

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2023年7月3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. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中期利益計画	02
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	06
1. 2023年3月期の業績概要	06
2. 事業セグメント別の動向	08
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2024年3月期の業績見通し	13
2. 中期利益計画	14
■ 株主還元策とSDGsへの取り組み	16
1. 株主還元策	16
2. SDGsへの取り組み	18

要約

地方自治体向け BPO 案件の獲得により 3 年後に売上高 1.5 倍増を目指す

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を展開する総合人材サービス会社。大量動員・早期立ち上げが必要とされるプロジェクトの運用ノウハウに強みを持ち大手 BPO 事業者経由の案件も数多く手掛ける。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. 2023 年 3 月期の業績概要

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で 52,536 百万円、営業利益で 7,609 百万円と過去最高業績を大幅更新した。前期は 13 カ月の変則決算であったため、2021 年 4 月～2022 年 3 月期の業績を収益認識会計基準で換算した数値と比較すると、売上高で 34.5% 増、営業利益で 139.3% 増となる。地方自治体及び大手 BPO 事業者からのスポット案件を含む BPO 請負案件の受注が大幅に増加したこと、また製造系人材サービス事業も事業拠点の拡大により既存顧客並びに新規顧客からの受注が好調に推移し、売上増に貢献した。利益面では、増収効果に加えて BPO 請負案件業務の運用効率化が図られたことや登録者募集費、業務委託費等の効率化及び節減が寄与し大幅増益となった。

2. 2024 年 3 月期の業績見通し

2024 年 3 月期は売上高で前期比 18.7% 増の 62,365 百万円、営業利益で同 7.9% 減の 7,010 百万円と増収減益を見込む。売上高は地方自治体の新規取引先拡大と既存取引先での受注量拡大、並びに大手 BPO 事業者等からの受注量拡大により高成長が続く見通し。地方自治体向けではマイナンバー関連業務や各種給付金・交付金等業務、窓口業務等を中心に複数案件の受注獲得に取り組むことで売上規模を拡大していく。一方、利益面ではスタッフ登録者募集費や中途社員の採用強化、システム開発費等の増加が見込まれるほか、採算が相対的に高いスポット BPO 案件については、受注確定済みの案件以外は計画に織り込んでないことから減益を見込んでいる。前期は BPO 関連事業のうちスポット案件の売上比率が約 27% と、例年に比べて高い水準となっていたことも利益率低下の一因となる。ただし、今期の計画には未確定のスポット案件について織り込んでおらず、新規スポット案件を受注すれば業績の上乗せ要因となる。ここ 1～2 年はスポット案件の受注獲得により業績の上方修正を続けてきただけに、今回の業績計画についても上振れ余地を残したものとなっており、今後の動向が注目される。

3. 中期経営計画

同社は、2023年5月に3ヶ年の中期利益計画を発表した。最終年度となる2026年3月期に売上高80,335百万円、営業利益9,384百万円を目指す。3年間の年平均成長率は売上高で15.2%成長となる。営業利益は2024年3月期に一旦落ち込む計画となっているが、2025年3月期以降の2年間では年率15.7%の増益ペースとなる。成長ドライバーは自治体向けBPO案件で、取引先自治体数の拡大と1自治体当たり受注件数の増加で高成長を目指す。2024年3月期からは、今までよりも規模の小さな地方自治体や小規模案件の取引も積極的に開拓する。マイナンバー関連業務については更新作業や健康保険証等との一体化に関連した業務も今後発生するものと予想される。子育て政策の拡充に伴う各種給付金関連や法改正関連案件などBPOの活用が想定される案件は多岐にわたっており、こうした案件を多くの地方自治体または大手BPO事業者などを通じて受注していくことで業績目標を達成していく考えだ。

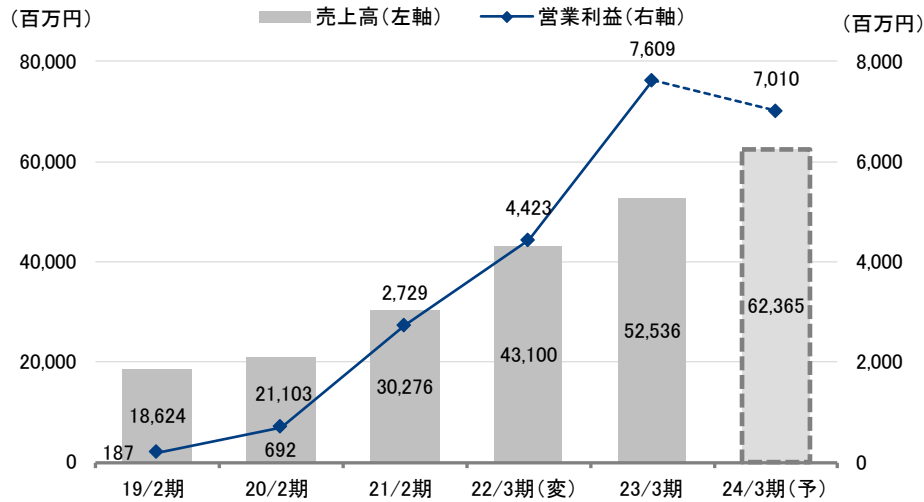
4. 株主還元策

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おり、配当性向の目安としては30%を目指す方針とした。2023年3月期の1株当たり配当金は同方針に基づき、前期比70.0円増配となる110.0円（配当性向22.8%）とした。2024年3月期も同10.0円増配の120.0円（同29.7%）と4期連続の増配を予定している。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期間に応じてQUOカードを贈呈している。

Key Points

- ・ BPO 関連の急成長により 2023 年 3 月期は過去最高業績を大幅更新に
- ・ 地方自治体向け BPO 案件の受注拡大により 2024 年 3 月期も 2 ケタ増収見通し
- ・ 膨大な公共 BPO 案件を開拓、2026 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益 90 億円超えを目指す

要約

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

■ 事業概要

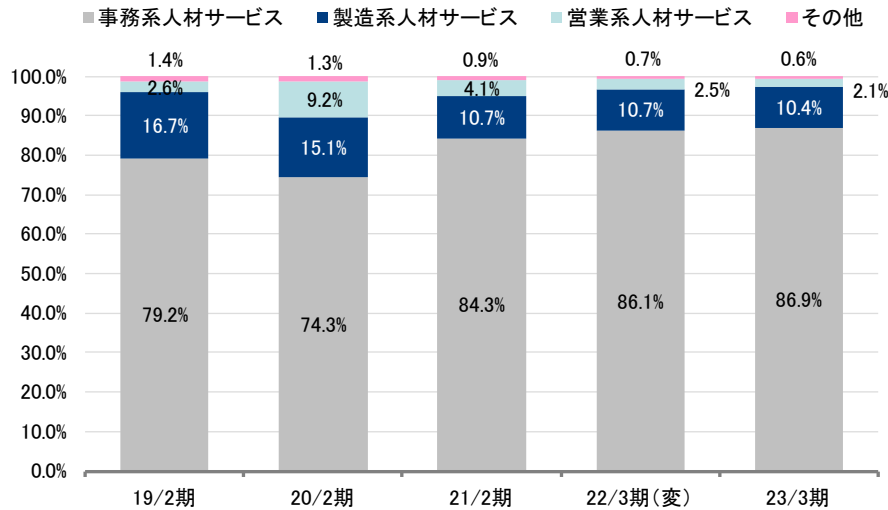
事務系人材サービス事業を起点に製造系、営業系に展開する総合人材サービス会社

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。2017年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事業承継したほか、2018年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。

2023年3月期の売上構成比を見ると、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86.9%を占め、次いで製造系人材サービス事業が10.4%、営業系人材サービス事業が2.1%、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0.6%となっており、2021年2月期以降は事務系人材サービス事業の構成比が上昇傾向にある。各事業の内容は以下のとおり。

事業概要

事業別売上構成比



出所：決算短信、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

(1) BPO 関連事業部門

事務系人材サービス事業の8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、並びに企業及び地方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いる。2020年以降、自治体向けの業務請負案件が増加し、2023年3月期は派遣業務を上回る売上規模となっている。

※ 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、官公庁や外郭団体が「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きた。

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とオペレーションの改善提案等による業務効率向上を図り、顧客満足度の向上につなげている。

事業概要

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、サービス品質の高さから大手 BPO 事業者の取引先も拡大している。

(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 案件の受注につなげるためのフック役と位置付けている。

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。食品加工業向けと輸送機器や電子機器、医療機器分野等の製造加工業向けがそれぞれ 5 割ずつの売上構成となっている。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 2023 年 3 月期で 5 割強と 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 2023 年 3 月期に大宮、つくば、大阪に開設し、既存拠点（姫路本社、厚木、千葉、静岡、岡崎、四日市、三宮、福岡、熊本、沖縄支店）と合わせて 13 拠点で展開している。今後も外国籍の留学生や在留者等が多く居住するエリアを中心に拠点開設、業容拡大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、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、小売・飲食店舗を対象に全国規模で事業展開している。2020 年以降は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による行動制限が続いたこともあって、訪問勧誘業務に「電話及び WEB 等による勧誘のコールセンター業務」を併用した複合業務案件で受注することが多くなってきたことから、同事業を 2024 年 3 月期より BPO 関連事業部門に統合することになった。

業績動向

BPO 請負案件の急成長により 2023年3月期は過去最高業績を大幅更新

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で52,536百万円、営業利益で7,609百万円、経常利益で7,645百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で5,711百万円と2期連続で過去最高を更新した。前期は13カ月の変則決算だったことや今期より収益認識会計基準等を適用したこともあり前期比較はできないが、2021年4月～2022年3月の業績を収益認識会計基準等で換算した数値との比較では、売上高で34.5%増、営業利益で139.3%増と大幅増収増益となった。また、期初会社計画との比較でも、売上高で5.0%、営業利益で63.9%それぞれ上回る好調な決算だったと言える。

2023年3月期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期 (13カ月決算)		22/3期		23/3期			
	実績	売上比	調整後実績 ^{※1}	期初計画	実績	売上比	前期比 ^{※2}	計画比
売上高	43,100	-	39,047	50,019	52,536	-	34.5%	5.0%
売上原価	33,644	78.1%	-	-	38,125	72.6%	-	-
販管費	5,032	11.7%	-	-	6,802	12.9%	-	-
営業利益	4,423	10.3%	3,179	4,642	7,609	14.5%	139.3%	63.9%
経常利益	4,441	10.3%	3,197	4,640	7,645	14.6%	139.1%	64.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,114	7.2%	2,238	3,173	5,711	10.9%	155.1%	80.0%

※1 2021年4月～2022年3月の業績を収益認識会計基準で換算した数値

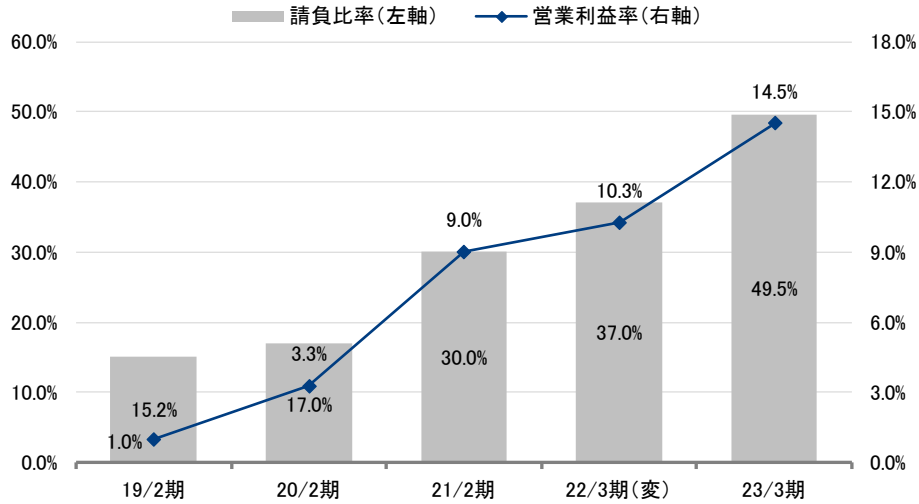
※2 調整後実績との比較

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高は事務系人材サービス事業において地方自治体及び大手BPO事業者からの大型スポット案件を含むBPO請負案件の受注が大幅に増加したこと、また、製造系人材サービス事業も食品加工部門、製造加工部門とも受注が好調に推移したことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えてBPO請負案件の業務処理運用面での効率化が図れたことや、登録者募集費・業務委託費等の経費の効率化及び節減が図れたことが寄与した。BPO請負案件については2020年以降、マイナンバー関連を中心に大型のリピーター案件が続いたこともあって、業務の効率化が進み利益率の上昇要因となった。請負業務の売上比率と営業利益率の推移を見ると、2019年2月期は請負比率が15.2%に対して営業利益率は1.0%であったが、2023年3月期は請負比率が49.5%まで上昇し、営業利益率も14.5%と過去最高水準まで上昇した。この間の収益成長は、BPO案件を中心とした請負業務の売上成長並びに利益率の向上が主因だったと考えられる。契約形態別売上高で見ると、2023年3月期の請負業務の売上高は前期比62.2%増の26,027百万円と大幅増収であった。

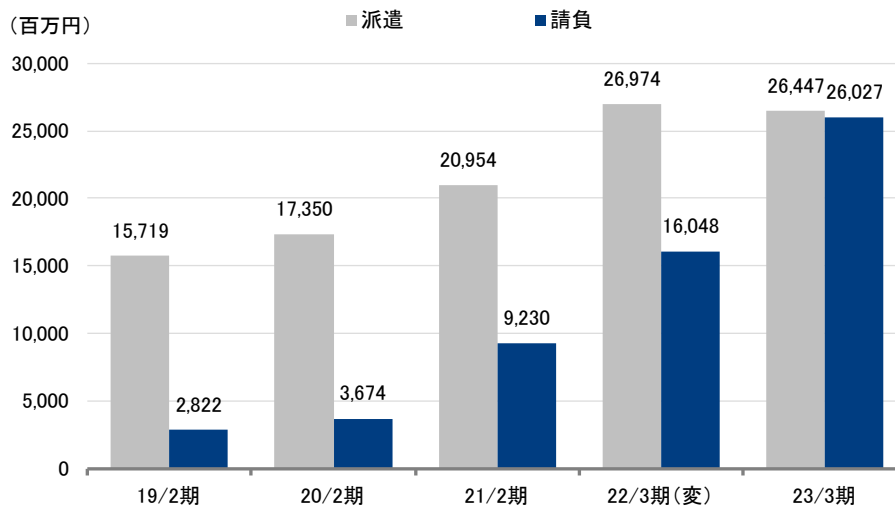
業績動向

請負比率と営業利益率の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

契約形態別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

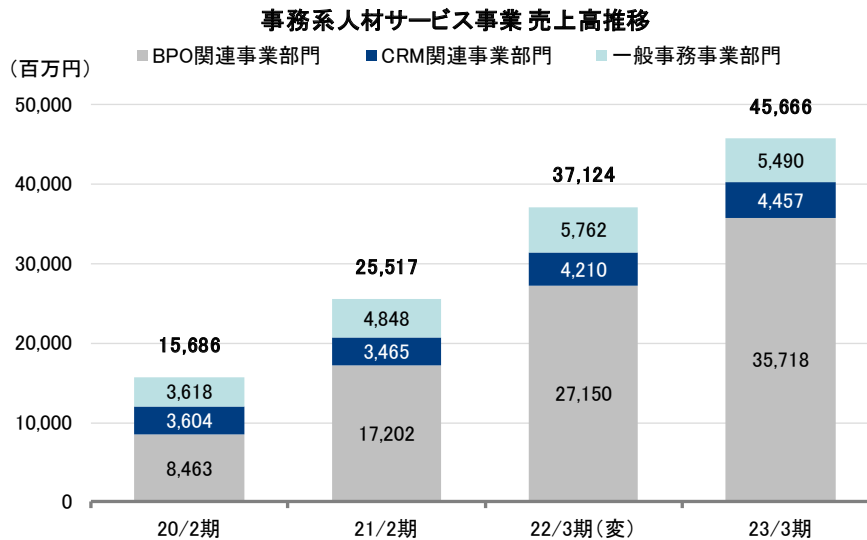
業績動向

地方自治体向け大型 BPO 案件の増加により 事務系人材サービス事業が大幅増収増益に

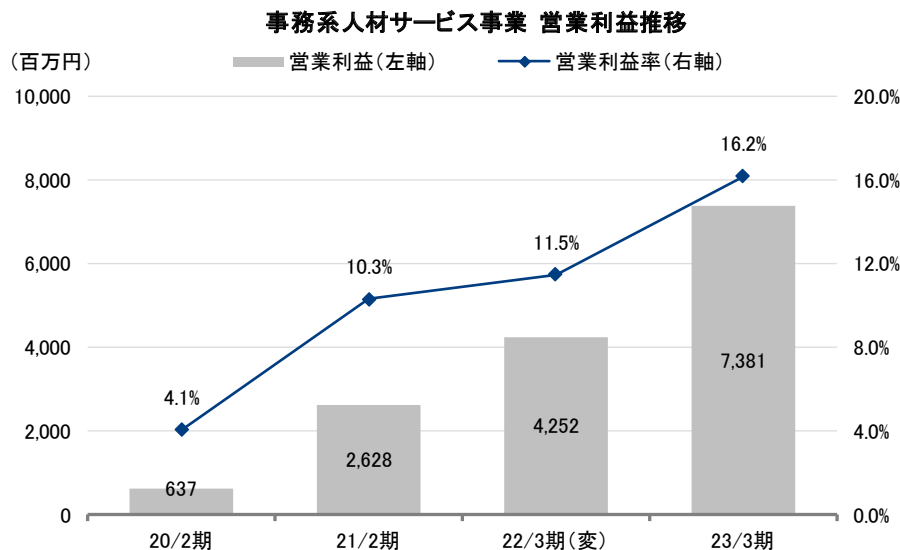
2. 事業セグメント別の動向

(1) 事務系人材サービス事業

事務系人材サービス事業の業績は、前期（13カ月決算、以下同様）と比較して売上高で23.0%増の45,666百万円、営業利益で同73.6%増の7,381百万円と大幅増収増益となった。営業利益率もBPO請負案件の業務効率化が進んだことにより前期の11.5%から16.2%と大きく上昇した。



出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：決算短信よりフィスコ作成

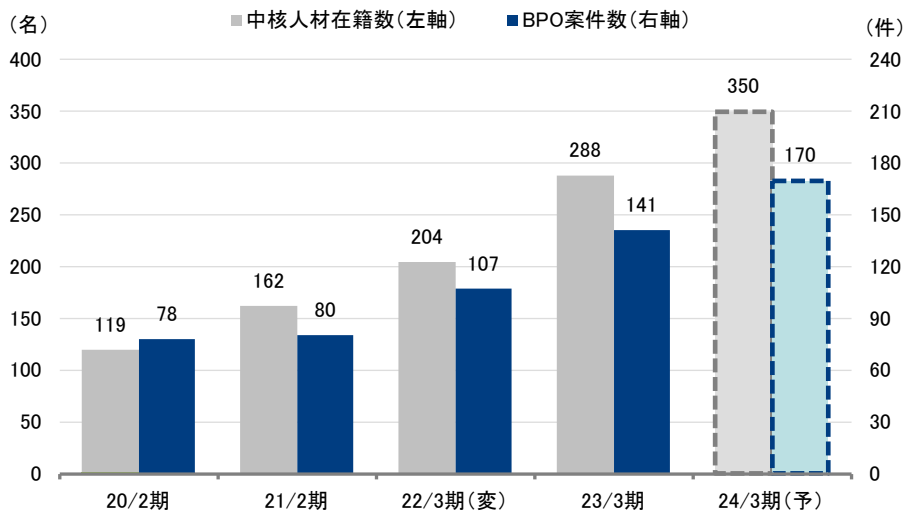
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

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 31.6% 増の 35,718 百万円となった。地方自治体及び大手 BPO 事業者等からのマイナンバー・マイナポイント関連や臨時給付金関連、福利厚生関連案件を中心に、スポット案件を含む BPO 請負案件の受注が好調に推移したことが要因だ。また、未取引であった地方自治体の開拓に積極的に取り組んだ結果、取引地方自治体数が拡大したことも増収に寄与した。増収要因の大半はこれら地方自治体案件の増加によるもので、事務系人材サービス事業のうち地方自治体向け（BPO 事業者経由含む）の売上構成比は 6 割を超えたものと見られる。

BPO 案件の受注拡大の背景には、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が挙げられる。中核人材の在籍者数は期中平均で前期の 204 名から 288 名に増加し、期末時点では 338 名と期初計画の 300 名を超過した。これら中核人材の増員が進んだことにより、BPO 案件数も前期の 107 件から 141 件に増加した。また、協業先や JV 等取引先数についても前期比 50% 増の 36 社と順調に増加した。

中核人材在籍数とBPO案件の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

取引先地方自治体数については、新規に 33 の地方自治体と取引を開始したことにより、2023 年 3 月期は 112 ※1 まで増加し、取引先地方自治体数のリピート率も 77% と高水準を維持した。また、5 年平均 NRR ※2 も 112.8% と前期の 110.8% からさらに上昇し、既存取引先における売上高も業務量拡大または新規業務の獲得によって増加した。BPO 関連事業におけるスポット案件の売上比率は 27% と前期よりもやや上昇した。BPO の運用実績が評価されたことで引き合いが増加したほか、2022 年夏以降に福利厚生関連案件を中心とした大型スポット案件を複数の地方自治体から受注したことが要因だ。

※1 2020 年 2 月期から 2023 年 3 月期の間で取引実績のあった地方自治体数（派遣先も含む）。2019 年 2 月期から 2022 年 3 月期は 79 地方自治体だった。政令指定都市では 20 のうち 16 の政令指定都市と取引実績があった。

※2 NRR (Net Revenue Retention) = 前年度に取引のあった顧客からの当年度売上高合計 ÷ 前年度の同顧客からの売上高合計。

業績動向

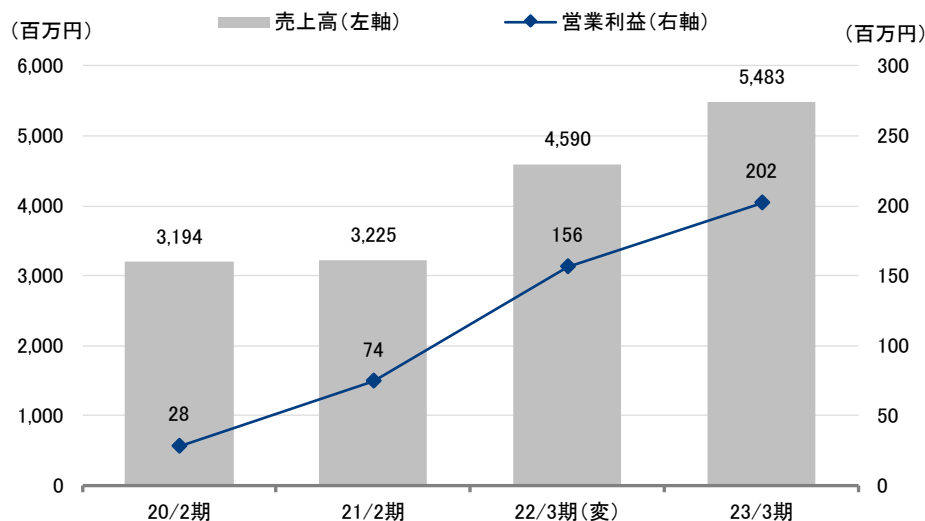
同社は BPO 関連の業容拡大に向けて、営業拠点や BPO センターの開設についても積極的に進めてきた。営業拠点としては、2022 年 6 月に名古屋、同年 11 月に青森、秋田、盛岡、山形、同年 12 月に奈良、2023 年 1 月に滋賀、同年 2 月に富山、金沢、静岡、同年 3 月に堺東に分室を設置した。また、BPO センターは 2022 年 12 月に仙台、2023 年 1 月に福島、同年 3 月に千葉に新設した。BPO センターについては受注案件が確定してから設置するため、稼働ロスが生じて収益が悪化するリスクは無い。同社は 2023 年 4 月以降も中核都市とその周辺での受注拡大を目的に、拠点整備を進めていく計画となっている。

CRM 関連事業部門の売上高は前期比 5.8% 増の 4,457 百万円と増収基調が続いた。前年同期間との比較だと 2 ケタ増収だったと見られる。札幌、福岡でテレマーケティング事業者から福利厚生関連、通信販売、金融関連案件等の受注が増加した。また、首都圏や関西圏では既存取引先である大手テレマーケティング事業者などから既存業務に加えて、官公庁を事業主とする新規業務の受注が順調に推移した。

一般事務事業部門の売上高は前期比 4.7% 減の 5,490 百万円となったが前年同期間比では増収だったと見られる。地方自治体向けの総務関連及び住民サービス関連業務など幅広い分野で新規派遣案件を受注した。

(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期比 19.4% 増の 5,483 百万円、営業利益は同 29.0% 増の 202 百万円と増収増益となり、過去最高を連続更新した。既存拠点及び 2022 年 3 月期に開設した 6 拠点において既存取引先からの受注が拡大したほか、新規取引先の開拓も進んだ。食品加工部門、製造加工部門ともに好調で、食品加工部門では惣菜・冷凍食品製造等、製造加工部門では機械、電機、輸送機製造等の受注が拡大した。増収効果により営業利益率も前期の 3.4% から 3.7% と若干上昇した。

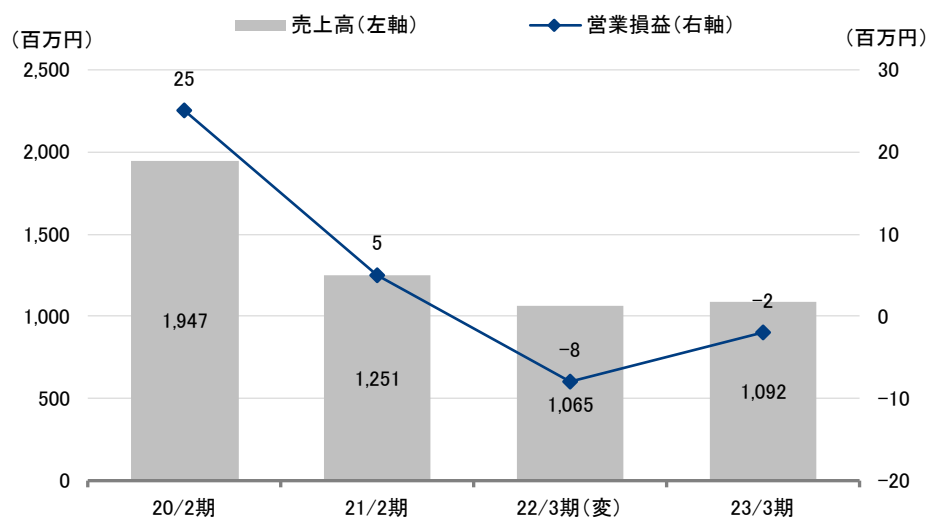
製造系人材サービス事業 業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(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 2.6% 増の 1,092 百万円、営業損失は 2 百万円（前期は 8 百万円の損失）となった。コロナ禍による行動制限がほぼ撤廃されたことにより、新規取引先の開拓と既存取引先でのシェア拡大に取り組んだ。四半期ベースで見ると、売上高はずっと右肩上がりであり、利益段階でも第 4 四半期より黒字化するなど回復基調となっている。現状では、訪問勧誘業務に「電話及び WEB 等による勧誘のコールセンター業務」を併用した複合業務案件で受注することが多くなってきたことから、2024 年 3 月期より BPO 関連事業部門に統合している。

営業系人材サービス事業 業績推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

収益拡大により自己資本比率は 60% 台に乗せる

3. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 5,265 百万円増加の 21,809 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 1,933 百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 6,705 百万円増加した。固定資産では繰延税金資産が 171 百万円増加した。

負債合計は前期末比 143 百万円増加の 8,283 百万円となった。未払消費税等が 478 百万円減少した一方で、未払金が 353 百万円、未払法人税等が 228 百万円、有利子負債が 85 百万円それぞれ増加した。また、純資産合計は同 5,122 百万円増加の 13,526 百万円となった。配当金の支払い 474 百万円及び収益認識会計基準等の適用による減額分 188 百万円が減少要因となった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 5,711 百万円の計上が増加要因となった。

キャリアリンク | 2023年7月3日(月)
 6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

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 50.2% から 61.5% とはじめて 60% 台に乗せた。有利子負債比率も 11.8% から 8.0% に低下するなど収益拡大によって財務基盤の拡充が進んだものと評価される。なお、ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は前期末比で 2,018 百万円減少したが、期末に売上が集中したことによる売上債権の増加が要因であり、これらを回収するとネットキャッシュも大きく積み上がるものと予想される。収益性については、売上高営業利益率が前期比 4.2 ポイント上昇の 14.5% となったほか、ROE も 52.7% と高水準となっており資本効率の面でも高い収益性を維持していると見ることができる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/2 期 (末)	21/2 期 (末)	22/3 期 (変)	23/3 期 (末)	増減額
流動資産	6,668	10,533	15,326	20,279	4,952
(現金及び預金)	3,916	6,435	7,031	5,097	-1,933
(受取手形・売掛金・契約資産)	2,358	3,354	7,962	14,668	6,705
固定資産	812	990	1,217	1,530	313
総資産	7,480	11,523	16,543	21,809	5,265
流動負債	3,215	5,429	7,374	7,455	80
固定負債	424	611	765	827	62
負債合計	3,640	6,040	8,139	8,283	143
(有利子負債)	616	862	980	1,065	85
純資産合計	3,840	5,483	8,404	13,526	5,122
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	50.3%	46.9%	50.2%	61.5%	11.3pt
有利子負債比率	16.4%	16.0%	11.8%	8.0%	-3.8pt
ネットキャッシュ	3,300	5,573	6,050	4,032	-2,018
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	10.3%	29.2%	31.6%	39.9%	-13.8pt
ROE (自己資本利益率)	14.8%	44.8%	45.4%	52.6%	-22.4pt
売上高営業利益率	3.3%	9.0%	10.3%	14.5%	4.2pt

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

地方自治体向け BPO 案件の受注拡大により 2024年3月期も2ケタ増収見通し

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比18.7%増の62,365百万円、営業利益で同7.9%減の7,010百万円、経常利益で同8.4%減の7,007百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.0%減の4,799百万円と増収減益で計画している。

売上高は地方自治体の新規取引先の拡大及び既存取引先での受注量のシェア拡大、並びに BPO 事業者等からの受注量拡大により2ケタ増収が続く見通し。一方、利益面では、スタッフ登録者募集費の増加や中核人材社員の増強、システム開発費の増加を見込んでいることや、採算が相対的に高いスポット案件については受注確定済みの案件以外は計画に織り込んでいないことから減益計画となっている。前期は BPO 関連部門のうちスポット案件の比率が約27%と例年よりも高水準だったこともあり、利益率の押し下げ要因となる。直近は会社計画に対してスポット案件が増加したこと等により業績の上方修正を続けてきたことから、今回も会社計画は保守的に立てているものと思われる。

なお、親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が経常利益よりも大きくなっているが、これは前期に賃上げ促進税制の適用による税額控除を受けた反動によるものだ。

2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		前期計画		24/3 期		前期比
	通期実績	売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	売上比	
売上高	52,536	-	25,500	15.8%	62,365	-	18.7%
事務系人材サービス事業	46,758	89.0%			55,030	88.2%	17.7%
製造系人材サービス事業	5,483	10.4%			7,050	11.3%	28.6%
その他事業	294	0.6%			285	0.5%	-3.1%
営業利益	7,609	14.5%	2,195	-16.5%	7,010	11.2%	-7.9%
経常利益	7,645	14.6%	2,193	-17.2%	7,007	11.2%	-8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,711	10.9%	1,480	-18.4%	4,799	7.7%	-16.0%
一株当たり EPS (円)	483.41		124.77		404.57		

注：23/3 期の営業系人材サービスの売上高は事務系人材サービスに組み込んでいる
 出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

事業別の売上見通しでは、事務系人材サービスが前期比 17.7% 増の 55,030 百万円となる見通し。中途採用で増強してきた中核人材（前期末で 338 名）を、受注推進及び請負業務運用に重点配置し、未取引の地方自治体からの受注獲得、既存取引先の地方自治体からの受注シェア拡大、BPO 事業者等からの受注拡大を図っていく。受注案件としては前期に引き続き、マイナンバー関連業務や各種給付金・交付金等業務、窓口・総務関連業務、法施行・改正関連業務、福利厚生関連の相談センター業務を中心にその他新規業務も取り込むことで 2 ケタ成長を目指す。

拠点展開については、2023 年 4 月に大阪支店及び横浜営業所を移転・増床したほか、同年 6 月に熊本に BPO センターを開設し、仙台支店を移転・増床した。今後も需要に応じた拠点整備を検討することとしているため、引き続き商圏拡大が見込まれる。

製造系人材サービスについても前期比 28.6% 増の 7,050 百万円と高成長が続く見通し。今期は関西エリアでも新規営業拠点を開設していく予定で、既存取引先からの受注拡大に加えて新規取引先の開拓を推進していく。特に、外国籍の方の入国規制が解除されたことで、外国籍留学生スタッフ等を活用した派遣案件の拡大が見込まれる。

膨大な公共 BPO 案件を開拓、2026 年 3 月期に売上高 800 億円、営業利益 90 億円超えを目指す

2. 中期利益計画

同社は毎年 3 ケ年の中期経営計画を策定している。2023 年 5 月に発表した中期利益計画では、2026 年 3 月期に売上高 80,335 百万円、営業利益 9,384 百万円、経常利益 9,381 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 6,396 百万円を目標に掲げた。3 年間の年平均成長率は売上高で 15.2%、営業利益で 7.2% となる。営業利益に関しては前述のとおり、2024 年 3 月期に一旦減益を見込んでいるため、低くなっているが 2025 年 3 月期以降の 2 年間で見れば 15.7% 成長と 2 ケタ増収増益が続く計画となっている。成長ドライバーは地方自治体向け BPO サービスとなり、積極的な拠点展開により取引先地方自治体数の拡大と、1 取引先当たりの複数案件受注による受注高の拡大により高成長を実現していく戦略だ。また、製造系人材サービス事業においても同様の戦略により、年率 22.4% の売上成長を目指す。

キャリアリンク | 2023年7月3日(月)
 6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

中期利益計画

(単位：百万円)

	23/3 期 実績	24/3 期 予想	25/3 期 計画	26/3 期 計画	対 23/3 期 実績比	3 年間 平均成長率
売上高	52,536	62,365	70,755	80,335	52.9%	15.2%
事務系人材サービス事業	46,758	55,030	61,885	69,985	52.9%	15.2%
製造系人材サービス事業	5,483	7,050	8,580	10,050	83.3%	22.4%
その他事業	294	285	290	300	2.0%	0.7%
営業利益	7,609	7,010	7,972	9,384	23.3%	7.2%
営業利益率	14.5%	11.2%	11.3%	11.7%	-	-
経常利益	7,645	7,007	7,969	9,381	22.7%	7.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,711	4,799	5,434	6,396	12.0%	3.9%

注：23/3 期の営業系人材サービスの売上高は事務系人材サービスに組み込んでいる
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事務系人材サービスのなかでも中心となる BPO 関連部門の売上高成長イメージについて、会社側では明らかにしている。全体では 2024 年 3 月期の計画 41,960 百万円から 2026 年 3 月期は 52,950 百万円に拡大し、このうち地方自治体向けを 27,690 百万円から 42,410 百万円に拡大していく格好となる。単年度ベースの取引先自治体数は 2024 年 3 月期の 84 件から 2026 年 3 月期は 101 まで拡大し、また 1 自治体当たりの受注案件数を 1.3 倍から 2.5 倍に増やしていく。1 自治体当たりの受注件数については前期実績でも増加しており、今後も高品質なサービスを提供することで受注案件数の増加は可能と見ている。一方で、広域展開を積極化するため取引先自治体数の規模も中小規模の地方自治体の増加が見込まれることから、平均受注単価は 2024 年 3 月期の 246 百万円から 2026 年 3 月期は 170 百万円に低下することを前提としている。受注単価については業務内容や地方自治体の規模によって様々である。1 地方自治体当たりの平均売上高で見ると 2024 年 3 月期の 330 百万円から 2026 年 3 月期は 420 百万円に上昇することになる。このため、取引先地方自治体数をどれだけ獲得できるか、また 1 地方自治体当たりの受注件数を増やしていくことができるかが売上成長の鍵を握ることになりそうだ。なお、今回の計画ではスポット案件については織り込んでいないため、スポット案件の受注状況によっては売上高が上振れする可能性もある。

BPO 関連部門の売上高イメージ

(単位：百万円)

	23/3 期 実績	24/3 期 予想	25/3 期 計画	26/3 期 計画	対 23/3 期 実績比	3 年間 平均成長率
取引地方自治体数	-	84	98	101		
1 自治体当たり受注件数※	-	1.3	1.7	2.5		
平均受注単価※	246	246	210	170		
自治体向け売上高	21,942	27,690	34,330	42,410	93.3%	24.6%
民間企業受注件数	56	58	60	62		
民間企業向け売上高	13,776	14,268	12,660	10,540	-23.5%	-8.5%
BPO 関連事業部門売上高	35,718	41,960	47,000	52,950	48.2%	14.0%

※ 受注件数や平均受注単価はスポット案件を除いた数値

注：23/3 期の自治体向け、民間企業向け売上高については KPI よりフィスコで試算。

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

公共分野において BPO 案件となる業務は多岐にわたっており、同社は豊富な運用実績を持つマイナンバー関連業務や給付金業務、窓口業務等を軸に新規取引先からの受注を獲得し、その他の業務についても受注を推進していく。また、単独受注だけでなく各テーマに対するリーディングカンパニーとのアライアンス先を拡充していくことでも受注を拡大していく。協業や JV 等で現在 36 社との取引実績があり、これら取引先と連携しながら公共分野の膨大な BPO 需要を取り込んでいく方針だ。マイナンバーカードの交付手続き業務はピークを打つが、それ以降も更新手続きや健康保険証、運転免許証との一体化など付随する業務が増えてくるため関連業務は継続する見通しだ。2024 年度以降は子育て支援策の拡充など様々な施策の導入も見込まれており、今後数年間は BPO 関連の事業規模を拡大する好機になると弊社では見ている。

官公庁の主な案件 (例)

官公庁の主な案件(例)

 窓口 関連業務	 社会福祉 関連業務	 申請事務 関連業務	 給付金・補助 金・助成金 関連業務	 自治体DX・ マイナンバー 活用業務
---	---	---	---	--

<ul style="list-style-type: none"> ▶ 市民課窓口関連業務 ▶ 総合窓口関連業務 ▶ 自治体施設運営業務 ▶ 国勢調査関連業務 ▶ 旅券発給業務 ▶ 出入国管理・検疫業務 ▶ 運転免許証関連業務 ▶ 健康診断関連事務業務 ▶ 予防接種関連業務 ▶ 出産・保育関連業務 ▶ 子育て支援関連業務 ▶ 保育介護人材サポート業務 ▶ 全国給食費無償化関連業務 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 国民年金・厚生年金関連業務 ▶ 国民健康保険関連業務 ▶ 介護保険関連業務 ▶ 税務関連業務 ▶ 後期高齢者医療制度関連業務 ▶ 指定難病等医療関連業務 ▶ ごみ収集センター受付業務 ▶ 選挙関連業務 ▶ 職員の休暇代替派遣 ▶ ふるさと納税関連業務 ▶ 生活保護関連業務 (被保護者健康支援含む) ▶ 特殊詐欺被害防止関連業務 ▶ ゼロカーボン推進施策業務 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 経済対策各種給付金業務 ▶ 子育て等各種給付金業務 ▶ 中小企業支援関連業務 ▶ 省エネ支援業務 ▶ マイナンバー普及促進業務 ▶ マイナポイント関連業務 ▶ 出張申請サポート ▶ RPA運用サポート業務 ▶ ICT支援員派遣 ▶ UIターン就職関連業務 ▶ 求職者支援業務 ▶ 空き家対策関連業務
---	---	--

出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策と SDGs への取り組み

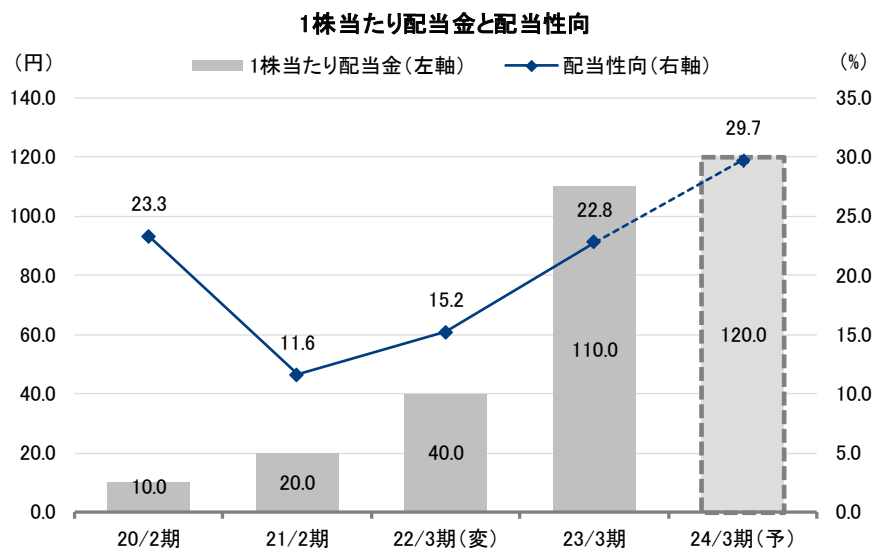
安定配当を継続実施していく方針

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。また、配当性向の水準については 30% の水準を目指すことを明らかにしており、これに基づき 2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 110.0 円 (配当性向 22.8%) と前期比で 70.0 円の大幅増配を実施した。2024 年 3 月期も同 10.0 円増配の 120.0 円 (同 29.7%) と 4 期連続の増配を予定している。業績が順調に推移し、配当性向が 30% を大きく下回ることにできれば増配も期待される。

株主還元策とSDGsへの取り組み

株主優待制度では、毎年9月末の株主に対して保有株式数及び保有期間に応じてQUOカードを贈呈する。具体的には、現状(2022年11月以降)次ページの「株主優待内容」のとおりであり、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。なお、長期保有への優待内容を拡充しており、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

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

株主還元策とSDGsへの取り組み

2. SDGsへの取り組み

同社は、企業理念である「すべての人に働くよこびを」のもと、雇用の拡大や様々な業種及び働く機会の提供等を通じて、持続可能な社会への貢献を果たしていくことが重要な経営課題であると認識し、サステナビリティに関するマテリアリティを特定し、それぞれの課題に対して取り組みを推進している。特に「人材育成」「人材の多様性確保」及び「社内環境整備」については、各種施策と具体的な指標及び今期の目標を設定しており、中長期での指標の設定については今後社内で検討していくことにしている。

サステナビリティへの取り組み

■ 人材育成の指標			
集合研修 (プログラム数/延べ人数) 10件/628名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 10件/400名)	e-ラーニング (プログラム数/延べ人数) 7件/4,374名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 15件/10,500名)	外部研修 (プログラム数/延べ人数) 10件/238名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 13件/300名)	キャリアコンサルティング人数 27名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 50名)
執行役員会参加人数 70名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 80名)	管理職外部研修派遣 (プログラム数/延べ人数) 4件/32名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 5件/80名)	自己啓発支援策 (受講社員数/対象社員数) 376名/712名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 700名/1,000名)	支援制度による資格取得者 4名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 25名)
■ 多様性確保の指標		■ 社内環境整備の指標	
女性の社員比率 (人数) 33.4% (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 36.5%)	ハンディキャップをお持ちの方の社員比率 (2023年3月期実績) 2.56% (2024年3月期目標 2.60%)	外国籍社員比率 (2023年3月期実績) 3.9% (2024年3月期目標 5.2%)	健康診断受診率 (2023年3月期実績) 100.0% (2024年3月期目標 100.0%)
女性社員の全社横断重要プロジェクト参加人数 (※取締役、部長を除く) 2名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 5名)	女性社員の外部研修派遣人数 (プログラム数/延べ人数) 10件/40名 (2023年3月期実績) (2024年3月期目標 13件/100名)	女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の管理職比率 (2023年3月期実績) 22.0% (2024年3月期目標 23.2%)	ストレスチェック受診率/うち高ストレス者比率 (2023年3月期実績) 81.1%/16.8% (2024年3月期目標 85.0%/13.5%)

出所：決算説明会資料より掲載

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