

キャリアリンク株式会社

証券コード：6070

株主・投資家の皆様へ

株主通信

Vol. 7

2019年2月期 2018年3月1日～2019年2月28日

すべての  に
働くよろこびを

What is キャリアリンク

企業理念

“すべての人に 働くよろこびを”

- ・私たちは、顧客企業に最適な業務再構築を提案し、業務効率化に向けた高付加価値の人材サービスを提供致します。
- ・私たちは、求職者並びに就業スタッフにそのライフスタイルやキャリアパスにマッチした最適な雇用機会を提供致します。
- ・私たちは、「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指し、雇用の創造を通じて、社会の発展に貢献致します。

行動規範

“日本一親身な人材サービスカンパニー”

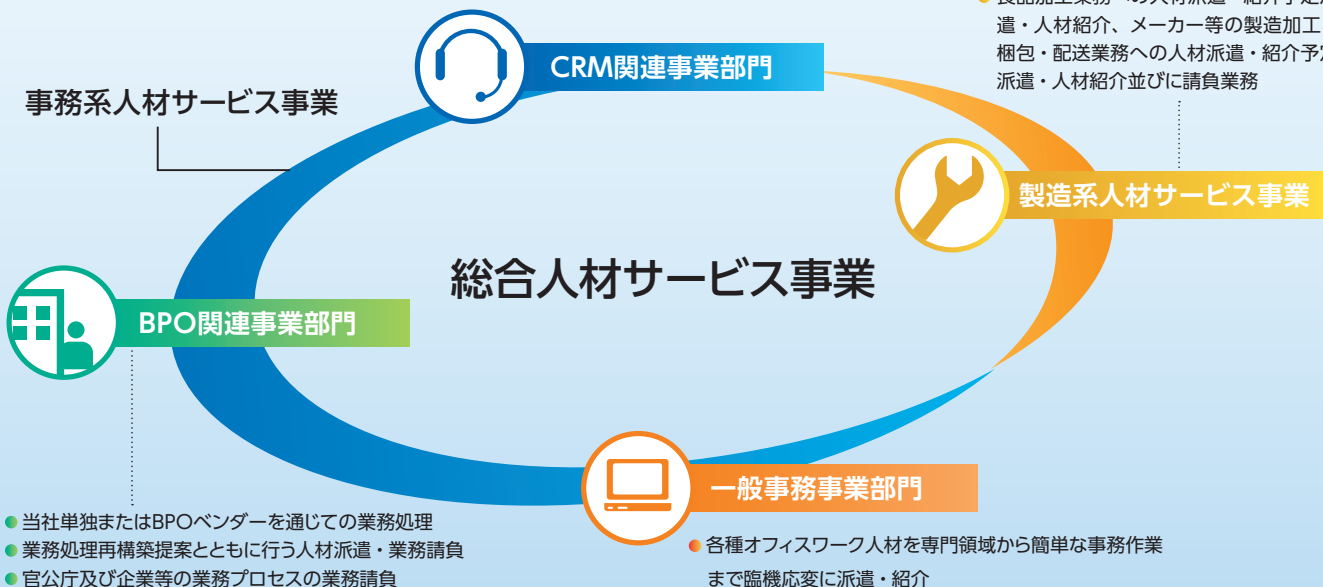
時代の変化とともに、人材サービス企業に対する企業・働く人のニーズが多様化しています。それによって企業が求める条件と働く人の希望とのミスマッチが生まれ、「今の環境に満足できない」働く人が増加しています。

キャリアリンクは、人と企業をつなぐ人材サービス企業として、働く人々に対しステップアップの機会を設け、働き甲斐のある職場紹介を通じて「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指しています。

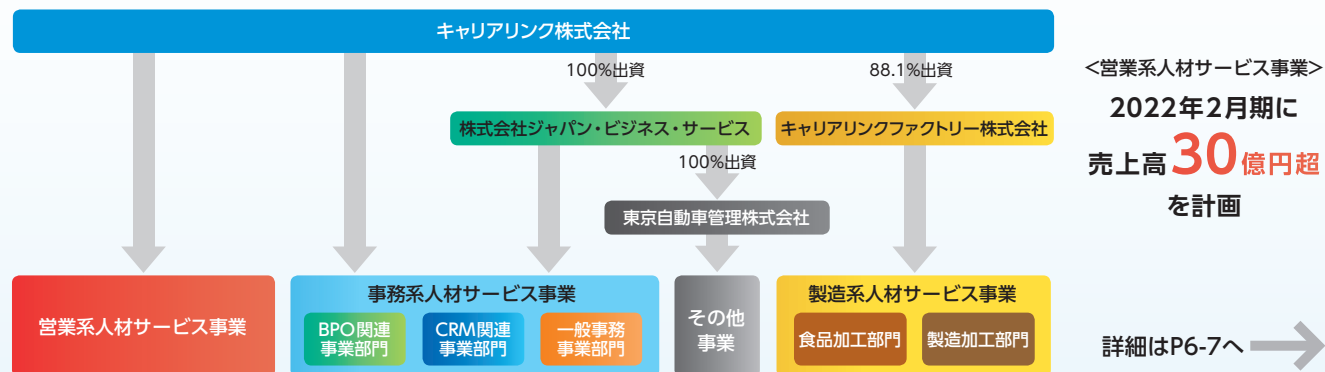
事業内容

- 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

- 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



キャッシュレス決済関連業務の売上規模拡大と、顧客基盤強化を図る



※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。

首都圏における民間BPO大型プロジェクト
案件に注力し、業績も大きく伸長

2014年～2017年

2018年～2019年

2020年～

民間企業向けの特定大型BPO案件の業務縮小や、マイナンバー関連業務が一巡したこと一旦落ち込むも、2019年2月期上期に底打ち、回復トレンドへ



トップメッセージ



市場環境の変化をビジネスチャンスに取り込み 事業規模の拡大を指向しながら 更なる成長につなげていきます

代表取締役社長
社長執行役員

成澤素明

Q 2019年2月期の業績の振り返りをお願いいたします

A 当連結会計年度の日本経済は、企業収益や雇用環境の改善が続き、景気は緩やかな回復基調で推移しました。人材サービス業界を取り巻く環境は、IT・建設・運送・小売・サービス業などさまざまな産業での人手不足を背景に、有効求人倍率が高水準で推移し、また、女性・高齢者の労働参加、外国人労働者の増加などにより、就業者数の増加も進み雇用環境は改善が続いております。

こうした環境下、当社グループは、企画提案型の業務処理受託を行うBPO関連事業部門を主軸とする事務系人材サービス事業と、食品加工部門・製造加工部門を中心とする製造系人材サービス事業の2つの領域を中心に事業拡大に取り組んでまいりました。

事務系人材サービス事業のうち、BPO関連事業部門は、新規受注したキャッシュレス決済関連業務が好調に推移しましたが、民間企業向けBPO大型プロジェクト案件の1つで業務受注量の縮小や、臨時給付金・マイナンバー関連案件の減少により売上高

が減少しました。CRM関連事業部門は、テレマーケティング事業者・金融機関向け、並びに、一般事務事業部門は、官公庁・民間企業からの事務派遣案件の新規受注が好調に推移し、また、両部門ともに2018年3月に連結子会社化した株式会社ジャパン・ビジネス・サービスの売上高が加わり売上増となりました。製造系人材サービス事業は、食品加工部門・製造加工部門ともに受注が好調に推移しました。

この結果、連結売上高は前期比11.0%増の186億24百万円となりました。一方、売上減となった案件に比べ、新規受注案件の利益率が低かったこと、これに就業スタッフの採用コストの上昇、支店統合・事務所移転等の収益改善対策費用の発生も重なり、利益面では前期比減となりましたが、計画値を上回った数値で着地することができました。

Q 2020年2月期の取り組みと業績の見通しをお聞かせください

A 2020年2月期は、中期経営計画の達成に向けて経営基盤の構築を加速させてまいります。大きな方向性としては、事務系

人材サービス事業、製造系人材サービス事業に加え、営業系人材サービス事業を第3の事業として成長させることとし、各事業の規模の拡大を図りながら、持続的成長の基盤を確立していきたいと考えております。

事務系人材サービス事業では、派遣マーケットにおける競争力の強化、民間及び官公庁の大型BPO案件の獲得、株式会社だいち証券ビジネスとの業務提携及び株式会社ジャパン・ビジネス・サービスの活用を通じた金融向けビジネスの拡大を指向するとともに、製造系人材サービス事業では、外国人労働者の派遣ビジネス強化、食品加工事業部門の全国展開を進め、売上規模の成長を目指してまいります。また、第3の事業となる営業系人材サービス事業では、キャッシュレス決済関連業務の受注拡大を推進するとともに、新規営業商材の開拓を通じ、顧客基盤の強化に努めてまいります。

こうした取り組みにより、2020年2月期の連結業績は、売上高は前期比16.3%増の216億68百万円を計画しております。また、営業利益は前期に実施した収益改善対策が一巡したこともあり、前期比124.9%増の4億22百万円を見込んでおります。

Q 株主の皆様へメッセージをお願いします

A 株主の皆様への2019年2月期の利益還元は、適正で安定した配当を継続実施していくという基本方針に基づき、1株あたり年間10円の配当とさせていただき、また、株主優待制度も継続してまいります。2020年2月期におきましても同様に1株あたり年間10円とさせていただき予定としており、中期的には、業績の状況等を勘案しながら株主還元の充実を検討してまいります。

株主の皆様におかれましては、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

2020年2月期営業戦略

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
- 株式会社だいち証券ビジネスとの協業による、金融・Sler向けビジネス拡大を推進
- 恒常的公共サービスへ展開領域の拡大を推進
- 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
- 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
- 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
- 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努める
- フォロー活動の充実を推進し、他社に負けないスタッフ満足度・サービス品質を実現

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
- 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
- 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

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
- 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

中期経営計画

営業系人材サービス事業を第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

中期経営計画(2020年2月期～2022年2月期)

(単位: 億円)

	(2019年2月期末実績)	2020年2月期計画	2021年2月期計画	2022年2月期計画
売上高	(186.2)	216.6	236.0	259.5
営業利益	(1.8)	4.2	5.4	6.7
経常利益	(2.9)	4.1	5.3	6.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	(1.7)	2.8	3.5	4.3

※当社グループ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。

事業戦略

事務系人材サービス事業の 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
- 株式会社だいこう証券ビジネスとの業務提携及び株式会社ジャパン・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

営業系人材サービス事業の強化

- 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

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

重点課題

キャッシュレス決済関連業務の売上規模拡大と、顧客基盤の強化を図ります。

“キャッシュレス”とは？

情報技術革新や多様なFinTech企業の登場、スマートフォンの普及、eコマースをはじめとした新たな経済活動の拡大などを背景に、現金を媒体とすることなく、デジタル化された手段で支払決済を行う「キャッシュレス決済」の利用が広がっています。

近年では、従来型のクレジットカードやデビットカードの利用といったキャッシュレス決済に加え、QRコードなどに書き込まれた情報をスマートフォン上のアプリを経由して処理するモバイルメントが数多く登場し、利用者が急速に拡大しています。

モバイルメントは、アプリを銀行口座やクレジットカードと結び付け、残高チャージも含め、モバイル端末にて支払いを完結させることで現金を経由する機会を極力減らす決済手段です。一部の国々では、きわめて短期間のうちに、こうした決済サービスが圧倒的なシェアを占めるに至る事例も見られ始めるなど、存在感を増しています。



市場動向

現金志向の強い国と捉えられてきた日本でも、クレジットカードや電子マネー、モバイルメント等の利用は増加傾向にあり、日常的な買い物において、約8割の人がキャッシュレス決済と現金を併用するようになっているとの統計が出ています。その背景には、「ポイントや割引などの便益面」「支払い手続きのスピード・簡便性」「利用明細や履歴を照会できるなどの利便性」「手数料などのコスト面」「セキュリティなど安全性」等にメリットを感じ、利用する消費者が増えているとされます。

今後は、更なるeコマースの拡大や決済領域への新規事業者の参入機会の増大、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催を展望したインバウンド消費への対応も含め、情報技術を活用した支払決済の効率化・コスト削減、支払決済に伴うデータの活用といった観点からもキャッシュレス決済推進の取り組みはますます活発化すると見込まれています。

キャッシュレス決済関連業務を新たな成長ドライバーとし、更なる成長につなげてまいります。

現状の取り組み

技術的な進展や新たな経済活動の形態の登場に加え、政府の後押しも受け、モバイルメントによる決済サービスの多様化が急ピッチで進む中、当社グループもこうした社会変化をビジネスチャンスと捉え、キャッシュレス決済に関連するサービスの提供に着手しています。

さまざまな引き合いをいただく中で、当社が戦略的に取り組むべき商材やエリアを検討しながら、2018年10月より首都圏の一部エリ

アを中心に事業展開を開始しました。事業を進める中で、一定の手応えが得られたことから、全国でレベルの揃ったサービスを提供できることを強みとして売上規模を拡大させながら、顧客基盤の強化につながる取り組みを指向し、2018年11月からは順次エリアを拡大し、全国展開へと取り組みを広げています。また2019年2月より、コンタクトセンターの稼働も開始しています。

今後の展開計画

引き続き、キャッシュレス決済関連において一定規模のシェアを獲得できるテーマを見極め、投資を実行していきますが、まずは、引き合いをいただいている案件の受注拡大に注力していきます。今後については、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強化につながる取り組みを行っていきます。

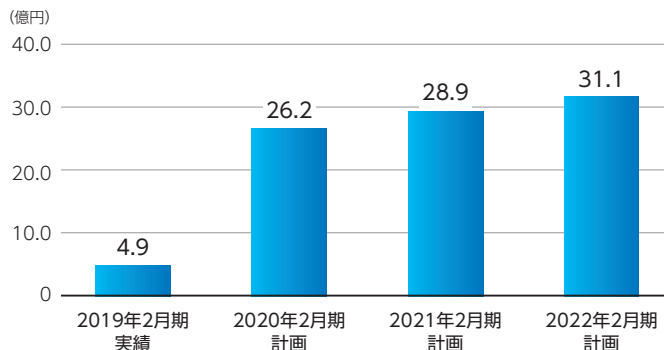
こうした領域におけるマーケティングに関わるフィールドワーク、営業支援に対する引き合いは、さらに拡大していくと見込んでおり、そのためにも人材の採用を強化し、20代を中心とした若年層人材の獲

得・育成に力を入れていきます。人材の確保と組織形成がしっかりとできてはじめてビジネスとして継続性、競争力を持てる状況になると考えており、拙速に結果のみを求めるのではなく、将来につながる事業拡大に向け、この1年は足元を固めつつ、積極的に仕掛け、更なる成長へとつなげていきたいと考えています。

そうしてキャッシュレス決済関連業務の受注拡大を足がかりに、営業系人材サービス事業を第3の事業として成長させ、2022年2月期には同ビジネスの売上高30億円超を目指していきます。

2022年2月期に
売上高**30億円超**
を計画

営業系人材サービス事業の売上高中期経営計画



決算ハイライト

※2015年2月期から2017年2月期は単体ベース、2018年2月期以降は連結ベースで表示しています。

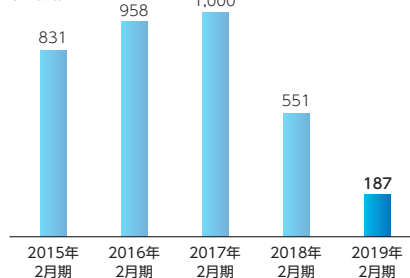
売上高

(百万円)



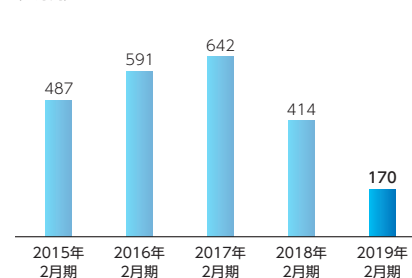
営業利益

(百万円)



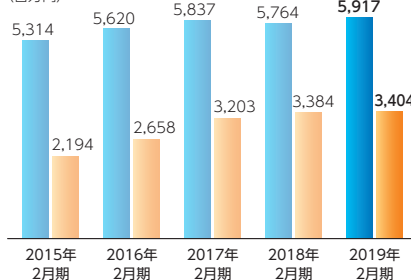
親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



総資産額／純資産額

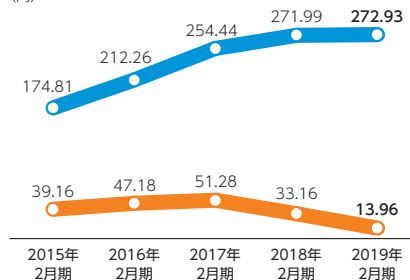
(百万円)



■ 総資産額 ■ 純資産額

1株当たり純資産額／1株当たり当期純利益

(円)

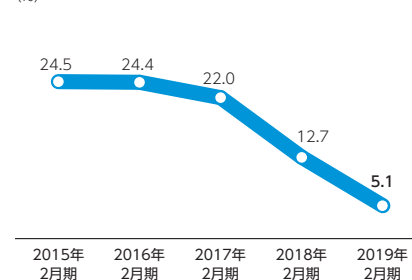


● 1株当たり純資産額 ● 1株当たり当期純利益

※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。

ROE

(%)



2019年2月期事業部門別概況

事務系人材サービス事業

売上高

15,246百万円

営業利益

140百万円

- 新規受注したキャッシュレス決済関連業務が好調に推移し、JBSの連結子会社化により、同社の事務系人材サービス事業部門の売上高2,861百万円も加わったこと等から、事務系人材サービス事業の売上高は前期比7.5%増となりました。

BPO関連事業部門



売上高

9,006百万円

CRM関連事業部門



売上高

2,870百万円

一般事務事業部門



売上高

3,369百万円

製造系人材サービス事業



売上高

3,112百万円

営業利益

44百万円

- 食品加工部門及び製造加工部門ともに受注が好調に推移したことから、製造系人材サービス事業の売上高は前期比20.3%増となりました。

株主向けインフォメーション

■ 配当の基本方針

当社は、安定的な経営基盤の確保に努めるとともに、株主に対する利益還元を経営上の重要課題と位置づけており、成長を持続させるための事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績並びに経営全般を総合的に判断し、適正で安定した配当を継続実施していくことを配当の基本方針としております。

以上の方針に基づき、2019年2月期の期末配当金につきましては、普通株式1株につき10円の配当を実施致しました。

2019年2月期 1株当たり配当金

10円

■ 株主優待制度

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力を高め、より多くの方々の中長期的に保有していただくことを目的として株主優待制度を導入しております。

①対象の株主様

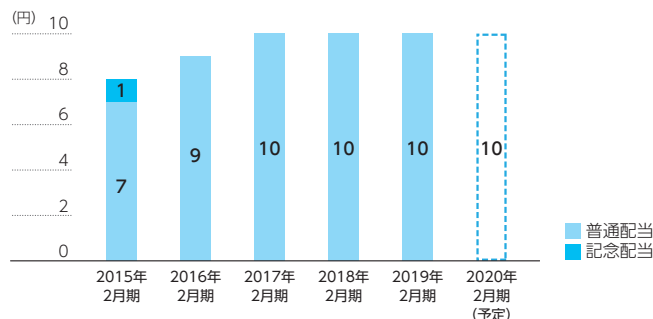
毎年8月31日現在の当社株主名簿に記載又は記録された1単元(100株)以上を保有していただいている株主様を対象と致します。

②株主優待の内容

保有株式数	株主優待品
100株以上200株未満	クオカード(500円相当)
200株以上500株未満	クオカード(1,000円相当)
500株以上	クオカード(2,000円相当)

また、2020年2月期の配当につきましては、配当の基本方針に基づき、普通株式1株につき10円の配当を予定しております。

1株当たり配当金の推移*



*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。

③株主優待品の送付時期

毎年1回、10月下旬を予定しております。



コーポレートデータ

会社概要

(2019年2月28日現在)

会社名	キャリアリンク株式会社
設立	1996年10月1日
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 TEL: 03-6311-7321
資本金	388,005千円
事業内容	事務系人材サービス事業 <ul style="list-style-type: none"> ・BPO関連事業部門 ・CRM関連事業部門 ・一般事務事業部門 製造系人材サービス事業
従業員数	591名(連結)

役員

(2019年5月29日現在)

代表取締役会長	近藤 裕彦
代表取締役社長	成澤 素明
社長執行役員	成澤 素明
取締役副社長	平松 武洋
取締役執行役員	岸本 雅晴
取締役執行役員	島 健人
取締役執行役員	藤枝 宏淑
取締役執行役員	森村 夏実
取締役	前田 直典
取締役(常勤監査等委員)	島田 一
取締役(監査等委員)	遠藤 今朝夫
取締役(監査等委員)	長谷川 岩男

※取締役 島田一、遠藤今朝夫及び長谷川岩男は社外取締役であります。

株式の状況

(2019年2月28日現在)

発行可能株式総数	38,400,000株
発行済株式の総数	12,555,800株
株主数	10,224名

大株主(上位10名)

(2019年2月28日現在)

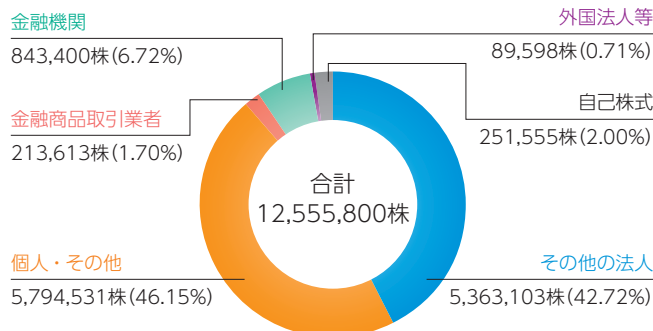
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
スマートキャピタル株式会社	5,152,000	41.87
近藤裕彦	561,400	4.56
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	267,800	2.18
前田直典	246,000	2.00
キャリアリンク従業員持株会	228,100	1.85
森村夏実	139,400	1.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	126,300	1.03
株式会社だいこう証券ビジネス	125,600	1.02
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	112,800	0.92
成澤素明	106,600	0.87

※1 当社は、自己株式251,555株(発行済株式総数の2.00%)を保有しておりますが、上記大株主からは除いております。なお、自己株式には、株式給付信託の信託財産として、資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)が保有する当社株式55,100株は含まれておりません。

※2 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

(2019年2月28日現在)



■ 2018年インターネットIR表彰に選定されました

当社IRサイトが、大和インベスター・リレーションズ株式会社の「2018年インターネットIR表彰」において「優良賞」を受賞しました。今後もIRサイトの充実を図り、株主・投資家の皆様にタイムリーで分かりやすい情報発信を目指し、IR活動の向上に取り組んでまいります。



キャリアリンク IR

検索

● IRサイト

<http://www.careerlink.co.jp/ir/>

● 個人投資家の皆様向けページ

<http://www.careerlink.co.jp/ir/ind/index.html>

■ 株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月
定時株主総会の基準日	2月末日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 (郵送先)〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 TEL:0120-232-711(通話料無料)
上場市場	東京証券取引所 市場第一部
公告方法	電子公告 公告掲載URL http://www.careerlink.co.jp/ やむを得ない事由により、電子公告によることが出来ない場合は日本経済新聞に掲載致します。

