

キャリアリンク

6070 東証 1 部

2015 年 11 月 2 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

■「マイナンバー」関連で、民間企業向けの受注獲得に期待

キャリアリンク<6070>は、BPO（業務外部委託）関連事業を主軸とした総合人材サービス会社。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け BPO 案件の受注拡大を強化している。

9 月 30 日付で発表された 2016 年 2 月期第 2 四半期累計（2015 年 3 月－8 月）の業績は、売上高が前年同期比 22.0% 増の 7,914 百万円、経常利益が同 5.3% 減の 384 百万円と増収減益決算となった。期初計画比では売上高が若干上回ったものの、経常利益は 64 百万円下振れする格好となった。BPO 関連事業の受注拡大が続く中で、新規受注業務のスタッフ研修費や下期運用開始案件に関する先行投資費用などが 90 百万円程度増加したことが下振れ要因となった。

2016 年 2 月期の売上高は前期比 17.4% 増の 16,368 百万円、経常利益は同 14.2% 増の 938 百万円と期初計画を据え置いている。売上高に関しては既に受注確定したもので計画を達成できる見込みであり、上振れが期待できる。また、利益ベースでも第 2 四半期累計では下振れしたものの、マイナンバー案件など新規受注業務が順調に立ち上がっており、第 3 四半期以降の利益貢献が見込めることから、既受注確定案件だけでも期初計画の達成が可能とみられる。

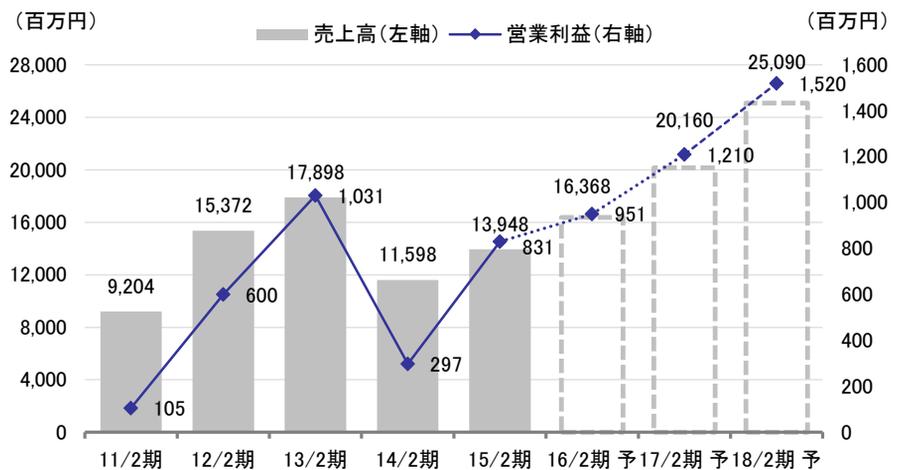
注目される「マイナンバー」関連は、官公庁向けで想定どおり受注獲得が進んでいるほか、今後は民間企業からの受注獲得が見込まれるため、2017 年 2 月期には一段の売上拡大が期待される。現在、進行中の中期 3 ヶ年計画では 2018 年 2 月期に売上高 25,090 百万円、経常利益 1,510 百万円を目標として掲げているが、順調な滑り出しと言えよう。

株主還元策として同社では、安定配当の継続と株主優待制度を導入している。2016 年 2 月期は前期比 2 円増配の 18 円（配当性向 20.1%）を予定しており、また、株主優待としては、8 月末の 100 株以上保有の株主に対して QUO カード 1,000 円相当を贈呈している（300 株以上保有の株主に対しては 2,000 円相当）。

■ Check Point

- ・従業員を大幅に増加、「マイナンバー」関連の受注獲得に準備
- ・期初計画を据え置きも、売上高・利益ともに上振れする可能性
- ・安定した配当の継続が基本方針、今期は前期比 2 円増配を予定

売上高と営業利益の推移



■ 事業概要

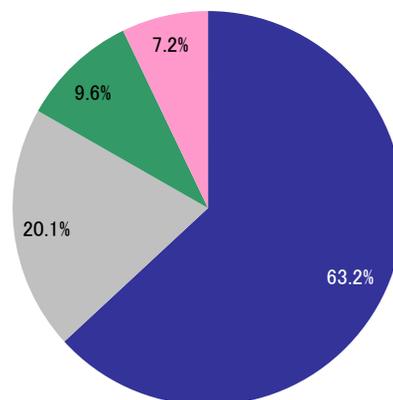
BPO 関連事業と CRM 関連事業で売上全体の 80% 以上を占める

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。

各事業別の売上構成比 (2016 年 2 月期第 2 四半期累計) を見ると、BPO 関連事業が 63.2%、CRM 関連事業が 20.1% と両事業で全体の 80% 以上を占めている。各事業内容については以下のとおり。

事業別売上構成比 (16/2期2Q累計)

■ BPO関連事業 ■ CRM関連事業 ■ 製造技術系事業 ■ 一般事務事業



○ 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、業務処理の品質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で、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、さらには社員を現場に常駐させる (現状は社員の約 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、実行できることも強みとなっている。

なお、BPO 業務では経験豊富なスーパーバイザー (SV) 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。SV を配置することによって、派遣先の業務研修の負担軽減や早期の業務立ち上げ、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。

○ 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制での人材派遣を行っている。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ているコンタクトセンターで請け負っている。

○ 製造技術系事業

企業の製造・物流拠点等において、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。

○ 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、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。

業績動向

従業員を大幅に増加、「マイナンバー」関連の受注獲得に準備

(1) 2016 年 2 月期第 2 四半期累計の業績概要

9 月 30 日付で発表された 2016 年 2 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高が前年同期比 22.0% 増の 7,914 百万円、営業利益が同 4.0% 減の 392 百万円、経常利益が同 5.3% 減の 384 百万円、四半期純利益が同 0.7% 減の 238 百万円と増収減益となった。主力の BPO 関連事業において、売上高が前年同期比 30.7% 増と好調に推移した一方で、新規受注業務のスタッフ研修費及び下期運用開始案件に関する先行投資費用が発生したことが減益要因となった。

期初計画比で見ると、売上高は BPO 関連事業の拡大により上回ったものの、利益ベースでは下振れとなった。新規受注した難易度の高い民間 BPO 案件において、就業スタッフに対する研修費用が 55 百万円、また、下期に運用を開始する「マイナンバー」関連業務において、先行投資費用が 34 百万円発生したことなどが要因であり、これらの要因を除けば増益だったことになる。なお、研修費用 55 百万円は一時的なものであり、足元は順調に稼働しており、下期において同様の費用発生は見込まれず、受注単価も高いことから第 3 四半期以降は収益性の向上に寄与するものとみられる。

なお、2015 年 8 月末の従業員数は前年同期比 183 名増の 628 名と大幅に増加しているが、これは BPO 関連事業が順調に拡大しているためで、即戦力となる中途採用だけでなく、新卒社員も 41 名採用している。

2016 年 2 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	15/2 期 2Q 累計		16/2 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	6,486	-	7,731	7,914	-	22.0%	2.4%
BPO 関連事業	3,822	58.9%	4,444	4,997	63.2%	30.7%	12.4%
CRM 関連事業	1,506	23.2%	1,902	1,587	20.1%	5.4%	-16.6%
製造技術系事業	674	10.4%	882	762	9.6%	13.1%	-13.6%
一般事務事業	483	7.5%	502	566	7.2%	17.2%	12.7%
営業利益	409	6.3%	455	392	5.0%	-4.0%	-13.9%
経常利益	406	6.3%	448	384	4.9%	-5.3%	-14.3%
四半期純利益	240	3.7%	268	238	3.0%	-0.7%	-11.3%
期末従業員数 (人)	445	-	-	628	-	41.1%	-

BPO 関連事業は好調に推移、民間企業向けが 4 割増と大幅増収

(2) 事業別売上動向

○ BPO 関連事業

BPO 関連事業の売上高は前年同期比 30.7% 増、計画比 12.4% 増の 4,997 百万円と好調に推移した。首都圏で稼働中の BPO 大型案件において新規受注業務が第 2 四半期よりスタートしたほか、官公庁、民間ともに新規受注案件を順調に獲得したことが増収要因となった。なお、官公庁向けは全体で見ると前年同期比で微減収となっている。これは前上期に消費増税に伴う臨時給付金関連業務が拡大した反動減による。一方、民間企業向けは主力大型案件（復興関連、金融関連、事務処理センター関連等）を中心に前年同期比 4 割増と大幅増となった。

○ CRM 関連事業

CRM 関連事業の売上高は、前年同期比 5.4% 増、計画比 16.6% 減の 1,587 百万円となった。テレマーケティング事業者からの受注が総じて弱く、計画比では下回ったものの、首都圏を中心に公共サービス等のコンタクトセンターの新規案件を獲得したことで、前年同期比では増収となった。

○ 製造技術系事業

製造技術系事業の売上高は前年同期比 13.1% 増、計画比 13.6% 減の 762 百万円となった。製薬メーカーからの受注が引き続き拡大したことや機械部品メーカー等その他の案件などが順調に拡大したことで、前年同期比では 2 ケタ成長となった。

○ 一般事務事業

一般事務事業の売上高は前年同期比 17.2% 増、計画比 12.7% 増の 566 百万円と好調に推移した。首都圏におけるシステム系案件や福岡地区における通販系案件をはじめ、新規案件を順調に獲得できたことによる。また、BPO 案件につながる新規顧客の開拓が進んだことも計画の上振れ要因となった。

収益拡大に伴って財務体質も着実に良化へ

(3) 財務状況と経営指標

2015 年 8 月末の財務状況を見ると、総資産残高は前期末比 280 百万円減少の 5,034 百万円となった。主な増減要因は、売上債権で 54 百万円、投資その他の資産で 165 百万円の増加となり、現預金で 473 百万円減少した。

負債合計は前期末比 390 百万円減少の 2,729 百万円となった。有利子負債が 254 百万円増加したが、未払消費税等や預り金等で 315 百万円、未払法人税等で 229 百万円、未払金で 107 百万円の減少となった。また、純資産は四半期純利益の計上に伴い利益剰余金が 238 百万円増加した一方で、配当金の支払い 100 百万円、株式給付信託の導入に伴う自己株取得 26 百万円が減少要因となり、合計で前期末比 110 百万円増の 2,305 百万円となった。

主要経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は前期末の 41.3% から 45.8% へ上昇したが、有利子負債の増加により有利子負債比率も 35.0% から 44.4% に上昇する格好となった。現段階においては大きな資金需要も発生しないことから、収益拡大に伴って財務体質も着実に良化していくものと予想される。

貸借対照表

(単位：百万円)

	13/2 期	14/2 期	15/2 期	16/2 期 2Q	増減額
流動資産	3,867	3,027	4,902	4,447	-455
(現預金)	2,549	1,579	3,173	2,699	-473
固定資産	321	362	412	587	175
総資産	4,188	3,389	5,314	5,034	-280
流動負債	2,037	1,108	2,635	2,103	-532
固定負債	486	495	484	625	141
(有利子負債)	878	785	768	1,023	254
負債合計	2,523	1,603	3,119	2,729	-390
純資産	1,665	1,786	2,194	2,305	110
(安全性)					
流動比率 (流動資産÷流動負債)	189.8%	273.2%	186.0%	211.4%	
自己資本比率 (自己資本÷純資産)	39.8%	52.7%	41.3%	45.8%	
D/E レシオ (有利子負債÷自己資本)	52.7%	44.0%	35.0%	44.4%	

■今後の見通し

期初計画を据え置くも、売上高・利益ともに上振れする可能性

(1) 2016 年 2 月期業績見通し

2016 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 17.4% 増の 16,368 百万円、営業利益が同 14.4% 増の 951 百万円、経常利益が同 14.2% 増の 938 百万円、当期純利益が同 15.4% 増の 562 百万円と期初計画を据え置いている。売上高については第 2 四半期まで計画を上回るペースで推移しており、今後も新規受注の獲得が見込めることを考えれば、上振れする可能性が高い。また、利益ベースでも下期は上期で発生した一時的費用の発生は見込まれず、第 2 四半期から始まった新規 BPO 関連業務の生産性改善による収益寄与も期待できることなどから、既存の受注確定案件だけでも会社計画の達成は可能で、今後新規受注案件が売上に貢献すれば、利益ベースでも上振れする可能性はあると弊社ではみている。

2016 年 2 月期業績

(単位：百万円)

	15/2 期		16/2 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	13,948	-	16,368	-	17.4%
営業利益	831	6.0%	951	5.8%	14.4%
経常利益	822	5.9%	938	5.7%	14.2%
当期純利益	487	3.5%	562	3.4%	15.4%

2015 年 11 月 2 日（月）

事業別の売上高成長率は BPO 関連事業で約 28% 増、CRM 関連事業で約 4% 増、製造技術事業で約 4% 増、一般事務事業で約 6% 増をそれぞれ見込んでいる。特に大幅伸長を見込む BPO 関連事業に関しては、「マイナンバー」関連で地方公共団体からの直接受注、あるいは BPO 事業者経由での受注を 10 件以上、受注高で 700 百万円強をすでに獲得している。今回、「マイナンバー」関連業務に関して、企画提案型のプロポーザル方式で入札を実施した地方公共団体のうち、各種民間向け、地方自治体向け BPO 案件運用実績において蓄積した運用ノウハウなどが活かされ、約 40% と高い受注シェアを獲得したことによる（総入札件数でのシェアでは約 14%）。

マイナンバー受注実績

東京都	台東区、大田区、武蔵野市、府中市
千葉県	松戸市
埼玉県	所沢市
京都府	京都市
大阪府	吹田市
兵庫県	西宮市、姫路市
その他	(BPO 事業者経由)

注：2015 年 10 月 7 日時点

「マイナンバー制度」（社会保障・税番号制度）のスケジュールとしては、2015 年 10 月より法人・個人向けに番号の通知を開始し、2016 年 1 月より番号カードの交付や地方公共団体での利用開始、2017 年以降に情報提供ネットワークシステムの運用が開始され、行政機関や国と地方自治体の間での番号のやり取りが可能となる。また、2018 年以降は銀行など金融機関口座との紐付けも開始される方向で検討されており、今後関連業務が本格的に拡大していくものとみられる。

同社においては 9 月より個人番号通知カードの発送業務やコールセンター業務などが既に始まっており、今後も過去の受注実績を強みに、他の地方公共団体や金融機関、民間企業などからの受注を獲得していく方針となっている。これら業務は、同社が得意とするプロジェクトの早期立ち上げ、短期での大量動員、チーム派遣などに適した業務であることから、2017 年 2 月期も売上高は一段と拡大することが予想される。

○成長に向けた組織体制を整備

同社ではマイナンバー関連を中心に、BPO 関連事業を拡大していく方針で、人的リソースの拡充に向けた新たな組織体制も構築している。具体的には、BPO 事業者や金融業界、地方公共団体への企画・提案力の強化と関係強化を推進していくために、営業企画・開発営業並びに品質管理機能を拡充し、営業推進部として独立させた。

人材面では、大手 BPO ベンダーや大手派遣会社などから即戦力となる人材の採用を強化しているほか、キャリアパス制度による就業スタッフの社員への登用など、高スキルを持つ人材の確保などに重点を置いている。また、専門的なスキルを要する人材の供給や大量動員案件を受注した場合の迅速な人材の供給を可能にするため、コーディネイト部門と人材採用部門を統合して、人材開発部として新設し、組織体制の強化を図っている。

教育・研修に関しても、本社内に研修センターを設置するなど体制を整備した。現在は社員向けの研修を中心に実施しているが、今後は派遣社員向けの研修拠点としても活用していく方針としている。また、2016 年 4 月の新卒採用内定者数は 73 名となっており、業容の拡大に伴って、従業員数もさらに増加する見通しとなっている。

民間企業向け BPO 案件の拡大に加えて、マイナンバー関連が貢献

(2) 中期計画の概要

2018 年 2 月期までの 3 ヶ年計画では、BPO 関連事業をけん引役として収益成長を加速していく戦略となっている。官公庁・地方公共団体向けでは「マイナンバー」のほか、「増税対応」「規制緩和」に関連する案件で受注の獲得機会が増えてくるとみている。国、地方公共団体では、厳しい財政状況が続く中において、コスト削減とサービス品質の向上が期待できる BPO を活用する機運が広がってくると予想されるためだ。こうした流れの中で、同社は年金や臨時給付金関連業務での実績を強みとして、来期以降さらに横展開していく戦略となっている。

一方、民間企業についても事業の集中・選択を進める中で、非コア事業における固定費の変動費化、バリューチェーンの一部を外部委託する動きが強まってくるとみており、「復興関連」だけでなく「金融機関（NISA、教育資金、データ整備関連）」や「大企業システム更新」といった案件の需要増加が見込まれ、これらの受注獲得を目指していく。

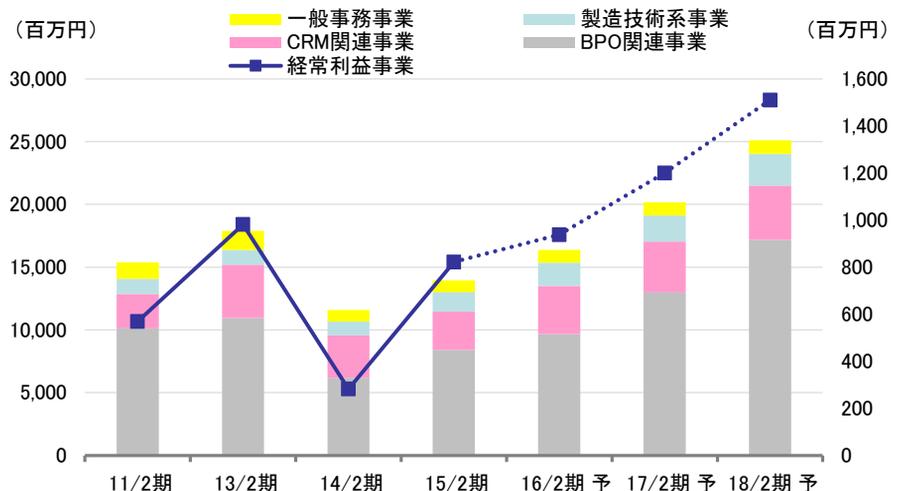
経営数値目標としては最終年度となる 2018 年 2 月期に売上高 25,090 百万円、営業利益 1,520 百万円、経常利益 1,510 百万円、当期純利益 940 百万円を掲げている。過去の業績ピークは年金関連の大型 BPO 案件が貢献した 2013 年 2 月期（売上高 17,898 百万円、経常利益 981 百万円）となるが、同水準を大きく上回ることとなる。当時は年金関連業務だけで売上高の半分近くを占めていたが、今回は民間企業向け BPO 案件の拡大に加えて、マイナンバー関連が貢献してくる格好となる。BPO 案件の受注獲得は順調に拡大しており、今後マイナンバー関連業務の受注獲得が進めば、計画達成の可能性は十分あるとみられる。事業別の施策は以下のとおり。

中期計画数値目標

(単位：百万円)

	15/2 期		18/2 期		
	売上高	売上比	計画	売上比	伸び率
売上高	13,948	-	25,090	-	79.9%
営業利益	831	6.0%	1,520	6.1%	83.9%
経常利益	822	5.9%	1,510	6.0%	84.5%
当期純利益	487	3.5%	940	3.8%	94.0%

業績推移



○ BPO 関連事業

BPO 関連事業では「高品質な BPO サービスにより顧客満足度 No.1 の BPO を実現する」ことを目標に掲げており、2018 年 2 月期の売上高は 2015 年 2 月期比 104.3% 増の 17,180 百万円を目指す。

目標達成に向けた施策は以下のとおり。

- ・ BPO ソリューションサプライヤーとしての地位からレベルアップし、IT 分野などの上流工程を含めた Tier1 を目指す。このうち、IT 分野の上流工程に関しては、同領域を手掛ける中小規模の同業他社を M&A で獲得し、ノウハウを吸収しながら事業領域を拡大していく方針としている。
- ・ マイナンバーなどのプロジェクト案件の高品質運用にて顧客評価を獲得し、恒常的な BPO サービス提供の拡大へとつなげていく。
- ・ 「品質のキャリアリンク」を名実ともに実現し、品質向上によるブランド力を高めながら、ビジネスを拡大していく。

○ CRM 関連事業

CRM 関連事業では「高利益案件をメインターゲットとし利益を拡大する」ことを目標として掲げ、2018 年 2 月期の売上高は 2015 年 2 月期比 42.0% 増の 4,320 百万円を目指す。目標達成に向けた施策は以下のとおり。

- ・ CRM 高利益案件をメインターゲットに、その周辺業務を取り込み、BPO 関連事業の受注拡大を推進する。
- ・ 就業スタッフの品質向上により、受注単価値上げを毎事業年度で実現する。
- ・ 常用型派遣、チーム派遣へ KPI を導入し、業務効率化と顧客満足度を同時に実現し、利益を拡大していく。

○ 製造技術系事業

製造技術系事業では「規模の拡大とともに高品質人材による高利益を達成する」ことを目標に掲げ、2018 年 2 月期の売上高は 2015 年 2 月期比 64.2% 増の 2,540 百万円を目指す。目標達成に向けた施策は以下のとおり。

- ・ 生産が回復傾向にある製造業や人手不足となっている流通業向け戦略を展開し、規模の拡大により安定した利益を確保する。
- ・ 製造技術系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、BPO 関連事業の受注拡大を推進する。
- ・ キャリアパスの実効性を高め、無期雇用、長期雇用、一般派遣で組み合わせたビジネスモデルを推進する。

キャリアリンク

6070 東証 1 部

2015 年 11 月 2 日 (月)

○一般事務事業

一般事務事業では「無期雇用、長期雇用を軸として派遣ビジネスモデルを高利益体質へ変革する」を目標に掲げ、2018 年 2 月期の売上高は 2015 年 2 月期比 11.6% 増の 1,060 百万円を目指す。一般事務事業に関しては業界大手との競争も激しいことから、売上高の伸びは他事業と比べて低い水準で計画している。

目標達成に向けた施策は以下のとおり。

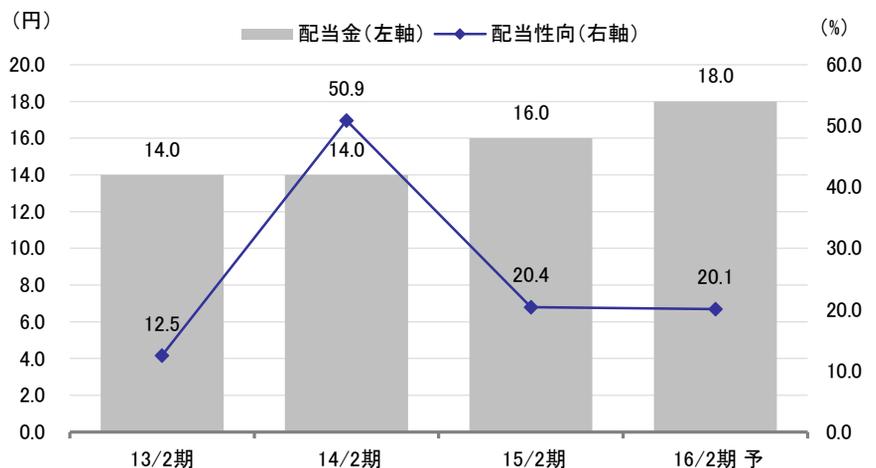
- ・キャリアパスでの実効性を高め、無期雇用、長期雇用、一般派遣で組み合わせたビジネスモデルを推進する。
- ・優秀なスタッフの待遇改善を率先し、料金改訂はもとより、キャリアパスの運用による無期雇用化を実現する。
- ・無期雇用社員を戦略的に配置し、一般事務高利益案件の周辺業務を取り込み、BPO 関連事業の受注拡大を推進する。

■株主還元策について

安定した配当の継続が基本方針、今期は前期比 2 円増配を予定

株主還元策は、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては、今後の事業拡大と経営基盤強化のため必要な内部留保を確保しつつ、業績動向なども勘案しながら安定した配当の継続を基本方針としている。2016 年 2 月期の配当金は前期比 2 円増配の 18 円、配当性向で 20.1% を予定している。配当性向基準に関しては特に定めていないが、業績が会社計画を上回るようであれば、増配の可能性も出てこよう。一方、株主優待では 8 月末の 100 株以上保有の株主に対して、QUO カード 1,000 円相当の贈呈（300 株以上保有の株主に対しては 2,000 円相当）を実施している。

1株当たり配当金と配当性向



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・加工することは強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・譲渡することは強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