



2027年3月期 第1四半期 決算補足資料

キャリアリンク株式会社(6070)



01

2027年3月期 第1四半期決算概要

02

2027年3月期 業績予想

03

株主還元

04

参考資料

01

2027年3月期 第1四半期決算概要

02

2027年3月期 業績予想

03

株主還元

04

参考資料

売上高

113.6億円

前年同期比+10.2%

営業利益

15.8億円

前年同期比+64.2%

営業利益率

14.0%

前年同期比+4.6pt

BPO案件数

127件

前年同期比+1.6%

取引先地方自治体数※

188

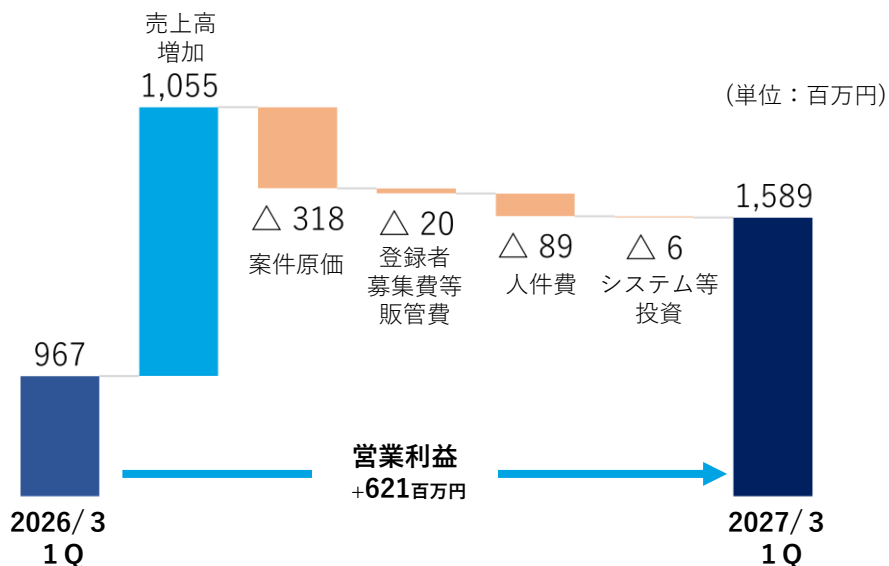
前期末比▲8.7%

※ 事務系人材サービス事業における取引自治体数増減率は、2024年3月期～2026年3月期の実績を基準に、2025年3月期～2027年3月期第1四半期実績との差分に基づき算定。

(単位：百万円)

第1四半期		2026年3月期 1Q(4-6月)	2027年3月期 1Q(4-6月)	前年同期 比率
連結	売上高	10,311 (100%)	11,366 (100%)	110.2%
	営業利益	967 (9.4%)	1,589 (14.0%)	164.2%
	経常利益	967 (9.4%)	1,589 (14.0%)	164.3%
	親会社株主に帰属 する四半期純利益	647 (6.3%)	1,082 (9.5%)	167.1%

- 当第1四半期連結累計期間は、BPO関連事業において前期稼働していた短期の地方自治体案件や民間企業からの受注案件の業務終了等があったものの、主力の地方自治体向け BPO関連事業及び製造系人材サービス事業において受注量が好調に推移し、売上高は前年同期比10.2%増の113.6億円となりました。
- 利益面では、第1四半期に履行する業務の比重が小さかったため売上原価が前年同期比で減少したものの他、積極的な新規採用に伴い販管費における人件費は前年同期比で増加したものの、広告宣伝費などの経費節減や効率的運用に努めた結果、営業利益は前年同期比64.2%増の15.8億円となりました。



(単位：百万円)

第 1 四半期 セグメント別		2026年 3 月期 1 Q(4 - 6 月)	2027年 3 月期 1 Q(4 - 6 月)	前年同期 比率
事務系 人材	売上高	8,252	8,814	106.8%
	セグメント利益	901 (10.9%)	1,449 (16.4%)	160.8%
製造系 人材	売上高	1,993	2,495	125.2%
	セグメント利益	57 (2.9%)	133 (5.4%)	234.9%
その他	売上高	66	56	84.6%
	セグメント利益	9 (13.6%)	5 (10.1%)	62.8%

BPO関連事業部門

- 地方自治体取引では、短期契約案件である戸籍法改正関連案件の業務終了等があったものの、マイナンバー関連案件の受注量拡大に取り組むとともに、各種窓口業務などの長期契約案件を中心とした受注領域の拡大に努めた結果、受注高は順調に推移しました。
- 民間企業取引では、フィールド業務案件などで新規取引先開拓に努めたものの大手BPO事業者経由の中央官庁を事業主とする案件が減少しました。
- 以上の結果、BPO関連事業部門の売上高は前年同期比で6.5%増収となりました。

CRM関連事業部門

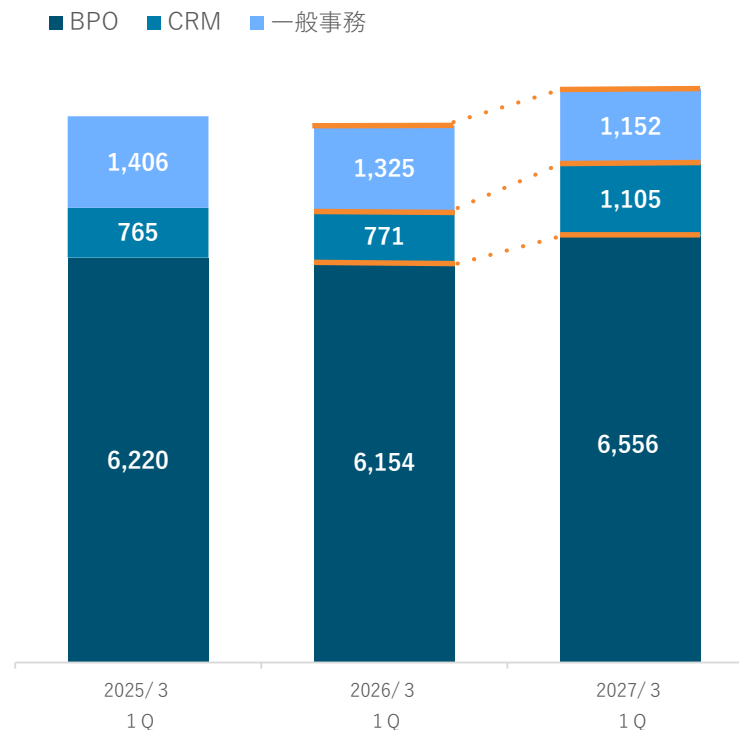
- 前期からの体制強化が奏功し大手テレマーケティング事業者を中心に既存取引先からの新規コールセンター業務派遣案件の受注量が拡大。金融機関などからも新規受注が拡大し前年同期比で43.3%増収となりました。

一般事務事業部門

- 地方自治体向けのマイナンバー関連派遣案件や地方自治体関連公益法人の派遣案件等の業務終了若しくは業務縮小などにより受注量が減少しました。
- 民間企業向けにおいても、金融機関など既存取引先の業務縮小や業務終了などにより受注量が減少した結果、前年同期比で13.0%減収となりました。

事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)



BPO案件数の推移

(単位：件数)

104 ▶ 125 ▶ 127

製造系人材サービス事業は増収増益

- 食品加工部門では、一部取引先において原材料価格高騰による生産調整や派遣から直接雇用への切り替えによる受注減少はあったものの、洋菓子製造などを中心に既存取引先からの受注量が順調に推移しました。
- 製造加工部門においても住宅設備製造からの政府施策関連大型派遣案件の他、AI・データセンター関連の需要拡大に伴い、電機機器、半導体製造装置関連を中心に受注高が順調に推移した結果、増収となりました。利益面では派遣単価の見直しに加え経費節減等に努めた結果、増益となりました。

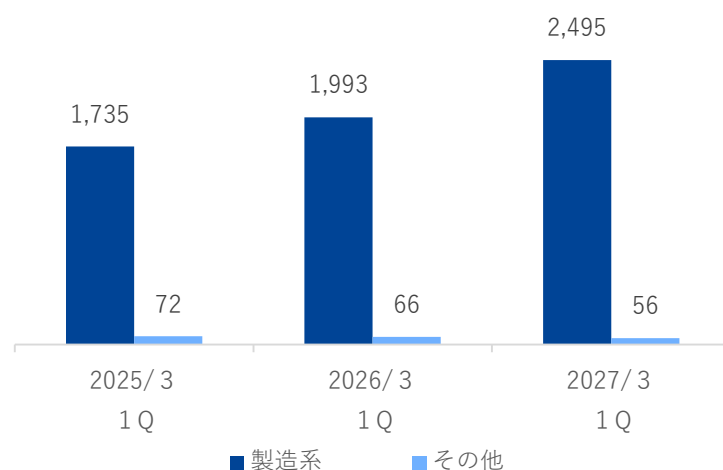
その他セグメントは減収減益

- 取引先の組織改組等に対し新規取引先開拓などによる挽回が及ばず、前年同期比で減収減益となりました。

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

売上高の推移

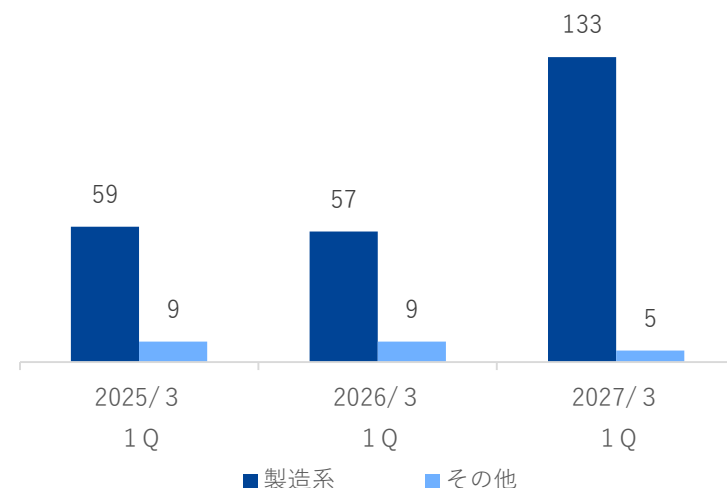
(単位：百万円)



製造系人材サービス及びその他セグメント 営業利益の推移

営業利益の推移

(単位：百万円)



01

2027年3月期 第1四半期決算概要

02

2027年3月期 業績予想

03

株主還元

04

参考資料

上期及び通期業績予想（2026年 5 月14日公表）を据え置く

- 期初に発表した業績予想から変更はなく、上期及び通期業績予想を据え置きます。
- なお、BPO関連事業における地方自治体との請負案件において、全契約期間に履行すべき業務のうち、第2四半期に履行する業務の比重が大きくなると予想されるため、同四半期営業利益率は第1四半期と比べて低下すると想定しています。

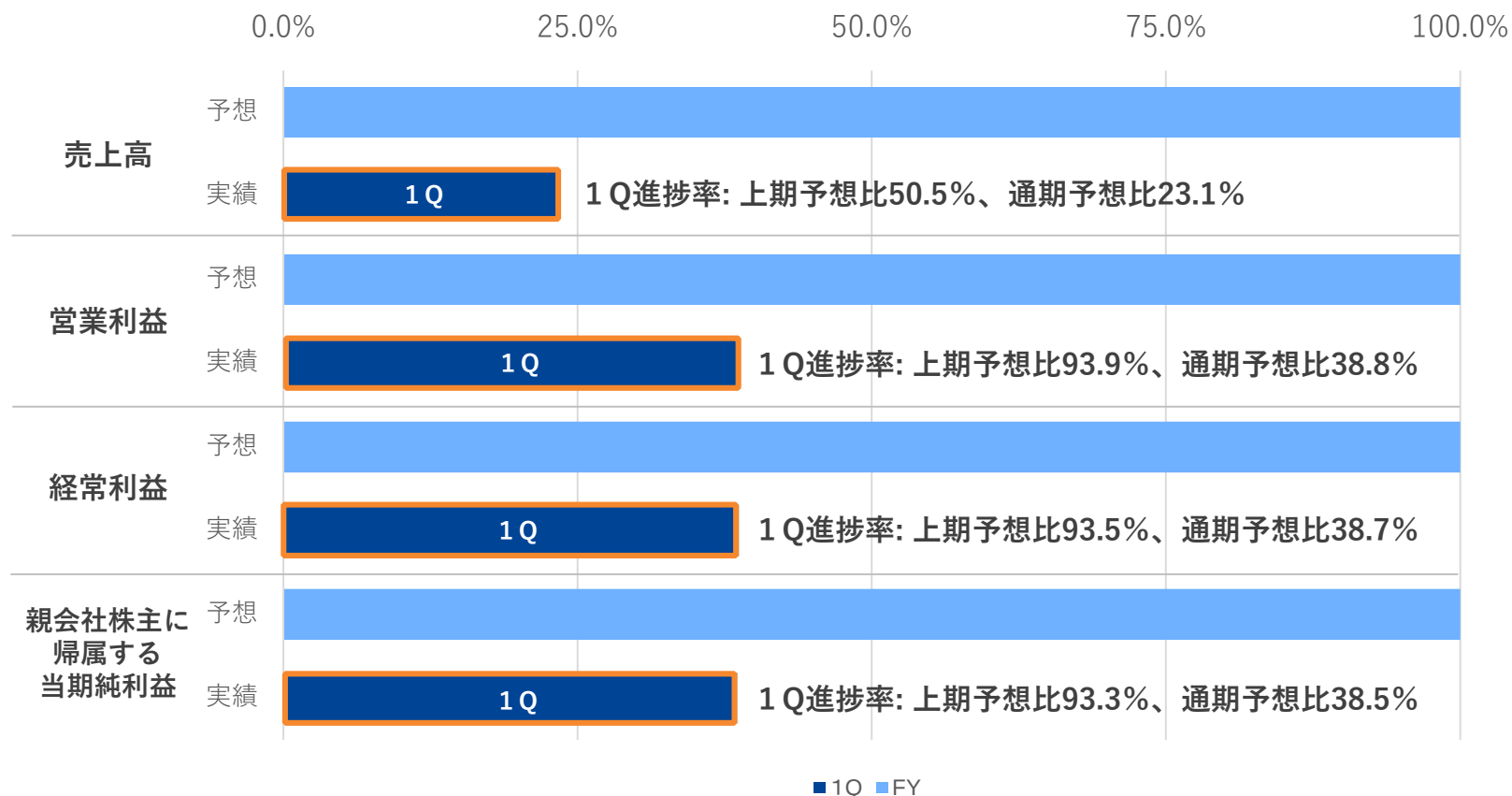
（単位：百万円）

	2027年 3 月期 1 Q実績	2027年 3 月期 上期予想	上期予想に 対する進捗率
連結	売上高	11,366	50.5%
	営業利益	1,589 (14.0%)	93.9%
	経常利益	1,589	93.5%
	親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,082	93.3%

2027年3月期第1四半期時点での通期業績予想に対する実績進捗率

- 上期予想に対する進捗率は売上高で50.5%、営業利益で93.9%となりました。
- 通期予想に対する進捗率は売上高で23.1%、営業利益で38.8%となりました。

通期業績予想に対する進捗状況



01

2027年3月期 第1四半期決算概要

02

2027年3月期 業績予想

03

株主還元

04

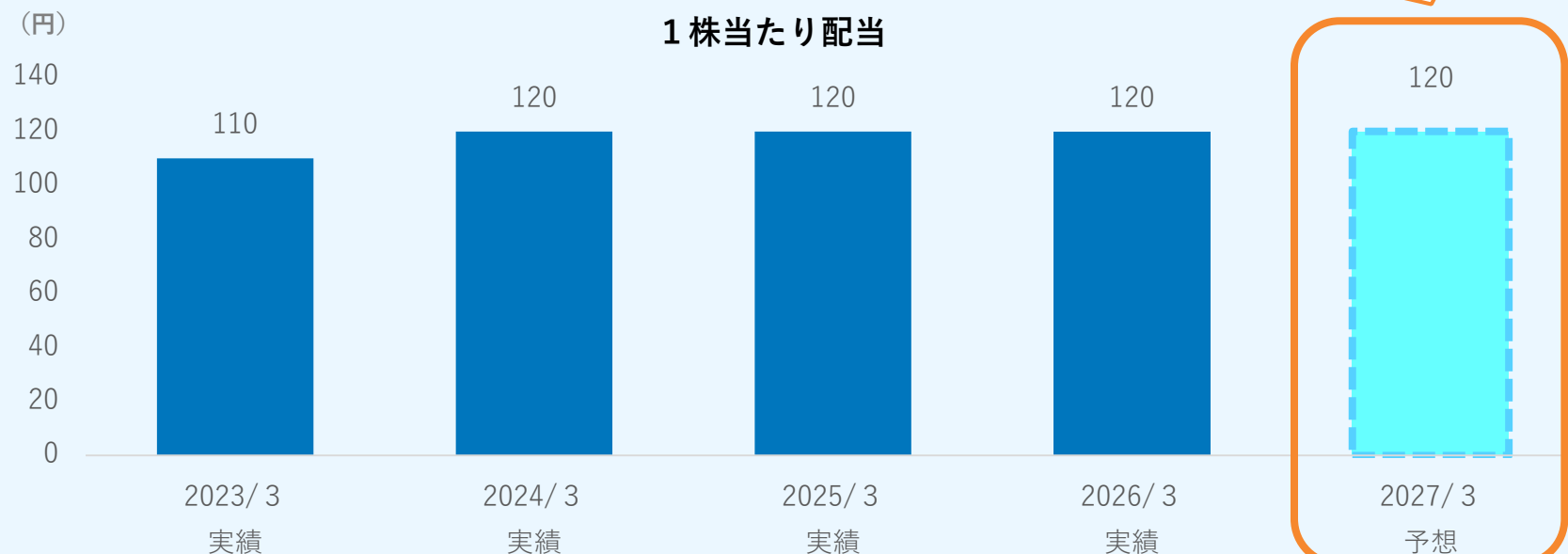
参考資料

安定配当の基本方針のもと、2027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。
- 2027年3月期末配当予想は120円（配当性向予想50.7%）から変更はありません。
- 中期経営計画（2026年3月期通期決算説明会資料に記載）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渡って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

1株当たり配当



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

2026年3月期 第3四半期決算概要

02

2026年3月期 業績予想

03

株主還元

04

参考資料

既存取引先とのアップセルを中心に取引基盤の強化を推進する

- 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、安定的な取引規模の拡大と維持を図ります。
- 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※

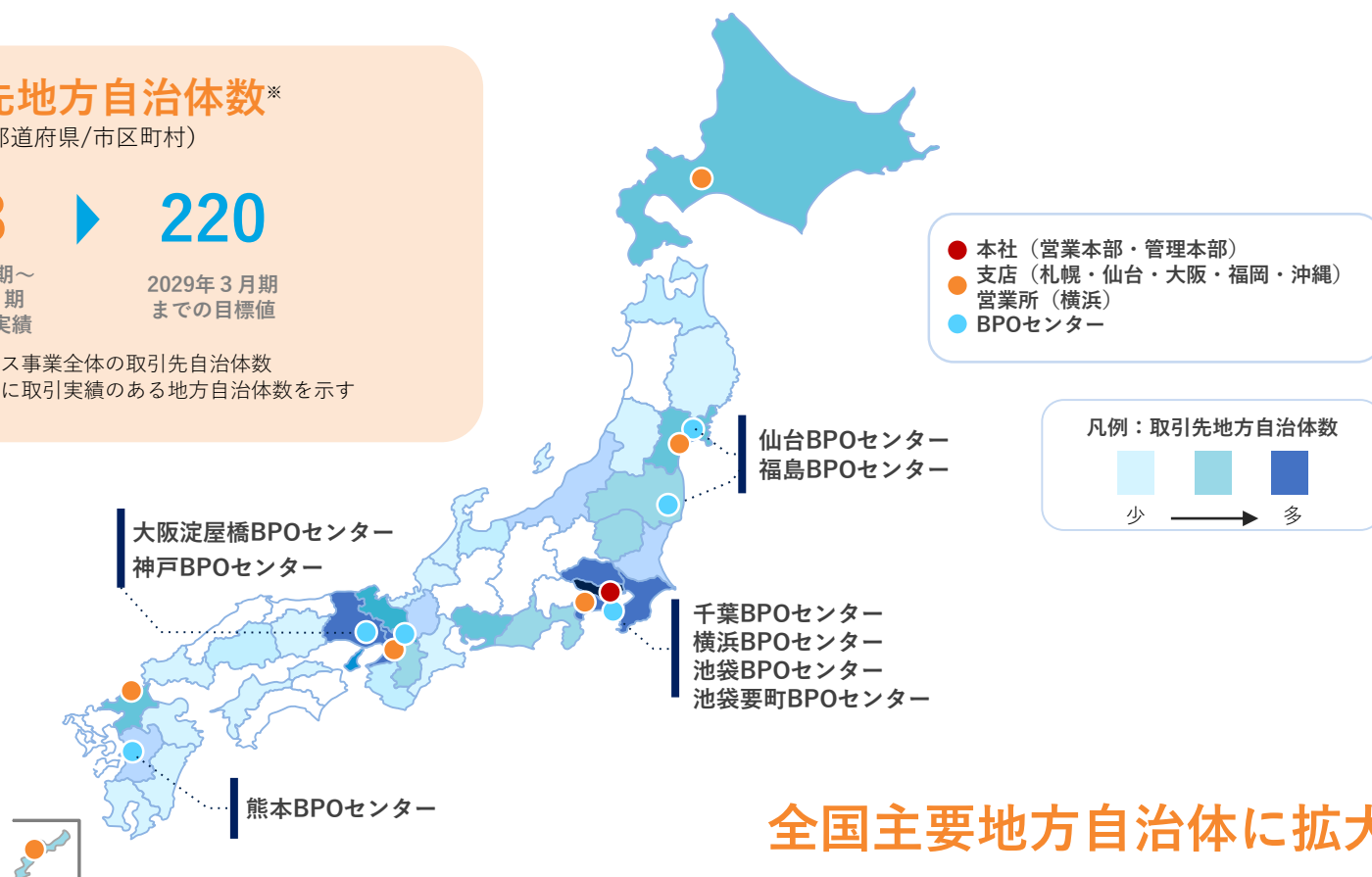
(都道府県/市区町村)

188 ▶ 220

2025年3月期～
2027年3月期
第1四半期実績

2029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
※数値は対象期間中に取引実績のある地方自治体数を示す
※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



窓口
関連業務

- 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
- 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



社会福祉
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



申請事務
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



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

受託実績の蓄積により着実な業務領域の拡大を図る

<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	2027年3月期 (期初計画)	94	×106	×1.8	17,850	156	×80	12,450	30,300	59%
実績	2027年3月期 第1四半期 (年間計画に対する進捗率)	45 _{※1} (47.9%)	×61 _{※2} (57.5%)	×1.5	4,077 (22.8%)	67 _{※1} (42.9%)	×37 (46.3%)	2,479 (19.9%)	6,556 (21.6%)	62%
参考	2026年3月期 第1四半期	39	×63	×1.4	3,431	74	×37	2,723	6,154	56%

- 期初に掲げたBPO売上高の年間計画に対する進捗は、地方自治体で22.8%、民間企業で19.9%となりました。
- 地方自治体ではマイナンバー関連案件に加え各種窓口業務などの受注にも注力した結果、案件数はやや減少したものの1案件あたりの単価の上昇及び複数案件指数の改善によりBPO売上高合計は前年同期を上回る結果となりました。
- 民間企業では、大型案件の終了で単価が減少したことに加え、案件数が前年同期比横ばいだったことから、売上高合計は前年をやや下回りました。

※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）

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。



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