営業系人材サービス事業が4.8%、その他（JBSの子会社である東京自動車管理（株）が行う自動車管理事業）が1.0%となっている。各事業の内容は以下のとおり。

事業別売上構成比(2021年2月期第2四半期累計)



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6割強を占める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、並びに企業及び官公庁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行っている。

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、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ている。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の維持向上を図り、顧客満足度の向上につなげている。

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。

(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、取引先におけるシェア拡大に取り組んでいる。

(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との競争も激しいが、CRM関連事業部門と同じチーム派遣を行うことで取引先におけるシェア拡大に取り組んでいる。

事業概要

2. 製造系人材サービス事業

製造系人材サービス事業は、子会社のキャリアリンクファクトリーで展開している。売上高の6割強は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、医療機器分野等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。対象は小売・飲食店舗が中心であり、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

官公庁向けを中心に新規大型案件の受注を獲得、 2021年2月期第2四半期累計業績は大幅増収増益を達成

1. 2021年2月期第2四半期累計業績の概要

2021年2月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比34.4%増の13,962百万円、営業利益で同274.6%増の1,301百万円、経常利益で同286.5%増の1,339百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同268.5%増の934百万円と大幅増収増益となり、第2四半期累計として過去最高を大きく更新した。また、期初計画並びに2020年7月に発表した修正計画に対しても売上高、各利益ともに上振れて着地している。

業績動向

2021年2月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	20/2期2Q累計		21/2期2Q累計					
	実績	売上比	期初計画	修正計画	実績	売上比	前年同期比	期初計画比
売上高	10,386	-	11,479	11,840	13,962	-	34.4%	21.6%
事務系人材サービス事業	7,472	71.9%	-	-	11,659	83.5%	56.0%	-
製造系人材サービス事業	1,619	15.6%	-	-	1,490	10.7%	-8.0%	-
営業系人材サービス事業	1,155	11.1%	-	-	677	4.8%	-41.3%	-
その他	139	1.3%	-	-	135	1.0%	-3.3%	-
売上原価	8,416	81.0%	-	-	10,938	78.3%	30.0%	-
販管費	1,622	15.6%	-	-	1,722	12.3%	6.2%	-
営業利益	347	3.3%	365	565	1,301	9.3%	274.6%	256.4%
経常利益	346	3.3%	364	565	1,339	9.6%	286.5%	268.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	253	2.4%	250	390	934	6.7%	268.5%	273.6%
第2四半期末従業員数(人)	564	-	-	-	569	-	0.9%	-

注：2021年2四半期累計の修正計画は、2020年7月発表のもの
 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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により製造系人材サービス事業や営業系人材サービス事業で減少したものの、主力の事務系人材サービス事業が官公庁向けBPO案件を中心に新規受注を多く獲得できたことで、前年同期比56.0%増の11,659百万円と大幅増となったことが増収要因となった。期初計画比でもこうした官公庁案件を中心にBPO関連並びに一般事務関連で想定以上の受注を獲得できたことで、21.6%上回る増収となった。

売上原価率は収益率の高い案件の売上構成比が高まったことで、前年同期の81.0%から78.3%に低下した。また、販管費は前年同期比6.2%増となったが、新規受注案件等にかかる就業スタッフを従来よりも効率的に募集(Web面接等を導入)できたほか、その他経費の削減に取り組んだことなどにより、対売上比率では前年同期の15.6%から12.3%に低下し、この結果、営業利益率は同様に3.3%から9.3%と大きく上昇した。

また、期初計画比でも営業利益は256.4%増となったが、これは増収効果や就業スタッフの効率的な募集ができたことに加えて、2021年2月期第2四半期に予定していた中核人材の採用や業務効率向上を目的としたIT投資の着手が、新型コロナウイルス感染症の影響により第3四半期以降にずれ込んだことも上振れ要因となった。

なお、連結従業員数は前年同期末の564人、前期末の525人と減少傾向となっていたが、2021年2月期第2四半期末は業務量の拡大によって569人まで増加している。

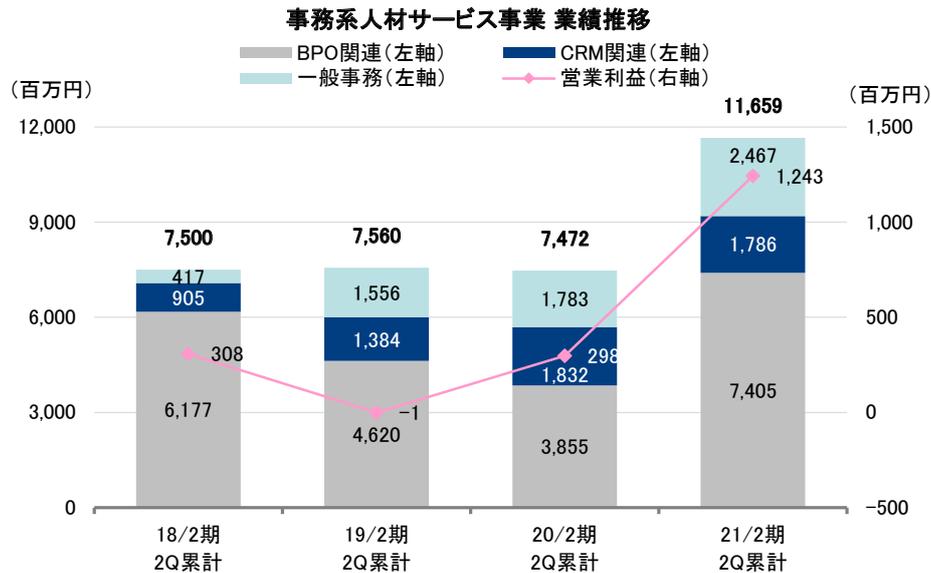
官公庁向けを中心とした大型案件の受注により、事務系人材サービス事業が急拡大

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年同期比 56.0% 増の 11,659 百万円、営業利益は同 316.1% 増の 1,243 百万円と大幅増収増益となった。2020 年 2 月期に受注した請負案件の売上高が 3 月に計上されたこと加えて、BPO 事業者及び官公庁からの新規大型案件や新規スポット案件を受注したことが主因だ。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で民間企業向けの CRM 関連や一般事務の一部で一時的な受注量縮小などの影響はあったものの、これら新規案件の受注獲得でカバーした。

利益面では、増収効果に加えて収益率の高い案件が増加したことによる売上総利益率の向上、並びに就業スタッフの効率的な募集やその他販管費の削減に取り組んだことで大幅増益となり、営業利益率も前年同期の 4.0% から 10.7% に上昇した。



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年同期比 92.1% 増の 7,405 百万円と第 2 四半期累計としては 4 年ぶりに増収に転じた。ここ数年は民間向け特定案件の業務量縮小が影響して減収傾向が続いていたが、同案件の業務が終了し、マイナス要因がなくなったことに加えて、官公庁関連で大型案件を含めて多くの受注を獲得できたことが大幅増につながった。過去の業務実績が評価され、多くの顧客から声がかかるとなり、臨時給付金案件だけでなくマイナンバーカード関連や様々な業務を BPO 事業者経由または顧客から直接受注することができた。

業績動向

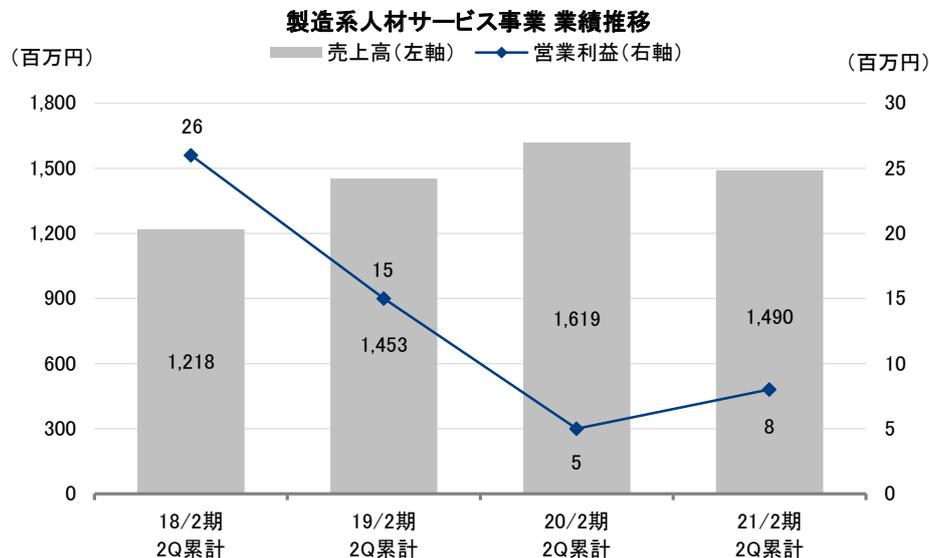
CRM 関連事業部門の売上高は前年同期比 2.5% 減の 1,786 百万円となった。2020 年 4 月から大企業で同一労働同一賃金制度の導入に伴う受注単価の上昇が進んだ一方で、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、感染予防を目的とした出勤調整などが実施されたことが減収要因となった。政府の緊急事態宣言が解除されて以降は取引先によって格差はあるものの、受注は緩やかながら回復に向かっている。同部門では顧客企業によって好不調が分かれており、外食や旅行業界向けは厳しく、逆に EC や情報通信サービス業界向けは繁忙となっている。金融業界向けについても顧客先での取引シェア拡大等により、子会社の JBS を含めて好調に推移した。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 38.3% 増の 2,467 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、官公庁及び金融機関以外の民間企業向けの新規受注が減少したほか、既存案件における派遣スタッフの出勤調整等の影響があったものの、第 2 四半期に想定外の新規案件を受注できたことなどが増収要因となった。

(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年同期比 8.0% 減の 1,490 百万円、営業利益は同 65.7% 増の 8 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大によって、輸送機器や家電業界の顧客先において受注が減少したほか、食品加工事業者向けも外食業界や宿泊業界向けの需要が減少した影響で伸び悩んだ。

利益面では、売上高の減少があったものの、登録募集費用や人件費が減少したほか、出張費やシステム投資費用なども減少したことにより若干ながら増益となった。



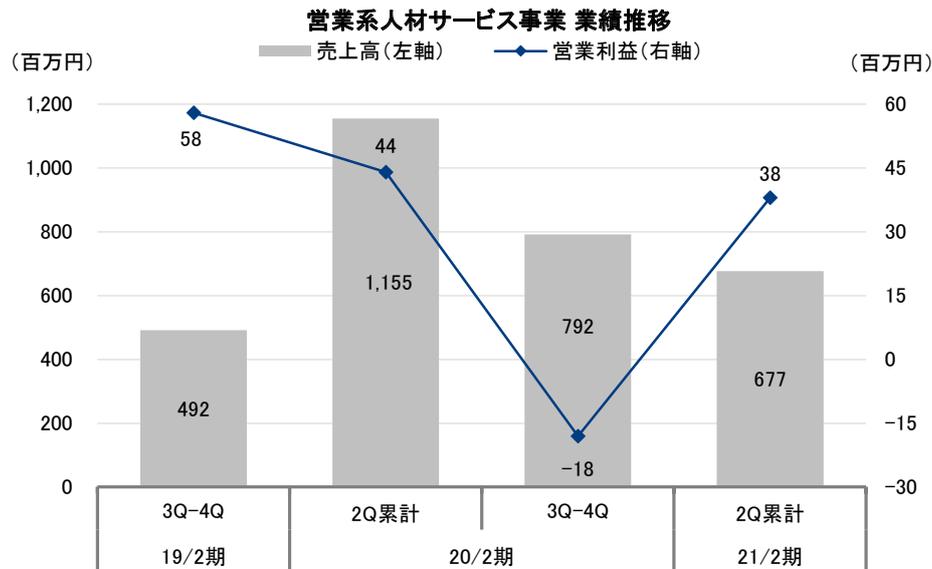
出所：決算短信よりフィスコ作成

(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年同期比 41.3% 減の 677 百万円、営業利益は同 13.6% 減の 38 百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言発出に伴い、同社がターゲットとする中小の小売店や飲食店等への訪問営業活動を自粛し、緊急事態宣言解除後も新型コロナウイルス感染症の影響が一部残っていることから、営業活動の回復が十分に図れなかったことが減収要因となった。

業績動向

利益面では、売上減に伴う売上総利益の減少はあったものの、2020年2月期下期に損失を計上していたこともあって、期初から営業組織体制を筋肉質な体質にスリム化していたこと、並びに採用費を中心に販管費の削減に取り組んだことにより、2020年2月期下期からは増益に転じている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) その他

その他はJBSの子会社である東京自動車管理における自動車管理事業となる。売上高は前年同期比3.3%減の135百万円となったものの、販管費の削減効果により営業利益は11百万円(前年同期は0.6百万円の営業損失)となった。

財務状況と経営指標

ネットキャッシュは潤沢で、財務の健全性は維持

2021年2月期第2四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比1,760百万円増加の9,240百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では受取手形及び売掛金が853百万円、たな卸資産が541百万円、現金及び預金が50百万円それぞれ増加したことによる。たな卸資産は請負案件の拡大に伴って、未検収分の仕掛品や立替金が増加したことによるものである。一方、固定資産では投資その他の資産が81百万円減少した。

負債合計は前期末比1,194百万円増加の4,834百万円となった。有利子負債が433百万円増加したほか、未払金が284百万円、未払法人税等が222百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は同566百万円増加の4,406百万円となった。配当金支出123百万円と自己株式の増加250百万円(減少要因)があったものの、親会社株主に帰属する四半期純利益934百万円の計上が増加要因となった。

財務状況と経営指標

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の50.3%から46.9%に低下し、有利子負債比率が同16.4%から24.2%に上昇した。有利子負債の増加が主因だが、これは事業の急拡大に伴う運転資金の増加や、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う先行き不透明感から手元キャッシュを厚めに確保しておきたいとの考えからで、特に懸念されるものではない。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は30億円弱と潤沢にあることから、財務の健全性は維持されているものと判断される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	18/2 期末	19/2 期末	20/2 期末	21/2 期 2Q 末	増減額
流動資産	5,055	5,117	6,668	8,513	1,845
（現金及び預金）	3,084	2,683	3,916	3,966	50
固定資産	708	800	812	727	-85
総資産	5,764	5,917	7,480	9,240	1,760
負債合計	2,379	2,512	3,640	4,834	1,194
（有利子負債）	971	799	616	1,049	433
純資産合計	3,384	3,404	3,840	4,406	566
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	58.1%	56.5%	50.3%	46.9%	-3.4pt
有利子負債比率	29.0%	23.9%	16.4%	24.2%	-7.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

上方修正した2021年2月期業績見通しは、保守的な見通し

1. 2021年2月期の業績見通し

同社は9月25日付で2021年2月期の連結業績見通しの上方修正を発表した。売上高は前期比27.8%増の26,980百万円、営業利益は同159.3%増の1,795百万円、経常利益は同165.1%増の1,830百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同142.1%増の1,275百万円となり、期初計画の増収減益予想から一転、大幅増収増益の見通しとなった。

今後の見通し

2021年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/2期		21/2期		21/2期		2Q進捗率	
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比		
売上高	21,103	-	23,132	26,980	-	27.8%	16.6%	51.7%
事務系人材サービス事業	15,686	74.3%	17,498	22,292	82.6%	42.1%	27.4%	52.3%
製造系人材サービス事業	3,194	15.1%	3,532	3,104	11.5%	-2.8%	-12.1%	48.0%
営業系人材サービス事業	1,947	9.2%	1,789	1,309	4.9%	-32.8%	-26.8%	51.7%
その他	274	1.3%	311	274	1.0%	-	-11.9%	49.3%
営業利益	692	3.3%	585	1,795	6.7%	159.3%	206.8%	72.5%
経常利益	690	3.3%	583	1,830	6.8%	165.1%	213.9%	73.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	2.5%	402	1,275	4.7%	142.1%	217.2%	73.3%
1株当たり当期純利益(円)	42.98		32.83	107.09				

注：2021年2月期修正計画は2020年9月発表のもの
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高は製造系人材サービス、営業系人材サービスについて期初計画から下方修正し、減収見通しとした一方で、事務系人材サービス事業の見通しを大きく引き上げた。下期は第2四半期に受注した大型BPO案件の業務量が若干縮小することに加えて、今後の新型コロナウイルス感染症の動向が不透明なことから、保守的な見通しとした。しかしながら、10月以降も新規案件について受注できており、その中には2021年2月期中に売上計上するものも含まれているため、通期売上高は計画をさらに上回る可能性が高いと弊社では見ている。

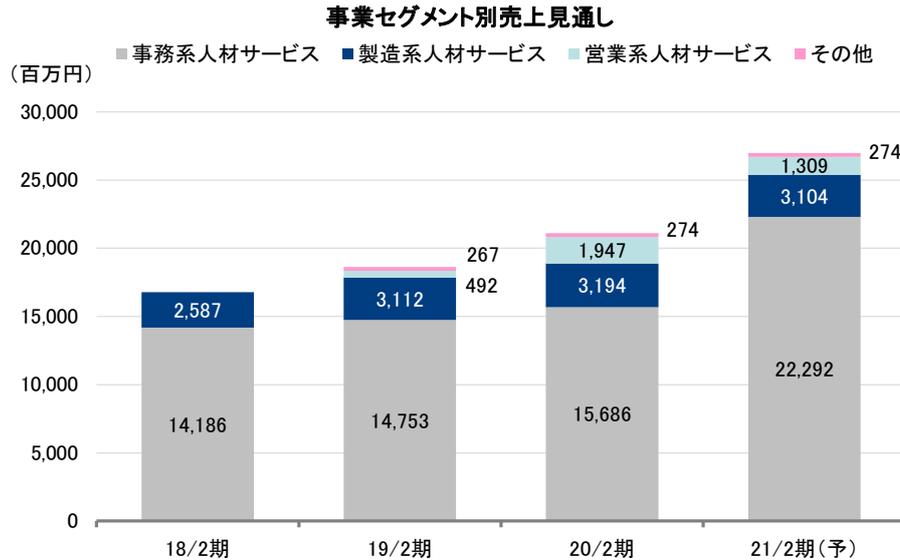
また、営業利益を半期ベースで見ると、上期実績の1,301百万円に対して下期見通しは494百万円となり、約7億円減少する見込みとなっている。下期の売上高が上期比で945百万円減少する計画となっており、売上総利益の減少で2億円弱の減益要因となり、残り約6億円の大半は第3四半期以降に計画している中核人材の採用費及び人件費や、業務効率向上のための体制整備投資（ナレッジマネジメントツールの導入、DX化推進のためのプロジェクト費用）に充当するものと思われる。中核人材については営業職だけでなく、管理部門や技術職など幅広い職種で高スキルな人材を採用し、中長期的に会社の成長を支えていく経営基盤を強化していく方針だ。業務効率の向上に向けた投資も含めて、2022年3月期以降も収益拡大を継続していくための、先行投資として位置付けられる。

なお、第3四半期の売上状況については、おおむね第2四半期と同水準程度で推移しているもようであり、第3四半期累計業績についても好決算が期待される。

今後の見通し

事務系人材サービス事業は前期比 40% 超の大幅増収見通し

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 42.1% 増の 22,292 百万円を見込む。第2四半期に受注した BPO 大型案件の業務量が第3四半期以降は若干縮小するものの、官公庁案件も含めて新規受注も継続して取れていることから、計画を上回る可能性が高い。

BPO 関連のうち官公庁案件では、マイナンバー関連業務の動向も注目される。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%、同年 8 月時点で約 18% にとどまっている。こうした状況を受け政府では普及策として、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。また、2021 年 3 月からは健康保険証として利用できるようになる。総務省ではこれらの取り組みによって、マイナンバーカードの普及を促進していく考えで、今後、自治体でのカード申請・交付業務が増加する可能性がある。同社は 2016 年 2 月以降、複数の自治体で関連業務を受注した実績がある。マイナンバーカード関連での受注実績をもとに、その他の業務での受注獲得についても狙っており、中期的に拡大余地は大きいと見られる。

CRM 関連や一般事務については、政府の Go To キャンペーン施策なども刺激となって、足元は緩やかに回復傾向にあり、主力の金融業界向けを含めて下期は堅調に推移する見通しだ。

今後の見通し

内部的な取り組みとしては、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ことで、大型請負案件の受注拡大を目指していく。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、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）能力の向上を図る。また、子会社のJBSに関しては、金融分野における強みを活かして成長に向けた事業基盤の確立を目指している。

(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 2.8% 減の 3,104 百万円を見込む。下期だけで見ると前年同期比 2.4% の増収に転じる見通しだ。食品加工業者向け、その他製造業向けともに第3四半期に入って受注が回復しているようで、今後、新型コロナウイルス感染症の再拡大により、企業活動が再び停滞するようなことがなければ、計画達成は可能と見られる。

(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 32.8% 減の 1,309 百万円となる見通し。下期だけで見ても同 20.4% 減と低迷が続く見通しだ。2020年8月末以降、キャッシュレス決済導入提案業務に関する営業スタッフの採用は増やし始めているものの、ターゲット顧客となる中小の小売店舗や飲食店ではまだ客足が新型コロナウイルス感染症拡大前の状況まで戻っていないなかで、新規導入店舗数は伸び悩むと見ている。ただ、潜在的な需要は依然大きいほか、業務内容についても導入提案以外にも広げつつあり、いずれ売上高についても回復に転じるものと予想される。

2022年3月期業績は2021年2月期並みを目指していく方針

3. 今後の成長戦略

同社は毎年3ヶ年の中期経営計画を策定しているが、今回は2021年2月期の業績が大きく伸長する見通しであることや、新型コロナウイルス感染症の動向が不透明なことから、発表を取りやめており、2021年4月の本決算発表時に改めて公表する予定にしている。

なお、2021年度からは決算期を3月期に変更することを決定しており、2022年3月期は13ヶ月の変則決算となる。ここ数年、官公庁案件を中心に契約期間が4月から翌年3月までの完成請負案件（売上高及び売上原価は3月に計上）の受注が増加しており、事業活動時期とその業績成果が計上される時期の「期ずれ」の影響が大きくなってきたためだ。3月決算に変更することでこうした問題が解消され、事業期間中の業績動向が適切に反映されるようになる。

今後の見通し

このため、2022年3月期の業績についての前期比較は難しくなるが、同社では2021年2月期並みを目指していくとしている。2021年2月期は官公庁向け大型BPO案件の受注があったため、その反動減を懸念する向きもあるが、官公庁向けや民間企業向けに今後も新規のBPO案件を受注することで堅調な売上が見込まれる。同社では過去の業務実績が評価され、複数のBPO事業者から協業先として多く声が掛かるようになってきており、こうした協業先と組むことで、新たな大型案件の受注も可能となってきた。また、官公庁向けに関しては、従来のように臨時給付金やマイナンバー関連業務だけでなく、今後は受注案件の業務内容も多岐に広がっていく見通しだ。事務系人材サービス事業については、今後も顧客先や業務内容などのポートフォリオを拡充し、特定案件の依存度を引き下げていくことで、安定的な成長を目指していく戦略となっている。

製造系人材サービス事業については、新規顧客の開拓により2022年3月期以降の成長を目指していく考えだ。注力エリアとしては関東や九州エリアなどが候補となる。また、外国人労働者の活用も継続して取り組んでいく。外国人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月に入出国在留管理庁から「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。

また、営業系人材サービス事業に関しては、主力のキャッシュレス決済導入提案業務を継続していくほか、2022年3月期以降は今まで蓄積してきたナレッジと組織力を生かして、新規商材並びに新規顧客の開拓にも注力していくことで、成長を目指していく考えだ。

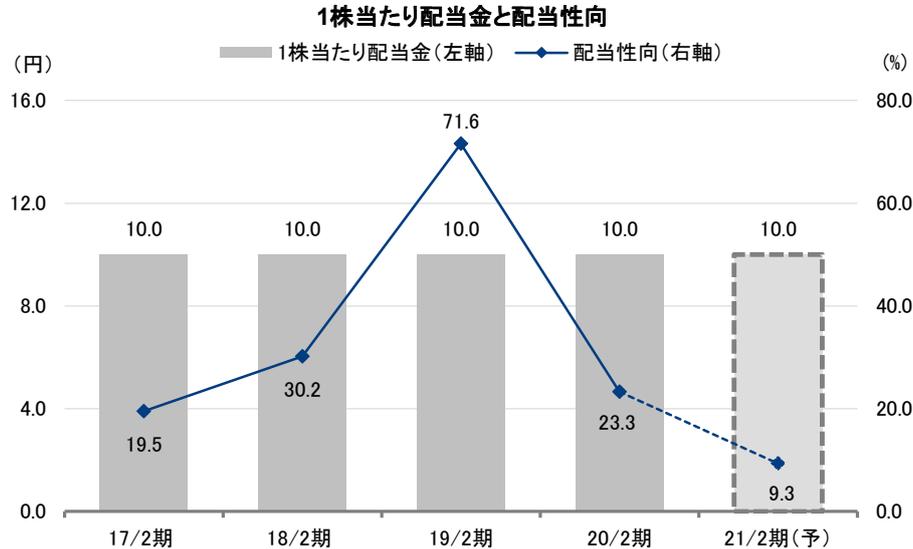
株主還元策

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、持続的な成長を図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株主還元の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9.3%）を予定しているが、業績が過去最高を大きく更新する状況であり、2022年3月期の市場環境について良好な状況となっているようであれば、増配の検討余地も出てくるものと弊社では考えている。

また、同社は株主優待制度を導入しており、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）。

株主還元策



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：決算説明会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・表示したのですが、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