

# 2015年2月期第2四半期 決算説明会

## キャリアリンク株式会社

2014年10月7日(火)

代表取締役会長 近藤裕彦

代表取締役社長 成澤素明

(証券コード:6070 東証2部)

# 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. 会社概要

## II. 2015年2月期 第2四半期決算概要

## III. 2015年2月期 通期業績予想と取組み

## IV. 今後の成長戦略



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

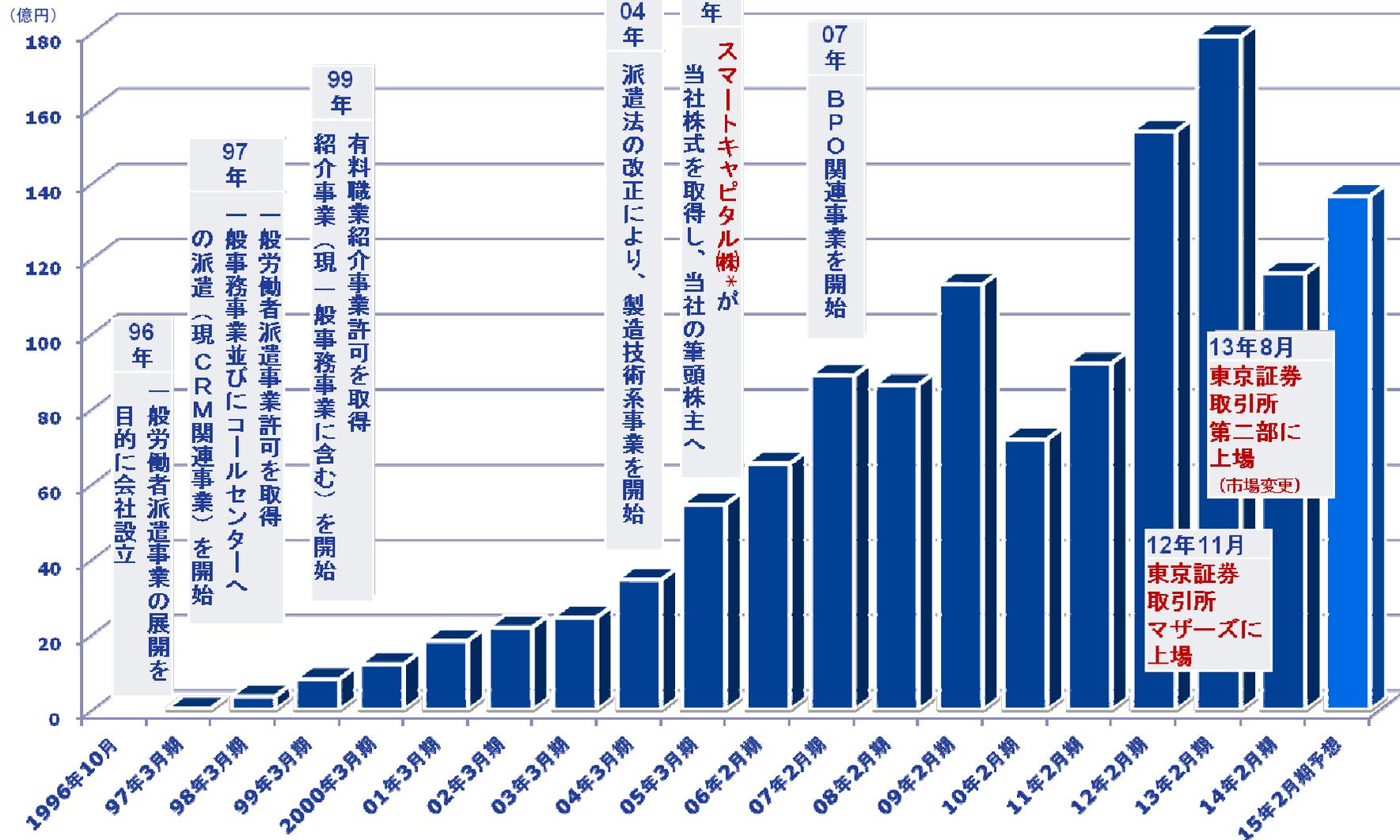
# I. 会社概要

# 会社概要

<b>本社所在地</b>	東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル33階
<b>代表者</b>	代表取締役会長 近藤裕彦 代表取締役社長 成澤素明
<b>設立</b>	1996年10月1日
<b>事業内容</b>	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
<b>資本金</b>	387,035,500円 (2014年9月30日現在)
<b>従業員数</b>	445名 (2014年8月31日現在)
<b>決算期</b>	2月
<b>上場市場</b>	東京証券取引所市場第二部 (証券コード 6070)

# 会社沿革および業績推移

## ■売上高の推移



\*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㈱」は、前田直典氏(5位株主)の資産管理会社であり、所謂ベンチャー・キャピタルではありません。

# 4つの事業

## BPO（ビー・ピー・オー）関連事業

Business（業務） Process（過程） Outsourcing（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受注
- ◆ 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時間で業務センター立ち上げ

## CRM（シー・アール・エム）関連事業

Customer（顧客） Relationship（関係） Management（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

## 一般事務事業

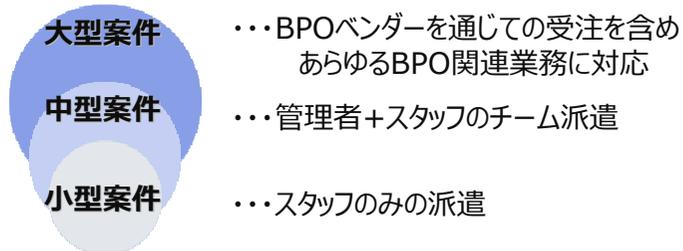
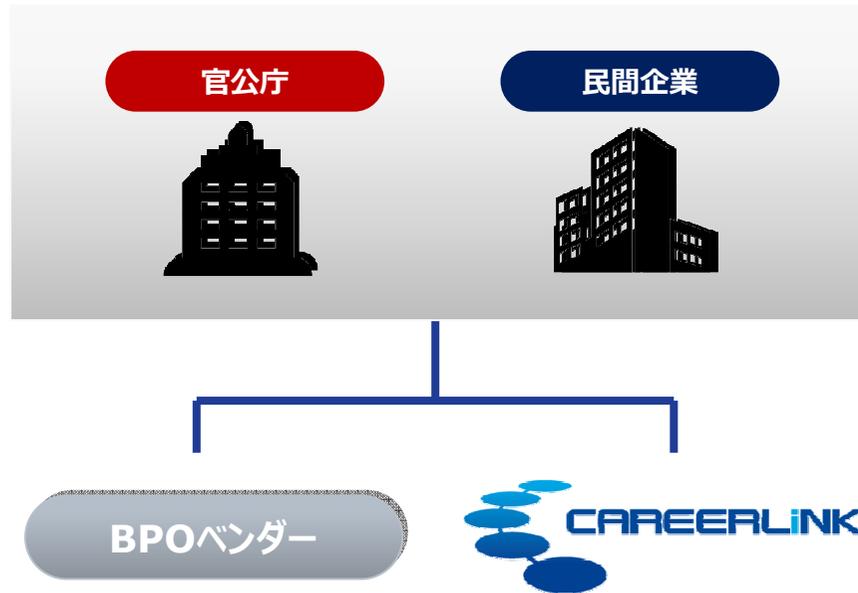
- ◆ 各種オフィスワーク人材を専門領域から簡単な事務作業まで臨機応変に派遣・紹介

## 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

# 主力事業の「BPO関連事業」

就業スタッフの労務管理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



# 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

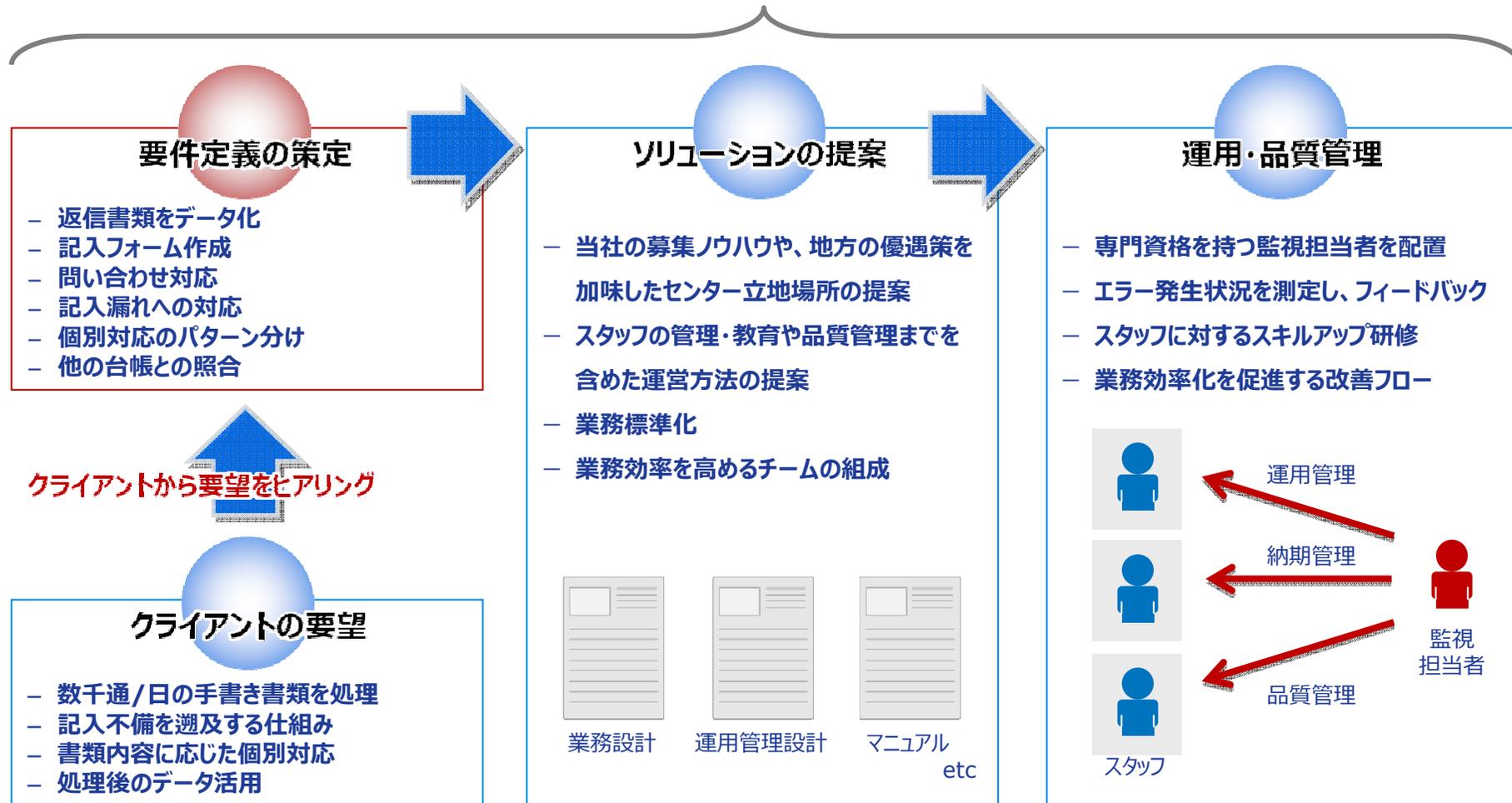
#### CRM関連（300名以上）

● 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

# 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

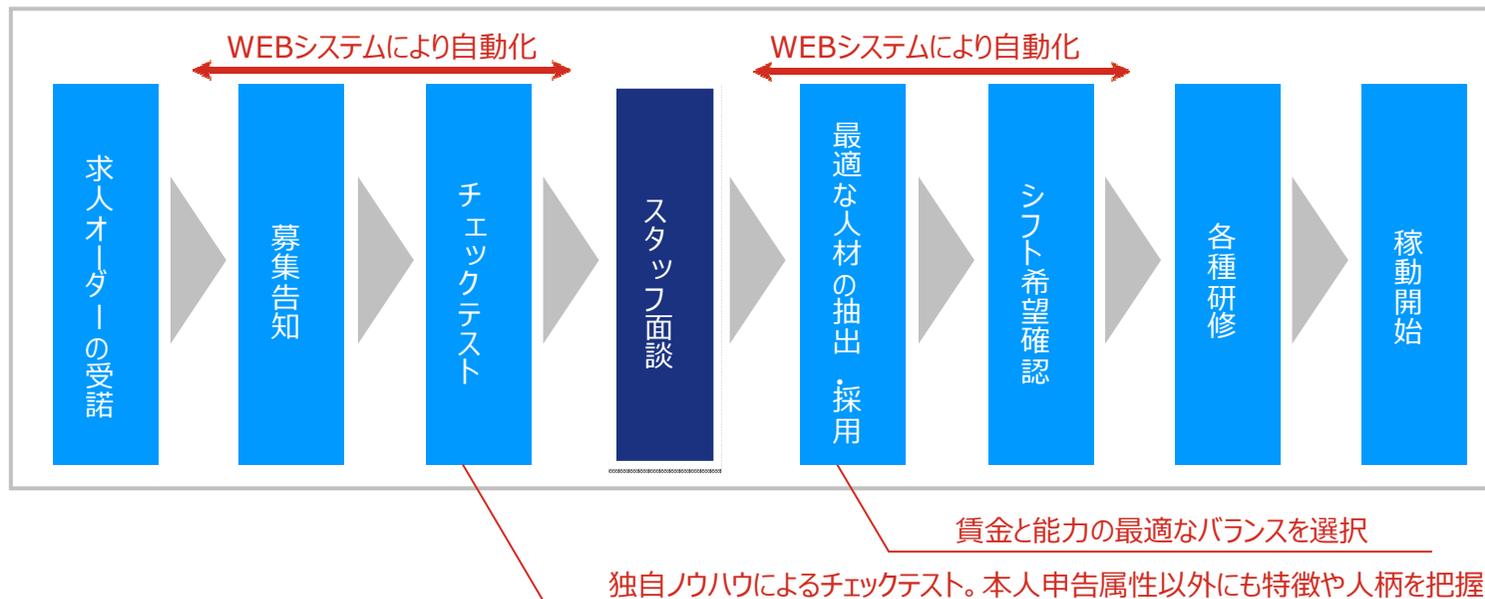
## 2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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



# 3つの特長 ③ (1)

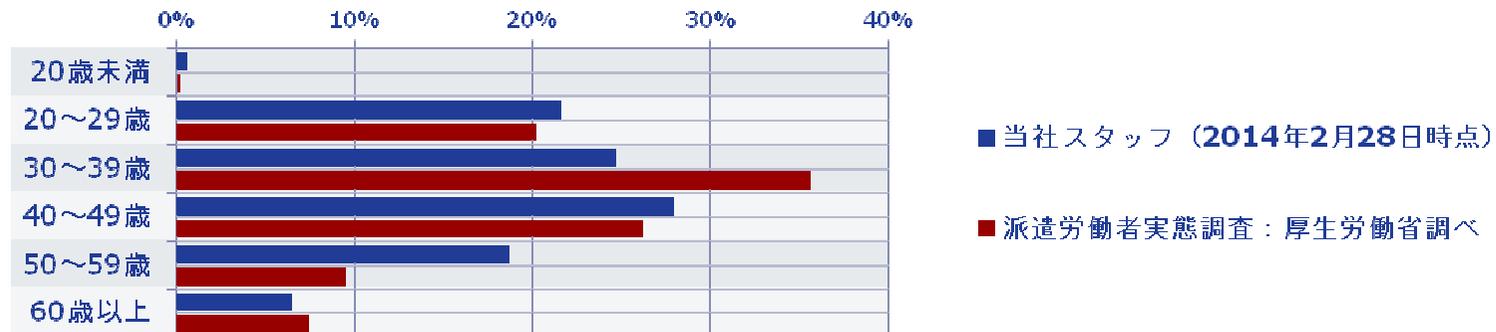
## 3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

### スタッフのモチベーション管理

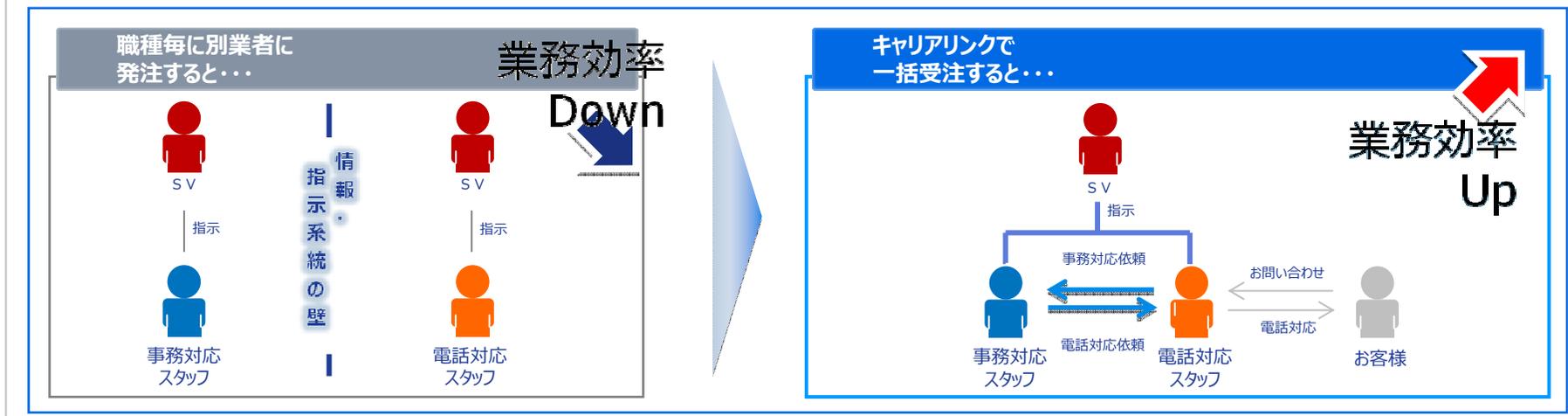
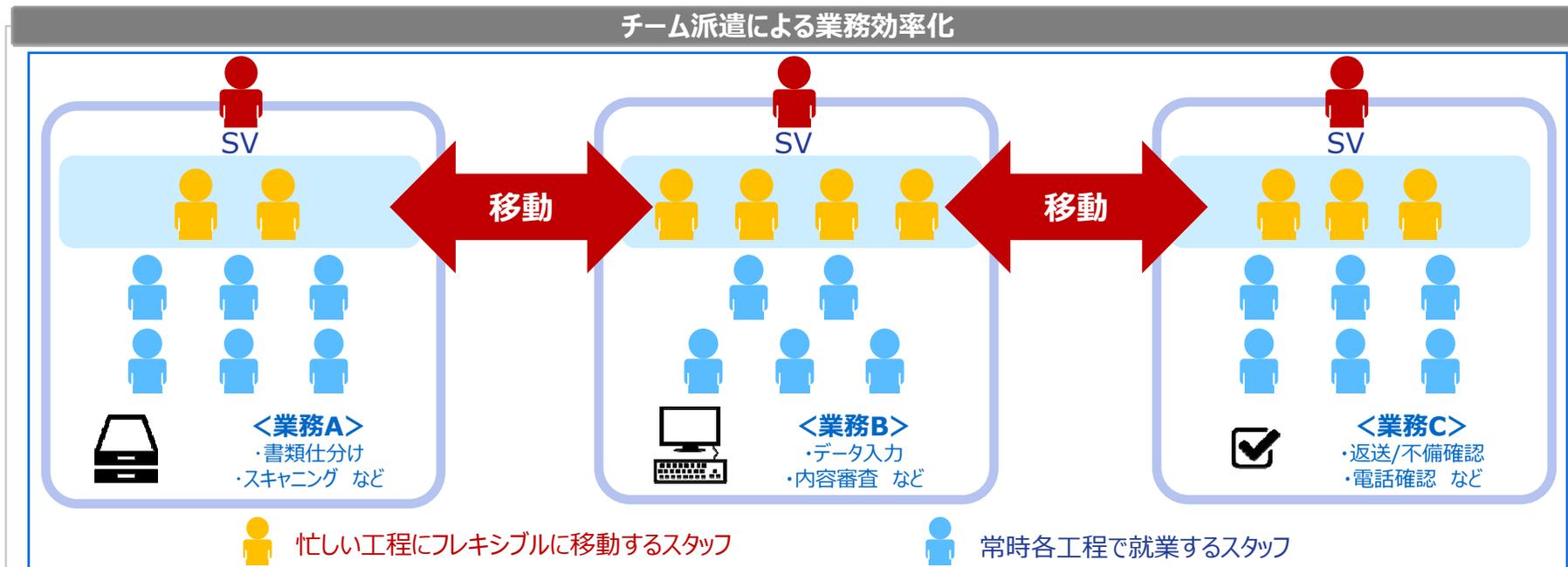
当社とスタッフが成長・目標を共有できることが特徴

- 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
- 下図のように、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



# 3つの特長 ③ (2)



## Ⅱ. 2015年2月期第2四半期 決算概要

# 2015年2月期第2四半期業績ハイライト

## 売上高

**6,486百万円（前年同期比2.7%増 期初計画比4.5%増）**

■BPO関連事業部門での受注高が期初予想した以上に伸びたが、官公庁向けBPOプロジェクト大型案件が前年度で終了したことが影響し、前年同期比微増となった。

## 営業利益

**409百万円（前年同期比43.8%増 期初計画比132.2%増）**

## 経常利益

**406百万円（前年同期比46.3%増 期初計画比142.8%増）**

## 四半期 純利益

**240百万円（前年同期比45.7%増 期初計画比167.3%増）**

■BPO大型案件における業務処理効率化が進展したことなどから、前年同期比大幅な利益増加となった。

# 2015年2月期第2四半期事業別売上高

## BPO関連 事業

**3,822百万円** (前年同期比 **9.6%増** 期初計画比 **10.0%増**)

- 期初に見込んでいた以上に民間BPO案件の受注量が拡大し、また、消費税率引き上げに伴う臨時給付金案件や年金督促業務など官公庁向けBPO案件も順調に受注したが、官公庁向けBPO大型プロジェクト案件が前年度で終了したこともあり、前年同期比9.6%増にとどまった。

## CRM関連 事業

**1,506百万円** (前年同期比 **18.0%減** 期初計画比 **2.3%減**)

- 既存コンタクトセンター案件が堅調に推移し、また、テレマーケティング事業者からの新規案件の受注も緩やかながら回復したが、大量の業務処理需要があった大型コンタクトセンターへの派遣案件が前期で終了したことが影響し、前年同期比18.0%減となった。

## 一般事務 事業

**483百万円** (前年同期比 **0.3%減** 期初計画比 **2.8%減**)

- 金融機関の事務案件をはじめ新規案件の獲得に努めたが、事務用機器操作などの一般事務案件の本格的な回復はいまだ途上にあり、前年同期比0.3%減となった。

## 製造技術系 事業

**674百万円** (前年同期比 **33.9%増** 期初計画比 **2.7%減**)

- 製薬メーカー等からの受注量が堅調に推移し、また、食肉加工メーカーや機械部品メーカー等からの受注案件のシェア拡大に注力したことなどから、前年同期比33.9%増となった。

# 2015年2月期第2四半期損益状況

	2014年2月期 第2四半期実績	2015年2月期 第2四半期計画 (2014/4/14公表)	2015年2月期第2四半期実績		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年同期比 ＜上段＞増減額 (百万円) ＜下段＞増減率 (%)	期初計画比
売上高	6,314	6,206	6,486	+171 (+2.7)	+280 (+4.5)
BPO関連事業 (売上構成比)	3,488 (55.2%)	3,474 (56.0%)	3,822 (58.9%)	+334 (+9.6)	+348 (+10.0)
CRM関連事業 (売上構成比)	1,837 (29.1%)	1,541 (24.8%)	1,506 (23.2%)	△331 (△18.0)	△35 (△2.3)
一般事務事業 (売上構成比)	484 (7.7%)	497 (8.0%)	483 (7.5%)	△1 (△0.3)	△14 (△2.8)
製造技術系事業 (売上構成比)	503 (8.0%)	693 (11.2%)	674 (10.4%)	+170 (+33.9)	△18 (△2.7)
営業利益 【営業利益率】	284 【4.5%】	176 【2.8%】	409 【6.3%】	+124 (+43.8)	+233 (+132.2)
経常利益 【経常利益率】	277 【4.4%】	167 【2.7%】	406 【6.3%】	+128 (+46.3)	+238 (+142.8)
四半期純利益 【純利益率】	164 【2.6%】	89 【1.4%】	240 【3.7%】	+75 (+45.7)	+150 (+167.3)

# 四半期別売上高推移

金額 (百万円)	2014年2月期				2015年2月期	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期
売上高	3,429	2,885	2,743	2,539	2,878	3,608
BPO関連事業 (売上構成比)	1,907 (55.6%)	1,581 (54.8%)	1,432 (52.2%)	1,266 (49.9%)	1,567 (54.5%)	2,255 (62.5%)
CRM関連事業 (売上構成比)	1,025 (29.9%)	812 (28.1%)	779 (28.4%)	762 (30.0%)	745 (25.9%)	760 (21.1%)
一般事務事業 (売上構成比)	245 (7.2%)	239 (8.3%)	230 (8.4%)	215 (8.5%)	252 (8.8%)	231 (6.4%)
製造技術系事業 (売上構成比)	250 (7.3%)	253 (8.8%)	301 (11.0%)	294 (11.6%)	313 (10.9%)	361 (10.0%)

# 2015年2月期第2四半期財務状況

		2014年2月期末	2015年2月期第2四半期末		
		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	3,027 (89.3%)	4,133 (92.1%)	+1,105	<ul style="list-style-type: none"> <li>●現金及び預金 +870</li> <li>●受取手形及び売掛金 +504</li> <li>●未収消費税等 △160</li> <li>●未収還付法人税等 △114</li> </ul>
	固定資産	362 (10.7%)	354 (7.9%)	△8	
	資産合計	3,389 (100.0%)	4,487 (100.0%)	+1,097	
	流動負債	1,108 (32.7%)	2,092 (46.6%)	+983	
	固定負債	495 (14.6%)	450 (10.0%)	△44	
	負債合計	1,603 (47.3%)	2,542 (56.7%)	+939	
	純資産合計	1,786 (52.7%)	1,945 (43.3%)	+158	<ul style="list-style-type: none"> <li>●利益剰余金 +240</li> <li>●配当金の支払で △86</li> </ul>
負債純資産合計		3,389 (100.0%)	4,487 (100.0%)	+1,097	

# 2015年2月期第2四半期キャッシュ・フロー状況

	2014年2月期 第2四半期	2015年2月期第2四半期	
	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	△132	1,006	<ul style="list-style-type: none"> <li>●税引前四半期利益で +406</li> <li>●未払金増加で +294</li> <li>●未払及び未収消費税等で +429</li> <li>●法人税等の還付で +123</li> <li>●未払費用及び前受金等の増加で +262</li> <li>●売掛債権の増加で △504</li> </ul>
投資活動によるキャッシュフロー	△53	△51	<ul style="list-style-type: none"> <li>●無形固定資産の取得で △25</li> <li>●定期預金の預入で △16</li> </ul>
フリー・キャッシュフロー	△185	955	
財務活動によるキャッシュフロー	△114	△143	<ul style="list-style-type: none"> <li>●短期借入金の借入で +36</li> <li>●長期借入金の借入で +100</li> <li>●長期借入金の返済で △134</li> <li>●社債の償還で △62</li> <li>●配当金の支払で △86</li> </ul>
現金及び現金同等物の増減額	△299	811	
現金及び現金同等物の期首残高	2,538	1,579	
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,239	2,391	

## Ⅲ. 2015年2月期 通期業績予想と取組み

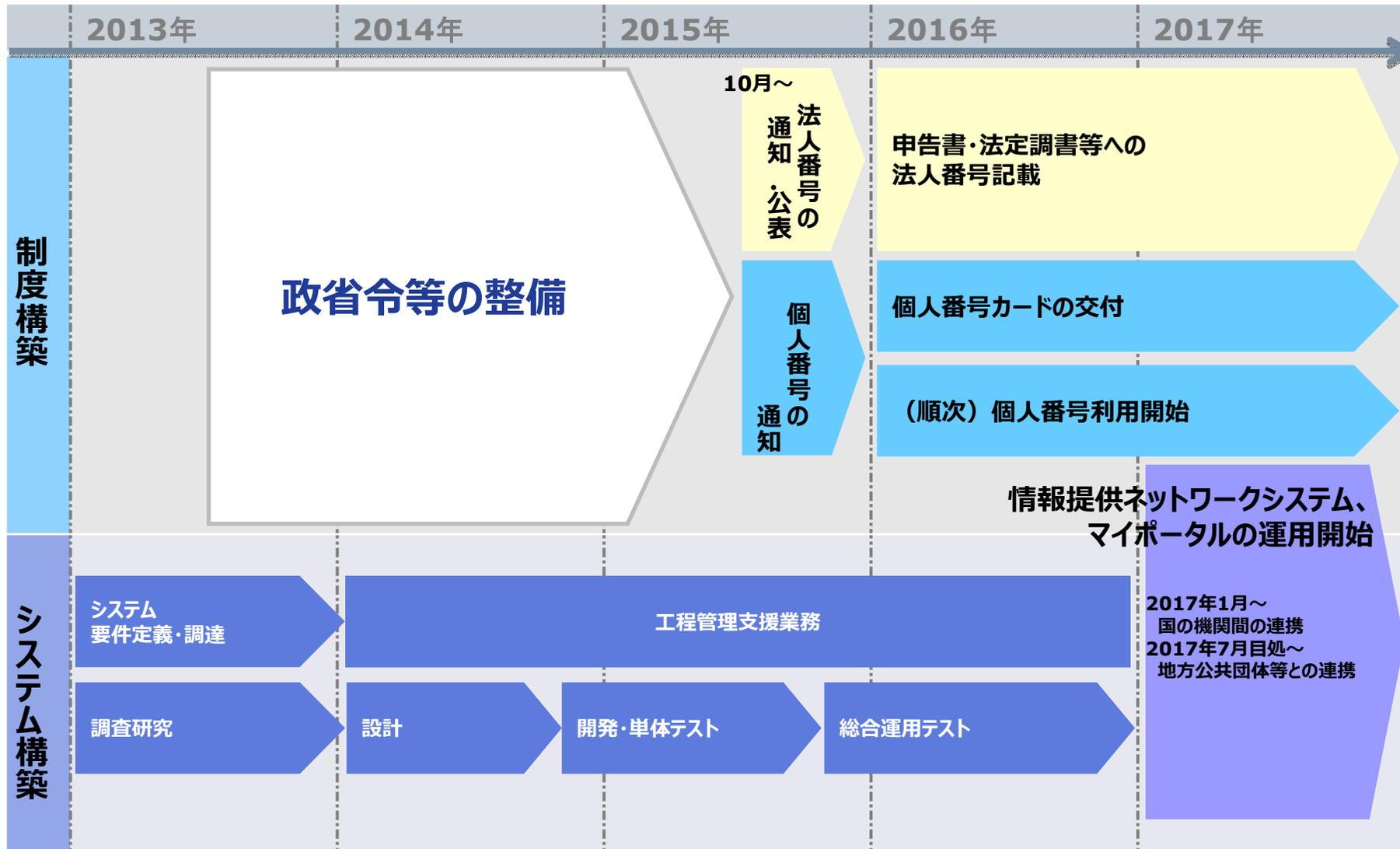
# 2015年2月期通期業績予想

	2014年2月期 実績	2015年2月期予想			
		(2014/4/14公表)	(2014/9/22公表)		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 ＜上段＞増減額 (百万円) ＜下段＞増減率 (%)	期初計画比
売上高	11,598	12,856	13,654	+2,055 (+17.7)	+797 (+6.2)
BPO関連事業 (売上構成比)	6,187 (53.4%)	6,944 (54.0%)	8,130 (59.6%)	+1,942 (+31.4)	+1,186 (+17.1)
CRM関連事業 (売上構成比)	3,380 (29.1%)	3,417 (26.6%)	3,219 (23.6%)	△160 (△4.8)	△198 (△5.8)
一般事務事業 (売上構成比)	931 (8.0%)	1,009 (7.9%)	891 (6.5%)	△40 (△4.3)	△118 (△11.8)
製造技術系事業 (売上構成比)	1,099 (9.5%)	1,484 (11.5%)	1,412 (10.3%)	+313 (+28.6)	△71 (△4.8)
営業利益 【営業利益率】	297 【2.6%】	356 【2.8%】	729 【5.3%】	+432 (+145.5)	+372 (+104.4)
経常利益 【経常利益率】	282 【2.4%】	340 【2.7%】	720 【5.3%】	+437 (+154.5)	+379 (+111.2)
当期純利益 【純利益率】	161 【1.4%】	202 【1.6%】	426 【3.1%】	+264 (+163.5)	+223 (+110.4)

# 2015年2月期下期の取組み

- 1 民間BPO案件の受注拡大を推進する。
- 2 品質管理の強化、業務効率化等の企画提案の強化により、他社との差別化を推進し現行業務でのシェア拡大を図る。
- 3 来期以降のBPO関連事業の業容拡大に向けた拠点機能の拡充を推進する。

# マイナンバー（社会保障・税番号制度）導入のロードマップ<sup>o</sup>

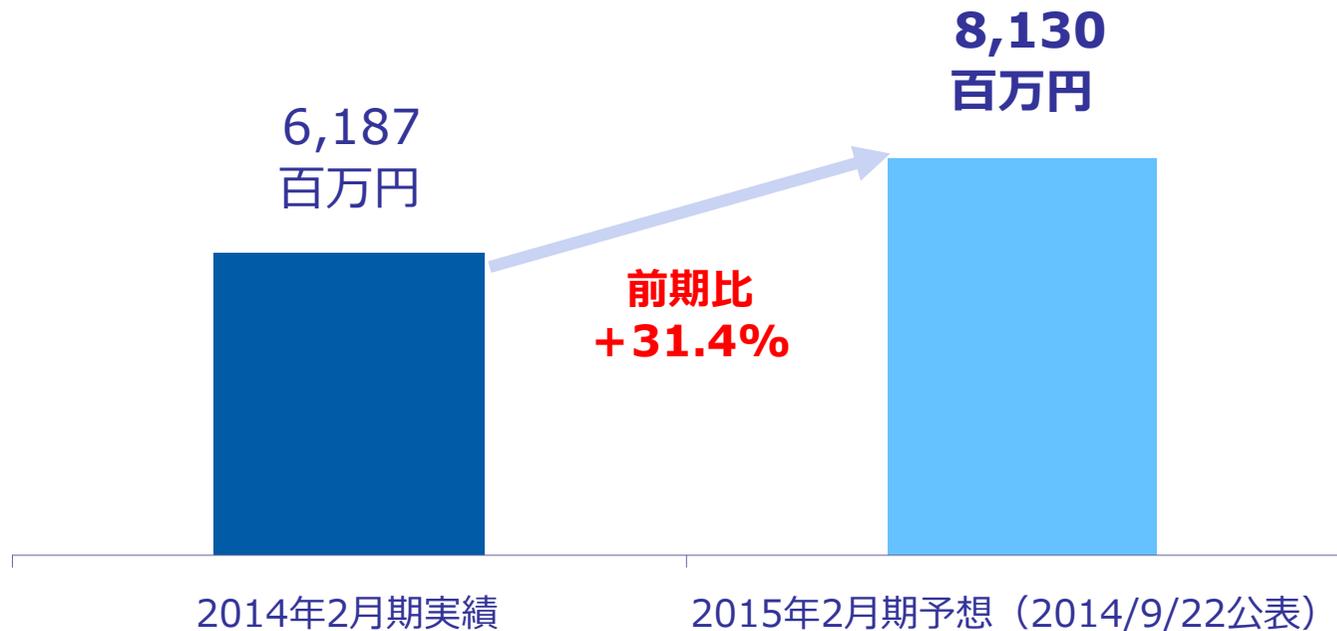


出所：『マイナンバー 社会保障・税番号制度 概要資料 平成26年7月版』 内閣官房 社会保障改革担当室 内閣府 大臣官房 番号制度担当室

# 2015年2月期の事業展開 (1)

## BPO関連事業

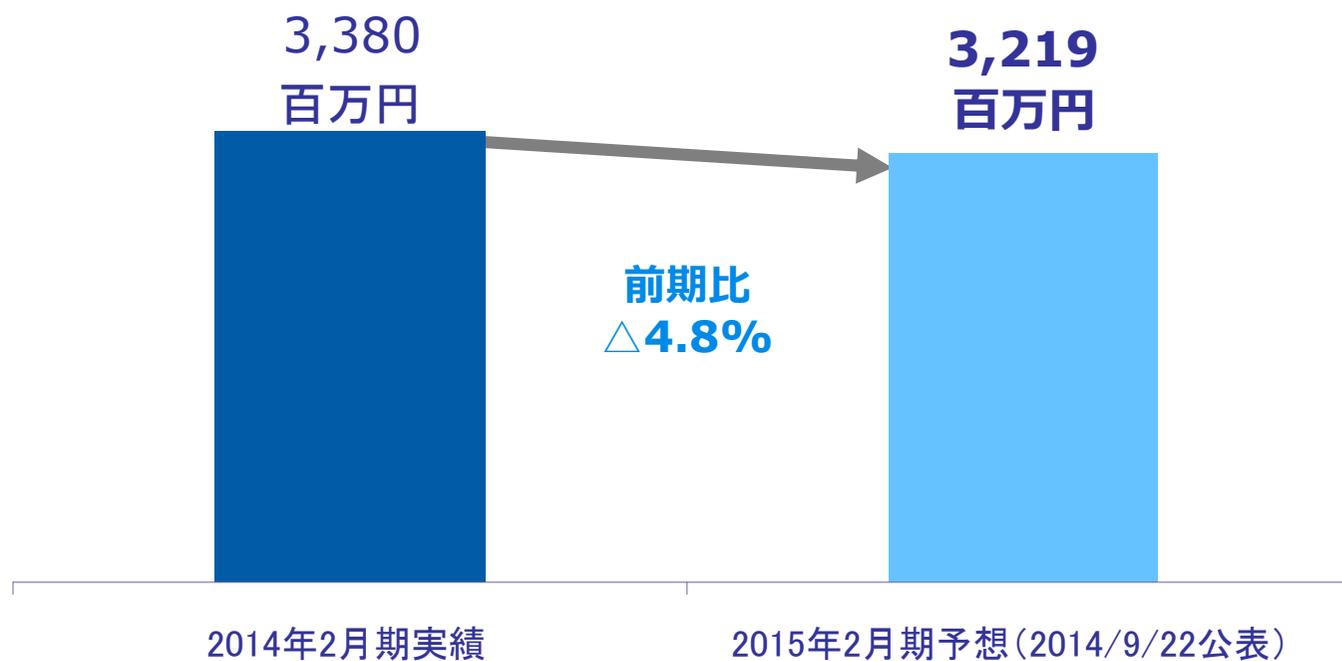
1. 官公庁向けBPO大型プロジェクト案件は業務終了したが、民間BPO案件が順調に伸びており、特定案件に偏らない事業展開が出来ている。
2. 業務効率化の企画提案及び品質管理の徹底により、高収益事業への転換が図れている。
3. マイナンバー関連案件の受注に備え、体制整備を推進している。



# 2015年2月期の事業展開 (2)

## CRM関連事業

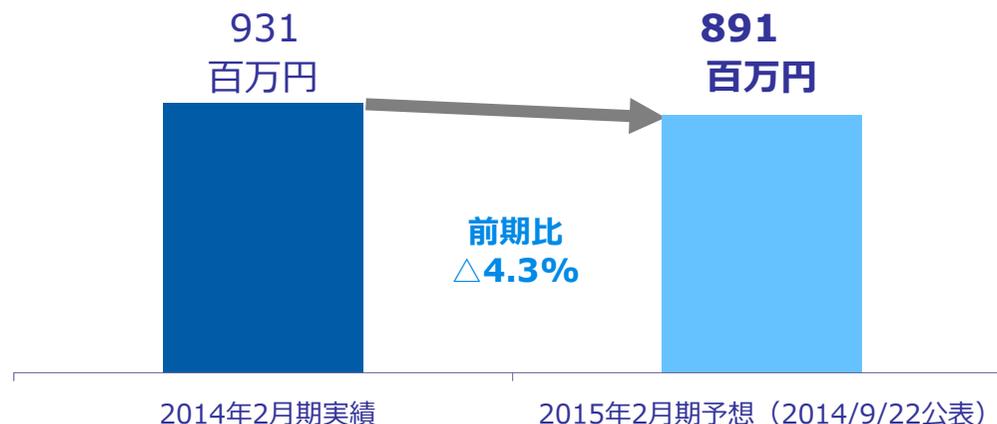
1. 高スキルな人材を当社独自のチーム派遣で提供することなどを通じ、大型コンタクトセンターへの人材派遣を拡大していく。
2. 自社コンタクトセンターの機能を充実し、顧客ニーズをタイムリーに実現していく。



# 2015年2月期の事業展開 (3)

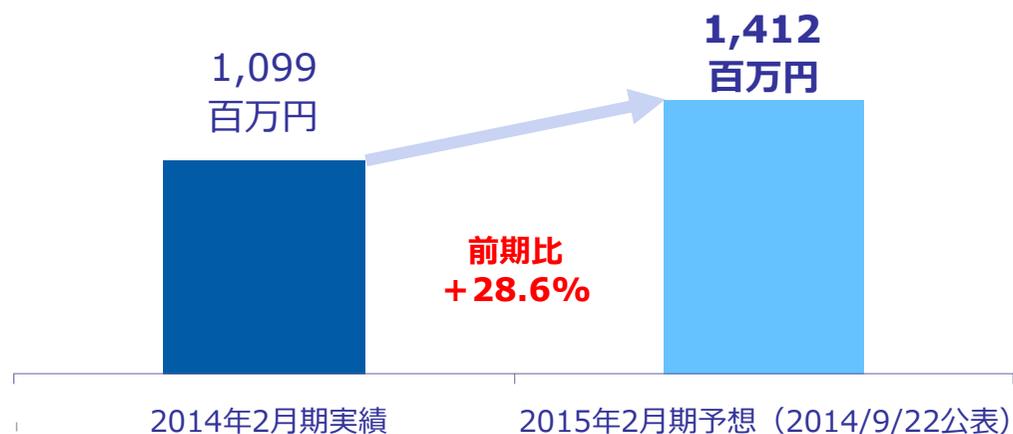
## 一般事務事業

1. 派遣法の改正が期待され、事務系人材派遣の需要好転をチャンスに受注拡大に注力していく。
2. BPO案件、CRM案件、物流等への受注拡大に向け事業展開していく。



## 製造技術系事業

1. 景気回復により、機械部品メーカー・医療品メーカー等からの受注拡大を推進していく。
2. 単なる人材派遣から請負、チーム派遣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していく。



# 2015年2月期株主還元について

## 2015年2月期年間配当予想

年間16円

普通配当 14円

創業20年記念配当 2円



## 株主優待制度

◆割当基準日：8月末

◆優待内容：オリジナルQUOカード

●100株以上300株未満 ⇒ 1,000円分

●300株以上 ⇒ 2,000円分

今回 拡充





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

## IV. 今後の成長戦略



# 当社を取り巻く事業環境

## 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

マイナンバー整備

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

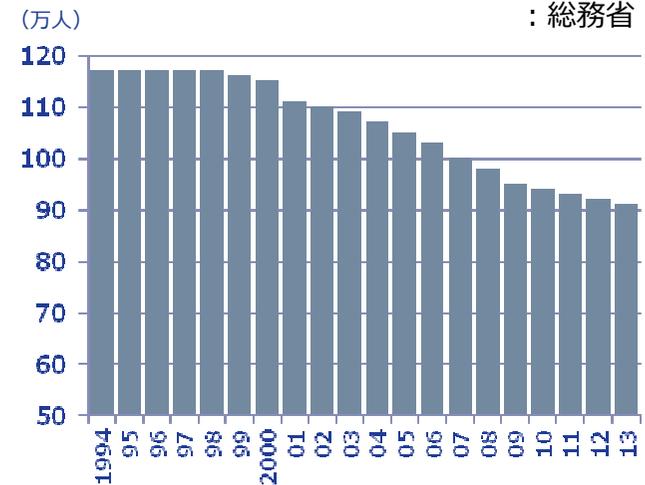
今後需要が高まるBPO案件のテーマ

復興関連

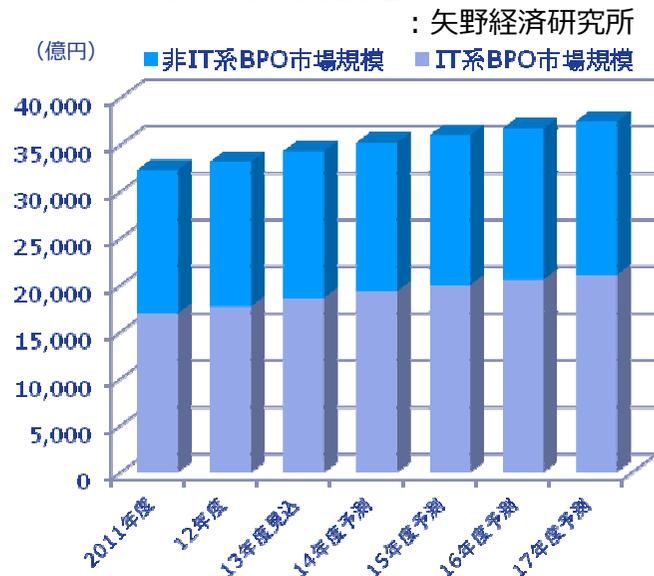
金融機関  
(NISA、教育資金、  
データ整備関連)

大企業システム更新

◆ 地方公共団体の職員数（一般行政部門）



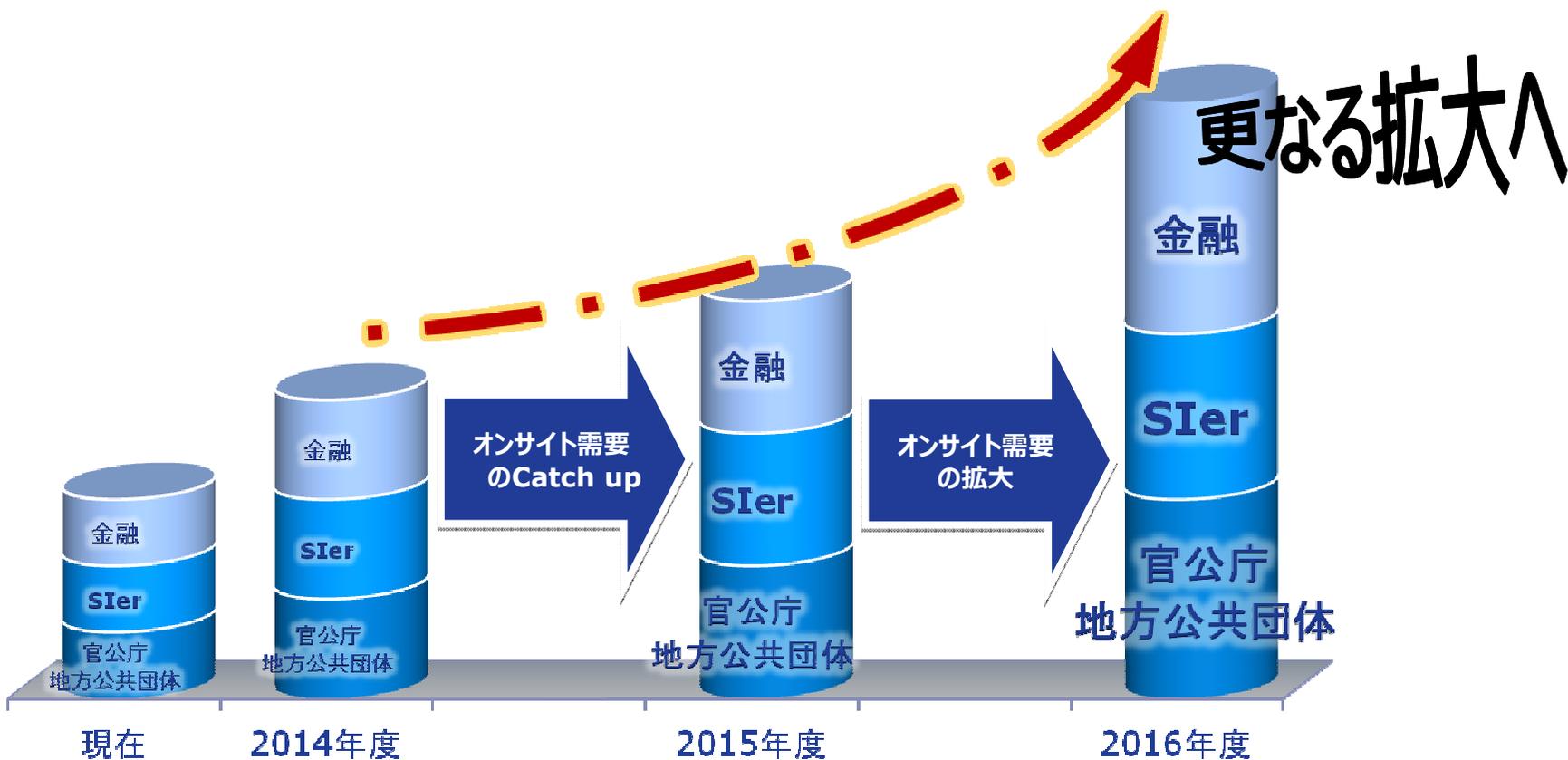
◆ BPO市場の市場規模推移と予測



# 今後の成長戦略 ①

## BPOオンサイト需要取り込みで事業拡大

- 金融機関、SIer等との関係強化に注力し、様々なBPOオンサイト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。



## 今後の成長戦略 ②

一過性のスタッフ供給にとどまらず、  
恒常的人材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

顧客オンサイトでの委託契約化による恒常的サービス提供

過去に手がけた大型プロジェクト案件で得たさまざまなノウハウを活かした  
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。

# 今後の成長戦略 ③

## 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 人材の育成を推進する

- ・ 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の向上
- ・ 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



#### ② B P Oの構築、運用・納期・品質管理のノウハウ及び体制を強化する

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



#### ③ 新規案件獲得に向けた取り組みを強化する

- ・ 企画提案型運営ノウハウの強化
- ・ 地方拠点の体制強化
- ・ 業務品質の向上

# 今後の成長戦略 ④

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す

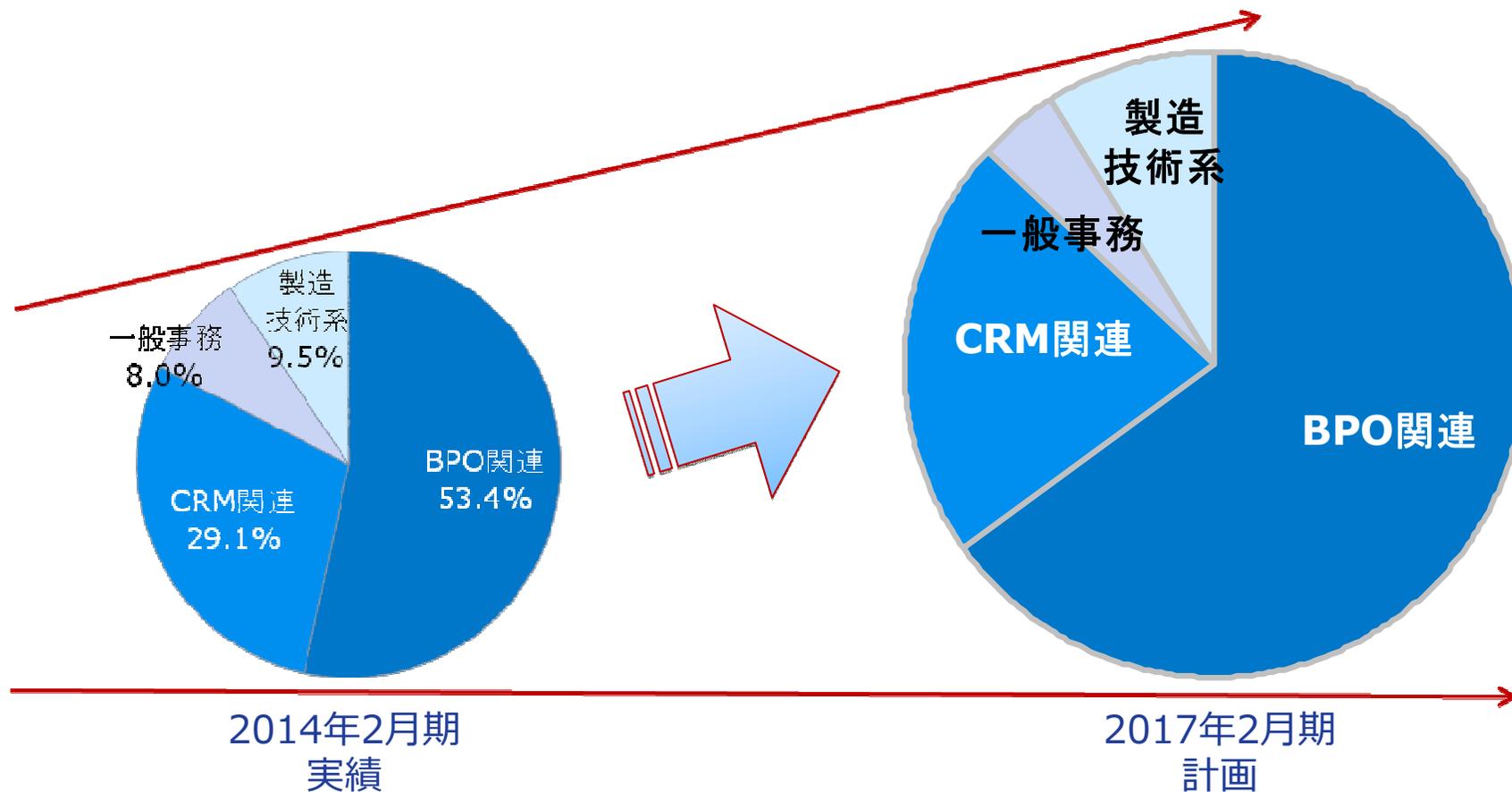
## 業容拡大の施策

- ◆ 法改正への適時適正な対応をする
- ◆ M&A等により、IT・金融等、高度な分野へ事業領域を拡大する
- ◆ 企画提案力の強化、地方拠点の拡充、経営基盤を強化する
- ◆ 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する
- ◆ 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する人材にすべく教育訓練を推進する

# 今後の成長戦略 ⑤

民間・官公庁のBPO案件を獲得し、更なる成長へ

2017年2月期に、売上高200億円、経常利益率6%の達成を目指してまいります。



# 「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  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

【TEL】03-6311-7321

【FAX】03-6311-7324