

2019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



(証券コード：6070 東証1部)

2018年10月19日(金)

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

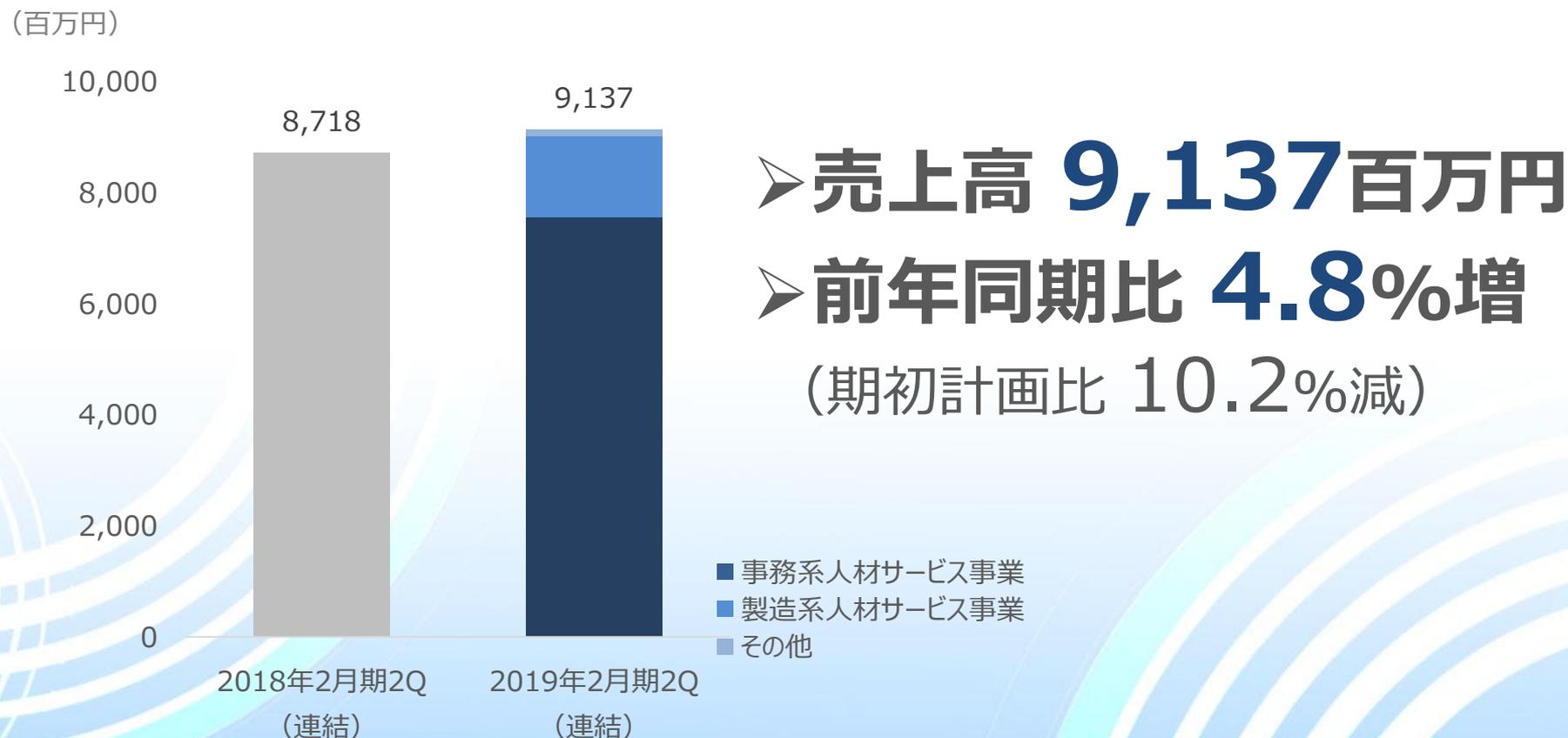
-  **I. 2019年2月期第2四半期 決算概要**
-  **II. 2019年2月期 通期修正計画**
-  **III. 中期修正計画** (2019年2月期～2021年2月期)
-  **IV. 参考資料**

I . 2019年2月期第 2 四半期 決算概要



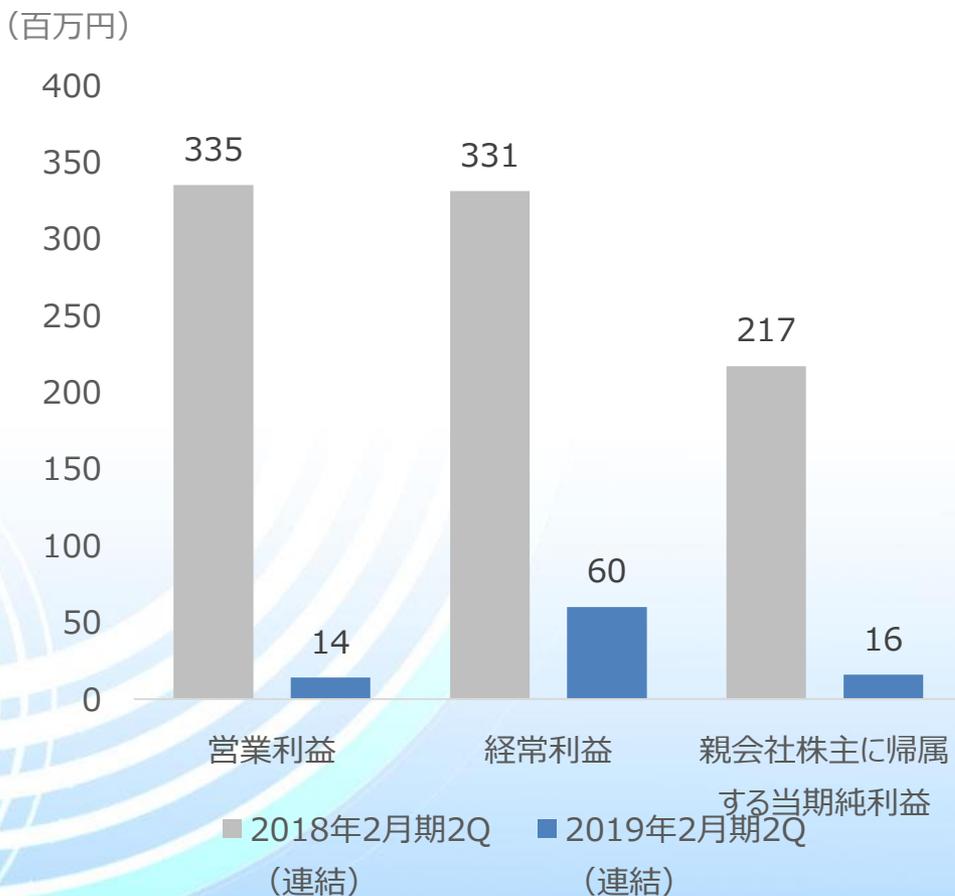
2019年2月期第2四半期 業績ハイライト 売上高(連結)

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及び臨時給付金・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が順調に推移し、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、同社の売上高が1,442百万円増加したことから、売上高は前年同期比4.8%増となった



2019年2月期第2四半期 業績ハイライト 利益(連結)

売上高は前年同期比4.8%増加となったものの、有給休暇費用の発生、新規スタッフ採用コストの上昇、及び、新規受注した案件の利益率が、縮小となった大型プロジェクト案件や臨時給付金案件等の営業利益率に及ばなかったこと、並びに、社員の待遇改善、及び、JBSの連結子会社化等による販売費及び一般管理費の増加等から、営業利益は前年同期比95.8%減となった



- 営業利益 **14**百万円
- 前年同期比 **95.8%減**
(期初計画比 85.6%減)
- 経常利益 **60**百万円
- 前年同期比 **81.7%減**
(期初計画比 58.9%減)
- 親会社株主に帰属する当期純利益 **16**百万円
- 前年同期比 **92.5%減**
(期初計画比 77.6%減)

2019年2月期第2四半期 セグメント業績 (1)

【事務系人材サービス事業】

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たものの、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1,319百万円が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年同期比0.8%増となった

(百万円)



➤ 売上高 **7,560**百万円

➤ 前年同期比 **0.8%**増

(期初計画比 10.2%減)

➤ 営業利益 Δ **1**百万円

- BPO関連事業部門
- CRM関連事業部門
- 一般事務事業部門

①（BPO関連事業部門）

BPO事業者、金融機関、官公庁、金融機関向け案件を新規受注し、また、既存案件についても受注量の拡大に努めましたが、民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務処理量の縮小が想定以上に進んだことや、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こと等から、BPO関連事業部門の売上高は前年同期比25.2%減となった

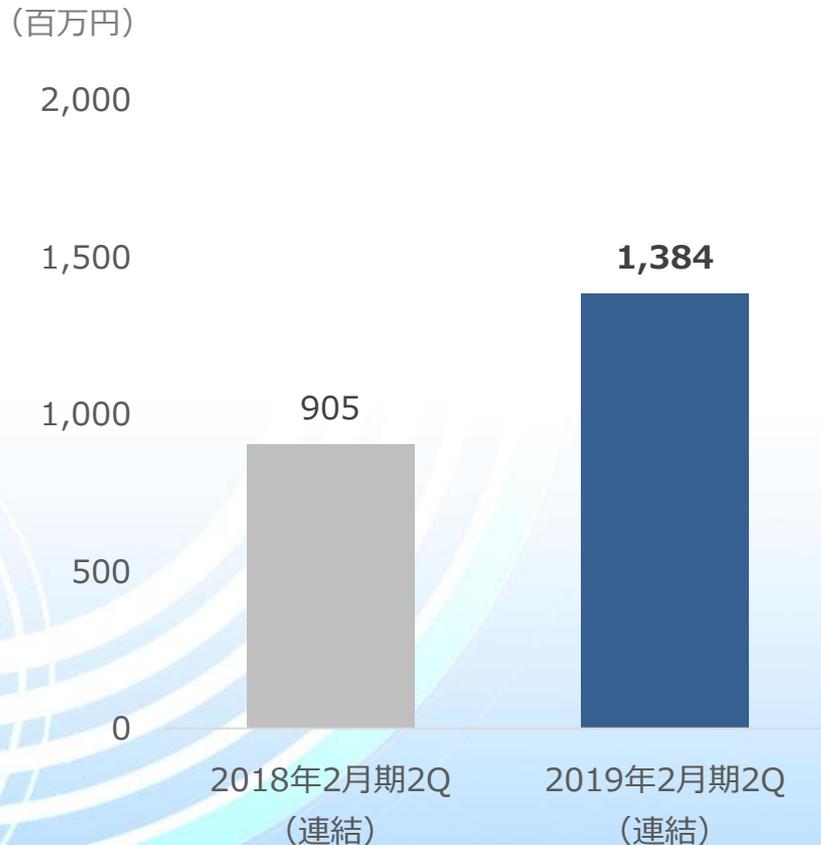
(百万円)



- 売上高 **4,620**百万円
- 前年同期比 **25.2%減**
(期初計画比 16.9%減)

②（CRM関連事業部門）

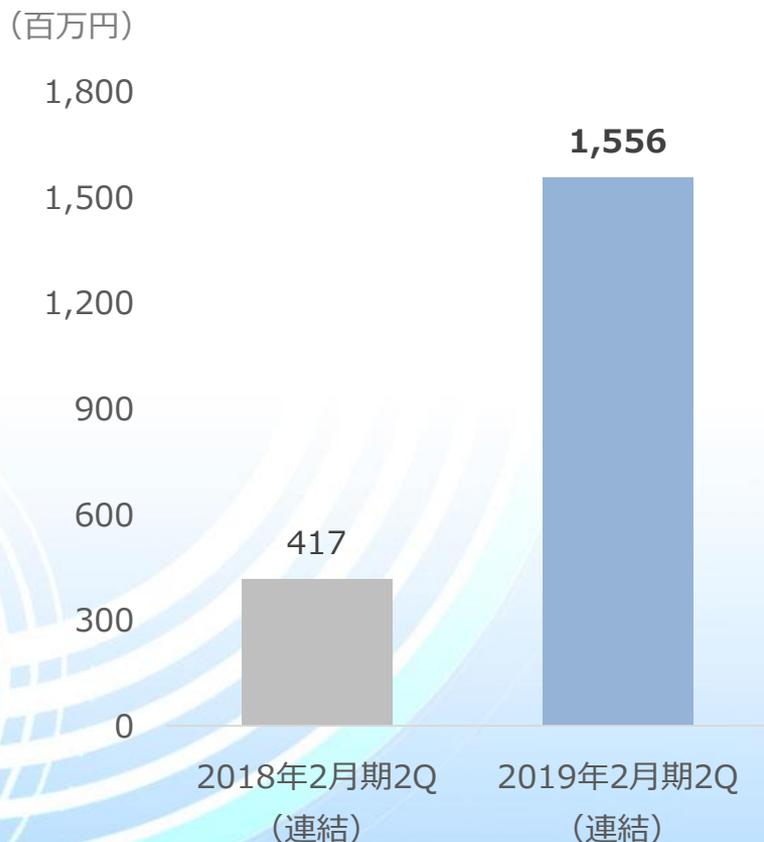
テレマーケティング事業者向けの新規受注等が首都圏、札幌、大阪、福岡等で持ち直し、また、JBSの連結子会社化により、同社のCRM関連事業部門の売上高245百万円が加わったこと等から、CRM関連事業部門の売上高は前年同期比52.9%増となった



- 売上高 **1,384**百万円
- 前年同期比 **52.9%**増
(期初計画比 5.1%減)

③（一般事務事業部門）

官公庁及び民間企業への事務派遣案件の新規受注が増え、また、JBSの連結子会社化により、同社の一般事務事業部門の売上高937百万円が加わったこと等から、一般事務事業部門の売上高は前年同期比272.8%増となった

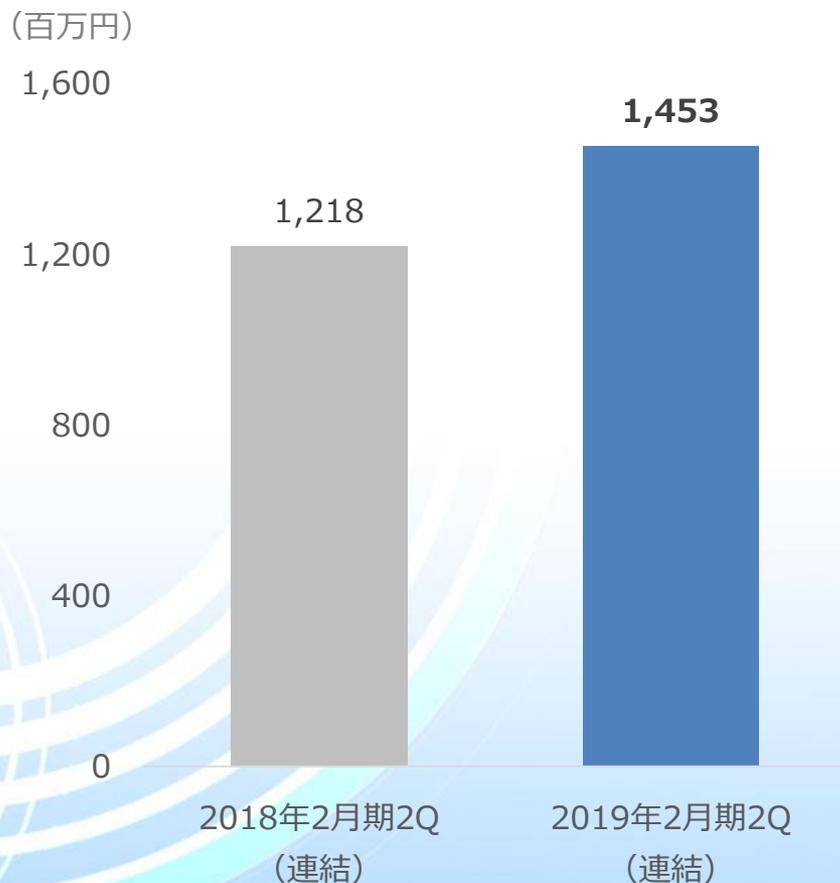


- 売上高 **1,556**百万円
- 前年同期比 **272.8%**増
(期初計画比 10.9%増)

2019年2月期第2四半期 セグメント業績（2）

【製造系人材サービス事業】

食品加工業者及び大手家電メーカー等からの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年同期比19.3%増となった



- 売上高 **1,453**百万円
- 前年同期比 **19.3%**増
(期初計画比 10.7%減)
- 営業利益 **15**百万円

2019年2月期第2四半期 損益状況

	2018年2月期2Q 実績(連結)	2019年2月期2Q 期初計画(連結)	2019年2月期2Q 実績(連結)		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年同期比 増減額(百万円) 増減比(%)	期初計画比
売上高	8,718	10,173	9,137	418 4.8	-1,036 -10.2
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	7,500 86.0%	8,420 82.8%	7,560 82.7%	60 0.8	-859 -10.2
BPO関連事業部門 (売上構成比)	6,177 70.9%	5,557 54.6%	4,620 50.6%	-1,557 -25.2	-937 -16.9
CRM関連事業部門 (売上構成比)	905 10.4%	1,458 14.3%	1,384 15.2%	478 52.9	-74 -5.1
一般事務事業部門 (売上構成比)	417 4.8%	1,403 13.8%	1,556 17.0%	1,138 272.8	152 10.9
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	1,218 14.0%	1,627 16.0%	1,453 15.9%	235 19.3	-173 -10.7
その他 (売上構成比)	- -	125 1.2%	123 1.3%	- -	-2 -2.2
営業利益 (営業利益率)	335 3.8%	98 1.0%	14 0.2%	-321 -95.8	-83 -85.6
経常利益 (経常利益率)	331 3.8%	147 1.5%	60 0.7%	-270 -81.7	-86 -58.9
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	217 2.5%	73 0.7%	16 0.2%	-201 -92.5	-56 -77.6

2019年2月期第2四半期 財務状況

		2018年2月期 (連結)	2018年2月期 2Q (連結)		
		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%	5,048 86.9%	-6	現金及び預金 Δ 369 未収還付法人税等 Δ 13
	固定資産	708 12.3%	762 13.1%		53
	資産合計	5,764 100.0%	5,810 100.0%	46	
	流動負債	1,688 29.3%	2,002 34.5%	314	長期借入金 Δ 158 (1年内返済予定の長期借入金を含む)
	固定負債	690 12.0%	573 9.9%		-117
	負債合計	2,379 41.3%	2,576 44.3%	196	
	純資産合計	3,384 58.7%	3,234 55.7%	-150	
	負債純資産 合計	5,764 100.0%	5,810 100.0%	46	

2019年2月期第2四半期 キャッシュ・フロー状況

		2018年2月期 2Q (連結)	2019年2月期 2Q (連結)	
		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		180	263	税金等調整前四半期純利益 +60 売上債権の減少 +132 未払又は未収消費税等の増加 +44 法人税等の還付 +15
	投資活動によるキャッシュフロー	△ 16	△ 167	投資有価証券の取得 △72 有形及び無形固定資産の取得 △30 連結の範囲の変更に伴う子会社株式の取得 △63
フリー・キャッシュフロー		164	96	
財務活動によるキャッシュフロー		△ 202	△ 365	自己株式の処分 +71 長期借入金の返済 △158 社債の償還 △37 自己株式の取得 △104 配当金の支払 △123
現金及び現金同等物の増減額		△ 38	△ 269	
現金及び現金同等物の期首残高		2,778	3,084	
現金及び現金同等物の期末残高		2,739	2,814	

Ⅱ. 2019年2月期 通期修正計画



2019年2月期 通期修正計画（連結）

	2018年2月期 実績		2019年2月期 修正計画	
	金額 (百万円)	前期比	金額 (百万円)	前期比
売上高	16,774	-9.1%	19,042	+13.5%
営業利益 【営業利益率】	551 【3.3%】	-44.9%	134 【0.7%】	-75.7%
経常利益 【経常利益率】	608 【3.6%】	-38.8%	237 【1.2%】	-61.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益 【当期純利益率】	414 【2.5%】	-35.5%	144 【0.8%】	-65.2%

2019年2月期通期計画の修正について

2018年10月5日に通期連結業績予想の修正を発表しております

	2019年2月期 期初計画
売上高	21,968
営業利益 【営業利益率】	476 【2.2%】
経常利益 【経常利益率】	591 【2.7%】
親会社株主に帰属する 当期純利益 【当期純利益率】	363 【1.7%】



2019年2月期 修正計画	増減	増減率
19,042	△2,925	△13.3%
134 【0.7%】	△341	△71.7%
237 【1.2%】	△353	△59.8%
144 【0.8%】	△219	△60.3%

売上高 修正要因

民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務受注量の縮小が想定以上に進む見込みであることなどによる

利益 修正要因

売上高の減少に伴う売上総利益の減少、就業スタッフの採用コストの上昇、及び、新規受注の金融決済サービス関連業務の業務処理に携わる要員の採用費用等の発生などによる

中期経営計画達成に向けた基盤を構築する

BPO関連 事業部門

- (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
- 金融決済サービス関連業務の受注拡大を推進する
- 請負業務に対する運用力強化による成長基盤を構築する
- 恒常的公共サービスへの展開領域の拡大を推進する
- 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

CRM関連 事業部門

- ・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

一般事務 事業部門

- ・スタッフのキャリアパスを実現するためのフォロー活動を実施し、金融案件を中心に希望者を増加させる

製造系人材 サービス事業

- ・食品加工会社をメイン領域と位置づけ、ローコストオペレーションを実現する
- ・高品質なチーム派遣により、食品系コンビニエンスストアの顧客開拓、規模の拡大を図る
- ・首都圏への出店展開を加速させ、売上高・利益を拡大させる

Ⅲ. 中期修正計画 (2019年2月期～2021年2月期)



(株)だいこう証券ビジネスとの業務提携

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



(株)だいこう証券ビジネスと業務提携の狙い

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

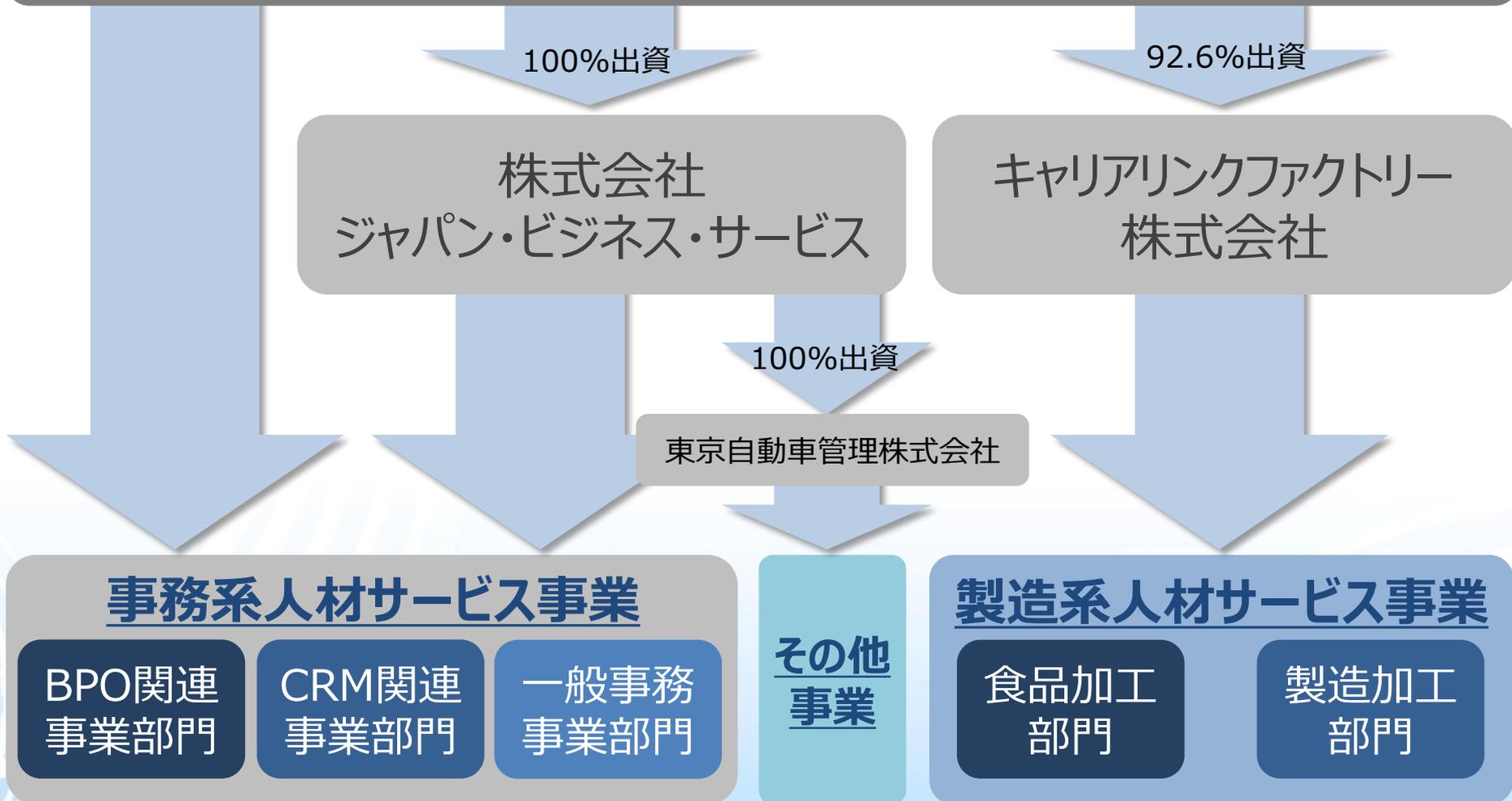
金融業界以外の民間企業及び官公庁向けにおいて、より幅広い人材サービス提供を可能とし、企画提案型BPO業務処理受託を一層充実する

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

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。

BPO関連事業部門を成長エンジンとした成長戦略を加速させる

売上規模拡大

- ・派遣マーケットにおける競争力を強化する
- ・金融決済サービス関連業務を中心に
フィールドワークへの業容拡大を実現することで、
付随する各種業務の包括受注への展開を狙う
- ・民間及び官公庁の大型BPO案件を獲得する
- ・地方都市テレマーケティングベンダーのシェア拡大を狙う

金融向けビジネス 拡大

- ・(株)だいこう証券ビジネスとの業務提携により、
金融向けビジネスを拡大させる

製造系人材サービス 事業の強化

- ・主力事業である食品加工事業部門の全国への
展開を行う

M&Aの実施

- ・さらなるM&Aによる事業領域の拡大を行う

金融決済サービス関連業務による売上規模の拡大

金融決済サービス関連業務の受注に注力し、売上規模の拡大を図る

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した

展開計画

- ・2018年11月以降、首都圏エリアの拡大に加え、全国への展開を目指す
- ・得意とする領域であるコンタクトセンター・バックオフィス関連業務等への拡大を狙う
- ・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

2021年2月期までに
20億円規模までの
拡大を目指す

【金融決済業務での売上高中期計画】



2021年2月期 数値目標①

(億円)

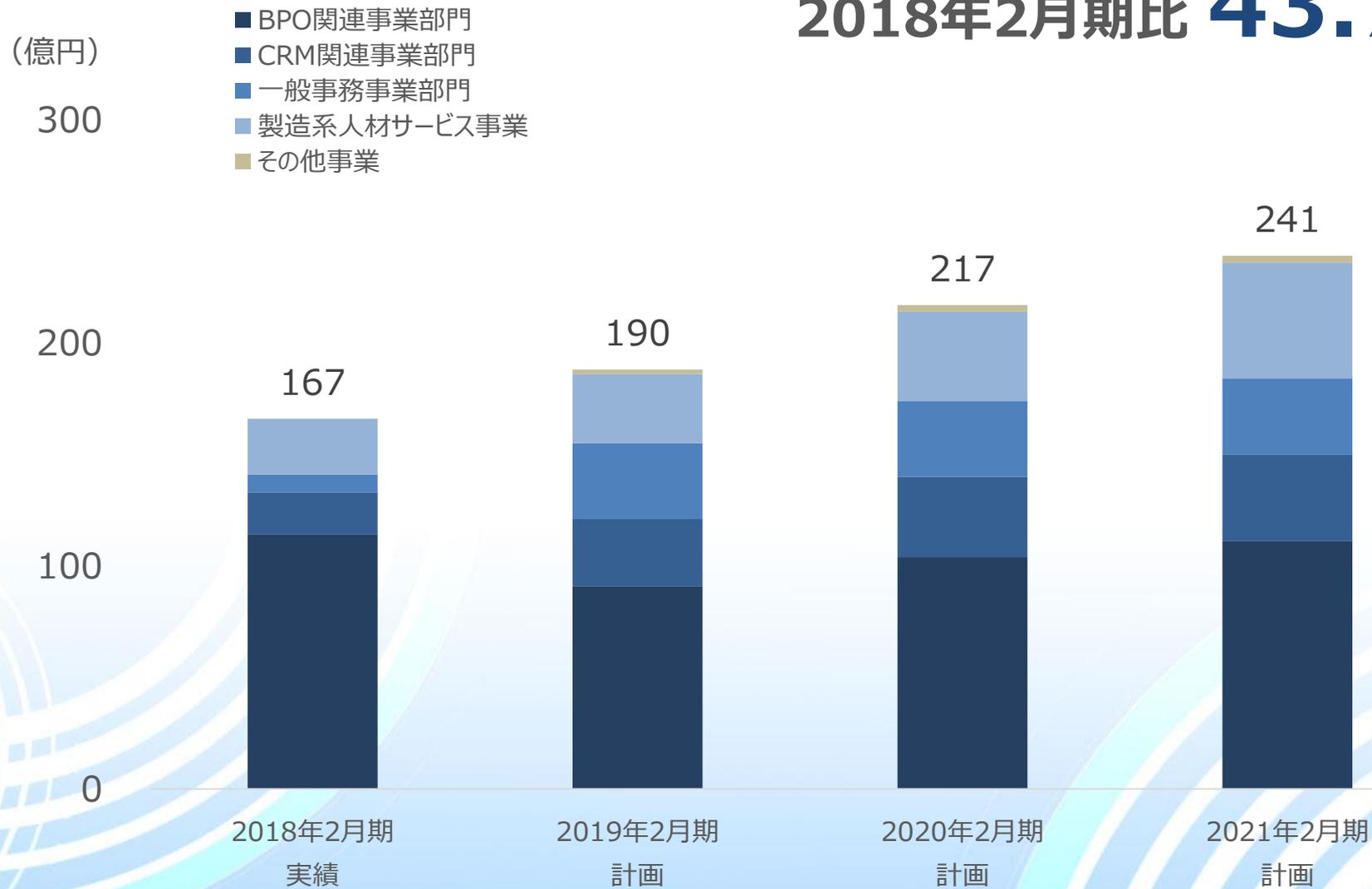
	2018年2月期 実績 (連結)
売上高	167
営業利益 【営業利益率】	5.5 【3.3%】
経常利益 【経常利益率】	6.0 【3.6%】
親会社株主に帰属する 当期純利益 【当期純利益率】	4.1 【2.5%】



2021年2月期 計画 (連結)
241
7.1 【3.0%】
7.1 【3.0%】
4.7 【2.0%】

2021年2月期 数値目標（売上高）

2018年2月期比 **43.7%**増



2021年2月期 数値目標 (利益)

2018年2月期比

営業利益

30.3%増

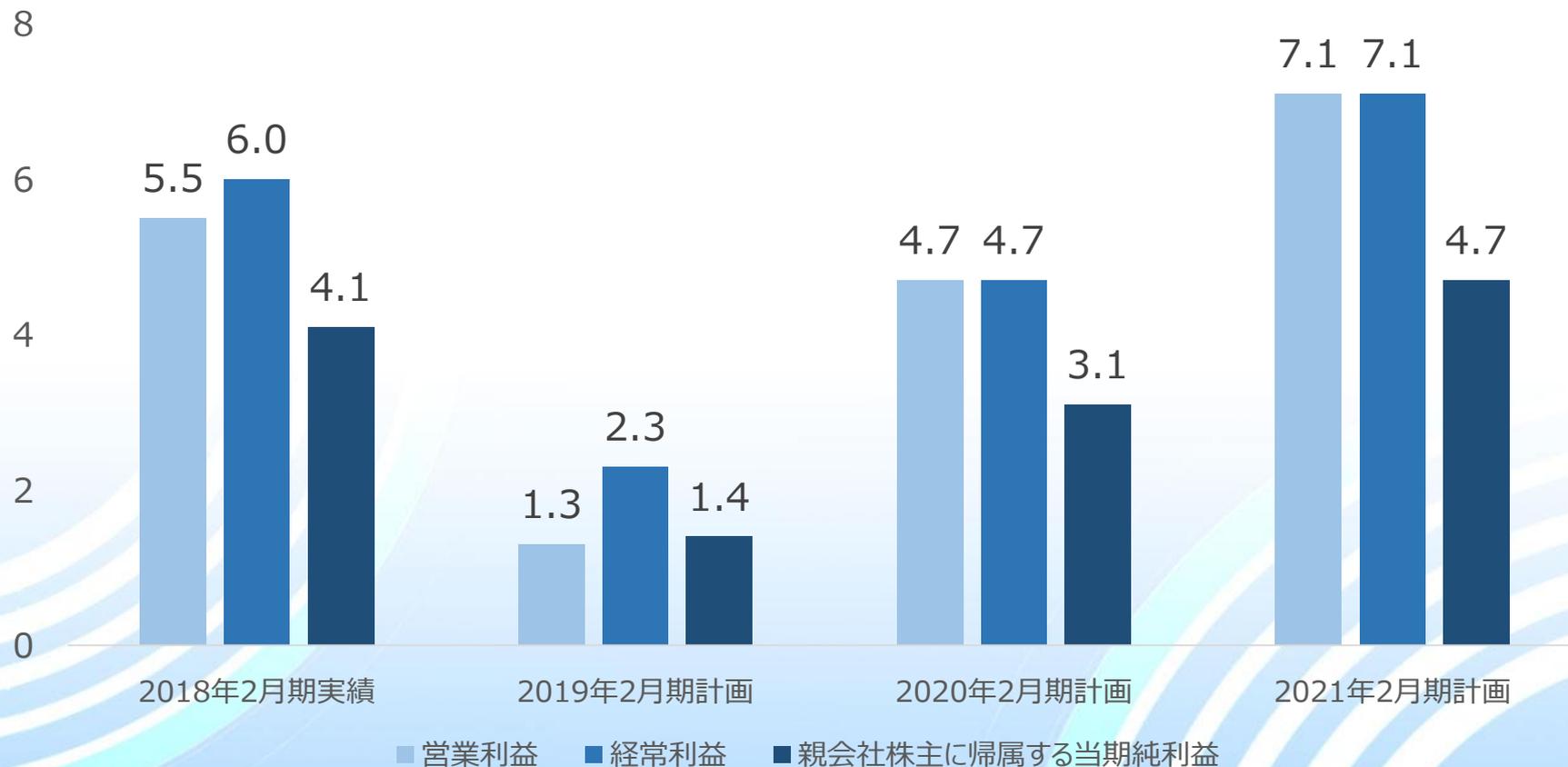
経常利益

17.9%増

親会社株主に帰属する当期純利益

13.9%増

(億円)



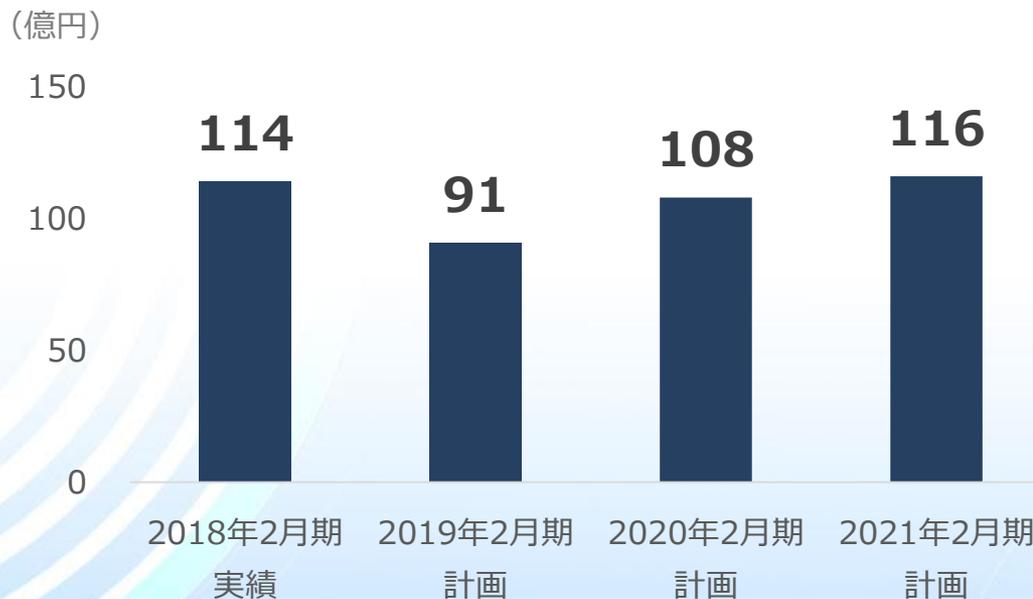
BPO関連事業部門

方針

高品質なBPOサービスにより顧客満足度No.1のBPOを実現する

- ・ (株)だいがう証券ビジネスとの協業による、金融・SIer向けBPOビジネス拡大を推進する
- ・ 金融決済サービス関連業務の業容拡大を推進する
- ・ 消費税増税に伴う公共案件の獲得を実現し、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



➤ 2018年2月期比
1.8%増

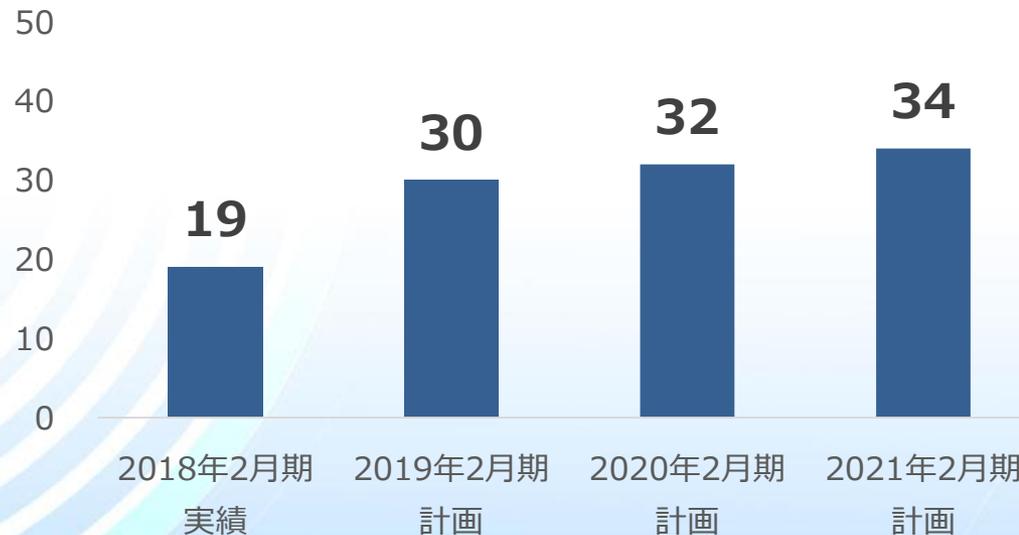
方針

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

(億円)



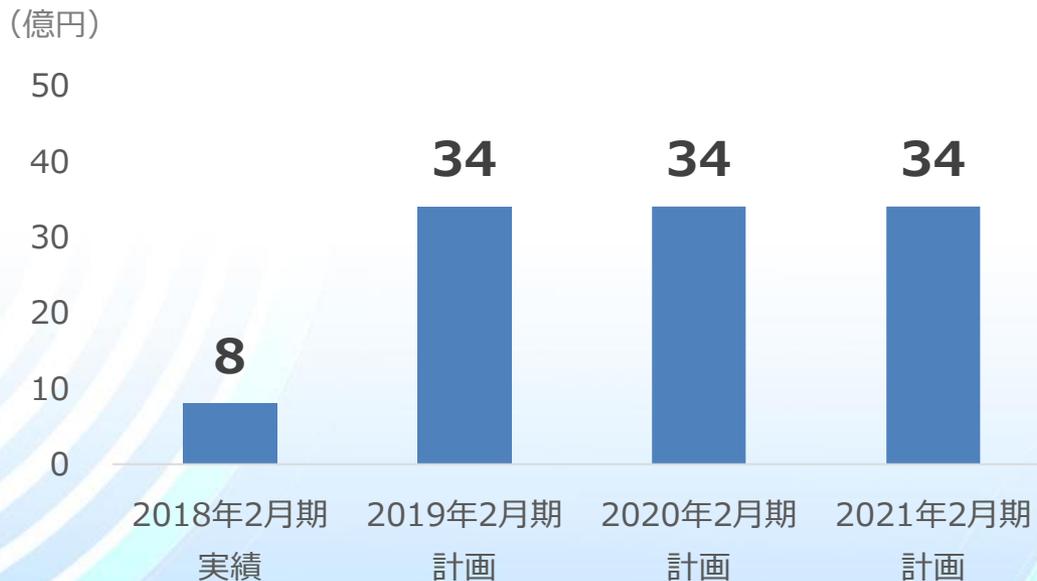
➤ 2018年2月期比
83%増

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

- ・ 改正労働契約法及び改正労働者派遣法等、いわゆる雇用の2018年問題に対する適切な対応を行う
- ・ スタッフのキャリアパスを実現するためのフォロー活動を実施し、金融案件を中心に希望者を増加させる

売上高



➤ 2018年2月期比
290%増

製造系人材サービス事業

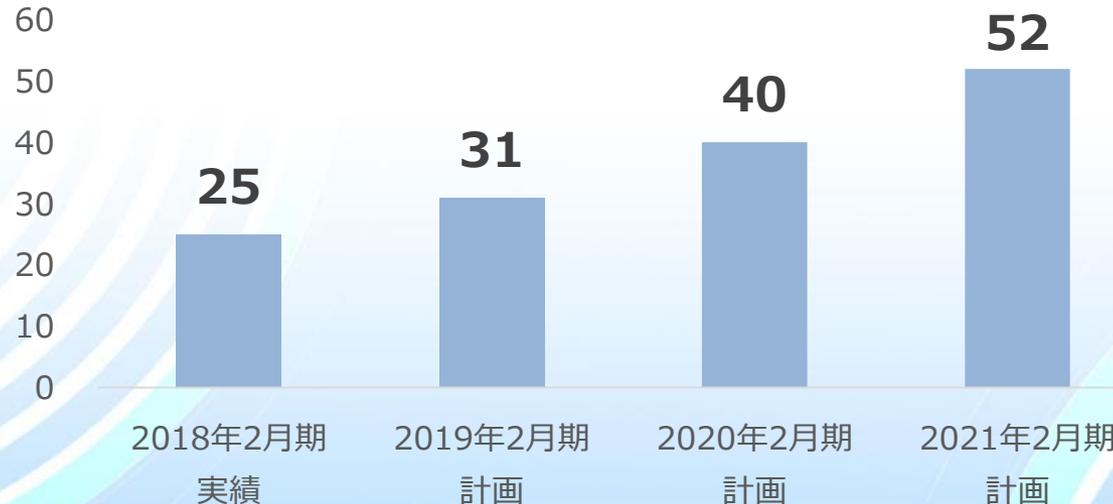
方針

食品加工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
- 外国人労働者の稼働者数を全就業スタッフの50%以上に実現する
- 出店を加速させ、売上拡大と全国展開を目指す
- 食品加工で成長を続ける外国人労働者活用の製造加工業への横展開を推進する

売上高

(億円)



➤ 2018年2月期比
103%増

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 (2018年2月28日現在)
従業員数	418名 (連結580名) (2018年8月31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

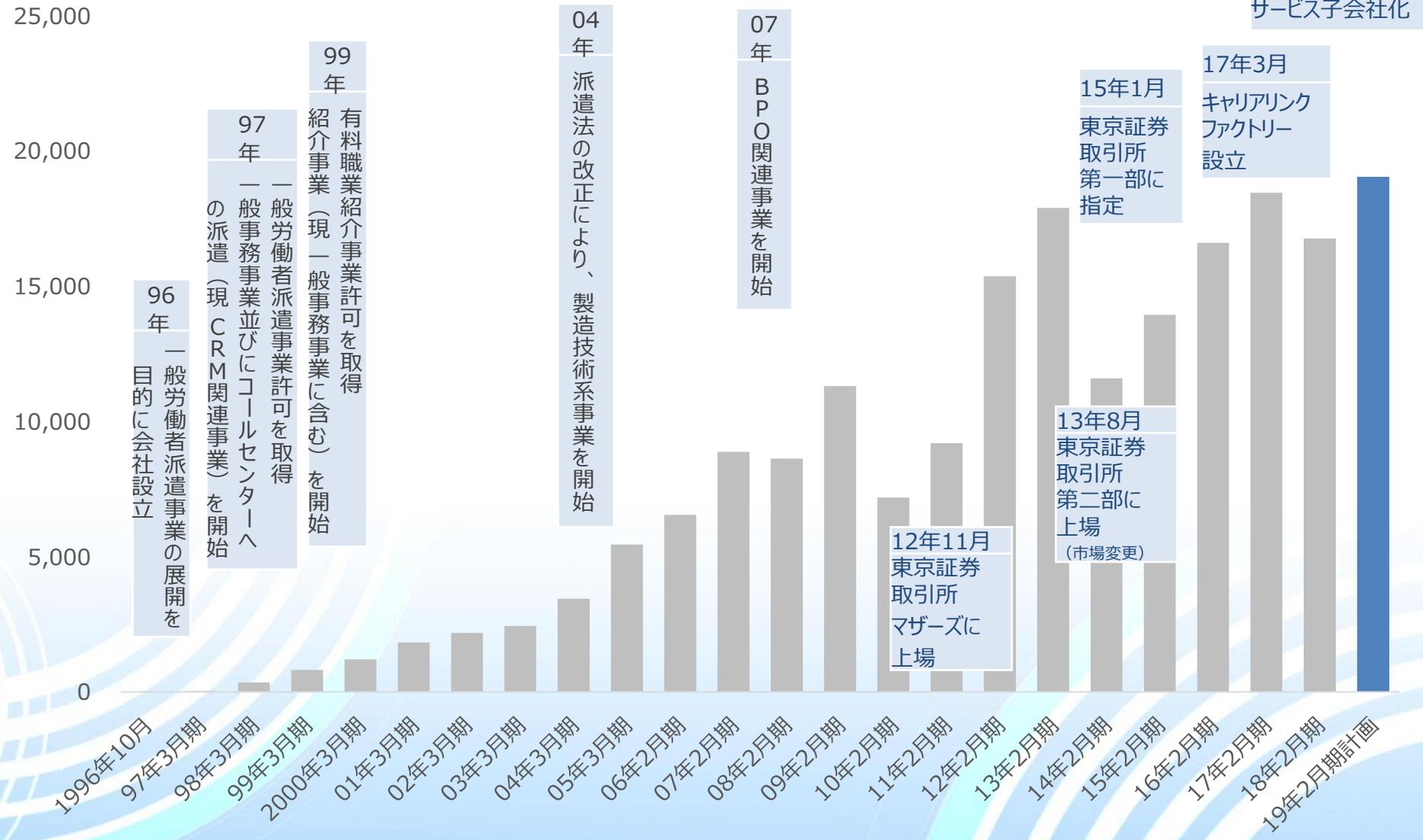
事業内容 製造系人材サービス事業

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

業績推移

(百万円)



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)

②CRM (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）

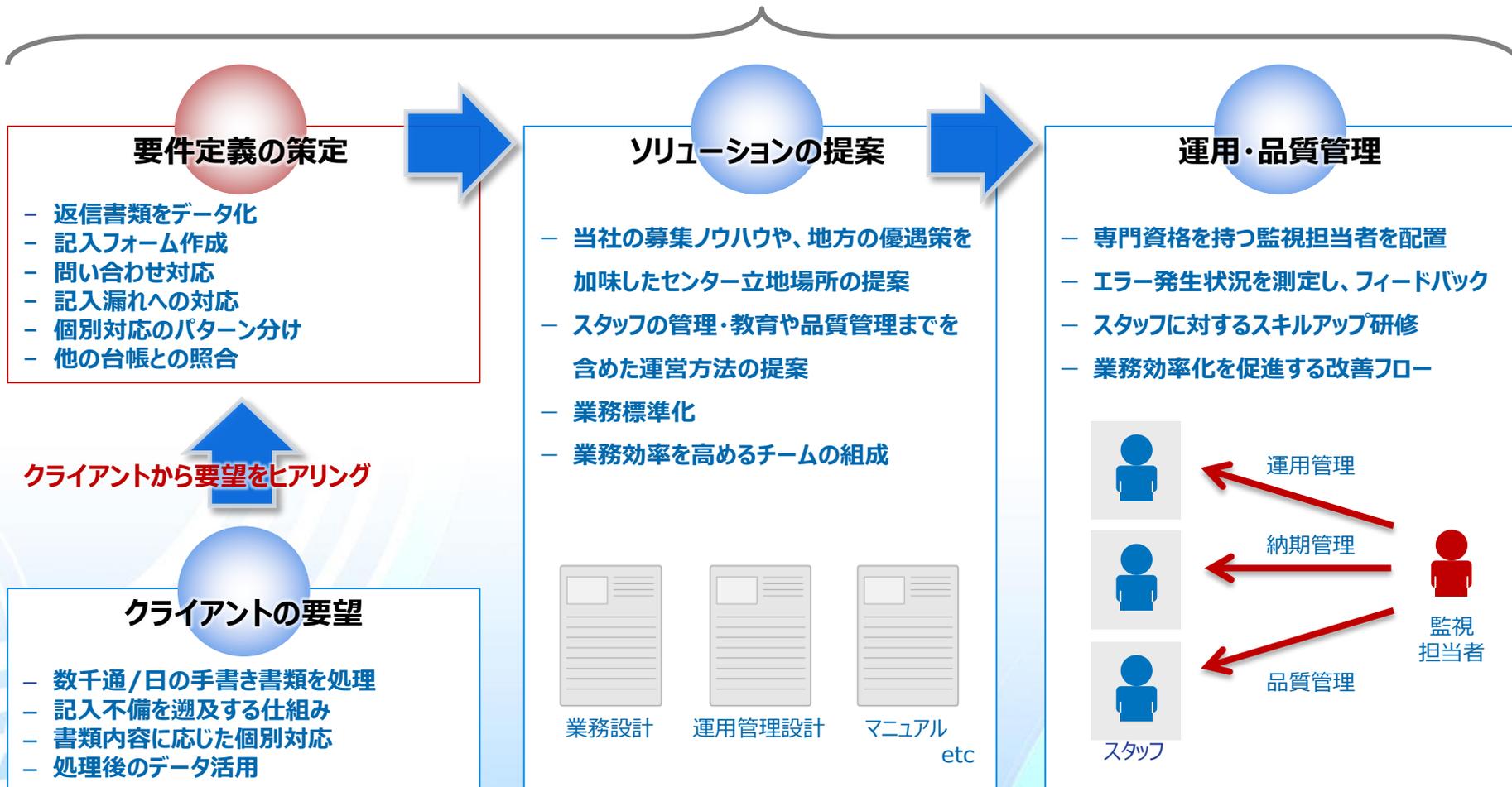
2007年度	首都圏	2,000名
2008年度	首都圏	1,500名
2009年度	北海道 他	1,400名
2010年度	首都圏 他	6,000名
2012年度	首都圏	1,700名
2013年度	首都圏	700名
2014年度	首都圏 他	1,200名
2015年度	首都圏 他	500名
2015年度	首都圏	600名

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

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



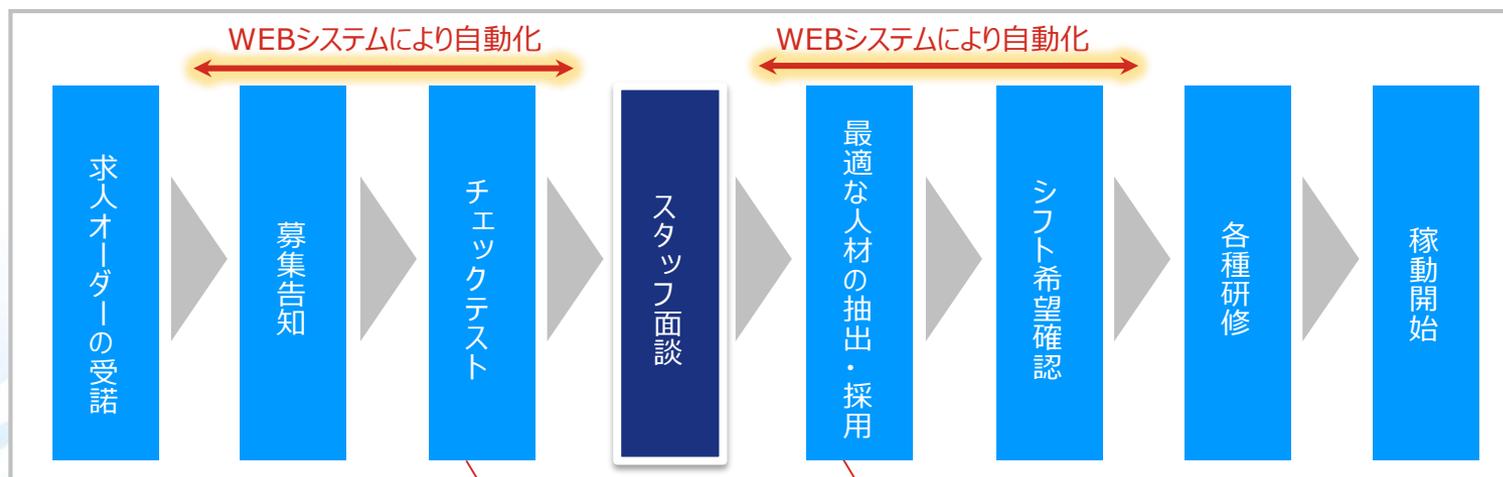
2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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

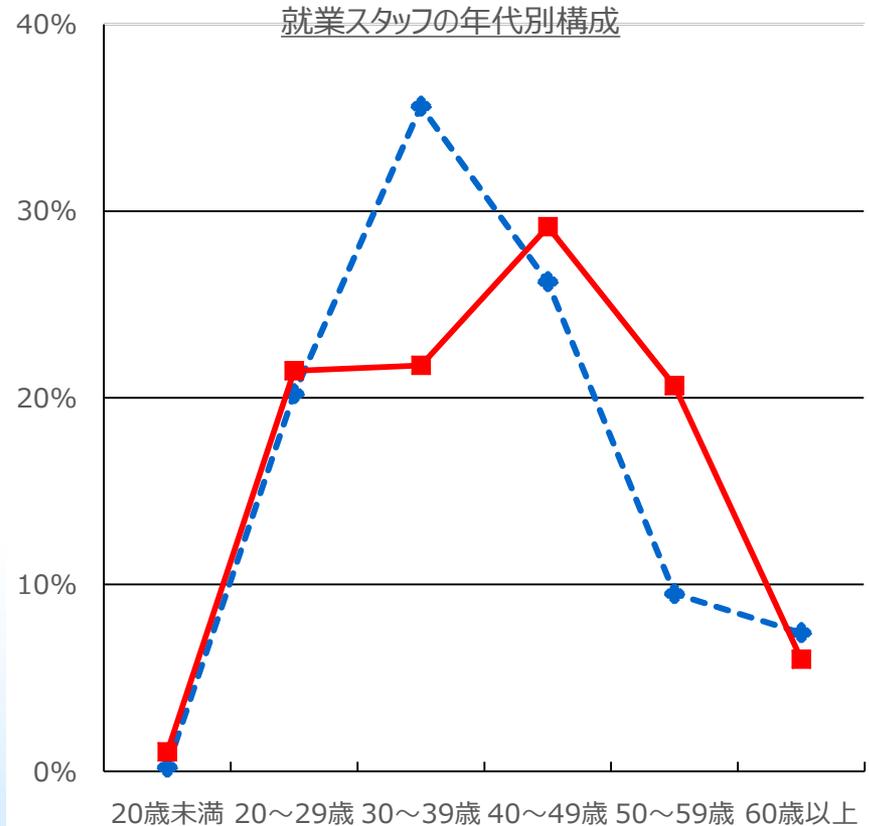
- 能力や意欲に応じた**ステップアップ**のステージを提供
 - コアSV（社員）を通じて、業務に応じた成長をサポート
 - 階層を持つことにより、上位職種や正規雇用化への意欲向上

- 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）

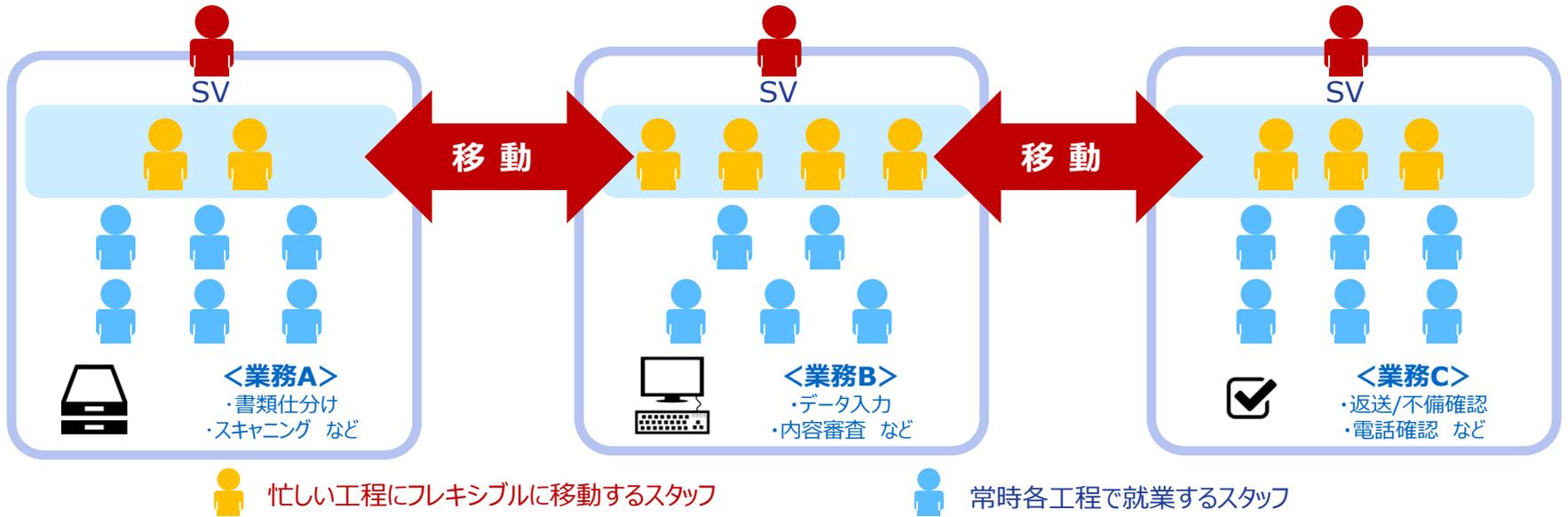


◆ 派遣労働者実態調査：厚生労働省調べ

■ 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

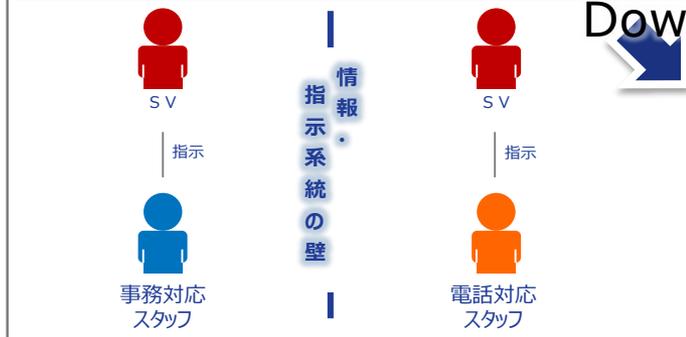
チーム派遣による業務効率化



職種毎に別業者に
発注すると・・・

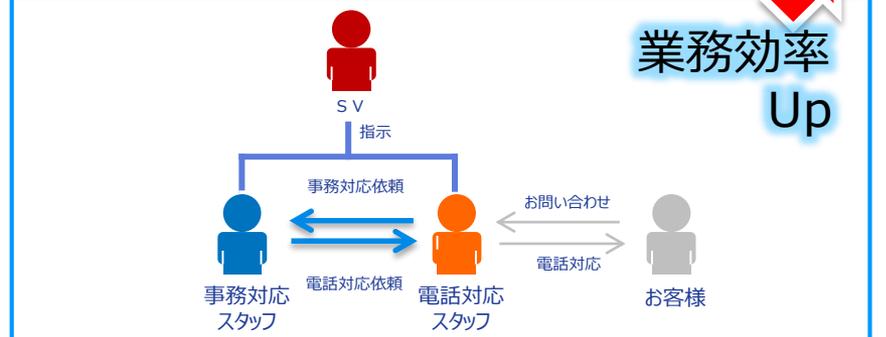
業務効率

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  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