

2021年9月期 第2四半期 決算説明資料



2021年5月12日
株式会社キャリアデザインセンター

- 1． 2021年9月期（第30期）第2四半期決算
- 2． 2021年9月期（第30期）通期業績予想
- 3． 今後の見通し
- 4． 参考資料

- 1． 2021年9月期（第30期）第2四半期決算
- 2． 2021年9月期（第30期）通期業績予想
- 3． 今後の見通し
- 4． 参考資料

30期 期初計画と実績・予測

期初 計画段階

- 新型コロナウイルス感染症の収束時期等を合理的に見積もることが難しい環境
- 求人企業における採用需要の回復スピードを保守的に予測
- 一方、収益率の悪化を最小限に留めるため、広告宣伝や自社採用を大幅に抑制
- しかしながら、経常損失となる計画を発表

実績・予測

- 強みであるIT業界における採用意欲の改善が大きく、事業戦略が功を奏した
- 前期から継続して新規開拓を強化したことにより、取引社数増加
- 広告宣伝費を大幅に抑制する中、効率的な求職者の獲得を実現し、
求人企業に対する費用対効果を維持することができた
- 引き続き、売上高・コスト削減施策を実施し、収益率は改善する見込み

30期上半期 業績結果

(百万円)	期初計画 2020年11月11日	上方修正 2021年3月16日	実績	売上高 構成比	前期実績	前期比
売上高	5,132	5,700	5,782	100%	6,086	95%
営業利益	▲466	84	191	3%	353	54%
経常利益	▲454	100	211	4%	358	59%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲501	52	137	2%	237	58%

30期上半期 決算ダイジェスト

売上高

- I T 業界を中心に、求人企業の採用意欲は回復傾向を示し、売上高を牽引
- 一方、販売・サービス業など一部の求人企業の採用活動が縮小されたことにより
女性マーケットは依然として厳しい環境
- 新規の案件開拓強化を進めたことにより、取引社数が増加し、計画を大幅に上回った

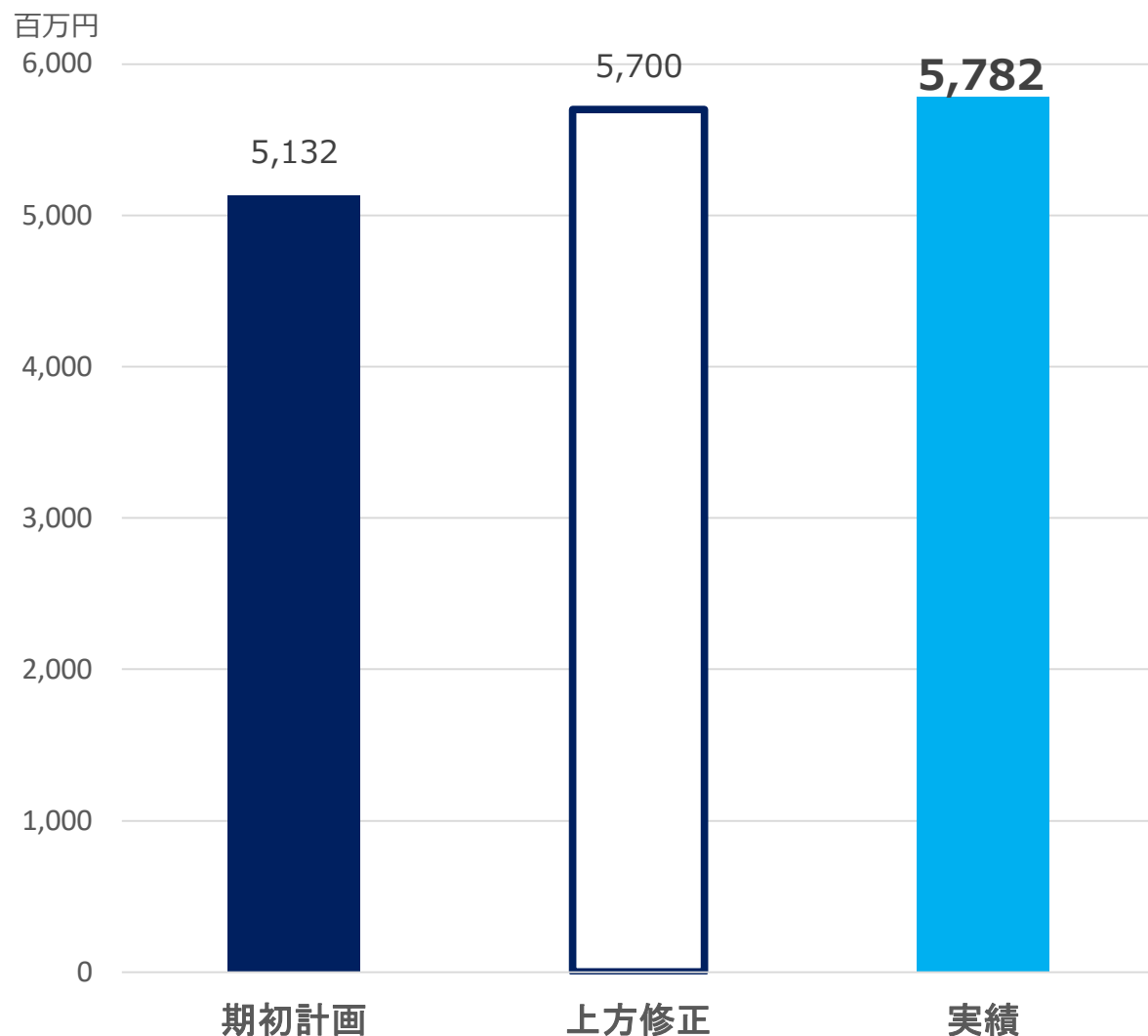
支出

- 売上高の増加に伴い、広告宣伝費を約 1 億円増額し、登録者の獲得を強化
- その他のコストは、自社採用を抑制したことなどにより、全社的に抑制

経常利益

- 上半期の経常利益については、計画を上回った結果となった
連結業績予想では経常損失を見込む計画であったが、黒字化を実現

30期上半期 売上高



期初計画 5,132百万円

上方修正 5,700百万円

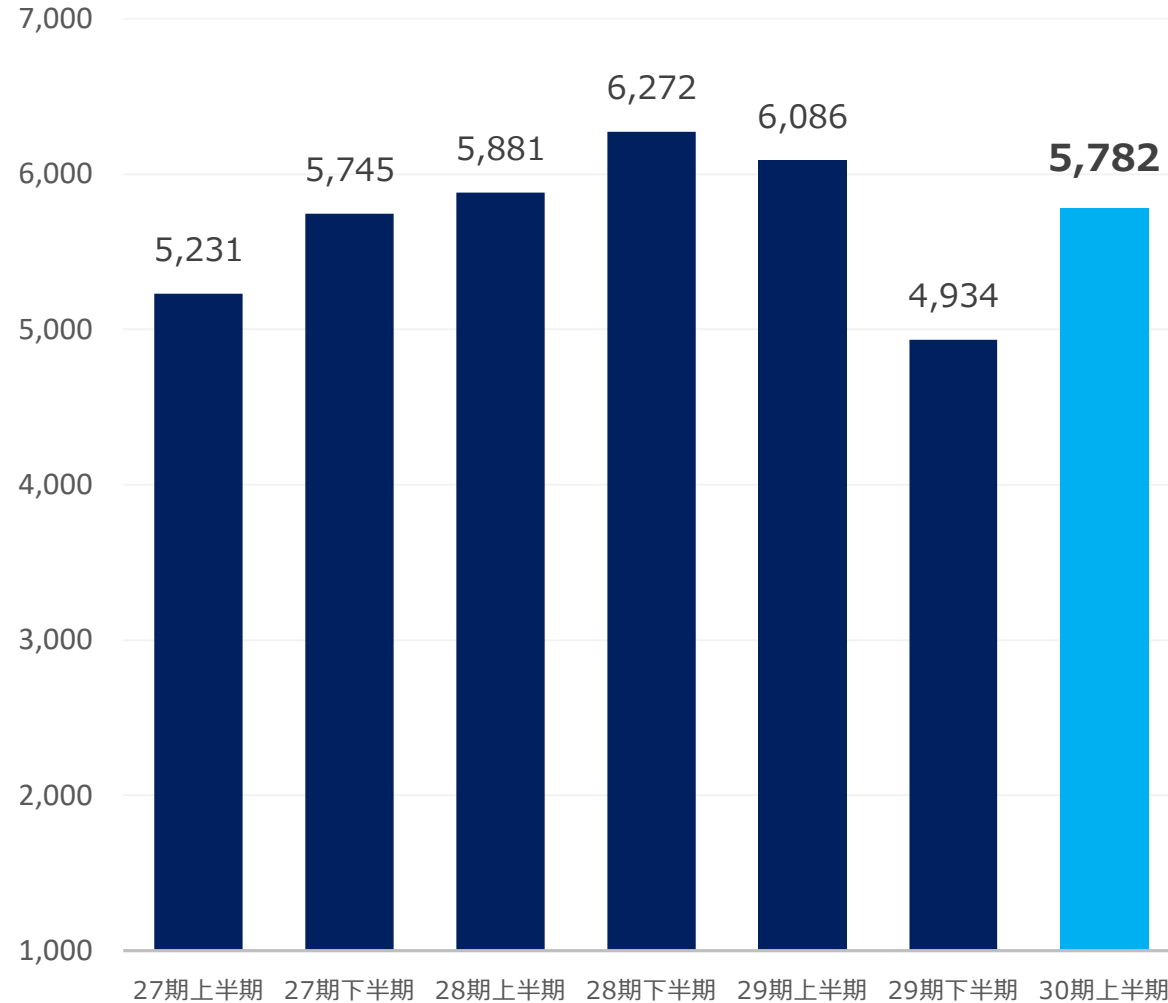
実績 5,782百万円

前期比 95%

各事業で計画を大幅に上回る

売上高（過去推移）

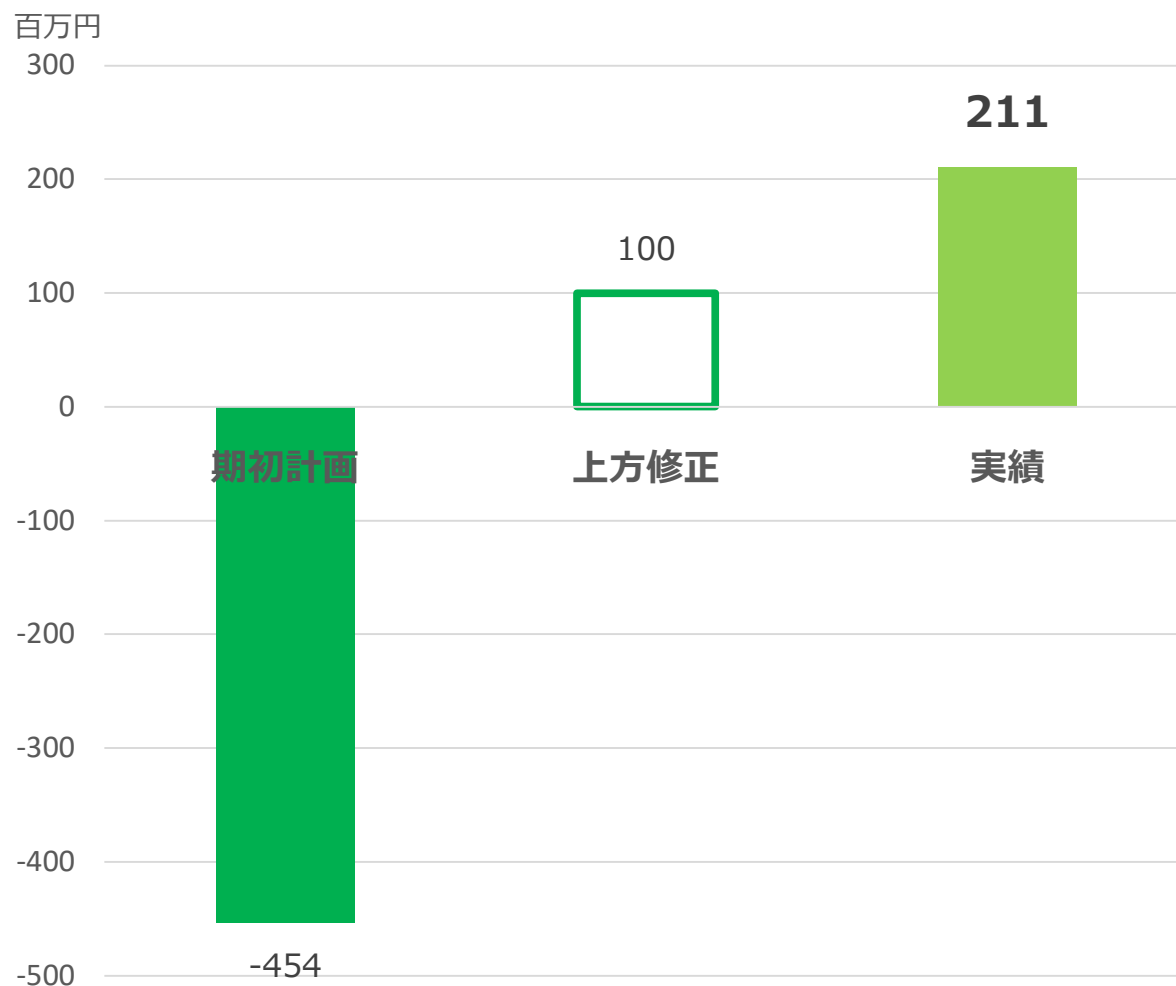
百万円



緊急事態宣言の再発令による影響は
想定していたよりも軽微であった

特に I T 業界を中心に、
採用需要は回復基調を示し、
30期上半期の売上高は計画を上回った

30期上半期 経常利益



期初計画 ▲454百万円

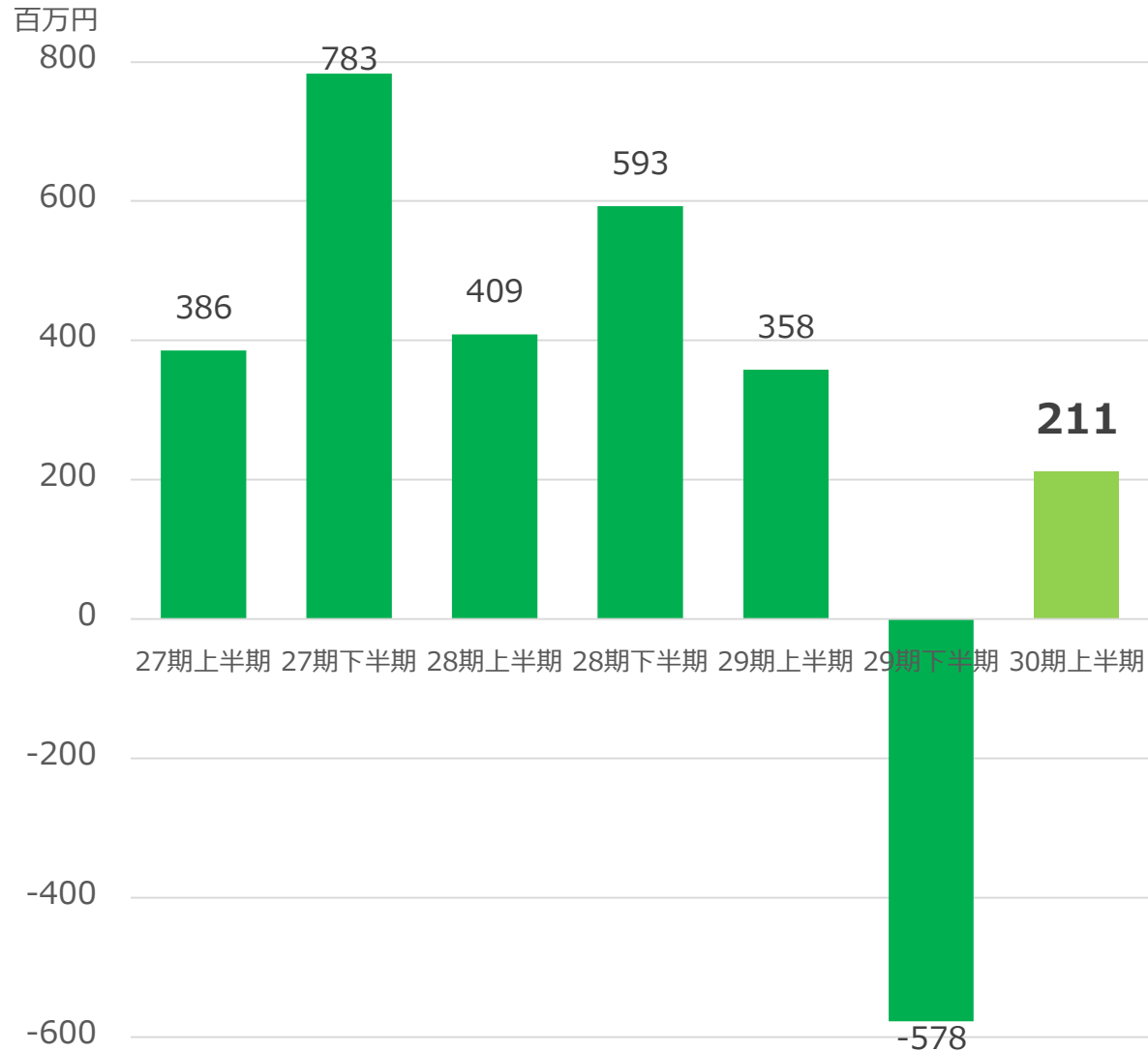
上方修正 100百万円

実績 211百万円

前期比 59%

追加投資を実施したが、
売上高は計画を上回り、
経常利益も計画を大幅に上回る着地

経常利益（過去推移）



上半期は赤字を計画していたが、
売上高が回復したことにより、
1・2Qともに黒字化を実現

30期上半期 支出

(百万円)	期初計画	実績	売上高 構成比	前期実績	前期比	要因
売上高	5,132	5,782	100%	6,086	95%	
総支出	5,586	5,570	96%	5,727	97%	
人件費	2,036	1,963	34%	2,013	98%	採用縮小
広告宣伝費	450	516	9%	900	57%	売上高の増加に伴い、 約1億円の追加投資
派遣スタッフ給与	2,028	2,137	37%	1,783	120%	売上高が計画を上回る
その他	1,072	954	16%	1,031	93%	
経常利益	▲454	211	4%	358	59%	経常損失の計上を見込んでいた が黒字化を実現

30期上半期 事業の概況

メディア事業

売上高 1,881百万円
経常利益 52百万円

前期比80%
前期比172%

- エンジニアマーケットが牽引
- 新規開拓を強化し、取引社数増加

人材紹介事業

売上高 928百万円
経常利益 ▲126百万円

前期比72%
前期132百万円

- I T業界を中心に回復傾向
- 女性、営業領域も緩やかに回復傾向

新卒フェア事業

売上高 261百万円
経常利益 104百万円

前期比118%
前期比267%

- 22卒向けのイベント集客好調
- イベントのオンライン化により登録増

新卒紹介事業

売上高 55百万円
経常利益 ▲25百万円

前期比152%
前期▲44百万円

- I T業界の案件を中心に成約件数増加
- 22卒の就職活動が早期化

I T派遣事業

売上高 2,655百万円
経常利益 207百万円

前期比121%
前期比172%

- 派遣スタッフ1,094名（対前年比114%）
- 同一労働同一賃金による単価上昇

30期上半期 メディア事業

メディア事業

売上高 1,881百万円（前期比80%）
経常利益 52百万円（前期比172%）

外部環境

- 緊急事態宣言の再発令により一部の求人企業で採用計画の後ろ倒しが発生したが、IT業界を中心に売上高は回復傾向にあり、取引社数も増加している

マーケット別

- 「エンジニア」マーケットにおいては、売上高は順調に推移
- 「女性」マーケットにおいても、販売・サービス業は依然厳しい環境ではあるが、その他の領域は徐々に回復傾向

30期上半期 メディア事業（商品別）

エンジニア	売上高	772百万円	前期比94%	●IT業界を中心に回復傾向
営業	売上高	141百万円	前期比78%	
その他	売上高	167百万円	前期比68%	
type合計	売上高	1,080百万円	前期比86%	
女の転職type	売上高	702百万円	前期比74%	●販売・サービス業以外は回復傾向
エンジニアフェア	売上高	66百万円	前期比78%	●オンラインに切り替えて開催
女性フェア	売上高	10百万円	前期比19%	●フェア開催は中止
フェア合計	売上高	77百万円	前期比55%	

30期上半期 メディア事業（商品面）

type	新規会員登録
	応募数
女の転職 type	新規会員登録
	応募数

前期比61%

- 広告費の削減により新規会員登録数は減少

前期比119%

- 応募総数は増加傾向を示す
- 特に、20～30代の若手層応募が増加

前期比107%

- 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

前期比130%

- 応募総数も増加傾向を示す

人材紹介事業

売上高 928百万円（前期比72%）
経常利益 ▲126百万円（前期132百万円）

外部環境

- エンジニアマーケットの成約件数が増加し、売上高は計画を上回る結果となった
- 女性マーケットも緩やかに回復傾向を示す

マーケット別

- 「エンジニア」マーケットにおいては、売上高は順調に推移
- 新型コロナウイルスの影響が大きかった「女性」マーケットの成約が回復基調

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

新卒フェア事業

売上高 261百万円（前期比118%）
経常利益 104百万円（前期比267%）

外部環境

- 2023年度卒業予定の学生の採用人数に大きな変更がなく、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

集客面

- イベントをオンラインで複数回開催。全国の学生の集客につながり好調に推移

新卒紹介事業

売上高 55百万円（前期比152%）
経常利益 ▲25百万円（前期▲44百万円）

外部環境

- 緊急事態宣言の再発令により採用活動のスケジュールが後ろ倒しになったが、2022年度卒業予定の学生はI T業界を中心に、計画よりも成約件数は増加

営業面

- 面談や面接等はオンラインでの実施に切り替え

集客面

- 2022年度卒業予定の学生の就職活動が早期化し、集客面は順調に推移

30期上半期 IT派遣事業

I T 派遣事業

売上高 2,655百万円（前期比121%）
経常利益 207百万円（前期比172%）

外部環境

- 引き続き派遣スタッフは在宅勤務・リモートワークなどによる稼働
- 同一労働同一賃金の影響により、派遣スタッフの単価は上昇
- 有給取得が例年より減少し、利益率が改善

営業面

- 強みとする I T 業界の新規開拓に注力し、取引社数増加

登録面

- 新規登録者は順調に推移し、稼働件数は前年を上回った

30期上半期 貸借対照表

(百万円)	第29期期末	第30期第 2 四半期末
資産の部		
流動資産	3,894	3,753
固定資産	1,747	1,848
資産合計	5,642	5,602
負債の部		
流動負債	1,595	1,543
固定負債	205	205
負債合計	1,800	1,749
純資産の部		
株主資本	3,859	3,861
純資産合計	3,841	3,852
負債純資産合計	5,642	5,602

30期上半期 キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	第29期第2四半期末	第30期第2四半期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	429	133
税金等調整前当期純利益	358	211
減価償却費	123	157
法人税等の支払額	▲161	55
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲231	▲284
有形固定資産の取得による支出	▲3	▲22
無形固定資産の取得による支出	▲185	▲260
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲313	▲123
配当金の支払額	▲303	▲134
現金及び現金同等物の増減額	▲115	▲275
現金及び現金同等物の期首残高	3,092	2,439
現金及び現金同等物の期末残高	2,977	2,163

1. 2021年9月期（第30期）第2四半期決算
2. 2021年9月期（第30期）通期業績予想
3. 今後の見通し
4. 参考資料

課題

- 子会社を吸収合併したことで経営を合理化し、収益性の改善を図る
- メディア事業・人材紹介事業における売上高の改善を図る

方針

- 来期以降の成長を見据え、抑制していた投資を適切に実施する方針
- 特に、メディア事業の広告宣伝費を増額し、エンジニアのユーザー獲得強化
- 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
- 引き続き財務基盤を強化し、来期以降再度成長するための土台作り

30期 単体決算への移行（子会社の吸収合併）

	上半期		下半期		通期
メディア 人材紹介 新卒紹介 新卒メディア	(単体) 親会社	+	(単体) 2021年4月1日 に子会社を 吸収合併	=	(単体) 上半期 親会社 業績
I T 派遣	(連結対象) 子会社				+
合計	(連結) 親会社+子会社				下半期 全事業 業績

※子会社の吸収合併に伴い、子会社の上半期業績は通期単体決算からは除外

30期 単体決算への移行（子会社の吸収合併）

(百万円)	上半期		下半期		通期
メディア					
人材紹介	売上高 3,127				
新卒紹介	経常利益 4	+			
新卒メディア			売上高 6,173		売上高 9,300
			経常利益 96	=	経常利益 100
I T 派遣	売上高 2,655				
	経常利益 207				
合計	売上高 5,782				
	経常利益 211				
					(参考) 子会社の上半期の業績 を合算した場合の通期業績 売上高 11,955 経常利益 307

※子会社の吸収合併に伴う「抱き合わせ株式消滅差益」は特別利益として計上

30期 業績予想（個別）

(百万円)	期初計画 2020年11月11日	今回業績予想 2021年4月30日	売上高 構成比	前期実績
売上高	10,841	9,300	100%	11,021
営業利益	▲380	86	1%	▲244
経常利益	▲370	100	1%	▲219
当期純利益	▲482	900	10%	▲169
一株当たり配当金	未定	未定		20円 (普通配当20円)

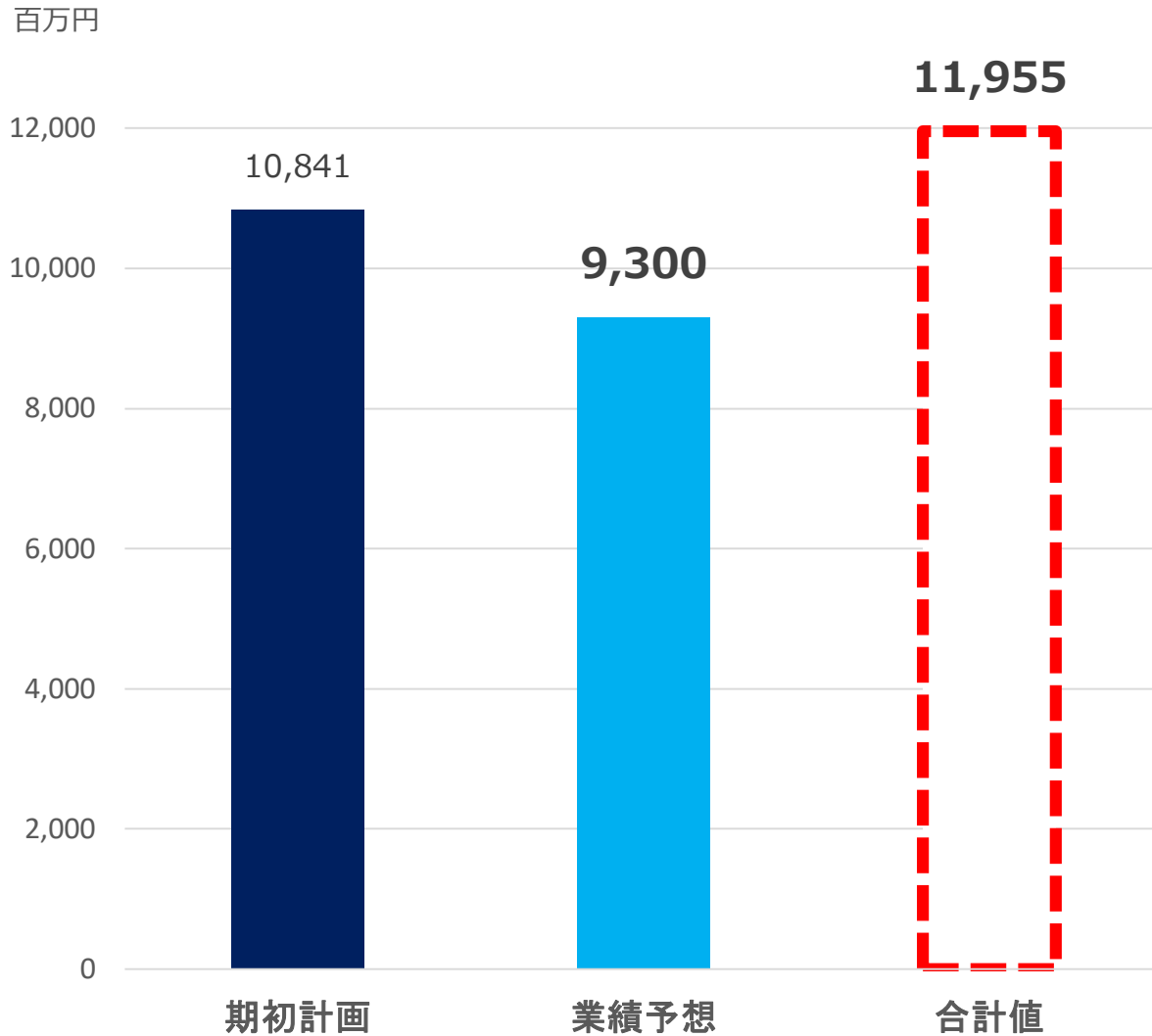
※2021年9月期の個別業績予想については、第3四半期よりIT派遣事業の業績を含んでおりますが、前期は連結子会社にて計上しており、個別業績には含まれておりません。そのため、前期と比較対象が異なるため、前期比の記載をしておりません。

(参考) 30期 単体個別業績予想に連結子会社の業績を含んだ場合の合計値

(百万円)	期初計画 2020年11月11日	(参考) 合計値 2021年4月30日	売上高 構成比	前期実績	前期比
売上高	10,841	11,955	100%	11,021	108%
営業利益	▲380	287	2%	▲244	—
経常利益	▲370	307	3%	▲219	—

※業績予想に連結子会社の業績を加えた合計値

30期 業績予想（売上高）



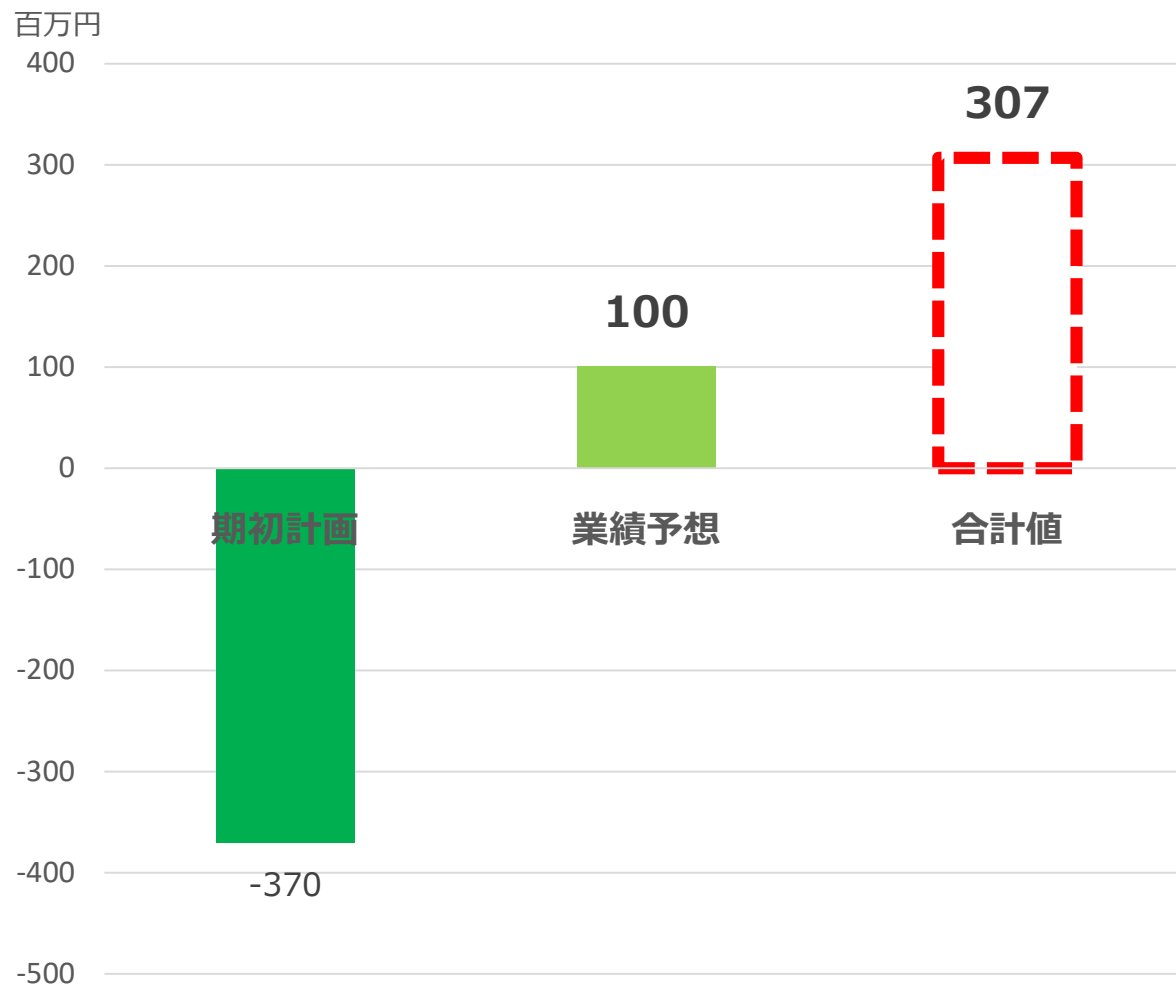
期初計画 10,841 百万円

業績予想 9,300 百万円

(参考) 11,955 百万円

※業績予想に連結子会社の業績を加えた合計値

30期 業績予想（経常利益）



期初計画 ▲370百万円

業績予想 100百万円

(参考) 307百万円

※業績予想に連結子会社の業績を加えた合計値

30期 各事業の業績予想

メディア事業	売上高	3,823百万円	前期比107%	●エンジニアマーケットの強化
	経常利益	47百万円	前期▲735百万円	●女性・営業マーケットの回復
人材紹介事業	売上高	2,048百万円	前期比86%	●エンジニアマーケットの強化
	経常利益	▲159百万円	前期184百万円	●女性・ミドルマーケットの強化
新卒フェア事業	売上高	432百万円	前期比108%	●オンラインイベントの回数増加
	経常利益	110百万円	前期比111%	●取引社数の拡大
新卒紹介事業	売上高	145百万円	前期比129%	●成約数の増加による売上高増加
	経常利益	▲27百万円	前期▲44百万円	●新規優良顧客の開拓
I T派遣事業	売上高	5,517百万円	前期比121%	●IT業界へ注力
	経常利益	356百万円	前期比128%	●派遣スタッフのフォロー強化

※2021年4月1日に完全子会社である株式会社キャリアデザイン I Tパートナーズを吸収合併したことに伴い、全社費用の配賦基準を変更いたしました。そのため、I T派遣事業の負担割合が従来より高くなったことで、I T派遣事業の下半期以降の経常利益率は減少する見込みであります。

30期 支出

(百万円)	期初計画 2020年11月11日	今回業績予想 2021年4月30日	前期実績
売上高	10,841	9,300	11,021
総支出	11,211	9,200	11,240
人件費	4,126	3,836	4,072
広告宣伝費	857	1,096	1,683
派遣スタッフ給与	4,139	2,305	3,672
その他	2,089	1,963	1,813
経常利益	▲370	100	▲219

※2021年9月期の個別業績予想については、第3四半期よりIT派遣事業の業績を含んでおりますが、前期は連結子会社にて計上しており、個別業績には含まれておりません。そのため、前期と比較対象が異なるため、前期比の記載をしておりません。

30期 支出 単体個別業績予想に連結子会社の業績を含んだ場合の合計値

(百万円)	期初計画 2020年11月11日	(参考) 合計値 2021年4月30日	前期実績	前期比
売上高	10,841	11,955	11,021	108%
総支出	11,211	11,648	11,240	104%
人件費	4,126	4,053	4,072	100%
広告宣伝費	857	1,133	1,683	68%
派遣スタッフ給与	4,139	4,442	3,672	121%
その他	2,089	2,020	1,813	111%
経常利益	▲370	307	▲219	—

※業績予想に連結子会社の業績を加えた合計値

メディア事業 売上高・広告宣伝費

上半期のメディア事業は、計画に対して売上高が約3.2億円上回り、広告宣伝費は約1億円増加したが、下半期の売上高の増加見込みとほぼ同等の、約2.8億円の広告宣伝費の増加を行うことで、さらなる売上高の改善や求職者の獲得を強化する

(百万円)		上半期	下半期	通期	前期実績	前期比
売上高	当初計画	1,560	1,680	3,240	3,590	90%
	上半期実績 + 業績予想	1,881	1,942	3,823		106%
	差異	321	262	583		
広告宣伝費	当初計画	205	195	400	1,152	35%
	上半期実績 + 業績予想	297	477	774		67%
	差異	92	282	374		

30期 メディア事業 TVCM

2021年4月・5月に、『type』『女の転職type』にて、初のTVCMを実施

従来のWeb広告ではアプローチできないマス広告を実施することで、ブランド認知度を向上し、結果的に、会員獲得や応募獲得を実現する狙い

『type』 2021年4月



『女の転職type』 2021年5月



30期 エンジニア獲得施策（Webマガジン）

エンジニアtype presents

ENGINEER

キャリアデザインウィーク

技術者が学ぶ、つながる5日間

参加無料 オンライン開催 4/13(Tue)-17(Sat)

無料 ENGINEER キャリアデザインウィーク 4/13-17

技術者が学ぶ、
超スペシャルセッション続々！
つながる5日間

エンジニアtype



2021年4月
10周年を迎えるWebマガジン
『エンジニアtype』にて、
初のオンラインイベント
キャリアデザインウィークを開催

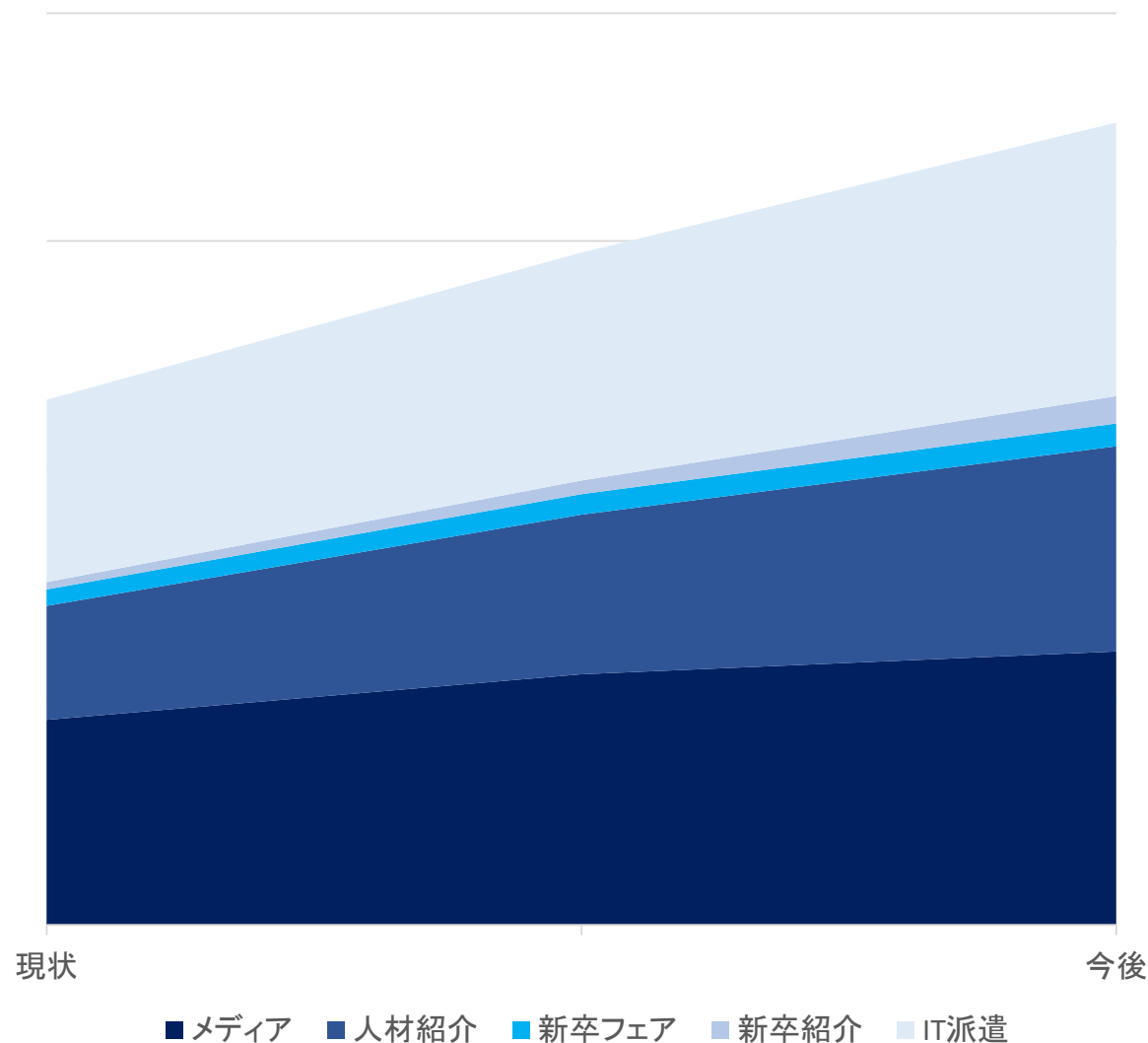
30期 エンジニア獲得施策 (Direct type)



転職アプリ『Direct type』
ITエンジニアにターゲットを絞り、
ユーザー獲得を強化

- 1． 2021年9月期（第30期）第2四半期決算
- 2． 2021年9月期（第30期）通期業績予想・配当予想
- 3． 今後の見通し
- 4． 参考資料

中期経営計画（景気回復局面における成長イメージ）



2021年9月期（30期）に、
売上高150億 経常利益15億を目指していたが、
新型コロナウイルス感染症の影響により、取り下げ

2022年9月期（31期）より
新たに開始する5カ年計画を策定中
2021年11月開催の決算説明会にて公表予定

- 1． 2021年9月期（第30期）第2四半期決算
- 2． 2021年9月期（第30期）通期業績予想・配当予想
- 3． 今後の見通し
- 4． 参考資料



経営理念・事業ミッション

「質の高い人材の流動化を通して、企業の活性化と日本経済の発展に寄与する」

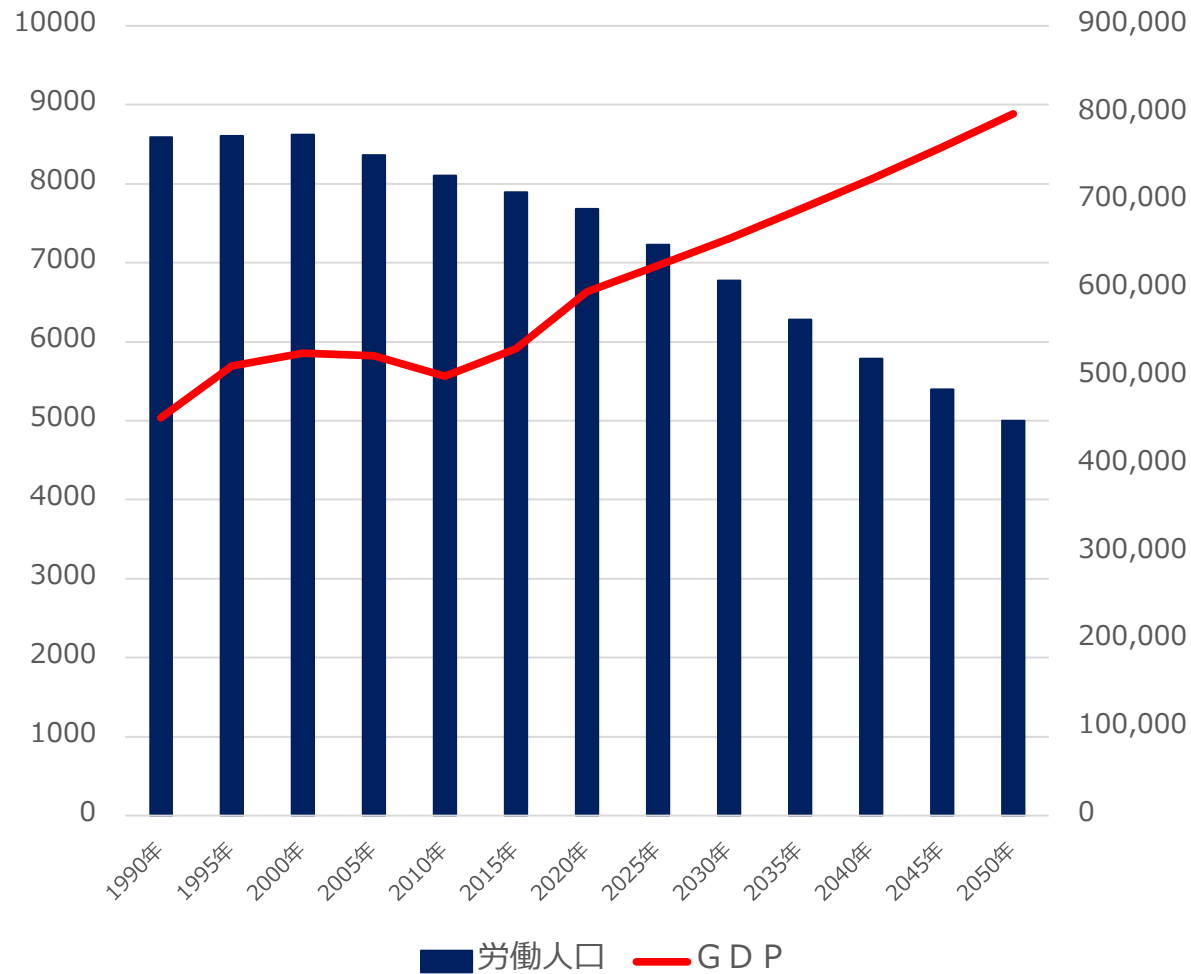
当社は1993年の創業以来、「いい仕事・いい人生」の企業理念を掲げ、キャリア志向の高いエンジニア・営業・女性を主軸にした事業展開をすることで他社との差別化を図り、『type』ブランドによるひとつ上のキャリア転職マーケットの確立を目指して参ります。

具体的には、メディア情報事業・人材紹介事業・新卒マーケット事業・人材派遣事業
これら個々の商品・サービスを、メディアミックス展開して、

『type』ブランドによるシナジー効果を引き続き高めつつ、質の高い人材の流動化を通して、企業の活性化と日本経済の発展に寄与していきたいと考えています。

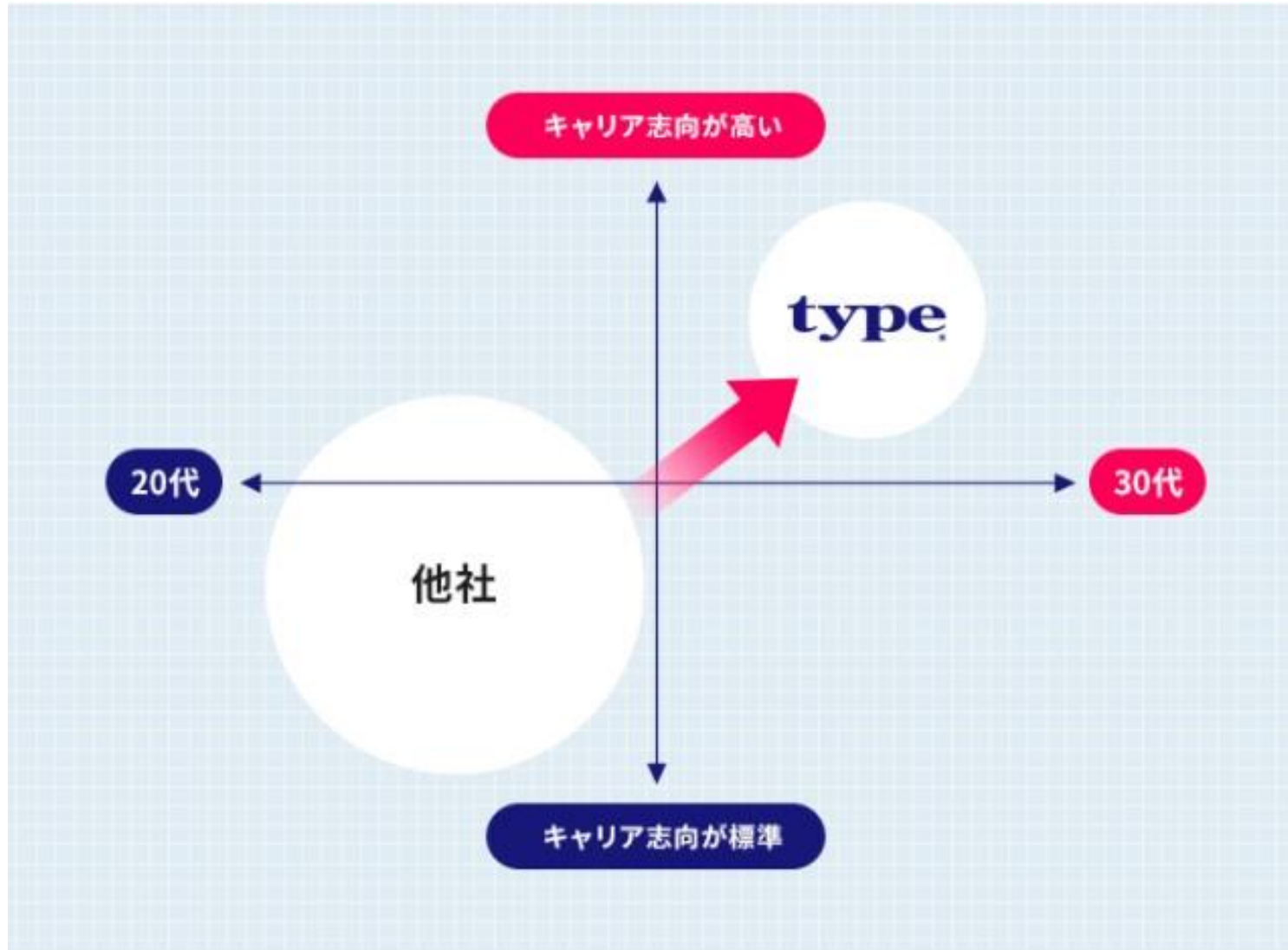
ミッション

日本のGDP予測と労働力人口の予測



人材の流動化により
日本経済の成長に貢献する

事業コンセプト



キャリア志向の高い
“ひとつ上”の採用

当社が狙うマーケット

ITエンジニア



女性



首都圏中心

首都圏
×
ITエンジニア
女性

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

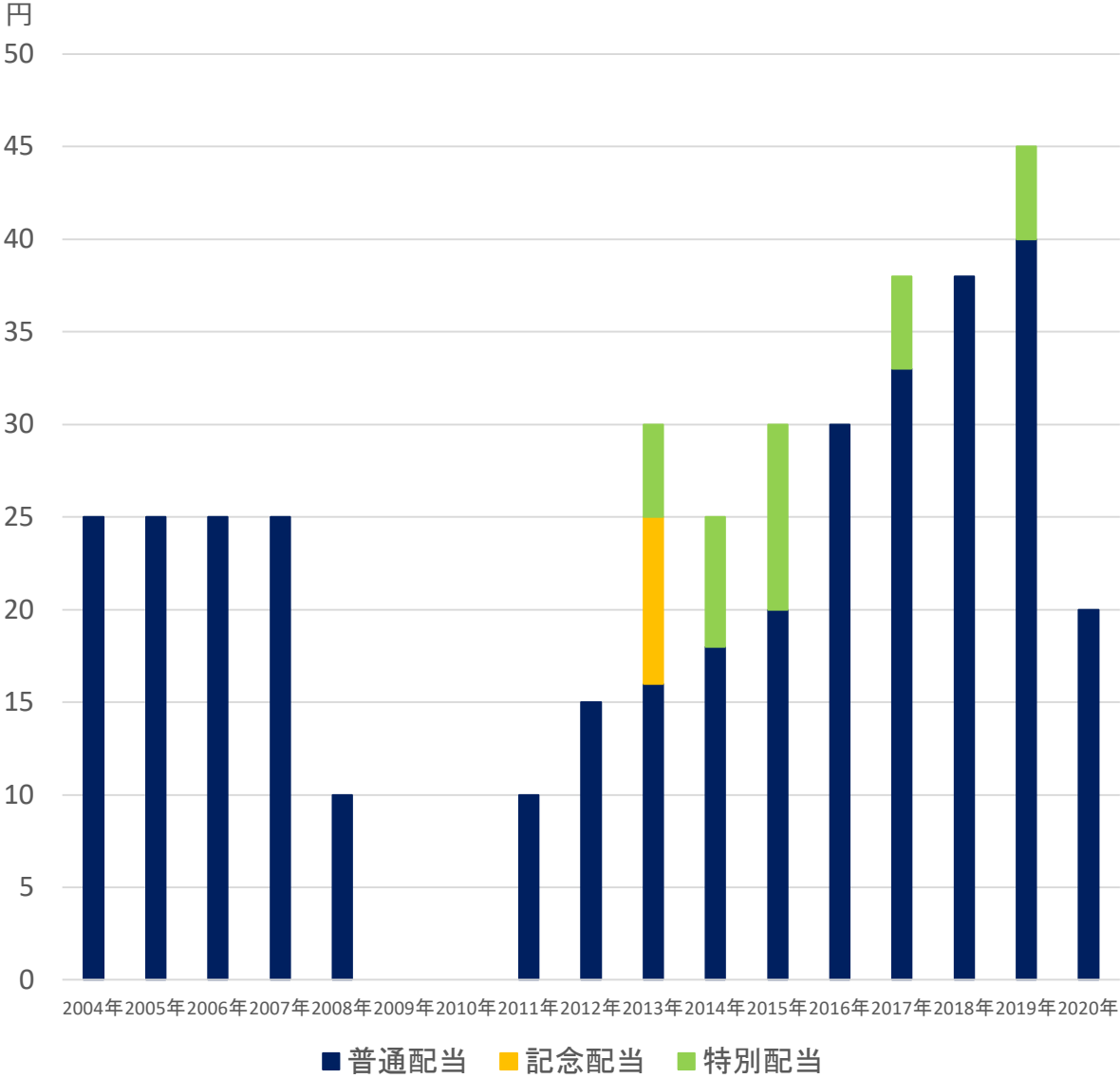
I T 派遣事業

I T エンジニア派遣

type IT派遣

I T エンジニアに特化した人材派遣

株主還元（配当金推移）



普通配当の増額
を重視した株主還元

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	28.5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%



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。