

事業計画及び成長可能性に関する事項

“Career”

株式会社キャリア
(証券コード：6198)

E3
CAREER

2022年12月22日

目次

1.会社概要

2.市場動向と当社ポジショニング

3.事業概要

4.財務ハイライト

5.2023年9月期業績予想

6.リスク情報



MEETING
ROOM 1

シニア
ワーク事業

シニア
ケア事業

1.会社概要

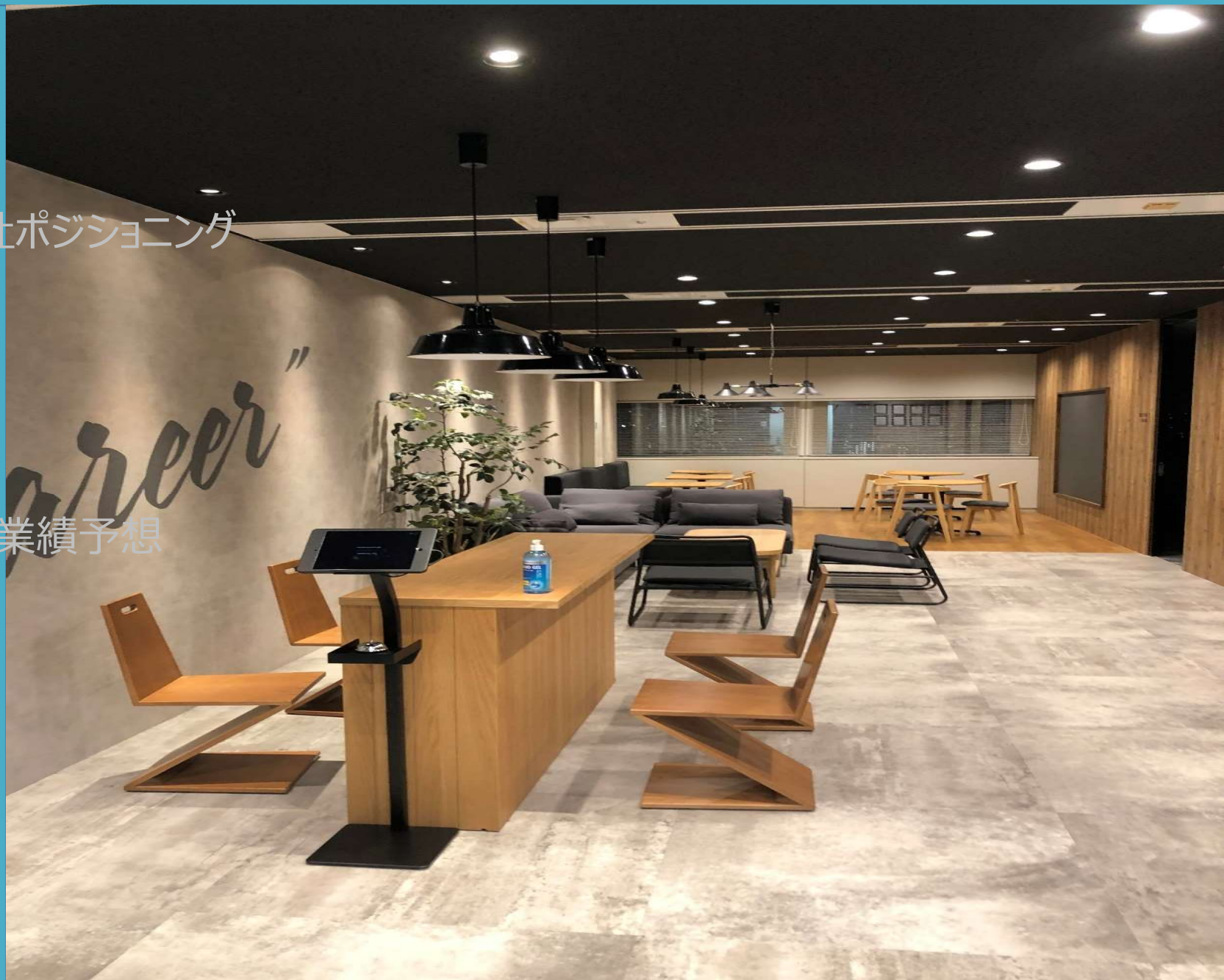
2.市場動向と当社ポジショニング

3.事業概要

4.財務ハイライト

5.2023年9月期業績予想

6.リスク情報



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
------	---

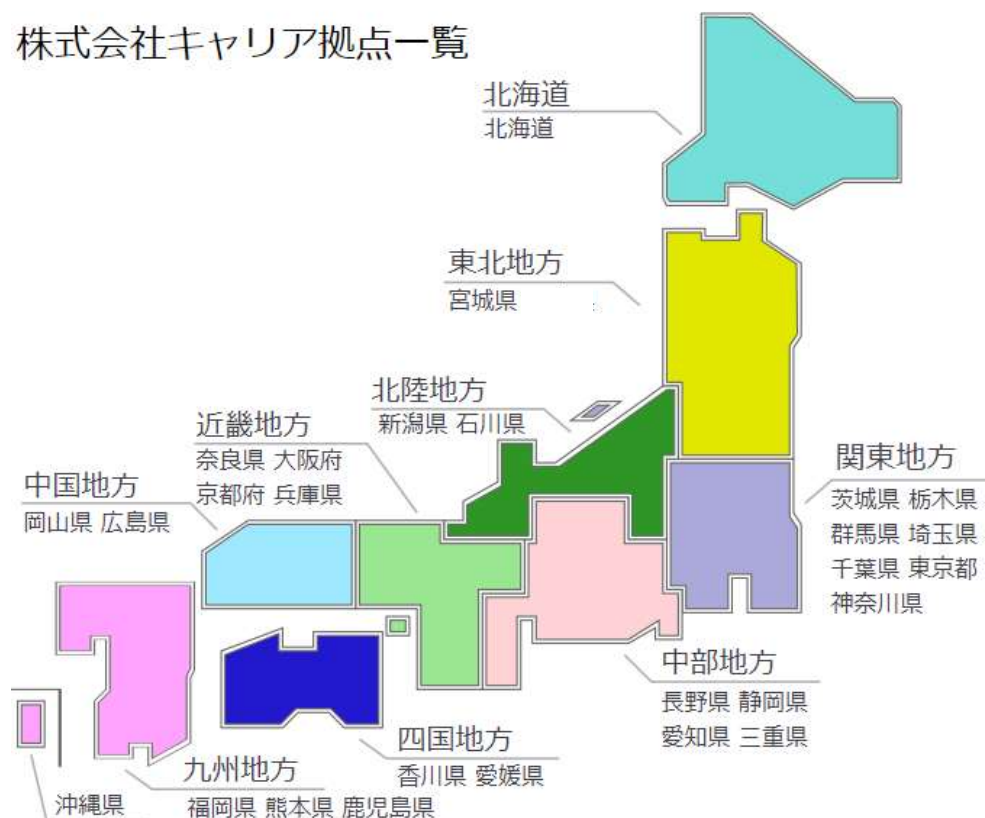
役員	代表取締役会長兼社長	川嶋 一郎
	取締役	竹上 雅彦
	取締役	海老澤 篤
	取締役 (社外)	谷間 真
	監査等委員取締役	吉村 精治
	監査等委員取締役 (社外)	竹澤 大格
	監査等委員取締役 (社外)	山本 和成

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

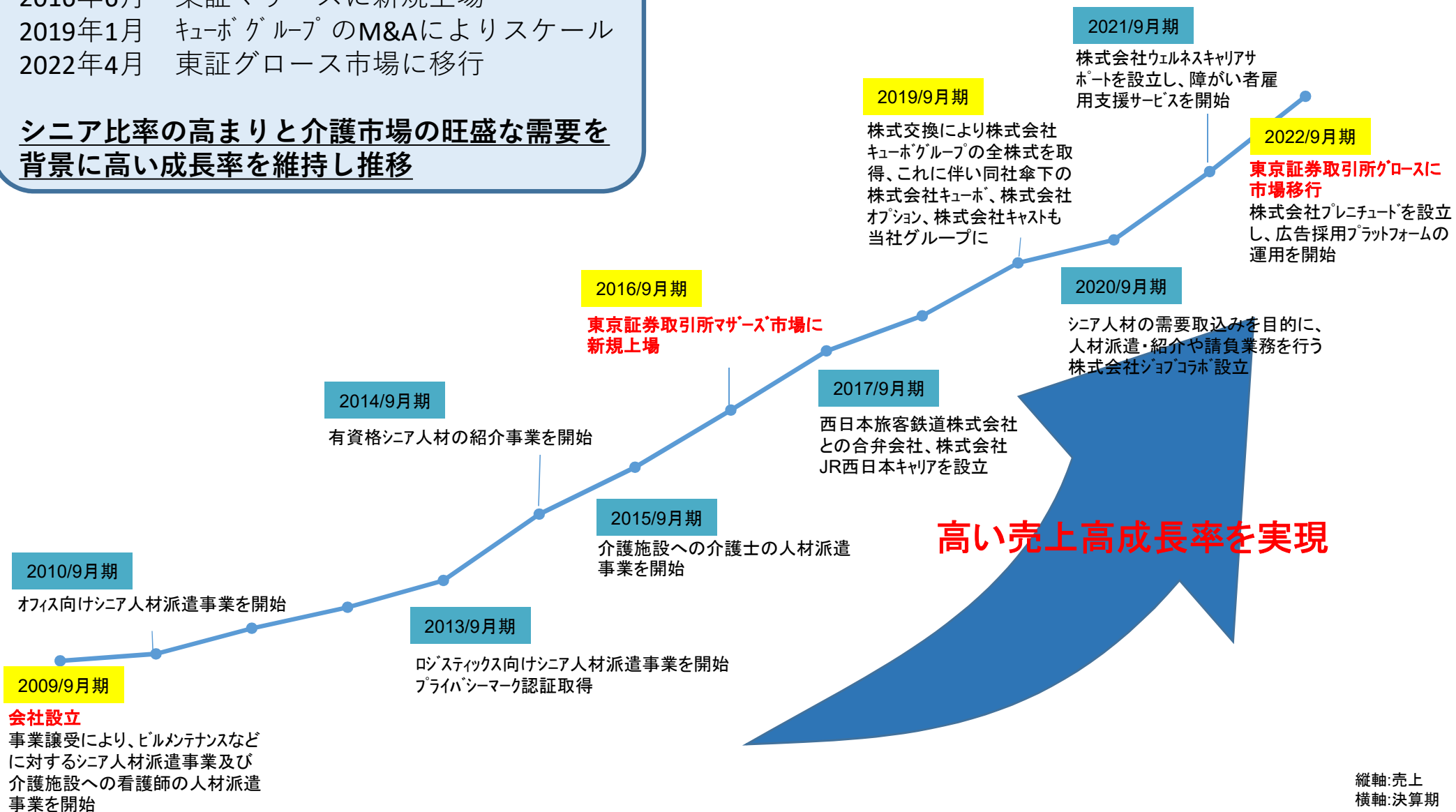


設立14年で全国**33拠点**へ拡大しています (2022年9月30日現在)

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

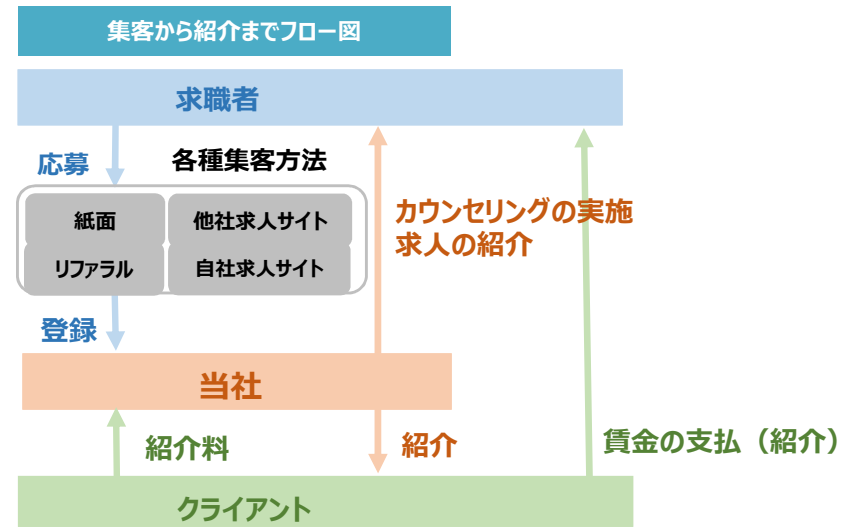
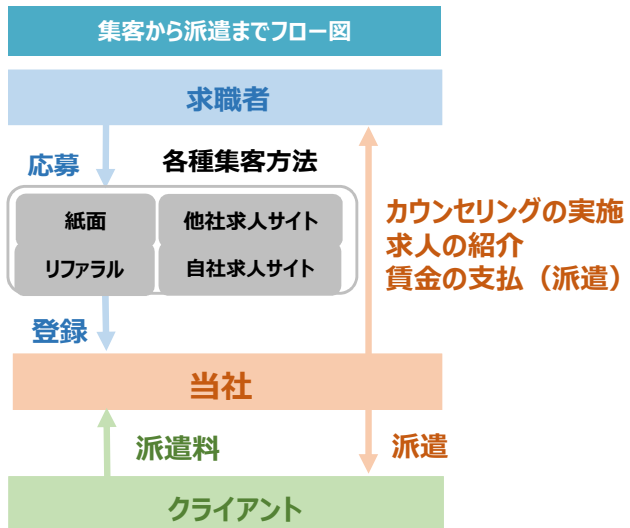
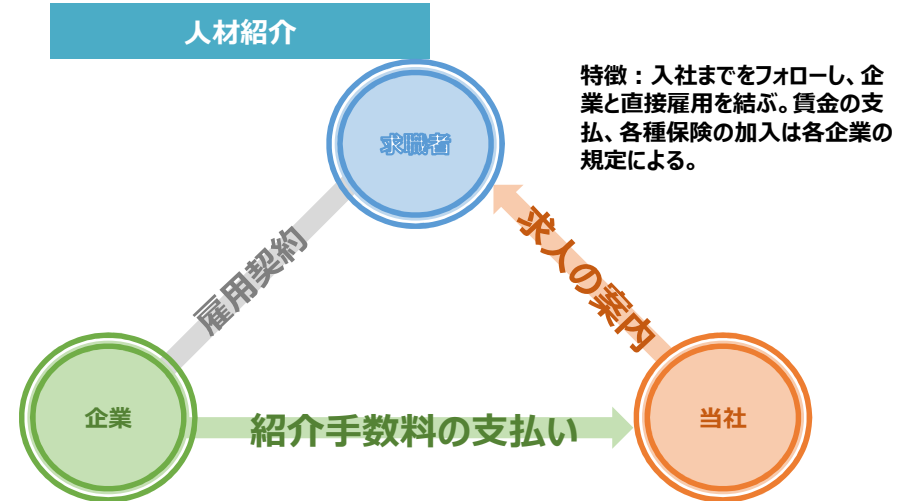
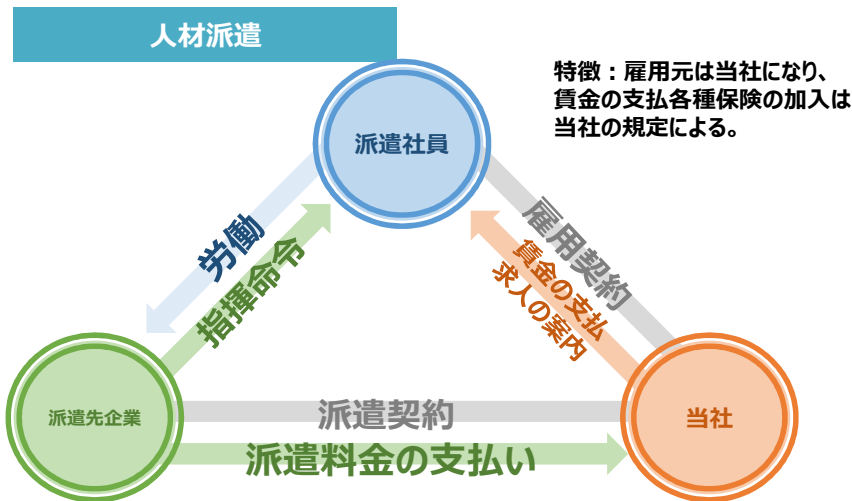
関連会社

[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.会社概要

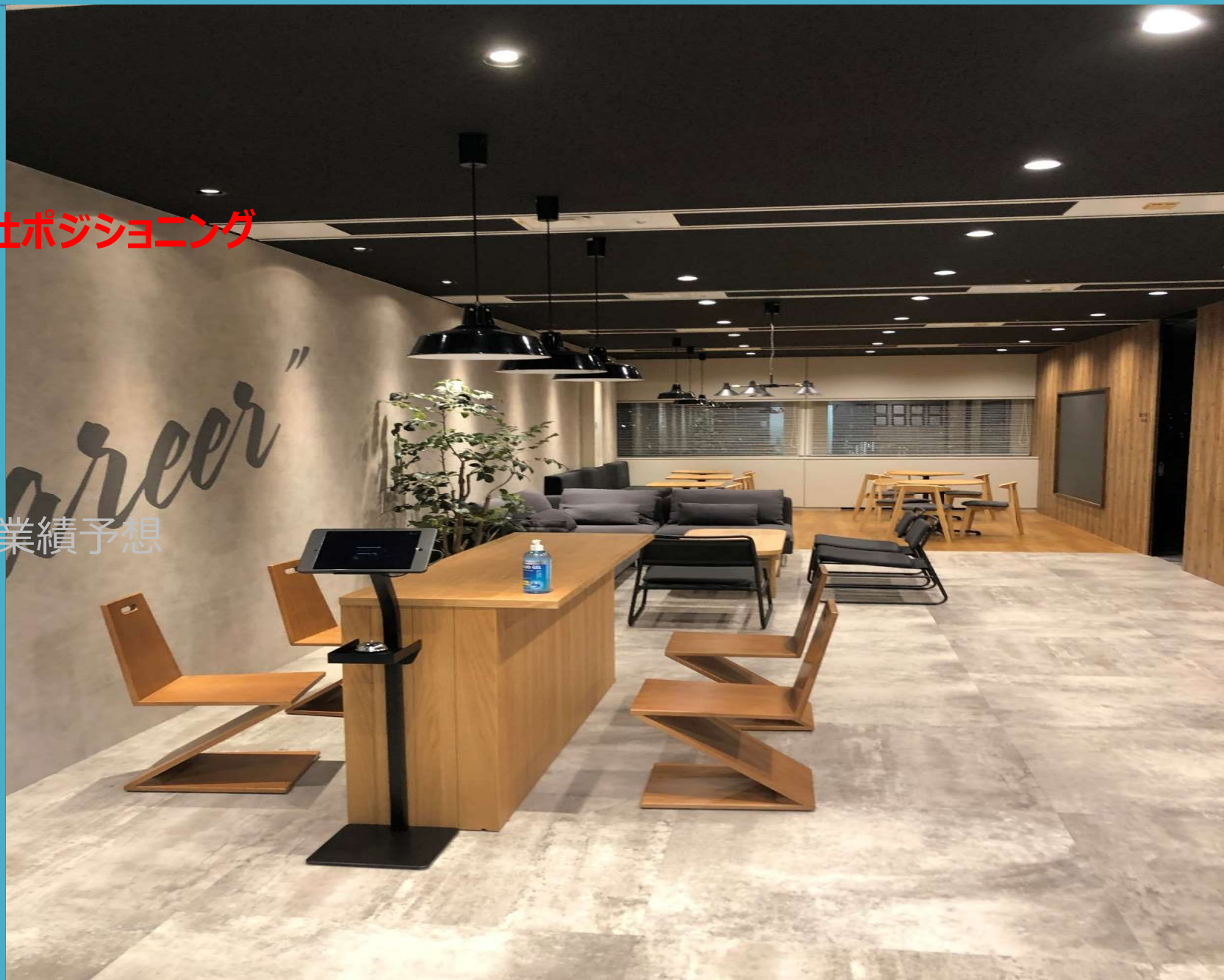
2.市場動向と当社ポジショニング

3.事業概要

4.財務ハイライト

5.2023年9月期業績予想

6.リスク情報



我々は加速する高齢化社会を見据え 高齢社会型人材サービス企業を創ってまいりました。

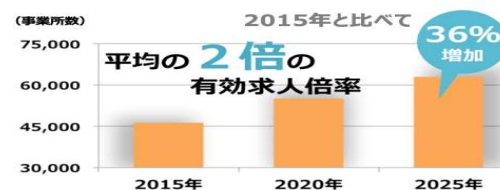
日本はますます高齢化社会が進行し、こと人材市場においては、**労働人口の減少、介護市場での人手不足**は大きな課題となっております。

深刻な労働力の減少



2020年までに250万人の減少。
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



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、この状況は続くものと予想されております。

意欲あるシニアへの
就労機会の創造

1990年 2000年 2010年 2015年 2020年 2030年 2040年 2050年
出典：総務省「平成28年版 情報通信白書」

2020年までに250万人の減少。
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。

介護市場への
人材提供

出典：厚生労働省「介護サービス施設・事務所調査」
厚生労働省「職業安定業務統計」、総務省「労働力調査」

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、この状況は続くものと予想されております。

意欲あるシニアへの
就労機会の創造

シニアワーク事業



CAREER

介護市場への
人材提供

シニアケア事業

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

現在は、残念ながら当初の予想から、状況は変わっておらず
高齢化社会は着実に進行し、今後も日本の労働市場の
高齢化は避けられません。

高齢化率
世界位

65歳以上
割合

高齢者就業率
年連続上昇

高齢者就業数
年連続上昇

介護有効求人倍率
平均倍

※65歳以上高齢化率

※コロナ以前では約3.5倍

また、働き方の多様化やリカレント教育の推進が叫ばれており
労働市場の流動性も高まっていくと予測されます。

シニア就労市場、介護就労市場は今後も成長し、より多様な働き方が求められていきます。

- 当社は、創業よりシニア就労、介護施設での就労課題の解決を第一線で行ってきました。
- 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まいりましたが、未だシニア市場を専門とするビッグプレイヤーは出てきていない状況にあります。

今までのシニア就労のノウハウ、介護施設への人材供給ノウハウを活用し、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まいります。

1.会社概要

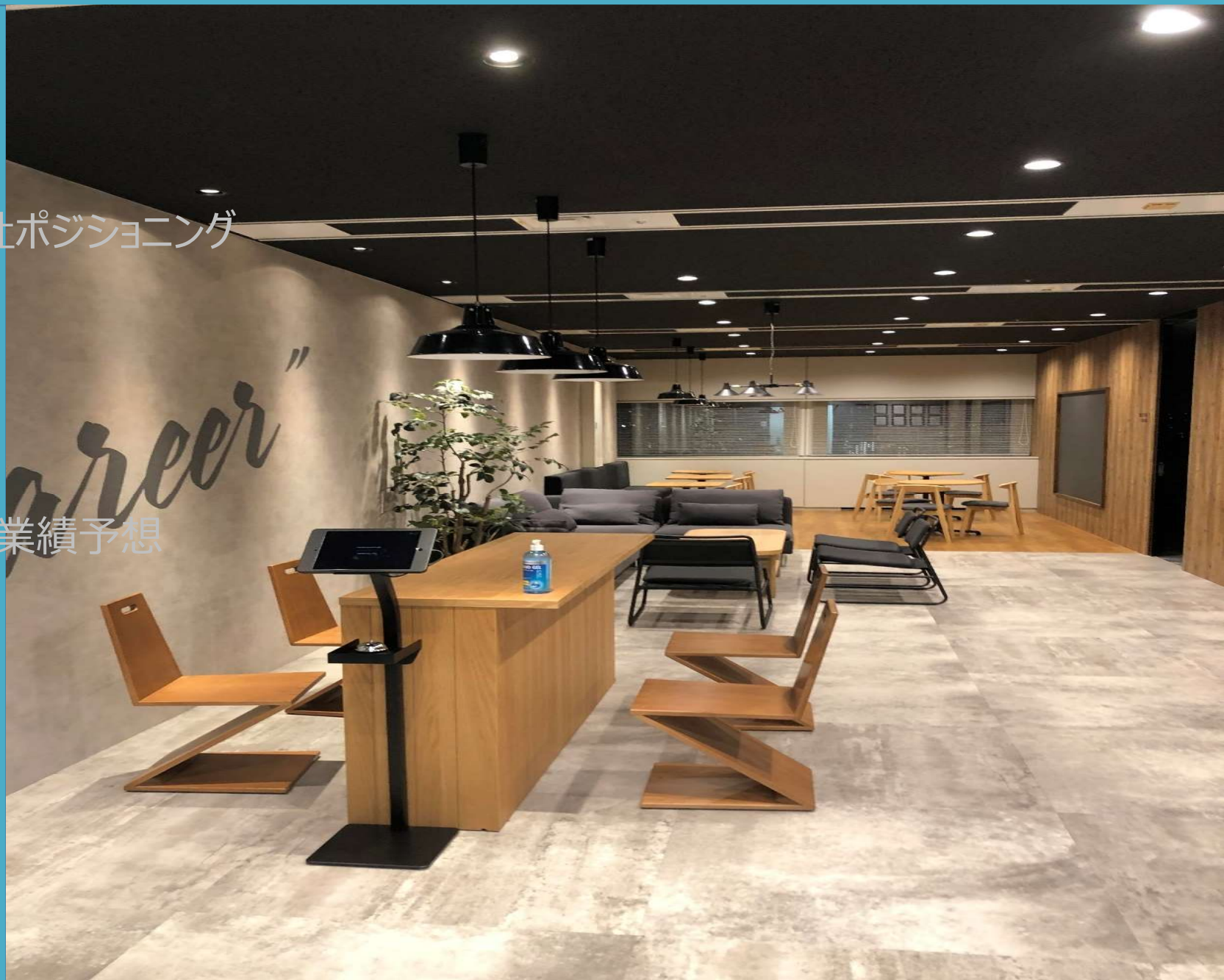
2.市場動向と当社ポジショニング

3.事業概要

4.財務ハイライト

5.2023年9月期業績予想

6.リスク情報





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。

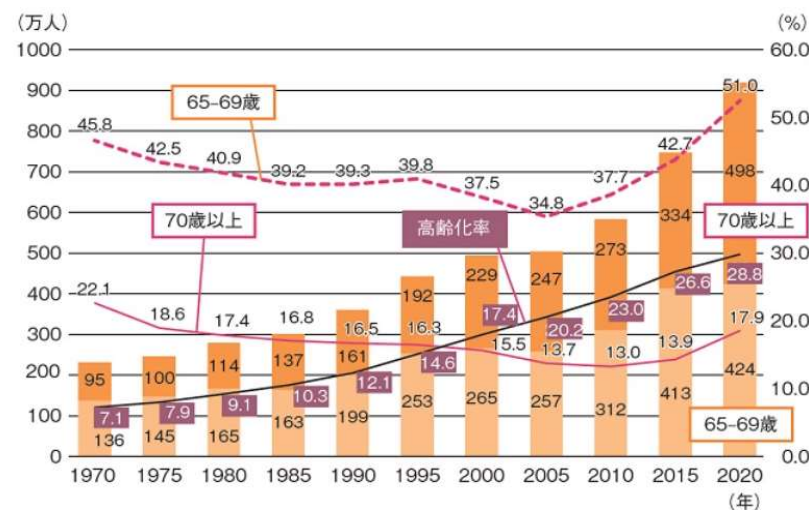
期待されるシニアワーカー

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...

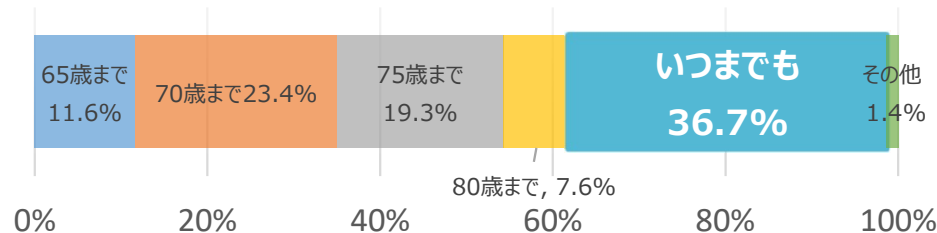
シニアの高い就労意欲

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）



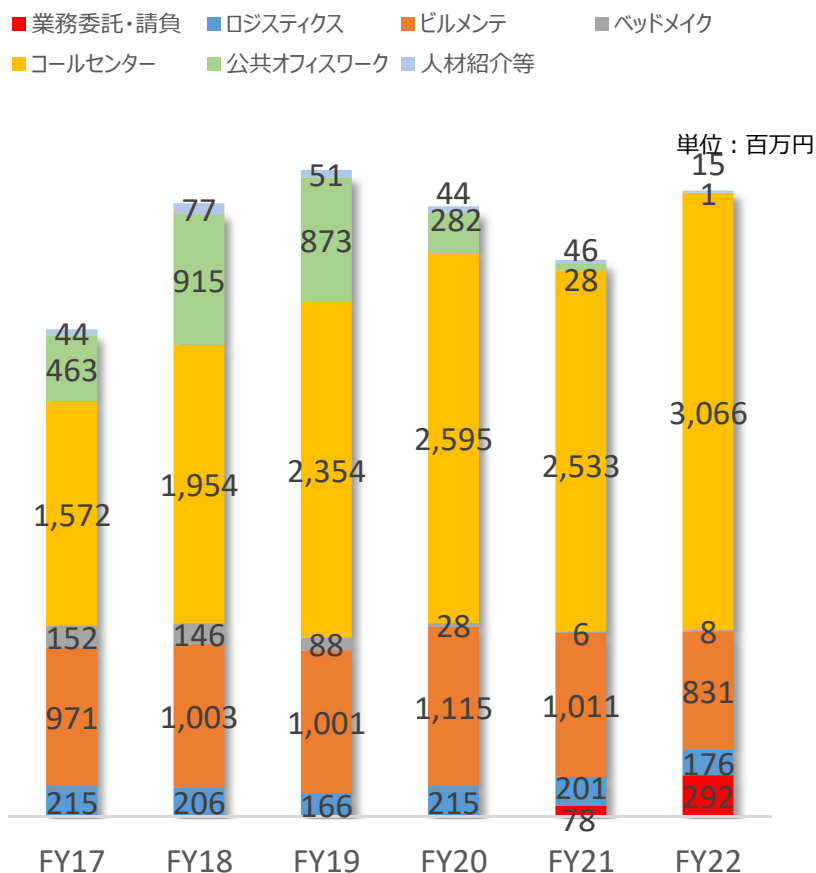
出典：内閣府「令和4年度 高齢社会白書」

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

売上推移（シニアワーク事業：業種別）



2022年9月期売上高：4,390百万円



全国拠点数：13拠点

（札幌、仙台、新潟、船橋、秋葉原、新宿、池袋、横浜、大阪、神戸、福岡、熊本、浜松）

出店コンセプト：派遣先業種の特性上、都市圏出店を基本としています。

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

- ※FY20より、利益率の低い事業は戦略的に縮小させ、利益率の高い請負・業務委託事業へ拡大。
- ※コロナ拡大によりFY20以降のコールセンター派遣の伸長が鈍化も関連特需によりカバーし売上水準維持。
- ※ロジスティクス及びビルメンテは影響少なく、堅調に業績を下支え。



シニアの受入れはダイバーシティ機運の高まりや、国策の後押しもあり増加してきたが、充分浸透しているとは言い難い。既存事業だけでなく、**新規事業も積極的に取り組み、その課題を解消していく。**

1 シニア就業機会の創出

- シニアと親和性の高い当社取引先（コールセンター・ビルメンテ等）を拡大する
- 業務委託及び請負案件を獲得し、雇用の維持と創出を図る
- 新規事業によりシニア活用機会を拡大する（障がい者雇用支援サービス事業）

2 シニア就業者のQOLの向上

- 高単価の業務委託及び請負案件を獲得し、給与水準の向上を図る
- 業務委託及び請負事業拡大により、シニアに多い短時間勤務希望等、柔軟な働き方に対応できる就業先を提供する
- シニアの持つ高い社会貢献意識や健康増進を「やりがい」「いきがい」と感じられるような事業として「障がい者雇用支援サービス事業」を推進する
- グループ内活動であるシニア向けのオンラインサロンへの案内等、余暇活動機会を提供する

■ アクションプラン進捗

- ・取引派遣先の拡大（コールセンター売上が順調に伸長）
- ・業務委託及び請負案件の受注獲得により売上規模の大幅な拡大
- ・障がい者雇用支援サービスにおける取引社数の増加

上記により、シニアの就業先をより創出することができ、シニアのQOL向上の機会提供に大きく寄与している。



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
- ▶ 子会社ジョブコラボとの2ブランドによるシェアアップ

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
- ▶ 専門部署の増強による営業力強化

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
- ▶ 各企業へのSDGs推進訴求で稼働率を上昇、早期収益安定化

■進捗

- ・ビルメンテナンスは横ばいもコールセンター派遣は拡大。事業別体制に移行し意思決定の迅速化が奏功。また、子会社ジョブコラボの支店出店による2ブランドエリアも拡大し、順調に既存事業を積み上げ。
- ・専門部署による営業攻勢により、複数のコールセンターの業務委託を開始したことで利益率向上に寄与。また、空港や製造関連も各地で稼働スタートし今後の請負化の足掛かりとなっている。
- ・障がい者雇用支援サービスの取引社数が大幅に増加。営業力の強化が図られ結実。今後の主要事業へと成長させるべく、投資を継続。



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

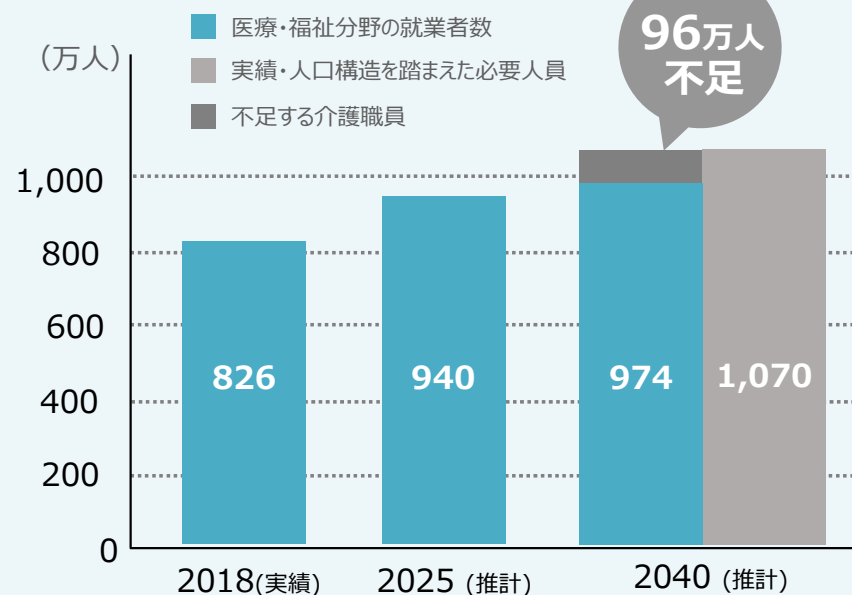
もともと有効求人倍率の高い介護職員ですが、年々増える介護施設の需要に追いつかず、介護施設における人手不足は加速度的に厳しくなり、当社のような人材サービスの必要性が高まっております。

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

売上推移（シニアケア事業：業種別）

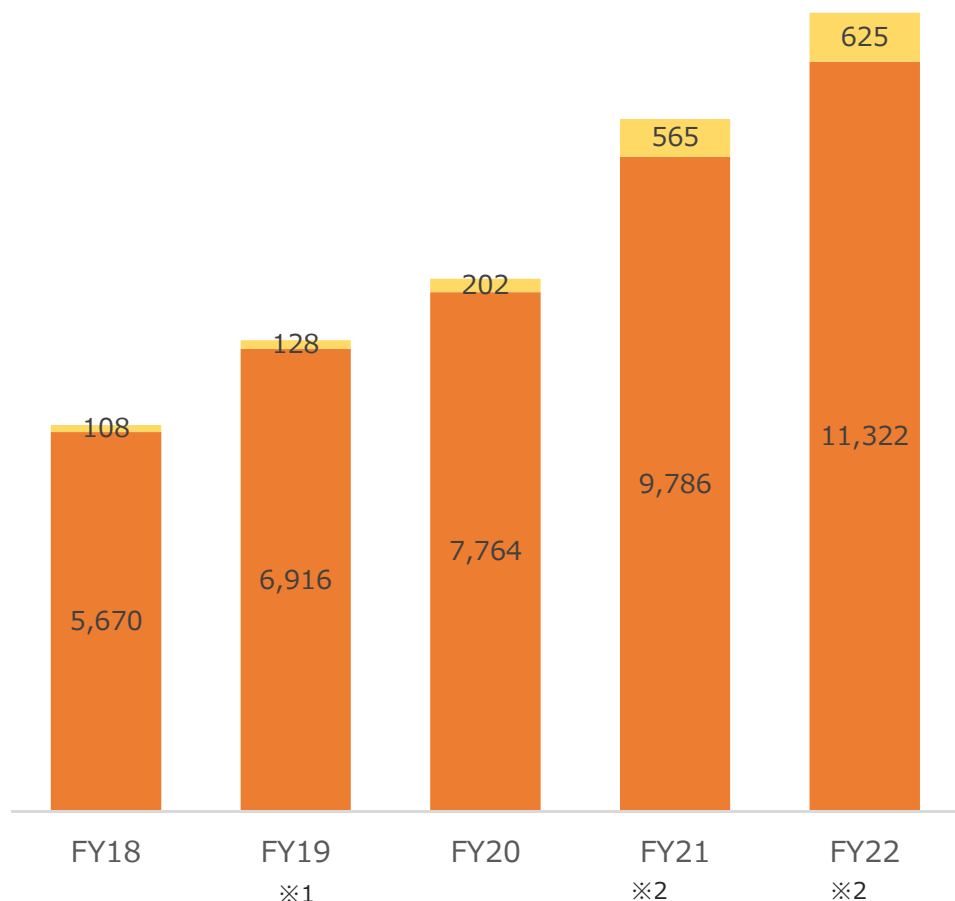


2022年9月期売上高：11,947百万円

■ 看護・介護派遣

■ その他

単位：百万円



全国拠点数：29拠点（商圈エリア：札幌、仙台、新潟、金沢、高崎、宇都宮、水戸、大宮、渋谷、竹ノ塚、船橋、横浜、松本、静岡、浜松、名古屋、三重、京都、奈良、大阪、神戸、岡山、広島、高松、松山、福岡、熊本、鹿児島、沖縄）

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としています。

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	

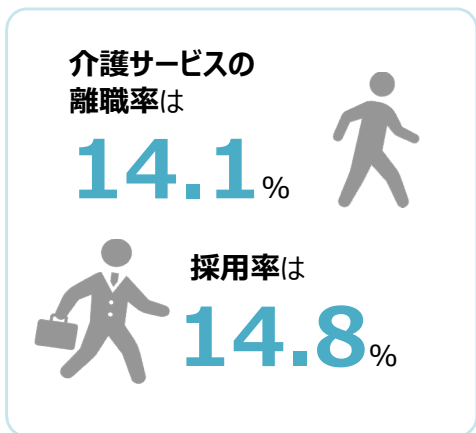
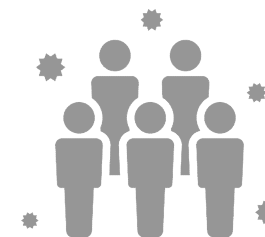
※1・・・株式会社キューボグループ（株式会社キューボ/株式会社オプション/株式会社キャスト）を株式交換により子会社しております。

※2・・・新型コロナウイルスワクチン集団接種会場への看護派遣事業を含みます。



コロナ禍においてますます深刻化する 医療・介護業界に起きている問題

コロナパンデミックによる水際対策で外国人労働者の入国が出来ず、期待していた特定技能外国人の雇用も困難になるなど、もともと採用難であった医療福祉業界にさまざまな問題が直面しています。



※出典：令和3年度「介護労働実態調査」公益財団法人 介護労働安定センター

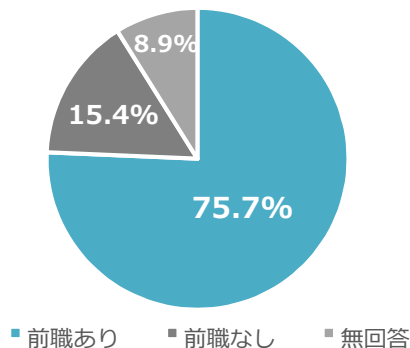
一方でこんな追い風も…

他産業から 介護業界へ 人材が流入

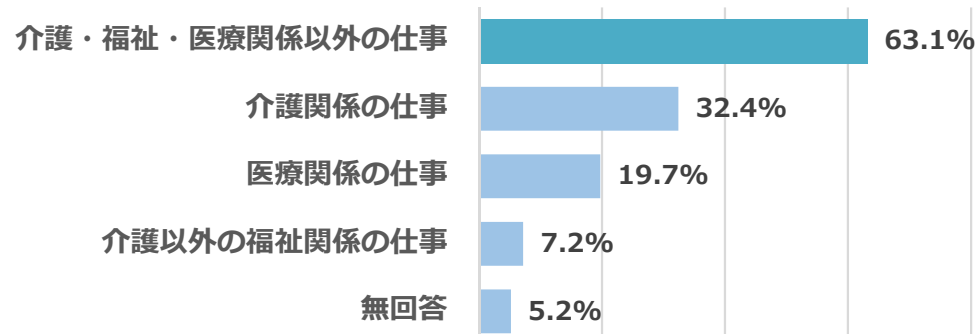
新型コロナウイルスの影響により
他産業の雇用市場が悪化したため、
医療福祉業界への転職者が増えています。

※出典：令和3年度「介護労働実態調査」
公益財団法人 介護労働安定センター

介護サービスで働く人



介護サービスで働く「前職あり」の人のうち 最も多い**63.1%**が他産業からの転職者





医療・介護業界に起きている問題を解決する CAREERの強みを生かした新たな人材確保チャネル

1

CAREERの強みを生かした新たな人材確保チャネル

- ▶ 人材データベースと求人データベースをもとに長期稼働者を活用し、常用雇用派遣を希望する人材の確保による安定的な人材供給
- ▶ 北海道から沖縄まで網羅する支店ネットワークを生かし、縮小する全国のサービス業界の外国人実習生等を特定技能介護ヘルプレイス
- ▶ ワクチン接種業務で開拓に成功した医師、看護師のダブルワーカーを活用した、スポット的に発生する医療系人材ニーズへの対応
- ▶ 施設内保育施設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け入れ保育園確保の取り組み

■進捗

- ・新たに新店（松山支店）を行い、合わせて既存支店の営業力強化を行ったことにより、介護、看護の売上が増加、稼働人数・取引社数ともに大幅拡大。
- ・看護師のダブルワーカーにより新たに新型コロナウイルスの医療系コールセンターへの派遣など新たな領域への拡大。
- ・HRテック事業を展開する子会社を設立し、採用広告プラットフォームの運用を促進。
- ・離職率の高い介護施設向け、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～運用、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を図る。

引き続き介護派遣、看護派遣を軸に事業を拡大し、事業成長を推進。

※前回公表（2021年12月23日）の事業計画及び成長可能性資料から基本的に変更はありません。



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

人材紹介事業の拡大



人材紹介を行い、直接雇用による継続的な雇用を増やします。

訪問介護・訪問看護事業



人材派遣業、人材紹介業以外の展開として事業所を開設します。

常用雇用型派遣事業



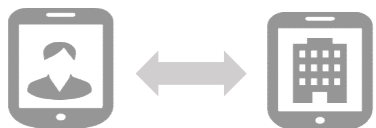
人材を常に確保できるよう、未経験者を常時雇用し、育成します。

医療介護福祉向け 求人サイト事業



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します。

短期人材ニーズの マッチングシステム開発



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を行います。

特定技能外国人 人材の活用



縮小する飲食業界の外国人ニーズに対し、介護の特定技能に切り替えられるよう手助けをします。

医療介護現場で働きやすく するための保育士確保事業



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するため、保育士を確保します。

Indeed代理店 採用広告事業



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行います。

■アクションプラン進捗

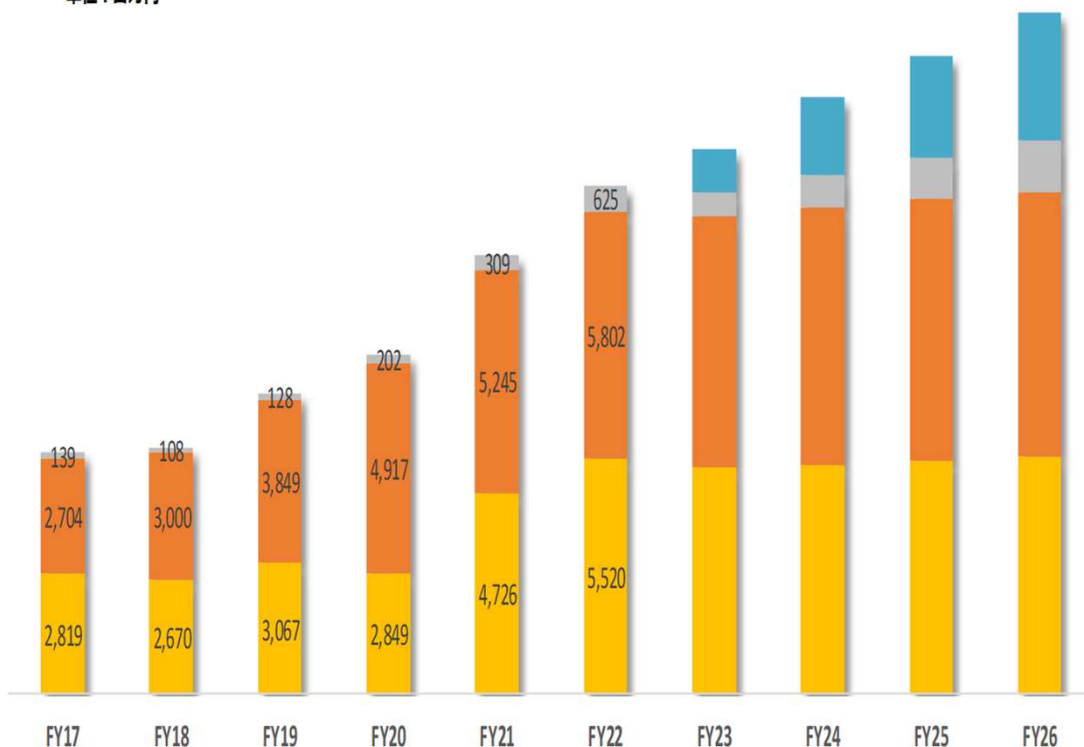
- ・常用雇用型派遣は専属部署を整え、採用の強化を行い稼働者拡大中
- ・訪問介護・訪問看護事業については地域との連携強化を行い、サービス提供先の拡大中。
- ・施設内保育事業を持たない介護施設に待機児童を抱える母親の派遣を実現する保育士確保事業と受入保育園確保の取り組み継続中。
- ・離職率の高い介護施設向け、蓄積したマッチングのノウハウを活かし、求人媒体の広告掲載、採用代行を行い、採用のミスマッチをなくすことで人材の定着率を図る。
- ・HRテック事業を展開する子会社を設立し、採用広告プラットフォームの運用を促進。等々



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していきます

■看護派遣 ■介護派遣 ■人材紹介等 ■新規事業

単位：百万円



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を整えております。

1.会社概要

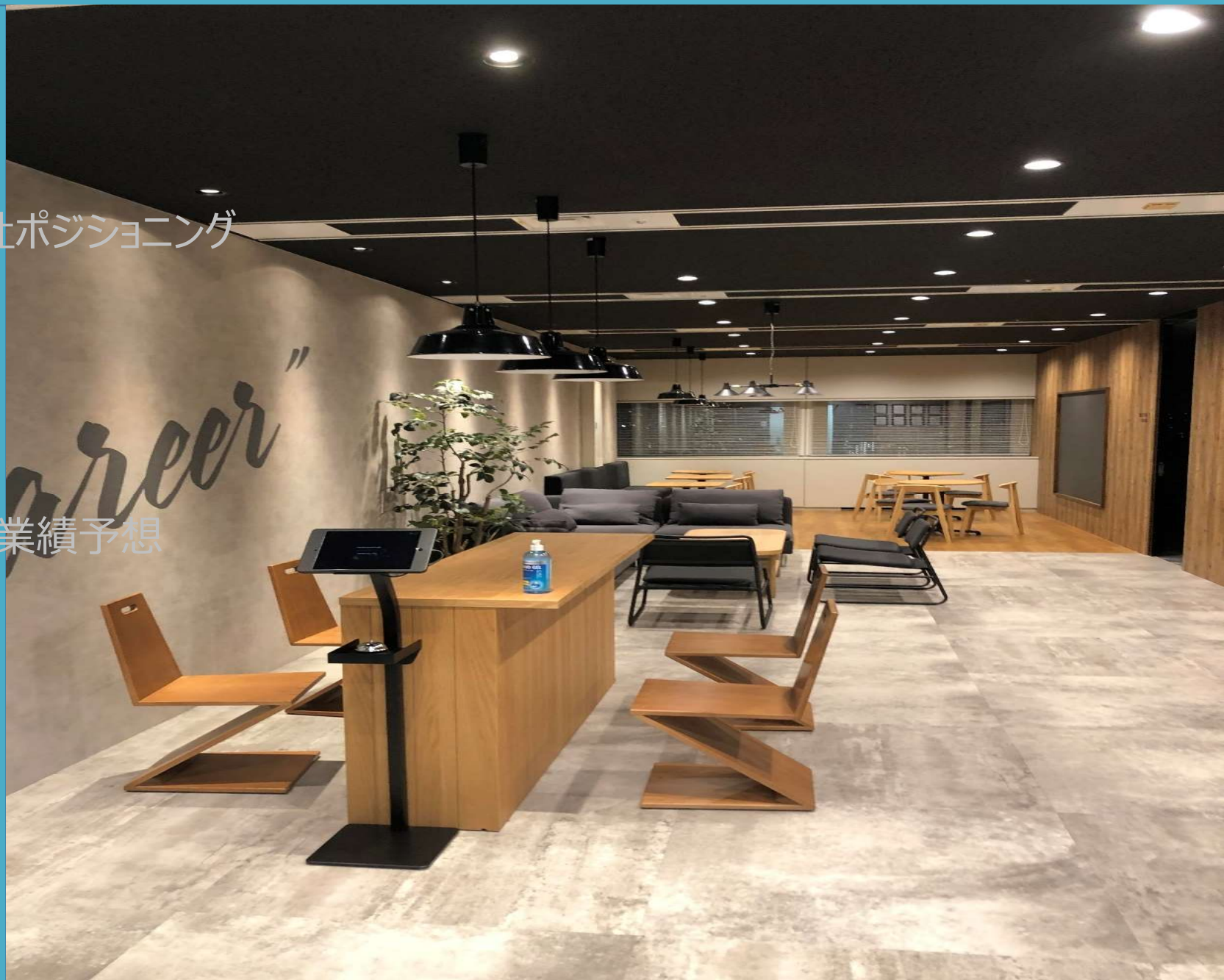
2.市場動向と当社ポジショニング

3.事業概要

4.財務ハイライト

5.2023年9月期業績予想

6.リスク情報



2022年9月期決算概要 連結決算ハイライト

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

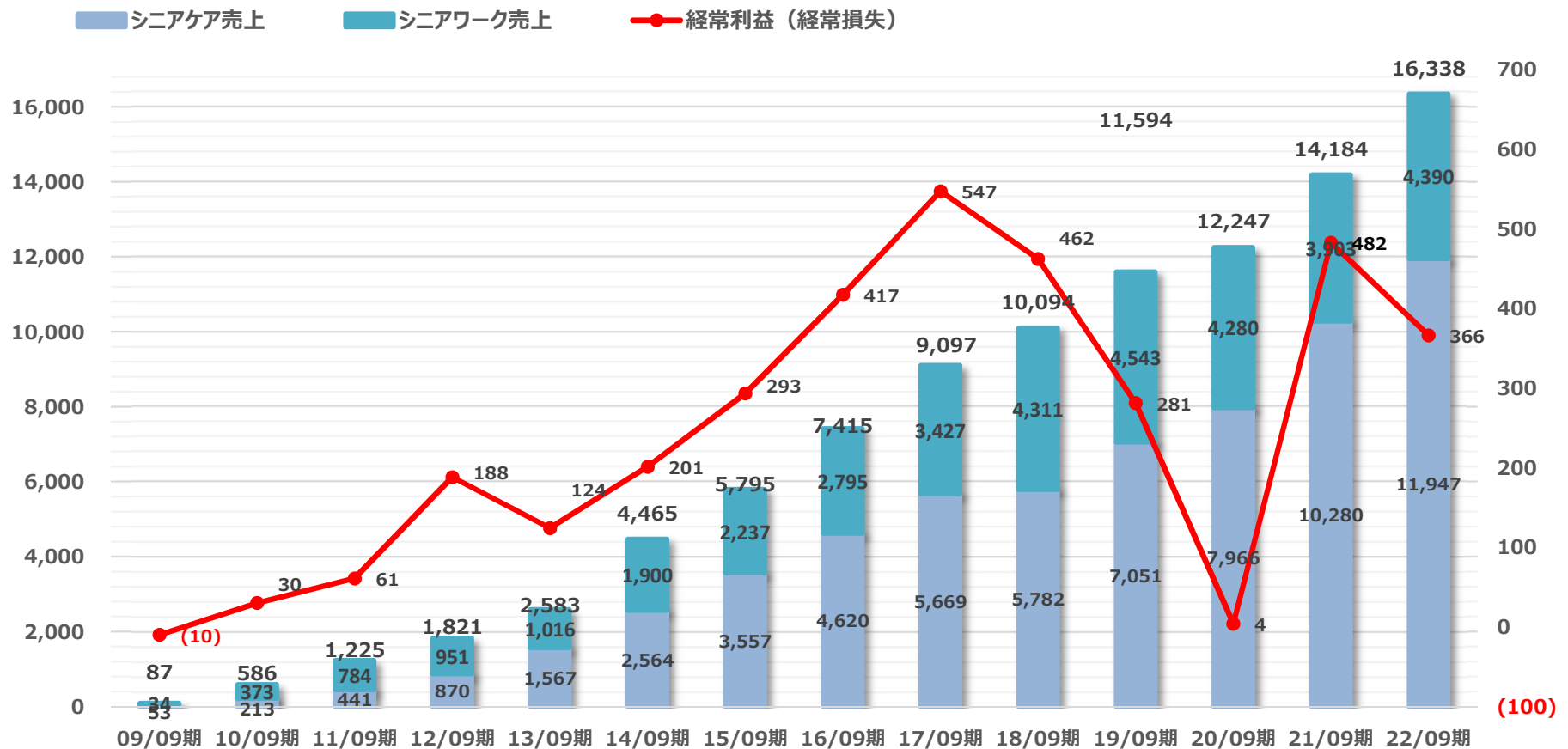
- 前年同期比、大幅な増収で着地
- 一方、営業利益は戦略投資の実行により前期を下回ったものの、営業利益率は予算を上回る形でコントロール

(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

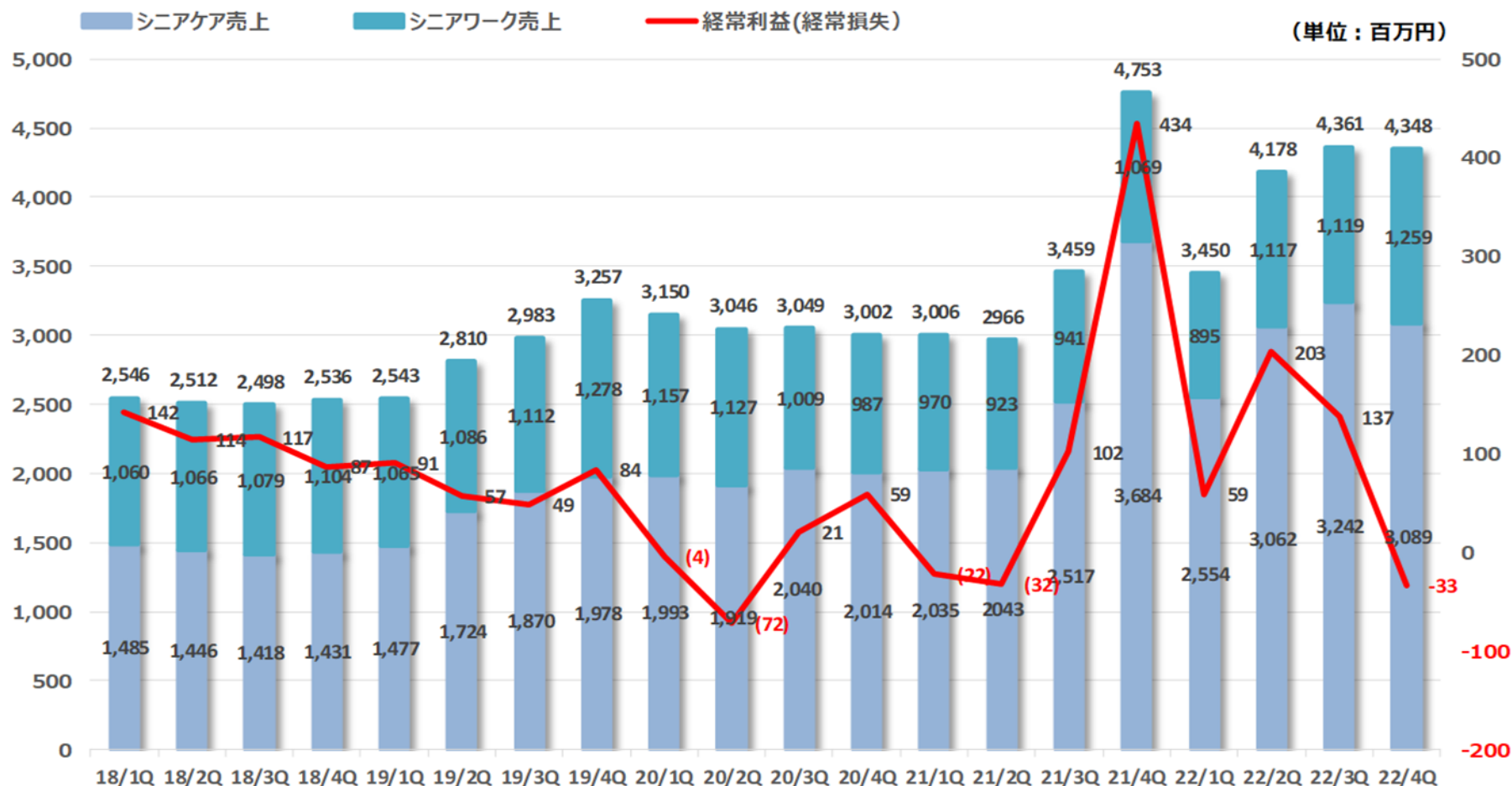
● コロナ禍において市場の需要を積極的に取り込み、過去最高の通期連結売上高を達成



※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

1.会社概要

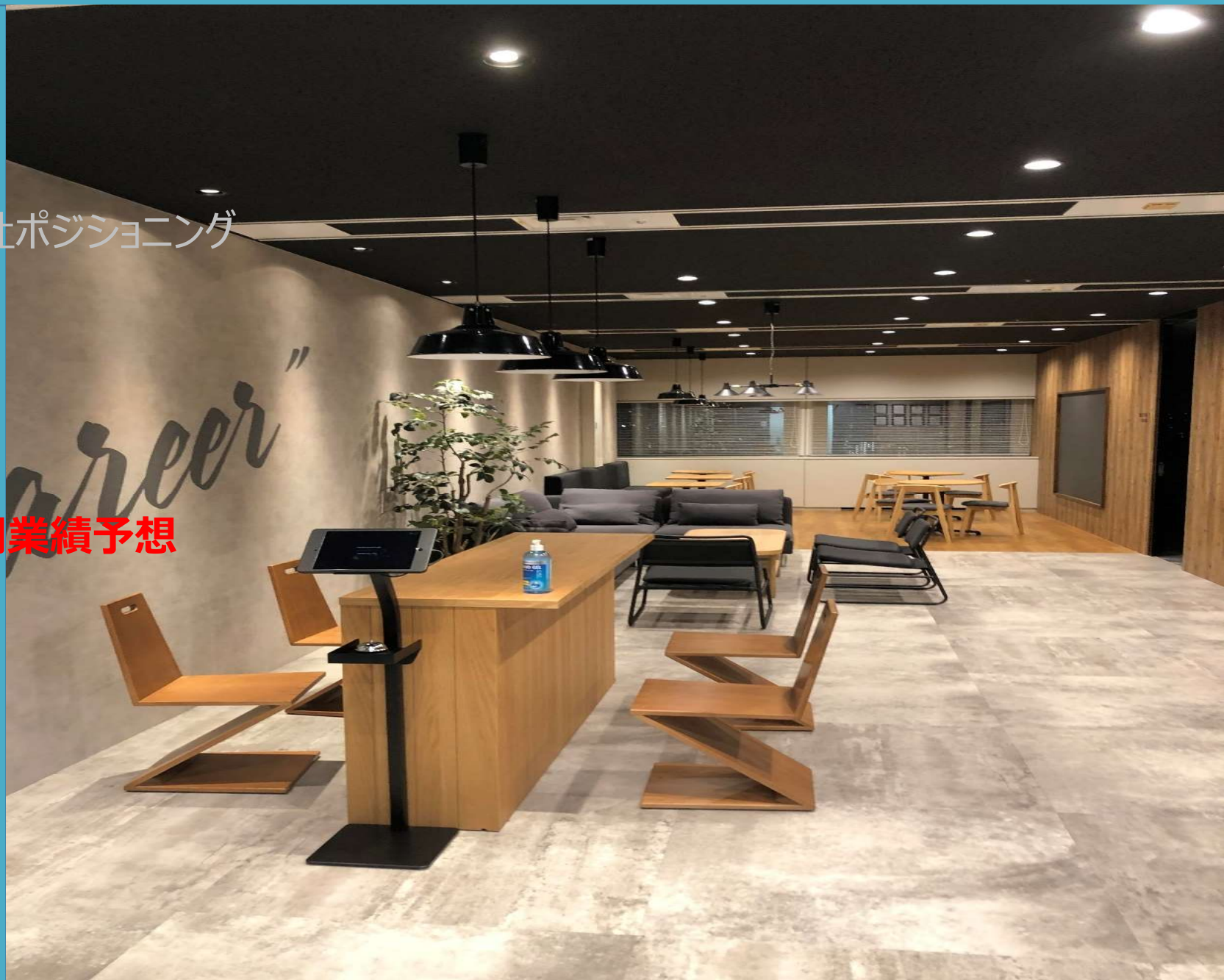
2.市場動向と当社ポジショニング

3.事業概要

4.財務ハイライト

5.2023年9月期業績予想

6.リスク情報



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

■進捗

・前回公表（2021年12月23日）の事業計画及び成長可能性資料から基本的に変更はありません。

事業別施策①



■ 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
- ▶ 子会社ジョブコラボとの2ブランドによるシェアアップ

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
- ▶ 専門部署の増強による営業力強化

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
- ▶ 各企業へのSDGs推進訴求で稼働率を上昇、早期収益安定化

■ 進捗

- ・ビルメンテナンスは横ばいもコールセンター派遣は拡大。事業別体制に移行し意思決定の迅速化が奏功。また、子会社ジョブコラボの支店出店による2ブランドエリアも拡大し、順調に既存事業を積み上げ。
- ・専門部署による営業攻勢により、複数のコールセンターの業務委託を開始したことで利益率向上に寄与。また、空港や製造関連も各地で稼働スタートし今後の請負化の足掛かりとなっている。
- ・障がい者雇用支援サービスの取引社数が大幅に増加。営業力の強化が図られ結実。今後の主要事業へと成長させるべく、投資を継続。

※ 前回公表（2021年12月23日）の事業計画及び成長可能性資料から基本的に変更はありません。

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

■ 進捗

- ・新たに新出店（松山支店）を行い、合わせて既存支店の営業力強化を行ったことにより、介護、看護の売上が増加、稼働人数・取引社数ともに大幅拡大。
- ・看護師のダブルワーカーにより新たに新型コロナウイルスの医療系コールセンターへの派遣など新たな領域への拡大。
- ・HRテック事業を展開する子会社を設立し、採用広告プラットフォームの運用を促進。
- ・離職率の高い介護施設に向け、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～運用、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を図る。

引き続き介護派遣、看護派遣を軸に事業を拡大し、事業成長を推進。

※前回公表（2021年12月23日）の事業計画及び成長可能性資料から基本的に変更はありません。

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		

1.会社概要

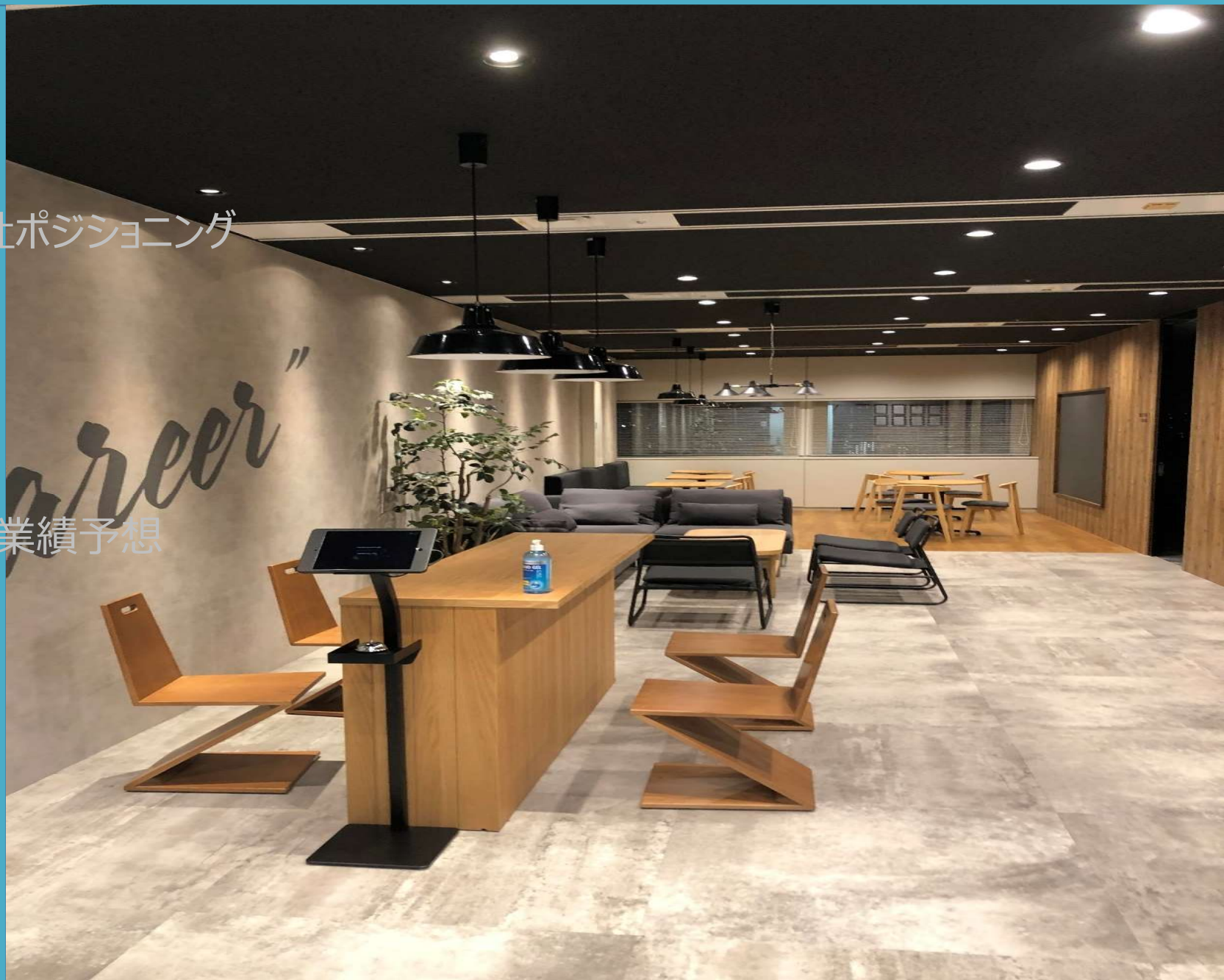
2.市場動向と当社ポジショニング

3.事業概要

4.財務ハイライト

5.2023年9月期業績予想

6.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。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した場合 の影響度	リスクへの対応策
スタッフ確保について	当社グループは、シニア人材及び介護施設等に向けた人材サービスに特化した事業を行っております。 シニアスタッフの個々のライフスタイル を尊重し、適切な職場を提供するために、スタッフにアンケート、ヒアリング、カウンセリングなどを行っております。これによりスタッフの意向や希望を適格に把握し、スタッフの多様なニーズに対応することで、効率的なスタッフ登録とマッチングを推進しております。これらの取り組みと的確なスキルマッチングにより、 就業機会の創出 を行うことで、当社グループのブランド力の向上を図っておりますが、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となり、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	大/長期	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	当社グループの事業は労働者派遣法、職業安定法、労働基準法その他関連法令に従い、厚生労働省の許可を受け、事業を行っております。当社グループは、 各種法令等に抵触する事実はない ものと認識しておりますが、今後何らの理由により、当社グループ並びにその他職員が法令に抵触した場合には、 許可の取り消し又は業務の停止等の処分 を受ける可能性があります。また、各種法令等は、 経済環境・社会環境の変化に応じて改正される可能性が高く 、改正内容によっては、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/中長期	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	当社グループが属する人材サービス業界は、 社会情勢、景気動向や雇用情勢 等の影響を受けやすいものであります。今般は、 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 が発生しております。今後さらに景気が後退した場合には、 更なる需要の減退 が見込まれる可能性があります。	小/中長期	中	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。

本資料の取扱いについて

- ・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- ・2015年9月期 3 Q以前のデータは、弊社内部管理数字となります。
- ・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、2023年12月を予定しております。



株式会社キャリア

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