

|| 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 12 月 2 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. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年3月期業績の見通し	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. 2022年3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	11
■ 今後の見通し	12
1. 2022年3月期業績の見通し	12
2. 事業セグメント別の見通し	13
3. 中期経営計画	14
■ 株主還元策とSDGsへの取り組み	17
1. 株主還元策	17
2. SDGsへの取り組み	18

■ 要約

ポストコロナにおいても BPO 関連を中心に持続的な収益成長を目指す

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。

1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要

2022年3月期第2四半期累計業績(2021年3月~8月)の売上高は前年同期比16.3%増の16,239百万円、営業利益は同8.1%増の1,406百万円と期初計画(売上高15,150百万円、営業利益1,100百万円)を上回り、第2四半期累計として過去最高を連続更新した。主力の事務系人材サービス事業において、官公庁及び大手BPO事業者等からの新規受注が引き続き好調に推移したことが主因だ。また、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)により低迷していた製造系人材サービス事業についても製造加工部門を中心に受注が回復し、前年同期比2ケタ増収に転じている。営業利益については、派遣スタッフや中核人材の採用費並びにDX化推進費用の増加等があったものの、増収効果で増益となった。

2. 2022年3月期業績の見通し

13ヶ月の変則決算となる2022年3月期の業績は売上高で39,000百万円、営業利益で2,830百万円と期初計画を据え置いている。これは、コロナ禍が経済活動に及ぼす影響が不透明なためだ。足元の受注状況等を踏まえると、下期も事務系人材サービス事業の受注が好調なことから、売上高は計画を達成する見込みだ。また、営業利益についても、下期の売上総利益率が第2四半期とほぼ同水準で推移する傾向であることから、増益とな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、2024年3月期までの3ヶ年の中期経営計画をスタートしている。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%増を目指している。業績目標を達成するうえでポイントとなるのは、官公庁向けを中心としたBPO関連事業部門の高成長がコロナ禍収束後(以下、ポストコロナ)においても継続できるかということになる。同社ではこれまで受注してきた地方自治体向けの案件や、大型BPOスポット案件の業務運用経験者やノウハウ等のリソースを他の自治体や中小規模のBPO案件等に積極的に再配置していくことで、成長を継続していく戦略である。また、製造系人材サービス事業では営業エリアの拡大によって2ケタ成長を目指す。一方、営業系人材サービス事業についてはコロナ禍が長期化するなかで戦略を見直すことを検討している。利益面では、人的投資やシステム投資を継続しながら、DX化推進により業務効率の向上を図ることで、2024年3月期に営業利益率で9.0%と2021年2月期並みの水準を目指していく。

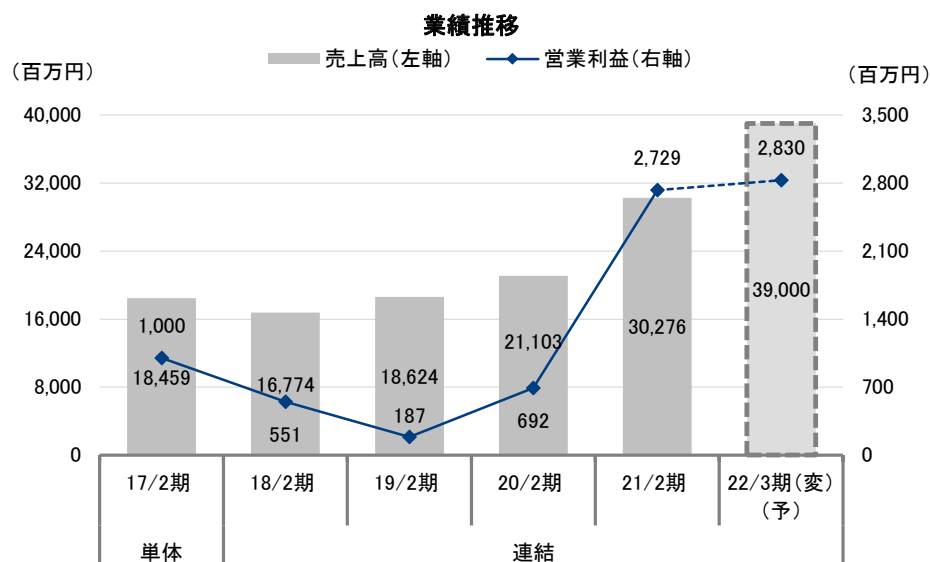
要約

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及び財務状況等を勘案して決定していく方針としている。2022年3月期の1株当たり配当金については、前期比横ばいの20.0円（配当性向11.4%）を予定している。また、株主優待として毎年8月末（2022年より9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

- ・ BPO 関連の新規受注が好調に推移し、2022年3月期第2四半期累計業績は期初計画を上回る増収増益を達成
- ・ 2022年3月期業績は期初計画を据え置くも、売上総利益率の改善により上振れする可能性が高い
- ・ 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



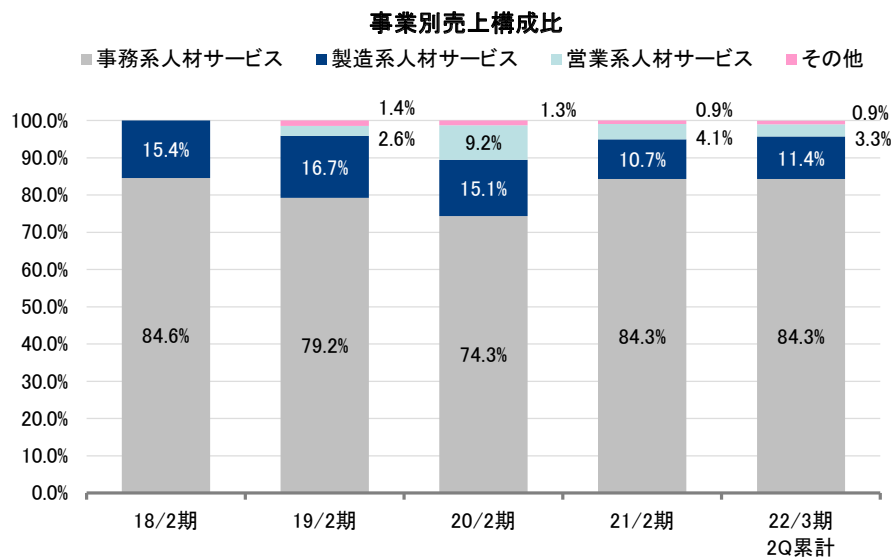
注：22/3期は13ヶ月の変則決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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、キャリアリンクファクトリー(株)を子会社として新設し、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の子会社であった(株)ジャパン・ビジネス・サービス(以下、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や人事給与計算請負事業等を行っている。

2022年3月期第2四半期累計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11.4%、営業系人材サービス事業が3.3%、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。



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、主に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加工業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と池袋、静岡、尼崎、熊本、沖縄の各支店及び四日市営業所の7拠点で、西日本エリアが中心となっている。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、主に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・サポート業務を受託し、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。

業績動向

BPO 関連の新規受注が好調に推移し、 2022年3月期第2四半期累計業績は期初計画を上回る増収増益を達成

1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要

2022年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比16.3%増の16,239百万円、営業利益で同8.1%増の1,406百万円、経常利益で同6.1%増の1,421百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同2.4%増の956百万円といずれも期初計画(売上高15,150百万円、営業利益1,100百万円)を上回る増収増益となり、第2四半期累計として過去最高業績を連続更新した。

業績動向

2022年3月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	21/2期2Q累計		22/3期2Q累計			前年同期比	期初計画比
	実績	売上比	計画	実績	売上比		
売上高	13,962	-	15,150	16,239	-	16.3%	7.2%
事務系人材サービス事業	11,659	83.5%	-	13,695	84.3%	17.5%	-
製造系人材サービス事業	1,490	10.7%	-	1,858	11.4%	24.7%	-
営業系人材サービス事業	677	4.9%	-	538	3.3%	-20.6%	-
その他	135	1.0%	-	147	0.9%	8.8%	-
売上原価	10,938	78.3%	-	12,663	78.0%	15.8%	-
販管費	1,722	12.3%	-	2,168	13.4%	25.9%	-
営業利益	1,301	9.3%	1,100	1,406	8.7%	8.1%	27.9%
経常利益	1,339	9.6%	1,115	1,421	8.8%	6.1%	27.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	934	6.7%	785	956	5.9%	2.4%	21.8%
第2四半期末従業員数(人)	729	-	-	798	-	9.5%	-

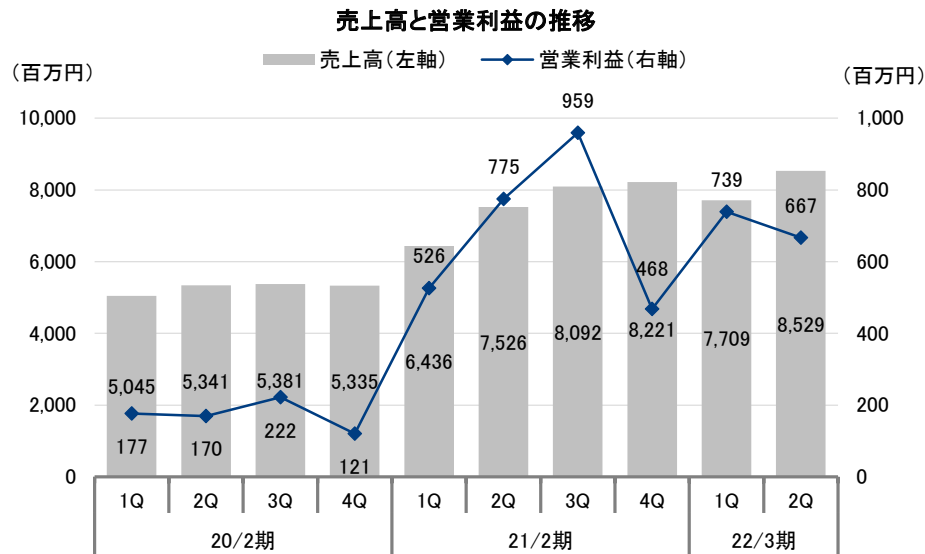
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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が前年同期比 20.6% 減と低迷したものの、主力の事務系人材サービス事業が同 17.5% 増と好調を継続したほか、製造系人材サービス事業も同 24.7% 増と回復に転じたことにより増収となった。また、計画比では、官公庁及び大手 BPO 事業者等からの新規 BPO 案件並びに新規一般事務案件の受注が想定以上に増加したことが上振れ要因となった。

営業利益の増減要因を見ると、売上高の増加に伴う売上総利益の増加で 551 百万円の増益となり、販管費の増加 445 百万円を吸収した。売上総利益率は当初、前年同期の水準を下回ると見ていたが BPO 案件の受注が想定以上に増加したこともあり、前年同期の 21.7% から 22.0% に上昇した。一方、販管費率は前年同期の 12.3% から 13.4% に上昇し、営業利益率の低下要因となった。販管費の主な増加要因は、派遣スタッフの採用費増加に加えて、今後の成長基盤構築に向けた中核人材の採用強化に伴う人件費及び採用費の増加、並びに DX 化推進費用の増加等が挙げられる。特に、派遣スタッフの採用費については、前年同期が緊急事態宣言下でのサービス業の休業が相次ぐなかで効率的な募集が実施できた反動もあって増加している。営業利益の計画比上振れ要因は、売上高の増加と売上総利益率の改善によるもので、販管費はおおむね計画の範囲内で推移した。なお、2022年3月期第2四半期末の連結従業員数（臨時社員含む）は、前年同期比 69 名増加の 798 名となっている。

四半期ベースの業績推移を見ると、2022年3月期第2四半期はマイナンバー関連の BPO 案件が増加したことなどにより、売上高で前年同期比 13.3% 増の 8,529 百万円と四半期ベースで過去最高を更新したが、営業利益は同 13.9% 減の 667 百万円と減益に転じた。これは、前年同期は事務系人材サービス事業において好採算のスポット案件が多く、2022年3月期第2四半期は売上総利益率が前年同期比で低下した一方で、前述の理由によって販管費が増加したことにより収益が悪化したことなどが要因となっている。また、2022年3月期第1四半期との比較においても、ほぼ同様の理由で減益となっている。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

官公庁及び大手 BPO 事業者向けの新規受注案件増加により、BPO 関連事業部門の高成長が続く

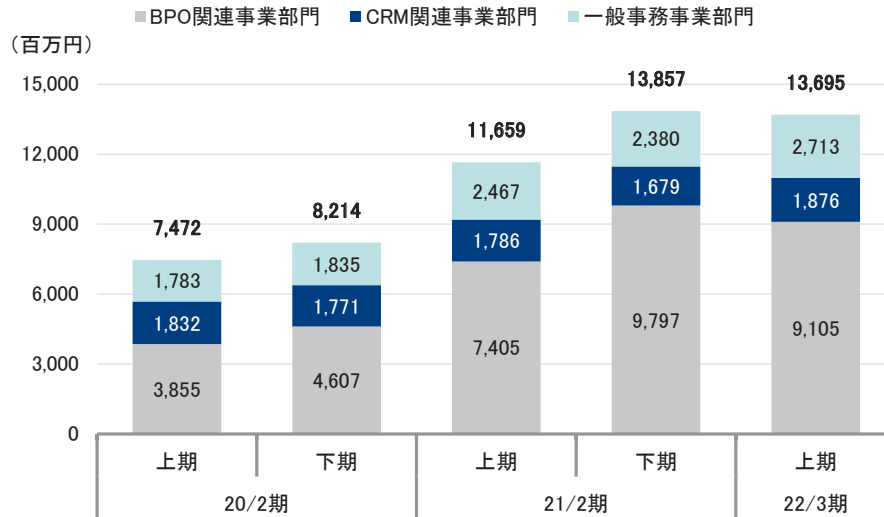
2. 事業セグメント別の動向

(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 17.5% 増の 13,695 百万円、営業利益は同 8.8% 増の 1,352 百万円となった。BPO 関連事業部門において、官公庁及び大手 BPO 事業者等からの新規受注が引き続き好調に推移したことが増収要因となった。また、利益面では派遣スタッフや中核人材の採用費、DX 化推進費用が増加したものの、増収に伴う売上総利益の増加により増益となった。

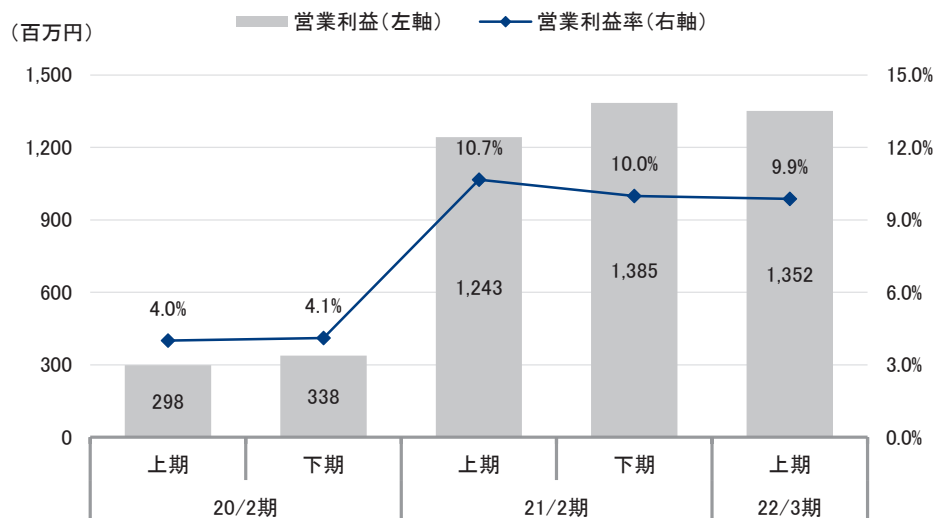
業績動向

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

事務系人材サービス事業 営業利益推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業部門別の動向を見ると、BPO 関連事業部門の売上高は前年同期比 23.0% 増の 9,105 百万円となった。新規取引先開拓に努めた結果、官公庁及び大手 BPO 事業者等からの新規受注が好調に推移した。官公庁関連ではマイナンバー・マイナポイント関連業務が引き続き増加したほか、自治体の基幹業務やスポット案件等も増加し、BPO 事業者経由を含めると同部門の 6 割強を占め、増収要因の大半を占めた。なお、BPO サービスを提供する自治体は 60 ヶ所を超えている。

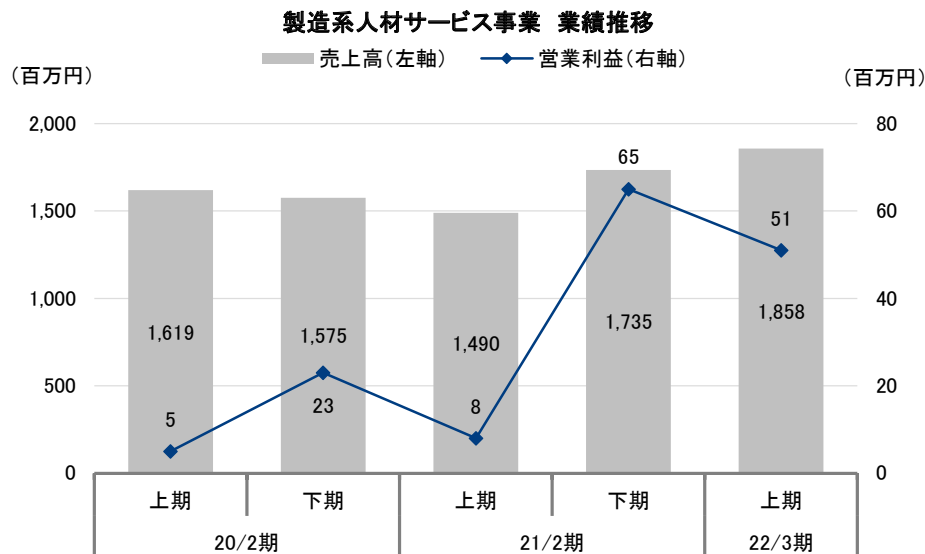
業績動向

CRM 関連事業部門の売上高は前年同期比 5.0% 増の 1,876 百万円と 2 年ぶりに増収に転じた。新規取引先の開拓や既存取引先のシェア拡大に取り組んだことで受注量が回復した。業種別では、金融業界向けが堅調に推移したほか、その他業界向けも総じて回復傾向となった。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 9.9% 増の 2,713 百万円と拡大基調が続いた。受注量がコロナ禍前の水準まで回復していない取引先も一部あるものの、官公庁からの新規受注が好調に推移したほか、金融機関向け派遣案件も堅調に推移した。

(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年同期比 24.7% 増の 1,858 百万円、営業利益は同 513.2% 増の 51 百万円となった。コロナ禍の影響により前年同期は受注が低迷したものの、2022 年 3 月期第 2 四半期累計では製造加工部門のほぼ全取引先において受注量が前年同期を上回ったほか、食品加工部門においてもコロナ禍前の水準まで受注量が回復したことにより、半期ベースで過去最高売上高を更新した。利益面では増収効果で増益となり、営業利益率も前年同期の 0.6% から 2.8% に上昇した。なお、2021 年 8 月に新たな事業拠点として四日市営業所（三重県）を開設しており、採用費などの増加もあり、営業費用の増加等もあって 2021 年 2 月期下期比較では若干減益となっている。

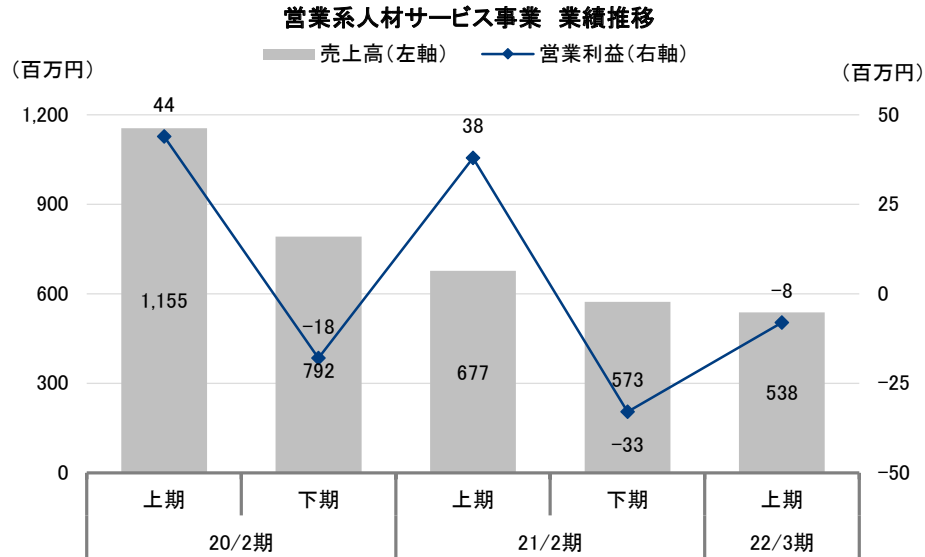


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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年同期比 20.6% 減の 538 百万円、営業損失は 8 百万円（前年同期は 38 百万円の利益）となった。再度の緊急事態宣言の発令に伴い、主要な営業開拓先である飲食業や小売業者等が再び営業を自粛したことにより、同社も営業活動の自粛や制限を強いられたことが影響した。また、利益面では販管費の削減等に取り組んだものの、減収が響いて損失を計上した。四半期ベースの推移を見ると、第 1 四半期は売上高で 310 百万円、営業利益で 7 百万円だったのに対して、第 2 四半期は売上高で 227 百万円、営業損失で 15 百万円と大きく落ち込んでいる。

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。売上高は前年同期比8.8%増の147百万円と増加した一方で、営業利益は運転手の要員増による人件費の増加等により、同1.5%減の10百万円となった。

■ 財務状況と経営指標

収益拡大により自己資本比率が上昇

2022年3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457百万円増加の11,981百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が1,621百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が1,151百万円、たな卸資産が1,022百万円それぞれ増加した。たな卸資産は前期末の392百万円から1,414百万円と大きく増加しているが、これは9月以降に売上計上される未検収分の売上債権の増加によるものとなっている。官公庁からの直接受注案件については9月または3月に売上計上される案件が多く、BPO事業者経由の場合は毎月検収時期が到来する案件が多い。固定資産については、有形固定資産が95百万円増加し、投資その他の資産が143百万円減少した。

負債合計は前期末比290百万円減少の5,750百万円となった。有利子負債が41百万円増加した一方で、未払法人税等が203百万円、未払金が50百万円それぞれ減少したことによる。また、純資産合計は同748百万円増加の6,231百万円となった。配当金の支払い236百万円及び親会社株主に帰属する四半期純利益956百万円の計上により、利益剰余金が719百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の46.9%から51.2%に上昇し、有利子負債比率も14.7%と低水準で推移していることから、財務の健全性は高いと判断される。なお、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）が3,909百万円と前期末から1,663百万円減少しているが、受取手形及び売掛金やたな卸資産の増加によるもので、一時的な減少と弊社では見ている。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/2 期末	20/2 期末	21/2 期末	22/3 期 2Q 末	増減
流動資産	5,117	6,668	10,533	11,037	504
（現金及び預金）	2,683	3,916	6,435	4,813	-1,621
固定資産	800	812	990	943	-46
総資産	5,917	7,480	11,523	11,981	457
負債合計	2,512	3,640	6,040	5,750	-290
（有利子負債）	799	616	862	904	41
純資産合計	3,404	3,840	5,483	6,231	748
(安全性)					
自己資本比率	56.5%	50.3%	46.9%	51.2%	4.3pt
有利子負債比率	23.9%	16.4%	16.0%	14.7%	-1.2pt
ネットキャッシュ	1,884	3,300	5,572	3,909	-1,663

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期業績は期初計画を据え置くも、 売上総利益率の改善により上振れする可能性が高い

1. 2022年3月期業績の見通し

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2,080百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までは計画を上回る進捗となっているものの、コロナ禍が今後の経済活動に及ぼす影響が不透明で、その状況次第で官公庁及び大手 BPO 事業者等からの受注内容や受注量が変化すると見ているためだ。

2022年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/2 期		22/3 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	30,276	-	39,000	-	28.8%
営業利益	2,729	9.0%	2,830	7.3%	3.7%
経常利益	2,772	9.2%	2,840	7.3%	2.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,053	6.8%	2,080	5.3%	1.3%
1株当たり当期純利益(円)	171.95	-	176.21	-	-

注：22/3期は13ヶ月の変則決算。前期比は21/2期実績との単純比較
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、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、1つは、引き続き中核人材の採用やDX化推進プロジェクトを継続するためであり、もう1つは、2021年2月期に採算の良い短期大型案件が多かった一方で、2022年3月期はこれらの好採算案件が減少する前提で計画を立てていたためである。ただし、既述のとおり第2四半期累計の売上総利益率は前年同期比で0.3ポイント上昇している。下期の売上総利益率も第2四半期とほぼ同水準で推移する傾向であることから、通期の売上総利益率は前期比1ポイント弱程度の低下にとどまるものと予想される。

売上高については下期に偏重する計画だが、これは2021年9月以降に売上計上予定の完成請負案件が複数あることや、マイナンバー・マイナポイント関連業務のさらなる売上拡大が見込まれていることなどが要因で、直近の受注状況から判断すれば会社計画は達成可能と見られる。第2四半期累計業績と同様に増収増益になる可能性が高いと弊社では見ている。

事務系及び製造系人材サービス事業の拡大が、 営業系人材サービス事業の落ち込みをカバー

2. 事業セグメント別の見通し

同社は事業セグメント別の売上見通しについて、期初計画から見直しを行っていない。これは、コロナ禍が経済活動に及ぼす影響が不透明で、下期以降の動きが流動的なためだ。第2四半期までの進捗状況から見れば、期初計画に対して営業系人材サービス事業が苦戦しているものの、これを事務系人材サービス事業や製造系人材サービス事業の伸長によりカバーする格好となりそうだ。

(1) 事務系人材サービス事業

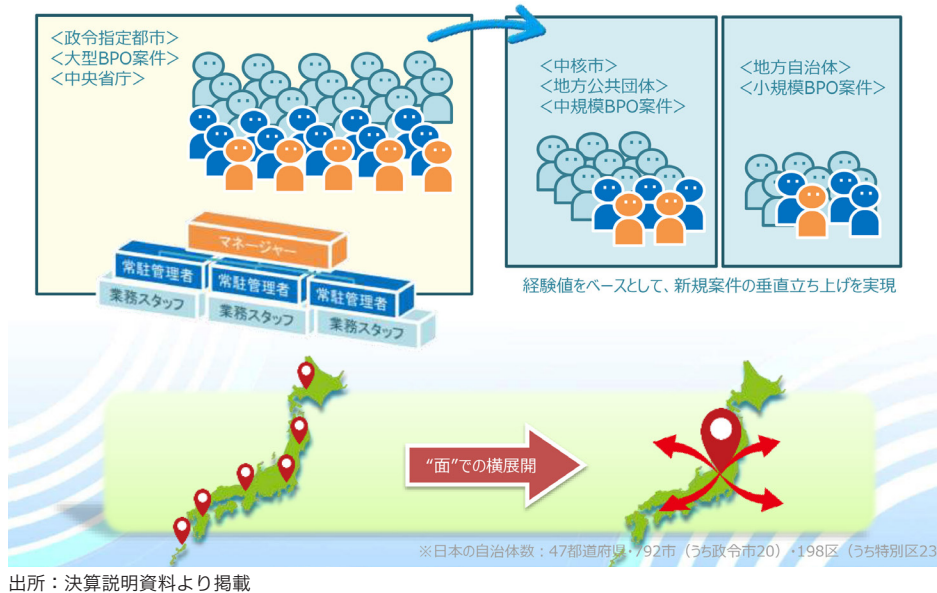
事務系人材サービス事業の売上高は前期比2ケタ増収が見込まれる。下期以降もマイナンバー関連業務や自治体の基幹業務（窓口業務、税務・子育て・福祉等）案件などが引き続きけん引する。また、今後、臨時給付金などの新たな施策が政府から発表されれば、受注機会が増大することになり上振れ要因となる可能性がある。

なお、コロナ禍の先行きが不透明な状況下で同社は、感染が再拡大するケースとポストコロナの動きが出始めるケースの2通りを想定しており、どちらのケースでも持続的な成長を実現すべく取り組みを推進している。感染再拡大のケースでは自治体向け基幹業務やスポット案件、マイナンバー・マイナポイント関連業務等の既存取引先の業務が継続することになり、サービス品質の向上により取引シェアを拡大しながら増収を目指していく。

また、ポストコロナのケースでは、自治体向けの特定スポット案件が減少することになるが、同社がこれまで手掛けてきた地方自治体向けの案件や大型BPOスポット案件の業務運用経験者やノウハウ等のリソースを、他の中核都市などの地方自治体の恒常的案件、中小規模BPO案件等に積極的に再配置していくことで、成長を継続していく戦略である。サービスを提供している自治体数は60ヶ所を超えているが、今後は中核都市のほか中規模の地方自治体などにも展開していく。行政のデジタル化が今後一段と進むなかで、ITツールを活用する業務案件も増えてくることが予想されることから、そのシステム開発もすでに着手している。中核人材の積極的な採用・教育を現在進めているのも、こうした成長戦略を実現するための先行投資と言える。

今後の見通し

大型スポット案件リソースの積極的再配置



(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ケタ増が見込まれる。製造加工部門においては半導体不足等のサプライチェーンリスクによる生産活動の一時的な停滞が懸念されるものの、同社においては引き続き旺盛な引き合いがきており、下期も順調に推移する見通しだ。一方、食品加工部門も緩やかながら回復トレンドが続くと見られる。同社では今後も営業エリアを拡大し、既存顧客の別工場での受注を獲得してだけでなく、新規顧客の開拓も進めていくことで、さらなる成長を目指していく。

(3) 営業系人材サービス事業

営業系人材サービス事業は前期比減収となる可能性がある。下期は緊急事態宣言が解除されたこともあり市場環境も改善に向かうと予想されるが、収益性を重視した受注活動を進めているためだ。徐々に新規案件も獲得しはじめているものの大型案件の受注はまだなく、当面は利益面での改善を優先課題として取り組み、コストの見直しなどを行いながら収支均衡ラインを目指していくことになる。

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おり、現在は2024年3月期までの業績計画を公表している。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、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2,910百万円としている。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%台となり、年率2ケタ成長を目指していく方針だ。

キャリアリンク | 2021年12月2日(木)
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

中期経営計画

(単位：百万円)

	21/2期 実績	22/3期 計画	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	39,000	40,795	46,980	55.2%	15.8%
営業利益	2,729	2,830	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	2,840	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	2,080	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

事業別ではすべての事業で売上拡大を見込んでいるが、引き続き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けん引していくことには変わらない。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の増強やITシステムなどへの投資を継続しながら、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化の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も推進していく。ITシステム整備では、人材育成を効率的に進めていく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る。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。

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関連事業部門がポストコロナにおいても成長を継続できるかということになる。同社では官公庁、自治体におけるBPOサービスに対する需要は今後も拡大が続くこと、そのなかで同社のシェアはまだ小さく、新規取引先の開拓等による成長余地は依然大きいと弊社では見ている。また、短期スポット案件での運用能力が高く評価されており、既存取引先から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きており、安定した売上基盤を構築しつつある。

加えて、BPO事業者やSIerなど新規のビジネスパートナー数が、2021年2月期以降大幅に増加している点も見逃せない。同社の2010年2月期以降の業績を見ると、売上高が大きく伸ばした後に収益が大きく悪化するケースが2回あったが、これは特定顧客先における特定案件の売上依存度が大きく、同案件が縮小したことが収益悪化要因となっていた※。この経験を生かし、現在はビジネスパートナーを幅広く持ち、特定業務に偏重しないようバランスよく受注することでリスク分散を図っている。こうしたビジネスパートナーを経由した受注も今後拡大することが見込まれ、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。

※ 売上構成比で見ると、2012年2月期は(株)もしもしホットライン(現りらいあコミュニケーションズ<4708>)が65.9%を占め、2016年2月期はトッパン・フォームズ<7862>が43.8%を占めるなど1社に偏重していた。2021年2月期は上位2社で28.2%となっており、2022年3月期はさらに分散化が進む見通しとなっている。

今後の見通し

注力する主要テーマとして、マイナンバー・マイナポイント関連業務や自治体基幹業務及びスポット案件、民間企業の基幹業務、金融分野などを挙げており、これらの案件を直接受託または業務提携・協業先を通じて獲得していくことになる。同社がプラットフォームとしての役割を果たし、その強みを深化・拡張していくことで中期経営計画の達成を目指していく。



出所：決算説明資料より掲載

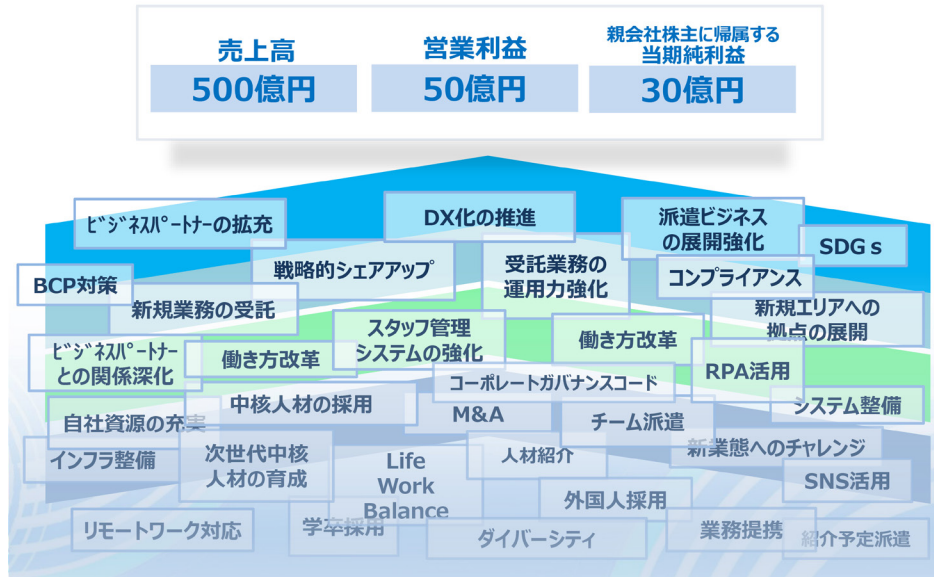
また、製造系人材サービス事業は、「コンプライアンスを重視した外国人労働者に対するの遵法経営」が顧客からも高く評価されており、そのナレッジの積み重ねと習熟を図りながら営業エリアを拡大し、売上成長を目指す戦略となっている。製造系派遣市場のなかで同社のシェアはまだ低く、既存顧客の他拠点に横展開していただいても成長余地は大きいと見られる。派遣スタッフに占める外国人労働者の比率が5割強と高いことが特徴で、今後もその運用ノウハウを生かしてコスト競争力の高いサービス提供することで、事業規模の拡大を図っていくことになる。

営業系人材サービス事業については、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を蓄積してきた。コロナ禍で直近は苦戦が続いているが、既存の主要顧客からの継続受注だけでなく、「新規商材×広域」をキーワードとした案件を受注していくことで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成長余地が大きいことから、前述の成長戦略が軌道に乗れば目標達成は十分可能と見ている。

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への取り組み

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

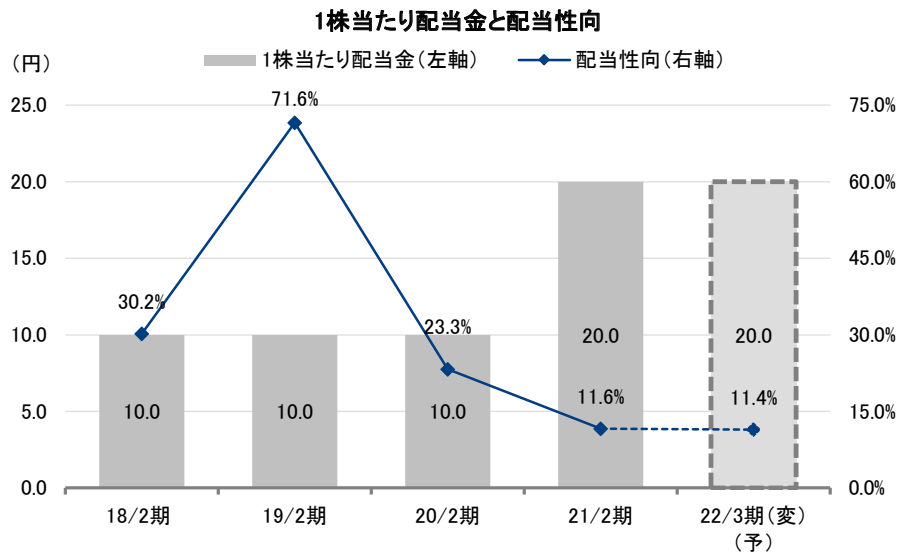
同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度を導入している。持続的な成長を図るための事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績並びに経営全般を総合的に判断し、適正で安定した配当を継続実施していくことを配当の基本方針としている。2021年2月期の1株当たり配当金については、業績及び財務状況等を総合的に勘案し、前期比10.0円増配となる20.0円（配当性向11.6%）とし、4期ぶりの増配を実施した。2022年3月期の1株当たり配当金については前期比横ばいとなる20.0円（配当性向11.4%）を予定している。ただ、東証1部上場企業の平均配当性向が約30%の水準であることや、財務基盤の強化が進んでいることなどを考えると、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。

株主優待制度では、毎年8月末（2022年より9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（2022年より9月末）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円相当に引き上げている。

キャリアリンク | 2021年12月2日(木)
 6070 東証1部 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

株主還元策とSDGsへの取り組み

なお、同社は東京証券取引所が2022年4月に実施する市場再編において、「プライム市場」への上場維持基準に適合していることを確認している。



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(2022年より9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(2022年より9月30日)現在において、毎年2月末日及び8月末日(2022年より9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