

2016年2月期決算説明会

キャリアリンク株式会社

2016年4月21日(木)

代表取締役会長 近藤裕彦

代表取締役社長

社長執行役員 成澤素明

(証券コード:6070 東証1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 . 2016年2月期 決算概要**

-  **II . 2017年2月期 通期計画
及び中期経営計画**
(2017年2月期～2019年2月期)

-  **III . 参考資料**



 **Intentionally Blank**



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

I . 2016年2月期決算概要



2016年2月期業績ハイライト

売上高

16,607百万円（前期比19.1%増 計画比1.5%増）

- B P O 関連事業部門の受注高が好調であったことなどから、当事業年度の売上高は前期比19.1%増の16,607百万円となった。

営業利益

958百万円（前期比15.2%増 計画比0.7%増）

経常利益

944百万円（前期比14.9%増 計画比0.6%増）

当期純利益

591百万円（前期比21.3%増 計画比5.1%増）

- 新規受注業務のスタッフ研修費が高んだことなどから、売上高の伸び率を下回ったものの、営業利益は前期比15.2%増の958百万円、経常利益は前期比14.9%増の944百万円、当期純利益は前期比21.3%増の591百万円となった。

過去最高の当期純利益となった。

2016年2月期事業別売上高

BPO関連 事業

10,853百万円（前期比 **29.1%増** 計画比 **12.3%増**）

- 首都圏におけるBPO大型プロジェクト案件が前期に引き続き順調に推移したほか、民間BPO案件の新規受注も拡大し、また、マイナンバー関連の各種業務や臨時給付金関連業務など官公庁向けBPO案件も計画以上に受注できたことなどから、当事業部門の売上高は前期比29.1%増となった。

CRM関連 事業

2,931百万円（前期比 **3.6%減** 計画比 **23.9%減**）

- 首都圏を始めとして通信事業者等からコンタクトセンター向け派遣案件等を新規に受注しましたが、テレマーケティング事業者への派遣が低調に推移し、当事業部門の売上高は前期比3.6%減となった。

製造技術系 事業

1,632百万円（前期比 **5.6%増** 計画比 **11.4%減**）

- 食品加工業者や製薬メーカー等からの受注量が好調に推移したことなどから、当事業部門の売上高は前期比5.6%増となった。

一般事務 事業

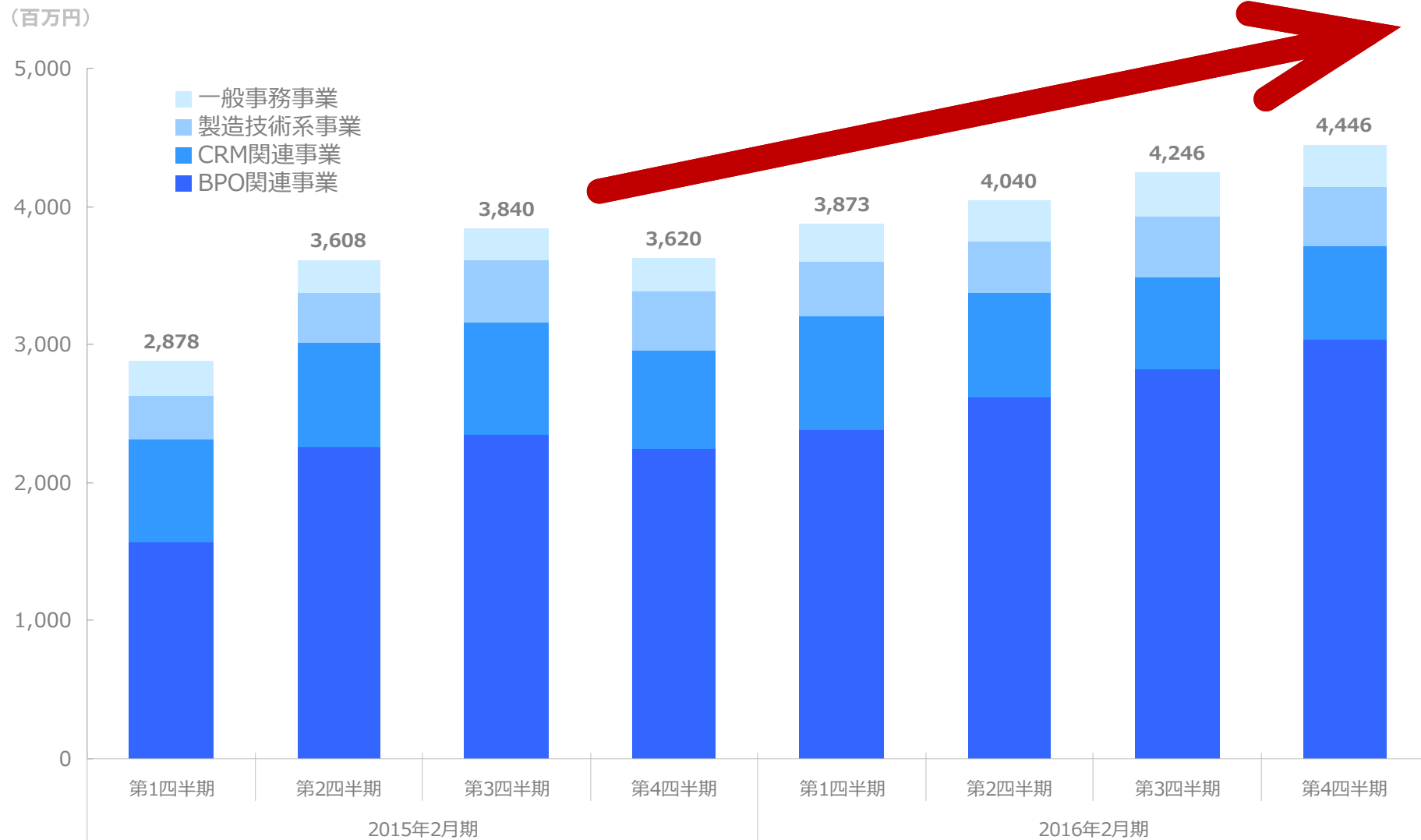
1,189百万円（前期比 **25.1%増** 計画比 **17.9%増**）

- 事務センター等既存案件の受注量が伸び、また、金融機関向け新規案件等が受注できたことなどから、当事業部門の売上高は前期比25.1%増となった。

2016年2月期損益状況

	2015年2月期 実績	2016年2月期 計画 (2015/4/21公表)	2016年2月期実績		
	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 (%)	計画比
売上高	13,948	16,368	16,607	+2,658 (+19.1)	+238 (+1.5)
BPO関連事業 (売上構成比)	8,410 (60.3%)	9,664 (59.0%)	10,853 (65.4%)	+2,443 (+29.1)	+1,189 (+12.3)
CRM関連事業 (売上構成比)	3,040 (21.8%)	3,853 (23.5%)	2,931 (17.7%)	△109 (△3.6)	△922 (△23.9)
製造技術系事業 (売上構成比)	1,546 (11.1%)	1,842 (11.3%)	1,632 (9.8%)	+86 (+5.6)	△209 (△11.4)
一般事務事業 (売上構成比)	950 (6.8%)	1,009 (6.2%)	1,189 (7.2%)	+239 (+25.1)	+180 (+17.9)
営業利益 【営業利益率】	831 【6.0%】	951 【5.8%】	958 【5.8%】	+126 (+15.2)	+6 (+0.7)
経常利益 【経常利益率】	822 【5.9%】	938 【5.7%】	944 【5.7%】	+122 (+14.9)	+5 (+0.6)
当期純利益 【当期純利益率】	487 【3.5%】	562 【3.4%】	591 【3.6%】	+103 (+21.3)	+28 (+5.1)

売上高推移（四半期毎）



2016年2月期財務状況

		2015年2月期末	2016年2月期末		
		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)
資産	流動資産	4,902 (92.2%)	4,900 (87.2%)	△2	・投資その他資産 +280 ・無形固定資産 +28
	固定資産	412 (7.8%)	719 (12.8%)	+307	・現金及び預金 △555 ・売掛金 +516 ・仕掛品 +62
	資産合計	5,314 (100.0%)	5,620 (100.0%)	+305	
負債	流動負債	2,635 (49.6%)	2,476 (44.1%)	△158	・1年内返済予定の長期借入金 +116 ・未払費用 +27
	固定負債	484 (9.1%)	484 (8.6%)	0	・前受金 +71 ・預り金 △74 ・賞与引当金 +21
	負債合計	3,119 (58.7%)	2,961 (52.7%)	△158	・未払法人税等 △179 ・未払消費税等 △151
純資産合計		2,194 (41.3%)	2,658 (47.3%)	+463	・当期純利益 +591 ・配当金支払で △100 ・株式給付信託導入(自己株式取得で) △26
負債純資産合計		5,314 (100.0%)	5,620 (100.0%)	+305	

2016年2月期キャッシュ・フロー状況

	2015年2月期	2016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	1,724	△203	<ul style="list-style-type: none"> ・税引前当期純利益で +122 ・たな卸し資産の増加で △58 ・未払金の減少で △340 ・未払消費税等の減少で △849 ・法人税等の支払で △476 ・法人税等の還付で △123 ・その他で △205
投資活動によるキャッシュ・フロー	△86	△273	<ul style="list-style-type: none"> ・定期預金の預け入・払戻で +67 ・有形固定資産及び無形固定資産の取得で △22 ・投資有価証券の取得で △198 ・敷金及び保証金の差入・返還で △35
フリー・キャッシュ・フロー	1,638	△476	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△99	△23	<ul style="list-style-type: none"> ・短期借入金の減少で △42 ・長期借入金の収入・返済で +136 ・社債の発行・償還で +29 ・自己株式の取得で △26 ・配当金の支払で △14
現金及び現金同等物の増減額	1,538	△500	
現金及び現金同等物の期首残高	1,579	3,118	
現金及び現金同等物の期末残高	3,118	2,617	



❖ **Intentionally Blank**

新たな体制とマイナンバーをテコにBPOを拡大

BPO拡大に向けた新たな体制

1. 営業企画・開発機能並びに品質管理機能を拡充し、営業推進部として独立させ、BPOベンダー等との関係強化を推進
2. 教育・育成機能を拡充し、研修センターとして人材育成を強化
3. コーディネート部門、人材採用部門を統一し、人材開発力を強化

人材開発部
・コーディネータ
・採用

研修センター

営業推進部
・営業企画
・品質管理
営業各部

BPO拡大に向けた新たな体制の構築

営業推進部
・営業企画
・品質管理
営業各部

BPOベンダー・金融業界・地公体への提案力を強化
大手BPOベンダー・大手派遣会社などの出身者を採用

研修センター

本社内に「研修センター」を設置し、従業員研修を強化

人材開発部
・コーディネータ
・採用

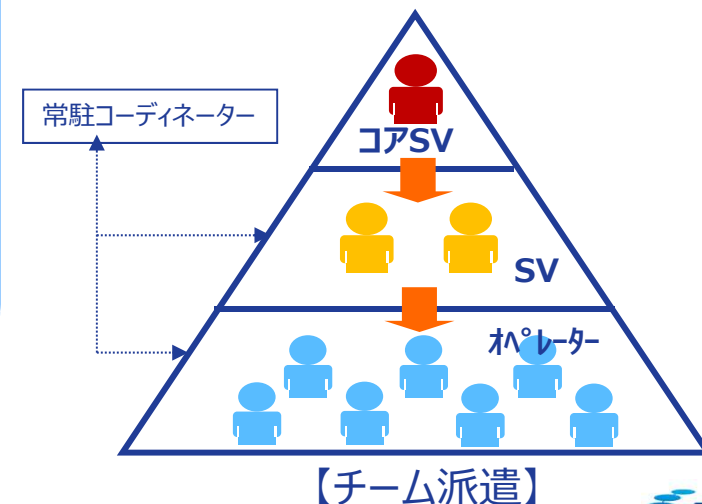
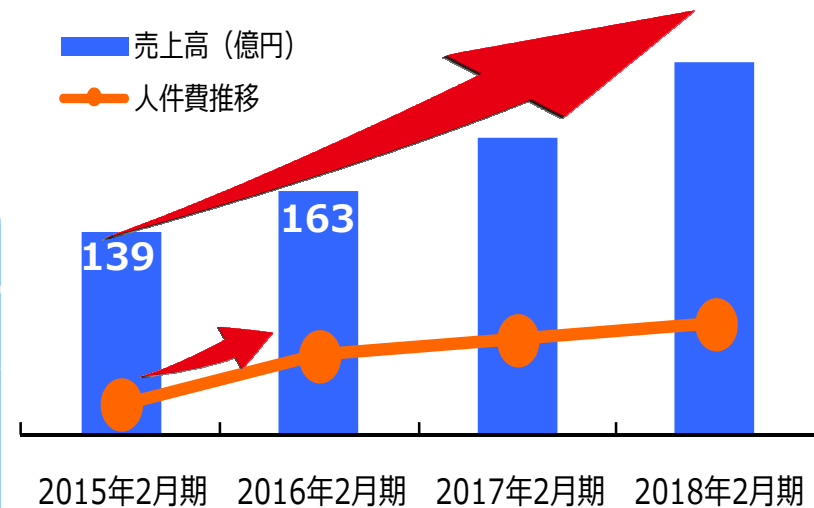
人材開発力の強化を推進
2016年4月新卒57名入社

2016年2月期 営業戦略②

金融機関・SIer向け民間BPO拡大

無期雇用・高スキル・有資格人材を核とした「チーム派遣」の更なる強化

- ① キャリアパス制度による社員登用増
- ② 無期雇用社員の採用増
- ③ 高スキル・高スペック人材の確保

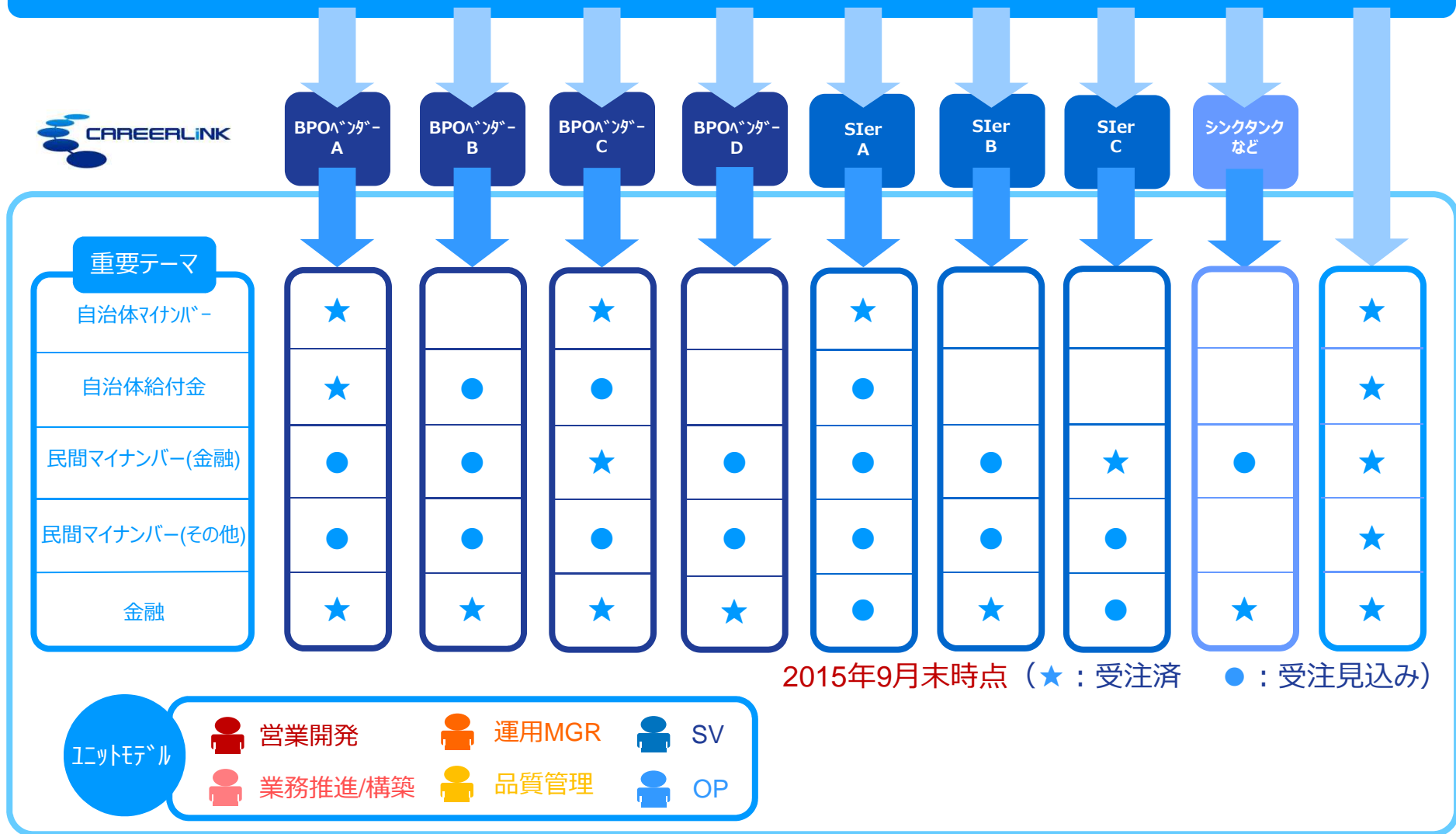




❖ **Intentionally Blank**

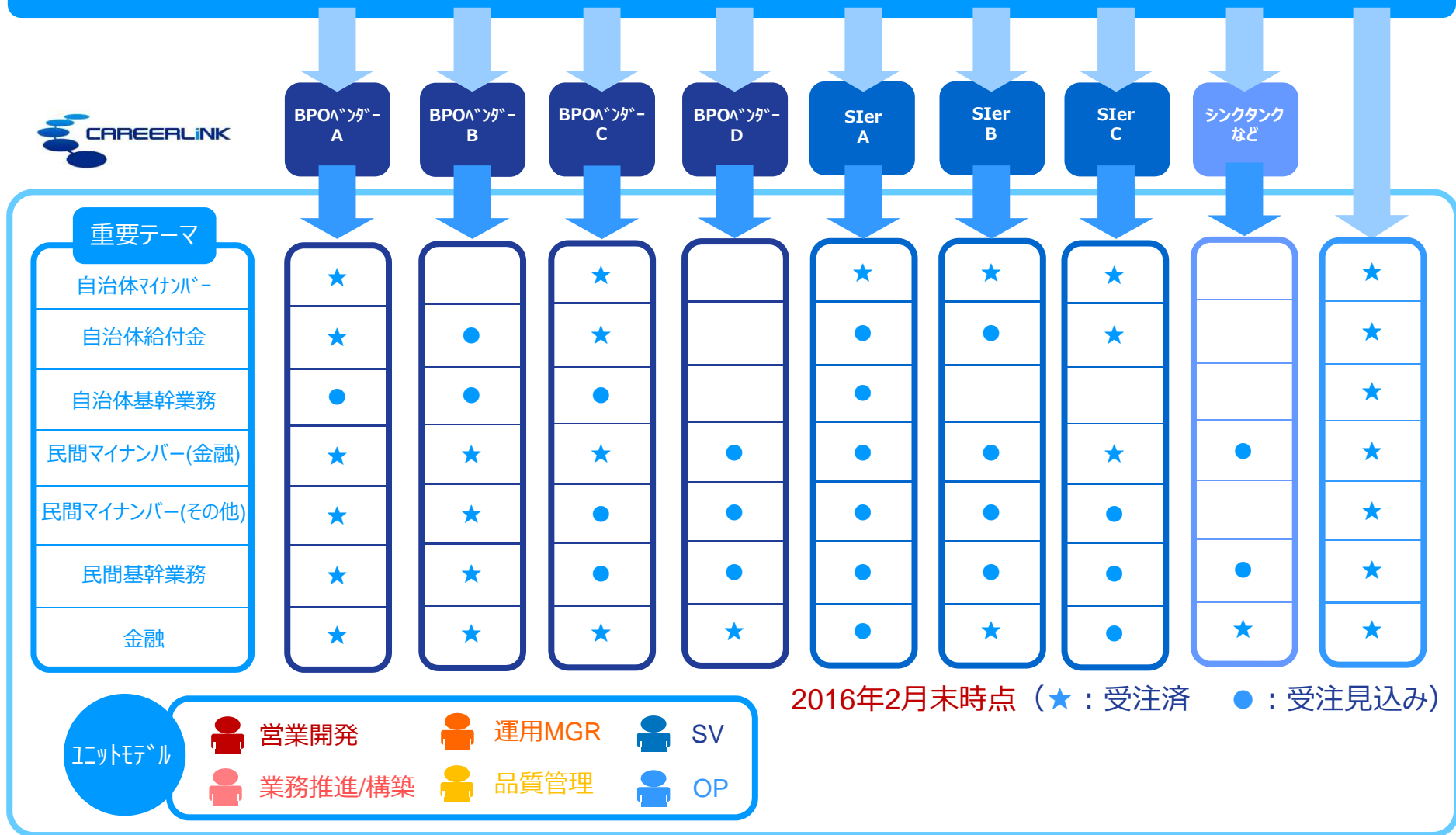
2016年2月期 営業戦略② 振返り(1)

官公庁・民間



2016年2月期 営業戦略② 振り返り(1)

官公庁・民間



2016年2月期 営業戦略② 振返り(2)

マイナンバー

- ・台東区
- ・大田区
- ・武蔵野市
- ・府中市
- ・千葉市
- ・松戸市
- ・所沢市
- ・春日部市
- ・京都市
- ・吹田市
- ・西宮市
- ・姫路市
- ・その他

臨時給付金

- ・仙台市
- ・足立区
- ・江東区
- ・国分寺市
- ・松原市
- ・東大阪市
- ・姫路市
- ・その他

2016年2月末現在

- ・マイナンバー案件
- ・臨時給付金案件

24自治体25案件受注

マイナンバー
プロポーザル案件の
シェア約40%を獲得

*その他は、BPOベンダー等からの再委託



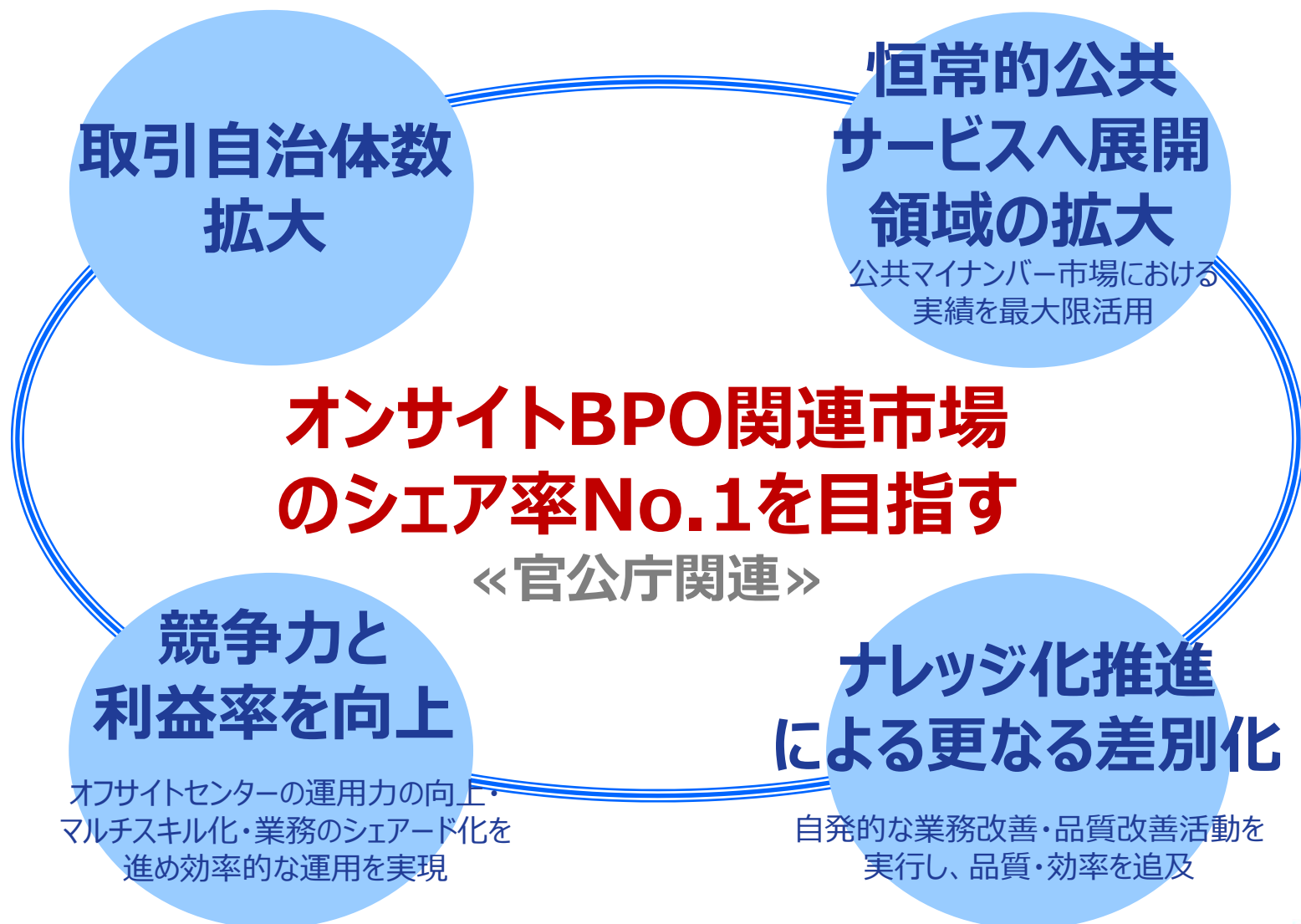
 **Intentionally Blank**

Ⅱ. 2017年2月期 通期計画 及び中期経営計画 (2017年2月期～2019年2月期)

2017年2月期 通期計画

	2016年2月期 実績		2017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	16,607	+19.1%	19,984	+20.3%
営業利益 【営業利益率】	958 【5.8%】	+15.2%	1,119 【5.6%】	+16.8%
経常利益 【経常利益率】	944 【5.7%】	+14.9%	1,106 【5.5%】	+17.2%
当期純利益 【純利益率】	591 【3.6%】	+21.3%	722 【3.6%】	+22.1%

2017年2月期 売上高・利益とも過去最高を計画



2017年2月期 営業戦略（民間）



当社を取り巻く事業環境① 官公庁関連案件

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

給付金

規制緩和
(市場化テスト)

当社を取り巻く事業環境② 民間案件

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

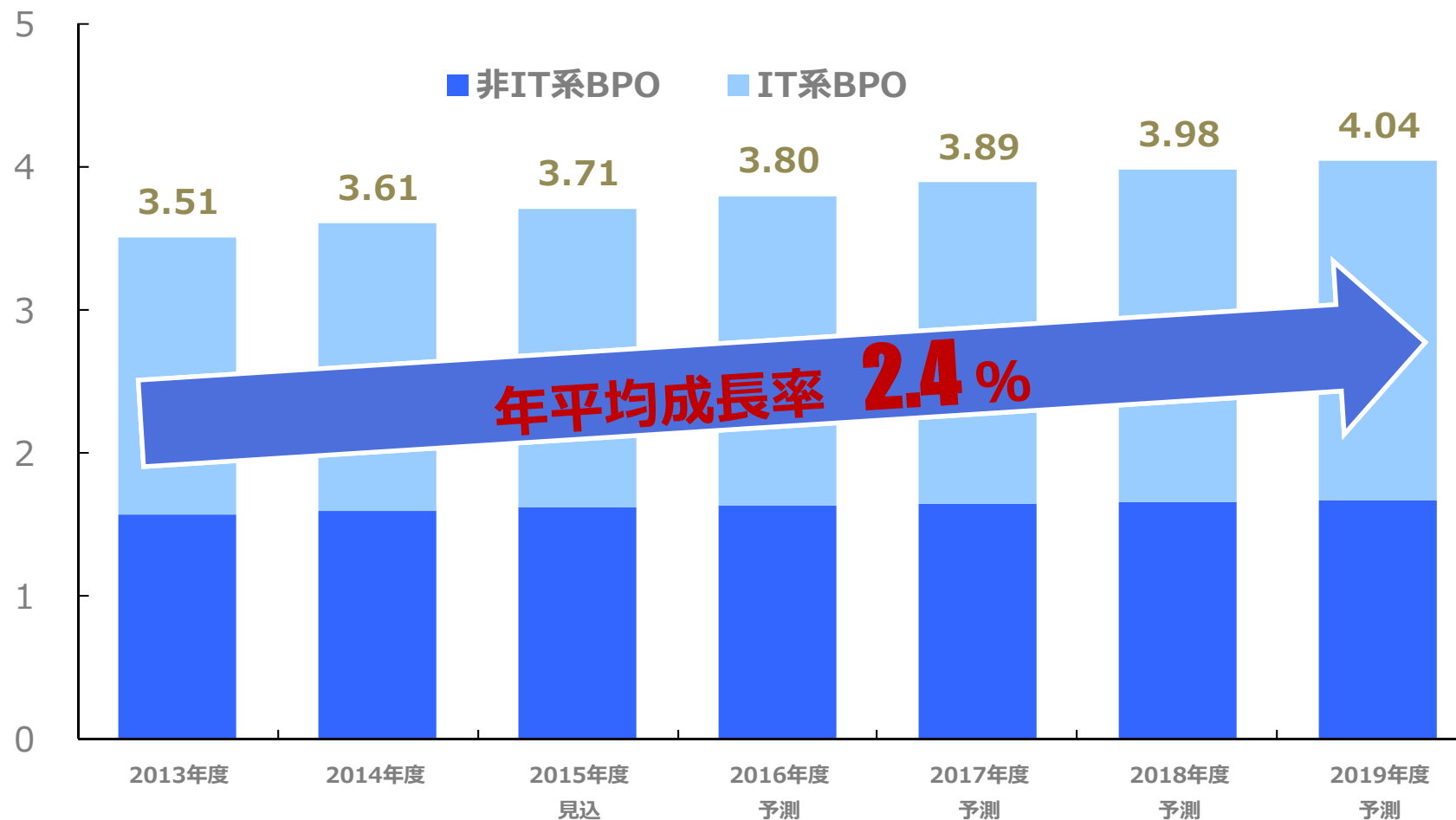
金融機関
(NISA・教育資金
・データ整備関連)

大企業システム更新

BPO市場の推移

❖ 国内における人材不足の影響や外資企業の日本市場参入などを背景に需要拡大

(兆円)



(出所) 矢野経済研究所 BPO市場に関する調査結果 2015

注) 事業者売上高ベース

BPO関連事業を成長エンジンとした成長戦略を加速させる

戦略1

売上規模拡大

- ・マイナンバー需要の取り込みによる事業拡大
- ・民間及び官公庁の大型BPO案件の獲得

戦略2

企画提案力・運用力の強化

- ・企画提案力の強化と高品質化
- ・チーム派遣の拡大

戦略3

M&Aの実施

- ・M&AによるBPO関連事業の領域拡大

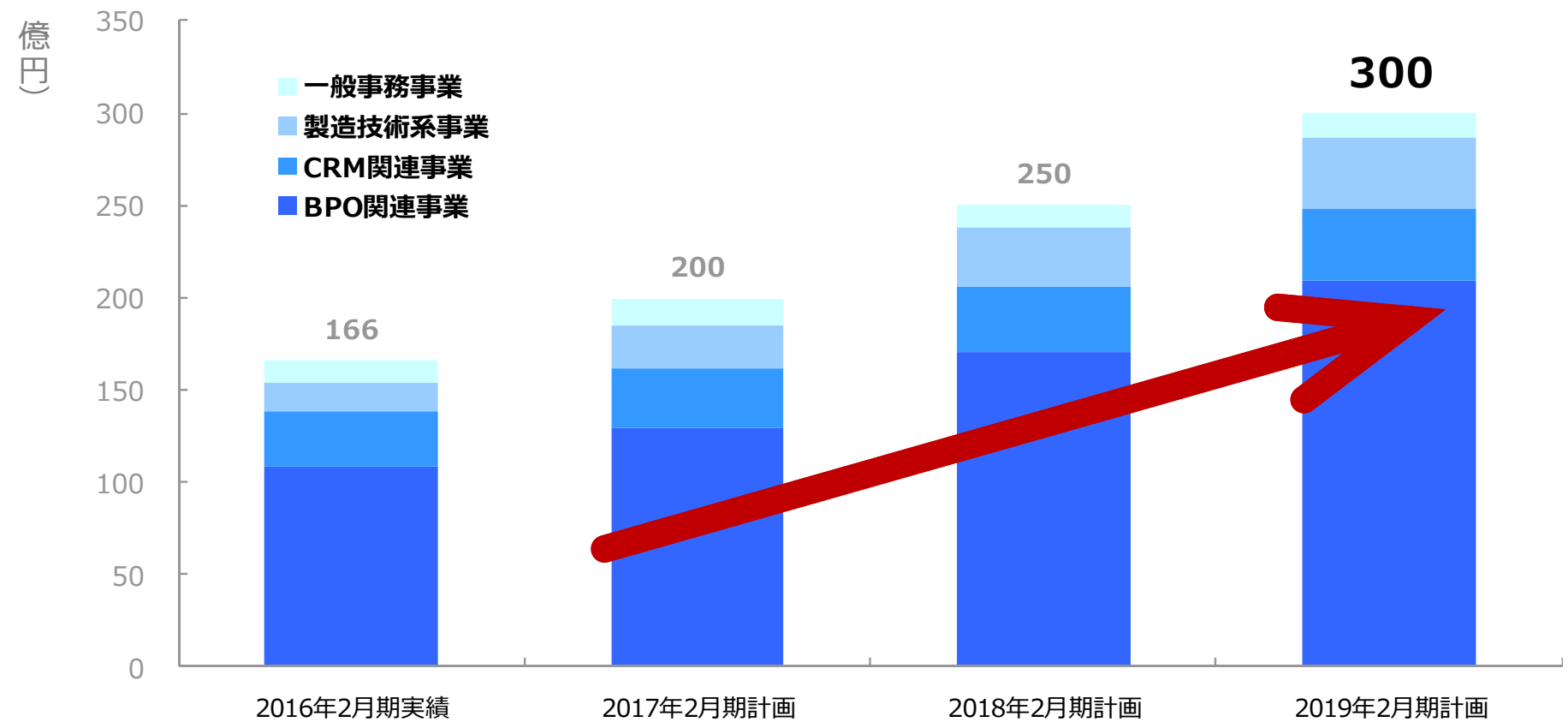
* 当社の中期経営計画は事業環境等の変化を考慮してローリング方式を採用しています

2019年2月期 売上高300億円 当期純利益12億円

(億円)	2016年2月期 実績	2019年2月期 計画
売上高	166.0	300
営業利益 【営業利益率】	9.5 【5.8%】	18.5 【6.2%】
経常利益 【経常利益率】	9.4 【5.7%】	18.4 【6.2%】
当期純利益 【当期純利益率】	5.9 【3.6%】	12.0 【4.0%】



2019年2月期 売上高**300億円**、2016年2月期比**81%増**



中期経営計画 (17年2月期～19年2月期)

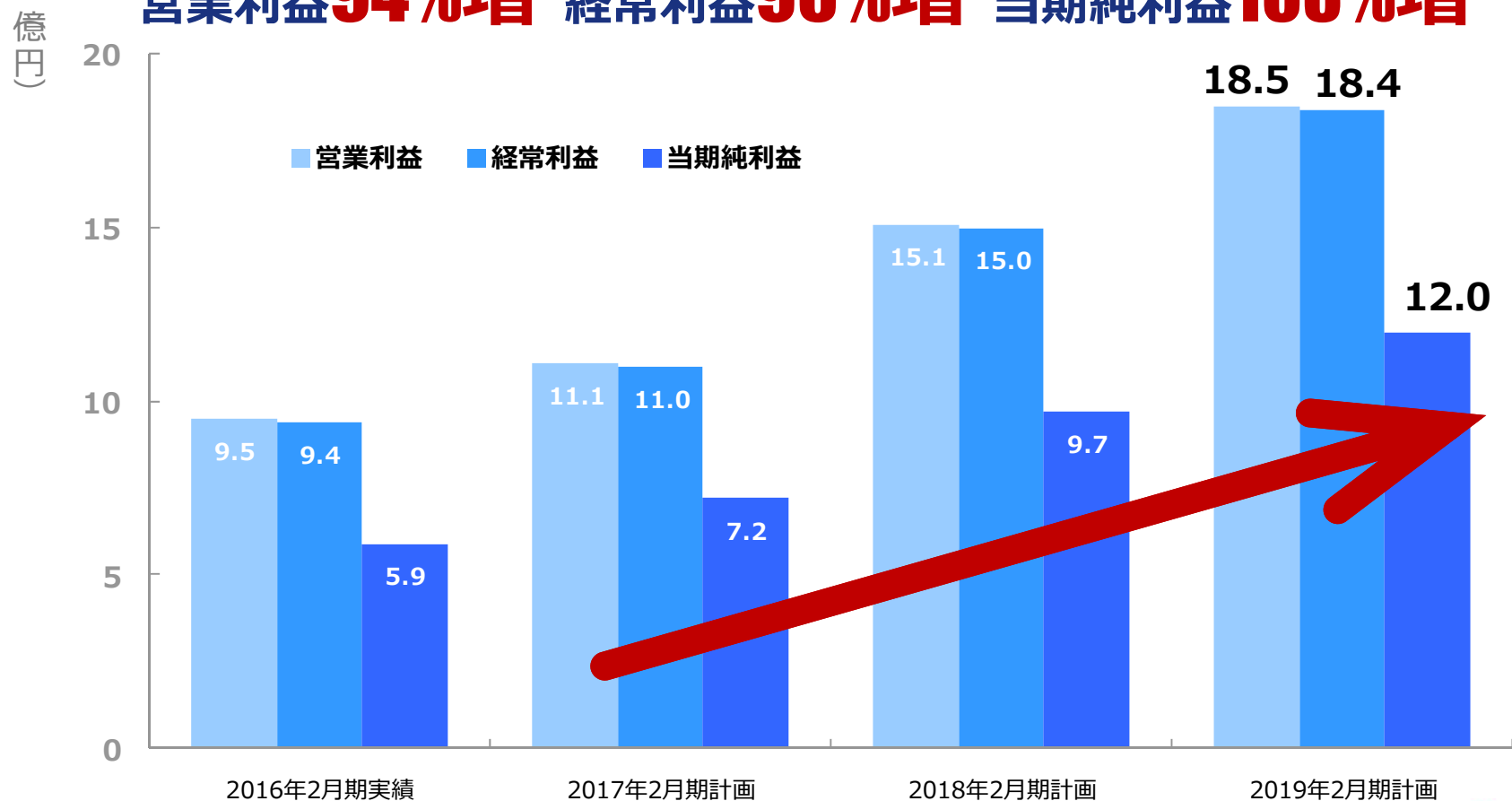
数値目標③

2019年2月期

営業利益**18億円** 経常利益**18億円** 当期純利益**12億円**

2016年2月期比

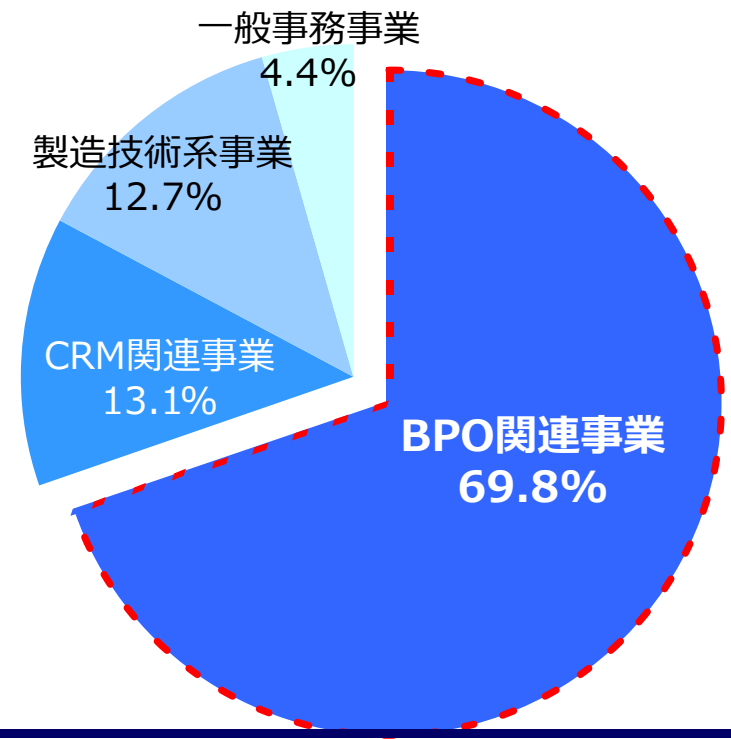
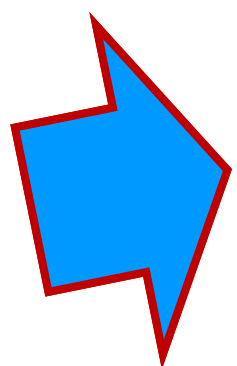
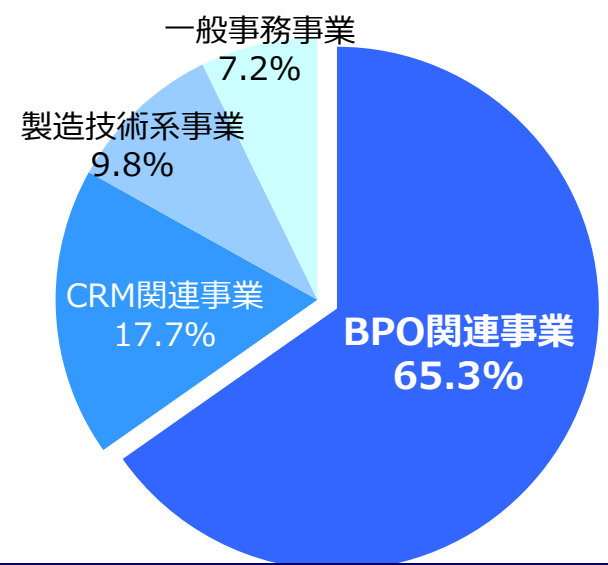
営業利益**94%増** 経常利益**96%増** 当期純利益**103%増**



BPO関連事業を成長エンジンとし、売上高構成比**70%**

2019年2月期 計画
売上高**300億円**

2016年2月期 実績
売上高**166億円**



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

1

BPOソリューションサプライヤーとしての地位からレベルアップし、IT分野などの上流工程を含めたTier1を目指す。

2

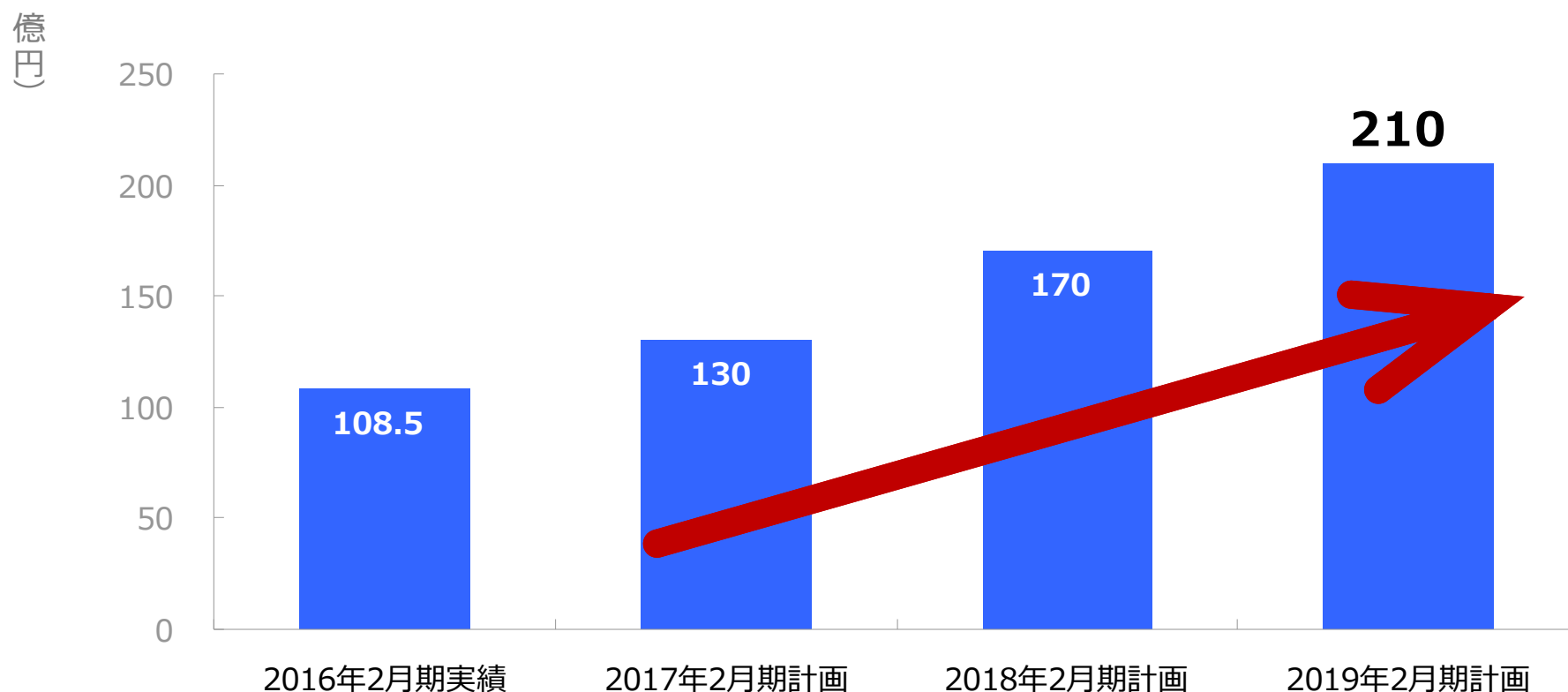
マイナンバーなどのプロジェクト案件の高品質運用にて顧客評価を勝ち取り、恒常的なBPOサービス提供の拡大へつなげる。

3

「品質のキャリアリンク」を名実とも実現し、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。

2019年2月期

主力のBPO関連事業で売上高**210億円**2016年2月期比**93%増**



高利益案件をメインターゲットとし利益を拡大する

1

CRM高利益案件をメインターゲットに、その周辺業務を取り込み、BPO関連事業の受注拡大を推進する。

2

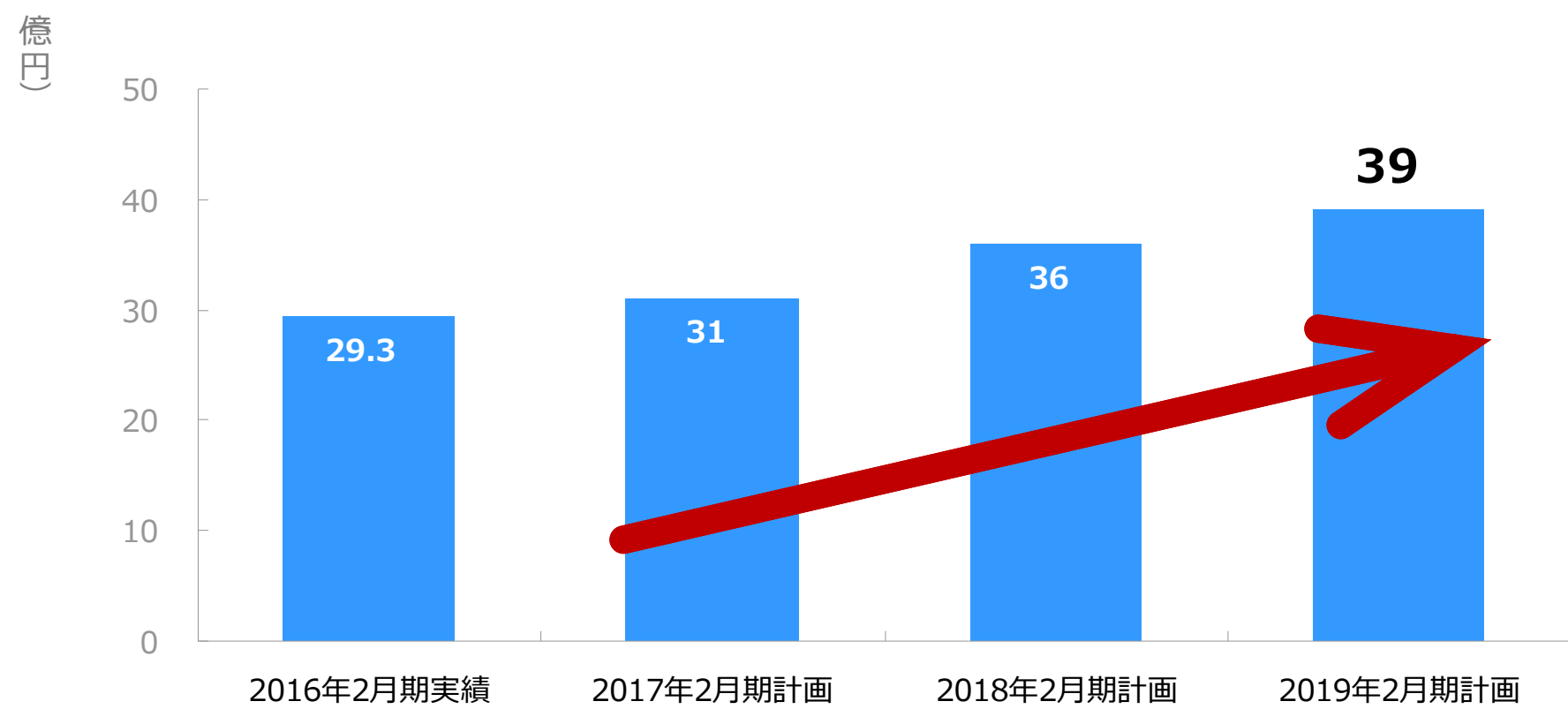
就業スタッフの品質を向上させ、単価値上げを毎事業年度で実現する。

3

常用型派遣、チーム派遣へKPIを導入し、業務効率化と顧客満足度をアップさせて、利益を拡大する。

2019年2月期

CRM関連事業で売上高**39億円**、2016年2月期比**34%増**



規模の拡大とともに高品質人材による高利益を達成する

1

生産が回復しつつある製造業や人手不足の流通業向け戦略を展開し、規模の拡大により安定した利益を確保する。

2

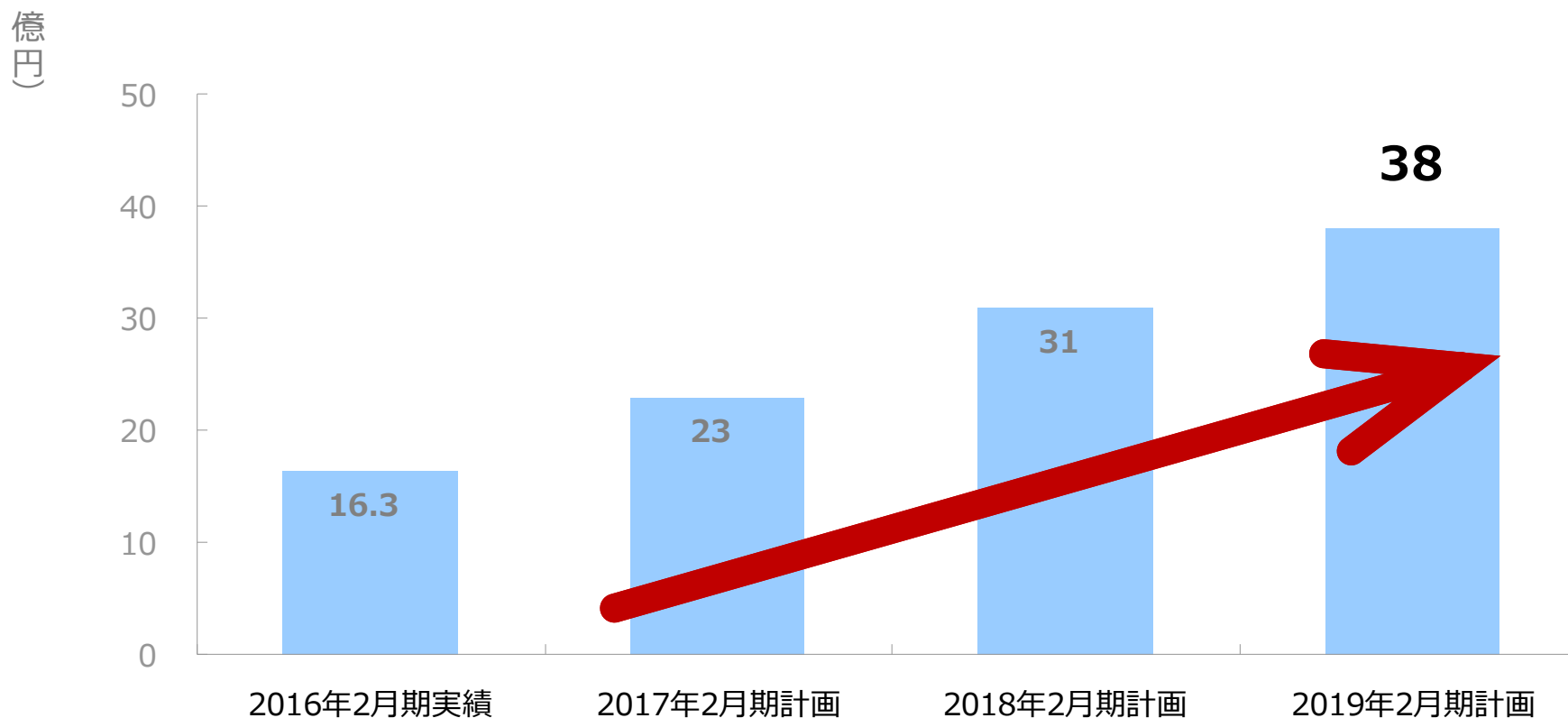
製造技術系高利益案件をメインターゲットに、その周辺事業を取り込み、BPO関連事業の受注拡大を推進する。

3

キャリアパスの実効性を高め、無期雇用、長期雇用、一般派遣で組み合わせたビジネスモデルを推進する。

2019年2月期

製造技術系事業で売上高**38億円**、2016年2月期比**133%増**



無期雇用、紹介予定派遣を軸として派遣ビジネスモデルを高利益体質へ変革する

1

キャリアパスの実効性を高め、無期雇用、紹介予定派遣、一般派遣で組み合わせたビジネスモデルを推進する。

2

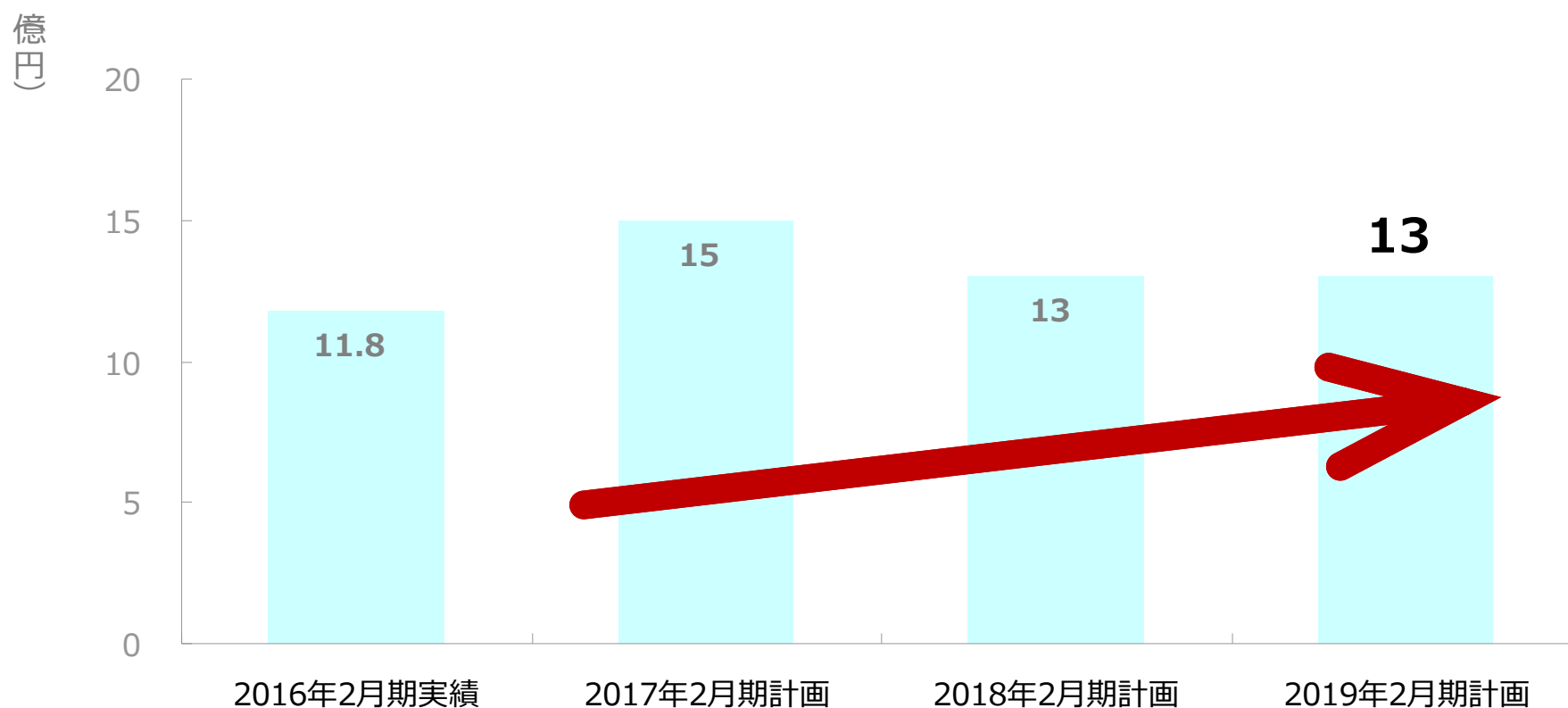
紹介予定派遣を推進し、新規顧客開拓と優良求職者募集を強化する。

3

無期雇用社員を戦略的に配置し、一般事務高利益案件の周辺業務を取り込み、BPO関連事業の受注拡大を推進する。

2019年2月期

一般事務事業で売上高**13億円**、2016年2月期比**12%増**

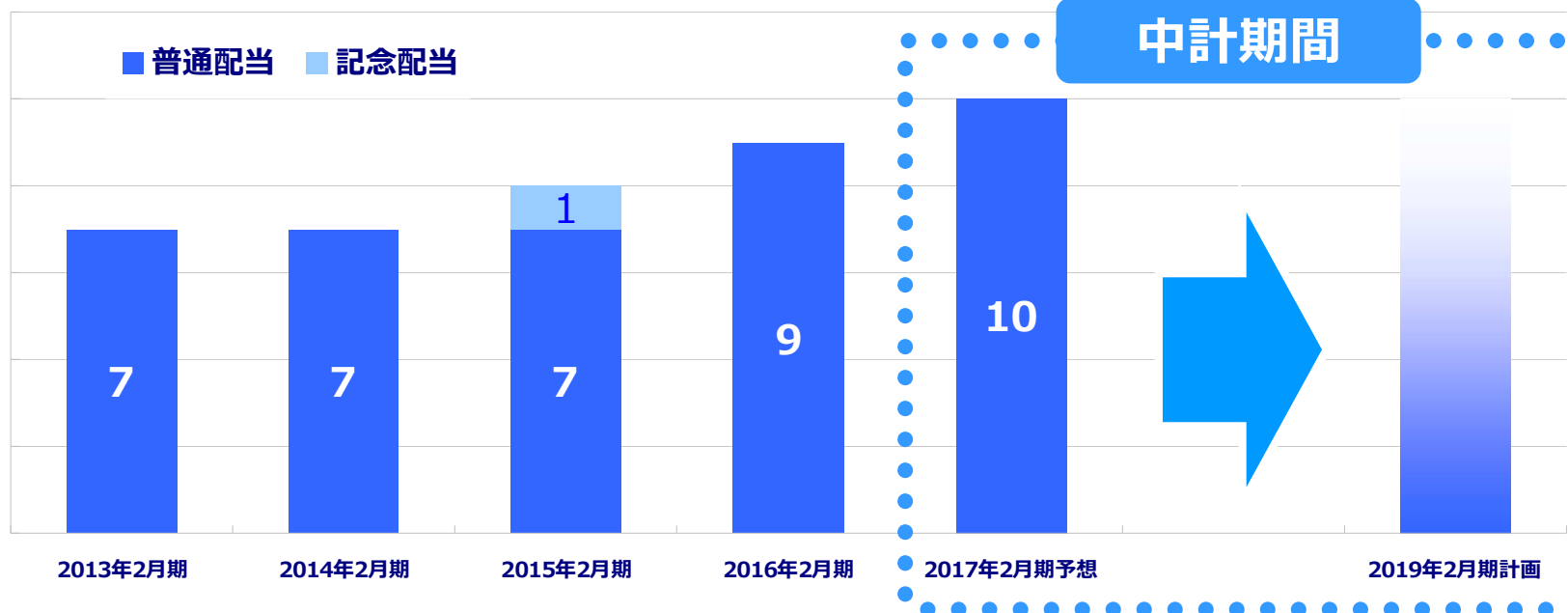


株主還元方針①

中計期間における還元の考え方

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：オリジナル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



(注) 優待内容は、2016年6月1日を効力発生日とする株式分割後（普通株式1株を2株に分割）の内容を記載しております。

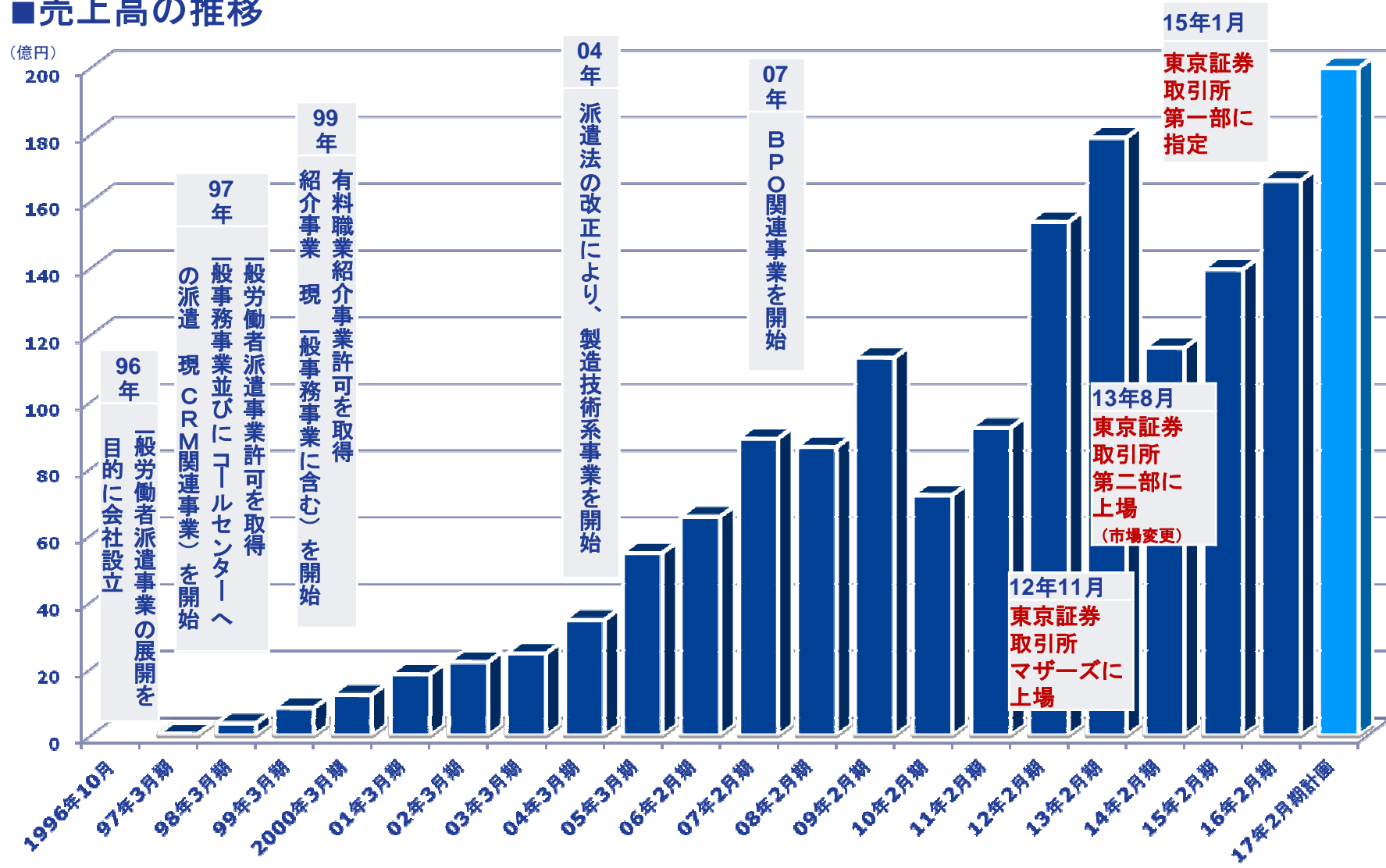
Ⅲ. 参考資料

会社概要

本社所在地	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 ■ 製造技術系事業 ■ 一般事務事業
資本金	388,005,500円 (2016年2月29日現在)
従業員数	716名 (2016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 (証券コード 6070)

会社沿革および業績推移

■売上高の推移



事業の内容 (1)

①BPO (ビー・ピー・オー) 関連事業

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を行う人材派遣・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

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

④一般事務事業

- ◆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

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

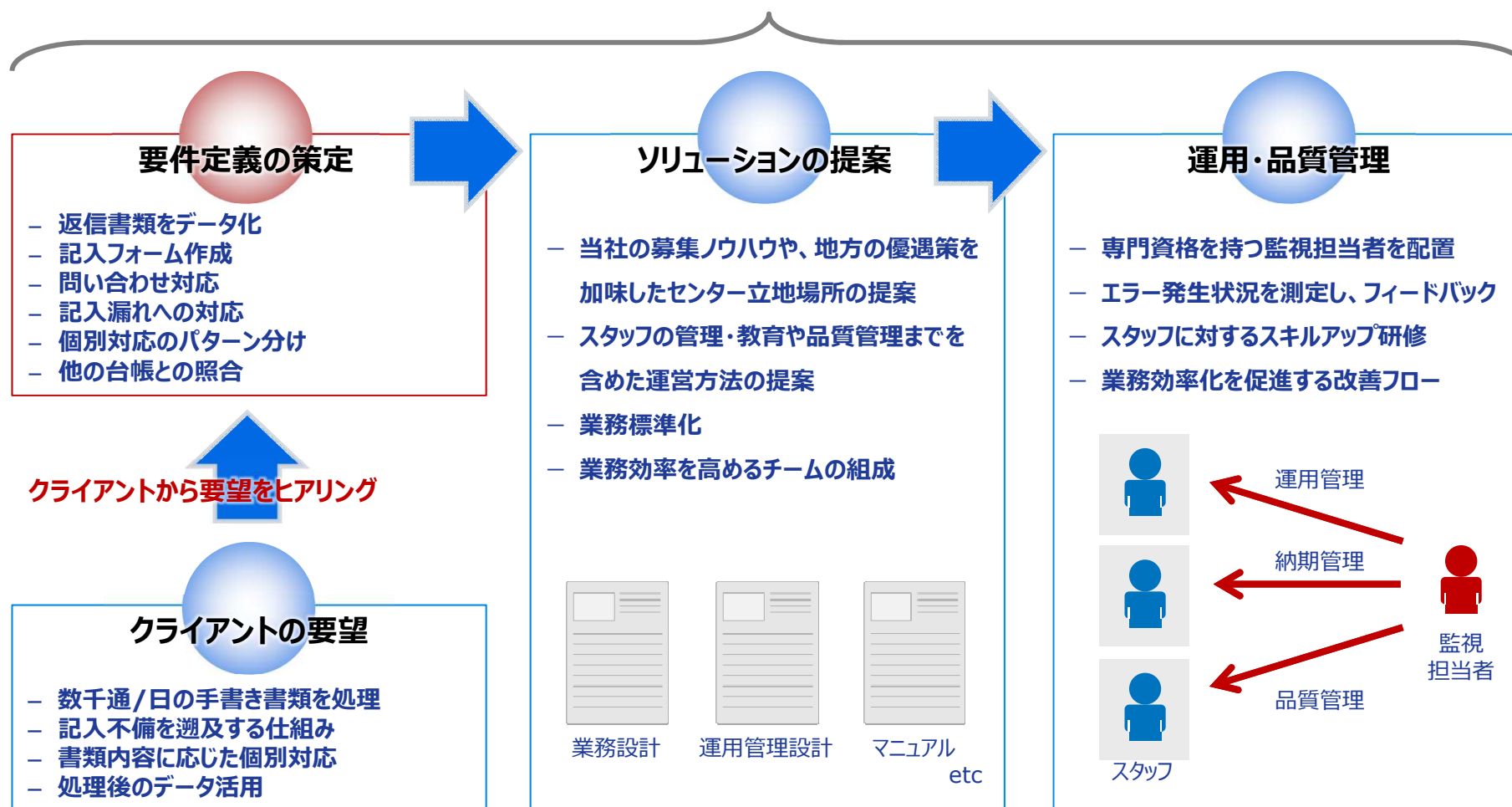
CRM関連（300名以上）

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

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

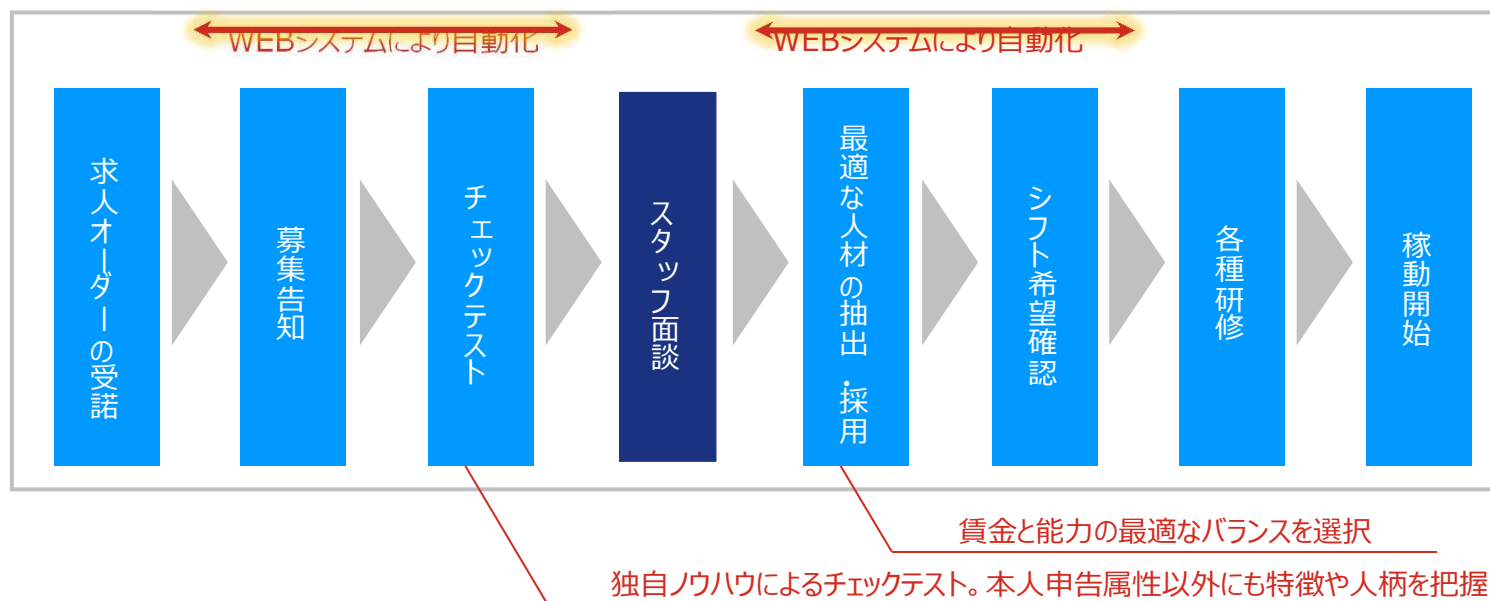
2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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

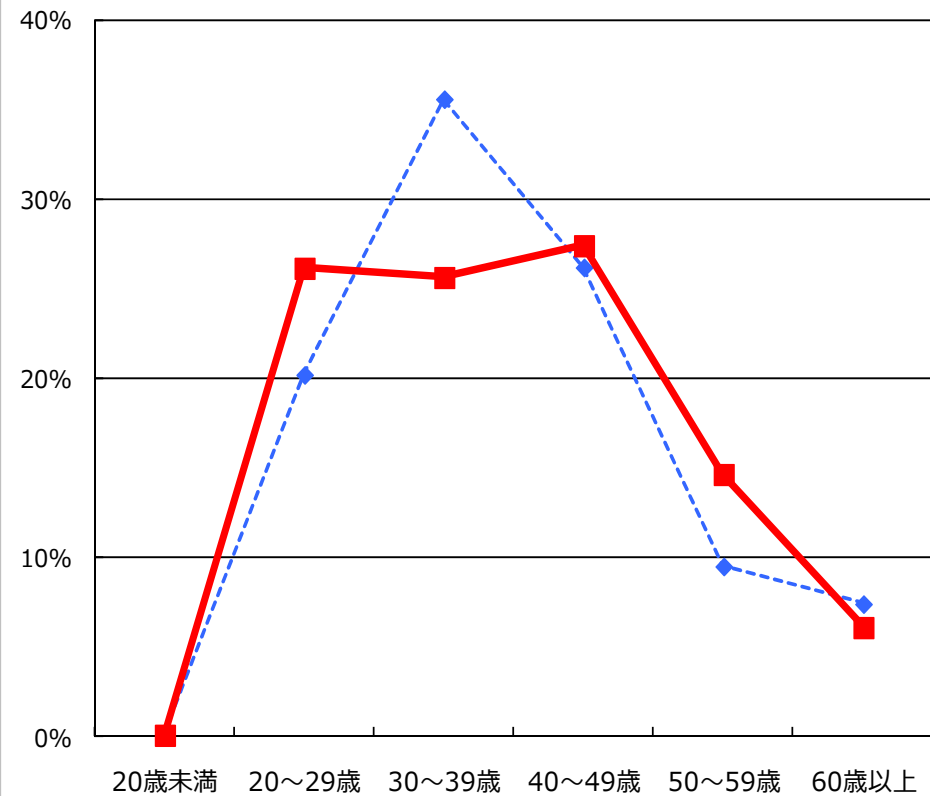
3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

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）

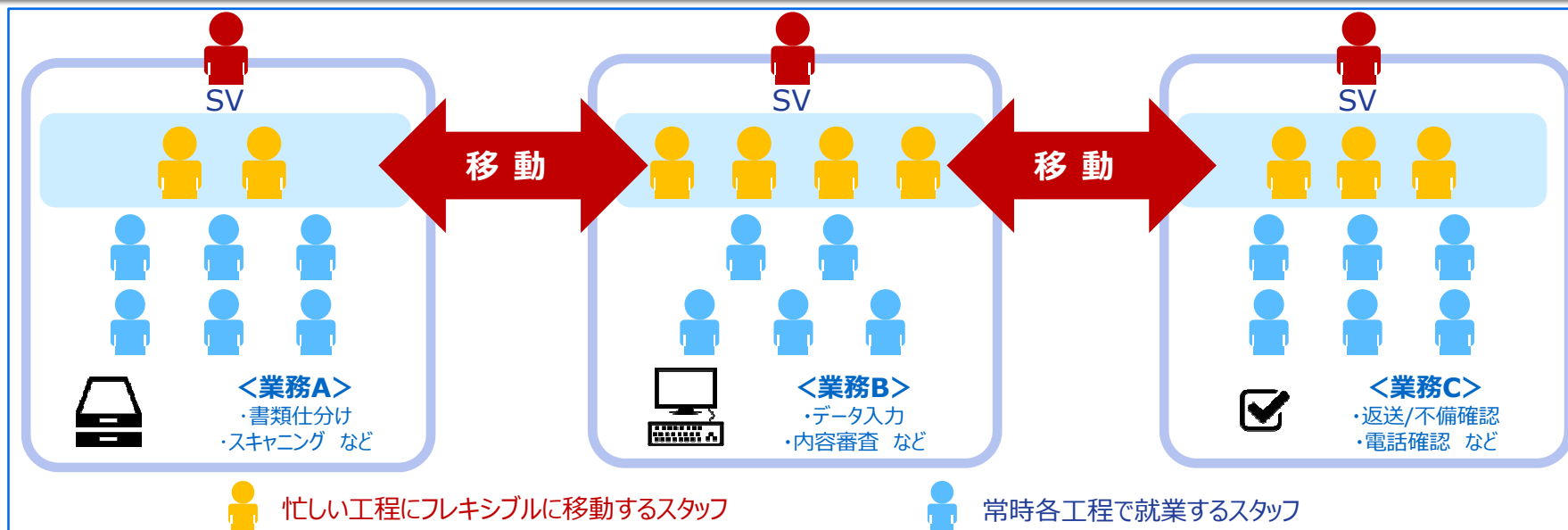
就業スタッフの年代別構成



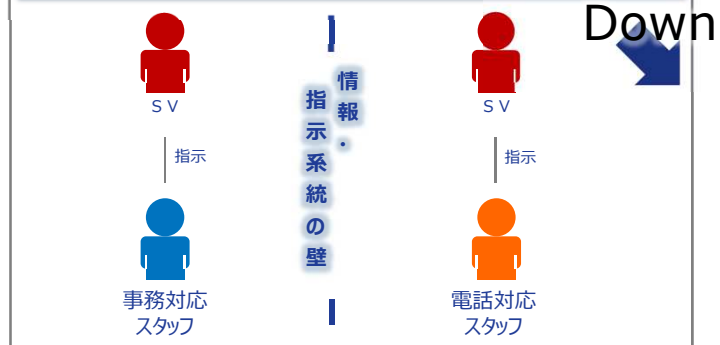
◆ 平成24年派遣労働者実態調査：厚生労働省調べ
◆ 当社スタッフ（過去5年平均）

3つの特長③-2

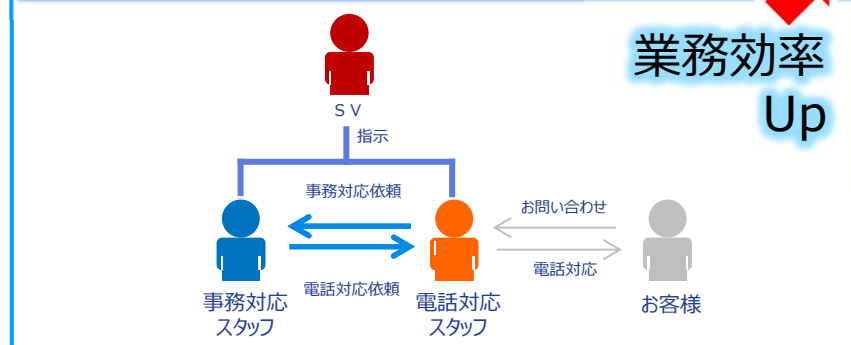
チーム派遣による業務効率化



職種毎に別業者に
発注すると・・・



キャリアリンクで
一括受注すると・・・



【ご参考】労働者派遣法改正に伴う当社の主な取り組み状況

特定労働者派遣事業の廃止

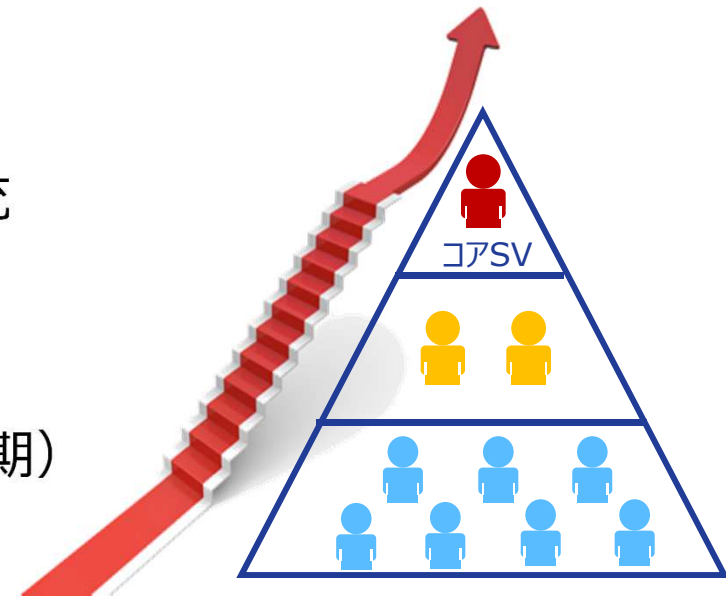
- 零細規模の特定労働者派遣会社の自然淘汰の流れが確実視
⇒M&Aを積極的に推進

新たな期間制限

- ヒト単位の期間制限がない無期雇用派遣の拡充
- 限定正社員制度・キャリアパス制度の確立
一般オペレーター（有期）
⇒スーパーバイザー（有期・長期、無期）
⇒常駐管理者、コアスーパーバイザー（無期）

キャリアアップの推進

- キャリアコンサルタントの拡充、キャリアコンサルティング制度の確立
- 資格取得サポート制度の確立



「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