

2019年9月期（第28期）

# 決算説明会

---



2019年11月14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） 通期決算

# 2. 2020年9月期（第29期） 通期計画

# 1. 2019年9月期（第28期） 通期決算

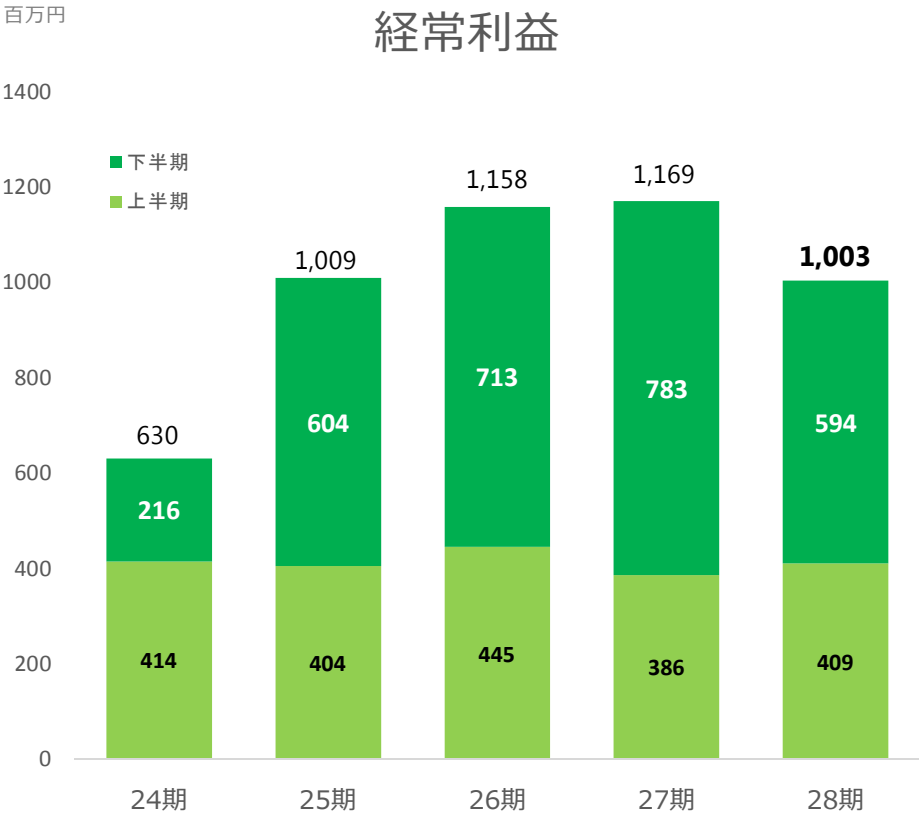
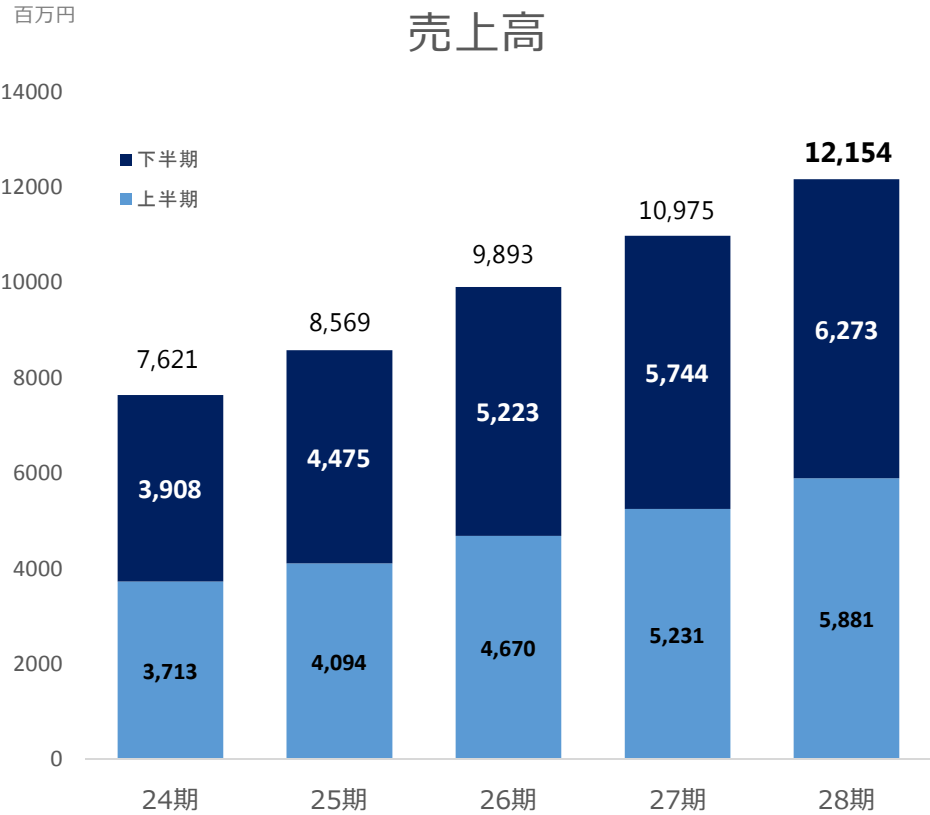
# 2. 2020年9月期（第29期） 通期計画

## 決算概要

- 売上高は人材紹介事業が計画を大幅に下回ったが、IT派遣事業・メディア情報事業は計画を上回る結果となり、グループ全体の売上高については前期比**10.7%増**の結果となった
- 費用面は当初の計画通り『type』強化施策に投資するとともに、メディア情報事業の売上高増加に伴い当初計画よりも広告宣伝費を約7,000万円増加した
- 全社的にその他コストを抑制し、経常利益は減益の計画としていたが、当初の計画通り、前期比**14.3%減**の結果となった

| (百万円)               | 第27期<br>通期実績 | 第28期<br>通期計画 | 第28期<br>通期実績  | 前期比    |
|---------------------|--------------|--------------|---------------|--------|
| 売上高                 | 10,975       | 12,140       | <b>12,154</b> | 110.7% |
| 営業利益                | 1,166        | 1,000        | <b>995</b>    | 85.3%  |
| 経常利益                | 1,169        | 1,000        | <b>1,003</b>  | 85.7%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 802          | 690          | <b>721</b>    | 89.8%  |

# 業績推移（半期・通期）



## 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**7.3%増**
- I T派遣は引き続き前期比**19.1%増**という高い成長を実現
- 人材紹介は計画を下回り、前期比**5.0%増**と伸び悩んだ

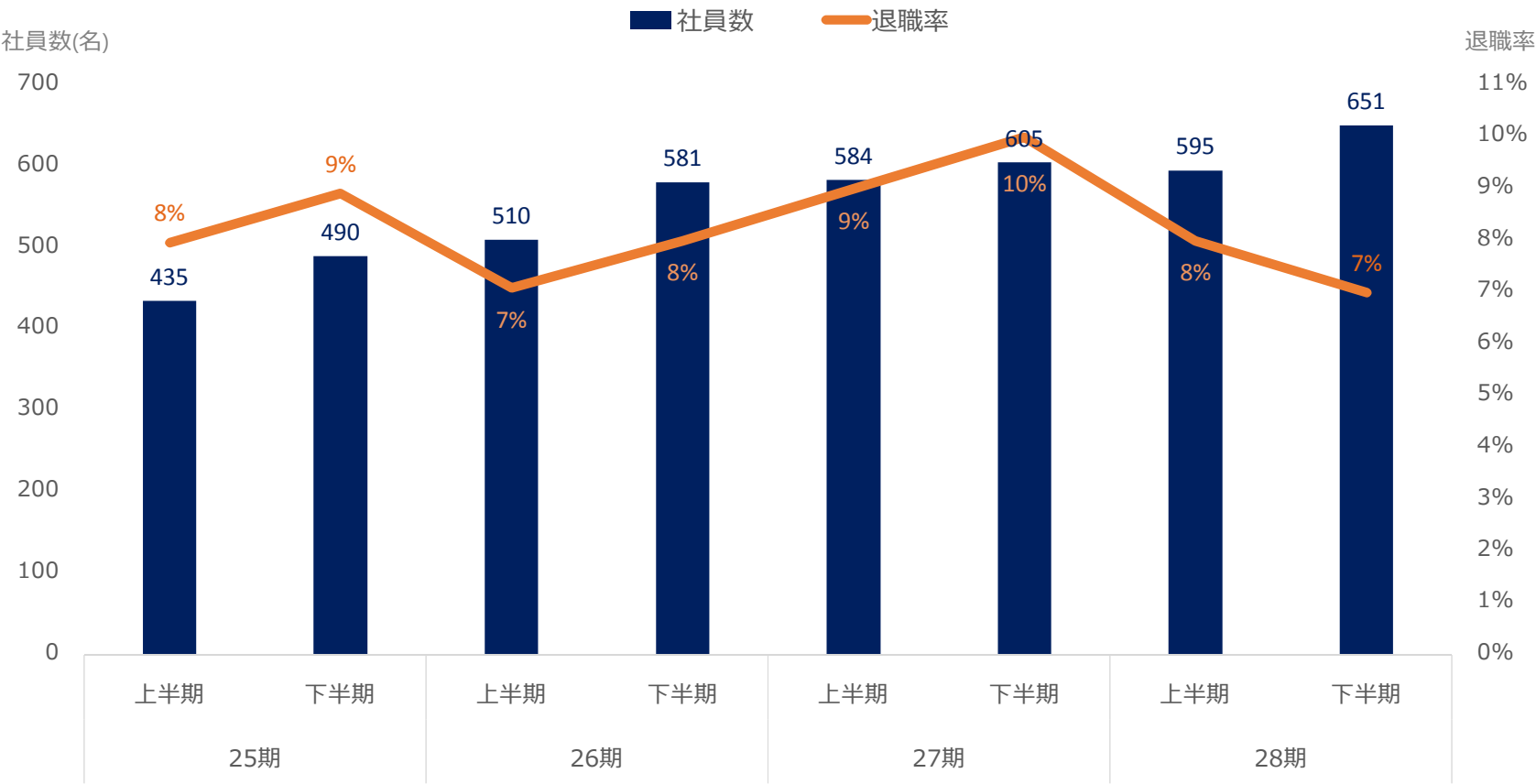
| （百万円） | 第27期<br>通期実績 | 第28期<br>通期実績 | 前期比    |
|-------|--------------|--------------|--------|
| メディア  | 4,757        | 5,106        | 107.3% |
| 人材紹介  | 2,450        | 2,573        | 105.0% |
| 新卒フェア | 321          | 362          | 112.7% |
| 新卒紹介  | 137          | 162          | 118.4% |
| I T派遣 | 3,342        | 3,979        | 119.1% |
| 合計    | 10,975       | 12,154       | 110.7% |

## 費用実績（前期比較）

- 『type』の商品力強化や、メディア情報事業の売上高増加に伴う追加の広告宣伝施策を実施したため、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<br>通期実績 | 第28期<br>通期実績 | 前期比    |
|-------------|--------------|--------------|--------|
| 広告宣伝費       | 1,389        | 2,005        | 144.3% |
| 人件費         | 3,672        | 3,919        | 106.7% |
| I T派遣スタッフ給与 | 2,698        | 3,201        | 118.6% |
| その他費用       | 2,047        | 2,026        | 99.0%  |
| 合計          | 9,806        | 11,151       | 113.7% |

# 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<br>通期実績                           |
|----------------------------------------|
| 売上高<br><b>51.06億</b><br>（前期比 107.3%）   |
| 経常利益<br><b>1.71億</b><br>（前期比 47.8%）    |
| 売上高経常利益率<br><b>3.4%</b><br>（前期実績 7.5%） |

| （百万円）    | 第27期<br>通期実績 | 第28期<br>通期実績 | 前期比    |
|----------|--------------|--------------|--------|
| type     | 2,208        | 2,593        | 117.4% |
| エンジニア    | 1,413        | 1,703        | 120.5% |
| 営業       | 367          | 414          | 112.6% |
| その他      | 427          | 475          | 111.3% |
| 女の転職type | 2,195        | 2,163        | 98.6%  |
| 適職フェア    | 313          | 326          | 104.1% |
| エンジニア    | 196          | 197          | 100.5% |
| 女性       | 117          | 128          | 110.0% |
| 合計       | 4,757        | 5,106        | 107.3% |

※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期通期 マーケット実績

エンジニアマーケット  
**17.02億**  
(前期比 120.5%)

営業マーケット  
**4.14億**  
(前期比 112.6%)

女性マーケット  
**21.63億**  
(前期比 98.6%)

### マーケット別

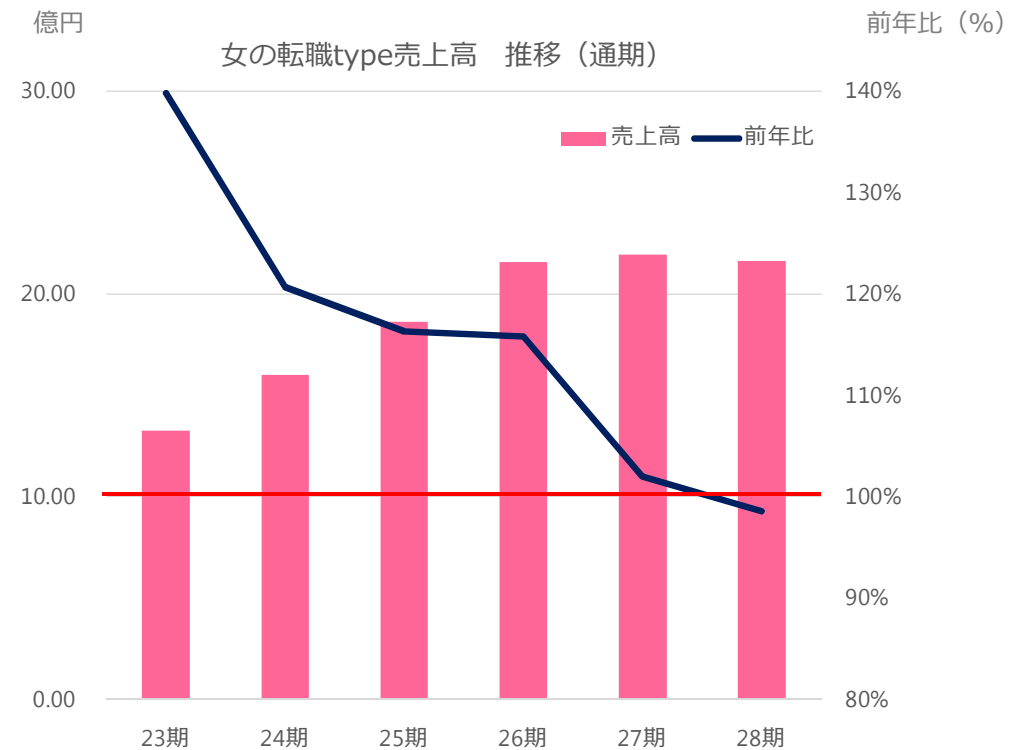
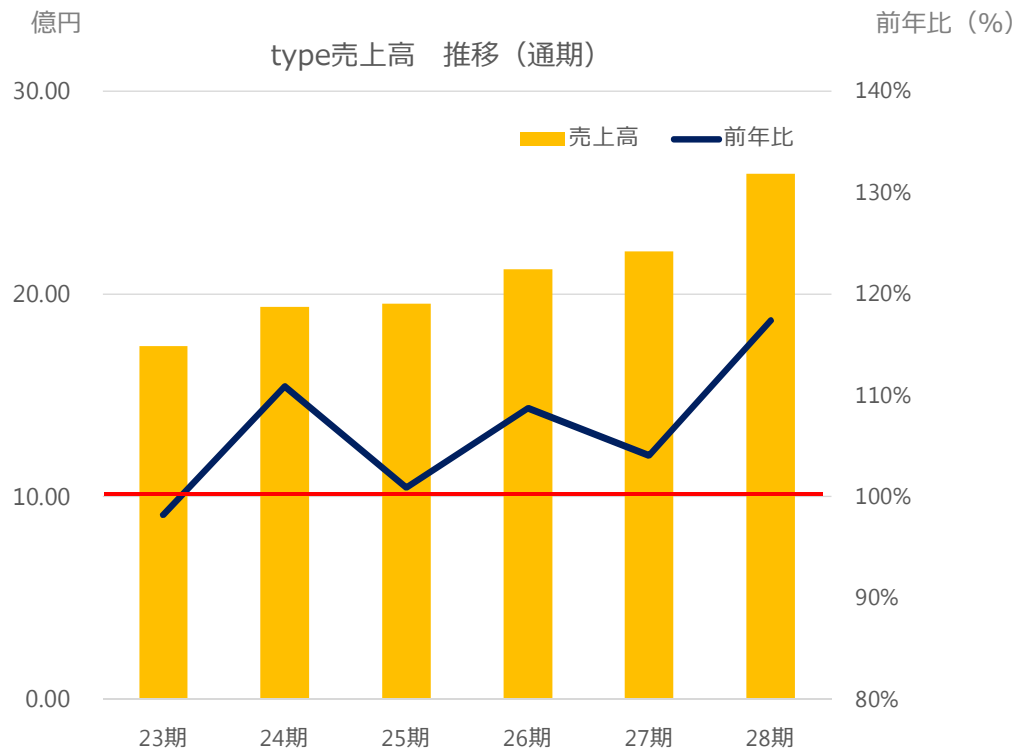
- **エンジニアマーケット** 前期比 **20.5%増**
- **営業マーケット** 前期比 **12.6%増**  
↳ 広告宣伝や商品強化が奏功、企業の費用対効果回復
- **女性マーケット** 前期比 **1.4%減**  
↳ エンジニアマーケット向け施策に注力したため

### 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）が対前年9.8%増で回復傾向
- **エリア（横浜）、コミッション 回復傾向**
- **営業マンの退職率も改善傾向**

# 事業別実績（メディア情報事業）

## 商品別売上実績



## 事業別実績（メディア情報事業）

---

2019年9月期 女性マーケットについて

1

各種施策のエンジニアマーケットへの傾注

2

競合他社との競争激化



新規登録者数・応募数は堅調に推移したものの、他社とのシェア争いが激化し、女性マーケットの売上高が前年を割る結果となった

## 事業別実績（メディア情報事業）

### 第28期通期 『type』実績

新規会員獲得  
前期比 **115.2%**

応募数  
前期比 **117.6%**

### 第28期通期 『女の転職type』実績

新規会員獲得  
前期比 **115.6%**

応募数  
前期比 **107.9%**

### 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（通年）

└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

└スマホアプリ大幅改修

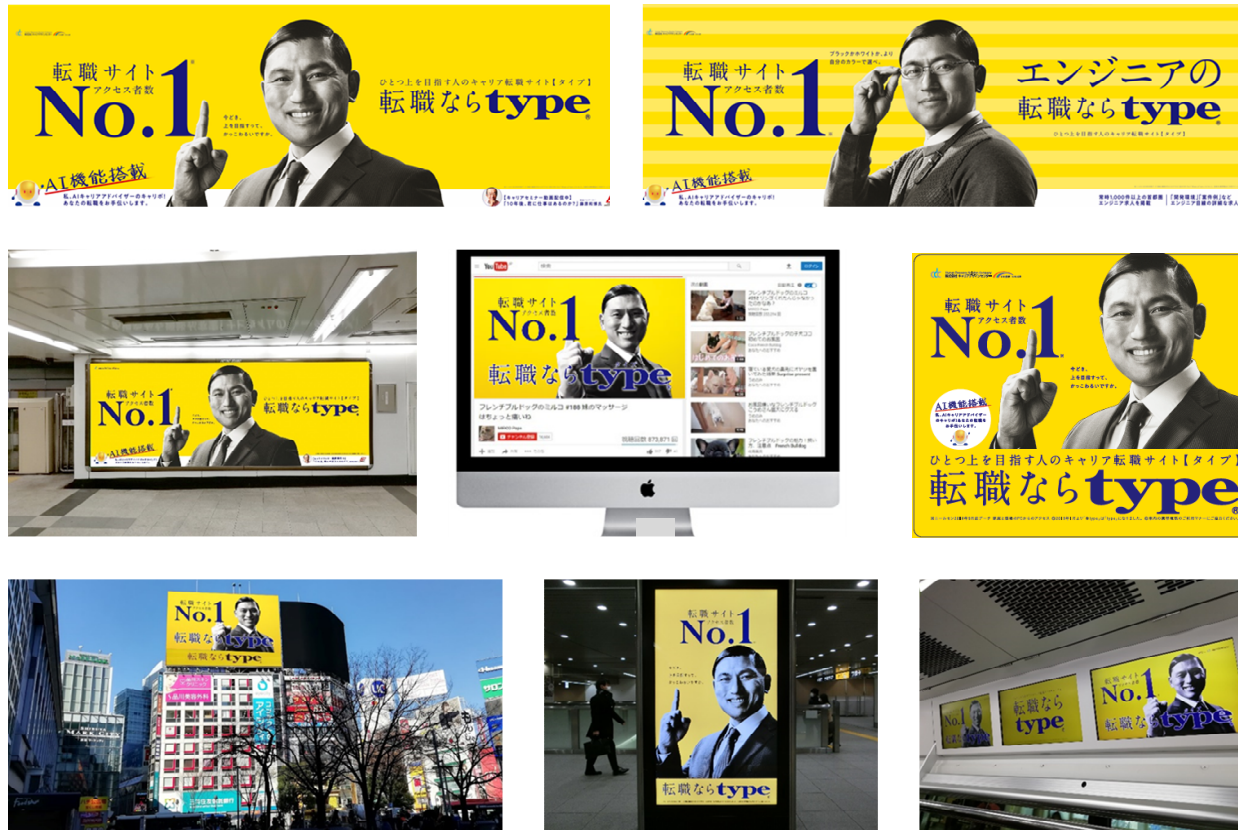
#### ■ 『女の転職type』の機能拡充

└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  
通期実績

売上高  
**25.73億**  
(前期比 105.0%)

経常利益  
**4.38億**  
(前期比 85.7%)

売上高経常利益率  
**17.0%**  
(前期実績 20.9%)

### 営業面

#### ■ 第4Qの売上高が前年を下回る

#### ■ 営業組織の組織力低下

- └組織が急激に拡大しすぎた弊害
- └管理職の不足
- └若手社員の比率上昇

#### ■ 営業・女性マーケット堅調 エンジニアマーケット苦戦

#### ■ システムの強化

- └日程調整機能・求人案内メール強化・LINE連携

### 登録面

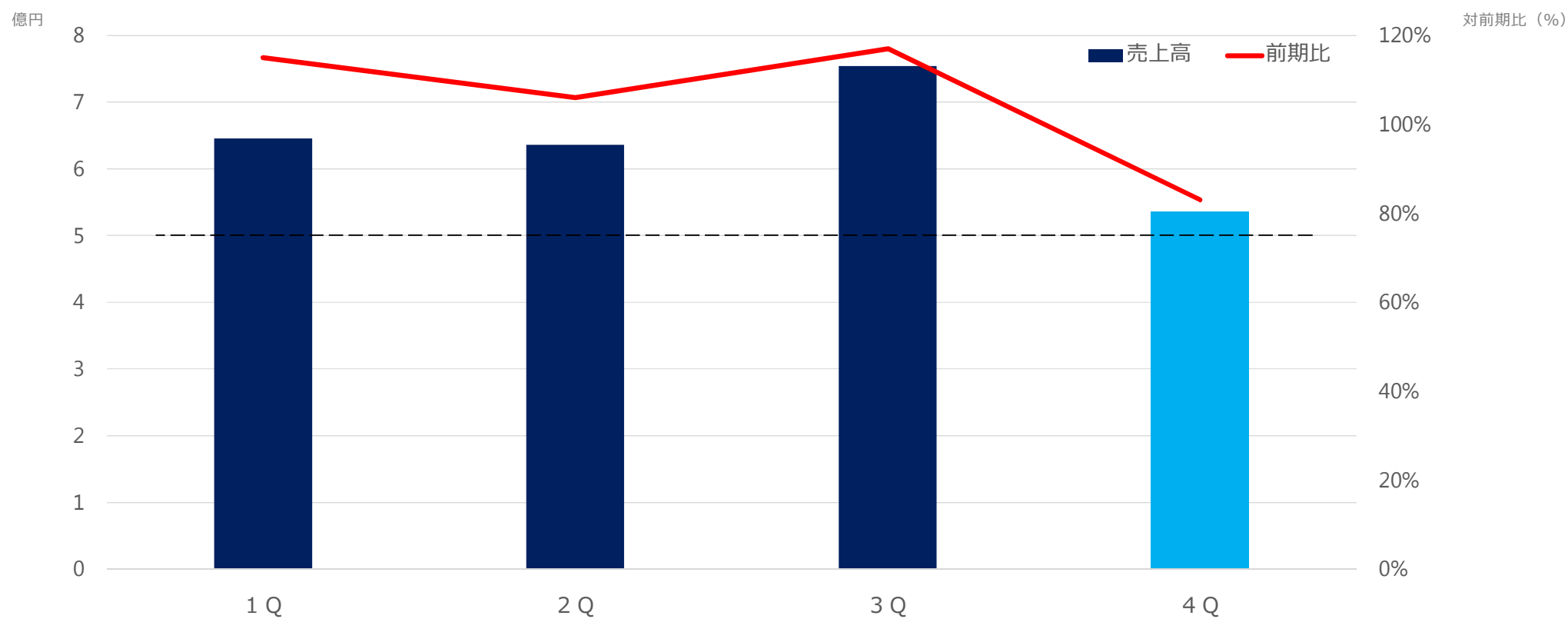
#### ■ 新規登録者数 堅調

- └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

## 事業別実績（人材紹介事業）

### 2019年9月期 Qごとの売上高・前期比推移



# 新卒フェア事業

(type就活フェア部)

---

## 事業別実績（新卒フェア事業）

第28期  
通期実績

売上高  
**3.62億**  
(前期比 112.7%)

経常利益  
**0.62億**  
(前期比 113.1%)

売上高経常利益率  
**17.2%**  
(前期実績 17.1%)

### 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）

#### ■ 2021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）
- └理系学生向けインターンシップ向けイベント

### 登録面

#### ■ イベント集客 順調に推移

- └イベント回数は昨年よりも増加した
- └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  
通期実績

売上高  
**1.62億**  
(前期比 118.4%)

経常利益  
**0.12億**  
(前期比 ー)

売上高経常利益率  
**7.4%**  
(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  
通期実績

売上高  
**39.79億**  
(前期比 119.1%)

経常利益  
**2.26億**  
(前期比 131.4%)

売上高経常利益率  
**5.7%**  
(前期実績 5.2%)

### 営業面

#### ■派遣スタッフ911名に（前期比14.3%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） 通期決算

## 2. 2020年9月期（第29期） 通期計画

# 通期計画

## 2019年9月期 課題

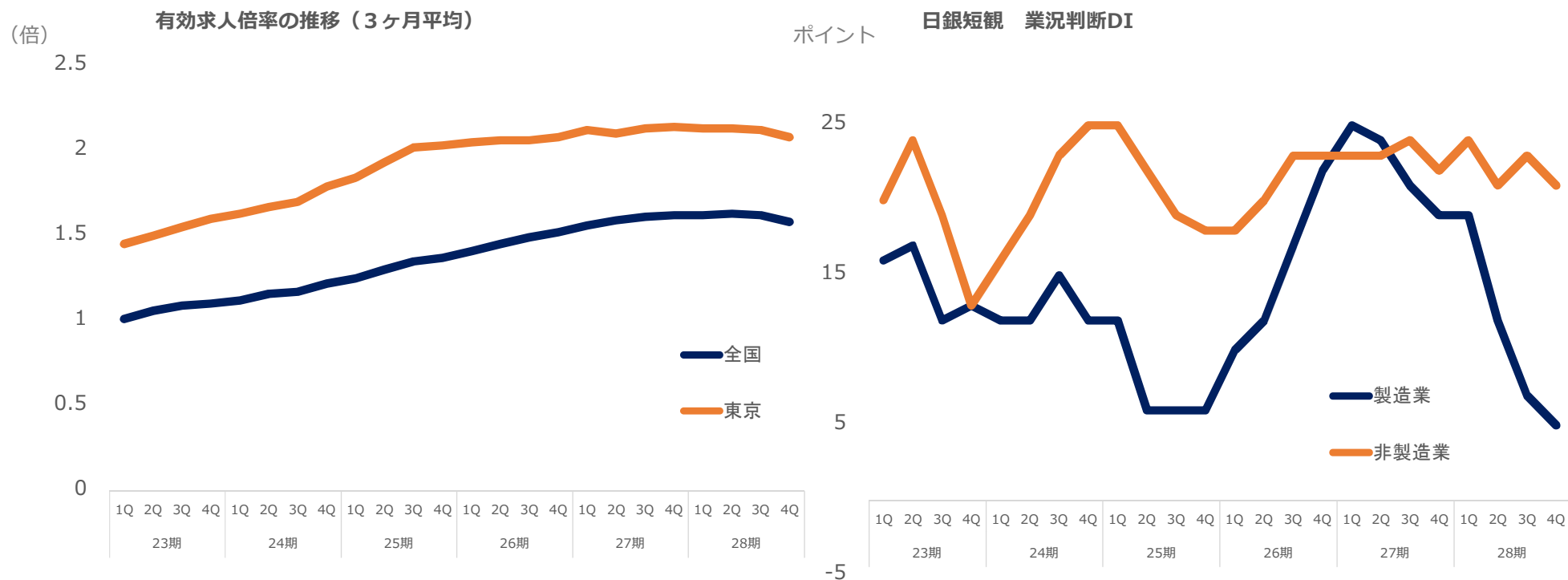
- メディア情報事業の収益率改善
- 『女の転職type』の売上高向上
- 人材紹介事業の組織強化

## 2020年9月期 方針

- メディア情報事業の広告宣伝費率を抑制
  - └より効率的な登録者獲得を実施していく
- 『女の転職type』不調要因に対する諸施策の実施
- 人材紹介事業の立て直し
  - └役員体制変更、管理職配置転換による組織強化
  - └既存社員の生産性向上

# 通期計画（マーケット環境）

- 有効求人倍率は高水準だが伸びが鈍化
- 日銀短観では、大企業・製造業の景況感は悪化傾向を示し始めている
- 世界経済の不確実性などを背景に海外情勢も引き続き不透明な状況



## 通期計画

- 2020年9月期は広告宣伝費は抑制し、より効果的な広告宣伝活動を実施  
売上高・利益ともに増収増益の計画とする
- 一株あたり配当金は普通配当45円の予定

| (百万円)               | 第28期通期<br>実績                 | 第29期通期<br>計画     | 前期比    |
|---------------------|------------------------------|------------------|--------|
| 売上高                 | 12,154                       | 13,144           | 108.1% |
| 営業利益                | 995                          | 1,250            | 125.6% |
| 経常利益                | 1,003                        | 1,250            | 124.6% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 721                          | 862              | 119.5% |
| 一株当たり配当金            | 45円<br>(普通配当40円)<br>(特別配当5円) | 45円<br>(普通配当45円) | -      |

## 通期計画（売上高）

- 2020年9月期は各事業において着実な成長を実現していく  
特に人材紹介事業に注力し、組織体制の強化や業績改善に向けて取り組む一年とする
- さらなる利益体質への転換を図る

| （百万円） | 第28期通期<br>実績 | 第29期通期<br>計画 | 前期比    |
|-------|--------------|--------------|--------|
| メディア  | 5,106        | 5,350        | 104.8% |
| 人材紹介  | 2,573        | 2,750        | 106.8% |
| 新卒フェア | 362          | 375          | 103.5% |
| 新卒紹介  | 162          | 165          | 101.3% |
| I T派遣 | 3,979        | 4,540        | 114.1% |
| 合計    | 12,154       | 13,144       | 108.1% |

## 通期計画（費用）

- 広告宣伝費の通期計画としては前期比**13.0%減**
- 広告宣伝費は前期よりも抑制し、効率的な広告運用を行う  
一方で応募効果改善のための商品力強化は継続的に実施
- IT派遣事業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

| （百万円）      | 第28期通期<br>実績 | 第29期通期<br>計画 | 前期比    |
|------------|--------------|--------------|--------|
| 広告宣伝費      | 2,005        | 1,745        | 87.0%  |
| 人件費        | 3,919        | 4,228        | 107.9% |
| IT派遣スタッフ給与 | 3,201        | 3,686        | 115.2% |
| その他費用      | 2,206        | 2,235        | 110.3% |
| 合計         | 11,151       | 11,894       | 106.7% |

# メディア情報事業

---

## 事業別計画（メディア情報事業）

第29期通期 計画

売上高  
**53.50億**  
(前期比 104.8%)

経常利益  
**4.66億**  
(前期比 271.7%)

売上高経常利益率  
**8.7%**  
(前期実績 3.4%)

### 営業面

#### ■ 定着率向上・生産性向上

- └ 営業体制の変更（エリア制→一部担当制へ）
- └ 管理職向け研修の実施
- └ インバウンドマーケティング強化

#### ■ 女性マーケット強化

- └ 『女の転職type』の拡販強化
- └ 営業キャンペーンの実施

### 応募効果面

#### ■ 取材力・原稿制作力向上

- └ 制作マン向けの女性求人勉強会
- └ 効果データベースのノウハウ拡充？

#### ■ 『女の転職type』機能強化

# 事業別計画（メディア情報事業）

## 広告宣伝

### ■ 『type』 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



### ■ 『女の転職type』の広告宣伝強化

- └ブランディング広告（交通広告）
- └Youtube広告・web広告・SNS広告出稿強化
- └SEO再強化



© Moomin Characters™

# 事業別計画（メディア情報事業）

## 商品力強化

### ■『type』の機能拡充

- ↳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
- ↳webマガジン等コンテンツ強化
- ↳MAツール活用による  
DM・スカウトメール効果向上

type



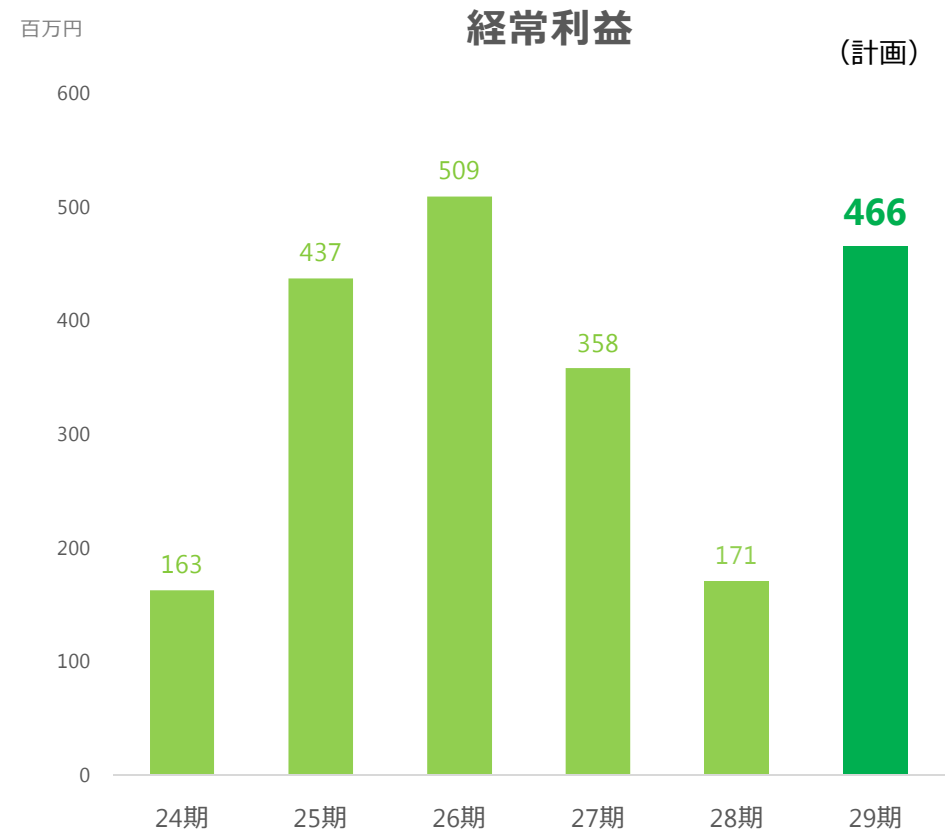
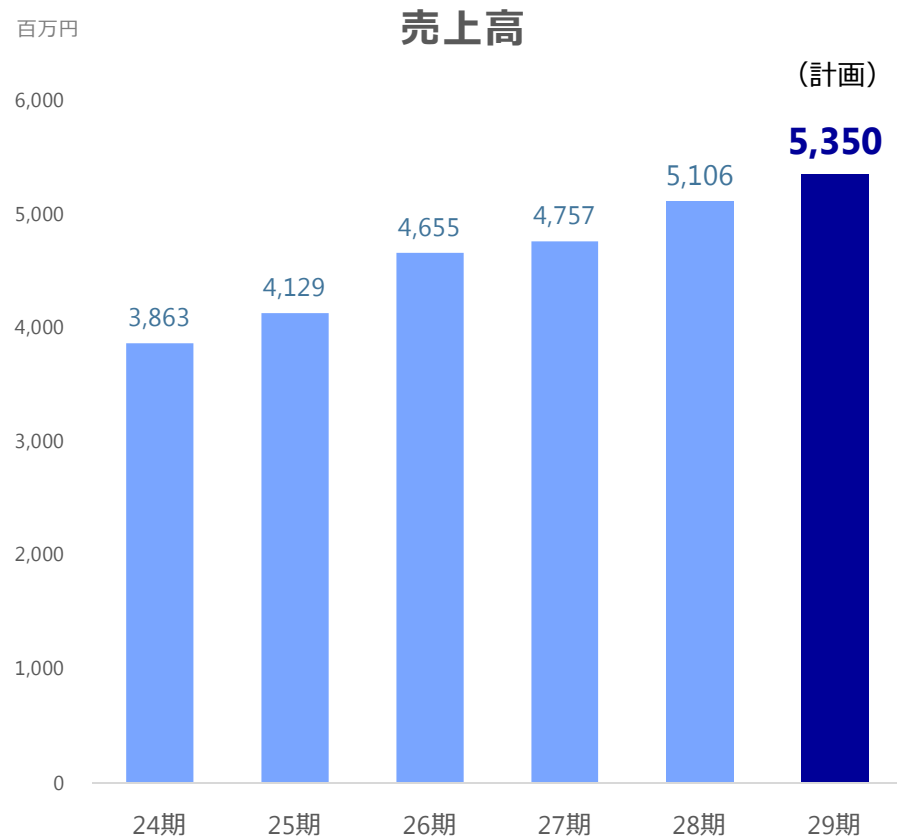
### ■『女の転職type』の機能拡充

- ↳スマートフォンアプリリリース
- ↳LINE会員ID連携（LINEにスカウトメールが届く）
- ↳サイト内コンテンツ強化
- ↳求人検索UI・応募フォーム改修

女の転職 type



## 事業別計画（メディア情報事業）



# 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29期通期 計画

売上高  
**27.50億**  
(前期比 106.8%)

経常利益  
**4.70億**  
(前期比 107.3%)

売上高経常利益率  
**17.1%**  
(前期実績 17.0%)

### 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

#### ■ 組織力の強化

- └管理職向け研修の実施
- └若手・新人社員向け研修の実施

#### ■ システムの強化

- └基幹システムのリニューアルに着手

### 登録面

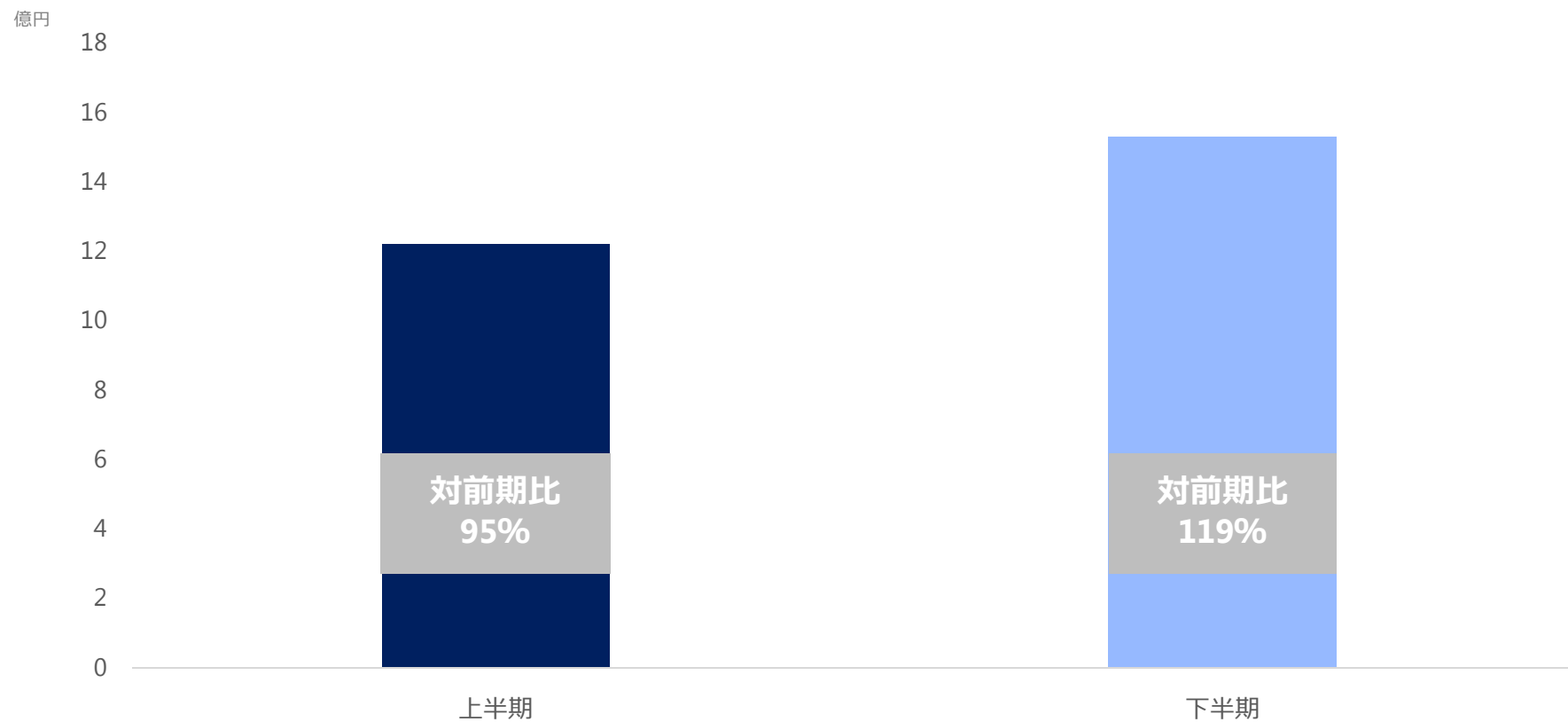
#### ■ 登録者獲得強化

- └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

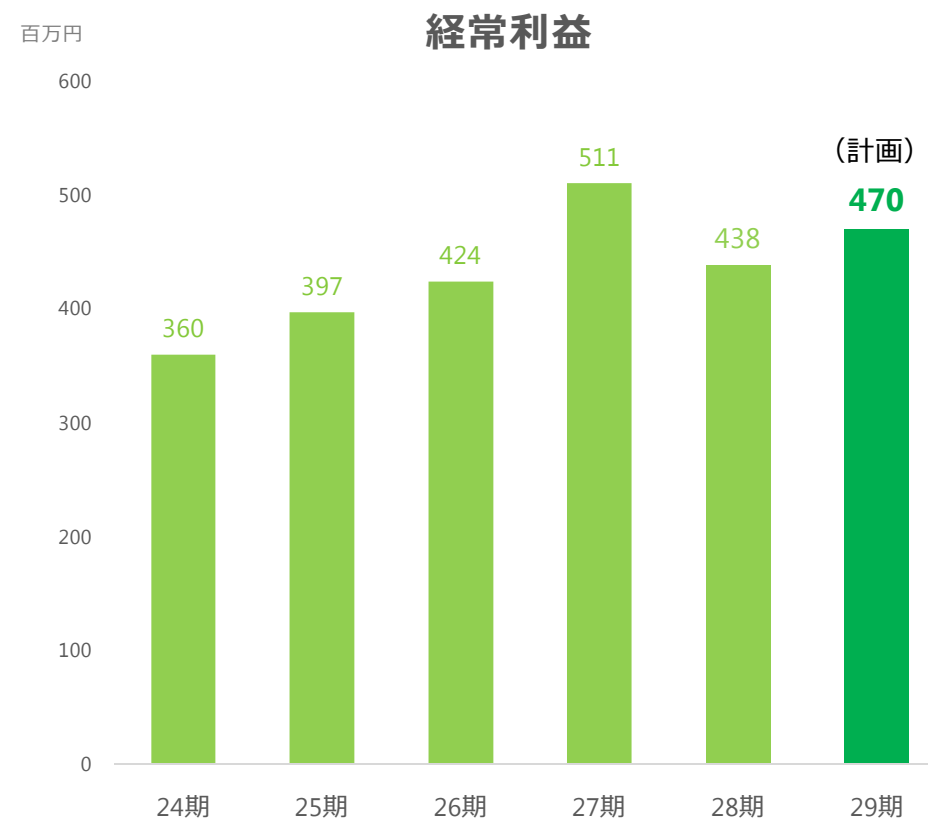
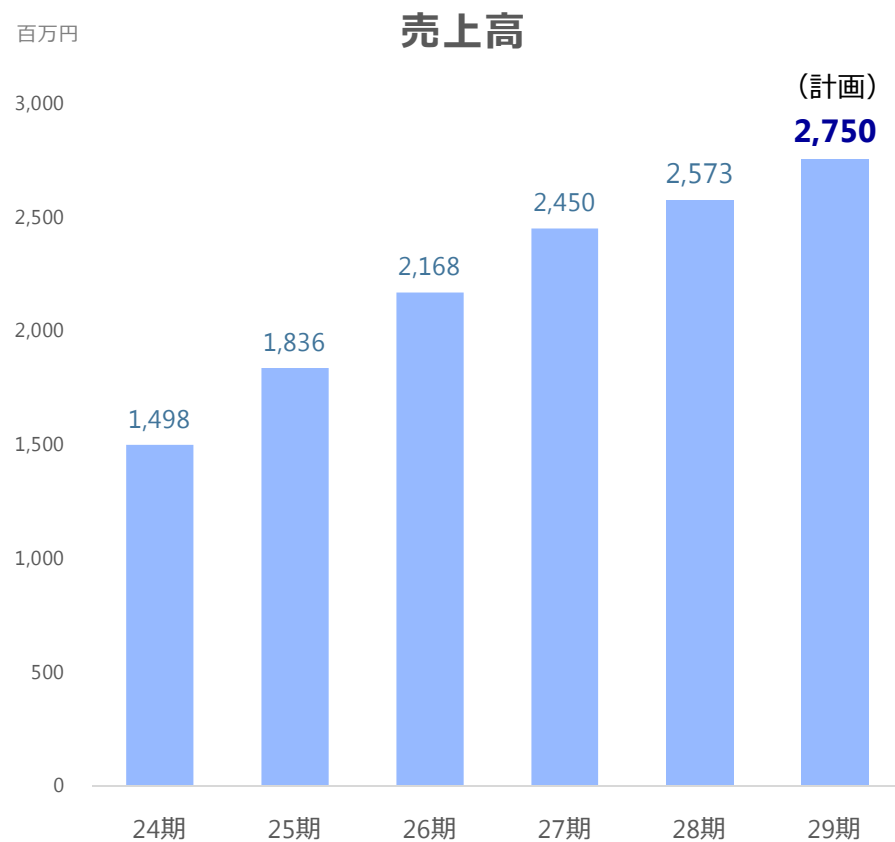
#### ■ より費用対効果を重視した広告運用へ

## 事業別計画（人材紹介事業）

### 2020年9月期 半期ごとの売上高計画



## 事業別計画（人材紹介事業）



# 新卒フェア事業

(type就活フェア部)

---

## 事業別計画（新卒フェア事業）

第29期通期 計画

売上高  
**3.75億**  
(前期比 103.5%)

経常利益  
**0.72億**  
(前期比 115.5%)

売上高経常利益率  
**19.1%**  
(前期実績 17.2%)

### 営業面

#### ■ 2021年卒学生向け各種イベントの拡販

- └ 新規クライアントの開拓強化
- └ 個社別のニーズに合わせた個別セミナーの拡販強化

#### ■ 2022年卒学生向け各種イベントの拡販

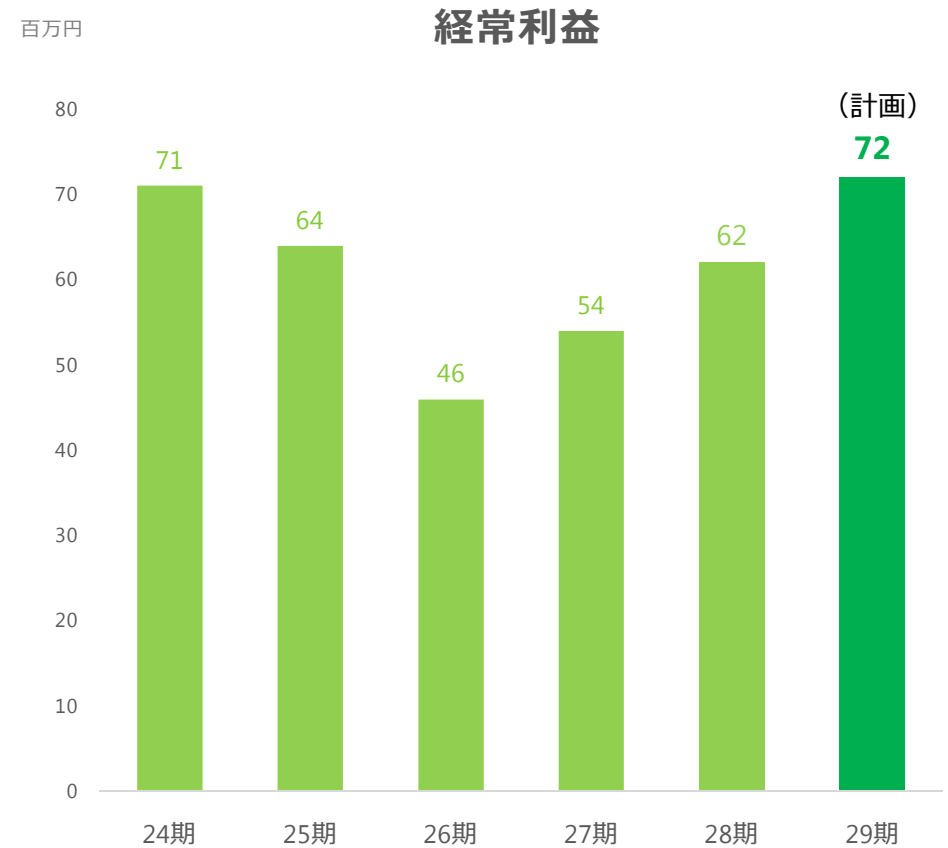
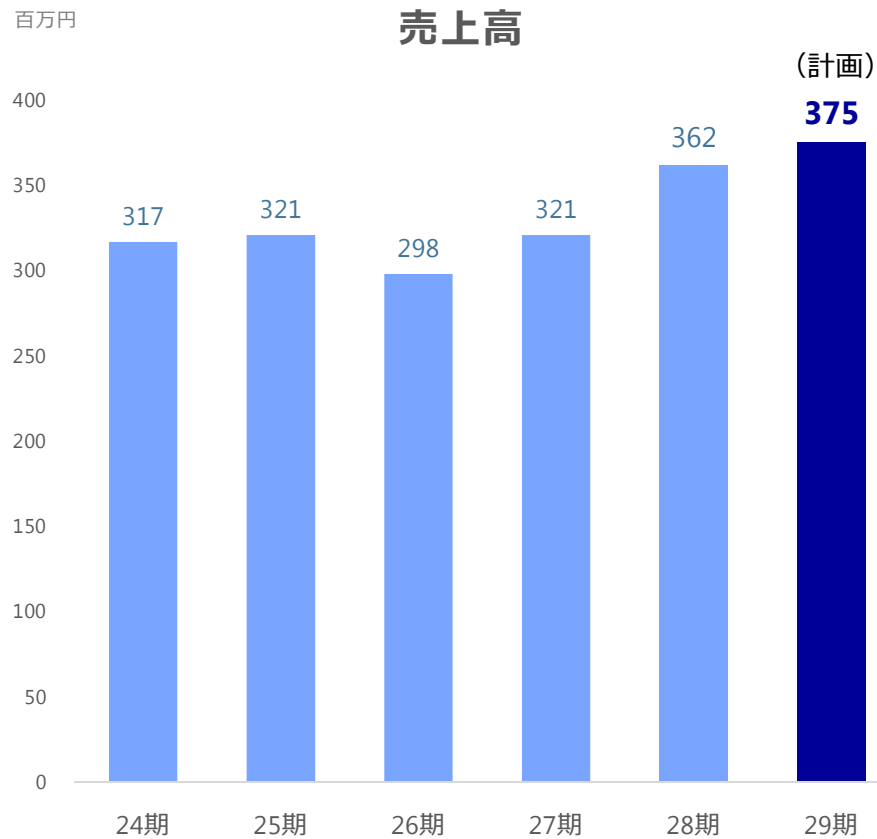
- └ インターンシップイベントは好評につき引き続き3日間開催
- └ 好評だった理系学生対象イベントは引き続き開催予定

### 登録面

#### ■ イベント集客 順調に推移

- └ 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

## 事業別計画（新卒フェア事業）



# 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29期通期 計画

売上高  
**1.65億**  
(前期比 101.3%)

経常利益  
**0.08億**  
(前期比 65.7%)

売上高経常利益率  
**4.8%**  
(前期実績 7.4%)

### 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

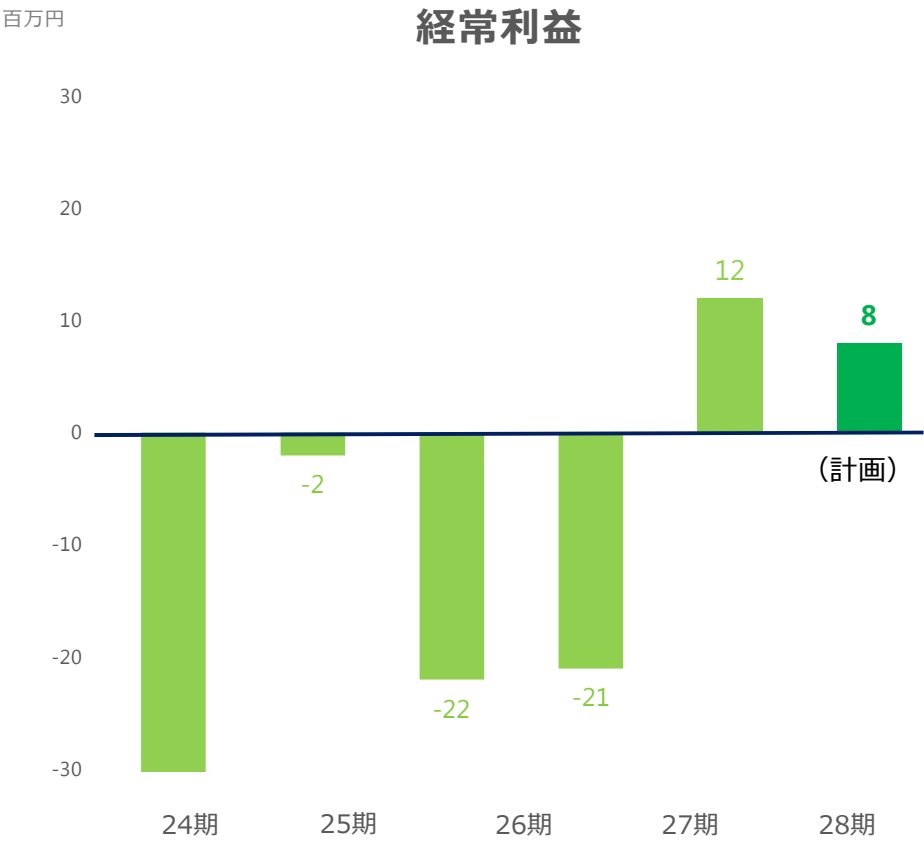
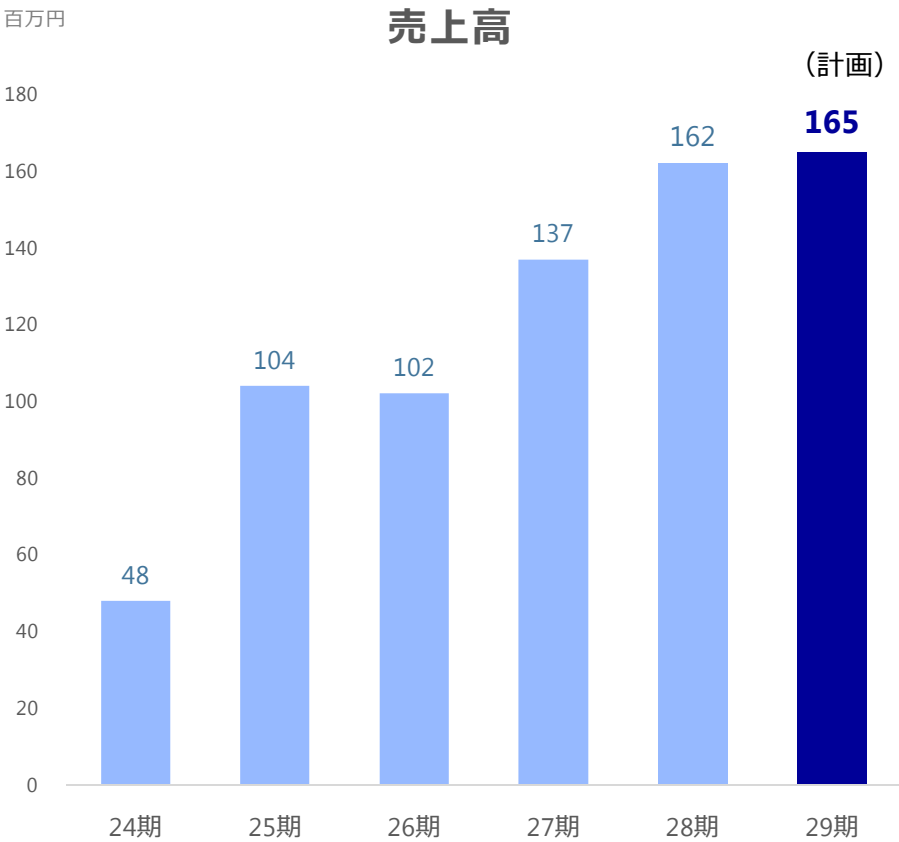
└業務システム刷新、チャットツールの活用など

### 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29期通期 計画

売上高  
**45.40億**  
(前期比 114.1%)

経常利益  
**2.33億**  
(前期比 103.1%)

売上高経常利益率  
**5.2%**  
(前期実績 5.7%)

### 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日以外の勤務等多様な案件の開拓

#### ■ 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

#### ■ 同一労働同一賃金への対応

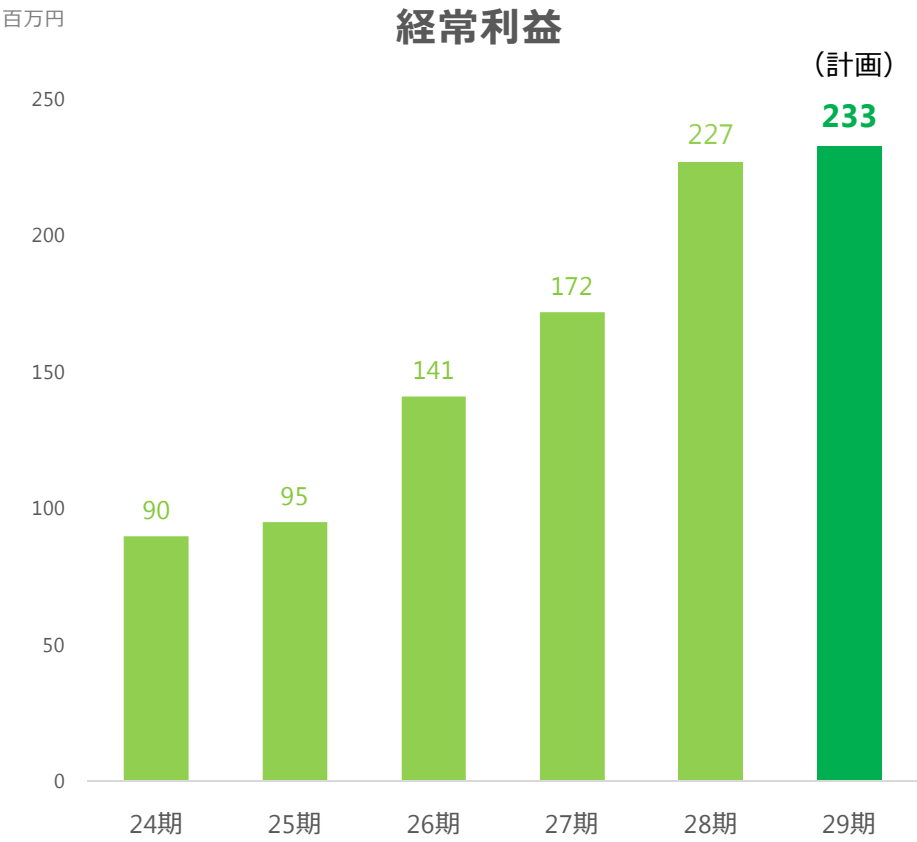
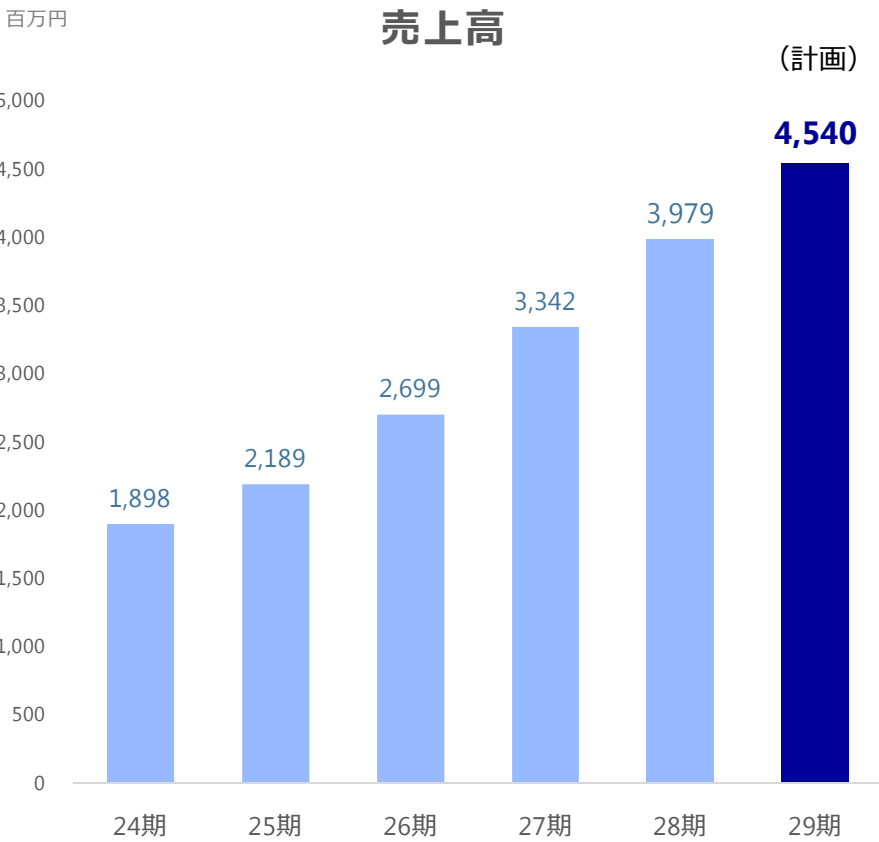
- └ 派遣スタッフへの給与のコスト増

### 登録面

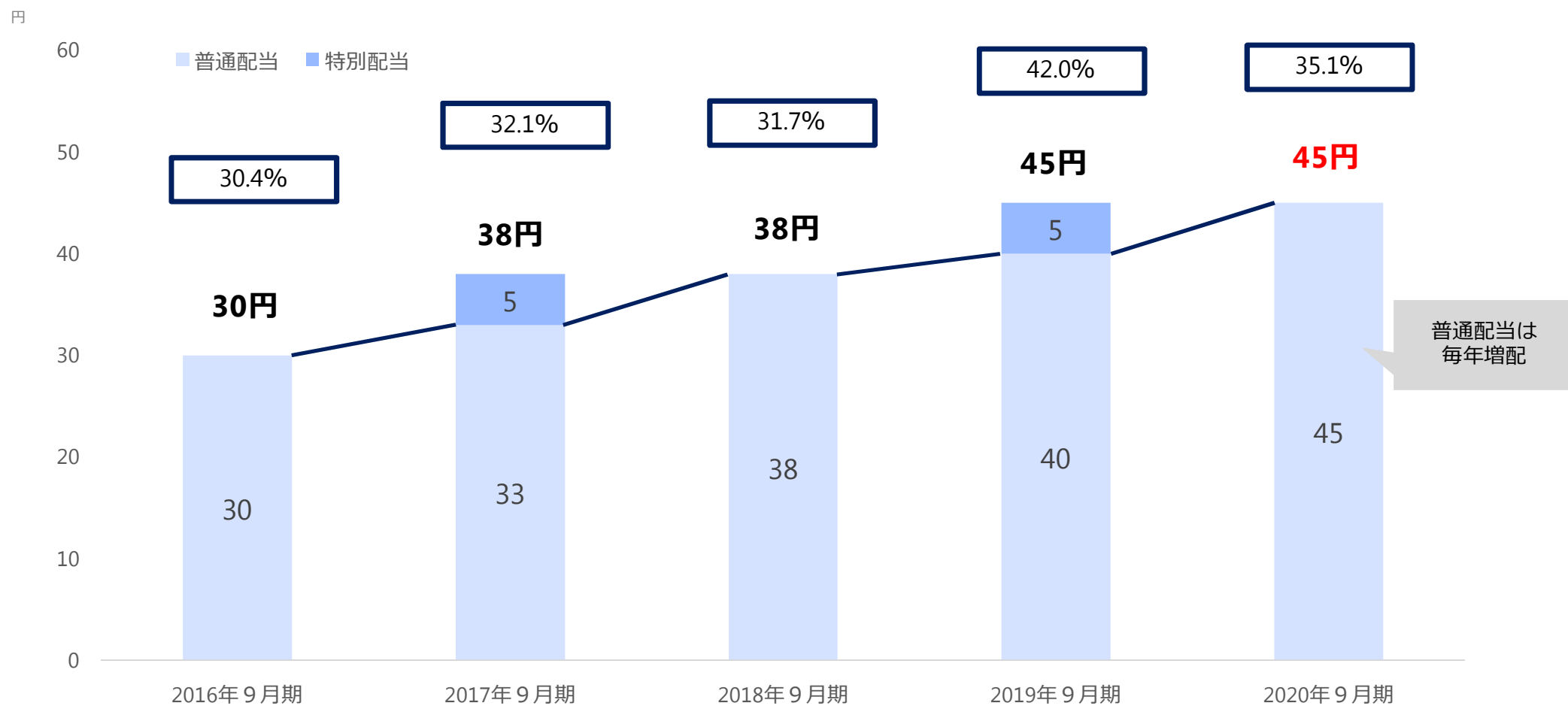
#### ■ 登録者 獲得強化

- └ 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）



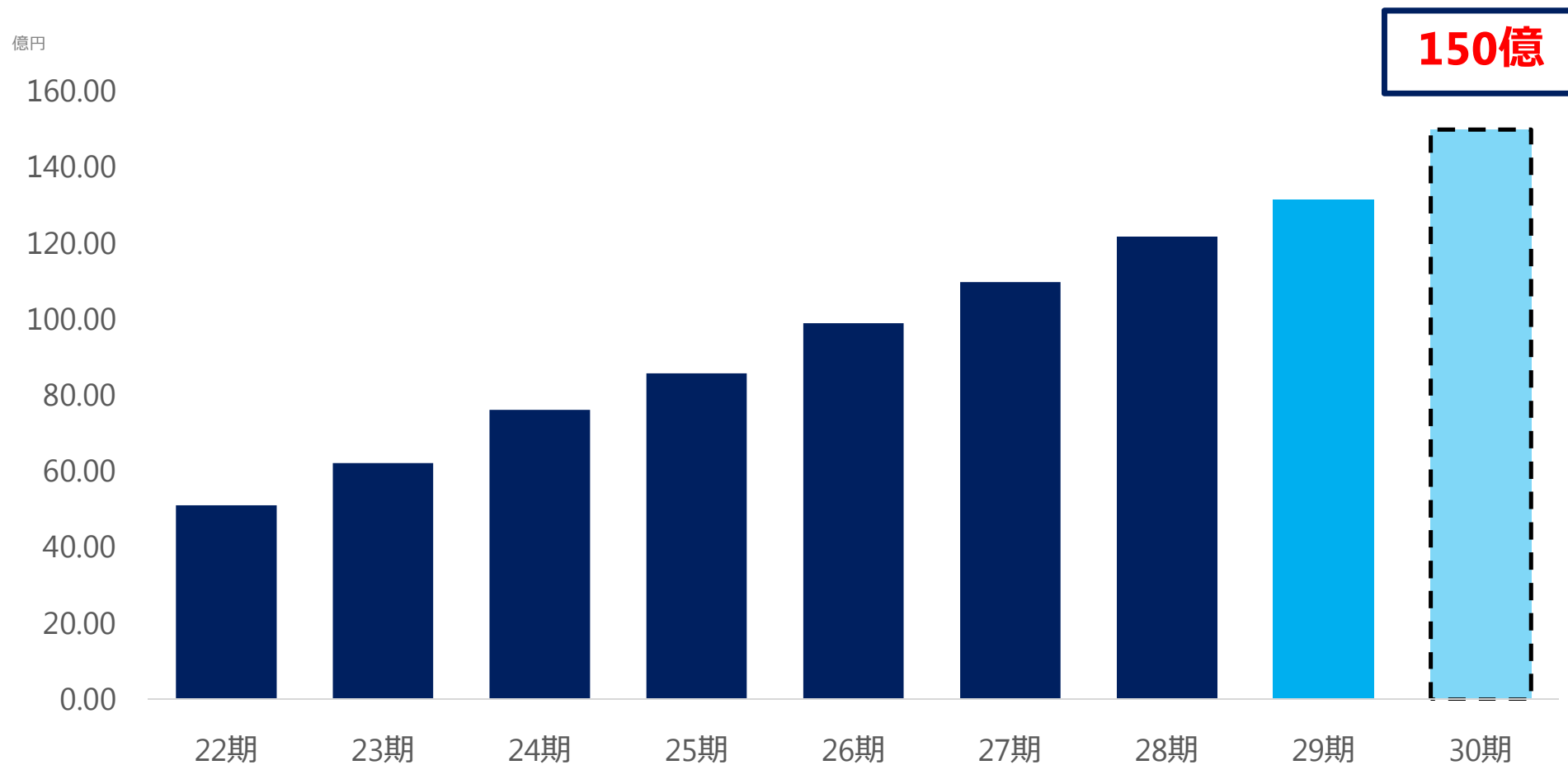
# 配当について



# 今後の見通し

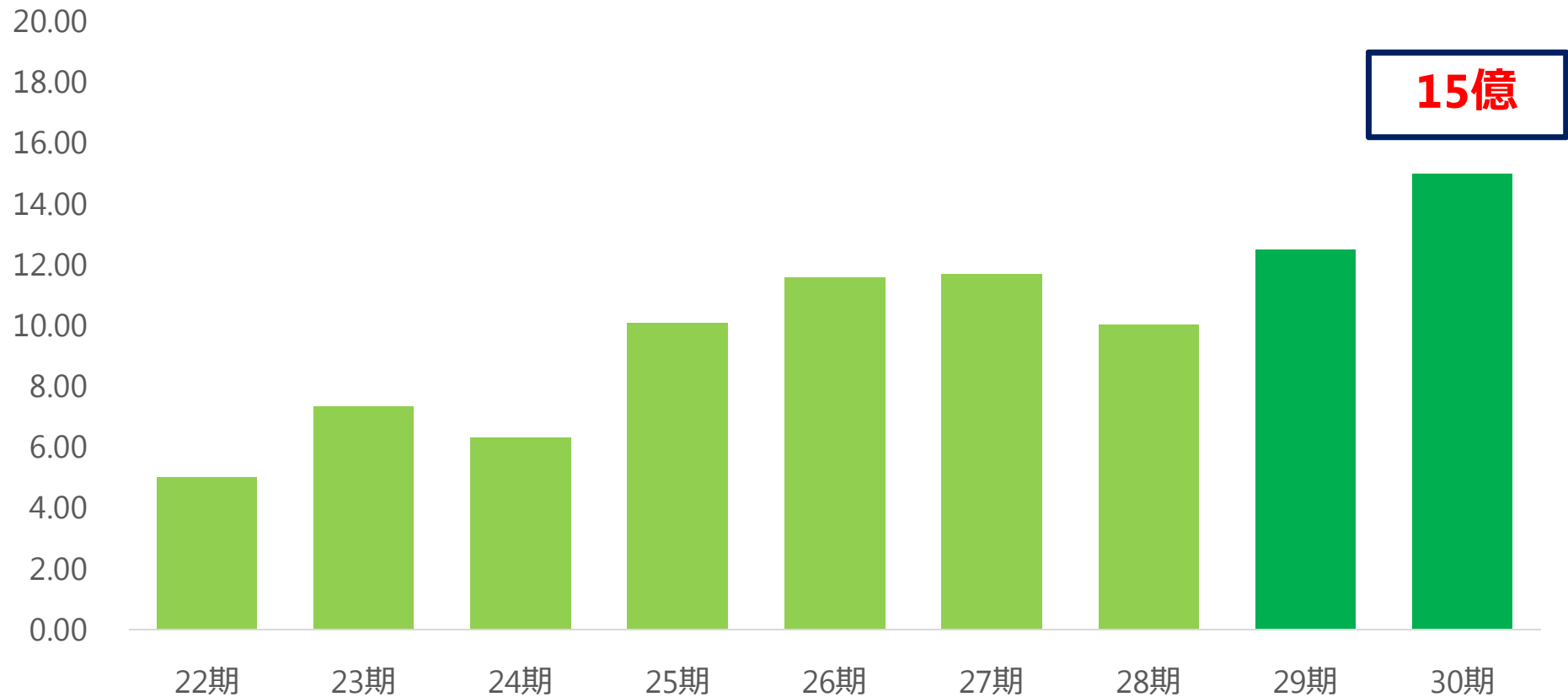
---

## 今後の見通し（売上高）



## 今後の見通し（経常利益）

億円



# 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**



## 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   | 1993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）<br>2013年7月31日 |
| 社員数  | 651名（2019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            | <b>type</b>             |
|          |             | type営業の転職       | <b>type</b> 営業の転職       |
|          |             | 女の転職type        | 女の転職 <b>type</b>        |
|          | 適職フェア       | エンジニアフェア        | <b>type</b> エンジニア転職フェア  |
|          |             | 女性フェア           | 女の転職 <b>type</b> 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    | <b>type</b> 転職エージェント    |
| 新卒フェア事業  | イベント        | type就活プレミアムイベント | <b>type</b> 就活          |
| 新卒紹介事業   | 人材紹介（新卒）    | type就活エージェント    | <b>type</b> 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     | <b>type</b> IT派遣        |

## 貸借対照表

| (百万円)   | 第27期 期末 | 第28期 期末 |
|---------|---------|---------|
| 資産の部    |         |         |
| 流動資産    | 4,466   | 4,797   |
| 固定資産    | 1,144   | 1,293   |
| 資産合計    | 5,610   | 6,090   |
| 負債の部    |         |         |
| 流動負債    | 1,554   | 1,585   |
| 固定負債    | 175     | 180     |
| 負債合計    | 1,729   | 1,765   |
| 純資産の部   |         |         |
| 株主資本    | 3,812   | 4,333   |
| 純資産合計   | 3,881   | 4,325   |
| 負債純資産合計 | 5,610   | 6,090   |

## キャッシュ・フロー計算書

| (百万円)            | 第27期 期末 | 第28期 期末 |
|------------------|---------|---------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,001   | 906     |
| 税金等調整前当期純利益      | 1,163   | 1,049   |
| 減価償却費            | 232     | 250     |
| 法人税等の支払額         | ▲ 395   | ▲ 357   |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲ 267   | ▲ 407   |
| 有形固定資産の取得による支出   | ▲ 72    | ▲ 12    |
| 無形固定資産の取得による支出   | ▲ 190   | ▲ 392   |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲ 257   | ▲ 239   |
| 配当金の支払額          | ▲ 253   | ▲ 255   |
| 現金及び現金同等物の増減額    | 476     | 259     |
| 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   | 2,832   | 3,092   |



---

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。