



2026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)
2025年11月26日（水）



01 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2026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 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2026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

216.3億円

前年同期比+5.7%

営業利益

19.3億円

前年同期比+63.1%

営業利益率

9.0%

前年同期比+3.2pt

BPO案件数

171件

前年同期比+12.5%

取引先地方自治体数※

203

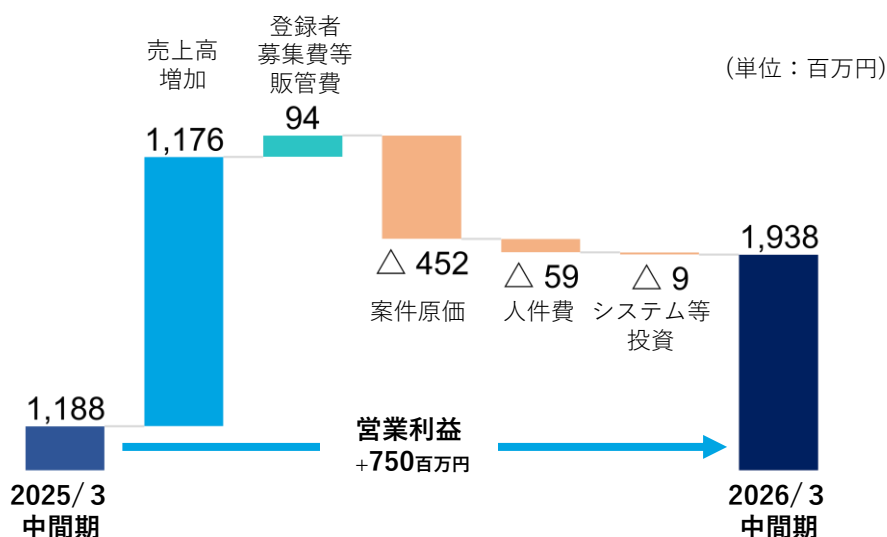
前期末比+4.1%

※ 事務系人材サービス事業における取引自治体数増加率は、2023年3月期～2025年3月期の実績を基準に、2024年3月期～2026年3月期中間期実績との差分に基づき算定。

（単位：百万円）

第2四半期（中間期）		2026年3月期 中間期（4-9月） 期首予想	2026年3月期 中間期（4-9月） 修正予想	2026年3月期 中間期（4-9月） 実績	修正予想に 対する比率	2025年3月期 中間期（4-9月） 実績	前年同期 比率
連結	売上高	20,515 (100%)	21,500 (100%)	21,639 (100%)	100.7%	20,463 (100%)	105.7%
	営業利益	1,152 (5.6%)	1,820 (8.5%)	1,938 (9.0%)	106.5%	1,188 (5.8%)	163.1%
	経常利益	1,151 (5.6%)	1,825 (8.5%)	1,948 (9.0%)	106.8%	1,191 (5.8%)	163.5%
	親会社株主に 帰属する 中間純利益	789 (3.8%)	1,230 (5.7%)	1,324 (6.1%)	107.7%	800 (3.9%)	165.4%

- 2025年9月22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。
- 当中間連結会計期間においては、前期稼働していた大型BPO案件の規模縮小等があったものの、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5.7%増の216.3億円となりました。
- 利益面では、人件費、システム等投資は前年同期比で増加したものの、売上高の増加に加えて、要員の効率的配置や登録者募集費などの経費節減により、営業利益は前年同期比63.1%増の19.3億円となりました。



（単位：百万円）

第 2 四半期（中間期） セグメント別		2025年 3 月期 中間期（4 - 9 月）	2026年 3 月期 中間期（4 - 9 月）	前年同期 比率
事務系 人材	売上高	16,840	17,398	103.3%
	セグメント利益	1,056 (6.3%)	1,765 (10.1%)	167.1%
製造系 人材	売上高	3,478	4,111	118.2%
	セグメント利益	112 (3.2%)	158 (3.9%)	140.5%
その他	売上高	144	129	89.6%
	セグメント利益	18 (13.1%)	14 (11.3%)	77.5%

BPO関連事業部門

- 地方自治体取引では、既存取引先との取引基盤を強固にするべく各種窓口業務などを中心に受注領域の拡大に加えて、短期契約案件である戸籍法改正関連案件の受注にも注力しました。
- 民間企業取引では、大手BPO事業者経由の中央官庁を事業主とする案件や金融機関から大型のフィールド業務案件を受注しました。
- 以上の結果、前期に稼働していた大型案件の規模縮小があったものの、前年同期比では増収となりました。

CRM関連事業部門

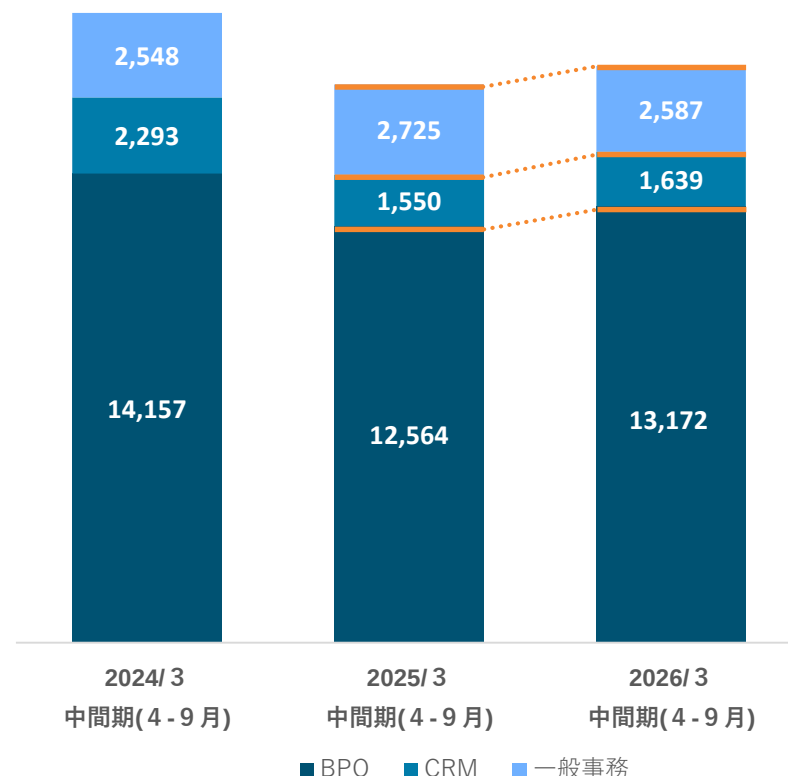
- 既存取引先との取引拡大や新規取引先の開拓に加え、民間企業向けコールセンター業務派遣案件の受注により、前年同期比で増収となりました。

一般事務事業部門

- 地方自治体向け案件が堅調に推移し、民間企業向けでも新規案件の受注が順調に推移しました。
- 一方、各地方自治体や地方自治体関連公益法人の短期派遣案件の終了や規模の縮小、金融機関からの新NISA案件などの受注量減少等により、前年同期比で減収となりました。

事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)

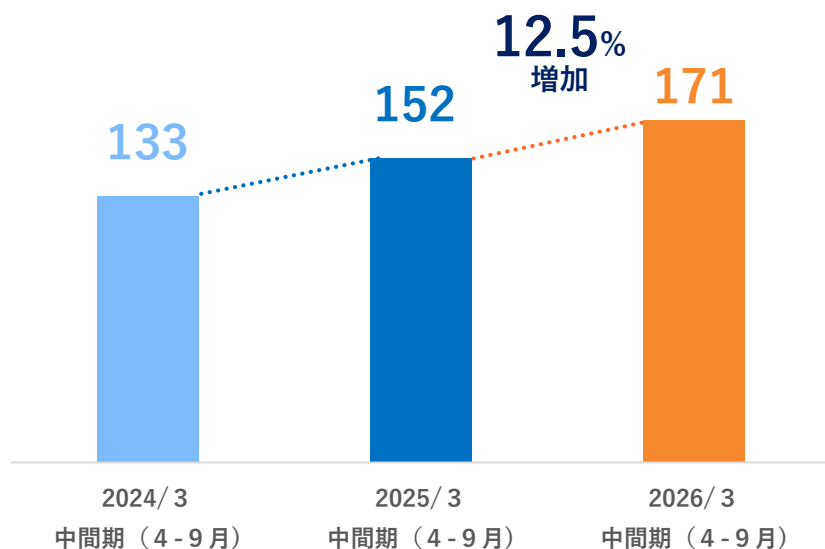


BPO案件数の推移と取引先地方自治体数の増加

- BPO案件数の実績は171件となり、前年同期比で12.5%増加しました。
- 取引先地方自治体数は、マイナンバー関連案件や戸籍法改正関連案件などの受注に積極的に取り組んだ結果、前年同期比で14.7%増加し基盤拡大に繋がりました。

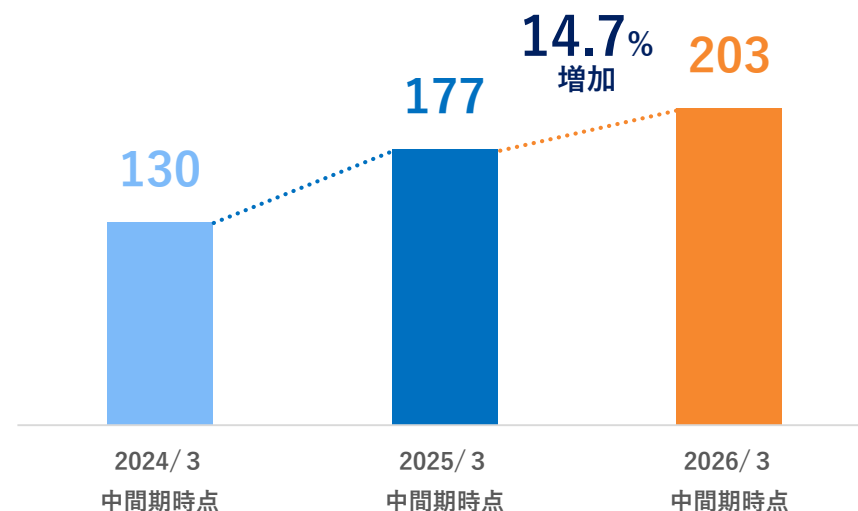
BPO案件数の推移

(単位：件数)



取引先地方自治体数※

(単位：地方自治体数)



※ 取引先地方自治体数は、2024年3月期中間期時点は2022年3月期～2024年3月期中間期の実績、2025年3月期中間期時点は2023年3月期～2025年3月期中間期の実績、2026年3月期中間期時点は2024年3月期～2026年3月期中間期の実績。

製造系人材サービス事業は増収増益

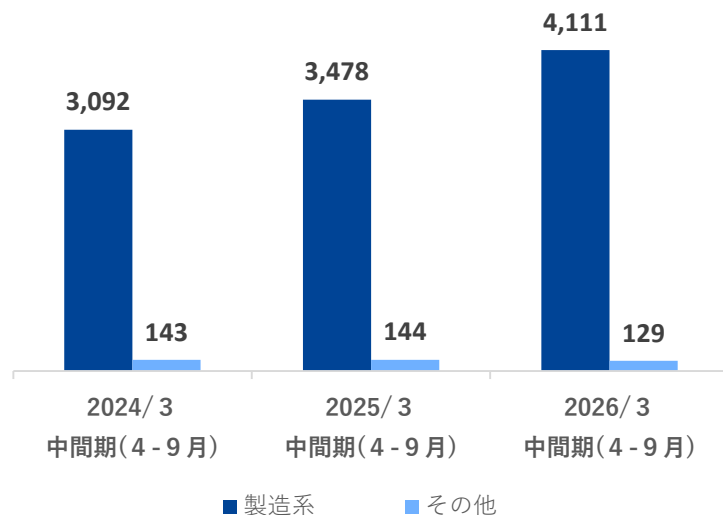
- 食品加工部門では、一部の取引先において、派遣から直接雇用への切り替えや減産があったものの、既存及び新規取引先からの受注が好調でした。製造加工部門では、既存及び新規取引先からの受注増加に加えて、住宅設備製造の取引先からの政府施策関連大口派遣案件を受注できたことから増収となりました。
- 利益面では、増収効果に加え、経費節減と効率的運用に努めた結果、増益となりました。

その他セグメントは減収減益

- 人員の逼迫が続いたこと等により、前年同期比で減収減益となりました。

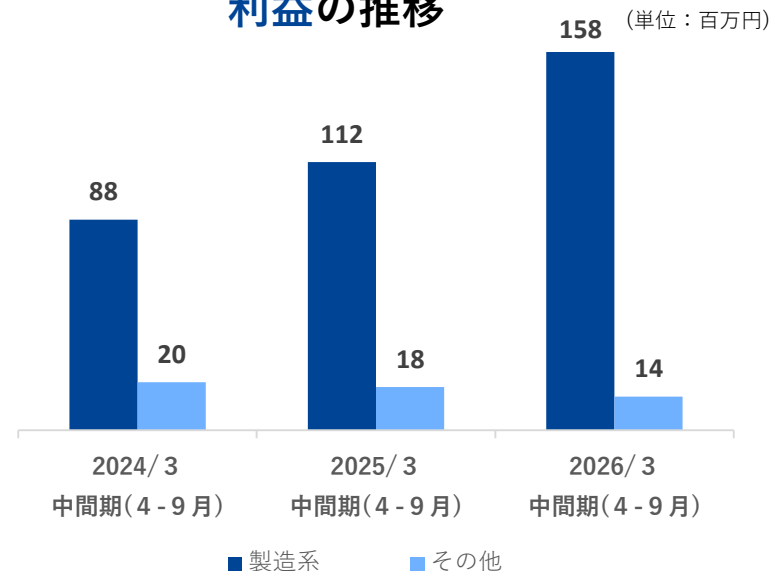
製造系人材サービス及びその他セグメント 売上高の推移

(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 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2026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

- 2025年 9 月22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、内外環境の不透明感や、第3四半期以降の業務量増加の可能性を踏まえ、通期業績予想に変更はありません。
- また、2026年 3 月期下期では、業容拡大・業務多様化・受注領域拡大に向け、中期経営計画で予定していた投資の前倒しやM&Aなどに取り組んでおりますが、現時点では、投資内容詳細、投資総額が確定していない状況です。

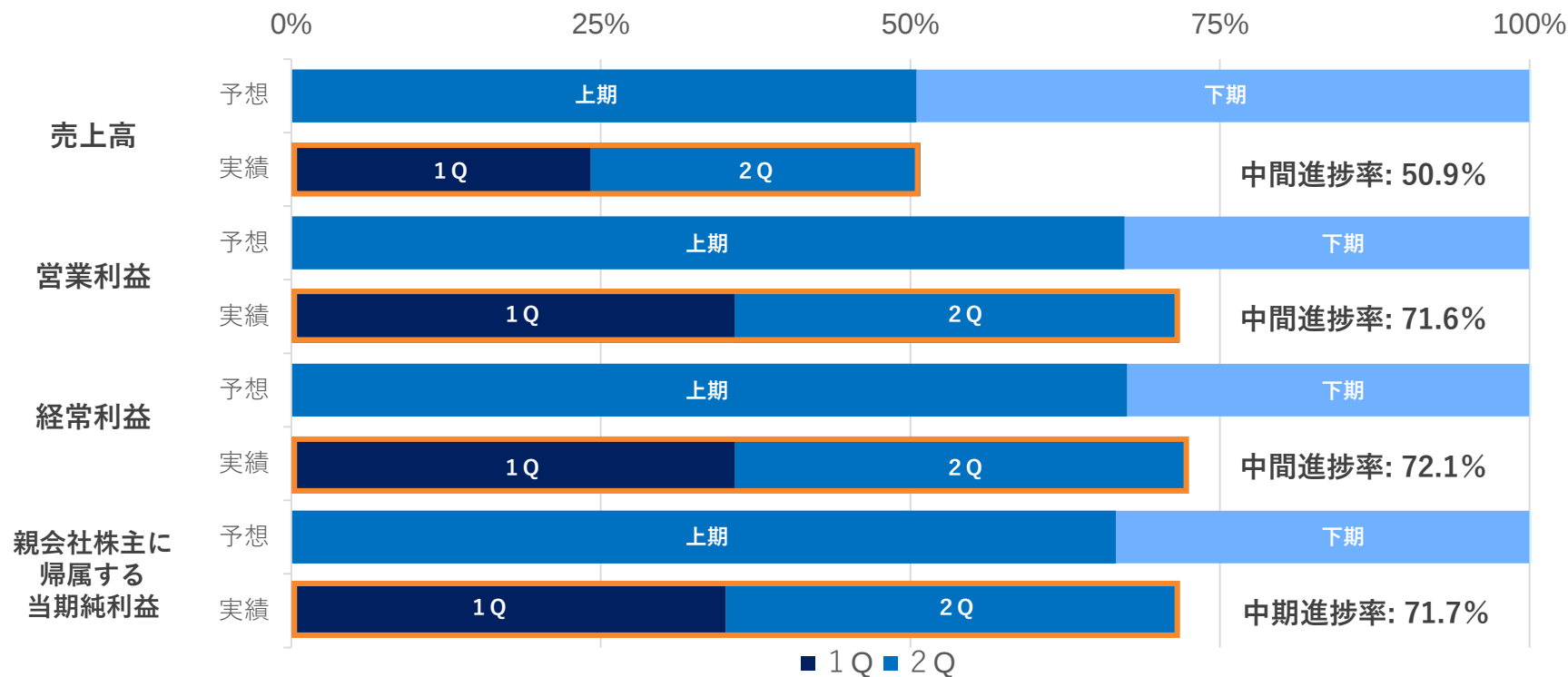
(単位：百万円)

	2026年 3 月期 中間期(4 - 9 月) 実績	2026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	21,639	42,545	50.9%
	営業利益	1,938	2,706	71.6%
	経常利益	1,948	2,703	72.1%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	1,324	1,848	71.7%

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

■ 通期予想に対する進捗率は売上高で50.9%、営業利益で71.6%となりました。

通期業績予想に対する進捗状況



※ 予想バーの色分けは、濃い青が通期業績予想に対する修正後の上期予想分、薄い青が同下期分の比率を示しています。

01 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2026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

2028年3月期までの中期経営計画は据え置き

- 本中期経営計画の期間内は、持続的成長を実現するため、「トライ＆エラー」を厭わず積極的な投資に取り組むこととしています。このため、2028年3月期を最終年度とする3年間の年平均成長率は、オーガニックな積み上げを根拠に策定しております。
- この結果、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

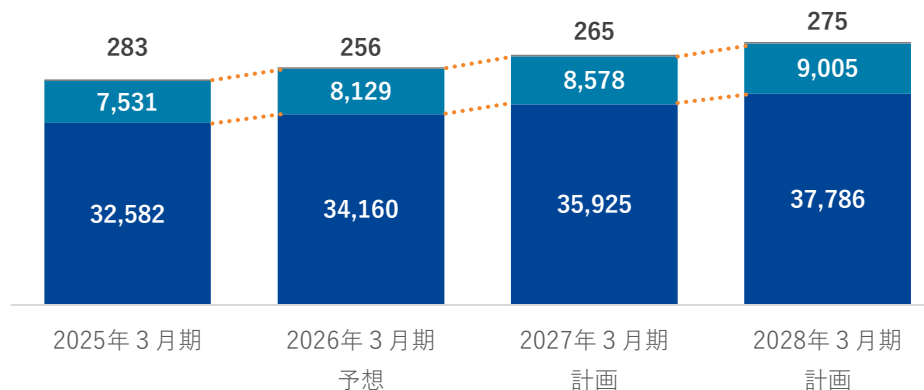
- 事務系人材サービス事業では3年間の売上高の年平均成長率で+5%、製造系人材サービス事業では+6%を目指します。

(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

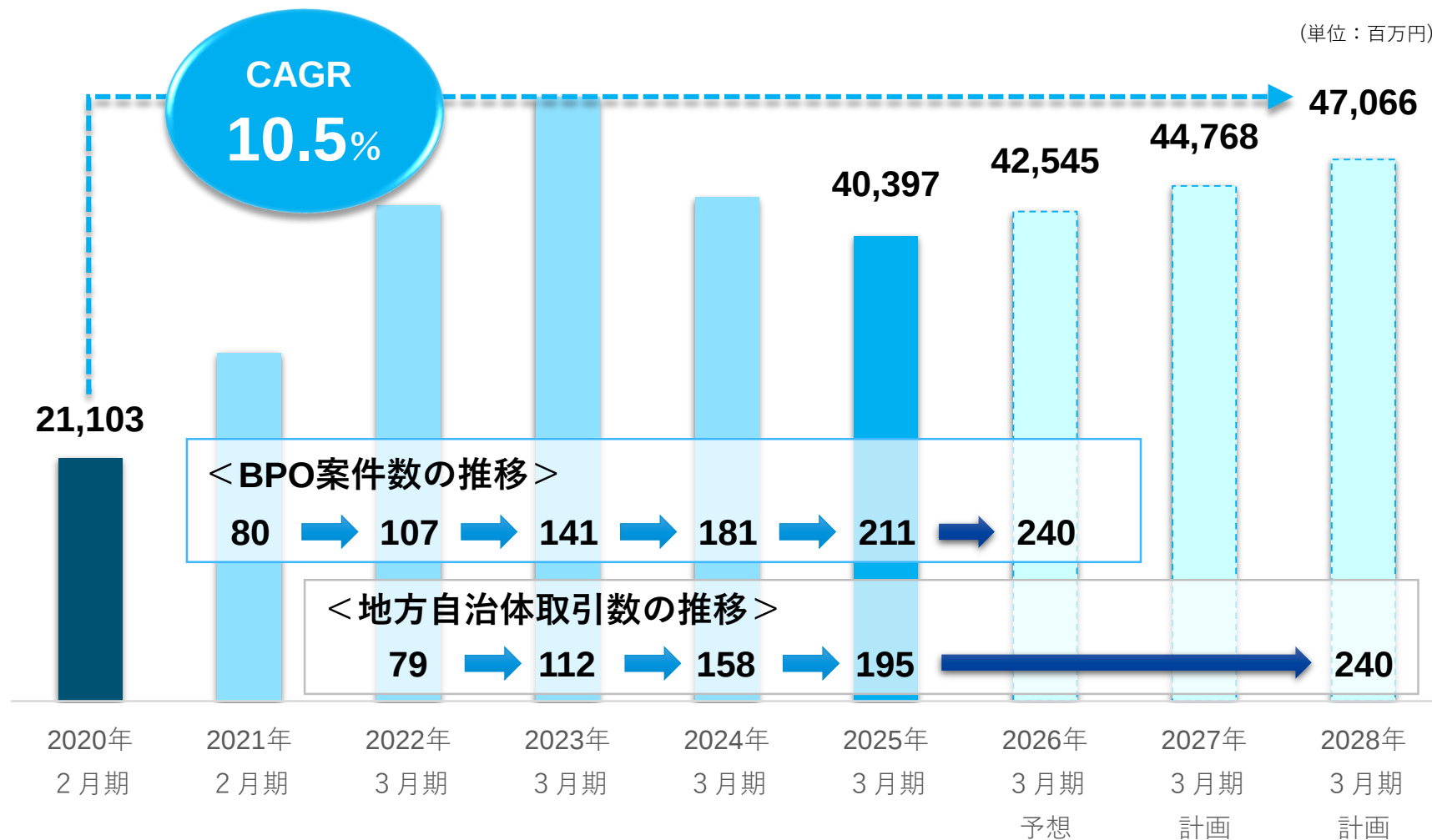
(単位：百万円)



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）



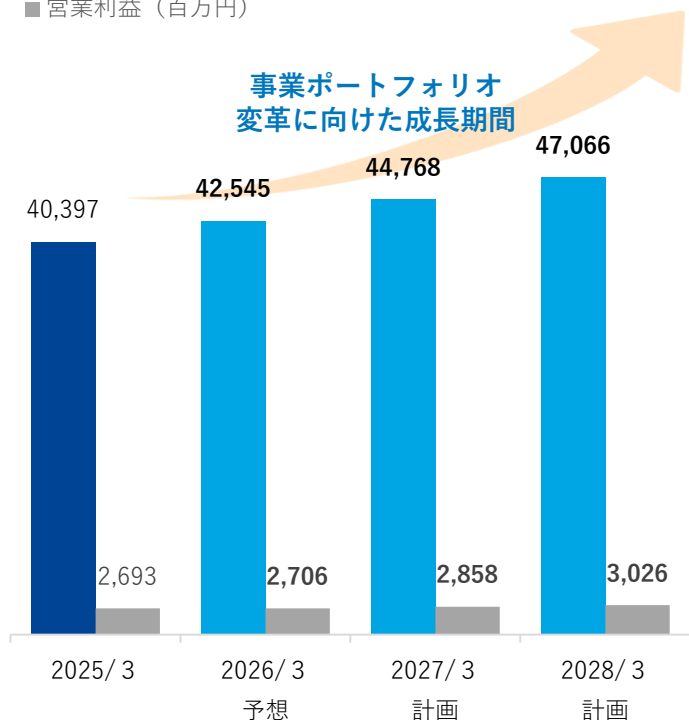
※当社算出による同人材業界上場企業における2019年度から最新年度予想における年平均成長率

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。

■ 売上高（百万円）

■ 営業利益（百万円）



中期経営戦略と重点施策

業績基盤の拡大



地方自治体のエリアと業務領域の拡大と
長期案件受注の推進

持続的成長への 積極投資



民間BPO取り組み強化
（新規事業開発・業務領域拡大等）

業務領域拡大への態勢強化
（DX化推進、専門家人材招聘等）

インオーガニック 成長



顧客満足度向上、業務改善・品質向上に
向けたBPO案件運用体制強化

M&Aや事業アライアンスへの
投資検討・推進



01 2026年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

02 2026年3月期 業績予想

03 中期経営計画

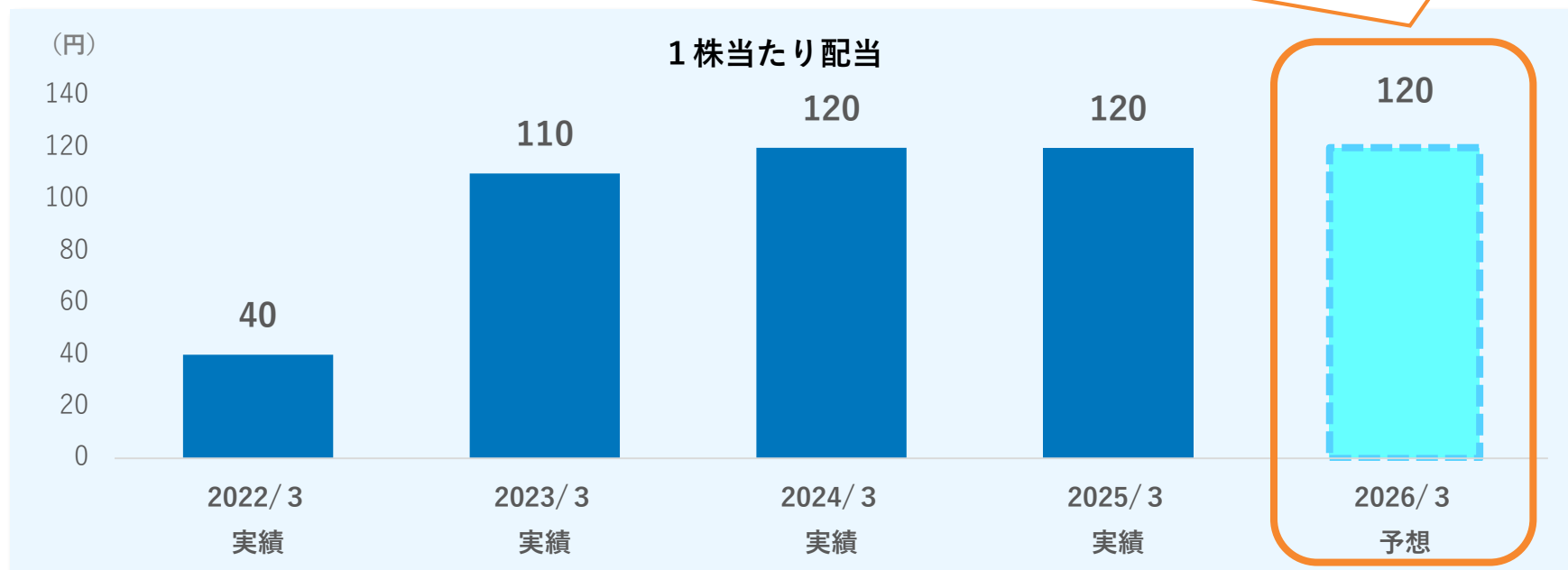
04 株主還元

05 参考資料

安定配当の基本方針のもと、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%）から変更はありません。
- 2025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2四半期（中間期）決算概要

02 2026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

未取引先開拓により、地方自治体取引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)

195

2023年3月期～
2025年3月期実績

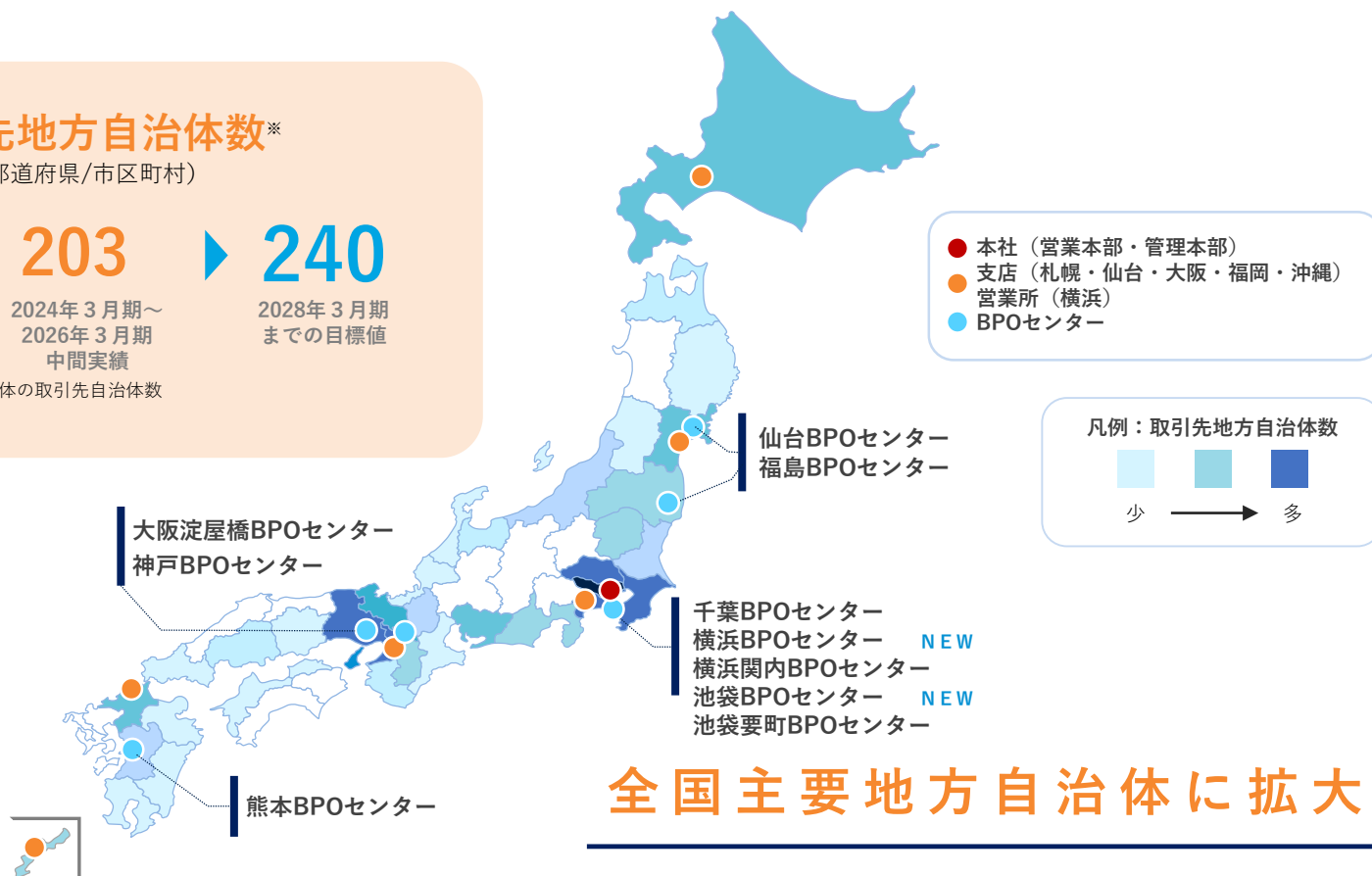
※事務系人材サービス事業全体の取引先自治体数
※再委託先を含む

203

2024年3月期～
2026年3月期
中間実績

240

2028年3月期
までの目標値



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
- 戸籍法改正関連業務



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	2026年3月期	82	× 110	× 1.5	13,547	171 ※1	× 70	12,013	25,560	53%
実績	2026年3月期 中間期	63 (76.7%) ※1	× 81 (73.6%) ※2	× 1.4	7,358 (54.3%)	106 (61.8%)	× 55 (78.6%)	5,814 (48.4%)	13,172 (51.5%)	56%
(年間計画に対する進捗率)										
参考	2025年3月期 中間期	63	× 69	× 1.5	6,453	125	× 49	6,112	12,565	51%

- BPO売上高の年間計画（期首時点）に対する進捗は地方自治体で54.3%、民間企業で48.4%となりました。
- 地方自治体では、引き続きマイナンバー関連案件に加え、地方自治体各種窓口業務や、戸籍法改正関連の短期契約案件の受注にも注力した結果、案件件数は順調に推移しました。
- 民間企業では、大手BPO事業者からの中央官庁を事業主とする案件及び新規取引先開拓による大型案件の受注があったものの、前年同期に稼働していた大型短期プロジェクトの縮小が影響しました。

※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）

ROE及び株価指標

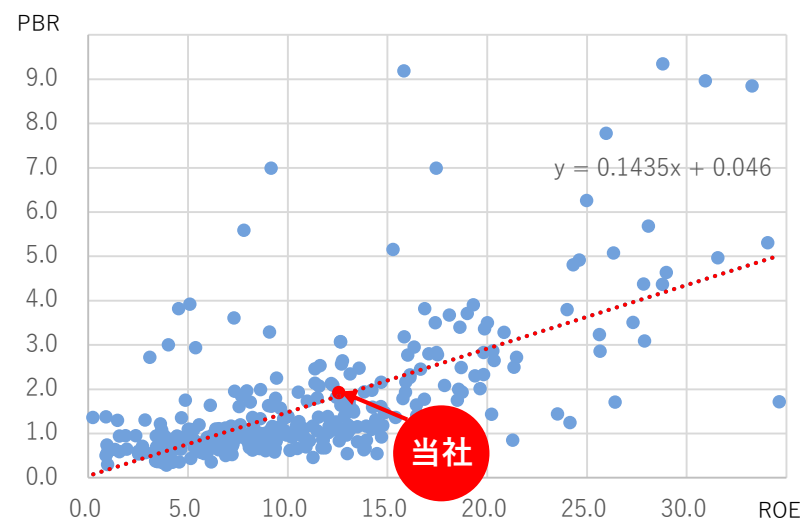
- 収益性の水準に比べ、PER及びEBITDA倍率が市場平均を下回っている。
- 下記、時価総額300-500億円の平均PER17.9倍を目指し、IRの積極化等、市場との対話を強化する。

銘柄	ROE (予想)	PBR (実績)	PER (予想)	EBITDA (予想)
キャリアリンク (2026年3月期中間期)	% 12.6	倍 1.9	倍 15.4	倍 6.0
時価総額300-500億円平均	12.1	2.0	17.9	8.8
プライム市場平均	11.3	1.9	18.5	8.1
サービス業平均	15.6	2.8	18.5	7.8
当社過去10年平均	25.1	2.3	13.4	5.8

- ※ 特に表示のあるものを除き2025年11月7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7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

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ROE12.6%を当てはめると、2026年3月期中間期現在のPBR1.9倍は適正な水準。



- ※ 2025年11月7日時点、赤字銘柄等を除外した時価総額300-500億円の333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

10.2%
(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%
(2026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