

|| 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6月27日(木)

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月期の業績概要	01
2. 2025年3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. その他	05
■ 業績動向	05
1. 2024年3月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
1. 2025年3月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画	13
■ 株主還元策とSDGsの取り組み	17
1. 株主還元策	17
2. SDGsへの取り組み	18

## 要約

### BPO サービスで新規ビジネスモデルの開発に取り組み、持続的成長を目指す

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である。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ち、地方自治体向けや大手 BPO 事業者経由の案件を数多く手掛けている。

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比 16.6% 減の 43,791 百万円、営業利益で同 56.9% 減の 3,279 百万円となった。前期に受注した大型 BPO 案件の規模縮小や終了があったほか、地方自治体での請負案件の一部が「プロポーザル入札」(企画競争方式) から「一般競争入札」(価格競争方式) に変わり、受注単価の低廉化が進んだことが主な減収要因となった。利益面では、減収に伴う売上総利益の減少に加えて、情報システム関連で高い専門性を持つ人材を積極的に採用するなど先行投資を実施したことも減益要因となった。

#### 2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比 9.6% 増の 48,000 百万円、営業利益で同 6.6% 増の 3,495 百万円と増収増益に転じる見通しだ。売上高は、BPO 関連を中心とした事務系人材サービス事業で新規取引先の開拓と業務領域の拡大を図りながら同 6.7% 増を見込むほか、製造系人材サービス事業も旺盛な需要を背景に、同 25.5% 増と 2 ケタ成長を見込む。利益面では、BPO 関連事業において受注量の拡大と高難易度業務に対応可能かつ汎用性・機動性を併せ持つ業務運用体制の構築に取り組むなど、引き続き先行投資を行うことで利益率が若干低下するものの、増収効果により増益を確保する見通しだ。

#### 3. 中期経営計画

同社は、2027年3月期までの3ヶ年の中期経営計画を発表した。2026年3月期までの2年間は BPO 関連事業の市場環境変化に対応し持続的成長を実現するための体制構築期間と位置付け、新規ビジネスモデルの開発や AI 等の導入による DX 化を推進するなどビジネスプロセスの再構築に取り組むことから成長スピードはやや鈍化するものの、3年目となる 2027年3月期はこれら取り組みの成果が顕在化し、売上高で前期比 15.0% 増の 60,543 百万円、営業利益率で 8.3% と成長が加速する見通しだ。営業利益の年平均成長率では 15% 程度を計画している。地方自治体向けは中核都市を中心に地方自治体との取引を拡大し、その周辺の地方自治体も取り込みながら事業規模を拡大する戦略で、単年度取引地方自治体数としては 2024年3月期の 80 自治体から 2027年3月期は 135 自治体まで拡大、1自治体当たりの複数案件化にも取り組み、売上高で年率 16.8% 成長を目指す。

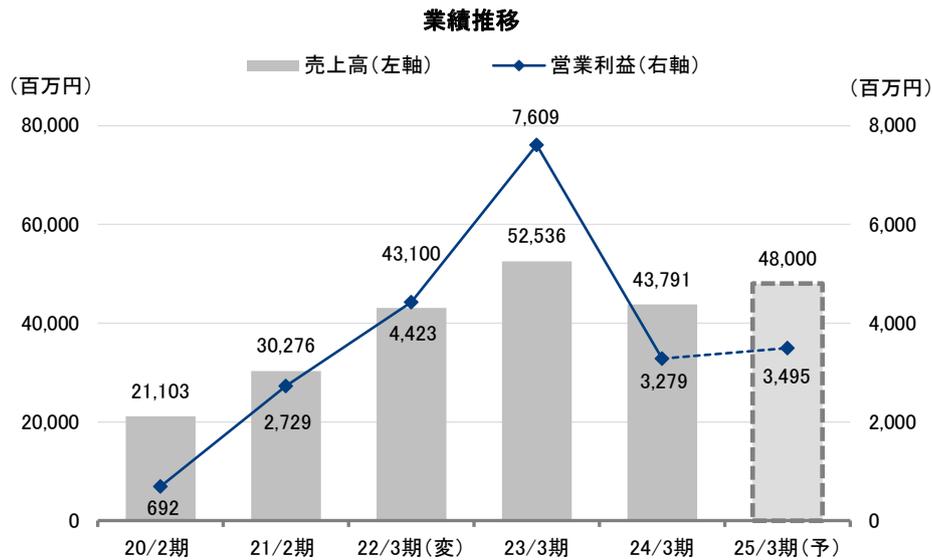
要約

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を継続すること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64.7%）とした。2025年3月期も同額の120.0円（同59.6%）を予定しており、2027年3月期までは120.0円を最低限実施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

- ・2024年3月期は大型BPO案件の業務終了や受注単価の低廉化により減収減益に
- ・2025年3月期は成長基盤の再構築に取り組み、増収増益に転じる見通し
- ・地方自治体向け案件の拡大により2027年3月期に営業利益50億円を目指す



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

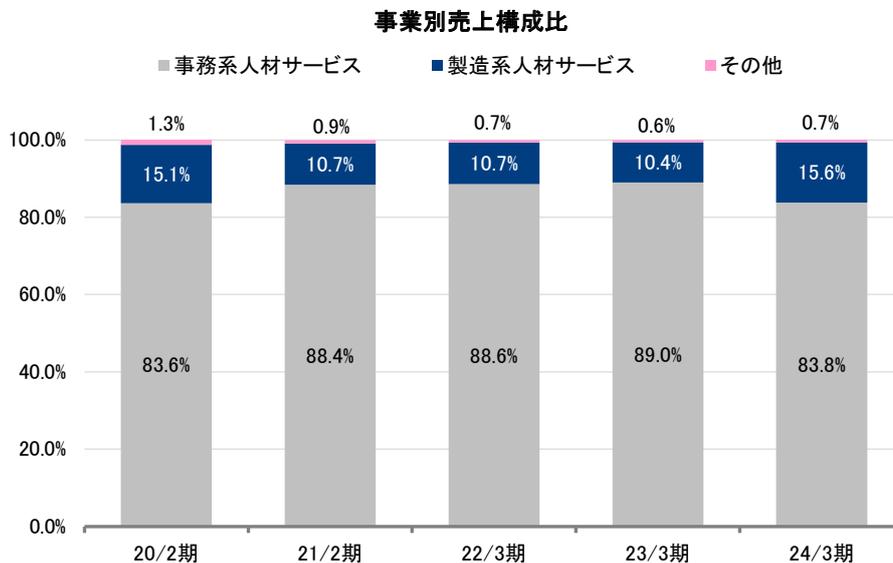
## ■ 事業概要

### 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するため、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。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。

2024年3月期の売上構成比は、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83.8%を占め、次いで製造系人材サービス事業が15.6%、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0.7%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。



注：24/3期第1四半期より、営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合。これにより、23/3期以前の事務系人材サービス事業の数値は、前年同期と比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としている

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7割強を占めるBPO関連事業部門では、主にBPO事業者<sup>\*</sup>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の請負業務等を行っている。2020年以降、地方自治体向けの業務請負案件が増加し、2024年3月期は請負売上比率で45.5%を占めるまでになっている。

<sup>\*</sup> 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人員を増やす）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ができる。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人程度のチームを編成し（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であり、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

子会社のキャリアリンクファクトリーで展開する製造系人材サービス事業は、売上高の6割弱を食品加工業向け、4割強を輸送機器や住設機器、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2024年6月時点で70%弱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。各事業拠点での外国人スタッフの確保だけでなく、特定技能外国人や外国籍インターンシップの招聘など、様々な人材確保ルートを構築していること、人材の稼働率・定着率が高いことなどが強みである。顧客満足度の高さから顧客先の複数拠点に取引が拡大し、新た取引を開始したエリアで新規顧客の開拓に成功するなど、好循環で事業が拡大している。

## 3. その他

その他の事業として、JBSの子会社である東京自動車管理が自動車管理事業を行っている。同事業では企業の送迎車・役員車、官公庁・地方自治体の公用車など、顧客の運転に関わる業務の請負・派遣サービスを提供している。

# 業績動向

## 2024年3月期は大型BPO案件の業務終了や受注単価の低廉化により減収減益に

### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比16.6%減の43,791百万円、営業利益で同56.9%減の3,279百万円、経常利益で同57.1%減の3,280百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同61.5%減の2,201百万円と6期ぶりの減収、5期ぶりの減益となった。

## 業績動向

## 2024年3月期連結業績

(単位：百万円)

	23/3期			24/3期			
	実績	売上比	会社計画※	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	52,536	-	47,705	43,791	-	-16.6%	-8.2%
事務系人材サービス事業	46,759	89.0%	-	36,682	83.8%	-21.6%	-
製造系人材サービス事業	5,483	10.4%	-	6,818	15.6%	24.4%	-
その他	294	0.6%	-	290	0.7%	-1.4%	-
売上原価	38,125	72.6%	-	34,662	79.2%	-9.1%	-
販管費	6,802	12.9%	-	5,849	13.4%	-14.0%	-
営業利益	7,609	14.5%	3,175	3,279	7.5%	-56.9%	3.3%
経常利益	7,645	14.6%	3,177	3,280	7.5%	-57.1%	3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,711	10.9%	2,122	2,201	5.0%	-61.5%	3.7%

※ 2023年11月発表値

注：24/3期第1四半期より、営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合。これにより、23/3期以前の事務系人材サービス事業の数値は、前年同期で比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としている

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は製造系人材サービス事業が前期比24.4%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で前期に受注した大型BPO案件の終了や業務縮小があったほか、地方自治体で請負案件の入札方式を「プロポーザル入札」（企画競争方式）から「一般競争入札」（価格競争方式）に見直す動きがあり、その影響で受注単価が低廉化したことで減収となった。このため、原価率も前期の72.6%から79.2%に上昇し、売上総利益は同36.7%減の9,128百万円となった。

販管費は人件費や採用費、業務委託費などの減少により前期比14.0%減となったものの、売上総利益の減少により営業利益も同56.9%減と大きく落ち込んだ。期末の連結従業員数は前期末比13名増の928名となったが、第2四半期末の960名からは減少している。

## BPO関連事業は市場環境の変化も影響し前期比26.6%減収となるも取引地方自治体数は着実に拡大

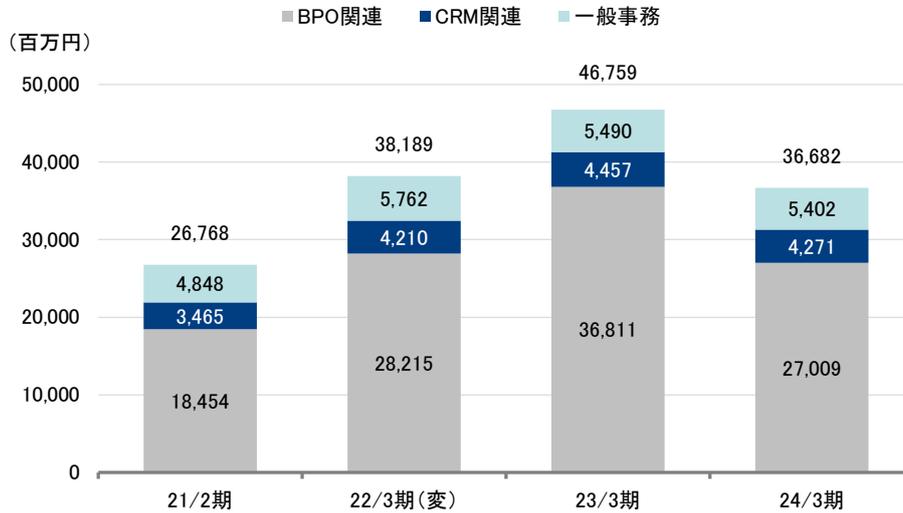
### 2. 事業セグメント別の動向

#### (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21.6%減の36,682百万円、営業利益は同59.6%減の2,980百万円となった。営業利益率は前期の15.8%から8.1%と大きく低下したが、前述したとおり前期に受注した大型BPO案件が終了または業務縮小したことや、地方自治体の請負案件の多くが「プロポーザル入札」（企画競争方式）から「一般競争入札」（価格競争方式）に変わり受注単価が低廉化したことが影響した。ただ、第3四半期以降は運用体制の見直しなどを進めたこともあり、利益率は10%台に回復している。

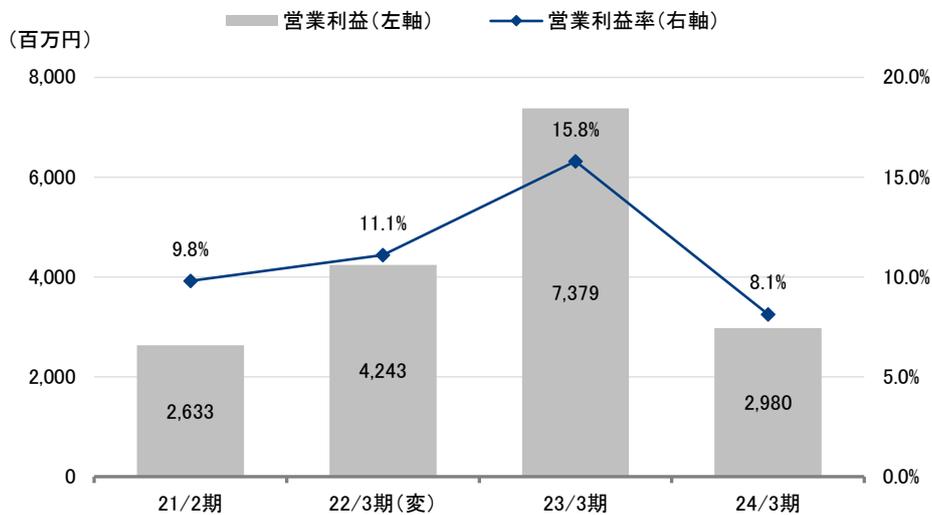
業績動向

事務系人材サービス事業 売上推移



注：22/3期は13ヶ月の変則決算  
出所：決算短信、ファクトブックよりフィスコ作成

事務系人材サービス事業 営業利益推移

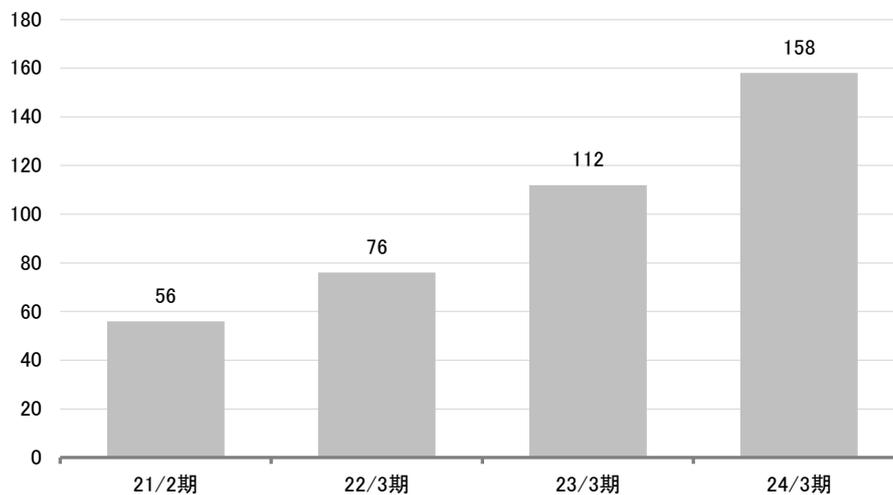


注1：22/3期は13ヶ月の変則決算  
注2：24/3期第1四半期より、営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合。これにより、23/3期以前の事務系人材サービス事業の数値は、前年同期で比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としている  
出所：決算短信、ファクトブックよりフィスコ作成

業績動向

事業部門別の売上動向については、BPO 関連事業部門は前期比 26.6% 減の 27,009 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や給付金支給関連案件をはじめ、大手 BPO 事業者を通じ中央官庁を事業主とする大型案件を受注したこと、積極的な事業拠点拡大により地方自治体の新規取引先数が増えたこと、並びに地方自治体 BPO 業務の領域拡大が進んだものの、前期に受注した大型 BPO 案件の終了や業務縮小、地方自治体の請負案件の多くで「一般競争入札」（価格競争方式）が採用されたことによる失注や受注単価の低廉化が進んだことで減収となった。ただ、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ことから、地方自治体の取引数は前期までの 112 自治体から 46 自治体増え 158 自治体（政令指定都市は 20 都市のうち 17 都市での実績）となった。

**取引先地方自治体数の推移**

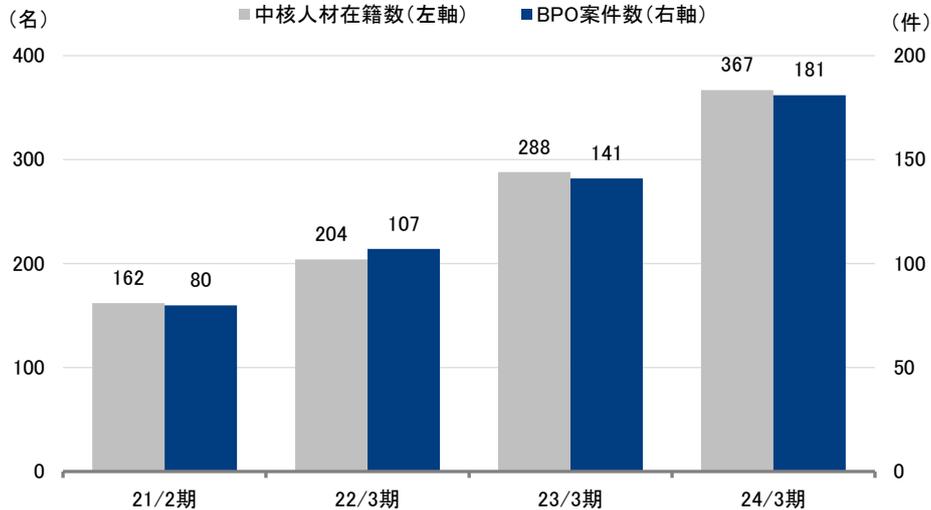


注：事務系人材サービス事業全体の取引先地方自治体数。2021 年 2 月期以降累計数。再委託先含む  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、同社は BPO 請負案件の競争力強化のため、業務運用や情報システム分野などで高い専門性を持つ人材を積極的に採用し、中核人材は 2024 年 3 月期で 367 名（期中平均）と前期比 79 名増、BPO 案件数も同 40 件増の 181 件に拡大した。また、地方自治体との継続取引率は 93% と高水準で推移しており、同社のサービス品質の高さが評価されているものと考えられる。また、スポット売上比率については前期の 27% から 10% まで低下したが、2024 年 3 月期は市場におけるスポット案件が例年と比べて少なくなっており、また、入札方式の変更などの市場環境変化に対応するべく継続性を重視した営業方針としたことにより、低水準推移した。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 社増となった。協業先・JV 等の取引先数については大半の事業者とのネットワークを構築できたことから、今後も同水準が続くと思われる。

業績動向

中核人材在籍数とBPO案件の推移



注：中核人材在籍数は期中平均  
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期比 4.2% 減の 4,271 百万円となった。首都圏と関西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、首都圏を含めた各地方支店において証券口座開設など金融関連案件の受注が堅調に推移したものの、前期に受注した大手 BPO 事業者からの受注案件の終了や規模縮小により減収となった。

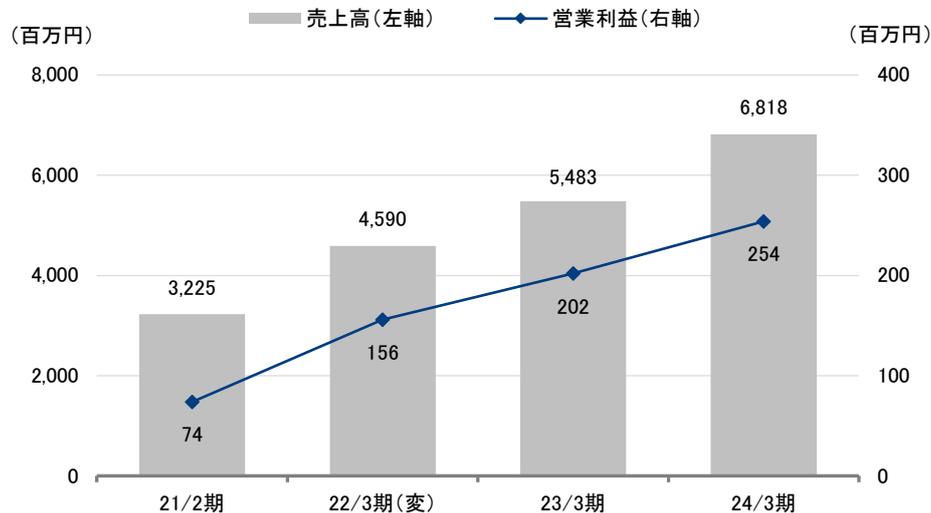
一般事務事業部門の売上高は前期比 1.6% 減の 5,402 百万円となった。地方自治体からの新規マイナンバー関連案件及び地方支店において大手 BPO 事業者などからの受注が堅調に推移したものの、前期に受注した地方自治体向けのスポット案件や金融機関向け既存派遣案件の規模縮小などで減収となった。

(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期比 24.4% 増の 6,818 百万円、営業利益は同 26.0% 増の 254 百万円と過去最高業績を連続更新した。売上高は食品加工部門が食肉、水産、菓子に加えて、総菜などの業種を中心に受注拡大が続き、大幅増収となった。また、製造加工部門も住宅設備製造や機械製造などの業種で既存取引先の別拠点からの受注を獲得するなど、拠点の拡大とともに売上高も増加した。利益面では、今後の基盤増強を図るため、積極的な人材採用を行ったが、経費の効率化を図ったこともあり増益となった。

## 業績動向

## 製造系人材サービス事業 業績推移



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

## (3) その他

自動車管理事業の売上高は、従業員の退職などの影響で前期比1.4%減の290百万円となったものの、人件費の削減と経費の効率化を図ったことにより、営業利益は同59.2%増の44百万円となった。

## ネットキャッシュは80億円超と過去最高水準に積み上がり、財務基盤の強化が進む

### 3. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比599百万円減少の21,209百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が4,830百万円増加した一方で、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6,048百万円減少した。固定資産では有形固定資産が56百万円、無形固定資産が218百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比1,548百万円減少の6,734百万円となった。預り金が1,007百万円増加した一方で、未払法人税等が1,280百万円、未払消費税等が468百万円、未払金が717百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同949百万円増加の14,475百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益2,201百万円の計上と配当金支出1,304百万円により利益剰余金が896百万円増加した。

**キャリアリンク** | 2024年6月27日(木)  
 6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

経営指標を見ると、収益性指標については売上高営業利益率、ROA、ROEともに前期比で低下したものの、自己資本比率が前期末の61.5%から67.6%に上昇し、有利子負債比率が8.0%から7.3%に低下するなど財務の安全性指標についてはいずれも改善した。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4,847百万円増加の8,879百万円と過去最高水準に積み上がり、財務基盤の強化が進んだと評価できる。

貸借対照表

(単位：百万円)

	21/2 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	増減額
流動資産	10,533	15,326	20,279	19,411	-868
(現金及び預金)	6,435	7,031	5,097	9,928	4,830
(受取手形、売掛金及び契約資産)	3,354	7,962	14,668	8,620	-6,048
固定資産	990	1,217	1,530	1,798	268
資産合計	11,523	16,543	21,809	21,209	-599
流動負債	5,429	7,374	7,455	5,865	-1,589
固定負債	611	765	827	868	40
負債合計	6,040	8,139	8,283	6,734	-1,548
(有利子負債)	862	980	1,065	1,049	-16
純資産合計	5,483	8,404	13,526	14,475	949
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	46.9%	50.2%	61.5%	67.6%	6.1pt
有利子負債比率	16.0%	11.8%	8.0%	7.3%	-0.6pt
ネットキャッシュ	5,573	6,050	4,032	8,879	4,847
(収益性)					
ROA	29.2%	31.6%	39.9%	15.3%	-24.6pt
ROE	44.8%	45.4%	52.6%	15.9%	-36.7pt
売上高営業利益率	9.0%	10.3%	14.5%	7.5%	-7.0pt

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

### 2025年3月期は成長基盤の再構築に取り組み、増収増益に転じる見通し

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高が前期比9.6%増の48,000百万円、営業利益が同6.6%増の3,495百万円、経常利益が同6.4%増の3,490百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.5%増の2,389百万円と増収増益に転じる見通しだ。売上面では、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新規取引先の開拓並びに事業領域を拡大することで同6.7%増と増収に転じるほか、製造系人材サービス事業も旺盛な需要を背景に同25.5%増と高成長を継続する。

利益面では、売上総利益率で前期比横ばい水準を想定しているが、販管費率の上昇により営業利益率は前期比0.2ポイントの低下を見込んでいる。販管費の主な増加要因は、スタッフ登録者募集費の増加やデジタル人材など専門性の高い社員の増強による人件費の増加、並びにDX推進のためのシステム開発費の増加などが挙げられる。ただ、売上総利益の増加や業務効率の向上などで増益を確保する見通しだ。

なお、第1四半期業績については前年同期比減収減益になると見込まれる。前年同期の業績には2023年3月期に受注した好採算の大型BPO案件が残っていたためだ。このため四半期ベースで見れば第2四半期から増収増益に転じることが予想される。

#### 2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		上期計画	前年同期比	25/3期		
	通期実績	売上比			通期計画	売上比	前期比
売上高	43,791	-	22,527	1.3%	48,000	-	9.6%
事務系人材サービス事業	36,682	83.8%	-	-	39,154	81.6%	6.7%
製造系人材サービス事業	6,818	15.6%	-	-	8,560	17.8%	25.5%
その他事業	290	0.7%	-	-	286	0.6%	-1.4%
営業利益	3,279	7.5%	1,154	1.5%	3,495	7.3%	6.6%
経常利益	3,280	7.5%	1,151	0.9%	3,490	7.3%	6.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,201	5.0%	790	8.3%	2,389	5.0%	8.5%
1株当たりEPS(円)	185.52		66.57		201.31		

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

事業別の売上高は、事務系人材サービス事業が前期比 6.7% 増の 39,154 百万円となる見通しだ。3～5 年程度の長期取引が可能な案件の受注獲得や収益性を重視した営業活動を展開する方針で、官公庁、民間企業双方ともに新規取引先の開拓と業務領域の拡大（窓口業務や総務関連業務など）を推進する。地方自治体に関しては、新規開拓とともに既存取引先におけるシェア拡大や、BPO 事業者等を通じた受注量の拡大を目指す。中核人材については前期に積極採用したこともあり、2025 年 3 月期は期中平均で 370 名と前期比 3 名増に留めるが BPO 案件数では同 45 件増の 226 件を計画している。

製造系人材サービス事業は前期比 25.5% 増の 8,560 百万円と高成長が続く見通しである。食品加工部門における既存顧客からの受注が拡大するほか、製造加工部門も住宅設備製造や機械製造分野だけでなく、その他業種も含めて新規顧客の開拓を積極推進し、高成長を目指す。

## 地方自治体向け案件の拡大により 2027 年 3 月期に営業利益 50 億円を目指す

### 2. 中期経営計画

2024 年 5 月に発表した 3 ヶ年の中期経営計画では、2026 年 3 月期までの 2 年間で BPO 関連事業の市場環境変化に対応し継続的な成長を実現するための体制構築期間と位置付けている。2024 年 3 月期下期に取り組んだ取引先地方自治体数拡大と業務領域の拡大、民間企業への BPO 取り組み強化に加えて、顧客ニーズや業種へのきめ細かい対応をコンセプトとする新規ビジネスモデルの開発や、AI 等の導入による DX を推進するなどビジネスプロセスの再構築に取り組み、顧客満足度の向上、業務改善・品質向上のための体制強化を図る方針だ。

2026 年 3 月期までの 2 年間は「トライ & エラー」を繰り返しながら事業活動を推進するため、増収率は 10% 弱、営業利益率も 7.5% 前後で推移する計画だが、これら取り組みの成果が顕在化する 2027 年 3 月期には、増収率で 15%、営業利益率で 8.3% と売上成長の加速とともに収益性も向上する計画である。

#### 中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期 予想	26/3 期 計画	27/3 期 計画	CAGR ※
売上高	43,791	48,000	52,648	60,543	11.4%
事務系人材サービス事業	36,682	39,154	42,014	48,162	9.5%
製造系人材サービス事業	6,818	8,560	10,348	12,095	21.1%
その他事業	290	286	286	286	-0.5%
営業利益	3,279	3,495	3,928	5,013	15.2%
営業利益率	7.5%	7.3%	7.5%	8.3%	-
経常利益	3,280	3,490	3,923	5,008	15.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,201	2,389	2,641	3,383	15.4%

※ 3 年間の年平均成長率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

成長戦略として、1) 長期継続が見込める案件を獲得していくことで収益基盤の強化を図る、2) 公共 BPO の深化と案件多様化を推進する、3) 拠点拡充によって、取引先の地方自治体をさらに増加させる、の3点に取り組む方針だ。また、2026年3月期までの2年間で人材・インフラ両面で積極投資を行いつつ、戦略的施策（地方自治体取引数拡大、業務領域拡大、事務系及び製造系人材サービス事業における民間 BPO 推進、新規ビジネスモデルの開発、DX などによる業務プロセス改革とサービス提供レベルの向上など）を実施し、2027年3月期以降の持続的成長基盤を構築していく。人的資本投資の面からは、人材のスキル・経験・知見をさらに蓄積、向上すべく、BPO 業務に関する「リスキリング」を積極的に実施し、難易度が高く収益性の向上が見込める案件の受注能力を強化するとともに、顧客満足度の向上を図る。



公共 BPO の深化に関しては、既に取引している地方自治体の周辺自治体（人口 10 万人以上など）との取引を深掘りし、取引地方自治体及び事業領域の拡大により収益基盤を拡大する。とりわけ、IT を活用した様々な住民サービスが普及し始めるなかで、こうした専門分野に対して積極的にアプローチし、長期継続的な案件を積み上げていく考えだ。イメージ的には、IT システムとその管理運用者、関連業務の窓口スタッフなどをパッケージ化して提供するケースが想定され、同社の強みが活かされるとみている。取引先自治体数については、2024年3月期までの実績 158 自治体に対して 2027年3月期までに 230 自治体を目標としている。また、同社単独だけではなく、各テーマに関するリーディングカンパニーとのアライアンス戦略なども状況に応じて行い、受注を獲得するケースも想定している。

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 80 自治体から 2027年3月期は 135 自治体まで拡大し、また 1 自治体当たりの複数案件指数を 1.5 倍から 2.0 倍に増やしていく。1 自治体当たりの受注単価については規模の小さい自治体や案件の比率が増えることを想定し、131 百万円から 93 百万円に低下するが、地方自治体向け売上高については、2024年3月期の 15,735 百万円から 2027年3月期は年率 16.8% 成長の 25,094 百万円となる見通しだ。一方、BPO 事業者を含む民間企業については案件数で 2024年3月期の 61 件から 2027年3月期は 80 件に、平均受注単価は 185 百万円から 155 百万円に低下することを想定し、売上高は 11,274 百万円から年率 3.1% 成長の 12,360 百万円と堅実な成長を見込んでいる。BPO 関連事業に占める地方自治体向け売上比率は 2024年3月期の 58.3% から 2027年3月期は 67.0% に上昇するが、実際には 70 ~ 80% の水準になると思われる。また、民間企業向けのほうが平均受注単価が高くなっているが、大手 BPO 事業者からは官公庁などの大型案件を受注するケースが多いことによる。

キャリアリンク | 2024年6月27日(木)  
6070 東証プライム市場 | https://ir.careerlink.co.jp/

今後の見通し

BPO 関連事業部門の売上高イメージ

(単位：百万円)

	24/3 期 実績	25/3 期 計画	26/3 期 計画	27/3 期 計画
単年度取引地方自治体数 (件)	80	101	111	135
1 自治体当たり複数案件指数※ <sup>1</sup>	1.5	1.6	1.8	2.0
平均受注単価	131	116	102	93
地方自治体向け売上高	15,735	18,642	20,443	25,094
民間企業案件数 (件)	61	65	70	80
平均受注単価	185	175	168	155
民間企業向け売上高※ <sup>2</sup>	11,274	11,425	11,750	12,360
BPO 関連事業部門売上高	27,009	30,067	32,193	37,454
地方自治体向け売上比率	58.3%	62.0%	63.5%	67.0%

※<sup>1</sup> 複数案件倍率予想

※<sup>2</sup> BPO 事業者経由の地方自治体案件を含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

マイナンバーカードの交付手続き業務については普及率が70%を超えたことから、2024年3月期をピークに今後は減少するが、代わりに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。このため、これらを入札によりどれだけ多く受注できるかも、今後3年間の売上成長のポイントになる。そのほか、2025年3月期以降のテーマとしては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があり、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。社会保険関連業務では、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た。

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

地方自治体DX・  
マイナンバー  
活用業務

- ▶ 市民課窓口関連業務
- ▶ 総合窓口関連業務
- ▶ 地方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
- ▶ 税務関連業務
- ▶ 介護保険関連業務

- ▶ 後期高齢者医療制度関連業務
- ▶ 高齢者生活支援業務
- ▶ 指定難病等医療関連業務
- ▶ 障害福祉関連業務
- ▶ マイナンバー普及促進業務
- ▶ マイナポイント関連業務
- ▶ マイナンバー出張申請サポート
- ▶ ごみ収集センター受付業務
- ▶ 選挙関連業務
- ▶ 職員の休暇代替派遣
- ▶ 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
- ▶ UI/ターン就職関連業務
- ▶ 求職者支援業務
- ▶ RPA運用サポート業務
- ▶ ICT支援・サポート業務
- ▶ 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)
- ▶ 地方自治体電子商品券 (デジタルクーポン) 運営事務局業務
- ▶ 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
- ▶ 試験補助業務
- ▶ 資格免許事務局業務
- ▶ 特殊詐欺被害防止関連業務
- ▶ BPR支援業務
- ▶ スクールサポート関連業務
- ▶ 総務・人事等内部事務関連業務

出所：決算説明会資料より掲載

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。

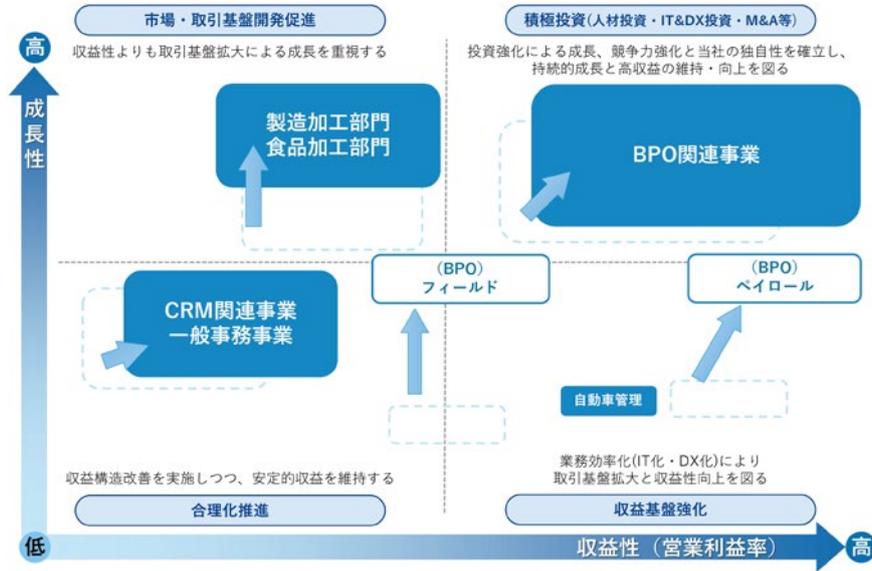
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

15 | 19

今後の見通し

収益性と成長性の二軸で事業ポートフォリオを見ると、成長性かつ収益性の高い BPO 関連事業は積極投資（人材投資、IT&DX 投資、M&A など）により、持続的成長と高収益の維持・向上に取り組む。また、収益性はまだ低いものの高成長が続いている製造系人材サービス事業については、まだ成長過程にあるとの認識で、引き続き取引基盤の拡大を優先した成長を重視する方針だ。収益性、成長性が低い CRM 関連事業部門や一般事務事業部門については、収益構造を改善し安定収益を確保しながら、BPO 案件につなげていくフック役の機能としていく。そのほか、フィールド（営業及び営業代行）の BPO サービスは、新規顧客の開拓を進めて売上成長を目指す。また、JBS が展開しているペイロール（人事給与）の BPO サービスについては、企業のアウトソーシングニーズが旺盛なことから営業体制を強化して規模の拡大に取り組む意向だ。

事業ポートフォリオ構造（2027年3月期に向けて）



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

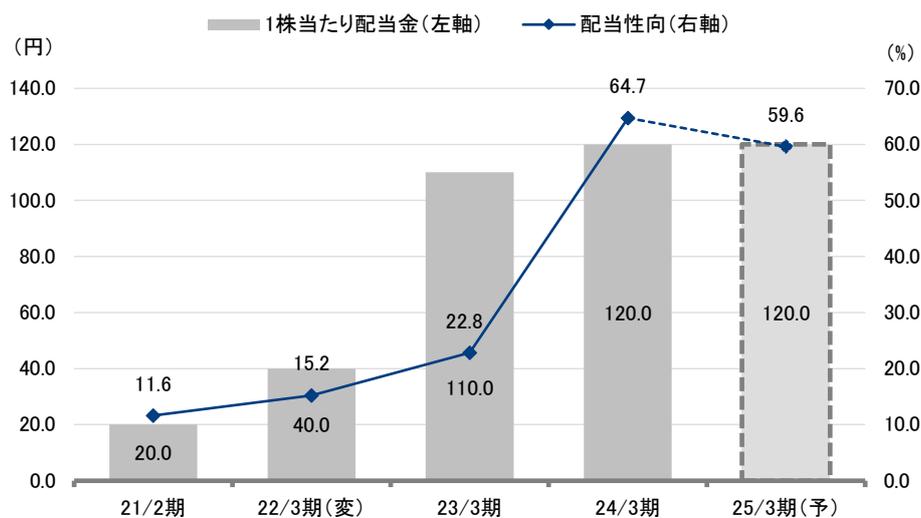
### 安定配当を継続実施する方針

#### 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することを基本方針としている。2024年3月期の業績は減収減益となったものの、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64.7%）と4期連続の増配を実施した。2025年3月期も同額の120.0円（同59.6%）を予定している。また、2027年3月期までの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。2027年3月期の配当性向は42%程度となる見込みだが、配当性向の下限目安を30%程度としていることから、30%を下回る状況になった場合には増配の可能性も出てくる。

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カードを贈呈している。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円相当を贈呈し、さらに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（6月7日終値2,398円で算出）。

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

キャリアリンク | 2024年6月27日(木)  
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

株主選元策とSDGsの取り組み

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ており、サステナビリティに関するマテリアリティを特定し、それぞれの課題に取り組んでいる。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、具体的な項目及び目標を設定し取り組みを推進している。

このうち「人材育成」の取り組みについては、業務知識やマネジメント手法の習得、リーダーシップの育成などを目的とした集合研修やe-ラーニング、外部研修などを実施しているほか、スキルアップを図るための支援制度を整備している。さらにキャリア・コンサルティングを活用し、社員のキャリア志向や適性の把握に努め、一人ひとりのレベルや課題に合わせた教育を実現するための育成体系の構築に着手している。また、管理職社員についても所属組織運営への助言、指導及び全社的な課題を共有することなどを目的に執行役員会への参加を推奨しているほか、外部人材との交流を促進すべく、外部研修やセミナーへの参加を積極的に実施している。

キャリアリンク | 2024年6月27日(木)  
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>未取引地方自治体取引営業開拓 (目標取引地方自治体数 161)</li> <li>BPO 案件受注業務領域拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期案件受注比率増加</li> <li>民間 BPO 案件受注拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な新規ビジネスモデルの開発</li> <li>それに伴う新たな雇用機会の創造</li> <li>短期的市場変化、中長期的な社会構造の変化双方に柔軟に対応できるポートフォリオの構築</li> </ul>
人材マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>各社員のタレント管理 (As is-To be ギャップ分析等) の充実</li> <li>ギャップ分析に基づいた社員リスキング体系の構築</li> <li>システムテックな中核人材育成を主眼とした人事制度見直し</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新人事制度に対するトライ &amp; エラーを経て柔軟な人事運用制度の確立</li> <li>高い社員中途入社比率を踏まえた多様な価値観を包摂するエンゲージメント確立</li> </ul>	<p>社員とのエンゲージメントをベースにしたスタッフとのエンゲージメント確立</p>
お客さまに対する責任	品質管理・情報セキュリティ・法令等遵守について外部知見を活用した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、リスク・シナリオ分析を行い、それに基づく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及び定着	DX化、AIなどを活用した高年齢層を主力とした業務運営・少人数による業務運営を想定したオペレーションの開発及び定着	多様な勤務体系とDX化、AIなどを活用したハンディキャップをお持ちの就業者、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及び社内業務のBPRの展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>効率化と高品質の双方を追求したIT技術の導入の推進</li> <li>次世代基幹システムの「グランドデザイン」の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代基幹システム (堅牢性・効率性・高品質) の基盤整備</li> <li>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</li> </ul>
労働環境	ILO 国際労働基準を踏まえた就業規則等の改訂・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	同社グループに在籍される外国籍従業員に対する出身国事情を踏まえた諸制度整備
人権	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の雇用推進</li> <li>女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方を含めた「キャリアパス」整備</li> </ul> <p>2025年3月期目標値 (同社グループ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>女性の社員比率 35.7%</li> <li>ハンディキャップをお持ちの方の社員比率 2.6%</li> <li>外国籍社員比率 4.6%</li> <li>女性社員の全社横断重要プロジェクト参加人数 (取締役、部長を除く。) 5名</li> <li>女性社員の外部研修派遣人数 22名</li> <li>女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の管理職比率 19.7%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の人材開発教育プログラム開発</li> <li>組織運営や経営の意思決定への参画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>適材適所の人材登用実現</li> <li>定期的な「人権デューデリジェンス」実施による「態勢」維持</li> </ul>
コーポレート・ガバナンス	社員法務リテラシーの底上げを目的とした社員全員に対する法務研修の実施	各社員のステータスに合わせた専門性を追求した職務別、職位別等カリキュラムによる法務研修の実施	プロアクティブに課題とリスクを認識し、予防的措置が実施できる「オーバーカム」企業体質の定着
気候変動	<ul style="list-style-type: none"> <li>紙使用量削減の計画的実施 (目標数値: 2024年3月期比 30% 減)</li> <li>在宅勤務、時差出勤比率の向上</li> </ul>		従業員の気候変動、環境問題へのリテラシー向上を目的としたボランティア活動を積極的に実施する人事制度の整備

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