



# 2024年3月期 決算説明会資料

キャリアリンク株式会社 (6070)  
2024年5月29日 (水)



01 2024年3月期 決算概要

02 2025年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

01 2024年3月期 決算概要

02 2025年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

## 市場環境変化への対応に伴い、継続性と収益性重視に営業方針をシフト

- 2024年3月期連結売上高は437億円となりました。主力のBPO関連事業では、マイナンバー交付施策案件や給付金支給関連案件の他、首都圏、京阪神、東北、九州地方を中心に未取引地方自治体への取引開拓と地方自治体BPO業務の領域拡大について積極的に取り組んでまいりました。
- しかし、マイナンバー交付施策案件等において発注規模が想定を下回ったことやBPO関連事業の市場環境変化に伴う受注金額の低廉化等から、期初に想定していた受注高を達成できず、全体では減収となりました。一方で、製造系人材サービス事業は個人消費回復を背景に食品加工部門が引き続き好調に推移しました。
- 利益面では、減収の影響に加えて、情報システム関連の高い専門性を持つ人材を積極的に採用したことなどから、営業利益は32億円となりました。

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年同期 比率
売上高	52,536 (100%)	43,791 (100%)	83.4%
営業利益	7,609 (14.5%)	3,279 (7.5%)	43.1%
経常利益	7,645 (14.6%)	3,280 (7.5%)	42.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,711 (10.9%)	2,201 (5.0%)	38.5%

連結

(単位：百万円)

セグメント別	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前年同期 比率	
事務系 人材	売上高	46,759	36,682	78.4%
	セグメント利益	7,379 (15.8%)	2,980 (8.1%)	40.4%
製造系 人材	売上高	5,483	6,818	124.4%
	セグメント利益	202 (3.7%)	254 (3.7%)	126.0%
その他	売上高	294	290	98.6%
	セグメント利益	27 (9.2%)	44 (15.2%)	163.0%

※ 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

- 引き続き、地方自治体からのマイナンバー交付施策案件や給付金支給関連案件をはじめ、大手BPO事業者からの大型案件を受注しました。
- 取引地方自治体の拡大と市民課業務や総務関連などの地方自治体BPO業務の領域拡大について積極的に取り組みました。
- 一方で、前期に受注した大型案件の規模縮小や終了、入札方式の変更に伴う失注や受注金額の低廉化が影響しました。

## CRM関連事業部門

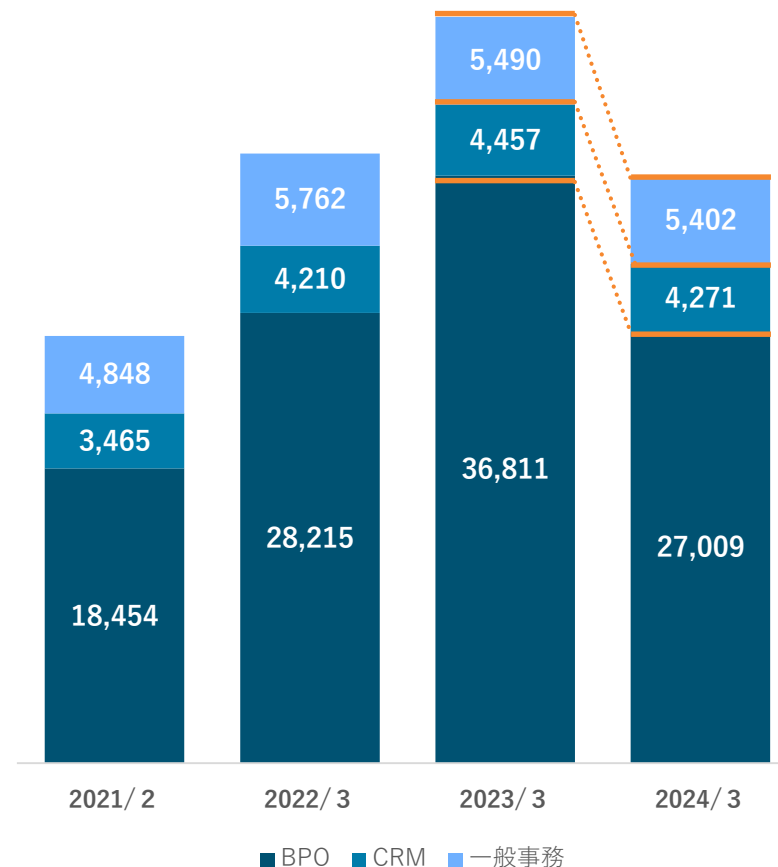
- 首都圏と関西圏において既存取引先から大型コールセンター派遣業務を受注した他、首都圏を含めた各地方支店においても金融関連案件等の受注が堅調に推移しました。
- 一方、前期に受注した大手BPO事業者からの受注案件の規模縮小や業務終了が影響しました。

## 一般事務事業部門

- 地方自治体からの新規マイナンバー関連案件及び地方支店において大手BPO事業者などからの受注が堅調に推移しました。
- 一方、前期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派遣案件の規模縮小などが影響しました。

## 事務系人材サービス内訳 売上高推移

(単位：百万円)



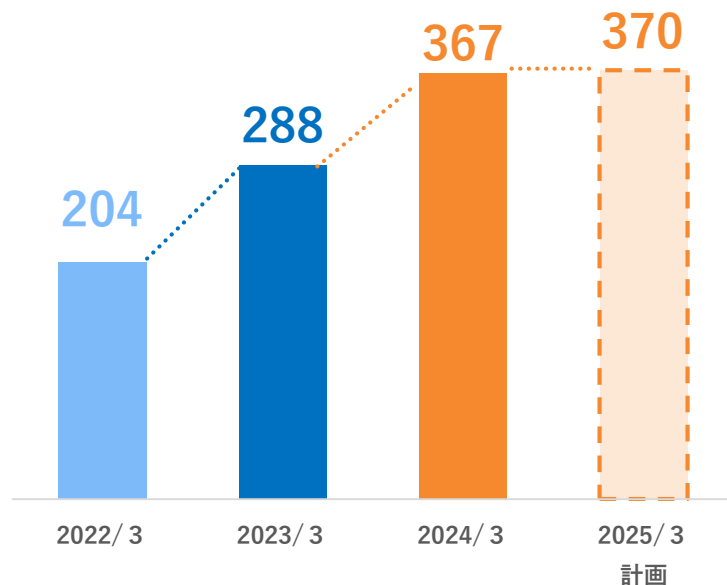
※ 2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用。また、2024年3月期第1四半期より営業系人材サービス事業を事務系人材サービス事業のBPO関連事業部門に統合いたしました。上記のグラフの2023年3月期以前のBPO関連事業の売上高は、前年同期で比較するために営業系人材サービス事業を含めた数値としています。

## 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、業務運用や情報システム分野などで高い専門性を持つ人材を採用したこと等により、中核人材は2024年3月期期末時点で365名、2024年3月期通期平均で367名の在籍となりました。
- BPO案件数は、2024年3月期通期の実績が181件となりました。
- また、2024年3月期における協業先・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。

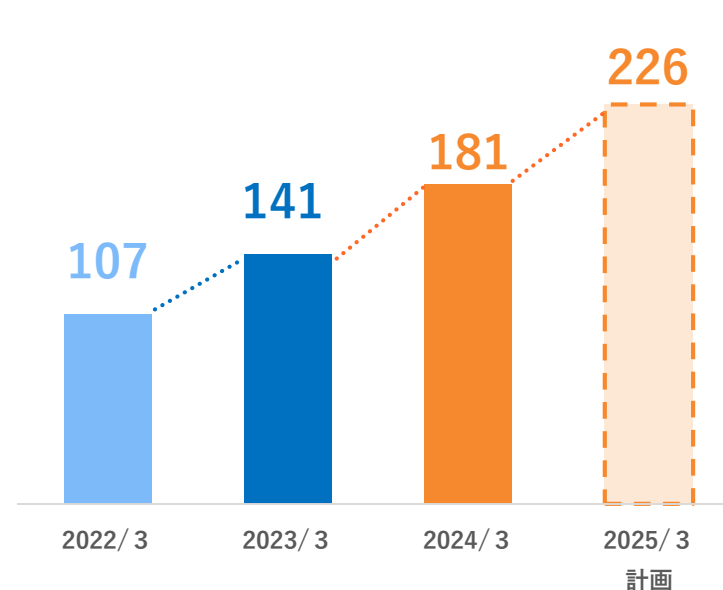
### 中核人材の在籍数推移

(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

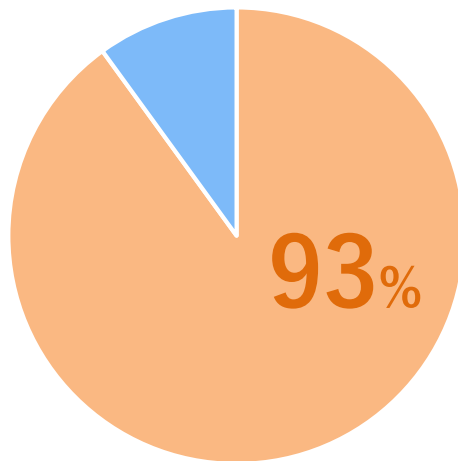
## リピート取引の割合はおよそ93%と高水準で推移

- 2023年3月期から2024年3月期にかけて、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%より大きく下振れて低水準で推移

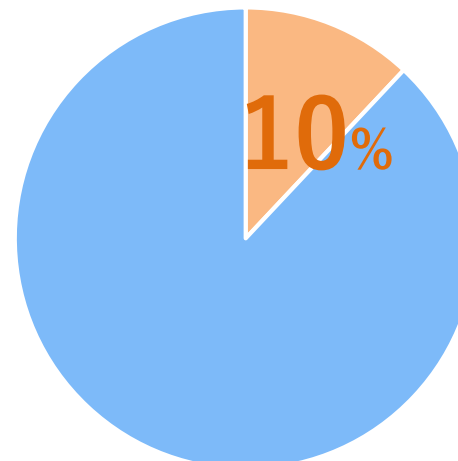
- 2024年3月期は市場におけるスポット案件が例年と比べて少なくなっており、また、入札方式の変更などの市場環境変化に対応するべく継続性を重視した営業方針としたことにより、低水準で推移しました。

### 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



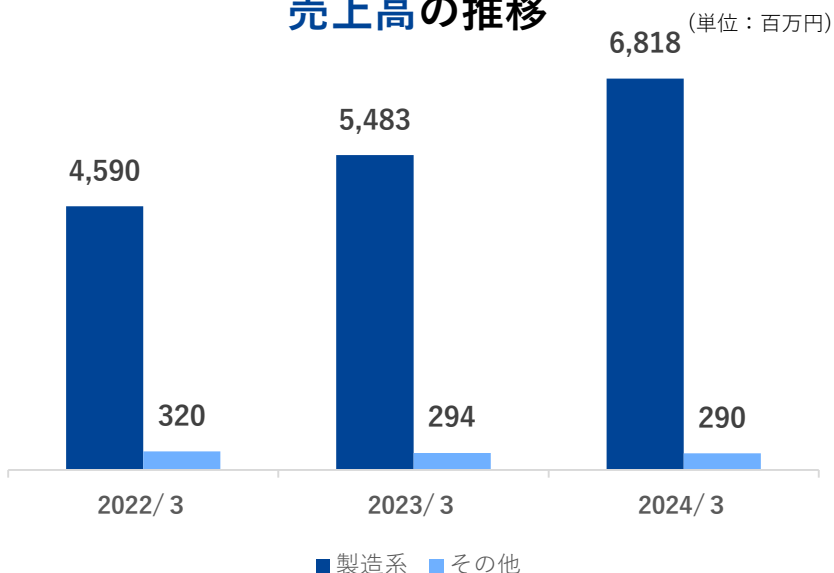
## 製造系人材サービス事業は増収増益

- 食品加工部門は食肉、水産、菓子に加えて、総菜などの業種を中心に受注量が好調に推移、製造加工部門は、住宅設備製造、機械製造などの業種で受注量が増加しました。
- 利益面では、今後の基盤増強を図るため、積極的な人材採用の一方で経費の効率的運用に注力した結果、増益となりました。

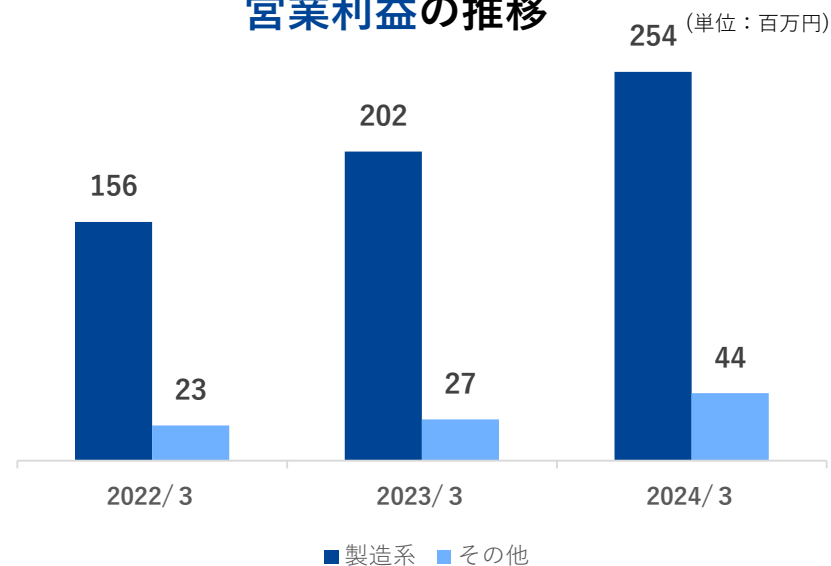
## その他は自動車管理事業

- 自動車管理事業は従業員の退職などの影響により減収となりましたが、人件費の節減と経費の効率的運用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 売上高の推移



### 製造系人材サービス及びその他 営業利益の推移



	2022年3月期 (13ヵ月)	2023年3月期	2024年3月期	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比増減額 (百万円) 増減比(%)
売上高	43,100	52,536	<b>43,791</b>	△8,745 △16.6%
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	38,189 88.6%	46,759 89.0%	<b>36,682</b> 83.8%	△10,077 △21.6%
BPO関連事業部門 (売上構成比)	28,215 65.5%	36,811 70.1%	<b>27,009</b> 61.7%	△9,802 △26.6%
CRM関連事業部門 (売上構成比)	4,210 9.8%	4,457 8.5%	<b>4,271</b> 9.8%	△185 △4.2%
一般事務事業部門 (売上構成比)	5,762 13.4%	5,490 10.5%	<b>5,402</b> 12.3%	△88 △1.6%
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	4,590 10.7%	5,483 10.4%	<b>6,818</b> 15.6%	1,335 24.4%
その他 (売上構成比)	320 0.7%	294 0.6%	<b>290</b> 0.7%	△4 △1.4%
営業利益 (営業利益率)	4,423 10.3%	7,609 14.5%	<b>3,279</b> 7.5%	△4,329 △56.9%
経常利益 (経常利益率)	4,441 10.3%	7,645 14.6%	<b>3,280</b> 7.5%	△4,364 △57.1%
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	3,114 7.2%	5,711 10.9%	<b>2,201</b> 5.0%	△3,510 △61.5%

※ 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。  
前年同期と比較するために、2023年3月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。

		2023年3月期	2024年3月期		
		金額(百万円)	金額(百万円)	対前期末増減額 (百万円)	主な増減要因(金額は百万円)
	流動資産	20,279 93.0%	<b>19,411</b> 91.5%	△868	現金及び預金 +4,830 受取手形、売掛金及び契 約資産 △6,048
	固定資産	1,530 7.0%	<b>1,798</b> 8.5%	268	
	資産合計	21,809 100%	<b>21,209</b> 100%	△599	
	流動負債	7,455 34.2%	<b>5,865</b> 27.7%	△1,589	
	固定負債	827 3.8%	<b>868</b> 4.1%	40	
	負債合計	8,283 38.0%	<b>6,734</b> 31.8%	△1,548	
	純資産合計	13,526 62.0%	<b>14,475</b> 68.2%	949	利益剰余金 +896
負債純資産合計		21,809 100.0%	<b>21,209</b> 100.0%	△599	

		2023年3月期	2024年3月期	
		金額(百万円)	金額(百万円)	主な増減要因(金額は百万円)
	営業活動による キャッシュフロー	△1,209	<b>6,765</b>	税金等調整前当期純利益 +3,280 減価償却費 +252 売上債権及び契約資産の減少 +6,048 未払金の減少 △655 未払消費税等の減少 △468 預り金の増加 +1,007 法人税等の支払額 △2,292
	投資活動による キャッシュフロー	△319	△614	有形固定資産及び無形固定資産の取得 △511
フリー・キャッシュフロー		△1,528	<b>6,151</b>	
財務活動によるキャッシュフロー		△405	△1,320	長期借入れによる収入 +300 長期借入金の返済による支出 △286 配当金の支払 △1,303
現金及び現金同等物の増減額		△1,933	<b>4,830</b>	
現金及び現金同等物の期首残高		7,031	<b>5,097</b>	
現金及び現金同等物の期末残高		5,097	<b>9,928</b>	

01 2024年3月期 決算概要

02 2025年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

04 株主還元

05 参考資料

- 2025年3月期は、引き続き、官公庁、民間企業双方ともに新規取引先開拓と業務領域の拡大を推進します。併せて引き続き、取引先の満足度向上、業務改善・品質向上による競争力強化を図るべくBPO業務に習熟した人材を投入して、業務運営のブラッシュアップを推進し、受注量の拡大と高難易度業務に対応可能且つ汎用性・機動性を併せ持つBPO業務運用体制の構築を目指してまいります。
- 利益面では、スタッフ登録者募集費の増加や中途採用による社員の増強、DX化を推進するシステム開発費の増加などが見込まれますが、業務改善及び業務効率化の効果もあり、増益の計画となります。

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	増減率	
連結	売上高	43,791	48,000	9.6%
	営業利益	3,279	3,495	6.6%
	経常利益	3,280	3,490	6.4%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	2,201	2,389	8.5%
セグメント 別売上	事務系人材 サービス事業	36,682	39,154	6.7%
	製造系人材 サービス事業	6,818	8,560	25.5%
	その他	290	286	▲1.4%

## 事務系人材サービス事業

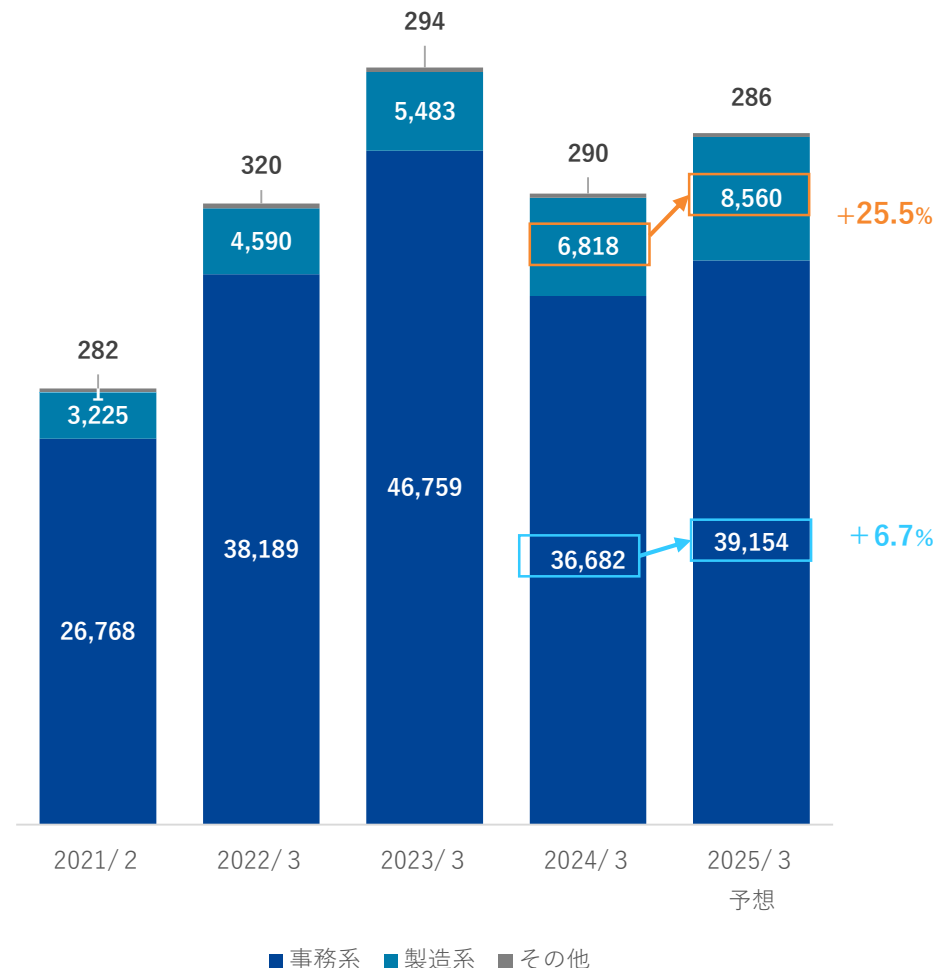
- 継続性と収益性を重視した営業活動を展開します。
- 官公庁、民間企業双方ともに新規取引先開拓と業務領域の拡大を推進します。
- 未取引の地方自治体取引開拓、既存取引先の地方自治体でのシェア拡大、BPO事業者等からの受注量拡大を図ります。
- 中途採用で増強してきた中核人材（2024年3月期末365名）を、受注推進及び請負業務運用へ重点配置して、業務改善や運用品質向上のための体制整備を継続して、顧客満足度の向上を図ります。

## 製造系人材サービス事業

- 食品加工部門における各取引先からの受注及び製造加工部門の住宅設備製造、機械製造を中心に受注が増加基調であります。その他の業種も含めて新規取引先開拓を積極的に推進します。

## セグメント別売上高推移

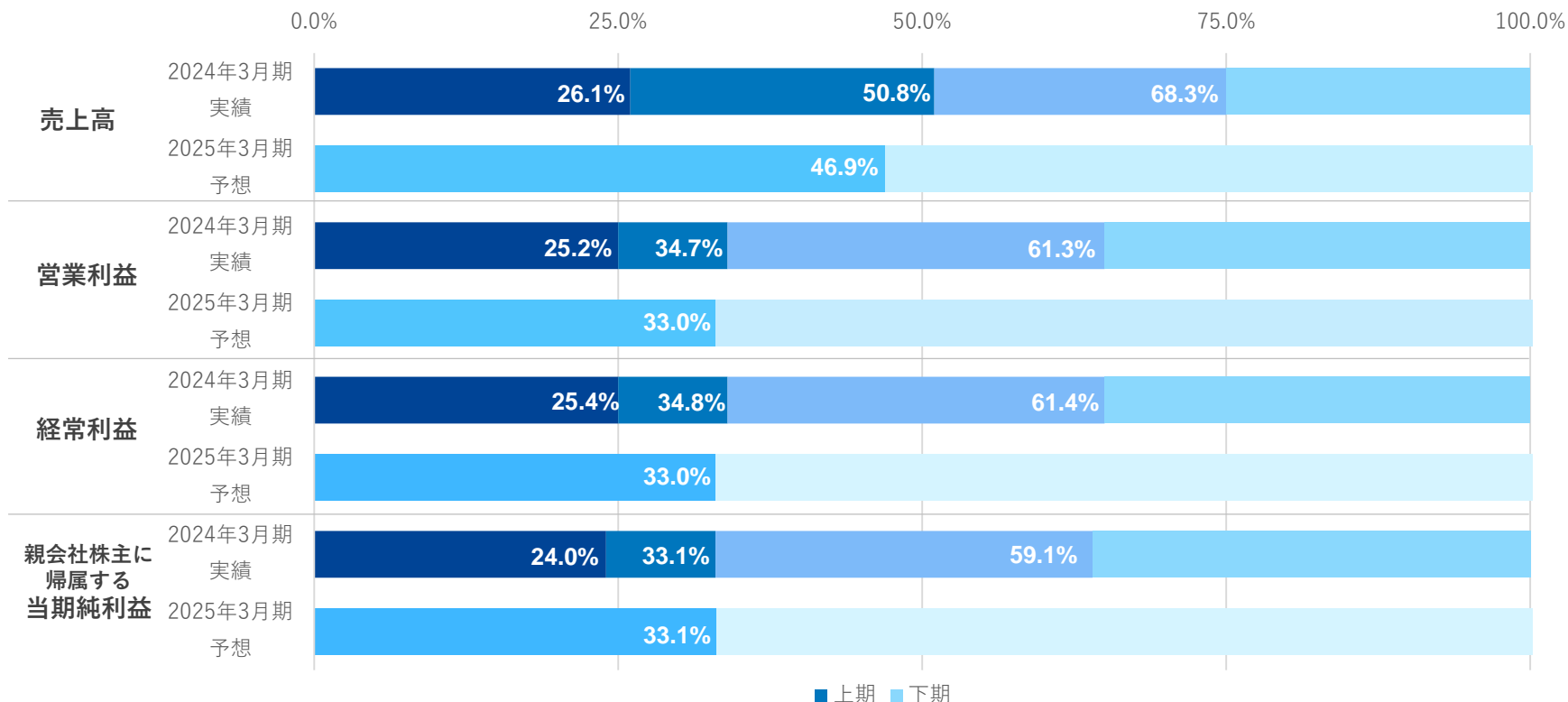
(単位：百万円)



※ 2024年3月期より、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」に統合いたしました。上記のグラフの2023年3月期以前の事務系人材サービスの売上高は、前年同期と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。

## 通期業績予想値に対する上期業績予想値の割合

- 通期業績予想値に対する上期業績予想値の割合は下図のとおりで、地方自治体などからのBPO受注案件の稼働期間において下期が上期より長くなることもあり、下期にウェイトを置いた計画としています。



- 2024年3月期の第1四半期においては、2023年3月期に受注した大型高収益案件が期を超えて稼働していたことなどから、2025年3月期の業績予想における第1四半期は前年同期比では減収減益を前提としています。



01 2024年3月期 決算概要

02 2025年3月期 通期業績予想

**03 中期経営計画**

04 株主還元

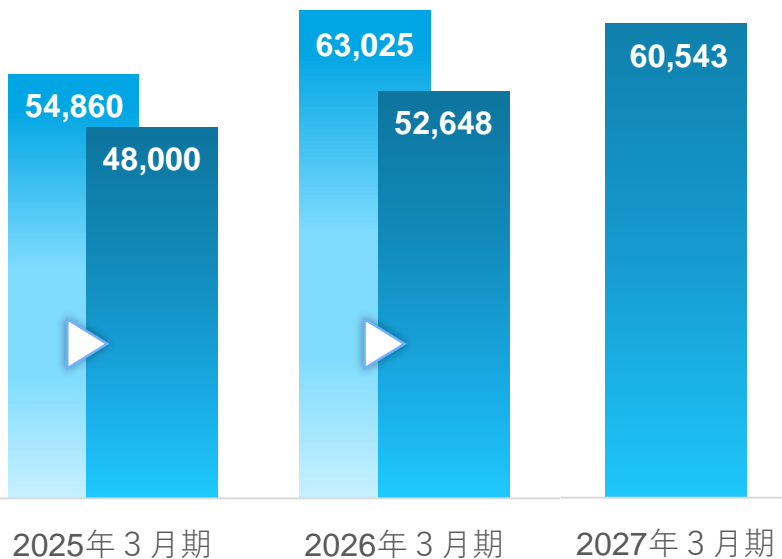
05 参考資料

## BPO関連事業の市場環境変化に伴い、継続性と収益性を重視した営業方針を反映する

- 2024年3月期は、業務プロセスの見直しと一層の効率化を図り、並行して取引地方自治体数の拡大と受注可能な業務領域の拡大を図るべく積極的に営業活動を展開してまいりました。
- 収益性も重視する営業方針を継続することから、2025年3月期及び2026年3月期の売上高及び利益計画について2023年11月2日に公表した中期経営計画を再度見直し、下方修正することとし、その**修正率は15%程度**となります。

### 売上高

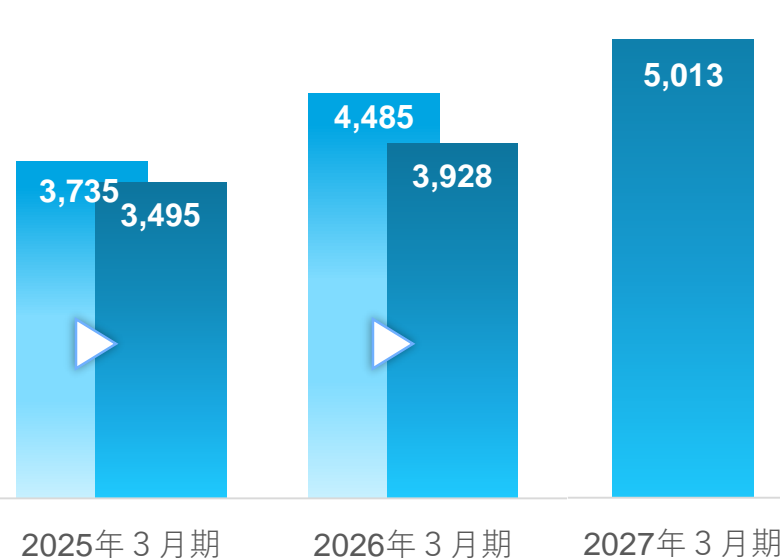
(単位：百万円)



■ 修正前 ■ 修正後

### 営業利益

(単位：百万円)



■ 修正前 ■ 修正後

## 継続的成長の土台を作る期間として、2027年3月期までの中期経営計画を立案

- 2025年3月期、2026年3月期は、2024年3月期下期に取り組んだ取引地方自治体数拡大と業務領域拡大、民間企業へのBPO取り組み強化に加えて、クライアントのニーズやクライアントの業種にきめ細かく対応できることをコンセプトとする新規ビジネスモデル開発、AI等の導入によるDX化を推進するなどによるビジネスプロセスの再構築に取り組む、クライアント満足度向上、業務改善・品質向上のための体制強化を図ります。
- この結果、2025年3月期、2026年3月期については、多種多様な「トライ&エラー」が想定されることから、売上高増加率は10%弱、営業利益率も7.5%前後で推移する計画となりますが、2027年3月期は、2期に亘る「トライ&エラー」の成果により、売上高増加率は15%、営業利益率は8.3%を計画しています。

(単位：百万円)

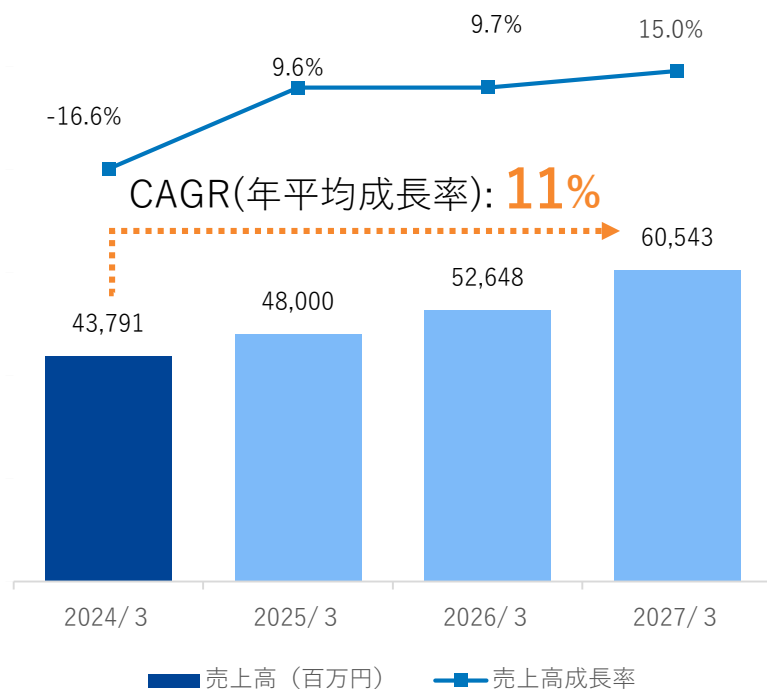
	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比 増減率	2026年3月期 計画	前期比 増減率	2027年3月期 計画	前期比 増減率
売上高	43,791	48,000	+9.6%	52,648	+9.7%	60,543	+15.0%
営業利益	3,279 (7.5%)	3,495 (7.3%)	+6.6%	3,928 (7.5%)	+12.4%	5,013 (8.3%)	+27.6%
経常利益	3,280 (7.5%)	3,490 (7.3%)	+6.4%	3,923 (7.5%)	+12.4%	5,008 (8.3%)	+27.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,201 (5.0%)	2,389 (5.0%)	+8.5%	2,641 (5.0%)	+10.5%	3,383 (5.6%)	+28.1%

連結

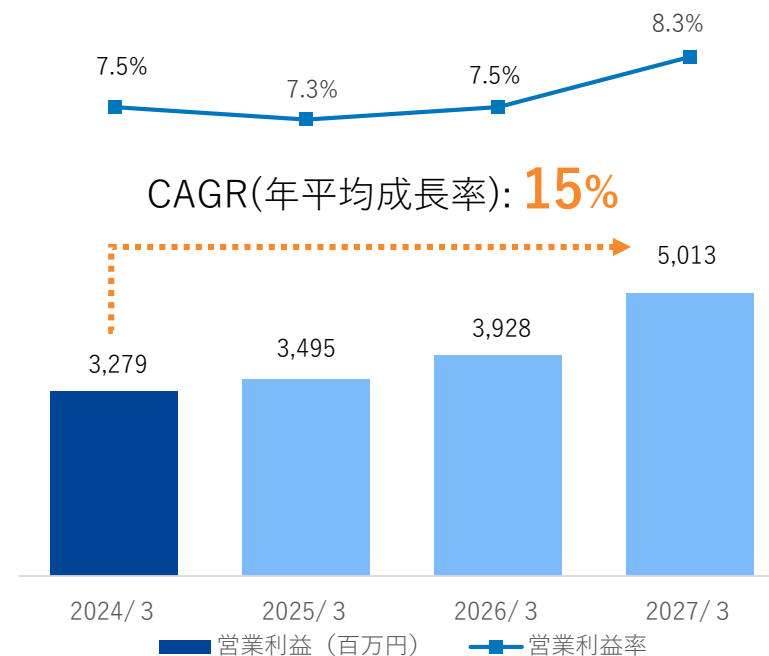
## 営業利益の年平均成長率は15%を計画

- 2024年3月期より2027年3月期を最終年度とした4年間の年平均成長率を売上高は+11%、営業利益は+15%を目指します。

### 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、2027年3月期計画を最終年度とする4年間の年平均成長率

## セグメント別売上高計画

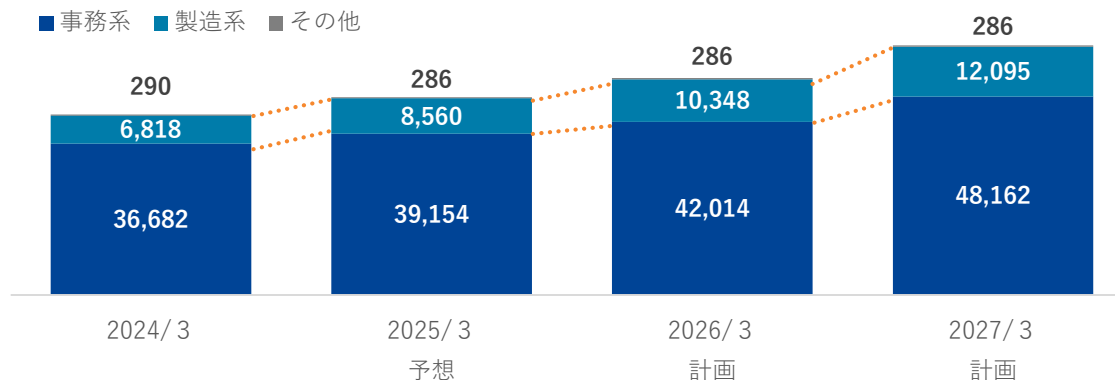
- 事務系人材サービス事業では4年間の売上高の年平均成長率で+10%、製造系人材サービス事業では+21%を目指します。

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画
事務系 人材サービス	36,682	39,154	42,014	48,162
製造系 人材サービス	6,818	8,560	10,348	12,095
その他	290	286	286	286

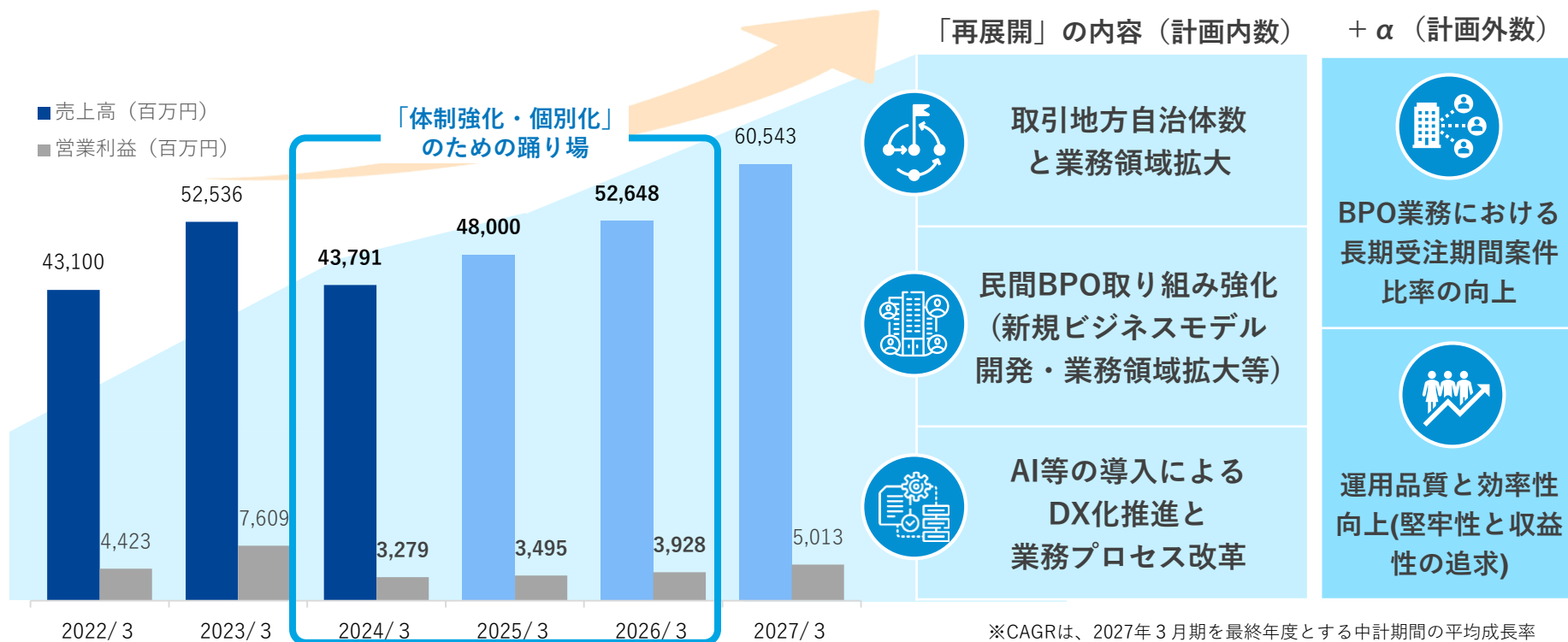
セグメント  
別売上

(単位：百万円)



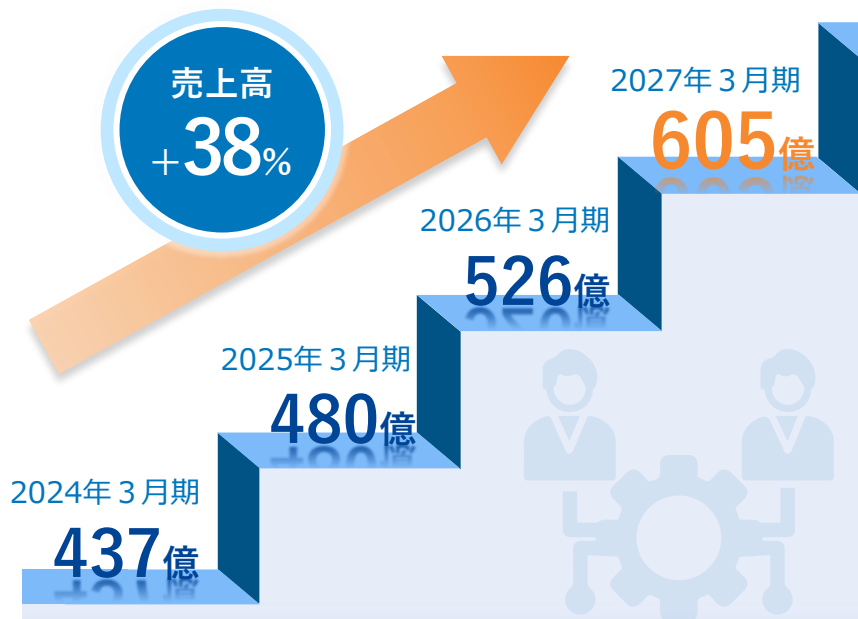
## 長期継続的案件の蓄積で収益体質を強化し、2027年3月期に売上高600億円を目指す

- 2025年3月期、2026年3月期は、人材・設備両面に亘り積極的な投資を行いつつ、戦略的施策(地方自治体取引数拡大、業務領域拡大、事務系・製造系両人材サービス事業における民間BPO推進、新規ビジネスモデル開発、DX化等による業務プロセス改革とサービス提供レベルの向上等)を実施して、2027年3月期以降の着実な持続的成長の基盤を構築します。
- 2024年3月期後半に実施した人材リソース、BPO運用ナレッジの「再展開」の次の段階として、人材のスキル、経験、知見を更に蓄積・向上すべく、向こう2年間は、BPO業務に関する「リスクリング」を積極的に実施して、人材の「多能化」と「高度化」を図ります。
- 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。



## 2025年3月期は引き続き、公共BPOの深化と案件多様化を推進する

- 中期的な成長戦略のもと、重点取り組みテーマとして、2025年3月期は以下の5つを実行いたします。



### 中期成長戦略

- 既に取り引を開始している地方自治体の周辺自治体（人口10万人以上都市等）との取引を深堀し、取引地方自治体及び業務領域の拡大により**収益基盤構築**を前進
- 新規業務領域等の専門分野に対して積極的に深堀し、特に**長期継続的な案件**を蓄積する
- 習熟度の高い人材育成を図り、**顧客満足度向上**と業務改善及び品質向上の体制を強化

### 2025年3月期 重点取り組みテーマ

- ① 取引地方自治体地域の拡大に伴い、営業活動の広域化、エリア展開（継続）
- ② 窓口業務、総務関連業務（継続）
- ③ 民間BPOへの取り組み強化
- ④ 継続性と収益性を意識した営業活動の展開（継続）
- ⑤ 業務改善、運用品質向上のための体制強化、顧客満足度向上（継続）

※ 1億円単位にて切り捨て記載

## 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<sup>※</sup>

(都道府県/市区町村)

2021年2月期～  
2024年3月期実績

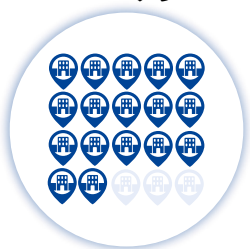
158

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

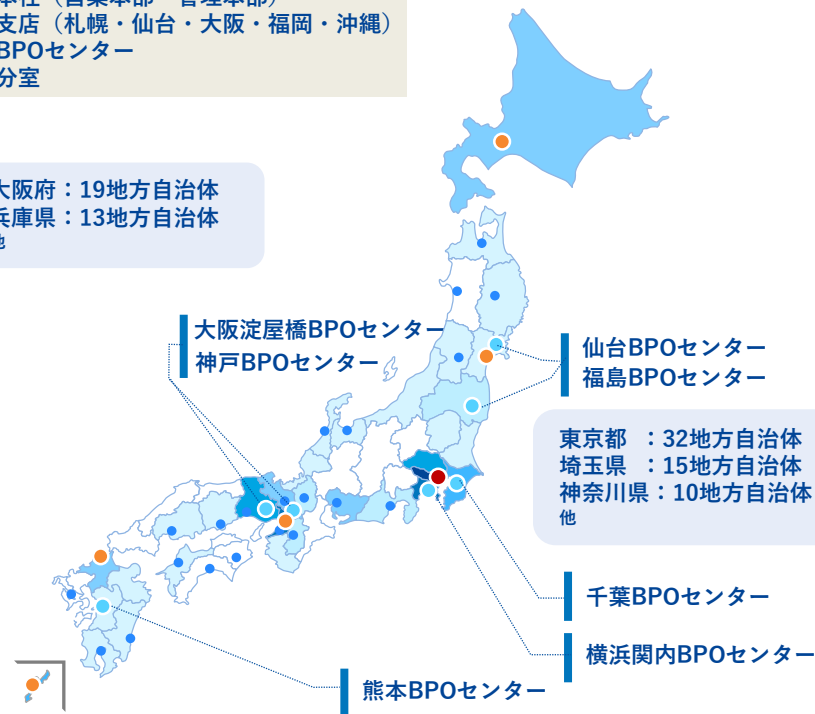


17都市での実績



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

大阪府：19地方自治体  
兵庫県：13地方自治体  
他



東京都：32地方自治体  
埼玉県：15地方自治体  
神奈川県：10地方自治体  
他

全国主要地方自治体に拡大



## 取引地方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)



窓口  
関連業務

- ▶ 市民課窓口関連業務
- ▶ 総合窓口関連業務
- ▶ 地方自治体施設運営業務
- ▶ 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
- ▶ 保育介護人材サポート業務
- ▶ 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
- ▶ 税務関連業務
- ▶ 介護保険関連業務



社会福祉  
関連業務

- ▶ 後期高齢者医療制度関連業務
- ▶ 高齢者生活支援業務
- ▶ 指定難病等医療関連業務
- ▶ 障害福祉関連業務
- ▶ マイナンバー普及促進業務
- ▶ マイナポイント関連業務
- ▶ マイナンバー出張申請サポート
- ▶ 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ターン就職関連業務
- ▶ 求職者支援業務
- ▶ RPA運用サポート業務
- ▶ ICT支援・サポート業務
- ▶ ふるさと納税関連業務



申請事務  
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）
- ▶ 地方自治体電子商品券（デジタルクーポン）運営事務局業務
- ▶ 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
- ▶ 試験補助業務
- ▶ 資格免許事務局業務
- ▶ 特殊詐欺被害防止関連業務
- ▶ BPR支援業務
- ▶ スクールサポート関連業務
- ▶ 総務・人事等内部事務関連業務



給付金・補助  
金・助成金  
関連業務



地方自治体DX・  
マイナンバー  
活用業務

01 2024年3月期 決算概要

02 2025年3月期 通期業績予想

03 中期経営計画

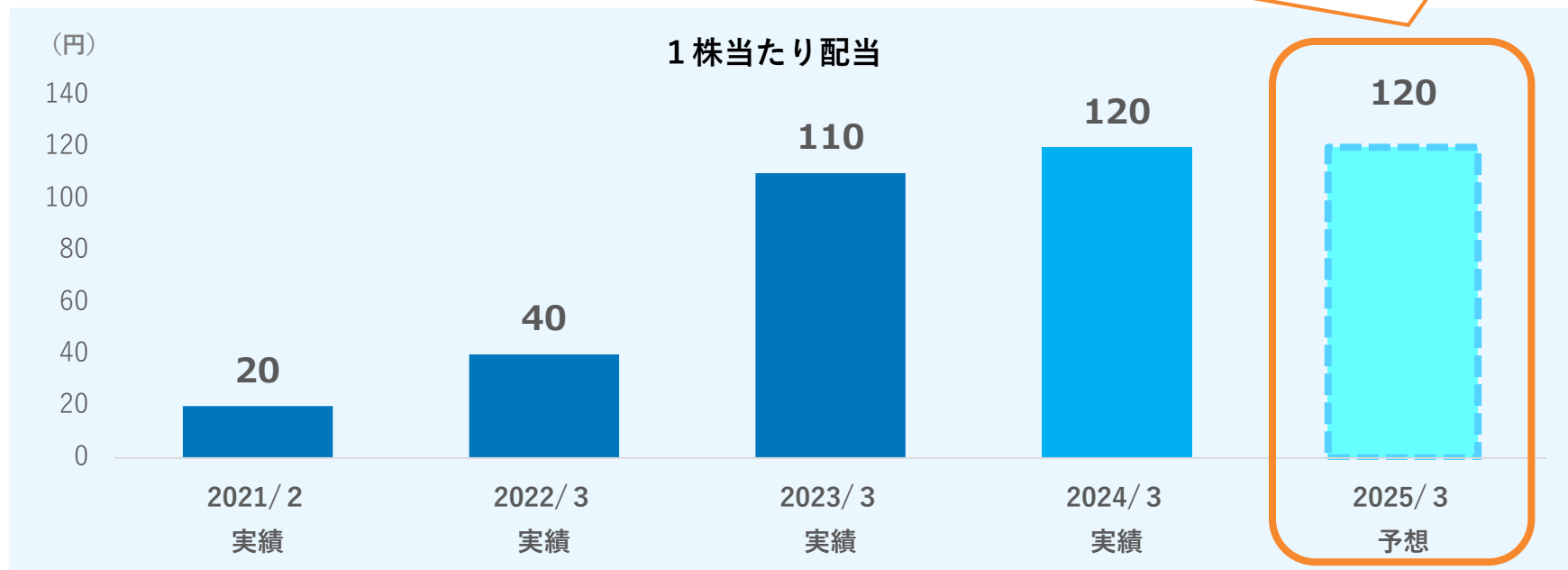
**04 株主還元**

05 参考資料

## 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。
- 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

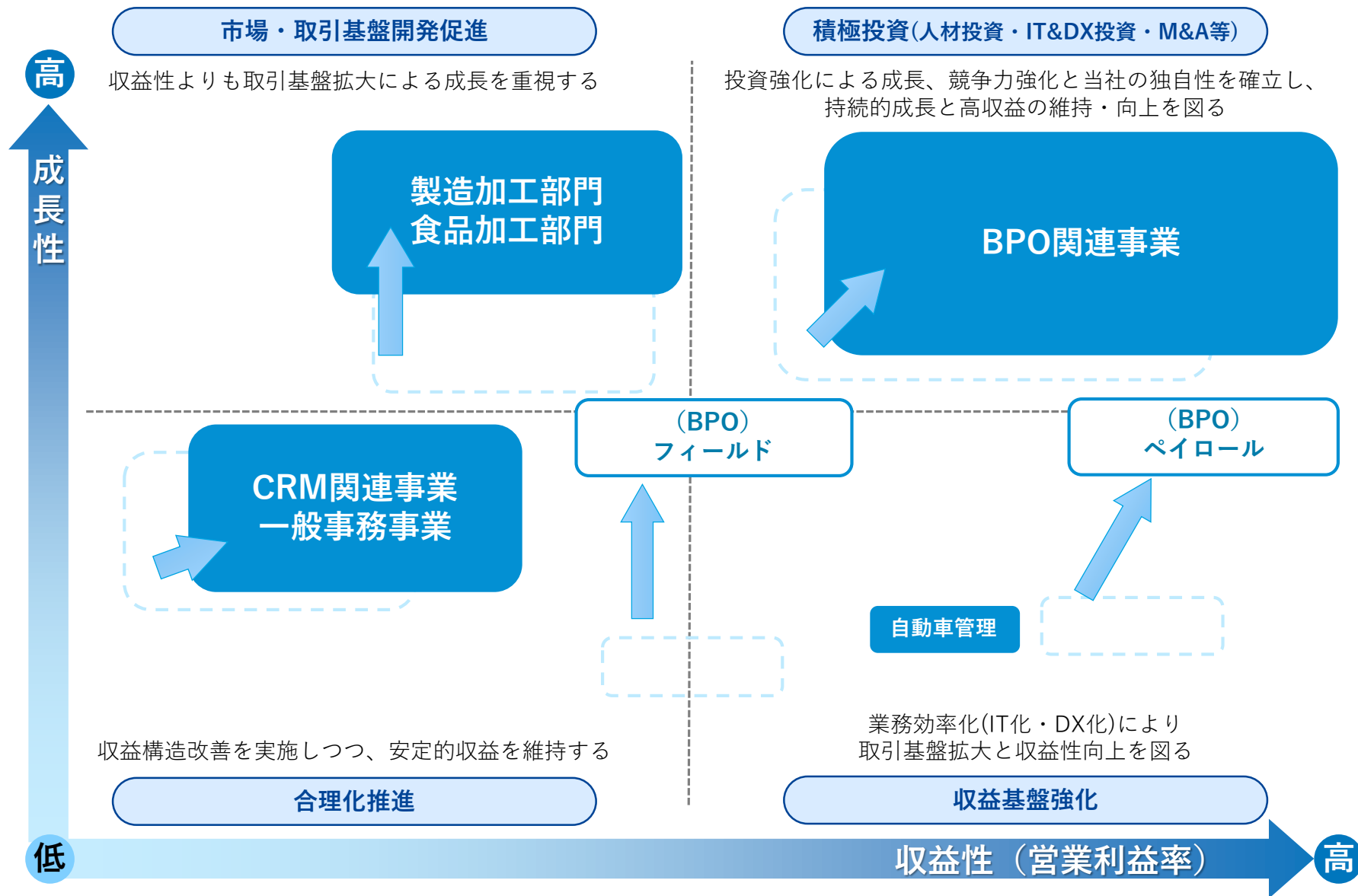
※株主優待保有株式数は、毎年9月30日を基準日とし、基準日（9月30日）の当社株主名簿に記載または記録されていることとします。  
 ※「3年以上継続保有」とは、上記保有株式数をそれぞれ3年以上継続して保有（基準日である9月30日現在において、毎年3月31日及び9月30日にて同一株主番号で連続7回以上株主名簿に記載または記録）されていることとします。

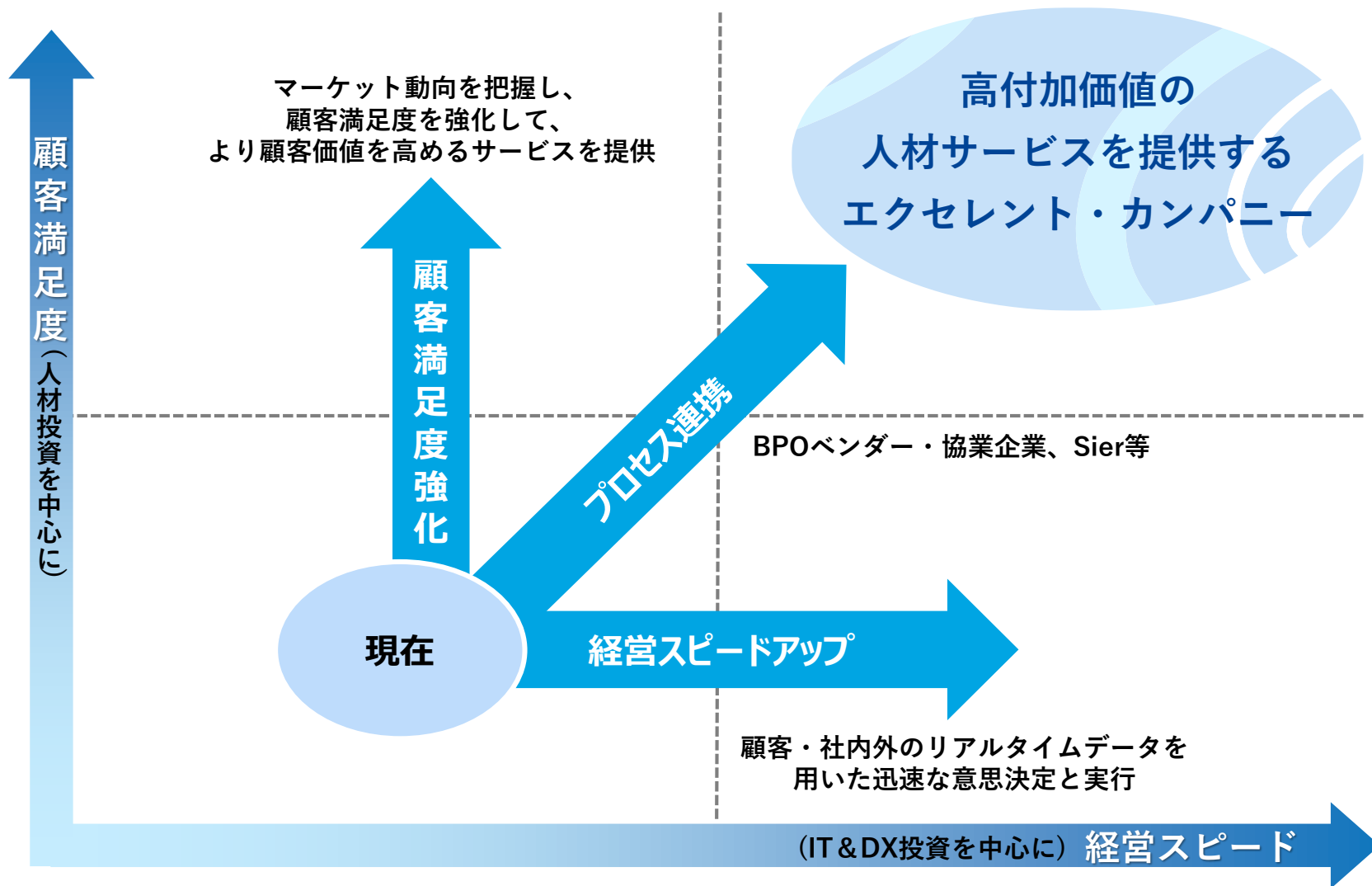
- 01 2024年3月期 決算概要
- 02 2025年3月期 通期業績予想
- 03 中期経営計画
- 04 株主還元
- 05 参考資料**

## 中期経営計画のBPO関連事業部門売上高イメージ

		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	
実績	2024年3月期	131 ※1	80 ※2	1.5 ※3	15,735	185 ※4	61 ※5	11,274	27,009	58%
	2025年3月期	116	101	1.6	18,642	175	65	11,425	30,067	62%
年間計画	2026年3月期	102	111	1.8	20,443	168	70	11,750	32,193	64%
	2027年3月期	93	135	2.0	25,094	155	80	12,360	37,454	67%

- \*1. BPO案件平均契約金額予想（各案件ごとの売上高平均値にて算出）
- \*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. 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）







## ROE及び株価指標

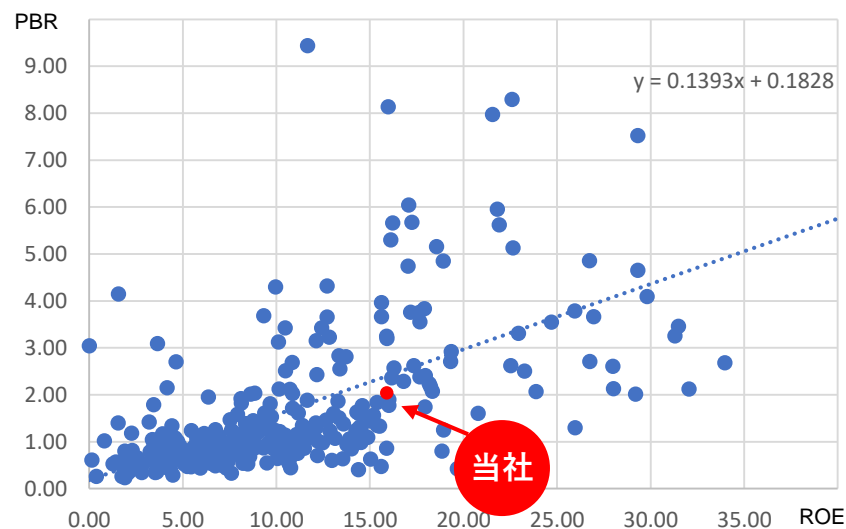
- 収益性の水準に比べ、PER及びEBITDA倍率が市場平均を下回っている。
- 下記、時価総額300-500億円平均のPER17.3倍を目指し、IRの積極化など市場との対話を強化する。

銘柄	ROE (実績)	PBR (実績)	PER (予想)	EBITDA (実績)
キャリアリンク (2024年3月期)	% <b>15.9</b>	倍 <b>2.0</b>	倍 <b>13.0</b>	倍 <b>6.1</b>
時価総額300-500億円平均	11.9	1.9	17.3	9.5
プライム市場平均	11.1	1.8	18.0	9.9
サービス業平均	15.2	2.4	20.1	9.5
当社過去10年平均	27.7	2.5	13.3	6.5

- ※ 特に表示のあるものを除き2024年5月23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(前期末と期末の平均値)
- ※ 当社のPERは5月23日時点の予想値、PBRは実績値(直近期末)
- ※ 当社のEBITDA(倍率)は2024年3月期実績より当社にて算出
- ※ 24/5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。

## 時価総額300-500億円上場企業のROE/PBR

- 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ROE15.9%を当てはめると、2024年3月期末現在のPBR2.0倍は適正な水準。



- ※ 2024年5月15日時点、赤字銘柄を除外した時価総額300-500億円の352銘柄をBloombergより集計
- ※ ROE(自己資本利益率)は純利益(2024年3月期の実績値)÷株主資本(前期末と期末の平均値)
- ※ PBR(株価純資産倍率)は株価÷一株当たり純資産(直近期末)

## 中期経営計画の推進と達成により、持続的な企業価値向上を目指す

- 中期経営計画で掲げた取組みを着実に推進して、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。
- 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。

株主資本コスト

**12.1%**  
(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 15.9%**  
(2024年3月期実績)

持続的な  
企業価値向上

## 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。



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。





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