

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年9月期



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。

目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 事業内容
- 03 | 当社ビジネスを取り巻く環境
- 04 | 当社の特徴と優位性
- 05 | 財務情報
- 06 | 成長戦略と進捗状況
- 07 | リスク情報

会社概要

会社情報

設立 **2009**年

従業員数^{※1} **325**名

株式会社キャリア: 282名

連結子会社: 43名

経営陣^{※2}

代表取締役会長兼社長	川嶋 一郎
取締役	蒲原 翔太
取締役	竹上 雅彦
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

財務指標

売上高^{※3} **167**億円

営業利益^{※3} **4.2**億円

売上高CAGR^{※4} **16.7**%

※1: 2024年9月30日実績(臨時雇用者は含まない)

※2: 2024年12月26日現在

※3: 2024年9月期実績

※4: 2019年9月期から2024年9月期の年平均成長率



経営理念

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。

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。

目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 事業内容**
- 03 | 当社ビジネスを取り巻く環境
- 04 | 当社の特徴と優位性
- 05 | 財務情報
- 06 | 成長戦略と進捗状況
- 07 | リスク情報

事業概要

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



シニアケア事業

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



シニアワーク事業

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



※2024年9月期実績

当社が担う社会的責任

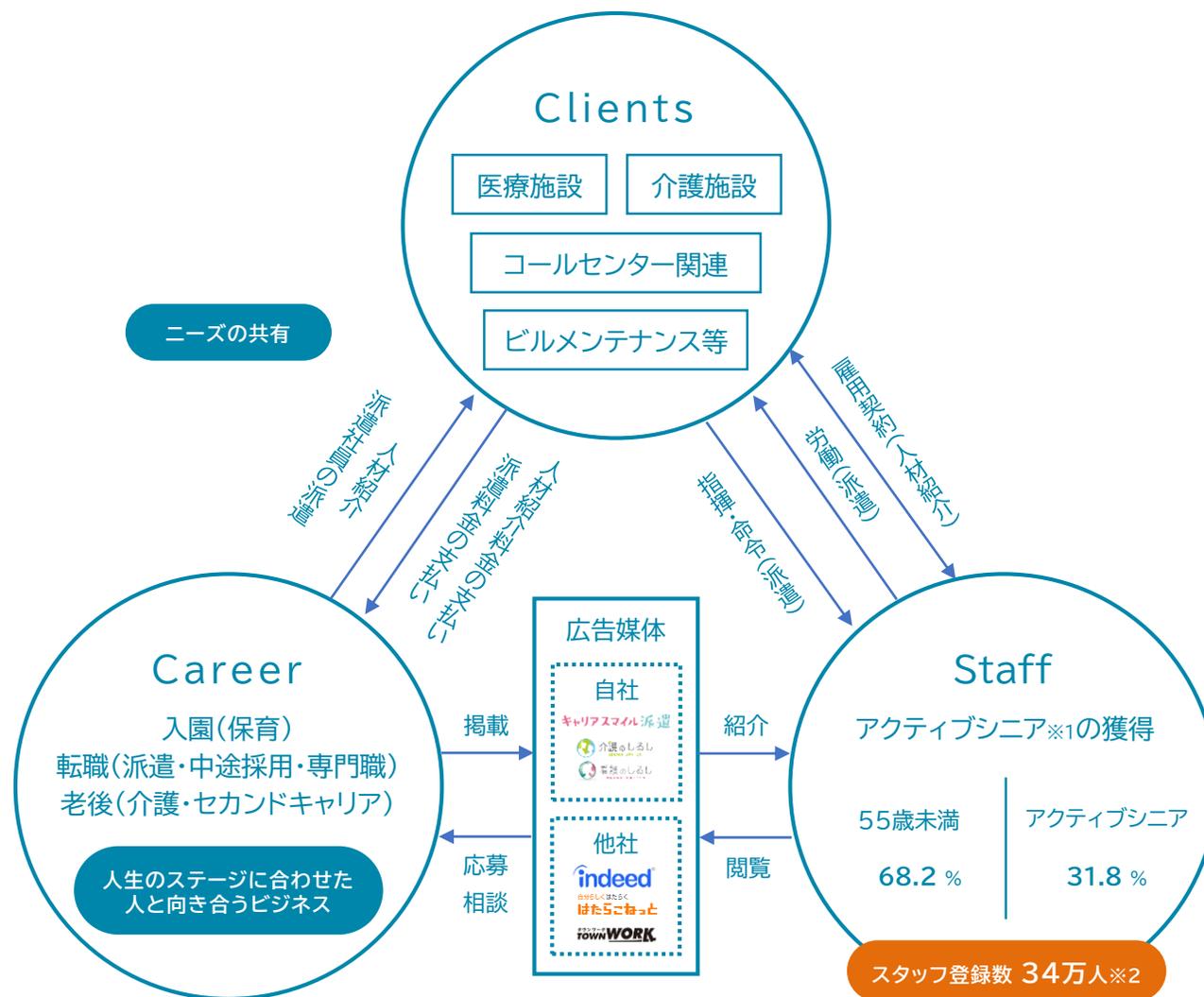
労働人口の減少、
医療・介護市場の人材不足、
人材サービスで課題解決。

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

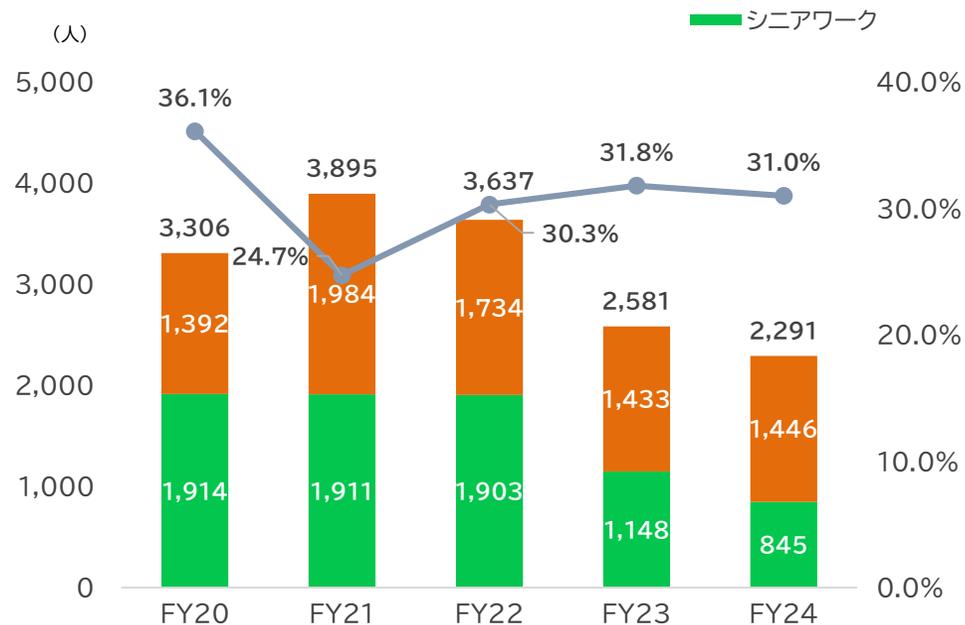
CAREER 人材派遣事業における財務KPIと事業KPIの構造



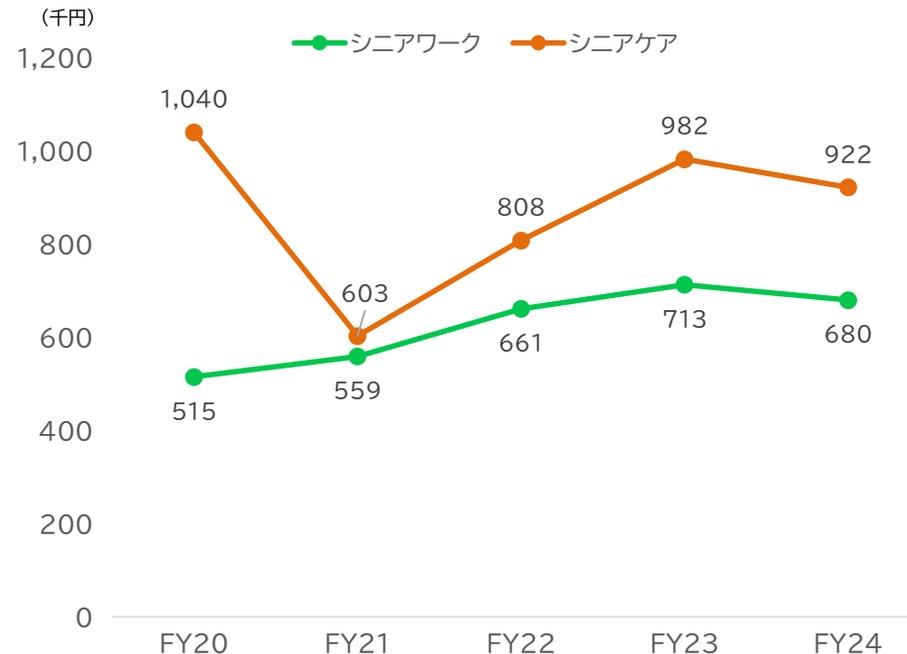
CAREER 主要KPIの推移

コロナ発生時にはアクティブシニア比率及び平均請求単価は落ち込むも、徐々に戻ってきており、現在アクティブシニア比率は**31.0%** 派遣スタッフの稼働人員数が減少傾向にあるが、クライアント先に対して今後は平均請求単価の交渉を働きかけ、上昇を狙う。

派遣スタッフの平均稼働人員数



平均請求単価



※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

シニアケア事業①



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る。

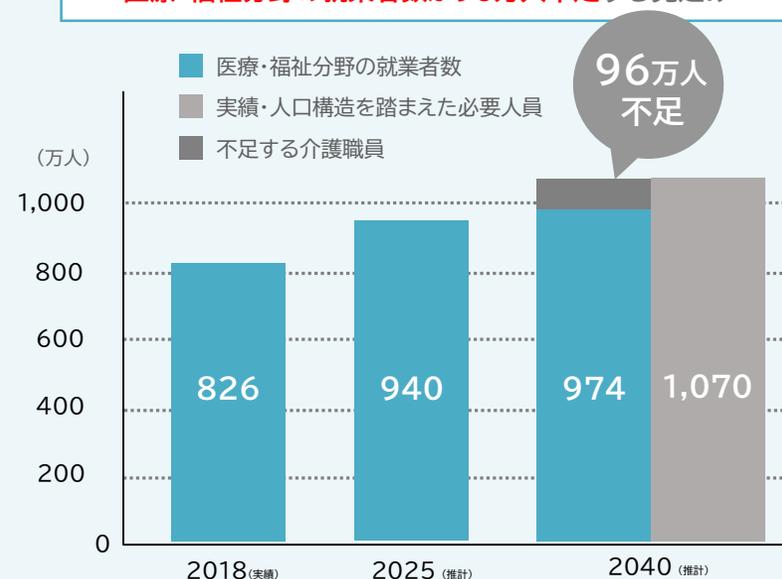
加速度的に不足する介護職員

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**が高まっている。

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る。

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**する見込み

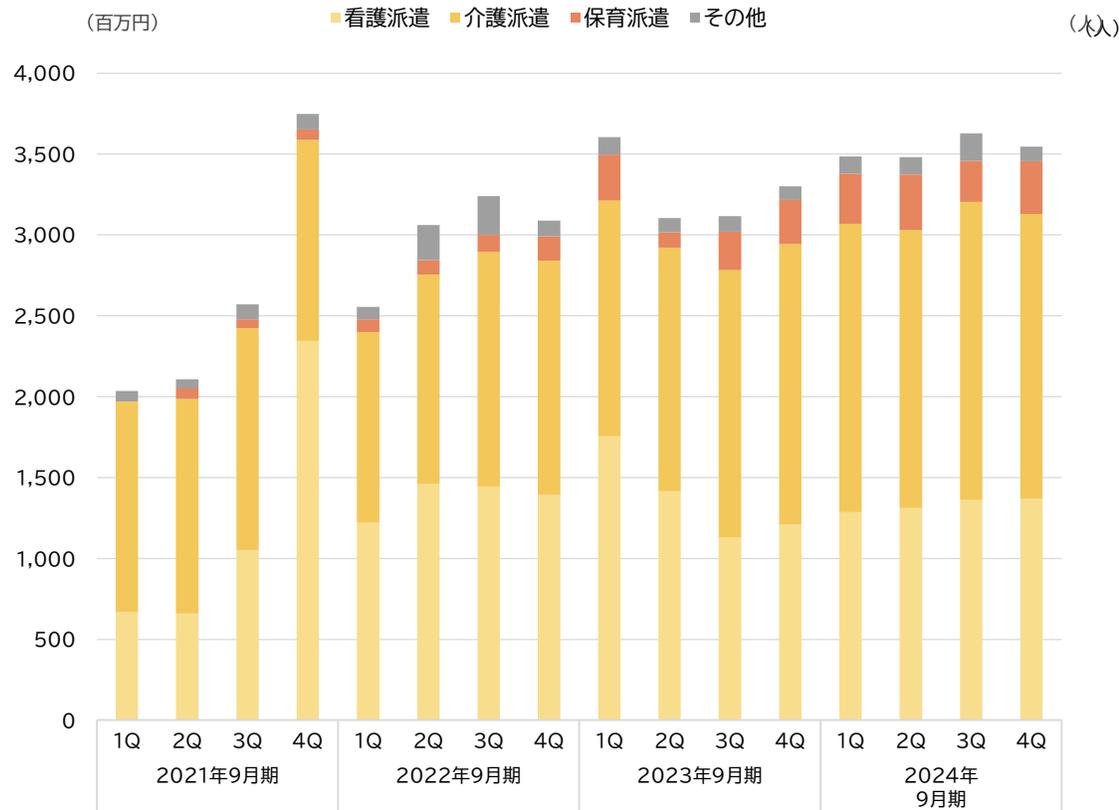


出典:厚生労働省
「令和4年版 厚生労働白書(令和3年度厚生労働行政年次報告)」

シニアケア事業②



2024年9月期売上高:14,144百万円 (前期実績13,136百万円:前期比107.7%)



全国拠点数 : 26拠点 (2024年9月末現在)
 出店コンセプト: 人材不足に悩む介護施設が設立されている全国を出店エリア。

クライアント区分	有資格者
入所型介護施設	看護師、介護士、ホームヘルパー
在宅型介護施設	
医療施設	

シニアワーク事業①



人生100年時代の“働きかた”を支援する

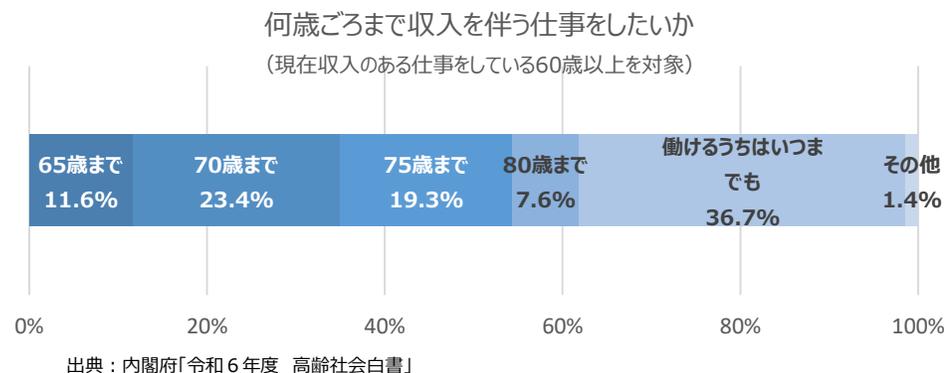
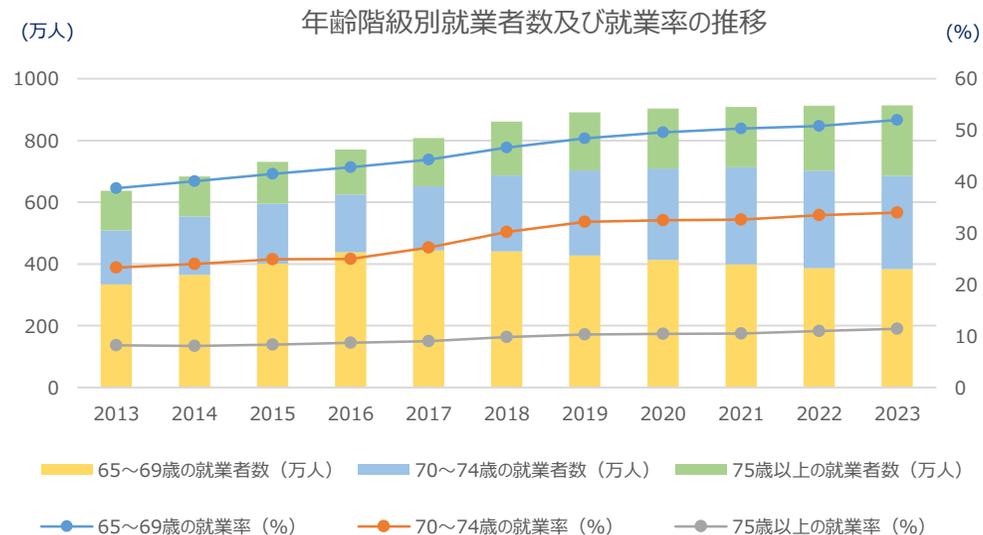
シニア労働力人口の増加

65歳以上の就業者数及び就業率は上昇傾向であり、特に65歳以上の就業者数を見ると**20年連続**で前年を上回っている。

また、就業率については10年前の2013年と比較して65～69歳で**13.3**ポイント、70～74歳で**10.7**ポイント、75歳以上で**3.2**ポイントそれぞれ伸びている。

シニアの高い就労意欲

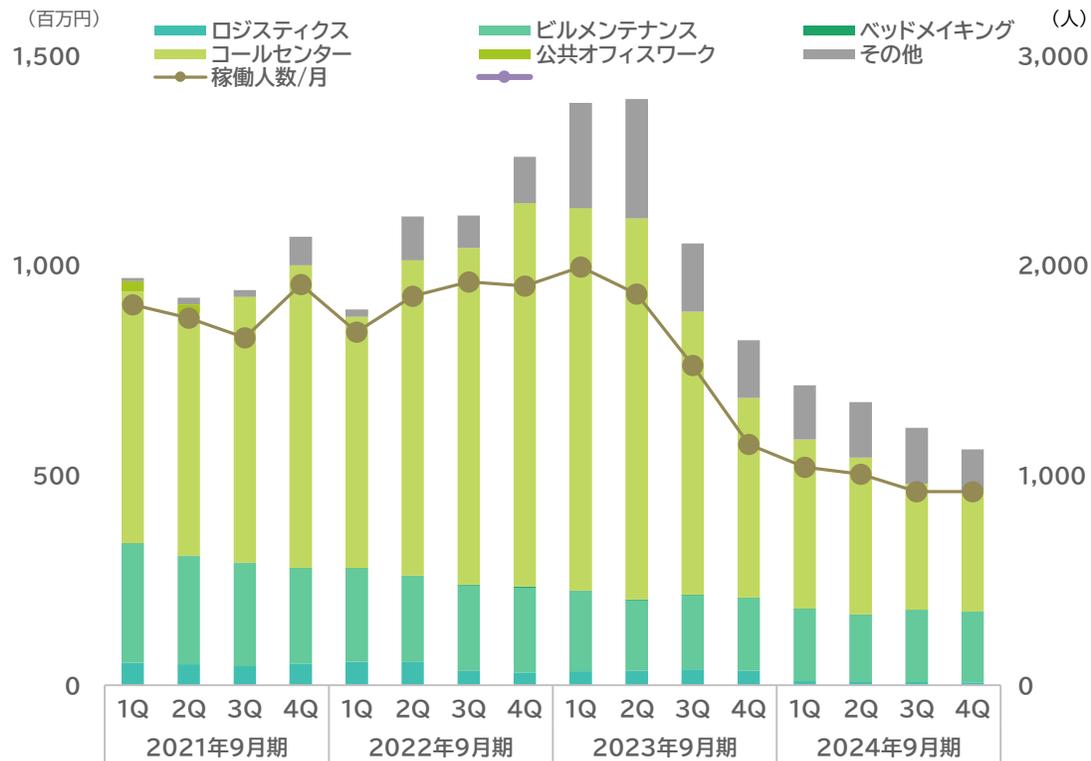
現在仕事をしている高齢者の約4割が「働けるうちはいつまでも」働きたいと回答。70歳くらいまでもしくはそれ以上との回答と合計すれば、約9割が高齢期にも高い就業意欲を持っている様子がうかがえる。



シニアワーク事業②



2024年9月期売上高:2,565百万円 (前期実績4,655百万円:前期比55.1%)



全国拠点数 : 8拠点 (2024年9月末現在)

出店コンセプト: 派遣先業種の特性上、基本的に都市圏に出店。

業種区分	業務内容
請負・業務委託	オフィスワーク・コールセンターの委託・BPOサービス等
ロジスティクス	ピッキング仕分、梱包等の物流倉庫内軽作業や工場内軽作業等
ビルメンテナンス	オフィスビル、マンション、商業施設等の清掃管理、設備管理、軽作業等
ベッドメイキング	宿泊施設のベッドメイキングや客室清掃等
コールセンター	電話での受発信及びそれに付随するデータ入力及び事務作業、企業での事務作業等
公共オフィスワーク	官公庁でのデータ入力、書類整理、管理等

目次

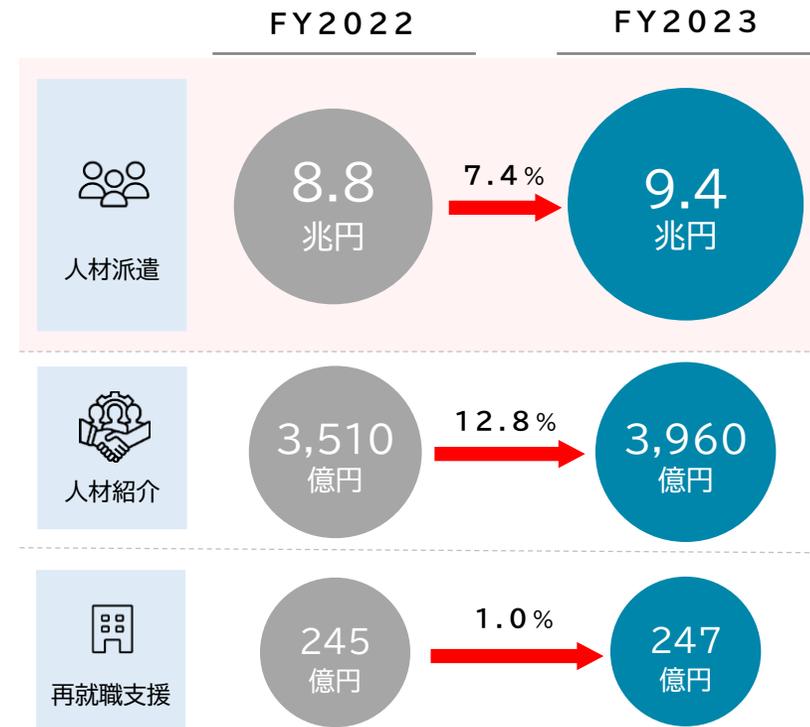
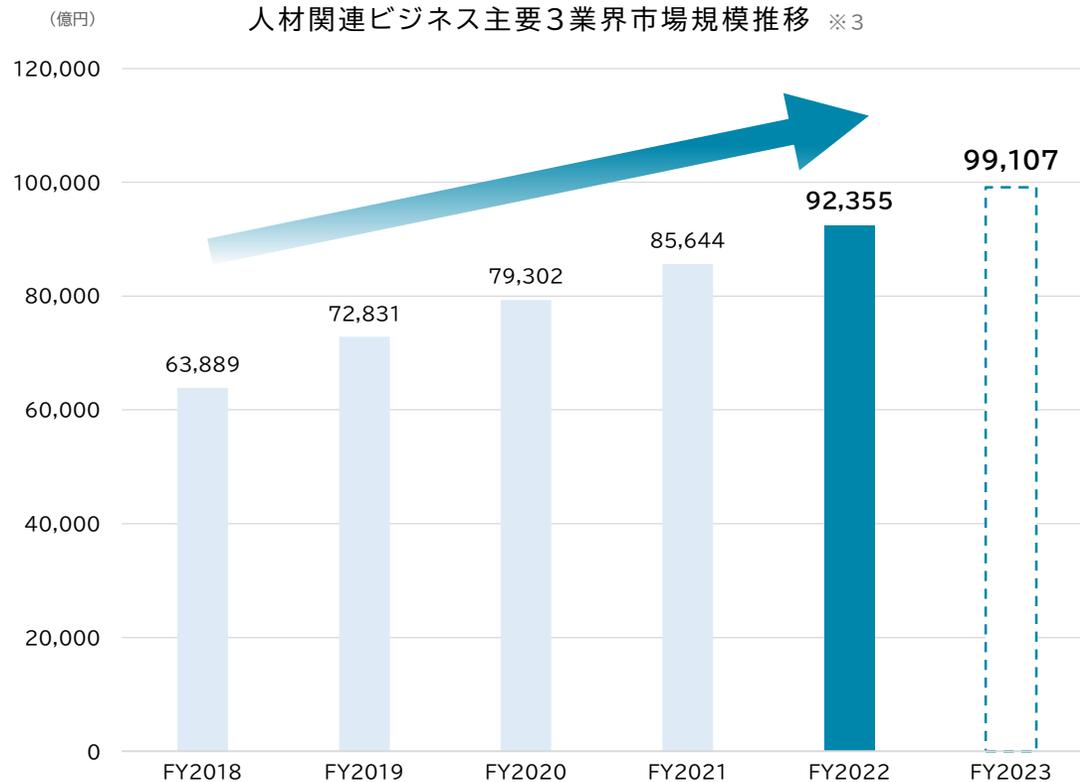
01		会社概要
02		事業内容
03		当社ビジネスを取り巻く環境
04		当社の特徴と優位性
05		財務情報
06		成長戦略と進捗状況
07		リスク情報

人材ビジネス市場規模

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

日本の人手不足状況

2030年、 人手不足は**644**万人に広がる

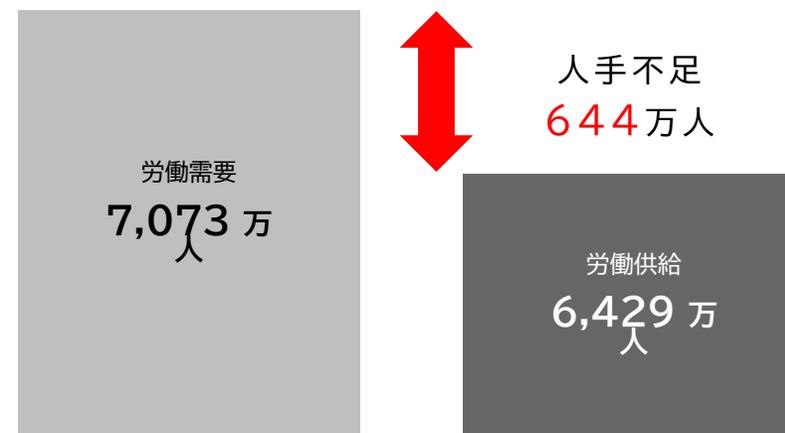
「2024年問題」※1がスタート、直近では「2025年問題」※2が控えており、人材確保が、今まで以上に企業にとって最重要課題となっている

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

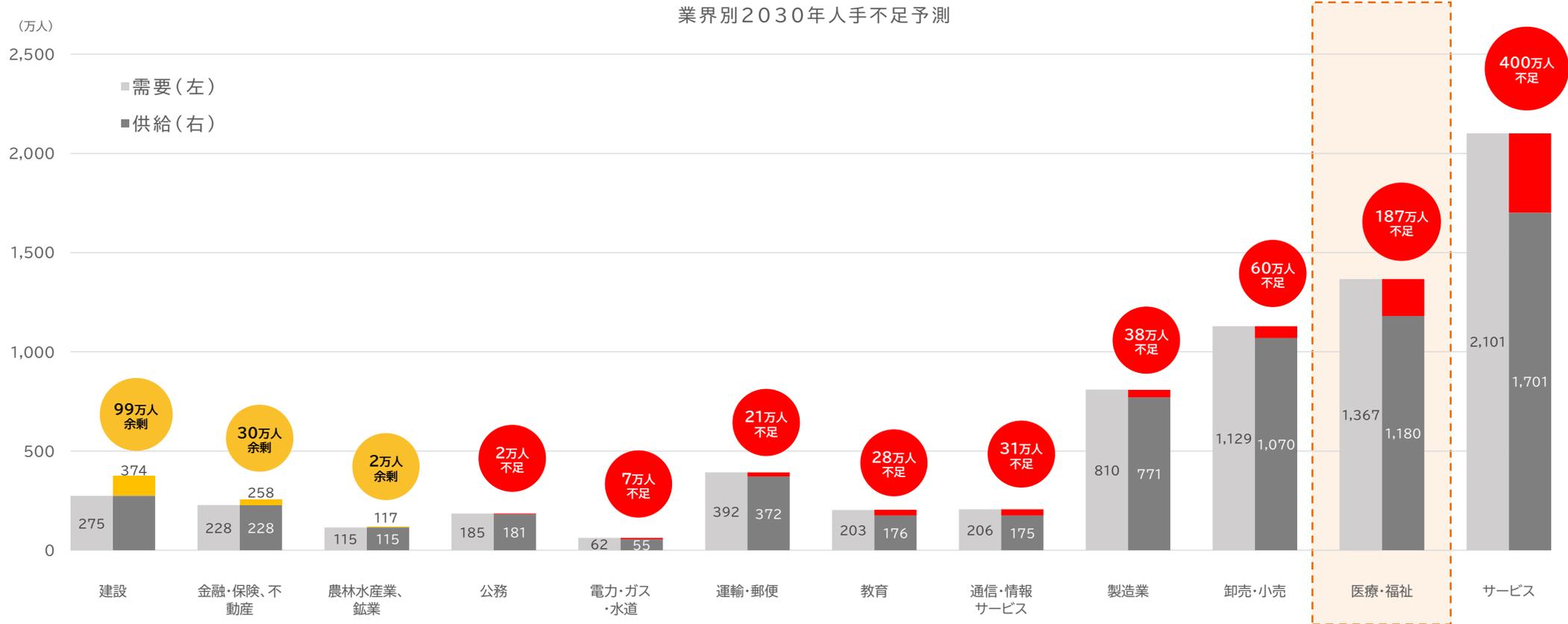
※2 日本の人口の年齢別比率が劇的に変化して「超高齢化社会」となり、社会構造や体制が大きな分岐点を迎え、雇用、医療、福祉など、さまざまな分野に影響を与えることが予想されること

※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」

2030年の人手不足の展望

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

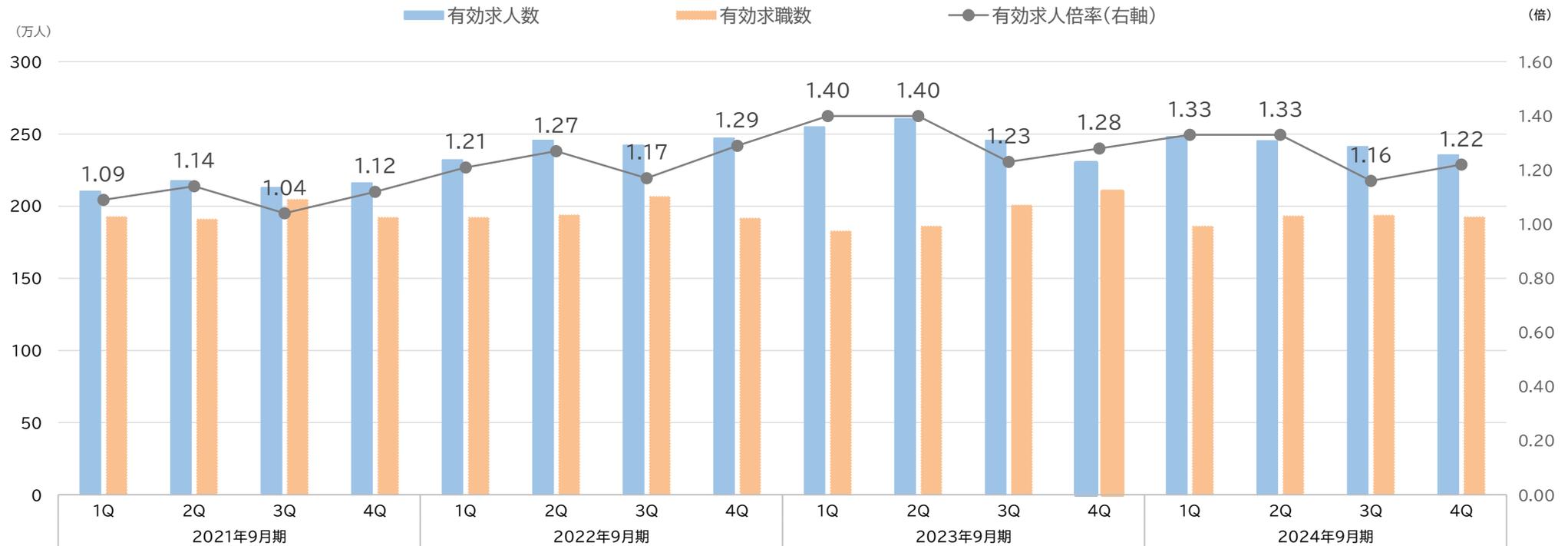
当社のシニアケア事業における領域である医療・福祉も、サービス業に次いで人手不足に苦しみ、約187万人にのぼる



※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」

有効求人倍率の推移

2024年7月～9月の平均有効求人倍率は1.22倍。新型コロナウイルス感染症が拡大する前の数値まで回復はしていないが、企業の求人ニーズは緩やかだが回復の兆し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

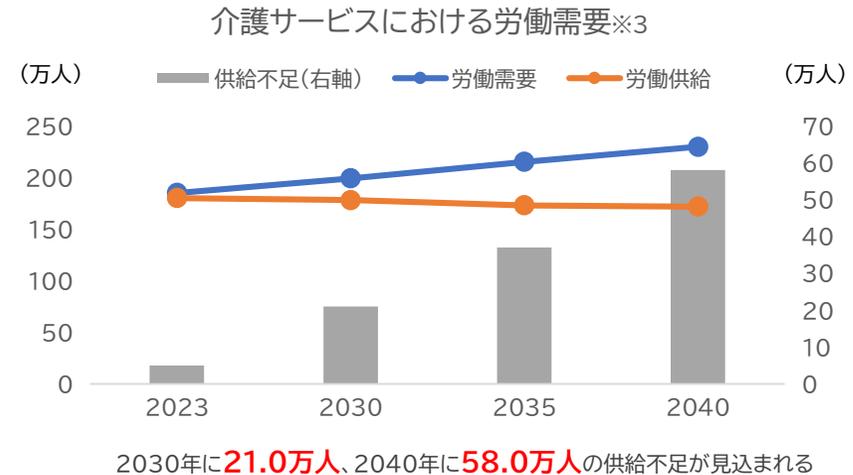
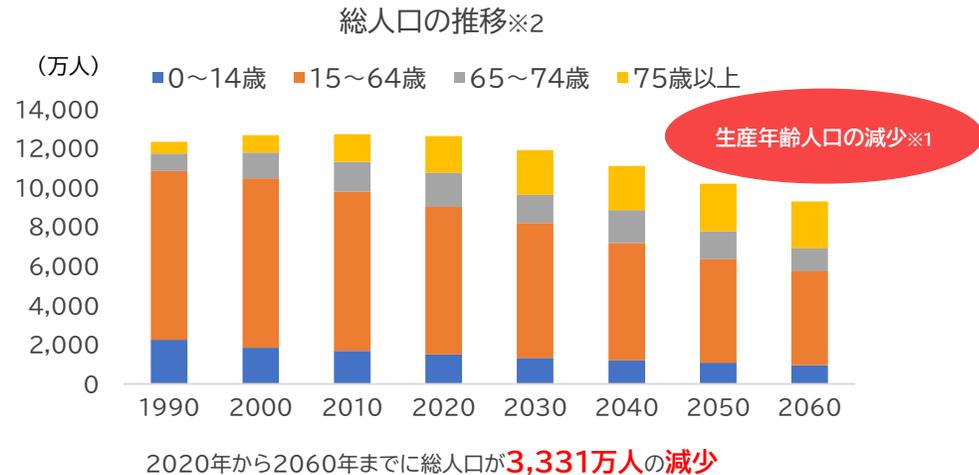
※2:厚生労働省「労働者派遣事業報告書」を元に株式会社キャリアにて作成

目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 事業内容
- 03 | 当社ビジネスを取り巻く環境
- 04 | 当社の特徴と優位性**
- 05 | 財務情報
- 06 | 成長戦略と進捗状況
- 07 | リスク情報

当社の特徴と優位性①

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、介護市場での人で不足は大きな課題となっている。



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**

※1: 生産活動を中心となって支える15~64歳の人口のこと
 ※2: 内閣府(2022)「令和4年版高齢社会白書」を元に株式会社キャリアにて作成
 ※3: リクルートワークス研究所「未来予測2040」を参照。

当社の特徴と優位性②

高齢化率は2015年から2025年(予測)までに**3.0pt**が**急増**しているのに対し、65歳以上人口を15~64歳人口で支える割合は**3.0pt**急減している。

一方、高齢者の就業率は年々増加傾向にある。

各種人材企業を介してのシニア就労、介護施設への人材供給は市場成長とともに増えているが、未だシニア市場を専門とするビックプレイヤーは出てきていない状況は続いている。

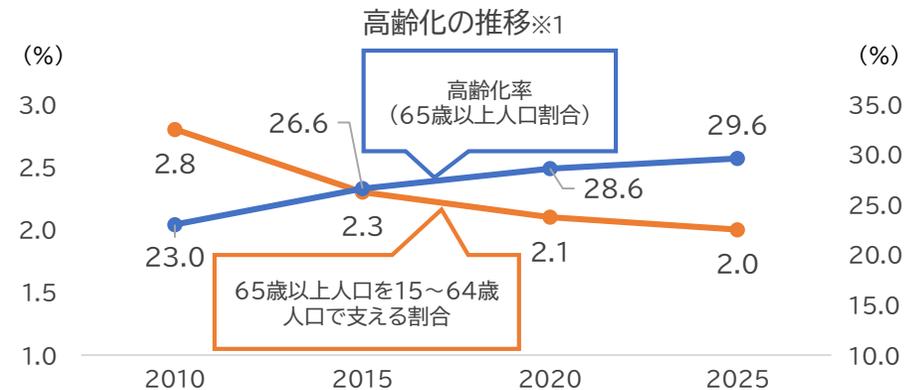
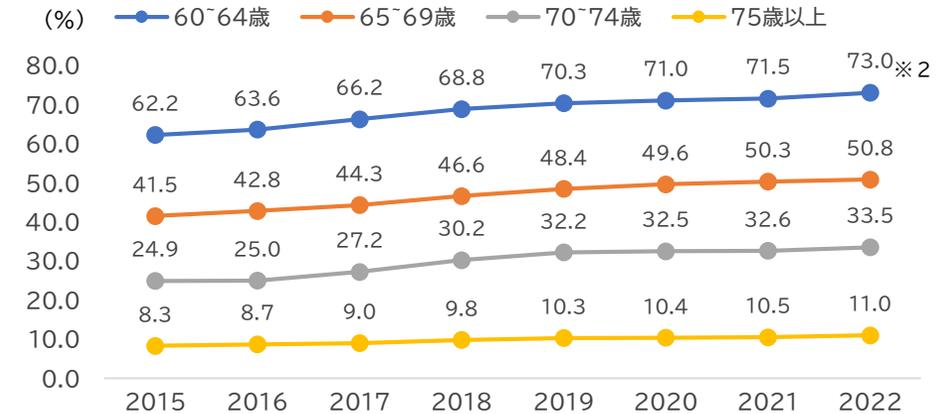
当社はシニア就労のノウハウを活用し、**高齢社会型人材マーケット**の第一線で新しい働き方を追求し続けている。

※1:内閣府「令和5年版高齢社会白書」を参照

※2:年平均の差

※3:「就業率」とは、15歳以上人口に占める就業者の割合をいう。

年齢階級別就業率※3の推移※1



目次

01		会社概要
02		事業内容
03		当社ビジネスを取り巻く環境
04		当社の特徴と優位性
05		財務情報
06		成長戦略と進捗状況
07		リスク情報

2024年9月期 連結業績推移

売上高

16,709 百万円

YoY※ 93.9%

営業利益

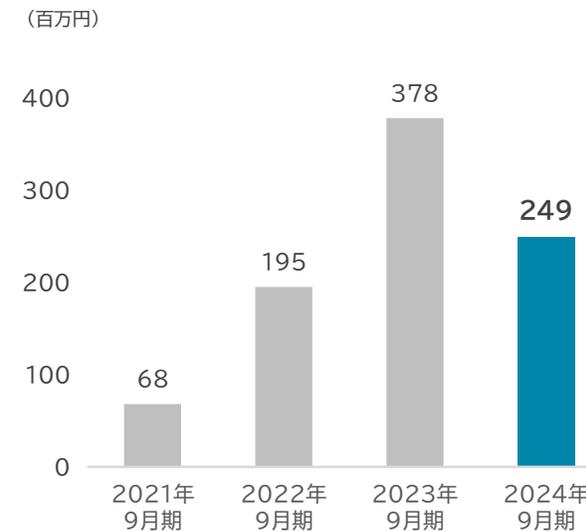
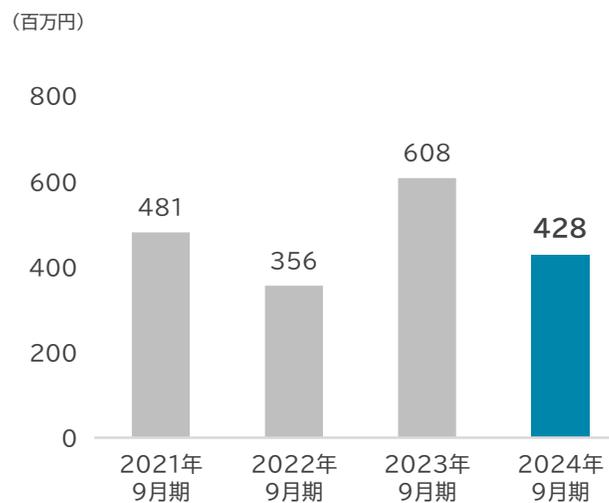
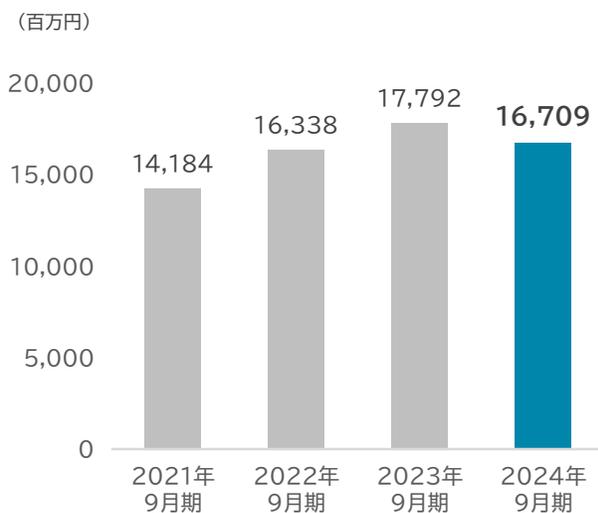
428 百万円

YoY※ 70.5%

親会社株主に帰属する 当期純利益

249 百万円

YoY※ 66.0%



※Year over Yearの略で前年同期比

2024年9月期 連結通期予想に対する進捗

COVID-19の特需で恩恵を受けたこと及び一時的な臨時収入があったことで大幅な減益

	2023年9月期	2024年9月期			
	実績	実績	前期比(%)	通期業績予想 (2024/8/14公表)	達成率(%)
売上高	17,792	16,709	93.9%	16,700	100.1%
シニアケア事業	13,136	14,144	107.7%	—	—
シニアワーク事業	4,655	2,565	55.1%	—	—
営業利益	608	428	70.5%	480	89.3%
経常利益	603	399	66.2%	450	88.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	378	249	66.0%	219	114.1%
1株当たり当期純利益	44.53円	29.37円	66.0%	25.75円	—

2024年9月期 シニアケア事業



今期は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



2024年9月期 シニアワーク事業



前年対比では、COVID-19のワクチン特需案件の売上高が大半を占めており、剥落の影響額が大きい
 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るも、前期の売上を確保できず



2025年9月期 連結業績予想

シニアケア事業においては、医療系人材ニーズに対応することで医療サービス事業の新規需要の取り込みを実施
介護従事者だけでなく、前期に開始した看護従事者・保育従事者のリスキリング事業の拡大を目指す

(百万円)

	2024年9月期	2025年9月期		
	実績(A)	業績予想(B)	増減額(B-A)	前期比(%)
売上高	16,709	18,500	1,790	110.7%
営業利益	428	560	131	130.6%
経常利益	399	530	130	132.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	249	278	28	111.3%
1株当たり当期純利益	29.37円	32.68円	3.31円	—

目次

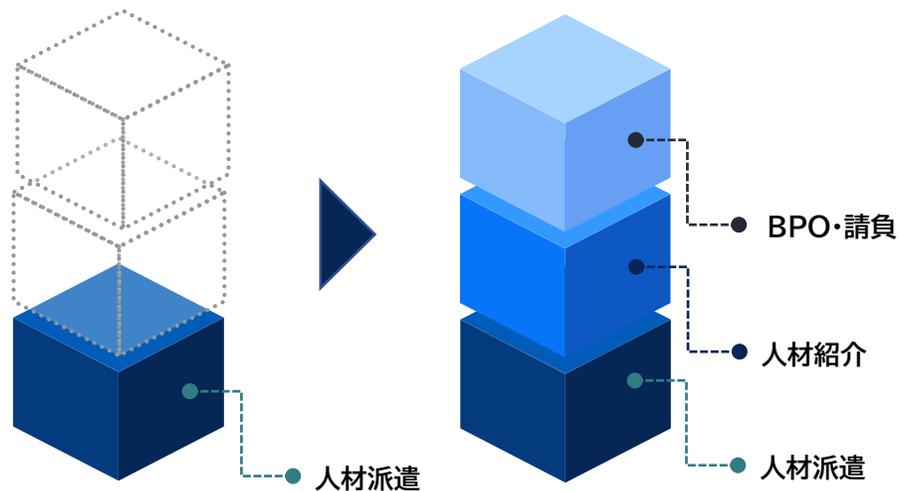
- 01 | 会社概要
- 02 | 事業内容
- 03 | 当社ビジネスを取り巻く環境
- 04 | 当社の特徴と優位性
- 05 | 財務情報
- 06 | 成長戦略と進捗状況**
- 07 | リスク情報

売上高成長の基本方針

自社の強みである介護・看護領域をスケールアップ

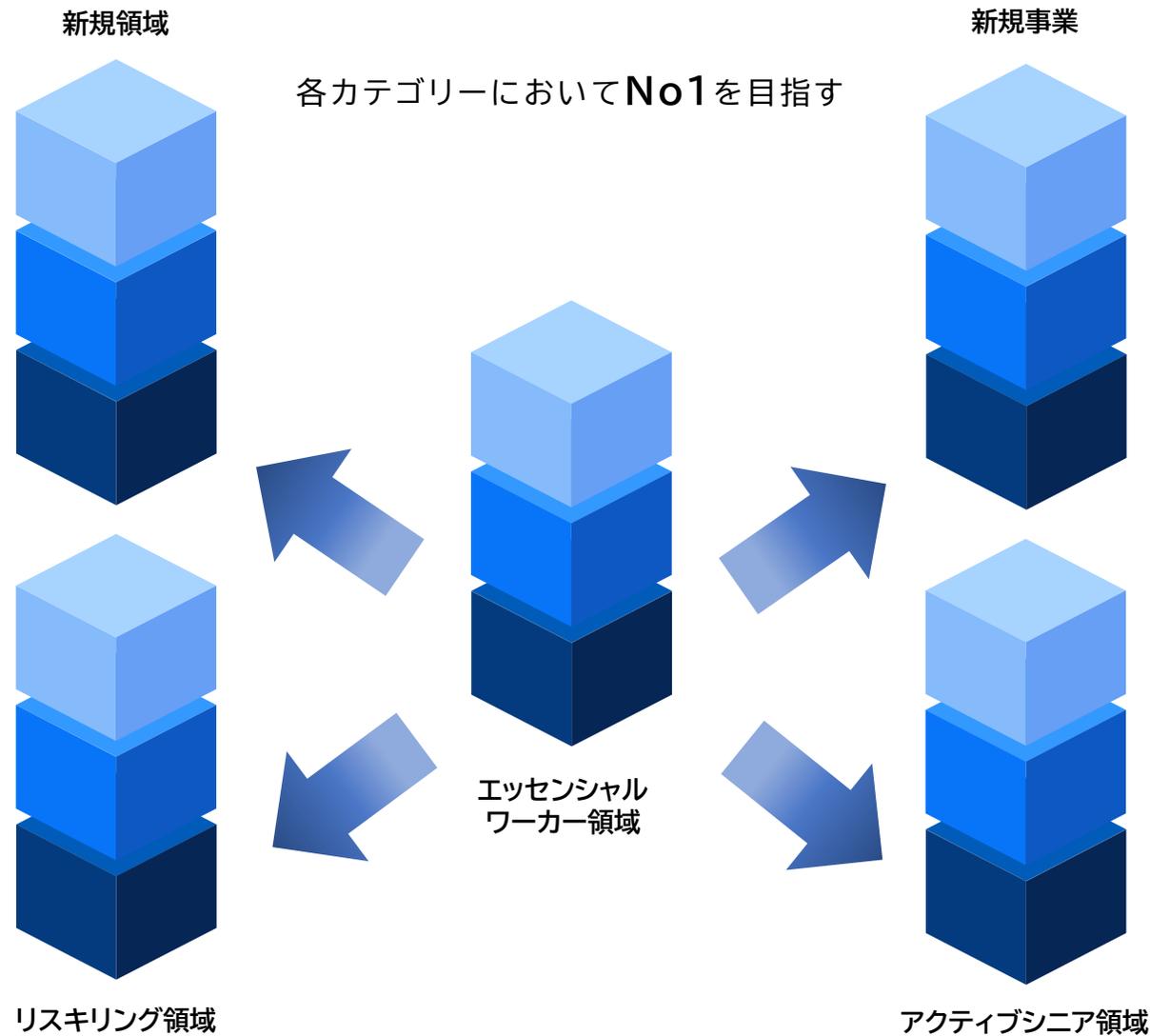
既存の人材派遣事業

ソリューションの拡大



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

各カテゴリにおいてNo1を目指す



成長戦略と進捗状況(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、ビルメンテナンスの既存事業をターゲット
- ▶ 新規出店や組織変更による営業力強化

利益率向上

業務委託・請負

- ▶ オフィス・コールセンターのBPO事業の拡大
- ▶ 空港・製造など、新規分野へ参入し請負への移行促進

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の拡大。第2FARMの構築
- ▶ 法定雇用率UPに伴う需要取り込み

■進捗

- 必要に応じてコスト削減のために支店を統合することで機動力を確保し、市場リサーチして新規出店することで営業力を拡大。順調に既存事業を積み上げしたことで、増収増益。
- 新型コロナ第5類移行により、インバウンド需要が急激に戻ってきており、この流れが参入した空港や製造関連派遣の追い風となり、売上貢献に寄与。
- 障がい者雇用支援サービスの取引社数は順調に増加しており、第1FARMはほぼ満床。期中で損益分岐点を超えて黒字化、早々に第2FARMの構築を目指す。

成長戦略と進捗状況(シニアケア事業①)



医療介護の人材不足の解消につながる既存事業以外の多様な働き方の提案

<p>人材紹介事業の拡大</p> <p>人材紹介を行い、直接雇用による継続的な雇用を増加</p>	<p>訪問介護・訪問看護事業</p> <p>人材派遣業、人材紹介業以外の展開として事業所を開設</p>	<p>常用雇用型派遣事業</p> <p>人材を常に確保できるよう、未経験者を常時雇用し、育成</p>	<p>医療介護福祉向け求人サイト事業</p> <p>直接雇用の求人サイトを運営。広告掲載料としての収入を確保</p>
<p>短期人材ニーズのマッチングシステム開発</p> <p>緊急のニーズに対し、企業と求職者が直接マッチングできるプラットフォームの構築</p>	<p>特定技能外国人人材の活用</p> <p>縮小する飲食業界の外国人ニーズに対し、介護の特定技能切り替えのサポート</p>	<p>医療介護現場で働きやすくなるための保育士確保事業</p> <p>医療介護現場の主力として活躍する女性が育児をしながら働きやすくなるため、保育士を確保</p>	<p>Indeed代理店採用広告事業</p> <p>Indeedの正規代理店として、採用広告のプラットフォーム事業・コンサルティング事業を実施</p>

■進捗

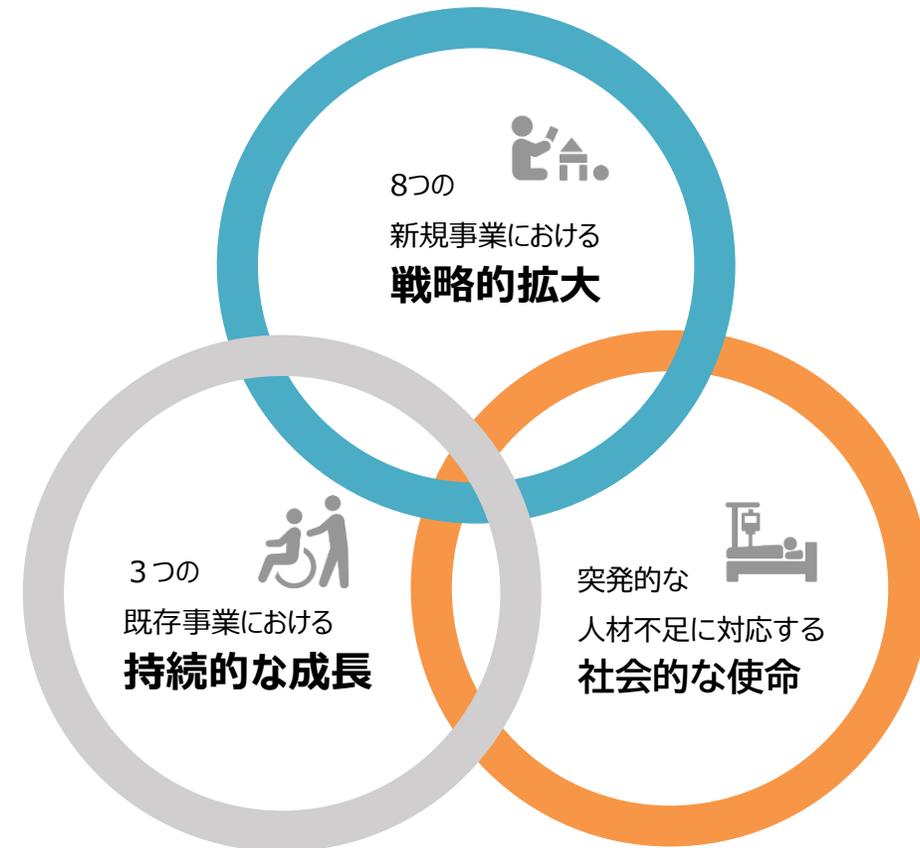
- ・ 高齢化社会が進む日本において、看護師及び介護士の需要が更に高まり、蓄積したマッチングのノウハウを活かし、求人媒体の広告掲載、採用代行を行い、採用のミスマッチをなくすことで人材の定着率を図ることで、大幅増収増益。
- ・ 施設内保育事業を持たない介護施設に待機児童を抱える母親の派遣を実現する保育士確保事業と受入保育園確保を継続的に取り組み。

成長戦略と進捗状況(シニアケア事業②)



CAREERでは医療介護の人材不足の解消、社会問題の解決を通し、戦略的に事業を拡大

8つの新規事業における戦略的拡大を行いながら、新型コロナウイルス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、**社会的な使命をもち、即時に対応していける体制の構築を準備。**



新規事業「キャリアスマイルケアカレッジ」



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

新規事業「メディカルシェア」(日々紹介)

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

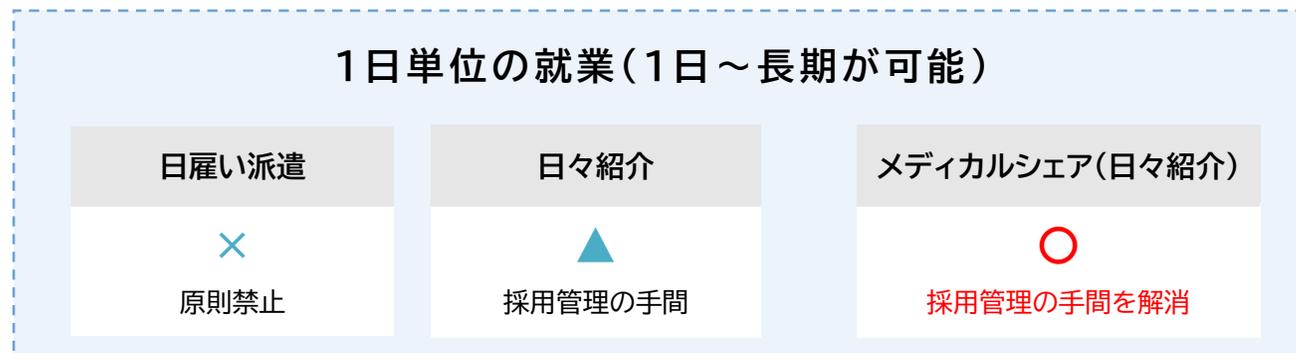
人材紹介と採用代行サービス

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

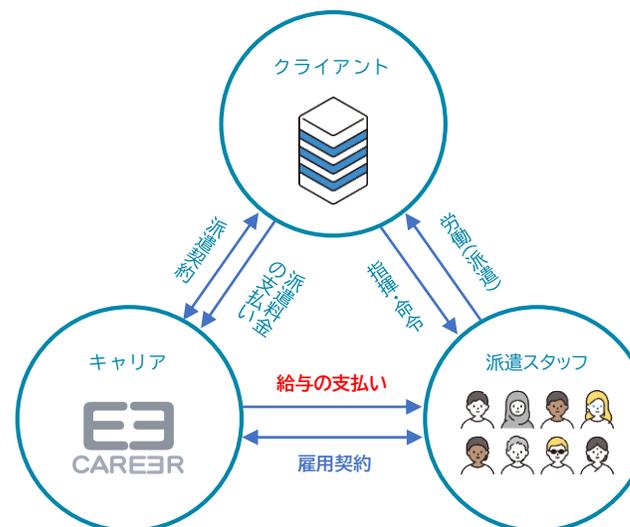
スピード感を持った雇用と採用に
おけるコストダウンを実現

※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

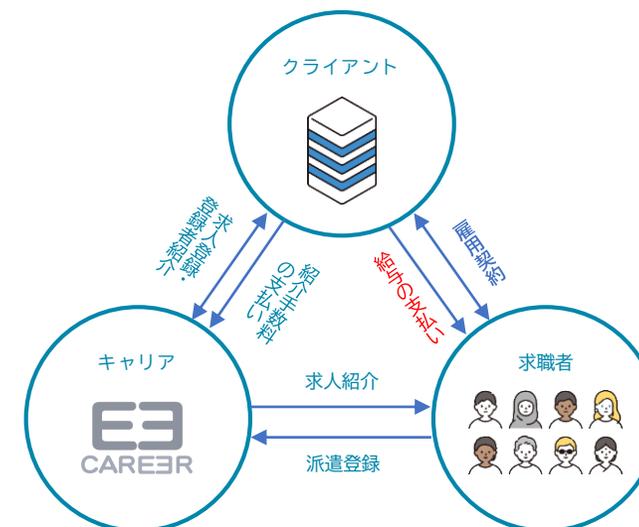
※2 医師と共に医療に携わる医療専門職種の総称(看護師・薬剤師・理学療法士・作業療法士・言語聴覚士・臨床検査技師・臨床工学技士・診療放射線技師・管理栄養士など)



短期派遣のスキーム

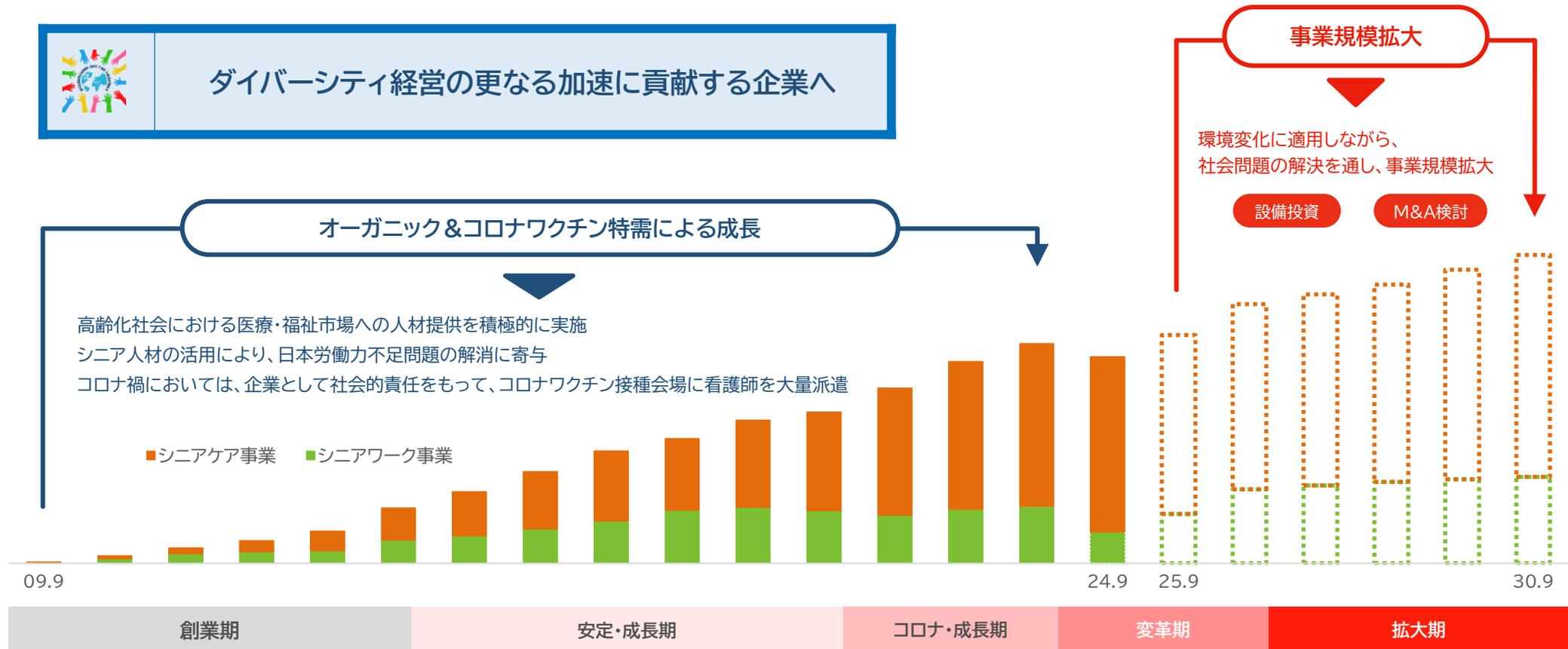


日々紹介のスキーム



売上高の成長イメージ

オーガニック(既存サービス)売上をベースに、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。



目次

- 01 | 会社概要
- 02 | 事業内容
- 03 | 当社ビジネスを取り巻く環境
- 04 | 当社の特徴と優位性
- 05 | 財務情報
- 06 | 成長戦略と進捗状況
- 07 | リスク情報**

リスク情報 — 認識するリスク及び対応策 —

事業計画の遂行に重要な影響を与えるリスクと認識しているものは以下の通りです。
その他のリスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

主要リスクとその概要

対応策

スタッフの確保について

競合他社と比較して当社グループの信用力、ブランド力が低下した場合、優良なシニアスタッフ及び看護師、介護士等のスタッフ確保が困難若しくは非効率になるリスク

顕在化の可能性：大、時期：長、影響度：大

当社グループのブランド力の向上、自社媒体の開発等で採用力を向上させるように努めております。

コンプライアンスについて

許可の取り消し又は業務の停止等の処分を受けるリスク。各種法令等が経済環境・社会環境の変化に応じて改正されるリスク

顕在化の可能性：中、時期：中長、影響度：大

顧問弁護士と連携の上、法的改正の動向に注視し、臨機応変に対応できる体制を取っております。

市場環境の変化について

新型コロナウイルス感染症の影響により、一時的に市場環境の悪化ならびに既存顧客の人材需要の減退するリスク。

顕在化の可能性：中、時期：中長、影響度：大

新規派遣業種の開拓や、事業ドメインに関連するサービス等を展開することで、リスク低減に努めております。

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2025年12月を予定しております。

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/>