

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 >>>

2025 年 6 月 27 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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 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. 2025 年 3 月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画	14
■ 株主還元策と SDGs の取り組み	17

要約

成長投資を優先し 2026 年 3 月期から 3 年間は 堅実な収益拡大を目指す

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. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.7% 減の 40,397 百万円、営業利益で同 17.9% 減の 2,693 百万円と 2 期連続の減収減益となった。事務系人材サービス事業において地方自治体のマイナンバー交付施策案件や大型福利厚生案件の業務終了や縮小、並びに想定していた利益の確保が困難と判断した案件について応札を見送った影響で、自治体向け BPO 関連売上高が同 19.1% 減の 12,726 百万円と落ち込んだことが主因だ。製造系人材サービス事業も食品加工業界向けの拡大により売上高は同 10.5% 増の 7,531 百万円と好調に推移したが、業容拡大に向けた人材投資を実施したため利益は横ばい水準に留まった。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.3% 増の 42,545 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 2,706 百万円と増収増益に転じる見通しだ。マイナンバー関連業務や臨時給付金業務が下げ止まるほか、取引自治体数や長期継続取引案件が増加すること、また官公庁向け派遣案件の受注も順調に推移していることから、売上計画の達成確度は高いと弊社では見ている。利益面では、新規事業の開発投資や、生産性並びに競争力向上のための IT 投資、専門人材を招聘するための費用等を見込んでいることから、小幅な増益計画となっている。ここ数年間は売上を確保することにリソースを集中したため、成長投資が先送りされてきた。このため、2026 年 3 月期以降は株主還元を維持できる利益水準を確保しつつ、積極的に投資を行い事業基盤の強化に取り組む方針だ。

3. 中期経営計画

同社は、2028 年 3 月期までの中期経営計画を発表した。中長期でのさらなる業容拡大に向けた積極的な投資を行う方針で、年平均成長率は売上高で 5.2%、営業利益で 4.0% と堅実な成長を見込んでいる。事務系人材サービス事業のうち、地方自治体向けは業務領域の拡大と長期継続案件の受注獲得を推進し、民間企業向けでは新規事業開発や業務領域の拡大等に取り組みながら着実な成長を目指す。製造系人材サービス事業では、強みとする外国人スタッフを活用した派遣サービスに注力し、既存顧客内での取引拡大や新規顧客の開拓を進めながら、年率 6.1% の売上成長を目指す。

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金)

6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

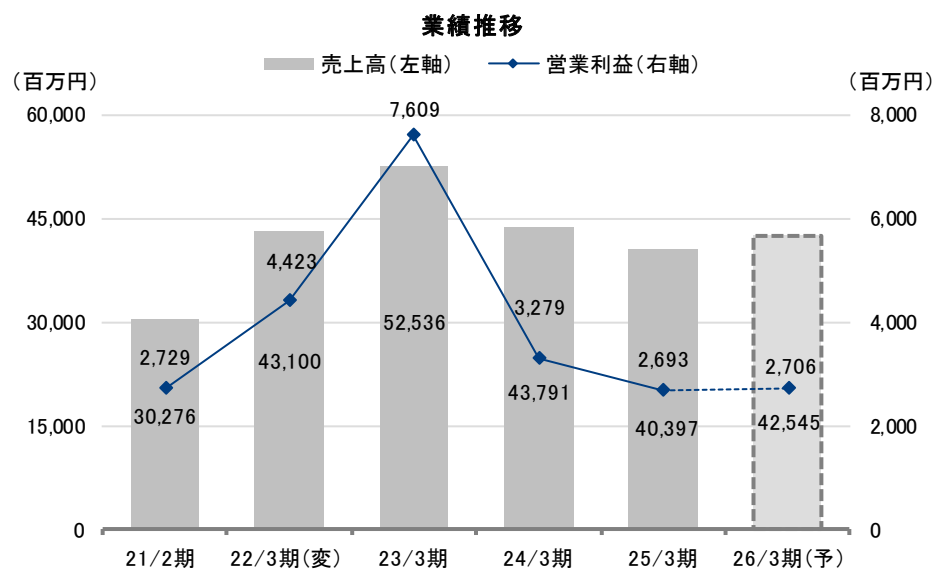
要約

4. 株主還元策

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いる。同方針に基づき、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 120.0 円（配当性向 77.9%）を実施した。2026 年 3 月期以降の 3 年間もベースラインの利益を確保する見込みであることから、120.0 円を維持する予定だ。また、株主優待制度を導入しており、毎年 9 月末に株主に対し保有株式数や継続保有年数に応じて QUO カードを贈呈している。100 株保有株主の総合利回りは約 6% となる（6 月 5 日の終値 2,100 円で算出）。

Key Points

- ・ 2026 年 3 月期は成長投資を最優先に取り組みながら、3 期ぶりの増収増益を見込む
- ・ 2028 年 3 月期まではオーガニックな積み上げを前提に年率 5.2% の売上成長を目指す
- ・ 2028 年 3 月期までは 1 株当たり 120.0 円配当を継続する方針



注：22/3 期は 13 ケ月の変則決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

事業概要

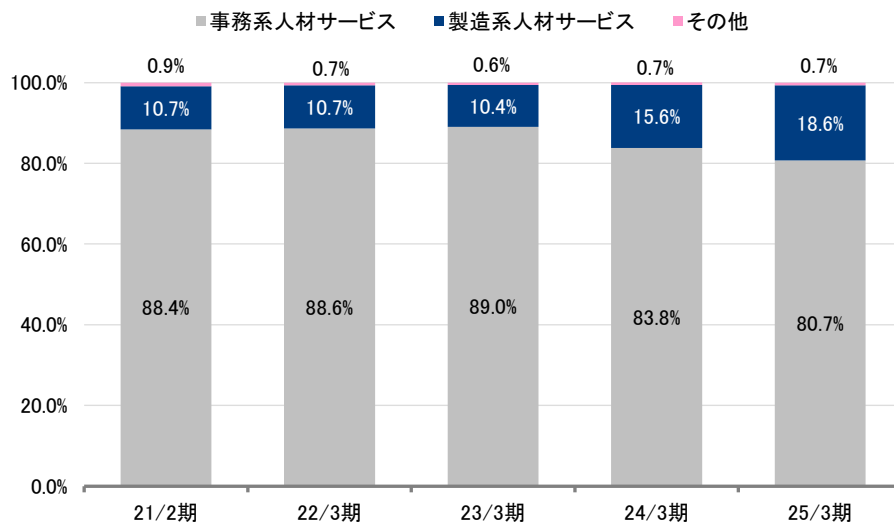
事務系人材サービスを主軸に展開する総合人材サービス会社

同社は、1996 年設立の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主軸に事業を拡大してきた。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事業※にも領域を拡大した。また、2018 年に金融業界向け人材サービス事業や人事給与サービスを行う（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。

2025 年 3 月期までの 5 年間の事業別売上構成比では、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全体の 8 割以上を占める主力事業となっている。一方、製造系人材サービス事業が 2021 年 2 月期の 10.7% から 2025 年 3 月期は 18.6% と上昇傾向にある。また、その他として 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ある。サービス形態は人材派遣、請負、人材紹介等であるが、2025 年 3 月期の売上構成比は人材派遣が 59.4%、請負が 40.2% と両形態で大半を占めている。

事業別売上構成比



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。そのため、23/3 期以前の事務系人材サービス事業の数値は、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※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。

※ 官公庁や地方公共団体、民間企業等が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る。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を実施し、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 人超の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や豊富な実績から大手 BPO 事業者経由で受注するケースも多い。

(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・人材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、チーム派遣を行うことでサービス品質を向上し、取引先内でのシェア拡大につなげている。

(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が激しいが、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。

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、売上高の約 6 割を食品加工部門、4 割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部門で占めている。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 3 月末時点の 70% から 2025 年 3 月末時点では 75% まで上昇している。営業拠点も年々拡大しており、姫路本社のほか大宮、厚木、千葉、つくば、静岡、静岡東、名古屋、岡崎、四日市、京都、大阪、三宮、福岡、熊本、沖縄と合計 16 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ており、新た取引を開始したエリアで営業拠点を開設し新規顧客の開拓につなげるなど、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

2025 年 3 月期は自治体向け請負案件の減少が響き 2 期連続の減収減益に

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 7.7% 減の 40,397 百万円、営業利益で同 17.9% 減の 2,693 百万円、経常利益で同 17.7% 減の 2,700 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 16.9% 減の 1,829 百万円と 2 期連続の減収減益となり、期初計画比でも下振れて着地した。

業績動向

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		期初計画	25/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	43,791	-	48,000	40,397	-	-7.7%	-15.8%
事務系人材サービス事業	36,682	83.8%	39,154	32,582	80.7%	-11.2%	-16.8%
製造系人材サービス事業	6,818	15.6%	8,560	7,531	18.6%	10.5%	-12.0%
その他	290	0.7%	286	283	0.7%	-2.1%	-0.7%
売上原価	34,662	79.2%	-	32,198	79.7%	-7.1%	-
売上総利益	9,128	20.8%	-	8,199	20.3%	-10.2%	-
販管費	5,849	13.4%	-	5,506	13.6%	-5.9%	-
営業利益	3,279	7.5%	3,495	2,693	6.7%	-17.9%	-22.9%
経常利益	3,280	7.5%	3,490	2,700	6.7%	-17.7%	-22.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,201	5.0%	2,389	1,829	4.5%	-16.9%	-23.4%

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 10.5% 増と 2 ケタ成長が続いたものの、主力の事務系人材サービス事業で前期に稼働していた地方自治体及び民間企業を事業主とするマイナンバー交付施策案件や大型福利厚生案件の業務終了・縮小があったこと、また地方自治体向けで想定した売上総利益を見込めないと判断した案件の応札を見送ったことや、下期に見込んでいた経済対策関連案件等の発注規模が縮小または発注が行われなかったこと、前期に稼働していた民間企業や金融機関向けのコールセンター業務派遣案件の終了や規模縮小などが減収要因となった。

売上原価率は採算を重視した受注活動などの業務効率化を推進したものの、売上構成比の変化等により前期比 0.5 ポイント上昇し、売上総利益は同 10.2% 減の 8,199 百万円となった。減収に伴い登録者募集費や採用費、業務委託費等が減少し、販管費が同 5.9% 減の 5,506 百万円となったものの、売上総利益の減少を補えず、営業利益は 2 ケタ減益となった。期末の従業員数は前期末比で 3.2% 減の 898 人となった。

期初計画比では売上高で 15.8% 下回った。このうち、事務系人材サービスについては 16.8% 減と大きく下回ったが、要因は前期比での減収要因とほぼ同様である。また、製造系人材サービス事業でも 12.0% 減となった。期初に計画していた関東、東海地方での営業拠点の設置を見送ったことや、製造加工部門の顧客先で一部生産調整を行う動きがあったことなどが影響した。各利益は減収に伴う売上総利益の下振れにより、それぞれ計画比未達となった。

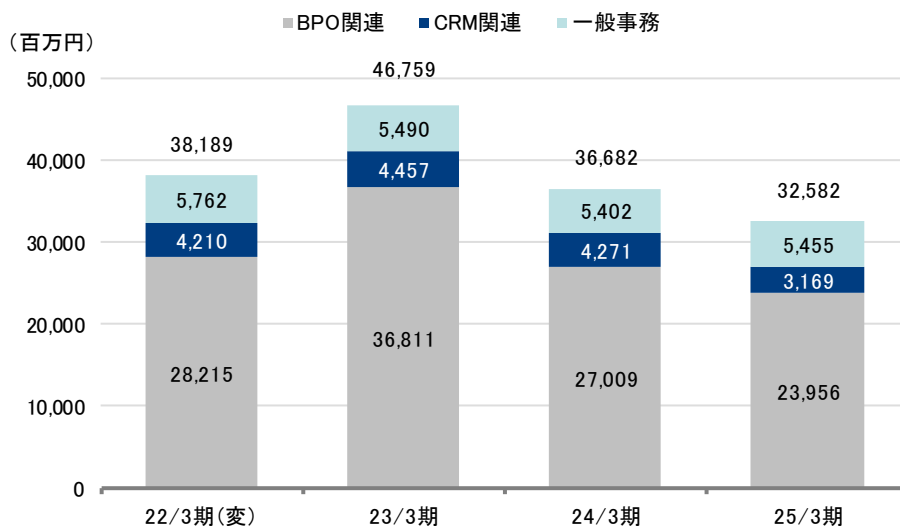
BPO 関連事業部門は自治体向けが前期比 2 割減収、民間企業向けは横ばいに

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 11.2% 減の 32,582 百万円、営業利益は同 19.5% 減の 2,398 百万円と 2 期連続の減収減益となり、営業利益率も 7.4% と前期の 8.1% から若干低下した。

事務系人材サービス事業 売上高推移

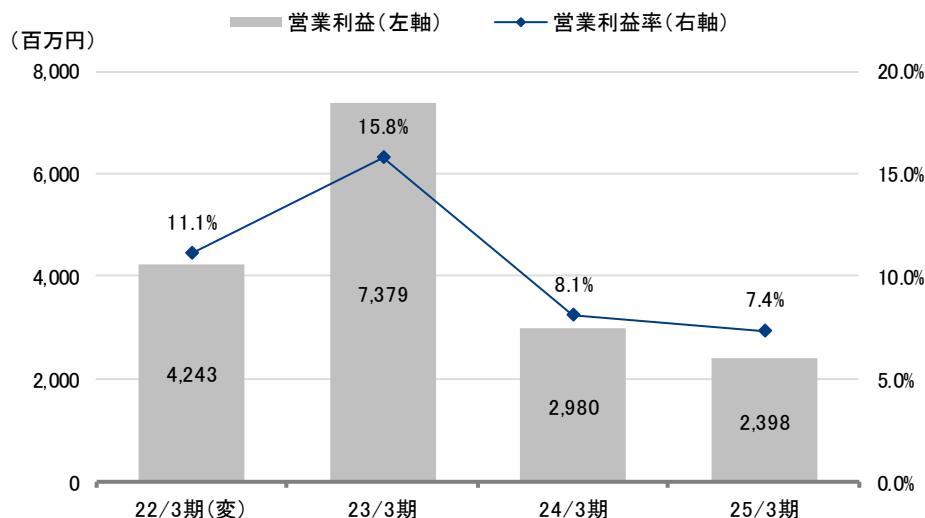


注：22/3 期は 13 ケ月の変則決算。また、24/3 期より営業系人材サービス事業を BPO 関連事業部門に統合したことにより、23/3 期以前も統合した数値で表記

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

事務系人材サービス事業 営業利益推移



注：22/3 期は 13 ケ月の変則決算。また、24/3 期より営業系人材サービス事業を BPO 関連事業部門に統合したことにより、23/3 期以前も統合した数値で表記

出所：決算短信よりフィスコ作成

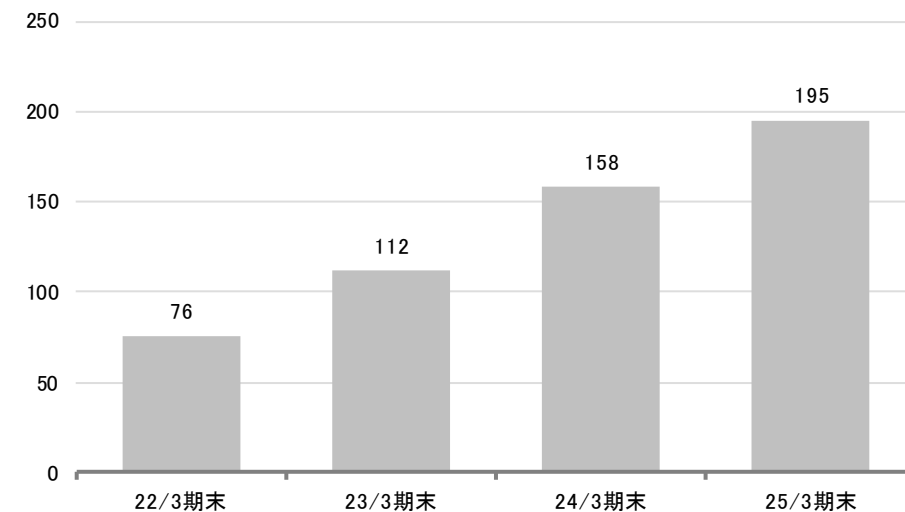
事業部門別の売上動向について見ると、BPO 関連事業部門は前期比 11.3% 減の 23,956 百万円となった。民間企業向けが大手 BPO 事業者から中央官庁を事業主とする新規案件の受注が増加したことなどにより、同 0.4% 減の 11,230 百万円と前期並みの水準を確保した一方で、自治体向けは同 19.1% 減の 12,726 百万円となり、売上構成比も前期の 58% から 53% に低下した。既述のとおり、マイナンバー交付施策案件や大型福利厚生案件の業務終了や縮小、経済対策関連案件の規模縮小や発注そのものが見送られたことなどが影響した。ただ、重要施策として取り組んでいる地方自治体の新規開拓並びに 1 年以上の長期継続取引案件（窓口関連業務など）の獲得については順調に増加した。

新規開拓については新たに 9 地方自治体との取引を開始し、累計取引先数が 195 地方自治体となった。また、地方自治体向け BPO 案件は前期比 26 件増の 146 件となり、このうち 1 年以上の長期継続取引案件の構成比は前期末の約 30% から約 40% に、伸び率で 54% 増となった。大型案件が減少したことで地方自治体向け BPO 案件の平均受注単価は前期の 131 百万円から 87 百万円に低下したが、長期継続取引案件を積み上げることで持続的な成長を可能とする収益基盤を構築する。なお、長期継続取引案件の売上構成比は地方自治体向けの 2 割弱を占めたと推察される。

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

業績動向

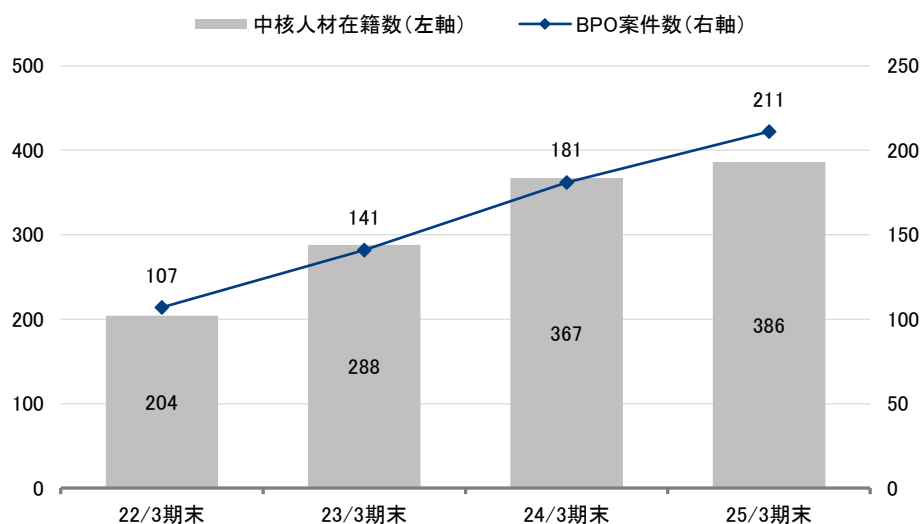
取引先地方自治体数の推移



注：事務系人材サービス事業全体の取引先自治体数。再委託先含む
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

BPO 案件を受注するために必要となる中核人材については、社員の新規採用を抑制した一方で業務構築や情報システム分野で高い専門性を持つ人材の採用を継続したことや、前期までに採用した既存要員の育成・教育に注力した結果、期中平均在籍数で前期比 19 名増の 386 名となった。中核人材の増加に伴い、BPO 案件数も前期比 30 件増の 211 件と順調に拡大した。

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

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

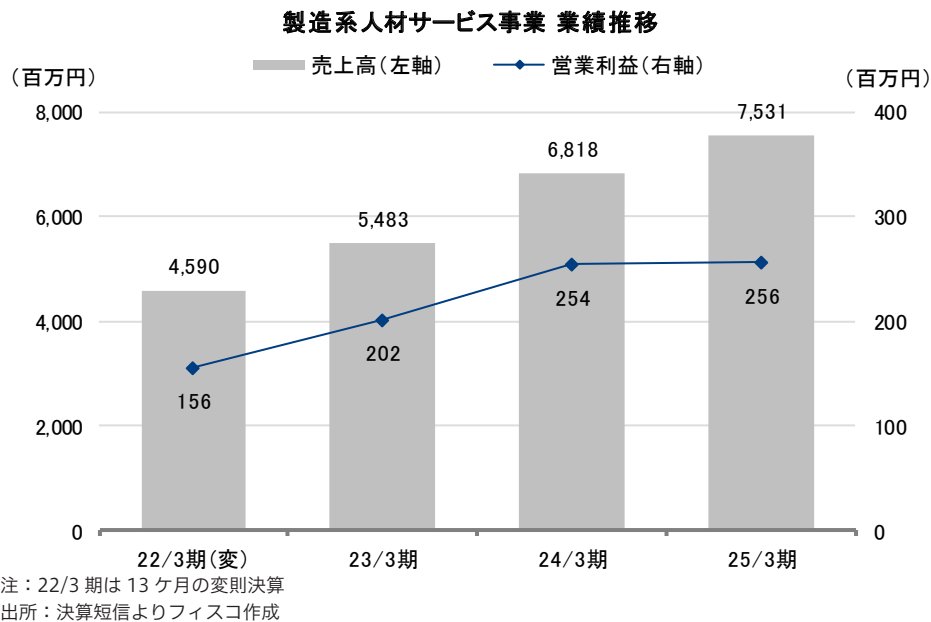
業績動向

CRM 関連事業部門の売上高は前期比 25.8% 減の 3,169 百万円となった。既存取引先の大手テレマーケティング事業者等から中規模の新規コールセンター業務案件を複数受注するなど、既存取引先との取引拡大や BPO 事業者、中央官庁関連法人などとの新規取引が実現したものの、前期に受注した大型コールセンター業務案件や金融機関から受注した案件の終了や規模縮小が減収要因となった。

一般事務事業部門の売上高は前期比 1.0% 増の 5,455 百万円となった。大手 BPO 事業者向けのマイナンバー新規交付業務の派遣案件が終了したものの、地方自治体向けの経済対策関連案件の受注が堅調に推移したほか、地方自治体関連公益法人との新規取引やインターネットサービス事業者からの受注が増加したこと、金融機関からの新 NISA 関連事務案件の受注が増加したことなどが増収要因となった。

(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期比 10.5% 増の 7,531 百万円、営業利益は同 0.6% 増の 256 百万円となった。食品加工部門の売上高は、一部取引先において派遣から直接雇用に切り替える動きがあったものの、食肉加工、調味料、缶詰、洋菓子を中心に既存取引先の受注が堅調に推移したほか、業務用食材事業者との新規取引を開始したこともあり 2 ケタ増収となった。一方、製造加工部門は自動車関連の一部で生産調整による受注減の影響があったものの、住宅設備製造、製缶、樹脂成型・加工などの事業者からの受注が増加するなど全体では前期比横ばい水準となった。利益面では、業容拡大に対応すべく人員増強を進めたことで、人件費や採用費が増加し小幅な増益に留まった。



(3) その他

自動車管理事業の売上高は、前期比 2.1% 減の 283 百万円、営業利益は同 13.1% 減の 38 百万円となった。2024 年 4 月から施行された時間外労働時間の上限規制に対応すべく、人員の増強を実施したことが減益要因となった。

ネットキャッシュは 100 億円超と過去最高水準に積み上がり、 財務状況は良好

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,331 百万円減少の 19,878 百万円となった。主な変動要因は、流動資産では現金及び預金が 795 百万円増加した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 1,498 百万円、前払費用を含むその他の流動資産が 404 百万円それぞれ減少した。固定資産では有形固定資産が 28 百万円、無形固定資産が 94 百万円、投資その他の資産が 86 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 1,768 百万円減少の 4,965 百万円となった。有利子負債が 359 百万円減少したほか、未払金が 697 百万円、預り金が 1,030 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同 437 百万円増加の 14,912 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 1,829 百万円の計上と配当金支出 1,424 百万円により利益剰余金が 405 百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の 67.6% から 74.2% に上昇し、有利子負債比率が同 7.3% から 4.7% に低下するなど財務の安全性指標についていずれも改善傾向が続いた。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や配当金以外は特段の支出がなかったことから、前期末比 1,155 百万円増加の 10,035 百万円と過去最高水準に積み上がり、財務基盤の強化が一段と進んだ。一方で、収益性については売上高営業利益率が 2 期前の 14.5% から 6.7% まで低下しており、収益性の向上が課題となる。ROE も低下傾向が続いたとはいえ、12.6% と株主資本コスト（10.3%）を上回る水準を維持しており、今後も株主資本コストを上回る ROE を継続的に達成することを目指す。なお、手元キャッシュについては、今後の M&A を含む成長投資や株主還元に充当する方針だ。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	15,326	20,279	19,411	18,288	-1,122
(現金及び預金)	7,031	5,097	9,928	10,724	795
(受取手形、売掛金及び契約資産)	7,962	14,668	8,620	7,121	-1,498
固定資産	1,217	1,530	1,798	1,589	-209
資産合計	16,543	21,809	21,209	19,878	-1,331
流動負債	7,374	7,455	5,865	4,353	-1,512
固定負債	765	827	868	612	-256
負債合計	8,139	8,283	6,734	4,965	-1,768
(有利子負債)	980	1,065	1,049	689	-359
純資産合計	8,404	13,526	14,475	14,912	437
経営指標					
<安全性>					
自己資本比率	50.2%	61.5%	67.6%	74.2%	6.6pp
有利子負債比率	11.8%	8.0%	7.3%	4.7%	-2.6pp
ネットキャッシュ	6,050	4,032	8,879	10,035	1,155
<収益性>					
ROA	31.6%	39.9%	15.3%	13.1%	-2.1pp
ROE	45.4%	52.6%	15.9%	12.6%	-3.3pp
売上高営業利益率	10.3%	14.5%	7.5%	6.7%	-0.8pp

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

2026 年 3 月期は成長投資を最優先に取り組みながら、 3 期ぶりの増収増益を見込む

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.3% 増の 42,545 百万円、営業利益で同 0.5% 増の 2,706 百万円、経常利益で同 0.1% 増の 2,703 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 1.0% 増の 1,848 百万円を見込んでいる。売上高はこれまでの継続的な地方自治体への取り組みなどの施策が奏功し、3 期ぶりの増収に転じる見通しだ。一方、利益面では持続的な成長と長期的な収益改善に向けて、株主還元を維持できる利益を確保しつつも積極的に投資を行うため、小幅な増益を計画している。なお、上期業績については売上高で前年同期比 0.3% 増の 20,515 百万円、営業利益で同 3.1% 減の 1,152 百万円を見込む。新規案件立ち上げ時の初期費用の計上が上期に集中するため、利益は下期偏重型となる見通しだ。

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金) 6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

2026 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	40,397	-	42,545	-	5.3%
事務系人材サービス事業	32,582	80.7%	34,160	80.3%	4.8%
製造系人材サービス事業	7,531	18.6%	8,129	19.1%	7.9%
その他	283	0.7%	256	0.6%	-9.8%
営業利益	2,693	6.7%	2,706	6.4%	0.5%
経常利益	2,700	6.7%	2,703	6.4%	0.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,829	4.5%	1,848	4.3%	1.0%
1 株当たり当期純利益 (円)	154.12		155.66		

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

事務系人材サービス事業の売上高は前期比 4.8% 増の 34,160 百万円となる見通しである。引き続き地方自治体の取引先開拓と業務領域の拡大、1 年以上の長期案件の受注比率向上に注力する。また、地方自治体との取引基盤の強化に向けた専門家人材の招聘、DX 推進等による業務領域拡大への態勢強化、顧客満足度と業務改善・品質向上に向けた運用体制の強化に取り組む方針だ。

新規取引先については 2025 年春からスタートしている案件で政令指定都市からの受注も獲得しており順調な滑り出しとなった。業務領域拡大では、長期継続取引が可能となる税務・社会保険関連業務や審査業務など専門人材が必要な業務への展開を目指す。これら業務を受注していくには実績が必要となるため、専門人材の招聘や育成を強化する。

一方、民間企業向けは新規取引先の開拓と業務領域の拡大に加えて、新規業務の開発も並行して進める方針だ。新規案件としては生活用品大手メーカーからコールセンター業務を受託したほか、前期に関西で受託していた金融機関案件を 2026 年 3 月期から首都圏でも開始することが決定している。

同社は 2025 年 6 月に定款を一部変更した。具体的には、新たに警備業、施設運営受託並びに管理受託に関する業務、イベント運営受託、医療・看護・介護・保育に関する業務受託、農業に関する事業を加えており、新規業務としてはこれらの業務への展開を今後検討していくものと予想される。

(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 7.9% 増の 8,129 百万円となる見通しである。食品加工部門では既存顧客からの受注が引き続き増加基調にあり、製造加工部門においても住宅設備製造などを中心に幅広い業種で受注が増加している。また、新規営業拠点として京都営業所と静岡東営業所を開設しており、新規取引先の開拓を積極的に推進し、売上拡大につなげる方針だ。

(3) その他

その他の売上高は前期比 9.8% 減の 256 百万円となる見通しだ。

2028 年 3 月期まではオーガニックな積み上げを前提に 年率 5.2% の売上成長を目指す

2. 中期経営計画

2025 年 5 月に発表した 2028 年 3 月期までの中期経営計画は、中長期でのさらなる業容拡大に向けた積極投資を実行するため、オーガニックな積み上げ成長を根拠に立案した。3 年間の年平均成長率で売上高は 5.2%、営業利益は 4.0% と堅実な成長を目指す。2028 年 3 月期の売上高は 47,066 百万円、営業利益は 3,026 百万円とし、営業利益率は 6.4% と横ばい水準で見ている。従来までは、成長投資の効果を織り込んだアグレッシブな計画を策定していたが、2024 年 3 月期から 2 年間は業績悪化が続いたため、売上の確保が経営の最優先課題となり、成長投資が先送りされてきた。こうした反省を踏まえて、中長期の持続的な成長を実現するための事業基盤構築のため、業績目標については堅めに策定し、株主還元を行える利益水準を確保したうえで、成長投資を実行するという強い意思を計画に反映させた。このため、大型のスポット案件などは計画に織り込んでいない。事業セグメント別売上高の年平均成長率は、事務系人材サービス事業で 5.1%、製造系人材サービス事業で 6.1% となる。また、従業員数については専門人材の採用を強化するものの、全体では横ばい水準を想定している。

中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	25/3 期 実績	26/3 期 予想	27/3 期 計画	28/3 期 計画	CAGR ※
売上高	40,397	42,545	44,768	47,066	5.2%
事務系人材サービス事業	32,582	34,160	35,925	37,786	5.1%
製造系人材サービス事業	7,531	8,129	8,578	9,005	6.1%
その他	283	256	265	275	-1.0%
営業利益	2,693	2,706	2,858	3,026	4.0%
営業利益率	6.7%	6.4%	6.4%	6.4%	
経常利益	2,700	2,703	2,855	3,023	3.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,829	1,848	1,945	2,058	4.0%

※ 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

成長戦略として、2028 年 3 月期に向け事業ポートフォリオの変革と成長基盤の再構築を推進し、中長期でのさらなる飛躍を目指すため、経営戦略及び重点施策として 3 つのポイントを挙げている。第 1 に、「業績基盤の拡大」に向けて、地方自治体のエリア拡大と業務領域の拡大（ダブル広域化）に積極的に取り組むとともに、長期案件の受注比率を高めること、民間 BPO の新規事業開発、業務領域拡大に取り組むことで、持続的な成長を可能とする事業構造に変革する。第 2 に、「持続的成長への積極投資」として、業務領域拡大のための態勢強化を目的とした DX 投資や人材投資（専門人材の招聘・社内育成）に取り組むほか、中核人材の戦力強化や研修プログラムを充実させることで運用品質を向上し、高付加価値案件の受注拡大とコスト最適化によって収益性を高める。第 3 に「インオーガニック成長」として、M&A や事業アライアンスへの投資について検討し、推進する考えだ。

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

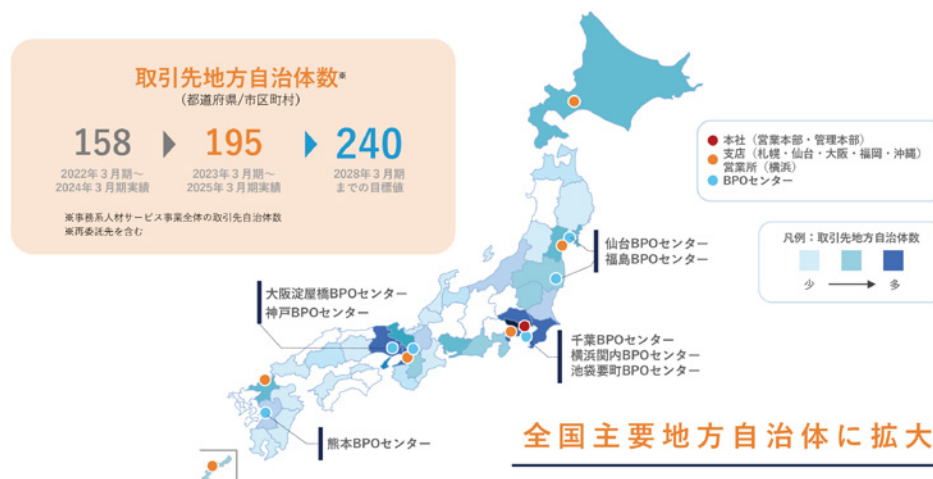
成長戦略



出所：決算説明会資料より掲載

取引先地方自治体数については、2025 年 3 月期末の 195 地方自治体から、2028 年 3 月期までに 240 地方自治体に拡大することを目標としている。地方中核都市を起点とした広域展開(周辺自治体も含めたサービス提供)、複数案件獲得を推進することで取引先地方自治体数及び取引規模を拡大する。全国に展開していくことを想定しているため、中核人材の採用と育成、サービス体制の構築を計画的に推進する方針だ。

拠点拡充による取引先地方自治体の拡大



出所：決算説明会資料より掲載

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金) 6070 東証プライム市場 | https://ir.careerlink.co.jp/

今後の見通し

地方自治体の BPO 案件の実績は、窓口関連業務や社会福祉関連業務、各種申請事務関連業務、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など多種多様となっている。マイナンバー関連は新規交付手続き業務が終了したものの、更新手続きなど継続的に業務が発生する見込みで、売上規模も 2026 年 3 月期以降は安定した推移が続くものと予想される。専門的、高度なスキルを要する業務については、当該業務に通暁している若しくは経験を有することが必要なため、外部からの招聘や社内育成に注力する。また、業務領域拡大のために必要となる IT 化、DX についても取り組みを進めている。そのほか、各テーマに強みを有する大手 BPO 事業者との関係構築に継続して注力し、大規模プロジェクトが始まった場合には多様なルートで参画、受注規模の最大化を実現する考えだ。

地方自治体の取引拡大及び公共 BPO の業務領域の拡大



出所：決算説明会資料より掲載

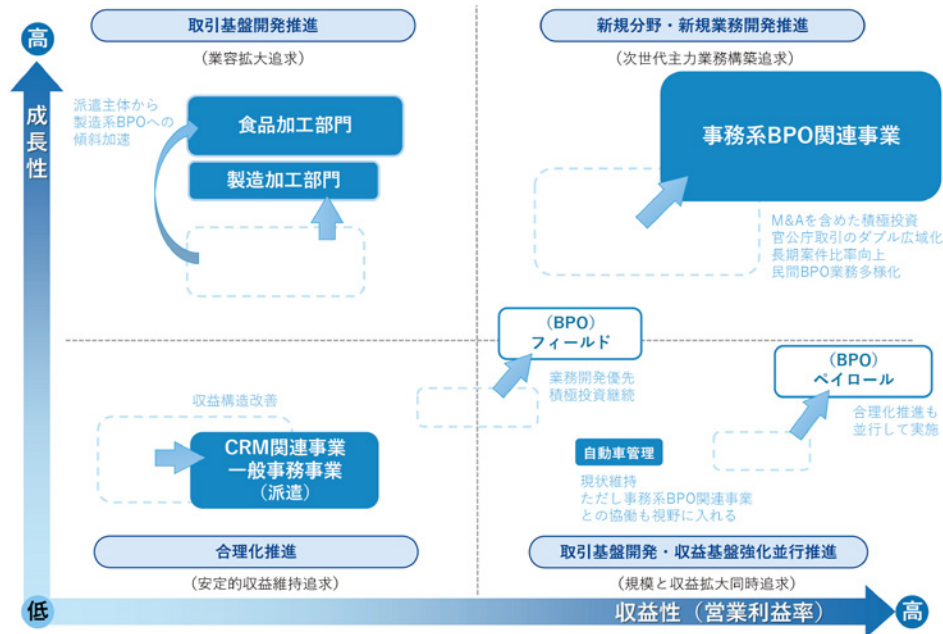
収益性と成長性の二軸で分類した事業ポートフォリオについて、各事業の今後の取り組み方針を見ると、成長性かつ収益性の高い BPO 関連事業部門は積極投資（人材投資、IT&DX 投資、M&A など）により、新規分野・新規業務の開発を推進しながら持続的成長と高収益の維持・向上を目指す。また、収益性は低いが高成長を続けている製造系人材サービス事業については、成長過程にあるとの認識で引き続き取引（顧客）基盤の拡大を優先し、新規拠点の開設等を推進するほか、派遣の請負化にも取り組んでいく。派遣は売上総利益率が一定であるのに対し、請負は自社の取り組み次第で売上総利益率の改善が可能なたためだ。現状は売上のほぼ 100% が人材派遣売上で占められており、今後 3 年間で請負案件がどの程度増えていくか注目したい。

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、合理化を進めることで安定収益を確保し、BPO 案件につなげるフック役の機能として今後も継続する。そのほか、フィールド（営業及び営業代行）の BPO サービスは、業務開発を積極的に行い新規顧客の開拓を進める。また、JBS が展開しているペイロール（人事給与）の BPO サービスも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が、現状はあまり進展がないようで今後の課題である。

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 日 (金)
6070 東証プライム市場 | <https://ir.careerlink.co.jp/>

今後の見通し

2028 年 3 月期に向けての事業ポートフォリオの変革



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

2028 年 3 月期までは 1 株当たり 120.0 円配当を継続する方針

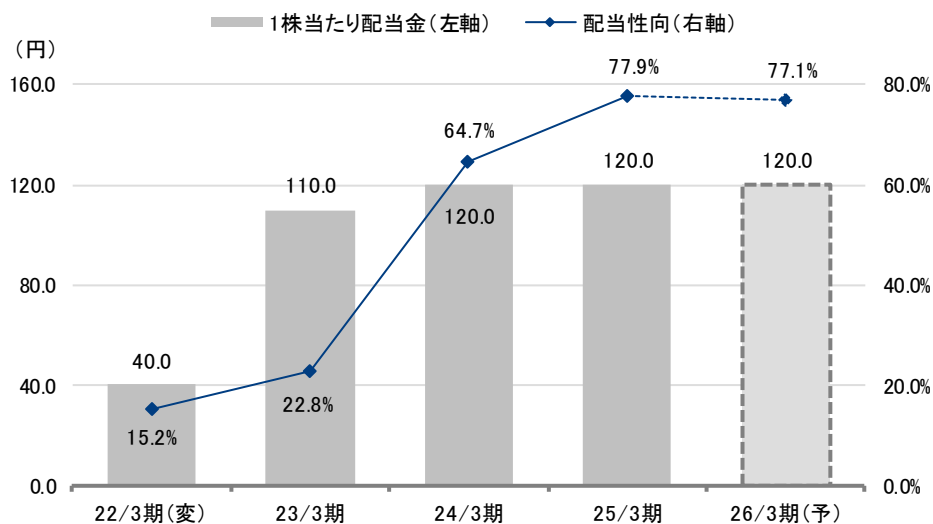
同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度を導入している。持続的な成長を図るための事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績並びに経営全般を総合的に判断し、適正で安定した配当を継続することを基本方針としている。同方針に基づき、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 120.0 円（配当性向 77.9%）を実施した。2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 120.0 円（配当性向 77.1%）を予定している。また、2028 年 3 月期までの中期経営計画期間においては、ベースラインの利益確保が見込めることから、120.0 円を継続する予定だ。

また、株主優待制度では、毎年 9 月末の株主に対して保有株式数及び継続保有年数に応じて 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保有の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 100 株保有株主の総合利回りは 6.0% となる（6 月 5 日の終値 2,100 円で算出）。

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 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

1 株当たり配当金と配当性向



注：22/3 期は 13 ケ月の変則決算

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または記録されている株主。

「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：同社リリース、決算説明会資料よりフィスコ作成

キャリアリンク | 2025 年 6 月 27 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

	短期的指標・目標（約 1 年後）	中期的指標・目標（約 3 ～ 5 年後）	長期的指標・目標（約 5 年後以降）
事業機会	- 未取引地方自治体取引営業開拓（目標取引先地方自治体数 210） - 地方自治体等官公庁 BPO 案件受注業務領域拡大 - 民間 BPO 案件受注拡大	- 中長期案件受注比率増加 - 新規業務開発推進	- 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 - 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
人材マネジメント	- 各社員のタレント管理（As is-To beギャップ分析等）の充実 - ギャップ分析に基づいた社員リスキリング体系の構築 - 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	- 新人事制度に対するトライ & エラーを経て柔軟な人事運用制度の確立 - 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	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
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態勢強化及び自主点検の精度向上並びに BPO 運用レベルの向上	業務の多様化、新技術の導入等を踏まえ、的確なリスク・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	地方における多様な就業機会の提供と拡大	キャリア・コンサルティングなどにより、求職者のニーズに合致する教育訓練実施と多様な雇用機会提供の拡大	地域における振興、福祉などへの支援、さらには気候変動、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	多様な勤務形態と 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、外国籍就業者に適応したオペレーションの開発と職業訓練、日本語習得の支援
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	- 効率化と高品質の双方を追求した IT 技術の導入の推進 - 多様な業務に対して柔軟に対応する次世代基幹システムの「グランドデザイン」の検討	- 次世代基幹システム（堅牢性・効率性・高品質）の基盤整備 - 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就業規則等の改定準備 - 外国籍就業者に対する日本語習得、生活支援についての諸整備	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	- 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 - 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	- 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 - 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
	2026 年 3 月期目標値（同社グループ） - 女性社員比率 35.7% - 障がい者雇用率 2.6% - 外国籍社員比率 6.7% - 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。） 10 名 - 女性社員の外部研修派遣人数 22 名 - 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 22.0%		
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 - AI 普及に向けた諸規程・行動規範整備及び震災地における諸規程・行動規範整備	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	- 紙使用量削減の計画的実施（目標数値：2025 年 3 月期比 30% 減） - 在宅勤務、時差出勤比率の向上		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

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.

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、配布等することは強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