



平成25年 4月19日

各 位

会 社 名 キャリアリンク株式会社  
住 所 東京都新宿区西新宿二丁目1番1号  
代表者名 代表取締役社長 近藤 裕彦  
(コード番号：6070 東証マザーズ)  
問合せ先 専務取締役管理本部長 平松 武洋  
( TEL. 03-6311-7321 )

< マザーズ > 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催致しましたので、お知らせ致します。

開催状況

開催日時 平成25年 4月19日(金) 14:00~15:00  
開催方法 対面による実開催  
開催場所 野村コンファレンスプラザ日本橋 5階大ホールb  
(東京都中央区日本橋室町二丁目4番3号 日本橋室町野村ビル5F)  
説明会資料名 キャリアリンク株式会社 2013年2月期 決算説明会

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上

東証マザーズ (6070)



# キャリアリンク株式会社

## 2013年2月期 決算説明会

2013年4月19日(金)  
代表取締役社長 近藤 裕彦



I . 会社概要	・・・ P.3
II . 決算概要	・・・ P.16
III . 通期計画と取り組み	・・・ P.23
IV . 今後の成長戦略	・・・ P.29

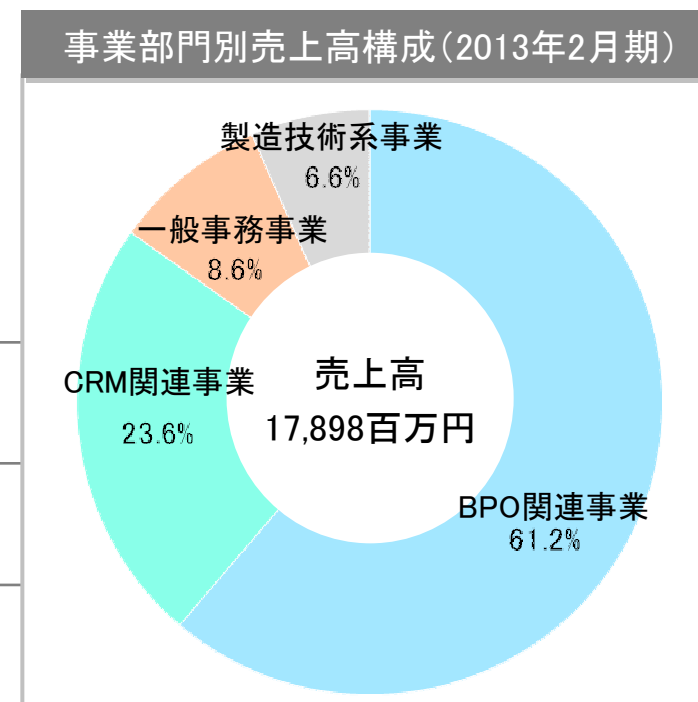


# I . 会社概要

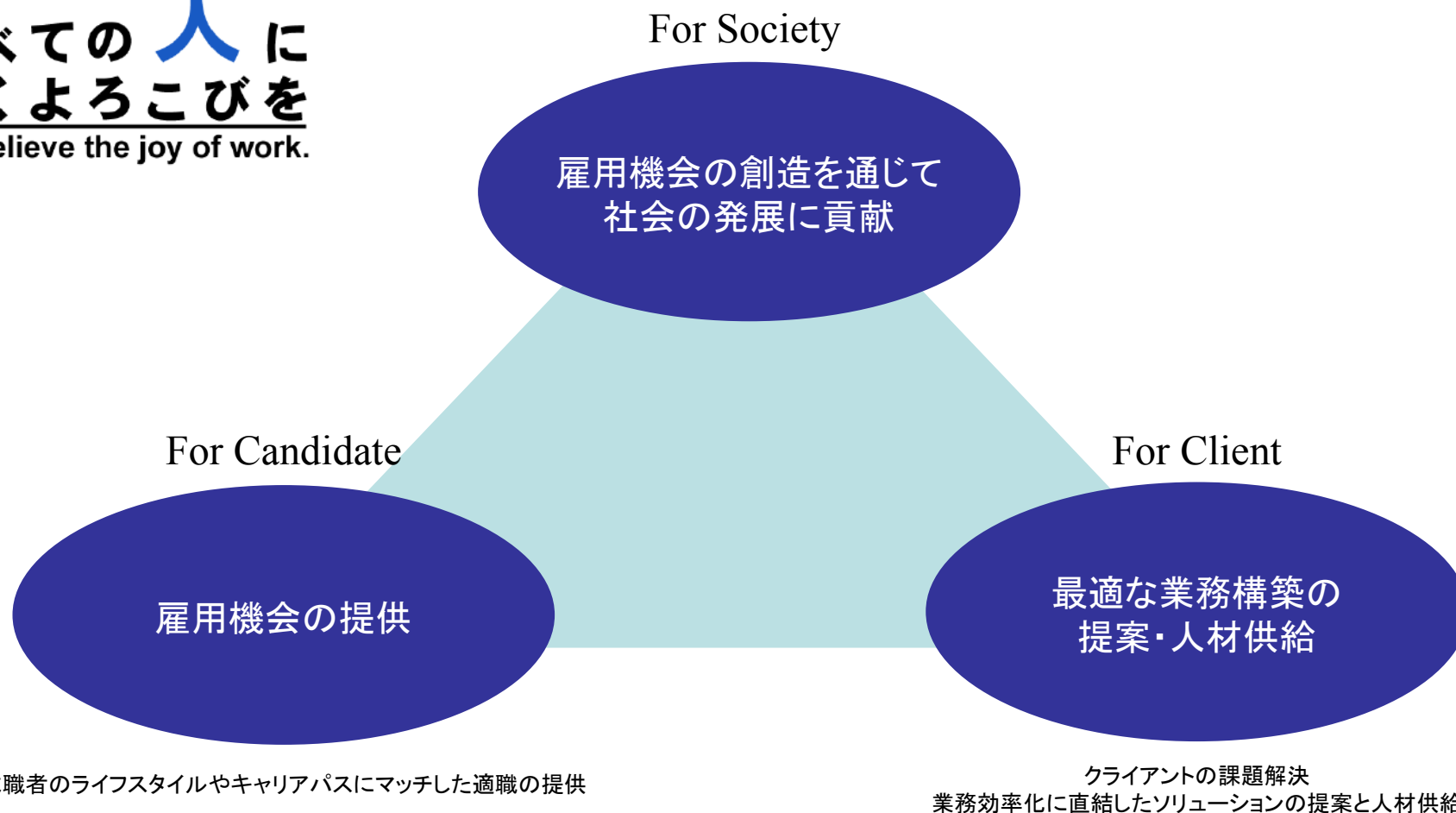
---



本社	東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル33階
代表者	代表取締役社長 近藤 裕彦
設立	1996年10月1日
事業内容	<p>総合人材サービス事業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・BPO関連事業</li> <li>・CRM関連事業</li> <li>・一般事務事業</li> <li>・製造技術系事業</li> </ul>
資本金	370,461,000円(2013年4月1日現在)
従業員数	268名(2013年4月1日現在)



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



- 1996年 一般労働者派遣事業の展開を目的に、会社設立
- 1997年 一般労働者派遣事業許可を取得。  
一般事務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
- 1999年 有料職業紹介事業許可を取得。紹介事業(現 一般事務事業に含む)を開始
- 2004年 派遣法の改正により、製造技術系事業を開始
- 2005年 スマートキャピタル(株)が当社株式を取得し、当社の筆頭株主へ
- 2007年 **BPO関連事業を開始**
- 2012年 **東京証券取引所マザーズに上場**



会社設立

## BPO(ビー・ピー・オー)関連事業

**B**usiness(業務) **P**rocess(過程) **O**utsourcing(外部委託)

自社の業務プロセスを外部企業に委託すること

### 当社のBPO関連事業

- BPO事業者への人材派遣
- 業務効率化のインセンティブ契約に基づく人材派遣
- 官公庁及び企業等の業務プロセスの業務請負

### BPO導入のメリット

- 業務委託側はコア業務に専念
- 専門業者による業務効率化によりコスト削減
- 専門知識やノウハウに基づく業務の高品質化

## CRM(シー・アール・エム)関連事業

**C**ustomer(顧客) **R**elationship(関係) **M**anagement(管理)

顧客との取引関係を見直し、売上や利益を向上させること

### 当社のCRM関連事業

- 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
- テレマーケティングの業務請負

### CRM導入のメリット

- 市場や顧客のニーズに迅速に対応
- 顧客毎の販売戦略を計画、実施
- 新規顧客獲得のコスト低減が可能

## 一般事務事業

各種オフィスワークを、専門領域から簡単な事務作業まで  
臨機応変に対応

## 製造技術系事業

ラインでの組み立て作業など、製造に関わる全ての  
業務に対応





## CAREERLINKの特徴

### **1** 業務効率化、システム化を企画提案

- ・ 業務設計から運用管理、納期管理、品質管理ノウハウ
- ・ 当社独自のチーム派遣ノウハウ

### **2** 短期間での稼働開始・大量処理への対応

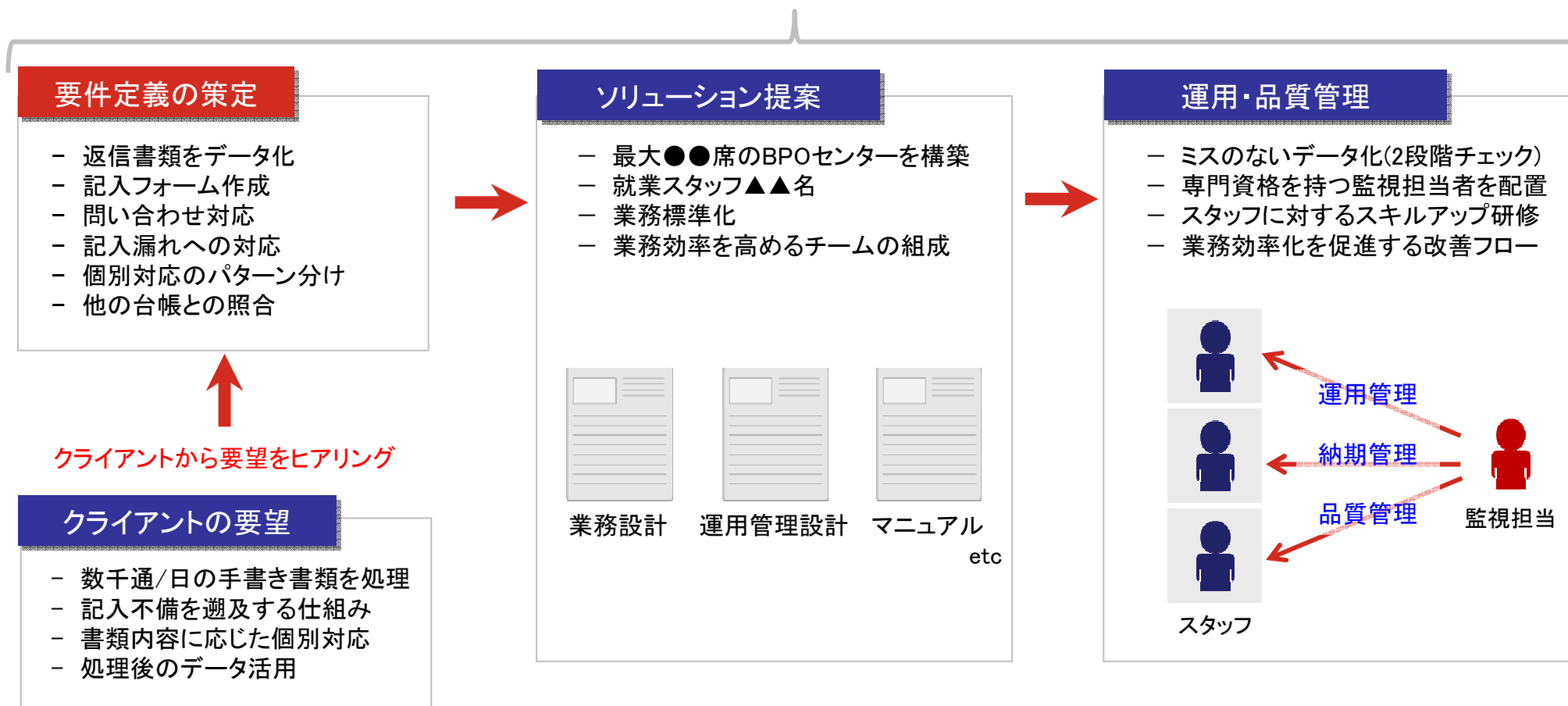
- ・ 経験豊富な運営リーダー(正社員)
- ・ 数百名～数千名の人材確保が可能
- ・ 人材のマッチング力

### **3** 官公庁案件等で得た信頼と実績

- ・ 官公庁業務で得た処理能力に対する信頼
- ・ 繁忙に応じた柔軟なスタッフ確保
- ・ 成長するBPO市場におけるリーディングポジション

## 1 業務効率化、システム化を企画提案(1)

要件定義策定から一括受注することによる、業務効率化の構築実現例



クライアントから要望をヒアリング

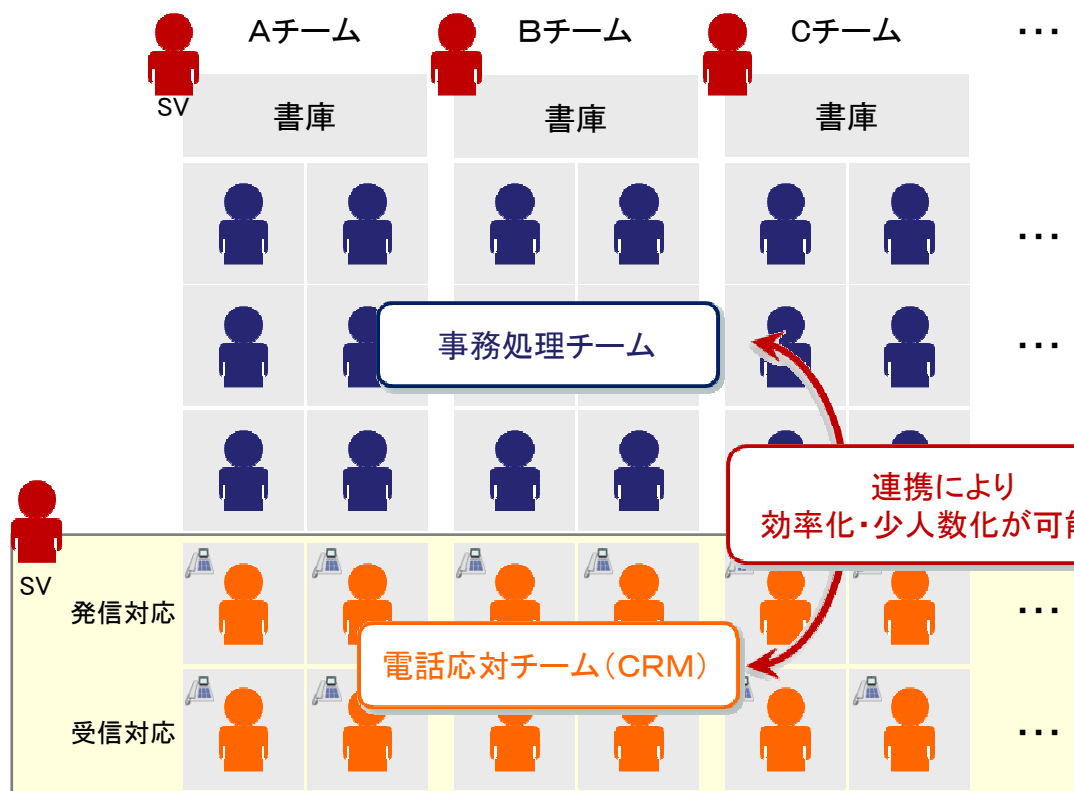
### クライアントの要望

- 数千通/日の手書き書類を処理
- 記入不備を遡及する仕組み
- 書類内容に応じた個別対応
- 処理後のデータ活用

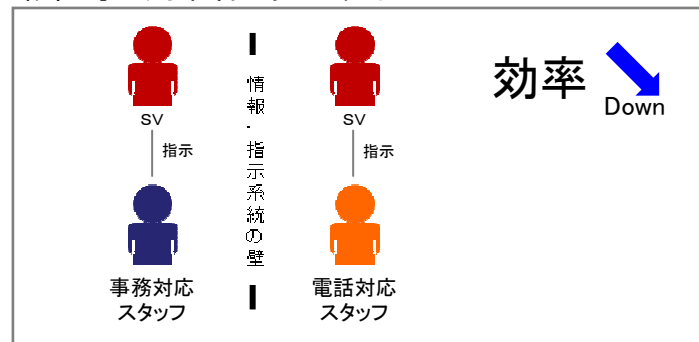
## 1 業務効率化、システム化を企画提案(2)

官公庁案件で得たノウハウを生かした業務効率化案件事例

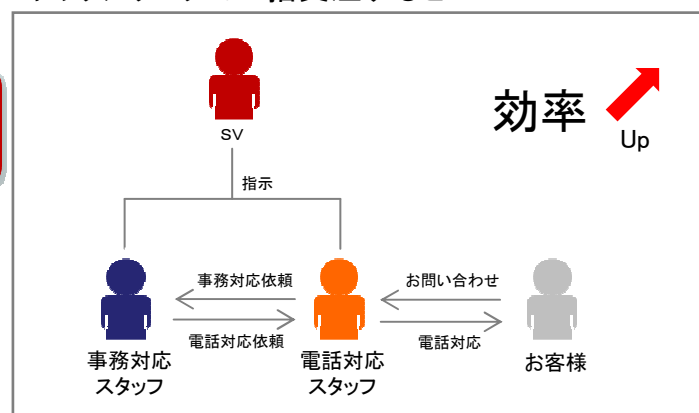
BPOとして一括受注



職種毎に別業者に発注すると・・・



キャリアリンクで一括受注すると・・・



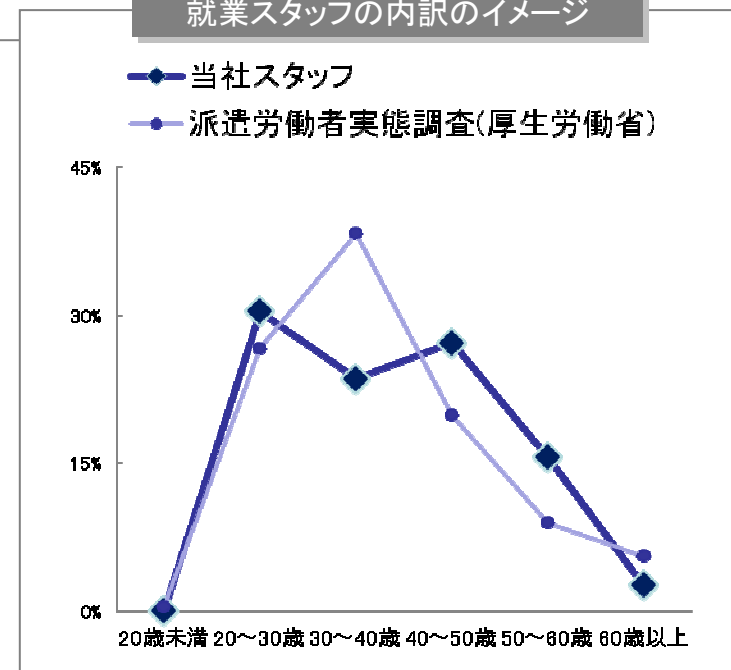
## 1 業務効率化、システム化を企画提案(3)

### 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
  - 社員コアSVを通じ、業務に応じた成長をサポート
  - 階層を持つことにより、上位職種への意欲向上
- ・ **インセンティブ制度**により、生産性・習熟度が飛躍的に向上
  - 勤怠、時間によるインセンティブ制度
  - 作業の正確性、処理能力に応じたインセンティブ制度
- ・ 右表の通り、さまざまな年齢層などから**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)

就業スタッフの内訳のイメージ



(2012年3月31日現在)

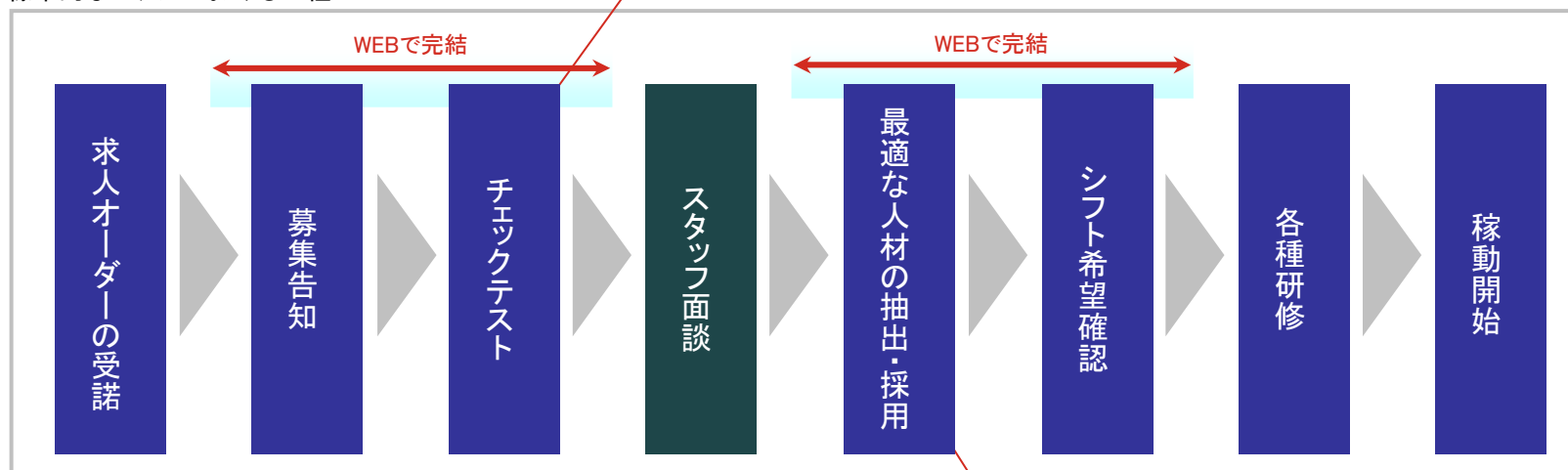
## 2 短期間での稼働開始・大量処理案件への対応

- ・ 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

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**

標準的なモデルにおける工程



独自ノウハウのチェックテスト。属性以外にも特徴や人柄を把握

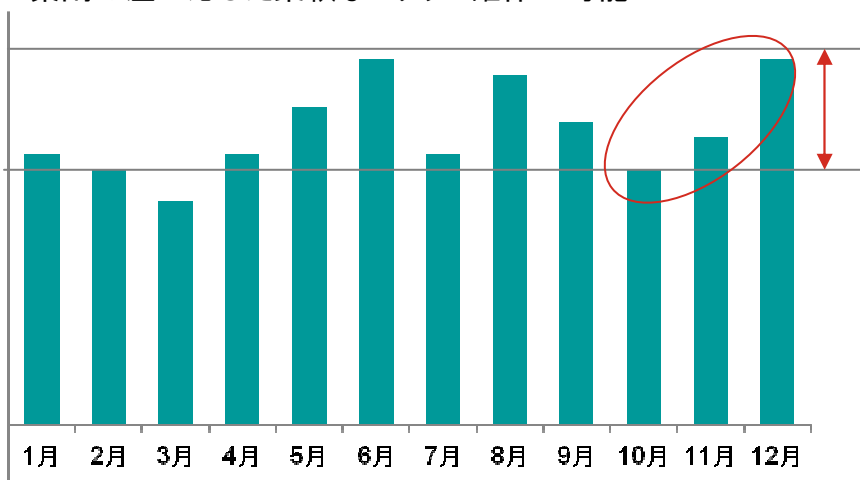
賃金と能力の最適なバランスを選択

## 3 官公庁案件等で得た信頼と実績(1)

- ・ 運営構築が短期間ででき、短期の**大型案件**へも**対応可能**
- ・ **繁忙の差**に応じた柔軟なシフト構築
- ・ 今後増加が予想される**行政案件**での優位性

### 当社の事業ポートフォリオの強み

繁忙の差に応じた柔軟なスタッフ確保が可能



短期間での運営体制の構築

→ **突発的な需要に対応**

### 大型案件の主な事例

#### BPO関連(1,000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

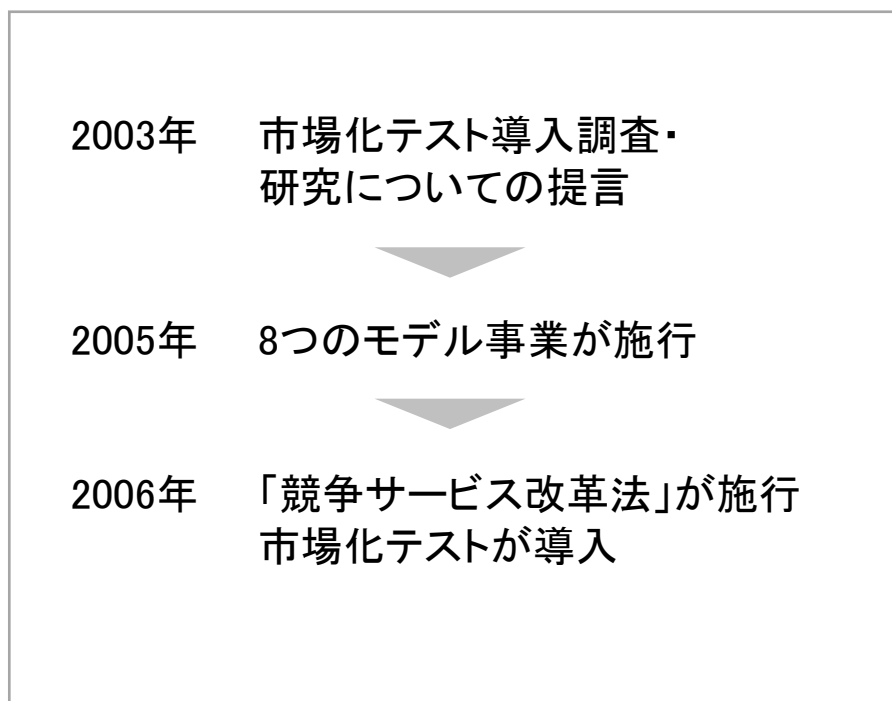
#### CRM関連(500名以上)

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

## 3 官公庁案件等で得た信頼と実績(2)

- ・ 行政効率化の中で**市場化テスト**が広がることは必至
- ・ 行政を中心としたBPO事業での**実績**

### 市場化テストの現状



### 市場化テスト案件の受注例

- 住民基本台帳データ入力
- 国民健康保険事務業務
- LED照明器具購入費等助成事務
- ワクチン相談窓口の電話対応等業務
- 都税の納税関連業務
- 自衛官募集コールセンター業務

官公庁案件で得た信頼と実績が新規受注獲得を後押し

官公庁大型案件を受注

全国各拠点においてBPOサプライヤーとしての信頼を獲得

当社全拠点が好成績を継続し、当社に対する評価が向上

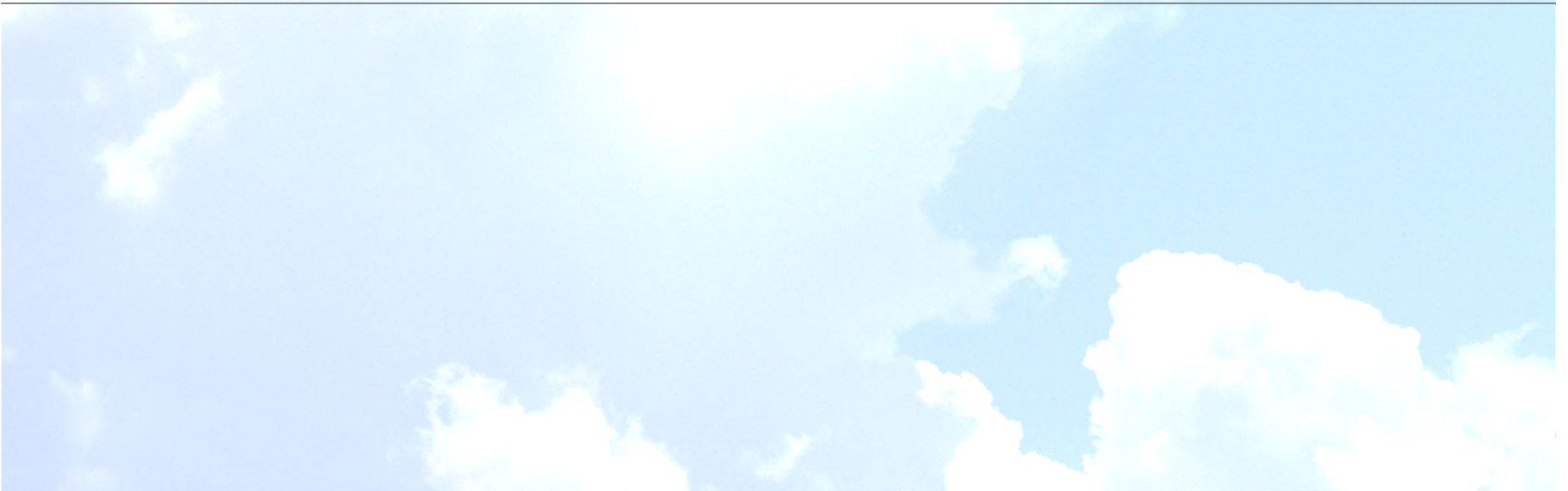
官公庁向けBPO案件の受注拡大

民間BPO関連案件の受注獲得





## Ⅱ. 決算概要



**売上高** **17,898**百万円（前期比16.4%増、予算比9.1%増）

- 【BPO関連】民間企業案件を新規受注
- 【CRM関連】大型コールセンターへの人材派遣を新規受注
- 【一般事務】業況が厳しい中、事務センターの請負案件を新規受注
- 【製造技術系】大手家電メーカーや輸出関連企業からの受注額が減少

**営業利益** **1,031**百万円（前期比71.9%増、予算比45.1%増）

- 新規受注案件やシェア拡大による売上高の増加
- 業務効率化企画提案による利益の向上

**経常利益** **981**百万円（前期比72.7%増、予算比50.5%増）

**当期純利益** **563**百万円（前期比98.9%増、予算比53.3%増）

# 2013年2月期 損益計算書の概要



単位:百万円、下段は構成比

	2012年2月期		2013年2月期		
	実績	予算(11/15)	実績	前期比増減	予算比増減
売上高	15,372 (100.0%)	16,406 (100.0%)	17,898 (100.0%)	16.4%	9.1%
BPO関連事業	10,136 (65.9%)	9,892 (60.3%)	10,957 (61.2%)	8.1%	10.8%
CRM関連事業	2,722 (17.7%)	3,869 (23.6%)	4,229 (23.6%)	55.4%	9.3%
一般事務事業	1,308 (8.5%)	1,438 (8.8%)	1,533 (8.6%)	17.2%	6.6%
製造技術系事業	1,204 (7.8%)	1,207 (7.3%)	1,178 (6.6%)	▲2.2%	▲2.4%
売上総利益	2,417 (15.7%)	2,879 (17.5%)	3,213 (18.0%)	32.9%	11.6%
営業利益	600 (3.9%)	711 (4.3%)	1,031 (5.8%)	71.9%	45.1%
経常利益	568 (3.7%)	652 (4.0%)	981 (5.5%)	72.7%	50.5%
当期純利益	283 (1.8%)	367 (2.2%)	563 (3.1%)	98.9%	53.3%

## BPO関連事業 前期比 + 8.1%

- 年金記録台帳調査業務は前期に比べ縮小したが、新たな官公庁案件を受注
- 民間BPO案件を新たに受注

## CRM関連事業 前期比 +55.4%

- 既存案件において、案件ごとのシェアを拡大
- 各拠点で新規案件を順調に獲得

## 一般事務事業 前期比 +17.2%

- 事務センターの請負案件を新規受注

## 製造技術系事業 前期比 ▲ 2.2%

- 家電や自動車関連等国内メーカーの生産活動低調による売上の減少
- 物流管理業務の請負や生活関連商品のピッキング作業への人材派遣案件を新規受注

# 四半期業績の推移



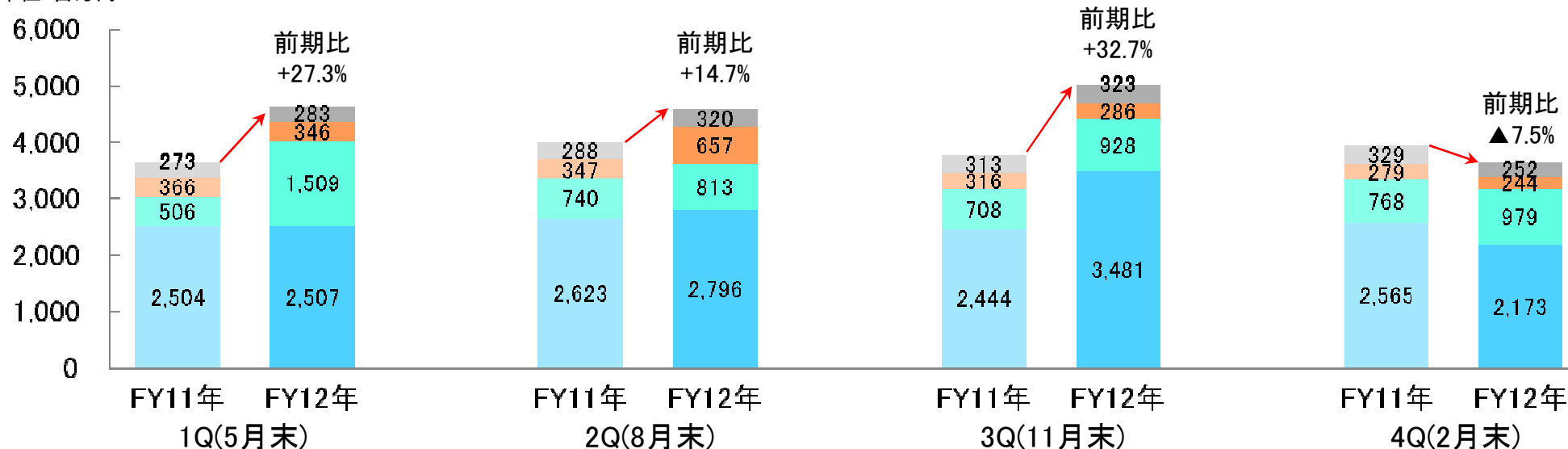
## 四半期 売上高

単位:百万円/下段は構成比

	2012年2月期				2013年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,649 (100.0%)	3,999 (100.0%)	3,782 (100.0%)	3,942 (100.0%)	4,645 (100.0%)	4,586 (100.0%)	5,019 (100.0%)	3,648 (100.0%)
BPO関連事業	2,504 (68.6%)	2,623 (65.6%)	2,444 (64.6%)	2,565 (65.1%)	2,507 (54.0%)	2,796 (61.0%)	3,481 (69.4%)	2,173 (59.6%)
CRM関連事業	506 (13.9%)	740 (18.5%)	708 (18.7%)	768 (19.5%)	1,509 (32.5%)	813 (17.7%)	928 (18.5%)	979 (26.8%)
一般事務事業	366 (10.0%)	347 (8.7%)	316 (8.4%)	279 (7.1%)	346 (7.4%)	657 (14.3%)	286 (5.7%)	244 (6.7%)
製造技術系事業	273 (7.5%)	288 (7.2%)	313 (8.3%)	329 (8.3%)	283 (6.1%)	320 (7.0%)	323 (6.4%)	252 (6.9%)

単位:百万円

■ BPO ■ CRM ■ 一般事務 ■ 製造技術



# 貸借対照表の概要



単位: 百万円、下段は構成比

	2012年2月期末	2013年2月期末		
			前期比増減	主な増減要因
流動資産	3,595 (93.5%)	3,867 (92.3%)	7.5%	・現金及び預金 685 ・売掛金 ▲494
固定資産	248 (6.5%)	321 (7.7%)	29.5%	・建物 17 ・敷金及び保証金 40
資産合計	3,844 (100.0%)	4,188 (100.0%)	9.0%	
流動負債	2,601 (67.7%)	2,037 (48.6%)	▲21.7%	・未払金 ▲294 ・未払消費税等 ▲153
固定負債	452 (11.8%)	486 (11.6%)	7.4%	・社債 199 ・長期借入金 ▲180
負債合計	3,054 (79.5%)	2,523 (60.2%)	▲17.4%	
純資産合計	789 (20.5%)	1,665 (39.8%)	110.8%	・資本金及び資本剰余金 311 ・利益剰余金 563
負債純資産合計	3,844 (100.0%)	4,188 (100.0%)	9.0%	

# キャッシュフロー計算書の概要



単位:百万円

	2012年2月期	2013年2月期	主な要因
営業キャッシュフロー	1,177	488	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税金前当期純利益で +981</li> <li>・売上債権減少で +494</li> <li>・法人税等支払で ▲439</li> <li>・未払金減少で ▲302</li> </ul>
投資キャッシュフロー	▲39	▲97	<ul style="list-style-type: none"> <li>・敷金及び保証金差入による支出で ▲50</li> <li>・有形固定資産取得で ▲33</li> </ul>
フリー・キャッシュフロー	1,138	391	
財務活動によるキャッシュフロー	▲465	294	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社債発行による収入で +393</li> <li>・株式発行による収入で +303</li> <li>・長期借入による収入で +300</li> <li>・長期借入金返済による支出で ▲535</li> </ul>
現金及び現金同等物の増減額	672	685	
現金及び現金同等物の期首残高	1,180	1,853	
現金及び現金同等物の期末残高	1,853	2,538	



## Ⅲ. 通期計画と取り組み

---





# 2014年2月期 通期計画



単位:百万円/下段は構成比

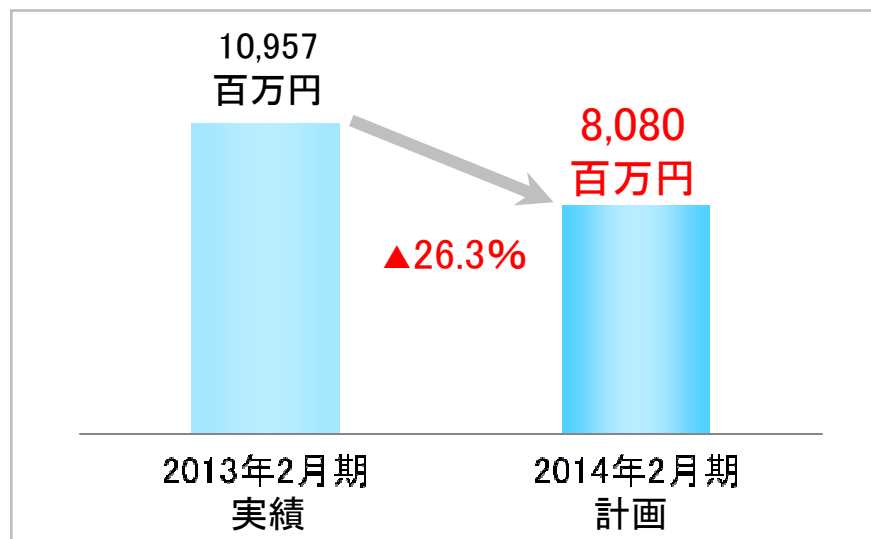
	2013年2月期		2014年2月期			
	通期実績		第2四半期計画		通期計画	
		前期比		前年同期比		前期比
売上高	17,898 (100.0%)	16.4%	6,921 (100.0%)	▲25.0%	16,006 (100.0%)	▲10.6%
BPO関連事業	10,957 (61.2%)	8.1%	3,608 (52.1%)	▲32.0%	8,080 (50.5%)	▲26.3%
CRM関連事業	4,229 (23.6%)	55.4%	2,333 (33.7%)	0.5%	5,845 (36.5%)	38.2%
一般事務事業	1,533 (8.6%)	17.2%	396 (5.7%)	▲60.5%	773 (4.8%)	▲49.5%
製造技術系事業	1,178 (6.6%)	▲2.2%	583 (8.4%)	▲3.2%	1,306 (8.2%)	10.9%
営業利益	1,031 (5.8%)	71.9%	243 (3.5%)	▲38.9%	742 (4.6%)	▲28.0%
経常利益	981 (5.5%)	72.7%	229 (3.3%)	▲39.0%	709 (4.4%)	▲27.7%
当期純利益	563 (3.1%)	98.9%	142 (2.1%)	▲33.1%	432 (2.7%)	▲23.2%

## 2014年2月期通期計画のポイント

- 1 民間BPO案件及びCRM案件の拡大を主軸に事業展開する。
- 2 地方拠点を中心に官公庁の新規案件を着実に獲得する。
- 3 品質管理の強化、業務効率化等の企画提案により、他社との差別化を推進する。
- 4 2016年2月期に売上高190億円を達成するための初年度とする。

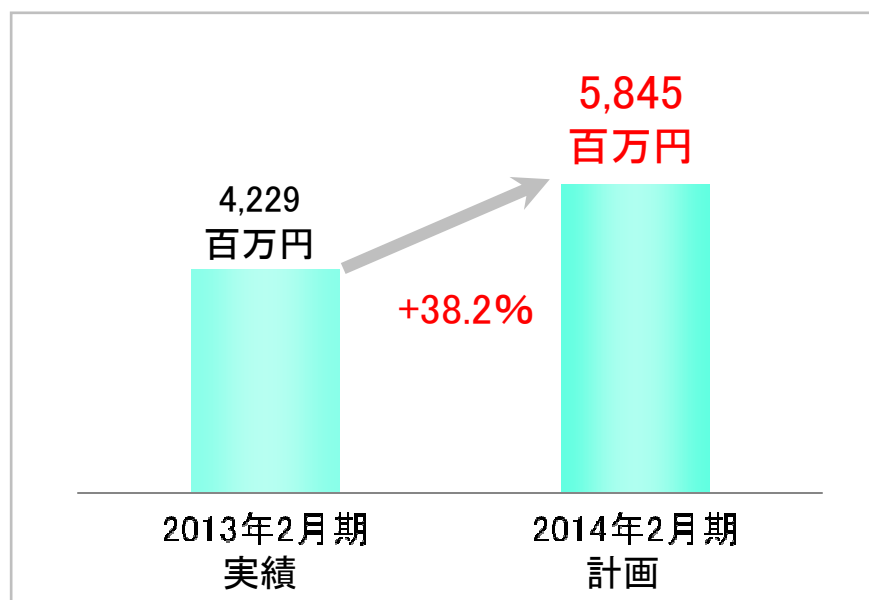
## BPO関連事業

1. 年金記録台帳調査業務は縮小するが、同業務に従事した社員及び就業スタッフを活用し、民間のBPO案件を拡大していく。
2. 品質管理の徹底及び業務効率化の企画提案により、BPO案件の業務処理量の拡大を推進する。
3. 売上規模拡大に応えられる体制整備を進める。



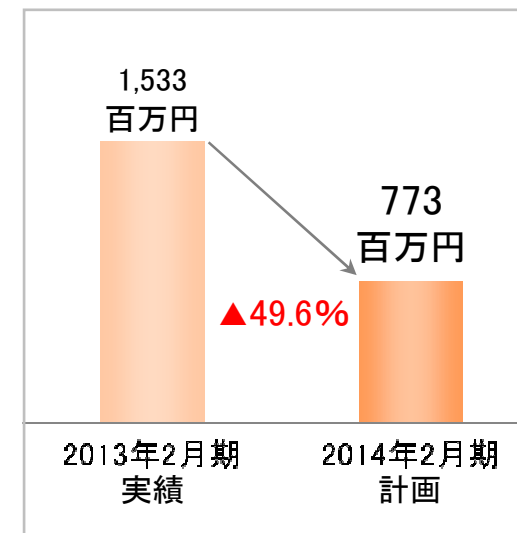
## CRM関連事業

1. 高スキルな人材を当社独自のチーム派遣で提供するなどを通じ、首都圏における稼働中の大型コンタクトセンターへの人材派遣を拡張する。
2. 札幌支店及び沖縄支店を戦略拠点と位置付け、新規案件を獲得する。
3. 大手テレマエージェンシーとの連携を一層強化して、引き続き、Win-Winの関係を保つ。



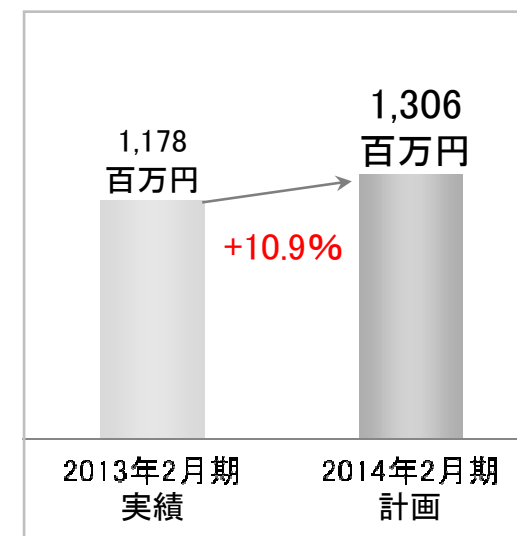
## 一般事務事業(デスクワーク)

1. 事務系人材派遣の好転が期待できないため、既存取引先企業での売上、利益の維持に注力する。
2. BPO案件、CRM案件、物流等への業務拡大へと繋ぐ。



## 製造技術系事業

1. 政府による景気刺激策及び円高是正による輸出の回復により、自動車関連企業からの受注拡大を図る。
2. 派遣から請負への切り替えメリットを顧客に提案し、長期・安定的な案件の受注促進に注力する。





## IV. 今後の成長戦略

---



## 今後の展望

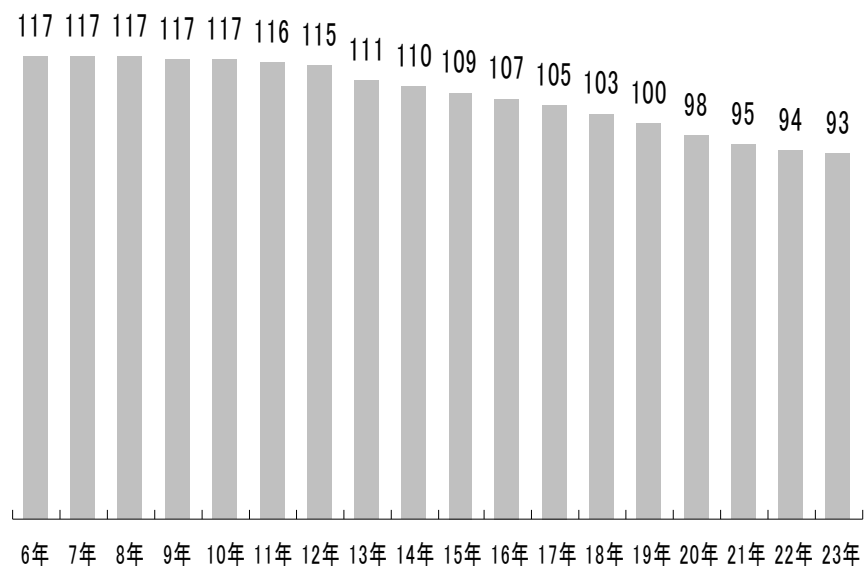
### 官公庁・地方公共団体

- ・ 財政健全化による費用抑制に対する要請
- ・ 民間でできるものは民間に

### 民間企業

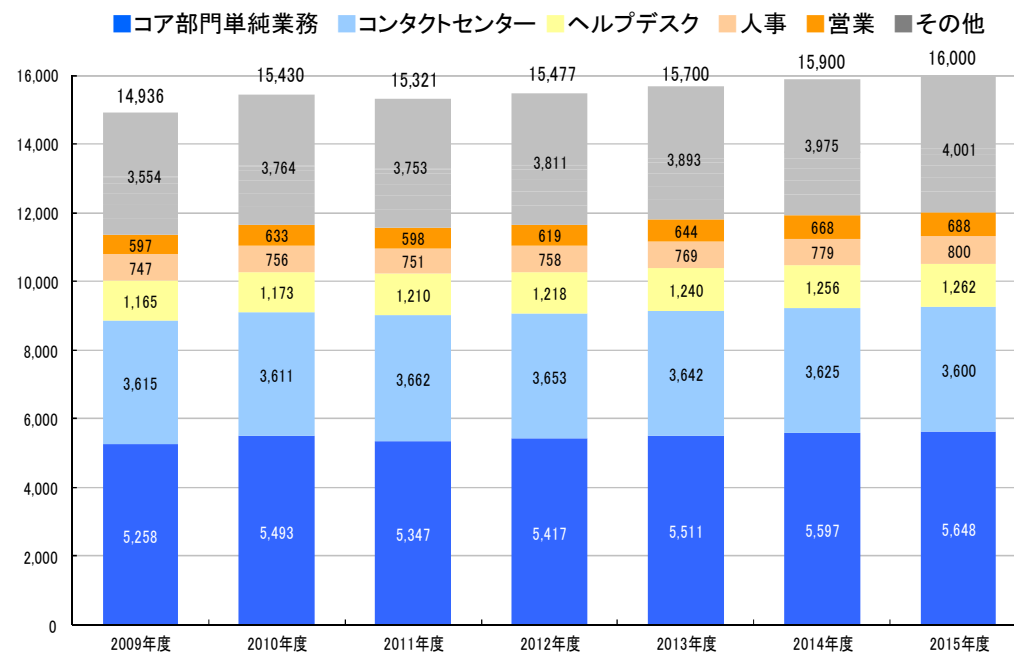
- ・ 産業構造の変化に伴い、事業領域の転換・拡大
- ・ コア事業への集中、固定費の変動費化要請

地方公共団体の職員数(一般行政部門) (万人)



出所:総務省統計資料

非IT系BPOサービス内容別市場規模予測 (億円)



矢野経済研究所推計「BPO市場の実態と展望2012」

当社の強みを更に研鑽し、市場のニーズに的確に応える

## 成長の源泉



### ① BPOの構築、運用・納期・品質管理ノウハウの研鑽

- ・ BPO推進専門家集団の増員、育成
- ・ 常駐管理者、スーパーバイザーの増員、育成
- ・ BPO経験スタッフの増員、育成



### ② 案件獲得に向けた取り組み

- ・ 企画提案力の強化
- ・ 企画提案型運営ノウハウの共有
- ・ 地方拠点の強化



### ③ 人材の育成

- ・ 社員研修制度の充実により、社員の質的向上及び組織運営力の強化
- ・ スタッフのキャリアアップ支援に向けた教育訓練の充実
- ・ スタッフフォローの強化による士気のアップと生産性向上

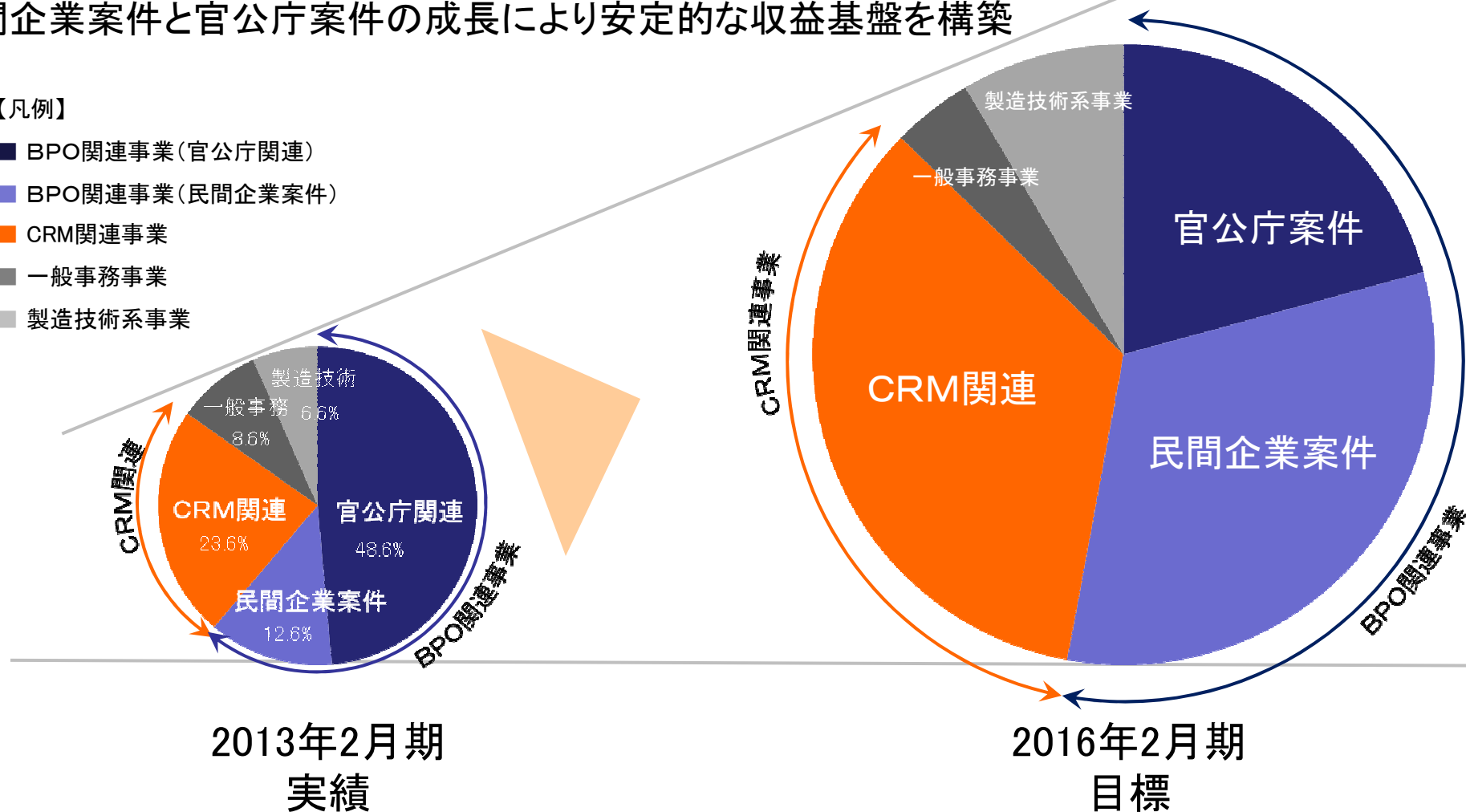


## 官公庁・民間案件を開拓し、更なる成長を実現

民間企業案件と官公庁案件の成長により安定的な収益基盤を構築

【凡例】

- BPO関連事業(官公庁関連)
- BPO関連事業(民間企業案件)
- CRM関連事業
- 一般事務事業
- 製造技術系事業



すべての  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 経営企画室
- 【 住 所 】 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル33階
- 【 T E L 】 03-6311-7321
- 【 F A X 】 03-6311-7324