



**We Believe
the joy of work**

すべての人に働くよろこびを

キャリアリンク株式会社（証券コード：6070 東証プライム）

会社説明資料

2022年12月10日

01 会社概要
Company profile

02 業績
Fiscal result

03 成長戦略
growth strategy

04 株主還元
Shareholder return

05 補足資料
Appendix

01 会社概要
Company profile

02 業績
Fiscal result

03 成長戦略
growth strategy

04 株主還元
Shareholder return

05 補足資料
Appendix

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

397百万円 (2022年3月31日現在)

売上高／営業利益
(2022年3月期)

連結 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)

会社概要



拠点



- **本社**
 - ・ 新宿本社
- **支店**
 - ・ 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
- **BPOセンター**
 - ・ 横浜関内BPOセンター
 - ・ 神戸BPOセンター
 - ・ 淀屋橋BPOセンター
- **分室**
 - ・ 幕張分室
 - ・ 京都分室
 - ・ 名古屋分室
 - ・ 青森分室 **NEW**
 - ・ 秋田分室 **NEW**
 - ・ 盛岡分室 **NEW**
 - ・ 山形分室 **NEW**
 - ・ 奈良分室 **NEW**



ISO9001:2015 認証取得
BPOの受託・請負業務に関する管理にて認証取得しています。



IS 558487/ISO27001:2013
横浜関内BPOセンター及び神戸BPOセンターにおけるコンタクトセンターサービスの提供にて認証取得しています。



10860154(09)



優良派遣事業者



沿革



企業理念



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



雇用の創出及び拡大を通じて
社会の発展に貢献

さまざまな求職者に対する
親身な就業支援

最適な業務処理システムの提案、
並びに、高付加価値の人材派遣
及び業務処理請負

顧客企業の業務効率化等を実現する
企画提案型の業務処理請負及び人材派遣

就業機会の提供

求職者のライフスタイルや
キャリアパスにマッチした
適職の提供

➤ For Society

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。

➤ For Client

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。

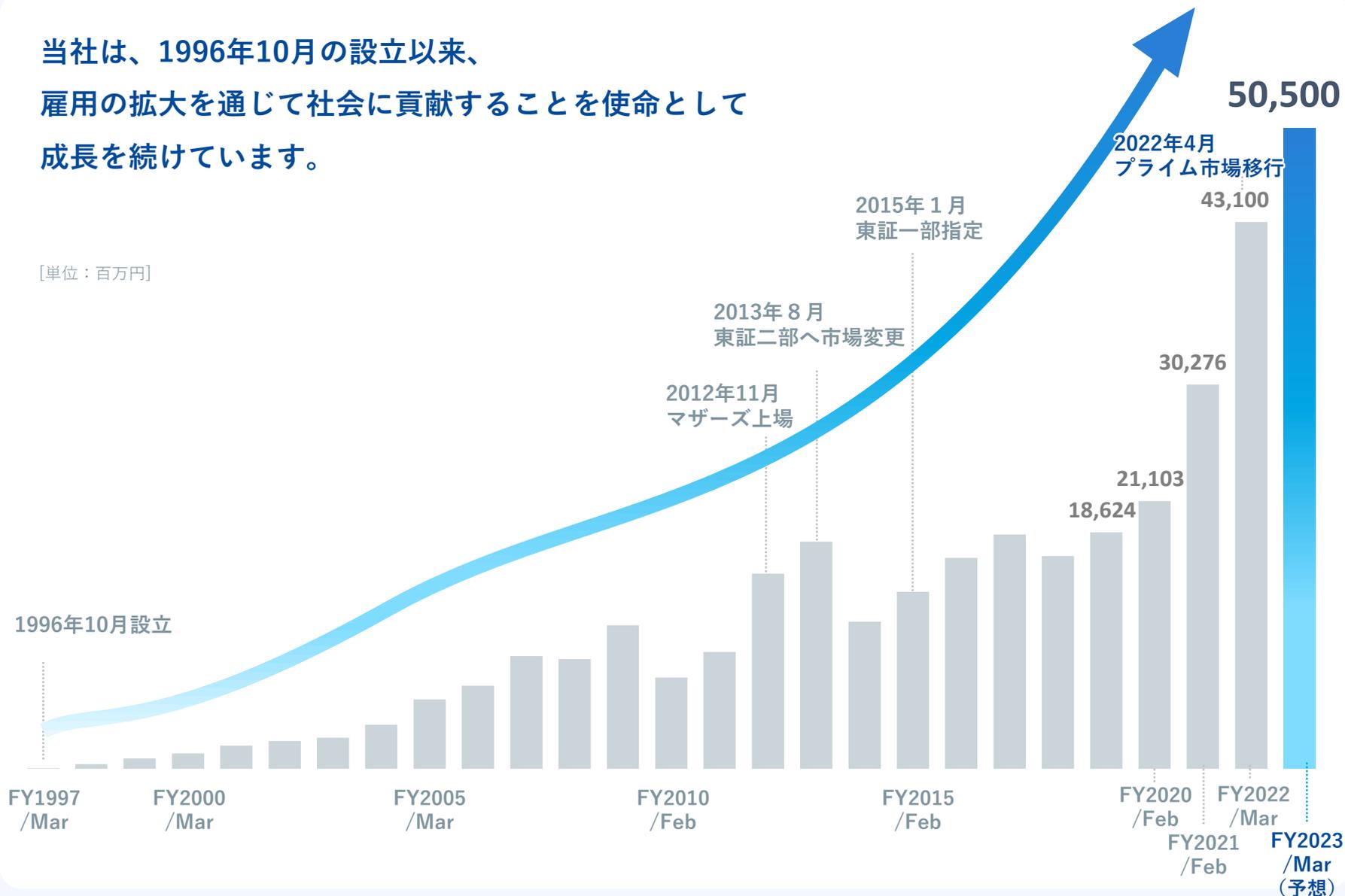
➤ For Job Seeker

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。

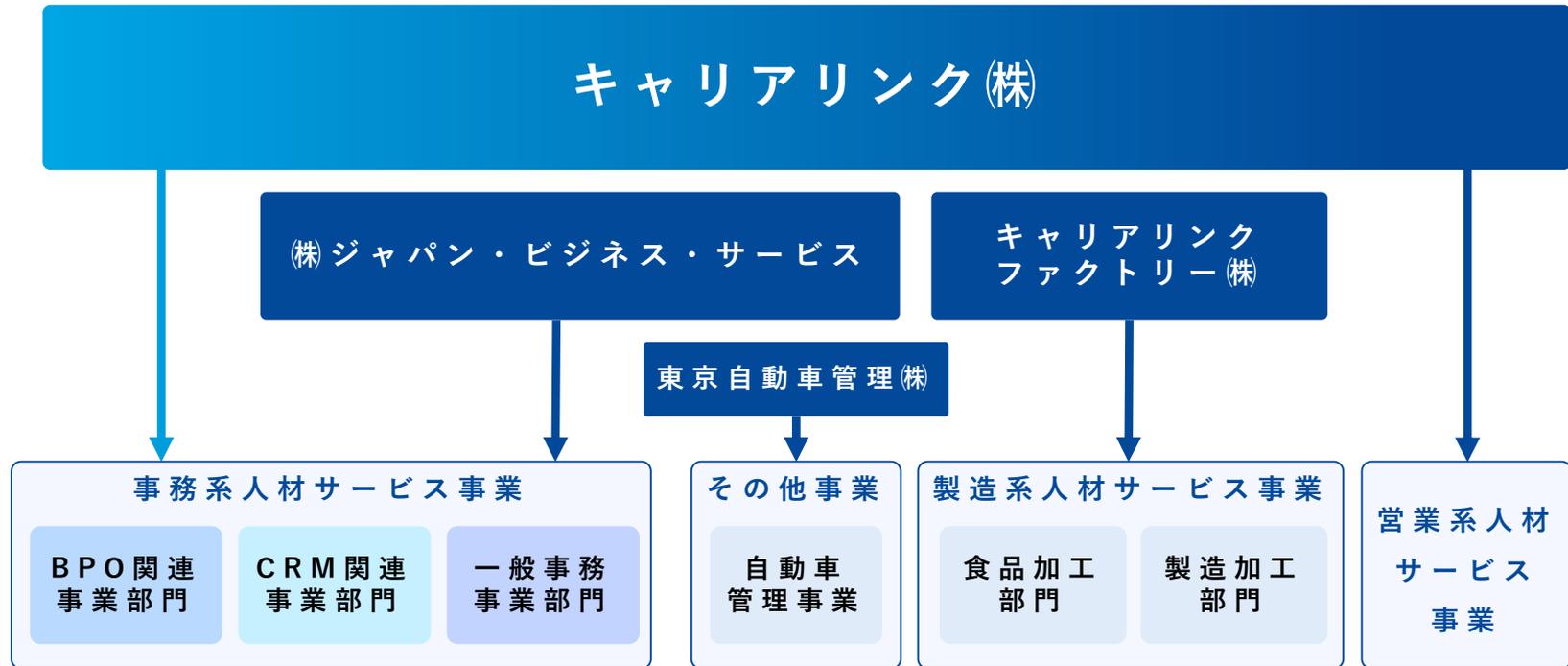
売上高推移

当社は、1996年10月の設立以来、
雇用の拡大を通じて社会に貢献することを使命として
成長を続けています。

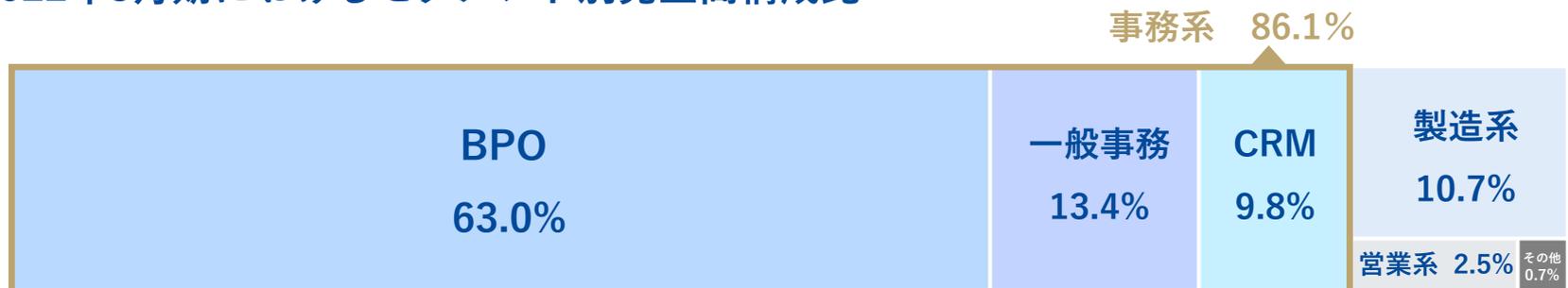
[単位：百万円]



グループ会社と事業内容



2022年3月期におけるセグメント別売上高構成比



事業内容詳細

事務系人材サービス事業



BPO関連事業

- 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
- BPO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

- 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

- 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

- 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

- 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

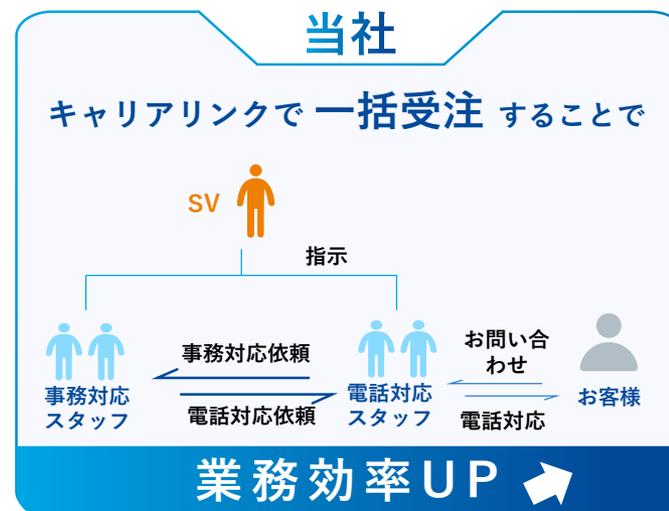
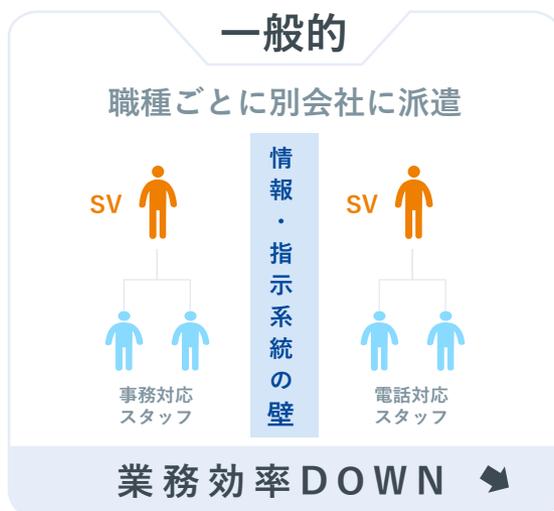


- 法人向けに自動車の運行管理からメンテナンス等の自動車管理に関する事業

キャリアリンクの特徴

チーム派遣による効率化

-  忙しい工程にフレキシブルに移動するスタッフ
-  常時各工程で就業するスタッフ

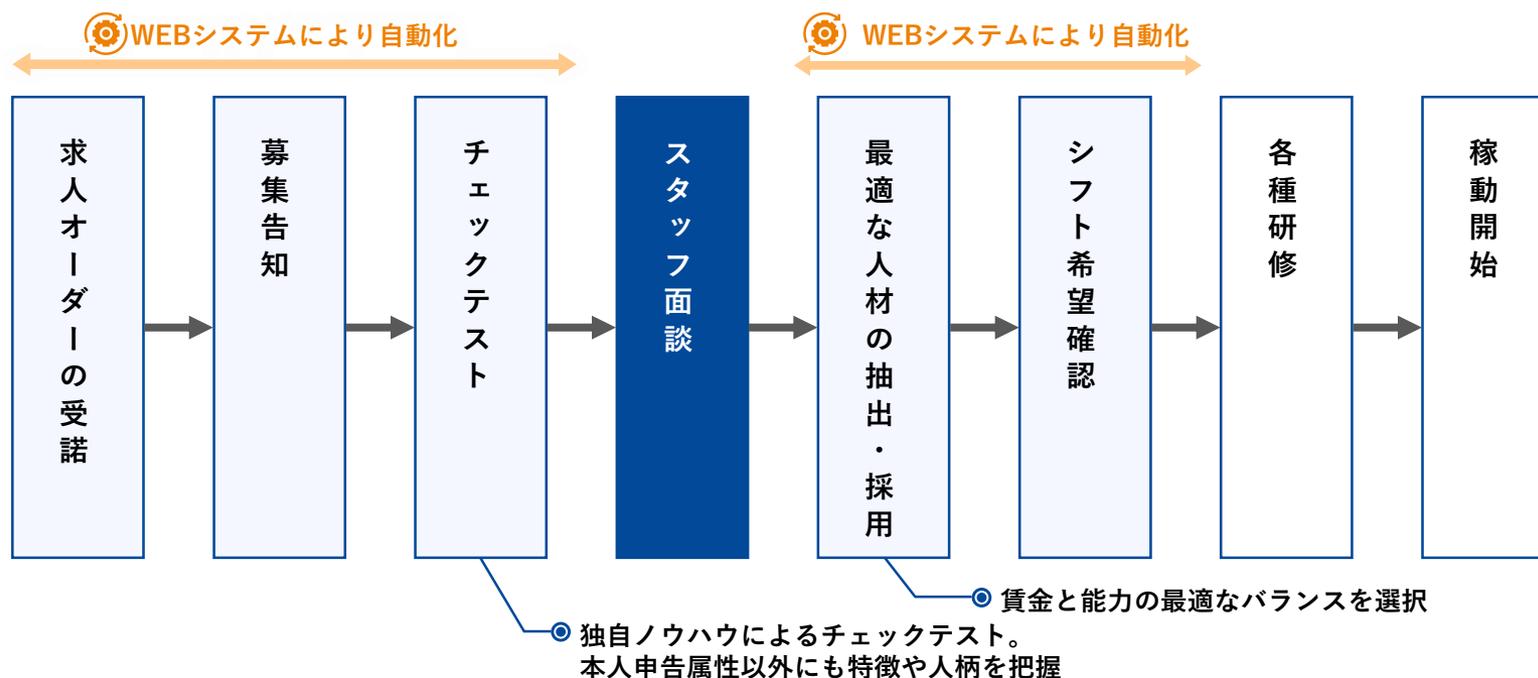


キャリアリンクの特徴

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です。
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します。

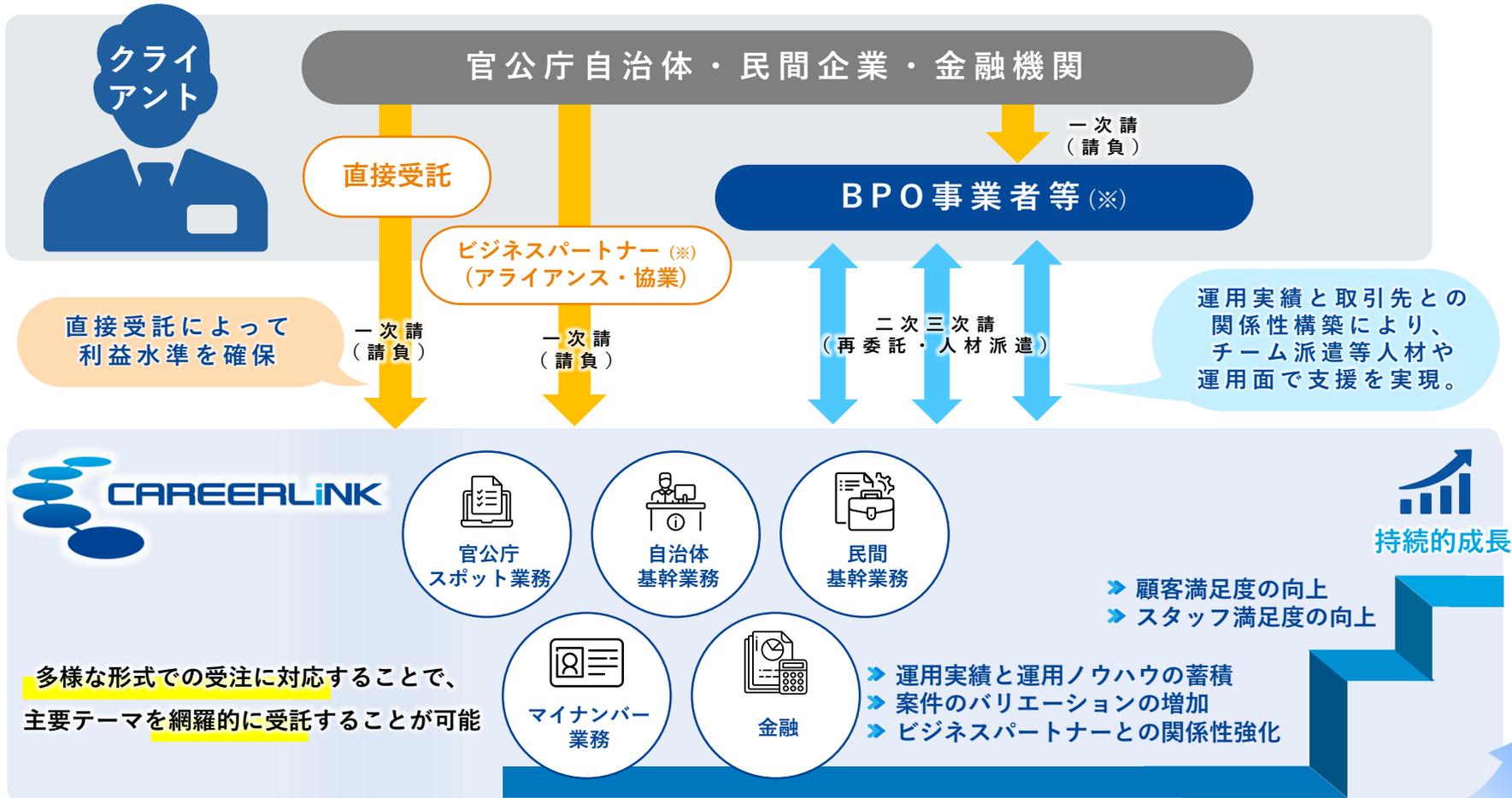
独自のマッチングシステム



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、大量処理対応力は当社の特徴です。

キャリアリンクの特徴

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
- ・ 会場イベント会社
- ・ 会場派遣会社 etc.

BPO関連の事例①

自治体向けマイナンバー交付に関する業務請負

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、
 定期的な繁忙や、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お問い合わせをいただき、同様の業務を受注)

BPO関連の事例②

大手BPO事業者向け 調査書類内容の照会業務の請負

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選出するなど、
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。

当社BPOの導入実績例①

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



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)

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

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



民間金融関連



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名規模)

申請書の開封/入力/照合確認業務 (300名規模)

申込書類に関する問合せコールセンター業務 (30名規模)

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



01 会社概要
Company profile

02 業績
Fiscal result

03 成長戦略
growth strategy

04 株主還元
Shareholder return

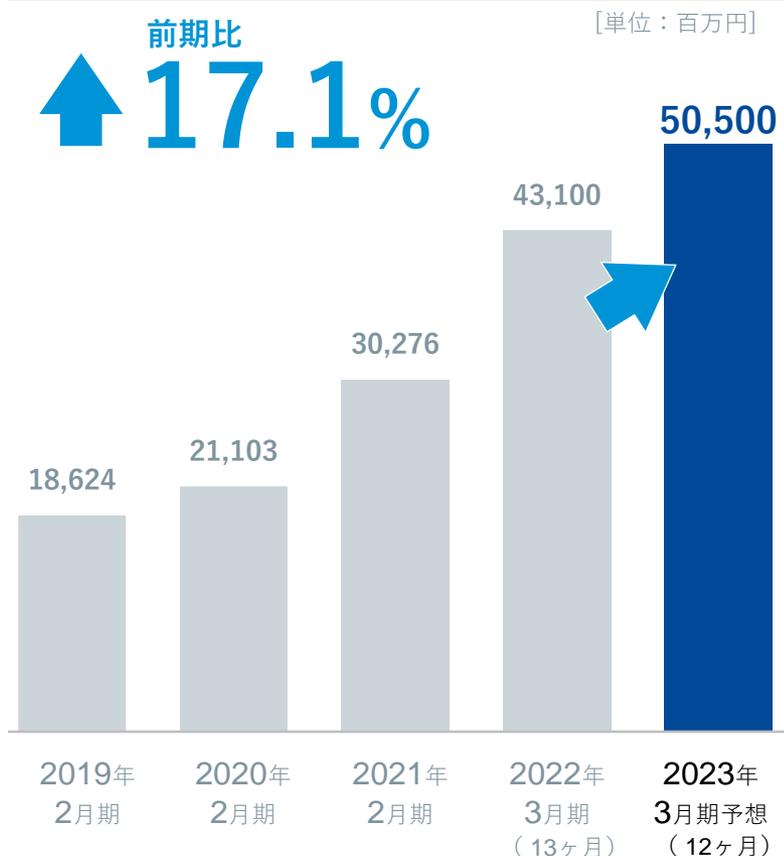
05 補足資料
Appendix

前期までの業績推移と2023年3月期業績予想

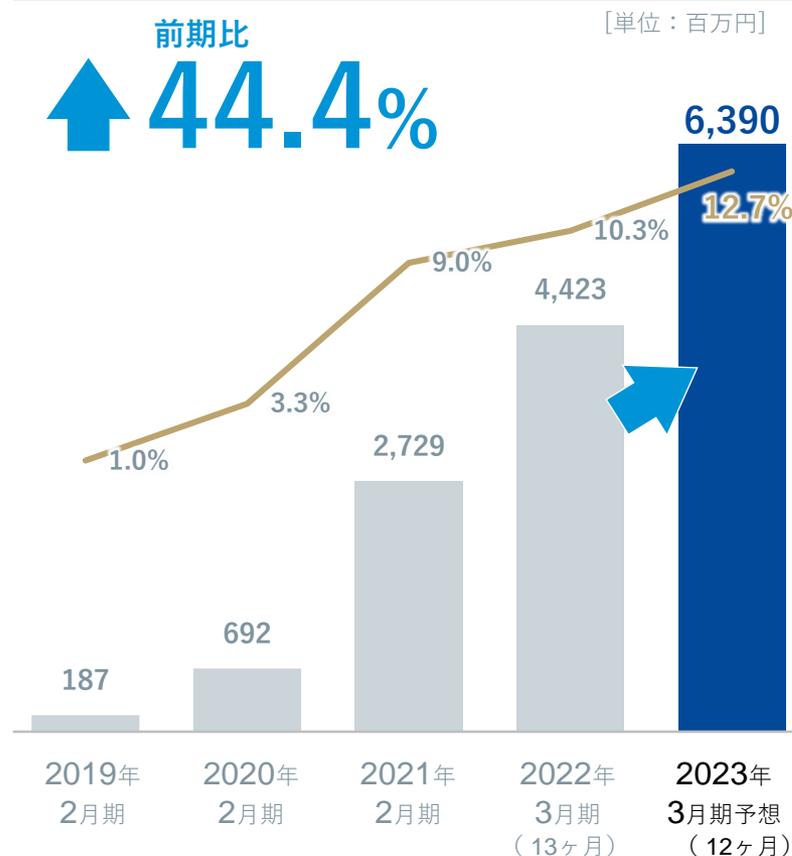


- ※ 2022年3月期は決算期変更につき、13ヵ月の変則決算。
- ※ 2023年3月期は12ヵ月決算に戻りますが、13ヵ月決算であった前期比で増収増益の予想。
- ※ 2022年11月に2023年3月期業績予想の修正を行いました。

売上高



営業利益／営業利益率



2023年3月期第2四半期 業績ハイライト



2023年3月期第2四半期は売上高220億円を突破※

- ◆ 地方自治体、大手BPO事業者等からのスポット案件（3ヵ月～6ヵ月程度の短期間契約の請負案件）を含むBPO請負案件の受注が引き続き順調に推移しました。また、製造系事業者からの受注も順調に推移しました。
- ◆ 利益面では、売上高の増加及びBPO請負案件の収益性が良好であったこと並びに登録者募集費・採用費等経費の効率化及び節減が寄与しました。
- ◆ なお、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1四半期期首から収益認識会計基準等を適用しております。

▶ 前期第2四半期(3-8月)実績との比較

[単位：百万円]

	2022年3月期 第2Q(3-8月) 実績	2023年3月期 第2Q(4-9月) 実績※
連結	売上高	22,025 (100%)
	営業利益	2,629 (11.9%)
	経常利益	2,650 (12.0%)
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,812 (8.2%)

※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、対前年同四半期増減率については記載していません。

2023年3月期第2四半期（累計）業績ハイライト



▶ 前年同期の会計期間を4月～9月に調整し、当第2四半期の売上高を前年同期と同じ検収基準に調整しての比較

検収基準での比較

[単位：百万円、%]

	会計期間調整後 前年同期 (4-9月)(a)	当第2Q(4-9月) 実績(b)	当第2Q(4-9月) 収益認識 影響額(c)	当第2Q(4-9月) 収益認識影響を 除く実績(d) (b-c=検収基準)	前年同期比 増加額 (d)-(a)	前年同期比 増加率 (d-a)/a
売上高	15,921 (100%)	22,025 (100%)	1,598	20,426 (100%)	+4,504	+28.3%
営業利益	1,179 (7.4%)	2,629 (11.9%)	542	2,086 (10.2%)	+ 906	+76.9%
経常利益	1,194 (7.5%)	2,650 (12.0%)	542	2,107 (10.3%)	+ 913	+76.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	786 (4.9%)	1,812 (8.2%)	376	1,436 (7.0%)	+ 650	+82.7%

※ 上表のとおり、収益認識会計基準の適用による当第2四半期（累計）の影響額は、売上高は1,598百万円、営業利益及び経常利益は542百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は376百万円ですが、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。

※ 2022年9月30日時点で、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。

2023年3月期第2四半期（累計）業績ハイライト



▶ 前年同期の会計期間を4月～9月に調整し、さらに、前年同期を収益認識会計基準に調整しての比較

収益認識基準での比較

[単位：百万円、%]

	会計期間調整後 前年同期 (4-9月)(a)	前年同期(4-9 月) 収益認識 影響額(b)	前年同期(4-9月) 収益認識を含む 実績(c=a+b)	当第2Q(4-9月) 実績(d)	前年同期比 増加額 (d)-(c)	前年同期比 増加率 (d-c)/c
売上高	15,921 (100%)	1,728	17,650	22,025 (100%)	+4,374	+24.8%
営業利益	1,179 (7.4%)	578	1,757	2,629 (11.9%)	+ 871	+49.6%
経常利益	1,194 (7.5%)	578	1,773	2,650 (12.0%)	+ 877	+49.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	786 (4.9%)	401	1,187	1,812 (8.2%)	+ 625	+52.6%

※ 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。

2023年3月期第2四半期（累計）業績ハイライト



▶ 前年同期の会計期間を4月～9月に調整し、収益認識会計基準と検収基準比較の前年同期比「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	4,374	4,504	▲130	▲2.9%
営業利益	871	906	▲35	▲4.0%
経常利益	877	913	▲35	▲3.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	625	650	▲24	▲3.8%

※ 上表のとおり、検収基準での比較（P19表）、または、収益認識会計基準での比較（P20表）どちらでも、それぞれの前年同期比増加額（売上高及び営業利益他利益数値）に大差はなく、2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用したことによる前年同期比増加額は、従来の検収基準での増加額に比べ、売上高が▲130百万円（▲2.9%）、営業利益他利益額が▲24百万円～▲35百万円（▲3.8%～▲4.0%）であり、軽微であります。

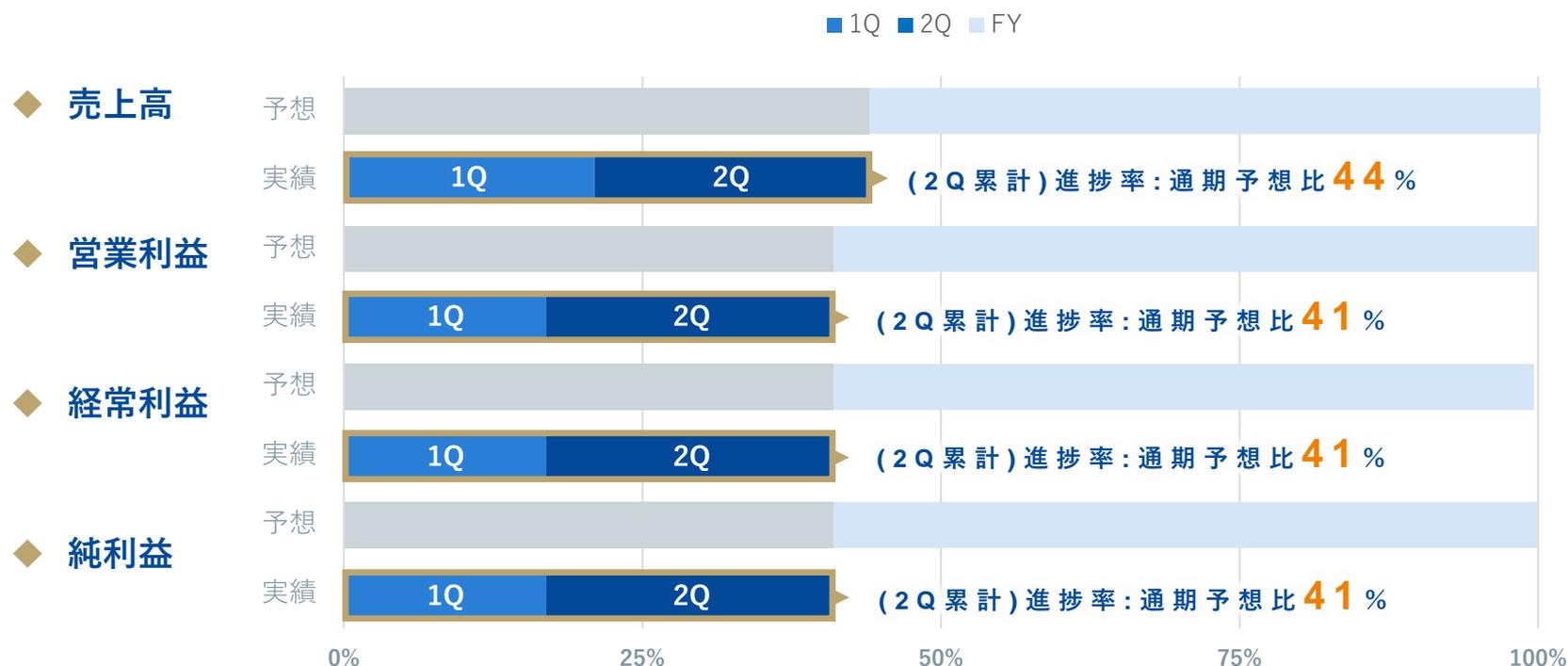
※ 本表の数値につきましては、監査法人のレビュー対象外であります。

第2Q時点における通期業績予想に対する進捗率

2023年3月期第2Q時点での通期業績予想に対する **進捗は順調**

上方修正後の通期営業利益予想(2022年11月9日公表)に対する2Q累計進捗率は41%です。

通期業績予想に対する進捗状況



事務系人材サービス事業 K P I (2022年3月末)



中核人材の採用が寄与して、BPO受注案件数が順調に拡大。
 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。

中核人材の在籍数推移

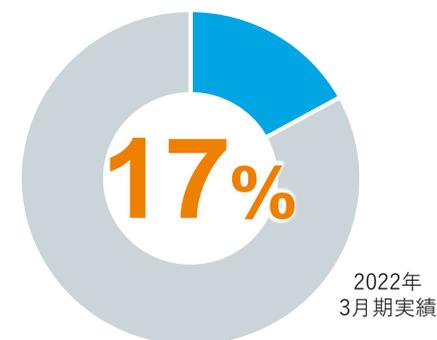
※中核人材は年間平均在籍数

[単位：人数]



スポット売上比率

※取引先別にテーマ性より当社推定

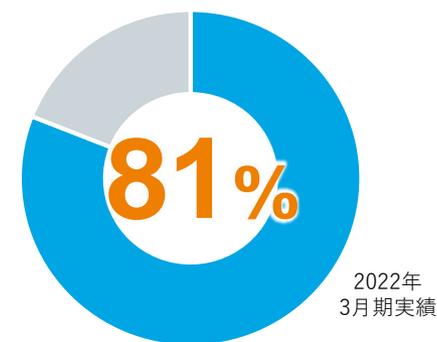


BPO案件数の推移

[単位：件数]



取引先自治体の リピート率



01 会社概要
Company profile

02 業績
Fiscal result

03 成長戦略
growth strategy

04 株主還元
Shareholder return

05 補足資料
Appendix

営業戦略（2023年3月期）



事務系 人材サービス事業



新規BPO案件の
受注活動を
積極的に展開



IT要素を
取り入れた
BPO運用の展開



事業規模拡大・
案件多様化に
適合する体制の強化

事務系

人材サービス事業

CAREERLINK

製造系

人材サービス事業

営業系

人材サービス事業

営業系 人材サービス事業

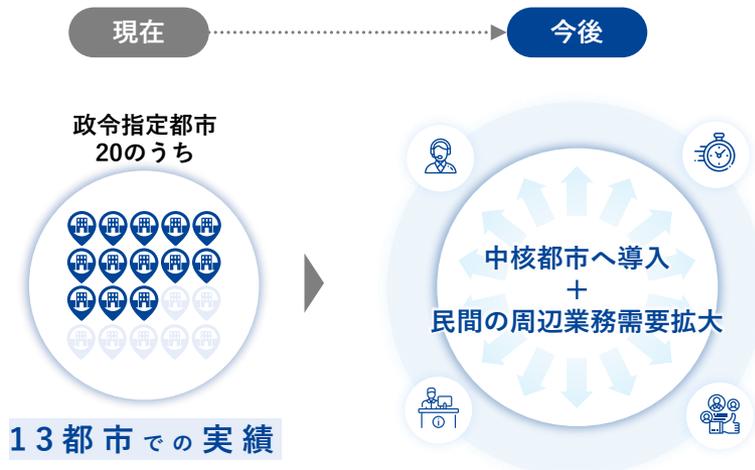
- 新規商材の受注活動の展開
- 営業力の強化

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

ガバメントテック推進を背景に、公共分野のDXに伴う需要を獲得していく

- ◆ BPO請負案件の入札では、設計能力及び運用実績が評価される傾向があります。当社はマイナンバーカードの発行に関する業務を当初より手掛け、政令指定都市20のうち13の都市で実績があります。
- ◆ 今後は中核都市（10万人以上の320都市）への広がりや、周辺業務で民間の需要が取り込める見込みです。



企業価値について

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 (実績)
キャリアリンク (2022年3月期)	45.4%	3.6倍	7.9倍	8.3倍
時価総額300-500億円平均	11.4	2.0	20.6	9.9
プライム市場平均	11.3	1.8	20.4	9.7
サービス業平均	17.1	3.6	29.6	11.8
当社過去10年平均	26.2	2.9	15.9	7.3

※ 特に表示のあるものを除き2022年11月18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11月18日時点の予想値
 ※ 当社のEBITDA(倍率)は2022年3月期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



01 会社概要
Company profile

02 業績
Fiscal result

03 成長戦略
growth strategy

04 株主還元
Shareholder return

05 補足資料
Appendix

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。

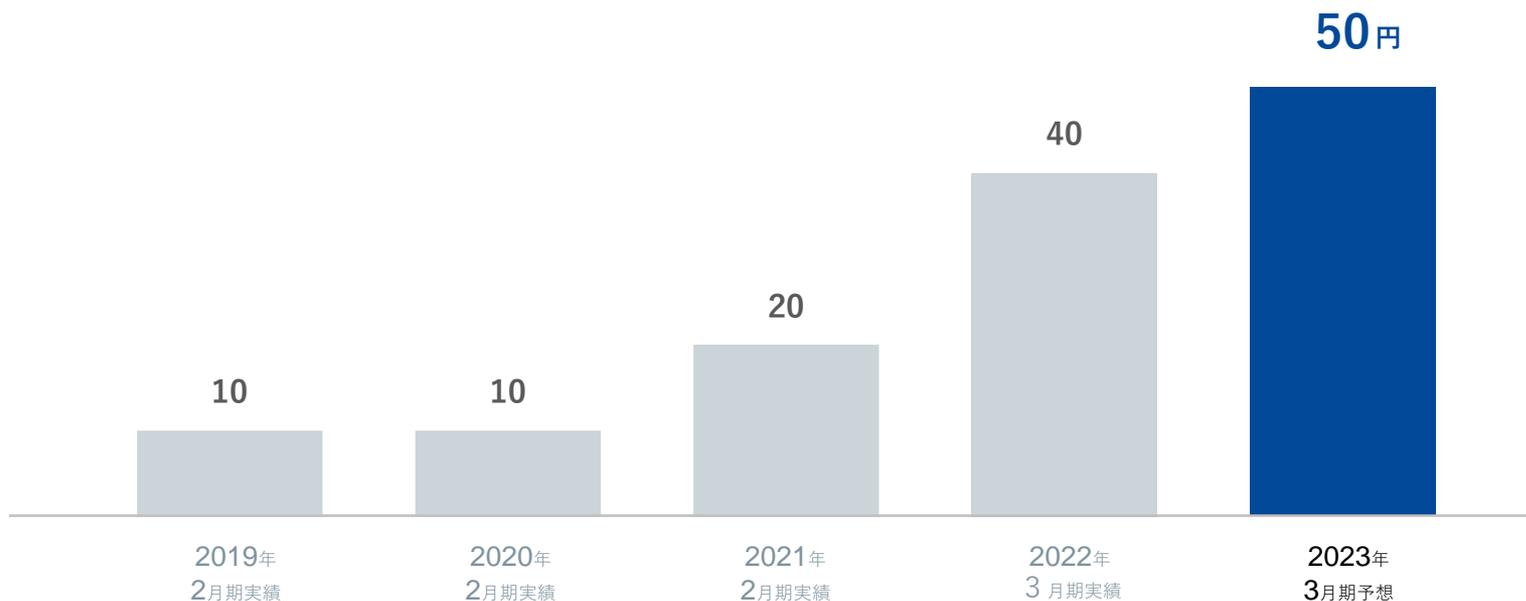
株主還元（配当）

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。

1株当たり配当

[単位：円]



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。

01 会社概要
Company profile

02 業績
Fiscal result

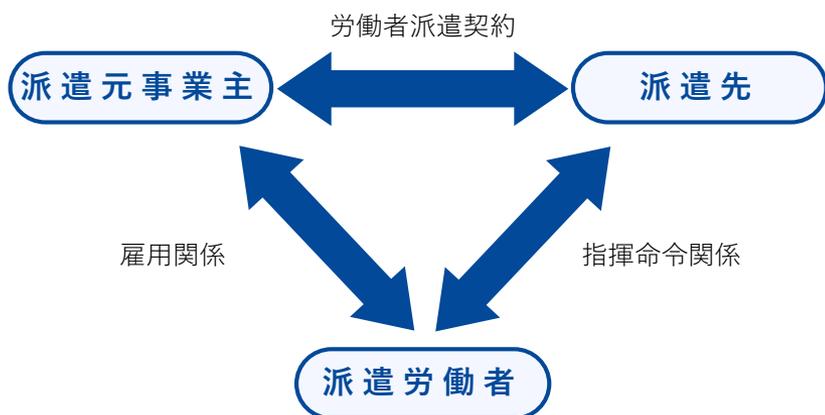
03 成長戦略
growth strategy

04 株主還元
Shareholder return

05 補足資料
Appendix

労働者派遣事業・請負とは

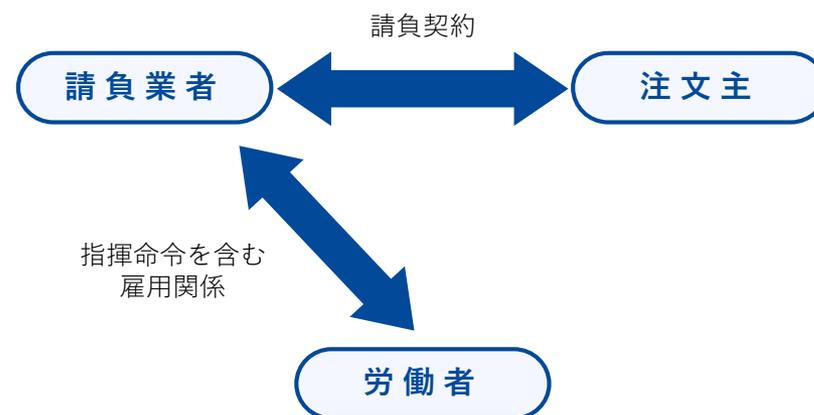
労働者派遣事業



➤ 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労働に従事させることを業として行うことをいいます。

請負

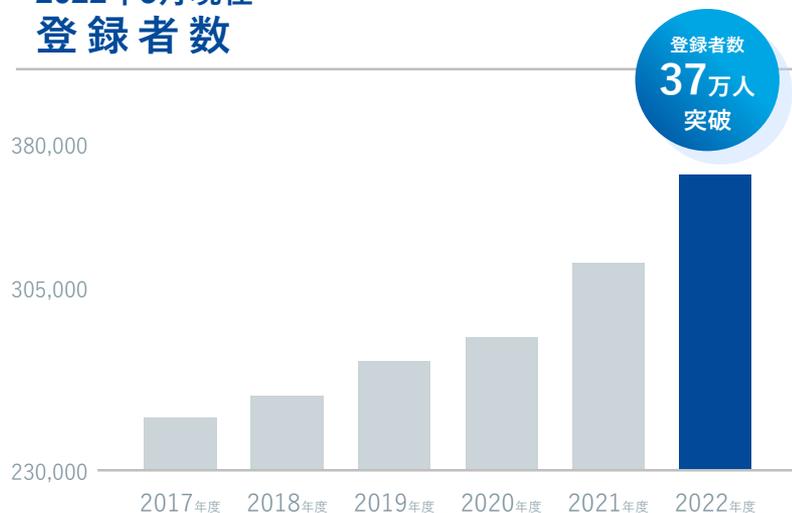


➤ 請負とは

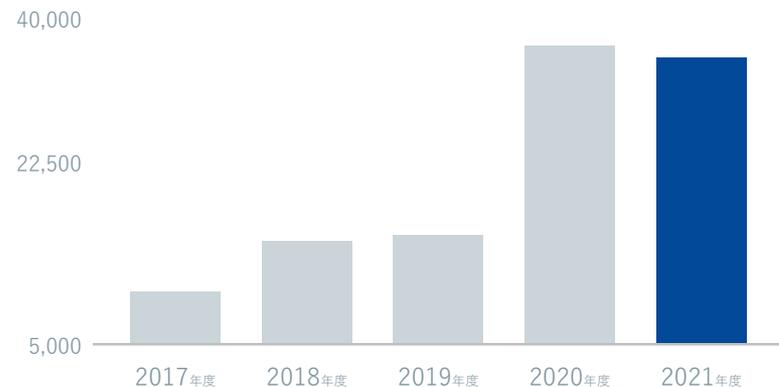
労働の結果としての仕事の完成を目的とするもの（民法第632条）ですが、労働者派遣との違いは、請負には、注文主と労働者との間に指揮命令関係を生じないという点にあります。

キャリアリンク登録・就業スタッフ属性

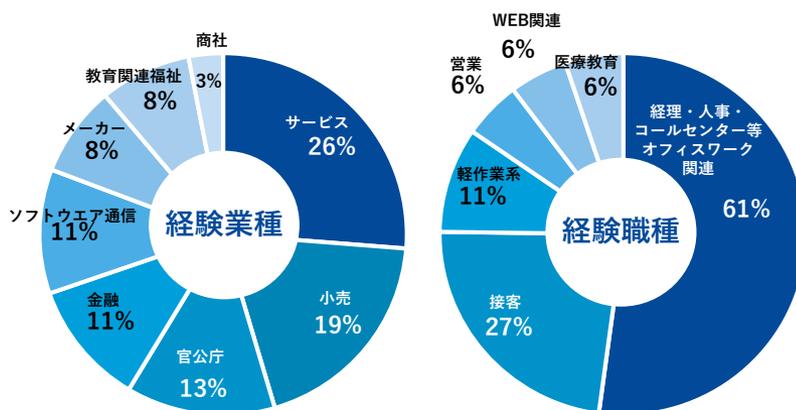
2022年3月現在 登録者数



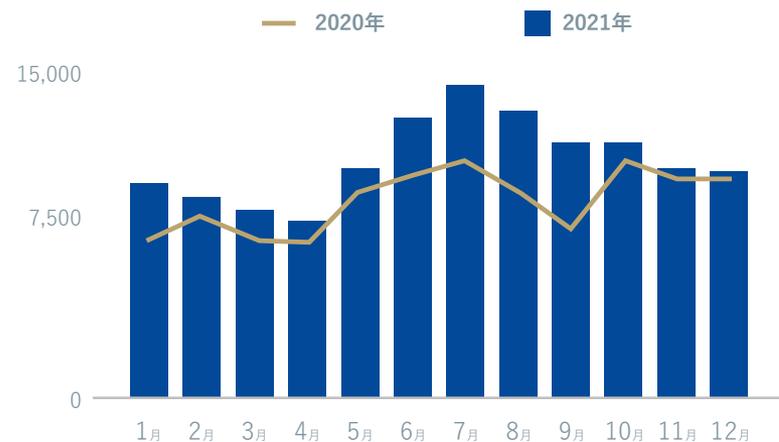
2022年3月現在 新規登録者数



経験業種・職種



就業スタッフ数



TOPICS ①

2021年度に 横浜関内、神戸、淀屋橋にBPOセンターを新設

より最適な企画提案ができるよう、2021年に横浜関内と神戸、淀屋橋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もちろんの事、感染症予防の対策も講じております。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ことで、より品質の高い成果を実現することが出来ております。

1,100席



横浜関内BPOセンター

50席



神戸BPOセンター

110席



淀屋橋BPOセンター

➤ 事例

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しました。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ないました。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して、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%稼働を実現しました。

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

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、時間帯

通話録音機能



全通話録音し、標準90日間
保管。保管期間は別途定義

2022年6月に 名古屋分室をオープン



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。

TOPICS③

青森・秋田・盛岡・山形・奈良 分室をオープン



キャリアリンク青森分室

東北圏の営業活動の活性化に伴い、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。

厚生労働省より女性活躍推進企業の認定マーク である「えるぼし」を取得



女性活躍推進認定マーク「えるぼし」

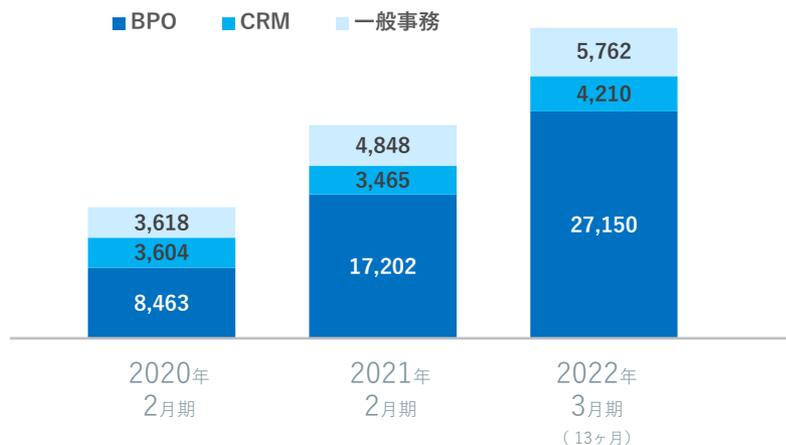
「えるぼし」とは、女性活躍推進法に基づき、一定基準を満たし、女性の活躍促進に関する状況などが優良な企業を認定する制度です。

今回、採用・継続就業・労働時間等の働き方・管理職比率・多様なキャリアコースの5つの項目全ての基準を満たし、「認定段階3」を取得いたしました。

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

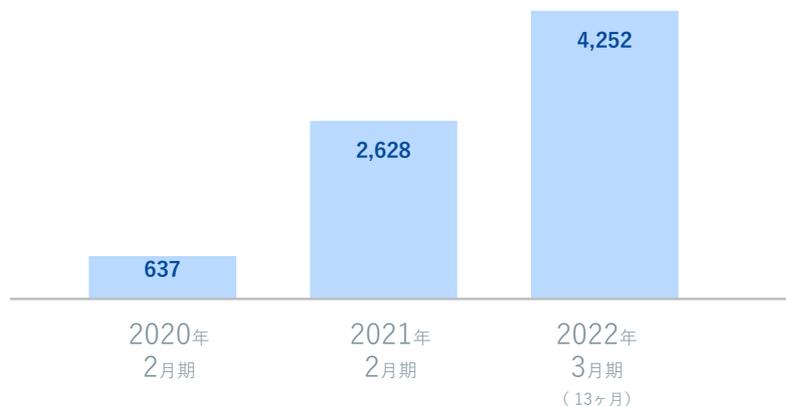


製造系・営業系・その他 売上高

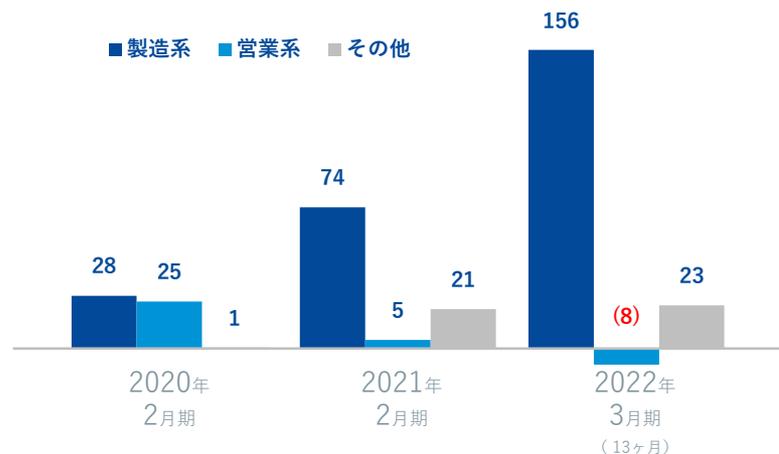
[単位：百万円]



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～3年間における投資計画

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

01 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

02 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利便性の追求、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

03 事業規模拡大に向けたインフラ投資

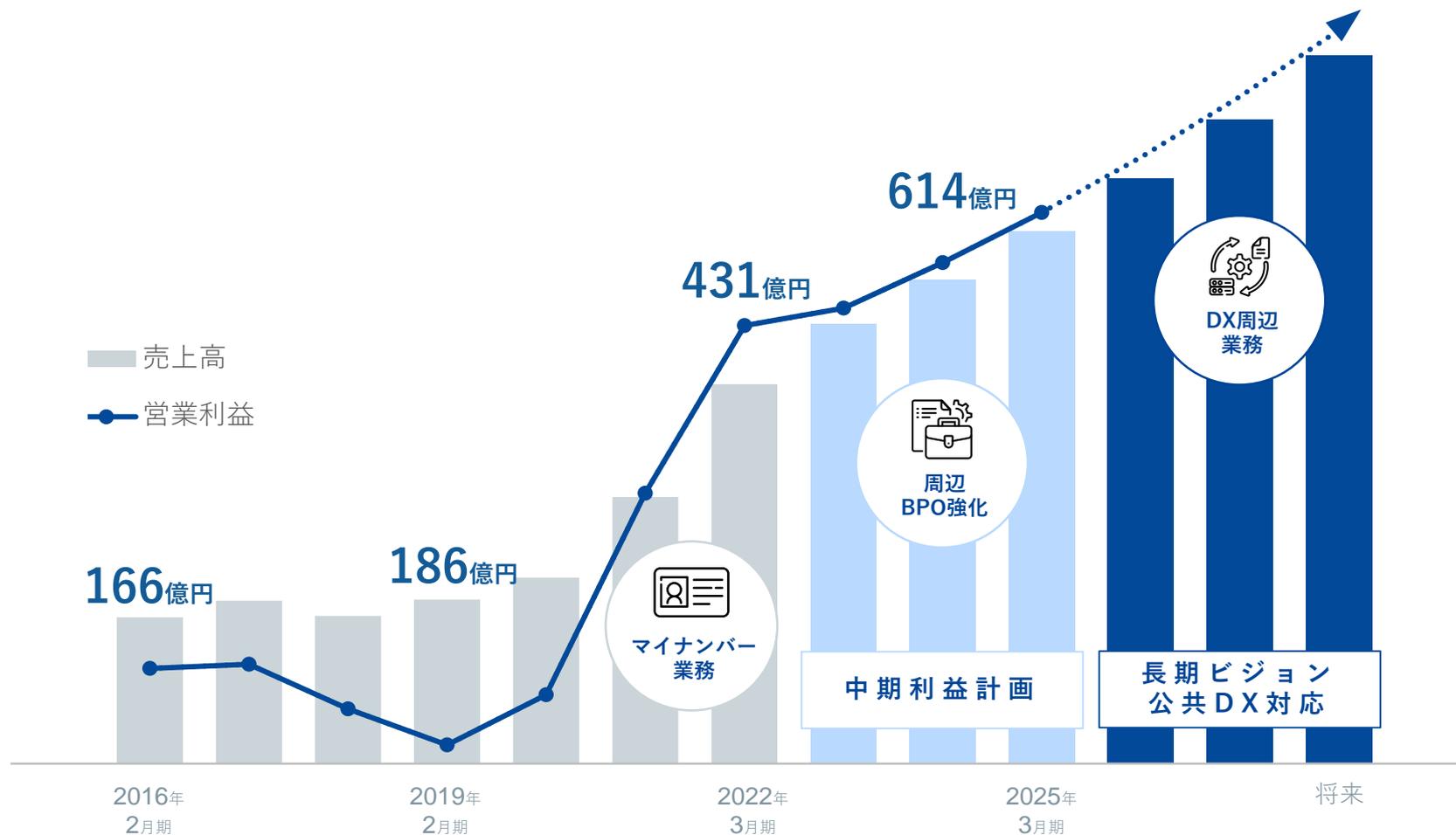
- ◆ 需要に応じたBPOセンターの構築に対応
- ◆ 製造系人材サービス事業での新規エリアへの拠点展開
- ◆ 従業員、顧客、スタッフの安全性確保と新しい働き方に対応するインフラ整備を図る



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



< 市場環境 > BPO市場環境

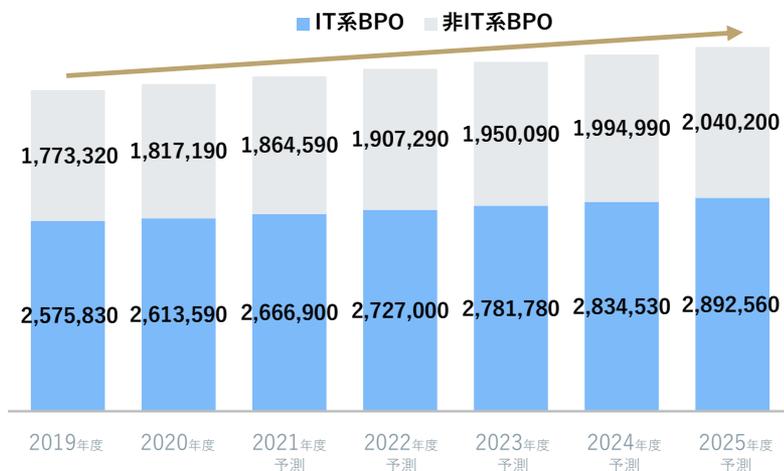
BPO及び自治体向けソリューション市場規模は

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

[単位：百万円]



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

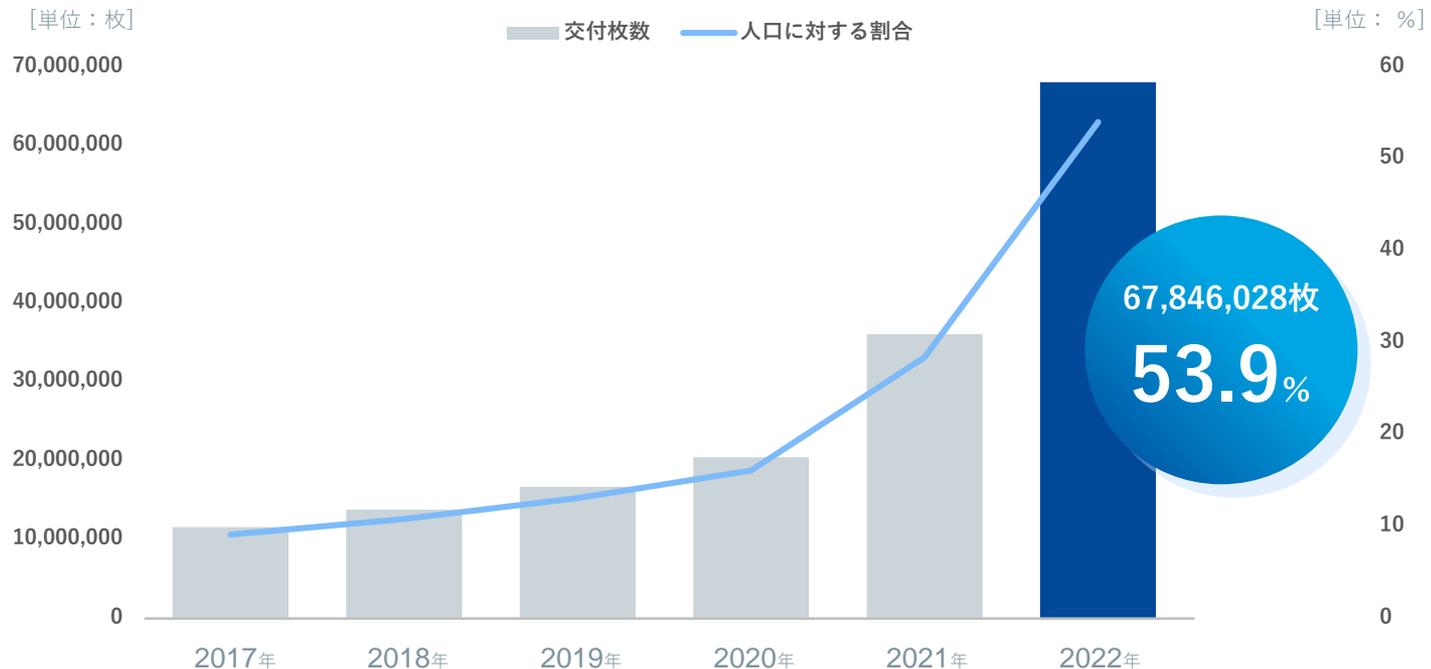
※市場規模には、ハードウェアの購入費、レンタル・リース料、保守・サービスサポート料、回線使用料、ベンダー（サービス提供事業者）などからの要員派遣費などを含む。
 地方自治体側の費目でみると、機器購入費、情報システムの委託費、各種研修費用、アウトソーシング（BPOサービス）費などを含むが、自治体職員の人件費、
 政府が自治体に交付する補助金、政府によるガバメントクラウドなどの調達費は含まない。

< 市場環境 > マイナンバー普及動向

マイナンバー関連業務の本格化はこれから

- ◆ 2022年11月末時点で、人口に対する取得率は約53.9%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



出典：総務省「マイナンバーカード交付状況について」2019～2022年は11月末時点、2018年3月1日時点、2017年5月15日時点

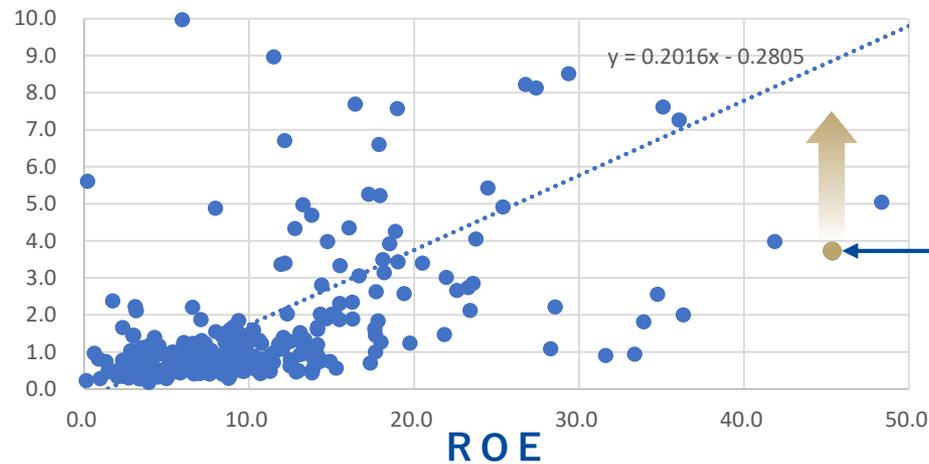
企業価値について

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ROE45.4%を当てはめると、2022年3月期末現在のPBR3.6倍は切り上がる余地がある。

時価総額300-500億円の
上場企業のROE/PBR

PBR



当社

➤ PBRと株価の相関関係

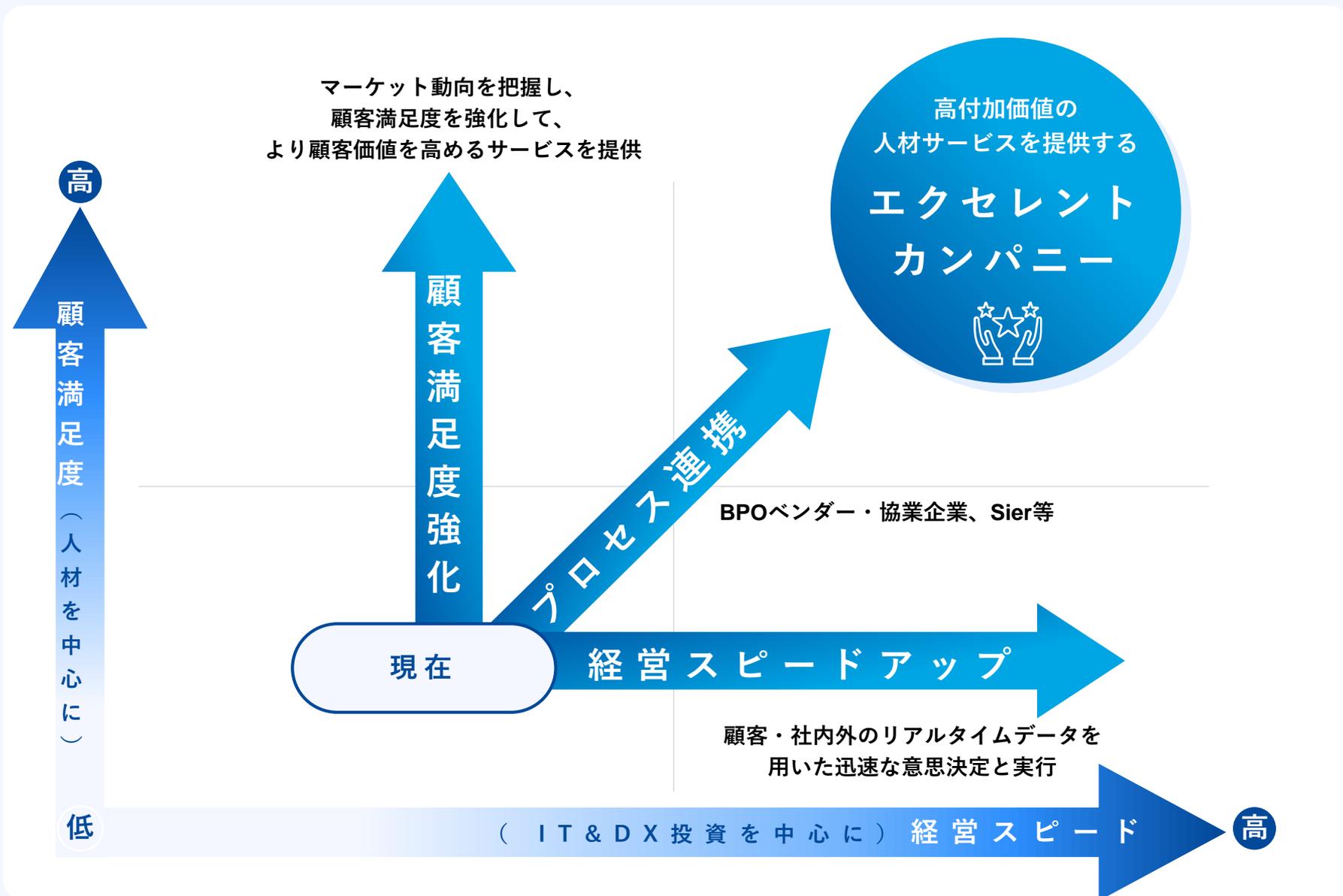
$$\boxed{\text{PBR} \uparrow} \times \boxed{\text{一株当たり純資産}} = \boxed{\text{株価} \uparrow}$$

- ※ 2022年11月18日時点、赤字銘柄を除外した時価総額300-500億円の277銘柄をBloombergより集計
- ※ ROE(自己資本利益率)は純利益(2022年3月期の実績値)÷株主資本(直近期末)
- ※ PBR(株価純資産倍率)は株価÷一株当たり純資産(直近期末)

事業ポートフォリオ構造



人財投資・IT&DX投資により当社が目指す方向性



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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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。

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。

サステナビリティ基本方針

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。

01



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。

02



「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。

03



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。

04



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。

05



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。

女性の活躍推進・両立支援について

当社グループでは、一人ひとりの女性が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%)

各月平均残業時間

31.4h

(えるぼし基準：45時間以内)

上記青字数値は当社における直近の実績値。下段かっこ内の数値（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。



お問合せ先

キャリアリンク株式会社
経営企画部

東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル33階

T E L : 03-6311-7321

F A X : 03-6311-7324



本資料に関する注意事項

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。