



34期(2024年10月~2025年9月)

# 通期 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11月12日

## 1. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 決算サマリー

## 2. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 決算概要

## 3. 35期通期(2025年10月~2026年9月) 業績見通し

## 4. 35期 事業別 概況

# 34期通期 決算サマリー

## 1. 34期通期 結果

### ✓売上高・利益ともに計画を下回って着地

- ✓IT派遣事業の売上高・利益は計画を上回って推移した一方、そのほか事業の売上高・利益は計画を下回った
- ✓売上高の減少に伴い、全社的に大幅なコストコントロールを強化
- ✓一方、景気先行きの不透明感から企業の採用基準の厳格化がより顕著となった中、営業プロセスや登録獲得が順調に推移したことで、**売上高・利益ともに過去最高**を実現

(単位:百万円)

売上高	経常利益
18,646	1,604
計画比98.1%	計画比91.7%
前期比105.1%	前期比110.6%

## 2. 35期通期 計画

### ✓過去最高売上、最高益の更新を目指す

- ✓なお、人材紹介(一般領域)事業における足元の成約の状況や新卒メディア事業の一部大型案件の採用が中止となったことで一時的に売上高が減少し、35期1Qは減益となる見込み
- ✓また、企業の採用需要の回復については2026年以降になると予測するものの、引き続き営業プロセス・登録獲得を強化することで取引社数の拡大を狙う
- ✓34期に引き続き、コストコントロールを継続し、収益性の改善を見込む
- ✓35期より「**配当性向50%以上**」を目安とする**新たな配当方針**を策定し、株主還元を強化

売上高	経常利益
20,000	1,900
前期比107.3%	前期比118.4%

1. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 決算サマリー
2. 34期通期(2024年10月~2025年9月) **決算概要**
3. 35期通期(2025年10月~2026年9月) 業績見通し
4. 35期 事業別 概況

# 34期通期 全社決算概要

✓売上高・利益ともに計画を下回って着地したものの、取引社数は増加したことで過去最高の業績を実現

- IT派遣事業:稼働人数が計画を上回り、売上高・利益ともに計画を上回った
- メディア事業:営業を強化したことで、受注は改善傾向にあるものの、同業他社の低価格販売が長引き、売上高・利益ともに計画を下回った
- 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んだが、外部環境から求人企業が採用に慎重になった結果、求人企業の最終面接通過率が想定を下回ったことで売上高・利益ともに計画を下回った
- 新卒紹介:2026年卒業予定の学生の登録獲得が鈍化し、売上高・利益ともに通期計画を下回った
- 新卒メディア:企業の母集団形成が堅調なことから期中の個別集客案件が例年より減少し、売上高・利益ともに通期計画を下回った

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	19,000	18,646	98.1%	105.1%
営業利益	1,762	1,582	89.8%	110.5%
経常利益	1,750	1,604	91.7%	111.6%
当期純利益	1,180	1,100	93.2%	111.8%

コスト	計画	実績	計画比	前期比
売上原価	8,586	8,968	104.4%	112.1%
派遣社員給与	6,457	6,948	107.6%	115.8%
その他	2,129	2,020	94.9%	101.0%
販管費	8,652	8,095	93.6%	97.5%
宣伝費	2,245	1,953	87.0%	87.3%
人件費	4,693	4,476	95.4%	99.8%
その他	1,714	1,666	97.2%	105.4%

# 34期通期 【参考資料】四半期ごとの業績推移

単位:百万円		31期				32期				33期				34期			
		1Q	2Q	3Q	4Q												
メディア	売上高	1,077	1,239	1,272	1,302	1,360	1,409	1,408	1,434	1,466	1,535	1,473	1,542	1,487	1,496	1,455	1,470
	経常利益	101	80	30	▲34	149	123	62	64	200	150	114	272	150	173	171	228
人材紹介 一般領域	売上高	572	651	707	684	731	687	839	752	728	713	811	644	701	597	813	610
	経常利益	15	51	66	▲19	79	33	169	55	53	26	125	▲20	92	▲15	203	13
人材紹介 ミドル領域	売上高	49	50	72	128	87	90	64	107	70	114	87	97	72	89	117	137
	経常利益	11	10	23	62	29	25	2	30	0	44	24	23	▲11	7	33	43
新卒メディア	売上高	180	130	193	54	209	176	271	133	248	173	267	136	225	174	254	132
	経常利益	88	46	76	▲40	102	58	121	17	112	33	132	37	84	36	113	42
新卒紹介	売上高	32	37	83	89	36	48	82	92	36	40	64	46	38	72	66	22
	経常利益	▲9	▲6	36	23	▲14	▲4	22	27	▲20	▲24	▲3	▲11	▲17	14	3	▲42
IT派遣 有期雇用	売上高	1,634	1,649	1,780	1,830	1,860	1,837	1,864	1,803	1,841	1,764	1,863	1,884	2,008	1,933	2,123	2,115
	経常利益	105	108	146	125	122	106	129	73	103	67	78	62	118	73	116	125
IT派遣 無期雇用	売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	2	11	26	42	67	86	122	151
	経常利益	-	-	-	-	-	-	▲1	▲9	▲29	▲27	▲59	▲25	▲35	▲31	▲56	▲32
合計	売上高	3,547	3,759	4,110	4,090	4,284	4,249	4,530	4,323	4,393	4,353	4,593	4,394	4,601	4,450	4,953	4,640
	経常利益	313	292	379	116	470	341	506	259	419	269	411	337	382	257	585	378

1. 34期通期(2024年10月～2025年9月) 決算サマリー
2. 34期通期(2024年10月～2025年9月) 決算概要
3. 35期通期(2025年10月～2026年9月) **業績見通し**
4. 35期 事業別 概況

# 35期通期 全社計画

- ✓ 35期は売上高の拡大と事業投資を図る一方で、引き続きコストをコントロールし、**過去最高の売上高・利益の更新**を目指す
- メディア事業:収益性の維持・向上を重視し、引き続き値引き改善を実施。また、関西エリアの拡販と『Direct type』の商品力の強化を図る
- 人材紹介事業:最終面接の通過率が低く推移しているため、求人企業の採用意欲の回復を見込みつつ、引き続き案件の開拓や面談・選考数の拡大に取り組むことで、マッチング率の改善を図り、安定した成約件数の確保を目指す
- 新卒紹介事業:2027年卒業予定の学生の成約に向け、優良案件の開拓を強化することでマッチング率を改善し、生産性向上を図る
- 新卒メディア事業:一部大型案件の採用が中止となったことで一時的に売上高が減少するものの、既存の商品拡充により業績拡大を目指す
- IT派遣事業:登録・マッチングを強化し、新規で稼働する派遣スタッフの増加と、契約満了による離脱の抑制を図る
- ✓ なお、**35期1Qは減益となる見込み**であるが、各施策により**2Q以降にかけて収益性の改善**を見込む

(単位:百万円)

PL	計画	前期実績	前期比
売上高	20,000	18,646	107.3%
営業利益	1,890	1,582	119.5%
経常利益	1,900	1,604	118.5%
当期純利益	1,272	1,100	115.6%

コスト	計画	前期実績	前期比
売上原価	9,635	8,968	107.4%
派遣社員給与	7,656	6,948	110.2%
その他	1,979	2,020	98.0%
販管費	8,475	8,095	104.7%
宣伝費	2,219	1,953	113.6%
人件費	4,634	4,476	103.5%
その他	1,622	1,666	97.4%

# 35期通期 中期経営計画の進捗評価

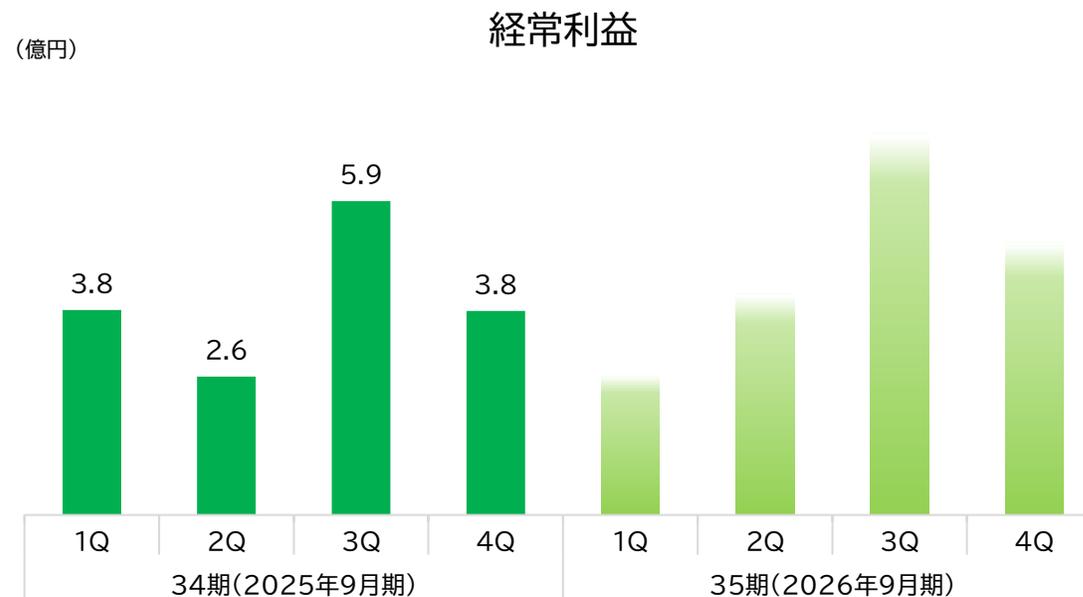
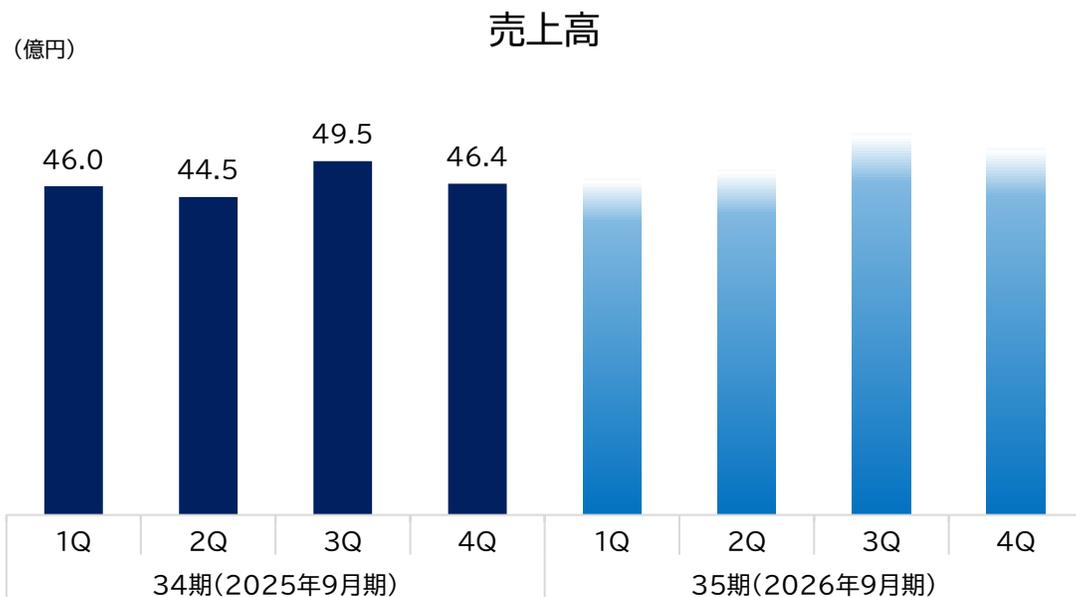
中期経営計画 『Beyond 200』 売上高200億円 経常利益24億円

Beyond200 の進捗状況	売上高	経常利益	現状と今後の取組
全社	○	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ コロナ終息後の採用活動の活発化と、その後の一服感や採用基準の厳格化により、売上高は達成見込みだが利益は未達と想定</li> <li>✓ 売上高は、人材紹介・新卒紹介の伸びの鈍化を他事業でカバーし、新たに開始しているIT派遣(無期雇用)が加算</li> <li>✓ 利益は、人材紹介・新卒紹介の減少と、IT派遣(無期雇用)への先行投資により当初想定より減少</li> </ul>
メディア情報事業	○	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 売上高は、新規施策の関西エリアへの拡販などが好調で安定的に推移しており、達成予定</li> <li>✓ 利益は、広告宣伝費や値引きの影響で減少したものの概ね計画通り</li> <li>✓ 販売価格の値引き改善や、広告宣伝の最適化を通じて収益性の改善を図る</li> </ul>
人材紹介事業	×	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 外部環境の影響を大きく受け売上高・利益ともに未達想定</li> <li>✓ 33期後半以降、採用を充足した求人企業の採用基準厳格化により最終面接通過率が低下し、成約数が鈍化傾向</li> <li>✓ 引き続き求人企業への案件開拓や、面談数・選考数増加、ミドル層(ハイクラス)への営業力強化などに注力</li> </ul>
新卒紹介事業	×	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 学生登録が想定より鈍化し、成約数が減少。売上高・利益ともに未達想定</li> <li>✓ 登録獲得施策の強化と優良案件の拡充を図る</li> </ul>
新卒メディア事業	○	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企業の集客状況に合わせた個別セミナーなどの販売が好調に推移し、売上高・利益ともに達成予定</li> <li>✓ 34期後半以降、関税など外部環境の影響により採用を中止する企業が一部発生しているものの、売上高・利益ともに達成予定</li> <li>✓ 採用活動を再開した企業への迅速な提案体制を整備。外部環境の影響を受けにくい業種・業界への新規開拓を推進</li> </ul>
IT派遣事業	○	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 売上高は、稼働人数が順調に増加しており、また、無期雇用の立ち上げについても順調であることから達成予定</li> <li>✓ 利益は、無期雇用への先行投資で未達予定</li> <li>✓ 無期雇用立ち上げに伴う投資効果を見極めつつ、収益化スピードの向上を図る</li> <li>✓ 中期的には、IT派遣事業を安定成長の柱と位置づけ、持続的な利益拡大につなげる</li> </ul>

# 35期通期 四半期ごとの業績見通し

35期1Qは一時的な外部要因の影響により減益となるが、2Q以降は増益となる見込み

- ✓人材紹介(一般領域)において、直近の成約数が想定を下回って推移していることにより、売上高が鈍化
- ✓新卒メディア事業では、一部大型案件の採用が中止となったことにより、売上高が一時的に減少
- ✓営業活動を強化することで、2Q以降の売上高の回復を目指す
- ✓また、その他の事業は堅調に推移していることから、2Q以降は増益となる見込み



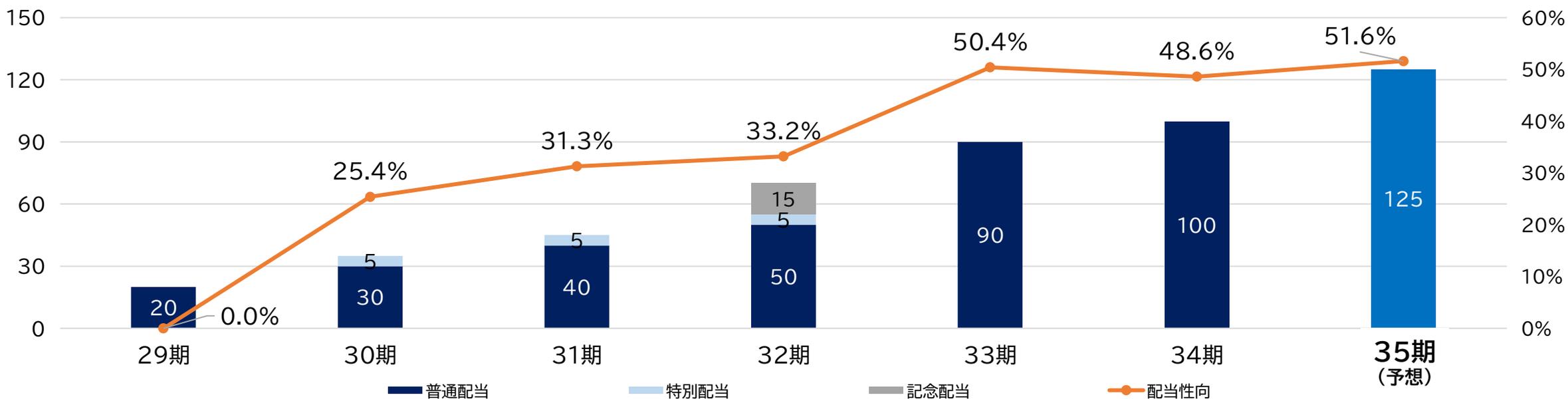
# 35期通期 株主還元

2024年8月20日に公表した「普通配当のみで配当性向40%以上」としていた方針を見直し、新たに「普通配当のみで配当性向50%以上」を目安とする配当方針を策定(2025年11月12日公表)

中期経営計画『Beyond200』(2026年9月期まで)に基づき事業拡大に取り組む中、34期は売上高・利益ともに過去最高を更新  
35期においては、利益については無期雇用派遣への先行投資もあり当初計画を下回る見込みだが、  
売上高は当初の計画通りに進捗しており、売上高200億円の達成を見込む。売上高・利益ともに過去最高を更新する見込み  
また、財務基盤は健全で、安定した現預金水準を維持しており、今後はさらなる成長を実現していく段階に入っていく  
こうした状況を踏まえ、株主への利益還元の姿勢をより明確にするため、新たな配当方針を策定。安定的・継続的な配当と、毎期の増配を目指す

(一株あたりの配当金額:円)

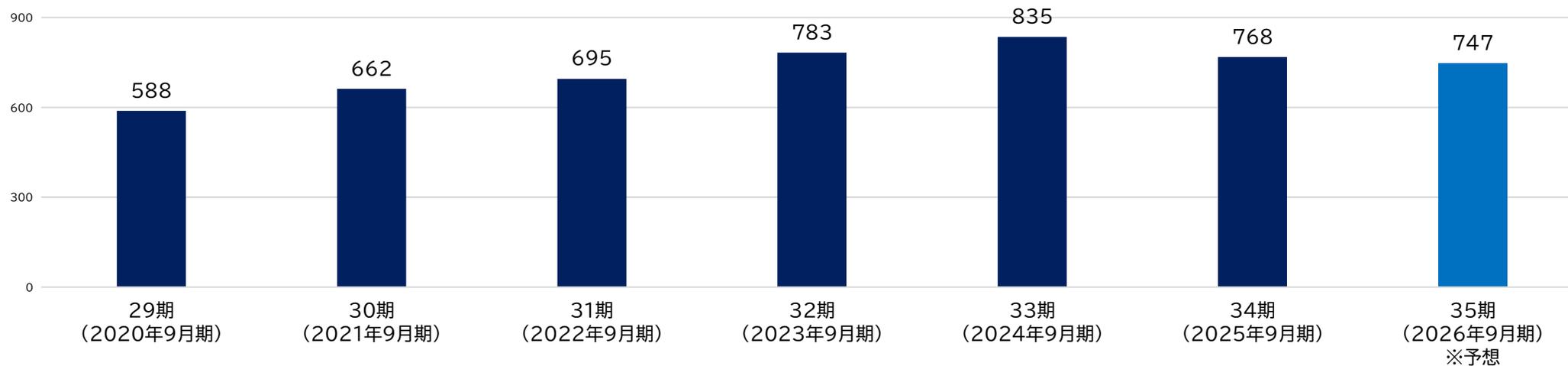
(配当性向:%)



# 35期通期 人員計画

新卒採用	✓ 2025年4月は、58名の新卒社員が入社 ✓ 2026年4月は、約45名が入社予定
中途採用	✓ 34期は、生産性の向上を実現するため、年間の採用人数はやや抑制し年間26名を採用 ✓ 35期は、組織基盤を強化するため前期よりやや増加し、約50名の採用を予定

### 社員数推移



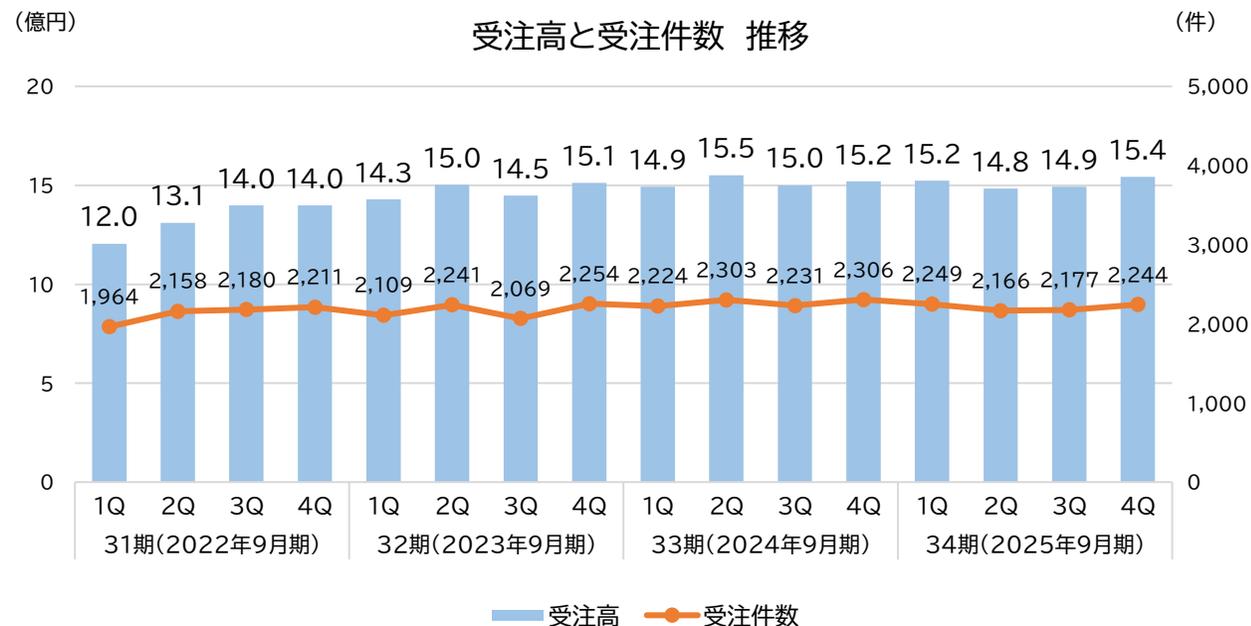
1. 34期通期(2024年10月～2025年9月) 決算サマリー
2. 34期通期(2024年10月～2025年9月) 決算概要
3. 35期通期(2025年10月～2026年9月) 業績見通し
4. 35期 事業別 概況

# 34期通期 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
- ✓ 同業他社の低価格販売が想定より長引き、4Qの受注は2Q、3Qと比べて改善したものの、計画を下回った
- ✓ 営業人員は確保できており、営業強化・生産性向上を実現
- ✓ 関西エリアの営業を強化し取引件数の増加を実現でき、売上高前年比+116.9%
- ✓ 宣伝費など一部コストはコントロールしたものの、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	6,134	5,910	96.4%	98.2%
経常利益	768	723	94.1%	98.4%



# 34期通期 メディア事業 概況②

(単位:百万円)

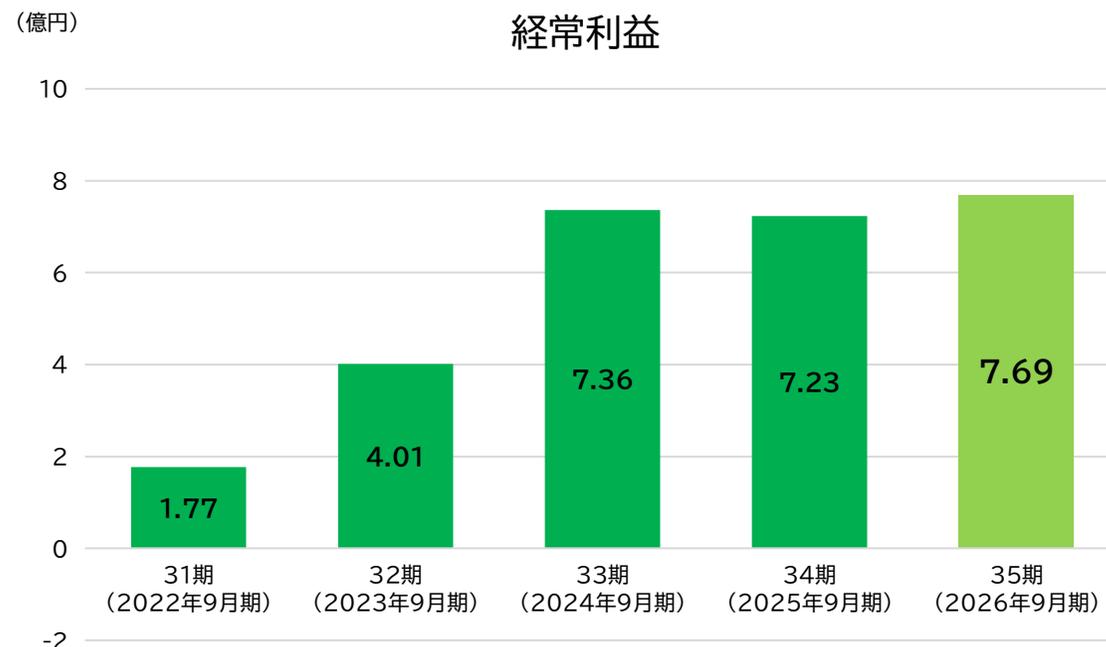
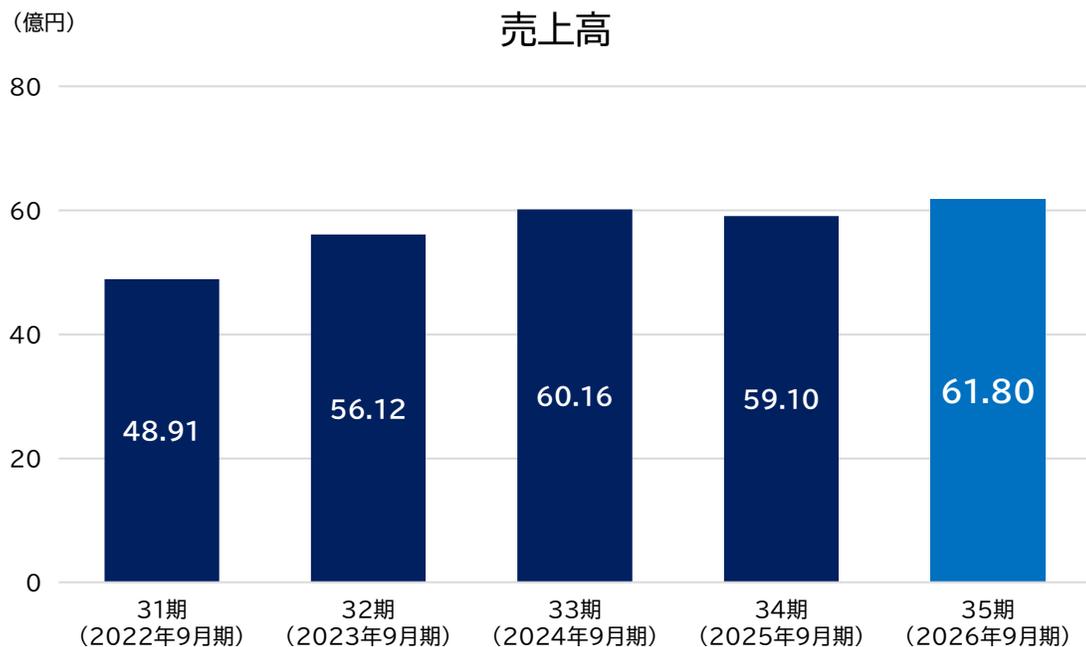
	実績	前期実績	前期比
エンジニア	1,676	1,852	90.5%
営業	386	404	95.6%
type合計	2,496	2,671	93.5%
女の転職type	3,199	3,152	101.5%
フェア合計	254	234	108.8%

type	新規会員登録数	前期比 93.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少</li> <li>・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</li> </ul>
	応募数	前期比 121.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>
女の転職type	新規会員登録数	前期比 98.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少</li> <li>・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</li> </ul>
	応募数	前期比 102.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スカウトやアプリ経由での応募促進施策を実施したことで、応募数は増加</li> <li>・チャンネル多様化による底堅い応募獲得は継続</li> </ul>

# 35期通期 メディア事業 計画

- ✓引き続き取引件数の増加を図ることで、増収増益を計画
- ✓収益性の向上を重視し、引き続き値引き改善を強化
- ✓関西エリアの営業を強化し、取引件数の増加を図る
- ✓『Direct type』の商品化を進め、中長期的に新たな収益源となることを目指す
- ✓売上高の増加に伴う投資は強化するものの、宣伝費などのコストはコントロール

(単位:百万円)

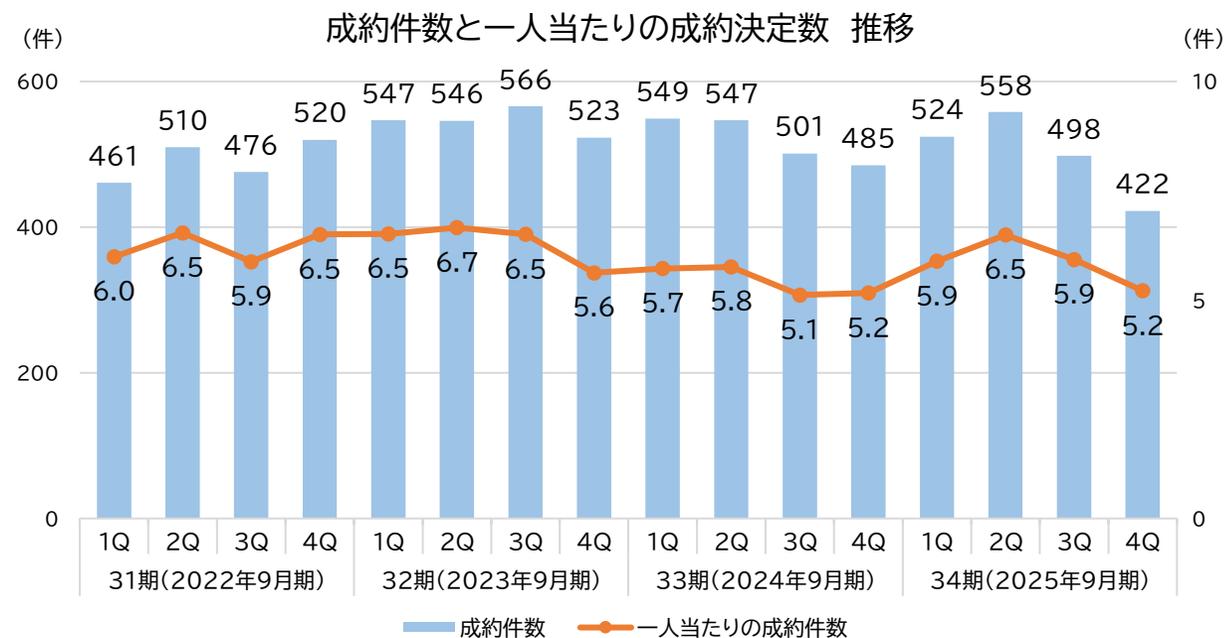


# 34期通期 人材紹介事業(一般領域) 概況

- ✓ 外部環境の不透明感から求人企業の採用基準が高止まりし、採用に対して慎重な姿勢が続いていることから最終面接通過率が想定を下回り、成約件数の伸びが鈍化し、売上高・利益は計画を下回って推移
- ✓ 特に成約単価の高いエンジニア領域における傾向が顕著であり、成約数が鈍化
- ✓ ただし、面談数や一次面接通過率などのプロセス指標は堅調に推移
- ✓ 宣伝費などのコストをコントロールしていることで、前期から収益率は改善傾向

(単位:百万円)

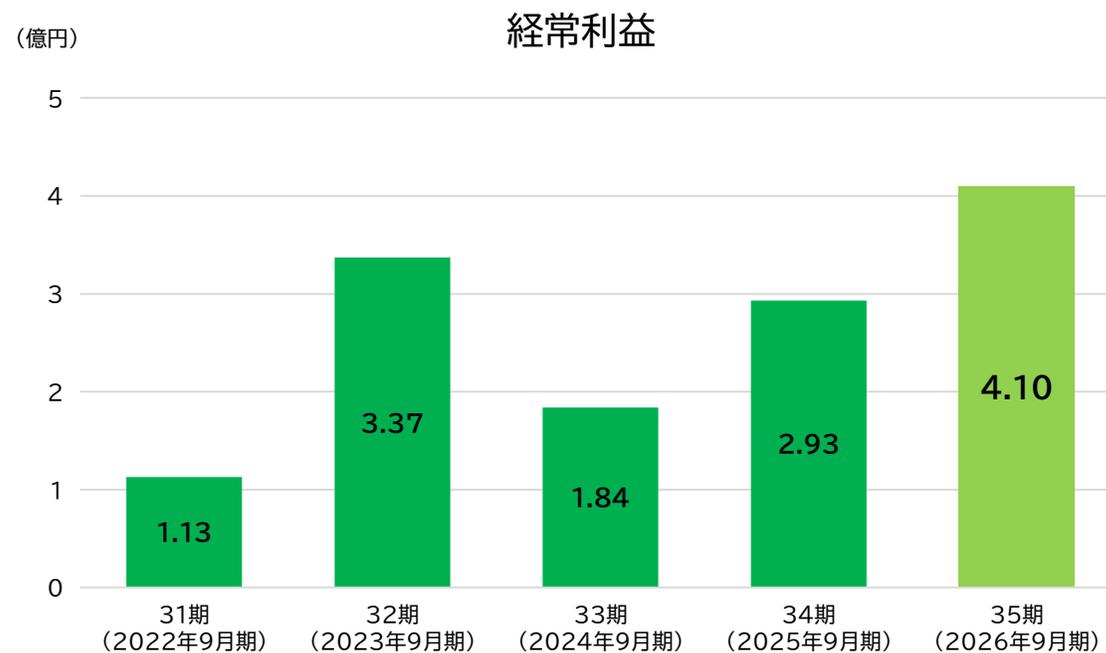
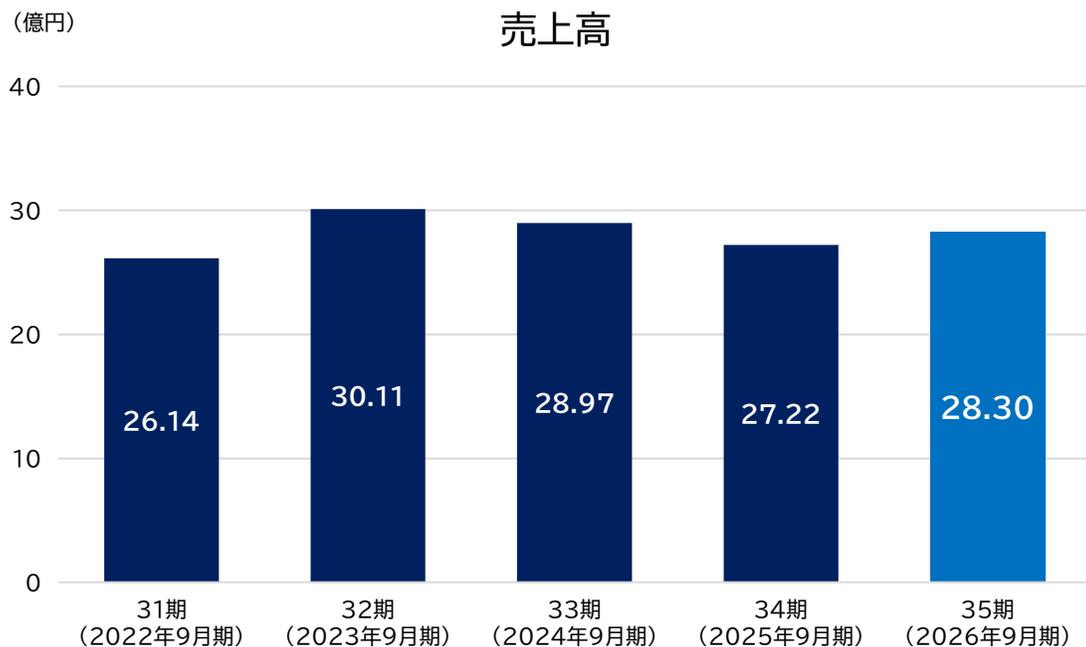
PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	2,899	2,722	93.9%	94.0%
経常利益	335	293	87.5%	159.3%



# 35期通期 人材紹介事業(一般領域) 計画

- ✓ 成約件数の増加を図ることで増収増益を計画
- ✓ 求人企業の採用基準の厳格化は一定期間は継続する見込み  
ただし、面談数・一次通過率などのプロセス指標は堅調に推移し、今後も継続
- ✓ 企業の採用活動の回復を見据え、案件開拓の強化や各種プロセスの最大化に取り組むことでマッチング率の維持・改善を図る
- ✓ 売上高の状況を踏まえ、宣伝費などのコストはコントロールするが、業績拡大につながる投資は継続して実施

(単位:百万円)

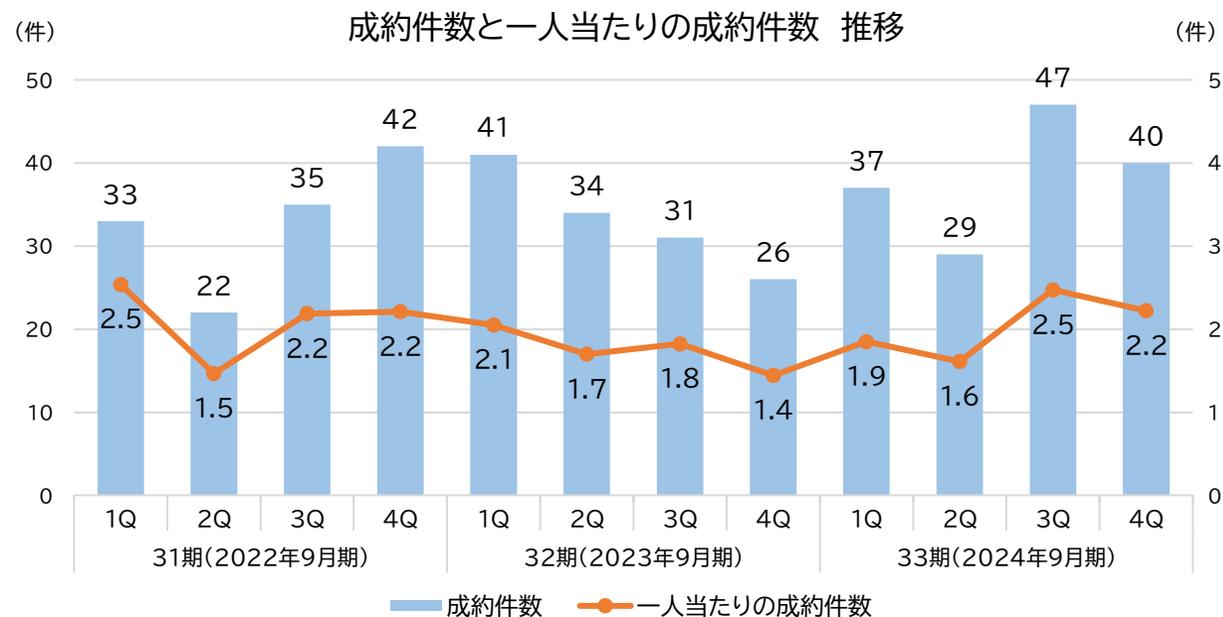


# 34期通期 人材紹介事業(ミドル領域) 概況

- ✓売上高は計画通りの結果となったものの、単価の高い成約件数が減少したことで利益は計画を下回った
- ✓キャリアアドバイザーの採用は順調に推移し、生産性の向上も実現できており、一人当たりの成約件数は増加傾向
- ✓宣伝費などのコストについても計画通りに進捗

(単位:百万円)

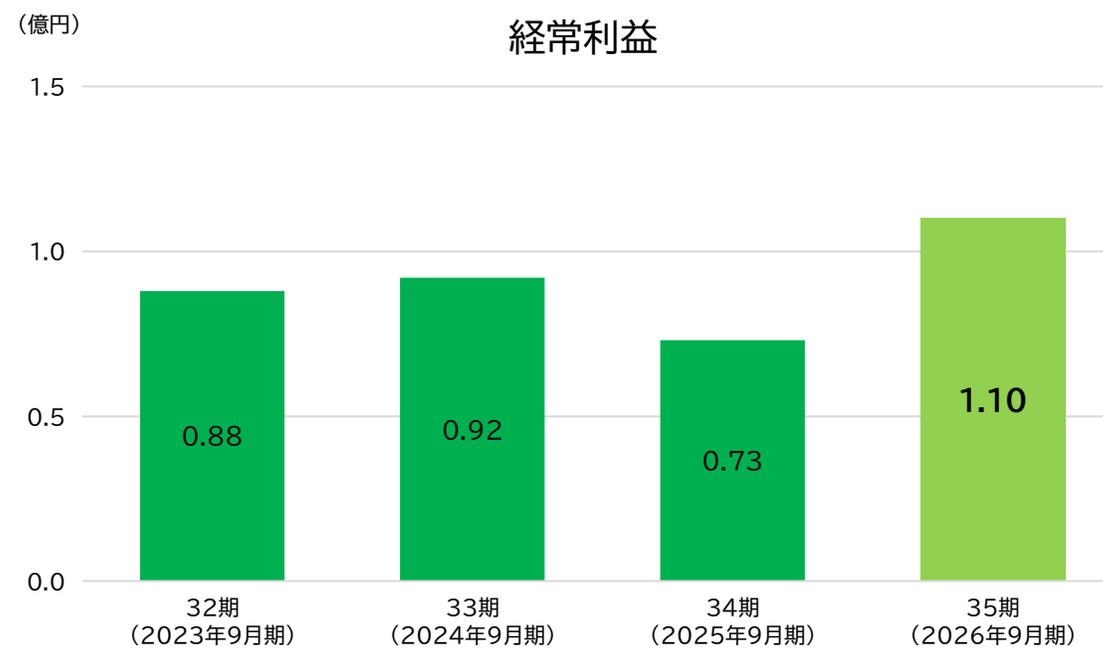
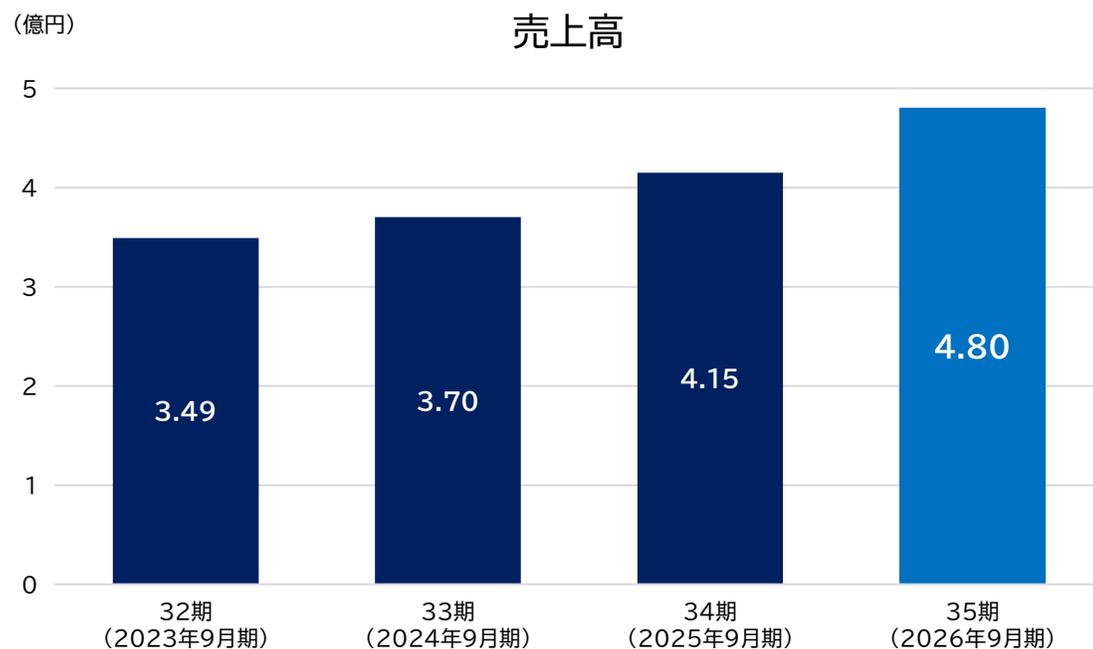
PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	412	415	101.0%	112.4%
経常利益	82	73	89.0%	79.1%



# 35期通期 人材紹介事業(ミドル領域) 計画

(単位:百万円)

- ✓ 成約件数の増加を図ることで増収増益を計画
- ✓ 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、宣伝費などのコストはコントロールするが、業績拡大につながる投資は継続して実施



# 34期通期 新卒紹介事業 概況

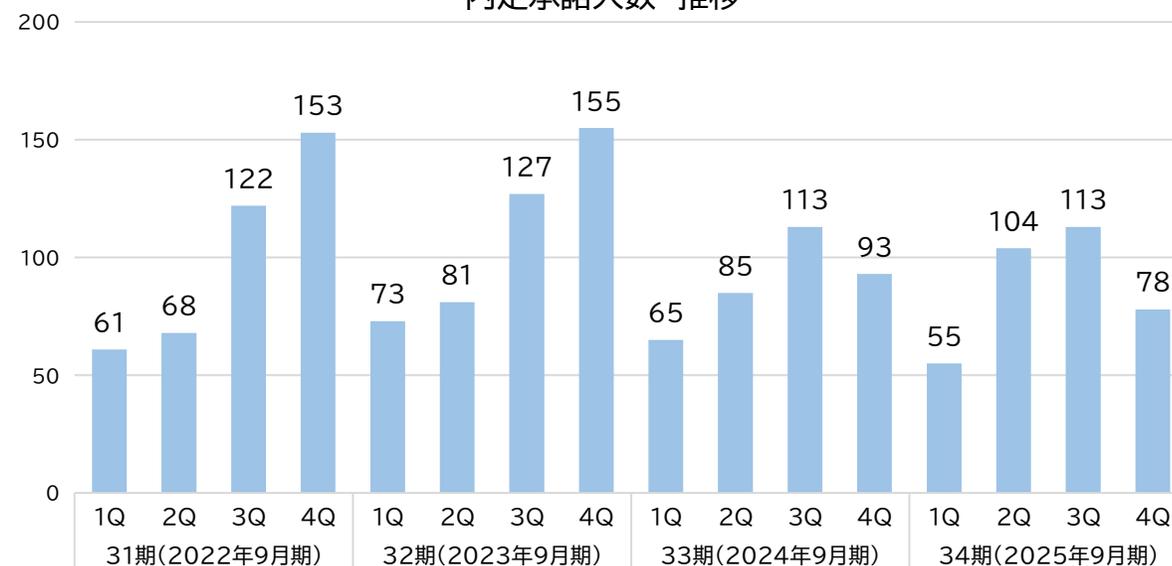
- ✓ 下半期における成約件数が鈍化したことにより売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓ 2026年卒業予定の学生の登録獲得が鈍化し、想定より成約件数の伸びが鈍化
- ✓ また、学生優位の売り手市場が続いていることから想定を上回る学生の内定辞退が発生したことにより売上高が減少

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	263	199	76.0%	106.1%
経常利益	20	▲41	-	前期実績 ▲60

(人)

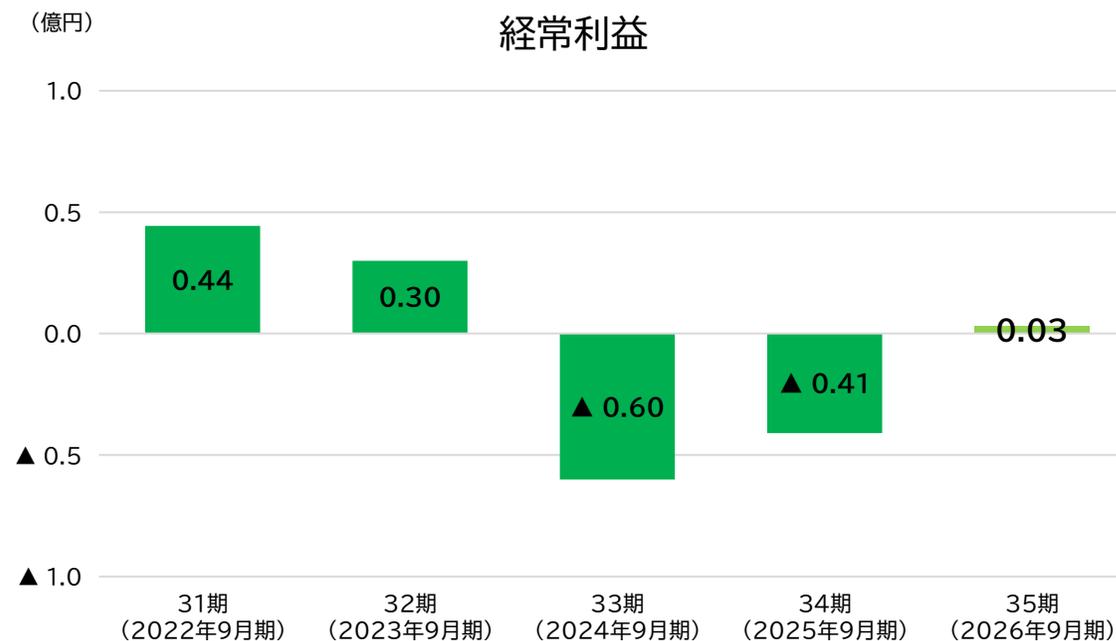
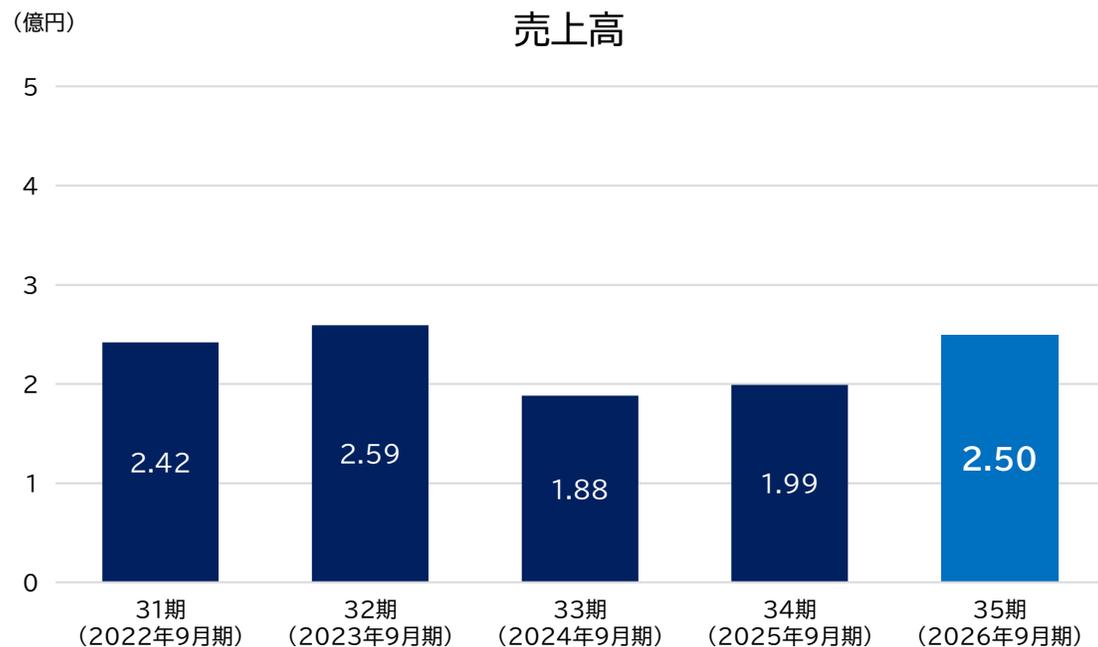
内定承諾人数 推移



# 35期通期 新卒紹介事業 計画

- ✓ 成約件数の増加を図ることで増収増益を計画
- ✓ 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む
- ✓ 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年卒業予定の学生の成約に向けた優良案件開拓を強化

(単位:百万円)



# 34期通期 新卒メディア事業 概況

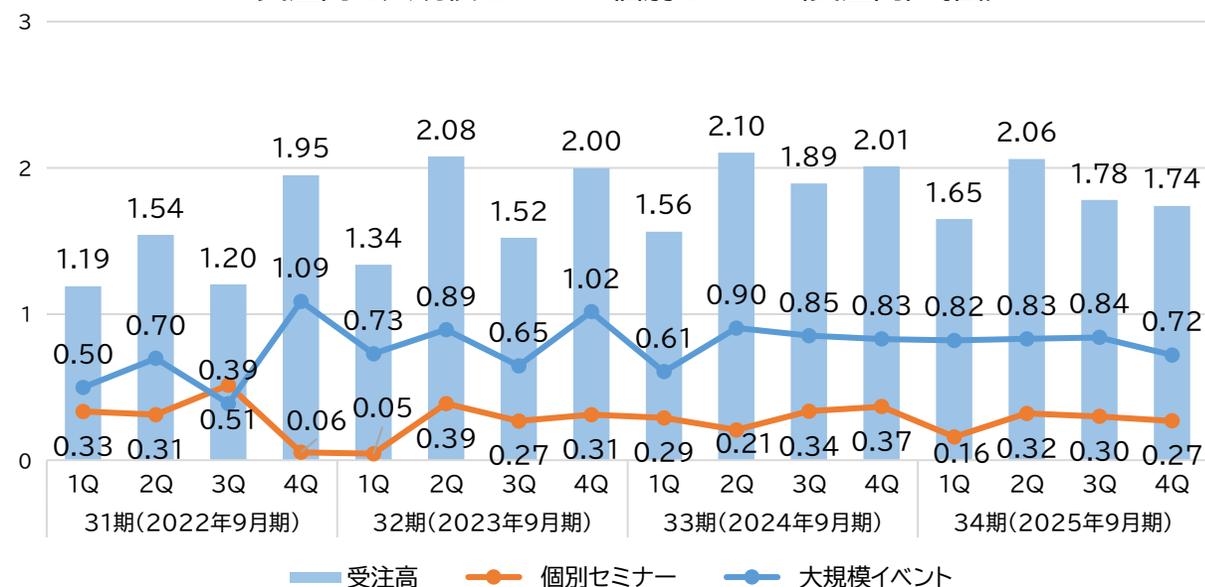
- ✓ 売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓ 2026年卒業予定のインターンシップ期の集客が順調に推移した企業が多く、個別集客案件が例年より減少
- ✓ 下半期以降、関税などの外部環境の変化を背景に、採用活動を様子見する企業が一部見られたことから、取引件数の伸びが鈍化

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	831	787	94.8%	95.5%
経常利益	323	277	86.1%	87.9%

(億円)

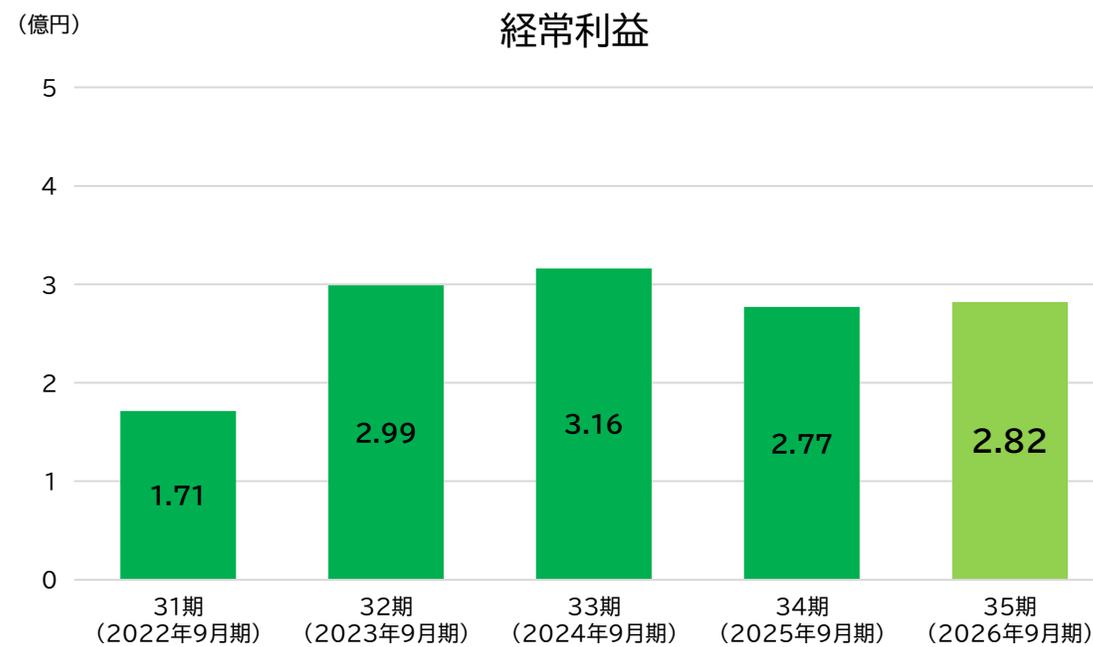
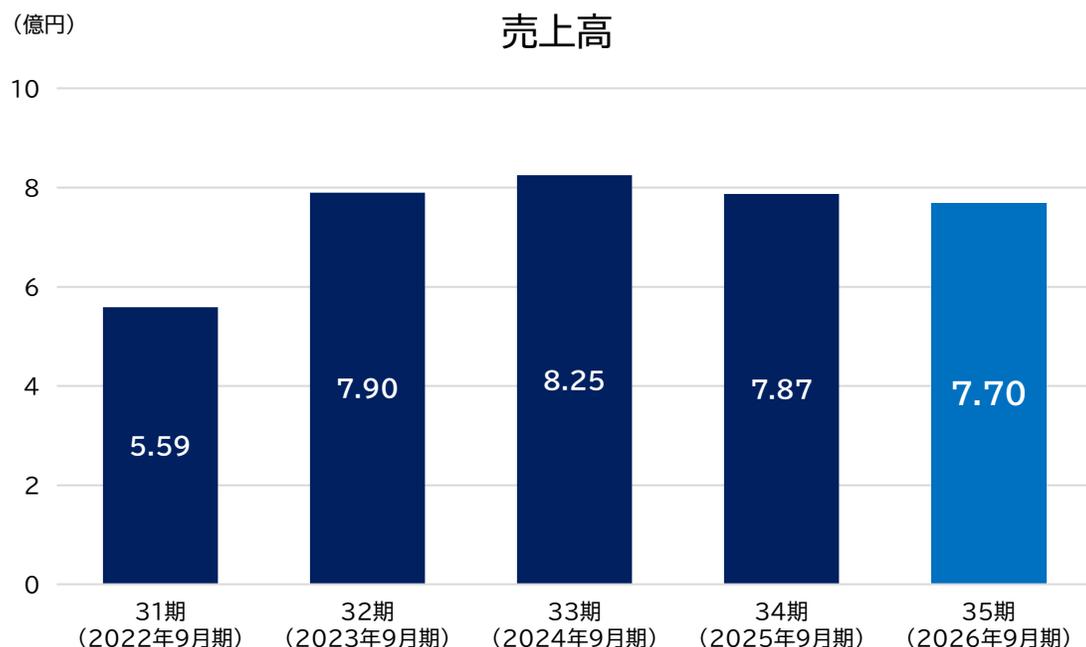
受注高と大規模セミナー・個別セミナー(受注高) 推移



# 35期通期 新卒メディア事業 計画

(単位:百万円)

- ✓取引件数の増加を図るものの減収増益の計画
- ✓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したものの一部企業で採用枠の縮小が発生したことで、売上高は減収となる見通し
- ✓関税などの外部環境を背景に採用を慎重化する動きが続く見込み  
ただし、景気回復や人材不足の再燃に伴い、採用意欲は徐々に持ち直すと想定
- ✓2027年卒業予定の個別集客案件以外の商品拡充を図る

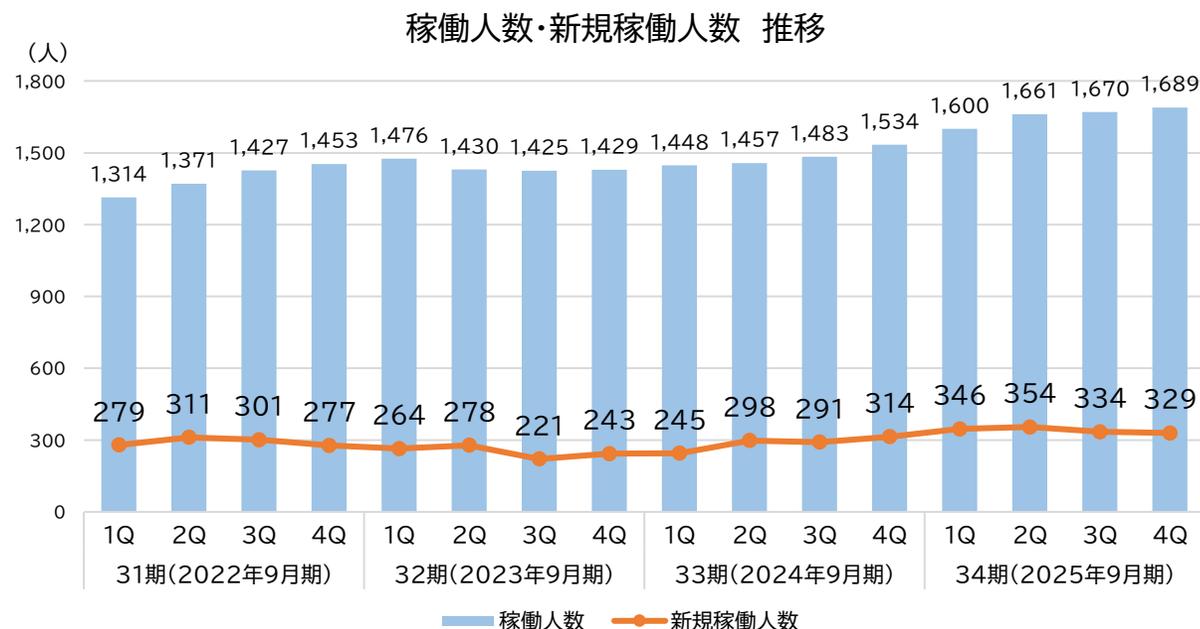


# 34期通期 IT派遣事業(有期雇用) 概況

- ✓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は好調に推移
- ✓外部媒体に加え、自社HPなど独自のルートを活用し、登録者の獲得を強化

(単位:百万円)

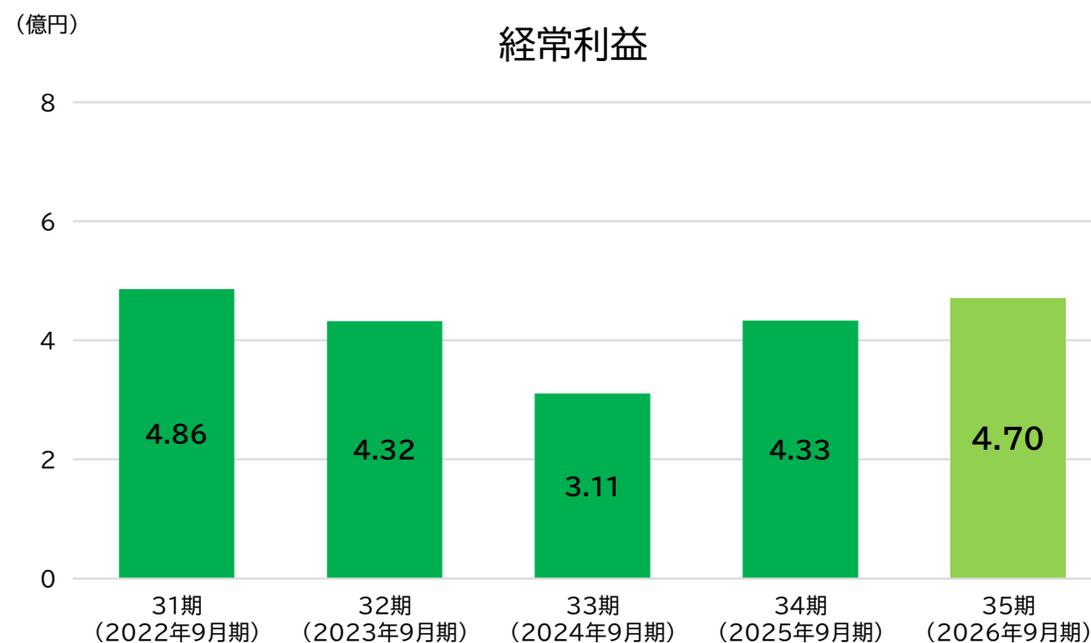
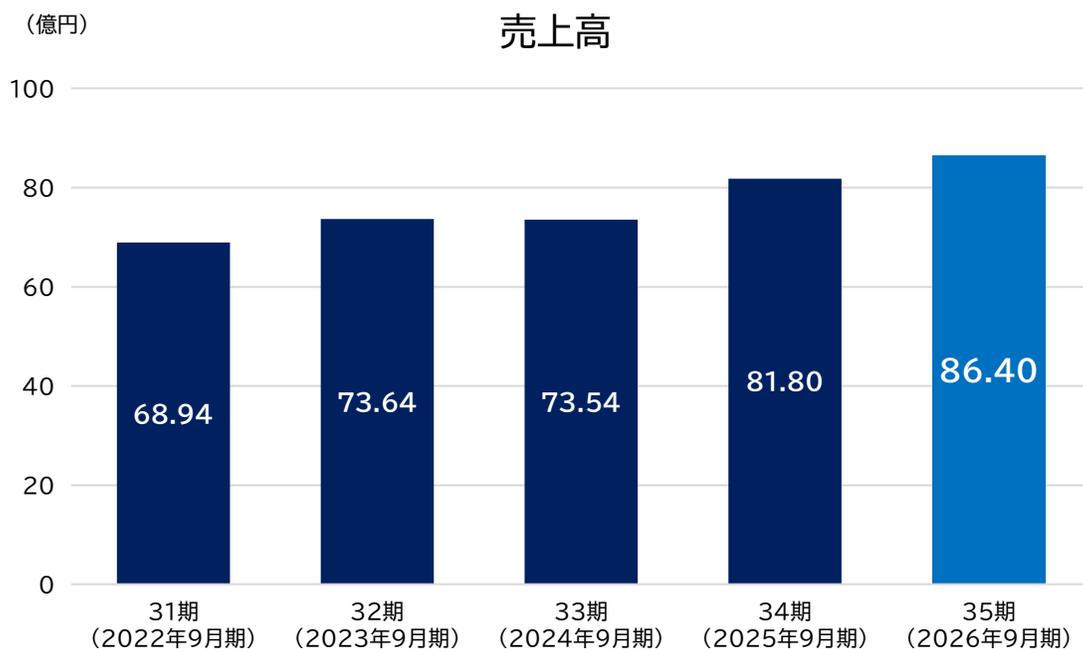
PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	8,057	8,180	101.5%	111.2%
経常利益	411	433	105.4%	139.2%



# 35期通期 IT派遣事業(有期雇用) 計画

- ✓稼働人数の増加を図ることで増収増益の計画
- ✓求人案件の開拓を強化することで、新規に稼働する稼働人数の拡大を目指す
- ✓登録・マッチング施策や契約満了による離脱の抑制も強化
- ✓社員一人当たりの生産性が向上することで、収益率の改善を見込む

(単位:百万円)

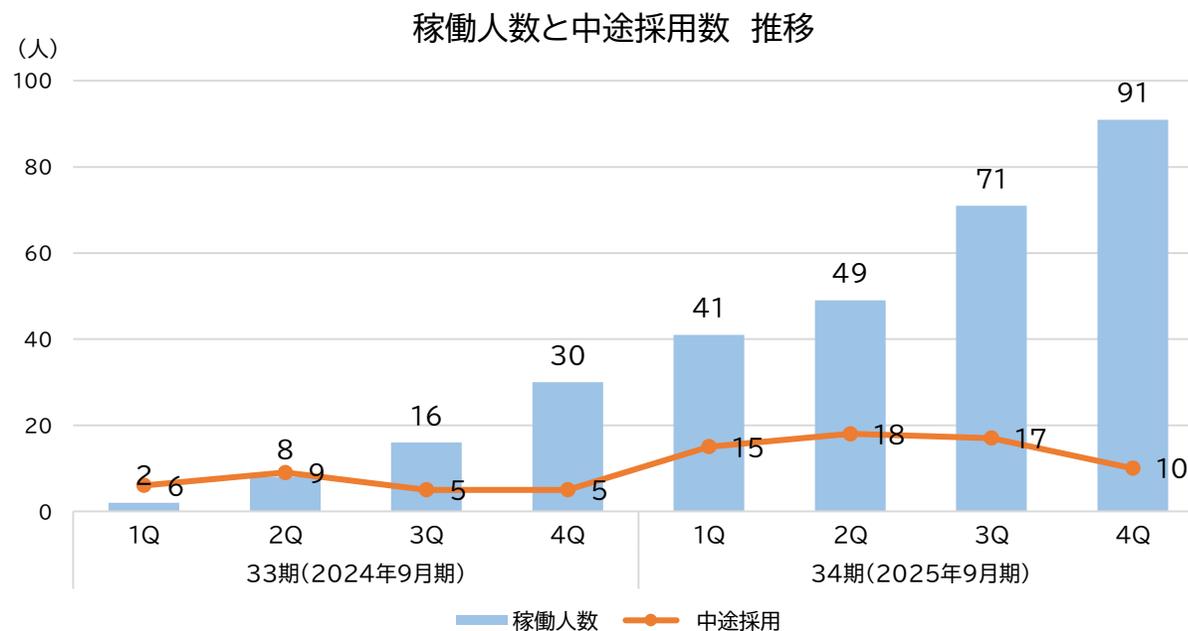


# 34期通期 IT派遣事業(無期雇用) 概況

- ✓売上高は、計画を上回って着地。損失は計画より改善して着地
- ✓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

(単位:百万円)

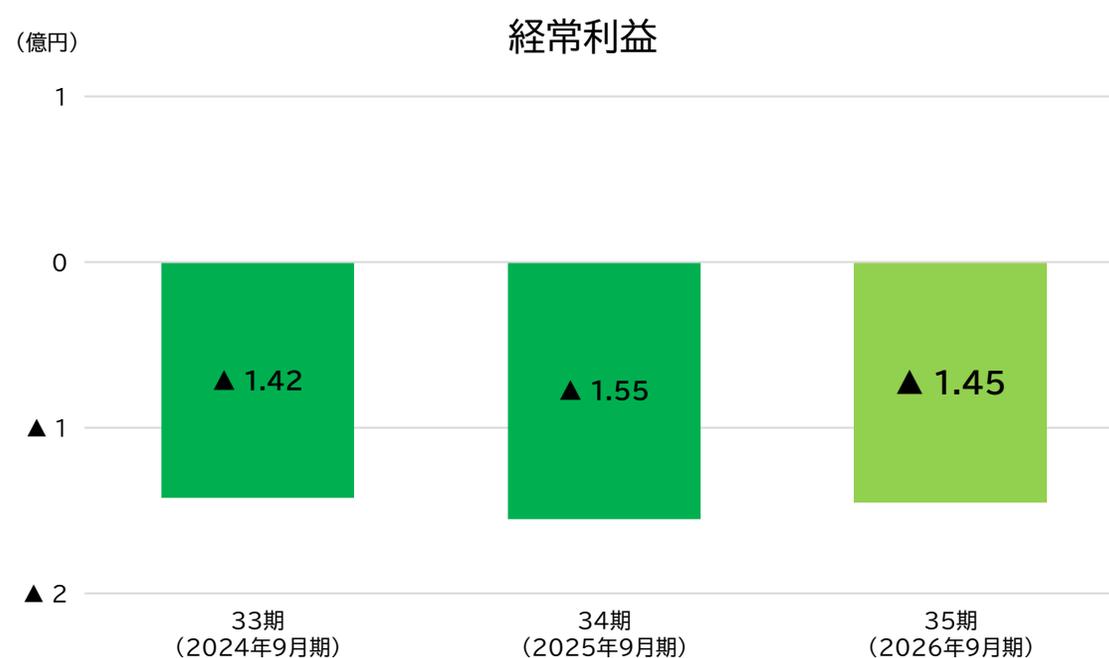
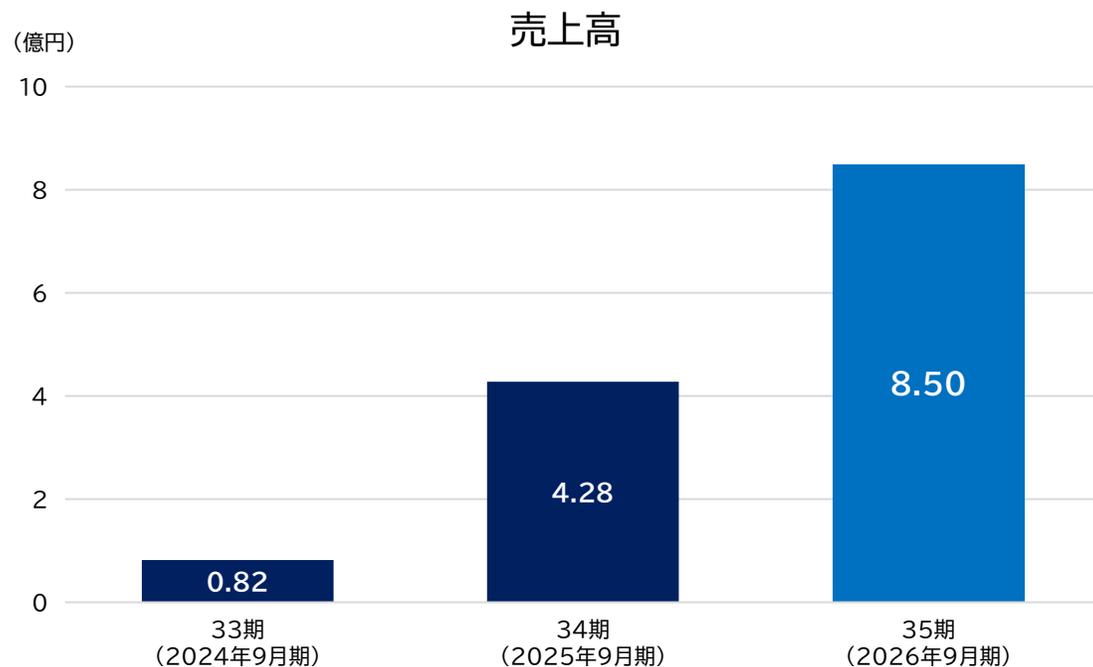
PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	404	428	106.1%	518.4%
経常利益	▲189	▲155	-	前期実績 ▲142



# 35期通期 IT派遣事業(無期雇用) 計画

- ✓引き続き、先行投資フェーズではあるものの、増収を見込み収益化に向けた基盤づくりを進める計画
- ✓採用コストを抑制しつつ、中途採用を加速させることで来期以降の黒字化を目指す
- ✓稼働率・退職率も現状の水準を維持できる見込み

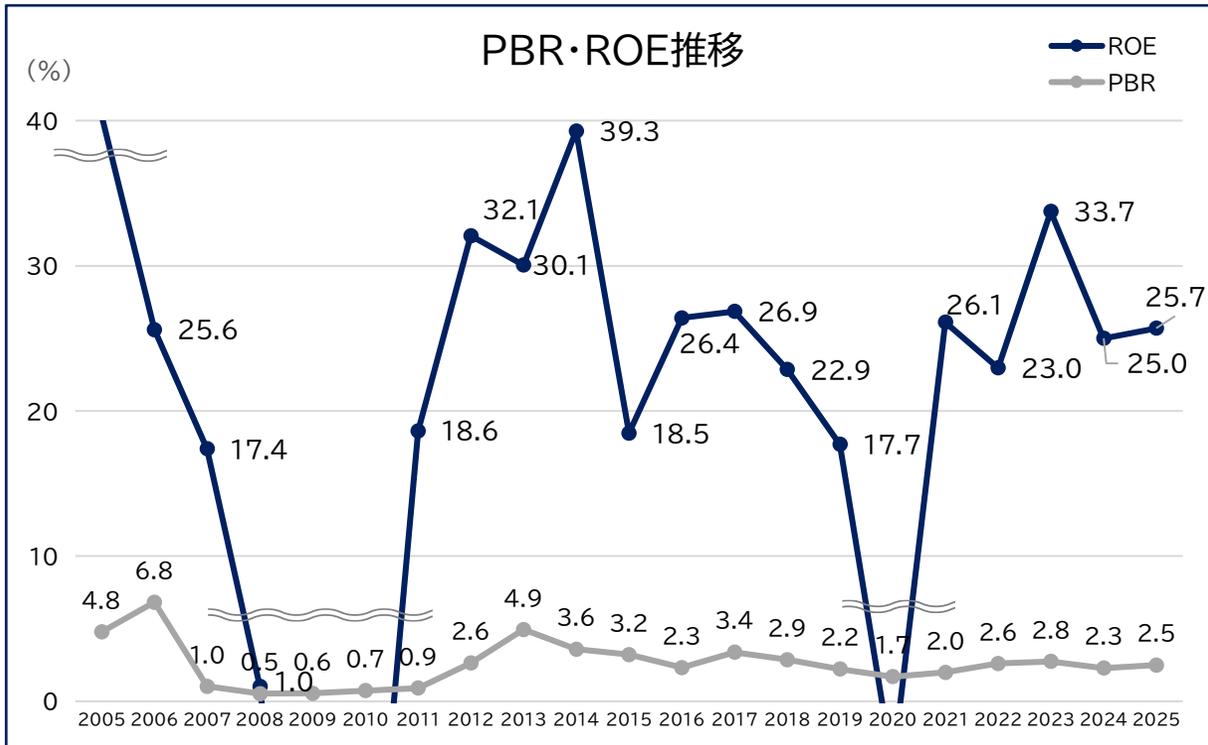
(単位:百万円)



# 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

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

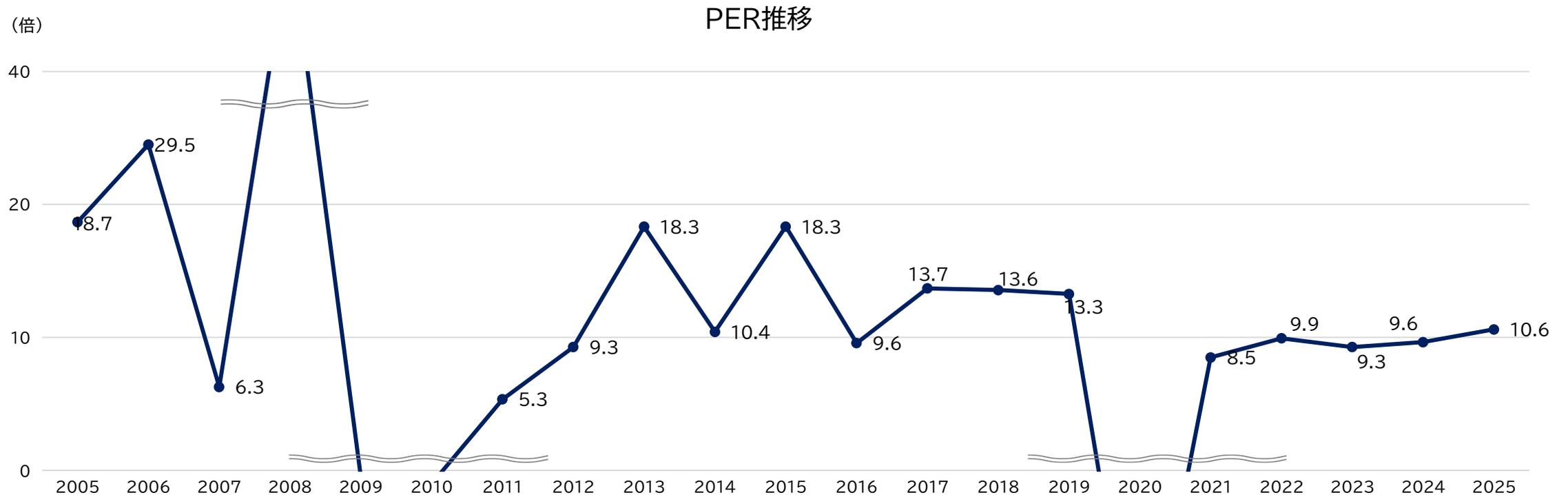
株主資本コスト 10~13%	ROE 20~25%	PBR 2.0~2.5倍	期待成長率 0~2%
-------------------	---------------	-----------------	---------------

## CAPMによる試算

$$\text{株主資本コスト } 11\sim13\% = \text{リスクフリーレート } 1.66\% + \beta \text{ (ベータ) 感応度 } 0.742 \times \text{市場リスクプレミアム } 7\sim8\% + \text{サイズプレミアム}$$

# 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倍のレンジで推移するも、現在は10倍前後を推移
- ✓ 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

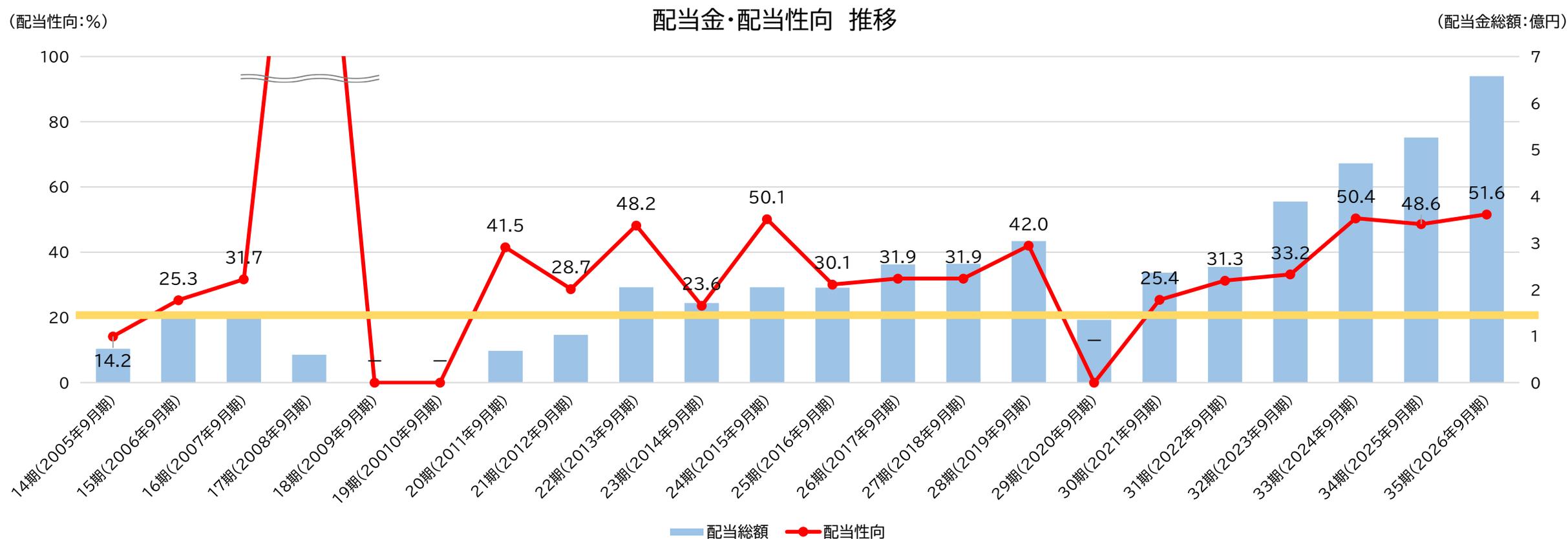
## 財務健全性

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50%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(2025年11月12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  
**768**名  
(2025年9月末現在)



平均年齢  
**30.7**歳  
(2025年9月末現在)



男女比  
男性 **45%** 女性 **55%**  
(2025年9月末現在)



管理職比率  
男性 **51%** 女性 **49%**  
(2025年9月末現在)



産・育休復帰率  
**92%**  
(2025年9月末現在)



入社区分  
新卒 **45%** 中途 **55%**  
(2025年9月末現在)



注)当社IT派遣事業にて従事する無期雇用派遣従業員除く(当該従業員数95名 ※2025年9月末現在)

## ●環境経営



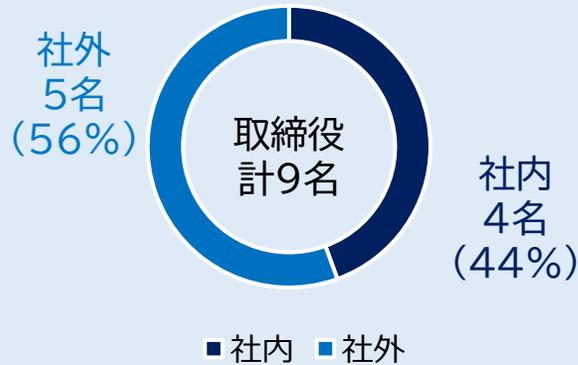
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

項目	別項	2022.9	2023.9	2024.9	2025.9
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)	334.9	290.7	345.0	367.9
	Scope3 (カテゴリー5、6、7)	455.6	482.6	507.4	554.5
紙使用量実績 (2020年9月期を100とした場合の指数)		40.5	34.8	33.7	32.5

# 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

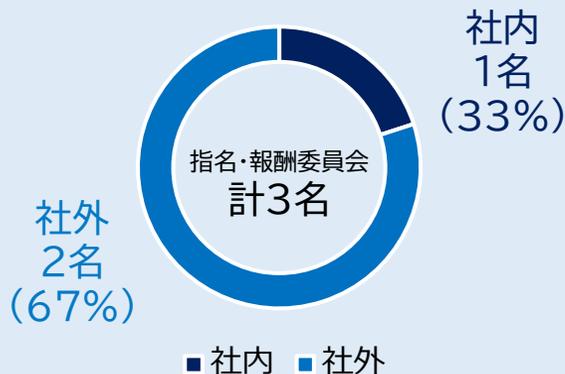


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役5名の計9名で構成されています。

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。

2025年9月期の実施回数は2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。