

2024年9月期第3四半期 決算説明資料

株式会社キャリア (証券コード：6198)



CAREER

これからの社会に新しいライフスタイルを。

01		事業概要
02		2024年9月期第3四半期決算概要
03		2024年9月期業績予想修正
04		市場環境及び成長戦略
05		Appendix

会社情報

経営陣^{※2}

財務指標

設立 **2009年**

従業員数^{※1} **308名**

株式会社キャリア: 252名

連結子会社: 56名

代表取締役会長兼社長 川嶋 一郎

取締役 蒲原 翔太

取締役 池田 脩太郎

社外取締役(監査等委員) 岩見 和磨

社外取締役(監査等委員) 舘 充保

社外取締役(監査等委員) 山本 和成

売上高^{※3} **177.9億円**

営業利益^{※3} **6.0億円**

売上高CAGR^{※4} **11.3%**

※1: 2023年9月30日実績(臨時雇用者は含まない)

※2: 2024年3月31日現在

※3: 2023年9月期実績

※4: 2019年9月期から2023年9月期の年平均成長率



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。

我々はあらゆる判断、行動においてこれを大切にし、よりよい社会のため、
ステークホルダーの皆様と一緒に会社を成長させて参ります。

年々加速する高齢化社会を見据え、高齢化社会型人材サービスを創造

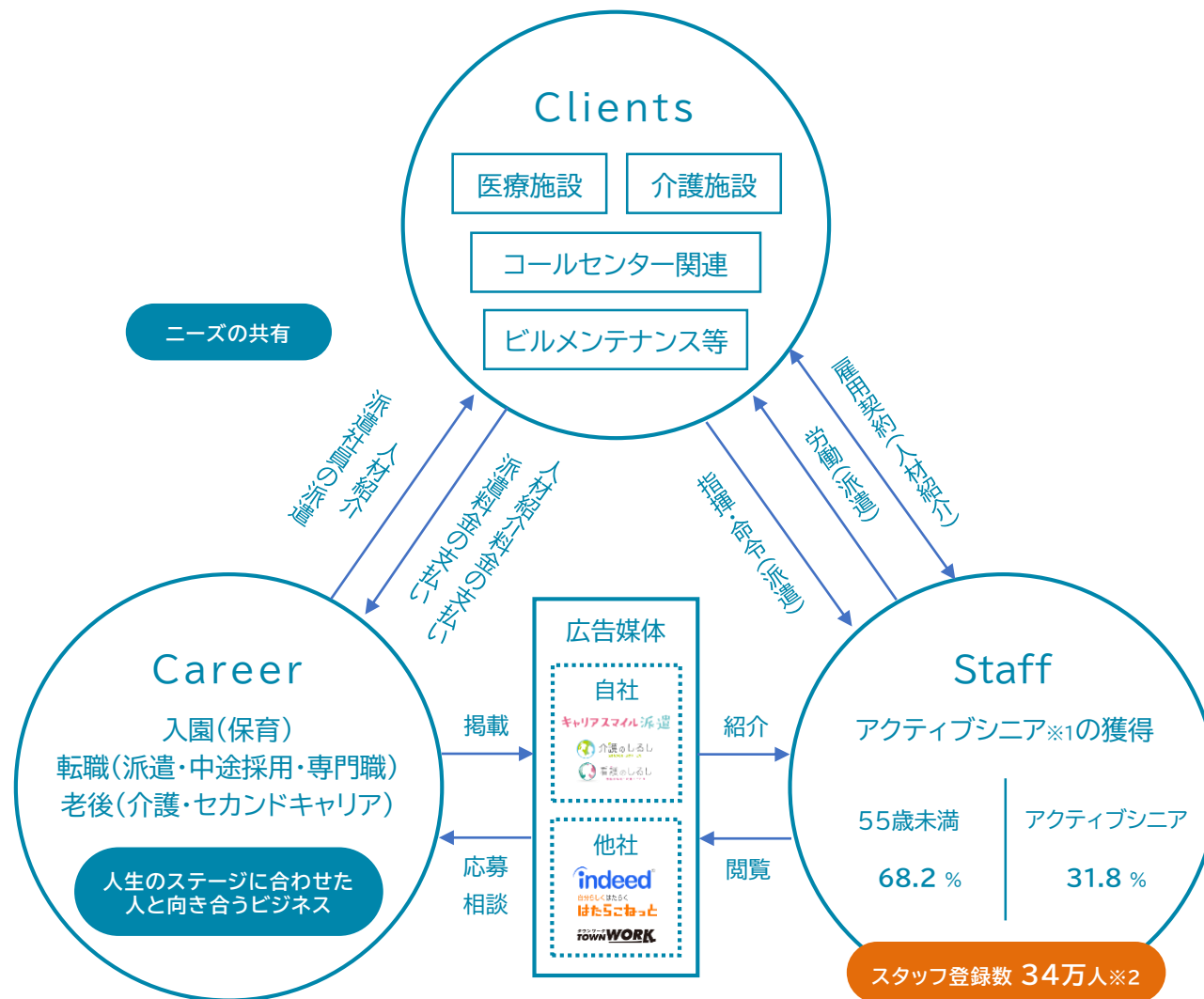
労働人口の減少、 医療・介護市場の人材不足、 人材サービスで課題解決。

Employment opportunities for the elderly

シニアと親和性の高い当社のクライアントを
拡充することで、シニア就業機会を創出

Solving labor shortage

COVID-19などのパンデミックのような突発的な
医療・介護人材の不足発生時においても、社会的使
命をもって対応できる体制を構築



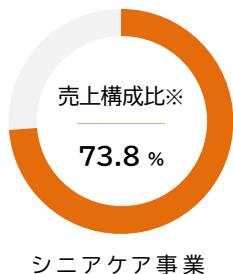
※1 当社では、55歳以上の働く意欲のある人を「アクティブシニア」と定義している

※2 2023年12月31日現在

エッセンシャルワーカー派遣業界トップクラスの実績(介護・看護)

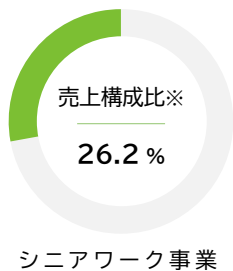
日本では高齢化社会が進行しており、人材市場においては、労働人口の減少、介護市場での人手不足は大きな課題
 「Career」は、2つの課題に人材サービスで応える **高齢化社会型人材サービス企業**

看護・介護・保育における有資格者と施設とのマッチング提案



介護士・ホームヘルパー
看護師
保育士

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

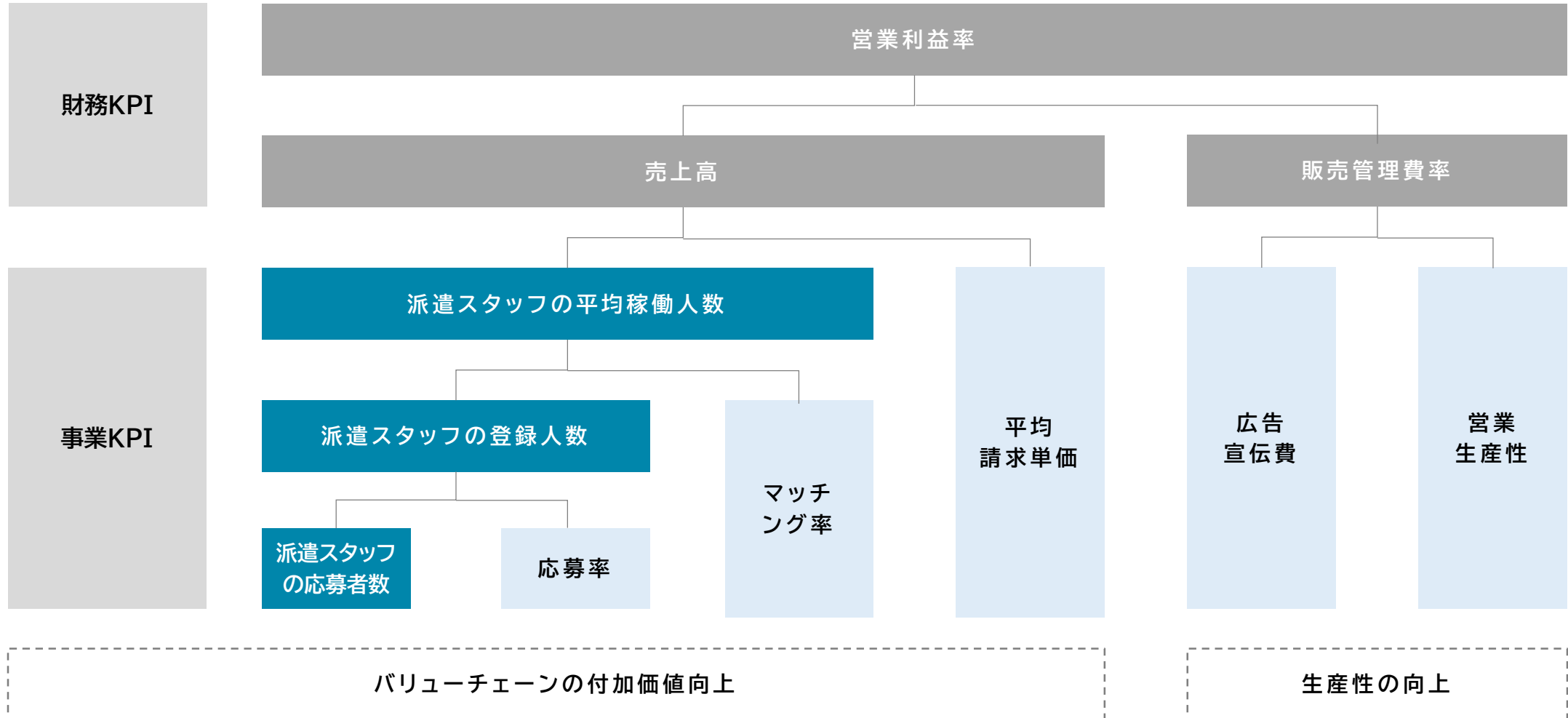


ロジスティックス	コールセンター
ビルメンテナンス	ベッドメイキング
インバウンド関連	請負・業務委託



※2023年9月期実績

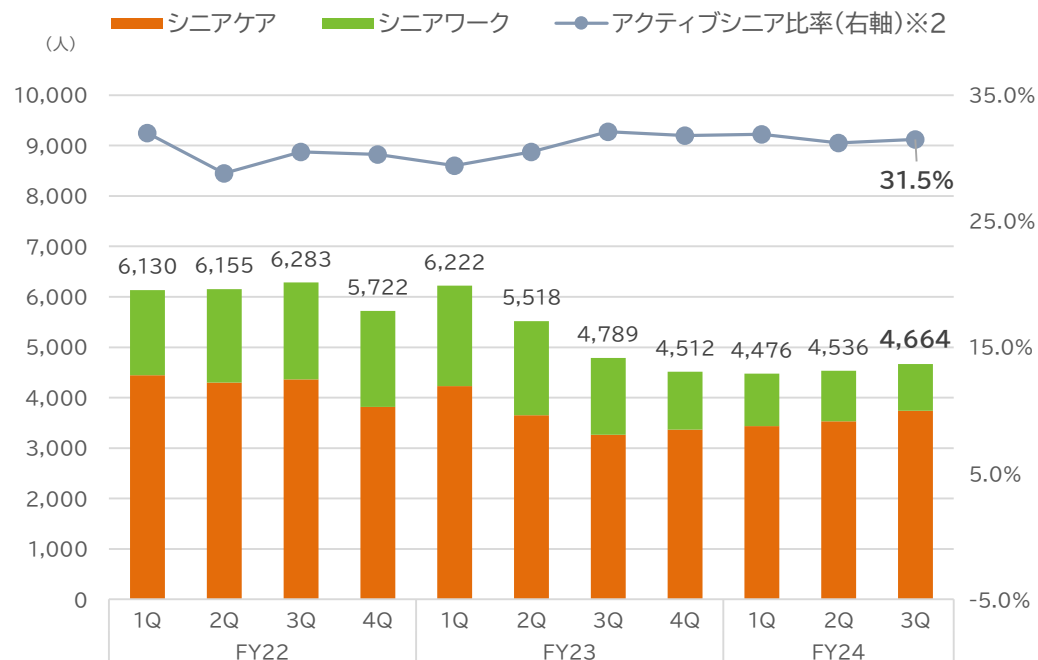
Careerの人材派遣事業における財務KPIと事業KPIの構造



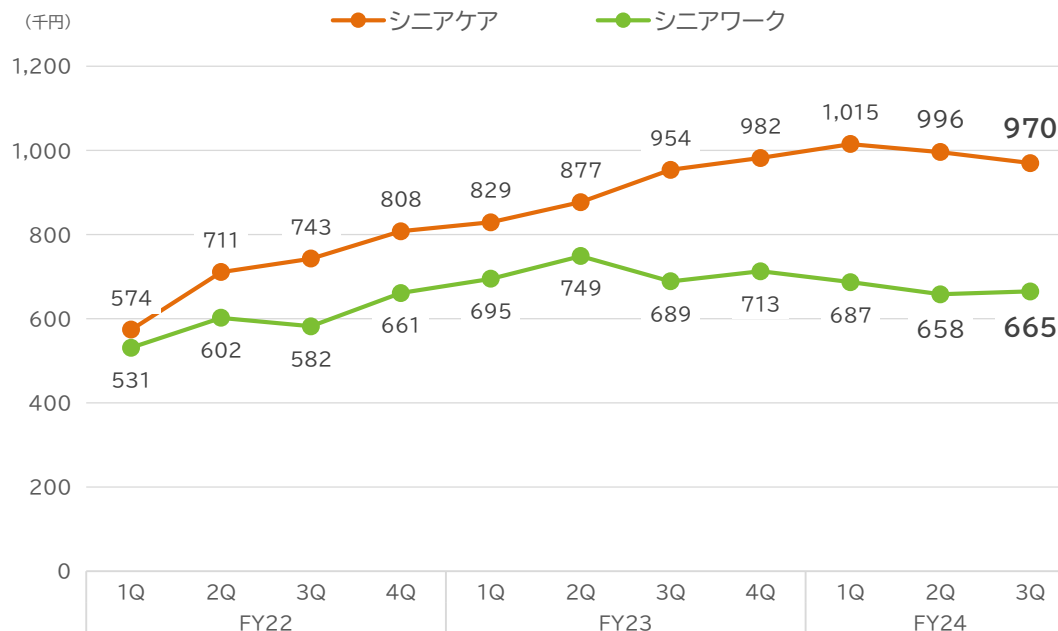
COVID-19発生時は看護師の需要が一時的に高まるも、2023年後半から従来の水準に戻る

シニアケア事業における請求単価は微減しているが、案件は増加傾向にあり、売上への影響度は極めて低い
シニアワーク事業は主力のコールセンター案件が減少に伴い、平均稼働人数も減少傾向にある

派遣スタッフの平均稼働人員数 ※1



平均請求単価 ※3



※1: 直近3ヶ月の月間総稼働人数の移動平均
 ※2: 55歳以上の月間総稼働人数の移動平均
 ※3: 直近3ヶ月の売上 ÷ (※1) = 1人あたりの平均請求単価

01		事業概要
02		2024年9月期第3四半期決算概要
03		2024年9月期業績予想修正
04		市場環境及び成長戦略
05		Appendix

2024年9月期の業績予想の修正を公表。売上高は予想を下回り、利益は予想を上回る

外部環境



市場

- ✔ 物流及び医療の「2024年問題」によって、働き方改革の推進が加速
- ✔ COVID-19に関する特需案件はほぼ終息



業績

- ✔ 2024年9月期の業績予想を修正。売上高は予想を下回り、利益は上回る見通し
- ✔ 介護士・看護師派遣の既存売上は好調で、COVID-19の特需案件の剥落を補い、前年同期比でプラス。コールセンター事業の落ち込みの影響により大幅減収

取り組みと
実績



事業

- ✔ 介護業界への転職者数1,000名(紹介者数No.1)を目標とする支援事業を開始
- ✔ 日々紹介事業「メディカルシェア」を開始。2025年までに、最大27万人の看護職員不足が見込まれる市場へ定期的に供給することで人材不足解消に貢献



全社

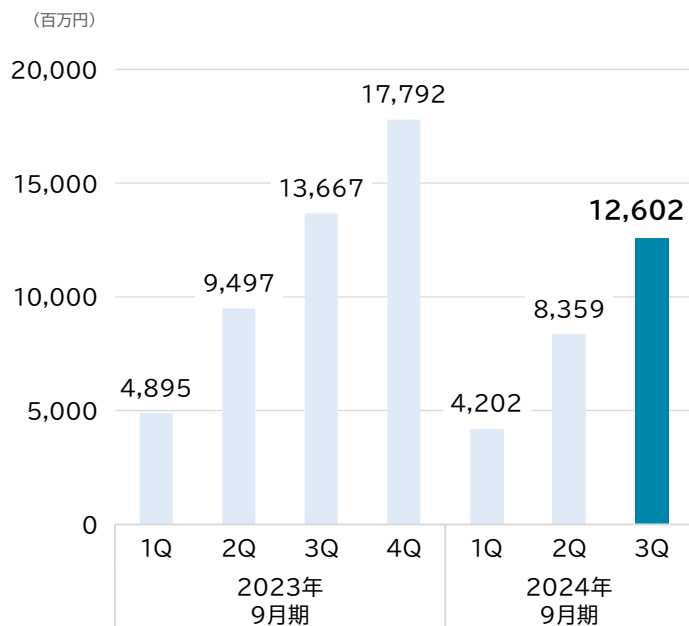
- ✔ 営業利益率を高めるため、生産性向上を目的とした社内におけるDX化を推進
- ✔ 大幅なコスト削減に着手。シェアードサービスの徹底化。

シニアケア事業は伸長。シニアワーク事業は売上高の落ち込みが激しく、コスト削減図るも利益のカバーできず

売上高

12,602 百万円

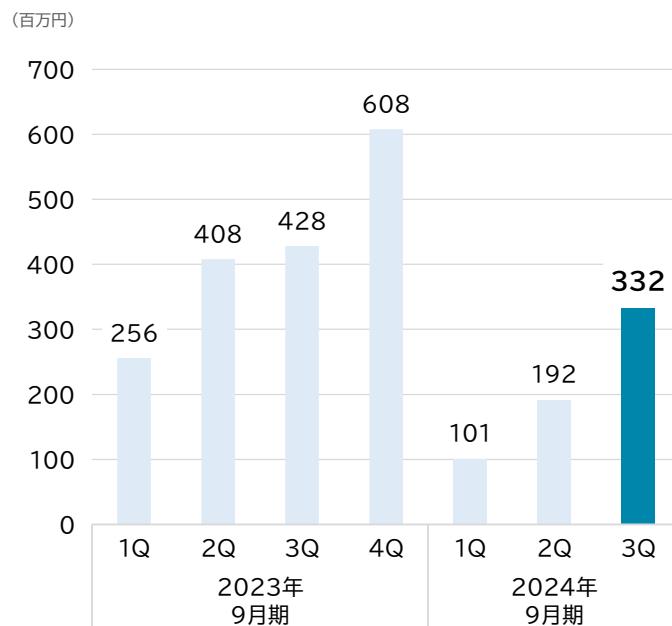
YoY※ 92.2 %



営業利益

332 百万円

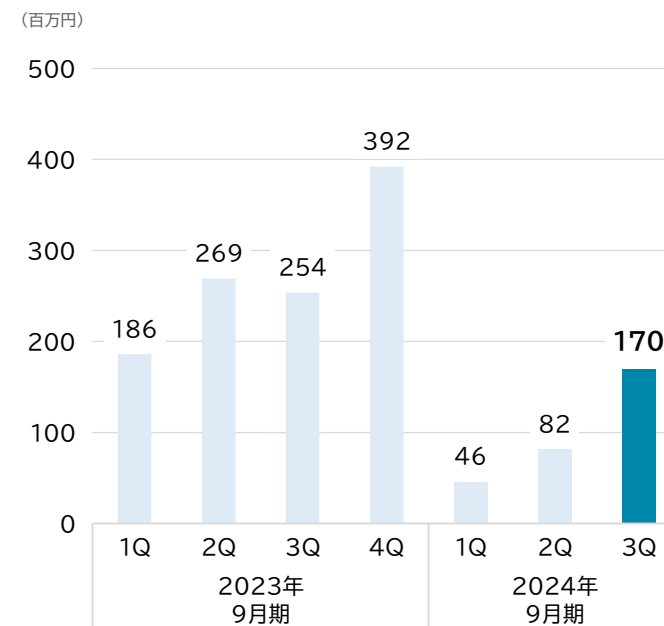
YoY※ 77.4 %



親会社株主に 帰属する当期純利益

170 百万円

YoY※ 66.7 %



※Year over Yearの略で前年同期比

COVID-19の特需で恩恵を受けた売上と利益の影響が続く。また、前期は一時的な臨時収入があったことで減益

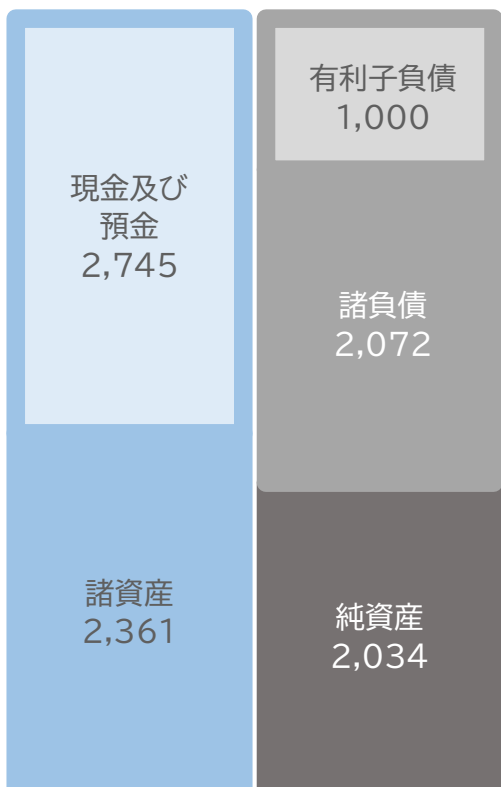
(百万円)

	2023年9月期	2024年9月期			
	3Q実績	3Q実績	前期比(%)	通期業績予想 (2024/8/14公表)	進捗率(%)
売上高	13,667	12,602	92.2%	16,700	75.5%
シニアケア事業	3,837	2,003	52.2%	—	—
シニアワーク事業	9,830	10,598	107.8%	—	—
営業利益	428	332	77.4%	480	69.2%
経常利益	429	312	72.7%	450	69.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	170	66.3%	219	77.7%
1株当たり当期純利益	29.98円	20.00円	66.7%	25.75円	—

前期、過去最高利益の影響で税金の支払額が大幅増。自己資本比率は**40.5%**と2Qから更に上昇

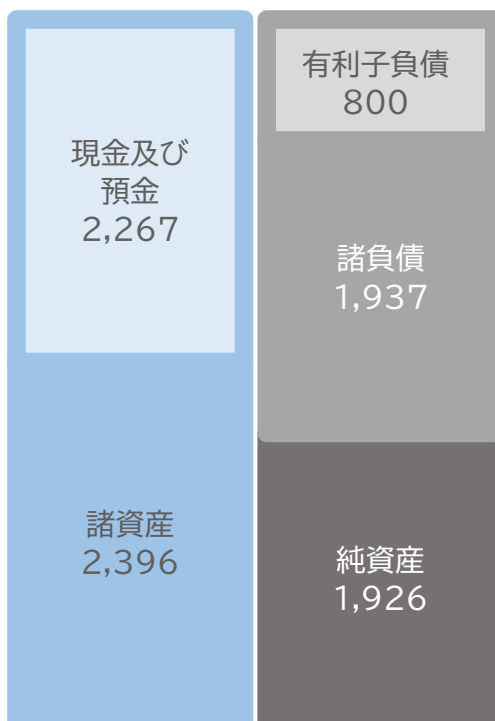
2023年9月期
自己資本比率 36.8%

(百万円)



2024年9月期3Q
自己資本比率 **40.5%**

(百万円)



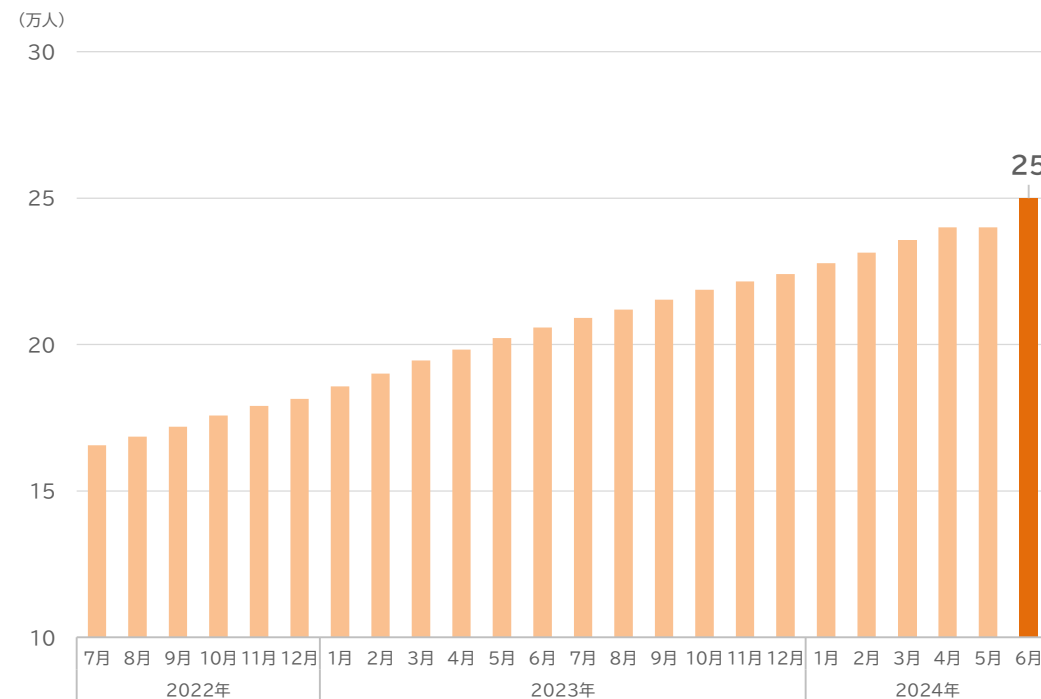
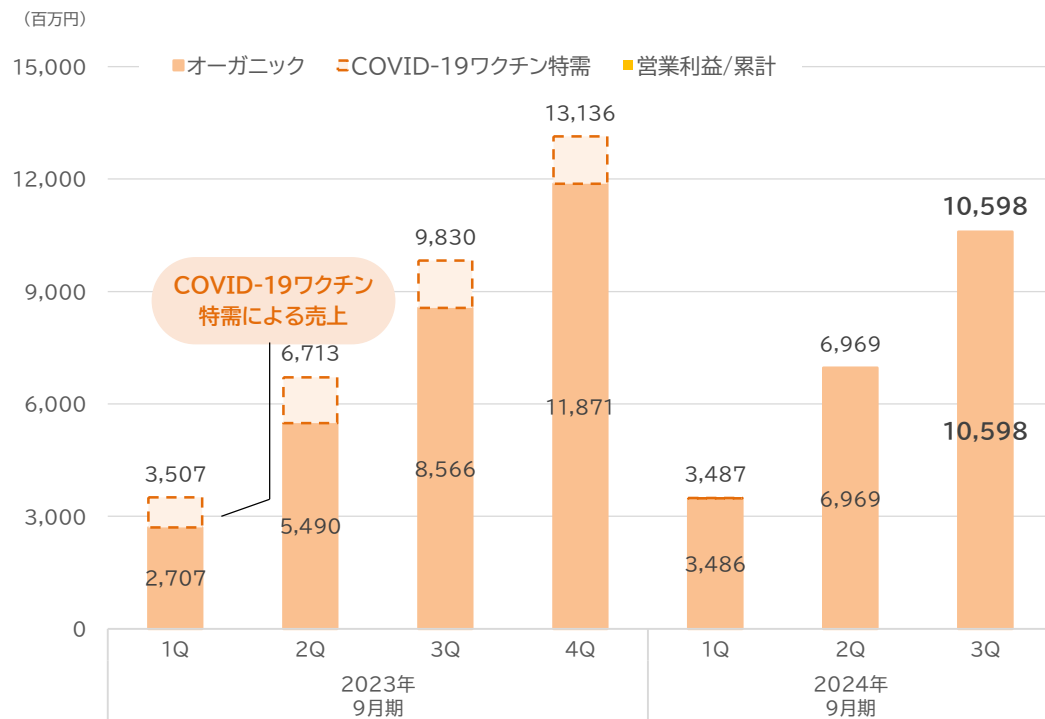
- ✓ 自己資本比率 **3.7** pt上昇
⇒利益剰余金の増加
- ✓ Net Cash(現金及び預金-有利子負債)はポジティブ
- ✓ 現金及び預金の主な減少要因は、前期の大幅増益による納税の影響

2024年9月期3Q 売上高:10,598百万円（前期実績9,830百万円:前期比107.8%）

3Q前年同四期で増収。COVID-19の特需売上の剥落分をオーガニックの売上だけでカバーしており、力強く伸長している
 看護・介護派遣事業ともに高い伸び率を見せているが、高単価の看護派遣事業に多く資本投下している分、若干伸び率が高い

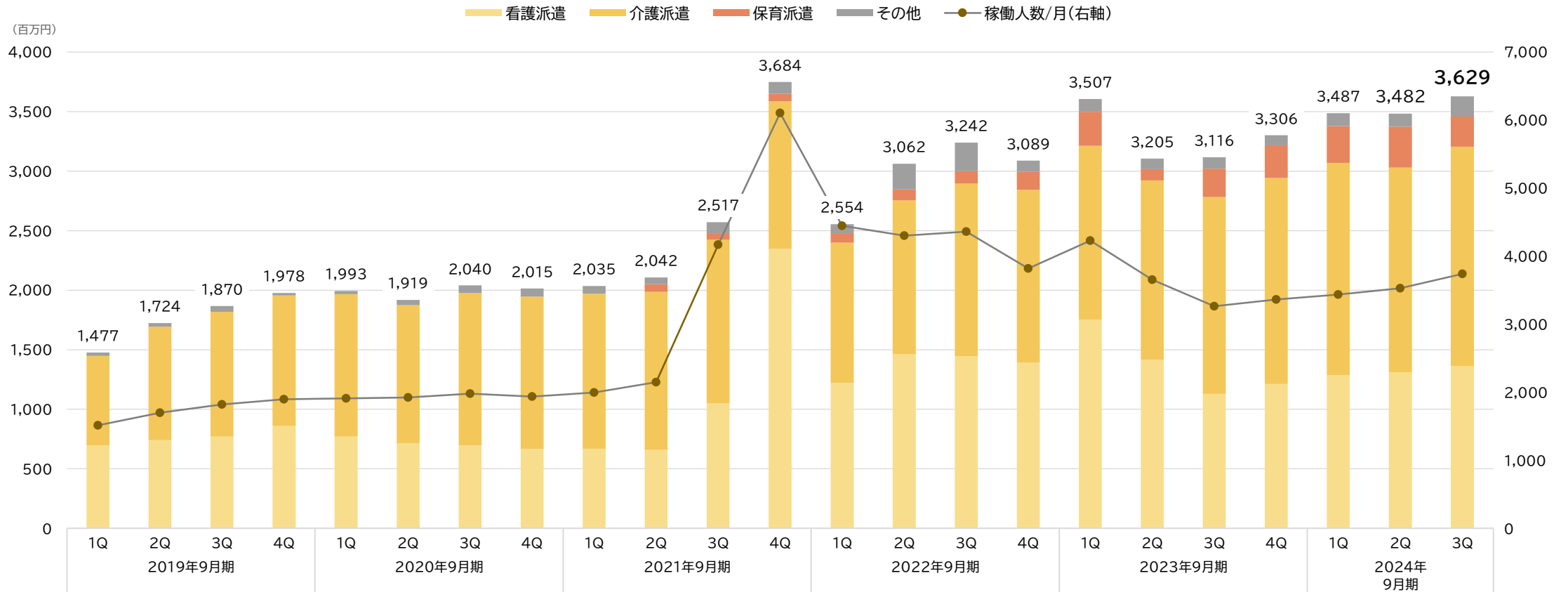
売上高

スタッフ登録数



介護派遣事業は増減率(対3Q)+11.4% シニアケア事業の約5割の売上高を占める

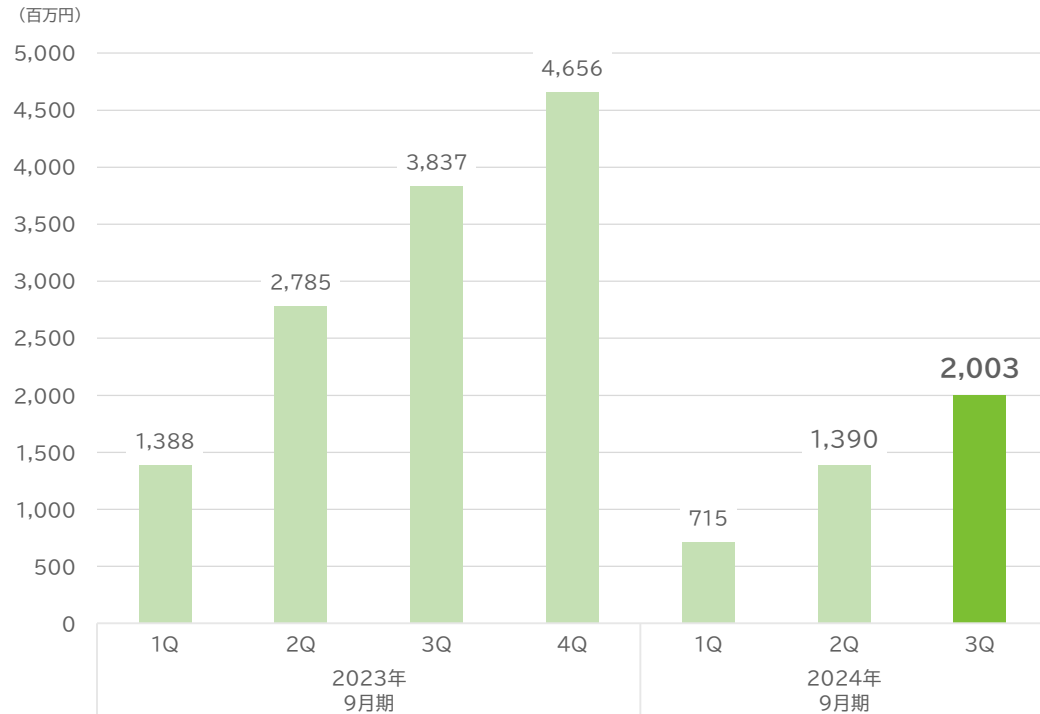
看護・介護派遣事業の需要の高まりに対して、営業人員は充足しており、スタッフ獲得に向けて広告費を戦略的に投下
 保育領域の旺盛なニーズに対して東京・関西・福岡エリアにおいて堅調に積み上げ推移



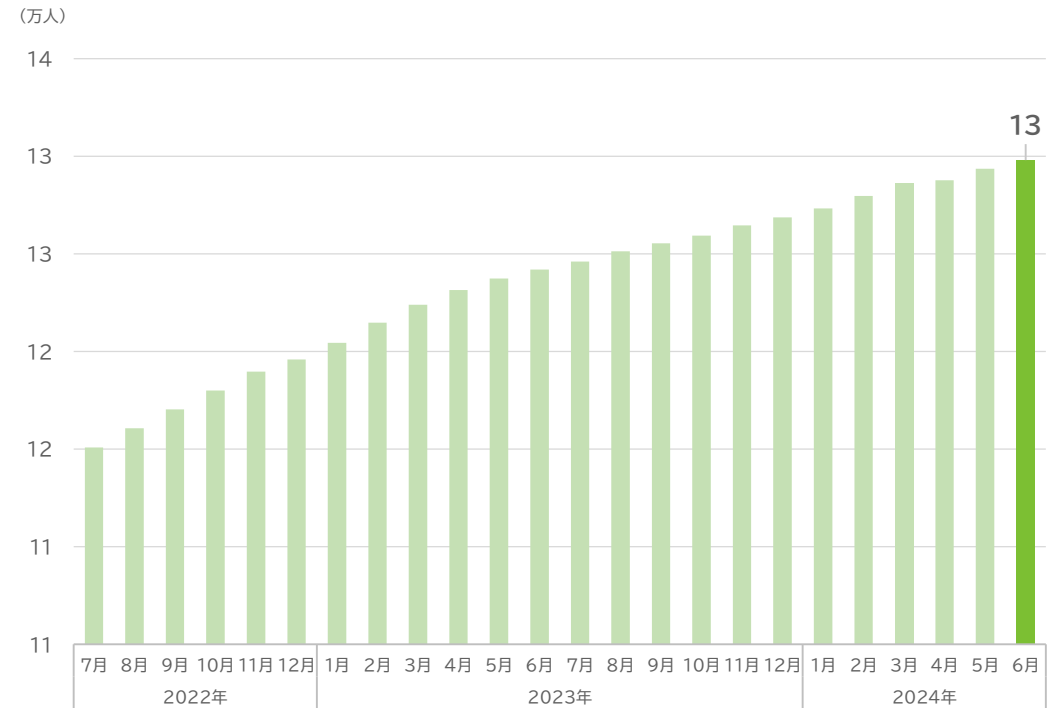
2024年9月期3Q 売上高:2,003百万円（前期実績3,837百万円:前期比52.2%）

前3Q四半期では、COVID-19のワクチン特需案件の売上高が大半を占めており、引き続き厳しい状況が続く
 今期はコールセンター派遣リソースの活用によるBPO事業へのシフトを図ったものの予想を大きく下回る

売上高

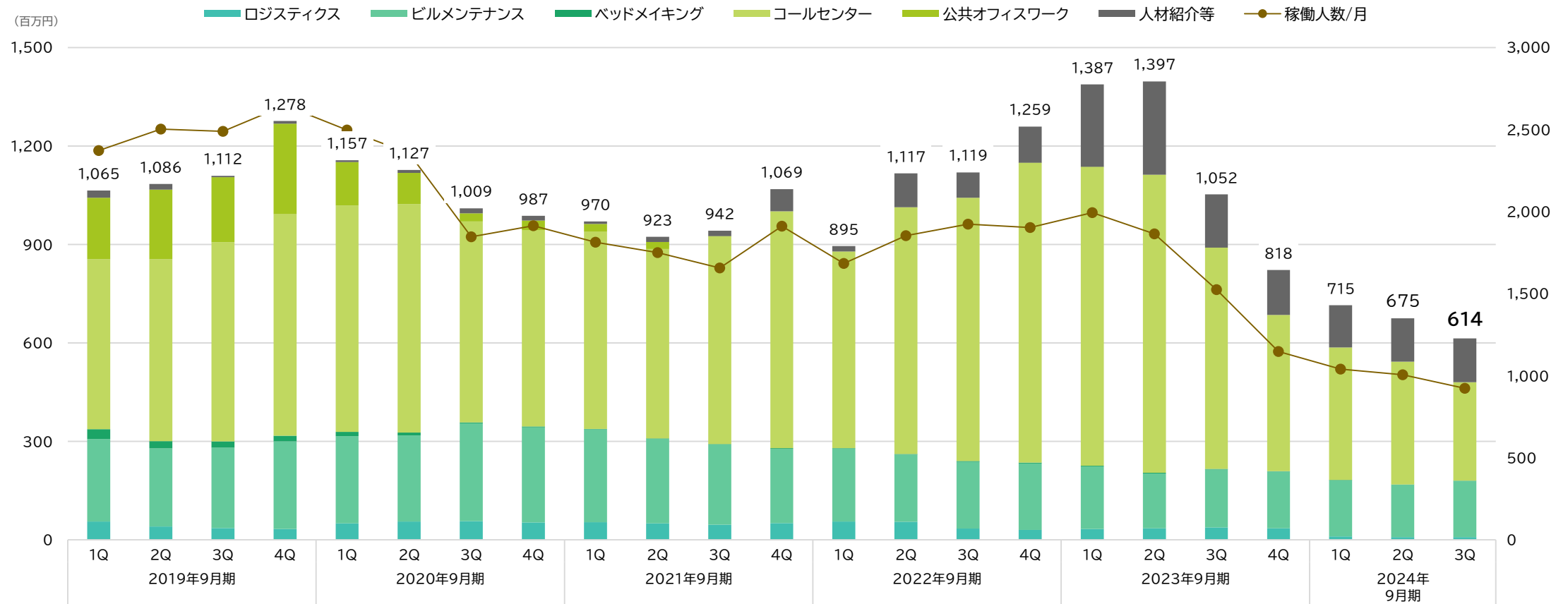


スタッフ登録数



COVID-19におけるワクチン接種の特需案件剥落による減収

COVID-19の第5類移行に伴い、ワクチン接種需要が落ち着いたことで、コールセンターの売上が急減
 特需案件の対応に人的リソースが奪われ、前期途中からオーガニックへの営業活動に戻るも回復できず



01		事業概要
02		2024年9月期第3四半期決算概要
03		2024年9月期業績予想修正
04		市場環境及び成長戦略
05		Appendix

前年対比では増収減益から減収減益へ。前回予想からは売上高が予想を大きく下回り、利益は予想を上回る

売上高はコールセンター派遣リソースの活用によるBPO事業へのシフトを図ったものの予想を大きく下回る。


利益は広告宣伝費の効果的運用・DXによるオペレーションの効率化等の施策により、生産性向上の成果が出て営業利益が増加

(百万円)

	2023年9月期	2024年9月期			
	実績	通期業績予想(A) (2023/11/14公表)	通期業績予想(B) (2024/8/14公表)	増減額(B-A)	増減率(%)
売上高	17,792	19,500	16,700	△2,800	△14.4%
営業利益	608	450	480	30	6.7%
経常利益	603	450	450	-	- %
親会社株主に帰属する 当期純利益	378	170	219	49	28.8%
1株当たり当期純利益	44.53円	19.99円	66.7%	25.75円	-

01		事業概要
02		2024年9月期第3四半期決算概要
03		2024年9月期業績予想修正
04		市場環境及び成長戦略
05		Appendix

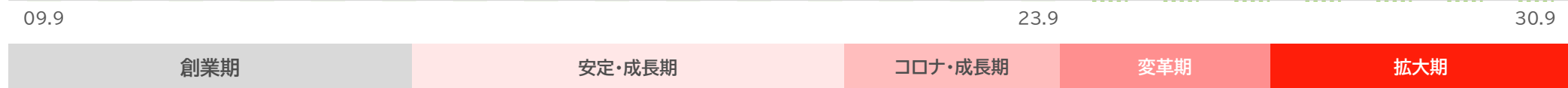
オーガニックをベースに、挑戦を繰り返すことで新たなストックサービスを拡充させ、成長し続ける

 **ダイバーシティ経営の更なる加速に貢献する企業へ**

オーガニック&コロナワクチン特需による成長

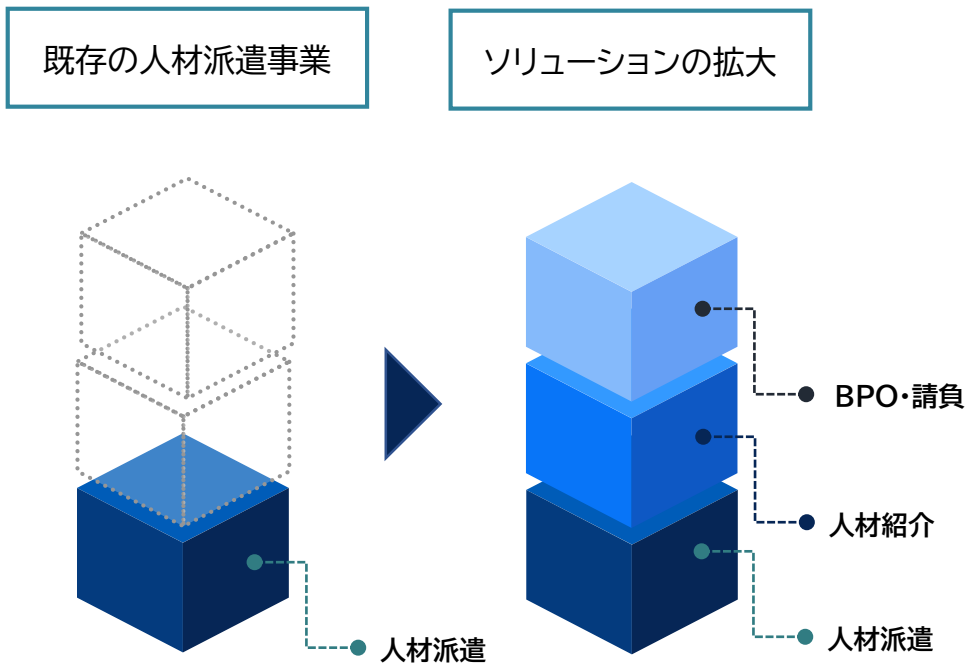
高齢化社会における医療・福祉市場への人材提供を積極的に実施
 シニア人材の活用により、日本労働力不足問題の解消に寄与
 コロナ禍においては、企業として社会的責任をもって、コロナワクチン接種会場に看護師を大量派遣

■シニアケア事業 ■シニアワーク事業

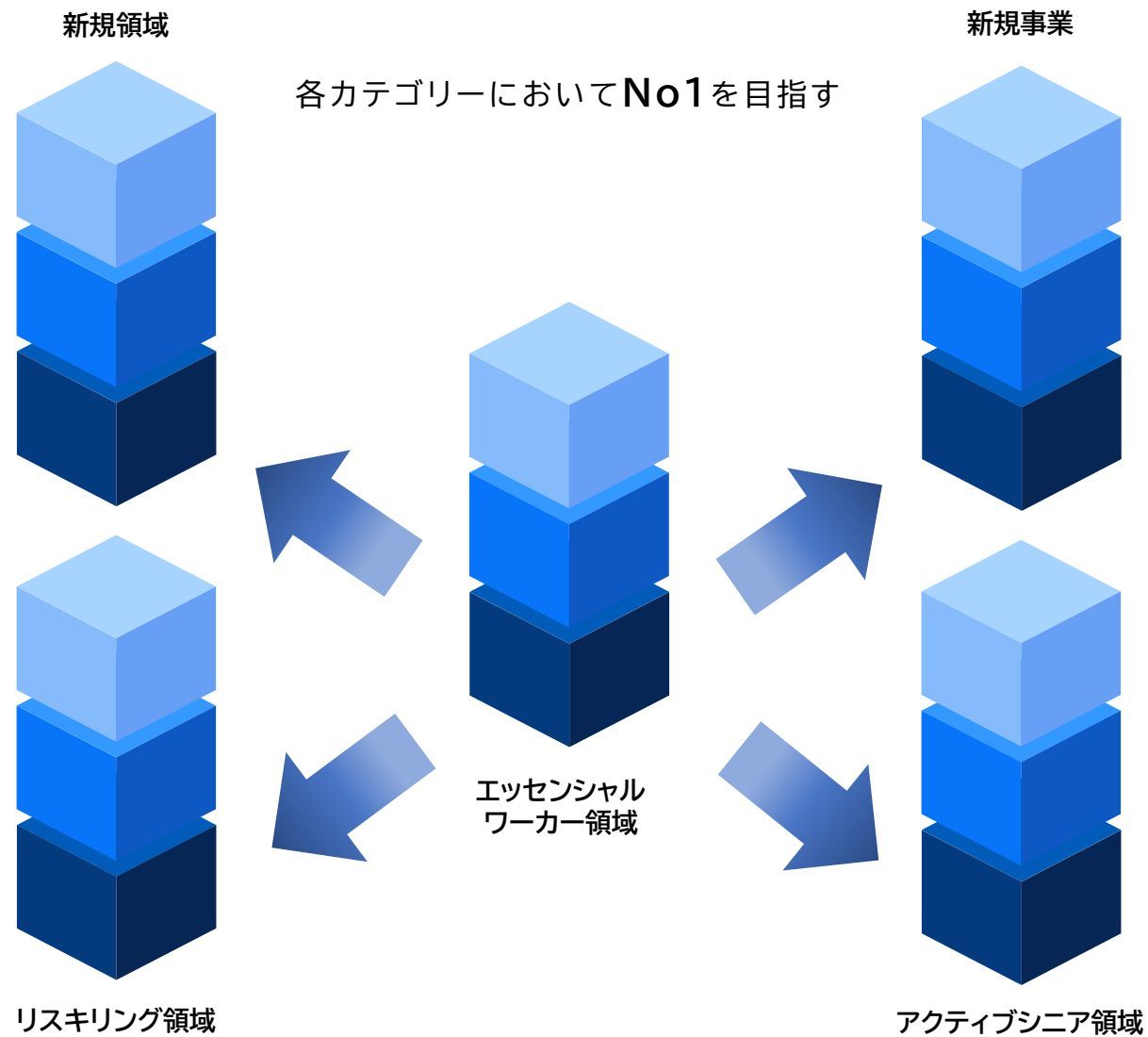


既存人材事業のスケールを推進するとともに、新規事業を確実に伸長

自社の強みである介護・看護領域をスケールアップ



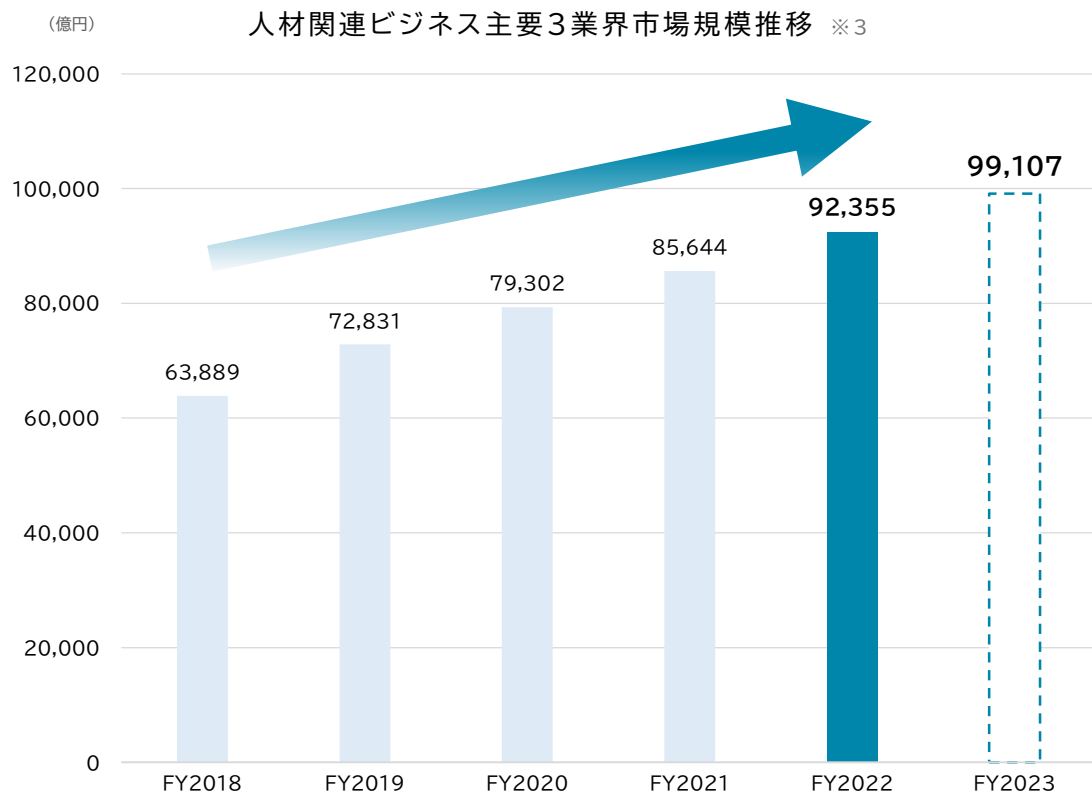
主軸となる人材派遣だけでなく、人材紹介の提供も拡大させ、領域を広げていくことでシェア獲得を図る



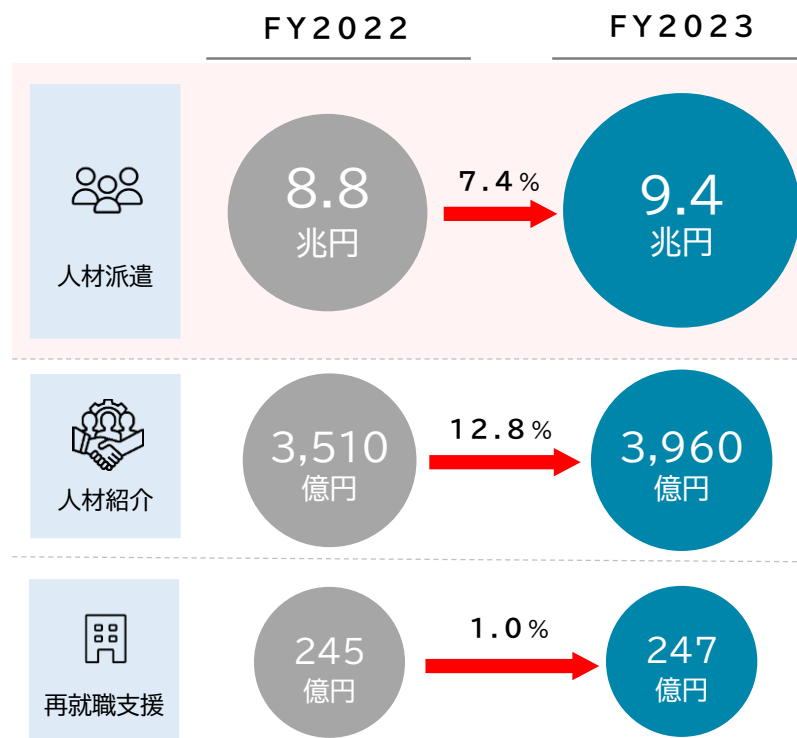
企業での根強い人材ニーズは今後も継続することが予想される

FY2022の人材関連ビジネス(主要3業界※2)の市場規模は、約**9.2兆円**。増減率+**7.6%**

ウクライナ情勢や円安などの外的要因があるものの、人材派遣市場は人材ニーズは高く、幅広い業界で需要があり堅調な推移



人材サービスの規模は圧倒的に**人材派遣市場**が最大



※1 出展：株式会社矢野経済研究所「2023年版 人材ビジネスの現状と展望」

※2 オフィスワークを中心とした人材派遣事業者、ホワイトカラー職種の人材紹介事業者、再就職支援事業者の3業界

※3 事業者売上高ベース

深刻な人手不足の解消の対応策

2030年、 人手不足は**644**万人に広がる

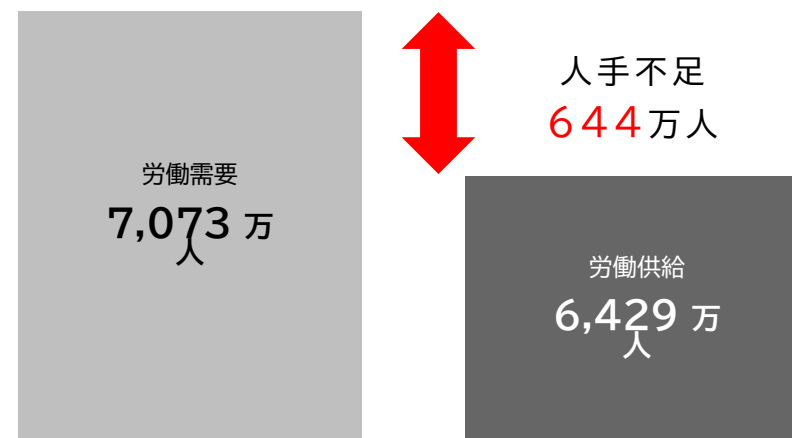
「2024年問題」※1がスタート、直近では「2025年問題」※2が控えており、人材確保が、今まで以上に企業にとって最重要課題となっている

644万人の人手不足を埋めるための労働供給方法

- ・ アクティブシニアの労働力の増加
- ・ 女性の労働力を増加
- ・ 外国人の労働力の増加

キャリアの強み=アクティブシニア領域

2030年予想



※1 2024年4月1日以降、建設、運輸、医療に対して例外的に認められていた時間外労働の上限規制の猶予が終了することから発生する諸問題

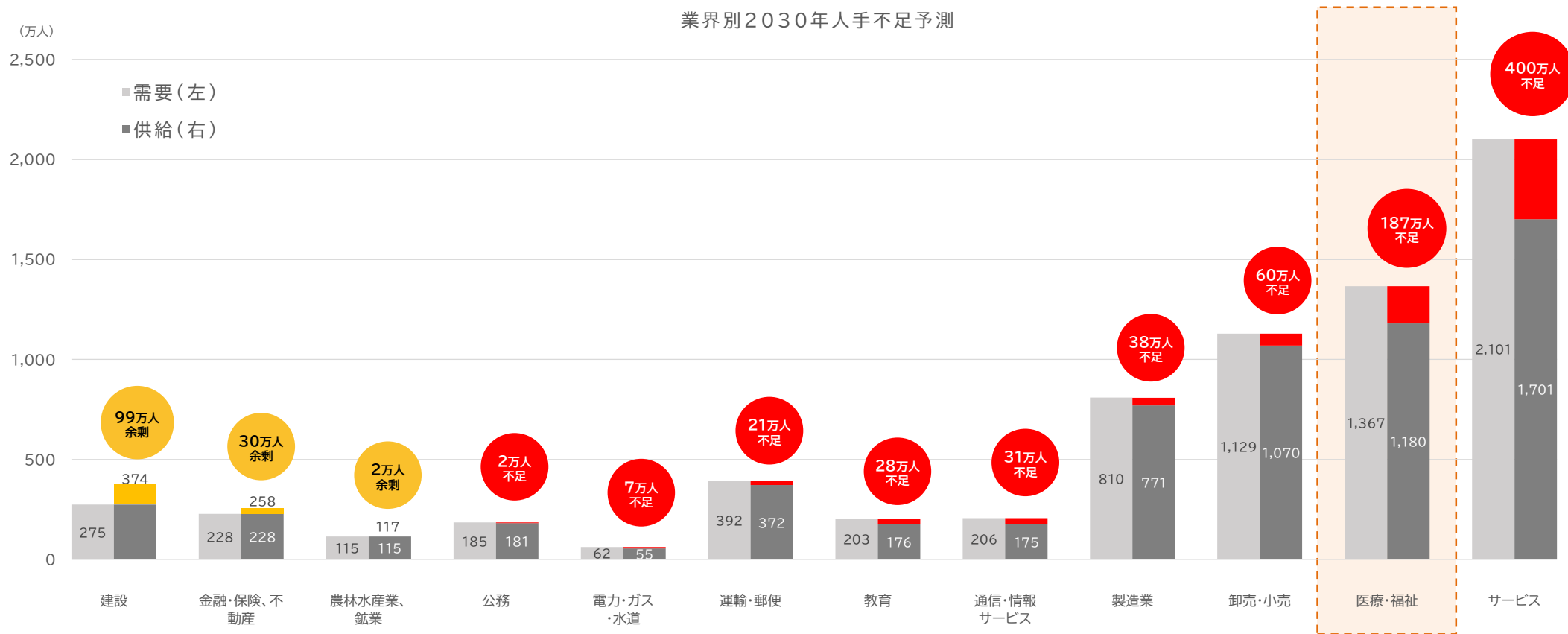
※2 日本の人口の年齢別比率が劇的に変化して「超高齢化社会」となり、社会構造や体制が大きな分岐点を迎え、雇用、医療、福祉など、さまざまな分野に影響を与えることが予想されること

※3 出展：パーソル総合研究所×中央大学「労働市場の未来推計 2030」

現在日本では人材関連の需要と供給のバランスが大きく崩れている

サービス業は離職率が高いこともあり、約400万人と大きな人手不足が見込まれる

当社のシニアケア事業における領域である**医療・福祉**も、サービス業に次いで人手不足に苦しみ、約187万人にのぼる



※1 出展：出展：パーソル総合研究所×中央大学「労働市場の未来推計 2030」

リスキリング※1を通して、医療・福祉の人手不足という社会問題を解決



キャリアスマイル ケアカレッジ

キャリア相談、リスキリング、
転職まで一貫してサポート

介護職に特化した全国最大規模の
資格取得・転職支援サービス



経済産業省
リスキリングを通じた
キャリアアップ支援事業

受講料の**最大全額**を
受講者に還元※2

※1 社会環境や働く環境の変化にあわせて今後、仕事に必要なとされるスキルを習得する行為
 ※2 講座終了発行後50%キャッシュバック(※講座の受講費用の1/2相当額(上限40万円))
 ㈱キャリア経由で転職後、1年間継続的に就業している方20%キャッシュバック
 (※追加的に講座の受講費用の1/5相当額(上限16万円))
 上記を含め、指定の条件を満たした方、残り全額を㈱キャリアからキャッシュバック



介護職員初任者研修	介護福祉士実務者研修	喀痰吸引等研修	同行援護従業者養成研修
在宅・施設を問わず、介護職として働く上で基本となる知識・技術を習得する講座	介護職員として働くうえで必要な介護過程の展開や認知症等について学ぶことができ、介護の専門家としてより質の高い介護を提供するためのスキルを磨くことができる講座	医療ケアである「痰の吸引」や「経管栄養」を行なえる介護職員を養成するための研修	視覚障害者の外出をサポートする「同行援護」について、適切な介護方法を学習するための研修

※一般過程のみ

医療の「2024年問題」※1に向き合い、新サービス「メディカルシェア」を通してタスクシフティングによって解決

医師が行う業務を 看護師・薬剤師などへ業務移管・ 共同化し、医師への業務集中を軽減

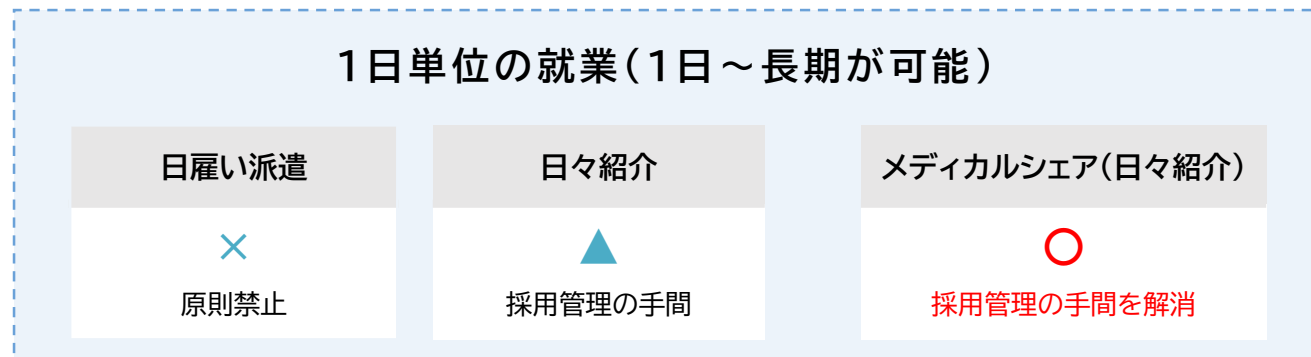
コメディカル※2に特化した 人材紹介と採用代行サービス

人材確保から応募、採用まで一貫して行うことで、
煩雑な採用関連の負担を軽減。必要なタイミングで
即戦力となるプロの人材を雇用することが可能

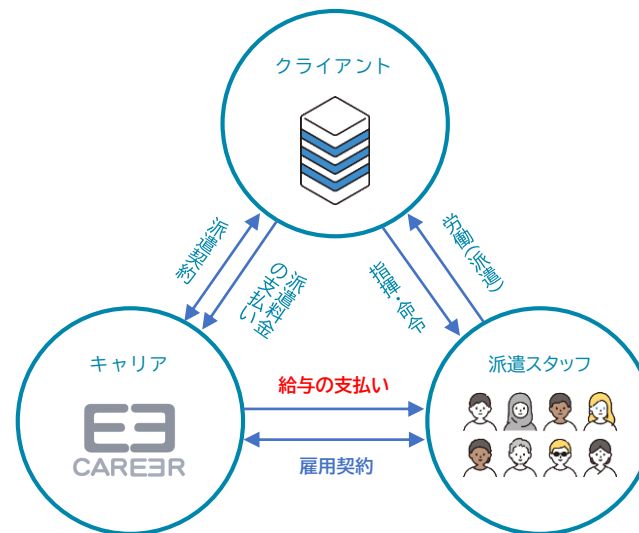
スピード感を持った雇用と採用に
おけるコストダウンを実現

※1 2024年4月から建設／物流・運送／医療業界にてスタートした、時間外労働の上限規制によって起こりうるさまざまな問題

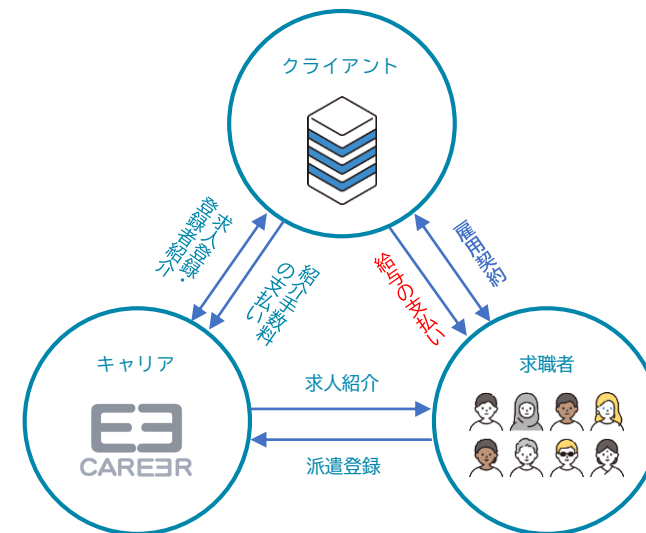
※2 医師と共に医療に携わる医療専門職種の総称(看護師・薬剤師・理学療法士・作業療法士・言語聴覚士・臨床検査技師・臨床工学技士・診療放射線技師・管理栄養士など)



短期派遣のスキーム



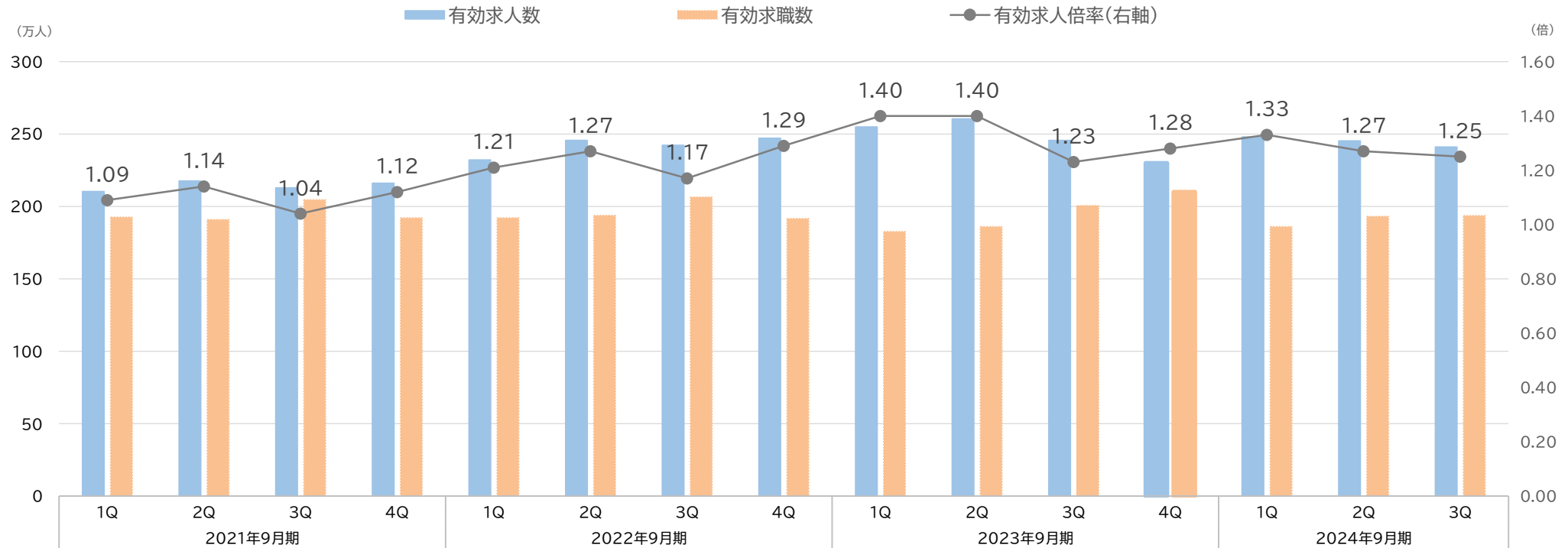
日々紹介のスキーム



01		事業概要
02		2024年9月期第3四半期決算概要
03		2024年9月期業績予想修正
04		市場環境及び成長戦略
05		Appendix

2024年6月の有効求人倍率は1.23倍で、前月と比べて0.01ポイント低下

円安や物価高の影響などを理由に高収入を求めて転職を希望する一方、コスト増のため企業が求人をためらう傾向
雇用環境は改善されてきており、企業は人手不足の状況が続いている



※1 総務省統計局「労働力調査」を元に株式会社キャリアにて作成

※2 厚生労働省「労働者派遣事業報告書」を元に株式会社キャリアにて作成

将来の見通しに関する注意事項

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」を含みます。これらは、現在における見込み、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、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、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。

お問い合わせ先

株式会社キャリア IR担当

E - m a i l

ir@careergift.co.jp

I R サイト

<https://www.careergift.co.jp/ir/>