

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12月30日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

キャリアリンク
6070 東証プライム市場 | 2025年12月30日 (火)
<https://ir.careerlink.co.jp/>

目次

■要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
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. 2026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	07
3. 財務状況と経営指標	10
■今後の見通し	11
1. 2026年3月期の業績見通し	11
2. 中期経営計画	13
■株主還元策	17

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

■ 要約

BPO関連事業が回復し、 2026年3月期業績は利益ベースで上振れの公算大

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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比5.7%増の21,639百万円、営業利益で同63.1%増の1,938百万円と期初計画(売上高20,515百万円、営業利益1,152百万円)を上回る増収増益となった。主力の事務系人材サービス事業のうち、BPO関連事業において地方自治体向けのマイナンバー関連案件や各種窓口業務及び戸籍法改正関連案件を新規取引先の開拓も含めて、想定以上に受注できたことが売上高の上振れ要因となった。利益面では、増収効果に加えて保守的に策定していた売上総利益率が想定を上回ったこと、販管費の節減に取り組んだことなどが上振れ要因となった。取引先地方自治体数は203自治体と前年同期比14.7%増となり、スポット案件を入り口として窓口業務など長期案件を受注するケースも増加した。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.3%増の42,545百万円、営業利益で同0.5%増の2,706百万円と期初計画を据え置いた。第3四半期以降に業務量が増加する可能性がある一方で、下期は中期経営計画で予定していた投資を前倒しで実施することを検討しており、現段階では投資額などの詳細が固まっていないためだ。とは言え、中間期の営業利益進捗率は71.6%に達しており、利益ベースで上振れする公算が大きいと弊社では見ている。地方自治体向けBPO関連事業では一部のBPO案件の見通しが不明確であるが、民間企業向け案件は拡大でできると見込んでいる。また、製造系人材サービス事業は、食品加工部門、製造加工部門ともに需要は旺盛で、増収増益が続く見通しだ。

3. 中期経営計画

2028年3月期までの中期経営計画では、持続的な成長を実現可能とする経営基盤を構築すべく積極的な投資を行う方針で、年平均成長率はオーガニック成長により売上高で5.2%、営業利益で4.0%と堅実な成長を見込んでいる。事務系人材サービス事業のうち、地方自治体向けは業務領域の拡大と長期契約案件の受注獲得を推進し、民間企業向けでは新規事業開発や業務領域の拡大等に取り組みながら着実な成長を目指す。製造系人材サービス事業では、強みとする外国人スタッフを活用した派遣サービスに注力し、既存顧客内での取引拡大や新規顧客の開拓を進めながら、年率6.1%の売上成長を目指す。

キャリアリンク
6070 東証プライム市場 | 2025年12月30日 (火)
<https://ir.careerlink.co.jp/>

要約

4. 株主還元策

配当政策に関しては、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いる。同方針に基づき、2026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77.1%）を予定している。また、2028年3月期まではベースラインの利益確保が見込めるため、120.0円を維持する方針を明らかにしている。そのほか株主優待制度も導入しており、毎年9月末時点で100株以上保有株主を対象に保有株式数や継続保有年数に応じてQUOカードを贈呈している。100株保有株主の総合利回りは4.9%となる（12月5日の終値2,473円で算出）。

Key Points

- ・2026年3月期中間期の営業利益は期初計画を大幅に上回る増益で着地
- ・2026年3月期の業績見通しは期初計画を据え置くも上振れ余地残す
- ・2028年3月期までの3年間で持続的成長を可能とする経営基盤を構築する方針
- ・2028年3月期まで1株当たり120.0円配当を継続する方針



キャリアリンク | 2025年12月30日 (火)
 6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

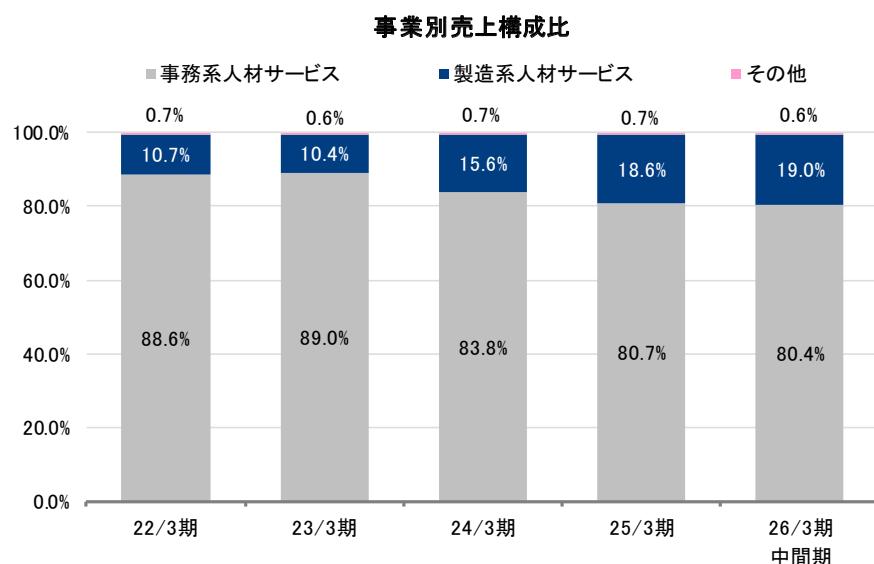
事業概要

事務系人材サービス事業を主軸に展開する総合人材サービス会社

同社は、1996年設立の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主軸に事業を拡大してきた。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。

事業別売上構成比では、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いるが、ここ数年は製造系人材サービス事業も積極的な拠点展開により成長しており、売上構成比では2022年3月期の10.7%から2026年3月期中間期は19.0%と年々上昇を続けている。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。



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。そのため、23/3期以前の事務系人材サービス事業の数値は、営業系人材サービス事業を含めた数値としている
 出所：決算短信よりフィスコ作成

キャリアリンク | 2025年12月30日 (火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

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業務請負等を行っている。

※ 官公庁や地方公共団体、民間企業等が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（業務繁忙期にあわせ人員を増やす）や管理コストの削減が挙げられる。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」という名の下に競争入札を実施し、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人超の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）により、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で、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、顧客満足度の向上とともに顧客先での取引シェアを拡大する戦略を推進している。

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。特に一時的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から豊富な実績を有しており、大手BPO事業者経由で受注するケースもある。

(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、チーム派遣を行うことでサービス品質を向上し、顧客先内でのシェア拡大につなげている。

(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が激しいが、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。

キャリアリンク | 2025年12月30日 (火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

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、売上高の約6割を食品加工部門、4割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2025年9月末時点では77%まで上昇している。営業拠点も年々拡大しており、姫路本社のほか大宮、厚木、千葉、つくば、静岡、静岡東、名古屋、岡崎、四日市、京都、大阪、三宮、福岡、熊本、沖縄と合計16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り引きが拡大しており、新たに取り引き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

2026年3月期中間期の営業利益は期初計画を大幅に上回る増益で着地

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比5.7%増の21,639百万円、営業利益で同63.1%増の1,938百万円、経常利益で同63.5%増の1,948百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同65.4%増の1,324百万円といずれも期初計画を上回る增收増益となった。

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

2026年3月期中間期連結業績

(単位:百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期				
	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	20,463	-	20,515	21,639	-	5.7%	5.5%
事務系人材サービス事業	16,840	82.3%	-	17,398	80.4%	3.3%	-
製造系人材サービス事業	3,478	17.0%	-	4,111	19.0%	18.2%	-
その他	144	0.7%	-	129	0.6%	-10.4%	-
売上原価	16,478	80.5%	-	16,929	78.2%	2.7%	-
販管費	2,797	13.7%	-	2,771	12.8%	-0.9%	-
営業利益	1,188	5.8%	1,152	1,938	9.0%	63.1%	68.3%
経常利益	1,191	5.8%	1,151	1,948	9.0%	63.5%	69.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	800	3.9%	789	1,324	6.1%	65.4%	67.9%
中間期末従業員数(人)	909	-	-	908	-	-0.1%	

出所: 決算短信、同社ホームページよりフィスコ作成

売上高は主力の事務系人材サービス事業が地方自治体向けBPO関連事業の回復もあって同3.3%増と3期ぶりに増収に転じたことや、製造系人材サービス事業が同18.2%増と好調を持続したことにより、増収に転じた。利益面では、人件費の増加(前年同期比59百万円増)やシステム等の投資費用の増加(同9百万円増)などがあったものの、増収効果に加えて受注案件の効率的運用による原価率の改善効果(同2.3ポイント改善)、並びに登録者募集費等販管費の節減(同94百万円減)が増益要因となった。

期初計画と比較して、売上高は地方自治体向けBPO関連事業において、マイナンバー関連案件や各種窓口業務及び戸籍法改正関連案件に対して新規取引先の開拓も併せて積極的に受注活動に取り組んだ結果、想定以上に受注できること、また、製造系人材サービス事業においても既存取引先からの受注が想定を上回ったことなどが上振れ要因となった。

一方、営業利益は増収効果に加えて、地方自治体BPO関連事業において期初計画では全契約期間に履行すべき業務のうち、第2四半期に履行する業務の比重が高くなると予想し、第2四半期の売上総利益率が第1四半期に比べて大きく低下すると想定していたが、実際には第2四半期に履行すべき業務量の比重が想定よりも低く平準化されて推移し、売上総利益率も小幅な低下にとどまること※、さらには登録者募集費等の経費も想定以上に節減できたことが上振れ要因となった。なお、中間期末の連結従業員数は908人となり、前年同期比で1人減となった。

※ 全体の売上総利益率は、2026年3月期第1四半期が22.8% (前年同期は21.7%)、第2四半期が21.8% (同19.5%) となつた。

キャリアリンク | 2025年12月30日 (火)
 6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

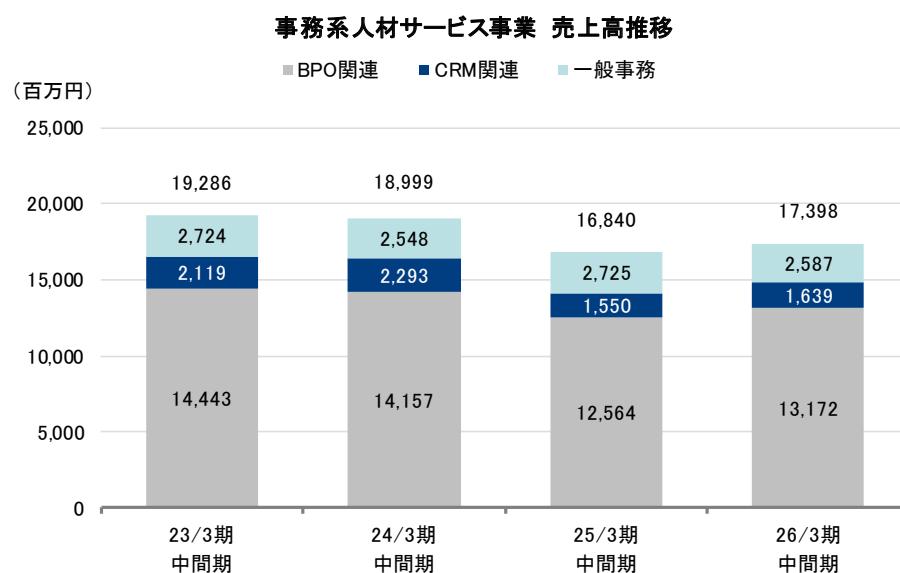
業績動向

地方自治体向けBPO関連事業が2ケタ増収と回復

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3.3%増の17,398百万円、営業利益は同67.1%増の1,765百万円となった。売上高は3期ぶりの増収、営業利益も大幅増益となり、営業利益率は10.1%と3期ぶりに10%台に乗せた。主力のBPO関連事業部門が前年同期比4.8%増の13,172百万円と3期ぶりに増収に転じたことが主因だ。

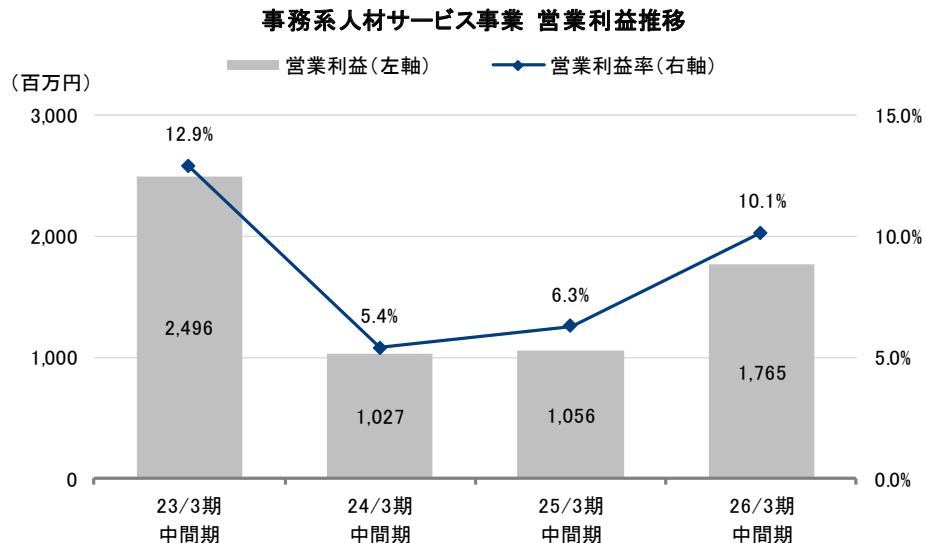


注：24/3期より営業系人材サービス事業をBPO関連事業部門に統合したことにより、23/3期中間期も統合した
数値で表記

出所：決算短信よりFISCO作成

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向



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、23/3期中間期も統合した
数値で表記

出所：決算短信よりフィスコ作成

a) BPO関連事業部門

BPO関連事業部門の売上高の内訳を見ると、地方自治体向けが同14.0%増の7,358百万円と増収に転じた一方で、民間企業向けが同4.9%減の5,814百万円となった。地方自治体向けは、マイナンバー関連案件に加えて各種窓口業務などの長期契約案件が増加したことに加えて、2025年春から始まった短期プロジェクト案件となる戸籍法改正関連案件の受注を獲得できたことも増収要因となった。一方、民間企業向けは前年同期に稼働していた大型短期プロジェクト案件の大幅な規模縮小が響いて減収となったが、大手BPO事業者からの中央官庁を事業主とする案件を受注したほか、金融機関から首都圏を対象としたフィールド業務案件を受注したことでも小幅な減収にとどめることができた。

当中間期におけるBPO案件数は前年同期比12.5%増の171件、取引先地方自治体数は同17.4%増の81自治体といずれも順調に増加した。マイナンバー関連案件や戸籍法改正関連案件などの受注に積極的に取り組んだことや、こうした案件の取り引きをきっかけにして各種窓口業務を受注するケースも増えてきている。請負契約売上高に占める長期契約型案件の比率も5~6割まで上昇し、安定収益基盤の拡充についても進んだと言える。

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

BPO関連事業部門の業績概要

	24/3期 中間期実績	25/3期 中間期実績	26/3期	
			中間期実績	前年同期比
単年度取引先地方自治体数	57	69	81	17.4%
1自治体当たり複数案件指数 ^{※1}	1.3	1.5	1.4	
地方自治体案件の平均受注単価(百万円)	115	63	63	
地方自治体向け売上高(百万円) ^{※2}	8,517	6,453	7,358	14.0%
民間企業案件数	59	49	55	
民間企業案件の平均受注単価(百万円)	95	125	106	
民間企業向け売上高(百万円) ^{※3}	5,640	6,112	5,814	-4.9%
BPO関連事業部門売上高(百万円)	14,157	12,565	13,172	4.8%
BPO案件数	133	152	171	12.5%
地方自治体向け売上比率	60.2%	51.4%	55.9%	

※1 複数案件倍率

※2 民間BPO事業者経由の案件は除く

※3 BPO事業者経由の地方自治体案件を含む

出所：決算短信、決算説明会資料よりFISCO作成

b) CRM関連事業部門

CRM関連事業部門の売上高は前年同期比5.7%増の1,639百万円と増収に転じた。前期に稼働していた既存取引先から受注した中央官庁及び地方自治体向けコールセンター業務派遣案件の終了または規模縮小や、金融関連派遣案件の規模縮小があったものの、各地方支店において既存取引先である大手テレマーケティング事業者から民間企業向け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拡大でカバーし増収となつた。

c) 一般事務事業部門

一般事務事業部門の売上高は前年同期比5.1%減の2,587百万円となった。地方自治体向け案件が堅調に推移したほか、民間企業向けもインターネット広告事業者等の既存取引先からの案件受注などにより、新規案件の受注量は順調に推移したが、前期に稼働していた地方自治体及び公益法人の短期派遣案件が終了または規模縮小となつたこと、金融機関からの新NISA案件の受注量が減少したことなどが減収要因となつた。

(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18.2%増の4,111百万円、営業利益は同40.5%増の158百万円と増収増益が続き、中間期として過去最高業績を更新した。食品加工部門の売上高は、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や減産の影響があったものの、調味料や総菜、冷凍食品メーカーなど既存取引先からの受注量増加や新規取引先の開拓が進んだことで増収となつた。製造加工部門の売上高は、総合電機メーカーやプラント製造、機械製造など既存取引先からの受注量の増加や電子部品メーカーなど新規取引先の開拓が進んだことに加えて、住宅設備製造の取引先から政府施策関連大口派遣案件を受注できたことなどから、増収となつた。

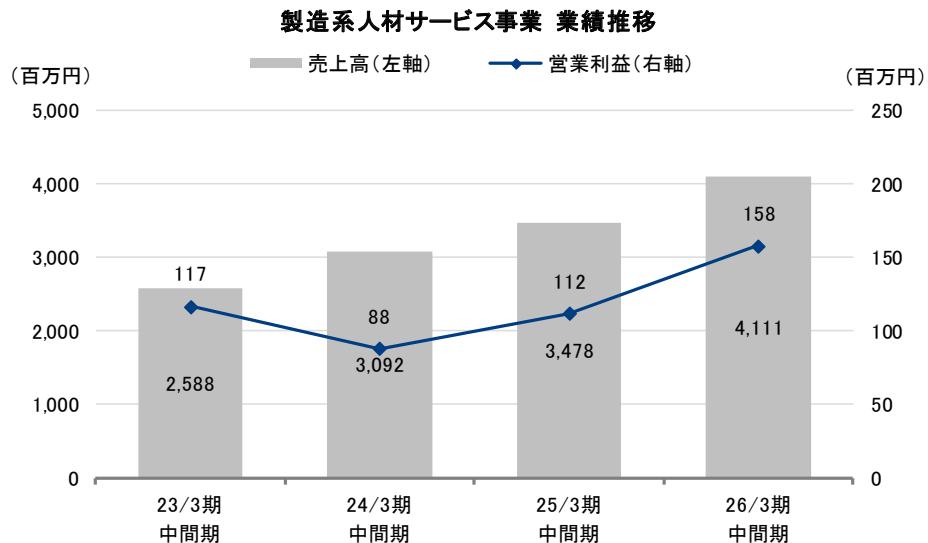
利益面では、今後の業容拡大に向けて新規採用を積極的に実施したこと、人件費や採用費が増加したものの、登録者募集費などその他経費の節減と効率運用に取り組んだことで大幅増益となつた。営業利益率は前年同期の3.2%から3.9%に上昇したが、事業規模を拡大していくことで依然上昇余地があると弊社では見ている。

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.

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向



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10.4%減の129百万円、営業利益は同22.5%減の14百万円となった。退職社員の補充ができなかったことが減収要因となり、利益面でも好採算案件の受注減少が減益要因となった。

豊富な手元キャッシュは M&Aを含む成長投資や株主還元に充当する方針

3. 財務状況と経営指標

2026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985百万円増加の20,863百万円となった。主な変動要因は、流動資産では現金及び預金が807百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が178百万円それぞれ増加し、固定資産では有形固定資産が32百万円、投資その他の資産が45百万円それぞれ増加し、無形固定資産が25百万円減少した。

負債合計は前期末比1,074百万円増加の6,040百万円となった。有利子負債は133百万円減少したが、未払金が411百万円、未払法人税等が205百万円、未払消費税等や未払費用などを含むその他の流動負債が529百万円それぞれ増加したことによる。また、純資産合計は同89百万円減少の14,823百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益1,324百万円を計上したが、配当金の支出1,424百万円が減少要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の74.2%から70.3%に低下したものの高水準を維持しており、有利子負債比率は同4.6%から3.8%と着実に低下していること、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）も前期末比940百万円増加の10,975百万円と過去最高水準に積み上がっていることから、財務の健全性は高いと判断される。同社は潤沢にある手元キャッシュについて、今後もM&Aを含む成長投資や株主還元に充当する方針だ。

キャリアリンク
6070 東証プライム市場 | 2025年12月30日 (火)
<https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期 中間期末	増減
流動資産	20,279	19,411	18,288	19,221	932
(現金及び預金)	5,097	9,928	10,724	11,532	807
(受取手形、売掛金及び契約資産)	14,668	8,620	7,121	7,300	178
固定資産	1,530	1,798	1,589	1,642	53
資産合計	21,809	21,209	19,878	20,863	985
流動負債	7,455	5,865	4,353	5,524	1,171
固定負債	827	868	612	515	-96
負債合計	8,283	6,734	4,965	6,040	1,074
(有利子負債)	1,065	1,049	689	556	-133
純資産合計	13,526	14,475	14,912	14,823	-89
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	61.5%	67.6%	74.2%	70.3%	-3.9pp
有利子負債比率	7.9%	7.2%	4.6%	3.8%	-0.9pp
ネットキャッシュ	4,032	8,879	10,035	10,975	940

出所：決算短信よりFISCO作成

■ 今後の見通し

2026年3月期業績見通しは期初計画を据え置くも上振れ余地残す

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.3%増の42,545百万円、営業利益で同0.5%増の2,706百万円、経常利益で同0.1%増の2,703百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同1.0%増の1,848百万円と期初計画を据え置いた。第3四半期以降に業務量が増加する可能性がある一方で、下期は中期経営計画で予定していた戦略的投資を前倒しで実施することを検討しており、現段階では投資額などの詳細が固まっていないためだ。とは言え、中期の営業利益進捗率は71.6%に達しており、利益ベースで計画を上振れする可能性は高いと弊社では見ている。

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

2026年3月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	25/3期		26/3期		中間期 進捗率
	通期実績	売上比	通期計画	売上比	
売上高	40,397	-	42,545	-	5.3%
事務系人材サービス事業	32,582	80.7%	34,160	80.4%	4.8%
製造系人材サービス事業	7,531	18.6%	8,129	19.0%	7.9%
その他	283	0.7%	256	0.6%	-9.8%
営業利益	2,693	6.7%	2,706	6.4%	0.5%
経常利益	2,700	6.7%	2,703	6.4%	0.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,829	4.5%	1,848	4.3%	1.0%
1株当たり当期純利益(円)	154.12		155.66		

出所: 決算短信、決算説明会資料よりFISCO作成

(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期比4.8%増の34,160百万円を見込んでいる。主力のBPO関連事業部門については同6.7%増の25,560百万円と増収に転じる見通しだ。下期は一部のBPO案件の見通しが不明確であるが、マイナンバー関連案件や戸籍法改正関連案件は引き続き高水準の売上が予想される。また、民間企業向けについても新規受注案件が増えているようで、通期では1ケタ台の増収となる見通しである。

BPO関連事業部門の業績見通し

(単位:百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期	
	通期実績	通期実績	予想	前期比
単年度取引先地方自治体数	80	100	110	10.0%
1自治体当たり複数案件指數※1	1.5	1.5	1.5	
地方自治体案件の平均受注単価(百万円)	131	87	82	
地方自治体向け売上高(百万円)※2	15,735	12,726	13,547	6.5%
民間企業案件数	61	65	70	
民間企業案件の平均受注単価(百万円)	185	173	171	
民間企業向け売上高(百万円)※3	11,274	11,230	12,013	7.0%
BPO関連事業部門売上高(百万円)	27,009	23,956	25,560	6.7%
BPO案件数	181	211	240	13.7%
地方自治体向け売上比率	58.3%	53.1%	53.0%	

※1 複数案件倍率

※2 民間BPO事業者経由の案件は除く

※3 BPO事業者経由の地方自治体案件を含む

出所: 決算短信、決算説明会資料よりFISCO作成

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

地方自治体向けについては下期も新規取引先の開拓と既存取引先における業務領域の拡大、1年以上の長期案件の受注比率向上に注力する。また、地方自治体との取引基盤の強化に向けた専門家人材の招聘、DX推進等による業務領域拡大への態勢強化、業務品質の向上に向けた運用体制の強化に取り組む方針だ。短期プロジェクトとなる戸籍法改正関連案件については終了見込みであるため、2027年3月期の反動減が懸念されるが、新規取引先の開拓や業務領域の拡大等でカバーしていく考えだ。

業務領域の拡大については、長期継続取引が可能となる税務・社会保険関連業務や審査業務など専門家人材が必要な業務への展開を目指す。これら業務を受注していくには実績が必要となるため、専門家人材の招聘や育成を強化する。

また、新規領域への展開を図るため同社は2025年6月に定款を一部変更した。具体的には、新たに警備業、施設運営受託並びに管理受託に関する業務、イベント運営受託、医療・看護・介護・保育に関する業務受託、農業に関する事業を加えており、新規業務としてこれらの業務への展開を今後検討していくものと予想される。

(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7.9%増の8,129百万円となる見通しである。食品加工部門、製造加工部門ともに既存取引先からの受注量が増加しているほか、新規取引先の開拓も着実に進んでおり、計画を達成する可能性は高い。ただ、営業人材の採用に苦戦している点が課題として挙げられる。営業人材の育成が進まなければ、取引先の拡大だけでなく拠点の拡大も進まないため、今後も採用については積極的に進める。

2028年3月期までの3年間で 持続的成長を可能とする経営基盤を構築する方針

2. 中期経営計画

(1) 業績目標

2025年5月に発表した2028年3月期までの中期経営計画は、中長期でのさらなる業容拡大に向けた積極投資を実行するため、オーガニックな積み上げ成長を根拠に立案した。3年間の年平均成長率で売上高は5.2%、営業利益は4.0%と堅実な成長を目指す。2028年3月期の売上高は47,066百万円、営業利益は3,026百万円とし、営業利益率は6.4%と横ばい水準で見ている。中長期の持続的な成長を実現するための経営基盤構築のため、業績目標については堅めに策定し、株主還元を行える利益水準を確保したうえで、成長投資を実行するという強い意思を計画に反映させた。このため、大型のスポット案件などは計画に織り込んでいない。事業セグメント別売上高の年平均成長率は、事務系人材サービス事業で5.1%、製造系人材サービス事業で6.1%となる。また、従業員数については専門家人材の採用を強化するものの、全体では横ばい水準を想定している。

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
 6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

中期経営計画数値目標

(単位:百万円)

	25/3期 実績	26/3期 予想	27/3期 計画	28/3期 計画	CAGR*
売上高	40,397	42,545	44,768	47,066	5.2%
事務系人材サービス事業	32,582	34,160	35,925	37,786	5.1%
製造系人材サービス事業	7,531	8,129	8,578	9,005	6.1%
その他	283	256	265	275	-1.0%
営業利益	2,693	2,706	2,858	3,026	4.0%
営業利益率	6.7%	6.4%	6.4%	6.4%	
経常利益	2,700	2,703	2,855	3,023	3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,829	1,848	1,945	2,058	4.0%

* 3年間の年平均成長率

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 成長戦略

成長戦略として、2028年3月期に向け事業ポートフォリオの変革と成長基盤の再構築を推進し、中長期な持続的成長を実現するために、経営戦略及び重点施策として以下の3つのテーマに取り組む。

(a) 業績基盤の拡大

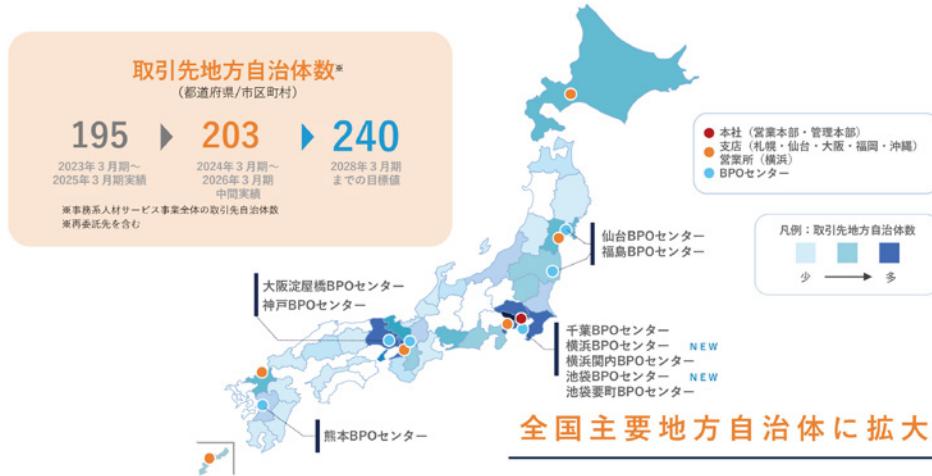
業績基盤の拡大戦略として、地方自治体向けについてはエリア拡大と業務領域の拡大(ダブル広域化)に積極的に取り組むとともに、長期案件の受注比率を高めていくことに注力し、売上規模の拡大とともに安定性の向上を図る。また、民間企業向けでは新規事業開発、業務領域拡大に注力する方針だ。地方自治体のエリア拡大については、人口30万人以上の中核都市を中心に取引先数※を2026年3月期中間期の203地方自治体から2028年3月期に240地方自治体まで拡大することを目指す。一定の人口規模を有する全国の地方自治体数を踏まえると、取引先数ではほぼ上限に近い水準とも言え、そこからは収益化のハードルが高いと現時点では判断しているようだ。

※ 事務系人材サービス事業の取引先自治体数で、直近3期間で取引実績のあった自治体数。

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

拠点拡充による取引先地方自治体の拡大



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。マイナンバー関連は新規交付手続き業務が終了したものの、更新手続きなど継続的に業務が発生しており、売上規模も2026年3月期以降は安定した推移が続くものと予想される。専門的、高度なスキルを要する業務については、当該業務に通暁しているもしくは経験を有することが必要なため、外部からの招聘や社内育成を推進し、また、業務領域拡大のために必要となるIT化、DXについても取り組みを進めている。そのほか、各テーマに強みを有する大手BPO事業者との関係構築にも注力し、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目指す。

地方自治体の取引先拡大及び公共BPOの業務領域の拡大



出所：決算説明会資料より掲載

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.

キャリアリンク | 2025年12月30日 (火)
6070 東証プライム市場 <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

(b) 持続的成長への積極投資

持続的成長を実現するための投資を積極的に行っていく。具体的には、業務領域拡大のための態勢強化を目的としたDX投資や人材投資(専門家人材の招聘・社内育成)に取り組むほか、中核人材の戦力強化も図る。研修プログラムも拡充し、顧客満足度の向上や業務改善、品質向上に向けたBPO案件の運用体制を強化し、高附加值案件の受注拡大につなげる。

(c) インオーガニック成長

インオーガニック成長として、M&Aや事業アライアンスへの投資について検討・推進していく。中期経営計画の業績目標には織り込んでいないため、これらが実行されれば上乗せ要因となる可能性がある。既述のとおり同社は定款の変更を行い新規領域に進出することを視野に入れている。進出にあたって、これら領域で事業展開している企業をM&Aまたはアライアンスを組めれば、時間をかけずにスムーズに事業を拡大できるため、今後の動向が注目される。

(3) 事業ポートフォリオ戦略

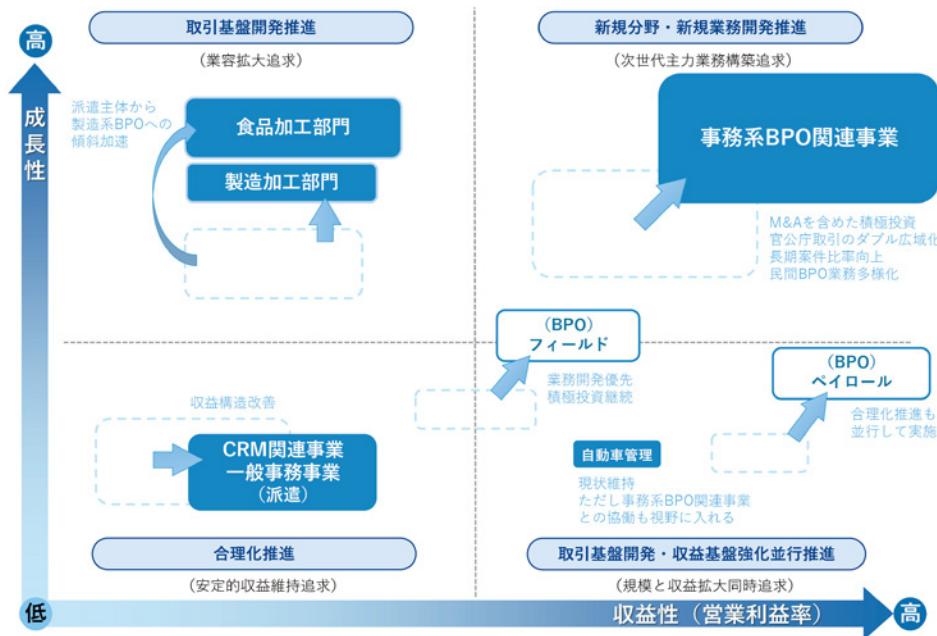
収益性と成長性の二軸で分類した事業ポートフォリオについて、各事業の今後の取り組み方針を見ると、成長性かつ収益性の高いBPO関連事業部門は積極投資(人材投資、IT&DX投資、M&Aなど)により、新規分野・新規業務の開発を推進しながら持続的成長と高収益の維持・向上を目指す。また、収益性は低いが高成長を続けている製造系人材サービス事業については、成長過程にあるとの認識で引き続き取引(顧客)基盤の拡大を優先して取り組んでいく。

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、合理化を進めることで安定収益を確保し、BPO案件につなげるフック役の機能として今後も継続する。そのほか、フィールド(営業及び営業代理)のBPOサービスは、業務開発を積極的に行い新規取引先の開拓を進める。また、JBSが展開しているペイロール(人事給与)のBPOサービスも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が、現状はあまり進展がなく今後の課題となっている。

キャリアリンク
6070 東証プライム市場 | 2025年12月30日 (火)
<https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

2028年3月期に向けての事業ポートフォリオの変革



出所：決算説明会資料より掲載

■ 株主還元策

2028年3月期まで1株当たり120.0円配当を継続する方針

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。同方針に基づき、2026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77.1%）を予定している。また、2028年3月期までの中期経営計画期間においては、ベースラインの利益確保が見込ることから、120.0円を継続する予定だ。

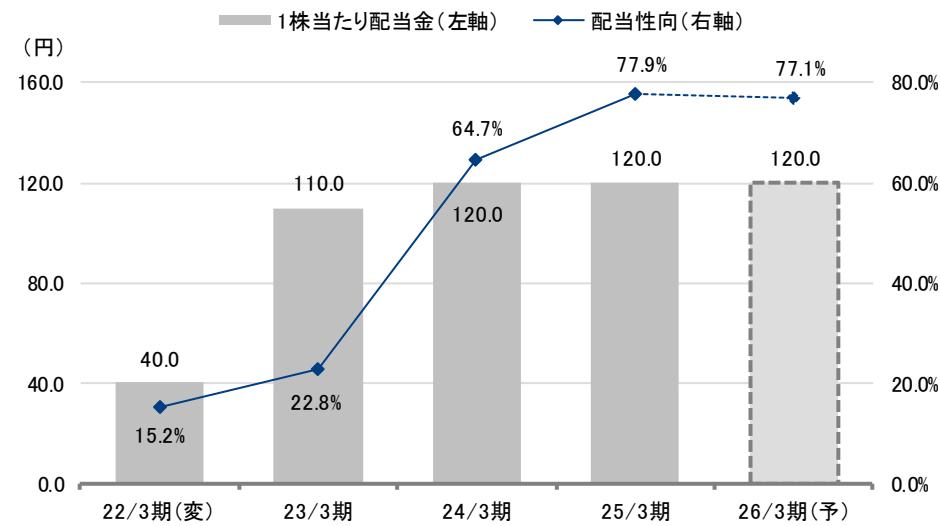
株主優待制度では、毎年9月末の株主に対して保有株式数及び継続保有年数に応じてQUOカードを贈呈している。具体的には、100株以上200株未満で500円相当、200株以上500株未満で1,000円相当、500株以上で2,000円相当を贈呈し、さらに3年以上継続保有している株主については、200株以上300株未満で2,000円相当、300株以上400株未満で3,000円相当、400株以上500株未満で4,000円相当、500株以上で5,000円相当を贈呈するなど長期保有の安定株主に対して還元を充実させている。配当金と株主優待をあわせた100株保有株主の総合利回りは4.9%となる（12月5日の終値2,473円で算出）。

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.

キャリアリンク | 2025年12月30日(火)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

株主還元策

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

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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はありません。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