

キャリアリンク株式会社 会社説明資料

2022年9月21日

(証券コード：**6070** 東証プライム)

すべての**人**に
働くよろこびを

We Believe the joy of work



1 | 会社概要



会社概要



会社名	キャリアリンク株式会社
事業	総合人材サービス (人材派遣、業務請負、人材紹介)
上場市場	プライム市場 (証券コード 6070)
設立	1996年10月1日
資本金	400百万円
売上高／営業利益 (2022年3月期)	43,100百万円／4,423百万円
従業員数	連結 680名 (2022年3月31日現在) (臨時雇用者(パートタイマー)は含まず)

拠点

新宿本社
札幌支店
仙台支店
大阪支店
福岡支店
沖縄支店
新横浜オフィス

横浜BPOセンター
神戸BPOセンター
大阪BPOセンター

幕張分室
京都分室
名古屋分室



主な沿革

- ✓ 2012年11月マザーズに上場、2013年8月東証二部に市場変更
- ✓ 2015年1月東証一部に指定
- ✓ 2017年3月キャリアリンクファクトリー(株)を設立
- ✓ 2018年3月(株)ジャパン・ビジネス・サービスを完全子会社化
- ✓ 2022年4月プライム市場に移行

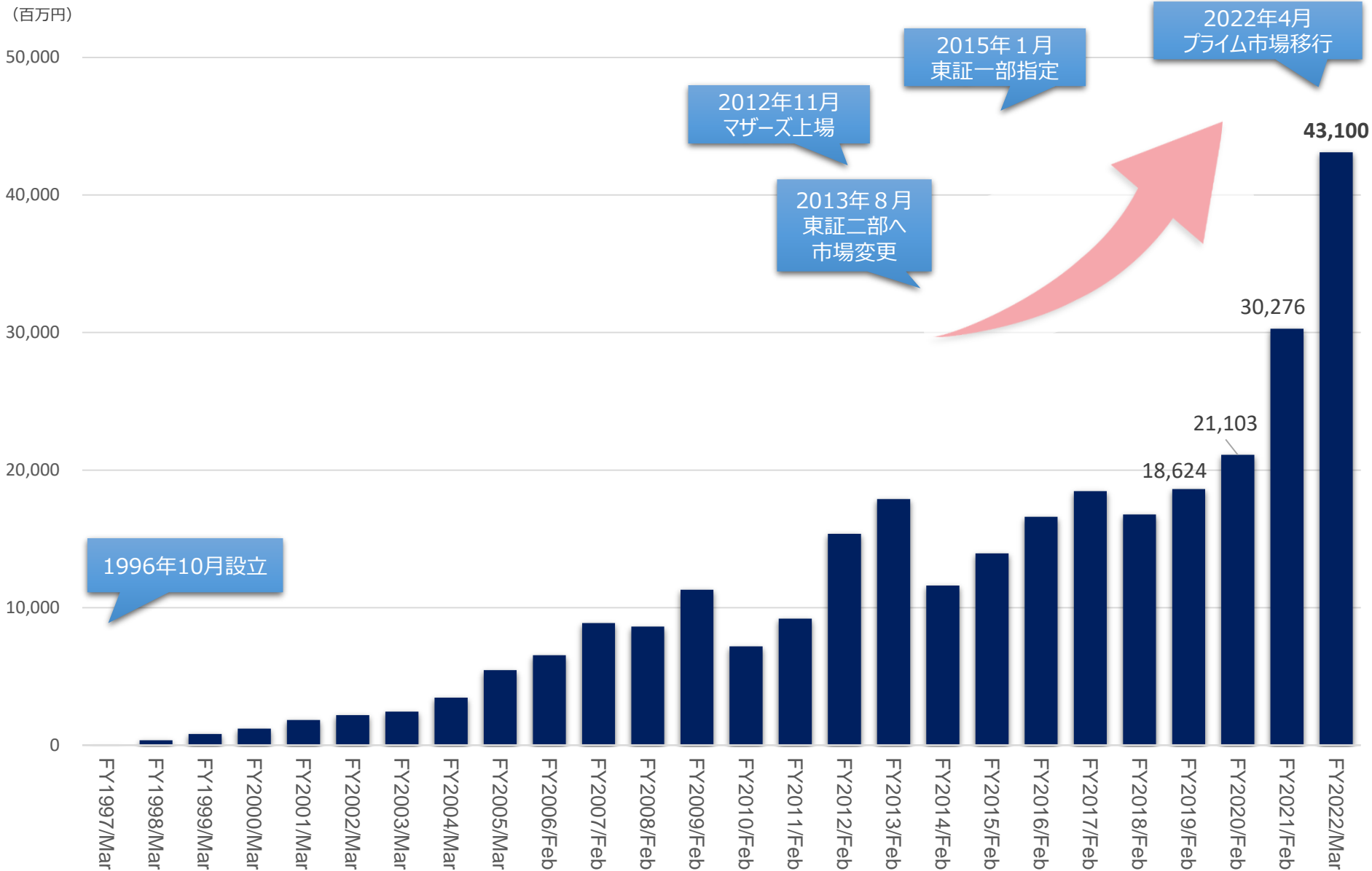


すべての **人** に
働くよろこびを
We believe the joy of work.



- » 私たちは、顧客企業に最適な業務処理システムの提案、並びに、高付加価値の人材サービスを提供致します。
- » 私たちは、求職者並びに就業スタッフにそのライフスタイルやキャリアパスにマッチした最適な就業機会を提供致します。
- » 私たちは、さまざまな求職者に対する親身な就業支援を通じて、社会の発展に貢献致します。

売上高推移



グループ会社と事業内容



キャリアリンク株式会社



株式会社
ジャパン・ビジネス・サービス

キャリアリンクファクトリー
株式会社



東京自動車管理
株式会社

事務系人材サービス事業

BPO関連
事業部門

CRM関連
事業部門

一般事務
事業部門

その他事業

自動車
管理事業

製造系人材サービス事業

食品加工
部門

製造加工
部門

営業系
人材サービス
事業

2022年3月期におけるセグメント別売上高構成比

事務系 86.1%

BPO
63.0%

事務系

一般事務
13.4%

事務系

CRM
9.8%

製造系
10.7%

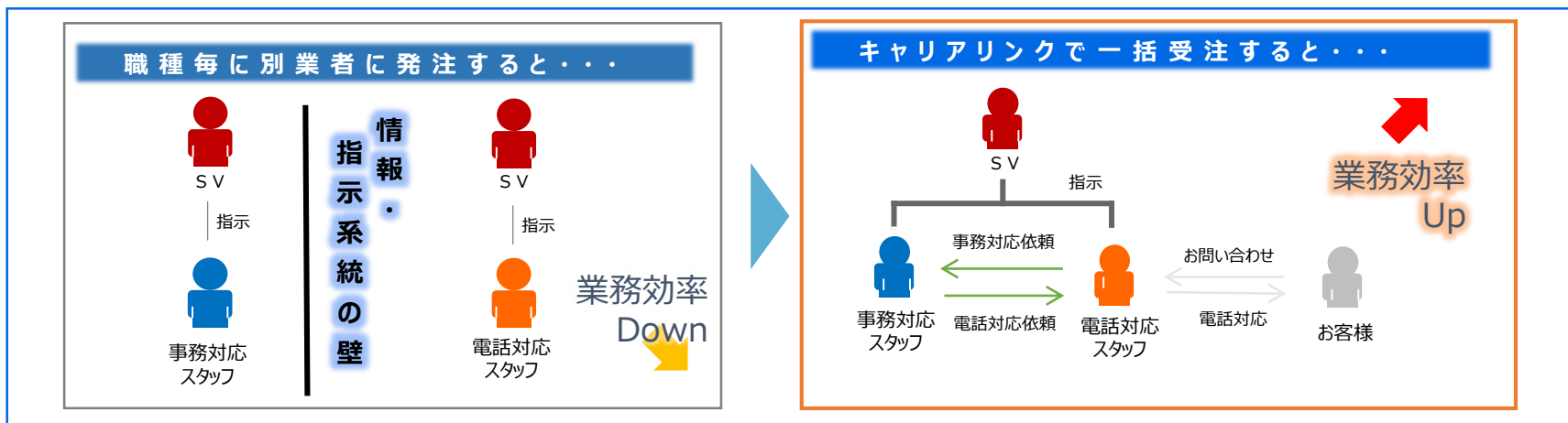
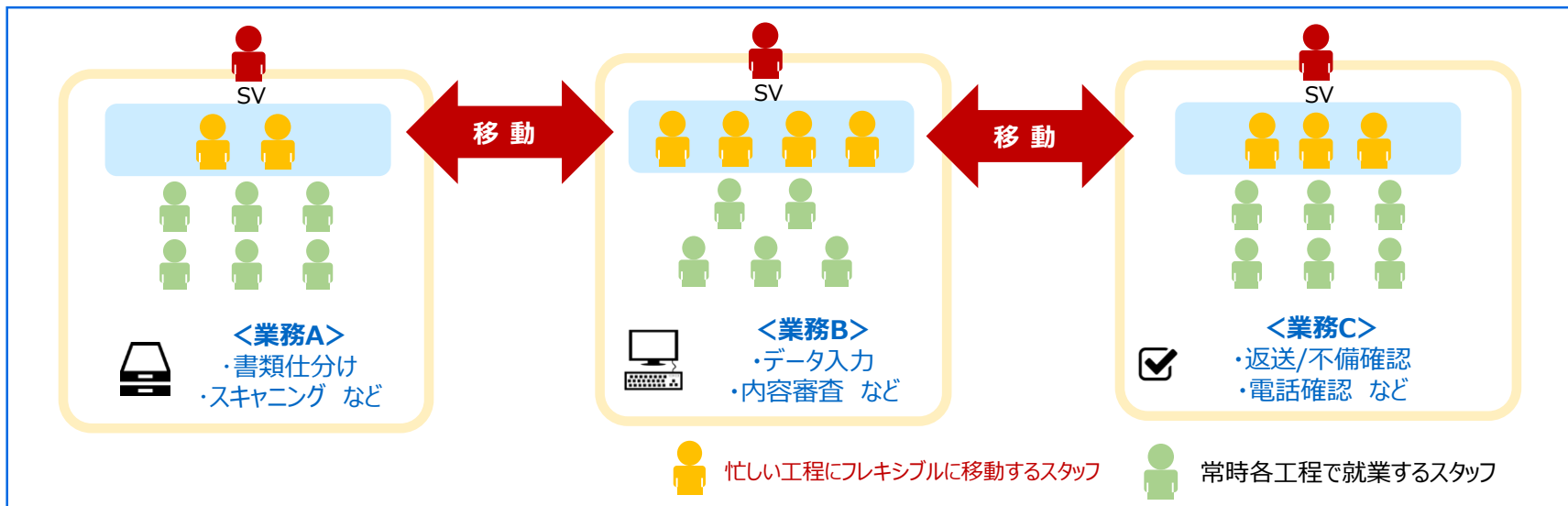
2.5%

営業系

その他
0.7%

事務系 人材サービス 事業	BPO関連 事業	<ul style="list-style-type: none">■ 自治体及び企業等の業務プロセスの一部についての企画提案型の人材派遣及び業務請負■ 業務処理の設計・構築・運用を実施■ B P O事業者が請け負った業務への人材派遣、またはアライアンスでの業務請負やチーム派遣
	CRM関連 事業	<ul style="list-style-type: none">■ テレマーケティング事業者・企業等のコンタクトセンターへのオペレーターやSVの人材派遣・人材紹介■ 労務管理を行う管理者や、コールコントロールを行うSVをセットで提供するチーム派遣
	一般事務 事業	<ul style="list-style-type: none">■ オフィスワーク人材派遣・人材紹介、専門領域から簡単な事務作業まで臨機応変に対応
製造系 人材サービス事業		<ul style="list-style-type: none">■ 食品加工業務への人材派遣・紹介予定派遣・人材紹介並びに業務請負■ メーカー等の製造加工・梱包・配送業務への人材派遣・紹介予定派遣・人材紹介並びに業務請負
営業系 人材サービス事業		<ul style="list-style-type: none">■ フィールドやコールセンターでの営業及び販促業務への人材派遣並びに業務請負
その他	自動車管理 事業	<ul style="list-style-type: none">■ 法人向けに自動車の運行管理からメンテナンス等の自動車管理に関する事業

キャリアリンクの特徴 <チーム派遣による効率化>



自治体向け

マイナンバー交付に関する業務請負

委託130名

総合窓口



コールセンター

統括事務



課題

- ・業務単位の繁忙時期の要員不足
- ・マイナンバー案件の滞留発生

成果

- ・処理件数の250%の向上と待ち時間の削減

マイナンバーカード交付関連業務に加え、戸籍住民窓口も併せて一括受託することにより、時期的な繁忙や、突発的な処理増による滞留に対し、スタッフスキルのマルチ化によって相互の業務を補完。スケールメリットを最大限活かすことで、繁忙期の要員補充と、滞留処理作業の要員補填により、250%の処理数向上と、戸籍住民窓口の待ち時間の60%削減を実現しました。

(全国各地の他の地方自治体からも多数の問い合わせをいただき、同様の業務を受注)

大手BPO事業者向け

調査書類内容の照会業務の請負

大型事務センター

委託1,500名



課題

- ・新規立ち上げのための業者選定
- ・品質向上、短納期

成果

- ・稼動開始後のサービスレベルを120%のパフォーマンスで納品

顧客のニーズに合った人材を独自のマッチングシステムで即座に抽出するなど、当社の短期間・対応処理へのノウハウがフルに活かされました。品質管理／生産管理／フロア責任者／構築など部門別に専門性の高い管理者を配置し、業務課題を解決しました。

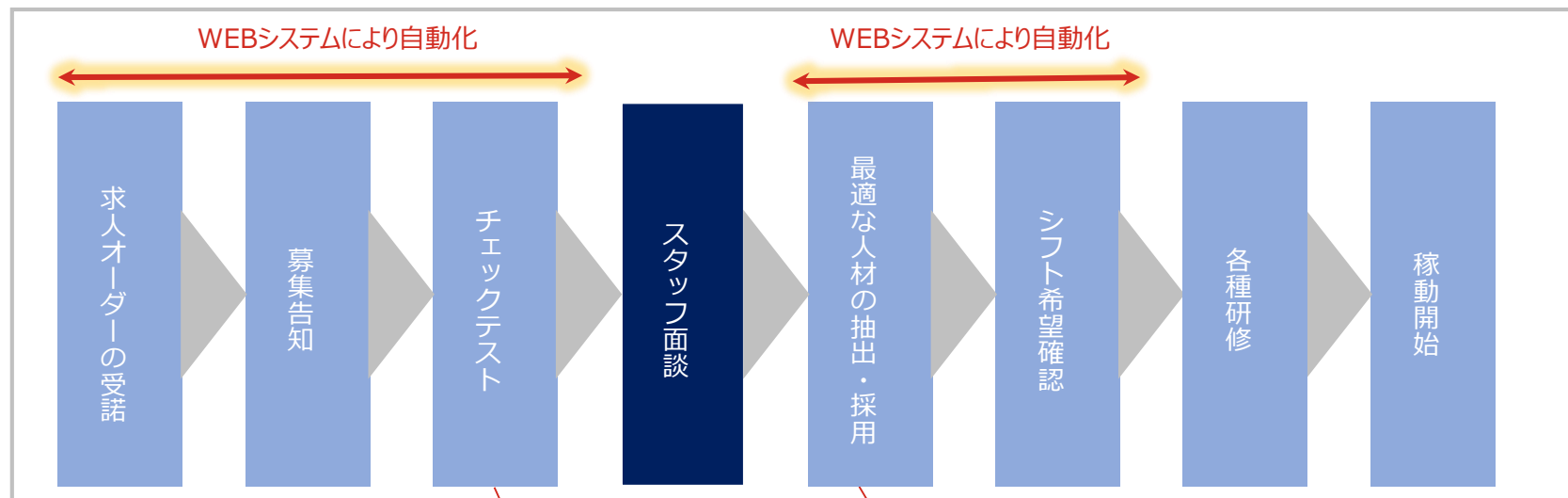
キャリアリンクの特徴 <短期間での稼働開始・大量処理への対応力>

- ・ 業務処理センターの運営体制構築から稼働開始までを**短期間**で行うことが可能
- ・ 顧客のニーズに合致した人材を**独自のマッチングシステム**を使用して提案

独自のマッチングシステム

1,000名を超える大型案件でも1ヶ月程度で構築。短期間での稼働開始、大量処理対応力は**他社にない当社の特徴**

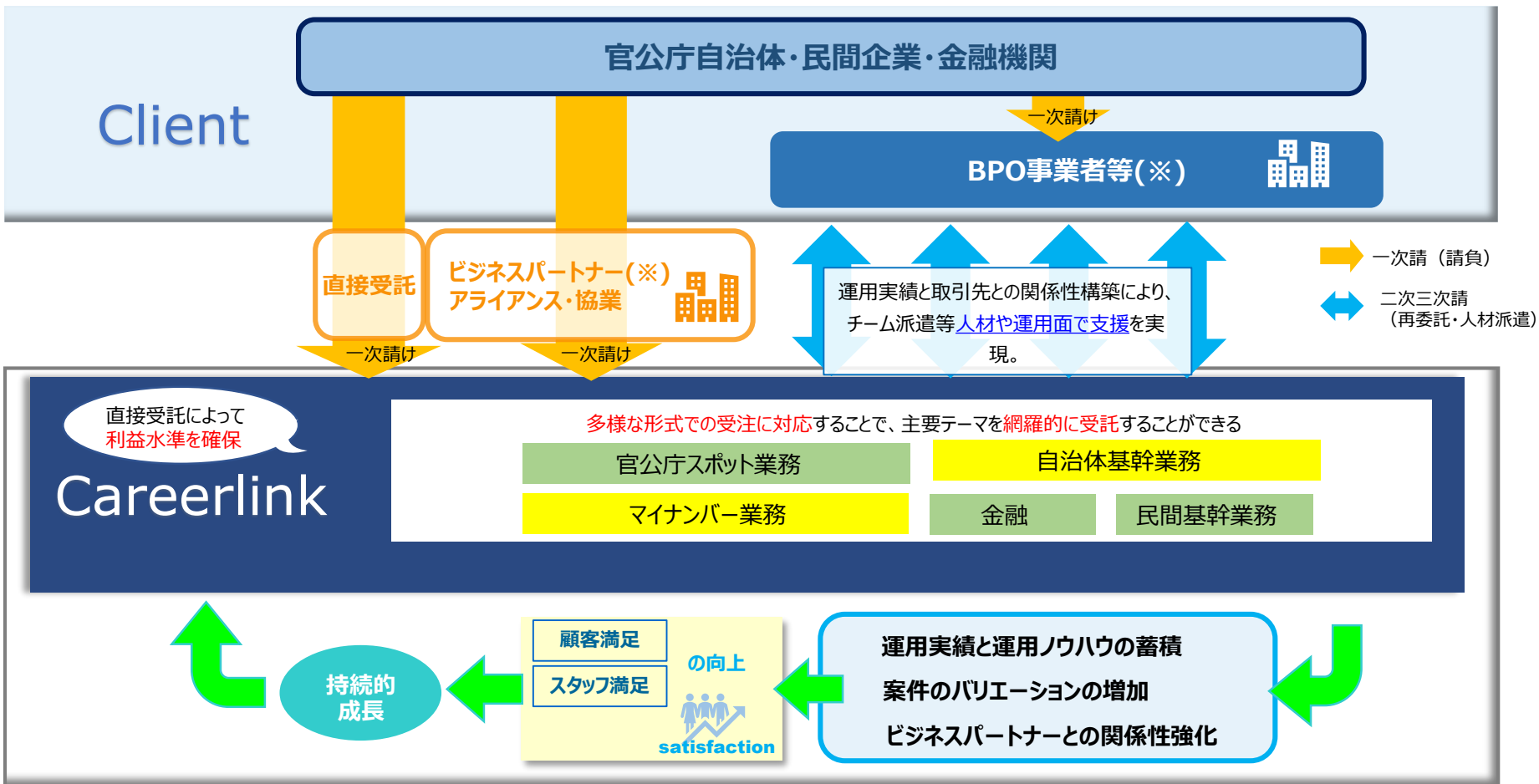
◆標準的な人材マッチングフロー



独自ノウハウによるチェックテスト。本人申告属性以外にも特徴や人柄を把握

賃金と能力の最適なバランスを選択

キャリアリンクの特徴 <プラットフォーム>



- ※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.

自治体における実績内容

プレミアム付商品券 / 臨時福祉給付金 / 子育て給付金

商品券システム開発 (企業連合・再委託)

申請書・封筒等印刷物の印刷、発送業務 (企業連合・再委託)

交付申請に関する審査センター運営業務

課税資料受付窓口 / 審査関連業務 / 特別区民税・都民課税関連
事務 / 家屋等過年度物件一斉調査の業務

課税関連窓口業務、賦課事務、税照会事務

特別徴収対象事業所の審査・入力等事務

給与支払報告書等に関する事務補助派遣業務

市民課窓口業務+フロアマネージャー / 戸籍資料郵送請求等
関連事務 / マイナンバー関連窓口・事務・コール業務

来庁発券システム開発 (再委託)

申請書事前入力アプリ開発 (再委託)

予約システムの開発(再委託)

保育所等入所事務業務 / 保育関連相談窓口業務 / 施設運営費
関連業務 / 保育施設運営事務補助員 (43施設) 派遣業務

保育施設利用申込みに関する事務業務

窓口相談業務、区内各地への出張説明会業務

待機児童に関するアフターフォロー業務

当社BPOの導入実績例②

民間企業における実績内容

業務委託

電力系インバウンドコールセンター

加盟店開拓営業支援

各種申請書の確認業務

チーム派遣

電力系WEBサービスのサポートセンター業務(70名)

申請書の開封/入力/照合確認業務(300名)

申込書類に関する問合せコールセンター業務(30名)

一般派遣

調査票のデータ入力業務

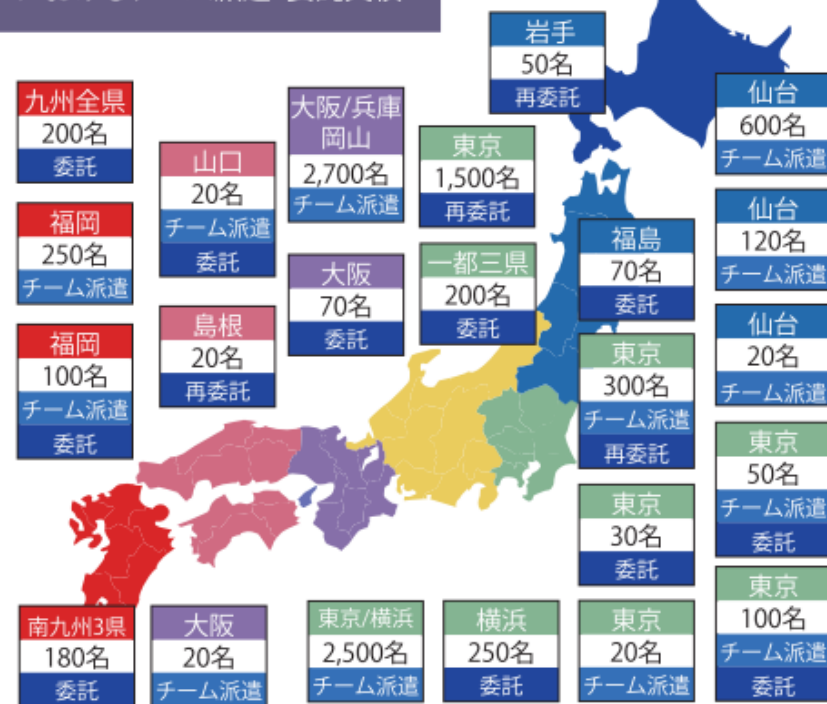
金融系決済関連業務

モバイル系カスタマーセンター業務

データ入力システムツールのヘルプデスク業務

キャンペーン当選者へのメール配信業務

全国展開(公共・民間金融関連等)におけるチーム派遣・委託実績



2 | 業績

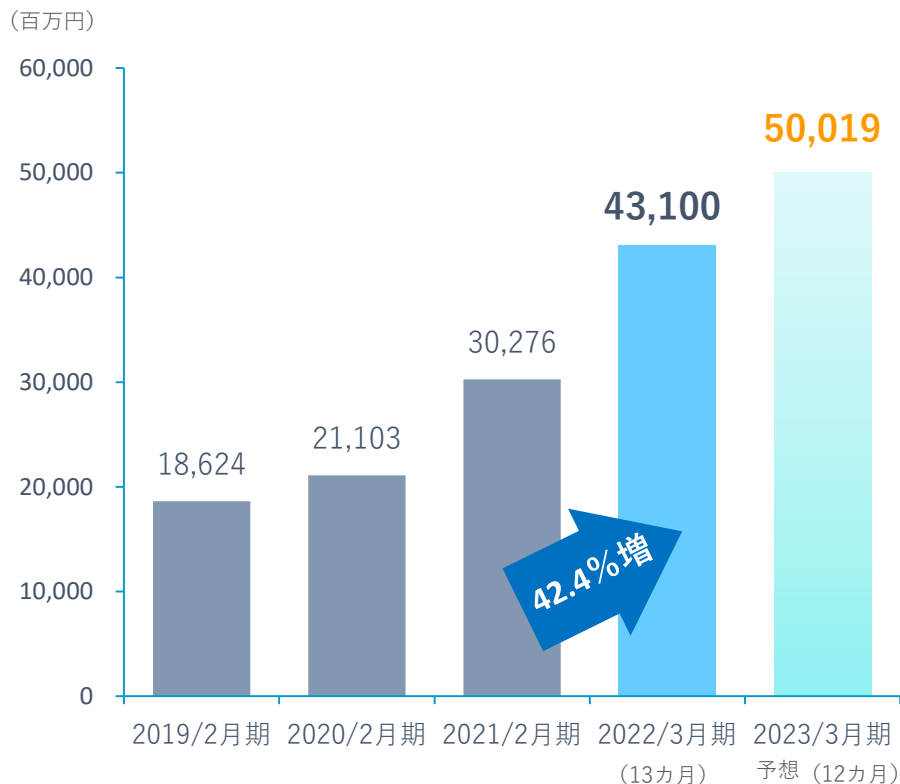


直近の業績推移 と 2023年3月期業績予想

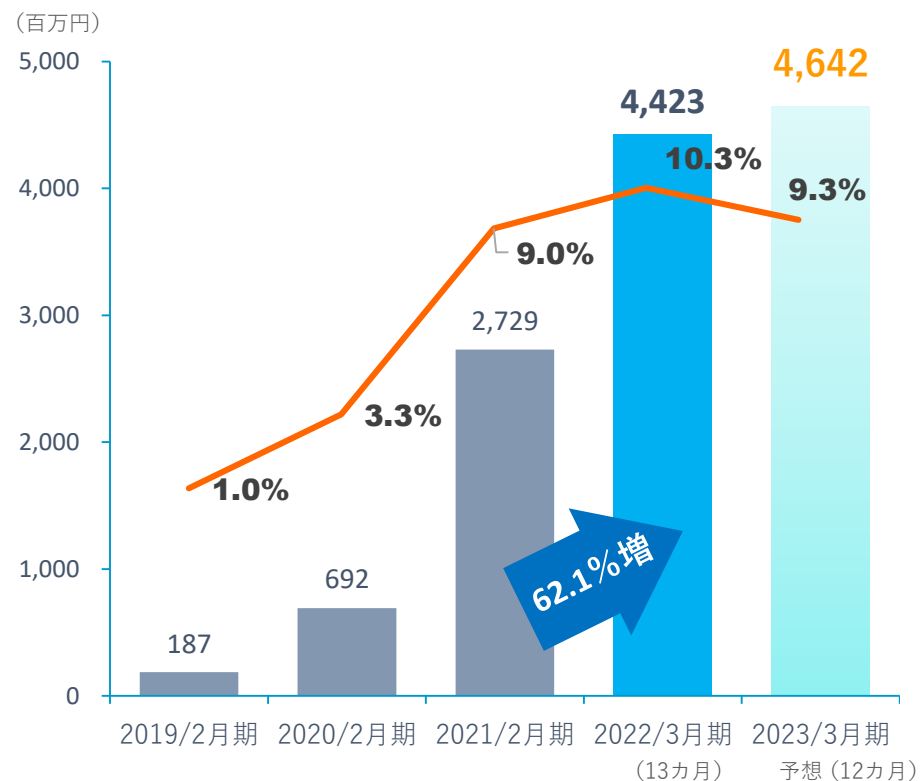
※ 2022年3月期は決算期変更につき、13ヵ月の変則決算。

※ 2023年3月期は**12ヵ月決算に戻りますが、増収増益を計画。**

売上高



営業利益 / 営業利益率



事務系人材サービス事業

- 1 新規BPO案件の**受注活動**を積極的に展開
- 2 **IT要素**を取り入れたBPO運用の展開
- 3 事業規模拡大・案件多様化に適合する**体制の強化**

製造系人材サービス事業

- 新規エリアへの積極的展開
- 外国人労働者を主体に人材競争力を強化

営業系人材サービス事業

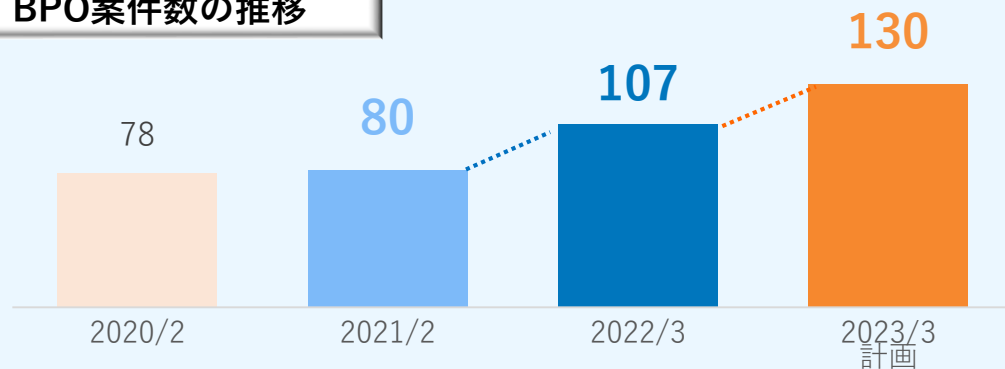
- 新規商材の受注活動の展開
- 営業力の強化

事務系人材サービス事業 K P I

中核人材の在籍数推移

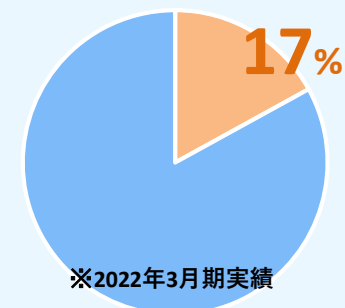


BPO案件数の推移



中核人材の採用が寄与して、BPO受注案件数が順調に拡大

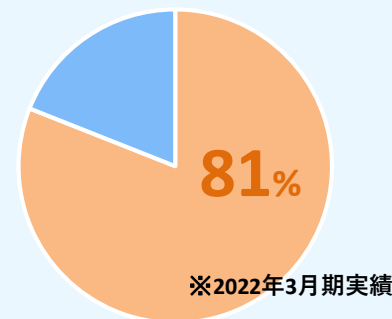
スポット売上比率



※取引先別にテーマ性より当社推定

取引先自治体のリピート率

- 当社の運営実績が評価され、自治体を中心とする官公庁及びBPO事業者からの継続取引が増加傾向。

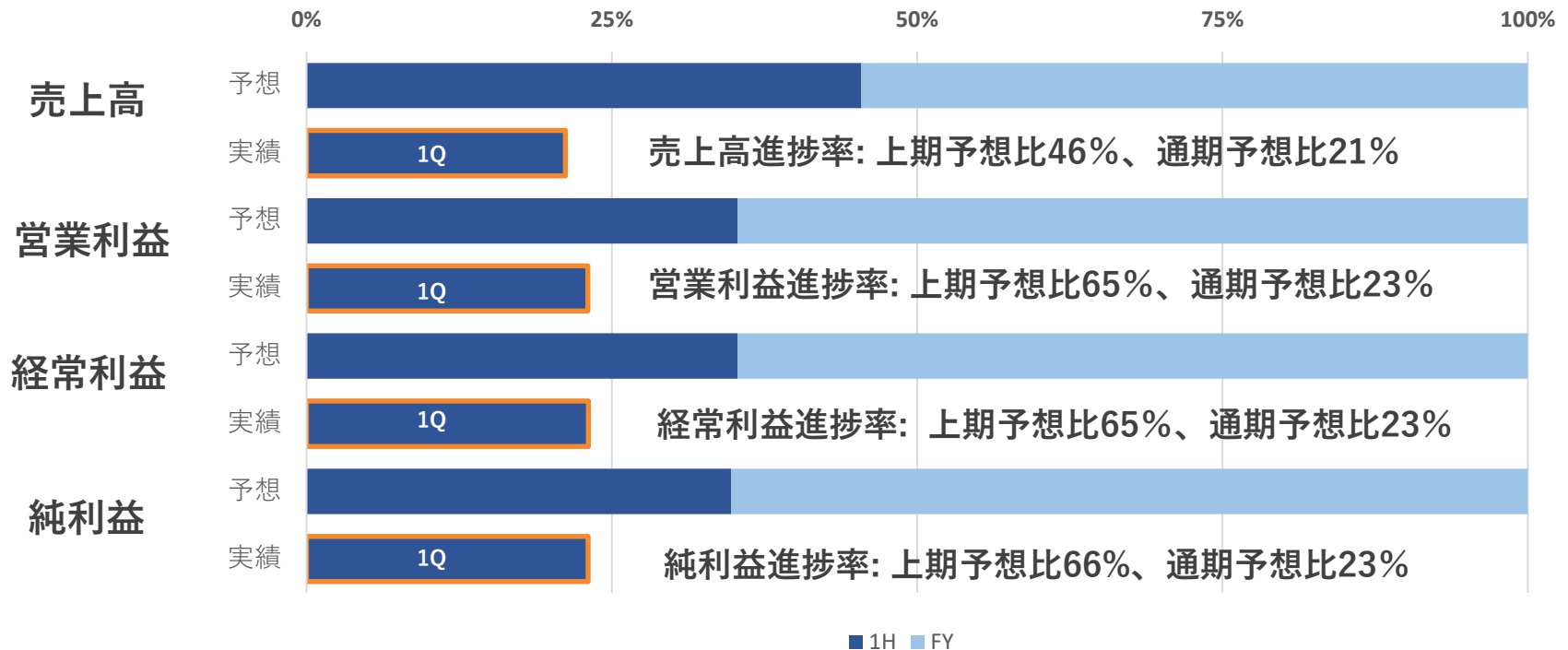


第1Q時点における今期業績予想に対する進捗率

2023年3月期第1Q時点で上期業績予想に対する進捗は順調

- 順調に第1Qを経過し、上期営業利益予想に対する第1Q実績の進捗率は65%です。
- 下期にやや偏重する業績予想のため、第1Q時点で通期営業利益予想に対する進捗率は23%です。

業績予想に対する進捗状況

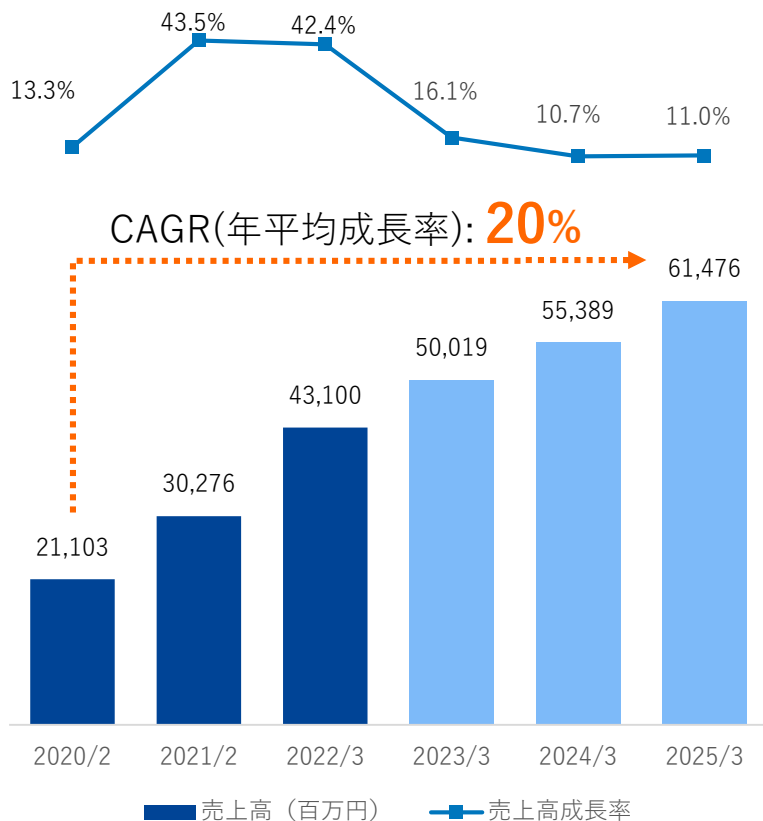


3 | 中期利益計画及び成長戦略

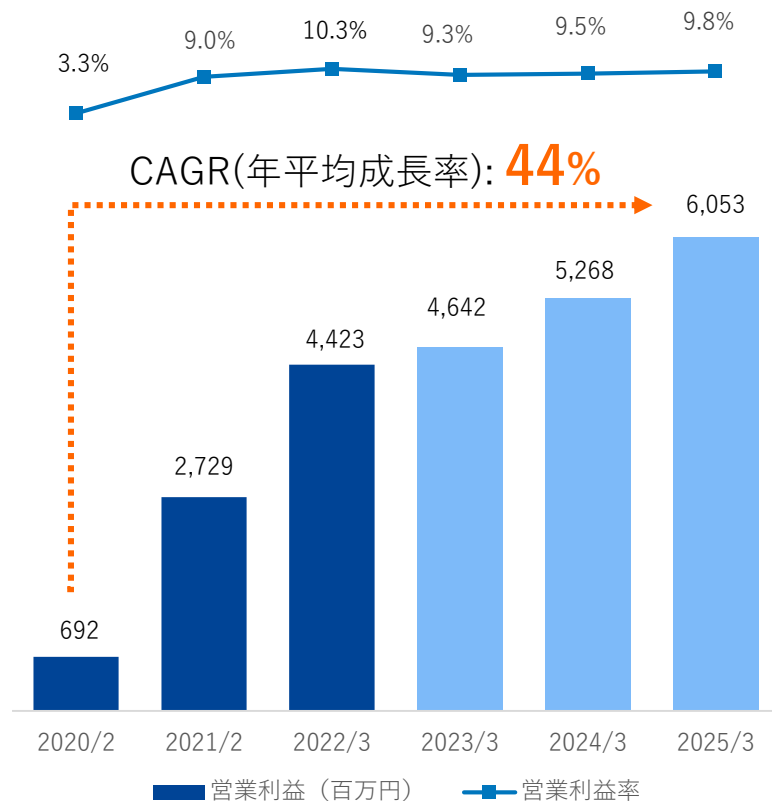


2023年3月期～ 中期利益計画 <CAGR>

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、2025年3月期計画を最終年度とする6年間の年平均成長率

- ・当社の業務委託での実績の横展開（新規自治体との取引）を計画
- ・ガバメントテック推進を背景に、自治体DXに伴う需要を獲得

- BPO案件ほか入札は設計能力及び運営実績が評価される傾向。
- デジタルガバメント構想が進む中で、DX化されるプロセスを業務設計から支援する狙い。

- 本社（営業本部・管理本部）
- 支店（札幌・仙台・大阪・福岡・沖縄）



※再委託先を含む

全国主要自治体に
拡大

中期利益計画及び当期業績予想の達成に向けて様々な取組みを行う

- 当期業績予想は最高益を連続更新する計画。
- 収益性の高さに比べ、PER及びEBITDA倍率が市場平均を下回っている。

当社の企業価値に相応しいPERの改善に向けてIRを積極的に推進する

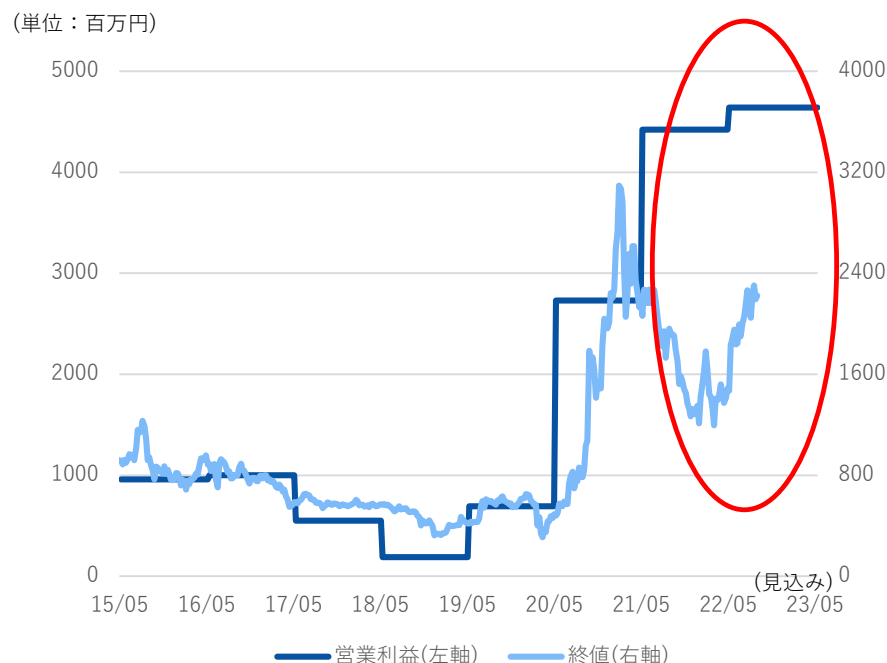
- PER16.0倍を目指し、IRの積極化など市場との対話を強化する。

ROE及び株価指標

銘柄	ROE (実績)	PBR (実績)	PER (予想)	EBITDA (倍率)
キャリアリンク (2022年6月末)	45.4	3.4	8.4	6.4
時価総額300億円未満平均	11.2	1.6	17.8	10.0
プライム市場平均	11.3	1.8	27.0	10.5
サービス業平均	17.1	3.3	31.7	12.5
当社過去10年平均	26.2	2.9	16.0	6.6

※ 特に表示のあるものを除き2022年9月8日時点、Bloombergより集計
 ※ ROEは純利益(直近12カ月間の実績値)÷株主資本(直近期末)
 ※ PBRは実績値(直近期末)
 ※ 当社のPERは9月8日時点の予想値
 ※ 当社のEBITDA(倍率)は実績より当社にて算出
 ※ 22/05以降の営業利益水準(右図)は当期業績予想数値であり、実際の業績を保証するものではありません。

営業利益水準と株価動向



4 | 株主還元



株主還元（優待）

保有株式数と継続保有年数に応じてクオカードを贈呈

当社は、より多くの方々に当社株式を中長期的に保有していただけるよう、そして、より利用しやすい魅力ある優待内容を目指して、下記のとおり株主優待制度を実施しています。



長期保有
優遇

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)

※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。

株主還元（配当）

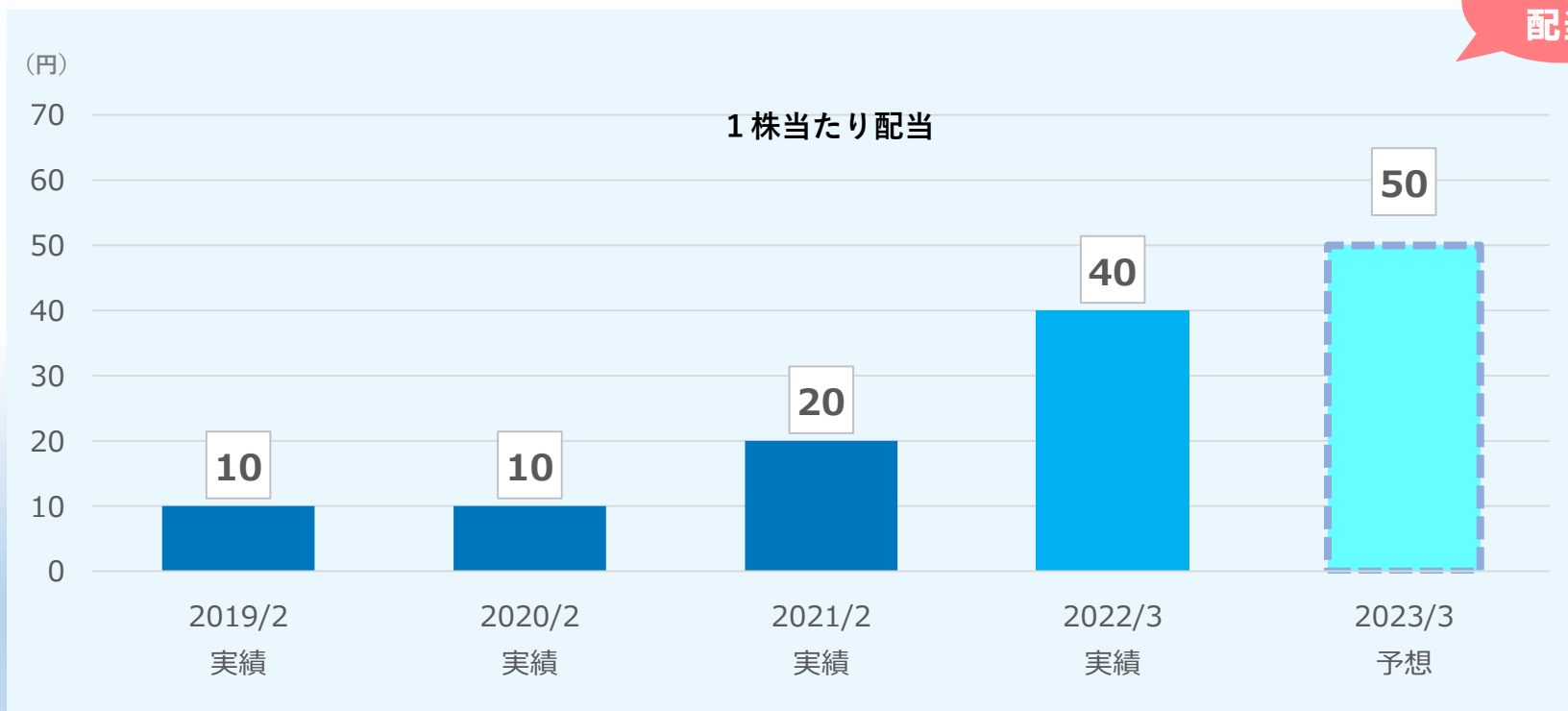
配当政策

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。

2021年2月期の期末配当金を当初予想一株当たり10円から20円に、2022年3月期は40円に増配し、2023年3月期予想は50円としております。

今後も増配及び配当性向30%を目指してまいります。

安定
配当



キャリアリンク株式会社

補足資料

2022年6月に名古屋分室オープン



中部エリアでの商談の活発化に伴い、営業活動、就業者登録拠点として名古屋分室を新設いたしました。これにより営業力強化を図ってまいります。

2022年6月に「キャリアステ公式アプリ」リリース



2022年度にキャリアステアプリがリリース。キャリアステではスタッフ向けのホームページで、登録からお仕事検索、お仕事紹介までを一貫してサポートしております。マイページ機能により、就業中の不安や悩みのサポート・フォロー、キャリア形成などをサポートしています。

また、スタッフ集客、就業中の方とのコミュニケーションツールとしてSNS運用を実施。自社アプリの運用と掛け合わせて、大手の求人広告や地域密着型の求人広告の他、キャリアステとの連動により効率的な集客を可能としています。



TOPICS②

2021年度に横浜、神戸、大阪にBPOセンターを新設

より最適な企画提案ができるよう、2021年に横浜と神戸、大阪に自社センターを新設致しました。新設されたセンターはセキュリティーやネット環境は勿論の事、感染症予防の対策もしっかりとております。スタッフの皆さまが安心して就業できる環境を整備する事で、より品質の高い成果を実現する事が出来ております。

PBX (電話交換) 機能

着信、保留、外線、内線など

ACD (着信振分) 機能

着信、保留、外線、内線など

通話モニタリング機能

管理者による通話モニタリング、クレーム防止、適切な指示

IVR (自動音声) 機能

時間外・混雑アナウンス

CRM (統計管理) 機能

稼働状況、通話件数、時間等

通話録音機能

全通話録音し、標準90日保管。
保管期間は別途定義

顧客事例

- 官公庁関連の問い合わせ窓口
規模：574席 立上げ期間：1カ月半
- 官公庁関連の問い合わせ窓口
規模：15席 立上げ期間：3週間

募集から採用までのプロジェクトチームを発足し、社内体制構築を整備。大量募集にあわせ当社のデータとノウハウから適切な募集広告を展開し、期日までに十分な人材の募集を行った。また、社内で採用コールセンターを新設し、当該案件専用の採用窓口を設置。営業・精査部門による、人材のスキル精査とシフト構築を行い、お客様の必要席数に充足させ、100%稼働を実現した。

横浜BPOセンター (1,100席)



神戸BPOセンター (50席)

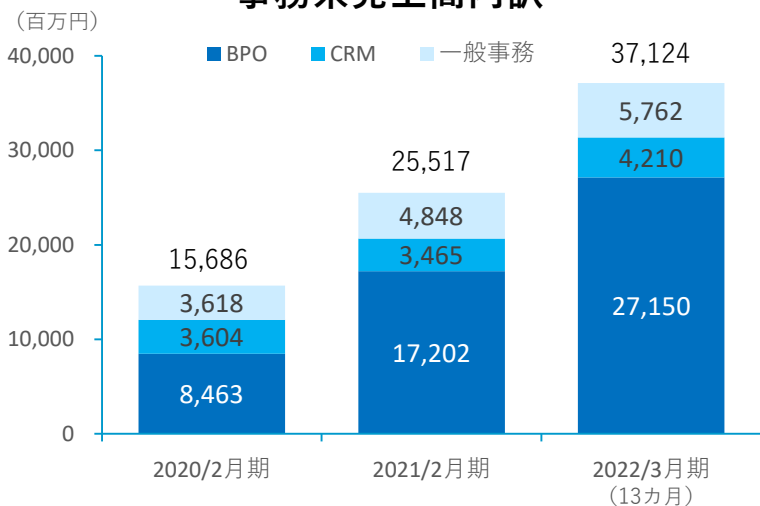


大阪BPOセンター (110席)

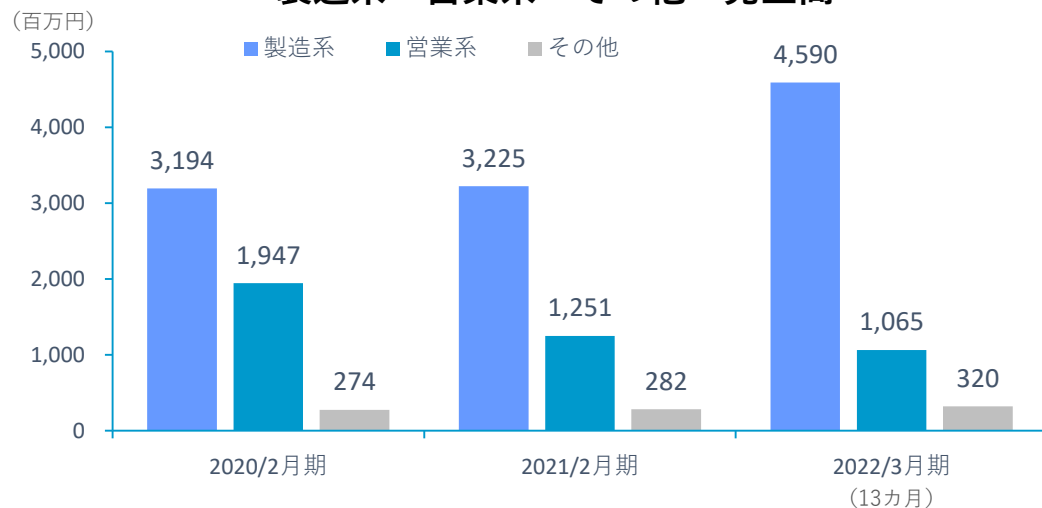


2022年3月期通期 セグメント別業績推移

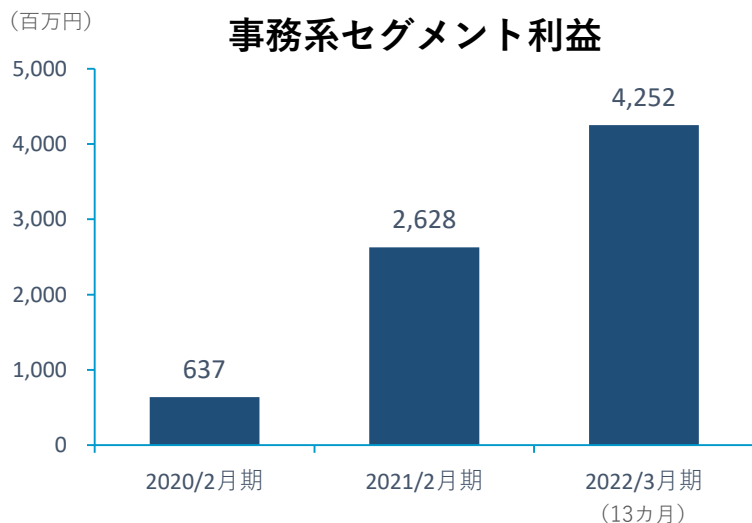
事務系売上高内訳



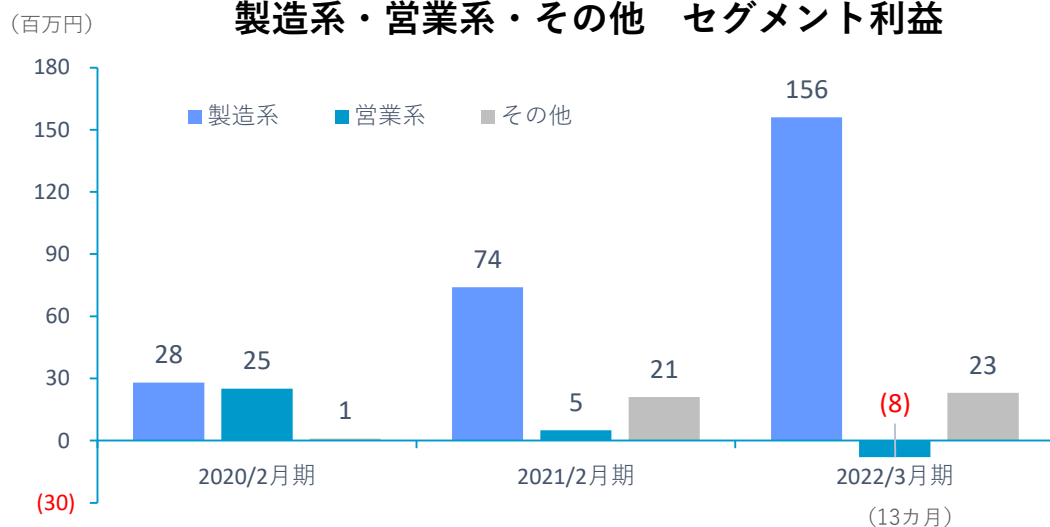
製造系・営業系・その他 売上高



事務系セグメント利益



製造系・営業系・その他 セグメント利益



※2022年3月期は決算期変更につき、13ヶ月の変則決算となります。

2023年3月期第1Q 業績ハイライト



2023年3月期第1Qは売上高100億円を突破※

- 地方自治体、大手BPO事業者及び製造系事業者等からの受注高が引き続き順調に推移しました。
- 利益面では、売上高の増加、採算の良い案件の受注及び募集採用費の効率化が寄与しました。
- 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1Q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)

前期第1Q(3-5月) 実績との比較

	2022年3月期 第1Q(3-5月) 実績(a)	2023年3月期 第1Q(4-6月) 実績	2023年3月期 第1Q(4-6月) 収益認識影響額	2023年3月期 第1Q(4-6月) 収益認識影響 を除く実績(b)	差額 (b)-(a)
売上高	7,709 (100%)	10,601 (100%)	554	10,047 (100%)	2,338
営業利益	739 (9.5%)	1,070 (10.0%)	183	886 (8.8%)	147
経常利益	754 (9.7%)	1,071 (10.1%)	183	887 (8.8%)	133
親会社株主に帰属 する四半期純利益	503 (6.5%)	732 (6.9%)	127	604 (6.0%)	101

※上表のとおり、収益認識会計基準の適用による当第1四半期の影響額は、売上高は554百万円、営業利益及び経常利益は183百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は127百万円ですが、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。

2023年3月期～ 中期利益計画




2021年度計画の中期利益計画を、2022年度に一年前倒しで達成

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績(13カ月)	2023年3月期 予想(12カ月)	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	
連結	売上高	43,100	50,019	55,389	61,476
	営業利益	4,423	4,642	5,268	6,053
	経常利益	4,441	4,640	5,266	6,051
	親会社株主に帰属 する当期純利益	3,114	3,173	3,602	4,139
セグメント 別売上高	事務系人材	37,124	42,753	47,150	52,101
	製造系人材	4,590	5,626	6,310	7,092
	営業系人材	1,065	1,347	1,636	1,990
	その他	320	293	293	293


もう一段の投資を推し進めて中期利益計画の達成に資する

事業規模拡大の推進 ▶ システム投資を含めた体制整備から着手




DX化需要獲得に向けた人的資源投資

- 事業規模の拡大と受注案件多様化に対応するための中核人材の採用に注力
- 次世代中核人材の育成を推進



生産性向上のためのシステム整備

- 採用人材育成のためのナレッジマネジメントツールの拡充を図る
- スタッフマイページの刷新、スタッフ管理機能の強化に着手
- RPAの活用による業務効率化を推進



事業規模拡大に向けたインフラ投資

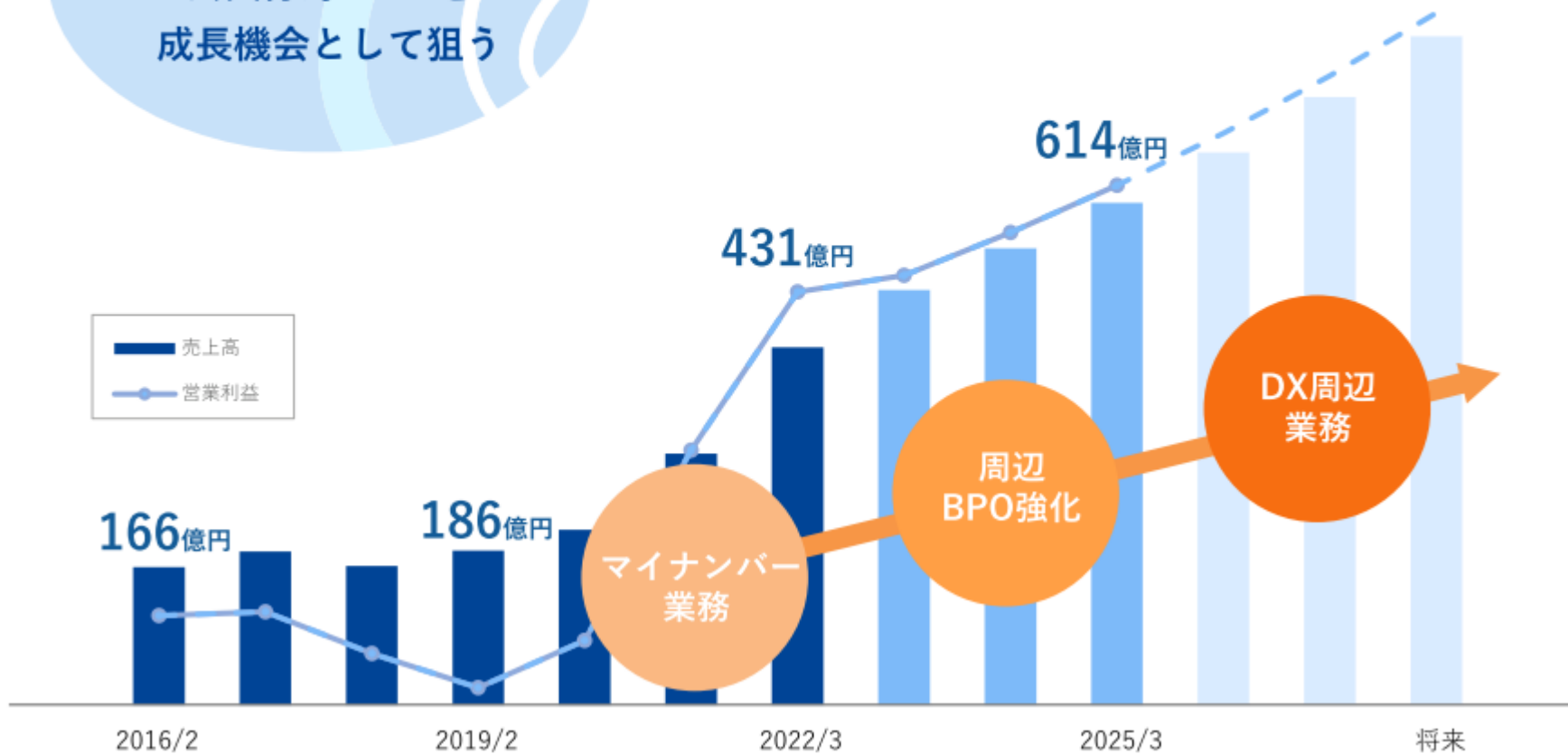
- 需要に応じたBPOセンターの構築に対応
- 製造系人材サービス事業での新規エリアへの拠点展開
- 従業員、顧客、スタッフの安全性確保と新しい働き方に対応するインフラ整備を図る

中長期的な成長イメージ

マイナンバーを序章とする
公共分野のDXを
成長機会として狙う

中期利益計画

長期ビジョン
公共DX対応



<市場環境> BPO市場環境

BPO及び自治体向けソリューション市場規模は2025年度に向け拡大

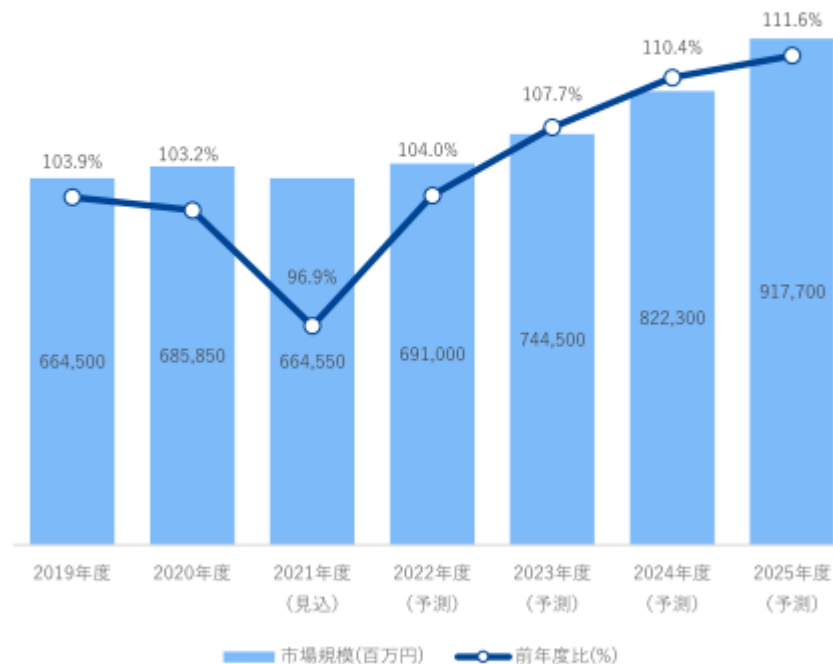
- DX推進を通じた業務変革に取り組む企業は引き続き増加。
- 人員の再配置を含めオペレーションの見直しが進む動き。

BPOサービス市場予測

CAGR: **1.8%**



自治体向けソリューション市場予測



出典：矢野経済研究所

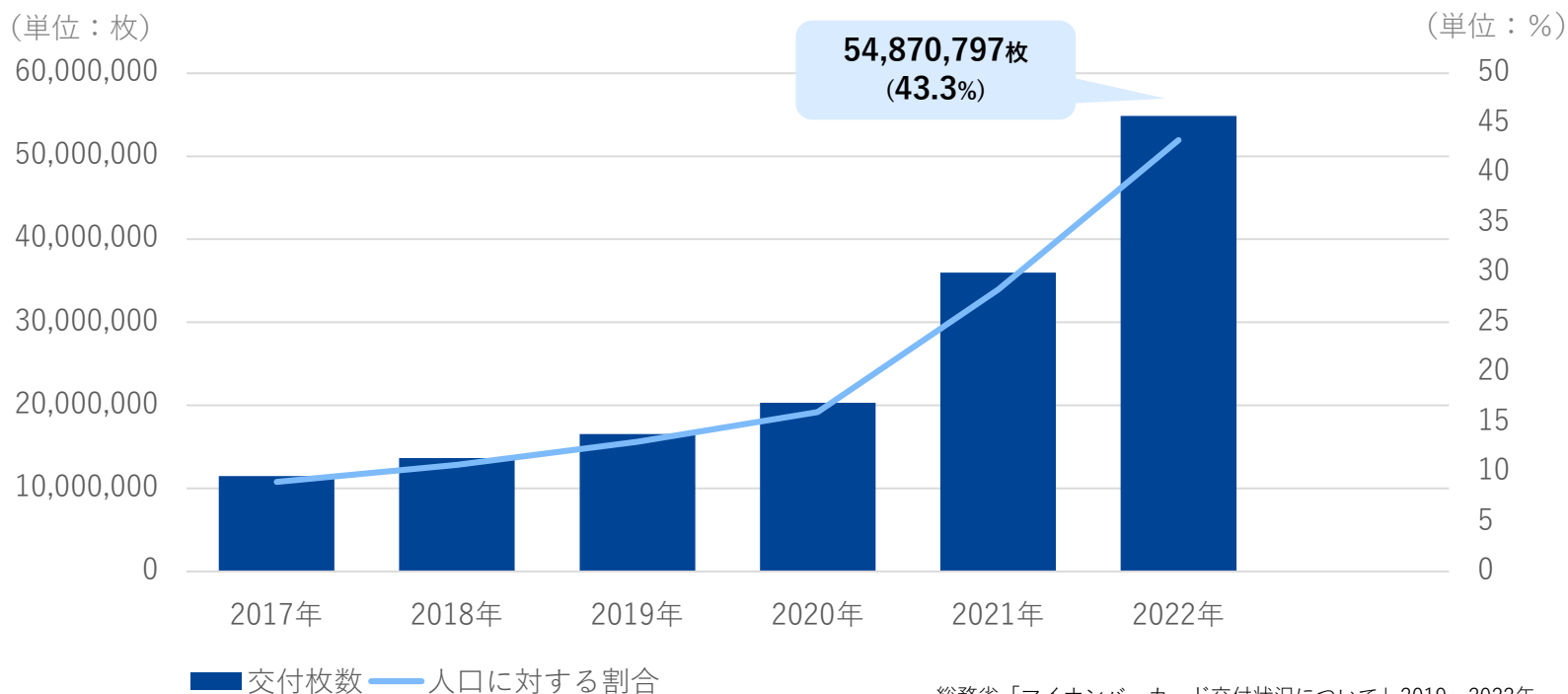
※事業者売上高ベース、2021年度は見込値、2022年度以降は予測値

※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。

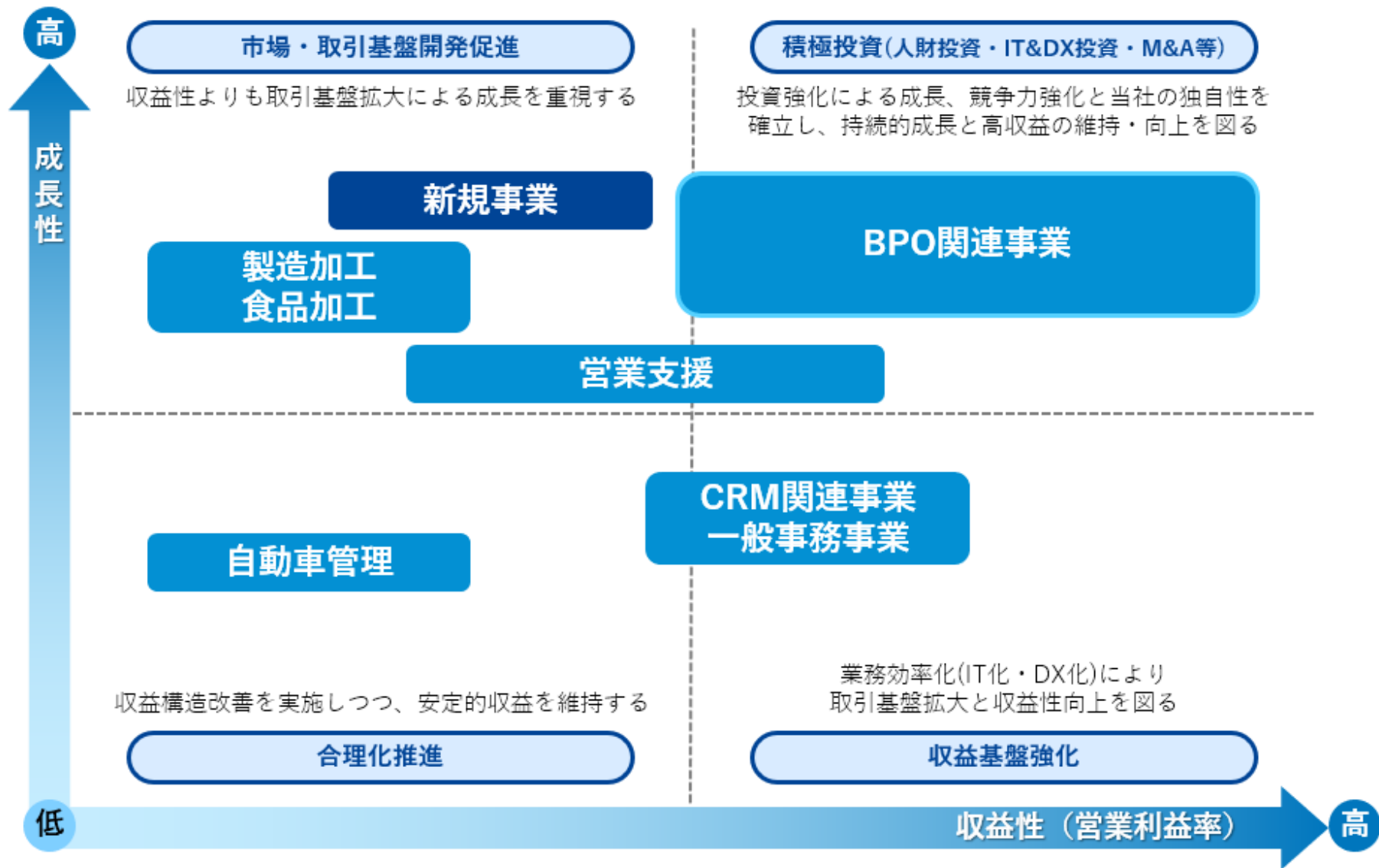
マイナンバー関連業務の本格化はこれから

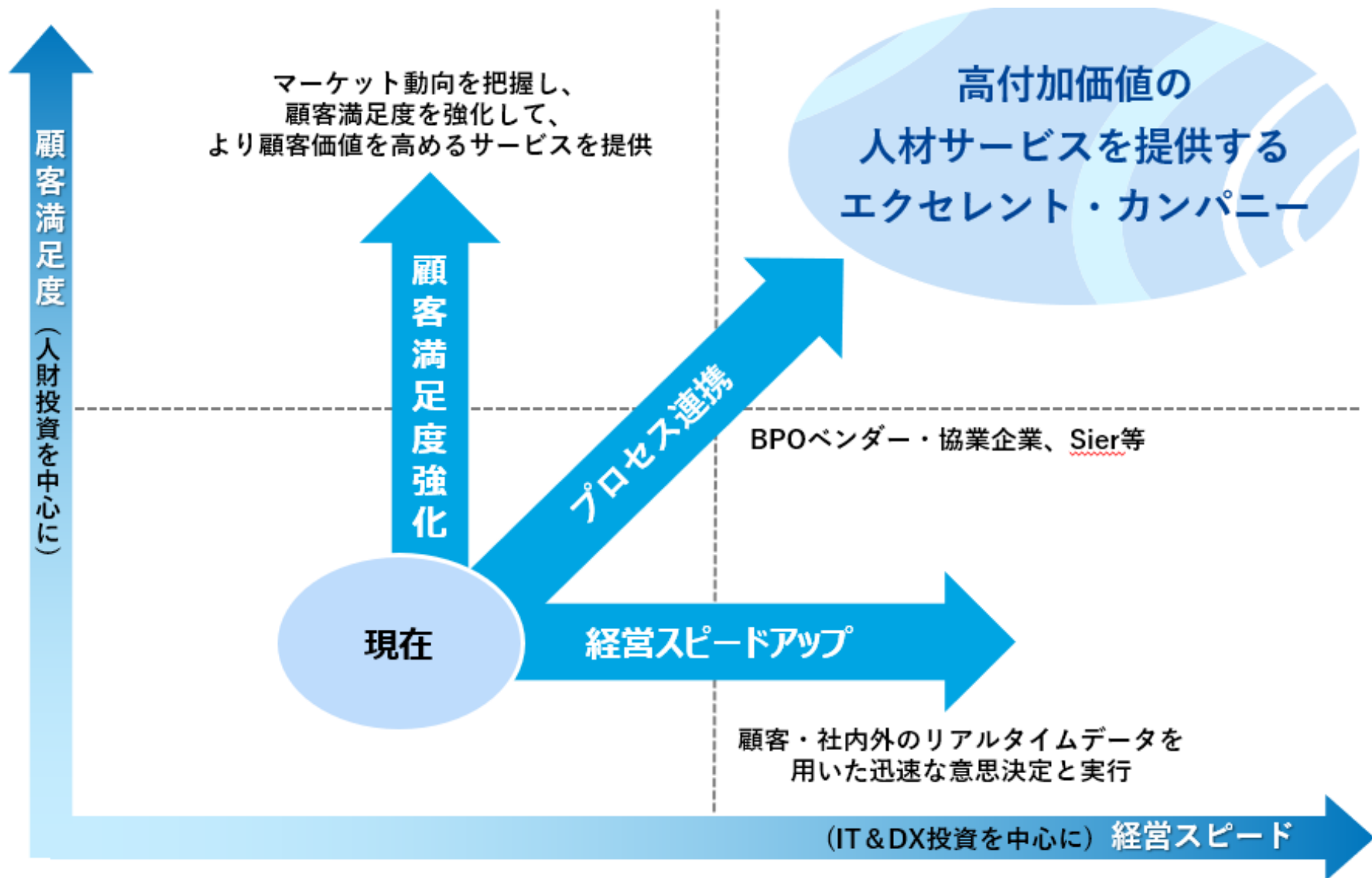
- 2022年4月1日時点で、人口に対する取得率は約43.3%にとどまる。
- 公共サービスメッシュのIDに準じられていくと考えられるため、デジタルガバメント構想に重要な意味を持つ。

マイナンバー交付状況の推移



総務省「マイナンバーカード交付状況について」2019～2022年は4月1日時点、2018年3月1日時点、2017年5月15日時点





事業を通じた社会貢献に向けて

- 当社グループは、1996年10月のキャリアリンク株式会社設立以来、雇用の拡大を通じて社会に貢献することを使命とし、また、「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指し、多くの求職者の方々に多様な就業の機会を提供することで今日まで成長を遂げてまいりました。今後もその使命を継続し、企業理念である「すべての人に働くよろこびを」を原点として、SDGsへの取り組みを推進してまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs（エスディージーズ：Sustainable Development Goals 持続可能な開発目標）とは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。

- 企業理念である「すべての人に働くよろこびを」のもと、雇用の拡大やさまざまな業種及び働く機会の提供等を通じて、持続可能な社会への貢献を果たしていくことが当社の重要な経営課題であると認識し、サステナビリティに関する諸課題に対し積極的に取り組んでまいります。



1 企業理念である「すべての人に働くよろこびを」の実践

企業理念である「すべての人に働くよろこびを」を実践し、雇用の拡大やさまざまな職種及び多様な時間帯での働く機会の提供等を通じて、すべての人のよろこびを味わえる社会の実現に努めてまいります。



2 「働き方改革」の推進

従業員の健康・労働環境の改善、DX化・テレワークの推進、女性活躍の推進、育児・介護休暇等の積極的な取得の推進、多様なライフスタイルに適したライフワークバランスの改善など、働き方改革を積極的に推進してまいります。



3 ダイバーシティの推進

基本的人権を尊重し、ジェンダー、国際性、職歴、年齢等に関係なく、経験、技術、能力、実績等によって、従業員を公正に評価・処遇することにより、従業員の多様性を確保し、持続的成長の原動力としてまいります。



4 コンプライアンスの遵守及び健全なガバナンス体制並びにリスク・レジリエンスの維持

あらゆる法令等やルールを厳格に遵守するとともに健全なガバナンス体制を維持し、誠実かつ公正な企業活動を遂行してまいります。また、自然災害等の危機管理についても適切に対応できる能力・体制（リスク・レジリエンス）の維持に努めてまいります。

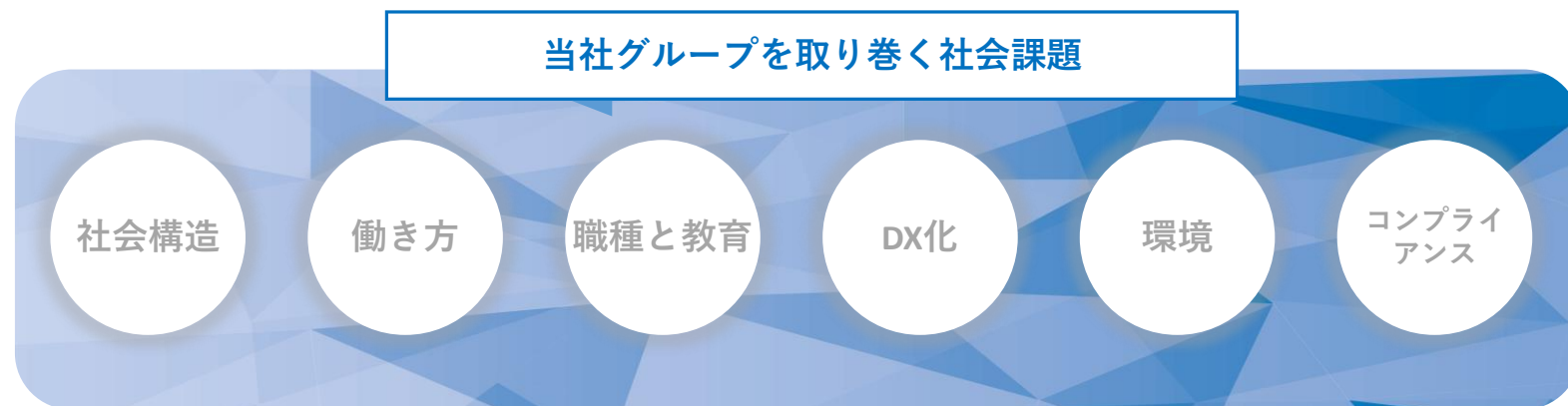
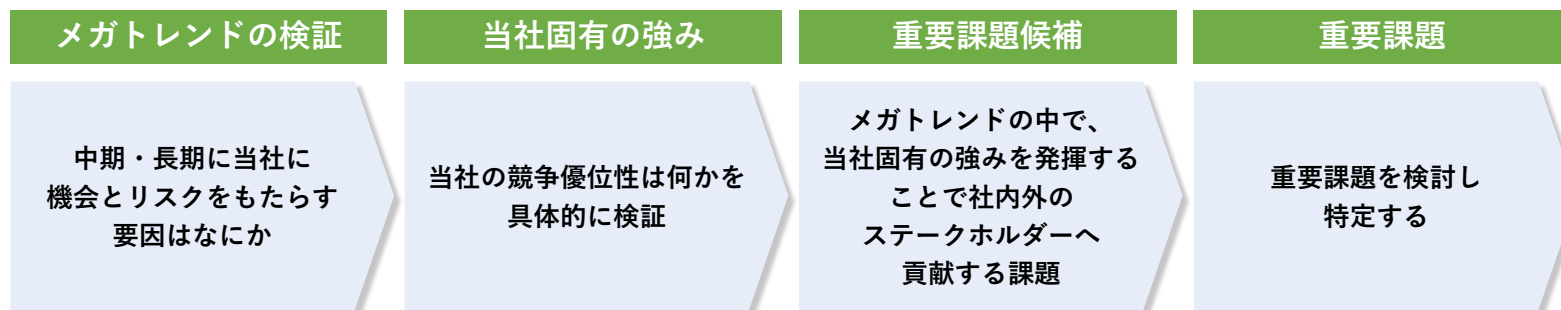


5 気候変動などの環境問題への積極的な取り組み

省エネルギー、ペーパーレス化、廃棄物の削減、リサイクルの推進など、事業活動によって生じる環境負荷の低減課題に積極的に取り組んでまいります。

マテリアリティの特定プロセス

- 当社グループは、社内外のステークホルダーの意見を踏まえながら、企業理念である「すべての人に働くよるこびを」を原点として、サステナビリティに関する取り組みを強化してまいりました。
- 社会課題のメガトレンドを踏まえた上で、サステナビリティ、ESGに関わる重要な原則の理念やテーマを考慮しつつ、具体的には以下に基づきマテリアリティの特定プロセスを考えております。



マテリアリティとSDGs創出価値

■ 当社グループは、マテリアリティの特定プロセスに基づき、以下のとおり当社グループの重要課題（マテリアリティ）を特定しました。これらは当社グループが社会課題の解決を通じて、持続的に企業価値を成長させるために、優先的に取り組むべき課題を示したものです。

	社会課題のメガトレンド	当社グループの重要課題 (マテリアリティ)	ESG効果	経営効果
社会構造	<ul style="list-style-type: none"> 生産年齢人口の減少加速、労働人口の減少 所得格差や国籍・ジェンダー等の改善 都市部への人口集中並びに地方都市人口の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 人材の確保 女性活躍の推進並びにシニア層の採用強化、外国人労働者等の雇用促進 自治体からのBPO案件の受注拡大 	<p>様々な職種・就業形態を提供 多様性の改善 就業機会の確保</p>	<p>人材の確保 人材の有効活用 業容の拡大</p>
働き方	<ul style="list-style-type: none"> 雇用市場の変化 就業の多様化（在宅勤務、副業、フリーランス）及び転職者、非正規労働者の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 雇用市場に対応して幅広い業態・職種への転換サポート 就業環境の整備、様々な就業形態への対応 ライフワークバランスへの配慮 	<p>雇用の拡大 失業者の削減 労働環境の改善</p>	<p>マッチング強化 スタッフ採用機会の増加 業務処理品質の維持・向上</p>
職種と教育	<ul style="list-style-type: none"> 特定職種・スキル層の枯渇 AI、ロボット導入による特定業務の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 社員教育・育成の継続的实施、リスキリングの必要性 単純作業領域業務の機械化 	<p>労働条件(時給・職種等)の改善</p>	<p>競争力の強化 採用費用の削減</p>
DX化	<ul style="list-style-type: none"> 行政・業務プロセスのデジタル化の推進 	<ul style="list-style-type: none"> DX化推進に対応する体制強化 自治体業務システムの統一・標準化への対応 	<p>雇用の拡大 生活に便利なサービスの提供</p>	<p>事業継続、業容の拡大 同業他社との差別化</p>
環境	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素化を目指すGX（グリーントランスフォーメーション）の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 在宅勤務等による省エネルギー化 契約書の電子化等によるペーパーレス化等による資源枯渇減及び温室効果ガス排出減 	<p>温室効果ガス排出削減 廃棄物削減</p>	<p>経費節減</p>
コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 法令・社会規範・企業倫理の遵守 	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報・内部情報の管理体制のさらなる充実 労働関連法規のプロアクティブ（積極的且つ能動的）な対応 	<p>個人情報の保護 ステークホルダーの権利、利益の確保と維持</p>	<p>企業信頼度の向上</p>

- 当社グループでは、一人ひとりの女性はその個性と能力を十分に発揮して、活躍することを目指しております。
- また、出産・子育てを含め、男女共に充実した家庭生活と仕事の両立するべく環境整備を行い、長時間労働防止の仕組みづくりに取り組んでおります。

ライフワークバランスの取り組み

- 在宅勤務制度
- 短時間勤務・地域限定勤務・業務限定勤務などの多様な働き方への対応
- リフレッシュ休暇制度による有給休暇取得推進
- 部署単位でのNO残業デーの設定と運用



女性雇用比率

34.6%

(平均：27.2%)

女性管理職比率

13.7%

(平均：9.4%)

女性取締役比率

22.2%

(平均：12.0%)

有給休暇取得比率

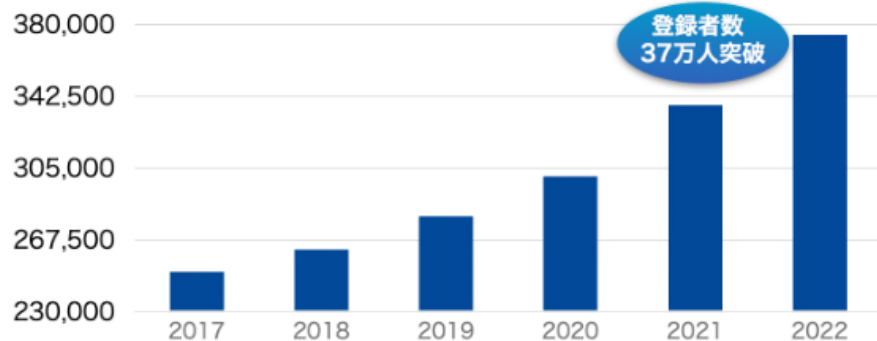
68.3%

(平均：63.0%)

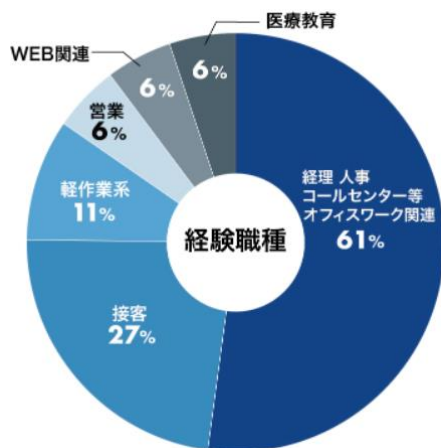
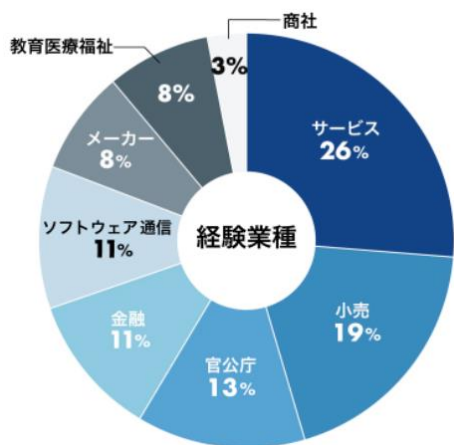
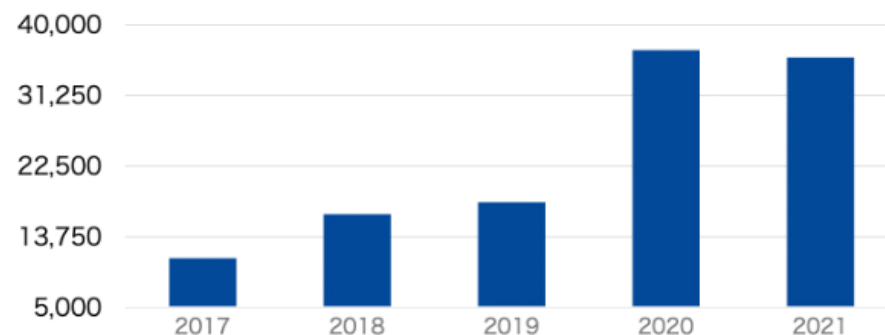
上記青字数値は当社における直近の実績値。下段カッコ内の数値（平均）は経済産業省令和3年度「なでしこ銘柄」女性活躍調査、回答583社平均値。

キャリアリンク登録・就業スタッフ属性

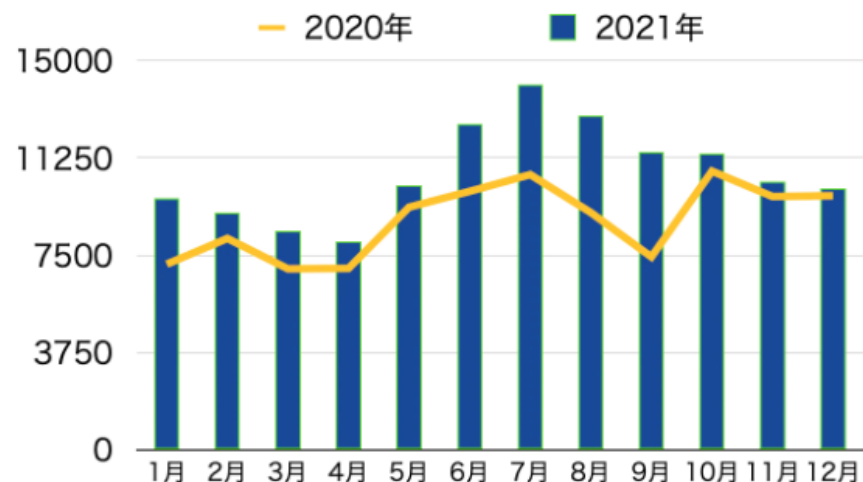
登録者総数(※2022年3月現在)



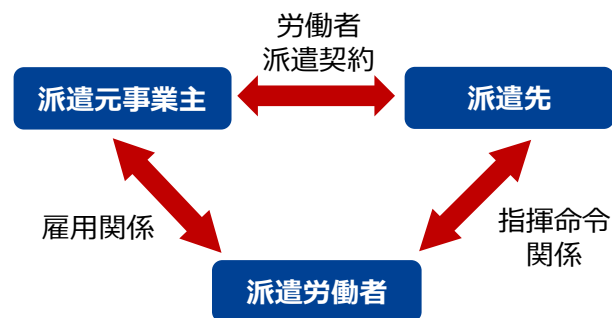
新規登録者数(※2022年3月現在)



就業スタッフ数



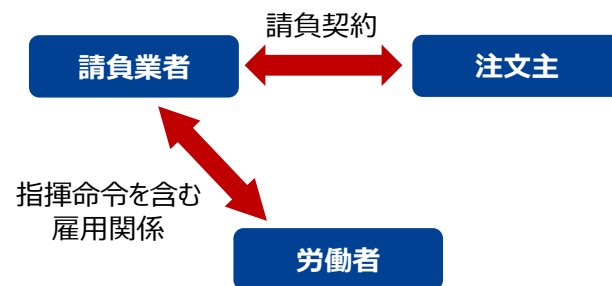
労働者派遣事業



労働者派遣事業とは

派遣元事業主が自己の雇用する労働者を、派遣先の指揮命令を受けて、この派遣先のために動労に重視されることを業として行うことをいいます。

請負



請負とは

労働の結果としての仕事の完成を目的とするもの（民法第632条）ですが、労働者派遣との違いは、請負には、注文主と労働者との間に指揮命令関係を生じないという点にあります。

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。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



【連絡先】キャリアリンク株式会社

経営企画部 経営企画課

【住所】東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル33階

【TEL】03-6311-7321

【FAX】03-6311-7324