

# 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 5 月 31 日 (月)

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月期の業績概要	01
2. 2022年3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. 2021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	10
■ 今後の見通し	11
1. 2022年3月期の業績見通し	11
2. 事業別の売上見通し	13
3. 中期経営計画	14
■ 株主還元策とSDGsの取り組み	16
1. 株主還元策	16
2. SDGsへの取り組み	17

## 要約

### 事務系人材サービス事業を中心に市場シェアが拡大、さらなる成長を目指す

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月期の業績概要

2021年2月期の売上高は前期比43.5%増の30,276百万円、営業利益は同294.3%増の2,729百万円と大幅な増収増益となった。主力事業であるBPO関連事業部門で官公庁案件を中心に新規大型案件を多く受注できたことが主因で、事務系人材サービス事業の売上高は同62.7%増と急拡大した。収益率の高い案件を受注できたことによる売上総利益率の改善並びに就業スタッフの効率的な募集を実施したことによる経費の抑制などが図られた結果、営業利益率も前期の3.3%から9.0%に大幅上昇した。

#### 2. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期は13ヶ月の変則決算となり、売上高は39,000百万円、営業利益は2,830百万円を見込む。営業利益率が7.3%に低下するが、これは前期に採算の良いスポット案件を多く受注できたことや、BPO関連事業部門の新規案件立ち上げに伴う一時的なコスト増などを見込んでいるためだ。なお、上期業績（2021年3月～8月）では、売上高で前期比8.5%増の15,150百万円、営業利益で同15.5%減の1,100百万円と増収減益見通しだが、このなかには3月末の計画策定段階で未確定だった短期スポット案件を織り込んでいないことなどから、上振れ余地は大きいと弊社では見ている。また、製造系人材サービス事業の受注が回復してきているのも追い風となるだろう。

#### 3. 中期経営計画

同社は、2024年3月期までの3ヶ年の中期経営計画を策定した。2024年3月期の業績目標値は売上高で46,980百万円、営業利益で4,240百万円とし、2021年2月期実績からともに1.5倍増、年平均成長率で15.8%増を目指す。売上高は、事務系人材サービス事業だけでなく製造系及び営業系人材サービス事業についても年率2ケタ増で拡大していく見込みである。また、事務系人材サービス事業では、前期から取り組んできた既存顧客・ビジネスパートナーとの関係強化だけでなく、新規顧客・ビジネスパートナーとの取引拡大によって、マイナンバー関連業務や自治体・民間の基幹業務、金融分野などのBPO需要を取り込み、さらなる成長を目指す。また、製造系人材サービス事業では新規エリアへの進出、営業系人材サービスについては新規案件の獲得によってそれぞれ事業規模を一段と拡大していく。利益面では、人的投資やシステム投資を継続しながら、DX化への取り組み等によって業務効率を一段と向上し、2024年3月期の営業利益率で9.0%と2021年2月期並みの水準を目指す。

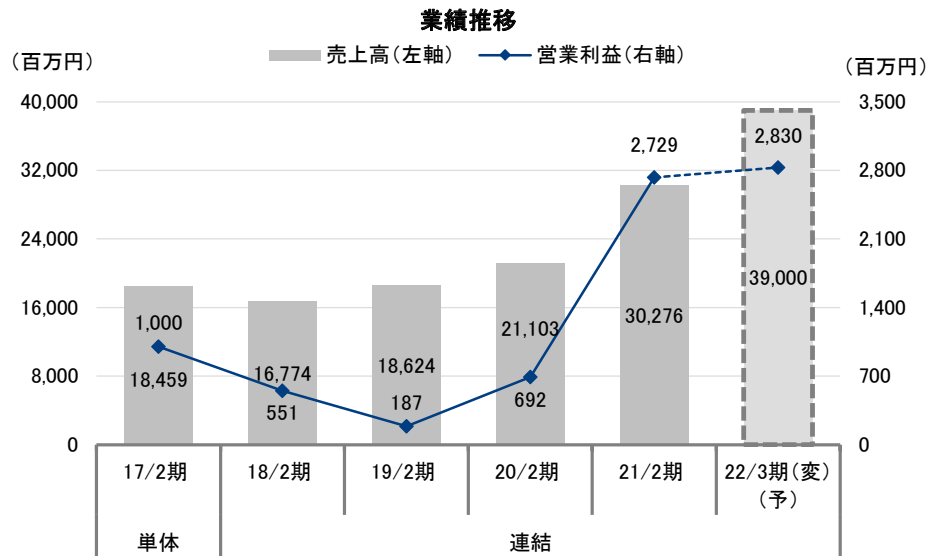
## 要約

## 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株当たり配当金については、業績及び財務状況等を総合的に勘案し、前期比10.0円増配となる20.0円(配当性向11.6%)とし、4期ぶりの増配を実施した。2022年3月期の1株当たり配当金は、前期比横ばいの20.0円(配当性向11.3%)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や継続保有年数に応じてQUOカードを贈呈している。

## Key Points

- ・官公庁向けを中心としたBPO関連事業部門の拡大により、2021年2月期は大幅増収増益を達成
- ・2022年3月期業績は好採算案件の減少や新規案件の立ち上げコスト増により利益率低下を見込むものの、保守的な印象が強い
- ・年率2ケタの売上成長により、3年後に売上高、営業利益ともに1.5倍増を目指す



注：22/3期は13ヶ月の変則決算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

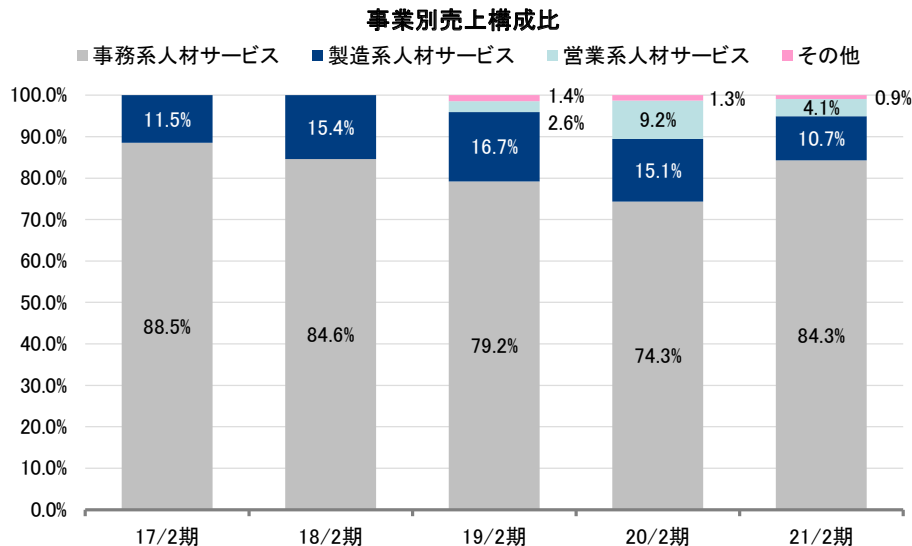
## ■ 事業概要

### 事務系人材サービス事業を起点に製造系、 営業系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を加速していくため、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た。

また、2018年3月に（株）だいこう証券ビジネス（以下、DSB）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人材サービス事業を展開し、人事給与計算請負事業等も行っている。

2021年2月期の連結売上高構成比については、BPO関連事業部門を中心とした事務系人材サービス事業が全体の84.3%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4.1%、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0.9%となっている。各事業の内容は以下のとおり。



注：18/12期より連絡決算

出所：決算説明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7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事業者とは、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、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性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、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。

## 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。外国籍労働者を積極的に採用・派遣しているのが特徴で、就業者に占める外国籍労働者の比率は2021年2月末時点で53%と3年前の25%から年々上昇している。営業拠点は姫路本社、池袋、静岡、尼崎、熊本、沖縄の6拠点で、西日本エリアが中心。今後は在留者等の外国籍労働者を主体として、新規エリアへの展開も進めていく方針となっている。

## 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、全国規模で展開している。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。2021年2月期第4四半期にデリバリー系の新規案件も獲得し、事業規模の拡大を目指している。

# 業績動向

## 官公庁向けを中心とした BPO 関連事業部門の拡大により、 2021年2月期は大幅増収増益を達成

### 1. 2021年2月期の業績概要

2021年2月期の連結業績は、売上高で前期比43.5%増の30,276百万円、営業利益で同294.3%増の2,729百万円、経常利益で同301.7%増の2,772百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同289.9%増の2,053百万円と大幅増収増益となり、過去最高業績も大きく更新した。また、期初会社計画に対しても売上高で30.9%、営業利益で366.6%それぞれ上回り、合計4度の上方修正と2度の増配を発表するなど大躍進を遂げた一年となった。

キャリアリンク | 2021年5月31日(月)  
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

## 2021年2月期連結業績

(単位：百万円)

	20/2期		期初計画	21/2期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	21,103	-	23,132	30,276	-	43.5%	30.9%
事務系人材サービス事業	15,686	74.3%	17,498	25,517	84.3%	62.7%	45.8%
製造系人材サービス事業	3,194	15.1%	3,532	3,225	10.7%	1.0%	-8.7%
営業系人材サービス事業	1,947	9.2%	1,789	1,251	4.1%	-35.7%	-30.0%
その他	274	1.3%	311	282	0.9%	3.0%	-9.2%
売上原価	17,119	81.1%	18,730*	23,761	78.5%	38.8%	26.9%
販管費	3,291	15.6%	3,816*	3,785	12.5%	15.0%	-0.8%
営業利益	692	3.3%	585	2,729	9.0%	294.3%	366.6%
経常利益	690	3.3%	583	2,772	9.2%	301.7%	375.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	526	2.5%	402	2,053	6.8%	289.9%	410.8%

※販管費率=16.5%で推定

出所：決算短信、決算説明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（以下、コロナ禍）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がそれぞれ伸び悩み、期初計画から未達となったものの、主力の事務系人材サービス事業で官公庁向け BPO を中心に新規の大型案件を予想以上に受注でき、前期比で 62.7% 増、期初計画比でも 45.8% 増と大幅増となったことが増収要因となった。

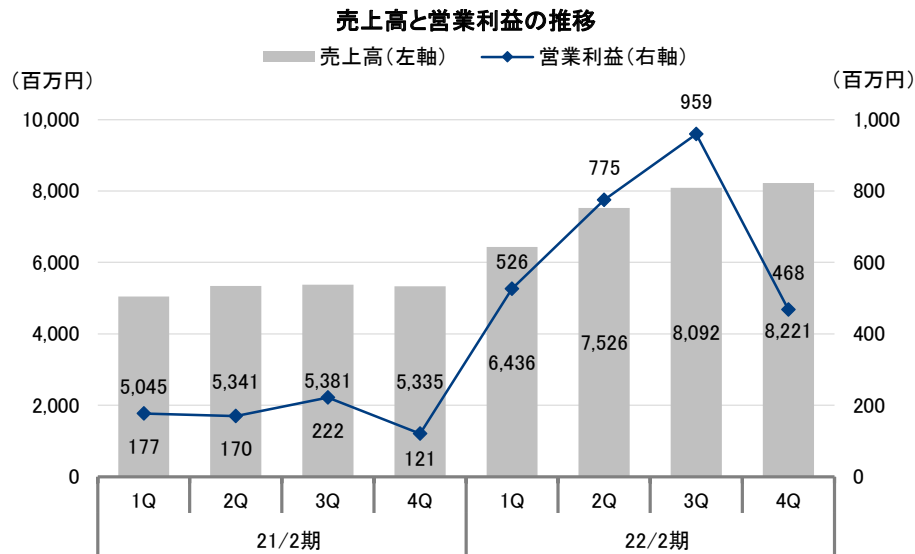
売上原価率は収益率の高い新規大型 BPO 案件を受注したことで、前期の 81.1% から 78.5% に低下した。また、販管費率についても、新規案件等に係る就業スタッフを従来よりも効率的に募集（Web 面接等を導入）できたことを主因として前期の 15.6% から 12.5% に低下し、この結果、営業利益率は同様に 3.3% から 9.0% と大きく上昇した。販管費については前期比で 15.0% 増となったが、期初計画比では募集費の効率化が図られたことから 0.8% 下回った\*。また、期末の連結従業員数（臨時社員含む）は、前期末比 74 名増加の 748 名と 2 期ぶりに増加した。

\* 期初計画値は、販管費率=16.5%とした場合の推定値。

なお、四半期ベースの業績推移を見ると、第 4 四半期の営業利益が 468 百万円と第 3 四半期の 959 百万円から半分の水準に落ち込んでいる。これは、収益率の高い BPO 案件の比率が低下したこともあるが、大半は一時的費用の増加によるものとなっている。具体的には、中核人材の採用費や IT 関連設備投資等を計上している。



## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 官公庁向けの新規大型案件獲得により BPO 関連事業部門が前期比 2 倍増と急拡大

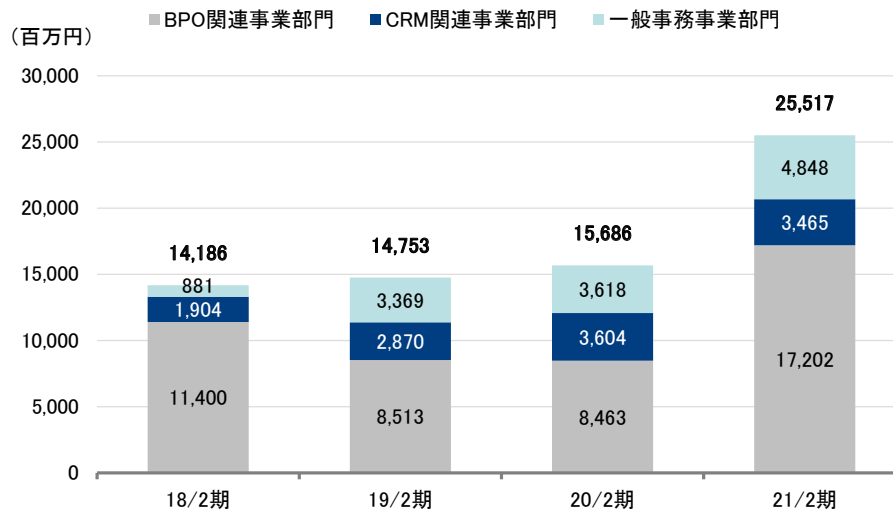
### 2. 事業セグメント別の動向

#### (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期比 62.7% 増の 25,517 百万円、営業利益は同 312.7% 増の 2,628 百万円と大幅増収増益となった。BPO 関連事業部門において BPO 事業者及び官公庁からの新規大型案件を予想以上に受注できたこと、並びに契約期間が 2020 年 4 月から 2021 年 3 月までの完成請負案件の売上高を 3 月に一括売上高計上できたことなどが増収要因となった。利益面では、増収効果や収益率の高い新規大型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を行うなど経費抑制に取り組んだことが増益要因となり、営業利益率も前期の 4.1% から 10.3% と大きく上昇した。

## 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

事業部門別動向を見ると、BPO 関連事業部門の売上高は前期比 103.3% 増の 17,202 百万円と 4 期ぶりの増収に転じ、過去最高（2017 年 12 月期の 12,193 百万円）を大幅に更新した。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、官公庁関連の大型案件を既存並びに新規 BPO 事業者経由なども含めて多く受注できたことが躍進につながった。官公庁向けでは、マイナンバーカード関連などのスポット案件が増加したほか、これらの案件での業務実績が評価され、自治体の窓口業務や基幹業務などの案件も受注するなど業務領域も広がった。売上高の増収要因は、ほぼ官公庁向け案件（BPO 事業者経由を含む）の増加によるものと見られる。

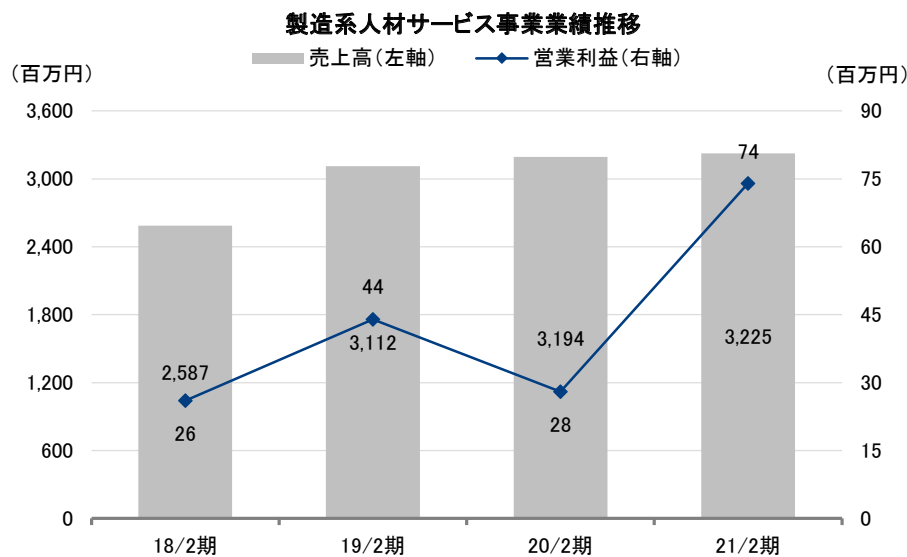
CRM 関連事業部門の売上高は前期比 3.8% 減の 3,465 百万円と 3 期ぶりに減収に転じた。2020 年 4 月から同一労働同一賃金制度の導入に伴う受注単価の上昇が進んだ一方で、コロナ禍に伴い感染予防を目的とした出勤調整などが実施されたことが減収要因となった。2020 年 5 月の緊急事態宣言解除後は、受注量も徐々に回復してきたものの、全面的な受注回復には至らなかった。業種別では、外食や旅行業界向けの厳しさが続き、逆に EC 業界向けは好調であり、また、金融業界向けについても子会社の JBS を含めて堅調に推移した。

一般事務事業部門の売上高は前期比 34.0% 増の 4,848 百万円と過去最高売上を連続更新した。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、2020 年 5 月の緊急事態宣言解除後は新規案件を想定以上に受注できたことで増収となった。

## 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期比 1.0% 増の 3,225 百万円、営業利益は同 160.8% 増の 74 百万円となった。コロナ禍の影響による製造加工部門の受注減少が第 2 四半期まで続いたものの、第 3 四半期以降は食品加工、製造加工両部門において受注量が回復し、通期では若干ながら増収を確保した。利益面では、売上高が伸び悩んだものの、人件費及び経費（募集費、出張費等）の削減に取り組んだことが増益要因となった。ただ、増益となったとはいえ、営業利益率は 2.3% と低水準にとどまっており、今後、事業規模の拡大による収益性向上が課題となる。

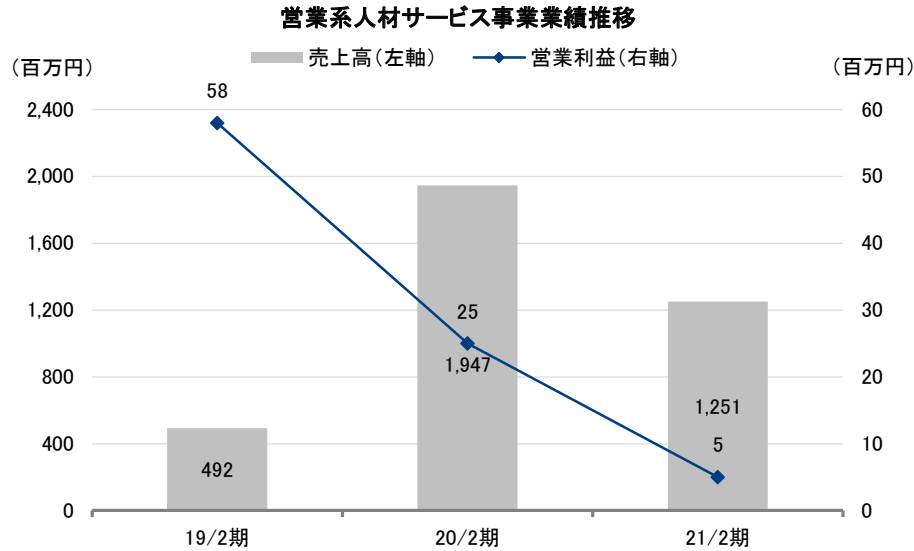


出所：決算短信よりフィスコ作成

**(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 35.7% 減の 1,251 百万円、営業利益は同 80.4% 減の 5 百万円となった。コロナ禍の影響により、キャッシュレス決済サービス関連業務の小売・飲食店舗への訪問活動自粛を行い、緊急事態宣言解除後も営業活動の回復が十分図ることができなかったことが減収要因となった。利益面では、販管費の削減に取り組んだものの、減収による売上総利益の減少に加えて、第 4 四半期に新既受注した案件の就業スタッフ募集費等が発生したことも減益要因となった。なお、新規案件は飲食店へのデリバリーサービスの提案・導入業務となり、キャッシュレス決済サービス関連業務で蓄積した営業ノウハウを横展開したものとなっている。スマートフォンの GPS 機能を使った遠隔管理ツールを用いて、営業活動の生産性向上を図っている。

## 業績動向



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。売上高は前期比 3.0% 増の 282 百万円と増加し、営業利益は人件費の削減効果もあって前期の 1 百万円から 21 百万円に増加した。

## ■ 財務状況と経営指標

### 収益拡大により財務基盤の強化も進む

2021年2月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 4,043 百万円増加の 11,523 百万円と大幅に増加した。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 2,518 百万円、受取手形及び売掛金が 996 百万円、たな卸資産が 144 百万円それぞれ増加した。たな卸資産は請負案件の拡大に伴って、未検収分の労働債権が増加したことによる。一方、固定資産では投資有価証券が 63 百万円減少した一方で、有形固定資産が 51 百万円、繰延税金資産が 42 百万円増加した。

負債合計は前期末比 2,400 百万円増加の 6,040 百万円となった。有利子負債が 245 百万円増加したほか、未払金が 864 百万円、未払消費税等が 674 百万円、未払法人税等が 495 百万円それぞれ増加したことによる。また、純資産合計は同 1,642 百万円増加の 5,483 百万円となった。配当金支出 123 百万円と自己株式の増加 299 百万円（減少要因）があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益 2,053 百万円の計上が増加要因となった。

**キャリアリンク** | 2021年5月31日(月)  
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

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% に低下した。収益の急拡大に伴う未払税金の大幅増が主因だ。有利子負債は増加したものの業容拡大に伴う運転資金の増加によるものであり、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 5,572 百万円と過去最高水準まで積み上がり、財務基盤の強化が一段と進んだと言える。収益性について見ると、ROA で 29.2%、ROE で 44.8%、売上高営業利益率で 9.0% とそれぞれ前期から大きく上昇している。

連結貸借対照表と経営指標

(単位：百万円)

	18/2 期末	19/2 期末	20/2 期末	21/2 期末	増減額
流動資産	5,055	5,117	6,668	10,533	3,864
（現金及び預金）	3,084	2,683	3,916	6,435	2,518
固定資産	708	800	812	990	178
総資産	5,764	5,917	7,480	11,523	4,043
負債合計	2,379	2,512	3,640	6,040	2,400
（有利子負債）	971	799	616	862	245
純資産合計	3,384	3,404	3,840	5,483	1,642
<b>(安全性)</b>					
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%	16.0%	-0.4pt
<b>(収益性)</b>					
ROA（総資産経常利益率）	10.5%	5.0%	10.3%	29.2%	18.9pt
ROE（自己資本利益率）	12.7%	5.1%	14.8%	44.8%	30.0pt
売上高営業利益率	3.3%	1.0%	3.3%	9.0%	5.7pt
ネットキャッシュ	2,113	1,884	3,300	5,572	2,272

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年3月期業績は好採算案件の減少や新規案件の立ち上げコスト増により利益率低下を見込むものの、保守的な印象が強い

#### 1. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期は13ヶ月の変則決算となり、売上高で39,000百万円、営業利益で2,830百万円、経常利益で2,840百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,080百万円とそれぞれ前期実績を上回る見込みとなっているが、営業利益率は前期の9.0%から7.3%に低下する見通しとなっている。営業利益率の低下要因は、2021年2月期に収益率の高い短期大型案件が多かったことに対し、2022年3月期はこうした案件が減少するとの想定で、売上総利益率が2%程度低下すると見ているためだ。

**キャリアリンク** | 2021年5月31日(月)  
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

また、上期業績（2021年3月～8月）についても、売上高で前年同期比8.5%増の15,150百万円、営業利益で同15.5%減の1,100百万円と増収減益見通しだが、同じ理由となっている。前期からの継続案件で収益率が良化する案件がある一方で、競争激化で収益率が低下する案件もあると見ている。ただ、上期の業績計画については策定時点（2021年3月末）において受注が見えている案件のみで構成しており、未確定案件については除外した保守的な計画となっている。なお、下期に売上高が偏重する計画となっているが、これは2021年9月に検収予定の大型請負案件を見込んでいることや、BPO事業者経由での受託案件の増加などを見込んでいるためだ。

**2022年3月期連結業績見通し**

(単位：百万円)

	21/2期 通期実績	22/3期			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	30,276	15,150	8.5%	39,000	28.8%
営業利益	2,729	1,100	-15.5%	2,830	3.7%
経常利益	2,772	1,115	-16.8%	2,840	2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,053	785	-16.0%	2,080	1.3%
1株当たり当期純利益(円)	171.95	66.56		176.37	

注：22/3期は13ヶ月の変則決算

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

将来の成長基盤を構築するための先行投資として、2021年2月期下期から本格的に取り組んでいる中核人材の採用や、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）については、2022年3月期も継続する。中核人材については幅広い職種で高スキルな人材を中心に数十名規模で採用する予定だ。また、DX化に向けた投資については業務委託費（コンサルティング費用）を中心に1億円強程度を見込む。派遣スタッフの募集費については引き続きWeb面接等のITツールを活用することで抑制していく方針となっている。

同社では前期に取り組んだ投資の成果として、1) 新規顧客・新規ビジネスパートナーの拡充や既存顧客・既存ビジネスパートナーとの関係性強化が進んだこと、2) ナレッジマネジメントツールの導入によって各業務現場における常駐管理者のパフォーマンスを最大限発揮する環境を構築し、新規プロジェクトの立ち上げを円滑に進めることができたこと、3) コロナ禍においても迅速・最適な受託案件の運用を実現できたこと、4) 官公庁や自治体からの委託案件の受注並びにBPO事業者からの大型案件の受注を推進する体制を構築できたこと、などの成果があったことを挙げており、今後もこれらの投資を継続していくことで、業績の一段の成長を目指していく。

## 事務系人材サービス事業の2ケタ成長が続き、 製造系・営業系人材サービス事業も増収を見込む

### 2. 事業別の売上見通し

#### 事業セグメント別売上見通し

(単位：百万円)

	21/2期 実績	22/3期			
		計画	前期比	12ヶ月換算	前期比
事務系人材サービス	25,517	33,275	30.4%	30,715	20.4%
製造系人材サービス	3,225	4,028	24.9%	3,720	15.3%
営業系人材サービス	1,251	1,388	11.0%	1,280	2.3%
その他	282	309	9.6%	285	0.9%
合計	30,276	39,000	28.8%	36,000	18.9%

注：22/3期は13ヶ月の変則決算  
 出所：決算説明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 30.4% 増の 33,275 百万円となり、12ヶ月換算でも同 20.4% 増と引き続き高成長を見込んでいる。同事業の7割を占めるBPO関連事業部門が引き続きけん引役となる。2021年2月期に引き続きマイナンバー関連業務のほか、自治体の基幹業務（給与計算総務系業務等）などの受注増による増収を見込んでいる。なお、既述のとおり未確定の短期スポット案件についてはほとんど計画には入れておらず、今後の受注動向や派遣スタッフの採用状況次第で上振れ要因となる可能性がある。

#### (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 24.9% 増の 4,028 百万円、12ヶ月換算では同 15.3% 増を見込んでいる。2021年2月期第3四半期以降、売上高は前年同期比で増加基調に転じており、直近も受注状況に大きな変化は見られない。食品加工業者だけでなく、製造加工業者からの引き合いも活発になってきている。2022年3月期は新たに営業拠点を開設するなど積極展開を進めていくことで、売上規模を拡大していく計画となっている。同社では、外国籍労働者の派遣による人材競争力とサービス品質の維持向上を図る運営ノウハウを強みとしており、営業エリアを拡大することによって既存顧客のニーズに応えるだけでなく、新規顧客の開拓も進めていく方針となっている。

#### (3) 営業系人材サービス事業

営業系人材サービス事業の売上高は前期比 11.0% 増の 1,388 百万円、12ヶ月換算だと同 2.3% 増を見込んでいる。2021年2月期第4四半期より新規案件として開始した飲食店へのデリバリーサービス導入提案業務が、全国主要都市で始まっており増収要因となる。一方、キャッシュレス決済サービスの導入提案業務については、加盟店の獲得が一段落した格好で、今後は既存加盟店に対するサポート業務などが中心になってくると見られ、売上計画としては保守的に織り込んでいるようだ。



今後の見通し

## 年率2ケタの売上成長により、3年後に売上高、 営業利益ともに1.5倍増を目指す

### 3. 中期経営計画

同社は毎年3ヶ年の中期経営計画を策定している。今回は新たに2024年3月期までの3ヶ年計画を発表しており、2024年3月期の業績目標値として、売上高で46,980百万円、営業利益で4,240百万円、経常利益で4,235百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で2,910百万円を掲げた。2021年2月期を起点とした3年間の年平均成長率は、売上高、営業利益、経常利益で15%台と年率2ケタ成長を目指していく方針だ。

#### 中期経営計画

(単位：百万円)

	21/2期 実績	22/3期 計画 (12ヶ月換算)	23/3期 目標	24/3期 目標	対21/2期 実績比	3年間 平均成長率
売上高	30,276	36,000	40,795	46,980	55.2%	15.8%
事務系人材サービス事業	25,517	30,715	33,711	37,236	45.9%	13.4%
製造系人材サービス事業	3,225	3,720	4,812	6,439	99.6%	25.9%
営業系人材サービス事業	1,251	1,280	1,974	3,001	139.8%	33.8%
その他事業	282	285	298	304	7.6%	2.5%
営業利益	2,729	2,610	3,300	4,240	55.3%	15.8%
営業利益率	9.0%	7.3%	8.1%	9.0%	-	-
経常利益	2,772	2,620	3,295	4,235	52.8%	15.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,053	1,920	2,265	2,910	41.7%	12.3%

注：22/3期は13ヶ月の変則決算

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

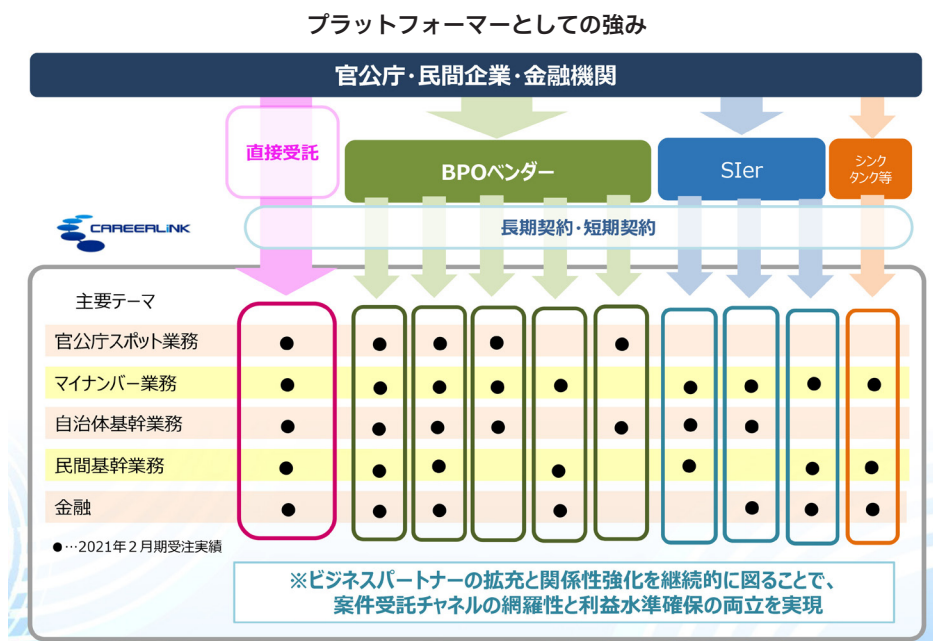
事業別売上高で見ると、主力の事務系人材サービス事業についてはBPO関連事業部門を中心に年率13.4%成長と持続的な成長を見込んでいる。また、製造系人材サービス事業については、戦略エリア展開による業容拡大により、年率25.9%成長を、営業系人材サービス事業については、既存2案件以外の新規案件を獲得していくことで年率33.8%成長を目指す。利益面では、受注力・運用力・品質管理などのレベル向上のために必要な人的リソースやITシステムなどへの投資を継続すると同時に、業務効率向上に向けたRPAやAIの活用、各種書類の電子化促進などDX化に向けた取り組みも推進していくことで、2024年3月期に営業利益率9.0%と2021年2月期並みの水準を目標としている。

事業規模拡大に向けた投資のうち、人材投資については引き続き受注案件の多様化に対応するための中核人材の採用に注力していくほか、次世代中核人材の育成を推進していく。ITシステム整備では、採用人材の育成を図るためのナレッジマネジメントツールの拡充や、スタッフ管理機能の強化に着手していく。そのほか、製造系人材サービス事業における新規エリアへの拠点展開、従業員・顧客・スタッフの安全性確保と新たな働き方に対応したインフラ投資等にも取り組んでいく予定にしている。



今後の見通し

業績目標を達成するうえでポイントとなるのは、2021年2月期から急拡大した官公庁向けを中心としたBPO関連事業部門がコロナ禍収束後においても伸ばしていくことができるかにかかっている。同社では官公庁向けBPO市場におけるシェアはまだ高くなく、シェア拡大による成長余地は大きいと見ている。また、短期スポット案件での運用能力が高く評価され、窓口業務や基幹業務など長期案件を直接受託するケースも増えてくると思われる。また、BPO事業者やSIerなど新規のビジネスパートナーについても2021年2月期から増加しており、これらのビジネスパートナーを経由した受注拡大も見込まれ、短期案件と長期案件をバランスよく受注していくことで持続的な成長を目指していく戦略だ。主要テーマとしては、官公庁スポット業務のほかマイナンバー関連業務、自治体や民間企業の基幹業務、金融分野などを挙げている。



出所：決算説明資料より掲載

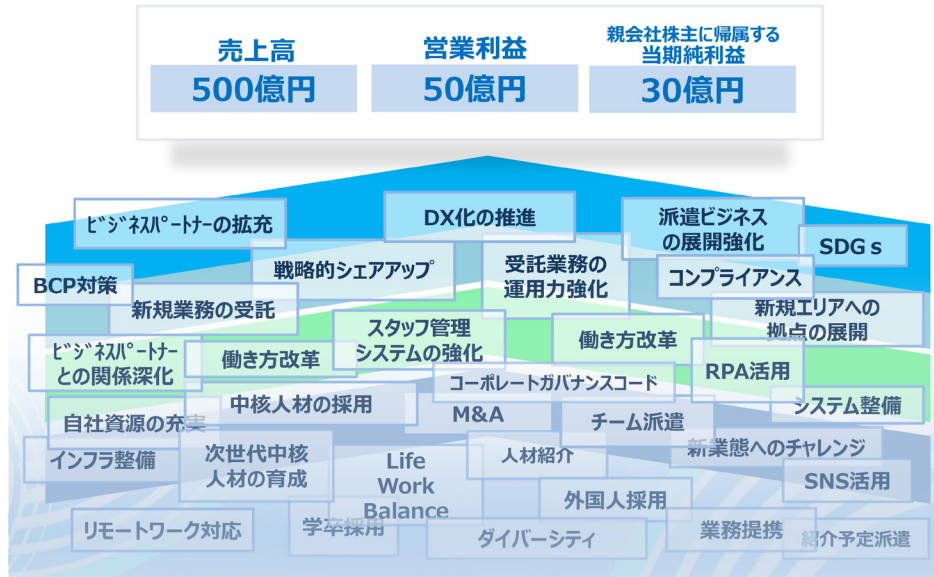
また、製造系人材サービス事業は、「コンプライアンスを重視した外国人労働者に対するの遵法経営」が顧客からも高く評価されており、そのナレッジの積み重ねと習熟を図りながら営業エリアを拡大し、売上成長を目指す戦略となっている。製造系派遣市場のなかで同社のシェアはまだ低く、既存顧客の他拠点へ横展開していただいても成長余地は大きいと見られる。また、営業系人材サービスは事業を開始して3年が経過し、広域にわたる新規商材獲得といった営業活動に関するナレッジマネジメントの蓄積が進んでおり、既存顧客からの継続受注だけでなく、新規顧客からの引き合いも増えてきている。このため、今後も「新規商材×広域」をキーワードとした新規業務を受注していくことで高成長を目指していく。

なお、同社では中期ビジョンの業績目標として売上高 500 億円、営業利益 50 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 30 億円を掲げている。弊社では、BPO 市場だけでなく、製造系・営業系人材サービス市場においてもシェアの拡大余地が大きいことから、前述した成長戦略が奏功すれば目標達成は十分可能と見ている。

キャリアリンク | 2021年5月31日(月)  
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

中期ビジョン



出所：決算説明資料より掲載

## ■ 株主還元策と SDGs の取り組み

### 業績動向に応じた安定配当の継続と株主優待を実施

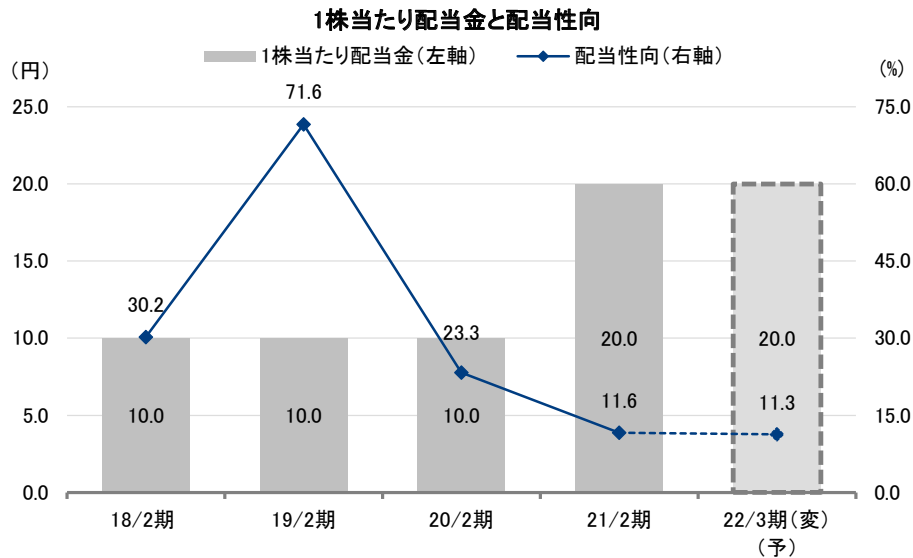
#### 1. 株主還元策

同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度を導入している。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配当の基本方針としている。2021年2月期の1株当たり配当金については、業績及び財務状況等を総合的に勘案し、前期比10.0円増配となる20.0円（配当性向11.6%）とし、4期ぶりの増配を実施した。2022年3月期については前期比横ばいとなる20.0円（配当性向11.3%）を予定している。ただ、東証1部上場企業の平均配当性向が約30%の水準であることや、財務基盤の強化が進んだことなどを考えれば、業績が計画通り順調に推移するのであれば、配当性向についても一段の引き上げが望まれる。

キャリアリンク | 2021年5月31日(月)  
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

株主還元策とSDGsの取り組み

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。具体的には、100株以上200株未満で500円相当、200株以上500株未満で1,000円相当、500株以上で2,000円相当を贈呈する。また、2021年以降は8月末時点において500株以上を3年以上継続保有している株主を対象に、QUOカードを従来の2,000円相当から5,000円相当に引き上げることも発表している。



注：22/3期は13ヶ月の変則決算  
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	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

2. SDGsへの取り組み

同社グループは1996年の会社設立以来、雇用の拡大を通じて社会に貢献することを使命とし、また、「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指し、多くの求職者に多様な就業の機会を提供することに取り組んできた。今後においても、企業理念である「すべての人に働くよこびを」を原点として、SDGsへの取り組みを推進していく考えだ。

#### 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