

2019年9月期（第28期）上半期

決算説明会



2019年5月9日

株式会社キャリアデザインセンター

1. 2019年9月期（第28期） 第2四半期 決算

2. 2019年9月期（第28期） 通期計画

1. 2019年9月期（第28期） 第2四半期 決算

2. 2019年9月期（第28期） 通期計画

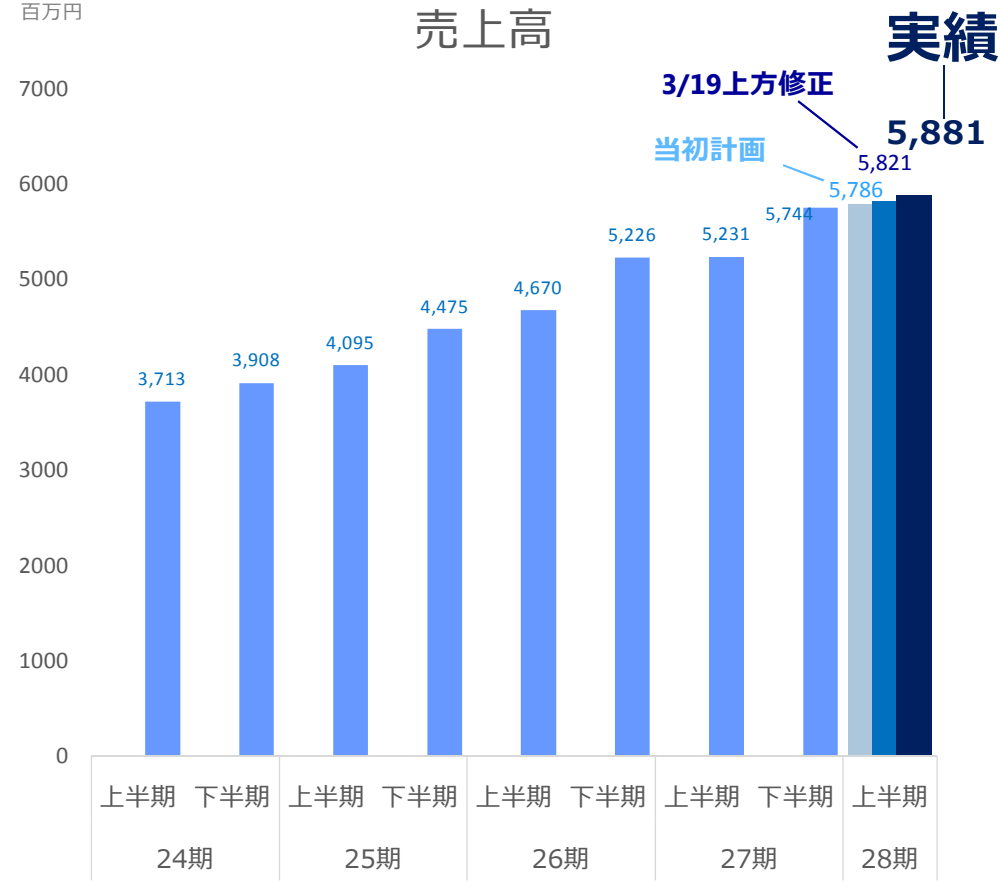
決算概要

- 売上高は I T 派遣事業・メディア情報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
グループ全体の売上高については前期比**12.4%増**の結果となった
- 費用面は当初の計画通りメディア情報事業の広告宣伝へ投資を行った
- 当初、減益の計画としていたものの、売上高が計画を上回り、コストも全社的に抑制したため
経常利益については当初の計画を上回り前期比**6.2%増**の結果となった

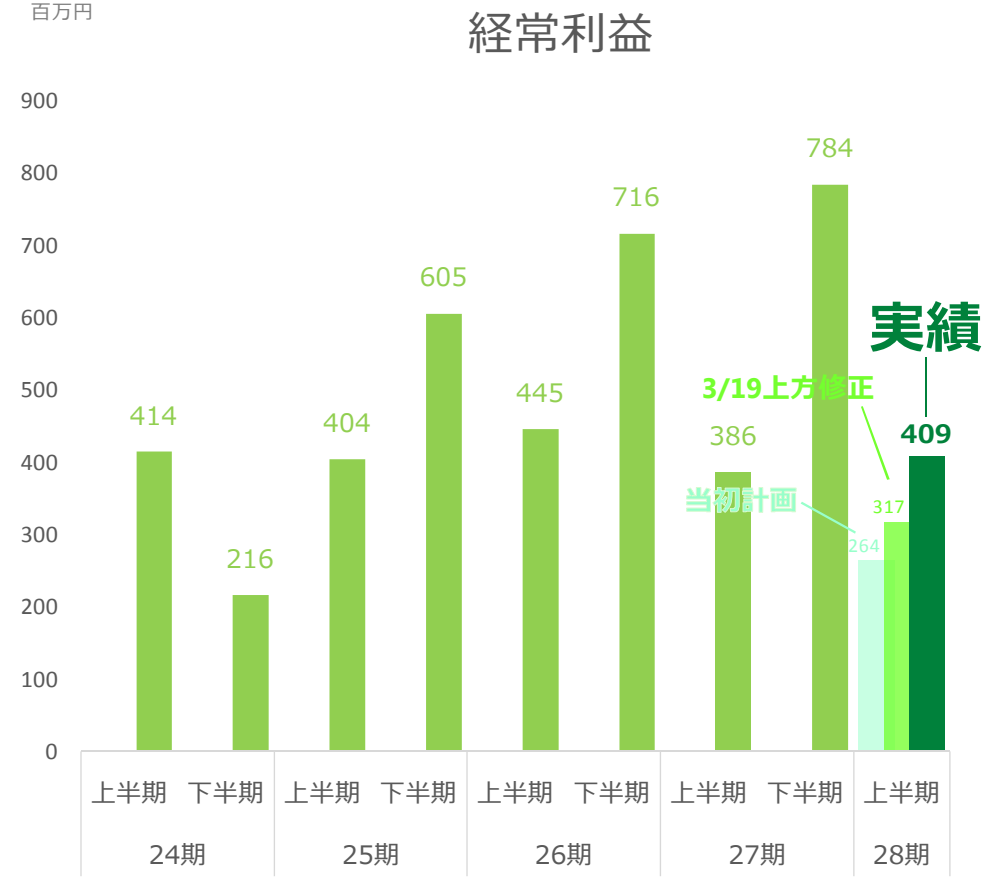
(百万円)	第27期 第 2 四半期実績	第28期 第 2 四半期計画	第28期 第 2 四半期 上方修正	第28期 第 2 四半期 実績	前期比
売上高	5,231	5,786	5,821	5,881	112.4%
営業利益	384	264	317	403	104.8%
経常利益	386	264	317	409	106.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	250	182	206	272	108.5%

業績推移 (半期)

売上高 実績



経常利益



売上高実績（前期比較）

- メディアは、「エンジニア」マーケットの売上高が回復傾向を示し前期比**4.8%増**
- I T派遣は引き続き前期比**24.3%増**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2桁成長を実現

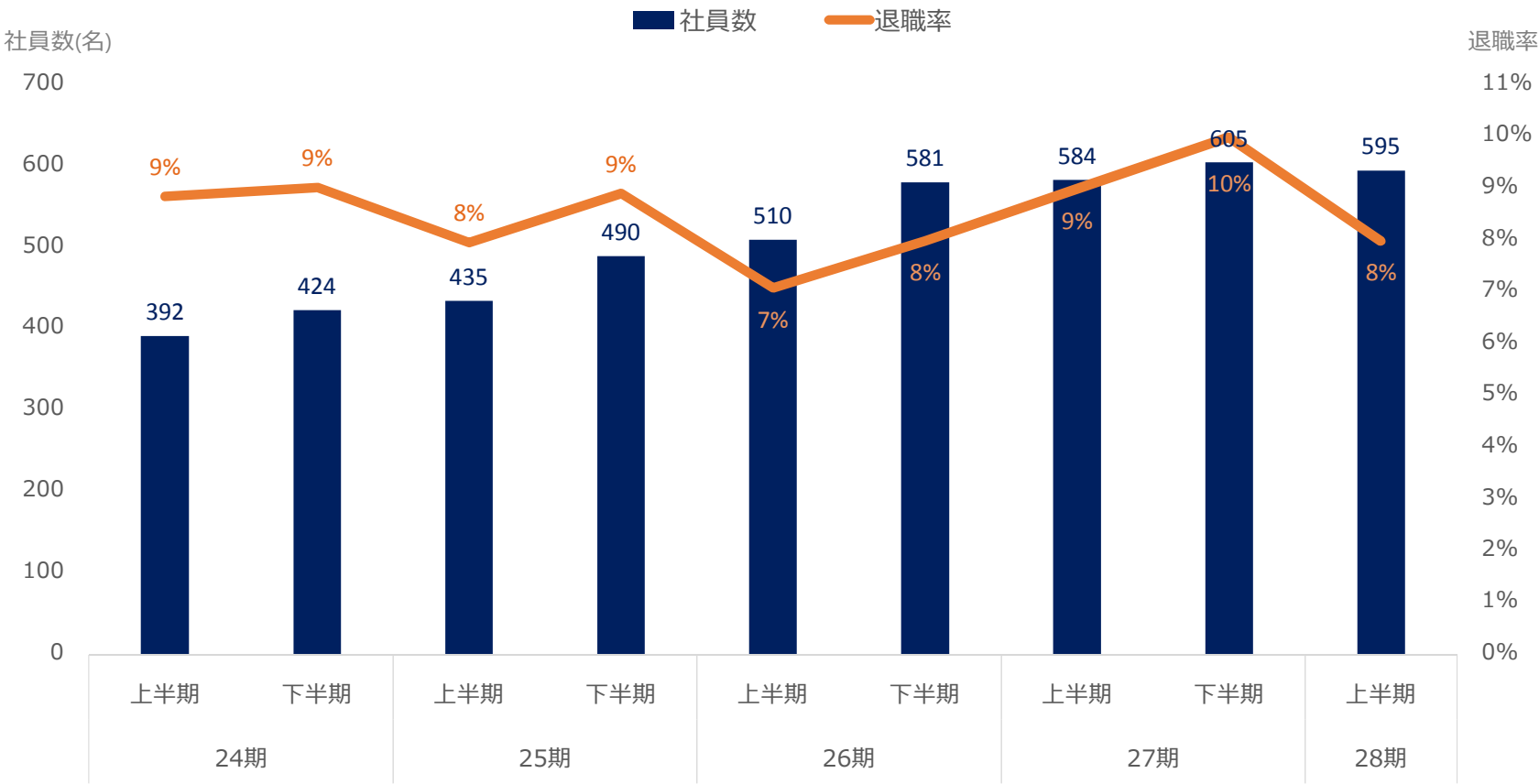
（百万円）	第27期 第2四半期 実績	第28期 第2四半期 実績	前期比
メディア	2,348	2,461	104.8%
人材紹介	1,160	1,283	110.6%
新卒メディア	155	177	113.9%
新卒紹介	30	50	164.3%
I T派遣	1,550	1,926	124.3%
合計	5,231	5,881	112.4%

費用実績（前期比較）

- オードリーの春日さんを起用した広告宣伝キャンペーンや、効果改善のための商品強化を実施したため、広告宣伝費が増加
- I T 派遣事業の売上高増加に伴いスタッフ給与が増加
- その他のコストは抑制した

（百万円）	第27期 第2四半期 実績	第28期 第2四半期 実績	前期比
広告宣伝費	711	1,008	141.7%
人件費	1,755	1,873	106.7%
I T 派遣スタッフ給与	1,255	1,548	123.4%
その他費用	1,124	1,042	92.7%
合計	4,845	5,471	112.9%

社員数



メディア情報事業

事業別実績（メディア情報事業）

第28期第2四半期 実績
売上高 24.61億 （前期比 104.8%）
経常利益 0.17億 （前期比 15.9%）
売上高経常利益率 0.7% （前期実績 4.7%）

（百万円）	第27期 第2四半期 実績	第28期 第2四半期 実績	前期比
type	1,057	1,177	111.3%
エンジニア	678	750	110.6%
営業	186	187	100.8%
その他	192	239	124.2%
女の転職type	1,090	1103	101.2%
適職フェア	171	172	100.4%
エンジニア	105	94	89.7%
女性	66	77	117.4%
合計	2,348	2,461	104.8%

※合計にはその他売上も含まれております。

※2019年1月より転職サイトの名称を『@type』から『type』へと変更しております。

事業別実績（メディア情報事業）

第28期上半期
マーケット実績

エンジニアマーケット

7.50億

（前期比 110.6%）

営業マーケット

1.87億

（前期比 100.8%）

女性マーケット

11.03億

（前期比 101.2%）

マーケット別

■ **エンジニアマーケット** 前期比 **10.6%増**

└ 広告宣伝や商品強化が奏功、企業の費用対効果回復

■ **営業マーケット** 前期比 **0.8%増**

■ **女性マーケット** 前期比 **1.2%増**

組織別

■ **エリア（東京）** 順調、代理店 堅調

└ 前期苦戦をしたエリア（東京）が回復傾向

└ 産休復帰者、営業専任マネージャーの業績好調

■ **エリア（横浜）、コミッション**
一時的に鈍化

■ **営業マン退職率** 計画通りの進捗

事業別実績（メディア情報事業）

第28期上半期 『type』実績

新規会員獲得
前期比 **118.8%**

応募数
前期比 **108.2%**

第28期上半期 『女の転職type』実績

新規会員獲得
前期比 **117.8%**

応募数
前期比 **108.8%**

登録

■ サイト名変更とそれに伴うSEO強化

└ @type→type、女の転職@type→女の転職type

■ 大型の広告宣伝キャンペーン開始

└ オードリー春日さんを起用

応募効果

■ 『type』の機能拡充

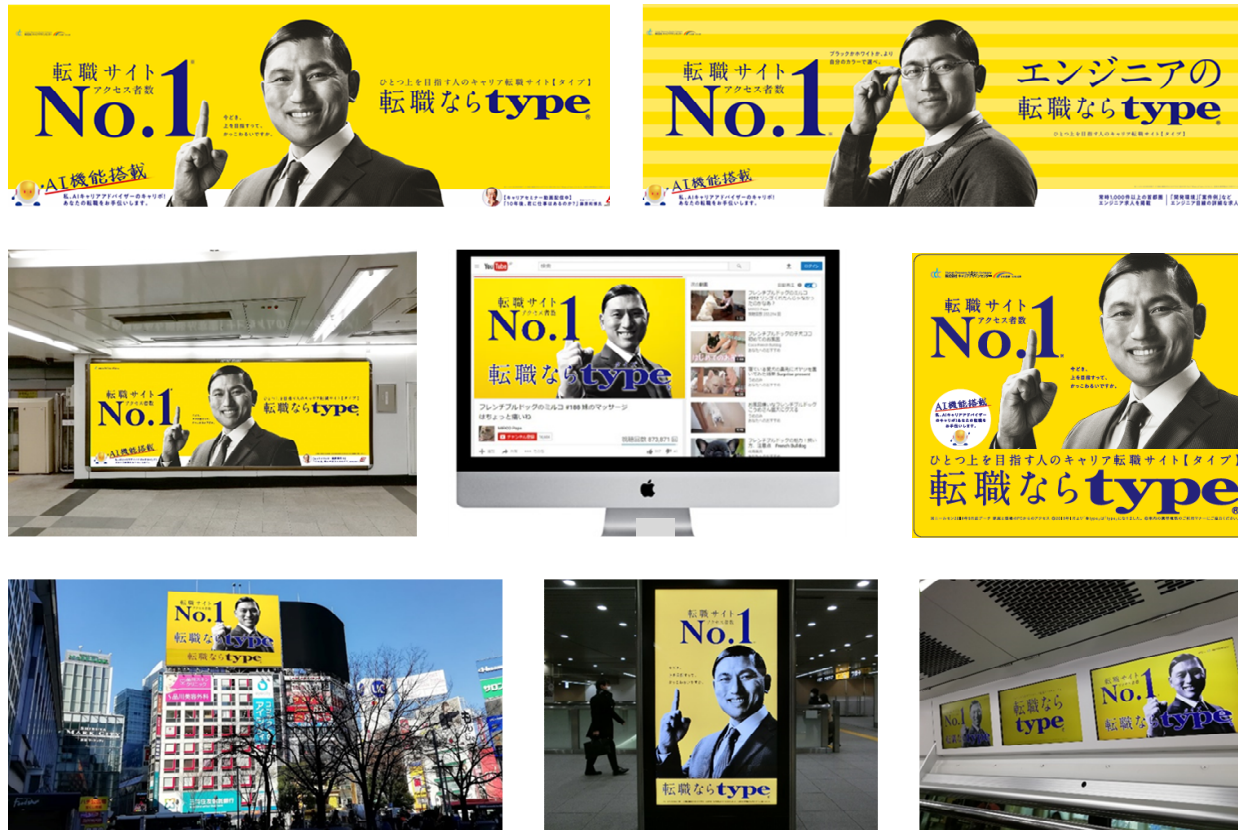
└ AIマッチング機能（スマホ・PC）
└ MAツール導入によるスカウトメールの最適化
└ webマガジン・他社タイアップのコンテンツ強化
└ スマホアプリ改修

■ 『女の転職type』の機能拡充

└ 面接リマインドメール機能
└ 日程表示機能

事業別実績（メディア情報事業）

新イメージキャラクター春日俊彰さんを起用したプロモーション展開



人材紹介事業

(type転職エージェント事業部)

事業別実績（人材紹介事業）

第28期第2四半期
実績

売上高
12.83億
(前期比 110.6%)

経常利益
2.36億
(前期比 118.9%)

売上高経常利益率
18.5%
(前期実績 17.2%)

営業面

- エンジニア・女性マーケット堅調
- システムの強化
 - └ 日程調整機能・求人案内メール強化

登録面

- 新規登録者数 好調
 - └ SNS広告・スカウトメール等の細かな施策
- より費用対効果を重視した広告運用へ

新卒メディア事業

(type就活フェア部)

事業別実績（新卒メディア事業）

第28期第2四半期
実績

売上高
1.77億
(前期比 113.9%)

経常利益
0.03億
(前期比 109.1%)

売上高経常利益率
2.3%
(前期実績 2.4%)

営業面

■ 2020年卒学生向け各種イベントの拡販

- └ 大型インターンシップイベント（東京・関西）
- └ 個別セミナー（個社別のニーズに柔軟に対応）

登録面

■ イベント集客 順調に推移

- └ 集客チャネルも順調に拡大

新卒紹介事業

(type就活エージェント局)

事業別実績（新卒紹介事業）

第28期第2四半期
実績

売上高
0.50億
(前期比 164.3%)

経常利益
▲0.18億
(前期比 ー)

売上高経常利益率
—
(前期実績 ー)

2019年
採用

■ 成約件数 前年より大幅増

- └ 2019年卒学生向けの新規案件獲得
- └ 学生登録も順調に推移

2020年
採用

■ 成約件数 前年より大幅増

- └ 求人企業、学生双方の就職活動はより前倒しに
- └ 学生登録は順調に推移

I T 派遣事業

(株式会社キャリアデザイン I T パートナース)

事業別実績（IT派遣事業）

第28期第2四半期
実績

売上高
19.26億
(前期比 124.3%)

経常利益
1.16億
(前期比 169.1%)

売上高経常利益率
6.1%
(前期実績 4.5%)

営業面

■派遣スタッフ840名に（前期比20.9%増）

- └企業の採用意欲は高く、正社員求人が競合に
- └新規稼働人数は順調に推移
- └派遣スタッフフォロー強化で離脱も計画の範囲内

登録面

■新規登録者 順調に推移

- └広告出稿等で登録経路を強化

1. 2019年9月期（第28期） 第2四半期 決算

2. 2019年9月期（第28期） 通期計画

通期計画

上半期 振り返り

- 上半期の売上高はグループ全体として好調に推移
- 前期の課題であった、メディア事業の登録者獲得が強化されたことが大きく影響
- 今後も効率化を図りながら、適正な広告宣伝への投資を実施し売上高・利益の安定的な成長を実現する

下半期 方針

- 下半期においても、売上高の状況や求人案件数の増加に応じて広告宣伝への追加投資を検討
- 各事業において、広告宣伝への投資以上に営業マン一人当たりの生産性を向上させることで高い成長を実現

通期計画

- 2019年3月の有効求人倍率は1.61倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い
- 上半期の売上高・利益は当初の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
- 通期の売上高・利益が計画を上回った場合、そ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	85.7%
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)	-

通期計画（売上高）

- 2019年3月の有効求人倍率は1.61倍と、依然として求人企業の採用ニーズは強い
- 上半期の売上高・利益は当初の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
- 通期の売上高・利益が計画を上回った場合、そ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%
I T派遣	3,342	3,800	113.7%
合計	10,976	12,140	110.6%

通期計画（費用）

- 広告宣伝費の通期計画としては前期比**40.3%増**
- 上半期に引き続き、下半期もメディア情報事業の広告宣伝を強化
- 通期の売上高・利益が計画を上回った場合、そ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%
I T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）

上半期施策

■ サイト名変更とそれに伴うSEO強化

└ @type→type、女の転職@type→女の転職type

■ 大型の広告宣伝キャンペーン開始

└ オーダリー春日さんを起用

■ 『type』の機能拡充

└ AIマッチング機能（スマホ・PC）
└ MAツール導入によるスカウトメールの最適化
└ webマガジン等コンテンツ強化
└ スマホアプリ改修

■ 『女の転職type』の機能拡充

└ 面接リマインドメール機能
└ 日程表示機能

下半期施策（予定）

■ 春日さん起用の広告宣伝を継続

└ ブランディング広告（交通広告等）
└ Web広告

■ SEO対策強化

■ 『type』の機能拡充

└ AIマッチング機能向上（スマホ・PC）
└ MAツール活用による
 DM・スカウトメール効果向上
└ スマートフォンアプリ改修
└ 管理画面のフルリニューアル（29期以降～）

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%)

営業面

■ 定着率向上・生産性向上

- └ 営業の組織体制強化
- └ 営業中堅メンバーの底上げ
- └ 採用人数は計画通り進捗

応募効果面

■ 取材力・原稿制作力向上

- └ 制作マン向けのエンジニア求人勉強会
- └ 効果データベースのノウハウ拡充

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%)

登録

■ 広告宣伝キャンペーン継続

└ オードリー春日さんを引き続き起用

■ SEO対策強化

応募効果

■ 『type』の機能拡充

└ AIマッチング機能向上（スマホ・PC）

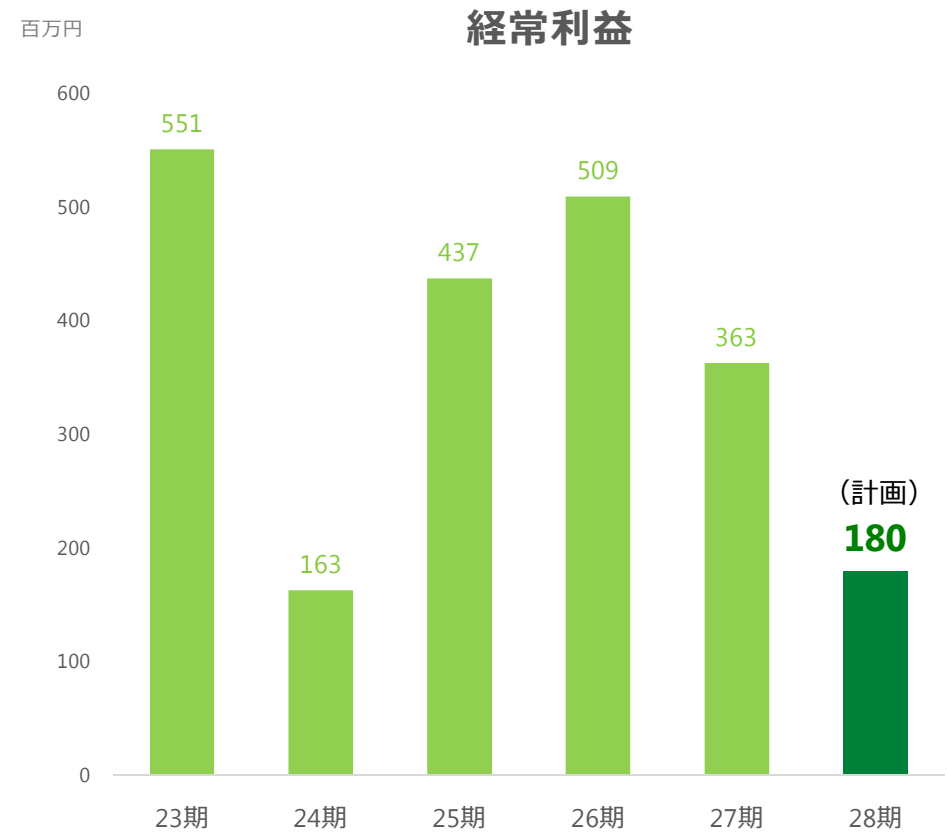
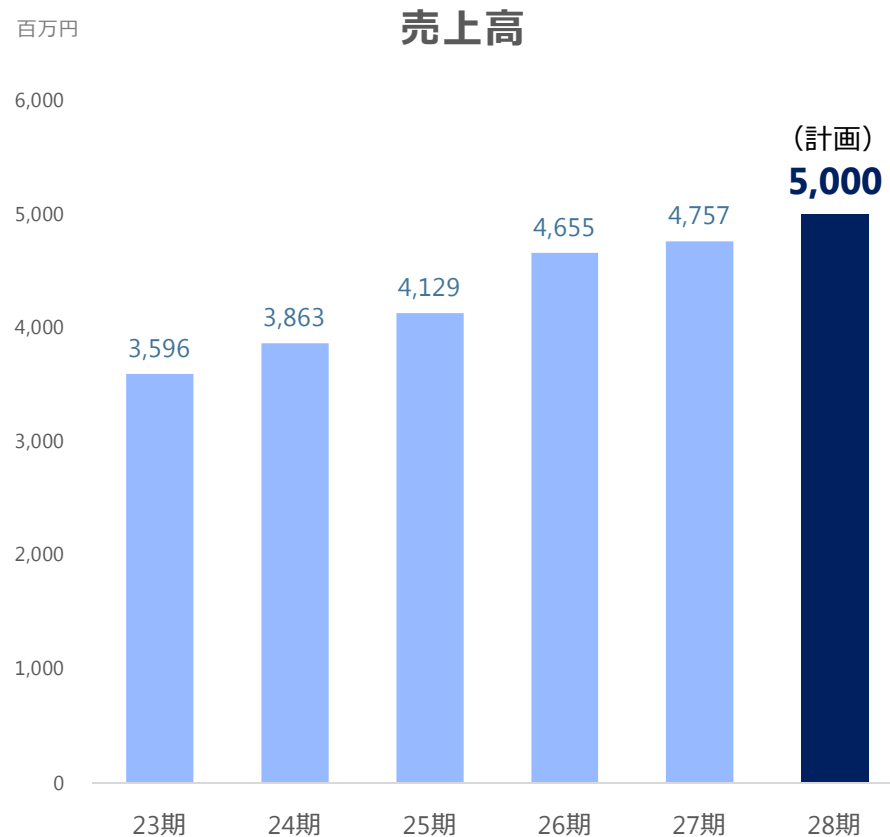
└ MAツール活用による

DM・スカウトメール効果向上

└ スマートフォンアプリ改修

└ 管理画面のフルリニューアル（29期以降～）

事業別計画（メディア情報事業）



※23期までキャリア情報事業として現在のメディア情報事業と新卒メディア事業を統合しておりましたが、24期からそれぞれ独立した運営となっております。そのため、24期よりメディア情報事業単体の業績を開示しております。

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

■ マーケットの深耕

- └ 「エンジニア」「営業」「女性」マーケット
- └ ミドル領域（年収600万以上）の強化

■ 採用した人材の早期戦力化

■ システムの強化

- └ ソーシャルログイン機能（LINE）の実装
- └ 日程調整機能等の利用促進

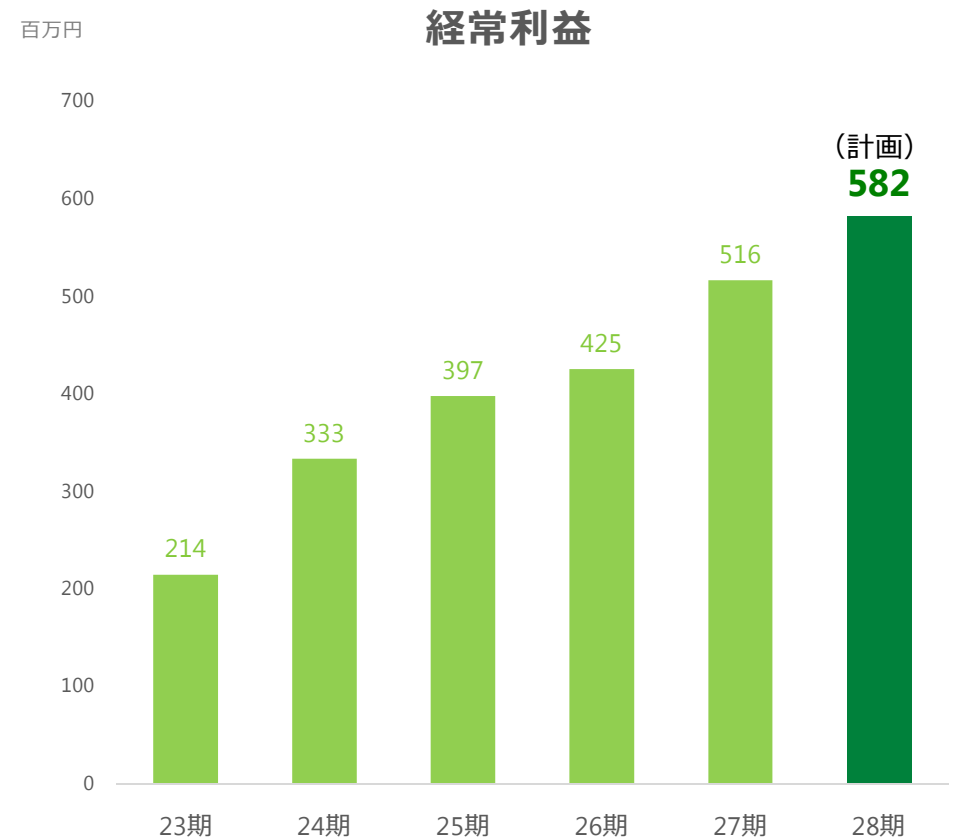
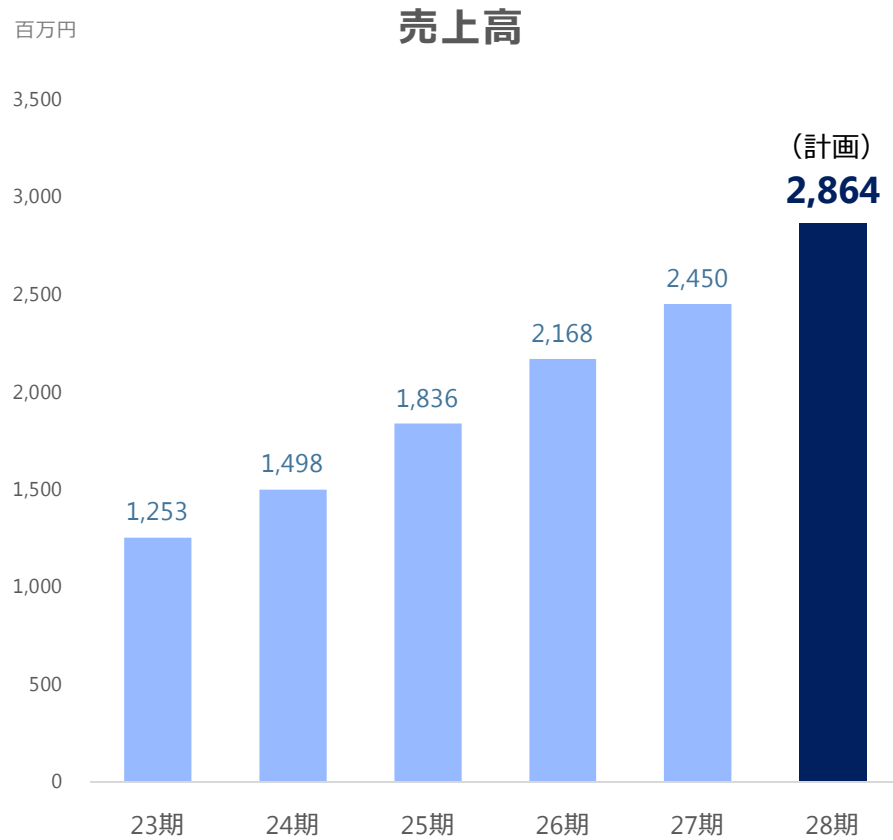
登録面

■ 登録者獲得強化

- └ 自社HP・SNS広告・スカウトメール等
- └ 組織強化し細かな施策を実行

■ より費用対効果を重視した広告運用へ

事業別計画（人材紹介事業）



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

■ 2021年卒学生向け各種イベントの拡販

- └ 4月：小型インターンシップイベント（大学限定）
- └ 5・6月：大型インターンシップイベント（東京・京都）
- └ 9月：中規模イベント（東京・京都）

登録面

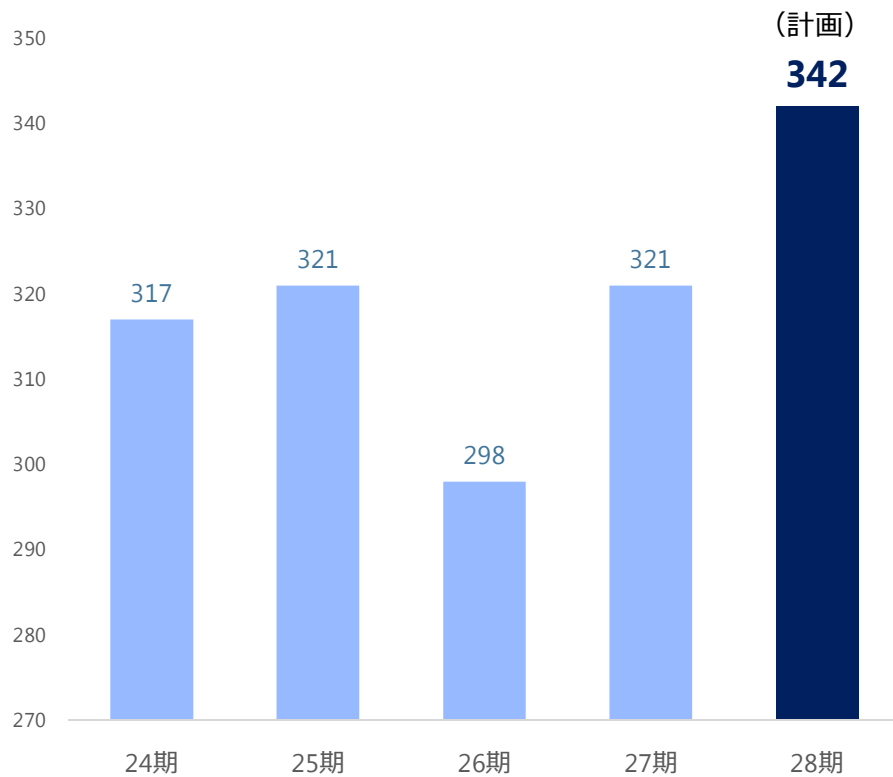
■ イベント集客 順調に推移

- └ 上半期実施の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よい出足
- └ 新たな集客チャネルの開拓強化

事業別計画（新卒メディア事業）

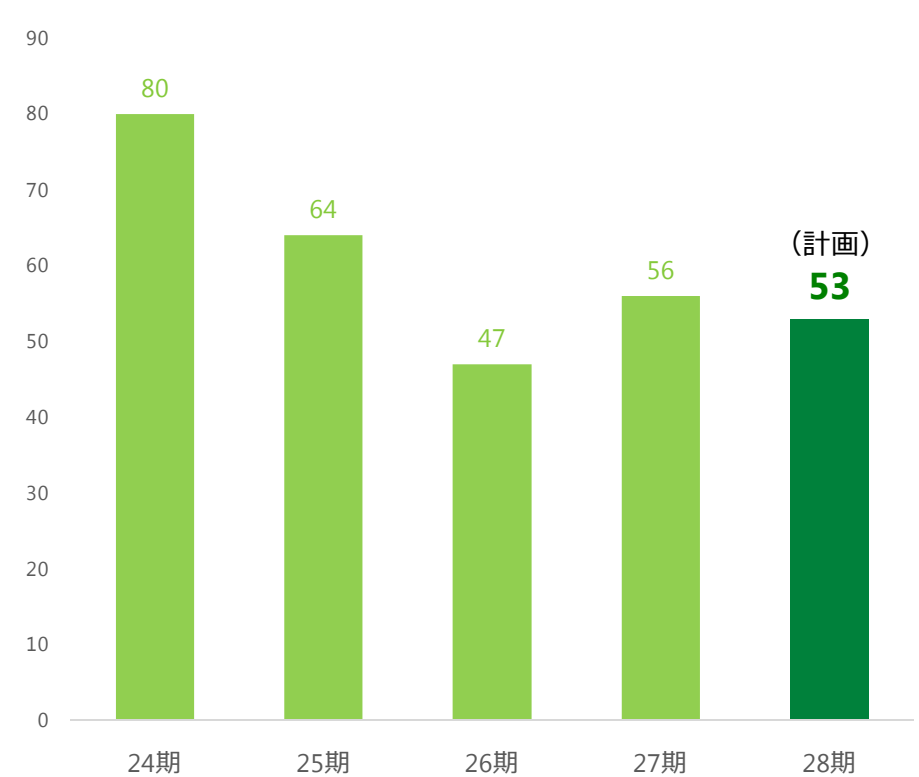
百万円

売上高



百万円

経常利益



新卒紹介事業

(type就活エージェント局)

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 ー)

営業面

■ 新規優良顧客の開拓

└登録学生とマッチングしやすい顧客の開拓に注力

■ マッチング強化

└就活スケジュールは昨年よりやや早まる

└下半期でのマッチング強化し、売上を最大化する

■ 生産性の向上

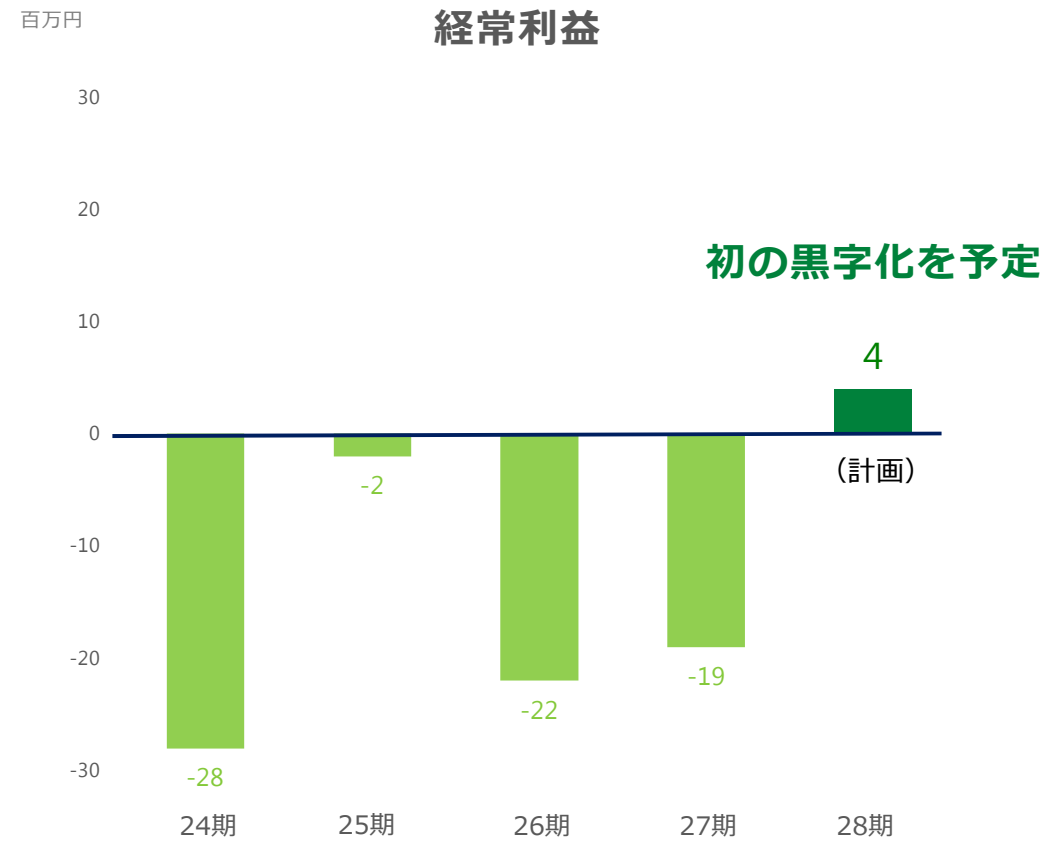
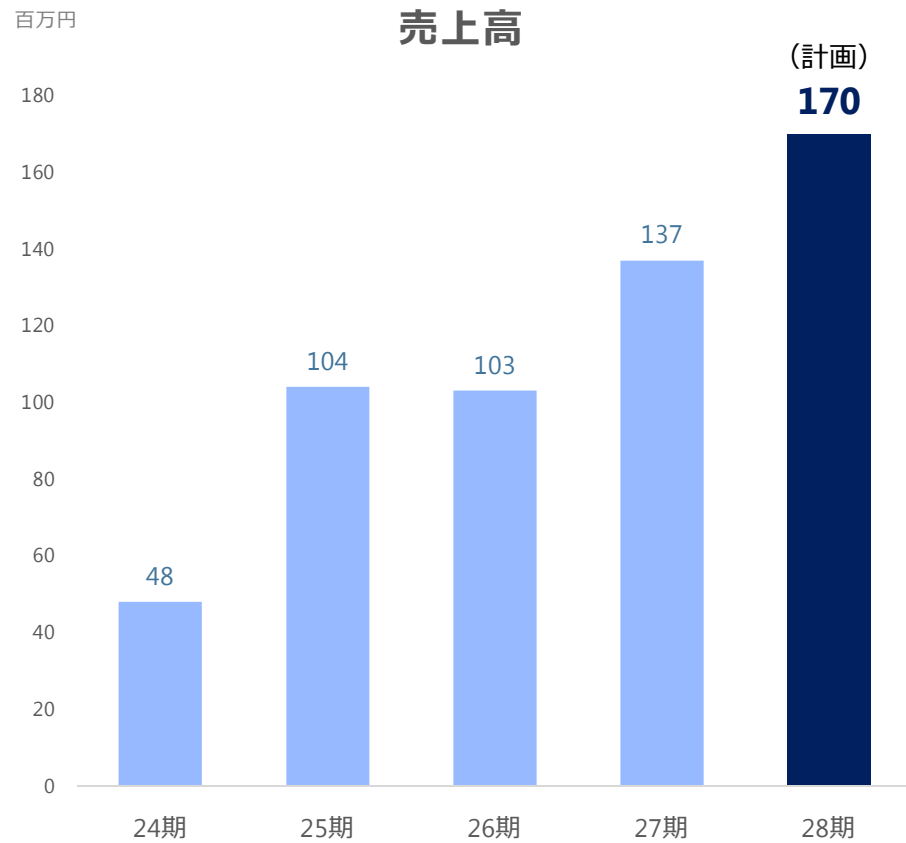
└業務システム刷新、チャットツールの活用など

登録面

■ 歩留まりがよい経路からの登録強化

└就活キャンプ等の「成約までの歩留まりがよい」
経路からの登録強化

事業別計画（新卒紹介事業）



I T 派遣事業

(株式会社キャリアデザイン I T パートナース)

事業別計画（IT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

■ 新規案件開拓

- └ 大手企業の案件や時給の高い案件などを戦略的に開拓
- └ 時短勤務や週5日以外の勤務など多様な案件の開拓

■ 離脱減のための施策

- └ 派遣スタッフフォロー体制強化

■ 無期雇用への転換

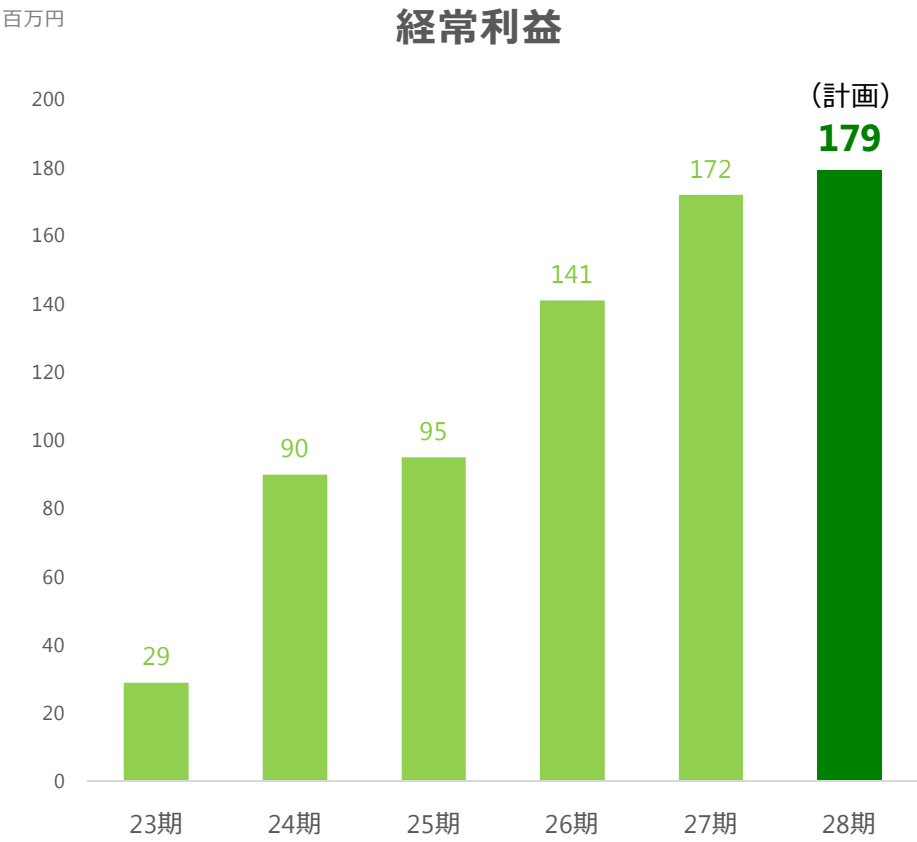
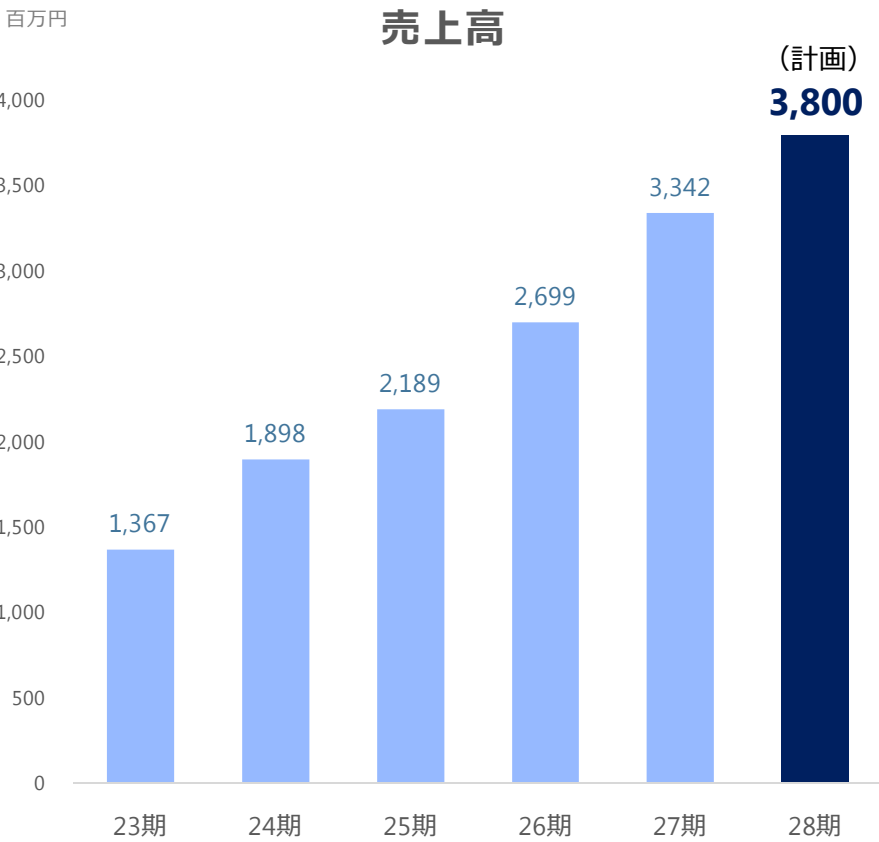
- └ 優秀な派遣スタッフの囲い込み強化

登録面

■ 登録者 獲得強化

- └ 大手企業の案件や高時給の案件をフックに強化
- └ 外部媒体への広告出稿、スクールとの連携
- └ 過去の面談者、稼働者に対する再アプローチ

事業別計画（IT派遣事業）



參考資料

ESGの取り組み



女性の活躍推進

- 女性社員比率
55%
- 育休からの復帰率
ほぼ 100%
- 女性の管理職比率
40%超



JPX日経中小型株指数



JPX-NIKKEI Mid Small

「JPX日経中小型株指数」の2018年度（2018年8月31日～2019年8月29日）構成銘柄として、当社株式が選定



指名・報酬委員会の設置

2019年1月、任意の諮問委員会である『指名・報酬委員会』を設置。社外取締役を中心にメンバーとして構成

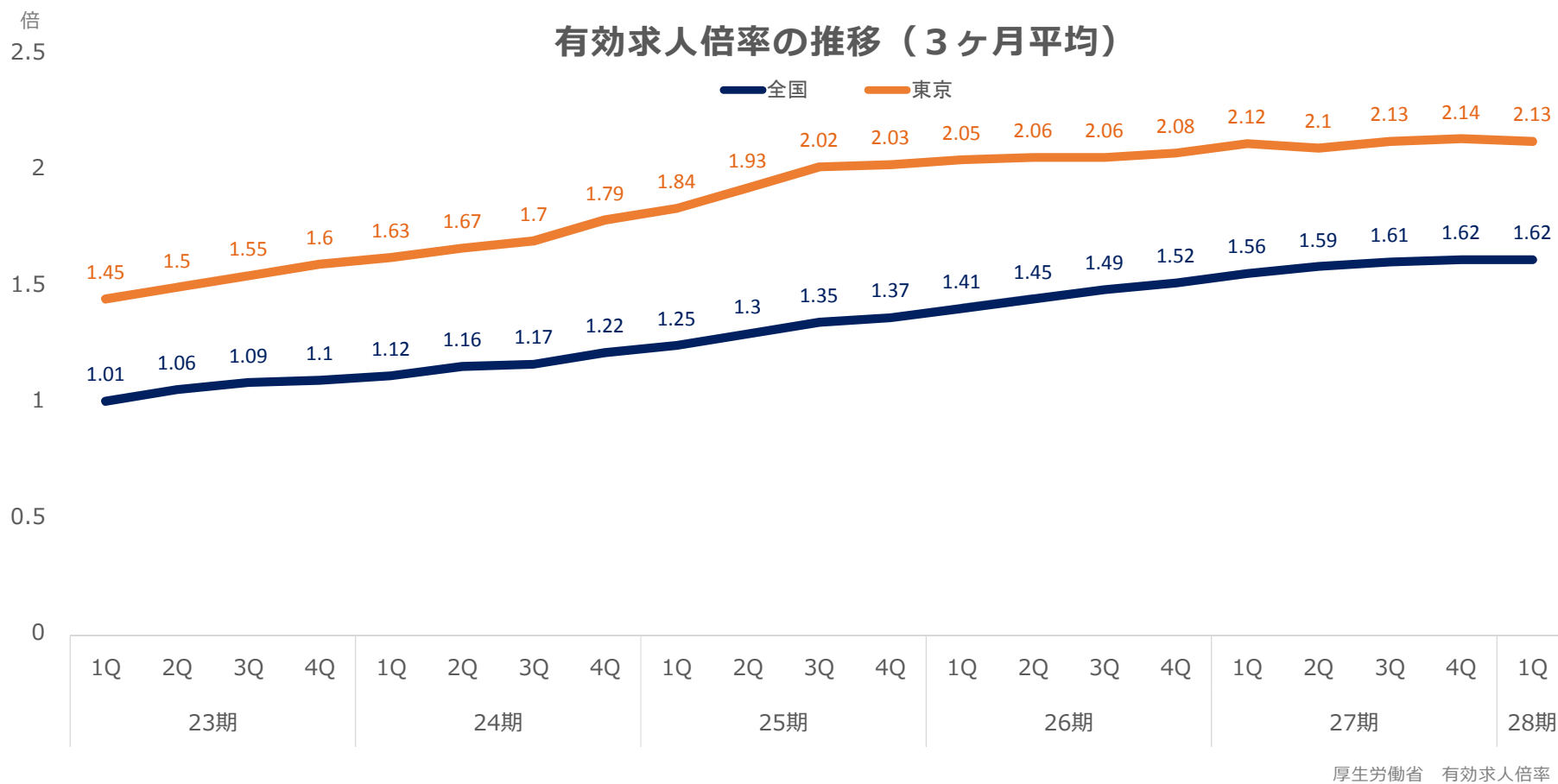
会社概要

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	領域	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
I T 派遣事業	I T エンジニア派遣	type I T 派遣	type IT派遣

マーケット環境（有効求人倍率）



貸借対照表

(百万円)	第27期 期末	第28期 第2四半期末
資産の部		
流動資産	4,466	4,531
固定資産	1,144	1,176
資産合計	5,610	5,707
負債の部		
流動負債	1,554	1,627
固定負債	175	173
負債合計	1,729	1,801
純資産の部		
株主資本	3,812	3,838
純資産合計	3,881	3,906
負債純資産合計	5,610	5,707

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	第27期 第2四半期末	第28期 第2四半期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	293	506
税金等調整前当期純利益	386	409
減価償却費	110	124
法人税等の支払額	▲209	▲177
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲151	▲138
有形固定資産の取得による支出	▲39	▲7
無形固定資産の取得による支出	▲110	▲129
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲269	▲258
配当金の支払額	▲252	▲254
現金及び現金同等物の増減額	▲127	109
現金及び現金同等物の期首残高	2,355	2,832
現金及び現金同等物の期末残高	2,228	2,942



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。