



すべての人に
働くよろこびを
We Believe the joy of Work

会社説明資料

キャリアリンク株式会社

証券コード：6070 東証プライム

2025年3月期

01

会社概要

Company profile

02

特徴と強み

Features & Strengths

03

業績と成長戦略

Fiscal result & Growth strategy

04

株主還元

Shareholder return

05

補足資料

Appendix

01

会社概要

Company profile

02

特徴と強み

Features & Strengths

03

業績と成長戦略

Fiscal result & Growth strategy

04

株主還元

Shareholder return

05

補足資料

Appendix

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）
上場市場	プライム市場（証券コード 6070）
設立	1996年10月1日
時価総額	311億円（2024年6月末時点）
従業員数	連結 933名 単体 725名（2024年6月末時点） 従業員数には、臨時従業員（パートタイマー）及び就業派遣スタッフは含みません。
グループ会社	<ul style="list-style-type: none">・キャリアリンクファクトリー株式会社・株式会社ジャパン・ビジネス・サービス ジャパン・ビジネス・サービスの子会社に 東京自動車管理株式会社があります。



ISO9001:2015 認証取得
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
BPOセンター（横浜市内、神戸、
大阪支店、熊本、千葉）における
コンタクトセンターサービス及び
事務サービスの提供にて
認証取得しています。



10860154(10)



優良派遣事業者



女性が活躍しています！

グループ会社と各社事業内容

キャリアリンク(株)

<BPO (※)>を主軸として、民間企業・地方自治体への事務系人材サービスを提供

(株)ジャパン・ビジネス・サービス

金融業界向けに特化した人材サービスを提供

東京自動車管理(株)

キャリアリンクファクトリー(株)

留学生等の外国籍の方が多数活躍
製造系企業への人材サービスを提供

事務系人材サービス事業

BPO
関連事業

CRM
関連事業

一般事務
事業

その他

自動車
管理事業

製造系人材サービス事業

食品加工

製造加工

※ **BPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング)** とは、地方自治体及び企業等の業務プロセスの一部について、業務処理の企画・設計から実施までを含めて外部委託することをいい、BPO関連事業では、地方自治体及び企業等に対して業務効率化等の企画提案を行ったうえで、BPO業務を受託しています。

企業理念



Mission/企業理念

すべての**人**に
働くよろこびを

We Believe the joy of Work

Value/行動規範

日本一親身な人材
サービスカンパニー

*Most Responsible Human
Resource Services Company*

最適な業務処理システムの
提案、並びに、高付加価値の
人材派遣及び業務処理請負

顧客企業の業務効率化等を実現する
企画提案型の業務処理請負及び人材
派遣



雇用の創出及び拡大を通じて
社会の発展に貢献

さまざまな求職者に対する
親身な就業支援

就業機会の提供

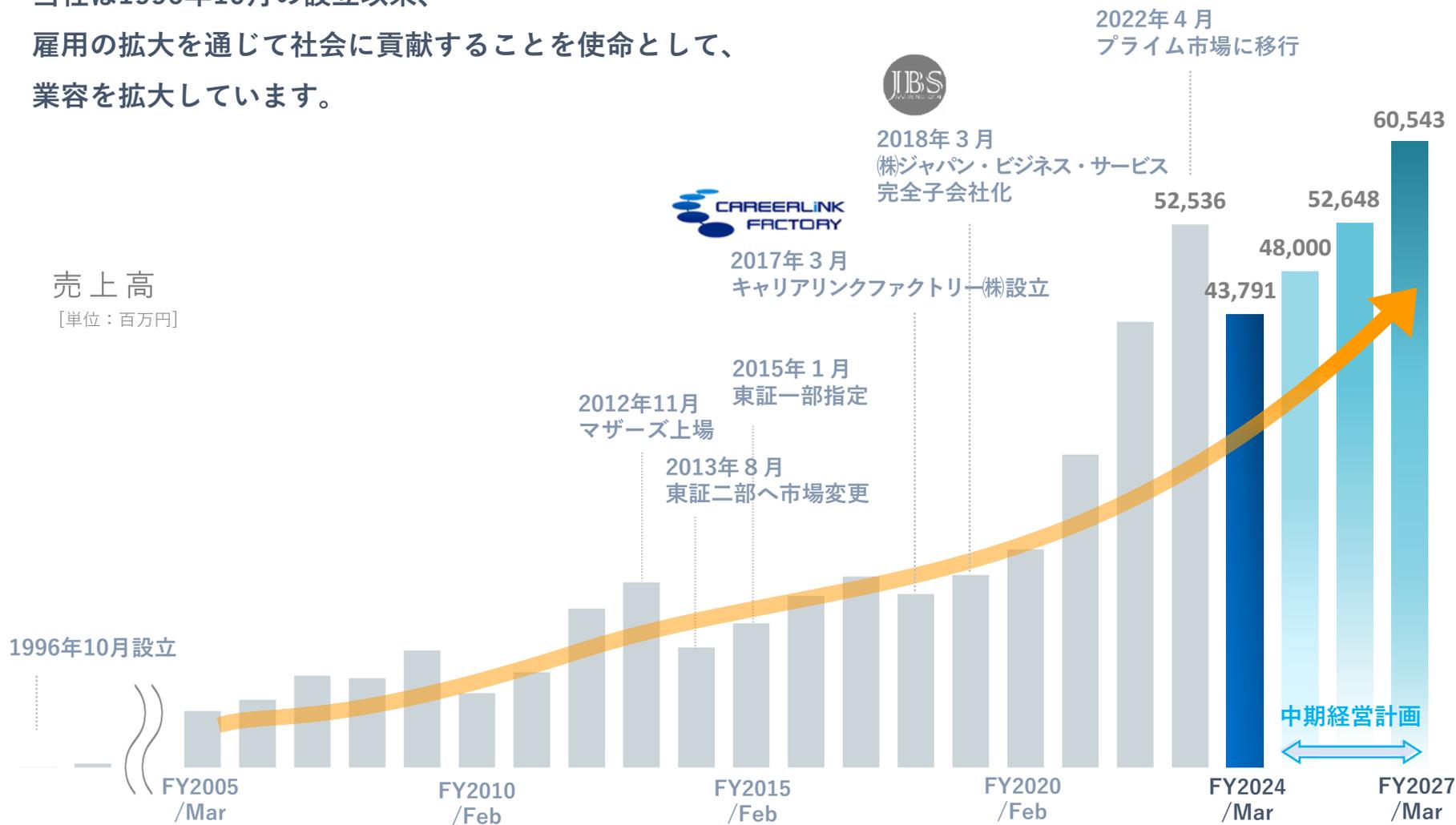
求職者のライフスタイルやキャリア
パスにマッチした適職の提供

沿革/業績推移



当社は1996年10月の設立以来、
雇用の拡大を通じて社会に貢献することを使命として、
業容を拡大しています。

売上高
[単位：百万円]



拠点一覧

日本全国に拠点を展開して
取引先の拡大を推進しています。

本社・支店等拠点 28 拠点
BPOセンター 8 拠点
(2024年8月現在)

関西・中国・四国エリア

- 大阪支店
- 滋賀分室
- 京都分室
- 堺東分室
- 奈良分室
- 姫路分室
- ◆ 神戸BPOセンター
- ◆ 大阪淀屋橋BPOセンター
- 岡山分室
- 広島分室
- 徳島分室
- 松山分室
- 高知分室

九州・沖縄エリア

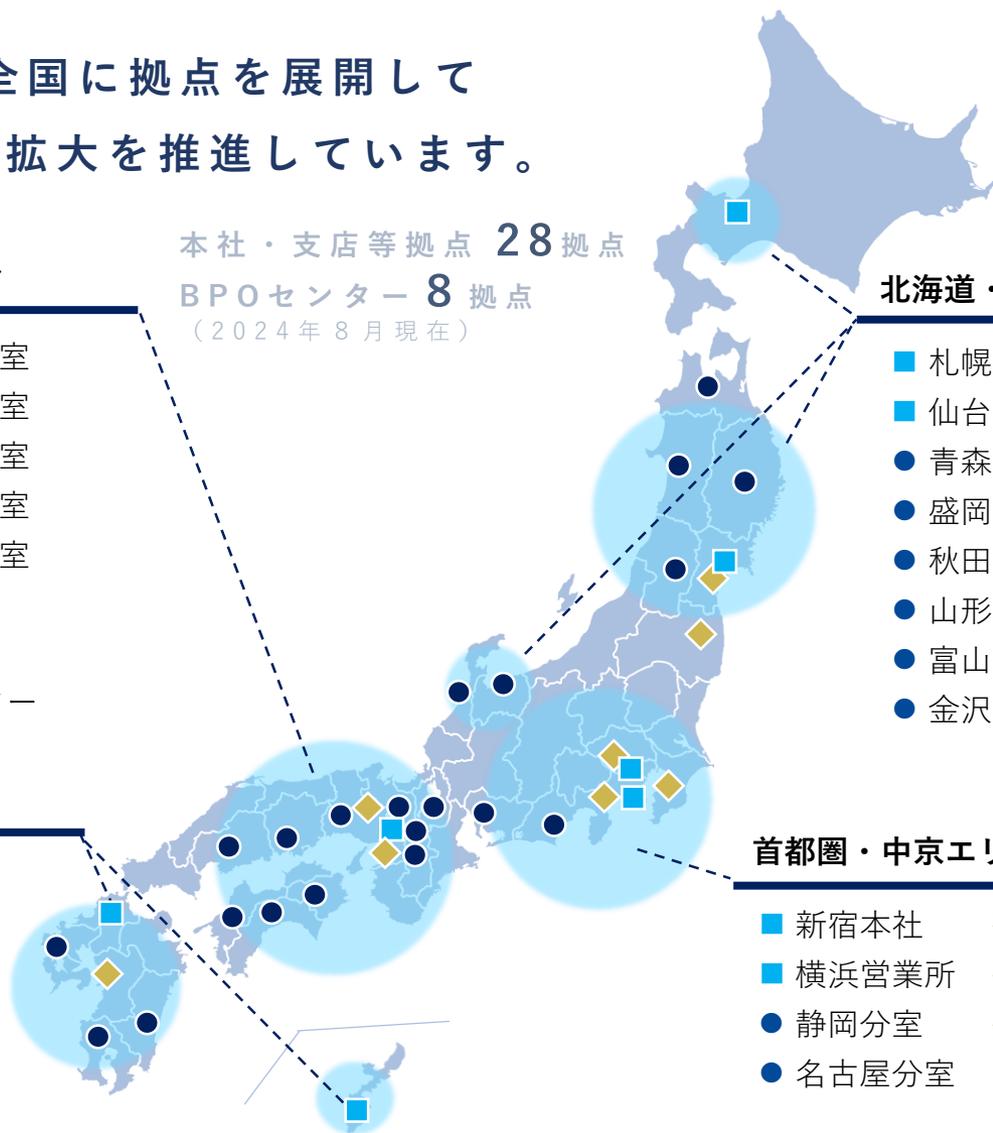
- 福岡支店
- 沖縄支店
- 長崎分室
- 宮崎分室
- 鹿児島分室
- ◆ 熊本BPOセンター

北海道・東北・北陸エリア

- 札幌支店
- 仙台支店
- 青森分室
- 盛岡分室
- 秋田分室
- 山形分室
- 富山分室
- 金沢分室
- ◆ 仙台BPOセンター
- ◆ 福島BPOセンター

首都圏・中京エリア

- 新宿本社
- 横浜営業所
- 静岡分室
- 名古屋分室
- ◆ 横浜関内BPOセンター
- ◆ 千葉BPOセンター
- ◆ 池袋要町BPOセンター



01

会社概要

Company profile

02

特徴と強み

Features & Strengths

03

業績と成長戦略

Fiscal result & Growth strategy

04

株主還元

Shareholder return

05

補足資料

Appendix

自社BPOセンター展開

日本全国で8カ所のBPOセンターを開設して オフサイト^(※) 需要にも対応

より最適な企画提案ができるよう、全国各地に自社センターの新設を推進しています。
 厳重なセキュリティーやネット環境はもちろんの事、万全の感染症予防の対策も講じております。
 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ことで、より品質の高い成果を実現することが出来ております。

1,160席



横浜関内BPOセンター

80席



神戸BPOセンター

110席



大阪淀屋橋BPOセンター

140席



池袋要町BPOセンター

110席



仙台BPOセンター

80席



福島BPOセンター

150席



千葉BPOセンター

50席



熊本BPOセンター

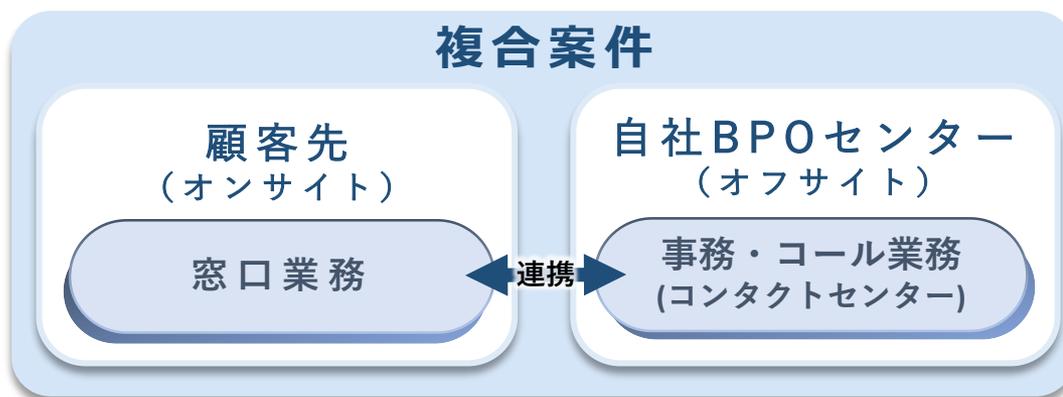
※ オフサイト…「off-site」顧客から離れた当社センターにて業務を行う案件

※ オンサイト…「on-site」顧客先の事務所やセンターにて業務を行う案件

自社BPOセンターの活用

■ 業務請負案件の受注促進

■ オンサイトとオフサイトを 組み合わせた**複合案件獲得**を推進



- ※ オフサイト…「off-site」
顧客から離れた当社センターにて業務を行う案件
- ※ オンサイト…「on-site」
顧客先の事務所やセンターにて業務を行う案件

■ 自社BPOセンターでの戦略的人材採用と育成で **人材プール**を構築し、受注機会の最大化を図る

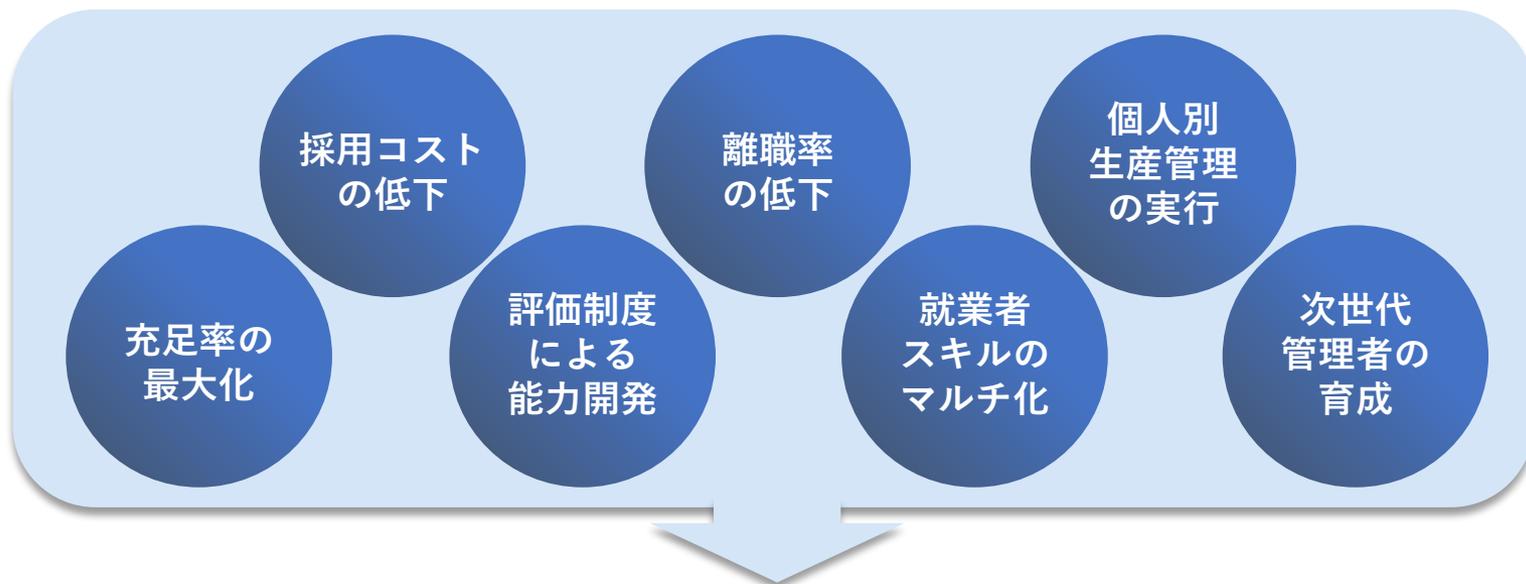


チーム派遣による課題解決



チーム派遣によるコストパフォーマンスの最適化

チーム派遣の導入により
顧客と求職者双方のニーズに応えることで
個別派遣では成し得ない**高付加価値化を実現**



顧客と求職者
双方からの評価

社内コストカット

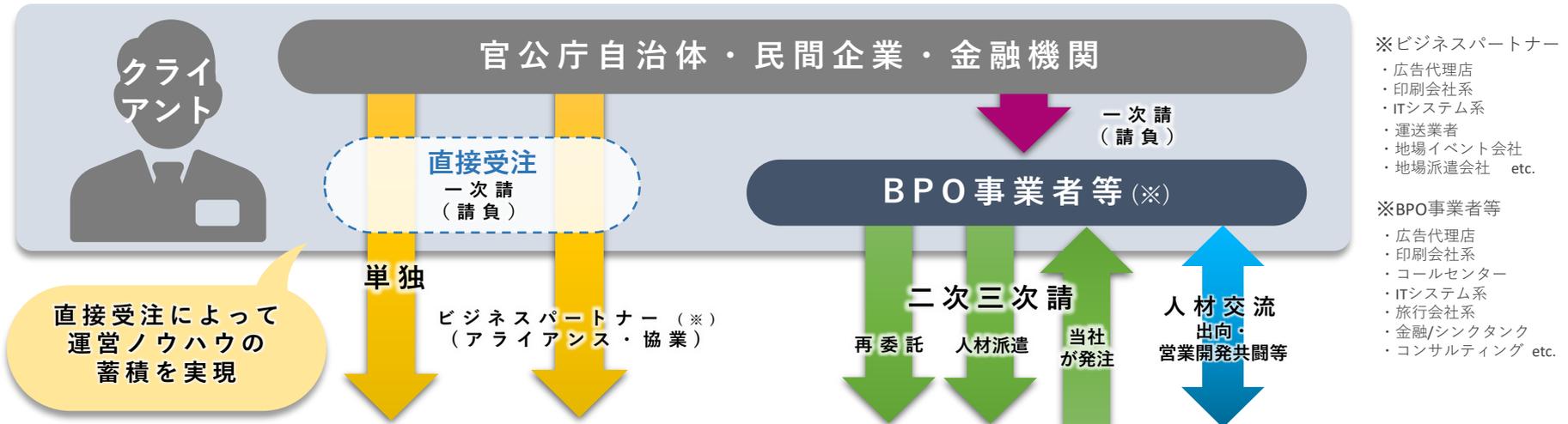
売上高の最大化

顧客シェア拡大

人材育成
人的資源開発

プラットフォームとしての強み

プラットフォームとしての強みを深化



多様な形式での受注に対応

⇒ **主要テーマを網羅的に実施**

- 地方自治体
基幹業務
- 民間業務
- マイナンバー
業務
- 金融バック
オフィス
- スポット業務

運用実績
ノウハウ蓄積

運用品質向上
社員強化

案件バリエーションの増加

スタッフ満足度
集客力の向上

人材供給力の向上

受注

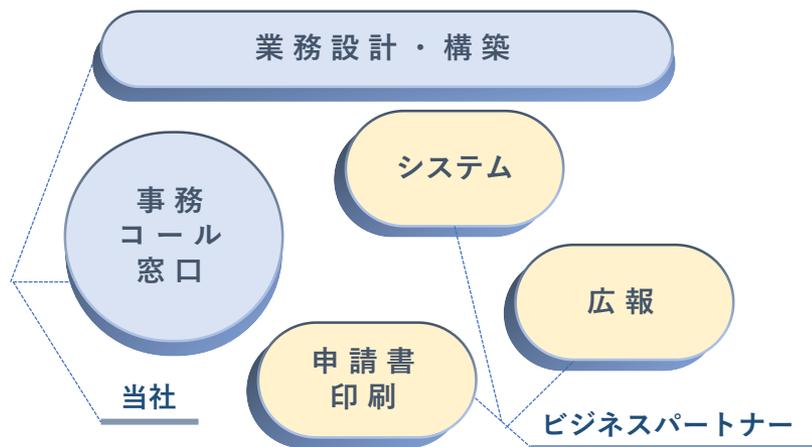
顧客満足度の向上
パートナーとの関係性強化

好循環による持続的成長

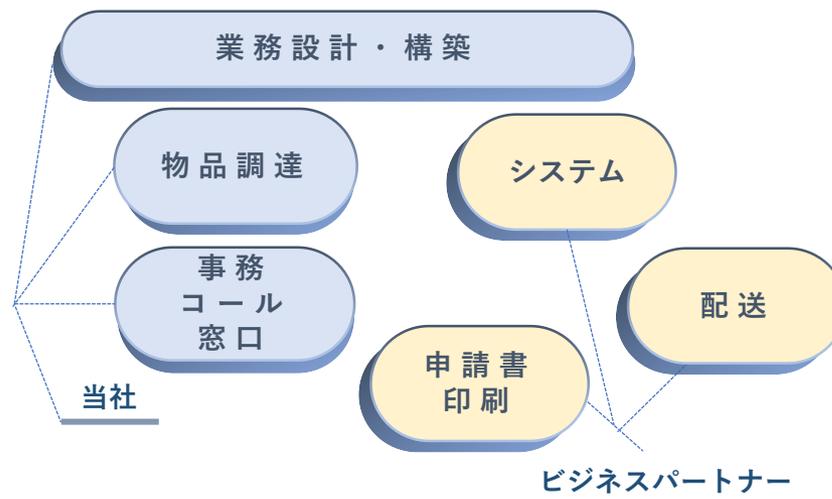
プラットフォームの事例

当社単独では困難な規模/内容の案件も、ビジネスパートナーとのJV（ジョイントベンチャー）で受託し、各社の得意分野を掛け合わせるにより、様々な案件テーマの受注が可能です。

マイナンバーカード 交付業務請負



高齢者生活支援 飲食品給付業務請負



繁忙のタイミング・ボリュームの的確な予測（経験値）により、無駄を省いた繁閑対応を実現しました。

（全国各地の他の地方自治体からも多数のお問い合わせをいただき、同様の業務を受注）

プラットフォームとしての成果

ビジネスパートナーとの
協業・アライアンスの深化が
専門性の高い案件の獲得や
業務領域の拡大につながる



当社BPOの導入実績例の一部



地方自治体における実績

■ 市民課窓口業務+フロアマネージャー/戸籍資料郵送請求等関連事務 / マイナンバー関連窓口・事務・コール業務

- 来庁発券システム開発(再委託)
- 申請書事前入力アプリ開発(再委託)
- 予約システムの開発(再委託)

■ 経済対策各種給付金 / プレミアム付商品券

- 商品券システム開発(企業連合・再委託)
- 申請書・封筒等印刷物の印刷、発送業務(企業連合・再委託)
- 交付申請に関する審査センター運営業務
- 高齢者生活支援業務(推奨事業メニュー)
- 物価高騰支援業務

■ 保育所等入所事務業務 / 保育関連相談窓口業務/施設運営費関連業務/ 保育施設運営事務補助員(複数施設)派遣業務/福利厚生関連業務/総務・人事等内部事務関連業務

- 保育施設利用申込みに関する事務業務
- 窓口相談業務、区内各地への出張説明会業務
- 待機児童に関するアフターフォロー業務
- 福利厚生関連業務コールセンター・各種申請書の確認業務

■ 課税資料受付窓口 / 審査関連業務/特別区民税・都民課税関連事務 / ふるさと納税関連業務/家屋等過年度物件一斉調査の業務 / 各種試験補助業務/ 選挙関連業務

- 課税関連窓口業務、賦課事務、税照会事務
- 特別徴収対象事業所の審査・入力等事務
- 病院事務・医療事務関連業務



企業における実績

■ 業務委託

- 各種申請書の確認業務
- 電力系インバウンドコールセンター
- 請求書電子化サービスのデータ入力業務
- 金融機関のマイナンバーコールセンター業務
- 加盟店開拓営業支援
- 美容商材アップセル提案営業
- 駐車場売上代金のデータ入力・売上計上業務
- 観光関連業務
- 福利厚生関連業務
- システム機器販促営業

■ チーム派遣

- 電力系WEBサービスのサポートセンター業務(70名規模)
- 申請書の開封/入力/照合確認業務(300名規模)
- リコールに関するインバウンドセンター業務(200名規模)
- 住宅補助金の申請受付、問い合わせ対応業務(300名規模)
- カタログギフトの問い合わせ対応業務(220名規模)
- 補助金申請に関する申請書の審査業務(130名規模)
- 旅行割引クーポン券の問い合わせ対応業務(120名規模)

■ 一般派遣

- 調査票のデータ入力業務
- 金融系決済関連業務
- モバイル系カスタマーセンター業務
- データ入力システムツールのヘルプデスク業務
- キャンペーン当選者へのメール配信業務
- 銀行口座開設サポート業務



01

会社概要

Company profile

02

特徴と強み

Features & Strengths

03

業績と成長戦略

Fiscal result & Growth strategy

04

株主還元

Shareholder return

05

補足資料

Appendix

2024年3月期実績と中期経営計画

継続的成長の土台を作る期間として業績は踊り場へ

- 今期より2年間は、前期に引き続き官民双方の新規顧客開拓と業務領域の拡大を推進します。
- 顧客満足度の向上、業務改善・品質向上による競争力強化を図るために、BPO運用体制の強化、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んでまいります。

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2027年3月期 計画	CAGR
売上高	43,791	48,000	52,648	60,543	+11.4%
営業利益	3,279 (7.5%)	3,495 (7.3%)	3,928 (7.5%)	5,013 (8.3%)	+15.2%
経常利益	3,280 (7.5%)	3,490 (7.3%)	3,923 (7.5%)	5,008 (8.3%)	+15.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,201 (5.0%)	2,389 (5.0%)	2,641 (5.0%)	3,383 (5.6%)	+15.4%

連結

中期経営計画～成長戦略～

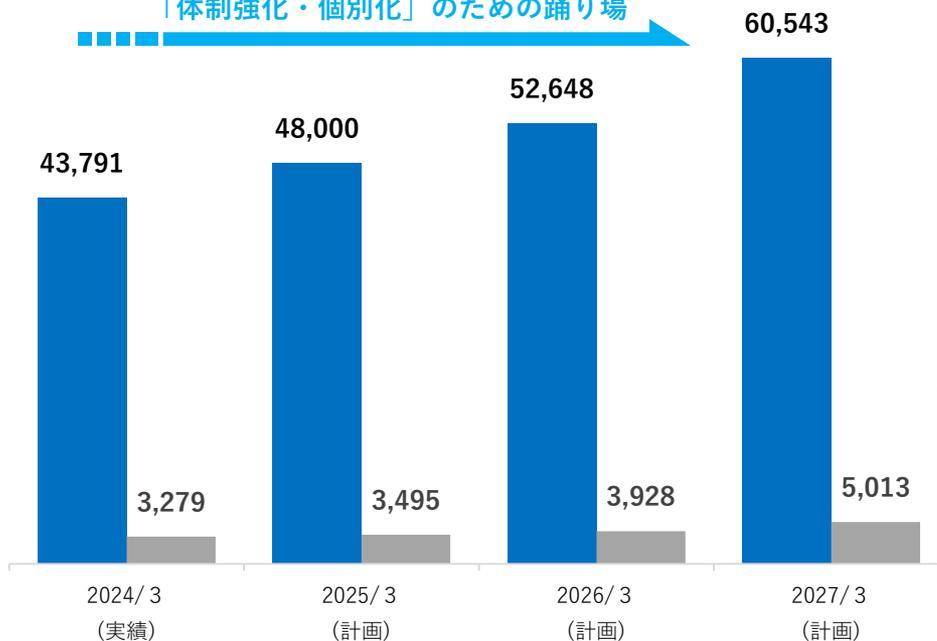
長期継続的案件的蓄積で収益体質を強化 売上高600億円を目指す

- 2026年3月期までを踊り場として、人材・設備で積極的な投資を行いつつ、戦略的施策を実施して、中期経営計画3年目（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。
- 積極的にプールしてきた人材リソース、BPO運用ナレッジの「**再展開**」に加えて、人材の「多能化」と「高度化」を図り『「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。

■ 売上高（百万円）

■ 営業利益（百万円）

「体制強化・個別化」のための踊り場



戦略的施策「再展開」



ダブル広域化
取引地方自治体数
と業務領域拡大



民間BPO取り組み強化
(新規ビジネスモデル
開発・業務領域拡大等)



AI等の導入による
DX化推進と
業務プロセス改革

「再展開」+α



BPO業務における
長期受注期間案件
比率の向上



運用品質と効率性
向上(堅牢性と収益
性の追求)

ダブル広域化戦略（取引先地方自治体拡大）

新規取引先となる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時点
実績値

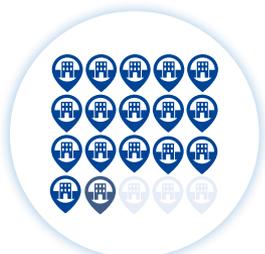
170

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



中核都市
+
周辺業務
需要拡大



- 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

大阪府：18地方自治体
兵庫県：14地方自治体
他

大阪淀屋橋BPOセンター
神戸BPOセンター

仙台BPOセンター
福島BPOセンター

東京都：31地方自治体
埼玉県：16地方自治体
千葉県：10地方自治体
神奈川県：9地方自治体
他

千葉BPOセンター
横浜関内BPOセンター
池袋要町BPOセンター

熊本BPOセンター

全国主要地方自治体に拡大

ダブル広域化戦略（業務領域拡大）

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
- ▶ 病院事務関連業務



給付金・補助
金・助成金
関連業務



自治体DX・
マイナンバー
活用業務

足元進捗（2025年3月期1Q時点）

2025年3月期第1四半期の進捗は計画線上で推移

- ◆ 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因に、前年同期比で減少しました。一方で、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、新規採用を抑制して既存要員の育成・教育に注力したほか、業務効率の改善などに取り組んだことにより、減収の影響を吸収しました。

[単位：百万円]

	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	通期計画に 対する進捗	
連結	売上高 (100%)	11,410 (100%)	10,201 (100%)	89.4%	21.3%
	営業利益 (7.2%)	826 (7.2%)	826 (8.1%)	100.1%	23.7%
	経常利益 (7.3%)	831 (7.3%)	827 (8.1%)	99.5%	23.7%
	親会社株主に帰属 する四半期純利益 (4.6%)	529 (4.6%)	564 (5.5%)	106.7%	23.6%
KPI	中核人材在籍数 ※中核人材は期中平均在籍数	359	392	109.2%	105.9%
	BPO案件数	93	104	111.8%	46.0%

01

会社概要

Company profile

02

特徴と強み

Features & Strengths

03

業績と成長戦略

Fiscal result & Growth strategy

04

株主還元

Shareholder return

05

補足資料

Appendix

株主還元（優待）

保有株式数と継続保有年数に応じてクオカードを贈呈

当社は、より多くの方々に当社株式を
中長期的に保有していただけるよう、そして、
より利用しやすい魅力ある優待内容を目指して、
下記のとおり株主優待制度を実施しています。



長期保有優遇

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)

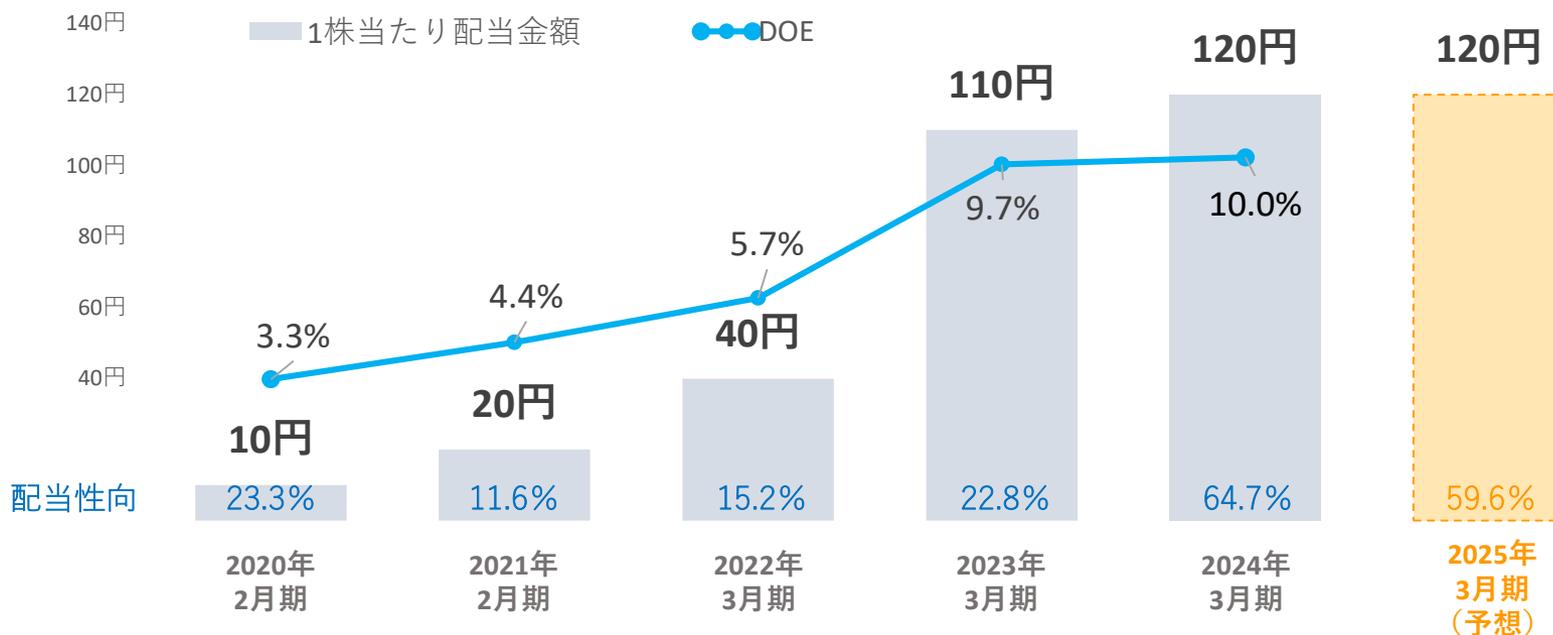
※ 株主優待保有株式数は、毎年9月30日を基準日とし、基準日（9月30日）の当社株主名簿に記載または記録されていることとします。

※ 「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。

株主還元（配当）

2025年3月期の配当予想は120円（配当性向59.6%）

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月期予想は120円としており、中期計画においてもベースラインの利益確保は見込めるため120円を維持する予定です。



※DOE：株主資本配当率

- 01** 会社概要
Company profile
- 02** 特徴と強み
Features & Strengths
- 03** 業績と成長戦略
Fiscal result & Growth strategy
- 04** 株主還元
Shareholder return
- 05** 補足資料
Appendix

事務系人材サービス事業

2024年3月期構成比率

83.8%

BPO関連事業

- 地方自治体及び企業等の業務プロセスの一部についての企画提案型の人材派遣及び業務請負
- 業務処理の設計/構築/運用を実施
- BPO事業者への人材派遣、またはアライアンスでの業務請負やチーム派遣



CRM関連事業

- 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（スーパーバイザー）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

- 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

- 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

2024年3月期構成比率

15.6%

その他

自動車管理事業

- 法人向けに自動車の運行管理からメンテナンス等の自動車管理に関する事業

2024年3月期構成比率

0.7%

事務系人材サービス事業 K P I (2024年3月期期末)

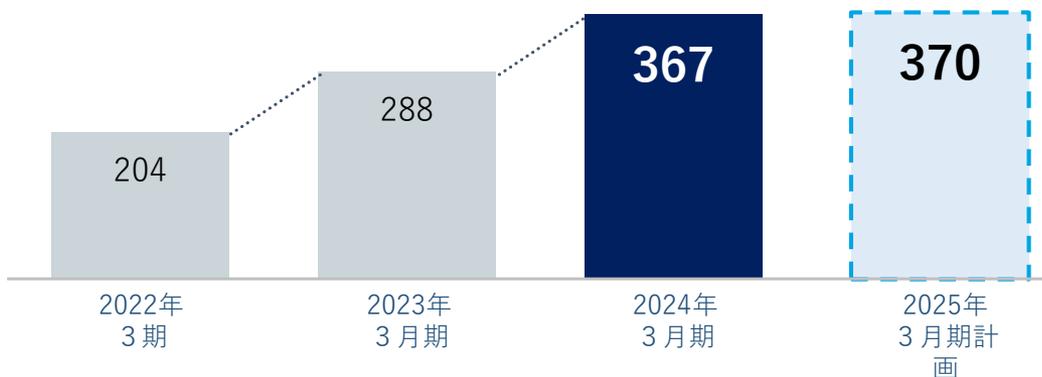


業績は踊り場となっていますが、**BPO受注案件数や中核人材プールは順調に拡大。**
リピート率も高い水準で推移。

中核人材の在籍数推移

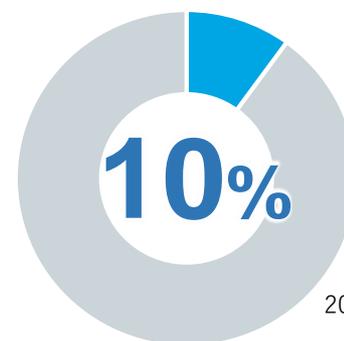
※中核人材は年間平均在籍数

[単位：人数]

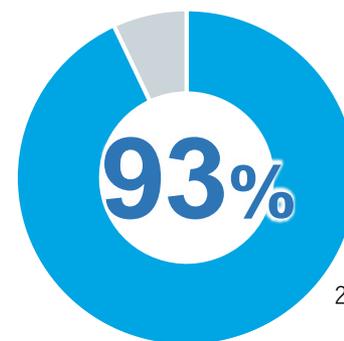


スポット売上比率

※取引先別にテーマ性より当社推定

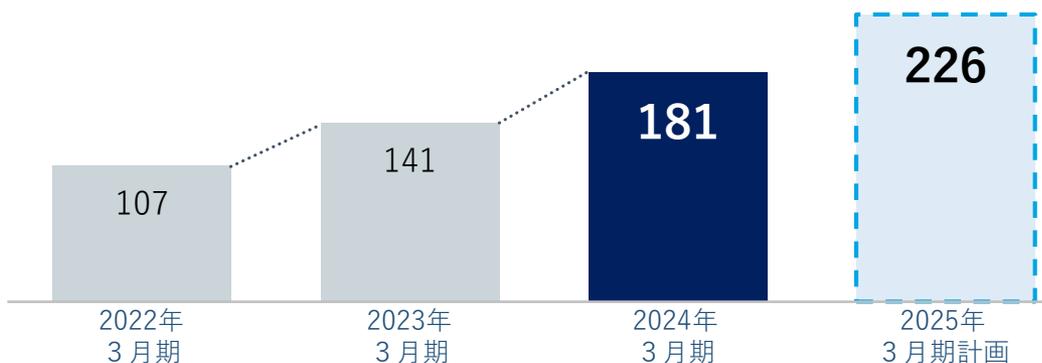


取引先自治体の リピート率



BPO案件数の推移

[単位：件数]



株価推移



※グラフは週次調整後終値

※2016年6月1日を効力発生日として、1株につき2株の割合で株式分割を実施

企業価値について

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、親会社株主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

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

サステナビリティへの取り組み

「人材の育成」「人材の多様性確保」及び「社内環境整備」に関する取り組み

- 人材の育成及び社内環境整備に関する方針、戦略、及び指標の内容・目標・実績につきまして、当社グループのサステナビリティ基本方針及びマテリアリティに基づき、以下指標を策定しております。今後、具体的な指標を要すると考えられる項目については適宜、社内で検討して設定する予定です。

方針

施策

指標

人材の育成

- 当社グループは、事業展開の多様化と社会環境の変化に先行した社内態勢を構築するために、社員の能力・スキル開発と次世代を担う人材の確保・育成に取り組めます。
- 社員の自己啓発意欲の醸成を図るため、支援策を実施しています。

- 社員の能力開発と次世代人材の育成
- 社員の自己啓発意欲の醸成と支援

- 集合研修・e-ラーニング・外部研修の実績数
- キャリア・コンサルティング実施人数
- 社員の執行役員会への参加人数
- 管理職の外部研修参加（女性管理職含む）
- オンライン学習受講者数・講座数・時間数
- 支援制度による資格取得者数

人材の多様性確保

- 事業展開の多様化と社会環境の変化に対応して持続的成長を実現するためには、各社員それぞれの多様な考え、価値観及び経験を活用することが必要であると考えております。そのような考えのもと、2025年3月期は、女性社員比率35.7%以上、障がい者雇用率2.6%以上、外国籍社員比率4.6%以上を実現することを目標とします。

- 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍人材の雇用推進
- 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍人材の育成と積極的な組織運営、経営への参画推進
- 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍人材の登用

- 女性・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の社員比率
- 女性社員の全社横断重要プロジェクト参加人数（取締役、部長を除く。）
- 女性社員の外部研修参加（女性管理職を含む）
- 女性社員・ハンディキャップをお持ちの方・外国籍の方の社員管理職比率

社内環境整備

- スタッフを含めた従業員が、心身ともに健康であることが持続的成長に必要であると考えており、右記記載の項目を中心に積極的に改善に取り組めます。

- 労働環境の整備

- 健康診断受診率
- ストレスチェック受診率
- 高ストレス者比率

■ 人材育成の指標

集合研修 <small>(プログラム数/延べ人数)</small> 43件/2,293名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 34件/2,150名)</small>	e-ラーニング <small>(プログラム数/延べ人数)</small> 24件/12,827名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 35件/13,380名)</small>	外部研修 <small>(プログラム数/延べ人数)</small> 8件/38名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 16件/70名)</small>	キャリア・コンサルティング人数 57名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 62名)</small>
社員の執行役員会 参加人数 60名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 80名)</small>	管理職の外部研修参加 <small>(女性管理職含む)</small> <small>(プログラム数/延べ人数)</small> 3件/7名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 9件/25名)</small>	自己啓発支援策 <small>(オンライン学習)</small> <small>(受講社員数/対象社員数)</small> 609名/924名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 665名/950名)</small>	支援制度による 資格取得者 25名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 30名)</small>

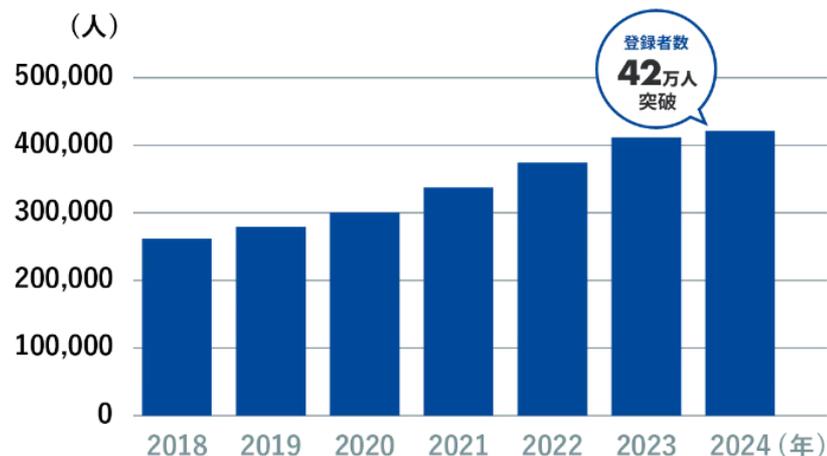
■ 人材の多様性確保の指標

女性の社員比率 <small>(人数)</small> 32.0% <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 35.7%)</small>	ハンディキャップを お持ちの方の社員比率 2.45% <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 2.6%)</small>	外国籍社員比率 4.4% <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 4.6%)</small>	健康診断受診率 86.2% <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 100.0%)</small>
女性社員の全社横断重要 プロジェクト参加人数 <small>(取締役、部長を除く。)</small> 5名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 5名)</small>	女性社員の 外部研修参加 <small>(女性管理職含む)</small> <small>(プログラム数/延べ人数)</small> 4件/11名 <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 9件/22名)</small>	女性・ハンディキャップ をお持ちの方・外国籍の 方の管理職比率 18.9% <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 19.7%)</small>	ストレスチェック受診率 /内、高ストレス者比率 67.3%/12.4% <small>(2024年3月期実績)</small> <small>(2025年3月期目標 85.0%/12.4%)</small>

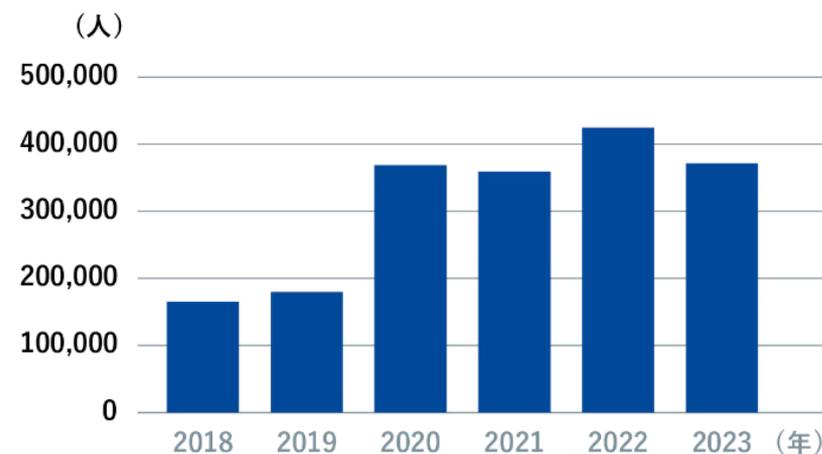
■ 社内環境整備の指標

キャリアリンク登録・就業スタッフ属性

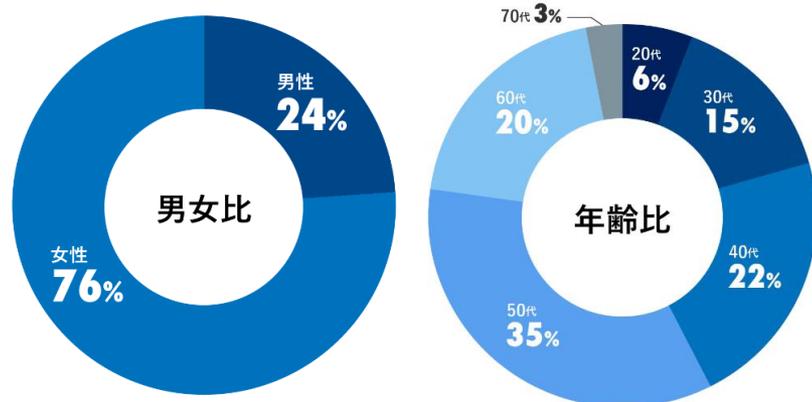
登録者総数(※2024年7月現在)



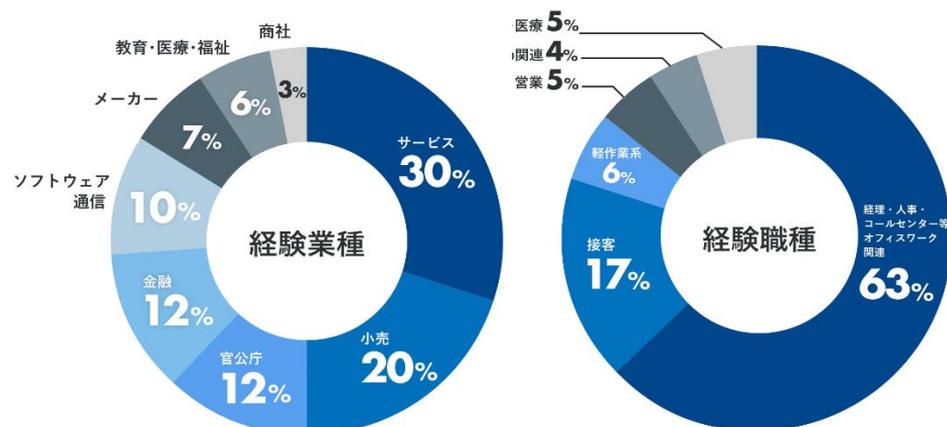
新規登録者数(※2024年7月現在)



性別・年齢層



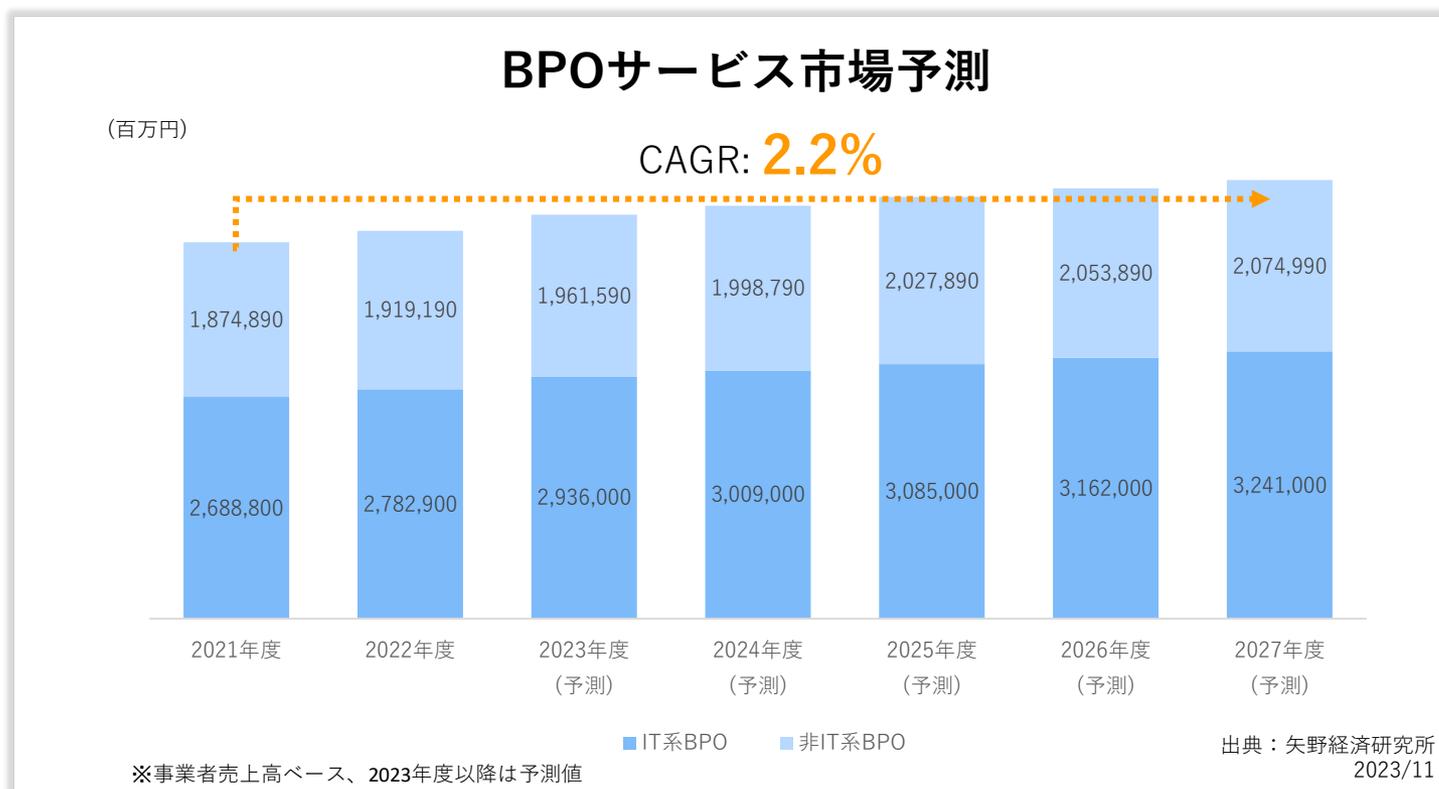
経験業種・職種



< 市場環境 > BPO市場環境

BPO市場規模は引き続き拡大傾向

- ◆ 官公庁のアウトソーシング機運が高まっていること、DXによる民間企業の業務オペレーションの見直し等が追い風となって**BPO市場は引き続き成長する予測**です。



< 市場環境 > 人材ビジネス市場展望

人材サービス市場規模は2030年 **19兆円規模に成長**

- ◆ 労働力人口の減少を背景に人材需要が高まり、またアウトソーシング市場においては、企業における人材不足を背景として、自社の人的リソースでは対応しきれない業務をアウトソーシングする企業が増加していくであろうこと等により**人材サービス市場は引き続き成長する予測**です。

人材サービス・アウトソーシング市場予測

(億円)

CAGR: **3.3%**



※事業者売上高ベース、2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

※人材派遣サービス、人材紹介サービス、求人情報、人材マッチングサービス、ダイレクトリクルーティングサービス、BPOサービス、コールセンターサービス、企業向け研修サービスの8市場の合算値

出典：矢野経済研究所
2024/3

TOPICS

「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄として4年連続で選定

- 株式会社JPX総研及び株式会社日本経済新聞社が共同で算出する「JPX日経中小型株指数」の2024年度（2024年8月30日～2025年8月28日）の構成銘柄として継続して選定されました。



JPX-NIKKEI Mid Small

2021-2024年度選定

当指数は、JPX日経インデックス400で導入した「投資者にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするとのコンセプトを中小型株に適用することで、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すものです。

構成銘柄の選定は、東京証券取引所のプライム市場、スタンダード市場、グロース市場を主市場とする普通株式銘柄から時価総額や市場流動性等の適格基準によるスクリーニング、定量的な指標（3年平均ROE、3年累積営業利益）のスコアリングに加え、定性的な要素（独立した社外取締役の選任、女性役員の選任等）を加味した基準で行われ、上位200銘柄が選定されています。

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

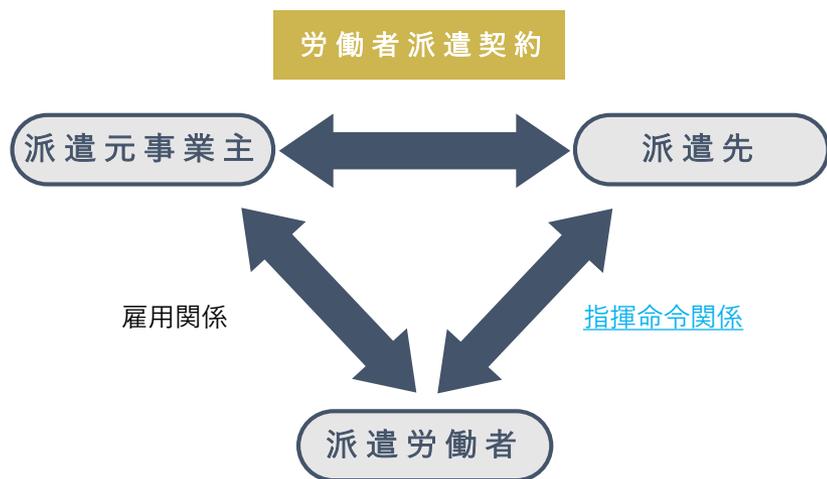
- ◆ 当社は2024年7月、苫小牧市と行政改革の推進に関する連携協定を締結いたしました。本協定締結により、苫小牧市様の行政改革に向けたBPR（※）を実施してまいります。
- ◆ 本活動を通じて、苫小牧市様の行政改革の推進とともに、当社の知見・ノウハウの蓄積、営業活動の強化を図ってまいります。
- ◆ 当社におけるBPR連携協定の締結は、2023年10月の奈良県大和高田市様との協定に続き2例目となります。



※ 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り組みです。

労働者派遣事業・請負とは

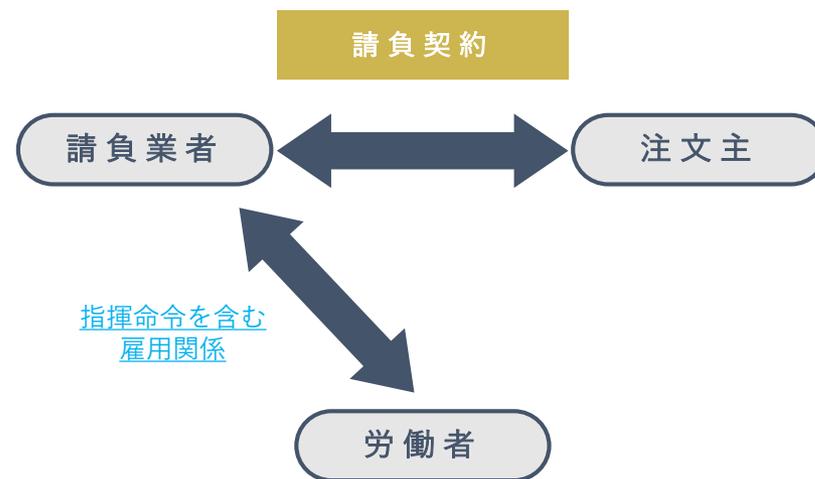
労働者派遣事業



▶ 労働者派遣事業とは

派遣元事業主が自己の雇用する労働者を、派遣先の指揮命令を受けて、この派遣先のために労働に従事させることを業として行うことをいいます。

請負



▶ 請負とは

労働の結果としての仕事の完成を目的とするもの（民法第632条）ですが、労働者派遣との違いは、請負には、注文主と労働者との間に指揮命令関係を生じないという点にあります。



お問合せ先

キャリアリンク株式会社
経営企画部

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



本資料に関する注意事項

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あり、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。