



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

# 会社説明資料

## キャリアリンク株式会社

(証券コード：6070 東証プライム)

2023年9月10日

個人投資家向け会社説明会

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

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

# 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<br>(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  | 405百万円                       |
| 従業員数 | 連結 978名 単体 787名              |

・2023年6月30日現在  
・臨時雇用者(パートタイマー)は含まず



## 沿革



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

### 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



### 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

### 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。

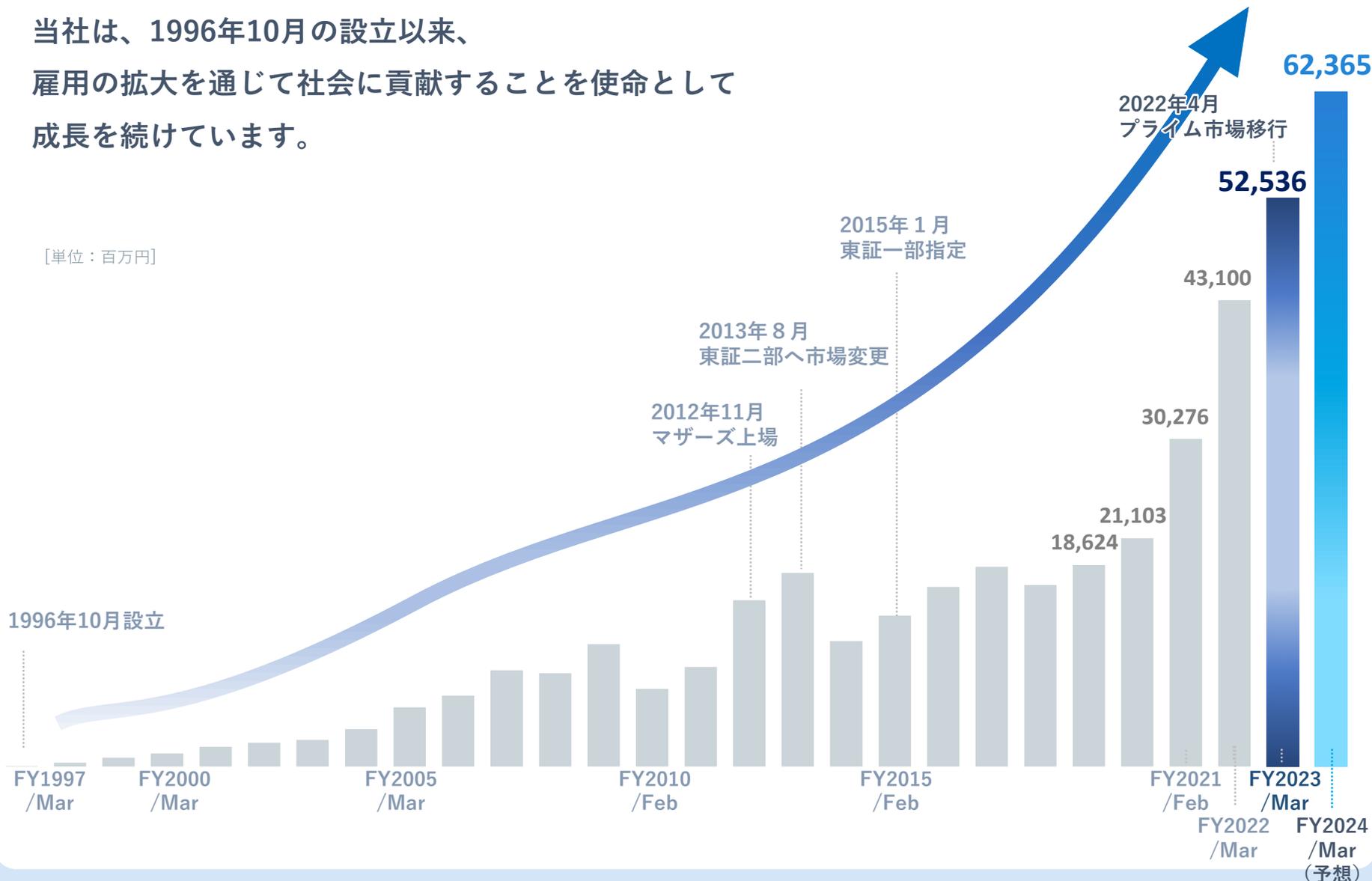
#### ➤ For Job Seeker

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]



# 人材業界における当社ポジション

## 人材業界ランキング

|              |     |
|--------------|-----|
| 売上高          | 20位 |
| 経常利益率        | 8位  |
| 3年間の売上高伸長率   | 1位  |
| 3年間の経常利益伸長率  | 1位  |
| 3年間の経常利益率伸長率 | 1位  |

(日経サイト「人材紹介・人材派遣業界」における企業一覧の売上高上位40社より算出)  
(2023年7月調べ)

当社において算出した3年間における売上高・経常利益・経常利益率の伸び率は、対象企業内においてトップとなりました。



配当利回り（会社予想） **4.75%** **3位**  
(MINKABUサイトより当社調査※) (2023/8/14時点)

ROE（自己資本利益率） **52.6%** **4位**  
(MINKABUサイトより当社調査※) (2023/8/14時点)

MINKABUサイト内株式ランキングより、全市場/サービス業のうち人材紹介・人材派遣・採用支援等人材を主に取り扱う企業でフィルタリングして算出。

記載根拠となる予想は、現時点で入手された情報に基づき合理的と判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。従いまして、記述と異なる結果となる可能性もあります。

— 参考 — (会社四季報WEBサイトより。2023/8/14時点。)

予想PER  
(株価収益率) **6.61倍**

実績PBR  
(株価純資産倍率) **2.23倍**

# 拠点一覧

日本全国に拠点を展開して  
取引先の拡大を推進しています。

本社・支店等拠点 **20** 拠点  
BPOセンター **7** 拠点  
(2023年8月末現在)

## 関西エリア

- 大阪支店
- 滋賀分室
- 京都分室
- 堺東分室
- 奈良分室
- ◆ 神戸BPOセンター
- ◆ 大阪淀屋橋BPOセンター

## 九州・沖縄エリア

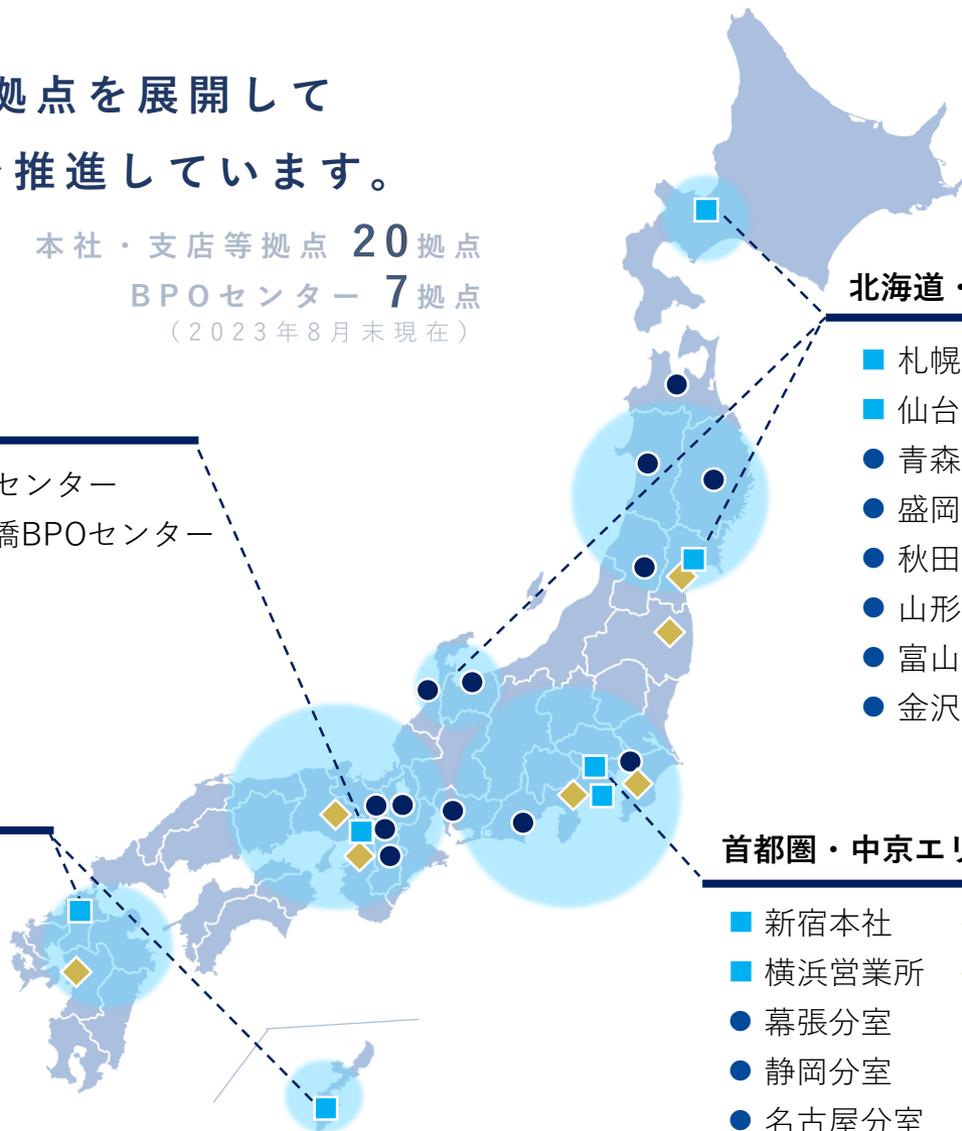
- 福岡支店
- 沖縄支店
- ◆ 熊本BPOセンター

## 北海道・東北・北陸エリア

- 札幌支店
- 仙台支店
- 青森分室
- 盛岡分室
- 秋田分室
- 山形分室
- 富山分室
- 金沢分室
- ◆ 仙台BPOセンター
- ◆ 福島BPOセンター

## 首都圏・中京エリア

- 新宿本社
- 横浜営業所
- 幕張分室
- 静岡分室
- 名古屋分室
- ◆ 横浜関内BPOセンター
- ◆ 千葉BPOセンター



# グループ会社と各社事業内容

## キャリアリンク(株)

<BPO>を主軸とする事務系人材サービス会社

2017年3月にキャリアリンクファクトリー(株)を設立し、2018年3月に(株)だいこう証券ビジネスの子会社であった(株)ジャパン・ビジネス・サービス(以下JBSという)を完全子会社しました。JBS子会社の東京自動車管理(株)を含めた連結子会社3社の計4社でグループを構成し、総合的でかつ専門的な人材サービス事業を営んでおります。

## (株)ジャパン・ビジネス・サービス

金融業界向け派遣が強み

## キャリアリンクファクトリー(株)

留学生等の外国籍の方が多数活躍

## 東京自動車管理(株)

### 事務系人材サービス事業

BPO  
関連事業

CRM  
関連事業

一般事務  
事業

### その他

自動車  
管理事業

### 製造系人材サービス事業

食品加工

製造加工

# 事業内容詳細

## 事務系人材サービス事業



### BPO関連事業 (※1)

- 地方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 (※1) 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 (※2) 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

## 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

※1：BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）とは、地方自治体及び企業等の業務プロセスの一部について、業務処理の企画・設計から実施までを含めて外部委託することをいい、BPO事業者とは、地方自治体及び企業等に対して業務効率化等の企画提案を行ったうえで、BPO業務を受託する者をいいます。

※2：SV（スーパーバイザー）とは、派遣先による指揮命令のもと、就業スタッフの研修、指導、作業の取り纏め、作成資料のチェック等を行う者をいいます。

# キャリアリンクの特徴①

## チーム派遣による効率化

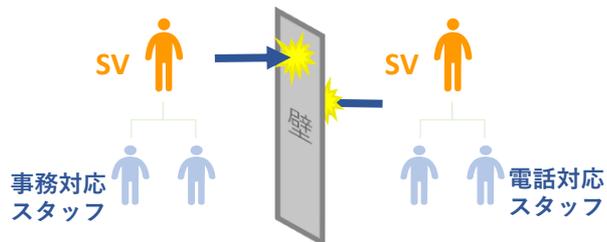
閑散/繁忙にフレキシブルに移動可能なスタッフを配備

-  閑散/繁忙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



### 一般的な個別派遣

職種ごとに別会社に派遣すると

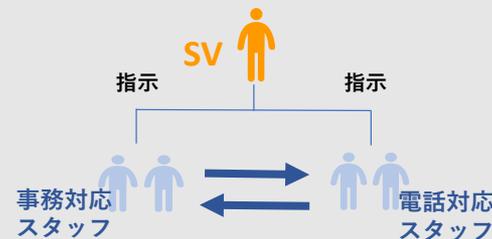


情報・指示系統の壁が生じてしまい...

**業務効率DOWN**

### 当社のチーム派遣

キャリアリンクで一括受注することで



指示系統が統一されることにより...

**業務効率UP**

# BPO関連の事例①

## 地方自治体向け給付金支給案件のチーム派遣

申請書事務処理対応、問い合わせコールセンター、支所含む窓口も一括受注することにより、繁忙や突発的な事務処理の増加、問い合わせの増加による滞留・クレームに対し、スタッフスキルのマルチ化によって相互の業務を補完。



繁忙スケジュールにあわせた要員采配と、滞留状況に合わせた柔軟な配置転換により、各案件を別個に派遣を発注していたケースと比較して、**処理時間（コスト）の削減を実現しました。**

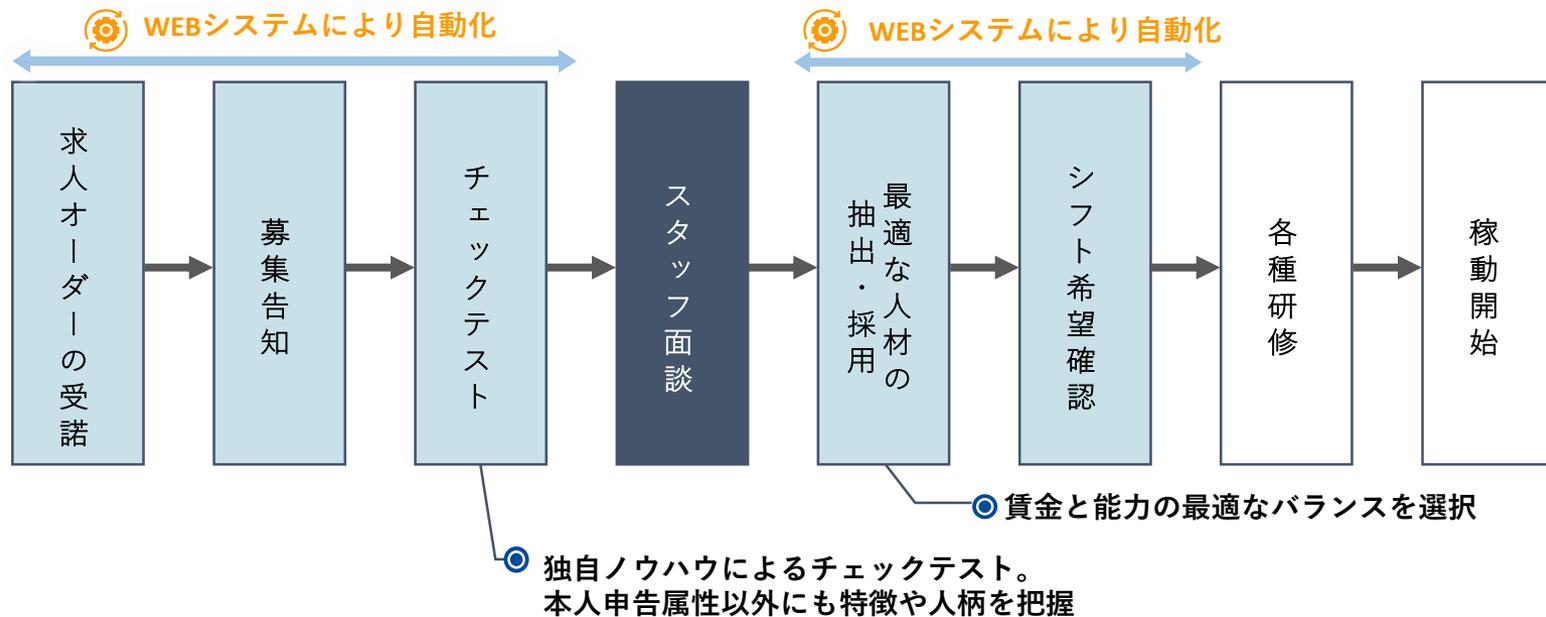
（全国各地の他の地方自治体からも多数のお問い合わせをいただき、同様の業務を受注）

## キャリアリンクの特徴②

### 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

生産性と機能性を追求した独自のマッチングシステムを活用したスキームを構築しており、大量処理対応にチューニングした進化を遂げています。  
これにより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。

#### 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。

## 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

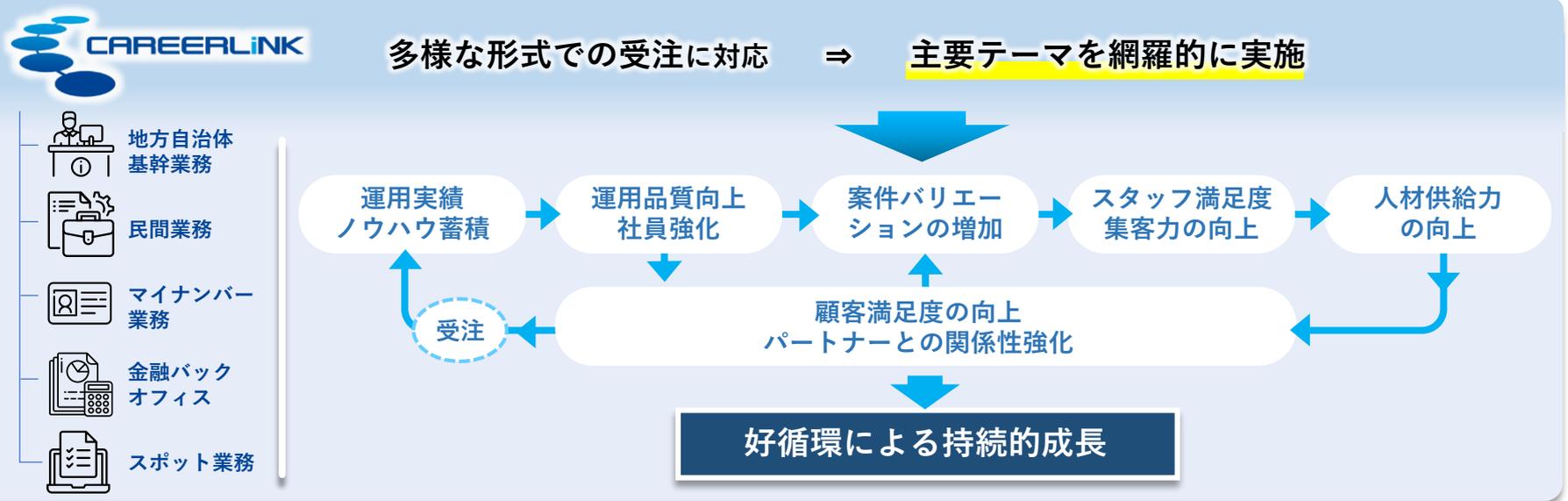
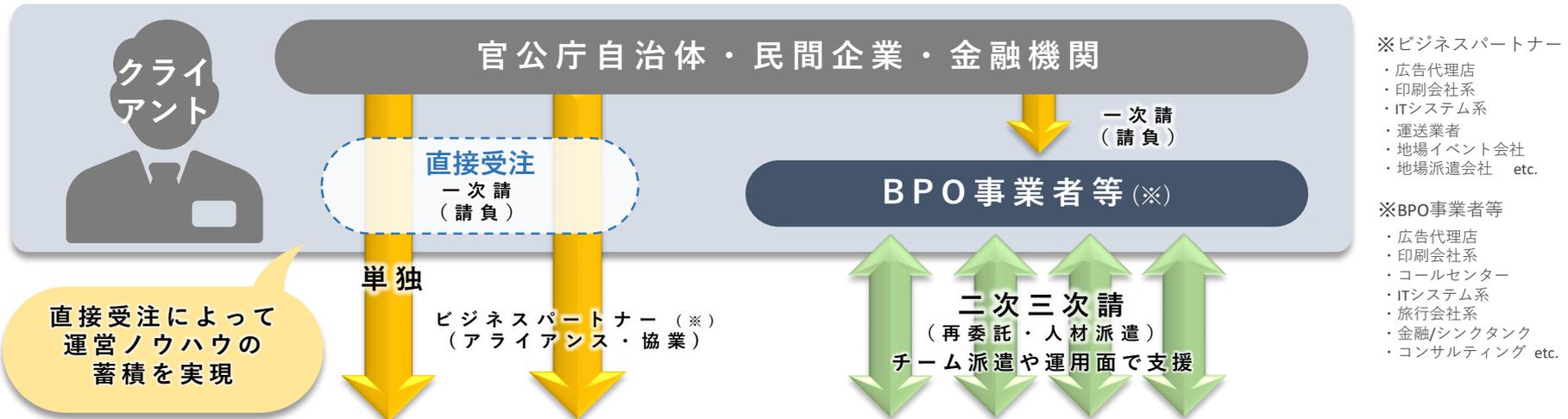
顧客のニーズに合った人材を独自のマッチングシステムで即座に選出するなど、段階的に垂直立ち上げを実施して、当社の短期間・対応処理へのノウハウがフルに活かされました。



集客の難しいエリアで段階的な垂直立ち上げにコミットし、  
 求められる席数に対して適正人員を納期限内に配置。  
 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③

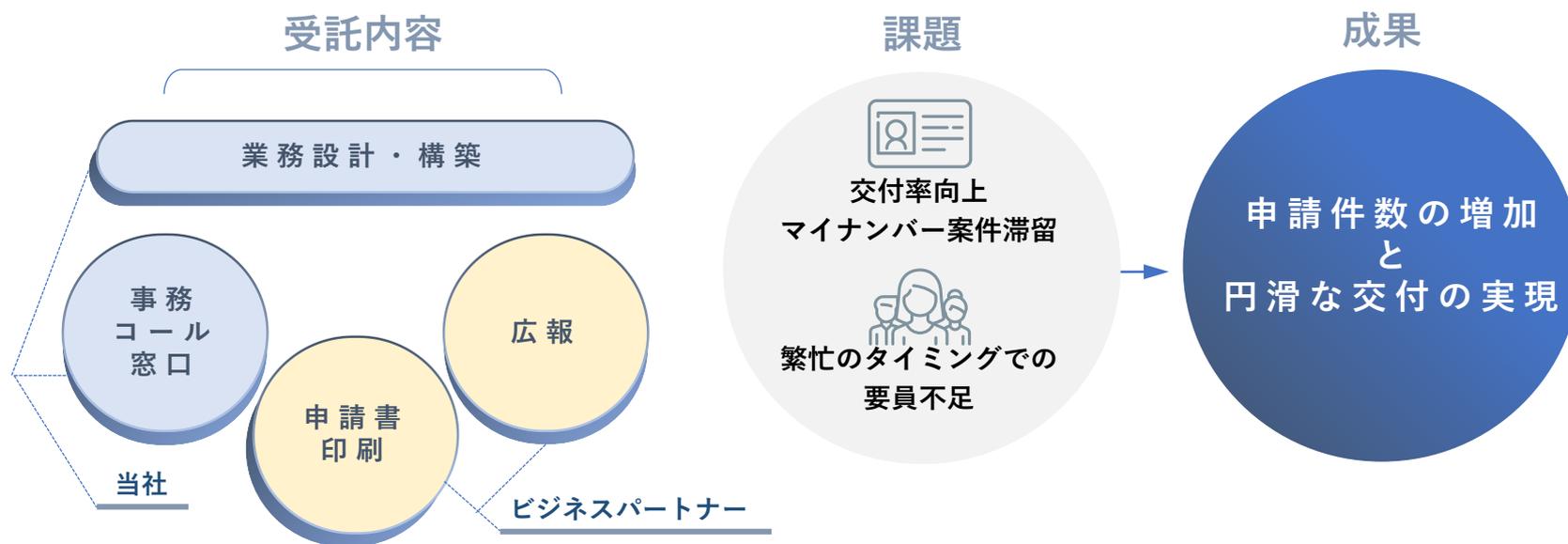
## プラットフォームとしての強みを深化



## BPO関連の事例③

### マイナンバーカード普及に関する業務請負

ビジネスパートナーとのJV（ジョイントベンチャー）で受託することにより、当社単独では困難な規模/内容の案件も、各社の得意分野を掛け合わせることで、マイナンバーカードの交付率向上に貢献しました。



交付率向上のための広報活動による申請件数の増加に対しても、**繁忙のタイミング・ボリュームの的確な予測（経験値）**により、膨大な申請に対する交付を実現しました。

（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）

# 当社BPOの導入実績例



## 地方自治体における実績

- **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)
- **臨時福祉給付金 / 子育て給付金 / プレミアム付商品券**
  - ・ 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營業務
  - ・ 高齢者生活支援業務(推奨事業メニュー)
- **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(複数施設)派遣業務/福利厚生関連業務**
  - ・ 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
  - ・ 福利厚生関連業務コールセンター・各種申請書の確認業務
- **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



## 企業における実績

- **業務委託**
  - ・ 各種申請書の確認業務
  - ・ 電力系インバウンドコールセンター
  - ・ 請求書電子化サービスのデータ入力業務
  - ・ 金融機関のマイナンバーコールセンター業務
  - ・ 加盟店開拓営業支援
  - ・ 美容系アップセル提案営業
  - ・ 駐車場売上代金のデータ入力・売上計上業務
  - ・ 観光関連業務
  - ・ 福利厚生関連業務
- **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)
  - ・ リコールに関するインバウンドセンター業務(200名規模)
  - ・ 住宅補助金の申請受付、問い合わせ対応業務(300名規模)
  - ・ カタログギフトの問い合わせ対応業務(220名規模)
  - ・ 補助金申請に関する申請書の審査業務(130名規模)
  - ・ 旅行割引クーポン券の問い合わせ対応業務(120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

# 2023年3月期業績（前期）

## 2023年3月期は売上高500億円を突破

- 2023年3月期の売上高は、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。
- 利益面においては、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。

（単位：百万円）

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

※ 2022年3月期より決算期を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いません。

# 事務系人材サービス事業 K P I （2023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。  
運営実績が評価され、地方自治体・BPO事業者からの継続取引は高いリピート率で推移。

## 中核人材の在籍数推移

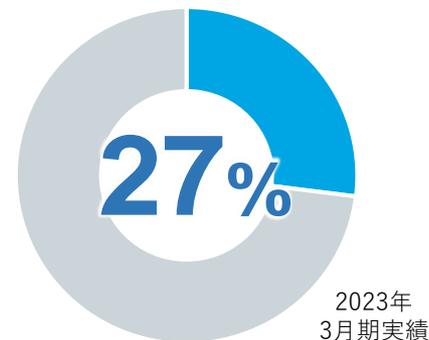
※中核人材は年間平均在籍数

[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

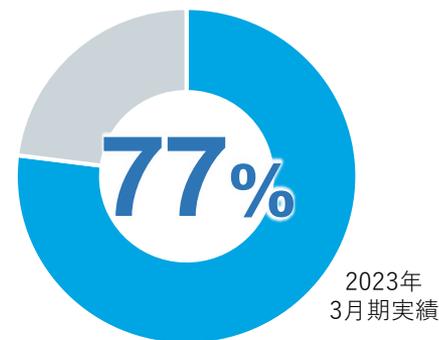


## BPO案件数の推移

[単位：件数]



## 取引先自治体の リピート率



# 足元進捗（2024年3月期1Q時点）

## 2024年3月期第1四半期は売上高110億円を突破

- ◆ マイナンバー関連・給付金支給関連を中心に、BPO請負案件の受注が堅調に推移。
- ◆ 利益面では、営業開発を展開しているBPO請負案件などで、競争力強化を図るための人員増強や、業務処理システムの開発等を実施したことから前年同期比で減少。

[単位：百万円]

|     | 2023年3月期<br>第1Q(4-6月)          | 2024年3月期<br>第1Q(4-6月) | 前年同期比            |        |                      |
|-----|--------------------------------|-----------------------|------------------|--------|----------------------|
| 連結  | 売上高<br>(100%)                  | 10,601<br>(100%)      | 11,410<br>(100%) | 107.6% |                      |
|     | 営業利益<br>(10.1%)                | 1,070<br>(10.1%)      | 826<br>(7.2%)    | 77.2%  |                      |
|     | 経常利益<br>(10.1%)                | 1,071<br>(10.1%)      | 831<br>(7.3%)    | 77.7%  |                      |
|     | 親会社株主に帰属<br>する四半期純利益<br>(6.9%) | 732<br>(6.9%)         | 529<br>(4.6%)    | 72.3%  |                      |
| KPI | 中核人材在籍数<br>※中核人材は期中平均在籍数       | 260                   | 359              | 138.1% | 通期計画に対する進捗<br>102.6% |
|     | BPO案件数                         | 76                    | 93               | 122.4% | 通期計画に対する進捗<br>54.7%  |

01 会社概要  
Company profile

02 業績  
Fiscal result

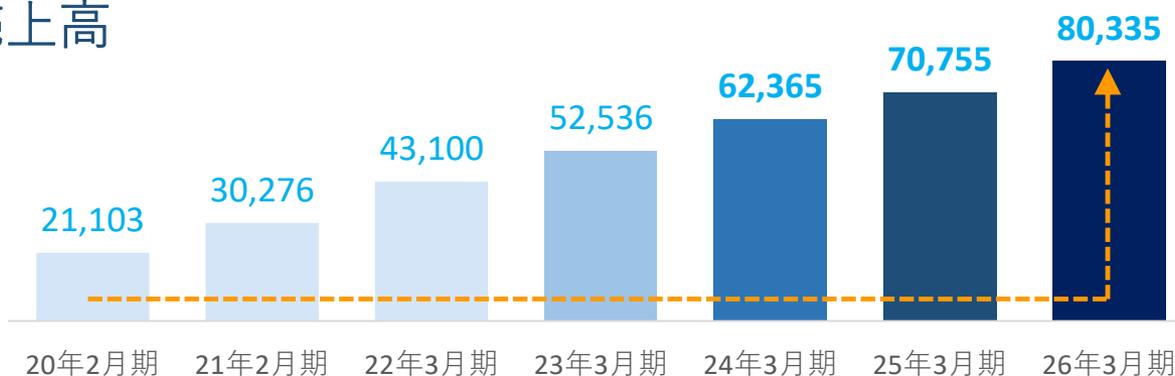
03 成長戦略  
growth strategy

04 株主還元  
Shareholder return

# 中期利益計画

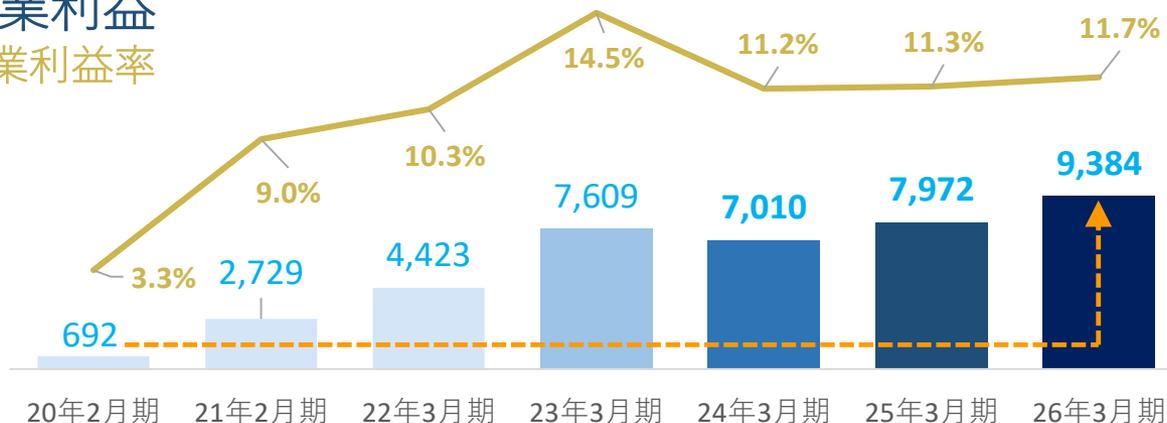
- » 地方自治体の新規取引先拡大および既存取引先地方自治体のシェア拡大、並びにBPO事業者等からの受注量拡大を一層推進して、中期計画での売上高800億円規模を目指します。
- » 競争力強化を図るための人員増強や、業務処理システムの開発等を積極的に実施して、中期での成長を持続していく計画としています。

## 売上高



7year  
CAGR  
25.0%

## 営業利益 営業利益率



7year  
CAGR  
54.4%

# 成長戦略

## 地方自治体BPOの深化と案件多様化を推進して売上高800億円規模を目指す

### 01 複数案件稼働の推進

- ◆ 業務領域の拡大、案件バリエーションの強化を図る。
- ◆ 一地方自治体において複数種類の案件の獲得を推進します。

### 02 周辺地方自治体への面展開

- ◆ 取引が開始された地方自治体をハブとして、人口30万人未満都市等の周辺自治体との取引を開拓します。
- ◆ 周辺エリアでの取引開始を加速させます。

### 03 事業規模拡大に向けたインフラ投資

- ◆ 営業拠点・BPOセンターの機動的な増設で需要に対応します。
- ◆ 戦力となる中核人材の採用・育成と、適材適所での投入。



## 2024年3月期重点取り組みテーマ

### マイナンバー 関連業務

(運転免許証、健康保険証  
一体化等の活用業務、更  
新業務を含む)



### 窓口業務 総務関連業務



2023年度から施行された  
出産/子育て応援  
事業の関連業務  
(給食費無償化等)



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



### 福利厚生関連 相談センター業務



## 新規取引先となる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\*

(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

※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

2024年3月期  
1Q時点進捗

120

政令指定都市  
20のうち



16都市での実績



中核都市  
+  
周辺業務  
需要拡大



- 本社（営業本部・管理本部）
- 支店（札幌・仙台・大阪・福岡・沖縄）  
営業所（横浜）

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  
福島BPOセンター

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

横浜関内BPOセンター

熊本BPOセンター NEW

全国主要地方自治体に拡大

# 官公庁入札案件の主な例

## 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。



- ▶ 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
- ▶ UI/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 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

# 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。

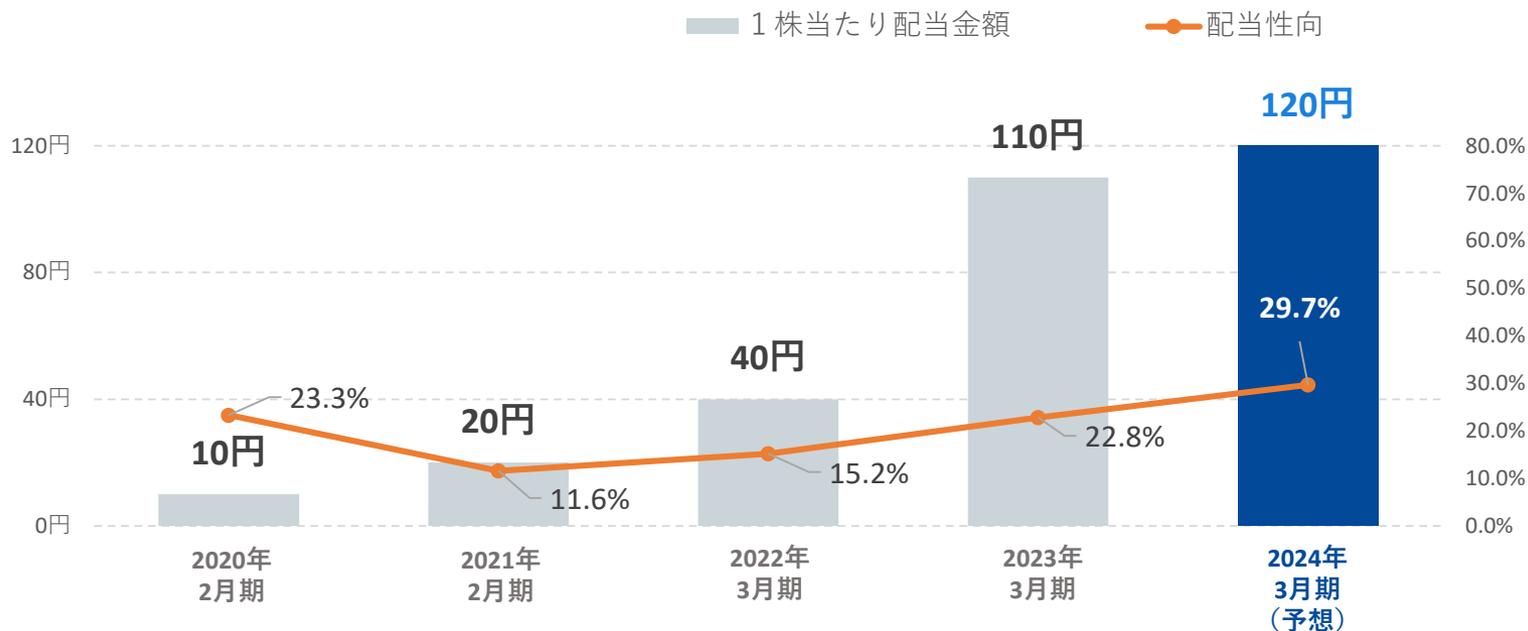
# 株主還元（配当）

## 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。

[単位：円]





## 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  
TEL : 03-6311-7321  
FAX : 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あり、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。