



2025年3月期 決算説明会資料

キャリアリンク株式会社（6070）
2025年5月26日（月）



- 01 2025年3月期 決算概要
- 02 2026年3月期 通期業績予想
- 03 中期経営計画
- 04 株主還元
- 05 参考資料

01 2025年3月期 決算概要

02 2026年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

主力のBPO関連事業を中心に各事業を積極的に推進

- 2025年3月期連結売上高は404億円となりました。主力のBPO関連事業では、引き続き政令指定都市や中核都市を中心に新規取引先開拓と併せて、地方自治体窓口業務や経済対策関連案件などの受注拡大に取り組みました。
- しかしながら、マイナンバー交付施策や大型福利厚生案件の終了・縮小、想定した売上総利益が確保できないと見込まれる案件について応札を見送った影響により減収となりました。
一方で、製造系人材サービス事業は既存取引先からの受注量の増加及び、新規取引先の拡大により好調に推移しました。
- 利益面では、登録者募集費等の経費節減に取り組みましたが、収益性の高い案件の終了や規模縮小などによる売上総利益率の低下に加え、次年度以降を見据えた体制強化に取り組んだことなどから、営業利益は27億円となりました。

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比率
売上高	43,791 (100%)	40,397 (100%)	92.3%
営業利益	3,279 (7.5%)	2,693 (6.7%)	82.1%
経常利益	3,280 (7.5%)	2,700 (6.7%)	82.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,201 (5.0%)	1,829 (4.5%)	83.1%

連結

(単位：百万円)

セグメント別		2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比率
事務系 人材	売上高	36,682	32,582	88.8%
	セグメント利益	2,980 (8.1%)	2,398 (7.4%)	80.5%
製造系 人材	売上高	6,818	7,531	110.5%
	セグメント利益	254 (3.7%)	256 (3.4%)	100.6%
その他	売上高	290	283	97.9%
	セグメント利益	44 (15.2%)	38 (13.4%)	86.9%

BPO関連事業部門

- 地方自治体においては、取引地方自治体数が195へ拡大し、窓口業務や各種審査業務、総務関連業務などの長期案件を中心に新規取引先開拓の推進に取り組みました。
- 民間企業においては、大手BPO事業者の受注が堅調に推移しました。
- 一方、マイナンバー関連や大型福利厚生案件の縮小・終了が影響しました。

CRM関連事業部門

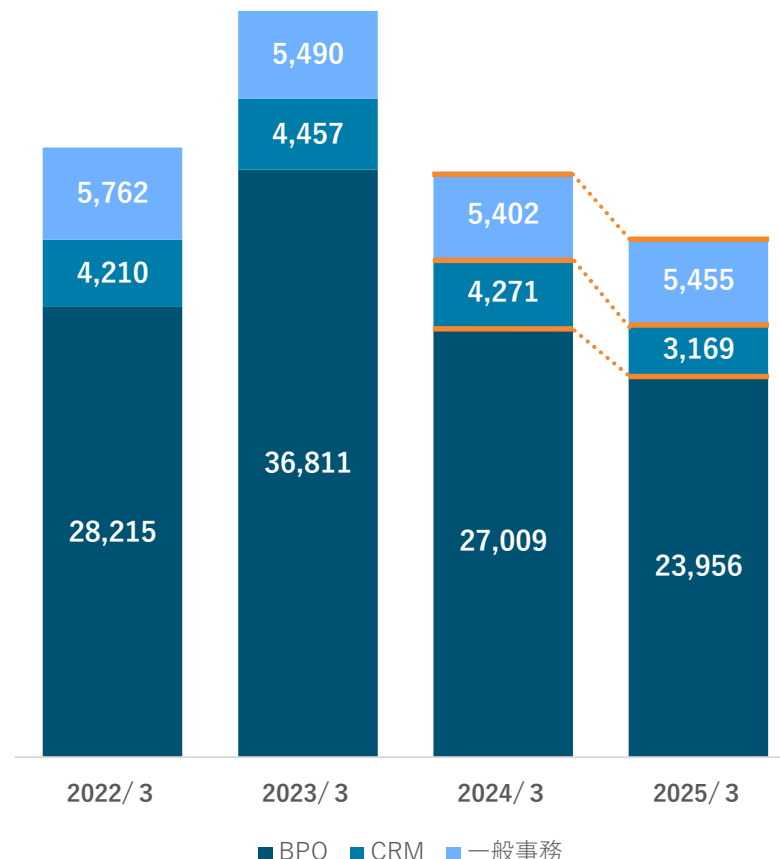
- 大手テレマーケティング事業者などから中規模の新規コールセンター業務案件を複数受注し、新規取引の拡大を実現しました。
- 一方、前期に受注した大型コールセンター業務案件及び金融機関からのスポット案件の終了・規模縮小が影響しました。

一般事務事業部門

- 地方自治体からの経済対策案件や地方自治体関連公益法人からの幅広い業務領域での新規取引の実現、金融機関からの新NISA関連事務案件の受注などが好調に推移しました。
- 一方、地方自治体向けのマイナンバー新規交付業務の一巡に加え、金融機関向けのスポット案件の終了などが影響しました。

事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)



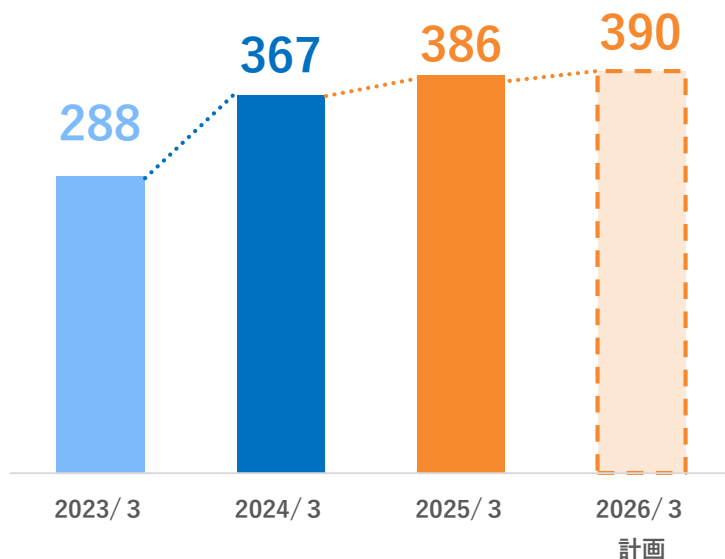
※ 2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用。また、2024年3月期第1四半期より営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合いたしました。これに伴い、上記のグラフの2023年3月期以前のBPO関連事業の売上高は、営業系人材サービス事業を含めた数値としています。

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の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月期通期平均で386名の在籍となりました。2026年3月期も同水準を維持する計画としています。
- 2025年3月期通期のBPO案件数は、211件となりました。

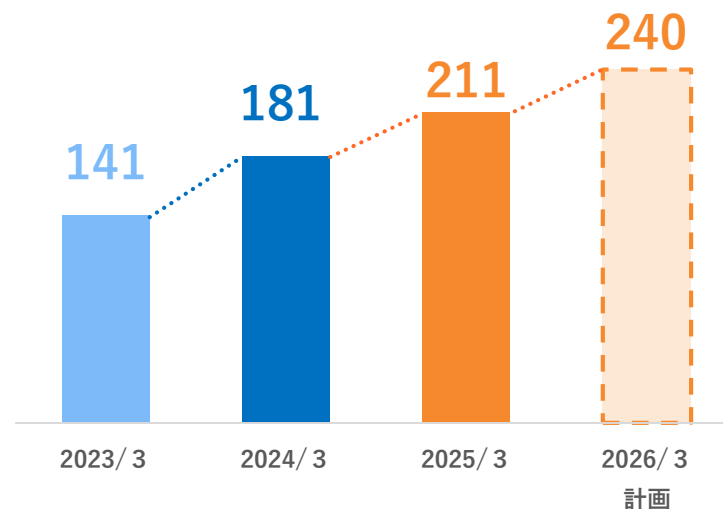
中核人材の在籍数推移

(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

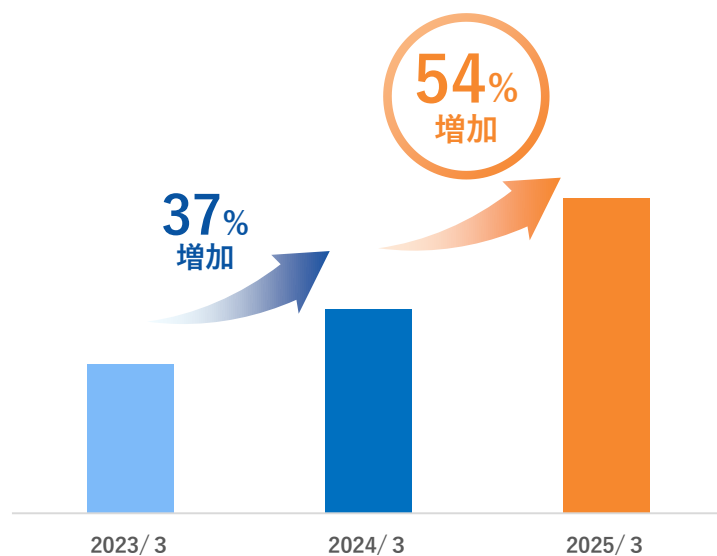
地方自治体BPO案件の長期案件数増加

- 地方自治体BPO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月期における実績は、前期末比+54%となりました。

民間BPO案件の売上高推移

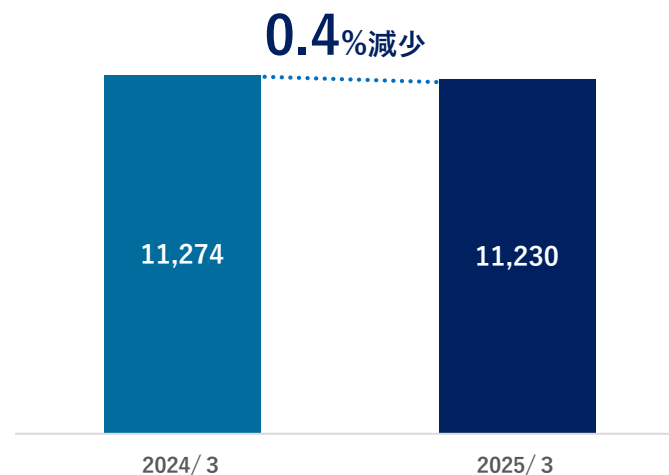
- 民間BPOの取り組み強化の結果、大手BPO事業者をはじめとする新規案件獲得などが堅調に推移しました。しかしながら、大型案件の終了や規模縮小等により、売上高は前年同水準となりました。

地方自治体BPO請負案件の長期案件数増加率



民間BPO売上高（前期比）

（単位：百万円）



※ 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おりません。
 ※ 同一案件内容で継続している随意契約などについては契約期間を継続して算出しています。

製造系人材サービス事業は増収増益

- 食品加工部門においては、既存取引先から堅調な案件受注に加えて、業務用食材事業者等との新規取引を開始し、また、製造加工部門においては、住宅設備製造等の業種で受注量が増加しました。
- 一方、利益面では、今後の業容拡大に向けた人員増強への取り組みで、人件費・採用費が増加したことから、前年と同水準の営業利益となりました。

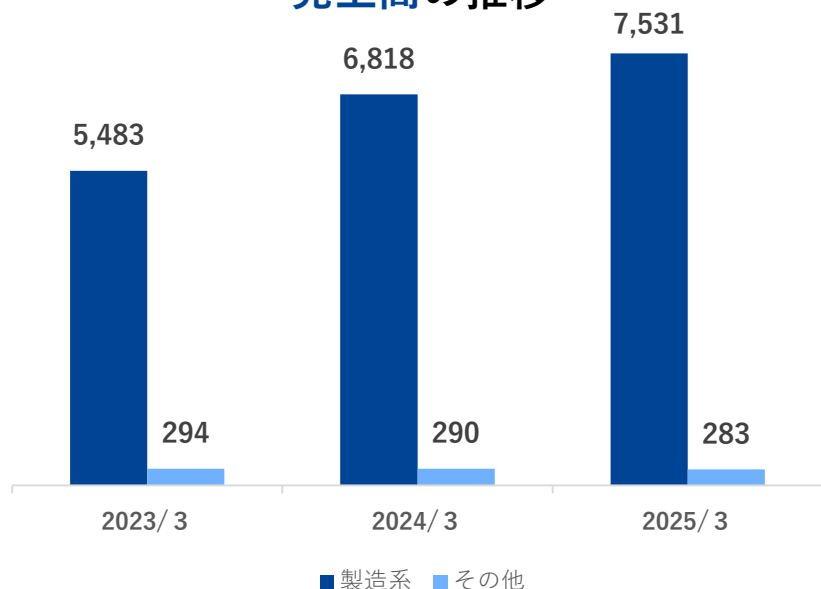
その他は自動車管理事業

- 自動車管理事業は前年と同水準の売上高である一方、2024年4月1日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から、減益となりました。

製造系人材サービス及びその他

売上高の推移

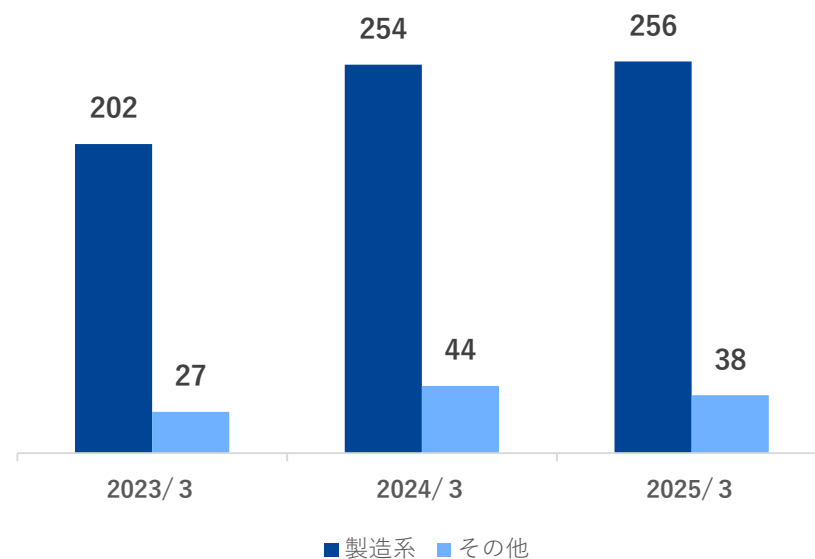
(単位：百万円)



製造系人材サービス及びその他

営業利益の推移

(単位：百万円)



	2023年 3 月期	2024年 3 月期	2025年 3 月期	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比増減額(百万円) 増減率(%)
売上高	52,536	43,791	40,397	△3,393 △7.7%
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	46,759 89.0%	36,682 83.8%	32,582 80.7%	△4,100 △11.2%
BPO関連事業部門 (売上構成比)	36,811 70.1%	27,009 61.7%	23,956 59.3%	△3,052 △11.3%
CRM関連事業部門 (売上構成比)	4,457 8.5%	4,271 9.8%	3,169 7.8%	△1,101 △25.8%
一般事務事業部門 (売上構成比)	5,490 10.5%	5,402 12.3%	5,455 13.5%	53 1.0%
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	5,483 10.4%	6,818 15.6%	7,531 18.6%	713 10.5%
その他 (売上構成比)	294 0.6%	290 0.7%	283 0.7%	△6 △2.1%
営業利益 (営業利益率)	7,609 14.5%	3,279 7.5%	2,693 6.7%	△586 △17.9%
経常利益 (経常利益率)	7,645 14.6%	3,280 7.5%	2,700 6.7%	△580 △17.7%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	5,711 10.9%	2,201 5.0%	1,829 4.5%	△371 △16.9%

※ 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。
これに伴い、2023年 3 月期の数値は事務系人材サービス事業に営業系人材サービス事業を含めた数値となっています。

		2024年 3 月期	2025年 3 月期		
		金額(百万円)	金額(百万円)	前期比増減額 (百万円)	主な増減要因と金額(百万円)
	流動資産	19,411 91.5%	18,288 92.0%	△1,122	現金及び預金 + 795 受取手形、売掛金及び 契約資産 △1,498 その他（前払費用含む） △404
	固定資産	1,798 8.5%	1,589 8.0%	△209	
	資産合計	21,209 100%	19,878 100%	△1,331	
	流動負債	5,865 27.7%	4,353 21.9%	△1,512	未払金 △697 預り金 △1,030
	固定負債	868 4.1%	612 3.1%	△256	
	負債合計	6,734 31.8%	4,965 25.0%	△1,768	
	純資産合計	14,475 68.2%	14,912 75.0%	437	利益剰余金 +405
負債純資産合計		21,209 100%	19,878 100%	△1,331	

		2024年3月期	2025年3月期	
		金額(百万円)	金額(百万円)	主な増減要因と金額(百万円)
	営業活動による キャッシュフロー	6,765	2,710	税金等調整前当期純利益 +2,700 売上債権及び契約資産の減少 +1,498 未払金の減少 △692 預り金の減少 △1,030
	投資活動による キャッシュフロー	△614	△129	有形固定資産及び無形固定資産の取得 △99 敷金及び保証金の差入による支出 △49 敷金及び保証金の返還による収入 +34
フリー・キャッシュフロー		6,151	2,580	
財務活動によるキャッシュフロー		△1,320	△1,785	長期借入金の返済による支出 △339 配当金の支払 △1,425
現金及び現金同等物の増減額		4,830	795	
現金及び現金同等物の期首残高		5,097	9,928	
現金及び現金同等物の期末残高		9,928	10,724	

01 2025年3月期 決算概要

02 2026年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

持続的成長と長期的な収益改善を最優先に計画を立案

- 2026年3月期は、これまでの継続的な地方自治体への取り組み等の施策が奏功し、売上高は増加に転じる見込みです。
- 持続的成長と長期的な収益改善に向けて、株主価値・株主還元を維持できる利益を確保しつつも、積極的に投資を行っていく計画として小幅の増益を計画しております。

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	増減率
連結	売上高	40,397	+5.3%
	営業利益	2,693	+0.5%
	経常利益	2,700	+0.1%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	1,829	+1.0%
セグメント 別売上	事務系人材 サービス事業	32,582	+4.8%
	製造系人材 サービス事業	7,531	+7.9%
	その他	283	△9.8%

事務系人材サービス事業

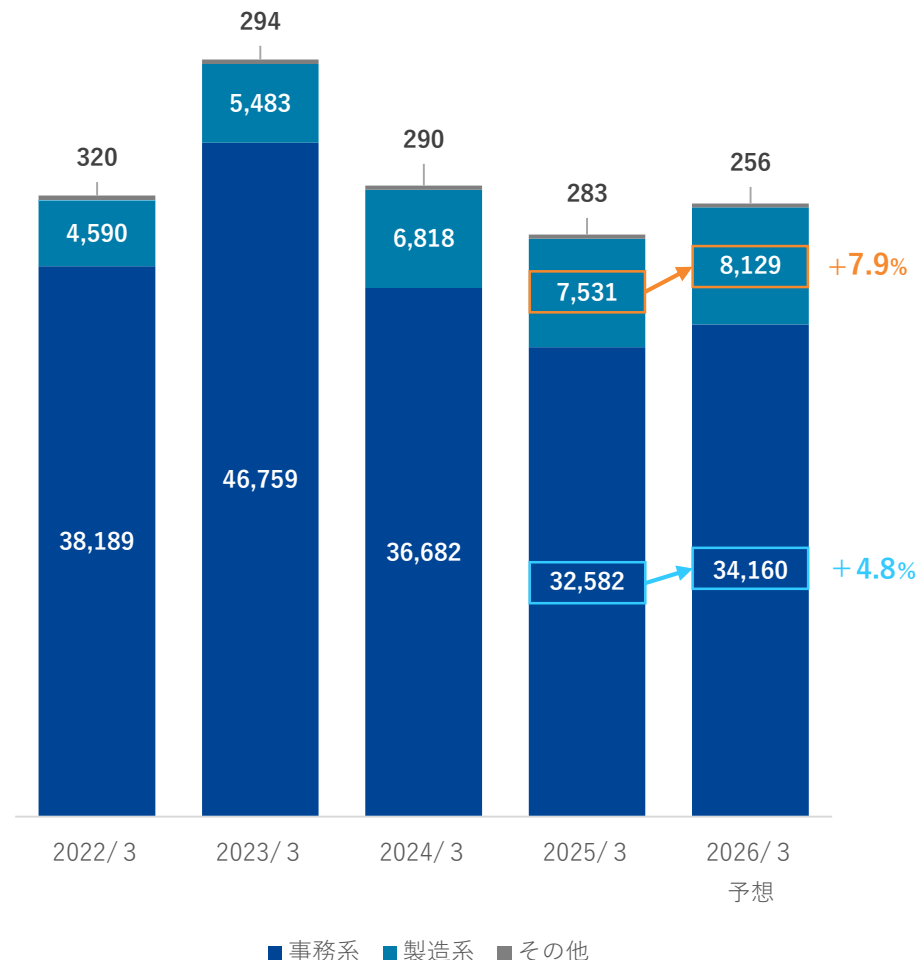
- 地方自治体に対しては、取引先開拓の推進と業務領域の拡大、複数年度に跨る長期案件受注の比率向上に重点的に取り組みます。
- 各地方自治体との取引基盤強化に向けて専門家人材の招聘、DX化推進等による業務領域拡大への態勢強化、顧客満足度と業務改善・品質向上に向けた運用体制の強化を進めます。
- 民間企業に対しても、新規取引先開拓と業務領域拡大、さらには新規業務開発を並行して推進します。

製造系人材サービス事業

- 食品加工部門では各取引先からの受注が増加基調にあり、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基調です。
- 営業拠点増設により新規取引先開拓を積極的に推進します。

セグメント別売上高推移

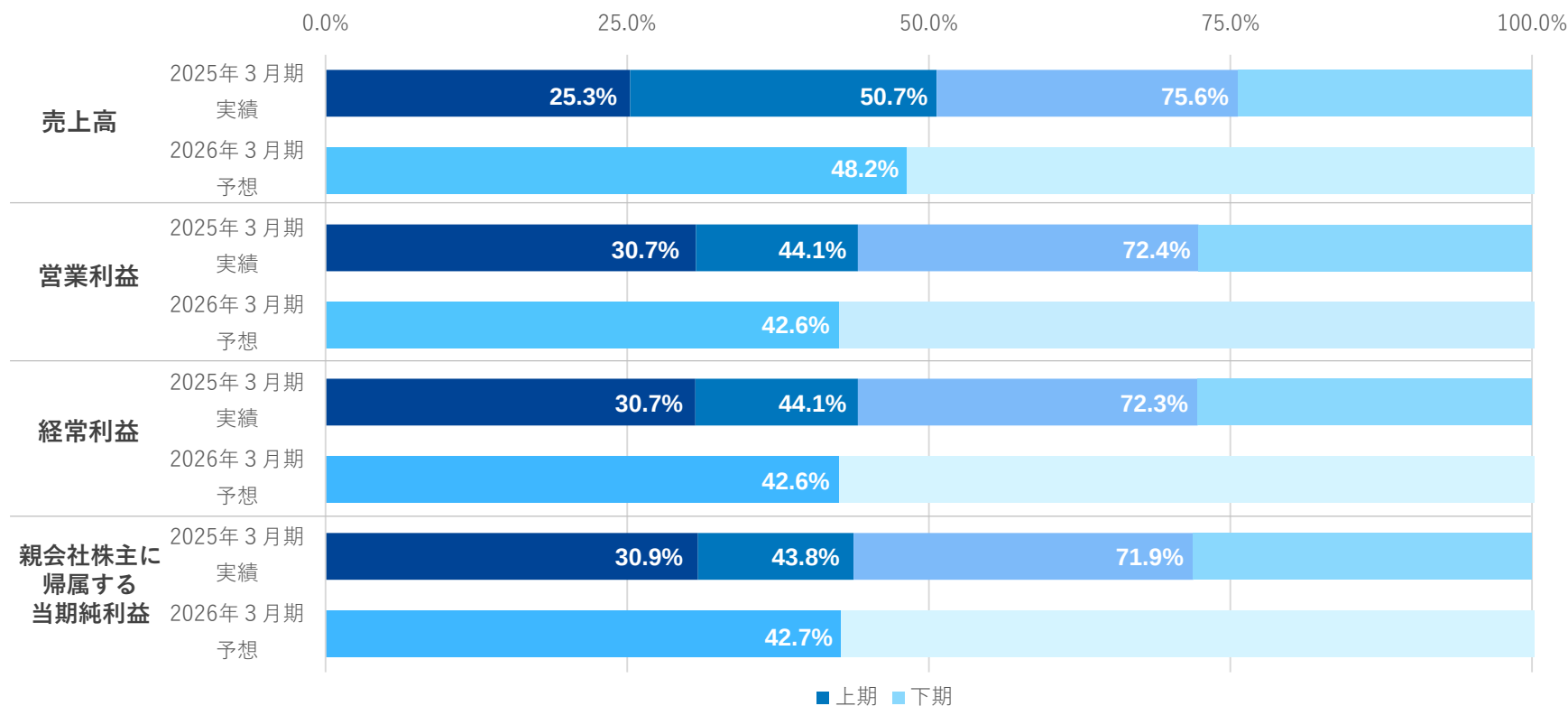
(単位：百万円)



※ 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いたしました。
 これに伴い、上記のグラフの2023年3月期以前の事務系人材サービスの売上高は、営業系人材サービス事業を含めた数値としています。

通期業績予想値に対する上期業績予想値の割合

- 通期業績予想値に対する上期業績予想値の割合は下図のとおりです。期首から稼働中の複数のBPO案件について、売上高を稼働期間にわたって認識する一方で、利益面については、案件立ち上げ時の初期費用の計上が上期に集中することにより、下期偏重となる計画としています。



01 2025年3月期 決算概要

02 2026年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

2028年3月期までの中期経営計画を立案

- 本中期経営計画の期間内は、中長期での更なる業容拡大に向けた積極的な投資による、多種多様な「トライ & エラー」が想定されることから、これまでの立案根拠を再検討して、オーガニックな積み上げ成長を根拠に立案し、2028年3月期計画を最終年度とする3年間の年平均成長率は、売上高は5%、営業利益は4%前後の推移を計画しております。

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比 増減率	2027年3月期 計画	前期比 増減率	2028年3月期 計画	前期比 増減率
売上高	40,397	42,545	+5.3%	44,768	+5.2%	47,066	+5.1%
営業利益	2,693 (6.7%)	2,706 (6.4%)	+0.5%	2,858 (6.4%)	+5.6%	3,026 (6.4%)	+5.9%
経常利益	2,700 (6.7%)	2,703 (6.4%)	+0.1%	2,855 (6.4%)	+5.6%	3,023 (6.4%)	+5.9%
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%	1,945 (4.3%)	+5.2%	2,058 (4.4%)	+5.8%

連結

セグメント別売上高計画

- 事務系人材サービス事業では3年間の売上高の年平均成長率で+5%、製造系人材サービス事業では+6%を目指します。

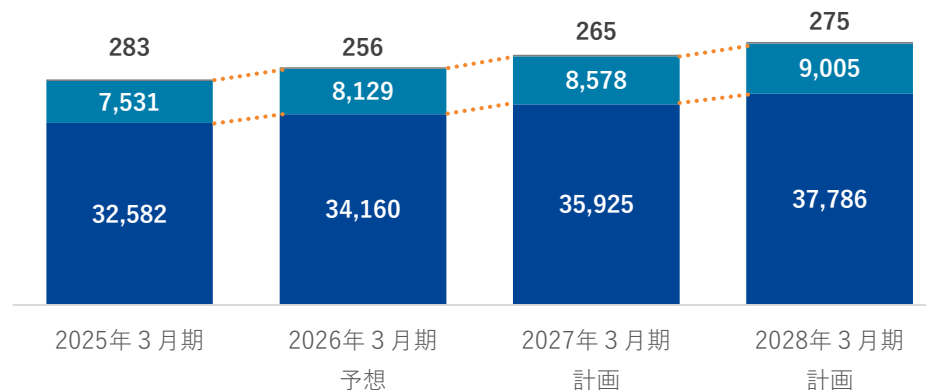
(単位：百万円)

セグメント
別売上

	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	2027年3月期 計画	2028年3月期 計画
事務系 人材サービス	32,582	34,160	35,925	37,786
製造系 人材サービス	7,531	8,129	8,578	9,005
その他	283	256	265	275

■ 事務系 ■ 製造系 ■ その他

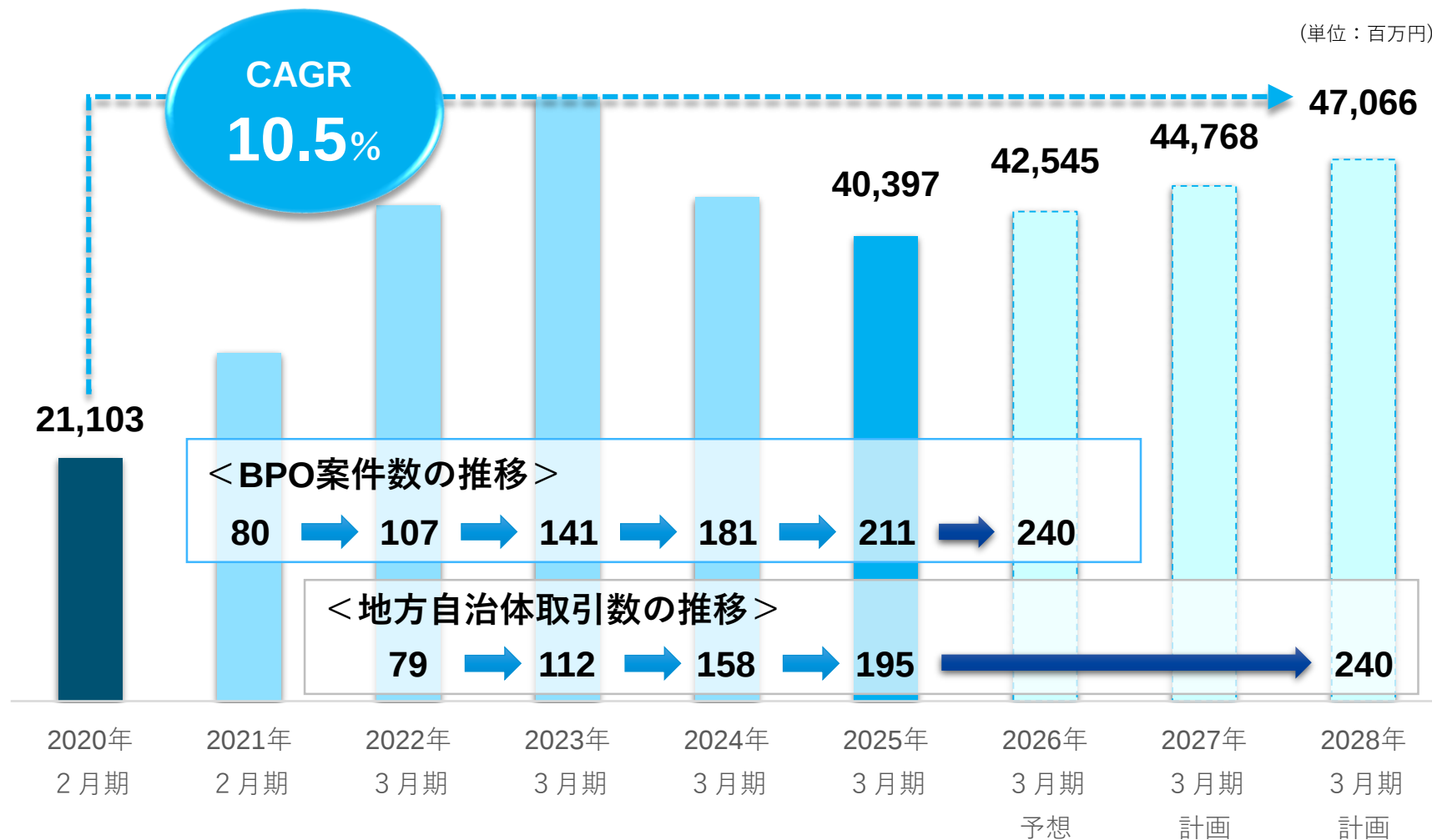
(単位：百万円)



2020年2月期業績からの年平均成長率

- 2020年2月期から当事業年度中計3年目である2028年3月期までの年平均成長率は10.5%となり、業界平均の年平均成長率9.6%（※）と同水準での成長を計画しています。

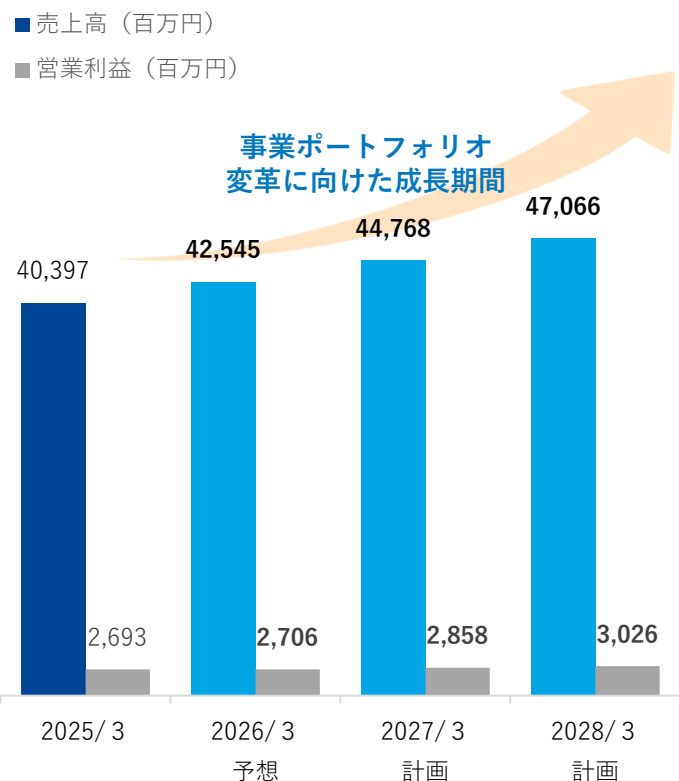
（単位：百万円）



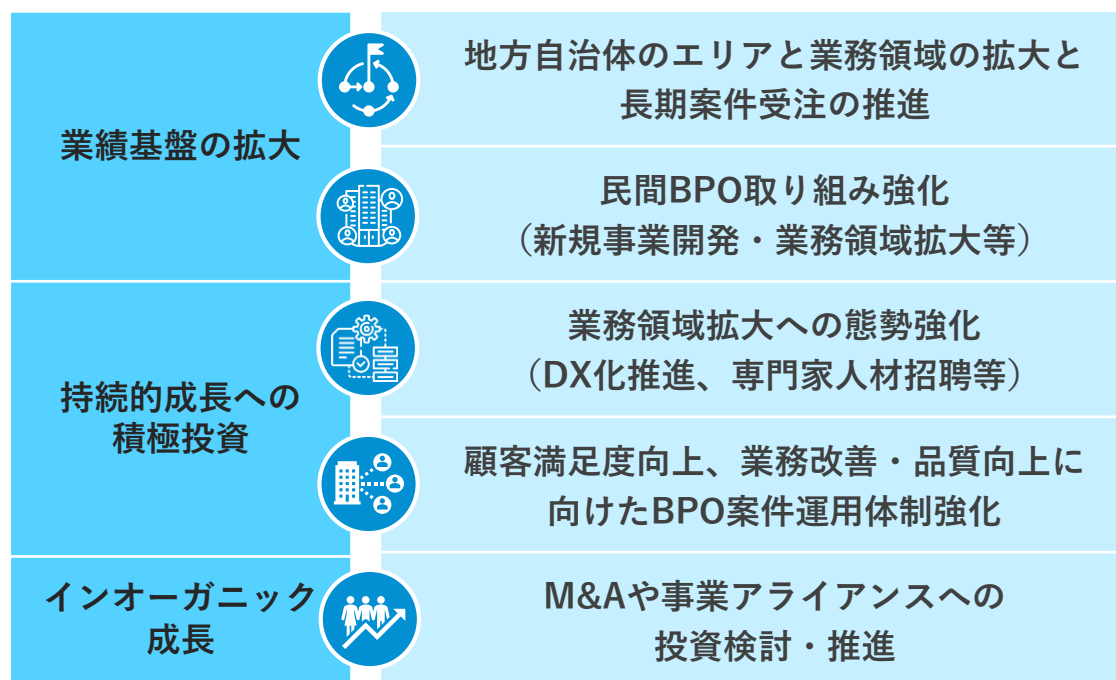
※当社算出による同人材業界上場企業における2019年度から最新年度予想における年平均成長率

2028年3月期に向けて事業ポートフォリオの変革、成長基盤の再構築を推進

- 中期経営計画期間において、引き続き、中長期的な持続的成長に向けた投資を積極的に推進します。
- 成長投資を果敢に実行することで、2028年3月期に向けた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、中長期での更なる飛躍を目指します。



中期経営戦略と重点施策



01 2025年3月期 決算概要

02 2026年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

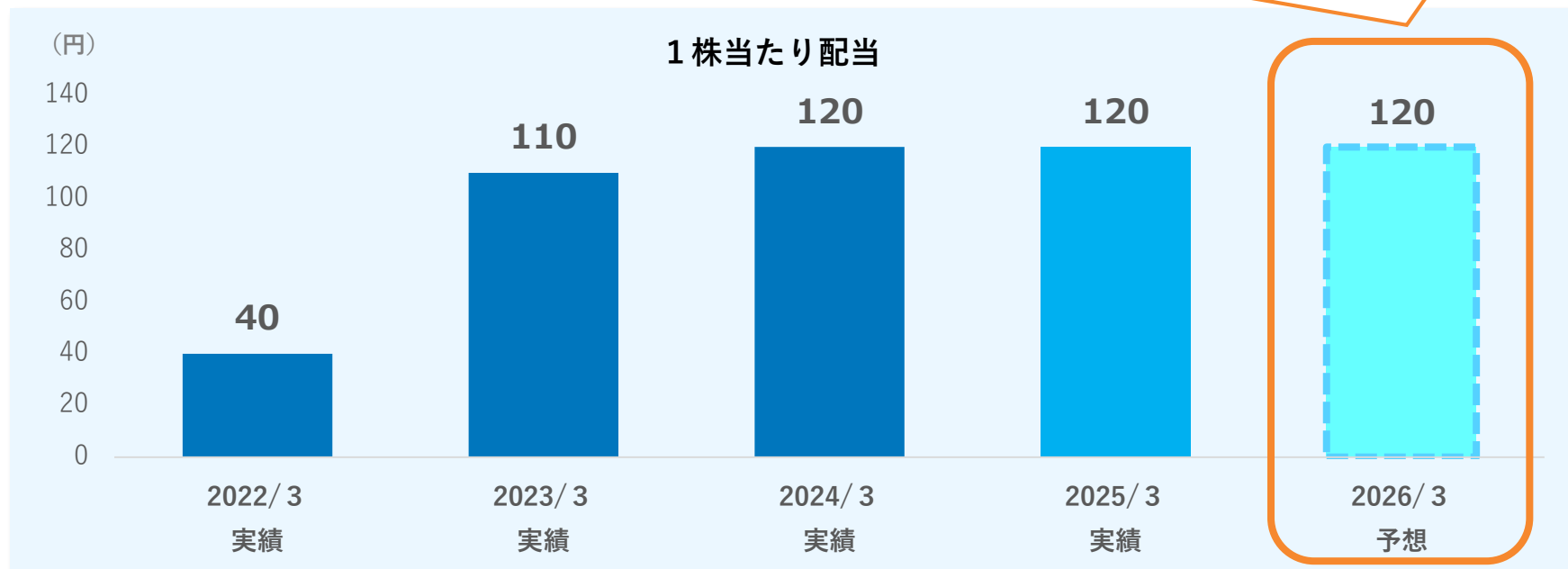
04 株主還元

05 参考資料

安定配当の基本方針のもと、2026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。
- 2026年3月期末配当予想は120円（配当性向予想77.1%）といたします。
- 本資料掲載の中期計画においては、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単位（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又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又は記録）されていることとします。

- 01 2025年3月期 決算概要
- 02 2026年3月期 通期業績予想
- 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>に対する当年度実績

	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
2024年3月期	131 ※1	80 ※2	1.5	15,735	185	61	11,274	27,009	58%
2025年3月期	87	100	1.5	12,726	173	65	11,230	23,956	53%

- 2025年3月期BPO売上高は地方自治体が127億円、民間企業が112億円となりました。
- 地方自治体では、前年同期での大型案件の終了により、1案件規模は想定通り縮小していますが、一方で、受注案件数は好調に推移しました。
- 民間企業では、大型案件の縮小・終了により単価は減少したものの、案件数は前年から堅調に推移し、合計では前年と同水準の売上高となりました。
- 案件実績の蓄積により、受注案件数及び複数案件指数は今後も堅調に推移すると見込んでおります。

※1. 各案件ごとの売上高平均値から算出 ※2. 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）

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)

158

2022年3月期～
2024年3月期実績

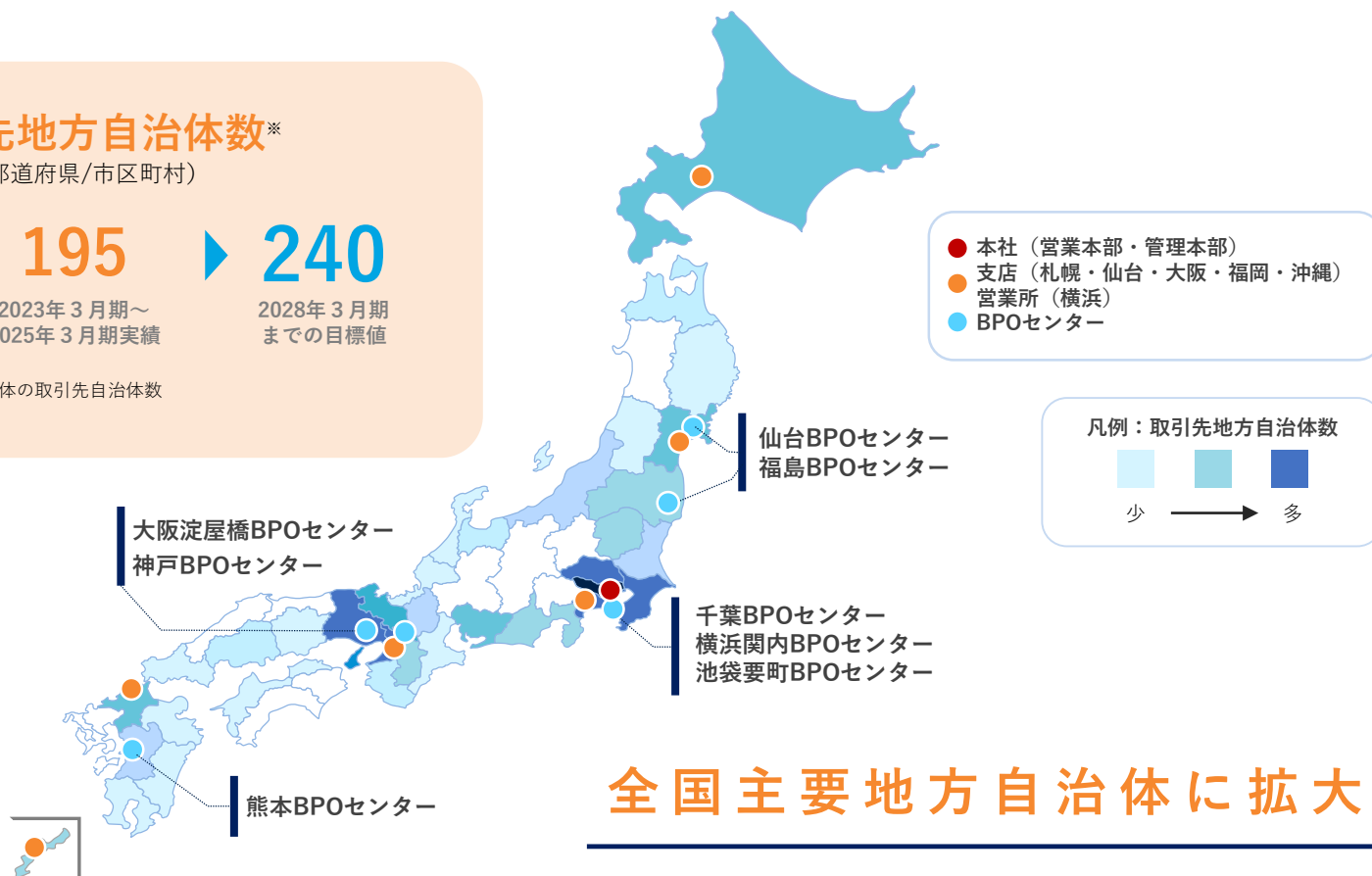
195

2023年3月期～
2025年3月期実績

240

2028年3月期
までの目標値

※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



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



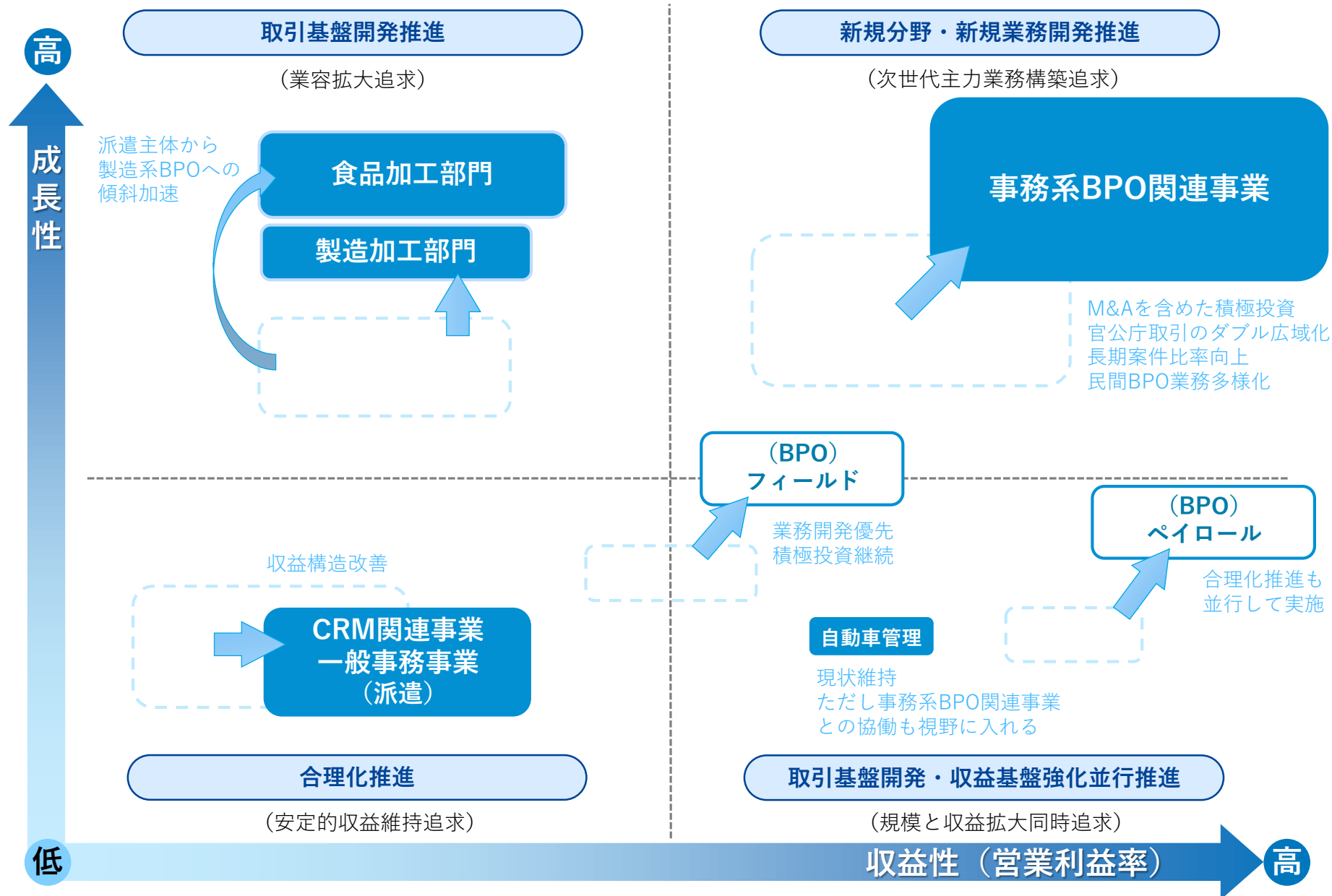
- 後期高齢者医療制度関連業務
- 高齢者生活支援業務
- 指定難病等医療関連業務
- 障害福祉関連業務
- マイナンバー交付窓口業務
- マイナポイント関連業務
- マイナンバー普及促進業務
- マイナンバー出張申請サポート
- ごみ収集センター受付業務
- 選挙関連業務
- 職員の休暇代替派遣
- 生活保護関連業務（被保護者健康支援含む）
- ゼロカーボン推進施策業務
- 求職者支援業務
- ICT支援・サポート業務
- 経済対策各種給付金業務
- 子育て等各種給付金業務
- 中小企業支援関連業務

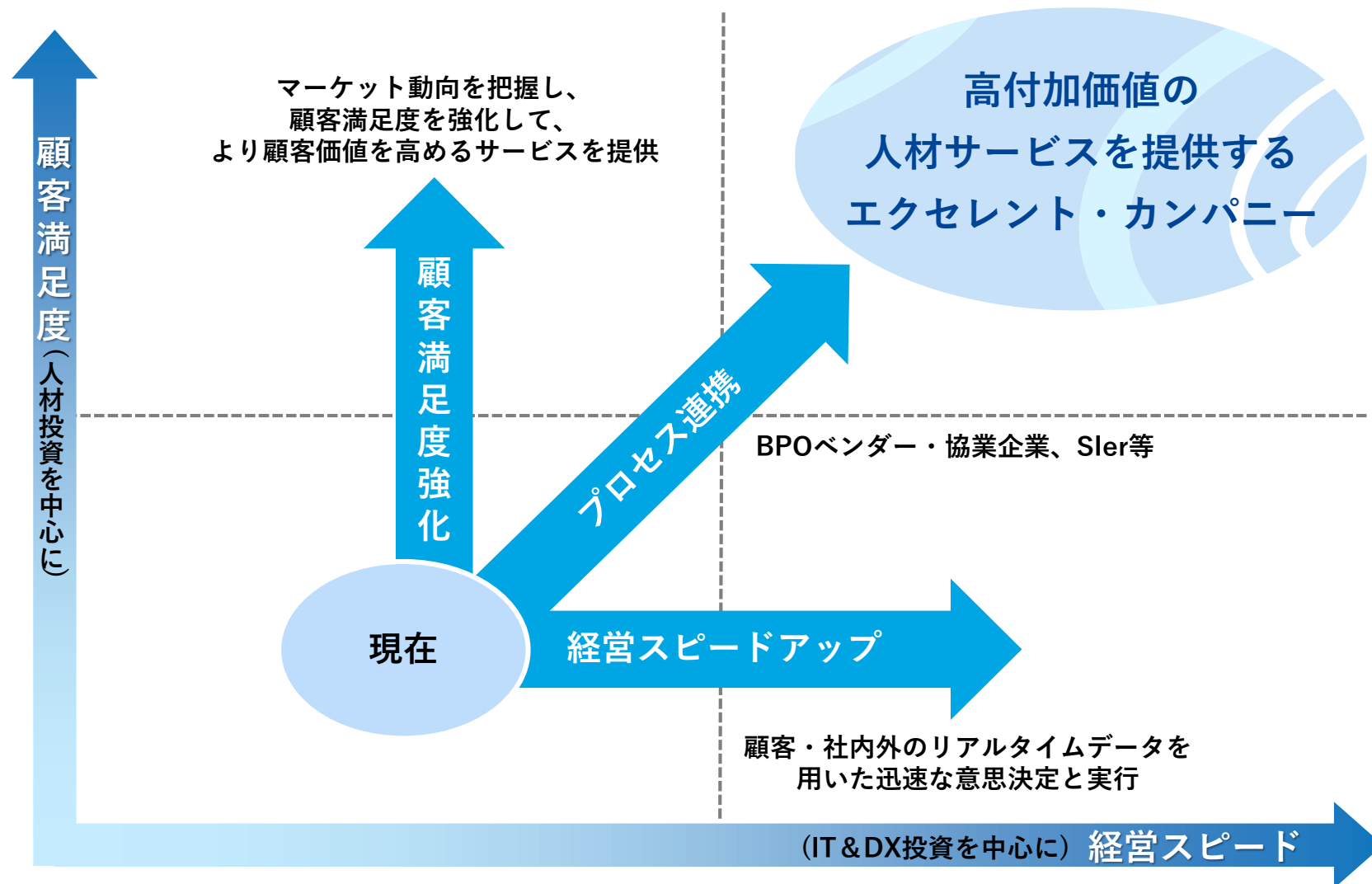


- 省エネ支援業務
- 電気・ガス・食料品等価格高騰支援業務（住民対象/事業者対象）
- 地方自治体電子商品券（デジタルクーポン）運営事務局業務
- 福利厚生関連相談センター業務
- シニア向けスマートフォン普及支援業務
- 試験補助業務
- 資格免許事務局業務
- 特殊詐欺被害防止関連業務
- BPR支援業務
- スクールサポート関連業務
- 総務・人事等内部事務関連業務
- 病院事務関連業務
- キャッシュレス決済ポイント還元業務
- 避難計画作成関連業務



受託実績の蓄積により着実な業務領域の拡大を図る





ROE及び株価指標

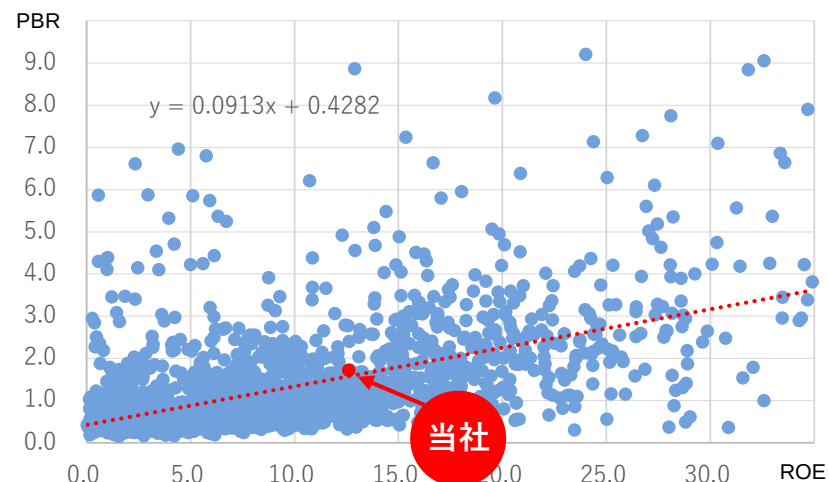
- 収益性の水準に比べ、PER及びEBITDA倍率が市場平均を下回っている。
- 下記、時価総額300億円以下の平均PER17.2倍を目指し、IRの積極化など市場との対話を強化する。

銘柄	ROE (実績)	PBR (実績)	PER (実績)	EBITDA (実績)
キャリアリンク (2025年3月期)	% 12.6	倍 1.7	倍 13.9	倍 5.3
時価総額300億円以下平均	11.9	1.5	17.2	7.3
プライム市場平均	11.2	1.7	16.7	7.7
サービス業平均	16.2	2.6	18.7	8.1
当社過去10年平均	26.4	2.4	13.2	5.9

- ※ 特に表示のあるものを除き2025年5月7日時点、Bloombergより集計
- ※ ROEは純利益（実績値）÷株主資本(前期末と当期末の平均値)
- ※ PBR及びPERは実績値（直近期末）
- ※ 当社のEBITDA（倍率）は実績より当社にて算出

時価総額300億円以下の上場企業の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ROE12.6%を当てはめると、2025年3月期末現在のPBR1.7倍は適正な水準。



- ※ 2025年5月7日時点、赤字銘柄を除外した時価総額300億円以下の1,866銘柄をBloombergより集計
- ※ ROE(自己資本利益率)は純利益(2025年3月期の実績値)÷株主資本(前期末と期末の平均値)
- ※ 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り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。
- 株主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

10.3%
(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 12.6%
(2025年3月期実績)

持続的な
企業価値向上

複合的な戦略を展開する総合力の勝負に挑む

- 当社にこれまで蓄積しているサービス基盤を武器とした、事業地域及び業務領域のダブル広域化に積極的に取り組み、売上向上を図ってまいります。
- 培ってきた業務ノウハウの活用によるコストの最適化と高度な業務領域の開拓によって、収益性の向上に取り組めます。
- 中核人材の戦力強化や要員育成、DX化の推進、業務設計など、高品質維持と効率化によって、顧客満足度の向上と利益の最大化を図ってまいります。



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。

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ください。

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