

# 2025年9月期第1四半期 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		2025年9月期第1四半期決算概要
03		市場環境及び成長戦略
04		Appendix

## 会社情報

設立 **2009年**

従業員数<sup>※1</sup> **325名**

株式会社キャリア: 282名

連結子会社: 43名

## 経営陣<sup>※2</sup>

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<sup>※3</sup> **167.0億円**

営業利益<sup>※3</sup> **4.2億円**

売上高CAGR<sup>※4</sup> **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31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



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

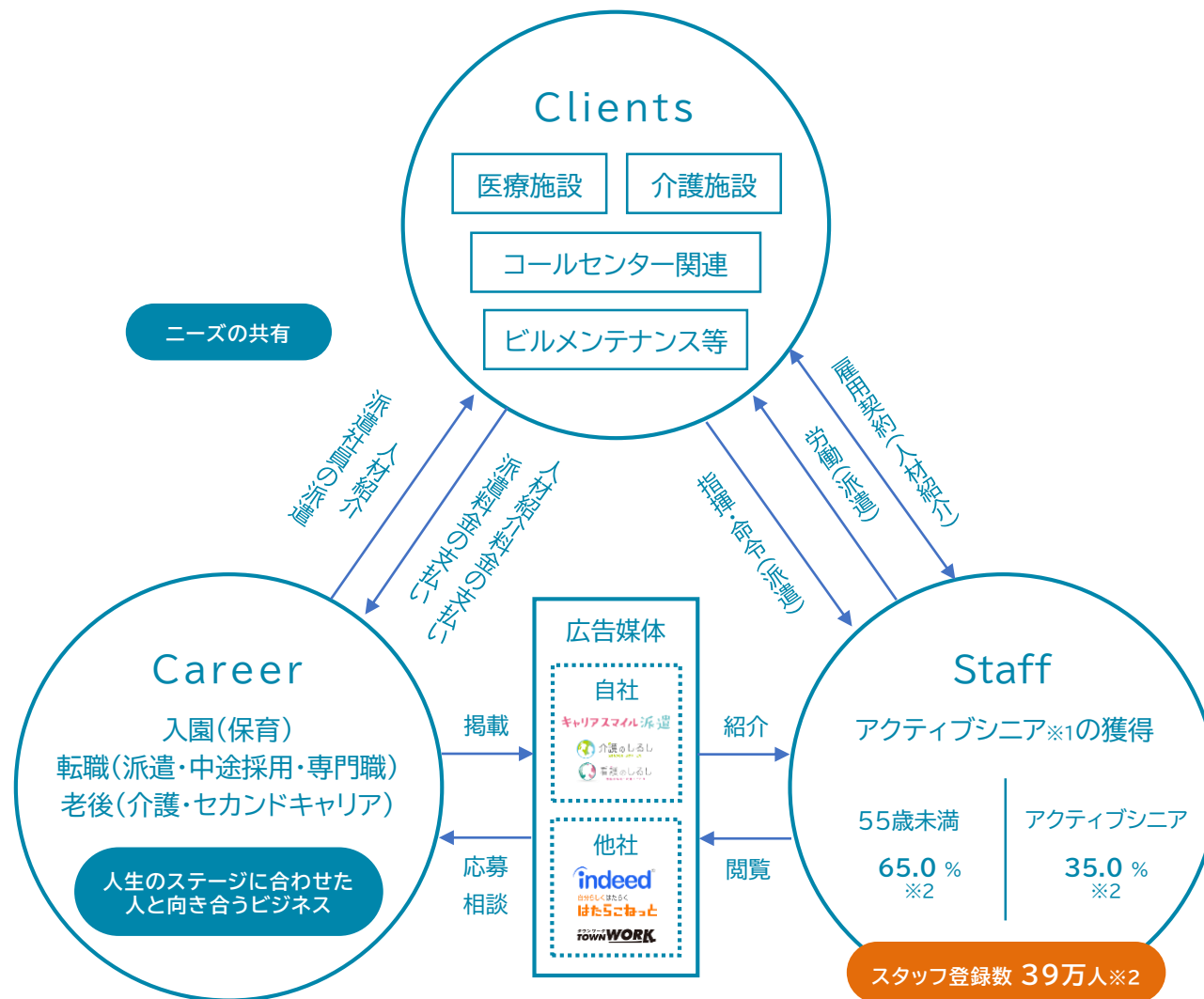
# 労働人口の減少、 医療・介護市場の人材不足、 人材サービスで課題解決。

## 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



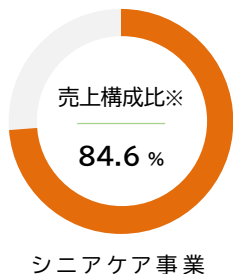
※1 当社では、55歳以上の働く意欲のある人を「アクティブシニア」と定義している

※2 2024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)

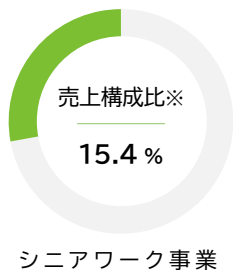
日本では高齢化社会が進行しており、人材市場においては、労働人口の減少、介護市場での人手不足は大きな課題  
 「Career」は、2つの課題に人材サービスで応える **高齢化社会型人材サービス企業**

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

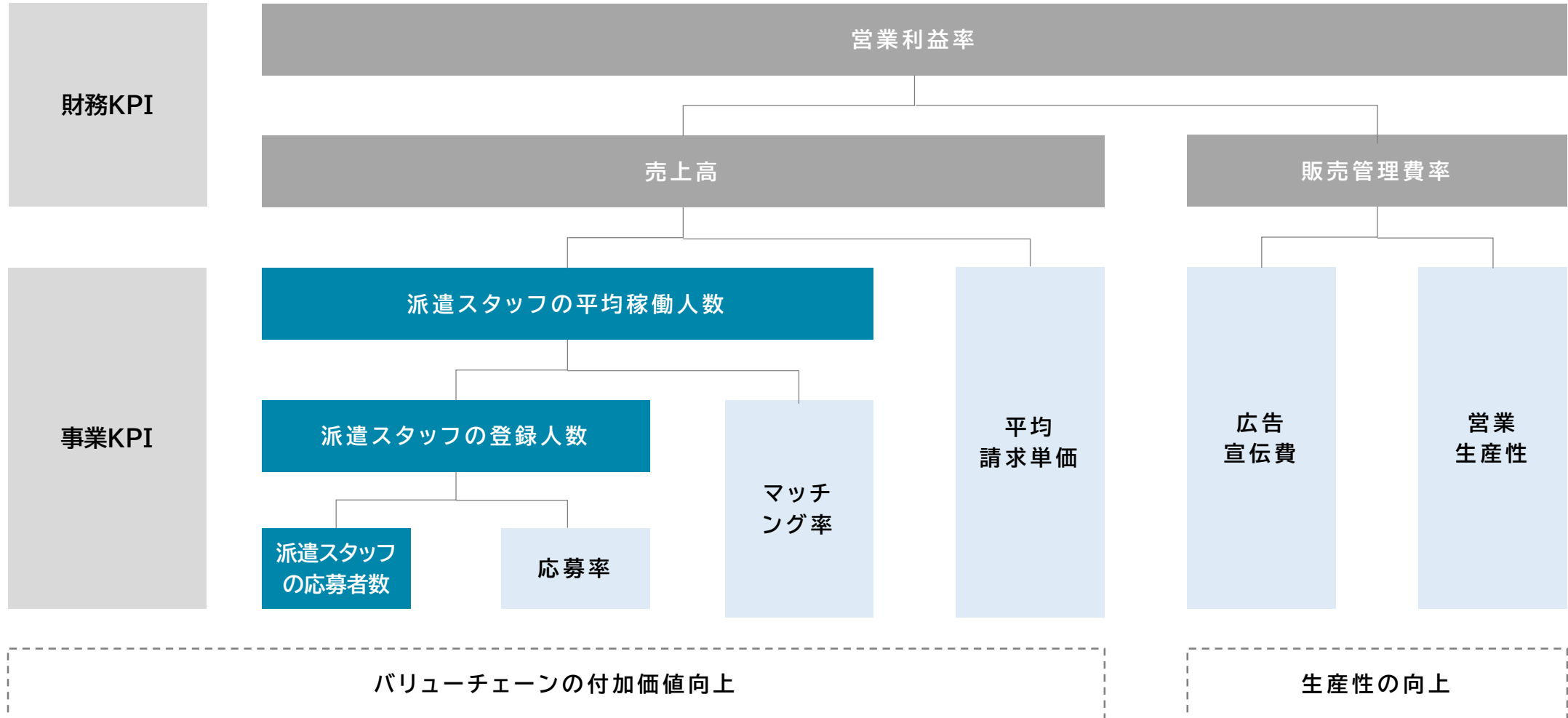


ロジスティックス	コールセンター
ビルメンテナンス	ベッドメイキング
インバウンド関連	請負・業務委託



※2024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



01		事業概要
02		<b>2025年9月期第1四半期決算概要</b>
03		市場環境及び成長戦略
04		Appendix



## 減収減益であるものの人材派遣市場のニーズは活況で、今後は派遣スタッフの囲い込みが課題

## 外部環境



## 市場

- 2025年問題に備えるために、人材不足に対応すべく、優秀で高いスキルを持った派遣社員のニーズが高まることが見込まれる。人材派遣業界にとっては好機



## 業績

- 若干の減収。ほぼ前期及び期初計画通りに進捗
- 大幅減益。派遣スタッフの獲得コストの上昇、新規事業への投資

## 取り組みと実績



## 事業

- 経済産業省のリスキリングの補助金申請が認定、入金されており、今後も計画通りに段階的な申請を実施予定。



## 全社

- 新規事業への積極的な投資を実施。中長期的なストック売上の構築を目指す
- 人材開発部の設置。採用だけでなく、社員一人ひとりのスキルを高め、評価制度の見直し、組織全体のパフォーマンスを向上させ、組織として競争力の強化を目指す

減収減益。介護業界における派遣スタッフの獲得コスト増などの影響により利益幅が縮小

### 売上高

**3,924** 百万円

YoY※ 93.4 %

### 営業利益

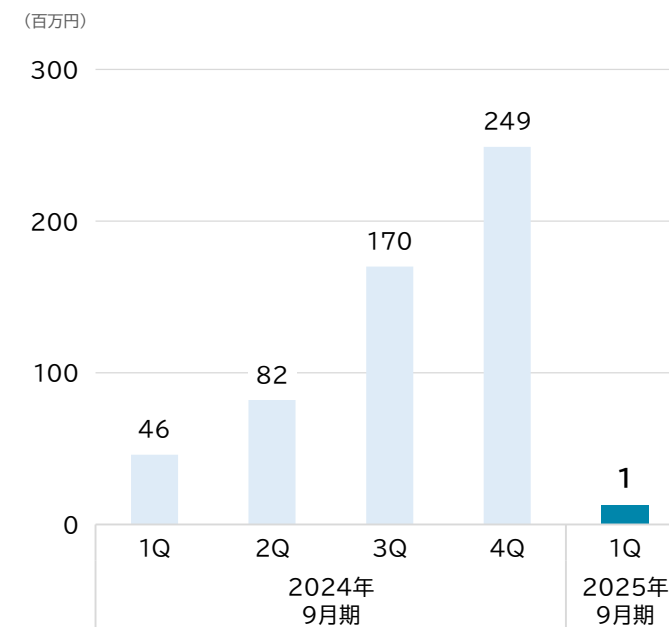
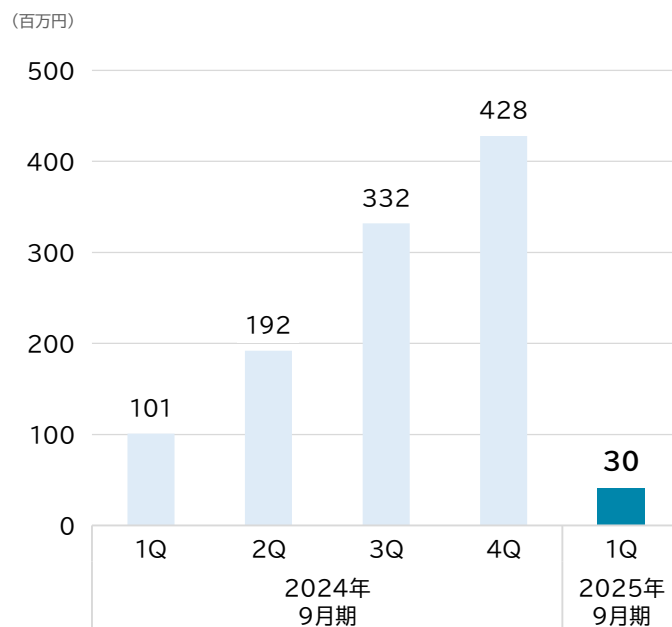
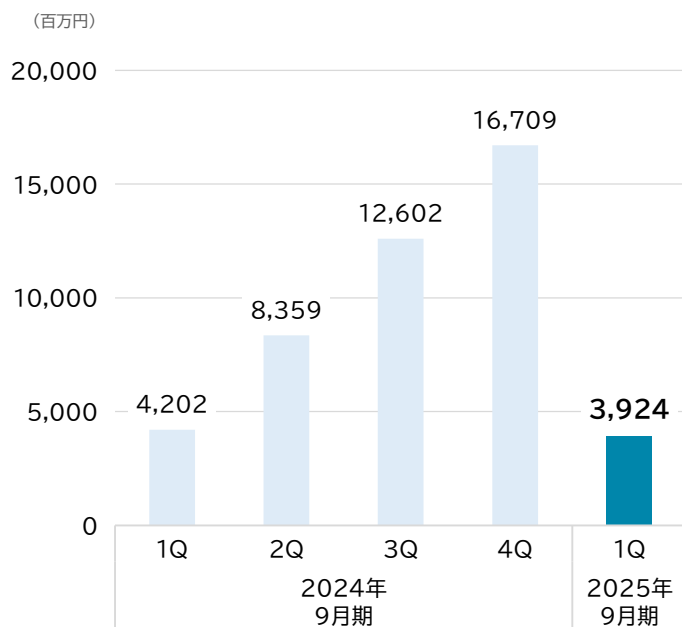
**30** 百万円

YoY※ 30.0 %

### 親会社株主に 帰属する当期純利益

**1** 百万円

YoY※ 2.6 %

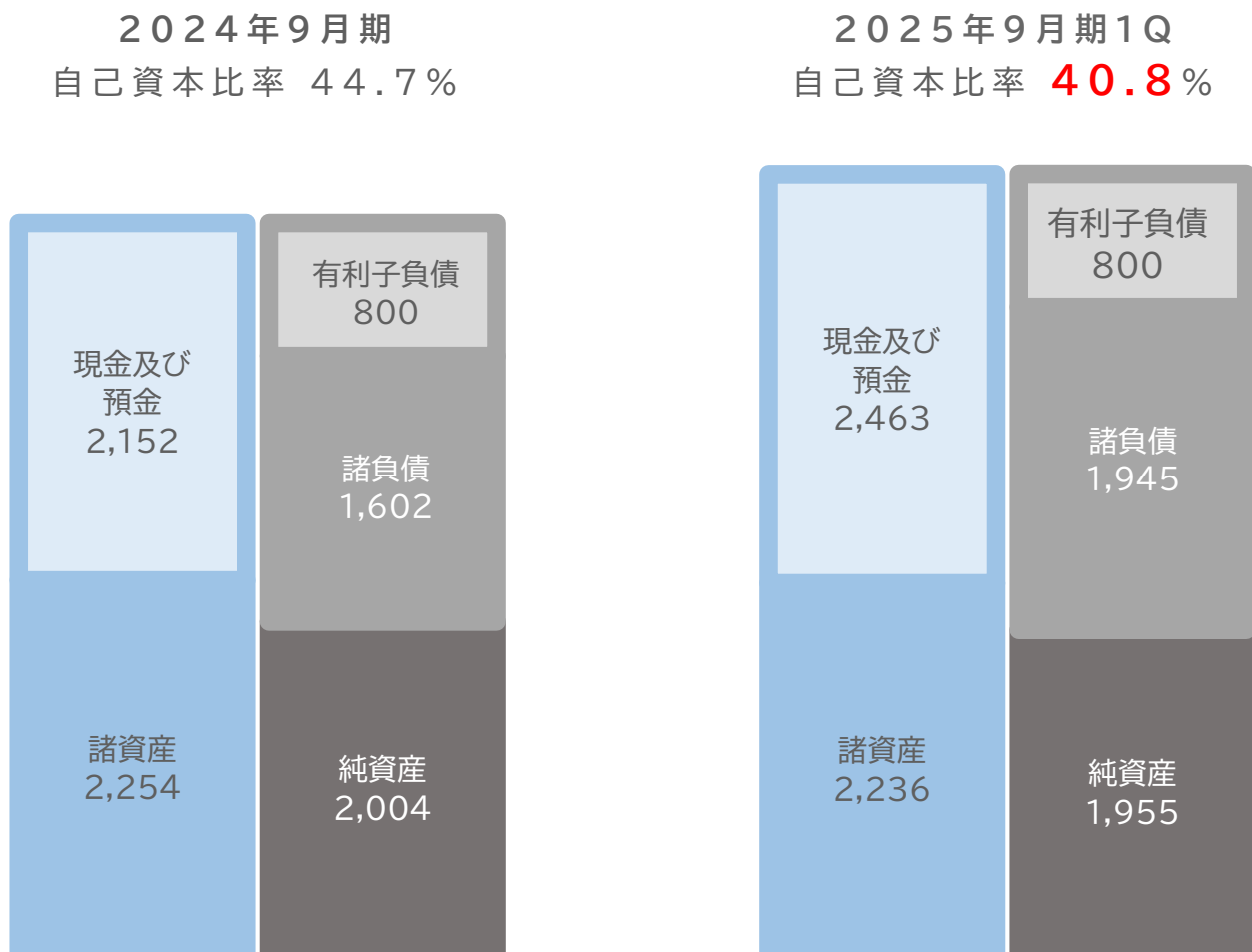


※Year over Yearの略で前年同期比

シニアワーク事業は主力のコールセンターの複数案件終了の影響などにより大幅減収

	2024年9月期		2025年9月期		
	1Q実績	1Q実績	前期比	通期業績予想 (2024/11/14公表)	進捗率
売上高	4,202	3,924	93.4%	18,500	21.2%
シニアケア事業	3,487	3,321	95.2%	—	—
シニアワーク事業	714	602	84.3%	—	—
営業利益	101	30	30.0%	560	5.4%
経常利益	98	25	25.8%	530	4.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	46	1	2.6%	278	0.4%
1株当たり当期純利益	5.44円	0.14円	2.6%	32.68円	—

復配を開始。これにより利益剰余金が減少するものの、自己資本比率は**40.8%**と安全水準を維持

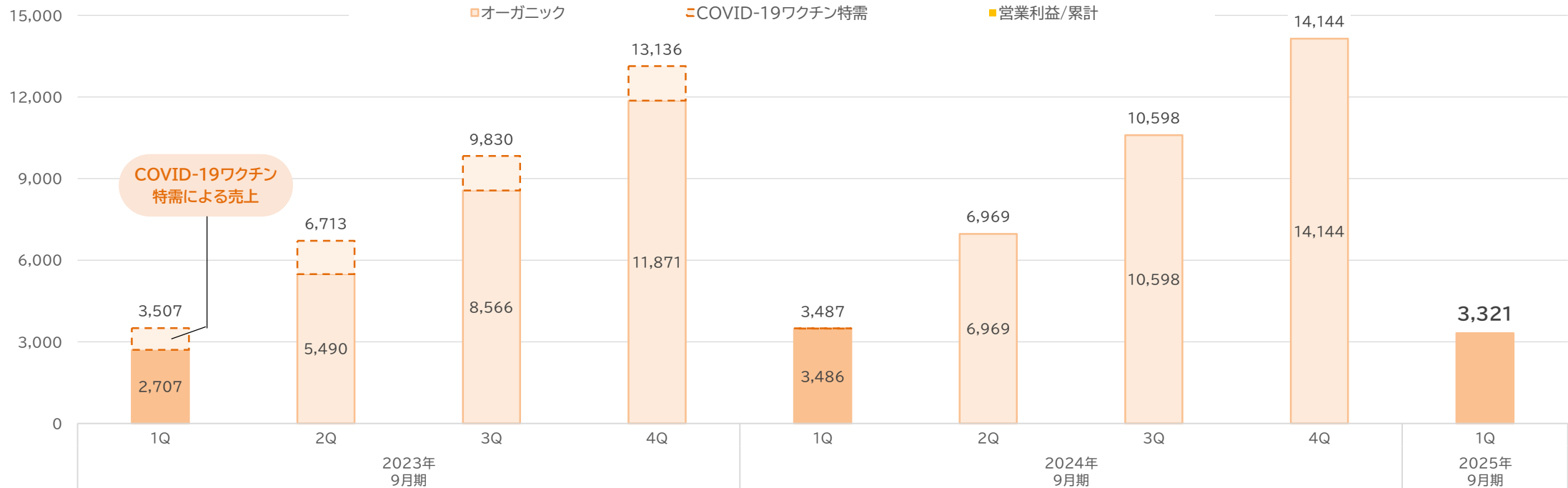


- ✓ 自己資本比率 **3.9** pt減少  
⇒ 復配開始による利益剰余金の減少  
⇒ 当期純利益 **+1** 百万円、配当 **△51** 百万円
- ✓ Net Cash(現金及び預金-有利子負債)はポジティブ
- ✓ 現金及び預金 **+311** 百万円は、派遣スタッフ等の社会保険料の支払いの月ズレが要因

2025年9月期1Q 売上高:3,321百万円（前期実績3,487百万円:前期比95.2%）

介護報酬改定による訪問介護事業所の基本報酬引き下げの影響から、価格転嫁要請が厳しい状況で、例年並みの売上高で推移

売上高

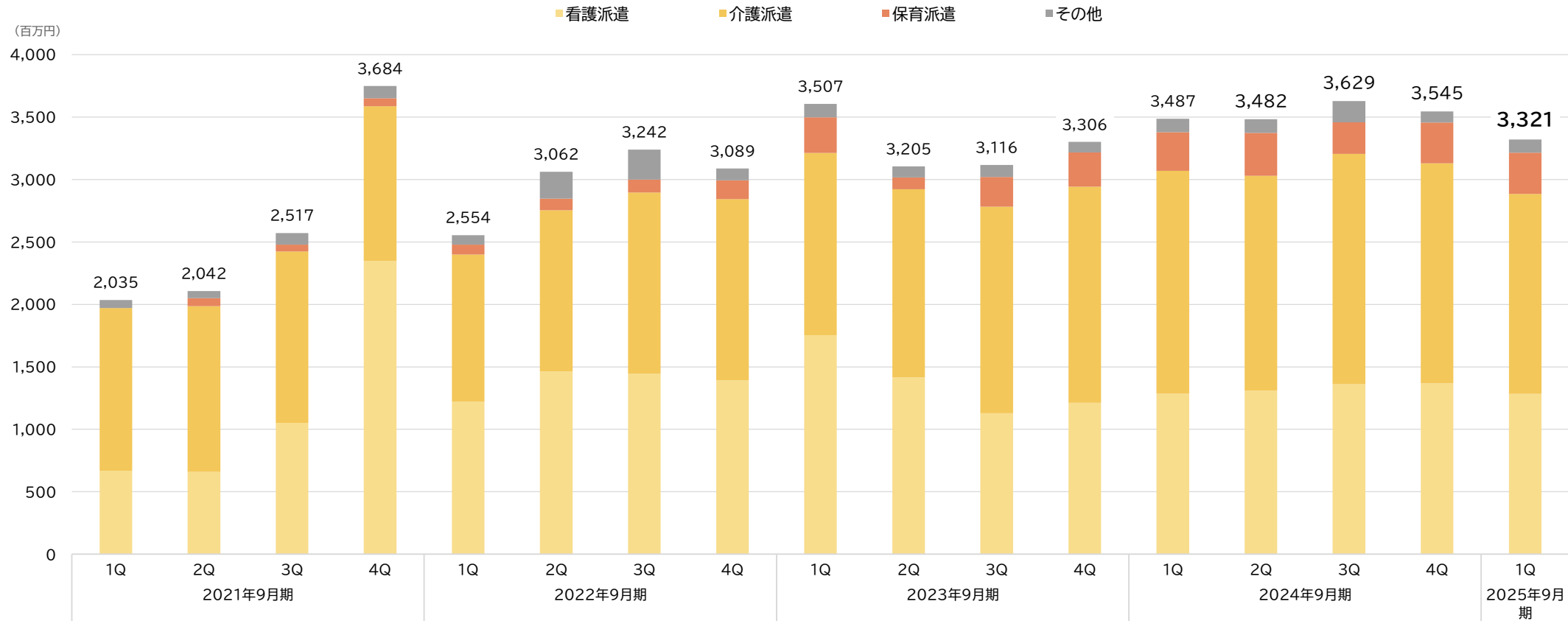


COVID-19ワクチン特需による売上

看護派遣事業は増減率(対1Q)▲0.1%、保育派遣事業は増減率(対1Q)+5.9%

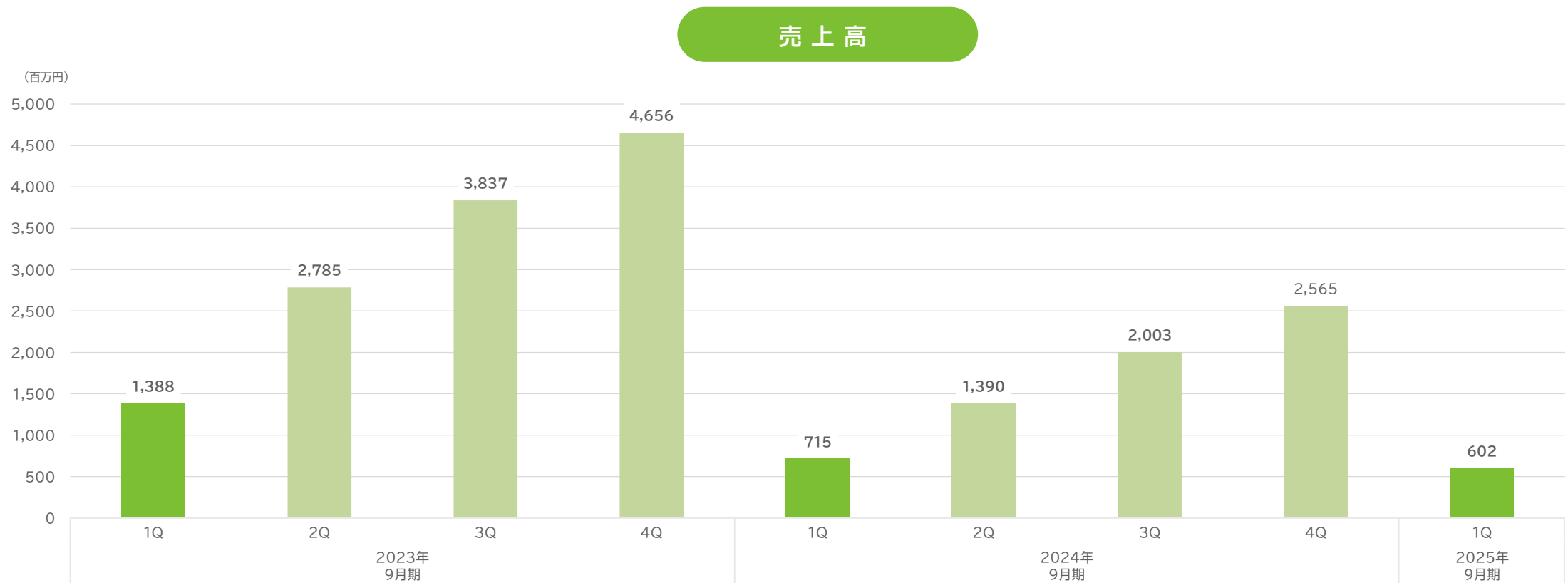
看護派遣事業の需要は引き続き根強く、売上高はほぼ変わらず

「保育の2025年問題」の影響を懸念されていたが、売上高は増加傾向



## 2025年9月期1Q 売上高:602百万円(前期実績714百万円:前期比84.3%)

主要売上の国内のコールセンターサービス市場規模は減少傾向(2023年度は前年度比5.6%減の1兆902億円※)  
不採算部門の収益性を改善すること、単価交渉を行うことにより収益性を向上させていく

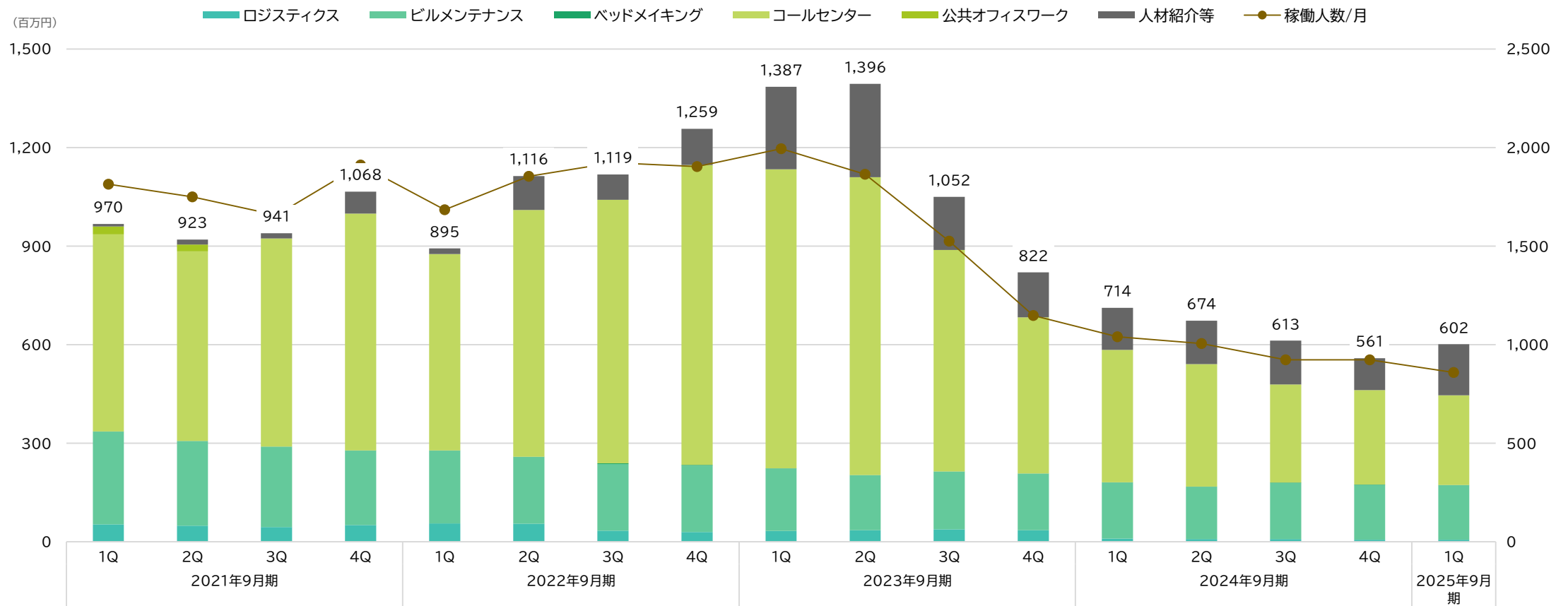


※出展:株式会社矢野経済研究所「コールセンターサービス市場/コンタクトセンターソリューション市場の調査を実施(2024年)」

前期で発生していたコールセンターの複数案件終了、営業活動を積極的に実施するもカバーできる獲得に至らず

主力のコールセンターの売上高の増減率(対1Q)が▲32.2%

生成AIを活用したオペレーター業務の効率化を目的とした応対時の自動要約の動きも多く、新規案件の獲得に苦戦





01		事業概要
02		2025年9月期第1四半期決算概要
<b>03</b>		<b>市場環境及び成長戦略</b>
04		Appendix

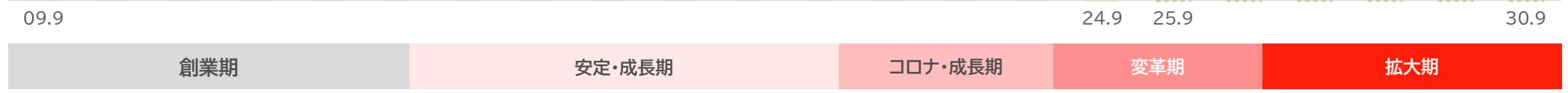
オーガニックをベースに、挑戦を繰り返すことで新たなストックサービスを拡充させ、成長し続ける

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

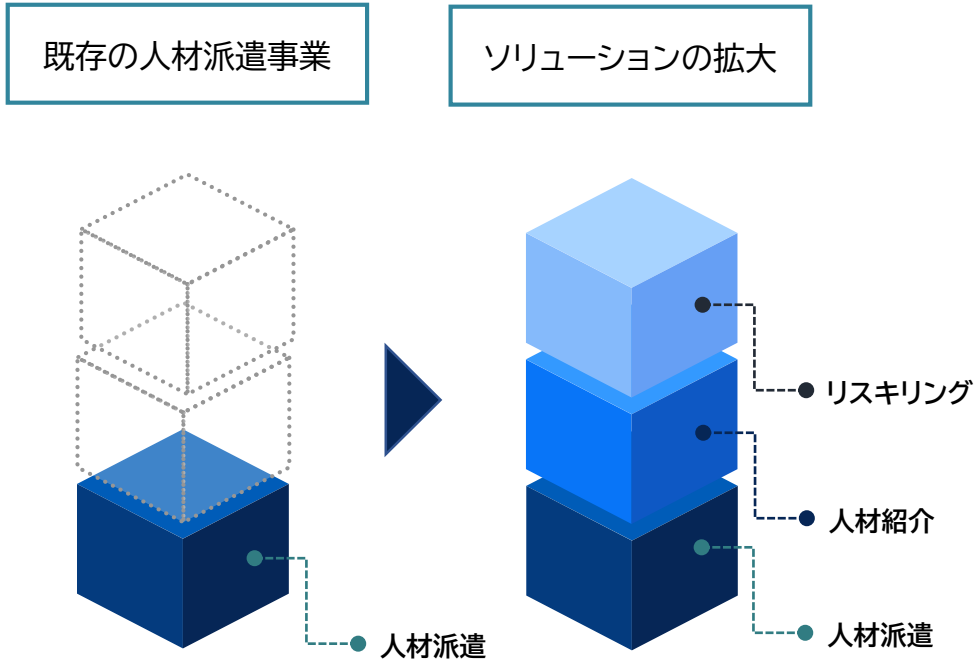
高齢化社会における医療・福祉市場への人材提供を積極的に実施  
 シニア人材の活用により、日本労働力不足問題の解消に寄与  
 コロナ禍においては、企業として社会的責任をもって、コロナワクチン接種会場に看護師を大量派遣

■シニアケア事業 ■シニアワーク事業

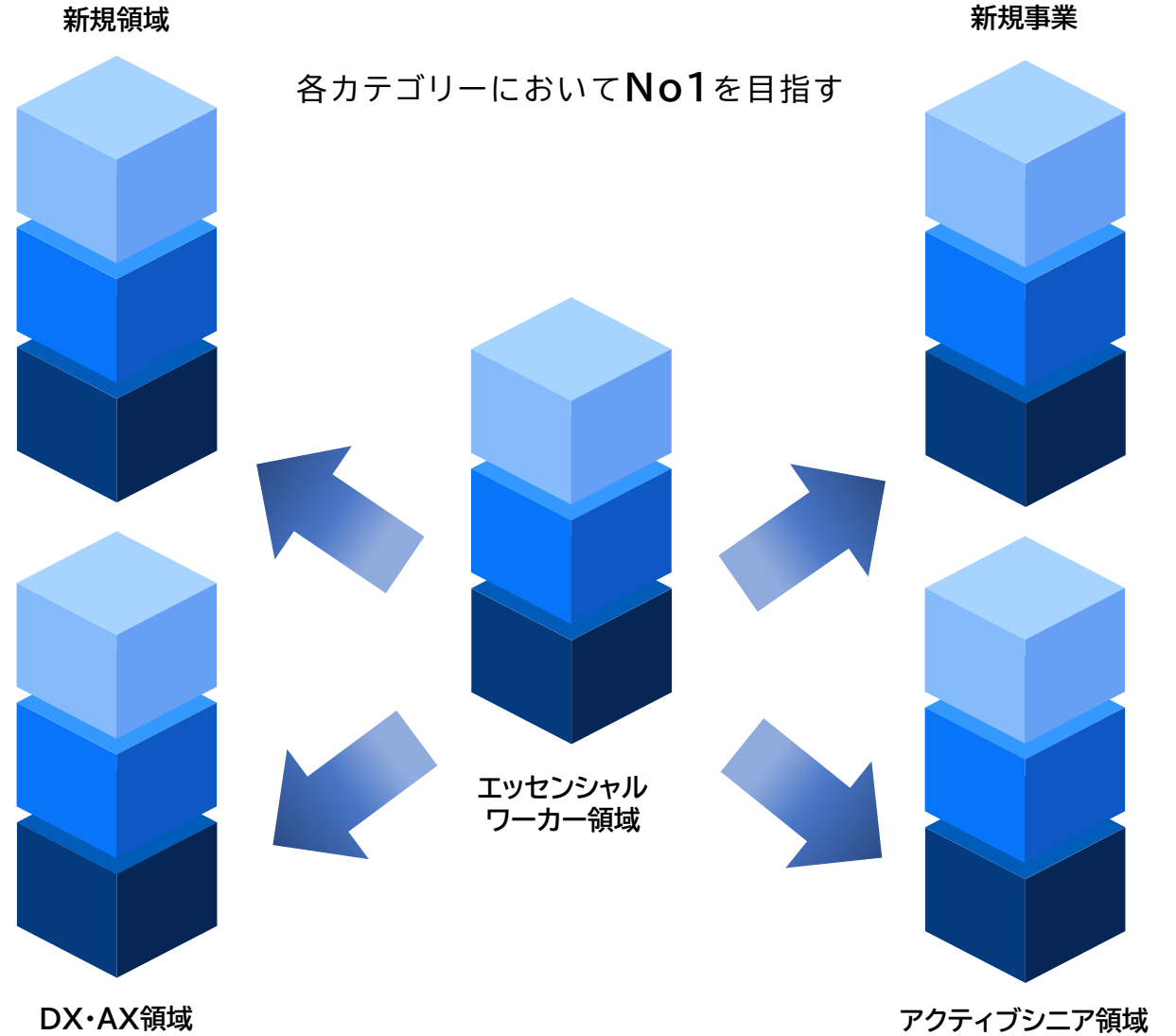


# 既存人材事業のスケールを推進するとともに、新規事業を確実に伸長

自社の強みである介護・看護領域をスケールアップ



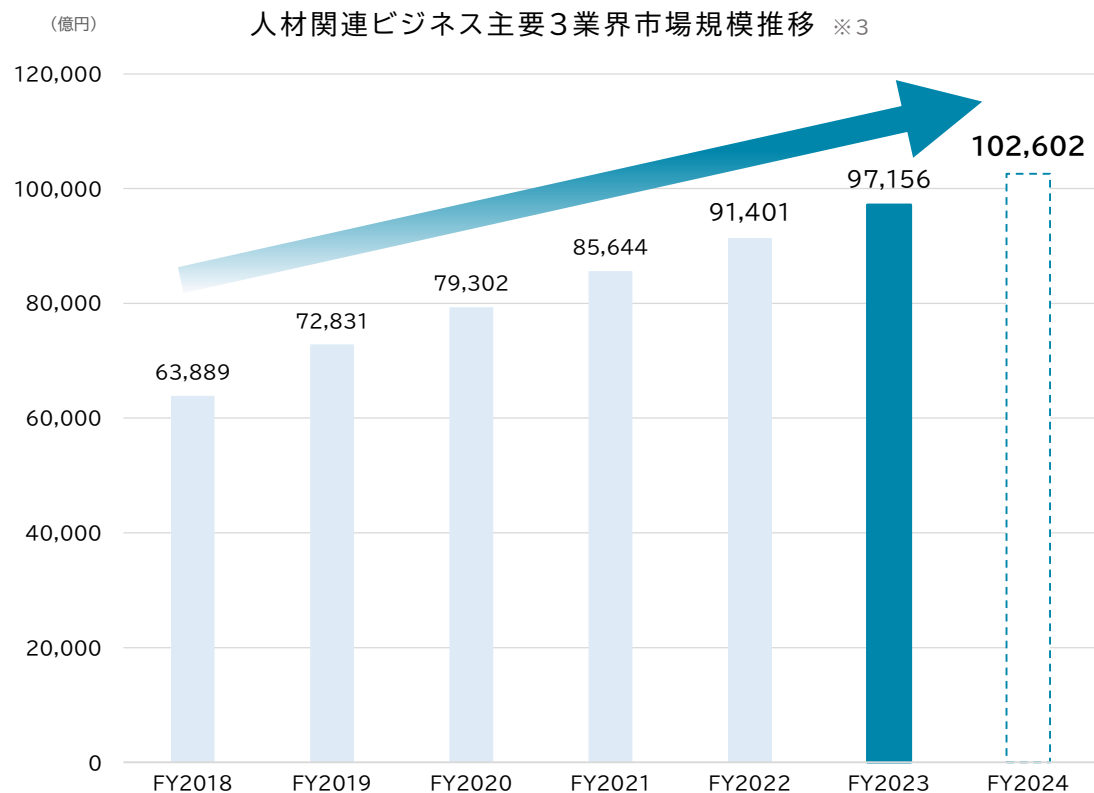
主軸となる人材派遣だけでなく、人材紹介の提供も拡大させ、領域を広げていくことでシェア獲得を図る



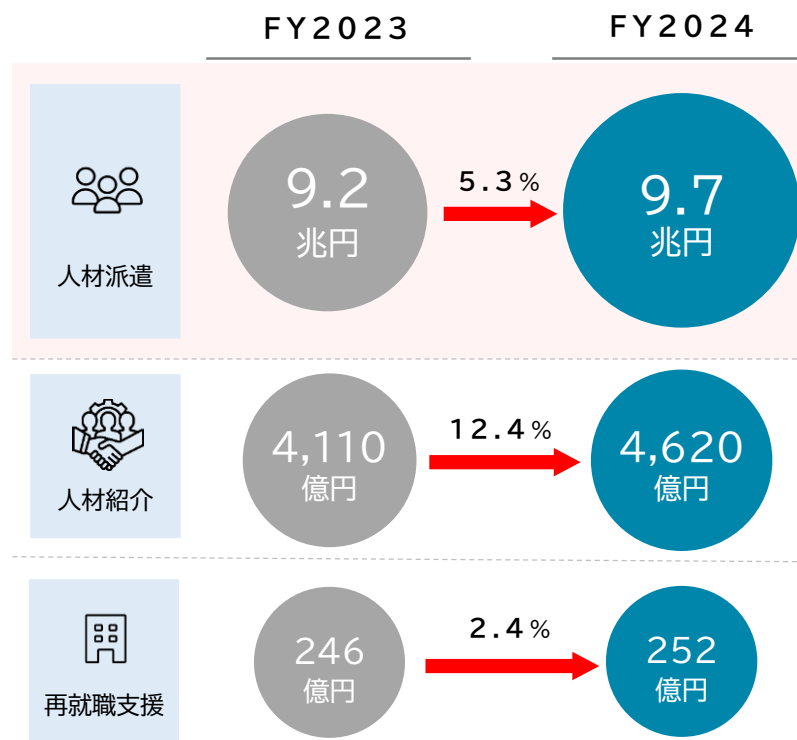
引き続きサービス需要が高まっている人材派遣業とホワイトカラー職種の人材紹介業が牽引することが予想される

FY2024の人材関連ビジネス(主要3業界※2)の市場規模は、約**9.7兆円**。増減率+**6.3%**

特に人材派遣業は、派遣スタッフ賃上げに向けた派遣料金の値上げも進むことから、市場規模は拡大を続けていくことを想定



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「『2024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

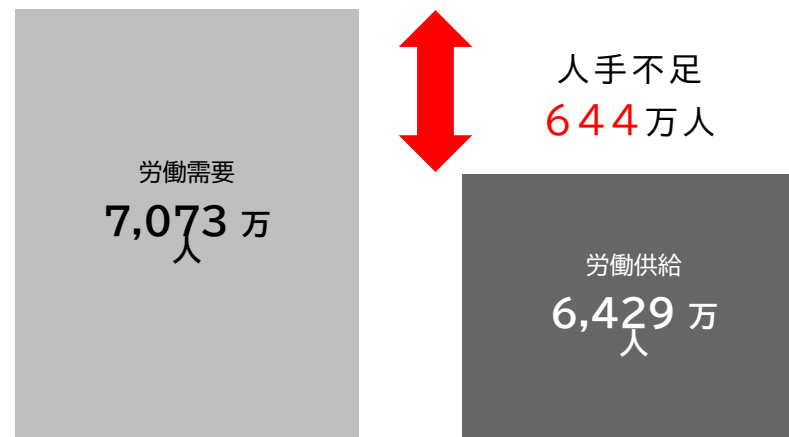
直近では「2024年問題」※1「2025年問題」※2が控えており、人材確保が、今まで以上に企業にとって最重要課題となっている

## 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

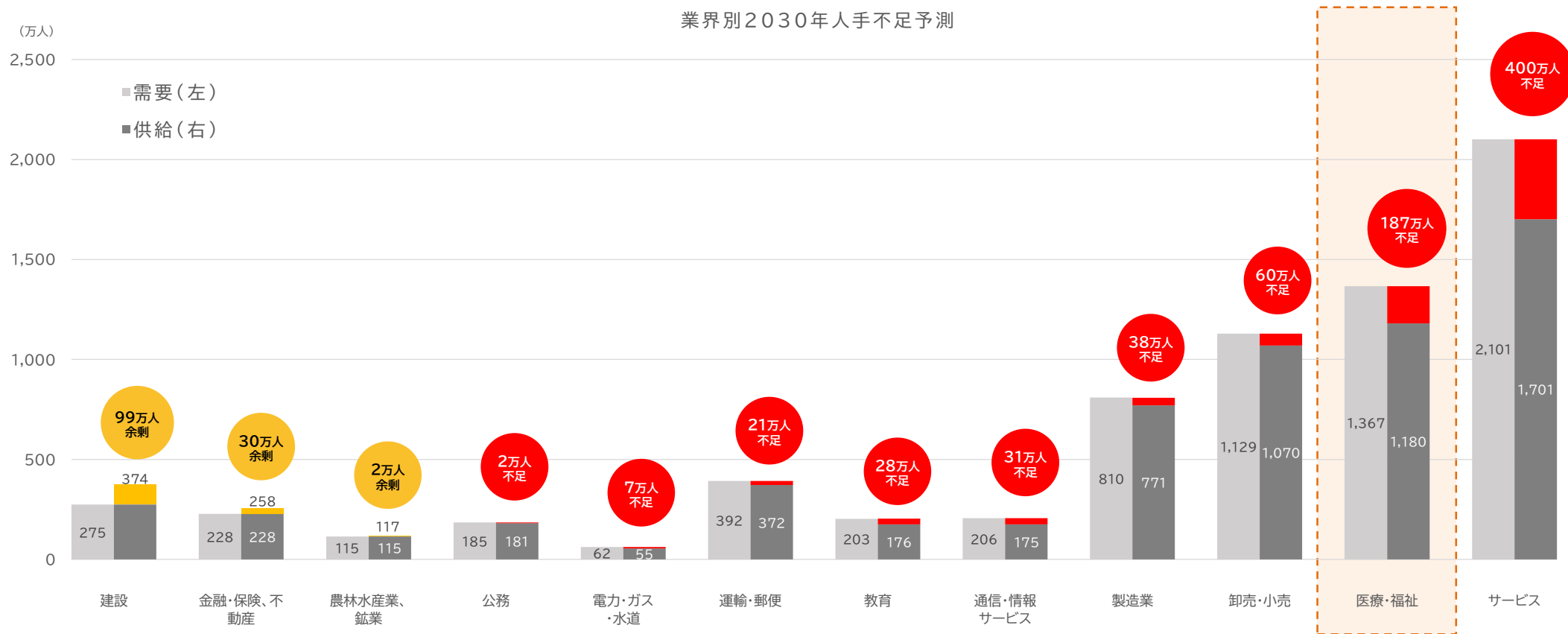
※2 日本の人口の年齢別比率が劇的に変化して「超高齢社会」となり、社会構造や体制が大きな分岐点を迎え、雇用、医療、福祉など、さまざまな分野に影響を与えることが予想されること

※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

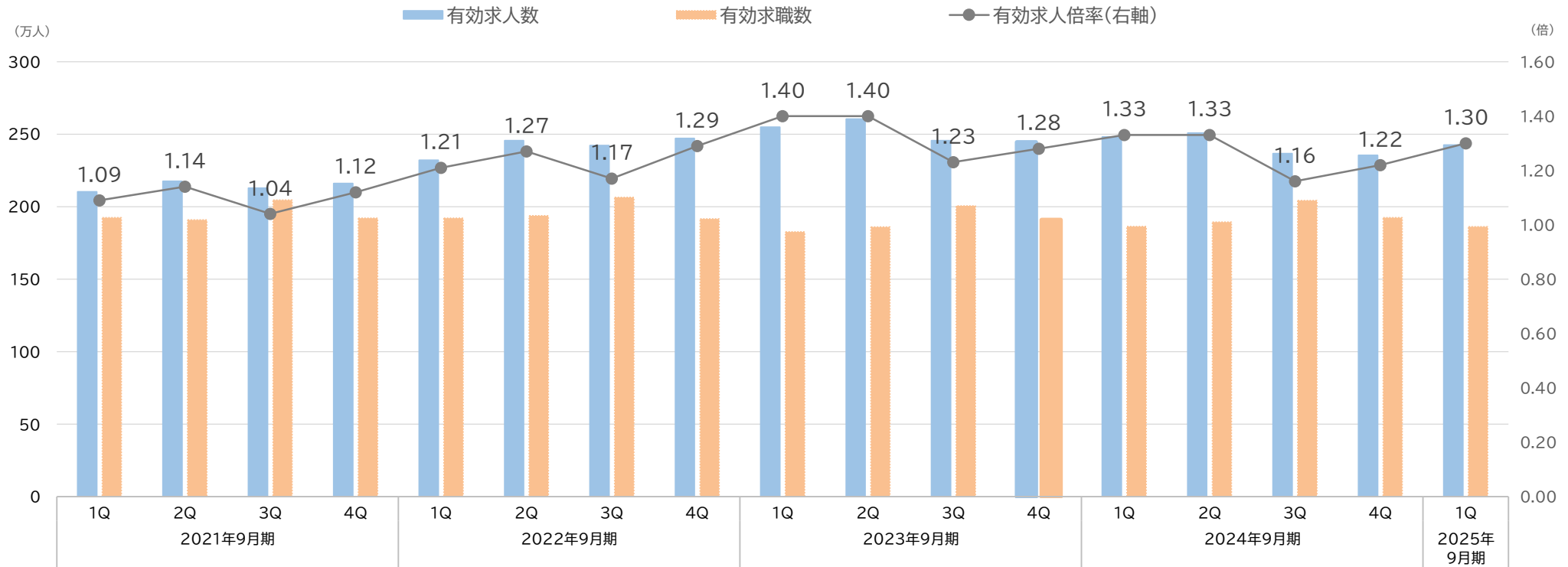
※一般過程のみ

01		事業概要
02		2025年9月期第1四半期決算概要
03		市場環境及び成長戦略
04		<b>Appendix</b>



## 2024年10月～12月の3カ月平均の有効求人倍率は1.30倍で、直近3カ月平均は0.8ポイント増加

有効求人倍率は直近3カ月平均は上がっているものの、有効求人数は伸び悩んでおり、企業の人手不足感は強いものの、原材料価格の上昇などのコスト増で求人を控える動きがあることも想定される



※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/>