



34期(2024年10月～2025年9月)

3Q 決算補足説明資料

株式会社キャリアデザインセンター(2410)

2025年7月31日

1. 34期3Q(2024年10月~2025年6月) **決算サマリー**
2. 34期3Q(2024年10月~2025年6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

34期3Q累計 決算サマリー

1. 3Q累計 結果

- ✓ 3Qにおける**売上高・利益ともに計画通りの着地**
- ✓ 人材紹介事業・IT派遣事業の利益は計画を上回って推移した一方、メディア事業・新卒事業の利益は計画を下回った

(単位:百万円)



2. 通期 見通し

- ✓ 全社売上高・利益について、**通期計画に変更はなし**
- ✓ IT派遣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・人材紹介・新卒紹介事業は計画をやや下回る見込み
- ✓ 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一部コントロール
- ✓ 来期以降の成長も見据え、各種売上高改善施策に向けた取り組みを強化



1. 34期3Q(2024年10月~2025年6月) 決算サマリー

2. 34期3Q(2024年10月~2025年6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

34期3Q累計 全社決算概要

- ✓ 3Qにおける**売上高・利益ともに計画通りの着地**。ただし、事業ごとの計画に対する進捗に差異がある
- 人材紹介事業:売上高・利益ともに計画を上回って推移
- 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・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	14,023	14,005	105.0%
営業利益	1,198	1,211	110.5%
経常利益	1,198	1,225	111.3%
当期純利益	805	840	111.7%

費用	計画	実績	前期比
売上原価	6,584	6,660	111.8%
派遣社員給与	5,038	5,119	115.4%
その他	1,546	1,541	101.4%
販管費	6,240	6,133	97.5%
宣伝費	1,571	1,520	85.6%
人件費	3,377	3,342	100.5%
その他	1,292	1,271	106.8%

1. 34期3Q(2024年10月~2025年6月) 決算サマリー
2. 34期3Q(2024年10月~2025年6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

34期通期 全社見通し

- ✓ 4Qは引き続き売上高の拡大と、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むものの、足元の受注が想定をやや下回って推移しており、売上高・利益は通期計画をやや下回る見通し
- 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、3Qの成約決定数が鈍化したことに伴い、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 株主還元

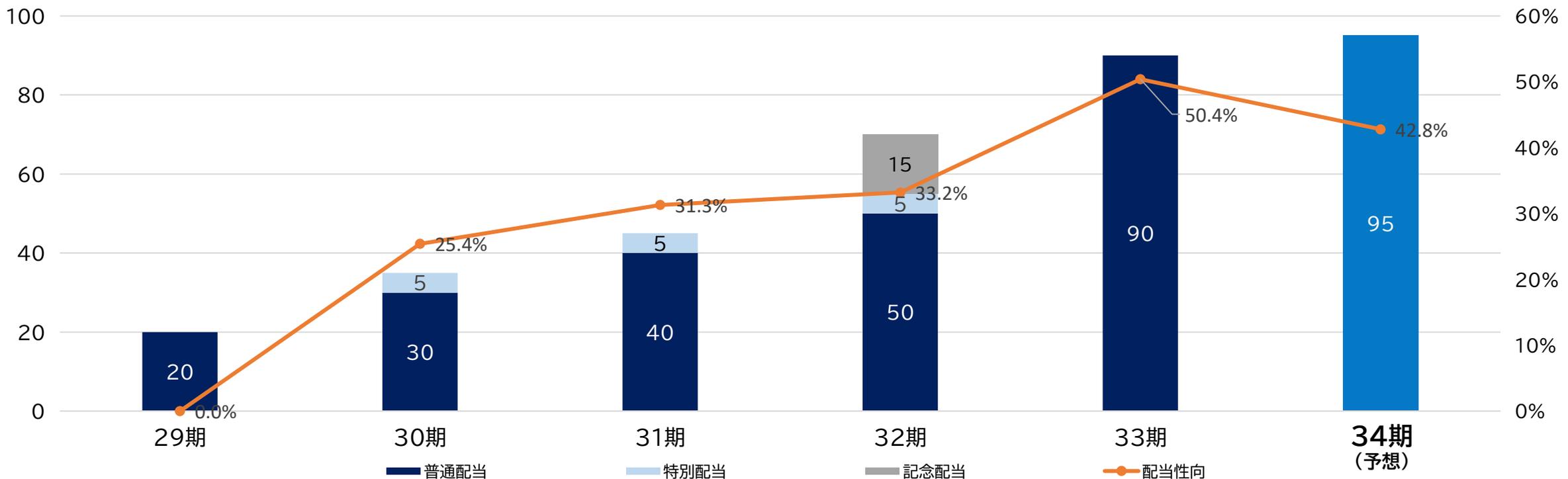
✓ 当社の配当方針:目安とする配当性向を**普通配当のみで40%以上**(2024年8月20日公表)

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)



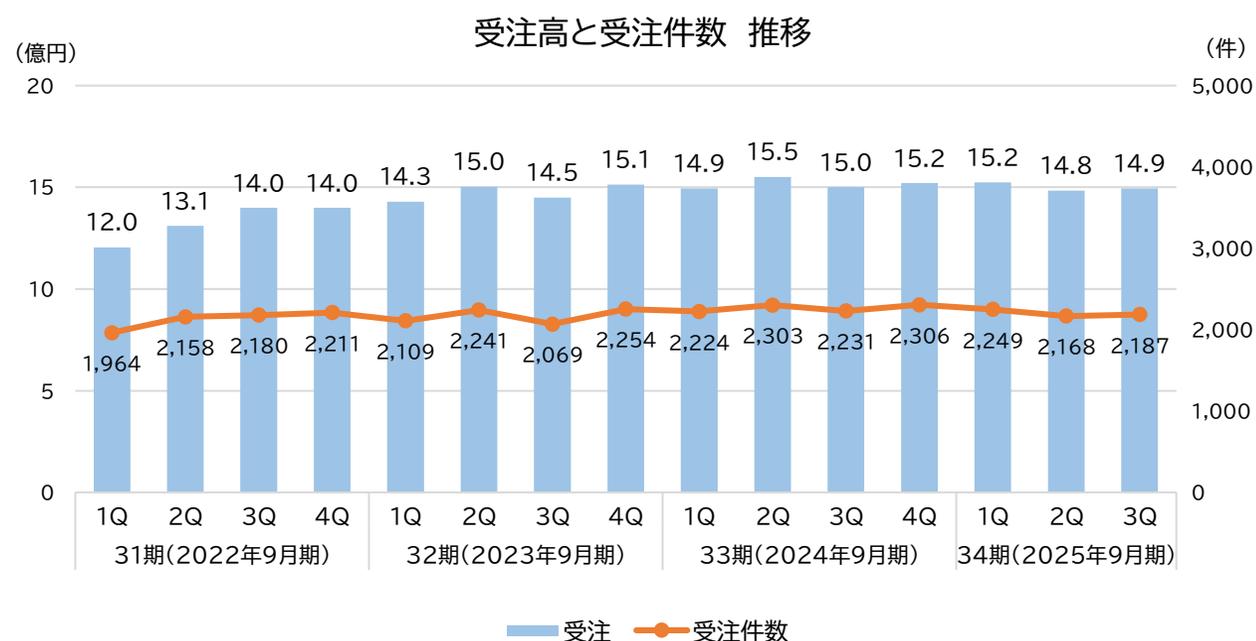
1. 34期3Q(2024年10月~2025年6月) 決算サマリー
2. 34期3Q(2024年10月~2025年6月) 決算概要
3. 34期通期(2024年10月~2025年9月) **業績見通し**
4. 34期 事業別 概況

34期3Q累計 メディア事業 概況①

- ✓ 売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓ 3Qの受注は2Qより改善したものの、同業他社の低価格販売が想定より長引き、計画を下回った
- ✓ 引き続き値引き改善に取り組み、収益性の維持・向上を重視するが、売上高・利益ともに通期計画をやや下回る見通し
- ✓ 営業人員は確保できていることから、営業強化・生産性向上を実現。
- ✓ また大阪エリアの営業を強化し取引件数の増加を図る
- ✓ D-typeの商品力を強化し、会員獲得・採用実績の増加を目指す
- ✓ 宣伝費など一部費用はコントロールするものの、来期の業績拡大を実現できるよう、事業への投資は継続

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	4,533	4,440	97.9%	99.2%
経常利益	519	495	95.5%	106.7%



34期3Q累計 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	1,277	1,396	91.5%
営業	283	300	94.5%
type合計	1,879	2,012	93.4%
女の転職type	2,392	2,324	102.9%
フェア合計	196	167	117.4%

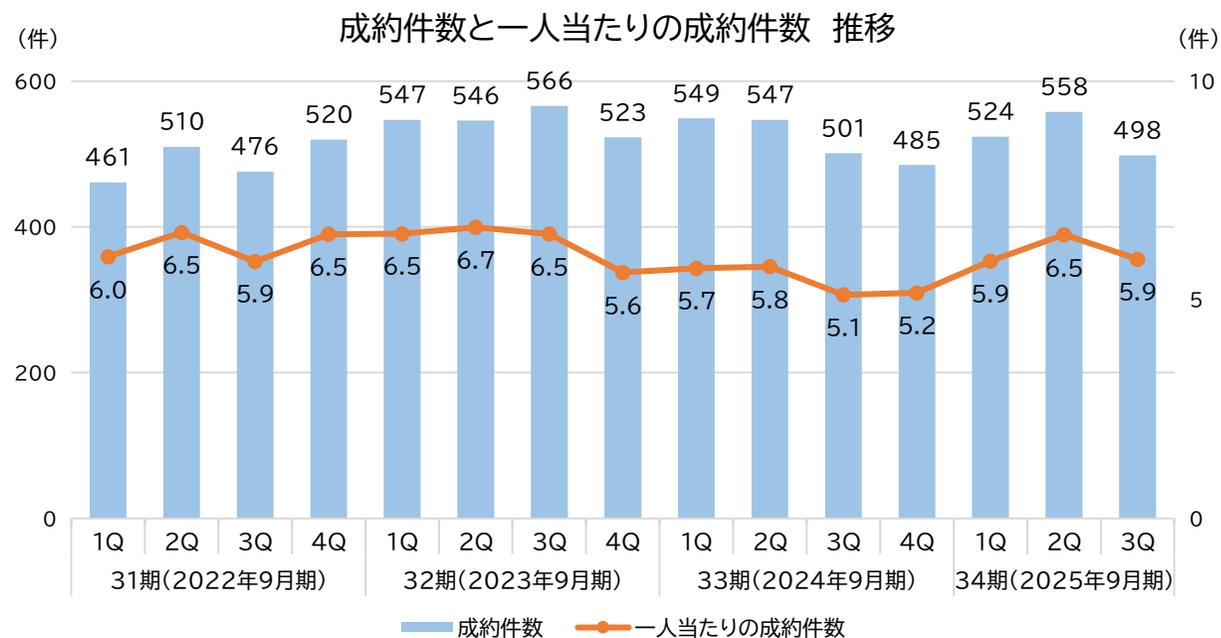
type	新規会員登録数	前期比 82.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少 ・引き続き、費用対効果を重視した効率的な獲得に注力する
	応募数	前期比 117.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・メルマガやITツールを活用した応募獲得施策で応募数は前年同期比で大きく増加。
女の転職type	新規会員登録数	前期比 91.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少 ・引き続き、費用対効果を重視した効率的な獲得に注力する
	応募数	前期比 98.1%	<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3Q累計 人材紹介事業(一般領域) 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を上回って着地
- ✓ 求人企業の選考通過率は想定より悪化し、3Qの成約件数が鈍化したことから、売上高・利益ともに通期計画を下回る見通し
- ✓ 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、成約件数の拡大を目指す
- ✓ 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

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	2,099	2,112	100.6%	93.8%
経常利益	206	280	136.0%	136.6%

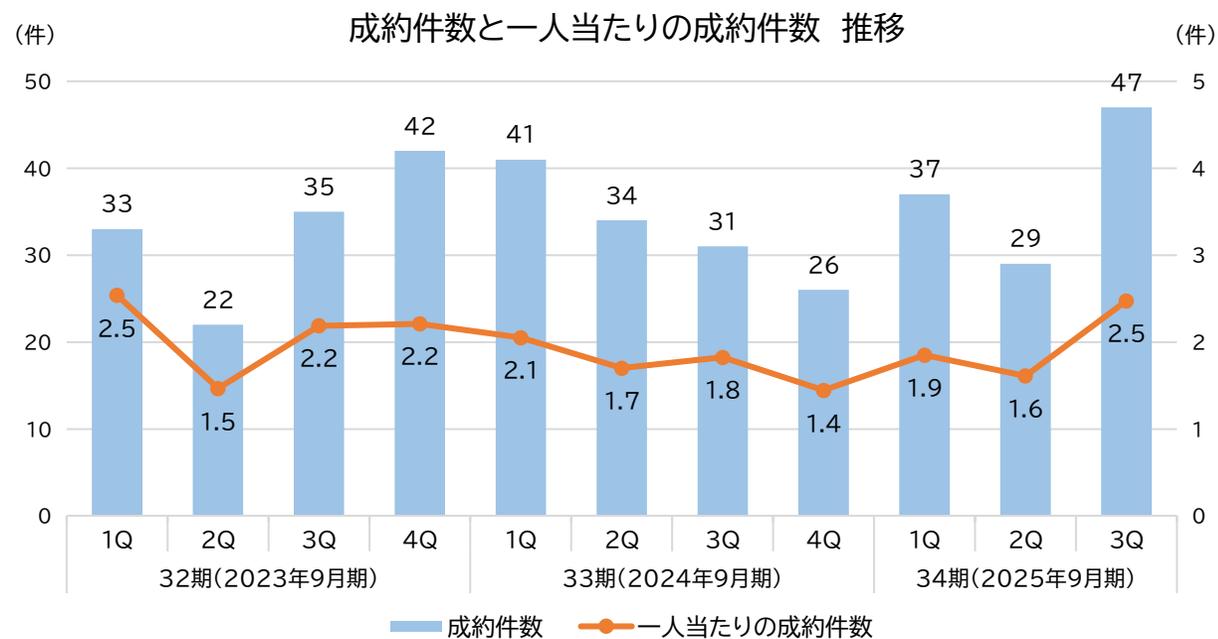


34期3Q累計 人材紹介事業(ミドル領域) 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画通りの着地
- ✓ 宣伝費など一部費用をコントロールした一方、キャリアアドバイザーの面談数増加に伴い、一人当たりの成約件数は増加傾向
- ✓ 3Qの成約件数は増加したものの、来期以降の売上高となる見込みであり、売上高・利益ともに通期計画を下回る見通し
- ✓ 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生産性向上に取り組み、成約件数の増加を目指す
- ✓ 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

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	272	278	102.6%	102.4%
経常利益	25	29	115.4%	42.4%

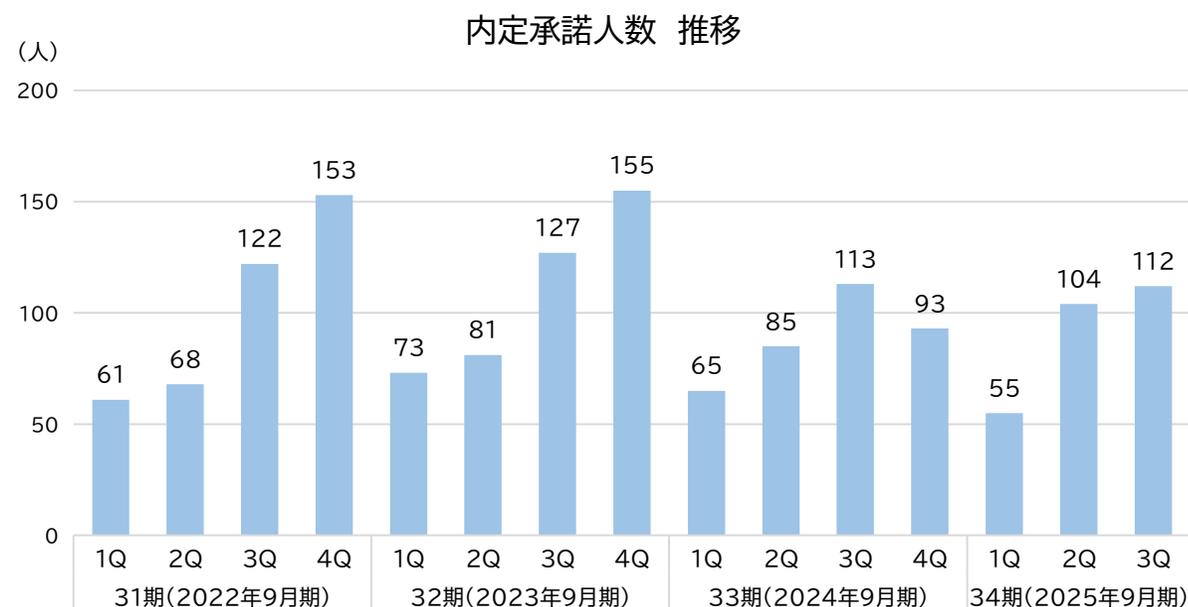


34期3Q累計 新卒紹介事業 概況

- ✓ 売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓ 2026年卒業予定の学生の登録獲得が鈍化し、成約件数が計画を下回って推移したことで、売上高・利益ともに通期計画を下回る見通し
- ✓ 外部集客チャネルの活用を拡大し、学生との接点を増やすことで、成約件数の拡大を目指す
- ✓ 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

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	202	177	87.9%	125.1%
経常利益	26	1	4.6%	-

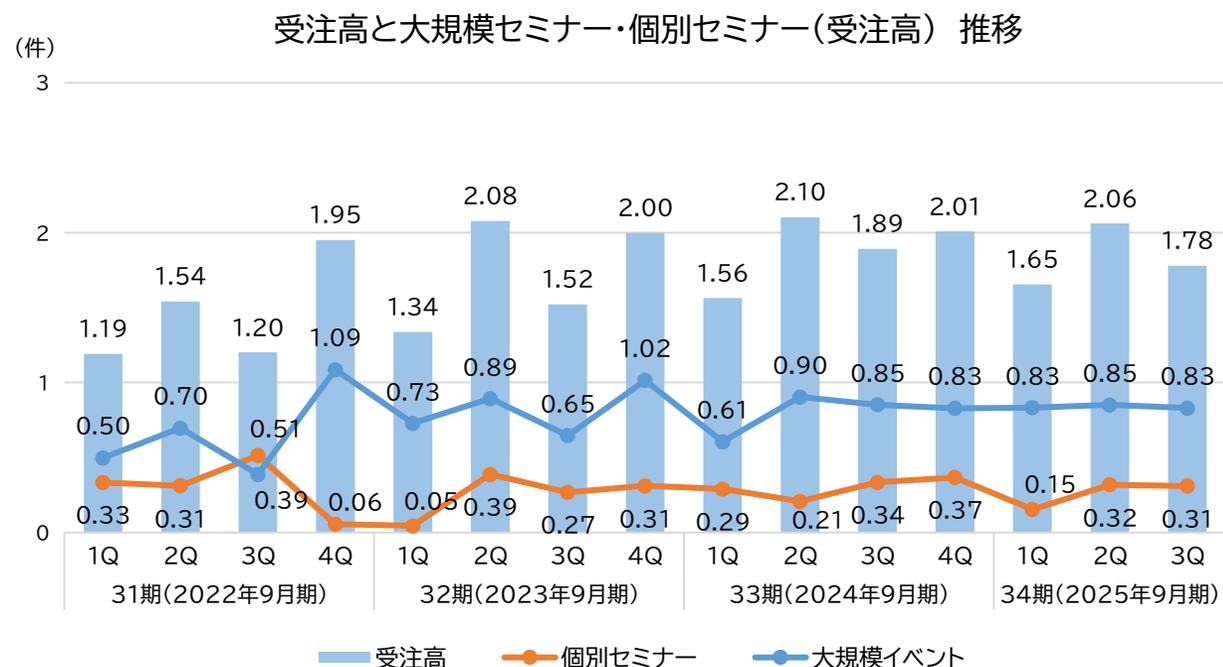


34期3Q累計 新卒メディア事業 概況

- ✓ 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
- ✓ 2027年度卒業予定の学生を対象としたイベントの拡販は堅調に推移
- ✓ 売上高・利益ともに概ね通期計画通りに進捗する見通し
- ✓ 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

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	681	655	96.2%	95.1%
経常利益	268	234	87.7%	84.3%

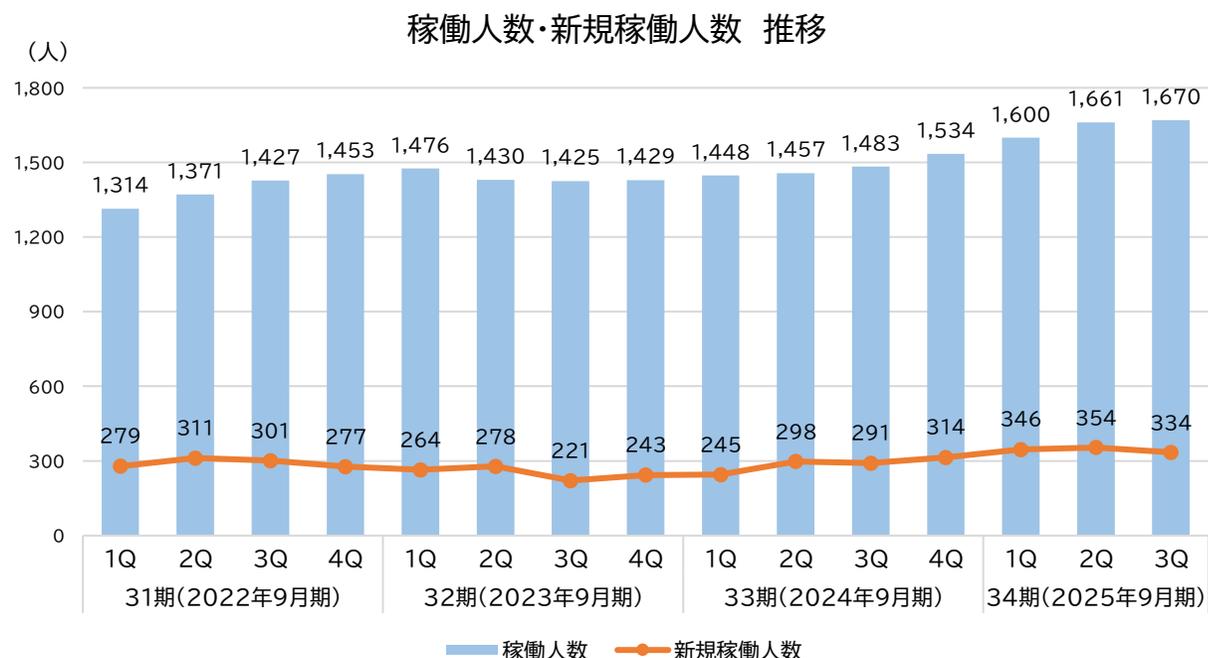


34期3Q累計 IT派遣事業(有期雇用) 概況

- ✓ 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は計画通りに推移
- ✓ 稼働人数が好調に推移する見込みであり、売上高・利益ともに通期計画を上回る見通し
- ✓ 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強化する
- ✓ 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

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	5,969	6,065	101.6%	110.9%
経常利益	296	307	103.9%	123.8%

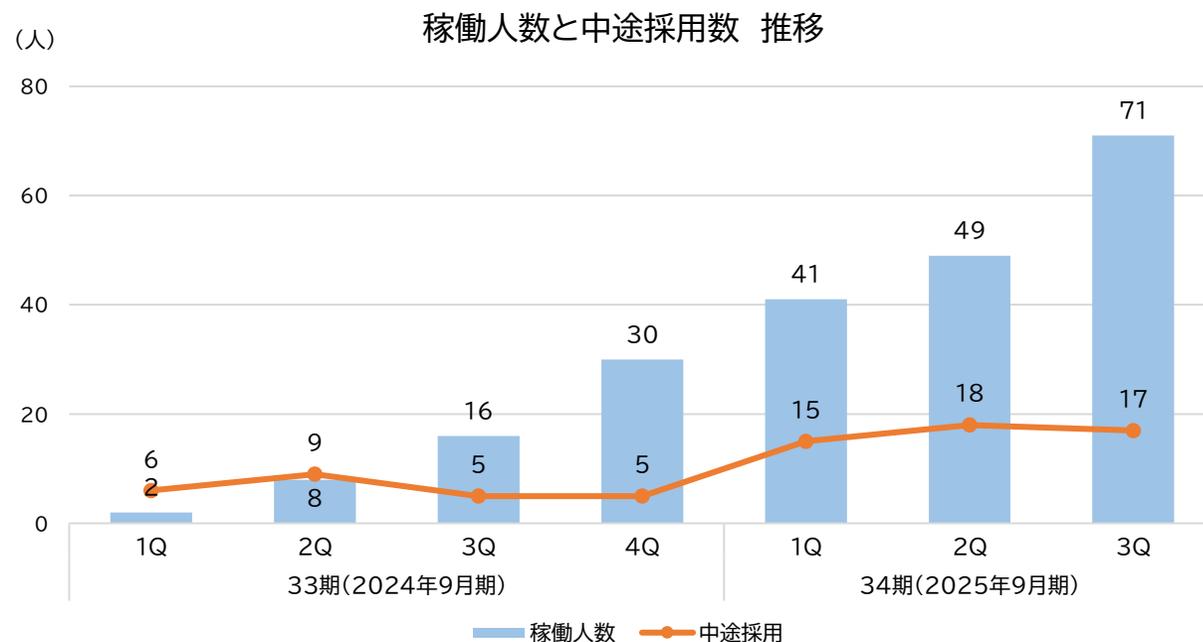


34期3Q累計 IT派遣事業(無期雇用) 概況

- ✓ 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を強化したことにより稼働率は計画より高く、退職率は計画より低く推移
- ✓ 売上高・利益ともに通期計画を上回る見通し
- ✓ 中途採用を加速させ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
- ✓ 採用コストを抑制しつつ、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

(単位:百万円)

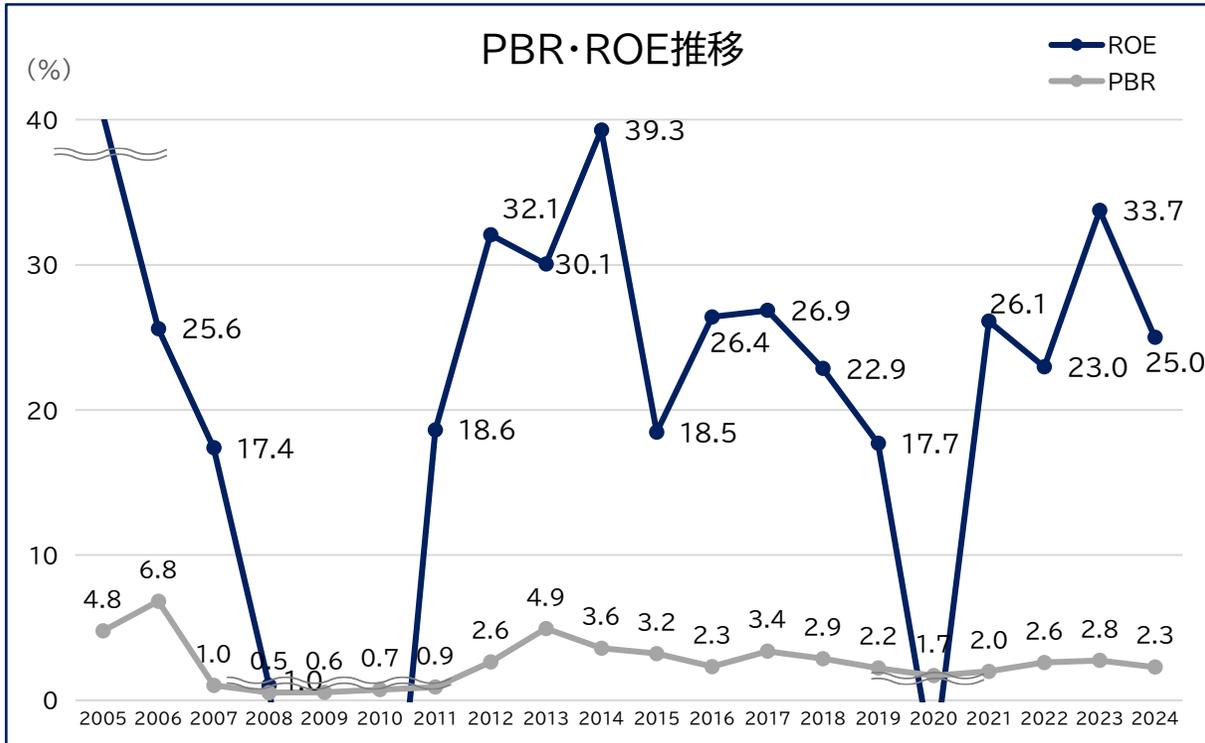
PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	265	276	104.4%	688.5%
経常利益	▲142	▲123	-	-



参考資料

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

$$\text{株主資本コスト } 9\sim11\% = \text{リスクフリーレート } 0.99\% + \beta(\text{ベータ})\text{感応度 } 0.742 \times \text{市場リスクプレミアム } 7\sim8\% + \text{サイズプレミアム}$$

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

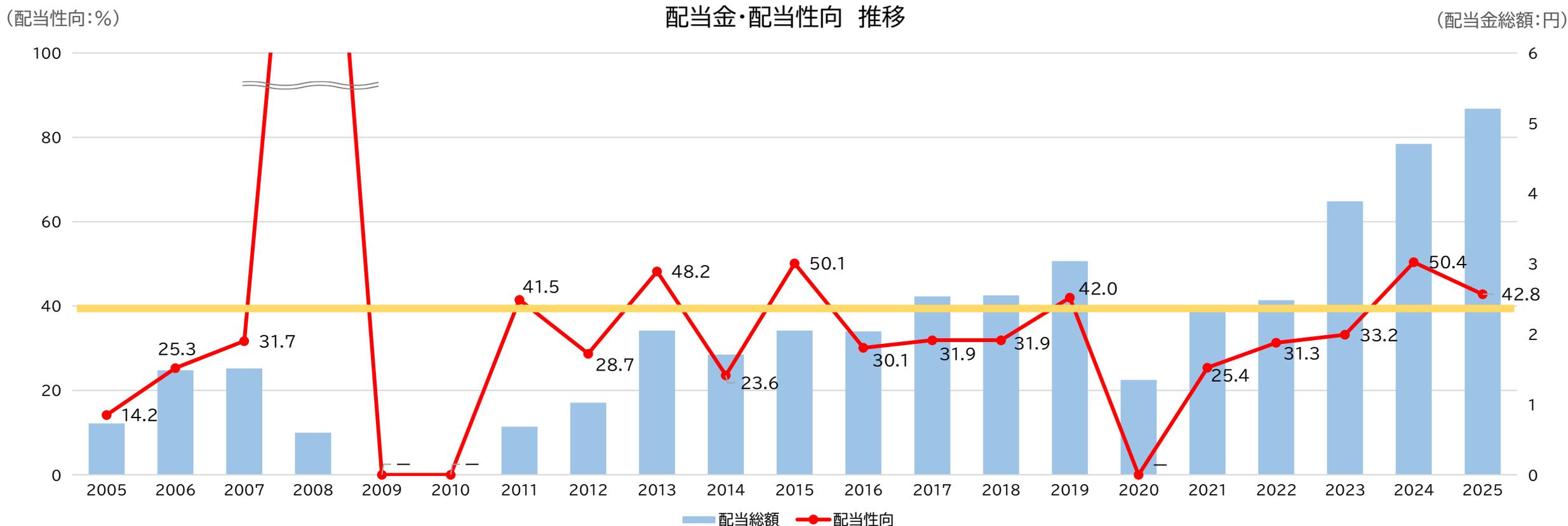
財務健全性

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

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**
 - 4 質の高い教育をみんなに
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう
- 2 企業の活性化と経済成長の実現**
 - 10 平和と公正をすべての人に
 - 17 パートナシップで目標を達成しよう
- 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**
 - 1 貧困をなくそう
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう
- 4 コーポレートガバナンスの強化**
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 - 17 パートナシップで目標を達成しよう
- 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**
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう

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



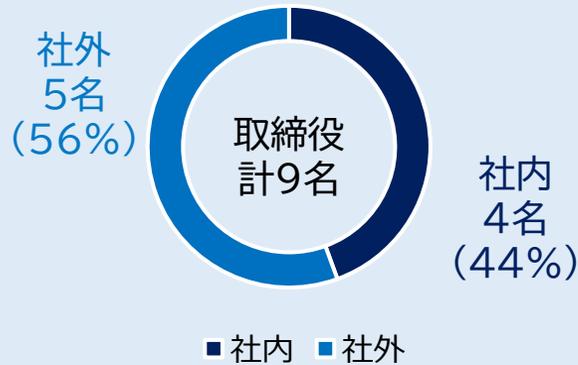
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

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

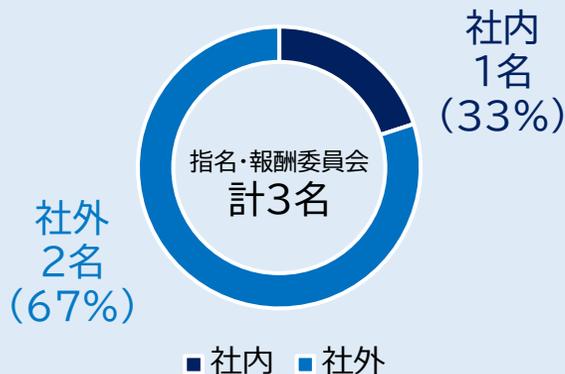


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役5名の計9名で構成されています。

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あります。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。