



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

# 2018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)

2017年10月13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月期第2四半期 決算概要**
-  **II. 2018年2月期 通期計画**
-  **III. 中期経営計画** (2018年2月期～2020年2月期)
-  **IV. 参考資料**

# I . 2018年2月期第2四半期 決算概要



# キャリアリンク株式会社

(100%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

## 製造系人材サービス事業

食品加工  
部門

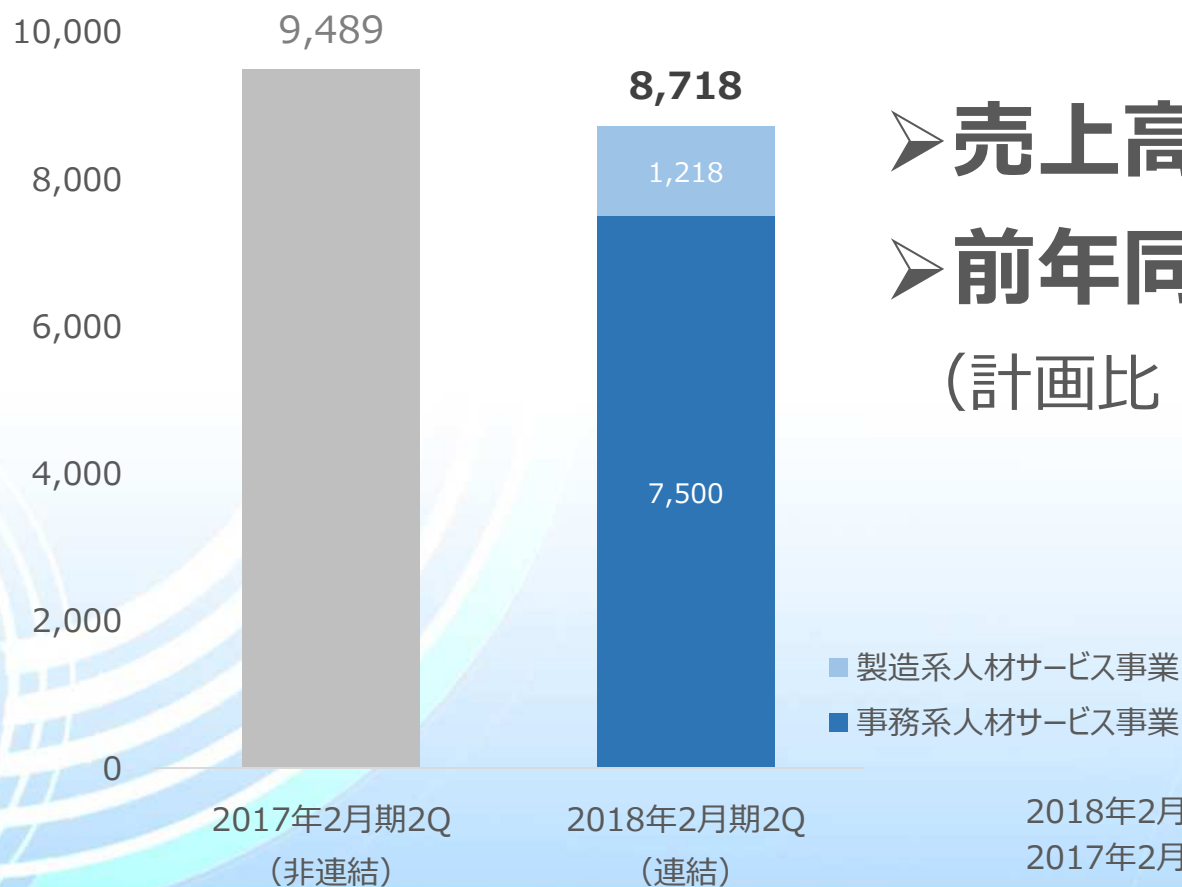
製造加工  
部門

2017年3月1日に当社100%出資の子会社であるキャリアリンクファクトリー株式会社を設立し、同社を連結子会社としたことに伴い、第1四半期より、連結決算に移行するとともに、報告セグメントを「総合人材サービス事業」単一から、「事務系人材サービス事業」と「製造系人材サービス事業」の二つに変更。また、前期は連結決算を行っていませんので、前期比増減額・率は前期の個別決算と比較した参考値として記載。

# 2018年2月期第2四半期 業績ハイライト 売上高(連結)

民間企業向けBPO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んだ

(百万円)

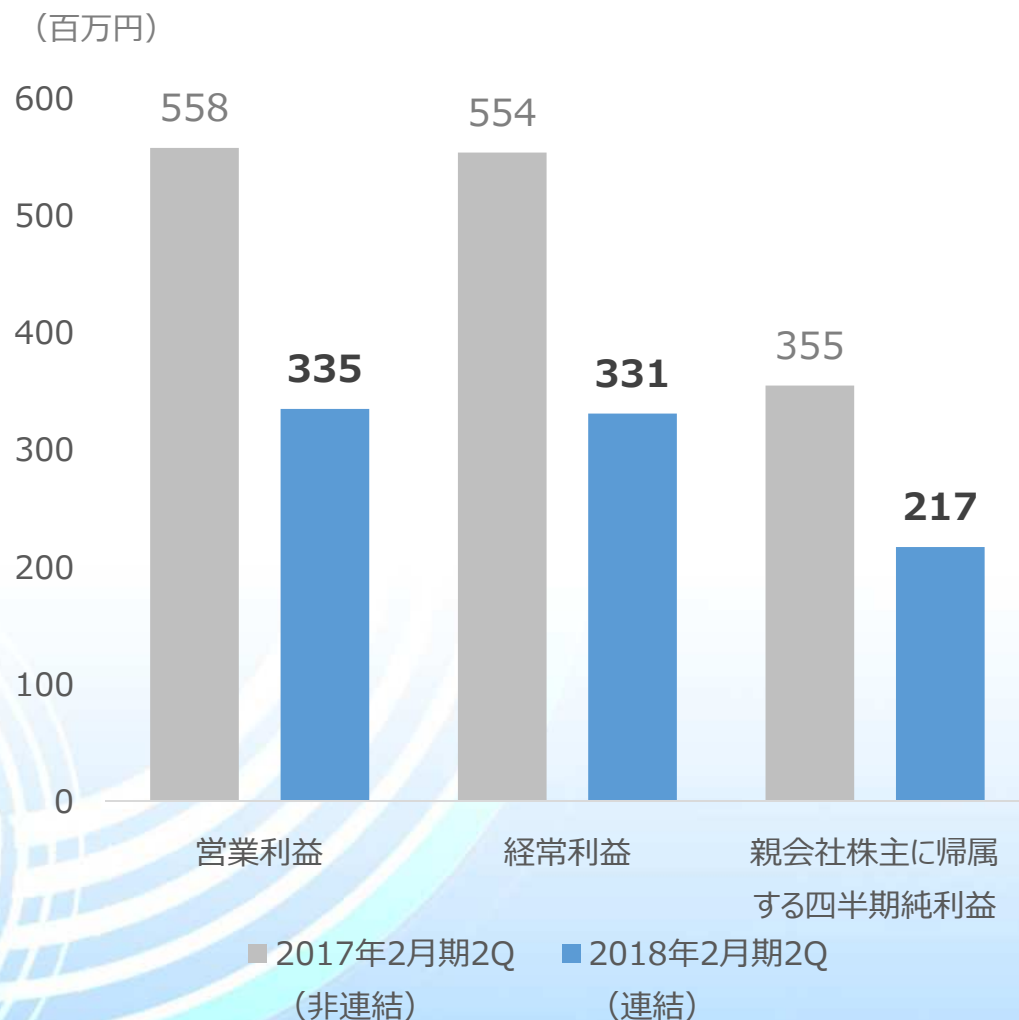


➤ 売上高 **8,718**百万円

➤ 前年同期比**8.1%**減  
(計画比 4.9%減)

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、  
2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

# 2018年2月期第2四半期 業績ハイライト 利益(連結)



➤ 営業利益 **335**百万円

➤ 前年同期比 **40.0%**減  
(計画比 2.0%減)

➤ 経常利益 **331**百万円

➤ 前年同期比 **40.3%**減  
(計画比 1.6%減)

➤ 親会社株主に帰属する四半期純利益 **217**百万円

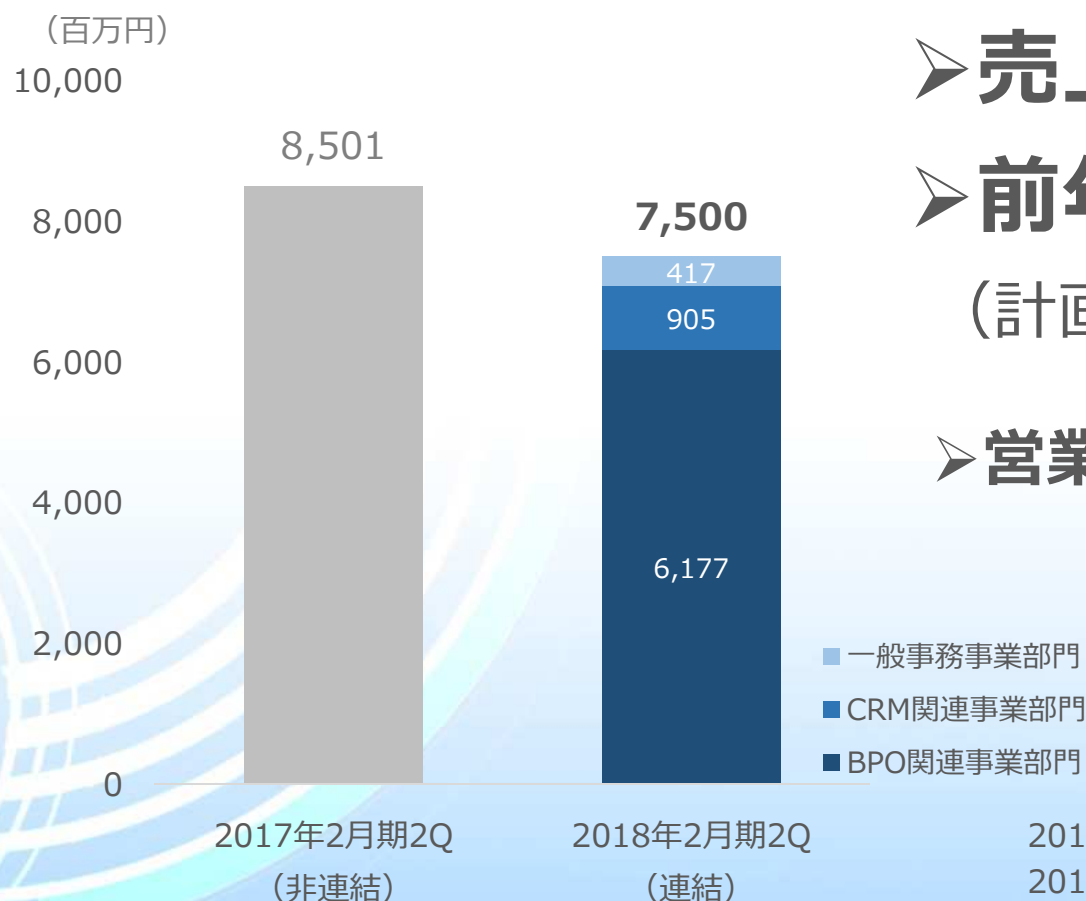
➤ 前年同期比 **38.9%**減  
(計画比 3.4%減)

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、  
2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

# 2018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】

大手BPO事業者等からの新規受注に努めたが、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んだ



- 売上高 **7,500**百万円
- 前年同期比 **11.8%減**  
(計画比 5.5%減)
- 営業利益 **308**百万円

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、  
2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

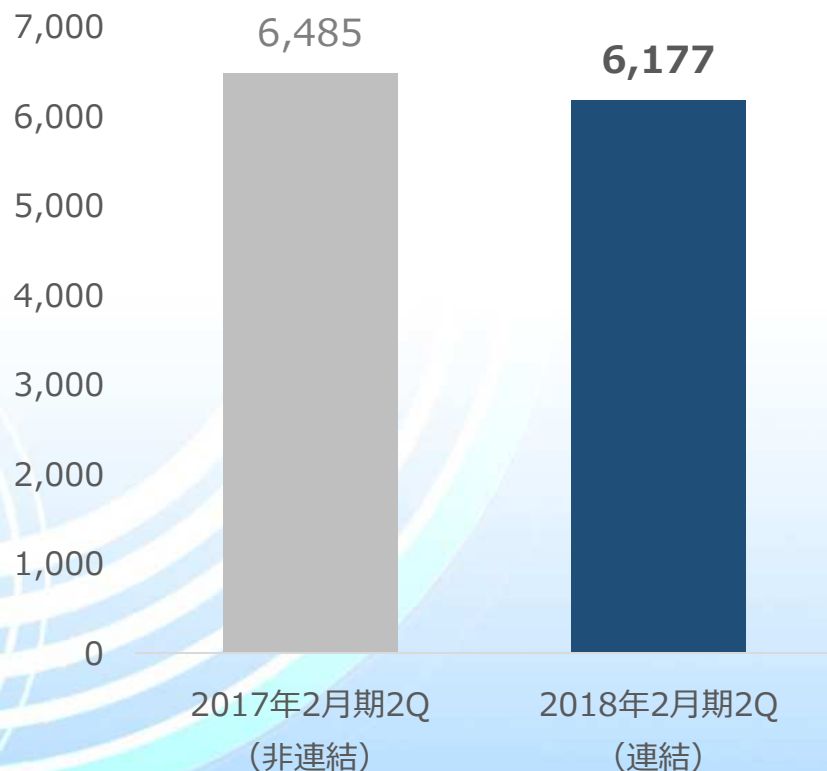


# 事務系人材サービス事業の売上高内訳（BPO関連事業部門）

## ①（BPO関連事業部門）

大手BPO事業者・官公庁・金融機関・SIer等から新規に案件受注したものの、民間企業向けBPO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んだ

(百万円)



➤ 売上高 **6,177**百万円

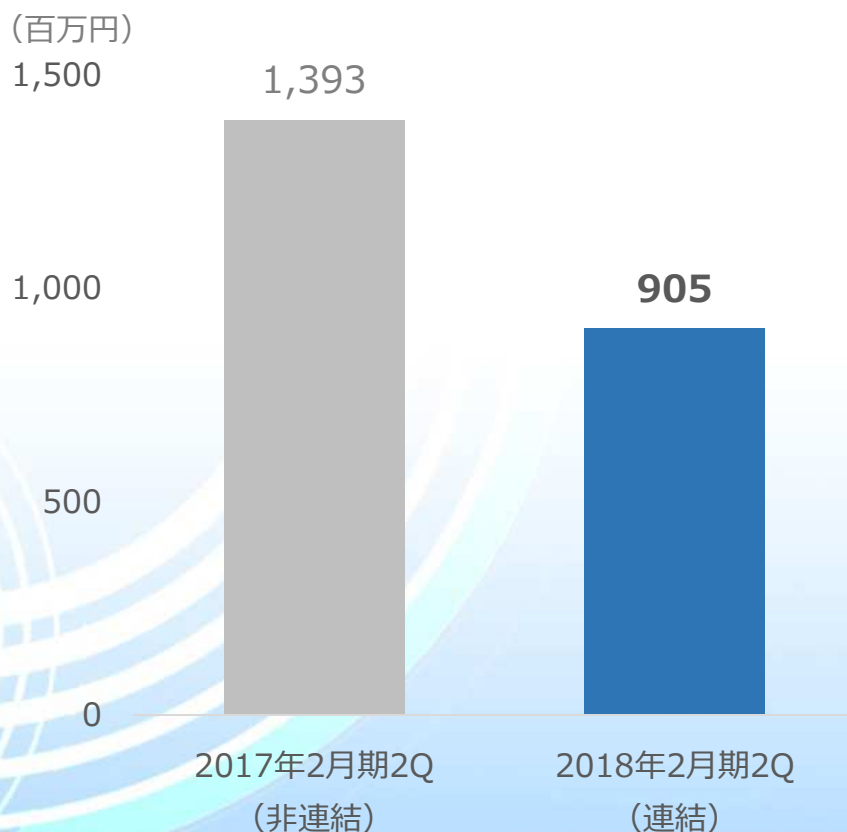
➤ 前年同期比 **4.7%**減  
(計画比 4.2%減)

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、  
2017年2月期第2四半期は、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）

テレマーケティング事業者向けの地方での新規受注があったものの、首都圏におけるコールセンター業務の受注が回復せず、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があった



➤ 売上高 **905**百万円

➤ 前年同期比 **35.0%**減  
(計画比 19.9%減)

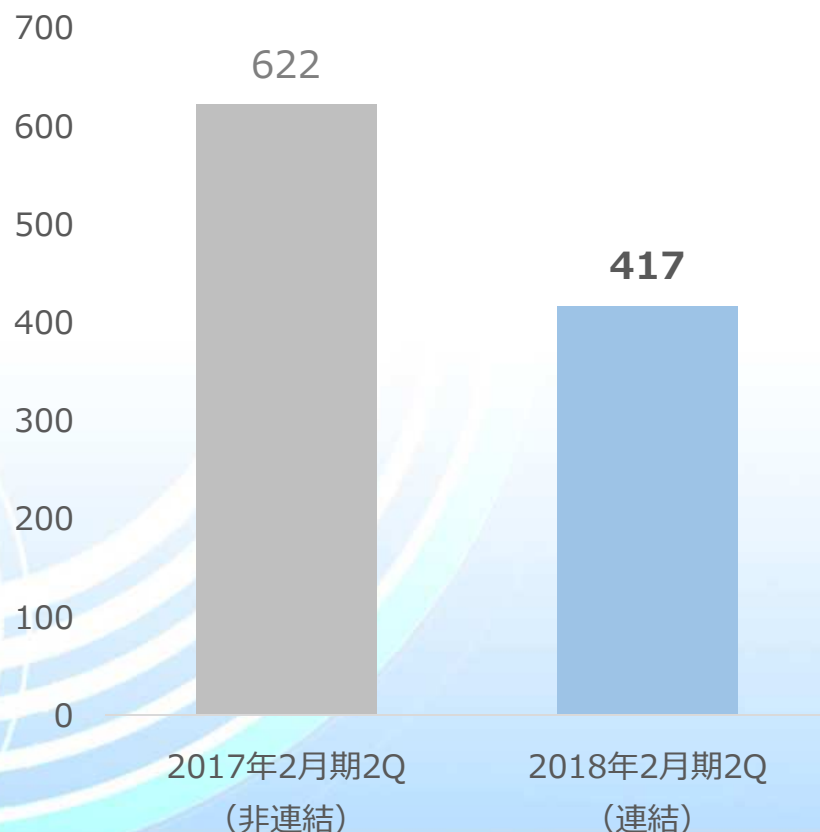
2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、  
2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

# 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）

官公庁や民間企業への事務派遣案件の新規受注があったものの、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BPO関連事業部門での売上高計上となった案件があった

(百万円)



➤ 売上高 **417**百万円

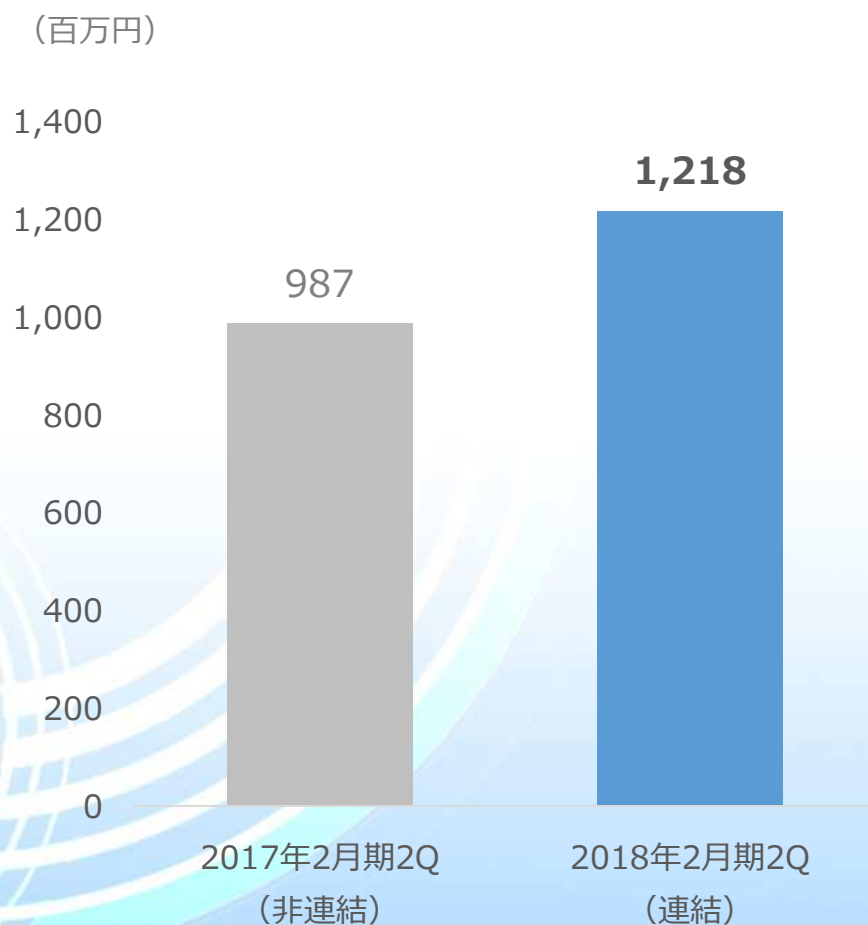
➤ 前年同期比 **33.0%**減  
(計画比 17.5%増)

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、  
2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

# 2018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】

食品加工業者及び大手家電メーカー等からの受注が好調に推移した



- 売上高 **1,218**百万円
- 前年同期比 **23.4%**増  
(計画比 1.0%減)
- 営業利益 **26**百万円

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、  
2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

# 2018年2月期第2四半期 損益状況

	2017年2月期 第2四半期実績 (非連結)	2018年2月期 第2四半期計画 (連結)	2018年2月期第2四半期実績 (連結)		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年同期比 増減額 (百万円) 増減比 (%)	計画比
売上高	9,489	9,163	<b>8,718</b>	△770 △8.1	△445 △4.9
事務系人材サービス事業 (売上高構成比)	8,501 89.6%	7,933 86.6%	<b>7,500</b> <b>86.0%</b>	△1,001 △11.8	△433 △5.5
BPO関連事業部門 (売上高構成比)	6,485 68.3%	6,447 70.4%	<b>6,177</b> <b>70.9%</b>	△307 △4.7	△269 △4.2
CRM関連事業部門 (売上高構成比)	1,393 14.7%	1,130 12.3%	<b>905</b> <b>10.4%</b>	△487 △35.0	△225 △19.9
一般事務事業部門 (売上高構成比)	622 6.6%	355 3.9%	<b>417</b> <b>4.8%</b>	△205 △33.0	62 17.5
製造系人材サービス事業 (売上高構成比)	987 10.4%	1,230 13.4%	<b>1,218</b> <b>14.0%</b>	230 23.4	△12 △1.0
営業利益 (営業利益率)	558 5.9%	341 3.7%	<b>335</b> <b>3.8%</b>	△223 △40.0	△6 △2.0
経常利益 (経常利益率)	554 5.8%	336 3.7%	<b>331</b> <b>3.8%</b>	△223 △40.3	△5 △1.6
親会社株主に帰属する四半期純利益 (四半期純利益率)	355 3.7%	224 2.5%	<b>217</b> <b>2.5%</b>	△138 △38.9	△7 △3.4

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

# 2018年2月期第2四半期 財務状況

		2017年2月期末 (非連結)	2018年2月期第2四半期 (連結)		
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期末比増減額 (百万円)	主な増減要因 (金額は百万円)
	流動資産	5,178 88.2%	<b>4,923</b> 88.4%	△ 254	
	固定資産	658 11.2%	<b>644</b> 11.6%	△ 14	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現金及び預金 △ 138</li> <li>・売掛金 △ 185</li> <li>・有価証券 + 100</li> </ul>
	資産合計	5,837 100.0%	<b>5,567</b> 100.0%	△ 269	
	流動負債	2,292 39.3%	<b>1,943</b> 34.9%	△ 348	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社債 △ 18</li> <li>・借入金 △ 37</li> <li>・未払金 △ 76</li> <li>・未払法人税等 △ 100</li> <li>・未払消費税等 △ 139</li> </ul>
	固定負債	341 5.8%	<b>350</b> 6.3%	+ 9	
	負債合計	2,633 45.1%	<b>2,293</b> 41.2%	△ 339	
	純資産合計	3,203 54.9%	<b>3,273</b> 58.8%	+ 70	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当期純利益 + 217</li> <li>・配当金の支払 △ 125</li> </ul>
	負債純資産合計	5,837 100.0%	<b>5,567</b> 100.0%	△ 269	

2018年2月期第1四半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月期第2四半期 キャッシュ・フロー状況

	2017年2月期 第2四半期 (非連結)	2018年2月期第2四半期 (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	401	180	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税引前四半期純利益で + 331</li> <li>・売上債権の減少で + 185</li> <li>・未払消費税等の減少で △ 139</li> <li>・法人税等の支払で △ 197</li> </ul>
投資活動によるキャッシュフロー	49	△16	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有形・無形固定資産の取得で △ 14</li> </ul>
フリー・キャッシュフロー	451	164	
財務活動によるキャッシュフロー	△215	△202	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長期借入金の借入・返済で △ 36</li> <li>・社債の発行・償還で △ 18</li> <li>・配当金の支払で △ 125</li> </ul>
現金及び現金同等物の増減額	235	△38	
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四半期末残高	2,853	2,739	

2018年2月期第1四半期より連結決算に移行しており、2017年2月期第2四半期は、非連結の実績を記載しております。

# 2018年2月期 受注状況の振り返り①

## 重要テーマごとにBPOベンダーなどとの関係を強化

2017年8月末現在

- : 受注済み 29案件
- : 受注見込み 24案件

官公庁・民間企業

BPOベンダー				SIer			シタカ など
A	B	C	D	A	B	C	



重要テーマ									
自治体	マイナンバー	●		●		●	●	●	●
	給付金	●	●	●		●	●	●	●
	基幹業務	●	●	●		●			●
民間企業	マイナンバー(金融)	●	●	●	●	●	●	●	●
	マイナンバー(その他)	●	●	●	●	●	●	●	●
	基幹業務	●	●	●	●	●	●	●	●
	金融機関	●	●	●	●	●	●	●	●



## 2018年2月期 受注状況の振り返り②

### プロポーザル方式\*（マイナンバー案件）のシェア約40%獲得から 恒常的ニーズへの展開

#### マイナンバー （10案件）

・台東区 ・大田区 ・武蔵野市 ・府中市 ・松戸市 ・所沢市  
・京都市 ・吹田市 ・西宮市 ・姫路市

#### 臨時給付金 （8案件）

・仙台市 ・足立区 ・国分寺市 ・東大阪市 ・富田林市  
・寝屋川市 ・姫路市  
・その他\*

#### その他 （30案件）

・東京都 ・新宿区 ・渋谷区 ・品川区 ・大田区 ・練馬区  
・文京区 ・港区 ・葛飾区 ・江東区 ・江戸川区 ・府中市  
・調布市 ・三鷹市 ・町田市 ・鶴見区 ・相模原市 ・茅ヶ崎市  
・海老名市 ・さいたま市 ・京都市 ・大阪府 ・大阪市 ・堺市  
・神戸市 ・尼崎市 ・姫路市 ・川西市  
・九州大学 ・日本医療研究開発機構

2017年8月末時点

\* 臨時給付金案件その他は、BPOベンダーからの再委託

\* プロポーザル方式とは、価格だけの競争入札方式とは異なり企画・提案型の入札方式。企画・提案の内容により選定される

## Ⅱ. 2018年2月期 通期計画



# 2018年2月期 通期計画（連結）

## 2018年2月期 売上高過去最高を計画

	2017年2月期 実績（非連結）		2018年2月期 計画（連結）	
	金額 (百万円)	前期比	金額 (百万円)	前期比
<b>売上高</b>	<b>18,459</b>	<b>+11.2%</b>	<b>19,056</b>	<b>+3.2%</b>
<b>営業利益</b> 【営業利益率】	<b>1,000</b> 【5.4%】	<b>+4.3%</b>	<b>709</b> 【3.7%】	<b>-29.1%</b>
<b>経常利益</b> 【経常利益率】	<b>993</b> 【5.4%】	<b>+5.2%</b>	<b>700</b> 【3.7%】	<b>-29.5%</b>
<b>当期純利益</b> 【当期純利益率】	<b>642</b> 【3.5%】	<b>+8.6%</b>	<b>467</b> 【2.4%】	<b>-27.2%</b>

## 中期経営計画の達成に向けた基盤を構築する

### BPO関連 事業部門

- ・取引自治体数拡大
- ・中央官庁大型案件の受注強化
- ・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
- ・金融業界の多様なアウトソーシングニーズを大型案件に昇華
- ・アライアンス戦略の強化
- ・SV・コアOPを戦略的に配置転換等により取引拡大を加速
- ・ISO9001認証取得による更なる運用力の強化
- ・自社コンタクトセンターの活用

## 2018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

- ・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関連事業部門の受注拡大を推進する
- ・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

### 製造系人材 サービス事業

- ・食品製造会社の案件獲得に注力し、ローコストオペレーションを実現する
- ・チーム派遣による労務管理を徹底する
- ・外国人留学生並びにシニア層を中心とした雇用の創出に注力する

# Ⅲ. 中期経営計画 (2018年2月期～2020年2月期)



## 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

### 企画提案力と運用力の強化

- ・企画提案力の強化と高品質化
- ・チーム派遣の展開領域の拡大

### 製造系人材サービス事業の強化

- ・食品製造会社案件の拡大

### M&Aの実施

- ・M&AによるBPO関連事業部門の領域拡大

# 数値目標①

(億円)

	2017年2月期 実績 (非連結)	2020年2月期 計画 (連結)
売上高	184	268
営業利益 【営業利益率】	10.0 【5.4%】	14.4 【5.4%】
経常利益 【経常利益率】	9.9 【5.4%】	14.3 【5.3%】
当期純利益 【当期純利益率】	6.4 【3.5%】	9.6 【3.6%】

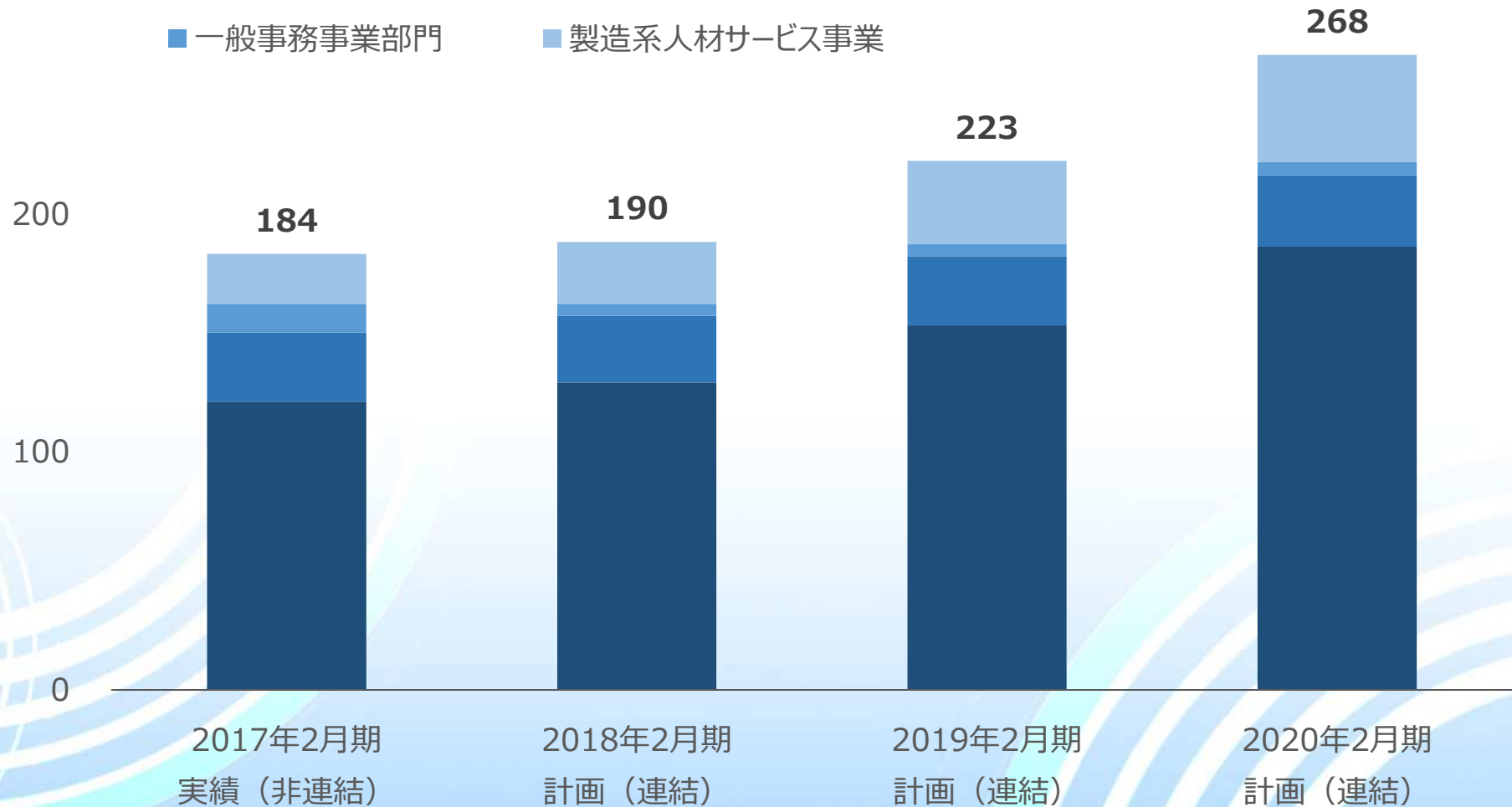


# 数值目標（売上高）

2017年2月期比**45%**増

(億円)  
300

- 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



# 数值目標（利益）

2017年2月期比 營業利益 44.2%増  
經常利益 44.9%増  
当期純利益 51.4%増

(億円)

15

■ 營業利益 ■ 經常利益 ■ 当期純利益

10

10.0 9.9

6.4

7.0 7.0

4.6

10.1 10.0

6.7

14.4 14.3

9.7

5

0

2017年2月期  
実績（非連結）

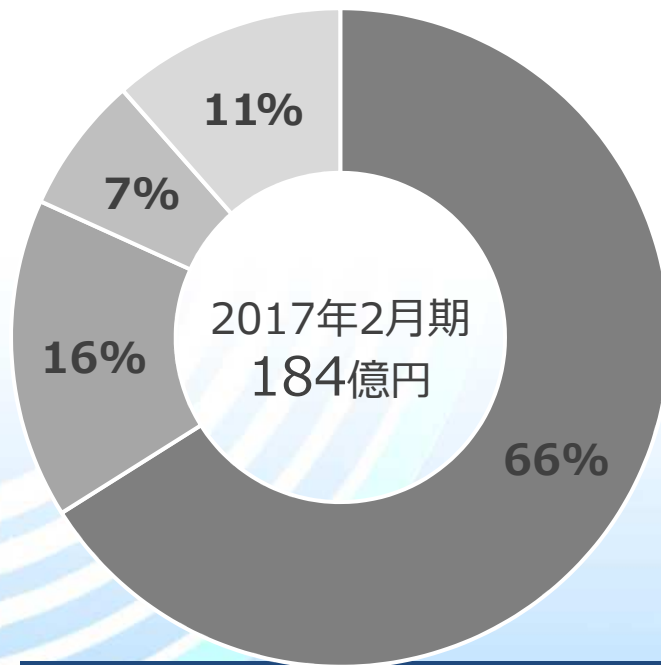
2018年2月期  
計画（連結）

2019年2月期  
計画（連結）

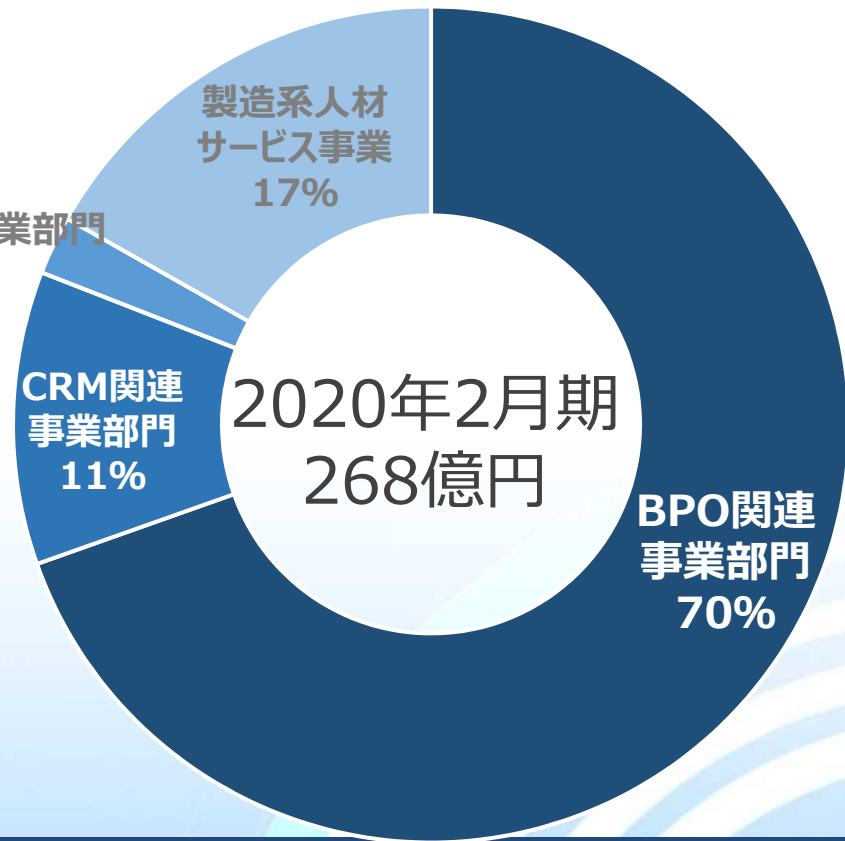
2020年2月期  
計画（連結）

# 事業別売上高構成比

主力事業であるBPO関連事業部門を**70%**へ



一般事務事業部門  
2%



# BPO関連事業部門

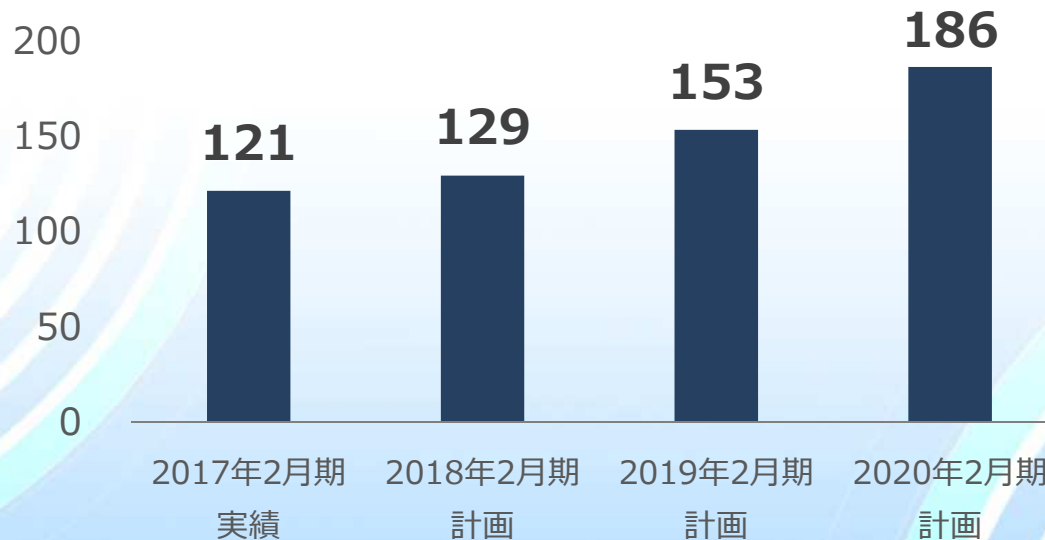
## 方針

### 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

- ・ 大型案件で培った運用ナレッジを展開し、派遣マーケットにおける競争力を強化する。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ 「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)



➤ 2017年2月期比  
**53%増**

# CRM関連事業部門

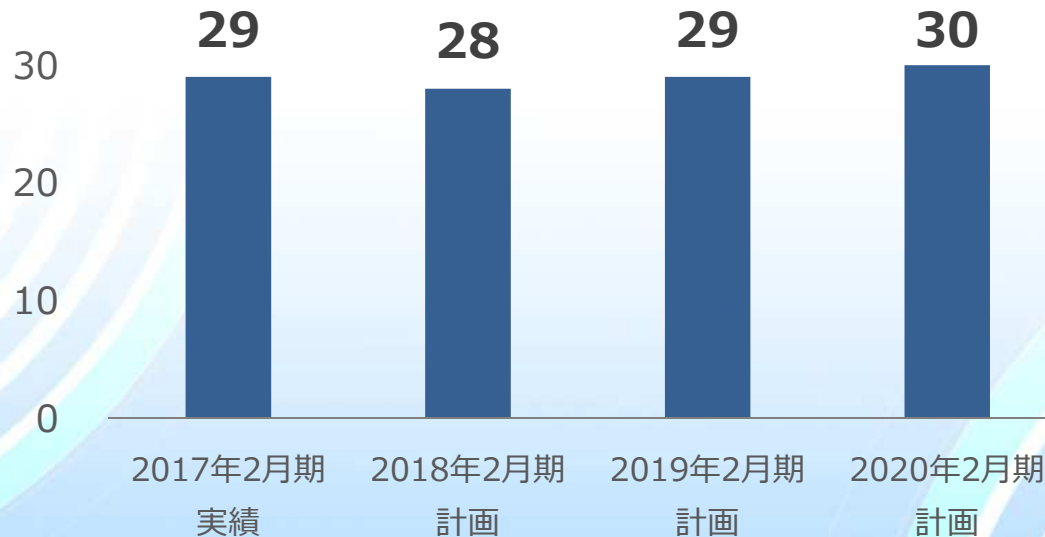
## 方針

### 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)



➤ 2017年2月期比  
**4%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)

15

12

10

5

5

6

0

2017年2月期

2018年2月期

2019年2月期

2020年2月期

実績

計画

計画

計画

➤ 2017年2月期比  
**51%減**

# 製造系人材サービス事業

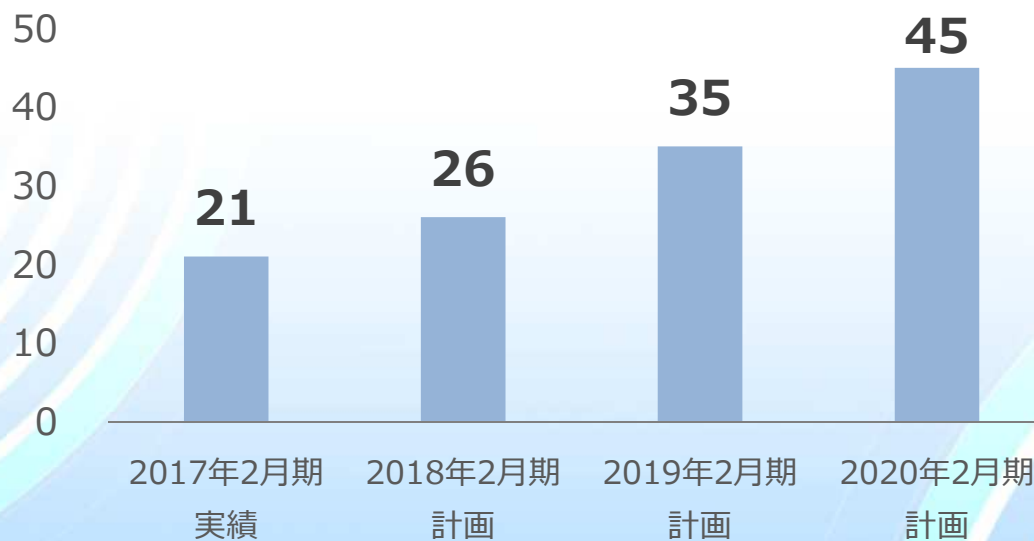
## 方針

### 人材が払底する製造マーケットで強力な供給を実現する

- ・ 食品加工会社を中心に事業を展開していく。
- ・ シニア層や外国人をミックスしたチーム派遣を推進する。
- ・ 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)



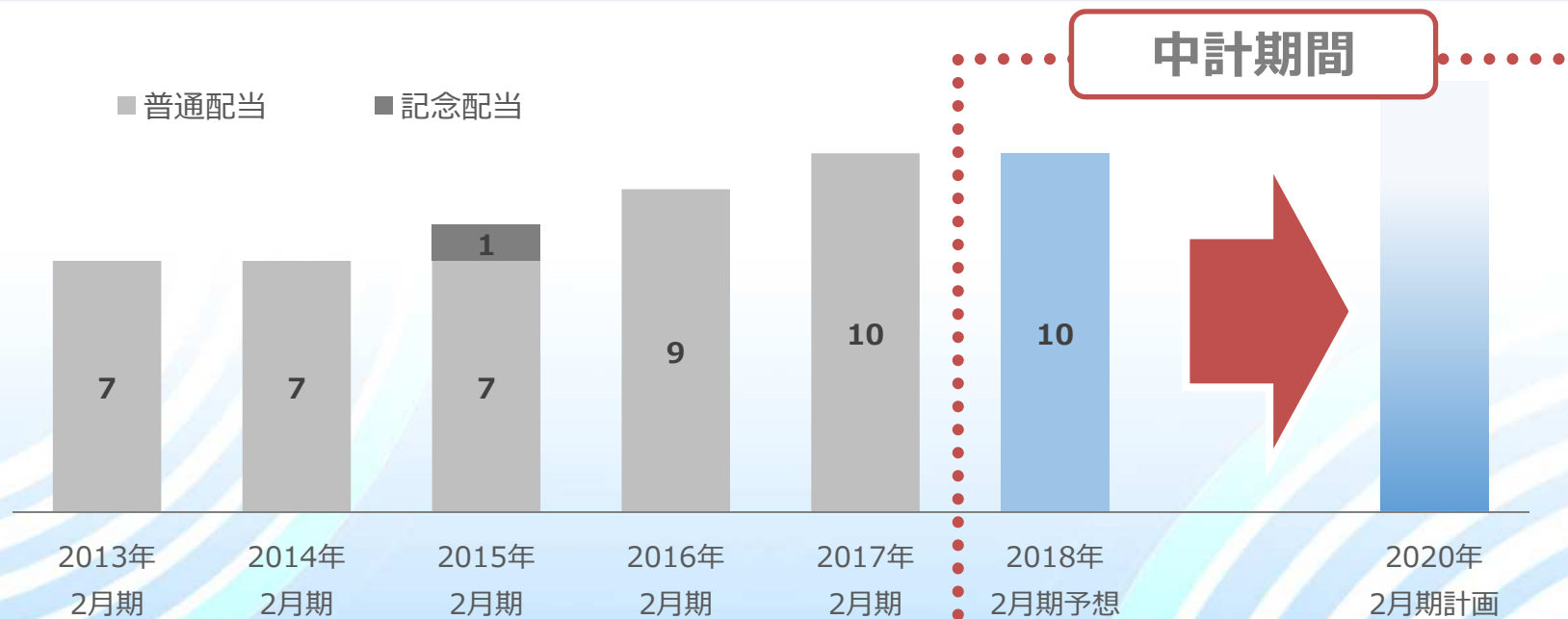
➤ 2017年2月期比  
**113%増**

# 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



(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。

## 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 (2017年8月31日現在)

**従業員数** 688名 (2017年2月28日現在)

**決算期** 2月

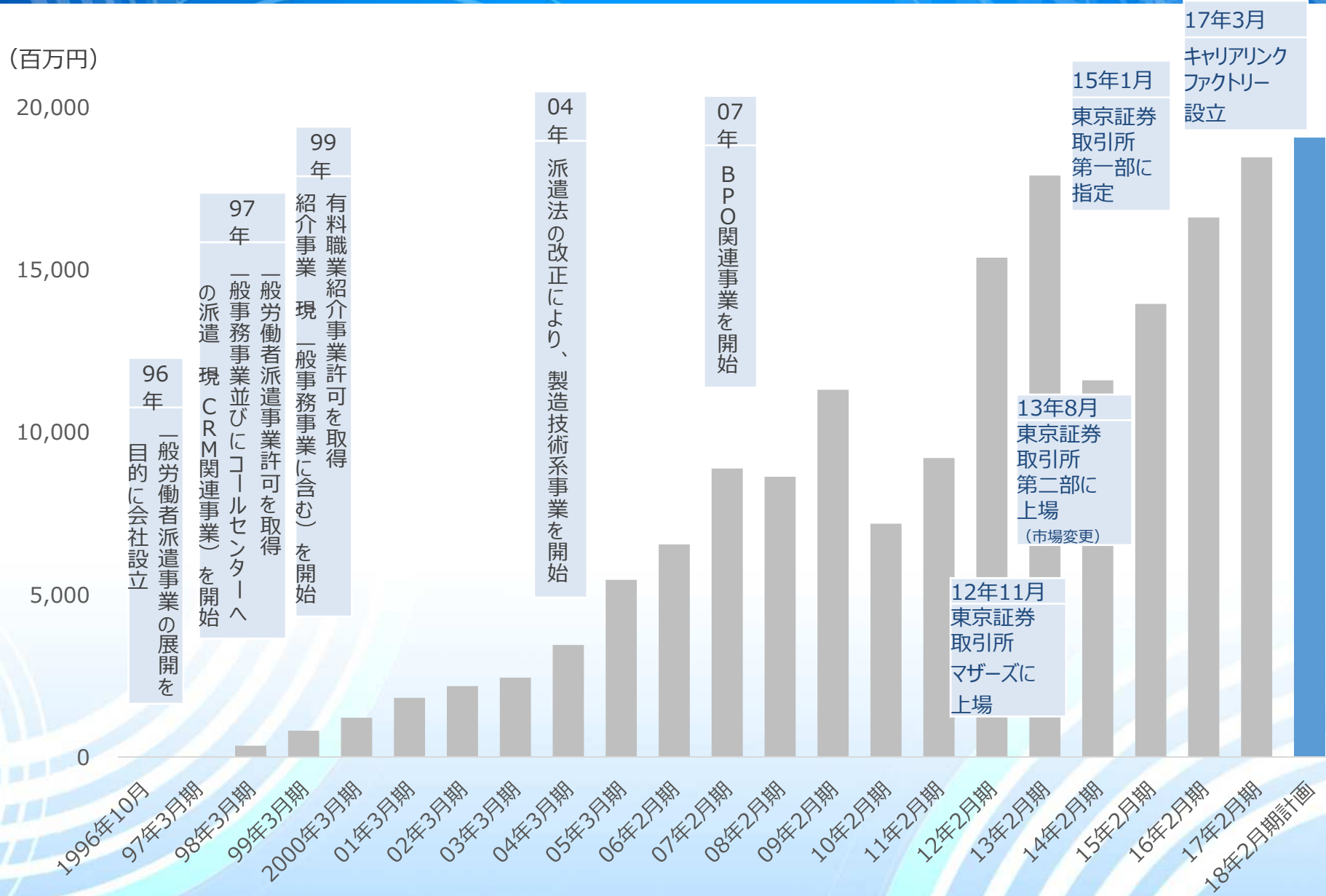
**上場市場** 東京証券取引所市場第一部 (6070)

## 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

# 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

**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

**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

### 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

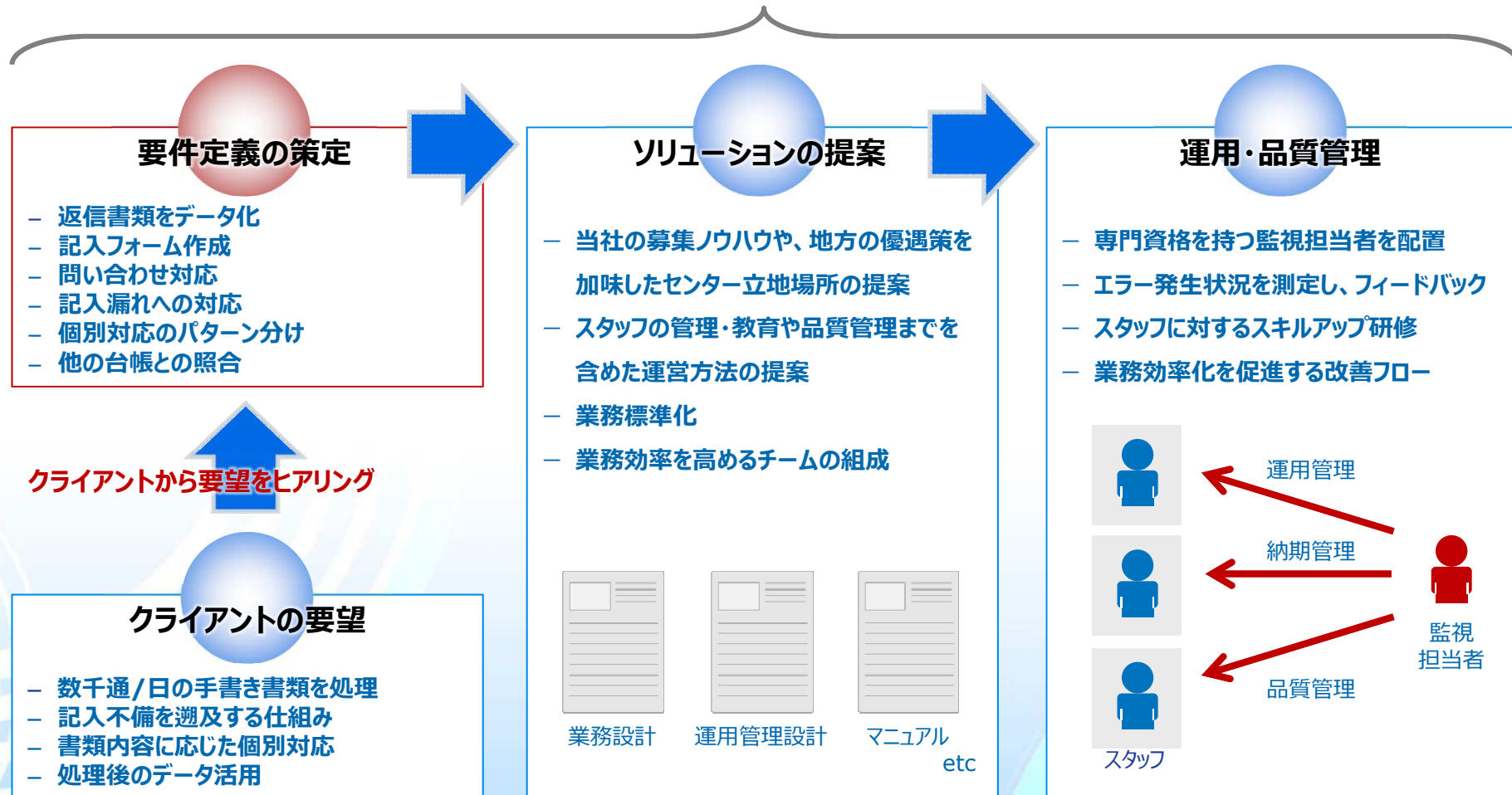
#### CRM関連（300名以上）

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

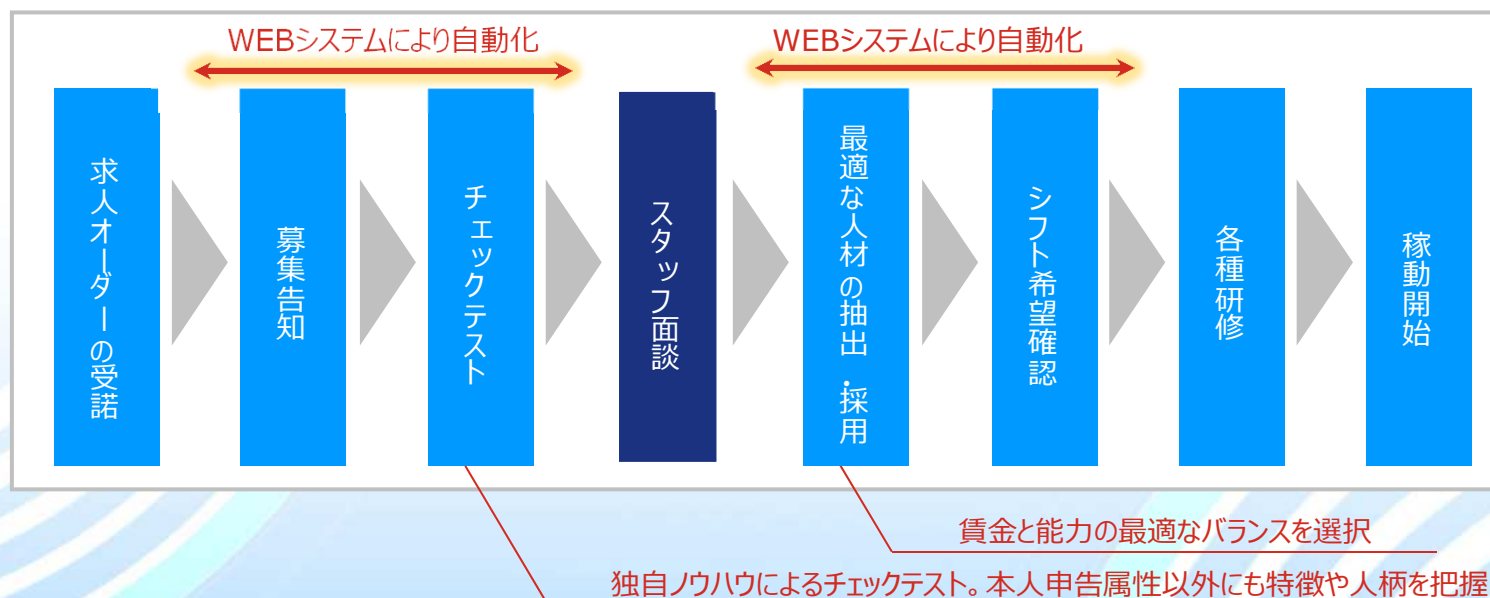
### 2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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

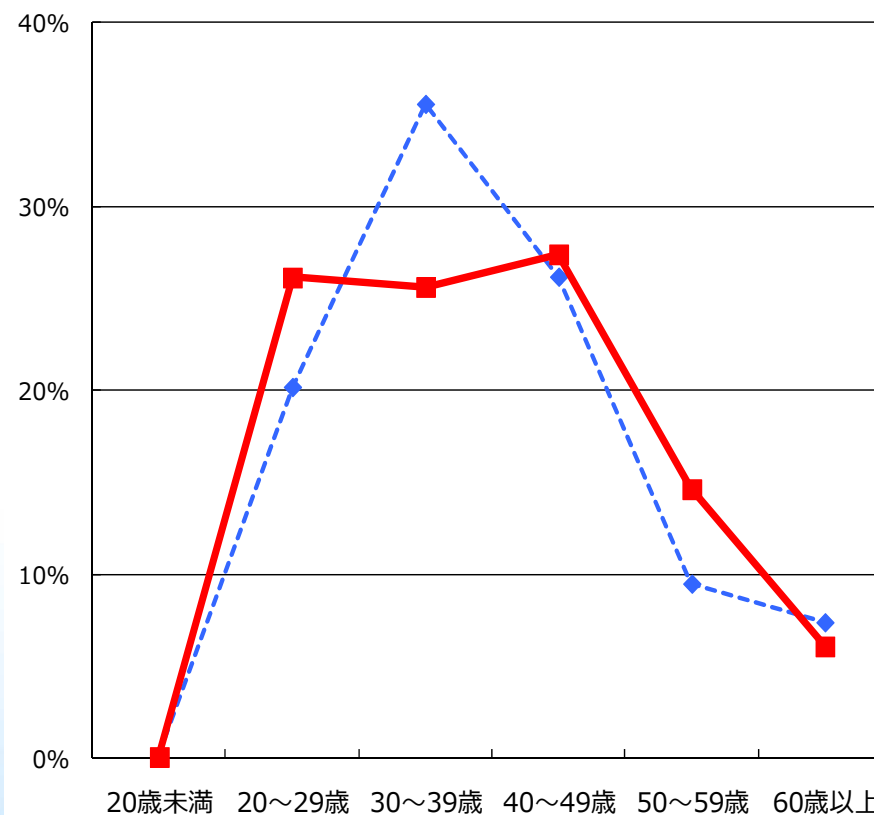
## 3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

### 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

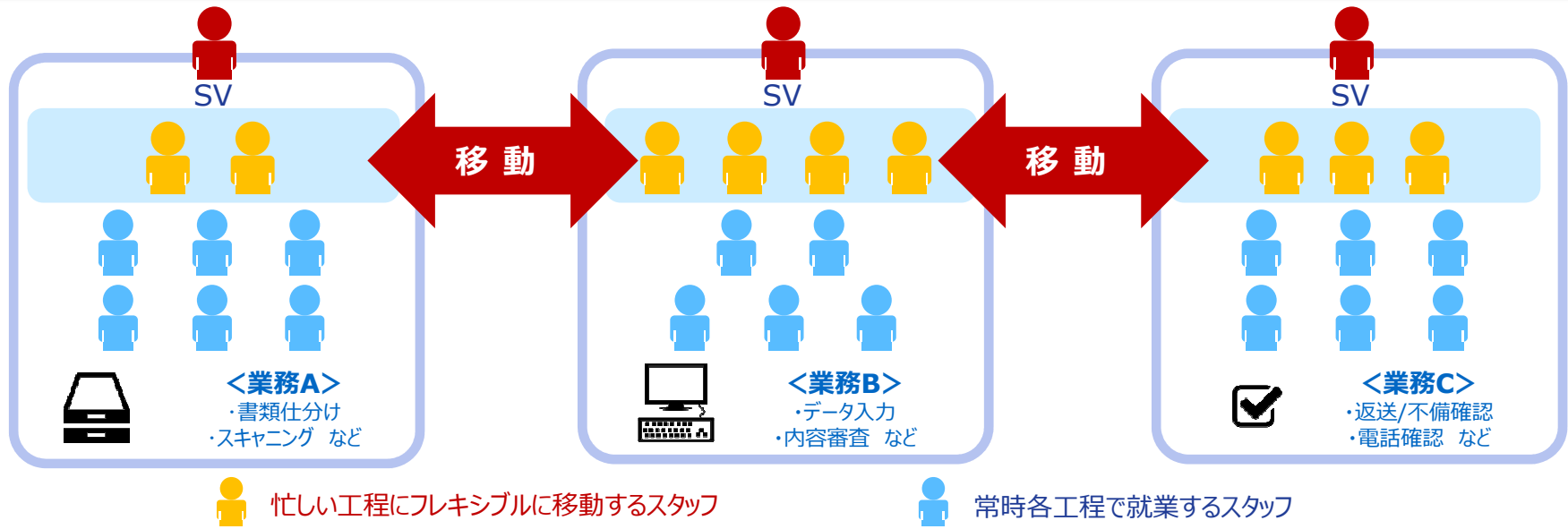


◆ 派遣労働者実態調査：厚生労働省調べ

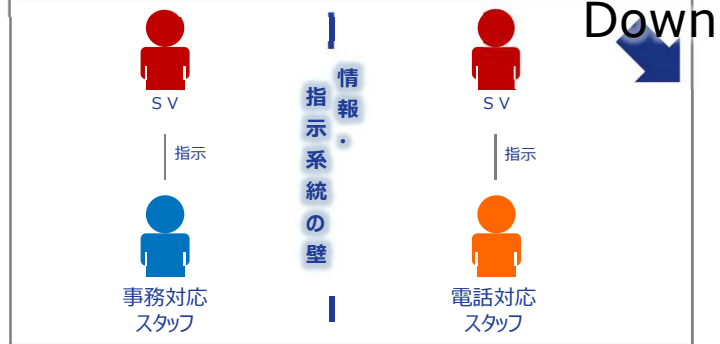
■ 当社スタッフ（過去5年平均）

# 3つの特長③-2

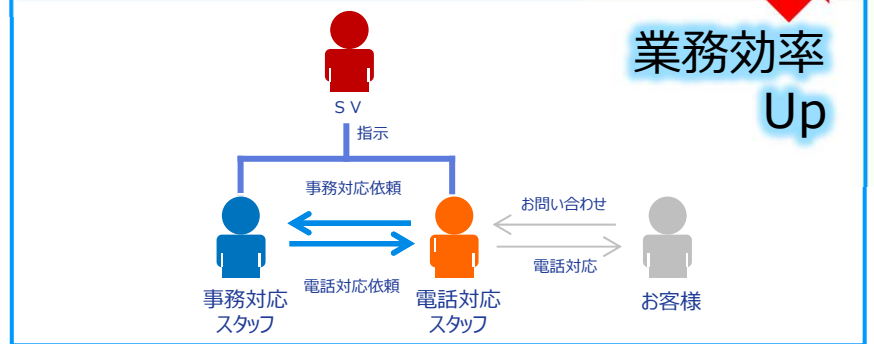
## チーム派遣による業務効率化



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  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