

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 >>>](#)

2019 年 12 月 10 日 (火)

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. 2020年2月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年2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	04
2. 製造系人材サービス事業	05
3. 営業系人材サービス事業	05
■ 業績動向	05
1. 2020年2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
■ 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
1. 2020年2月期の業績見通し	10
2. 事業別売上見通しと営業戦略	11
3. 中期経営計画	12
■ 株主還元策	13
■ 情報セキュリティ対策	14

■ 要約

キャッシュレス決済関連業務、 消費税増税関連業務の寄与で3期ぶりの増益に転じる見通し

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を中心に製造系、営業系人材サービス事業へと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。2018年3月にM&Aにより金融業界向け人材サービス会社の（株）ジャパン・ビジネス・サービス（以下、JBS）の株式を取得し、完全子会社化した。

1. 2020年2月期第2四半期累計業績の概要

2020年2月期第2四半期累計（2019年3月-8月）の連結売上高は前年同期比13.7%増の10,386百万円、営業利益は同2,356.3%増の347百万円となり、2019年7月の修正計画値（売上高10,518百万円、営業利益239百万円）に対して利益ベースで上回った。売上高は2019年2月期下期から開始した営業系人材サービス事業が1,155百万円と順調に拡大したほか、計画に織り込んでいなかった消費税増税関連業務の新規受注獲得、並びにCRM関連業務や食品加工業向け人材サービス等の好調により2ケタ増収となった。営業利益は消費税増税関連業務等の好採算案件の売上増に加えて、業務効率化に伴う間接人員の減少、子会社JBSで実施した支店統合等の収益改善対策等が増益要因となっている。

2. 2020年2月期の業績見通し

2020年2月期の連結業績は、売上高で前期比16.3%増の21,668百万円、営業利益で同124.9%増の422百万円と期初計画を据え置いている。第2四半期までの進捗率は売上高で47.9%、営業利益で82.3%となっており、利益面での増額余地が大きい。同社は2019年10月以降の消費税増税後の国内景気動向が不透明なことに加えて、2021年2月期以降の成長を確実なものとするため、情報システム投資や中核人材の採用強化等を進めていく方針であることから、現段階では期初計画を据え置いたとしている。このため、下期の営業利益は上期比で減少する可能性が高いものの、会社計画比では上回るものと弊社では予想している。

3. 中期経営計画

同社は2022年2月期までの3ヶ年中期経営計画における業績目標値として、2022年2月期に売上高で25,953百万円、営業利益で673百万円を掲げている。製造系人材サービス事業や営業系人材サービス事業を育成し、総合人材サービス会社としてバランスの取れた事業ポートフォリオを構築することで持続的成長を実現していく。特に、営業系人材サービス事業については2019年3月に社内にSSS（Sales Solution Supply）カンパニーを組織化し、収益力の強化を図っている。2021年2月期にはマイナンバー関連業務の受注拡大が期待されるほか、営業系ではキャッシュレス決済関連業務に加えて、5Gの商用サービス開始に伴って創出される新規商材の受注獲得を目指しており、その他既存事業の成長も含めて増収増益が続く見通しだ。

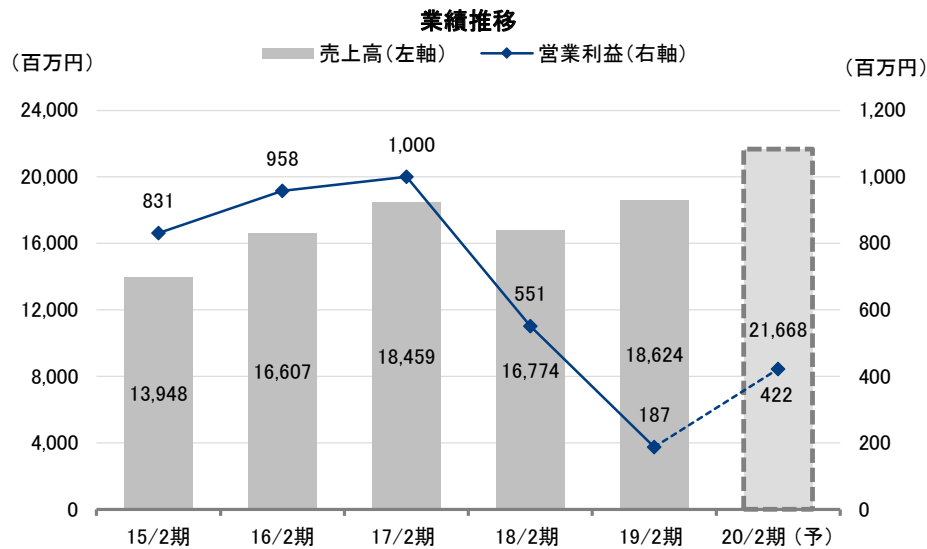
要約

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いる。2020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43.5%)を予定、また、株主優待として毎年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

- ・事務系人材サービス事業を起点に製造系、営業系に展開する総合人材サービス会社
- ・通期業績は先行投資の実施により期初計画を据え置くが、利益ベースでは上振れ余地あり
- ・営業系人材サービス事業を第3の収益柱に育成し、持続的成長を目指す



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

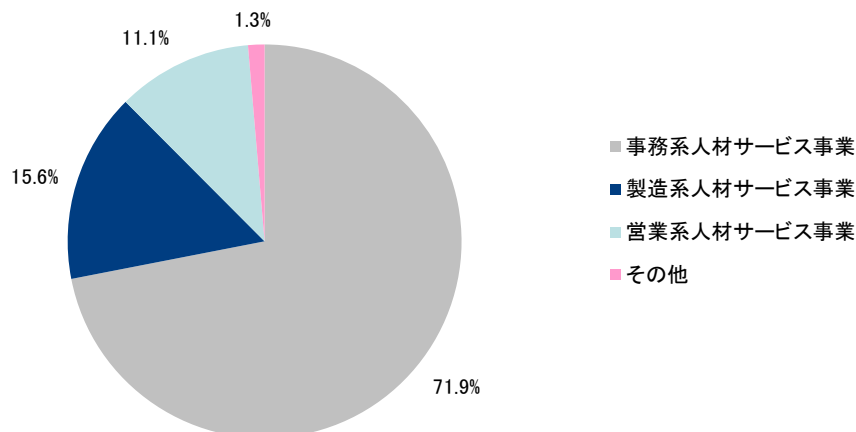
事務系人材サービス事業を起点に製造系、 営業系に展開する総合人材サービス会社

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。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(株)を新設し、同年6月に事業承継したほか、2018年10月からは営業系人材サービス事業にも領域を拡大している。

2018年3月には、だいこう証券ビジネス<8692>(以下、DSB)と資本業務提携を締結し(相互に1%の株式を取得)、その子会社であったJBSの全株式を取得して子会社化した。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、人事給与請負事業等もを行っている。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案件で同社の運用ノウハウ並びに人的リソースを活用し、BPO関連事業の拡大を図る、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業務を強化する、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。

2020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関連を中心とした事務系人材サービス事業が71.9%を占め、次いで製造系人材サービス事業が15.6%、営業系人材サービス事業が11.1%、その他(JBSの子会社で行う自動車管理事業)が1.3%となっている。各事業の内容は以下のとおり。

事業別売上構成比(2019年2月期第2四半期累計)



出所：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約5割を占めるBPO関連事業では、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を強みとしている。

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「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、派遣会社が異なると工程間の連携がスムーズに進まず業務効率の改善が進まないことも多い。同社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図っている。

(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うことで、取引先内でのシェア拡大に取り組んでいる。

事業概要

(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、人材紹介並びに業務請負を行っている。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事業となる。売上高の約6割はコンビニエンスセンターを中心とした食品加工業者向けの人材派遣・請負サービスで、そのほか輸送機器、電子機器、医療機器分野の製造現場向けにも展開している。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、尼崎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。

3. 営業系人材サービス事業

営業系人材サービス事業では、2018年10月よりスマートフォンを利用したキャッシュレス決済システムの店舗への導入提案業務を受託し、関東、関西、九州、東北エリアを中心に展開している。対象は中小規模の店舗となり、BPO関連事業部門と同様にチーム制を敷いて業務活動を行っている。

■ 業績動向

キャッシュレス決済関連業務と消費税増税関連業務がけん引し、3年ぶりの増益に転じる

1. 2020年2月期第2四半期累計業績の概要

2020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13.7%増の10,386百万円、営業利益で同2,356.3%増の347百万円、経常利益で同471.3%増の346百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同1,448.1%増の253百万円となり、利益ベースでは3年ぶりの増益に転じた。

売上高はキャッシュレス決済関連業務が順調に増加したほか、消費税増税関連案件の受注も予想以上に獲得できたこと、食品加工業者からの受注も好調を持続したこと等が増収要因となった。売上原価率が前年同期比で1.0ポイント改善したが、これは相対的に採算の良い消費税増税関連業務等の売上増が要因となっている。また、販管費率も同2.3ポイント改善している。増収効果に加えて、業務効率化を進めたことで間接スタッフの抑制が図られたこと、JBSで2019年2月期に実施した支店統合、事務所移転等による収益改善対策によるものとなっている。

業績動向

2020年2月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	19/2期2Q累計		会社計画※	20/2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	9,137	-	10,518	10,386	-	13.7%	-1.2%
事務系人材サービス事業	7,560	82.7%	7,546	7,472	71.9%	-1.2%	-1.0%
製造系人材サービス事業	1,453	15.9%	1,634	1,619	15.6%	11.4%	-0.9%
営業系人材サービス事業	-	-	1,196	1,155	11.1%	-	-3.4%
その他	123	1.3%	141	139	1.3%	13.7%	-1.2%
売上原価	7,491	82.0%	-	8,416	81.0%	12.3%	-
販管費	1,631	17.9%	-	1,622	15.6%	-0.6%	-
営業利益	14	0.2%	239	347	3.3%	2,356.3%	44.8%
経常利益	60	0.7%	239	346	3.3%	471.3%	45.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16	0.2%	160	253	2.4%	1,448.1%	57.7%
第2四半期末従業員数(人)	580	-	-	564	-	-2.8%	-

※会社計画は2019年7月の修正計画値

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

また、同社は2019年7月に期初会社計画(売上高10,471百万円、営業利益137百万円)から上方修正したが、修正後の会社計画に対しては売上高で1.2%下回ったものの、営業利益は44.8%上回って着地した。消費税増税関連業務について会社計画に織り込んでいなかったことや、就業スタッフの定着化による採用費抑制、間接スタッフの不補充による人件費低減などが利益の上振れ要因となっている。2020年2月期第2四半期末の従業員数は、民間企業向け大型BPO案件の業務がほぼ終息したことや、間接スタッフの減少等により前年同期末比2.8%減の564人となった。

主力の事務系人材サービス事業は減収となるも、利益は急回復

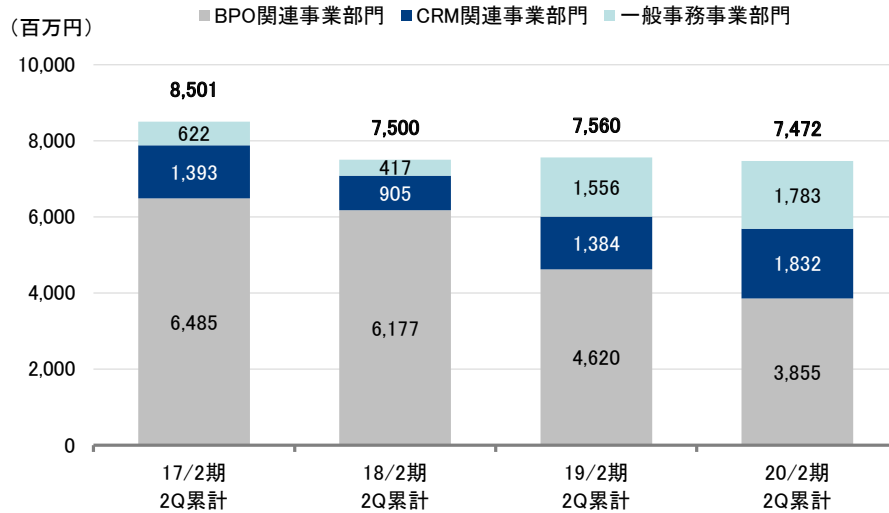
2. 事業セグメント別の動向

(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1.2%減の7,472百万円、営業利益は298百万円(前年同期は1百万円の損失)となった。売上高は減収となったが、これはここ2年程の業績悪化要因であった民間企業向けBPO大型案件が2019年2月期末までにほぼ終息し、前年同期比では約5億円の減収要因だったことが挙げられる。同要因を除けば6%前後の増収だったと推計され、主には2019年2月期にはなかった消費税増税関連業務の受注を獲得したこと、テレマーケティング事業者向け及び金融機関向けの派遣案件が好調だったこと等が挙げられる。一方、営業利益は採算の良い消費税増税関連業務の売上貢献による売上総利益の増加に加えて、人件費、採用費の抑制が図られたこと、JBSの収益改善施策の効果により、2018年2月期第2四半期累計の利益水準(308百万円)まで回復したことになる。

業績動向

事務系人材サービス事業売上高推移



注：18/2期より連結決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

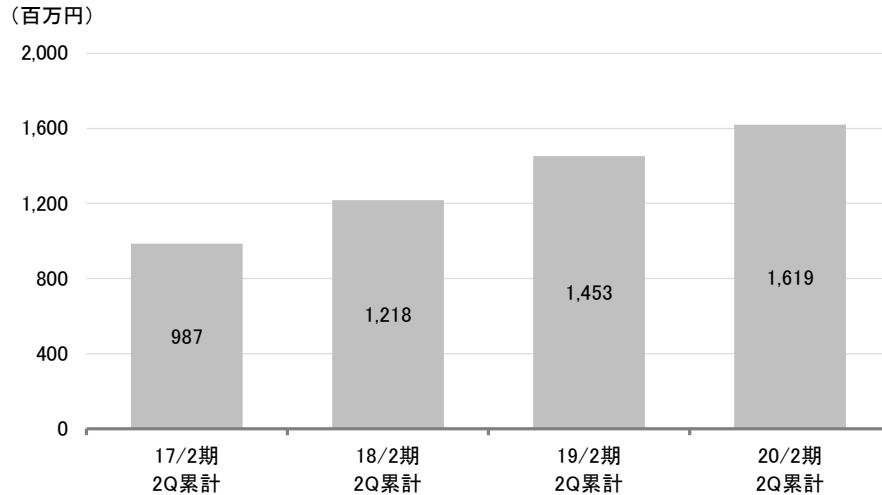
事業部門別の売上動向を見ると、BPO 関連事業部門の売上高は、消費税増税関連業務が売上貢献した一方で民間企業向け BPO 大型案件の終息やその他官公庁案件の減少などにより、前年同期比 16.5% 減の 3,855 百万円と減収基調が続いた。一方、CRM 関連事業部門の売上高はテレマーケティング事業者からの受注が首都圏、大阪、福岡等で好調に推移したほか、証券会社等の金融機関からの受注も引き続き好調で、前年同期比 32.4% 増の 1,832 百万円となった。また、一般事務事業部門の売上高も JBS で展開する証券会社等の金融機関向け案件が好調に推移したほか、民間企業向け及び官公庁向け案件の新規受注も順調に推移したことで、前年同期比 14.6% 増の 1,783 百万円となった。

(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 11.4% 増の 1,619 百万円、営業利益は同 67.2% 減の 5 百万円となった。売上高は中国経済の減速の影響を受け、製造加工業者からの受注が減少したものの、食品加工業者からの受注好調でカバーした。一方、利益面では食品加工部門の増収に伴い売上総利益が増加したものの、就業スタッフの採用費及び研修費がかさんだことや安全管理等の社内管理体制及びガバナンス体制の強化に伴う人件費増が減益要因となった。

業績動向

製造系人材サービス事業売上高推移



注：18/2期より連結決算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 営業系人材サービス事業

2018年10月より受注を開始したキャッシュレス決済関連業務の受託エリアが順調に拡大したことにより、売上高は1,155百万円、営業利益は44百万円となった。なお、2019年2月期下期の売上高は4.9億円となっている。

(4) その他

その他として、JBSの子会社である東京自動車管理(株)の売上高で前年同期比13.7%増の139百万円、営業損失で0.6百万円(前年同期は0.1百万円の利益)を計上している。

■ 財務状況と経営指標

ネットキャッシュが回復、財務の健全性は維持

2020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874百万円増加の6,791百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は現金及び預金が393百万円増加したほか、受取手形及び売掛金が369百万円、棚卸資産が110百万円、有価証券が100百万円それぞれ増加した。一方、固定資産は減価償却、のれん償却が進み同13百万円の減少となった。

負債合計は前期末比734百万円増加の3,247百万円となった。有利子負債が84百万円減少した一方で、未払金が386百万円、未払消費税等が増加した。また、純資産合計は同140百万円増加の3,544百万円となった。配当金の支払額123百万円が減少要因となったものの、親会社株主に帰属する四半期純利益253百万円の計上により利益剰余金が130百万円増加した。

キャリアリンク | 2019年12月10日(火)
 6070 東証1部 | <http://www.careerlink.co.jp/ir/>

財務状況と経営指標

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の56.5%から51.3%に低下したが、有利子負債の削減が進みネットキャッシュは前期末比577百万円増加の2,462百万円と過去最高水準（2015年2月期末の2,405百万円）を上回っており、収益の回復とともに財務基盤の強化も進んだと言える。

貸借対照表

(単位：百万円)

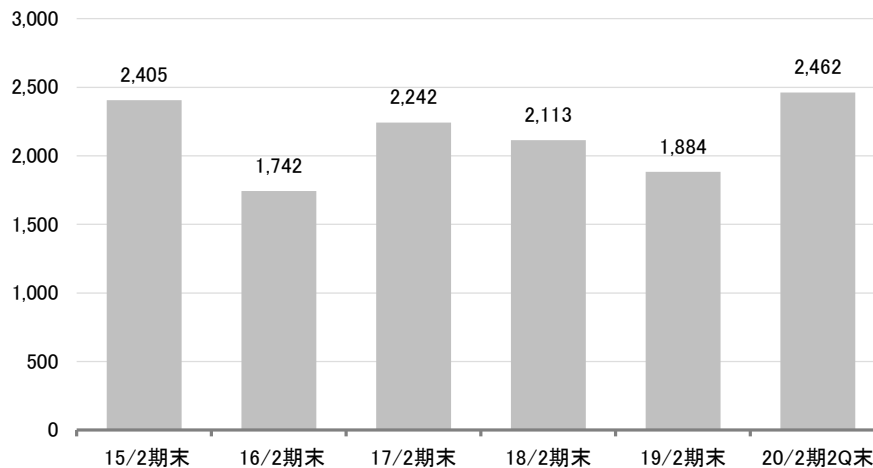
	17/2 期末	18/2 期末	19/2 期末	20/2 期 2Q 末	増減額
流動資産	5,178	5,055	5,117	6,005	888
（現金及び預金）	2,778	3,084	2,683	3,077	393
固定資産	658	708	800	786	-13
総資産	5,837	5,764	5,917	6,791	874
負債合計	2,633	2,379	2,512	3,247	734
（有利子負債）	635	971	799	714	-84
純資産合計	3,203	3,384	3,404	3,544	140
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	54.6%	58.1%	56.5%	51.3%	-5.2pt
有利子負債比率	19.9%	29.0%	23.9%	20.5%	-3.4pt
ネットキャッシュ	2,242	2,113	1,884	2,462	577

注：18/2 期より連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

ネットキャッシュの推移

(百万円)



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

通期業績は先行投資の実施により期初計画を据え置くが、利益ベースでは上振れ余地あり

1. 2020年2月期の業績見通し

2020年2月期の連結業績は、売上高が前期比16.3%増の21,668百万円、営業利益が同124.9%増の422百万円、経常利益が同44.5%増の419百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同64.7%増の281百万円と期初計画を据え置いた。第2四半期までの進捗率を見ると、売上高で47.9%、営業利益で82.3%となっており、利益の進捗率が高くなっている。

売上高は高成長を見込んでいた製造系人材サービス事業が中国経済減速の影響もあって弱含みで推移しており、会社計画を若干下回る可能性があるものの、利益面では第2四半期までの進捗率から上振れする可能性が高い。ただ、同社は2021年2月期以降の成長を確実なものとするための先行投資を下期に実行する予定にしており、上振れの程度についてはこれら先行投資の状況次第となる。先行投資の具体的な内容としては、受注案件に対して最適な派遣スタッフを配置するためのマッチングシステムの開発や、中核人材の増強を図るための採用費の増加等を予定している。四半期ベースで見ると第4四半期にこれら先行投資費用が計上される見込みだ。

2020年2月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/2 期実績		20/2 期会社計画		2Q 進捗率
	通期	前期比	通期	前期比	
売上高	18,624	11.0%	21,668	16.3%	47.9%
営業利益	187	-66.0%	422	124.9%	82.3%
経常利益	290	-52.3%	419	44.5%	82.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	170	-58.7%	281	64.7%	90.1%
1株当たり当期純利益(円)	13.96		22.97		

出所：決算短信よりフィスコ作成

中期経営計画達成に向けた経営基盤の構築を加速する

2. 事業別の売上見通しと営業戦略

(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 0.7% 減の 146 億円を見込む。第 2 四半期までの進捗率は 50% 超と順調に推移しており、通期計画の達成は可能と見られる。営業戦略としては、消費税増税関連需要他官公庁案件を確実に取り込んでいく等、BPO 関連事業を推進する。消費税増税関連業務では第 2 四半期以降、プレミアム商品券事務処理業務等を受注したが、消費税増税関連業務一巡後も政府の景気対策関連業務の発生が見込まれている。また、DSB との協業による金融、Sier 向けビジネスのほか、恒常的公共サービスでの領域拡大を図っていく。

CRM 関連事業では、地方都市におけるテレマーケティング事業者の需要を取り込むため、札幌、仙台、福岡、沖縄等の各事業拠点において高付加価値人材を確保し、新規登録者の誘致・マッチング力を強化していく。

また、2020 年 4 月から施行される「パートタイム・有期雇用労働法」に基づき導入される同一労働同一賃金の施行によって、派遣会社の選別も従来以上に進むことが予想される。こうしたなか、同社はサービス品質及び生産性の向上による競争力強化を図り、更なる差別化を推進していくことで収益性の向上を目指す。競争力の源泉でもある就労スタッフに対しては、市場相場に合った待遇改善とキャリア形成支援等の環境整備を充実させ、多様な働き方に応えることで優秀な人材の定着化に取り組んでいく。

(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期初計画で前期比 32% 増の 41 億円と高成長を見込んでいたが、前述したとおり第 2 四半期までの進捗率が 40% 程度とやや低く、計画を下回る可能性が高い。食品加工事業者向けの需要は引き続き旺盛なものの、当初見込んでいた外国人労働者（主に留学生）の採用が入国審査厳格化の影響もあって、想定を下回っていること、また、輸送機器や電子機器メーカー向けが中国景気減速の影響もあって当初想定よりも伸び悩んでいることなどが要因となっている。

こうしたなか、同社では引き続き東日本地域への積極的な事業展開により、食品加工事業者向けを中心に新規顧客の開拓に取り組み、売上拡大を目指していく方針だ。また、外国人労働者のキャリアプランや支援サービス等も整備し、外国人労働者が活躍できる環境整備にも取り組んでいく。

(3) 営業系人材サービス事業

営業系人材サービス事業は前期比 432.6% 増の 26 億円を見込んでいる。引き続きキャッシュレス決済関連業務の受注拡大を推進していく。サービスを開始してほぼ 1 年が経ち、2020 年 2 月期下期には生産性を高めていくための投資も行う可能性があるとしている。このため、下期の売上見通しについては不確定要素があるものの、基本的には営業エリアの拡大も進めながら、さらに売上規模も拡大していく方向となっている。中小規模の店舗ではまだキャッシュレス決済の導入率が低く、潜在需要は大きい。

今後の見通し

そのほか、2020年以降の商用化が予定されている携帯キャリアの5Gサービスを見据えた新規営業商材の開拓にも取り組み、営業支援ビジネスの顧客基盤を拡大していく方針だ。人材の採用についても、20代を中心とした若年層人材の獲得・育成を行い、更なる成長を目指している。なお、同社では営業系人材サービス事業を強化するため2019年3月に社内カンパニーとしてSSSカンパニーを新たに組織化し、収益力の強化を図っている。

営業系人材サービス事業を第3の収益柱に育成し、持続的成長を目指す

3. 中期経営計画

同社は毎年3ヶ年の中期経営計画を発表しており、3年目となる2022年2月期の業績目標値として売上高25,953百万円、営業利益673百万円、経常利益670百万円、親会社株主に帰属する当期純利益438百万円を掲げている。2020年2月期については順調な滑り出しを見せており、2021年2月期以降も各事業セグメントで順調な成長を目指している。

2020年2月期の会社計画に対する成長率で見ると、事務系人材サービス事業で11.1%増、製造系人材サービス事業で52.5%増、営業系人材サービス事業で18.8%増を計画している。

事務系人材サービス事業では、派遣市場での競争力強化と、民間及び官公庁向けの大型BPO案件の獲得、DSBとの協業やJBSの活用による金融向けビジネスの更なる拡大などに注力していく。官公庁分野では、政府によるマイナンバーカードの普及促進策が実施されることとなっており、各自治体だけでなく金融機関も含めた関連業務の受注獲得が期待される。

製造系人材サービス事業については、外国人労働者の採用強化とともに主力の食品加工事業部門の全国展開を推進していくことで高成長の実現を目指す。営業系人材サービス事業についてはキャッシュレス決済関連業務に加えて、新規営業商材を開拓していくことで売上拡大を図っていく。

利益面では、今後のIT投資や人材採用費用の動向等にもよるが、増収効果や就労スタッフの定着化に取り組むことで着実に利益率を向上させ、2022年2月期に営業利益率で2.6%の水準を目指していく。2020年2月期第2四半期累計の営業利益率で既に3.3%の水準まで回復していることから、同水準は十分達成可能な水準と言える。同社の営業利益率の過去最高は2015年2月期の6.0%となっている。

なお、IT分野等をターゲットとしたM&A戦略についても継続して進めており、条件にかなう案件があれば前向きに検討していく方針に変わりはない。

今後の見通し

中期経営計画

(単位：億円)

	19/2期 実績	20/2期 計画	21/2期 計画	22/2期 計画	対20/2期 計画比
売上高	186	216	236	259	19.8%
事務系人材サービス事業	147	146	152	162	11.1%
BPO 関連事業部門	85	59	60	64	8.2%
CRM 関連事業部門	28	43	46	47	10.9%
一般事務事業部門	33	43	45	50	15.2%
製造系人材サービス事業	31	41	51	62	52.5%
営業系人材サービス事業	4	26	28	31	18.8%
営業利益	1.8	4.2	5.4	6.7	59.5%
(利益率)	1.0%	1.9%	2.3%	2.6%	-
経常利益	2.9	4.1	5.3	6.7	59.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1.7	2.8	3.5	4.3	55.9%

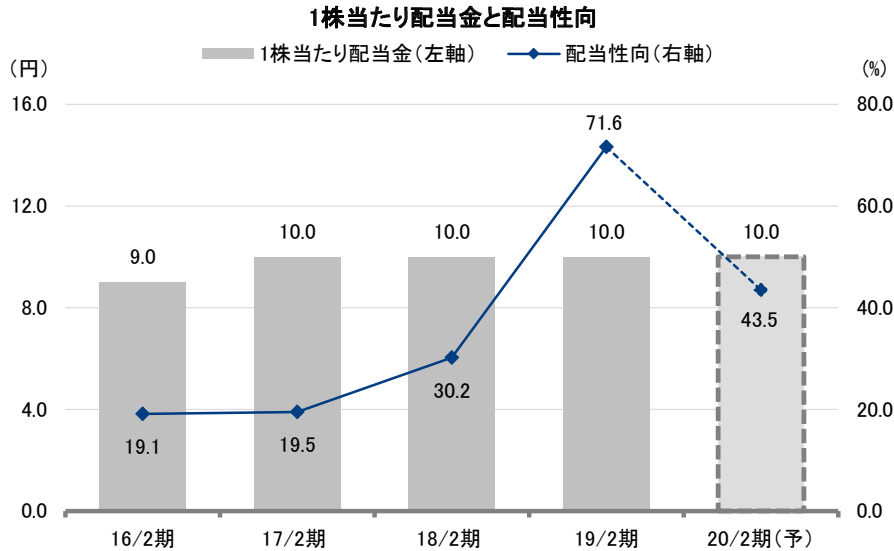
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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ながら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。2020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43.5%)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株以上200株未満500円相当、200株以上500株未満1,000円相当、500株以上2,000円相当)。

株主還元策



注：2016年6月1日に1：2の株式分割を実施
 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株以上200株未満	QUOカード(500円相当)
	200株以上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。こうしたなか、同社は情報セキュリティ体制を構築するための基本方針を定め、情報セキュリティマネジメントシステムを構築、導入、確立及び維持し、継続的に改善していく取り組みを進めている。また、2010年4月にはISO/IEC27001※の認証を取得しており、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。

免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp