

キャリア、今期経常は31%増 シニア雇用の推進で5期連続の増収増益へ

2017年11月30日に行われた、株式会社キャリア2017年9月期決算説明会の内容を書き起こしでお伝えします。

2017年9月期決算説明会

溝部正太氏：株式会社キャリア代表取締役の溝部と申します。本日は弊社決算説明会にお越しいただきまして、ありがとうございます。それではさっそく、資料を基にご説明させていただきます。

2017年9月期決算概要

1. 業績概要

2017年9月期決算概要

2017年9月期業績は、前年同期比で売上高22.7%増、経常利益31.0%増を達成
これにより、2014年9月期から4期連続で増収・増益を達成

(単位：百万円、%)	2016年9月期		2017年9月期			
	実績	売上高比	業績予想	実績	売上高比	前年比
売上高	7,415	100.0	9,207	9,097	100.0	122.7
売上総利益	1,771	23.9	-	2,070	22.8	116.9
営業利益	417	5.6	542	536	5.9	128.6
経常利益	417	5.6	550	547	6.0	131.0
当期純利益	263	3.6	345	361	4.0	137.0

まず業績の報告になります。2017年9月期の決算ですが、売上高は当初予想92億700万円の売上に対して、実績が90億9,7000万円で前年比122.7パーセント、達成率は99パーセントとなりました。

売上総利益は20億7,000万円で前年比116.9パーセント。営業利益は当初予想5億4,200万円に対して、実績が5億3,600万円で前年比128.6パーセントとなりました。

おおむね順調というかたちではなく、期初予算に対して数字が割れているのですが、シニアワーク事業とシニアケア事業で少し減益がありましたので、そちらもご説明させていただきます。

シニアワーク事業につきましては、期中にJR西日本さまと合弁契約等を行い、JR西日本キャリアという合弁会社を設立いたしました。

当初はシニアワークの事業所をもう1拠点開設することを考えていたのですが、合弁会社のJR西日本キャリアにコンサルタントを3名移動させる必要が出たので、出店計画を1支店分削りました。こちらが売上高の数字を落としている1つの要因になります。

シニアケア事業につきましては、当初計画では3拠点の出店を予定していたのですが、先期は1拠点の開設に留まったということが、売上高の数字を落としている1つの要因になります。

後ほど詳しくご説明をいたしますが、戦略として、これからシニアケア事業で面を取っていくうえで、どうしても地方都市に出店していかなければなりません。

そうなった場合、地方都市で首都圏の事業所と同じオペレーションを行うと、どうしても業務フロー上のロスが出やすくなります。やはり地方都市のほうが立ち上がりがゆるやかなので、支店の立ち上げが遅くなるという課題がありましたので、集約できる業務は集約して、首都圏に出店した場合は、さらに早く売上が立つようにする。

地方都市では、ローコストで早期立ち上げができるように、業務オペレーションの変更を優先しましたので、結果的に先期は1店舗の出店に留まりました。

損益計算書

1. 業績概要

損益計算書

(単位: 百万円, %)	2016年9月期		2017年9月期		YonY	2017年9月期		QonQ
	実績		実績			3Q	4Q	
	金額	売上高比	金額	売上高比		金額	金額	
売上高	7,415	100.0	9,097	100.0	122.7	2,362	2,401	101.6
シニアワーク事業	2,795	37.7	3,424	37.6	122.5	898	929	103.5
シニアケア事業	4,620	62.3	5,669	62.3	122.7	1,464	1,471	100.5
売上原価	5,644	76.1	7,026	77.2	124.5	1,819	1,881	103.4
売上総利益	1,771	23.9	2,070	22.8	116.9	543	523	96.3
販売費及び一般管理費	1,353	18.3	1,533	16.9	113.3	391	382	97.7
人件費	753	10.2	863	9.5	114.6	221	217	98.5
地代家賃	132	1.8	155	1.7	117.1	41	39	94.8
広告宣伝費	165	2.2	172	1.9	104.7	42	45	109.1
その他	302	4.1	342	3.8	113.2	87	79	91.4
営業利益	417	5.6	536	5.9	128.6	151	140	92.8
営業外損益	0	0.0	10	0.1	-	1	4	407.0
経常利益	417	5.6	547	6.0	131.0	152	145	94.9
特別損益	-	-	-	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	417	5.6	547	6.0	131.0	152	145	94.9
当期純利益	263	3.6	361	4.0	137.0	100	106	105.3

続きまして、損益計算書です。シニアワーク事業の売上高は前年比122.5パーセント。シニアケア事業は122.7パーセントです。

貸借対照表

1. 業績概要

貸借対照表

(単位：百万円、%)	2016年9月期		2017年9月期			
	金額	構成比	金額	構成比	前期末比	増減額
流動資産	1,767	89.4	2,012	88.1	113.8	+244
現金及び預金	941	47.6	982	43.0	104.4	+41
売掛金	782	39.6	978	42.8	125.0	+195
その他	43	2.2	50	2.2	115.9	+6
固定資産	209	10.6	273	11.9	130.4	+63
有形固定資産	54	2.8	53	2.3	97.1	△1
無形固定資産	18	1.0	25	1.1	135.1	+6
投資その他の資産	135	6.9	194	8.5	143.3	+58
資産合計	1,977	100.0	2,285	100.0	115.6	+308
流動負債	858	43.4	1,085	47.5	126.4	+226
1年内返済予定の長期借入金	70	3.5	19	0.9	28.6	△50
その他	788	39.9	1,065	46.6	135.1	+276
固定負債	95	4.8	78	3.4	82.2	△16
長期借入金	53	2.7	33	1.5	62.5	△19
その他	41	2.1	44	2.0	107.2	+3
負債合計	954	48.3	1,163	50.9	122.0	+209
資本金	154	7.8	154	6.8	100.2	-
資本剰余金	134	6.8	134	5.9	100.2	-
利益剰余金	734	37.1	1,041	45.6	141.9	+307
自己株式	-	-	△209	△9.2	-	△209
純資産合計	1,023	51.7	1,121	49.1	109.6	+98
負債・純資産合計	1,977	100.0	2,285	100.0	115.6	+308

貸借対照表につきましては、特段問題視するところはないと思っておりますので割愛させていただきます。

キャッシュフロー計算書

1. 業績概要

キャッシュフロー計算書

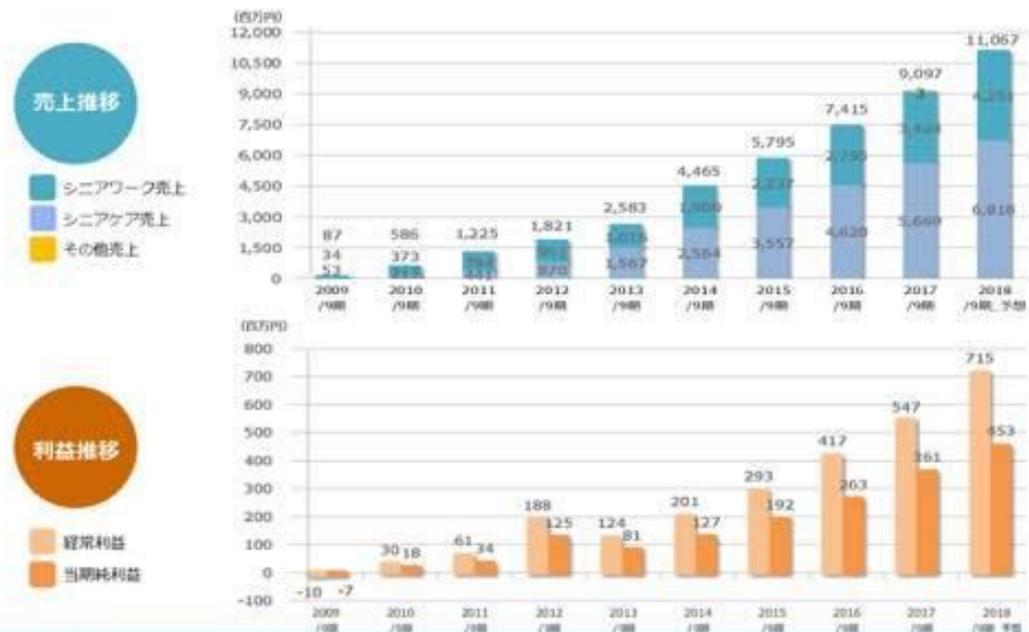
(単位：百万円)	2016年9月期		2017年9月期		増減要因
	金額	金額	金額	増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	229	457	457	+228	
税引前当期純利益	417	547	547	+129	
減価償却費	21	15	15	△5	
売上債権の増減額	△115	△195	△195	△80	売上高の増加による
未払費用の増減額	16	192	192	+176	
法人税等の支払額	△123	△185	△185	△62	
その他	13	84	84	+71	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△11	△83	△83	△71	
有形固定資産の取得による支出	△4	△5	△5	△1	
無形固定資産の取得による支出	△1	△19	△19	△18	
差入保証金の差入による支出	△6	△14	△14	△8	支店開設による
関係会社株式取得による支出	-	△48	△48	△48	其西日本キャリア株式取得による
その他	1	5	5	+4	
財務活動によるキャッシュ・フロー	7	△332	△332	△340	
長期借入金の返済による支出	△256	△70	△70	+186	
配当金の支払額	-	△53	△53	△53	配当金支払による
株式の発行による収入	263	-	-	△263	
自己株式取得による支出	-	△209	△209	△209	
現金及び預金同等物の増加額	225	41	41	△183	
現金及び預金同等物期末残高	941	982	982	+41	

キャッシュフロー計算書も割愛させていただきますが、何かご不明点がありましたら、後ほどご質問を受け付けます。

全社年度別業績推移

1. 業績概要

全社年度別業績推移



CAREER CO., LTD. All Rights Reserved

7

こちらはシニアワーク事業とシニアケア事業の全社年度別推移です。
シニアワーク事業とシニアケア事業は先ほど申し上げた課題と対策というかたちでやっておりますが、基本的に増収増益のかたちは崩しません。
また利益率に関しましては、このまま売上が伸びていけば、利益も上がっていきますし、利益率も改善していくと捉えております。

事業別四半期業績推移

1. 業績概要

事業別四半期業績推移



こちらは事業四半期別業績推移です。

シニアケア事業の出店計画を一部振り替えている関係上、第4四半期で少し利益の伸びが落ちているように見えますが、施策上のことですので、そちらを除けば収益は上昇基調できています。全体の売上は順調にプラスとなっています。

シニアワーク事業

2. シニアワーク事業

当社の多彩な実績を背景に
シニアの特性、企業の業務フローを理解した
シニア活用コンサルタントがこのミスマッチを解消



※全てのクライアントに業務分析を行っているわけではございません。

シニアワーク事業についてご説明いたします。

2. シニアワーク事業

人手不足を背景に、一般派遣の平均時給が大きく上昇することで、企業収益を圧迫
一方で、アクティブシニアが望む就業先開拓により、当社派遣時給の上昇は緩やか



働きたいシニアの思い

- ・社会との繋がりを維持し、自分の経験を役立てたい
- ・無理なく、長く、働きたい



キャリアの強み

- ・活用事例を更新し続け、アクティブシニアの働きやすい環境の創造する

現在、シニアの方の有効求人倍率がすごく高くて、人手不足と言われているのですが、人手不足に対してシニアの人員で穴埋めしていこうという事業ではありません。

我々のシニア活用コンサルタントが、人手不足の会社に業務部門を変更する提案を持ち出して、シニアでもできるものとそうでないものに切り分けて、シニアを雇用しやすい環境を作ってくるという事業体でございます。

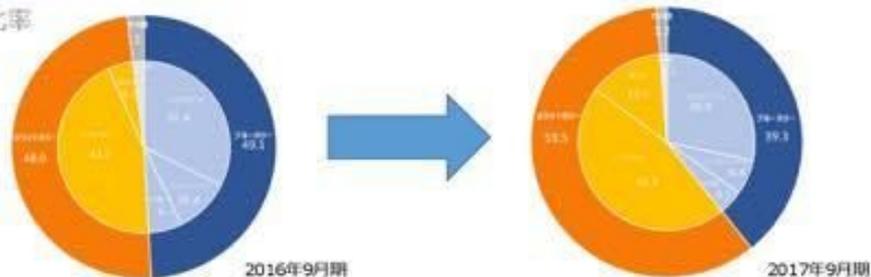
ただ、こちらも以前お話ししているのですが、シニアを雇用するために企業が業務部門を変更するかというと、絶対しないという話ですので、我々は同業他社でシニアを雇用したことによって2割以上収益が上がった実例をベースに、クライアントに業務フローの変更提案を持ち出していくということをやっています。

基本的に良い活用事例ができれば、どんどん取り入れたいというお客さまが増えてきますし、良い活用事例を生むために、シニア活用コンサルタントがいろいろな企業にコンサルティング営業をしていくということが事業の特徴になっております。

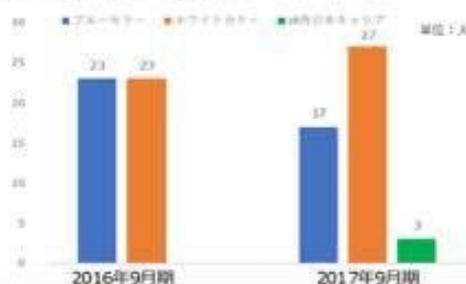
2. シニアワーク事業

ホワイトカラー職種の拡大に注力

売上構成比率



シニア活用コンサルタント推移



シニア活用コンサルタントの人員配置を見直し、シニアの就業希望が多い、一般事務職の開拓を行いました。その結果、ホワイトカラーの比率が大きく上昇しました。

今期はシニアワーク事業で大きな取り組みが2つあるのですが、ホワイトカラー職種の活用事例を作ろうということで取り組みました。

具体的には、棒グラフにもあるように、シニアの方たちは基本的に賃金が欲しいだけではなくて、無理なく働ける現場や、誰かに認められている現場といったところにメリットを感じて、働きたい方が増えている傾向があります。

結果、全体の売上高に占めるホワイトカラーの仕事とブルーカラーの仕事の構成比がだいぶ変わりました。前期は半々の比率だったものが、今期は6対4の割合でホワイトカラーの就業者が増えています。来期もこのようなかたちで、シニア方のホワイトカラー比率が増えていくのではないかなと思っています。

2. シニアワーク事業

株式会社JR西日本キャリアの設立、事業開始

- ・2017年6月19日、会社設立
- ・2017年9月1日、事業開始

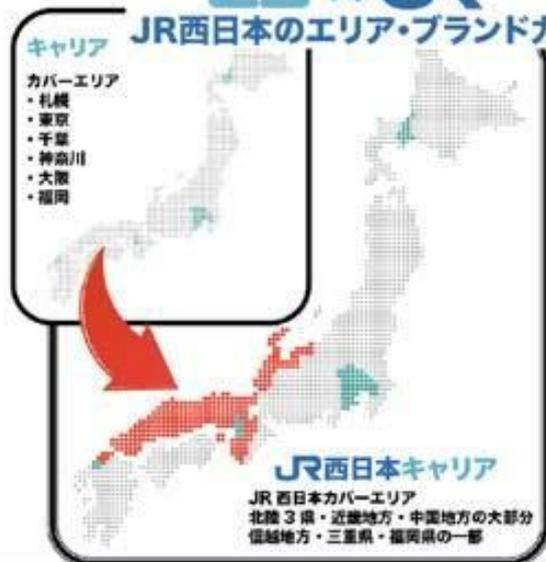
地域社会の活性化を目的に、シニア雇用の創出によるヒトの「動き」を活発化



キャリアのシニア活用ノウハウ

E3 × JR

JR西日本のエリア・ブランドカ



もう1つの取り組みは、2017年6月にJR西日本との合弁会社の株式会社JR西日本キャリアを設立いたしました。

設立の趣旨としては、少子高齢化が進行していくと、鉄道の利用者が減ることによって収益が下がるという課題に対して、シニアの雇用を生むと、その方々が通勤をするにも鉄道に乗ることになりますし、旅行をする際にも鉄道を使うこととなりますので、総合して収益性が回復していく。このような実例を作りたいというところが（JR西日本と）合致して、こちらの合弁会社を作っています。

こちらが実現するような事例ができると、少子高齢化が進行するとどこの国でも基本的に鉄道インフラの収益性は下がっていきますので、それを補填するためにシニアの雇用を作るという需要が発生していきます。

先ほどから言っているように、我々は人手不足だからシニアを補完していくのではなく、シニアの就業しやすい環境を作ることをノウハウとして持っている企業です。

そのような仕事を作り出すことは、基本的に我々しかできないと思っていますので、本当に日本だけではなく世界に向けたビジネスチャンスになるのではないかと考えています。

今期に関しましては、業績のところではそこまで大きなインパクトはないのですが、来期以降にJR西日本キャリアの売上が上がっていくと、我々の収益としてきちんと返ってくるようなスキームになっていまして、来年以降の業績のプラスに起因するのではないかなと思っています。

シニアケア事業

3. シニアケア事業

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激しくなり、当社のような人材サービス企業の必要性が高まっております。



介護職員の主な離職理由



続きまして、シニアケア事業についてご説明いたします。シニアケア事業部が目的としているのは、単に介護職員の派遣をしていくわけではなく、介護市場の人手不足の解消を目的として事業を行っています。

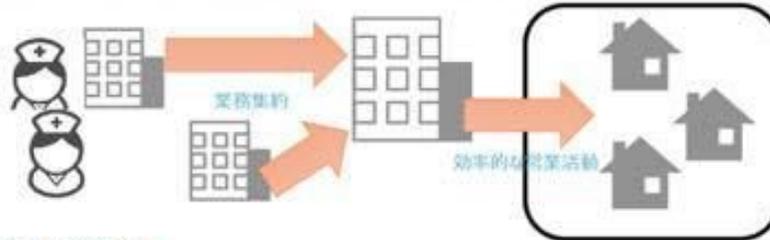
人手不足の解消という観点でいうと、新規資格者を増やすか、資格は取って働いていたものの、もう嫌になってしまっていて離職して、他の業種で働いている方々に戻ってきていただくという2つしかないと思っています。

我々は資料右の問題点（介護職員の主な離職理由）を解決するような現場を作り出すことによって、離職した人を戻していこうとしています。

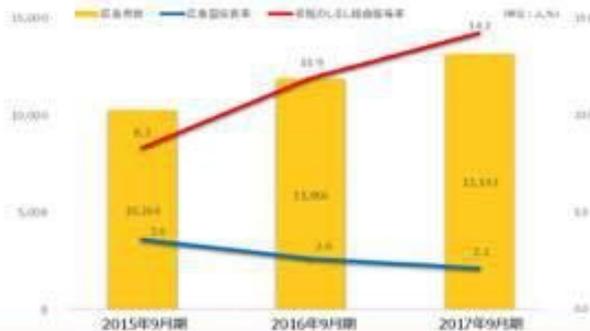
最終的には定着させて、こういった介護市場のプレイヤーを増やしていこうというかたちで事業を行なっているとところが特徴です。

3. シニアケア事業

カスタマーセンターへの顧客開拓業務の集約により、支店業務を簡略化
以後の新規出店コストの低減および新規出店スピードを担保



応募者の効率的な獲得



当社の強みを活かした応募者の獲得をすることにより、売上高に対する広告宣伝費率の低下を継続しています。また、当社の求人サイトである「看護のしるし」経由での応募者も増加しております。

先期にシニアケア事業で何をやったかという、まず1つはカスタマーセンターを作りました。こちらにルーティーンの業務ワークフローを一極集中させることにより、業務効率をさらに上げて、出店速度を早められるような業務フローに切り替えています。今、こちらの効果が非常に出ていまして、ご登録いただいている方の稼働率が約15パーセントほど上がっています。

既存の事業所だけでも効果が出ているので、今後どんどん新規出店をしてもそれを担保できるかなということと、カスタマーセンターのオペレーターは全部シニアで回していますので、若者を雇用するよりも最終的に収益率が良くなっていくと思いますので、非常にいい取り組みだったのではないかなと思っています。

また（スライド）下段にもあるとおり、応募が効率的に獲得できています。売上高に占める広告宣伝費率はどんどん下落していますし、口コミ効果も広がり、自社ホームページでの採用が非常に好調になってきています。

これを続けていくとさらに人が採用できて、安く、効率よく就業をマッチングできていくと思いますので、非常に効果が出る取り組みとなっています。

3. シニアケア事業

㈱カナミックネットワークとの業務提携契約を締結

- ・2017年9月21日、業務提携契約を締結
- ・既存ルートによらない、販売チャネルの獲得



それともう一つ、カナミックネットワークとの業務提携契約を締結いたしました。我々は今、介護施設に対して人材のマッチングをしているのですが、カナミックネットワークは介護施設はもとより、訪問介護の事業者に「カナミッククラウドサービス」というソフトを導入している会社です。

そのようなソフトを導入している企業に対して、人材不足があると自動的に弊社に発注がいくような形態になっています。我々としては営業コストがかからずに人材を出せるということです。

また「カナミッククラウドサービス」の中には、就業者のシフト状況が全部入っていて、現状どれだけ人が足りていないか、1日単位でわかるようになっています。そのようなデータに対して、働きたい人がいれば、こちらからアクションを起こすこともできますし、1日だけ働きたいという就業者もマッチングすることができるようになっています。実は12月7日に記者会見をするのですが、けっこう画期的な取り組みかなと思っています。

引き続き実績をどんどん作っていき、我々が対象としている潜在的な看護師・介護士がいろいろな働き方で、最終的にこの業界に定着していくようなかたちが取れればと思っています。

2018年9月期業績予想

4. 業績予想

2018年9月期業績予想

2018年9月期業績は、前年同期比で売上高21.7%増の11,067百万円
経常利益30.8%増の715百万円を予想

(単位：百万円、%)	2017年9月期			2018年9月期		
	実績	売上高比	前年比	業績予想	売上高比	前年比
売上高	9,097	100.0	122.7	11,067	100.0	121.7
売上総利益	2,070	22.8	116.9	-	-	-
営業利益	536	5.9	128.6	736	6.7	137.3
経常利益	547	6.0	131.0	715	6.5	130.8
当期純利益	361	4.0	137.0	453	4.1	125.7

最後に業績予想についてご説明いたします。

今期の売上高は110億6,700万円、前年比21.7パーセント増。営業利益は7億3,600万円、前年比37.3パーセント増。経常利益は7億1,500万円、前年比30.8パーセント増。純利益は4億5,300万円、前年比25.7パーセント増という予測を立てています。

内訳はシニアワーク事業が約21パーセント増、シニアケア事業が約20パーセント増というかたちになっています。足元の話でいうと、シニアワークは30パーセントほど伸びているので、無理のない数字ではあると思います。

まずはこれらをきちんとやっていき、プラスアルファでいろいろな施策をやっていきたいと思っています。

株主還元

5. 株主還元

流動性の向上

株式分割の実施

2017年4月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。
また、2018年1月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行う予定です。

配当性向の向上

1株当たり10円の間配当を実施

(単位:円)

	2016年9月期		2017年9月期	
	中間	期末	中間	期末
1株当たり配当金	-	15	10	7.5

※2017年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。そのため、2017年9月期の期末配当金については、当該株式分割の影響を考慮して記載しております。なお、当該株式分割前に換算すると、1株当たり期末配当金は15円になり、年間配当金は25円となります。2016年9月期期末配当及び2017年9月期中間配当については、当該株式分割前の実際の配当金額を記載しております。

最後に株主還元は、こちらの表のとおり実施させていただこうと思っています。期末配当で15円、中間配当で10円というかたちで予想させていただいています。まずはこちらをきちんと実施させていただくとともに、さらにプラスの情報があれば、少し増配を検討しています。駆け足になりましたが、以上が先期の報告になります。