

|| 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 11 月 21 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. 2019年2月期第2四半期累計業績	01
2. 2019年2月期業績見通し	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
■ 業績動向	06
1. 2019年2月期第2四半期累計業績の概要	06
2. 事業セグメント別の動向	07
■ 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 2019年2月期の業績見通し	10
2. 事業別の売上見通しと営業戦略	12
■ 中期経営計画	13
1. 中期経営計画の概要	13
2. 事業別戦略	15
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	17

■ 要約

キャッシュレス決済関連業務が新たな成長ドライバーとなり、業績は成長軌道に復帰する見通し

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月にキャリアリンクファクトリー（株）を設立し、同年6月に製造系人材サービス事業を分社化した。2018年3月にはM&Aにより金融業界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。

1. 2019年2月期第2四半期累計業績

2019年2月期第2四半期累計（2018年3月-8月）の連結業績は、製造系人材サービス事業の好調やJBSの子会社化により、売上高で前年同期比4.8%増の9,137百万円の増収となったものの、営業利益は同95.8%減の14百万円と大幅減益となった。民間企業向け大型BPOプロジェクト案件の1つで業務受注量が想定以上に早く縮小したことや官公庁向けが減収となるなど主力BPO案件が落ち込んだことが主因だ。

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13.5%増の19,042百万円、営業利益で同75.6%減の134百万円と増収減益となる見通しで、期初計画（売上高21,968百万円、営業利益476百万円）からも下方修正となった。売上高では特定の民間大型BPO案件の業務量の縮小やマイナンバー関連業務の伸び悩みを中心にBPO関連事業で前期比約20%の減少となっているが、製造系人材サービス事業が好調に推移しており、また、JBSの子会社化もあったことから、前期比13.5%の増加となっている。利益面では、期初計画比売上減に伴う売上総利益の減少に加えて、新規受注したキャッシュレス決済関連業務に関する採用費等の発生、JBSの収益力強化に向けた拠点統合に伴う一時費用の発生などが下振れ要因となっている。ただ、半期ベースで見れば下期売上高は9,904百万円、営業利益は119百万円と対上期比で増収増益となる見込みで、業績は底打ちする格好となる。

要約

3. 中期経営計画

2019年2月期の業績修正を行ったことで、2021年2月期までの3ヶ年の業績計画についても今回見直しを行った。2021年2月期は売上高で24,100百万円、営業利益710百万円（当初計画は売上高27,200百万円、営業利益710百万円）とし、売上高の目標値を引き下げている。金融機関向けマイナンバー関連業務の伸びが当初想定を下回ることが主因。ただ、営業利益に関しては当初から保守的に見積もっていたことに加えて、新たにキャッシュレス決済関連業務を受注したこともあり、前回予想を維持している。キャッシュレス決済関連業務とは、小売店舗等への新たなキャッシュレス決済の導入提案業務のことで、2018年10月から一部エリアを中心に事業展開を開始している。以後、順次展開地域を拡げていき、キャッシュレス決済関連業務の売上高は2019年2月期の370百万円から2021年2月期には1,980百万円まで拡大する見込みだ。直近2期間は民間向け大型BPO案件の業務縮小が業績の足かせ要因となってきたが、同案件は当第2四半期でほぼ収束しており、今後の業績面で足かせ要因となることはない。一方で、キャッシュレス決済関連業務や新規BPO案件並びに製造系人材サービス事業の拡大が見込まれることから、業績は、2020年2月期以降、再び成長軌道に復帰するものと予想される。

4. 株主還元策

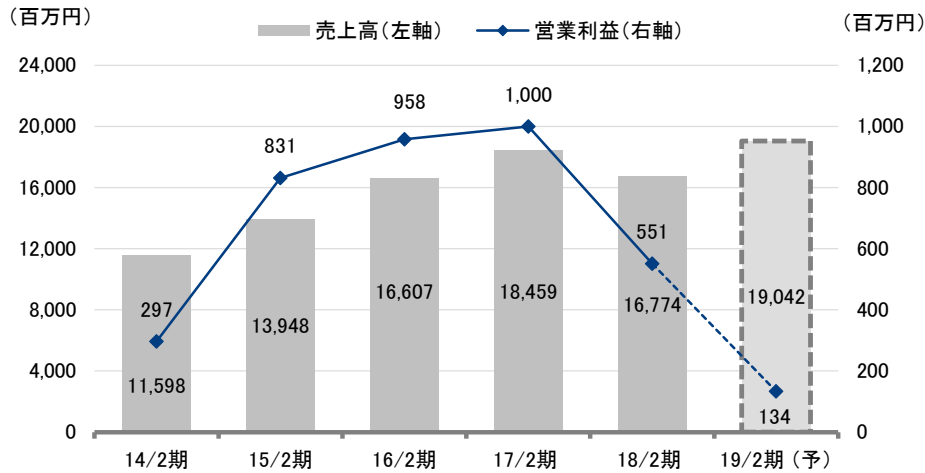
同社は株主還元策として安定配当の継続と株主優待制度を導入しており、業績の状況等を勘案して株主還元の充実を検討していく方針を示している。2019年2月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの10.0円（配当性向84.8%）を予定している。また、株主優待については毎年8月末の株主に対して、保有株式数に応じてQUOカードを贈呈している（500～2,000円相当）。

Key Points

- ・ 事務系及び製造系人材サービスを展開する総合人材サービス会社でBPO関連事業が主力
- ・ 2019年2月期業績は減益見通したが、上期に底打ち下期以降は回復局面入り
- ・ 新たに受注したキャッシュレス決済関連業務は2年後に20億円規模の売上げに成長する見通し

要約

業績推移



注：18/2期より連結決算
 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を展開する総合人材サービス会社で BPO 関連事業が主力

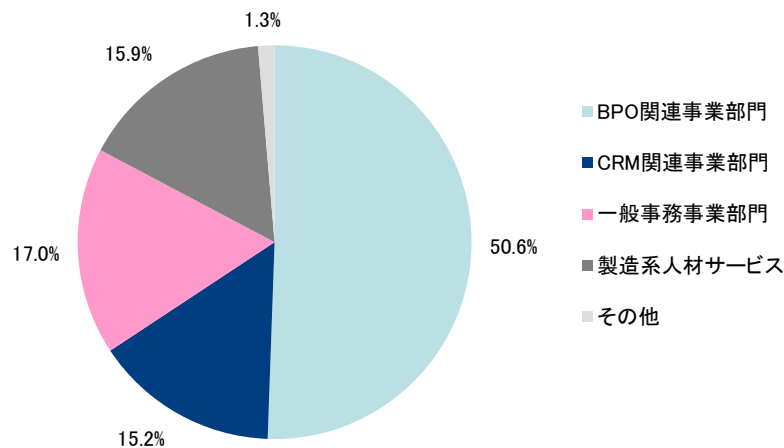
同社は、1996年に創業した人材派遣会社で、短期間での大量動員・業務立ち上げを可能とする運用ノウハウを強みに BPO 関連事業や CRM 関連事業の事務系人材サービス分野を中心に成長を続けてきた。営業拠点は東京のほか、札幌、仙台、新横浜、大阪、福岡、沖縄の7拠点となっている。2017年3月には製造系人材サービス事業の成長加速を図るため、子会社のキャリアリンクファクトリーを新設し、同年6月に事業承継している。

また、2018年3月にだいこう証券ビジネス<8692>(以下、DSB)の子会社であったJBSの全株式を取得するとともに、DSBと資本業務提携を締結している(相互に1%の株式を取得)。JBSは大手証券会社を中心とした金融業界向けに人材サービス事業を展開しているほか、人事給与請負事業やビジネスサポート事業等も行っている。今回のDSBとの資本業務提携の狙いは、1)DSBが得意とする金融業界向けBPO案件において同社の運用ノウハウ並びに人的リソースを活用することで、BPO関連事業を拡大させる、2)金融業界以外の民間企業及び官公庁向けにおいて、より幅広い人材サービス提供を可能とし、企画提案型BPO業務処理受託を一層充実する、3)双方の経営資源を相互活用し、各々の事業成長・業務効率向上を目指す、の3点となる。

事業概要

2019年2月期第2四半期累計の連結売上高構成比で見ると、BPO関連事業部門で50.6%、CRM関連事業部門で15.2%、一般事務事業部門で17.0%と事務系人材サービス事業で売上高の82.7%を占め、製造系人材サービス事業は15.9%となっている。その他として1.3%あるが、これはJBSの子会社で行っている自動車管理事業となる。各事業の内容は以下のとおり。

事業別売上高構成比(19/2期2Q累計)



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

同社の売上高の過半を占める BPO 関連事業部門では、BPO 事業者※が請け負った BPO 業務への人材派遣、並びに、官公庁及び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請負業務を行っており、一部最終顧客から直接受注する案件もある。

※ BPO 事業者…官公庁及び企業等に対して業務効率化等の企画提案を行ったうえで、BPO 業務を受託する者を BPO 事業者と言う。

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）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提案等による業務効率の向上に取り組むことで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。

事業概要

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。

また、大型プロジェクトでは業務工程ごとに派遣会社が複数社入っているケースが多いが、派遣会社が異なることと工程間の連携がスムーズに進まず業務効率が改善されないことも多い。同社ではこれら複数工程を一括受注することで工程間のスムーズな連携を実現し、また、オペレーションの改善提案等により業務効率の向上を図ることで、同一案件内における取引シェア拡大を進めている。

(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、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い、取引先内での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、人材紹介並びに一般事務の請負を行っている。一般事務事業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、CRM 関連事業部門や一般事務事業部門を位置付けている。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。

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となる。主に兵庫県を中心に展開しており、企業の製造拠点等において、組み立て梱包作業や製造に関する業務及び食品加工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が5割強と最も高く、輸送機械や家電、医療機器、流通業界等が続く。営業拠点は姫路本社、東京、静岡、沖縄に続いて、2018年に入って熊本、埼玉に相次いで開設するなど事業エリアの拡大を進めている。

業績動向

2019年2月期第2四半期累計業績は 民間大型BPO案件や官公庁向け案件の業務縮小により増収減益に

1. 2019年2月期第2四半期累計業績の概要

2019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4.8%増の9,137百万円、営業利益で同95.8%減の14百万円、経常利益で同81.7%減の60百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同92.5%減の16百万円と増収減益となった。業績悪化の要因は、民間企業向けの特定大型BPO案件の業務縮小時期が想定よりも早まったこと、また、官公庁向けの臨時給付金関連業務及びマイナンバー関連業務が一巡したことによる減収が主な要因であり、また、新規連結したJBSについても増収には貢献したものの、利益面では若干のマイナス要因となった。

2019年2月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	18/2期2Q累計		期初計画	19/2期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	8,718	-	10,173	9,137	-	+4.8%	-10.2%
事務系人材サービス事業	7,500	86.0%	8,420	7,560	82.7%	+0.8%	-10.2%
BPO関連事業部門	6,177	70.9%	5,557	4,620	50.6%	-25.2%	-16.9%
CRM関連事業部門	905	10.4%	1,458	1,384	15.2%	+52.9%	-5.1%
一般事務事業部門	417	4.8%	1,403	1,556	17.0%	+272.9%	+10.9%
製造系人材サービス事業	1,218	14.0%	1,627	1,453	15.9%	+19.3%	-10.7%
その他	-	-	125	123	1.3%	-	-1.6%
売上原価	7,079	81.2%	8,339	7,491	82.0%	+5.8%	-10.2%
販管費	1,303	15.0%	1,736	1,631	17.9%	+25.1%	-6.0%
営業利益	335	3.8%	98	14	0.2%	-95.8%	-85.7%
経常利益	331	3.8%	147	60	0.7%	-81.7%	-59.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	217	2.5%	73	16	0.2%	-92.5%	-78.1%
期末従業員数(人)	634	-	-	580	-	-8.5%	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

前年同期比での増減要因を見ると、製造系人材サービス事業が19.3%増収となり、また、CRM関連事業部門及び一般事務事業部門は子会社化したJBSの売上高も加わり、それぞれ52.9%、272.9%増収となったものの、BPO関連事業部門で25.2%の減収となったことが響いた。

業績動向

売上原価率は前年同期の81.2%から82.0%に上昇した。その要因は、相対的に利益率が高かった民間企業向け特定大型案件や官公庁向けが減収となったことに加え、原価率が86%台と高いJBSを子会社化したことも影響した。また、販管費は前年同期比327百万円の増加となったが、このうち239百万円はJBSの子会社化により増加したもので、その他の増加要因は、特定大型BPO案件の業務縮小に伴う就業スタッフの有給休暇取得費用の発生や、その他案件の新規スタッフ採用コストの上昇、社員の待遇改善（人件費増）などが挙げられる。この結果、営業利益は前年同期比で321百万円の減益となった。なお、営業外収支が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で消費税簡易税適用に伴う差益47百万円を計上したことによる。

期初計画比で見ると、売上高は1,036百万円下回った。未達分の約半分は民間企業向け特定大型BPO案件の業務縮小が想定よりも早まったことによるもので、そのほか金融機関向けのマイナンバー関連業務や製造系人材サービス事業が下振れ要因となった。

また、営業利益は計画比で83百万円下回ったが、売上減に伴う売上総利益の減少に加えて、特定大型BPO案件での就業スタッフの有給休暇取得費用の発生、採用コストの上昇、JBSにおける札幌支店の移転費用が減額要因となっている。

BPO 関連事業部門が減収となるも、CRM 関連事業部門や一般事務事業部門、製造系人材サービス事業は好調に推移

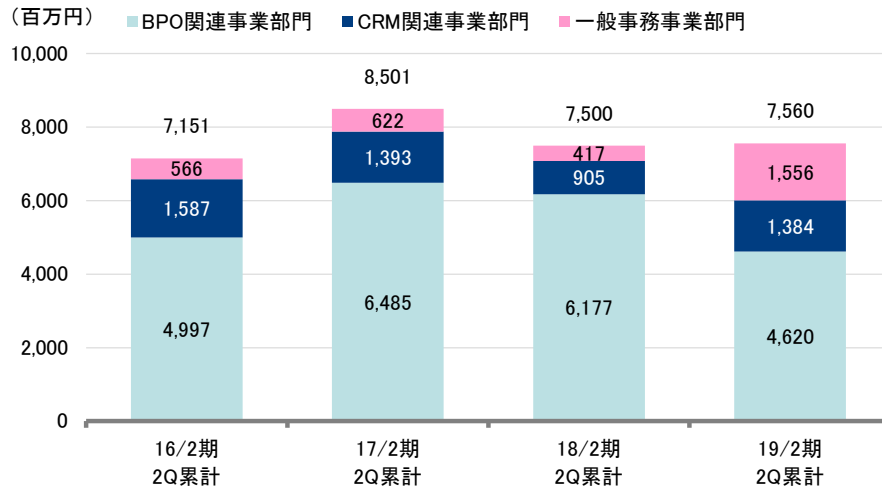
2. 事業セグメント別の動向

(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BPO案件における新規受注獲得やJBSの子会社化により、前年同期比で0.8%増の7,560百万円と微増収となったものの、営業利益は1百万円の損失（前年同期は308百万円の営業利益）となった。相対的に利益率の高かった民間企業向け特定大型BPO案件や官公庁向けの売上減少、就業スタッフの有給休暇取得費用発生、人材採用コスト増、JBSの子会社化等が減益要因となった。各事業部門の売上動向は以下のとおり。

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

BPO 関連事業部門の売上高は前年同期比 25.2% 減の 4,620 百万円と減収となった。大手 BPO 事業者、金融機関、官公庁から新規受注を獲得したほか、既存案件についての料金改定を実施したものの、民間企業向け特定大型案件の業務縮小が想定より早まったこと、また、官公庁向けの臨時給付金関連業務やマイナンバー関連業務も減少したことが減収要因となった。

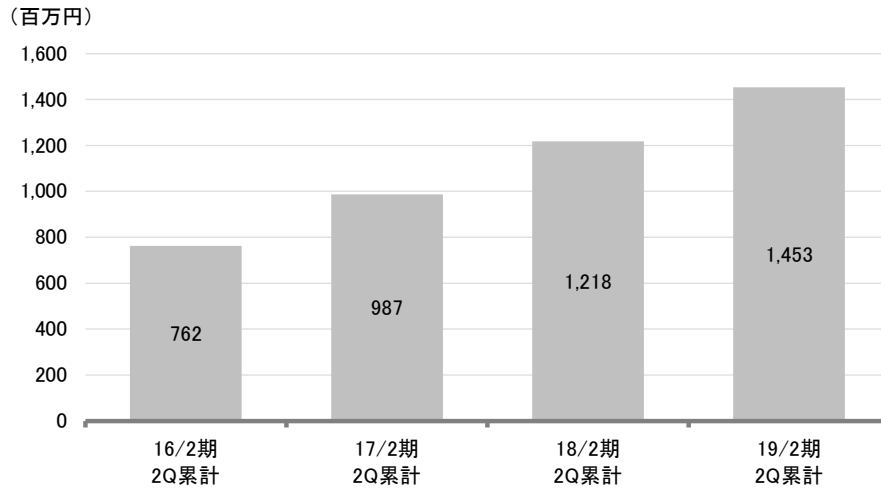
CRM 関連事業部門の売上高は前年同期比 52.9% 増の 1,384 百万円となった。テレマーケティング事業者からの新規受注等が首都圏、札幌、大阪、福岡等で回復したほか、子会社化した JBS の CRM 関連事業売上高が上乗せ要因となった。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 272.9% 増の 1,556 百万円となった。官公庁及び民間企業への事務派遣案件の新規受注が増加したほか、JBS の一般事務事業売上高が上乗せ要因となった。

(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年同期比 19.3% 増の 1,453 百万円、営業利益は同 42.0% 減の 15 百万円となった。コンビニエンス等々の食品加工業者及び大手家電メーカー等からの受注が好調に推移し、売上高は 2 ケタ成長が続いた。利益面では、採用コストの上昇によるスタッフ募集費用の増加や営業拠点開設費用、社員の待遇改善等による販管費増が減益要因となっている。なお、当期は 4 月に熊本営業所、8 月に埼玉支店の新規開設を行っている。

業績動向

製造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

■ 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

2019年2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46百万円増加の5,810百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現預金が369百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が204百万円、有価証券が100百万円増加した。また、固定資産では投資その他資産が60百万円増加した。

負債合計は前期末比196百万円増加の2,576百万円となった。有利子負債が208百万円減少した一方で、未払金が243百万円、未払費用や未払消費税等を含むその他流動負債が114百万円増加した。また、純資産は前期末比150百万円減少の3,234百万円となった。配当金支出123百万円により利益剰余金が107百万円減少したほか、自己株式が39百万円、その他有価証券評価差額金が5百万円それぞれ減少したことによる。

経営指標を見ると、負債が増加した一方で純資産が減少したことにより自己資本比率が前期末の58.1%から55.0%に低下したが、有利子負債の削減に伴い有利子負債比率は前期末の29.0%から23.9%に改善しており、全体的に見れば財務の健全性は保たれていると判断される。引き続きM&Aについて検討を進めているものの、当面は既存事業並びにJBSの収益力強化が優先課題となる。

財務状況と経営指標

貸借対照表

(単位：百万円)

	16/2期	17/2期	18/2期	19/2期 2Q	増減額
流動資産	4,900	5,178	5,055	5,048	-6
（現預金）	2,617	2,778	3,084	2,714	-369
固定資産	719	658	708	762	+53
総資産	5,620	5,837	5,764	5,810	+46
負債合計	2,961	2,633	2,379	2,576	+196
（有利子負債）	875	635	971	762	-208
純資産	2,658	3,203	3,384	3,234	-150
経営指標 （安全性）					
自己資本比率	47.3%	54.6%	58.1%	55.0%	-3.1pt
有利子負債比率	32.9%	19.9%	29.0%	23.9%	-5.1pt

注：18/2期より連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年2月期業績は減益見通しだが、 上期に底打ち下期以降は回復局面入り

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13.5%増の19,042百万円、営業利益が同75.7%減の134百万円、経常利益が同61.0%減の237百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同65.2%減の144百万円と増収減益となる見通し。売上高については、民間企業向け特定大型BPO案件が業務縮小となり、マイナンバー関連業務や官公庁案件も減収となるが、JBSの子会社化等もあり、前期比13.5%の増収となる。

営業利益については、売上増に伴う売上総利益の増加が450百万円となるものの、販管費が867百万円増加することにより減益となる。販管費増加分は子会社化したJBSによるものが過半であり、JBSは2019年2月期に20百万円の営業損失を見込んでいたが、固定費の削減を進めることで2020年2月期以降は黒字転換する見込みとなっている。

また、期初計画比では売上高で2,925百万円、営業利益で341百万円の下修正となる。売上高については民間企業向け特定大型BPO案件の業務縮小が想定よりも早まったこと、官公庁や金融機関向けのマイナンバー関連業務の需要が想定よりも少なかったこと等により、BPO関連事業部門の売上高が期初計画比で約23%下回ることが主因となっている。また、期初時点では意欲的な計画を立てていた製造系人材サービス事業についても期初計画比約13%引き下げたが、前期比では20%増と高成長が続くことに変わりはない。

キャリアリンク | 2018年11月21日(水)
 6070 東証1部 | <http://www.careerlink.co.jp/ir/>

今後の見通し

営業利益に関しては、売上高の減少に伴う売上総利益の減少で期初計画比 350 百万円の減額要因となり、販管費の抑制に取り組んでいるものの、営業利益でも期初計画比 341 百万円の減額となる。販管費項目では、期初計画比で人材採用費のコスト上昇やJBSの拠点移転統合費用発生に加えて、新たに受注したキャッシュレス決済関連業務に関する採用費や研修費用の発生等の費用増要因があるものの、その他経費等の抑制などで吸収する格好だ。

2019年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

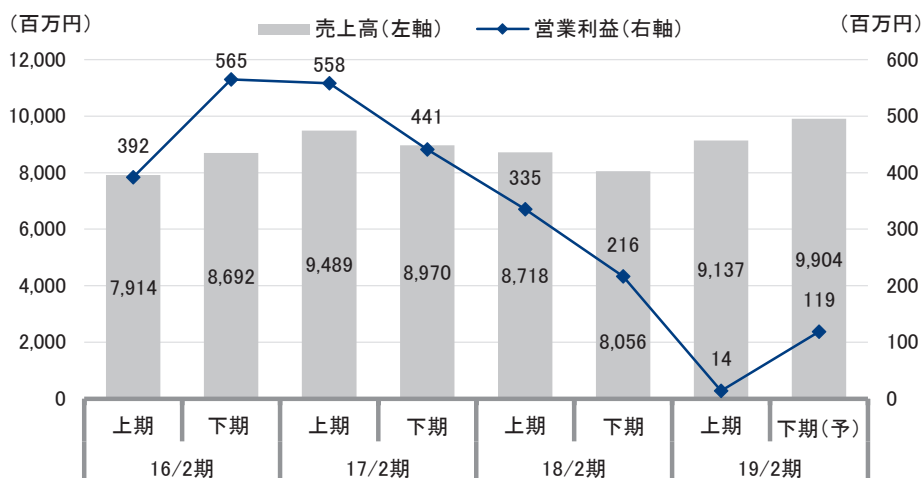
	18/2期		19/2期			
	実績	前期比	期初計画	通期計画	前期比	修正額
売上高	16,774	-9.1%	21,968	19,042	+13.5%	-2,925
営業利益	551	-44.9%	476	134	-75.7%	-341
経常利益	608	-38.8%	591	237	-61.0%	-353
親会社株主に帰属する当期純利益	414	-35.5%	363	144	-65.2%	-219
1株当たりEPS(円)	33.16		29.73	11.79		

注：2018年2月期より連結決算へ移行。2018年2月期における前期比は参考値。

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の業績は、民間企業向けの特定大型BPO案件の業務縮小や官公庁向けの減少により2019年2月期は大幅減益となるものの、半期ベースで見れば上期を底に増益に転じる見通しとなっている。また、下期はJBSを除いたベースでも売上高で8,347百万円となり、2017年2月期の上期をピークに続いてきた減収傾向から反転することになる。直近2期の決算では民間企業向け特定BPO案件の想定を上回る業務縮小を主因に、業績の下方修正を続けてきた同社だが、同案件については当第2四半期で全体の業績に影響を与えないレベルまで売上高が減少したことから、同業務の減少によって業績が下振れするリスクはなくなったと考えられる。このため、今後は製造系人材サービスの成長や、新規受注で獲得したキャッシュレス決済関連業務の拡大により、業績も回復トレンドに転じるものと弊社では見ている。

業績推移(半期ベース)



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

新たに受注したキャッシュレス決済関連業務は2年後に20億円規模の売上げに成長する見通し

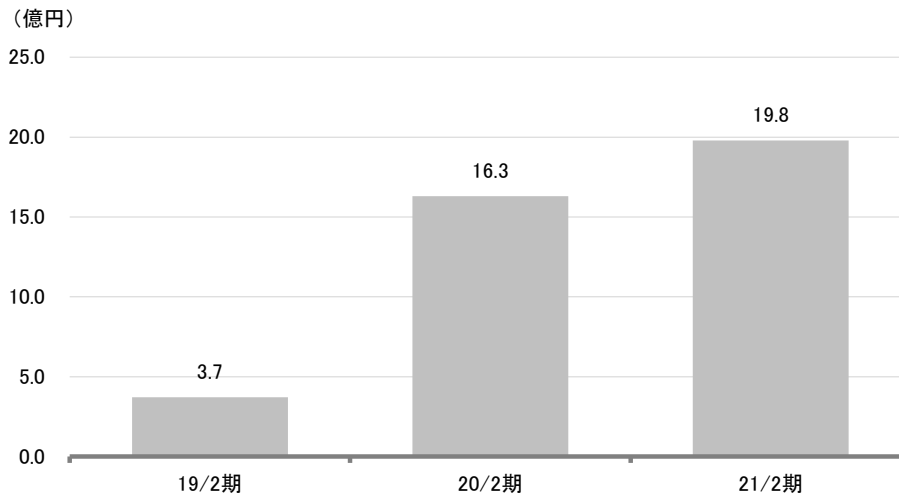
2. 事業別の売上見通しと営業戦略

(1) BPO 関連事業部門

BPO 関連事業部門の売上高は前期比 20% 減の 9,100 百万円を見込む。減収要因としては、前述した特定の民間大型 BPO 案件及びマイナンバー関連業務や臨時給付金業務の業務縮小が挙げられる。ただ、一方で、今後の売上拡大が期待できる新規 BPO 案件の獲得も進んでいる。なかでも注目されるのが新たに受注したキャッシュレス決済関連業務で、2018 年 10 月より一部エリアを中心に事業展開を開始しており、下期だけで 370 百万円の売上を見込んでいる。

キャッシュレス決済関連業務とは、小売店舗等に対して新たなキャッシュレス決済の導入提案を行う業務となる。2018 年 11 月以降、首都圏エリアの他、各地での展開を進め、2021 年 2 月期には売上高で 20 億円規模までの拡大を目指している。前述したように、新規スタッフの採用費用や研修費用等がかかるため、当初の利益率は低いものの、業務が軌道に乗れば売上総利益率で全社平均を上回る水準まで引き上げていくことが可能と見られる。

キャッシュレス決済関連業務の売上高計画



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、BPO 関連事業部門の営業戦略としては、以下の 5 つに特に注力していく方針となっている。

- 資本業務提携先である DSB との協業による、金融・SIer 向けビジネスの拡大を推進（2020 年 2 月期より売上貢献）
- キャッシュレス決済関連業務の受注拡大を推進
- 請負業務に対する運用力強化による成長基盤の構築
- 恒常的公共サービスへの展開領域の拡大を推進
- サービス品質の管理を徹底し、競争力と利益率の向上による更なる差別化を推進

(2) CRM 関連事業部門

CRM 関連事業部門の売上高は前期比 58% 増の 3,000 百万円を見込んでいる。第 2 四半期までと基調は変わらず、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からの受注拡大が続くほか、JBS の売上貢献を見込んでいる。

当期の営業戦略としては、地方でのテレマーケティング事業者の需要を取り込むために各拠点で高付加価値人材の確保を行い、新規登録者の誘致・マッチング力の強化を図ること、また、JBS も含めて地方金融機関における取引拡大の実現に取り組んでいくことを挙げている。

(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 286% 増の 3,400 百万円を見込んでいる。同部門も第 2 四半期までの流れを引き継ぎ、民間企業、官公庁向けの新規受注案件の増加と JBS の子会社化が増収要因となる。

当期の営業戦略としては、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受注獲得を推進していく。

(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 20% 増の 3,100 百万円となる見通し。新規営業拠点の開設により、食品加工会社向けを中心に製造業全般において新規受注の拡大を目指していく。

当期の営業戦略としては、食品加工会社をメイン領域と位置付け、ローコストオペレーションを実現すること、高品質なチーム派遣によって、食品系コンビニエンスの顧客開拓、規模の拡大を図ること、首都圏での営業拠点をさらに増設し、売上高・利益の拡大を図ること、の 3 点に取り組んでいく。首都圏については埼玉に続いて、神奈川や千葉にも進出していく考えで、その次に東北エリアへの進出も視野に入れている。

■ 中期経営計画

2021 年 2 月期に売上高 241 億円、営業利益 7.1 億円を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は毎年 3 ヶ年の中期経営計画を発表しているが、今回、2019 年 2 月期の業績修正を行ったため、中期業績目標値も見直している。最終年度（2021 年 2 月期）の業績目標値としては売上高で 241 億円、営業利益で 7.1 億円とし、売上高については前回予想から 31 億円引き下げたが、営業利益については前回予想を維持した。

キャリアリンク | 2018年11月21日(水)
 6070 東証1部 | <http://www.careerlink.co.jp/ir/>

中期経営計画

売上高の減額要因のうち、20億円はBPO関連事業部門となる。主に金融機関でのマイナンバー関連業務が想定を下回る見通しとなったため。当初は銀行の預金口座へのマイナンバー付番が義務化されることにより、関連業務の特需が期待されていたが、当面の間、マイナンバー付番に関しては任意制となったため、特需が期待できなくなったことによる。

2021年2月期の営業利益率が3.0%と2018年2月期の3.3%を下回る水準となるが、これはJBSの子会社化による影響に加えて、BPO関連事業部門の中でも利益率の高かった特定大型案件の売上げが2021年2月期にはなくなるなど、売上高構成比の変化によるところが大きい。前回予想では営業利益率を保守的に2.6%の水準で見込んでいたが、キャッシュレス決済関連業務を新たに受注できたこともあり、より実現性の高い水準に見直した。

中期経営計画

(単位：億円)

	18/2 期実績	19/2 期計画	20/2 期計画	21/2 期計画	対18/2 期比	21/2 期 期初計画
売上高	167	190	217	241	+43.7%	272
BPO 関連事業部門	114	91	108	116	+1.8%	136
CRM 関連事業部門	19	30	32	34	+83.0%	39
一般事務事業部門	8	34	34	34	+290.0%	32
製造系人材サービス事業	25	31	40	52	+103.0%	55
その他事業	-	2	3	3	-	1
営業利益	5.5	1.3	4.7	7.1	+30.3%	7.1
(利益率)	3.3%	0.7%	2.2%	3.0%	-	2.6
経常利益	6.0	2.3	4.7	7.1	+17.9%	7.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	4.1	1.4	3.1	4.7	+13.9%	4.8

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中期計画達成に向けた経営戦略として、1) 売上規模の拡大、2) 金融向けビジネスの拡大、3) 製造系人材サービス事業の強化、4) M&Aの実施、の4点に注力していく方針となっている。なお、M&Aの効果については業績計画には織り込んでいない。

中期経営戦略

売上規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・派遣マーケットにおける競争力を強化する ・キャッシュレス決済関連業務を中心にフィールドワークへの業容拡大を実現することで、付随する各種業務の包括受注への展開を狙う ・民間及び官公庁向けの大型BPO案件を獲得する ・地方都市のテレマーケティング事業者における取引シェア拡大を狙う
金融向けビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・DSBとの業務提携により、金融向けビジネスを拡大する(18/2期売上構成比は6%)
製造系人材サービス事業の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・主力事業である食品加工事業部門の全国展開を進める
M&Aの実施	<ul style="list-style-type: none"> ・さらなるM&Aによる事業領域拡大(IT系等)を狙う

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 月期に売上高 116 億円を目指す。けん引役となるのは前述したキャッシュレス決済関連業務で、同業務を除いた売上計画は 2019 年 2 月期の 87 億円から 2020 年 2 月期は 92 億円、2021 年 2 月期は 96 億円と年率 5% 成長の堅実な計画となっている。

なお、2020 年 2 月期に関して見れば、業績悪化要因となっていた大型 BPO 特定案件の売上げがほとんどなくなるが、2019 年秋の消費増税に絡んで、臨時給付金関連業務の発生が見込まれる。キャッシュレス決済関連業務が通期でフル寄与することも考えれば 108 億円という計画は十分達成可能な水準と言える。

中期経営計画の達成に向けた重点施策は、以下の 4 点となる。

- a) DSB との協業による金融・SIer 向け BPO 案件の受注拡大を推進する
- b) キャッシュレス決済関連業務の業容拡大を推進する
- c) 消費増税に伴う公共案件の受注を獲得し、公共 BPO 分野の業績定着と成長基盤構築を図る
- 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を図り事業を拡大させる

(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 34 億円を目指す。中期経営計画達成のための重点施策として、以下の 2 点を挙げている。

- a) 地方都市におけるテレマーケティング事業者の需要取り込みのための高付加価値人材の確保、並びに新規登録者の誘致・マッチング力の強化を実現する
- b) 金融機関における取引拡大を実現する

(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 34 億円を目指す。売上水準は 2019 年 2 月期から横ばいとなるが、これは一般事務案件として受注しても、その後、周辺領域の受注獲得を進め、BPO 案件への移行が進むと見ているためである。中期計画達成のための重点施策としては、以下の 2 点を挙げている。

- a) 改正労働契約法及び改正労働者派遣法等、いわゆる雇用の 2018 年問題に対する適切な対応を行う
- b) 就業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、金融案件を中心に希望者を増加させる

(4) 製造系人材サービス事業

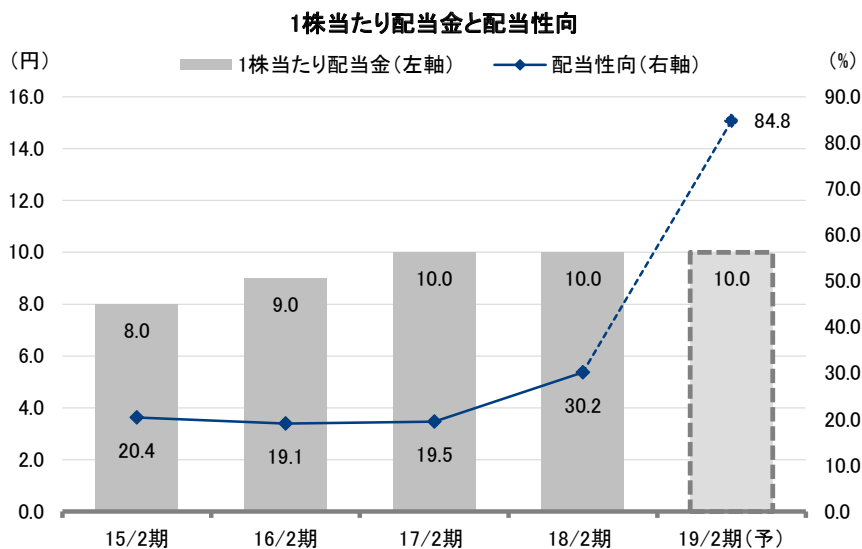
製造系人材サービス事業の売上高は2021年2月期で52億円と、年間10億円ペースでの拡大を目指している。また、営業利益率に関しては増収効果によって、2019年2月期の1.3%から2021年2月期は4.4%に上昇する見込みとなっている。成長戦略としては以下の5点を挙げている。

- コンビニエンス等の食品加工会社を中心に事業拡大を展開する
- 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
- ベトナムやネパール等の外国人労働者の稼働者数を全就業スタッフの50%以上に実現する（2018年2月期19%→2019年2月期第2四半期29%）
- 出店を加速させ、売上拡大と全国展開を目指す
- 食品加工で成長を続ける外国人労働者活用の製造加工業への横展開を推進する

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月期は大幅減益が見込まれるものの、1株当たり配当金は前期比横ばいの10.0円（配当性向84.8%）を維持する予定となっている。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

キャリアリンク | 2018年11月21日(水)
6070 東証1部 | <http://www.careerlink.co.jp/ir/>

株主還元策

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定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