

|| 企業調査レポート ||

キャリアリンク

6070 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年6月27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. 2022年3月期の業績概要	01
2. 2023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. 2022年3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	11
■ 今後の見通し	13
1. 2023年3月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	14
■ 株主還元策とSDGsへの取り組み	18
1. 株主還元策	18
2. SDGsへの取り組み	19

要約

行政のデジタル化推進を追い風に BPO サービスが伸長し、 年率 2 ケタ成長が続く見通し

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。2022年4月の東京証券取引所市場区分再編に伴い、プライム市場へ移行した。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期(13ヶ月決算)の連結業績は、売上高で前期比42.4%増の43,100百万円、営業利益で同62.1%増の4,423百万円と大幅増収増益となり、中期計画最終年度となる2024年2月期の営業利益目標を2年前倒しで達成した。中核人材の採用・育成が順調に進んだことで、マイナンバー・マイナポイント関連や臨時給付金関連等のBPO案件を多く受注できたことや同社の運用力を評価したBPO事業者との取引も拡大したことが主因だ。自治体の取引先数は前期の56から76に増加した。また、製造系人材サービス事業も製造加工業向けを中心に既存顧客の他拠点への展開や新規顧客の開拓が進んだことで大幅増収増益となり、営業系人材サービス事業の低迷をカバーした。

2. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期は売上高で前期比16.1%増の50,019百万円、営業利益で同4.9%増の4,642百万円と増収増益が続く見通し。自治体向けを中心としたBPO案件の増加がけん引役となる。また、製造系及び営業系人材サービスについても20%以上の増収を見込んでいる。利益率が低下するのは、新規のBPO案件が増加するためだ。BPOサービスは業務をこなしていくにつれて生産性が向上していく傾向にあり、2023年3月期から開始する新規案件も継続受注していくことで利益率の上昇が見込まれる。なお、夏以降に開始する新規案件が多いため、2023年3月期業績も下期偏重型となる。第2四半期累計業績は売上高で前年同期比40.0%増の22,736百万円、営業利益で同16.5%増の1,639百万円となる見通しだ。

3. 中期経営計画

同社は、2025年3月期までの3ヶ年の中期経営計画を発表した。2025年3月期の業績目標値は売上高で61,476百万円、営業利益で6,053百万円とし、3年間の年平均成長率では売上高で12.6%、営業利益で11.0%と2ケタ成長を見込んでいる。けん引役は事務系人材サービスで、特に行政のデジタル化が進むなかでIT要素を取り入れたBPO案件の拡大を見込んでいる。マイナンバー・マイナポイント関連業務や臨時給付金業務等での運用実績が強みとなり、取引自治体数を今後3年間で2倍に拡大することを目標にしている。高成長を実現していくために必要となる人材投資やシステム投資、インフラ投資などの費用増を増収効果で吸収していくことになる。

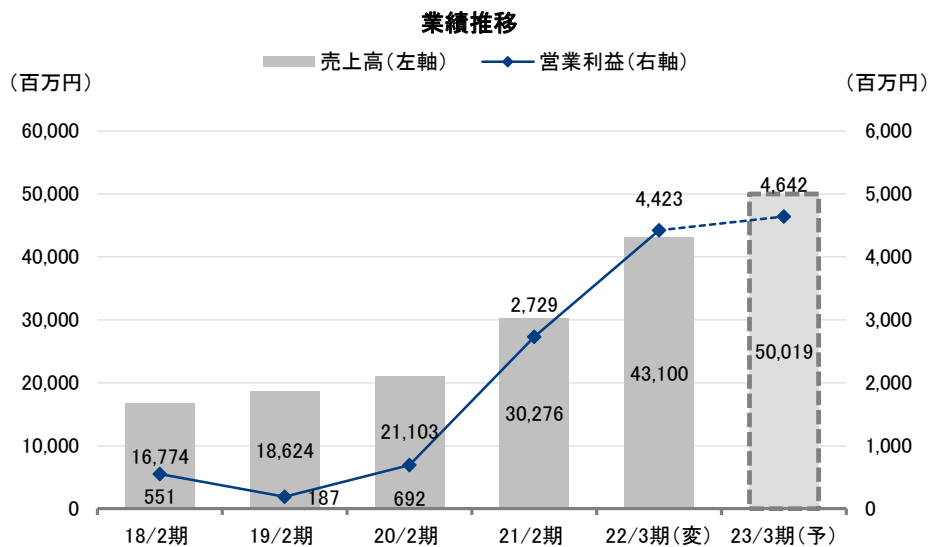
要約

4. 株主還元策

同社は配当政策として、内部留保の確保と経営成績などを総合的に判断し、適正で安定した配当の継続を基本方針としてきた。2022年3月期の1株当たり配当金は収益拡大に伴い前期比20.0円増配の40.0円に引き上げ、2023年3月期も同10.0円増配の50.0円(配当性向18.6%)を予定している。将来的には配当性向で30%を目指していく方針を明らかにしており、今後も収益成長が続けば増配が期待される。また、株主優待制度も導入しており、毎年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カードを贈呈する。

Key Points

- ・2022年3月期業績はBPO案件の受注拡大により、大幅増収増益を達成
- ・2023年3月期業績も公共分野の新規BPO案件獲得により、増収増益が続く見通し
- ・行政のデジタル化推進で生まれるBPO需要を取り込むことで年率10%台の増収増益を目指す



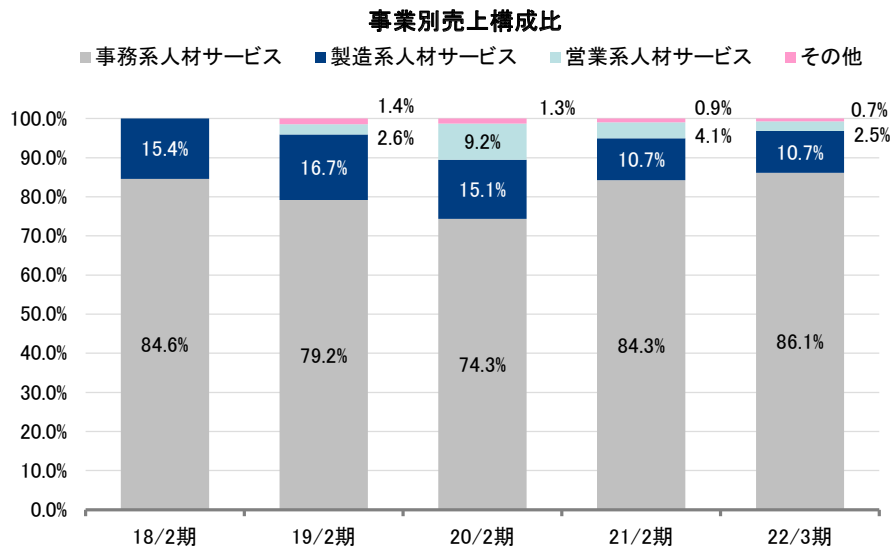
注：22/3期は13ヶ月の変則決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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月期の連結売上高構成比を見ると、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86.1%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2.5%、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0.7%となっており、2021年2月期以降は事務系人材サービスの構成比が上昇している。各事業の内容は以下のとおり。



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7割強を占める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、並びに企業及び自治体の業務プロセスの一部についての企画提案型の請負業務等を行っており、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、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づけている。

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。売上高の約5割が食品加工業者向けで占められ、そのほか輸送機器や電子機器、医療機器分野等の製造加工業向けに展開している。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2022年3月期実績で50%台と4年前の25%から上昇している。営業拠点については、業容拡大に向けて2022年3月期に四日市、岡崎、厚木、千葉、三宮、福岡の6拠点に新たに支店を開設し、既存拠点（姫路本社、池袋、静岡、尼崎、熊本、沖縄支店）と合わせて12拠点で展開している。今後も留学生や在留外国人が多く居住するエリアを中心に拠点展開を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 案件の受注拡大により、 2022年3月期業績は大幅増収増益を達成

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績（13ヶ月決算）は、売上高で前期比42.4%増の43,100百万円、営業利益で同62.1%増の4,423百万円、経常利益で同60.2%増の4,441百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同51.7%増の3,114百万円と大幅増収増益となり、2022年1月に上方修正した会社計画に対してもいずれも上回って着地した。さらに各利益においては、中期業績目標として掲げていた2024年2月期計画値（営業利益4,240百万円、経常利益4,235百万円、当期純利益2,910百万円）を2年前倒しで達成した。13ヶ月決算で売上高の大きい3月分が2回含まれていたこともあるが、同要因を除いても好調な決算だったと言える。

業績動向

2022年3月期連結業績

(単位：百万円)

	21/2 期		22/3 期 (13 ヶ月決算)		前期比	計画比
	実績	売上比	会社計画	実績		
売上高	30,276	-	41,000	43,100	-	42.4%
売上原価	23,761	78.5%	-	33,644	78.1%	41.6%
販管費	3,785	12.5%	-	5,032	11.7%	32.9%
営業利益	2,729	9.0%	3,700	4,423	10.3%	62.1%
経常利益	2,772	9.2%	3,700	4,441	10.3%	60.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,053	6.8%	2,540	3,114	7.2%	51.7%

注：22/3 期会社計画は 2022 年 1 月発表値。

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）の影響で営業系人材サービス事業が前期比 14.9% 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 45.5% 増と大幅増となったほか、前期にコロナ禍で低迷していた製造系人材サービス事業も同 42.3% 増と急回復した。計画比では、年頭に政府が発表した緊急対策支援策に関連して、自治体及び大手 BPO 事業者等から新規 BPO 案件の受注を想定以上に獲得でき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、売上高の増加及び売上原価率の改善に伴う売上総利益の増加で 2,941 百万円の増益となり、販管費の増加 1,247 百万円を吸収した。売上原価率は当初、前期の水準を上回ると見ていたが、BPO 案件の受注が想定以上に増加したこともあり、前期比 0.4 ポイント低下の 78.1% となった。また、販管費は中核人材の積極採用に伴う人件費・採用費の増加や拠点開設費用、DX 化推進費用等の増加により前期比 32.9% 増となったものの、増収効果により販管費率は同 0.8 ポイント低下の 11.7% となり、この結果、営業利益率は同 1.3 ポイント上昇の 10.3% と初めて 10% 台に乗せた。なお、2022 年 3 月期末の連結従業員数は、前期末比 84 名増加の 841 名となっている。

自治体及び大手 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

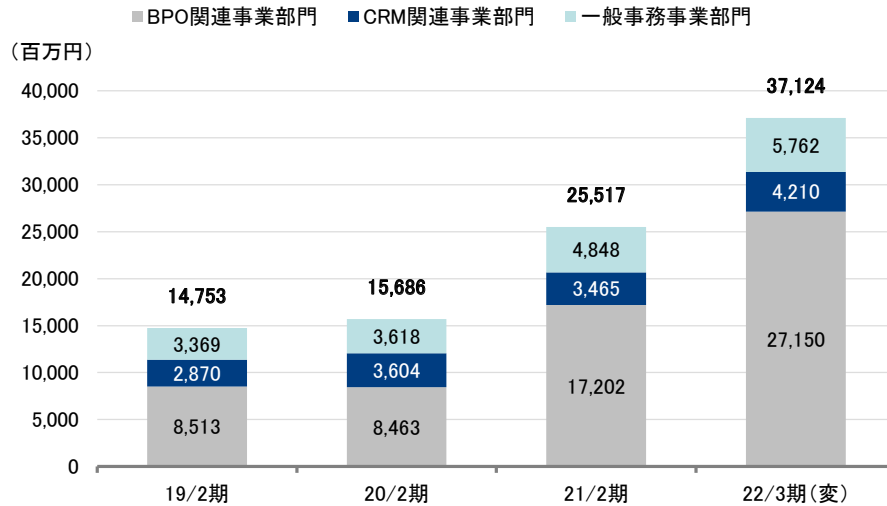
(1) 事務系人材サービス事業

事務系人材サービス事業の売上高は前期比 45.5% 増の 37,124 百万円、営業利益は同 61.8% 増の 4,252 百万円となった※。BPO 関連事業部門では自治体及び大手 BPO 事業者等からの新規受注案件の獲得や新規取引先の獲得が順調に進み大幅増収となったほか、CRM 関連事業部門や一般事務事業部門も受注拡大に伴い 2 ケタ増収となった。利益面では、派遣スタッフや中核人材の採用費、人件費の増加や IT を活用した BPO 運用システムの導入費用の増加があったものの、増収効果で吸収し、営業利益率も前期の 10.3% から 11.5% に上昇した。

※ 2022 年 3 月期は 13 ヶ月の変則決算。前期比は 2021 年 2 月期実績との単純比較（以下、同様）。

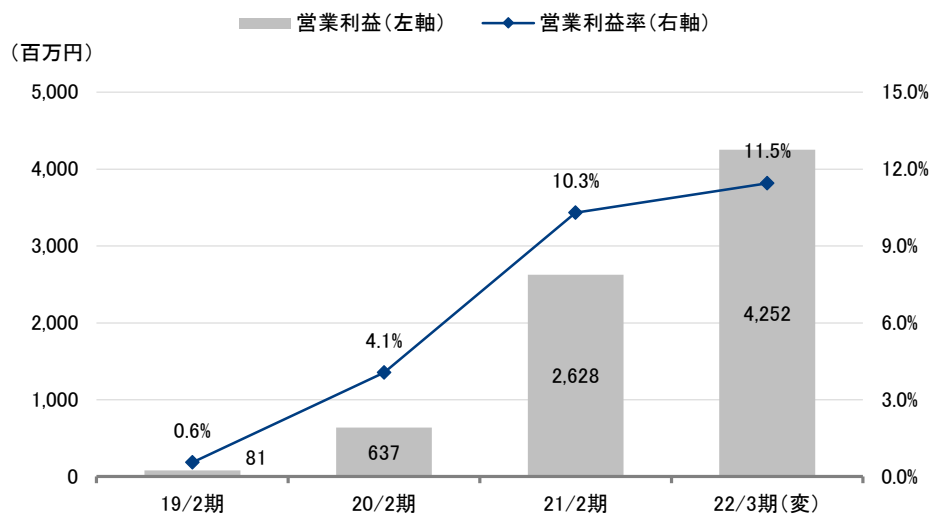
業績動向

事務系人材サービス事業 売上高推移



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

事務系人材サービス事業 営業利益推移



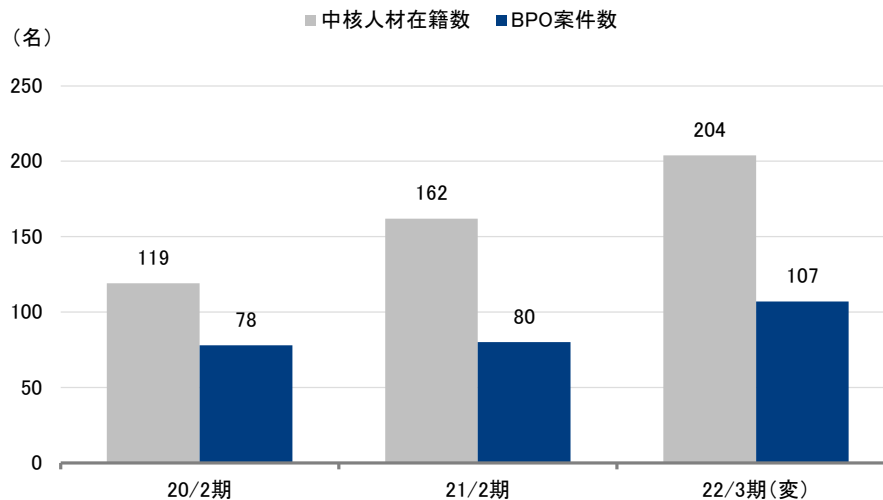
注：22/3期は13ヶ月の変則決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

事業部門別の動向を見ると、BPO関連事業部門の売上高は前期比57.8%増の27,150百万円となった。自治体向けの受注活動を強化するなど積極的な営業展開を進めたほか、BPOの需要拡大に対応すべくBPOセンターを3ヶ所（横浜、神戸、大阪）開設したこともあって、新規受注案件並びに新規BPO事業者との取引が拡大し、大幅増収につながった。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（窓口業務等）やスポット案件（臨時給付金等）が増加し、BPO事業者経由での売上も含めると増収要因の大半を占めた。

業績動向

BPO 案件の受注要因としては、同社の安定した運用力が官公庁や BPO 事業者から高く評価されたことに加えて、BPO 案件の設計・構築や営業開発、システム開発等を行う中核人材の採用が順調に進んだことも挙げられる。中核人材の在籍者数は 2020 年 2 月期末の 119 名から年間 40 名強のペースで増員し、2022 年 2 月期末は 204 名となった。これに伴い、BPO 案件数も 2020 年 2 月期の 78 件から 2022 年 2 月期は 107 件まで増加した。中核人材の採用から戦力化するまでには一定のタイムラグがあるため、2023 年 3 月期においても BPO 案件数の積み上げが可能と当社では見ている。また、取引先自治体数についても、2021 年 2 月期の 56 から 2022 年 2 月期は 76 と大きく増加した。同社は、20 政令指定都市のうち 12 政令指定都市と取引実績があり、これらの実績を基に他の自治体に横展開していった。主にマイナンバー・マイナポイント関連業務や臨時給付金関連の業務が中心だが、これらの業務実績を基に基幹業務でも受注を獲得するケースも出始めている。なお、取引先自治体のリピート率も 81% と高水準だ。

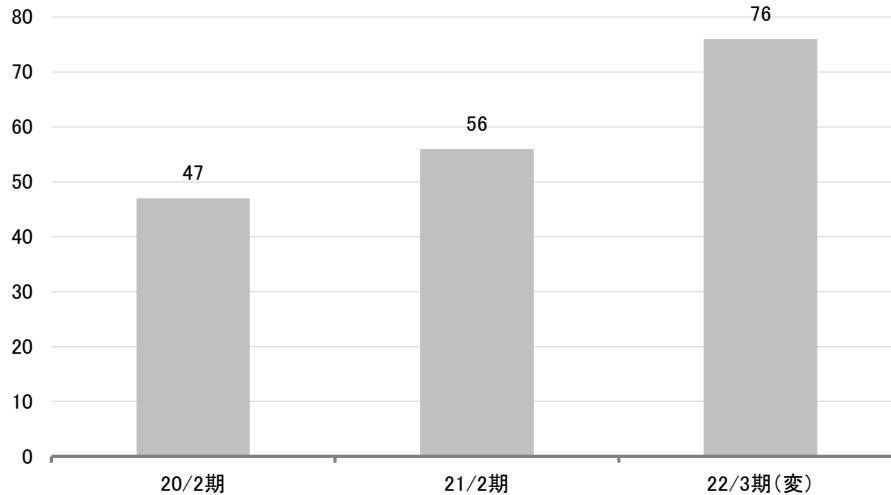
中核人材在籍数とBPO案件の推移



注：22/3 期は 13 ヶ月の変則決算
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

取引先自治体数の推移



注：22/3期は13ヶ月の変則決算
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

CRM 関連事業部門の売上高は前期比 21.5% 増の 4,210 百万円と、2 期ぶりに増収に転じた。テレマーケティング事業者等の既存取引先でのシェアが拡大したほか、BPO 案件の受注を機にコールセンター業務などの受注も獲得できたことが増収要因となり、売上規模もコロナ禍前の水準を上回った。

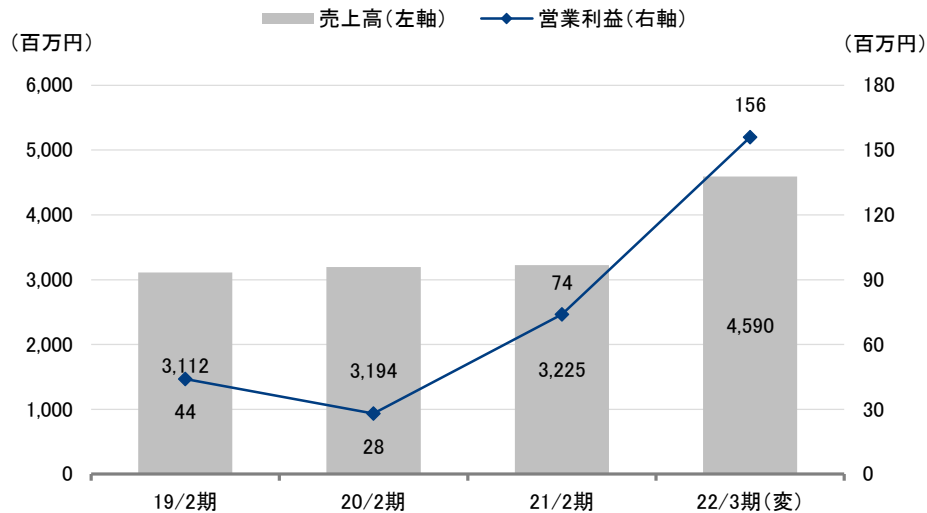
一般事務事業部門の売上高は前期比 18.9% 増の 5,762 百万円と拡大基調が続いた。金融機関向け派遣案件が堅調に推移したほか、自治体からの新規派遣案件を中心に受注が好調に推移した。大半の既存取引先においてコロナ禍前の水準まで取引高が回復している。

(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 42.3% 増の 4,590 百万円、営業利益は同 110.8% 増の 156 百万円となった。コロナ禍の影響はほとんどなく、営業拠点を第 3 四半期以降に 6 拠点（厚木、千葉、四日市、岡崎、神戸、福岡）開設するなど、積極的な業容拡大に取り組んだことが増収増益要因となった。新規営業拠点では既存取引先の案件を受注するとともに、新規顧客からの受注も獲得した。特に、輸送機器などを中心とした製造加工部門の受注が拡大し、売上高は食品加工部門とほぼ同水準となった。

業績動向

製造系人材サービス事業 業績推移

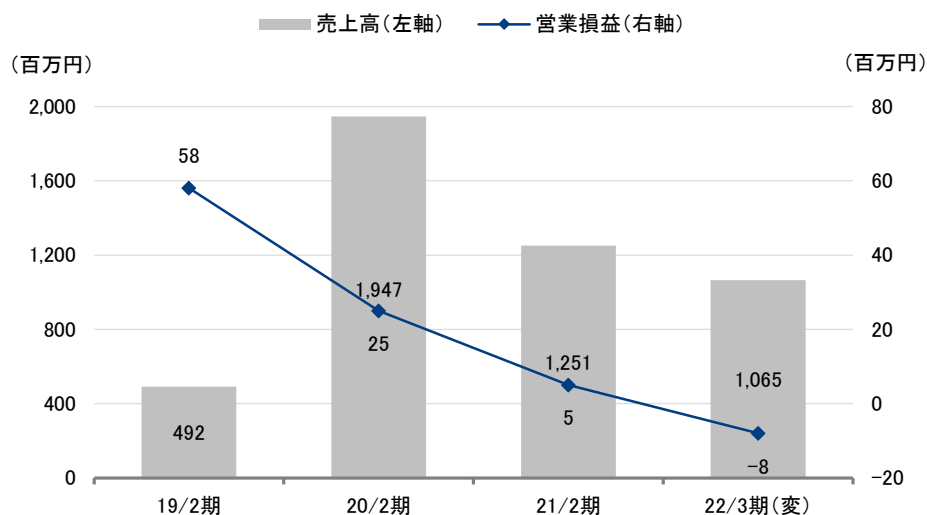


注：22/3期は13ヶ月の変則決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(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14.9%減の1,065百万円、営業損失は8百万円（前期は5百万円の利益）となった。緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の度重なる発令に伴い、主要な営業開拓先である飲食店や小売店への営業活動を制限したことが減収要因となった。なお、第4四半期には主要顧客からの要望もあって、コンタクトセンターの移転増床を実施している。

営業系人材サービス事業 売上推移



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

(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13.5%増の320百万円、営業利益は同9.5%増の23百万円と堅調に推移した。

■ 財務状況と経営指標

収益拡大により財務の健全性が向上

2022年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比5,020百万円増加の16,543百万円となった。主な変動要因としては、流動資産で現金及び預金が596百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が4,607百万円増加し、たな卸資産が389百万円減少した。固定資産については有形固定資産が170百万円、無形固定資産が56百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比2,098百万円増加の8,139百万円となった。有利子負債が118百万円増加したほか、未払金が996百万円、未払法人税等が471百万円、未払費用が337百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は同2,921百万円増加の8,404百万円となった。配当金の支払い236百万円及び親会社株主に帰属する当期純利益3,114百万円の計上により、利益剰余金が2,878百万円増加した。

経営指標を見ると、安全性指標となる自己資本比率が前期末の46.9%から50.2%に上昇したほか、有利子負債比率が16.0%から11.8%に低下しており、収益の拡大に伴って財務の健全性も向上したことが窺える。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も前期末比で478百万円増加の6,050百万円と過去最高水準に積み上がっており、財務基盤も一段と強化されている。収益性について見ると、営業利益率が10.3%と上昇傾向が続いているほか、ROAやROEについてもそれぞれ31.6%、45.4%と高水準で推移している。同社はROEを重要な経営指標と位置付けており、株主資本コスト（現状、13.2%と同社では認識）を上回るROEを継続的に達成していくことで、持続的な企業価値向上を目指している。

キャリアリンク | 2022年6月27日(月)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

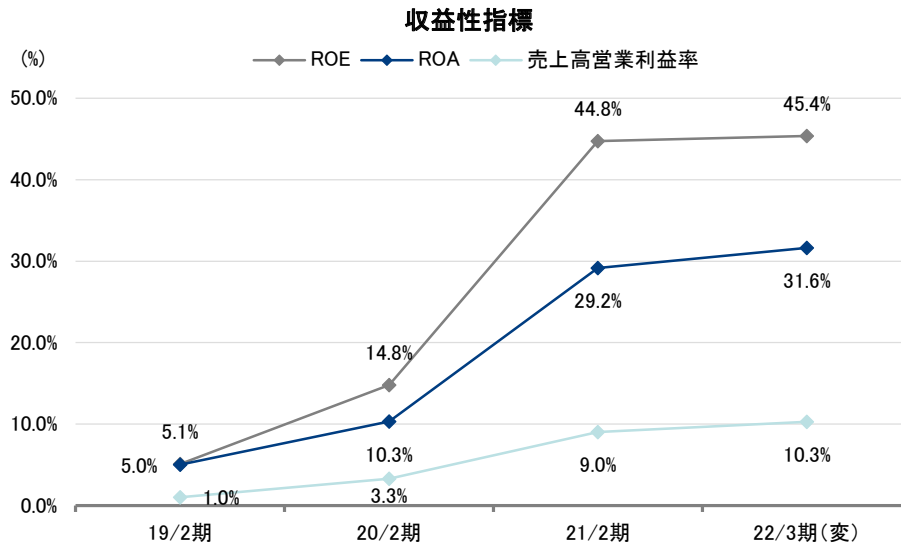
財務状況と経営指標

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(変) 末	増減
流動資産	5,117	6,668	10,533	15,326	4,793
（現金及び預金）	2,683	3,916	6,435	7,031	596
固定資産	800	812	990	1,217	226
総資産	5,917	7,480	11,523	16,543	5,020
負債合計	2,512	3,640	6,040	8,139	2,098
（有利子負債）	799	616	862	980	118
純資産合計	3,404	3,840	5,483	8,404	2,921
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	56.5%	50.3%	46.9%	50.2%	3.3pt
有利子負債比率	23.9%	16.4%	16.0%	11.8%	-4.2pt
ネットキャッシュ	1,884	3,300	5,573	6,050	478
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	5.0%	10.3%	29.2%	31.6%	2.4pt
ROE（自己資本利益率）	5.1%	14.8%	44.8%	45.4%	0.6pt
売上高営業利益率	1.0%	3.3%	9.0%	10.3%	1.3pt

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



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

■ 今後の見通し

2023年3月期業績も、 公共分野の新規 BPO 案件獲得により増収増益が続く見通し

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比 16.1% 増の 50,019 百万円、営業利益で同 4.9% 増の 4,642 百万円、経常利益で同 4.5% 増の 4,640 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 1.9% 増の 3,173 百万円と増収増益が続く見通し。前期の 13 ヶ月決算から 1 ヶ月少なくなるものの、自治体向けや BPO 事業者を通じた BPO 案件の増加により、主力の事務系人材サービスで 2 ケタ増収が続くほか、製造系及び営業系人材サービスについても 2 ケタ増収を見込んでいる。

営業利益率が前期の 10.3% から 9.3% に低下するのは、新規 BPO 案件の増加による売上総利益率の低下が主因となる。BPO 案件の生産性は立ち上げ初期は低く、業務をこなしていくことでプロセス改善を図り向上していく傾向にある。特に、2023年3月期は夏場以降にスタートする案件が多いため、業績も下期偏重型となる（第 2 四半期累計売上高は前年同期比 40.0% 増の 22,736 百万円、営業利益は同 16.5% 増の 1,639 百万円を計画）。

2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期 (13 ヶ月決算)		23/3 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	43,100	-	50,019	-	16.1%
事務系人材サービス事業	37,124	86.1%	42,753	85.5%	15.2%
製造系人材サービス事業	4,590	10.6%	5,626	11.2%	22.6%
営業系人材サービス事業	1,065	2.5%	1,347	2.7%	26.5%
その他事業	320	0.7%	293	0.6%	-8.6%
営業利益	4,423	10.3%	4,642	9.3%	4.9%
経常利益	4,441	10.3%	4,640	9.3%	4.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,114	7.2%	3,173	6.3%	1.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	263.89		268.73		

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

(1) 事業別売上見通し

事務系人材サービス事業は前期比 15.2% 増の 42,753 百万円となる見通し。BPO 案件が前期の 107 件から 130 件に増加するほか、業務内容も IT 要素を取り入れた BPO 案件を積極的に狙いに行く。引き続き人員体制の強化や多様なニーズに適合する人材の育成などに取り組みながら、旺盛な需要に対応していく方針だ。

今後の見通し

製造系人材サービス事業は前期比 22.6% 増の 5,626 百万円となる見通し。前期に開設した新規営業拠点での受注拡大を見込んでいる。直近はエネルギー価格や食材費が上昇するなど、国内景気の先行きに不透明感が強まっているものの、外国人労働者を主体としたコスト競争力の高いサービスを提供していくことで、2ケタ成長を目指していく。

営業系人材サービス事業は前期比 26.5% 増の 1,347 百万円となる見通し。営業体制を強化して新規商材の受注獲得に注力していく方針だ。また、既存のキャッシュレス決済サービス案件については、コンタクトセンターの増設による売上増を見込んでいる。新規案件が複数あることから増収は堅いものの、コロナ禍が続く場合は伸び率が限定的となる可能性もある。

(2) 重点施策

2023年3月期の重点施策としては引き続き、1) 新規顧客・新規ビジネスパートナーの拡充、2) 既存顧客・既存ビジネスパートナーとのさらなる関係性強化、3) 常駐管理者が最大限パフォーマンスを発揮できる環境構築、4) コロナ禍においても迅速で最適な受託案件の運用実現、5) 自治体からの受託案件の受注・BPO事業者からの大型案件の受注推進、等を挙げている。

特に自治体については、行政サービスのデジタル化推進が政府方針として掲げられるなか、IT要素を取り入れたBPO運用のニーズが拡大するものと見られている。これらの需要に対し、同社はマイナンバー・マイナポータル関連業務での運用実績を強みに、主要自治体への展開を推進していく戦略だ。

行政のデジタル化推進で生まれる BPO 需要を取り込むことで、 年率 10% 台の増収増益を目指す

2. 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。1年前に発表した業績計画では2024年3月期に売上高46,980百万円、営業利益4,240百万円を目標に掲げていたが、営業利益は2年前倒しで達成し、売上高についても1年前倒しで達成する見込みとなった。BPO案件獲得のための中核人材の採用・育成が順調に進み、BPOサービスの売上高が大きく伸長したことが主因だ。こうした状況を踏まえて、今回策定した中期業績計画では2025年3月期に売上高61,476百万円、営業利益6,053百万円、経常利益6,051百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,139百万円を目標に掲げた。今後3年間の年平均成長率は、売上高、営業利益、経常利益で10%台となる。営業利益率については2023年3月期に一旦9.3%に落ち込むものの、2024年3月期以降は上昇に転じ、2025年3月期は9.8%を見込んでいる。

今後の見通し

中期経営計画

(単位：百万円)

	22/3期(変) 実績	23/3期 目標	24/3期 目標	25/3期 目標	対22/3期 実績比	3年間 平均成長率
売上高	43,100	50,019	55,389	61,476	42.6%	12.6%
事務系人材サービス事業	37,124	42,753	47,150	52,101	40.3%	12.0%
製造系人材サービス事業	4,590	5,626	6,310	7,092	54.5%	15.6%
営業系人材サービス事業	1,065	1,347	1,636	1,990	86.9%	23.2%
その他事業	320	293	293	293	-8.4%	-2.9%
営業利益	4,423	4,642	5,268	6,053	36.9%	11.0%
営業利益率	10.3%	9.3%	9.5%	9.8%	-	-
経常利益	4,441	4,640	5,266	6,051	36.3%	10.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,114	3,173	3,602	4,139	32.9%	9.9%

注：22/3期は13ヶ月の変則決算

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 投資計画

年率10%台の売上成長を実現していくために、投資も継続していく方針だ。第1に、自治体などでの需要拡大が見込まれる、IT要素を取り入れたBPO案件の受注獲得に向けて必要となる中核人材の採用並びに次世代中核人材の育成に注力する。中核人材とは、BPOサービスの企画・設計や構築など上流工程に携わる人材や営業開発要員、システム開発要員などが含まれる。採用した人材は研修も兼ねてBPO業務の現場を経験し、その後に責任者として各現場に配属されることになる。このため、中核人材を増員することでBPO案件を数多く受注することが可能となる。

第2に、生産性向上のためのシステム投資を行う。具体的には、人材育成のためのナレッジマネジメントツールの拡充を図っていくほか、スタッフマイページやスタッフ管理機能の強化に着手する。また、RPAを社内外問わず活用し、業務効率の向上を図る。

第3に、事業規模拡大に向けたインフラ投資を進めていく。具体的には、需要に応じてBPOセンターを拡充するほか、製造系人材サービス事業でも新規エリアへ拠点を展開し、さらなる業容拡大を図る。また、従業員、顧客、スタッフの安全性確保や、新しい働き方に対応するインフラ整備も進めていく予定だ。

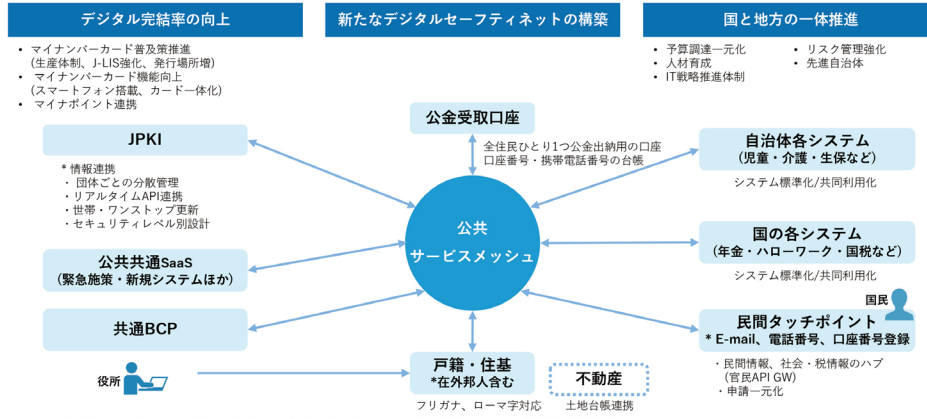
(2) 成長戦略

a) 事務系人材サービス

事務系人材サービス事業の売上高は年率12.0%成長を目指す。成長戦略としては、公共分野のDX化に伴い発生するBPO需要を取り込んでいくことを最重点施策として掲げている。デジタル庁が2021年12月に発表した「デジタル社会の実現に向けた重点計画」によると、2025年度までに国と地方自治体で業務システムの統一化を図り、共通のクラウド基盤上ですべての自治体が利用できるガバメントクラウドシステムを構築する計画となっている。このため、各自治体は従来のシステムから新たな標準システムへの移行を進める必要があり、こうした移行作業においてBPOサービスの需要が見込まれている。

今後の見通し

国と地方の真のデジタル化に向けて目指すべき姿 (2025年)

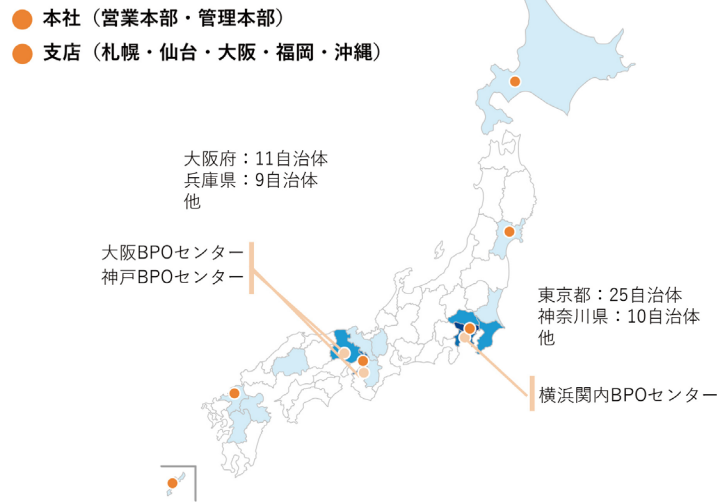


※デジタル庁「トータルデザイン実現に向けた公共サービスメッシュ等の検討について」(2021年10月22日)
マイナンバー制度及び国と地方のデジタル基盤抜本改善ワーキンググループでは、具体的方向性について2022年夏を目途に結論を出すため議論が続いている。

出所：決算説明会資料より掲載

自治体の BPO 案件については、過去の運用実績が発注先を決定する際の大きな判断材料となるため、マイナンバー・マイナポータル関連業務を多く手掛けてきた当社にとっては強みとなる。実績を足がかりとして、取引自治体数(再委託先含む)を直近3年間の実績(79自治体)の約2倍となる161自治体に拡大していくことを目標にしている。2倍増というのはアグレッシブな目標に見えるが、継続率が80%超と高いことや、BPO案件を獲得していくための中核人材の採用・育成も進んでいることから、実現可能な目標と弊社では見ている。

取引先自治体



出所：決算説明会資料より掲載

今後の見通し

b) 製造系人材サービス

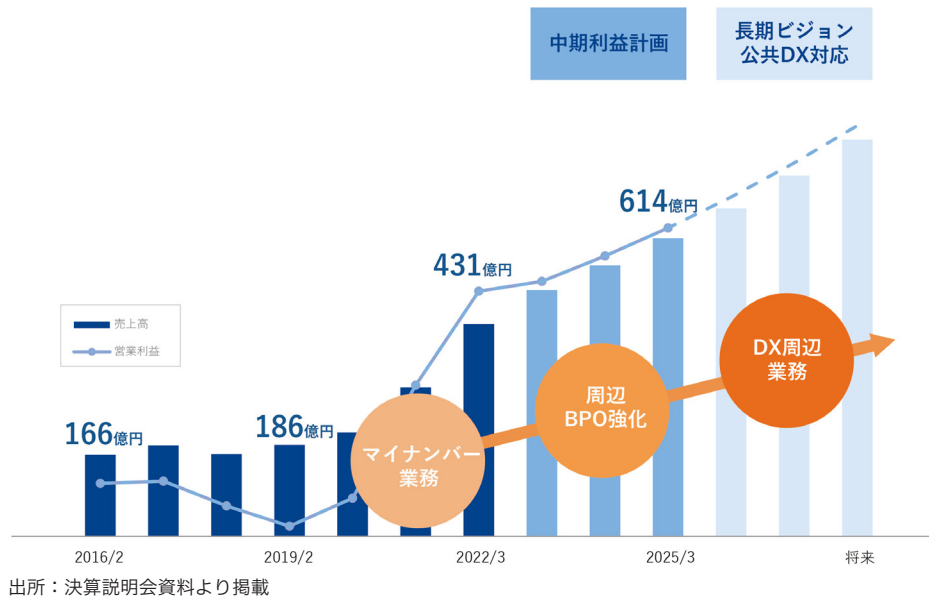
製造系人材サービス事業の売上高は年率 15.6% 成長を目指す。「コンプライアンスを重視した外国人労働者に対するの遵法経営」が顧客からも高く評価されており、そのナレッジの積み重ねと習熟を図りながら営業エリアを拡大し、売上成長を目指す戦略となっている。製造系派遣市場のなかで同社のシェアはまだ低いこともあり、既存大手顧客の他拠点に横展開し、進出したエリアで新規顧客の開拓も進めていくことにより、年率 2 ケタ成長を目指す。派遣スタッフに占める外国人労働者の比率が 5 割と高く、今後も外国人居住者の多いエリアを優先して拠点を展開していく。なお、外国人労働者の採用については独自のノウハウを持っているようで、スムーズに採用できているようだ。今後は外国人の入国制限が徐々に緩和される見通しであることも追い風となる。

c) 営業系人材サービス

営業系人材サービス事業の売上高は年率 23.2% 成長を目指す。事業を開始して 4 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 2 期間は苦戦を強いられたが、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考えだ。

なお、2026 年 3 月期以降についても BPO プラットフォーマーとしての強みを生かし、公共分野の DX 需要を取り込みながら、持続的な成長を目指していく方針となっており、今後の展開が期待される。

中長期的な成長イメージ



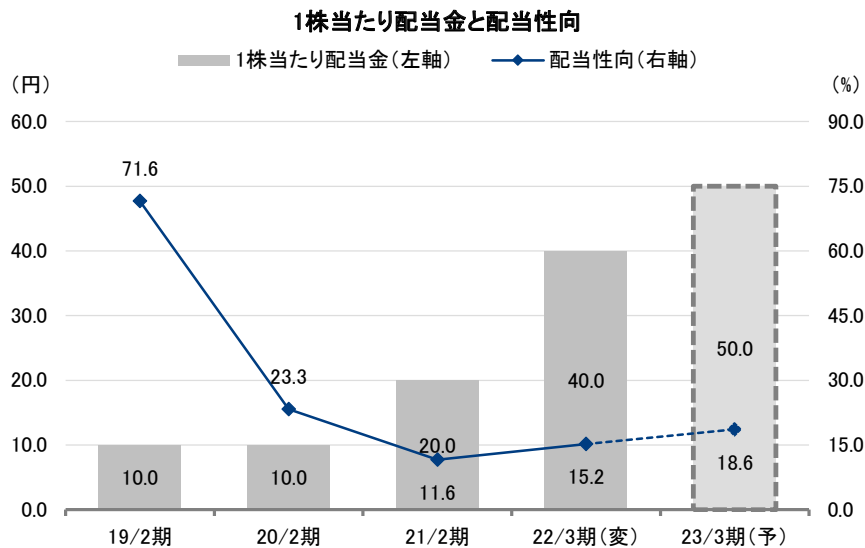
■ 株主還元策と SDGs への取り組み

将来的に配当性向 30%の水準を目指す

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。2022年3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20.0円増配となる40.0円（配当性向15.2%）を実施した。2023年3月期については同10.0円増配の50.0円（同18.6%）と3期連続の増配を予定している。また、今後についても増配を継続し、将来的には配当性向で30%の水準を目指すしていく方針を明らかにしている。

株主優待制度では、毎年9月末（決算月変更のため従来の8月末から変更）の株主に対して保有株式数に応じてQUOカードを贈呈する。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、2022年11月発送分より、長期保有への優遇措置を拡充しており、3年以上継続保有している株主については、200株以上300株未満で2,000円相当、300株以上400株未満で3,000円相当、400株以上500株未満で4,000円相当、500株以上で5,000円相当のQUOカードを贈呈するとしている。



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

株主還元策とSDGsへの取り組み

株主優待内容

保有株式数	株主優待品	
	3年未満保有	3年以上継続保有
100株以上 200株未満	QUOカード(500円相当)	QUOカード(500円相当)
200株以上 300株未満	QUOカード(1,000円相当)	QUOカード(2,000円相当)
300株以上 400株未満	QUOカード(1,000円相当)	QUOカード(3,000円相当)
400株以上 500株未満	QUOカード(1,000円相当)	QUOカード(4,000円相当)
500株以上	QUOカード(2,000円相当)	QUOカード(5,000円相当)

注：対象は9月末の株主名簿に記載されている株主。

「3年以上継続保有」とは、基準日である9月30日現在において、毎年3月末日及び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。

女性の活躍については、管理職への登用や育成等における男女間の機会均等のほか、出産・子育てにおいても家庭生活と仕事の両立が行えるよう各種制度を設けている。こうした取り組みにより、育児休業からの復職率は100%となっている(2021年3月期)。そのほかライフワークバランスの取り組みとして、在宅勤務制度や地域限定勤務・業務限定勤務・短時間勤務など多様な働き方に対応しているほか、リフレッシュ休暇制度による有給休暇取得推進、NO残業デーなどを取り入れている。

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