

2021年2月期 決算説明資料

キャリアリンク株式会社

2021年 4月23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

本資料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、決算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。

新型コロナウイルス感染症拡大による影響のほか、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、実際の業績等が本資料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

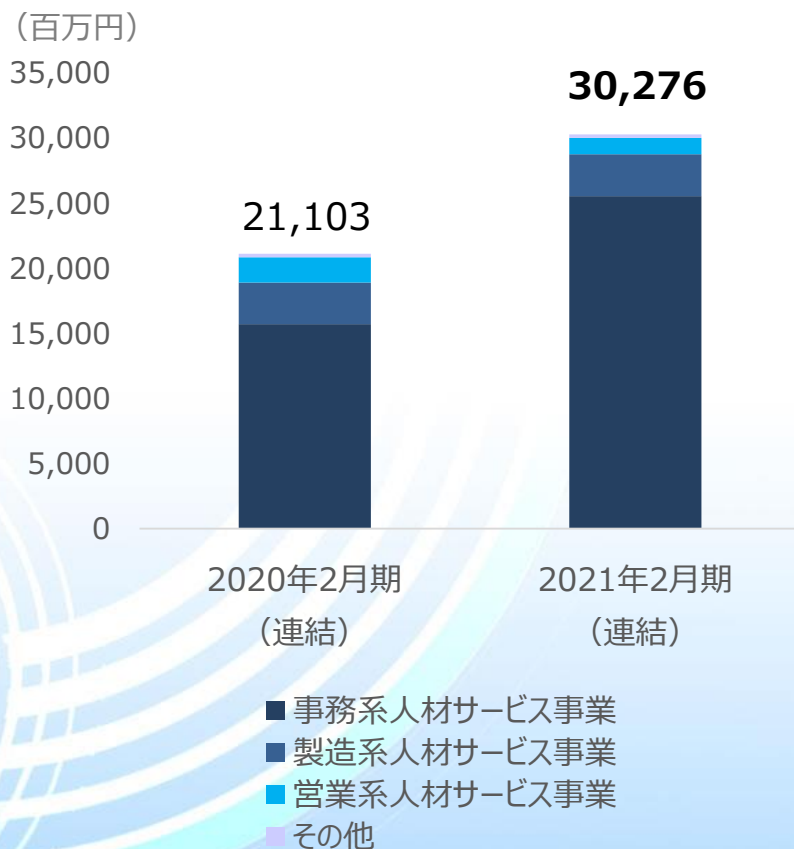
-  **I. 2021年2月期 決算概要**
-  **II. 2022年3月期 通期計画**
-  **III. 中期利益計画** (2022年3月期～2024年3月期)
-  **IV. 参考資料**

I . 2021年2月期 決算概要

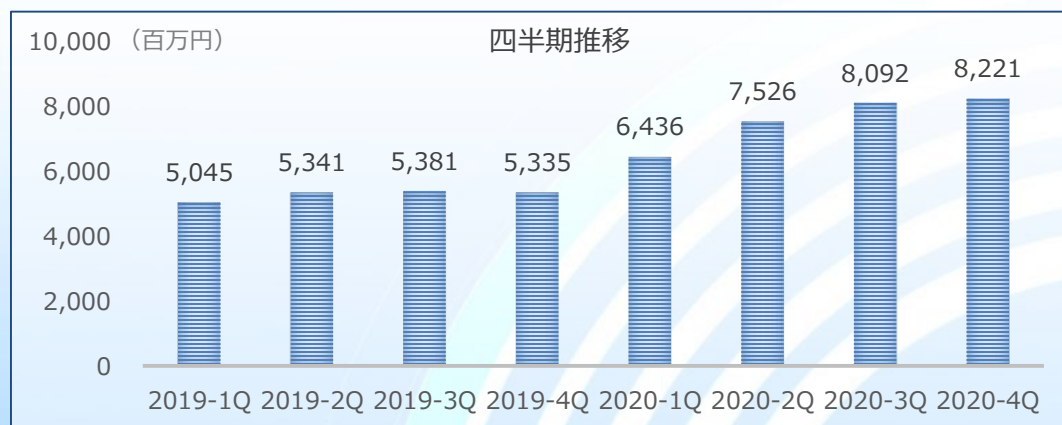
2021年2月期 業績ハイライト 売上高(連結)

主な増減要因

- 主力事業であるBPOを中心に新規案件の受注獲得に注力した結果、新規大型BPO案件を予想以上に受注できたこと
- 前期4月から当期3月迄の契約期間のBPO完成請負案件が、当期3月に一括計上となったこと
- 一般事務事業部門においても、新規案件を予想以上に受注できたこと



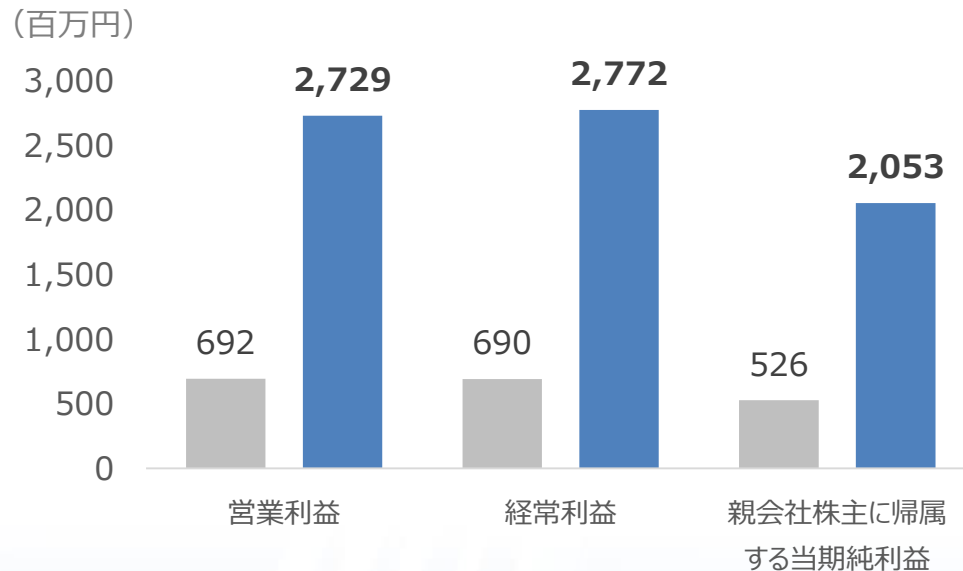
➤ 売上高 **30,276**百万円
➤ 前期比 **43.5%**増



2021年2月期 業績ハイライト 利益(連結)

主な増減要因

- 売上高の増加及び収益率の高い新規大型BPO案件の受注できたこと
- 新規大型BPO案件での就業スタッフの効率的募集等経費を抑制したこと
- 4Qにおいて次年度（2022年3月期）に向けた戦略的投資を行ったこと

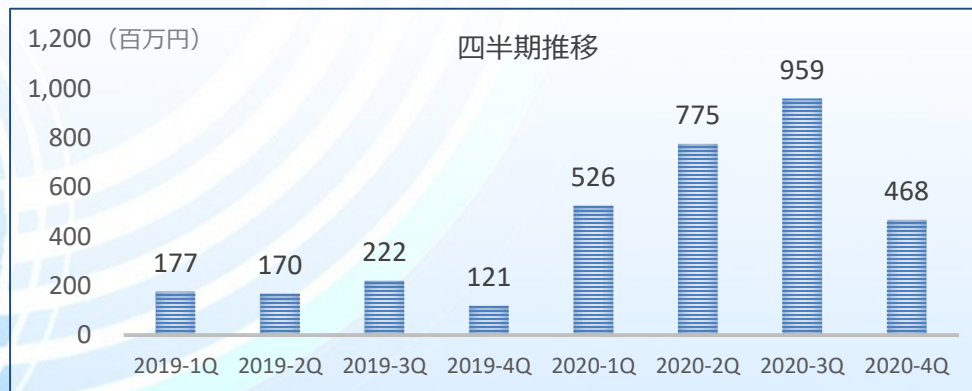


➤ 営業利益 **2,729**百万円

➤ 前期比 **294.3%**増

➤ 経常利益 **2,772**百万円

➤ 前期比 **301.7%**増

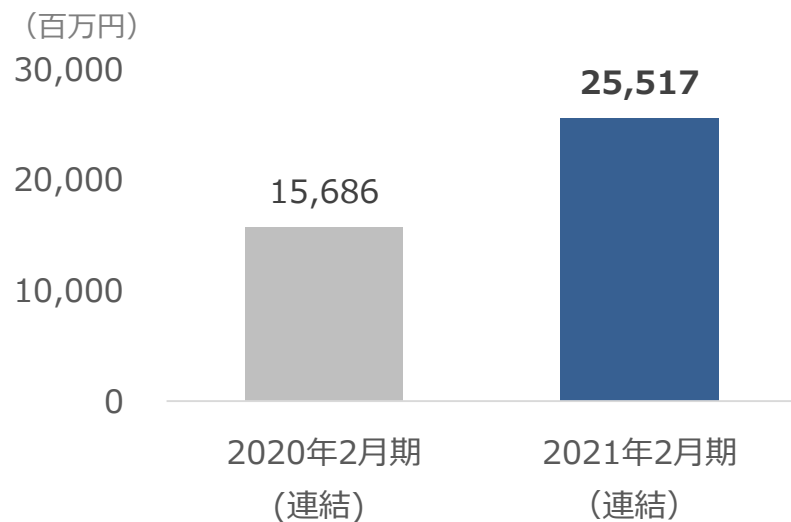


➤ 親会社株主に帰属する当期純利益 **2,053**百万円

➤ 前期比 **289.9%**増

セグメント業績（事務系人材サービス事業）

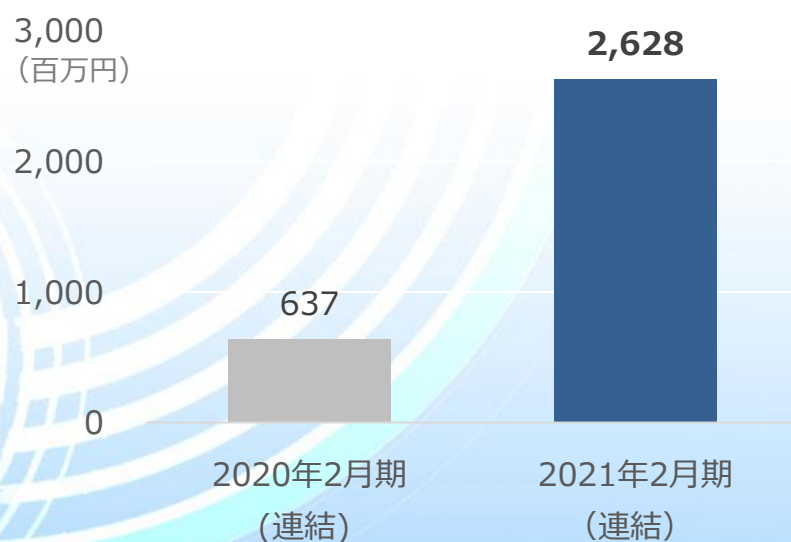
【事務系人材サービス事業（売上高・利益）】



- BPO事業者及び官公庁から新規大型BPO案件を予想以上に受注できたこと等

➤ 売上高 **25,517**百万円

➤ 前期比 **62.7%**増

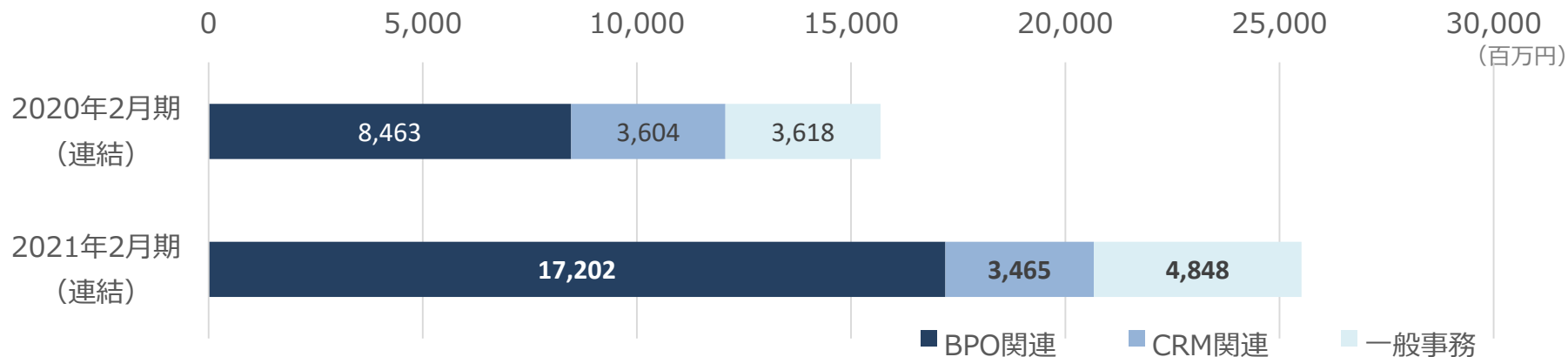


- 収益率の高い新規大型BPO案件を受注
- 就業スタッフの効率的募集等の経費の増加抑制

➤ 営業利益 **2,628**百万円

➤ 前期比 **312.7%**増

(内訳) 事務系人材サービス事業の売上高



BPO関連事業部門

- BPO事業者及び官公庁から新規大型BPO案件を予想以上に受注
- 前期4月から当期3月迄の契約期間のBPO完成請負案件の当期3月での一括計上

➤ 売上高 **17,202**百万円
➤ 前期比 **103.3%**増

CRM関連事業部門

- 新型コロナウイルス感染予防を目的とした出勤調整などから売上高が減少
- 2020年5月の緊急事態宣言解除後で受注量が次第に回復したものの、全面的な受注回復に至らず

➤ 売上高 **3,465**百万円
➤ 前期比 **3.8%**減

一般事務事業部門

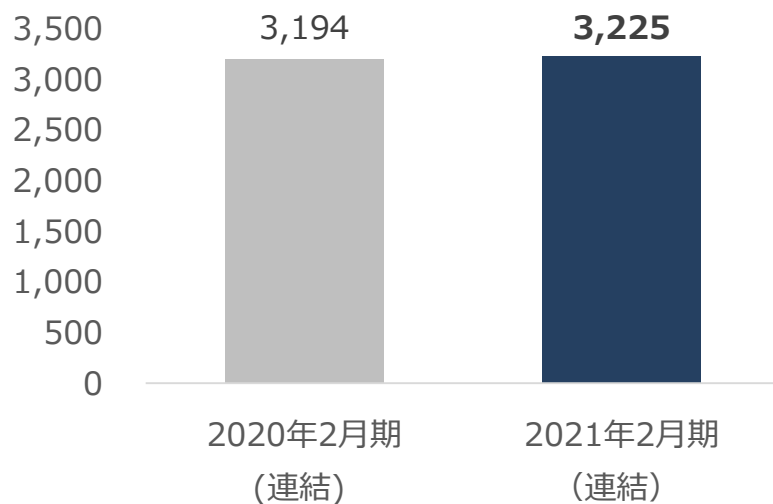
- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い官公庁及び金融機関以外の民間企業向けの新規受注の減少、派遣スタッフの出勤調整などから売上高が減少
- 2020年5月の緊急事態宣言解除後は、新規案件が予想以上に受注

➤ 売上高 **4,848**百万円
➤ 前期比 **34.0%**増

セグメント業績（製造系人材サービス事業）

【製造系人材サービス事業（売上高・利益）】

（百万円）

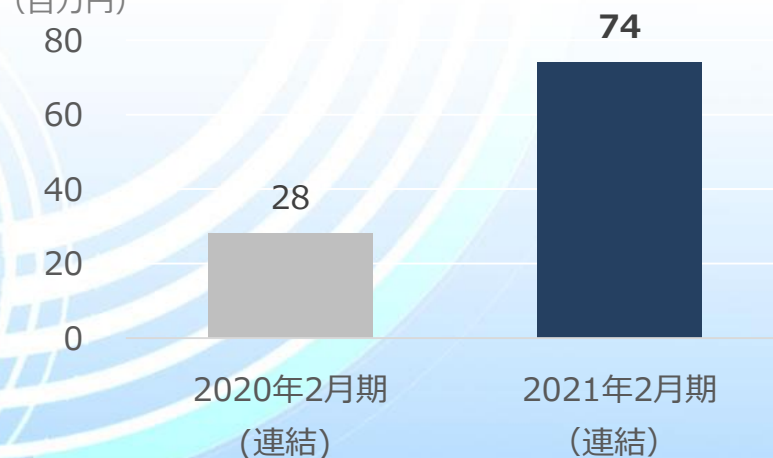


- 2Q以前、新型コロナウイルス感染症の影響で受注量減少や派遣スタッフの出勤調整が影響
- 3Q以降で、食品加工・製造加工ともに受注量回復

➤ 売上高 **3,225**百万円

➤ 前期比 **1.0%**増

（百万円）



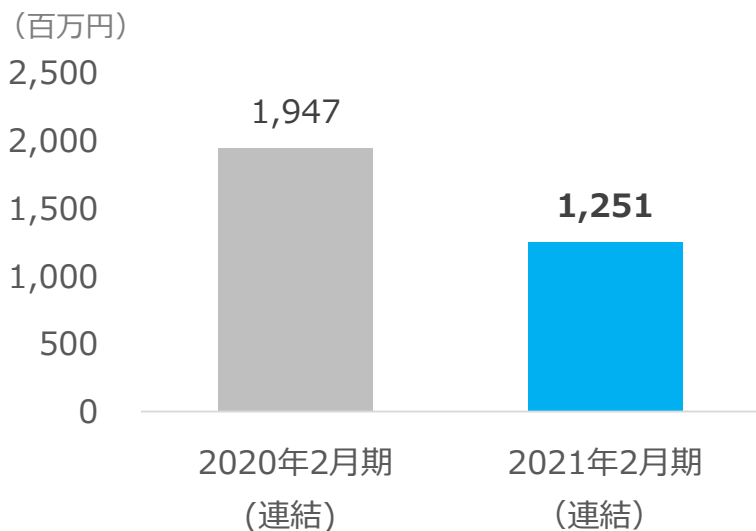
- 人件費及び経費の削減等

➤ 営業利益 **74**百万円

➤ 前期比 **160.8%**増

セグメント業績（営業系人材サービス事業）

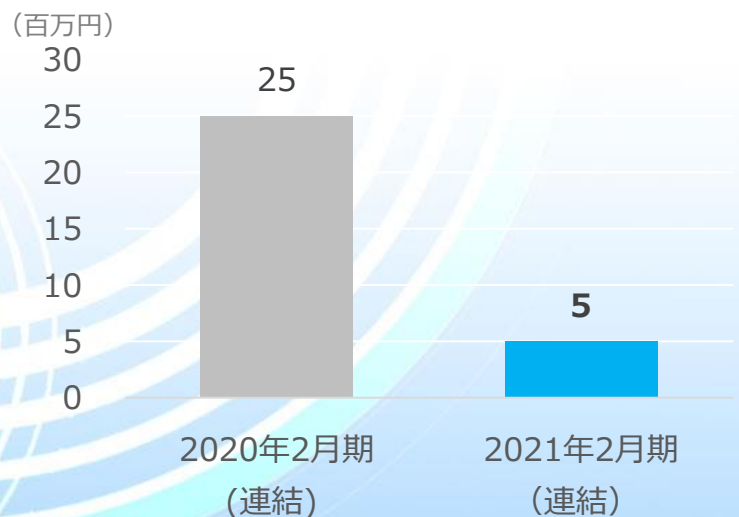
【営業系人材サービス事業（売上高・利益）】



- 新型コロナウイルス感染症の影響による小売・飲食店への訪問活動自粛
- 緊急事態宣言解除後も営業活動の回復が十分に図ることができなかった

➤ 売上高 **1,251**百万円

➤ 前期比 **35.7%**減



- 販売費及び一般管理費の削減
- 新規受注し翌期に売上高が計上となる案件の就業スタッフ募集費等が発生

➤ 営業利益 **5**百万円

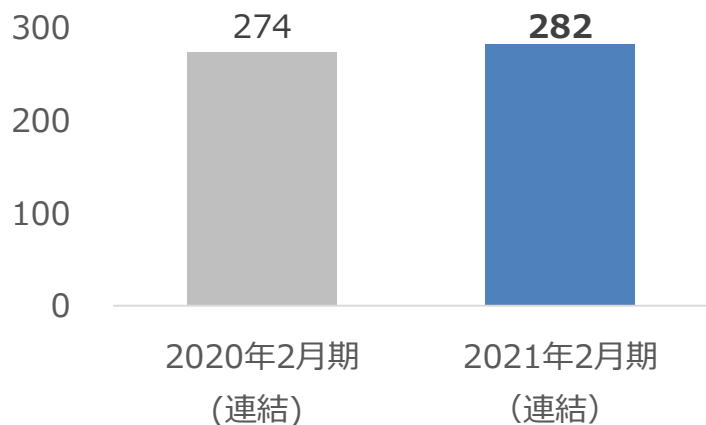
➤ 前期比 **80.4%**減

セグメント業績（その他）

【その他人材サービス事業（売上高・利益）】

その他事業とは、株式会社ジャパン・ビジネス・サービスの子会社である東京自動車管理株式会社における「自動車管理事業」

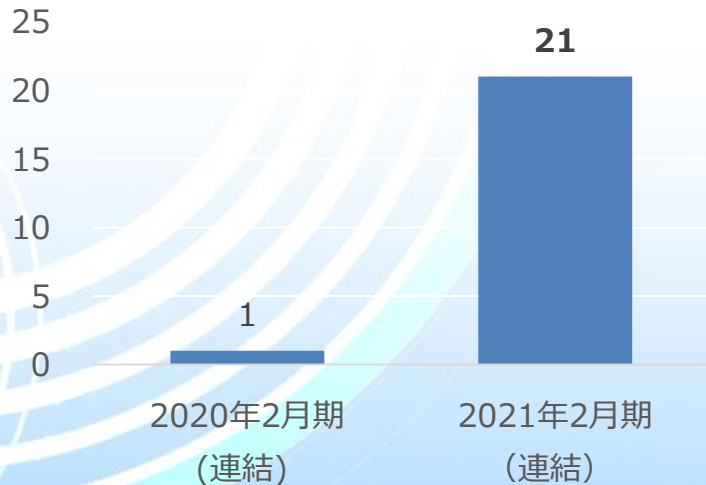
（百万円）



➤ 売上高 **282**百万円

➤ 前期比 **3.0%** 増

（百万円）



■ 人件費の削減等

➤ 営業利益 **21**百万円

➤ 前期比 **1617.6%** 増

2021年2月期 損益状況

	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期	
	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（%）
売上高	18,624	21,103	30,276	9,173 43.5
事務系人材サービス事業 （売上構成比）	14,753 79.2%	15,686 74.3%	25,517 84.3%	9,830 62.7
BPO関連事業部門 （売上構成比）	8,513 45.7%	8,463 40.1%	17,202 56.8%	8,739 103.3
CRM関連事業部門 （売上構成比）	2,870 15.4%	3,604 17.1%	3,465 11.4%	△ 138 △ 3.8
一般事務事業部門 （売上構成比）	3,369 18.1%	3,618 17.1%	4,848 16.0%	1,229 34.0
製造系人材サービス事業 （売上構成比）	3,112 16.7%	3,194 15.1%	3,225 10.7%	30 1.0
営業系人材サービス事業 （売上構成比）	492 2.6%	1,947 9.2%	1,251 4.1%	△ 696 △ 35.7
その他 （売上構成比）	267 1.4%	274 1.3%	282 0.9%	8 3.0
営業利益 （営業利益率）	187 1.0%	692 3.3%	2,729 9.0%	2,037 294.3
経常利益 （経常利益率）	290 1.6%	690 3.3%	2,772 9.2%	2,082 301.7
親会社株主に帰属する当期純利益 （当期純利益率）	170 0.9%	526 2.5%	2,053 6.8%	1,526 289.9

2021年2月期 財務状況

		2020年2月期	2021年2月期		
		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	6,668 89.1%	10,533 91.4%	3,864	現金及び預金 + 2,518 受取手形及び売掛金 + 996 投資有価証券 △63
	固定資産	812 10.9%	990 8.6%	178	
	資産合計	7,480 100.0%	11,523 100.0%	4,043	
	流動負債	3,215 43.0%	5,429 47.1%	2,213	未払金 + 864 未払消費税等 + 674 未払法人税等 + 495 社債（1年内償還予定社債含む） △65
	固定負債	424 5.7%	611 5.3%	186	
	負債合計	3,640 48.7%	6,040 52.4%	2,400	
	純資産合計	3,840 51.3%	5,483 47.6%	1,642	利益剰余金 + 1,930 自己株式の取得 △299
負債純資産 合計		7,480 100.0%	11,523 100.0%	4,043	

2021年2月期 キャッシュ・フロー状況

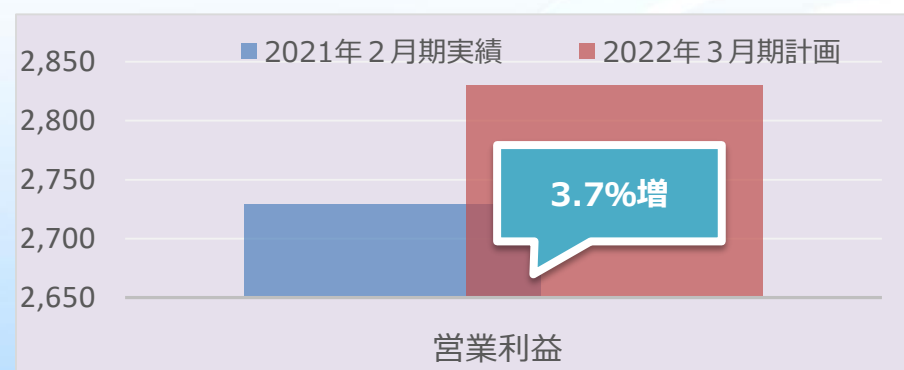
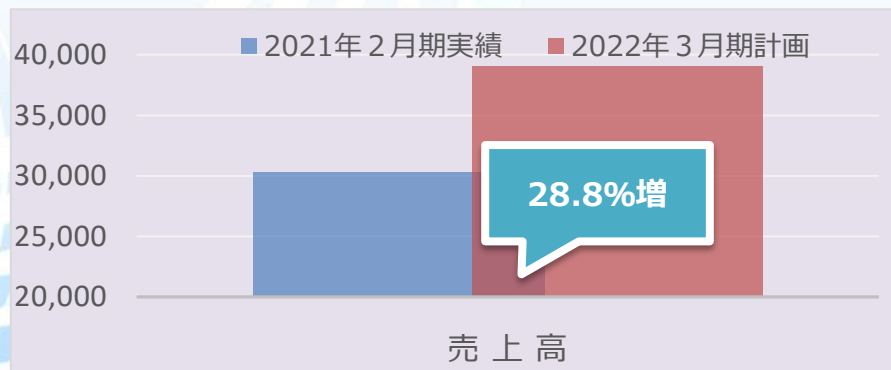
		2020年2月期	2021年2月期	
		金額（百万円）	金額（百万円）	主な増減要因 （金額は百万円）
	営業活動によるキャッシュフロー	1,580	2,742	税金等調整前当期純利益 + 2,772 未払金の増加 + 797 未払消費税等の増加 + 674 売上債権の増加 △996 前受金の減少 △257
	投資活動によるキャッシュフロー	△ 39	△ 47	投資有価証券の売却による収入 + 105 定期預金の払戻による収入 + 100 敷金及び保証金の差入による支出 △197 有形固定資産及び無形固定資産の取得 △77
フリー・キャッシュフロー		1,540	2,695	
財務活動によるキャッシュフロー		△ 307	△ 176	長期借入れによる収入 + 600 長期借入金の返済による支出 △309 自己株式の取得による支出 △299 配当金の支払 △122
現金及び現金同等物の増減額		1,232	2,518	
現金及び現金同等物の期首残高		2,683	3,916	
現金及び現金同等物の期末残高		3,916	6,435	

Ⅱ. 2022年3月期 通期計画

2022年3月期 通期計画（連結）

売上高は、前期比28.8%増の39,000百万円を計画しており、営業利益は3.7%増の2,830百万円を計画しております。

	2021年2月期実績		2022年3月期計画	
	金額（百万円）	前期比	金額（百万円）	前期比
売上高	30,276	43.5%	39,000	28.8%
事務系人材サービス事業	25,517	62.7%	33,275	30.4%
製造系人材サービス事業	3,225	1.0%	4,028	24.9%
営業系人材サービス事業	1,251	△ 35.7%	1,388	11.0%
その他	282	3.0%	309	9.6%
営業利益 【営業利益率】	2,729 【9.0%】	294.3%	2,830 【7.3%】	3.7%
経常利益 【経常利益率】	2,772 【9.2%】	301.7%	2,840 【7.3%】	2.4%
親会社株主に帰属する当期純利益 【当期純利益率】	2,053 【6.8%】	289.9%	2,080 【5.3%】	1.3%

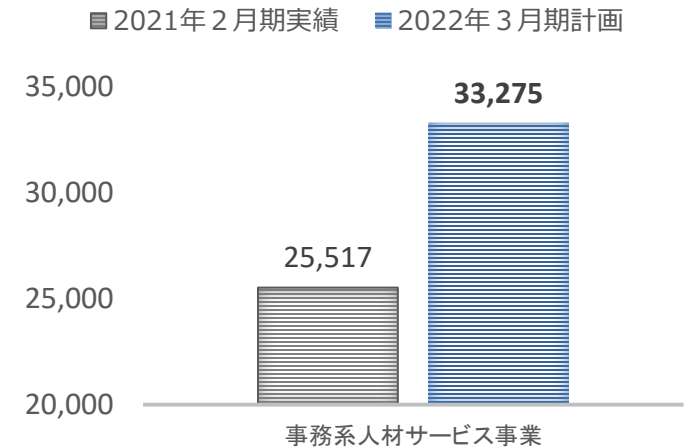


2022年3月期売上高計画（セグメント別）

事務系 人材サービス 事業

- 新規BPO案件の受注活動を積極的に展開
- IT要素を取り入れたBPO運用の展開
- 事業規模拡大・案件多様化に適する人材採用
- サービスレベル底上による既存取引先のシェア拡大

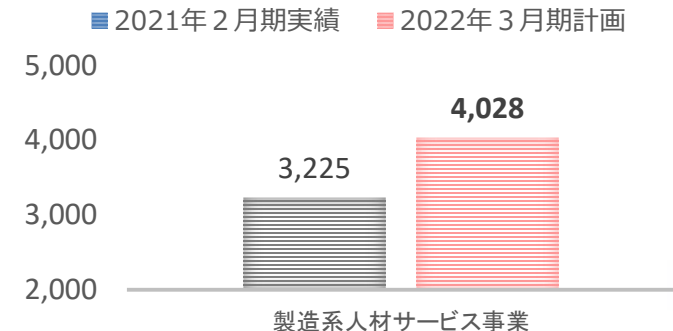
売上高 **33,275**百万円
2021年2月期比 **30.4%**増



製造系 人材サービス 事業

- 新規エリアへの積極的展開
- 外国人労働者を主体に人材競争力を強化

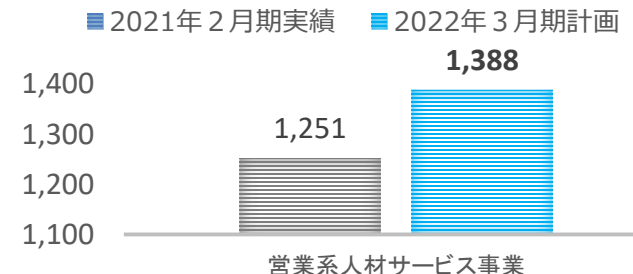
売上高 **4,028**百万円
2021年2月期比 **24.9%**増



営業系 人材サービス 事業

- 新規商材の受注活動の展開
- 営業力の強化

売上高 **1,388**百万円
2021年2月期比 **11.0%**増



投資とその効果

2021年2月期4Qに実施した投資（＝2022年3月期の事業拡大に向けた布石）

DX化推進に向けた
システムを含めた
体制整備

ナレッジマネジメント
ツールの利用

中核人材採用

投資効果

- 新規顧客・新規ビジネスパートナーの拡充
- 既存顧客・既存ビジネスパートナーとの関係性強化
- 常駐管理者が最大限パフォーマンスを発揮する環境構築
- コロナ禍においても迅速、最適な受託案件の運用実現
- 官公庁自治体からの委託案件の受注・
BPOベンダーからの大型案件の受注を推進

Ⅲ. 中期利益計画

(2022年3月期～2024年3月期)



中期利益計画

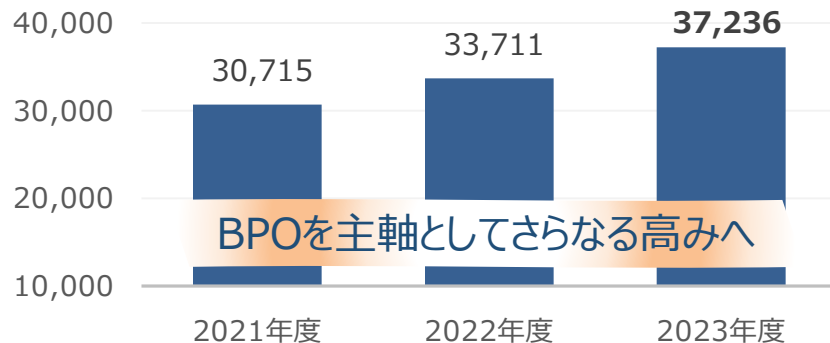
売上高については、事務系人材サービス事業で年率10%の持続的成長、製造系人材サービス事業では年率30%、営業系人材サービス事業では年率50%強の成長を計画しております。

	2021年度 (※12カ月換算)	2022年度 (2022/4-2023/3)		2023年度 (2023/4-2024/3)	
	(百万円)	(百万円)	前期比	(百万円)	前期比
売上高計	36,000	40,795	13.3%	46,980	15.2%
事務系人材サービス事業	30,715	33,711	9.8%	37,236	10.5%
製造系人材サービス事業	3,720	4,812	29.4%	6,439	33.8%
営業系人材サービス事業	1,280	1,974	54.2%	3,001	52.0%
営業利益 【営業利益率】	2,610 【7.3%】	3,300 【8.1%】	26.4%	4,240 【9.0%】	28.5%
経常利益 【経常利益率】	2,620 【7.3%】	3,295 【8.1%】	25.8%	4,235 【9.0%】	28.5%
親会社株主に帰属する当期純利益 【当期純利益率】	1,920 【5.3%】	2,265 【5.6%】	18.0%	2,910 【6.2%】	28.5%

※2022年3月期を比較のため12カ月換算して前期比を計算しています。

中期利益計画（セグメント別売上高）

事務系人材サービス事業



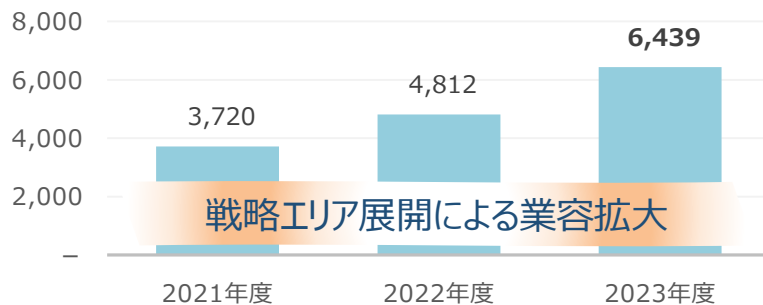
❖ 2022年度売上高 **33,711**百万円

✓ 前期（12カ月換算）比 **9.8%増**

❖ 2023年度売上高 **37,236**百万円

✓ 前期比 **10.5%増**

製造系人材サービス事業



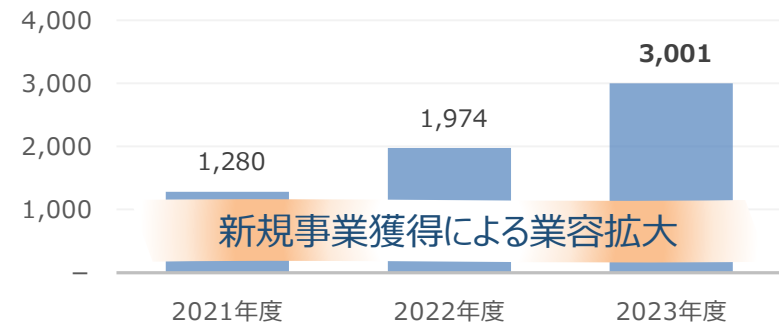
❖ 2022年度売上高 **4,812**百万円

✓ 前期（12カ月換算）比 **29.4%増**

❖ 2023年度売上高 **6,439**百万円

✓ 前期比 **33.8%増**

営業系人材サービス事業



❖ 2022年度売上高 **1,974**百万円

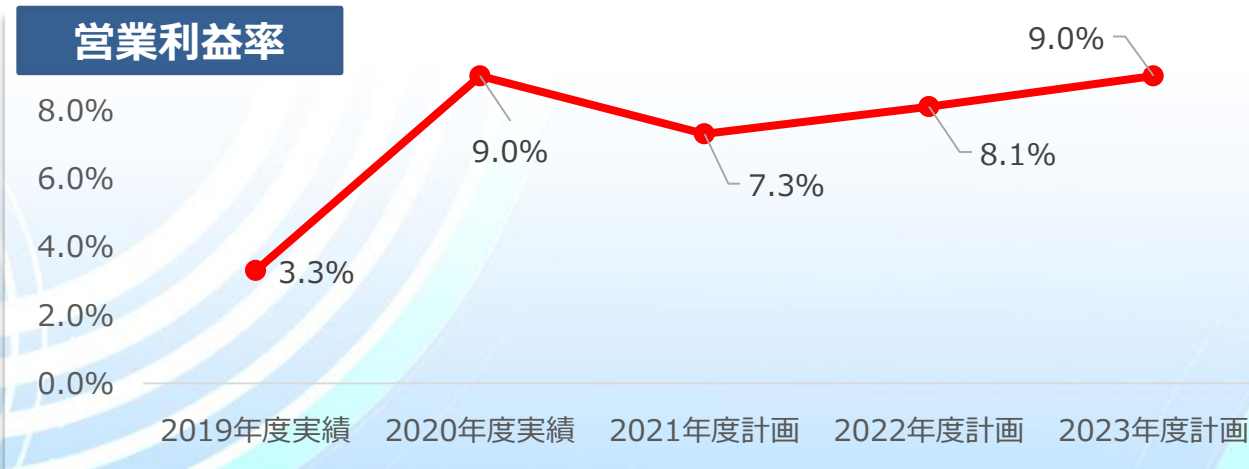
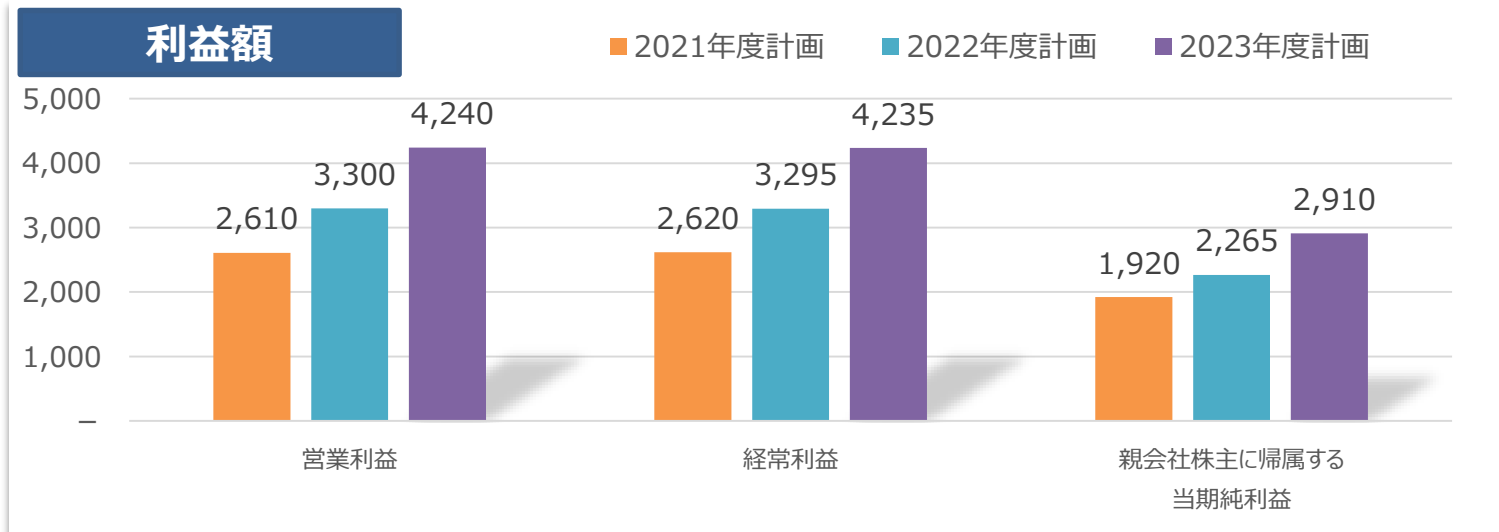
✓ 前期（12カ月換算）比 **54.2%増**

❖ 2023年度売上高 **3,001**百万円

✓ 前期比 **52.0%増**

中期利益計画（利益）

利益面においては、継続した投資を行うとともに、省力化・業務効率化を推進いたします。



- ◆ 受注力・運用力・品質管理などの管理レベル向上のために積極的な人的資源、システムなどのインフラ投資を行います。
- ◆ RPAやAIの活用、各種書類電子化促進などDX化に向けた取り組み推進して、業務の効率化、迅速化、品質の向上を図ります。

中期投資計画

もう一段の投資を推し進めて**中期計画の達成**に資する

DX化の推進

システム投資を含めた体制整備から着手

事業規模拡大に向けた人的資源投資

- 事業規模の拡大と受注案件多様化に対応するための中核人材の採用に注力
- 次世代中核人材の育成を推進

事業規模拡大に向けたシステム整備

- 採用人材育成のためのレッジ・マネジメントツールの拡充を図る
- スタッフマイページの刷新、スタッフ管理機能の強化に着手
- RPAの活用による業務効率化を推進

事業規模拡大に向けたインフラ投資

- 需要に応じたBPOセンターの構築に対応
- 製造系人材サービス事業での新規エリアへの拠点展開
- 従業員、顧客、スタッフの安全性確保と新しい働き方に対応するインフラ整備を図る

プラットフォームとしての強み

官公庁・民間企業・金融機関

直接受託

BPOベンダー

SIer

シンク
タンク等

長期契約・短期契約



主要テーマ

官公庁スポット業務

マイナンバー業務

自治体基幹業務

民間基幹業務

金融

●…2021年2月期受注実績

※ビジネスパートナーの拡充と関係性強化を継続的に図ることで、
案件受託チャネルの網羅性と利益水準確保の両立を実現

中期ビジョン

売上高
500億円

営業利益
50億円

親会社株主に帰属する
当期純利益
30億円

ビジネスパートナーの拡充

DX化の推進

派遣ビジネス
の展開強化

SDGs

BCP対策

戦略的シェアアップ

受託業務の
運用力強化

コンプライアンス

新規業務の受託

新規エリアへの
拠点の展開

ビジネスパートナー
との関係深化

働き方改革

スタッフ管理
システムの強化

働き方改革

RPA活用

自社資源の充実

中核人材の採用

コーポレートガバナンスコード
M&A

チーム派遣

システム整備

インフラ整備

次世代中核
人材の育成

Life
Work
Balance

人材紹介

新業態へのチャレンジ

SNS活用

リモートワーク対応

学卒採用

ダイバーシティ

外国人採用

業務提携

紹介予定派遣

株主還元方針（配当）

当社配当は、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基本方針としております。

2021年2月期業績及び財務状況等経営全般を総合的に勘案し、2021年2月期の期末配当金の予想を1株当たり10円から10円増配し、20円とさせていただく予定です。

1株当たり配当



株主還元方針（株主優待）

【変更内容】

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

【変更時期】

2021年8月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主様への株主優待発送分より適用いたします。
（2021年10月発送予定）



新たに5,000円分のクオカードプランを追加

保有株式数		株主優待品
100株以上200株未満		クオカード 500円分
200株以上500株未満		クオカード1,000円分
500株以上	3年未満保有	クオカード2,000円分
	3年以上継続保有	クオカード5,000円分

（注1） 株主優待保有株式数は、毎年8月31日を基準日とし、基準日（8月31日）の当社株主名簿に記載または記録されていることとします。

（注2） 「500株以上を3年以上継続保有」とは、当社株式500株以上を3年以上継続して保有（基準日である8月31日現在において、2月末日及び8月末日にて同一株主番号で連続7回以上株主名簿に記載または記録）されていることとします。

III. 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 新宿三井ビル33階

代表者 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 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

キャリアリンクグループ
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
その他事業

資本金 392百万円

従業員数 連結 748名
単体 546名 (2021年2月28日現在)

決算期 2月 (2021年度より3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
株式会社ジャパン・ビジネス・サービス
東京自動車管理株式会社

業績推移

(百万円)

45,000
40,000
35,000
30,000
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
21年2月期
22年3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
一般労働者派遣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

22年3月期計画

キャリアリンクグループの目指す先について

“すべての人に働くよろこびを”

BPO関連事業を取り巻く環境

公的業務の外部委託

コア事業への経営資源集中に伴う
周辺業務の外部委託

➡ ウィズコロナ／アフターコロナで
加速・進展

事務系人材サービス事業の
持続的な成長

製造系人材サービス事業 営業系人材サービス事業

働き方改革

コロナ禍での生活様式の変化

➡ 新たなビジネスチャンス

新たな分野への挑戦と
新たなお客様の開拓

DX化の推進

独自のビジネス
モデルの構築

キャリアリンクの強み



業務効率等を実現する企画提案力

大量且つ高品質の業務処理を遂行する運用力



短期間に高スキルの人材を集めるスタッフ確保力

システム導入などによる不断のコストダウン実現力



事業の内容（1）

<事務系人材サービス事業>

①BPO関連事業部門

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関連事業部門

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

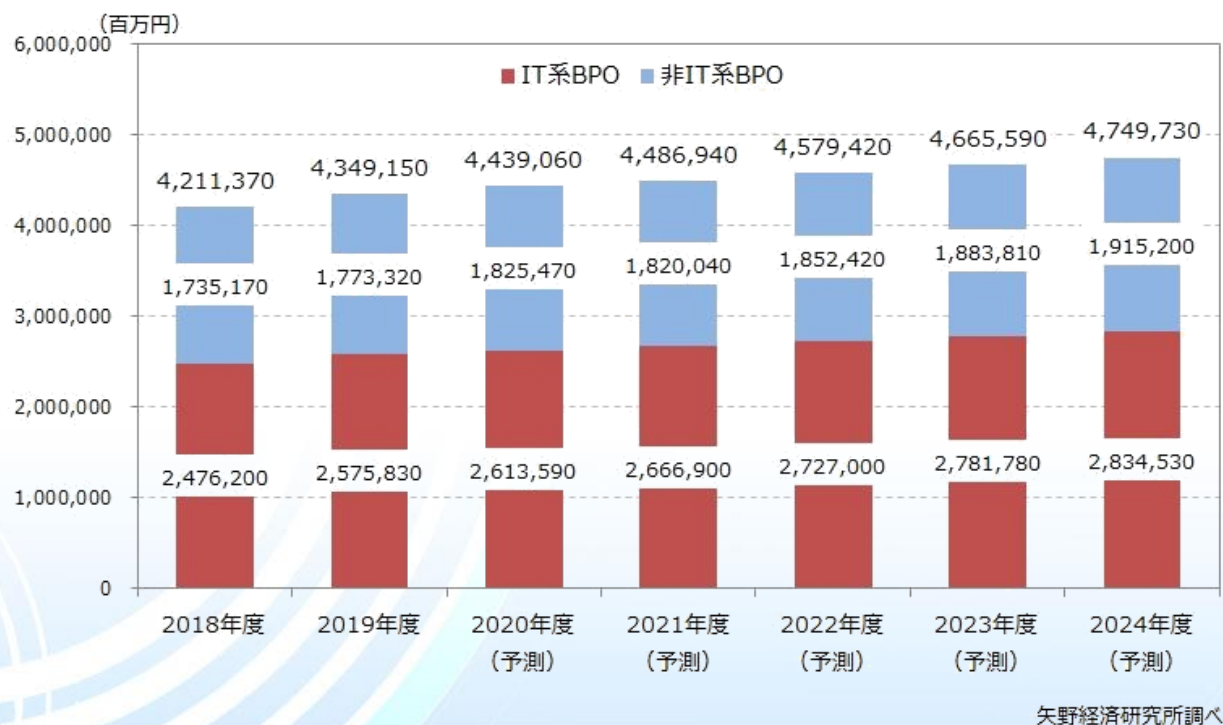
<製造系人材サービス事業>

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

BPOサービスの業界動向

2020年度のBPOサービス全体の市場規模は、事業者売上高ベースで前年度比2.1%増の4兆4,390億6,000万円、内訳をみるとIT系BPO市場規模が同1.5%増の2兆6,135億9,000万円、非IT系BPO市場規模が同2.9%増の1兆8,254億7,000万円と、引き続きプラス成長が予測されます。



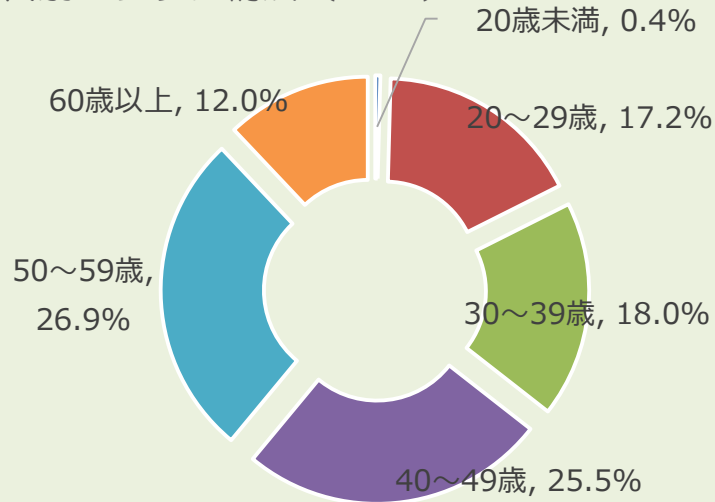
市場概況

2020年に発生した新型コロナウイルスにより経済活動がストップしたことは、BPO市場にも少なからずマイナス影響を及ぼしていますが、そのマイナス影響を上回る勢いで働き方改革やDX（デジタルトランスフォーメーション）推進による業務効率化や業務変革を目指す企業が増えています。

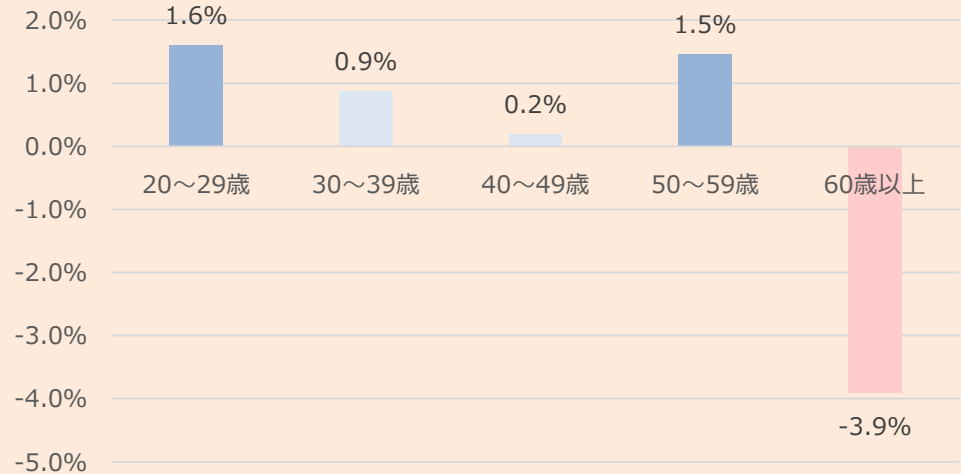
また、企業は外出自粛に伴うテレワークの普及・拡大に合わせた業務最適化を加速させており、業務の外注化機運が高まっていることから、マーケット全体で見ると縮小よりも、むしろ拡大というプラス影響のほうが強く働いていると考えられています。

キャリアリンクグループ就業スタッフ属性

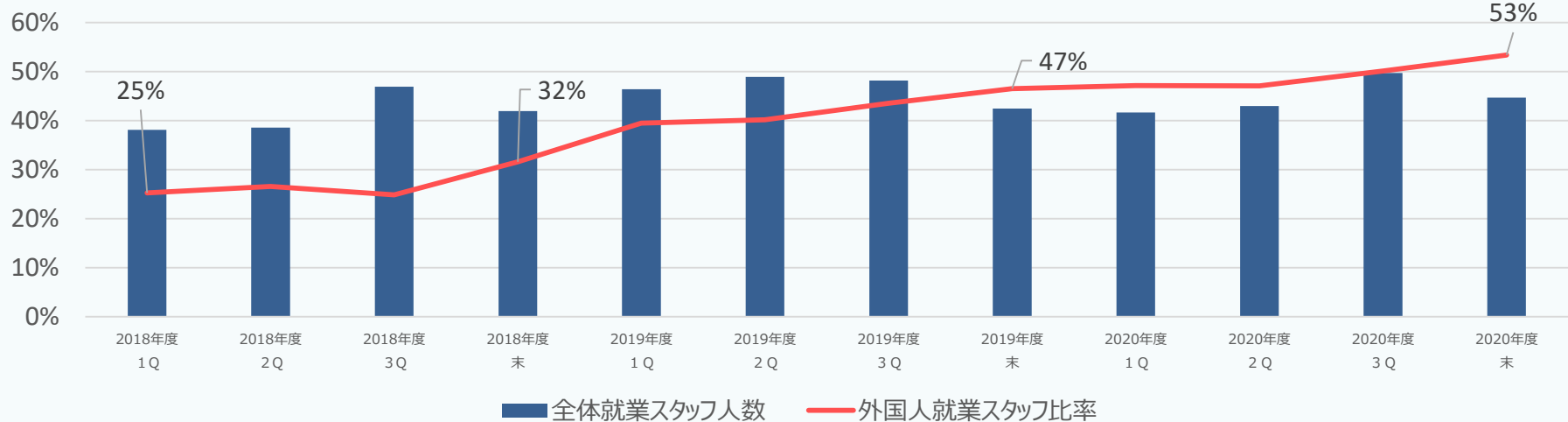
年代別スタッフ構成 (CLG)



年齢構成の増減率 (CL単体、前年度比)



キャリアリンクファクトリーの就業者に占める外国籍比率



※2021年2月末時点

SDGs への取り組み推進

事業を通じた社会貢献に向けて

当社グループは、1996年10月のキャリアリンク株式会社設立以来、雇用の拡大を通じて社会に貢献することを使命とし、また、「日本一親身な人材サービスカンパニー」を目指し、多くの求職者の方々に多様な就業の機会を提供することで今日まで成長を遂げてまいりました。中期計画においても、その使命を継続し、企業理念である「すべての人に働くよろこびを」を原点として、SDGs への取り組みを推進してまいります。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs(エスディージーズ: Sustainable Development Goals 持続可能な開発目標)とは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。

「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