



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

2018年2月期 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4月20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. 2018年2月期 決算概要**
-  **II. 2019年2月期 通期計画**
-  **III. 中期経営計画** (2019年2月期～2021年2月期)
-  **IV. 参考資料**

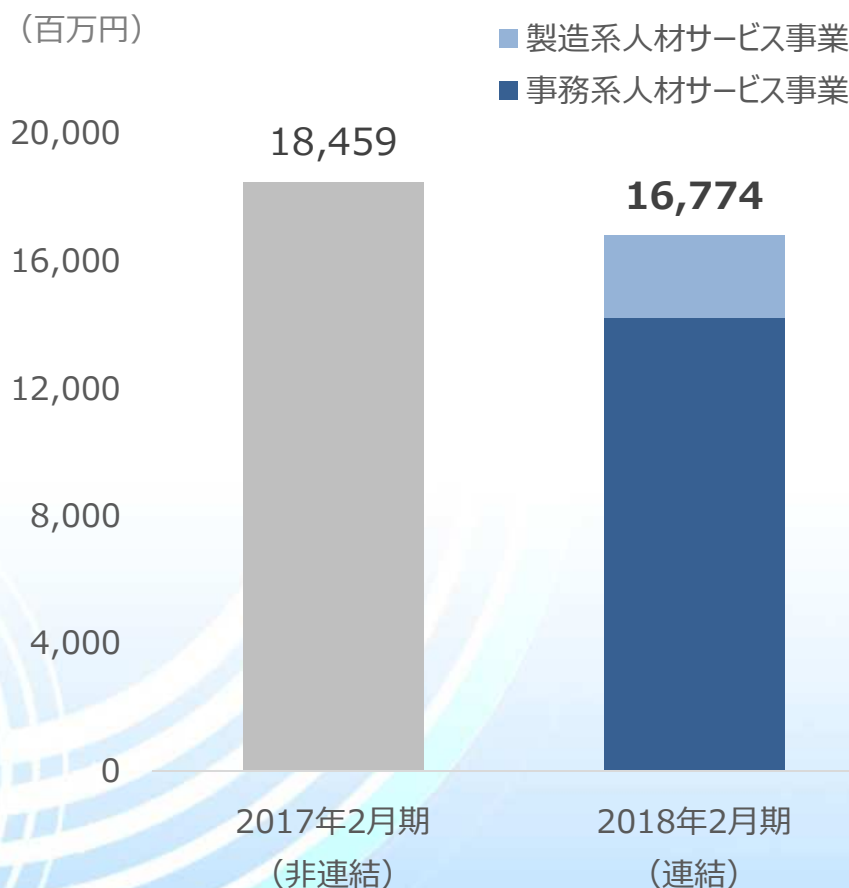
Intentionally Blank

I . 2018年2月期 決算概要



2018年2月期 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つで業務処理量の縮小が想定以上に進む



➤ 売上高 **16,774**百万円

➤ 前期比**9.1%**減

(計画比 0.3%減)

2018年2月期より連結決算に移行しており、
2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 業績ハイライト 利益(連結)



➤ 営業利益 **551**百万円

➤ 前期比 **44.9%減**
(計画比 2.9%増)

➤ 経常利益 **608**百万円

➤ 前期比 **38.8%減**
(計画比 2.4%増)

➤ 親会社株主に帰属する当期純利益 **414**百万円

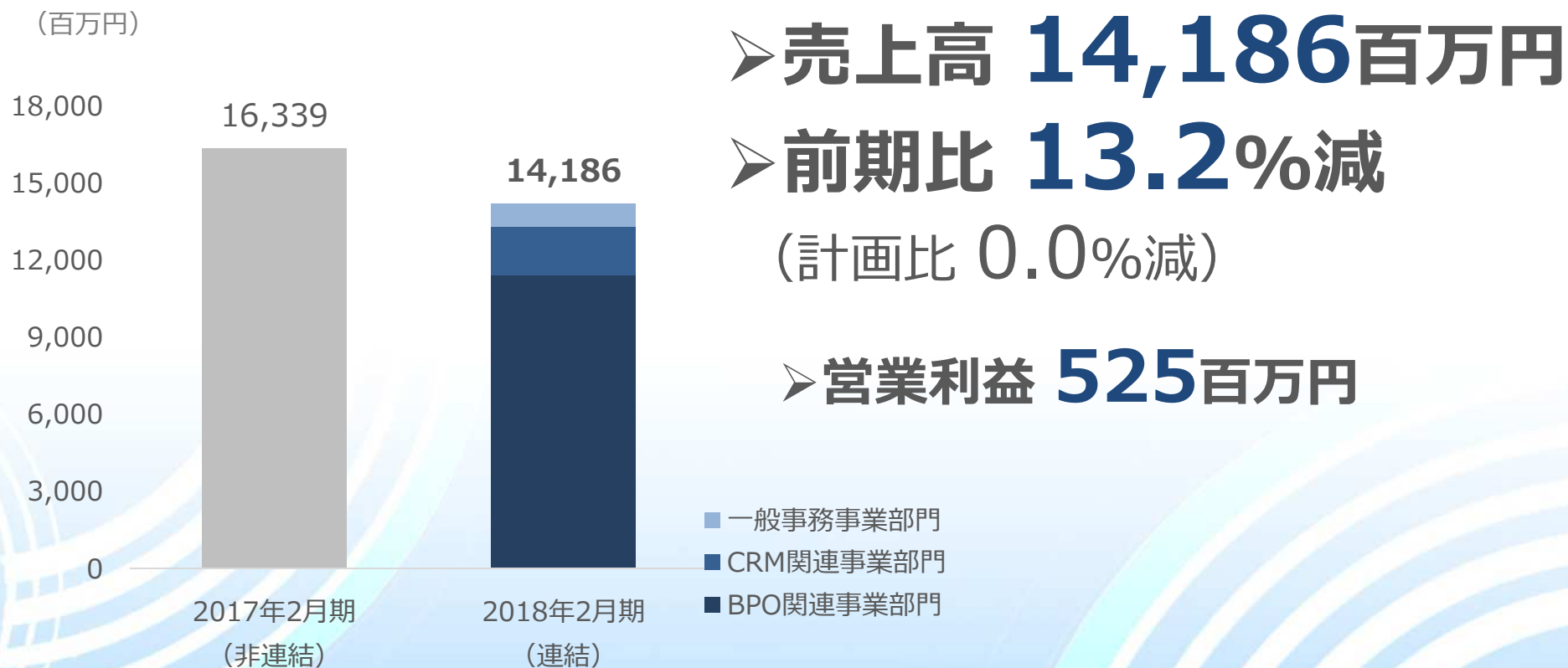
➤ 前期比 **35.5%減**
(計画比 11.0%増)

2018年2月期より連結決算に移行しており、
2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 セグメント業績 (1)

【事務系人材サービス事業】

BPO関連事業部門を主軸に新規案件の受注量の拡大及び既存案件の受注量の拡大に努めたが、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む

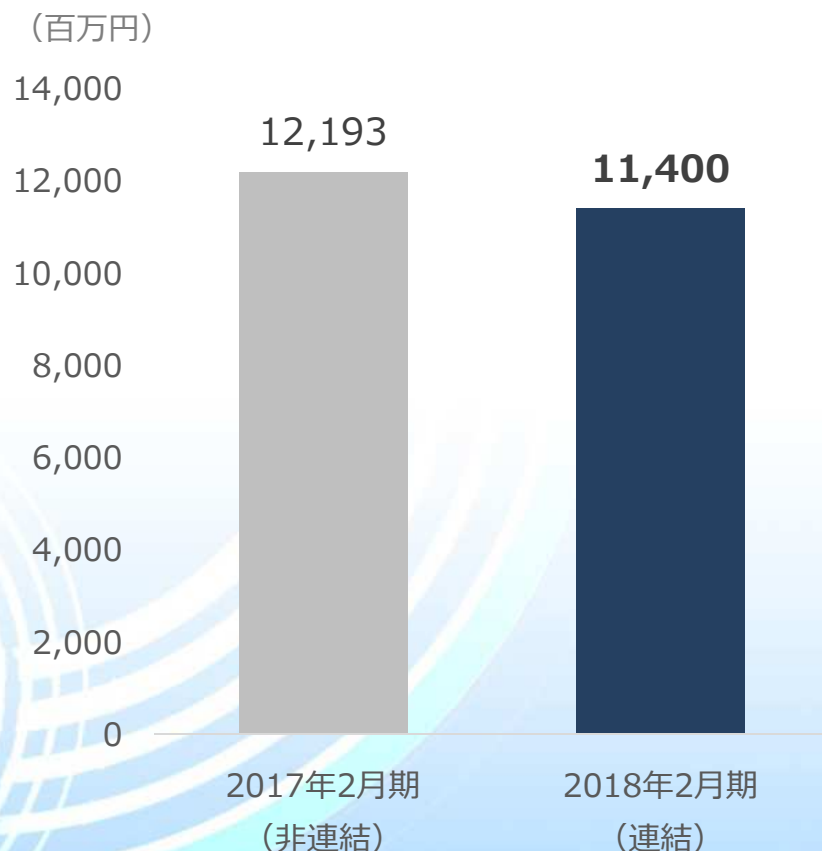


2018年2月期より連結決算に移行しており、
2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

事務系人材サービス事業の売上高内訳（BPO関連事業部門）

①（BPO関連事業部門）

BPO事業者、金融機関、官公庁、エネルギー関連企業等から新規案件を受注し、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む



➤ 売上高 **11,400**百万円

➤ 前期比 **6.5%減**

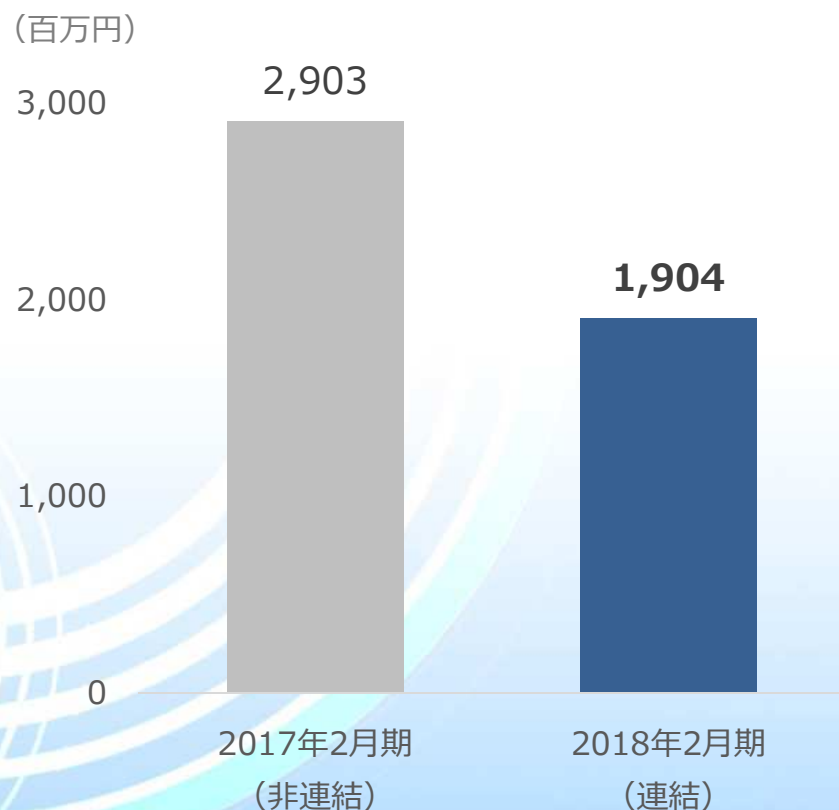
(計画比 0.3%減)

2018年2月期より連結決算に移行しており、
2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

事務系人材サービス事業の売上高内訳（CRM関連事業部門）

②（CRM関連事業部門）

地方でのテレマーケティング事業者向けの新規受注等があったものの、大手テレマーケティング事業者からの受注が総じて低調に推移し、また、コールセンター業務に付随して関連業務も同一案件で受注できたためBPO関連事業部門での売上高計上となった案件も発生



➤ 売上高 **1,904**百万円

➤ 前期比 **34.4%**減

(計画比 0.3%減)

2018年2月期より連結決算に移行しており、
2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

事務系人材サービス事業の売上高内訳（一般事務事業部門）

③（一般事務事業部門）

官公庁、金融機関等への事務派遣案件の新規受注等がありましたが、一般事務業務に付随して関連業務も同一案件で受注できたためB P O関連事業部門での売上高計上となった案件も発生

(百万円)



➤ 売上高 **881**百万円

➤ 前期比 **29.0%**減

(計画比 3.3%増)

2018年2月期より連結決算に移行しており、
2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 セグメント業績 (2)

【製造系人材サービス事業】

食品加工業者及び流通業者等からの受注が好調に推移



➤ 売上高 **2,587**百万円

➤ 前期比 **22.1%**増
(計画比 1.4%減)

➤ 営業利益 **26**百万円

2018年2月期より連結決算に移行しており、
2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 損益状況

	2017年2月期 実績 (非連結)	2018年2月期 計画[2018/1/12] (連結)	2018年2月期実績 (連結)		
	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 (%)	計画比
売上高	18,459	16,817	16,774	-1,684 -9.1	-43 -0.3
事務系人材サービス事業 (売上構成比)	16,339 88.5%	14,193 84.4%	14,186 84.6%	-2,152 -13.2	-6 -0.0
BPO関連事業部門 (売上構成比)	12,193 66.1%	11,428 68.0%	11,400 68.0%	-793 -6.5	-28 -0.3
CRM関連事業部門 (売上構成比)	2,903 15.7%	1,910 11.4%	1,904 11.4%	-998 -34.4	-5 -0.3
一般事務事業部門 (売上構成比)	1,242 6.7%	854 5.1%	881 5.3%	-361 -29.0	27 3.3
製造系人材サービス事業 (売上構成比)	2,120 11.5%	2,624 15.6%	2,587 15.4%	467 22.1	-36 -1.4
営業利益 (営業利益率)	1,000 5.4%	535 3.2%	551 3.3%	-448 -44.9	15 2.9
経常利益 (経常利益率)	993 5.4%	594 3.5%	608 3.6%	-385 -38.8	14 2.4
親会社株主に帰属する当期純利益 (当期純利益率)	642 3.5%	373 2.2%	414 2.5%	-228 -35.5	40 11.0

2018年2月期より連結決算に移行しており、2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 財務状況

		2017年2月期 (非連結)	2018年2月期 (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	5,178 88.7%	5,055 87.7%	-123	
	固定資産	658 11.3%	708 12.3%	49	現金及び預金 + 305 受取手形及び売掛金 △292 有価証券 △100
	資産合計	5,837 100.0%	5,764 100.0%	-73	
	流動負債	2,292 39.3%	1,688 29.3%	-603	長期借入金 + 407
	固定負債	341 5.8%	690 12.0%	349	社債 △72 未払い法人税 △193 未払金 △97
	負債合計	2,633 45.1%	2,379 41.3%	-254	その他 △280
	純資産合計	3,203 54.9%	3,384 58.7%	181	当期純利益 + 414 配当金の支払 △125 自己株式 △123
	負債純資産 合計	5,837 100.0%	5,764 100.0%	-73	

2018年2月期より連結決算に移行しており、2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。

2018年2月期 キャッシュ・フロー状況

	2017年2月期 (非連結)	2018年2月期 (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	645	238	税金等調整前当期純利益 +608 売上債権の減少 +292 未払又は未収消費税等の増減 △277 法人税等の支払 △381
投資活動によるキャッシュフロー	△128	△26	有形・無形固定資産の取得 △22
フリー・キャッシュフロー	516	211	
財務活動によるキャッシュフロー	△356	93	長期借入の借入・返済 +407 社債の発行・償還 △72 自己株式の取得 △130 配当金の支払 △125
現金及び現金同等物の増減額	160	305	
現金及び現金同等物の期首残高	2,617	2,778	
現金及び現金同等物の期末残高	2,778	3,084	

2018年2月期より連結決算に移行しており、2017年2月期は、非連結の実績を記載しております。



Intentionally Blank



Ⅱ. 2019年2月期 通期計画



2019年2月期 通期計画（連結）

2019年2月期 売上高過去最高を計画

	2018年2月期 実績		2019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	16,774	-9.1%	21,968	+31.0%
営業利益 【営業利益率】	551 【3.3%】	-44.9%	476 【2.2%】	-13.6%
経常利益 【経常利益率】	608 【3.6%】	-38.8%	591 【2.7%】	-2.7%
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%	363 【1.7%】	-12.2%

2018年2月期より連結決算に移行しており、2018年2月期実績の前期比は2017年2月期（非連結）実績との比較を記載しております。

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)ジャパン・ビジネス・サービスの完全子会社化及び(株)だいこう証券ビジネスとの資本業務提携を軸とした、金融・SIer 向けビジネス拡大を推進
- ・BPOベンダーとの協業による預貯金口座付番制度・金融合理化需要の取り込み
- ・中央省庁・政令指定都市案件の獲得と成長基盤の構築
- ・恒常的公共サービスへ展開領域の拡大
- ・競争力と利益率の向上とナレッジ化推進による更なる差別化
- ・サービス品質の管理を徹底し、BPOビジネスの拡大

2019年2月期 営業戦略②

CRM関連 事業部門

- ・金融機関における取引拡大を実現
- ・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

一般事務 事業部門

- ・(株)だいこう証券ビジネスとの業務提携により地方の金融案件を取り込む
- ・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

- ・食品製造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

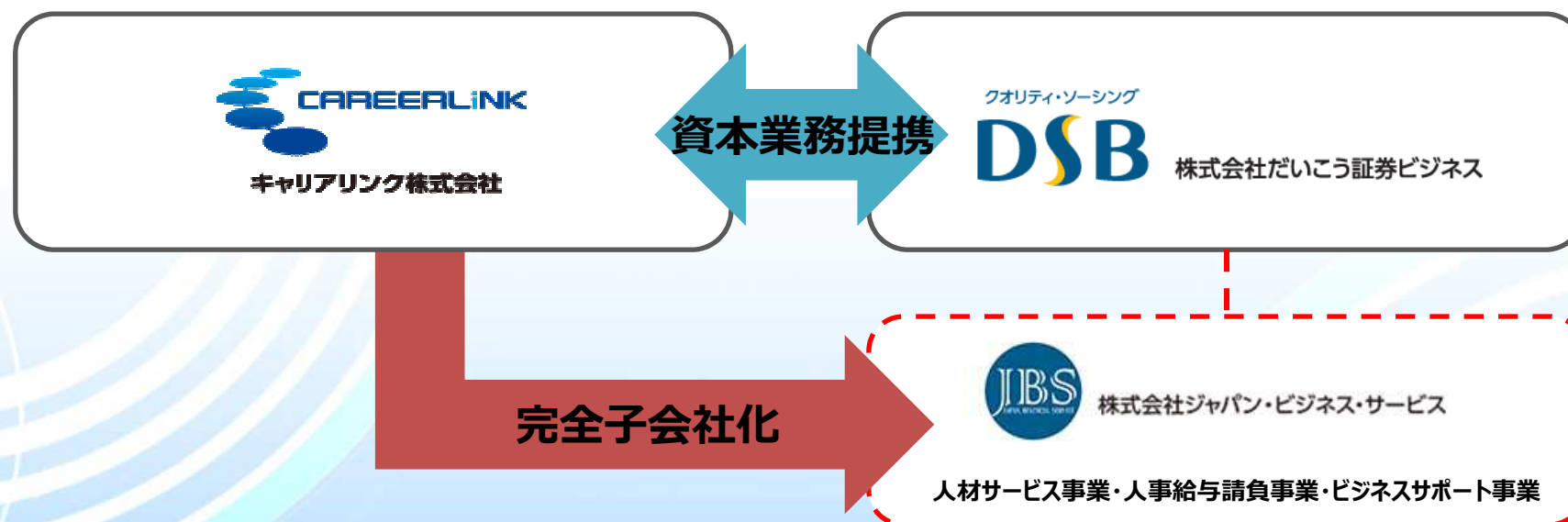
Ⅲ. 中期経営計画 (2019年2月期～2021年2月期)



金融向けビジネス拡大の推進

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



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

100%出資

株式会社
ジャパン・ビジネス・サービス

92.6%出資

キャリアリンクファクトリー
株式会社

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

*「その他事業」は、(株)ジャパン・ビジネス・サービスの人事給与請負事業及びビジネスサポート事業です

(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

<参考> キャリアリンクでの金融案件の実績（抜粋）

案件名	事業主	当社顧客	形態	運用設計	コール	事務
NISA 口座開設事務 総合窓口コールセンター 新規口座開設事務	大手ネット証券	直接	チーム派遣	一部対応	○	○
NISA 口座開設事務 ⇒NISA・教育資金贈与信託・ 預貯金口座開設事務	大手信託銀行	直接	チーム派遣 委託	一部対応	○	○
教育資金贈与信託	メガバンク	大手印刷会社	チーム派遣	○	○	○
マイナンバー収集業務 総合コールセンター	大手ネット証券	直接	チーム派遣 委託	○	○	○
口座開設事務	大手証券	大手証券 関係会社	チーム派遣	○	—	○
マイナンバー収集業務	大手証券	大手印刷会社	再委託	○	—	○

中期経営戦略

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強化
- ・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

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

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展開

M&Aの実施

- ・さらなるM&Aによる事業領域の拡大

数値目標①

(億円)

	2018年2月期 実績 (連結)	2021年2月期 計画 (連結)
売上高	167	272
営業利益 【営業利益率】	5.5 【3.3%】	7.1 【2.6%】
経常利益 【経常利益率】	6.0 【3.6%】	7.1 【2.6%】
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%】	4.8 【1.8%】

数値目標（売上高）

2018年2月期比**63%**増

(億円)

300

- BPO関連事業部門
- 一般事務事業部門
- その他事業
- CRM関連事業部門
- 製造系人材サービス事業

200

167

219

247

272

100

0

2018年2月期

実績

2019年2月期

計画

2020年2月期

計画

2021年2月期

計画

数値目標（利益）

2018年2月期比

営業利益

30.5%増

経常利益

17.3%増

親会社株主に帰属する当期純利益

16.4%増

(億円)

10

8

6

4

2

0

2018年2月期実績

2019年2月期計画

2020年2月期計画

2021年2月期計画

■ 営業利益

■ 経常利益

■ 親会社株主に帰属する当期純利益

5.5 6.0

4.1

4.7 5.9

3.6

5.8 5.7

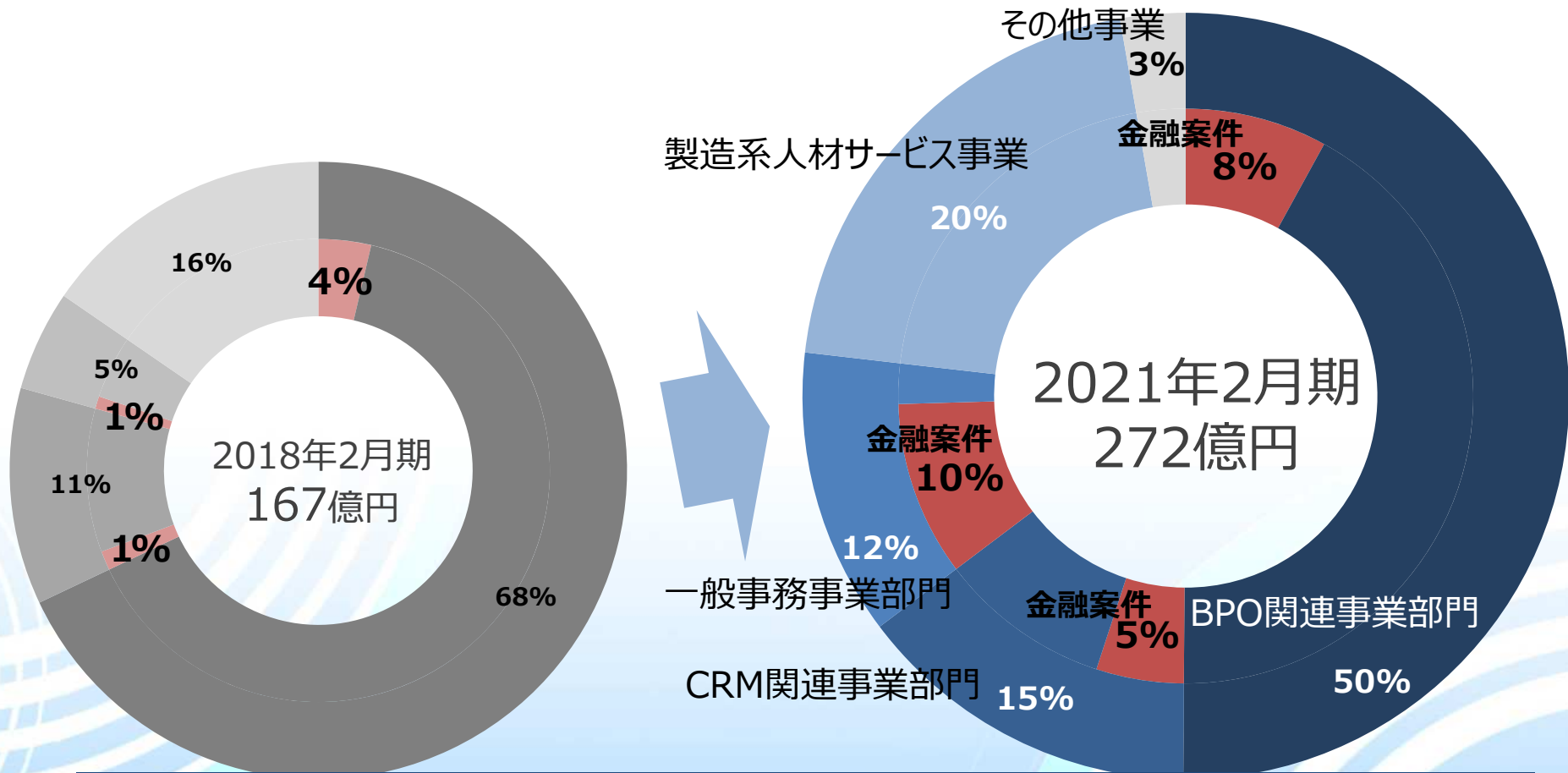
3.8

7.1 7.1

4.8

事業別売上高構成比

金融関連案件を20%超へ



BPO関連事業部門

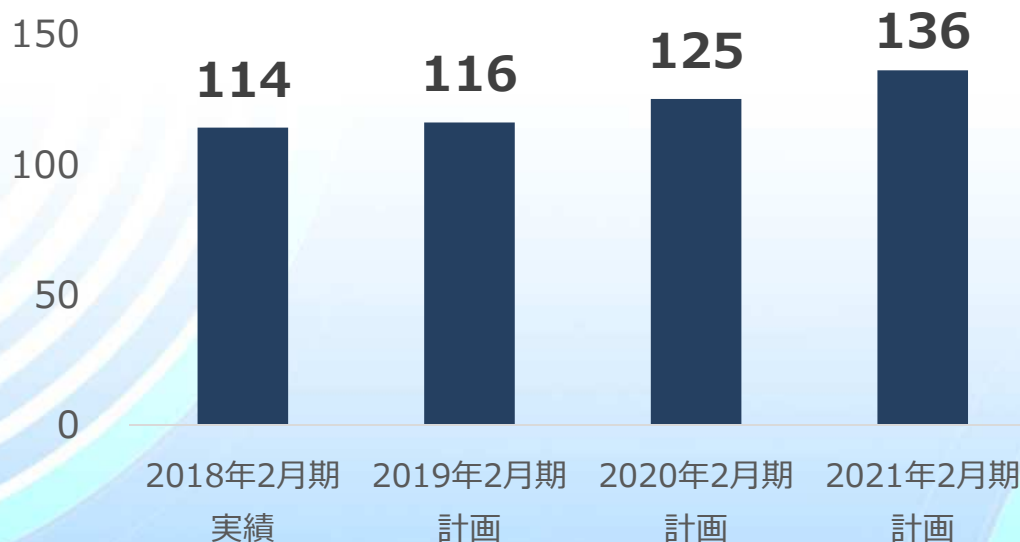
方針

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)だいこう証券ビジネスとの資本業務提携及び(株)ジャパン・ビジネス・サービスの完全子会社化を契機とした、金融・SIer向けBPOビジネス拡大を図る
- ・ BPOベンダーとの預貯金付番需要、金融合理化需要の協業を実現する
- ・ 中央省庁、大型政令指定都市案件の業務獲得を実現し、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

(億円)



➤ 2018年2月期比
20%増

CRM関連事業部門

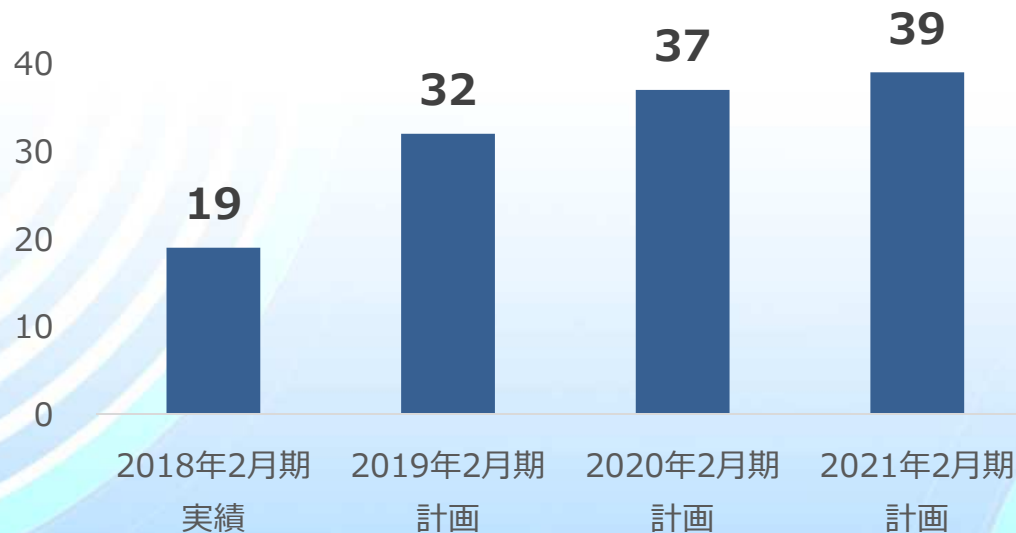
方針

高付加価値な提案により、BPO化につなげていく

- ・ テレマーケティング事業者の需要を取り込む
- ・ 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関連事業部門の受注拡大を推進する
- ・ 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
- ・ 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

売上高

(億円)



➤ 2018年2月期比
109%増

一般事務事業部門

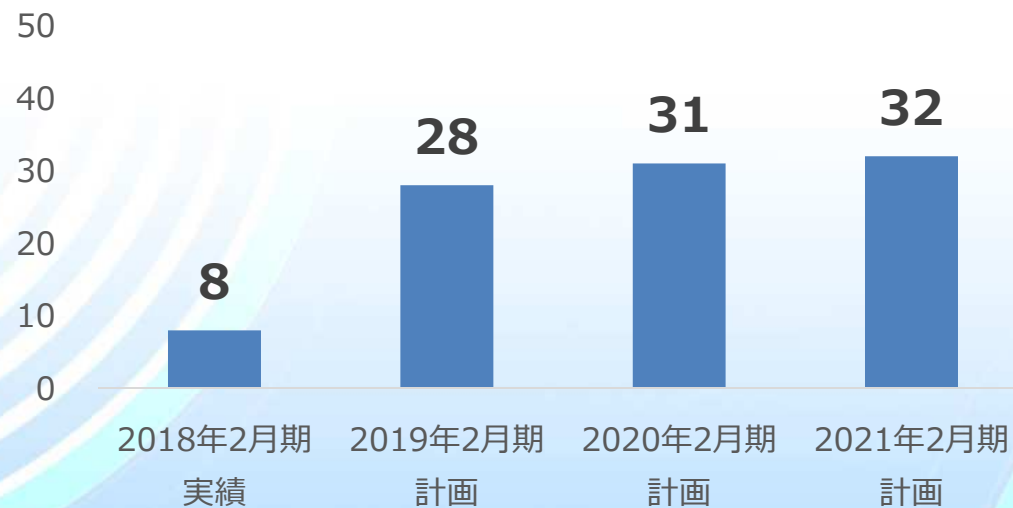
方針

高利益案件の周辺業務を取り込み、BPO化を推進する

- ・ 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

売上高

(億円)



➤ 2018年2月期比
274%増

製造系人材サービス事業

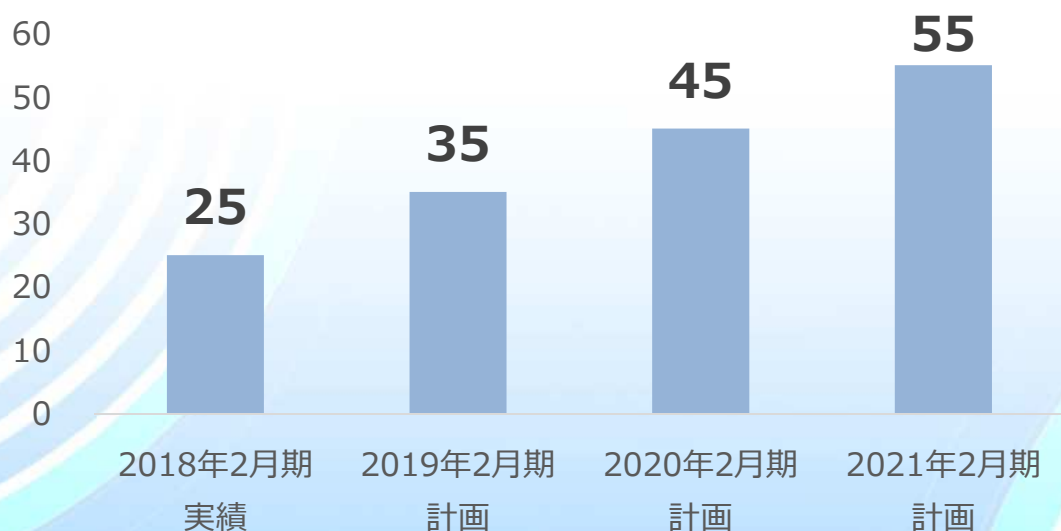
方針

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

- ・ 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%以上を実現する
- ・ 出店を加速させ、売上拡大と全国展開を目指す

売上高

(億円)



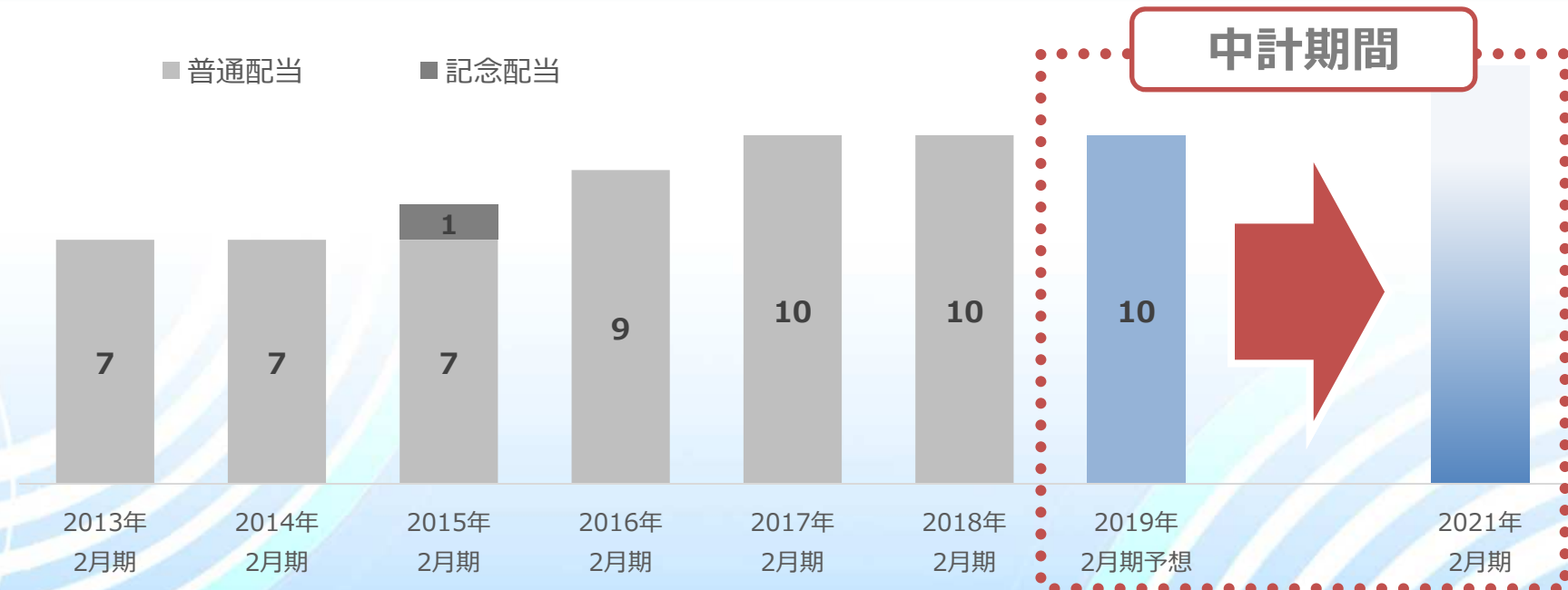
➤ 2018年2月期比
115%増

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：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	488名 (連結544名) (2018年2月28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

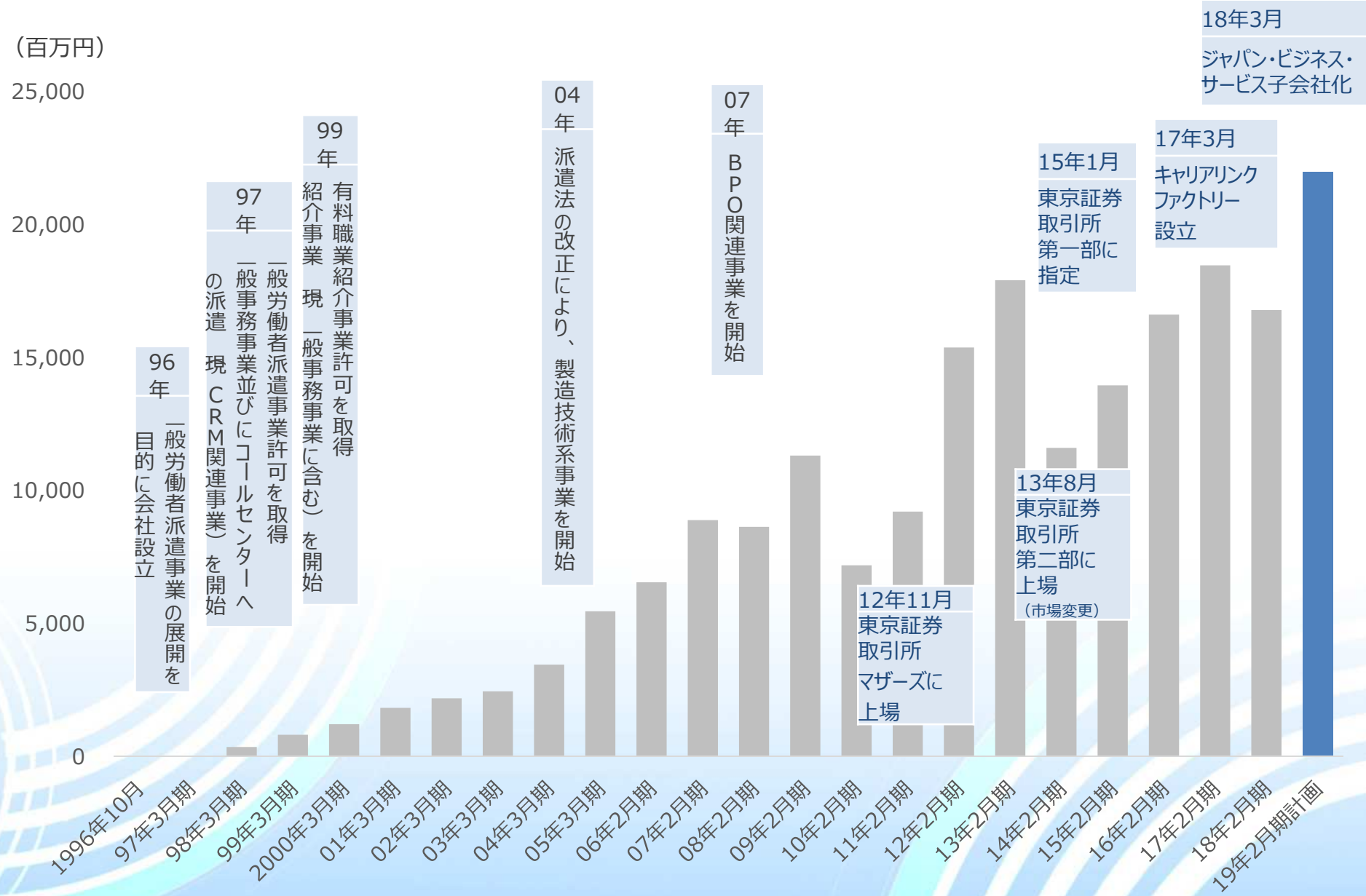
キャリアリンクファクトリー株式会社

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



事業の内容（1）

<事務系人材サービス事業>

①BPO（ビー・ピー・オー）関連事業部門

Business（業務） **P**rocess（過程） **O**utsourcing（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) 関連事業部門

Customer(顧客) Relationship(関係) Management(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

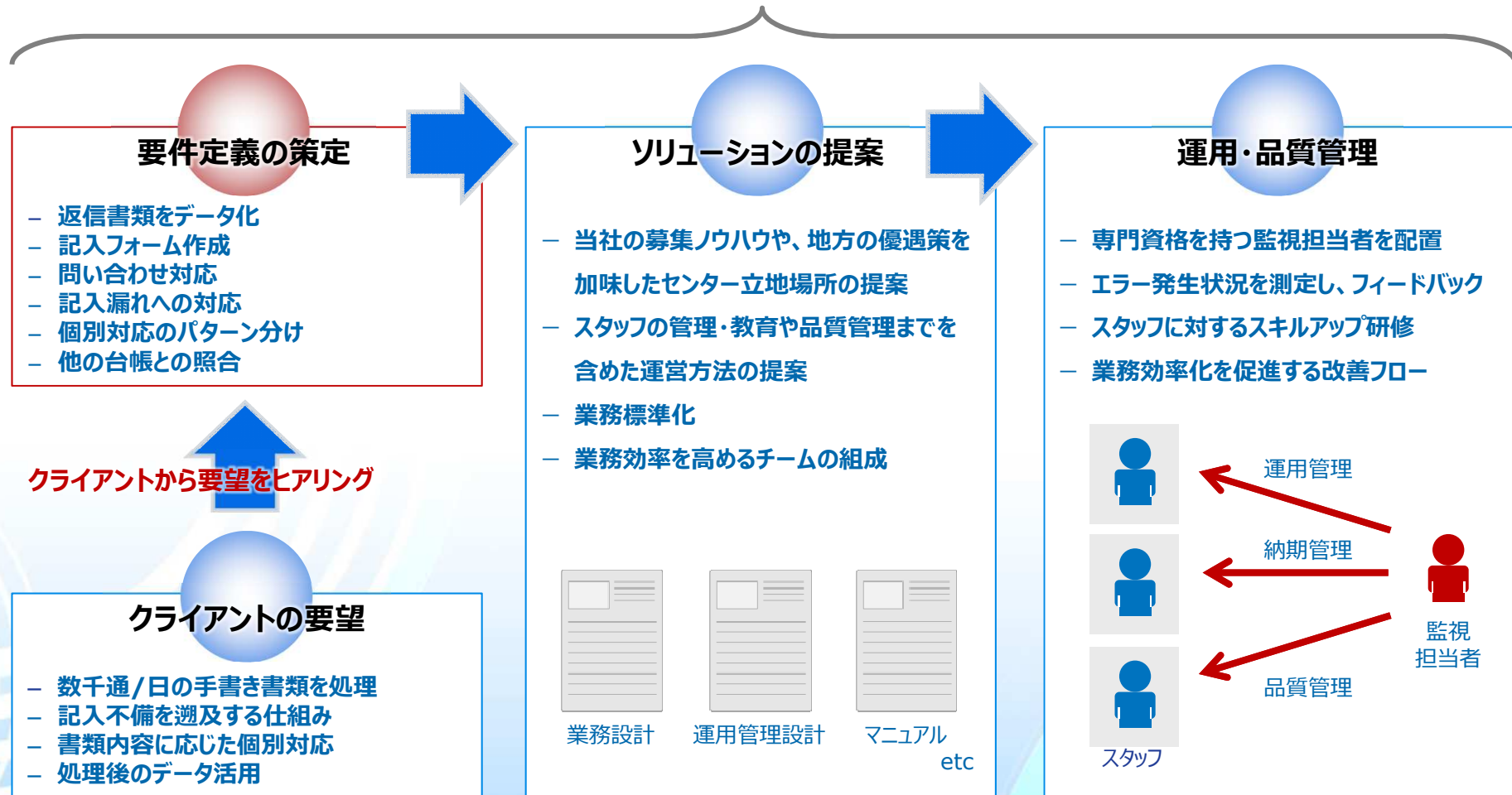
CRM関連（300名以上）

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

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

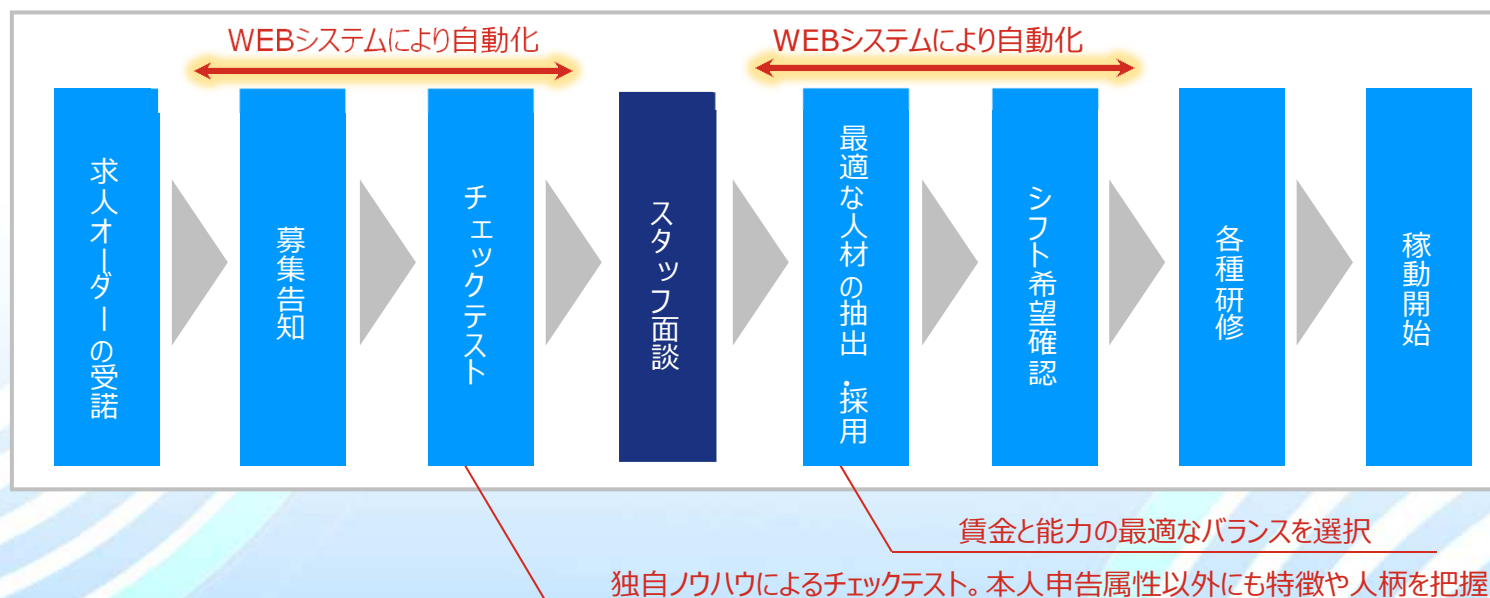
2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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

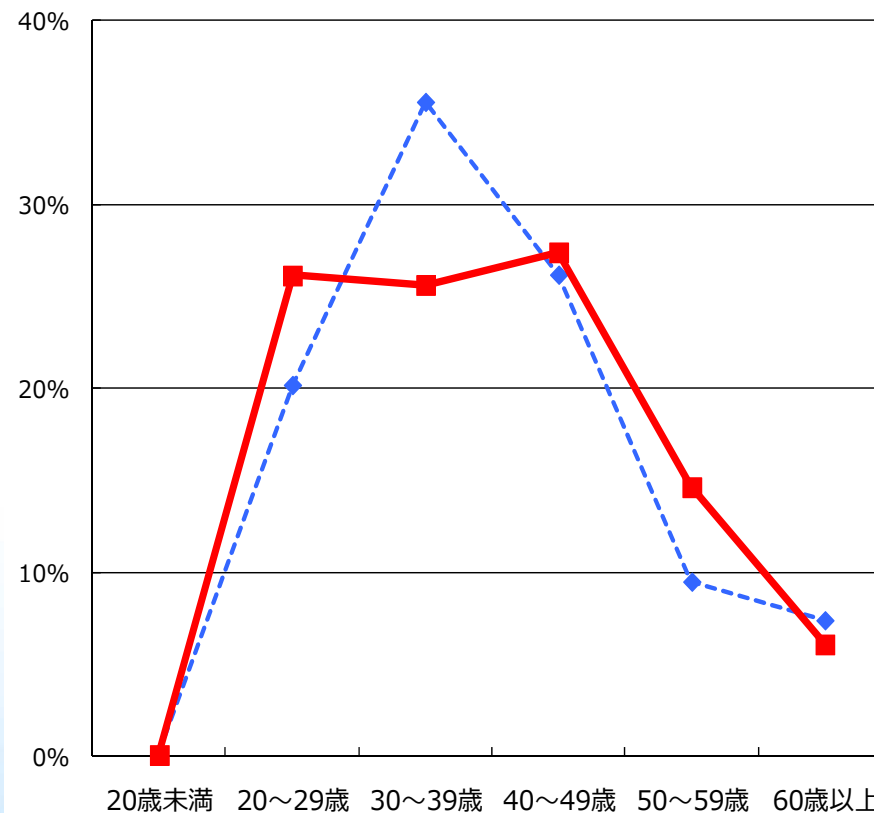
- ▶ 勤務時間や業務の質を自社の常駐管理者がモニタリングし、無理なく能力を発揮できるようサポート
- ▶ BPOやCRMに特化した人材育成ノウハウを活用し、高付加価値を実現する人材へのステップアップをガイド

● 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

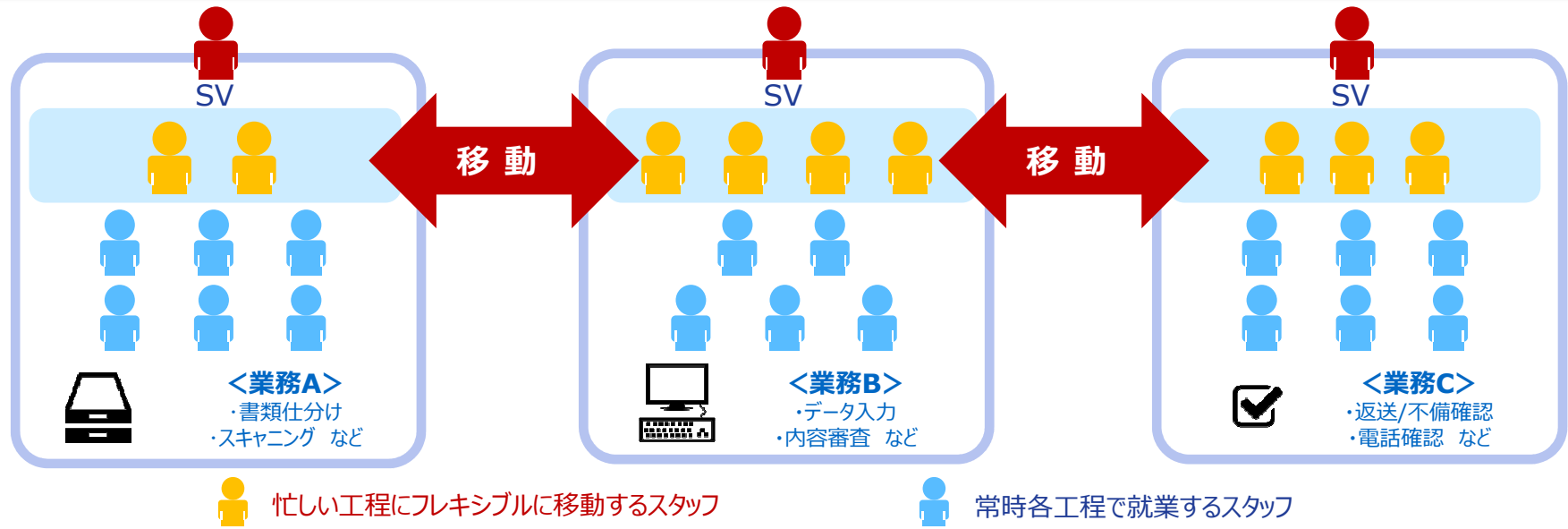


◆ 派遣労働者実態調査：厚生労働省調べ

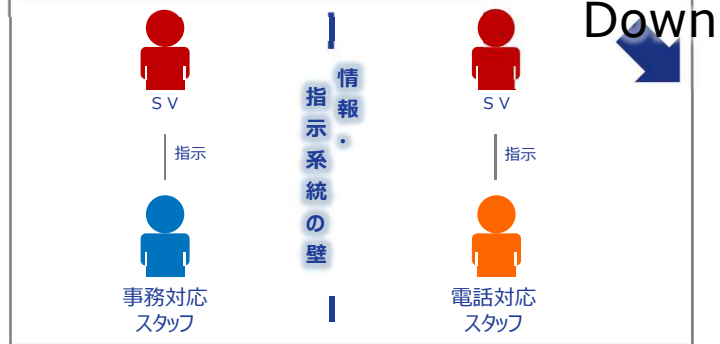
■ 当社スタッフ（過去5年平均）

3つの特長③-2

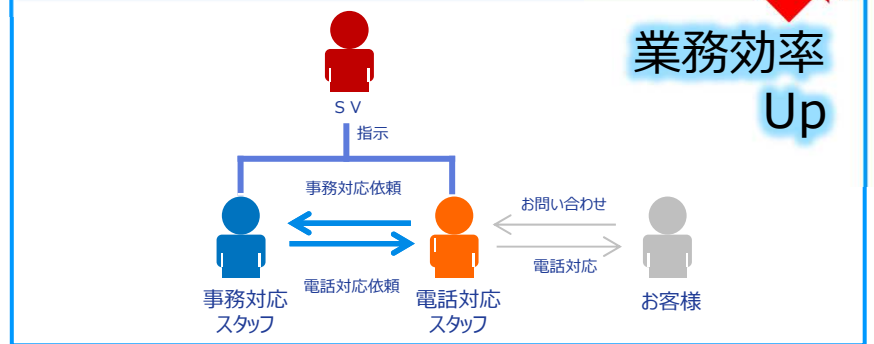
チーム派遣による業務効率化



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・・・



「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 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