

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 >>>](#)

2021 年 2 月 25 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021年2月期第3四半期累計業績の概要	01
2. 2021年2月期の業績見通し	01
3. 2022年3月期の見通し	01
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2021年2月期第3四半期累計業績の概要	03
2. 事業セグメント別の動向	04
■ 今後の見通し	05
1. 2021年2月期の業績見通し	05
2. 事業別の売上見通しと営業戦略	07
3. 2022年3月期の見通し	08
■ 株主還元策	09
■ 情報セキュリティ対策	10

要約

新規大型 BPO 案件の獲得等により、 2021年2月期業績見通しを再度上方修正

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、製造系人材サービス事業、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3四半期累計業績の概要

2021年2月期第3四半期累計（2020年3月～11月）の連結売上高は前年同期比39.9%増の22,054百万円、営業利益は同296.5%増の2,261百万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（以下、コロナ禍）に伴う給付金関連業務などBPO案件を中心に事務系人材サービス事業の売上高が同61.2%増の18,533百万円と急拡大し、業績のけん引役となった。また、第2四半期まで低迷していた製造系人材サービス事業も第3四半期に入って受注が回復してきている。利益面では、高収益案件が受注できたことによる売上総利益率上昇と、就業スタッフの募集費やその他経費が抑制できたことなどにより、売上高営業利益率で前年同期の3.6%から10.3%に急上昇した。

2. 2021年2月期の業績見直し

2021年2月期の売上高は前期比40.5%増の29,660百万円、営業利益は同228.6%増の2,275百万円とそれぞれ2020年9月に修正発表した数値（売上高26,980百万円、営業利益1,795百万円）を再度上方修正した。修正要因は、第3四半期に入って新規の大型BPO案件を受注できたことや、製造系人材サービス事業の受注回復などが売上高の増額要因となっている。また、利益面では、増収効果と売上総利益率の良化による売上総利益の増加に加えて、下期に予定していたシステム開発投資の一部が翌期にずれ込むことが要因だ。なお、中核人材の採用などは第3四半期以降、積極的に進めているが、人員増について計画を下回る可能性があり、利益については通期でも若干の増額余地があると弊社では見ている。

3. 2022年3月期の見直し

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。2021年2月期の業績が官公庁向け大型BPO案件の寄与により急拡大したため、2022年3月期はその反動減が懸念されるが、現時点では引き続き高水準の収益を維持できるものと弊社では見ている。マイナンバーカード関連業務や窓口業務など、従来各自自治体で手掛けてきた実績をもとに新たなBPO案件の獲得に注力する。また、コロナ禍で低迷が続いている営業系人材サービス事業についても、キャッシュレス決済システム導入提案案件に続いて新たな分野にチャレンジしており、2022年3月期は回復に転じるものと期待される。

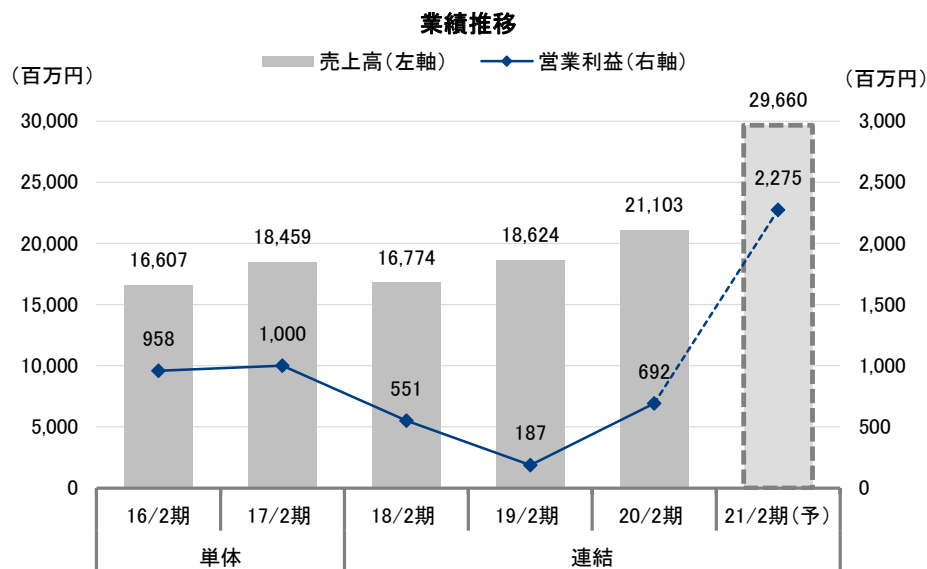
要約

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いる。2021年2月期の1株当たり配当金は、業績上方修正を行ったこともあり、前期比5.0円増配の15.0円(配当性向11.1%)にすることを発表した。また、株主優待についても、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(500～2,000円相当)していたが、3年以上継続して500株以上を保有する株主に対しては、従来の2,000円相当から5,000円相当に引き上げることを併せて発表している。

Key Points

- ・2021年2月期第3四半期も官公庁向けBPO案件の受注獲得により大幅増収増益が続く
- ・2021年2月期業績は売上高で前期比40.5%増、営業利益で同228.6%増と大幅増収増益となる見通し
- ・2022年3月期業績はBPO関連事業に加え、製造系人材サービス事業並びに営業系人材サービス事業も回復し、高水準の業績が続く可能性が高い



業績動向

2021年2月期第3四半期も官公庁向けBPO案件の受注獲得により大幅増収増益が続く

1. 2021年2月期第3四半期累計業績の概要

2021年2月期第3四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比39.9%増の22,054百万円、営業利益で同296.5%増の2,261百万円、経常利益で同304.0%増の2,303百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同287.4%増の1,599百万円となり、第3四半期累計として過去最高を大きく更新した。また、第3四半期(2020年9月～11月)の業績を見ても、売上高で前年同期比50.4%増の8,092百万円、営業利益で同330.5%増の959百万円となり、四半期ベースで右肩上がりの高成長が続いている。

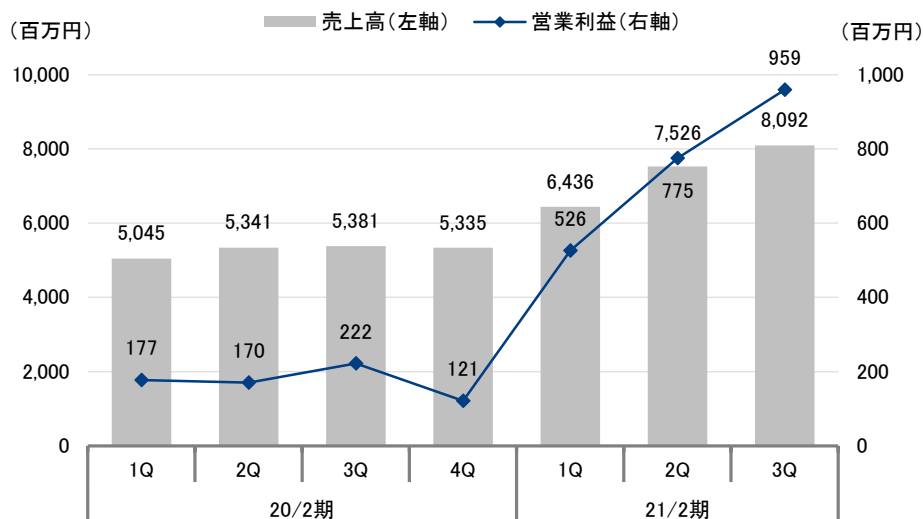
2021年2月期第3四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	20/2期3Q累計		21/2期3Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	15,768	-	22,054	-	39.9%
売上原価	12,758	80.9%	17,117	77.6%	34.2%
販管費	2,439	15.5%	2,675	12.1%	9.7%
営業利益	570	3.6%	2,261	10.3%	296.5%
経常利益	570	3.6%	2,303	10.4%	304.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	413	2.6%	1,599	7.3%	287.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績推移(四半期ベース)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上高は、コロナ禍の影響により営業系人材サービス事業において引き続き厳しい状況が続いたものの、製造系人材サービス事業で第3四半期に入って受注が回復したほか、主力の事務系人材サービス事業において官公庁向け BPO 案件を中心に新規大型案件等の受注を予想以上に獲得できたことが大幅増収の要因となっている。

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 80.9% から 77.6% に低下した。また、販管費は就業スタッフ募集費やシステム開発費用の増加により前年同期比 9.7% 増となったものの、増収効果や Web 面接等を導入することで募集費用を効率化できたこと、その他経費の抑制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 15.5% から 12.1% に低下した。この結果、営業利益率は前年同期の 3.6% から 10.3% と大幅上昇となった。

官公庁向けを中心とした BPO 案件の受注獲得により、事務系人材サービス事業が急成長

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 61.2% 増の 18,533 百万円、営業利益は同 339.6% 増の 2,166 百万円と大幅増収増益となった。BPO 事業者及び官公庁からの新規大型 BPO 案件を予想以上に多く受注できたことが、大幅増収につながった。利益面では、増収効果に加えて収益率の高い新規大型 BPO 案件が増加したことによる売上総利益率の向上、並びに販管費率の低減などにより大幅増益となり、営業利益率も前年同期の 4.3% から 11.7% に上昇した。

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 101.8% 増の 12,234 百万円と大幅増収となり、第3四半期だけで見ても同 118.7% 増の 4,828 百万円と四半期ベースで過去最高を更新している。2019年4月から2020年3月までの完成請負案件の売上高を2020年3月に売上計上したことに加えて、BPO 事業者及び官公庁からの新規大型案件を予想以上に多く獲得できたことが増収要因となった。第3四半期においても給付金やマイナンバーカード関連など既存案件の継続受注に加えて、新規大型案件の受注を獲得した。

CRM 関連事業部門の売上高は前年同期比 3.9% 減の 2,622 百万円となり、第3四半期だけで見ても同 6.8% 減の 836 百万円と低調に推移した。コロナ禍に伴い感染予防を目的とした出勤調整などを実施し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た2020年6月以降は受注が緩やかながら回復に向かっているものの、回復力は緩慢な状況となっている。同部門では顧客企業によって好不調が分かれており、EC や情報通信サービス業界向けは繁忙となっている。また、金融業界向けについても、堅調に推移した。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 36.1% 増の 3,676 百万円となり、第3四半期だけで見ても同 31.7% 増の 1,208 百万円と 2 ケタ増ペースが続いた。コロナ禍に伴い、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、緊急事態宣言解除後は新規案件の受注を予想以上に獲得できたことが増収要因となった。

業績動向

(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 3.4% 減の 2,349 百万円、営業利益は同 105.0% 増の 41 百万円となった。コロナ禍の影響によって、輸送機器や家電業界等の製造加工業向けの受注減や派遣スタッフの出動調整等が第 2 四半期まで続いたものの、第 3 四半期に入ってから堅調だった食品加工業向けに加えて、製造加工業向けの受注も回復し、第 3 四半期単独の売上高については同 5.7% 増の 859 百万円と 5 四半期ぶりに増収に転じた。また、利益面では、売上高が減少したものの、登録募集費用や人件費の減少、並びに出張費等の経費抑制に取り組んだことが増益要因となった。

(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 41.0% 減の 962 百万円、営業利益は同 37.0% 減の 35 百万円となった。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キャッシュレス決済システムの導入提案といった訪問営業活動を自粛したこと、また、緊急事態宣言解除後も訪問営業活動の停滞が続いており、第 3 四半期単独の売上高も同 40.3% 減の 284 百万円と減少傾向が続いた。利益面では、人件費や経費の削減等に取り組んだものの、売上減に伴う売上総利益の減少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る。売上高は前年同期比 0.2% 増の 209 百万円と横ばい水準となったが、利益面では人件費の削減効果により前年同期の 1 百万円から 18 百万円に拡大した。

■ 今後の見通し

2021年2月期業績は売上高で前期比 40.5% 増、 営業利益で同 228.6% 増と大幅増収増益となる見通し

1. 2021年2月期の業績見通し

同社は 2021 年 1 月 12 日付で 2021 年 2 月期の連結業績見通しを再度上方修正した。2020 年 9 月に上方修正した数値(売上高 26,980 百万円、営業利益 1,795 百万円、経常利益 1,830 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,275 百万円)をさらに上回り、売上高で前期比 40.5% 増の 29,660 百万円、営業利益で同 228.6% 増の 2,275 百万円、経常利益で同 237.6% 増の 2,330 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 207.6% 増の 1,620 百万円とした。

キャリアリンク | 2021年2月25日(木)
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

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				
	実績	売上比	期初計画	修正計画 (2020年9月)	修正計画 (2021年1月)	売上比	前期比
売上高	21,103	-	23,132	26,980	29,660	-	40.5%
営業利益	692	3.3%	585	1,795	2,275	7.7%	228.6%
経常利益	690	3.3%	583	1,830	2,330	7.9%	237.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	2.5%	402	1,275	1,620	5.5%	207.6%
1株当たり当期純利益(円)	42.98		32.83	107.09	135.66		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

修正要因として、売上高では第3四半期に入って新規の大型BPO案件を受注できたこと、製造系人材サービス事業の受注が回復してきたことなどを挙げており、前回予想に対して2,680百万円の増額となる。また、利益面では、増収効果と売上総利益率の良化により売上総利益が399百万円の増額見込みとなるほか、下期に予定していたナレッジマネジメントツールの充実やデジタルトランスフォーメーション(DX)化の推進を中心とした業務効率化のための体制整備投資の一部を2022年3月期に延期することにしたことにより販管費が81百万円減額となることで、営業利益は前回予想に対して480百万円、経常利益は同500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同345百万円の増額見込みとなった。

通期見通しから第3四半期累計実績を差し引いた第4四半期単独の業績見通しは、売上高で前年同期比42.5%増の7,605百万円、営業利益で同88.5%減の13百万円となる。第3四半期単独(売上高8,092百万円、営業利益959百万円)に対して減収となるのは、一部のBPO案件が終了することが要因だが、新型コロナウイルス感染症対策等の給付金については期間を延長する方針が政府から発表されていることもあり、若干増額の余地があると弊社では見ている。

また、営業利益が前四半期比で大きく落ち込むが、減収による売上総利益の減少を見込んでいることに加えて、今後の成長を見据えた中核人材の採用増に伴う人件費の増加、並びに業務効率化のためのシステム開発投資の増加等を見込んでいるためだ。

コロナ禍において依然景気動向が見通し難いことから、全体的に利益面では保守的に組んでいるもようで、売上高が計画どおり達成すれば、利益面では上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

事務系人材サービス事業は前期比 50% 超の大幅増収見通し

2. 事業別の売上見通しと営業戦略

事業セグメント別売上見通し

(単位：百万円)

	19/2 期	20/2 期	21/2 期		
			修正計画	弊社予想	前期比
事務系人材サービス	14,753	15,686	22,292	24,880	58.6%
製造系人材サービス	3,112	3,194	3,104	3,200	0.2%
営業系人材サービス	492	1,947	1,309	1,300	-33.3%
その他	267	274	274	280	2.1%
合計	18,624	21,103	26,980	29,660	40.5%

注：2021年2月期修正計画は2020年9月発表のもの。弊社予想はヒアリングより弊社が予想したもの
 出所：決算説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

(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 58.6% 増の 24,880 百万円と前回予想から約 26 億円の増額となる見込みと弊社では見ている。既述のとおり既存 BPO 案件の継続に加えて、第 3 四半期に新規大型案件を受注したことが上振れ要因となる。また、一般事務派遣についても、金融業界向けが引き続き堅調に推移する。

BPO 関連事業のうち官公庁案件では、マイナンバーカード関連業務の自治体からの受注が堅調に推移する見込み。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 2021 年 1 月末時点で約 25% と 1 年前の約 15% から上昇したとはいえ、依然緩やかな普及ペースにとどまっている。政府目標では 2022 年度までの 100% 近い普及達成を掲げており、今後様々な施策を打っていくものと考えられる。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ほか、2024 年度には運転免許証との一体化なども検討されている。このため、今後も引き続きマイナンバーカードの申請・発行やサポート業務などの案件を各自治体から取り込んでいくほか、同案件で積み上げた実績をもとに、新型コロナウイルス感染症関連などそのほかの BPO 案件に関しても受注獲得を目指す。一方、CRM 関連事業については、需要が旺盛な業界に対しての受注強化に取り組み、一般事務事業については主力の金融業界向けを中心に堅調に推移する見通しだ。

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獲得を目指していく。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づくりを構築し、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。

(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、第3四半期以降の受注回復を背景に、前期比横ばい水準の32億円前後となる見通しと弊社では見ている。需要が堅調な食品加工業者向けに加えて、製造加工業向けの受注回復が上振れ要因となる。

(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33.3%減の13億円前後となる見通しと弊社では見ている。第4四半期に入っても、コロナ禍により中小飲食店や小売店への訪問営業活動は限定的となっており、低空飛行が続く。ただ、新規案件の取り組みを開始しており、2022年3月期における売上回復の道筋は見えてきている。現状はコロナ禍のため人材募集の面でやや苦戦している地域もあるが、顧客企業は加盟店獲得を最優先にマーケティングコストを積極的に投下していく意向のようで、今後の動向が注目される。

2022年3月期業績はBPO関連事業に加えて、製造系人材サービス事業並びに営業系人材サービス事業も回復し、高水準の業績が続く可能性が高い

3. 2022年3月期の見通し

同社は2021年度から決算期を3月期に変更するため、2022年3月期は13ヶ月の変則決算となる。決算期変更の理由は、ここ数年で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、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、当該事業年度における成果が適切に業績に反映されるようになる。

2022年3月期業績の前期比較は難しくなるが、収益水準は引き続き高水準で推移する見通しだ。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、2021年も引き続き官公庁向けを中心としたBPO案件は多く、これら案件を取り込んでいくことで、前年並み、または前年を上回る規模の収益を目指す。課題であった中核人材の採用も進んでおり、案件の処理能力も増強されていることが背景にある。

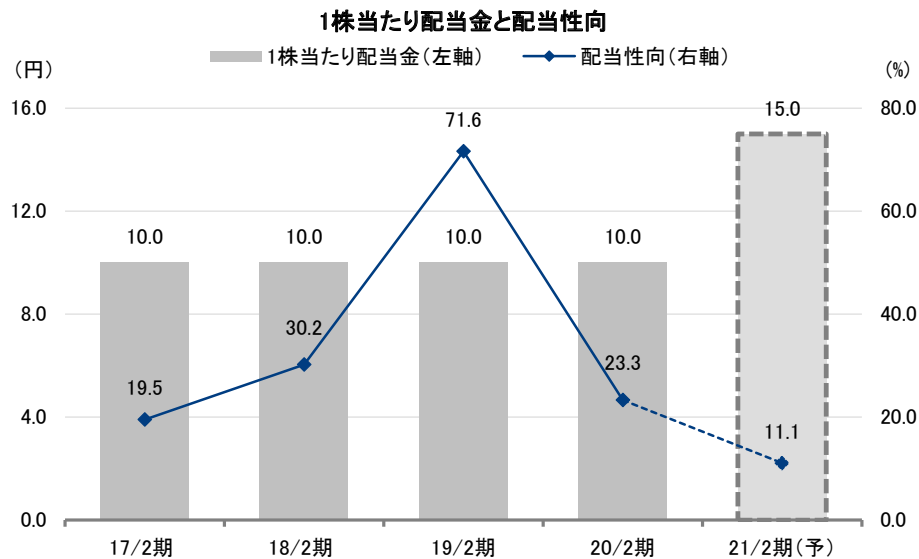
事務系人材サービス事業については、マイナンバーカード関連や新型コロナウイルス感染症対策関連だけでなく、各自治体の窓口業務等についての受注獲得にも注力し、BPO関連事業の拡大を目指す。また、CRM関連事業や一般事務事業についても強化していく方針だ。また、製造系人材サービス事業については、新規顧客の開拓などにより2022年3月期以降の成長を目指していく。注力エリアとしては関東や九州エリアなどが候補となる。また、営業系人材サービス事業については、キャッシュレス決済システムの導入提案業務に、新規業務が加わることで増収が見込まれる。

株主還元策

業績好調により増配と株主優待の拡充を発表

業績好調を背景に同社は、増配と株主優待の拡充を発表している。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基本方針としてきた。2021年2月期の1株当たり配当金は、業績が過去最高を大きく更新する見込みとなったことから、前期比5.0円増の15.0円（配当性向11.1%）とし、4期ぶりに増配となる。

また、株主優待制度では、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が（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）、今回、長期保有の安定株主づくりを目的に、500株以上を3年間継続保有した場合は従来の2,000円相当から5,000円相当に引き上げることとした。



出所：決算短信よりフィスコ作成

キャリアリンク | 2021年2月25日(木)
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

株主還元策

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	3年未満保有	QUOカード (2,000円相当)
		3年以上継続保有	QUOカード (5,000円相当)

注：「3年以上継続保有」とは、基準日である8月31日現在において、毎年2月末日及び8月末日に同一株主番号で連続7回以上株主名簿に記載または記録されていることが条件となる

出所：会社リリースよりフィスコ作成

■ 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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp