



# 成長可能性に関する説明資料

株式会社キャリア

証券コード6198

2016年6月



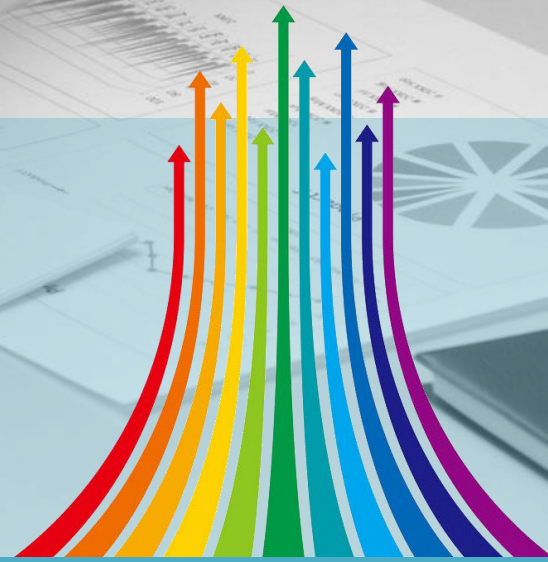
# 目次

1. イントロダクション	P. 3
2. 会社概要／業績推移	P. 5
3. シニアワーク事業	P. 8
4. シニアケア事業	P.15
5. サマリ	P.20



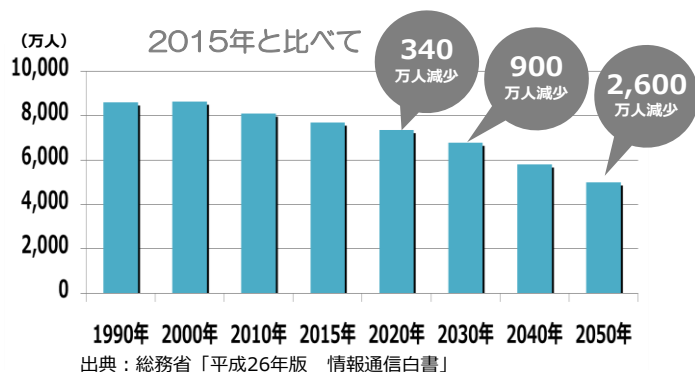
1

# イントロダクション



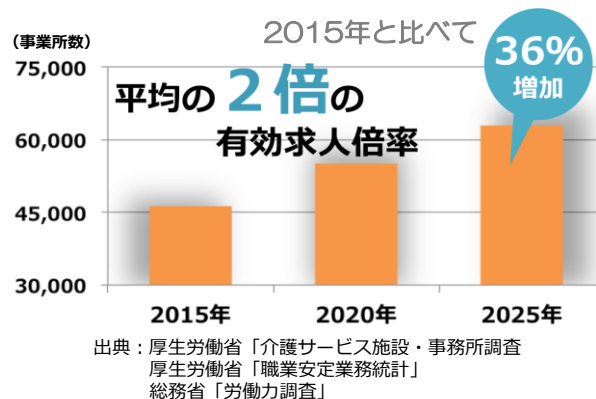
# 日本はますます高齢化社会へ突入し、 こと人材市場においては、労働人口の減少、介護市場での人手不足は 大きな課題となっております。

## 深刻な労働力の減少



2020年までに340万人の減少。  
その後勢いはさらに加速していくと予想  
されております。

## 介護市場の人手不足



高齢者の増加に伴い、介護施設の増加が続いて  
いる。さらに施設では採用難が続いており、  
この状況は暫く続くものと予想されております。

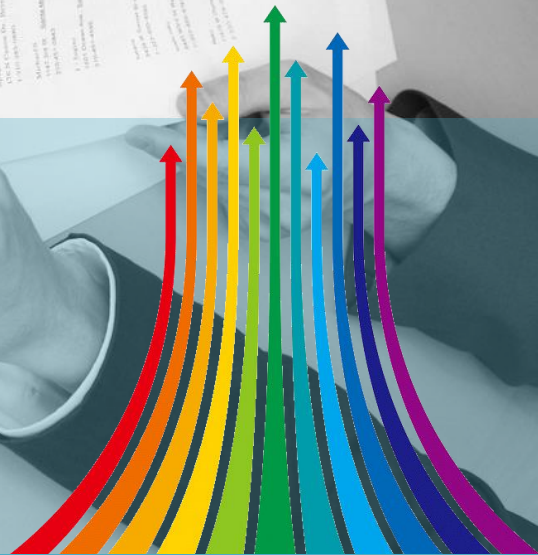


CAREERは、この2つの課題に人材サービスで応える  
**高齢化社会型人材サービス企業**です



# 2

## 会社概要 / 業績推移



# 会社概要

会社名	株式会社キャリア／CAREER CO., LTD.
設立	2009年4月28日
資本金	20,000千円
本店所在地	東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル

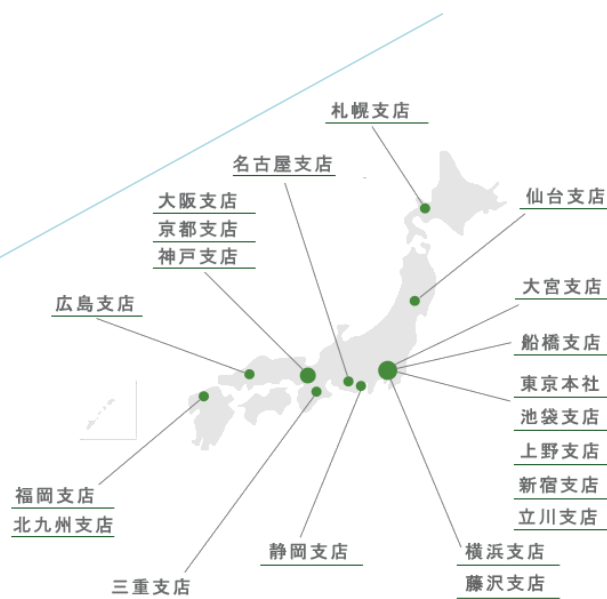
役員	取締役会長	川嶋 一郎
	代表取締役社長	溝部 正太
	取締役	蒲原 翔太
	取締役	高見澤 幸治
	取締役	中川 光一郎
	取締役(社外)	谷間 真
	取締役(社外)	竹澤 大格
	監査役	吉村 精治
	監査役(社外)	谷口 誠治
	監査役(社外)	田中 奉文

取得免許	人材派遣免許	: 派 13-304437
	人材紹介免許	: 13-コ-304348
	Pマーク	: 第17000661(03)号
	ISO9001	: 2952264

本支店 事務センター	東京本社	上野支店	静岡支店
	広島支店	札幌支店	池袋支店
	名古屋支店	新宿支店	三重支店
	福岡支店	大宮支店	横浜支店
	大阪支店	船橋支店	藤沢支店
	神戸支店	仙台支店	北九州支店
	立川支店	京都支店	北九州支店
			高知事務センター

## 企業理念

高齢化社会のなかで、すべての人々が仕事を通じて社会に貢献し、生きがいを見つけることのできる世の中の実現を目指します。



高齢化社会型人材サービスの成功により  
設立7年で全国20拠点へ拡大と急成長しています

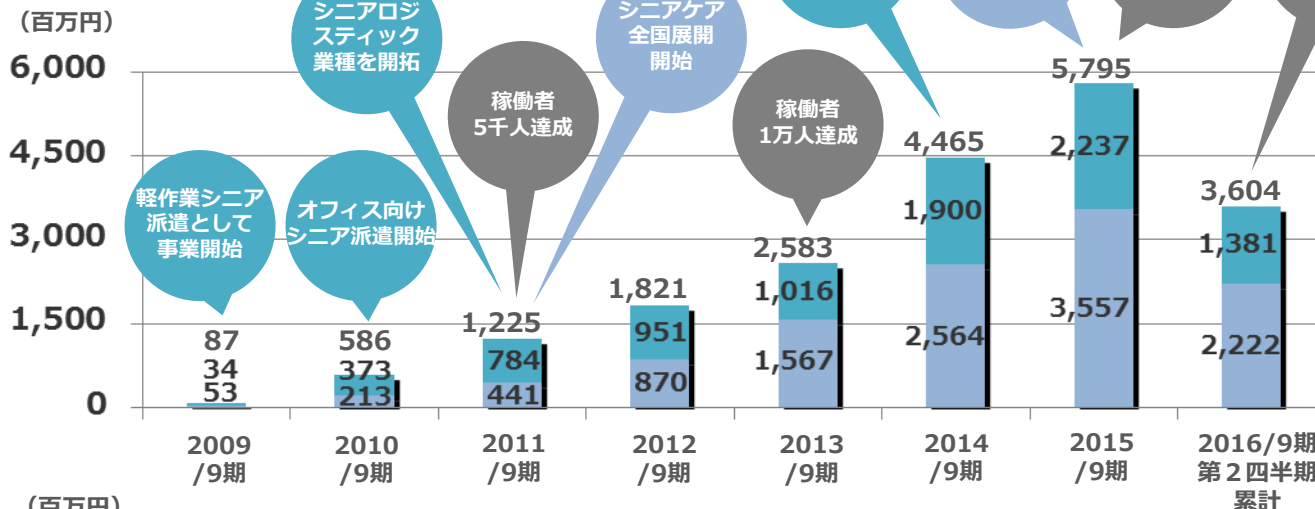
(2016年5月23日現在 ※高知事務センターは除く)



# 業績推移

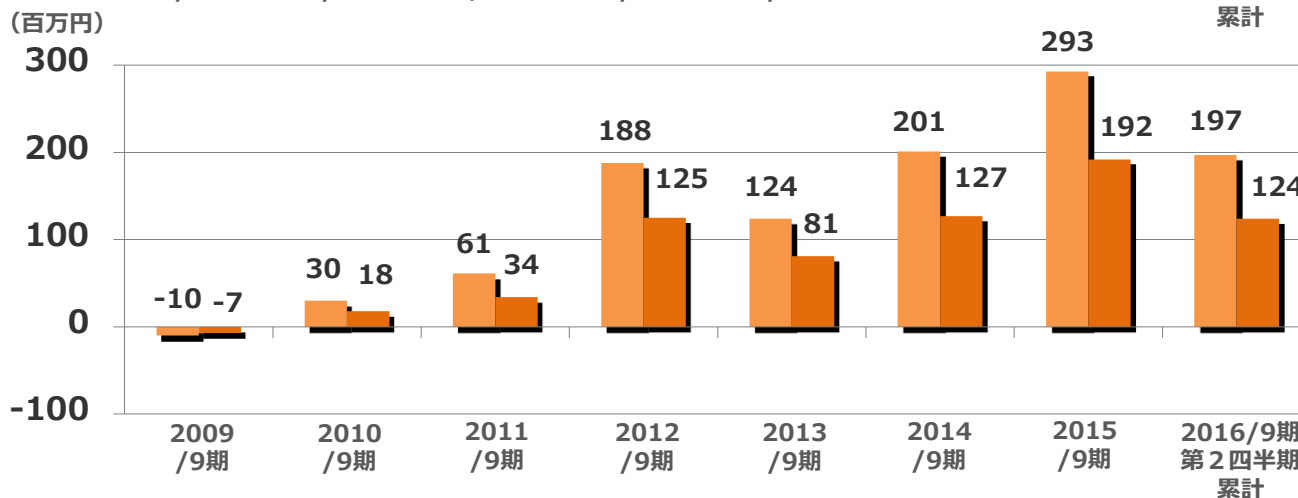
## 売上推移

- シニアワーク売上
- シニアケア売上



## 利益推移

- 経常利益
- 当期純利益

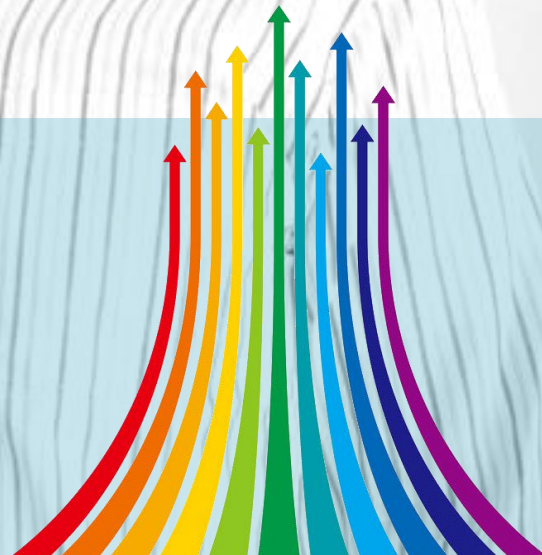


設立7年で 売上57億、経常利益2.9億円 を達成



3

## シニアワーク事業

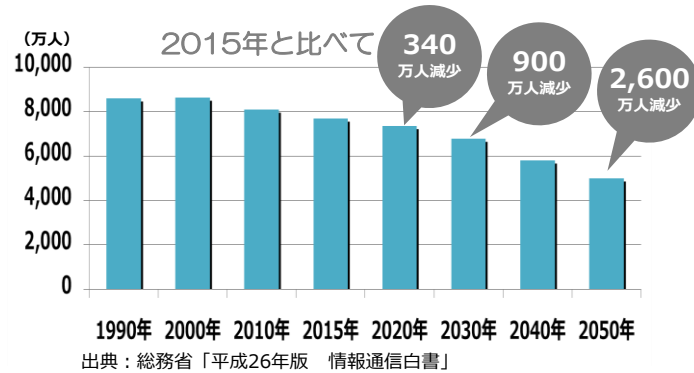




# 期待されるシニア人材市場

## 労働人口の減少×高齢化

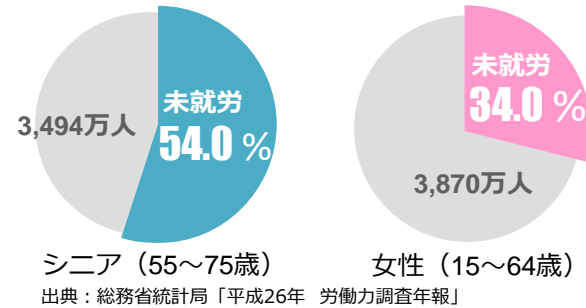
労働人口は、2015年と比べて2020年までに340万人、2030年までに900万人減少し、人口の1/3が65歳以上になると予測されております。



## 期待されるシニア就労

シニア（55～75歳）の未就労率は54.0%（1,886万人）。女性（15～64歳）の未就労率34.0%（1,314万人）と比較しても高く、次世代の労働力として期待されており、国の施策に多く盛り込まれております。

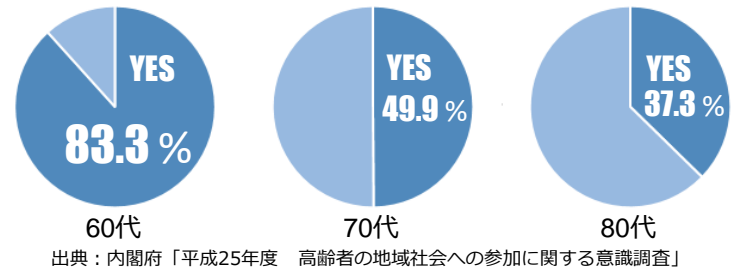
- 一億総活躍社会
- 高齢者雇用安定法
- 社会保障費削減
- 継続雇用制度
- 特定求職者助成金
- 定年引上げ
- 生きがい就労事業
- Etc...



## シニアの高い就労意欲

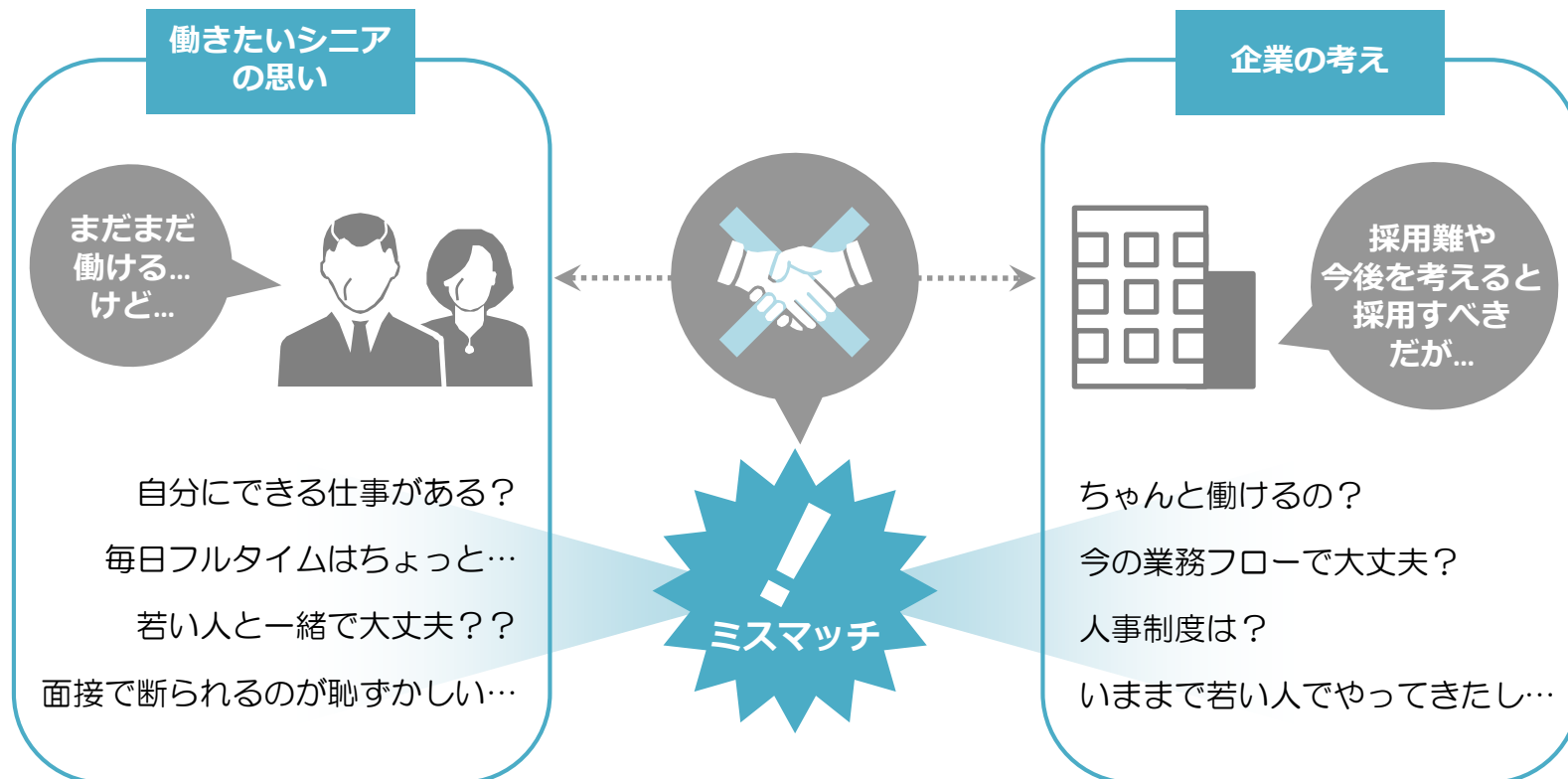
各世代のシニアは高い就労意欲をもち、就労を希望している現状があります。

これから先も働きたいですか？



シニア人材の活用は日本の労働人口の減少問題を解決し、シニア世代も就労を望んでいます

# しかしながら... 企業の受け入れはまだ進みきらず 働きたいシニアとのミスマッチの解消が課題となっています



## CAREERは、創業以来 働きたいシニアと企業のミスマッチを解消し、 業績を伸ばして参りました

# 当社の多彩な実績を背景に シニアの特性、企業の業務フローを理解した シニア活用コンサルタントがこのミスマッチを解消

## シニア就労の多彩な実績

シニアの  
特性を理解

業務フローの  
分析・改善ノウハウ

年金＋給与で生活向上  
社会とのつながり



コストの削減  
シニアは離職率が低い  
採用難からの脱却  
必要な時だけの雇用



## シニア活用コンサルタント

シニア就労に抵抗のあるクライアントの現場を業務分析し、  
シニアを活用する事でメリットが得られるような業務フローの改善提案を行う

このミスマッチの解消を行なう事で、クライアントにシニア活用の  
メリットを感じて頂き、当社は業績を伸ばしております

※全てのクライアントに業務分析を行なっているわけではありません。

# キャリア独自の業務プロセスの構築

一般的な人材サービス

- ・自己記入のスキル
- ・前職経験

一般的な人材サービス

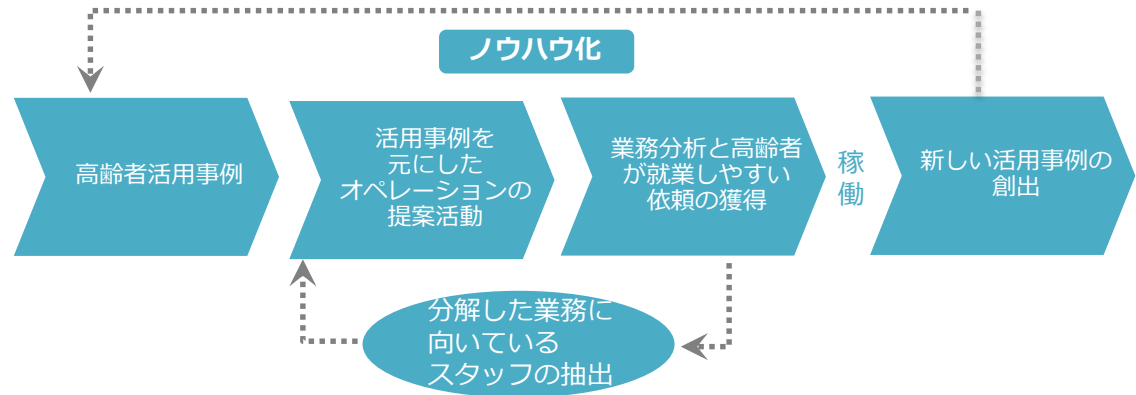


## CAREER

スタッフの特性の把握

- ・スキルチェック等を経たスキル
- ・前職経験（豊富）
- ・体力、健康面
- ・経済的状況
- ・家族構成、生活背景
- ・性格面

業務分析から稼働まで



シニアの特性や企業の業務フローを理解する等の  
 高度な業務を要求されるシニア活用コンサルタントを、  
 当社は創業以来約40名育成し、  
 多くのシニア活用事例を創出してきました

# シニア活用事例

高い精度とスピーディーな対応で、数多くのクライアント企業から支持され、業績急成長の大きな原動力となっています。



## 事例1 大手引越し系運送会社

### 業務分解により人員不足を解消

3月～4月の繁忙時期の人員不足を解消すべくシニア活用の提案を行いました。当初は体力的な懸念がある事から中々話が進みませんでした。弊社コンサルタントが業務プロセスを検証した結果、梱包・運搬・開梱の三つの業務が1人で行われている事が分かりました。

過去、家事代行業務において高齢者スタッフが活躍した事例を元に、梱包・開梱業務を高齢者のスタッフが行い運搬業務を一般のアルバイトさんで行うことの業務提案を行ったところ、業務効率及び一日あたりの引越し回数を増やすことに成功し、結果クライアントの収益率も改善することができました。

この活用事例を元に他の引越し会社及び運送系の会社にも同様の活用事例を提案させていただいたところ、非常に高評価を得ており、取引者数が倍増いたしました。



## 事例2 携帯会社カスタマーセンター運営会社

### 人手不足、しかしシニアには抵抗が

毎週50名規模のコールセンタースタッフの募集をかけている大手通信系クライアントの人員不足を解消するために、シニア活用提案を行いました。

当初は若者が使うスマートフォンの複雑な問い合わせにシニアは対応できないということで難色を示していましたが、弊社コンサルタントがクライアントが使用している通信システムを分析したところ、カスタマーサポートに問合せをしてきている方の7割が55歳以上である事・また、高齢者が理解できないような複雑な問い合わせが全体の3割程度であることが判明しました。

その結果をクライアントに報告し、業務オペレーションを変更して頂くことに成功し、結果、人員不足の解消と収益性を向上させることに成功しました。この活用事例を元に現在、他の通信系クライアントにおいても弊社を活用していただいております。

様々な分析結果がノウハウとして積み上げられ、フィードバックされ、さらに業務分析の精度を高めるとともに、クライアント企業からの信頼も得ています



# 今後の展開

1

## シニア活用コンサルタントの育成強化

積極的な採用、及び教育研修を経て、更なるシニア活用コンサルタントの育成に注力します。

2

## 対応業種の拡大

当社が得意とする業務分析により、シニアスタッフの就労業種の拡大を積極的に行なって参ります。

3

## シニア求人サイト、未来への布石

今後予想されるシニアのITリテラシーの向上を見込み、シニア求人サイトへの投資を強化し、人材の安定的確保に努めます。

**CAREERがシニア人材サービスのトップランナーであり続けるために、成長を加速させます**



4

## シニアケア事業

# 高齢化社会のもう一つの課題 介護市場への人材提供

## 増え続ける介護施設

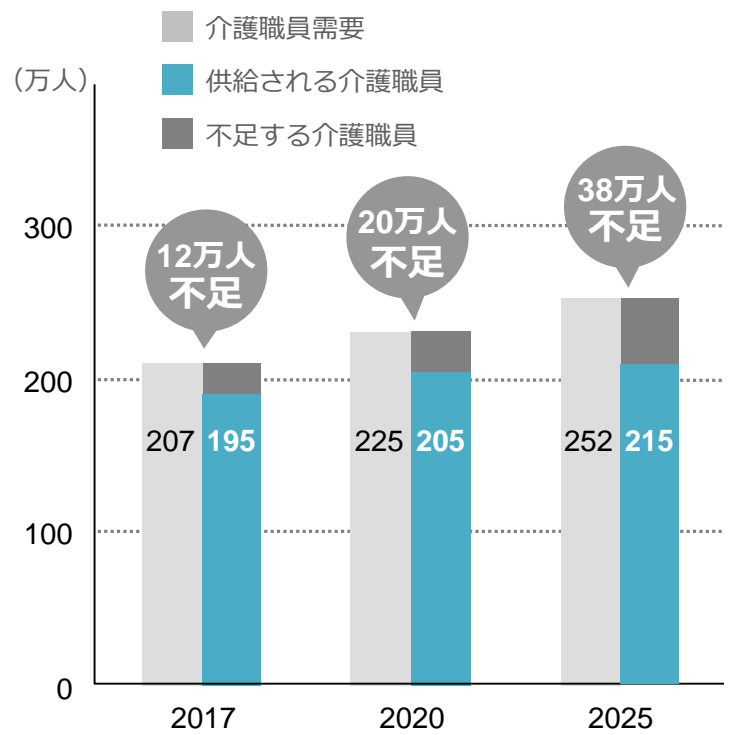
要介護者の増加に伴い、**介護施設が毎年のように増加**しています。それでも、実際の需要には追いつかず、入所できない要介護者が増えており、**今後さらに介護施設の増加が期待**されます。

## 加速度的に不足する介護職員

もともと有効求人倍率の高い介護職員ですが、年々増える介護施設の需要に追いつかず、介護施設における人手不足は**加速度的に厳しく**なり、当社のような人材サービスの**必要性**が高まっております。

## 叫ばれる2025年問題

「2025年問題」とは、団塊の世代が後期高齢者（75歳以上）に達する事により、**介護、医療等の社会保障の急増**が懸念される問題です。現段階でも高まる介護施設への**人材サービスの必要性**が今後さらに高まってゆくと考えられております。



出典：厚生労働省「2025年に向けた介護人材にかかる需給推計(確定値)について」

**介護施設向けの人材サービスの需要は大きく  
今後さらに拡大の一途をたどることが予想されます**

# CAREERでは潜在看護職員の市場開拓に成功 介護施設の採用難を解消しています

71万人の未就労看護職員

4万6千戸の介護施設

資格を  
活かして  
ないっ！



看護職員の  
採用難

医療施設での過酷な仕事は…  
出産、転職等でブランクが…  
結婚等でパートで働きたい…

働きやすい現場  
短期間、パートでも働ける

医療施設は、労働が過酷であり離職率が高いと言われております。看護職員の中には、貴重な資格を現場で活かしていない方も多く、実に71万人の未就労看護職員（出典：厚生労働省「第33回社会保障審議会医療部会」）がおります。

CAREERでは、この「潜在看護職員」と、採用難が進む介護施設をマッチングする事で新たな市場開拓に成功しております。

## 全国規模での事業展開

潜在看護職員の介護施設への派遣・紹介事業を成功させた当社の強みを最大限に活かすべく、立上げ初期の段階で拠点拡大の投資を行ない、全ての拠点において黒字化を達成しております。現在では、全国主要都市に拠点をかまえ、全国規模での事業展開をしております。



# 開拓した介護施設へ介護士の人材提供を 2014年10月より開始、急速に成長中！

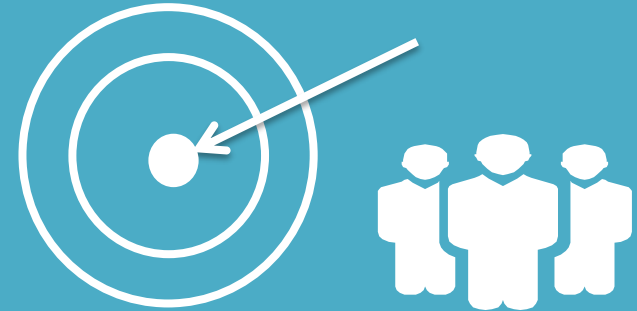


1 : 3~5

## 大きな介護士マーケット

平均的な介護施設では、看護職員1名に対し介護士は3~5倍の人数を必要とし、看護職員同様に、有効求人倍率も2.6倍（看護師：約3倍）※と高く、現状の求人難は、今後さらに拡大するものと予想しております。

※出典：厚生労働省「職業安定業務統計」（2016年1月分、パートタイムを除く常用）



潜在介護士228万人※

## 国の政策

新3本の矢「介護離職ゼロ」に向けた介護人材確保策には、潜在介護人材の呼び戻しが掲げられ、再就職準備金貸付制度等の復職を後押しする為、平成27年度補正予算に盛り込まれる等、「官民一体」となった事業であると考えております。

※出典：(株)日本総合研究所「平成22年度 潜在ホームヘルパーの実態に関するアンケート調査研究」

# 介護施設への人材提供企業のトップランナーとして 高齢化社会に貢献しております



# 今後の展開

1

## 介護施設シェアのさらなる拡大

看護人材、介護人材サービスを武器に、引き続き介護施設のシェアを拡大させていきます。

2

## 介護人材サービスの成長により、施設あたりの人材提供数の増加

従来の潜在看護職員のさらなる開拓をすすめ、新たな介護士の人材提供を加えて、施設あたりの人材提供数を増加させ、売上及び利益の向上を図ります。

3

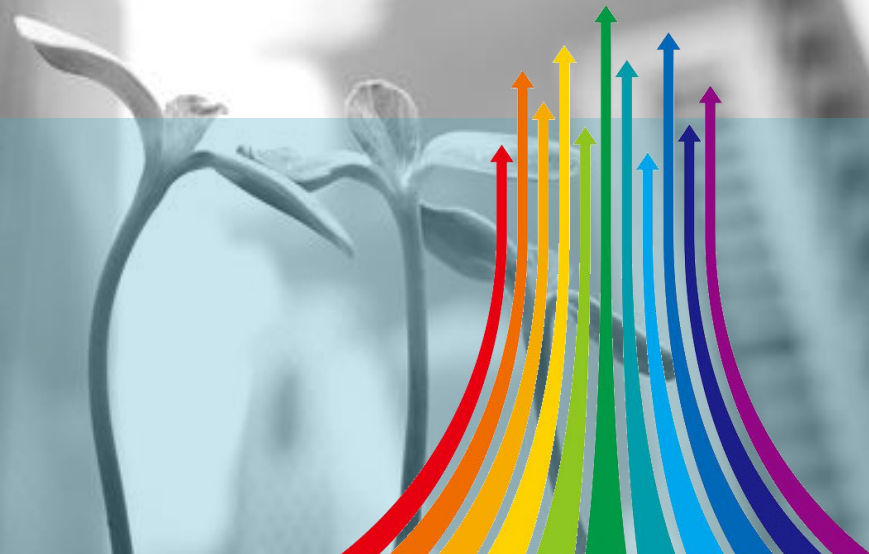
## 介護施設に更なる人材、サービスの提供

拡大し続ける市場、慢性的な人手不足にある介護施設に対し、技術革新による「新たな労働力」の開拓、サービスの提供を進めて参ります。

介護人材サービスの  
圧倒的NO.1のポジションを確立させていきます

5

# サマリ



# 設立7年で売上高57億円、経常利益2.9億円を達成

## CAREERの 事業

- 日本の高齢化における労働人口の減少は加速、「シニアの就労への期待」と「介護施設の人手不足」が特に叫ばれています。
- CAREERは、働く意欲あるシニアへの就労機会を創造する「シニアワーク」、介護施設の人手不足を解消する「シニアケア」の2事業によりこれらの課題のソリューションを提供しております。

## シニア ワーク事業

- 高齢化社会における労働人口の減少問題に対するシニアの就労への期待
- 市場開拓にはシニアの就労不安と企業の理解不足によるミスマッチが課題
- CAREERではその課題を解消するため、シニアの特性の把握と企業の業務分析と改善提案を行なう「シニア活用コンサルタント」約40名を育成
- 今後も多様な事例を活かしシニア活用企業の開拓と業種拡大が加速

## シニア ケア事業

- 慢性的な人手不足の介護施設に対し、潜在看護職員を活用し、新たな市場を開拓
- 全国での拠点展開と介護施設への介護人材サービスの成長により急拡大

**CAREERは**  
**高齢化社会型人材サービス企業のリーディングカンパニー**  
**として、今後も成長し続けます**

## 将来見通し等に関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらおよび戦略に関する記述等は、本資料作成時点における当社の予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、当社の関係する業界ならびに市場の状況、国内および海外の一般的な経済動向および市場環境、その他の要因が含まれます。

当社が事業環境の説明を行う上で参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。