

平成30年9月期(第27期) 上半期 決算説明会



平成30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30年9月期(第27期) 第2四半期 決算
2. 平成30年9月期(第27期) 通期 計画

平成30年9月期(第27期)

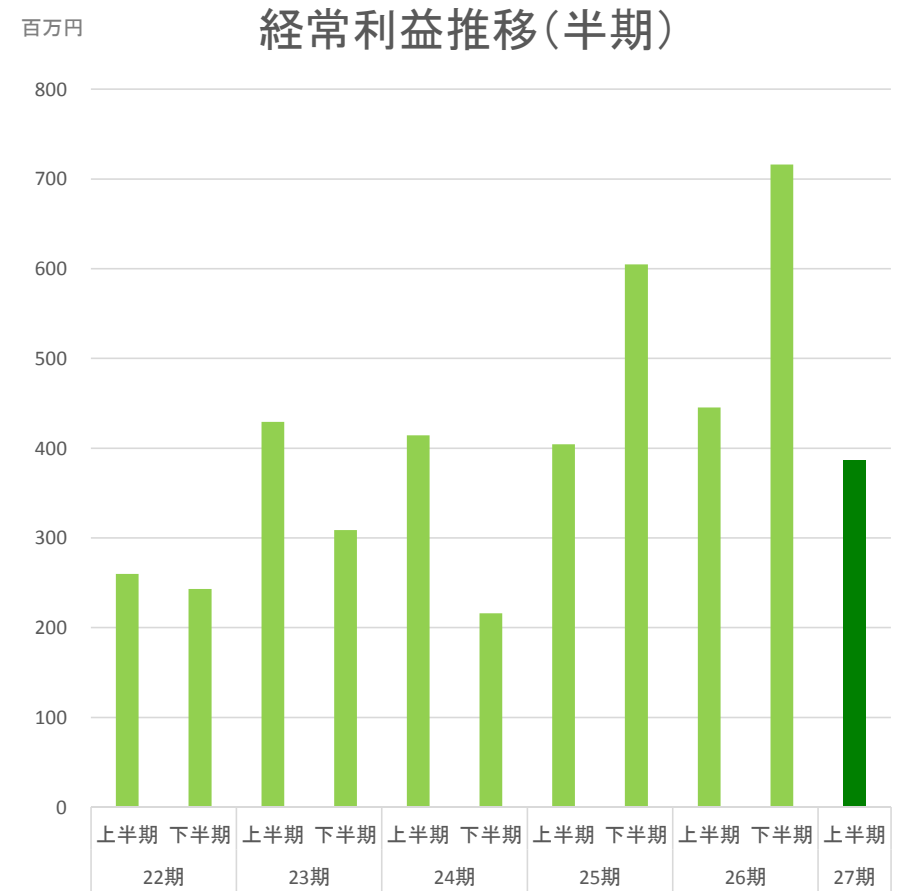
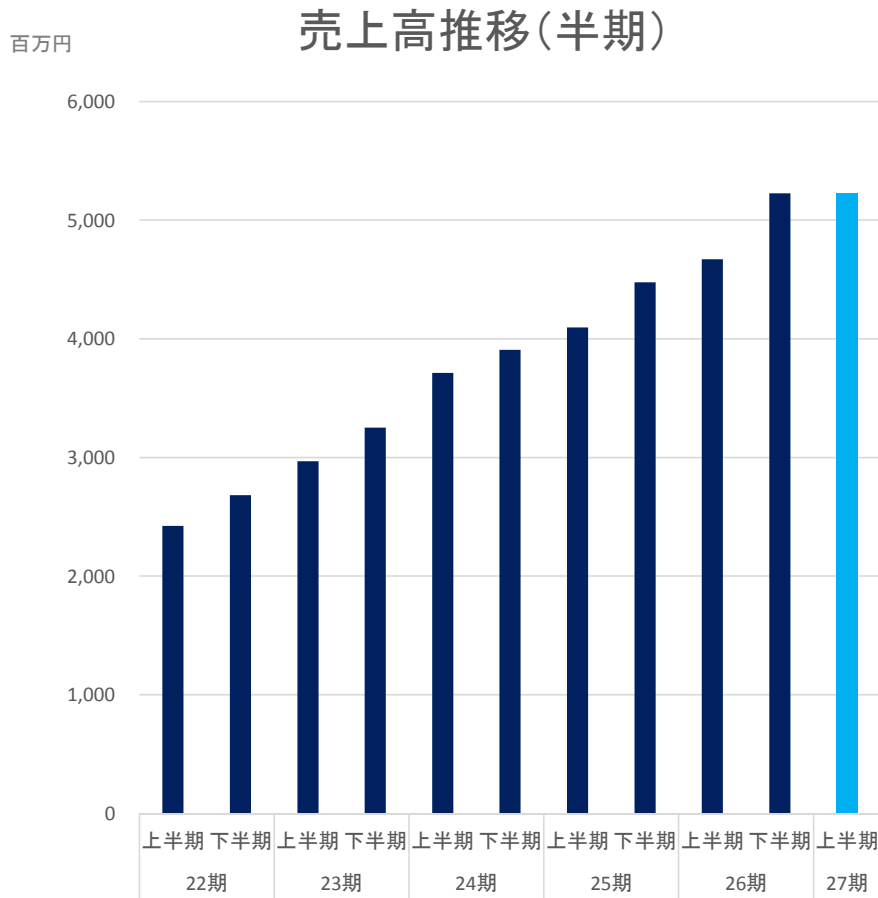
第2四半期 決算

決算概要

- 売上高は、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
- 福利厚生の一環として社員旅行を実施したこと、及びオフィス増床に伴う工事費などで合計約1.5億円費用が増加したものの、全社的にコストを抑制した結果、経常利益については計画を上回る着地となった

| (百万円) | 第26期 第2四半期 実績 | 第27期 第2四半期 計画 | 第27期 第2四半期 実績 | 計画比 | 前期比 |
|---------------------|------------------|------------------|------------------|--------|--------|
| 売上高 | 4,670 | 5,195 | 5,231 | 100.7% | 112.0% |
| 営業利益 | 442 | 340 | 384 | 113.2% | 87.0% |
| 経常利益 | 445 | 340 | 386 | 113.5% | 86.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 294 | 221 | 250 | 113.4% | 85.1% |

業績推移(半期)



事業別売上高 前期比較

- メディアは、エンジニアマーケットが堅調に推移し、前期比8.5%増
- IT派遣は引き続き前期比19.8%という高い成長を実現
- 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26期 第2四半期実績 | 第27期 第2四半期実績 | 前期比 |
|--------|--------------|--------------|--------|
| メディア | 2,164 | 2,348 | 108.5% |
| 人材紹介 | 1,044 | 1,160 | 111.1% |
| 新卒メディア | 157 | 155 | 98.8% |
| 新卒紹介 | 24 | 30 | 125.7% |
| IT派遣 | 1,294 | 1,550 | 119.8% |
| 合計 | 4,670 | 5,231 | 112.0% |

費用 前期比較

- IT派遣事業の売上高増加に伴いスタッフ給与が増加
- 新しくオフィスを増床したことによる工事費などが発生
- 福利厚生の一環として社員旅行を実施したため、一時的な費用が増加

| (百万円) | 第26期 第2四半期実績 | 第27期 第2四半期実績 | 前期比 |
|------------|--------------|--------------|--------|
| 広告宣伝費 | 687 | 711 | 103.4% |
| 人件費 | 1,582 | 1,755 | 110.9% |
| IT派遣スタッフ給与 | 1,036 | 1,255 | 121.1% |
| その他費用 | 919 | 1,124 | 122.3% |
| 合計 | 4,224 | 4,845 | 114.7% |

※オフィス増床の工事費、および社員旅行の費用はその他費用に含まれております。

その他トピックス

■「えるぼし」最高位認定取得

厚生労働大臣より「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（女性活躍推進法）」に基づく「えるぼし」企業に認定され、最高位（3段階目）を取得



（認定マーク「えるぼし」）

- ・全社員の中で女性社員の占める割合 **55%**
- ・育児休業からの復帰率 **ほぼ 100%**
- ・女性の管理職割合 **40%超**

メディア情報事業

事業別状況・商品別(メディア情報事業)

| 第27期第2四半期 実績 |
|---|
| 売上高 23.48億 (前期比 108.5%) |
| 経常利益 1.09億 (前期比 57.2%) |
| 売上高経常利益率 4.7% (前期実績 8.8%) |

| (百万円) | 第26期 第2四半期 実績 | 第27期 第2四半期 実績 | 前期比 |
|-----------|------------------|------------------|--------|
| @type | 961 | 1,057 | 110.0% |
| エンジニア | 581 | 678 | 116.6% |
| 営業 | 196 | 186 | 94.8% |
| その他 | 182 | 192 | 105.5% |
| 女の転職@type | 1,030 | 1,090 | 105.9% |
| 適職フェア | 158 | 171 | 108.2% |
| エンジニア | 96 | 105 | 108.8% |
| 女性 | 61 | 66 | 107.9% |
| 合計 | 2,164 | 2,348 | 108.5% |

※合計にはその他売上も含まれております。

事業別状況(メディア情報事業)

第27期上半期 マーケット別実績

エンジニアマーケット

6.78億

(前期比 116.6%)

営業マーケット

1.86億

(前期比 94.8%)

女性マーケット

10.90億

(前期比 105.9%)

(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、インセンティブの強化などにより前期比16.6%増
- 一方、営業マーケットは前期比5.2%減
- 女性マーケットは前期比5.9%増と堅調に推移

事業別状況・商品面（メディア情報事業）

第27期上半期
『@type』実績

『@type』新規会員獲得
前期比88.6%

『@type』応募数
前期比103.5%

第27期上半期
『女の転職@type』実績

『女の転職@type』新規会員獲得
前期比102.0%

『女の転職@type』応募数
前期比106.7%

- 雇用情勢においては企業の採用意欲は一段と高くなっており、求人案件数も増加傾向
- そのような中、競合他社との登録者の獲得競争も激化
- メディア情報事業の広告宣伝費は前期より2.0%減少したため、新規会員獲得数は減少したが、2017年10月～2018年1月にかけて実施した『@type』リニューアルにより、応募数増加を実現（検索軸の変更、簡易応募機能の搭載など）
- 『女の転職@type』は、新規会員獲得、応募数ともに堅調に推移

人材紹介事業

(type転職エージェント事業部)

事業別状況・課題(人材紹介事業)

第27期第2四半期 実績

売上高

11.60億

(前期比 111.1%)

経常利益

1.99億

(前期比 89.3%)

売上高経常利益率

17.2%

(前期実績 21.4%)

(営業面)

- マーケット別では、女性の成約が好調。エンジニア、営業は堅調に推移
- 業務システムの強化及びチャットツールの活用により
転職希望者とのコミュニケーションを強化し生産性向上につなげる

(登録面)

- 女性向けのサブサイトからの流入が好調
- その他細かな施策(SNS広告、スカウトメール)の実施により新規登録は好調

新卒メディア事業

(type就活フェア部)

事業別状況・課題(新卒メディア事業)

第27期第2四半期 実績

売上高

1.55億

(前期比 98.8%)

経常利益

0.04億

(前期実績 ▲0.01億)

売上高経常利益率

2.4%

(前期実績 -)

(2019年採用)

- 期初からの計画通り、上半期の売上高は対前年比で微減
- 集客面については前期より強化しており引き続き回復傾向
- 経常利益についても、概ね計画通りの着地となり回復基調

(2020年採用)

- すでに2020年インターンシップ向け商材の販売を開始しており、販売状況は好調に推移

新卒紹介事業

(type就活エージェント部)

事業別状況・課題(新卒紹介事業)

第27期第2四半期 実績

売上高

0.30億

(前期比 125.7%)

経常利益

▲0.47億

(前期実績 ▲0.27億)

売上高経常利益率

—

(前期実績 —)

(2018年採用)

- 第27期上半期において就職活動を継続する学生は減少したものの学生とマッチングできる案件を新規開拓した結果、第27期上半期の成約件数は計画を上回った

(2019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いる
- 2019年卒業予定の学生向けの新規案件獲得、および学生登録にも引き続き注力し今後の拡販を強化していく

IT派遣事業

(株式会社キャリアデザインITパートナーズ)

事業別状況・課題(IT派遣事業)

第27期第2四半期 実績

売上高

15.50億

(前期比 119.8%)

経常利益

0.69億

(前期比 101.1%)

売上高経常利益率

4.5%

(前期実績 5.3%)

(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
- 新規稼働人数は堅調に推移
- 派遣スタッフのフォローを強化し、離脱も抑えられた
- その結果派遣スタッフも695名に増加(対前年127%)

(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

平成30年9月期(第27期)

通期 計画

通期 計画

- 2018年3月の有効求人倍率は1.59倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い
- 上半期の利益はやや計画を上回る結果ではあったものの、通期計画は据え置きとする
- 売上高および利益が計画を上回った場合、来期以降の成長を見据え、利益の一部を広告宣伝費に投下し、メディア情報事業の会員獲得の強化を実施する予定

| (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

- 2018年3月の有効求人倍率は1.59倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い
- 上半期の利益はやや計画を上回る結果ではあったものの、通期計画は据え置きとする
- 売上高および利益が計画を上回った場合、来期以降の成長を見据え、利益の一部を広告宣伝費に投下し、メディア情報事業の会員獲得の強化を実施する予定

| (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

- 広告宣伝費の通期計画としては前期比103.3%
- 第27期第2四半期はコスト改善により経常利益が計画を上回った
- 売上高および利益が計画を上回った場合、来期以降の成長を見据え、利益の一部を広告宣伝費に投下し、メディア情報事業の会員獲得の強化を実施する予定

| (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(メディア情報事業)

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%)

(施策・営業面)

■定着率向上・生産性向上に向けてさまざまな施策を実行

- ー営業組織の見直しによるフォロー体制の強化
- ー横浜エリアの拠点を閉鎖、赤坂に集約
- ー採用人数は計画通り進捗しているため、育成・生産性向上に注力
- ーオンライン商談システム、メールシステムでの営業アプローチによる業務効率化
- ー高価格商品や小規模セミナーの拡販

事業別計画(メディア情報事業)

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%)

(施策・商品面)

■新規会員獲得や応募効果改善に向けて、さまざまな施策を実行

- －新規会員獲得および認知度向上のための追加広告宣伝を実施
- －SEO対策(『@type』・『女の転職@type』のドメイン分離)
- －『@type』スマートフォンアプリのリニューアル(若手層からの応募強化)
- －スカウトメール強化のための専門部署設立
- －原稿制作力の研修強化
- －掲載延長サービスの是正

(28期以降の施策)

28期以降も、応募効果の改善に向けて以下施策を予定

- －広告宣伝の強化(費用増額)
- －『@type』の新機能開発(システム開発)

人材紹介事業

(type転職エージェント事業部)

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
- 採用した人材の早期戦力化(提案力強化のための研修実施)
- 面談成約率の高い、来社面談の枠数増加
- 強化した社内システム(自動マッチング、自動面接調整機能)の利用促進

(登録面)

- 登録者獲得強化(主に自社ホームページ、スカウトメール)
人員も強化し、細かな施策を実行
- 社内システム(自動マッチング、面接調整機能など)の活用

新卒メディア事業

(type就活フェア部)

事業別計画(新卒イベント事業)

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)

■今後も2020年卒向け商品の売上高拡大を図る

※下半期に予定している主なイベント

5月:2020年卒向けインターンシップイベント(東京・京都)

9月:2020年卒向け中規模イベント(東京・京都)

(集客面)

■上半期に実施したイベントの集客は好調

■下半期に予定しているイベントの集客も進捗状況は順調

■新たな集客チャネルの開拓強化

新卒紹介事業

(type就活エージェント部)

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)

- 登録学生とマッチングしやすい新規優良顧客の開拓に注力
- 就活キャンプや東京以外の主要都市でのイベントを増やし、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

(株式会社キャリアデザインITパートナーズ)

事業別計画(IT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)

- 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

(登録面)

- 引き続き外部媒体や、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

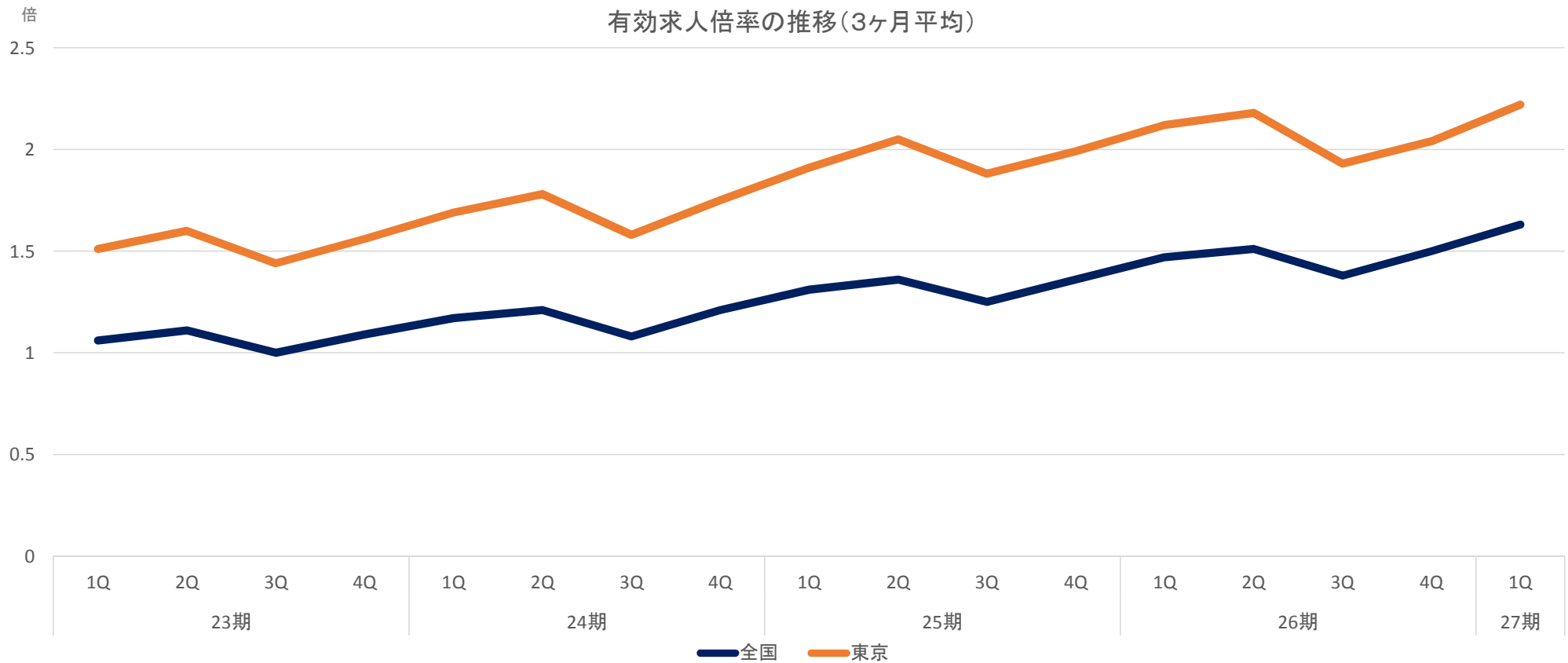
会社概要

| 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

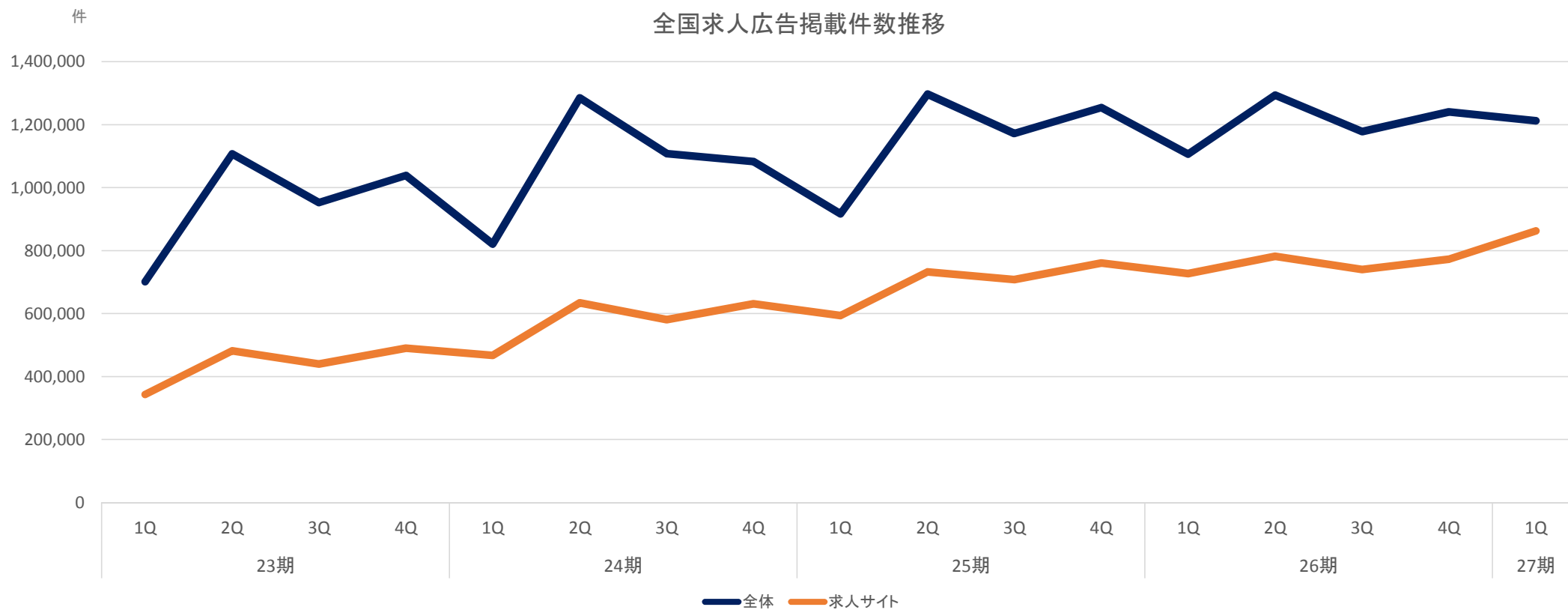
| 事業 | 商品・サービス | サービス名 | |
|----------|-----------|------------------|-------------------|
| メディア事業 | 転職サイト | @type | @type |
| | | @type 営業の転職 | @type 営業の転職 |
| | | 女の転職@type | 女の転職 @type |
| | 適職フェア | エンジニアフェア | @type エンジニア転職フェア |
| | | 女性フェア | 女の転職 @type 転職イベント |
| 人材紹介事業 | 人材紹介(中途) | type転職エージェント | 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26期 期末 | 第27期第2四半期末 |
|--------------|---------|------------|
| 資産の部 | | |
| 流動資産 | 3,974 | 3,800 |
| 固定資産 | 1,050 | 1,101 |
| 資産合計 | 5,025 | 4,902 |
| 負債の部 | | |
| 流動負債 | 1,545 | 1,420 |
| 固定負債 | 187 | 177 |
| 負債合計 | 1,732 | 1,597 |
| 純資産の部 | | |
| 株主資本 | 3,209 | 3,224 |
| 純資産合計 | 3,292 | 3,304 |
| 負債純資産合計 | 5,025 | 4,902 |

キャッシュ・フロー計算書

| (百万円) | 第26期第2四半期末 | 第27期第2四半期末 |
|------------------|------------|------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 254 | 293 |
| 税金等調整前当期純利益 | 445 | 386 |
| 減価償却費 | 91 | 110 |
| 法人税等の支払額 | ▲218 | ▲209 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲200 | ▲151 |
| 有形固定資産の取得による支出 | ▲3 | ▲39 |
| 無形固定資産の取得による支出 | ▲89 | ▲110 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲244 | ▲269 |
| 配当金の支払額 | ▲203 | ▲252 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | ▲190 | ▲127 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 2,185 | 2,355 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,995 | 2,228 |



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。