



2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明会資料

キャリアリンク株式会社(6070)
2024年11月27日（水）



01 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2025年3月期 業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

01 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2025年3月期 業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

売上高は当初の業績予想を下回るも、営業利益以下の段階利益は計画を達成

- 2024年11月1日に公表しました「業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり、当中間連結会計期間の修正を行いました。
- 当中間連結会計期間においては、一部案件の落札価格の低廉化等による失注や、採算を考慮した応札見送り等により、売上高は204億円と期首予想を下回りましたが、受注案件の収支管理の強化と販管費を含む効率的運用に努めた結果、営業利益は11.8億円となり、期首予想を上回りました。
- なお、経済対策関連案件において、全契約期間に履行すべき業務のうち多くが9月までに集中したため、同案件に掛かる経費が当会計期間に増加しましたが、2024年10月以降は大幅に減少する見込みです。

(単位：百万円)

第2四半期（中間期）		2025年3月期 中間期(4-9月) 期首予想	2025年3月期 中間期(4-9月) 実績	期首予想に 対する比率	2024年3月期 中間期(4-9月)	前年同期 比率
連結	売上高	22,527 (100%)	20,463 (100%)	90.8%	22,235 (100%)	92.0%
	営業利益	1,154 (5.1%)	1,188 (5.8%)	102.9%	1,136 (5.1%)	104.6%
	経常利益	1,151 (5.1%)	1,191 (5.8%)	103.5%	1,140 (5.1%)	104.5%
	親会社株主に帰属 する中間純利益	790 (3.5%)	800 (3.9%)	101.3%	729 (3.3%)	109.8%

（単位：百万円）

第2四半期（中間期） セグメント別		2024年3月期 中間期（4 - 9月）	2025年3月期 中間期（4 - 9月）	前年同期 比率
事務系 人材	売上高	18,999	16,840	88.6%
	セグメント利益	1,027 (5.4%)	1,056 (6.3%)	102.8%
製造系 人材	売上高	3,092	3,478	112.5%
	セグメント利益	88 (2.8%)	112 (3.3%)	128.1%
その他	売上高	143	144	100.5%
	セグメント利益	20 (14.0%)	18 (12.5%)	91.8%

BPO関連事業部門

- 未取引地方自治体の開拓に積極的に取り組んだ結果、新たに7地方自治体との取引が始まりました。この結果、取引地方自治体数は177まで拡大しました。
- また、大手BPO事業者において中央官庁を事業主とする新規案件の受注が堅調に推移したほか、前期に受注した民間企業を事業主とする大型案件の受注高が増加しました。
- 一方で、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大型案件の終了や規模縮小、全国的にマイナンバー新規申請業務が一区切りついたことによるマイナンバー交付施策案件の受注量が縮小しました。

CRM関連事業部門

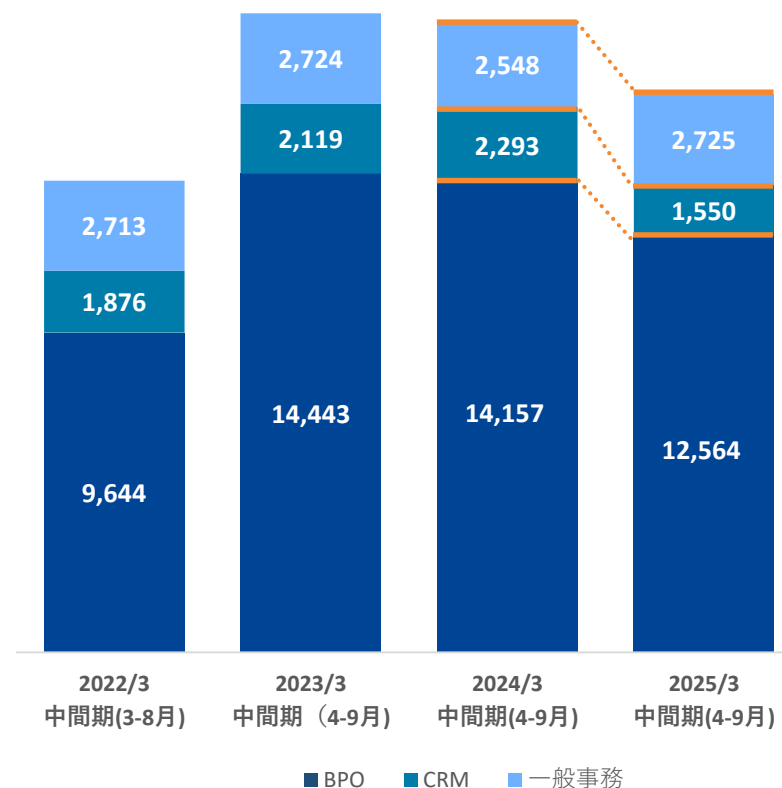
- 既存取引先である大手テレマーケティング事業者等から新規コールセンター業務派遣案件を受注して既存取引先との取引拡大を実現したものの、前期に受注した大型コールセンター業務派遣案件や金融機関から受注した短期派遣案件の終了や規模縮小が影響しました。

一般事務事業部門

- 全国的にマイナンバー新規申請業務が一区切りついたことにより大手BPO事業者向け派遣案件の終了等、受注量が減少しましたが、地方自治体の経済対策関連案件や社会保険関連業務の受注量が堅調に増加し、地方自治体関連公益法人との新規取引や受注量も増加しました。

事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)



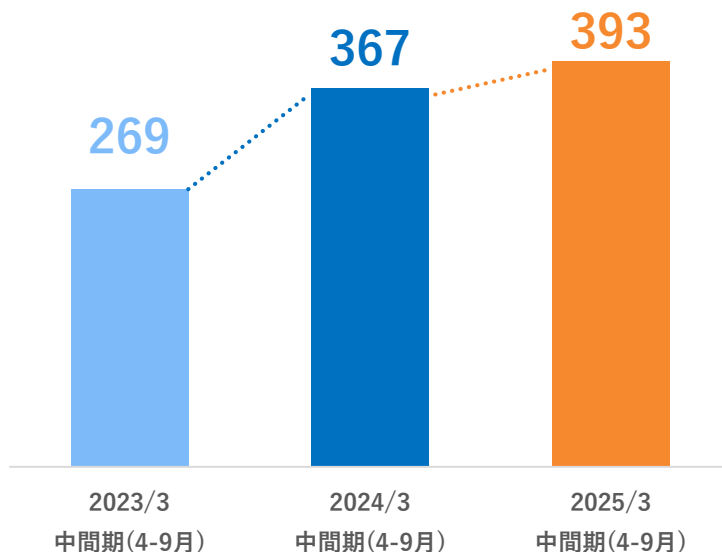
※2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用。また、2024年3月期第1四半期より営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合いたしました。上記のグラフの2023年3月期中間期以前のBPO関連事業の売上高は、前年同期と比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としています。

中核人材数及びBPO案件数の推移

- 社員の新規採用を抑制した一方、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は継続したこと、及び、前期までに採用している既存要員の育成・教育に注力した結果、中核人材は2025年3月期中間期平均で393名の在籍となりました。
- BPO案件数は案件規模は縮小しているものの着実に増加し、2025年3月期中間期の実績は152件となりました。

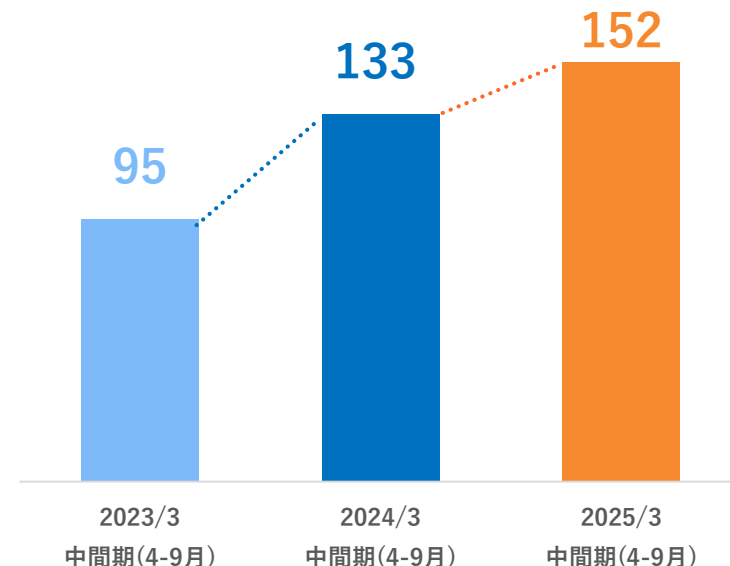
中核人材の在籍数推移

(単位：人数)



BPO案件数の推移

(単位：件数)



※中核人材は対象期間の平均在籍数

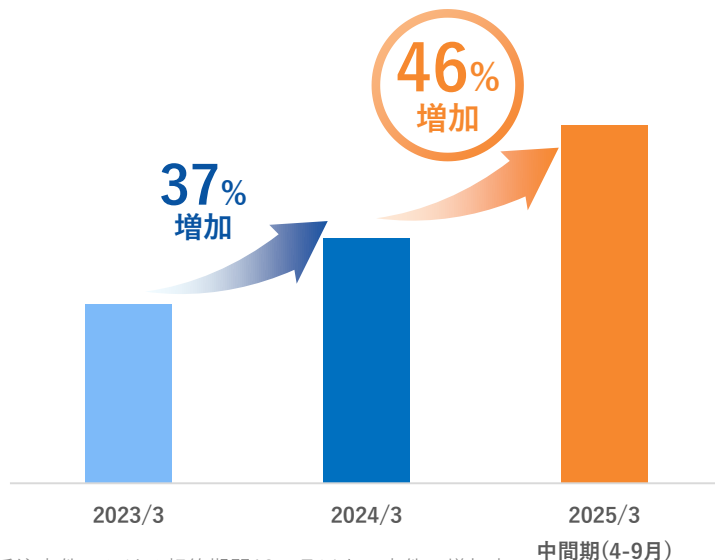
地方自治体BPO請負案件の長期案件数増加

- 地方自治体BPO請負案件について、12ヵ月以上の契約期間となる長期案件比率は増加傾向にあります。2025年3月期中間期における実績は、前期末比+46%となりました。
- 中期経営計画で掲げる、長期継続的な案件の獲得を推進しています。

民間BPO案件売上高の増加

- 民間BPOの取り組み強化の結果、大手BPO事業者から中央官庁を事業主とする新規案件が順調に推移したほか、前期に受注した民間企業を事業主とする大型案件の受注高が増加しました。

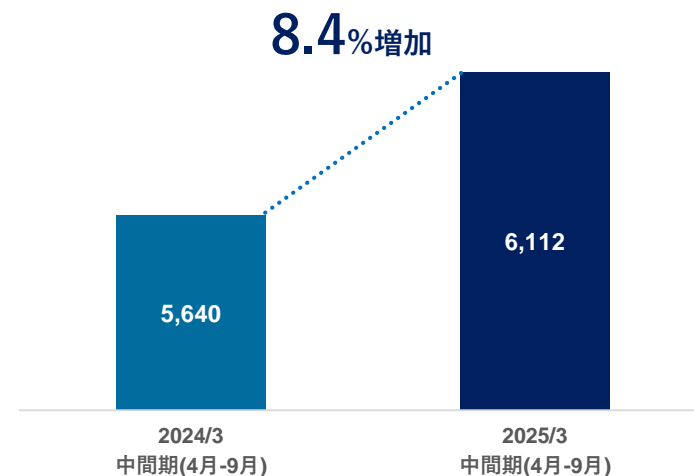
地方自治体BPO請負案件の長期案件数増加率



※ 受注案件における契約期間12ヵ月以上の案件の増加率
 ※ 案件数自体は開示していません。
 ※ 同一案件内容で継続している随意契約等については契約期間を継続して算出しています。

民間BPO売上高（前年同期比）

（単位：百万円）



製造系人材サービス事業は増収増益

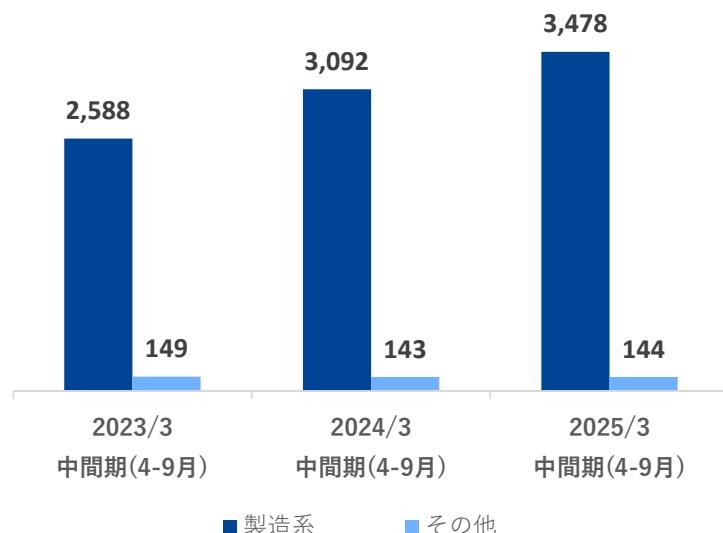
- 食品加工部門では、派遣から直接雇用への切替え等により、一部取引先で受注量が減少したものの、既存取引先からの受注が好調でした。製造加工部門では、生産調整により自動車関連の一部で受注量が減少しましたが、住宅設備製造、プラント製造、機械製造等で受注量が増加しました。
- 利益面では、増収効果に加え、販管費の節減と効率的運用に努めた結果、増益となりました。

その他セグメントは減益

- 2024年4月施行の時間外労働上限規制に対応した人員増強を行ったことから、微減益となりました。

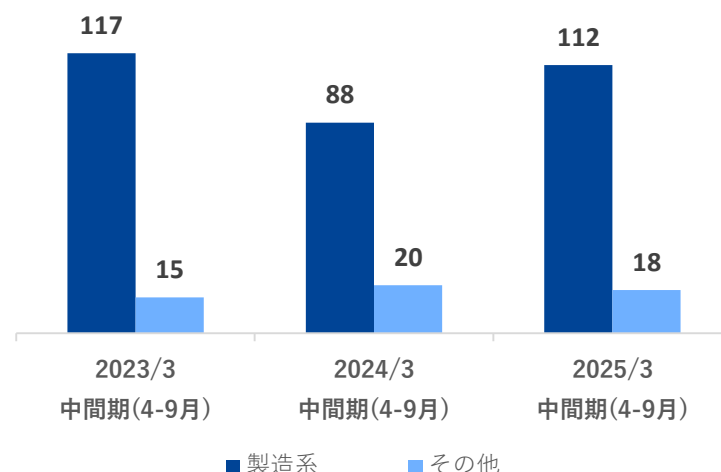
製造系人材サービス及びその他セグメント 売上高の推移

(単位：百万円)



製造系人材サービス及びその他セグメント 利益の推移

(単位：百万円)



01 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2025年3月期 業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

通期業績予想に変更はなく利益計画は据え置き

- 2024年11月1日に公表しました「業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり、当中間連結会計期間の業績予想を修正いたしましたが、通期業績予想に変更はありません。
- 但し、政治情勢等により、当社が想定していた地方自治体等からの案件受注について、発注時期、規模の変更等が発生した場合には、通期業績予想を変更することがあります。

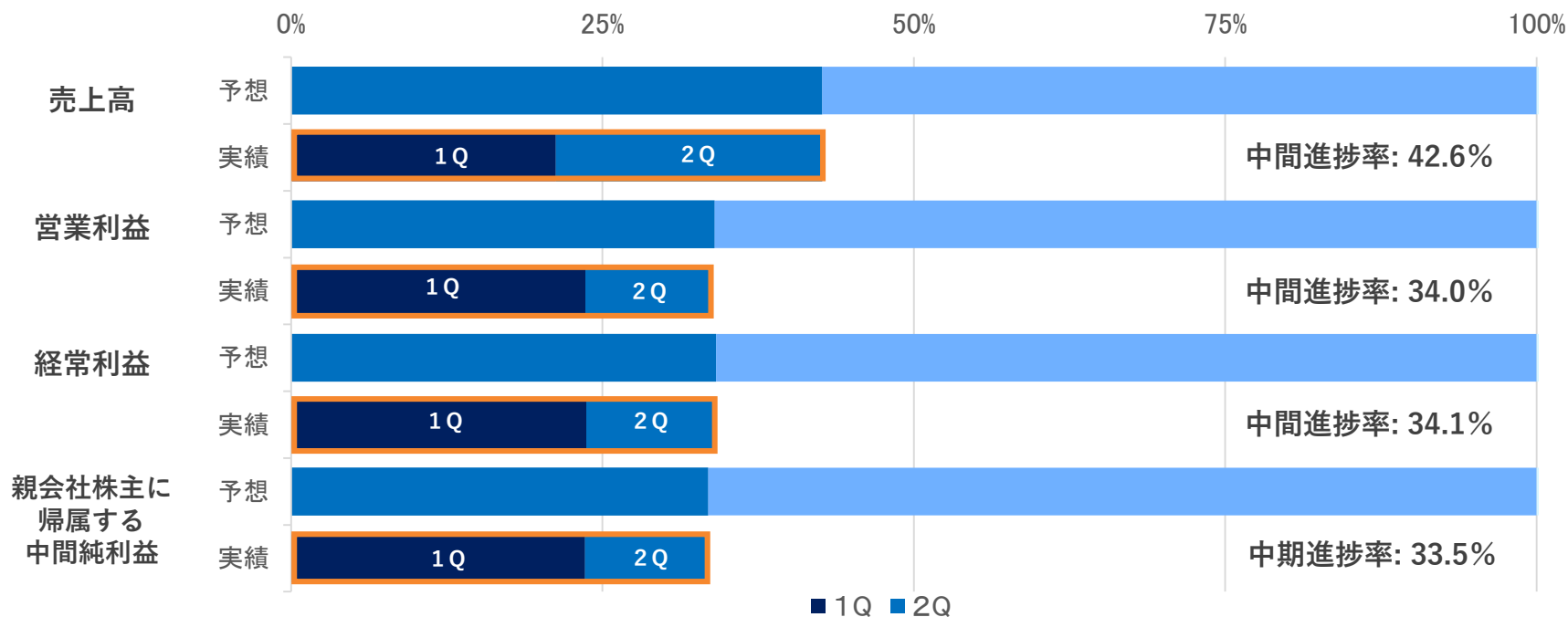
(単位：百万円)

	2025年3月期 中間期(4-9月) 実績	2025年3月期 通期(4-3月) 予想	
連結	売上高	20,463	48,000
	営業利益	1,188	3,495
	経常利益	1,191	3,490
	親会社株主に帰属 する当期純利益	800	2,389

通期業績予想に対する中間での進捗率と四半期ごとの推移

- 下期に偏重する業績予想であり、通期業績予想に対する中間進捗率は売上高で42.6%、営業利益で34.0%となります。
- 第2四半期における各段階利益の金額が第1四半期に比べて減少しておりますが、これは、2024年6月以降に受注した経済対策関連案件において、2024年9月までの期間に全契約期間で履行すべき業務の多くが集中したことに伴い、スタッフ人件費等の経費支払いが増加したことによるものです。なお、当該案件にかかる経費については、2024年10月以降大幅に減少する見込みです。

通期業績予想に対する進捗



01 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2025年3月期 業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

2027年3月期までの中期経営計画は据え置き

- 2025年3月期、2026年3月期は、2024年3月期下期に取り組んだ取引地方自治体数拡大と業務領域拡大、民間企業へのBPO取り組み強化に加えて、クライアントのニーズやクライアントの業種にきめ細かく対応できることをコンセプトとする新規ビジネスモデル開発、AI等の導入によるDX化を推進するなどによるビジネスプロセスの再構築に取り組む、クライアント満足度向上、業務改善・品質向上のための体制強化を図り、また、関連領域のM&Aを検討してまいります。
- この結果、2025年3月期、2026年3月期については、多種多様な「トライ＆エラー」が想定されることから、売上高増加率は10%弱、営業利益率も7.5%前後で推移する計画となりますが、2027年3月期は、2期に亘る「トライ＆エラー」の成果により、売上高増加率は15%、営業利益率は8.3%を計画しています。
- 政治情勢等により、当社が想定していた地方自治体等からの案件受注について、発注時期、規模の変更等が発生し、次年度へも大きく影響する場合には、通期業績予想とともに中期経営計画につきましても見直しを検討します。

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 増減率	2026年3月期 計画	前期比 増減率	2027年3月期 計画	前期比 増減率
売上高	43,791	48,000	+9.6%	52,648	+9.7%	60,543	+15.0%
営業利益	3,279 (7.5%)	3,495 (7.3%)	+6.6%	3,928 (7.5%)	+12.4%	5,013 (8.3%)	+27.6%
経常利益	3,280 (7.5%)	3,490 (7.3%)	+6.4%	3,923 (7.5%)	+12.4%	5,008 (8.3%)	+27.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,201 (5.0%)	2,389 (5.0%)	+8.5%	2,641 (5.0%)	+10.5%	3,383 (5.6%)	+28.1%

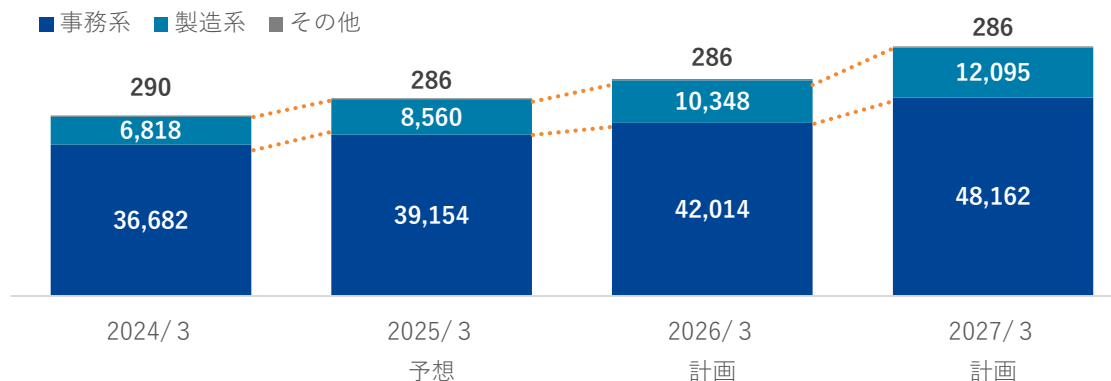
セグメント別売上高計画

- 事務系人材サービス事業では4年間の売上高の年平均成長率で+10%、製造系人材サービス事業では+21%を目指します。

(単位：百万円)

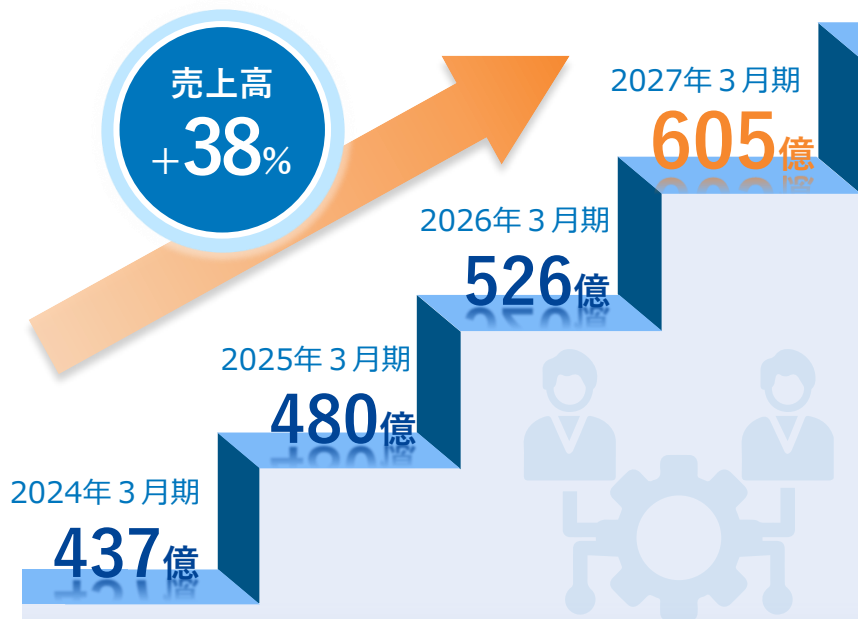
	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画	
セグメント 別売上	事務系 人材サービス	36,682	39,154	42,014	48,162
	製造系 人材サービス	6,818	8,560	10,348	12,095
	その他	290	286	286	286

(単位：百万円)



2025年3月期は引き続き、公共BPOの深化と案件多様化を推進する

■ 中期的な成長戦略のもと、重点取り組みテーマとして、2025年3月期は以下の5つを実行いたします。



中期成長戦略

- 既に取り引を開始している地方自治体の周辺自治体（人口10万人以上都市等）との取引を深堀し、取引地方自治体及び業務領域の拡大により**収益基盤構築**を前進
- 新規業務領域等の専門分野に対して積極的に深堀し、特に**長期継続的な案件を蓄積**する
- 習熟度の高い人材育成を図り、**顧客満足度向上**と業務改善及び品質向上の体制を強化

2025年3月期 重点取り組みテーマ

- ① 取引地方自治体地域の拡大に伴い、営業活動の広域化、エリア展開
- ② 窓口業務、総務関連業務
- ③ 民間BPOへの取り組み強化
- ④ 継続性と収益性を意識した営業活動の展開
- ⑤ 業務改善、運用品質向上のための体制強化、顧客満足度向上

※ 1億円単位にて切り捨て記載

拠点の拡充によって、新規取引先の地方自治体をさらに増加させる

- 地方自治体でのBPOの広域展開及び複数案件獲得を推進して、取引自治体数・取引規模の拡大と維持を実現します。
- 多極分散を想定した、品質管理強化、中核人材の採用と育成、サービス体制の構築を推進します。

取引先地方自治体数[※]

(都道府県/市区町村)

2022年3月期～
2024年3月期実績

158

2023年3月期～
2025年3月期中間実績

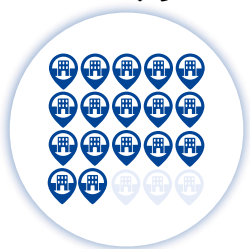
177

2027年3月期
までの目標値

230

※事務系人材サービス事業全体の取引先自治体数
※再委託先を含む

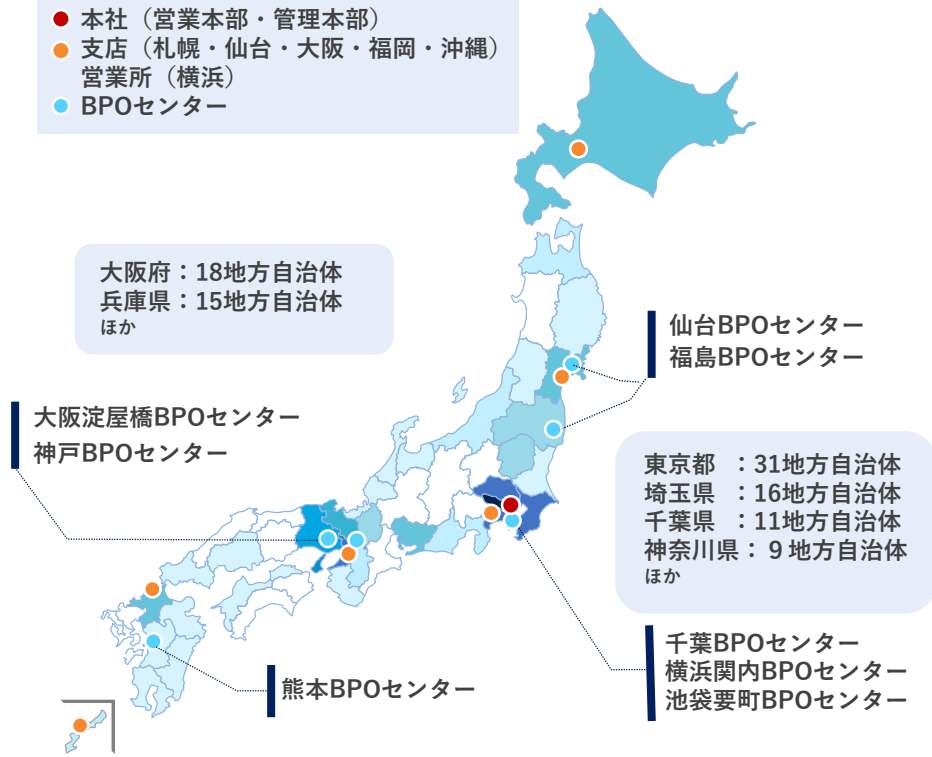
政令指定都市
20のうち



17都市での実績



- 本社 (営業本部・管理本部)
- 支店 (札幌・仙台・大阪・福岡・沖縄)
営業所 (横浜)
- BPOセンター



全国主要地方自治体に拡大

取引地方自治体の拡大を図るとともに、公共BPOの業務領域の拡大を目指す

- 地域拠点の拡充によって、当社内で対応できる業務領域は年々増加しています。
- 新規取引先の地方自治体を増加させるだけでなく、更なる業務領域の拡大を目指します。
- 当社単独のみならず、それぞれの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の拡充を図ります。

自治体案件の 主な実績



- ▶ 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
- ▶ 戸籍関連事務業務
- ▶ 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
- ▶ マイナンバー交付窓口業務
- ▶ マイナポイント関連業務
- ▶ マイナンバー普及促進業務
- ▶ 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）
- ▶ ゼロカーボン推進施策業務
- ▶ 求職者支援業務
- ▶ ICT支援・サポート業務
- ▶ 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



受託実績の蓄積により着実な業務領域の拡大を図る

01 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2025年3月期 業績予想

03 中期経営計画

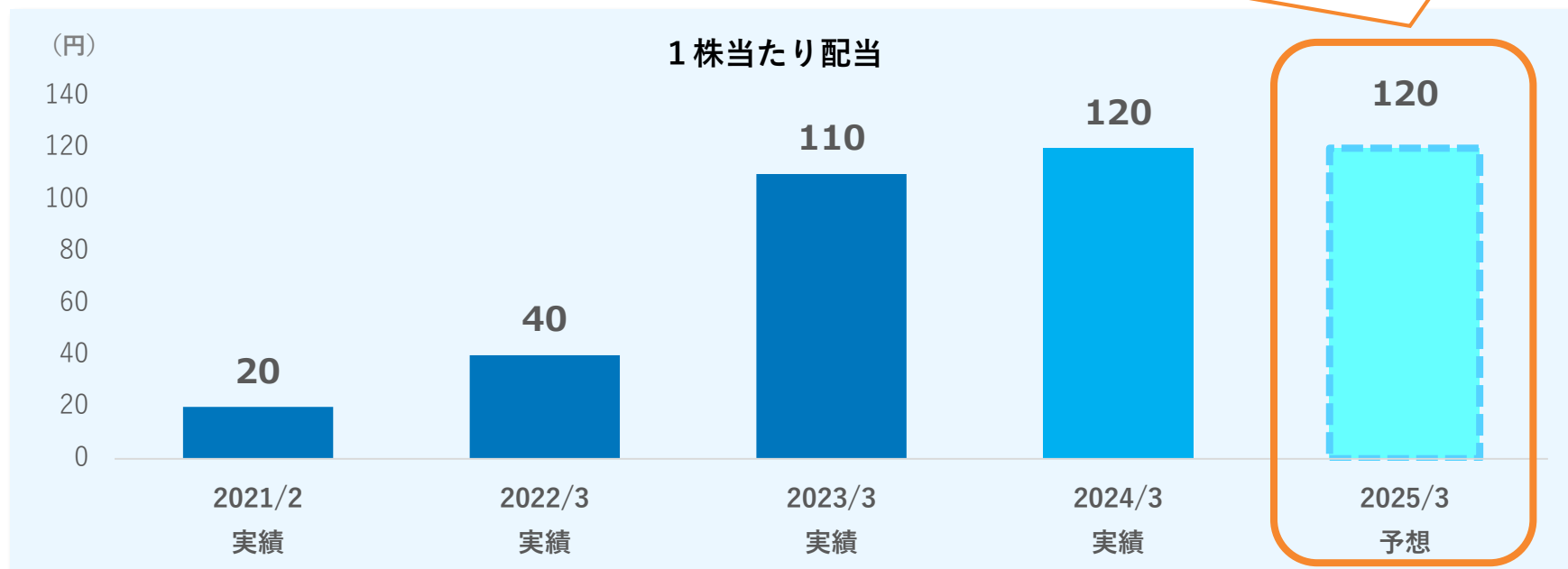
04 株主還元

05 参考資料

安定配当の基本方針のもと、2025年3月期末配当は1株120円の予定

- 当社配当は、成長を持続させ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**していくことを基本方針としております。
- 2025年3月期末配当予想は120円（配当性向予想59.6%）といたします。
- 2024年5月14日に公表している中期経営計画においてベースラインの利益確保が見込めるため、**中期経営計画期間においても120円を維持する予定**です。

今後も継続的な成長が見込めるため配当水準を堅持



保有株式数と継続保有年数に応じてクオカードを贈呈

毎年9月30日時点で1単元（100株）以上保有の株主様を対象に、年1回、株主優待品クオカードを進呈しています。



所有株式数	3年未満保有の場合	3年以上継続保有の場合
100株以上 200株未満	クオカード（500円相当）	クオカード（500円相当）
200株以上 300株未満	クオカード（1,000円相当）	クオカード（2,000円相当）
300株以上 400株未満	クオカード（1,000円相当）	クオカード（3,000円相当）
400株以上 500株未満	クオカード（1,000円相当）	クオカード（4,000円相当）
500株以上	クオカード（2,000円相当）	クオカード（5,000円相当）

長期保有
優遇

※株主優待保有株式数は、毎年9月30日を基準日とし、基準日（9月30日）の当社株主名簿に記載または記録されていることとします。
 ※「3年以上継続保有」とは、上記保有株式数をそれぞれ3年以上継続して保有（基準日である9月30日現在において、毎年3月31日及び9月30日にて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）されていることとします。

01 2025年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2025年3月期 業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

<BPO関連事業部門売上高イメージ>に対する進捗と前年同期比

	地方自治体(a)				民間企業(b)			BPO売上高全体 (a) + (b)		
(単位：百万円)	単価	地方自治体 件数	複数案件 指数	BPO売上高 合計	単価	案件数	BPO売上高 合計	BPO売上高に占める 地方自治体の売上比率		
年間計画	2025年3月期	116 ※1	× 101 ※2	× 1.6 ※3 =	18,642	175 ※1	× 65 ※4 =	11,425	30,067	62%
実績	2025年3月期 中間期	62.6 (54.0%) ※5	× 69 (68.3%) ※6	× 1.5 =	6,453 (34.6%)	124.7 (71.3%) ※5	× 49 (75.4%) =	6,112 (53.5%)	12,565 (41.8%)	51%
参考	前年同期	115	× 57	× 1.3 =	8,517	95	× 59 =	5,640	14,157	60%

- BPO売上高計画に対する進捗は地方自治体で34.6%、民間企業で53.5%となりました。
- 地方自治体では、前年同期での大型福利厚生案件の終了により、1案件規模は想定通り縮小していますが、一方で、受注案件数及び複数案件指数は堅調に増加しています。
- 民間企業では、前年同期で案件数は減少しましたが、大型案件の受注高増加により案件規模が拡大しています。

*1. BPO案件平均契約金額予想（各案件ごとの売上高平均値から算出） *2. 単年度の地方自治体数予想 *3. 複数案件倍率目標値 *4. 民間企業BPO案件数予想
*5. 各案件ごとの売上高平均値から算出 *6. BPO事業者経由での地方自治体からの再委託案件は除く（民間企業（b）に含む）

ROE及び株価指標

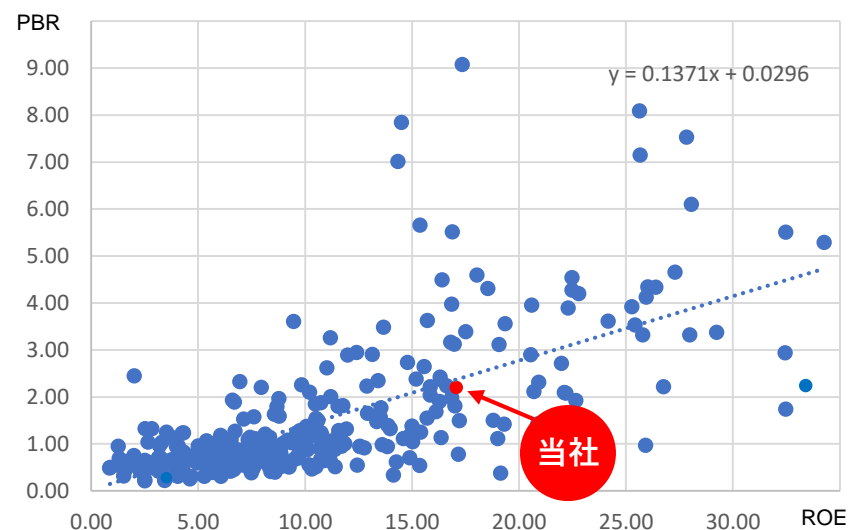
- 収益性の水準に比べ、PER及びEBITDA倍率が市場平均を下回っている。
- 下記、時価総額300-500億円平均のPER15.9倍を目指し、IRの積極化等、市場との対話を強化する。

銘柄	ROE (予想)	PBR (実績)	PER (予想)	EBITDA (予想)
キャリアリンク (2025年3月期中間期)	% 17.1	倍 2.2	倍 12.7	倍 5.9
時価総額300-500億円平均	12.1	1.7	15.9	8.7
プライム市場平均	12.1	1.7	17.4	9.4
サービス業平均	15.1	2.5	19.2	9.3
当社過去10年平均	26.9	2.4	13.0	6.1

- ※ 特に表示のあるものを除き2024年11月8日時点、Bloombergより集計
- ※ ROEは純利益(当期業績予想値)÷株主資本(前期末と期末の平均値)
- ※ 当社のPERは11月8日時点の予想値、PBRは実績値(直近期末)
- ※ 当社のEBITDA(倍率)は当期業績予想値より当社にて算出
- ※ 24/11以降の営業利益水準(右図)は当期業績予想数値であり、実際の業績を保証するものではありません。

時価総額300-500億円上場企業のROE/PBR

- 下図の通り、当社の類似規模の企業では、ROEとPBRには正の相関関係がある。
- 当社ROE17.1%を当てはめると、2025年3月期中間期現在のPBR2.2倍は適正な水準。



- ※ 2024年11月8日時点、赤字銘柄等を除外した時価総額300-500億円の325銘柄をBloombergより集計
- ※ ROE(自己資本利益率)は純利益(当期業績予想値)÷株主資本(前期末と直近期末の平均値)
- ※ PBR(株価純資産倍率)は株価÷一株当たり純資産(直近期末)

中期経営計画の推進と達成により、持続的な企業価値向上を目指す

- 中期経営計画で掲げた取組みを着実に推進して、株主資本コストを上回るROEを継続的に達成してまいります。
- 資本コストを意識し、株主資本に対するリターン向上に取り組んでまいります。

株主資本コスト

10.7%
(現状の当社認識)

自己資本当期純利益率
<株主資本に対するリターン>

ROE 17.1%
(2025年3月期予想)

持続的な
企業価値向上

本資料で述べられているキャリアリンク株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、決算発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

これらの情報につきましては、マクロ経済や当社の関連する業界の動向、新たな技術の進展等の既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本資料と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。

また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。



すべての **人** に
働くよろこびを
We Believe the joy of work

お問い合わせ

キャリアリンク株式会社

経営企画部

 03-6311-7321

 03-6311-7324