

|| 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 >>>](#)

2026年7月3日(金)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027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	03
2. 製造系人材サービス事業	04
3. その他	05
■ 業績動向	05
1. 2026年3月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 中期経営計画	12
■ 株主還元策	15

■ 要約

さらなる取引基盤の拡充と長期案件の受注推進により 2027年3月期も増収増益が続く見通し

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月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.5%増の44,642百万円、営業利益で同44.6%増の3,895百万円と3期ぶりの増収増益に転じた。主力の事務系人材サービス事業のうち、BPO関連事業が地方自治体向けマイナンバー関連案件や各種窓口業務に加えて短期契約案件である戸籍法改正関連案件が寄与したことで2ケタ増収となったこと、また製造系人材サービス事業でも政府施策関連大型案件を受注するなど製造加工部門を中心に好調に推移したことが増収増益要因である。KPIとしているBPO案件数は前期比13.7%増の240件、取引自治体数は同5.6%増の206自治体となり、取引基盤の拡大につながった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の49,100百万円、営業利益で同5.1%増の4,095百万円と増収増益が続く見通しである。引き続きBPO関連事業を中心に取引基盤の拡大が進むと見込む。地方自治体向けには戸籍法改正関連案件の需要が一巡するものの、さらなる業務領域の拡充と市民課業務をはじめとする長期案件の受注推進について取り組むことによりマイナス影響は出ない見通しだ。一方で、地方自治体との取引基盤を一層強固にするべく、専門家人材の増員により運用体制を強化するほか、AI関連等の成長投資に注力するなど先行投資を行うため、営業利益率は若干低下する見込みである。製造系人材サービスでは旺盛な需要を取り込むべく、営業拠点を複数開設する予定である。

3. 中期経営計画

2029年3月期までの3ヶ年中期経営計画では、2030年3月期以降のさらなる成長を見据え、持続的成長を可能とする経営基盤の整備を進める期間と位置付けている。業績計画は2029年3月期に売上高54,290百万円、営業利益4,527百万円と設定している。年平均成長率は売上高で6.7%、営業利益で5.1%となる。成長率がやや低いようにも見えるが、国内外の不透明な経済情勢を踏まえ、実現可能性を重視した計画となっているためだ。重点施策として、地方自治体向けには地域と業務領域の拡大並びに長期案件の受注獲得に注力していく。民間向けBPO関連も新規事業開発や業務領域の拡大などで成長を目指す。投資面ではAI活用などDXへの取り組みを推進し、生産性の向上を図るほか、高スキル人材の採用を進める。またM&A・アライアンス戦略によるインオーガニック成長も業績計画には織り込んでいないものの検討を進めている。

要約

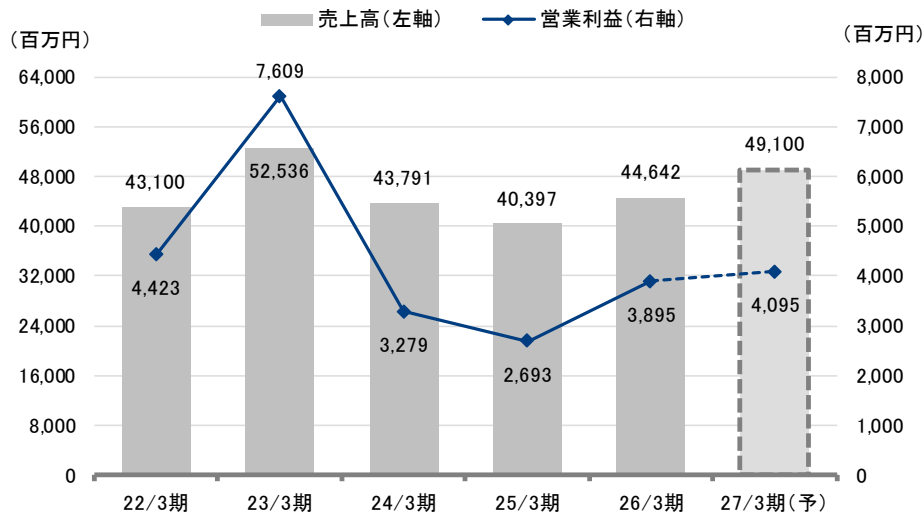
4. 株主還元策

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55.0%）を実施した。2027年3月期以降3年間もベースラインの利益確保が見込めるため、120.0円（同50.7%）を維持する予定だ。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株保有株主の場合、総合利回りは5.9%となる（6月3日の終値2,116円で算出）。

Key Points

- ・ 2026年3月期は地方自治体向けが伸長し、3期ぶりの増収増益に転じる
- ・ 2027年3月期は、さらなる取引基盤の拡充及び長期案件の受注推進により増収増益が続く見通し
- ・ 2029年3月期までの3年間は成長基盤を構築しながら堅実な収益成長を目指す
- ・ 2029年3月期まで1株当たり120円配当を継続する方針

業績推移



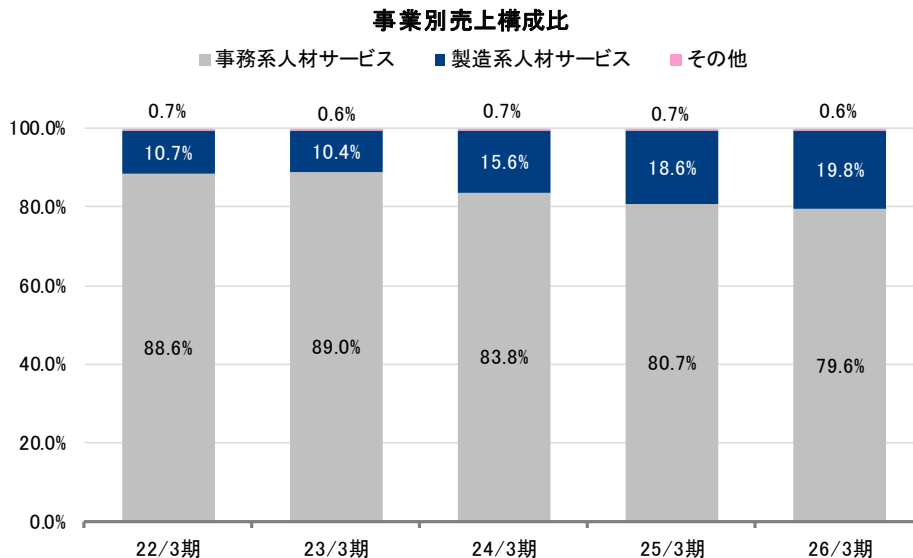
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

事務系人材サービスを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。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。

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約8割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月期は19.8%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

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。

事業概要

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大手BPO事業者経由で受注するケースも増えている。

(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。

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、食品加工部門と製造加工部門（輸送機器や住設機器、電子機器、医療機器分野等）があり、2026年3月期の売上高はほぼ同水準であった。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2026年3月末時点で83%まで上昇している。営業拠点も年々拡大しており、現在は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引先が拡大しており、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。

事業概要

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月期は地方自治体向けが伸長し、3期ぶりの増収増益に転じる

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.5%増の44,642百万円、営業利益で同44.6%増の3,895百万円、経常利益で同45.0%増の3,915百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同41.5%増の2,588百万円と3期ぶりの増収増益に転じ、いずれも期初計画を上回った。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期				
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	40,397	-	42,545	44,642	-	10.5%	4.9%
事務系人材サービス事業	32,582	80.7%	34,160	35,534	79.6%	9.1%	4.0%
製造系人材サービス事業	7,531	18.6%	8,129	8,855	19.8%	17.6%	8.9%
その他	283	0.7%	256	252	0.6%	-10.9%	-1.2%
売上原価	32,198	79.7%	-	34,720	77.8%	7.8%	-
売上総利益	8,199	20.3%	-	9,922	22.2%	21.0%	-
販管費	5,506	13.6%	-	6,027	13.5%	9.5%	-
営業利益	2,693	6.7%	2,706	3,895	8.7%	44.6%	43.9%
経常利益	2,700	6.7%	2,703	3,915	8.8%	45.0%	44.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,829	4.5%	1,848	2,588	5.8%	41.5%	40.1%

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9.1%増と3期ぶりに増収に転じたほか、製造系人材サービス事業も政府施策関連案件の受注増もあって同17.6%増と好調に推移した。利益面では、地方自治体向けBPO関連案件の生産性向上等により、売上総利益率が1.9ポイント上昇し、売上総利益で同21.0%増の9,922百万円となった。販管費は業容拡大並びに業務多様化に向けた人件費の増加で264百万円、システム等投資の増加で124百万円、募集費等の増加で133百万円となったが、増収効果により販管費率は同0.1ポイント改善した。この結果、営業利益率は8.7%と同2.0ポイント上昇した。

業績動向

期初計画との比較では、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、想定を上回る受注ができたこと、また製造系人材サービス事業においても、政府施策関連案件のほか既存取引先からの受注が想定を上回ったことが、売上高、営業利益での上振れ要因となった。なお、期末の連結従業員数は前期末比34名増の932名となっている。

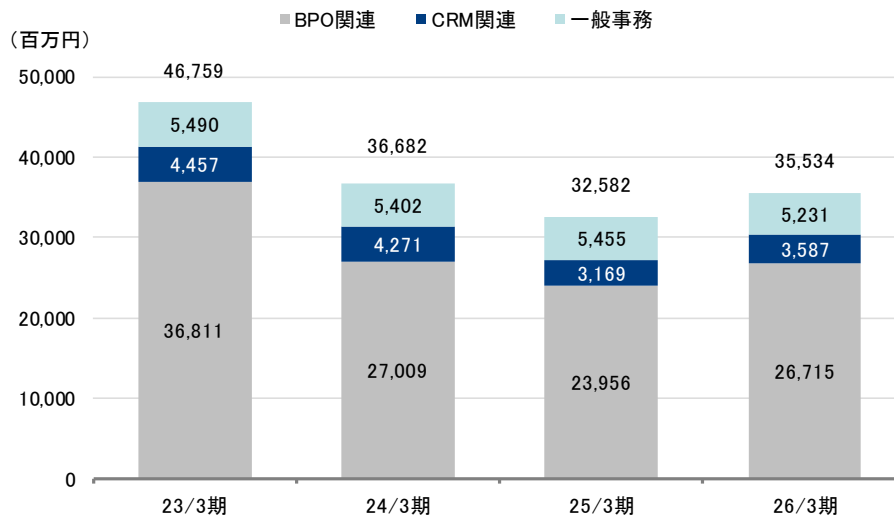
地方自治体向けBPO関連事業が19%増収と高成長

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期比9.1%増の35,534百万円、営業利益は同46.6%増の3,517百万円と3期ぶりの増収増益に転じ、営業利益率も9.9%と前期比で2.5ポイント上昇した。直近2期間は特定大型案件の業務縮小や終了の影響で減収減益が続いたものの、このマイナス影響が一巡したことに加えて、地方自治体向けの長期契約案件となる各種窓口業務の受注が進んだことや、短期契約案件となる戸籍法改正関連案件を受注したことが増収増益要因となった。また、利益率も増収効果に加えて受注した案件効率の運用や登録者募集費などの経費の節減が奏功し改善となった。売上高を契約形態別で見ると、人材派遣が同9.7%増の18,134百万円、請負が同8.5%増の17,303百万円、その他（紹介予定派遣、人材紹介）が同11.0%減の95百万円であった。

事務系人材サービス事業 売上高推移

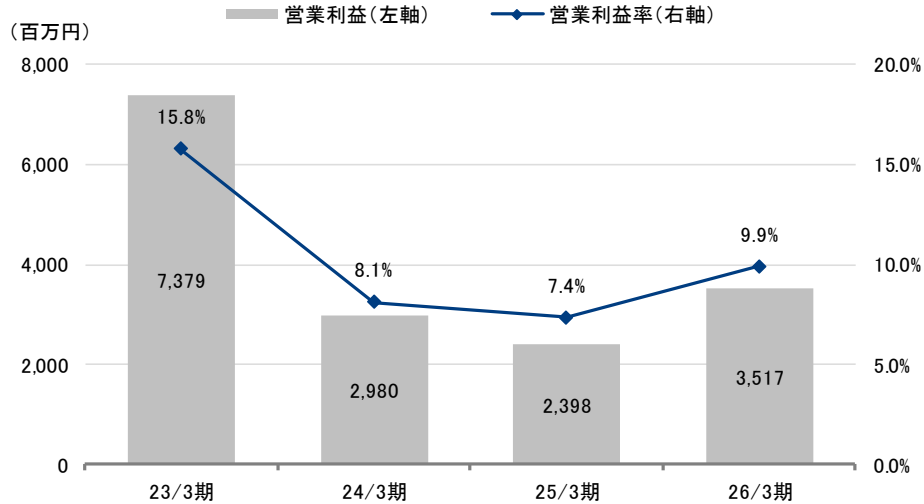


注：24/3期より営業系人材サービス事業をBPO関連事業部門に統合したことにより、23/3期中間期も統合した数値で表記

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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、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（直接受注）が前期比19.6%増の15,219百万円、民間企業向けが同2.4%増の11,496百万円とそれぞれ3期ぶりの増収に転じた。BPO案件数が同13.7%増の240件となった。地方自治体向けは、マイナンバー関連案件や給付金案件が堅調に推移したことに加えて、各種窓口業務などの長期契約案件を中心に受注業務領域の拡大について積極的に取り組んだほか、2025年春から始まった戸籍法改正関連案件の受注を獲得できたことなどが増収要因となった。単年度取引自治体数は前期比5.0%減の95自治体と若干減少したものの、1自治体当たりの受注件数が1.5件から1.7件に増加したことや、1件当たり平均受注単価が87百万円から94百万円に上昇したことが増収要因となった。特に、同社はここ数年、1自治体当たり複数業務の受注獲得に注力しており、その成果が出たものと評価される。請負契約売上高に占める長期契約型案件（1年超の契約）の比率も5～6割程度を占め、収益基盤の強化が進んだと言える。

一方、民間企業向けでは、大手BPO事業者経由の中央官庁を事業主とする案件を受注したことや、金融機関からの大型フィールド業務案件の受注が堅調に推移し、増収となった。民間企業向けでは大型案件が終了した影響で、平均受注単価はBPO案件数では前期の173百万円から146百万円に低下したものの、案件数が65件から79件に増加したことにより増収となった。

業績動向

BPO関連事業部門の業績概要

	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	前期比
単年度取引地方自治体数	80	100	95	-5.0%
1自治体当たり複数案件指数※1	1.5	1.5	1.7	
地方自治体案件の平均受注単価(百万円)	131	87	94	
地方自治体向け売上高(百万円)※2	15,735	12,726	15,219	19.6%
民間企業案件数	61	65	79	
民間企業案件の平均受注単価(百万円)	185	173	146	
民間企業向け売上高(百万円)※3	11,274	11,230	11,496	2.4%
BPO関連事業部門売上高(百万円)	27,009	23,956	26,715	11.5%
BPO案件数	181	211	240	13.7%
地方自治体向け売上比率	58.3%	53.1%	57.0%	

※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フィスコ作成

b) CRM関連事業部門

CRM関連事業部門の売上高は前期比13.2%増の3,587百万円と3期ぶりの増収に転じた。前期に稼働していた首都圏の既存取引先経由の中央官庁を事業主とする大型コールセンター業務派遣案件の終了や地方支店における既存取引先経由の地方自治体を事業主とするコールセンター業務派遣案件やインターネットサービス企業グループへの派遣案件の規模が縮小したものの、地方支店において大手テレマーケティング事業者経由の民間企業向けコールセンター業務派遣案件の受注量拡大が増収要因となった。テレマーケティング業界ではAIの普及によりオペレーターの規模を縮小する動きとなっているものの、営業体制を強化した効果が出た。

c) 一般事務事業部門

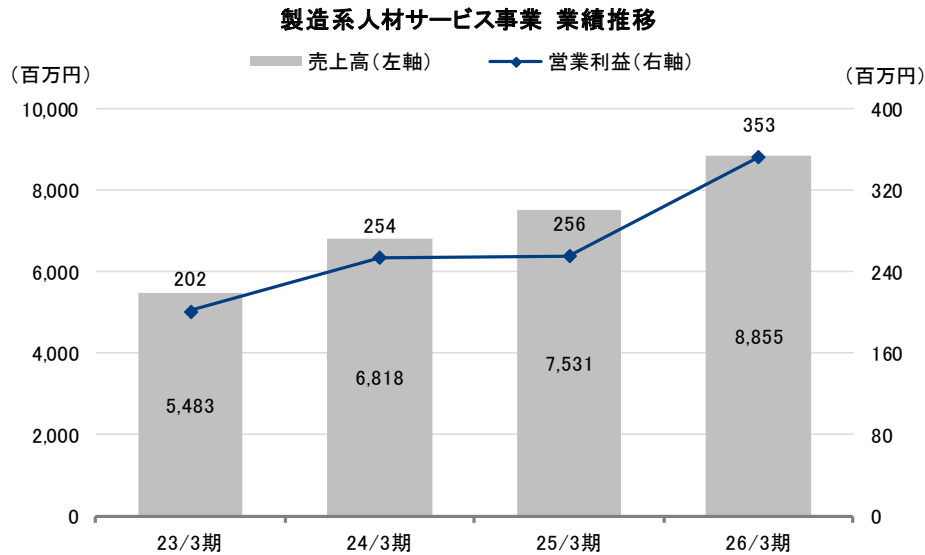
一般事務事業部門の売上高は前期比4.1%減の5,231百万円となった。地方自治体向けマイナンバー関連派遣案件や窓口業務派遣案件が堅調に推移したほか、民間企業向けもインターネット広告事業者等の既存取引先からの受注量が拡大したものの、前期に稼働していた金融機関向けの新NISA案件が大幅な規模縮小となったほか、地方自治体及び公益法人の短期派遣案件が終了または規模縮小となったことが減収要因となった。

(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期比17.6%増の8,855百万円、営業利益は同38.0%増の353百万円と増収増益が続き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減産に伴う派遣案件の規模縮小や終了、派遣から直接雇用に切り替える動きなどがあり受注量が減少したものの、調味料や冷凍食品など既存取引先からの受注量が拡大したことや健康食品製造などの新規取引先を開拓できたこと、さらには農産物加工の請負案件を受注したことなどにより増収を確保した。製造加工部門の売上高は、住宅設備製造からの政府施策関連大型派遣案件を中心に総合電機製造や住宅設備製造など既存取引先からの受注量が拡大したほか、包装資材や電子部品製造など新規取引先の開拓も進んだことで2ケタ増収となった。

業績動向

利益面では、派遣単価の引き上げに取り組んだほか、登録者募集費や事務機械費などの経費節減と効率運用に取り組んだことで大幅増益となった。営業利益率も前期の3.4%から4.0%と初めて4%台に乗せたが、事業規模を拡大していくことで利益率もさらに上昇する可能性があると思われ、弊社では見ている。



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、前期比10.9%減の252百万円、営業利益は同37.1%減の24百万円となった。退職社員の補充ができなかったことに加え、取引先の組織改組の影響で受注量が減少し減収減益要因となった。

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対応する方針

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況は、資産合計が前期末比2,623百万円増加の22,501百万円となった。主な変動要因は、流動資産では現金及び預金が592百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が2,026百万円それぞれ増加し、固定資産では有形固定資産が27百万円、投資その他の資産が198百万円それぞれ増加し、無形固定資産が166百万円減少した。

負債合計は前期末比1,522百万円増加の6,488百万円となった。有利子負債が158百万円減少した一方で、未払金が282百万円、未払法人税等が482百万円、未払消費税等が576百万円それぞれ増加し、受注損失引当金を113百万円計上した。また、純資産合計は同1,100百万円増加の16,013百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益2,588百万円の計上と、配当金支出1,424百万円により利益剰余金が1,164百万円増加した。

キャリアリンク | 2026年7月3日 (金)
 6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の74.2%から70.9%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3.3%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750百万円増加の10,785百万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。収益性についてはROAで18.5%、ROEで16.9%、営業利益率で8.7%といずれも収益の回復とともに向上している。同社は今後も資本効率を意識した経営に取り組み、潤沢にある手元キャッシュについてはM&Aを含む成長投資や株主還元に充当する方針だ。

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	20,279	19,411	18,288	20,853	2,564
(現金及び預金)	5,097	9,928	10,724	11,316	592
(受取手形・売掛金・契約資産)	14,668	8,620	7,121	9,148	2,026
固定資産	1,530	1,798	1,589	1,648	59
資産合計	21,809	21,209	19,878	22,501	2,623
流動負債	7,455	5,865	4,353	5,981	1,627
固定負債	827	868	612	507	-105
負債合計	8,283	6,734	4,965	6,488	1,522
(有利子負債)	1,065	1,049	689	531	-158
純資産	13,526	14,475	14,912	16,013	1,100
経営指標					
<安全性>					
流動比率					
自己資本比率	61.5%	67.6%	74.2%	70.9%	-3.3pp
有利子負債比率	7.9%	7.2%	4.6%	3.3%	-1.3pp
ネットキャッシュ(百万円)	4,032	8,879	10,035	10,785	750
<収益性>					
ROA	39.9%	15.3%	13.1%	18.5%	5.4pp
ROE	52.6%	15.9%	12.6%	16.9%	4.3pp
売上高営業利益率	14.5%	7.5%	6.7%	8.7%	2.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

取引基盤の拡大と長期案件の受注推進により増収増益が続く見通し

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の49,100百万円、営業利益で同5.1%増の4,095百万円、経常利益で同5.0%増の4,110百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.5%増の2,810百万円と増収増益が続く見通しだ。主力の事務系人材サービス事業の売上高が、BPO関連事業部門を中心に同10.8%増と伸長し、収益をけん引する。利益面では、今後の持続的成長に向けて専門家人材を増員するなど運用体制の強化を図るとともに、AI関連等への投資を計画していることもあり、営業利益率で若干の低下を見込んでいるものの、成長のために必要な先行投資を継続的に実施した場合に、確保すべき営業利益率として設定している。増収効果により増益を継続する。

また、例年どおり期中に受注するBPO案件において稼働期間が上期より下期に長くなる傾向にあること、また新規案件は立ち上げ初期費用が発生することを踏まえ、半期ベースでは下期偏重型の業績計画を立てている。具体的には、中間期業績は売上高で前年同期比4.0%増の22,516百万円、営業利益で同12.7%減の1,692百万円と増収減益を見込んでいる。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	44,642	-	49,100	-	10.0%
事務系人材サービス事業	35,534	79.6%	39,368	80.2%	10.8%
製造系人材サービス事業	8,855	19.8%	9,500	19.3%	7.3%
その他事業	252	0.6%	232	0.5%	-8.3%
営業利益	3,895	8.7%	4,095	8.3%	5.1%
経常利益	3,915	8.8%	4,110	8.4%	5.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,588	5.8%	2,810	5.7%	8.5%
1株当たり当期純利益(円)	218.00		236.60		

出所：決算短信よりフィスコ作成

(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10.8%増の39,368百万円を見込んでいる。主力のBPO関連事業では、地方自治体に対して取引基盤を強固にすべく、業務領域の拡充と長期契約案件の獲得に注力する。民間企業に対しても引き続き、新規取引先の開拓と業務領域の拡大並びに新規事業開発を並行して推進する。

なお、前期の業績に貢献した戸籍法改正関連案件の売上は業務終了により大きく減少するものの、さらなる業務領域の拡充と市民課業務を始めとする長期案件の受注推進について取り組む。

成長施策については、持続的な成長に向けて、取引先満足度の向上や業務改善・品質向上に向けた運用体制の強化に取り組むほか、AIを始めとしたIT技術の活用による業務効率化について、高度なスキルを持つ専門人材の採用を進めるなど成長投資を積極的に行う予定である。

(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7.3%増の9,500百万円を見込んでいる。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が増加基調にあり、これら需要に対応していくほか新規顧客の開拓も推進する。また、現状は人材派遣が売上高の98%を占めているが、請負業務や人材紹介業務にも注力するほか、新規業務への参入も視野に入れ、営業拠点の増設を計画している。顧客開拓により業務量の確保に目途が立てば、順次開設していく予定だ。

2029年3月期までの3年間は 成長基盤を構築しながら堅実な収益成長を目指す

2. 中期経営計画

(1) 業績計画

2026年5月に発表した2029年3月期までの中期経営計画では、2030年3月期以降のさらなる成長を見据え、持続的成長を実現するための基盤強化に取り組む期間と位置づけ、業績計画については国内外の不透明な経済情勢を踏まえて、実現可能性の高い計画を策定した。具体的には、2029年3月期の売上高で54,290百万円、営業利益で4,527百万円、経常利益で4,542百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で3,104百万円を設定した。3年間の年平均成長率は売上高で6.7%、営業利益、経常利益で5.1%、親会社株主に帰属する当期純利益で6.2%となる。また、事業セグメント別売上高の年平均成長率については、事務系人材サービス事業で7.0%、製造系人材サービス事業で5.8%となる。製造系人材サービスについては、直近3年間の年平均成長率が17.3%となっており、事業規模がまだ100億円に達していないことからすると、成長率が上振れすることも十分に考えられる。

今後の見通し

中期経営計画数値計画

(単位：百万円)

	26/3期 実績	27/3期 予想	28/3期 計画	29/3期 計画	CAGR※
売上高	44,642	49,100	51,626	54,290	6.7%
事務系人材サービス事業	35,534	39,368	41,404	43,556	7.0%
製造系人材サービス事業	8,855	9,500	9,984	10,484	5.8%
その他事業	252	232	238	250	-0.3%
営業利益	3,895	4,095	4,305	4,527	5.1%
営業利益率	8.7%	8.3%	8.3%	8.3%	
経常利益	3,915	4,110	4,320	4,542	5.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,588	2,810	2,953	3,104	6.2%

※ 3年間の年平均成長率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 成長戦略

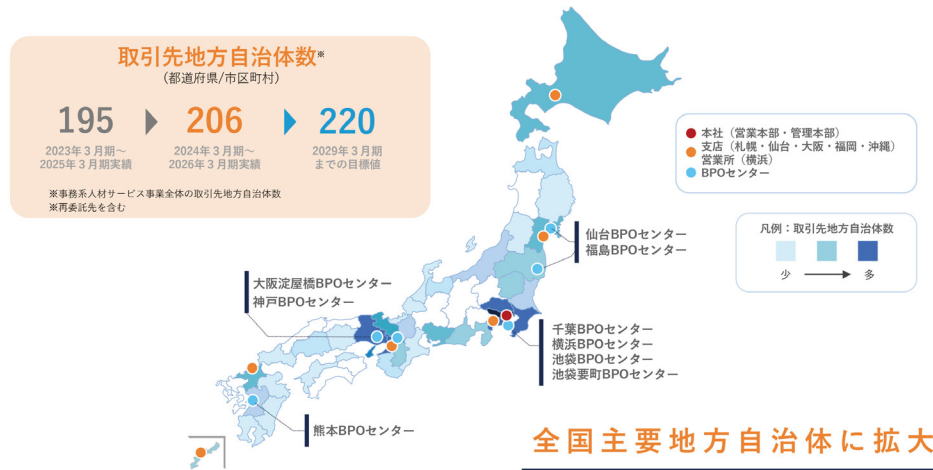
成長戦略として、業績基盤の拡大、持続的成長への積極投資、インオーガニック成長の3つを重点施策として取り組む方針だ。

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で売上規模の拡大とともに安定性の向上を図る。ダブル広域化戦略において、短期的には業務領域の拡大による1自治体当たり案件数の増加に注力する。既に、マイナンバー関連や給付金案件、各種窓口業務など複数業務を受注する自治体数が増え始めており、エリアを拡大するよりも既存取引先のなかで業務領域を拡大する方が、事業効率の面からもメリットが大きい。取引先自治体数については再委託先も含めて直近の206自治体※から2029年3月期は220自治体まで拡大することを目標としている。

※ 事務系人材サービス事業において、2024年3月期～2026年3月期の期間で取引実績のあった地方自治体数。

取引先自治体数



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(ディスクレマー)をお読みください。

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

今後の見通し

生成AIの普及によって今後、事務派遣ニーズが減少するリスクがあるものの、地方自治体におけるBPO案件は多岐にわたっており、対人業務が完全になることはない。また、非定期に発生する業務に対する需要もあること、シェア拡大余地が大きいことなどから、今後も持続的な成長を続けることは可能と弊社では見ている。

BPO受注実績

自治体案件の主な実績

- ▶ 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
- ▶ 全国給食費無償化関連業務
- ▶ 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

窓口関連業務

- ▶ 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

申請事務関連業務

- ▶ 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
- ▶ 病院事務関連業務
- ▶ キャッシュレス決済ポイント還元業務
- ▶ 避難計画作成関連業務

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

受注実績の蓄積により着実な業務領域の拡大を図る

出所：決算説明会資料より掲載

また、民間企業向けでは新規事業開発、業務領域拡大によって成長を目指す。慢性的な人手不足や賃金上昇などを背景に、BPO市場は今後も安定成長が見込まれ、大手BPO事業者と良好な関係を構築していることもあり、同社にとって成長余地は大きい。

製造系人材サービス事業では、派遣業務主体から請負業務などへの展開、並びに拠点の拡充を進めていくことで売上成長を図る。請負業務になれば自助努力で収益性を高めることが可能なため、利益率の向上につながる可能性がある。

(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う方針だ。具体的には、取引先満足度の向上、業務改善・品質向上に向けたBPO案件の運用体制強化につながる人材投資や、AIの活用などDXへの取り組みを推進するための高度なスキルを有する専門家人材の採用を進める。

(c) インオーガニック成長

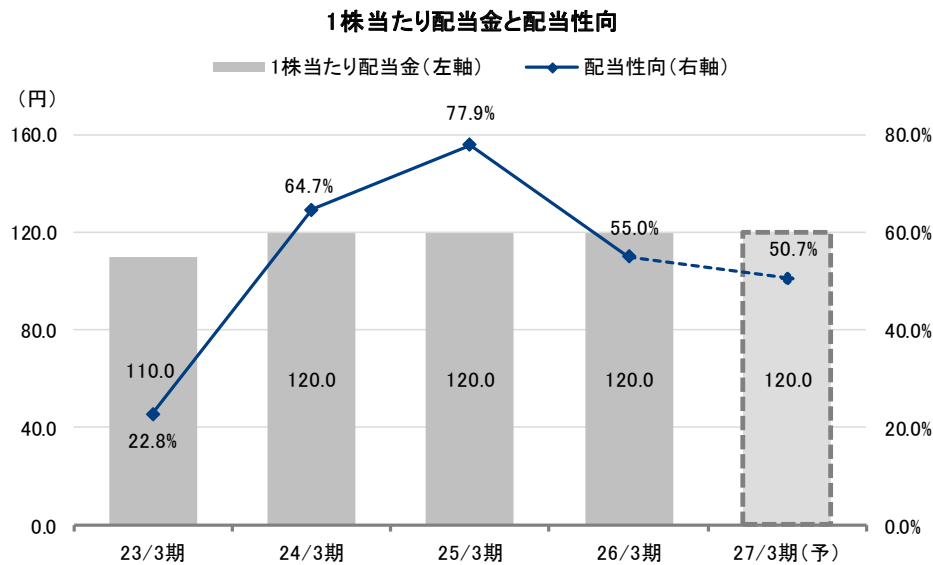
インオーガニック成長として、M&Aや事業アライアンスへの投資について検討・推進していく。中期経営計画の業績計画には織り込んでいないため、これらが実行されれば上乗せ要因となる可能性がある。同社は定款の変更を行い新規領域に進出することを視野に入れている。進出にあたって、これら領域で事業展開している企業をM&Aまたはアライアンスを組めれば、時間をかけずにスムーズに事業を拡大できるため、今後の動向が注目される。

株主還元策

2029年3月期まで1株当たり120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55.0%)を実施した。また、2029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めることから、120.0円を継続する方針を決定している。

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5.9%と高く(6月3日の終値2,116円で算出)、安定したインカムゲインを得られる銘柄として注目されよう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主還元策

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。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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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