

東証第二部 (6070)



キャリアリンク株式会社

2014年2月期 決算説明会

2014年4月22日(火)

代表取締役会長 近藤 裕彦

代表取締役社長 成澤 素明



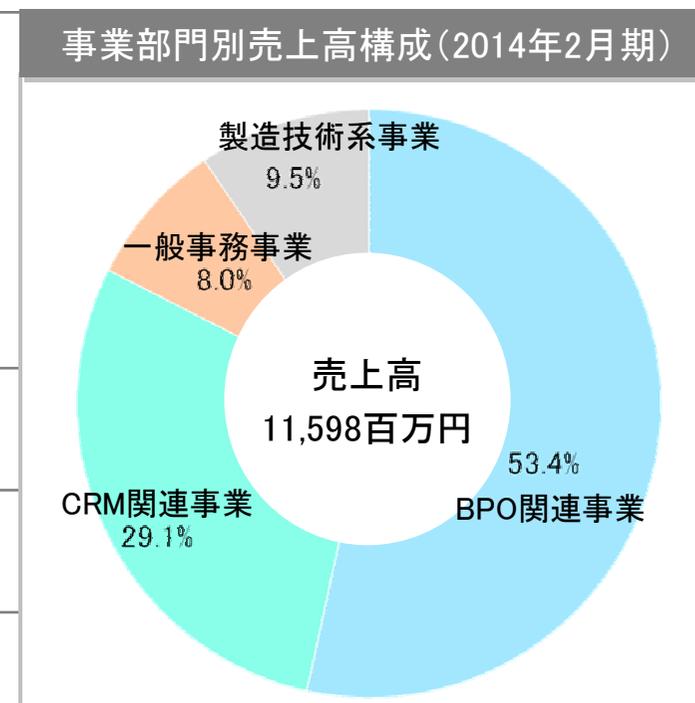
I . 会社概要	・・・ P. 3
II . 決算概要	・・・ P.13
III . 2015年2月期計画と取り組み	・・・ P.20
IV . 今後の成長戦略	・・・ P.26



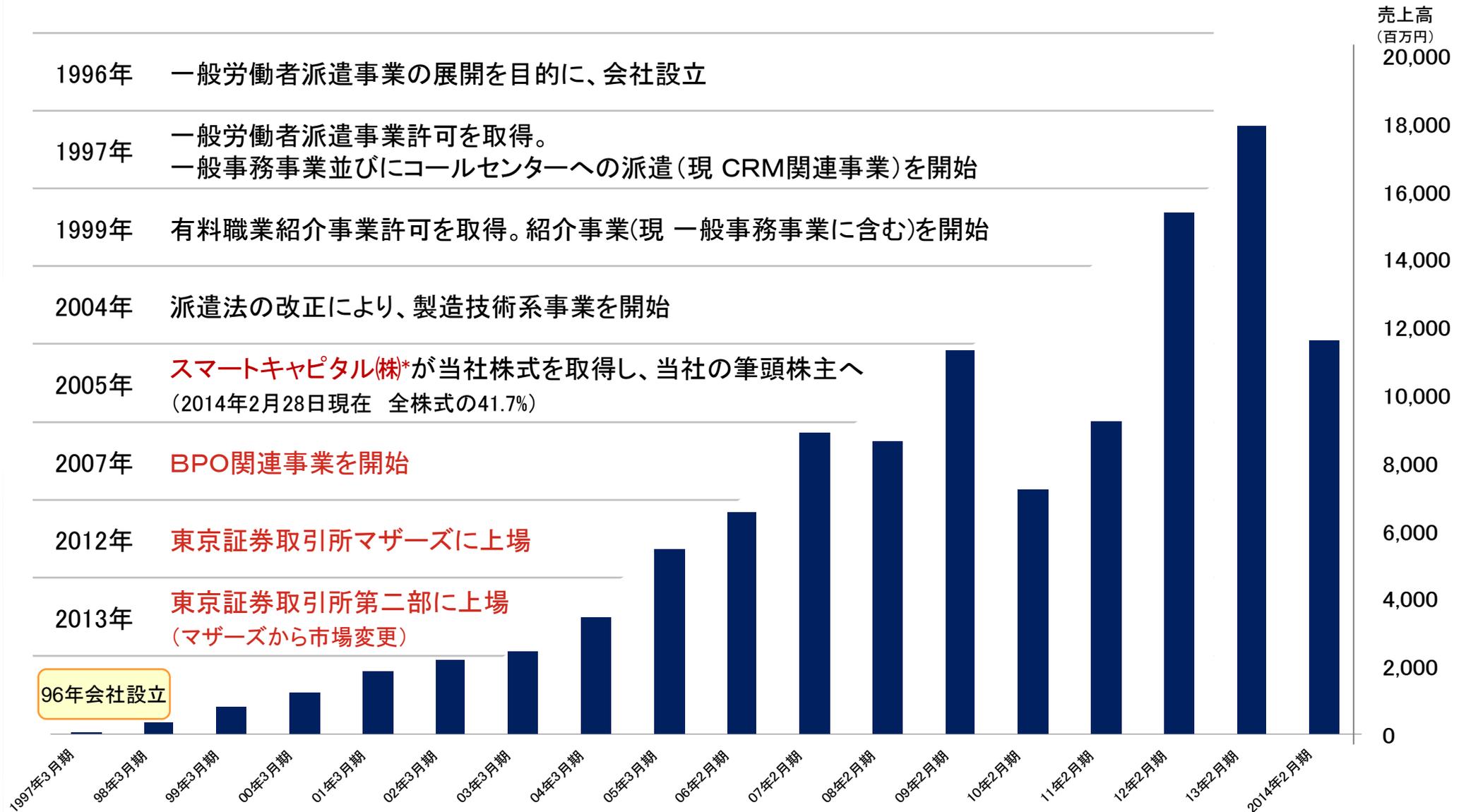
I . 会社概要



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	総合人材サービス事業 ・BPO関連事業 ・CRM関連事業 ・一般事務事業 ・製造技術系事業
資本金	384,567,500円(2014年4月1日現在)
従業員数	403名(2014年4月1日現在)



Ⅱ. 会社の沿革及び業績の推移



*当社株式の41.7%を保有する筆頭株主である「スマートキャピタル(株)」は、前田直典氏(5位株主)の資産管理会社であり、いわゆるベンチャー・キャピタルではありません。

BPO(ビー・ピー・オー)関連事業

Business(業務) **P**rocess(過程) **O**utourcing(外部委託)
とは 自社の業務プロセスを外部企業に委託すること

事業の内容

- 当社単独またはBPOベンダーとの共同受託
- 業務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

- 業務再構築提案とチーム派遣で生産性・品質向上
- 大量処理案件でも短期間で業務センター立ち上げ
- 繁閑の差を、受託案件間で吸収可能

一般事務事業

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

CRM(シー・アール・エム)関連事業

Customer(顧客) **R**elationship(関係) **M**anagement(管理)
とは 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

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
- 自社の先進設備と専門人材を活用可能
- 繁閑の差を、受託案件間で吸収可能

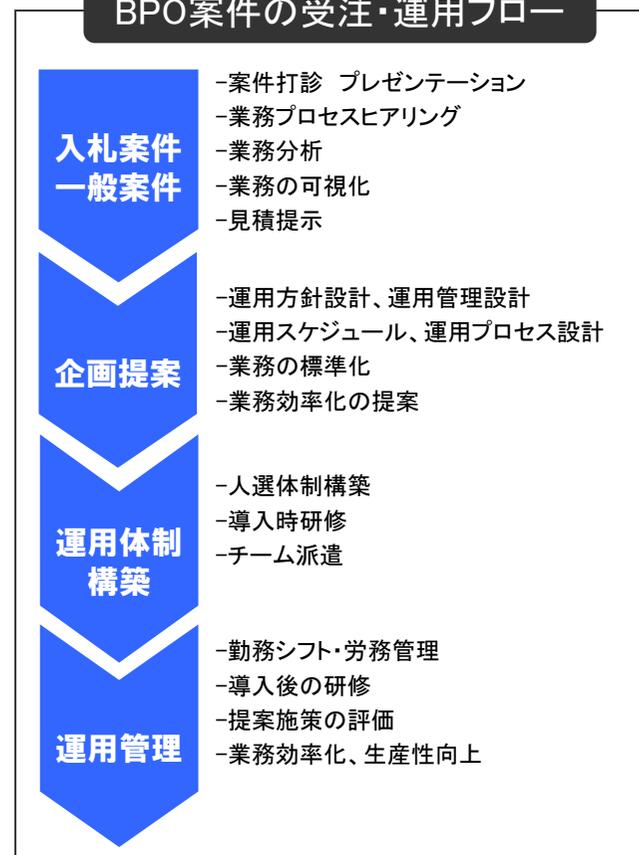
製造技術系事業

ラインでの組み立て作業のほか、製造・物流に関わる全ての業務に対応できる人材派遣、業務請負

労務や教育面はもちろん、
センターの設置・運営や業務改善まで、
品質向上と業務効率化をフルサポート



BPO案件の受注・運用フロー



小型案件

スタッフのみ派遣

中型案件

管理者+スタッフのチーム派遣

大型案件

BPOベンダーからの再委託含め
あらゆるBPO関連業務に対応



CAREERLINK 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)

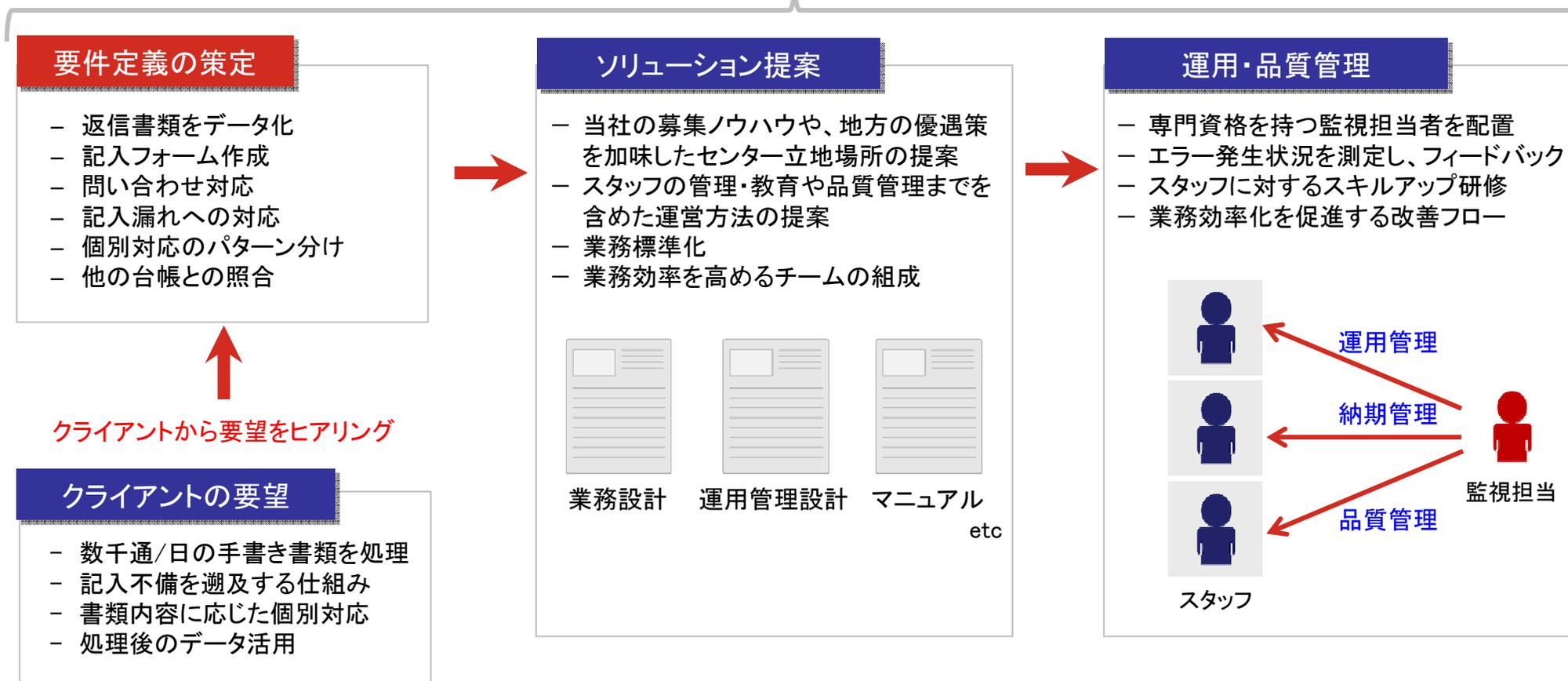
2007年度	首都圏	2,000名
2008年度	首都圏	1,500名
2009年度	北海道他	1,400名
2010年度	首都圏他	6,000名
2012年度	首都圏	1,700名
2013年度	首都圏	700名

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
2013年度	首都圏	600名

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



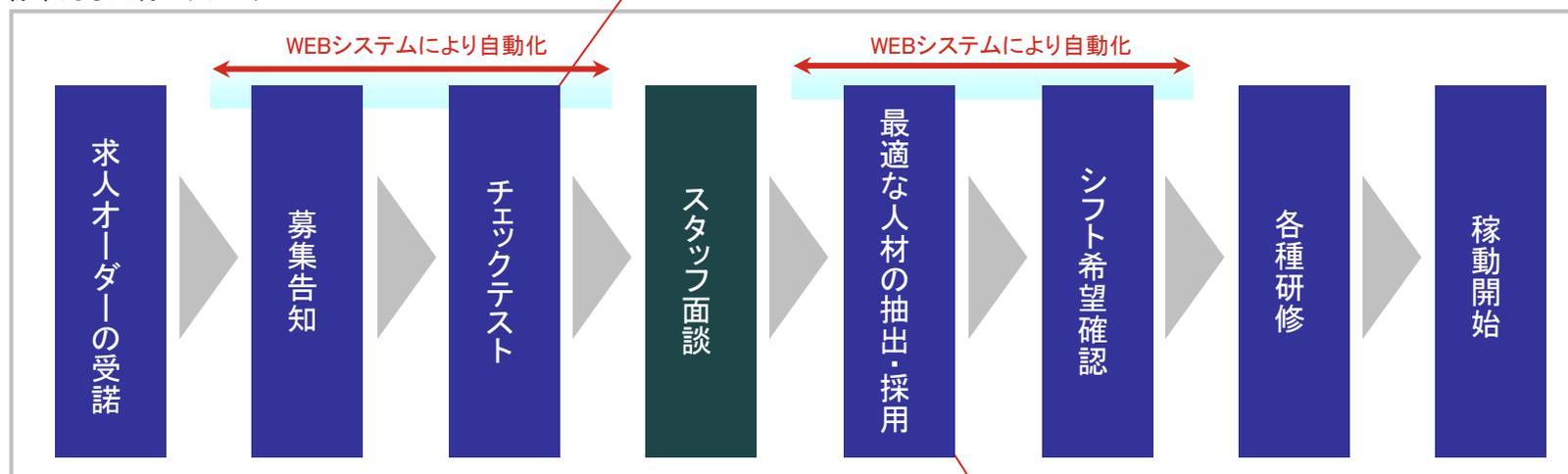
2 短期間での稼働開始・大量処理案件への対応

- ・ 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



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

賃金と能力の最適なバランスを選択

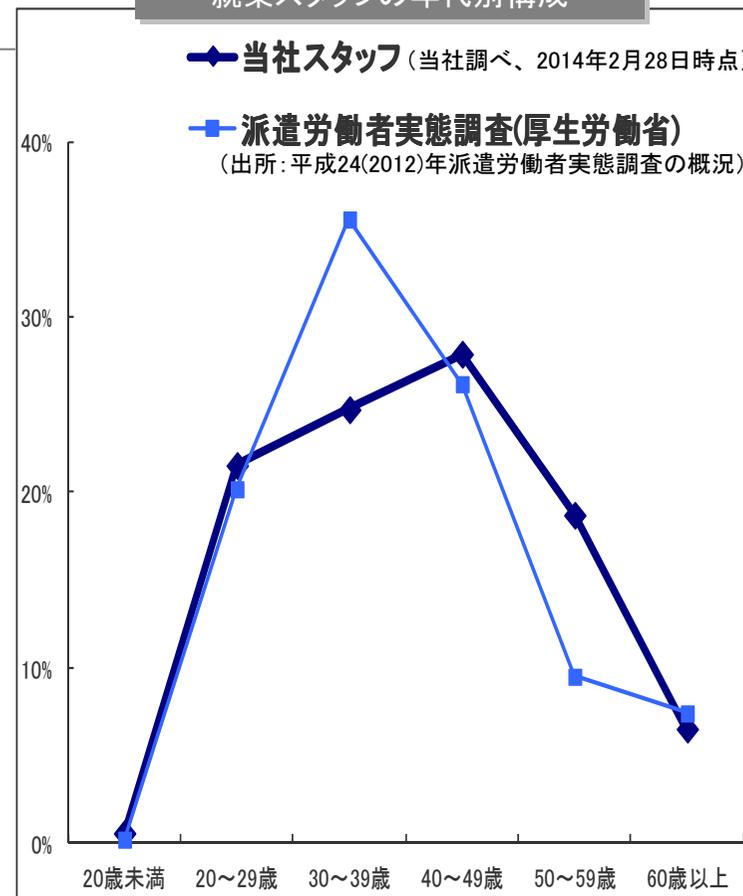
3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

スタッフのモチベーション管理

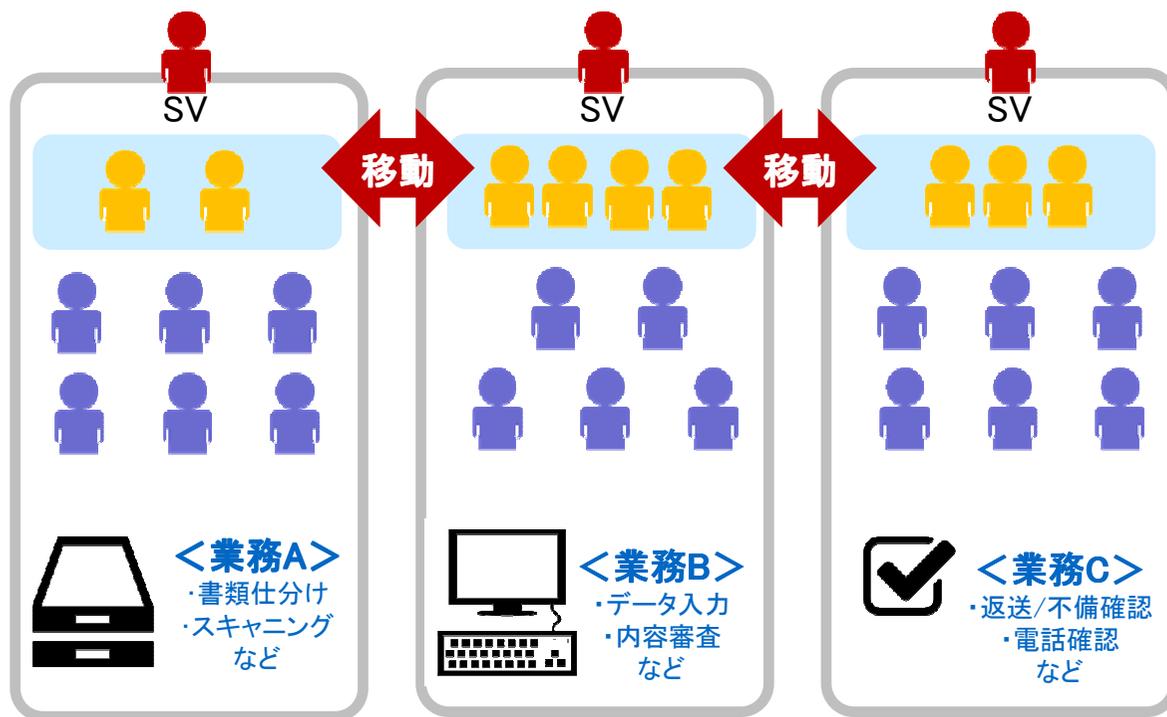
当社とスタッフが成長・目標を共有できることが特徴

- ・ 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SV(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
 - BPOやCRMに特化した人材育成ノウハウを活用し、高付加価値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)

就業スタッフの年代別構成



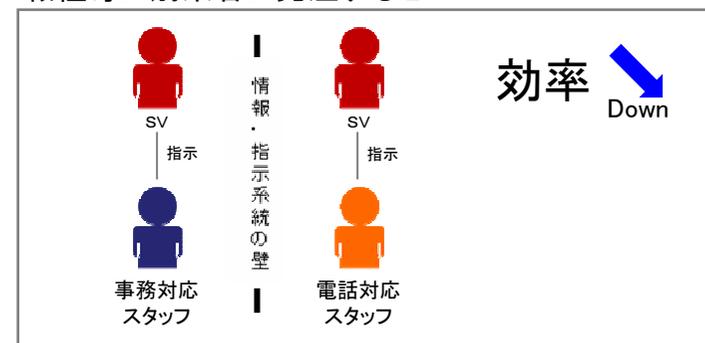
チーム派遣による業務効率化



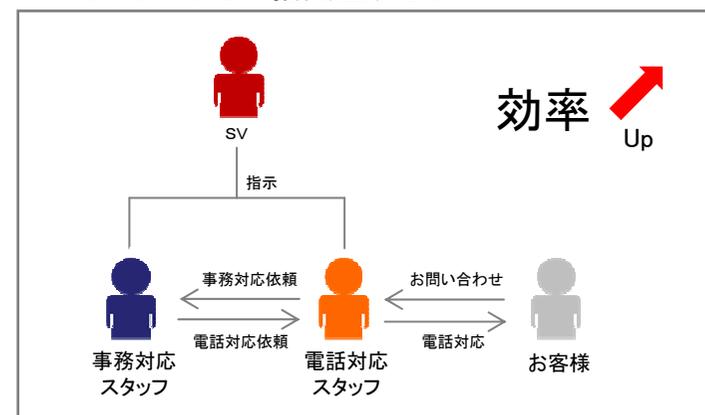
忙しい工程にフレキシブルに移動するスタッフ

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・・・



キャリアリンクで一括受注すると・・・





Ⅱ. 決算概要



売上高 **11,598**百万円（前期比35.2%減、計画比1.2%減）

- 前期売上高に大きく寄与した官公庁向けBPO大型プロジェクト案件が終了
- 民間企業向けBPO追加案件の業務開始が次期にずれ込んだ

営業利益 **297**百万円（前期比71.2%減、計画比7.8%減）

経常利益 **282**百万円（前期比71.2%減、計画比8.1%減）

当期純利益 **161**百万円（前期比71.3%減、計画比12.0%減）

- 販売費及び一般管理費の削減に努めるも、売上高の大幅減少により大幅減益

BPO関連事業 6,187百万円 (前年同期比▲43.5%)

企業のノンコア事業・周辺業務のアウトソーシングの流れや官公庁の市場化テストが進み、案件規模の大小はあるもののBPO市場は着実に拡大中

- 官公庁向けBPO大型プロジェクト案件の業務規模が縮小し、当期で業務終了した
- 民間企業向けBPO追加案件の業務開始が次期にずれ込んだ

CRM関連事業 3,380百万円 (前年同期比▲20.1%)

コンタクトセンター向け人材派遣は競争が激化

- 前期売上高に大きく寄与した大型コンタクトセンター向け派遣案件が当期前半で業務終了した
- BPO関連事業部門に当事業部門の営業社員を多数振り向けたことにより、新規開拓戦力が手薄となった

一般事務事業 931百万円 (前年同期比▲39.3%)

- 前期のような大型スポット案件の受注がなかった

製造技術系事業 1,099百万円 (前年同期比▲6.7%)

- 大手家電メーカー等の生産の低調による受注量の減少

2014年2月期 損益計算書の概要



単位:百万円、下段は構成比

	2013年2月期		2014年2月期			
	実績	計画(2013/12/13)	実績	前期比増減	計画比増減	
売上高	17,898 (100.0%)	11,742 (100.0%)	11,598 (100.0%)	▲35.2%	▲1.2%	
BPO関連事業	10,957 (61.2%)	6,131 (52.2%)	6,187 (53.4%)	▲43.5%	0.9%	
CRM関連事業	4,229 (23.6%)	3,474 (29.6%)	3,380 (29.1%)	▲20.1%	▲2.7%	
一般事務事業	1,533 (8.6%)	1,009 (8.6%)	931 (8.0%)	▲39.3%	▲7.7%	
製造技術系事業	1,178 (6.6%)	1,127 (9.6%)	1,099 (9.5%)	▲6.7%	▲2.5%	
売上総利益	3,213 (18.0%)	2,139 (18.2%)	2,100 (18.1%)	▲34.6%	▲1.8%	
営業利益	1,031 (5.8%)	322 (2.7%)	297 (2.6%)	▲71.2%	▲7.9%	
経常利益	981 (5.5%)	307 (2.6%)	282 (2.4%)	▲71.2%	▲8.0%	
当期純利益	563 (3.1%)	183 (1.6%)	161 (1.4%)	▲71.3%	▲11.8%	

四半期売上高の推移



単位：百万円、下段は構成比

	2013年2月期				2014年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,645 (100.0%)	4,586 (100.0%)	5,019 (100.0%)	3,648 (100.0%)	3,429 (100.0%)	2,885 (100.0%)	2,743 (100.0%)	2,539 (100.0%)
BPO関連事業	2,507 (54.0%)	2,796 (61.0%)	3,481 (69.4%)	2,173 (59.6%)	1,907 (55.6%)	1,581 (54.8%)	1,432 (52.2%)	1,266 (49.9%)
CRM関連事業	1,509 (32.5%)	813 (17.7%)	928 (18.5%)	979 (26.8%)	1,025 (29.9%)	812 (28.1%)	779 (28.4%)	762 (30.0%)
一般事務事業	346 (7.4%)	657 (14.3%)	286 (5.7%)	244 (6.7%)	245 (7.2%)	239 (8.3%)	230 (8.4%)	215 (8.5%)
製造技術系事業	283 (6.1%)	320 (7.0%)	323 (6.4%)	252 (6.9%)	250 (7.3%)	253 (8.8%)	301 (11.0%)	294 (11.6%)

貸借対照表の概要



単位:百万円、下段は構成比

	2013年2月期末	2014年2月期末		
			前期比増減	主な増減要因
流動資産	3,867 (92.3%)	3,027 (89.3%)	▲21.7%	・現金及び預金 法人税等の支払い等により ▲969 ・売掛金 ▲139 ・仮納付消費税等・未収還付法人税等 +275
固定資産	321 (7.7%)	362 (10.7%)	12.8%	・営業基幹システムの改修費 37
資産合計	4,188 (100.0%)	3,389 (100.0%)	▲18.9%	
流動負債	2,037 (48.6%)	1,108 (32.7%)	▲45.6%	・未払金 ▲293 ・未払法人税等 ▲289 ・未払消費税等 ▲224
固定負債	486 (11.6%)	495 (14.6%)	1.9%	
負債合計	2,523 (60.2%)	1,603 (47.3%)	▲36.5%	
純資産合計	1,665 (39.8%)	1,786 (52.7%)	7.3%	・利益剰余金 +83 ・資本金及び資本剰余金 各々 +18
負債純資産合計	4,188 (100.0%)	3,389 (100.0%)	▲19.1%	

キャッシュフロー計算書の概要

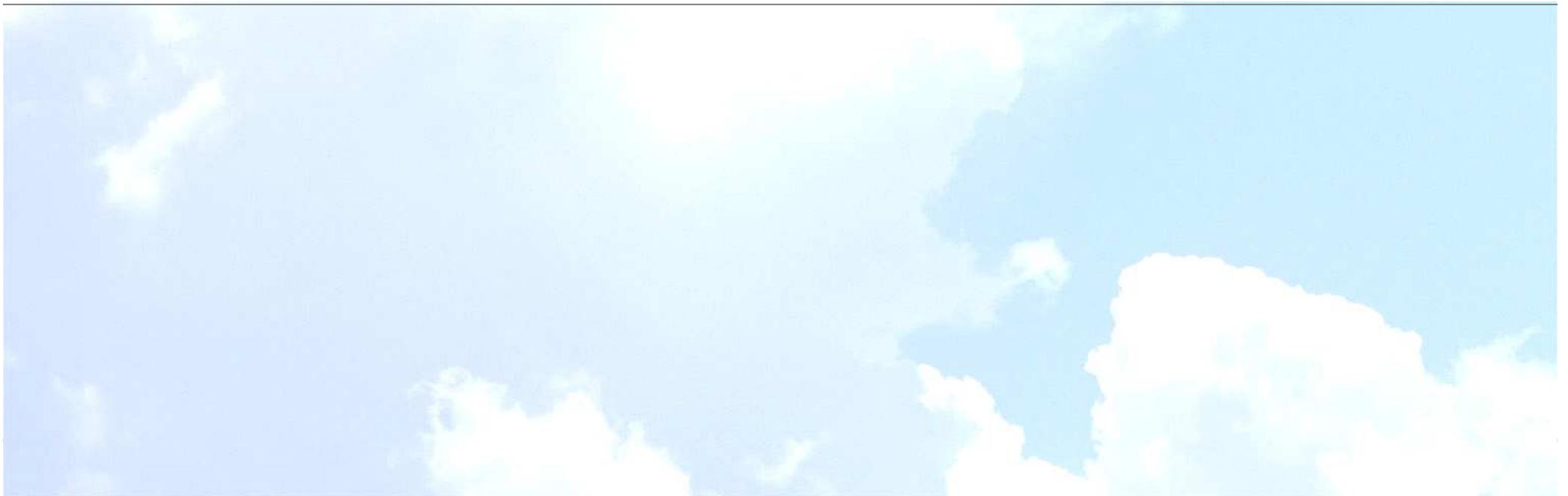


単位：百万円

	2013年2月期	2014年2月期	主な要因
営業キャッシュフロー	488	▲739	<ul style="list-style-type: none"> ・税金前当期純利益で +282 ・売上債権減少で +139 ・法人税等支払で ▲483 ・未払消費税等の減少と消費税中間納付による未収消費税等の増加で ▲386 ・未払金減少で▲277
投資キャッシュフロー	▲97	▲83	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出 ▲72
フリー・キャッシュフロー	391	▲823	
財務活動によるキャッシュフロー	294	▲135	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金返済による支出で ▲331 ・長期借入れによる収入で +400 ・社債償還による支出で ▲161 ・配当金の支払で ▲78
現金及び現金同等物の増減額	685	▲958	
現金及び現金同等物の期首残高	1,853	2,538	
現金及び現金同等物の期末残高	2,538	1,579	



Ⅲ. 2015年2月期計画と取り組み



2015年2月期 通期計画



単位：百万円、下段は構成比

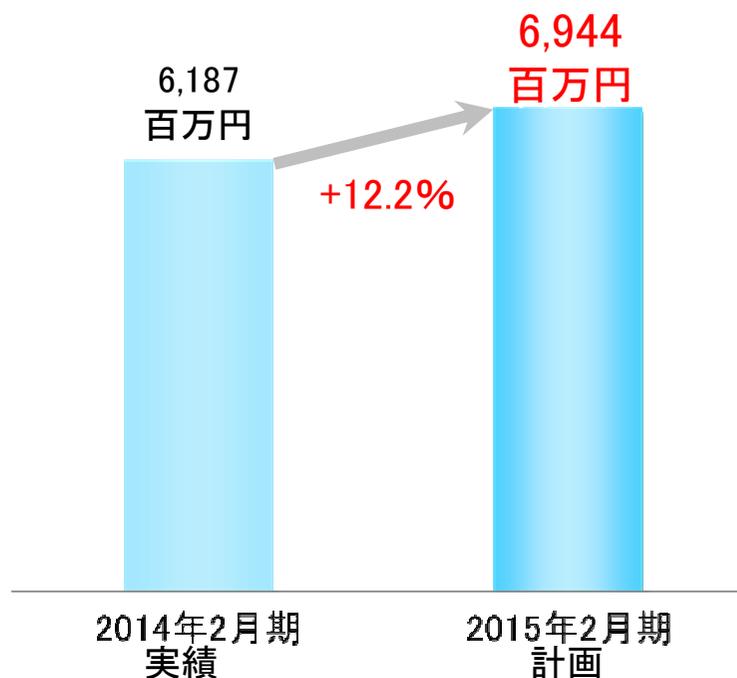
	2014年2月期		2015年2月期			
	通期実績		第2四半期計画		通期計画	
		前期比		前年同期比		前期比
売上高	11,598 (100.0%)	▲35.2%	6,206 (100.0%)	▲1.7%	12,856 (100.0%)	10.8%
BPO関連事業	6,187 (53.4%)	▲43.5%	3,474 (56.0%)	▲0.4%	6,944 (54.0%)	12.2%
CRM関連事業	3,380 (29.1%)	▲20.1%	1,541 (24.8%)	▲16.1%	3,417 (26.6%)	1.1%
一般事務事業	931 (8.0%)	▲39.3%	497 (8.0%)	2.6%	1,009 (7.9%)	8.4%
製造技術系事業	1,099 (9.5%)	▲6.7%	693 (11.2%)	37.6%	1,484 (11.5%)	35.1%
営業利益	297 (2.6%)	▲71.2%	176 (2.8%)	▲38.1%	356 (2.8%)	20.1%
経常利益	282 (2.4%)	▲71.2%	167 (2.7%)	▲39.7%	340 (2.7%)	20.5%
当期純利益	161 (1.4%)	▲71.3%	89 (1.4%)	▲45.5%	202 (1.6%)	25.3%

2015年2月期通期計画のポイント

- 1 民間BPO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し、社内体制を整備する。
- 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。

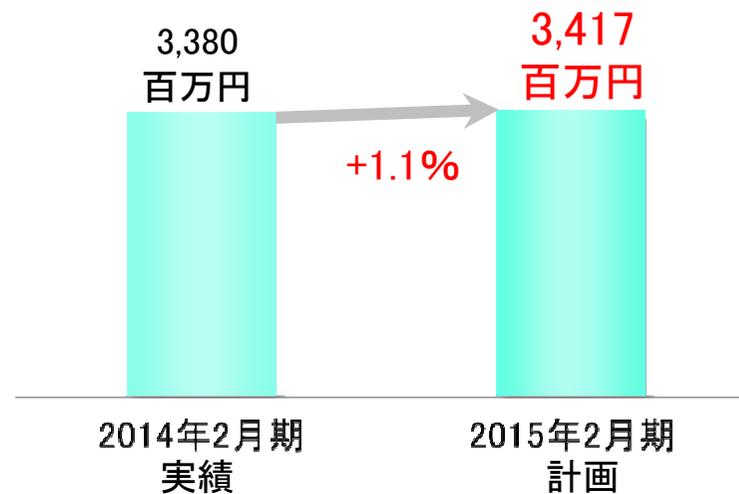
BPO関連事業

1. 官公庁向けBPO大型プロジェクト案件は業務終了したが、民間BPO案件が順調に伸びており、引き続き民間BPO案件の受注拡大に努める。
2. 業務効率化の企画提案及び品質管理の徹底により、BPO案件の業務処理量の拡大を推進する。
3. 売上規模の拡大に応えられる体制整備を推進する。



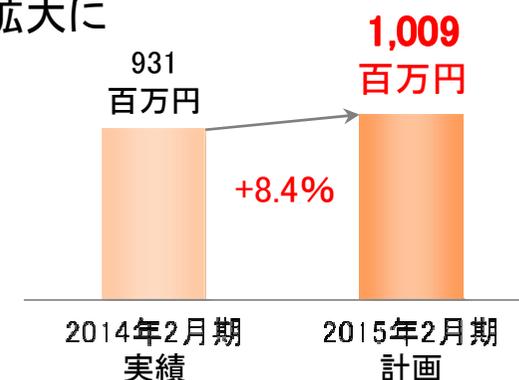
CRM関連事業

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大する。
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. 自社コンタクトセンターを有効に活用し、顧客ニーズをタイムリーに実現する。



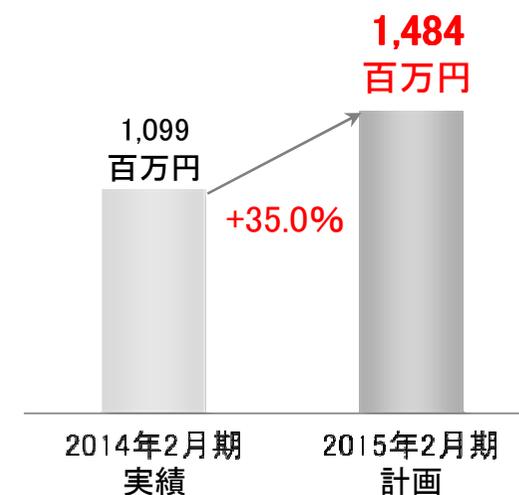
一般事務事業

1. 事務系人材派遣の需要好転が期待でき、また既存取引先企業での売上拡大に注力する。
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、自動車関連企業等からの受注拡大を推進する。
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



官公庁・地方公共団体

- ・ 財政健全化による費用抑制へのニーズ拡大
- ・ 官から民間への事業移管によるサービス向上や業務効率化
- ・ 民間でできるものは民間へ委託、移管

今後需要が高まるBPO案件のテーマ

自治体データ整備

規制緩和
(社会保障と税の一体改革)

市場化テスト

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
- ・ バリューチェーンの一部を外部委託する垂直レベルの改革が本格化

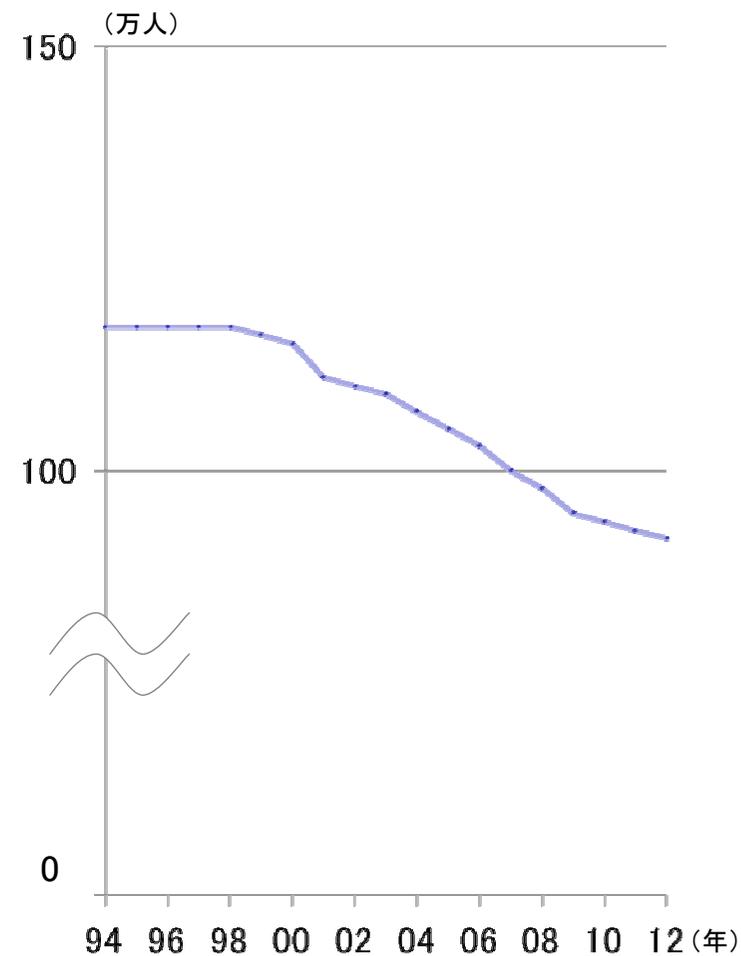
今後需要が高まるBPO案件のテーマ

復興関連

金融機関
(NISA、社会保障と税の一体改革、
教育資金など)

大企業データ整備

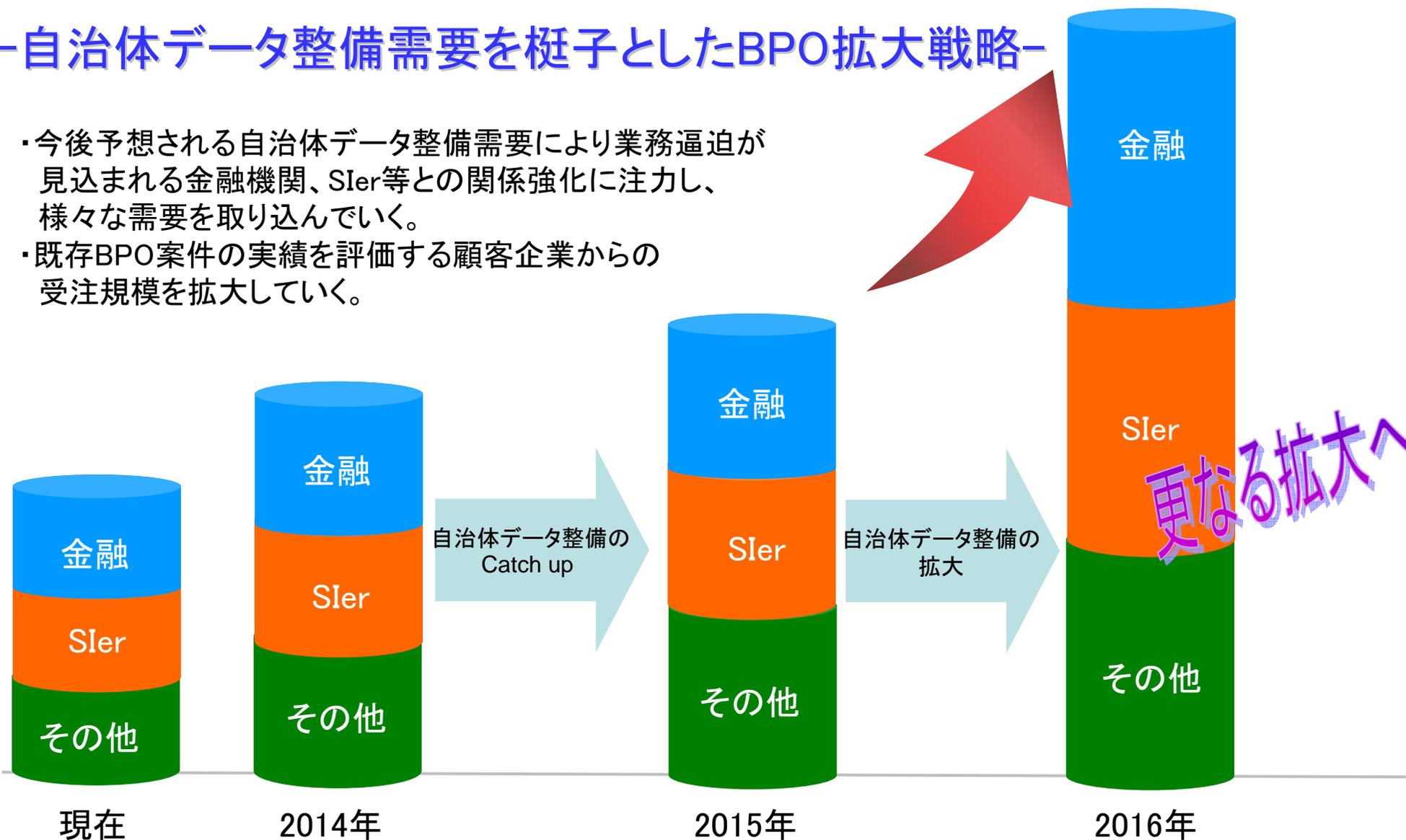
地方公共団体の職員数(一般行政部門)



出所:総務省統計資料

-自治体データ整備需要を梃子としたBPO拡大戦略-

- ・今後予想される自治体データ整備需要により業務逼迫が見込まれる金融機関、SIer等との関係強化に注力し、様々な需要を取り込んでいく。
- ・既存BPO案件の実績を評価する顧客企業からの受注規模を拡大していく。



一過性のスタッフ供給にとどまらず、 恒常的アウトソーシング・ニーズに応える頼もしいパートナーへ

顧客・スタッフ・当社の「Win-Win-Win」をもたらすアップセル事例

・ 人材派遣サービスでの取引開始

・ チーム派遣
・ 早期稼働と高稼働率
・ 運営ノウハウ

・ 業務品質の向上・コスト削減を実現

・ 業務改善コンサルティング
・ 大量処理能力

・ 当社コンタクトセンターを活用したCRM事業の受託

・ 顧客企業と共同でのBPOニアショアセンター立ち上げ

過去に手がけた官公庁向け大型プロジェクト案件のような「特需」を切り口として、当社の「能力」「実績」により、恒常的なサービス提供へと結びつけていく。

当社の強みを更に活かし、市場のニーズに的確に応える

成長の源泉



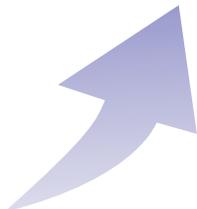
① BPOの構築、運用・納期・品質管理ノウハウの蓄積と活用

- ・ 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

- ・ 企画提案型運営ノウハウの共有
- ・ 地方拠点の強化
- ・ 業務品質の向上と経営基盤の強化による信用度アップ



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
- ・ 派遣法改正を好機と捉え、無期雇用スタッフの育成を強化

変化を続ける外部環境に適応しつつ、持続的な業容拡大を目指します

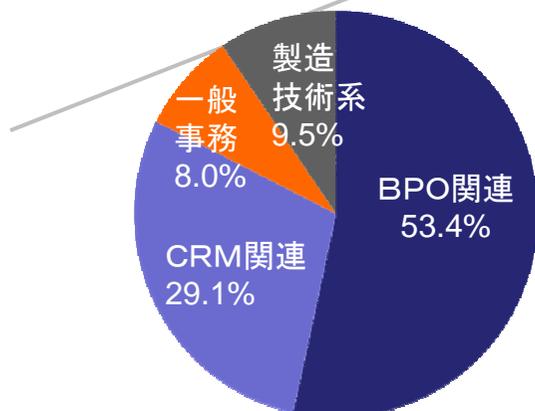
業容拡大の施策

- 法改正への適時適正な対応
- M&A等により、IT・金融等、高度な分野へ事業領域を拡大
- 企画提案力の強化、地方拠点の拡充、経営基盤の強化
- BPOベンダーとしての事業展開へ向け、システム構築力やセンター運営力を強化し、
存在価値をより鮮明化
- 優秀な人材の確保・育成のため、「キャリアパス制度」等を通じ、就業スタッフを
高付加価値を実現できる人材へ養成

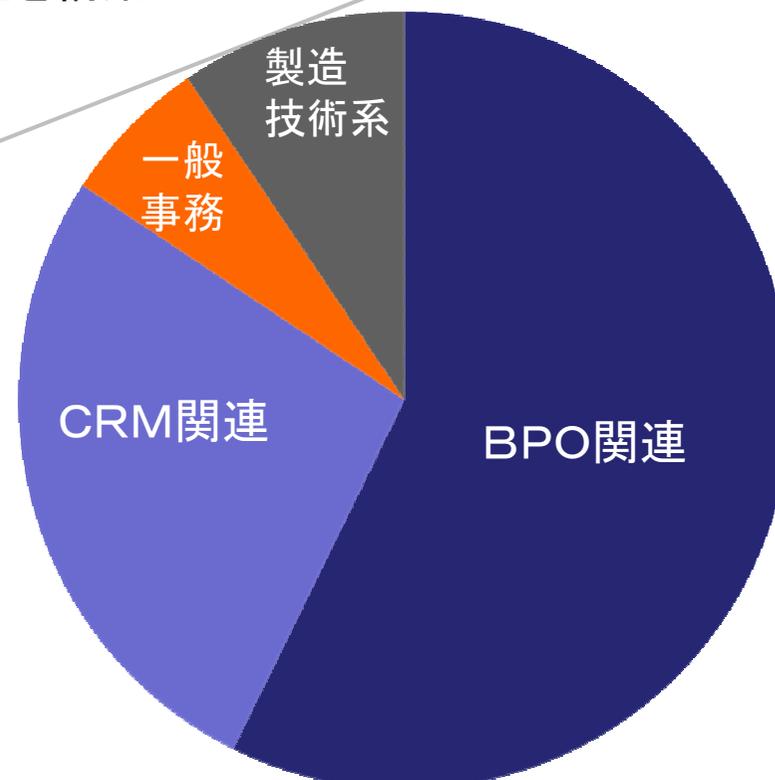
民間・官公庁のBPO案件を開拓し、更なる成長へ

BPO関連事業の一層の成長により安定的な収益基盤を構築

事業別の売上高計画



2014年2月期
実績



2017年2月期
計画

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 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