

キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/index.html>

2016 年 11 月 7 日 (月)

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 地方自治体向けマイナンバー関連業務が期初から順調に稼働

キャリアリンク <6070> は、BPO（業務プロセスの外部委託）関連事業を主軸とした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。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け大型 BPO 案件の受注を拡大中。

9 月 30 日付で発表された 2017 年 2 月期第 2 四半期累計（2016 年 3 月－8 月）の業績は、売上高が前年同期比 19.9% 増の 9,489 百万円、営業利益が同 42.3% 増の 558 百万円と 2 ケタ増収増益となった。主力の BPO 関連事業において、2016 年 2 月期第 3 四半期からスタートした地方自治体向けマイナンバー関連業務が期初から順調に稼働しているほか、民間企業向けも金融関連業務や電力自由化に伴う業務など新規受注が増加し、前年同期比 29.8% 増収と好調に推移したことが主因だ。営業利益は計画比で 120 百万円上振れたが、これは人員増強や一部経費が当初計画を下回り、下期にずれ込んだことによる。

2017 年 2 月期の業績は売上高で前期比 20.3% 増の 19,984 百万円、営業利益で同 16.8% 増の 1,119 百万円と過去最高を更新する見通しだ。足元の受注状況は引き続き順調で売上高はほぼ計画どおりの推移が見込まれる。利益面では、2018 年 2 月期以降の成長に向けた開発営業社員の採用強化を進める予定で、人件費関連の費用増を見込んでおり、利益率は若干低下する見込みとなっている。このため、市場環境に今後大きな変化がなければ、通期業績は会社計画を若干上回る可能性が高い。

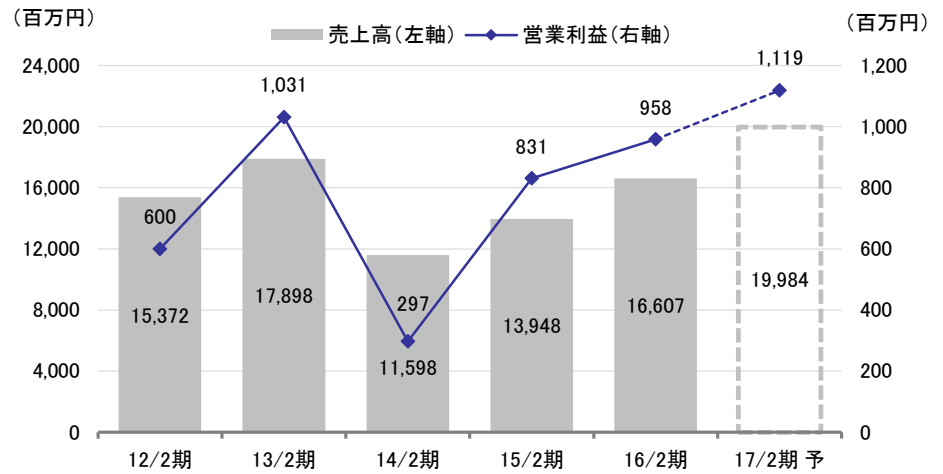
3 ケ年の中期経営計画では、最終年度となる 2019 年 2 月期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を目指している。今後も「業務効率化と品質向上を両立させる企画提案力」や「短期間での早期立ち上げを可能とする運用力」を強みとして、BPO 関連事業を成長エンジンに成長戦略を加速していく方針だ。特に、2018 年以降は銀行預金口座のマイナンバー紐付け運用が開始される見込みで、同社にとって事業拡大の好機となる。また、成長戦略として M&A にも取り組んでいく。対象領域としては BPO 関連事業の競争力強化につながる IT 系企業等を視野に入れている。

株主還元策として同社は、安定配当の継続と株主優待制度を導入しており、業績動向に応じて着実な配当成長を目指していく考えを示している。2017 年 2 月期は前期比実質 1 円増配の 10.0 円（配当性向 17.3%）と 3 期連続の増配を予定しており、今後も業績拡大が続けば増配が期待される。また、株主優待としては、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（500 ～ 2,000 円相当）。

■ Check Point

- ・ 大型プロジェクトの運用ノウハウと独自の人材マッチングシステム
- ・ 通期業績見通しは増収増益で過去最高業績を見込んでいる
- ・ 潜在的需要としては銀行預金口座のマイナンバー紐付け作業に注目

売上高と営業利益の推移



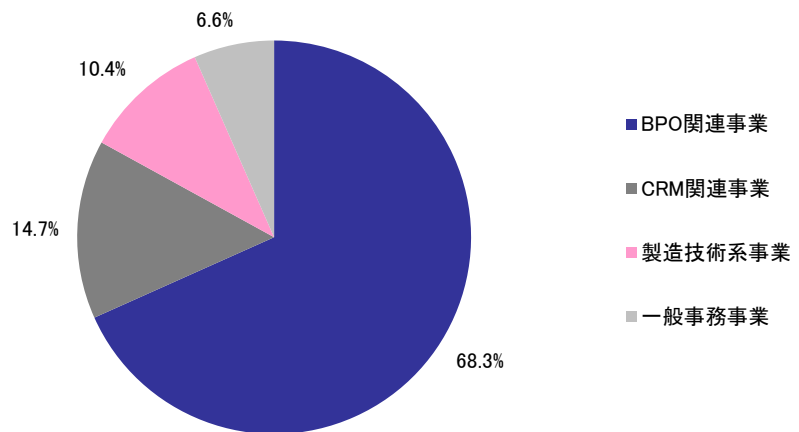
■ 事業概要

大型プロジェクトの運用ノウハウと独自の人材マッチングシステム

同社は 1996 年に創業した人材派遣会社で、現在は「BPO 関連事業」「CRM 関連事業」「製造技術系事業」「一般事務事業」と 4 つの事業を展開している。

2017 年 2 月期第 2 四半期累計の事業別売上構成比を見ると、BPO 関連事業が 68.3% を占める主力事業となっており、CRM 関連事業が 14.7%、製造技術系事業が 10.4%、一般事務事業が 6.6% と続く。各事業の内容については以下のとおり。

事業別売上構成比(2017年2月期第2四半期累計)



出所: 説明会資料

(1) BPO 関連事業

BPO (Business Process Outsourcing) とは、企業や官公庁などが業務の効率化、コスト削減、あるいはサービスの質の向上などを目的として、特定の業務プロセスを外部の専門業者に委託することを指し、受託する事業者を BPO 事業者という。同社は BPO 事業者が請け負った BPO 業務への人材派遣、業務効率化等の企画提案を踏まえたインセンティブ契約に基づく人材派遣、官公庁や企業等の業務プロセスの業務請負などを主に行っており、一部最終顧客から直接受注している案件もある。

企業や官公庁等が 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、利用者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っていることである。派遣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正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、また、派遣スタッフの労務管理も含めた現場での運用能力、さらには正社員を現場に常駐させる（現状は 7 割が常駐）ことによって、業務効率向上につながる改善施策を迅速に提案し、実行できることも強みとなっている。

BPO 業務の運用に関して、同社では経験豊富な社員をリーダーとして、10 人程度のチーム編成で業務を行っている。社員をリーダーとして配置することによって、派遣先での業務研修の実施や派遣スタッフの勤務シフトの平準化を実施し、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。また、大型プロジェクトでは業務工程ごとに派遣会社が複数社入って業務に当たるケースが多いが、派遣会社が異なると工程間の連携がスムーズに進まず業務効率が改善されないが、同社で一括受注することで、工程間の連携がスムーズとなり業務効率を向上することができる。このため、同一案件内での取引シェアの拡大も進めることが可能となる。

(2) CRM 関連事業

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、テレマーケティング業務の請負などを行っている。

テレマーケティング事業者への人材派遣では、BPO 関連事業と同様にチーム派遣を行っている。また、テレマーケティング業務の請負では、顧客から委託されたテレマーケティング業務を自社内に設置したコンタクトセンターで請け負っている。

(3) 製造技術系事業

企業の製造拠点等において、組み立て作業や製造・物流に関するすべての業務についての人材派遣、請負業務を行っている。主に兵庫県を中心に展開している。

(4) 一般事務事業

一般事務職をターゲットとした人材派遣、紹介予定派遣、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。

なお、CRM 関連事業や製造技術系事業、一般事務事業における人材派遣業務に関しては、テンプホールディングス〈2181〉やパソナグループ〈2168〉など大手人材派遣会社の寡占化が進んでいるが、同社では、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、これら事業を位置付けている。

キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/index.html>

2016 年 11 月 7 日 (月)

■ 業績動向

17/2 期 2Q は大幅増収増益、地方公共団体・民間企業向けともに順調に拡大

(1) 2017 年 2 月期第 2 四半期累計の業績概要

2017 年 2 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高が前年同期比 19.9% 増の 9,489 百万円、営業利益が同 42.3% 増の 558 百万円、経常利益が同 44.3% 増の 554 百万円、四半期純利益が同 49.0% 増の 355 百万円と大幅増収増益となった。主力の BPO 関連事業が地方公共団体、民間企業向けともに順調に拡大し、前年同期比 29.8% 増収と大きく伸びたことが主因だ。

売上高営業利益率は、前年同期比 0.9 ポイント上昇の 5.9% となった。BPO 関連事業の売上構成比が上昇したことで、売上原価率が同 0.2 ポイント低下したほか、販管費率も増収効果によって同 0.7 ポイント低下した。

社内計画比で見ると売上高はほぼ計画どおりだったが、営業利益は 120 百万円上振れた。販管費が計画を 115 百万円下回ったことによる。内訳を見ると、人件費で 57 百万円、人材募集費で 35 百万円、その他で 23 百万円それぞれ計画を下回った。同社では開発営業社員を中心に人材採用の強化を進めているが、当第 2 四半期までの採用者数が計画を下回っていることが要因となっており、これら費用に関しては下期にズレ込むとの認識だ。

2016 年 2 月期第 2 四半期累計業績

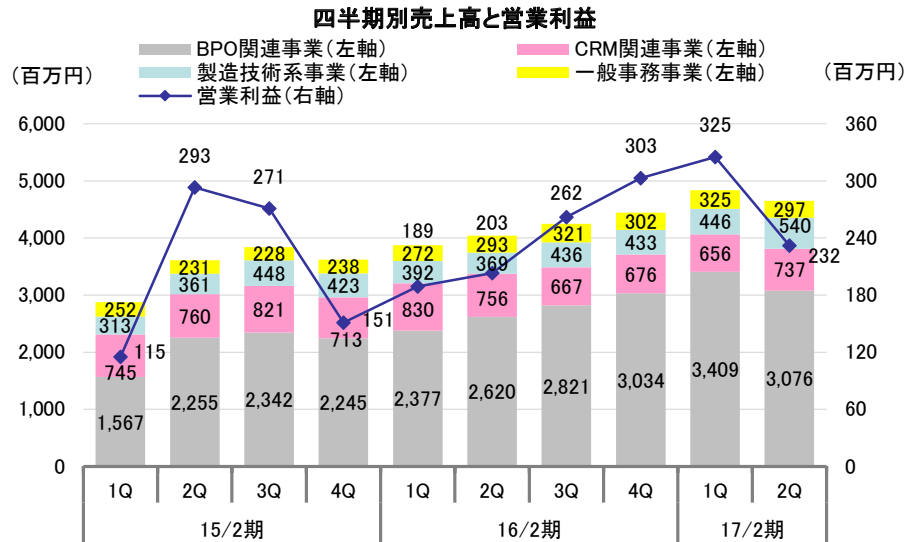
(単位：百万円)

	16/2 期 2Q 累計		17/2 期 2Q 累計				
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	7,914	-	9,519	9,489	-	+19.9%	-0.3%
BPO 関連事業	4,997	63.2%	6,465	6,485	68.3%	+29.8%	+0.3%
CRM 関連事業	1,587	20.1%	1,448	1,393	14.7%	-12.2%	-3.8%
製造技術系事業	762	9.6%	950	987	10.4%	+29.5%	+3.9%
一般事務事業	566	7.2%	655	622	6.6%	+9.9%	-4.9%
売上原価	6,323	79.9%	7,596	7,560	79.7%	+19.6%	-0.5%
販管費	1,198	15.1%	1,484	1,369	14.4%	+14.3%	-7.8%
営業利益	392	5.0%	438	558	5.9%	+42.3%	+27.5%
経常利益	384	4.9%	430	554	5.8%	+44.3%	+28.8%
四半期純利益	238	3.0%	280	355	3.7%	+49.0%	+26.9%
期末従業員数 (人)	628	-	-	736	-	+17.2%	-

出所：説明会資料

2016 年 11 月 7 日 (月)

四半期ベースの売上高推移を見ると、第 2 四半期は 6 四半期ぶりに減収に前四半期比で減収に転じたが、これは第 1 四半期において BPO 関連事業においてプロジェクト完成基準で売上計上した案件が 200 百万円ほど含まれているため、おおむね順調に拡大が続いている状況に変わりない。



出所：決算短信

(2) 部門別売上動向**a) BPO 関連事業**

BPO 関連事業の売上高は前年同期比 29.8% 増、計画比 0.3% 増の 6,485 百万円となった。2016 年 2 月期第 3 四半期から開始した地方公共団体向けマイナンバー関連業務が期初から順調に稼働したほか、年金関連業務など含めて新規受注案件を獲得したこともあり、官公庁向けの売上高が前年同期比 4 倍増と急伸した。また、民間企業向けも金融関連業務や電力自由化に伴う関連業務など新規受注が増加したことで、同 10% 増と順調に拡大した。既存顧客における取引シェア拡大やマイナンバー関連の増収効果が寄与し、また、同社の業務品質の高さが評価され、新規受注の獲得につながっているようだ。

b) CRM 関連事業

CRM 関連事業の売上高は前年同期比 12.2% 減、計画比 3.8% 減の 1,393 百万円と唯一減収となった。前年同期にあったスポット案件の業務が終了となった影響に加えて、金融業界向けの一部案件において、コールセンター業務と合わせて新たに一般事務の受注も獲得したことで、BPO 関連事業に売上を移管したことも減収要因となった。

c) 製造技術系事業

製造技術系事業の売上高は前年同期比 29.5% 増、計画比 3.9% 増の 987 百万円と好調に推移した。増収要因の大半は既存顧客における取引シェア拡大によるもので、家電及び医療機器メーカー、食品加工業者等からの受注が好調に推移した。営業エリアも既存顧客の工場がある四国や東海地方などに広がっている。

d) 一般事務事業

一般事務事業の売上高は前年同期比 9.9% 増、計画比 4.9% 減の 622 百万円となった。計画比では若干下回ったものの、事務センター等の既存案件の業務量が拡大したことが増収要因となった。

■今後の見通し

通期業績見通しは増収増益で過去最高業績を見込んでいる

(1) 2017 年 2 月期業績見通し

2017 年 2 月期の業績は期初計画を据え置いており、売上高で前期比 20.3% 増の 19,984 百万円、営業利益で同 16.8% 増の 1,119 百万円、経常利益で同 17.2% 増の 1,106 百万円、当期純利益で同 22.1% 増の 722 百万円と過去最高業績を見込んでいる。利益ベースでは第 2 四半期まで計画を上回って進捗しているが、下期に人員採用を強化するための募集費や人件費等の増加を見込んでおり、通期では期初計画を据え置いている。

2017 年 2 月期業績見通し

(単位：百万円)

	16/2 期		17/2 期			
	実績	売上比	通期計画	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	16,607	-	19,984	-	+20.3%	47.5%
BPO 関連事業	10,853	65.4%	13,000	65.0%	+19.8%	49.9%
CRM 関連事業	2,931	17.6%	3,100	15.7%	+5.8%	44.9%
製造技術系事業	1,632	9.8%	2,300	11.6%	+41.0%	42.9%
一般事務事業	1,189	7.2%	1,500	7.7%	+26.2%	41.5%
営業利益	958	5.8%	1,119	5.6%	+16.8%	49.9%
経常利益	944	5.7%	1,106	5.5%	+17.2%	50.1%
当期純利益	591	3.6%	722	3.6%	+22.1%	49.2%

出所：説明会資料

足元の受注状況は BPO 関連事業を中心に順調に推移しており、売上高はほぼ計画を達成できるものと見られる。セグメント別の売上高見通しは、BPO 関連事業が前期比 19.8% 増、CRM 関連事業が同 5.8% 増、製造技術系事業が同 41.0% 増、一般事務事業が同 26.2% 増とそれぞれ増収を見込んでいる。

BPO 関連事業では、官公庁向けが前期比 2 倍強の増収となる見通しであり、マイナンバー・臨時給付金関連で前期に獲得した案件が継続しているほか、新規案件も受注していることが主な要因である。一方、民間企業向けも期初計画どおりの動きであり、前期比 1 ケタ増と順調に推移するものと予想される。

CRM 関連事業では、高利益案件に注力していくことで増収を目指す。具体的には、証券外務員等の資格を要する案件（証券会社のコンタクトセンター等）に関しては引き合いも強い同案件での派遣人材の確保に注力する。また、自社のコールセンターの増床を実施し、新規受注にも対応していく考えだ。

また、製造技術系事業については既存顧客における取引シェア拡大、一般事務事業では新規案件の獲得を推進していくことなどにより、それぞれ売上高を拡大していく方針だ。

一方、利益に関しては要員採用がどの程度進むかが変動要因となる。同社では 2018 年 2 月期以降の成長を見据えて、開発営業人員の増強に注力している。新規受注を獲得するためには、BPO 事業に経験のある人材を中心に採用することになるが、計画どおりに採用が進んでいないのが実情だ。

そのほか、現場常駐社員などの採用も引き続き増員していく方針で、2017 年 2 月期末の従業員数は前期末比で 64 人増の 780 人程度を目標としている。

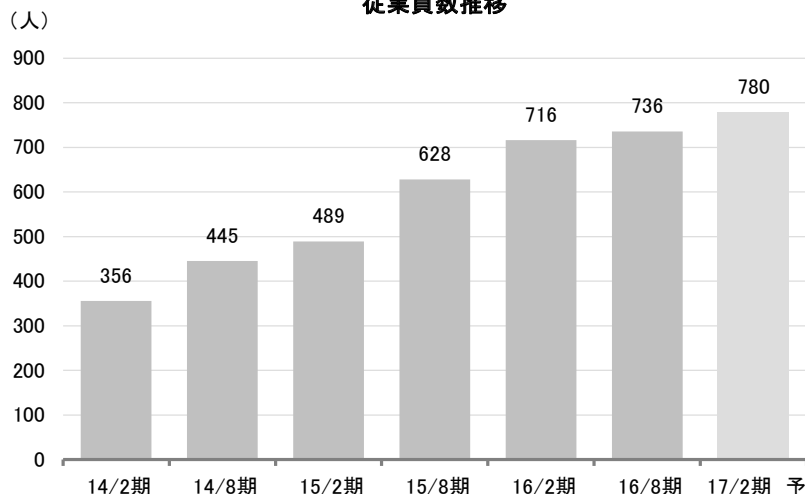
キャリアリンク

6070 東証 1 部

<http://www.careerlink.co.jp/ir/index.html>

2016 年 11 月 7 日 (月)

従業員数推移



出所：有価証券報告書

潜在的需要としては銀行預金口座のマイナンバー紐付け作業に注目

(2) 中期経営計画

期初に発表した 3 ヶ年の中期経営計画では、最終年度となる 2019 年 2 月期に売上高 30,000 百万円、営業利益 1,850 百万円を目指している。年平均成長率で見ると、売上高は 21.8%、営業利益は 24.5% の成長となる。今後も「業務効率化と品質向上を両立させる企画提案力」や「短期間での早期立ち上げを可能とする運用力」を強みに、BPO 関連事業を成長エンジンとして成長戦略を加速していく方針だ。

中期経営計画

(単位：百万円)

	16/2 期 実績	17/2 期 計画	18/2 期 計画	19/2 期 計画	平均成長率 (16/2 ~ 19/2)
売上高	16,607	19,984	25,000	30,000	21.8%
BPO 関連事業	10,853	13,000	17,000	21,000	24.6%
CRM 関連事業	2,931	3,100	3,600	3,900	10.0%
製造技術系事業	1,632	2,300	3,100	3,800	32.5%
一般事務事業	1,189	1,500	1,300	1,300	3.0%
営業利益	958	1,119	1,510	1,850	24.5%
(利益率)	5.8%	5.6%	6.0%	6.2%	
経常利益	944	1,106	1,500	1,840	24.9%
当期純利益	591	722	970	1,200	26.6%

出所：説明会資料

営業戦略としては、「売上規模拡大」「企画提案力・運用力の強化」「M&A の実施」を重点項目として取り組んでいく方針だ。

a) 売上規模拡大

今後の売上拡大の原動力はマイナンバー関連の民間企業向けの展開となる。官公庁向けマイナンバー関連業務に関しては今年度がピークとなる見込みだが、潜在的な需要としては民間企業向けマイナンバー関連業務の方が格段に大きい。とりわけ注目されるのは 2018 年以降にスタートする銀行預金口座のマイナンバーへの紐付け作業となる。個人の預金口座数は全体で約 8 億口座となっており、現在、地方公共団体で実施しているマイナンバー関連業務での対象者数（約 1.2 億人）に対して、単純計算で 6 倍強の業務量が発生することになる。義務化までに 3 年程度の猶予期間が設けられる見通しだが、それでも同社にとっては事業を拡大する好機となる。同社では地方公共団体での運用実績、あるいは金融機関向けにおいても NISA 口座開設業務など既に数多くの運用実績を積み重ねる中で、高い評価を受けており、預金口座の紐付け作業についても一定のシェアを獲得でき、年間売上規模では数十億円規模に達するものと弊社では見ている。その他にも民間企業及び官公庁向けの大型 BPO 案件を獲得し、BPO 関連事業の 2019 年 2 月期の売上高で前期比 93% 増の 21,000 百万円を目指していく。

CRM 関連事業では、高利益案件をターゲットにその周辺業務を取り込みながら、BPO 関連事業の受注獲得へとつなげていく。また、資格取得をサポートするなど就業スタッフの品質を向上することによって、高単価案件の受注獲得に注力し、2019 年 2 月期の売上高は 2016 年 2 月期比で 34% 増の 3,900 百万円を目指していく。

製造技術系事業では、製造業や流通業向けに規模の拡大を進めていくと同時に、製造技術系の高利益案件をメインターゲットに、その周辺事業を取り込み、2019 年 2 月期の売上高は前期比 133% 増の 3,800 百万円を目指していく。

一般事務事業では、無期雇用、紹介予定派遣、一般派遣の組み合わせによるビジネスモデルを推進していく。無期雇用社員を戦略的に配置し、一般事務高利益案件の周辺業務を取り込むことで、2019 年 2 月期の売上高は 2016 年 2 月期比で 12% 増の 1,300 百万円を見込んでいる。4 事業の中では低い成長率となっているが、同事業領域は大手派遣会社を含め競争が激しい領域であることから、売上規模の拡大よりも収益性を重視した施策を推進していくことになる。

b) 企画提案力・運用力の強化

企画提案力・運用力を強化していくため、提案能力の高い開発営業社員や運用現場に常駐するリーダー役の社員増強を今後も継続していくほか、社内での人材育成も強化していく方針となっている。

c) M&A の実施

事業規模拡大のため M&A の実施も検討している。対象領域としては、BPO 関連事業の競争力強化につながる IT 系企業等を想定している。同社では BPO 業務の中に IT 分野の技術者を加えることで、業務で使用するシステムの改善など現状の受注範囲の上流工程から提案することが可能となるため、今まで以上に業務効率化の提案強化につながると考えている。

■ 財務状況と株主還元策

企業規模の拡大とともに財務体質の強化も着実に進んでいる

(1) 財務状況

2016 年 8 月末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 129 百万円増加の 5,750 百万円となった。主な変動要因は、現金及び預金が 235 百万円、売掛金が 17 百万円増加した一方で、投資その他資産が 68 百万円、仕掛品が 53 百万円減少した。

負債合計は前期末比 129 百万円減少の 2,832 百万円となった。有利子負債が 100 百万円、未払消費税等を含むその他の流動負債が 146 百万円それぞれ減少したものの、未払法人税等が 43 百万円、未払金が 39 百万円増加した。また、純資産は前期末比 258 百万円増加の 2,917 百万円となった。四半期純利益の計上により利益剰余金が 355 百万円増加した一方で、配当金の支払いで 113 百万円減少した。

経営指標を見ると、収益の拡大により安全性を示す自己資本比率が前期末の 47.3% から 50.5% に、有利子負債比率が 32.9% から 26.6% にそれぞれ改善しており、企業規模の拡大とともに財務体質の強化も着実に進んでいると言える。

貸借対照表

(単位：百万円)

	14/2 期	15/2 期	16/2 期	17/2 期 2Q	増減額
流動資産	3,027	4,902	4,900	5,088	188
(現金及び預金)	1,579	3,173	2,617	2,853	235
固定資産	362	412	719	661	-58
総資産	3,389	5,314	5,620	5,750	129
流動負債	1,108	2,635	2,476	2,414	-62
固定負債	495	484	484	417	-66
(有利子負債)	785	768	875	775	-100
負債合計	1,603	3,119	2,961	2,832	-129
純資産	1,786	2,194	2,658	2,917	258
経営指標 (安全性)					
自己資本比率	52.7%	41.3%	47.3%	50.5%	
有利子負債比率	44.0%	35.0%	32.9%	26.6%	



キャリアリンク

6070 東証 1 部

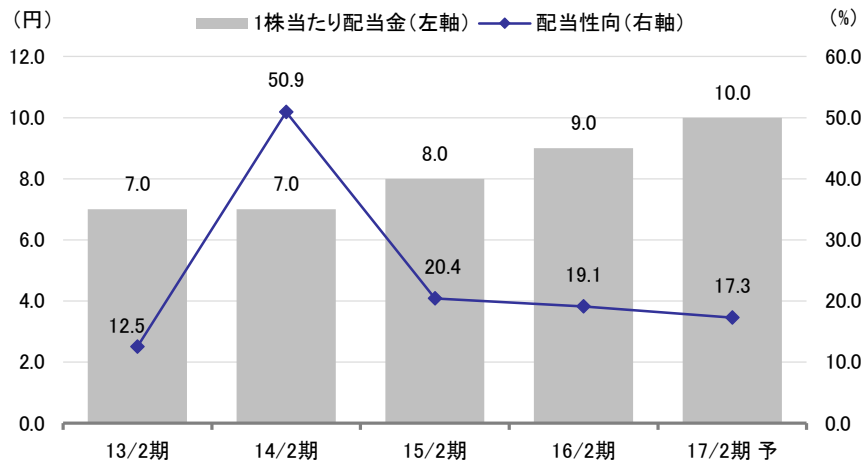
<http://www.careerlink.co.jp/ir/index.html>

2016 年 11 月 7 日 (月)

(2) 株主還元策

株主還元策として同社では、企業価値の増大を最優先に M&A 実施や IT 投資などのための内部留保資金を蓄えつつ、配当金に関しては業績動向に応じて着実な配当成長を目指している。2017 年 2 月期は前期比実質 1 円増配の 10.0 円（配当性向 17.3%）と 3 期連続の増配を予定しており、今後も業績拡大が続けば増配が期待できそうだ。また、株主優待制度も導入しており、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（100 ～ 200 株未満 500 円相当、200 ～ 500 株未満 1,000 円相当、500 株以上 2,000 円相当）。

1株当たり配当金と配当性向



注：2016 年 6 月 1 日に 1：2 の株式分割を実施。2016/2 期以前の配当金を遡及して修正している。
出所：決算短信

ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ