



34期(2024年10月~2025年9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)

2025年5月8日

1. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) **決算サマリー**
2. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) 決算概要
3. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績見通し
4. 34期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営

1. 上半期 結果

(単位:百万円)

- ✓ 上半期における売上高・利益ともに計画をやや上回って着地
- ✓ 事業ごとに計画に対する進捗の差異があり、メディア・新卒紹介・IT派遣事業の利益は計画を上回った一方、人材紹介・新卒メディア事業の利益は計画を下回った

| | |
|---------------------------|-------------------------|
| 売上高 9,052 前期比103.5% | 経常利益 640 前期比93.0% |
|---------------------------|-------------------------|

2. 通期 見通し

- ✓ 全社売上高・利益について、事業ごとの計画は修正するも、通期計画に変更はなし
- ✓ 外部環境や季節性を踏まえて、下半期は上半期より利益が増加する想定
- ✓ IT派遣・新卒紹介事業は順調に推移し、売上高・利益ともに計画を上回る見込み
メディア・新卒メディア事業は、利益は計画通りに進捗する見込み
人材紹介事業は、案件獲得や選考数の増加や成約マッチング率の向上に取り組むも、売上高・利益ともに計画を下回る見込み
- ✓ 費用について、事業への投資は継続しつつ、各事業の状況に合わせて一部コントロール

| | |
|----------------------------|----------------------------|
| 売上高 19,000 前期比107.1% | 経常利益 1,750 前期比121.7% |
|----------------------------|----------------------------|

1. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) 決算サマリー
- 2. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) 決算概要**
3. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績見通し
4. 34期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営

34期上半期 全社決算概要

- ✓ 上半期における**売上高・利益ともに計画をやや上回って着地**。ただし、事業ごとに計画に対する進捗に差異がある
- IT派遣事業:稼働人数が計画を上回り、売上高・利益ともに順調に推移
- メディア事業:取引件数が計画を下回り売上高は未達も、費用コントロールしたことで利益は計画を上回って推移
- 人材紹介事業:成約人数が計画を下回り、売上高・利益ともに計画を下回って推移

(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 前期比 |
|-------|-------|-------|--------|
| 売上高 | 9,021 | 9,052 | 103.5% |
| 営業利益 | 627 | 630 | 91.8% |
| 経常利益 | 621 | 640 | 93.0% |
| 当期純利益 | 414 | 437 | 93.3% |

| 費用 | 計画 | 実績 | 前期比 |
|--------|-------|-------|--------|
| 売上原価 | 4,145 | 4,338 | 110.6% |
| 派遣社員給与 | 3,095 | 3,309 | 113.5% |
| その他 | 1,050 | 1,029 | 102.2% |
| 販管費 | 4,249 | 4,084 | 98.6% |
| 宣伝費 | 1,076 | 1,036 | 86.1% |
| 人件費 | 2,286 | 2,204 | 101.5% |
| その他 | 887 | 844 | 110.6% |

1. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) 決算サマリー
2. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) 決算概要
- 3. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績見通し**
4. 34期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営

34期通期 全社見通し

- ✓ 下半期は売上高の拡大と、事業投資を継続するも一部費用コントロールし、**売上高・利益の通期計画の達成**を目指す
 - IT派遣事業:引き続き好調に推移し、売上高・利益は通期計画を上回る見込み
 - メディア事業:営業を強化することで件数の増加に取り組み、利益は通期計画通りに進捗する見込み
 - 人材紹介事業:案件開拓、面談数・選考数の増加とマッチング率の改善に取り組むが、売上高・利益は通期計画を下回る見通し
- ✓ 各事業における営業の強化や、各売上高拡大施策に取り組むことで、来期以降の業績拡大の基盤を固める

(単位:百万円)

| PL | 計画 | 見通し | 前期比 |
|-------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 19,000 | 19,000 | 107.1% |
| 営業利益 | 1,762 | 1,762 | 123.0% |
| 経常利益 | 1,750 | 1,750 | 121.7% |
| 当期純利益 | 1,180 | 1,180 | 119.9% |

| 費用 | 計画 | 見通し | 前期比 |
|--------|-------|-------|--------|
| 売上原価 | 8,586 | 8,892 | 111.2% |
| 派遣社員給与 | 6,457 | 6,829 | 113.8% |
| その他 | 2,129 | 2,063 | 103.2% |
| 販管費 | 8,652 | 8,347 | 100.5% |
| 宣伝費 | 2,245 | 2,086 | 93.2% |
| 人件費 | 4,693 | 4,563 | 101.7% |
| その他 | 1,714 | 1,698 | 107.5% |

34期通期 事業別 修正計画

- ✓ すべての事業で**来期過去最高の業績を実現**するため、下半期は**収益率の改善に取り組む**方針
- ✓ なお、上半期の受注高・成約状況を踏まえ、現時点における今期の各事業の業績は以下のように見込む
- IT派遣事業:稼働人数の増加は順調に推移する見込み
- メディア事業:3Q以降はエンジニア・女性領域ともに取引件数が増加する見込み
- 人材紹介事業:3Q以降の成約件数は増加する見込みであるが、4Qの成約は来期以降の売上高となる

(単位:百万円)

| 修正後 事業別PL | 売上高(前期比) | 経常利益(前期比) | 経常利益率(前期実績) |
|------------|---------------|-------------|--------------|
| メディア | 6,134(102.0%) | 768(104.3%) | 12.5%(12.2%) |
| 人材紹介 一般領域 | 2,899(100.1%) | 335(181.5%) | 11.6%(6.4%) |
| 人材紹介 ミドル領域 | 412(111.3%) | 82(89.1%) | 19.9%(25.0%) |
| 新卒紹介 | 263(139.7%) | 20(-) | 7.6%(-) |
| 新卒メディア | 831(100.7%) | 323(102.1%) | 38.8%(38.3%) |
| IT派遣 有期雇用 | 8,057(109.6%) | 411(131.9%) | 5.1%(4.2%) |
| IT派遣 無期雇用 | 404(489.0%) | ▲189(-) | -(-) |

34期通期 事業別 修正計画

(単位:百万円)

| 事業別PL | | 期初計画 | 修正後計画 | 増減 | 修正の理由 |
|------------|------|-------|-------|------|--|
| メディア | 売上高 | 6,309 | 6,134 | ▲175 | ✓ 売上高:取引件数が計画を下回り、下方修正 ✓ 利益:費用コントロールすることで期初計画通り |
| | 経常利益 | 764 | 768 | +4 | |
| 人材紹介 一般領域 | 売上高 | 3,150 | 2,899 | ▲251 | ✓ 売上高:成約人数が計画を下回り、下方修正 ✓ 利益:売上高の減少を費用抑制で補えず、下方修正 |
| | 経常利益 | 402 | 335 | ▲67 | |
| 人材紹介 ミドル領域 | 売上高 | 449 | 412 | ▲37 | ✓ 売上高:成約人数が計画を下回り、下方修正 ✓ 利益:売上高の減少を費用抑制で補えず、下方修正 |
| | 経常利益 | 95 | 82 | ▲13 | |
| 新卒紹介 | 売上高 | 252 | 263 | +11 | ✓ 売上高:内定承諾人数の増加により概ね期初計画通り ✓ 経常利益:内定辞退人数が抑制でき、上方修正 |
| | 経常利益 | 10 | 20 | +10 | |
| 新卒メディア | 売上高 | 830 | 831 | +1 | ✓ 売上高:下半期の件数が増加し、概ね計画通り ✓ 経常利益:売上高が堅調に推移し、概ね計画通り |
| | 経常利益 | 320 | 323 | +3 | |
| IT派遣 有期雇用 | 売上高 | 7,700 | 8,057 | +357 | ✓ 売上高:新規稼働者数が計画を上回り、上方修正 ✓ 利益:売上高が順調に推移し、上方修正 |
| | 経常利益 | 387 | 411 | +24 | |
| IT派遣 無期雇用 | 売上高 | 307 | 404 | +97 | ✓ 売上高:稼働人数・退職率ともに計画を上回り、上方修正 ✓ 利益:採用コストを抑制でき、赤字幅は縮小 |
| | 経常利益 | ▲230 | ▲189 | +41 | |

34期通期 事業別 修正計画

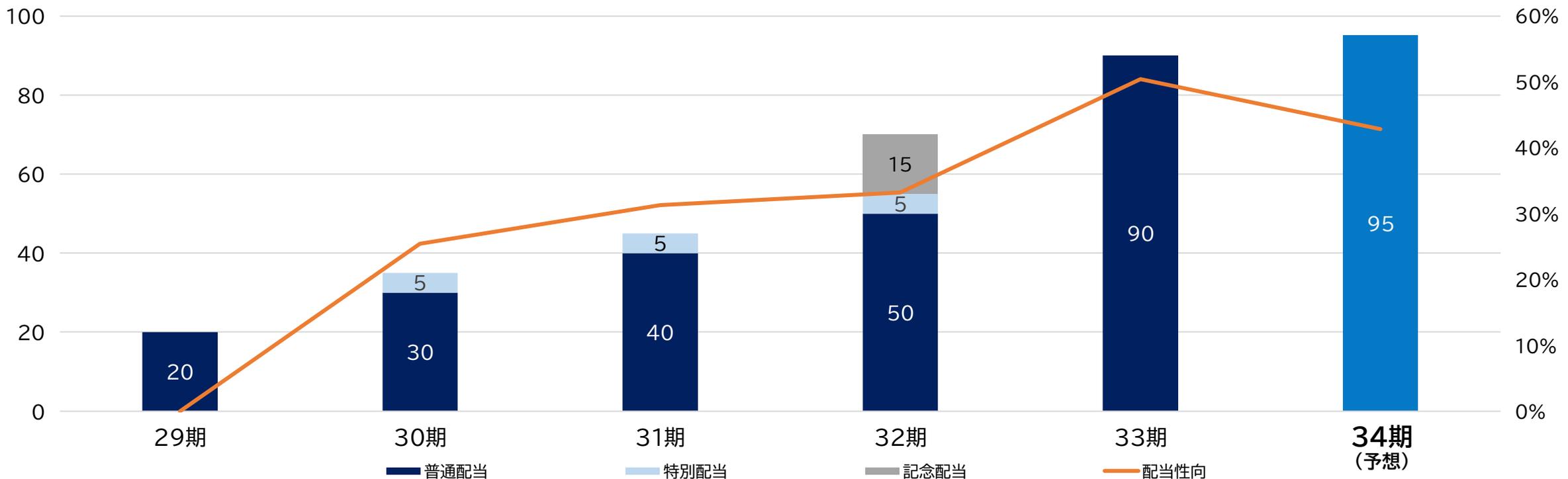
(単位:百万円)

| 事業別PL | | 前期実績 | 修正後計画 | 前期比 |
|------------|------|-------|-------|--------|
| メディア | 売上高 | 6,016 | 6,134 | 102.0% |
| | 経常利益 | 736 | 768 | 104.3% |
| 人材紹介 一般領域 | 売上高 | 2,897 | 2,899 | 100.1% |
| | 経常利益 | 184 | 335 | 181.5% |
| 人材紹介 ミドル領域 | 売上高 | 370 | 412 | 111.3% |
| | 経常利益 | 92 | 82 | 89.1% |
| 新卒紹介 | 売上高 | 188 | 263 | 139.7% |
| | 経常利益 | ▲60 | 20 | - |
| 新卒メディア | 売上高 | 825 | 831 | 100.7% |
| | 経常利益 | 316 | 323 | 102.1% |
| IT派遣 有期雇用 | 売上高 | 7,354 | 8,057 | 109.6% |
| | 経常利益 | 311 | 411 | 131.9% |
| IT派遣 無期雇用 | 売上高 | 82 | 404 | 489.0% |
| | 経常利益 | ▲142 | ▲189 | - |

34期通期 株主還元

✓ 当社の配当方針:目安とする配当性向を**普通配当のみで40%以上**(2024年8月20日公表)
株主の皆様への利益還元の姿勢を明確にし、より充実を図るため新たな配当方針を策定
業績動向や財務状況等を考慮しながら継続的な配当を実施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する

(円 ※一株あたりの配当金額)



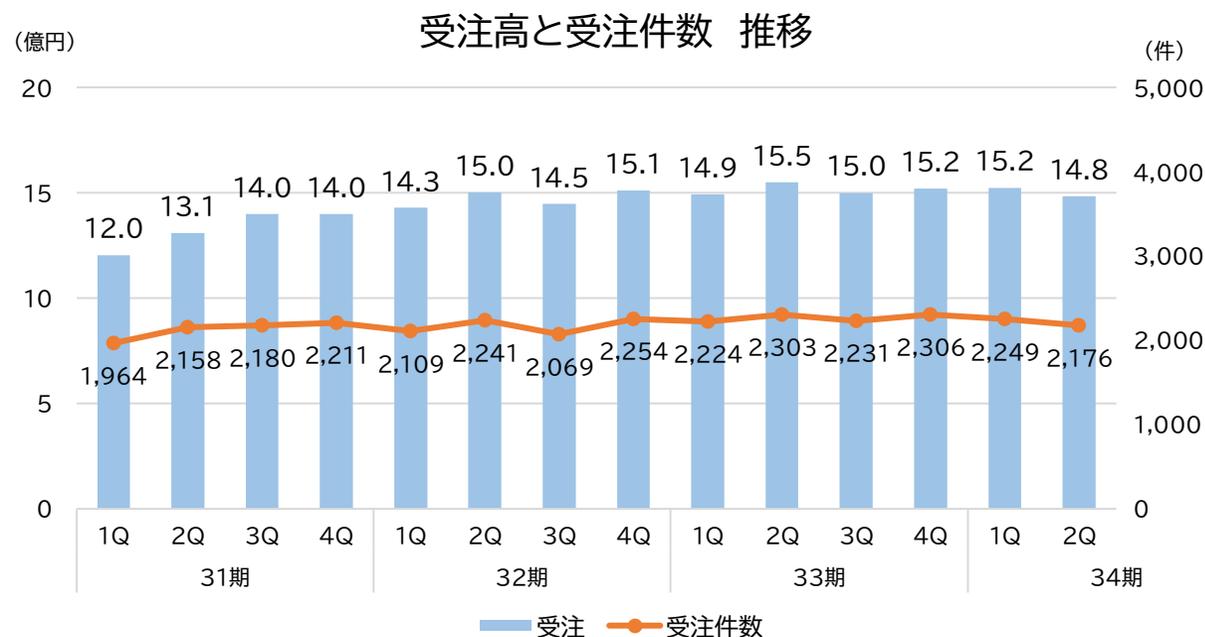
1. 34期上半期(2024年10月～2025年3月) 決算サマリー
2. 34期上半期(2024年10月～2025年3月) 決算概要
3. 34期通期(2024年10月～2025年9月) 業績見通し
- 4. 34期 事業別 概況**
5. 資本コストや株価を意識した経営

34期上半期 メディア事業 概況①

- ✓ 売上高は計画を下回るも、利益は計画を上回って着地
- ✓ 同業他社の低価格販売の影響もあり、エンジニア・女性領域の取引件数が一時的に下回ったが、下半期は回復する見通し
- ✓ 売上高の状況を踏まえ宣伝費など一部費用をコントロール

(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 計画比 | 前期比 |
|------|-------|-------|--------|-------|
| 売上高 | 3,037 | 2,984 | 98.3% | 99.4% |
| 経常利益 | 283 | 324 | 114.6% | 92.6% |



34期上半期 メディア事業 概況②

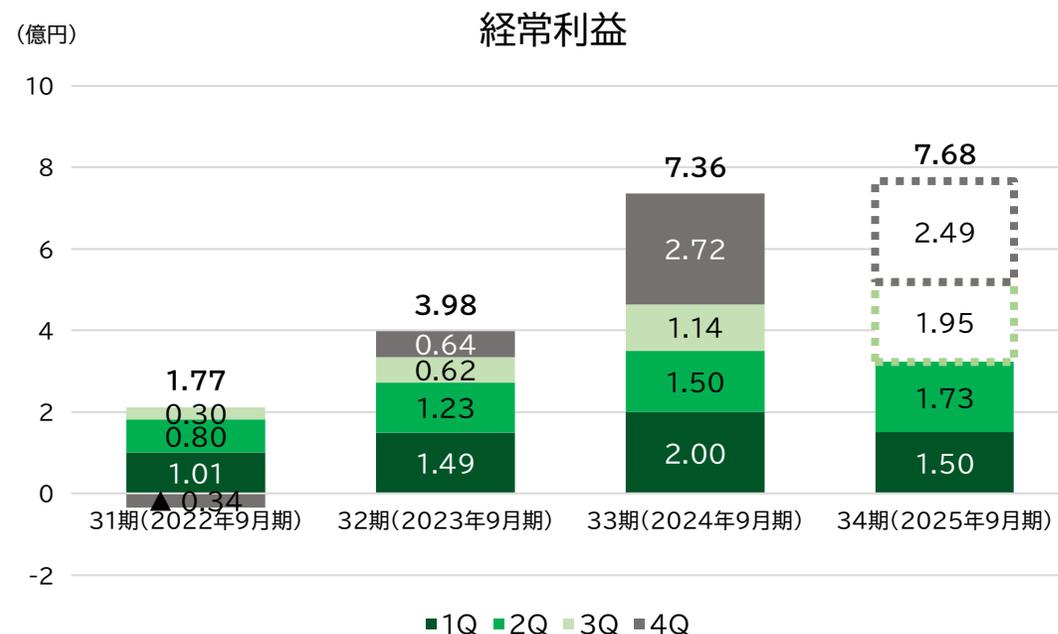
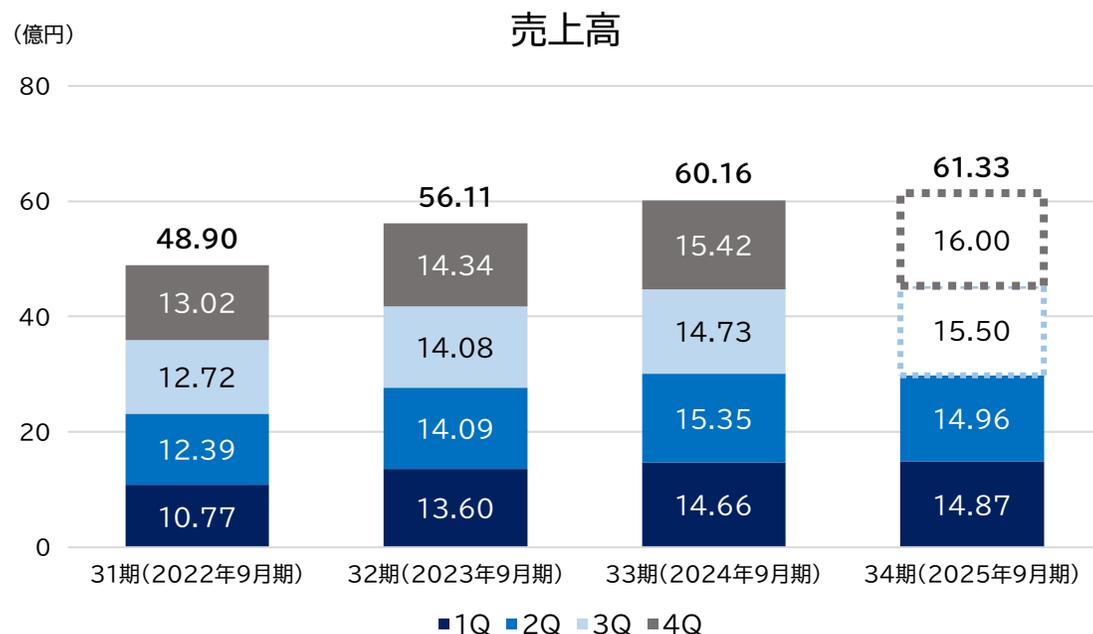
(単位:百万円)

| | 実績 | 前期実績 | 前期比 |
|----------|-------|-------|--------|
| エンジニア | 846 | 951 | 89.0% |
| 営業 | 175 | 195 | 89.6% |
| type合計 | 1,236 | 1,364 | 90.6% |
| 女の転職type | 1,618 | 1,542 | 104.9% |
| フェア合計 | 143 | 110 | 129.2% |

| | | | |
|----------|---------|---------------|--|
| type | 新規会員登録数 | 前期比 79.1% | <ul style="list-style-type: none"> ・広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少 ・引き続き、費用対効果を重視した効率的な獲得に注力する |
| | 応募数 | 前期比 114.2% | <ul style="list-style-type: none"> ・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年同期比で大きく増加。 |
| 女の転職type | 新規会員登録数 | 前期比 84.1% | <ul style="list-style-type: none"> ・広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少 ・引き続き、費用対効果を重視した効率的な獲得に注力する |
| | 応募数 | 前期比 94.9% | <ul style="list-style-type: none"> ・スカウトやアプリ経由での応募促進施策を実施したものの、前年同期比で微減 ・チャンネル多様化による底堅い応募獲得は継続 |

34期通期 メディア事業 見通し

- ✓ 売上高は通期計画を下方修正するも、利益は通期計画の変更なし
- ✓ 営業人員は確保できていることから、営業の強化・生産性向上を実現することで取引件数の増加を図る
- ✓ 大阪エリアの営業を強化し、取引件数の増加を図る
- ✓ Dtypeの商品力を強化し、会員獲得・採用実績の増加を目指す
- ✓ 売上高の見込みを踏まえ、宣伝費などの費用はコントロール。ただし、来期の業績拡大を実現できるよう、事業への投資は継続

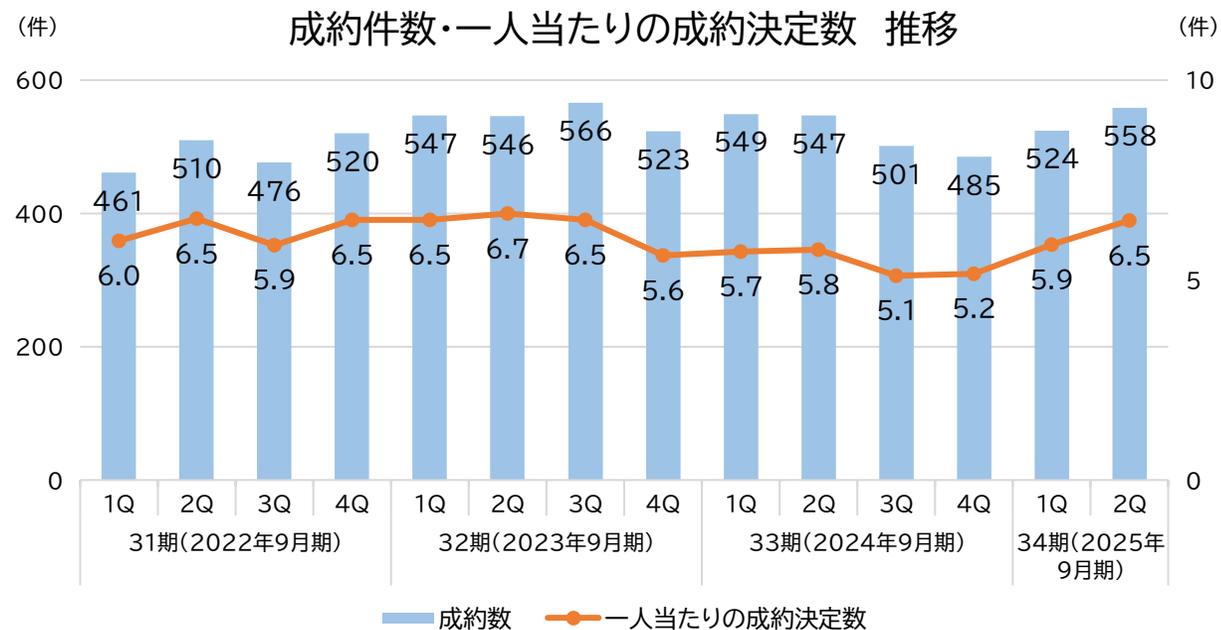


34期上半期 人材紹介事業(一般領域) 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓ 求人企業の選考通過率が一時的に低下し、エンジニアの成約人数が計画を下回ったが、下半期は回復する見通し
- ✓ また、上半期の成約のうち、売上高が3Qとなる比率が例年より高く推移したことで、2Qの売上高が減少
- ✓ 売上高の状況を踏まえ宣伝費など一部費用をコントロールしたものの、2Q単体の売上高・利益が計画を下回った
- ✓ 一方、キャリアアドバイザーの面談数の増加に伴い、一人当たりの成約決定数は増加傾向

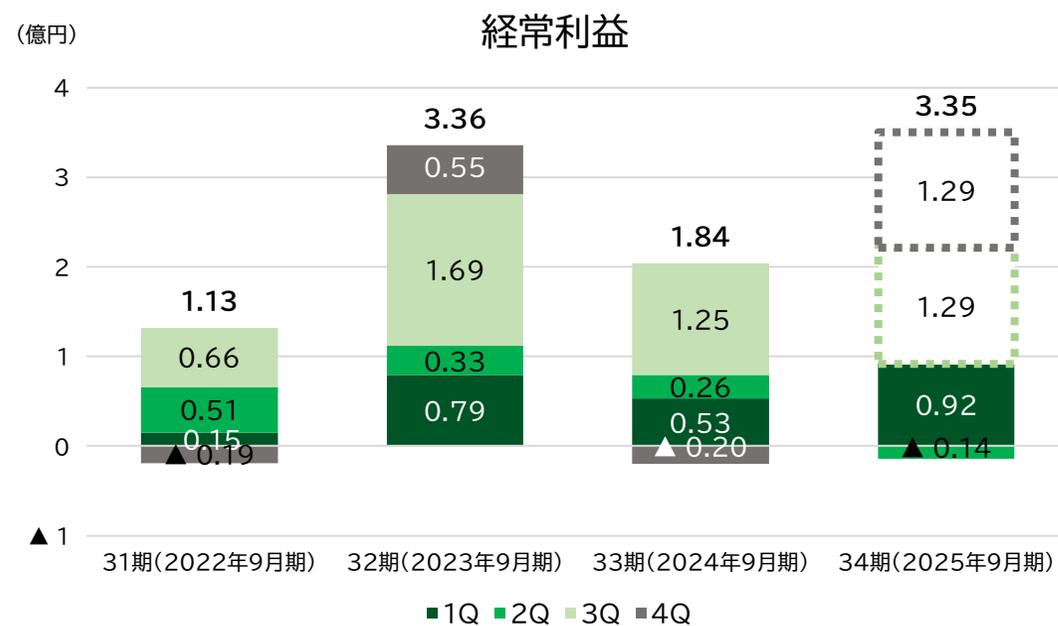
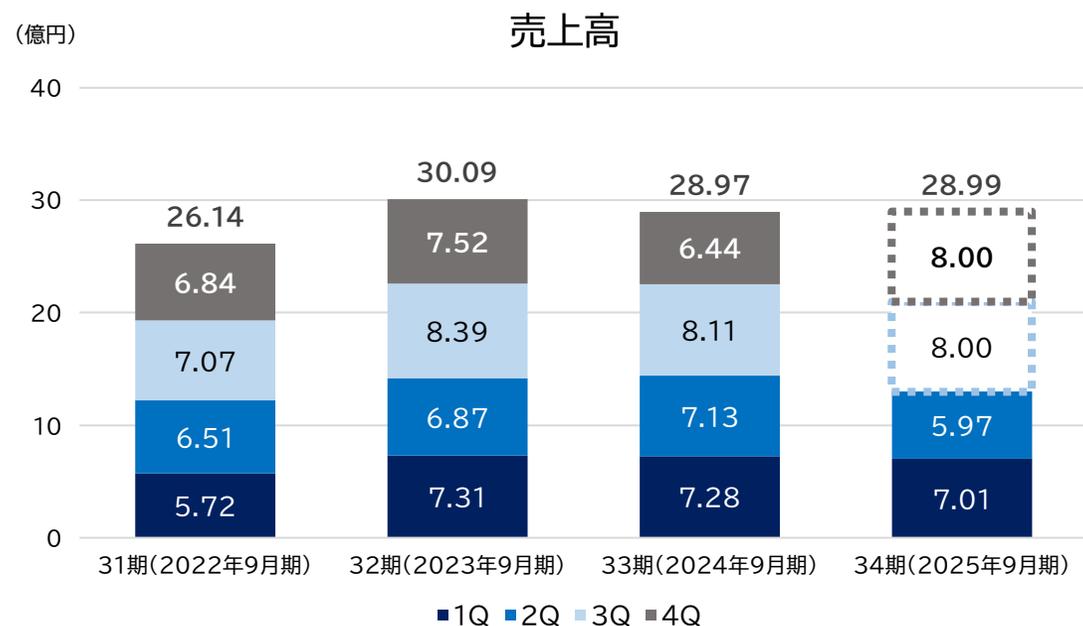
(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 計画比 | 前期比 |
|------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 | 1,436 | 1,299 | 90.5% | 90.1% |
| 経常利益 | 108 | 76 | 71.2% | 96.4% |



34期通期 人材紹介事業(一般領域) 見通し

- ✓ 売上高・利益ともに通期計画を下方修正
- ✓ 案件獲得・営業プロセスの強化や、キャリアアドバイザーの面談数・選考数などの最大化を図り、成約人数の拡大を目指す
- ✓ 売上高の状況を踏まえ、費用はコントロールするが、来期の業績拡大につながる事業への投資は継続

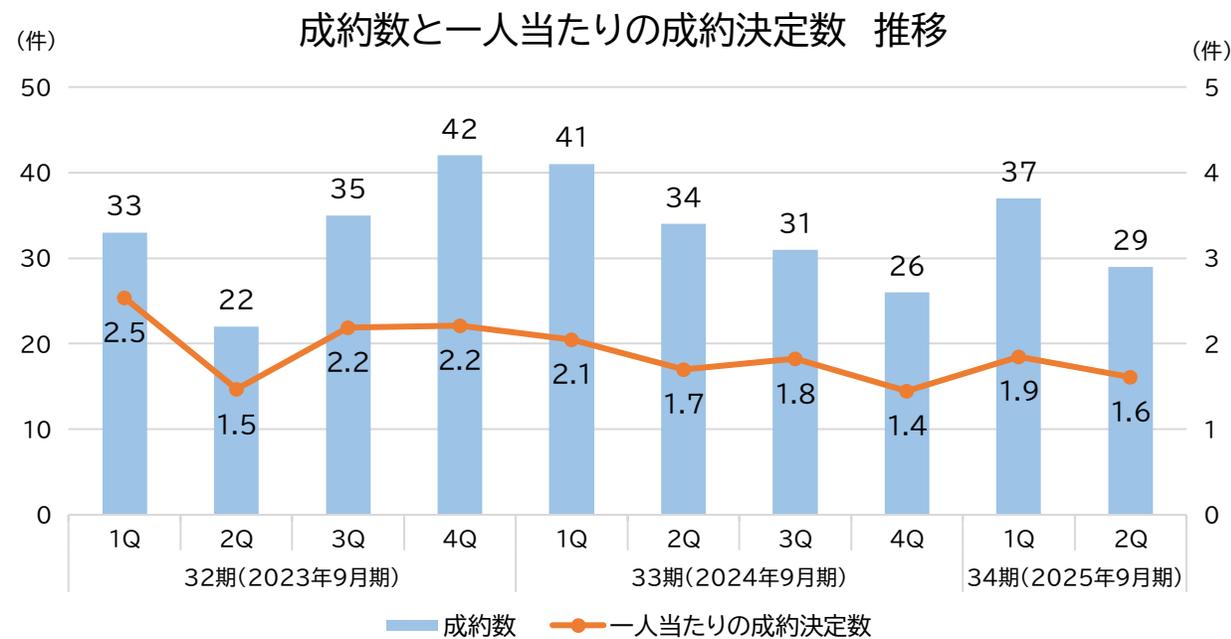


34期上半期 人材紹介事業(ミドル領域) 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓ 求人企業の選考通過率が低下したことでマッチング率が低下し、エンジニアの成約人数が計画を下回った
- ✓ 売上高の状況を踏まえ宣伝費など一部費用をコントロールしたものの、2Q単体の売上高・利益が計画を下回る

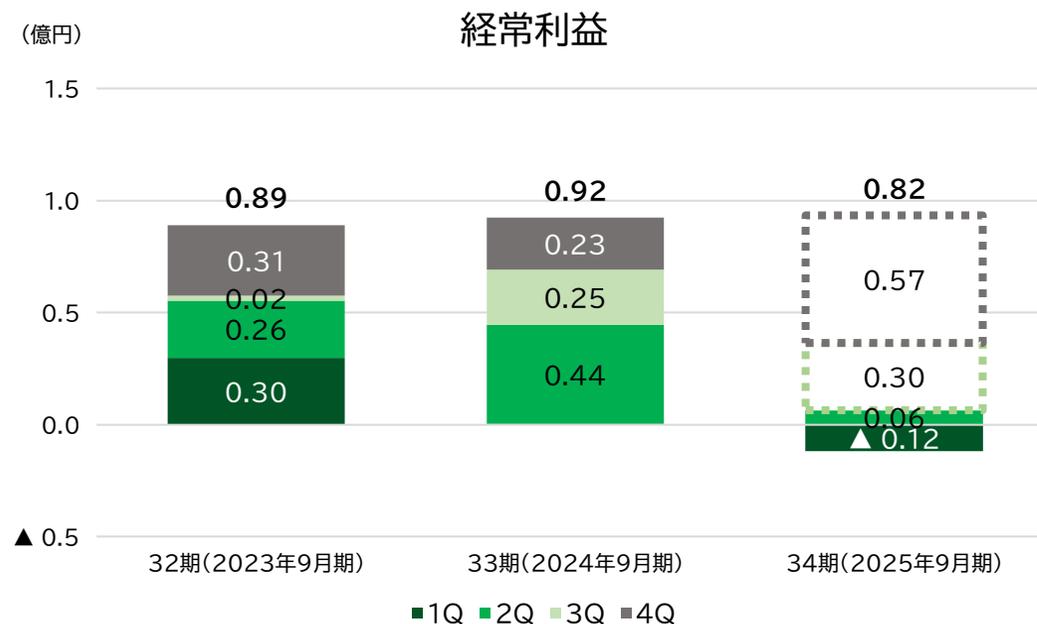
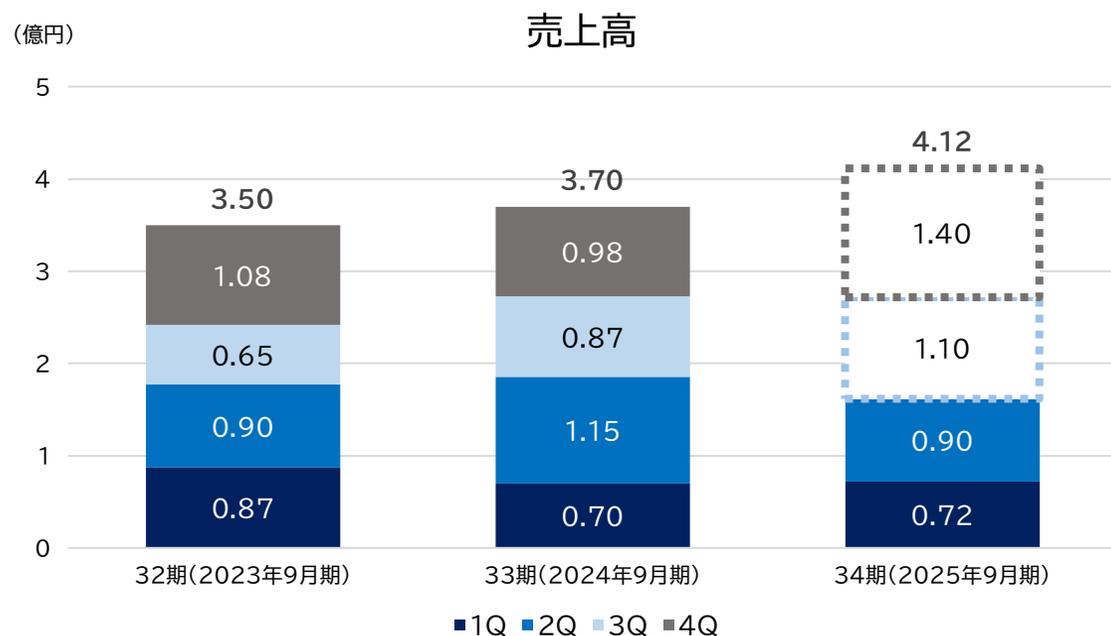
(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 計画比 | 前期比 |
|------|-----|-----|-------|-------|
| 売上高 | 189 | 161 | 85.5% | 87.4% |
| 経常利益 | 18 | ▲4 | - | - |



34期通期 人材紹介事業(ミドル領域) 見通し

- ✓ 売上高・利益ともに通期計画を下方修正
- ✓ 案件獲得・営業プロセスの強化や、上半期に採用したキャリアアドバイザーの生産性向上に取り組み、成約人数の増加を目指す
- ✓ 売上高の状況を踏まえ、費用はコントロールするが、来期の業績拡大につながる事業への投資は継続

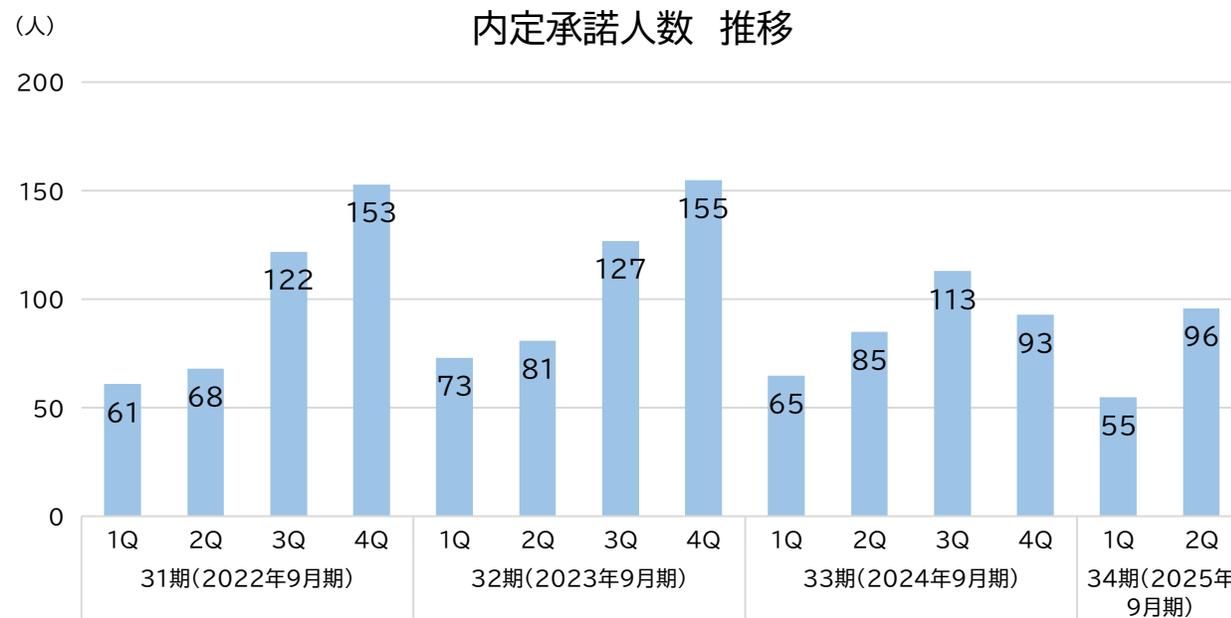


34期上半期 新卒紹介事業 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を上回って着地
- ✓ 優良案件の開拓を強化したことで、2026年卒業予定の学生における内定承諾人数が計画を上回って進捗
また、2025年卒業の学生の内定辞退人数も減少

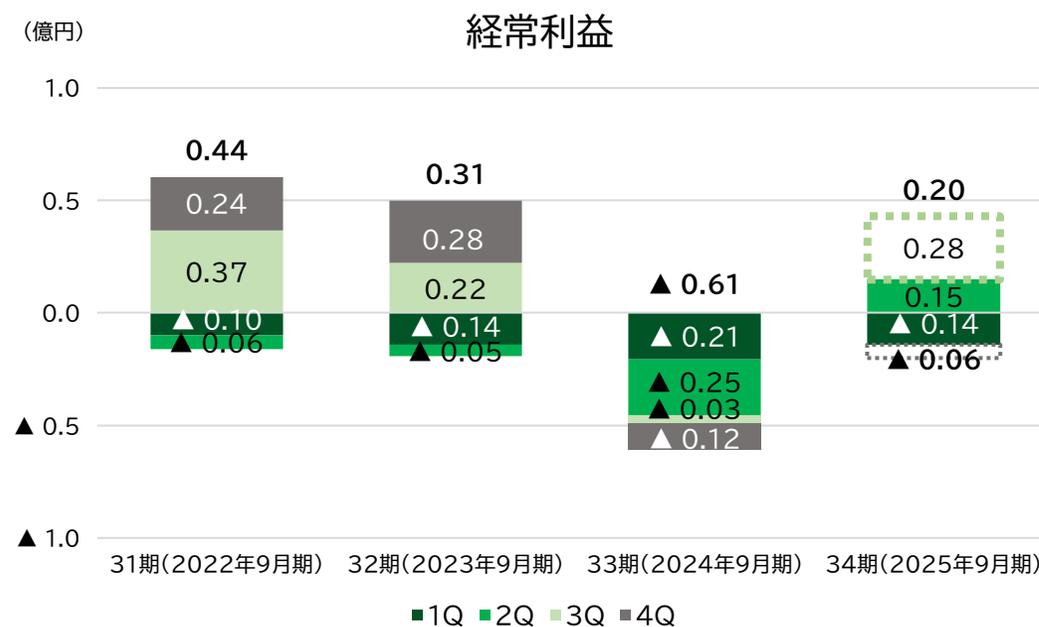
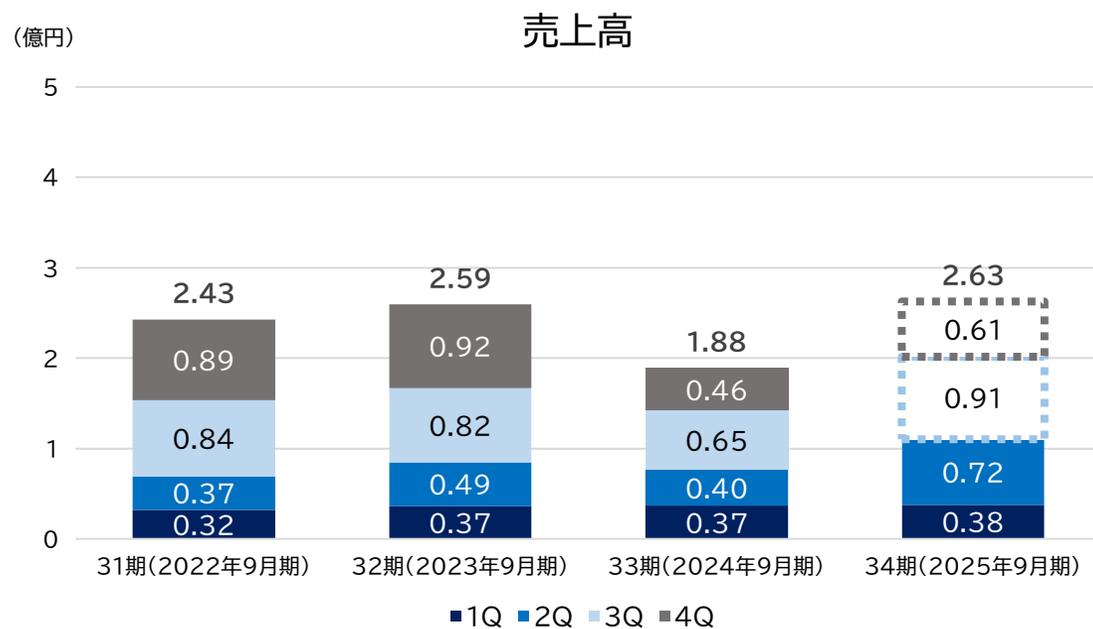
(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 計画比 | 前期比 |
|------|-----|-----|--------|--------|
| 売上高 | 89 | 111 | 124.8% | 144.1% |
| 経常利益 | ▲33 | ▲2 | - | - |



34期通期 新卒紹介事業 見通し

- ✓ 売上高・利益ともに通期計画をやや上回る見通し
- ✓ 優良案件の開拓を強化しつつ、キャリアアドバイザーの生産性向上に取り組み、成約人数の拡大を目指す
- ✓ また、4Qにおいては2027年卒業予定の成約に向けた優良案件の開拓を強化し来期の業績拡大を目指す

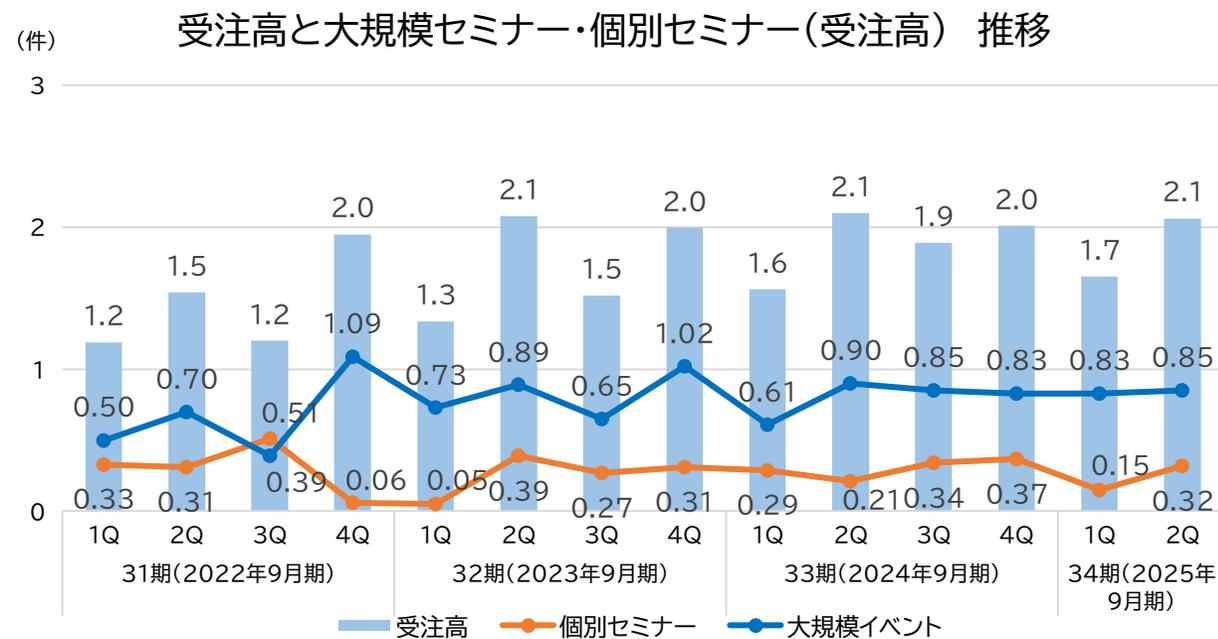


34期上半期 新卒メディア事業 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓ 2026年卒業予定のインターンシップ期の集客が順調に推移した企業が多く、個別集客案件が例年より減少

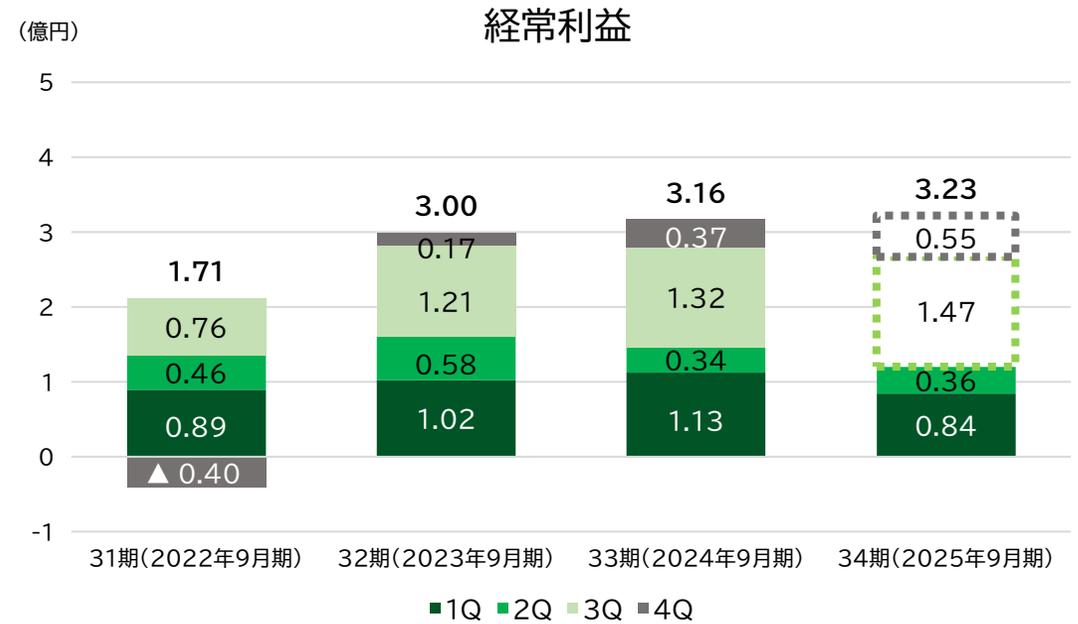
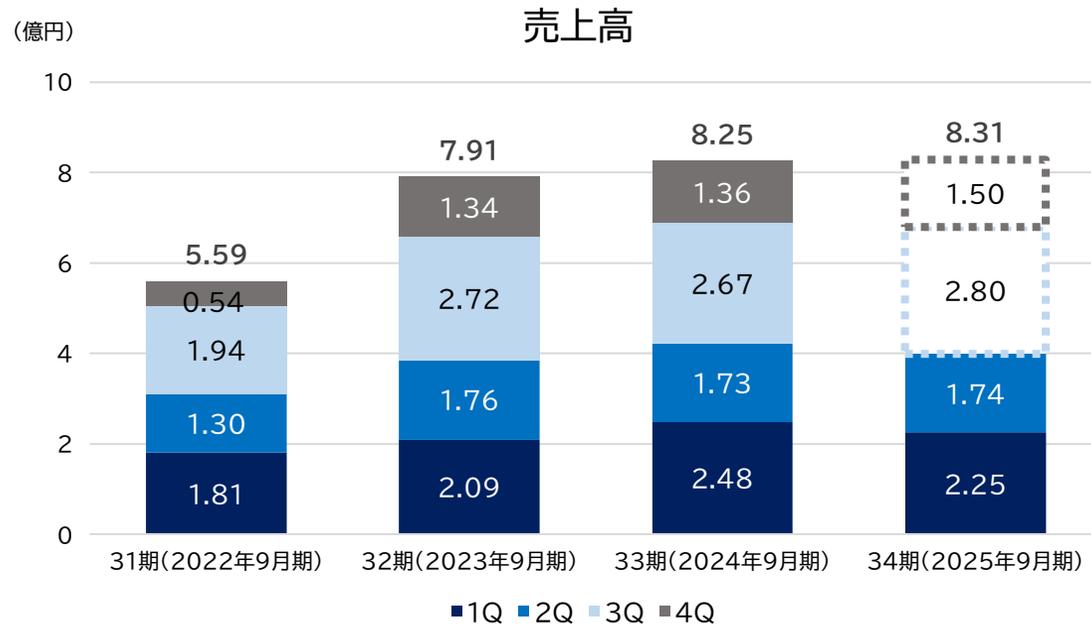
(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 計画比 | 前期比 |
|------|-----|-----|-------|-------|
| 売上高 | 420 | 400 | 95.4% | 95.0% |
| 経常利益 | 142 | 120 | 85.2% | 82.6% |



34期通期 新卒メディア事業 見通し

- ✓ 売上高・利益ともに概ね通期計画通りに進捗する見通し
- ✓ 2027年卒業予定のインターンシップ期における集客ニーズが前期より増加する見込み
- ✓ 来期に向けて2027年卒業予定の個別集客案件以外の商品拡充をすることで、来期の業績拡大を目指す

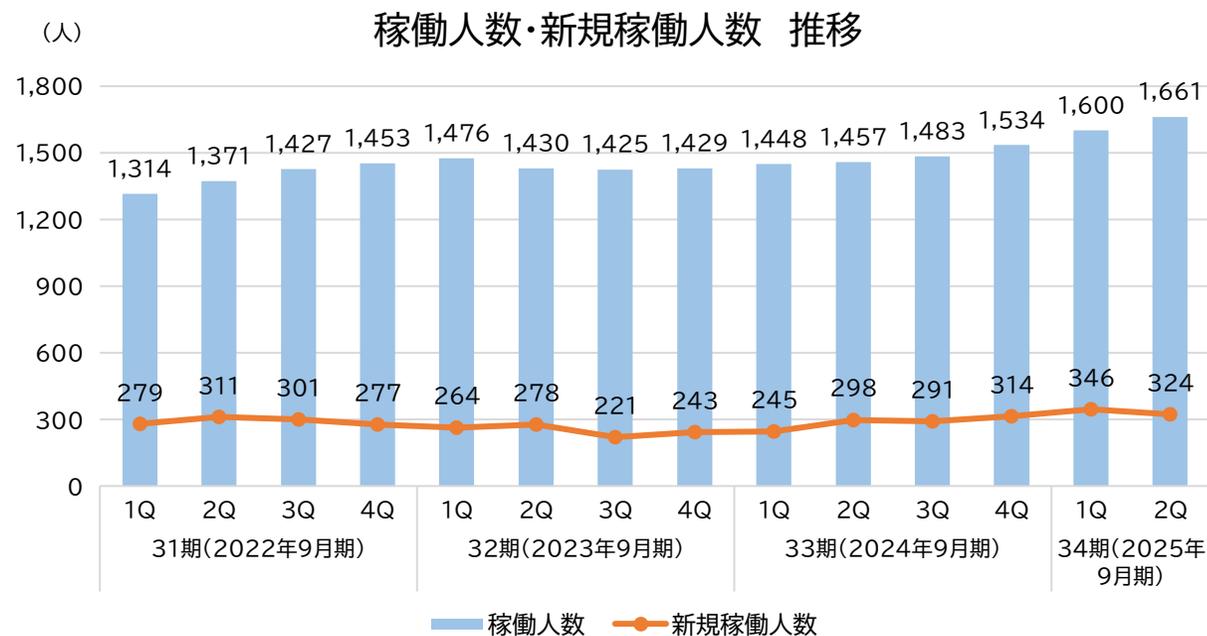


34期上半期 IT派遣事業(有期雇用) 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を上回って着地
- ✓ 求人案件の開拓を強化したことで新規に稼働する派遣スタッフが計画を上回った
- ✓ 派遣スタッフへのフォローと案件へのマッチングを強化し、契約満了による離脱を抑制できた
- ✓ 下半期以降も稼働人数が好調に推移する見込み

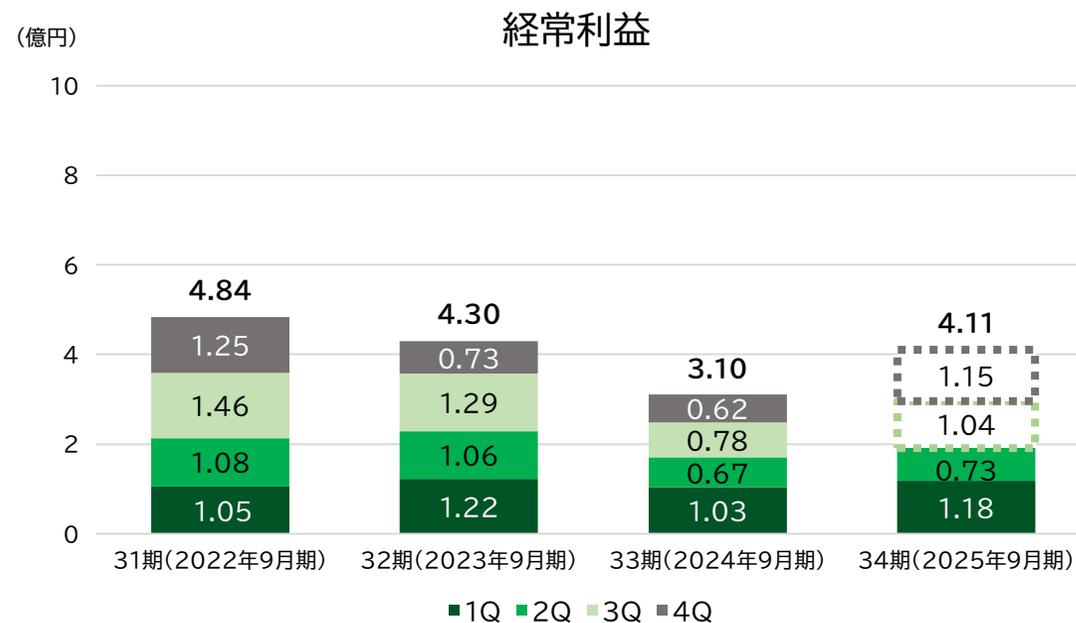
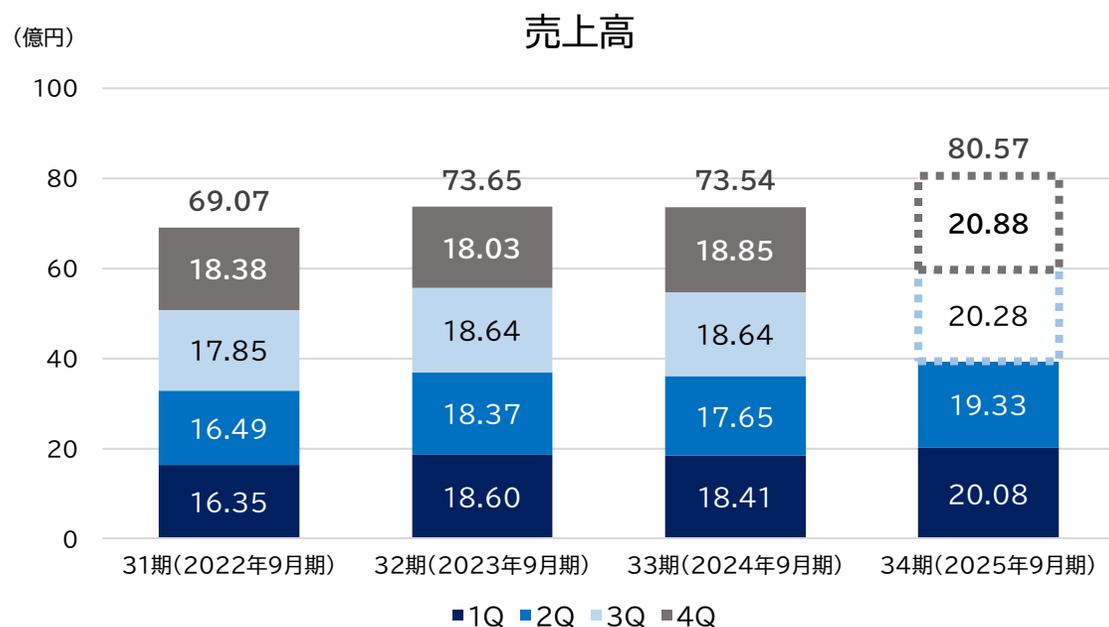
(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 計画比 | 前期比 |
|------|-------|-------|--------|--------|
| 売上高 | 3,725 | 3,941 | 105.8% | 109.3% |
| 経常利益 | 187 | 191 | 102.5% | 112.5% |



34期通期 IT派遣事業(有期雇用) 見通し

- ✓ 売上高・利益ともに通期計画を上方修正
- ✓ 登録・マッチングを強化し、新規で稼働する派遣スタッフが増加し、契約満了による離脱の抑制も引き続き実現できる見込み
- ✓ 9月末の派遣スタッフの最大化を図ることで、来期の業績拡大を実現する

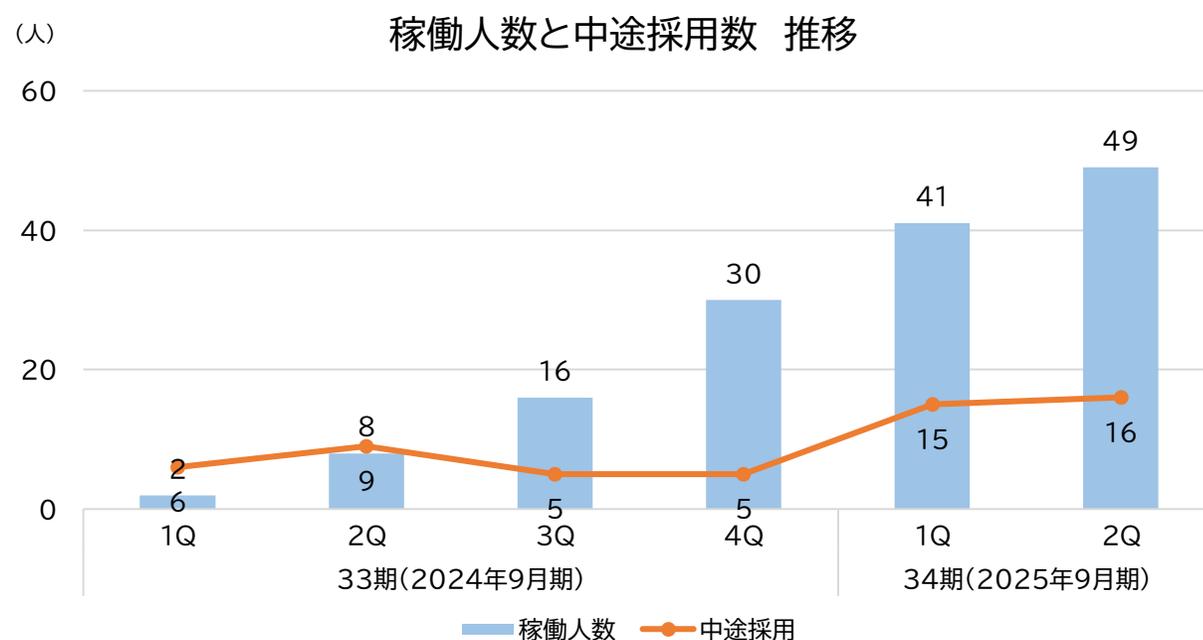


34期上半期 IT派遣事業(無期雇用) 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を上回って着地
- ✓ 採用プロセスの最大化・効率化を実現でき中途採用の人数が計画を上回ったことで稼働人数が増加
- ✓ 派遣スタッフへのフォローと案件マッチングの強化したことにより稼働率・退職率も計画を上回って推移
- ✓ また、採用コストを抑制できていることで、赤字幅は改善した

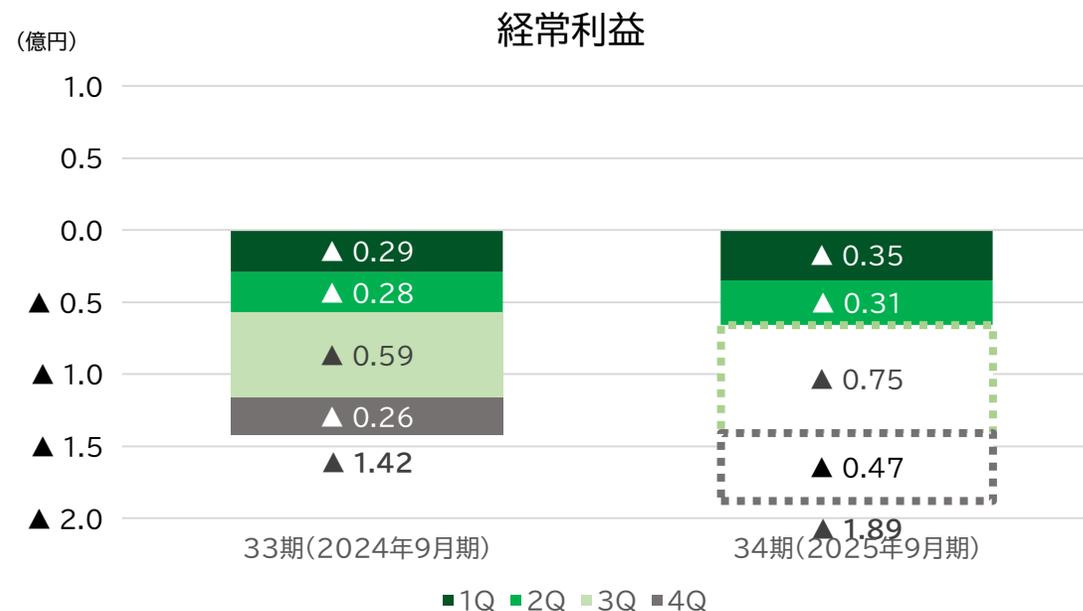
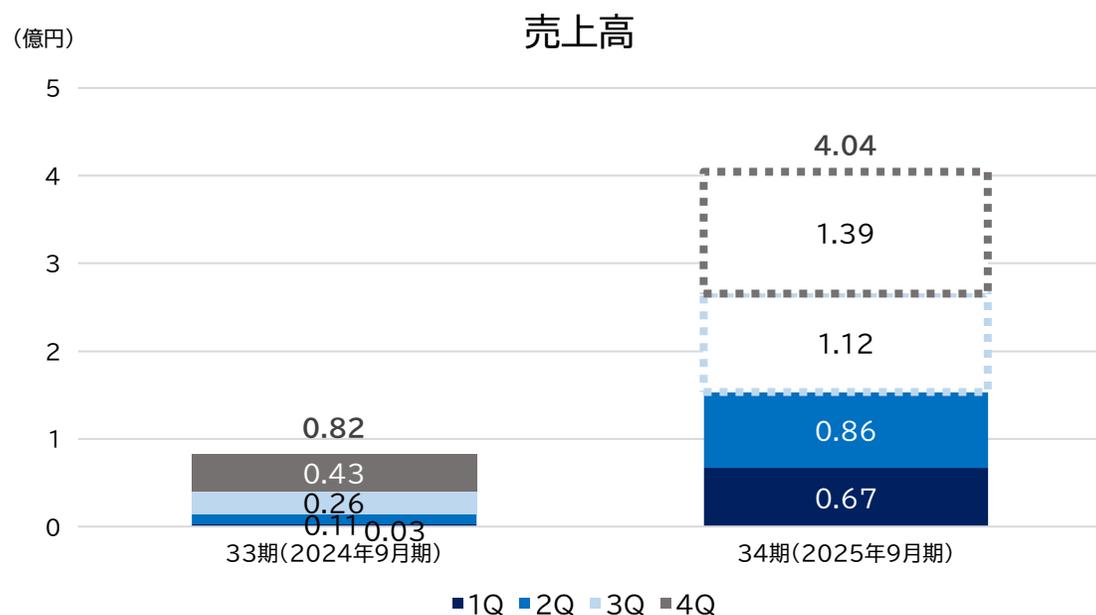
(単位:百万円)

| PL | 計画 | 実績 | 計画比 | 前期比 |
|------|-----|-----|--------|---------|
| 売上高 | 121 | 153 | 127.2% | 1094.5% |
| 経常利益 | ▲83 | ▲66 | - | - |



34期通期 IT派遣事業(無期雇用) 見通し

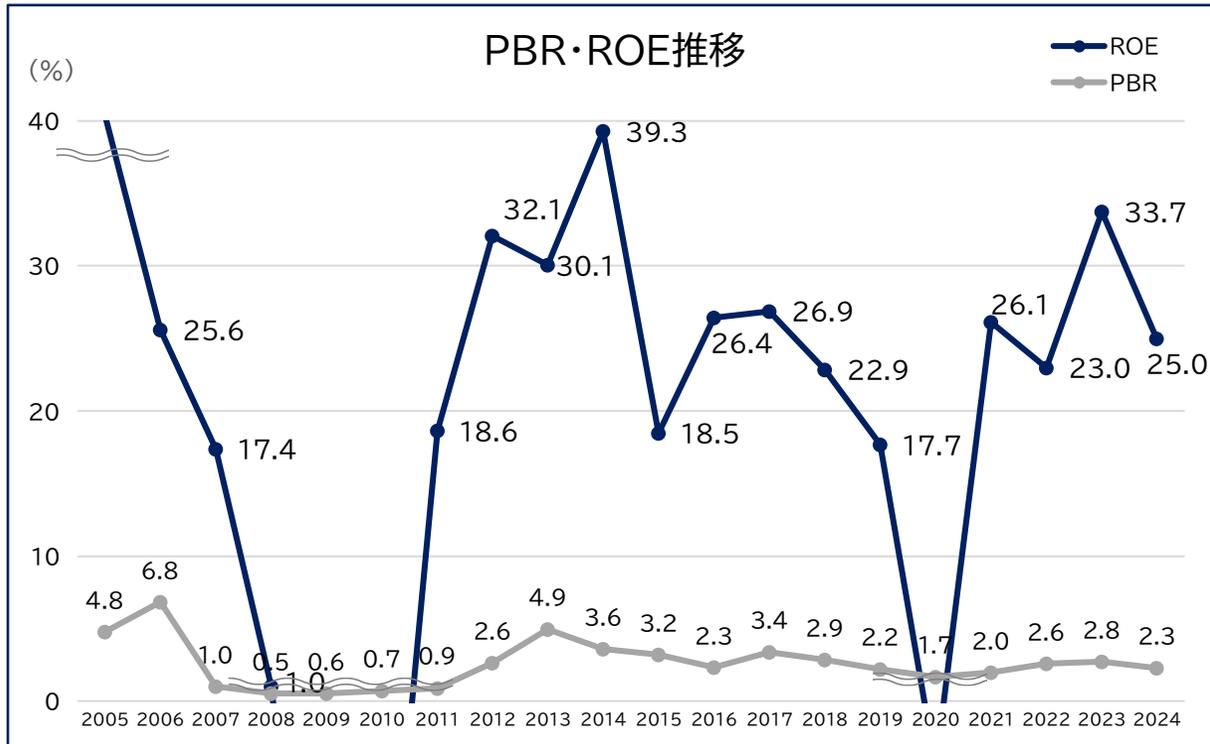
- ✓ 売上高・利益ともに通期計画を上方修正
- ✓ 中途採用を加速することで稼働人数が計画を上回り、稼働率・退職率も現状の水準を維持できる見込み
- ✓ 2025年4月に新卒12名の入社があり、3Qの赤字は一時的に拡大する見通し
- ✓ 採用コストを抑制しつつ、9月末の派遣社員の最大化を図ることで、来期の業績拡大を実現する



1. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) 決算サマリー
2. 34期上半期(2024年10月~2025年3月) 決算概要
3. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績見通し
4. 34期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営

資本コストや株価を意識した経営 現状分析・課題(PBR・ROE)

- ✓ 当社における現在の資本コストは10~13%と試算(前回から試算パターンを追加し、修正)
- ✓ ROEは概ね20~25%前後で推移し、資本コストを上回る水準で、今後も長期的にこの水準を維持する
- ✓ PBRは2.0~2.5倍前後で推移。過去10年間で見るとやや低下しており、株価の向上に取り組む



PBR・ROEに基づく試算

$$PBR = \frac{ROE - \text{期待成長率}}{\text{資本コスト} - \text{期待成長率}} \quad \Rightarrow \quad \text{資本コスト} = \frac{ROE - \text{期待成長率}}{PBR} + \text{期待成長率}$$

| | | | |
|-------------------|---------------|-----------------|---------------|
| 株主資本コスト 10~13% | ROE 20~25% | PBR 2.0~2.5倍 | 期待成長率 0~2% |
|-------------------|---------------|-----------------|---------------|

CAPMによる試算

$$\text{株主資本コスト } 9\sim 11\% = \text{リスクフリーレート } 0.99\% + \beta (\text{ベータ}) \text{感応度 } 0.742 \times \text{市場リスクプレミアム } 7\sim 8\% + \text{サイズプレミアム}$$

資本コストや株価を意識した経営 現状分析・課題(PER)

- ✓ PERは過去13~18倍で推移するも、現在は10倍を割る水準で推移
- ✓ 安定的な利益成長の実現と将来の成長に対する市場からの評価を得られるようにIRの強化に取り組む



- ✓ 事業の安定した利益成長を実現するとともに、株主還元の拡充などを通じて市場からの評価向上を目指す

成長投資

既存事業の収益拡大に加え、新規事業への投資、社員への人的投資を通じて、事業競争力の強化と将来の安定的な収益向上を目指す

- ・既存事業・新規事業への投資
- ・人的資本、システム投資

株主還元

配当性向の向上やそのほか施策の検討などを積極的に進め、株主価値の最大化を図る成長投資とバランスを取りながら、株主還元を拡充する方針

- ・安定的な配当
- ・利益成長の還元

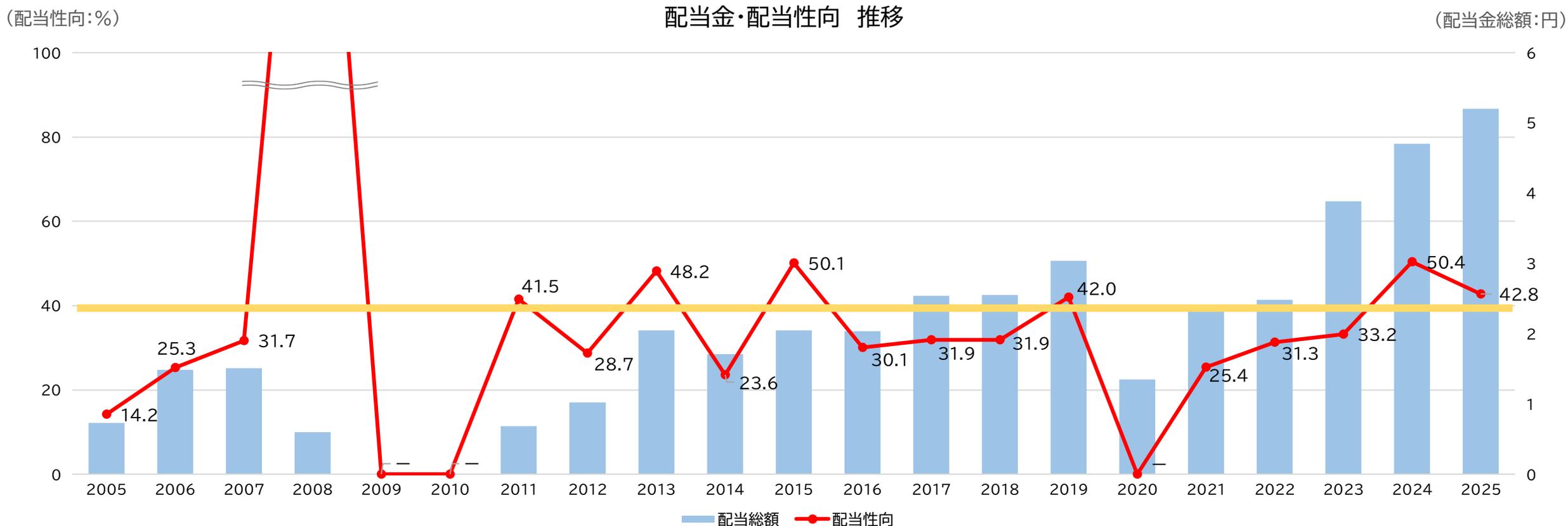
財務健全性

適切な資本構成を維持しつつ、財務リスクの低減に努める

- ・資本構成の最適化
- ・財務リスクの低減

資本コストや株価を意識した経営 株主還元

- ✓ 株主の皆様への利益還元の姿勢を明確にし、より充実を図るため、
目安とする配当性向を普通配当のみで40%以上とし、
業績動向や財務状況等を考慮しながら今後も継続的な配当を実施する方針(2024年8月20日公表)



- ✓ 誠実な情報開示を基本方針とし、投資家の皆さまとの信頼関係を築くための積極的なIR活動を展開する方針

情報開示の充実

透明性と正確性を重視した情報開示を基本方針として、投資家の皆さまに必要な情報をタイムリーかつ公平に提供します

- ・開示書類について日本語・英語での開示
- ・コーポレートサイトの拡充
- ・株主還元方針の明確化
- ・ESG要素(環境、社会、ガバナンス)に関するデータなど非財務情報の開示強化

投資家との対話

投資家の皆さまと双方向の対話を重視し、長期的な信頼関係の構築に努めています

- ・決算説明会は年2回実施し、代表取締役社長やIR担当取締役が直接説明
- ・国内外の機関投資家からの依頼に基づく面談の実施
- ・投資家からの質問やフィードバックの収集と経営への反映

IR活動の社内 フィードバック

IR活動を通じて得られた投資家の声を経営に反映し、事業活動や成長戦略の改善に活かしています

- ・機関投資家面談の質問内容を、取締役会へフィードバックし、今後の開示、面談等に活かす
- ・投資家からの意見に基づき、情報開示資料やプレゼン資料の内容を改善

参考資料

| | |
|------|---------------------------|
| 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



2 企業の活性化と経済成長の実現



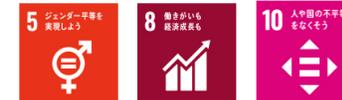
3 個人の価値観や働き方の希望に沿った多様な働き方の実現



4 コーポレートガバナンスの強化



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



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
835名
(2024年9月末現在)



平均年齢
30.3歳
(2024年9月末現在)



男女比
男性 **43** % 女性 **57** %
(2024年9月末現在)



管理職比率
男性 **51** % 女性 **49** %
(2024年9月末現在)



産・育休復帰率
94 %
(2024年9月末現在)



入社区分
新卒 **43** % 中途 **57** %
(2024年9月末現在)



●環境経営



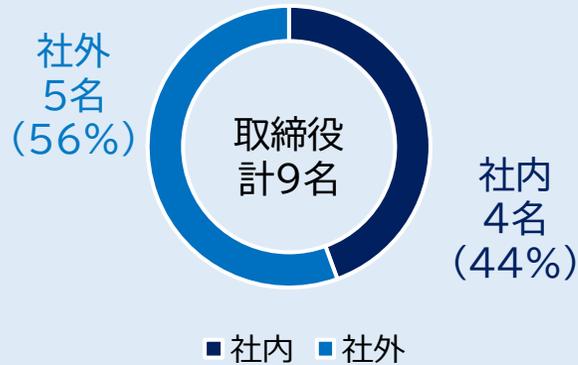
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

| 項目 | 別項 | 2021.9 | 2022.9 | 2023.9 | 2024.9 |
|----------------------------------|------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 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 | 345.0 |
| | Scope3 (カテゴリー5、6、7) | | 455.6 | 482.6 | 507.4 |
| 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 | 33.7 |

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

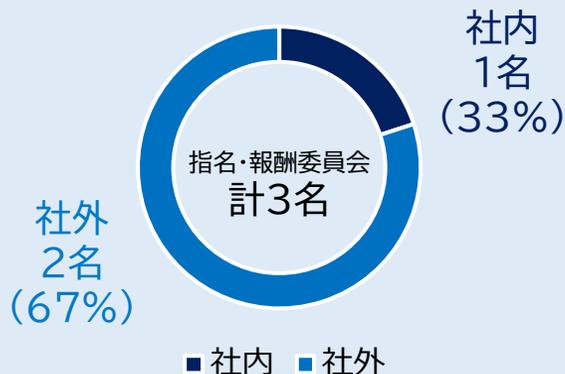


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役5名の計9名で構成されています。

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。

2024年9月期の実施回数は3回となりました。

免責事項

本日ご説明申し上げます業界動向や分析、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。