

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 >>>](#)

2024年1月5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. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要 | 01 |
| 2. 2024年3月期の業績見通し | 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 | 05 |
| 1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要 | 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. 2024年3月期の業績見通し | 11 |
| 2. 中期経営計画 | 13 |
| ■ 株主還元策とSDGsの取り組み | 16 |
| 1. 株主還元策 | 16 |
| 2. SDGsへの取り組み | 17 |

要約

地方自治体向け BPO サービスの拡大で 2025年3月期から成長軌道に復帰

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。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っており、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. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024年3月期第2四半期累計(2023年4月～9月)の連結業績は、売上高が前年同期比1.0%増の22,235百万円、営業利益が同56.8%減の1,136百万円となり、期初会社計画(売上高25,500百万円、営業利益2,195百万円)を大きく下回る結果となった。売上高は、マイナンバー交付施策案件や法改正対応関連案件などで計画に対して発注規模が想定を下回る若しくは業務開始が見込めなくなるなど市場環境が大きく変化したことが減額要因となった。また、利益面でも公共分野の一部案件がプロポーザル競争入札方式から一般競争入札方式に変わったことで、失注や当初想定よりも受注単価が低下し、収益性が低下する要因となった。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期通期の業績についても第2四半期までの状況等を勘案し、売上高が前期比9.2%減の47,705百万円、営業利益が同58.3%減の3,175百万円と、期初計画(売上高62,365百万円、営業利益7,010百万円)から下方修正した。公共分野では従来、プロポーザル競争入札方式に重点を置いた「ハンドメイド型」を中心にサービス提供してきたが、一般競争入札にも対応するべく、業務品質を維持しながら効率化を追求した「スタンダード型」のサービスに対応していく。さらに複合的で難易度の高い課題に対応する「総合ソリューション型」サービスの提案により新規受注の獲得に注力していくことで、下期以降の収益回復を目指す。2023年8月以降は公共案件の落札率が改善しているほか、2023年10～11月に地方の中核都市に新たに9箇所の拠点を開設し、営業活動を強化した効果も出始めており、四半期ベースでは第2四半期を底にして上向きに転じるものと弊社では予想している。

要約

3. 中期経営計画

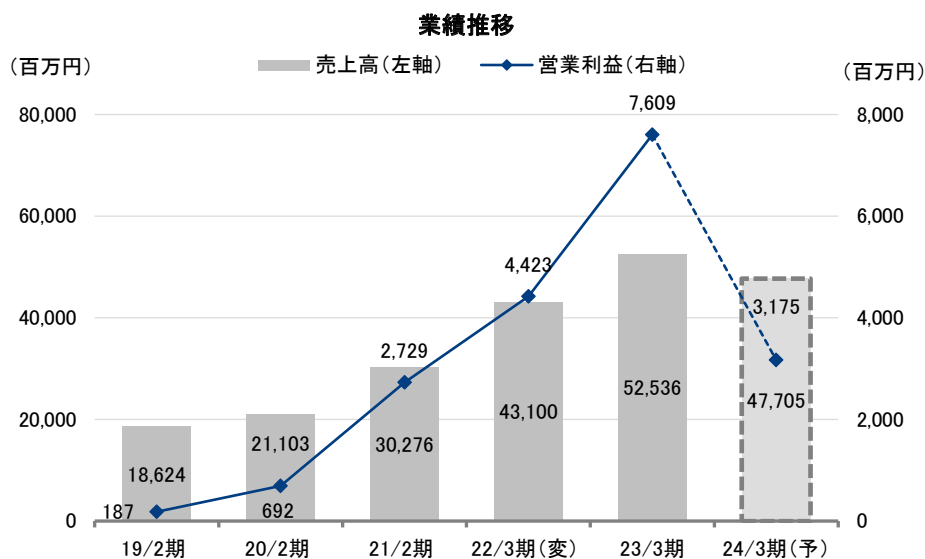
2024年3月期の業績計画を修正したことにより3ヶ年の中期業績計画も併せて修正し、最終年度となる2026年3月期の目標として売上高63,025百万円、営業利益4,485百万円を新たに設定した。2024年3月期の計画を起点とした2025年3月期以降の2年間の平均成長率は、売上高で14.9%、営業利益で18.9%となる。営業利益の水準は過去最高を記録した2023年3月期の7,609百万円には及ばないものの、引き続き自治体向けBPO案件を開拓していくことで、2025年3月期以降は2ケタの増収増益を目指す方針だ。マイナンバー関連業務については申請・登録業務の他に、今後は利活用分野での需要拡大が見込まれている。また、子育て政策の拡充に伴う各種給付金関連や社会保険関連、法改正関連案件などBPOの活用が想定される案件は多岐にわたっており、こうした案件を今後も地方自治体または大手BPO事業者などを通じて受注していくことで業績目標を達成していく考えだ。

4. 株主還元策

同社は配当政策として、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の継続を基本方針としており、2024年3月期の1株当たり配当金は前期比10.0円増配となる120.0円(配当性向67.1%)を予定している。また、中期計画期間においても、ベースラインの利益確保が見込めることから、120.0円を維持する方針を明らかにしている。さらに、株主優待制度も導入しており、毎年9月末に株主に対して保有株式数や継続保有期間に応じてQUOカードを贈呈している。

Key Points

- ・ 地方自治体 BPO 案件の受注環境が急変し、2024 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収減益に
- ・ 市場環境変化への対応策を構築、2024 年 3 月期下期から収益も上向く見通し
- ・ 地方自治体 BPO 案件の拡大により、2025 年 3 月期以降は 2 ケタの増収増益を目指す



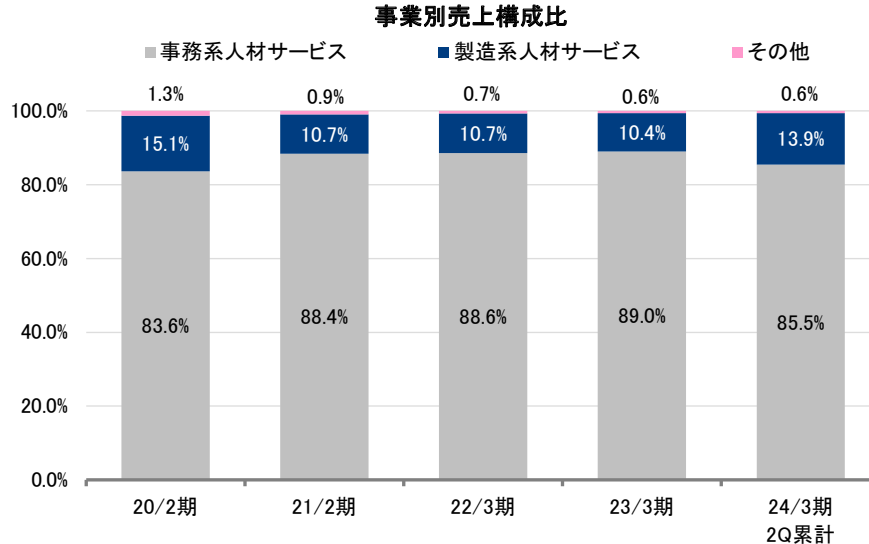
注：22/3期は13ヶ月の変則決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

事務系人材サービス事業・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

同社は、1996年に創業した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中心に成長を続けてきた。2017年に製造系人材サービス事業の成長を加速していくため、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にも領域を拡大した。(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。)また、2018年3月に金融業界向け人材サービス事業や人事給与計算請負事業等を行う(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月期第2四半期累計の売上構成比を見ると、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85.4%を占め、次いで製造系人材サービス事業が13.9%、その他(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0.6%であり、事務系人材サービス事業が主力事業となっている。各事業の内容は以下のとおり。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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8割弱を占める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についての企画提案型の請負業務等を行っている。2020年以降、自治体向けの業務請負案件が増加し、2023年3月期以降は派遣業務を上回る売上規模となっている。

* 官公庁及び地方公共団体並びに企業等の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「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きた。

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。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）によって、短期間で最適な人材を集めることを可能としている。また、社員を現場に常駐させることによって、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、顧客満足度の向上につなげている。

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人程度のチーム編成を組み（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標準化を行い、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することができ、サービス品質の高さから大手BPO事業者の取引先も拡大している。

(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・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、BPO関連事業部門と同様にチーム派遣を行うことで、取引先における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も激しいが、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。

なお、2024年3月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に統合しており、売上高としてはBPO関連事業部門に含めている。

事業概要

2. 製造系人材サービス事業

製造系人材サービス事業は、子会社のキャリアリンクファクトリーで展開している。売上高の約6割を食品加工業向け、約4割を輸送機器や電子機器、医療機器分野等の製造加工業向けで占めている。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事業拡大とともに上昇し、2024年3月期第2四半期累計で6割を占めるまでになっている。営業拠点も年々拡大しており、姫路本社のほか厚木、千葉、大宮、つくば、静岡、名古屋、岡崎、四日市、大阪、三宮、福岡、熊本、沖縄と合計14拠点で展開している。今後も外国籍の留学生や在留者等が多く居住するエリアを中心に拠点を開設し、業容拡大を進めていく方針だ。

業績動向

地方自治体 BPO 案件の受注環境が急変し、 2024年3月期第2四半期累計業績は増収減益に

1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比1.0%増の22,235百万円、営業利益が同56.8%減の1,136百万円、経常利益が同57.0%減の1,140百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同59.8%減の729百万円と増収減益となり、期初計画に対して売上高、各利益ともに下回る結果となった。

2024年3月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

| | 23/3期2Q累計 | | 24/3期2Q累計 | | | 増減率 | |
|----------------------|-----------|-------|-----------|--------|-------|--------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 期初計画 | 実績 | 売上比 | 前年同期比 | 期初計画比 |
| 売上高 | 22,025 | - | 25,500 | 22,235 | - | 1.0% | -12.8% |
| 事務系人材サービス事業 | 19,286 | 87.6% | - | 18,999 | 85.4% | -1.5% | - |
| 製造系人材サービス事業 | 2,588 | 11.8% | - | 3,092 | 13.9% | 19.5% | - |
| その他事業 | 149 | 0.7% | - | 143 | 0.6% | -3.9% | - |
| 売上原価 | 16,867 | 76.6% | - | 17,946 | 80.7% | 6.4% | - |
| 販管費 | 2,528 | 11.5% | - | 3,152 | 14.2% | 24.6% | - |
| 営業利益 | 2,629 | 11.9% | 2,195 | 1,136 | 5.1% | -56.8% | -48.2% |
| 経常利益 | 2,650 | 12.0% | 2,193 | 1,140 | 5.1% | -57.0% | -48.0% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,812 | 8.2% | 1,480 | 729 | 3.3% | -59.8% | -50.7% |
| 従業員数(人) | 775 | - | - | 960 | - | 23.9% | - |

注：従業員数は各期第2四半期末の人数

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

前期と比較して見ると、売上高は製造系人材サービス事業が前年同期比 19.5% 増と好調に推移したものの、主力の事務系人材サービス事業が同 1.5% 減と減収に転じたことで微増に留まった。前期の収益拡大に貢献した地方自治体向けマイナンバー交付施策案件の発注規模が想定を大きく下回ったことや、企画提案型のプロポーザル競争入札方式を想定していた BPO 案件の多くが一般競争入札方式に切り替わったことで、1 件当たり受注単価が低下したほか落札率が低下したことなどが影響した。また、利益面では、BPO 関連事業において想定していた受注高に届かなかったことや、一般競争入札方式で受注した案件の収益率が想定を下回ったこと、競争力強化を図るため積極的な人員採用やシステム開発投資を実施したことなどが減益要因となった。第 2 四半期末の連結従業員数は同 23.9% 増の 960 名と増収率を大きく上回った。

期初計画との比較においては、地方自治体向けマイナンバー交付施策案件の受注が想定を下回ったことに加えて、一般競争入札方式の導入によって収益率が低下したこと、新規案件として見込んでいた法改正対応関連案件の業務開始が 2025 年 3 月期に先送りされることになったことなどが下振れ要因となった。地方自治体向け BPO 案件についてはこれまでプロポーザル競争入札方式で受注し、規模の拡大と収益性の向上を図ってきたが、第 2 四半期に入って多くの案件で一般競争入札方式が導入され競争も激化したことが利益面で影響したと見られる。

事務系人材サービス事業の収益性はコロナ禍前の水準まで低下

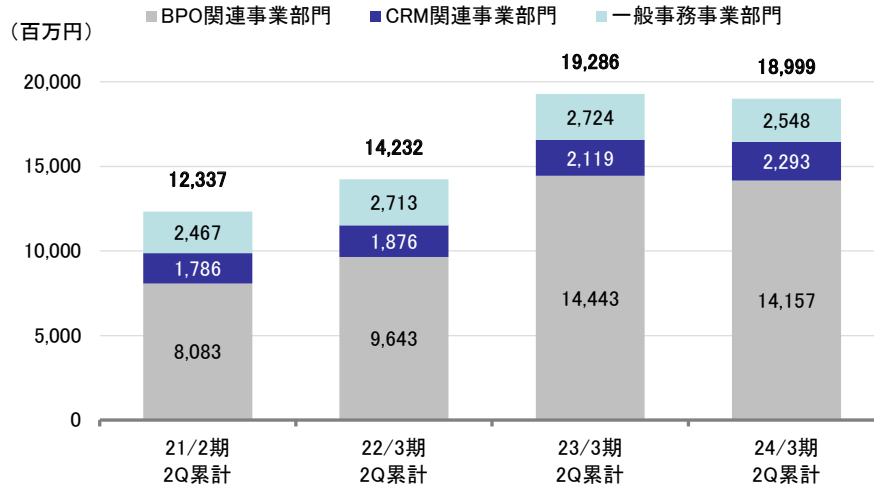
2. 事業セグメント別の動向

(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 1.5% 減の 18,999 百万円、営業利益は同 58.8% 減の 1,027 百万円となった。営業利益率は 5.4% となり、四半期ベースで見ると第 1 四半期の売上高 9,862 百万円、営業利益率 7.9% に対して、第 2 四半期は売上高 9,136 百万円、営業利益率 2.7% となり、収益性が第 2 四半期に入って大きく低下したことが目を引いた。前述したとおり、一般競争入札などで受注した案件の収益率が想定を下回ったことなどに加え、今後の業務多様化や BPO 関連事業の地方展開に対応する他、競争力強化を図るための人員増強や業務処理システムの開発などを実施したことが主因だ。同社では、既に施策を打っており、第 3 四半期以降は売上高、収益性ともに上向くものと見ている。

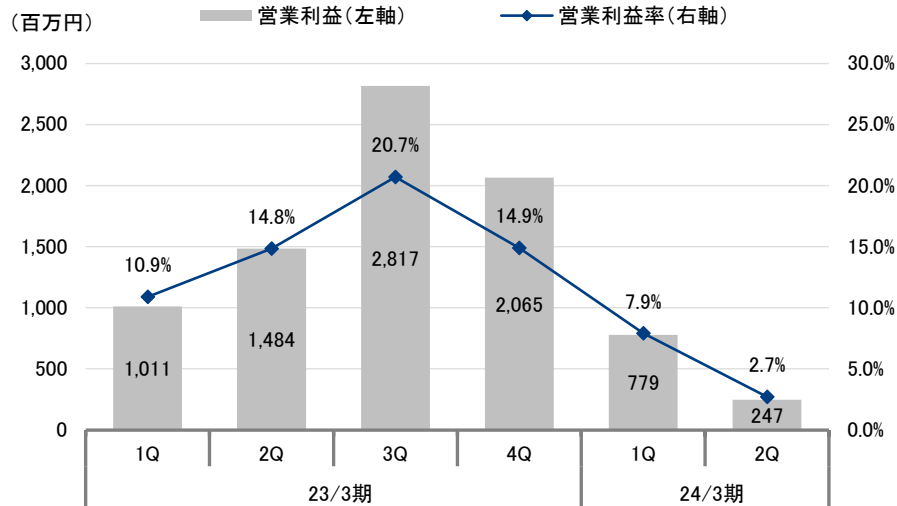
業績動向

事務系人材サービス事業 売上推移



注1：22/3期までの2Q累計は3～8月、23/3期以降の2Q累計は4～9月
 注2：24/3期より営業人材サービス事業を統合したことにより、過去実績も統合した数値で表記
 出所：決算短信よりフィスコ作成

事務系人材サービス事業 営業利益推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

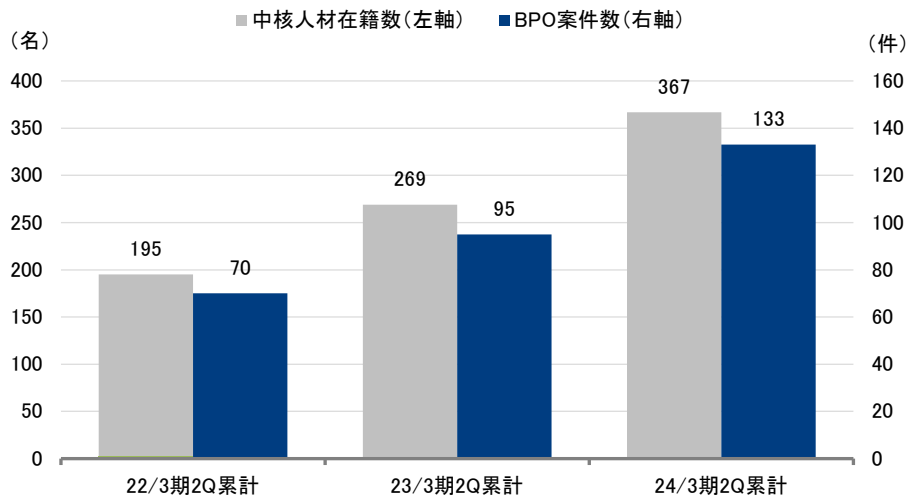
事業部門別の売上動向について見ると、BPO 関連事業部門は前年同期比 2.0% 減の 14,157 百万円となった。地方自治体からのマイナンバー交付施策案件及び新規業務の BPO 請負案件の受注は前年同期比で堅調に推移し、直接受注による売上高は増加したものの、経済対策関連案件など多くの新規案件において前述の一般競争入札が採用されたことによる失注や、大手 BPO 事業者経由で受注した案件の規模縮小や業務終了が減収要因となった。

業績動向

一方で、BPO 請負案件の競争力強化のため人員を積極的に採用した結果、中核人材は2024年3月期第2四半期累計平均で367名と前年同期の269名から大幅に増加した。こうした効果により、新規取引先自治体数も18ヶ所増えて130となった^{*}。BPO案件数も133件と前年同期の95件から順調に増加し、取引先自治体のリピート率は90%と高水準を維持した。ただ、規模の比較的大きいスポット案件が終了したことで、スポット売上比率は12%と前年同期の水準から低下し収益性低下の一因となった。協業先・JV等取引先数については、37社と前期の36社から1社増となっている。

^{*} 事務系人材サービス事業全体の取引先自治体数で、2020年2月期から2023年3月期の3期間で取引実績(派遣含む)のあった自治体数は112にのぼり、うち政令指定都市は20都市中16都市で取引実績を持つ。

中核人材在籍数とBPO案件の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

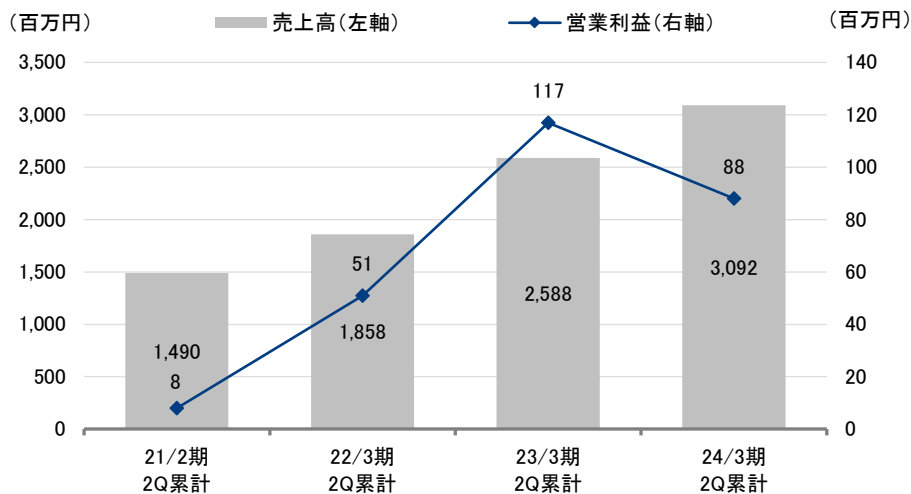
CRM 関連事業部門の売上高は前年同期比 8.2% 増の 2,293 百万円と増収基調が続いた。首都圏で既存取引先から大型コールセンター業務案件を受注したほか、新規取引先の BPO 事業者から公共関連業務派遣案件を受注したこと、金融機関からの受注が堅調に推移したことなどに加え、仙台、福岡などの地方拠点でもインターネット関連サービス企業やテレマーケティング事業者などから通信販売及び金融関連案件を受注したことが増収要因となった。

一般事務事業部門の売上高は前年同期比 6.5% 減の 2,548 百万円となった。大手 BPO 事業者からの受注は堅調に推移したものの、前期に受注した地方自治体向けのスポット案件や金融機関向け既存案件の規模が縮小されたことなどが減収要因となった。

業績動向

(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 19.5% 増の 3,092 百万円と過去最高を更新した一方で、営業利益は同 24.9% 減の 88 百万円に留まった。売上高は食品加工部門において新規取引先の開拓や既存取引先の受注量が拡大したことで好調に推移したほか、製造加工部門でも各営業拠点で既存取引先への営業活動を強化した結果、輸送機器、住宅設備、機械業界向けの受注が拡大し増収要因となった。利益面では、今後の業容拡大を図るため正社員を新たに 20 名採用したことに加え、受注拡大に対応すべく登録者募集費を積み増したことが減益要因となった。

製造系人材サービス事業 業績推移


注：22/3 期までの 2Q 累計は 3～8 月、23/3 期以降の 2Q 累計は 4～9 月
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) その他

その他の売上高は前年同期比 3.9% 減の 143 百万円と減少したものの、営業利益は販管費の削減により同 35.9% 増の 20 百万円となった。

ネットキャッシュは 90 億円を超え、財務基盤の強化が進む

3. 財務状況と経営指標

2024 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,611 百万円減少の 20,198 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 5,468 百万円増加した一方で、前期末に大幅に積み上がった受取手形、売掛金及び契約資産が 7,257 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が 74 百万円、無形固定資産が 203 百万円それぞれ増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 1,064 百万円減少の 7,218 百万円となった。未払消費税等や未払費用が増加した一方で、未払法人税等が 1,069 百万円、未払金が 695 百万円減少したことによる。また、純資産合計は同 546 百万円減少の 12,979 百万円となった。親会社株主に帰属する四半期純利益 729 百万円を計上した一方で、配当金を 1,304 百万円支出したことにより利益剰余金が 575 百万円減少した。

経営指標を見ると、安全性指標となる自己資本比率が前期末の 61.5% から 63.7% に上昇し、有利子負債比率が 8.0% から 7.0% に低下するなど財務の健全性が向上した。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）も売上債権の回収が進んだことにより前期末比で 5,628 百万円増加の 9,660 百万円と過去最高水準に積み上がるなど、財務基盤の強化が進んだと評価できる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 21/2 期 | 22/3 期 | 23/3 期 | 24/3 期 2Q | 増減額 |
|------------------|--------|--------|--------|-----------|--------|
| 流動資産 | 10,533 | 15,326 | 20,279 | 18,379 | -1,899 |
| (現金及び預金) | 6,435 | 7,031 | 5,097 | 10,566 | 5,468 |
| (受取手形、売掛金及び契約資産) | 3,354 | 7,962 | 14,668 | 7,410 | -7,257 |
| 固定資産 | 990 | 1,217 | 1,530 | 1,818 | 288 |
| 資産合計 | 11,523 | 16,543 | 21,809 | 20,198 | -1,611 |
| 流動負債 | 5,429 | 7,374 | 7,455 | 6,452 | -1,003 |
| 固定負債 | 611 | 765 | 827 | 766 | -60 |
| 負債合計 | 6,040 | 8,139 | 8,283 | 7,218 | -1,064 |
| (有利子負債) | 862 | 980 | 1,065 | 905 | -160 |
| 純資産 | 5,483 | 8,404 | 13,526 | 12,979 | -546 |
| 経営指標 | | | | | |
| (安全性) | | | | | |
| 自己資本比率 | 46.9% | 50.2% | 61.5% | 63.7% | 2.2pt |
| 有利子負債比率 | 16.0% | 11.8% | 8.0% | 7.0% | -1.0pt |
| ネットキャッシュ | 5,572 | 6,050 | 4,032 | 9,660 | 5,628 |

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

■ 今後の見通し

市場環境変化への対応策を構築、 2024年3月期下期から収益も上向く見通し

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績見通しは、売上高が前期比9.2%減の47,705百万円、営業利益が同58.3%減の3,175百万円、経常利益が同58.4%減の3,177百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同62.8%減の2,122百万円と、いずれも期初計画から大きく下方修正した。前述したように、地方自治体向けBPOの市場環境が大きく変化したことで、BPO関連事業部門を中心とした事務系人材サービス事業の売上計画を同13.1%減の40,645百万円、期初計画比では14,385百万円引き下げたことが主因だ。

2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 23/3期 | | 24/3期 | | 24/3期 | | 2Q 進捗率 | |
|---------------------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|-----------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 期初計画 | 修正計画 | 売上比 | 前期比 | | |
| 売上高 | 52,536 | - | 62,365 | 47,705 | - | -9.2% | -14,660 | 46.6% |
| 事務系人材サービス事業 | 46,759 | 89.0% | 55,030 | 40,645 | 85.2% | -13.1% | -14,385 | 46.7% |
| 製造系人材サービス事業 | 5,483 | 10.4% | 7,050 | 6,780 | 14.2% | 23.7% | -270 | 45.6% |
| その他事業 | 294 | 0.6% | 285 | 280 | 0.6% | -4.8% | -5 | 51.1% |
| 営業利益 | 7,609 | 14.5% | 7,010 | 3,175 | 6.7% | -58.3% | -3,835 | 35.8% |
| 経常利益 | 7,645 | 14.6% | 7,007 | 3,177 | 6.7% | -58.4% | -3,830 | 35.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 5,711 | 10.9% | 4,799 | 2,122 | 4.4% | -62.8% | -2,677 | 34.4% |
| 一株当たり EPS (円) | 483.41 | | 404.57 | 178.83 | | | | |

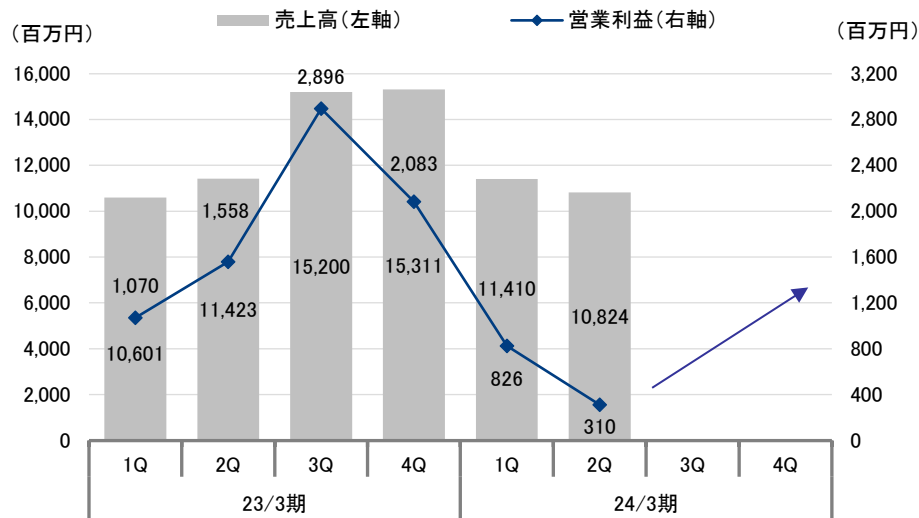
注：23/3期の営業系人材サービスの売上高は事務系人材サービスに組み込んでいる
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

ただし、四半期ベースで見ると第2四半期を底に第3四半期以降は売上高、利益ともに上向きに転じる見通しだ。クライアントの多様なニーズに応えられる体制を整備し、サービスラインナップの拡充を図ったことで自治体案件の受注が増加傾向となっていることが主因だ。従来は、クライアントからのニーズ・提案に応じて最適なサービスをハンドメイドで作成し提供する「ハンドメイド型」(プロポーザル競争入札方式)で事業を拡大してきたが、一般競争入札方式への対応策として、業務品質を維持しながら効率化を追求し、従来よりも低価格でのサービス提供を可能とした「スタンダード型」の体制を構築した。具体的には、中核人材の戦力強化、DX化推進、業務設計の改善(モジュール化)、要員の育成・研修プログラムの充実により、低価格化を実現している。さらには、クライアントの複合的で難易度の高い課題を把握し、その課題に応じて同社が業務提案を行う「総合ソリューション型」の完成度を高めることで、地方自治体BPO案件において「オンリー1」のポジションを確立していく考えだ。「総合ソリューション型」については、ここ数年で構築してきた様々なパートナー企業のネットワークも活用しながら提供していくことになる。

今後の見通し

これらサービスラインナップを拡充したことで、自治体案件の落札率も2023年7月を底に、8月～10月は2倍以上に改善した。「スタンダード型」の案件が増加することで平均受注単価の低下が見込まれ、収益水準は前下期と比較すると下回る状況が続くものの、市場環境変化によるマイナス影響が一巡する2025年3月期以降は成長軌道に復帰する見通しだ。なお、人員採用については第2四半期までに順調に進んだことから、下期はDXのスキルを持つ人材など限定的に採用していく方針である。

四半期業績推移



出所：決算短信、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、事務系人材サービスが前期比 13.1% 減の 40,645 百万円となる見通し。半期ベースで見ると上期の 18,999 百万円に対して下期は 21,646 百万円と 13.9% 増となる見通しだ。サービスラインナップ拡充による効果に加えて、2023年10月以降、地方の中核都市（姫路、岡山、広島、松山、徳島、高知、長崎、宮崎、鹿児島）に拠点を相次いで開設し、営業体制を強化した効果も第3四半期以降に顕在化するものと見込まれる。地方自治体における BPO ニーズは依然強く、同社は今後も必要に応じて営業拠点を開設していくことも検討している。

キャリアリンク | 2024年1月5日(金)
6070 東証プライム市場 | https://ir.careerlink.co.jp/

今後の見通し

2023年3月期からの拠点開設実績一覧



本社・支店・営業所・分室・BPOセンター一覧

- 本社
- 青森分室
- 名古屋分室
- 徳島分室 NEW
- 仙台BPOセンター
- 札幌支店
- 盛岡分室
- 滋賀分室
- 松山分室 NEW
- 福島BPOセンター
- 仙台支店
- 秋田分室
- 高知分室 NEW
- 千葉BPOセンター
- 大阪支店
- 山形分室
- 堺東分室
- 長崎分室 NEW
- 横浜関内BPOセンター
- 福岡支店
- 幕張分室
- 奈良分室
- 宮崎分室 NEW
- 大阪淀屋橋BPOセンター
- 沖繩支店
- 富山分室
- 姫路分室 NEW
- 鹿児島分室 NEW
- 神戸BPOセンター
- 横浜営業所
- 金沢分室
- 岡山分室 NEW
- 徳島分室 NEW
- 熊本BPOセンター
- 静岡分室
- 広島分室 NEW

出所：決算説明会資料より掲載

製造系人材サービスについては前期比 23.7% 増の 6,780 百万円と期初計画 (7,050 百万円) から若干下方修正したが、下期も 2 ケタ成長が続く見通しで、半期ベースでは上期の 3,092 百万円から下期は 3,688 百万円と 19.3% 増を見込んでいる。新規開設した拠点において順調に受注を獲得していることに加えて、上期に顧客事由で生産を停止していた製造拠点の稼働が下期から再開されることになったことも増収要因となる。また、正社員の増員については上期で一巡しており、下期の費用増要因としては登録募集費の増加だけとなり、営業利益も上向くと予想される。

地方自治体 BPO 案件の拡大により、 2025 年 3 月期以降は 2 ケタの増収増益を目指す

2. 中期経営計画

2023 年 5 月に発表した 3 ケ年の中期経営計画について、2024 年 3 月期の業績予想を修正したことに伴い今回見直した。具体的には、最終年度となる 2026 年 3 月期の売上高を当初計画の 80,335 百万円から 63,025 百万円に、営業利益を 9,384 百万円から 4,485 百万円に、経常利益を 9,381 百万円から 4,482 百万円に、親会社株主に帰属する当期純利益を 6,396 百万円から 3,003 百万円に下方修正し、営業利益率についても 11.7% から 7.1% に引き下げた。売上高については過去最高を更新するが、営業利益は 2023 年 3 月期の 7,609 百万円に対して、6 割程度の水準となる。当初の中期経営計画においても、営業利益率は 2023 年 3 月期の 14.5% に対して低下する前提となっていたが、前述したとおり自治体 BPO 案件の収益性が市場環境の変化によって大きく低下したことが要因だ。

キャリアリンク | 2024年1月5日(金)
 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

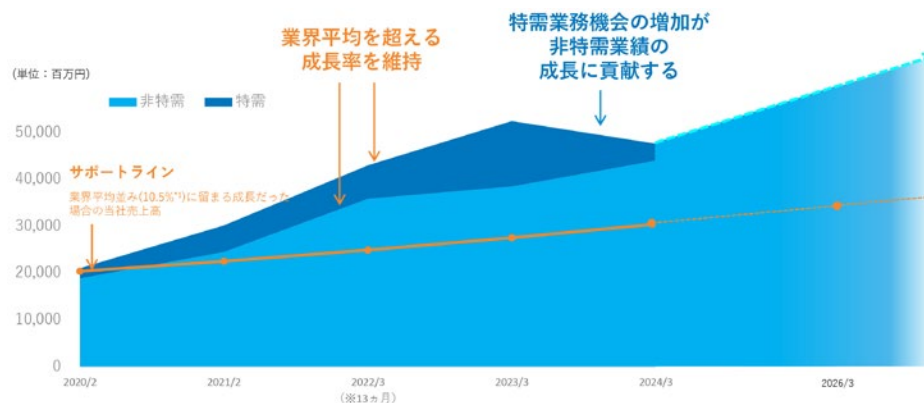
(単位：百万円)

| | 24/3期 | | 25/3期 | | 26/3期 | | 25/3期以降の 平均成長率 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| | 当初計画 | 修正計画 | 当初計画 | 修正計画 | 当初計画 | 修正計画 | |
| 売上高 | 62,365 | 47,705 | 70,755 | 54,860 | 80,335 | 63,025 | 14.9% |
| 事務系人材サービス事業 | 55,030 | 40,645 | 61,885 | 46,000 | 69,985 | 52,695 | 13.9% |
| 製造系人材サービス事業 | 7,050 | 6,780 | 8,580 | 8,580 | 10,050 | 10,050 | 21.8% |
| その他事業 | 285 | 280 | 290 | 280 | 300 | 280 | 0.0% |
| 営業利益 | 7,010 | 3,175 | 7,972 | 3,735 | 9,384 | 4,485 | 18.9% |
| 営業利益率 | 11.2% | 6.7% | 11.3% | 6.8% | 11.7% | 7.1% | - |
| 経常利益 | 7,007 | 3,177 | 7,969 | 3,732 | 9,381 | 4,482 | 18.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 4,799 | 2,122 | 5,434 | 2,497 | 6,396 | 3,003 | 19.0% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ただ、2024年3月期の修正計画を起点にすると、2025年3月期以降は年率14.9%増収、営業利益で18.9%増益と2ケタ成長を見込んでおり、営業利益率も2024年3月期計画の6.7%から7.1%と緩やかな上昇を見込んでいる。コロナ禍を背景に発生した大型特需案件を取り扱ったことで、2023年3月期までの3期間は業界のなかで最も収益を伸ばすことに成功したが、2024年3月期は逆に市場環境の変化により業績も一旦落ち込む見通しとなった。しかしながら、地方自治体向けBPOサービスの需要が拡大する方向であることには変わりなく、今後も積極的な拠点展開による取引先地方自治体数の拡大と、1取引先当たり複数案件（または複合案件）を受注していくことで業界平均を上回る高成長を実現していく戦略だ。また、製造系人材サービス事業においても拠点を拡大し、既存取引先でのシェア拡大と新規顧客開拓を進めながら2025年3月期以降も年率21.8%の売上成長を目指す。

業容拡大



*1. 日経バリュエーションの人材業界市場の売上高(202307調査)をもとに3年間のCAGRの各社平均値を算出

出所：決算説明会資料より掲載

同社は、事務系人材サービスのなかで中心となるBPO関連部門の売上高成長イメージについても明らかにしている。全体では2024年3月期の計画30,376百万円から2026年3月期は39,615百万円に拡大し、このうち地方自治体向けについては18,148百万円から27,189百万円と年率22.4%の成長を目指す。BPO関連売上高に占める地方自治体向けの比率は2024年3月期の60%から2026年3月期は69%まで上昇する見通しだ。

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 | 2024年1月5日(金)
6070 東証プライム市場 | https://ir.careerlink.co.jp/

今後の見通し

計画の前提となる KPI として、単年度ベースの取引先自治体数は 2024 年 3 月期の 84 件から 2026 年 3 月期は 111 件まで拡大し、また 1 自治体当たりの複数案件受注数を 1.5 倍から 2.3 倍に増やしていく。1 自治体当たりの受注件数については前期実績でも増加しており、今後もサービスラインナップの拡充を図ることや、高品質なサービスを提供することで増やしていくことは可能と見ている。一方で、広域展開の積極化により取引先自治体の規模も小さくなることを前提に、平均受注単価については当初計画でも低下することを前提としていたが、市場環境の変化によって今回は大きく前提単価を引き下げている。具体的には、地方自治体 BPO 案件の平均単価(スポット案件除く)について 2023 年 3 月期の 246 百万円から、2024 年 3 月期は 145 百万円(当初計画 246 百万円)、2026 年 3 月期は 107 百万円(同 170 百万円)に引き下げた。このため、今後は取引先地方自治体数をどれだけ獲得できるか、また「総合ソリューション型」も含めて 1 地方自治体当たりの受注件数を増やしていくことができるかが売上成長の鍵を握ることになりそうだ。なお、中期経営計画のなかではスポット案件を織り込んでいないことに加えて、民間 BPO 案件の取り組み強化、運用品質の向上並びに AI 技術の活用による利益改善効果なども織り込んでおらず、計画の上振れ要因となる可能性がある。

BPO 関連部門の売上高イメージ

(単位：百万円)

| | 23/3 期 | 24/3 期 | | 25/3 期 | | 26/3 期 | | 25/3 期以降の 平均成長率 |
|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------------|
| | 実績 | 当初計画 | 修正計画 | 当初計画 | 修正計画 | 当初計画 | 修正計画 | |
| 単年度取引先自治体数 (件) | - | 84 | 84 | 98 | 98 | 101 | 111 | |
| 1 自治体当たり複数案件指数※ ¹ (倍) | - | 1.3 | 1.5 | 1.7 | 1.9 | 2.5 | 2.3 | |
| 平均受注単価※ ² | 246 | 246 | 145 | 210 | 122 | 170 | 107 | |
| 自治体向け売上高 | 21,942 | 27,690 | 18,148 | 34,330 | 22,191 | 42,410 | 27,189 | 22.4% |
| 民間企業受注件数 (件) | 56 | 58 | 60 | 60 | 60 | 62 | 60 | |
| 平均受注単価※ ² | 222 | 246 | 204 | 210 | 206 | 170 | 207 | |
| 民間企業向け売上高 | 13,776 | 14,268 | 12,228 | 12,660 | 12,396 | 10,540 | 12,426 | 0.8% |
| BPO 関連事業部門売上高 | 35,718 | 41,960 | 30,376 | 47,000 | 34,587 | 52,950 | 39,615 | 14.2% |

※¹ 複数案件倍率予想

※² スポット案件除く (23/3 期実績は地方自治体案件で 246 百万円、民間企業案件で 222 百万円)

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

公共分野において BPO 案件となる業務は多岐にわたっており、同社は豊富な運用実績を持つマイナンバー関連業務や給付金業務、窓口業務等を軸に新規取引先からの受注を獲得し、その他の業務領域の受注獲得も推進していく。また、単独受注だけでなく各テーマに対するリーディングカンパニーとのアライアンス先を拡充していくことでも受注を拡大していく。協業や JV 等で現在 37 社と取引実績があり、これら取引先と連携しながら「総合ソリューション型」のサービスも提供していくことで、公共分野の膨大な BPO 需要を取り込んでいく方針だ。

マイナンバーカードの交付手続き業務についてはピークを超えたものの、今後はマイナンバーの利活用分野(健康保険証、運転免許証、図書館カードの一体化などに付随する業務)の需要が立ち上がるため、関連業務は継続する見通しだ。2025 年 3 月期以降も子育て支援策の拡充や社会保険関連業務、法改正関連業務などを中心に BPO サービスの需要は拡大することが見込まれ、これら需要を確実に取り込むことで、業績を再成長軌道に乗せることは可能と弊社では見ている。社会保険関連業務の最近の事例としては、2023 年 10 月に奈良県大和高田市と保険医療課における連携協定を締結したことを発表している。同市における医療保険関連業務の BPR 推進や業務効率化を支援し、また同活動を通じて蓄積した知見やノウハウを横展開し、他の地方自治体への受注拡大につなげていく考えだ。

今後の見通し

官公庁の主な案件(例)

| 官公庁の主な案件(例) | 窓口関連業務 | 社会福祉関連業務 | 申請事務関連業務 | 給付金・補助金・助成金関連業務 | 自治体DX・マイナンバー活用業務 |
|--|---|---|----------|-----------------|------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ▶ 市民課窓口関連業務 ▶ 総合窓口関連業務 ▶ 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 ▶ 運転免許証関連業務 ▶ 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 ▶ 介護保険関連業務 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 後期高齢者医療制度関連業務 ▶ 指定難病等医療関連業務 ▶ 税務関連業務 ▶ マイナンバー普及促進業務 ▶ マイナポイント関連業務 ▶ 出張申請サポート ▶ 特殊詐欺被害防止関連業務 ▶ RPA運用サポート業務 ▶ ICT支援・サポート業務 ▶ ごみ収集センター受付業務 ▶ 選挙関連業務 ▶ 職員の仕事代替派遣 ▶ 生活保護関連業務(被保護者健康支援含む) ▶ 空き家対策関連業務 ▶ ゼロカーボン推進施策業務 ▶ U/Iターン就職関連業務 ▶ 求職者支援業務 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ ふるさと納税関連業務 ▶ 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 ▶ 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) ▶ 自治体電子商品券(デジタルクーポン)運営事務局業務 ▶ 障害福祉関連業務 ▶ 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 ▶ 高齢者生活支援業務 ▶ 試験補助業務 ▶ 資格免許事務局業務 ▶ BPR支援業務 ▶ スクールサポート関連業務 | | | |

出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策とSDGsの取り組み

安定配当を継続実施していく方針

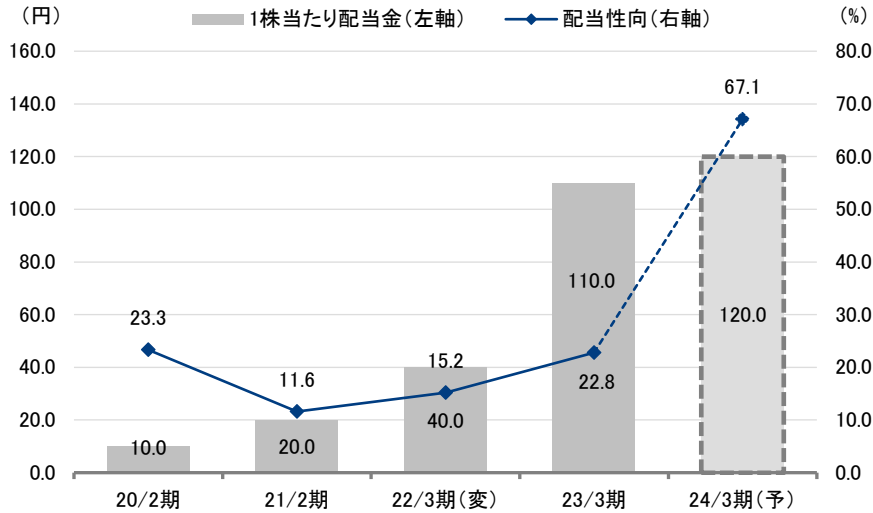
1. 株主還元策

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実施していくことを配当の基本方針としている。2024年3月期の業績は下方修正したものの、同配当方針に基づき1株当たり配当金は前期比10.0円増配となる120.0円(配当性向67.1%)と4期連続の増配を予定している。また、中期経営計画期間においてもベースラインの利益確保が見込めることから120.0円を維持する方針だ。

株主優待制度では、毎年9月末に株主に対して保有株式数及び保有期間に応じてQUOカードを贈呈する。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円相当を贈呈する。また、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円相当のQUOカードを贈呈するなど長期的に株式を保有する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合わせた単元株主の利回りは5%台となる(12月27日終値2,295円で算出)。

株主還元策とSDGsの取り組み

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：会社リリースよりフィスコ作成

2. SDGsへの取り組み

同社は、企業理念である「すべての人に働くよろこびを」のもと、雇用の拡大や様々な業種及び働く機会の提供等を通じて、持続可能な社会への貢献を果たしていくことが重要な経営課題であると認識し、サステナビリティに関するマテリアリティを特定し、それぞれの課題に対して取り組みを推進している。特に「人材育成」「人材の多様性確保」及び「社内環境整備」については、各種施策と具体的な指標及び2024年3月期の目標を設定しており、中長期での指標の設定については今後社内で検討していくことにしている。

キャリアリンク | 2024年1月5日(金)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

株主還元策と SDGs の取り組み

サステナビリティに対する取り組み

| | 短期的 (約1年後) | 中期的 (約3～5年後) | 長期的 (約5年後以降) |
|--------------|--|---|--|
| 事業機会 | DX化、AIなどを活用した新規ビジネスモデルの開発 | | ・多様な新規ビジネスモデルの開発 ・それに伴う新たな雇用機会の創造 |
| 人材マネジメント | ・各社員のタレント管理の充実 ・ギャップ分析に基づいたリスクリング体系の構築 ・システマチックな中核人材育成プランの確立 | ・各社員の「自己実現」内容について把握する仕組みの構築 ・社員の「自己実現」を考慮した柔軟な人材運用体制の再構築 ・社員の多様な価値観を包摂するエンゲージメントの構築 | |
| お客さまに対する責任 | 品質管理・情報セキュリティ・法令遵守についての自主点検制度の確立 | 業務の多様化、新技術の導入等を踏まえたプロアクティブなリスク抑制体制の構築 | |
| 地域社会 | 地方における雇用機会拡大 | キャリア・コンサルティングによる人材育成と雇用機会拡大 | 地域における気候変動、生物多様性損失の阻止に向けた取り組みへの参加 |
| 社会リスク | 多様な勤務形態を組み合わせた高年齢層を主力としたオペレーションの開発 | DX化、AIなどを活用した高年齢層を主力としたオペレーションの開発 | 多様な勤務体系とDX化、AI等を活用したハンディキャップを持つ就業者、外国籍の就業者の割合が高いオペレーションの開発 |
| テクノロジーリスク | 高い堅牢性を持つシステム体系の見直しと再構築 | 効率化と高品質の双方を追求したIT技術の導入の推進 | ・堅牢性、効率性、高品質のインフラ基盤整備 ・AI等を導入したイノベーション・テクノロジー開発の推進 |
| 労働環境 | ILO国際労働基準を踏まえた労働環境の整備 | 個人の価値観とライフワークバランスを尊重した人事制度設計と運用 | |
| 人権 | 24/3期目標(グループ目標) ・女性社員比率36.5%、障がい者就業比率2.6%、外国籍社員比率5.2%等 | ・女性及び障がい者、外国籍社員の人材開発教育プログラムの開発 ・組織運営や経営の意思決定への参画 | ・適材適所の人材登用実現 ・定期的な「人権デューデリジェンス」実施による「態勢」維持 |
| コーポレート・ガバナンス | 法令・健全な倫理観・コモンセンスの「三位一体」の遵守とそれを担保する内部統制体制を持つ「企業文化」を構築するための制度設計の見直し | 「三位一体」遵守を「企業文化」として定着させるための社員教育 | プロアクティブに課題を認識し、「オーバーカム」する企業体質の創造 |
| 気候変動 | ・紙使用量の計画的な削減、及び在宅勤務、時差出勤比率の向上(目標値は検討中) | | 従業員の気候変動、環境問題へのリテラシー向上 |

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

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て作成されていますが、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、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