

2021年9月期（第30期）

決算説明会

2021年11月11日

株式会社キャリアデザインセンター



CAREER DESIGN CENTER

1. 2021年9月期（第30期）通期決算
2. 2022年9月期（第31期）計画

1. 2021年9月期（第30期）通期決算
2. 2022年9月期（第31期）計画

2021年9月期（30期） 単体決算への移行（連結子会社の吸収合併）

	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

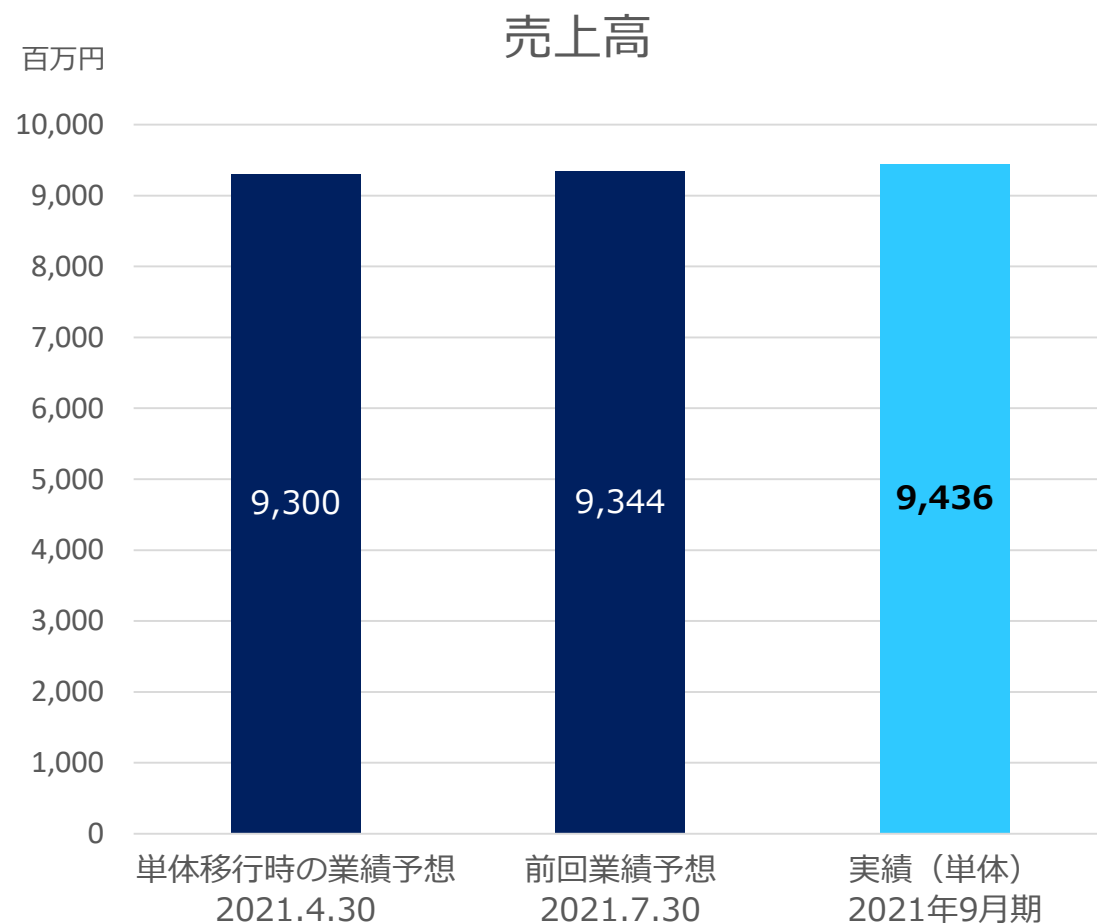
※子会社の吸収合併に伴い、子会社の上半期業績は通期単体決算からは除外

2021年9月期 単体業績

(百万円)	単体移行時の業績予想 2021.4.30	前回業績予想（上方修正） 2021.7.30	2021年9月期 実績
売上高	9,300	9,344	9,436
営業利益	86	139	140
経常利益	100	152	155
当期純利益	900	940	927

※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。

2021年9月期 売上高



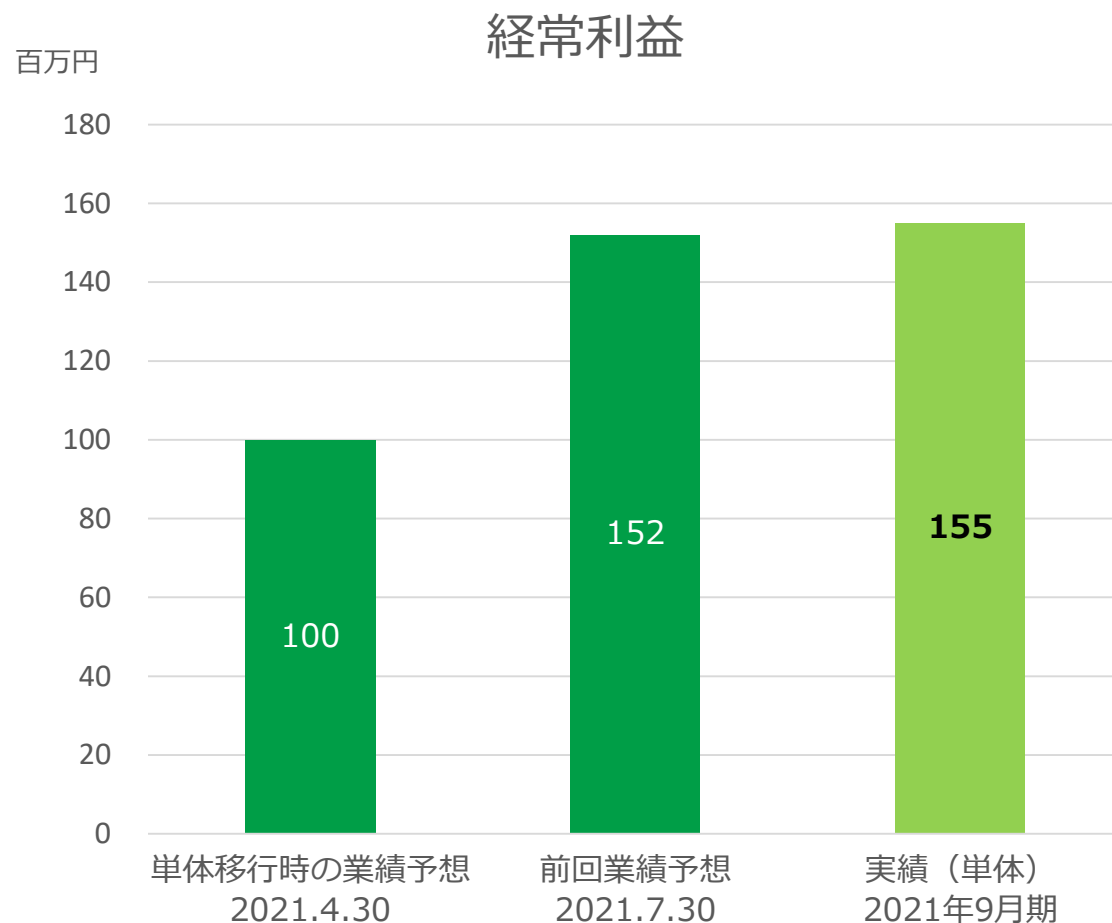
単体移行時 **9,300**百万円

前回業績予想 **9,344**百万円

実績 (単体) **9,436**百万円

I Tを中心に各事業で
売上高は回復傾向を示している

2021年9月期 経常利益



単体移行時 **100**百万円

前回業績予想 **152**百万円

実績 (単体) **155**百万円

売上高の増加に伴い
2.8億円の追加投資を実施したが、
経常利益も計画を大幅に上回る着地

売上高

- ・ I T 領域を中心に企業の採用需要が回復し、取引社数が増加

支出

- ・ 採用費や人件費などの各種コストを削減
- ・ 広告宣伝費を抑制していたが、売上高の回復に合わせて2.8億円の追加投資を実施

経常利益

- ・ I T 領域を中心とした想定以上の売上高の増加もあり、
4月30日付で公表した数値から上方修正。改善傾向が継続

2021年9月期 支出

(百万円)	単体移行時の業績予想 2021.4.30	2021年9月期 実績
売上高	9,300	9,436
総支出	9,200	9,281
人件費	3,836	3,822
広告宣伝費	1,096	1,244
派遣スタッフ給与	2,305	2,313
その他	1,963	1,902
経常利益	100	155

※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。

2021年9月期 事業の概況

メディア事業	売上高	3,930百万円	前期比109%	●エンジニアマーケットが牽引
	経常利益	27百万円	前期実績▲735百万円	●新規開拓を強化し、取引社数増加
人材紹介事業	売上高	1,981百万円	前期比83%	●IT業界を中心に回復傾向
	経常利益	▲179百万円	前期実績184百万円	●女性、営業領域も緩やかに回復傾向
新卒メディア事業	売上高	454百万円	前期比114%	●22卒向けのイベント集客好調
	経常利益	126百万円	前期比128%	●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	166百万円	前期比147%	●IT業界の案件を中心に成約件数増加
	経常利益	▲2百万円	前期実績▲44百万円	●23卒の就職活動が早期化
IT派遣事業	売上高	2,904百万円	前期比ー	●派遣スタッフ1235名（対前年比126%）
	経常利益	184百万円	前期比ー	

※2021年9月期のIT派遣事業の実績については、第2四半期までは連結子会社にて計上していたため、第3四半期以降の実績を記載しております。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。

メディア事業

売上高 3,930百万円（前期比109%）
経常利益 27百万円（前期▲735百万円）

外部環境

- 「エンジニア」マーケットの採用需要は高く、売上高は計画通りの結果
- 「営業」マーケットの採用需要は回復傾向にあり、「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、徐々に回復傾向

営業面

- I T 業界を中心に新規開拓を強化したことにより、成約件数は増加

2021年9月期 商品別

エンジニア	売上高	1,590百万円	前期比158%	●IT業界を中心に回復傾向
営業	売上高	291百万円	前期比147%	●求人企業のニーズは回復傾向
その他	売上高	339百万円	前期比154%	
type合計	売上高	2,221百万円	前期比156%	
女の転職type	売上高	1,524百万円	前期比167%	●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	140百万円	前期比163%	●オンラインに切り替えて開催
女性フェア	売上高	13百万円	前期比24%	●オンラインに切り替えて開催
フェア合計	売上高	154百万円	前期比107%	

新規会員登録

type

応募数

前期比61%

- 広告費の削減により減少したものの計画通りに推移
- エンジニアの登録数は計画通り

前期比97%

- ターゲット層（20～30代）の応募は計画通りに推移

新規会員登録

女の転職
type

応募数

前期比74%

- 広告費の削減により減少したものの計画通りに推移

前期比112%

- アプリからの応募、SEO強化などにより自力応募が増加
- ターゲット層（20～30代）の応募は計画通りに推移

2021年9月期 トピックス（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



オンラインカンファレンス



2021年4月に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ENGINEERキャリアデザインウィークを開催

動画広告



さらなる新規会員獲得・認知度向上を図り、交通広告やJR構内や、Youtubeでも動画広告を掲載

人材紹介事業

売上高 1,981百万円（前期比83%）
経常利益 ▲179百万円（前期184百万円）

外部環境

- 「エンジニア」マーケットの採用需要は高く、成約件数が増加
- 「営業」「女性」マーケットの成約は徐々に回復傾向

営業面

- エンジニアマーケットの成約件数が増加し、売上高は計画通りの結果

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

新卒メディア事業

売上高 **454**百万円（前期比114%）
経常利益 **126**百万円（前期比128%）

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したことで、取引社数が増加
- イベントのオンライン化と個社別の採用ニーズに合わせた個別セミナーの開催で取引社数が増加

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 166百万円（前期比147%）
経常利益 ▲2百万円（前期▲44百万円）

外部環境

- 2023年度卒業予定の学生は就職活動が早期化

営業面

- 緊急事態宣言の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業界の案件を中心に、成約件数が増加

集客面

- 2023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

I T 派遣事業

売上高 2,904百万円（前期比－）
経常利益 184百万円（前期比－）

※2021年9月期のIT派遣事業の実績については、第2四半期までは連結子会社にて計上していたため、第3四半期以降の実績を記載しております。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。

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
- 有給取得が例年より減少し、利益率が改善

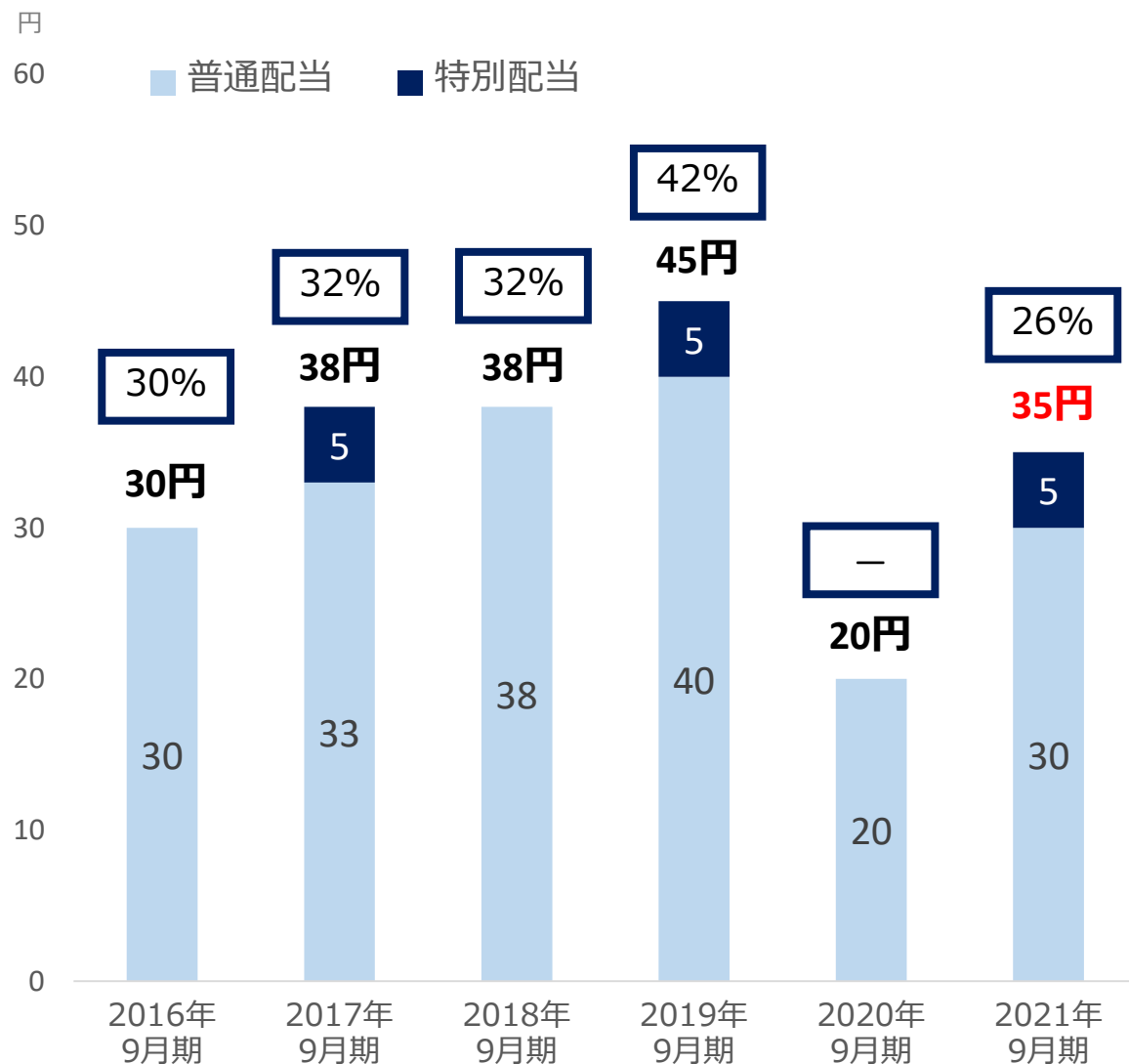
営業面

- 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

2021年9月期 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

**1株当たりの配当金は35円
(普通配当30円、特別配当5円)とする**

参考資料（全事業部合算）

**2021年9月期単体決算に、
第2四半期までの連結子会社の業績を加えた合計値**

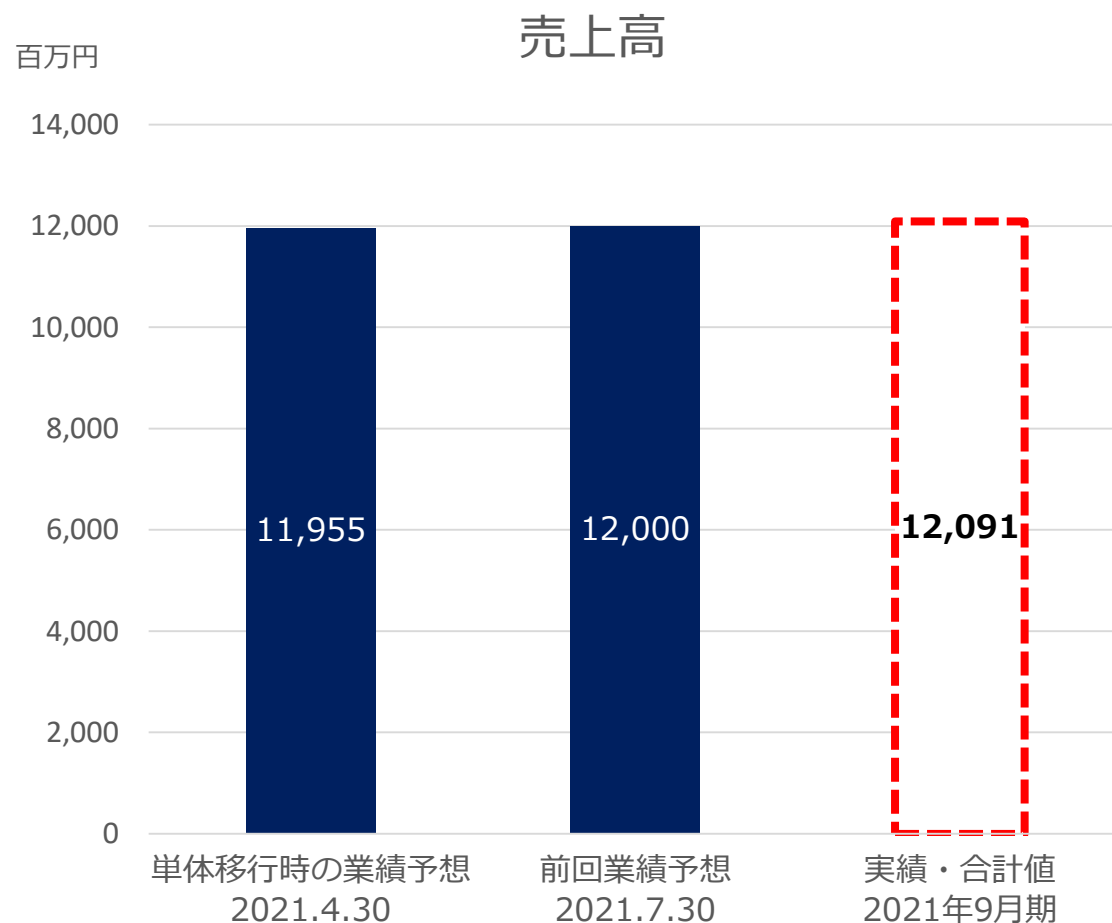
2021年4月30日付で連結子会社を吸収合併したため、
当第3四半期より、単体決算へ移行しています

(参考) 2021年9月期 業績

(百万円)	単体移行時の業績予想 2021.4.30	前回業績予想（上方修正） 2021.7.30	2021年9月期 実績・合計値	前期比
売上高	11,955	12,000	12,091	109.7%
営業利益	287	340	342	—
経常利益	307	360	362	—

※単体決算に連結子会社の業績を加えた合計値

(参考) 2021年9月期 売上高



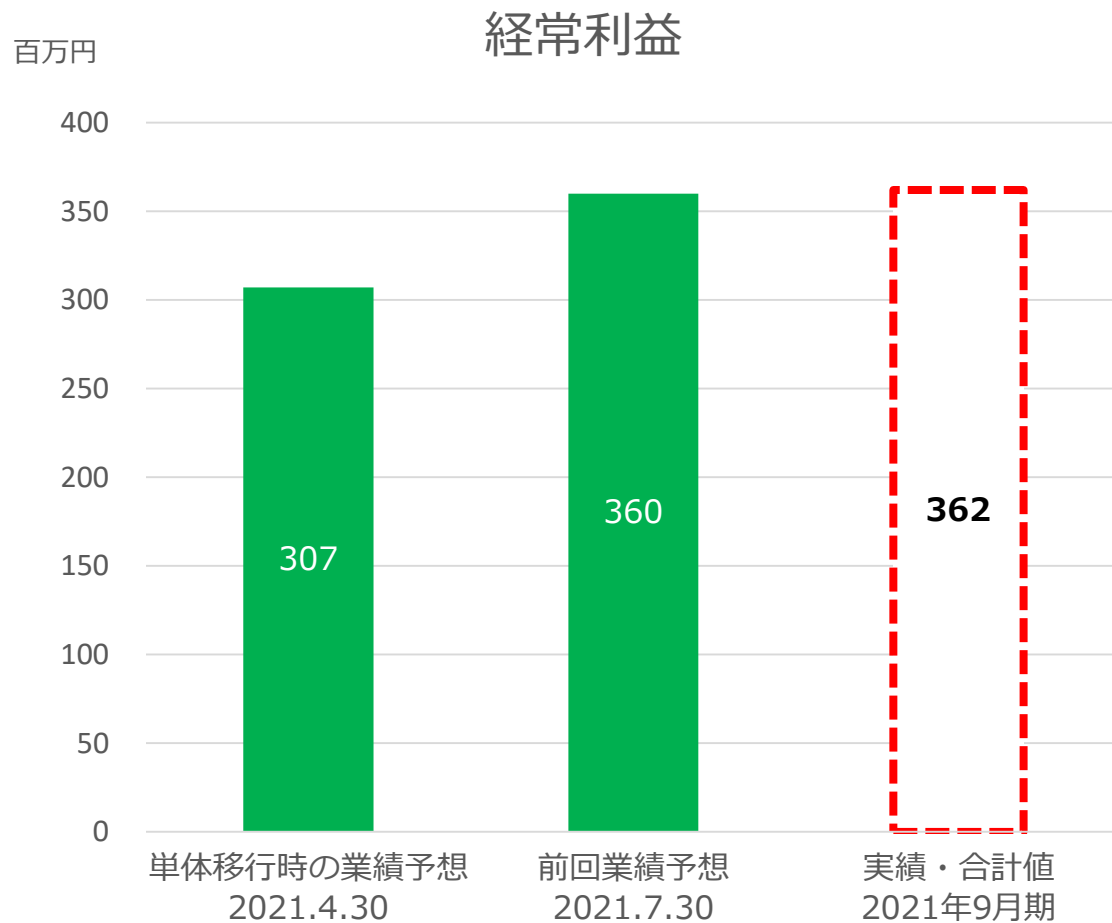
単体移行時 **11,955**百万円

前回業績予想 **12,000**百万円

実績・合計値 **12,091**百万円

I Tを中心に各事業で
売上高は回復傾向を示している

(参考) 2021年9月期 経常利益



単体移行時 307百万円

前回業績予想 360百万円

実績・合計値 362百万円

売上高の増加に伴い
2.8億円の追加投資を実施したが、
経常利益も計画を大幅に上回る着地

(参考) 2021年9月期 支出

(百万円)	単体移行時の業績予想 2021.4.30	2021年9月期 実績・合計値	2020年9月期 前期実績	前期比
売上高	10,841	12,091	11,021	109%
総支出	11,211	11,729	11,240	104%
人件費	4,126	4,040	4,072	99%
広告宣伝費	857	1,280	1,683	76%
派遣スタッフ給与	4,139	4,450	3,672	121%
その他	2,089	1,959	1,813	108%
経常利益	▲370	362	▲219	—

※単体決算に連結子会社の業績を加えた合計値

1. 2021年9月期（第30期）通期決算
2. 2022年9月期（第31期）計画

新収益認識基準による影響

		旧基準	新基準
メディア事業	広告売上高	①売上計上日 : 広告掲載日 一括 ②価格配分 : 無	①売上計上日 : 期間按分 ②価格配分 : 有
	代理店売上高	①グロス (総額) ②リベート : 販管費	①ネット (リベートを除いた純額) ②リベート : マイナス売上
人材紹介事業	外部提携売上高	①ネット (提携手数料を除いた純額) ②提携手数料 : マイナス売上	①グロス (総額) ②提携手数料 : 売上原価

2022年9月期の業績予想には、上記売上高の計上基準の変更を適用しております

売上高

- 5カ年計画の初年度とする中期経営計画のもと、収益基盤拡大
- 求人企業の採用需要が最も高い I T 領域を中心に新規開拓

経常利益

- 各種コストは引き続き抑制し、システム投資することで生産性の改善を図る
- 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

2022年9月期 計画

(百万円)	2022年9月期 個別業績予想	2021年9月期 実績
売上高	13,755	9,436
営業利益	502	140
経常利益	500	155
当期純利益	395	927
一株当たり配当金	未定	35円

※2022年9月期の個別業績予想については、前期に吸収合併したIT派遣事業の業績が年間で含まれておりますが、前期実績はIT派遣事業の業績は第2四半期まで連結子会社にて計上しており、第3四半期以降の実績となります。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。

2022年9月期 支出

(百万円)	2022年9月期 計画	2021年9月期 実績	要因
売上高	13,755	9,436	
総支出	13,255	9,281	
人件費	4,342	3,822	●人員数は横ばい
広告宣伝費	1,350	1,244	●売上高の減少に伴い大幅削減
派遣スタッフ給与	5,205	2,313	●売上高の増加
その他	2,357	1,902	
経常利益	500	155	

※2022年9月期の個別業績予想については、前期に吸収合併したIT派遣事業の業績が年間で含まれておりますが、前期実績はIT派遣事業の業績は第2四半期まで連結子会社にて計上しており、第3四半期以降の実績となります。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。

メディア事業	売上高	4,219百万円	前期比107%	●エンジニアマーケットは順調に推移
	経常利益	24百万円	前期比89%	●女性マーケットの回復鈍化
人材紹介事業	売上高	2,416百万円	前期比115%	●エンジニアマーケットは順調に推移
	経常利益	15百万円	前期▲179百万円	●単価の高いミドル領域に注力
新卒メディア事業	売上高	475百万円	前期比105%	●過去最高の売上を更新
	経常利益	115百万円	前期比92%	●イベントのオンライン開催
新卒紹介事業	売上高	194百万円	前期比117%	●成約数の増加による売上高増加
	経常利益	▲1百万円	前期▲2百万円	●新規優良顧客の開拓
IT派遣事業	売上高	6,450百万円	前期比ー	●過去最高の売上を更新
	経常利益	342百万円	前期比ー	●大手企業や高単価時給案件の深耕

※2021年9月期のIT派遣事業の実績については、第2四半期までは連結子会社にて計上していたため、第3四半期以降の実績となります。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。

前期比較のための参考資料

**2021年9月期単体決算に、
第2四半期までの連結子会社の業績を加えた合計値**

2021年4月30日付で連結子会社を吸収合併したことにより、
当第3四半期より、単体決算へ移行しています

(参考) 2022年9月期 計画

(百万円)	2022年9月期 単体業績予想	(参考) 2021年9月期 実績・合計値	(参考) 前期比
売上高	13,755	12,091	114%
営業利益	502	342	147%
経常利益	500	362	138%

※2021年9月期単体業績に連結子会社の業績を加えた合計値

(参考) 2022年9月期 支出

(百万円)	2022年9月期 計画	(参考) 2021年9月期 実績・合計値	(参考) 前期比
売上高	13,755	12,091	114%
総支出	13,255	11,729	113%
人件費	4,342	4,040	107%
広告宣伝費	1,350	1,280	106%
派遣スタッフ給与	5,205	4,450	117%
その他	2,357	1,959	120%
経常利益	500	362	138%

※2021年9月期単体業績に連結子会社の業績を加えた合計値

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。