

ホリスティック企業レポート キャリア 6198 東証マザーズ

アップデート・レポート
2020年7月17日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20200714

キャリア(6198 東証マザーズ)

発行日: 2020/7/17

シニア人材活用の業務コンサルティングの性格を持ち合わせる人材サービス会社
中長期の成長軌道に再度乗るための我慢の時間帯が続く

> 要旨

◆ 会社概要

- ・キャリア(以下、同社)は、シニア層に資する人材サービスを行う企業である。シニア層に就労機会を提供するシニアワーク事業と、介護施設に介護士等の有資格者を提供するシニアケア事業が事業の二本柱である。

◆ 20年9月期第2四半期累計期間決算

- ・20/9期第2四半期累計期間(以下、上期)決算は、売上高6,196万円(前年同期比15.7%増)、営業損失72百万円(前年同期は133百万円の利益)で、期初の会社計画に対する売上高の達成率は95.3%に留まり、50百万円を計画していた営業利益は損失に転じた。
- ・期初に実施したシステムのリブレイスの際に、一部のオペレーションに混乱が生じ、想定した売上高の伸びにならなかった。また、派遣スタッフの有給休暇の取得率と社会保険の加入率が想定以上に上昇し、売上総利益率の低下を招いた。

◆ 20年9月期業績予想

- ・20/9期業績について、20年2月に、同社は売上高を前期比12.1%増の13,000百万円へ、営業利益を0百万円へ下方修正した。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、20/9期の業績予想を、売上高13,032百万円(前期比12.4%増)、営業利益26百万円(同89.6%減)とした。上期のオペレーションの混乱や社会保険料関係の負担増による利益率の低下、成長投資のための費用増の影響を想定した。

◆ 今後の注目点

- ・当センターでは、21/9期は前期比24.9%増収、22/9期は同13.2%増収により、売上高営業利益率は22/9期に2.0%まで回復すると予想する。
- ・同社は中長期の成長に向けて人員と拠点への投資を実施しており、その効果が21/9期以降に発現していくことを上記の業績予想の前提としている。シニアワークス事業のコンサルタントが戦力化していくか、また、シニアケア事業の拠点が軌道に乗るかが当面の注目点となろう。

【6198 キャリア 業種: サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2018/9	10,094	11.0	458	-14.5	462	-15.5	294	-18.3	34.6	160.4	6.25
2019/9	11,594	14.9	250	-45.4	281	-39.2	157	-46.6	18.6	153.6	6.25
2020/9 CE	13,000	12.1	0	-	0	-	40	-74.5	4.6	-	0.00
2020/9 E	13,032	12.4	26	-89.6	21	-92.4	26	-83.0	3.1	156.9	0.00
2021/9 E	16,272	24.9	273	945.3	271	1,166.3	169	535.9	19.9	176.3	0.00
2022/9 E	18,414	13.2	367	34.7	366	34.9	222	30.9	26.1	202.5	0.00

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想、19/9期より連結業績の開示を開始、19/9期前期比は18/9期単体との比較

アップデート・レポート

2/20

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

アナリスト: 藤野敬太
+81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

【主要指標】

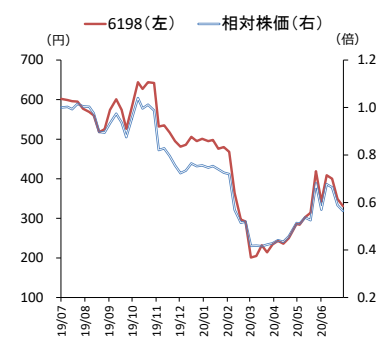
	2020/7/10
株価 (円)	331
発行済株式数 (株)	8,624,320
時価総額 (百万円)	2,854

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	17.8	106.8	16.6
PBR (倍)	2.2	2.1	1.9
配当利回り (%)	1.9	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-12.2	27.3	-44.6
対TOPIX (%)	-10.9	21.4	-43.6

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2019/7/12

> 事業内容**◆ シニア層に関連する分野に特化した人材サービスの会社**

キャリア（以下、同社）は、シニア層（高齢者層）の生活向上に資する人材サービスを事業領域とし、シニアワーク事業とシニアケア事業の2つの事業を展開している。いずれも、求人と求職をマッチングする人材サービスではあるが、事業コンセプトは完全に異なるため、全く別の事業と考えた方が理解しやすい。

◆ 業務コンサルティングの性格を持ち合わせるシニアワーク事業

シニアワーク事業は、同社が創業来一貫してこだわって展開してきた事業である。多くの会社が行っているような単なる人材派遣ではなく、シニア人材ならではの特徴を理解した上で、顧客企業の業務フローの変革を伴う提案を行い、シニア人材の就労機会を創出してきた。その意味では、同社を単なる人材派遣の会社ではなく、シニア人材活用の業務コンサルティングの会社と捉えることが可能であり、このことが、同社を人材サービス企業の中でもユニークな存在としている。

◆ 間接的にシニア層に資するシニアケア事業

シニアケア事業は、シニア層が利用する介護施設等に看護師や介護士といった有資格者を提供する事業である。直接シニア層と関わるシニアワーク事業とは異なり、介護施設を利用するシニア層に間接的に資する人材サービスである。いったん離職した有資格者を募集する点に特徴があり、それを実現しているのが、シニアワーク事業で培われた業務フローの変革を促す提案力である。このように、2つの事業が車の両輪となって展開してきた。

◆ 直近はシニアワーク事業の売上構成比が上昇

同社の事業は、高齢化社会型人材サービスの単一セグメントだが、上述の通り、シニアワーク事業とシニアケア事業の2つの事業に分類されている（図表1）。20/9期第2四半期累計期間（以下、上期）の売上構成比は、シニアワーク事業が36.9%、シニアケア事業が63.1%となり、直近はシニアワーク事業の売上構成比の低下が続いている。

【図表1】事業別売上高

(単位:百万円)

事業	売上高			前期比 / 前年同期比			売上構成比		
	18/9期単	19/9期連	20/9期連上期	18/9期単	19/9期連	20/9期連上期	18/9期単	19/9期連	20/9期連上期
シニアワーク事業	4,311	4,543	2,284	25.8%	5.4%	6.1%	42.7%	39.2%	36.9%
シニアケア事業	5,782	7,051	3,912	2.0%	21.9%	22.2%	57.3%	60.8%	63.1%
合計	10,094	11,594	6,196	11.0%	14.9%	15.7%	100.0%	100.0%	100.0%

(注) 19/9期より連結業績での開示。19/9期の前期比は18/9期の単体業績との比較

(出所) キャリア有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

注1) アクティブシニア

同社では、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。

◆ アクティブシニア向けに就労機会を創り出すシニアワーク事業

シニアワーク事業は、シニア人材でも抵抗なく働くことができる就労機会を作り出し、アクティブシニア^{注1}に提供する事業である。

シニアワーク事業は、働く意欲のあるシニア人材と、働く人を募集したい企業との間に厳然と存在するミスマッチに着眼して始まった。そのミスマッチを解消することで、アクティブシニアの就労機会を獲得する方法を採っている。

◆ シニア人材の就労機会に関するミスマッチ

アクティブシニアが求職する時、「体力的に無理なく続けられるのか」、「自分にできる仕事があるのか」、「勤務日や勤務時間が選べるのか」、「若年層と同じ職場でうまくやっていけるのか」等を心配することが多いとされる。

一方、企業がアクティブシニアを採用する時、「体力や持病に問題はないのか」、「職場に馴染むのか」、「どのように人事評価すれば良いのか」等の理由で採用を思い止まることが多いようである。さらに、このような具体的な懸案事項によって採用を行わないということに留まらず、シニア人材を採用した前例がない、若年層の人材だけで業務が遂行できているためにアクティブシニアを活用するという発想自体がないということも多いようである。

その証左に、総務省の「労働力調査年報」の「完全失業者の仕事につけない理由」の調査によれば、55～64歳、65歳以上と年齢層が上がるにつれ、「求人の年齢と自分の年齢が合わない」という理由が多くなる傾向にある(図表2)。

このような求職側、求人側のミスマッチは、どの年齢層の人材を採用する際にも必ず起きることではあるが、シニア人材の採用においては、より顕著に起きることとされている。

【図表2】完全失業者の仕事につけない理由(年齢層別)

	仕事につけない理由	全年齢層			55~64歳			65歳以上		
		17年	18年	19年	17年	18年	19年	17年	18年	19年
回答の割合	賃金・給料が希望と合わない	8.1%	7.7%	8.5%	3.6%	7.4%	7.1%	0.0%	0.0%	5.9%
	勤務時間・休日などが希望と合わない	12.9%	13.2%	15.3%	10.7%	11.1%	14.3%	7.1%	6.7%	5.9%
	求人の年齢と自分の年齢とが合わない	13.4%	11.0%	10.2%	28.6%	22.2%	21.4%	42.9%	40.0%	35.3%
	自分の技術や技能が求人要件に満たない	7.5%	7.1%	6.2%	3.6%	3.7%	3.6%	7.1%	6.7%	5.9%
	希望する種類・内容の仕事がない	27.4%	28.0%	26.6%	28.6%	29.6%	25.0%	21.4%	26.7%	23.5%
	条件にこだわらないが仕事がない	6.5%	5.5%	5.1%	3.6%	3.7%	3.6%	7.1%	6.7%	5.9%
	その他	24.2%	27.5%	28.2%	21.4%	22.2%	25.0%	14.3%	13.3%	17.6%
全年齢層との差	賃金・給料が希望と合わない	-	-	-	-4.5%	-0.3%	-1.4%	-8.1%	-7.7%	-2.6%
	勤務時間・休日などが希望と合わない	-	-	-	-2.2%	-2.1%	-1.0%	-5.8%	-6.5%	-9.4%
	求人の年齢と自分の年齢とが合わない	-	-	-	15.2%	11.2%	11.2%	29.5%	29.0%	25.1%
	自分の技術や技能が求人要件に満たない	-	-	-	-3.9%	-3.4%	-2.6%	-0.4%	-0.4%	-0.3%
	希望する種類・内容の仕事がない	-	-	-	1.2%	1.6%	-1.6%	-6.0%	-1.3%	-3.1%
	条件にこだわらないが仕事がない	-	-	-	-2.9%	-1.8%	-1.5%	0.6%	1.2%	0.8%
	その他	-	-	-	-2.8%	-5.3%	-3.2%	-9.9%	-14.2%	-10.6%

(出所) 総務省「労働力調査年報」より証券リサーチセンター作成

◆ 単なる人材のマッチングではなく顧客企業の業務プロセス変革に踏み込む提案を行うのが特徴

求職側と求人側のミスマッチを解消するにあたり、同社は、他のシニア層向けの人材サービスを行う企業とは異なる特徴的なアプローチを採っている(図表3)。

【図表3】シニアワーク事業における他社とのアプローチの違い(1)

	他社	キャリア
対象とするシニア人材	即戦力とされる比較的ハイエンドな人材	働きたいシニア人材全般 (アクティブシニア)
シニア層に求められるもの	前職での経験や人脈 専門性	専門性等を特に必要としない
手法	若年層向けの既存の業務の一部を シニア人材に割り当てる (若年層と同じことをシニア人材が行う)	既存の業務フローを シニア人材向けに変革する (働き方自体を変える)
重視するもの	シニア人材の生産性のみ	シニア人材の生産性だけでなく 継続して働ける仕組み等を考慮

(出所) キャリア決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

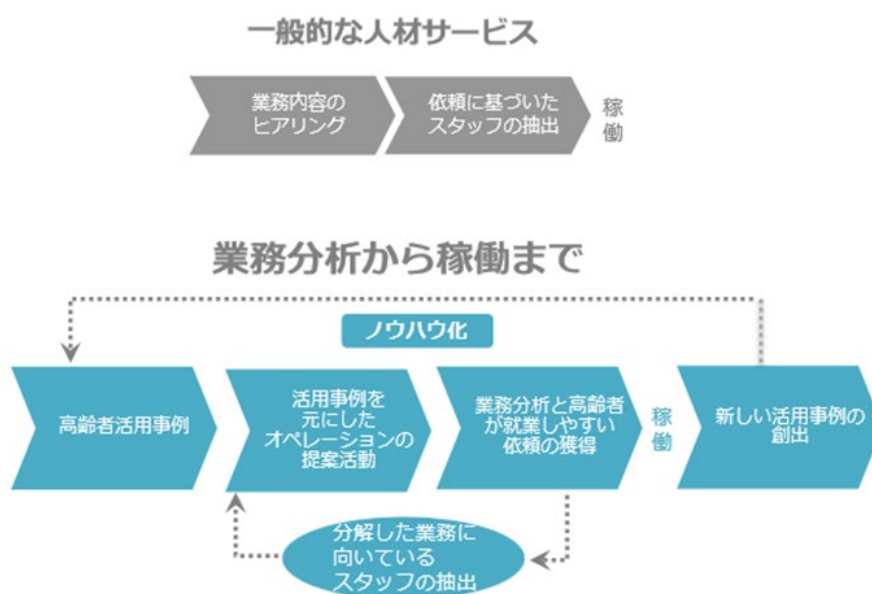
他社がシニア人材を取り扱う場合、その多くは、即戦力となるハイエンド人材を対象とすることが多い。また、若年層の人材が行っている既存の業務を、そのままシニア人材にさせることがほとんどである。

そのため、単純なマッチングで終わることが多く、また、人材の労働生産性のみが重視されるため、シニア人材が希望する就労機会でないことが多いとされる。

一方、同社は、(特段のスキルがなくとも)働く意欲のあるシニア人材全般を対象としている。さらに特徴的なのが、シニア人材が働きやすくなるよう、顧客企業の既存の業務フローを変革するところまで踏み込むことである。

具体的には、新規顧客の場合、最初は他社と同じように若年層を含む幅広い人材の提供を行い、その間に顧客の業務内容の理解を深めていく。その後、シニア人材でも対応可能な業務を抽出し、顧客企業にとってアクティブシニアを活用するメリットが得られるよう、業務フローの改善を提案していく(図表4)。

【図表4】シニアワーク事業における他社とのアプローチの違い(2)



(出所) キャリア成長可能性に関する説明資料

そして、実際に業務フローを変革してシニア人材の就業機会を創り出した上で、継続的な就労を希望するアクティブシニアを顧客企業に提供する。その際、アクティブシニアの労働生産性のみならず、継続して働くことができる仕組みを重視する。顧客企業の職場における人材の定着率を上げることを通じて、顧客企業の満足度を高めている。

なお、同社が取り扱う主要職種区分のうち、過去の実績が積み上がっているビルメンテナンス、ベッドメイキング、ロジスティックスの合

計でのアクティブシニアの就業率(派遣先の就業者に占めるアクティブシニアの人数の割合)は高いが、同社にとっては新規の職種とも言えるオフィスワークのコールセンターについては、その就業率はまだ低い水準に留まっており、案件の経験量が影響する分野とも言えよう。

このように見ていくと、同社のシニアワーク事業は、単なる人材のマッチングサービスではなく、シニア人材活用を伴う業務コンサルティングとして捉えた方がより本質的と考えられる。

◆ シニアワーク事業の2つの競争力の源泉

シニアワーク事業における案件の成否は、顧客企業に業務プロセスの変革を促すことができるかどうかにかかっている。そうした変革を提案して実行に移すのは、同社のシニア活用コンサルタント(以下、コンサルタント)であり、提案の拠り所となるのが、過去の経験から蓄積してきた高齢者活用事例である。この2点が、シニアワーク事業の競争力の源泉と言えよう。

◆ シニアワーク事業での他社との提携

同社のシニアワーク事業の取り組みは、シニア人材を対象とした他社のサービスとは一線を画すため、異業種企業との提携も行われるようになっていく。西日本旅客鉄道(以下、JR西日本、9021 東証一部)との合併によるJR西日本キャリア(大阪府大阪市)もその一環であり、同社のシニア人材活用ノウハウと、JR西日本の沿線でのブランド力を融合することにより、JR西日本のカバー地域でのシニア人材及び地域社会活性化を進めている。

◆ 介護施設に介護士等の有資格者を提供するシニアケア事業

シニアケア事業は、主に介護施設に対し、介護士や看護師といった関連する有資格者の人材派遣、人材紹介を行う事業である。

シニア人材に就労機会というメリットを直接提供するシニアワーク事業に対し、シニア層がサービスを受ける介護の現場に人材を提供するシニアケア事業は、シニア層に対して間接的なメリットを提供する形態と言えよう。

要介護者の増加に伴い、介護施設の増加が続き、介護の現場を支える有資格者の人材不足が慢性化、深刻化していく状況に対応する事業である。

◆ シニアケア事業の特徴は未就労の有資格者に着目した点にある

介護・医療・福祉の分野に特化して人材サービスを展開する企業は数

多い。そうした他社との最大の差別化要因は、「人材をどこから集めるか」というアプローチの違いにある。

他社の多くは、これから働こうと介護業界に新たに入ってくる人材を対象に募集をかける。そのため、限られた人材を多くの企業で取り合う状況になることが多い。

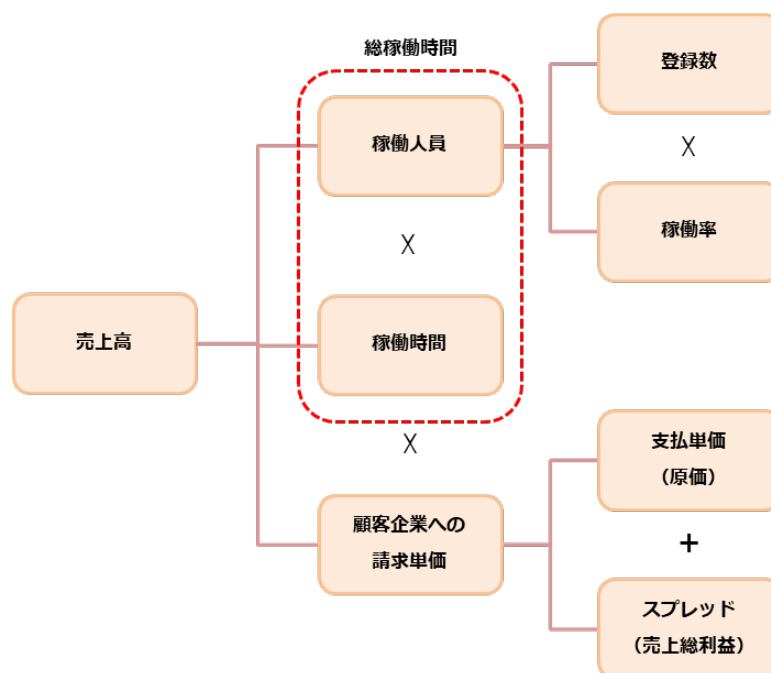
一方、同社の場合は、労働が過酷で離職率が高い状況を踏まえ、未就労の有資格者が多く存在することに着目した。そこで、介護施設の業務の進め方を変えることにより、「この条件であれば働くことができる」という就労機会を創り出すことを特徴としている。求人は、外部の求人サイトへの出稿によるもののほか、自社で運営する求人サイト「看護のしるし」によるものもある。

◆ 収益構造（シニアワーク事業、シニアケア事業）

シニアワーク事業、シニアケア事業とも、人材を提供する形態は、人材派遣、人材紹介、紹介予定派遣、業務請負がある。内訳の開示はないが、取り扱っている職種の特性から、人材派遣での契約が中心と推察される。

そのため、同社の売上高は、総稼働時間（稼働人員×稼働時間）と請求単価によって決定されると言って大きなずれはない（図表 5）。

【 図表 5 】 キャリアの収益構造の概念図



(出所) 証券リサーチセンター

総稼働時間と請求単価とも具体的な数字の開示はないが、請求単価は大きく変動していないことと、総稼働時間は稼働人員数との連動性が強いことから、稼働人員数の増加が増収に直結しているものと推察される。

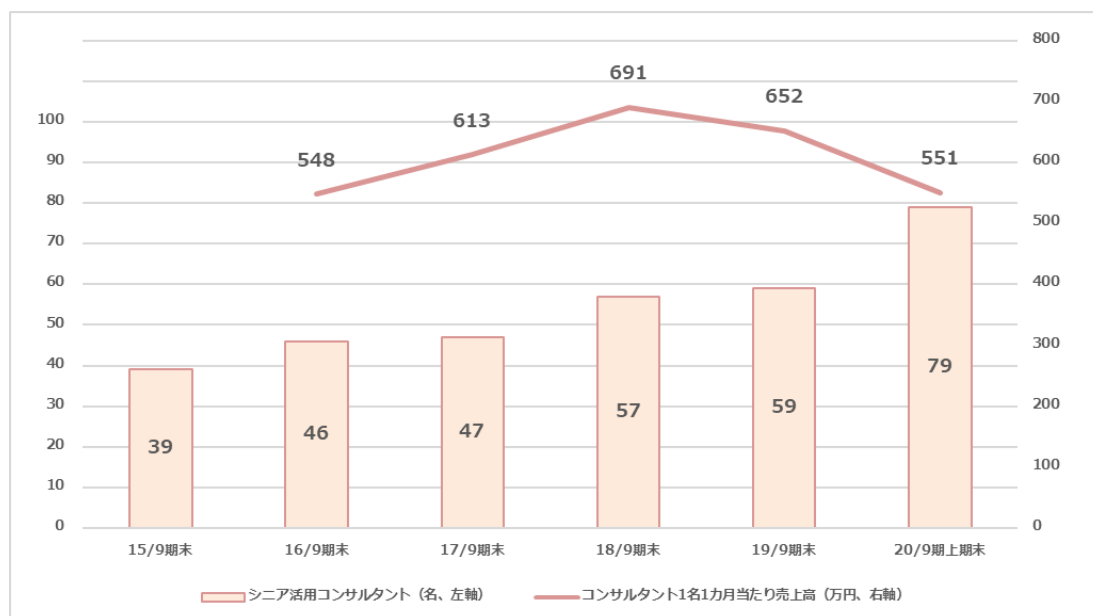
請求単価が売上高に対応するのに対し、働く人材に同社が支払う支払単価が同社の原価に対応する。この両単価のスプレッド（請求単価－支払単価）が同社の売上総利益に影響する。

◆ シニアワーク事業ではコンサルタントの質と量が大事

事業により、売上高に影響を与える項目が異なる。

シニアワーク事業では、コンサルタントの人数が売上高に影響を与える。コンサルタント数は18/9期末57名、19/9期末59名、20/9期第2四半期末79名である。19/9期の増員が少ないのは、退職等により減少した分の採用が進まなかったためであり、20/9期に入ってから増員が多いのは中長期の成長を見越した増員を積極的に行ったためである。ただし、ノウハウや知見の蓄積が必要なため、育成に時間がかかることから、直近のコンサルタントの人数の増加に伴い、コンサルタント1名1カ月当たり売上高は減少傾向にある（図表6）。

【図表6】シニアワーク事業のコンサルタントの人数の推移



(注) コンサルタントの人数には、JR 西日本キャリアに出向中のコンサルタントを含む。
 コンサルタント1名1カ月当たり売上高は、期末ではなく期中平均のコンサルタントの人数を用いて算出している (JR 西日本キャリアに出向中のコンサルタントを含めて算出)
 (出所) キャリア有価証券報告書、決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

◆ シニアケア事業では拠点の数が売上高に影響

シニアケア事業では、展開方法がある程度確立していることもあり、展開エリアを拡大することが増収につながりやすい。そのため、拠点数がシニアケア事業の売上高に大きく影響する。

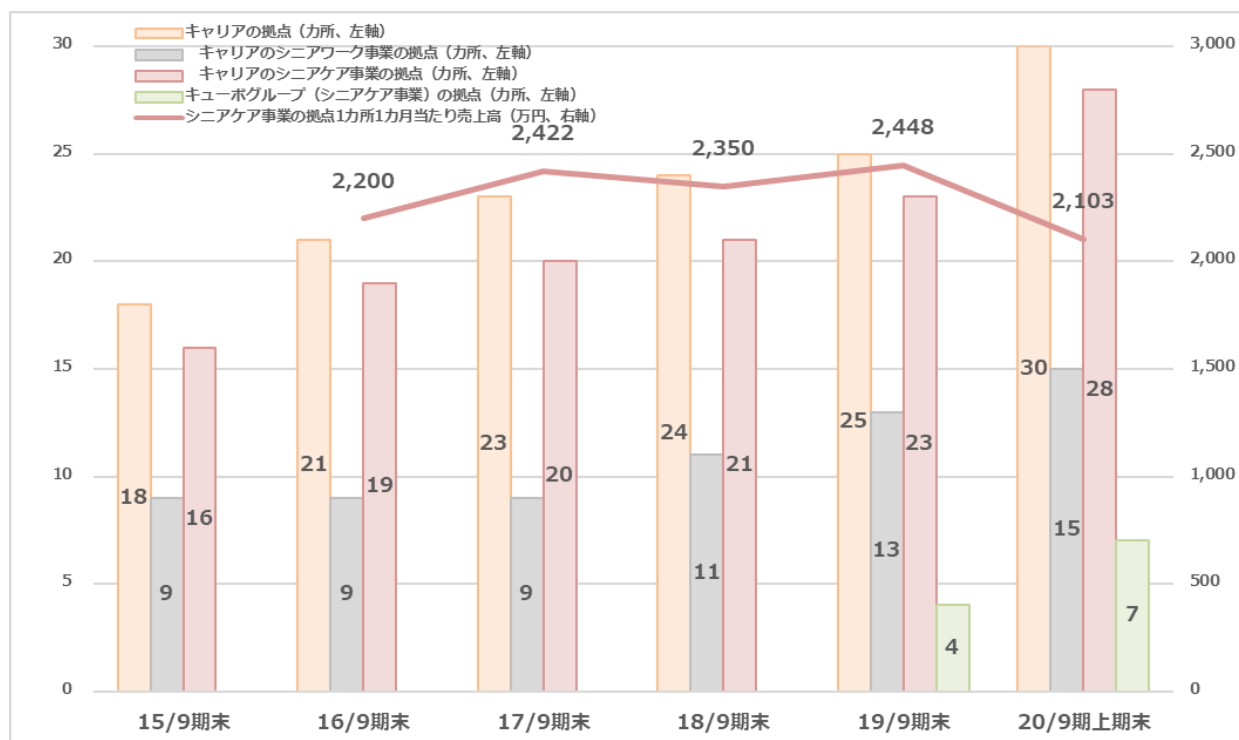
注2) 拠点

シニアワーク事業の拠点数と、シニアケア事業の拠点数を合計しても、全体の拠点数とはならない。1つの場所で両事業の拠点となっているところがあるためである。

シニアケア事業のキャリアの拠点^{注2}数は、19/9 期末に 23 カ所、20/9 期上期末に 28 カ所となった。これとは別に、19 年 1 月 16 日付で子会社化した、介護施設向けの人材紹介や人材派遣を行うキューボグループ(キューボグループとその子会社)の拠点が、19/9 期末に 4 カ所、20/9 期上期末に 7 カ所存在する。シニアケア事業の拠点 1 カ所 1 カ月当たり売上高は、20/9 期上期の増加ペースが加速したことにより、従来の水準よりも低下している(図表 7)。

なお、シニアワーク事業においては、じっくりと案件を深掘りすることを重視しているため、増収のために拠点数を増やすことはしておらず、シニアケア事業ほどには拠点数の増加ペースと増収ペースは連動していない。

【図表 7】拠点数の推移



(注) キャリアの拠点の数にはキューボグループの拠点数は含めていない。

1カ所でシニアワーク事業とシニアケア事業の両方を兼ねる拠点が存在するため、キャリアのシニアワーク事業の拠点の数とキャリアのシニアケア事業の拠点数を足しても、キャリアの拠点の数とは一致しない。

シニアケア事業の拠点 1 カ所 1 カ月当たり売上高は、期末ではなく期中平均の拠点数を用いて算出している。その算出にあたってはキューボグループの拠点数も含めている。

(出所) キャリア有価証券報告書、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 8 のようにまとめられる。

「機会」の項目にあった「政府が音頭をとる「働き方改革」の追い風」を削除した上で、もっと広範な「働き方の多様化」を新規に追加した。

【図表 8】SWOT 分析

強み (Strength)	・シニア関連に特化するというユニークなポジショニング ・シニアワーク事業 - 他社とは異なる顧客企業の業務フローの変革まで踏み込む提案力 - 上記の提案力を支える創業以来の案件の事例及びノウハウの蓄積 - 育成してきたシニア活用コンサルタント ・シニアケア事業 - 全国に展開する拠点網
弱み (Weakness)	・シニア層人材の活用に対する世間の認識がまだ低いこと ・現状では決して知名度が高いとは言えないこと ・現会長兼社長への依存度が高い事業運営
機会 (Opportunity)	・就労したいシニア層人材の増加とシニア層人材を活用したい企業の増加余地の大きさ ・シニアケア事業が関係する介護業界での需要拡大 - 介護職員不足（介護職員の採用需要の拡大） - 介護施設の増加 ・働き方の多様化（新規） ・政府が音頭をとる「働き方改革」の追い風（削除） ・ソーシング・モーニングに見られる、新しい働き方の提案による新しい需要の創造 ・大手企業との提携 - 西日本旅客鉄道（JR西日本）との合併会社設立 ・上場による知名度の向上
脅威 (Threat)	・介護保険制度変更による影響 ・社会福祉行政、労働行政における法律や規制の変化 ・社会保険料負担の増加の可能性 ・新規参入の増加と競争激化の可能性 - 特にシニア層の人材の取り合いになる可能性 ・コンサルタント等の人材の確保が難しくなる可能性

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は事業領域を集中するという経営判断と、選択と集中によって得られたノウハウの蓄積等の組織資本の充実にある

同社の競争力を知的資本の観点で分析した結果を図表 9 に示した。

同社の知的資本の源泉は、人的資本に属する、シニア層に関する人材サービスの分野に事業領域を集中して展開してきた経営判断にある。

その選択と集中により、組織資本の拡充が進んだ。シニアワーク事業では、シニア人材の活用事例に代表されるノウハウを蓄積していくとともに、顧客企業の業務を分析し、シニア人材の活用の提案ができるコンサルタントが育成されていった。シニアケア事業では、介護施設への人材提供の方法論を確立した後、拠点網の整備が進められてきた。

こうした組織資本の充実を通じて、両事業とも、求人側及び求職側の両方の顧客を増やしていき、業界内において一定の存在感を獲得した。

【 図表 9 】 知的資本の分析

項目		分析結果	KPI		
			項目	数値 (前回)	数値 (今回)
関係資本	顧客	・シニアワーク事業	・顧客社数	開示なし	-----
			・登録人数、稼働人員	開示なし	-----
			・請求単価	開示なし	-----
		・シニアケア事業	・派遣先の介護施設数	開示なし	-----
			・応募人数	前々回は13,143人 (17/9期) 前回は上期のため開示なし	詳細の開示なし
			・登録人数、稼働人員	開示なし	-----
	ブランド	・人材サービス業界での知名度	・求人企業にとっての知名度	特になし	-----
			・求職者にとっての知名度	特になし	-----
		・表彰	・表彰	「バイエル ライフ イノベーション アワード 2016」生活貢献特別賞	-----
	ネットワーク	・業務提携	・シニアワーク事業	JR西日本キャリア (合併会社) 設立 (17年6月)	-----
			・シニアケア事業	カナミックネットワーク	-----
組織資本	プロセス	・シニアワーク事業でのアクティブシニアの就業率	・ビルメンテナンス、ベッドメイキング、ロジスティックスの合計	前々回は79.0% (17/9期) 前回は上期のため開示なし	詳細の開示なし
			・オフィスワークのコールセンター	前々回は35.0% (17/9期) 前回は上期のため開示なし	詳細の開示なし
		・シニアワーク事業での顧客企業への提案力	・シニアワーク事業の従業員数	前々回は39名 (17/9期末) 前回は上期のため開示なし	単体43名 (18/9期末) 連結64名 単体64名 (19/9期末)
			・シニア活用コンサルタントの人数	53名 (18/9期上期末) (JR西日本キャリアへの出向を含む)	59名 (19/9期末) 79名 (20/9期上期末)
			・蓄積されてきた活用事例の数	開示なし	-----
		・シニアケア事業の拡大	・シニアケア事業の従業員数	前々回は63名 (17/9期末) 前回は上期のため開示なし	単体59名 (18/9期末) 連結127名 単体106名 (19/9期末)
			・シニアケア事業の拠点数	19拠点	28拠点
		・全国展開	・拠点数	全国22拠点 (うちシニアワーク9、シニアケア19)	全国30拠点 (うちシニアワーク15、シニアケア28)
			・事務センター	1拠点 (高知)	売却のため現在はなし
	知的財産 ノウハウ	・高齢化社会型人材サービス分野への知見の蓄積	・創業からの年数	09年の創業から9年	09年の創業から11年
			・蓄積されてきた活用事例の数	開示なし	-----
人的資本	経営陣	・経営陣による事業領域の選択と集中	・経営テーマの絞り込み	シニア人材の就労	-----
			・取締役会長による保有	4,270,520株 (49.53%)	(前回の取締役会長は代表取締役会長兼社長に変更) 4,270,520株 (50.21%)
		・インセンティブ	・代表取締役社長による保有	911,240株 (10.56%)	(前回の代表取締役社長は辞任)
			・会長及び社長以外の取締役の持株数 (監査役は除く)	362,120株 (8.42%) (17/9期末) 前回は上期の開示なし	77,400株 (0.90%) (19/9期末)
			・ストックオプション (取締役) *社外取締役は除く	詳細の開示なし	-----
			・役員持株会	16年12月設立	-----
			・役員報酬総額 (取締役) *社外取締役は除く	71百万円 (5名) (17/9期)	43百万円 (6名) (19/9期)
			・従業員数	163名 (単体) *別に臨時雇用者23名あり (17/9期末)	168名 (単体) (18/9期末) 247名 (連結) 226名 (単体) (19/9期末)
		・企業風土	・平均年齢	30.8歳 (単体) (17/9期末)	30.7歳 (19/9期末) (単体)
			・平均勤続年数	2.7年 (単体) (17/9期末)	2.8年 (19/9期末)
			・従業員持株会	なし	-----
			・ストックオプション	157,400株 (1.83%) *取締役保有分含む	20,260株 (0.23%) *取締役保有分含む
	従業員	・インセンティブ			

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合、前回は18/9期上期または18/9期上期末、今回は20/9期上期または20/9期上期末のもの

前回と変更ないものは-----と表示

(出所) キャリア有価証券報告書、決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 20 年 9 月期上期は期初計画未達で赤字転換

20/9 期上期は、売上高が 6,196 百万円（前年同期比 15.7%増）、営業損失が 72 百万円（前年同期は 133 百万円の利益）、経常損失が 76 百万円（同 149 百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失が 72 百万円（同 79 百万円の利益）となった。

期初発表の会社計画に対する売上高の達成率は 95.3%に留まり、営業利益は 50 百万円の計画だったが損失に転じた。なお、20 年 2 月に、売上高 6,200 百万円、営業損失 60 百万円に下方修正されたが、その水準に近い実績となった。

シニアワーク事業の売上高は前年同期比 6.1%増となった。入札を伴うため利益率が低い公共オフィスワーク向けは戦略的に減少させているために同 42.9%減となったが、コールセンター向けは同 29.1%増となり、シニアワーク事業の増収を牽引した。

一方、シニアケア事業の売上高は前年同期比 22.2%増となった。19 年 1 月に子会社化したキューボグループの上乗せ効果があったほか、新規拠点の開設も増収に貢献した。

ただし、詳細は後述するが、業務基幹システムのリプレイスに伴うオペレーションの一部での混乱が発生したため、営業活動が遅延し、両事業とも売上高を計画通りには伸ばせなかった。

売上総利益率は 19.9%となり、前年同期の 20.9%から 1.0%ポイント低下した。両事業において、派遣スタッフの有給休暇の取得率と社会保険の加入率が上昇したことが主な要因である。

販売費及び一般管理費（以下、販管費）は前年同期比 32.1%増となった。中長期での成長力強化のために費用を計画通りに使用したことにより、売上高販管費率は同 2.6%ポイント上昇の 21.1%となった。売上高の伸び悩みと売上総利益率の低下、売上高販管費率の上昇が重なり、営業損失となった。

> 最近の変化

◆ 新型コロナウイルス禍の影響

同社は、新型コロナウイルス禍による 20/9 期上期の業績への影響は軽微としている。それでも、シニアワーク事業においては、密閉空間での作業が発生しうるロジスティクス、作業を控える動きが見られたビルメンテナンス、宿泊需要に連動するベッドメイクについて、作業量の減少や採用枠の減少が発生した模様である。

4月以降は、シニアワーク事業では顧客側でのコールセンターの閉鎖の動きが見られたほか、すべての業種で新規採用枠が減少している模様である。また、シニアケア事業では、新型コロナウイルス禍の影響とは別に、介護施設の配置要件の緩和により、派遣需要の低下の可能性があると同社では見ている。

一方、シニアワーク事業では、有効求人倍率の低下に伴い応募数が増加し、シニアケア事業でも応募数は増加しており、スタッフの採用環境は良くなっている。しかし、両事業とも、うまく仕事を割り当てられないケースが多く、採用増が直ちに売上高につながる状況には至っていない模様である。

> 今後の業績見通し

◆ 20年9月期会社計画

20年2月21日に下方修正された20/9期の会社計画は、売上高13,000百万円(前期比12.1%増)、営業利益0百万円(前期は250百万円の利益)、経常利益0百万円(同281百万円の利益)、親会社株主に帰属する当期純利益40百万円(前期比74.6%減)である。

期初計画は売上高13,700百万円(前期比18.2%増)、営業利益150百万円(同40.2%減)、経常利益146百万円(同48.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益71百万円(同54.9%減)であった(図表10)。

売上高が下方修正されたのは、期初に実施した業務基幹システムのリプレイスにおいて、オペレーションの一部で、業務委託先との連携がスムーズに進まなくなり、予定していた営業活動に支障をきたした点を考慮に入れたためである。シニアワーク事業、シニアケア事業とも、売上高の上積みが想定を下回ると同社では見ている。

加えて、派遣スタッフの有給休暇の取得率と社会保険の加入率が想定を上回ったことにより、両事業とも売上総利益率が低下している。両事業とも1%ポイント以上、売上総利益率が低下するとしている。

一方、販管費は計画通りに使用する予定であることから、営業利益と経常利益は0百万円まで下方修正された。

1株当たりの配当金は、19/9期は6.25円(中間2.50円、期末3.75円)であったが、期初の時点で、成長力強化のための投資と手元資金の状況を考慮して無配の計画となった。

【 図表 10 】 キャリアの 20 年 9 月期の業績計画

(単位:百万円)

	17/9期単体	18/9期単体	19/9期連結	20/9期連結 会社計画			
	実績	実績	実績	期初計画	前期比	20年2月修正	前期比
売上高	9,097	10,094	11,594	13,700	18.2%	13,000	12.1%
事業別							
シニアワーク事業	3,424	4,311	4,543	-	-	-	-
シニアケア事業	5,669	5,782	7,051	-	-	-	-
その他	3	0	0	-	-	-	-
売上総利益	2,070	2,104	2,394	-	-	-	-
売上総利益率	22.8%	20.8%	20.6%	-	-	-	-
営業利益	536	458	250	150	-40.2%	0	-100.0%
売上高営業利益率	5.9%	4.5%	2.2%	1.1%	-	0.0%	-
経常利益	547	462	281	146	-48.1%	0	-100.0%
売上高経常利益率	6.0%	4.6%	2.4%	1.1%	-	0.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	361	294	157	71	-54.9%	40	-74.6%
売上高当期純利益率	4.0%	2.9%	1.4%	0.5%	-	0.3%	-

(注) 19/9 期より連結業績

(出所) キャリア決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、20/9 期上期までの実績を踏まえて、20/9 期の業績予想を見直すとともに、21/9 期及び22/9 期の業績予想を新たに策定した。

20/9 期は、売上高 13,032 百万円（前期比 12.4%増）、営業利益 26 百万円（同 89.6%減）、経常利益 21 百万円（同 92.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益 26 百万円（同 83.0%減）とし、下方修正後の会社計画に近い水準を予想した（図表 11）。

当センターでは、20/9 期の業績予想を策定する上で、以下の点に留意した。

(1) シニアワーク事業については、「コンサルタント数」と「コンサルタント 1 名 1 カ月当たり売上高」を推算して売上高の予想を組み立てた。

コンサルタント数は、19/9 期末 59 名、20/9 期上期末は 79 名に対し、20/9 期末は 85 名と予想した。それぞれの期間の期中平均コンサルタント数から算出される「コンサルタント 1 名 1 カ月当たり売上高」は、19/9 期の 652 万円、20/9 期上期の 551 百万円に対し、20/9 期通期では 575 万円とした。前期比で金額が減少するのは、20/9 期の大幅増員により、経験の浅いコンサルタントの占める割合が一旦大きく上昇することを考慮したためである。

その結果、シニアワーク事業の売上高は前期比 9.3%増と予想した。

(2) シニアケア事業については、「拠点数」と「拠点 1 カ所 1 カ月当たり売上高」を推算して売上高の予想を組み立てた。

シニアケア事業の拠点数は、19/9 期末の 23 カ所、20/9 期上期末の 28 カ所に対し、20/9 期末は 30 カ所になると予想した。これとは別に、キューボグループの拠点数は、20/9 期上期末と同じ 7 拠点とした。それぞれの期間の期中平均拠点数から算出される「拠点 1 カ所 1 カ月当たり売上高」は、19/9 期 2,448 万円、20/9 期上期 2,103 万円に対し、20/9 期 2,100 万円とした。

その結果、シニアケア事業の売上高は前期比 14.4%増という予想となった。

(3) 20/9 期の売上総利益率は、19/9 期の 20.6%に対し、19.6%まで 1.0%ポイント低下するものとした。社会保険の適用範囲の拡大による社会保険料の負担増を織り込んだ。

(4) 販管費は、19/9 期の 2,143 百万円に対し、20/9 期は 2,525 百万円まで増加するものとした。既に上期にも人員の増加や拠点の拡充を行っており、それらに関する費用の増加を見込んだ。その結果、売上高販管費率は前期比 0.9%ポイント上昇の 19.4%と見込んだ。売上総利益率の低下の影響とも相まって、20/9 期の売上高営業利益率は同 2.0%ポイント低下の 0.2%(会社計画は 0.0%)になるものと予想した。

21/9 期以降について、21/9 期は前期比 24.9%増収、22/9 期は同 13.2%増収と予想した。シニアワーク事業では、コンサルタント数が年 10 人増、「コンサルタント 1 名 1 カ月当たり売上高」は年 1~2%台の上昇で推移するものとした。シニアケア事業では、キャリアの拠点数は年 3 カ所増、キューボグループの拠点数は年 2 カ所増とし、「拠点 1 カ所 1 カ月当たり売上高」は、20/9 期予想の 2,100 万円から横ばいで推移するものとした。

売上総利益率は、20/9 期の 19.6%に対して、21/9 期と 22/9 期は 19.3%で推移するものと想定した。売上総利益率の低下と販管費の増加を増収効果でカバーし、売上高営業利益率は 21/9 期に 1.7%、22/9 期に 2.0%まで回復するものと予想した。

【 図表 11 】証券リサーチセンターの業績予想

(損益計算書)

(単位:百万円)

	17/9期単	18/9期単	19/9期連	20/9期連 CE	20/9期連 CE (期初)	20/9期連E (今回)	20/9期単E (前回)	21/9期連E	22/9期連E
損益計算書									
売上高	9,097	10,094	11,594	13,000	13,700	13,032	14,041	16,272	18,414
前期比	22.7%	11.0%	14.9%	12.1%	18.2%	12.4%	18.4%	24.9%	13.2%
事業別									
シニアワーク事業	3,424	4,311	4,543	-	-	4,968	5,821	6,318	7,200
シニアケア事業	5,669	5,782	7,051	-	-	8,064	8,220	9,954	11,214
売上総利益	2,070	2,104	2,394	-	-	2,551	2,880	3,140	3,553
前期比	16.9%	1.6%	13.8%	-	-	6.6%	18.9%	23.1%	13.2%
売上総利益率	22.8%	20.8%	20.6%	-	-	19.6%	20.5%	19.3%	19.3%
販売費及び一般管理費	1,533	1,645	2,143	-	-	2,525	2,029	2,867	3,186
売上高販管費率	16.9%	16.3%	18.5%	-	-	19.4%	14.5%	17.6%	17.3%
営業利益	536	458	250	0	150	26	850	273	367
前期比	28.6%	-14.5%	-45.3%	-	-40.2%	-89.6%	37.0%	945.3%	34.7%
売上高営業利益率	5.9%	4.5%	2.2%	0.0%	1.1%	0.2%	6.1%	1.7%	2.0%
経常利益	547	462	281	0	146	21	850	271	366
前期比	31.0%	-15.5%	-39.2%	-	-48.1%	-92.4%	36.9%	1166.3%	34.9%
売上高経常利益率	6.0%	4.6%	2.4%	0.0%	1.1%	0.2%	6.1%	1.7%	2.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	361	294	157	40	71	26	529	169	222
前期比	37.0%	-18.3%	-46.6%	-74.6%	-54.9%	-83.0%	36.9%	535.9%	30.9%
売上高当期純利益率	4.0%	2.9%	1.4%	0.3%	0.5%	0.2%	3.8%	1.0%	1.2%

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想 19/9期より連結業績での開示

(出所) キャリア有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より、証券リサーチセンター作成

【 図表 12 】証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書) (単位:百万円)

	17/9期単	18/9期単	19/9期連	20/9期連 CE	20/9期連 CE (期初)	20/9期連E (今回)	20/9期単E (前回)	21/9期連E	22/9期連E
貸借対照表									
現金及び預金	982	1,132	1,211	-	-	398	1,672	598	748
売掛金	978	1,052	1,272	-	-	1,298	1,345	1,376	1,549
その他	50	55	62	-	-	93	77	93	93
流動資産	2,012	2,240	2,546	-	-	1,790	3,096	2,069	2,391
有形固定資産	53	47	43	-	-	45	50	46	48
無形固定資産	25	31	320	-	-	254	30	187	120
投資その他の資産	194	202	220	-	-	220	224	220	220
固定資産	273	281	584	-	-	519	305	454	389
資産合計	2,285	2,521	3,131	-	-	2,309	3,401	2,523	2,781
買掛金	-	-	-	-	-	0	0	0	0
未払法人税等	119	91	19	-	-	0	225	21	28
未払金・未払費用・未払消費税等	792	807	828	-	-	770	770	800	830
前受金	2	4	-	-	-	0	20	0	0
短期借入金	-	-	715	-	-	0	0	0	0
1年内返済予定の長期借入金	19	19	-	-	-	2	0	2	1
その他	150	161	162	-	-	149	150	149	149
流動負債	1,085	1,085	1,726	-	-	921	1,165	972	1,009
長期借入金	33	13	5	-	-	3	0	1	0
その他	44	47	49	-	-	49	44	49	49
固定負債	78	60	54	-	-	52	44	50	49
純資産合計	1,121	1,375	1,350	-	-	1,334	2,190	1,499	1,722
(自己資本)	1,121	1,368	1,306	-	-	1,301	2,190	1,471	1,693
キャッシュ・フロー計算書									
税金等調整前当期純利益	547	464	274	-	-	18	850	271	366
のれん償却費	-	-	50	-	-	66	-	66	66
減価償却費	15	16	18	-	-	11	20	11	11
売上債権の増減額 (-は増加)	-195	-73	-126	-	-	-26	-113	-78	-173
未払金等の増減額 (-は減少)	219	8	21	-	-	-58	50	30	30
法人税等の支払額	-176	-204	-180	-	-	-21	-260	-85	-136
その他	47	23	-80	-	-	-30	-9	0	0
営業活動によるキャッシュ・フロー	457	234	-20	-	-	-40	537	215	164
有形固定資産の取得による支出	-5	-2	-6	-	-	-9	-9	-9	-9
無形固定資産の取得による支出	-17	-10	-22	-	-	-3	-10	-3	-3
差入保証金の回収・差入による収支	-11	-4	-29	-	-	0	-10	0	0
その他	-48	-	-1	-	-	0	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-83	-18	-59	-	-	-12	-29	-12	-12
短期借入金の増減額 (-は減少)	-	-	700	-	-	-715	0	0	0
長期借入金の増減額 (-は減少)	-70	-19	-101	-	-	-13	-13	-2	-2
株式の発行による収支	0	4	0	-	-	0	0	0	0
配当金の支払額	-53	-53	-53	-	-	-31	-53	0	0
自己株式の取得による支出	-209	-	-499	-	-	0	-	0	0
その他	-	2	20	-	-	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-332	-66	65	-	-	-760	-66	-2	-2
換算差額	-	-	-	-	-	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	41	149	-14	-	-	-813	441	200	149
現金及び現金同等物の期首残高	941	982	1,132	-	-	1,211	1,230	398	598
現金及び現金同等物の期末残高	982	1,132	1,211	-	-	398	1,672	598	748

(注) CE : 会社予想 E : 証券リサーチセンター予想 19/9 期より連結業績での開示

(出所) キャリア有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ 代表取締役会長兼社長が代表を務める会社の投資先との関係

代表取締役会長兼社長の川嶋一郎氏が代表取締役を務める BH 株式会社（以下、BH）は創業支援やスタートアップ投資を目的とした経営コンサルティング事業を行っている。BH には、同社と同じ人材サービスの分野に関わる出資先が 2 社ある。これらの投資先及び BH と同社の間には、相互に経営に影響を与えない仕組みが構築されているが、川嶋氏や BH の投資方針に変更が生じた場合に、何らかの影響が生じる可能性がある。

◆ 新型コロナウイルス禍の影響が想定以上の規模になる、又は想定以上に長引く可能性

新型コロナウイルス禍の影響は、20/9 期上期の業績に対しては軽微であったが、シニアワーク事業、シニアケア事業の両事業への影響が今後強まっていく可能性は十分に予想される。しかも、20/9 期は増員や拠点の増加といった成長投資を積極的に行っており、固定費率が高まっている。売上高の減少が従来以上に利益に大きく影響を及ぼすことも考えられるため、当面は、業績の変動幅が大きくなる可能性があることには留意しておきたい。

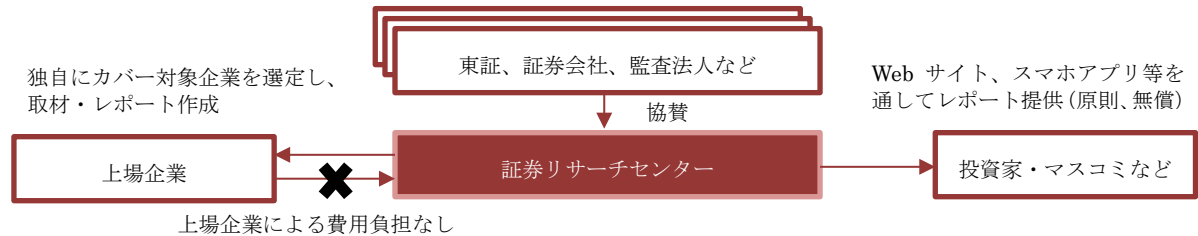
証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を 17 年 8 月 4 日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介していくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回を以て終了とさせていただきます。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

（協賛）

株式会社東京証券取引所

みずほ証券株式会社

株式会社 ICMG

（準協賛）

三優監査法人

（賛助）

日本証券業協会

宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

太陽有限責任監査法人

日本証券アナリスト協会

株式会社プロネクサス

大和証券株式会社

有限責任監査法人トーマツ

株式会社 SBI 証券

監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社

EY 新日本有限責任監査法人

いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。