

個人投資家会社説明会

キャリアリンク株式会社

2015年7月4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。

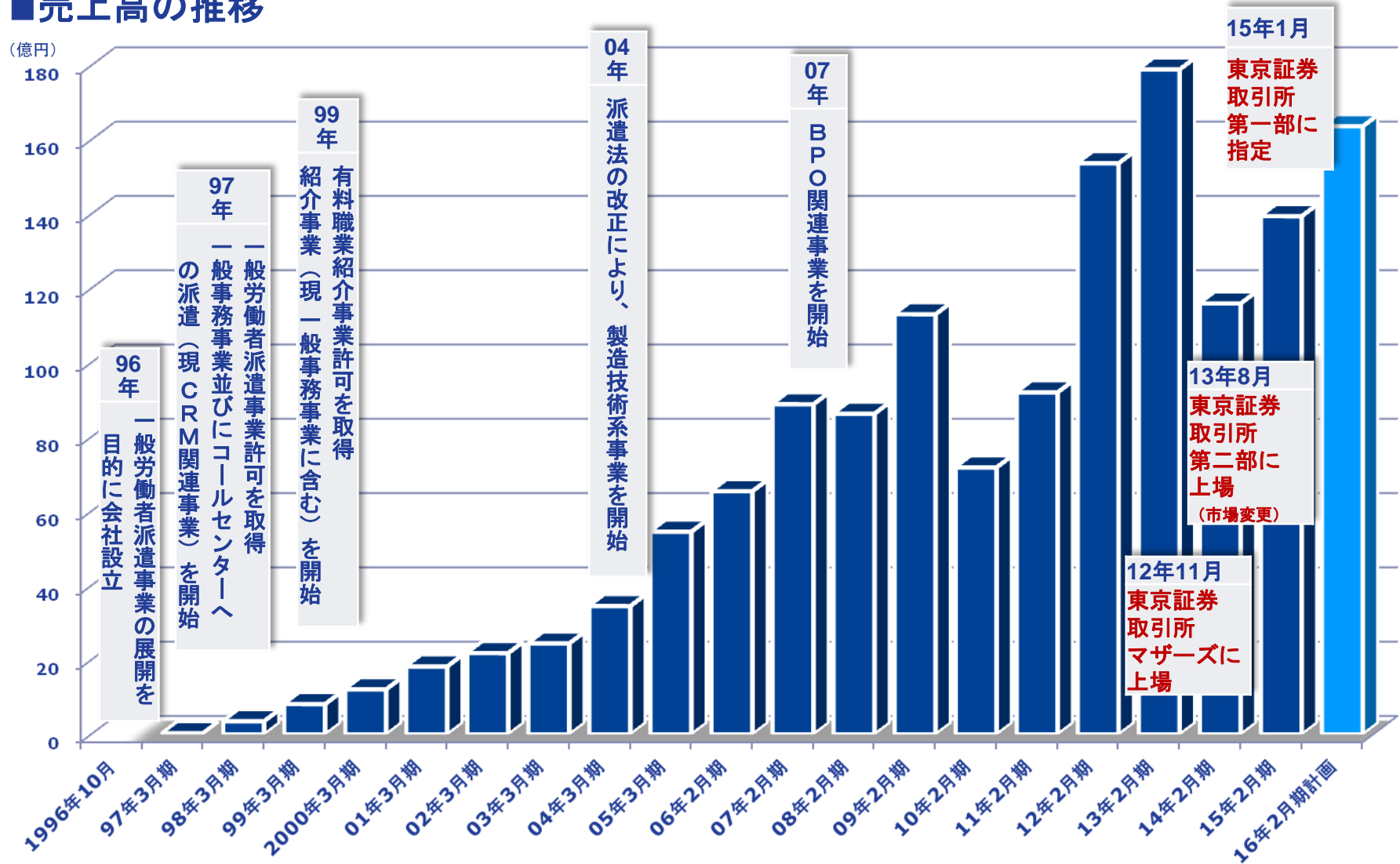
I . 会社概要

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 ■ 一般事務事業 ■ 製造技術系事業
資本金	388,005,500円 (2015年2月28日現在)
従業員数	489名 (2015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 (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)

①BPO (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

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

④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

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

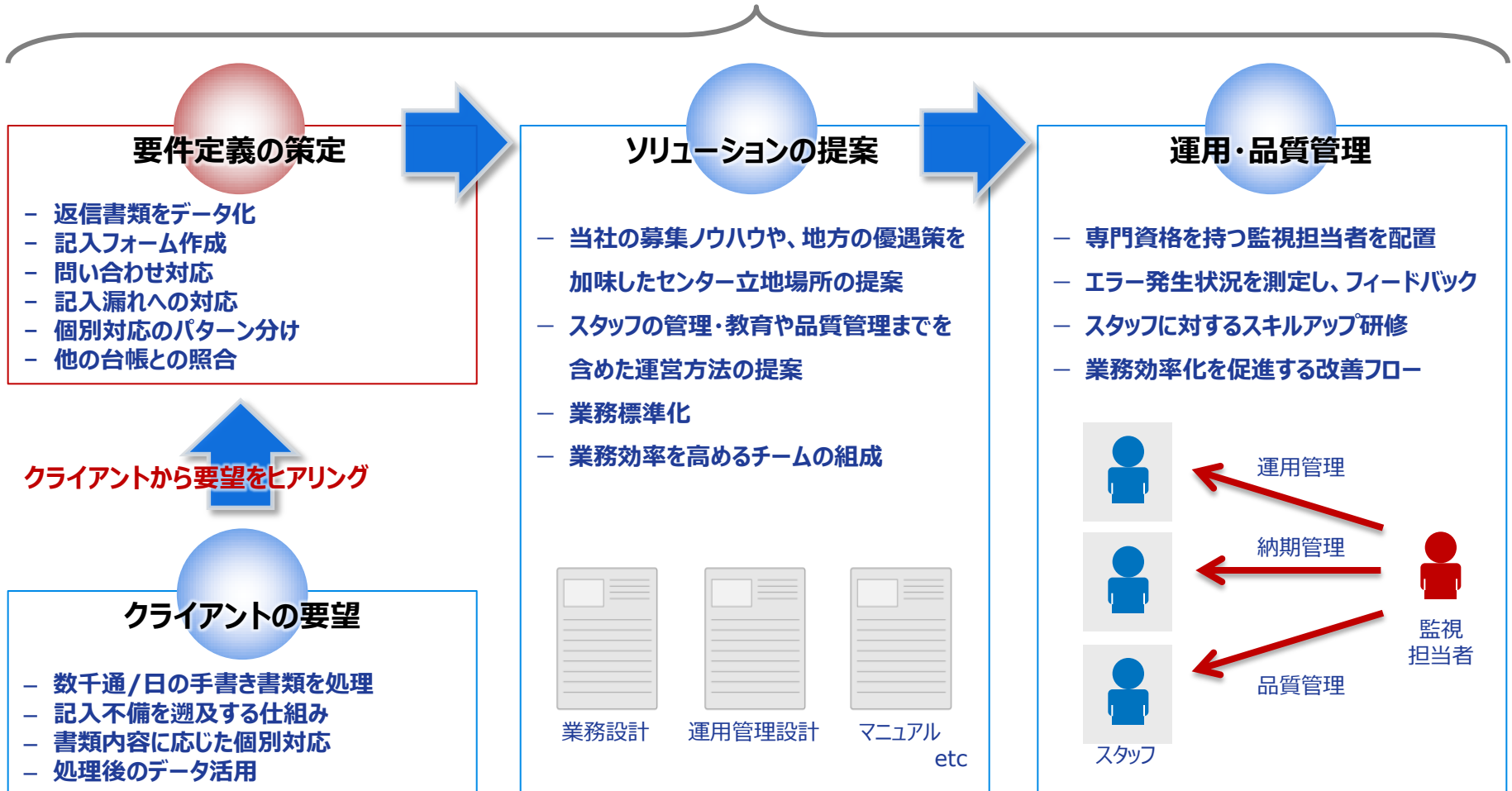
CRM 関連（300名以上）

● 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

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

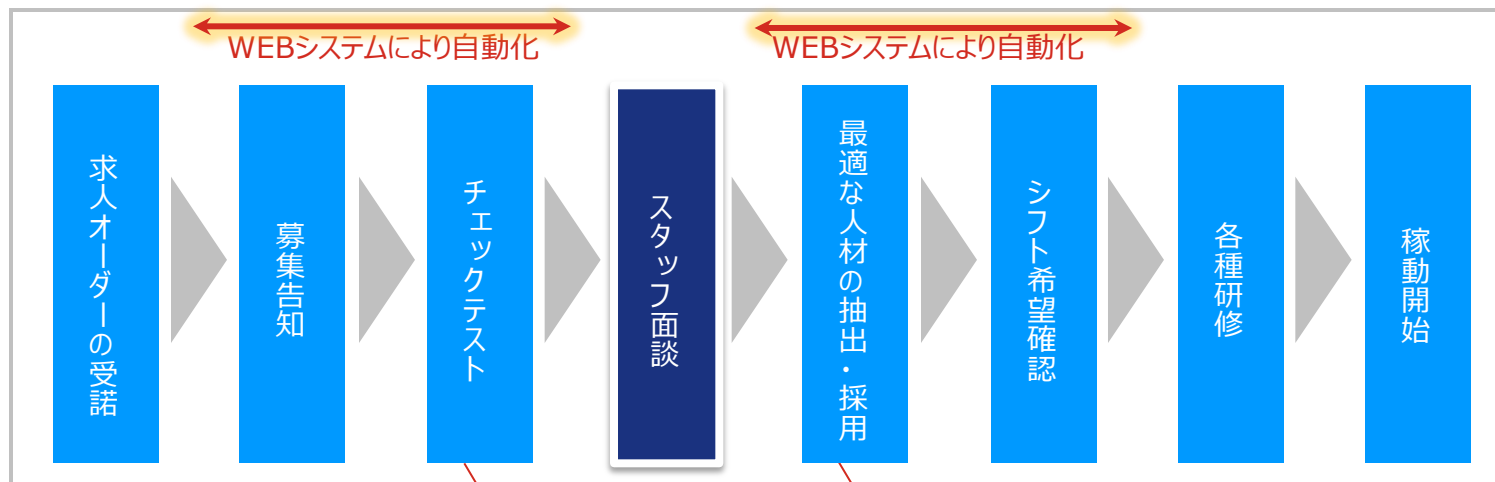
2 短期間での稼働開始・大量処理への対応力

- ・ 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



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

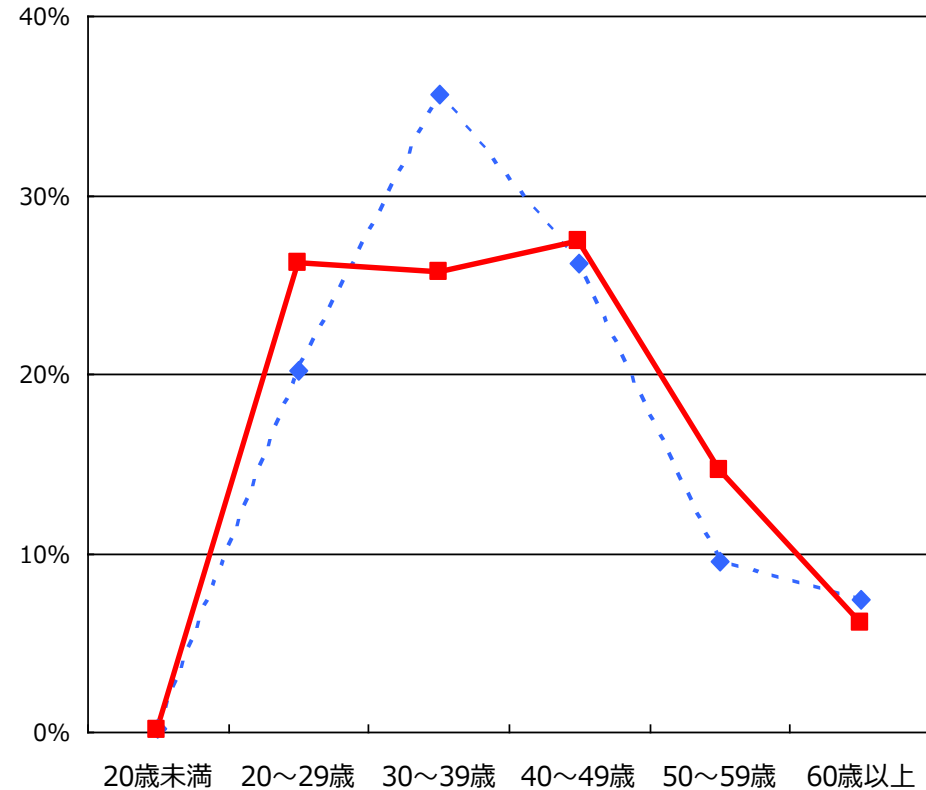
3 スタッフの能力と満足度を高める仕組み

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）

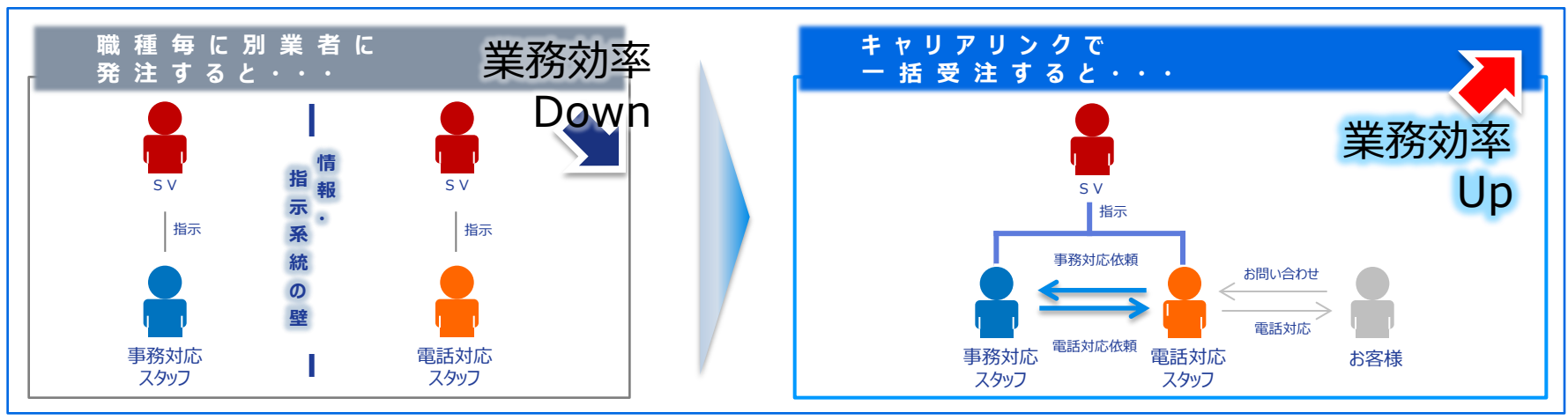
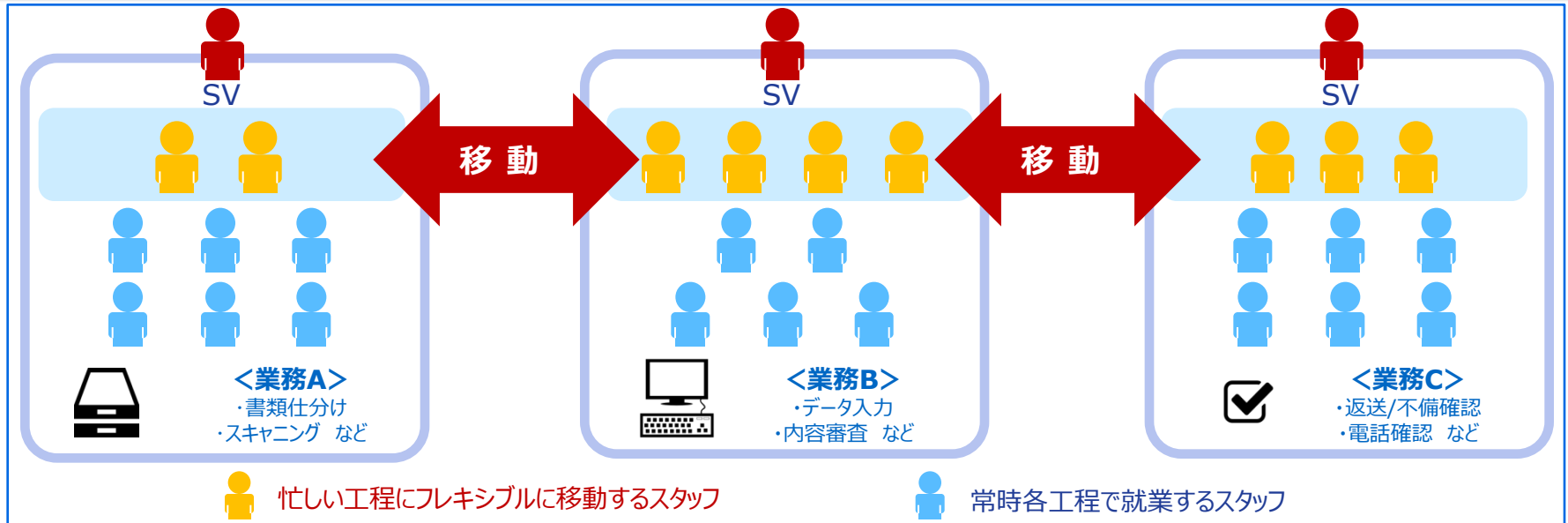
就業スタッフの年代別構成



◆ 平成24年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



姫路市役所向け

委託110名



事務センター（委託）

臨時福祉給付金及び

子育て世帯臨時特例給付金給付に関する業務 （全国各地の他の地方自治体からも同様の業務を受注）

課題 / 業務の垂直立ち上げ及び業務量の時期の集中

提案・成果 / 複数工程の同時立ち上げを、これまで蓄積したノウハウ活用し準備期間2週間足らずで全作業工程構築及びマニュアルを作成する。

またスタート当初の2週間に業務量が集中したが、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%を達成する。

大手証券会社 7社向け

チーム派遣45名



コンタクトセンター
チーム派遣サービス

N I S A 関連業務全般

課題 / N I S A 対応のため組織再編成と人員拡大を検討しているが専任担当者や人員管理経験者が不足。

提案・成果 / 当社の「チーム派遣」をご導入。
管理者3名（当社正社員）、S V 1名（当社契約社員）を配置。
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。
安定稼働後、委託契約へ移行。

大手BPO元請業者向け

委託1000名



事務センター（委託）

課題 / 新規業務立ち上げのため業者選定（品質向上、短納期）

提案・成果 / 大量の人員手配と体制構築の実績を元に立ち上げ完遂。
品質管理／生産管理／フロア責任者／構築など専門部門別に管理者を
配置し、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した。

Ⅱ. 2015年2月期 決算概要

2015年2月期業績ハイライト

売上高

13,948百万円（前期比20.3%増 計画比2.2%増）

- BPO関連事業部門の堅調な受注高に支えられ、当事業年度の売上高は前期比20.3%増の13,948百万円となった。

営業利益

831百万円（前期比179.9%増 計画比14.0%増）

経常利益

822百万円（前期比190.6%増 計画比14.2%増）

当期純利益

487百万円（前期比201.2%増 計画比14.3%増）

- BPO大型案件における業務処理の効率化が進展したことなどから、利益面では売上高の伸び率を大きく上回り、営業利益は前期比179.9%増の831百万円、経常利益は前期比190.6%増の822百万円、当期純利益は201.2%増の487百万円となった。

2015年2月期事業別売上高

BPO関連 事業

8,410百万円 (前期比 35.9%増 計画比 3.4%増)

- 首都圏における民間BPO大型プロジェクト案件の業務量が順調に拡大したほか、民間BPO案件の新規受注が好調に推移し、また、消費税増税に伴う臨時給付金案件など官公庁向けBPO案件も予想以上に受注できたことなどから、官公庁向けBPO大型プロジェクト案件が前期で終了したことによる売上高の減少があったものの、前期比35.9%増となった。

CRM関連 事業

3,040百万円 (前期比 10.0%減 計画比 5.5%減)

- テレマーケティング業界の需要回復の足取りが弱かったことなどもあり、テレマーケティング事業者への派遣が低調に推移し、また、前期における大型コンタクトセンターへの派遣案件に代わる大型スポット案件の受注がなかったことなどから、前期比10.0%減となった。

一般事務 事業

950百万円 (前期比 2.1%増 計画比 6.7%増)

- 一般事務案件の需要が持ち直してくるなど、先行きには明るい材料が出始めてきている中、金融機関向けの事務案件をはじめ新規案件の獲得に努めた結果、前期比2.1%増となった。

製造技術系 事業

1,546百万円 (前期比 40.7%増 計画比 9.4%増)

- 消費税駆込み需要の反動減に伴う生産減が反転し、食肉加工メーカー・機械部品メーカー及び製薬メーカー等からの受注量が拡大し、また、新規業務の受注も回復してきたことなどから、前期比40.7%増となった。

2015年2月期損益状況

	2014年2月期 実績	2015年2月期 計画 (2014/9/22公表)	2015年2月期実績		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 ＜上段＞増減額 (百万円) ＜下段＞増減率 (%)	計画比
売上高	11,598	13,654	13,948	+2,349 (+20.3)	+294 (+2.2)
BPO関連事業 (売上構成比)	6,187 (53.4%)	8,130 (59.6%)	8,410 (60.3%)	+2,222 (+35.9)	+279 (+3.4)
CRM関連事業 (売上構成比)	3,380 (29.1%)	3,219 (23.6%)	3,040 (21.8%)	△339 (△10.0)	△178 (△5.5)
一般事務事業 (売上構成比)	931 (8.0%)	891 (6.5%)	950 (6.8%)	+19 (+2.1)	+59 (+6.7)
製造技術系事業 (売上構成比)	1,099 (9.5%)	1,412 (10.3%)	1,546 (11.1%)	+447 (+40.7)	+133 (+9.4)
営業利益 【営業利益率】	297 【2.6%】	729 【5.3%】	831 【6.0%】	+534 (+179.9)	+102 (+14.0)
経常利益 【経常利益率】	282 【2.4%】	720 【5.3%】	822 【5.9%】	+539 (+190.6)	+102 (+14.2)
当期純利益 【当期純利益率】	161 【1.4%】	426 【3.1%】	487 【3.5%】	+325 (+201.2)	+60 (+14.3)

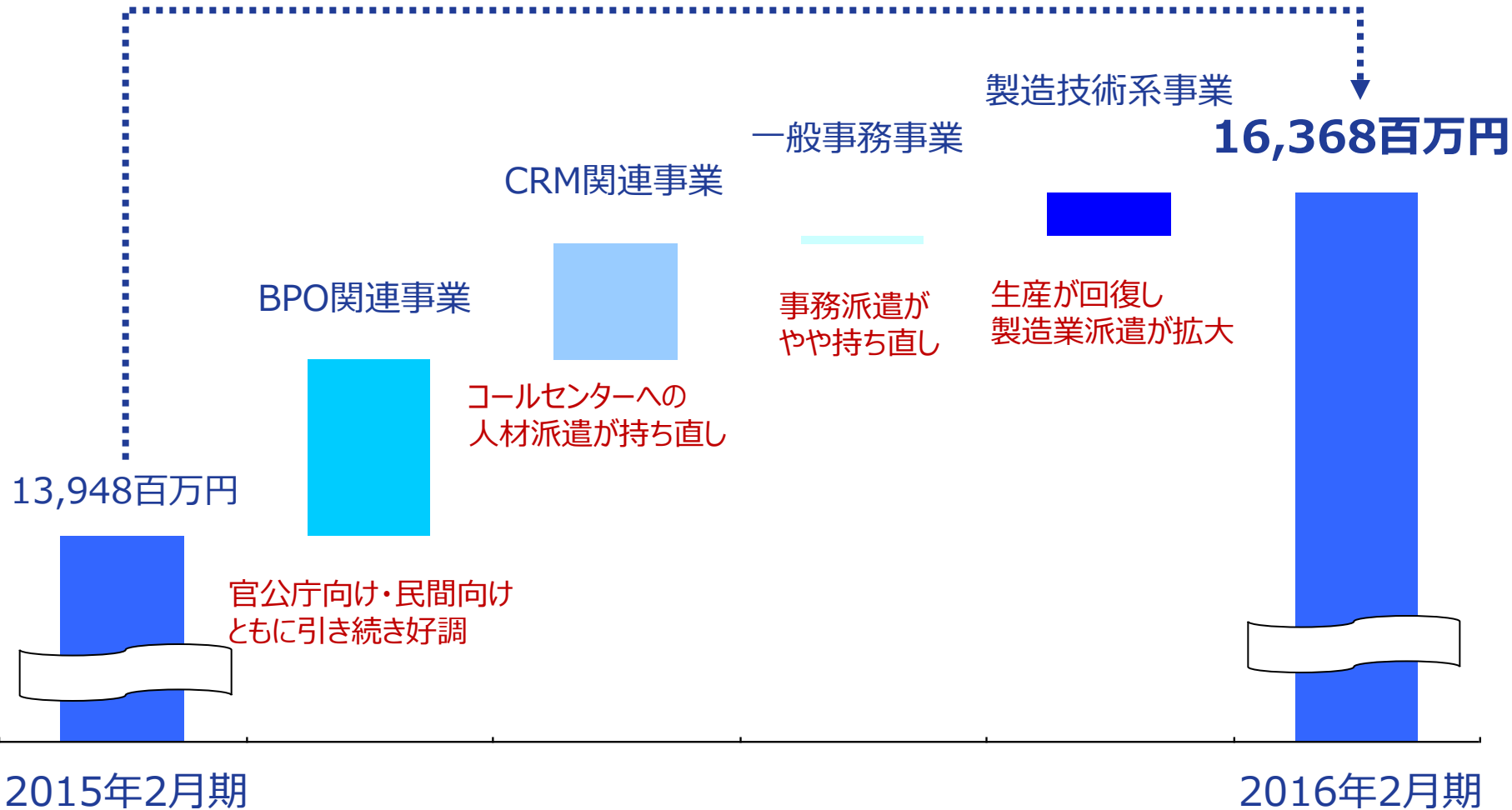
Ⅲ. 2016年2月期 業績予想

2016年2月期通期計画

	2015年2月期 実績		2016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	13,948	+20.3%	16,368	+17.4%
営業利益 【営業利益率】	831 【6.0%】	+179.9%	951 【5.8%】	+14.4%
経常利益 【経常利益率】	822 【5.9%】	+190.6%	938 【5.7%】	+14.2%
当期純利益 【当期純利益率】	487 【3.5%】	+201.2%	562 【3.4%】	+15.4%

2016年2月期 売上高増加の内容

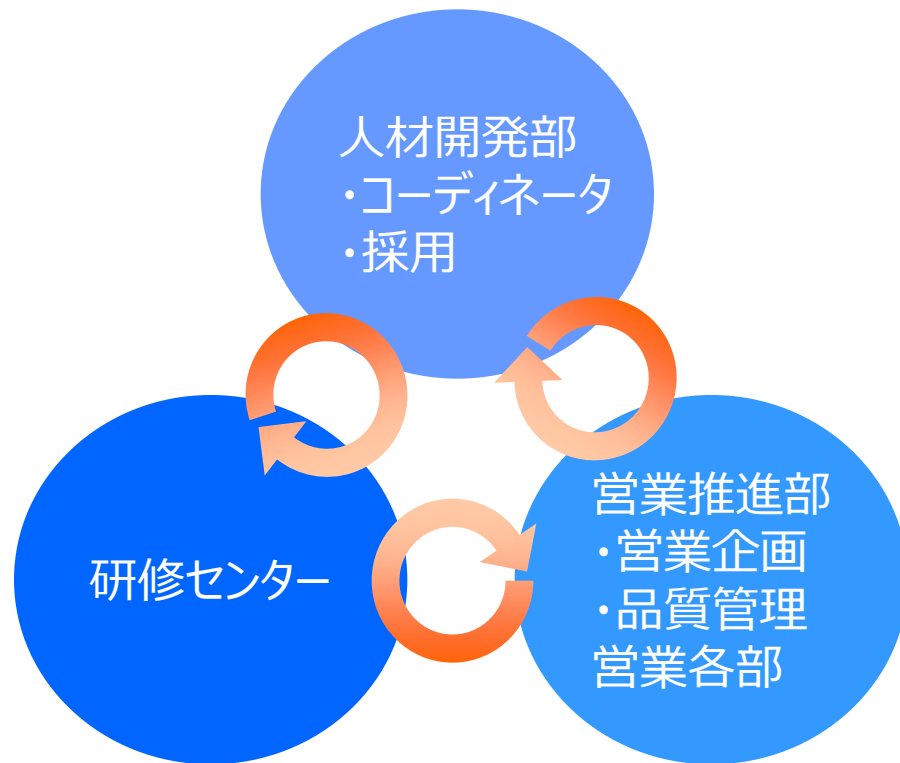
+2,420百万円
(+17.4%)



新たな体制とマイナンバーをテコにBPOを拡大

1. 営業企画・開発機能並びに品質管理機能を拡充し、営業推進部として独立させ、BPOベンダー等との関係強化を推進
2. 教育・育成機能を拡充し、研修センターとして人材育成を強化
3. コーディネート部門、人材採用部門を統一し、人材開発力を強化

BPO拡大に向けた新たな体制



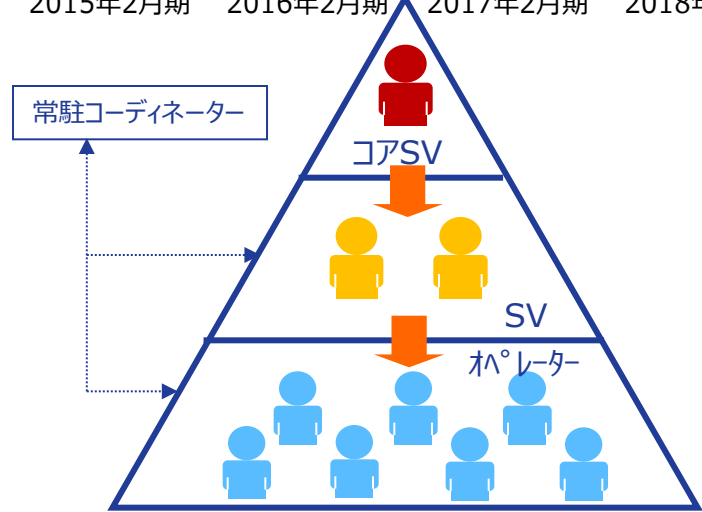
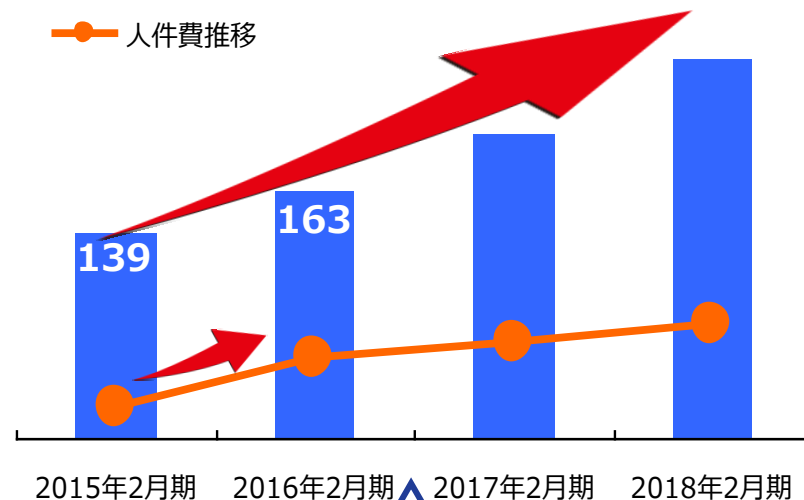
金融機関・SIer向け民間BPO拡大

無期雇用・高スキル・有資格人材を核とした「チーム派遣」の更なる強化

- ① キャリアパス制度による社員登用増
- ② 無期雇用社員の採用増
- ③ 高スキル・高スペック人材の確保

■ 売上高 (億円)

● 人件費推移



IV. 中期経営計画

(2016年2月期～2018年2月期)

中期経営計画の位置づけ

2012年11月
マザーズ
上場

2013年8月
東証二部
上場

2015年1月
東証一部
上場

第17期 2013年2月期	第18期 2014年2月期	第19期 2015年2月期	第20期 2016年2月期	第21期 2017年2月期	第22期 2018年2月期
-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------	-------------------------

『**確固たる経営基盤**』
の実現

BPO関連事業を主軸
とした**成長戦略を推進**

当社を取り巻く事業環境 ① 官公庁関連

官公庁・地方公共団体

- ・財政健全化による費用抑制へのニーズ拡大
- ・官から民間への事業移管によるサービス向上や業務効率化
- ・民間でできるものは民間へ委託・移管

今後需要が高まるBPO案件のテーマ

マイナンバー

規制緩和
(社会保障と税の一体改革)

市場化テスト

当社を取り巻く事業環境 ② 民間案件

民間企業

- ・産業構造の変化に伴い、事業領域の転換・拡大
- ・コア事業への集中、固定費の変動費化要請
- ・バリューチェーンの一部を外部委託する垂直レベルの改革が本格化

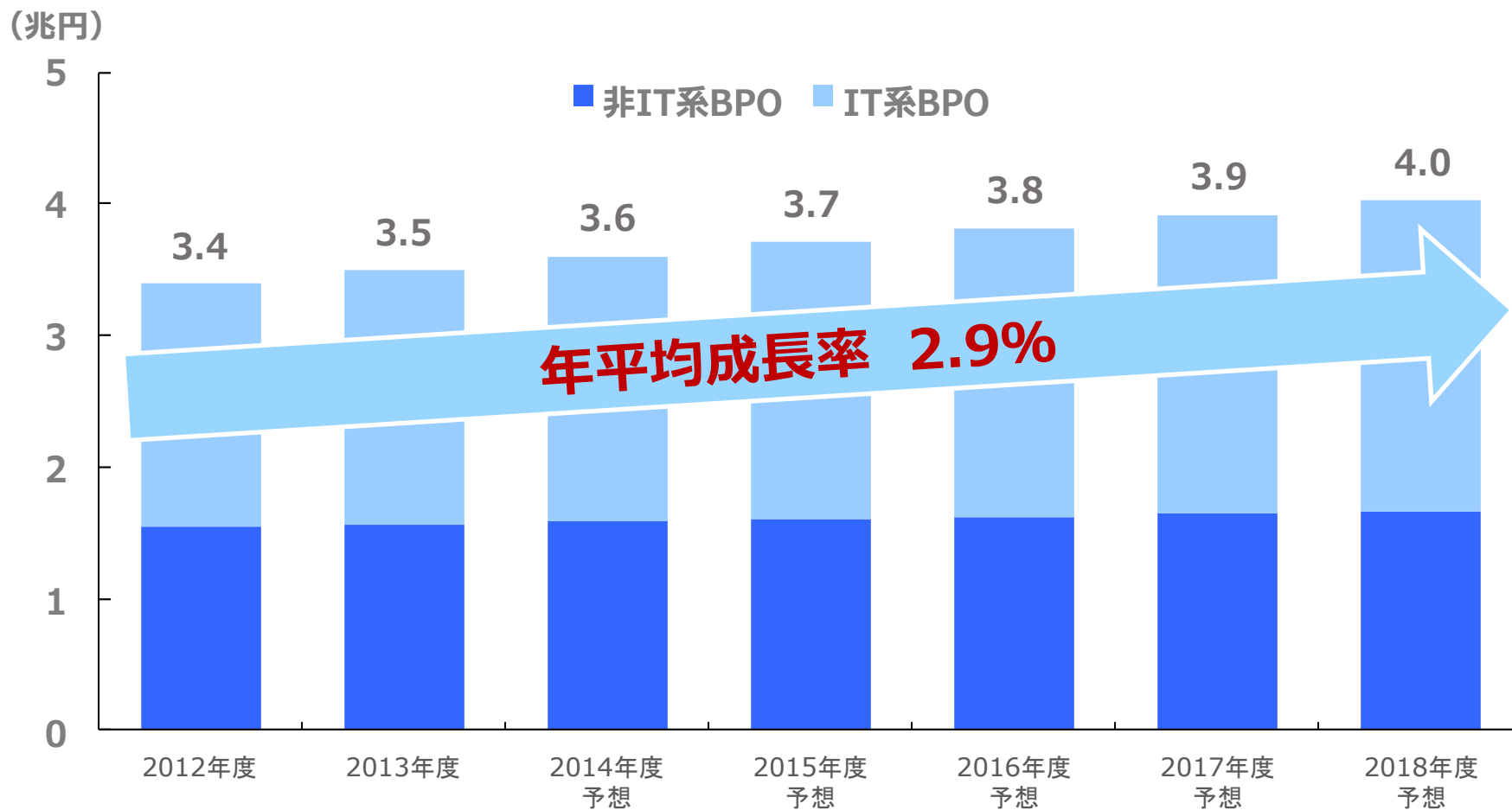
今後需要が高まるBPO案件のテーマ

復興関連

金融機関
(NISA・教育資金
・データ整備関連)

大企業システム更新

BPO市場の推移



(出所) 矢野経済研究所 BPO市場に関する市場結果 2014

2018年2月期に向けた戦略

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

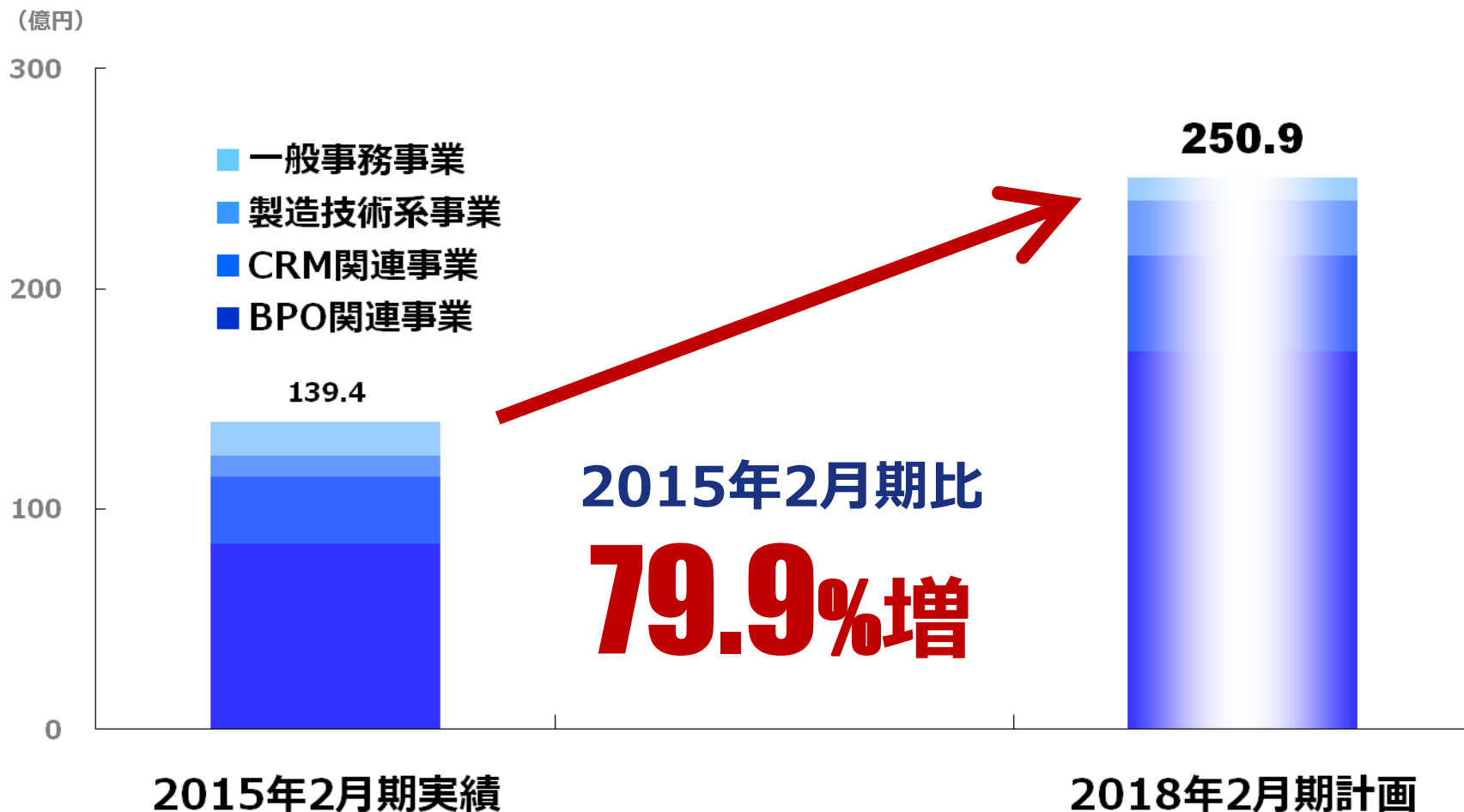
中期経営計画の数値目標 ①

2018年2月期 売上高**250億円** 当期純利益**9.4億円**を目指す

	2015年2月期 実績 (億円)	2018年2月期 計画 (億円)
売上高	139.4	250.9
営業利益	8.3	15.2
【営業利益率】	【6.0%】	【6.1%】
経常利益	8.2	15.1
【経常利益率】	【5.9%】	【6.0%】
当期純利益	4.8	9.4
【当期純利益率】	【3.5%】	【3.8%】

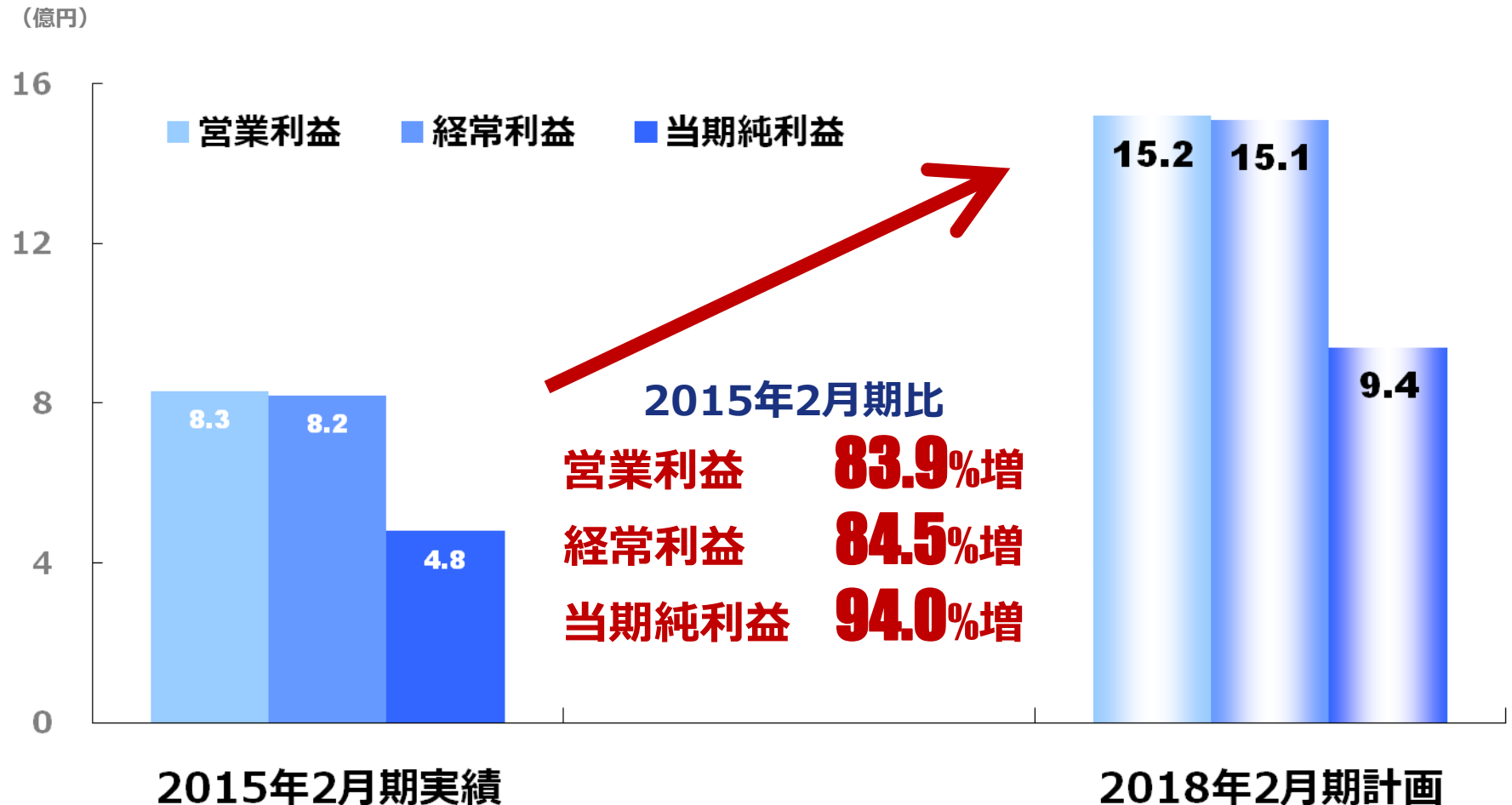
中期経営計画の数値目標 ②

2018年2月期 売上高**250億円**を目指す



中期経営計画(全社)利益の目標 ③

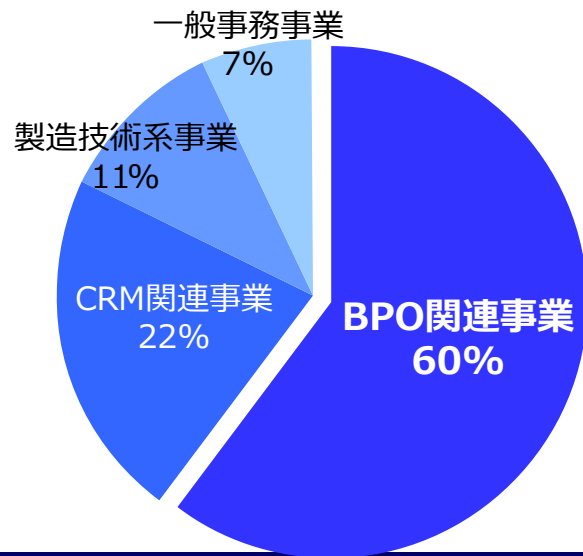
2018年2月期 経常利益**15億円** 当期純利益**9億円**を目指す



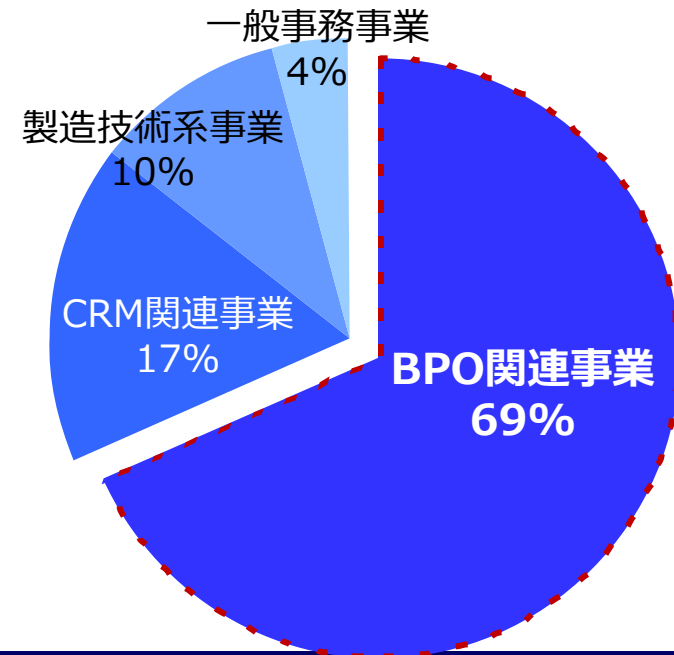
事業別売上高構成比率

BPO関連事業を成長エンジンとし、売上高構成率**70%**を目指す

2015年2月期実績
売上高139.4億円



2018年2月期計画
売上高250.9億円



BPO関連事業の施策

高品質なBPOサービスにより顧客満足度No.1のBPOベンダーになる

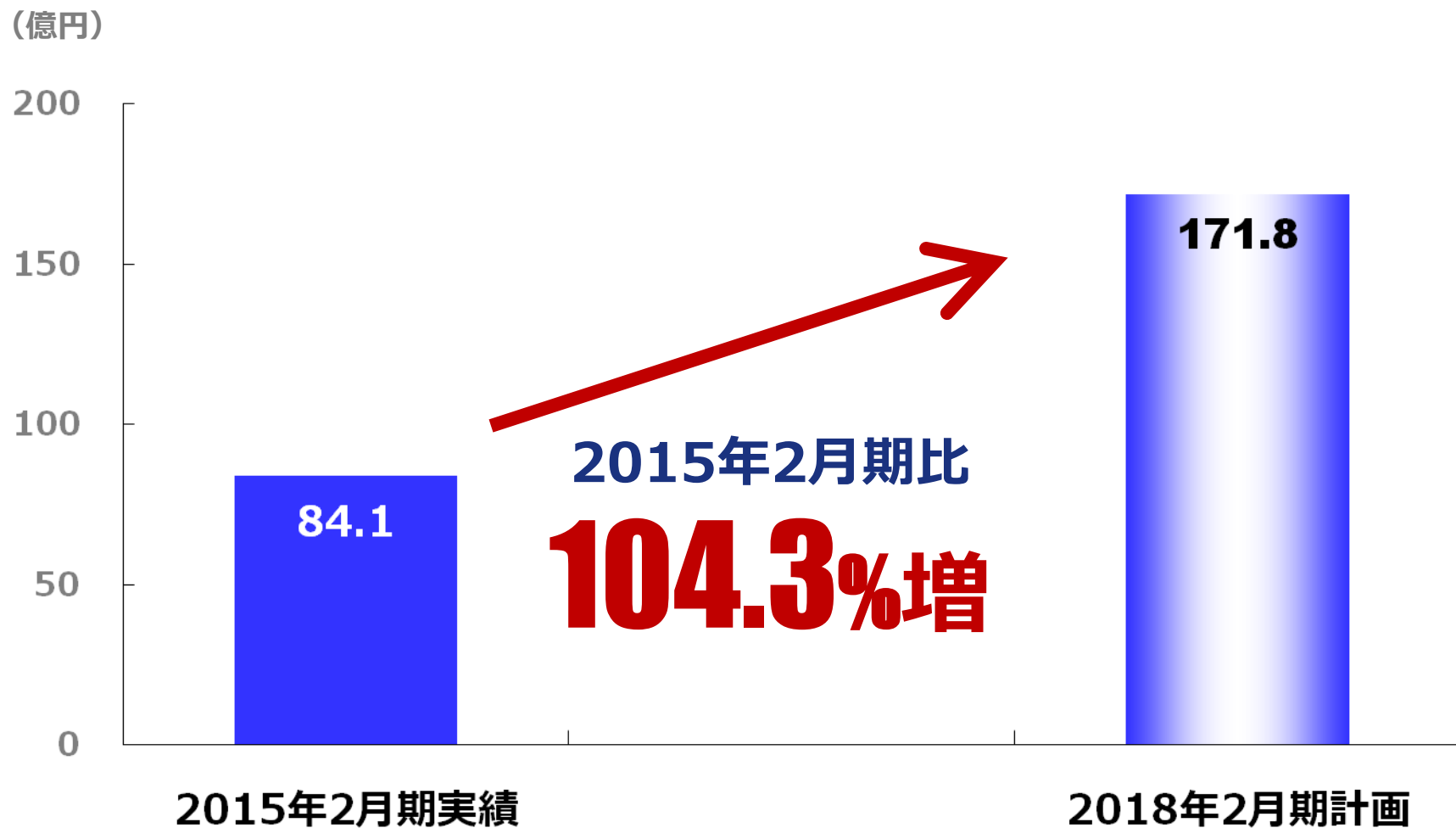
1 BPOソリューションサプライヤーとして、更なる対応領域拡大のために、IT分野などの上流工程を含めたTier1を目指す。

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。

BPO関連事業の目標

2018年2月期 主力のBPO関連事業で売上高**171億円**を目指す



CRM関連事業の施策

高利益案件をメインターゲットとし利益を拡大する

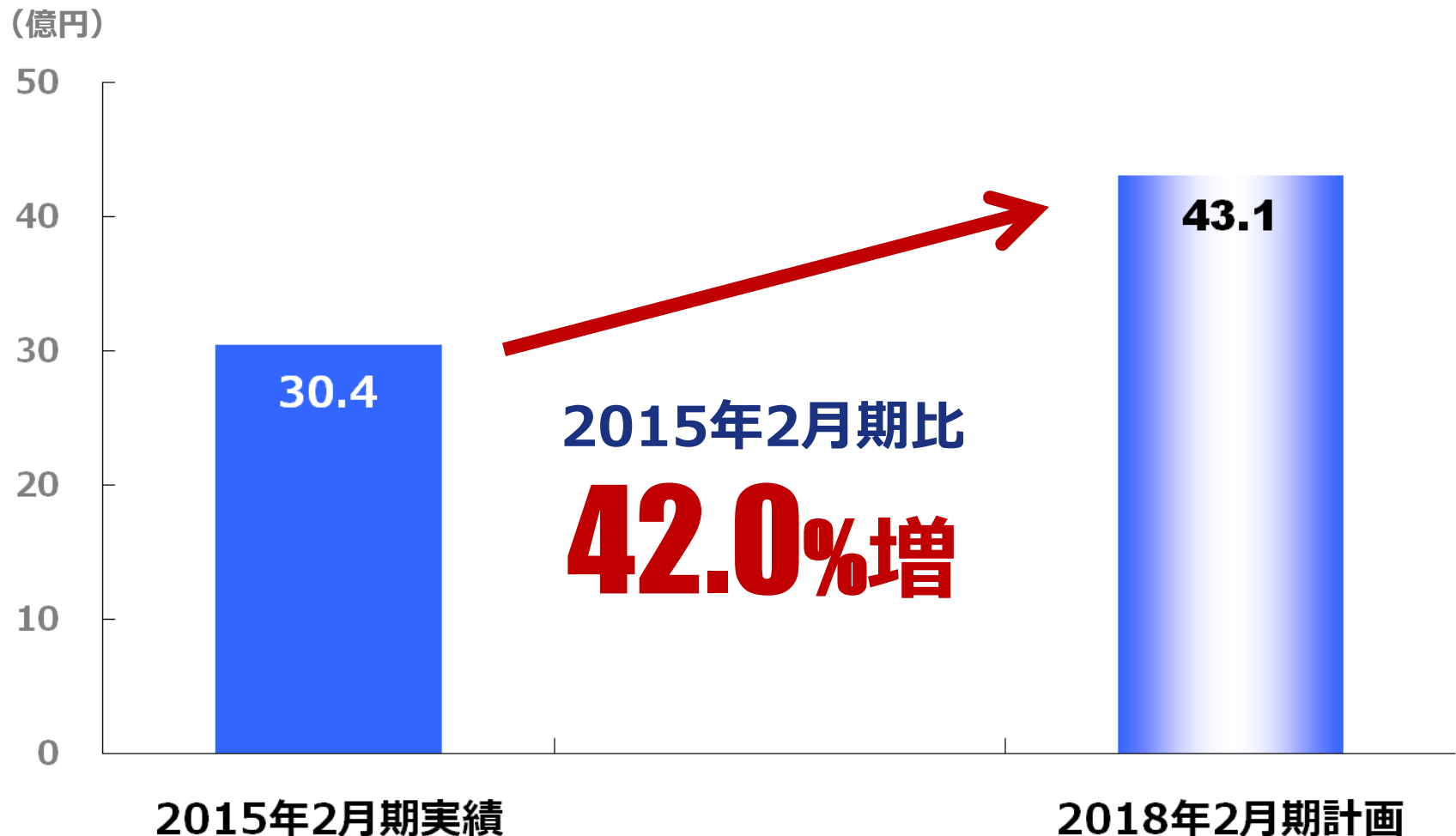
1 CRM高利益案件をメインターゲットに、その周辺業務を取り込み、BPO関連事業の受注拡大を推進する。

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。

CRM関連事業の目標

2018年2月期 CRM関連事業で売上高**43億円**を目指す



製造技術系事業の施策

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

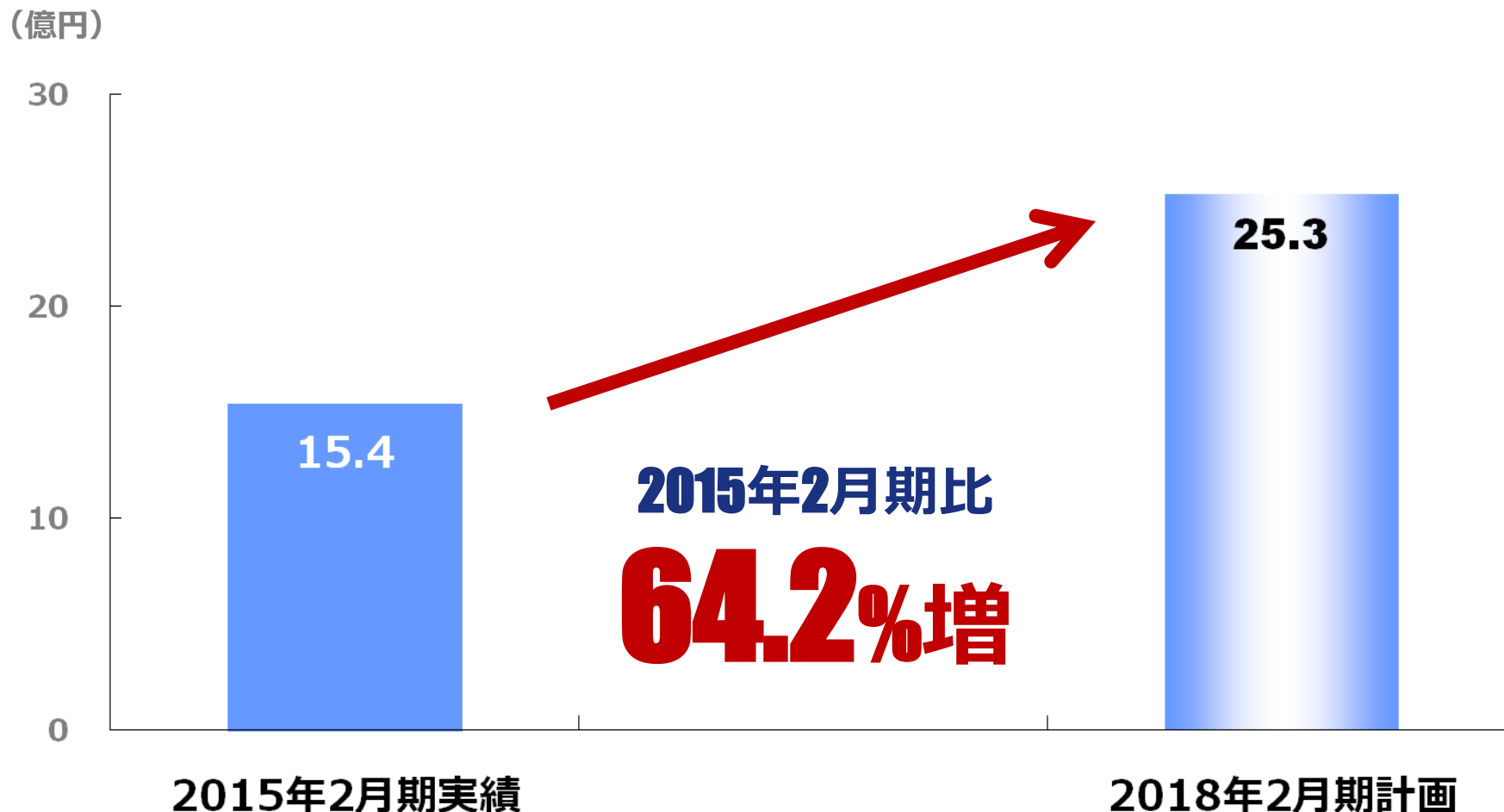
1 生産が回復しつつある製造業や人手不足の流通業向け戦略を展開し、規模の拡大により安定した利益を確保する。

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。

製造技術系事業の目標

2018年2月期 製造技術系事業で売上高**25億円**を目指す



一般事務事業の施策

無期雇用、長期雇用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

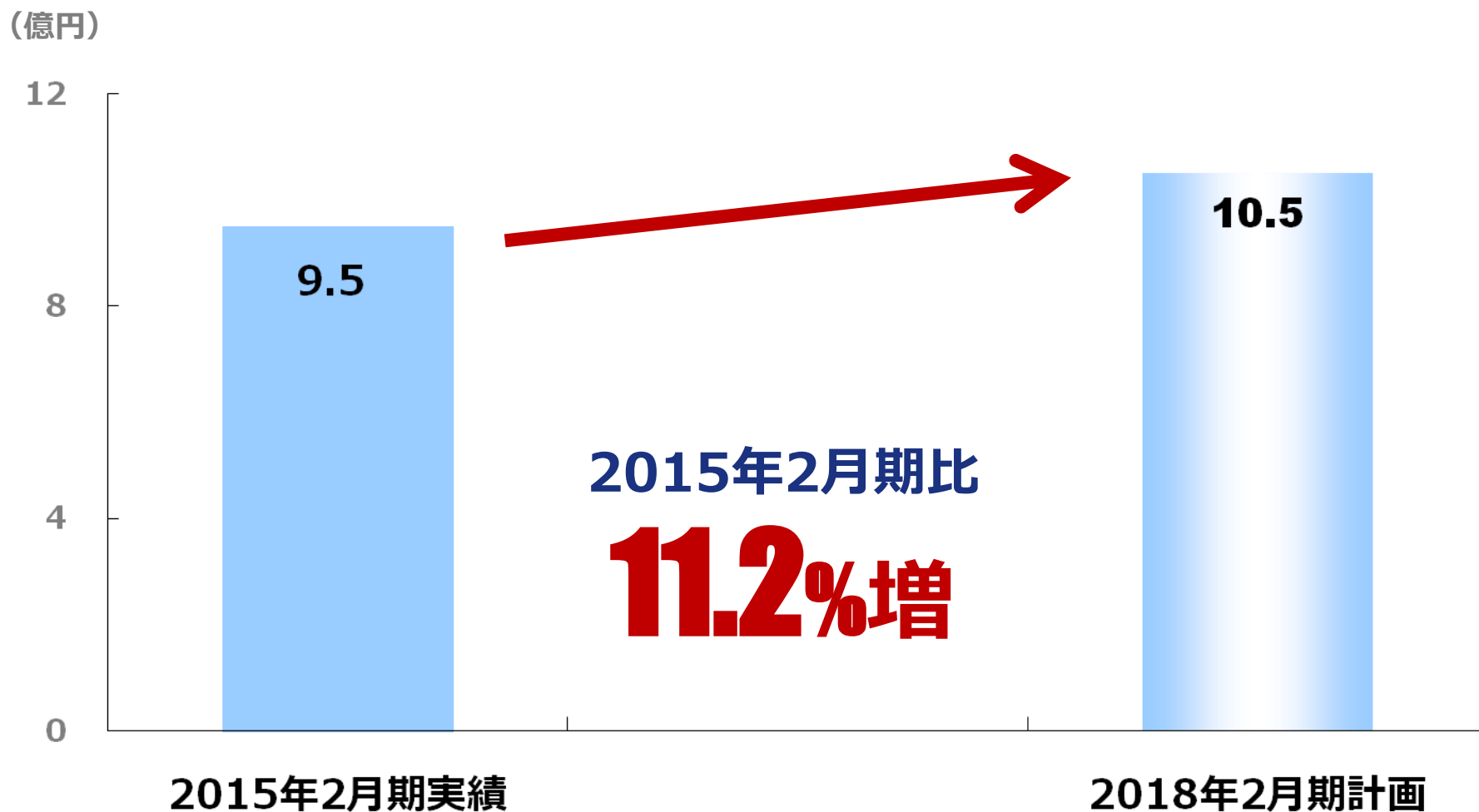
1 キャリアパスの実効性を高め、無期雇用、長期雇用、一般派遣で組み合わせたビジネスモデルを推進する。

2 優秀なスタッフの待遇改善を率先し、料金改訂はもとより、キャリアパスの運用による無期雇用化を実現する。

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。

一般事務事業の目標

2018年2月期 一般事務事業で売上高**10億円**を目指す



V. 株主様への株主還元

当社株価推移（過去1年間）



【ご参考】（2015年6月23日）

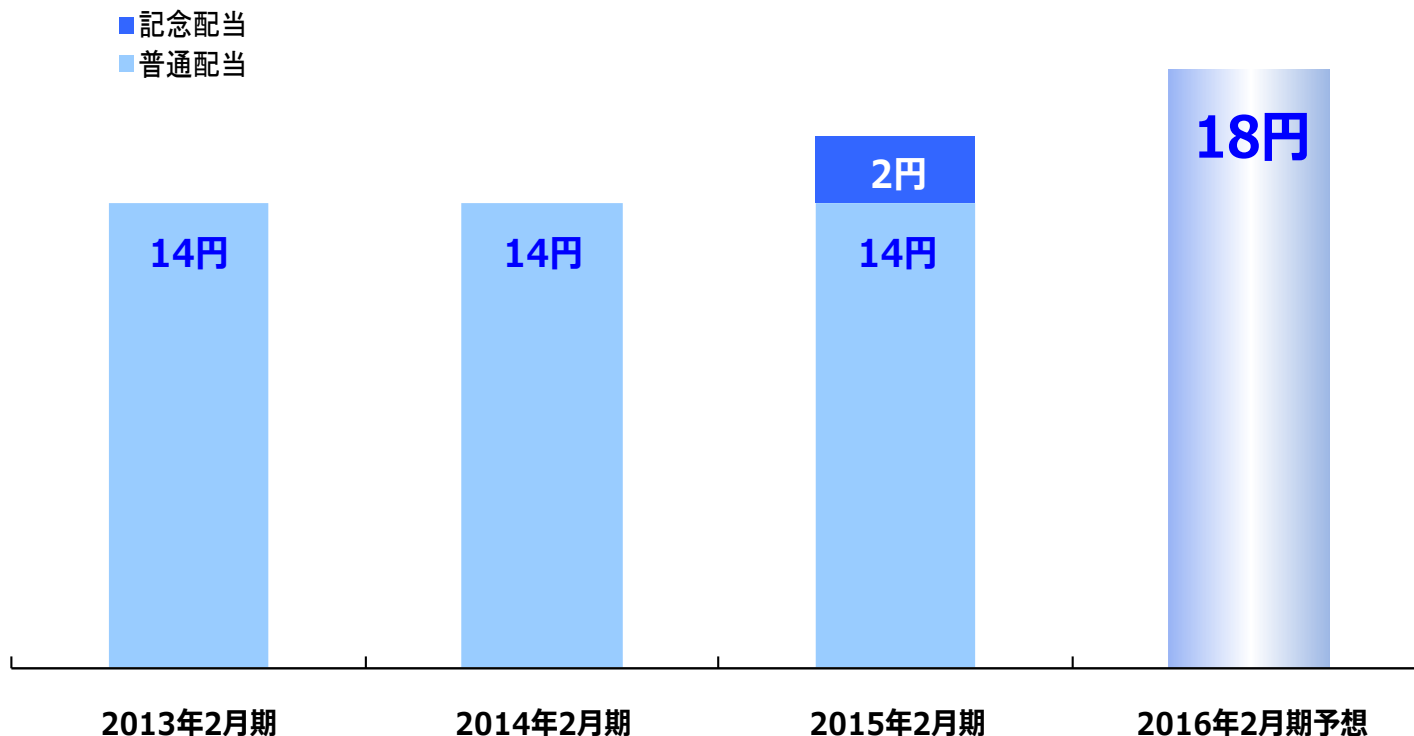
当社PER （予想）	東証1部全銘柄PER （予想）	東証2部全銘柄PER （予想）	同業他社平均PER （予想）
21.91倍	17.66倍	17.85倍	23.37倍

※同業他社・・・テンプホールディングス、パソナグループ、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

2016年2月期株主還元について (1)

2016年2月期年間配当予想

株主還元基本方針に基づき、1株当たり年間18円の配当及び株主優待クオカード（100株以上1,000円分、300株以上2,000円分）を予定しております。



2016年2月期株主還元について (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300株未満 ⇒ 1,000円分

●300株以上 ⇒ 2,000円分



VI. 参考資料

マイナンバーとは ①

社会保障・税番号制度（マイナンバー制度）の概要

- ・2015年10月から、住民票を有するすべての国民に対して、1人1つのマイナンバー（12桁の個人番号）を通知
- ・市区町村からマイナンバーの通知カードを送付
- ・マイナンバーの通知後に市区町村に申請すると、個人番号カードが交付されます
- ・原則として、マイナンバーは一生変更されない

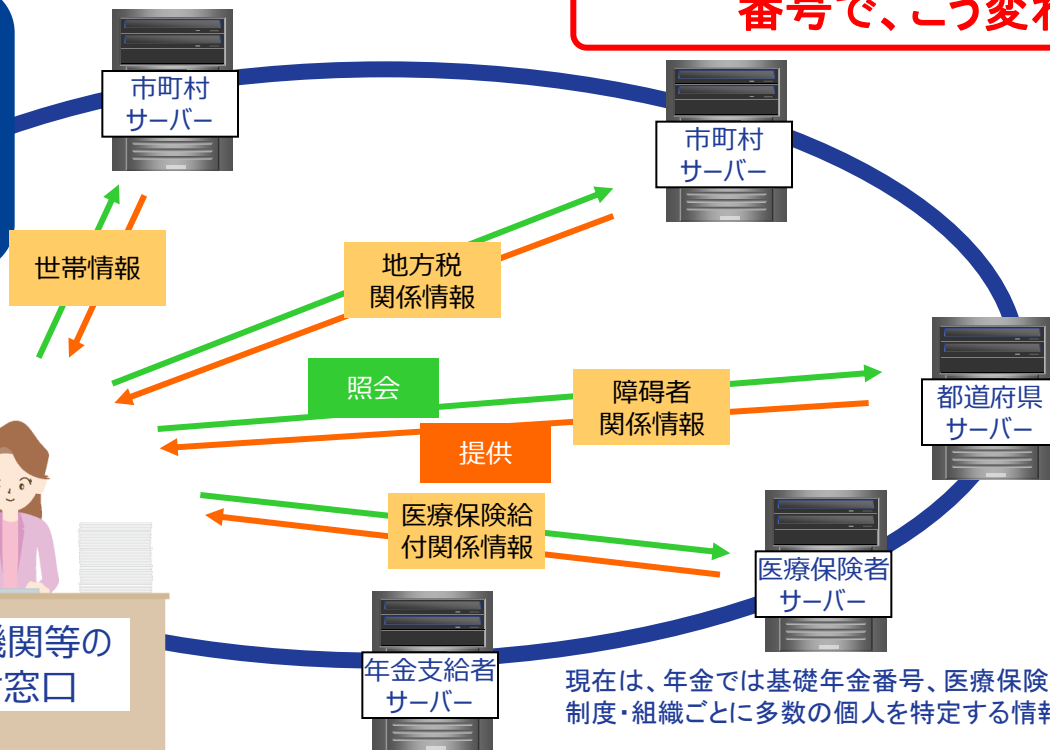
社会保障・税番号制度（マイナンバー制度）導入とは？

番号で、こう変わる

個人情報の照会・提供の効率化

行政機関や業務間の連携による
きめ細やかな支援の実施

窓口提出書類の大幅な削減 等



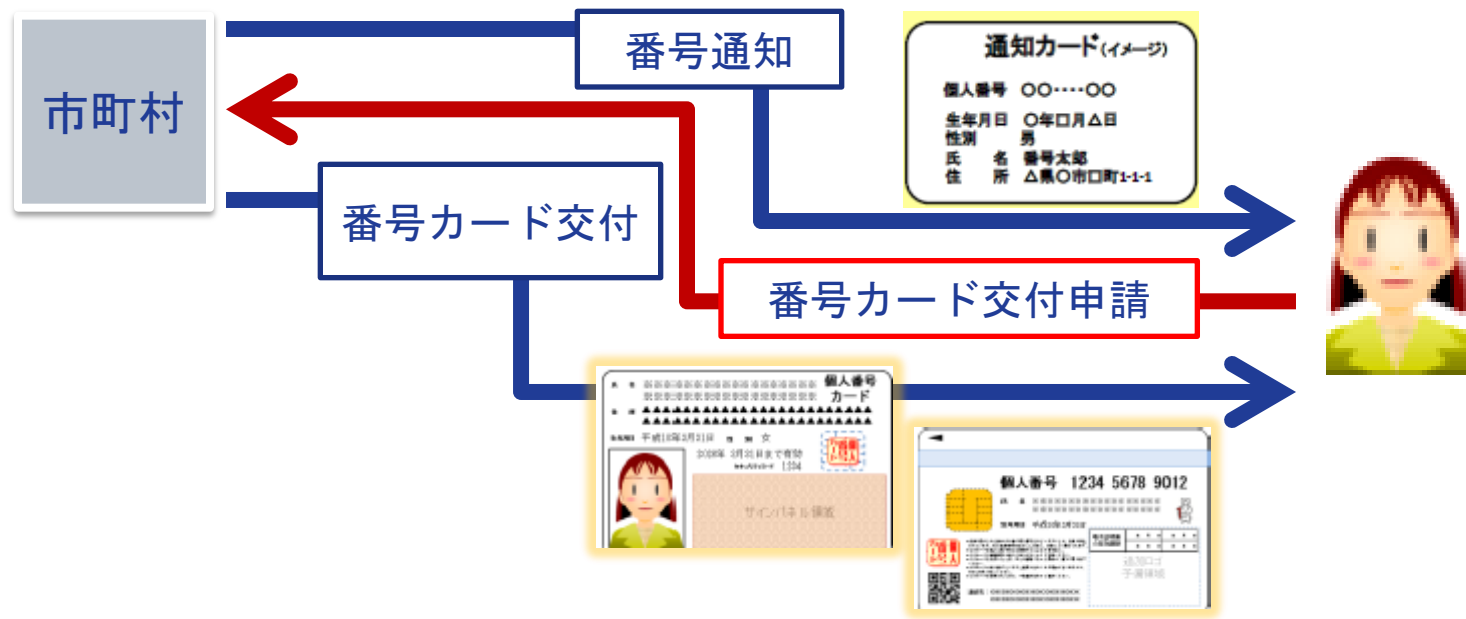
現在は、年金では基礎年金番号、医療保険では被保険者記号番号等、制度・組織ごとに多数の個人を特定する情報が存在している

出所：総務省「平成26年版 情報通信白書」よりみずほ証券作成

マイナンバーとは ②

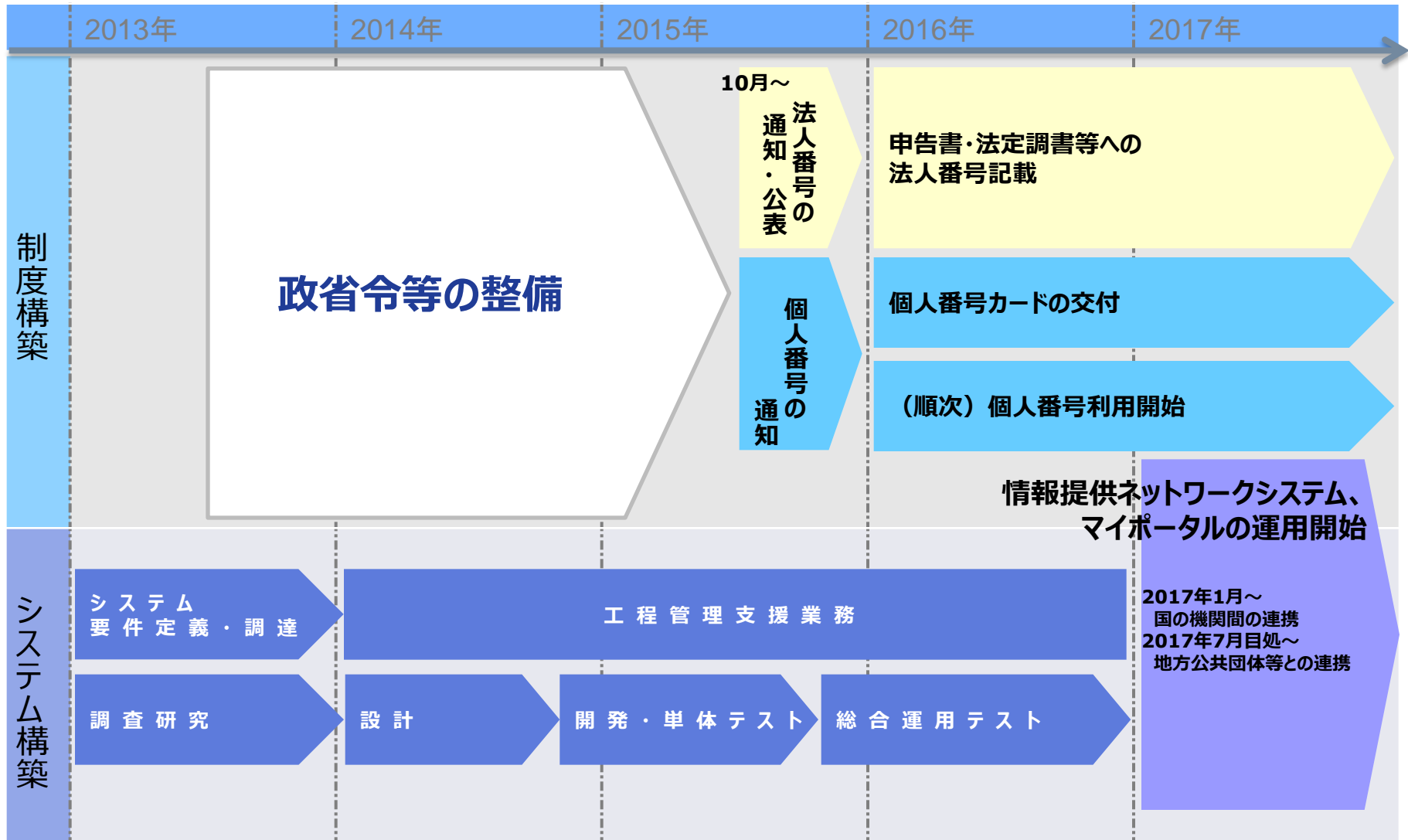
マイナンバー発行の流れ

2015年10月	番号通知開始（通知カード）
2016年1月	番号カードの交付・利用開始
2017年1月	国の機関間で番号のやり取りが可能になる
2017年7月	国と地方自治体の間でも番号のやり取りが可能になる
2018年秋	民間活用など利用拡大検討



出所：『マイナンバー 社会保障・税番号制度 概要資料 平成26年7月版』 内閣官房 社会保障改革担当室 内閣府 大臣官房 番号制度担当室

マイナンバー(社会保障・税番号制度)導入のロードマップ



出所：『マイナンバー 社会保障・税番号制度 概要資料 平成26年7月版』 内閣官房 社会保障改革担当室 内閣府 大臣官房 番号制度担当室

労働者派遣法改正の概要

1. 特定労働者派遣事業の在り方について

- 労働者派遣事業の健全な育成を図るため、特定労働者派遣事業（届出制）※1と一般労働者派遣事業（許可制）※1の区別を廃止し、全ての労働者派遣事業を許可制とする。

※1 特定労働者派遣事業：派遣労働者が常時雇用される労働者のみの場合
一般労働者派遣事業：派遣労働者が常時雇用される労働者のみでない場合

2. 労働者派遣の期間制限の在り方等について

- 現行制度は、専門業務等からなるいわゆる26業務には期間制限がかからず、この他の業務には原則1年・例外3年の期間制限がかかるが、分かりにくい等の課題があることから廃止することとし、全ての業務に共通する派遣労働者個人単位の期間制限（3年）※2と派遣先の事業所単位の期間制限（3年、一定の場合に延長可）※2を設ける。
- 派遣元事業主は、新たな期間制限の上限に達する派遣労働者に対し、派遣労働者が引き続き就業することを希望する場合は、新たな就業機会（派遣先）の提供等、雇用の安定を図るための措置を講ずることを義務付ける。

※2 ・個人単位の期間制限：派遣先の同一の組織単位における同一の派遣労働者の継続的な受入は3年を上限とする。
・事業所単位の期間制限：派遣先の同一の事業所における派遣労働者の継続的な受入は3年を上限とするが、受入開始から3年を経過する時までに過半数労働組合等から意見を聴取した場合には、さらに3年間延長可能とする（その後の扱いも同様）。

3. 派遣労働者の均衡待遇の確保・キャリアアップの推進の在り方について

- 派遣元事業主と派遣先の双方において、派遣労働者の均衡待遇確保のための取組を強化する。
- 派遣元事業主に計画的な教育訓練等の実施を義務付けること等により、派遣労働者のキャリアアップを推進する。

出所：『労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律等の一部を改正する法律案の概要』 厚生労働省

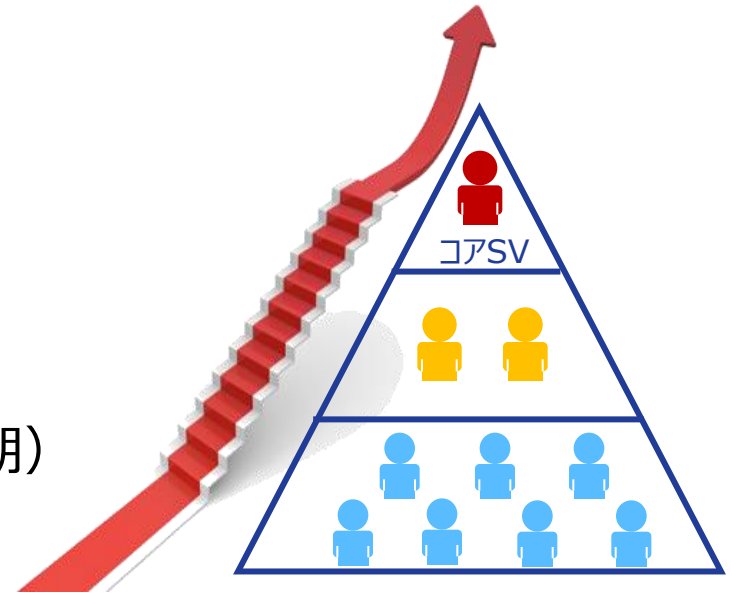
労働者派遣法改正に向けた当社の主な取り組み状況

特定労働者派遣事業の廃止

- 零細規模の特定労働者派遣会社の自然淘汰の流れが確実視
⇒M&Aを積極的に推進

新たな期間制限

- ヒト単位の期間制限がない無期雇用派遣の拡充
- 限定正社員制度・キャリアパス制度の確立
 - 一般オペレーター（有期）
⇒スーパーバイザー（有期・長期、無期）
⇒常駐管理者、コアスーパーバイザー（無期）

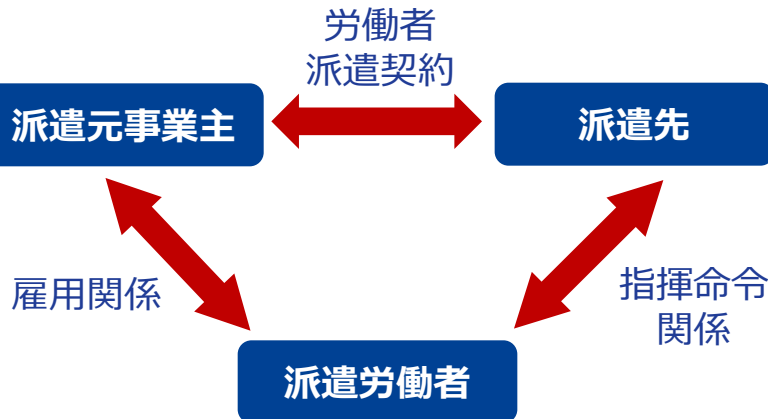


キャリアアップの推進

- キャリアコンサルタントの拡充、キャリアコンサルティング制度の確立
- 資格取得サポート制度の確立

労働者派遣事業・請負とは

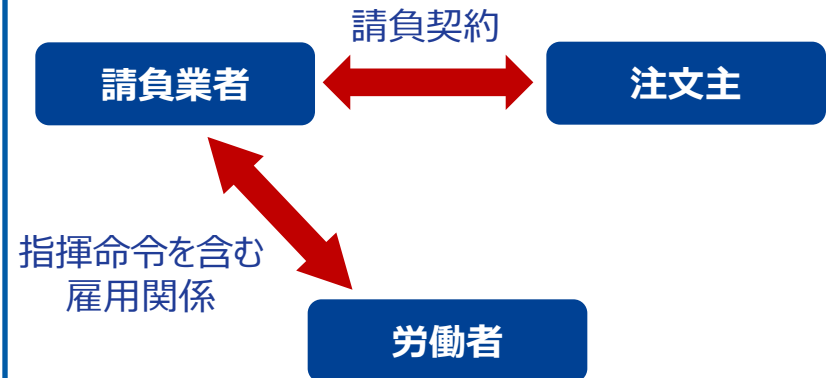
労働者派遣事業



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

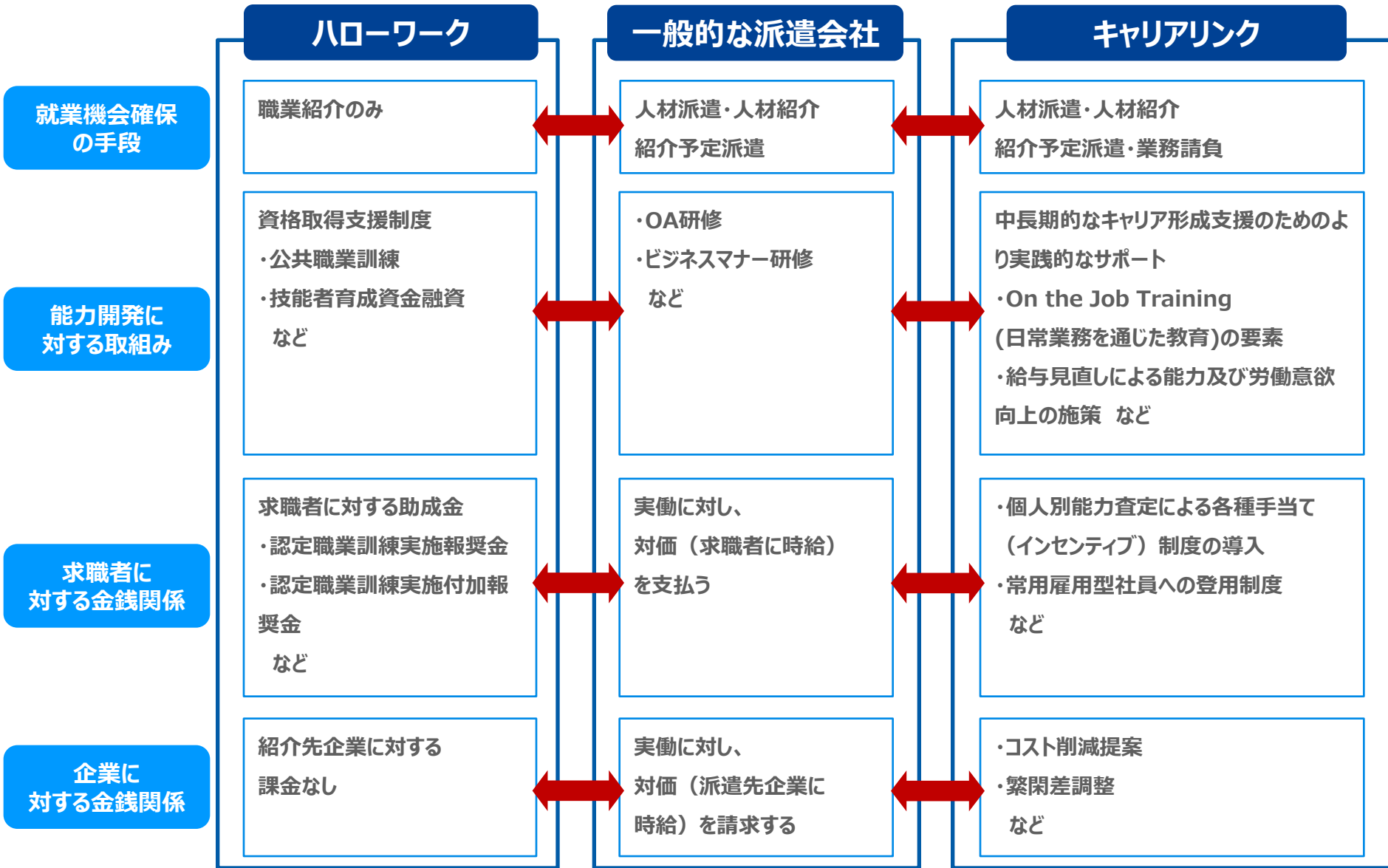


請負とは

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