



2023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)

2022年11月22日 (火)



- 01 2023年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

- 01 2023年3月期 第2四半期決算概要**
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

2023年3月期第2四半期（累計）は売上高220億円を突破※

- 地方自治体及び大手BPO事業者等からのスポット案件（3ヵ月～6ヵ月程度の短期間契約の請負案件）を含むBPO請負案件の受注が引き続き順調に推移しました。また、製造系事業者からの受注も順調に推移しました。
- 利益面では、売上高の増加及びBPO請負案件の収益性が良好であったこと並びに登録者募集費・採用費等経費の効率化及び節減が寄与しました。
- なお、前期より決算期を2月末日から3月31日に変更しました。また、2023年3月期第1四半期期首から収益認識会計基準等を適用しております。

（単位：百万円）

	2022年3月期 第2Q(3-8月)	2023年3月期 第2Q(4-9月)※
連結	売上高 (100%)	22,025 (100%)
	営業利益 (8.7%)	2,629 (11.9%)
	経常利益 (8.8%)	2,650 (12.0%)
	親会社株主に帰属 する四半期純利益 (5.9%)	1,812 (8.2%)

※ 決算期変更及び2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用しているため、対前年同四半期増減率については記載していません。

<検収基準での比較>

前年同期の会計期間を4月～9月に調整し、
当第2四半期の売上高を前年同期と同じ検収基準に調整しての比較

(単位：百万円、%)

	会計期間調整後 前年同期 (4-9月)(a)	当第2Q(4-9月) 実績(b)	当第2Q(4-9月) 収益認識 影響額(c)	当第2Q(4-9月) 収益認識影響を 除く実績(d) (b-c=検収基準)	前年同期比 増加額 (d)-(a)	前年同期比 増加率 (d-a)/a
売上高	15,921 (100%)	22,025 (100%)	1,598	20,426 (100%)	+4,504	+28.3%
営業利益	1,179 (7.4%)	2,629 (11.9%)	542	2,086 (10.2%)	+ 906	+76.9%
経常利益	1,194 (7.5%)	2,650 (12.0%)	542	2,107 (10.3%)	+ 913	+76.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	786 (4.9%)	1,812 (8.2%)	376	1,436 (7.0%)	+ 650	+82.7%

※ 上表のとおり、収益認識会計基準の適用による当第2四半期（累計）の影響額は、売上高は1,598百万円、営業利益及び経常利益は542百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は376百万円ですが、当該影響額は、当該請負契約のほとんどの案件が当年度末である2023年3月末までの検収であるため、当連結会計年度の連結財務諸表に与える影響は軽微であります。

※ 2022年9月30日時点で、収益認識会計基準の適用により、影響がありましたのは、事務系人材サービス事業のうち、BPO関連事業部門のみで、CRM関連事業部門、一般事務事業部門及びその他セグメントには影響はありませんでした。

<収益認識基準での比較>

前年同期の会計期間を4月～9月に調整し、さらに、前年同期を収益認識会計基準に調整しての比較

(単位：百万円、%)

	会計期間調整後 前年同期 (4-9月)(a)	前年同期(4-9月) 収益認識 影響額(b)	前年同期(4-9月) 収益認識を含む 実績(c=a+b)	当第2Q(4-9月) 実績(d)	前年同期比 増加額 (d)-(c)	前年同期比 増加率 (d-c)/c
売上高	15,921 (100%)	1,728	17,650	22,025 (100%)	+4,374	+24.8%
営業利益	1,179 (7.4%)	578	1,757	2,629 (11.9%)	+ 871	+49.6%
経常利益	1,194 (7.5%)	578	1,773	2,650 (12.0%)	+ 877	+49.5%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	786 (4.9%)	401	1,187	1,812 (8.2%)	+ 625	+52.6%

※ 本表の数値につきましては、監査法人のレビュー対象外であります。

前年同期の会計期間を4月～9月に調整し、
収益認識会計基準と検収基準比較の前年同期比「増加額」を比較

(単位：百万円、%)

	収益認識会計 基準比較増加額 (a)	検収基準 比較増加額 (b)	収益認識基準－検収基準 差額 (a)-(b)	差額率 (対検収基準) (a-b)/b
売上高	4,374	4,504	▲130	▲2.9%
営業利益	871	906	▲35	▲4.0%
経常利益	877	913	▲35	▲3.9%
親会社株主に帰 属する四半期 純利益	625	650	▲24	▲3.8%

※ 上表のとおり、検収基準での比較（P5表）、または、収益認識会計基準での比較（P6表）どちらでも、それぞれの前年同期比増加額（売上高及び営業利益他利益数値）に大差はなく、2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用したことによる前年同期比増加額は、従来の検収基準での増加額に比べ、売上高が▲130百万円（▲2.9%）、営業利益他利益額が▲24百万円～▲35百万円（▲3.8%～▲4.0%）であり、軽微であります。

※ 本表の数値につきましては、監査法人のレビュー対象外であります。

2023年3月期第2四半期（累計）売上高を検収基準にしての比較

	2022年3月期 第2Q(3-8月)	2023年3月期 第2Q(4-9月、 収益認識影響を除く = 検収基準)	(単位：百万円)
事務系 人材	売上高	13,695	17,227
	セグメント利益	1,352 (9.9%)	1,964 (11.4%)
製造系 人材	売上高	1,858	2,588
	セグメント利益	51 (2.8%)	117 (4.5%)
営業系 人材	売上高	538	461
	セグメント利益	▲8 (-)	▲10 (-)
その他 人材	売上高	147	149
	セグメント利益	10 (7.5%)	15 (10.1%)
合計	売上高	16,239	20,426
	営業利益	1,406 (8.7%)	2,086 (10.2%)

※ 前期より、決算期変更したことにより、当第2四半期（2022年4月から2022年9月）と比較対象になる前期第2四半期（2021年3月から2021年8月）の期間が異なるため、対前年同期増減については記載しておりません。

BPO関連事業部門

- 地方自治体及び大手BPO事業者等からの継続案件並びにマイナンバー案件等の受注が引き続き順調に推移しました。
- 未取引であった複数の地方自治体と取引が始まるなど、取引先地方自治体が拡大しています。

CRM関連事業部門

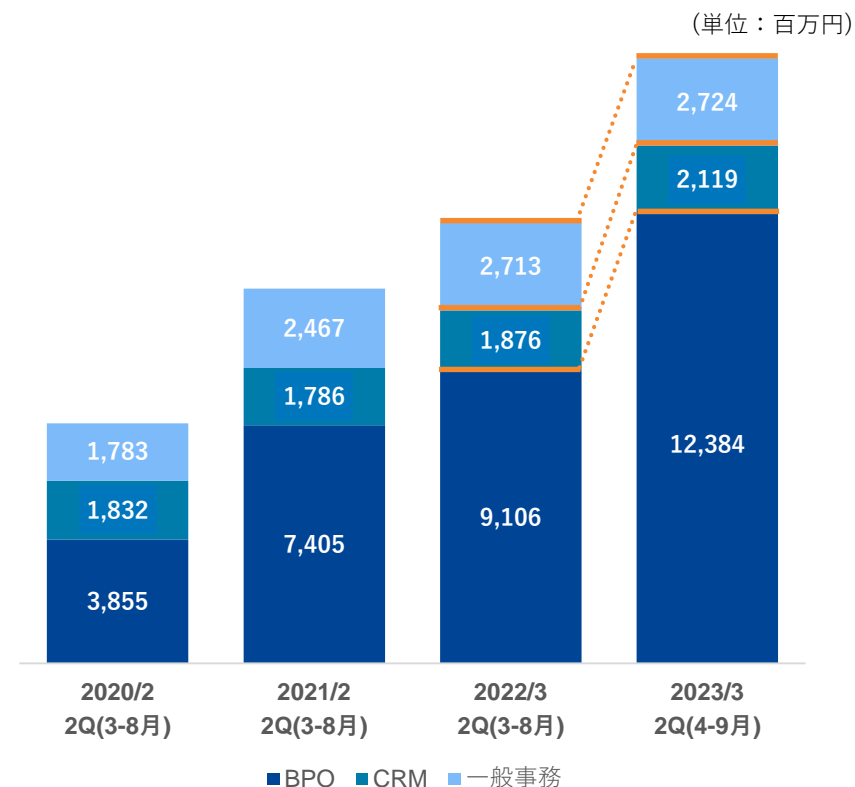
- 既存取引先からの受注量が概ね新型コロナウイルス感染症拡大以前の水準まで回復し、中でもテレマーケティング事業者から医療、通信販売、金融関連の受注量が大幅に増加しました。
- また、札幌、仙台、福岡、沖縄において、新規取引先のコールセンター業務等の受注が順調に推移しました。

一般事務事業部門

- 地方自治体等向けの新規派遣案件が順調に受注でき、また、金融機関向け派遣案件の受注も堅調に推移しました。

事務系人材サービス売上高推移（検収基準での比較）

（前年同時期までと比較するため、2023年3月期第2Qは収益認識会計基準の適用による影響額は除き、検収基準にしています。）

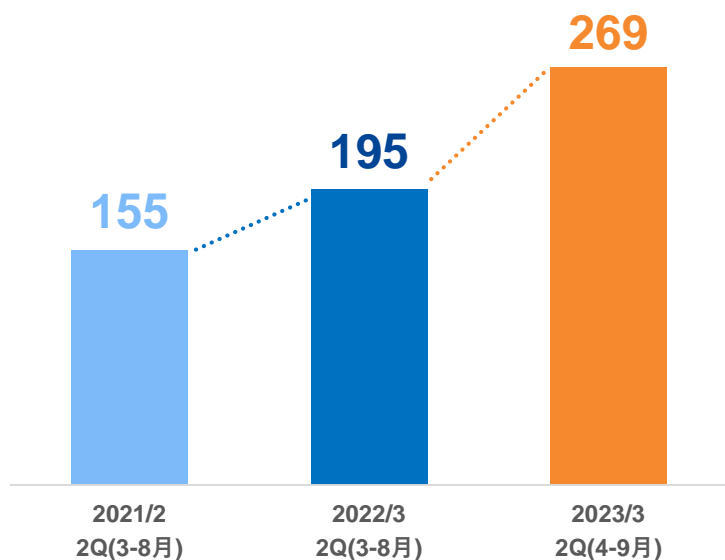


地方自治体案件の受注拡大に向けた営業力強化により、BPO受注案件数が高水準

- 地方自治体案件の受注拡大に注力し、営業力及び請負案件の運用力強化のための中核人材採用、並びに、業務スタッフ及び派遣スタッフの採用強化に努めた結果、BPO案件の受注件数は四半期単位で過去最多を更新し、BPO案件の1案件当たりの受注額が増加し、収益性も向上しています。

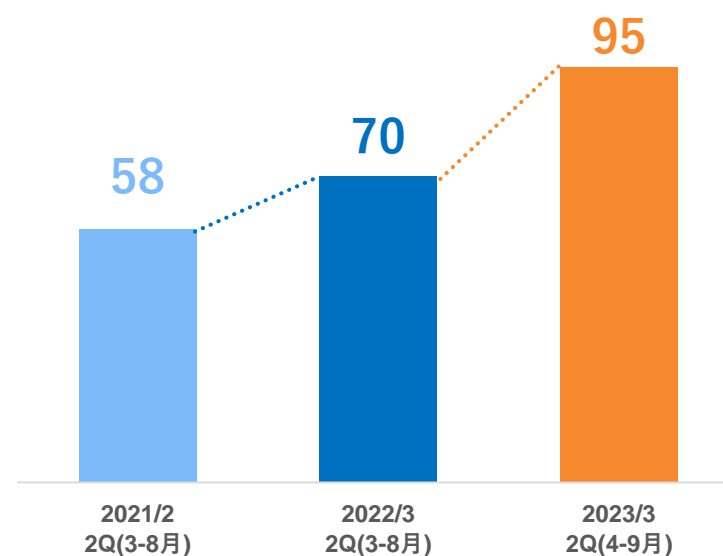
中核人材の在籍数推移

(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

ガバメントテック推進を背景に、公共分野のDXに伴う需要を獲得していく

- BPO請負案件の入札では、設計能力及び運用実績が評価される傾向があります。当社はマイナンバーカードの発行に関する業務を当初より手掛け、政令指定都市20のうち13の都市で実績があります。
- 今後は中核都市（10万人以上の320都市）への広がりや、周辺業務で民間の需要が取り込める見込みです。

取引先地方自治体数※ (都道府県/市区町村)



※再委託先を含む

現在

今後

政令指定都市
20のうち



13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）

大阪府：12地方自治体
兵庫県：9地方自治体
他

大阪BPOセンター
神戸BPOセンター

東京都：31地方自治体
神奈川県：7地方自治体
他

横浜関内BPOセンター

全国主要地方自治体に拡大

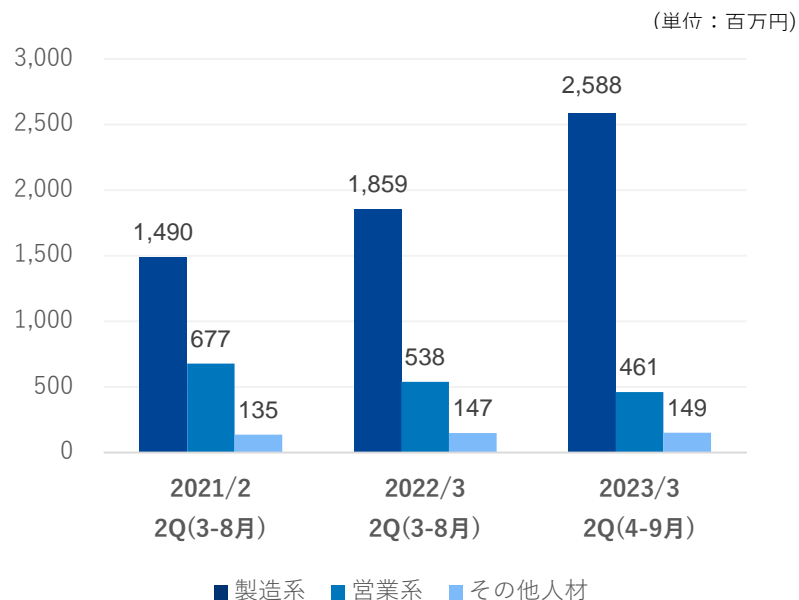
製造系人材サービス事業は増収増益

- 前期に開設した6拠点が好調に推移するなど、全国展開が進みました。
- 既存拠点の取引先へ営業活動を強化し、既存取引先の関係企業等を中心に、新規取引先の開拓が寄与しました。

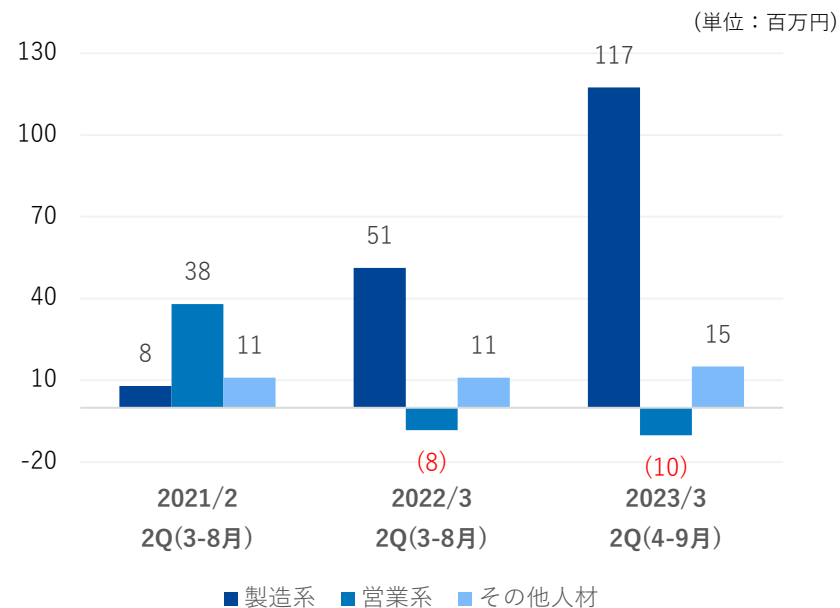
営業系人材サービス事業は復調基調に

- 新型コロナウイルス感染症の影響が薄らいできたことから、新規取引先の開拓を積極的に展開し、復調基調に向かいつつあります。

製造系及び営業系その他人材サービス 売上高の推移（検収基準での比較）



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（検収基準での比較）



- 01 2023年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想**
- 03 ビジネスハイライト
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

当第2四半期（累計）業績予想を上方修正

- 2022年11月9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、売上高はほぼ期首予想どおりであり、利益面では、BPO関連事業部門及び製造系人材サービス事業の売上高増加、並びにBPO請負案件の収益性が良好であったことが主な要因です。

（単位：百万円）

第2四半期（累計）	2023年3月期 第2Q(4-9月) 期首予想	2023年3月期 第2Q(4-9月) 実績	期首予想に 対する進捗率
売上高	22,736	22,025	96.9%
営業利益	1,639	2,629	160.4%
経常利益	1,638	2,650	161.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,103	1,812	164.3%

※ 2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用しております。

通期業績予想を上方修正

- 通期業績予想の修正については、売上高は、第2四半期までに受注したBPO案件が期末まで継続する見込みであること、及び、第3四半期以降においてBPO関連事業部門で新規受注及び既存案件の延長などが見込まれること、並びに、利益面では、引き続き良好な売上総利益率が見込まれることが主な要因です。

(単位：百万円)

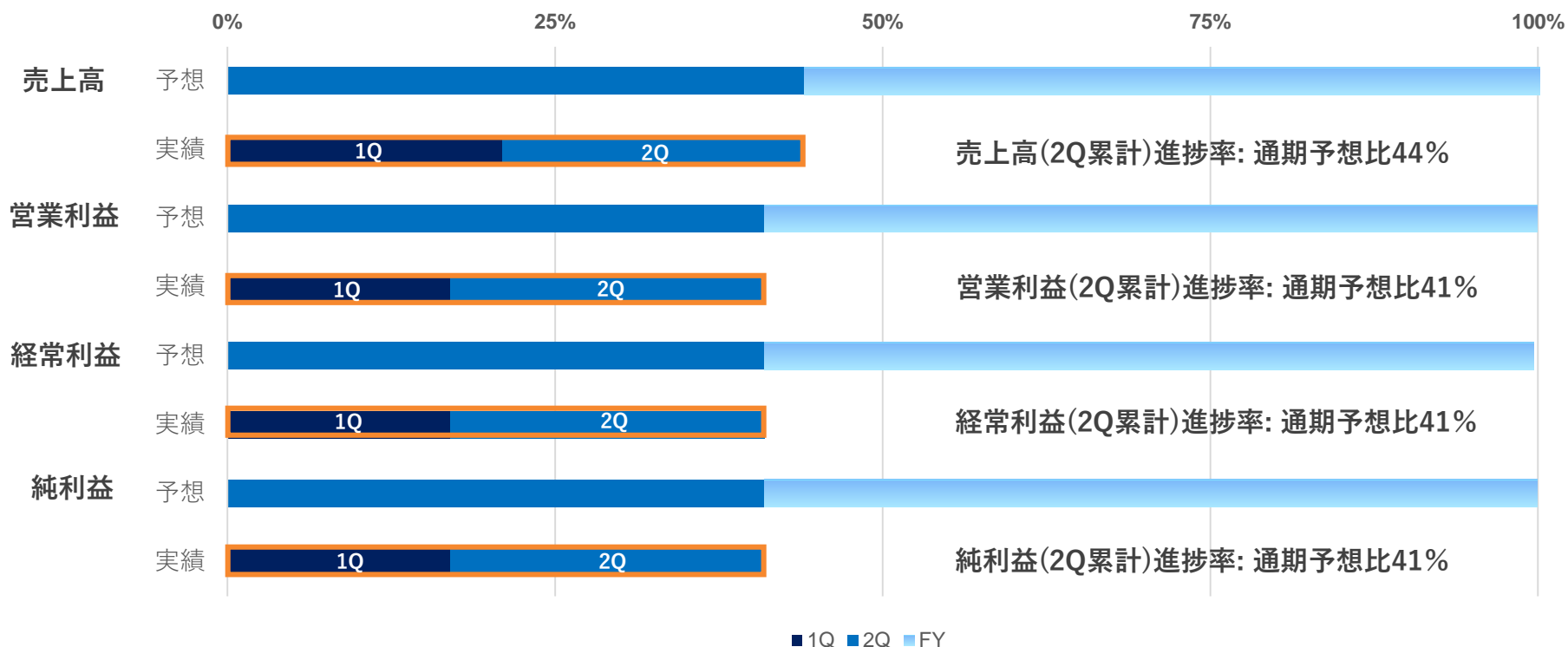
通期	2023年3月期 通期(4-3月) 期首予想	2023年3月期 通期(4-3月) 修正後予想	期首予想に 対する比率
連結	売上高	50,019	101.0%
	営業利益	4,642	137.7%
	経常利益	4,640	138.1%
	親会社株主に帰属 する当期純利益	3,173	139.0%

※ 2023年3月期第1四半期より収益認識会計基準を適用しております。

2023年3月期第2四半期（累計）期末時点での 通期業績予想に対する第2四半期（累計）実績進捗率

- 上方修正後の通期営業利益予想(2022年11月9日公表)に対する第2四半期（累計）実績の進捗率は41%です。

通期業績予想に対する進捗状況



- 01 2023年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト**
- 04 企業価値について
- 05 参考資料

青森・秋田・盛岡・山形オフィスを開設（2022年12月に奈良オフィスを開設予定）

- 東北圏の受注高拡大を目的に、営業活動の効率化と営業基盤の強化を図ってまいります。

厚生労働省より女性活躍推進企業の認定マークである「えるぼし」を取得

- 「えるぼし」とは、女性活躍推進法に基づき、一定基準を満たし、女性の活躍促進に関する状況などが優良な企業を認定する制度です。
- 今回、採用・継続就業・労働時間等の働き方・管理職比率・多様なキャリアコースの5つの項目全ての基準を満たし、最高位である「認定段階3」を取得いたしました。

キャリアリンク青森オフィス



女性活躍推進認定マーク「えるぼし」



- 01 2023年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト
- 04 企業価値について**
- 05 参考資料

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

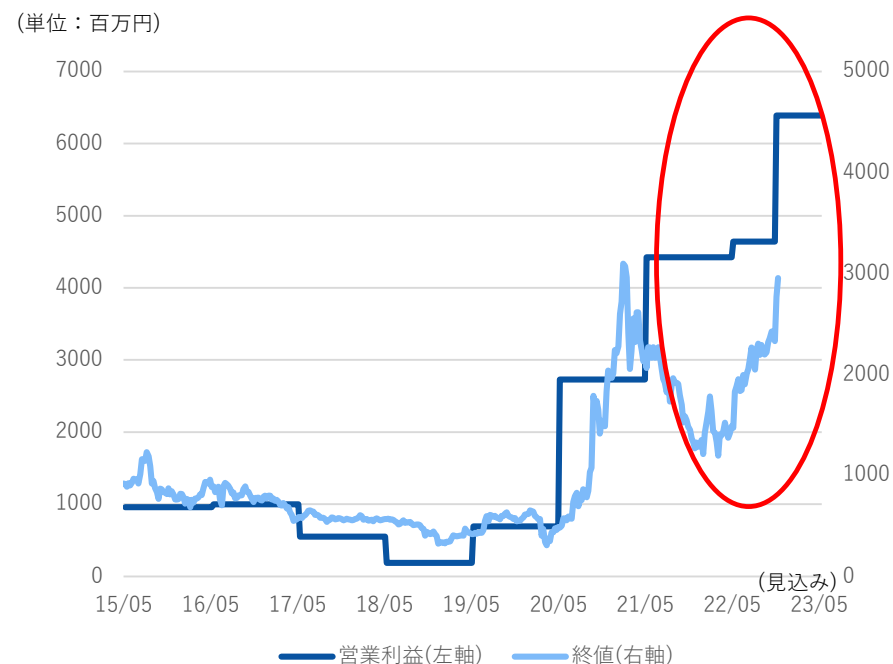
- PER16.0倍を目指し、IRの積極化など市場との対話を強化する。

ROE及び株価指標

銘柄	ROE (実績)	PBR (実績)	PER (予想)	EBITDA (実績)
キャリアリンク (2022年3月期)	45.4%	3.6倍	7.9倍	8.3倍
時価総額300-500億円平均	11.4	2.0	20.6	9.9
プライム市場平均	11.3	1.8	20.4	9.7
サービス業平均	17.1	3.6	29.6	11.8
当社過去10年平均	26.2	2.9	15.9	7.3

※ 特に表示のあるものを除き2022年11月18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11月18日時点の予想値
 ※ 当社のEBITDA(倍率)は2022年3月期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。

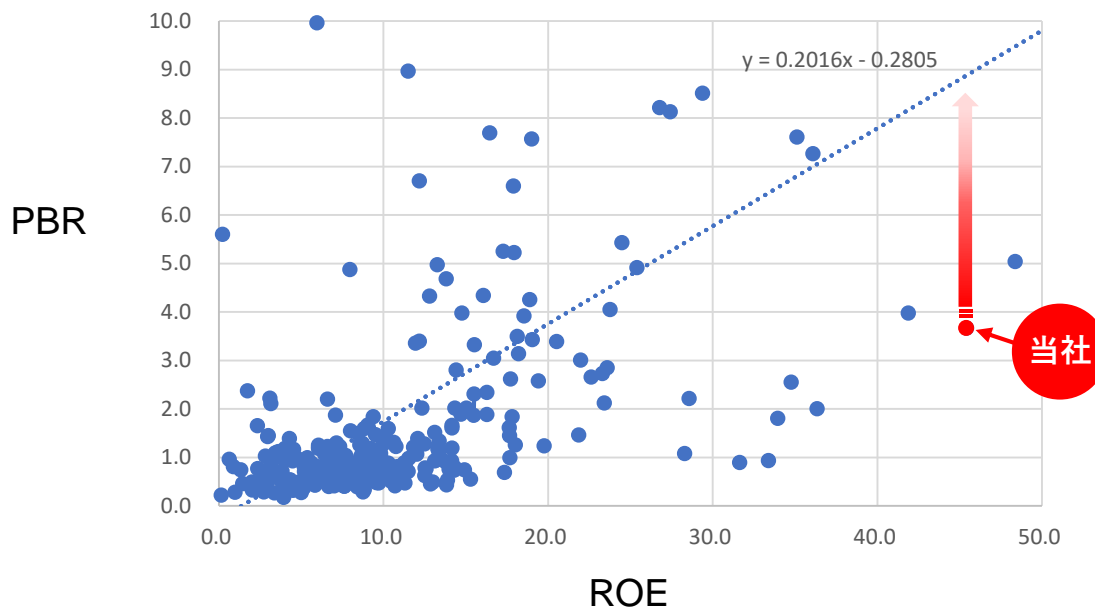
営業利益水準と株価動向



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、2022年3月期末現在のPBR3.6倍は切り上がる余地がある。

時価総額300-500億円の上場企業のROE/PBR



※ 2022年11月18日時点、赤字銘柄を除外した時価総額300-500億円の277銘柄をBloombergより集計

※ ROE(自己資本利益率)は純利益(2022年3月期の実績値)÷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

$$\text{PBR} \uparrow \times \text{一株当たり純資産} = \text{株価} \uparrow$$

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)

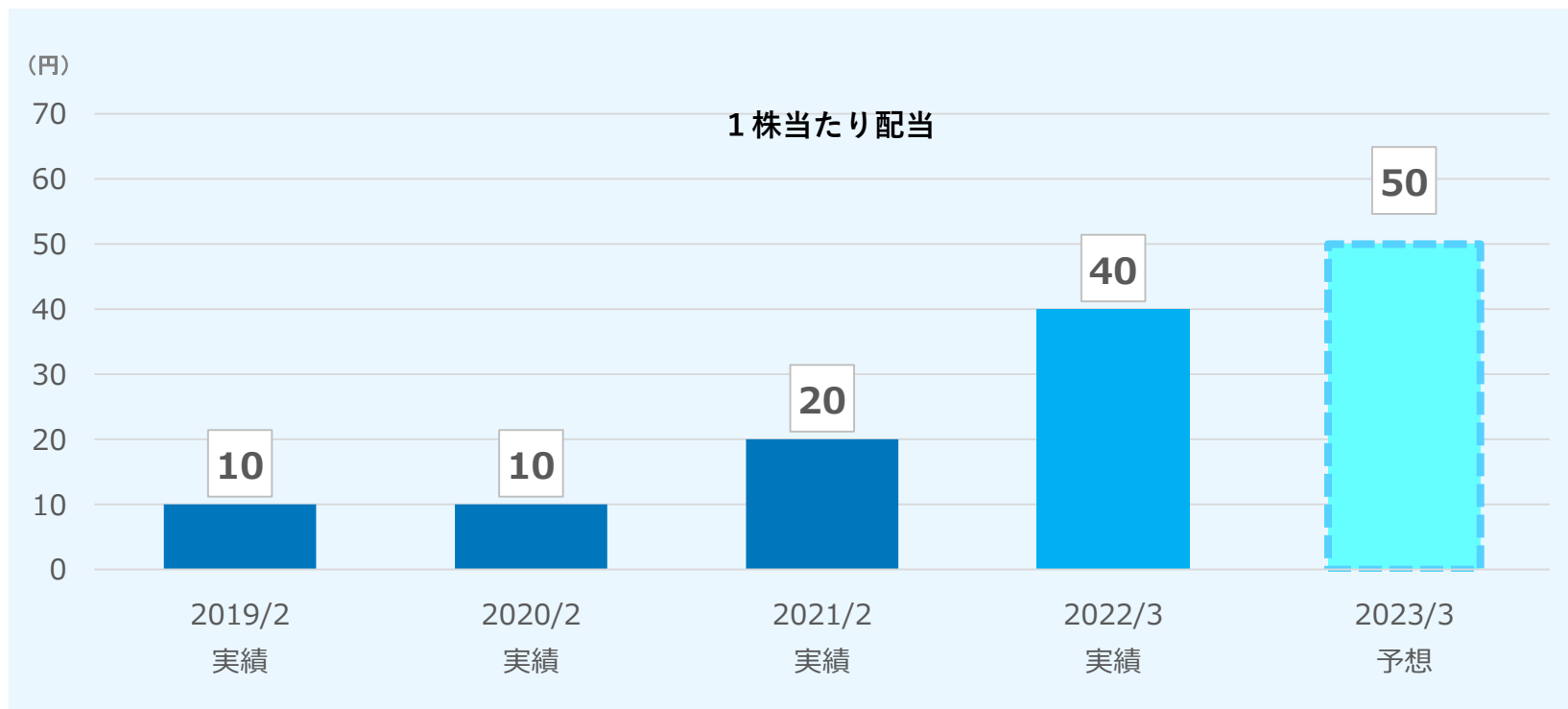
持続的な
企業価値向上

2023年3月期配当予想は50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。

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。



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

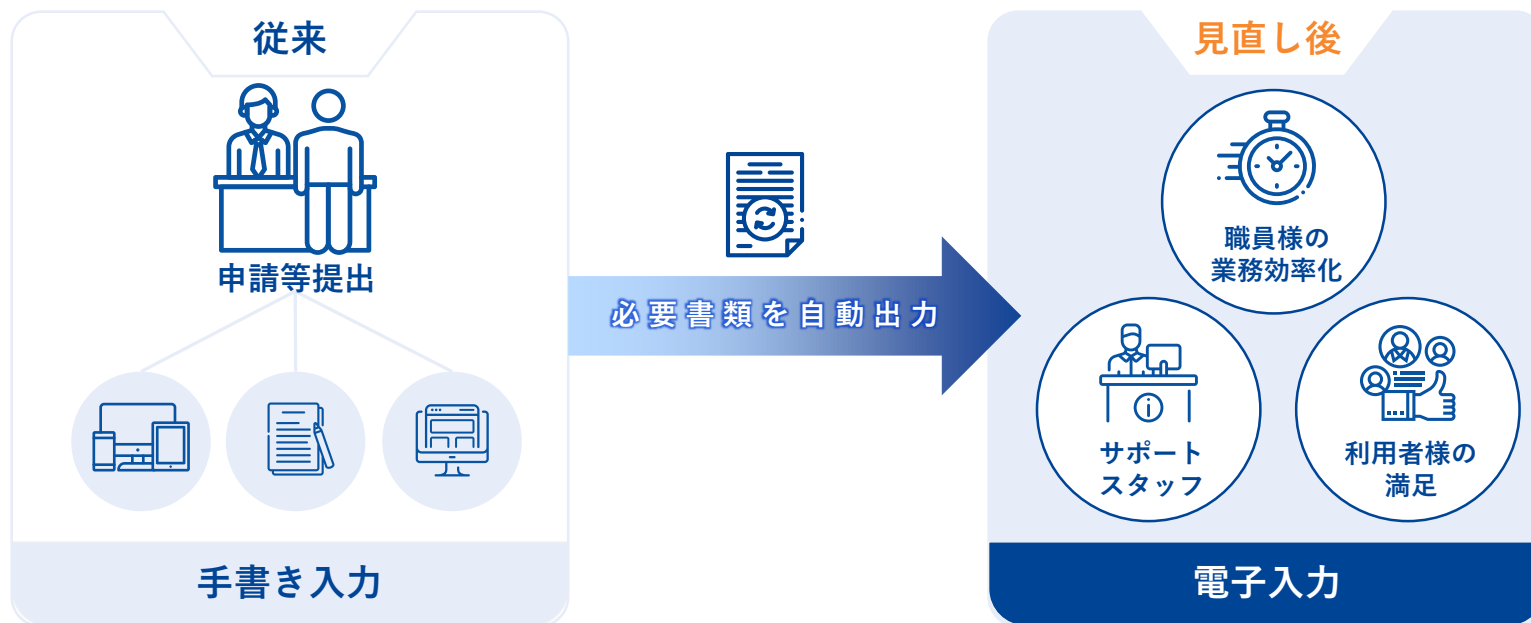
※株主優待保有株式数は、毎年9月30日を基準日とし、基準日（9月30日）の当社株主名簿に記載または記録されていることとします。
 ※「3年以上継続保有」とは、上記保有株式数をそれぞれ3年以上継続して保有（基準日である9月30日現在において、毎年3月31日及び9月30日にて同一株主番号で連続7回以上株主名簿に記載または記録）されていることとします。

- 01 2023年3月期 第2四半期決算概要
- 02 2023年3月期 業績予想
- 03 ビジネスハイライト
- 04 企業価値について
- 05 参考資料**

行政BPO案件で業務フローを抜本的に見直し、窓口申請を手書き→電子入力へ

- 2010年代より当社は「派遣」や「委託」の地方自治体業務を通じ、様々な窓口業務の運営ノウハウを蓄積してまいりました。今日では、業務フローを効率化する窓口改善ソリューションを用いて、システム面を含めて提案しております。
- その代表例が、自治体窓口の入力方法における電子化及びOCR処理による電子データ化へのデジタルシフトです。

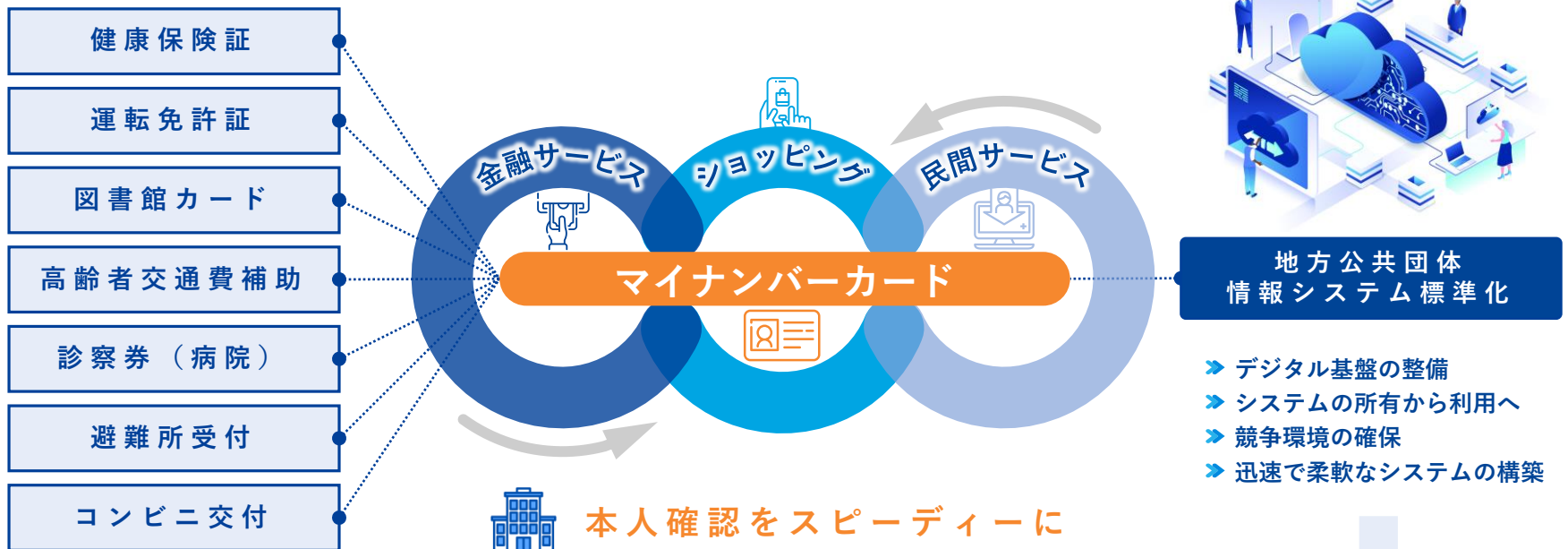
行政書類の作成効率化



※当社提案の業務設計より一部抜粋

マイナンバーカードによる地方公共団体のデジタル基盤整備

■ デジタル基盤整備が進むにつれ、行政サービスの連携と新たな周辺サービスが生まれるものと考えられます。



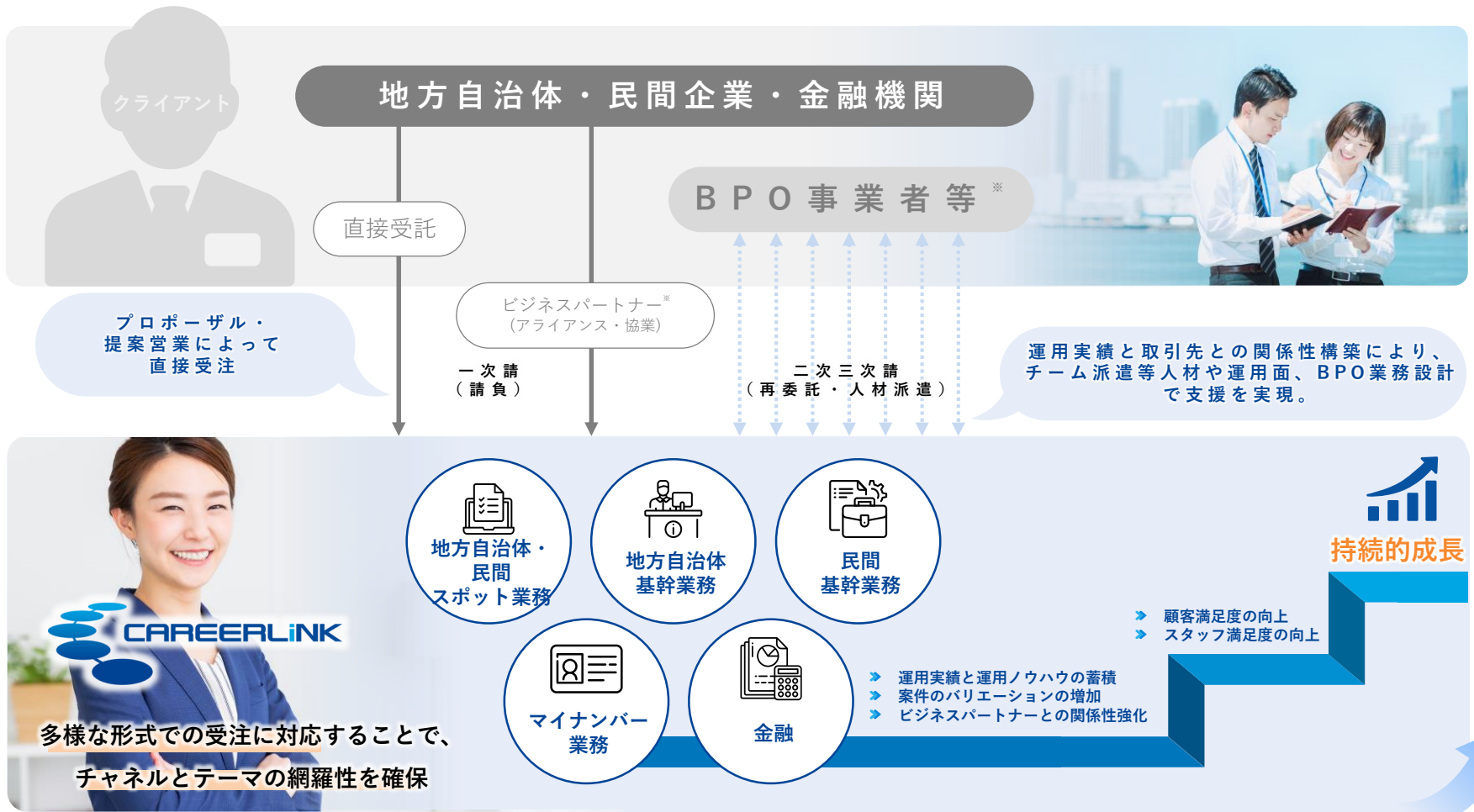
本人確認をスピーディーに

マイナンバーカード（2016年1月交付開始）	
2021年10月	健康保険証としての利用本格開始
2022年3月	公金受け取り用の口座登録開始
2023年2月	全国で転出届がオンライン化
5月	カード機能のスマホ搭載（当面Android端末）
2024年	秋保険証廃止 カードに一本化
～2025年3月	運転免許証と一体化（前倒しも検討）

ガバメントクラウドを活用
2025年度までに移行へ

情報システム運用経費など
3割減を目指す（2018年度比）

プラットフォームとしての強みを深化



※BPO事業者等

- ・ 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.

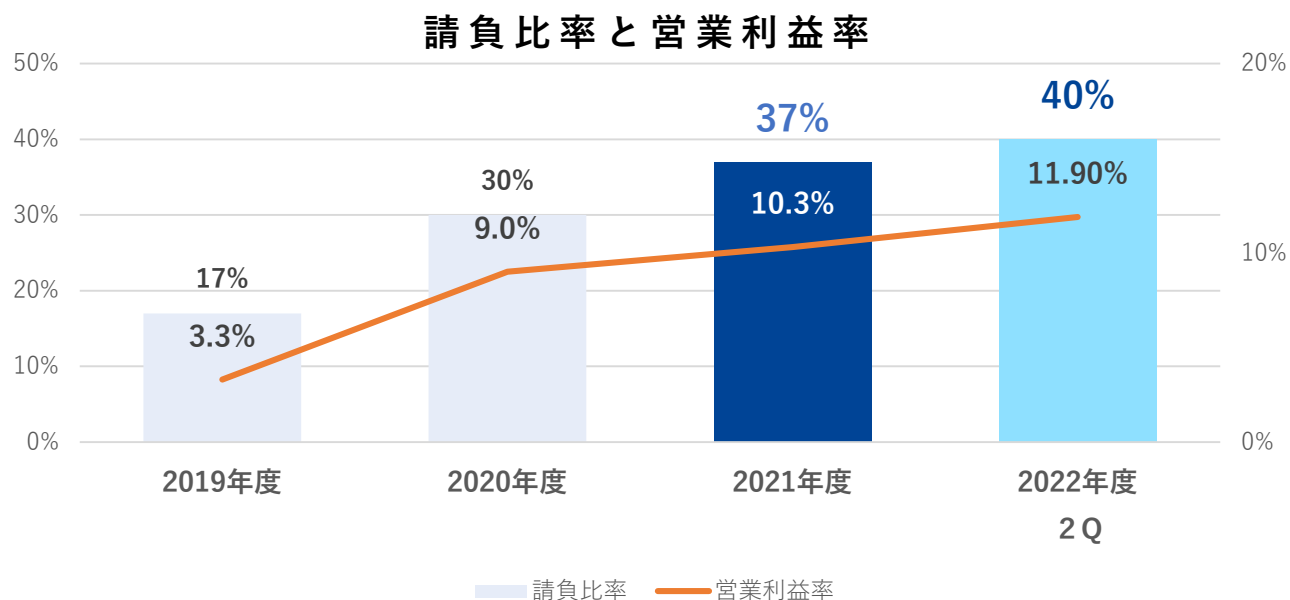
※ビジネスパートナー

- ・ 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.

チーム派遣・請負を強化し、競争力を更に強化

- 当社では、プラットフォーム化の進展によって、チーム派遣と請負契約が拡大しています。
- 請負契約では、プロセスごとの人員数等を当社のノウハウによって合理化できるため、業務効率が改善された分の時間を周辺業務の巻き取りや、さらなる改善案の立案と試行へ自主的に振り向けることで、業務効率が持続的に改善されます。
- 引き続き、適正営業利益率のもと、事業規模拡大の推進のため、システム投資を含めた体制整備を進めること、人的資源やインフラへの投資を行うことで、更なるプラットフォームの機能向上と、当社の競争力をより一層強化してまいります。

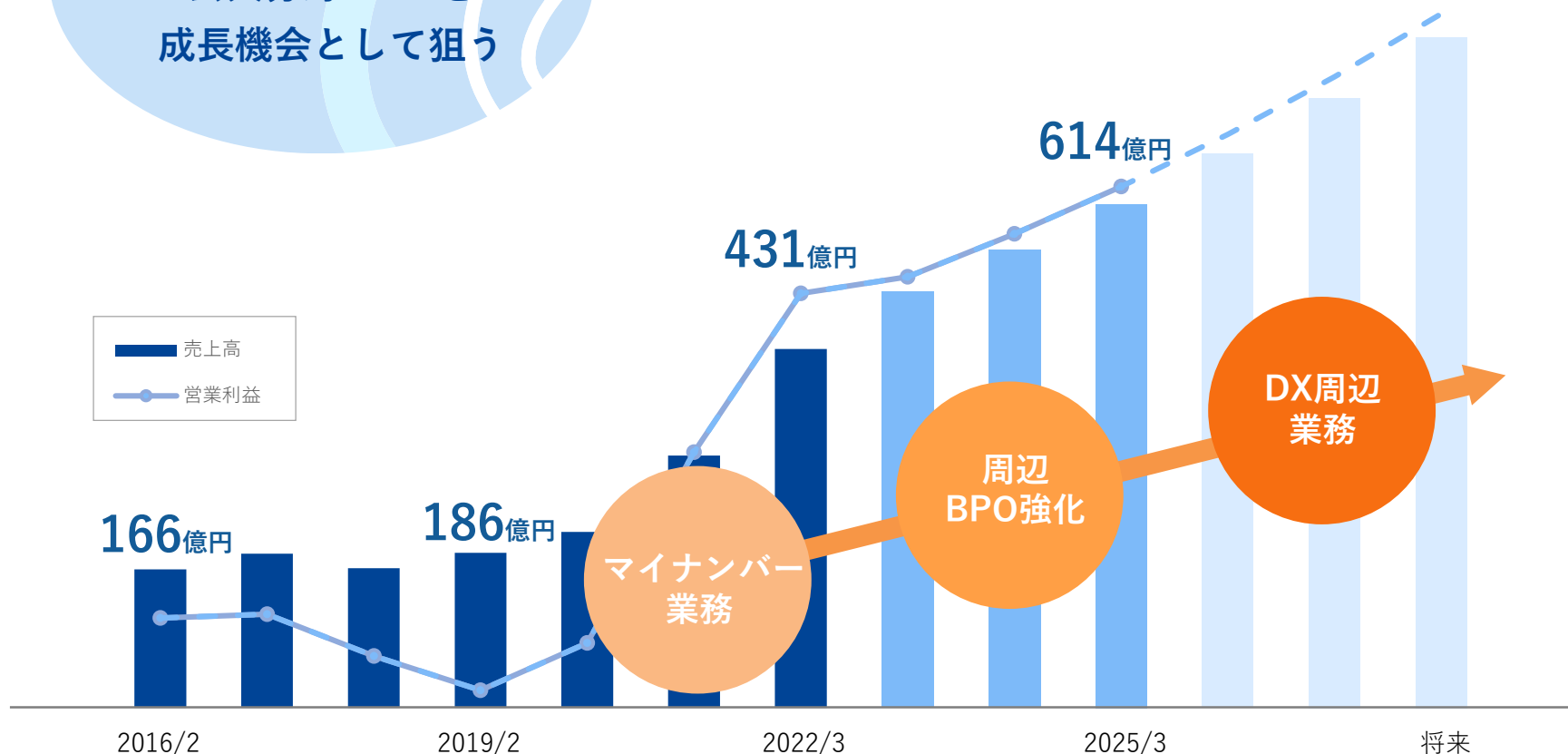


中長期的な成長イメージ

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



女性の活躍推進・両立支援について

- 当社グループでは、一人ひとりの女性とその個性と能力を十分に発揮して、活躍することを目指しています。また、出産・子育てを含め、男女共に充実した家庭生活と仕事の両立するべく環境整備を行い、また、長時間労働防止の仕組みづくりに取り組んでいます。



ライフワークバランスの取り組み

- 在宅勤務制度
- 短時間勤務・地域限定勤務・業務限定勤務などの多様な働き方への対応
- リフレッシュ休暇制度による有給休暇取得推進
- 部署単位でのNO残業デーの設定と運用

各月平均残業時間

31.4h

(えるぼし基準：45時間以内)

女性雇用比率

33.8%

(平均：27.2%)

女性管理職比率

14.0%

(平均：9.4%)

女性取締役比率

22.2%

(平均：12.0%)

有給休暇取得比率

68.3%

(平均：63.0%)

上記青字数値は当社における直近の実績値。下段かっこ内の数値（平均）は経済産業省令和3年度「なでしこ銘柄」女性活躍調査、回答583社平均値。

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。

新型コロナウイルス感染症拡大による影響のほか、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。



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