



2023年3月期 決算説明会資料

キャリアリンク株式会社 (6070)
2023年5月25日 (木)



- 01 2023年3月期 決算概要
- 02 2024年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

- 01 2023年3月期 決算概要
- 02 2024年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

2023年3月期は売上高500億円を突破※

- 地方自治体及び大手BPO事業者等からのスポット案件を含むBPO請負案件の受注が好調に推移しました。また、製造加工部門、食品加工部門ともに受注高が増加基調で推移するとともに、営業系人材サービスの受注高が回復してまいりました。
- 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・業務委託費等経費の効率化及び節減が寄与しました。

(単位：百万円)

	2022年3月期 通期(13カ月)	2023年3月期 通期(12カ月)※
連結	売上高 (100%)	52,536 (100%)
	営業利益 (10.3%)	7,609 (14.5%)
	経常利益 (10.3%)	7,645 (14.6%)
	親会社株主に帰属 する当期純利益 (7.2%)	5,711 (10.9%)

※ 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、今期首から収益認識会計基準等を適用しております。そのため、対前期増減率については記載しておりません。

<検収基準での比較>

前期の会計期間を4月～3月に調整し、
当期の売上高を前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 前期 (4-3月)(a)	当期(4-3月) 実績(b)	当期(4-3月) 収益認識 影響額(c)	当期 収益認識影響を 除く実績(d) (b-c=検収基準)	前期比 増加額 (d)-(a)	前期比 増加率 (d-a)/a
売上高	39,729 (100%)	52,536 (100%)	284	52,252 (100%)	+12,523	+31.5%
営業利益	3,839 (9.7%)	7,609 (14.5%)	264	7,344 (14.1%)	+ 3,505	+91.3%
経常利益	3,856 (9.7%)	7,645 (14.6%)	264	7,381 (14.1%)	+ 3,524	+91.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,696 (6.8%)	5,711 (10.9%)	183	5,528 (10.6%)	+ 2,832	+105.0%

※ 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>

前期の会計期間を4月～3月に調整し、さらに、
前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 前期 (4-3月)(a)	前期(4-3月) 収益認識 影響額(b)	前期(4-3月) 収益認識を含む 実績(c=a+b)	当期実績 (d)	前期比 増加額 (d)-(c)	前期比 増加率 (d-c)/c
売上高	39,729 (100%)	▲681	39,047	52,536 (100%)	+13,488	+34.5%
営業利益	3,839 (9.7%)	▲659	3,179	7,609 (14.5%)	+ 4,429	+139.3%
経常利益	3,856 (9.7%)	▲659	3,197	7,645 (14.6%)	+ 4,448	+139.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,696 (6.8%)	▲457	2,238	5,711 (10.9%)	+ 3,473	+155.1%

※ 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。

前期の会計期間を4月～3月に調整し、
収益認識会計基準と検収基準比較の前期比「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	13,488	12,523	965	7.7%
営業利益	4,429	3,505	923	26.3%
経常利益	4,448	3,524	923	26.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,473	2,832	640	22.6%

※ 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。

セグメント比較

(単位：百万円)

	2022年3月期 通期(13カ月)	2023年3月期 通期(12カ月)	
事務系 人材	売上高	37,124	45,666
	セグメント利益	4,252 (11.5%)	7,381 (16.2%)
製造系 人材	売上高	4,590	5,483
	セグメント利益	156 (3.4%)	202 (3.7%)
営業系 人材	売上高	1,065	1,092
	セグメント利益	▲8 (-)	▲2 (-)
その他	売上高	320	294
	セグメント利益	23 (7.2%)	27 (9.2%)
合計	売上高	43,100	52,536
	営業利益	4,423 (10.3%)	7,609 (14.5%)

※ 前期より、決算期変更したことにより、当期（2022年4月から2023年3月）と比較対象になる前期（2021年3月から2022年3月）の期間が異なるため、対前期増減率については記載していません。

BPO関連事業部門

- 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・給付金支給関連及び福利厚生関連案件を中心に、スポット案件を含むBPO請負案件の受注が好調に推移しました。
- また、未取引であった地方自治体の取引開拓に積極的に取り組んだ結果、取引が拡大しました。

CRM関連事業部門

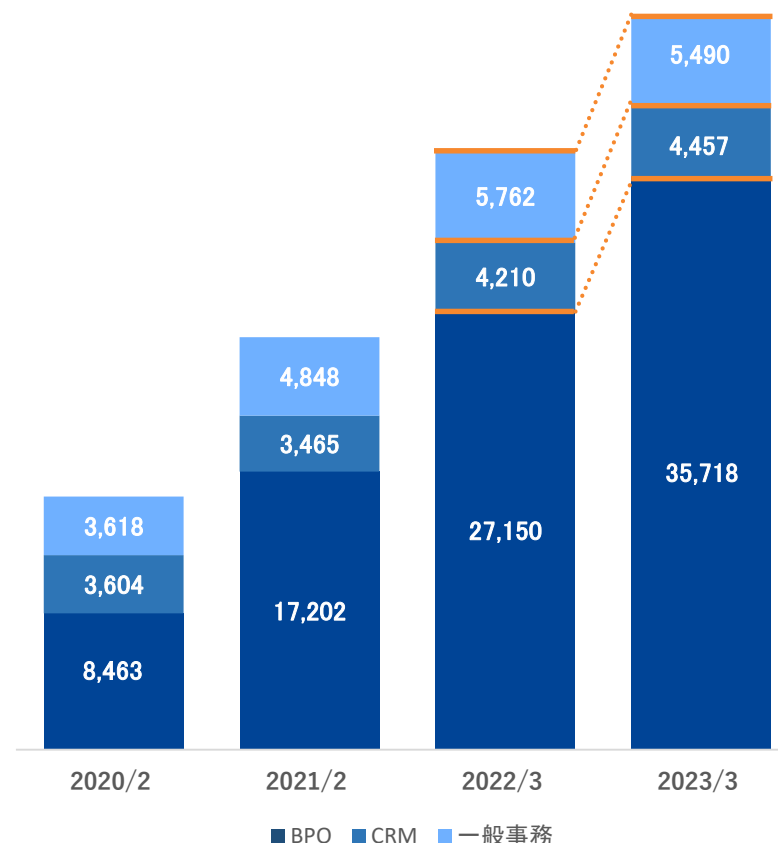
- 札幌、福岡を中心に地方支店において、テレマーケティング事業者等から福利厚生関連、通信販売及び金融関連案件等様々な案件の受注が好調に推移しました。
- また、首都圏、関西圏では、既存取引先の大手テレマーケティング事業者等から従来業務に加え、官公庁を事業主とする新規業務の受注も順調に推移しました。

一般事務事業部門

- 地方自治体向けの総務関連及び住民サービス関連業務など幅広い分野での新規派遣案件が受注できました。

事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)

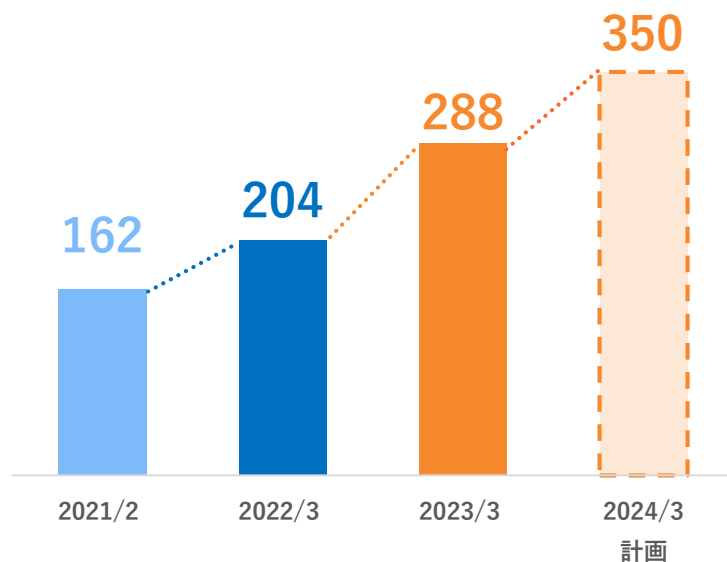


中核人材数及びBPO案件数の推移

- 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・育成に努めた結果、期初計画の300名を上回り、2023年3月期末時点で338名、2023年3月期通期平均で288名の在籍となりました。
- BPO案件数については、期初計画の130件を上回り141件の実績となりました。
- また、協業先・JV等取引先数についても順調に増加して、前期比50%増の36社となりました。

中核人材の在籍数推移

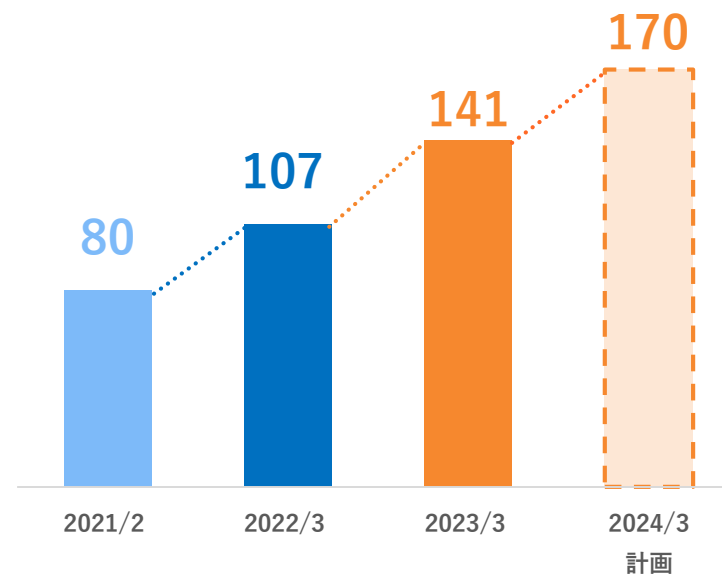
(単位：人数)



※中核人材は対象期間の平均在籍数

BPO案件数の推移

(単位：件数)



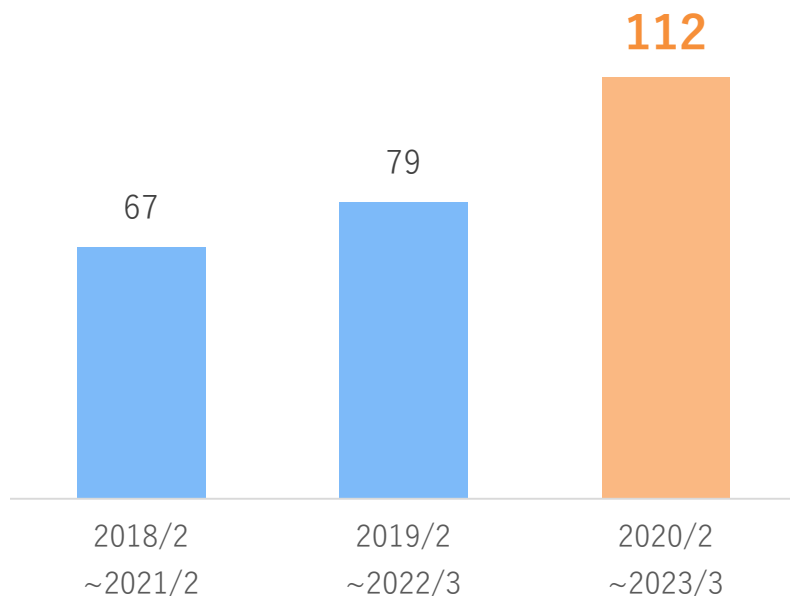
地方自治体との取引拡大

- 未取引であった地方自治体の取引開拓を積極化し、2023年3月期は新たに33地方自治体と取引開始。
- 取引先の地方自治体は2023年3月期集計で112まで拡大。政令指定都市では20のうち、16の政令指定都市と取引。

リピート取引の割合はおよそ80%と高水準で推移

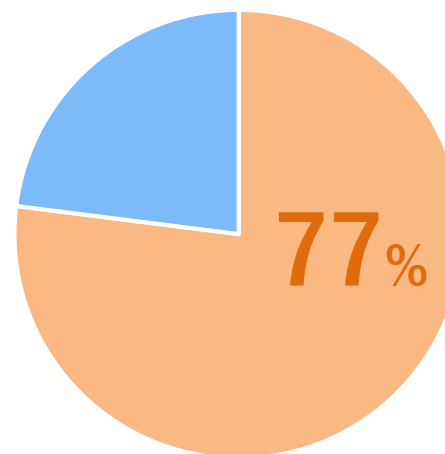
- 当社の運営実績が評価され、引き続き地方自治体からの継続取引は高いリピート率で推移しました。

取引先地方自治体数の推移



※都道府県/市区町村 ※派遣先を含む

取引先地方自治体のリピート率



※2023年3月期実績

BPO既存取引先からの売上が持続的に拡大

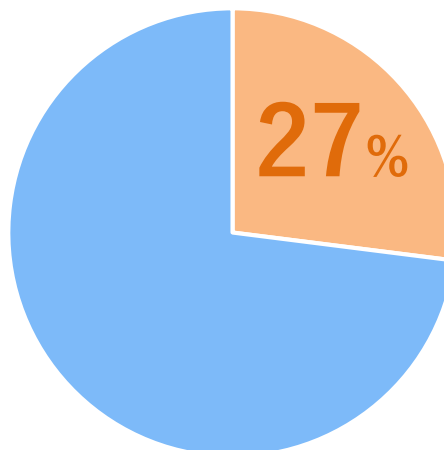
- 自治体との取引が継続的に拡大したことが寄与し、5年平均NRRは112.8%※と前期110.8%より上昇しています。
- 新たに取引が始まった地方自治体と今後取引がさらに拡大する見通しです。

※NRRはNet Revenue Retention。NRR = (前年度に取引のあった顧客からの当年度売上高合計) / (前年度の同顧客からの売上高合計) として計算。
※実数は非開示。5年平均NRRは112.8%

スポット売上比率は例年よりやや上昇

- BPOの運用実績を評価いただき、引き合いが増加しました。
- 福利厚生関連案件を中心とした臨時的な大型案件の受注が、スポット比率を嵩上げしました。

スポット売上比率



※2023年3月期実績 ※取引先別に発注動向より当社推定

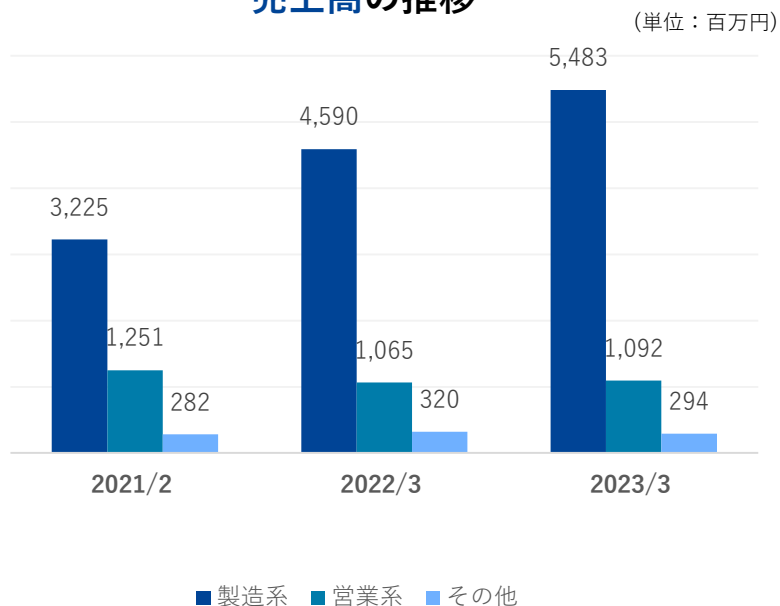
製造系人材サービス事業は増収増益

- 新規取引先開拓及び営業拠点間の連携を強化し、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・冷凍食品製造等の受注高が増加基調で推移しました。

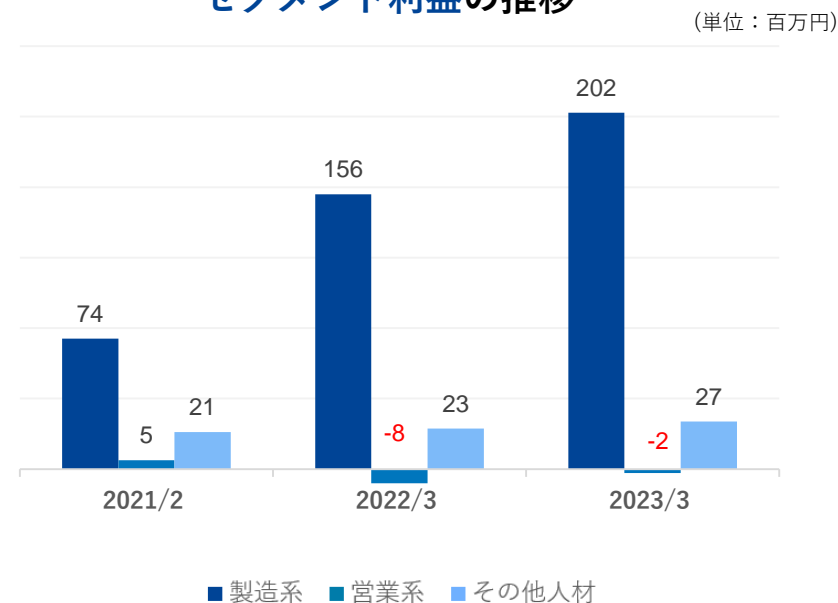
営業系人材サービス事業は停滞傾向

- 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ほぼ撤廃されたことから、新規取引先の開拓及び既存取引先のシェア拡大に努めた結果、業績は回復しました。

製造系及び営業系人材サービス、その他 売上高の推移



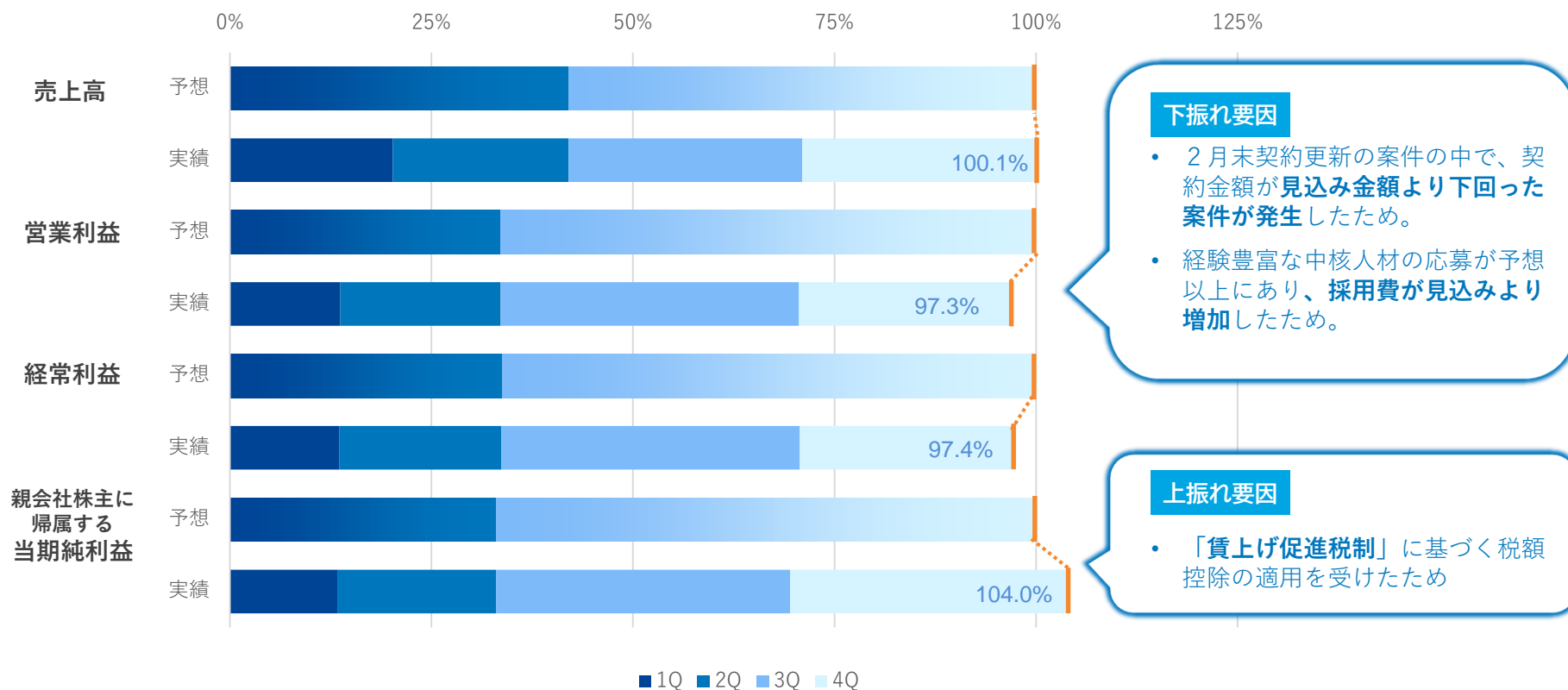
製造系及び営業系人材サービス、その他 セグメント利益の推移



2023年3月公表業績予想に対する達成状況

- 採用費等において想定以上の費用が発生したものの、ほぼ予想通りでの着地となりました。
- なお、11月発表の業績予想からは、売上高で**104%**、営業利益・経常利益で**119%**、親会社株主に帰属する当期純利益で**130%**上振れ

業績予想に対する進捗状況



■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

	2021年2月期	2022年3月期 (13ヵ月)	2023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) 増減比(%)
売上高	30,276	43,100	52,536	—
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	25,517 84.3%	37,124 86.1%	45,666 86.9%	—
BPO関連事業部門 (売上構成比)	17,202 56.8%	27,150 63.0%	35,718 68.0%	—
CRM関連事業部門 (売上構成比)	3,465 11.4%	4,210 9.8%	4,457 8.5%	—
一般事務事業部門 (売上構成比)	4,848 16.0%	5,762 13.4%	5,490 10.5%	—
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	3,225 10.7%	4,590 10.7%	5,483 10.4%	—
営業系人材サービス事業 (売上構成比)	1,251 4.1%	1,065 2.5%	1,092 2.1%	—
その他 (売上構成比)	282 0.9%	320 0.7%	294 0.6%	—
営業利益 (営業利益率)	2,729 9.0%	4,423 10.3%	7,609 14.5%	—
経常利益 (経常利益率)	2,772 9.2%	4,441 10.3%	7,645 14.6%	—
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	2,053 6.8%	3,114 7.2%	5,711 10.9%	—

※ 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、対前期増減率については記載していません。

		2022年3月期	2023年3月期		
		金額(百万円)	金額(百万円)	対前期末増減額 (百万円)	主な増減要因(金額は百万円)
	流動資産	15,326 92.6%	20,279 93.0%	4,952	現金及び預金 Δ 1,933 受取手形、売掛金及び契 約資産 +14,668 受取手形及び売掛金 Δ 7,962
	固定資産	1,217 7.4%	1,530 7.0%	313	
	資産合計	16,543 100%	21,809 100%	5,265	
	流動負債	7,374 44.6%	7,455 34.2%	80	未払金 +353 未払法人税等 +228 未払費用 Δ 125 未払消費税 Δ 478
	固定負債	765 4.6%	827 3.8%	62	
	負債合計	8,139 49.2%	8,283 38.0%	143	
	純資産合計	8,404 50.8%	13,526 62.0%	5,122	
負債純資産合計		16,543 100.0%	21,809 100.0%	5,265	

※ 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、対前期増減率については記載しておりません。

		2022年3月期	2023年3月期	
		金額(百万円)	金額(百万円)	主な増減要因 (金額は百万円)
	営業活動による キャッシュフロー	976	△1,209	税金等調整前当期純利益 +7,645 未払金の増加 +312 減価償却費 +262 売上債権及び契約資産の増加 △6,977 未払消費税等の減少 △478
	投資活動による キャッシュフロー	△282	△319	有形固定資産及び無形固定資産の取得 △195 敷金及び保証金の差入による支出 △167
フリー・キャッシュフロー		694	△1,528	
財務活動によるキャッシュフロー		△98	△405	長期借入れによる収入 +400 長期借入金の返済による支出 △284 配当金の支払 △473
現金及び現金同等物の増減額		596	△1,933	
現金及び現金同等物の期首残高		6,435	7,031	
現金及び現金同等物の期末残高		7,031	5,097	

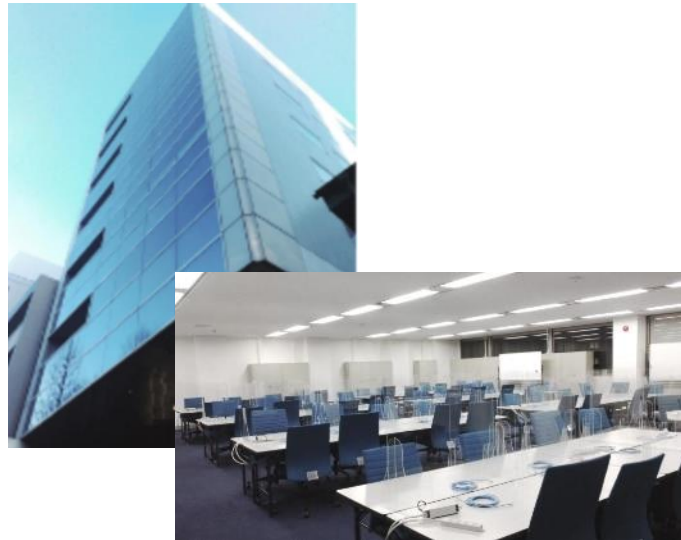
12月に奈良分室・1月に滋賀分室を新設

- 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。
- 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月に富山・金沢・静岡分室、3月に堺東分室を新設

- 北陸圏、静岡、大阪周辺で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。

千葉BPOセンターを新設、大阪支店及び横浜営業所を拡張移転

- 3月に千葉BPOセンターを開設しました。
- 4月に大阪支店及び横浜営業所を移転し、オフィスの増床をいたしました。

千葉BPOセンター



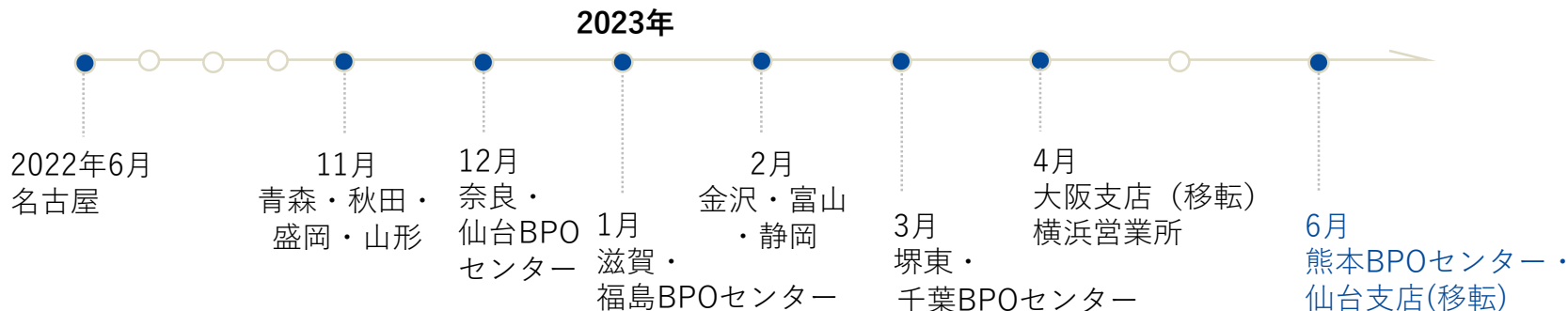
大阪支店（移転先）



熊本BPOセンター開設、仙台支店増床移転を2023年6月に計画

- 九州地方及び東北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。
- 中核都市とその周辺での受注拡大を目的に、6月以降も拠点整備を検討してまいります。

拠点開設実績



営業所・分室・BPOセンター一覧

- | | | | |
|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 青森分室 秋田分室 盛岡分室 山形分室 幕張分室 富山分室 | <ul style="list-style-type: none"> 金沢分室 静岡分室 名古屋分室 滋賀分室 京都分室 奈良分室 | <ul style="list-style-type: none"> 仙台BPOセンター 福島BPOセンター 横浜関内BPOセンター 大阪淀屋橋BPOセンター 神戸BPOセンター | <ul style="list-style-type: none"> 横浜営業所(旧新横浜) NEW 堺東分室 NEW 千葉BPOセンター NEW |
|--|---|--|---|

- 01 2023年3月期 決算概要
- 02 2024年3月期 通期業績予想**
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

- 2024年3月期の売上高は、地方自治体の新規取引先の拡大、及び、既存取引先である地方自治体での受注量のシェア拡大、並びに、BPO事業者等からの受注量拡大を一層推進するため増収を計画しています。
- 一方、利益面では、スタッフ登録者募集費の増加や中途採用による社員の増強、システム開発費の増加などが見込まれることなどから、減益の計画となります。

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減率	
連結	売上高	52,536	62,365	18.7%
	営業利益	7,609	7,010	▲7.9%
	経常利益	7,645	7,007	▲8.3%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	5,711	4,799	▲16.0%
セグメント 別売上	事務系人材 サービス事業 <small>(営業系1,092百万円を含む)</small>	46,758	55,030	17.7%
	製造系人材 サービス事業	5,483	7,050	28.6%
	その他	294	285	▲3.1%

※ 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」に統合しています。
そのため、2023年3月期の当該セグメント売上高については、事務系人材サービス事業に含めて記載しております。

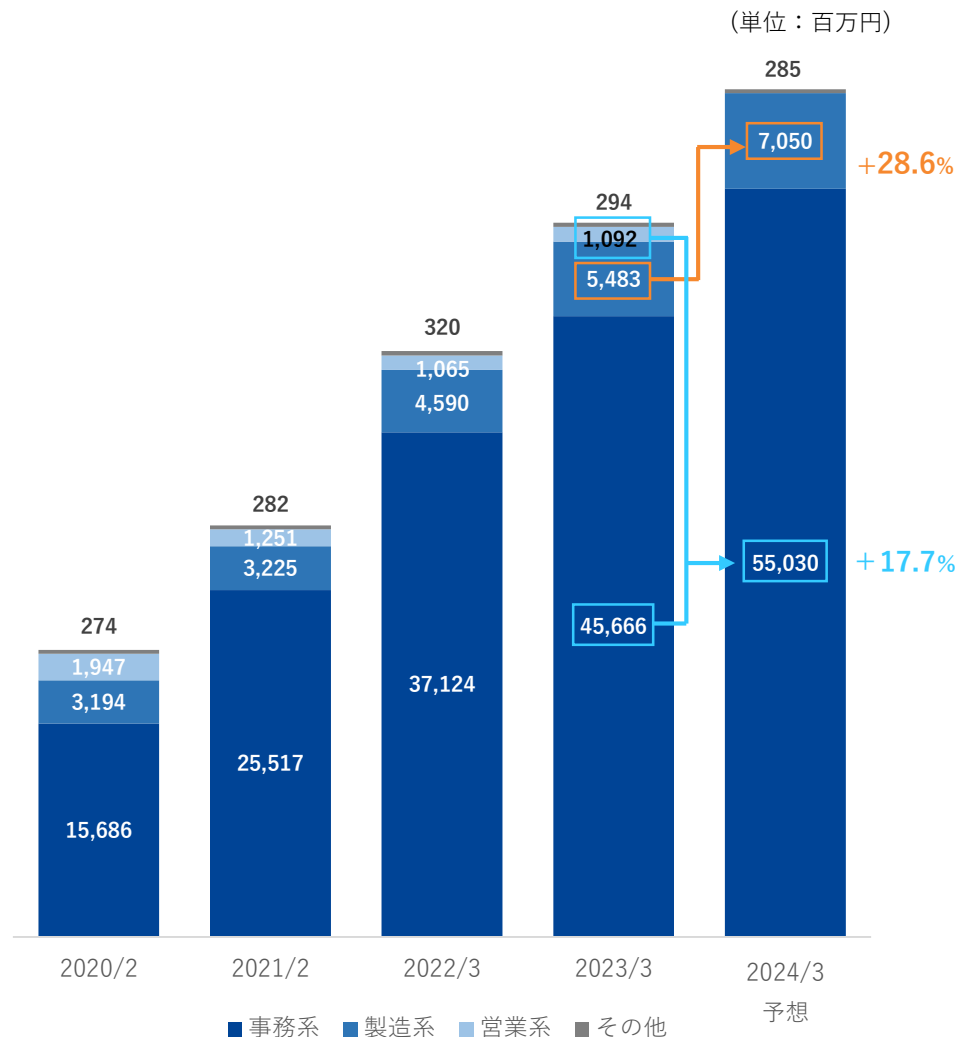
事務系人材サービス事業

- 中途採用で増強してきた即戦力の中核人材（2023年3月期末338名）を、受注推進及び請負業務運用へ重点配置いたします。
- 未取引の地方自治体の新規取引拡大、既存取引先の地方自治体でのシェア拡大、BPO事業者等からの受注量拡大を図ります。
- 各地方自治体で活用拡大が推進されているマイナンバー関連業務、各給付金・交付金等業務、窓口・総務関連業務、法施行・改正関連業務を中心にその他新規業務を取り込むことで業容拡大を図ります。
- 来期以降を見据えた体制構築を継続遂行します。

製造系人材サービス事業

- 新規営業拠点、既存の営業拠点で引き続き受注高が増加の見通し

セグメント別売上高推移



※ 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」に統合します。

- 01 2023年3月期 決算概要
- 02 2024年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画**
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

2026年3月期までの新たな中期利益計画を策定

- 前期の中期利益計画（2025年3月期に売上高61,476百万円、営業利益6,053百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,139百万円）は、売上高を除き既に達成しているため、引き上げた計画値を策定しています。
- 積極的な投資計画、公共BPOの広域展開を推進して、中期利益計画の達成を図って参ります。

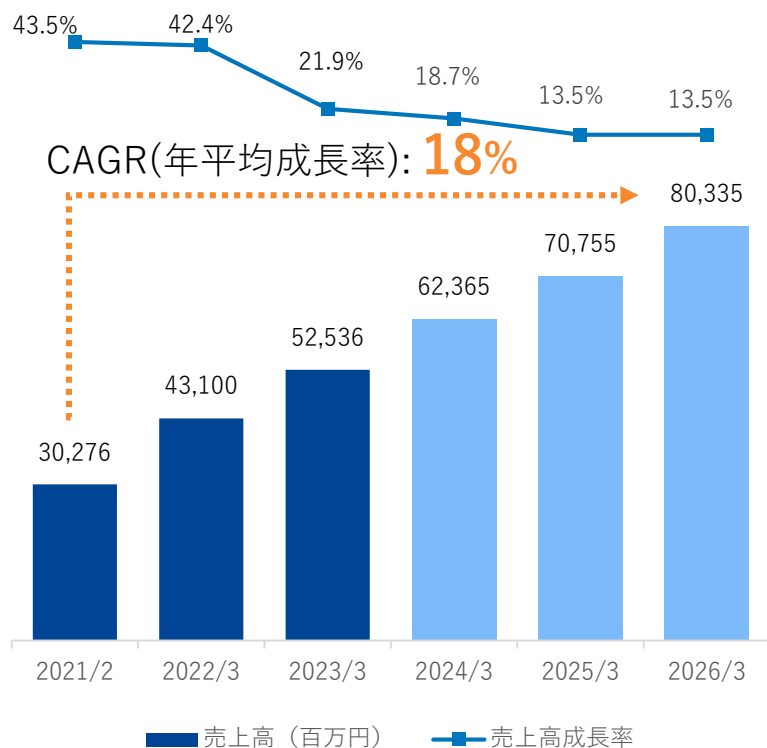
(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	
連結	売上高	52,536	62,365	70,755	80,335
	営業利益	7,609	7,010	7,972	9,384
	経常利益	7,645	7,007	7,969	9,381
	親会社株主に帰属 する当期純利益	5,711	4,799	5,434	6,396

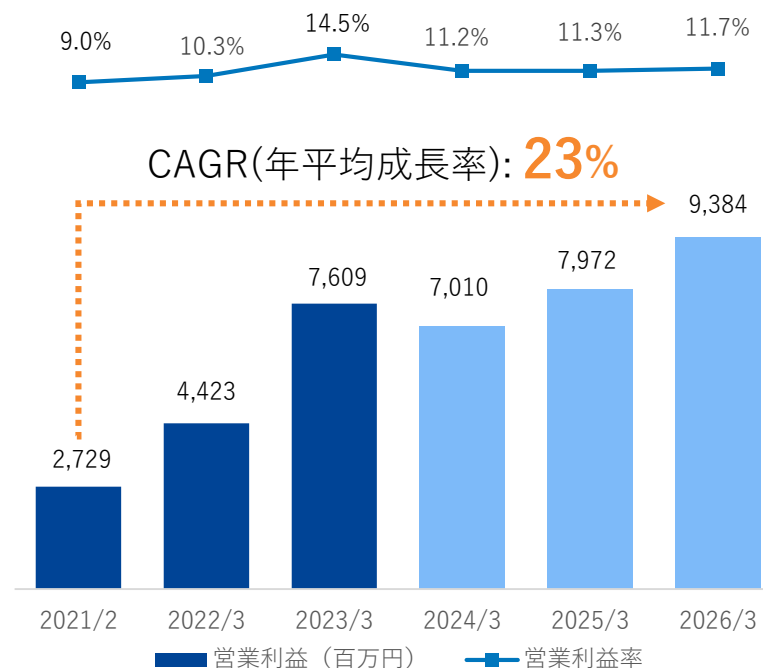
営業利益の年平均成長率は20%超を計画

■ 2026年3月期を最終年度とし、6年間の年平均成長率を売上高は+18%、営業利益は+23%を目指します。

売上高及び売上高成長率推移



営業利益及び営業利益率推移



※CAGRは、2026年3月期計画を最終年度とする6年間の年平均成長率

セグメント別売上高計画

- 事務系人材サービス事業で年率15%程度の持続的成長を目指します。
- 製造系人材サービス事業では年率20%を超える成長を目指します。

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	
セグメント 別売上	事務系人材 <small>(営業系1,092百万円を含む)</small>	46,758	55,030	61,885	69,985
	製造系人材	5,483	7,050	8,580	10,050
	その他	294	285	290	300

※セグメント変更により、営業系人材事業は2024年3月期第1四半期より、「事務系人材サービス事業」の「BPO関連事業部門」に統合されます。

■ BPO関連事業部門売上高イメージ

2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
【地方自治体】 246百万円 ^(※1) × 84件 ^(※2) × 1.3 ^(※3) = 27,690百万円(A) 【民間企業】 246百万円 ^(※1) × 58件 ^(※4) = 14,268百万円(B) 【合計】 (A) + (B) ≒ 41,960百万円	【地方自治体】 210百万円 ^(※1) × 98件 ^(※2) × 1.7 ^(※3) = 34,330百万円(A) 【民間企業】 210百万円 ^(※1) × 60件 ^(※4) = 12,660百万円(B) 【合計】 (A) + (B) ≒ 47,000百万円	【地方自治体】 170百万円 ^(※1) × 101件 ^(※2) × 2.5 ^(※3) = 42,410百万円(A) 【民間企業】 170百万円 ^(※1) × 62件 ^(※4) = 10,540百万円(B) 【合計】 (A) + (B) ≒ 52,950百万円

※1. BPO案件平均契約金額予想(スポット案件を除く)(参考:2023年3月期スポット案件を除く平均契約金額246百万円)
 ※2. 単年度の地方自治体数予想 [≒ (前期取引先地方自治体想定数 × リピート率80%) + 増加地方自治体数見込み] × (1-スポット比率)
 ※3. スポット案件を除く複数案件倍率予想
 ※4. 民間企業BPO案件数予想(2023年3月期実績56件)

地方自治体BPOの深化と案件多様化を推進し、売上高800億円規模を目指す



2024年3月期 重点取り組みテーマ

- ① マイナンバー関連業務（運転免許証、健康保険証との一体化等の活用業務、更新業務を含む）（継続）
- ② 窓口業務、総務関連業務（継続）
- ③ 2023年度から施行された出産・子育て応援事業（例「全国給食費無償化」等）の関連業務（継続）
- ④ コロナ禍後の経済正常化、物価高に対する各種給付金・補助金関連業務（相応期間継続）
- ⑤ 福利厚生関連の相談センター業務（継続）

※10億円単位にて四捨五入

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する。
- 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。

取引先自治体数※ ※再委託先を含む (都道府県/市区町村)

2020年2月期～
2023年3月期度実績

112

2024年3月期までの
目途

137

2025年3月期までの
目標値

161

政令指定都市
20のうち



16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)

大阪府：14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：30地方自治体
神奈川県：9地方自治体
他

千葉BPOセンター NEW

横浜関内BPOセンター

全国主要地方自治体に拡大

取引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、新規取引先の地方自治体をさらに増加させるだけでなく、案件の多様化、業務領域の拡大を目指す。
- 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。

官公庁の主な案件(例)



- ▶ 市民課窓口関連業務
- ▶ 総合窓口関連業務
- ▶ 自治体施設運営業務
- ▶ 国勢調査関連業務
- ▶ 旅券発給業務
- ▶ 出入国管理・検疫業務
- ▶ 運転免許証関連業務
- ▶ 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
- ▶ 子育て支援関連業務
- ▶ 保育介護人財サポート業務
- ▶ 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
- ▶ 介護保険関連業務
- ▶ 税務関連業務
- ▶ 後期高齢者医療制度関連業務
- ▶ 指定難病等医療関連業務
- ▶ 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
- ▶ ふるさと納税関連業務
- ▶ 生活保護関連業務（被保護者健康支援含む）
- ▶ 特殊詐欺被害防止関連業務
- ▶ ゼロカーボン推進施策業務



- ▶ 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
- ▶ マイナンバー普及促進業務
- ▶ マイナポイント関連業務
- ▶ 出張申請サポート
- ▶ RPA運用サポート業務
- ▶ ICT支援員派遣
- ▶ UIJターン就職関連業務
- ▶ 求職者支援業務
- ▶ 空き家対策関連業務

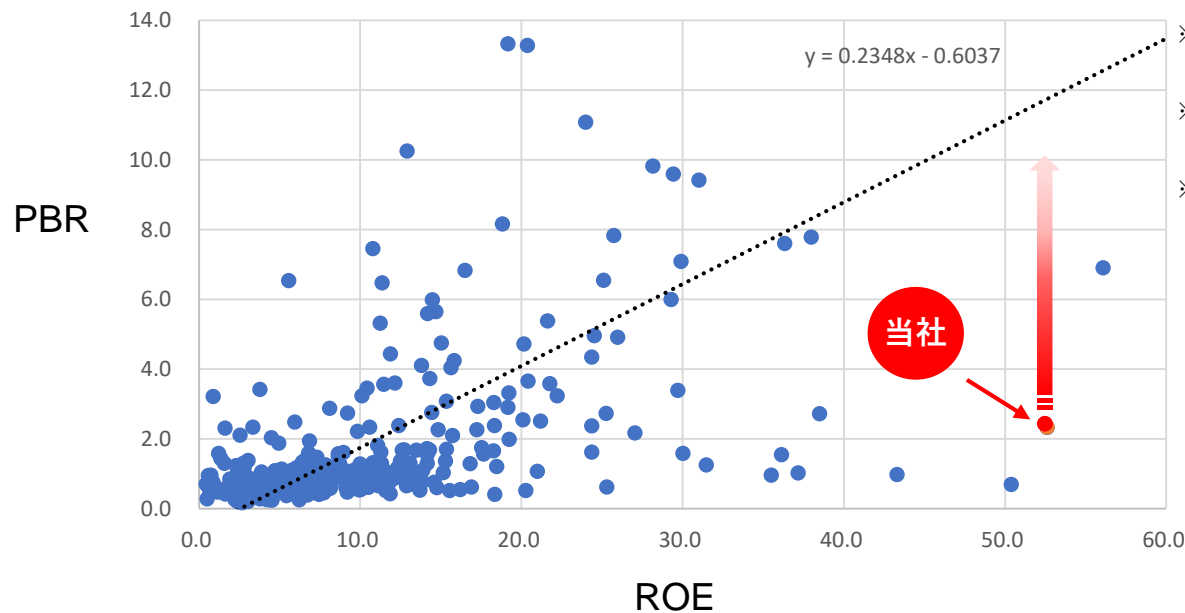


- 01 2023年3月期 決算概要
- 02 2024年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について**
- 05 参考資料

当社のPBRは、ROEとPBRの相関関係からは、相対的に低い水準にある

- 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ROE52.6%を当てはめると、2023年3月期末現在のPBR2.34倍は切り上がる余地がある。

時価総額300-500億円の上市企業のROE/PBR



※ 2023年5月16日時点、赤字銘柄を除外した時価総額300-500億円の321銘柄をBloombergより集計

※ ROE(自己資本利益率)は純利益(2023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)

PBRと株価の
相関関係

$$\text{PBR} \uparrow \times \text{一株当たり純資産} = \text{株価} \uparrow$$

グループで中期的な経営指標を共有し、持続的な企業価値向上を目指す

- 当社グループでは、売上高、営業利益、営業利益率、親会社株主に帰属する当期純利益、ROEを重要な経営指標としています。
- 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。
- 持続的な企業価値向上のため、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

9.0%

(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 52.6%

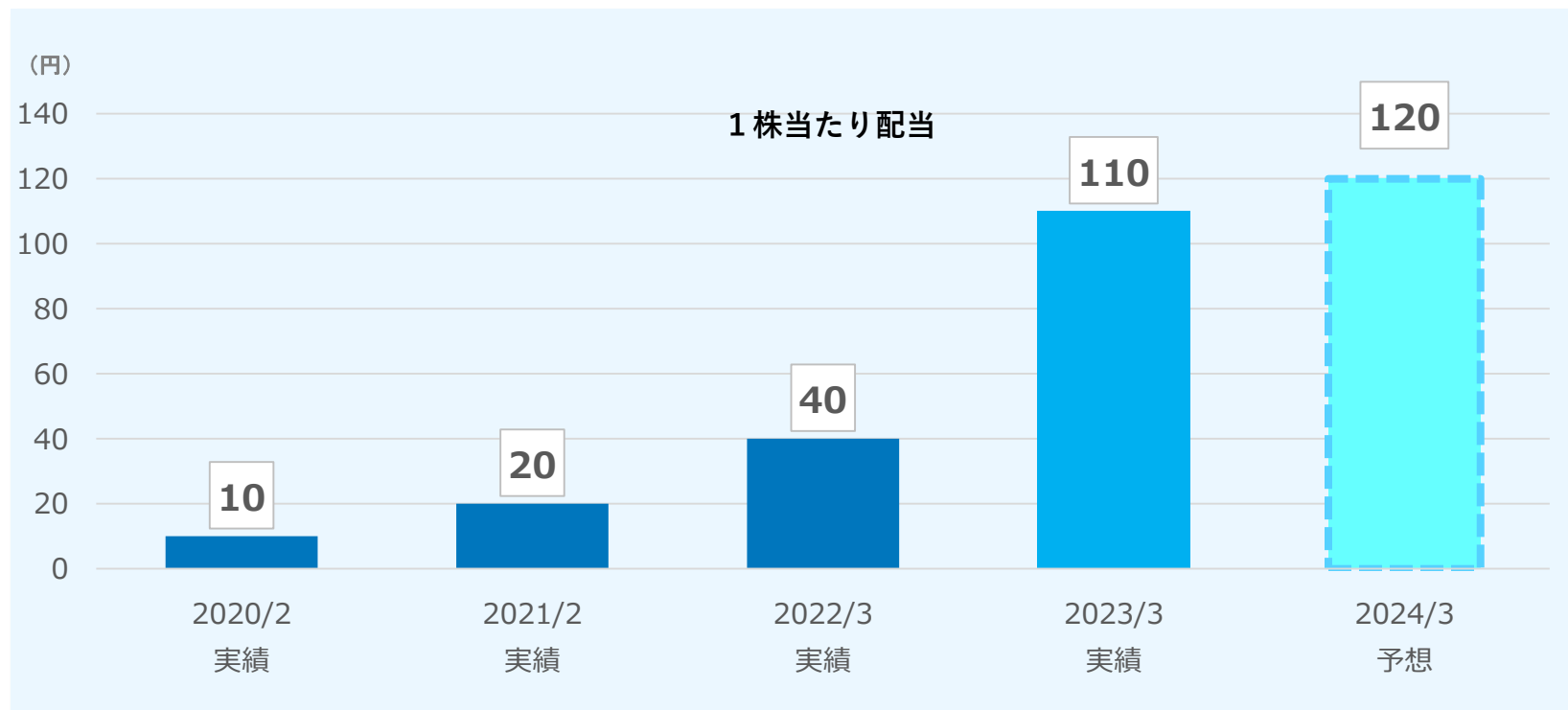
(2023年3月期実績)

持続的な
企業価値向上

2024年3月期配当予想は120円

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。

2022年3月期の期末配当金を40円、2023年3月期は期末配当金を110円と増配し、2024年3月期予想は120円（配当性向予想29.7%）としております。



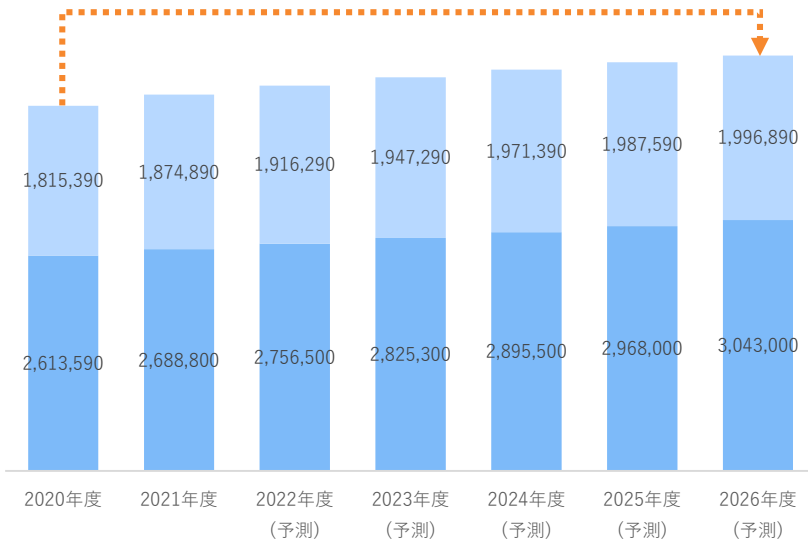
- 01 2023年3月期 決算概要
- 02 2024年3月期 通期業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 企業価値について
- 05 参考資料**

BPO市場規模、自治体向けソリューション市場は2025年度に向け拡大

- 官公庁のアウトソーシング機運が高まっていること、DXによる民間企業の業務オペレーションの見直し等が追い風となって**BPO市場は引き続き成長する予測**です。
- 一方、自治体向けソリューション市場は基幹系システム標準化とガバメントクラウドへの移行が終了する2026年度に転換点を迎える予測であるが、当社がターゲットとする**非ITは堅調に推移する見通し**です。

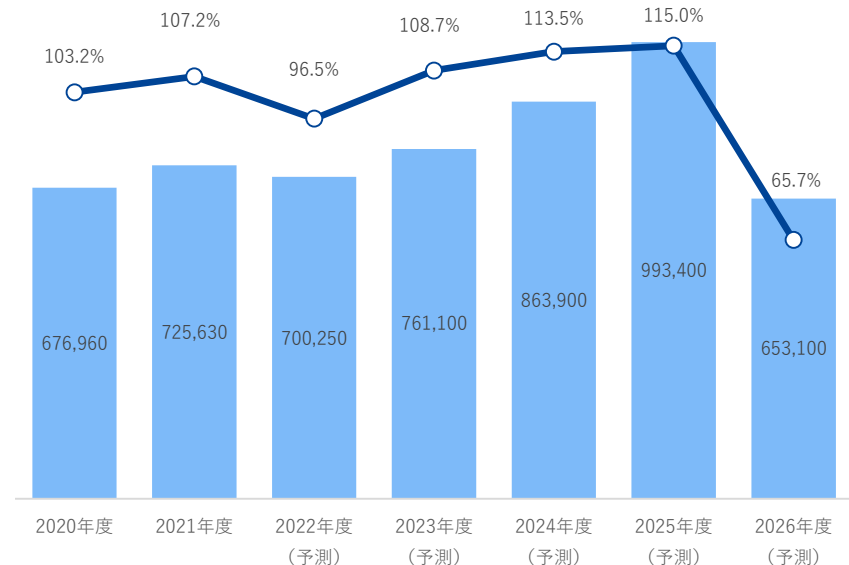
BPOサービス市場予測

CAGR: **1.9%**



■ IT系BPO ■ 非IT系BPO (百万円)

自治体向けソリューション市場予測



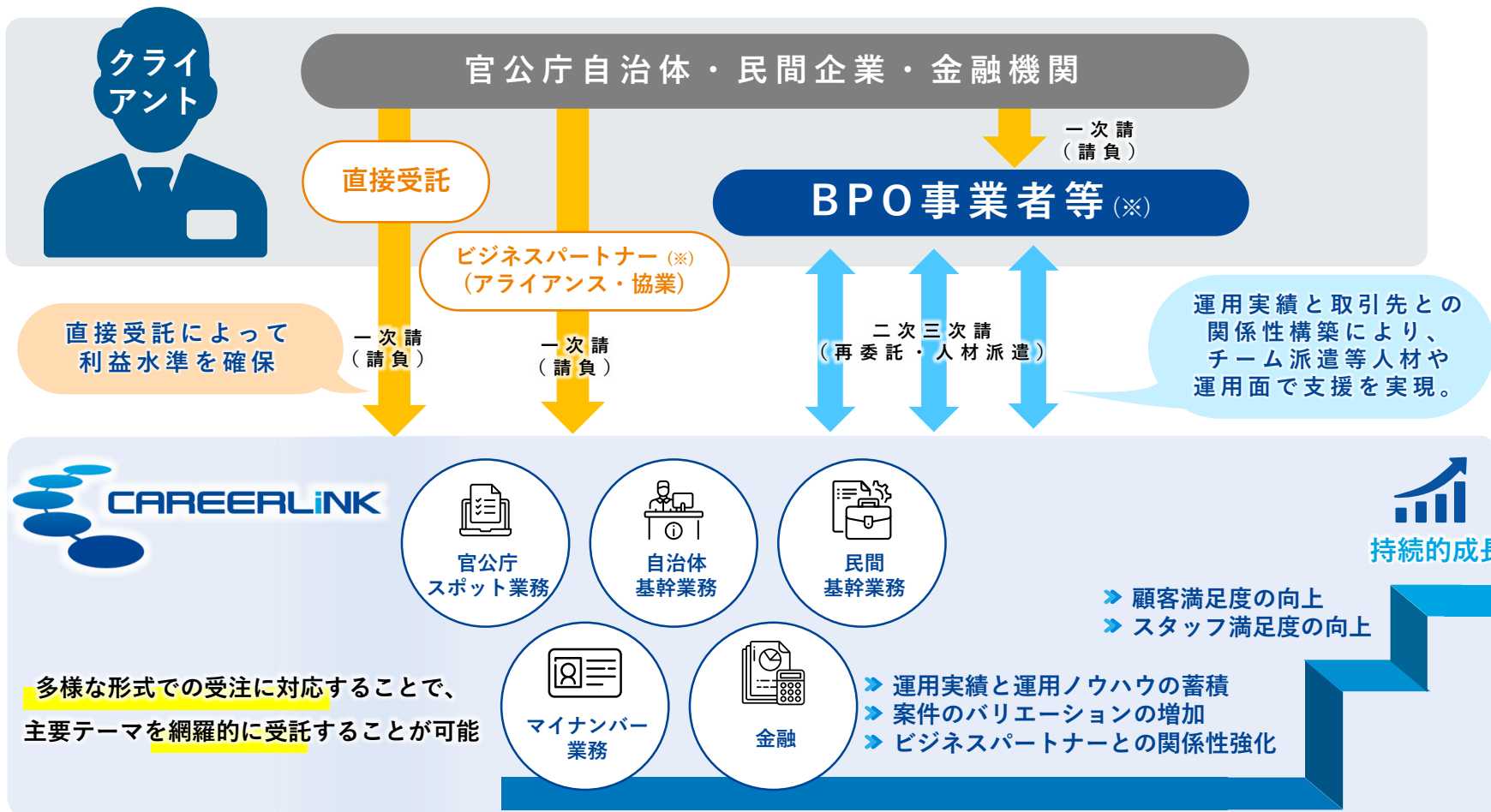
■ 市場規模(百万円) ● 前年度比(%)

出典：矢野経済研究所

※事業者売上高ベース、2022年度以降は予測値

※市場規模には、ハードウェアの購入費、レンタル・リース料、保守・サービスサポート料、回線使用料、ベンダー（サービス提供事業者）などからの要員派遣費などを含む。地方自治体側の費目でみると、機器購入費、情報システムの委託費、各種研修費用、アウトソーシング（BPOサービス）費などを含むが、自治体職員の人件費、政府が自治体に交付する補助金、政府によるガバメントクラウドなどの調達費は含まない。

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.

マテリアリティと時間軸での目標設定

マテリアリティ	短期的目標（約1年）	中期的目標（約3～5年）	長期的（約5年後以降）
事業機会	DX化、AIなどを活用した新規ビジネスモデルの開発		<ul style="list-style-type: none"> 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
人材マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 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リスクキリング体系の構築 システマチックな中核人材育成プランの確立 	<ul style="list-style-type: none"> 各社員の「自己実現」内容について把握する仕組みの構築 社員の「自己実現」を考慮した柔軟な人材運用体制の再構築 社員の多様な価値観を包摂するエンゲージメントの構築 	
顧客に対する責任	品質管理・情報セキュリティ・法令等遵守についての自主点検制度の確立	業務の多様化、新技術の導入等を踏まえたプロアクティブなリスク抑制体制の構築	
地域社会	地方における雇用機会拡大	キャリア・コンサルティングによる人材育成と雇用機会拡大	地域における気候変動、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	DX化、AIなどを活用した高年齢層を主力としたオペレーションの開発	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、外国籍の就業者の割合が高いオペレーションの開発
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と再構築	効率化と高品質の双方を追求したIT技術の導入の推進	<ul style="list-style-type: none"> 堅牢性・効率性・高品質のインフラ基盤整備 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労働環境の整備	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	
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	<ul style="list-style-type: none"> 女性・ハンディキャップのある方・外国籍の方の人財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 	<ul style="list-style-type: none"> 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。
気候変動	<ul style="list-style-type: none"> 紙使用量の削減を計画的に実施 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

「人材育成」「人材の多様性確保」及び「社内環境整備」に関する取組み

- 人材育成及び社内環境整備に関する指標の内容・目標・実績につきまして、当社グループのサステナビリティ基本方針及びマテリアリティに基づき、以下指標を策定。具体的な長期指標設定は今後社内で検討して行う予定です。

	方針	施策	指標
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業展開の多様化と社会環境の変化に先行した社内体制を構築するため、社員の能力・スキル開発と次世代を担う人材の確保・育成に取り組めます。 ● 社員の自己啓発意欲の醸成を図るため、支援策を実施いたします。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社員の能力開発と次世代人材の育成 ✓ 社員の自己啓発意欲の醸成と支援 	<ul style="list-style-type: none"> □ 集合研修・e-ラーニング・外部研修の実績数 □ キャリア・コンサルティング実施人数 □ 社員の執行役員会への参加人数 □ 管理職の外部研修派遣 □ オンライン自主学习者数・時間数 □ 支援制度による資格取得者数
人材の多様性確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業展開の多様化と社会環境の変化に対応して持続的成長を実現するために、各社員それぞれの多様な考え、価値観及び経験の活用に取り組めます。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍人材の雇用推進 ✓ 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍人材の育成と積極的な組織運営、経営への参画推進 ✓ 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍人材の登用 	<ul style="list-style-type: none"> □ 女性社員・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍社員の比率 □ 女性社員の全社横断重要プロジェクト参加人数 □ 女性社員の外部研修派遣人数 □ 女性社員・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍社員管理職比率
社内環境整備	<ul style="list-style-type: none"> ● スタッフを含めた従業員が心身ともに健康であることが持続的成長に必要であると考え、右記記載の指標各項目を中心に積極的な改善に取り組めます。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 労働環境の整備 	<ul style="list-style-type: none"> □ 健康診断受診率 □ ストレスチェック受診率 □ 高ストレス者比率

人材育成の指標

集合研修 (プログラム数/延べ人数)	e-ラーニング (プログラム数/延べ人数)	外部研修 (プログラム数/延べ人数)	キャリアコンサルティング人数
10件/628名 (2023年3月期実績)	7件/4,374名 (2023年3月期実績)	10件/238名 (2023年3月期実績)	27名 (2023年3月期実績)
(2024年3月期目標 10件/400名)	(2024年3月期目標 15件/10,500名)	(2024年3月期目標 13件/300名)	(2024年3月期目標 50名)
執行役員会参加人数	管理職外部研修派遣 (プログラム数/延べ人数)	自己啓発支援策 (オンライン学習)	支援制度による資格取得者
70名 (2023年3月期実績)	4件/32名 (2023年3月期実績)	376名/712名 (受講社員数/対象社員数) (2023年3月期実績)	4名 (2023年3月期実績)
(2024年3月期目標 80名)	(2024年3月期目標 5件/80名)	(2024年3月期目標 700名/1,000名)	(2024年3月期目標 25名)

多様性確保の指標

女性の社員比率 (人数)	ハンディキャップをお持ちの方の社員比率	外国籍社員比率
33.4% (2023年3月期実績)	2.56% (2023年3月期実績)	3.9% (2023年3月期実績)
(2024年3月期目標 36.5%)	(2024年3月期目標 2.60%)	(2024年3月期目標 5.2%)
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)	女性社員の外部研修派遣人数 (プログラム数/延べ人数)	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
2名 (2023年3月期実績)	10件/40名 (2023年3月期実績)	22.0% (2023年3月期実績)
(2024年3月期目標 5名)	(2024年3月期目標 13件/100名)	(2024年3月期目標 23.2%)

社内環境整備の指標

健康診断受診率
100.0% (2023年3月期実績)
(2024年3月期目標 100.0%)
ストレスチェック受診率 / うち高ストレス者比率
81.1%/16.8% (2023年3月期実績)
(2024年3月期目標 85.0%/13.5%)

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