

決算説明資料

(2022年9月期)

“Career”

株式会社キャリア
(証券コード：6198)



Vision

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

Mission

シニアワーク領域：アクティブシニア^(※)の雇用創造

シニアケア領域：介護市場への継続的な人材提供

Value

公明正大 × 自分らしさ × 前向き

※働く意欲のある55歳以上の層



キャリアのコアコンピタンス

◇豊富な実績、分析データから導き出されるマッチングノウハウ

シニア特性や業務フロー分析に基づいたシニア就労の提案力



看護、保育領域における有資格者と施設とのマッチング提案力



◇多様な顧客接点の創出

全国●拠点、複数ブランド展開による豊富なタッチポイント



HRプラットフォーム運用によるチャネル強化



◇労働市場の多様化にマッチした新しい働き方の価値創造

業務委託や請負などの契約形態の多様化、障がい者雇用支援サービスを通じたQOL向上



全社トピックス (2022年9月期)

- 新市場区分「グロース」選択申請
- 採用広告プラットフォームの企画開発・運用などHRテック事業を展開する株式会社プレニチュードを設立、事業開始

● 「新型コロナウイルスワクチン接種における看護師の派遣」の一般入札参加、落札

● 支店新規開設による営業拠点の強化 → 全国33拠点に拡大



1支店開設



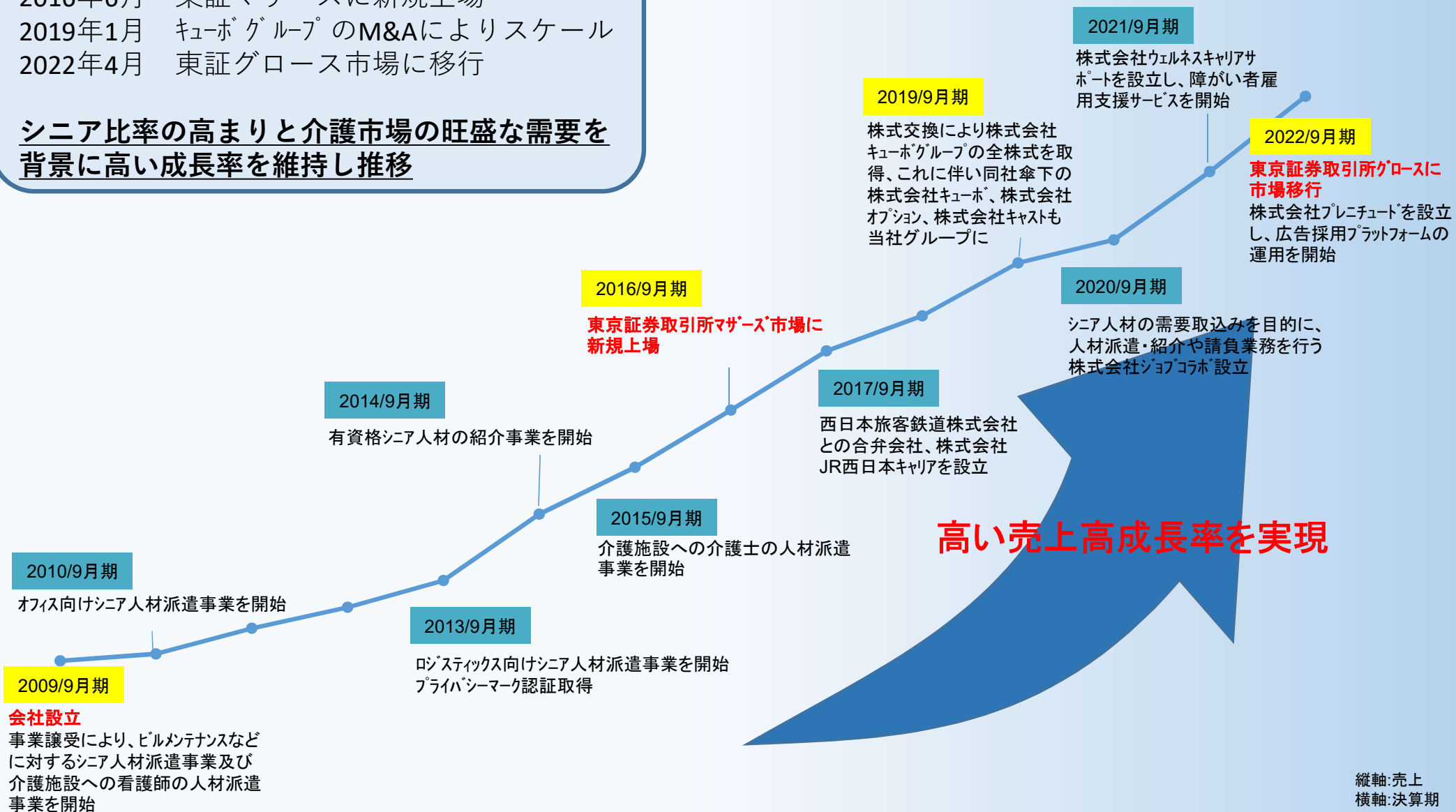
4支店開設 (うち、保育事業3支店)

MEETING ROOM 1

グループの沿革

2009年4月 当社設立
 2016年6月 東証マザーズに新規上場
 2019年1月 キューボグループのM&Aによりスケール
 2022年4月 東証グロース市場に移行

シニア比率の高まりと介護市場の旺盛な需要を背景に高い成長率を維持し推移



縦軸:売上
 横軸:決算期

グループ会社について

親会社


株式会社キャリア

【本店】 東京都世田谷区太子堂4-1-1キャロットタワー14F



連結子会社

[シニアケア領域]

株式会社キューボグループ  東京都世田谷区太子堂4-1-1キャロットタワー14F

株式会社キューボ  東京都渋谷区道玄坂2-10-7 新大宗ビル3F


株式会社オプション  東京都渋谷区道玄坂2-10-7 新大宗ビル3F

株式会社キャスト  大阪府大阪市北区堂山町1-5 三共梅田ビル4F

株式会社プレニチュード 東京都世田谷区太子堂4-1-1キャロットタワー14F

[シニアワーク領域]

株式会社ジョブコラボ  沖縄県那覇市天久2-6-14

株式会社ウェルネスキャリアサポート  東京都世田谷区太子堂4-1-1キャロットタワー14F

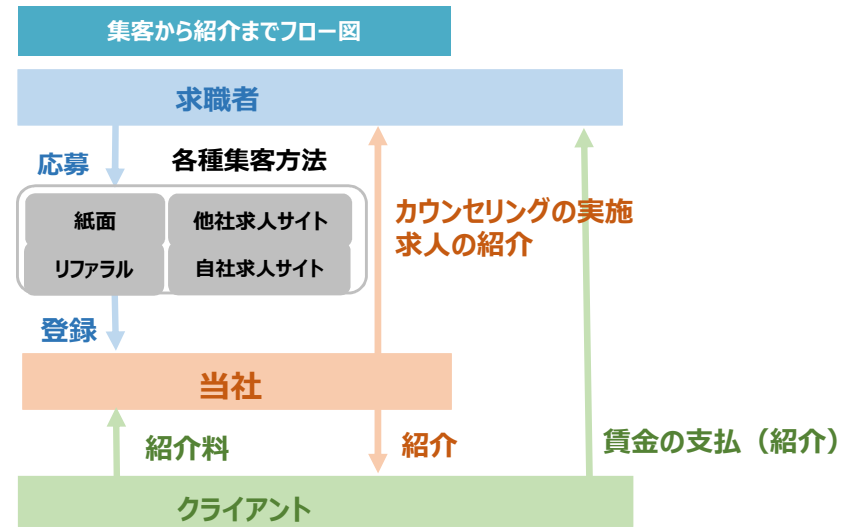
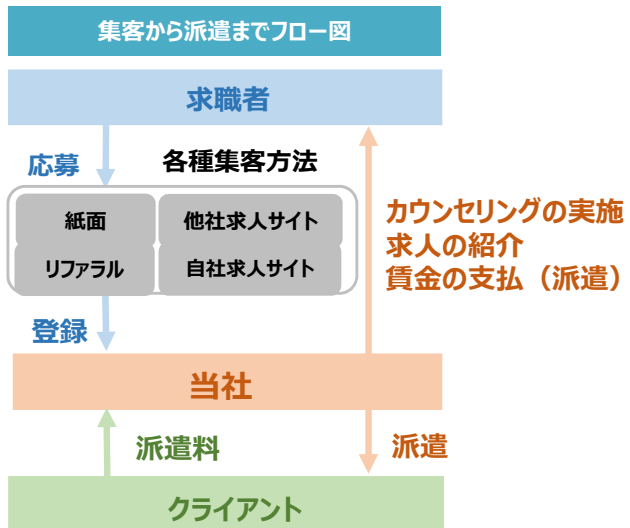
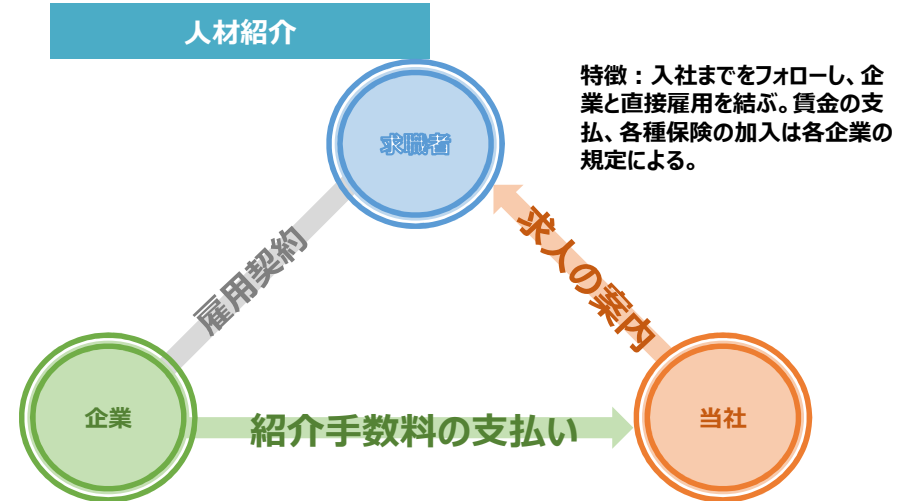
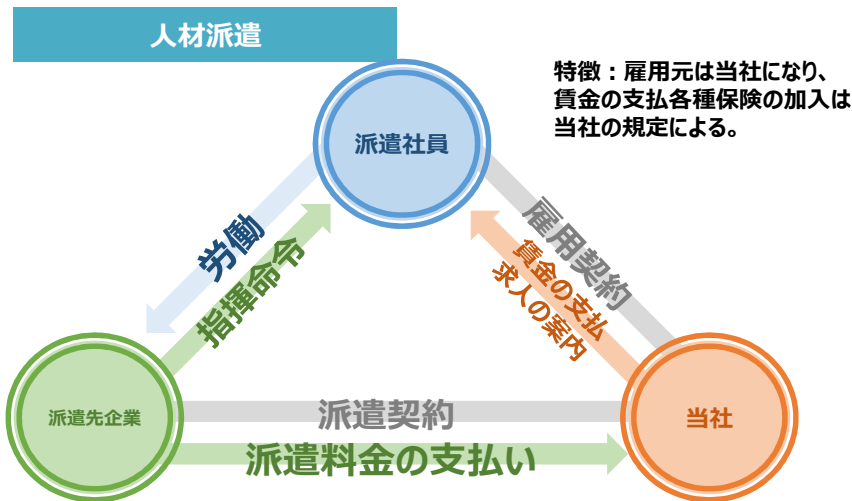
関連会社

[シニアワーク領域]

株式会社JR西日本キャリア 大阪市北区中崎西2丁目2-1 東梅田八千代ビル3F



当社グループの主なビジネスモデル



1. 2022年9月期決算概要
2. 事業概況
3. 2023年9月期業績予想
4. 株主還元方針
5. 参考資料

1. 2022年9月期決算概要

業績ハイライト

売上高	16,338百万円	(対前年同期比 + 115.2% / 対修正予算比(※) + 105.4%)
営業利益	356百万円	(対前年同期比 + 73.9% / 対修正予算比(※) + 118.7%)

(※)2022年5月16日開示の修正予算比

事業ハイライト

- ▶ 売上、利益ともに、修正予算を達成
- ▶ 新型コロナウイルスワクチンの大規模接種会場への看護師の派遣事業が業績に大きく寄与
- ▶ シニアワーク領域でも、大型案件の受注などにより、堅調に売上が伸長
- ▶ 戦略的に先行投資を実施しつつ、適時適切なコストコントロールを実現

2022年9月期決算概要 連結PL

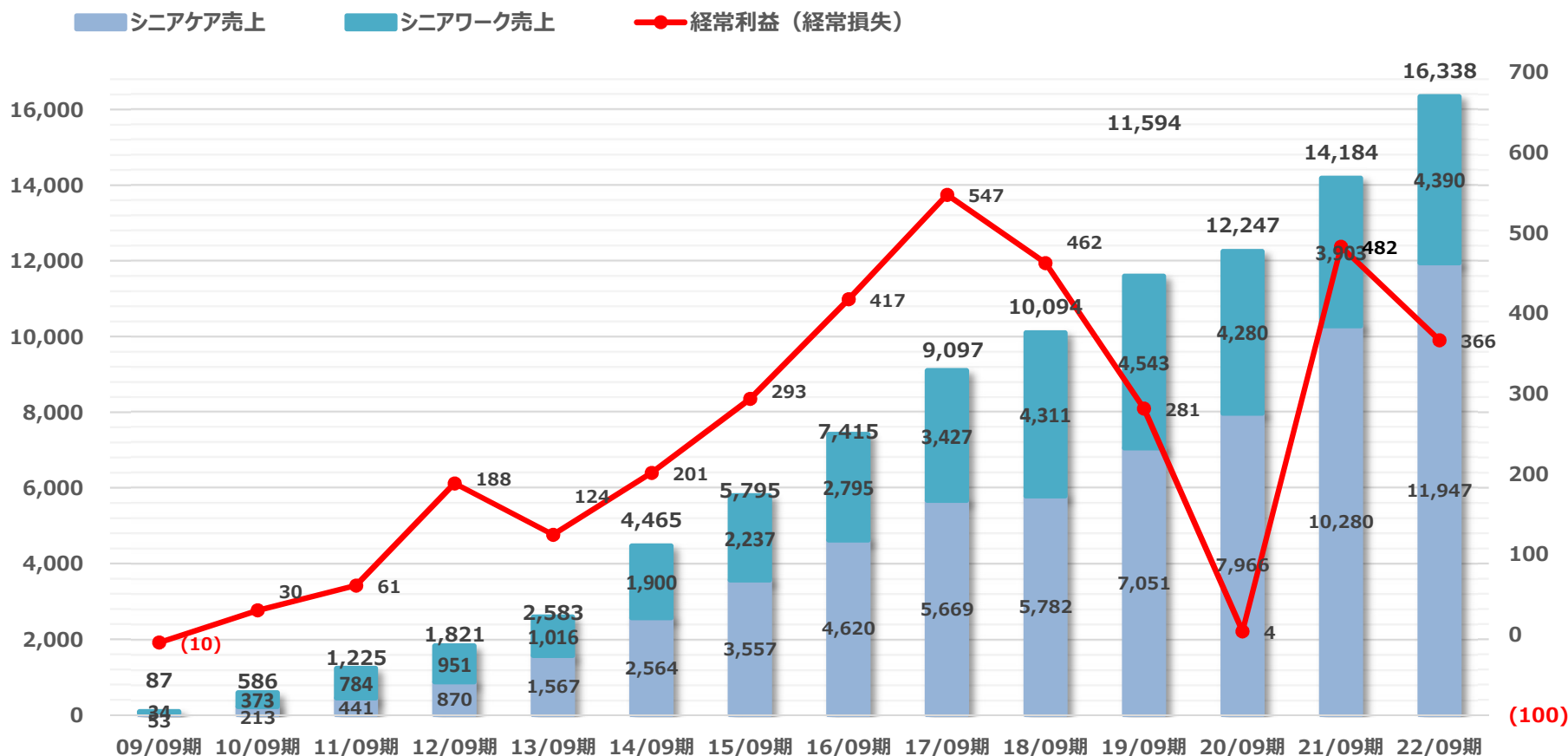
- 前年同期比、大幅な増収で着地
- 一方、営業利益は戦略投資の実行により前期を下回ったものの、営業利益率は予算を上回る形でコントロール

(単位:百万円)

	2021年9月期 通期実績	2022年9月期 通期実績	増減率 (%)	2022年9月期 通期修正予算	予算比 (%)
売上高	14,184	16,338	15.2%	15,500	105.4%
シニアワーク事業	3,903	4,390	12.5%	-	-
シニアケア事業	10,280	11,947	16.2%	-	-
売上原価	10,933	12,704	16.2%	-	-
売上総利益	3,251	3,633	11.7%	-	-
販管費	2,769	3,277	18.3%	-	-
営業利益	481	356	-26.1%	300	118.7%
営業利益率(%)	3.4%	2.2%	-	1.9%	-
経常利益	482	366	-24.1%	300	122.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	68	195	183.9%	140	139.7%
1株当たり 当期純利益 (EPS)	8.10	23.00		16.23	

2022年9月期決算概要 通期業績推移

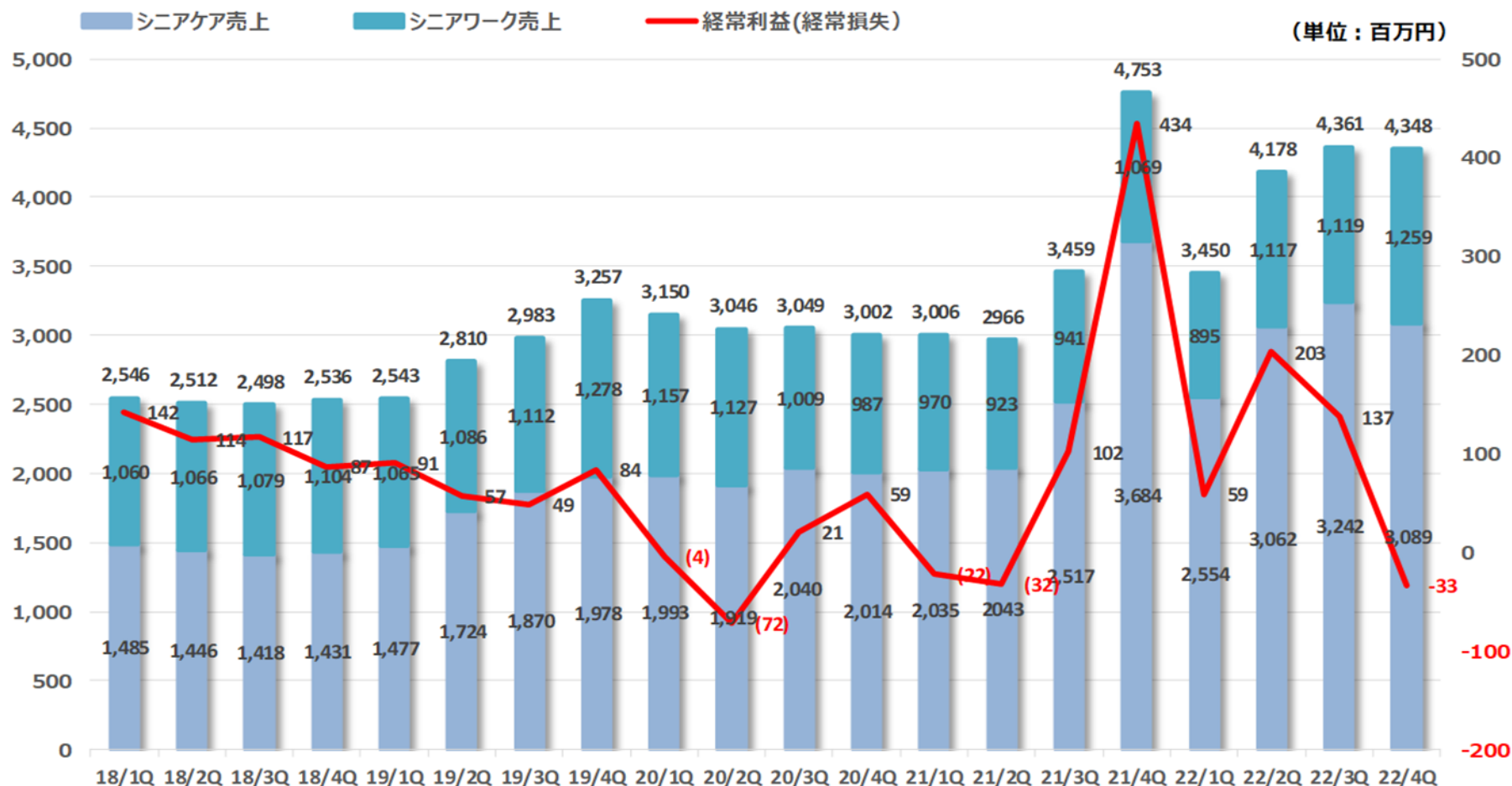
● コロナ禍において市場の需要を積極的に取り込み、過去最高の通期連結売上高を達成



※当社は、19/09期2Qより連結決算となっています

2022年9月期 決算概要 四半期業績推移

- シニアケア事業では、ワクチン特需が概ね年度を通じて業績寄与
- シニアワーク事業では、新規出店などによる営業強化や大型案件受注が売上貢献



※当社は、19/09期2Qより連結決算となっています

主要KPI推移

派遣スタッフの稼働人員数

KPI		FY17/4Q	FY18/4Q	FY19/4Q	FY20/4Q	FY21/4Q	FY22/4Q
シニアワーク事業部	※1.平均稼働人数	2,190人	2,374人	2,647人	1,914人	1,911人	1,903人
	前年増減率	—	108.4%	111.5%	72.3%	99.8%	99.6%
	※2.平均請求単価 (単位:円)	426,000	465,000	483,000	515,000	559,000	661,000
シニアケア事業部	※1.平均稼働人数	1,478人	1,472人	1,898人	1,937人	6,105人	3,819人
	前年増減率	—	99.6%	128.9%	105.2%	305.7%	62.6%
	※2.平均請求単価 (単位:円)	995,000	972,000	1,042,000	1,040,000	603,000	808,000

KPI		FY17/4Q	FY18/4Q	FY19/4Q	FY20/4Q	FY21/4Q	FY22/4Q
全社	※3.平均稼働人数 (55歳以上)	1,455人	1,621人	1,910人	1,392人	1,984人	1,734人
	前年増減率	—	111.4%	117.8%	72.9%	142.5%	87.4%
	55歳以上の比率 (ミドル・シニア率)	39.7%	42.1%	42.0%	36.1%	24.8%	30.3%

※1.直近3ヶ月の月間総稼働人数の移動平均

※2.直近3ヶ月の売上÷(※1) = 1人あたりの平均請求単価

※3.55歳以上の月間総稼働人数の移動平均

2. 事業概況



シニアワーク



人生100年時代の“働きかた”を支援する

シニア労働力人口の増加

55歳以上の労働力人口は、高齢者人口の増加に比例してこの10年で350万人以上増加している。特に65歳以上の増加率が高く、若年層の労働力の減少を補っていることが再認される。

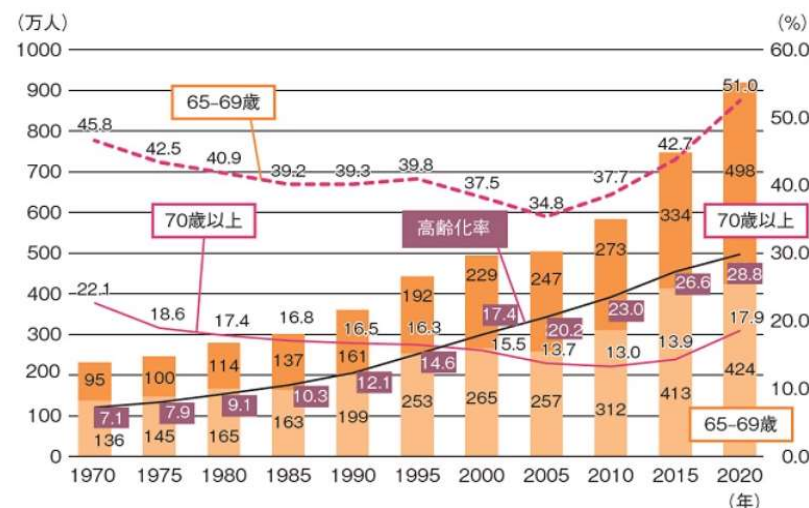
期待されるシニアワーカー

アクティブシニア世代（55～75歳）のうち65歳～69歳の未就労率は**49.7%**、70歳～74歳については**65.2%**となっている。いずれもこの10年で10%以上の上昇率であり、国も様々な施策により、シニアの社会進出を後押ししている。

- 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...

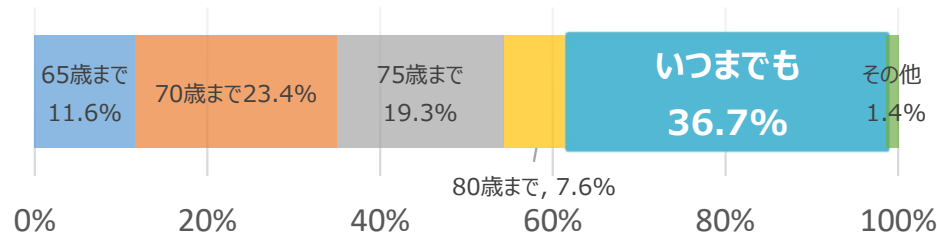
シニアの高い就労意欲

現在仕事をしている高齢者の約4割が「働けるうちはいつまでも」働きたいと回答。70歳くらいまでもしくはそれ以上との回答と合計すれば、約9割が高齢期にも高い就業意欲を持っている様子がうかがえる。



出典：総務省統計局「令和2年度 労働力調査」

何歳まで働きたいか（60歳以上男女）



出典：内閣府「令和4年度 高齢社会白書」

シニア人材の活用により、日本の労働力不足問題の解消に寄与する

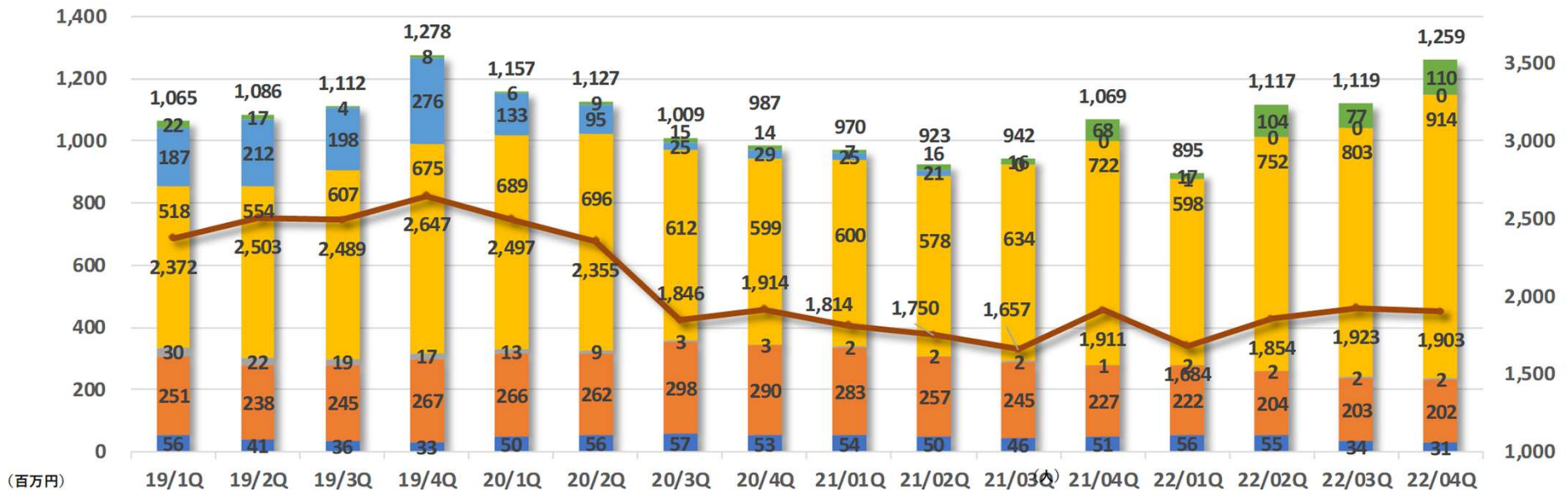
2022年9月期業績/KPI推移

■ シニアワーク事業 売上高：4,390百万円（前年比112.5%）

TOPIX

- 障がい者雇用支援事業の立ち上がり時間に時間を要し、当初見込みと大幅に乖離
- 一方で請負案件をはじめ、大型案件の受注で堅調に売上伸長を実現
- 来期の業績に寄与する先行投資を戦略的に実施しつつ、適時適切なコストコントロールを推進

■ ロジスティクス
 ■ ビルメンテナンス
 ■ ベッドメイキング
 ■ コールセンター
■ 公共オフィスワーク
 ■ 人材紹介等
— 稼働人数/月





シニアケア



高齢化社会のもう一つの課題 医療・福祉市場への人材提供

増え続ける介護施設

要介護者の増加に伴い、介護施設は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

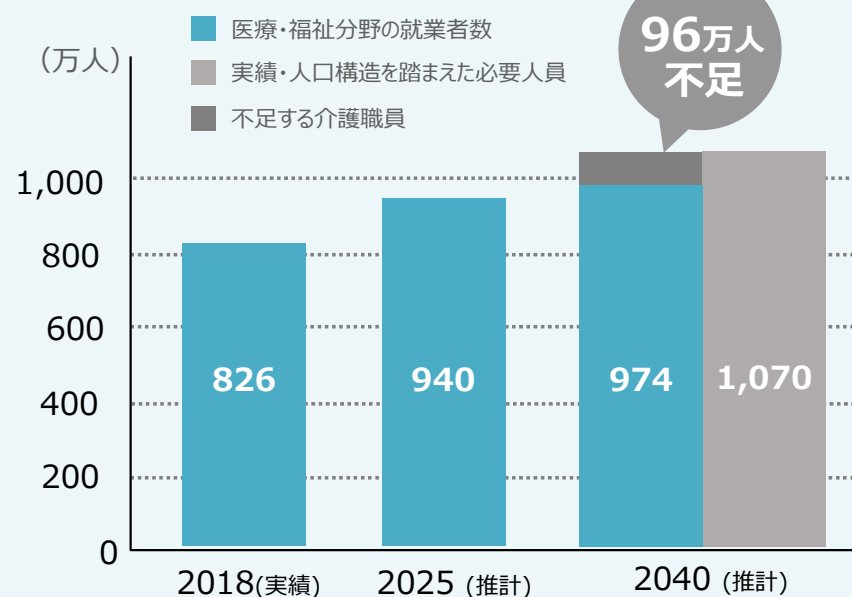
もともと有効求人倍率の高い介護職員ですが、年々増える介護施設の需要に追いつかず、介護施設における人手不足は加速度的に厳しくなり、当社のような人材サービスの必要性が高まっております。

叫ばれる2040年問題

「2040年問題」とは、少子高齢化が進展した結果、日本の人口に対して高齢者が占める割合が36.2%に達し、介護、医療等の社会保障の急増が懸念される問題です。総就業者数の5人に1人は医療・福祉分野で就業する必要があると推測されています。

出典：厚生労働省「厚生労働省白書」（令和2年版）

経済成長と労働参加が進むと仮定するケースでも
2040(令和22)年には
医療・福祉分野の就業者数が96万人不足の見込み



出典：厚生労働省「令和4年版 厚生労働白書（令和3年度厚生労働行政年次報告）」

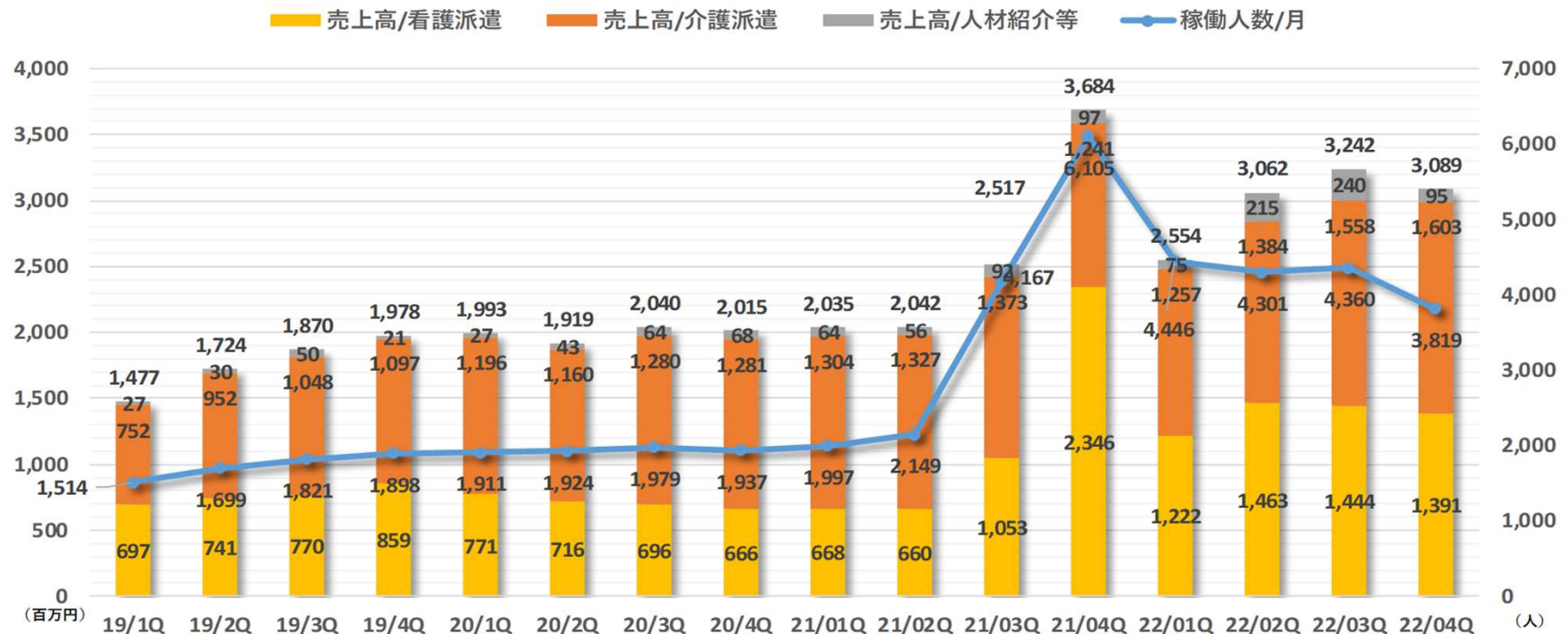
医療・福祉施設向けの人材サービスの需要は大きく 今後さらに拡大の一途をたどることが予想されます

2022年9月期業績/KPI推移

■ シニアケア事業 売上高：11,947百万円（前年比116.2%）

TOPIX

- 前期から引き続き、新型コロナウイルスワクチンの大規模接種会場への看護師派遣が業績寄与
- 採用広告プラットフォームの企画開発、運用などHRテック事業を展開する子会社を設立
- 介護事業所などへの看護師や介護士の派遣事業に加え、保育士派遣も堅調に推移



3. 2023年9月期業績予想

事業構造の最適化の過程で収益基盤を強化しながら、オーガニック成長を追求

【Point】

- ▶ ワクチン特需がひと段落、既存事業の利益率向上を目指す
- ▶ 既存事業での更なる需要取り込みや新規事業の早期収益化を着実に推進
- ▶ 一方、法改正（社保適用拡大）による影響は一部不透明で価格転嫁を検討推進

事業別施策①

シニア
ワーク事業

■既存人材事業のスケールを推進するとともに、新規事業を確実に伸長

既存事業の積み上げ

人材派遣



- ▶コールセンター、ビルメンテナンスを特にターゲット
- ▶新規出店や組織変更による営業力強化
- ▶子会社ジョブコロボとの2ブランド体制

利益率向上

業務委託(BPO)



請負



- ▶空港など、新規分野へ参入し請負への移行促進
- ▶専門部署の増強による営業力強化
- ▶シニアマッチングの高い労働環境を創出

新規事業の収益化

障がい者雇用支援



- ▶子会社ウェルネスキャリアサポートの障がい者雇用支援サービス
- ▶各企業へのSDGs推進訴求で稼働率を上昇、早期収益安定化を図る

事業別施策②



■ 社保適用拡大などで原価率増加も、既存事業の新規需要取込みと価格転嫁を推進

既存事業の積み上げ

医療介護サービス事業
保育事業



【医療介護サービス事業】

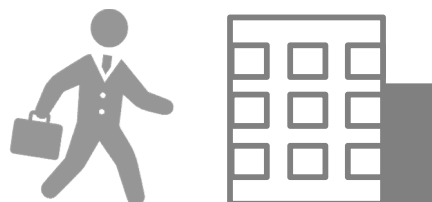
- ▶ 新規出店: エリア需要取込み
- ▶ 中核支店: 継続的に安定需要取込み
- ▶ 成長支店: 旺盛な需要を確実に取込み

【保育事業】

- ▶ 名古屋エリアでの安定化促進

営業力強化

管理体制



- ▶ 営業組織の再編
- ▶ ミドルオフィス強化
- ▶ 研修支店の設置

チャネル強化

採用Tech



- ▶ HRテック事業を展開する子会社を2022年9月期に設立済み
- ▶ 採用広告プラットフォームの運用を促進

2023年9月期業績予想

- ▶ 売上は過去最高を見込むも、事業構造のアップデートや外部環境をふまえ、一時的に減益を見込む
- ▶ 外部環境に起因する特需に頼らず、継続的に安定した売上・利益を創出する仕組み、体制を構築
- ▶ 法改正（社保適用拡大）による影響を注視しながら、利益率向上に向けた施策を適宜実施



2024年9月期以降の成長フェーズに向け、「踊り場」となる期と位置づけ

(単位:百万円)

	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期予想	増減	
			金額	%
売上高	16,338	18,000	1,662	10.2
営業利益	356	300	-56	△15.8
経常利益	366	300	-66	△18.0
親会社株主に帰属する当期純利益	195	150	-45	△23.3
1株当たり当期純利益(EPS)	23.00	17.39		

4. 株主還元方針

株主還元方針

■基本方針

当社は、株主への利益還元と長期に亘る安定的な経営基盤の確保を目指し、業績に応じた適正な利益配分を実施することを基本方針としております。

■今後の株主還元策について

事業基盤の維持及び持続的な成長を実現するための原資を確保しつつ、業績推移や財務状況などを総合的に勘案し実施いたします。

足下、事業構造の最適化の過程で一時的な減益を見込んでいることから、当該施策の効果の実現をふまえ決定してまいります。

5. 参考資料

主要な経営指標推移

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
流動資産	2,956	4,302	4,262
現金及び預金	1,587	1,612	2,228
売掛金	1,249	2,565	1,919
その他	120	124	114
固定資産	546	528	663
資産合計	3,503	4,831	4,925
流動負債	2,147	3,373	3,148
短期借入金	910	1,211	1,210
未払費用	713	1,067	1,137
その他	523	1,094	801
固定負債	77	65	132
負債合計	2,225	3,439	3,280
純資産	1,278	1,392	1,644
負債純資産合計	3,503	4,831	4,925
自己資本比率(%)	35.3%	27.0%	30.5%

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
売上高	12,247	14,184	16,338
シニアワーク事業	4,280	3,903	4,390
シニアケア事業	7,966	10,280	11,947
営業利益	1	481	356
経常利益	4	482	366
親会社株式に帰属する			
当期純利益	△39	68	195

連結キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
営業CF	263	△ 206	938
投資CF	△ 68	△ 58	△ 312
フリーCF	195	△ 264	625
財務CF	180	289	△ 9

その他

	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
ROE(%)	△ 3.1%	5.4%	13.9%
EPS(円)	△ 4.63	8.10	23.00

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	157百万円
本店所在地	東京都世田谷区太子堂四丁目1番1号 キャロットタワー14階

取得免許	人材派遣免許 : 派 13-304437 人材紹介免許 : 13-ユ-304348 Pマーク : 第17000661 (06) 号 JISQ27001 : MSA-IS-277
------	---

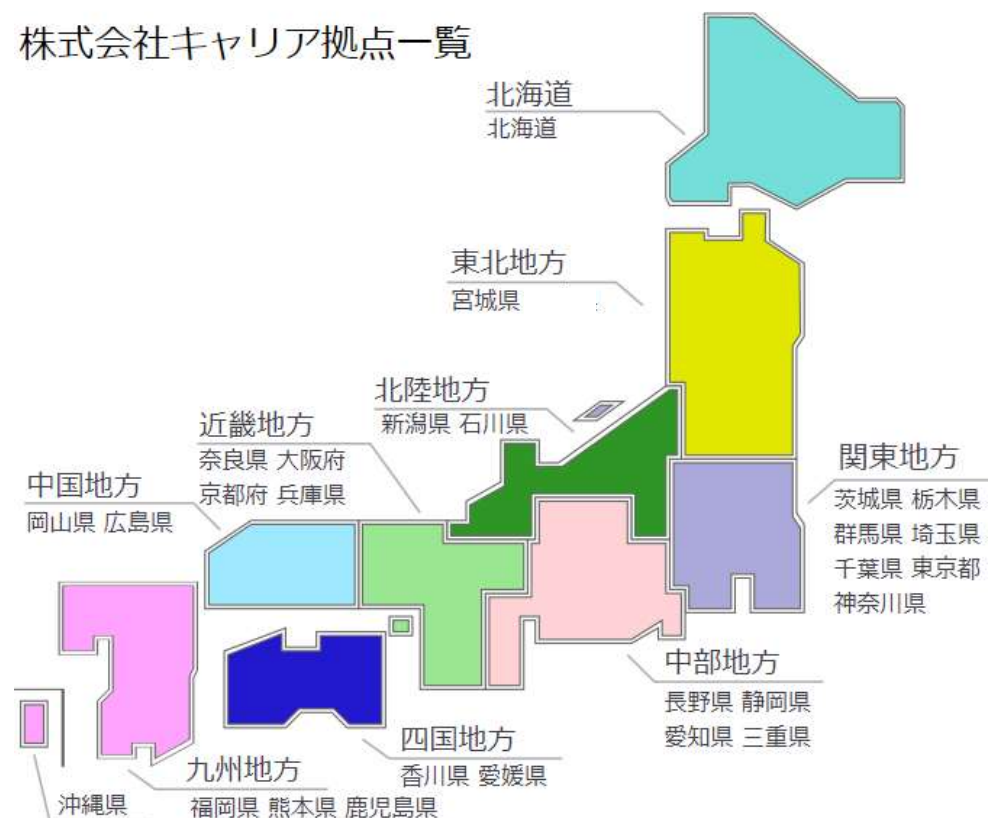
役員	代表取締役会長兼社長	川嶋 一郎
	取締役	竹上 雅彦
	取締役	海老澤 篤
	取締役 (社外)	谷間 真
	監査等委員取締役	吉村 精治
	監査等委員取締役 (社外)	竹澤 大格
	監査等委員取締役 (社外)	山本 和成

本社事業所	東京本社	札幌支店	仙台支店
	新潟支店	金沢支店	水戸支店
	高崎支店	宇都宮支店	大宮支店
	船橋支店	秋葉原支店	池袋支店
	新宿支店	渋谷支店	竹の塚支店
	横浜支店	松本支店	静岡支店
	浜松支店	名古屋支店	三重支店
	京都支店	奈良支店	大阪支店
	神戸支店	岡山支店	広島支店
	高松支店	松山支店	福岡支店
	熊本支店	鹿児島支店	沖縄支店

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。

株式会社キャリア拠点一覧



設立14年で全国**33拠点**へ拡大しています (2022年9月30日現在)

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

また2015年9月期3Q以前のデータは、弊社内部管理数字となります。



株式会社キャリア

【問い合わせ窓口】 IR担当
E-mail : ir@careergift.co.jp