

2019年2月期 決算説明会

キャリアリンク株式会社



(証券コード：6070 東証1部)

2019年 4月23日 (火)

代表取締役社長
社長執行役員 成澤素明

資料取扱い上のご注意

このプレゼンテーション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、本資料の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、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、実際の業績等が本プレゼンテーション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。

目次



I. 2019年2月期 決算概要



II. 2020年2月期 通期計画



III. 中期経営計画 (2020年2月期～2022年2月期)



IV. 参考資料

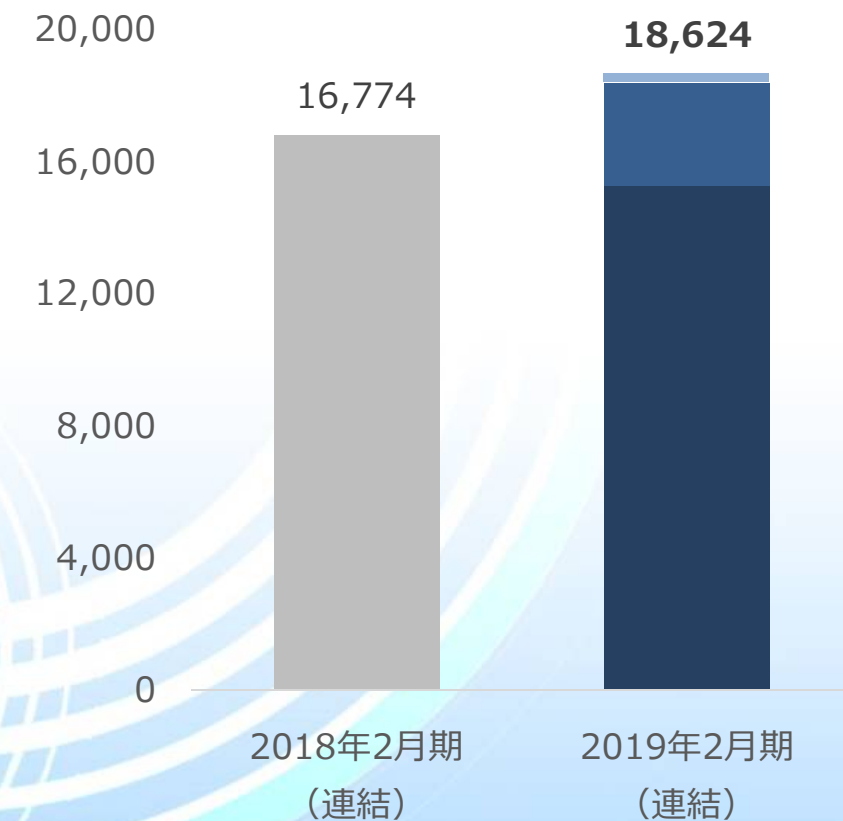
I . 2019年2月期 決算概要



2019年2月期 業績ハイライト 売上高(連結)

民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務受注量が想定以上に縮小し、また、臨時給付金・マイナンバー関連案件等の売上高の減少があったものの、製造系人材サービス事業及び新たに受注したキャッシュレス決済関連業務の売上高が好調に推移し、また、(株)ジャパン・ビジネス・サービス（以下、「JBS」という）の連結子会社化により、同社及び同社の子会社の売上高3,128百万円が加わったこと等から、売上高は前期比11.0%増の18,624百万円となりました。

(百万円)



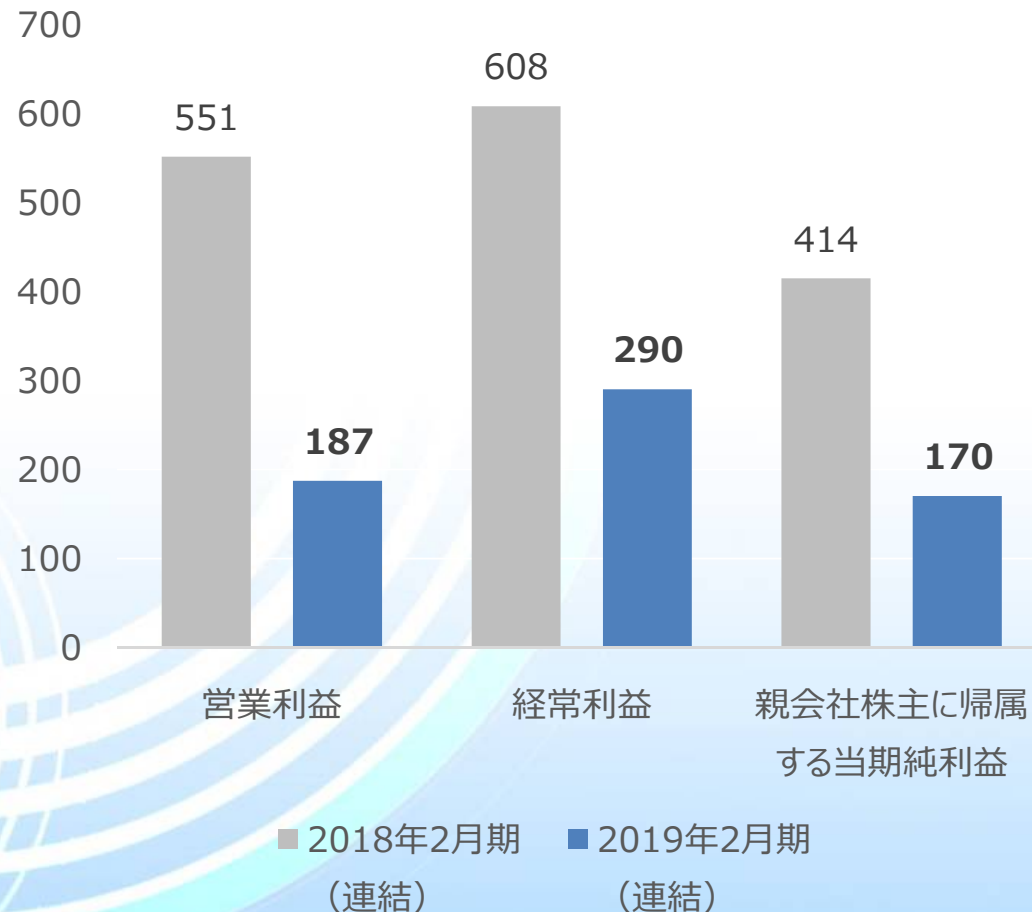
- 売上高 **18,624**百万円
- 前期比**11.0%**増
(計画比 2.2%減)

- 事務系人材サービス事業
- 製造系人材サービス事業
- その他

2019年2月期 業績ハイライト 利益(連結)

大型プロジェクト案件及び臨時給付金・マイナンバー関連案件の売上高減少に伴う売上総利益の減少、及び、新規受注案件の営業利益率が、売上高の減少した収益性の高い同大型プロジェクト案件及び臨時給付金関連案件の営業利益率に及ばなかったこと、就業スタッフの採用コストの上昇、並びに、JBSの連結子会社化に伴い実施した支店統合・事務所移転等の収益改善対策費用の発生等により、営業利益は前期比66.0%減の187百万円となりました。

(百万円)



➤ 営業利益 **187**百万円

➤ 前期比 **66.0%減**
(計画比 39.4%増)

➤ 経常利益 **290**百万円

➤ 前期比 **52.3%減**
(計画比 21.9%増)

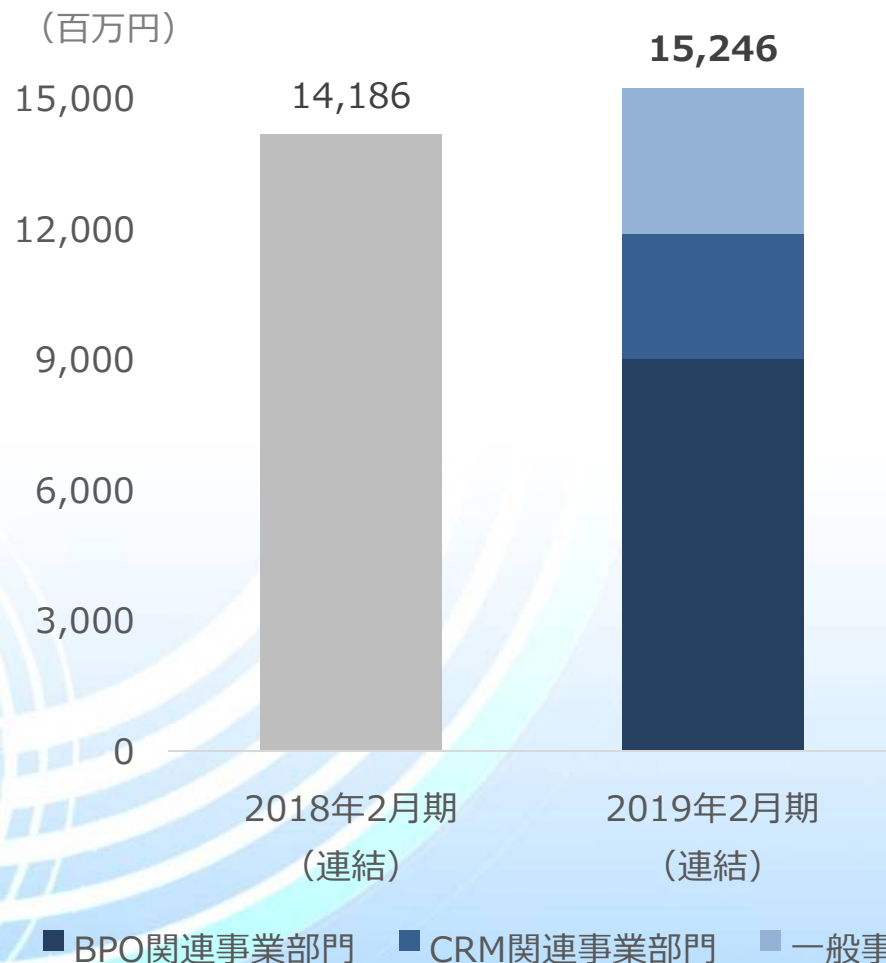
➤ 親会社株主に帰属する当期純利益 **170**百万円

➤ 前期比 **58.7%減**
(計画比 18.4%増)

2019年2月期 セグメント業績（1）

【事務系人材サービス事業】

新規受注したキャッシュレス決済関連業務が好調に推移し、JBSの連結子会社化により、同社の事務系人材サービス事業部門の売上高2,861百万円も加わったこと等から、事務系人材サービス事業の売上高は前期比7.5%増となりました。



➤ 売上高 **15,246**百万円

➤ 前期比 **7.5%**増

(計画比 2.6%減)

➤ 営業利益 **140**百万円

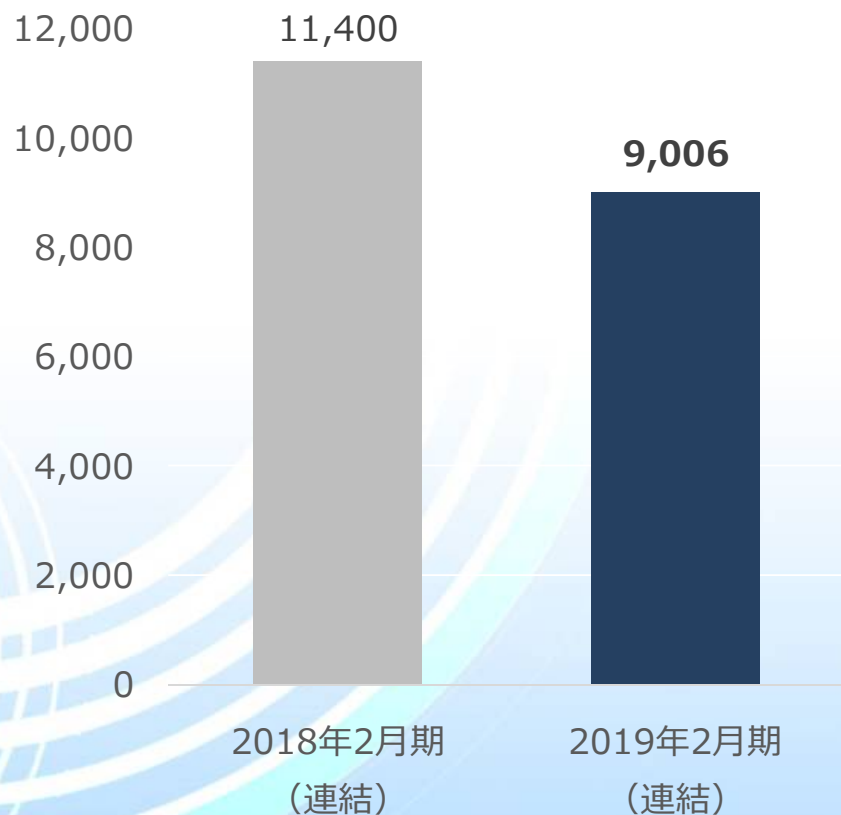
➤ 前期比 **73.3%**減

(計画比 42.8%増)

①（BPO関連事業部門）

新規受注したキャッシュレス決済関連業務が好調に推移しましたが、前述のBPO大型プロジェクト案件の業務受注量が大幅に減少したこと、並びに、臨時給付金・マイナンバー関連案件等の売上高が減少したことから、当事業部門の売上高は前期比21.0%減となりました。

(百万円)



➤ 売上高 **9,006**百万円

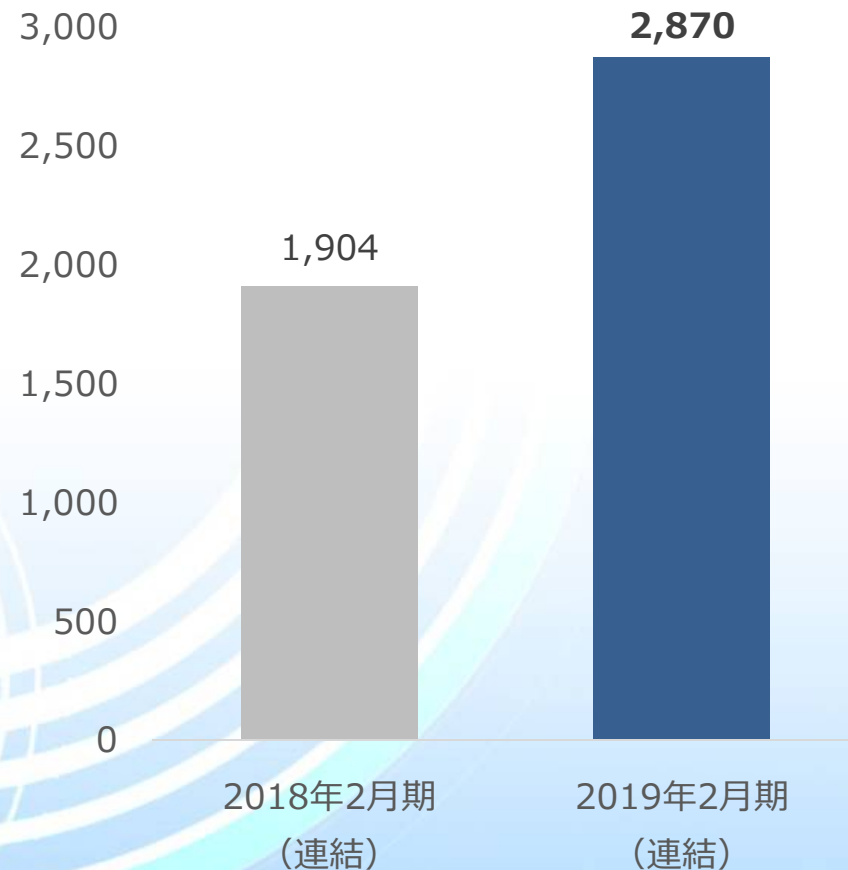
➤ 前期比 **21.0%**減

(計画比 1.7%減)

②（CRM関連事業部門）

テレマーケティング事業者向け及び金融機関向け売上高が好調に推移し、また、JBSを連結子会社化したことにより、同社のCRM関連事業部門の売上高546百万円が加わったことから、当事業部門の売上高は前期比50.7%増となりました。

(百万円)

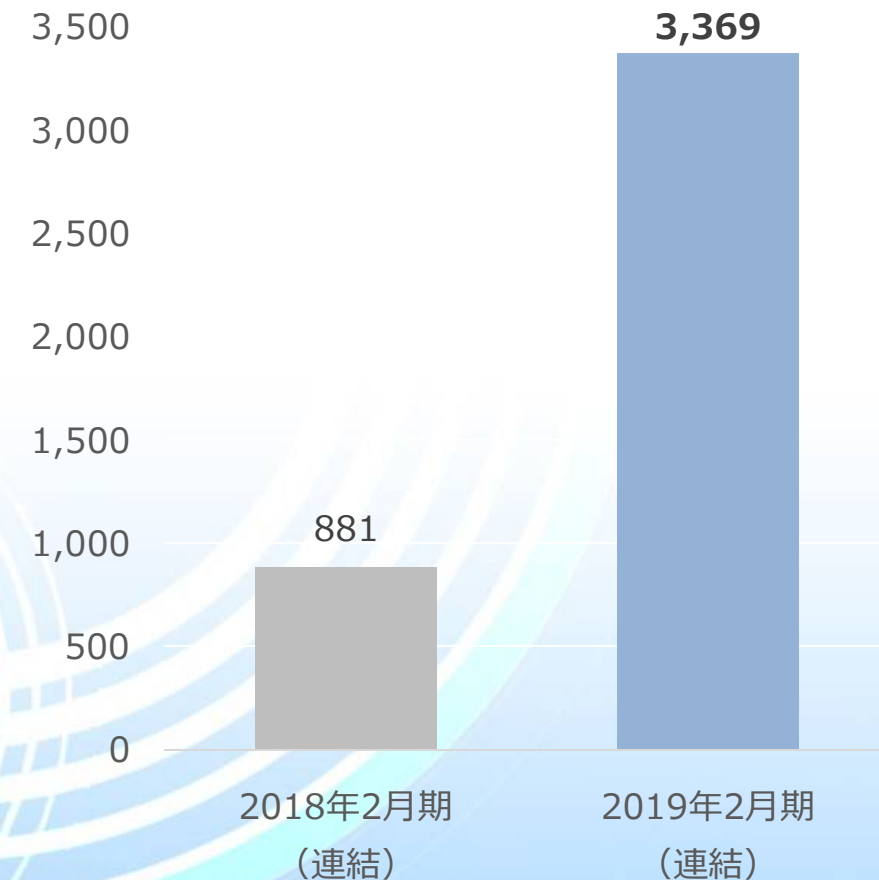


- 売上高 **2,870**百万円
- 前期比 **50.7%**増
(計画比 6.3%減)

③（一般事務事業部門）

官公庁及び民間企業からの事務派遣案件の新規受注が増え、また、JBSを連結子会社化したことにより、同社の一般事務事業部門の売上高1,988百万円が加わったことから、当事業部門の売上高は前期比282.0%増となりました。

(百万円)



- 売上高 **3,369**百万円
- 前期比 **282.0%**増
(計画比 1.8%減)

2019年2月期 セグメント業績（2）

【製造系人材サービス事業】

食品加工部門及び製造加工部門ともに受注が好調に推移したことから、製造系人材サービス事業の売上高は前期比20.3%増となりました。

(百万円)



➤ 売上高 **3,112**百万円

➤ 前期比 **20.3%**増
(計画比 0.3%増)

➤ 営業利益 **44**百万円

➤ 前期比 **69.8%**増
(計画比 25.0%増)

2019年2月期 損益状況

	2018年2月期 実績	2019年2月期 計画	2019年2月期実績		
	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 (%)	計画比
売上高	16,774	19,042	18,624	1,849 11.0	△ 417 △ 2.2
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	14,186 84.6%	15,658 82.2%	15,246 81.9%	1,059 7.5	△ 412 △ 2.6
BPO関連事業部門 (売上構成比)	11,400 68.0%	9,162 48.1%	9,006 48.4%	△ 2,393 △ 21.0	△ 155 △ 1.7
CRM関連事業部門 (売上構成比)	1,904 11.4%	3,064 16.1%	2,870 15.4%	965 50.7	△ 194 △ 6.3
一般事務事業部門 (売上構成比)	881 5.3%	3,431 18.0%	3,369 18.1%	2,487 282.0	△ 62 △ 1.8
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	2,587 15.4%	3,103 16.3%	3,112 16.7%	524 20.3	8 0.3
その他 (売上構成比)	- -	280 1.5%	267 1.4%	267 -	△ 13 △ 4.8
営業利益 (営業利益率)	551 3.3%	134 0.7%	187 1.0%	△ 363 △ 66.0	53 39.4
経常利益 (経常利益率)	608 3.6%	237 1.2%	290 1.6%	△ 318 △ 52.3	52 21.9
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	414 2.5%	144 0.8%	170 0.9%	△ 243 △ 58.7	26 18.4

2019年2月期 財務状況

		2018年2月期	2019年2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	5,055 87.7%	5,169 87.4%	114	現金及び預金 Δ 400
	固定資産	708 12.3%	747 12.6%		38
資産合計		5,764 100.0%	5,917 100.0%	153	受取手形及び売掛金 409 その他の流動資産 102 投資有価証券 93
	流動負債	1,688 29.3%	1,967 33.3%	279	長期借入金 Δ 132
	固定負債	690 12.0%	545 9.2%		-145
負債合計		2,379 41.3%	2,512 42.5%	133	未払金 247 その他の流動負債 28 短期借入金 18
純資産合計		3,384 58.7%	3,404 57.5%	19	自己株式 Δ 34 その他有価証券評価差額金 Δ 15 利益剰余金 46 非支配株主持分 25
負債純資産 合計		5,764 100.0%	5,917 100.0%	153	

2019年2月期 キャッシュ・フロー状況

		2018年2月期	2019年2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		238	50	税金等調整前当期純利益 +290
				売上債権の増加 △72
投資活動によるキャッシュフロー		△ 26	△ 135	未払金の減少 △60
				法人税等の支払 △113
フリー・キャッシュフロー		211	△ 85	
財務活動によるキャッシュフロー		93	△ 315	投資有価証券の取得 △73
				連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得 △63
現金及び現金同等物の増減額		305	△ 400	長期借入金の返済 △282
現金及び現金同等物の期首残高		2,778	3,084	自己株式の処分 71
現金及び現金同等物の期末残高		3,084	2,683	自己株式の取得 △105

Ⅱ. 2020年2月期 通期計画



2020年2月期 通期計画 (連結)

	2019年2月期 実績		2020年2月期 計画	
	金額 (百万円)	前期比	金額 (百万円)	前期比
売上高	18,624	11.0%	21,668	16.3%
営業利益 【営業利益率】	187 【1.0%】	△ 66.0%	422 【1.9%】	124.9%
経常利益 【経常利益率】	290 【1.6%】	△ 52.3%	419 【1.9%】	44.5%
当期純利益 【純利益率】	170 【0.9%】	△ 58.7%	281 【1.3%】	64.7%

中期経営計画達成に向けて、経営基盤の構築を加速する

事務系人材 サービス事業

- ・キャッシュレス決済関連業務の受注拡大を推進する。
- ・携帯キャリアの技術革新（5G需要）等を見据えた新規営業商材の開拓を行い、営業支援ビジネスの顧客基盤を強化する。
- ・増税関連需要をメインターゲットと位置づけてBPO関連事業を推進する。
- ・(株)だいこう証券ビジネスとの協業による、金融・SIer 向けビジネス拡大を推進する。
- ・恒常的公共サービスへ展開領域の拡大を推進する。
- ・地方都市におけるテレマーケティング事業者の需要を取り込むために高付加価値人材の確保を行い、新規登録者の誘致・マッチング力の強化を実施する。
- ・サービス品質の管理を徹底し、競争力と利益率の向上による更なる差別化を推進する。

事務系人材 サービス事業

- ・スタッフ満足度向上に向け、市場相場に見合ったスタッフの待遇改善を推進し、キャリア形成を支援し、また、多様な働き方に応えることで、継続雇用を実現させ、スタッフ・顧客の双方の満足度向上に寄与する。
- ・フォロー活動の充実を推進して、他社に負けないスタッフ満足度・サービス品質を実現する。

製造系人材 サービス事業

- ・東日本地域への積極的事業展開を推進する。
- ・入管法改正を好機と捉え、外国人労働者の派遣ビジネスを強化する。
- ・外国人労働者のキャリアプランや支援サービス等、外国人労働者が活躍できる環境整備を推進する。

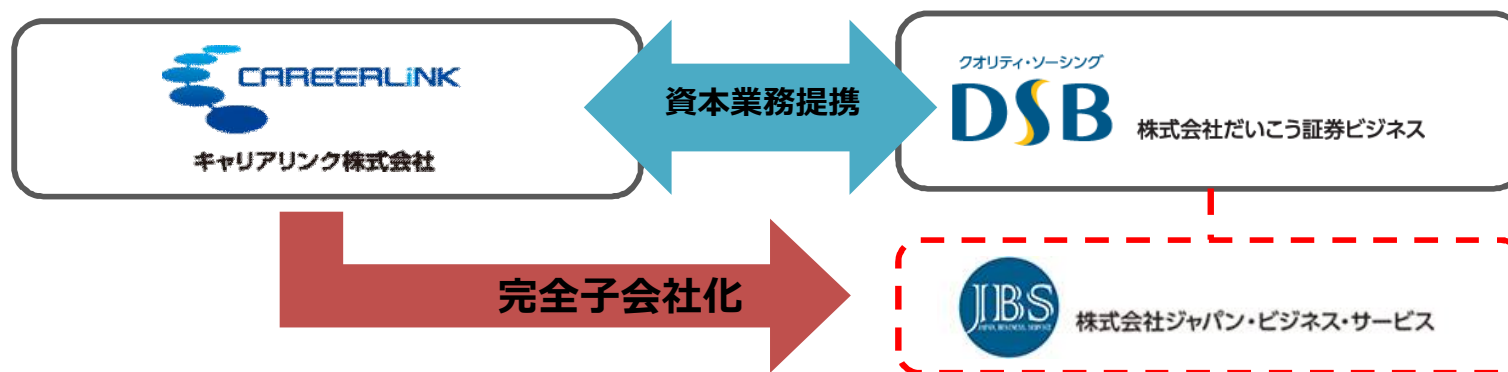
Ⅲ. 中期経営計画 (2020年2月期～2022年2月期)



(株)だいこう証券ビジネスと資本業務提携の狙い

2018年2月23日、(株)だいこう証券ビジネス（DSB）の完全子会社(株)ジャパン・ビジネス・サービス（JBS）の全株式を取得（子会社化）するとともに、DSBと資本業務提携契約締結

- ①2018年3月31日：JBS株式取得
- ②2018年4月20日：当社がDSBの株式110,000株取得
DSBが当社の株式125,600株取得
- ③当社とDSBが業務提携契約を実行



- 狙い①** (株)だいこう証券ビジネスが得意とする金融業界向けBPO案件において当社の運用ノウハウ並びにリソースを活用することでBPO関連事業を拡大させる。
- 狙い②** 金融業界以外の民間企業及び官公庁向けにおいて、より幅広い人材サービス提供を可能とし、企画提案型BPO業務処理受託を一層充実する。
- 狙い③** 相互協力、双方の経営資源を相互活用し、各々の事業成長・業務効率向上を目指す。

営業系人材サービスビジネスによる売上規模の拡大

キャッシュレス決済関連業務の売上規模拡大と、顧客基盤強化を図る

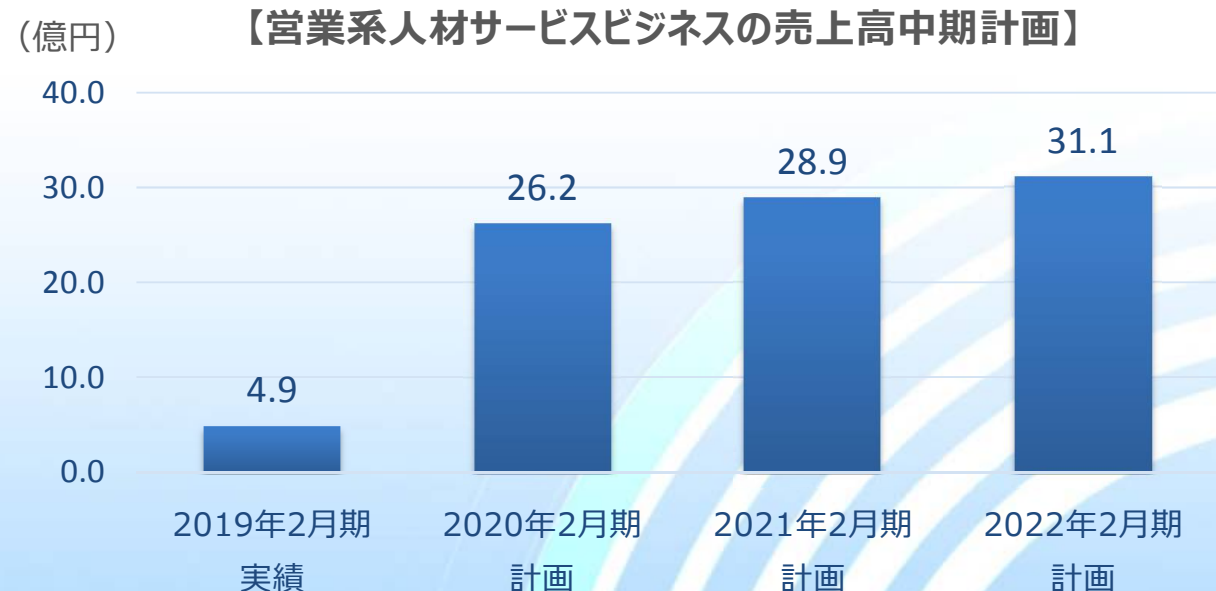
現状

- ・2018年10月より、首都圏の一部エリアを中心に事業展開を開始
- ・2018年11月以降、首都圏エリアの拡大に加え、全国への展開を推進し、2019年2月より、コンタクトセンターを稼動開始

展開計画

- ・キャッシュレス決済関連業務の受注拡大に注力
- ・携帯キャリアの技術革新（5G需要）等を見据えた新規営業商材の開拓を行い、営業支援の顧客基盤を強化
- ・人材の採用を強化し、20代を中心とした若年層人材の獲得・育成を行い、更なる成長に繋げる

**2022年2月期に
売上高30億円超
を計画**



中期経営戦略

営業系人材サービスを第3の事業として成長させ、
各事業の規模の拡大を図り、持続的成長の基盤を確立する

事務系人材サービスの 売上規模拡大

- ・派遣マーケットにおける競争力強化
- ・民間及び官公庁の大型BPO案件の獲得
- ・(株)だいこう証券ビジネスとの業務提携及び
(株)ジャパン・ビジネス・サービスの活用により、
金融向けビジネスの拡大

営業系人材サービスの 強化

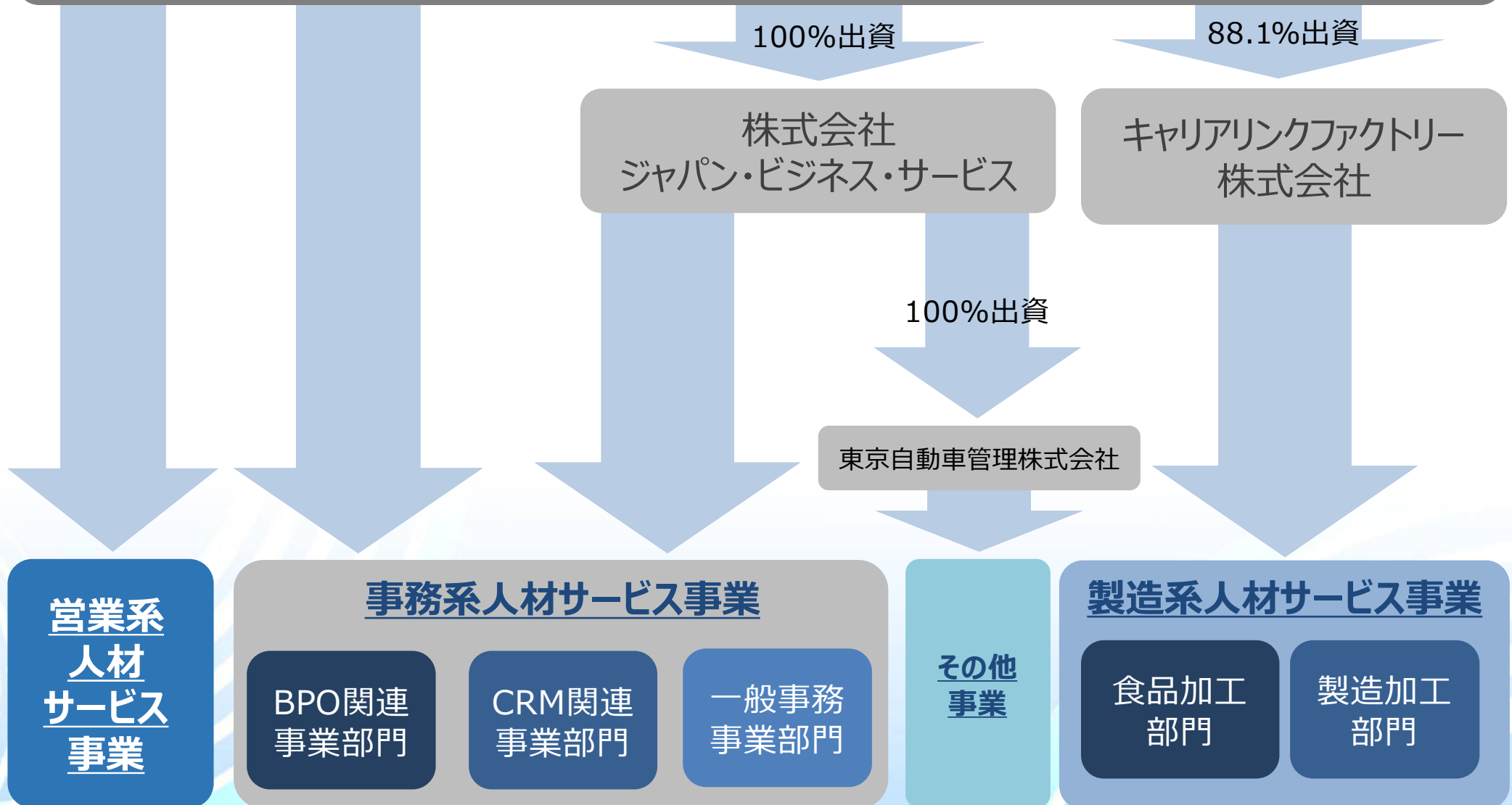
- ・キャッシュレス決済関連業務の受注拡大を推進
- ・新規営業商材の開拓で顧客基盤を強化

製造系人材サービス 事業の強化

- ・外国人労働者の派遣ビジネスを強化
- ・主力事業である食品加工事業部門の全国展開

キャリアリンクグループの事業展開

キャリアリンク株式会社



*東京自動車管理株式会社は自動車管理事業を展開しており、報告セグメントとしては「その他」としております。

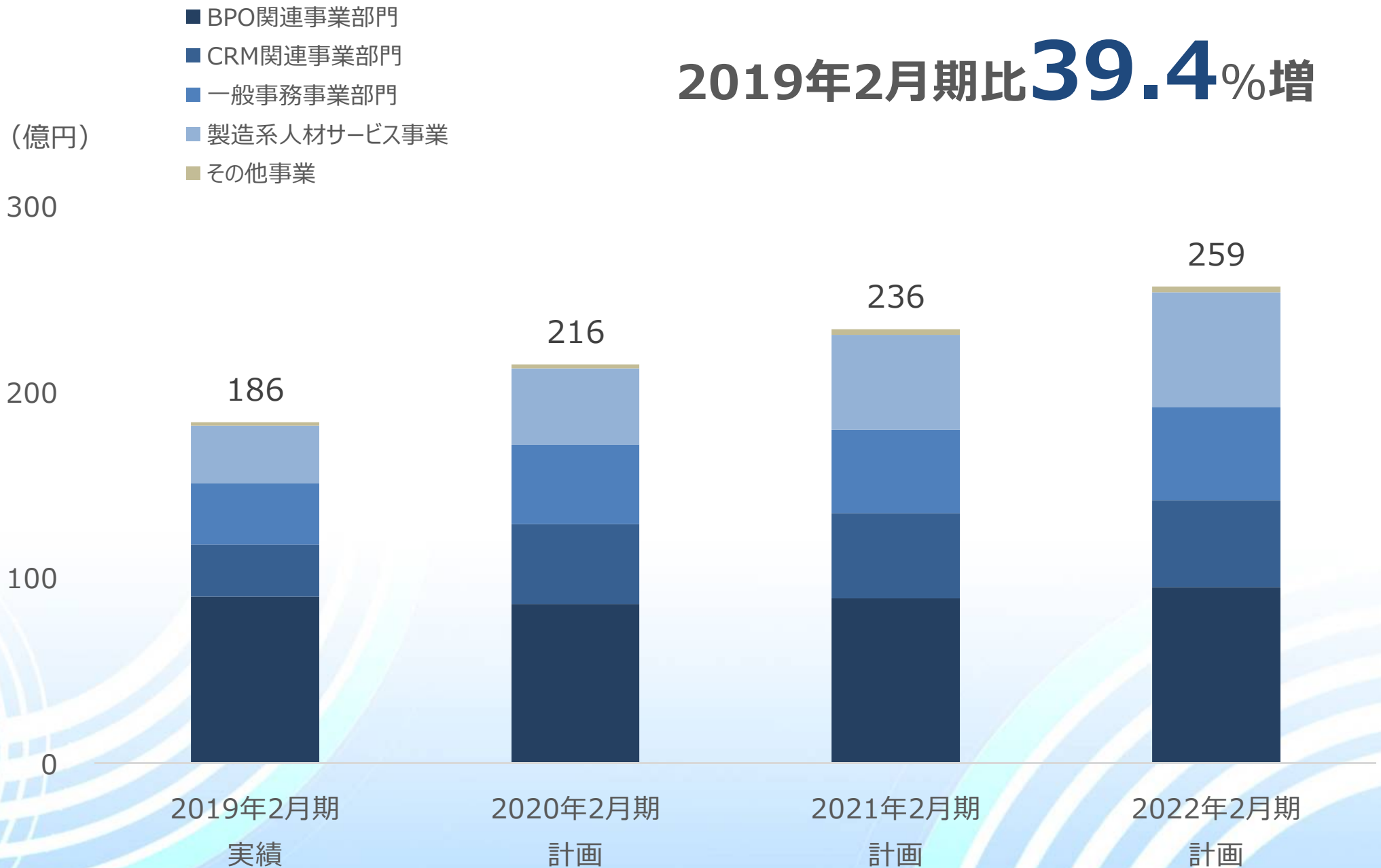
数値目標①

	2019年2月期 実績（百万円）	2022年2月期 計画（百万円）
売上高	18,624	25,953
営業利益 【営業利益率】	187 【1.0%】	673 【2.6%】
経常利益 【経常利益率】	290 【1.6%】	670 【2.6%】
親会社株主に帰属する 当期純利益 【当期純利益率】	170 【0.9%】	438 【1.7%】



数値目標（売上高）

2019年2月期比**39.4%**増



数値目標（利益）

2019年2月期比

営業利益

258.7%増

経常利益

131.1%増

親会社株主に帰属する当期純利益

156.3%増

(億円)

8

6

4

2

0

2019年2月期実績

2020年2月期計画

2021年2月期計画

2022年2月期計画

1.8

2.9

1.7

4.2

4.1

2.8

5.4

5.3

3.5

6.7

6.7

4.3

■ 営業利益

■ 経常利益

■ 親会社株主に帰属する当期純利益

BPO関連事業部門

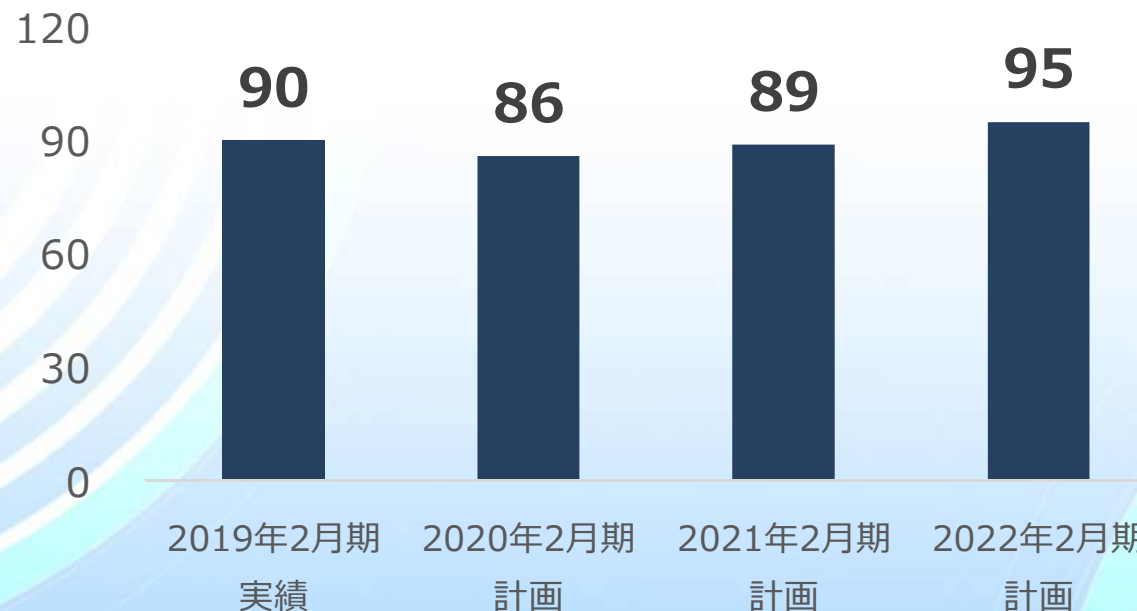
方針

営業系人材サービスビジネスを加えた事業拡大により、キャリアリンクグループの経営基盤を磐石にする

- ・ 営業系人材サービスビジネスの収益基盤を確立し、業容拡大を推進する
- ・ (株)だいがく証券ビジネスとの協業による、金融・SIer 向けビジネス拡大を推進する
- ・ 中央省庁、大型政令指定都市案件の業務獲得を実現し、公共BPOの業績定着と成長基盤を磐石にする
- ・ 「品質のキャリアリンク」を名実ともに実現し、品質向上によるブランド力を高め、ビジネスを拡大させる

売上高

(億円)



➤ 2019年2月期比
6.5%増

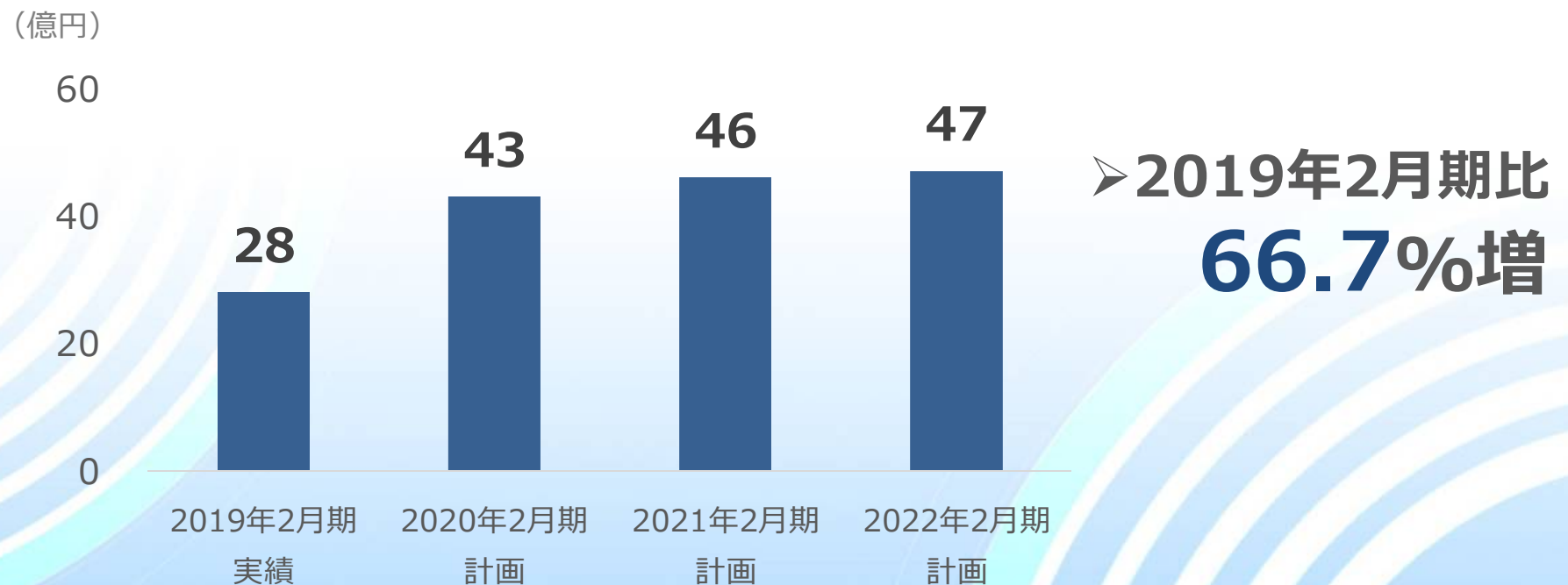
(営業系人材サービスビジネスを含む)

方針

地方都市における、新規登録者の誘致・マッチング力の強化を実施する

- ・ 地方都市におけるテレマーケティング事業者の需要を取り込むために高付加価値人材の確保を行い、新規登録者の誘致・マッチング力の強化を実施する
- ・ 金融機関における取引拡大を実現する

売上高



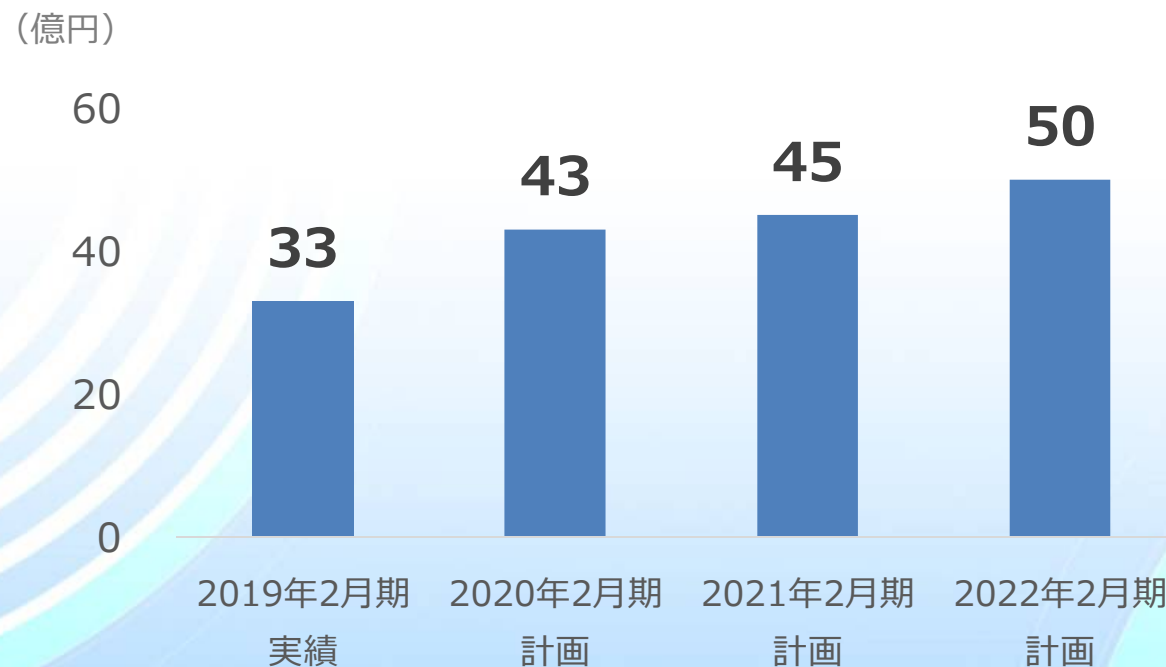
一般事務事業部門

方針

キャリアリンク、JBSともに、利益率の改善に努め、収益改善を図る

- ・ スタッフ一人ひとりに対して親身にコーディネートをして、選ばれる派遣会社になる
- ・ 継続的な料金交渉を実施し、適正な待遇と利益率を実現する
- ・ 法改正を踏まえ、競争力の持てるジャンルに対して積極的な投資を行う

売上高



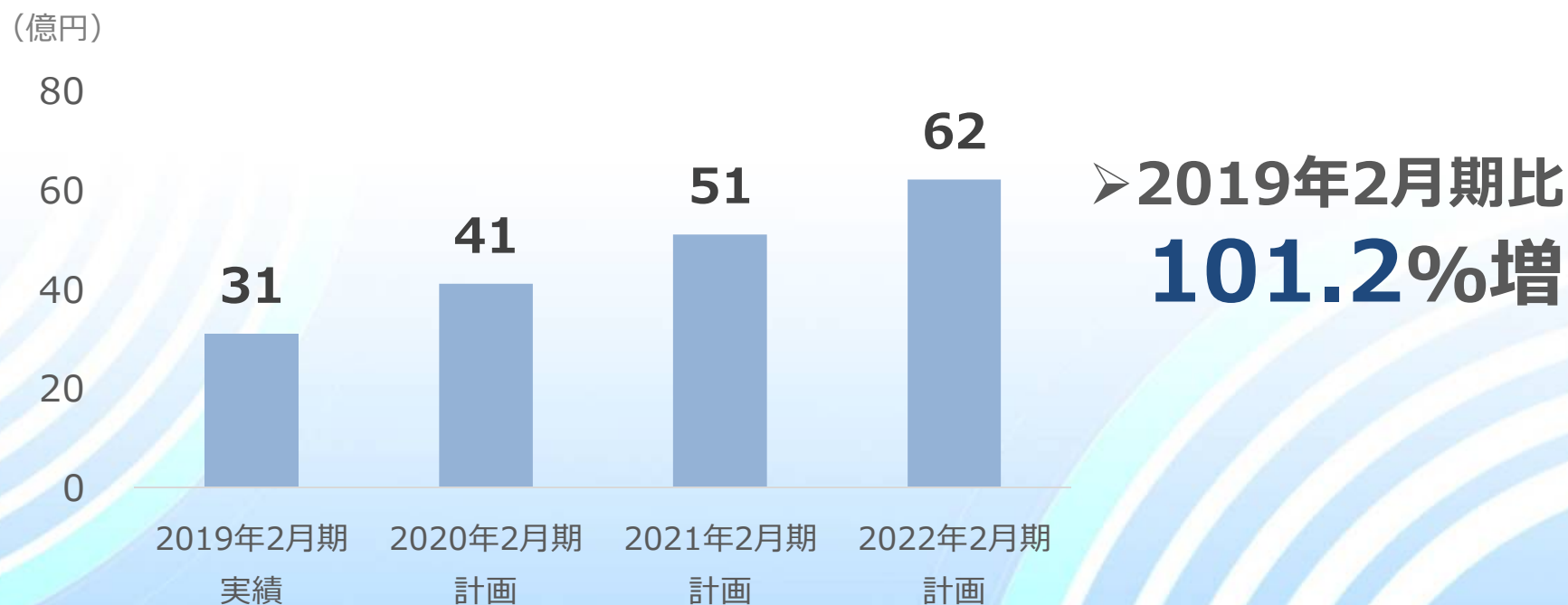
➤ 2019年2月期比
48.5%増

方針

食品製造事業を主力事業と位置づけ、事業拡大により全国展開への基盤を作る

- ・ 食品加工会社を中心に事業拡大を展開していく
- ・ 主婦・外国人労働者・シニア層が活躍できる分野の事業拡大とその関連企業への展開を図る
- ・ 外国人労働者のキャリアプランや支援サービス等、外国人労働者が活躍できる環境を整備し、外国人労働者の稼働者数を全就業スタッフの50%以上を実現する
- ・ 出店を加速させ、売上拡大と全国展開を目指す

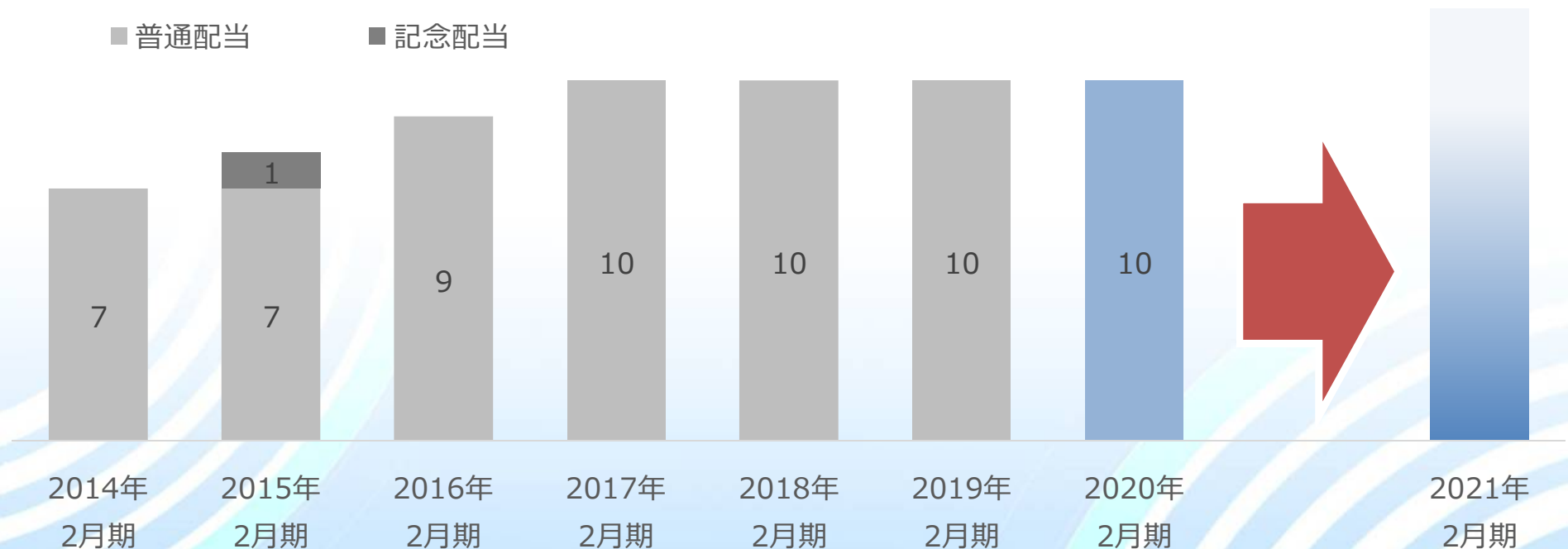
売上高



株主還元方針①

株主還元基本方針に基づき、1株当たり年間10円の配当及び株主優待クオカード（100株以上500円分、200株以上1,000円分、500株以上2,000円分）をベースに、業績の状況等を勘案して、株主還元の充実を検討してまいります。

1株当たり配当



(注) 配当額は、2016年6月1日を効力発生日とする株式分割（普通株式1株を2株に分割）を考慮して記載しております。

株主還元方針②

株主優待制度

◆割当基準日：8月末

◆優待内容：QUOカード

- 100株以上200株未満 ⇒ 500円分
- 200株以上500株未満 ⇒ 1,000円分
- 500株以上 ⇒ 2,000円分



IV. 參考資料

会社概要

・キャリアリンク株式会社

本社所在地	東京都新宿区西新宿 2 - 1 - 1
代表者	代表取締役会長 近藤裕彦 代表取締役社長 成澤素明
設立	1996年10月1日
事業内容	事務系人材 ■ BPO関連事業部門 サービス事業 ■ CRM関連事業部門 ■ 一般事務事業部門
資本金	388,005,500円 (2019年2月28日現在)
従業員数	418名 (連結591名) (2019年2月28日現在)
決算期	2月
上場市場	東京証券取引所市場第一部 (6070)

グループ会社

キャリアリンクファクトリー株式会社

事業内容 製造系人材サービス事業

株式会社ジャパン・ビジネス・サービス

事業内容 事務系人材サービス事業・その他事業

東京自動車管理株式会社

事業内容 自動車管理事業

業績推移

(百万円)

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

1996年10月

97年3月期

98年3月期

99年3月期

2000年3月期

01年3月期

02年3月期

03年3月期

04年3月期

05年3月期

06年2月期

07年2月期

08年2月期

09年2月期

10年2月期

11年2月期

12年2月期

13年2月期

14年2月期

15年2月期

16年2月期

17年2月期

18年2月期

19年2月期

20年2月期計画

96年
一般労働者派遣事業の展開を
目的に会社設立

97年
一般労働者派遣事業並びにコールセンターへの
派遣（現CRM関連事業）を開始

99年
有料職業紹介事業許可を取得
紹介事業（現一般事務事業を含む）を開始

04年
派遣法の改正により、製造技術系事業を開始

07年
BPO関連事業を開始

12年11月
東京証券取引所
マザーズに
上場

13年8月
東京証券
取引所
第二部に
上場
(市場変更)

15年1月
東京証券
取引所
第一部に
指定

17年3月
キャリアリンク
ファクトリー
設立

18年3月
ジャパン・ビジネス・サービ
ス、東京自動車管理を
子会社化

事業の内容（1）

<事務系人材サービス事業>

① BPO（ビー・ピー・オー）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

- ◆ 当社単独またはBPOベンダーを通じての業務処理
- ◆ 業務処理再構築提案とともに行う人材派遣・業務請負
- ◆ 官公庁及び企業等の業務プロセスの業務請負

当社利用のメリット

- 業務処理再構築提案により、業務効率化及び品質の向上
- 大量処理案件でも短期間で業務センター立ち上げ

事業の内容 (2)

② CRM (シー・アール・エム) 関連事業部門

Customer(顧客) **R**elationship(関係) **M**anagement(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への人材派遣・紹介
- ◆企業等のコンタクトセンターへの人材派遣・紹介
- ◆当社コンタクトセンターを活用した業務請負

当社利用のメリット

- 人材採用、教育とセンター運営の豊富なノウハウ
- 当社の先進設備と専門人材を活用可能

③ 一般事務事業部門

事業の内容

- ◆各種オフィスワーク人材を専門領域から
簡単な事務作業まで臨機応変に派遣・紹介

<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、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・人材紹介並びに請負業務

3つの特長

1 業務効率化と品質向上を両立させる企画提案力

- ・業務設計から生産、納期、品質管理及び運営ノウハウを企画提案
- ・業務効率化による大幅なコストダウンを実現

2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・独自のマッチングシステムで適切な人材を即座に抽出
- ・1,000名超の大型案件でも1ヶ月程度で稼働開始

3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

- ・同一作業場内での昇格の道を示すキャリアパス制度により、スタッフのモチベーションを向上させ、スキルアップが正規雇用化を推進
- ・CRMノウハウを応用したスタッフ管理システムの活用により、スタッフの個人属性をきめ細かくフォローし、満足度とともに出勤率、稼働率をキープ
- ・チーム派遣では現場の専属管理者がシフト平準化や研修を実施

◆大型案件の主な事例

BPO関連（500名以上）

2007年度	首都圏	2,000名
2008年度	首都圏	1,500名
2009年度	北海道 他	1,400名
2010年度	首都圏 他	6,000名
2012年度	首都圏	1,700名
2013年度	首都圏	700名
2014年度	首都圏 他	1,200名
2015年度	首都圏 他	500名
2015年度	首都圏	600名

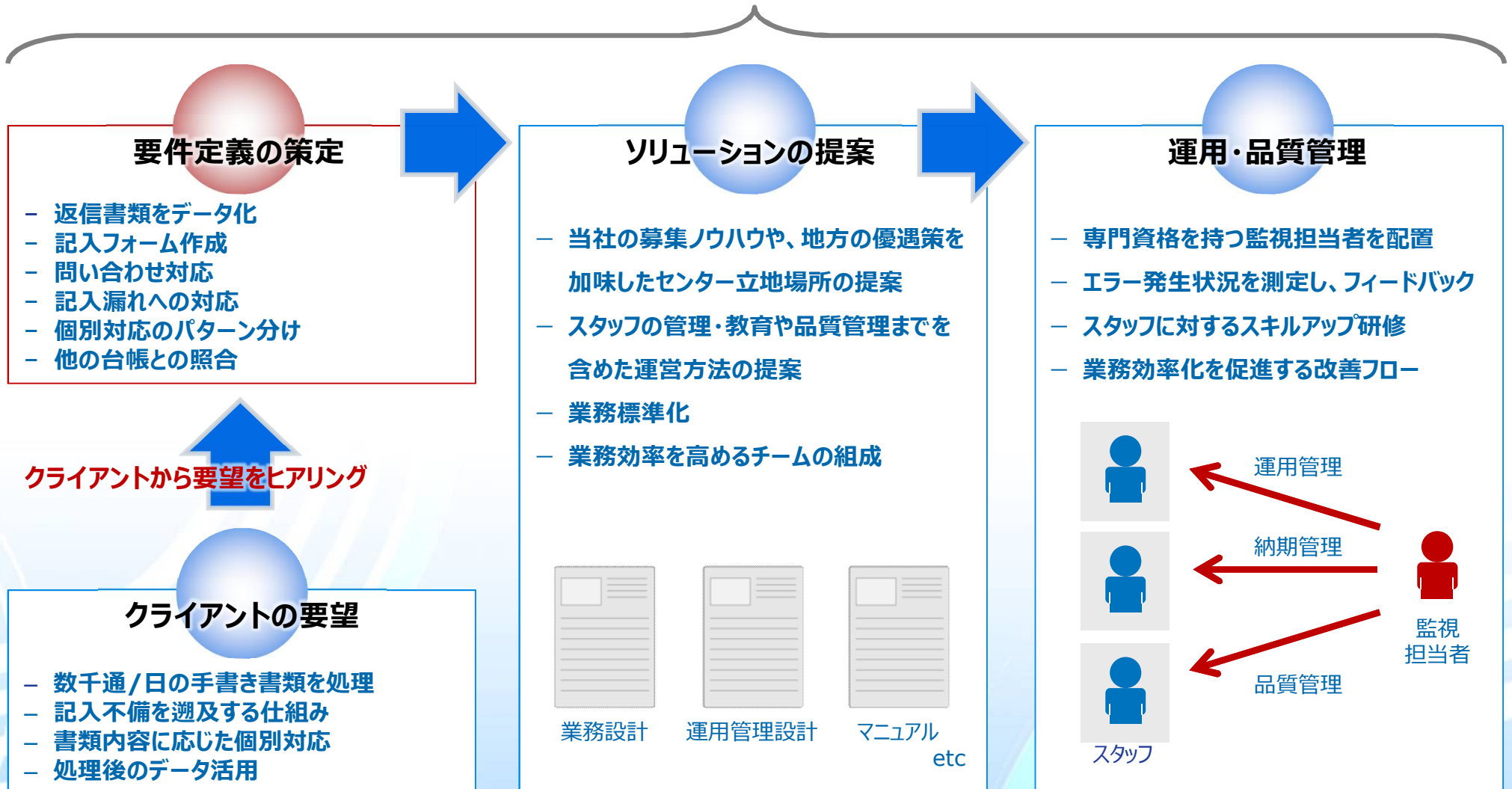
CRM関連（300名以上）

2008年度	首都圏	500名
2008年度	首都圏	500名
2011年度	九州 他	700名
2012年度	首都圏	2,000名
2012年度	首都圏	500名
2013年度	首都圏	600名
2014年度	関西	300名
2015年度	首都圏 他	300名

3つの特長①

1 業務効率化と品質向上を両立させる企画提案力

要件定義策定段階から一括受注することによる、業務効率化の構築実現例



3つの特長②

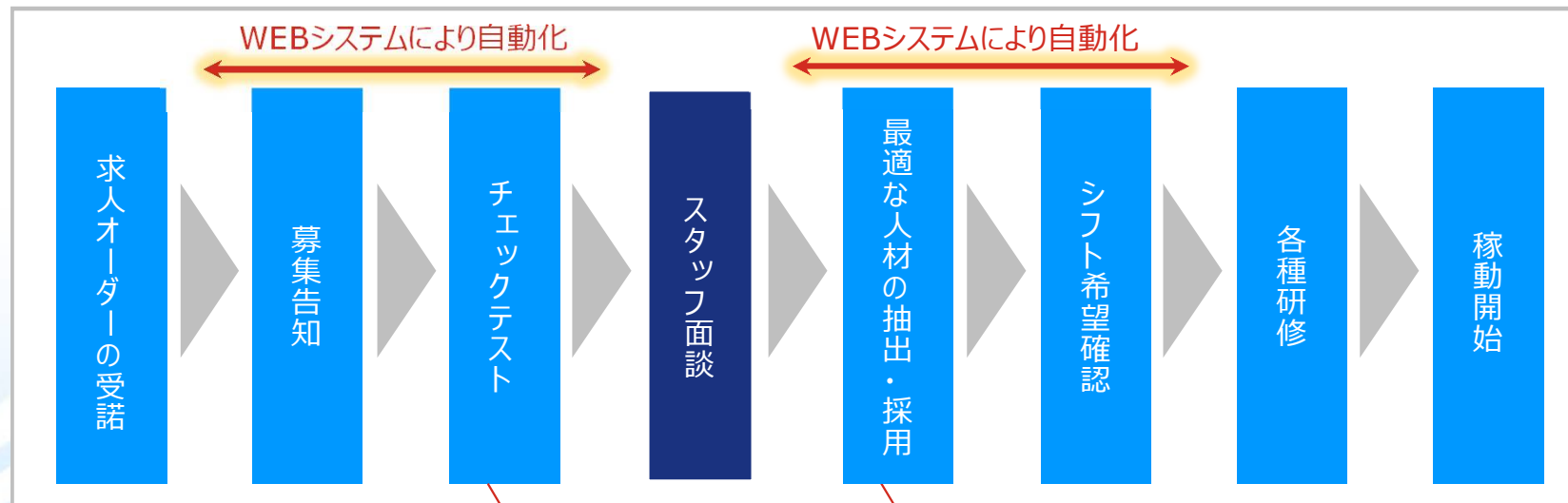
2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 業務処理センターの運営体制構築から稼働開始までを**短期間**で行うことが可能
- ・ 顧客のニーズに合致した人材を**独自のマッチングシステム**を使用して提案

独自のマッチングシステム

1,000名を超える大型案件でも1ヶ月程度で構築。短期間での稼働開始、大量処理対応力は**他社にない当社の特徴**

◆標準的な人材マッチングフロー



賃金と能力の最適なバランスを選択

独自ノウハウによるチェックテスト。本人申告属性以外にも特徴や人柄を把握

3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

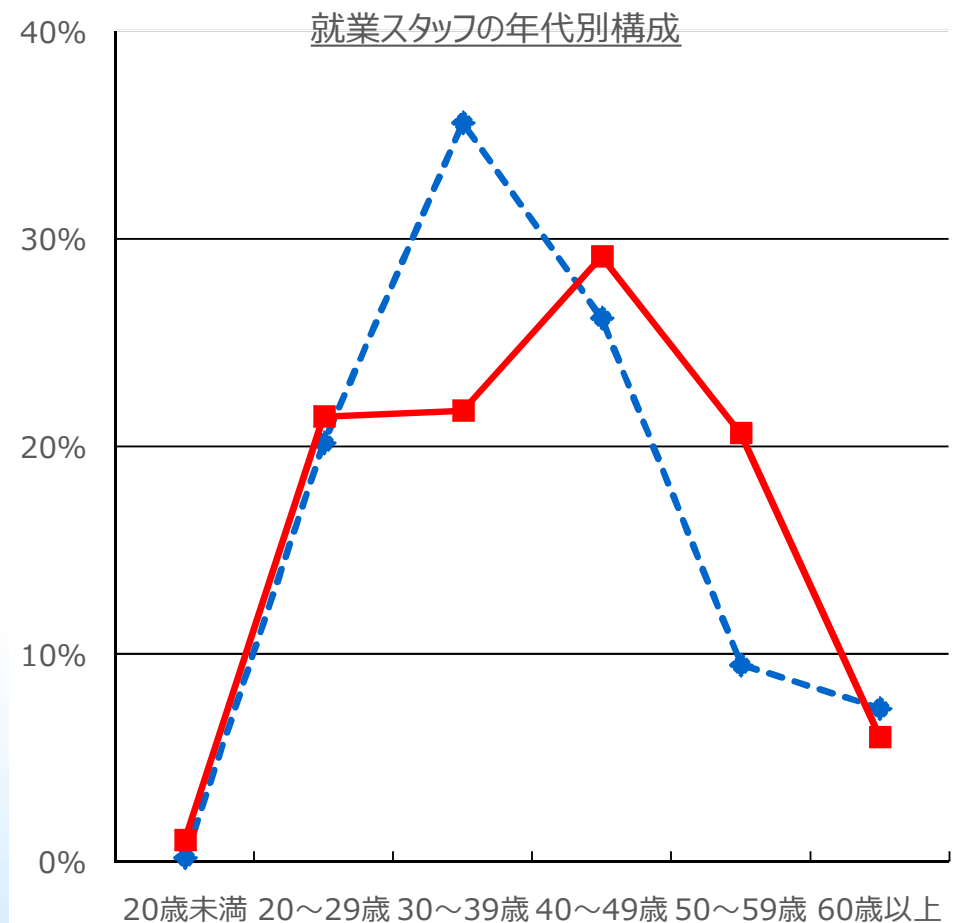
スタッフのモチベーション管理

当社とスタッフが成長・目標を共有できることが特徴

- 能力や意欲に応じた**ステップアップ**のステージを提供
 - コア S V（社員）を通じて、業務に応じた成長をサポート
 - 階層を持つことにより、上位職種や正規雇用化への意欲向上
- きめ細かなスタッフフォローによる能力開発
 - 勤務時間や業務の質を自社の常駐管理者がモニタリングし、無理なく能力を発揮できるようサポート
 - B P O や C R M に特化した人材育成ノウハウを活用し、高付加価値を実現する人材へのステップアップをガイド
- 右図のように、さまざまな年齢・属性から

多彩な人材を確保し、様々な就業機会を提供

 - ハイ・ローミックスのチーム派遣による人件費の最適化
 - 就業機会の確保・提供（雇用創出企業としての役割）

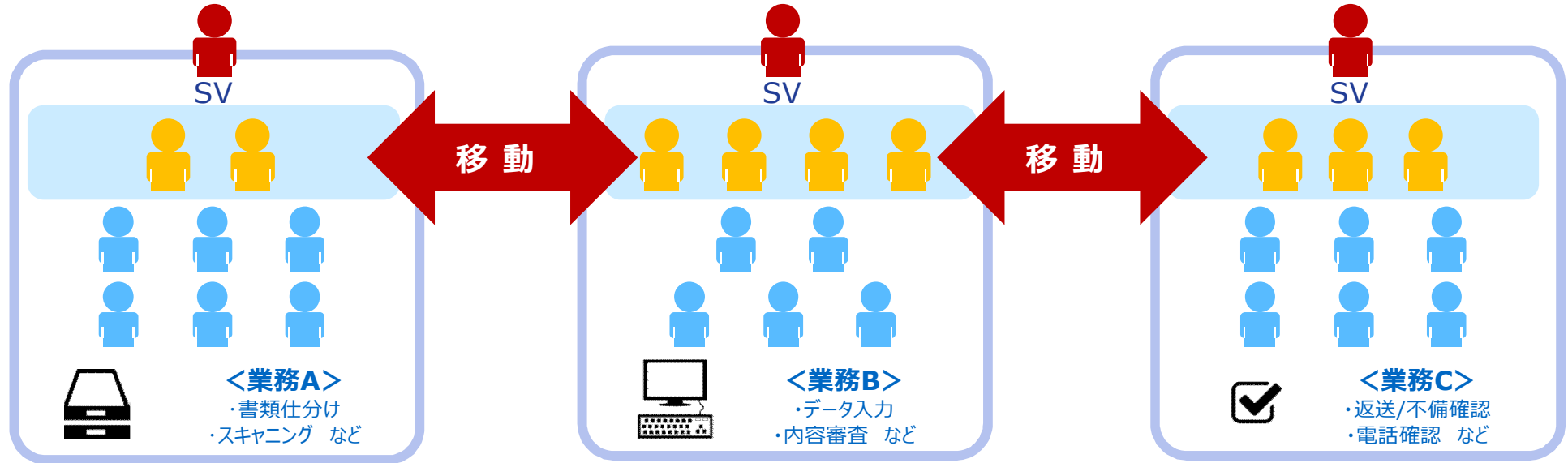


◆ 派遣労働者実態調査：厚生労働省調べ

■ 当社スタッフ（キャリアリンク単体）（過去5年平均）

3つの特長③-2

チーム派遣による業務効率化



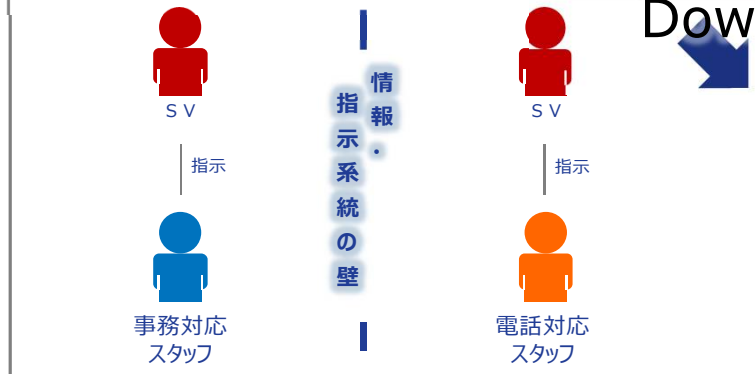
忙しい工程にフレキシブルに移動するスタッフ

常時各工程で就業するスタッフ

職種毎に別業者に
発注すると・・・

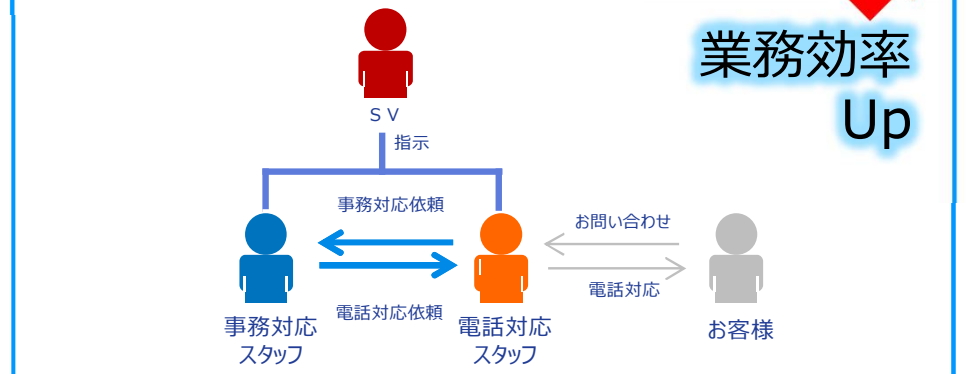
業務効率

Down



キャリアリンクで
一括受注すると・・・

業務効率
Up



「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指して



すべての **人** に
働くよろこびを
We believe the joy of work.

- 【連絡先】キャリアリンク株式会社 総合企画部 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