



33期(2023年10月~2024年3月)

上半期 決算説明会

株式会社キャリアデザインセンター(2410)

2024年5月9日

1. 33期上半期(2023年10月~2024年3月)決算概要

2. 33期通期(2023年10月~2024年9月)業績予想

1. マーケット状況

①32期(前期)

コロナ禍の数年間に採用を控えていた求人企業が、
コロナ終息後に一斉に採用活動を始めたことによりマーケット全体が活況となったが、
求人企業において採用予定人員が確保されることとなった

②33期(今期)

そのような状況から現在、求人企業において採用は一服感が起こっており、
さらに採用を継続している企業の採用基準は上がり、結果として採用内定率が低下する傾向がみられている

2. 上半期の結果

①業績予想(2023年11月8日公表)

33期上半期の業績予想としては、

前期末にかけてIT派遣事業の有期雇用における派遣スタッフの稼働人数が減少したことや、

無期雇用におけるエンジニア採用費などの先行投資、オフィス増床などを見込んでおり増収減益としていた

②結果

メディア情報事業・新卒事業・IT派遣事業はマーケット環境に変化があったものの、概ね業績予想通りに着地

採用単価の高い人材紹介事業において、内定承諾率の低下が起こったことにより、成約数の伸びが鈍化した

その結果、上半期の業績予想を下回る結果となった

33期上半期 CDC ALL 業績結果

(単位:百万円)

	上半期業績予想	上半期実績	前期実績	前期比
売上高	8,825	8,746	8,534	102.5%
営業利益	737	687	818	83.9%
経常利益	730	688	811	84.9%
四半期純利益	488	468	557	84.1%

33期上半期 CDC ALL コスト

(単位:百万円)

	上半期業績予想	上半期実績	前期実績	前期比
総支出	8,095	8,058	7,723	104.3%
人件費	2,625	2,538	2,336	108.6%
広告宣伝費	1,215	1,204	1,101	109.3%
派遣スタッフ給与	2,848	2,915	2,970	98.2%
その他	1,407	1,401	1,316	106.4%

33期上半期 事業別概況(メディア事業)

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
メディア 事業	3,001 (108%)	350 (128%)	11.7%	①関西エリアの売上高は前年より増加(前年比22%増) ②販売価格の上昇、新規開拓における各プロセスを改めて見直し、 強化を図ったことで取引社数・単価が上昇 ③転職フェア・イベントにおける集客も好調に推移し、売上も順調 ④登録者獲得における効率化や値引率の改善等で利益率は大幅に改善 ⑤オードリーをイメージキャラクターに起用したPRで登録者・応募数増加

	実績	前期実績	前期比
エンジニア	951	898	105.9%
営業	195	160	122.3%
type合計	1,364	1,224	111.4%
女の転職type	1,542	1,465	105.3%
フェア合計	110	88	125.0%

33期上半期 事業別概況(メディア事業・登録面)

type	新規会員登録	前年比 104.3 %	外部集客チャネル以外からの登録者獲得に注力したことで、会員登録数は増加
	応募数	前年比 129.9 %	メルマガやITツールを活用した応募獲得施策で応募数は前期を大きく上回って推移
女の転職type	新規会員登録	前年比 111.5%	新規プロモーションなど広告宣伝費への投資を実施したことにより、新規会員は増加
	応募数	前年比 114.4%	エンジニア求人への応募数は好調に増加

33期上半期 事業別概況(人材紹介事業)

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
一般 領域	1,441 (101%)	79 (71%)	5.5%	①前期に採用需要が急速に高まった営業・販売・サービス領域に落ち着きが見られた ②採用基準の厳格化が進み、採用内定率が低下したことで、成約件数は減少傾向 ③一方、登録者獲得を強化し、求職者との接点(面談など)を強化 自社HP経由の集客や知人紹介の取組みを強化したことで登録者数は増加 ④コミッション制度を導入した組織を新設し新規開拓を強化
ミドル 領域	185 (104%)	44 (80%)	24.0%	①ハイクラス層をターゲットとする求人案件の獲得強化で成約数は増加 ②自社HP経由の集客などを強化したことで、登録者数は堅調に推移し売上高は増加 ③社員の能力の向上を目的とした研修・勉強会を強化
人材紹介 事業	1,626 (101%)	124 (74%)	7.6%	

33期上半期 事業別概況(新卒事業)

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
新卒 フェア	421 (109%)	146 (91%)	34.8%	①2025年度卒業予定の学生を対象にIT業界を中心とした案件の開拓を強化 ②セミナーの開催が好調に推移し、売上高は前年比9.1%増 ③学生の登録強化施策で登録者増加 ④2026年度卒業予定の学生のインターンシップに向けた早期イベントの実施
新卒紹介	77 (90%)	▲45 (前期実績▲19)	—	①2024年度・2025年度ともに卒業予定の学生の就職活動が早期化 ②2024年度卒業予定の学生の成約件数は減少 ③2025年度卒業予定の学生の成約件数は増加
新卒 事業	498 (106%)	101 (71%)	20.3%	

33期上半期 事業別概況(IT派遣事業)

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
有期雇用	3,605 (97%)	170 (74%)	4.7%	①前期末から前年を割っていた稼働人数が、営業体制の強化及び求人案件の獲得に取り組んだ結果、当四半期より前年同期増に好転 ②広告宣伝は外部の集客チャネルの効率を見直し、自社経由の集客経路を強化
無期雇用	14 (-)	▲57 (-)	—	①新卒採用・中途採用ともにエンジニアの採用は順調 新卒採用においては4月に新卒が10名入社 中途採用においては上半期で15名の採用実績 ②採用決定したエンジニアが想定を上回るペースで稼働
IT派遣 事業	3,619 (97%)	113 (49%)	3.1%	

33期上半期【参考資料】四半期ごとの業績推移

		30期				31期				32期				33期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
メディア事業	売上高	915	966	1000	1048	1,077	1,239	1,272	1,302	1,360	1,409	1,408	1,434	1,466	1,535
	経常利益	42	10	▲33	8	101	80	30	▲34	149	123	62	64	200	150
人材紹介事業 一般領域	売上高	-	-	-	-	572	651	707	684	731	687	839	752	728	713
	経常利益	-	-	-	-	15	51	66	▲19	79	33	169	55	53	26
人材紹介事業 ミドル領域	売上高	-	-	-	-	49	50	72	128	87	90	64	107	70	114
	経常利益	-	-	-	-	11	10	23	62	29	25	2	30	0	44
新卒フェア事業	売上高	148	112	135	56	180	130	193	54	209	176	271	133	248	173
	経常利益	62	41	43	▲21	88	46	76	-40	102	58	121	17	122	33
新卒紹介事業	売上高	28	27	55	54	32	37	83	89	36	48	82	92	36	40
	経常利益	▲11	▲13	12	9	▲9	▲6	36	23	▲14	▲4	22	27	▲20	▲24
IT派遣事業 有期雇用	売上高	1,298	1,368	1,416	1,488	1,634	1,649	1,780	1,830	1,860	1,837	1,864	1,803	1,841	1,764
	経常利益	94	112	91	92	105	108	146	125	122	106	129	73	103	67
IT派遣事業 無期雇用	売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	11
	経常利益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	▲1	▲9	▲29	▲27
合計	売上高	2,792	2,989	3,145	3,164	3,547	3,759	4,110	4,090	4,284	4,249	4,530	4,323	4,393	4,353
	経常利益	70	141	92	58	313	292	379	116	470	341	506	259	419	269

1. 33期上半期(2023年10月～2024年3月) 決算概要

2. 33期通期(2023年10月～2024年9月) 業績予想

1. マーケット状況

求人企業における採用基準の厳格化などの傾向は引き続き継続すると見込む

2. 通期業績予想

各事業における売上高向上に向けた各種施策・取り組みを第2四半期より実施していることで、
今後の業績の回復を見込んでいる

そのため2023年11月8日に公表した通期業績予想は据え置き

3. 下半期の施策

①メディア事業

新規開拓の強化を実施するとともに、引き続き販売価格の上昇を図る

②人材紹介事業

ITエンジニアを中心とした求職者の登録獲得及び接点数を強化しており、歩留まりの向上に向けた施策を実行することで成約件数の増加を図る

③新卒事業

引き続きイベントの開催や成約数の増加を図る

④IT派遣事業

前事業年度末にかけて減少した派遣スタッフの稼働人数は当四半期より前年同期を上回って推移しており、引き続きITエンジニアの登録者の獲得を強化するとともに、新規顧客の案件開拓と派遣スタッフに対する求人案件の提案数の増加を図る

⑤コスト

各事業においてITエンジニアを中心とした登録者獲得を強化する一方、自社HPや知人紹介などの効率的な登録者獲得経路を強化
自社の採用を強化することで人件費は増加するものの、その他のコストを抑制することで利益率の改善を図る

33期通期 売上高・利益予想

単位：百万円

	業績予想	前期実績	前期比
売上高	18,370	17,388	105.6%
営業利益	1,764	1,585	111.3%
経常利益	1,750	1,577	110.9%
当期純利益	1,203	1,163	103.4%

33期通期 支出計画

単位：百万円

	業績予想	前期実績	前期比
総支出	16,620	15,811	105.1%
人件費	5,442	4,916	110.7%
広告宣伝費	2,380	2,258	105.4%
派遣スタッフ 給与	5,872	5,900	99.5%
その他	2,926	2,737	106.9%

33期通期 事業別計画(メディア事業)

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
メディア 事業	6,200 (111%)	624 (156%)	10.1%	①販売価格の値引き率の改善や『女の転職type』の定価引き上げなど 引き続き販売価格の上昇を図る ②関西エリアの業績拡大に向け広告宣伝や営業力の強化 ③typeのリニューアルでシステム基盤の刷新で将来的な作業工数の削減と業務効率化、 よりスピード感をもった新機能の追加を可能にする

関西エリアの売上拡大・登録者獲得の強化



©Moomin Characters™

Direct typeの登録者獲得・サイトパワーの強化



ITエンジニアのための
スカウト転職サービス

A scout-based job search service for IT engineers.

今すぐ試してみる(無料)



新規施策で新たなマーケットを狙うことで、新たな収益基盤の創出を目指す

■『Direct type』立ち上げ

ITエンジニアの登録者獲得は順調に推移しており、求人企業に対する採用実績も増加傾向
今後より一層登録者の獲得施策を実施しつつ、ITエンジニアの採用を支援するサービスとしての拡充を狙う

『Direct type』経由の採用数(Q推移)



■関西エリアの拡販

認知度の上昇に合わせて売上高は順調に拡大
引き続きプロモーションを強化することで、認知度と登録者の獲得を強化し、さらなる業績の拡大を狙う

関西エリア 売上推移



33期通期 事業別計画(人材紹介事業)

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
一般 領域	3,350 (111%)	509 (151%)	15.2%	①求人企業の採用ニーズの変化に合わせた新規求人案件の開拓を強化し、成約数の増加を図る ②自社HPや知人紹介を強化することで、登録者の増加を目指す ③また、獲得した登録者との接点数を増やすことによって、成約数の増加を図る
ミドル 領域	415 (119%)	104 (118%)	25.2%	①人材紹介(一般)との連携を強化することで、顧客開拓を強化し、様々な職種の求人案件・求職者の獲得を図る ②営業、登録獲得を強化するための組織体制の強化 ③高年収帯の成約数増加に向けた施策の実行
人材紹介 事業	3,765 (112%)	614 (144%)	16.3%	

33期通期 事業別計画(新卒事業)

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
新卒 フェア	810 (104%)	319 (107%)	39.5%	<ul style="list-style-type: none"> ①26卒のインターンシップに向けた早期イベントの強化 ②個社別のニーズに合わせた個別セミナーの開催で取引社数増加を図る ③登録獲得経路の拡充を図り、学生の集客強化
新卒 紹介	275 (109%)	16 (54%)	6.1%	<ul style="list-style-type: none"> ①就活の早期化に伴い、面談・セミナーの開始を1ヶ月前倒し。早期成約を目指す ②求人案件の新規開拓強化と、登録獲得経路の拡充を図り、学生の集客強化 ③知人紹介制度の立ち上げで成約確度の高い学生との接点を作る
新卒 事業	1,085 (103%)	336 (102%)	31.0%	

33期通期 事業別計画(IT派遣事業)

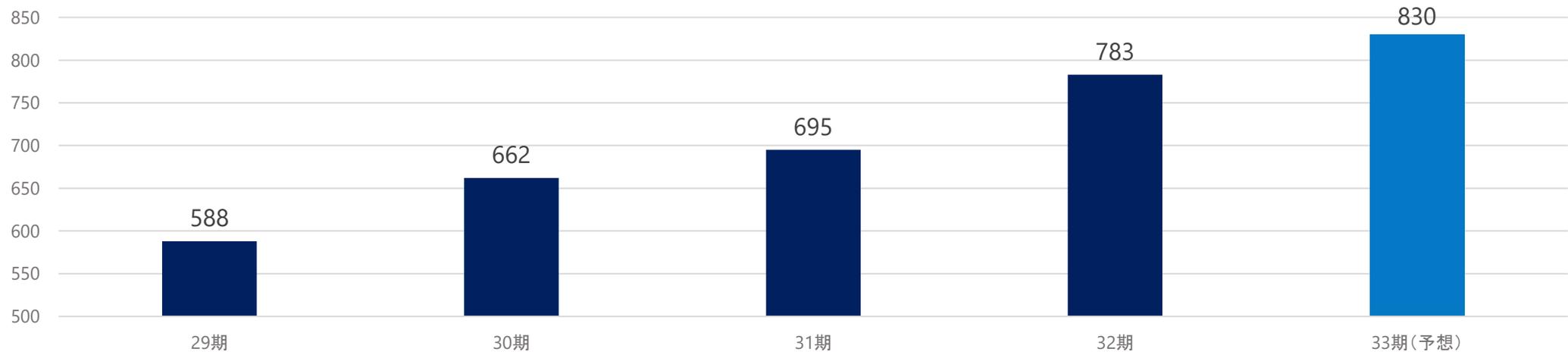
単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
有期雇用	7,270 (99%)	303 (72%)	4.1%	①IT系の案件を中心とした新規クライアントの開拓強化 多彩な案件の確保で派遣スタッフの稼働強化を図る ②外部媒体以外にも、自社HPなど独自経路での登録者獲得を強化
無期雇用	50 (-)	▲127 (-)	—	①引き続き派遣スタッフの採用を強化 ②高単価の案件や候補者の成長につながる案件の獲得を強化し、採用・稼働の実現を目指す
IT派遣 事業	7,320 (99%)	175 (42%)	2.4%	

33期通期 人員計画

新卒採用	2024年4月は、約100名が入社
中途採用	33期は、生産性の向上を実現するため、年間の採用人数はやや抑制する計画

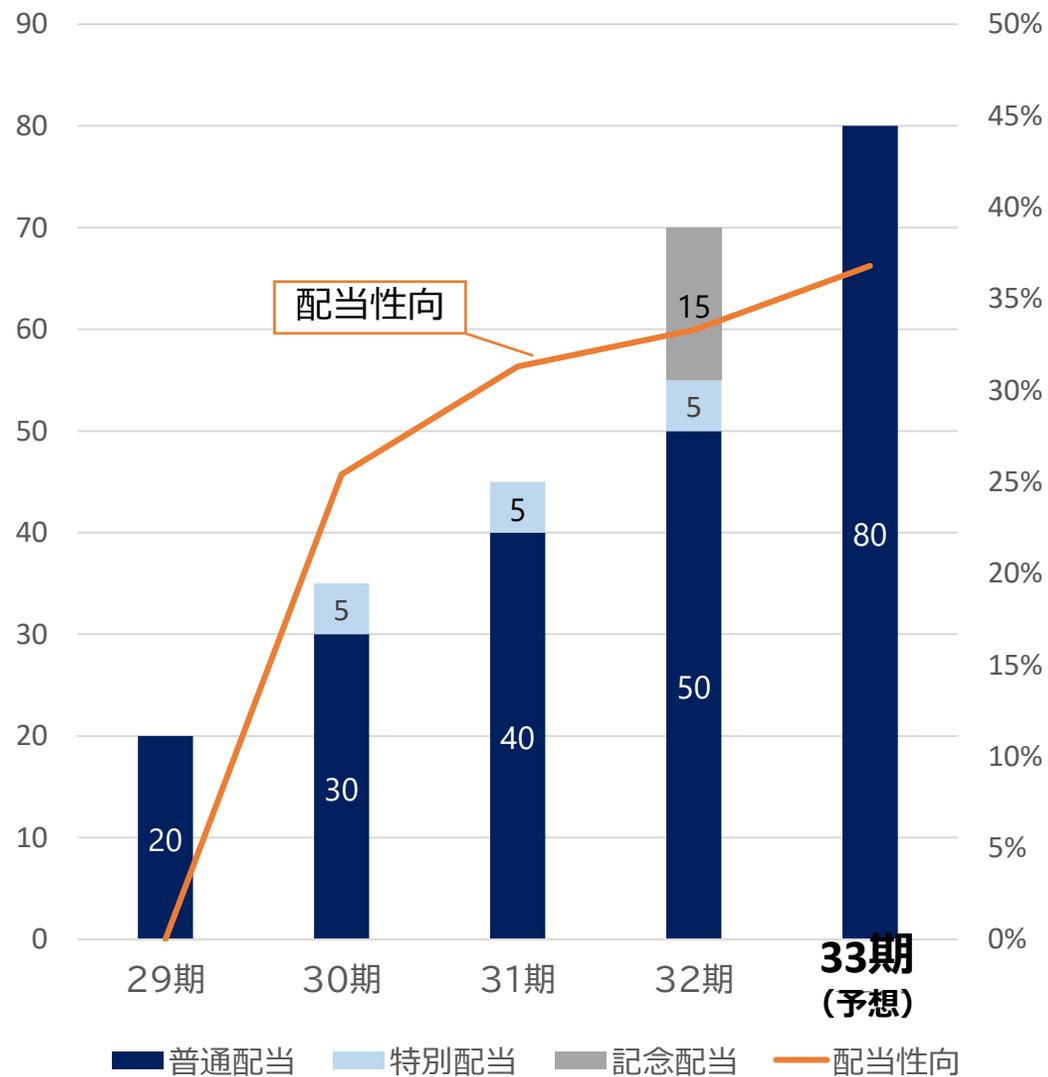
社員数推移 ※アルバイト含む



33期通期 株主還元

(円 ※一株あたりの配当)

(配当性向率)



2023年11月に公表した配当予想から変更なし

利益還元を重要な経営課題と認識しつつ、
内部留保充実の必要性と財政状態等を総合的に勘案した上で、
経営成績にあわせた利益配分を基本方針としている

会社名	株式会社キャリアデザインセンター
設立	1993年7月8日
代表者	代表取締役社長兼会長 多田 弘實
所在地	東京都港区赤坂3-21-20 赤坂ロングビーチビル
資本金	5億5,866万円
上場市場	東京証券取引所プライム市場(証券コード:2410)

働く人々がより豊かな人生を歩めるようにキャリアの選択から支援をし、適正な企業統治のもと、社会から信頼される企業として、事業を通じて「社会価値」と「経済価値」の双方を創出し、持続可能な社会への貢献と企業価値の向上を追求します。

企業理念



ビジョン

“働く人々が「いい仕事」に巡り合い、「いい人生」を送ることができる社会”の実現

マテリアリティ

- 1 ダイバーシティの尊重と従業員エンゲージメントを重視した環境づくり**
 - 4 質の高い教育をみんなに
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう
- 2 企業の活性化と経済成長の実現**
 - 10 平和と公正をすべての人に
 - 17 パートナシップで目標を達成しよう
- 3 個人の価値観や働き方の希望に沿った多様な働き方の実現**
 - 1 貧困をなくそう
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう
- 4 コーポレートガバナンスの強化**
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 - 17 パートナシップで目標を達成しよう
- 5 求職者のキャリア形成の機会の提供と生活水準の向上**
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう

サステナビリティについての取り組み

●ダイバーシティの尊重



従業員数
783名
(2023年9月末現在)



平均年齢
30.0歳
(2023年9月末現在)



男女比
男性 **42%** 女性 **58%**
(2023年9月末現在)



管理職比率
男性 **55%** 女性 **45%**
(2023年9月末現在)



産・育休復帰率
100%
(2023年9月末現在)



入社区分
新卒 **40%** 中途 **60%**
(2023年9月末現在)



●環境経営



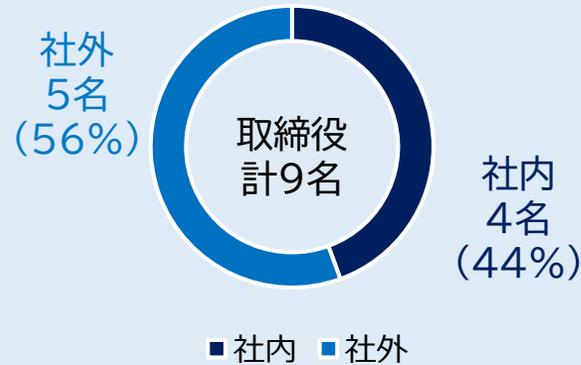
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

項目	別項	2021.9	2022.9	2023.9
温室効果ガス排出量実績 (単位:t-CO2)	Scope1 (都市ガス使用量)	—	—	—
	Scope2 (電気使用量)	326.6	334.9	290.7
紙使用量実績 (2020年9月期を100とした場合の指数)		45.1	40.5	34.8

ガバナンスについての取り組み

企業の持続的成長と中長期的な企業価値を創出するためには、各ステークホルダーの皆様との適切な協働が不可欠であると認識しており、それぞれの立場を尊重するとともに経営の透明性を高め、意思決定の迅速化や監督機能の強化を図り、適正な企業統治のもと、企業価値を最大化することをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針としております。

取締役会の構成

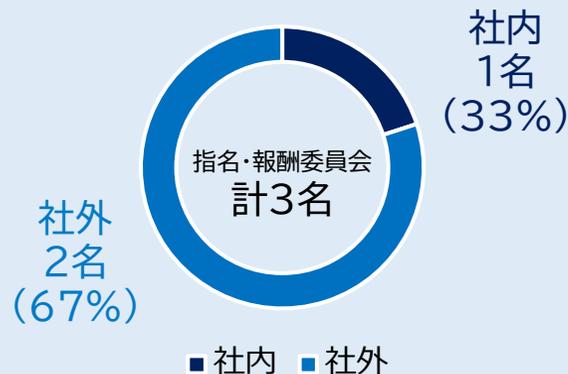


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役5名の計9名で構成されています。

また、経営透明性の向上と意思決定のさらなる迅速化を可能とするため、2021年12月17日開催の定時株主総会の決議により監査等委員会設置会社に移行しております。

監査等委員会は監査等委員である取締役3名(常勤監査等委員1名、監査等委員である社外取締役2名)で構成されています。

指名・報酬委員会の構成



当社は任意の諮問委員会として、独立社外取締役を議長とし、社内取締役1名(代表取締役社長兼会長)と社外取締役2名を構成員とする指名・報酬委員会を設置しております。

2023年9月期の実施回数は2回となりました。

免責事項

本日ご説明申し上げる業界動向や分析、今後の見通し、戦略等は、現在入手可能な情報から当社の経営陣が判断したものでありますが、様々な要素により将来の事業を取り巻く環境が大きく変動することも考えられます。従いまして、将来の戦略及び業績等につきましては本日ご説明申し上げます内容と大きく異なる可能性がございますことをご了承ください。