



2022年3月期

キャリアリンク株式会社 説明資料



(証券コード：6070 東証1部)

スピーカー 代表取締役社長
成澤素明

- 1 | **会社概要**
- 2 | **事業内容とキャリアリンクの特徴**
- 3 | **業績**
- 4 | **今期業績予想**
- 5 | **中期利益計画及び成長戦略**
- 6 | **企業価値・株主還元**

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)

設立

1996年10月1日

資本金

397百万円

上場市場

プライム市場 (証券コード 6070)

従業員数

連結 834名
単体 639名 (2022年3月31日現在)

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

横浜BPOセンター
神戸BPOセンター
大阪BPOセンター

取締役

代表取締役社長 社長執行役員	成澤素明
取締役 常務執行役員	島健人
取締役 常務執行役員	藤枝宏淑
取締役 執行役員	森村夏実
取締役	岸本雅晴
取締役	前田直典
社外取締役	北村聡子

社外取締役 (常勤監査等委員)	中川康太郎
社外取締役 (監査等委員)	遠藤今朝夫
社外取締役 (監査等委員)	長谷川岩男

執行役員	松田仁
執行役員	高岸登久



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
横浜圏内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。

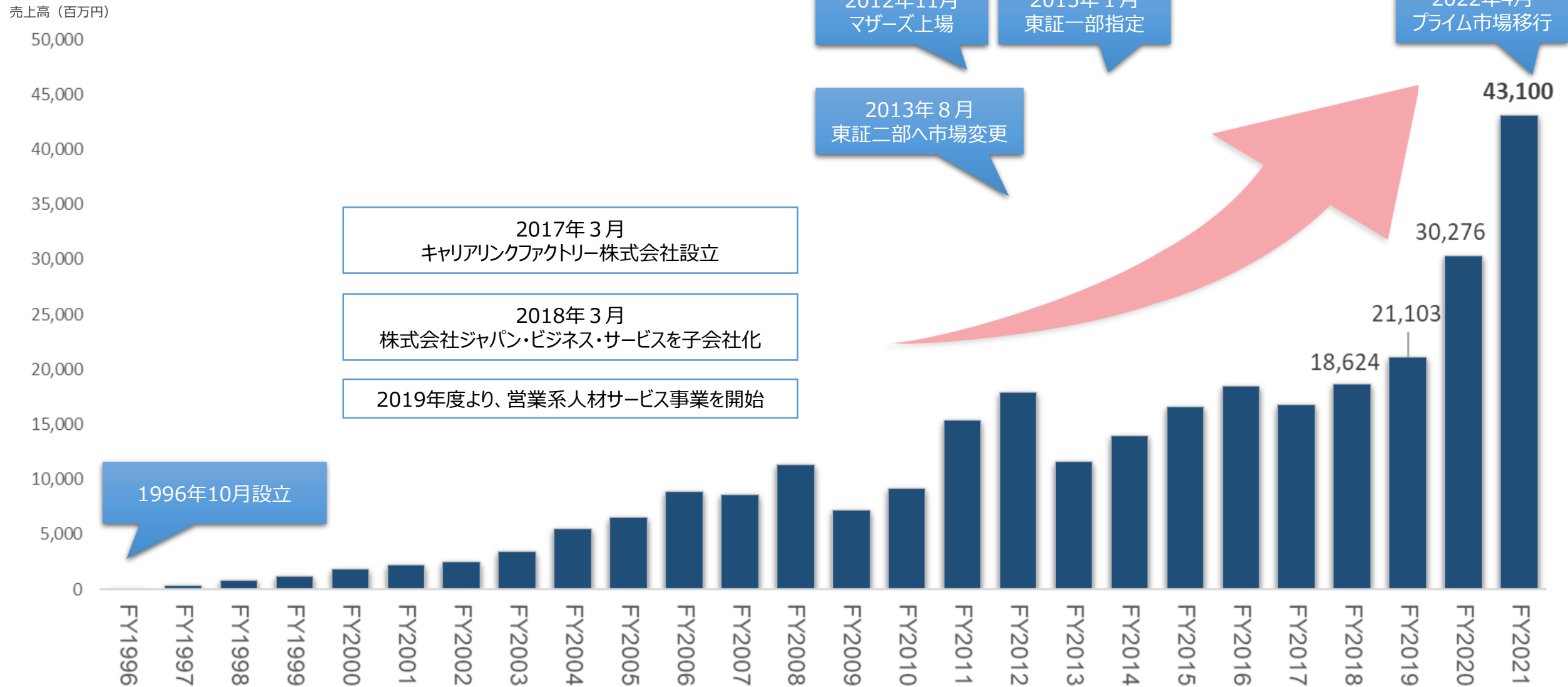
すべての人に 働くよろこびを

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。

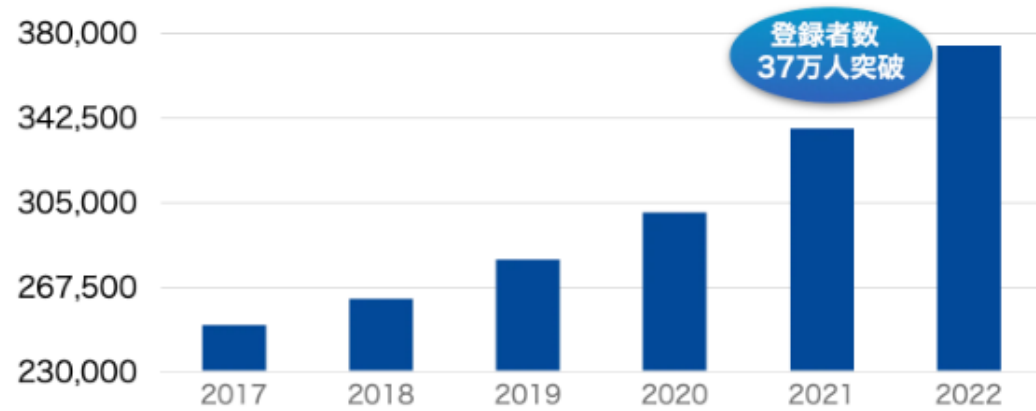


これまでの売上高推移

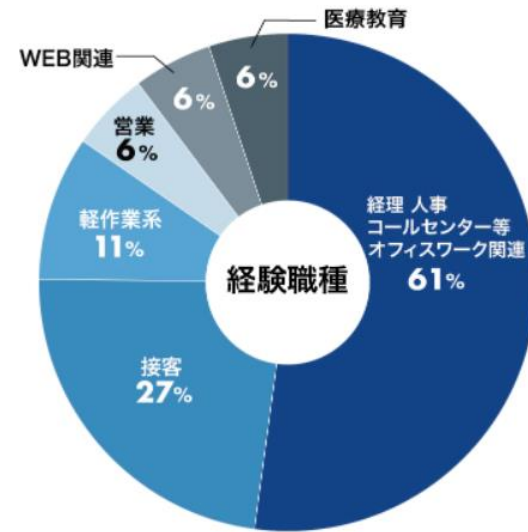
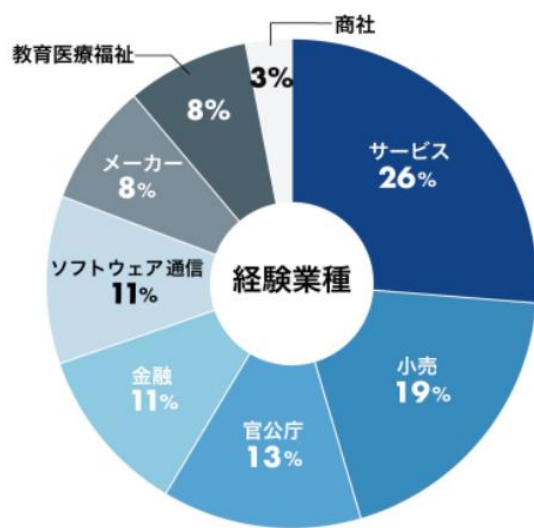
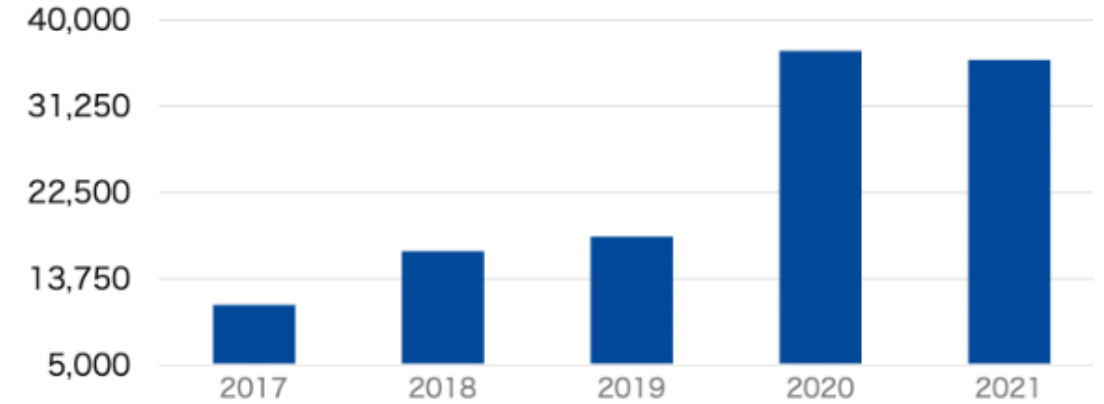


キャリアリンク登録・就業スタッフ属性

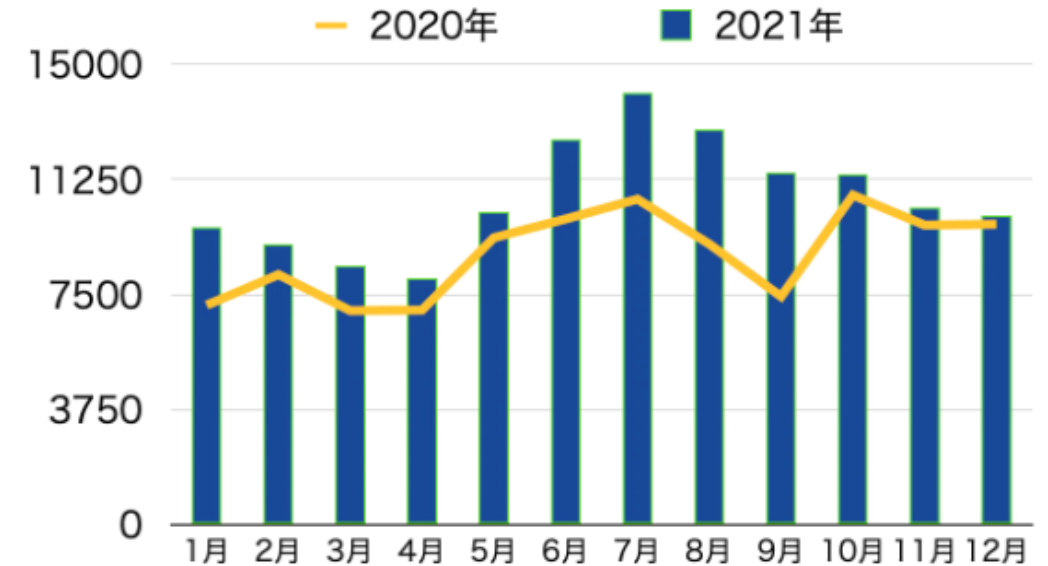
登録者総数(※2022年3月現在)



新規登録者数(※2022年3月現在)



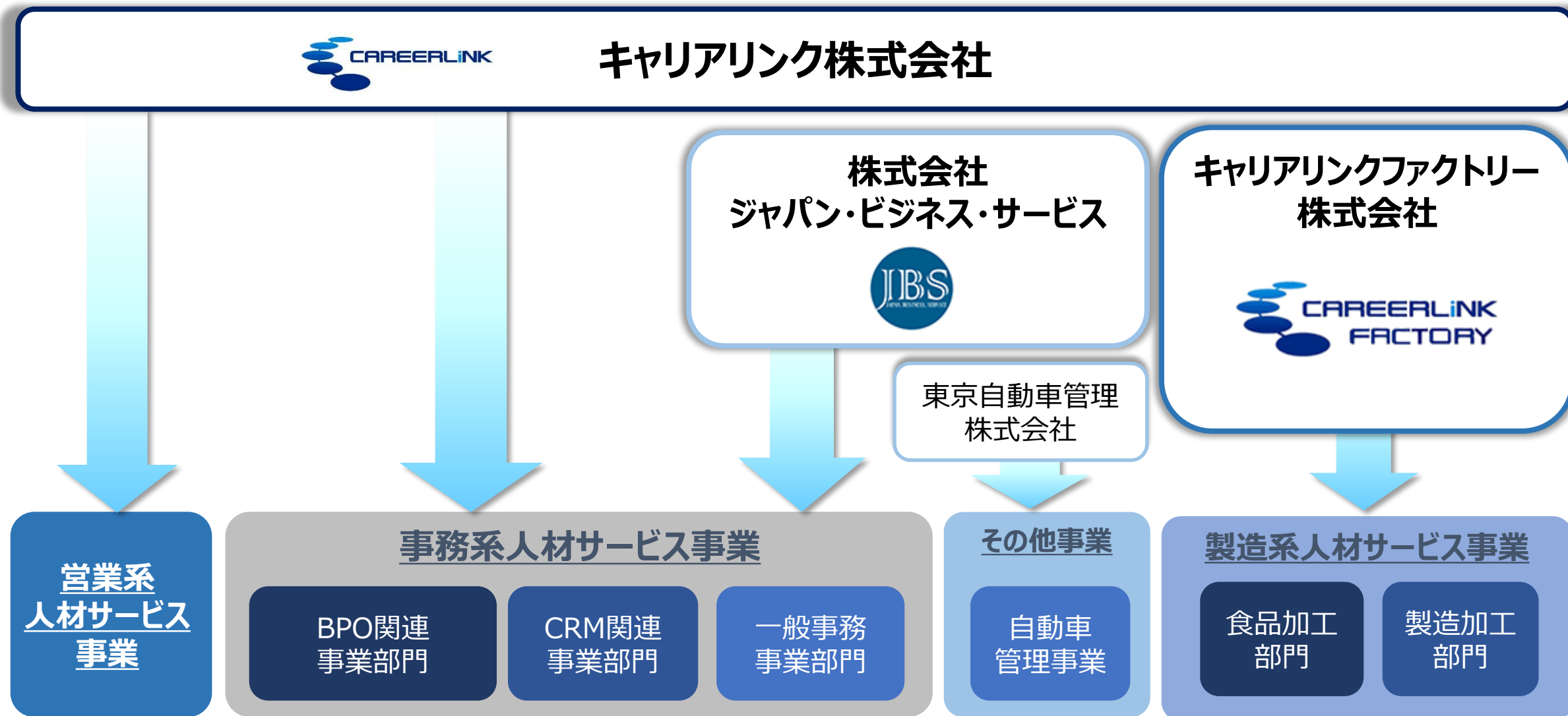
就業スタッフ数



2 | 事業内容と当社の特徴



3つの連結子会社と4社で4セグメントを展開



<事務系人材サービス事業>

BPO関連 事業部門

Business (業務) **P**rocess (過程) **O**utourcing (外部委託)

官公庁及び地方公共団体並びに企業等の業務プロセスの一部について、
業務の企画・設計から実施までを含めて外部委託すること

事業の内容

- ◆ 業務処理の設計・構築・運用を実施
- ◆ 当社単独の業務請負、または、アライアンス（協業）での業務請負やチーム派遣
- ◆ 自治体及びBPOベンダーがメインターゲット

当社BPOの特徴

- 業務設計・企画提案力と人材供給シーンでの高いプライオリティ
- 自治体マイナンバー交付業務でのNo1の<実績>
- 大量処理案件でも短期間で業務センター立ち上げ

<事務系人材サービス事業>

CRM関連 事業部門

Customer(顧客) Relationship(関係) Management(管理)

コンタクトセンター等において情報システムを応用して、顧客との長期的な関係を築く手法のこと

事業の内容

- ◆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 事業部門

事業の内容

- ◆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>

事業の内容

- ◆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

特徴

- ◆外国人留学生や外国籍の在住者が活躍
- ◆全国展開を加速中 (全国12拠点にて運営)

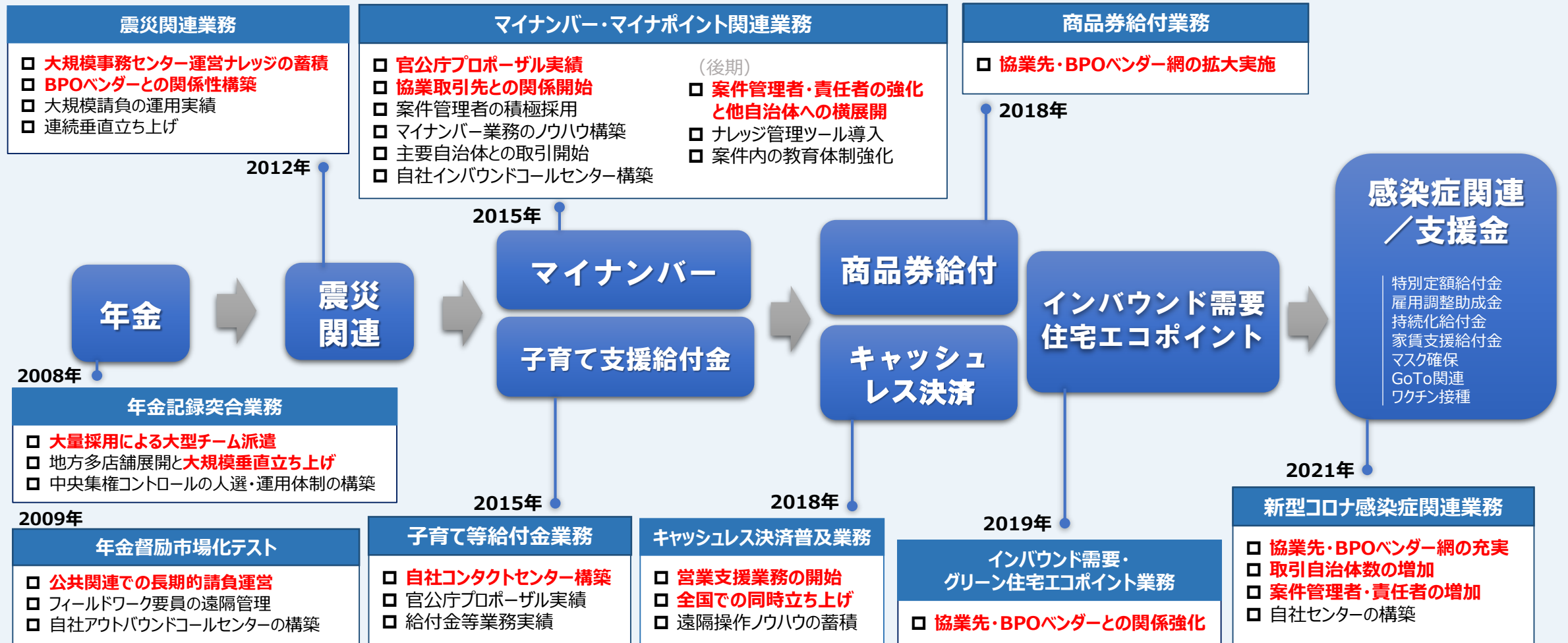
姫路本社、池袋支店、静岡支店、尼崎支店、熊本支店、沖縄支店、四日市支店、岡崎支店、厚木支店、千葉支店、三宮支店、福岡支店

<営業系人材サービス事業>

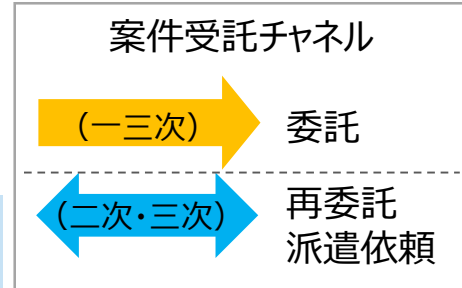
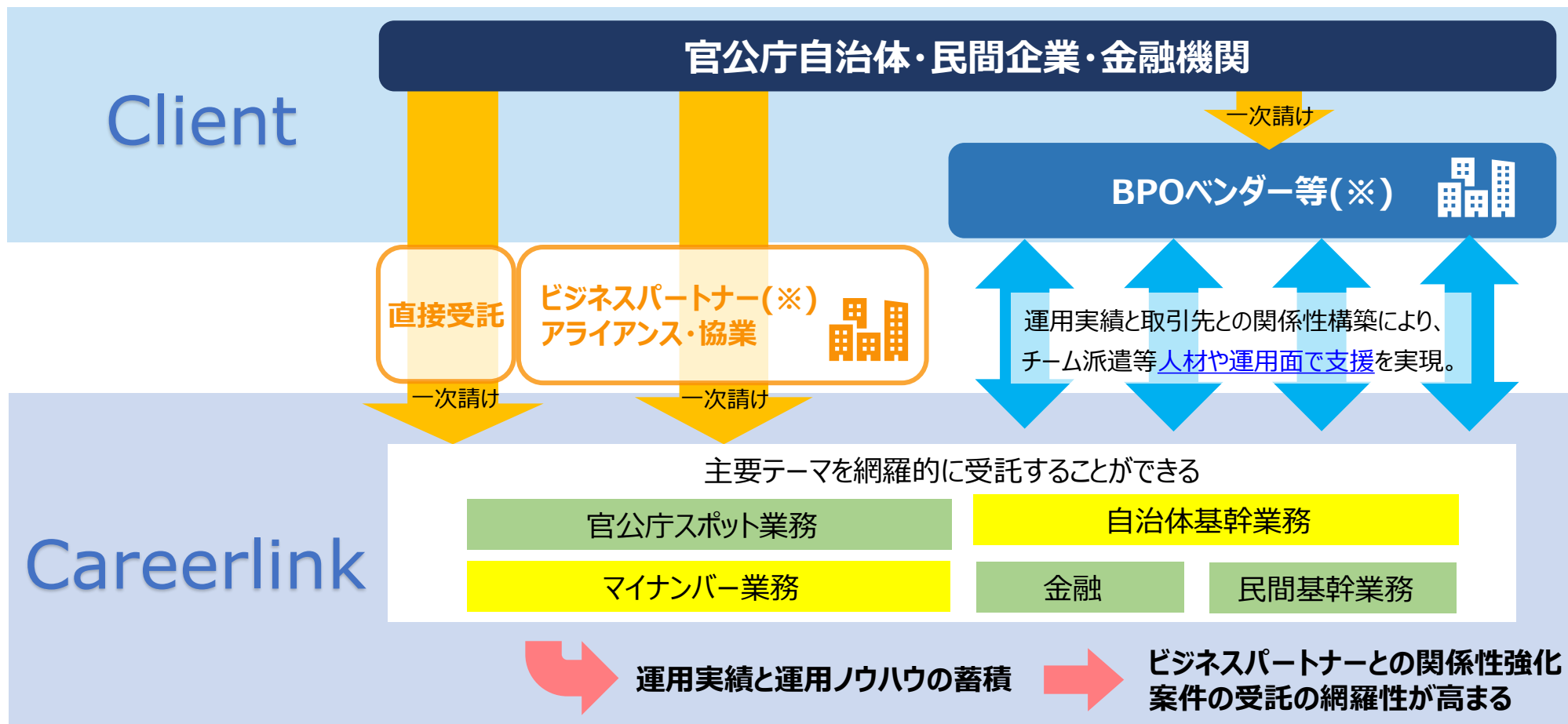
事業の内容

- ◆フィールドやコールセンターでの営業業務及び販促業務への人材派遣並びに業務請負
- ◆現在全国16営業所+コールセンターにて活動 (郡山,福島,宇都宮,長岡,埼玉,池袋,立川,山梨,横浜,小田原,沼津,下関,長崎,熊本,大分,宮崎)

キャリアリンクの特徴① <国の経済対策等の潮流を捉えた成長>



キャリアリンクの特徴② <プラットフォーム>



- ※BPOベンダー等
- ・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.

☛ <直接受託> によって**利益水準を確保**

☛ <アライアンス>、<チーム派遣> 等の多様な形式での受注に対応することで、**案件受託チャネルの網羅性を確保し**、
その実績から運用ノウハウを蓄積して、さらに次に展開することで、**持続的な成長へと繋げる**

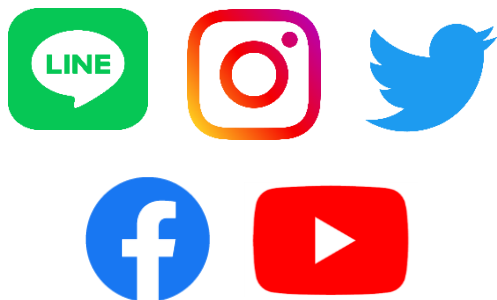
お仕事検索サイト「キャリアステ」

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。



各種SNSの運用

スタッフ集客のためのSNS運用を実施。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。また、現代においては、就業中の方とのコミュニケーションツールとしても欠かせない存在となっています。



2021年に横浜、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っております。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。

横浜BPOセンター（1,100席）



PBX（電話交換）機能
着信、保留、外線、内線など

神戸BPOセンター（50席）



ACD（着信振り分け）機能
着信、保留、外線、内線など

大阪BPOセンター（110席）



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。

3 | 業績



2022年3月期の業績ハイライト



2022年3月期は過去最高益を更新

- 各自治体との取引拡大を中心とする官公庁案件が増加。
- 大型案件の受注増により収益性が向上した。

	2021年2月期実績	2022年3月期実績 (13カ月)	増減率	(単位：百万円)
連結	売上高	30,276	43,100	42.4%
	営業利益	2,729	4,423	62.1%
	経常利益	2,772	4,441	60.2%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	2,053	3,114	51.7%
事務系	売上高	25,517	37,124	45.5%
	セグメント利益	2,628	4,252	61.8%
製造系	売上高	3,225	4,590	42.3%
	セグメント利益	74	156	110.8%
営業系	売上高	1,251	1,065	▲14.9%
	セグメント利益	5	▲8	▲260.0%

その他業績区分は全体への影響が軽微なため記載を省略しております

BPO関連事業部門

- 自治体向けにBPO案件の受注活動を強化するなど積極的な営業展開に努めた
- 各自治体を中心とする官公庁及びBPO事業者から大型案件を予想以上に受注

CRM関連事業部門

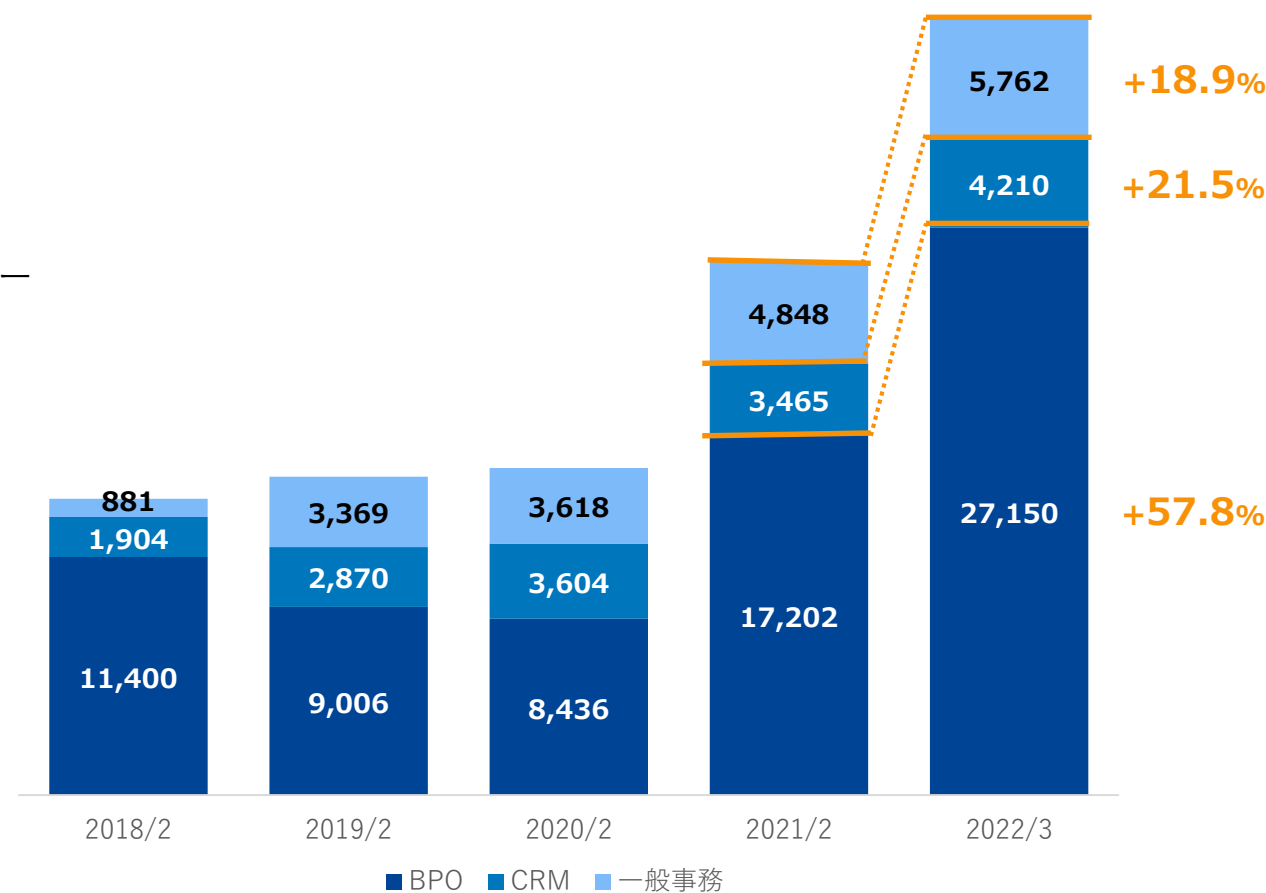
- 既存取引先のシェア拡大及びBPO案件受注を機にコールセンター業務などの受注が増加
- 売上高が新型コロナウイルス感染症拡大以前の水準まで回復

一般事務事業部門

- 金融機関向けの派遣案件が堅調であったこと並びに自治体からの新規派遣案件を中心に受注が好調に推移
- 大半の既存取引先において新型コロナウイルス感染症拡大以前までの取引高に回復

事務系人材サービス売上高推移

(単位：百万円)



製造系人材サービスは増収増益へ転換

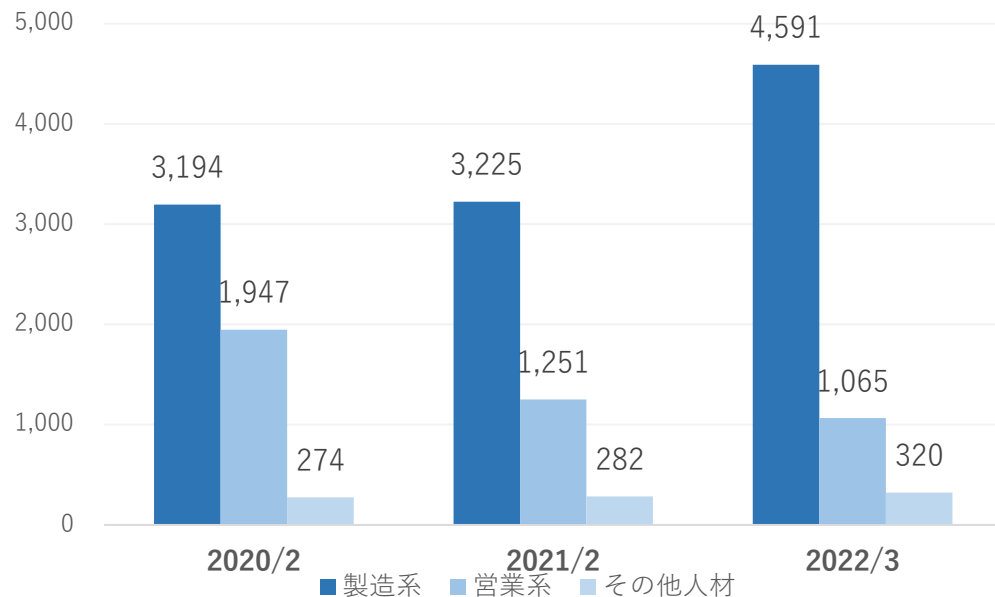
- 新型コロナウイルス感染症の影響はほとんどない状況。
- 3Qから新規営業拠点を6ヵ所開設し、全国展開を本格化して増収増益基調が加速。

営業系人材サービスは弱含みが続く

- 新型コロナウイルス感染症の影響による小売・飲食店への訪問活動自粛が影響。

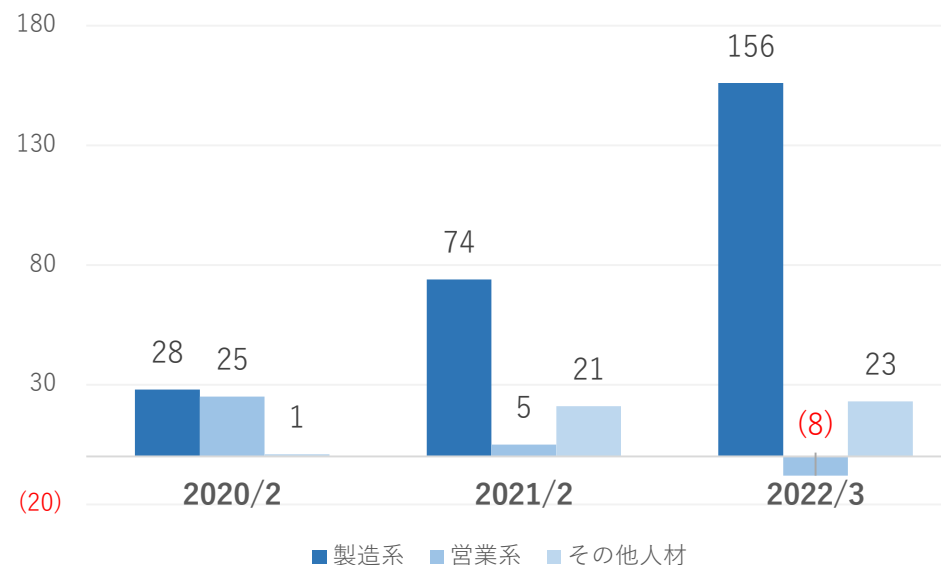
製造系及び営業系その他人材サービス 売上高の推移

(単位：百万円)



製造系及び営業系その他人材サービス セグメント利益の推移

(単位：百万円)

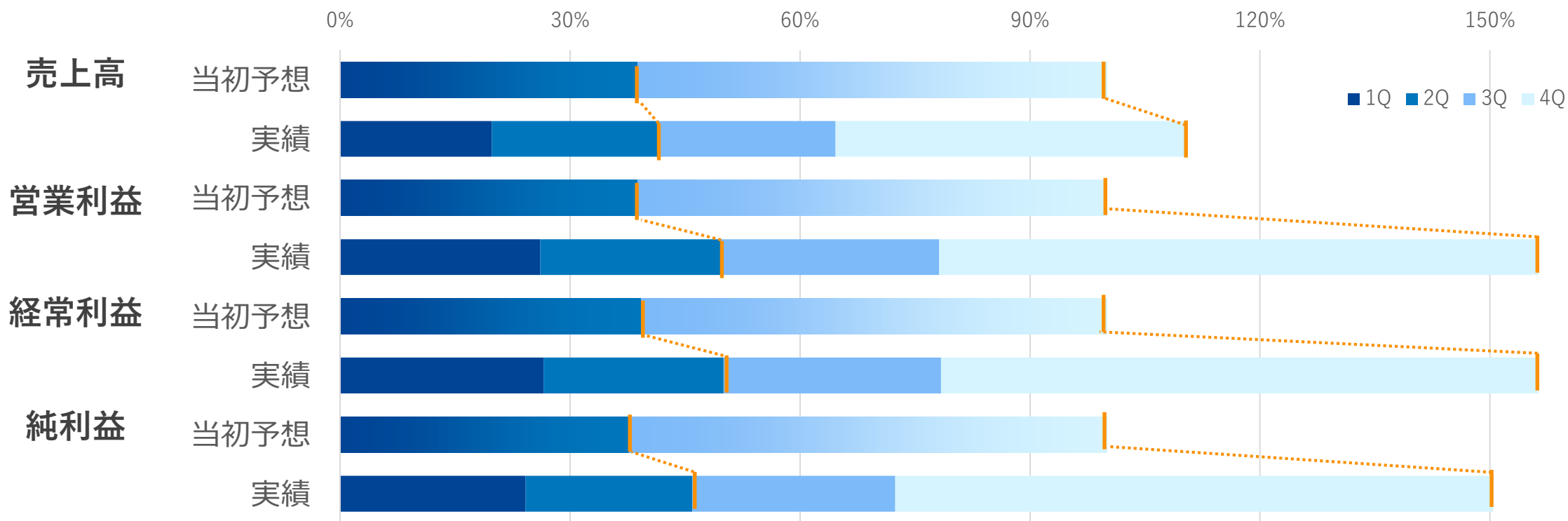


当初業績予想と実績の比較

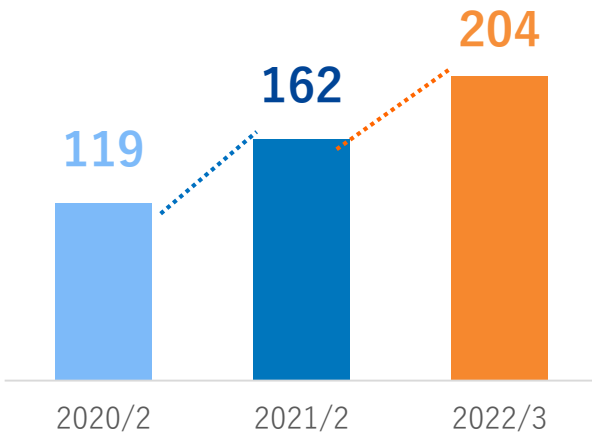
2022年3月期（通期）営業利益は当初業績予想を150%超上振れ

- 案件の継続性を判断し、特に4Qは選別受注を実施。
- このため、4Qの寄与が大きく見えるものの、それだけではなく、2023年3月期の発射台として実力値は上昇。

当初業績予想に対する進捗状況

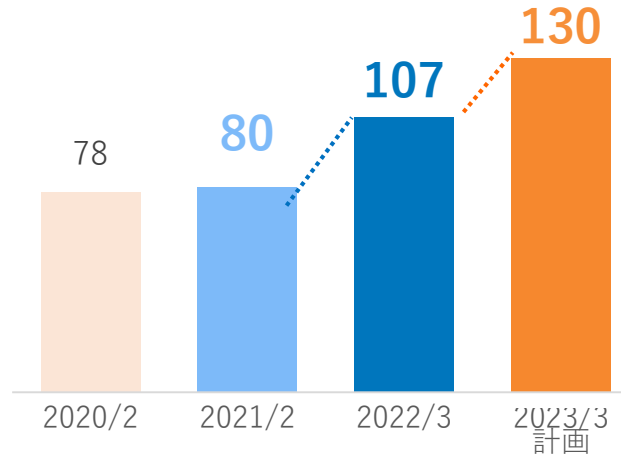


中核人材の在籍数推移



※中核人材は年間平均在籍数

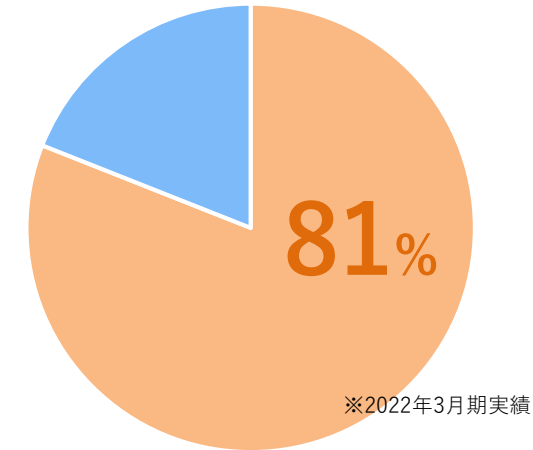
BPO案件数の推移



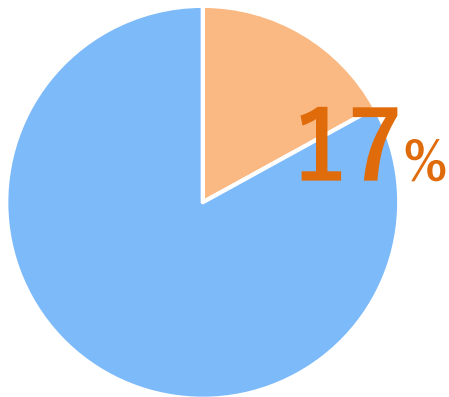
➡ 中核人材の採用が寄与して、
BPO受注案件数が順調に拡大

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。



スポット売上比率



※2022年3月期実績 ※取引先別にテーマ性より当社推定

5年平均NRR 110.8%*

自治体との取引が継続的に拡大したことが寄与し、NRRは上昇傾向。

※NRRはNet Revenue Retention。NRR = (前年度に取引のあった顧客からの当年度売上高合計) / (前年度の同顧客からの売上高合計) として計算。

※実数は非開示。5年平均NRRは110.8%

4 | 今期の業績予想



2023年3月期 業績予想



- 前期は13ヵ月であったが、今期は12ヶ月に戻る。
- そのうえで、増収増益を計画。

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績(13ヵ月)	2023年3月期 予想(12ヵ月)	増減率	
連結	売上高	43,100	50,019	16.1%
	営業利益	4,423	4,642	4.9%
	経常利益	4,441	4,640	4.5%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	3,114	3,173	1.9%

※収益認識基準の適用に伴う影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

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

製造系人材サービス事業

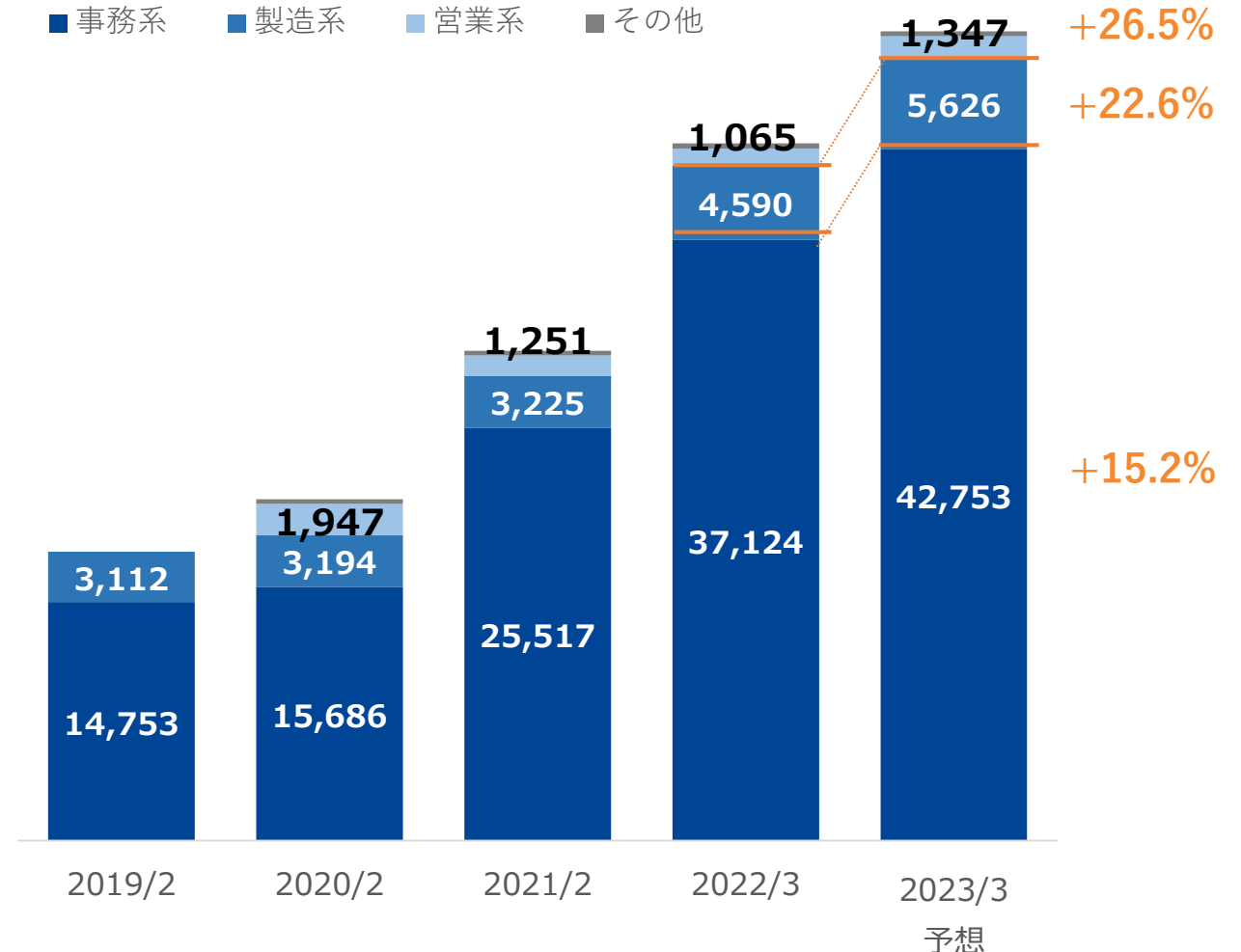
- 新規エリアへの積極的展開
- 外国人労働者を主体に人材競争力を強化

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

セグメント別売上高推移

(単位：百万円)



※その他業績区分は全体への影響が軽微なため記載を省略しております

※収益認識基準の適用に伴う影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

2022年3月期に実施した投資（= 今期以降の事業拡大に向けた布石）を継続実施



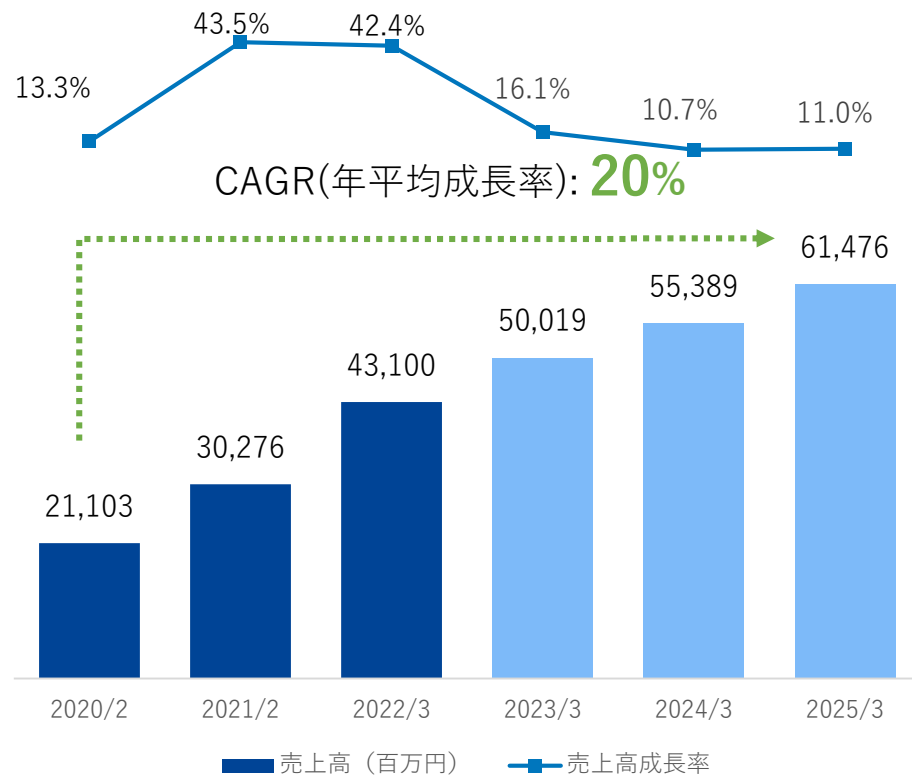
- 新規顧客・新規ビジネスパートナーの拡充
- 既存顧客・既存ビジネスパートナーとの関係性強化
- 常駐管理者が最大限パフォーマンスを発揮する環境構築
- コロナ禍においても迅速、最適な受託案件の運用実現
- 官公庁自治体からの委託案件の受注・BPOベンダーからの大型案件の受注を推進

5 | 中期利益計画及び成長戦略

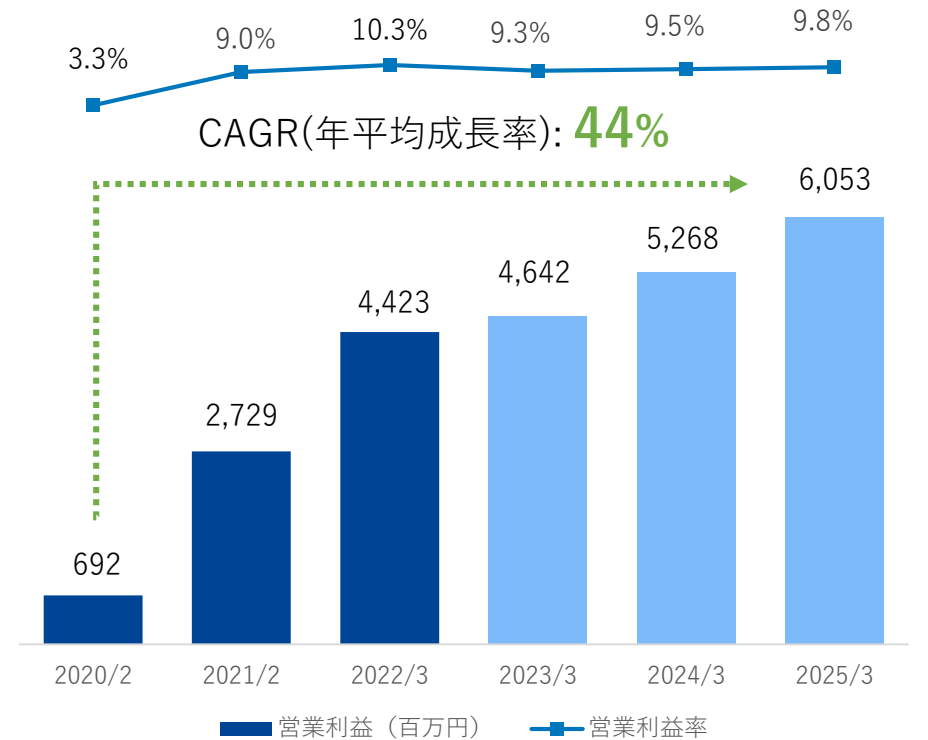


営業利益率は2024年度に9.8%を計画

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
 ※収益認識準の影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

中期利益計画 <数値>

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

※収益認識基準の適用に伴う影響額は調査中であり、上記数値には含めておりません。

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



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



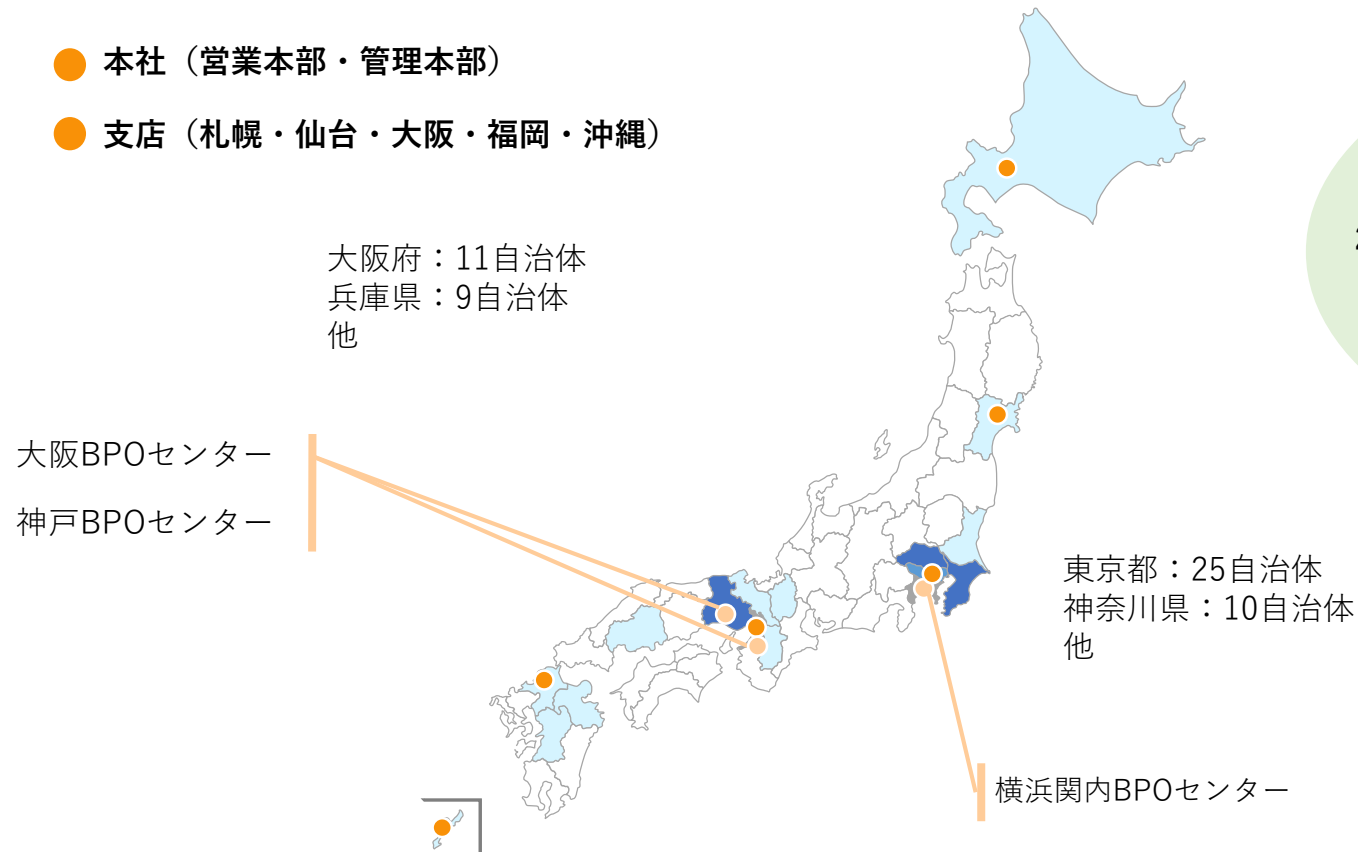
事業規模拡大に向けた**インフラ投資**

- 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

- ・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案件などの入札は<設計能力>及び<運営実績>が評価されており、他自治体への展開を加速する
- 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）



取引先自治体数※ (都道府県/市区町村)

2019年度～2021年度 2022年度～2024年度
KPI

79 ▶ 161

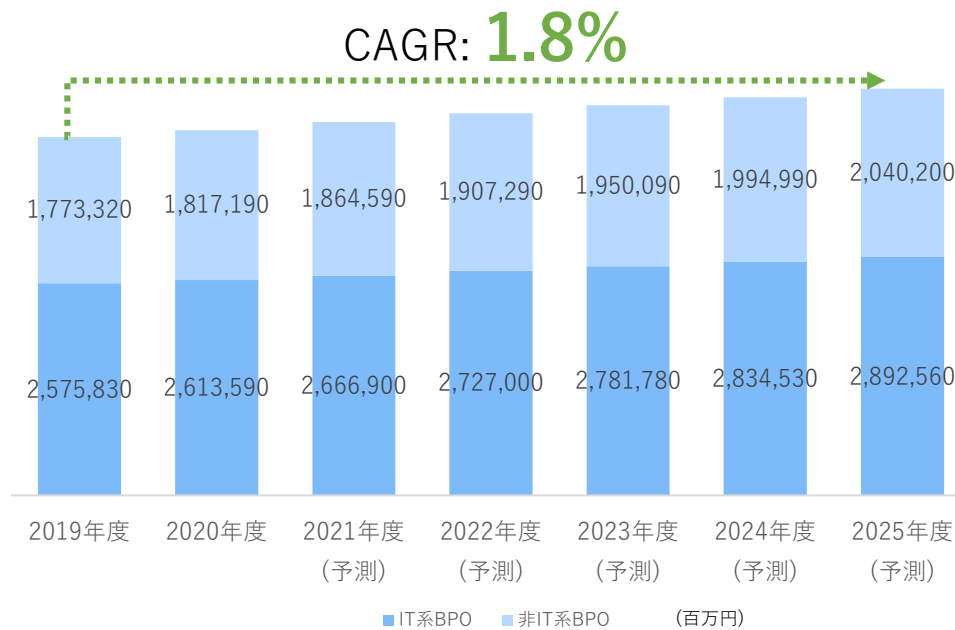
※再委託先を含む

全国主要自治体に
拡大

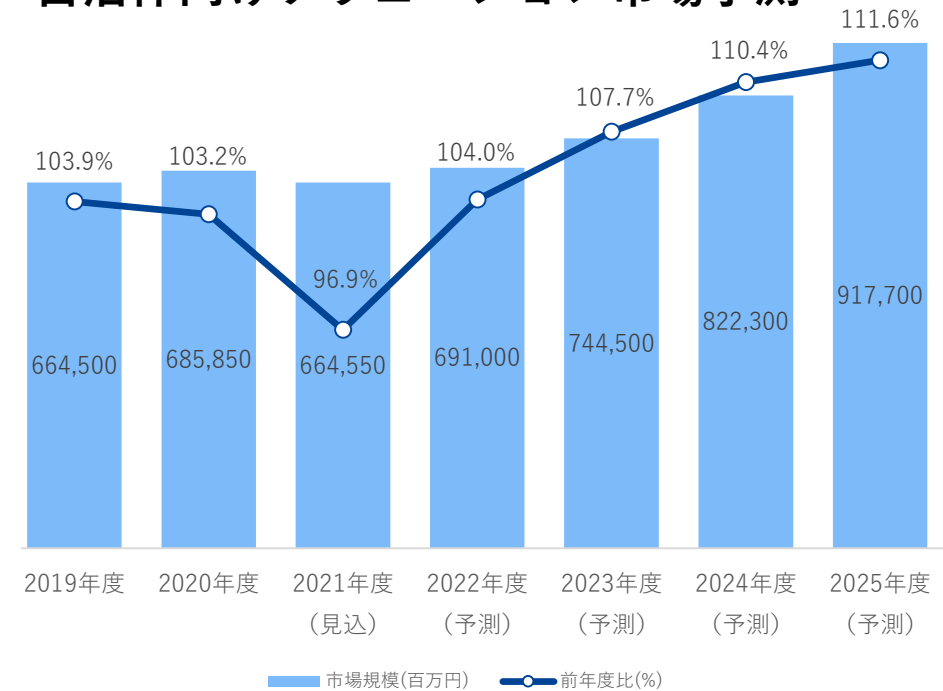
BPO及び自治体向けソリューション市場規模は2025年度に向け拡大

- 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



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

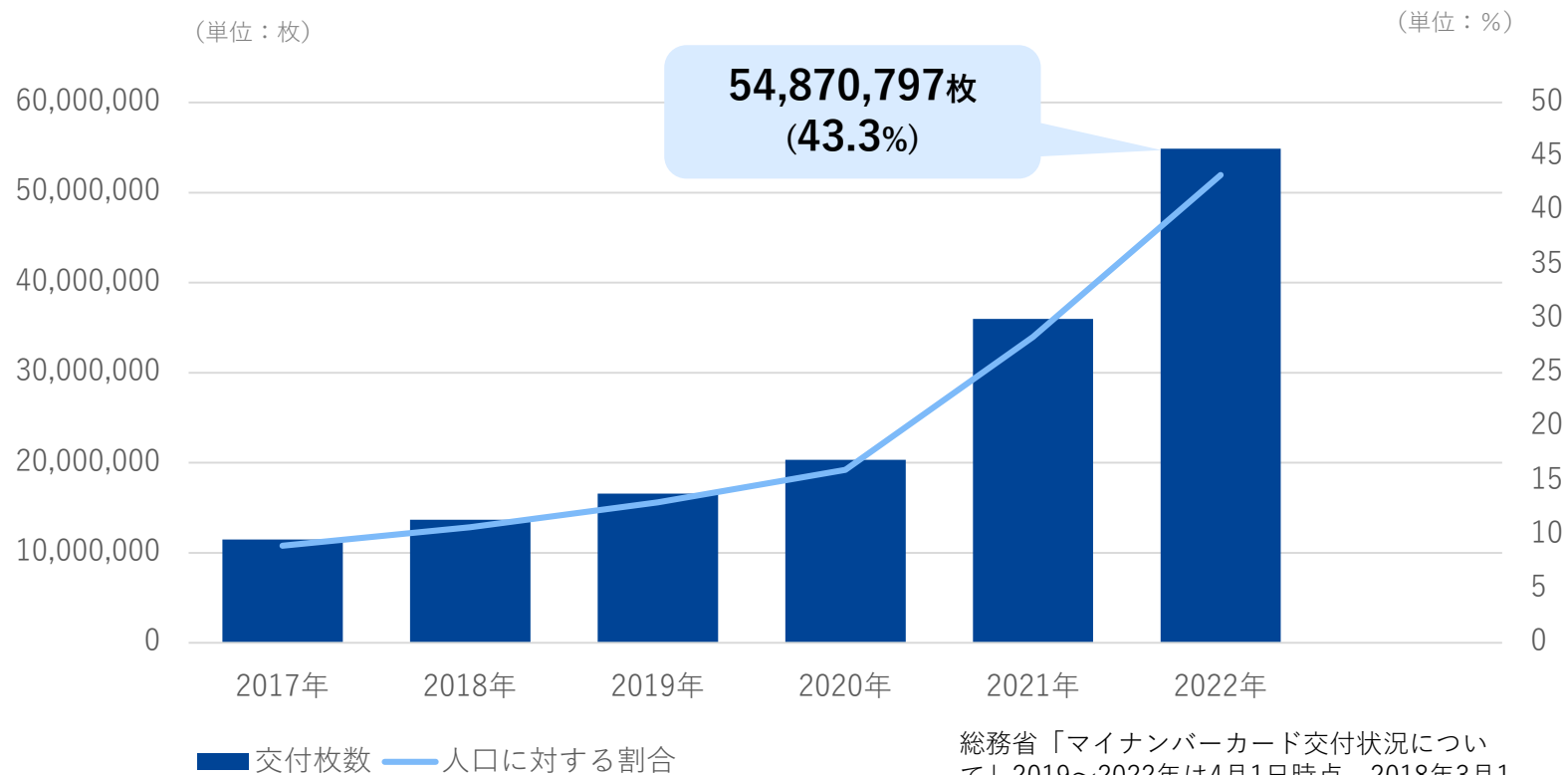
※事業者売上高ベース、2021年度は見込値、2022年度以降は予測値
 ※市場規模には、ハードウェアの購入費、レンタル・リース料、保守・サービスサポート料、回線使用料、ベンダー（サービス提供事業者）などからの要員派遣費などを含む。地方自治体側の費目でみると、機器購入費、情報システムの委託費、各種研修費用、アウトソーシング（BPOサービス）費などを含むが、自治体職員の人件費、政府が自治体に交付する補助金、政府によるガバメントクラウドなどの調達費は含まない。

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

ガバメントテック動向

デジタル庁は2021年12月に「デジタル社会の実現に向けた重点計画」を発表

- 公共サービスマッシュの導入が検討されている。
- 行政のデジタル化が一段と進む中、ITシステムを利用する業務案件の増加が予想される。

国と地方の真のデジタル化に向けて目指すべき姿（2025年）

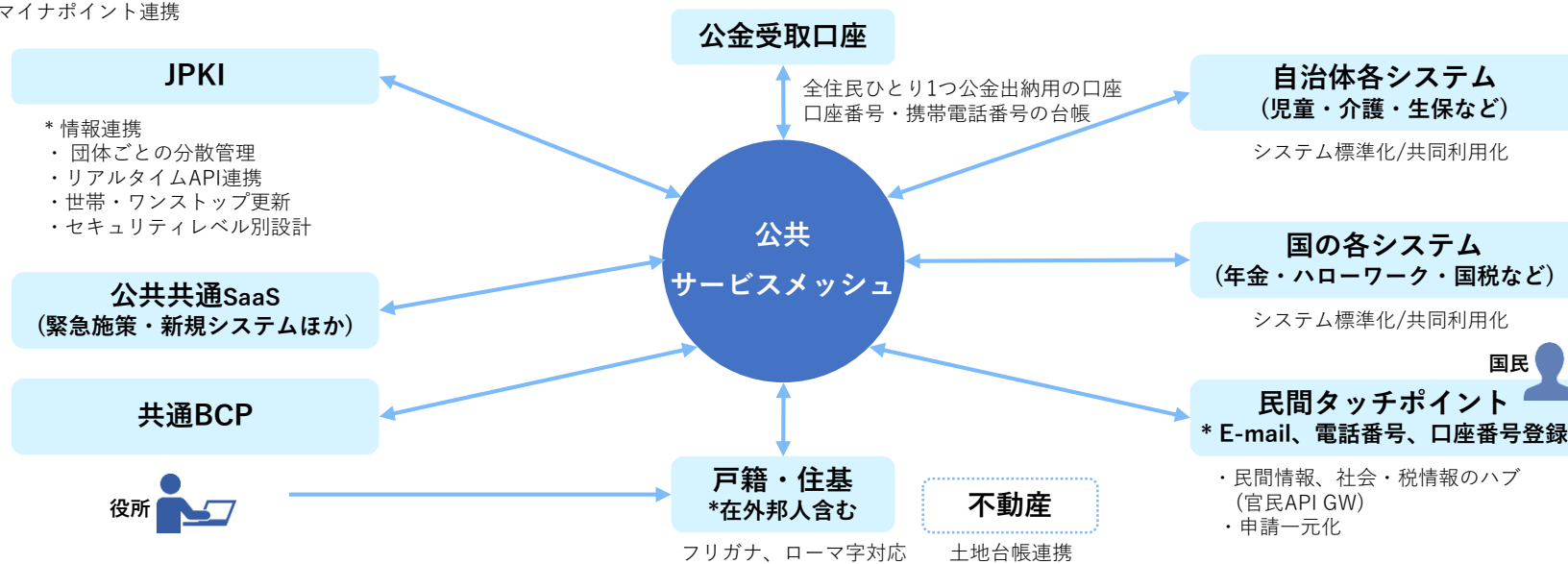
デジタル完結率の向上

- ・ マイナンバーカード普及策推進
(生産体制、J-LIS強化、発行場所増)
- ・ マイナンバーカード機能向上
(スマートフォン搭載、カード一体化)
- ・ マイナポイント連携

新たなデジタルセーフティネットの構築

国と地方の一体推進

- ・ 予算調達一元化
- ・ 人材育成
- ・ IT戦略推進体制
- ・ リスク管理強化
- ・ 先進自治体



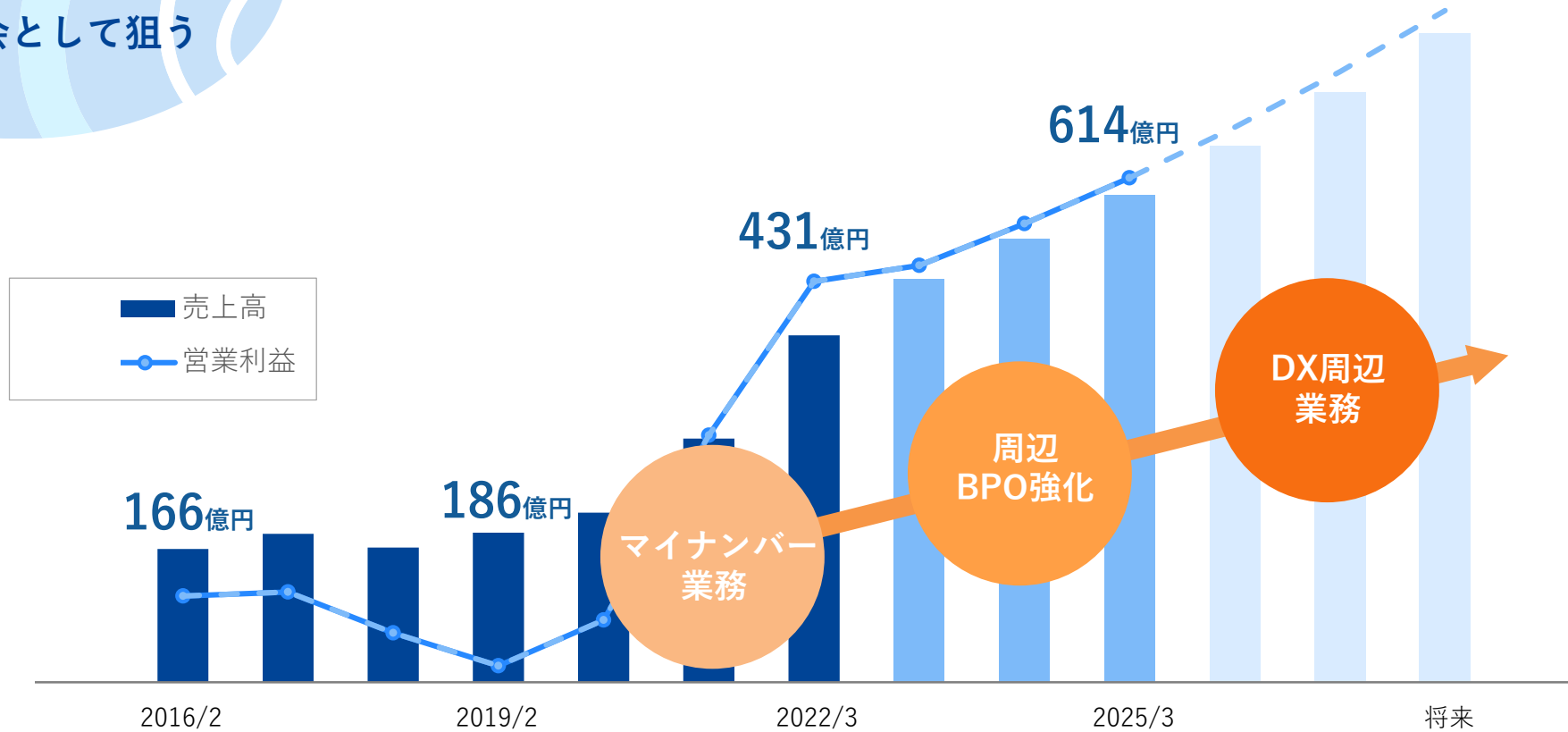
※デジタル庁「トータルデザイン実現に向けた公共サービスマッシュ等の検討について」(2021年10月22日)
マイナンバー制度及び国と地方のデジタル基盤抜本改善ワーキンググループでは、具体的方向性について2022年夏を目途に結論を出すため議論が続いている。

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



6 | 企業価値・株主還元



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

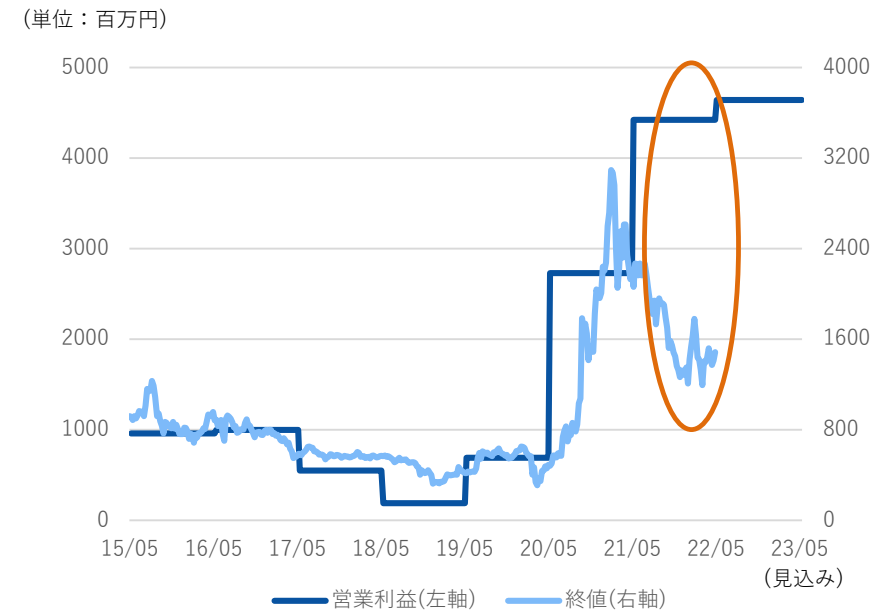
- 下記、時価総額300億円未満平均のPER16.0倍を目指し、IRの積極化など市場との対話を強化する。

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3月期実績)	45.4	2.1	7.1	2.4
時価総額300億円未満平均	11.9	1.8	16.0	5.8
プライム市場平均	9.4	1.8	20.7	11.8
サービス業平均	9.4	3.2	32.4	14.2
当社過去10年平均	25.4	2.8	15.8	6.2

※ 特に表示のあるものを除き2022年4月28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5/16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。

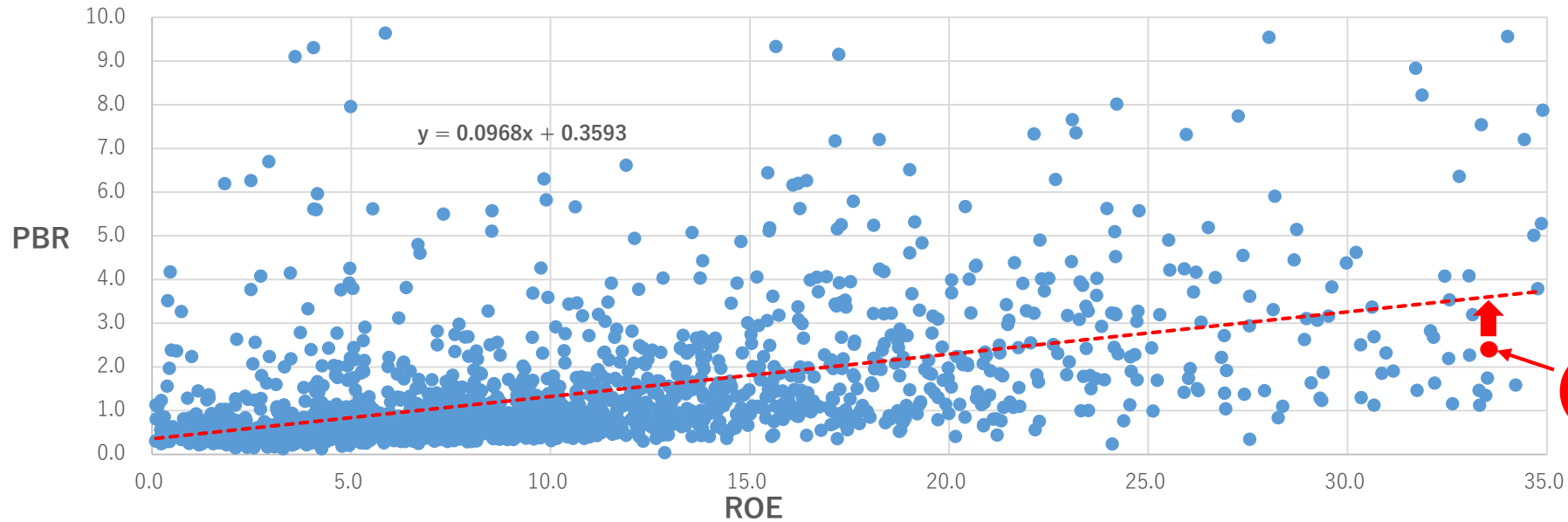
営業利益水準と株価動向



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、現在のPBR2.1倍は水準が切り上がる余地がある。

時価総額300億円以下の上場企業のROE/PBR



※ 2022年4月28日時点、赤字銘柄を除外した時価総額300億円以下の1793銘柄をBloombergより集計

※ ROE(自己資本利益率)は純利益(直近12カ月間の実績値)÷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)

PBRと株価の
相関関係

PBR ↑

×

一株当たり純資産

=

株価 ↑

グループで中期的な経営指標を共有し、持続的な企業価値向上を目指す

- 当社グループでは、売上高、営業利益、営業利益率、親会社株式に帰属する当期純利益、ROEを重要な経営指標としています。
- 資本コストを意識し、株主資本に対するリターン向上に取り組んでまいります。
- 持続的な企業価値向上のため、株主資本コストを上回るROEを継続的に達成してまいります。

株主資本コスト

13.2%
(現状の当社認識)

自己資本当期純利益率

<株主資本に対するリターン>

ROE 45.4%
(2022年3月期実績)

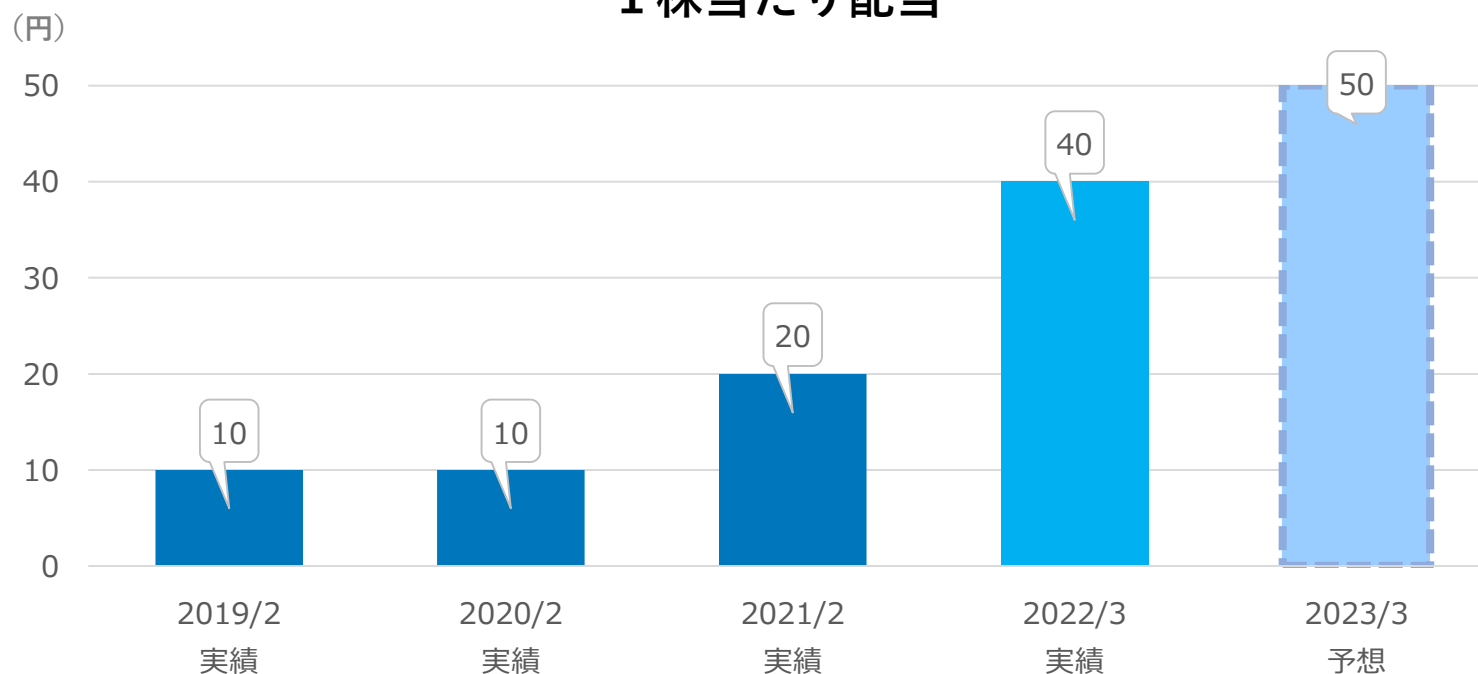
持続的な
企業価値向上

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。

1株当たり配当



株主優待制度

当社では、株主還元の一つとして株主優待制度を採用しております。

2021年8月からは、従来の株主優待制度を拡充し、3年以上継続保有する株主様への株主優待として**新たに5,000円分のクオカードプランを追加いたしました。**

なお、株主優待は毎年9月30日を基準日とし、11月に発送を予定しております。

保有株式数		株主優待品
100株以上200株未満		クオカード 500円分
200株以上500株未満		クオカード 1,000円分
500株以上	3年未満保有	クオカード 2,000円分
	3年以上継続保有	クオカード 5,000円分

※ ①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。

※ ②「500株以上を3年以上継続保有」とは、当社株式500株以上を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、3月末日及び9月末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当社の業績予想、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。マクロ経済や当社の関連する業界の動向等によっては、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。

【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

