

2020年9月期（第29期） 通期 決算説明会



2020年11月12日
株式会社キャリアデザインセンター

目次

1. 2020年9月期（第29期）通期決算
2. 2021年9月期（第30期）計画
3. 参考資料

目次

1. 2020年9月期（第29期）通期決算
2. 2021年9月期（第30期）計画
3. 参考資料

29期 業績結果

(百万円)	計画	実績	売上高 構成比	前期実績	前期比
売上高	13,144	11,021	100%	12,154	91%
営業利益	1,250	▲244	—	995	—
経常利益	1,250	▲219	—	1,003	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	862	▲169	—	721	—

29期 決算ダイジェスト

売上高

新型コロナウイルス感染症の拡大により、求人企業の採用活動が中止・縮小

- メディア事業・人材紹介事業・新卒紹介事業の売上高が大幅減
- 特に、販売・サービス系の職種を中心とした「女性」マーケットが大幅に減少
- 一方、新卒メディア事業・IT派遣事業の売上は計画を上回る
イベントのオンライン化や、派遣スタッフの在宅勤務への切り替えが主な要因

支出

- 自社の採用は全面的にストップしたことにより、採用費や人件費は削減
- 売上高の減少に伴い、広告宣伝費を全社的に抑制

経常利益

- 世界的金融危機以来、10年ぶりに経常損失を計上
- しかしながら、期末に想定以上の売上高の増加もあり、
2020年9月25日に公表した「業績予想」を上回る着地となった

29期 売上高

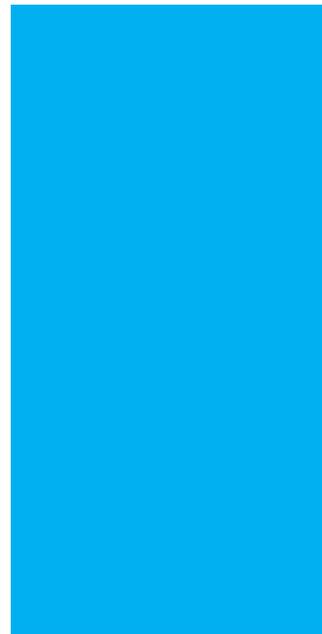
百万円

13,144



計画

11,020



実績

計画 13,144百万円

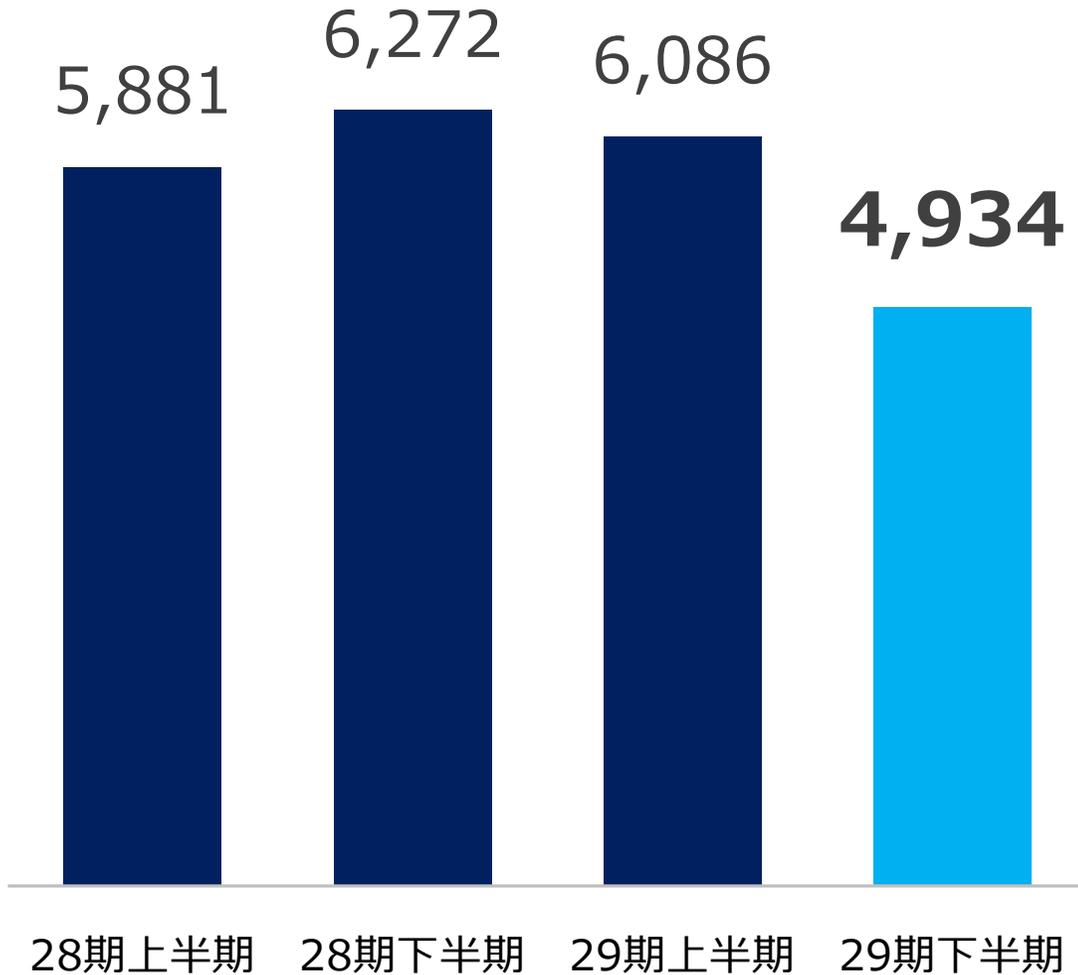
実績 11,020百万円

前期比 91.0%

メディア事業・人材紹介事業・
新卒紹介事業が計画を大幅に下回る

29期 売上高

百万円

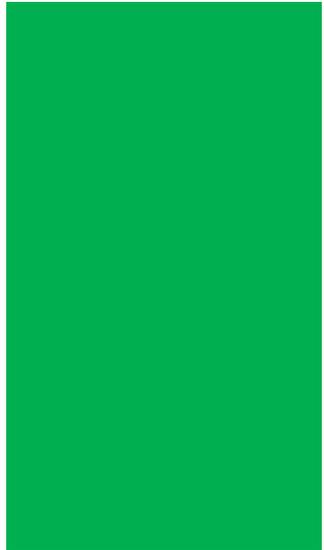


29期上半期は前期を上回って推移をしていたが、下半期が計画を下回る結果となり、売上高は前年半期より14億のマイナス

29期 経常利益

百万円

1,250



計画



▲219

実績

計画 1,250百万円

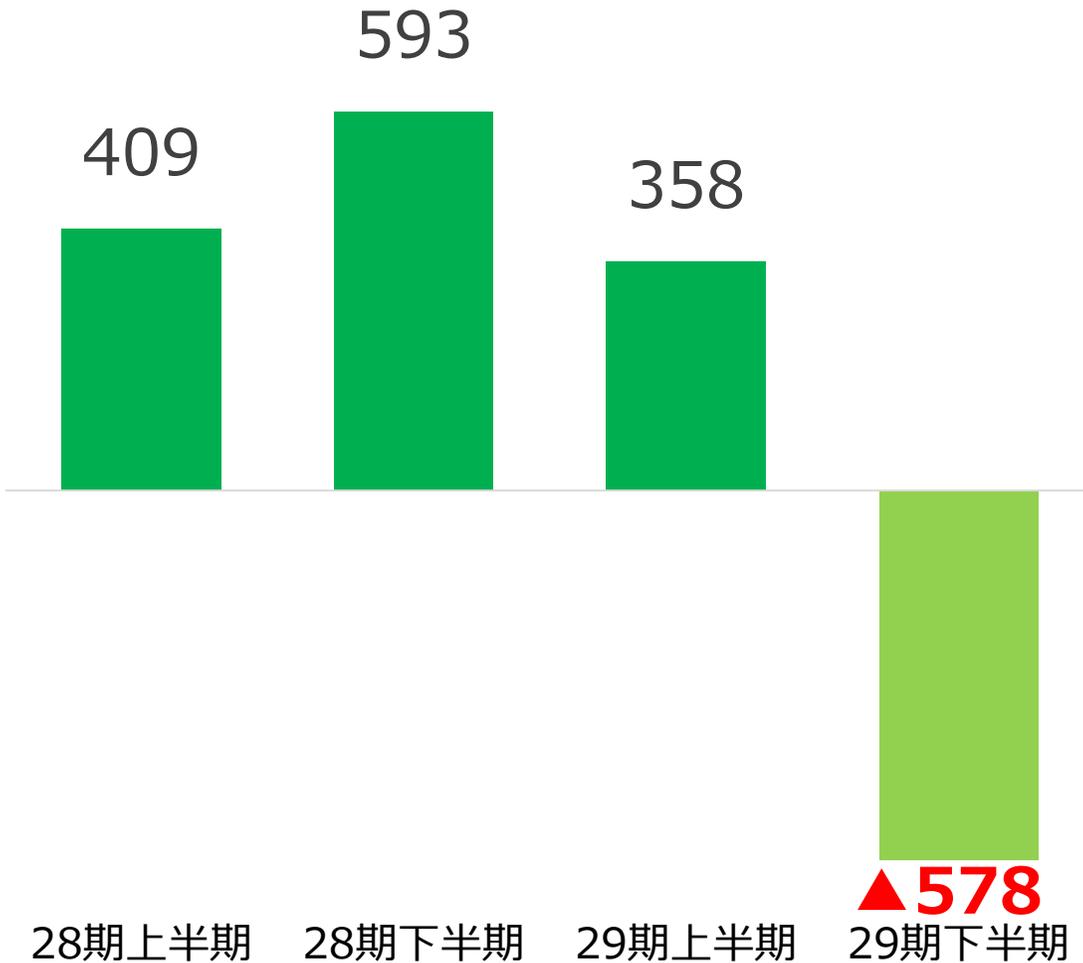
実績 ▲219百万円

前期実績 1,003百万円

売上高の大幅な減少により
10年ぶりの経常損失を計上

29期 経常利益

百万円



上半期は計画通りに推移したが、
下半期は売上高の大幅な減少に伴い、
大幅な経常損失を計上

29期 支出

(百万円)	計画	実績	売上高 構成比	前期実績	前期比	要因
売上高	13,144	11,021	100%	12,154	91%	
総支出	11,894	11,240	102%	11,151	101%	
人件費	4,228	4,072	37%	3,919	104%	人員増 (651名→664名)
広告宣伝費	1,745	1,683	15%	2,005	84%	宣伝費を抑制
派遣スタッフ給与	3,686	3,672	33%	3,201	115%	売上高が計画を上回る
その他	2,235	1,813	16%	2,026	89%	
経常利益	1,250	▲219		1,003	—	

29期 事業の概況

メディア事業

売上高	3,590百万円	前期比70%	●女性マーケットの売上高が大幅減
経常利益	▲735百万円	前期実績171百万円	●エンジニアマーケットの売上高も減少

人材紹介事業

売上高	2,383百万円	前期比93%	●女性マーケットの売上高が大幅減
経常利益	184百万円	前期比42%	●エンジニアマーケットの売上高も減少

新卒フェア事業

売上高	399百万円	前期比110%	●22卒向けのイベント集客好調
経常利益	98百万円	前期比159%	●イベントをオンラインに切り替え

新卒紹介事業

売上高	113百万円	前期比70%	●求人企業の選考が後ろ倒し
経常利益	▲44百万円	前期実績12百万円	●計画に対して成約数は大幅減

I T派遣事業

売上高	4,534百万円	前期比115%	●派遣スタッフ976名（対前年比107%）
経常利益	277百万円	前期比122%	●派遣スタッフはリモートに切り替え

29期 メディア事業の概況

メディア事業

売上高 3,590百万円（前期比 70%）
経常利益 ▲735百万円（前期実績171百万円）

外部環境

- 先行投資型のビジネスモデルのため、最も新型コロナウイルス感染症の影響を受け、求人企業における採用計画の見直し・縮小に伴い、広告出稿を控える傾向が加速し、売上高は計画を下回る

マーケット別

- 販売・サービス業界を中心とした「女性」マーケットの売上高が大幅に減少
- 「エンジニア」「営業」マーケットにおいても影響を受ける

29期 メディア事業 (商品別)

エンジニア	売上高	1,343百万円	前期比79%	●求人企業のニーズは底堅い
営業	売上高	282百万円	前期比68%	
その他	売上高	357百万円	前期比75%	
type合計	売上高	1,983百万円	前期比77%	
女の転職type	売上高	1,444百万円	前期比67%	●販売、サービス系の採用が大幅に縮小
エンジニアフェア	売上高	85百万円	前期比43%	●下半期のフェア開催は中止
女性フェア	売上高	57百万円	前期比44%	●下半期のフェア開催は中止
フェア合計	売上高	142百万円	前期比44%	●下半期のフェア開催は中止

29期 メディア事業（商品面）

type

新規会員登録

前期比 **101%**

- 新規会員登録数は好調に推移
- SEO強化などにより自力登録が増加

応募数

前期比 **108%**

- 応募総数も増加傾向を示す
- その中でも、20～30代の若手層応募が増加

女の転職
type

新規会員登録

前期比 **109%**

- 新規会員登録数は好調に推移
- アプリ、SEO強化などにより自力登録が増加

応募数

前期比 **118%**

- 応募総数も増加傾向を示す

29期 メディア事業 『type』 トピックス

type 応募者管理

キャリアデザインセンター (管理画面サンプル) メディア事業用アカウント種

ダッシュボード 応募者管理 表示対象者 選考中 入社 NG 辞退

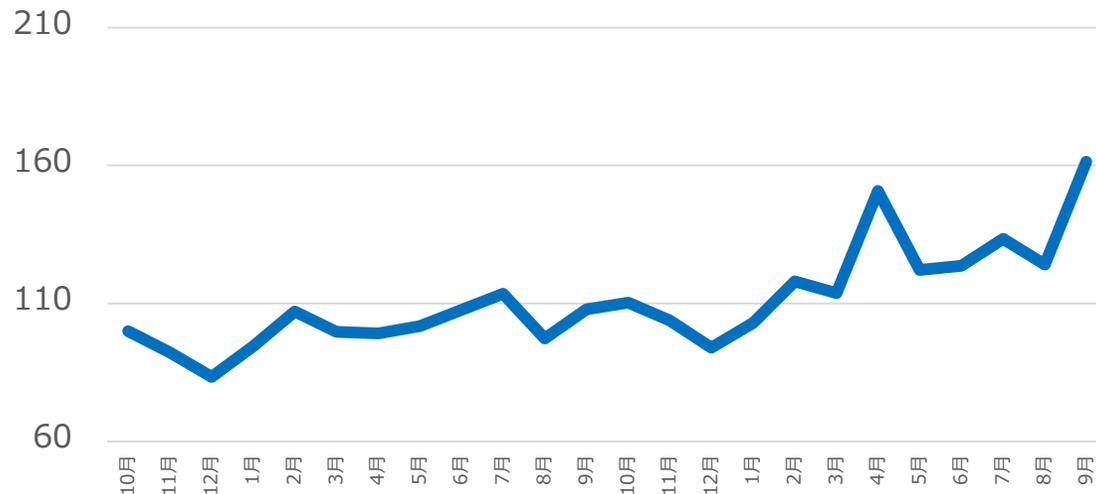
絞り込み項目 全 3名 選択した応募者を一括PDFダウンロード 実行する

表示情報を編集 やりとりが新しい順

応募日	応募者	求人	アプローチ状況	メッセージ	選考フェーズ	選考ステータス	備考
20/02/02 12:41	ID:7873921 山田太郎 東京都 25歳 男性	求人ID:1031553 【未経験者歓迎】求人広告クリエイター	未返信 現地社員との面談	未返信 受信数(1) 04/01	書類選考	-	サンプル
20/02/02 13:42	ID:7874308 高知次郎 高知県 31歳 男性	求人ID:1031553 【未経験者歓迎】求人広告クリエイター	面談済 面談済済	返信済み 受信数(0) 02/02	1次選考	日程確定	
20/02/02 12:37	ID:7874308 高知次郎 高知県 31歳 男性	求人ID:74205 職種	未返信	返信済み 受信数(0) 02/02	1次選考	調整中	

『type』 管理画面リニューアル
スカウトメール機能の強化など

スカウトメール応募数推移 (10月=100とした場合の推移)



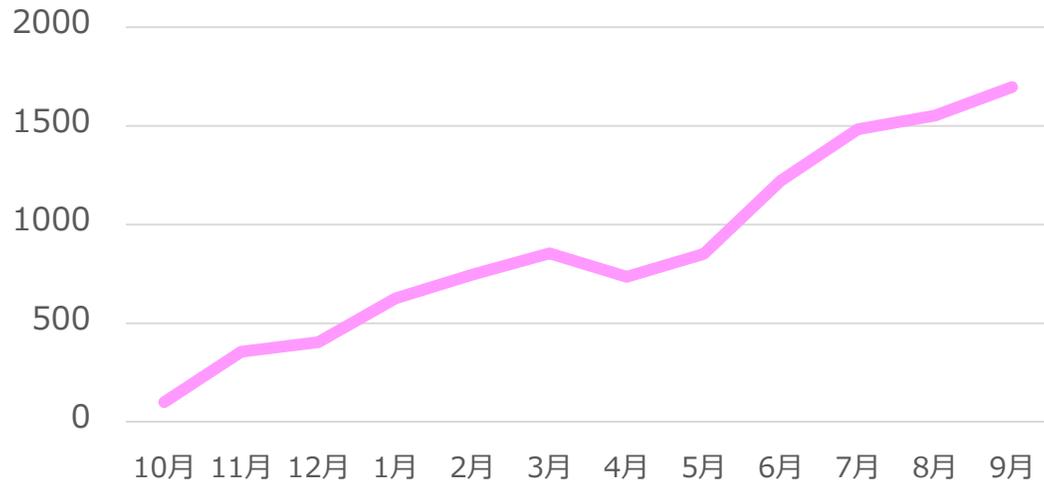
会員獲得数・応募数は過去最高水準

29期 メディア事業 『女の転職type』 トピックス



『女の転職type』
スマートフォンアプリ
ダウンロード数・応募数ともに好調

アプリ経由応募数 (10月=100とした場合の推移)



会員獲得数・応募数は過去最高水準



転職アプリ『Direct type』

2020年8月リリース

1か月のダウンロード数

好調に推移

転職サイト『type』 『女の転職type』

とは異なる求職者の獲得を強化

29期 人材紹介事業の概況

人材紹介事業

売上高 2,383百万円（前期比 93%）
経常利益 183百万円（前期比 42%）

外部環境

- 成功報酬型のビジネスモデルではあるものの、求人企業の採用抑制による求人案件のクローズ、求人企業の採用基準の厳格化に伴い、売上高は減少
- 成約から売上計上までに時間を要するため、第4Qの売上高が底となった

マーケット別

- 特に、未経験での転職者が多い「女性」マーケットの成約が大幅に減少
- 「エンジニア」・「営業」マーケットにおいても売上高は減少

登録面

- 競合他社との競争が激化し新規登録者はやや鈍化

29期 新卒フェア事業の概況

新卒フェア事業

売上高	399百万円（前期比 110%）	※過去最高
経常利益	98百万円（前期比 159%）	※過去最高

外部環境

- 2022年度卒業予定の学生の採用人数に、現時点では大きな変更がなく、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微

営業面

- 新規の案件開拓を強化することで、取引社数が増加
- 東京・関西でのイベントのオンライン化したことで、イベント中止の影響はなし
- 求人企業の見者別の採用ニーズに合わせた個別セミナーの販売も順調に推移

集客面

- イベントをオンラインで複数回開催したが、好調に推移

29期 新卒紹介事業の概況

新卒紹介事業

売上高 **113**百万円（前期比 70%）
経常利益 **▲44**百万円（前期 12百万円）

外部環境

- 2021年度卒業予定の求人企業の採用数減少
- 採用活動のスケジュールが後ろ倒しになり、学生の成約件数が計画より下回った

営業面

- 下半期は面談や面接等はすべてオンラインで実施
- 新規の案件開拓を強化することで、後半での成約増を図る

集客面

- 学生の就職活動が長引いており、集客面は順調に推移

29期 I T 派遣事業の概況

I T 派遣事業

売上高	4,534	百万円（前期比115%）	※過去最高
経常利益	277	百万円（前期比122%）	※過去最高

外部環境

- 派遣スタッフは在宅勤務・リモートワークなどに切り替えることができ、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微

営業面

- 2020年4月から施行される「同一労働同一賃金」の対応は順調であり、当初の見込み通り請求単価は増加

集客面

- 新規登録者は順調に推移し、稼働件数は前年を上回った

財務状況

現金及び預金の金額
2020年9月末時点

2,539百万円

株式会社三菱UFJ銀行との
コミットメントライン契約による
借入極度額

2,500百万円

今後においても、より財務状況の安全性を高めることで、
今後の不測の事態に備えてまいります

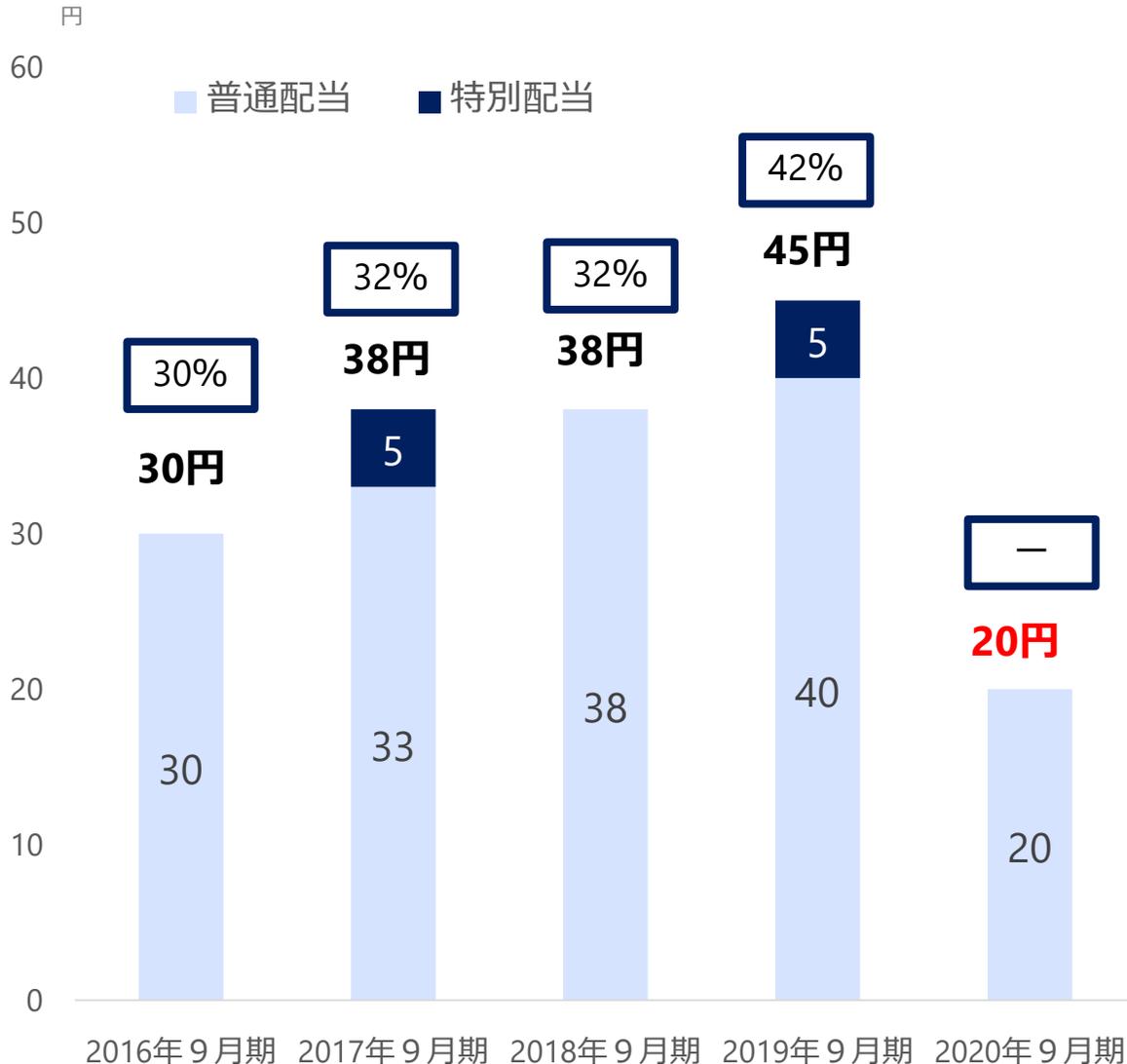
29期 貸借対照表

(百万円)	第28期	第29期
資産の部		
流動資産	4,797	3,984
固定資産	1,293	1,747
資産合計	6,090	5,642
負債の部		
流動負債	1,585	1,595
固定負債	180	205
負債合計	1,765	1,800
純資産の部		
株主資本	4,333	3,859
純資産合計	4,325	3,841
負債純資産合計	6,090	5,642

29期 キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	第28期	第29期
営業活動によるキャッシュ・フロー	906	187
税金等調整前当期純利益	1,049	▲219
減価償却費	250	261
法人税等の支払額	▲357	▲314
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲407	▲517
有形固定資産の取得による支出	▲12	▲3
無形固定資産の取得による支出	▲392	▲456
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲239	▲323
配当金の支払額	▲255	▲303
現金及び現金同等物の増減額	259	▲653
現金及び現金同等物の期首残高	2,832	3092
現金及び現金同等物の期末残高	3,092	2,439

29期 配当について



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

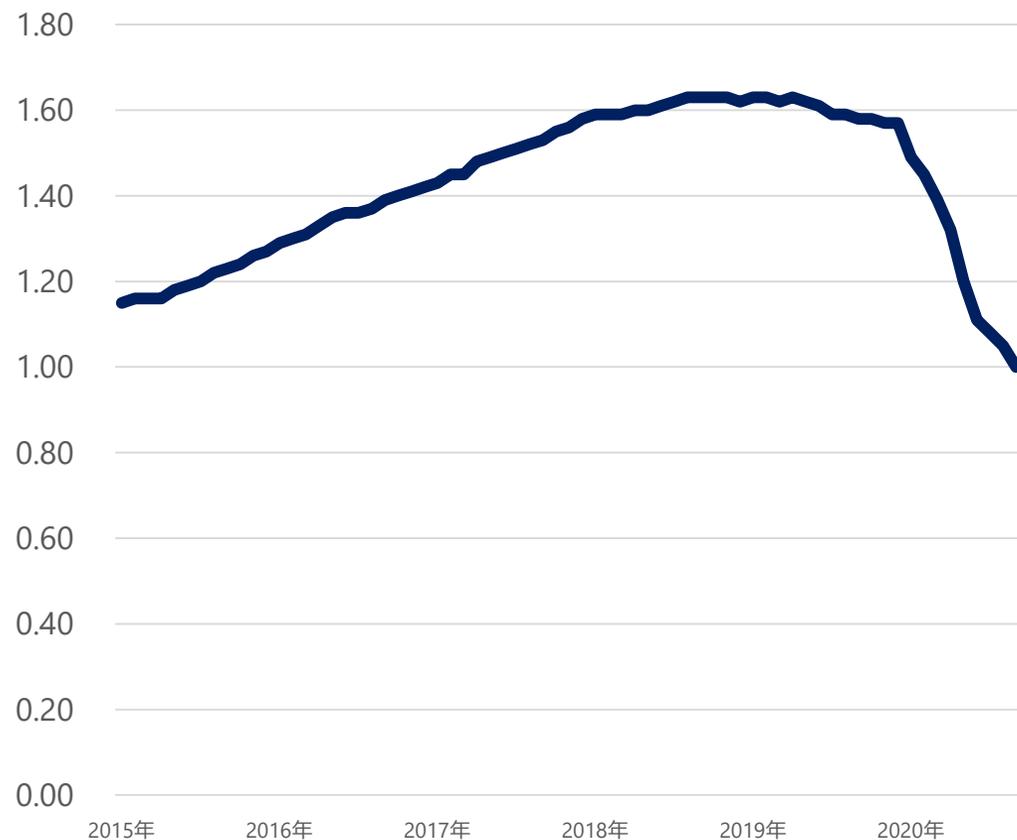
今期は経常損失を計上したが、
1株当たりの配当金は20円とする

目次

1. 2020年9月期（第29期）通期決算
2. 2021年9月期（第30期）計画
3. 参考資料

30期 マーケット環境

有効求人倍率 推移



求人企業の採用需要は
緩やかな改善傾向を示しているものの、
新型コロナウイルス感染症の影響は
依然として不透明であり、
有効求人倍率も引き続き下落傾向

課題

- 当社グループとしての収益性の改善・黒字転換
- 特に、メディア事業・人材紹介事業における売上高の改善

方針

- 今期は投資を抑制し、四半期の黒字転換を実現（30期3～4Q見込み）
- 自社の採用は引き続き抑制し、生産性の改善を図る
- 各事業におけるリアル・オンラインサービスの併用による売上高増加
- メディア事業の広告宣伝費・システム開発費などの大幅なコスト削減
- 求人企業の採用需要が最も高いITエンジニアの経験者のユーザー獲得
- 引き続き財務基盤の強化し、来期以降再度成長するための基盤作り

30期 商品・サービス一覧

	オンライン			リアル		
	サイト	アプリ	イベント	マッチング (一部オンライン)	イベント	雑誌
中途採用	type 女の転職 type	Direct type	type エンジニア転職フェア 女の転職 type 転職イベント	type 転職エージェント	type エンジニア転職フェア 女の転職 type 転職イベント	
新卒採用				type 就活I-エージェント	type 就活	
派遣				type IT派遣		

30期 計画ダイジェスト

売上高

- 求人企業の採用需要は徐々に回復基調ではあるが、
上半期は引き続き前年を下回る見込みとなり、下半期以降に改善すると予測

支出

- 自社の採用は今期も抑制するため、人件費や横ばいの見込み
- 広告宣伝費を抑制し、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

経常利益

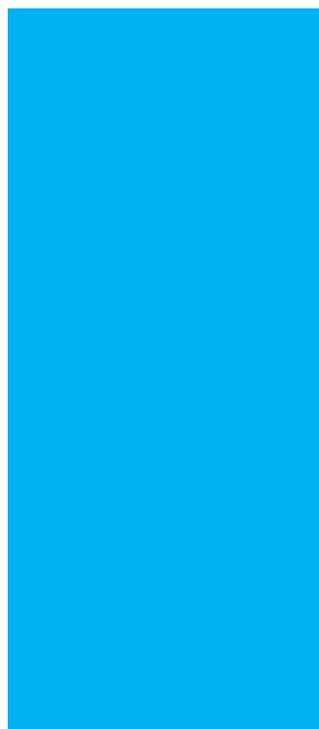
- 売上高の回復に伴い、下半期は経常利益を計上する見込みだが
上半期の経常損失を補うことが難しく通期で経常損失を計上する見込み

30期 売上高計画

百万円

11,021

10,841



29期実績

30期計画

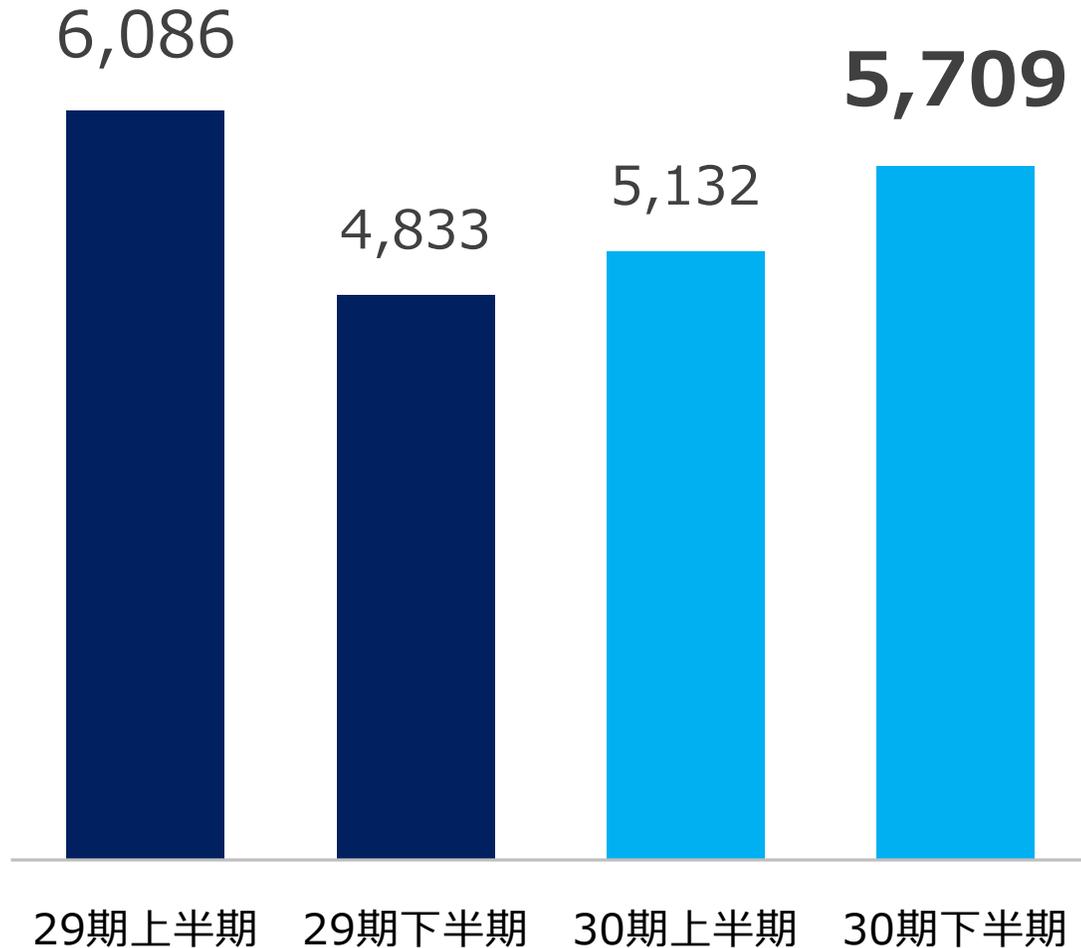
29期実績 **11,021**百万円

30期計画 **10,841**百万円

前期比 98%

30期 売上高計画（過去推移）

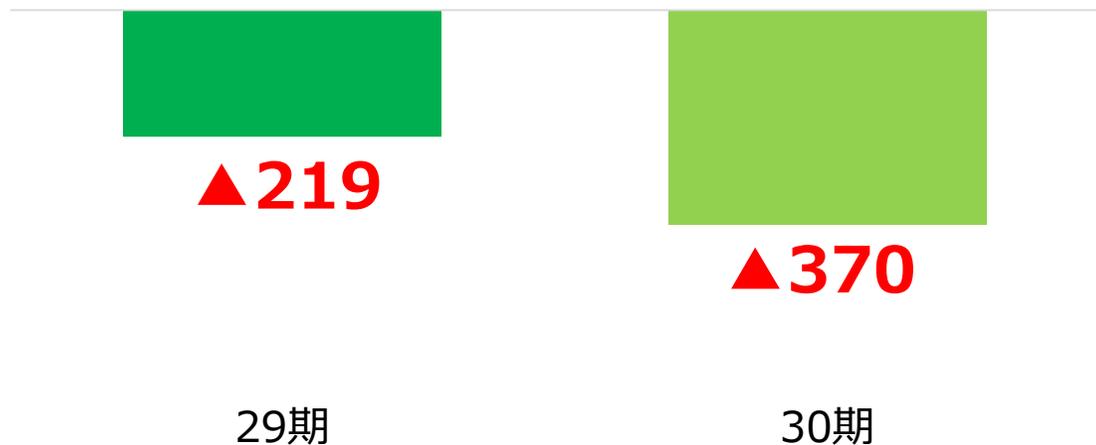
百万円



売上高は29期4Qが底となり、
30期は四半期ごとに右肩上がりに推移
する見込みではあるものの、
以前の水準には戻りきらない見込み

30期 経常利益計画

百万円

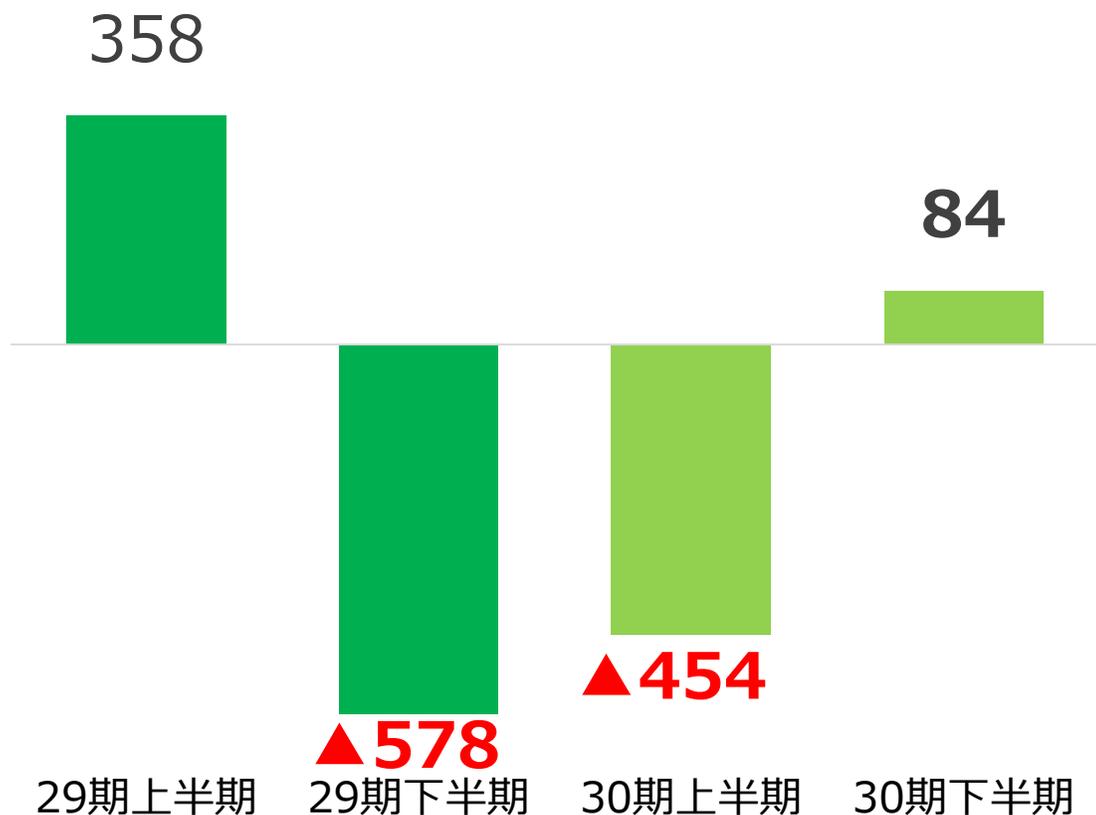


29期実績 ▲219百万円

30期計画 ▲370百万円

30期 経常利益計画（過去推移）

百万円



売上高の回復に伴い、
下半期は経常利益を計上する
見込みではあるものの、
上半期の経常損失を補いきれず、
通期では経常損失を計上し、
2期連続赤字となる見込み

30期 支出

(百万円)	計画	前期実績	前期比	要因
売上高	10,841	11,021	98%	
総支出	11,211	11,240	100%	
人件費	4,126	4,072	101%	●人員数は横ばい
広告宣伝費	857	1,683	51%	●売上高の減少に伴い大幅削減
派遣スタッフ給与	4,139	3,672	113%	●売上高の増加
その他	2,089	1,813	115%	
経常利益	▲370	▲219	—	

30期 事業の計画

メディア事業

売上高 3,240百万円 前期比90%
経常利益 ▲429百万円 前期▲735百万円

- 女性マーケットの回復鈍化
- エンジニアマーケットは回復基調

人材紹介事業

売上高 1,970百万円 前期比83%
経常利益 ▲273百万円 前期184百万円

- エンジニアマーケットは順調に推移
- 案件に合わせた求職者の獲得

新卒フェア事業

売上高 420百万円 前期比105%
経常利益 91百万円 前期比92%

- 過去最高の売上を更新
- イベントのオンライン開催

新卒紹介事業

売上高 137百万円 前期比121%
経常利益 ▲43百万円 前期▲44百万円

- 成約数の増加による売上高増加
- 新規優良顧客の開拓

I T派遣事業

売上高 5,074百万円 前期比112%
経常利益 285百万円 前期比103%

- 過去最高の売上を更新
- 派遣スタッフ初の1000人超

30期 メディア事業

メディア事業

売上高 3,240百万円（前期比 90%）
経常利益 ▲429百万円（前期実績▲735百万円）

マーケット環境

- 引き続き求人メディアの広告出稿に対する慎重な姿勢は続くと想定し、特に「女性」マーケットの回復には時間を要するものとする

営業

- 新規の採用を実施せず、現状の営業体制を維持・強化
- 「エンジニア」マーケットを中心とした求人案件の開拓強化
- 従来型のフェアと、オンライン型のフェアの実施による売上高の増加

登録

- 広告宣伝費を大幅に削減する中、強みとするエンジニアの経験者の登録を強化
- 新アプリ『Direct type』による、これまでとは異なる層へのアプローチ強化

30期 人材紹介事業

人材紹介事業

売上高 **1,970**百万円（前期比83%）
経常利益 **▲273**百万円（前期実績184百万円）

マーケット環境

- 未経験職種からの転職には依然として慎重な姿勢が続くと想定し、特に「女性」マーケットの売上高の回復には時間がかかると見込む

営業

- 営業と登録の体制を強化し、求人案件に合わせた求職者の獲得を強化
- 成約に至るまでのリードタイム短縮に向けた各種施策の実施

登録

- IT業界の採用需要は引き続き高いため、ITエンジニアの獲得強化
- 求人案件の変化に合わせた柔軟な獲得を実現できる体制を構築
- 引き続きオンライン面談を継続し、候補者との接点を強化する

30期 新卒フェア事業

新卒フェア事業

売上高 **420**百万円（前期比105%） ※過去最高
経常利益 **91**百万円（前期比92%） ※過去最高

マーケット環境

- 2022年度卒業予定の学生の採用人数に、現時点では大きな変更がなく、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微

営業

- 主力商品であるイベントは引き続きオンラインでの実施を前提
- 既存クライアントの継続フォローと、新規の案件獲得を強化

登録

- これまで東京・関西に限定していたが、イベントのオンライン化に伴い、全国の優秀な学生の獲得を実現できる見込み

30期 新卒紹介事業

新卒紹介事業

売上高 **137**百万円（前期比121%）
経常利益 **▲43**百万円（前期▲44百万円）

マーケット環境

- 2021年度卒業予定の求人企業の採用は、例年より長引く傾向
- 一方、2022年度卒業予定の採用は、これまでより一層早期化の動きとなる

営業

- 新規案件の開拓を強化し、21・22ともに成約増を狙う
- 求人案件と学生の動きに合わせ、マッチング率の向上を図る

登録

- オンラインセミナーなどを実施し、学生との接点強化
- 面談や面接等も引き続きオンラインで実施

I T 派遣事業

売上高 **5,074**百万円（前期比**112%**） ※過去最高
経常利益 **285**百万円（前期比**103%**） ※過去最高

マーケット環境

- 派遣スタッフの在宅勤務・リモートワークなどは継続する見込みのため、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微

営業

- 求人案件の獲得を強化し、稼働数の増加に注力
- 開発・インフラ分野を中心とした高単価案件の深耕

登録

- 新たな登録リソースの開拓
- スキルの高い求職者の獲得強化

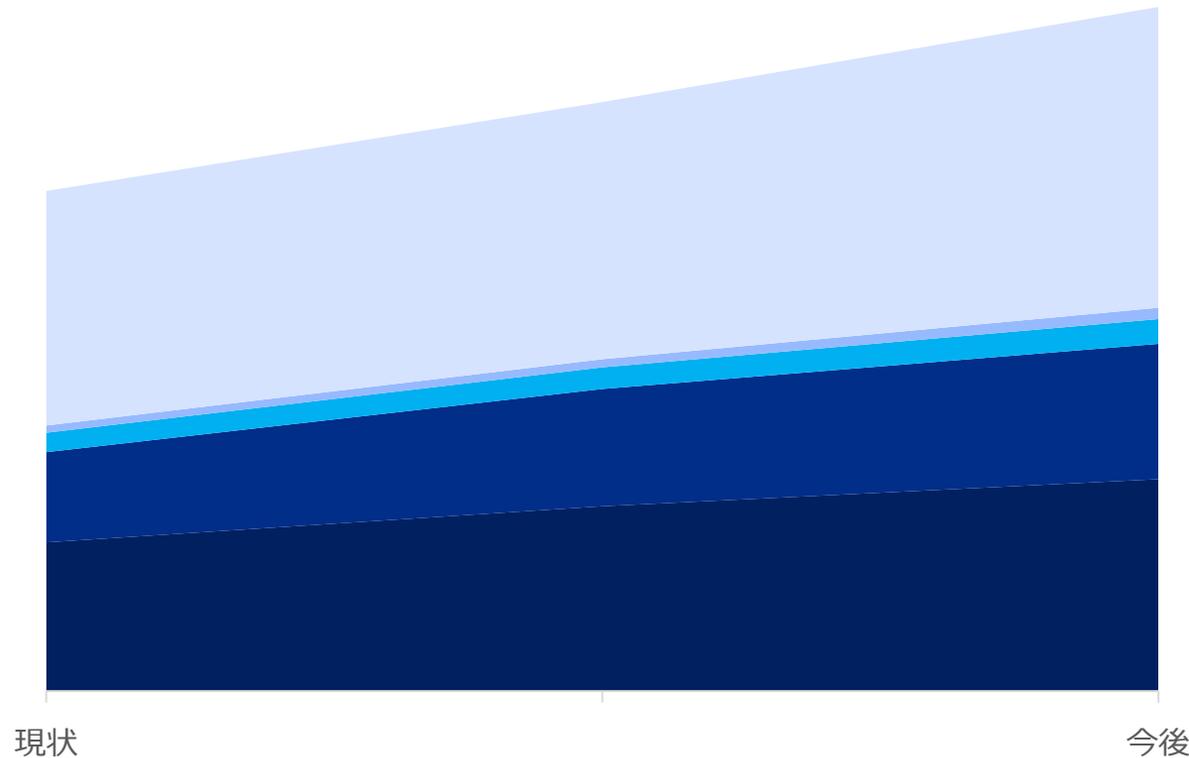
30期 新型コロナウイルス感染症の影響

	事業影響	回復に要する目安期間
メディア事業	大	約3年
人材紹介事業	中	約1~2年
新卒フェア事業	軽微	—
新卒紹介事業	小	約1年
IT派遣事業	軽微	—

短期的な影響は避けられないが、
メディア事業と人材紹介事業の
売上高回復を実現しつつ、
中長期的な成長を見据え、
31期以降には再度投資を強化

景気回復局面における成長イメージ

■メディア ■人材紹介 ■新卒フェア ■新卒紹介 ■IT派遣

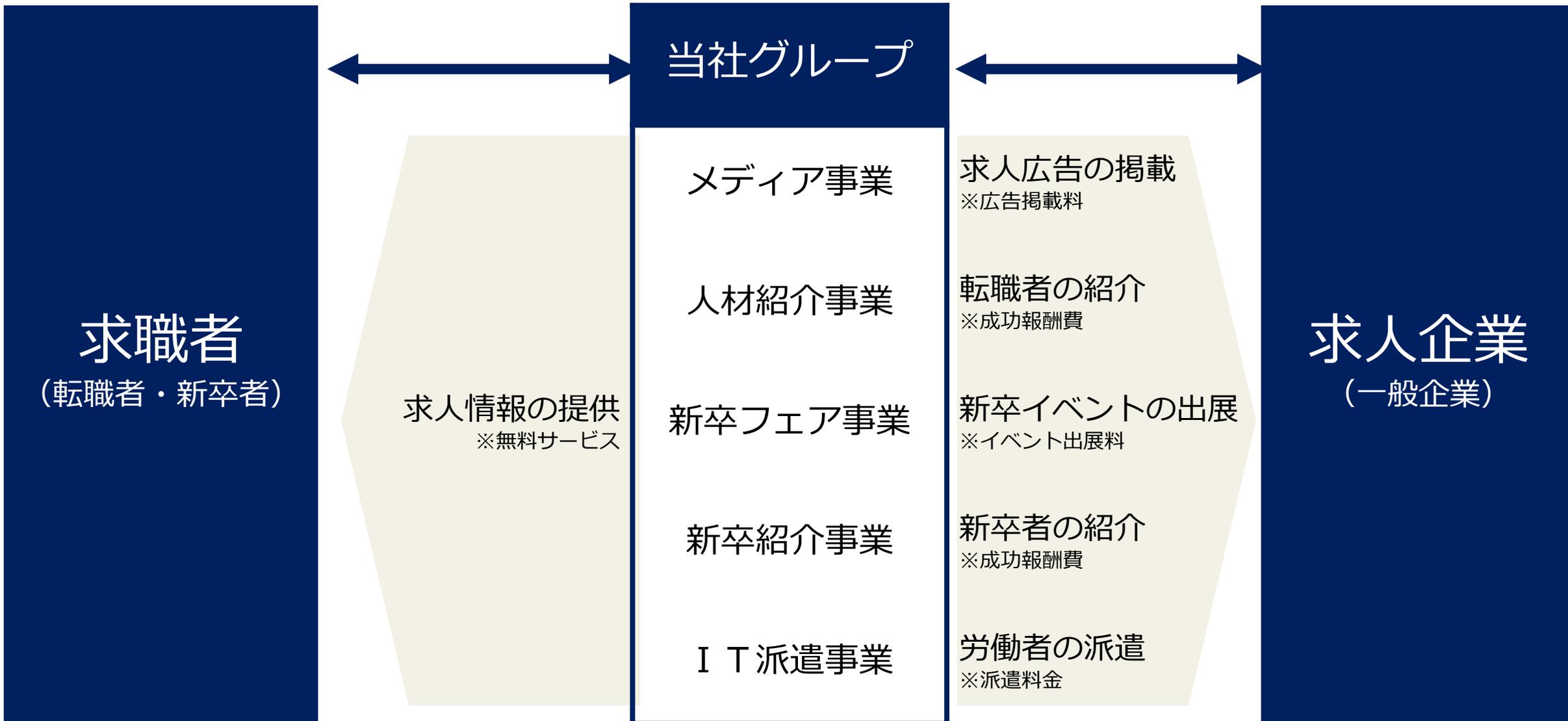


先行きがより一層
不透明な状況ではあるものの
当社グループとしては
求人企業・求職者双方に
よりよいサービスを提供し
社会貢献を図るとともに
今後も既存事業を強化することで
再び高い成長を遂げるように
尽力してまいります

目次

1. 2020年9月期（第29期）通期決算
2. 2021年9月期（第30期）計画
3. 参考資料

ビジネスモデル



事業内容

メディア事業

転職サイト

type

エンジニアに強みを持つ総合転職サイト

女の転職 type

女性・正社員をターゲットとした転職サイト

適職フェア

type エンジニア転職フェア

日本最大の集客を誇るエンジニア転職イベント

女の転職 type 転職イベント

日本最大の集客を誇る女性限定の転職イベント

人材紹介事業

職業紹介

type 転職エージェント

エンジニア・女性に強みを持つ人材紹介

新卒フェア事業

就職イベント

type 就活

ハイクラス層をターゲットとした就職イベント

新卒紹介事業

職業紹介

type 就活I-エージェント

大手から中小企業を幅広く支援する新卒紹介

I T 派遣事業

I T エンジニア派遣

type IT派遣

ITエンジニアに特化した人材派遣

※株式会社キャリアデザインITパートナーズ

会社概要

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

東京証券取引所市場第一部（証券コード：2410）

ガバナンス体制

取締役会、監査役会設置会社
指名・報酬委員会設置会社

組織基盤

従業員数

660名（2020年9月末現在）

平均年齢

29.2歳

男女比

男性 45% 女性 55%

管理職比率

男性 60% 女性 40%

産・育休復帰率

100%

入社区分

新卒 50% 中途 50%





人はいい仕事に巡り合い自分の力が発揮されている時、生き生きと輝いているものです。そして仕事が充実しているとプライベートを含めて、人生を豊かに過ごす事ができます。

仕事は単なる収入の手段でしょうか？私たちはそうは思いません。

人は仕事を通じて創造力が刺激され、自分を成長させることができます。

人は仕事を通じて新しい仲間に出会い、素晴らしい人間関係を築くことができます。そして大きな目標にチャレンジし、それを乗り越えた時の喜びは何物にも代え難いものです。

この様に仕事によって得られた様々な経験から、

人はたくましく成長し人間としての魅力を培ってゆくのです。

まさに「いい仕事」に巡り合うことが「いい人生」を送る事そのものだと言えるでしょう。

空にかかる虹の様に、あなたの今を輝く未来につなげたい・・・。

免責事項

本日も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。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も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。