

平成30年9月期(第27期) 決算説明会



平成30年11月15日

株式会社キャリアデザインセンター

目次

1. 2018年9月期(第27期) 連結決算概要
2. 2019年9月期(第28期) 計画
3. 今後の見通し

2018年9月期(第27期)

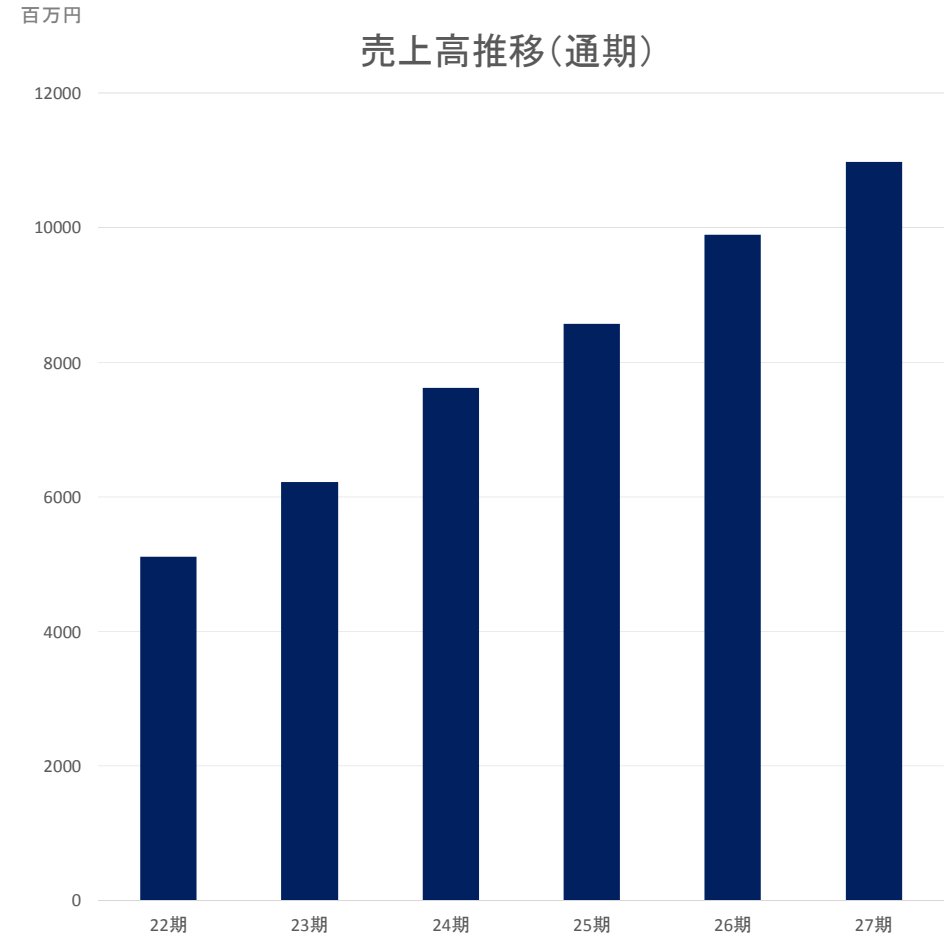
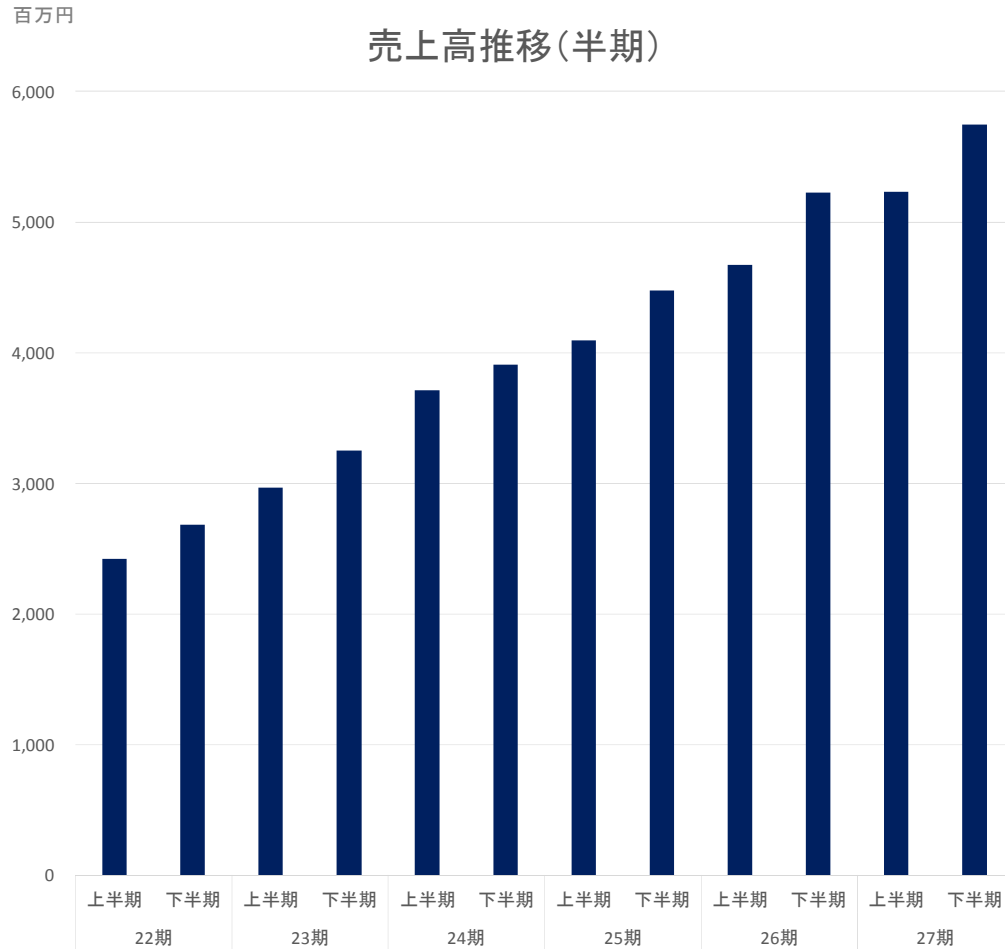
連結決算概要

決算概要

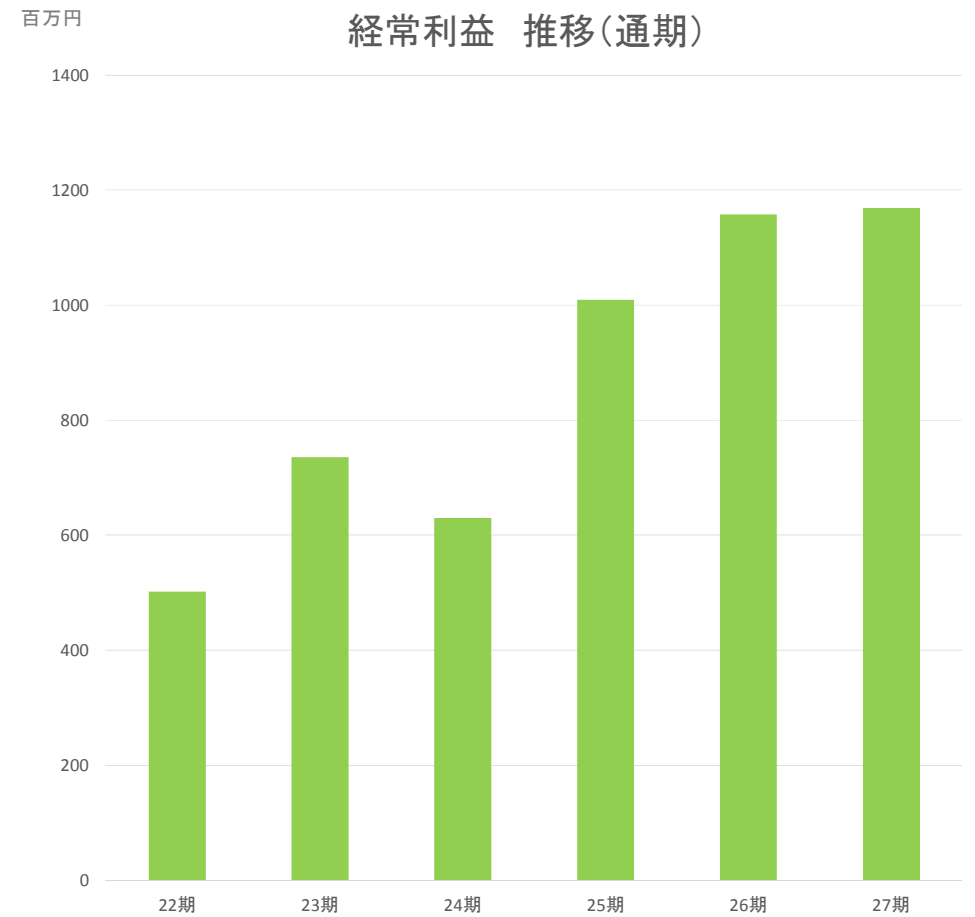
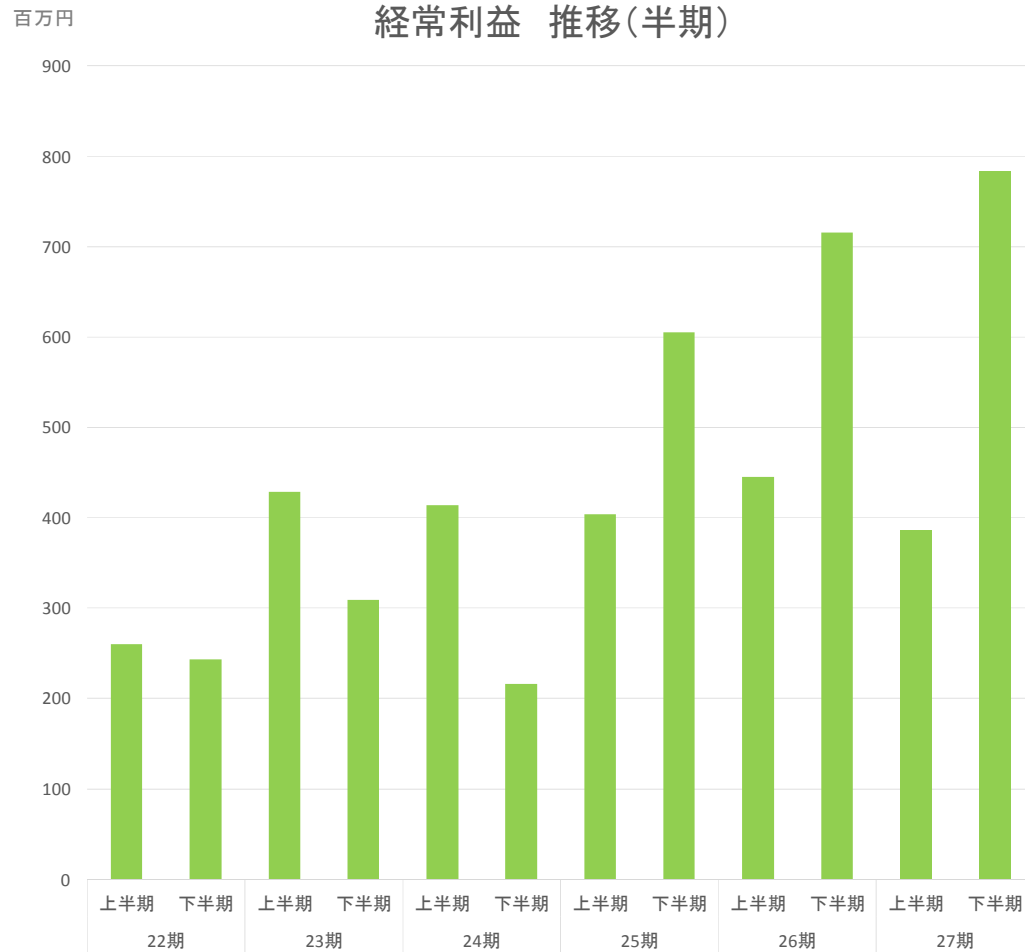
- 27期の売上高は、3Qにおいてメディア事業の登録者・応募者獲得が鈍化し、求人企業の費用対効果が低下したことにより、メディア事業の売上高は計画を下回る結果となった
- その結果、CDCグループの27期売上高は計画をやや下回る結果となった
- 経常利益は、オフィス増床や社員旅行等一時的な費用の増加はあったものの、全社的にコスト管理を徹底しながら売上高の減少を補うことが出来ず計画を下回る結果となった

(百万円)	第26期 実績	第27期 計画	第27期 実績	計画比	前期比
売上高	9,893	11,000	10,975	99.8%	110.9%
営業利益	1,153	1,300	1,166	89.7%	101.1%
経常利益	1,158	1,300	1,169	89.9%	101.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	802	845	802	94.9%	100.0%

業績推移(CDCG売上高)



業績推移 (CDCG 經常利益)



事業別売上高 前期比較

- IT派遣は引き続き前期比23.8%の高い成長を実現
- 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
- メディアは3Qの売上高が減少したことが影響し、前期比2.2%増と計画を下回る結果

(百万円)	第26期 実績	第27期 実績	前期比
メディア	4,655	4,757	102.2%
人材紹介	2,168	2,450	113.0%
新卒メディア	298	321	107.7%
新卒紹介	102	137	134.1%
IT派遣	2,699	3,342	123.8%
合計	9,893	10,976	110.9%

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
- 広告宣伝費は前期並みに抑制し、引き続き効率化を図った
- 一時的な費用としてオフィス増床のための工事費、福利厚生 of 社員旅行費用などが発生(約1.4億)

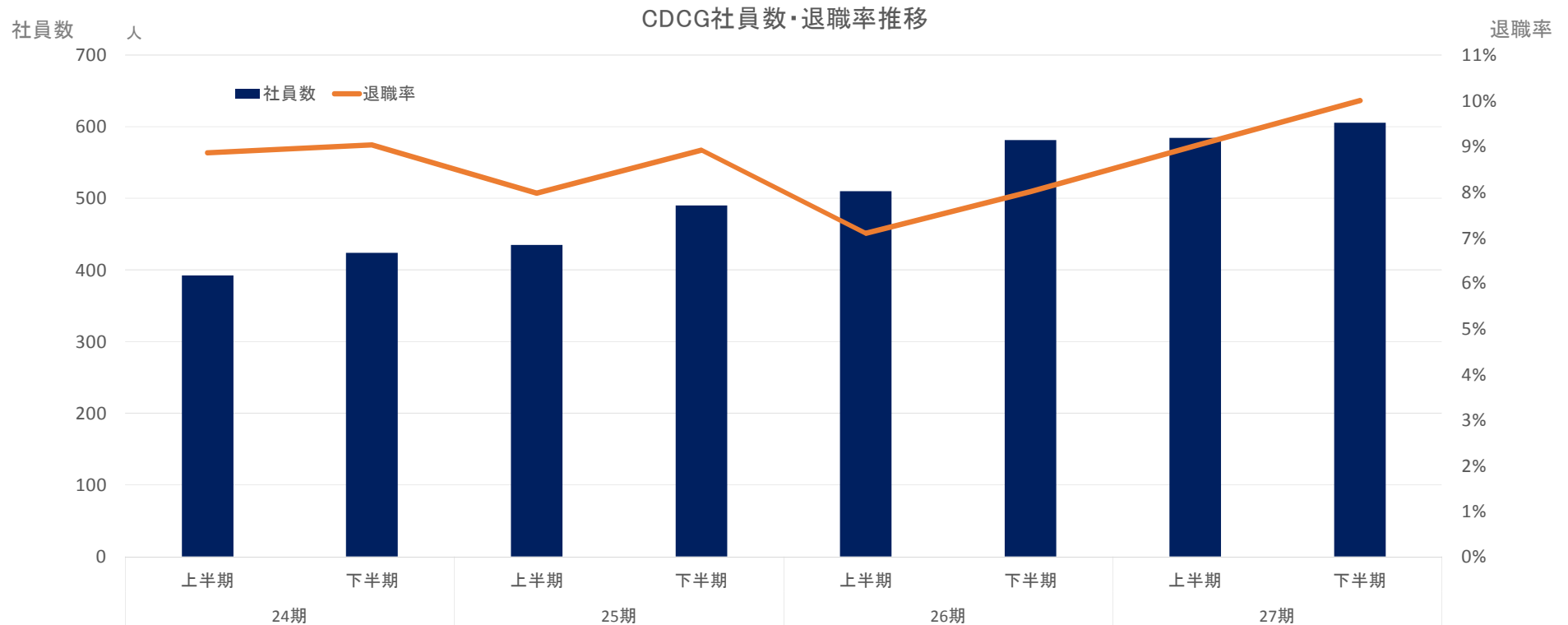
(百万円)	第26期 実績	第27期 実績	前期比
広告宣伝費	1,347	1,389	103.1%
人件費	3,416	3,672	107.5%
IT派遣スタッフ給与	2,160	2,698	124.9%
その他費用	1,810	2,047	113.1%
合計	8,735	9,806	112.3%

※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。

社員数推移 (CDCG)

■ 第27期 期末の社員数は605名となった

■ メディア事業の営業マンの退職率は上昇傾向ではあるものの、計画通りの推移



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 実績
売上高 47.57億 （前期比 102.2%）
経常利益 3.58億 （前期比 70.5%）
売上高経常利益率 7.5% （前期実績 10.9%）

（百万円）	第26期 実績	第27期 実績	前期比
@type	2,122	2,208	104.1%
エンジニア	1,328	1,413	106.5%
営業	409	367	89.8%
その他	384	427	111.2%
女の転職@type	2,156	2,195	101.8%
適職フェア	352	313	89.0%
エンジニア	199	196	98.4%
女性	152	117	76.8%
合計	4,655	4,757	102.2%

※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 マーケット別実績

エンジニアマーケット

14.13億
(前期比 106.5%)

営業マーケット

3.67億
(前期比 89.8%)

女性マーケット

21.95億
(前期比 101.8%)

(マーケット別)

- エンジニアマーケットは、『@type』の応募効果が減少したことにより
前期比6.5%増と成長が鈍化
- 営業マーケットは前期比10.2%減
- 女性マーケットは前期比1.8%増

事業別状況・商品面(メディア情報事業部)

第27期

『@type』実績

新規会員獲得数

前期比95.1%

応募数

前期比100.5%

第27期

『女の転職@type』実績

新規会員獲得数

前期比100.1%

応募数

前期比104.4%

(制作)

■ 求人広告の品質向上のための研修強化(原稿制作研修)

(登録・応募効果改善)

■ 求人検索の機能強化(業界初の検索軸)

■ 効果改善のためのプロジェクトチーム立ち上げ、部署横断で対応

■ 会員登録画面、スカウトメールのスマホUI最適化

■ SEO対策(『@type』・『女の転職@type』のドメイン分離)

■ 『@type』リニューアル(検索軸の変更、簡易応募機能の搭載など)

■ スマホアプリリニューアル

■ LINE連携強化

『@type』 : 新規会員獲得は前期比4.9%減、応募数は0.5%増

『女の転職@type』: 新規会員獲得は前期比0.1%増、応募数は4.4%増

事業別状況・課題（メディア情報事業部）

第27期

『@type』実績

新規会員獲得数

前期比95.1%

応募数

前期比100.5%

第27期

『女の転職@type』実績

新規会員獲得数

前期比100.1%

応募数

前期比104.4%

（課題）

- メディア情報事業の広告宣伝費はこの数年は据え置き、登録者・応募者の獲得の効率化を徹底的に図った
- しかしながら、求人数の伸びに対して登録者・応募者の獲得が実現できず、求人企業の費用対効果が下がったことから、3Qの売上高が鈍化した
- 今後、雇用情勢においては企業の採用意欲は一段と高くなる中、営業の組織体制（採用・退職・生産性など）の強化も重要ではあるものの、それ以上に求人企業に対する効果の向上（登録者・応募者の獲得強化）が対処すべき重要課題となっている
- そのため、今後は商品力を高めるための機能強化や認知度向上のための広告宣伝などの強化が必要不可欠

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 実績

売上高

24.50億

(前期比 113.0%)

経常利益

5.11億

(前期比 120.4%)

売上高経常利益率

20.9%

(前期実績 19.6%)

(営業面)

- マーケット別では、女性の成約が好調。エンジニア、営業は堅調に推移
- チャットツールの活用やシステム強化(面談調整機能)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)

- スカウトメールやweb広告の運用を強化することで新規登録は好調に推移
- 自社ホームページからの登録獲得も順調

(課題)

- 面談成約率の改善
- 継続した登録者の獲得(獲得経路の拡大など)

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 実績

売上高

3.21億

（前期比 107.7%）

経常利益

0.54億

（前期比 116.9%）

売上高経常利益率

17.4%

（前期実績 15.7%）

（2019年採用）

- 期初からの計画通り、売上高は堅調に推移
- 集客面については、集客経路の開拓を強化し、引き続き回復傾向

（2020年採用）

- 2020年インターンシップ向け商材の販売が好調に推移
- 企業ごとのニーズに合わせた個社別のセミナーも販売状況は好調
- 集客面については2019年採用同様に、順調に推移

（課題）

- 登録者、来場者数の獲得（獲得経路の強化）

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 実績

売上高

1.37億

（前期比 134.1%）

経常利益

▲0.21億

（前期実績 ▲0.22億）

売上高経常利益率

—

（前期実績 —）

（2018年採用）

- 27期において就職活動を継続する学生は減少したものの、マッチングする案件数を新規開拓した結果、成約件数は計画を上回った

（2019年採用）

- 2019年卒業予定の学生向けの新規案件獲得及び学生登録も順調に推移
- 学生の稼働数が増加し、それに伴って内定数も増加

（課題）

- 新規の求人案件獲得
- 成約マッチング率の向上
- 単価の改善

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 実績

売上高

33.42億

(前期比 123.8%)

経常利益

1.72億

(前期比 122.1%)

売上高経常利益率

5.2%

(前期実績 5.2%)

(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
- 新規稼働人数は好調に推移
- 派遣スタッフのフォローを強化し、継続取引も堅調
- その結果、派遣スタッフも789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堅調
- 職種別(インフラ・開発・クリエイティブなど)の登録を強化

(課題)

- 開発・インフラなど、IT系の案件強化
- 大手企業や時給の高い案件の開拓

2019年9月期(第28期)

通期 計画

通期 計画

- 2018年9月の有効求人倍率は1.64倍と、依然として求人企業の採用ニーズは高い
- 2019年9月期(第28期)は、メディアの登録獲得費用に大規模な投資を行い、
将来にわたる成長を実現するための投資の一年とするため、売上高は増収、経常利益は減益を計画
- 一株当たり配当金は普通配当40円に、特別配当5円を加え、合計45円と増配予定

(百万円)	第27期通期 実績	第28期通期 計画	前期比
売上高	10,975	12,140	110.6%
営業利益	1,166	1,000	85.5%
経常利益	1,169	1,000	85.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	802	690	86.0%
一株当たり配当金	38円 (普通配当38円)	45円 (普通配当40円) (特別配当5円)	—

事業別 通期計画

■2018年9月の有効求人倍率は1.64倍と、依然として求人企業の採用ニーズは高い

■メディア情報事業以外の事業は概ね10%以上の成長を計画

■メディア情報事業も登録者の獲得を強化することで、前期比5%超の成長を計画

(百万円)	第27期通期 実績	第28期通期 計画	前期比
メディア	4,757	5,000	105.1%
人材紹介	2,450	2,864	116.9%
新卒メディア	321	342	106.4%
新卒紹介	137	170	123.6%
IT派遣	3,342	3,800	113.7%
合計	10,976	12,140	110.6%

費用 通期計画

- 登録者獲得のための費用(広告宣伝費)の通期計画としては前期比40.3%増
- メディアの登録者獲得強化のための費用としてコストが増加
- IT派遣の売上高増加の計画に伴い、派遣スタッフの給与も増加する見込み
- その他のコストについては、全社的に抑制し収益の改善を図る

(百万円)	第27期通期 実績	第28期通期 計画	前期比
広告宣伝費	1,389	1,949	140.3%
人件費	3,672	3,931	107.0%
IT派遣スタッフ給与	2,698	3,069	113.3%
その他費用	2,047	2,191	107.0%
合計	9,806	11,140	113.6%

メディア情報事業

事業別計画(メディア情報事業)

第28期通期 計画

売上高

50.00億

(前期比 105.1%)

経常利益

1.80億

(前期比 50.2%)

売上高経常利益率

3.6%

(前期実績 7.5%)

(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 営業の組織体制の強化
 - ー 採用人数は計画通り進捗しており、育成・生産性向上に注力
 - ー 営業の中堅メンバーの底上げ

(施策・効果面)

- 制作マンの取材力・原稿制作力向上のための施策を実行
 - ー 引き続き制作マン向けのエンジニア求人勉強会を実施
 - ー エンジニア案件の取材ロープレを実施

事業別計画(メディア情報事業)

第28期通期 計画

売上高

50.00億

(前期比 105.1%)

経常利益

1.80億

(前期比 50.2%)

売上高経常利益率

3.6%

(前期実績 7.5%)

(施策・登録面)

■ 会員獲得に向けて、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大規模広告宣伝
(ブランディング広告及びweb広告)を実施
- － 更なるSEO対策強化

(施策・応募効果面)

■ 28期以降も、応募効果の改善に向けて以下施策を予定

- － 『@type』AIマッチング機能を新たにリリース(会員の複数社応募を促進)
- － 『@type』スマートフォンアプリリニューアル(登録・応募画面UI)
- － 『@type』UI改修(マイページ、スカウト画面、エンジニア向けスキルシート)
- － 『@type』コンテンツ拡充
(webマガジン記事、及び他社とタイアップしたコンテンツをリリース予定)
- － 『@type』管理画面のフルリニューアル

主なトピックス①(メディア情報事業)

■スカウトメール UI最適化

- ①スカウトページ(SP)リニューアル
- ②PC版デザインリニューアル
- ③関心お知らせおまとめ便スタート
- ④スカウト特典機能



主なトピックス②(メディア情報事業)

■LINE連携によりユーザーに個別配信(業界初)

- ①希望条件に合った求人配信
- ②スカウトメッセージ通知配信



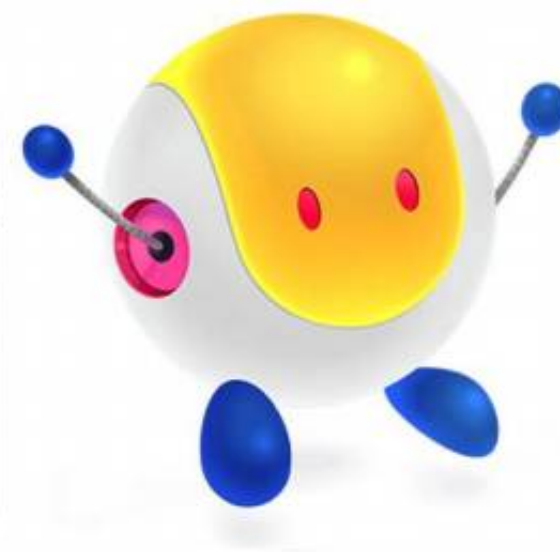
主なトピックス③(メディア情報事業)

■AI機能による転職コンシェルジュ(業界初)

※スマートフォン版

- ①業界初の対話形式での求人検索
- ②自動学習による精度向上

※2019年からはPC版もリリース予定



主なトピックス④(メディア情報事業)

■2019年1月より大規模広告宣伝 スタート

①新たにメインキャラクターを起用

若手ビジネスパーソン 好感度ランキング上位の著名人

②首都圏メトロ・大型ビジョン広告などを予定

③Youtube広告なども強化予定



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28期通期 計画

売上高

28.64億

(前期比 116.9%)

経常利益

5.82億

(前期比 114.0%)

売上高経常利益率

20.3%

(前期実績 20.9%)

(営業面)

- エンジニア、営業、女性マーケットの深耕
- 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
- 社内システムを引き続き強化予定(LINE連携・マイページのスマホアプリ対応)

(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)
- より費用対効果を意識した広告運用を実施
- SEO対策(自社HPのドメイン移行)
- 女性向けのキャリアセミナー開催

新卒メディア事業

(type就活フェア部)

事業別計画(新卒メディア事業)

第28期通期 計画

売上高

3.42億

(前期比 106.4%)

経常利益

0.53億

(前期比 96.8%)

売上高経常利益率

15.6%

(前期実績 17.4%)

(営業面)

- 開催回数を増加し好評だったインターンシップイベントは引き続き3日間開催
- 新規クライアントの開拓を強化
- 個社別のニーズに応える個別セミナーの拡販を強化

(集客面)

- 新たな集客チャネルの開拓強化
- 理系(エンジニア)学生の集客強化
- 登録会員の活性化(より多くの企業にエントリーしてもらうための仕組みづくり)

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28期通期 計画

売上高

1.70億

(前期比 123.6%)

経常利益

0.04億

(前期実績 ▲0.21億)

売上高経常利益率

2.6%

(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引き続き注力
- 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
- 既存の人員で生産性を上げることで、早期の収益化を図る
- 新卒採用時期が実質解禁されることに伴う影響は、2020年採用においては軽微である見込み

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エンジニア派遣事業)

第28期通期 計画

売上高

38.00億

(前期比 113.7%)

経常利益

1.79億

(前期比 104.0%)

売上高経常利益率

4.7%

(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
- 大手企業の案件や時給の高い案件などの戦略的な開拓
- 時短勤務や週5日以外の勤務など多様な案件の開拓
- 業務システムの改修による生産性向上

(登録面)

- 大手企業案件や高時給の案件を獲得し、登録を強化
- 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

今後の見通し

今後の見通し

今後においても、

求人案件数と求職者の需給バランスは、構造的には崩れていくことが予想されるため、

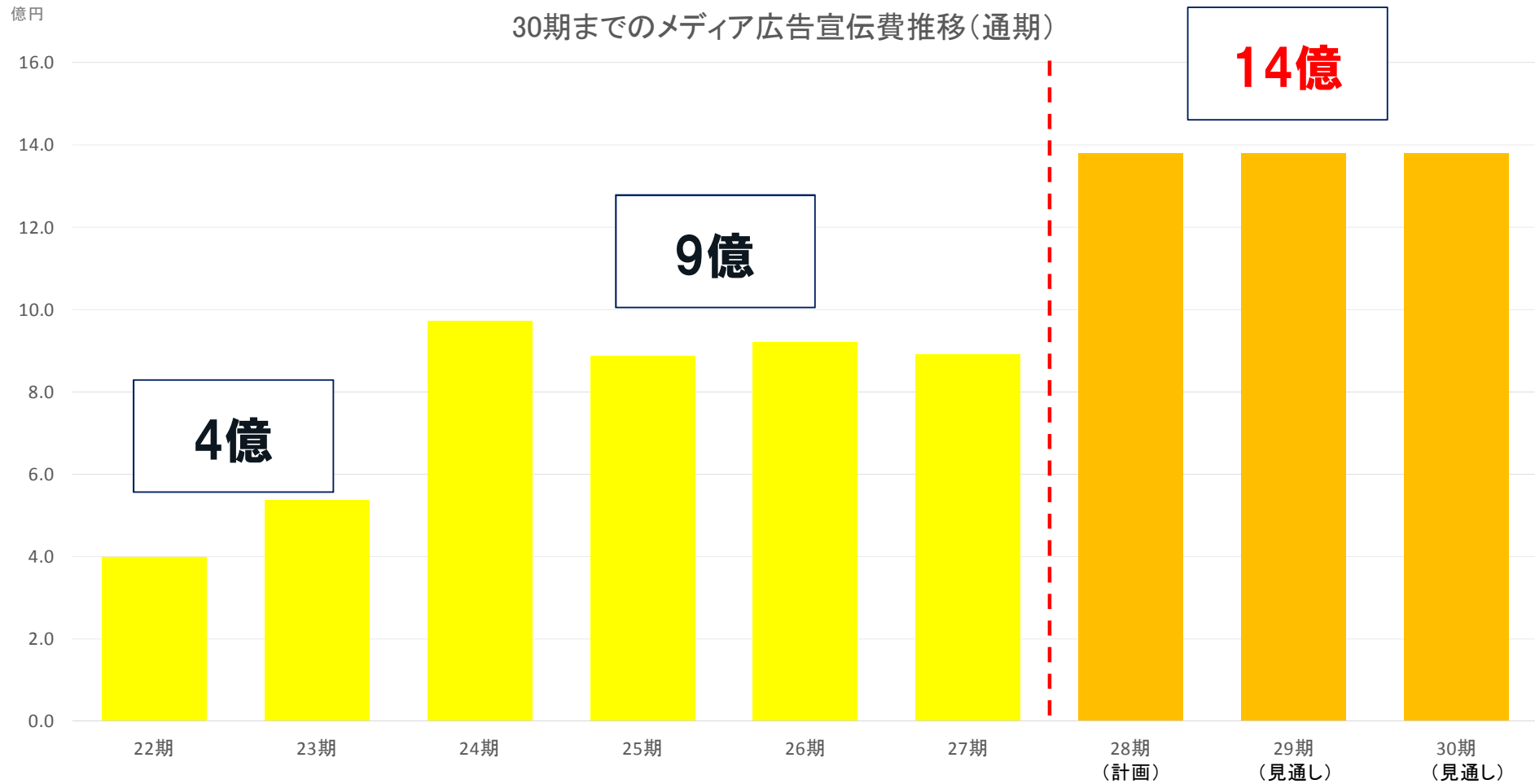
当社としては、継続して登録者の獲得を強化し、求人企業の顧客満足度を高める必要がある

そのため、登録者獲得のための費用については、28期だけでなくそれ以降も継続して実施をする方針

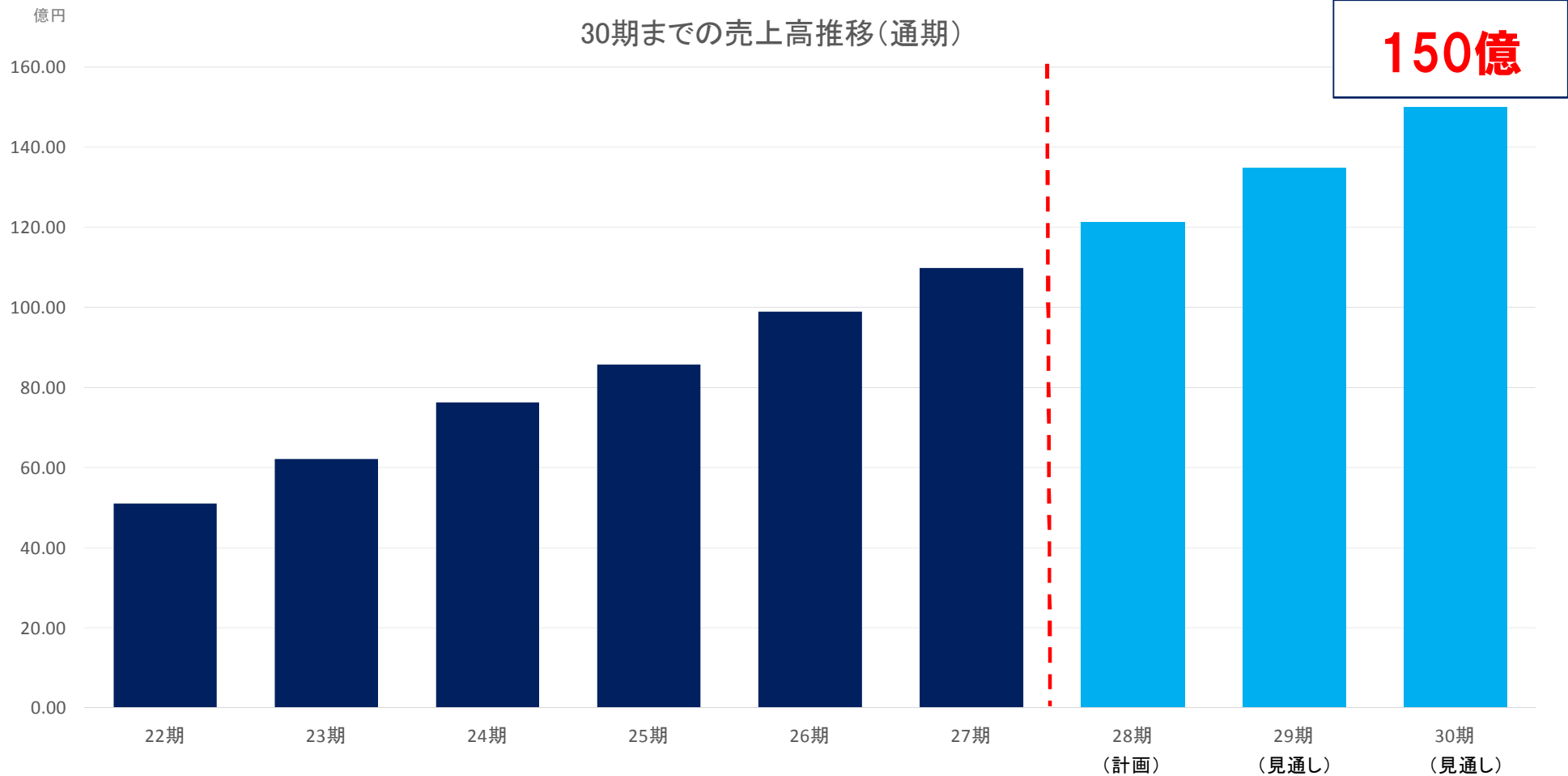
また、売上高拡大を実現するにあたっては採用の強化、退職率の改善を実現していくことに加え、生産性の向上を実現することで、収益率の改善を図っていく

上記、商品面強化、人的強化を図っていくために積極的な投資を継続することで、3年後に売上高150億円・経常利益20億円を目指していきたい

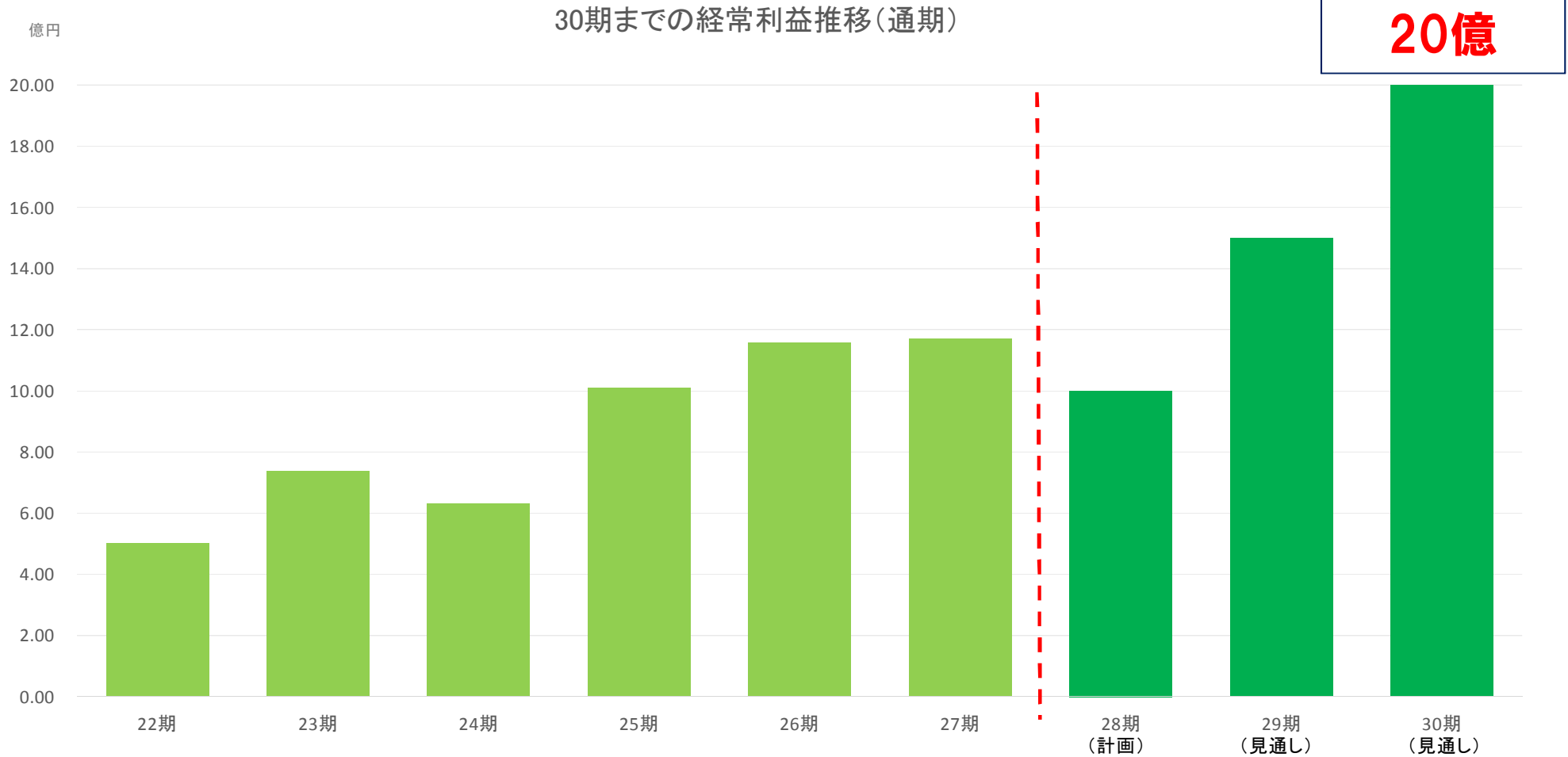
今後の見通し(メディア情報事業 広告宣伝費推移)



今後の見通し(CDCG 30期までの売上高推移)



今後の見通し(CDCG 30期までの経常利益推移)



參考資料

会社概要

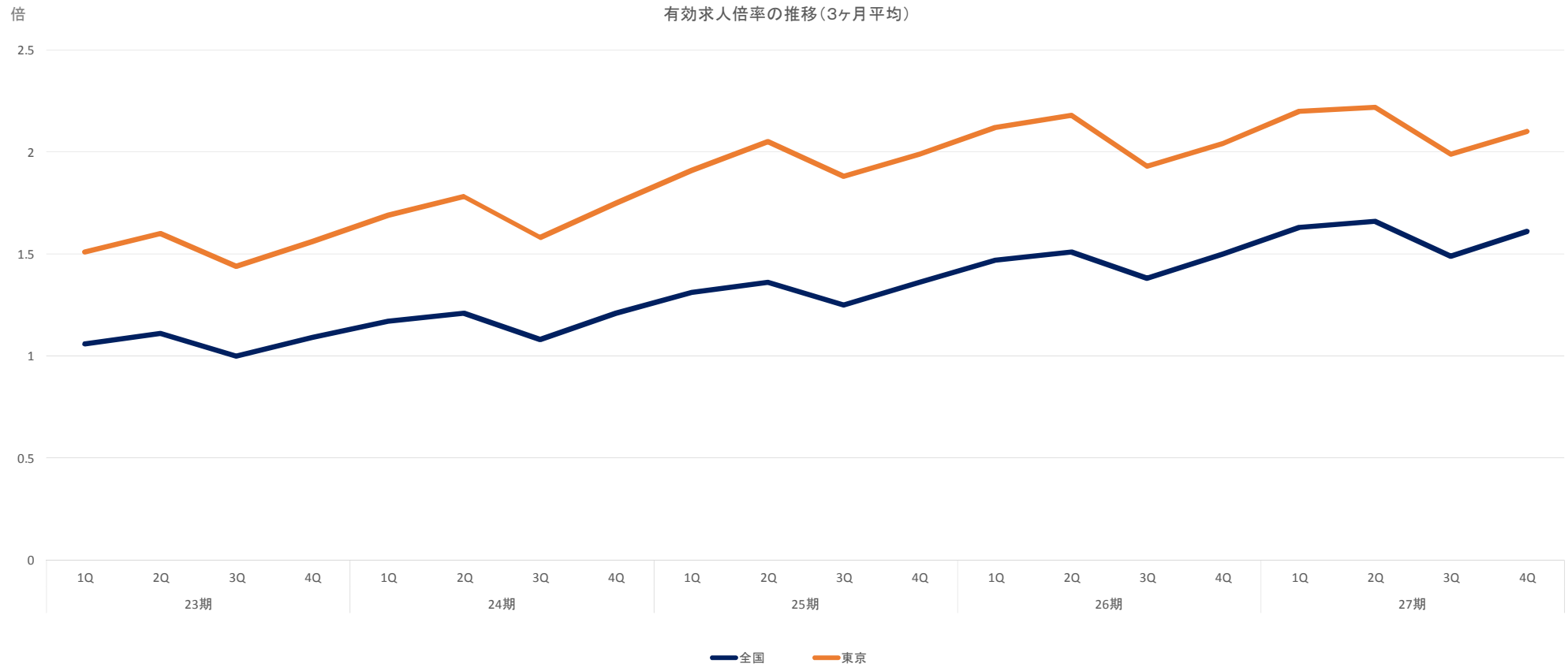
会社概要

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	605名(平成30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
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

貸借対照表

(百万円)	第26期 期末	第27期 期末
資産の部		
流動資産	3,974	4,556
固定資産	1,050	1,054
資産合計	5,025	5,610
負債の部		
流動負債	1,545	1,554
固定負債	187	175
負債合計	1,732	1,729
純資産の部		
株主資本	3,209	3,812
純資産合計	3,292	3,881
負債純資産合計	5,025	5,610

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	第26期 期末	第27期 期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	941	1,001
税金等調整前当期純利益	1,158	1,163
減価償却費	193	232
法人税等の支払額	△ 383	△ 395
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 325	△ 267
有形固定資産の取得による支出	△ 6	△ 72
無形固定資産の取得による支出	△ 210	△ 190
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 445	△ 257
配当金の支払額	△ 203	△ 253
現金及び現金同等物の増減額	170	476
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	2,355	2,832



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。