

# 平成29年9月期(第26期) 第2四半期 決算説明会



平成29年5月9日

株式会社キャリアデザインセンター

# 目次

---

1. 平成29年9月期 第2四半期 決算
2. 平成29年9月期 通期 計画

平成29年9月期(第26期)

第2四半期 決算

---

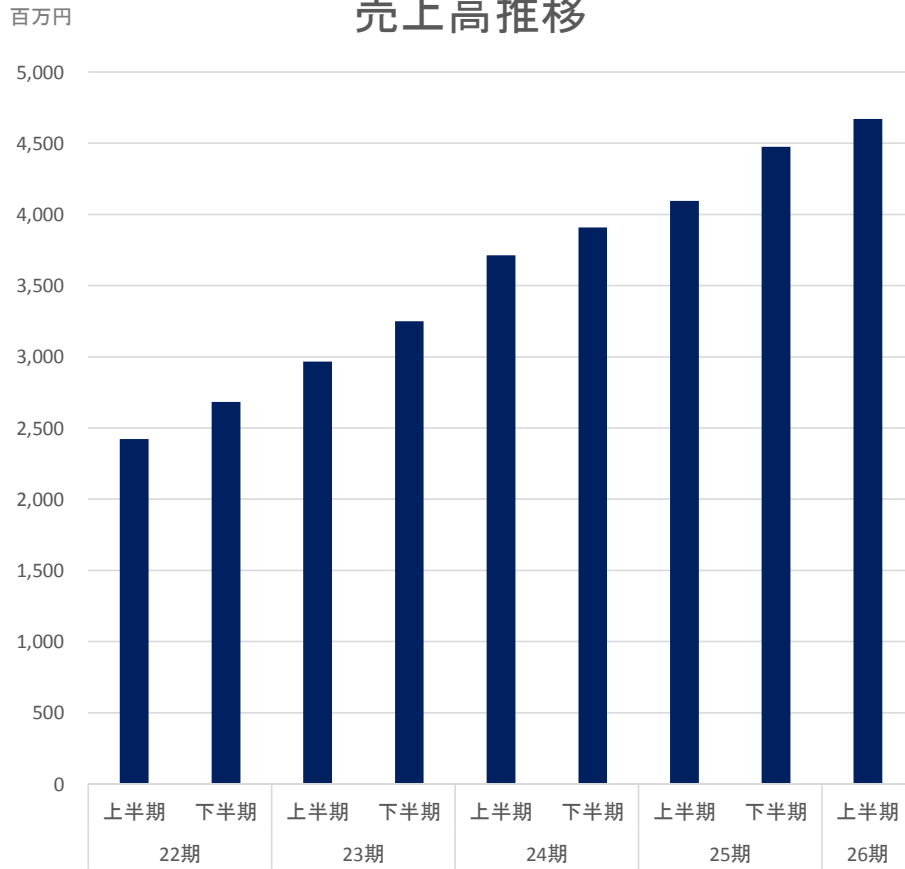
# 決算概要

- 売上高は、計画を約4,500万円上回る着地となったが、  
単体(CDC)は概ね計画通り、IT派遣事業の子会社(CDI)が計画を上回った
- その結果、経常利益については計画通りの着地となった

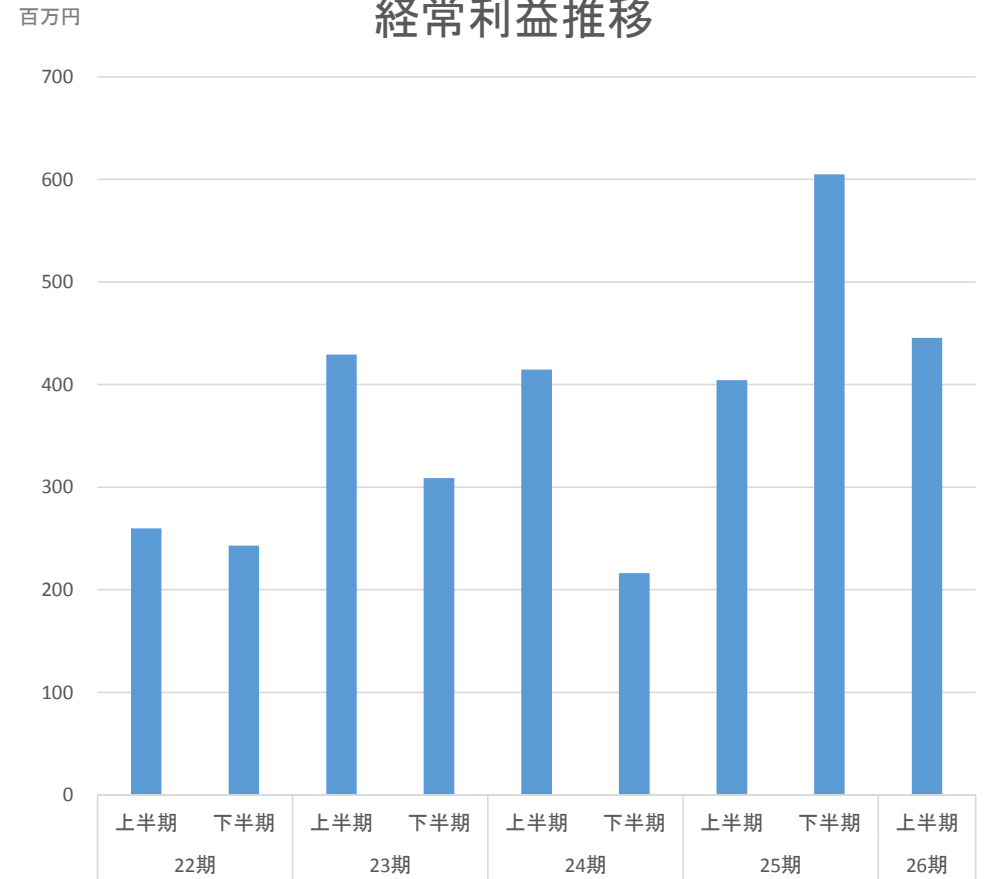
(百万円)	第25期第2四半期 実績	第26期第2四半期 計画	第26期第2四半期 実績	計画比	前期比
売上高	4,094	4,625	4,670	101%	114%
営業利益	400	442	442	100%	110%
経常利益	404	442	445	101%	110%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	256	282	294	104%	115%

# 業績推移

## 売上高推移



## 経常利益推移



## 事業別売上高 前期比較

- 人材紹介、IT派遣は引き続き前期比20%増を超える高い成長を実現
- メディアは、課題であったエンジニアマーケットが回復傾向
- 新卒メディア、新卒紹介についても概ね計画通りの進捗

(百万円)	第25期第2四半期 実績	第26期第2四半期 実績	前期比
メディア	1,983	2,164	109%
人材紹介	844	1,044	124%
新卒メディア	222	157	71%
新卒紹介	33	24	72%
IT派遣	1,016	1,294	127%
合計	4,094	4,670	114%

## 費用 前期比較

- 広告宣伝費は、売上高の増加に伴い増加しているものの、効率化を実現
- 前期より採用を強化し、業績優秀者に対するインセンティブの拡充を図るなど、人事制度を変更したことにより、人件費は増加傾向

(百万円)	第25期第2四半期 実績	第26期第2四半期 実績	前期比
広告宣伝費	663	687	104%
人件費	1,339	1,581	118%
IT派遣スタッフ給与	815	1,036	127%
その他費用	871	919	106%
合計	3,690	4,224	114%

# メディア情報事業

---



# 事業別状況(メディア情報事業・商品別)

第26期第2四半期 実績
売上高 <b>21.64億</b> (前期比 109%)
経常利益 <b>1.91億</b> (前期比 139%)
売上高経常利益率 <b>8.8%</b> (前期実績 6.9%)

(百万円)	第25期第2四半期 実績	第26期第2四半期 実績	前期比
@type	973	961	99%
エンジニア	603	581	96%
営業	213	196	92%
その他	156	182	117%
女の転職@type	872	1,030	118%
適職フェア	131	158	120%
エンジニア	77	96	125%
女性	54	61	114%
合計	1,983	2,164	109%

# 事業別状況(メディア情報事業)

第26期第2四半期 実績

売上高

**21.64億**

(前期比 109%)

経常利益

**1.91億**

(前期比 139%)

売上高経常利益率

**8.8%**

(前期実績 6.9%)

(マーケット別)

- 前期より課題であったエンジニアマーケットは、上半期の前期比3.6%減となったが、2Qでは3.5%増と改善
- 一方、営業マーケットは1Q:3.1%増、2Q:16.1%減
- 女性マーケットは1Q:13.4%増、2Q:22.0%増と好調  
上半期では、初めて『@type』の売上高を超える

# 事業別状況(メディア情報事業・商品面)

## 第26期第2四半期 実績

売上高

**21.64億**  
(前期比 109%)

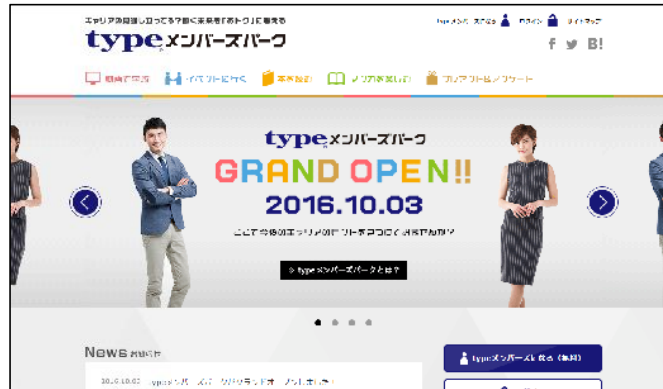
経常利益

**1.91億**  
(前期比 139%)

売上高経常利益率

**8.8%**  
(前期実績 6.9%)

## ■『@type』の新たな集客源となる『typeメンバーズパーク』 2016/10/3～



## ■『@type』の新たな交通広告プロモーション展開 2017/1/10～



# 事業別状況(メディア情報事業・商品面)

第26期第2四半期 実績

売上高

**21.64億**

(前期比 109%)

経常利益

**1.91億**

(前期比 139%)

売上高経常利益率

**8.8%**

(前期実績 6.9%)

(商品面)

- 広告宣伝費は、前期より抑制(4.7%減)したものの、新規の会員獲得や応募者の獲得は順調に推移
- 新たな集客源となる『typeメンバーズパーク』の登録数は順調
- 2017年1月より開始した、『@type』のブランディングも順調に推移
- 求人企業の効果測定システムを新たに導入し、効果フォローを強化する仕組みを構築

第26期第2四半期 登録状況

『@type』 : 新規会員15.0%増 応募数15.9%増

『女の転職@type』 : 新規会員 6.8%増 応募数15.9%増

# 人材紹介事業

---

# 事業別状況(人材紹介事業)

第26期第2四半期 実績

売上高

**10.44億**  
(前期比 124%)

経常利益

**2.23億**  
(前期比 135%)

売上高経常利益率

**21.4%**  
(前期実績 19.4%)

(営業面)

- キャリアアドバイザーを中心に、採用を強化
- 業務システムの刷新により、一人当たりの生産性向上
- エンジニア、営業、女性の成約は順調に推移
- その他の職種についても強化

(登録面)

- 知人紹介キャンペーンの促進
- 『@type』『女の転職@type』とのコラボ商品による登録者も好調に推移

# 新卒メディア事業

---

## 事業別状況(新卒メディア事業)

第26期第2四半期 実績

売上高

**1.57億**  
(前期比 71%)

経常利益

**▲0.01億**  
(前期実績 0.64億)

売上高経常利益率

—  
(前期実績 28.7%)

(2018年採用)

- 期初からの計画通り、第26期上半期は減収減益の結果
- 要因としては、前期末の営業の落ち込み、集客面における課題
- 集客面については、専任チームを立ち上げ、  
第26期上半期に開催したイベント集客は前期より大幅に改善し、  
求人企業の顧客満足度は回復

(2019年採用)

- すでに2019年インターンシップ向け商材の販売を開始しており、  
販売状況は前期より大幅に改善



# 新卒紹介事業

---

## 事業別状況(新卒紹介事業)

第26期第2四半期 実績

売上高

**0.24億**  
(前期比 72%)

経常利益

**▲0.27億**  
(前期実績 ▲0.18億)

売上高経常利益率

—  
(前期実績 —)

(2017年採用)

■倫理憲章の変更に伴い、2017年の採用活動が早期化した影響から、前期末の成約数が大幅に増加

■一方、第26期上半期において就職活動を継続する学生が減少し、成約は計画を下回る着地となった

※なお、2016-2017年度の売上に換算すると、159%の成長率

(2018年採用)

■求人企業、学生双方における就職活動は前倒しの傾向が一層強まっており、計画を上回るペースで成約を実現

# IT派遣事業

---

# 事業別状況(IT派遣事業)

第26期第2四半期 実績

売上高

**12.94億**

(前期比 127%)

経常利益

**0.68億**

(前期比 163%)

売上高経常利益率

**5.3%**

(前期実績 4.1%)

(営業面)

- 求人企業の採用ニーズは依然として高く、  
正社員領域との競合がより一層顕著
- 派遣スタッフのフォローを強化し、継続的な案件獲得を強化
- 派遣スタッフに対する教育(eラーニング)の強化

(登録面)

- 自社サイトや外部サイト・スクールとの連携を強化
- 職種別(インフラ・開発・クリエイティブなど)の登録を強化
- 過去就業していた派遣スタッフへの案件広報強化

# 平成29年9月期(第26期)

## 通期 計画

---

## 通期 計画

- 3月の有効求人倍率は1.45倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い
- 第26期第2四半期は、概ね計画通りの進捗のため、通期計画は据え置き

(百万円)	第25期通期 実績	第26期通期 計画	前期比
売上高	8,569	9,771	114%
営業利益	1,005	1,156	115%
経常利益	1,009	1,156	115%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	674	739	110%

## 事業別 通期計画

- 3月の有効求人倍率は1.45倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い
- 第26期第2四半期は、概ね計画通りの進捗のため、通期計画は据え置き

(百万円)	第25期通期 実績	第26期通期 計画	前期比
メディア	4,129	4,600	111%
人材紹介	1,836	2,160	118%
新卒メディア	321	291	91%
新卒紹介	104	118	114%
IT派遣	2,189	2,601	119%
合計	8,569	9,771	114%

# 費用 通期計画

■ 広告宣伝費は、上半期同様売上高の増加に伴う増加は見込むものの、全体としては抑制傾向を継続

■ 人件費は、採用の強化、定着率の向上により増加傾向

(百万円)	第25期通期 実績	第26期通期 計画	前期比
広告宣伝費	1,237	1,341	108%
人件費	2,886	3,291	114%
IT派遣スタッフ給与	1,754	2,094	119%
その他費用	1,682	1,889	112%
合計	7,561	8,614	114%



# メディア情報事業

---

# 事業別計画(メディア事業)

## 第26期通期 計画

売上高

**46.00億**  
(前期比 111%)

経常利益

**6.07億**  
(前期比 139%)

売上高経常利益率

**13.2%**  
(前期実績 10.6%)

(営業面)

- エリア(東京・横浜)のエリア戦略の見直し・強化
- コミッション営業の採用強化
- 「エンジニア」「営業」マーケットにおける営業強化

(商品面)

- 引き続き広告宣伝費は抑制するものの、  
新規会員獲得や応募数増加のための施策を実行

# 人材紹介事業

---

# 事業別計画(人材紹介事業)

## 第26期通期 計画

売上高

**21.60億**

(前期比 118%)

経常利益

**4.19億**

(前期比 106%)

売上高経常利益率

**19.4%**

(前期実績 21.6%)

(営業面)

- 引き続き、営業・キャリアアドバイザーの採用強化
- エンジニア、営業、女性のマーケットの深耕
- 新たな職種の拡大も強化

(登録面)

- 引き続き知人紹介キャンペーンや外部登録の強化
- 『@type』『女の転職@type』とのコラボ商品の強化

# 新卒メディア事業

---

# 事業別計画(新卒メディア事業)

## 第26期通期 計画

売上高

**2.91億**

(前期比 91%)

経常利益

**0.33億**

(前期比 52%)

売上高経常利益率

**11.6%**

(前期実績 20.1%)

(2018年採用)

■大型イベントの開催などは終了し、2019年採用へ移行

(2019年採用)

■第26期第2四半期より販売をしているインターンシップイベントの集客に注力し、顧客満足度の向上を図る

■第26期第4四半期においては、  
前期に苦戦をした2019年採用本選考における  
情報誌『type就活』や大型イベントの拡販を強化

# 新卒紹介事業

---

# 事業別計画(新卒紹介事業)

## 第26期通期 計画

売上高

**1.18億**  
(前期比 114%)

経常利益

**0.04億**  
(前期実績 ▲0.02億)

売上高経常利益率

**3.5%**  
(前期実績 -)

(2018年採用)

- 第26期第2四半期の企業開拓は順調に推移
- また、登録者の獲得についても、2017年採用を上回る推移
- 就職活動の採用スケジュールは昨年と同様のため、  
下半期でのマッチングを強化し、売上高の最大化を図る



# IT派遣事業

---

# 事業別計画(IT派遣事業)

## 第26期通期 計画

売上高

**26.01億**

(前期比 119%)

経常利益

**1.08億**

(前期比 113%)

売上高経常利益率

**4.2%**

(前期実績 4.4%)

(営業面)

- 優秀な派遣スタッフの囲い込み強化のため、  
無期雇用への転換を早期に実施
- 派遣スタッフのフォロー体制の強化
- 営業マンの採用強化

(登録面)

- 引き続き外部のスクールなどとの連携を強化し、  
登録獲得を強化

# 參考資料

---

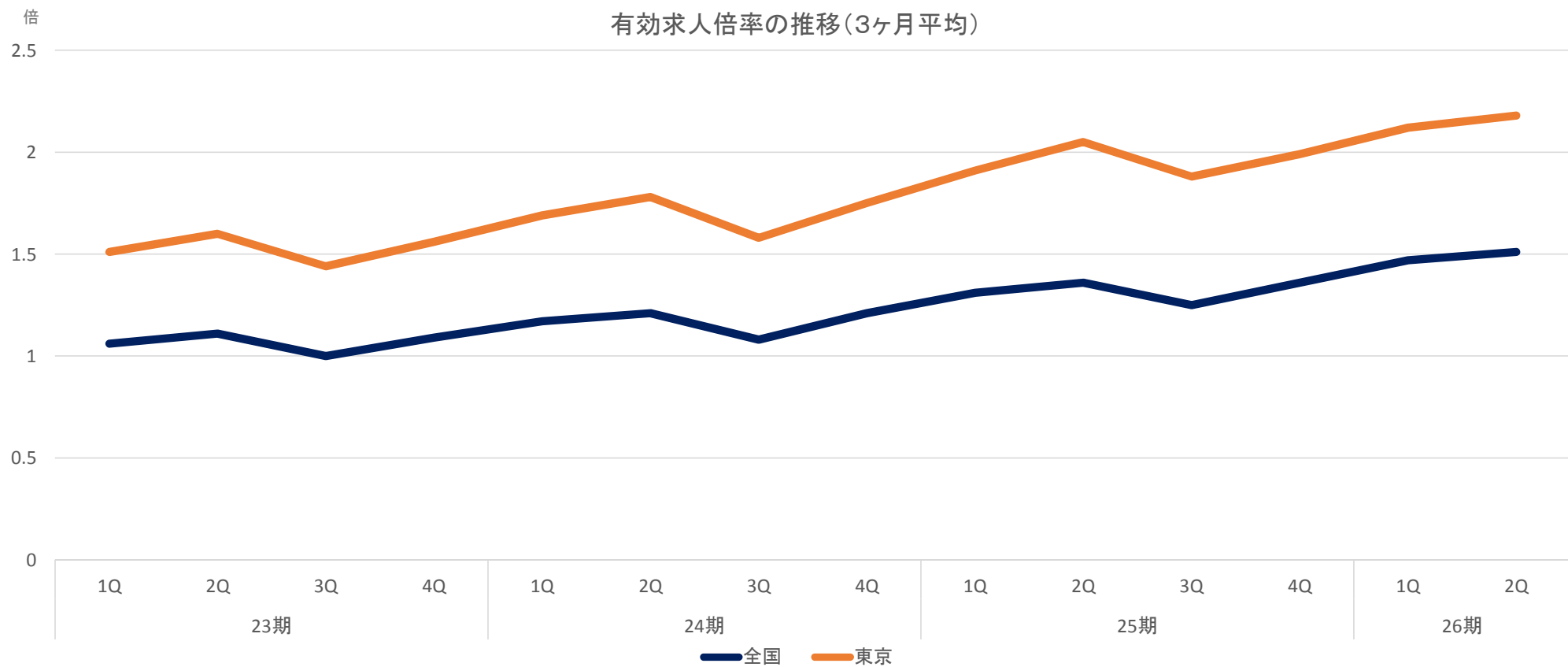
# 会社概要

会社概要	
社名	株式会社キャリアデザインセンター
設立	平成5年7月8日
企業理念	いい仕事・いい人生
資本金	5億5,866万円
上場市場	東京証券取引所市場第一部(証券コード:2410) 平成25年7月31日
社員数	512名(平成29年3月末時点)

# 商品・サービス一覧

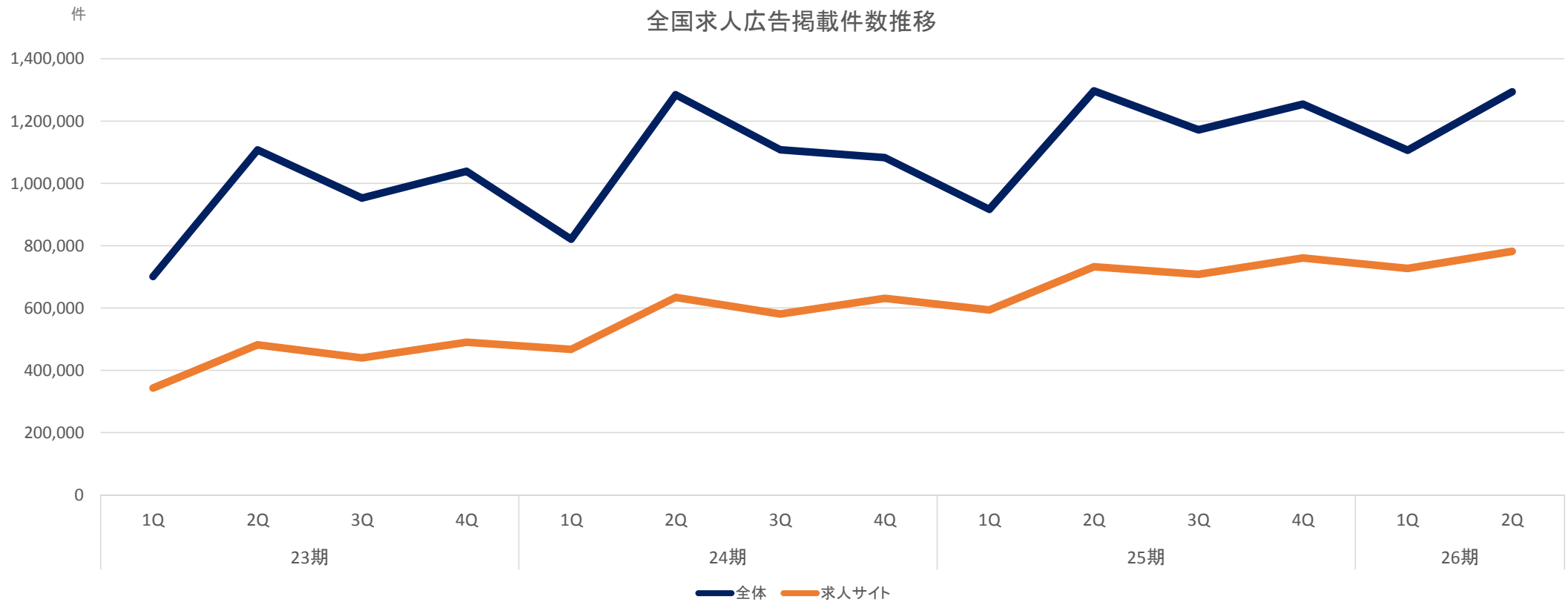
事業	商品・サービス	サービス名	
メディア事業	転職サイト	@type	@type
		@type 営業の転職	@type 営業の転職
		女の転職@type	女の転職 @type
	適職フェア	エンジニアフェア	@type エンジニア転職フェア
		女性フェア	女の転職 @type 転職イベント
人材紹介事業	人材紹介(中途)	type転職エージェント	type 転職エージェント
新卒メディア事業	イベント	type就活プレミアムイベント	type 就活
		typeキャリアビジョンイベント	type キャリアビジョン
新卒紹介事業	人材紹介(新卒)	type就活エージェント	type 就活エージェント
IT派遣事業	ITエンジニア派遣	typeIT派遣	type IT派遣

# マーケット環境(有効求人倍率)



厚生労働省 有効求人倍率

# マーケット環境(求人広告掲載件数)



全国求人情報協会 求人広告件数

# 貸借対照表

(百万円)	第25期末	第26期第2四半期末
<b>資産の部</b>		
流動資産	3,510	3,448
固定資産	890	1,019
資産合計	4,401	4,468
<b>負債の部</b>		
流動負債	1,322	1,334
固定負債	221	184
負債合計	1,543	1,518
<b>純資産の部</b>		
株主資本	2,768	2,858
純資産合計	2,857	2,949
負債純資産合計	4,401	4,468



# キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	第25期第2四半期	第26期第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	111	254
税金等調整前四半期純利益	404	445
減価償却費	78	91
法人税等の支払額	△179	△218
投資活動によるキャッシュ・フロー	△79	△200
有形固定資産の取得による支出	△0	△3
無形固定資産の取得による支出	△63	△89
財務活動によるキャッシュ・フロー	△236	△244
配当金の支払額	△204	△203
現金及び現金同等物の増減額	△204	△190
現金及び現金同等物の期首残高	1,966	2,185
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,761	1,995



## いい仕事・いい人生

---

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。