

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 >>>](#)

2025年1月6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. 2025 年 3 月期中間期の業績概要	01
2. 2025 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	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. その他	05
■ 業績動向	05
1. 2025 年 3 月期中間期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2025 年 3 月期の業績見通し	11
2. 中期経営計画の進捗状況	13
■ 株主還元策と SDGs の取り組み	17
1. 株主還元策	17
2. SDGs への取り組み	18

要約

地方自治体向け長期継続案件の強化により 収益基盤の安定性向上に取り組む

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主軸とする総合人材サービス会社である。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、地方自治体向けや大手 BPO 事業者経由の案件を数多く手掛けている。

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期（2024年4月～2024年9月）の連結業績は、売上高で前年同期比8.0%減の20,463百万円、営業利益で同4.6%増の1,188百万円となった。売上高は前期に受注した民間企業を事業主とする大型案件が増加したものの、マイナンバー交付施策案件の受注量減少や前期に稼働していた大型案件の業務終了が減収要因となった。利益面では、減収に伴い売上総利益が減少したものの、採算を重視した受注活動に取り組んだことや採用抑制に伴う人件費並びに登録者募集費・採用費等の減少により増益を確保し、期初計画（売上高22,527百万円、営業利益1,154百万円）に対しても、利益ベースでは計画を上回った。また、中期経営計画で掲げた長期継続案件数（12ヶ月以上の契約期間）についても前期末比で46.0%増と順調に増加した。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比9.6%増の48,000百万円、営業利益で同6.6%増の3,495百万円と期初計画を据え置いた。ただ、政治、経済状況などの影響により、経済対策案件の発注時期や規模の変更等が発生した場合には、計画を下回る可能性がある。営業利益の通期計画に対する進捗率は34.0%となっており、四半期別の営業利益率で見れば第1四半期の8.1%から第2四半期は3.5%に低下している。これは2024年6月以降に受注した経済対策関連案件において、2024年9月までの期間に全契約期間で履行すべき業務の多くが集中したことに伴い、スタッフ人件費等の経費支払が増加した影響が大きい。当該案件にかかる経費については、第3四半期以降大幅に減少することが見込まれている。

要約

3. 中期経営計画の進捗状況

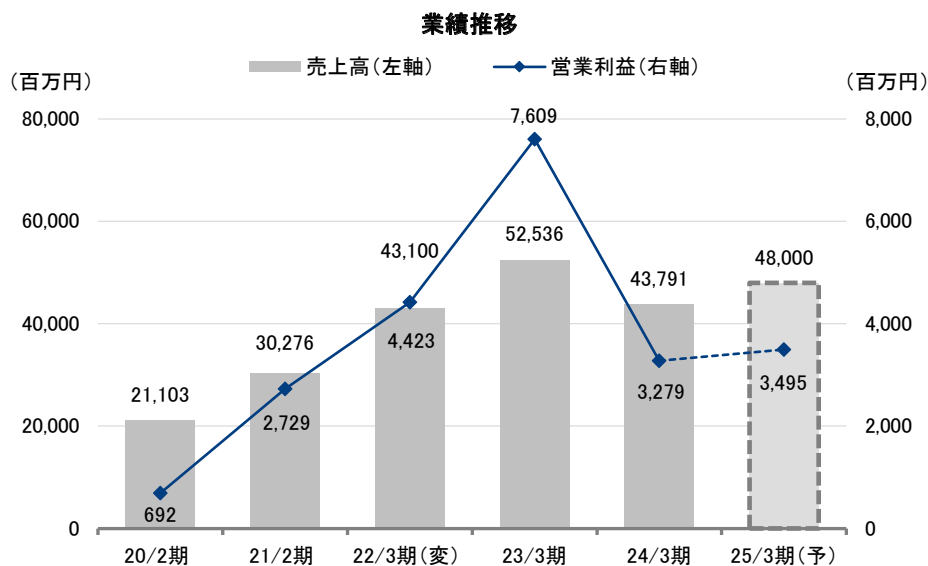
同社は、2027年3月期までの3ヶ年の中期経営計画において、2026年3月期までの2年間はBPO関連事業部門の市場環境の変化に対応し、持続的成長を実現するための体制構築期間と位置付け、新規ビジネスモデルの開発や生成AI等の活用によるDX化推進などビジネスプロセスの再構築に取り組んでいる。また、長期継続案件の比率を高めることで収益の安定性向上を図る方針だ。このため、2026年3月期までは業績の伸びは緩やかになるが、これら施策の効果が顕在化する2027年3月期に成長スピードも加速する計画だ。目標達成に向けては、地方自治体との取引をどれだけ拡大できるかがカギを握ると弊社では見ている。地方自治体向けは中核都市を起点として、その周辺の地方自治体も取り込みながら事業規模を拡大する戦略で、取引先地方自治体数を拡大し、さらに業務領域を広げ、1地方自治体当たりで複数の案件を受注することで高成長を目指す。

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を継続することを基本方針としており、2025年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の120.0円(配当性向59.6%)とする予定だ。また、2027年3月期までは120.0円をベースラインとし維持する方針を明らかにしている。さらに、株主優待制度も導入しており、毎年9月末に株主に対し保有株式数や継続保有年数に応じてQUOカードを贈呈しており、100株保有株主の総合利回りは5.1%となる(12月6日の終値2,445円で算出)。

Key Points

- ・ 2025年3月期中間期は減収となるも費用抑制により増益を確保
- ・ 2025年3月期業績見通しは期初計画を据え置いても、公共BPO案件の動向が変動要因
- ・ 地方自治体向け長期継続案件の獲得に注力、2027年3月期に営業利益50億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

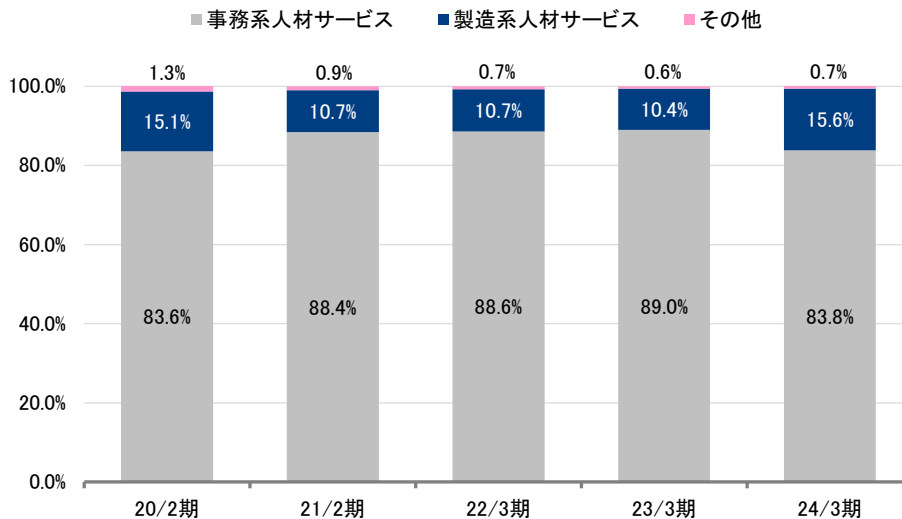
事務系人材サービス事業・製造系人材サービス事業を展開する 総合人材サービス会社

同社は、1996年に設立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するため、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月に金融業界向け人材サービス事業や人事給与サービスを行う（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。

※ 2024年3月期より営業系人材サービス事業は事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合した。

2024年3月期までの5年間の事業別売上構成比推移では、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8割以上を占める主力事業となっており、次いで製造系人材サービス事業が1割強となっている。また、その他として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ある。各事業の内容は以下のとおり。

事業別売上構成比推移



注：24/3期第1四半期より、営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合。これにより、23/3期以前の事務系人材サービス事業の数値は、前年同期で比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としている

出所：決算短信、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、並びに企業及び地方自治体の業務プロセスの一部の請負業務等を行っている。2020年以降、地方自治体向けの業務請負案件が増加しており、2025年3月期中間期の請負売上比率は49.7%（対事務系人材サービス事業）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人員を増やす）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、官公庁や外郭団体は「市場化テスト」という名のもとに官民・民間競争入札を実施し、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っていることにある。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ができる。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。

事務処理・データ入力・書類発送等を中心とした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10人程度のチームを編成し（チーム派遣）、日々の業務を処理している。SVを配置することで、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であり、サービス品質の高さや豊富な実績から大手BPO事業者経由で受注するケースも多くある。

(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。同事業部門では、テレマーケティング事業者及び企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・人材紹介サービスを行っている。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

一般事務事業部門では、事務業務分野の人材派遣、紹介予定派遣サービスを行っている。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、同社では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。

事業概要

2. 製造系人材サービス事業

子会社のキャリアリンクファクトリーで展開する製造系人材サービス事業は、売上高の6割弱を食品加工部門、4割強を輸送機器や住設機器、電子機器、医療機器分野等の製造加工部門で占めている。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2024年6月時点で70%弱を占めるまでになっている。営業拠点も年々拡大しており、姫路本社のほか厚木、千葉、大宮、つくば、静岡、名古屋、岡崎、四日市、大阪、三宮、福岡、熊本、沖縄と合計14拠点で展開している。各事業拠点での外国人スタッフの確保だけでなく、特定技能外国人や外国籍インターンシップの招聘など、様々な人材確保ルートを構築していること、人材の稼働率・定着率が高いことなどが強みである。顧客満足度の高さから顧客先の複数拠点に取引が拡大しており、新た取引を開始したエリアで営業拠点を開設し新規顧客の開拓につなげるなど、好循環で事業が拡大している。

3. その他

その他の事業として、JBSの子会社である東京自動車管理が自動車管理事業を行っている。同事業では企業の送迎車・役員車、官公庁・地方自治体の公用車など、顧客の運転に関わる業務の請負・派遣サービスを提供している。

業績動向

2025年3月期中間期は減収となるも費用抑制により増益を確保

1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比8.0%減の20,463百万円、営業利益で同4.6%増の1,188百万円、経常利益で同4.5%増の1,191百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同9.8%増の800百万円と減収ながらも増益を確保した。

業績動向

2025年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		期初計画	25/3 期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	22,235	-	22,527	20,463	-	-8.0%	-9.2%
事務系人材サービス事業	18,999	85.4%	-	16,840	82.3%	-11.4%	-
製造系人材サービス事業	3,092	13.9%	-	3,478	17.0%	12.5%	-
その他	143	0.6%	-	144	0.7%	0.5%	-
売上原価	17,946	80.7%	-	16,478	80.5%	-8.2%	-
販管費	3,152	14.2%	-	2,797	13.7%	-11.3%	-
営業利益	1,136	5.1%	1,154	1,188	5.8%	4.6%	2.9%
経常利益	1,140	5.1%	1,151	1,191	5.8%	4.5%	3.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	729	3.3%	790	800	3.9%	9.8%	1.3%
中間期末従業員数(人)	960	-	-	909	-	-5.3%	-

出所：決算短信、決算説明会資料、同社ホームページよりフィスコ作成

売上高は製造系人材サービス事業が前年同期比 12.5% 増と 2 ケタ成長が続いたものの、主力の事務系人材サービス事業で前期に稼働していた地方自治体及び民間企業を事業主とする大型案件の終了やマイナンバー交付施策案件の縮小が影響し、前期に引き続き減収となった。売上原価率は採算を重視した受注活動を行ったことや、現場常駐の正社員投入を抑制するなど効率化を推進したこともあり、前年同期比 0.2 ポイント改善したが、減収に伴い売上総利益は同 7.1% 減の 3,985 百万円となった。営業利益は、販管費が同 11.3% 減の 2,797 百万円、金額で 354 百万円減少したことにより増益を確保した。人材の採用を抑制したことにより、人件費が約 150 百万円、採用費・登録者募集費・業務委託費が合わせて約 150 百万円減少したことが主因だ。中間期末の従業員数は前年同期比 5.3% 減の 909 人となった。

期初計画比では売上高が 9.2% 下回ったものの、各利益段階では計画を若干上回って着地した。売上高については、事務系人材サービス事業において、一部案件の落札価格の低廉化等による失注や、採算を考慮して応札を見送ったこと、また製造系人材サービス事業においても新規顧客の開拓が目標に届かず計画をやや下回った。一方、利益面では販管費を含む費用の効率的運用に取り組んだことが上振れ要因となった。

BPO 関連事業部門は官公庁向けが減少、民間企業向けが増加

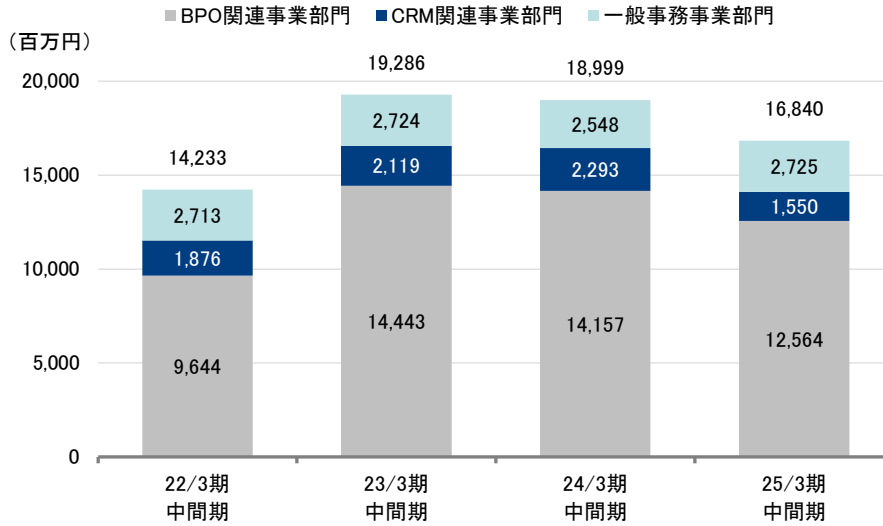
2. 事業セグメント別の動向

(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 11.4% 減の 16,840 百万円、営業利益は同 2.8% 増の 1,056 百万円となり、営業利益率は同 0.9 ポイント上昇の 6.3% となった。主に BPO 関連事業部門における業務効率化による売上原価低減及び販管費の削減が利益率の改善要因となった。

業績動向

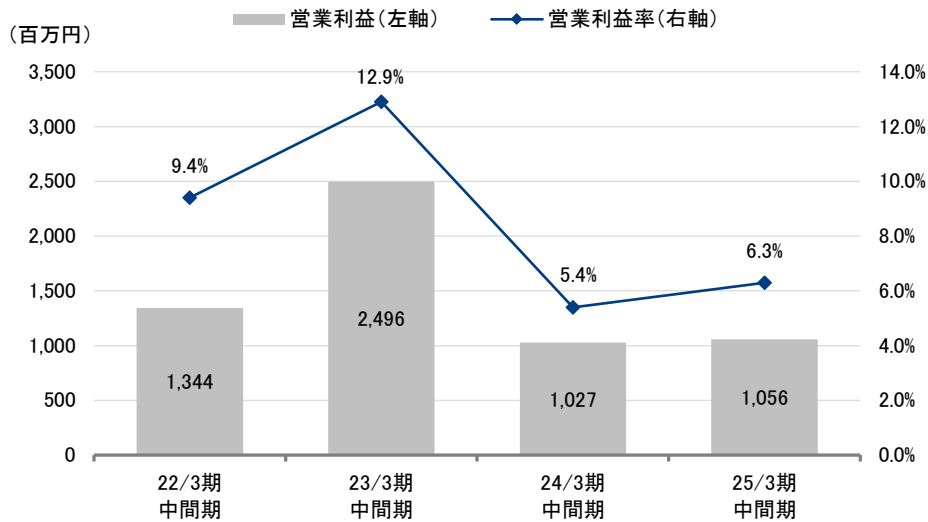
事務系人材サービス事業 売上高推移



注：24/3期より営業系人材サービス事業を BPO 関連事業部門に統合したことにより、過去実績も統合した数値で表記

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

事務系人材サービス事業 営業利益推移



注：24/3期より営業系人材サービス事業を BPO 関連事業部門に統合したことにより、過去実績も統合した数値で表記

出所：決算短信よりフィスコ作成

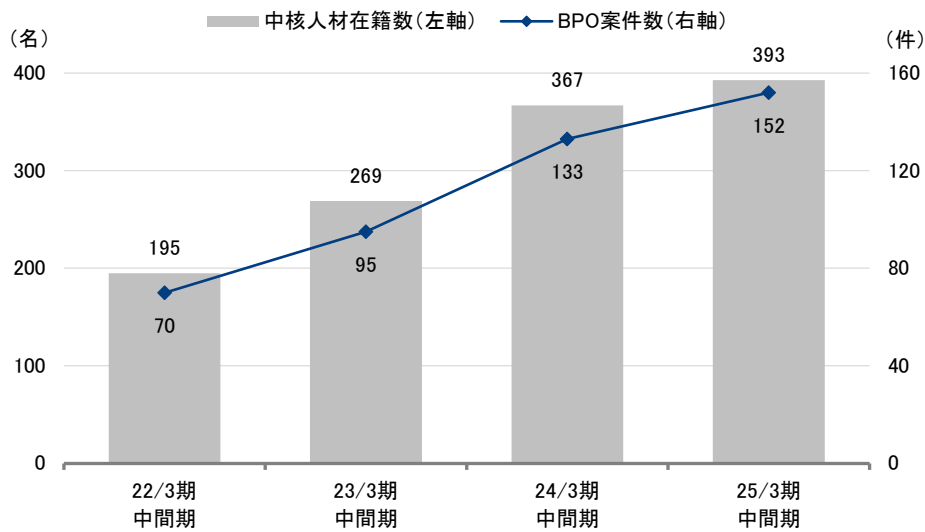
キャリアリンク | 2025年1月6日(月)
 6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

事業部門別の売上動向については、BPO 関連事業部門が前年同期比 11.3% 減の 12,564 百万円と減収となった。民間企業向けが同 8.4% 増の 6,112 百万円と増加したのに対して、官公庁向けが同 24.2% 減の 6,452 百万円と大きく減少したことが要因だ。民間企業向けに関しては、前期に受注した大型案件が通年で寄与したことに加えて、大手 BPO 事業者から中央官庁を事業主とする新規案件が順調に推移したことが増収要因となった。一方、官公庁向けは給付金関連の案件が増加したものの、前期に稼働していた地方自治体及び民間企業を事業主とする大型案件の終了や規模縮小、並びにマイナンバー交付施策案件が新規申請業務の一巡により減少したことが減収要因となった。ただ、重要施策として取り組んでいる地方自治体の新規開拓については、新たに 7 つの地方自治体との取引を開始し、取引先数が 177 まで拡大するなど着実に進展した。

なお、中核人材の在籍数は前年同期比 26 名増の 393 名と増加ペースが鈍化した。業務構築や IT 分野などで高い専門性を持つ人材の採用は継続しているが、地方自治体向け長期継続案件（12 ヶ月以上）の受注強化に向けて、前期までに採用した社員の育成・教育を優先したことによる。BPO 案件数については案件の規模が縮小したものの、前年同期比で 19 件増の 152 件となった。なお、地方自治体からの長期継続請負案件数については、前期末比では 46.0% 増と順調に増加している。窓口業務や社会保険関連業務が増加し、これら業務はマイナンバー関連案件と比べて稼働人員数は少なく、数名から数十名の規模となるが、長期で安定した売上が見込めるため、今後も受注獲得に注力していく方針だ。

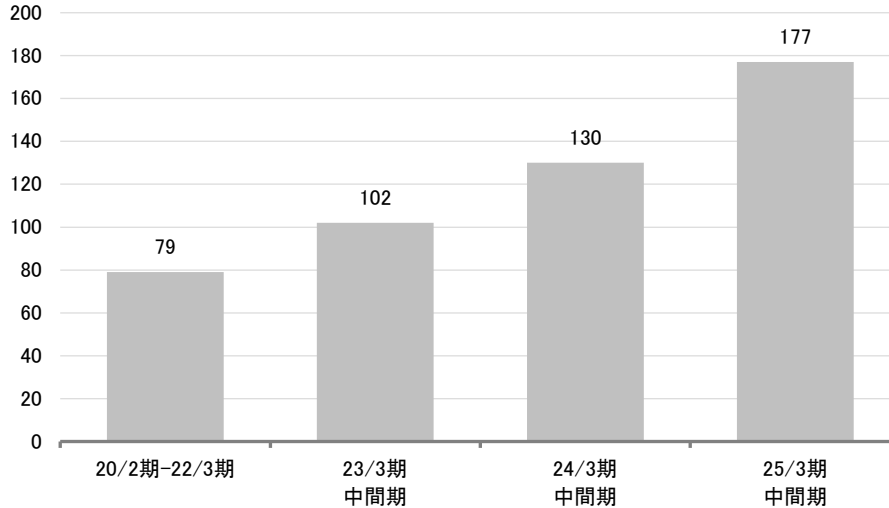
中核人材在籍数とBPO案件数の推移



注：中核人材在籍数は期中平均
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

取引先地方自治体数の推移



注：事務系人材サービス事業全体の取引先自治体数。25/3 期中間期の数値は 23/3 期以降の累計数。再委託先含む

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年同期比 32.4% 減の 1,550 百万円となった。既存取引先の大手テレマーケティング事業者等から新規コールセンター業務派遣案件を受注するなど、既存取引先との取引は拡大したものの、前期に受注した大型コールセンター業務派遣案件や金融機関から受注した証券口座開設等の短期派遣案件の終了や業務縮小が減収要因となった。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 6.9% 増の 2,725 百万円となった。大手 BPO 事業者向けのマイナンバー関連の派遣案件が終了したものの、地方自治体の給付金案件や社会保険関連業務の受注が堅調に推移したほか、地方自治体関連公益法人との新規取引や受注量が増加したことが増収要因となった。

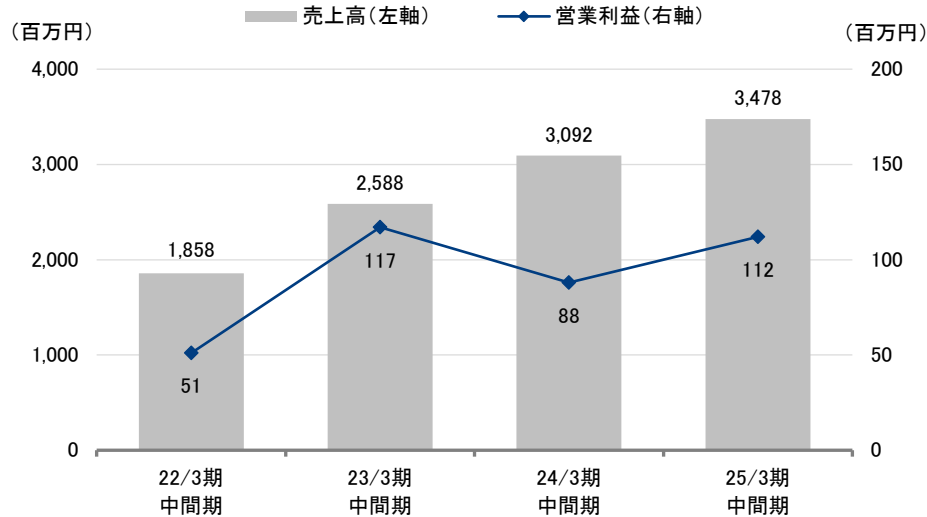
(2) 製造系人材サービス事業

製造系人材サービス事業の売上高は前年同期比 12.5% 増の 3,478 百万円、営業利益は同 28.1% 増の 112 百万円となった。食品加工部門が 2 ケタ増収と引き続き好調で、製造加工部門も 1 ケタ増収と堅調に推移した。利益面では、増収効果に加えて新規拠点の開設がなかったことによる拠点開設費用や採用費等の販管費を節減できたことが増益要因となり、営業利益率は前年同期比 0.3 ポイント上昇の 3.2% となった。

売上動向を見ると、食品加工部門では、一部取引先において派遣から直接雇用に切り替える動きがあったものの、既存取引先において新規拠点での派遣業務が増加するなど全体的には好調に推移した。製造加工部門は、自動車関連の一部で生産調整による受注減の影響があったものの、住宅設備製造、プラント製造、機械製造等の取引先からの受注増でカバーした。

業績動向

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

(3) その他

自動車管理事業の売上高は、前年同期比 0.5% 増の 144 百万円、営業利益は同 8.2% 減の 18 百万円となった。2024 年 4 月から施行された時間外労働時間の上限規制に対応すべく、人員の増強を実施したことが減益要因となった。

ネットキャッシュは 90 億円超と過去最高水準に積み上がり、財務状況は良好

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 2,008 百万円減少の 19,201 百万円となった。主な変動要因は、流動資産では現金及び預金が 613 百万円増加した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 2,075 百万円、前払費用を含むその他の流動資産が 384 百万円減少した。固定資産では無形固定資産が 84 百万円、投資その他の資産が 67 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 1,405 百万円減少の 5,328 百万円となった。未払金が 722 百万円減少したほか、未払消費税等や未払費用を含むその他流動負債が 861 百万円減少したことによる。また、純資産合計は同 603 百万円減少の 13,872 百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益 800 百万円の計上と配当金支出 1,424 百万円により利益剰余金が 623 百万円減少した。

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の67.6%から71.5%に上昇し、有利子負債比率が同7.3%から6.3%に低下するなど財務の安全性指標についてはいずれも改善傾向が続いた。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も売上債権の回収が進んだことにより、前期末比793百万円増加の9,673百万円と過去最高水準に積み上がり、財務基盤の強化が一段と進んだものと評価できる。積み上がった手元キャッシュについては、今後のM&Aを含む成長投資や株主還元で充当していく方針だ。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期中間期	増減
流動資産	15,326	20,279	19,411	17,555	-1,855
現金及び預金	7,031	5,097	9,928	10,542	613
(受取手形、売掛金及び契約資産)	7,962	14,668	8,620	6,544	-2,075
固定資産	1,217	1,530	1,798	1,645	-153
資産合計	16,543	21,809	21,209	19,201	-2,008
流動負債	7,374	7,455	5,865	4,579	-1,285
固定負債	765	827	868	748	-119
負債合計	8,139	8,283	6,734	5,328	-1,405
(有利子負債)	980	1,065	1,049	869	-180
純資産	8,404	13,526	14,475	13,872	-603
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	50.2%	61.5%	67.6%	71.5%	3.9pp
有利子負債比率	11.8%	8.0%	7.3%	6.3%	-1.0pp
ネットキャッシュ	6,050	4,032	8,879	9,673	793

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

2025年3月期業績見通しは期初計画を据え置くも、公共BPO案件の動向が変動要因

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比9.6%増の48,000百万円、営業利益で同6.6%増の3,495百万円、経常利益で同6.4%増の3,490百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.5%増の2,389百万円と期初計画を据え置いた。

今後の見通し

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	中間期 進捗率
	通期実績	売上比	通期計画	売上比		
売上高	43,791	-	48,000	-	9.6%	42.6%
事務系人材サービス事業	36,682	83.8%	39,154	81.6%	6.7%	43.0%
製造系人材サービス事業	6,818	15.6%	8,560	17.8%	25.5%	40.6%
その他	290	0.7%	286	0.6%	-1.4%	50.5%
営業利益	3,279	7.5%	3,495	7.3%	6.6%	34.0%
経常利益	3,280	7.5%	3,490	7.3%	6.4%	34.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,201	5.0%	2,389	5.0%	8.5%	33.5%
EPS (円)	185.52		201.25			

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

期初計画では、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新規取引先の開拓並びに事業領域の拡大によって前期比 6.7% 増と増収に転じ、製造系人材サービス事業も旺盛な需要を背景に同 25.5% 増と増収基調が続くことを見込んでいた。ただ、中間期までの進捗率が売上高で 42.6% と計画をやや下回るペースとなっていること、また、下期に見込んでいた給付金など経済対策関連案件や公共 BPO 案件の開始時期が、政治・経済などの影響もあって当初想定よりも後ろ倒しになっていることから、売上高に関しては計画を下振れする可能性があると思っております。

利益面では、売上総利益率で前期比横ばい水準を想定し、販管費率はスタッフ登録者募集費の増加や IT 人材など専門性の高い社員の増強による人件費の増加、並びに DX 推進のためのシステム開発費の増加などによって上昇することを織り込んでいたが、既述のとおり中間期段階では人材採用の抑制等により販管費率は低下しており、下期も同様に費用のコントロールを継続することから、計画の達成は射程圏内にあると思っております。

なお、四半期ベースの営業利益率の推移を見ると第 1 四半期の 8.1% に対して第 2 四半期に 3.5% と大きく落ち込んだように見えるが、これは 2024 年 6 月以降に受注した経済対策関連案件において、2024 年 9 月までの期間に全契約期間で履行すべき業務の多くが集中したことに伴い、スタッフ人件費等の経費支払いが増加した影響が大きい（売上高は期間按分計上されるので費用が先行して計上されている）。このため、当該コストは 10 月には大幅に減少する。中間期までの営業利益の進捗率が 34.0% と低くなっているが、これは官公庁案件が下期に偏重する季節要因によるところが大きい。実際、直近 2 期間の中間期までの平均進捗率は 34.6% となっており、市場環境に大きな変化がなければ、達成可能なペースと言える。

地方自治体向け長期継続案件の獲得に注力、 2027年3月期に営業利益50億円を目指す

2. 中期経営計画の進捗状況

2024年5月に発表した3ヶ年の中期経営計画では、2026年3月期までの2年間でBPO関連事業部門の市場環境変化に対応し持続的な成長を実現するための体制構築期間と位置付けている。2024年3月期下期に取り組んだ取引先地方自治体数拡大と業務領域の拡大、民間企業へのBPO取り組み強化に加えて、顧客のニーズや顧客の業種にきめ細かく対応できることをコンセプトとする新規ビジネスモデルの開発や、生成AI等の導入によるDX化を推進するなどビジネスプロセスの再構築に取り組み、顧客満足度の向上、業務改善・品質向上のための体制強化を図る方針だ。また、規模の拡大を図るため関連領域のM&Aも引き続き検討していく。

2026年3月期までの2年間は「トライ & エラー」を繰り返しながら事業活動を推進するため、売上高増加率は10%弱、営業利益率も7.5%前後で推移する計画となっており、これら取り組みの成果が顕在化する2027年3月期に売上高増加率が15%に加速し、営業利益率も8.3%と上昇する計画である。なお、政治情勢等の状況によって、同社が想定していた地方自治体や中央官庁案件の発注時期や規模の変更等が発生し、2026年3月期の業績にも大きく影響する場合には、通期業績予想とともに中期経営計画についても見直しを検討することになっている。

中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想	26/3期 計画	27/3期 計画	CAGR※
売上高	43,791	48,000	52,648	60,543	11.4%
事務系人材サービス事業	36,682	39,154	42,014	48,162	9.5%
製造系人材サービス事業	6,818	8,560	10,348	12,095	21.1%
その他	290	286	286	286	-0.5%
営業利益	3,279	3,495	3,928	5,013	15.2%
営業利益率	7.5%	7.3%	7.5%	8.3%	
経常利益	3,280	3,490	3,923	5,008	15.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,201	2,389	2,641	3,383	15.4%

※3年間の年平均成長率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

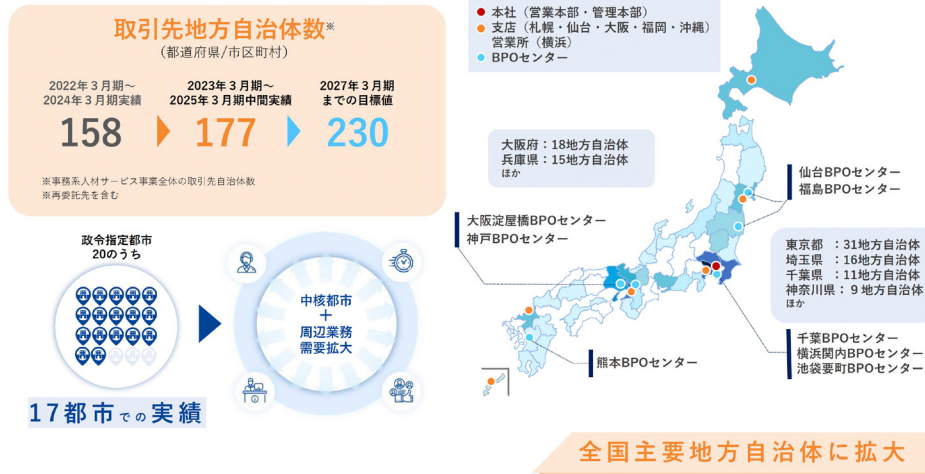
成長戦略として、1) 既に取り引を開始している地方自治体の周辺自治体（人口10万人以上の都市等）との取引を深耕し、取引先地方自治体数及び業務領域の拡大を図ることで収益基盤の構築を図る、2) 新規業務領域等の専門分野に対して、積極的に深堀し、特に長期継続的な案件の積み上げを図っていく、3) 習熟度の高い人材育成を図り、顧客満足度の向上と業務改善及び品質向上の体制を強化する、の3点に取り組む方針だ。

また、2025年3月期の重点施策としては、1) 取引先地方自治体数の拡大に伴う営業活動の広域化、エリア展開、2) 長期継続案件となりうる窓口業務や総務関連業務の受注獲得、3) 民間BPOへの取り組み強化、4) 継続性と収益性を意識した営業活動の展開、5) 業務改善、運用品質向上のための体制強化と顧客満足度の向上、の5点を挙げている。

今後の見通し

取引先地方自治体数については、2025年3月期中間期末で177地方自治体と順調に増加しており、2027年3月期までに230地方自治体に拡大することを目標としている。地方中核都市を起点とした広域展開、複数案件獲得を推進することで取引先地方自治体数及び取引規模の維持向上を図っていく。全国に多極分散していくことを想定して、品質管理の強化や中核人材の採用と育成、サービス体制の構築を計画的に推進していく方針だ。

拠点拡充による新規取引先の地方自治体の増大



出所：決算説明会資料より掲載

地方自治体の BPO 案件の実績としては、窓口関連業務や社会福祉関連業務、各種申請事務関連業務、給付金・補助金・助成金関連業務、地方自治体 DX・マイナンバー活用業務など多種多様となっている。また、専門的、高度なスキルを要する業務は、当該業務に通暁している若しくは経験を有することが必要であることから、現在、社員の教育、育成に注力する一方、IT化、DX化を推進するなど、取引拡大や業務領域拡大のため様々な取り組みを進めている。また、同社単独のみならず、それぞれのテーマに強みを有する大手 BPO 事業者との関係構築についても継続して拡充し、大規模プロジェクトが始まった場合には多様なルートで参画し、受注規模の最大化を実現していく考えだ。

今後の見通し

地方自治体の取引拡大及び公共 BPO の業務領域の拡大

自治体案件の 主な実績	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	地方自治体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 ▶ 地方自治体施設運営業務 ▶ 国勢調査関連業務 ▶ 出入国管理関連・検疫関連業務 ▶ 在留資格関連業務 ▶ 旅券発給業務 ▶ 戸籍関連事務業務 ▶ 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 ▶ 保育介護人材サポート業務 ▶ 子育て支援関連業務 ▶ 全国給費無償化関連業務 ▶ 国民年金・厚生年金関連業務 ▶ 国民健康保険関連業務 ▶ 税務関連業務 ▶ 介護保険関連業務 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 後期高齢者医療制度関連業務 ▶ 高齢者生活支援業務 ▶ 指定難病等医療関連業務 ▶ 障害福祉関連業務 ▶ マイナンバー交付窓口業務 ▶ マイナポイント関連業務 ▶ マイナンバー普及促進業務 ▶ マイナンバー出張申請サポート ▶ 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 ▶ 生活保護関連業務（被保護者健康支援含む） ▶ ゼロカーボン推進施策業務 ▶ 求職者支援業務 ▶ ICT支援・サポート業務 ▶ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 省エネ支援業務 ▶ 電気・ガス・食料品等価格高騰支援業務 (住民対象/事業者対象) ▶ 地方自治体電子商品券（デジタルクーポン）運営事務局業務 ▶ 福利厚生関連相談センター業務 ▶ シニア向けスマートフォン普及支援業務 ▶ 試験補助業務 ▶ 資格免許事務局業務 ▶ 特殊詐欺被害防止関連業務 ▶ BPR支援業務 ▶ スクールサポート関連業務 ▶ 総務・人事等内部事務関連業務 	<p>受託実績の蓄積により着実な業務領域の拡大を図る</p>		

出所：決算説明会資料より掲載

なお、計画の前提となる KPI として、BPO 関連事業部門においては、地方自治体数は 2024 年 3 月期の 80 地方自治体から 2027 年 3 月期は 135 地方自治体まで拡大し、また 1 地方自治体当たりの BPO 案件の複数案件指数を 1.5 倍から 2.0 倍に増やしていく。平均受注単価は人口が少ない地方自治体の案件比率が高まることを想定し、131 百万円から 93 百万円に低下するが、案件数の拡大により地方自治体向け売上高は、2024 年 3 月期の 15,735 百万円から 2027 年 3 月期は 25,094 百万円に拡大、年率で 16.8% の成長を目指す。一方、BPO 事業者を含む民間企業については案件数で 2024 年 3 月期の 61 件から 2027 年 3 月期は 80 件に、平均受注単価は 185 百万円から 155 百万円に低下することを想定し、売上高は 11,274 百万円から年率 3.1% 成長の 12,360 百万円と堅実な成長を見込んでいる。BPO 関連事業部門に占める地方自治体向け売上比率は 2024 年 3 月期の 58.3% から 2027 年 3 月期は 67.0% に上昇するが、大手 BPO 事業者経由の案件も含めれば 70～80% の水準になると思われる。また、民間企業向けのほうが平均受注単価が高くなるが、大手 BPO 事業者からは中央官庁などの大型案件を受注するケースが多いことが要因であると思われる。いずれにしても、地方自治体案件については窓口関連業務や社会保険関連業務などの長期継続契約が見込まれる案件をストックとして積み上げていくことで収益基盤を拡充し、業績の安定性向上に取り組む方針だ。

今後の見通し

BPO 関連事業部門の売上高イメージ

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		26/3 期	27/3 期
	中間期末績	通期末績	中間期末績	通期計画	通期計画	通期計画
単年度取引先地方自治体数 (件)	57	80	69	101	111	135
1 地方自治体当たり複数案件指数※ ¹ (倍)	1.3	1.5	1.5	1.6	1.8	2.0
平均受注単価	115	131	62.6	116	102	93
地方自治体向け売上高	8,517	15,735	6,453	18,642	20,443	25,094
民間企業案件数 (件)	59	61	49	65	70	80
平均受注単価	95	185	124.7	175	168	155
民間企業向け売上高※ ²	5,640	11,274	6,112	11,425	11,750	12,360
BPO 関連事業部門売上高	14,157	27,009	12,565	30,067	32,193	37,454
地方自治体向け売上比率	60.2%	58.3%	51.4%	62.0%	63.5%	67.0%

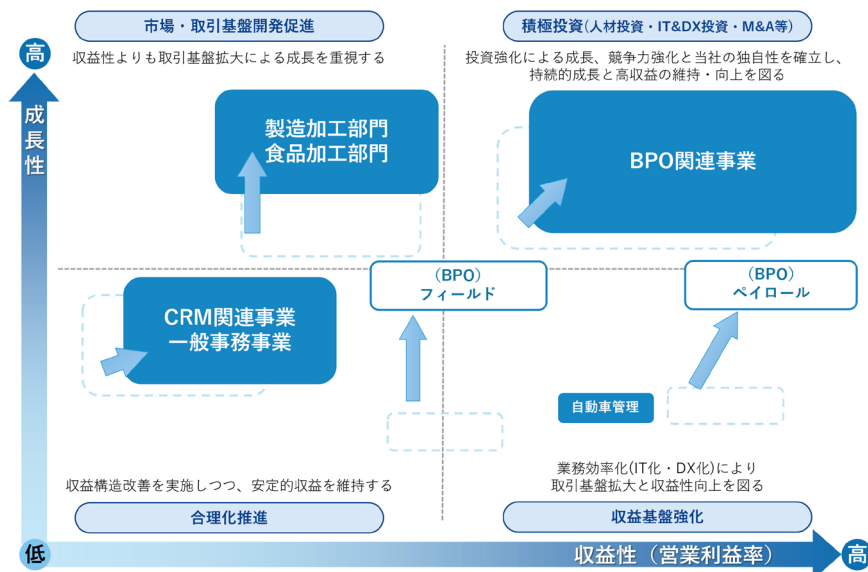
※ 1：複数案件倍率値

※ 2：BPO 事業者経由の地方自治体案件を含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

収益性と成長性の二軸で事業ポートフォリオを見ると、成長性かつ収益性の高い BPO 関連事業部門は積極投資（人材投資、IT&DX 投資、M&A など）により、持続的成長と高収益の維持・向上に取り組む。また、収益性が低いものの高成長を続けている製造系人材サービス事業については、成長過程にあるとの認識で引き続き取引基盤の拡大を優先し、新規拠点の開設等を推進していく。収益性、成長性が低い CRM 関連事業部門や一般事務事業部門については、収益構造を改善し安定収益を確保しながら、BPO 案件につなげていくフック役の機能として今後も継続していく。そのほか、フィールド（営業及び営業代行）の BPO サービスは、新規顧客の開拓を進めて売上成長を目指す。また、JBS が展開しているペイロール（人事給与）の BPO サービスについては、企業のアウトソーシングニーズが旺盛なことから営業体制を強化して規模の拡大に取り組む意向だ。

事業ポートフォリオ構造 (2027年3月期に向けて)



出所：決算説明会資料より掲載

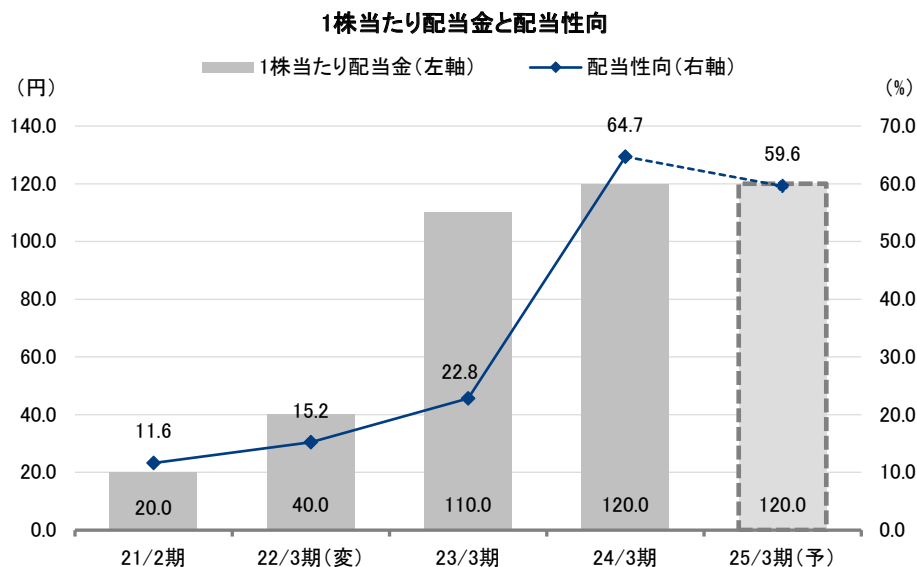
■ 株主還元策と SDGs の取り組み

2027年3月期までは 1株当たり120.0円配当を下限とし安定配当を継続する方針

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することを基本方針としている。2027年3月期までは1株当たり配当金で120.0円をベースラインとし、安定配当を実施する方針を示しており、2025年3月期は前期と同額の120.0円（配当性向59.6%）を予定している。なお、配当性向の下限目安を30%程度としているため、利益が拡大し配当性向で30%を下回る状況になった場合には増配の可能性も出てくる。

また、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継続保有年数に応じて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円相当を贈呈し、さらに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円相当を贈呈するなど長期保有の安定株主に対して還元を充実させている。配当金と株主優待を合わせた100株保有株主の総合利回りは5.1%となる（12月6日の終値2,445円で算出）。



出所：決算短信よりフィスコ作成

キャリアリンク | 2025年1月6日(月)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

株主選元策とSDGs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または記録されている株主。

「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：同社リリース、決算説明会資料よりフィスコ作成

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ており、サステナビリティに関するマテリアリティを特定し、それぞれの課題に取り組んでいる。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、具体的な項目及び目標を設定し取り組みを推進している。

このうち「人材育成」の取り組みについては、業務知識やマネジメント手法の習得、リーダーシップの育成などを目的とした集合研修やe-ラーニング、外部研修などを実施しているほか、スキルアップを図るための支援制度を整備している。さらにキャリア・コンサルティングを活用し、社員のキャリア志向や適性の把握に努め、一人ひとりのレベルや課題に合わせた教育を実現するための育成体系の構築に着手している。また、管理職社員についても所属組織運営への助言、指導及び全社的な課題を共有することなどを目的に執行役員会への参加を推奨しているほか、外部人材との交流を促進すべく、外部研修やセミナーへの参加を積極的に推奨している。

キャリアリンク | 2025年1月6日(月)
6070 東証プライム市場 | https://ir.careerlink.co.jp/

株主還元策とSDGsの取り組み

サステナビリティに対する取り組み

	短期的 (約1年後)	中期的 (約3～5年後)	長期的 (約5年後以降)
事業機会	<ul style="list-style-type: none"> 未取引地方自治体取引営業開拓 (目標取引先地方自治体数 161) BPO 案件受注業務領域拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 中長期案件受注比率増加 民間 BPO 案件受注拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な新規ビジネスモデルの開発 それに伴う新たな雇用機会の創造 短期的市場変化、中長期的な社会構造の変化双方に柔軟に対応できるポートフォリオの構築
人材マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 各社員のタレント管理 (As is-To be ギャップ分析等) の充実 ギャップ分析に基づいた社員リスキング体系の構築 システムテックな中核人材育成を主眼とした人事制度見直し 	<ul style="list-style-type: none"> 新人事制度に対するトライ & エラーを経て柔軟な人事運用制度の確立 高い社員中途入社比率を踏まえた多様な価値観を包摂するエンゲージメント確立 	<ul style="list-style-type: none"> 社員とのエンゲージメントをベースにしたスタッフとのエンゲージメント確立
お客さまに対する責任	<ul style="list-style-type: none"> 品質管理・情報セキュリティ・法令等遵守について外部知見を活用した自主点検制度の確立 	<ul style="list-style-type: none"> 業務の多様化、新技術の導入等を踏まえ、リスク・シナリオ分析を行い、それに基づくプロアクティブなリスク抑制体制の構築 	
地域社会	<ul style="list-style-type: none"> 地方における雇用機会拡大 	<ul style="list-style-type: none"> キャリア・コンサルティングによる人材育成と雇用機会拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 地域における気候変動、生物多様性損失の阻止に向けた取り組みへの参加
社会リスク	<ul style="list-style-type: none"> 多様な勤務形態を組み合わせた高年齢層を主力としたオペレーションの開発及び定着 	<ul style="list-style-type: none"> DX化、AIなどを活用した高年齢層を主力とした業務運営・少人数による業務運営を想定したオペレーションの開発及び定着 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な勤務形態とDX化、AIなどを活用したハンディキャップをお持ちの就業者、外国籍の就業者の割合が高いオペレーションの開発
テクノロジーリスク	<ul style="list-style-type: none"> 高い堅牢性を持つシステム体系の見直し及び社内業務のBPRの展開 	<ul style="list-style-type: none"> 効率化と高品質の双方を追求したIT技術の導入の推進 次世代基幹システムの「グランドデザイン」の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代基幹システム (堅牢性・効率性・高品質) の基盤整備 AI等を導入したイノベーション・テクノロジー開発の推進
労働環境	<ul style="list-style-type: none"> ILO 国際労働基準を踏まえた就業規則等の改訂・整備 	<ul style="list-style-type: none"> 個人の価値観とライフワークバランスを尊重した人事制度設計と運用 	<ul style="list-style-type: none"> 同社グループに在籍される外国籍従業員に対する出身国事情を踏まえた諸制度整備
人権	<ul style="list-style-type: none"> 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の雇用推進 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方を含めた「キャリアパス」整備 <p>2025年3月期目標値 (同社グループ)</p> <ul style="list-style-type: none"> 女性の社員比率 35.7% ハンディキャップをお持ちの方の社員比率 2.6% 外国籍社員比率 4.6% 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。) 5名 女性社員の外部研修派遣人数 22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 19.7% 	<ul style="list-style-type: none"> 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の人材開発教育プログラム開発 組織運営や経営の意思決定への参画 	<ul style="list-style-type: none"> 適材適所の人材登用実現 定期的な「人権デューデリジェンス」実施による「態勢」維持
コーポレート・ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 社員法務リテラシーの底上げを目的とした社員全員に対する法務研修の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 各社員のステータスに合わせた専門性を追求した職務別、職位別等カリキュラムによる法務研修の実施 	<ul style="list-style-type: none"> プロアクティブに課題とリスクを認識し、予防的措置が実施できる「オーバーカム」企業体質の定着
気候変動	<ul style="list-style-type: none"> 紙使用量削減の計画的実施 (目標数値: 2024年3月期比30%減) 在宅勤務、時差出勤比率の向上 		<ul style="list-style-type: none"> 従業員の気候変動、環境問題へのリテラシー向上を目的としたボランティア活動を積極的に実施する人事制度の整備

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

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