



2025年3月期 第1四半期決算補足資料

キャリアリンク株式会社(6070)

2024年8月14日 (水)



01

2025年3月期 第1四半期決算概要

02

2025年3月期 業績予想

03

ビジネスハイライト

04

参考資料

01

2025年3月期 第1四半期決算概要

02

2025年3月期 業績予想

03

ビジネスハイライト

04

参考資料

当第1四半期業績は計画線上で推移

- 当第1四半期の売上高は102億円となりました。大型BPO案件が前期5月末まで稼働していたことなどを主に、前年同期比では減少しました。一方、未取引地方自治体の開拓や受注業務領域の拡大など、主力のBPO関連事業を中心に積極的な営業活動を展開しました。
- 利益面では、業務効率化、品質向上に取り組んだことに伴い、人件費が軽減できた他、業務委託費、登録者募集費、採用費など経費の効率的運用に努めました結果、営業利益は前年同期並みの8億円となりました。

(単位：百万円)

| 第1四半期 | 2024年3月期 第1Q(4-6月) | 2025年3月期 第1Q(4-6月) | 前年同期 比率 | |
|-------|-----------------------|-----------------------|------------------|--------|
| 連結 | 売上高 | 11,410 (100%) | 10,201 (100%) | 89.4% |
| | 営業利益 | 826 (7.2%) | 826 (8.1%) | 100.1% |
| | 経常利益 | 831 (7.3%) | 827 (8.1%) | 99.5% |
| | 親会社株主に帰属 する四半期純利益 | 529 (4.6%) | 564 (5.5%) | 106.7% |

(単位：百万円)

| 第1四半期 セグメント別 | 2024年3月期 第1Q(4-6月) | 2025年3月期 第1Q(4-6月) | 前年同期 比率 | |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|---------------|--------|
| 事務系 人材 | 売上高 | 9,862 | 8,392 | 85.1% |
| | セグメント利益 | 779 (7.9%) | 758 (9.0%) | 97.2% |
| 製造系 人材 | 売上高 | 1,475 | 1,735 | 117.6% |
| | セグメント利益 | 36 (2.4%) | 59 (3.4%) | 164.6% |
| その他 | 売上高 | 72 | 72 | 101.1% |
| | セグメント利益 | 10 (14.4%) | 9 (12.7%) | 89.4% |

※ 2024年3月期第1四半期より、営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合いたしました。

BPO関連事業部門

- 未取引地方自治体の開拓に積極的に取り組んだ結果、新たに12地方自治体との取引が始まりました。この結果、取引地方自治体数は170まで拡大しました。
- 大手BPO事業者等からは、中央官庁を事業主とする案件等の受注が堅調に推移しました。
- 一方、2023年3月期に受注した大型BPO案件が前期5月末まで稼働していたこと、マイナンバー交付施策業務において全国的に新規申請業務が一段落したことが影響しました。

CRM関連事業部門

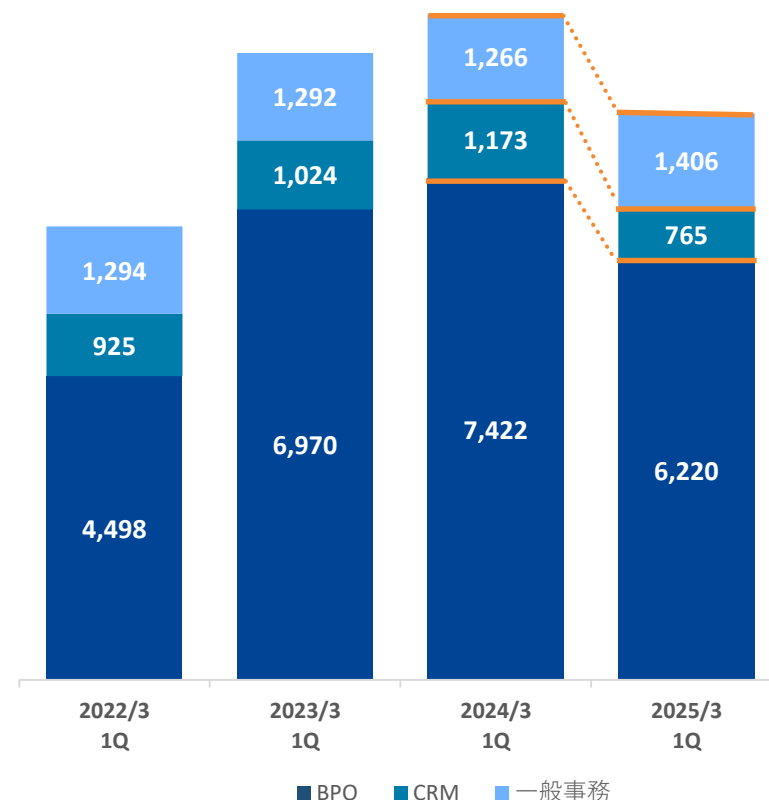
- 札幌、仙台、福岡などの各地方支店において取引拡大に注力した結果、既存取引先などから新規案件を受注しました。
- 一方、前期に首都圏と関西圏において受注した案件の規模縮小などが影響しました。

一般事務事業部門

- 地方自治体との取引では、マイナンバー交付施策案件が減少したものの、各種給付金支給案件や社会保険関連業務が増加しました。
- また、地方自治体関連公益法人との新規取引や、大手BPO事業者における受注量増加、金融機関からの既存案件の規模拡大による受注量増加が影響しました。

事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)



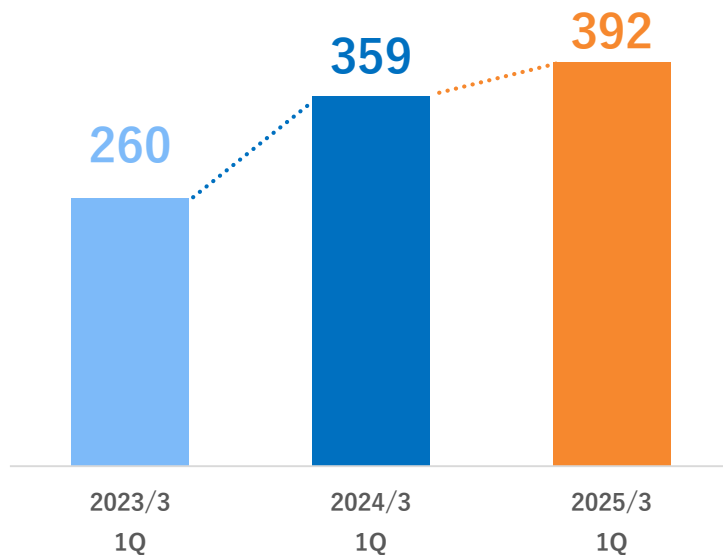
※2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用。また、2024年3月期第1四半期より営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合しました。上記のグラフの2023年3月期第1四半期以前のBPO関連事業の売上高は、前年同期で比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としています。

中核人材数及びBPO案件数の推移

- 社員の新規採用を抑制した一方、業務構築や情報システムの分野で高い専門性を持つ人材の採用は継続したこと、及び、前期までに採用している既存要員の育成・教育に注力した結果、中核人材は2025年3月期第1四半期平均で392名の在籍となりました。
- BPO案件数は案件規模は縮小しているものの着実に増加し、2025年3月期第1四半期の実績は104件となりました。

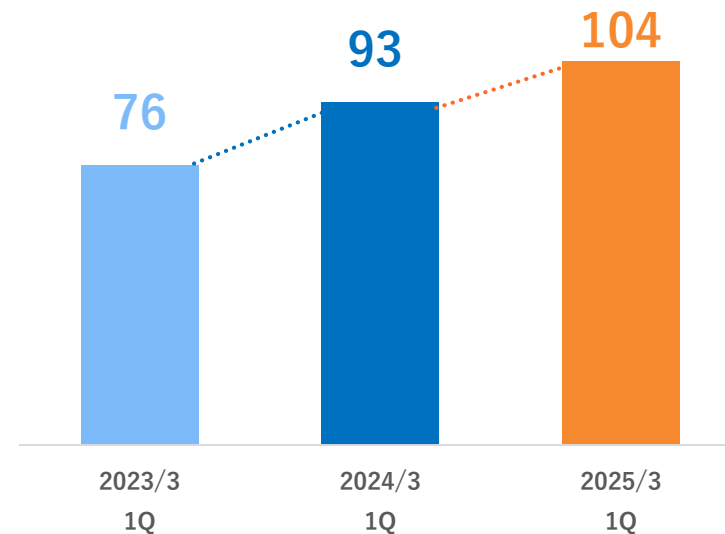
中核人材の在籍数推移

(単位：人数)



BPO案件数の推移

(単位：件数)



※中核人材は対象期間の平均在籍数

製造系人材サービス事業は増収増益

- 食品加工部門は外食関連、弁当・総菜、缶詰を中心に既存取引先からの受注が好調に推移しました。製造加工部門は円安の影響から一部企業からの受注が減少した一方、既存取引先との取引拡大や新規取引開拓が奏功し、住宅設備製造、プラント製造、機械製造などの受注が増加しました。
- 増収効果に加え、販売費及び一般管理費の効率的運用に努めた結果、増益となりました。

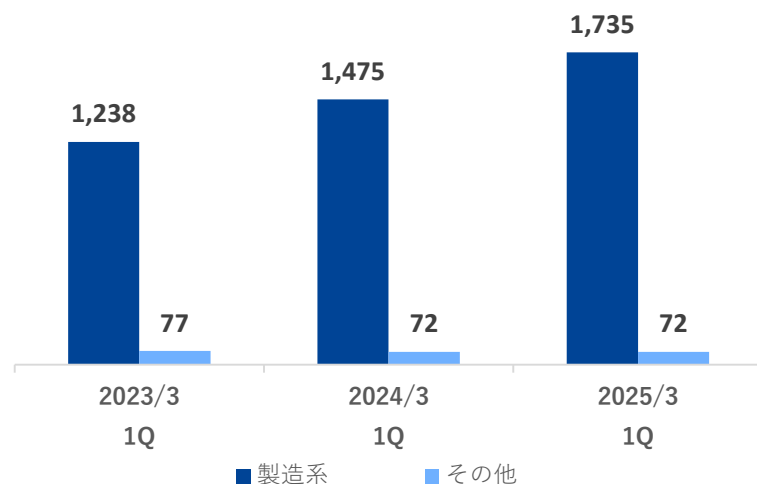
その他セグメントは減益

- 売上高は前年同期並みの一方、2024年問題対応のために人員増強を行ったことなどから減益となりました。

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

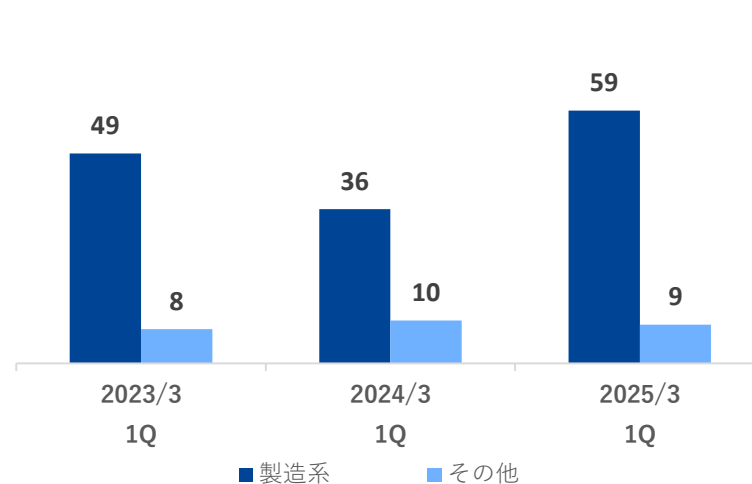
(単位：百万円)



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

2025年3月期 第1四半期決算概要

02

2025年3月期 業績予想

03

ビジネスハイライト

04

参考資料

上期及び通期業績予想（2024年5月14日公表）を据え置く

- 期初に発表した業績予想に修正はなく、上期及び通期業績予想を据え置きます。
- 2025年3月期は引き続き新規取引先開拓と業務領域の拡大を進めつつ、BPO業務運用体制の強化に取り組んでまいります。また、将来の成長を見据え、人的資本やDX化への投資も推進してまいります。

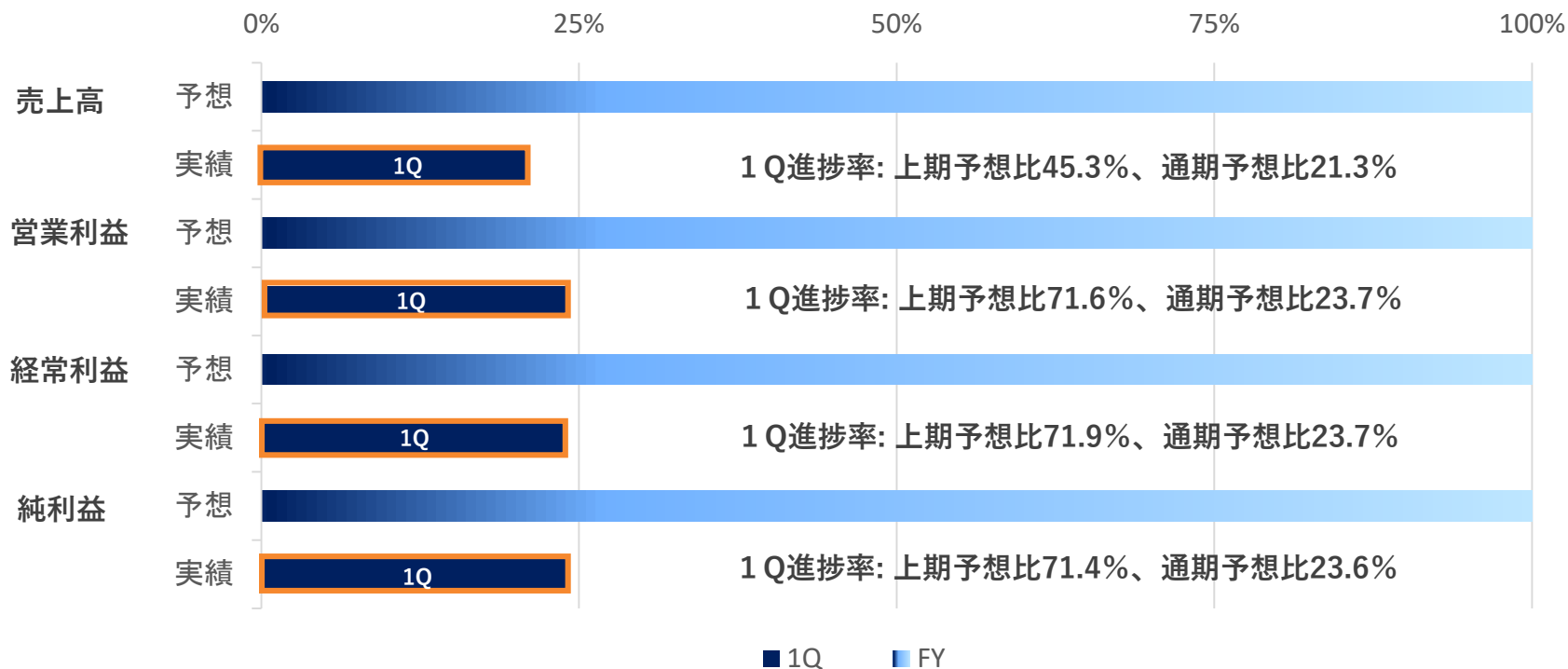
（単位：百万円）

| | 2025年3月期 第1Q(4-6月) 実績 | 2025年3月期 上期(4-9月) 予想 | 上期予想に 対する進捗率 |
|----|-----------------------------|----------------------------|-----------------|
| 連結 | 売上高 | 10,201 | 45.3% |
| | 営業利益 | 826 | 71.6% |
| | 経常利益 | 827 | 71.9% |
| | 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 564 | 71.4% |

2025年3月期第1四半期時点での業績予想に対する実績進捗率

- 上期予想に対する進捗率は売上高で45.3%、営業利益で71.6%となりました。
- 下期に偏重する業績予想のため、通期予想に対する進捗率は売上高で21.3%、営業利益で23.7%となりました。

通期業績予想に対する進捗状況



01

2025年3月期 第1四半期決算概要

02

2025年3月期 業績予想

03

ビジネスハイライト

04

参考資料

2024年7月に北海道苫小牧市と行政改革に関する連携協定を締結

- 当社は2024年7月、苫小牧市と行政改革の推進に関する連携協定を締結いたしました。本協定締結により、苫小牧市様の行政改革に向けたBPR（※）を実施してまいります。
- 本活動を通じて、苫小牧市様の行政改革の推進とともに、当社の知見・ノウハウの蓄積、営業活動の強化を図ってまいります。
- 当社におけるBPR連携協定の締結は、2023年10月の奈良県大和高田市様との協定に続き2例目となります。



※ BPR（Business Process Re-engineering）とは既存の業務プロセスを詳細に分析して課題を把握し、ゼロベースで全体的な解決策を導き出すことにより、国民・事業者及び職員の双方の負担を軽減するとともに、業務処理の迅速化・正確性の向上を通じた利便性の向上を図る取組です。

「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に4年連続で選定されました

- 当社は2024年度の「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄として継続して選定されました。
- 「JPX日経中小型株指数」は、「JPX日経インデックス400」のコンセプト（「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とする）を中小型株に適用したものです。資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業を選定するとともに、こうした意識をより広範な企業に普及・促進を図ることを目指しています。
- 当社は、今後も皆さまのご期待にお応えできるよう、引き続き企業価値向上に努めてまいります。

※ 「JPX日経中小型株指数」の詳細につきましては、東京証券取引所のホームページをご参照ください。

<https://www.jpx.co.jp/markets/indices/jpx-nikkei400/01.html>



JPX-NIKKEI Mid Small

2021-2024年度選定

01

2025年3月期 第1四半期決算概要

02

2025年3月期 業績予想

03

ビジネスハイライト

04

参考資料

2024年3月期決算説明資料のP30掲載<BPO関連事業部門売上高イメージ>に対する進捗

| | 地方自治体(a) | | | | 民間企業(b) | | | BPO売上高全体 (a) + (b) | |
|-------------------|---------------------|---------------------|----------------|------------------|---------------------|---------------|------------------|--------------------------|-----|
| (単位：百万円) | 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 | | | | | | | | | |
| 2025年3月期 | 116 ※1 | 101 ※2 | 1.6 ※3 | 18,642 | 175 ※1 | 65 ※4 | 11,425 | 30,067 | 62% |
| 実績 | | | | | | | | | |
| 2025年3月期 第1四半期 | 45 (38.8%) ※5 | 44 (43.6%) ※6 | 1.5 (-0.1%) | 2,986 (16.0%) | 85 (48.6%) ※5 | 38 (58.5%) | 3,234 (28.3%) | 6,220 (20.7%) | 48% |

- BPO売上高に対する進捗は地方自治体で16.0%、民間企業で28.3%となりました。
- 単価については、地方自治体・民間企業ともに四半期（1/4 = 25%）を上回り、年間計画に対して地方自治体で38.8%、民間企業で48.6%となりました。案件数についても同様に、年間計画に対して地方自治体で43.6%、民間企業で58.5%となりました。
- 地方自治体における複数案件指数は、計画の1.6倍に対して1.5倍となりました。

*1. BPO案件平均契約金額予想（各案件ごとの売上高平均値から算出）
 *2. 単年度の地方自治体数予想
 *3. 複数案件倍率目標値
 *4. 民間企業BPO案件数予想
 *5. 各案件ごとの売上高平均値から算出
 *6. 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）

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)

2022年3月期～
2024年3月期実績

158

2023年3月期～
2025年3月期1Q実績

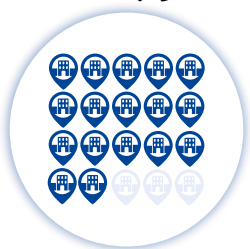
170

2027年3月期
までの目標値

230

※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

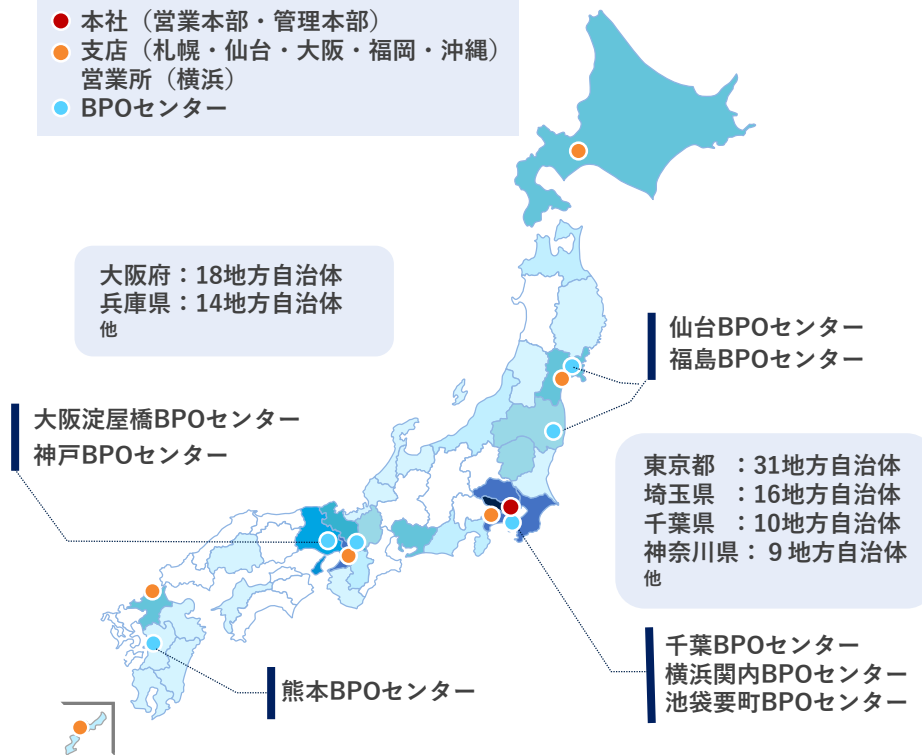
政令指定都市
20のうち



17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）
営業所（横浜）
- BPOセンター

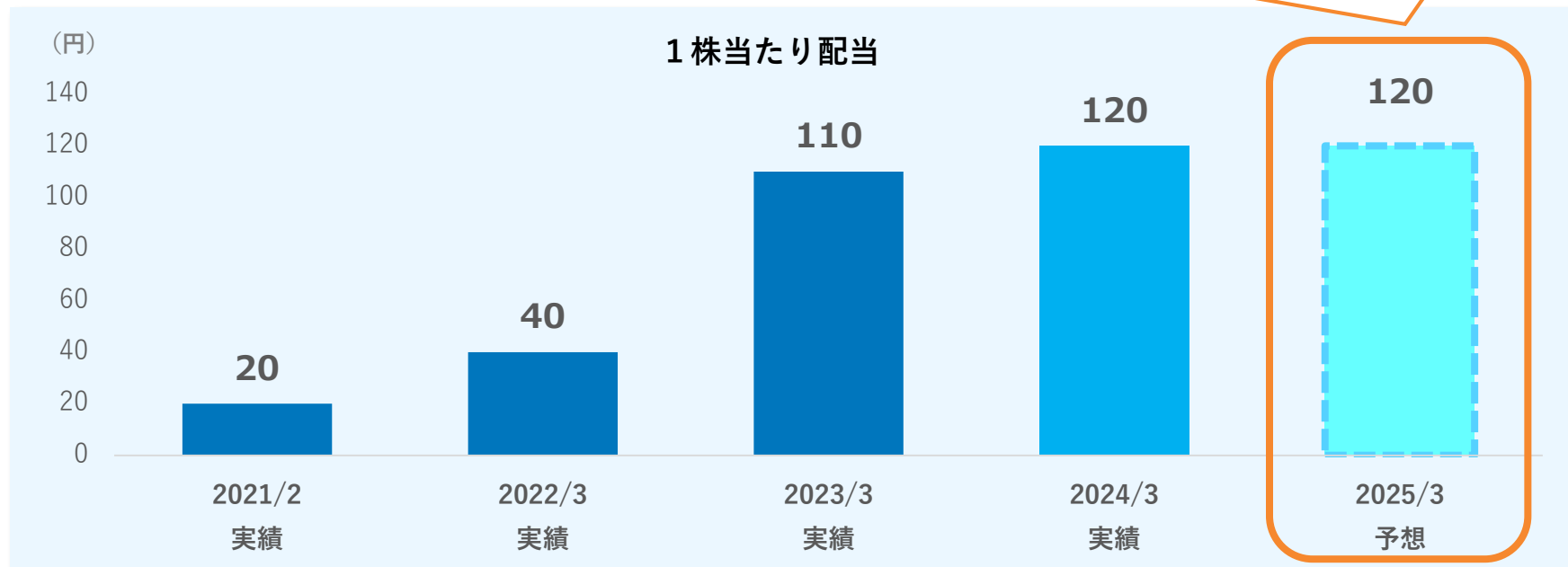


全国主要地方自治体に拡大

安定配当の基本方針のもと、2025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。
- 2025年3月期末配当予想は120円（配当性向予想59.6%）といたします。
- 2024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単元（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。

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