

# 2020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)

2019年10月25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

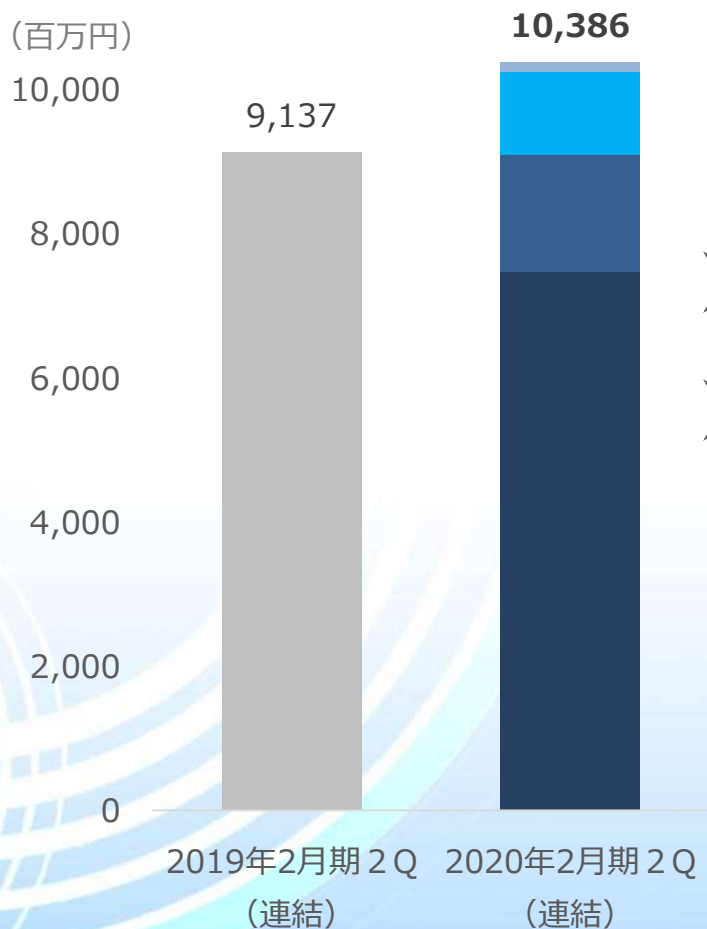
-  **I. 2020年2月期第2四半期 決算概要**
-  **II. 2020年2月期 通期計画**
-  **III. 中期経営計画** (2020年2月期～2022年2月期)
-  **IV. 参考資料**

# I . 2020年2月期第2 四半期 決算概要



# 2020年2月期第2四半期 業績ハイライト 売上高(連結)

キャッシュレス決済関連受託業務の売上高が順調に拡大し、また、消費税増税関連案件の受注も予想以上に獲得でき、大手テレマーケティング事業者及び金融機関向け派遣案件の受注も好調に推移し、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。



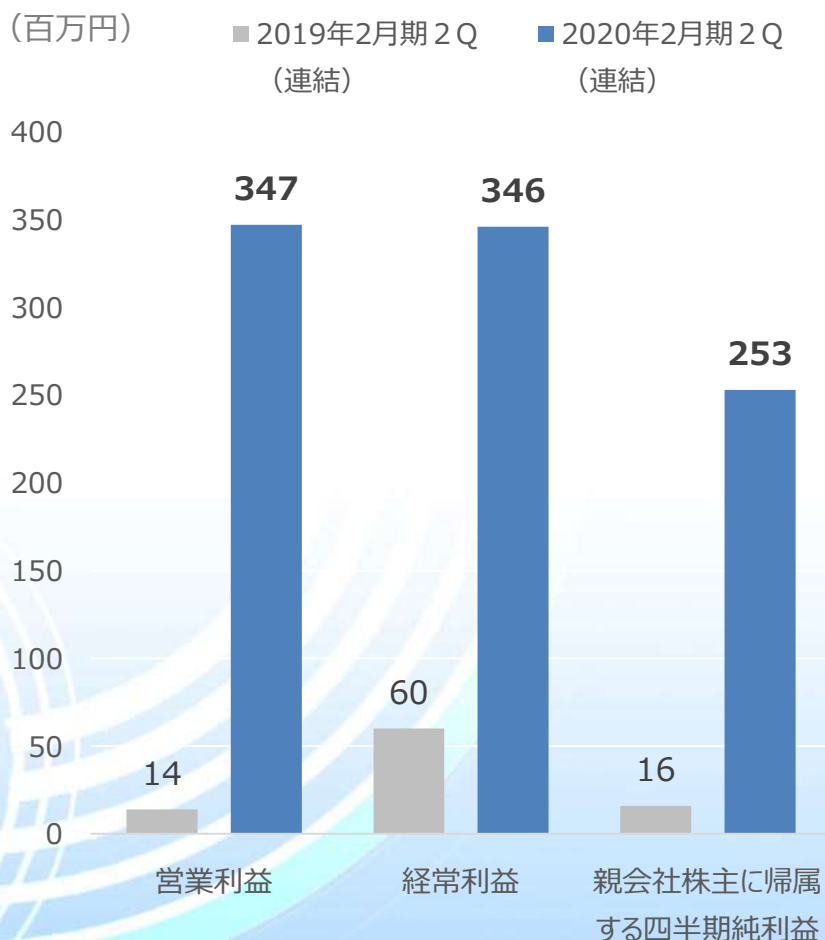
➤ 売上高 **10,386**百万円

➤ 前年同期比**13.7%**増

(業績予想比 1.2%減(※)) ※7/2開示予想比

# 2020年2月期第2四半期 業績ハイライト 利益(連結)

キャッシュレス決済関連受託業務や消費税増税関連スポット案件等売上総利益率の良い案件の売上増等による売上総利益の増加に加えて、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、並びに、子会社化した株式会社ジャパン・ビジネス・サービス（以下「JBS」という）で実施した支店統合、及び、事務所移転等の収益改善対策の実施等により、以下となりました。



➤ **営業利益 347百万円**

➤ **前年同期比 2356.3%増**

(前年同期は14百万円の営業利益)

(業績予想比 44.8%増(※)) ※7/2開示予想比

➤ **経常利益 346百万円**

➤ **前年同期比 471.3%増**

(前年同期は60百万円の経常利益)

(業績予想比 45.0%増(※)) ※7/2開示予想比

➤ **親会社株主に帰属する四半期純利益 253百万円**

➤ **前年同期比 1448.1%増**

(前年同期は16百万円の四半期純利益)

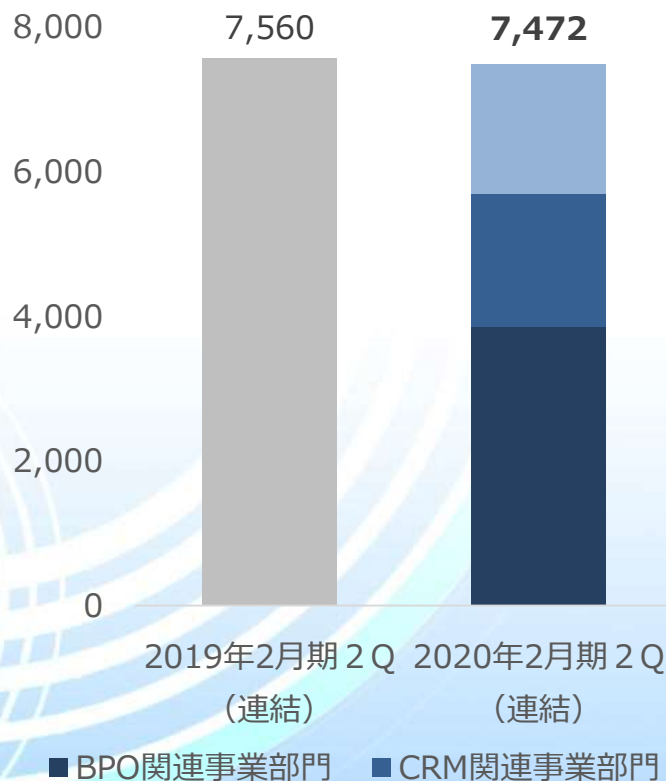
(業績予想比 57.7%増(※)) ※7/2開示予想比

# 2020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 (売上高)】

消費税増税関連のスポット案件が予想以上に獲得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が好調に推移しましたが、一方で、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などから、当事業の売上高は以下となりました。

(百万円)



➤ 売上高 **7,472**百万円

➤ 前年同期比 **1.2%**減

(業績予想比 1.0%減 ※) ※7/2開示予想比

# 2020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 (利益)】

利益面では、消費税増税関連スポット案件等売上総利益率の良い案件の売上増による売上総利益の増加に加え、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。

(百万円)



➤ **営業利益 298百万円**

➤ **前年同期比 300百万円増**

(前年同期は1.3百万円の営業損失)

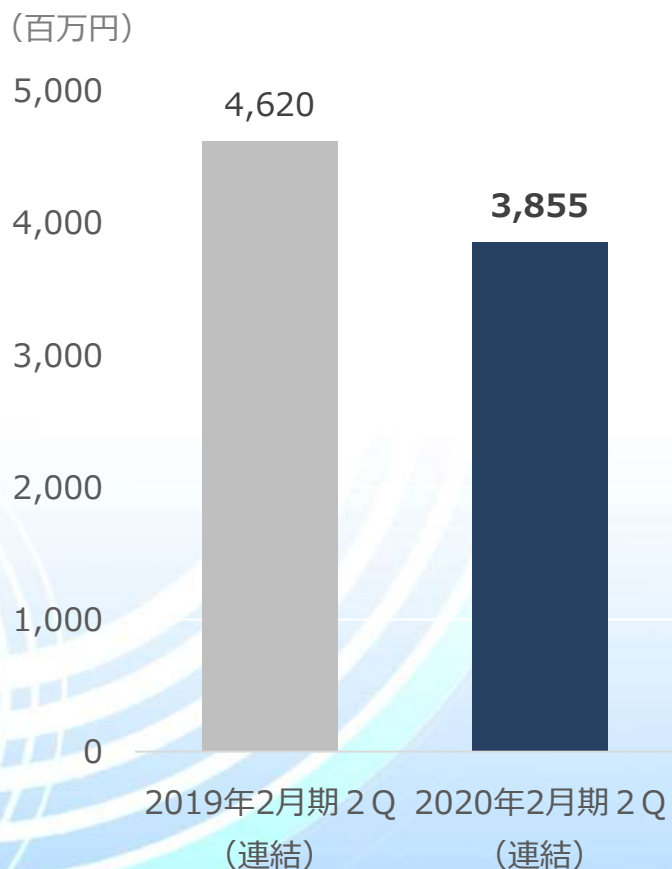
(業績予想比 28.1%増 (※) ※7/2開示予想比)

(100)



## ①（BPO関連事業部門）

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、既存BPO案件の一部で受注量が前年同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などもあり、以下となりました。



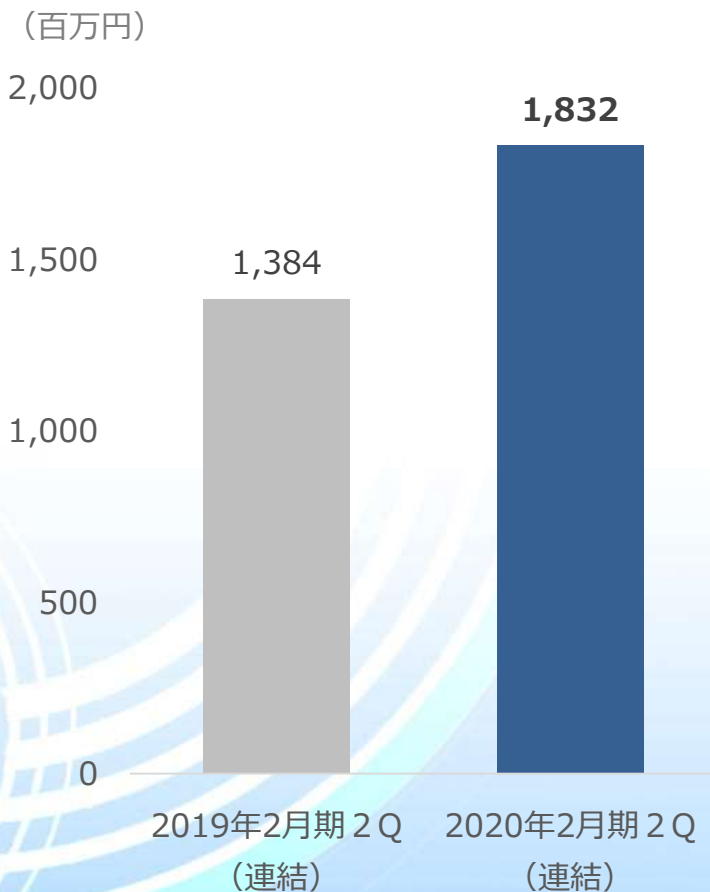
➤ 売上高 **3,855**百万円

➤ 前年同期比 **16.5%**減

(業績予想比 2.9%増 (※) ) ※7/2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が首都圏、大阪、福岡等で好調に推移し、また、証券会社等の金融機関からの受注が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 **1,832**百万円

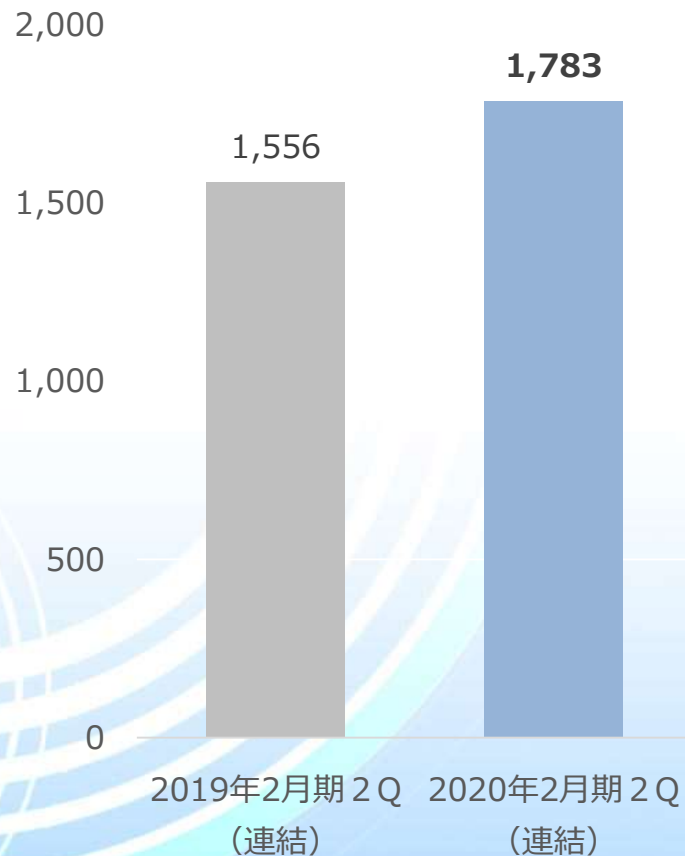
➤ 前年同期比 **32.4%**増

(業績予想比 1.0%減 ※) ※7/2開示予想比

## 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新規受注も順調に推移したことなどから、以下となりました。

(百万円)



➤ 売上高 **1,783**百万円

➤ 前期比 **14.6%**増

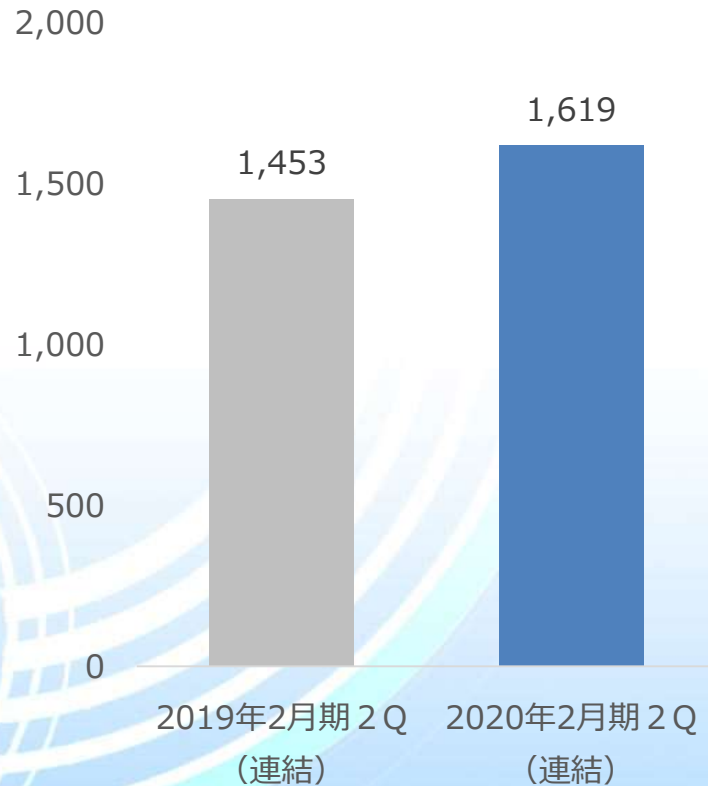
(業績予想比 8.4%減 (※) ) ※7/2開示予想比

# 2020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（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減少したものの、食品加工業者からの受注量が引き続き好調に推移したことなどから、当事業の売上高は以下となりました。

(百万円)



➤ 売上高 **1,619**百万円

➤ 前年同期比 **11.4%**増

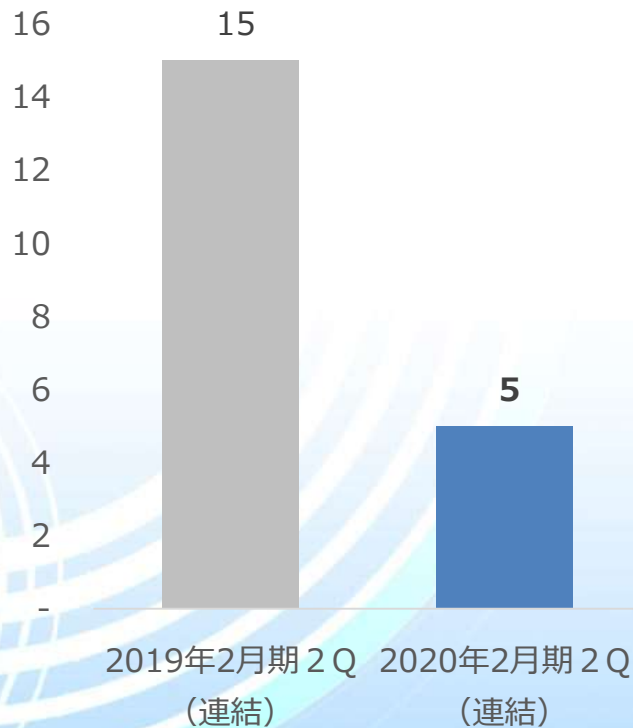
(業績予想比 0.9%減 (※) ) ※7/2開示予想比

# 2020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（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に伴い売上総利益が減少し、また、就業スタッフの採用費及び研修費が高んだことや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 **5**百万円

➤ 前年同期比 **67.2%減**

(業績予想比 10百万円増 (※) ) ※7/2開示予想比

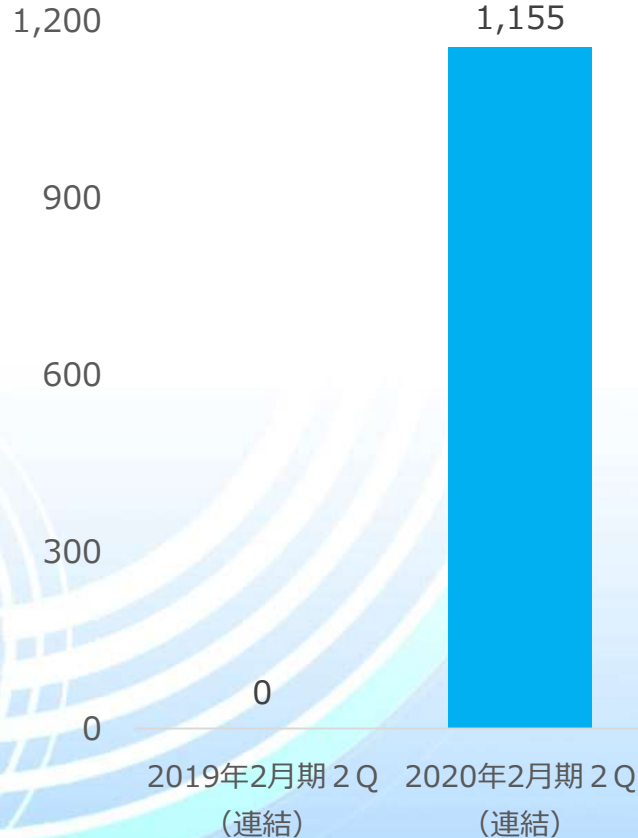
# 2020年2月期第2四半期 セグメント業績 (3)

NEW

## 【営業系人材サービス事業 (売上高・利益)】

昨年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、当事業の売上高及び営業利益は以下となりました。

(百万円)



➤ **売上高 1,155百万円**

(業績予想比 3.4%減 (※)) ※7/2開示予想比

➤ **営業利益 44百万円**

(業績予想比 281.7%増 (※)) ※7/2開示予想比

営業系人材サービス事業は昨年10月から受注開始したため、前年同期の実績は 0 となります。

# 2020年2月期第2四半期 損益状況

	2019年2月期 2Q実績	2020年2月期 2Q業績予想 (※)	2020年2月期2Q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(%)	業績予想比
売上高	9,137	10,518	<b>10,386</b>	1,249 13.7	△ 131 △ 1.2
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	7,560 82.7%	7,546 71.7%	<b>7,472</b> <b>71.9%</b>	△ 88 △ 1.2	△ 74 △ 1.0
BPO関連事業部門 (売上構成比)	4,620 50.6%	3,746 35.6%	<b>3,855</b> <b>37.1%</b>	△ 764 △ 16.5	109 2.9
CRM関連事業部門 (売上構成比)	1,384 15.2%	1,851 17.6%	<b>1,832</b> <b>17.6%</b>	448 32.4	△ 19 △ 1.0
一般事務事業部門 (売上構成比)	1,556 17.0%	1,947 18.5%	<b>1,783</b> <b>17.2%</b>	227 14.6	△ 163 △ 8.4
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	1,453 15.9%	1,634 15.5%	<b>1,619</b> <b>15.6%</b>	165 11.4	△ 14 △ 0.9
営業系人材サービス事業 (売上構成比)	- -	1,196 11.4%	<b>1,155</b> <b>11.1%</b>	1,155 -	△ 40 △ 3.4
その他 (売上構成比)	123 1.3%	141 1.3%	<b>139</b> <b>1.3%</b>	16 13.7	△ 1 △ 1.2
営業利益 (営業利益率)	14 0.2%	239 2.3%	<b>347</b> <b>3.3%</b>	333 2356.3	107 44.8
経常利益 (経常利益率)	60 0.7%	239 2.3%	<b>346</b> <b>3.3%</b>	285 471.3	107 45.0
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	16 0.2%	160 1.5%	<b>253</b> <b>2.4%</b>	237 1448.1	92 57.7

※7/2開示予想

# 2020年2月期第2四半期 財務状況

		2019年2月期	2020年2月期 2Q		
		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	5,117 86.5%	<b>6,005</b> 88.4%	888	その他の流動資産 △72 現金及び預金 393
	固定資産	800 13.5%	<b>786</b> 11.6%	-13	受取手形及び売掛金 369 たな卸資産 110
資産合計		5,917 100.0%	<b>6,791</b> 100.0%	874	有価証券 100
	流動負債	1,967 33.3%	<b>2,792</b> 41.1%	824	長期借入金 △134 (1年内返済予定長期借入金含む)
	固定負債	545 9.2%	<b>454</b> 6.7%	-90	未払金 386 その他の流動負債 363
負債合計		2,512 42.5%	<b>3,247</b> 47.8%	734	未払法人税等 67
純資産合計		3,404 57.5%	<b>3,544</b> 52.2%	140	利益剰余金 130 その他有価証券評価差額金 5
負債純資産 合計		5,917 100.0%	<b>6,791</b> 100.0%	874	

『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月期第2四半期 キャッシュ・フロー状況

		2019年2月期 2Q	2020年2月期 2Q	
		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	263	<b>713</b>	税金等調整前四半期純利益 346 未払金の増加 380 前受金の増加 36 法人税等の支払 $\Delta$ 37
	投資活動によるキャッシュフロー	$\Delta$ 167	$\Delta$ 12	敷金及び保証金の差入 $\Delta$ 12 敷金及び保証金の回収 2
フリー・キャッシュフロー		96	<b>701</b>	
財務活動によるキャッシュフロー		$\Delta$ 365	$\Delta$ 208	社債の発行 49 長期借入金の返済 $\Delta$ 134 配当金の支払い $\Delta$ 122
現金及び現金同等物の増減額		$\Delta$ 269	<b>493</b>	
現金及び現金同等物の期首残高		3,084	<b>2,683</b>	
現金及び現金同等物の四半期末残高		2,814	<b>3,177</b>	

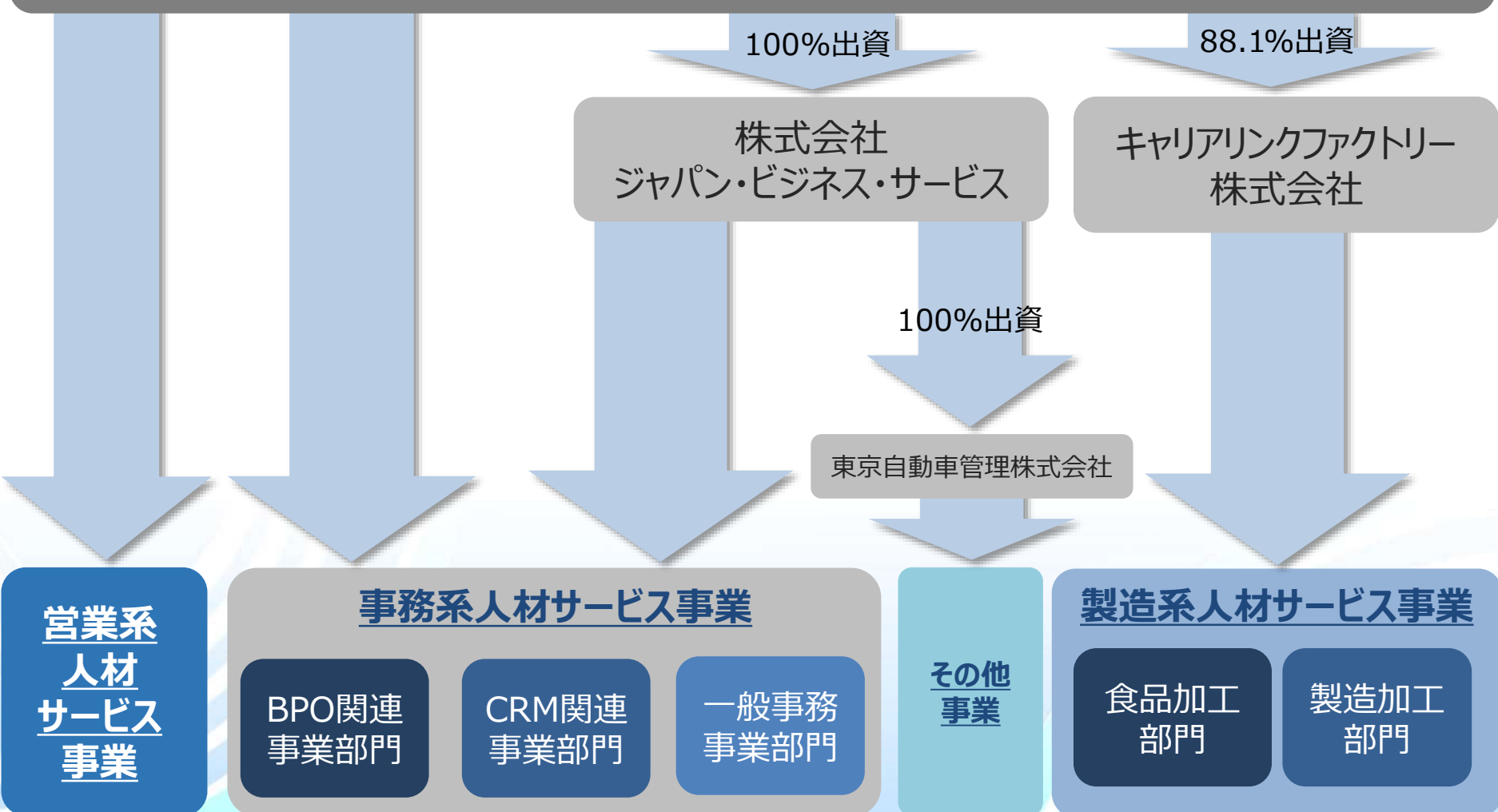
## Ⅱ. 2020年2月期 通期計画

# 2020年2月期 通期計画 (連結)

2020年2月期通期の連結業績予想につきましては、本年10月以降の消費税増税後の国内景気の動向が不透明であること、また、来期以降に向けての情報システム投資、中核人材の採用強化等を検討していることを考慮し、期初に公表した通期連結業績予想を据え置いております。

	2019年2月期 実績		2020年2月期 計画	
	金額 (百万円)	前期比	金額 (百万円)	前期比
<b>売上高</b>	<b>18,624</b>	11.0%	<b>21,668</b>	16.3%
<b>営業利益</b> 【営業利益率】	<b>187</b> 【1.0%】	△ 66.0%	<b>422</b> 【1.9%】	124.9%
<b>経常利益</b> 【経常利益率】	<b>290</b> 【1.6%】	△ 52.3%	<b>419</b> 【1.9%】	44.5%
<b>当期純利益</b> 【純利益率】	<b>170</b> 【0.9%】	△ 58.7%	<b>281</b> 【1.3%】	64.7%

## 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。

## 中期経営計画達成に向けて、経営基盤の構築を加速する

### 事務系人材 サービス事業

- ・増税関連需要をメインターゲットと位置づけてBPO関連事業を推進する。
- ・(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。
- ・恒常的公共サービスへ展開領域の拡大を推進する。
- ・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。
- ・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。
- ・スタッフ満足度向上に向け、市場相場に見合ったスタッフの待遇改善を推進し、キャリア形成を支援し、また、多様な働き方に応えることで、継続雇用を実現させ、スタッフ・顧客の双方の満足度向上に寄与する。
- ・フォロー活動の充実を推進して、他社に負けないスタッフ満足度・サービス品質を実現する。

## 製造系人材 サービス事業

- ・東日本地域への積極的事業展開を推進する。
- ・入管法改正を好機と捉え、外国人労働者の派遣ビジネスを強化する。
- ・外国人労働者のキャリアプランや支援サービス等、外国人労働者が活躍できる環境整備を推進する。

## 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推進する。
- ・携帯キャリアの技術革新（5G需要）等を見据えた新規営業商材の開拓を行い、営業支援ビジネスの顧客基盤を強化する。
- ・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

# Ⅲ. 中期経営計画 (2020年2月期～2022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  
(2020年2月期～2022年2月期)

**成長戦略の加速**

2020年2月期は、中期経営計画達成に向けた基盤構築に注力



## 営業系人材サービスを第3の事業として成長させ、 各事業の規模の拡大を図り、持続的成長の基盤を確立する

戦略  
1

### 事務系人材サービスの 売上規模拡大

- 派遣マーケットにおける競争力強化
- 民間及び官公庁の大型BPO案件の獲得
- (株)だいこう証券ビジネスとの業務提携及び(株)ジャパン・ビジネス・サービスの活用により、金融向けビジネスの拡大

戦略  
2

### 営業系人材サービスの 強化

- キャッシュレス決済関連業務の受注拡大を推進
- 新規営業商材の開拓で顧客基盤を強化

戦略  
3

### 製造系人材サービス 事業の強化

- 外国人労働者の派遣ビジネスを強化
- 主力事業である食品加工事業部門の全国展開

# 中期経営計画 数値目標

2022年2月期

売上高 **259** 億円

親会社株主に帰属する  
当期純利益

**4.3** 億円 を目指す

	2019年2月期 実績 (億円)	2022年2月期 計画 (億円)
<b>売上高</b>	<b>186</b>	<b>259</b>
<b>営業利益</b>	<b>1.8</b>	<b>6.7</b>
営業利益率	1.0%	2.6%
<b>経常利益</b>	<b>2.9</b>	<b>6.7</b>
経常利益率	1.6%	2.6%
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>1.7</b>	<b>4.3</b>
当期純利益率	0.9%	1.7%

# 中期経営計画 事業別施策①

1

**BPO関連  
事業部門**

2022年2月期売上高（計画）

**64** 億円

2020年2月期計画比

**8.2%増**

公共分野での業容拡大を中心に、  
キャリアリンクグループの経営基盤を磐石にする

2

**CRM関連  
事業部門**

2022年2月期売上高（計画）

**47** 億円

2020年2月期計画比

**10.9%増**

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

3

**一般事務  
事業部門**

2022年2月期売上高（計画）

**50** 億円

2020年2月期計画比

**15.2%増**

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

## 中期経営計画 事業別施策②

4

営業系  
人材サービス事業

2022年2月期売上高（計画）

31億円

2020年2月期計画比

18.8%増

人材採用を強化し、営業系人材サービス事業の収益基盤を確立する

5

製造系  
人材サービス事業

2022年2月期売上高（計画）

62億円

2020年2月期計画比

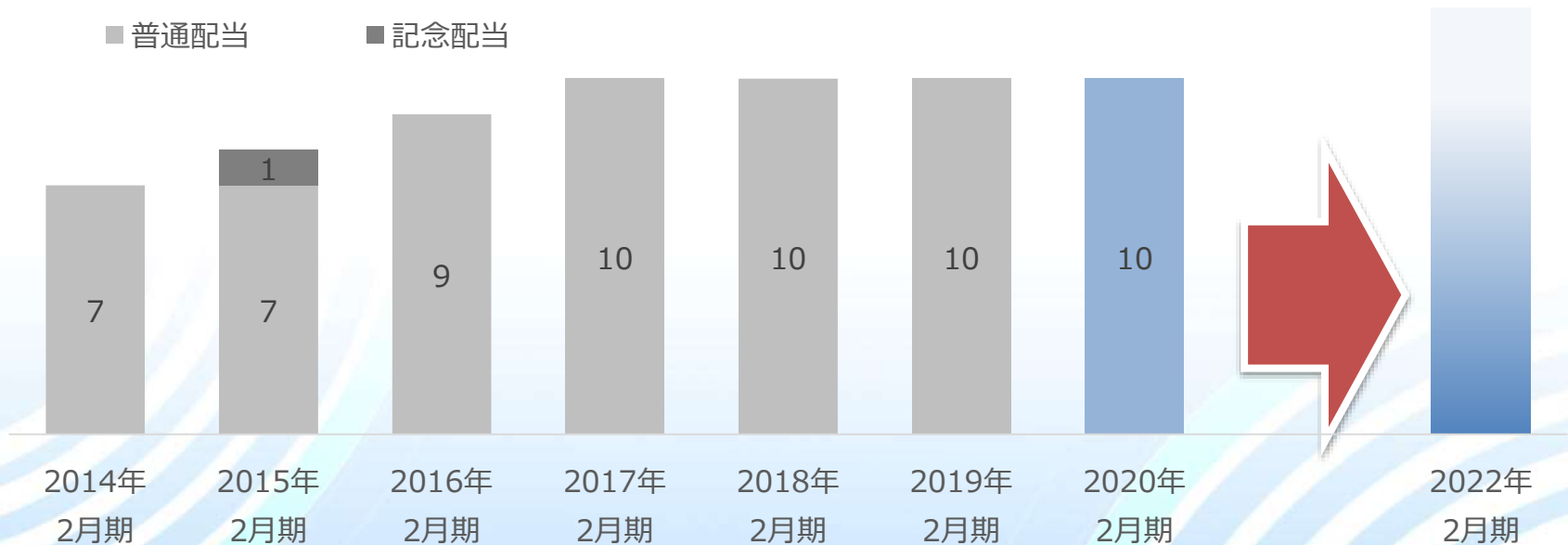
52.5%増

食品製造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

# 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 (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 ■ BPO関連事業部門 ■ CRM関連事業部門 ■ 一般事務事業部門
資本金	388,005,500円 (2019年8月31日現在)
従業員数	396名 (連結564名) (2019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

#### 東京自動車管理株式会社

事業内容 自動車管理事業



# 業績推移

(百万円)

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

1996年10月

97年3月期

98年3月期

99年3月期

2000年3月期

01年3月期

02年3月期

03年3月期

04年3月期

05年3月期

06年2月期

07年2月期

08年2月期

09年2月期

10年2月期

11年2月期

12年2月期

13年2月期

14年2月期

15年2月期

16年2月期

17年2月期

18年2月期

19年2月期

20年2月期計画

96年 一般労働者派遣事業の展開を目的に会社設立

97年 一般事務事業並びにコールセンターへの派遣(現CRM関連事業)を開始

99年 有料職業紹介事業許可を取得 紹介事業(現一般事務事業を含む)を開始

04年 派遣法の改正により、製造技術系事業を開始

07年 BPO関連事業を開始

12年11月 東京証券取引所マザーズに上場

13年8月 東京証券取引所第二部に上場(市場変更)

15年1月 東京証券取引所第一部に指定

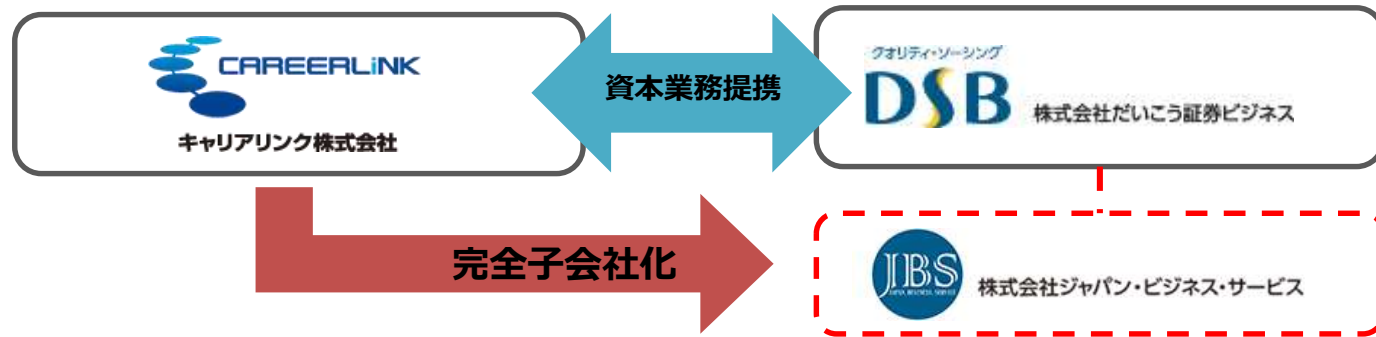
17年3月 キャリアリンクファクトリー設立

18年3月 ジャパン・ビジネス・サービス、東京自動車管理を子会社化

# (株)だいこう証券ビジネスと資本業務提携の狙い

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



- 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。

# 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

**B**usiness (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) 関連事業部門

**C**ustomer(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

## <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

# 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）

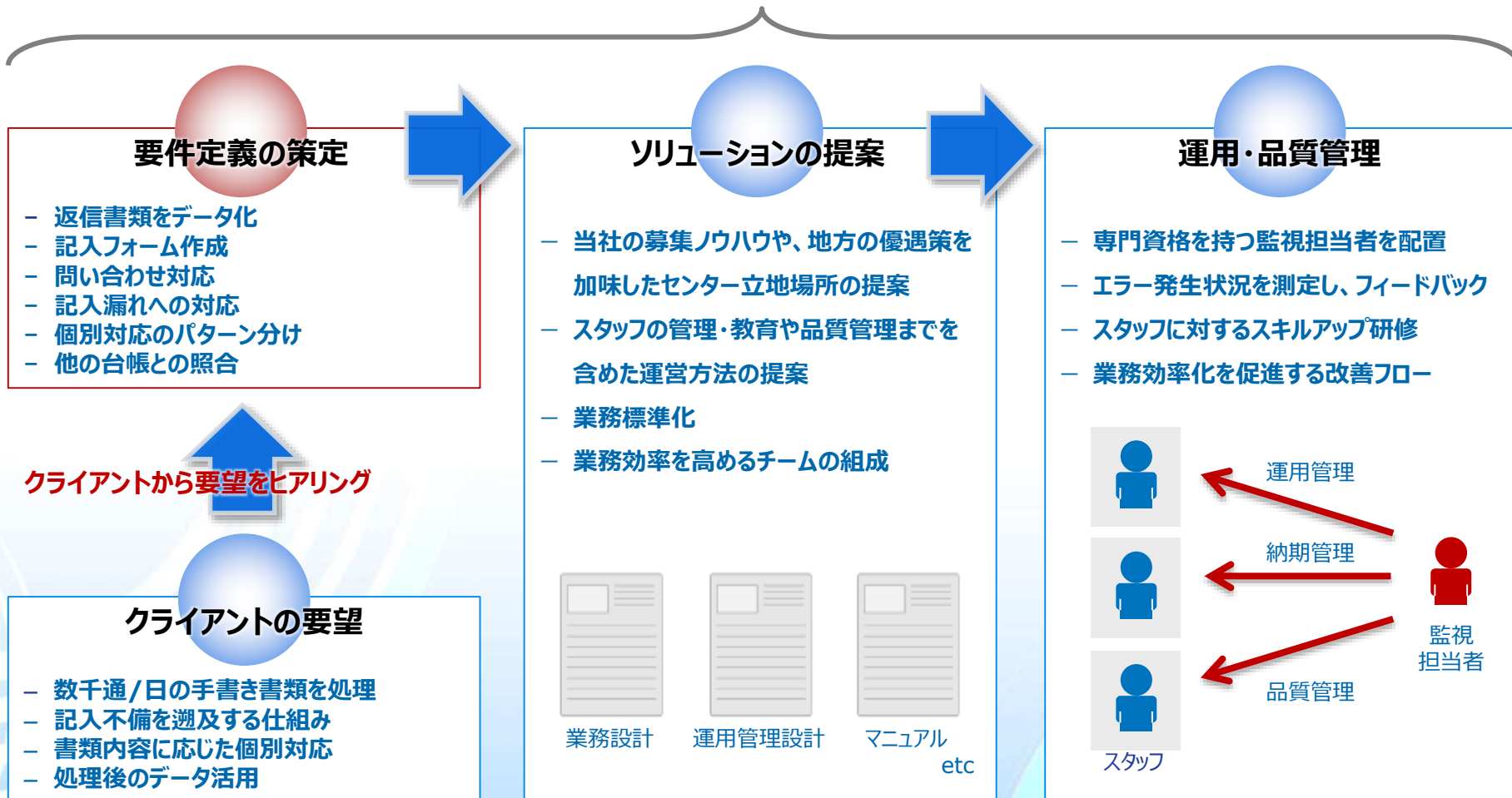
2007年度	首都圏	2,000名
2008年度	首都圏	1,500名
2009年度	北海道 他	1,400名
2010年度	首都圏 他	6,000名
2012年度	首都圏	1,700名
2013年度	首都圏	700名
2014年度	首都圏 他	1,200名
2015年度	首都圏 他	500名
2015年度	首都圏	600名

#### 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



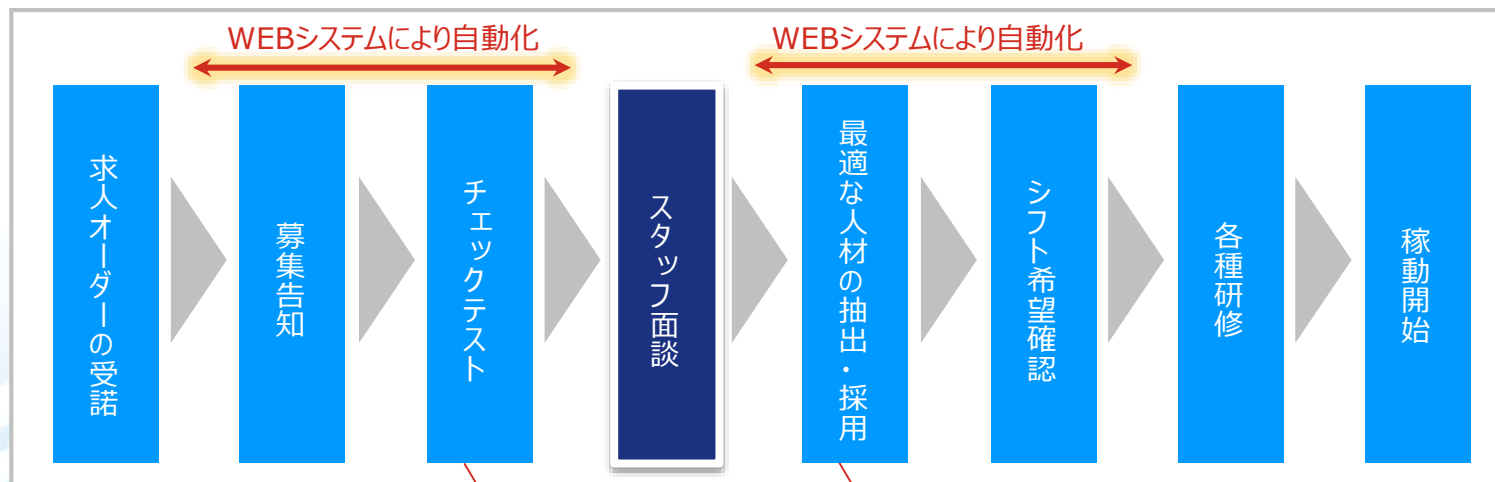
## 2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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

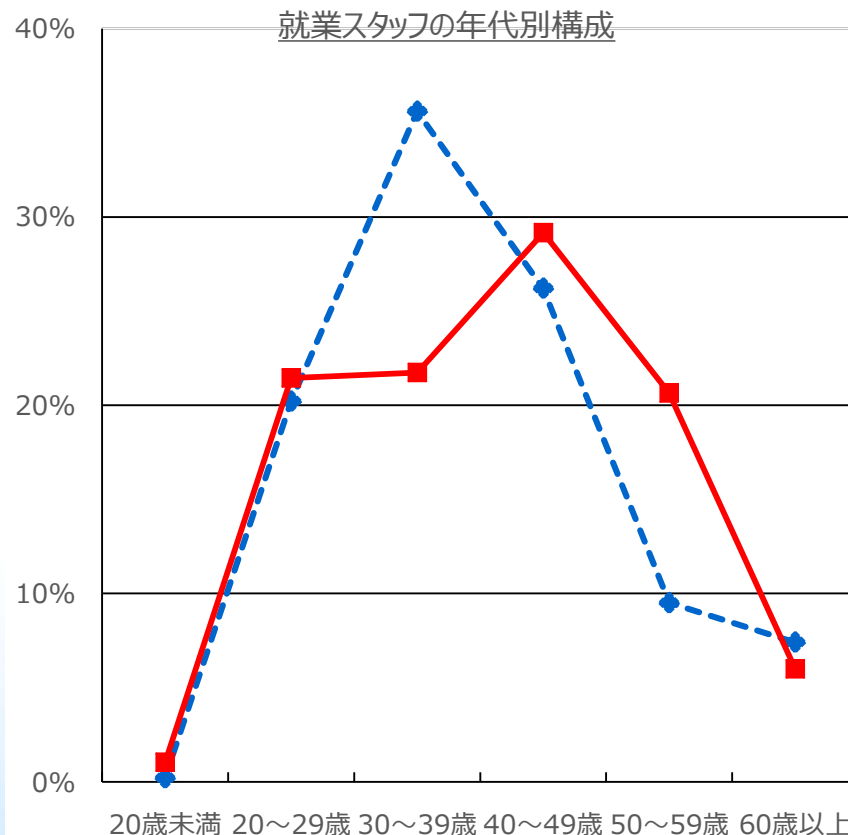
### スタッフのモチベーション管理

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）



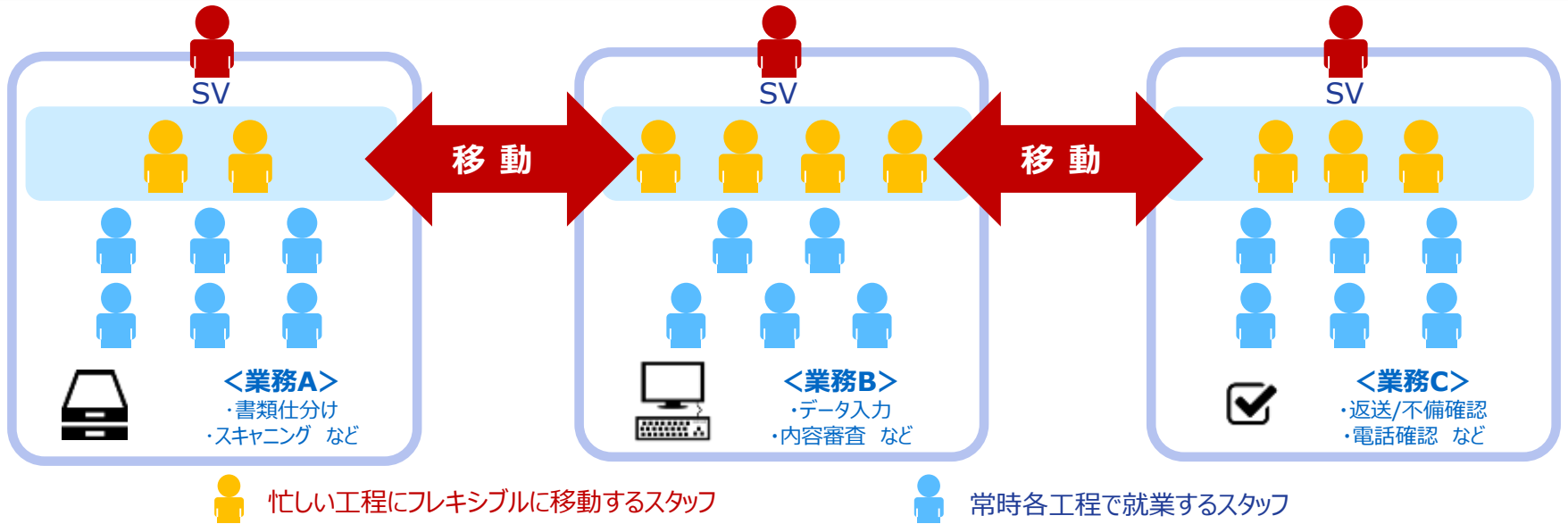
◆ 派遣労働者実態調査：厚生労働省調べ

■ 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

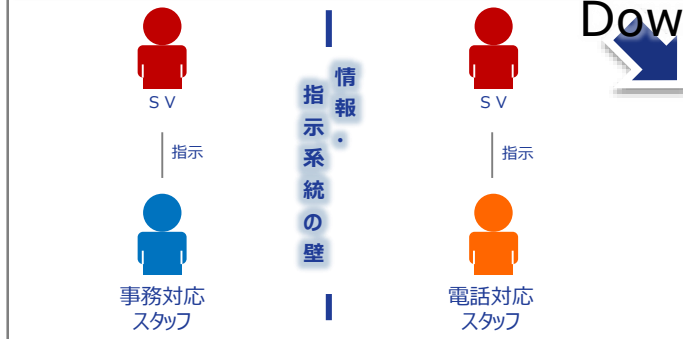
## チーム派遣による業務効率化



職種毎に別業者に  
発注すると・・・

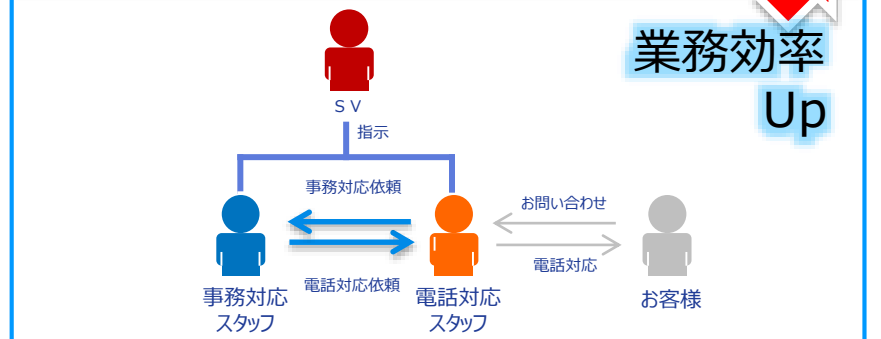
業務効率

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 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