

2022年9月期（第31期） 上半期決算説明会

2022年5月11日（水）
株式会社キャリアデザインセンター



CAREER DESIGN CENTER

1. 2022年9月期（第31期）第2四半期決算
2. 2022年9月期（第31期）通期業績予想
3. 参考資料

前事業年度との比較分析について

1. 2021年4月1日付で子会社の吸収合併を行い、前第3四半期累計期間より個別決算へ移行しています
2. 前事業年度の子会社の上半期業績は通期個別決算からは除外しており、比較対象が異なるため、前事業年度との比較分析は行っておりません
3. 参考数値として、前事業年度の個別決算に、前第2四半期までの連結子会社の業績を加えた合計値を用いた比較分析を行っております
なお、当事業年度の期初より新収益認識基準を適用しているため、前事業年度実績については基準の異なる算定方法に基づいた数値を用いております

<2021年9月期の決算概要>

	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	【個別決算】 親会社		【個別決算】 2021年4月1日 付で子会社を 吸収合併	=	【個別決算】 上半期 親会社 業績
I T 派遣	※連結対象 子会社	+			+
合計	【連結決算】 親会社+子会社				下半期 全事業 業績

新収益認識基準による影響

2022年9月期の期初より、下記売上高の計上基準の変更を適用しております

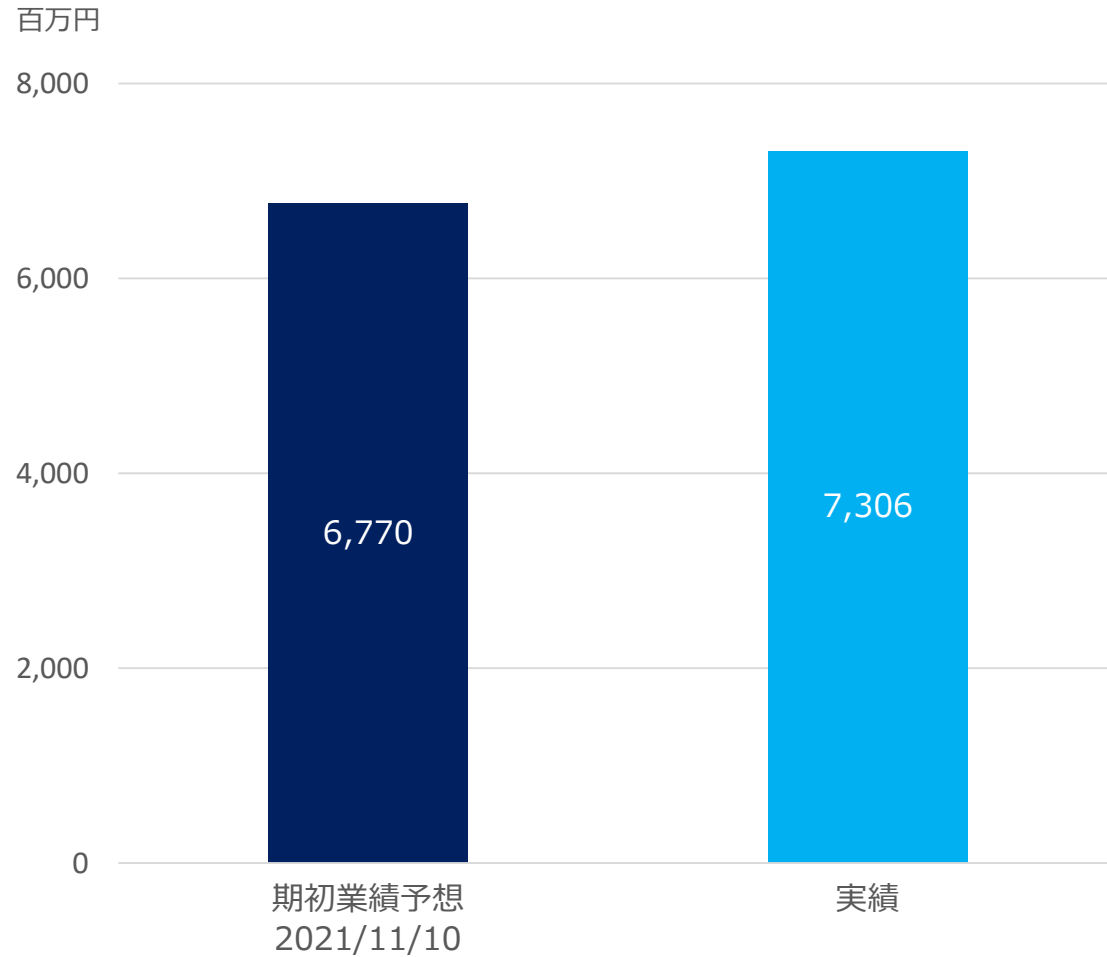
		旧基準	新基準
メディア事業	広告売上高	①売上計上日 : 広告掲載日 一括 ②価格配分 : 無	①売上計上日 : 期間按分 ②価格配分 : 有
	代理店売上高	①グロス（総額） ②リベート : 販管費	①ネット（リベートを除いた純額） ②リベート : マイナス売上
人材紹介事業	外部提携売上高	①ネット（提携手数料を除いた純額） ②提携手数料 : マイナス売上	①グロス（総額） ②提携手数料 : 売上原価

2022年9月期上半期 業績結果

(百万円)	期初業績予想 2021/11/10	上方修正 ① 2022/1/31	上方修正 ② 2022/3/15	実績
売上高	6,770	7,110	7,280	7,306
営業利益	276	401	601	606
経常利益	275	400	600	605
四半期純利益	220	287	460	416

※前事業年度の子会社の上半期業績は通期個別決算からは除外しており、比較対象が異なるため、前事業年度との比較分析は行っておりません。

2022年9月期上半期 売上高

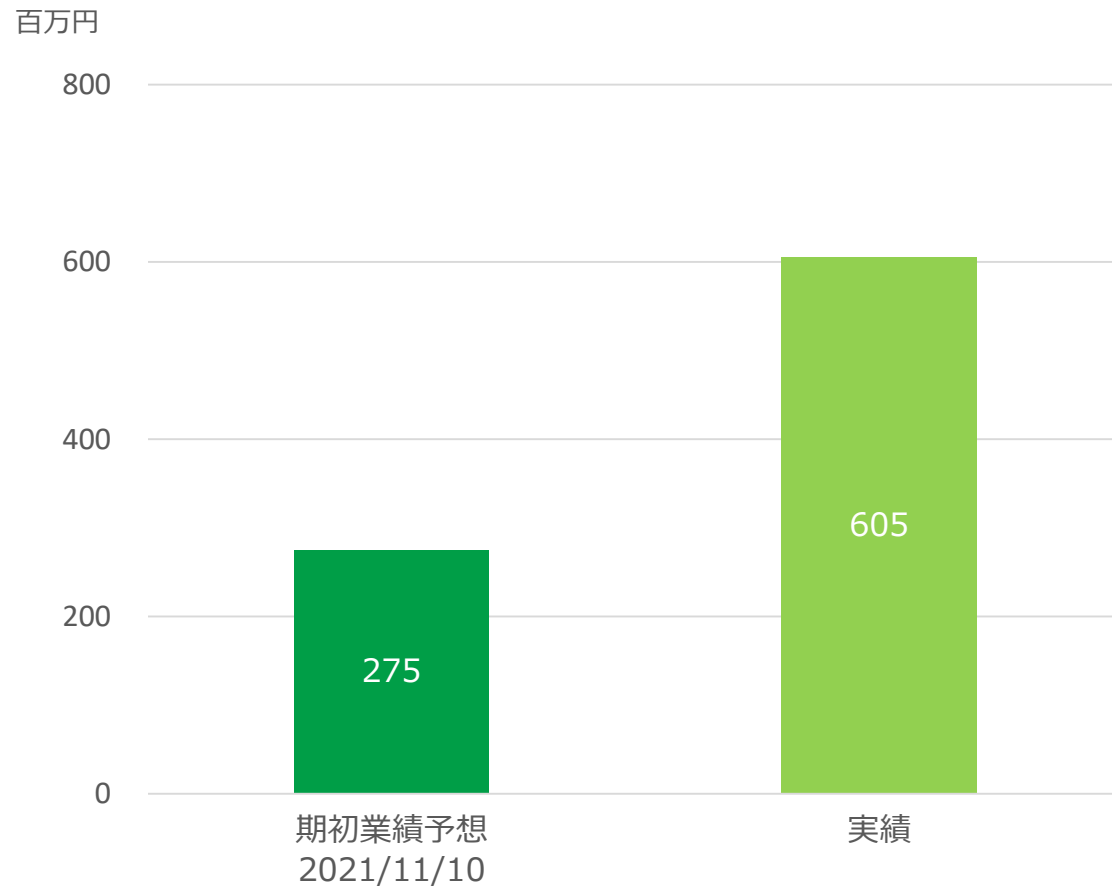


期初業績予想 **6,770** 百万円

実績 **7,306** 百万円

「IT」および「女性」領域が回復し、
各事業で売上高は増加して推移

2022年9月期上半期 経常利益



期初業績予想 **275** 百万円

実績 **605** 百万円

求人案件数の増加に伴う、
求人企業に対する費用対効果を強化するために
広告宣伝費に約2.0億円の追加投資を実施したが、
経常利益も期初業績予想を大幅に上回る着地

売上高

- ・「IT」領域を中心に企業の採用需要が回復し、取引社数が増加
- ・回復が鈍化していた女性領域は回復基調

支出

- ・求人案件数の増加に伴う、求人企業に対する費用対効果を強化するために
広告宣伝費に約2.0億円の追加投資を実施

経常利益

- ・新型コロナウイルス変異株の影響は想定より少なく、期初業績予想を大幅に上方修正
- ・売上高の増加に伴い、改善傾向が継続

2022年9月期上半期 支出

(百万円)	期初業績予想 2022/11/10	実績
売上高	6,770	7,306
総支出	6,495	6,701
人件費	2,079	2,029
広告宣伝費	667	863
派遣スタッフ給与	2,551	2,635
その他	1,161	1,003
経常利益	275	605

※前事業年度の子会社の上半期業績は通期個別決算からは除外しており、比較対象が異なるため、前事業年度との比較分析は行っておりません。

2022年9月期上半期 事業の概況

(百万円)

			(前期比)	
メディア	売上高	2,317	123%	●「エンジニア」「女性」領域が牽引
	経常利益	63	121%	●新規開拓を強化し、取引社数増加
人材紹介	売上高	1,325	132%	●I T業界を中心に回復傾向
	経常利益	89	▲126百万円	●「女性」「営業」領域も緩やかに回復
新卒メディア	売上高	311	119%	●24卒向けのイベント集客好調
	経常利益	135	130%	●イベントのオンライン化により登録増
新卒紹介	売上高	69	124%	●I T業界の案件を中心に成約件数増加
	経常利益	▲16	▲25百万円	●23卒の就職活動が早期化
I T派遣	売上高	3,283	—	●派遣スタッフ1,371名（前期比125%）
	経常利益	214	—	

※前事業年度の子会社の上半期業績は通期個別決算からは除外しており、比較対象が異なるため、前事業年度との比較分析は行っておりません。

※新収益認識会計基準に伴う調整として、各事業における経常利益に加えて、上半期120百万円を計上しております。

メディア事業

売上高 2,317百万円（前期比123%）
経常利益 63百万円（前期比121%）

外部環境

- ・「エンジニア」領域の採用需要は高く、回復が鈍化していた「女性」領域も回復傾向
- ・「営業」領域においては、徐々に回復傾向

営業面

- ・IT業界を中心に新規開拓を強化したことで、売上高は期初業績予想を大幅に上回った
- ・女性エンジニアの取り込み、大阪エリアの拡販、Webマガジンにおける企業広告の取り込み強化

登録面

- ・広告宣伝費の追加投資を実施し、登録者の獲得を強化したことにより堅調に推移

2022年9月期上半期 商品別 売上高・前期比

(百万円)

エンジニア	861	112%	●採用需要は増加傾向
営業	128	91%	
その他	167	100%	
type合計	1,157	107%	
女の転職type	963	137%	●営業職・エンジニア系職種を中心に回復傾向
エンジニアフェア	88	132%	●オンラインと対面を並行して開催
女性フェア	—	—	
フェア合計	88	113%	

新規会員登録

type

応募数

132%

- 広告宣伝費へ追加投資を実施したことにより増加

66%

- 前期は新型コロナウイルス感染症の影響により一時的に増加
今期は新型コロナウイルス感染症の拡大前の水準に戻る

新規会員登録

女の転職
type

応募数

114%

- 広告宣伝費へ追加投資を実施したことにより増加

89%

- 前期は新型コロナウイルス感染症の影響により一時的に増加
今期は新型コロナウイルス感染症の拡大前の水準に戻る

WEB広告

新規会員登録を目的に「type」はITエンジニアの
新規会員・応募増に重点を置いた宣伝強化

■バナー広告

※サイトは一例です。広告配信は最適化がかかるため、すべての媒体に常時掲出されるとは限りません。予めご了承ください。



交通広告、動画広告

サイト認知度UPを目的に、山手線、首都圏JR、
横浜市営地下鉄など、首都圏の主要路線に出稿



人材紹介事業

売上高 **1,325**百万円（前期比132%）
経常利益 **89**百万円（前期▲126百万円）

外部環境

- ・「エンジニア」「ミドル」領域の採用需要は高く、
「営業」「女性」領域の採用需要も回復傾向

営業面

- ・「エンジニア」「女性」領域の成約件数が増加し、売上高は計画を大幅に上回った

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 **311**百万円（前期比**119%**）
経常利益 **135**百万円（前期比**130%**）

外部環境

- ・ 2024年度卒業予定の学生の採用人数に大きな変更はなく、2023年度卒業の学生・2024年度卒業の学生ともに採用需要は増加

営業面

- ・ 新規の案件開拓を強化したことで、取引社数は増加
- ・ 理系学生向け、女性向けセミナー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 **69**百万円（前期比**124%**）
経常利益 **▲16**百万円（前期**▲25**百万円）

外部環境

- ・ 2022年度卒業予定の学生については、I T 業界の案件を中心に採用需要は高い

営業面

- ・ 案件の開拓を強化したことにより、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 3,283百万円（前期比一％）
経常利益 214百万円（前期比一％）

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

営業面

- ・強みとする I T 業界の新規開拓に注力し、取引社数が増加

登録面

- ・新規登録者は順調に推移し、また、新規稼働件数も堅調に推移

5 か年計画 新規プロジェクトの進捗

	重点施策	売上高	登録面
1	ダイレクトリクルーティングの推進	順調に推移しており 想定を上回るペース	売上の推移に併せて 今後さらなる強化を図る
2	Webマガジンへの企業広告の取込み強化		
3	女性エンジニアの求人案件、登録者獲得の強化		
4	関西エリアにおける拡販、登録者獲得の強化		
5	人材紹介のミドル領域の取込み強化		

上半期の売上高73億円のうち約3.6億円（全体の約5%）が上記新規プロジェクトによる売上高となり、
また、通期においても同等の水準で売上高に寄与することを見込む

2022年9月期上半期 貸借対照表

(百万円)	2021年9月期(第30期)	2022年9月期(第31期)上半期
資産の部		
流動資産	4,082	4,141
固定資産	1,775	1,734
資産合計	5,858	5,875
負債の部		
流動負債	1,693	2,204
固定負債	216	1,088
負債合計	1,910	3,292
純資産の部		
株主資本	—	—
純資産合計	3,948	2,583
負債純資産合計	5,858	5,875

参考資料（前期比較）

**2021年9月期上半期個別決算に、
第2四半期までの連結子会社の業績を加えた合計値で比較**

2021年4月1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、個別決算へ移行しています

(参考) 前期実績に連結子会社の業績を含んだ場合の比較

(百万円)	期初業績予想 2021/11/11	実績	前期実績	前期比
売上高	6,770	7,306	5,782	126%
営業利益	276	606	191	317%
経常利益	275	605	211	287%

前期実績に連結子会社の業績を加えた合計値

(参考) 2022年9月期上半期 支出

(百万円)	期初業績予想 2021/11/11	実績	前期実績	前期比
売上高	6,770	7,306	5,782	126%
総支出	6,495	6,701	5,570	120%
人件費	2,079	2,029	1,963	103%
広告宣伝費	667	863	516	167%
派遣スタッフ給与	2,551	2,635	2,137	123%
その他	1,161	1,003	947	106%
経常利益	275	605	211	287%

前期実績に連結子会社の業績を加えた合計値

(参考) 2022年9月期上半期 事業の概況

(百万円)

(前期比)

メディア	売上高	2,317	123%	●「エンジニア」「女性」領域が牽引
	経常利益	63	121%	●新規開拓を強化し、取引社数増加
人材紹介	売上高	1,325	132%	●I T業界を中心に回復傾向
	経常利益	89	▲126百万円	●女性、営業領域も緩やかに回復傾向
新卒メディア	売上高	311	119%	●24卒向けのイベント集客好調
	経常利益	135	130%	●イベントのオンライン化により登録増
新卒紹介	売上高	69	124%	●I T業界の案件を中心に成約件数増加
	経常利益	▲16	▲25百万円	●23卒の就職活動が早期化
I T派遣	売上高	3,283	123%	●派遣スタッフ1,371名（前期比125%）
	経常利益	214	104%	前期実績に連結子会社の業績を加えた合計値

※新収益認識会計基準に伴う調整として、各事業における経常利益に加えて、上半期120百万円を計上しております。

2022年9月期上半期 キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2021年9月期(第30期)上半期	2022年9月期(第31期)上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	133	949
税金等調整前当期純利益	211	605
減価償却費	157	178
法人税等の支払額	55	▲31
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲284	▲154
有形固定資産の取得による支出	▲22	▲1
無形固定資産の取得による支出	▲260	▲151
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲123	▲854
配当金の支払額	▲134	▲235
現金及び現金同等物の増減額	▲275	▲97
現金及び現金同等物の期首残高	2,439	2,519
現金及び現金同等物の期末残高	2,163	2,422

前期実績に連結子会社の業績を加えた合計値

課題

- ・ 求人案件数の増加に伴う、全事業における求人企業に対する費用対効果の改善
- ・ I T領域の採用需要の増加に伴う、エンジニアの登録者獲得

方針

- ・ 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、エンジニアの登録者獲得を強化
- ・ 業績拡大に向け、採用を強化するため採用費・人件費にも投資
- ・ 既存事業と新施策の強化で、引き続き財務基盤を強化し、成長するための土台作り

2022年9月期 業績予想

(百万円)	期初業績予想 2021/11/11	上方修正 2022/3/15	売上高 構成比	前期実績
売上高	13,755	14,760	100%	9,436
営業利益	502	802	5%	140
経常利益	500	800	5%	155
当期純利益	395	610	4%	927
一株当たり配当金	未定	未定	—	35円 普通配当30円 特別配当5円

※前事業年度の子会社の上半期業績は通期個別決算からは除外しており、比較対象が異なるため、前事業年度との比較分析は行っておりません。

2022年9月期 支出

(百万円)	期初業績予想 2021/11/11	上方修正 2022/3/15	前期実績	要因
売上高	13,755	14,760	9,436	
総支出	13,255	13,960	9,281	
人件費	4,342	4,340	3,822	
広告宣伝費	1,350	2,000	1,244	売上高の増加に伴い、追加投資
派遣スタッフ給与	5,205	5,320	2,313	売上高の増加
その他	2,357	2,300	1,902	
経常利益	500	800	155	

※前事業年度の子会社の上半期業績は通期個別決算からは除外しており、比較対象が異なるため、前事業年度との比較分析は行っておりません。

関西エリアでの認知拡大のため、大阪でのプロモーションを強化

新規プロジェクトとして取り組んでいる大阪エリアの売上高は順調に拡大しており、今後、より一層登録者の獲得施策を実施しつつ、さらなる業績の拡大を狙う方針



『type』



『女の転職type』



©Moomin Characters™

Osaka Metro御堂筋線梅田駅構内のデジタルサイネージ&ポスター
このプロモーションでは、特に「女の転職type」の新規会員登録と応募数が増加。

参考資料（前期比較）

**2021年9月期個別決算に、
第2四半期までの連結子会社の業績を加えた合計値で比較**

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、個別決算へ移行しています

(参考) 前期実績に連結子会社の業績を含んだ場合の比較

(百万円)	期初業績予想 2020/11/10	上方修正 2022/3/15	売上高 構成比	前期実績	上方前期比
売上高	13,755	14,760	100%	12,091	122%
営業利益	502	802	5%	342	234%
経常利益	500	800	5%	362	220%

前期実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)	期初業績予想 2021/11/11	上方修正 2022/3/15	前期実績	上方前期比
売上高	13,755	14,760	12,091	122%
総支出	13,255	13,960	11,729	119%
人件費	4,342	4,340	4,040	107%
広告宣伝費	1,350	2,000	1,280	156%
派遣スタッフ給与	5,205	5,320	4,450	120%
その他	2,357	2,300	1,959	117%
経常利益	500	800	362	220%

前期実績に連結子会社の業績を加えた合計値



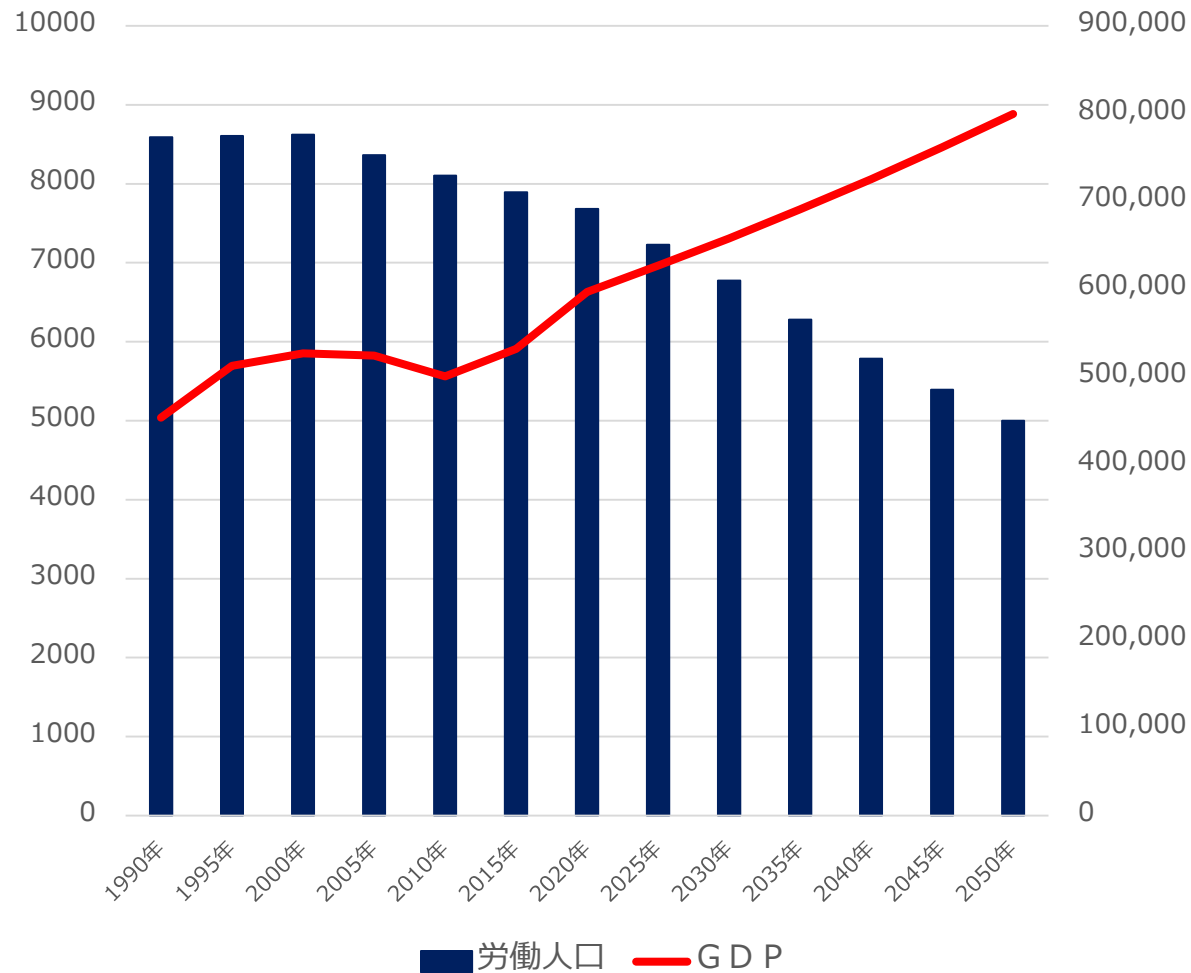
経営理念・事業ミッション

「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」

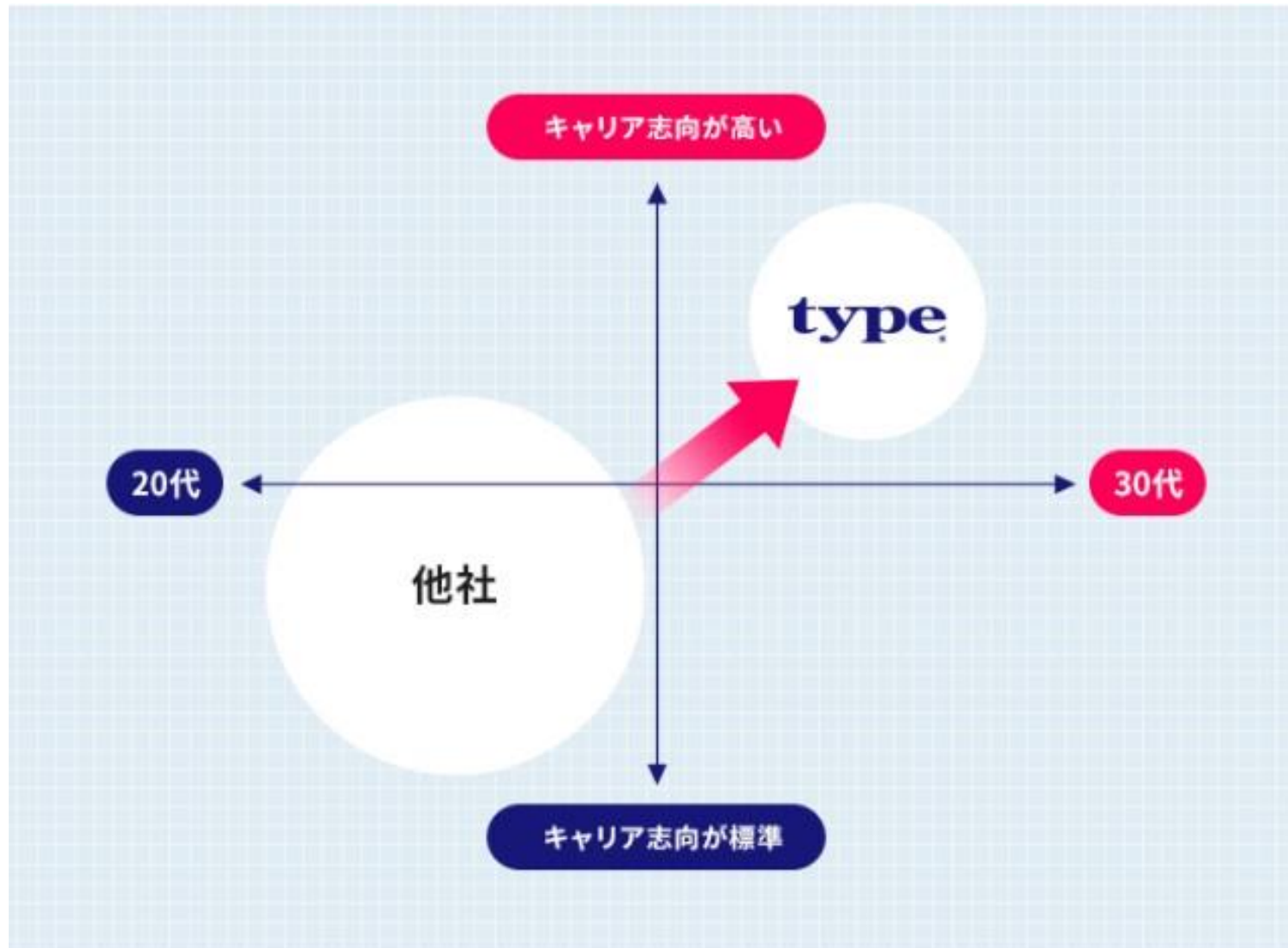
当社は1993年の創業以来、「いい仕事・いい人生」の企業理念を掲げ、キャリア志向の高いエンジニア・営業・女性を主軸にした事業展開をすることで他社との差別化を図り、『type』ブランドによるひとつ上のキャリア転職マーケットの確立を目指して参ります。

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。

日本のGDP予測と労働力人口の予測

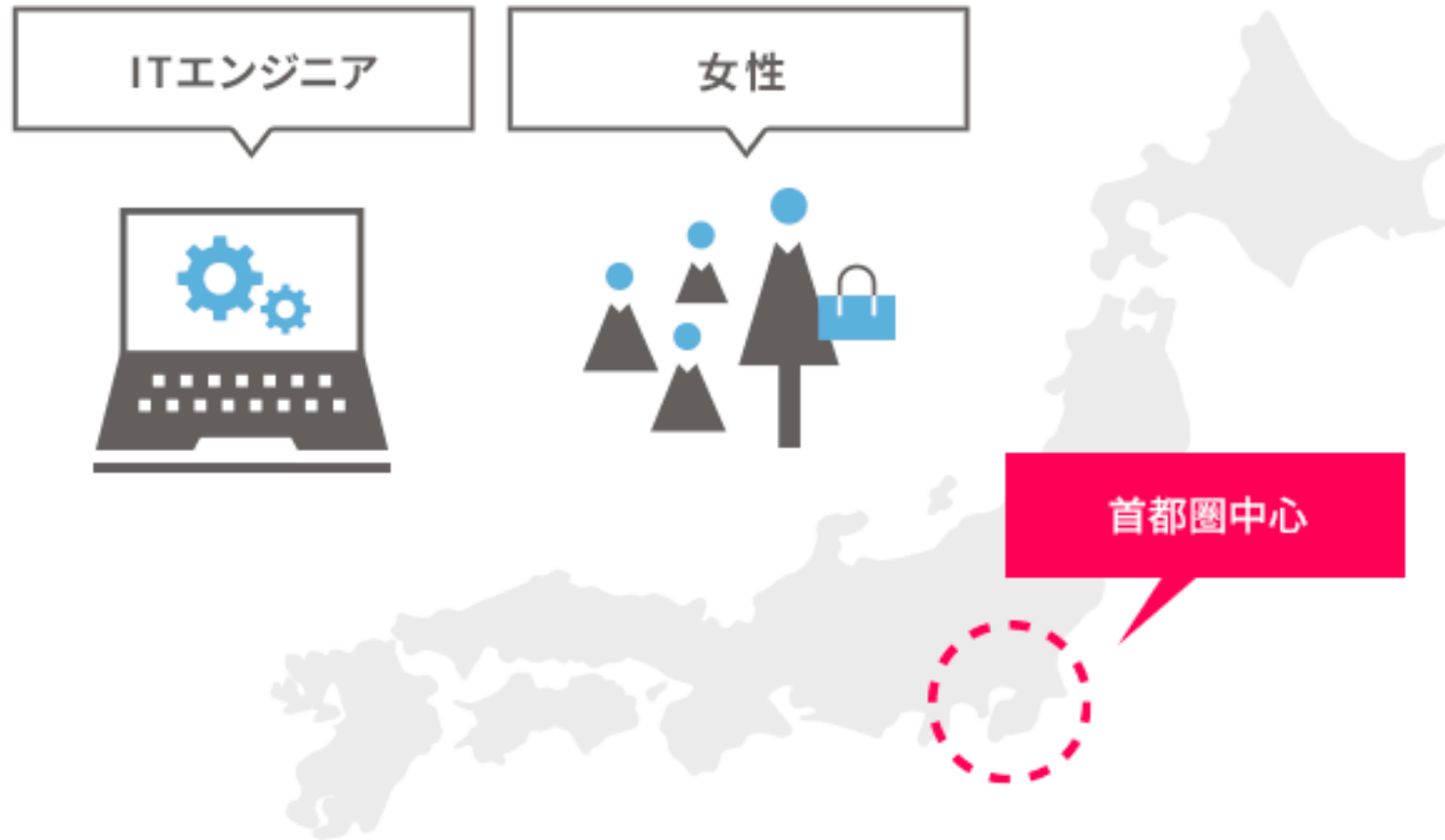


人材の流動化により
日本経済の成長に貢献する



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



首都圏
×
ITエンジニア
女性

ビジネスモデル



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

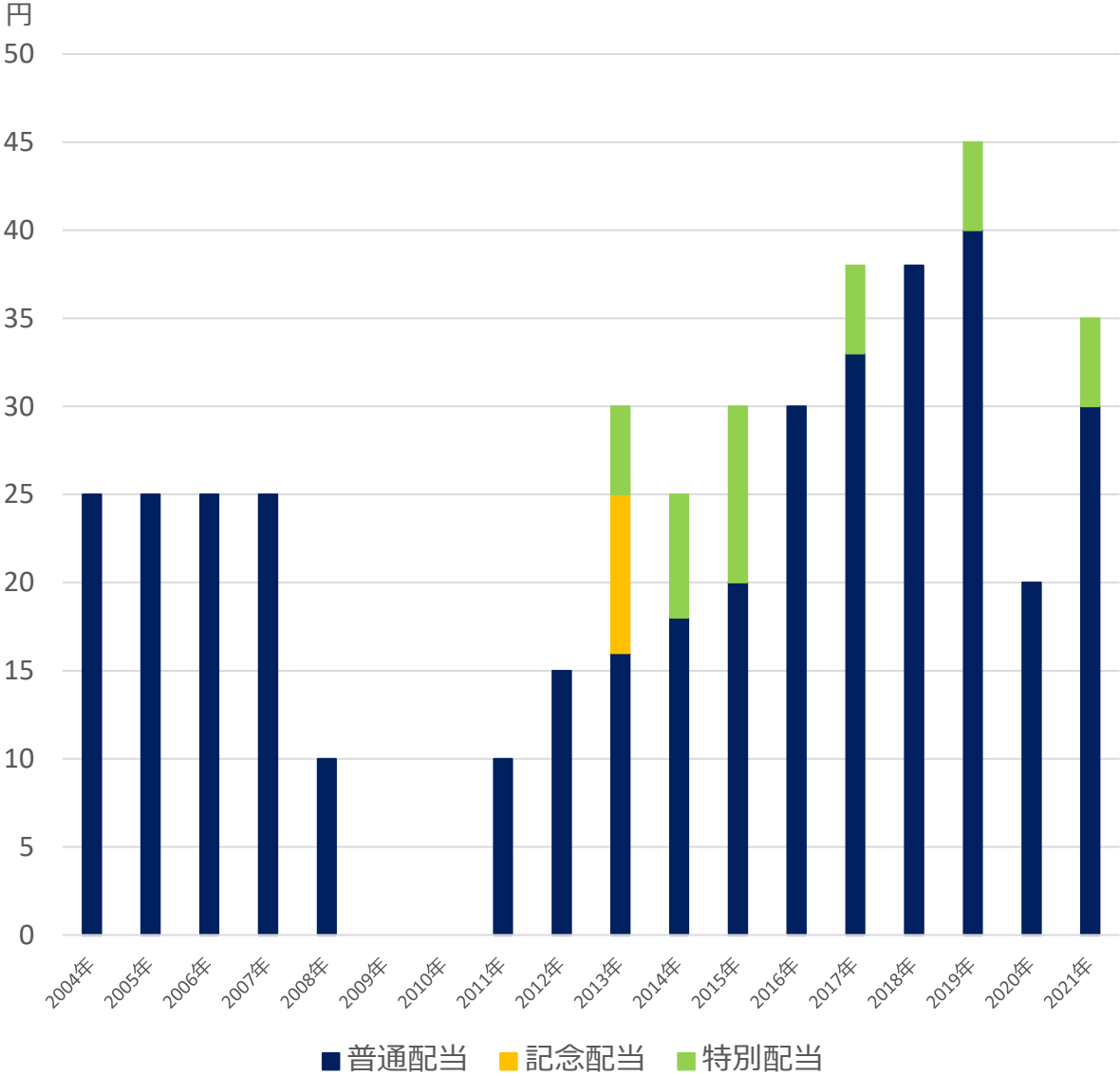
I T 派遣事業

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	東京証券取引所プライム市場（証券コード：2410）
ガバナンス体制	取締役会、監査等委員会設置会社 指名・報酬委員会設置会社

組織基盤

従業員数	662名（2021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%



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。