

東証第二部 (6070)



キャリアリンク株式会社

2014年2月期第2四半期 決算説明会

2013年10月7日(月)

代表取締役会長 近藤 裕彦

代表取締役社長 成澤 素明



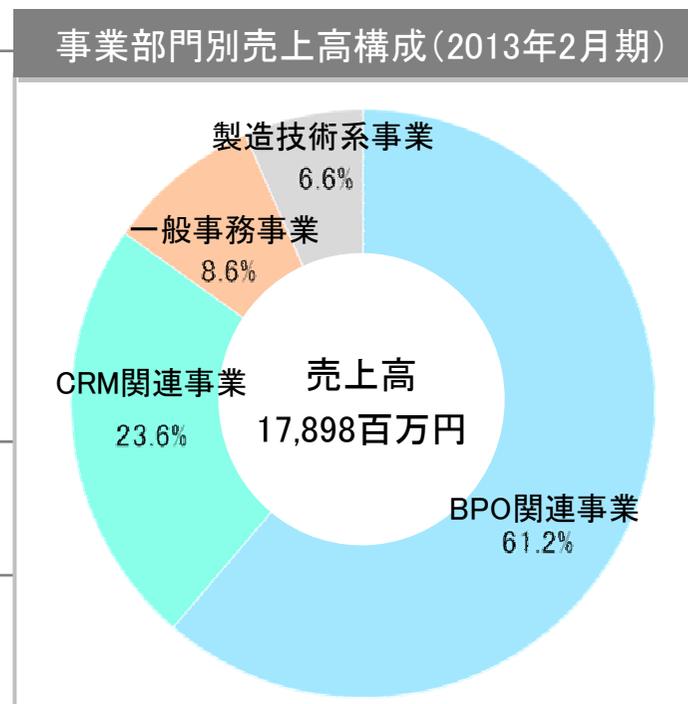
I . 会社概要	・・・ P.3
II . 決算概要	・・・ P.14
III . 通期計画と取り組み	・・・ P.21
IV . 今後の成長戦略	・・・ P.24



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	370,551,000円(2013年9月1日現在)
従業員数	294名(2013年9月1日現在)



- 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**
- 2013年 **東京証券取引所第二部に上場(市場変更)**



会社設立

BPO(ビー・ピー・オー)関連事業

Business(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

Customer(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

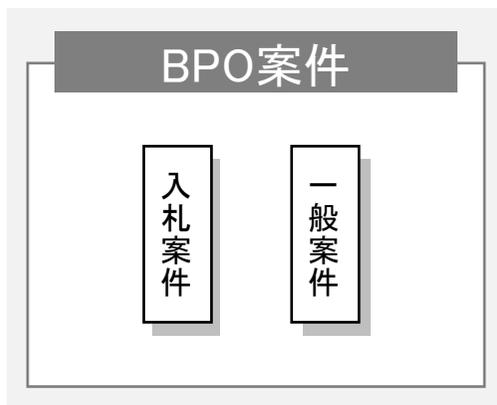
各種オフィスワークを専門領域から簡単な事務作業まで臨機応変に対応

製造技術系事業

ラインでの組み立て作業など、製造・物流に関わる全ての業務に対応

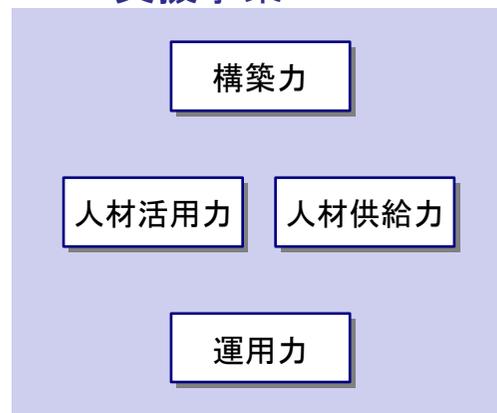
人材面の問題をすべてフォローすることにより、
顧客の要請に完全対応

主業務関連事業



→ BPO事業者様

BPO支援事業

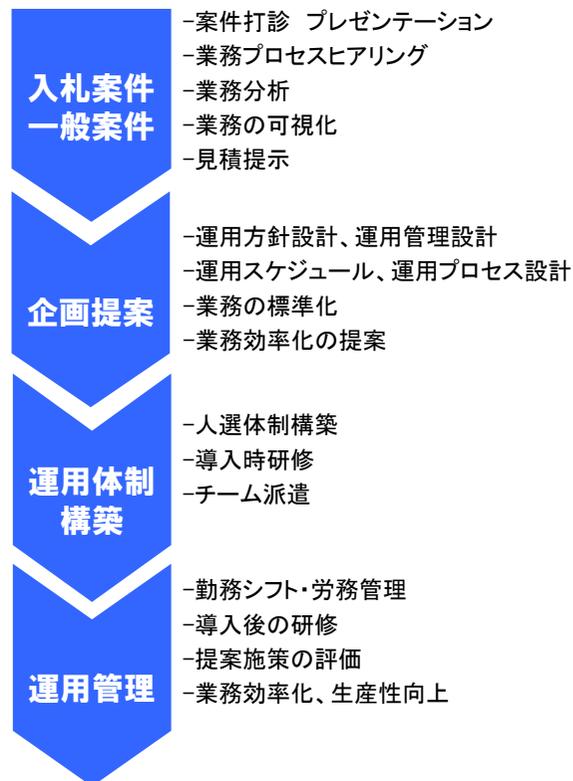


BPO支援事業
のご依頼

← BPO支援事業
の提供

→ CAREERLINK

BPO支援事業の業務フロー



小型案件

スタッフのみ派遣

中型案件

管理者
スタッフチーム派遣

大型案件

業務再委託
あらゆるBPO関連業務対応

BPO事業者様・キャリアリンクの売上拡大へ

CAREERLINK の特徴

1 業務効率化、システム化を企画提案

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

2 短期間での稼働開始・大量処理への対応

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

3 官公庁・民間案件等で得た信頼と実績

- ・ 年金関連業務での当社の処理能力に高い評価をいただいている
- ・ 市場化テストのなかで、さまざまな業務実績があり、今後の受注に好影響を与えている

大型案件の主な事例

BPO関連(1,000名以上)

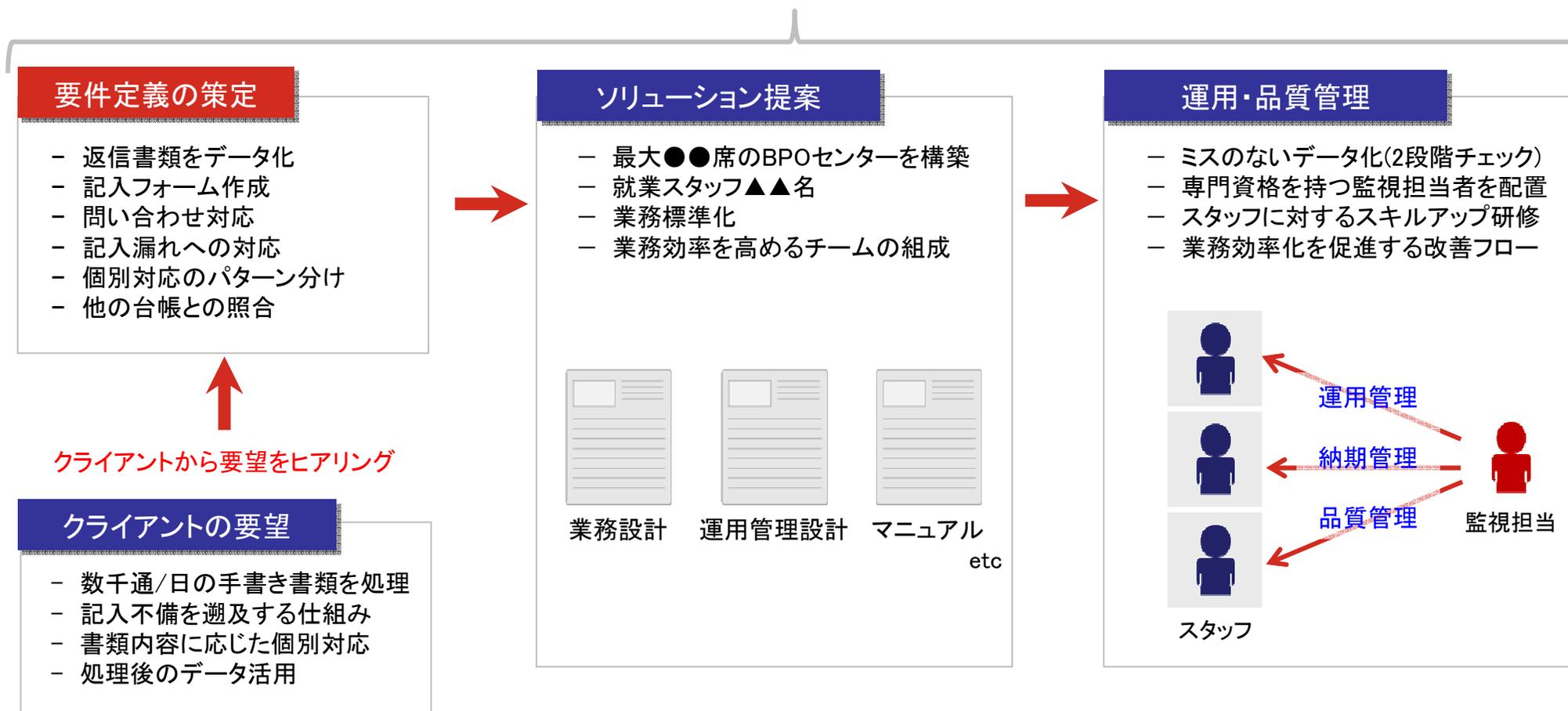
2007年度	首都圏	2,000名
2008年度	首都圏	1,500名
2009年度	北海道他	1,400名
2010年度	首都圏他	6,000名
2012年度	首都圏	1,700名
2013年度	首都圏他	700名

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	九州他	500名

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



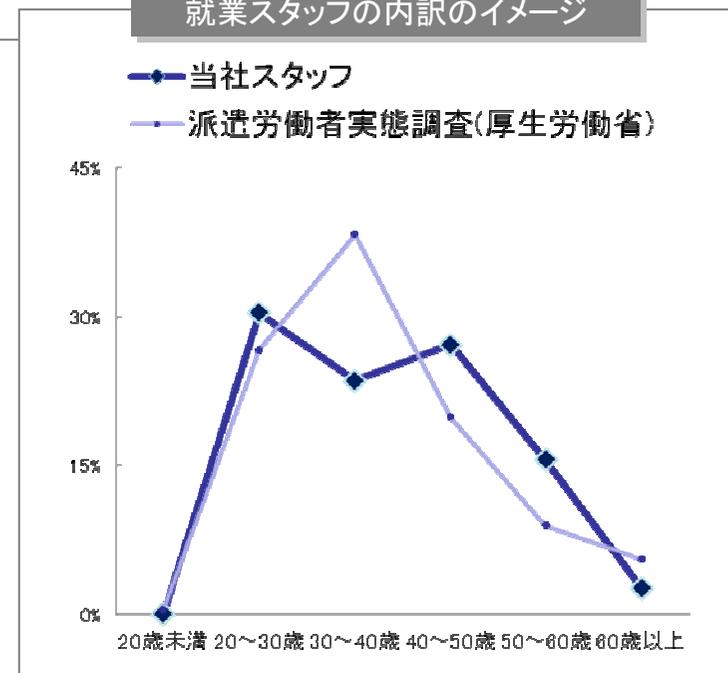
1 業務効率化、システム化を企画提案(2)

スタッフのモチベーション管理

当社と就業スタッフが成長・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)

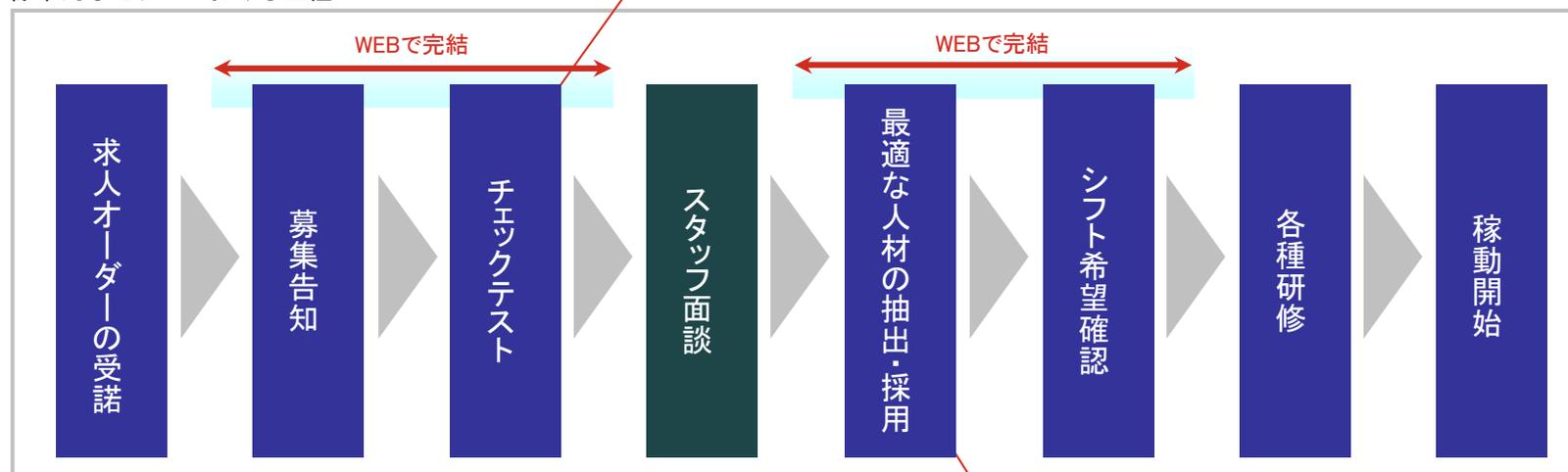
2 短期間での稼働開始・大量処理案件への対応

- ・ 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

- ・ 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

2003年 市場化テスト導入調査・研究についての提言

2005年 8つのモデル事業が施行

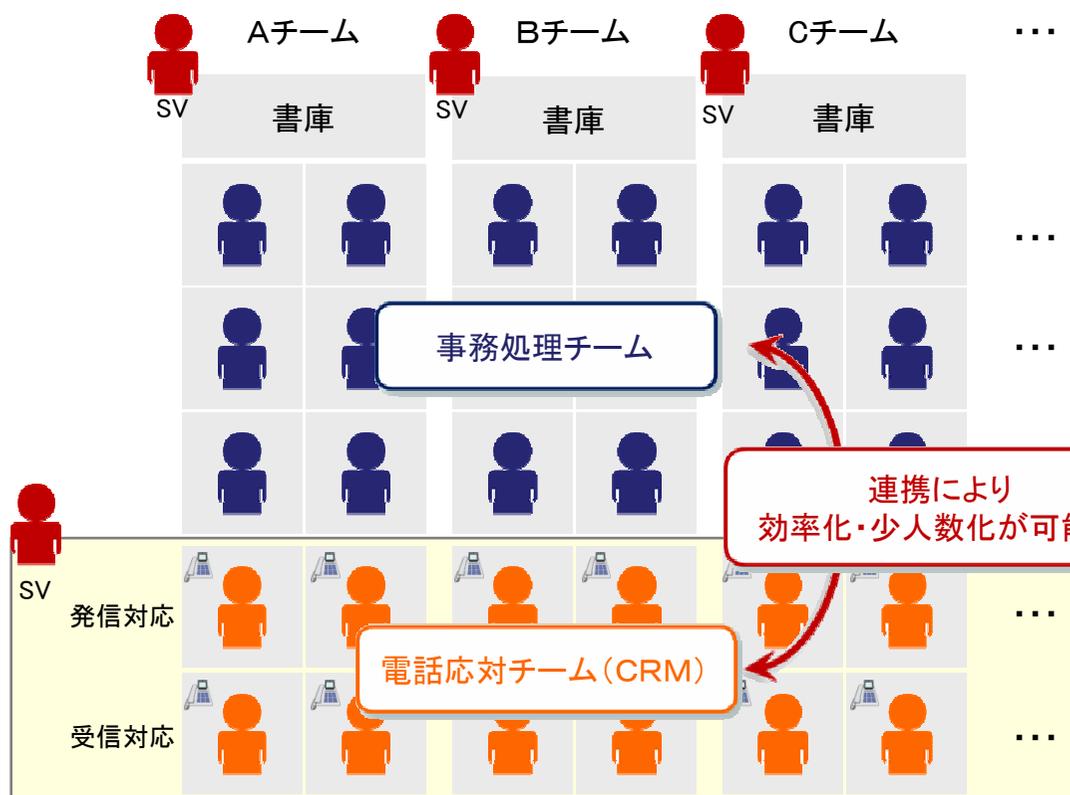
2006年 「競争サービス改革法」が施行
市場化テストが導入

市場化テスト案件の受注例

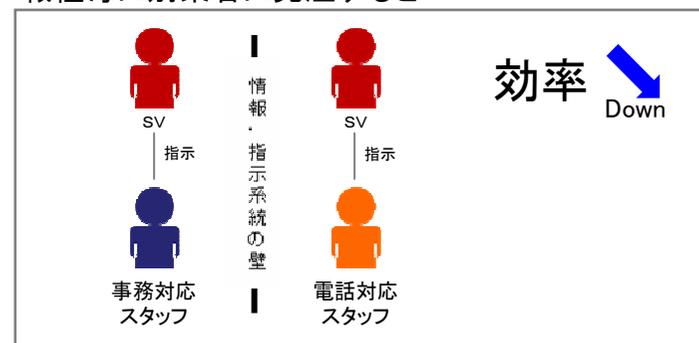
- 公共施設関係管理業務
- 住民基本台帳データ入力
- 健康保険事業業務
- 地方税の納税関連業務
- 職員募集コールセンター業務

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

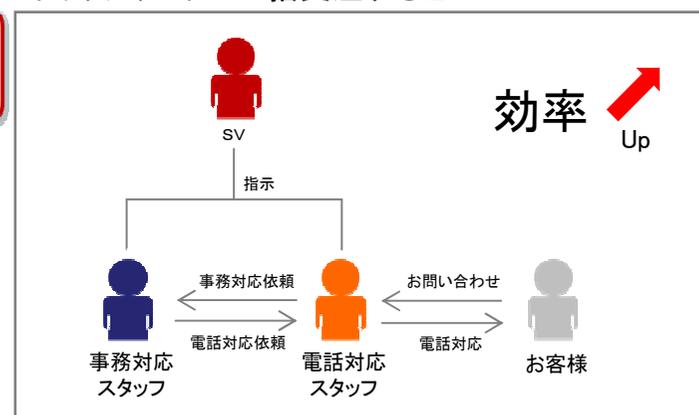
BPOとして一括受注



職種毎に別業者に発注すると...

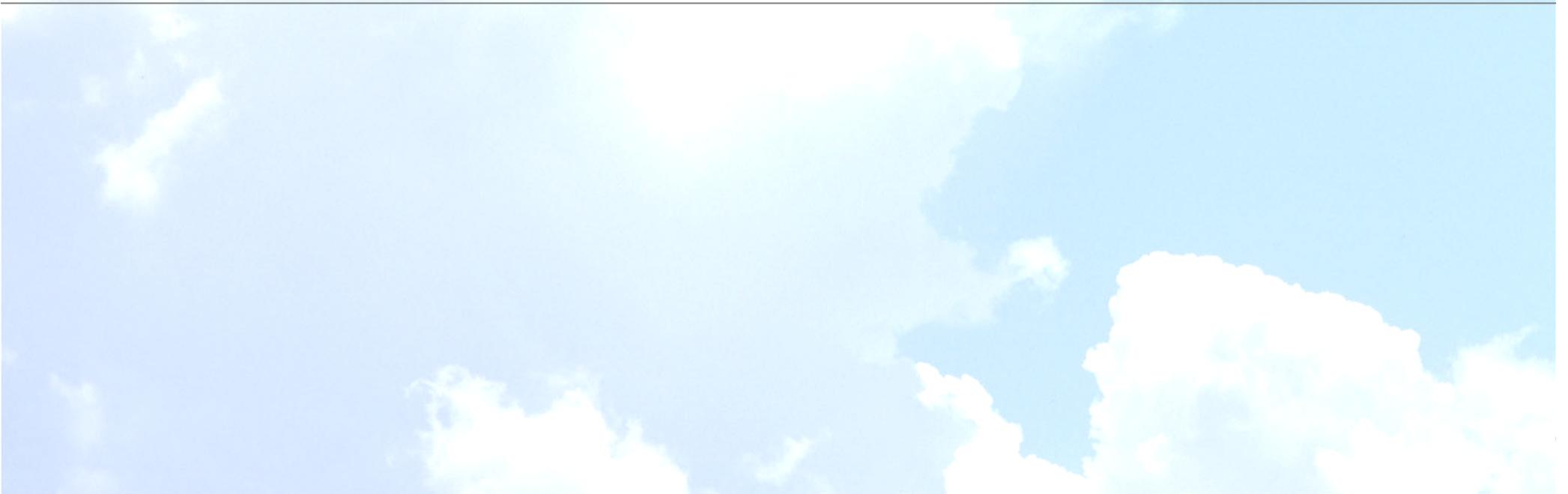


キャリアリンクで一括受注すると...





Ⅱ. 決算概要



売上高 **6,314**百万円（前年同期比31.6%減、予算比8.8%減）

民間BPO案件が順調に拡大したが、
官公庁向け大型プロジェクト案件の業務規模が縮小

営業利益 **284**百万円（前年同期比28.5%減、予算比16.9%増）

- BPO関連事業における売上総利益率の向上
- 販売費及び一般管理費の削減が増益に寄与

経常利益 **277**百万円（前年同期比26.4%減、予算比20.8%増）

当期純利益 **164**百万円（前年同期比22.5%減、予算比15.8%増）

BPO関連事業

売上高 **3,488百万円** (前年同期比▲34.2%)

民間企業向けでは新規案件の獲得や既存案件の稼働席数の増加など順調に拡大したが、官公庁向け大型プロジェクト案件の業務規模が前年同期に比べ縮小したことなどから、当事業部門の売上高は、前年同期に比べ34.2%減の3,488百万円となった。

CRM関連事業

売上高 **1,837百万円** (前年同期比▲20.9%)

札幌地区及び首都圏でのコールセンターへの人材派遣など新規案件の獲得や稼働席数の増加などがあったが、前年同期には大量の業務処理需要があった大型コールセンター案件において、当第2四半期累計期間では、業務処理量が平常ベースとなったため、同案件の売上高が減少となったことなどから、当事業部門の売上高は、前年同期に比べ20.9%減の1,837百万円となった。

一般事務事業

売上高 **484百万円** (前年同期比▲51.7%)

首都圏における事務処理センターへの人材派遣案件等の売上増があったが、前年同期に受注できたスポット案件と同じような受注案件がなかったこともあり、当事業部門の売上高は、前年同期に比べ51.7%減の484百万円となった。

製造技術系事業

売上高 **503百万円** (前年同期比▲16.4%)

製薬メーカー等への人材派遣案件等の受注増があったが、大手電機メーカー等の生産活動が低調であったことなどから、当事業部門の売上高は、前年同期に比べ16.4%減の503百万円となった。

2014年2月期 第2四半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 第2四半期 実績	2014年2月期 第2四半期	
		実績	前年同期比
売上高	9,231 (100.0%)	6,314 (100.0%)	▲31.6%
BPO関連事業	5,303 (57.4%)	3,488 (55.2%)	▲34.2%
CRM関連事業	2,322 (25.2%)	1,837 (29.1%)	▲20.9%
一般事務事業	1,002 (10.9%)	484 (7.7%)	▲51.7%
製造技術系事業	602 (6.5%)	503 (8.0%)	▲16.4%
売上総利益	1,439 (15.6%)	1,231 (19.5%)	▲14.4%
営業利益	398 (4.3%)	284 (4.5%)	▲28.5%
経常利益	376 (4.1%)	277 (4.4%)	▲26.4%
当期純利益	212 (2.3%)	164 (2.6%)	▲22.5%

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%)	—	—
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%)	—	—
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%)	—	—
一般事務事業	346 (7.4%)	657 (14.3%)	286 (5.7%)	244 (6.7%)	245 (7.2%)	239 (8.3%)	—	—
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%)	—	—

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 第2四半期		
			前期比増減	主な増減要因
流動資産	3,867 (92.3%)	3,419 (90.5%)	▲11.6%	・現金及び預金 ▲310 ・売掛金 ▲103
固定資産	321 (7.7%)	357 (9.5%)	11.4%	・システム投資 +31
資産合計	4,188 (100.0%)	3,777 (100.0%)	▲9.8%	
流動負債	2,037 (48.6%)	1,499 (39.7%)	▲26.4%	・未払消費税等 ▲211 ・短期借入金・1年以内長期借入金・1年内社債▲67 ・未払法人税等 ▲190 ・未払金 ▲62
固定負債	486 (11.6%)	516 (13.7%)	6.2%	・長期借入金 +85 ・社債 ▲62
負債合計	2,523 (60.2%)	2,015 (53.4%)	▲20.1%	
純資産合計	1,665 (39.8%)	1,761 (46.6%)	5.8%	・利益剰余金 +86 ・資本金 +4 ・資本剰余金 +4
負債純資産合計	4,188 (100.0%)	3,777 (100.0%)	▲9.8%	

キャッシュフロー計算書の概要



(単位:百万円)

	2013年2月期 第2四半期	2014年2月期第2四半期	
	金額	金額	主な要因
営業キャッシュフロー	▲86	▲132	<ul style="list-style-type: none"> ・税金前当期純利益で +277 ・法人税等の支払いで ▲276 ・消費税等の支払いで ▲213 ・売上債権の減少で +103
投資キャッシュフロー	▲78	▲53	<ul style="list-style-type: none"> ・有形固定資産の取得で ▲24 ・無形固定資産(ソフトウェア)の取得で▲26
フリー・キャッシュフロー	▲164	▲185	
財務活動によるキャッシュフロー	162	▲114	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金の借入による収入で +200 ・長期借入金の返済による支出で ▲170 ・社債の償還による支出で ▲78 ・配当金支払いによる支出で ▲78
現金及び現金同等物の増減額(▲は減少)	▲2	▲299	
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四半期末残高	1,850	2,239	



Ⅲ. 通期計画と取り組み



(単位:百万円、下段は構成比)

	2013年2月期 通期実績		2014年2月期 通期計画	
		前期比増減		前期比増減
売上高	17,898 (100.0%)	+16.4%	16,006 (100.0%)	▲10.6%
営業利益	1,031 (5.8%)	+71.9%	742 (4.6%)	▲28.0%
経常利益	981 (5.5%)	+72.7%	709 (4.4%)	▲27.7%
当期純利益	563 (3.1%)	+98.9%	432 (2.7%)	▲23.2%

- 東京証券取引所第二部への上場(市場変更)
- 官公庁関連業務の新規受注推進
- 民間BPO案件の受注拡大(新領域の開発)
- 札幌・沖縄を戦略拠点と位置づけ、新規受注を促進
- 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
- BPO化を推進



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

市場化テスト

自治体データ整備

規制緩和
(税制優遇等)

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

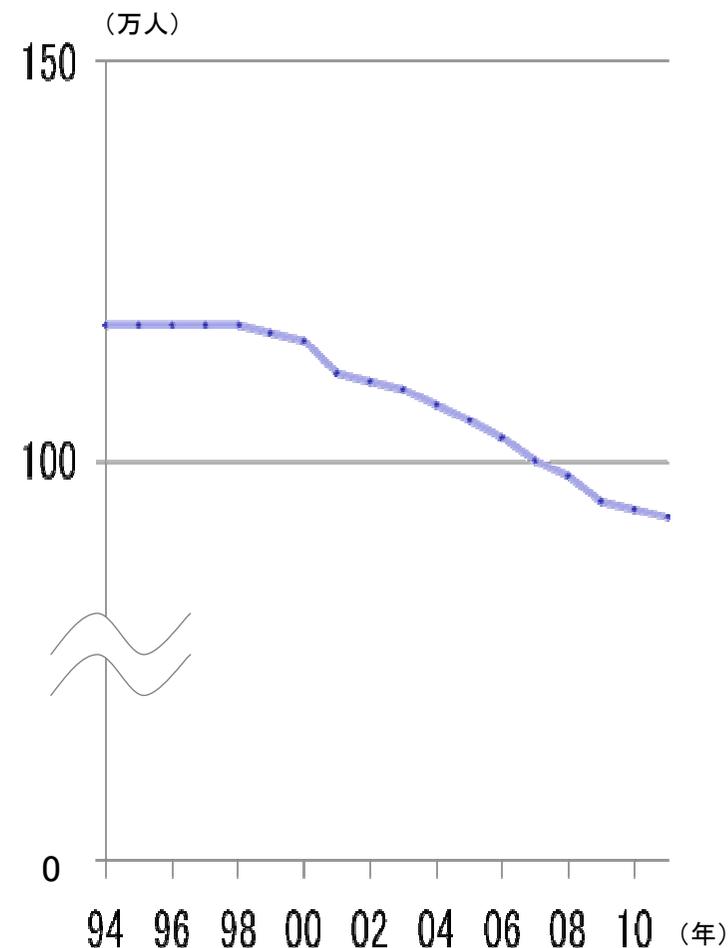
今後需要が高まるBPO案件のテーマ

復興関連

金融機関
(コールセンター・事務・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

当社は、企業価値最大化のため持続的な業容拡大を目指します

業容拡大の施策

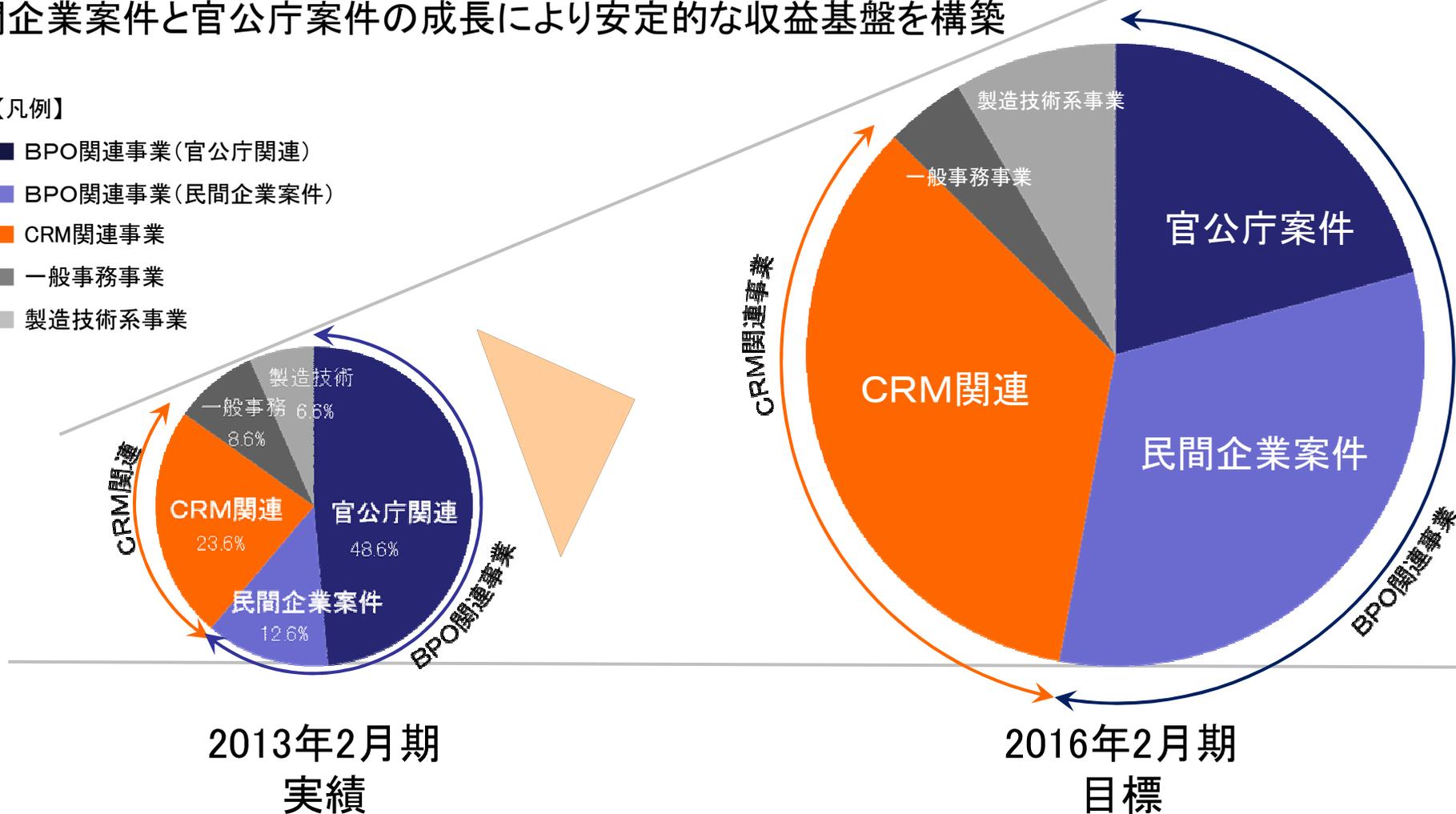
- M&A等による事業領域の拡大
- 企画提案力の強化、地方拠点の拡充、経営基盤の強化
- BPO事業者が事業展開する上で必ず必要とするシステム構築力や運営力を提供できる等、存在価値をより鮮明化
- 優秀な人材の確保・育成のため「キャリアパス制度」を構築、就業スタッフの教育訓練の推進

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