



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

個人投資家向け会社説明会

キャリアリンク株式会社

2017年1月28日(土)

(証券コード:6070 東証1部)

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. 会社概要**
-  **II. 2017年2月期 通期計画**
-  **III. 2017年2月期 第3四半期決算概要**
-  **IV. 中期経営計画 (2017年2月期～2019年2月期)**
-  **V. 株主様への株主還元**
-  **VI. 参考資料**



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

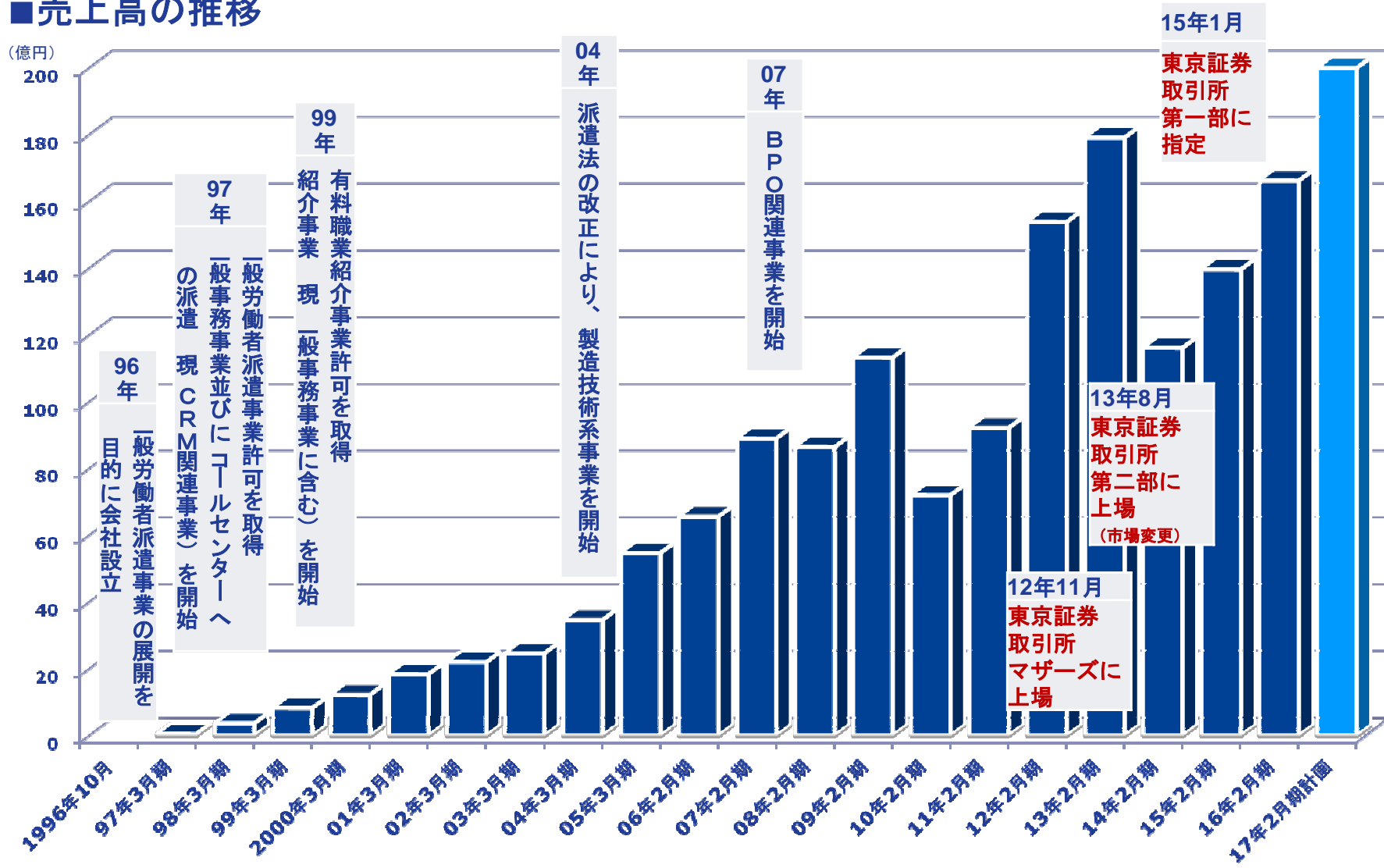
I . 会社概要

会社概要

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11月30日現在)
従業員数	733名 (2016年11月30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

(1)BPO (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

(2)CRM (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

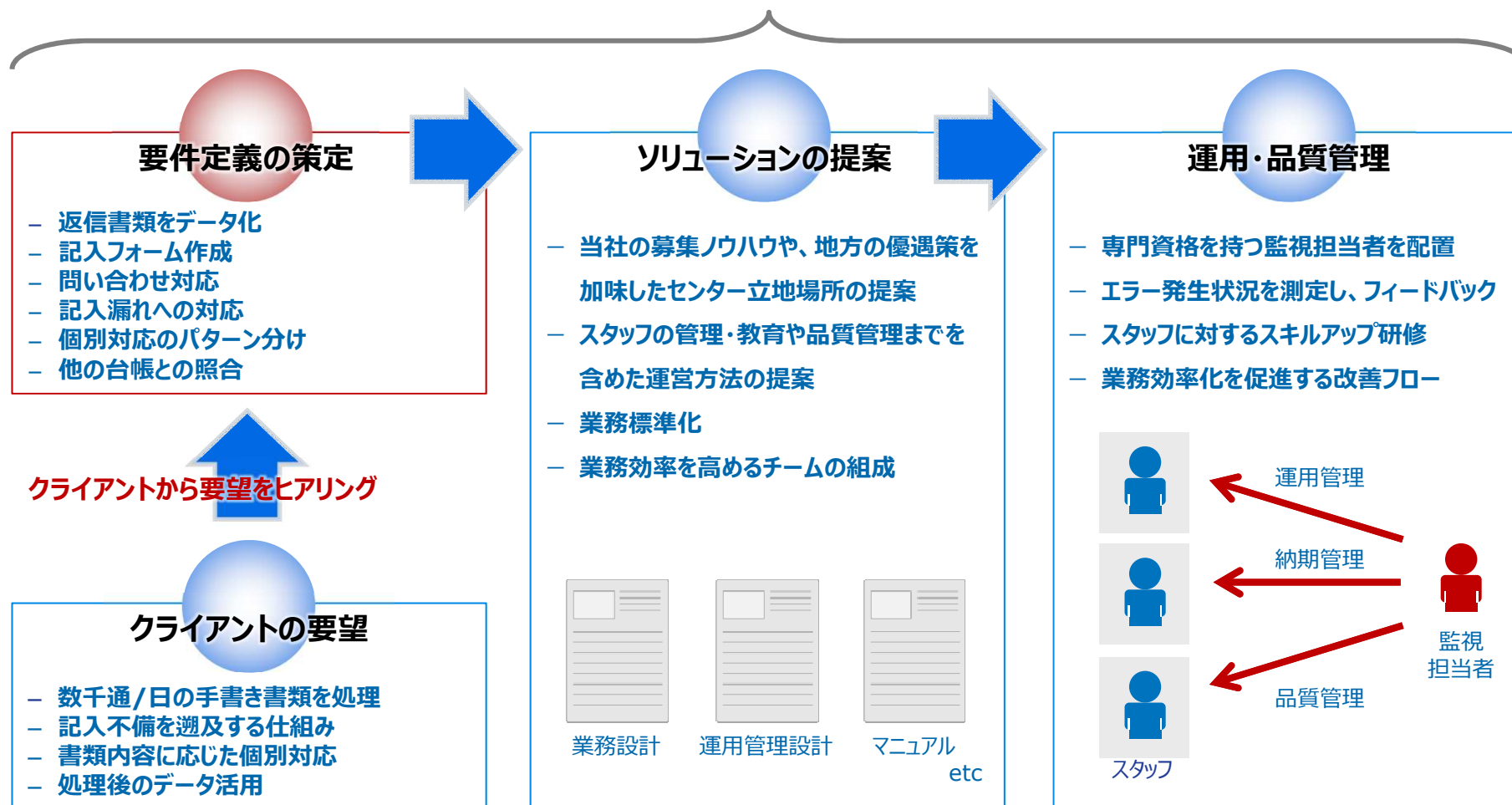
CRM関連（300名以上）

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

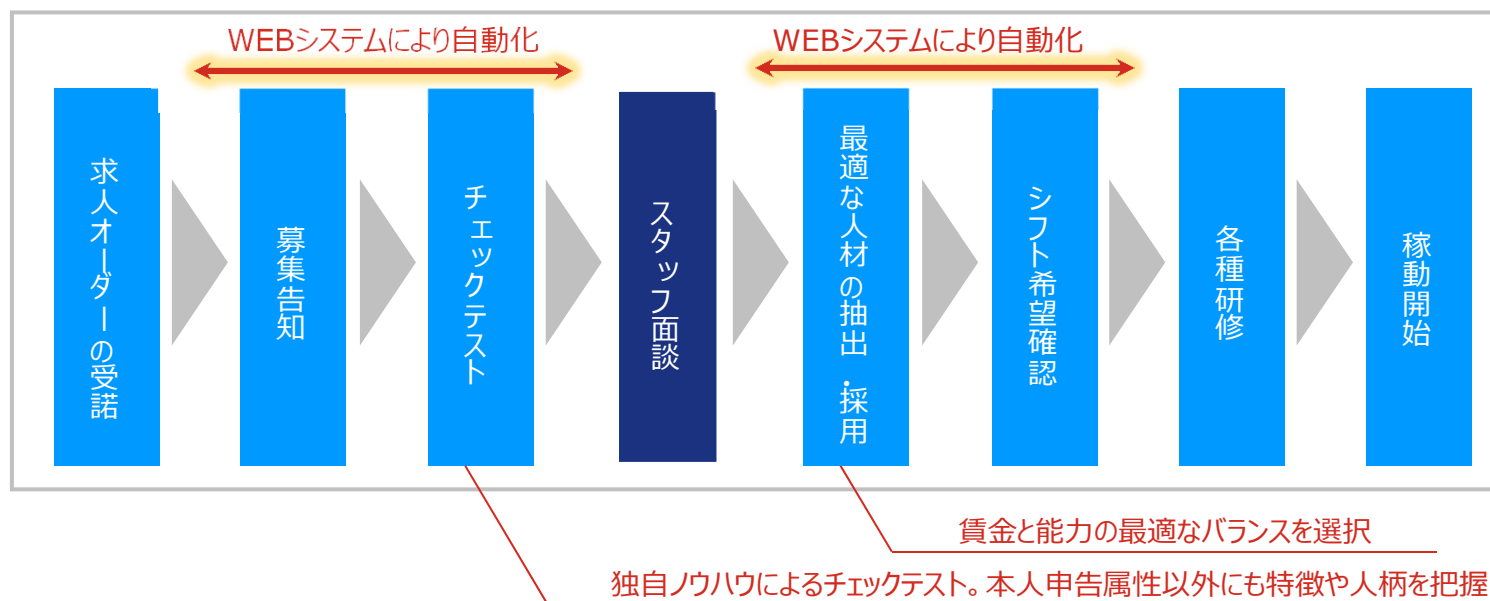
2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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

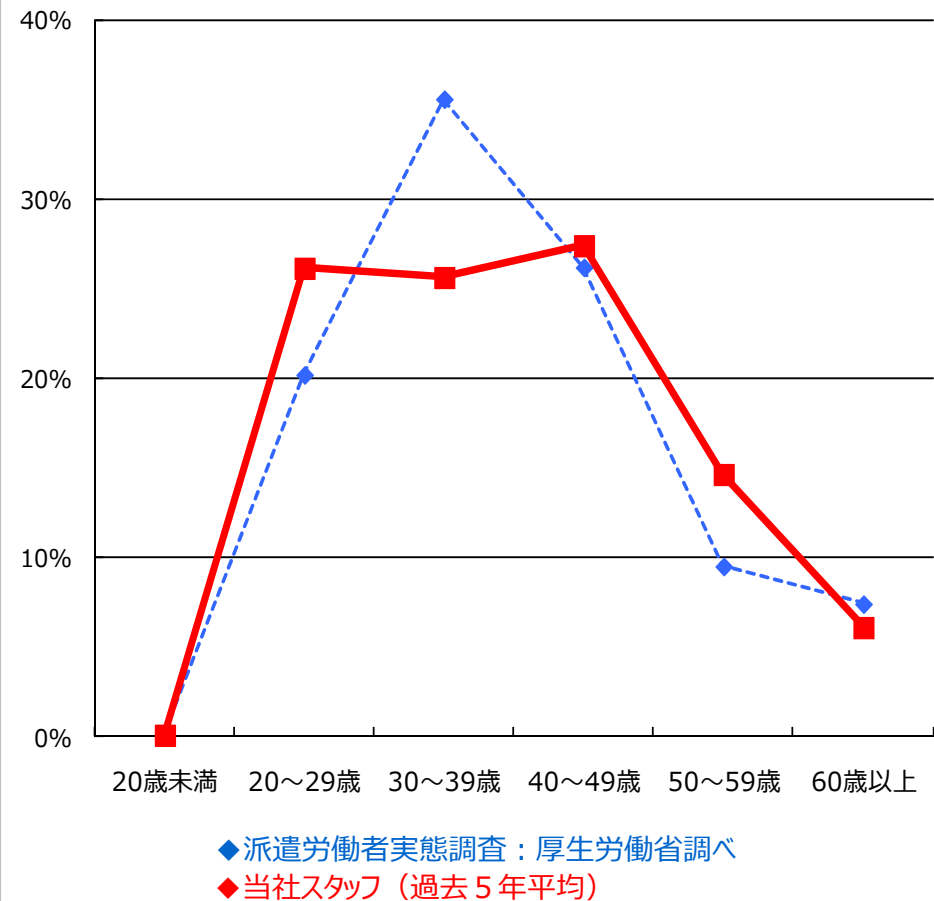
3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

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

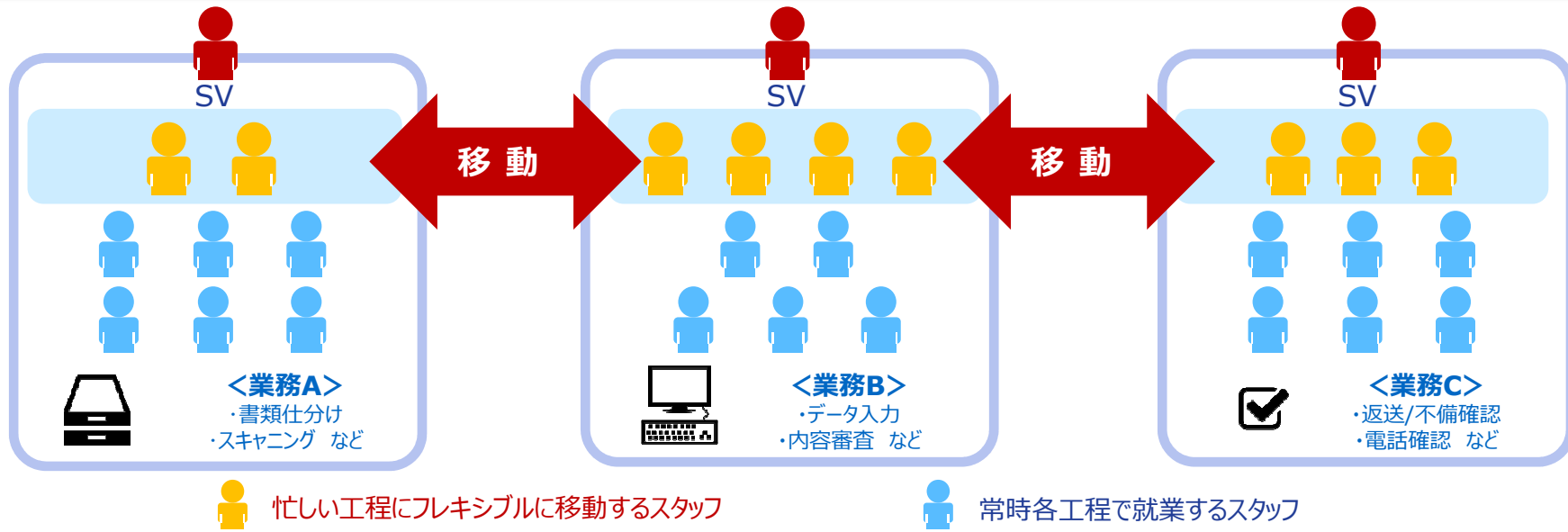
- 能力や意欲に応じた**ステップアップ**のステージを提供
 - コアSV（社員）を通じて、業務に応じた成長をサポート
 - 階層を持つことにより、上位職種や正規雇用化への意欲向上
- きめ細かなスタッフフォローによる能力開発
 - 勤務時間や業務の質を自社の常駐管理者がモニタリングし、無理なく能力を発揮できるようサポート
 - BPOやCRMに特化した人材育成ノウハウを活用し、高付加価値を実現する人材へのステップアップをガイド
- 右図のように、さまざまな年齢・属性から
多彩な人材を確保し、様々な就業機会を提供
 - ハイ・ローミックスのチーム派遣による人件費の最適化
 - 就業機会の確保・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

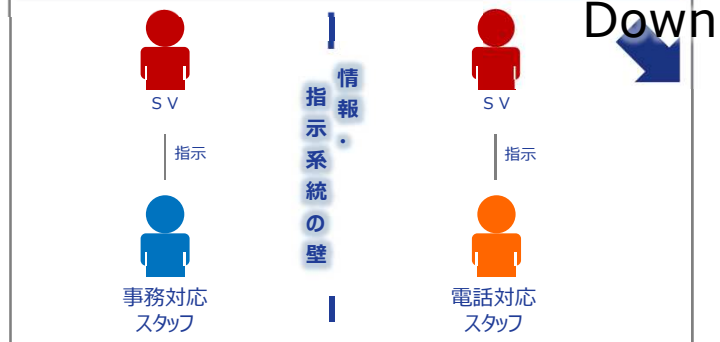


3つの特長③-2

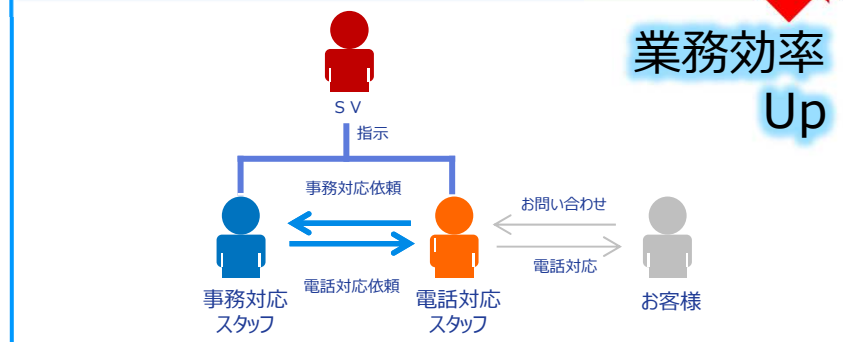
チーム派遣による業務効率化



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・・・



BPO関連事業の主な事例 ①-1

姫路市役所向け

各種給付金の給付に関する業務

事務センター

委託110名



課題

- ・業務の垂直立ち上げ
- ・繁忙期・閑散期のコストコントロール

成果

・品質・生産性ともに目標値115%を達成

準備期間2週間足らずで全作業工程の構築とマニュアルを作成しました。
またスタート当初の2週間に業務量が集中しましたが、その課題もシフト制度を導入することにより、
品質・生産性ともに目標値115%を達成しています。
(全国各地の他の地方自治体からも同様の業務を受注)

BPO関連事業の主な事例 ①-2

現在

臨時福祉給付金対応業務

マイナンバー
通知カード・本カード発行業務
窓口・コールセンター受付業務

将来

市民課総合窓口業務

総合受付コールセンター

子育て関連事務業務



給付金・マイナンバー業務は業務運用力が評価され随意契約により継続

BPO関連事業の主な事例 ②-1

大手証券会社向け（7社）

NISA関連業務全般

コンタクトセンター

チーム派遣45名



課題

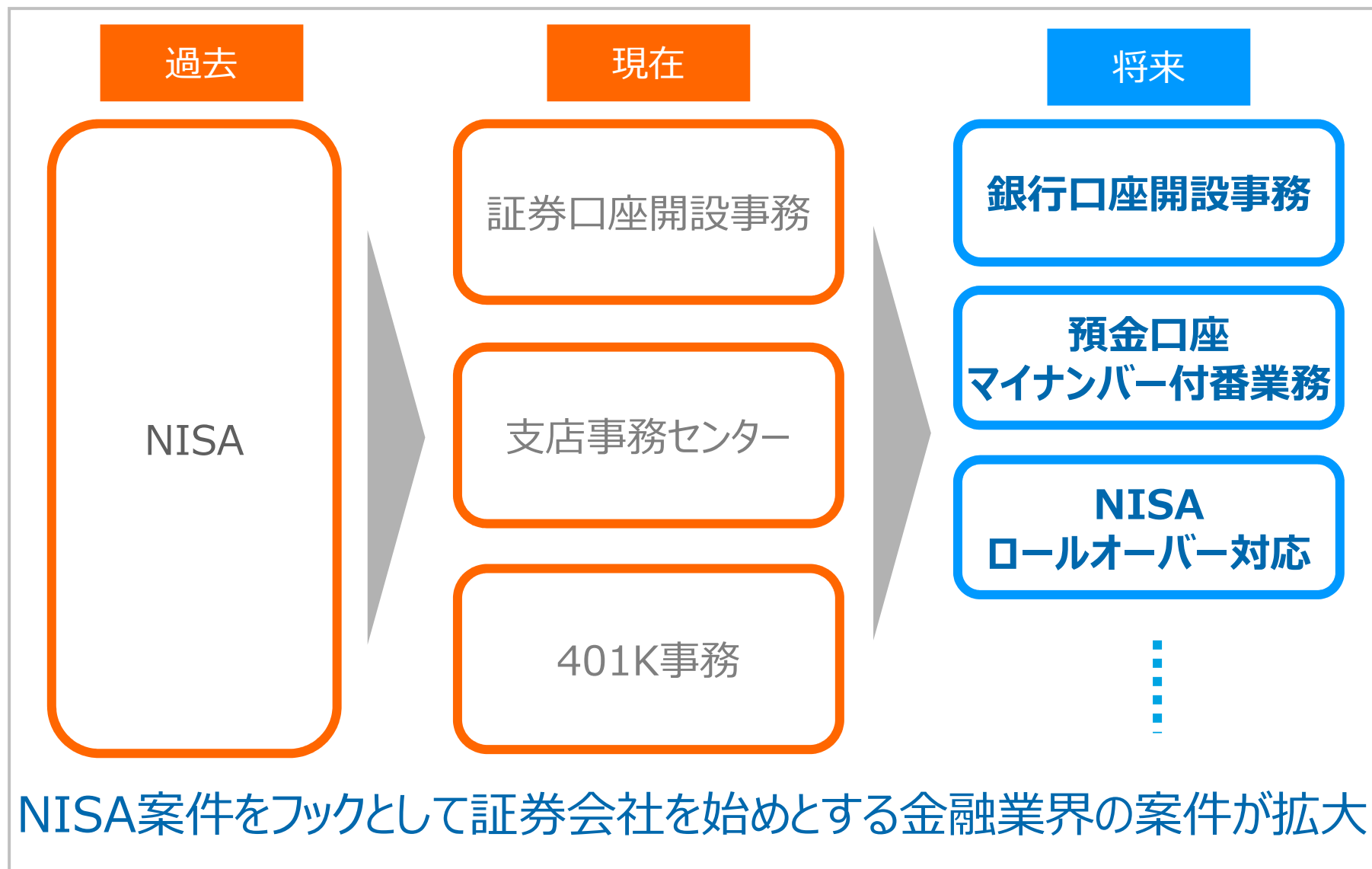
- ・NISA対応のための担当者が不足
- ・人員管理経験者が不足

成果

- ・事務センターの安定稼働

管理者3名（当社正社員）、SV1名（当社契約社員）を配置しました。
業務フロー構築、教育研修、スタッフ勤怠管理等を一括で提供しました。
安定稼働後、委託契約へ移行しました。

BPO関連事業の主な事例 ②-2



BPO関連事業の主な事例 ③-1

大手BPO元請業者向け

調査書類内容の照会業務の請負

大型事務センター

委託1,300名



課題

- ・新規立ち上げのための業者選定
- ・品質向上、短納期

成果

- ・稼動開始後のサービスレベルを120%のパフォーマンスで納品

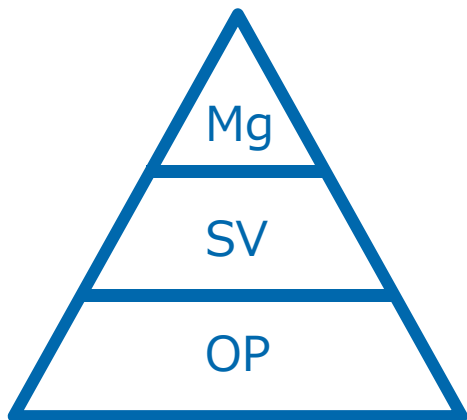
顧客のニーズに合った人材を独自のマッチングシステムで即座に抽出するなど、当社の短期間・対応処理へのノウハウがフルに活かされました。
品質管理／生産管理／フロア責任者／構築など部門別に専門性の高い管理者を配置し、業務課題を解決しました。

BPO関連事業の主な事例 ③-2

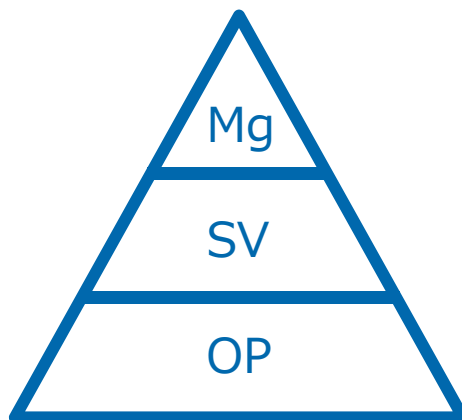
大型事務センター

人員の再配置を計画的に実施

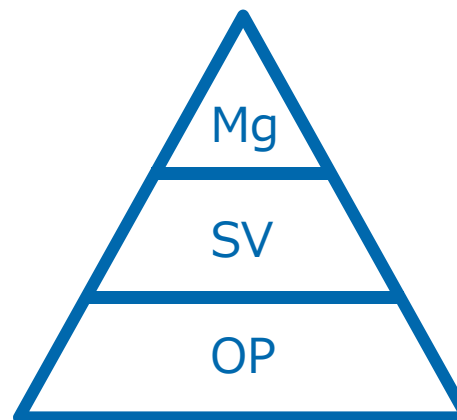
事務センターA



事務センターB



事務センターC



大型事務センターでの運用ノウハウを他の事務センターへ展開



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

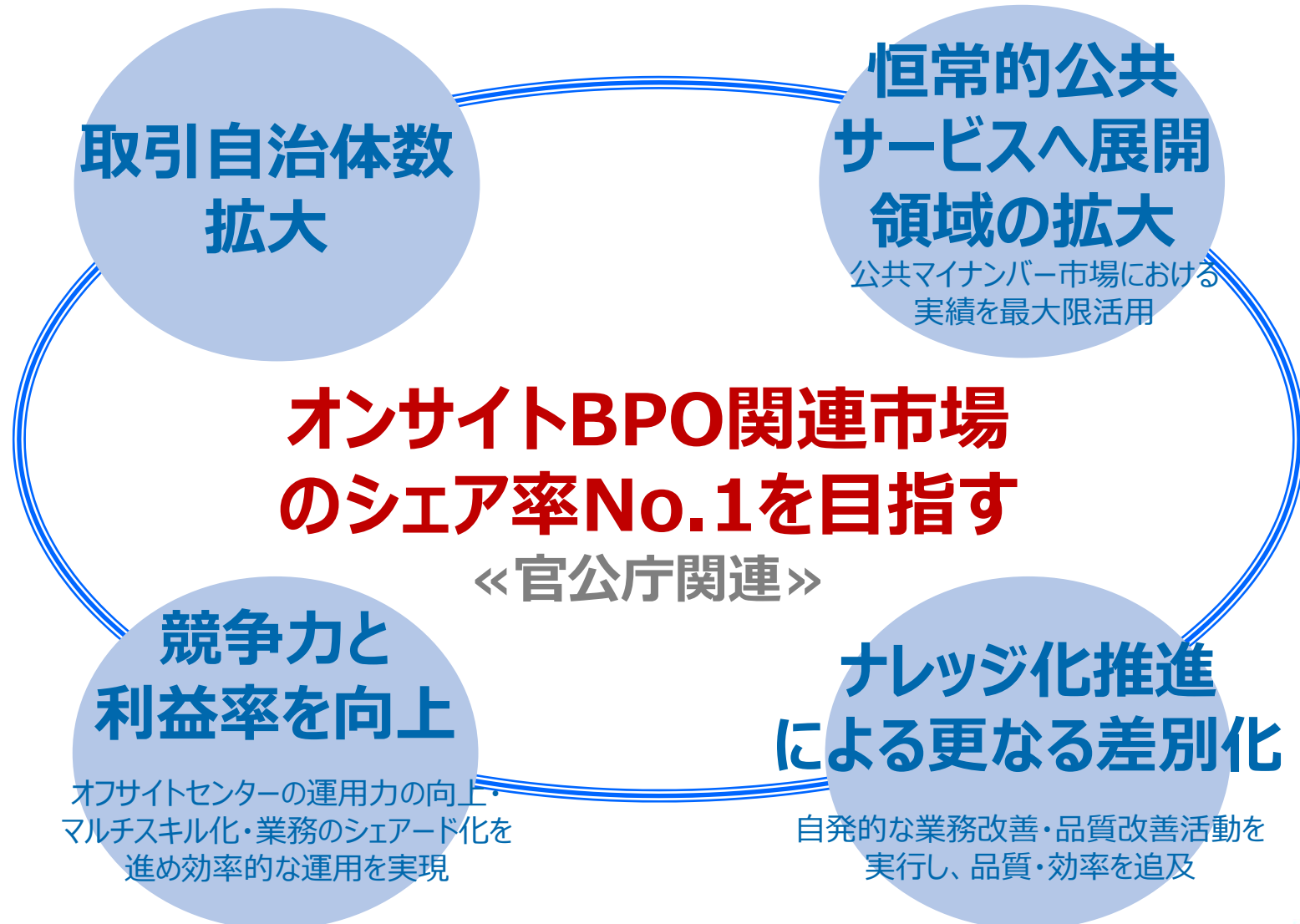
Ⅱ. 2017年2月期 通期計画



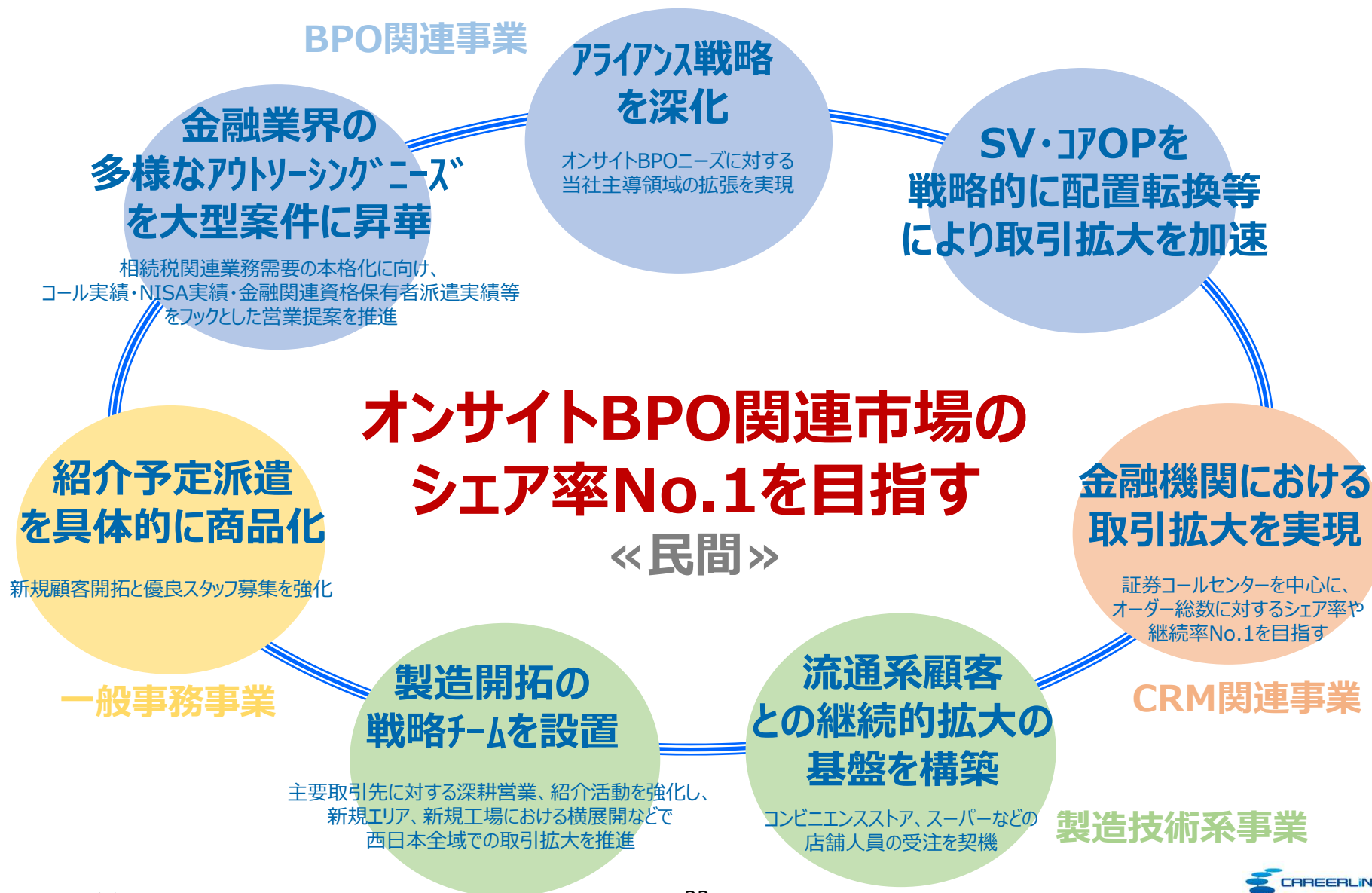
2017年2月期 通期計画

	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

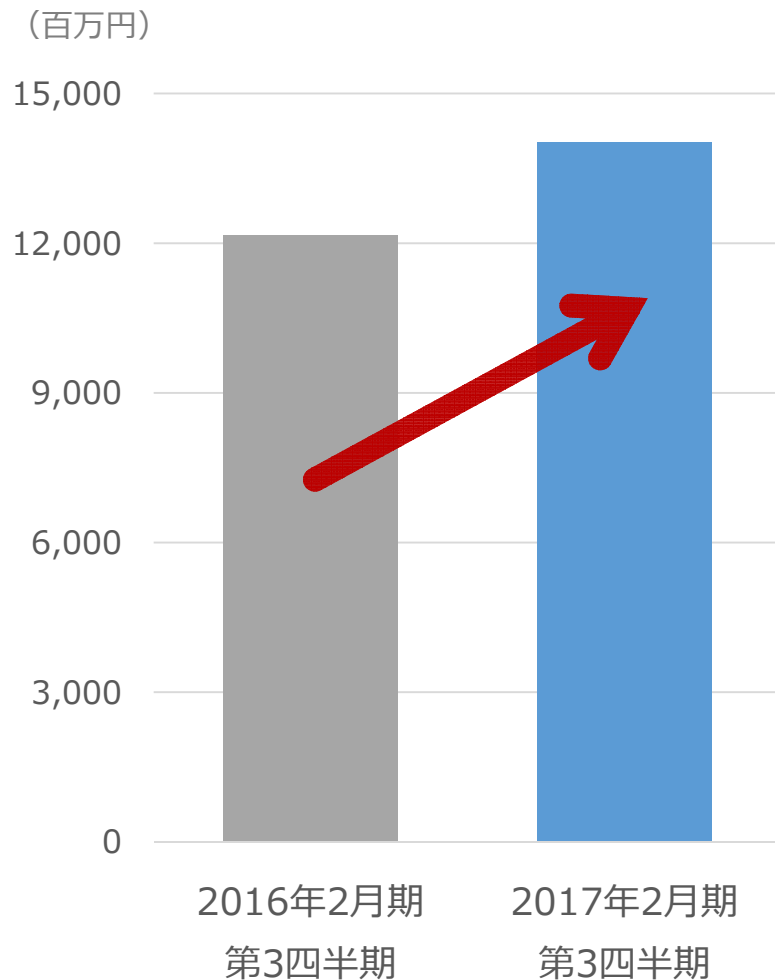


2017年2月期 営業戦略（民間）



Ⅲ. 2017年2月期第3四半期 決算概要

2017年2月期第3四半期 業績ハイライト

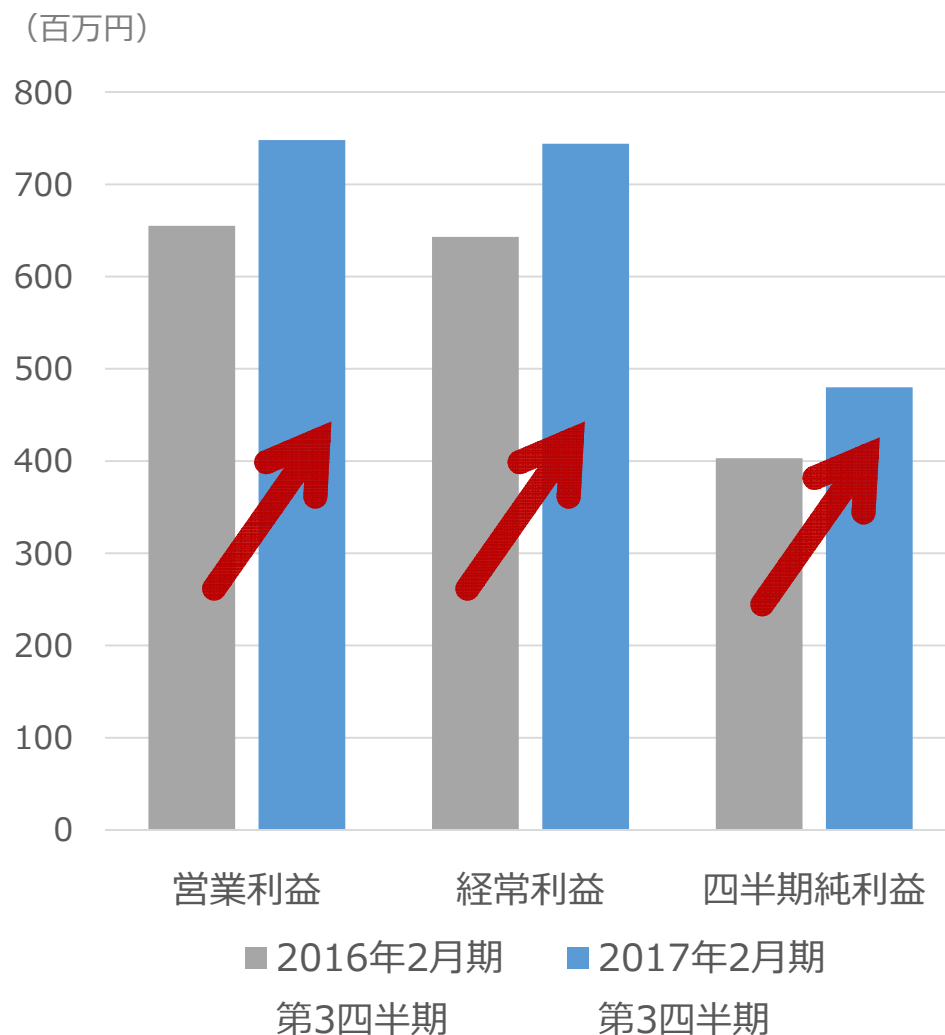


売上高：14,022百万円

BPO関連事業部門の受注高が好調であったことなどから、売上高は
前年同期比15.3%増となった。

通期計画：19,984百万円
進捗率：70.2%

2017年2月期第3四半期 業績ハイライト (利益額)



営業利益 : 748百万円

前年同期比 14.2%増

経常利益 : 744百万円

前年同期比 15.5%増

四半期純利益 : 480百万円

前年同期比 19.1%増

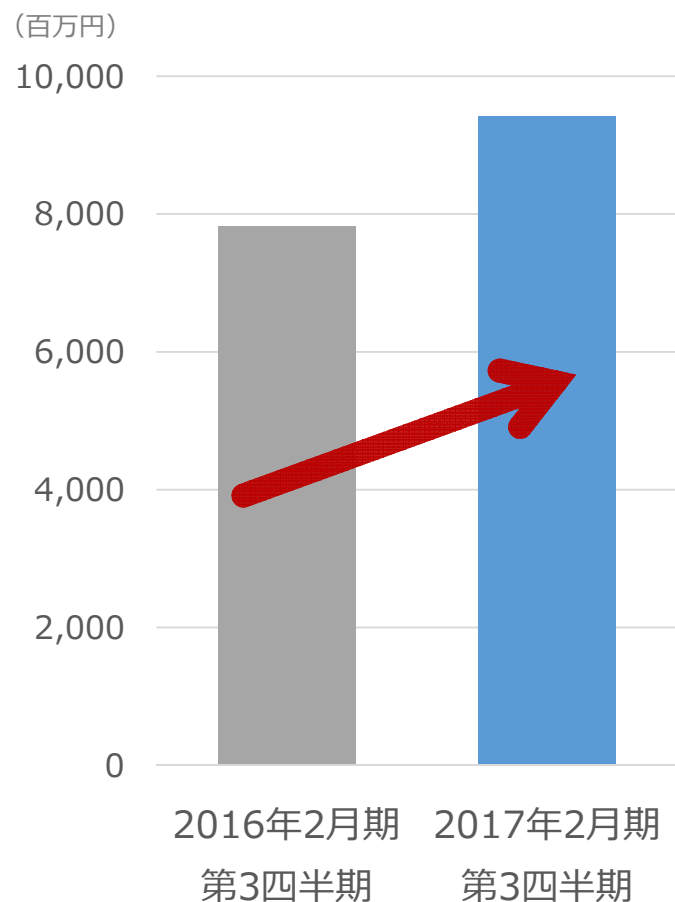
当期純利益通期計画 : 722百万円

進捗率 : 66.6%

2017年2月期第3四半期 事業別売上高①

BPO関連事業

売上高：9,425百万円

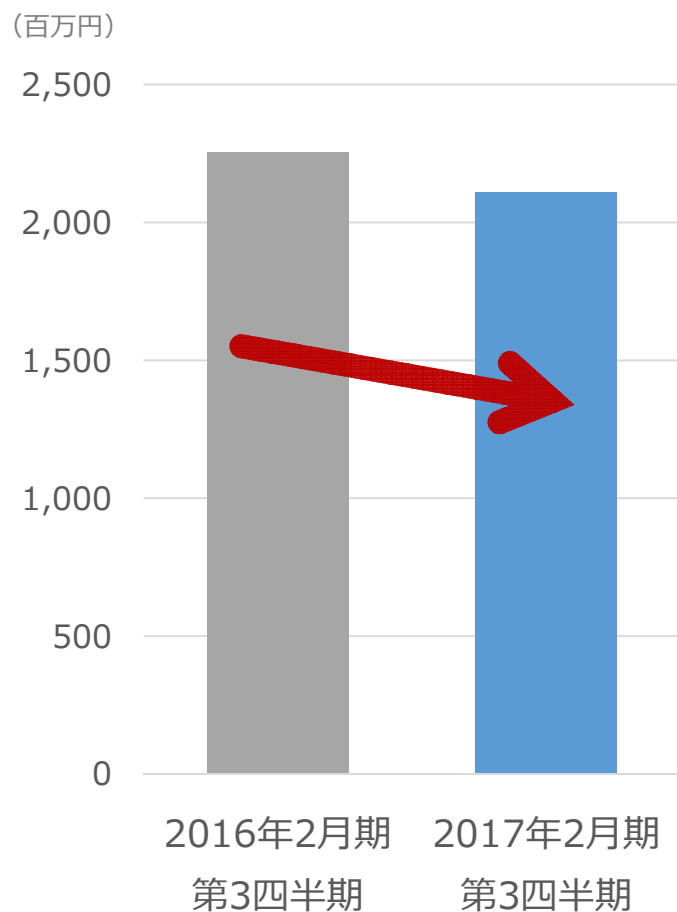


金融関連業務や新電力関連業務など民間BPO案件の受注高が好調に推移し、また、前年度第3四半期から始まったマイナンバー関連の各種業務や臨時給付金関連業務が今年度は期初から順調に稼動するなど官公庁向けBPO案件も計画通りに受注できたことなどから、当事業部門の売上高は**前年同期比20.5%増**となった。

2017年2月期第3四半期 事業別売上高②

CRM関連事業

売上高：2,109百万円

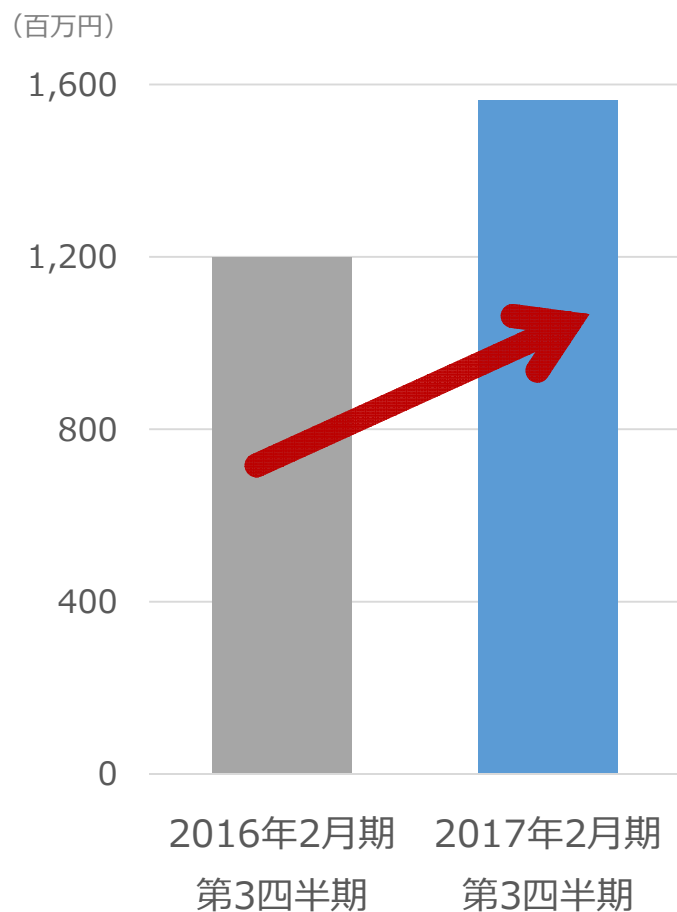


コールセンター案件の受注は順調に推移したが、コールセンター業務に併せて同一案件で一般事務も受注したためBPO関連事業の受注となった案件があったことや前年同期にあった大型スポット案件の業務が終了したことなどから、当事業部門の売上高は**前年同期比6.4%減**となった。

2017年2月期第3四半期 事業別売上高③

製造技術系事業

売上高：1,563百万円



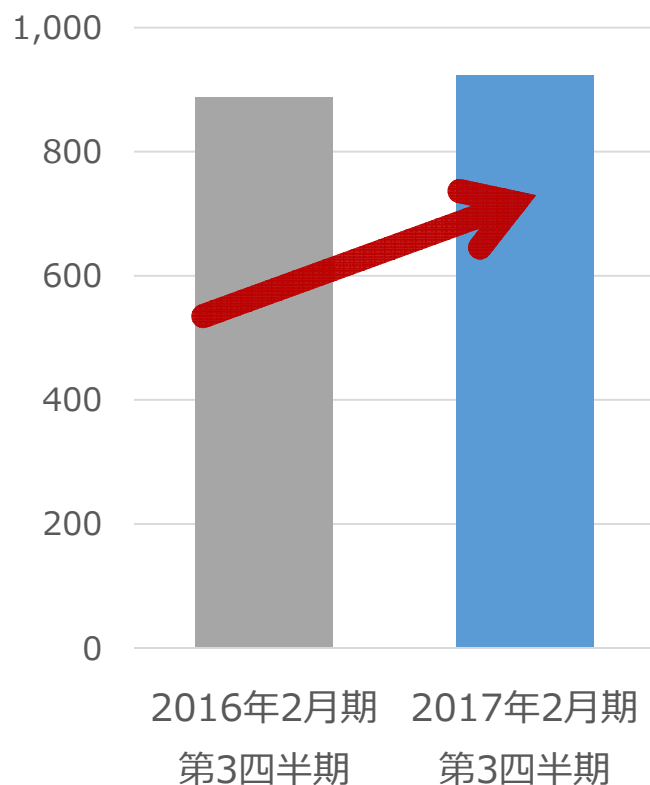
食品加工業者及び総合家電大手や医療機器メーカー等からの受注量が好調に推移したことなどから、当事業部門の売上高は**前年同期比30.5%増**となった。

2017年2月期第3四半期 事業別売上高④

一般事務事業

売上高：923百万円

(百万円)



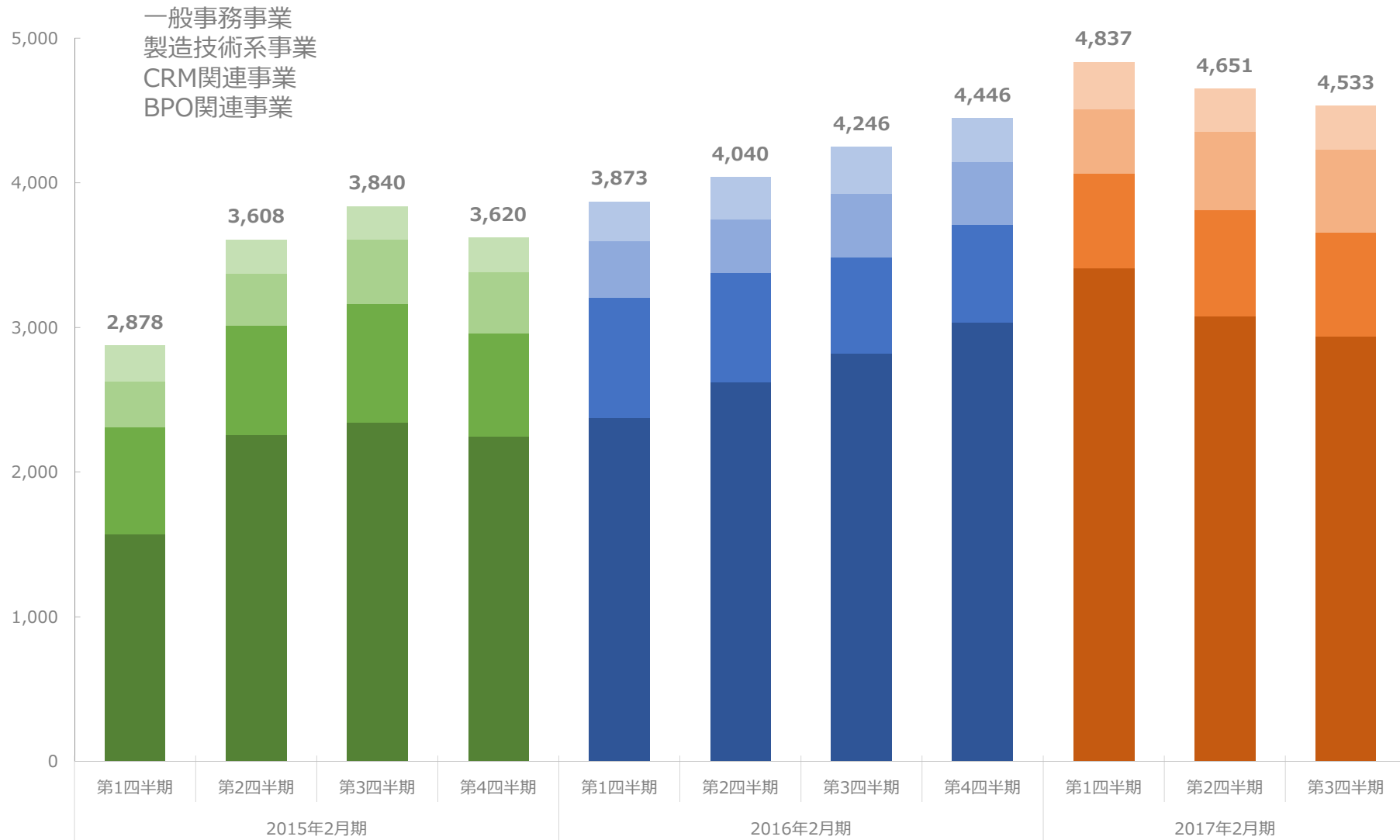
事務センター等既存案件の業務が順調に伸びたことなどから、当事業部門の売上高は**前年同期比4.1%増**となった。

2017年2月期第3四半期 損益状況

	2016年2月期 第3四半期実績	2017年2月期 第3四半期実績	
	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>増減比
売上高	12,160	14,022	1,861
BPO関連事業 (売上構成比)	7,819 64.3%	9,425 67.2%	1,605 20.5%
CRM関連事業 (売上構成比)	2,254 18.5%	2,109 15.0%	-144 -6.4%
製造技術系事業 (売上構成比)	1,198 9.9%	1,563 11.2%	365 30.5%
一般事務事業 (売上構成比)	887 7.3%	923 6.6%	36 4.1%
営業利益 (営業利益率)	655 5.4%	748 5.3%	92 14.2%
経常利益 (経常利益率)	643 5.3%	744 5.3%	100 15.5%
四半期純利益 (純利益率)	403 3.3%	480 3.4%	77 19.1%

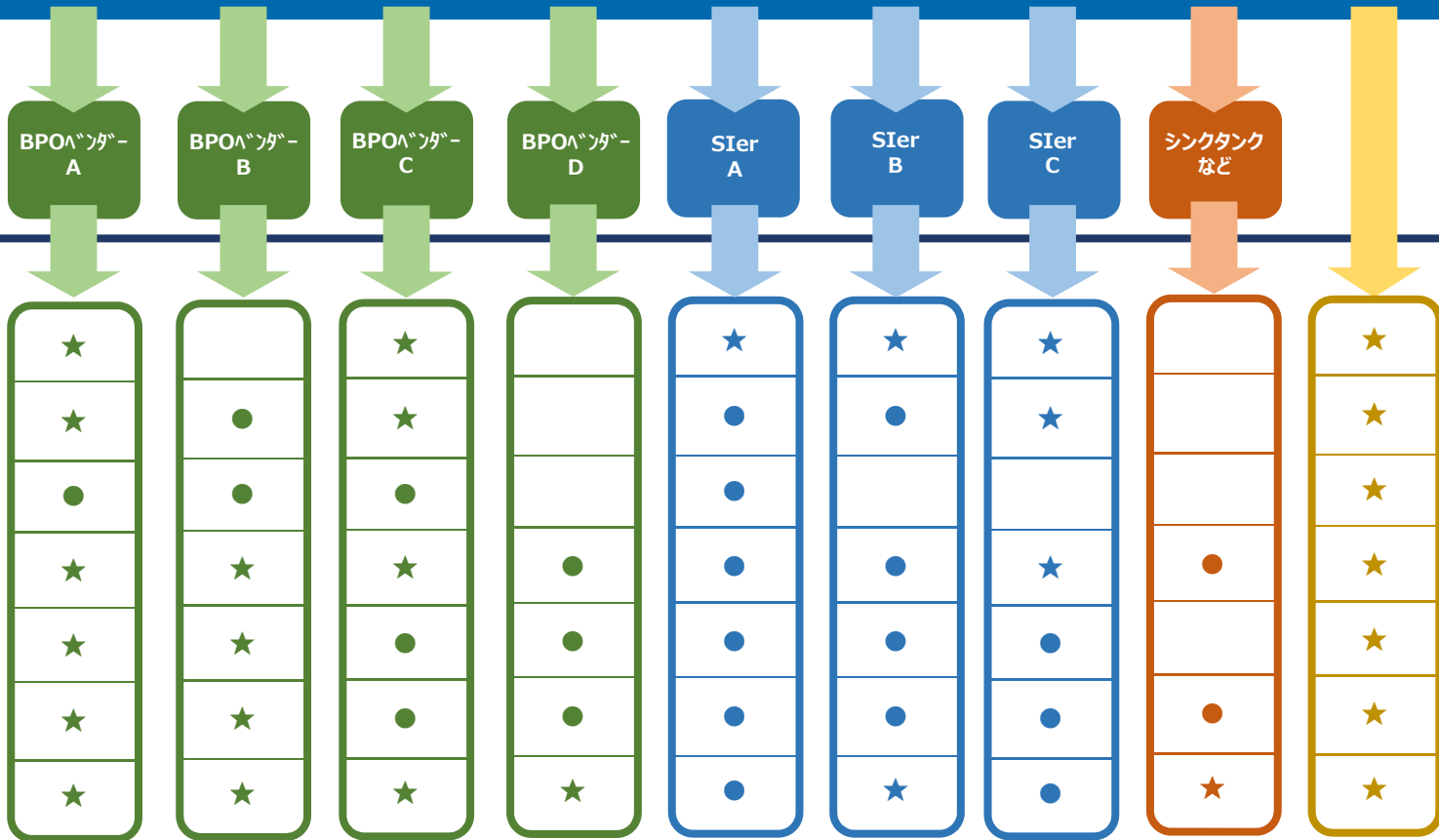
売上高推移（四半期毎）

(百万円)



2017年2月期 受注状況①

官公庁・民間



エリートモデル

- 営業開発
- 運用MGR
- SV
- 業務推進/構築
- 品質管理
- OP

2016年12月末時点 (★ : 受注済29件 ● : 受注見込み24件)

2017年2月期 受注状況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
- ・新宿区 ・国立市

15案件

臨時給付金

- ・仙台市 ・足立区 ・国分寺市 ・東大阪市 ・姫路市
- ・その他
- ・和泉市 ・富田林市 ・加古川市

9案件

年金関連・その他

- ・日本年金機構（本部、南関東、近畿） ・経済産業省 ・東京国税局
- ・千葉県 ・新宿区 ・江東区 ・江戸川区 ・荒川区 ・台東区
- ・府中市 ・町田市 ・松戸市 ・京都市 ・神戸市 ・堺市 など

20案件

青：前期受注し、今期は随意契約により受注した自治体

赤：今期、新規で受注した自治体など

* 2016年12月末現在

* その他は、BPOベンダー等からの再委託



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

IV. 中期経営計画

(2017年2月期～2019年2月期)

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

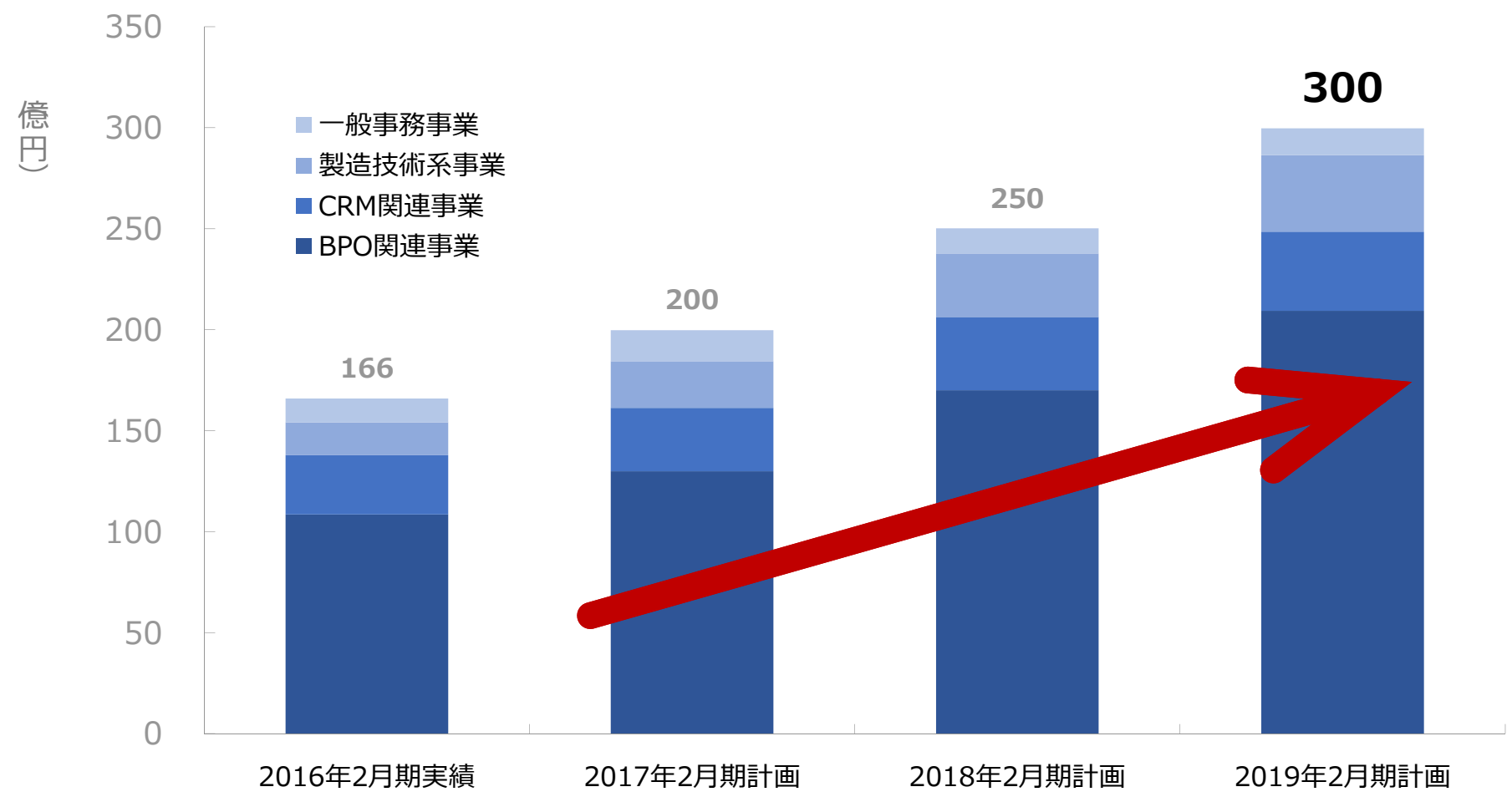
* 当社の中期経営計画は事業環境等の変化を考慮してローリング方式を採用しています

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**

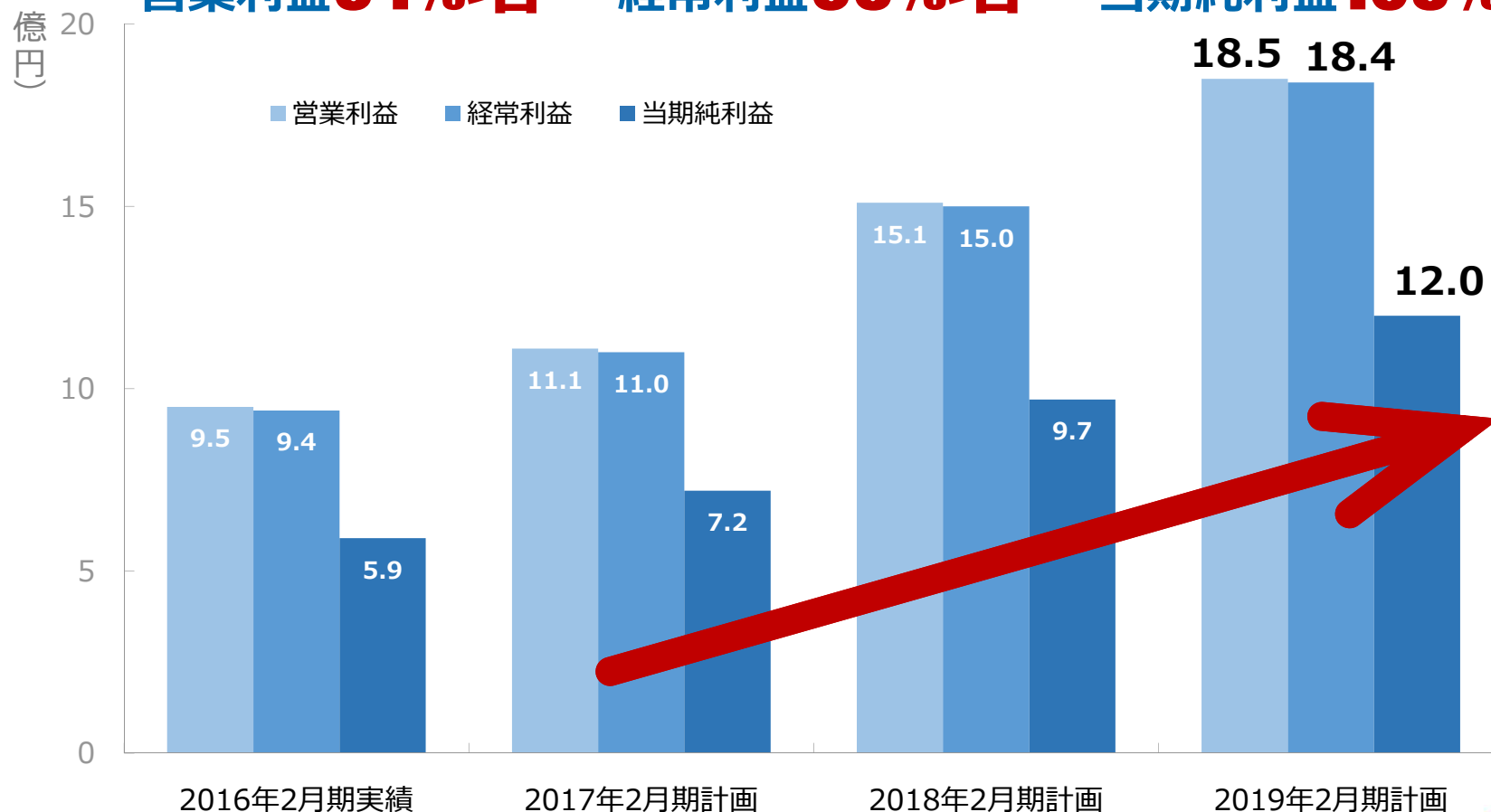
当期純利益 **12億円**

2016年2月期比

営業利益 **94%増**

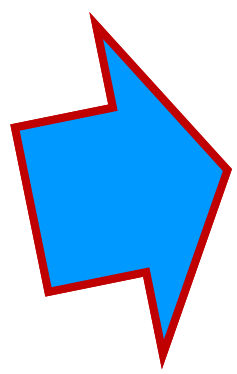
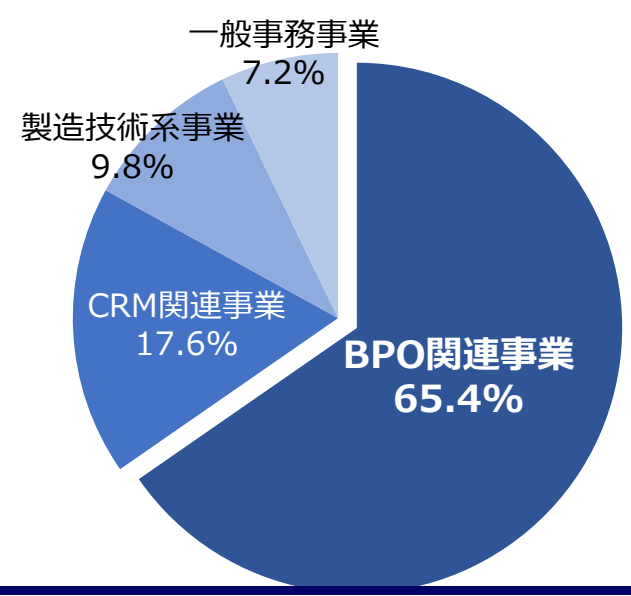
経常利益 **96%増**

当期純利益 **103%増**

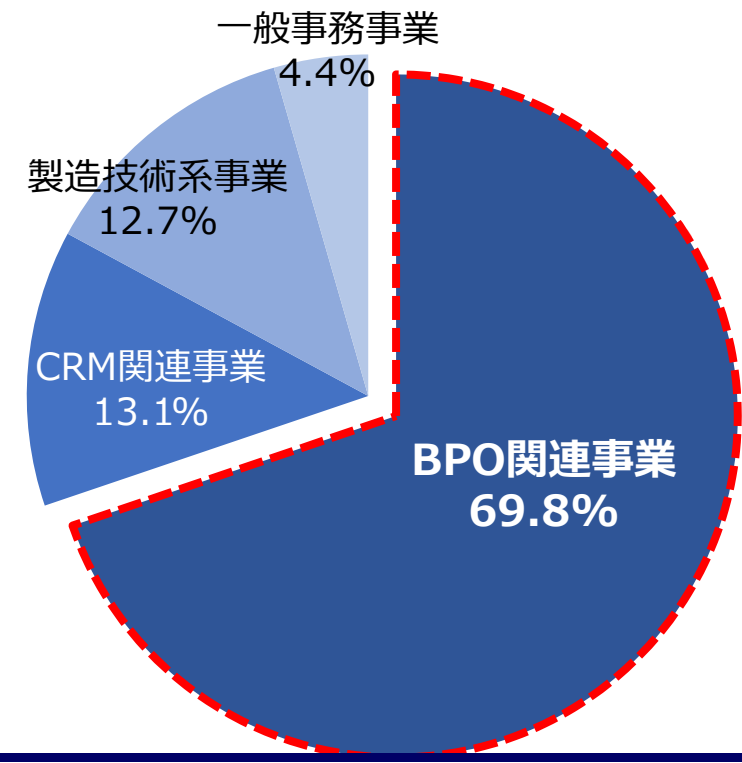


BPO関連事業を成長エンジンとし、売上高構成比**70%**

2016年2月期 実績
売上高166億円



2019年2月期 計画
売上高**300億円**



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

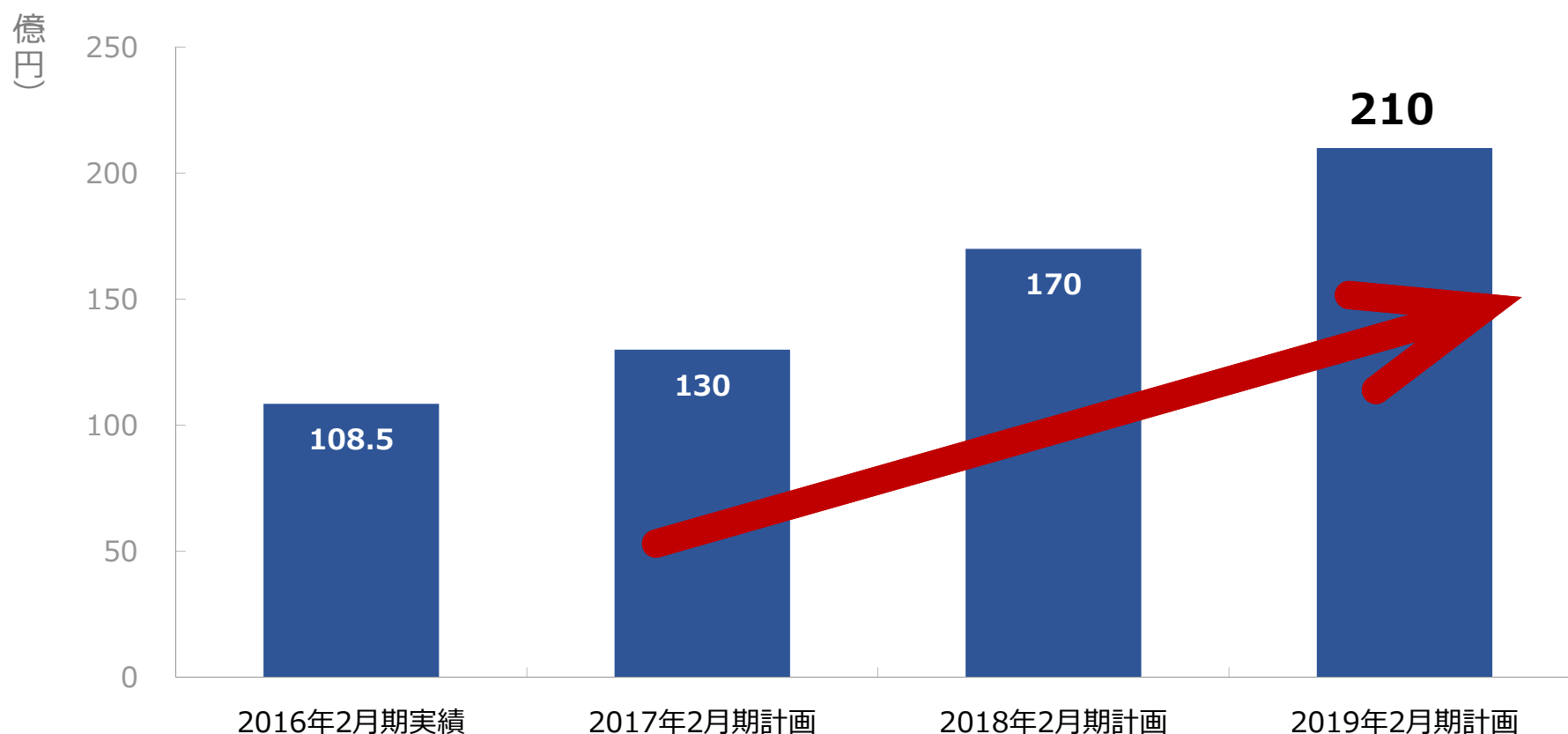
マイナンバーなどのプロジェクト案件の高品質運用にて顧客評価を勝ち取り、恒常的なBPOサービス提供の拡大へつなげる。

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

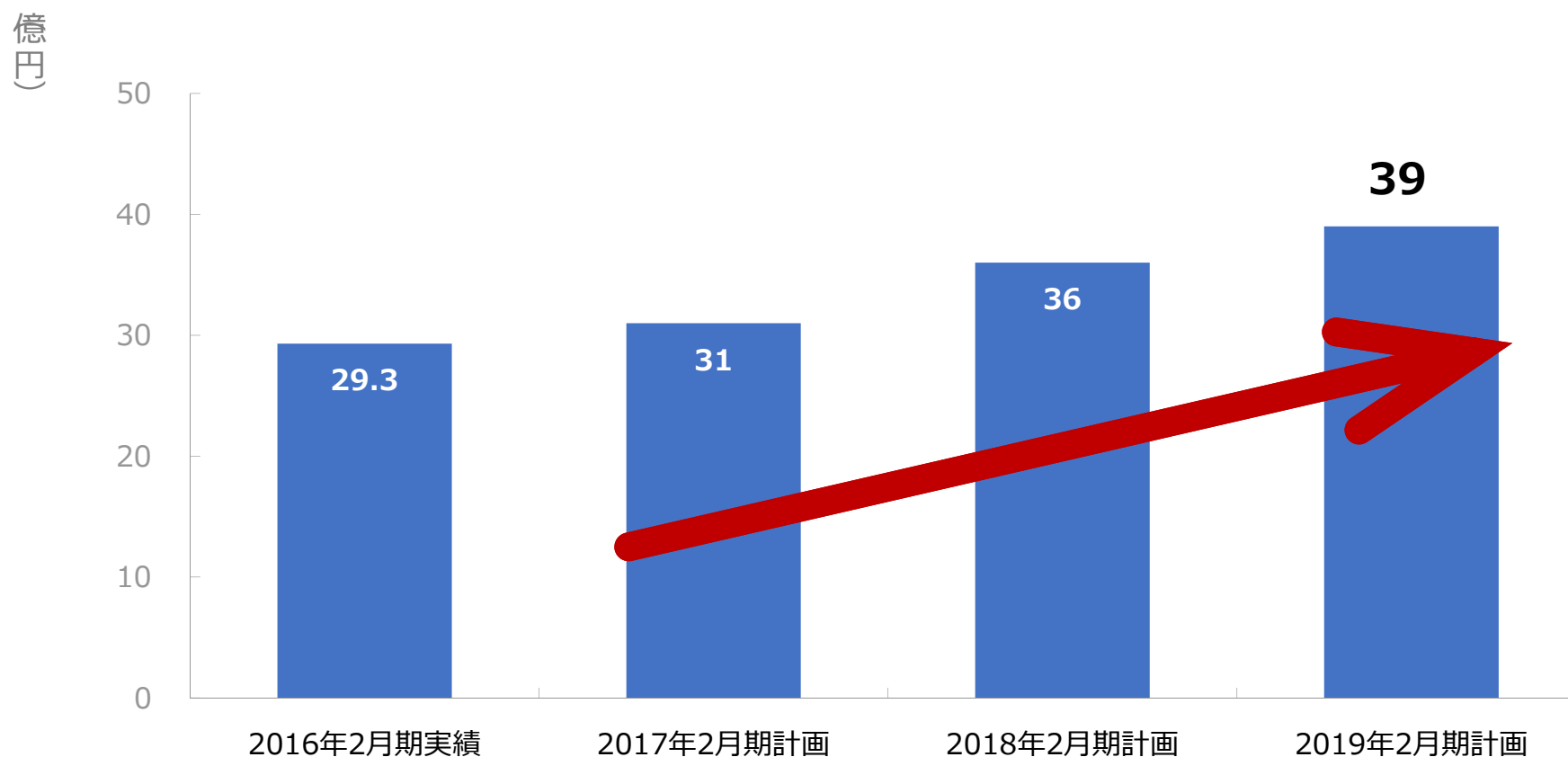
就業スタッフの品質を向上させ、単価値上げを毎事業年度で実現する。

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

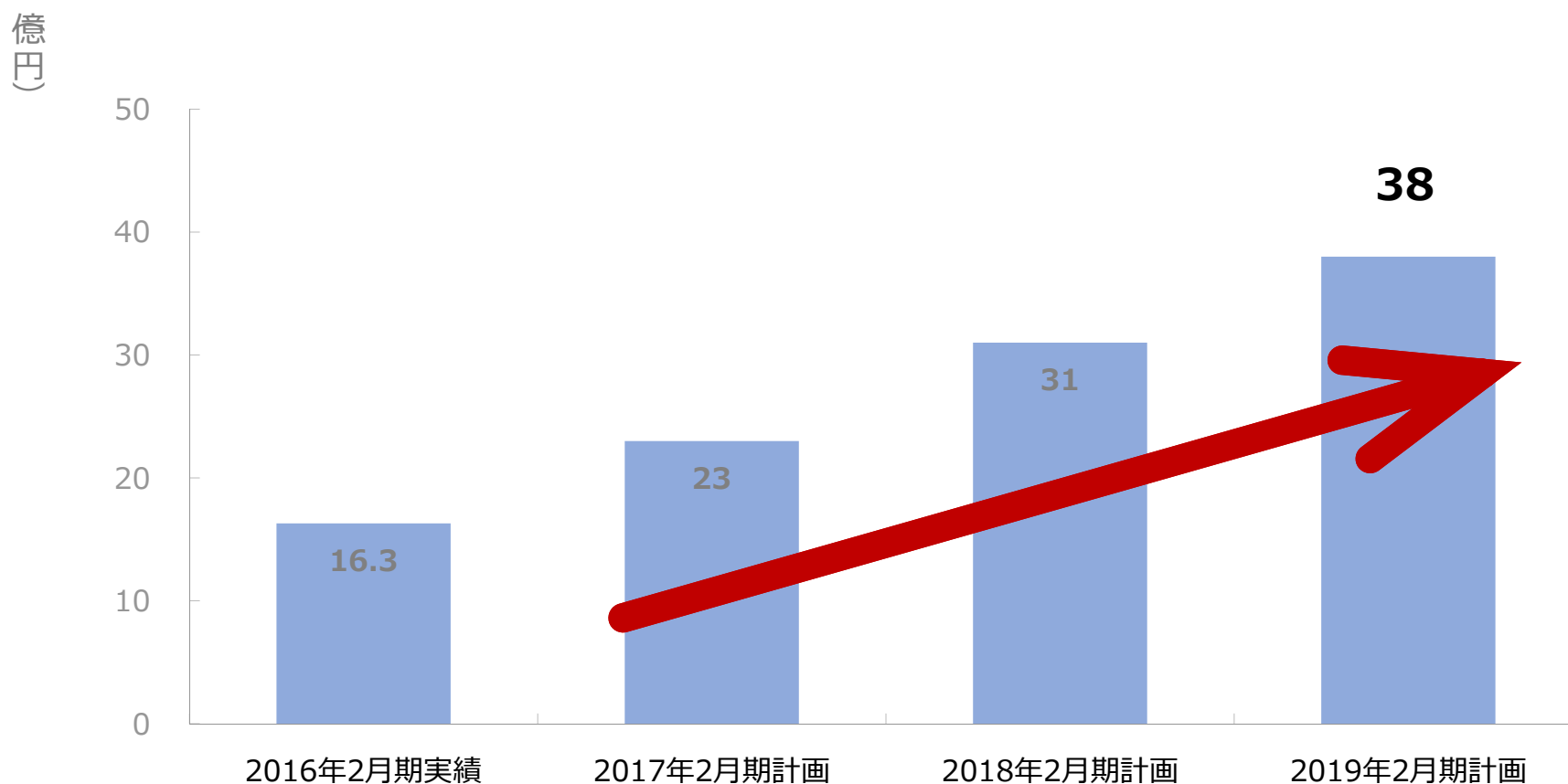
製造技術系高利益案件をメインターゲットに、その周辺事業を取り込み、BPO関連事業の受注拡大を推進する。

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

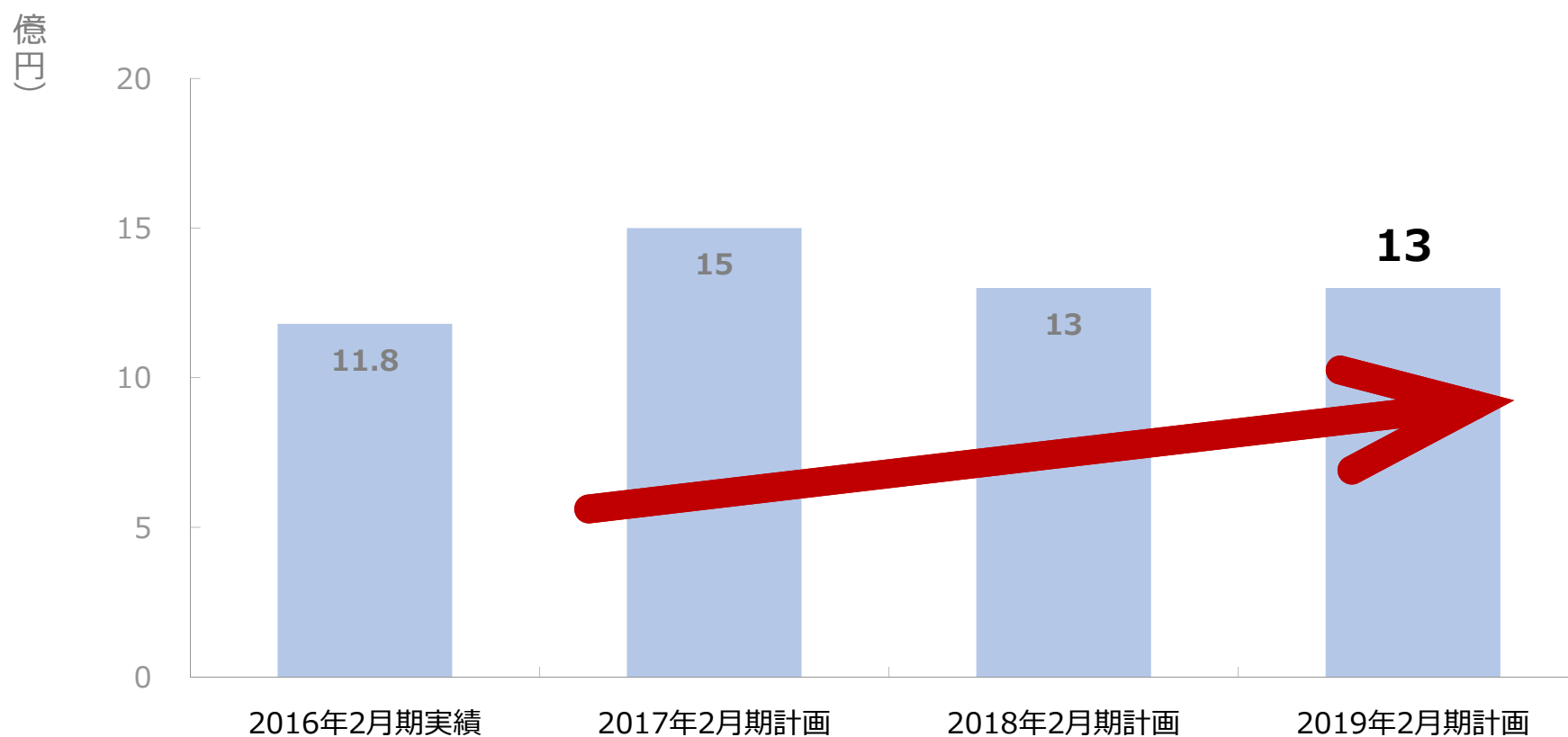
紹介予定派遣を推進し、新規顧客開拓と優良求職者募集を強化する。

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**



V. 株主様への株主還元

当社株価推移（過去1年間）



【ご参考】（2017年1月23日）

当社PER （予想）	東証1部全銘柄PER （予想）	東証2部全銘柄PER （予想）	同業他社平均PER （予想）
13.07倍	16.92倍	22.45倍	17.87倍

※同業他社・・・テンホールディングス、ヒューマンホールディングス、ジェイコムホールディングス、ウィルグループ、WDBホールディングス、メイテック、フルキャスト、
エスプール、ヒト・コミュニケーションズ

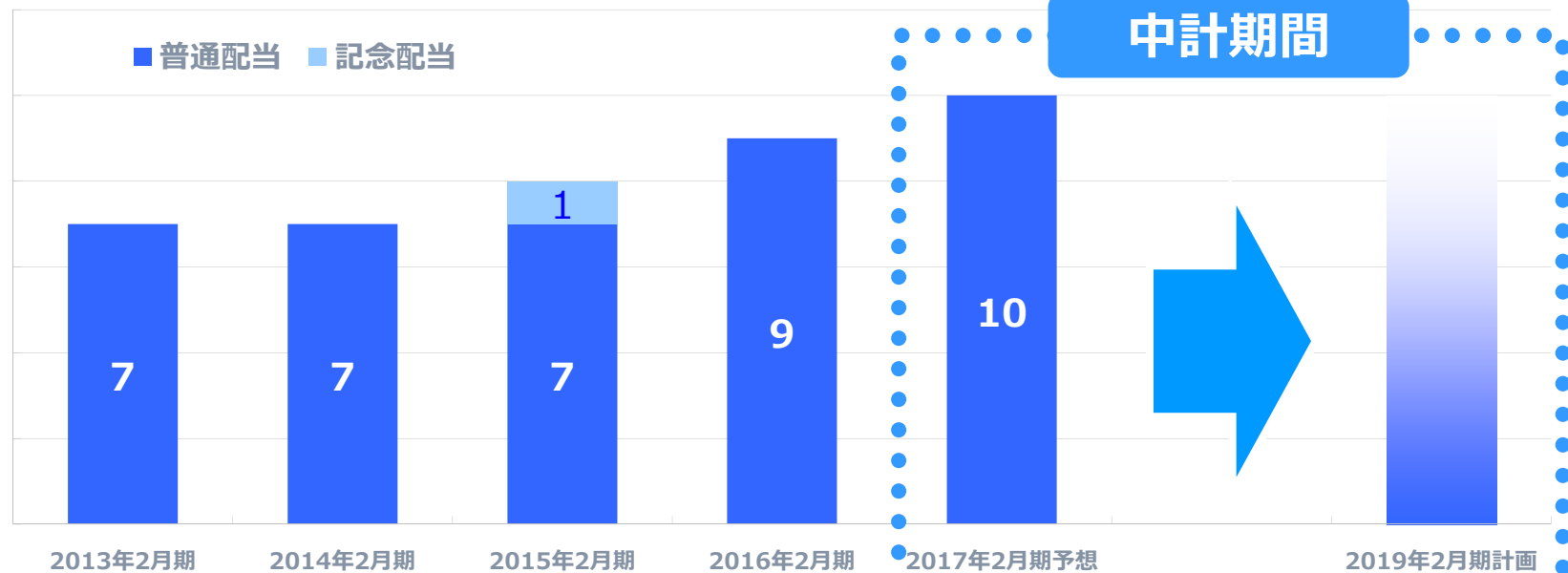
（注）株価は、2016年6月1日を効力発生日とする株式分割（普通株式1株を2株に分割）を考慮しております。

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

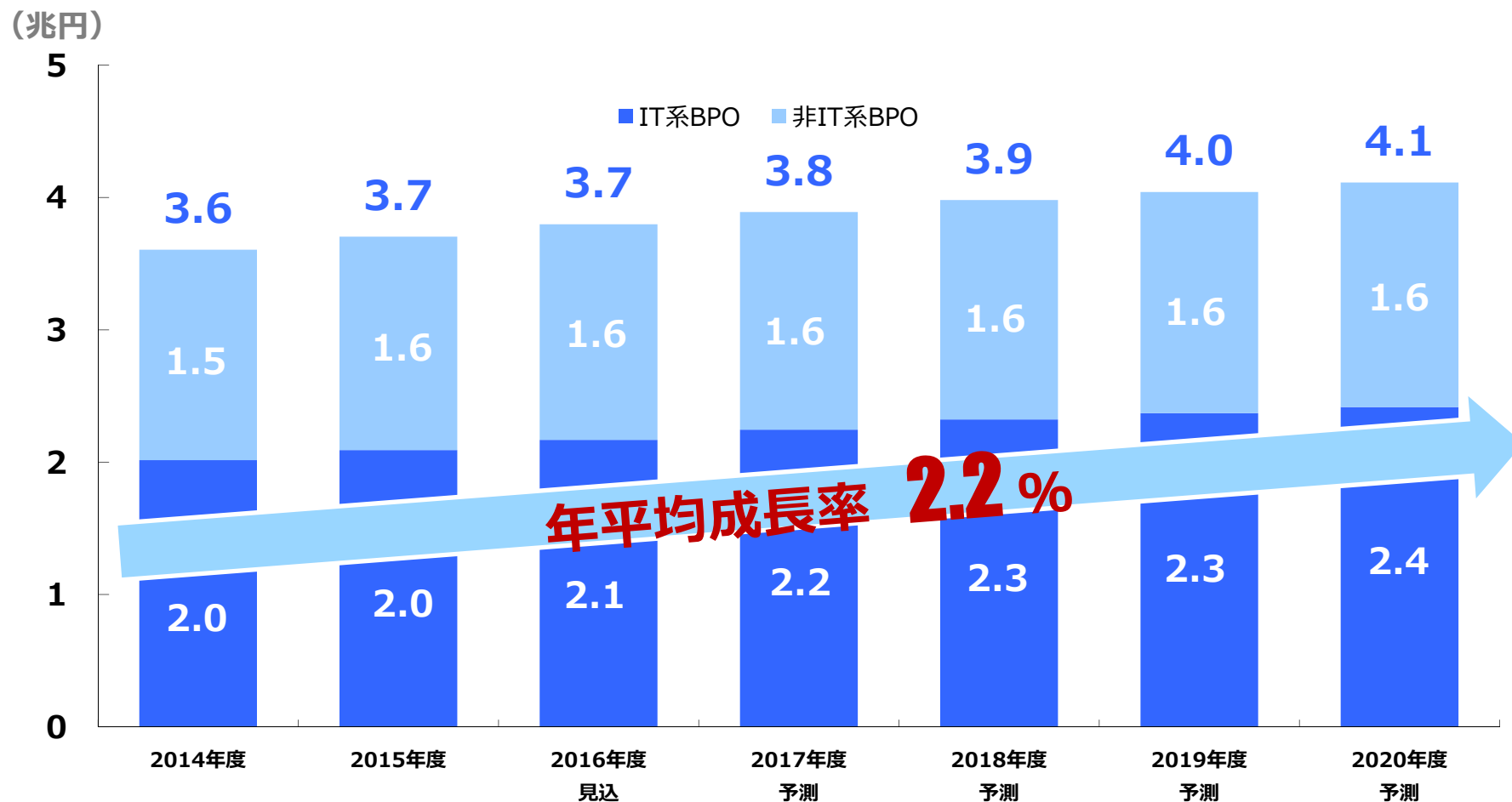


(注) 優待内容は、2016年6月1日を効力発生日とする株式分割後（普通株式1株を2株に分割）の内容を記載しております。

VI. 参考資料

BPO市場の推移

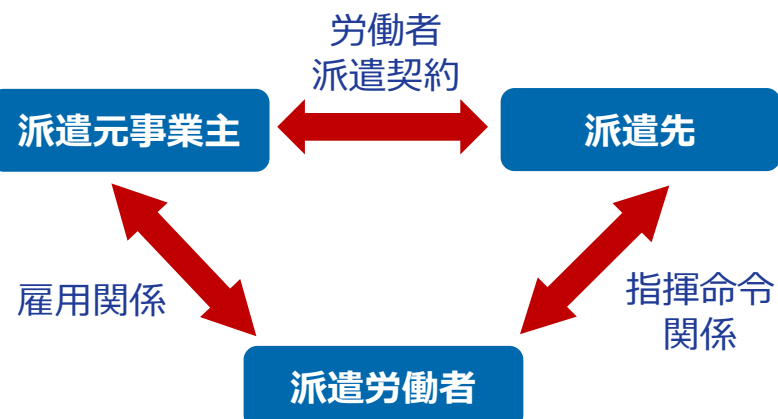
アドバンスメディア社との協業を、ITを活用したビジネス戦略の第一歩とし、多様なBPOニーズに対する主力事業の拡大を目指します。



(出所) 矢野経済研究所「BPO市場の実態と展望2016-2017」

労働者派遣事業・請負とは

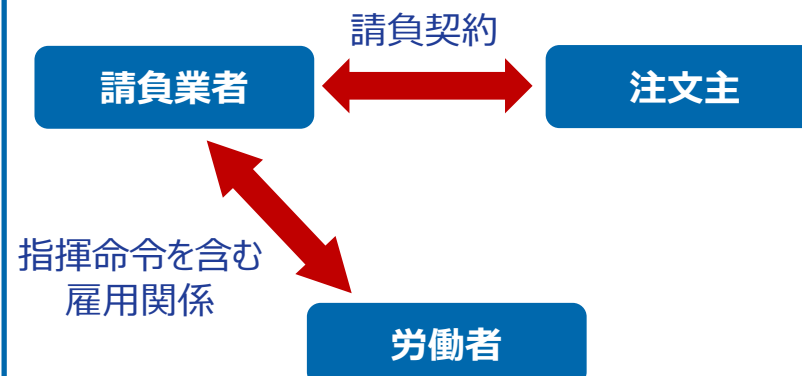
労働者派遣事業



労働者派遣事業とは

派遣元事業主が自己の雇用する労働者を、派遣先の指揮命令を受けて、この派遣先のために動労に重視されることを業として行うことをいいます。

請負

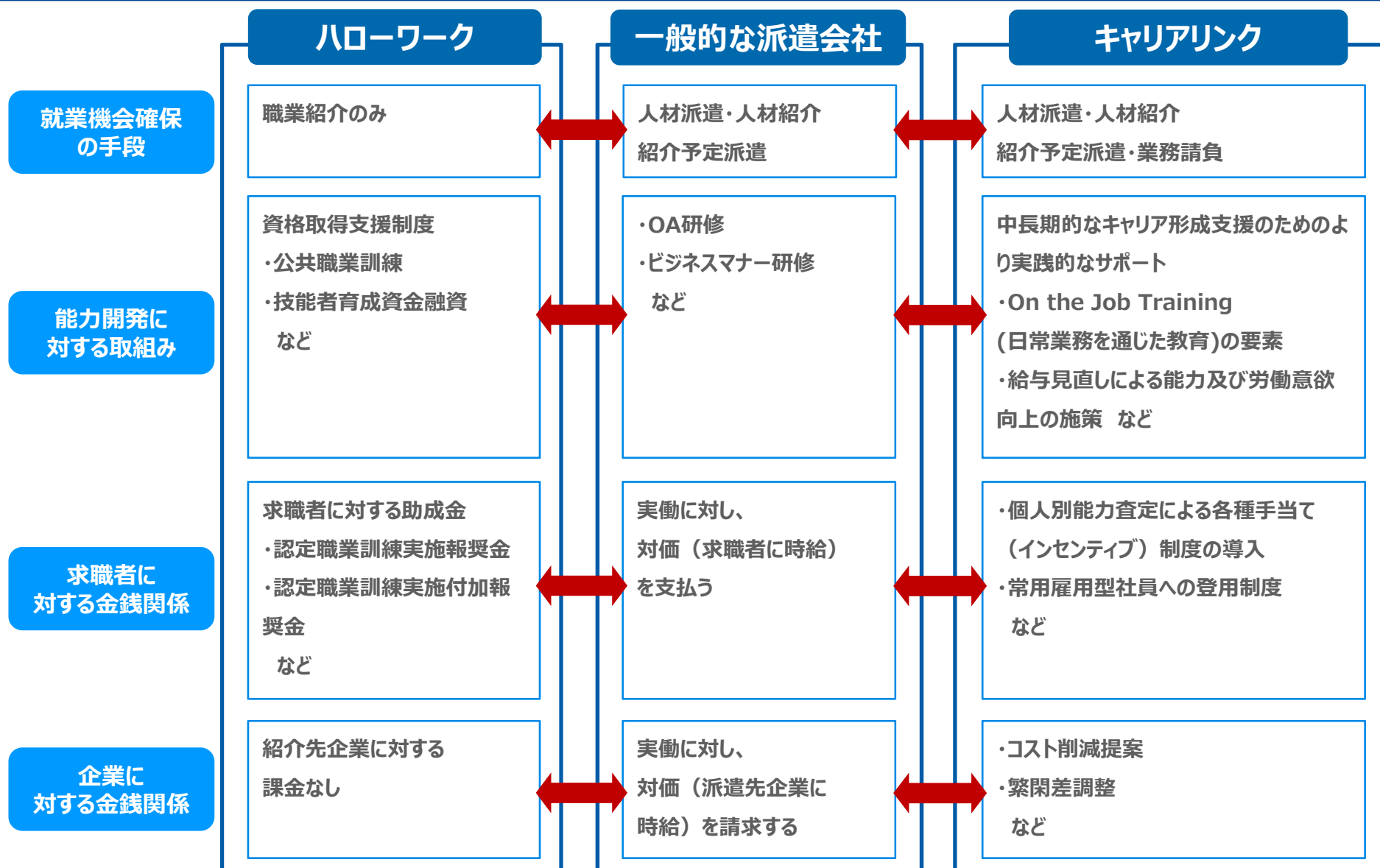


請負とは

労働の結果としての仕事の完成を目的とするもの（民法第632条）ですが、労働者派遣との違いは、請負には、注文主と労働者との間に指揮命令関係を生じないという点にあります。

出所：『労働者派遣・請負を適正に行うためのガイド』平成26年1月 厚生労働省・都道府県労働局

ハローワーク（職業安定所）との比較



「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