

|| 企業調査レポート ||

キャリアリンク

6070 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 8 日 (金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2018年2月期業績	01
2. 2019年2月期業績見通し	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	05
■ 業績動向	05
1. 2018年2月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
■ 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
1. 2019年2月期の業績見通し	09
2. JBSの完全子会社化とDSBとの資本業務提携について	10
3. 事業別の売上見通しと営業戦略	11
■ 中期経営計画	12
1. 中期経営計画の概要	12
2. 事業別戦略	14
■ 株主還元策	15
■ 情報セキュリティ対策	16

■ 要約

M&Aの実施により金融機関向け人材サービス事業の成長ポテンシャルが高まる

キャリアリンク<6070>グループは、BPO（業務プロセスの外部委託）関連を中心とした事務系人材サービス事業と製造系人材サービス事業を展開する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。2017年3月に製造系人材サービス事業を分社化し、キャリアリンクファクトリー（株）を設立。2018年3月にはM&Aにより金融機関向け人材派遣会社の（株）ジャパン・ビジネス・サービス（以下、JBS）を完全子会社化した。2018年2月期より連結業績を開始。

1. 2018年2月期業績

2018年2月期の連結業績は、売上高で前期比9.1%減の16,774百万円、営業利益で同44.9%減の551百万円となった。製造系人材サービス事業は前期比22.1%増収と好調に推移したものの、民間企業向けBPO関連事業部門で民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務処理量が想定以上に縮小したほか、官公庁向けもマイナンバー関連業務が減少したことにより主力の事務系人材サービス事業が同13.2%減収と振るわず、4期ぶりの減収減益となった。また、営業利益率も減収要因に加えて売上構成比が変化したことにより前期の5.4%から3.3%に低下した。

2. 2019年2月期業績見通し

2019年2月期の連結業績は、売上高で前期比31.0%増の21,968百万円、営業利益で同13.6%減の476百万円を見込む。売上高については引き続き民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つでの業務処理量の減少が続くものの、新たに完全子会社化したJBSで約3,500百万円の上積みとなるほか、製造系人材サービス事業が食品加工業者向けを中心に2ケタ増ペースで拡大する見込みで、2期ぶりに過去最高を更新する見通し。一方、営業利益については上記の民間企業向けBPO大型プロジェクト案件や官公庁向け臨時給付金関連の減少、並びに採用費の増加等により減益が続く見通し。ただ、半期ベースでは、民間企業向けBPO大型プロジェクト案件のマイナス影響が一巡する今下期から前年同期比で増益に転じる見込み。

3. 中期経営計画

同社グループは2021年2月期までの3ヶ年中期経営計画を発表した。2021年2月期の経営数値目標として売上高27,200百万円、営業利益710百万円を目指す。BPO関連事業部門を成長エンジンとした成長戦略を加速していくことに加えて、JBSの子会社化や資本業務提携先であるだいら証券ビジネス<8692>（以下、DSB）との協業による金融機関向けビジネスの拡大、並びに製造系人材サービス事業の強化等を成長戦略として掲げている。特に、金融機関向け売上構成比については、2018年2月期の約6%から2021年2月期は約23%と急上昇する見込みだ。営業利益率が2.6%と2018年2月期の3.3%よりも若干低下する格好だが、これはBPO市場における競争が激化していることやJSBの営業利益率がまだ低いことから、今回は実現性の高い保守的な計画としたことが要因となっている。

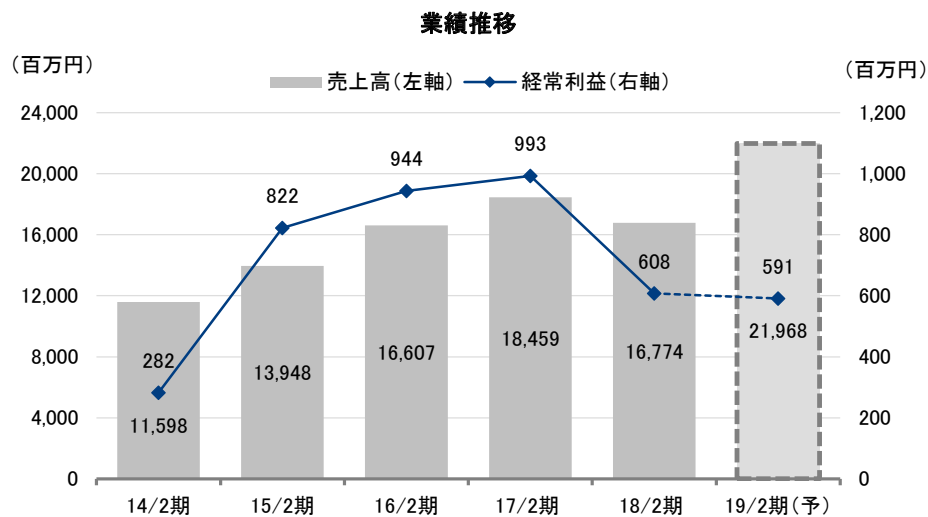
要約

4. 株主還元策

同社グループは、株主還元策として安定配当の継続と株主優待制度を導入しており、業績の状況等を勘案して株主還元の充実を検討していく方針を示している。2019年2月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの10.0円(配当性向33.6%)を予定している。また、株主優待については毎年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円～2,000円相当)。

Key Points

- ・ 事務系及び製造系人材サービス事業を展開する総合人材サービス会社でBPO関連事業部門が主力
- ・ 2019年2月期は過去最高売上を更新、利益も下期から増益に転じる見通し
- ・ 金融機関向け人材サービス事業の拡大を目的にJBSの完全子会社化とDSBとの資本業務提携を発表、2020年2月期以降の収益貢献に期待



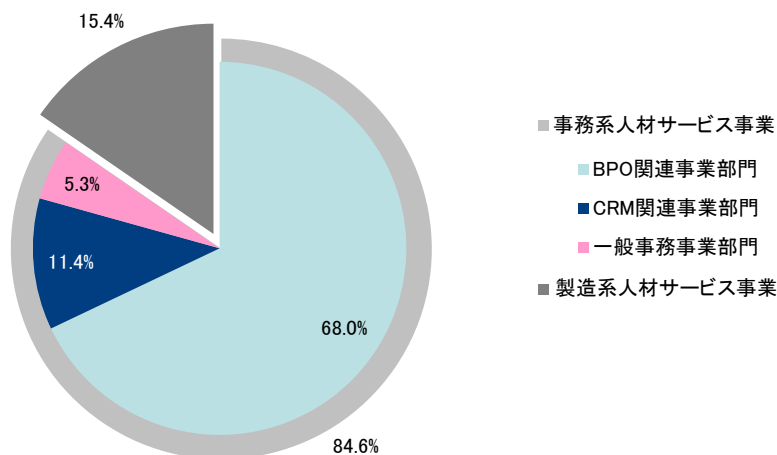
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

事務系及び製造系人材サービス事業を展開する 総合人材サービス会社で BPO 関連事業部門が主力

同社グループは 1996 年に創業した人材派遣会社で、短期間での大量動員・業務立ち上げの運用ノウハウを強みに BPO 関連事業部門を中心に事業を拡大してきた。売上高構成比を見ると、BPO 関連事業部門に CRM 関連事業部門、一般事務事業部門を合わせた事務系人材サービス事業で売上高の 84.6% を占め、製造系人材サービス事業で 15.4% を占めている（2018 年 2 月期実績）。製造系人材サービス事業については機動的な経営により成長を加速化するため、2017 年 3 月に会社分割し、子会社のキャリアリンクファクトリーを新設している。

事業別売上高構成比(18/2期)



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

BPO 関連事業部門は、売上高の 68.0% を占める同社の主力事業となっている。BPO (Business Process Outsourcing) とは、企業や官公庁などの業務プロセスの一部について、業務の効率化、コスト削減、あるいはサービス品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、並びに官公庁や企業等の業務プロセスの一部についての企画提案型の人材派遣及び業務請負を行っている。

事業概要

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）、業務効率化、管理コストの削減、サービス品質の向上等が挙げられ、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っていることにある。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、社員を現場に常駐させることによって、派遣スタッフの労務管理を含めた現場での運用能力強化だけでなく、オペレーションの改善施策提案等による業務効率の向上に取り組むことで、労働時間の短縮やサービス品質を高め、顧客満足度の向上につなげていることが強みとなっている。

BPO 業務の運用に関して、同社では経験豊富な 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、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の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等への人材派遣・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 関連事業部門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コンタクトセンター等で請け負っている。

(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、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。CRM 関連事業部門や一般事務事業部門における人材派遣業務に関しては、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の寡占化が進んでおり競争も激しいが、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。このため、CRM 関連事業部門や一般事務事業部門でそれぞれ受注を獲得した案件で、その後に追加で異なる業務の受注を獲得した場合は、BPO 関連事業部門の売上げとして計上されることになる。

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事業である。企業の製造拠点等において、食品加工並びに製造の組み立て作業等の業務についての人材派遣、請負業務を行っている。顧客の業種別売上高構成比ではコンビニエンスストアを中心とした食品加工業者が57%と最も高く、輸送機械や家電、医療機器等が続く。

業績動向

2018年2月期は官公庁向け案件や民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つでの業務縮小により、4期ぶりの減収減益に転じる

1. 2018年2月期の業績概要

2018年2月期の連結業績は、売上高で前期比9.1%減の16,774百万円、営業利益で同44.9%減の551百万円、経常利益で同38.8%減の608百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同35.5%減の414百万円と4期ぶりの減収減益となった。内容としては、製造系人材サービス事業は食品加工業者向けを中心に前期比22.1%増収と好調に推移したものの、民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務処理量の縮小が想定以上に進んだことや、官公庁向けマイナンバー業務の一巡により事務系人材サービス事業が同13.2%減収と落ち込んだことが減収要因となった。

売上原価率は上記の民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の業務縮小を主因として前期比0.9ポイント上昇の81.3%となった。また、販管費率も売上高の減収により同1.2ポイント上昇の15.4%となった。この結果、営業利益率は同2.1ポイント低下の3.3%となった。直近では年金関連業務の大幅縮小で減収減益となった2014年2月期に2.6%となったが、それに次ぐ水準まで低下したことになる。

また、2018年1月に修正発表した会社計画との比較ではほぼ計画どおりの着地となったが、期初会社計画(売上高19,056百万円、営業利益709百万円)に対しては、売上高で12%、営業利益で22%下回ったことになる。この下振れ要因は、主に民間の大型BPO案件の1つで業務縮小が想定を上回るペースで進んだことが挙げられる。同社では、同案件の減少をカバーすべく新規受注獲得に注力したが、BPO市場における競争激化もあって減少分をカバーしきれなかった。

なお、営業外収支が前期比で若干改善しているが、これはキャリアリンクファクトリーの分社化に関連して、消費税の簡易課税適用に伴う差益63百万円を計上したことが主因となっている。

業績動向

2018年2月期業績

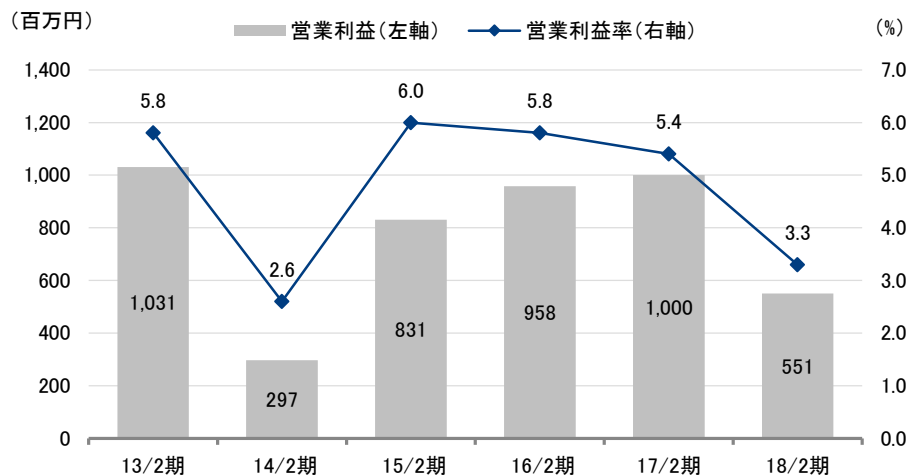
(単位：百万円)

	17/2期		会社計画	18/2期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	18,459	100.0%	16,817	16,774	100.0%	-9.1%	-0.3%
事務系人材サービス事業	16,339	88.5%	14,193	14,186	84.6%	-13.2%	-0.0%
製造系人材サービス事業	2,120	11.5%	2,624	2,587	15.4%	22.1%	-1.4%
売上原価	14,835	80.4%	-	13,634	81.3%	-8.1%	-
販管費	2,623	14.2%	-	2,588	15.4%	-1.3%	-
営業利益	1,000	5.4%	535	551	3.3%	-44.9%	2.9%
経常利益	993	5.4%	594	608	3.6%	-38.8%	2.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	642	3.5%	373	414	2.5%	-35.5%	11.0%

注：17/2期は非連結決算。会社計画は2018年1月修正発表数値。

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益と営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の動向

(1) 事務系人材サービス事業

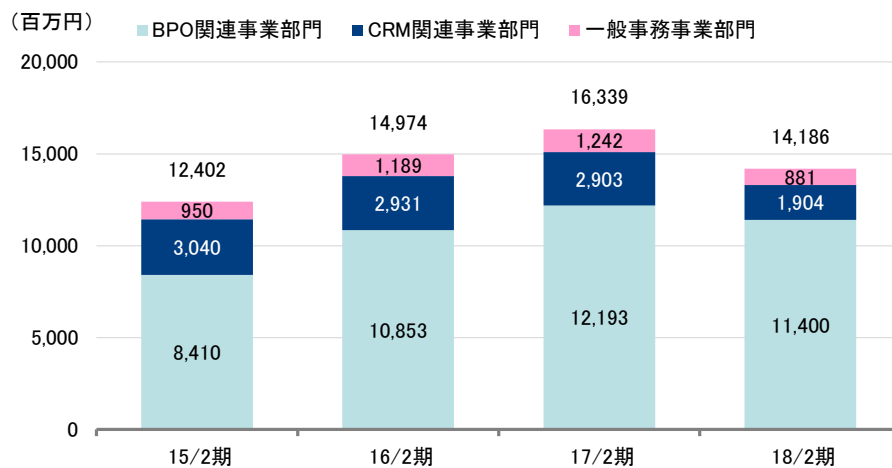
事務系人材サービス事業の売上高は前期比 13.2% 減の 14,186 百万円、営業利益は 525 百万円（前期は非開示）となった。売上高の内訳を見ると、主力の BPO 関連事業部門は前期比 6.5% 減の 11,400 百万円となった。BPO 事業者や金融機関、官公庁、エネルギー関連企業等からの新規案件の受注があったものの、民間企業向けの BPO 大型プロジェクト案件の 1 つで業務処理量の縮小が想定以上に進んだこと、また、官公庁向けでもマイナンバー関連業務がピークアウトしたことが減収要因となった。

業績動向

CRM 関連事業部門は前期比 34.4% 減の 1,904 百万円となった。地方でのテレマーケティング事業者向けの新規受注が増加したものの、大手テレマーケティング事業者からの受注が総じて低調に推移したほか、コールセンター業務に付随して関連業務も同一案件で受注できたため、BPO 関連事業部門で売上計上した案件も発生したことが減収要因となった。

一般事務事業部門は前期比 29.0% 減の 881 百万円となった。官公庁や金融機関向け事務派遣案件の新規受注を獲得した一方で、一般事務業務に付随して関連業務も同一案件で受注できたため、BPO 関連事業部門で売上計上した案件も発生したことが減収要因となった。

事務系人材サービス事業売上高推移

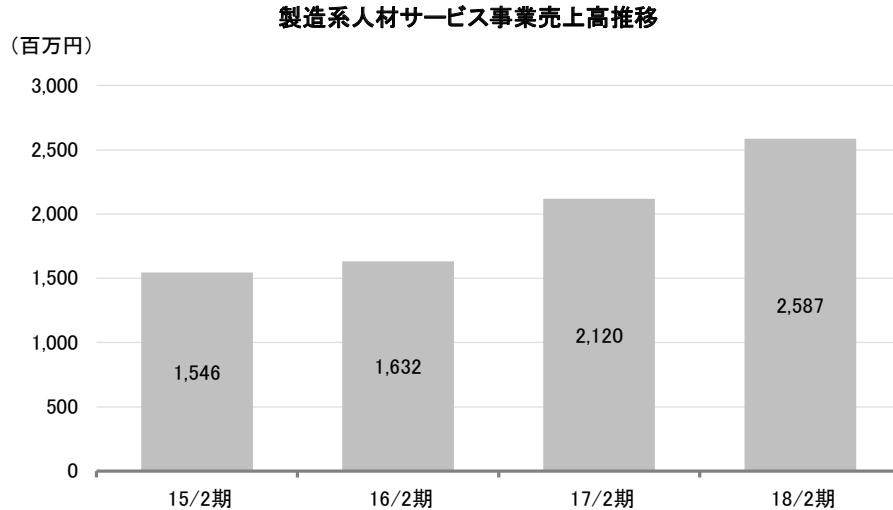


出所：決算短信よりフィスコ作成

(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 22.1% 増の 2,587 百万円、営業利益は 26 百万円（前期は非開示）となった。慢性的な人材不足を背景に、食品加工業者やメーカー各社からの受注が好調に推移した。また、2018年2月期は子会社としてキャリアリンクファクトリーを設立したことや事業拡大のための支店開設等先行投資を実施したこともあり、営業利益率は 1.0% と全社平均よりも低水準にとどまった。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 財務状況と経営指標

財務の健全性は維持、収益性の回復が課題に

2018年2月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比73百万円減少の5,764百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金が305百万円増加した一方で、受取手形及び売掛金が292百万円、有価証券が100百万円減少した。また、固定資産では投資その他資産が96百万円増加した。

負債合計は前期末比254百万円減少の2,379百万円となった。有利子負債が335百万円増加した一方で、未払い法人税等が193百万円、未払金が97百万円、その他負債が280百万円減少した。また、純資産は前期末比181百万円増加の3,384百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上で414百万円、配当金の支払いで125百万円、自己株式の取得で123百万円の支出となっている。

経営指標を見ると、負債が減少した一方で純資産が増加したことにより自己資本比率が前期末の54.6%から58.1%に上昇した。有利子負債比率は前期の19.9%から29.0%と若干上昇したものの、全体的には財務の健全性は保たれていると判断される。一方、収益性についてはROAが前期の17.3%から10.5%、ROEが22.0%から12.7%、売上高営業利益率が5.4%から3.3%といずれも低下しており、収益性の改善が今後の課題となる。

財務状況と経営指標

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	15/2期	16/2期	17/2期	18/2期	増減額
流動資産	4,902	4,900	5,178	5,055	-123
(現預金)	3,173	2,617	2,778	3,084	+305
固定資産	412	719	658	708	+49
総資産	5,314	5,620	5,837	5,764	-73
負債合計	3,119	2,961	2,633	2,379	-254
(有利子負債)	768	875	635	971	+335
純資産	2,194	2,658	3,203	3,384	+181
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	41.3%	47.3%	54.6%	58.1%	+3.5pt
有利子負債比率	35.0%	32.9%	19.9%	29.0%	+9.1pt
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	18.9%	17.3%	17.3%	10.5%	-6.8pt
ROE (自己資本利益率)	24.5%	24.4%	22.0%	12.7%	-9.3pt
売上高営業利益率	6.0%	5.8%	5.4%	3.3%	-2.1pt

注：18/2期は連結決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年2月期は過去最高売上高を更新、利益も下期から増益に転じる見通し

1. 2019年2月期の業績見通し

2019年2月期の連結業績は、売上高が前期比31.0%増の21,968百万円、営業利益が同13.6%減の476百万円、経常利益が同2.7%減の591百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.2%減の363百万円となる見通し。官公庁向け臨時給付金関連案件や民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務処理量が減少となる一方で、2018年3月に完全子会社化したJBSの売上高で約3,500百万円を見込むほか、製造系人材サービス事業の好調により、売上高は2期ぶりに過去最高を更新する。営業利益に関しては上記の民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の減収が続くことや人材採用費の増加等により減益を見込んでいる。また、営業外でキャリアリンクファクトリーの消費税等差益120百万円を計上することにより、経常利益の減益率は小幅にとどまることになる。

今後の見通し

上記の民間企業向け BPO 大型プロジェクト案件については 2016 年 2 月期をピークに業務の縮小が続いてきたが、全体の収益に与えるマイナスの影響も今上期で一巡する格好となる。このため、半期ベースで見れば業績は今上期が底で、下期以降は新規 BPO 案件の獲得や製造系人材サービス事業の拡大等により増益基調に転じるものと予想される。通期の業績計画から上期計画を差し引いた下期の業績は、売上高で前年同期比 46% 増の 11,795 百万円、営業利益で同 75% 増の 378 百万円を見込んでいることになる。なお、JBS については収益性がまだ低いことから、利益面での貢献は計画にほとんど織り込んでいない。

2019 年 2 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/2 期		19/2 期			
	実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	16,774	-9.1%	10,173	16.7%	21,968	31.0%
事務系人材サービス事業	14,186	-13.2%	-	-	17,600	24.1%
製造系人材サービス事業	2,587	22.1%	-	-	3,500	35.3%
その他事業	-	-	-	-	868	-
営業利益	551	-44.9%	98	-70.7%	476	-13.6%
経常利益	608	-38.8%	147	-55.5%	591	-2.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	414	-35.5%	73	-66.4%	363	-12.2%
1 株当たり EPS (円)	33.16		5.98	-	29.79	

出所：決算短信よりフィスコ作成

金融機関向け人材サービス事業の拡大を目的に JBS の完全子会社化と DSB との資本業務提携を発表、2019 年 2 月期以降の収益貢献に期待

2. JBS の完全子会社化と DSB との資本業務提携について

同社は 2018 年 2 月に、DSB の完全子会社であった JBS の全株式を取得するとともに（株式取得日は 2018 年 3 月 31 日）、DSB と資本業務提携を締結したと発表した。JBS は大手証券会社を中心とした金融機関向け人材派遣事業を主力事業とし、そのほかにも人事給与請負事業やビジネスサポート事業を行っている。事業拠点は東京、大阪、札幌の 3 拠点で、2018 年 3 月末の従業員数は 877 名（うち、派遣稼働数 778 名）となっている。

JBS の 2017 年 3 月期業績は、売上高で 3,609 百万円、営業損失で 32 百万円。売上高については順調に拡大しているものの、収益性が低い点が課題となっている。なお、人材派遣事業の売上高については、同社の事務系人材サービス事業に、人事給与請負事業やビジネスサポート事業についてはその他事業に含まれることになる。

同社では JBS の子会社化の実現により、今後、双方の経営資源を相互に活用することで、金融機関向け人材サービス事業の一段の拡大が図れると同時に、業務効率の向上による収益性向上が期待できることを挙げている。株式の取得価額は 918 百万円となり、のれんも発生しない。

今後の見通し

JBSの直近3年間の業績と財務状況

(単位：百万円)

	15/3期	16/3期	17/3期
売上高	2,918	3,357	3,609
営業利益	-39	38	-32
経常利益	-29	41	69
当期純利益	-36	23	34
総資産	1,423	1,515	1,429
純資産	1,055	1,079	1,052

出所：会社リリースよりフィスコ作成

また、DSBとの資本業務提携の目的として以下の3点を挙げている。第1に、DSBが得意とする金融機関向けBPO案件において同社の運用ノウハウや人的リソースを活用することでBPO関連事業部門を拡大すること、第2に、金融機関以外の民間及び官公庁向けにおいて、より幅広い人材サービスの提供を可能とし、企画提案型BPO業務処理受託を一層充実させていくこと、第3に、両社の経営資源を相互活用し、各々の事業成長及び業務効率の向上を目指すこと、などとなる。具体的な協業の取り組みに関しては現在、協議を進めている段階だが、地方金融機関向けに、さまざまな提案を行い、潜在需要を掘り起こしていくと考えられる。なお、資本提携に関しては両社の関係をより強固なものとするため、同社の発行株数の1%相当の金額の株式を相互に持ち合うことを2018年4月20日に実施した。

3. 事業別の売上見通しと営業戦略
(1) BPO関連事業部門

BPO関連事業部門の売上高は前期比2%増の11,600百万円を見込む。減収要因としては、前述した民間企業向けBPO大型プロジェクト案件のほか、官公庁向けの臨時給付金業務がなくなることが挙げられ、新規BPO案件の獲得などでカバーする格好となる。

営業戦略としては、JBSの完全子会社化とDSBとの資本業務提携を通じた金融機関・SIer向けビジネスの拡大を推進していくほか、BPOベンダーとの協業により銀行の預貯金口座付番制度・金融合理化需要の取り込みを図っていく。また、中央省庁や政令指定都市等の案件獲得や恒常的公共サービスへの事業領域拡大などにも注力していく方針だ。BPO市場では参入企業の増加もあって、競争が年々激しくなっているが、同社ではナレッジ化推進やサービス品質向上による差別化を図ることで、引き続き主力事業として売上拡大を図っていく方針だ。

(2) CRM関連事業部門

CRM関連事業部門の売上高は前期比68%増の3,200百万円を見込んでいる。JBSの完全子会社化による増収により、金融機関向けの売上拡大を見込む。また、札幌や仙台、福岡、沖縄など地方都市におけるテレマーケティング事業者の需要も引き続き取り込んでいく方針だ。

(3) 一般事務事業部門

一般事務事業部門の売上高は前期比 217% 増の 2,800 百万円を見込んでいる。JBS の完全子会社化による増収及び DSB との業務提携による地方金融機関向け案件の拡大が見込まれる。同社でもスタッフのキャリアパスを実現するためのフォロー活動を実施し、証券外務員等の資格が必要となる高単価な金融案件の取り込みを推進していく。

(4) 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 35% 増の 3,500 百万円と 2 ケタ成長が続く見通し。食品業界をメイン領域と位置付け、高品質なチーム派遣により食品系コンビニエンスストアの顧客開拓及び取引規模の拡大を推進していく。2018 年は新たに首都圏にも進出し、2 拠点を開設する計画となっており、拠点開設後に人材採用を行いスムーズな事業展開を図っていく方針だ。

■ 中期経営計画

2021 年 2 月期に売上高 27,200 百万円、 営業利益 710 百万円を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社グループは毎年ローリングしている 3 ケ年の中期経営計画を発表した。最終年度（2021 年 2 月期）の業績目標値として売上高 27,200 百万円、営業利益 710 百万円を目指していく。3 年間の年平均成長率では、売上高で 17.5%、営業利益で 8.8% の成長を見込んでいる。2019 年 2 月期は減益となるものの、2020 年 2 月期以降は 2 ケタ増収増益で拡大していくことになる（2020 年 2 月期の経常利益は消費税等差益がなくなるため減益となる）。

2021 年 2 月期の営業利益率が 2.6% と 2018 年 2 月期の 3.3% を下回る水準で、利益の伸びが低い印象を受けるが、これは JBS の完全子会社化による影響に加えて、事業拡大に向けた人材採用・育成費等の増加を見込んでいることによる。また、主力の BPO 関連事業部門で受注競争が激化しているほか、RPA（Robotic Process Automation）の登場により簡易な事務作業については、今後 RPA が代替していくことが想定されるなどの事業リスクも考慮し、実現性の高い保守的な計画としたことが要因だ。

キャリアリンク | 2018年6月8日(金)
 6070 東証1部 | <http://www.careerlink.co.jp/ir/>

中期経営計画

中期経営計画

(単位：百万円)

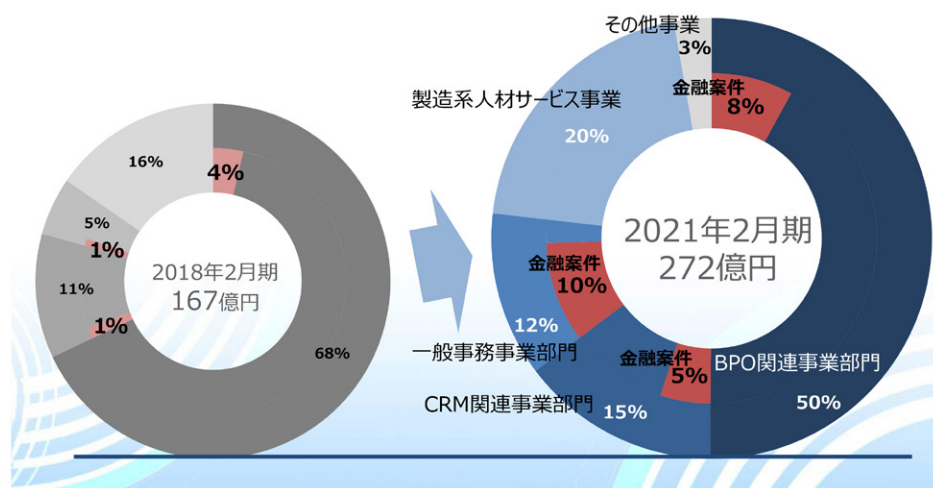
	18/2期 実績	19/2期 計画	20/2期 計画	21/2期 計画	平均成長率 (18/2～21/2)
売上高	16,774	21,968	24,700	27,200	17.5%
BPO関連事業部門	11,400	11,600	12,500	13,600	6.1%
CRM関連事業部門	1,904	3,200	3,700	3,900	27.0%
一般事務事業部門	881	2,800	3,100	3,200	53.7%
製造系人材サービス事業	2,587	3,500	4,500	5,500	28.6%
その他事業	-	868	900	1,000	-
営業利益	551	476	580	710	8.8%
(利益率)	3.3%	2.2%	2.3%	2.6%	-
経常利益	608	591	570	710	5.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	414	363	380	480	5.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期経営計画達成に向けた戦略としては、人材派遣市場における競争力強化やマイナンバー需要の取り込み、民間・官公庁の大型BPO案件獲得による売上規模の拡大のほか、金融機関向け事業の拡大、製造系人材サービス事業の全国展開による事業拡大、M&Aの実施等に取り組んでいく方針となっている。特に金融機関向け事業に関しては、DSBとの業務提携効果やJBSの完全子会社化によって、売上高構成比で2018年2月期の6%から2021年2月期には23%まで引き上げていく計画となっている。なお、M&Aについては同業他社や事業領域の拡大につながるIT系企業などを対象としているが、業績計画には織り込んでいない。

事業別売上高構成比

金融関連案件を20%超へ



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 事業別戦略

(1) BPO 関連事業部門

主力の BPO 関連事業部門の売上高は、高品質な BPO サービスの提供により顧客満足度 No.1 の BPO 実現を目指していくことで、2021 年 2 月期に 13,600 百万円、年平均成長率で 6.1% 成長を目指していく。目標達成に向けた施策としては、以下の 4 点となる。

- a) DSB との資本業務提携及び JBS の完全子会社化による金融・Sier 向け BPO 案件の拡大。
- b) BPO ベンダーとの預貯金口座付番需要、金融合理化需要の協業。
- c) 中央省庁、大型政令指定都市の BPO 案件獲得と、恒常的な公共 BPO 案件の定着並びに成長基盤の構築。
- d) 「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強化によるシェア拡大。

(2) CRM 関連事業部門

CRM 関連事業部門の売上高は、2021 年 2 月期に 3,900 百万円を目指す。高付加価値な提案により BPO 化が進めば、BPO 関連事業部門に一部売上げが移行する可能性はある。目標達成に向けた施策として、以下の 4 点を挙げている。

- a) テレマーケティング事業者の需要取り込み。
- b) 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 関連事業部門の受注拡大を推進する。
- c) 就業スタッフの品質を向上させ、単価値上げを毎事業年度で実現する。
- d) チーム派遣へ KPI を導入し、業務効率化と顧客満足度の向上を実現し、利益を拡大する。

CRM の高利益案件とは、証券外務員等の資格を要する専門職性の強い業務となる。これら業務は時給単価も高いため、これら人材の採用や育成に注力し、時給単価の高い案件の比率を高めることで、収益性向上も実現できることになる。

(3) 一般事務事業部門

一般事務事業部門の売上高は、2021 年 2 月期に 3,200 百万円を目指す。高利益案件の周辺業務を取り込み、BPO 化を推進していく戦略となっている。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るなど多様なビジネスモデルでの展開にも注力していく方針だ。

(4) 製造系人材サービス事業

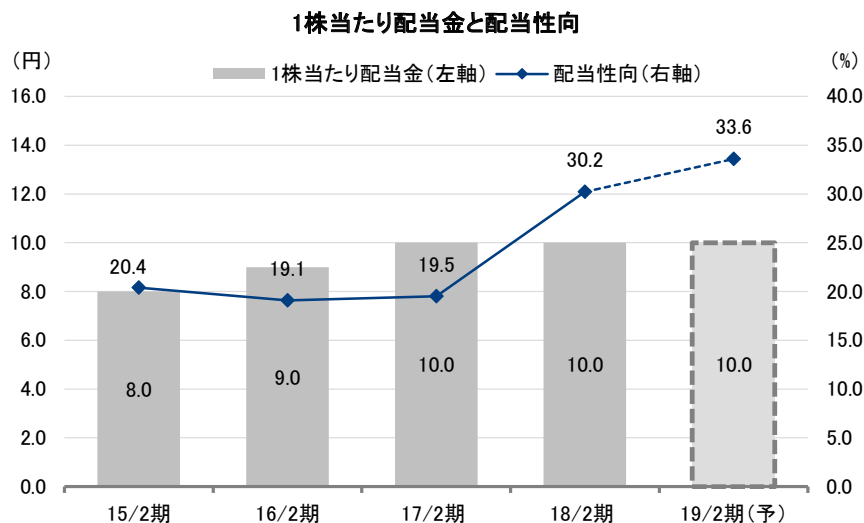
製造系人材サービス事業の売上高は 2021 年 2 月期で 5,500 百万円と、年間 1,000 百万円ペースでの拡大を目指している。成長戦略としては以下の 4 点を挙げている。

- a) コンビニベンダー等の食品加工会社を中心に事業拡大を展開する。
- b) 主婦、外国人労働者、シニア層など多様な人材が活躍できる分野の事業拡大と、その関連企業への展開を図る。
- c) 外国人労働者の稼働者数を全就業スタッフの 50% 以上を実現する (2018 年 2 月期実績で約 19%)。
- d) 出店を加速させ、売上拡大と全国展開を目指す (2018 年 4 月時点の勤務地エリアは首都圏、静岡県、関西、九州・沖縄)。

株主還元策

業績動向に応じた安定配当の継続と株主優待を実施

株主還元策として同社グループでは、企業価値の増大を最優先に M&A や IT 投資などに向けた内部留保資金を蓄えつつ、配当金に関しては業績状況等を勘案して、安定的な配当を継続していくことを基本方針としている。2019年2月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの10.0円(配当性向33.6%)を予定している。また、株主優待については毎年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)。



注：2016年6月1日に1：2の株式分割を実施。16/2期以前の配当金を遡及して修正している。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待内容

対象株主	8月末の株主名簿に記載されている株主	
優待内容	100-200株未満	QUOカード(500円相当)
	200-500株未満	QUOカード(1,000円相当)
	500株以上	QUOカード(2,000円相当)
送付時期	年1回、10月下旬を予定	

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

同社グループは業務上、多くの個人情報や機密情報を扱っており、情報セキュリティに関しては、その重要性及びリスクを十分に認識している。情報セキュリティ規程を整備するとともに、2010年4月にはISO/IEC27001※の認証を取得して、社員の教育やセキュリティ管理を組織的かつ継続的に行っている。

※ ISO/IEC27001とは、情報セキュリティマネジメントシステムの規格（情報の保管方法、ウイルス対策、メールの使用ガイドライン、障害発生時の行動計画等の要素で構成）を指す。

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。“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