

2020年2月期 決算説明資料

キャリアリンク株式会社



(証券コード：6070 東証1部)

2020年4月17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

本資料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、決算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。

新型コロナウイルスの感染拡大による影響のほか、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、実際の業績等が本資料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

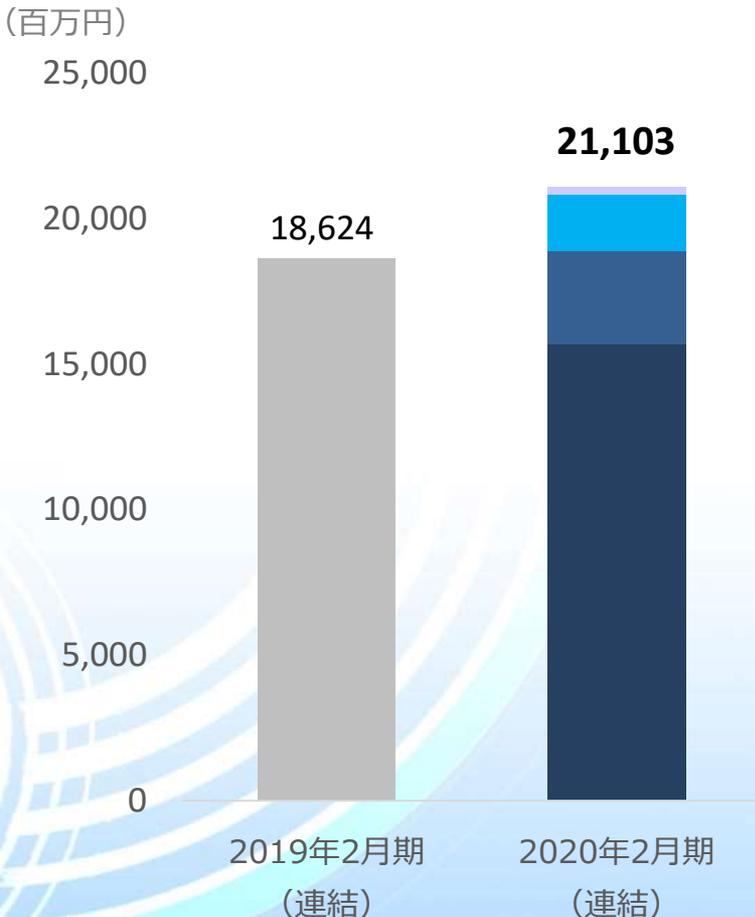
-  **I. 2020年2月期 決算概要**
-  **II. 2021年2月期 通期計画**
-  **III. 中期経営計画** (2021年2月期～2023年2月期)
-  **IV. 参考資料**

I . 2020年2月期 決算概要



2020年2月期 業績ハイライト 売上高(連結)

消費税増税関連のスポット案件が予想以上に受注でき、また、大手テレマーケティング事業者向け派遣案件の受注が好調に推移するとともに、キャッシュレス決済関連受託業務の売上高も順調に拡大し、食品加工業者からの受注も前期に引き続き好調に推移したことなどから、以下となりました。



➤ 売上高 **21,103**百万円

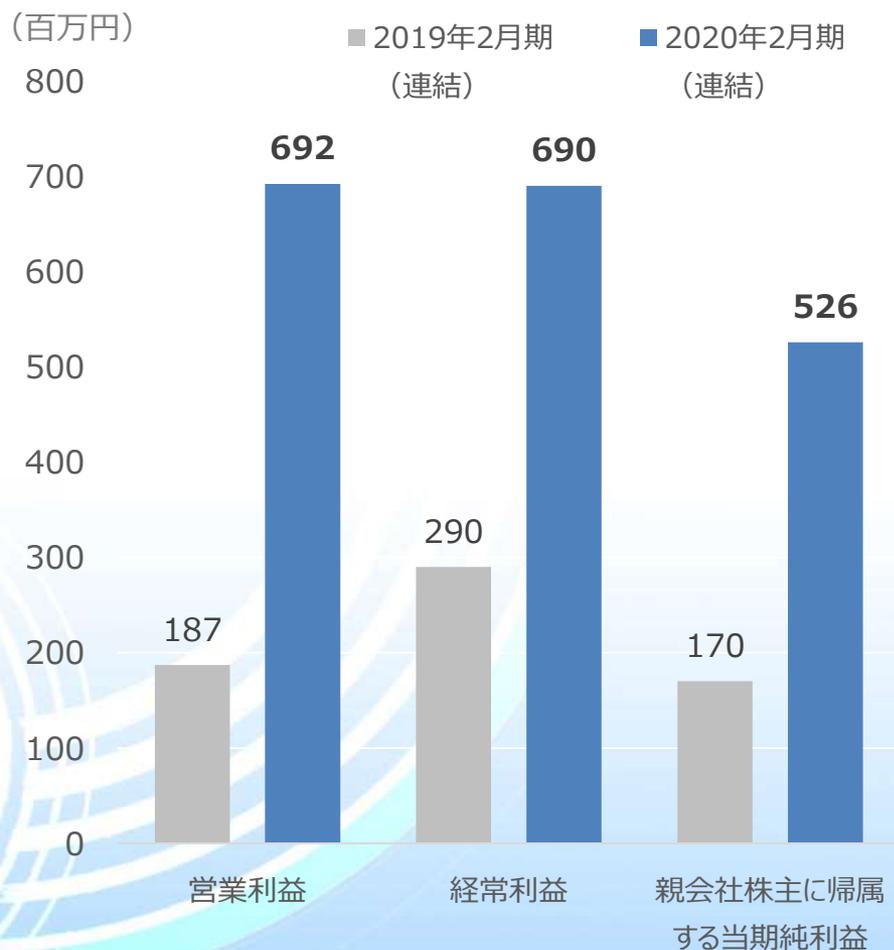
➤ 前期比 **13.3%**増

(業績予想比 0.6%増 ※)

※2/19開示予想

2020年2月期 業績ハイライト 利益(連結)

消費税増税関連のスポット案件をはじめとするBPO案件及び官公庁案件、キャッシュレス決済関連受託業務の受注増による売上総利益の増加、並びに、新規受注案件にかかる就業スタッフ募集費の効率的な運用、就業スタッフの定着化、業務効率化による事務職員の不補充の一方、将来の中核人材の計画的採用を進め、また、子会社化した株式会社ジャパン・ビジネス・サービスで実施した支店統合及び事務所移転等の収益改善に努めた結果、以下となりました。



➤ **営業利益 692百万円**

➤ **前期比 268.9%増**

(業績予想比 8.2%増 ※)

➤ **経常利益 690百万円**

➤ **前期比 137.9%増**

(業績予想比 7.8%増 ※)

➤ **親会社株主に帰属する当期純利益 526百万円**

➤ **前期比 208.1%増**

(業績予想比 13.3%増 ※)

※2/19開示予想

2020年2月期 セグメント業績（1）

【事務系人材サービス事業（売上高）】



民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つが前期で終了しましたが、消費税増税関連のスポット案件が予想以上に受注できたことやテレマーケティング事業者向け及び金融機関向けの派遣案件及び給与計算受託業務等が好調に推移したことから、当事業の売上高は以下となりました。

➤ 売上高 **15,686**百万円

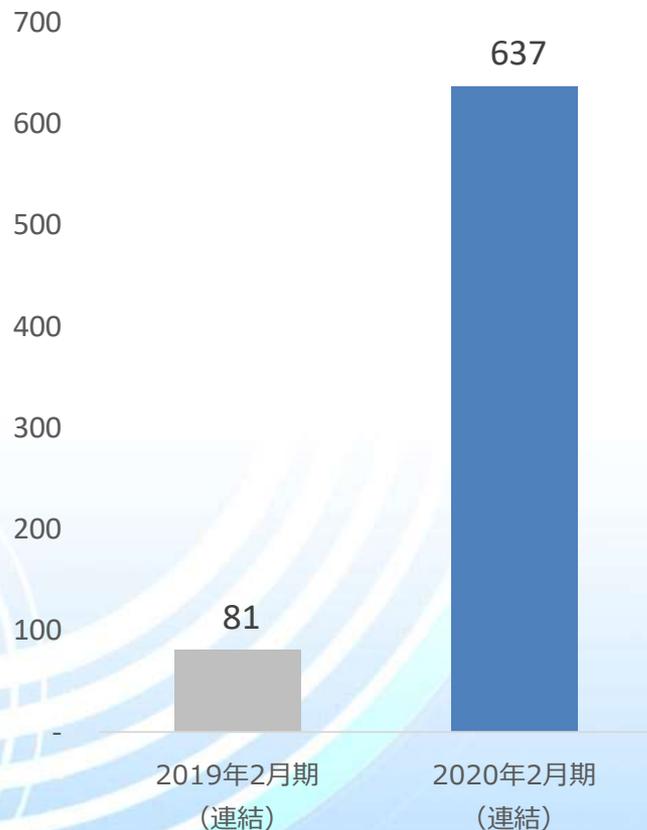
➤ 前期比 **6.3%**増

(業績予想比 0.6%増 ※)

※2/19開示予想

【事務系人材サービス事業（利益）】

(百万円)



利益面では、BPO案件及び給与計算受託業務のうち売上総利益率の良い受注案件の売上増による売上総利益の増加及び一般事務案件の受注増による売上総利益の増加、並びに、新規受注案件にかかる就業スタッフ募集費の効率的な運用、就業スタッフの定着化、業務効率化による事務職員の不補充、事務所移転等の収益改善に努めた結果、以下となりました。

- 営業利益 **637**百万円
- 前期比**683.4%増**
(業績予想比 5.3%増 ※)

※2/19開示予想比

①（BPO関連事業部門）

官公庁向け消費税増税関連スポット案件等BPO案件の新規受注に努め、また、民間企業向け既存BPO案件の一部及び給与計算受託業務で受注量が前期に比べて増加しましたが、民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つが前期で終了したことから、以下となりました。



➤ 売上高 **8,463**百万円

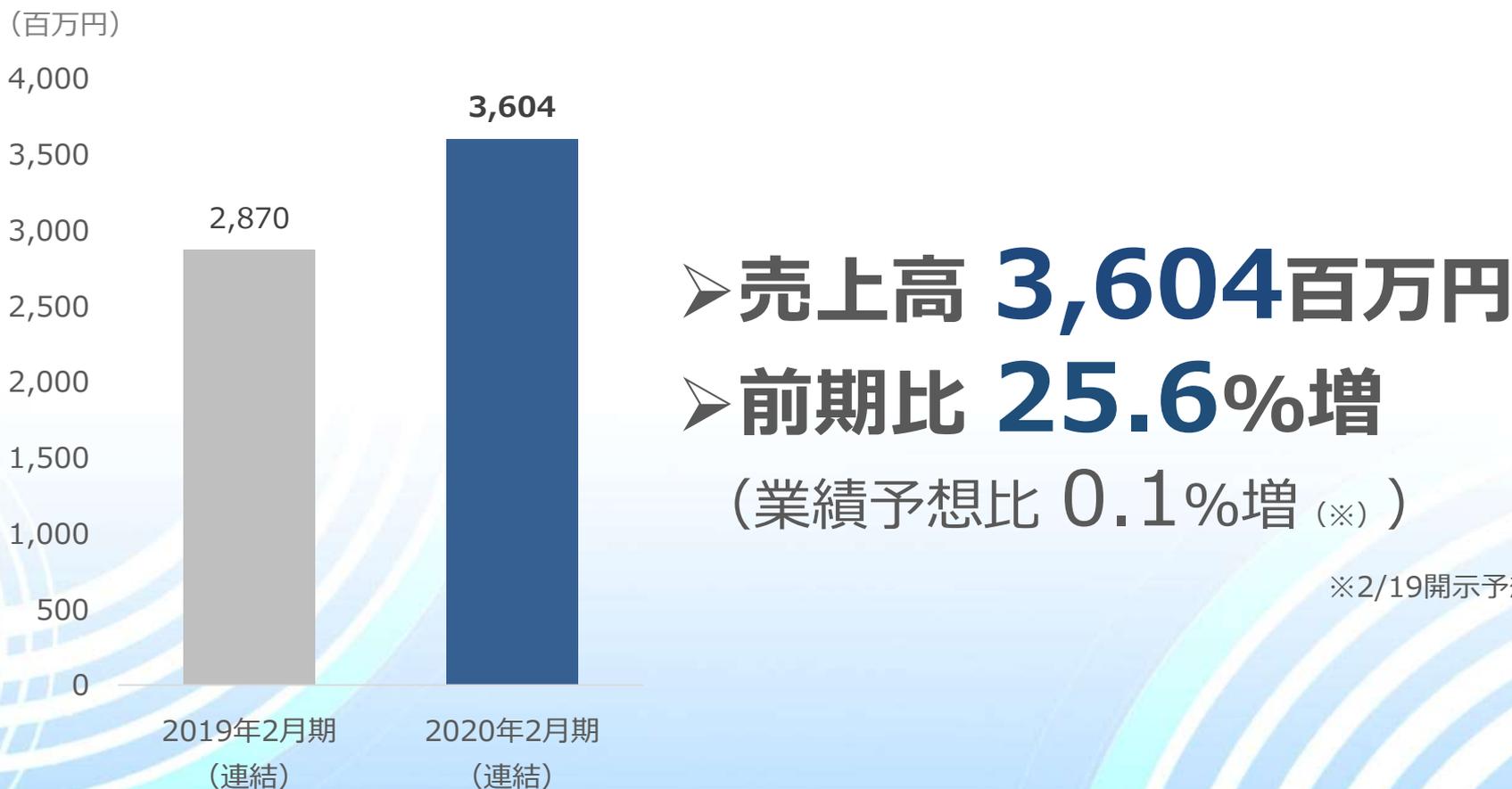
➤ 前期比 **0.6%減**

(業績予想比 1.4%増 ※)

※2/19開示予想比

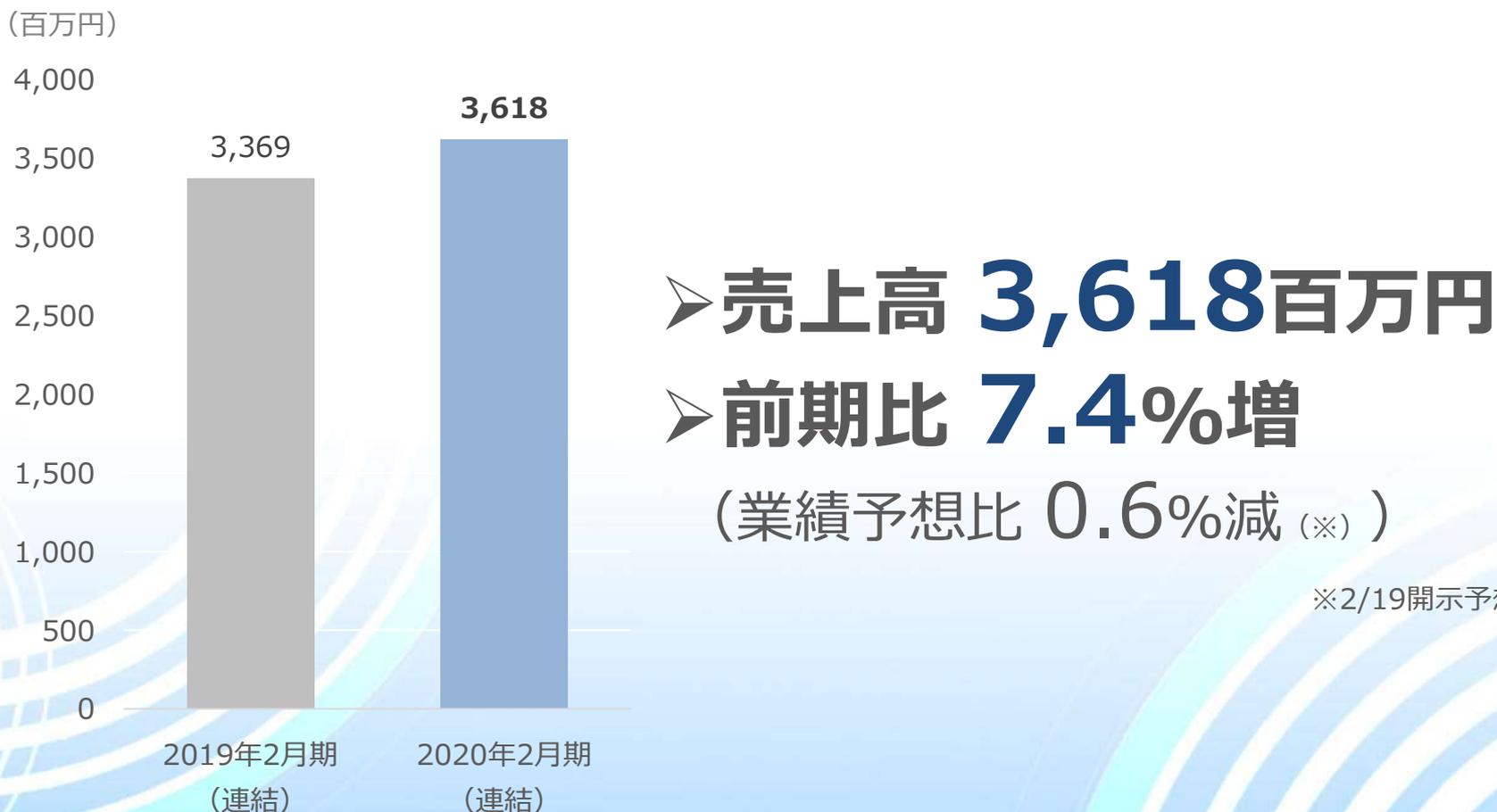
②（CRM関連事業部門）

テレマーケティング事業者からの受注量及び証券会社等の金融機関からの受注量が好調に推移したことなどから、以下となりました。



③（一般事務事業部門）

証券会社等の金融機関向け案件の受注量が引き続き好調に推移し、また、民間企業向け及び官公庁向け案件の受注量も順調に推移したことなどから、以下となりました。



2020年2月期 セグメント業績（2）

【製造系人材サービス事業（売上高）】

中国経済の減速の影響を受け、製造加工業者からの受注量が予想以上に減少しましたが、食品加工業者からの受注量が好調に推移したことから、当事業の売上高は以下となりました。

(百万円)

4,000

3,000

2,000

1,000

0

3,112

3,194

2019年2月期
(連結)

2020年2月期
(連結)

- 売上高 **3,194**百万円
- 前期比 **2.7%**増
(業績予想比 **0.7%**増 (※))

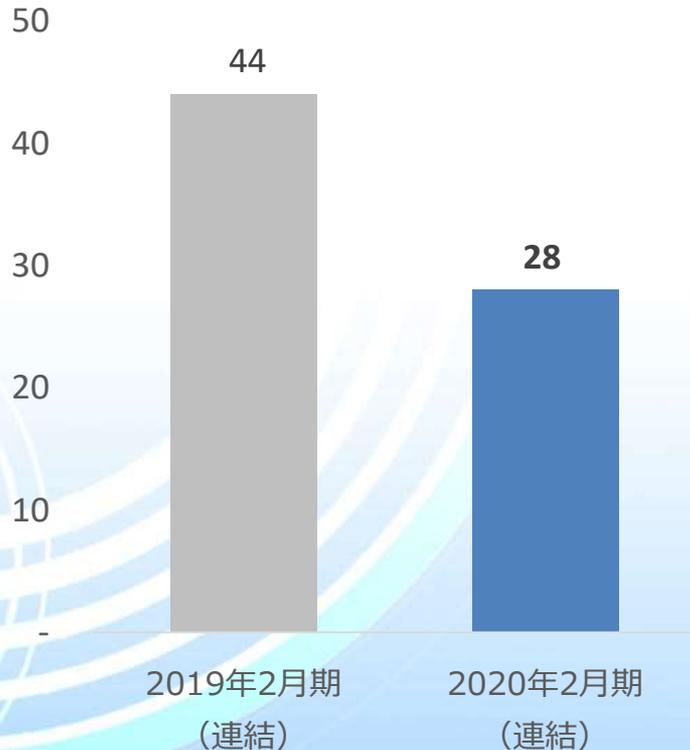
※2/19開示予想

2020年2月期 セグメント業績（2）

【製造系人材サービス事業（利益）】

利益面では、食品加工部門の売上高増加に伴い売上総利益が増加しましたが、一方で、製造加工部門の売上高減少及び売上総利益率の低下に伴い売上総利益が減少し、また、就業スタッフの募集費及び研修費の節減に努めましたが、安全管理等社内管理体制及びガバナンス体制の強化に伴い人件費が増加したことなどから、以下となりました。

(百万円)



➤ 営業利益 **28**百万円

➤ 前期比 **36.6%減**

(業績予想比 22.0%増 ※)

※2/19開示予想

2020年2月期 セグメント業績（3）

【営業系人材サービス事業（売上高）】

2018年10月から受注開始したキャッシュレス決済関連受託業務の受託地域が順調に拡大したことから、以下となりました。

(百万円)



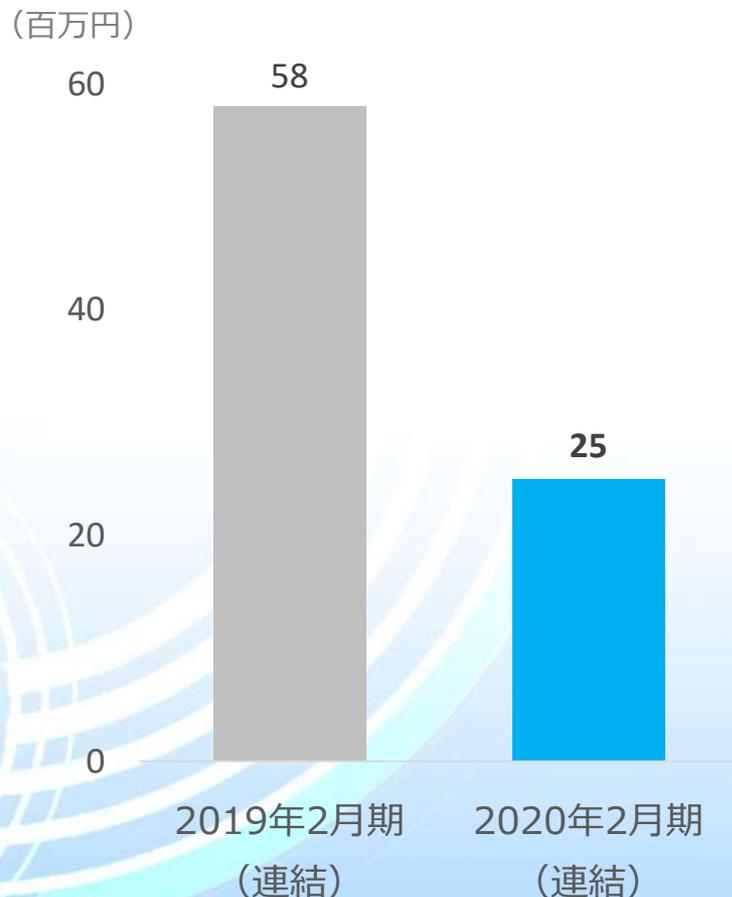
- 売上高 **1,947**百万円
- 前期比 **295.2%** 増
(業績予想比 0.1%増 ※)

※2/19開示予想

2020年2月期 セグメント業績（3）

【営業系人材サービス事業（利益）】

利益面では、受託地域の拡大に伴い、稼働席数を充足するための社員及び営業中核人材の採用により、人件費及び経費が増加したことなどから、以下となりました。



➤ 営業利益 **25**百万円

➤ 前期比 **56.6%** 減

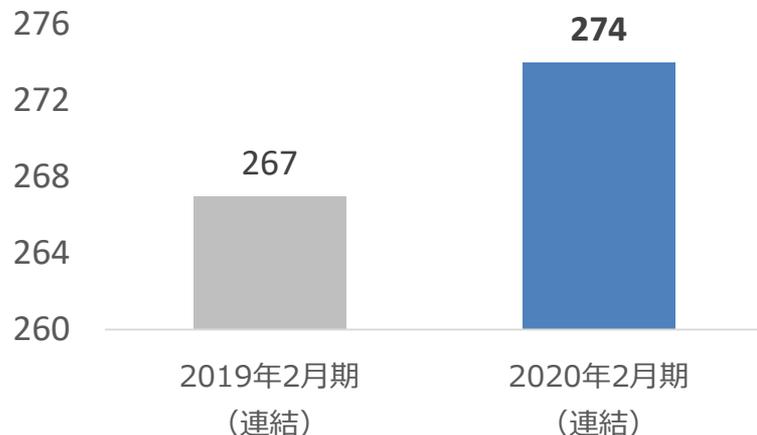
(業績予想比 0.1%増 ※)

※2/19開示予想

2020年2月期 セグメント業績 (4)

【その他人材サービス事業 (売上高・利益)】

(百万円)

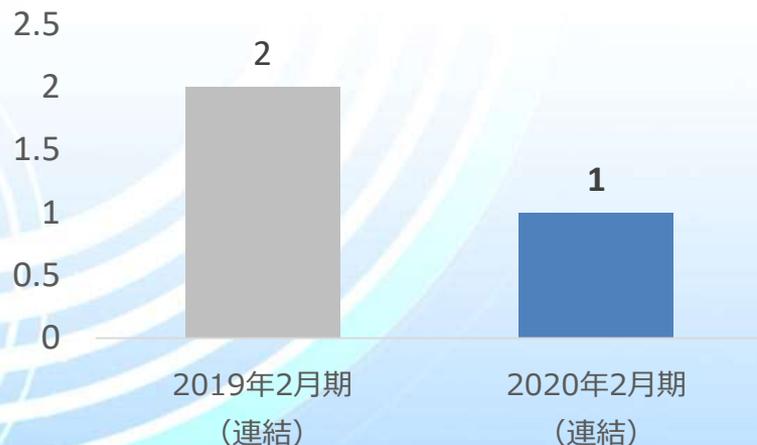


その他事業とは、株式会社ジャパン・ビジネス・サービスの子会社である東京自動車管理株式会社における「自動車管理事業」

➤ 売上高 **274** 百万円

➤ 前期比 **2.6%** 増

(業績予想比 0.6%減 ※)



➤ 営業利益 **1** 百万円

➤ 前期比 **55.0%** 減

(業績予想比 90.8%増 ※)

※2/19開示予想

2020年2月期 損益状況

	2019年2月期 実績	2020年2月期 業績予想 (2/19開示)	2020年2月期実績		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 増減額 (百万円) 増減比 (%)	予想比
売上高	18,624	20,980	21,103	2,478 13.3	123 0.6
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	14,753 79.2%	15,587 74.3%	15,686 74.3%	933 6.3	99 0.6
BPO関連事業部門 (売上構成比)	8,513 45.7%	8,346 39.8%	8,463 40.1%	△ 50 △ 0.6	117 1.4
CRM関連事業部門 (売上構成比)	2,870 15.4%	3,599 17.2%	3,604 17.1%	733 25.6	5 0.1
一般事務事業部門 (売上構成比)	3,369 18.1%	3,642 17.4%	3,618 17.1%	249 7.4	△ 23 △ 0.6
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	3,112 16.7%	3,171 15.1%	3,194 15.1%	82 2.7	22 0.7
営業系人材サービス事業 (売上構成比)	492 2.6%	1,945 9.3%	1,947 9.2%	1,454 295.2	2 0.1
その他 (売上構成比)	267 1.4%	276 1.3%	274 1.3%	6 2.6	△ 1 △ 0.6
営業利益 (営業利益率)	187 1.0%	640 3.1%	692 3.3%	504 268.9	52 8.2
経常利益 (経常利益率)	290 1.6%	640 3.1%	690 3.3%	400 137.9	50 7.8
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	170 0.9%	465 2.2%	526 2.5%	355 208.1	61 13.3

2020年2月期 財務状況

		2019年2月期	2020年2月期		
		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)
資産	流動資産	5,117 86.5%	6,668 89.1%	1,551	現金及び預金 +1,232
	固定資産	800 13.5%	812 10.9%	11	たな卸資産 +245 受取手形及び売掛金 +159
	資産合計	5,917 100.0%	7,480 100.0%	1,563	その他の流動資産 △84
負債	流動負債	1,967 33.3%	3,215 43.0%	1,248	未払消費税等 +555 未払金 +363
	固定負債	545 9.2%	424 5.7%	-120	その他の流動負債 +252 未払法人税等 +136
	負債合計	2,512 42.5%	3,640 48.7%	1,127	長期借入金(1年内返済予定を含む) △257
純資産合計		3,404 57.5%	3,840 51.3%	435	利益剰余金 +403 新株予約権 +16 その他有価証券評価差額金 +8 自己株式 +5
負債純資産 合計		5,917 100.0%	7,480 100.0%	1,563	

「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号平成30年2月16日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、財政状態の状況については、当該会計基準等を遡って適用した後の数値で前連結会計年度との比較・分析を行っております。

2020年2月期 キャッシュ・フロー状況

		2019年2月期	2020年2月期	
		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	50	1,579	税金等調整前当期純利益 + 690 未払消費税等の増加 + 555 未払金の増加 + 361	
投資活動によるキャッシュフロー	△ 135	△ 39	有形固定資産及び無形固定資産の取得 △19 敷金及び保証金の差入による支出 △18	
フリー・キャッシュフロー	△ 85	1,540		
財務活動によるキャッシュフロー	△ 315	△ 307	社債の発行による収入 + 147 社債の償還による支出 △45 長期借入金の返済による支出 △257 配当金の支払い △122	
現金及び現金同等物の増減額	△ 400	1,232		
現金及び現金同等物の期首残高	3,084	2,683		
現金及び現金同等物の期末残高	2,683	3,916		

Ⅱ. 2021年2月期 通期計画



2021年2月期 通期計画（連結）（売上高）

新型コロナウイルスの感染拡大の影響等により、先行きは不透明な状況ではありますが、現状のところ、売上高については、事務系人材サービス事業は、前期を上回る見通しであります。製造系人材サービス事業は、製造加工部門では中国経済の減速の影響を受け減少すると思われませんが、食品加工部門は堅調に推移する見通しであり、製造系人材サービス事業全体としては前期を上回る見通しです。また、営業系人材サービス事業は、人手不足の影響を受け若干減少する見通しであります。

	2020年2月期実績		2021年2月期計画	
	金額 (百万円)	前期比	金額 (百万円)	前期比
売上高	21,103	13.3%	23,132	9.6%
事務系人材サービス事業	15,686	6.3%	17,498	11.6%
製造系人材サービス事業	3,194	2.7%	3,532	10.6%
営業系人材サービス事業	1,947	295.2%	1,789	△ 8.1%
その他	274	2.6%	311	13.6%

2021年2月期 通期計画（連結）（利益）

利益面では、売上高の増加に伴い売上総利益が増加しますが、一方で、大型請負案件を中心に受注拡大を推進していくため、競合他社に対する優位性を確立すべく営業中核人材及び受注案件のシステム開発要員の拡充及び受注案件運用のための優秀スタッフの募集強化並びにシステム投資を積極的に実施していく計画であります。また、大型請負案件の大半は期間1年の請負契約であることから、売上計上が2021年3月以降となるため、売上高に対する販売費及び一般管理費比率は2020年2月期の15.6%から16.5%に増加する見通しであります。

	2020年2月期実績		2021年2月期計画	
	金額 (百万円)	前期比	金額 (百万円)	前期比
営業利益 【営業利益率】	692 【3.3%】	268.9%	585 【2.5%】	△ 15.5%
経常利益 【経常利益率】	690 【3.3%】	137.9%	583 【2.5%】	△ 15.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益 【当期純利益率】	526 【2.5%】	208.1%	402 【1.7%】	△ 23.6%

中期経営計画達成に向けて、経営基盤をより強固に！！

事務系人材 サービス事業

- ・大型請負案件の受注拡大を目指して、受注ノウハウ、品質管理の高度化を中心に、競合他社との明確な優位性を確立する。
- ・スタッフフォローの充実を図り、継続雇用の実現、スタッフ・顧客双方の満足度向上に寄与する。
- ・組織拡大に向けて、従業員満足度向上と自律的・継続的な成長ができる組織作りを推進して、従業員のキャリアアップとスキル向上を図る。
- ・キャリアカウンセリング能力の向上を推進する。
- ・金融分野における強みを活かして成長に向けた基盤を確立する（JBS）。

製造系人材 サービス事業

- ・外国籍労働者を主体としたメインビジネスを拡大するため、外国籍労働者チーム派遣による製造加工の品質向上と、食品加工の売上規模拡大と全国展開を加速させる。
- ・スタッフ情報の蓄積、分析を強化して人材開発力を強化する。

営業系人材 サービス事業

- ・キャッシュレス決済関連業務の受注拡大を引き続き推進する。
- ・フィールドワーク需要を掘り起こすための新規分野開拓の充実により、持続的な収益基盤を確立する。

Ⅲ. 中期経営計画 (2021年2月期～2023年2月期)



目指す姿（企業スローガン）

“日本一親身な人材サービスカンパニー”

中期経営計画の位置づけ

中期経営計画
(2021年2月期～2023年2月期)

成長戦略の加速

2021年2月期は、中期経営計画達成に向け基盤をより強固にする

大型請負案件の受注拡大、営業支援ビジネスの強化による事業拡大 並びに新規事業への参入により、経営基盤をより強固にする

戦略
1

事務系人材サービスの 売上規模拡大

- 大型請負案件の受注拡大を推進するため、人的資源の強化を図り、競争力を強化する。
- 運用品質の高度化を実現し、競合他社との明確な優位性を確立する。
- 金融分野の実績を基盤としたJBSの業容拡大。

戦略
2

営業系人材サービスの 収益基盤確立

- 新規分野開拓を充実させることで、持続的な収益基盤を確立する。

戦略
3

製造系人材サービスの 事業拡大

- 新規開拓を強化し、外国籍労働者の方が活躍できる分野と関連企業への事業拡大を図り、重点攻略地域への出店を加速する。

中期経営計画② 数値目標

2023年2月期

売上高 **289** 億円

親会社株主に帰属する
当期純利益 **8.7** 億円 を目指す

	2020年2月期 実績 (億円)
売上高	211
営業利益	6.9
営業利益率	3.3%
経常利益	6.9
経常利益率	3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5.2
当期純利益率	2.5%

2023年2月期 計画 (億円)	
売上高	289
営業利益	12.7
営業利益率	4.4%
経常利益	12.7
経常利益率	4.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8.7
当期純利益率	3.0%

中期経営計画③ 事業別売上高

1	BPO関連 事業部門	2023年2月期売上高 (計画) 112 億円	2020年2月期実績比 32.5% 増
2	CRM関連 事業部門	2023年2月期売上高 (計画) 44 億円	2020年2月期実績比 22.8% 増
3	一般事務 事業部門	2023年2月期売上高 (計画) 55 億円	2020年2月期実績比 53.2% 増
4	製造系 人材サービス事業	2023年2月期売上高 (計画) 52 億円	2020年2月期実績比 65.3% 増
5	営業系 人材サービス事業	2023年2月期売上高 (計画) 21 億円	2020年2月期実績比 11.2% 増

中期経営計画④ SDGsへの取り組み推進

事業を通じた社会貢献に向けて

当社グループは、1996年10月のキャリアリンク株式会社設立以来、雇用の拡大を通じて社会に貢献することを使命とし、また、「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指し、多くの求職者の方々に多様な就業の機会を提供することで今日まで成長を遂げてまいりました。中期計画においても、その使命を継続し、企業理念である「すべての人に働くよろこびを」を原点として、SDGsへの取り組みを推進してまいります。



SDGs(エスディージーズ:Sustainable Development Goals 持続可能な開発目標)とは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。

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としてクオカード（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 (キャリアリンクグループ) 事務系人材 サービス事業
事業内容	製造系人材 サービス事業 営業系人材 サービス事業 その他事業
資本金	388,005,500円 (2020年2月29日現在)
従業員数	370名 (連結525名) (2020年2月29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

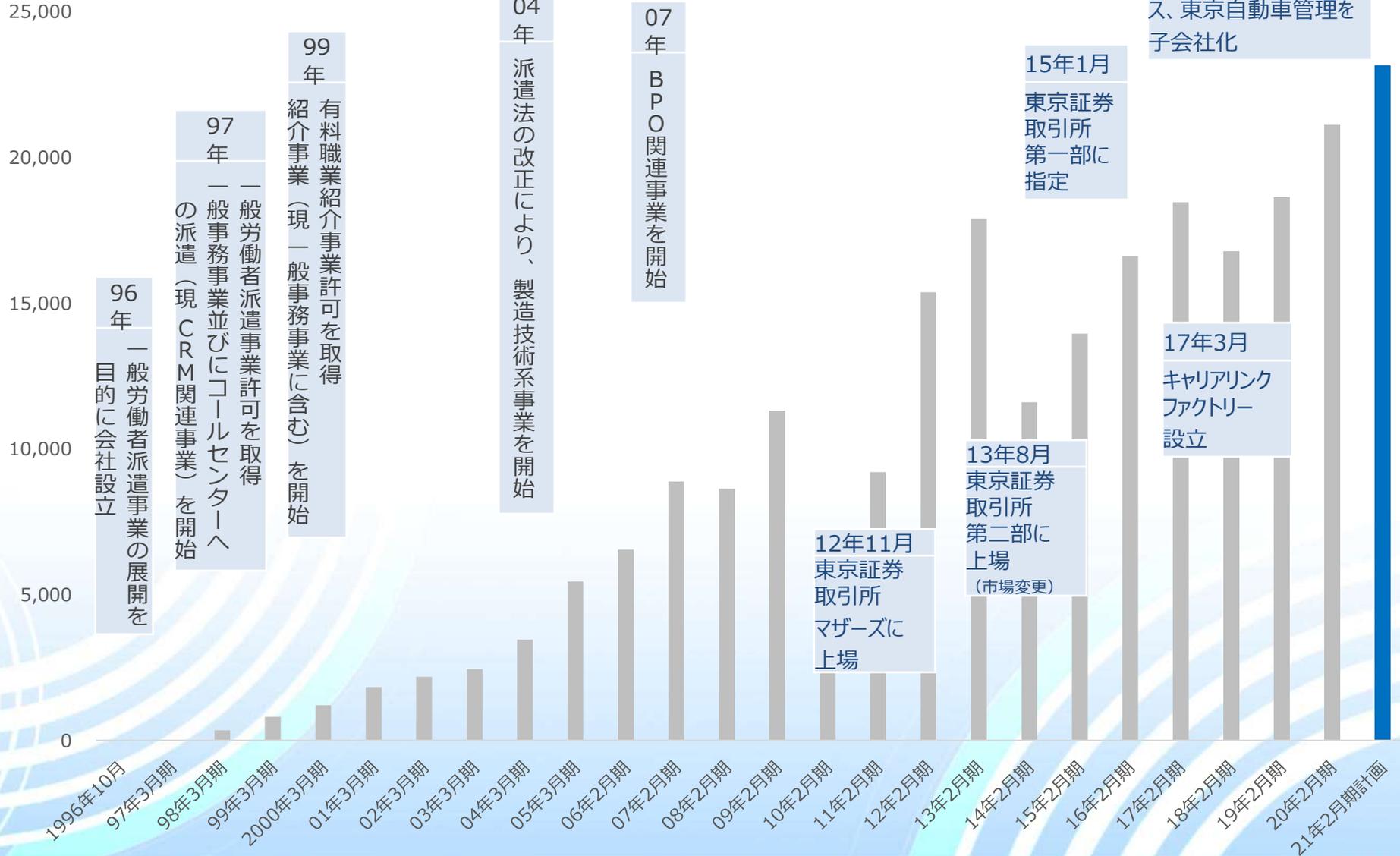
東京自動車管理株式会社

事業内容 その他事業 (自動車管理事業)

- BPO関連事業部門
- CRM関連事業部門
- 一般事務事業部門

業績推移

(百万円)



キャリアリンク株式会社

100%出資

88.1%出資

株式会社
ジャパン・ビジネス・サービス

キャリアリンクファクトリー
株式会社

100%出資

東京自動車管理株式会社

営業系
人材
サービス
事業

事務系人材サービス事業

BPO関連
事業部門

CRM関連
事業部門

一般事務
事業部門

その他
事業

製造系人材サービス事業

食品加工
部門

製造加工
部門

*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。

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

<営業系人材サービス事業>

事業の内容

- ◆営業業務及び販売業務への人材派遣並びに
請負業務

<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

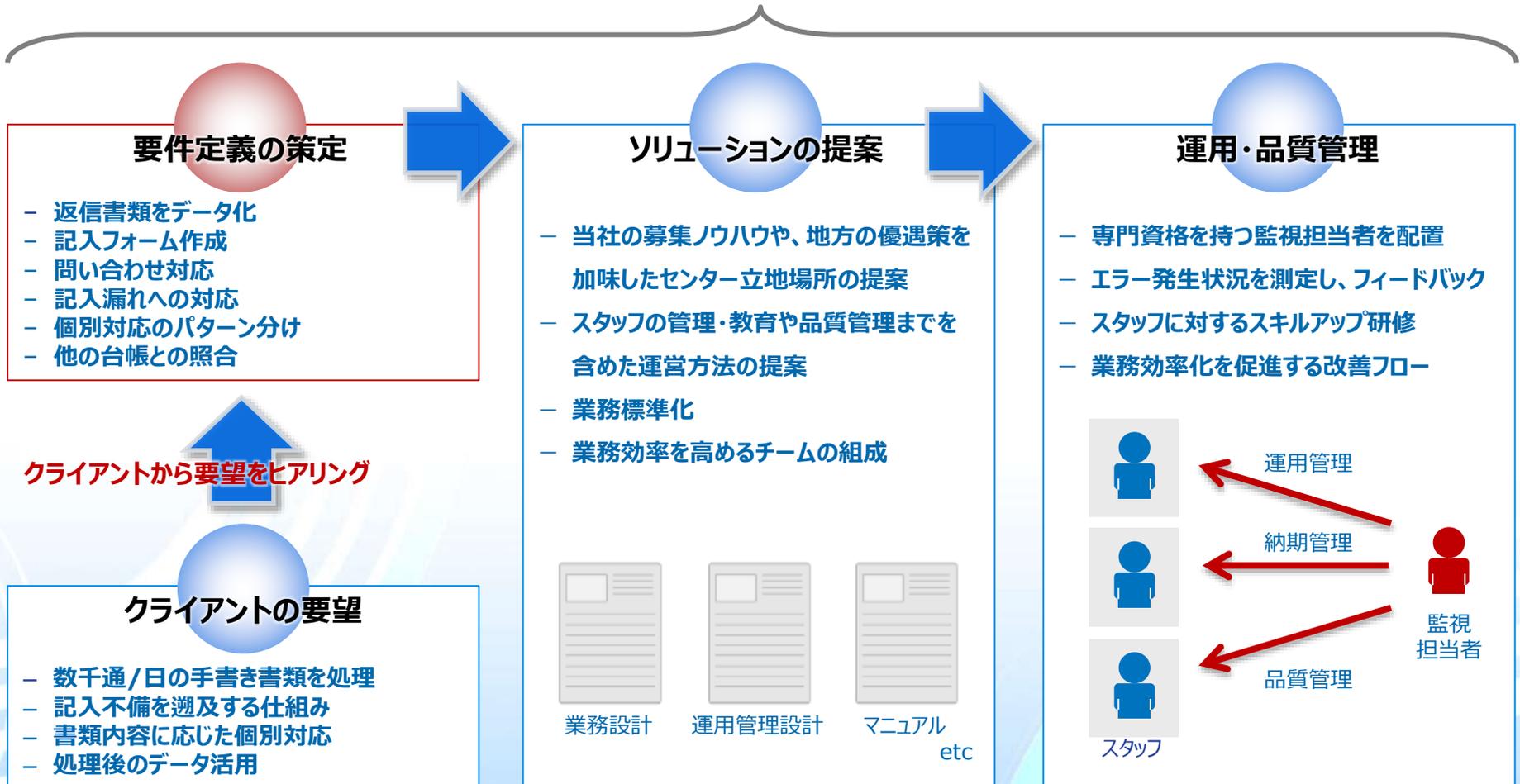
- ・独自のマッチングシステムで適切な人材を即座に抽出
- ・1,000名超の大型案件でも1ヶ月程度で稼働開始

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

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



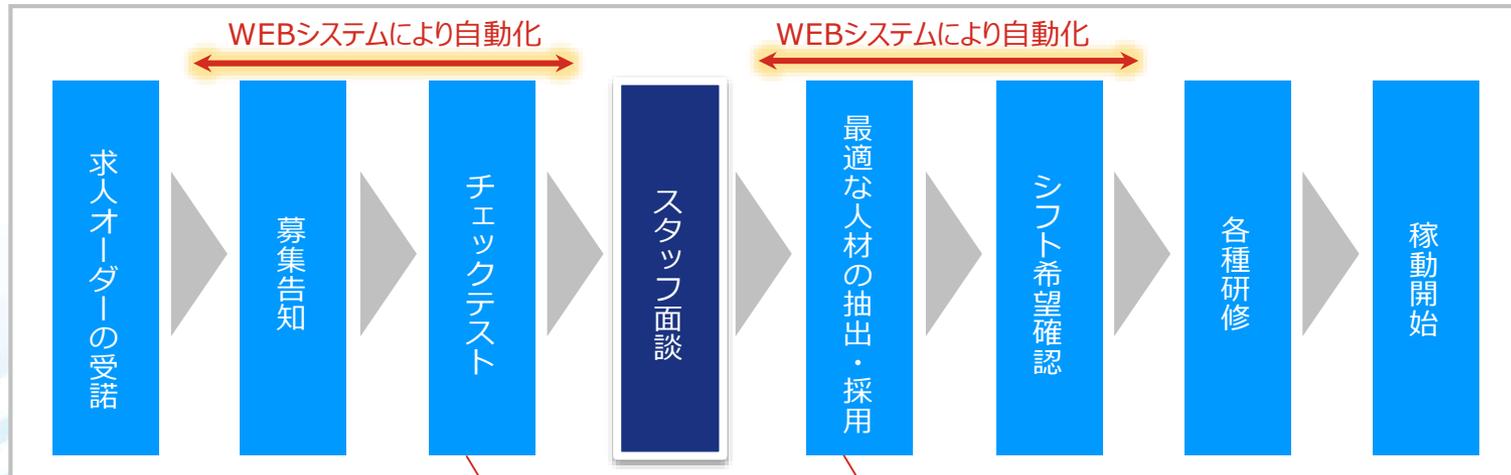
2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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

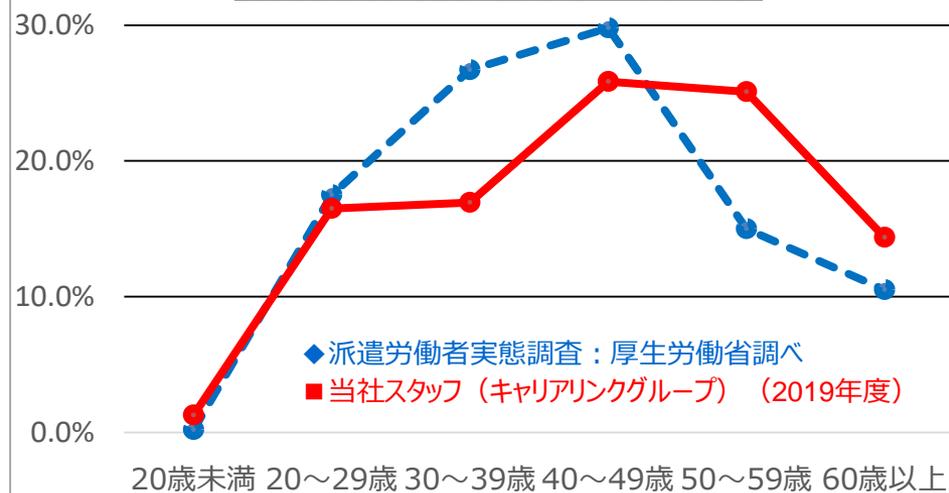
- 勤務時間や業務の質を自社の常駐管理者がモニタリングし、無理なく能力を発揮できるようサポート
- B P OやC R Mに特化した人材育成ノウハウを活用し、高付加価値を実現する人材へのステップアップをガイド

●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）
- 外国籍労働者の拡大

就業者スタッフ年代別構成（C Lグループ）

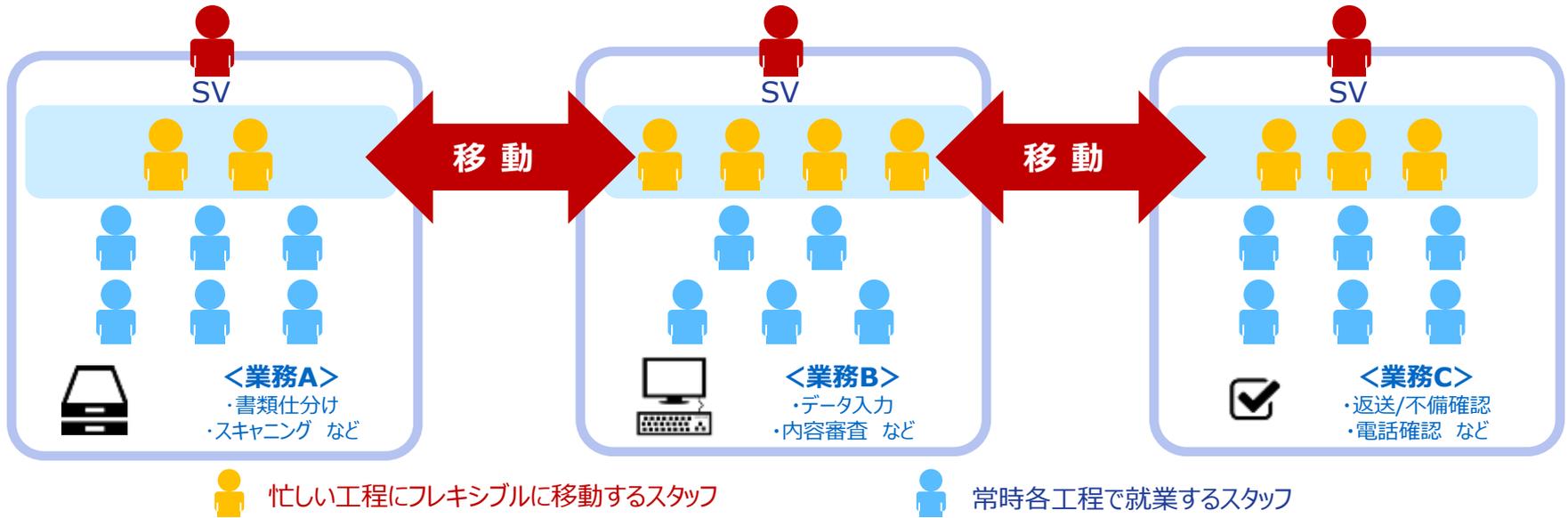


キャリアリンクファクトリーの就業者に占める外国籍比率



3つの特長③-2

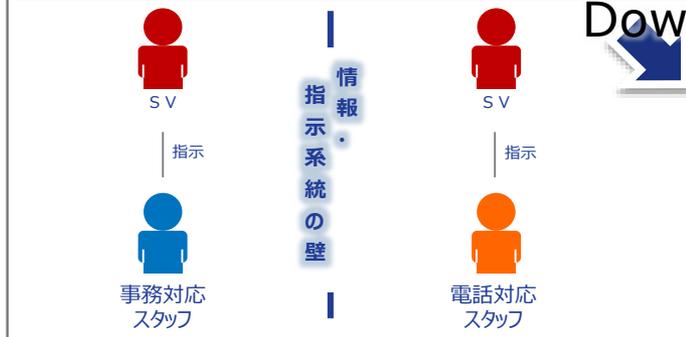
チーム派遣による業務効率化



職種毎に別業者に発注すると・・・

業務効率

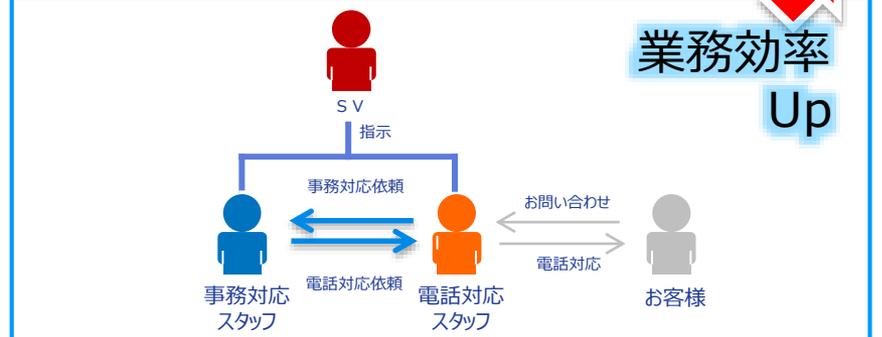
Down



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 **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