

平成29年9月期(第26期) 決算説明会



平成29年11月16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26期) 連結決算概要
2. 平成30年9月期(第27期) 計画

平成29年9月期(第26期)

連結決算概要

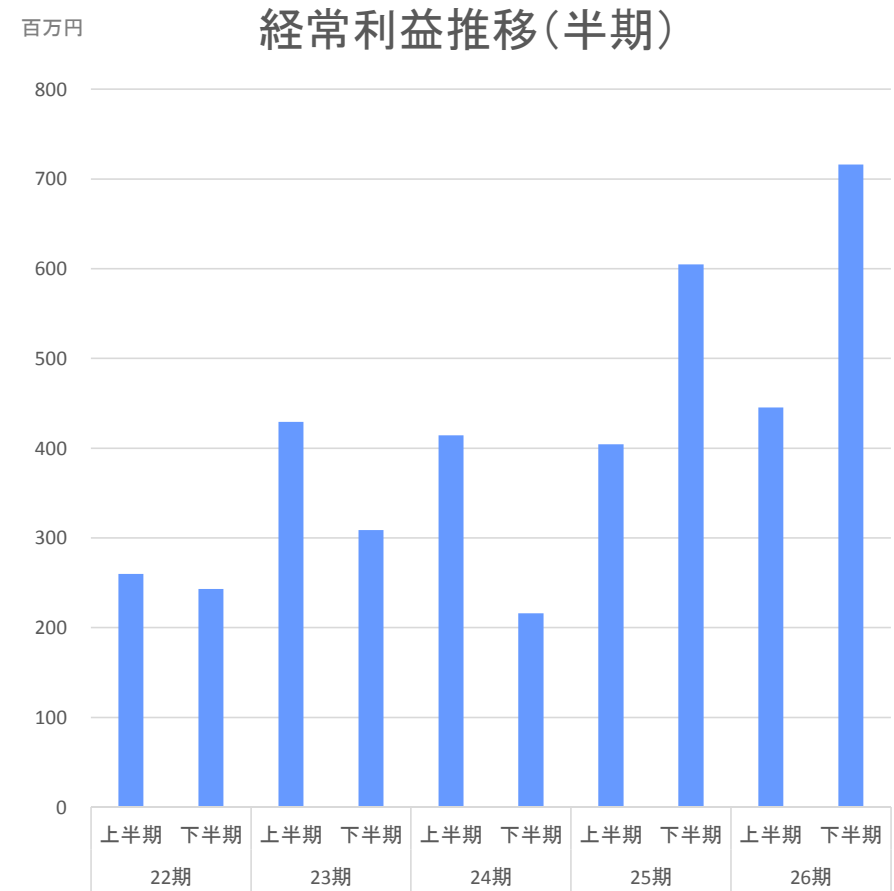
決算概要

■売上高は、メディア情報事業とIT派遣事業が計画を上回り、その他の事業は概ね計画通りとなった

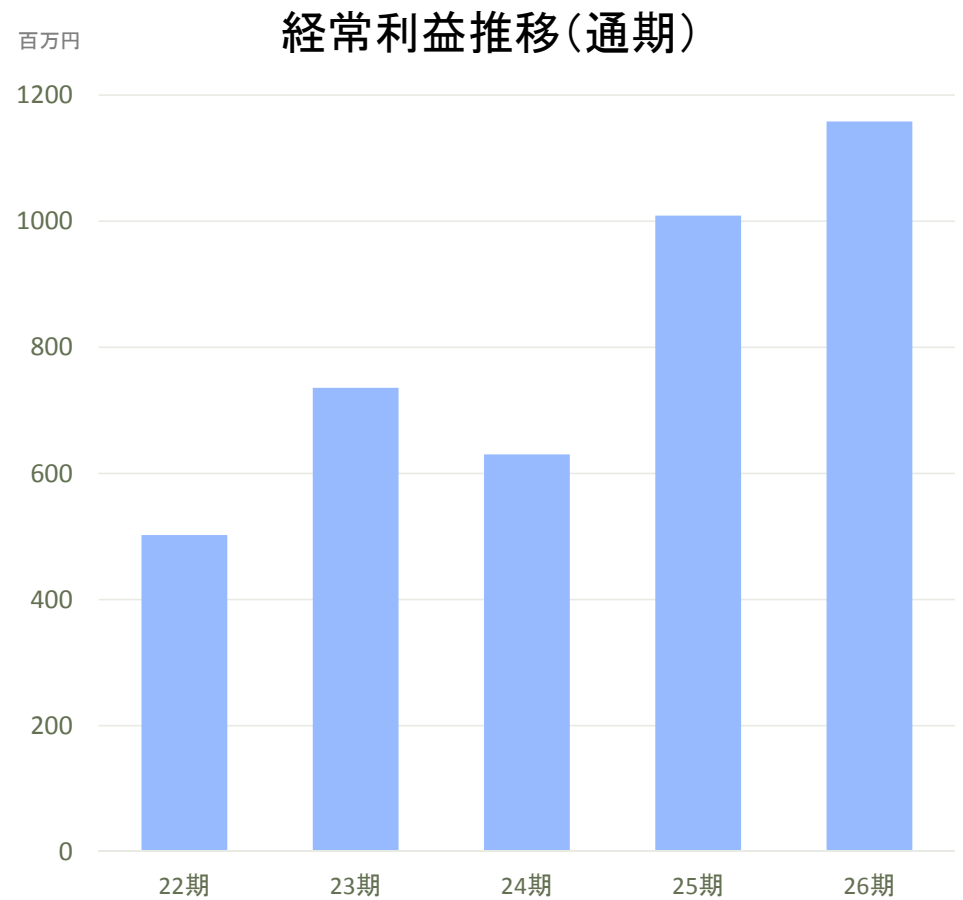
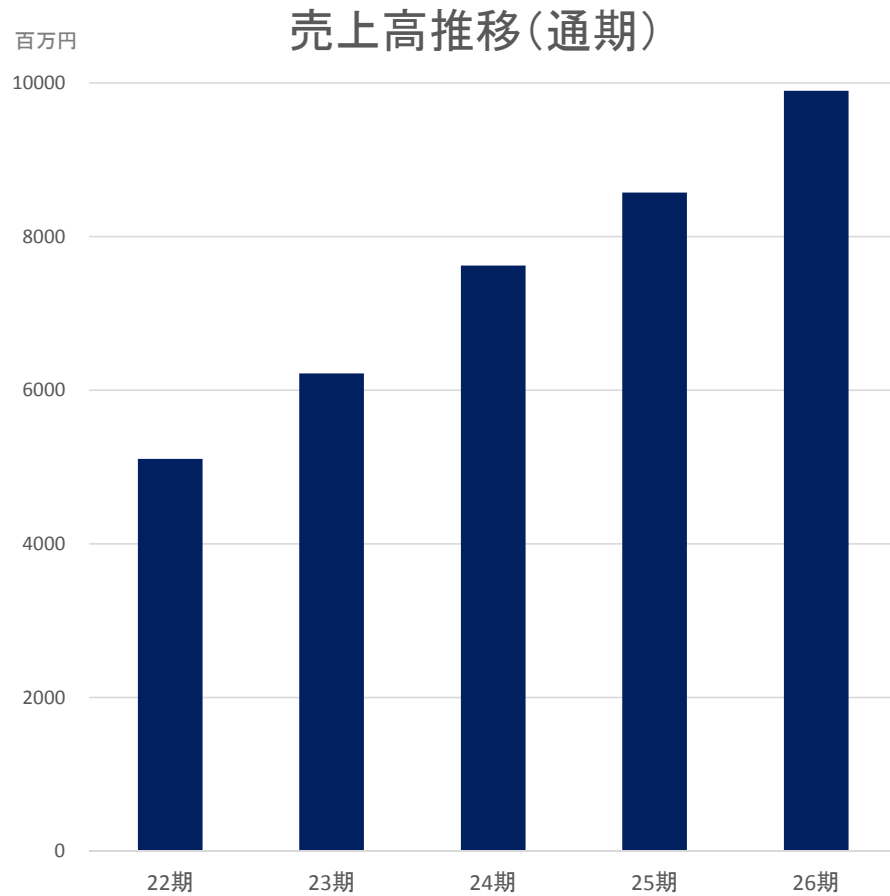
■従業員定着率の改善、来期の業績拡大に向けた採用数の増加に伴う費用は増加したものの、
売上高の増加がコストの増加を補い、経常利益については計画通りの着地となった

| (百万円) | 第25期 実績 | 第26期 計画 | 第26期 実績 | 計画比 | 前期比 |
|---------------------|------------------|------------------|------------------------------|--------|--------|
| 売上高 | 8,569 | 9,771 | 9,893 | 101.2% | 115.4% |
| 営業利益 | 1,005 | 1,156 | 1,153 | 99.7% | 114.8% |
| 経常利益 | 1,009 | 1,156 | 1,158 | 100.2% | 114.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 674 | 739 | 802 | 108.5% | 119.0% |
| 一株当たり配当金 | 30円 (普通配当30円) | 33円 (普通配当33円) | 38円 (普通配当33円) (特別配当5円) | — | — |

業績推移(半期)



業績推移(通期)



事業別売上高 前期比較

- メディアは、課題であったエンジニアマーケットが回復し、前期比12.7%増で計画を上回る
- IT派遣は引き続き前期比20%を超える高い成長を実現
- 人材紹介、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 実績 | 第26期 実績 | 前期比 |
|--------|---------|---------|--------|
| メディア | 4,129 | 4,655 | 112.7% |
| 人材紹介 | 1,836 | 2,168 | 118.1% |
| 新卒メディア | 321 | 298 | 93.0% |
| 新卒紹介 | 104 | 102 | 98.4% |
| IT派遣 | 2,189 | 2,699 | 123.3% |
| 合計 | 8,569 | 9,893 | 115.4% |

費用 前期比較

- 26期は人事制度の変更、定着率の向上や採用強化など戦略的に人的投資を強化
- コストは増加したものの、結果的に26期の売上高も増加した
- 今後の業績拡大に向けた基盤を作ることができた

| (百万円) | 第25期 実績 | 第26期 実績 | 前期比 |
|------------|---------|---------|--------|
| 広告宣伝費 | 1,237 | 1,347 | 108.9% |
| 人件費 | 2,886 | 3,416 | 118.4% |
| IT派遣スタッフ給与 | 1,754 | 2,160 | 123.2% |
| その他費用 | 1,682 | 1,810 | 107.6% |
| 合計 | 7,560 | 8,735 | 115.5% |

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 実績 |
|--|
| 売上高 46.55億 (前期比 112.7%) |
| 経常利益 5.09億 (前期比 116.5%) |
| 売上高経常利益率 10.9% (前期実績 10.6%) |

| (百万円) | 第25期 実績 | 第26期 実績 | 前期比 |
|-----------|---------|---------|--------|
| @type | 1,951 | 2,122 | 108.7% |
| エンジニア | 1,203 | 1,328 | 110.4% |
| 営業 | 417 | 409 | 98.2% |
| その他 | 331 | 384 | 116.0% |
| 女の転職@type | 1,862 | 2,156 | 115.8% |
| 適職フェア | 303 | 352 | 116.2% |
| エンジニア | 170 | 199 | 117.1% |
| 女性 | 132 | 152 | 115.1% |
| 合計 | 4,129 | 4,655 | 112.7% |

事業別状況(メディア情報事業)

第26期 マーケット別実績

エンジニアマーケット

13.28億

(前期比 110.4%)

営業マーケット

4.09億

(前期比 98.2%)

女性マーケット

21.56億

(前期比 115.8%)

(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、
研修やインセンティブの強化などにより前期比10.4%増と改善
- 一方、営業マーケットは前期比1.8%減
- 女性マーケットは前期比15.8%増と引き続き好調

事業別状況(メディア情報事業・制作面)

第26期 応募効果実績

『@type』応募数

前期比
114.0%

『女の転職@type』
応募数

前期比
115.1%

(制作面)

- 制作体制は内製と数社の外部パートナーの外注
- 制作力向上のための研修や勉強会を実施
- 応募効果にフォーカスした表彰制度も実施し応募の底上げを図る
- 生産性が向上され、売上高増加に伴う原稿本数増加にも対応
- 効果測定システムを刷新し、効果フォローを早めに行うことで顧客満足度の向上へつなげる

第26期通期 応募効果状況

『@type』 : 応募数14.0%増

『女の転職@type』 : 応募数15.1%増

事業別状況(メディア情報事業・商品面)

第26期 会員獲得実績

『@type』新規会員獲得

前期比
105.8%

『女の転職@type』
新規会員獲得

前期比
104.9%

(商品面)

- 広告宣伝費は、前期より増加(3.9%増)した
新規の会員獲得や応募者の獲得は順調に推移
- 2017年1月より開始した、『@type』のブランディングも好調
- 『typeメンバーズパーク』やWebマガジン会員向けのイベントも実施
- 『女の転職@type』スマホUIをより見やすくリニューアル

第26期通期 登録状況

『@type』 : 新規会員 5.8%増

『女の転職@type』 : 新規会員 4.9%増

事業別状況(メディア情報事業・商品面)

■『@type』の交通広告プロモーション展開



(駅ベンチ上広告)



(東京メトロホーム広告)

■『女の転職』の交通広告プロモーション展開



(駅ホーム広告)



(駅通路内広告)

© Moomin Characters™

人材紹介事業

事業別状況(人材紹介事業)

第26期 実績

売上高

21.68億
(前期比 118.1%)

経常利益

4.24億
(前期比 106.9%)

売上高経常利益率

19.6%
(前期実績 21.6%)

(営業面)

- マーケット別では、女性の成約が好調
- エンジニア、営業の成約は堅調に推移
- キャリアアドバイザーを中心に、採用を強化 約30名の純増
- 業務システムの強化(自動マッチング機能搭載)及びチャットツールの活用により一人当たりの生産性向上

(登録面)

- 自社HPのリニューアル、スマホ対応
各職種カテゴリーを設け、登録獲得の強化を実施
- 女性向けのサブサイト立ち上げ
- 知人紹介キャンペーンの促進

新卒メディア事業

事業別状況(新卒メディア事業)

第26期 実績

売上高

2.98億

(前期比 93.0%)

経常利益

0.46億

(前期比 72.9%)

売上高経常利益率

15.7%

(前期実績 20.1%)

(2018年採用)

- 前期は集客に課題があったが、第26期に開催した2018年採用向けイベント集客は前期より大幅に改善
- 求人企業の顧客満足度は回復、取引件数の増加につながった

(2019年採用)

- インターンシップ向け商品を含め、集客及び営業も引き続き好調
- その結果、減収減益の着地となったが、売上高・経常利益ともに当初の計画を上回った
- 経常利益は前期からの売上高の減少を補いきれず、前期比72.9%となった

新卒紹介事業

事業別状況(新卒紹介事業)

第26期 実績

売上高

1.02億

(前期比 98.4%)

経常利益

▲0.22億

(前期実績 ▲0.02億)

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

(2018年採用)

- 2017年採用で実績のあった求人企業が採用計画を大幅に縮小させたことにより成約件数が減少
- それに対し、新規の案件獲得が遅れたことや、学生を求人企業にうまくマッチングさせられず成約件数を増やすことができなかつたため、売上高は計画を下回った

IT派遣事業

事業別状況(IT派遣事業)

第26期 実績

売上高

26.99億

(前期比 123.3%)

経常利益

1.41億

(前期比 147.7%)

売上高経常利益率

5.2%

(前期実績 4.4%)

(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
- 求職者の多様化に伴い、時短勤務などの案件も増加
- 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
- 派遣スタッフも599名に増加(対前年118.1%)

(登録面)

- 外部サイト・スクールとの連携は好調
- 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30年9月期(第27期)

通期 計画

通期 計画

■27期は引き続き増収増益の計画であり、売上高・経常利益ともに過去最高を更新する見込み

■2017年9月の有効求人倍率は1.52倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い

| (百万円) | 第26期通期 実績 | 第27期通期 計画 | 前期比 |
|---------------------|------------------------------|------------------|--------|
| 売上高 | 9,893 | 11,000 | 111.2% |
| 営業利益 | 1,153 | 1,300 | 112.7% |
| 経常利益 | 1,158 | 1,300 | 112.2% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 802 | 845 | 105.2% |
| 一株当たり配当金 | 38円 (普通配当33円) (特別配当5円) | 38円 (普通配当38円) | — |

事業別 通期計画

■27期は引き続き増収増益の計画であり、売上高・経常利益ともに過去最高を更新する見込み

■2017年9月の有効求人倍率は1.52倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い

| (百万円) | 第26期通期 実績 | 第27期通期 計画 | 前期比 |
|--------|-----------|-----------|--------|
| メディア | 4,655 | 5,060 | 108.7% |
| 人材紹介 | 2,168 | 2,489 | 114.8% |
| 新卒メディア | 298 | 308 | 103.1% |
| 新卒紹介 | 102 | 125 | 122.3% |
| IT派遣 | 2,699 | 3,053 | 113.1% |
| 合計 | 9,893 | 11,000 | 111.2% |

費用 通期計画

■26期に引き続き、採用を強化することで人件費は増加傾向

■また、社員数の増加に伴い2017年10月よりオフィスを増床

| (百万円) | 第26期通期 実績 | 第27期通期 計画 | 前期比 |
|------------|-----------|-----------|--------|
| 広告宣伝費 | 1,348 | 1,392 | 103.3% |
| 人件費 | 3,415 | 3,774 | 110.5% |
| IT派遣スタッフ給与 | 2,160 | 2,445 | 113.2% |
| その他費用 | 1,812 | 2,089 | 115.3% |
| 合計 | 8,735 | 9,700 | 111.0% |

メディア情報事業

事業別計画(メディア事業)

第27期通期 計画

売上高

50.60億

(前期比 108.7%)

経常利益

6.41億

(前期比 126.0%)

売上高経常利益率

12.7%

(前期実績 10.9%)

(営業面)

- 26期に引き続き、採用を強化
- 定着率向上・生産性向上に向けてさまざまな施策を実行
 - ・ 営業組織の人員見直しによるフォロー体制の強化
 - ・ 顧客管理システムの刷新、効果システムの刷新による業務効率化

事業別計画(メディア事業)

第27期通期 計画

売上高

50.60億

(前期比 108.7%)

経常利益

6.41億

(前期比 126.0%)

売上高経常利益率

12.7%

(前期実績 10.9%)

(制作面)

- 売上高増加に伴い、原稿本数は増加する見込みだが
1社あたりの満足度向上を目指す

(商品面)

- 2017年12月に『@type』のリニューアルを予定
デザイン・検索性の改善により、ユーザーの利便性向上を
図ることで、求人企業に対する効果の改善を見込む
- 上記リニューアルに伴う広告宣伝を実施し、
新規会員獲得や応募数増加を見込んでいく
- 『女の転職@type』はインバウンド強化に注力
(企業問い合わせページの充実、SEO対策の強化)

人材紹介事業

事業別計画(人材紹介事業)

第27期通期 計画

売上高

24.89億

(前期比 114.8%)

経常利益

5.18億

(前期比 122.0%)

売上高経常利益率

20.8%

(前期実績 19.6%)

(営業面)

- エンジニア、営業、女性マーケットの深耕
- 新たな職種の拡大も引き続き強化
- 営業・キャリアアドバイザーの採用強化
- 教育・研修の充実化を図り、面談成約率を向上させる

(登録面)

- 知人紹介キャンペーンや外部登録の強化
- 自社ホームページからの登録強化

新卒メディア事業

事業別計画(新卒メディア事業)

第27期通期 計画

売上高

3.08億

(前期比 103.1%)

経常利益

0.50億

(前期比 106.9%)

売上高経常利益率

16.3%

(前期実績 15.7%)

(営業面)

- 営業人員の増員
- 新卒紹介事業との連携強化
- 引き続き集客面の強化と、それによる売上高拡大を図る

新卒紹介事業

事業別計画(新卒紹介事業)

第27期通期 計画

売上高

1.25億

(前期比 122.5%)

経常利益

▲0.26億

(前期実績 ▲0.22億)

売上高経常利益率

—

(前期実績 —)

(営業面)

- 26期に明らかになった課題を改善する1年とする
- 営業人員を強化し、新規顧客の開拓に注力
- 就活キャンプや内定直結イベントを増やし、
成約までの歩留まりが良い経路からの登録を強化する
- 業務システムのリニューアルや、チャットツールの活用により
生産性の向上を図る
- 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エンジニア派遣事業)

第27期通期 計画

売上高

30.53億

(前期比 113.1%)

経常利益

1.17億

(前期比 82.8%)

売上高経常利益率

3.8%

(前期実績 5.2%)

(営業面)

- 大手企業の案件開拓を戦略的に進める
- 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
- 過去の面談者、稼働者に対する再アプローチを強化

參考資料

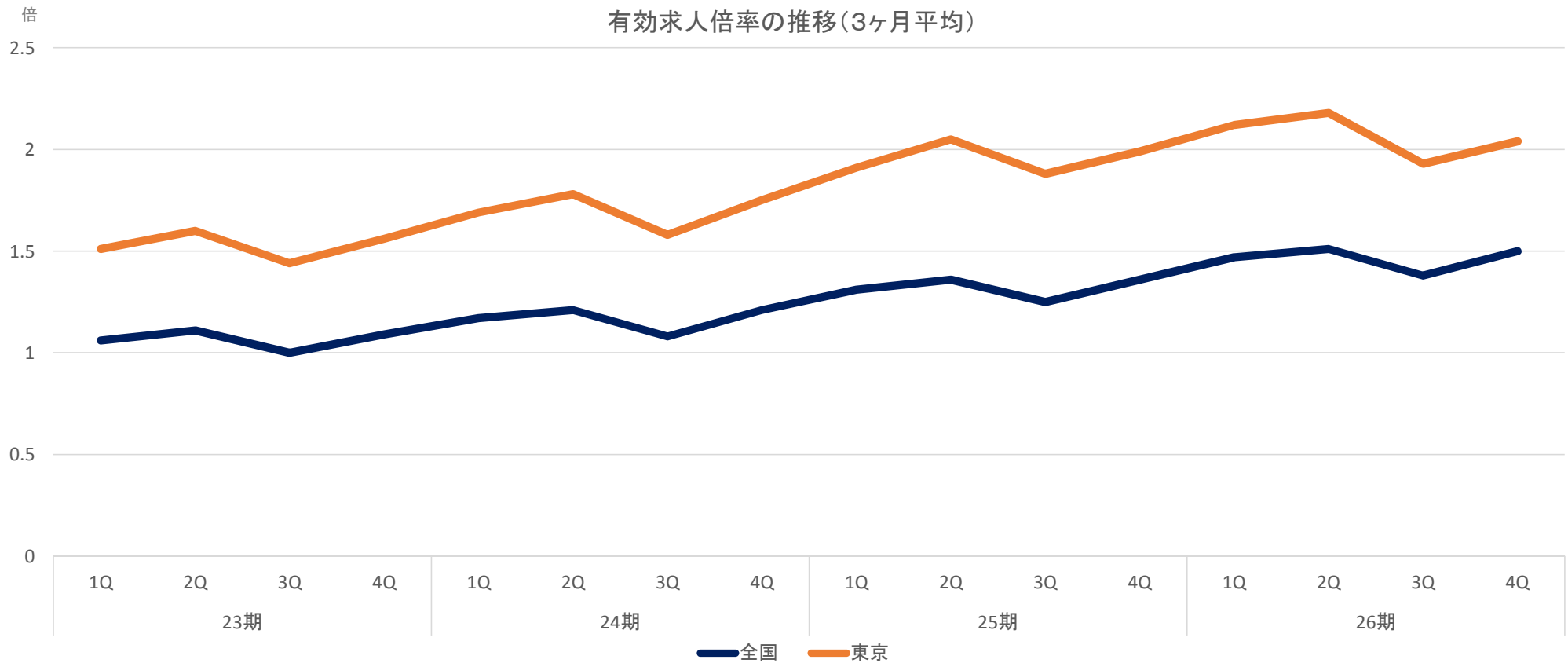
会社概要

| 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 | 581名(平成29年9月末時点) |

商品・サービス一覧

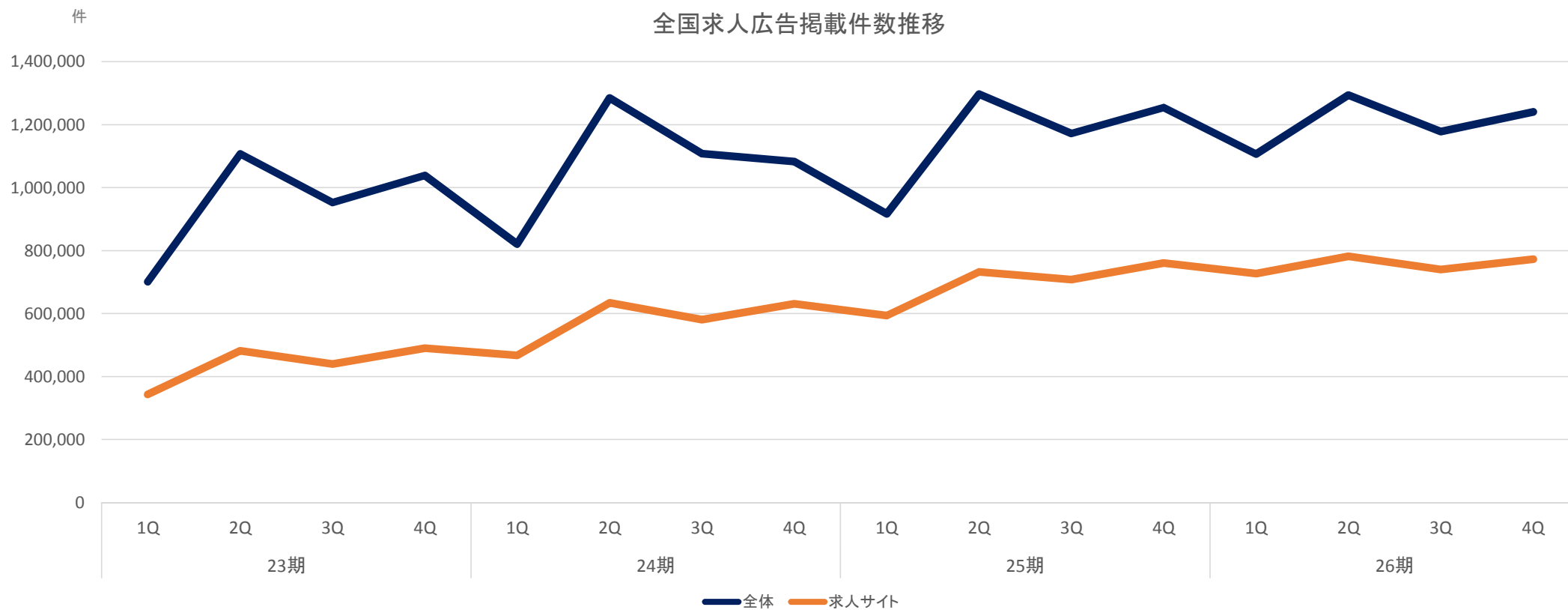
| 事業 | 商品・サービス | サービス名 | |
|----------|-----------|------------------|-------------------|
| メディア事業 | 転職サイト | @type | @type |
| | | @type 営業の転職 | @type 営業の転職 |
| | | 女の転職@type | 女の転職 @type |
| | 適職フェア | エンジニアフェア | @type エンジニア転職フェア |
| | | 女性フェア | 女の転職 @type 転職イベント |
| 人材紹介事業 | 人材紹介(中途) | type転職エージェント | 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期通期末 | 第26期通期末 |
|--------------|---------|---------|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | 3,510 | 3,974 |
| 固定資産 | 890 | 1,050 |
| 資産合計 | 4,401 | 5,025 |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | 1,322 | 1,545 |
| 固定負債 | 221 | 1,873 |
| 負債合計 | 1,543 | 1,732 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | 2,768 | 3,209 |
| 純資産合計 | 2,857 | 3,292 |
| 負債純資産合計 | 4,401 | 5,025 |

キャッシュ・フロー計算書

| (百万円) | 第25期通期 | 第26期通期 |
|------------------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 689 | 941 |
| 税金等調整前当期純利益 | 998 | 1,158 |
| 減価償却費 | 165 | 193 |
| 法人税等の支払額 | △284 | △383 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △261 | △325 |
| 有形固定資産の取得による支出 | △69 | △6 |
| 無形固定資産の取得による支出 | △174 | △210 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △209 | △445 |
| 配当金の支払額 | △205 | △203 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 219 | △170 |
| 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期末残高 | 2,185 | 2,355 |



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。