



2024年3月期 第2四半期決算説明会資料

キャリアリンク株式会社(6070)

2023年11月29日 (水)



- 01 2024年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2024年3月期 業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 株主還元
- 05 ビジネスハイライト
- 06 企業価値について
- 07 参考資料

- 01 2024年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2024年3月期 業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 株主還元
- 05 ビジネスハイライト
- 06 企業価値について
- 07 参考資料

当第2四半期（累計）業績は期首予想から下方修正

- 2023年11月2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、当第2四半期（累計）及び通期業績予想の修正を行いました。
- 当第2四半期（累計）業績予想の修正については、マイナンバー交付施策案件、法改正対応関連案件などが前回業績予想時に想定していた発注規模を下回る若しくは今期の業務開始が見込めなくなるなどの状況変化がありました。
- 経済対策関連案件の一部案件において一般競争入札(価格競争入札)による受託事業者選定が行われたこと、一案件当たりの低廉化が見られたことなどにより、想定していた受注高に及ばなかったことに加え、案件の収益率が想定を下回りました。

(単位：百万円)

第2四半期（累計）	2024年3月期 第2Q(4-9月) 期首予想	2024年3月期 第2Q(4-9月) 実績	期首予想に 対する比率	2023年3月期 第2Q(4-9月)	前年同期 比率	
連結	売上高	25,500 (100%)	22,235 (100%)	87.2%	22,025 (100%)	101.0%
	営業利益	2,195 (8.6%)	1,136 (5.1%)	51.8%	2,629 (11.9%)	43.2%
	経常利益	2,193 (8.6%)	1,140 (5.1%)	52.0%	2,650 (12.0%)	43.0%
	親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,480 (5.8%)	729 (3.3%)	49.3%	1,812 (8.2%)	40.2%

（単位：百万円）

第2四半期（累計） セグメント別		2023年3月期 第2Q(4-9月)	2024年3月期 第2Q(4-9月)	前年同期 比率
事務系 人材	売上高	19,286	18,999	98.5%
	セグメント利益	2,496 (12.9%)	1,027 (5.4%)	41.2%
製造系 人材	売上高	2,588	3,092	119.5%
	セグメント利益	117 (4.5%)	88 (2.8%)	75.1%
その他	売上高	149	143	96.1%
	セグメント利益	15 (10.1%)	20 (14.0%)	135.9%

※ 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。
前年同期で比較するために、2023年3月期第2四半期の数値は事務系人材サービス事業に営業系人材サービス事業を含めた数値となっています。

BPO関連事業部門

- 地方自治体からのマイナンバー交付施策案件及び新規業務のBPO請負案件の受注は堅調に推移しましたが、発注規模が縮小し、また、実施時期についても延期となりました。
- 経済対策関連案件など多くの新規案件において、入札方式が変わったことによる失注や、大手BPO事業者等から前年度に受注した案件の終了や規模縮小が影響しました。

CRM関連事業部門

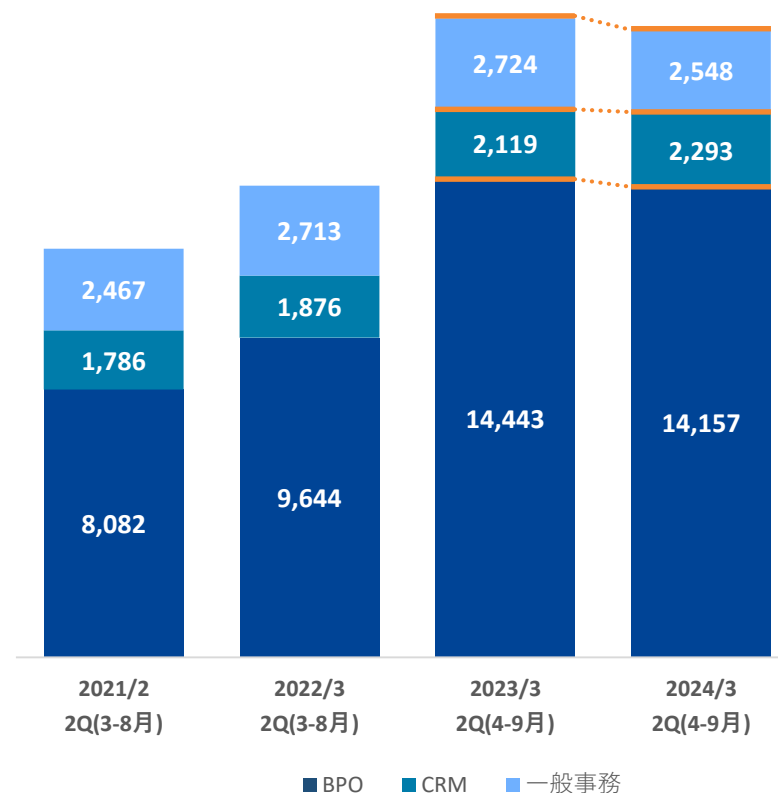
- 首都圏において既存取引先から大型コールセンター業務派遣案件の受注が好調に推移しました。
- 仙台、福岡を中心に地方支店においても通信販売及び金融関連案件などの案件受注が前年同期比で堅調に推移しました。

一般事務事業部門

- マイナンバー関連案件、福岡、沖縄などの地方支店において大手BPO事業者からの受注が堅調に推移しました。
- 前年度に受注した地方自治体向けのスポット案件や金融機関向け既存案件の規模が縮小しました。

事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)



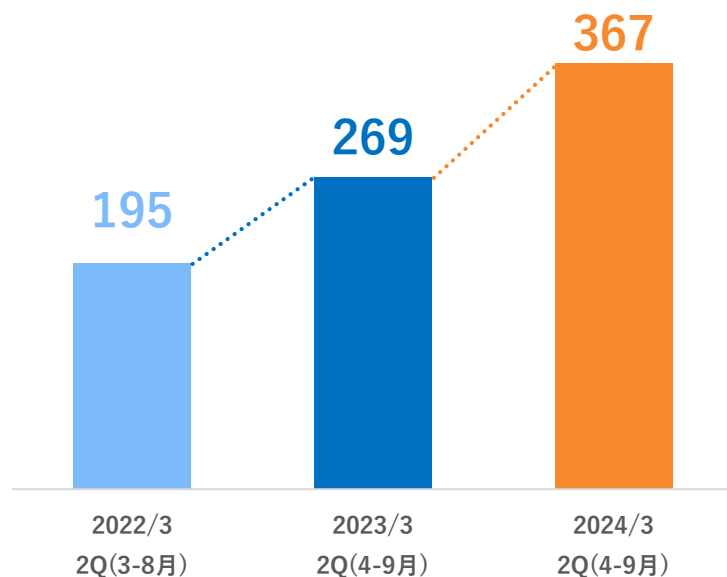
※2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用。また、2024年3月期第1四半期より営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合いたしました。上記のグラフの2023年3月期第2四半期以前のBPO関連事業の売上高は、前年同期で比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としています。

中核人材数及びBPO案件数の推移

- BPO請負案件の競争力強化のため、人員増強を積極的に実施した結果、中核人材は2024年3月期上期平均で367名の在籍となりました。
- BPO案件数は、2024年3月期上期の実績が133件となり、堅調に推移しています。
- また、2024年3月期上期における協業先・JV等取引先数については、前期36社とほぼ同じ37社となりました。

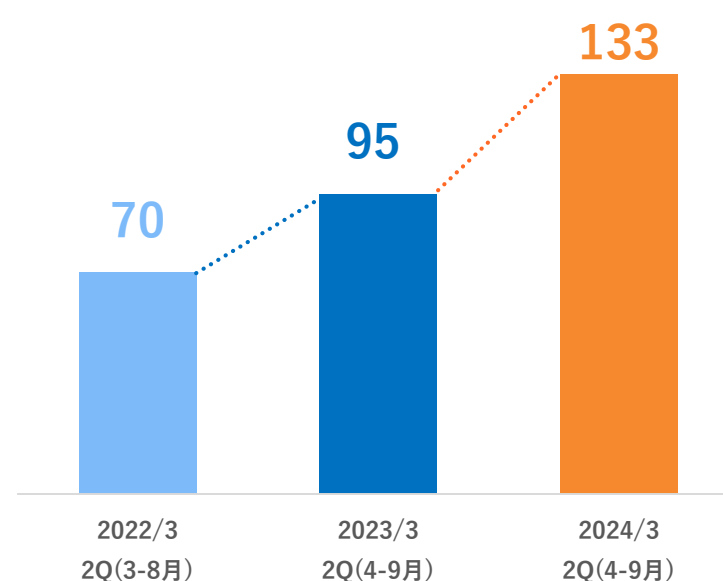
中核人材の在籍数推移

(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

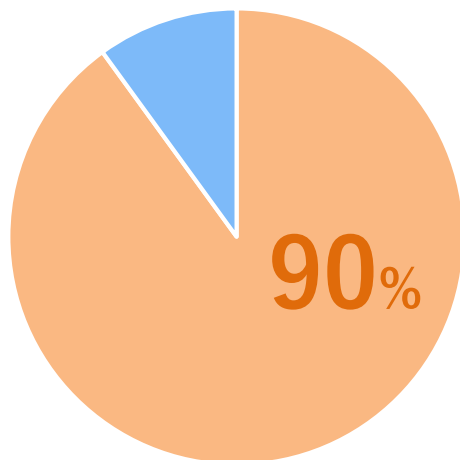
リピート取引の割合はおよそ90%と高水準で推移

- 前期から今期にかけて、地方自治体からの継続取引は高いリピート率で推移しました。

スポット売上比率は前期27%より大きく低下

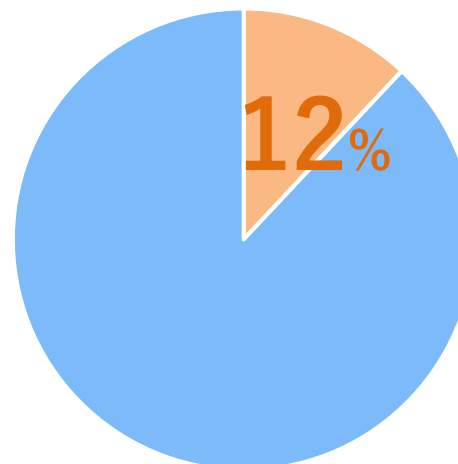
- 前期は福利厚生関連案件を中心とした臨時的な大型案件の受注が、スポット比率を嵩上げしましたが、今期上半期は市場におけるスポット案件自体が例年と比べて少なくなっています。

取引先地方自治体のリピート率



※2023年3月期実績のある地方自治体のうち、
2024年3月期上期で実績のある自治体の割合

スポット売上比率



※2024年3月期上期実績での途中実績
※取引先別に発注動向より当社推定

製造系人材サービス事業は増収減益

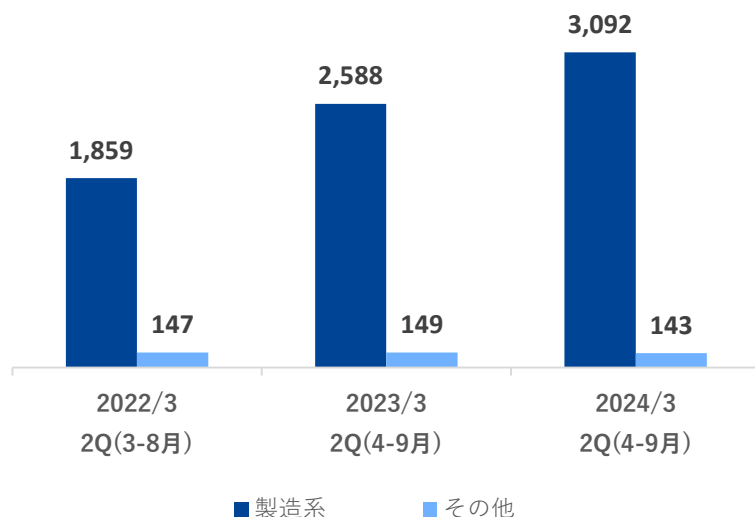
- 食品加工部門では、総菜、菓子、冷凍食品を中心に新規取引先の開拓や既存取引先からの受注量が好調に推移し、製造加工部門においても既存取引先の取引拡大によって受注量が増加しました。
- 利益面では、人員採用と登録スタッフ数の増加に積極的に取り組んだため減益となりました。

その他セグメントは減収増益

- その他である自動車管理事業は減収となりましたが、販売費及び一般管理費の削減により増益となりました。

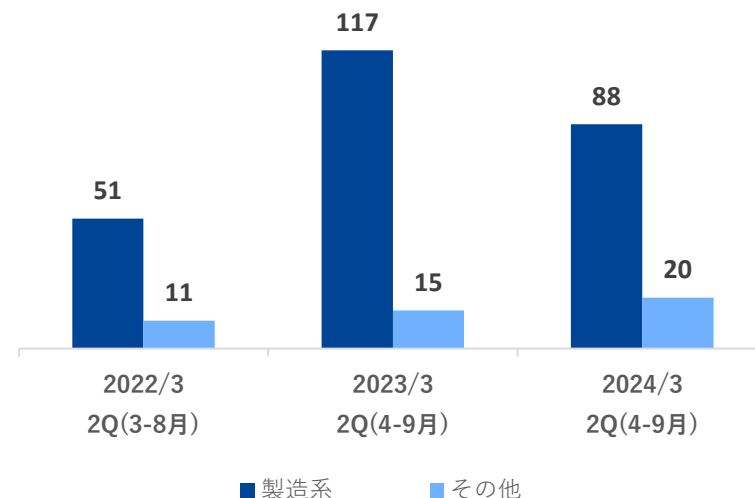
製造系人材サービス及びその他セグメント 売上高の推移

(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)



※ 2024年3月期第1四半期より、営業系人材サービス事業は事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合しています。

01 2024年3月期 第2四半期決算概要

02 2024年3月期 業績予想

03 中期利益計画

04 株主還元

05 ビジネスハイライト

06 企業価値について

07 参考資料

2024年3月期通期業績予想を下方修正

- 通期業績予想の修正については、市場環境変化に対応するための対策を講じているものの、現時点では期首業績予想時の業績予想数値と業績実績との乖離を解消するまでに至らないと見込まれることから、業績予想を下方修正します。
- 2024年3月期下期は、クライアントからの幅広いニーズへの対応力強化・業務品質の維持、そして、複合的・難易度の高い「総合ソリューション型」の完成度を高めます。更に、モジュール化（業務設計等）の推進により、品質の向上とコスト最適化を進め「オンリー1」のポジションを確立していくことで、落札率の向上を図ります。

(単位：百万円)

	通期	2024年3月期 期首予想	2024年3月期 修正後予想	期首予想に 対する比率
連結	売上高	62,365	47,705	76.5%
	営業利益	7,010	3,175	45.3%
	経常利益	7,007	3,177	45.3%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	4,799	2,122	44.2%
セグメント 別売上	事務系人材 サービス事業	55,030	40,645	73.9%
	製造系人材 サービス事業	7,050	6,780	96.2%
	その他	285	280	98.2%

市場環境の変化に対応し下方修正をするものの、戦術見直しにより成長継続を図る。

2024年3月期 上期業績

最大の要因は以下の「市場環境の変化」に対する体制構築に時間を要したこと。

- ・受注を想定していた案件の規模縮小、今期の業務開始が見込めなくなった等
- ・一般入札案件が増加したことで、入札価格の変化、異業種も含め当社想定以上に応札者が増加

下方修正に至った要因	背景	業績予想への影響	
		売上高	営業利益
受注件数の目標未達	<ul style="list-style-type: none"> ・マイナンバー交付施策案件の発注規模が想定を大きく下回った。 ・法改正対応関連案件の開始が今期見込めなくなった。 ・経済対策関連案件の一部で一般競争入札が増加*し、失注や受注価格の低廉化が見られた。 以上により、前回業績予想時に想定していた受注高に達しなかった。	✓	
	BPO関連事業部門を始めとする事務系人材サービス事業において想定した受注高を下回ったことから固定費負担が増加した。		✓
	CRM関連事業部門及び一般事務事業部門について、想定していた成長が実現できなかった。	✓	
一部案件の収益率が想定を下回った	「一般競争入札」などで受注した案件の収益率が想定を下回った。		✓
市場変化への対応のための投資	取引地方自治体と業務領域の「ダブル広域化」と「一般競争入札」案件への競争力強化のための人的・システム投資を積極的に実施した。		✓

*本変化に対しては既に対策を講じており、8月以降に成果が表れてきている。

※戦術についての説明は次頁以降でご説明いたします。

2024年3月期 通期業績

上期までに競争力強化と「ダブル広域化」の体制構築はひとまず完了、下期は、更なる追求を行うべく、必要投資を続ける。

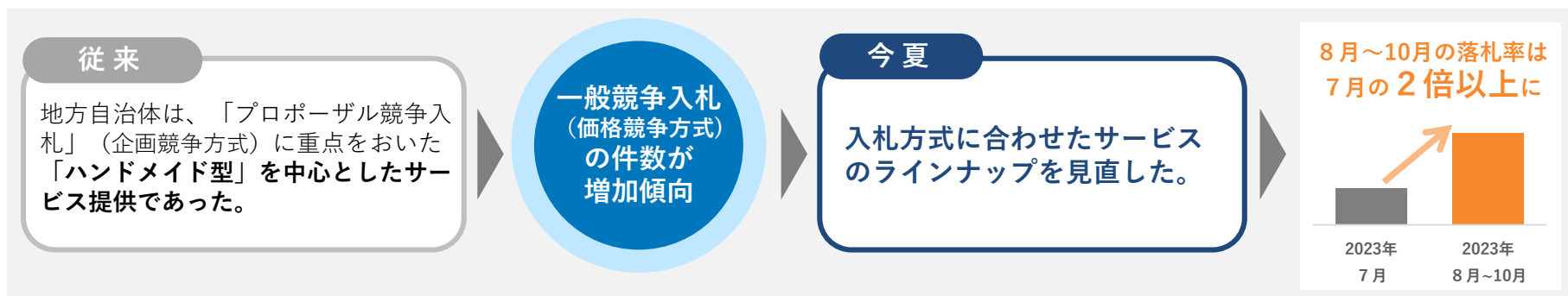
2024年3月期は、次年度以降の持続的成長を確保するための「踊り場」との認識

下方修正に至った要因	背景	業績予想への影響	
		売上高	営業利益
業績予想を修正	市場環境変化に対応するための対策を講じているものの、現時点では前回業績予想時の業績予想数値と業績実績との乖離を解消するまでに至らないと見込まれることから、業績予想を下方修正します。	✓	✓

クライアントの多様なニーズに応えられる体制を整備して、落札率の向上を図る。

- クライアント発注方法に柔軟に対応すべく、サービス提供のラインナップの充実を上期に実施しました。
- また、クライアントからの多様なニーズに対応できるように「総合ソリューション型」BPO業務受注体制を開発し、他のラインナップと合わせて現在も**ブラッシュアップを実施しております***。

* 「ブラッシュアップ」の内容については、次ページでご説明いたします。



■ 当社サービス提供ラインナップ

1. スタンダード型	業務品質を維持しながら、効率化を追求して、従来よりも低価格でのサービスを提供する。
2. ハンドメイド型	クライアントからのニーズ/提案に応じて最適なサービスをハンドメイドで作成し提供する。
新規開発 3. 総合ソリューション型	クライアントの複合的で難易度の高い課題を把握し、その課題に応じて当社から新規サービスを提案・受注していく。

【入札方式】

難易度 高

一般競争入札 (価格競争方式)	一般競争入札 (総合評価落札方式) / 指名競争入札	プロポーザル 競争入札 (企画競争方式)
●	●	●
難易度・金額が大きくなるにつれ ハンドメイド型が増加	難易度・金額が大きくなるにつれ 総合ソリューション型が増加	

サービスのラインナップ見直しによる「ブラッシュアップ」内容。

- 「総合ソリューション型」BPO業務受注体制を開発し、他のサービスラインナップと合わせて、以下の趣旨により**ブラッシュアップ**を実施しております。

- 1 従来は、要員繰り等の関係から、「ハンドメイド型」中心の営業活動展開をしており、
オファー量>受注許容量であったものの、案件受注について選別を余儀なくされていた。
→人員増強も含め「ラインナップ拡充と競争入札への対応能力向上」を図る。（「**ダブル広域化**」
推進体制構築）
- 2 主に一般競争入札（価格競争方式）における競争力強化を実現すべく、**更なる「高品質維持と効率化」**
を追求する。（中核人材の戦力強化、DX化推進、業務設計の改善、要員の育成・研修
プログラム充実）

以上の取り組みにより、クライアントからの幅広いニーズへの対応力強化・業務品質の維持、そして、**複合的・難易度の高い「総合ソリューション型」**の完成度を高めていく。

更に**モジュール化（業務設計等）**の推進により、品質の向上とコスト最適化を進め「**オンリー1**」のポジションを確立していく。

- 01 2024年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2024年3月期 業績予想
- 03 中期利益計画**
- 04 株主還元
- 05 ビジネスハイライト
- 06 企業価値について
- 07 参考資料

2024年3月期業績予想修正に伴い、2026年3月期までの中期利益計画も下方修正する。

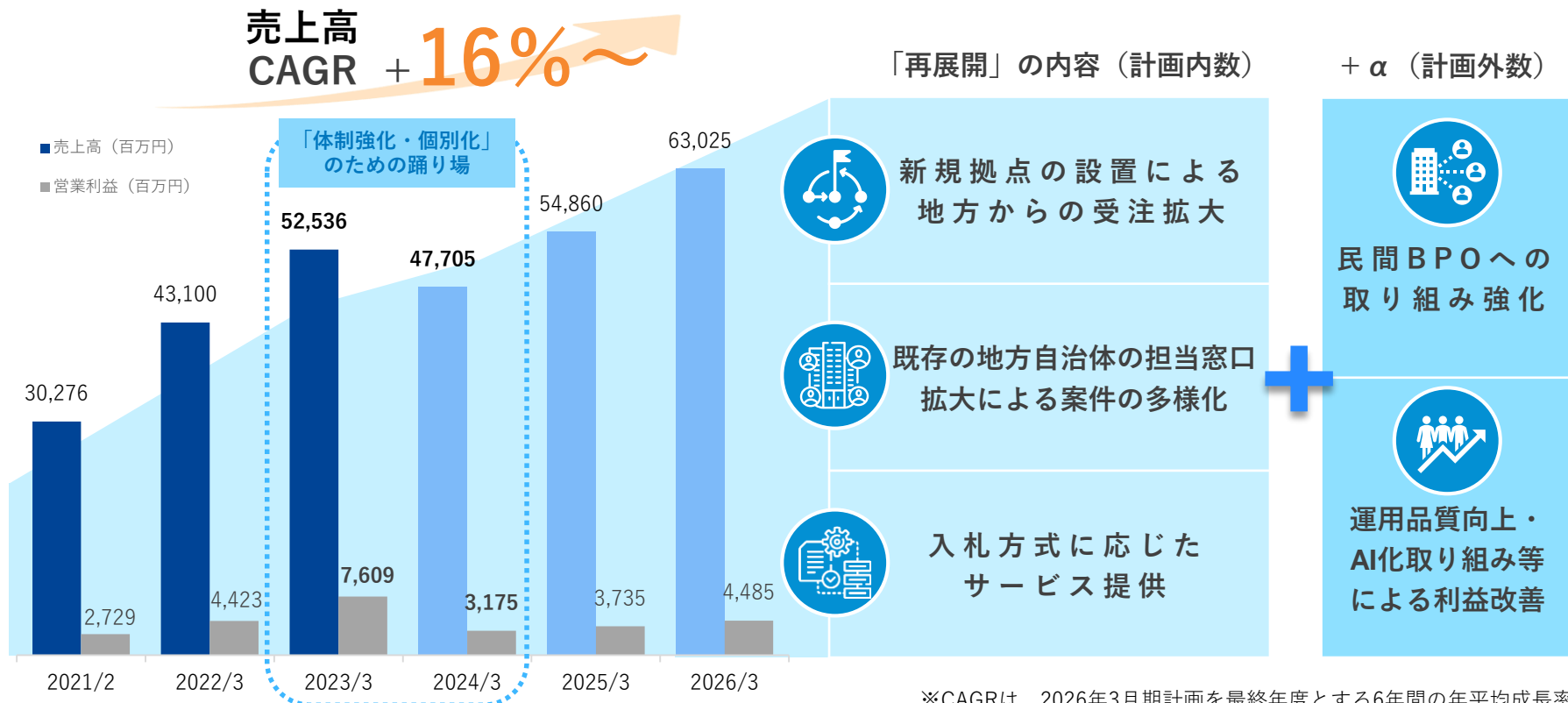
- 主力のBPO関連事業の市場環境変化などにより、2024年3月期の業績予想を修正したことに伴い、2026年3月期までの中期利益計画につきましてもBPO関連事業の市場環境に合わせて見直しを行いました。
- **取引地方自治体と業務領域の「ダブル広域化」推進**により持続的成長を実現するとともに、競争力強化のために、引き続き積極的な投資を実施する予定です。（「再展開」内容は、次ページに記載）

（単位：百万円）

	2024年3月期予想		2025年3月期計画		2026年3月期計画		
	修正前	修正後	修正前	修正後	修正前	修正後	
連結	売上高	62,365	47,705	70,755	54,860	80,335	63,025
	営業利益	7,010	3,175	7,972	3,735	9,384	4,485
	経常利益	7,007	3,177	7,969	3,732	9,381	4,482
	親会社株主に帰属する当期純利益	4,799	2,122	5,434	2,497	6,396	3,003
セグメント別売上	事務系人材サービス事業	55,030	40,645	61,885	46,000	69,985	52,695
	製造系人材サービス事業	7,050	6,780	8,580	8,580	10,050	10,050
	その他	285	280	290	280	300	280

中期利益計画を下方修正するものの、成長は維持していく。

- 戦略的に施策を実行することで、着実な成長を持続していきます。
- 積極的にプールしてきた人材リソース、BPO運用ナレッジを**幅広い分野・地域に「再展開」**する。
2023年5月に発表した中期利益計画では、2025年3月期に本格始動を計画していた「再展開」を前倒して2024年3月期第2四半期後半より始動して、中期利益計画を推進します。
- 中期計画期間において『「再展開」+α』の取り組みを推進して、中長期での更なる高みを目指します。



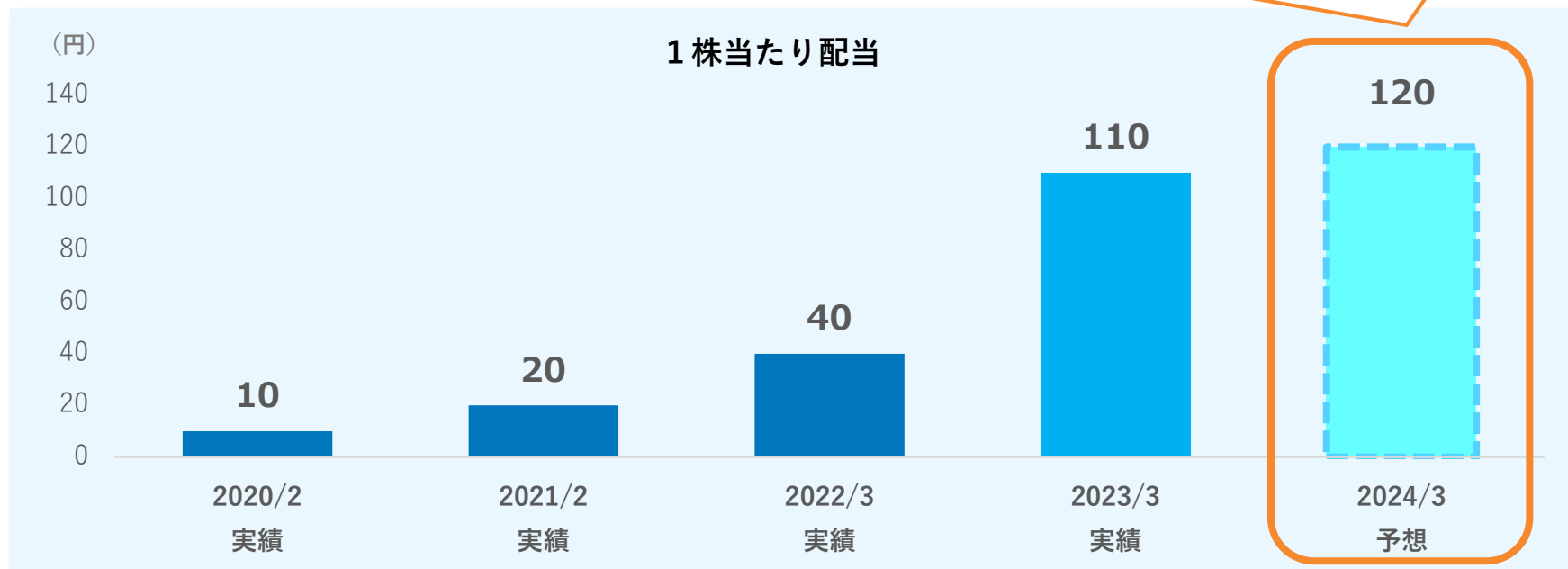
※CAGRは、2026年3月期計画を最終年度とする6年間の年平均成長率

- 01 2024年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2024年3月期 業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 株主還元**
- 05 ビジネスハイライト
- 06 企業価値について
- 07 参考資料

安定配当の基本方針のもと、2024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。
- 業績予想は下方修正いたしましたでしたが、2024年3月期末配当予想は120円（配当性向予想67.1%）と変更はございません。
- 本資料掲載の中期計画においては、ベースラインの利益確保は見込めるため、**中期利益計画期間においても120円を維持する予定**です。

来期以降においても、継続的な成長が見込めるため配当予想は堅持



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。

01 2024年3月期 第2四半期決算概要

02 2024年3月期 業績予想

03 中期利益計画

04 株主還元

05 ビジネスハイライト

06 企業価値について

07 参考資料

2023年10月23日に岡山・広島・松山・高知・長崎・宮崎・鹿児島、 11月9日に徳島、11月16日に姫路、計9分室を新設

- 九州地方及び中国地方の受注高拡大を目的に、営業活動の効率化と営業基盤の更なる強化を図って参ります。
- 中核都市とその周辺での受注拡大を目的に、今後も拠点整備を検討してまいります。

広島分室



長崎分室



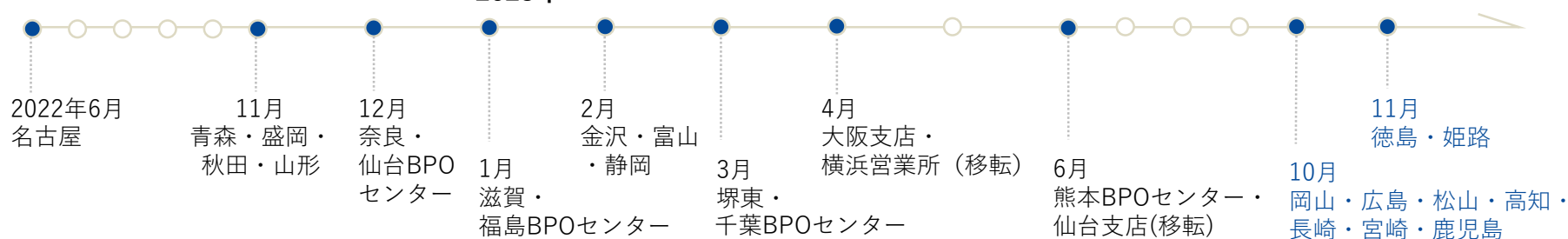
鹿児島分室



2023年3月期からの拠点開設実績一覧

- 九州地方及び中国地方の受注高拡大を目的に、営業活動の効率化と営業基盤の更なる強化を図って参ります。
- 今後も引き続き、中核都市とその周辺での受注拡大を目的に、拠点整備を検討してまいります。

2023年



本社・支店・営業所・分室・BPOセンター一覧

- | | | | | |
|---|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 本社 札幌支店 仙台支店 大阪支店 福岡支店 沖縄支店 横浜営業所 | <ul style="list-style-type: none"> 青森分室 盛岡分室 秋田分室 山形分室 幕張分室 富山分室 金沢分室 静岡分室 | <ul style="list-style-type: none"> 名古屋分室 滋賀分室 京都分室 堺東分室 奈良分室 姫路分室 NEW 岡山分室 NEW 広島分室 NEW | <ul style="list-style-type: none"> 徳島分室 NEW 松山分室 NEW 高知分室 NEW 長崎分室 NEW 宮崎分室 NEW 鹿児島分室 NEW | <ul style="list-style-type: none"> 仙台BPOセンター 福島BPOセンター 千葉BPOセンター 横浜関内BPOセンター 大阪淀屋橋BPOセンター 神戸BPOセンター 熊本BPOセンター |
|---|--|--|---|--|

2023年10月に大和高田市(奈良県)と保険医療課における連携協定を締結

- 当社は2023年10月、大和高田市と保険医療課における連携協定を締結いたしました。本協定締結により、大和高田市様のBPR推進・業務効率化推進を図ってまいります。
- 本活動を通じて当社の保険医療課業務に関する知見・ノウハウを蓄積し、営業活動の強化を図ってまいります。



「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に3年連続で選定されました

- 当社は2021年度、2022年度に引き続き、2023年度も「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄と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>

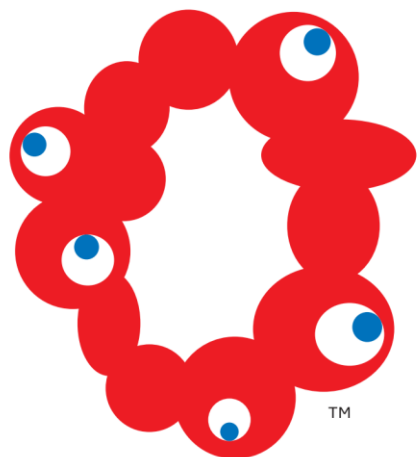


JPX-NIKKEI Mid Small

2021 – 2023年度選定

2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）の広報・プロモーション契約を締結

- キャリアリンク株式会社(本社：東京都新宿区／社長：成澤素明)は、公益社団法人2025年日本国際博覧会協会が開催する大阪・関西万博にブロンズパートナーとして協賛することと致しました。
- 今回の大阪・関西万博のテーマである「いのち輝く未来社会のデザイン」の実現に向けて、当社の企業理念でもある「すべての人に働くよろこびを」追及することで大阪・関西万博を応援して参ります。



OSAKA, KANSAI, JAPAN

EXPO
2025

「©Expo 2025」



2025年日本国際博覧会協会 公式ホームページ：<https://www.expo2025.or.jp/>

- 01 2024年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2024年3月期 業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 株主還元
- 05 ビジネスハイライト
- 06 企業価値について**
- 07 参考資料

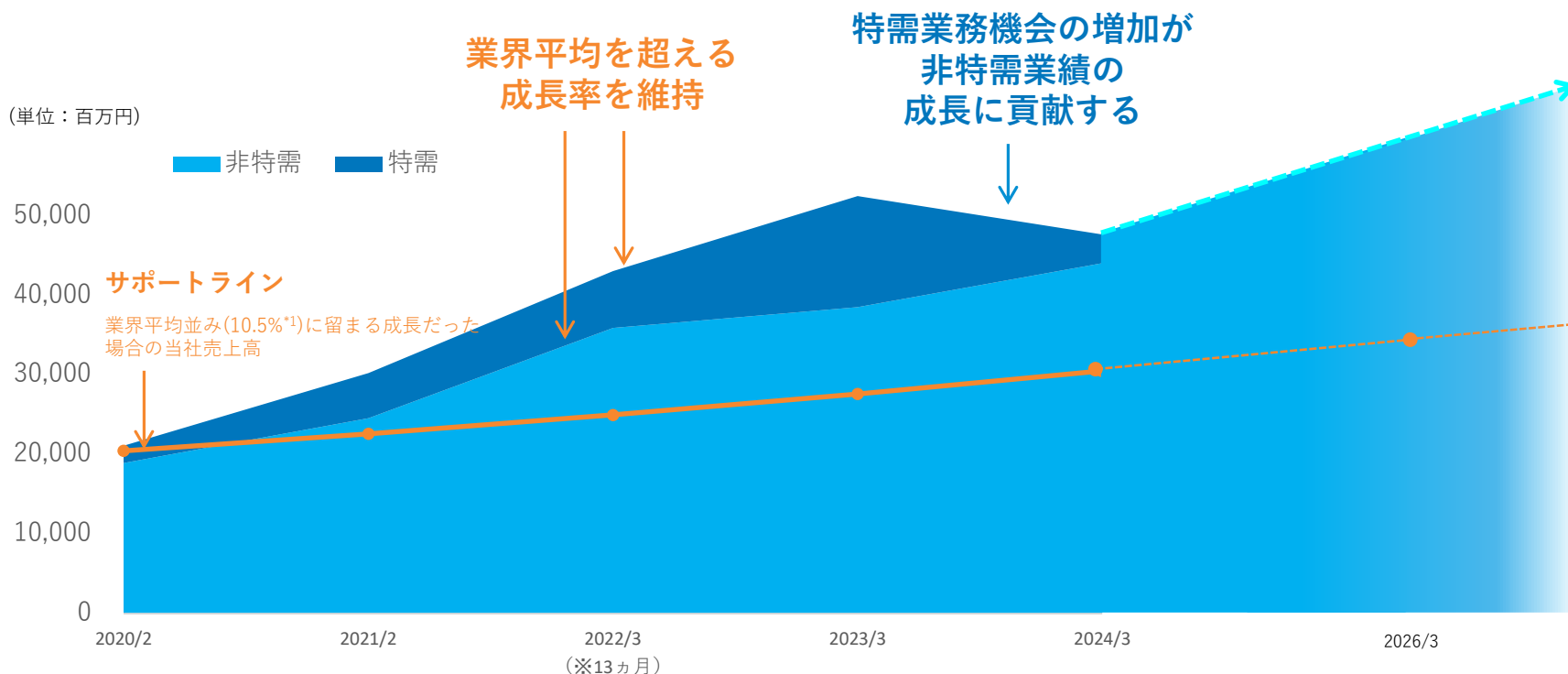
複合的な戦略を展開する総合力の勝負に挑む

- 当社にはこれまでに蓄積しているサービス基盤を武器にして、業務実績による複数案件化の推進と、エリア戦略による顧客基盤の拡大によって、売上向上を図ってまいります。
- 中核人材の戦力強化や要員育成、DX化の推進、業務設計など、高品質維持と効率化によって、顧客満足度の向上と利益の最大化を図ってまいります。



業界平均を上回る業績成長を次の成長機会に繋げる

- 当社は、特需ニーズの高まりを地域拡大の契機ととらえ、戦略的に投資を行い、過去3年間は業界最高水準の業績成長を遂げ、業界平均を超える成長を遂げています。
- 顧客の問題を解決するための特需業務をこなすことは、当社にとって、顧客との関係性構築、新規顧客の獲得を図ることに繋がり、業務実績とノウハウ、協業先や中核人材等のサービス基盤の構築・拡充に資する重要な“貯蓄”と位置づけられます。その“貯蓄”を先の成長機会へと繋げて発展を遂げています。



*1. 日経バリュースサーチの人材業界市場の売上高（202307調査）をもとに3年間のCAGRの各社平均値を算出

- 01 2024年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2024年3月期 業績予想
- 03 中期利益計画
- 04 株主還元
- 05 ビジネスハイライト
- 06 企業価値について
- 07 参考資料**

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)

2020年2月期～
2023年3月期度実績

112

2023年9月末
実績値

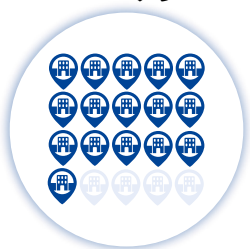
130

2026年3月期までの
目標値

184

※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

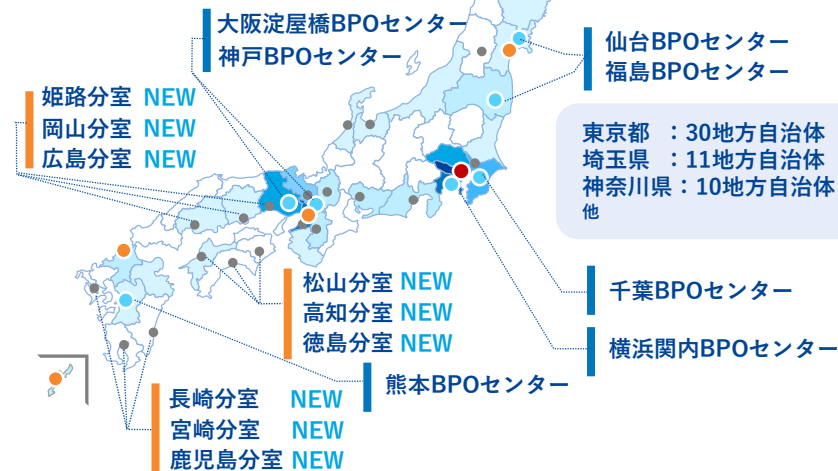


16都市での実績



- 本社 (営業本部・管理本部)
- 支店 (札幌・仙台・大阪・福岡・沖縄)
- BPOセンター
- 分室

大阪府：16地方自治体
兵庫県：11地方自治体
他



全国主要地方自治体に拡大

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。

官公庁の 主な案件(例)



- 市民課窓口関連業務
- 総合窓口関連業務
- 自治体施設運營業務
- 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
- 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
- 保育介護人財サポート業務
- 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
- 介護保険関連業務



- 後期高齢者医療制度関連業務
- 指定難病等医療関連業務
- 税務関連業務
- 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
- 特殊詐欺被害防止関連業務
- RPA運用サポート業務
- ICT支援・サポート業務
- 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
- 生活保護関連業務 (被保護者健康支援含む)
- 空き家対策関連業務
- ゼロカーボン推進施策業務
- UI/ターナー就職関連業務
- 求職者支援業務



- ふるさと納税関連業務
- 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
- 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)
- 自治体電子商品券 (デジタルクーポン)
運営事務局業務
- 障害福祉関連業務
- 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
- 高齢者生活支援業務
- 試験補助業務
- 資格免許事務局業務
- BPR支援業務
- スクールサポート関連業務



中期利益計画のBPO関連事業部門における売上高イメージ

年間計画	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	
2024年3月期	145 _{※1}	84 _{※2}	1.5 _{※3}	18,148	204 _{※4}	60 _{※5}	12,228	30,376	60%
2025年3月期	122	98	1.9	22,191	206	60	12,396	34,587	64%
2026年3月期	107	111	2.3	27,189	207	60	12,426	39,615	69%

- *1. 地方自治体BPO案件平均契約金額予想（スポット案件を除く）（参考：2023年3月期スポット案件を除く平均契約金額246百万円）
- *2. 単年度の地方自治体数予想 [≧ < (前期取引先地方自治体想定数 × リピート率90%) + 増加地方自治体数見込み > × (1 - スポット比率)]
- *3. 複数案件倍率予想
- *4. 民間企業BPO案件平均契約金額予想（参考：2023年3月期スポット案件を除く平均契約金額222百万円）
- *5. 民間企業BPO案件数予想（2023年3月期実績56件）

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