



# 2023年3月期 第3四半期決算補足資料

## キャリアリンク株式会社(6070)



- 01 2023年3月期 第3四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト
- 04 参考資料

- 01 2023年3月期 第3四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト
- 04 参考資料

## 2023年3月期第3四半期（累計）は売上高370億円を突破※

- 地方自治体及び大手BPO事業者等からのマイナンバー関連案件や大型スポット案件を中心としたBPO請負案件の受注が好調に推移しました。また、新規取引先開拓及び支店間の連携強化を推進したことから、製造系事業者からの受注も順調に推移しました。
- 利益面では、売上高の増加及びBPO請負案件の業務処理運用面での効率化並びに登録者募集費・採用費等経費の効率化及び節減が寄与しました。
- なお、前期より決算期を2月末日から3月31日に変更しました。また、2023年3月期第1四半期期首から収益認識会計基準等を適用しております。

（単位：百万円）

	2022年3月期 第3Q(3-11月)	2023年3月期 第3Q(4-12月)※
連結	売上高 (100%)	37,225 (100%)
	営業利益 (8.8%)	5,525 (14.8%)
	経常利益 (8.8%)	5,552 (14.9%)
	親会社株主に帰属 する四半期純利益 (6.0%)	3,818 (10.3%)

※ 決算期変更及び2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用しているため、対前年同四半期増減率については記載していません。

<検収基準での比較>

前年同期の会計期間を4月～12月に調整し、  
当第3四半期の売上高を前年同期と同じ検収基準に調整しての比較

(単位：百万円、%)

	会計期間調整後 前年同期 (4-12月)(a)	当第3Q(4-12月) 実績(b)	当第3Q(4-12月) 収益認識 影響額(c)	当第3Q(4-12月) 収益認識影響を 除く実績(d) (b-c=検収基準)	前年同期比 増加額 (d)-(a)	前年同期比 増加率 (d-a)/a
売上高	24,861 (100%)	37,225 (100%)	4,620	32,604 (100%)	+7,743	+31.1%
営業利益	1,928 (7.8%)	5,525 (14.8%)	2,570	2,954 (9.1%)	+ 1,026	+53.2%
経常利益	1,944 (7.8%)	5,552 (14.9%)	2,570	2,981 (9.1%)	+ 1,036	+53.3%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,294 (5.2%)	3,818 (10.3%)	1,783	2,034 (6.2%)	+ 740	+57.2%

※ 上表のとおり、収益認識会計基準の適用による当第3四半期（累計）の影響額は、売上高は4,620百万円、営業利益及び経常利益は2,570百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,783百万円ですが、当該影響額は、当該請負契約のほとんどの案件が当年度末である2023年3月末までの検収であるため、当連結会計年度の連結財務諸表に与える影響は軽微であります。

※ 2022年12月31日時点で、収益認識会計基準の適用により、影響がありましたのは、事務系人材サービス事業のうち、BPO関連事業部門のみで、CRM関連事業部門、一般事務事業部門及びその他セグメントには影響はありませんでした。

<収益認識基準での比較>

前年同期の会計期間を4月～12月に調整し、さらに、前年同期を収益認識会計基準に調整しての比較

(単位：百万円、%)

	会計期間調整後 前年同期 (4-12月)(a)	前年同期(4-12月) 収益認識 影響額(b)	前年同期(4-12月) 収益認識を含む 実績(c=a+b)	当第3Q(4-12月) 実績(d)	前年同期比 増加額 (d)-(c)	前年同期比 増加率 (d-c)/c
売上高	24,861 (100%)	2,675	27,537	37,225 (100%)	+9,688	+35.2%
営業利益	1,928 (7.8%)	1,001	2,929	5,525 (14.8%)	+ 2,595	+88.6%
経常利益	1,944 (7.8%)	1,001	2,945	5,552 (14.9%)	+ 2,606	+88.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,294 (5.2%)	694	1,989	3,818 (10.3%)	+ 1,829	+92.0%

※ 本表の数値につきましては、監査法人のレビュー対象外であります。

前年同期の会計期間を4月～12月に調整し、  
収益認識会計基準と検収基準比較の前年同期比「増加額」を比較

(単位：百万円、%)

	収益認識会計 基準比較増加額 (a)	検収基準 比較増加額 (b)	収益認識基準－検収基準 差額 (a)-(b)	差額率 (対検収基準) (a-b)/b
売上高	9,688	7,743	1,945	25.1%
営業利益	2,595	1,026	1,569	152.9%
経常利益	2,606	1,036	1,569	151.4%
親会社株主に帰 属する四半期 純利益	1,829	740	1,088	147.1%

※ 上表のとおり、検収基準での比較（P5表）、収益認識会計基準での比較（P6表）では、それぞれの前年同期比増加額（売上高及び営業利益他利益数値）に差がありますが、当該影響額は、当該請負契約のほとんどの案件が当年度末である2023年3月末までの検収であるため、当連結会計年度の連結財務諸表に与える影響は軽微であります。

※ 本表の数値につきましては、監査法人のレビュー対象外であります。

2023年3月期第3四半期（累計）売上高を検収基準にしての比較

	2022年3月期 第3Q(3-11月)	2023年3月期 第3Q(4-12月、 収益認識影響を除く = 検収基準)	(単位：百万円)
事務系 人材	売上高	21,213	27,519
	セグメント利益	2,087 (9.8%)	2,751 (10.0%)
製造系 人材	売上高	2,998	4,112
	セグメント利益	106 (3.6%)	187 (4.6%)
営業系 人材	売上高	769	749
	セグメント利益	2 (0.3%)	▲8 (-)
その他 人材	売上高	223	223
	セグメント利益	16 (7.5%)	24 (10.9%)
合計	売上高	25,204	32,604
	営業利益	2,212 (8.8%)	2,954 (9.1%)

※ 前期より、決算期変更したことにより、当第3四半期（2022年4月から2022年12月）と比較対象になる前期第3四半期（2021年3月から2021年11月）の期間が異なるため、対前年同期増減については記載しておりません。

## BPO関連事業部門

- 地方自治体及び大手BPO事業者等の継続案件並びにマイナンバー案件等の受注が引き続き順調に推移したことに加え、短期契約のスポット案件が寄与しました。
- 未取引であった地方自治体と取引が始まるなど、取引先地方自治体が拡大しています。

## CRM関連事業部門

- 札幌、仙台、福岡、沖縄において、新規取引先のコールセンター業務等の受注が順調に推移しました。
- また、首都圏、関西圏において、既存取引先の手BPO事業者等から従来業務に加え、官公庁を事業主とする新規業務の受注が順調に推移しました。

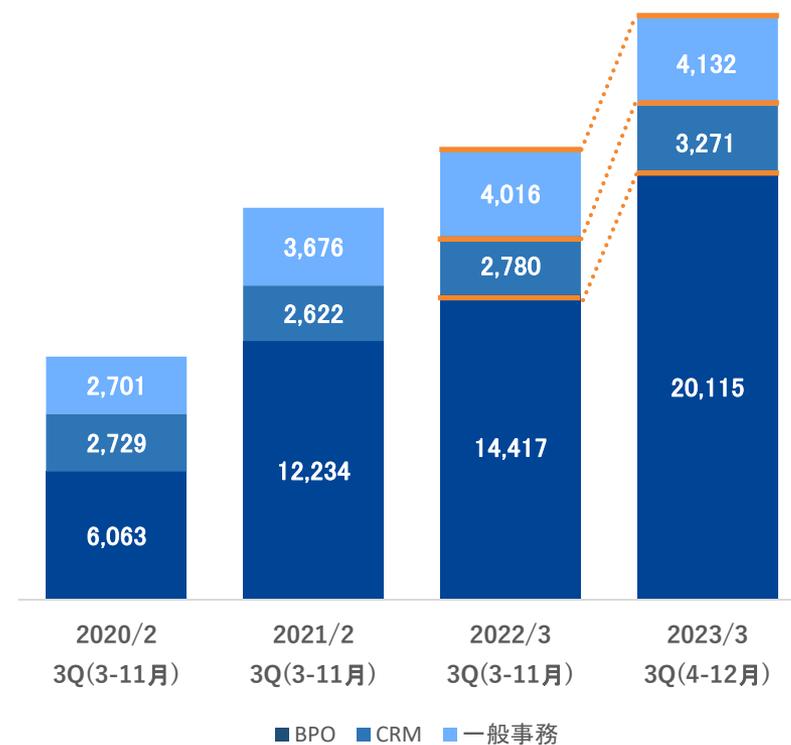
## 一般事務事業部門

- 大型スポット案件の規模縮小があったものの、地方自治体等向けの総務、住民サービス関連業務などの新規派遣案件が順調に受注できました。
- また、金融機関向け派遣案件の受注も堅調に推移しました。

## 事務系人材サービス売上高推移（検収基準での比較）

（前年同時期までと比較するため、2023年3月期第3Qは収益認識会計基準の適用による影響額は除き、検収基準にしています。）

（単位：百万円）

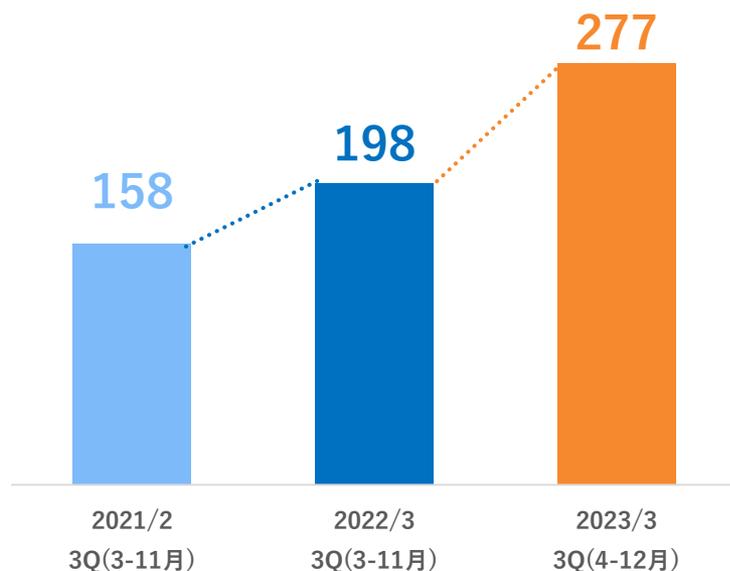


## 地方自治体案件の受注拡大に向けた営業力強化により、BPO受注案件数が高水準

- 地方自治体案件の受注拡大に注力し、営業力及び請負案件の運用力強化のための中核人材採用、並びに、業務スタッフ及び派遣スタッフの採用強化に努めた結果、BPO案件の受注件数は四半期単位で過去最多を更新し、BPO案件の1案件当たりの受注額が増加し、収益性も向上しています。

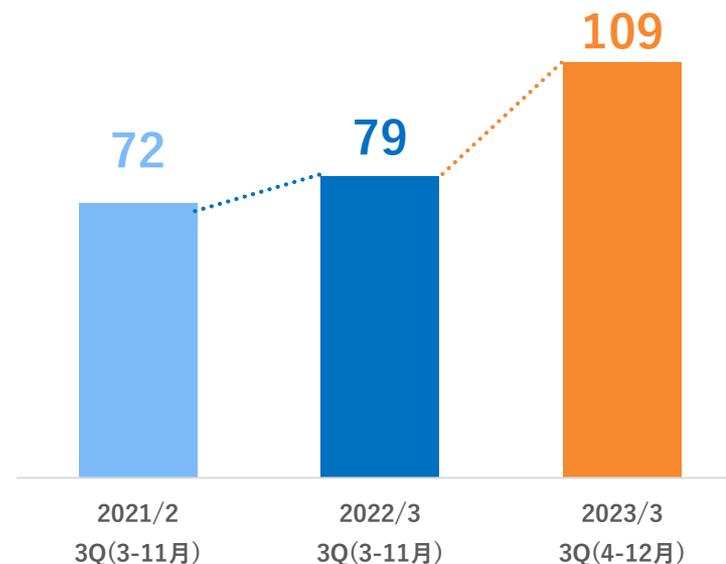
中核人材の在籍数推移

(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

## ガバメントテック推進を背景に、公共分野のDXに伴う需要を獲得していく

- BPO請負案件の入札では、設計能力及び運用実績が評価される傾向があります。当社はマイナンバーカードの発行に関する業務を当初より手掛けています。また、政令指定都市20のうち16の都市での取引実績があります。
- 今後は中核都市（10万人以上の320都市）への広がりや、周辺業務で民間の需要が取り込める見込みです。

### 取引先地方自治体数※ (都道府県/市区町村)



※再委託先を含む

現在

今後

政令指定都市  
20のうち



16都市での実績

中核都市へ導入  
+  
民間の周辺業務需要拡大

- 本社（営業本部・管理本部）
- 支店（札幌・仙台・大阪・福岡・沖縄）

大阪府：13地方自治体  
兵庫県：9地方自治体  
他

大阪淀屋橋BPOセンター  
神戸BPOセンター

仙台BPOセンター NEW  
福島BPOセンター NEW

東京都：31地方自治体  
神奈川県：7地方自治体  
他

横浜関内BPOセンター

全国主要地方自治体に拡大

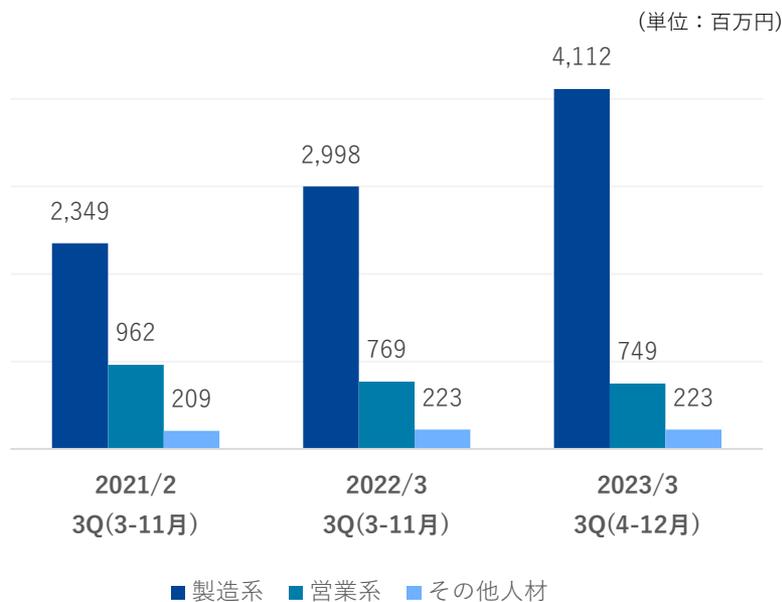
## 製造系人材サービス事業は増収増益

- 新規取引先開拓及び支店間の連携を強化し、取引先及び取引高の拡大を推進しました。
- その結果、製造加工部門では機械・電機・輸送機製造等、食品加工部門では総菜等の受注が順調に推移しました。

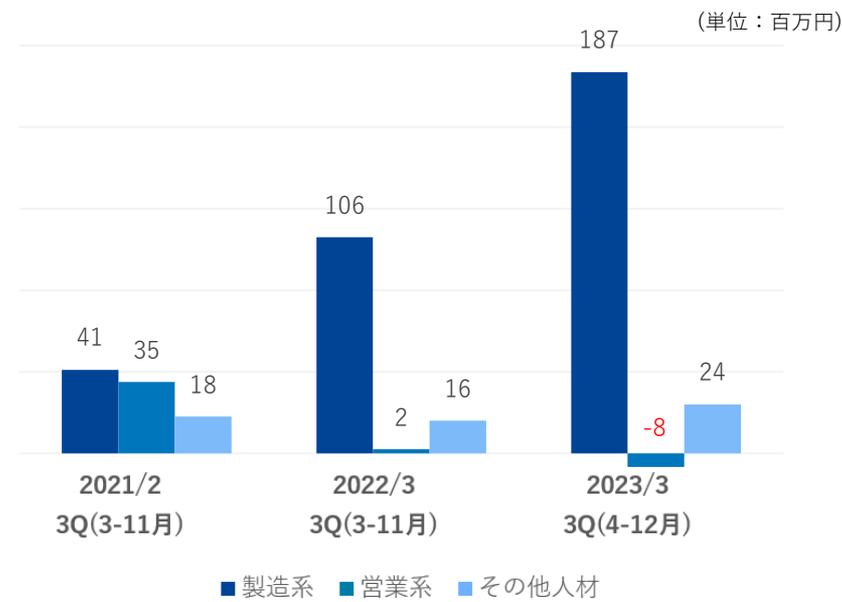
## 営業系人材サービス事業は停滞傾向

- 新型コロナウイルス感染症拡大防止に関する行動制限が大幅に緩和されたことから、新規取引先の開拓及び既存取引先のシェア拡大に努めましたが、十分な成果には至りませんでした。

### 製造系及び営業系その他人材サービス 売上高の推移（検収基準での比較）



### 製造系及び営業系その他人材サービス セグメント利益の推移（検収基準での比較）



- 01 2023年3月期 第3四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想**
- 03 ビジネスハイライト
- 04 参考資料

## 業績予想（2022年11月9日公表）の修正は据え置き

- 2022年11月9日に公表しました「業績予想の修正に関するお知らせ」に記載の通期業績予想を据え置きますが、今後、業績見込みの状況により、必要な場合には業績予想の修正を発表いたします。

(単位：百万円)

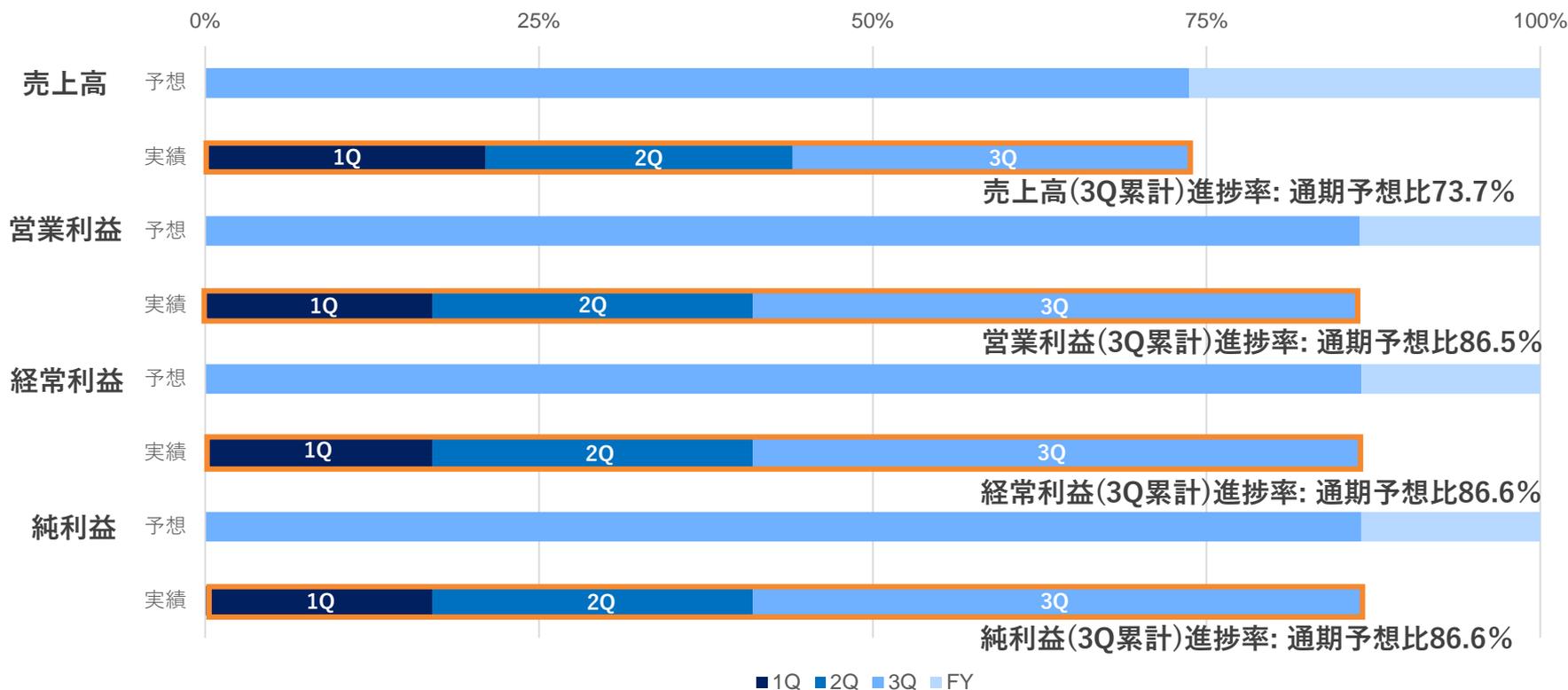
第3四半期（累計）	2023年3月期 第3Q(4-12月) 実績	2023年3月期 通期(4-3月) 予想	通期予想に 対する進捗率	
連結	売上高	37,225	50,500	73.7%
	営業利益	5,525	6,390	86.5%
	経常利益	5,552	6,410	86.6%
	親会社株主に帰属 する当期(四半期) 純利益	3,818	4,410	86.6%

※ 2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用しております。

## 2023年3月期第3四半期（累計）期末時点での 通期業績予想に対する第3四半期（累計）実績進捗率

- 通期営業利益予想(2022年11月9日公表)に対する第3四半期（累計）実績の進捗率は86.5%です。

### 通期業績予想に対する進捗状況



- 01 2023年3月期 第3四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト**
- 04 参考資料

## 12月に奈良分室・1月に滋賀分室を新設

- 近畿圏の受注高拡大を目的に、営業活動の効率化と営業基盤の強化を図ってまいります。

## BPOセンターを仙台・福島に新設

- 2022年12月に仙台、2023年1月に福島へ自社BPOセンターを新設いたしました。また、今期中、千葉にも開設予定。
- 東北圏でのBPO業務の基盤強化を図ってまいります。

### 仙台BPOセンター



### 福島BPOセンター



2023年2月には 金沢・富山・静岡分室を開設、3月には 堺東分室を開設予定

- 北陸地方及び東海地方の受注高拡大を目的に、営業活動の効率化と営業基盤の強化を図ってまいります。
- 引き続き中核都市とその周辺での民間業務の受注拡大を目的に、拠点整備を進めてまいります。

### 分室開設スケジュール

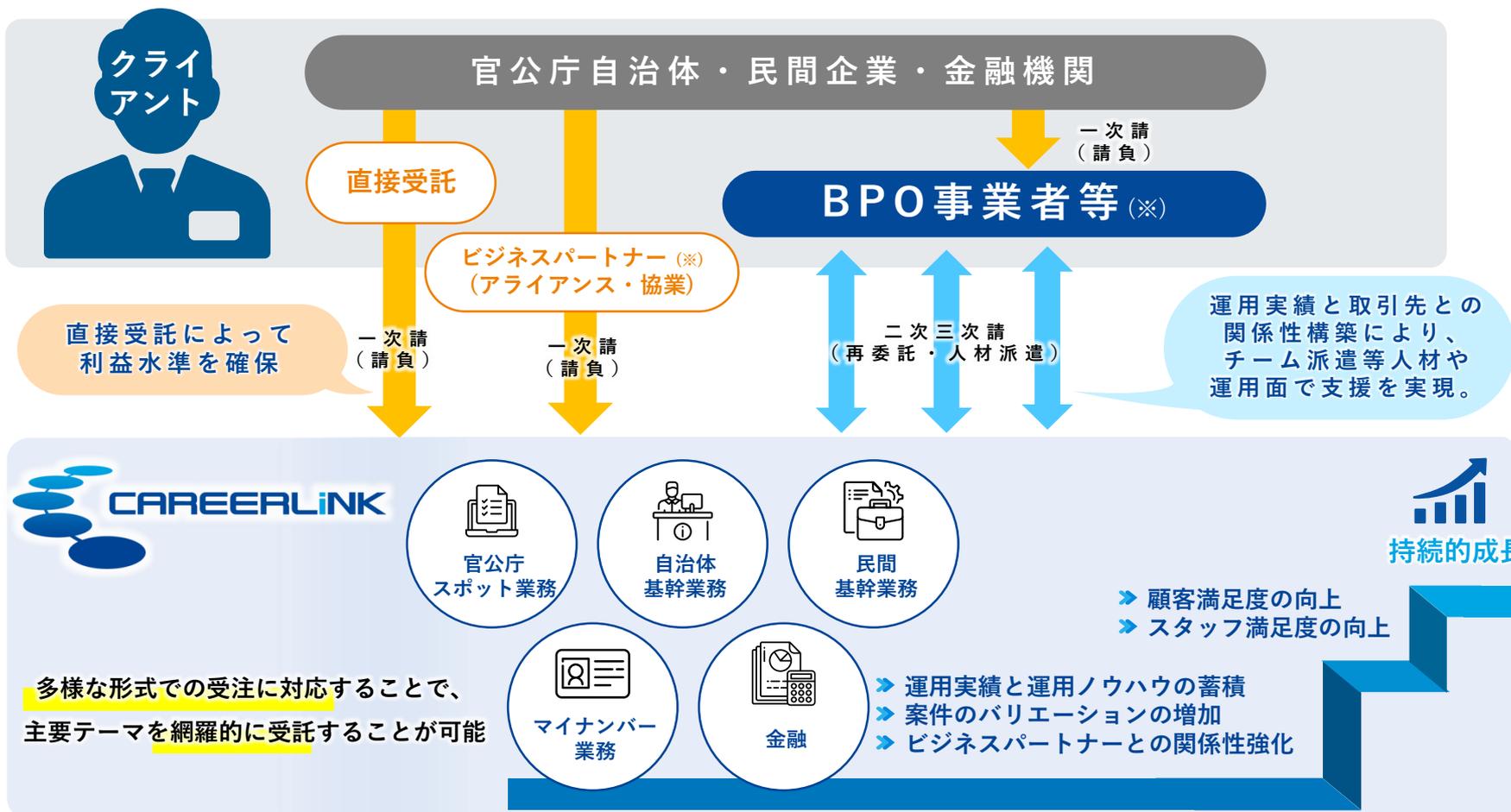


### オフィス・分室一覧

- |                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                           |                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 営業一部                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新横浜オフィス</li> <li>・ 幕張分室</li> </ul> </li> <li>□ 営業七部                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 名古屋分室</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 営業四部                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 青森分室</li> <li>・ 盛岡分室</li> <li>・ 秋田分室</li> <li>・ 山形分室</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金沢分室 <b>NEW</b></li> <li>・ 富山分室 <b>NEW</b></li> <li>・ 静岡分室 <b>NEW</b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>□ 営業五部                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 京都分室</li> <li>・ 奈良分室</li> <li>・ 滋賀分室</li> </ul> </li> </ul> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- 01 2023年3月期 第3四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト
- 04 参考資料**

## プラットフォームとしての強みを深化



※BPO事業者等

- ・ 広告代理店
- ・ 印刷系BPO事業者
- ・ コールセンター事業者
- ・ ITシステム事業者
- ・ 旅行系ベンダー
- ・ 金融/シンクタンク
- ・ コンサルティング事業者 etc.

※ビジネスパートナー (アライアンス・協業)

- ・ 広告代理店
- ・ 印刷系BPO事業者
- ・ ITシステム事業者
- ・ 運送業者
- ・ 地場イベント会社
- ・ 地場派遣会社 etc.

## マイナンバーカードによる地方公共団体のデジタル基盤整備

■ デジタル基盤整備が進むにつれ、行政サービスの連携と新たな周辺サービスが生まれるものと考えられます。



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。

新型コロナウイルス感染症拡大による影響のほか、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