

|| 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12月28日(水)

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月期第2四半期累計の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	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月期第2四半期累計の業績概要	06
2. 事業セグメント別の動向	07
■ 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2023年3月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画	14
■ 株主還元策とSDGsへの取り組み	17
1. 株主還元策	17
2. SDGsへの取り組み	19

■ 要約

大型 BPO 案件の受注拡大により、 2023 年 3 月期業績は大幅増収増益へ

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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計 (2022 年 4 ~ 9 月) の連結業績は、売上高で 22,025 百万円、営業利益で 2,629 百万円と半期ベースで過去最高を更新した。期初計画 (売上高 22,736 百万円、営業利益 1,639 百万円) に対しては、売上高は若干下回ったものの、営業利益は大幅に超過した。営業利益の大幅な超過の主な要因は、採算の良い BPO 案件の受注や募集費及び採用費の効率的運用である。なお、前年同期間 (2021 年 4 ~ 9 月) との比較※では売上高が 24.8% 増、営業利益が 49.6% 増であった。事務系人材サービス事業については、BPO 関連事業部門でマイナンバー案件や給付金案件等の受注が拡大したほか、地方自治体からのスポット案件の受注により売上が拡大した。製造系人材サービス事業については、既存顧客からの受注増加、並びに 2022 年 3 月期に開設した 6 拠点での新規受注獲得が順調に進み、好調に推移した。

※ 2023 年 3 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、前年同期間も同基準にて換算している。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期は売上高で 50,500 百万円、営業利益で 6,390 百万円と期初計画 (売上高 50,019 百万円、営業利益 4,642 百万円) を上方修正した。第 2 四半期までに受注したスポット案件を含む新規 BPO 請負案件の多くが当期末まで延長される見込みであること、また、当第 3 四半期での BPO スポット請負案件の受注が見込まれることなどが増額要因となる。製造系人材サービス事業も引き続き順調な推移が見込まれるほか、低迷していた営業系人材サービス事業も既存主要顧客からの発注増により上向きに転じる見通しとなっている。

要約

3. 中期経営計画

同社は、2022年5月に3ヶ年の中期経営計画を発表しており、最終年度となる2025年3月期の業績目標値として売上高61,476百万円、営業利益6,053百万円を設定していたが、営業利益は2年前倒しで達成する見通しだ。ただ、収益増に貢献するBPOスポット案件が2024年3月期以降どの程度継続するか現段階では未定である。このため、BPO案件のさらなる拡大に向け、東北圏で事務所を開設するなど営業力の強化に取り組んでいる。成長戦略としては、事務系人材サービス事業では、マイナンバー案件等の実績をベースに、既存の地方自治体向けに窓口業務などのBPO案件獲得を目指す。また、2025年3月期までに取引先地方自治体数を2022年3月期までの3年間の実績(79自治体)の約2倍となる161自治体に拡大することも目標にしている。製造系人材サービス事業では、営業エリアを拡大しており、売上成長を目指す。営業系人材サービス事業では、既存主要顧客からの継続受注に加え、様々な形態の業務展開が可能な体制の構築に注力する。

4. 株主還元策

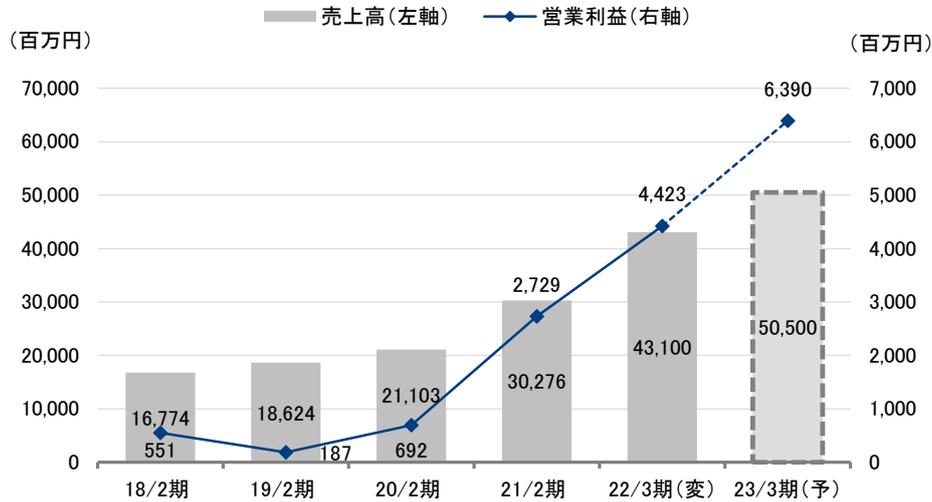
同社は配当政策として、内部留保の確保と経営成績などを総合的に判断し、適正で安定した配当の継続を基本方針としている。2023年3月期の1株当たり配当金は、収益拡大に伴い、前期比10.0円増配の50.0円(配当性向13.4%)と3期連続の増配を予定しており、将来的には配当性向30%を目指していく方針を明らかにしている。また、株主優待制度も導入しており、毎年9月末の株主に対して保有株式数や継続保有期間に応じてQUOカードを贈呈している。

Key Points

- ・ BPO 案件の受注拡大により、2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は大幅増収増益
- ・ BPO 関連事業部門の好調が持続することから、2023 年 3 月期業績予想を上方修正
- ・ 中期経営計画の各利益目標は 2 年前倒しで達成する見込み

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

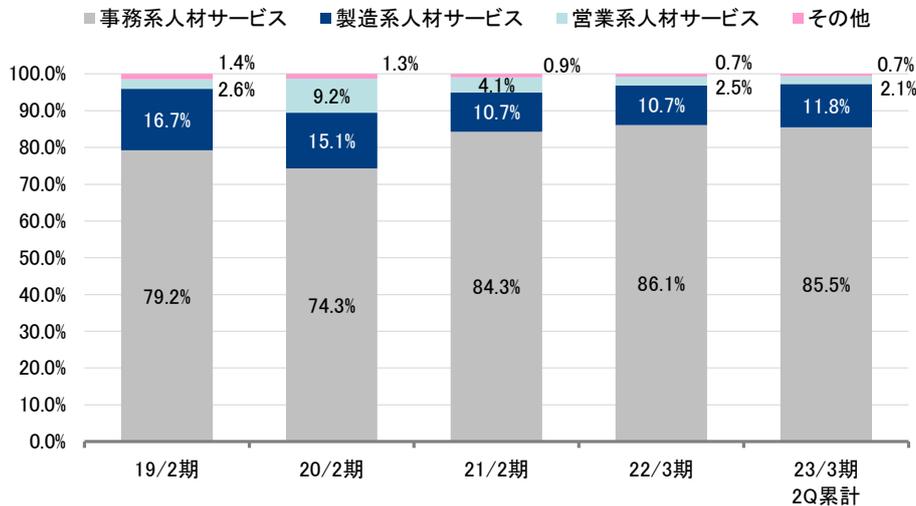
事務系人材サービス事業を起点に製造系、営業系に展開する総合人材サービス会社

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。

2023年3月期第2四半期累計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85.5%を占め、次いで製造系人材サービス事業が11.8%、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0.7%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している。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。売上高の約5割が食品加工業者向けに占められ、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2023年3月期第2四半期累計実績で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、熊本、沖縄支店）と合わせて11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。

業績動向

大型 BPO 案件の受注拡大により、 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は大幅増収増益を達成

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で 22,025 百万円、営業利益で 2,629 百万円、経常利益で 2,650 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で 1,812 百万円と半期ベースで過去最高を更新した。前年同期間（2022 年 4～9 月、「収益認識に関する会計基準」等を適用した数値）との比較では、売上高で 24.8% 増、営業利益で 49.6% 増と大幅増収増益となった。一方、期初計画比では売上高は 3.1% 減と下回ったものの、営業利益は同 60.4% 増と大幅に超過した。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q 累計 (2021 年 3～8 月)			23/3 期 2Q 累計 (2022 年 4～9 月)			増減率	
	実績	売上比	前年同期間 (2021 年 4～9 月)	期初計画	実績	売上比	前年同期間比	期初計画比
売上高	16,239	-	17,650	22,736	22,025	-	24.8%	-3.1%
事務系人材サービス事業	13,695	84.3%	-	-	18,825	85.5%	-	-
製造系人材サービス事業	1,858	11.4%	-	-	2,588	11.8%	-	-
営業系人材サービス事業	538	3.3%	-	-	461	2.1%	-	-
その他	147	0.9%	-	-	149	0.7%	-	-
売上原価	12,663	78.0%	-	-	16,867	76.6%	-	-
販管費	2,168	13.4%	-	-	2,528	11.5%	-	-
営業利益	1,406	8.7%	1,757	1,639	2,629	11.9%	49.6%	60.4%
経常利益	1,421	8.8%	1,773	1,638	2,650	12.0%	49.5%	61.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	956	5.9%	1,187	1,103	1,812	8.2%	52.6%	64.3%

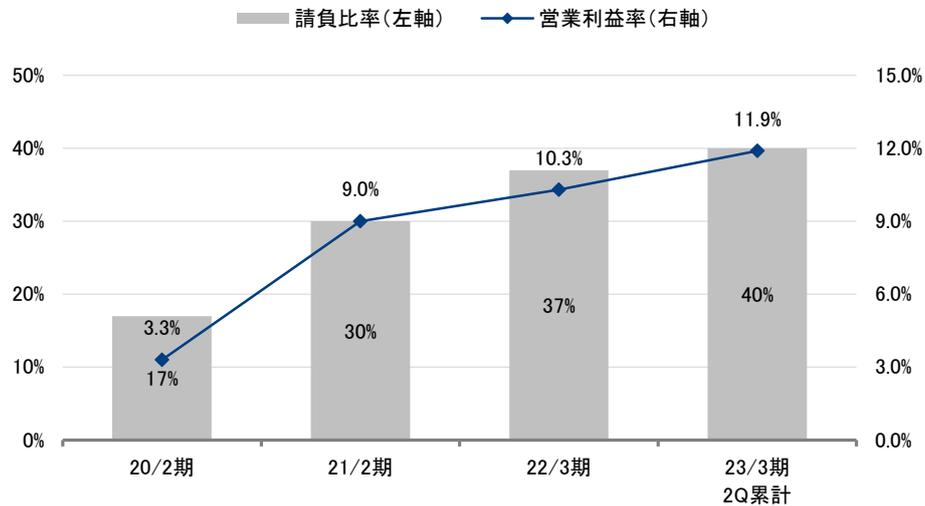
注：23/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、前年同期間も同基準にて換算

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

期初計画に対し、売上高は BPO 関連事業部門で地方自治体及び BPO 事業者から大型スポット案件を受注したものの、営業系人材サービス事業などで計画を下回った。一方、営業利益は採算の良い BPO 案件の受注により売上総利益率が想定以上に上昇したことや、派遣スタッフの登録募集費や採用費等を効率的運用したことが上振れ要因となった。なお、営業利益率は、受注案件の増加により請負比率が上昇したことに加え、請負業務の生産性が向上したこともあり、11.9% と過去最高水準まで上昇した。

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

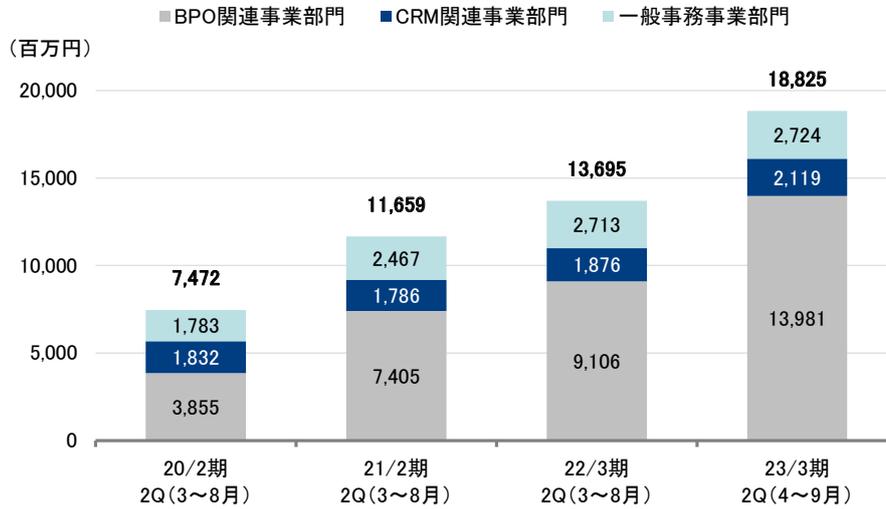
地方自治体向けを中心に BPO 関連事業部門が大きく成長し、事務系人材サービス事業が大幅増収増益に

2. 事業セグメント別の動向

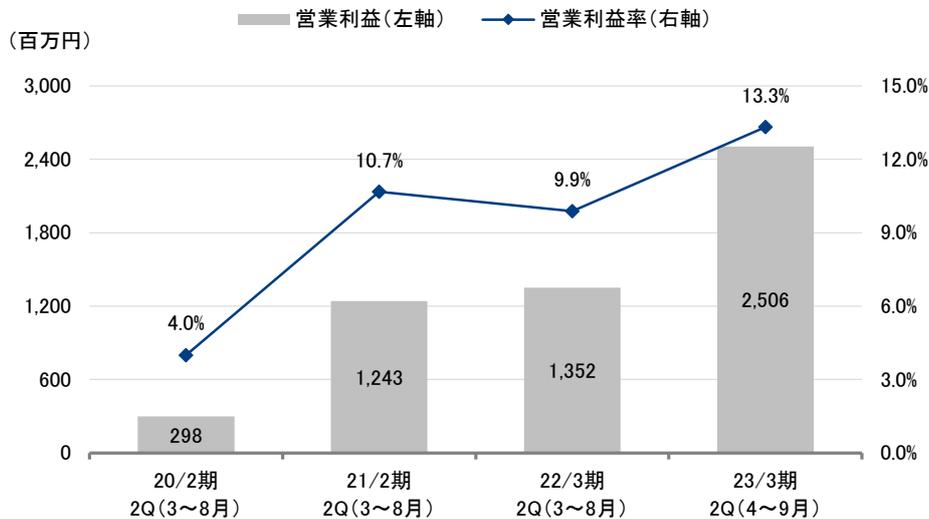
(1) 事務系人材サービス事業

事務系人材サービス事業の売上高は前年同期（2021年3～8月、以下同）比37.5%増の18,825百万円、営業利益は同85.3%増の2,506百万円と大幅増収増益となった。主力のBPO関連事業部門において、地方自治体及び大手BPO事業者等からの受注（スポット案件を含む）が大幅に増加したほか、募集費や採用費等の効率的運用が寄与した。営業利益率は前年同期の9.9%から13.3%と大きく上昇した。

業績動向

事務系人材サービス事業 売上高推移


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


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年同期比 53.5% 増の 13,981 百万円※となった。地方自治体及び大手 BPO 事業者等からの継続案件に加え、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 案件が増加した。2023 年 3 月期第 2 四半期に地方自治体及び BPO 事業者から大型スポット案件を受注したことも増収要因となった。マイナンバー・マイナポイント関連業務は 2 倍以上、臨時給付金関連業務は 4 倍以上増加したと見られ、窓口業務やスポット案件も含めると増収要因の大半を地方自治体向けが占めた。

※ 前年同期と同じ旧会計基準（検収基準）では 12,384 百万円となり、伸び率は 36.0% 増となる。なお、「収益認識に関する会計基準」等の適用により売上高に影響が出るのは、BPO 関連事業部門のみである。

業績動向

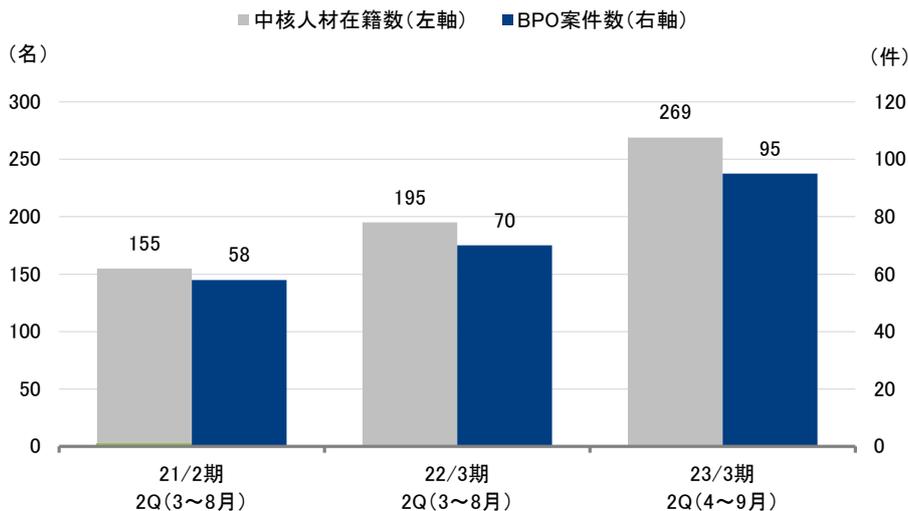
BPO 案件受注の背景には、同社の安定した運用力が官公庁や BPO 事業者から高く評価されたことに加えて、BPO 案件の設計・構築や営業開発、システム開発等を行う中核人材の採用が順調に進んだことがある。中核人材の在籍者数は前年同期の 195 名から 269 名に増加し、取引先地方自治体数も順調に拡大しており、前期末の 79 から 102 (2022 年 9 月末時点、人材派遣業務取引のみの地方自治体も含む) となった。同社は 20 政令指定都市のうち 13 政令指定都市と取引実績があるが、この実績が他の地方自治体への横展開につながっている。また、マイナンバー・マイナポイント関連や臨時給付金関連等の実績が窓口業務の受注につながるケースも増えているようだ。このほか、東海圏での事業拡大を図るため、2022 年 6 月に名古屋に事務所を新設した。

取引先地方自治体



注：人材派遣業務取引のみの地方自治体も含む
出所：決算説明会資料より掲載

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

業績動向

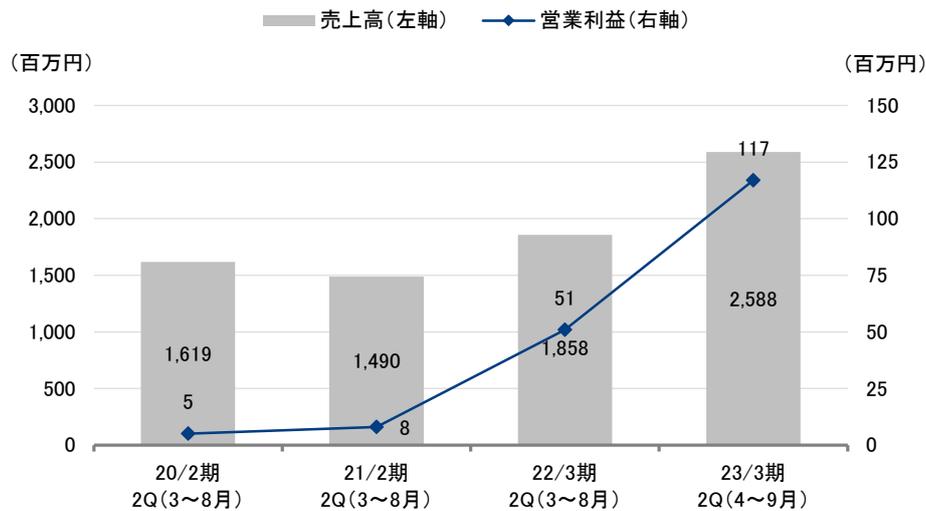
CRM 関連事業部門の売上高は前年同期比 13.0% 増の 2,119 百万円と増収基調が続いた。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）前の水準まで受注が回復し、なかでもテレマーケティング事業者から医療、通信販売、金融関連の受注が大幅に増加した。また、札幌、仙台、福岡、沖縄で新規取引先からコールセンター業務等を受注したことも増収要因となった。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 0.4% 増の 2,724 百万円となった。大型スポット案件の規模縮小があったものの、地方自治体向け新規派遣案件や金融機関向け派遣案件の増加でカバーした。

(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年同期比 39.3% 増の 2,588 百万円、営業利益は同 129.4% 増の 117 百万円となり、2 期連続で過去最高を更新した。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、新規顧客の開拓が進んだ。特に食品加工部門や輸送機器を中心とした製造加工部門が 2 ケタ増収と好調に推移した。また、営業利益率は前年同期の 2.8% から 4.5% と過去最高水準に上昇した。

製造系人材サービス事業 業績推移

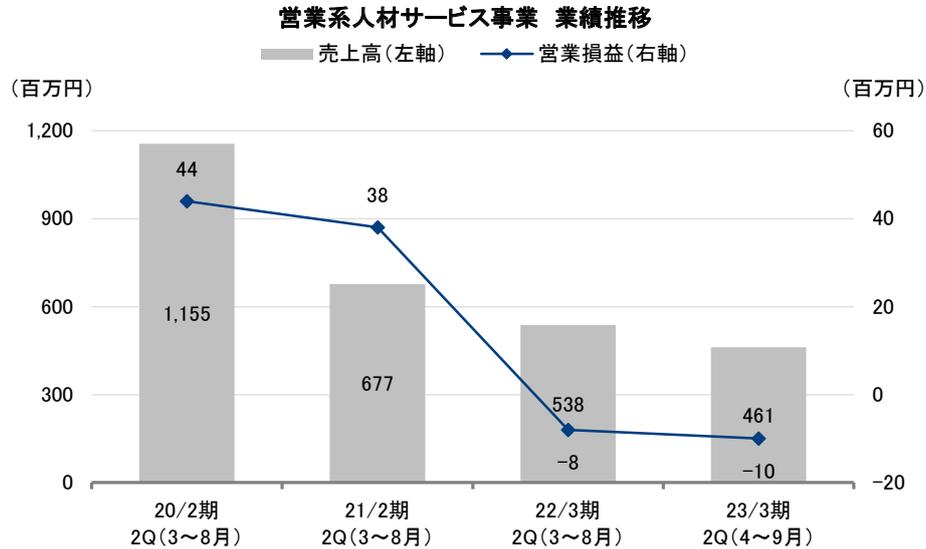


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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年同期比 14.3% 減の 461 百万円、営業損失は 10 百万円（前年同期は 8 百万円の損失）となった。コロナ禍の影響が和らいできたことから、新規取引先の開拓並びに既存取引先のシェア拡大に取り組んだものの十分な成果が得られなかったことが主な減収要因となった。利益面では、登録者募集費など経費の削減に取り組んだものの、減収による売上総利益の減少で損失が続いた。なお四半期ベースの売上高では、第 1 四半期の 214 百万円を底に第 2 四半期は 246 百万円と回復基調となっている。

業績動向



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。売上高は前年同期比 1.6% 増の 149 百万円、営業利益は同 37.5% 増の 15 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

2023 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 750 百万円減少の 15,793 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 185 百万円増加し、受取手形、売掛金及び契約資産が 930 百万円減少した。固定資産については減価償却の進展に伴い有形固定資産が 14 百万円、無形固定資産が 27 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 1,917 百万円減少の 6,221 百万円となった。有利子負債が 166 百万円減少したほか、未払金が 707 百万円、未払法人税等が 374 百万円、受注損失引当金が 117 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同 1,166 百万円増加の 9,571 百万円となった。配当金の支払い 474 百万円及び親会社株主に帰属する四半期純利益 1,812 百万円を計上し、「収益認識に関する会計基準」等の適用による 188 百万円の減少を含み、利益剰余金が 1,149 百万円増加した。

財務状況と経営指標

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59.9%に上昇したほか、有利子負債比率が11.8%から8.6%に低下した。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351百万円増加の6,402百万円と過去最高水準に積み上がっており、財務基盤が一段と強化されている。

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) 末	23/3 期 2Q 末	増減
流動資産	6,668	10,533	15,326	14,611	-715
（現金及び預金）	3,916	6,435	7,031	7,216	185
固定資産	812	990	1,217	1,181	-35
総資産	7,480	11,523	16,543	15,793	-750
負債合計	3,640	6,040	8,139	6,221	-1,917
（有利子負債）	616	862	980	813	-166
純資産合計	3,840	5,483	8,404	9,571	1,166
（安全性）					
自己資本比率	50.3%	46.9%	50.2%	59.9%	9.7pt
有利子負債比率	16.4%	16.0%	11.8%	8.6%	-3.2pt
ネットキャッシュ	3,300	5,573	6,050	6,402	351

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

BPO 関連事業部門の好調が持続することから、 2023年3月期業績予想を上方修正

1. 2023年3月期の業績見通し

2023年3月期の連結業績について同社は、2022年11月9日に上方修正を発表した。売上高で前期比※17.2%増の50,500百万円、営業利益で同44.5%増の6,390百万円、経常利益で同44.3%増の6,410百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同41.6%増の4,410百万円を見込んでいる。

※前期比は2022年3月期実績との単純比較。

今後の見通し

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			増減率		2Q 進捗率
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比	期初計画比	
売上高	43,100	-	50,019	50,500	-	17.2%	1.0%	43.6%
事務系人材サービス事業	37,124	86.1%	42,753	-	-	-	-	-
製造系人材サービス事業	4,590	10.6%	5,626	-	-	-	-	-
営業系人材サービス事業	1,065	2.5%	1,347	-	-	-	-	-
その他事業	320	0.7%	293	-	-	-	-	-
営業利益	4,423	10.3%	4,642	6,390	12.7%	44.5%	37.7%	41.1%
経常利益	4,441	10.3%	4,640	6,410	12.7%	44.3%	38.1%	41.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,114	7.2%	3,173	4,410	8.7%	41.6%	39.0%	41.1%
1株当たり当期純利益(円)	236.89		268.73	373.30				

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。

23/3期修正計画は2022年11月9日公表値、修正後の事業セグメント別売上高は非開示

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の増額要因としては、期初計画では見込んでいなかった BPO 事業者からの大型スポット案件が期末まで継続する見込みであるほか、第 2 四半期で終了予定であった臨時給付金関連業務が下期も継続すること、下期に受注獲得の確度が高い案件について計画に織り込んだことなどがある。利益面の増益要因としては、BPO 関連事業部門の拡大による売上総利益率の上昇となる。期初計画では、新規 BPO 案件の増加による初期立ち上げ負担により、営業利益率は前期の 10.3% から 9.3% に低下すると見ていたが、新規案件は順調に推移しており、通期の営業利益率は 12.7% に上昇する見込みとなっている。

(1) 事業別売上見通し

事務系人材サービス事業の期初計画は前期比 15.2% 増の 42,753 百万円、通期予想に対する進捗率は 44.0% となっている。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 案件は下期も好調に推移する見込みであることに加え、第 2 四半期から稼働を開始した BPO 事業者からのスポット案件が下期も継続する見通しであることから、期初計画を上回って着地する可能性が高い。BPO 案件は前期の 107 件から 130 件に増加する見通しで、案件の大型化により収益性も向上する。また、中核人材については前期末の 204 名から 300 名超に増員する計画だ。このほか、BPO 関連事業部門の東北圏拡大を目的に青森市、秋田市、盛岡市、山形市に分室を開設したほか、2022 年 12 月には奈良分室の開設を予定している。

製造系人材サービス事業の期初計画は前期比 22.6% 増の 5,626 百万円、通期予想に対する進捗率は 46.0% となっている。景気の先行き不透明感が強まっているものの、2022 年 3 月期に開設した新規営業拠点では、既存取引先からの受注拡大や新規顧客開拓が順調であることから、期初計画は達成可能な水準と弊社では見ている。

今後の見通し

営業系人材サービス事業の期初計画は、新規取引先開拓並びに既存取引先のシェア拡大により前期比 26.5% 増の 1,347 百万円を見込んでいたが、コロナ禍の影響により対面での商談が停滞していることから、計画を下回る可能性が高いと弊社では見ている。ただ、既存のキャッシュレス決済サービス案件については、顧客先が外注化を進めていることからシェアが拡大傾向にあり、下期も回復トレンドが続く見通しだ。同社では、リアルとオンラインで業務が可能な新規案件の獲得に注力する方針だ。

(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) 地方自治体からの受託案件の受注及び BPO 事業者からの大型案件の受注推進などを挙げている。

特に地方自治体については、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・マイナポイント関連業務での運用実績を強みに、主要地方自治体への取引拡大を推進していく戦略だ。

中期経営計画の各利益目標は 2 年前倒しで達成する見込み

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おり、2022 年 5 月に発表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。このうち各利益については、既述のとおり地方自治体向け BPO 案件の拡大等が寄与し、2023 年 3 月期に目標を 2 年前倒しで達成する見通しだ。ただ、収益増に貢献する BPO スポット案件が 2024 年 3 月期以降どの程度継続するか現段階では未定である。同社は、BPO 案件のさらなる拡大に向け、東北圏で事務所を開設するなど営業基盤の体制強化に取り組んでいる。中核人材の採用や取引先地方自治体数は順調に増加しており、今後も BPO 需要は拡大が見込まれていることから、最終年度での売上高の目標達成も可能と弊社では見ている。

今後の見通し

中期経営計画

(単位：百万円)

	22/3 期(変)	23/3 期		24/3 期	25/3 期	対 22/3 期	3 年間
	実績	目標	修正計画	目標	目標	実績比	平均成長率
売上高	43,100	50,019	50,500	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	6,390	5,268	6,053	36.9%	11.0%
営業利益率	10.3%	9.3%	12.7%	9.5%	9.8%	-	-
経常利益	4,441	4,640	6,410	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	4,410	3,602	4,139	32.9%	9.9%

注：22/3 期は 13 ヶ月の変則決算

23/3 期修正計画は 2022 年 11 月 9 日公表値、修正後の事業セグメント別売上高は非開示

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、投資も継続していく。第 1 に、地方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、並びに将来の経営幹部候補となる次世代中核人材の育成に注力する。採用した人材は研修も兼ねて BPO 業務の現場を経験させ、その後に責任者として各部門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るほか、スタッフマイページやスタッフ管理機能の強化に取り組んでいる。また、RPA ツールなど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、需要に応じて営業拠点や 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の拠点設置を推進し、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業

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地方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、各地方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も BPO 関連業務の需要が見込まれている。

今後の見通し

地方自治体の 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・マイナポイント関連業務を多く手掛けてきた会社によっては強みとなる。実績を足がかりとして、2025年3月期までに取引先地方自治体数（人材派遣業務取引のみの地方自治体も含む）を2022年3月期までの3年間の実績（79自治体）の約2倍となる161自治体に拡大することを目標としている。2倍増というのはアグレッシブな目標に見えるが、2022年9月末時点で102自治体と順調に拡大していること、東北圏で分室を開設するなど営業基盤の体制強化に取り組んでおり、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、実現可能と弊社では見ている。

マイナンバー・マイナポイント関連業務については、マイナンバーカードと健康保険証や運転免許証との一体化を目指す政府方針もあり、マイナンバーカードを利用した各種行政サービスのデジタル化が進むと見込まれる。同社は BPO サービスのプラットフォーマーとして、顧客からの直接受注やアライアンスパートナーとの共同受注、BPO 事業者経由での受注など多様なルートで受注を獲得し、BPO 関連事業部門を中心に事務系人材サービス事業を拡大していく方針だ。

b) 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適法経営」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する。製造系派遣市場の中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を進めることで年率 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は 5割強となっており、今後も外国人居住者の多いエリアを優先して拠点開設を展開する。なお、同社は、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おり、効率的に採用を進めている。2022年10月より外国人の入国制限が緩和されたほか、円安進行により製造業の国内回帰の動きが出ていることも追い風となっている。

c) 営業系人材サービス事業

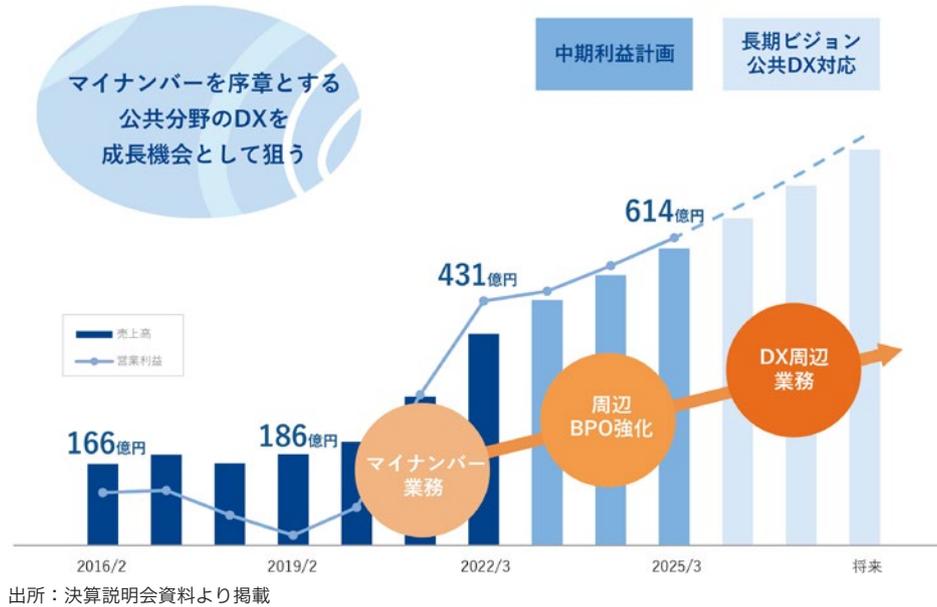
営業系人材サービス事業の売上高は年率 23.2% 成長を目指す。事業を開始して 4年が経過し、広域にわたる新規商材獲得といった営業活動に関するナレッジマネジメントを蓄積してきた。コロナ禍で直近 2期間は苦戦を強いられたが、既存の主要顧客からの継続受注だけでなく、「新規商材×広域」など様々な形態の業務展開により新規顧客開拓を進め成長を目指していく考えだ。

d) 中長期的な成長イメージ

中長期的な成長イメージとしては、主力の BPO 関連事業部門で公共分野への展開を推進することで収益拡大を目指す。マイナンバー・マイナポイント関連や臨時給付金関連等での実績を足がかりとして、窓口業務など周辺の BPO 関連業務の受注獲得を強化し、さらに DX 周辺業務などの公共分野へ横展開することで業容を拡大していく方針だ。地方自治体ではコスト削減のため BPO を活用するケースが今後も増加すると見られ、同社の成長機会は大きいと言える。

今後の見通し

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

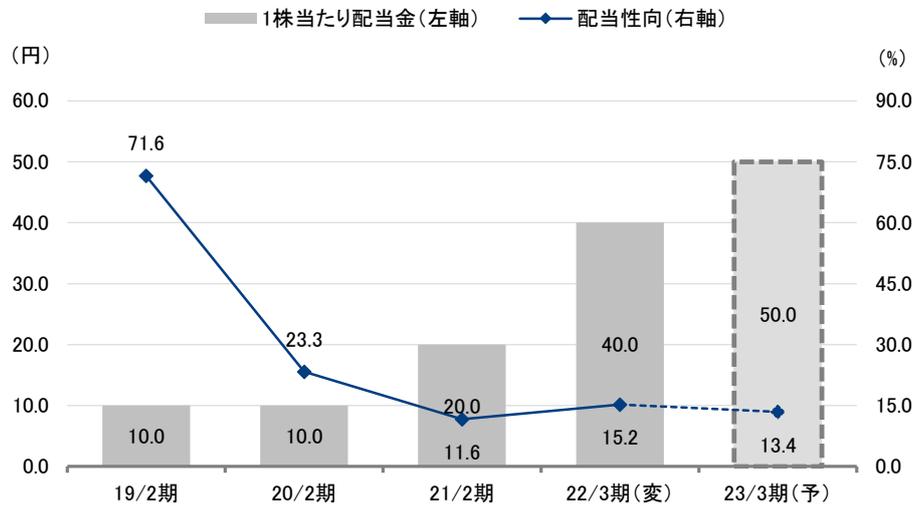
1. 株主還元策

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。2023年3月期の1株当たり配当金については、前期比10.0円増配の50.0円(配当性向13.4%)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。

株主還元策とSDGsへの取り組み

1株当たり配当金と配当性向



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

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」を原点として、SDGs への取り組みを推進している。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積極的に取り組んでいる。

女性の活躍推進・両立支援については、ライフワークバランスを推進している。在宅勤務制度のほか、短時間勤務・地域限定勤務・業務限定勤務などの多様な働き方に対応している。また、有給休暇取得の推進、部署単位でのNO残業デーも導入している。このような取り組みが評価され、2022年10月に「えるぼし」※で最高位の「認定段階3」を取得した。今後も事業活動を通じて、女性やシニア層など就業機会を求める人々に様々な就業機会を提供することで、持続可能な社会の実現に貢献していく。

※厚生労働省による女性活躍推進企業の認定マーク。女性活躍推進法に基づき、一定基準を満たし、女性の活躍促進に関する状況などが優良な企業を認定する制度。同社は「採用」「継続就業」「労働時間等の働き方」「管理職比率」「多様なキャリアコース」の5つの項目すべての基準を満たしている。

女性活躍指針に関する指標

	女性雇用比率	女性管理職比率	女性取締役比率	有給休暇取得比率	月平均残業時間
同社	33.8%	14.0%	22.2%	68.3%	31.4 時間
平均	27.2%	9.4%	12.0%	63.0%	45 時間以内 (えるぼし基準)

注：平均値は経済産業省令和3年度「なでしこ銘柄」女性活躍調査、回答 583 社の平均値

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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