

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2017 年 11 月 15 日 (水)

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月期第2四半期累計業績は減収減益	01
2. 2018年2月期業績は減益見通しだが、下期以降は上向きに転じる	01
3. 2020年2月期に売上高26,800百万円、経常利益1,430百万円を目指す	01
4. 株主還元策として、業績動向に応じた安定配当の継続と株主優待を実施	02
■ 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2018年2月期第2四半期累計業績の概要	04
2. 2018年2月期の連結業績見通し	05
■ 中期経営計画	06
■ 株主還元策	07
■ 情報セキュリティ対策	08

■ 要約

金融機関向けマイナンバー関連業務の拡大により 2019年2月期以降は再成長に向かう

キャリアリンク <6070> は、BPO（業務プロセスの外部委託）関連事業部門を主軸とした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。官公庁向け案件での高い実績を背景に、民間企業向け大型 BPO 案件の受注獲得を進めている。また、製造系人材サービスにも注力すべく、2017年3月に会社分割によりキャリアリンクファクトリー（株）を設立。2018年2月期より連結業績の開示を開始した。

1. 2018年2月期第2四半期累計業績は減収減益

2018年2月期第2四半期累計（2017年3月-8月）の連結業績は、売上高で8,718百万円、営業利益で335百万円となり、前年同期の単独業績との比較では8.1%減収、40.0%減益となった。また、期初会社計画との比較でも売上高で4.9%減、営業利益で2.0%減と若干下回る結果となった。製造系人材サービス事業は食品加工業者や大手家電メーカー向け等を中心に前年同期比23.4%増収と好調に推移したが、主力の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ことが響いた。また、官公庁向けBPO案件もマイナンバー・臨時給付金関連業務がひと段落し減収要因となっている。

2. 2018年2月期業績は減益見通しだが、下期以降は上向きに転じる

2018年2月期通期の連結業績は売上高で前期比3.2%増の19,056百万円、経常利益で同29.5%減の700百万円と期初計画を据え置いた。下期も特定の民間企業向けBPO大型プロジェクト案件や官公庁向けの減収傾向が続くものの、BPO関連では金融機関向けのマイナンバー関連業務や電力サービス関連業務が伸びるほか、製造系人材サービス事業も食品加工業者向けを中心に一段の成長が見込まれており、半期ベースでは下期から上向きに転じる見通しとなっている。

3. 2020年2月期に売上高26,800百万円、経常利益1,430百万円を目指す

同社グループは3ヶ年中期経営計画で、最終年度となる2020年2月期に売上高26,800百万円、経常利益1,430百万円を目標として掲げている。主力事業であるBPO関連事業部門を2017年2月期実績の12,193百万円から3年後に18,600百万円と1.5倍にするほか、製造系人材サービス事業も同様に2,120百万円から4,500百万円と2.1倍に拡大していく。BPO関連事業部門では2019年2月期以降、銀行預金口座のマイナンバー紐付け運用が本格的に開始される見込みのため、現状、準備を進めている段階にある。また、製造系人材サービス事業では営業エリアの拡大を進めていくと同時に、シニア層や外国人留学生をミックスしたチーム派遣を推進し、売上を拡大していく戦略となっている。なお、同社グループではBPO関連事業部門の競争力強化につながるIT系企業等のM&Aも検討している。

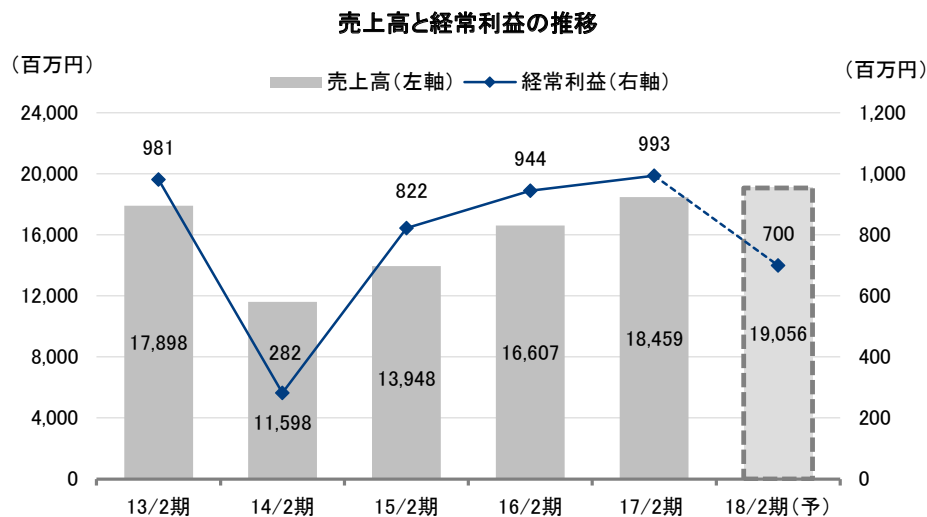
要約

4. 株主還元策として、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は、安定配当の継続と株主優待制度を導入しており、配当方針は業績動向に応じて安定的かつ着実な配当成長を目指していく考えを示している。2018年2月期の1株当たり配当金は減益見込みではあるが、前期比横ばいの10.0円(配当性向26.8%)を予定している。また、株主優待としては、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(500～2,000円相当)。

Key Points

- ・ BPO 関連事業部門が売上高の6割強を占める総合人材サービス会社
- ・ 2018年2月期第2四半期累計業績は民間BPO案件や官公庁向けの業務縮小が響き減収減益に
- ・ BPO 関連事業部門と製造系人材サービス事業を積極拡大し、2020年2月期に売上高26,800百万円、経常利益1,430百万円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

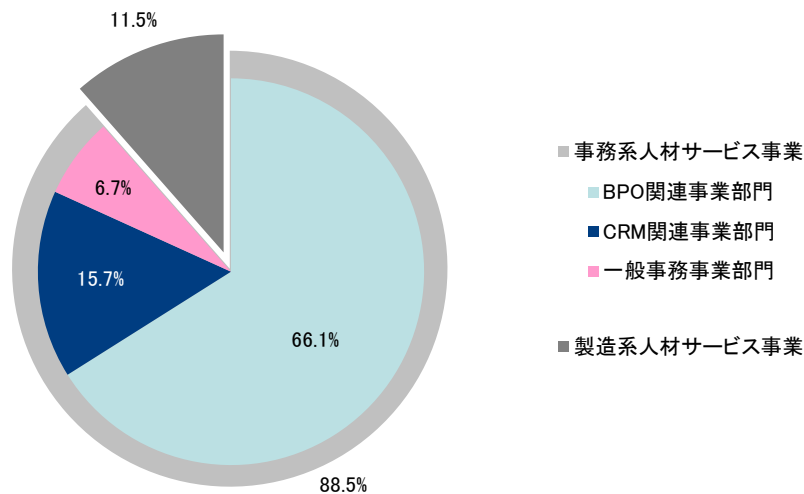
■ 事業概要

BPO 関連事業部門が売上高の 6 割強を占める総合人材サービス会社

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に強みに BPO 関連事業部門を中心に事業を拡大してきた。売上高構成を見ると、BPO 関連のほか CRM 関連、一般事務の事務系人材サービス事業で売上高の 88.5% (2017 年 2 月期実績)、製造系人材サービス事業で 11.5% を占めている。製造系人材サービス事業については、2017 年 3 月に会社分割により子会社のキャリアリンクファクトリーを新たに設立し、事業展開している。

CRM 関連事業部門や一般事務事業部門については BPO 関連事業部門につなげていくためのフック役としての位置付けとなっており、顧客先においてそれぞれ周辺業務を追加受注した場合には、BPO 関連事業部門の売上高として計上している。BPO 関連事業部門の主力顧客は大手 BPO ベンダーのほか大手 SIer 等となるが、顧客から直接受注するケースもある。また、製造系人材サービス事業では食品加工業者向けで売上高の約 6 割を占めており、西日本エリアを中心に事業展開している。

事業別売上高構成比(17/2期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2018年2月期第2四半期累計業績は、 民間BPO案件や官公庁向けの業務縮小が響き減収減益に

1. 2018年2月期第2四半期累計業績の概要

2018年2月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比8.1%減の8,718百万円、営業利益で同40.0%減の335百万円、経常利益で同40.3%減の331百万円、四半期純利益で同38.9%減の217百万円となった。内容としては、製造系人材サービス事業が食品加工業者向けを中心に前年同期比23.4%増収と好調に推移したものの、BPO関連事業部門を中心に事務系人材サービス事業が同11.8%減収と落ち込んだことが減収減益要因となった。

BPO関連事業部門では民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで、また、官公庁向けのマイナンバー、臨時給付金関連の業務処理量が減少したが、これらを除いたベースでは増収増益だったと言える。また、期初会社計画比では売上高で4.9%、営業利益で2.0%それぞれ下回ったが、これは民間企業向け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が要因となっている。

2018年2月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	17/2期2Q累計			18/2期2Q累計			
	実績	売上高比	期初計画	実績	売上高比	前年同期比	計画比
売上高	9,489	-	9,163	8,718	-	-8.1%	-4.9%
事務系人材サービス事業	8,501	89.6%	7,933	7,500	86.0%	-11.8%	-5.5%
BPO関連事業部門	6,485	68.3%	6,447	6,177	70.9%	-4.7%	-4.2%
CRM関連事業部門	1,393	14.7%	1,130	905	10.4%	-35.0%	-19.9%
一般事務事業部門	622	6.6%	355	417	4.8%	-33.0%	17.5%
製造系人材サービス事業	987	10.4%	1,230	1,218	14.0%	23.4%	-1.0%
売上原価	7,560	79.7%	-	7,079	81.2%	-6.4%	-
販管費	1,369	14.4%	-	1,303	15.0%	-4.8%	-
営業利益	558	5.9%	341	335	3.8%	-40.0%	-2.0%
経常利益	554	5.8%	336	331	3.8%	-40.3%	-1.6%
四半期純利益	355	3.7%	224	217	2.5%	-38.9%	-3.4%
期末従業員数(名)	736	-	-	634	-	-13.9%	-

注：17/2期は非連結決算

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

事業セグメント別の動向を見ると、事務系人材サービス事業の売上高は前年同期比 11.8% 減の 7,500 百万円、営業利益は 308 百万円（前年同期は非開示）となった。売上高の内訳を見ると、主力の BPO 関連事業部門は前年同期比 4.7% 減の 6,177 百万円となった。その主な要因は、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や自治体向けの売上減であるが、一方で、大手 BPO ベンダーや SIer のほか、金融機関等からの受注が拡大しており、顧客数に関しても順調に拡大しているようだ。

CRM 関連事業部門の売上高は前年同期比 35.0% 減の 905 百万円となった。テレマーケティング事業者向けの地方案件の新規受注が増加したものの、首都圏のコールセンター業務が競争激化により低迷したほか、一部案件については BPO 関連事業部門に移行したことが減収要因となった。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 33.0% 減の 417 百万円となった。官公庁や民間企業向けに新規受注を獲得したが、一部案件が BPO 関連事業部門に移行したことが減収要因となった。

製造系人材サービス事業の売上高は前年同期比 23.4% 増の 1,218 百万円、営業利益は 26 百万円（前年同期比は非開示）となった。工場等での慢性的な人材不足を背景に、食品加工業者や大手家電メーカー等からの受注が拡大した一方、食品加工部門が新規参入業種であることから、営業利益率は 2.2% と全社平均よりも低くなっている。

なお、2017 年 8 月末の従業員数は 2016 年 8 月末比で 13.9% 減の 634 名となった。主に、民間企業向け BPO 大型プロジェクト案件の売上減少等により変動的な現場常駐社員が減少したことに伴うもので、今後も受注状況によって現場常駐社員は増減していくものと予想される。なお、2017 年 4 月の新卒社員数は 39 名（前年は 57 名）で、2018 年の新卒採用予定数は 30 名となっている。

2018 年 2 月期は増収減益見通しだが、 2019 年 2 月期以降は再成長に転じる見通し

2. 2018 年 2 月期の連結業績見通し

2018 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 3.2% 増の 19,056 百万円、営業利益が同 29.1% 減の 709 百万円、経常利益が同 29.5% 減の 700 百万円、当期純利益が同 27.2% 減の 467 百万円といずれも期初計画を据え置いている。利益ベースでは 4 期ぶりに減益に転じることとなる。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 45.8%、営業利益で 47.3% と会社計画をやや下回っているものの、下期は BPO 関連事業部門において金融機関向けや電力サービス関連の業務拡大が見込まれるほか、製造系人材サービス事業も営業エリアの拡大等により、売上高がさらに拡大する見通しとなっており、計画の達成を目指していく考えだ。

2018年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	17/2期(非連結)			18/2期(連結)			
	実績	売上高比	前期比	上期実績	通期計画	前期比	2Q進捗率
売上高	18,459	100.0%	11.2%	8,718	19,056	3.2%	45.8%
事務系人材サービス事業	16,339	88.5%	9.1%	7,500	16,200	-0.9%	46.3%
BPO関連事業部門	12,193	66.1%	12.3%	6,177	12,900	5.8%	47.9%
CRM関連事業部門	2,903	15.7%	-1.0%	905	2,800	-3.5%	32.3%
一般事務事業部門	1,242	6.7%	4.5%	417	500	-59.7%	83.4%
製造系人材サービス事業	2,120	11.5%	29.9%	1,218	2,600	22.6%	46.8%
営業利益	1,000	5.4%	4.3%	335	709	-29.1%	47.3%
経常利益	993	5.4%	5.2%	331	700	-29.5%	47.3%
当期純利益	642	3.5%	8.6%	217	467	-27.2%	46.6%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業別の売上見通しでは、BPO関連事業部門が前期比5.8%増の12,900百万円を見込んでいる。第2四半期累計で減収要因となった民間企業向けBPO大型プロジェクトが、下期も上期比で緩やかに減少するが、金融機関向けマイナンバー関連業務やその他既存案件等の売上増によりカバーしていく。

CRM関連事業部門は前期比3.5%減の2,800百万円、一般事務事業部門は同59.8%減の500百万円を見込んでいる。CRM関連事業部門では引き続き九州エリア等の地方のテレマーケティング事業者向けの受注獲得を目指していく。いずれもBPO関連事業部門への移行といった変動要因があるため、通期もその動向に左右されると考えられる。

製造系人材サービス事業については前期比22.6%増の2,600百万円となる見通し。シニア層や外国人留学生雇用者などもミックスしたチーム派遣によるローコストオペレーション運用を差別化戦略として、人手不足が慢性化している食品加工業者向けを中心に新規顧客の開拓並びに既存顧客の他事業所への展開を進めていく戦略だ。営業エリアでは関西から四国、東海エリア、首都圏へと広げていく計画となっている。

■ 中期経営計画

BPO関連事業部門と製造系人材サービス事業を積極拡大し、2020年2月期に売上高268億円を目指す

同社グループは3ヶ年の中期経営計画で、最終年度(2020年2月期)の業績目標値として、売上高で26,800百万円、営業利益で1,440百万円を目標として掲げている。3年間の年平均成長率では、売上高、営業利益ともに年率13%の成長を見込んでいる。規模の拡大に伴って間接費用の比率が下がるため、営業利益率は6%程度まで上昇する可能性があるが、今回は保守的に見て、まずは2017年2月期並みの5.4%の水準まで戻すことを目標とした。

中期経営計画

中期経営計画

(単位：百万円)

	17/2 期実績	18/2 期計画	19/2 期計画	20/2 期計画	年平均成長率 (17/2 ~ 20/2)
売上高	18,459	19,056	22,300	26,800	13.2%
事務系人材サービス事業	16,339	16,200	18,700	22,200	10.6%
BPO 関連事業部門	12,193	12,900	15,300	18,600	15.1%
CRM 関連事業部門	2,903	2,800	2,900	3,000	1.1%
一般事務事業部門	1,242	500	500	600	-21.5%
製造系人材サービス事業	2,120	2,600	3,500	4,500	28.5%
営業利益	1,000	709	1,010	1,440	12.9%
(売上高営業利益率)	5.4%	3.7%	4.5%	5.4%	-
経常利益	993	700	1,000	1,430	12.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	642	467	670	970	14.7%

注：17/2 期は非連結決算

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営業戦略としては、主力の BPO 関連事業部門の拡大に加えて製造系人材サービス事業の育成にも注力していく方針となっている。BPO 関連事業部門については、引き続き大型プロジェクト案件の受注獲得に注力していく。大型プロジェクト案件では、大量の人員を短期間で採用し、業務の早期立ち上げが求められるが、同社グループでは今まで蓄積してきた「チーム派遣」による運用ノウハウを強みとして、新規受注の獲得を進めていく。特に、金融機関向けのマイナンバー関連業務については 2018 年以降、銀行の普通預金口座との紐付作業が開始される見込みとなっている。既に証券業界向けではスタートしているが、2018 年以降は、銀行向けでの需要も本格的に立ち上がり、BPO 関連事業部門の売上をけん引していくものと予想される。製造系人材サービス事業については食品加工業者向けを中心に、営業エリアの拡大も図りながら事業規模を拡大して行く方針だ。

なお、BPO 関連業務の競争力を強化するために、上流工程となるシステム開発分野へ事業領域を拡大すべく、M&A を前向きに検討している。ただ、現状は同社グループの条件に合う案件が見つかりにくく、今回の中期経営計画にはその効果を織り込んでいない。

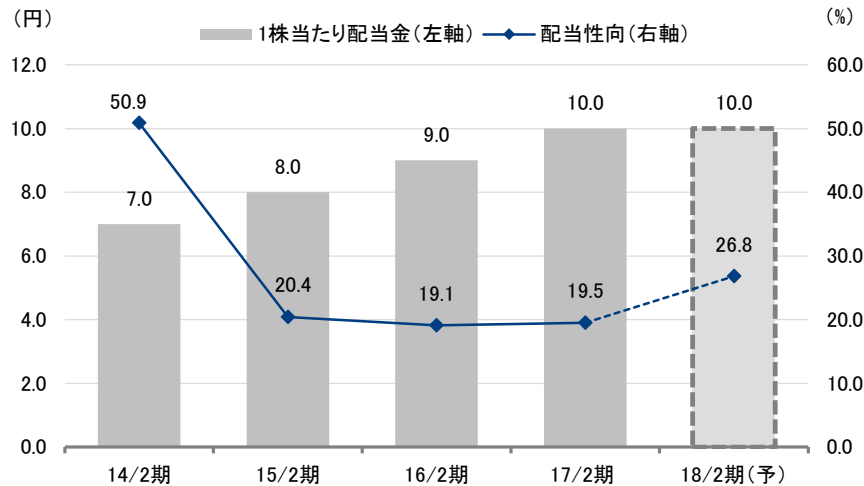
株主還元策

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動向に応じて安定的かつ着実な配当成長を目指している。2018 年 2 月期の業績は減益見込みではあるものの、1 株当たり配当金は前期比横ばいの 10.0 円(配当性向 26.8%)を予定している。また、株主優待制度を導入しており、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)。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



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

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う

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国際規格（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