

**株式会社キャリアデザインセンター**

**2022年9月期 通期決算説明会**

**2022年11月10日**



CAREER DESIGN CENTER

- 1. 2022年9月期 通期決算**
- 2. 2023年9月期 計画**
- 3. 中期経営計画の進捗**

# 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. 決算資料の前事業年度実績は、吸収合併した子会社の上半期実績を除外しておりますが、本資料におきましては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（※調整後実績）を用いた比較分析を行っております
3. 当事業年度の期首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>

	上半期		下半期		通期
IT派遣以外の事業	個別決算	+	個別決算	=	個別決算
IT派遣事業	連結子会社				
全事業	連結決算				



## <2022年9月期>

	上半期		下半期		通期
全事業	個別決算	+	個別決算	=	個別決算

# 新収益認識基準による影響

改正後の収益認識会計基準による計上方法について、2022年9月期より下記売上高の計上基準の変更を適用しております。

事業	分類	前期までの計上方法	今期からの計上方法	影響範囲
メディア事業	広告売上高	掲載開始時点で一括計上	掲載期間で按分	<b>売上高</b> 期間按分となり、一部翌期に計上  <b>利益</b> 売上高と同額が翌期に計上
	代理店売上高	グロス計上（総額表示）	ネット計上（純額表示）	<b>売上高・原価</b> 関連する原価部分が減少  <b>利益</b> 影響なし
人材紹介事業	外部提携売上高	ネット計上（純額表示）	グロス計上（総額表示）	<b>売上高・原価</b> 関連する原価部分が増加  <b>利益</b> 影響なし

## 概要

- ① 新型コロナウイルス感染症の影響が予測されたものの、中期経営計画を公表。  
初年度から事業を成長させるべく**既存事業の強化や新たな施策への投資を強化する計画**を策定
- ② 新型コロナウイルス感染症の影響から回復が遅れていた**メディア・人材紹介事業や新たな施策も計画を上回る順調な立ち上がり**。結果として、期中に二度の上方修正を行い、過去最高売上高を更新
- ③ 今後の事業拡大に向けて自社採用を加速するため、エンジニアにおけるスキル手当の導入、初任給の引き上げ、インセンティブ制度の見直しなどを実施し、**新卒・中途合計で約180名の採用に成功**
- ④ 既存社員の生産性の向上や、自社採用の強化にも積極的に取り組んだことにより、**取引社数が大幅に上回る結果**。求人需要が引き続き高止まりしており、**取引単価も上昇傾向**
- ⑤ 売上高が順調に推移したことを踏まえ、期首の計画に対して**人的投資や広告投資を強化した**ことで、過去最高益には届かなかったものの、**利益は期首計画を大幅に上回る結果となった**

# 2022年9月期 決算概要

(単位：百万円)

	2022/9 期首予想	2022/9 実績	2021/9 実績 ※調整後	前期比
売上高	13,755	<b>15,507</b>	12,091	128 %
営業利益	502	<b>1,102</b>	342	322 %
経常利益	500	<b>1,101</b>	362	304 %
当期純利益	395	<b>793</b>	—	—

※2021年9月期実績は子会社の上半期実績を含んだ数値となります

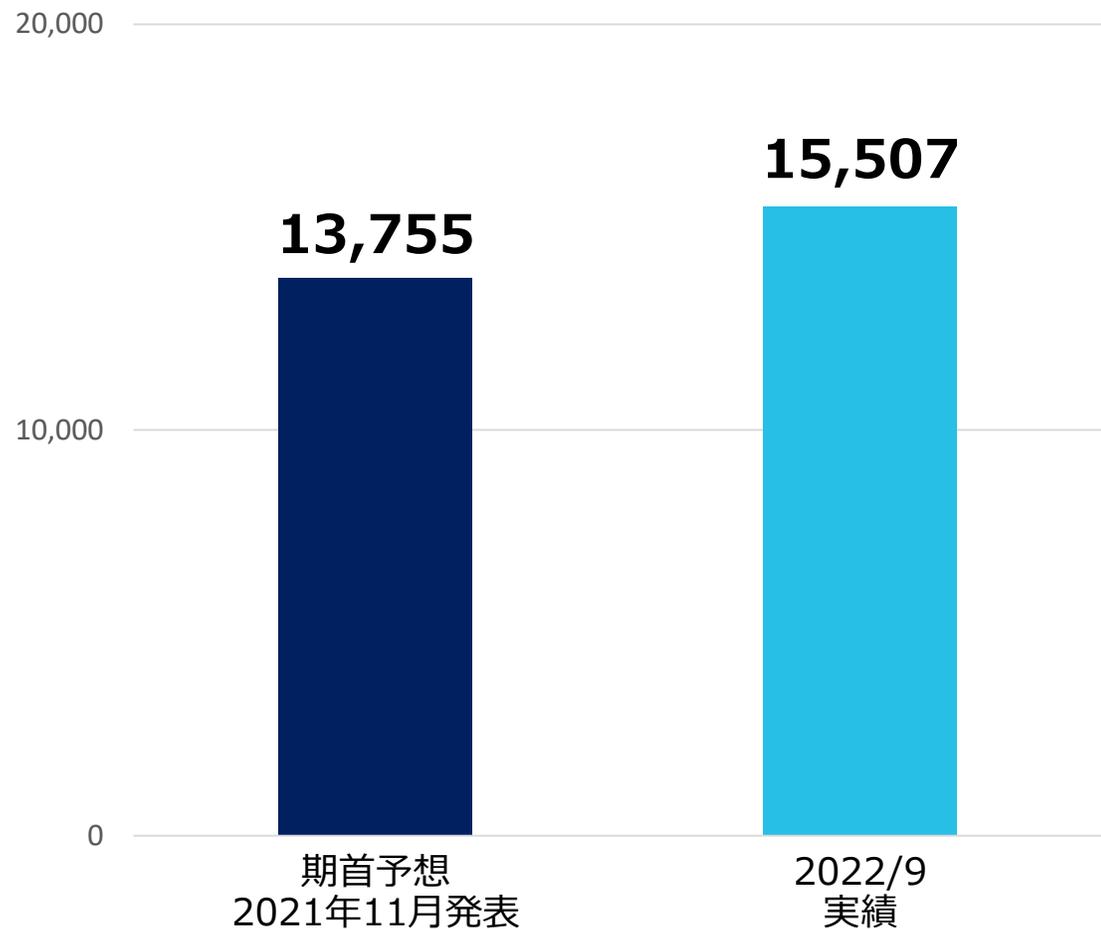
# 2022年9月期 決算概要

(単位：百万円)

	期首予想 2021年11月発表	上方修正 ① 2022年3月発表	上方修正 ② 2022年7月発表	2022/9 実績
売上高	13,755	14,760	15,420	<b>15,507</b>
営業利益	502	802	1,107	<b>1,102</b>
経常利益	500	800	1,100	<b>1,101</b>
当期純利益	395	610	700	<b>793</b>

# 2022年9月期 売上高

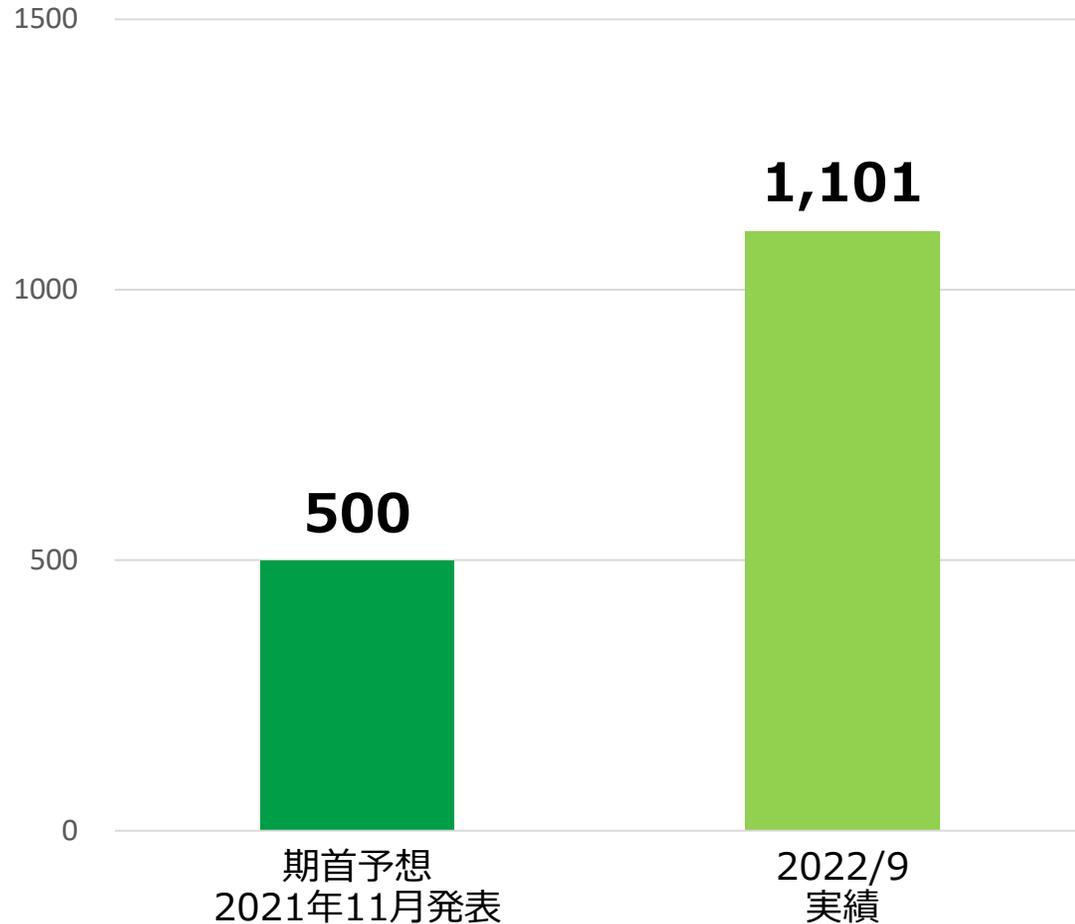
(単位：百万円)



- 新型コロナウイルス感染症の影響により回復が遅れていた**メディア・人材紹介が計画を大幅に上回る**結果
- コロナ禍においても順調に推移していた**IT派遣、就活事業も引き続き順調**に推移
- 求人需要は高止まりしており、**1社あたりの取引単価は上昇傾向**
- 既存社員の生産性の向上、新規採用を強化したことにより、**取引件数が大幅に増加**

# 2022年9月期 経常利益

(単位：百万円)



- 計画を上回る売上高の増加に対して、求人企業における費用対効果を強化するため、**約7億円の追加広告宣伝を実施**
- **自社採用も期首計画を上回るペースで実施し**、人的投資を強化
- 過去最高益にはわずかに届かなかったが、**期首計画を大幅に上回る結果**を実現

# 2022年9月期 支出

(単位：百万円)

	2022/9 期首予想	2022/9 実績	2021/9 実績 ※調整後	前期比
総支出	13,255	<b>14,406</b>	11,729	123 %
人件費	4,342	<b>4,360</b>	4,040	108 %
広告宣伝費	1,350	<b>2,098</b>	1,280	164 %
派遣スタッフ給与	5,205	<b>5,483</b>	4,450	123 %
その他	2,357	<b>2,465</b>	1,959	126 %

※2021年9月期実績は子会社の上半期実績を含んだ数値となります

# 2022年9月期 事業の概況

(単位：百万円)

		2022/9 実績	2021/9 実績	※調整後	前期比
メディア	売上高	4,891		3,930	124%
	経常利益	57		27	211%
人材紹介	売上高	2,919		1,981	147%
	経常利益	221		▲179	—
新卒メディア	売上高	559		454	123%
	経常利益	171		126	136%
新卒紹介	売上高	242		166	146%
	経常利益	44		▲2	—
IT派遣	売上高	6,894		5,572	124%
	経常利益	486		391	124%

※2021年9月期実績は子会社の上半期実績を含んだ数値となります

※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、120百万円を計上しております。

# 事業部別概況 メディア情報事業

## 実績

売上高 **4,891** 百万円（前期比124%）

経常利益 **57** 百万円（前期比211%）

## 営業面

前期に採用を抑制し、既存社員の生産性向上に取り組んだことにより、**生産性は過去最高の水準**を実現  
今期より採用を再開し**人員の確保を実現**することで、**計画を上回る取引社数の増加**を実現

## 中期経営計画 重点施策

女性エンジニアの取り込み強化、大阪エリアの拡販、Webマガジンの取込み強化などの  
新規の取組みにおける売上高は、合計**約5億円（メディア全体の売上シェア約10%）**となった

## 登録者獲得

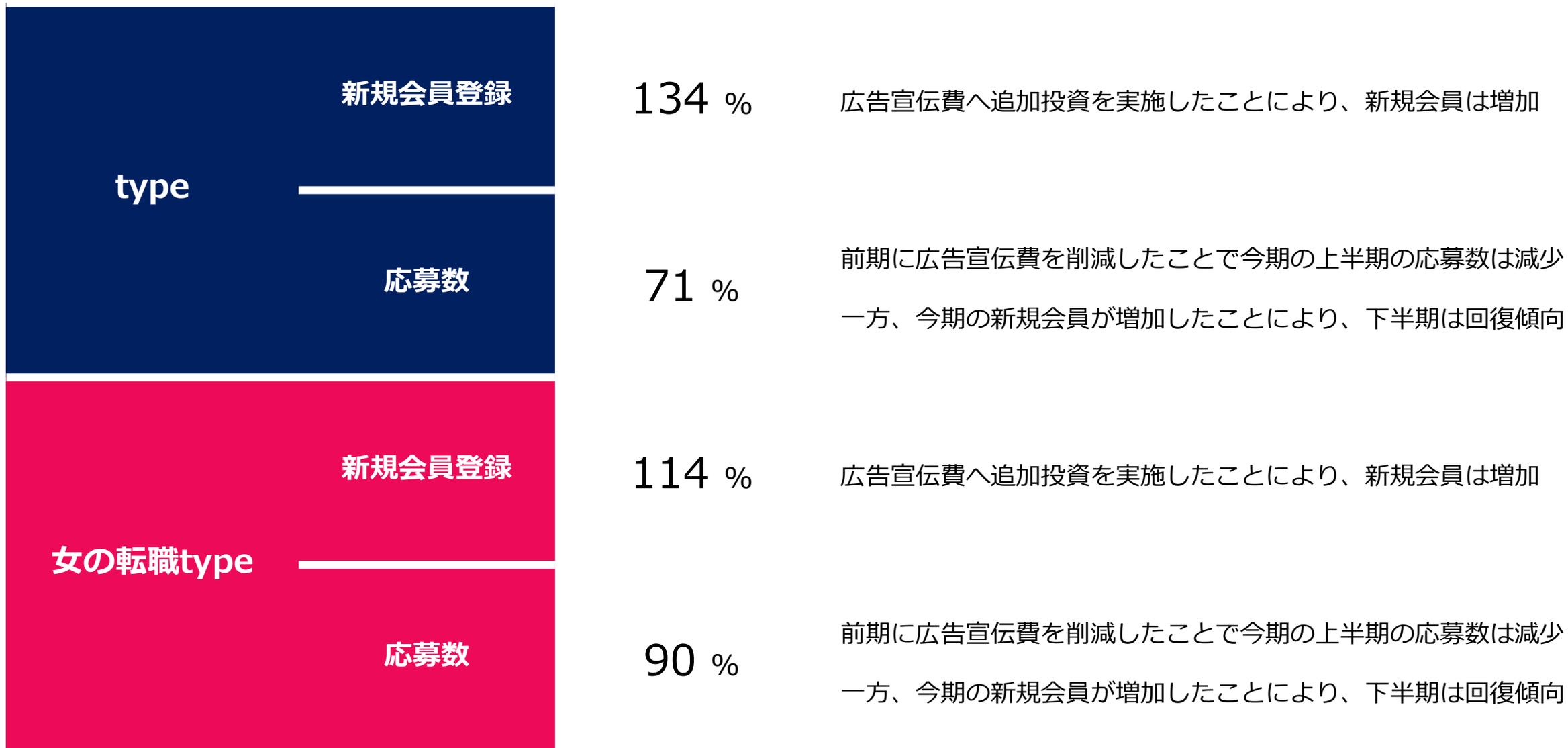
外部の集客チャネルを見直し効率化を図るとともに、自社経由の集客経路を強化  
2021年に引き続きエンジニア向けのオンラインカンファレンスを実施し、エンジニアの集客を強化  
『Direct type』はPC版をリリース、求人企業に対する採用実績が生まれた

# 事業部別概況 メディア情報事業（商品別）

（単位：百万円）

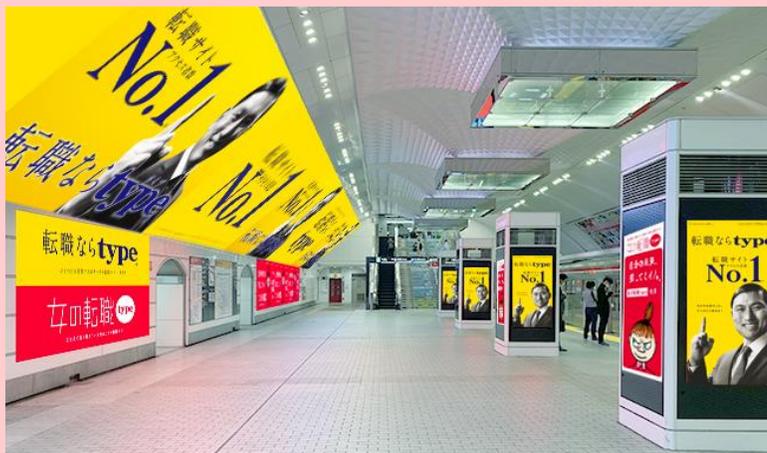
	2022/9 実績	2021/9 実績	前期比
エンジニア	1,838	1,590	116%
営業	289	291	99%
その他	352	339	104%
<b>type合計</b>	<b>2,479</b>	<b>2,221</b>	<b>112%</b>
<b>女の転職type</b>	<b>2,180</b>	<b>1,524</b>	<b>143%</b>
エンジニアフェア	137	140	98%
女性フェア	0	13	—
<b>フェア合計</b>	<b>137</b>	<b>154</b>	<b>89%</b>

# 事業部別概況 メディア情報事業（商品面／前期比）



# 事業部別概況 メディア情報事業（広告宣伝の追加投資）

関西エリアでの認知拡大を目的に、Osaka Metro御堂筋線梅田駅構内の大型デジタルサイネージ&ポスターをジャック



©Moomin Characters™

## Web広告

新規会員登録を目的に、「type」はエンジニアの新規会員・応募増に重点を置いた集客チャネルを強化



# 事業部別概況 人材紹介事業

## 実績

売上高 **2,919** 百万円 (前期比147%)

経常利益 **221** 百万円 (前期▲179百万円)

## 営業面

前期に採用を抑制していたが、**今期より営業・キャリアアドバイザーの採用を強化**  
これまでの領域に加え、新たにミドル領域をターゲットとする組織を新設

## 中期経営計画 重点施策

スキルの高いエンジニアや管理職層をターゲットとするミドル領域において、  
初年度の計画を大きく上回る**約3億円の売上高**を実現

## 登録者獲得

登録者の獲得競争が激化しているが、自社HP経由の集客や知人紹介の取り組みを強化するなど、  
**登録者の数は堅調に推移**

# 事業部別概況 新卒メディア事業

## 実績

売上高 559 百万円（前期比123%）

経常利益 171 百万円（前期比136%）

## 営業面

既存企業の取引単価の上昇を実現しつつ、新規の案件開拓を強化したことで取引社数も増加

## 重点施策

求人需要が高まっている理系学生、女子学生向けのセミナーや、  
個社別の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

## 登録者獲得

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

# 事業部別概況 新卒紹介事業

## 実績

売上高 242 百万円（前期比146%）

経常利益 44 百万円（前期▲2百万円）

## 営業面

新規の採用を抑制し、既存社員の生産性の向上に取り組む  
採用需要の高いIT・人材業界を中心に求人案件の開拓を強化

## 重点施策

求人案件の開拓と接点を持った学生との成約マッチング率の改善に注力

## 登録者獲得

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

# 事業部別概況 IT派遣事業

## 実績 ※調整後

売上高 6,894 百万円 (前期比124%)

経常利益 486 百万円 (前期比124%)

## 営業面

新規の採用を増やし、組織力の強化を実現

## 重点施策

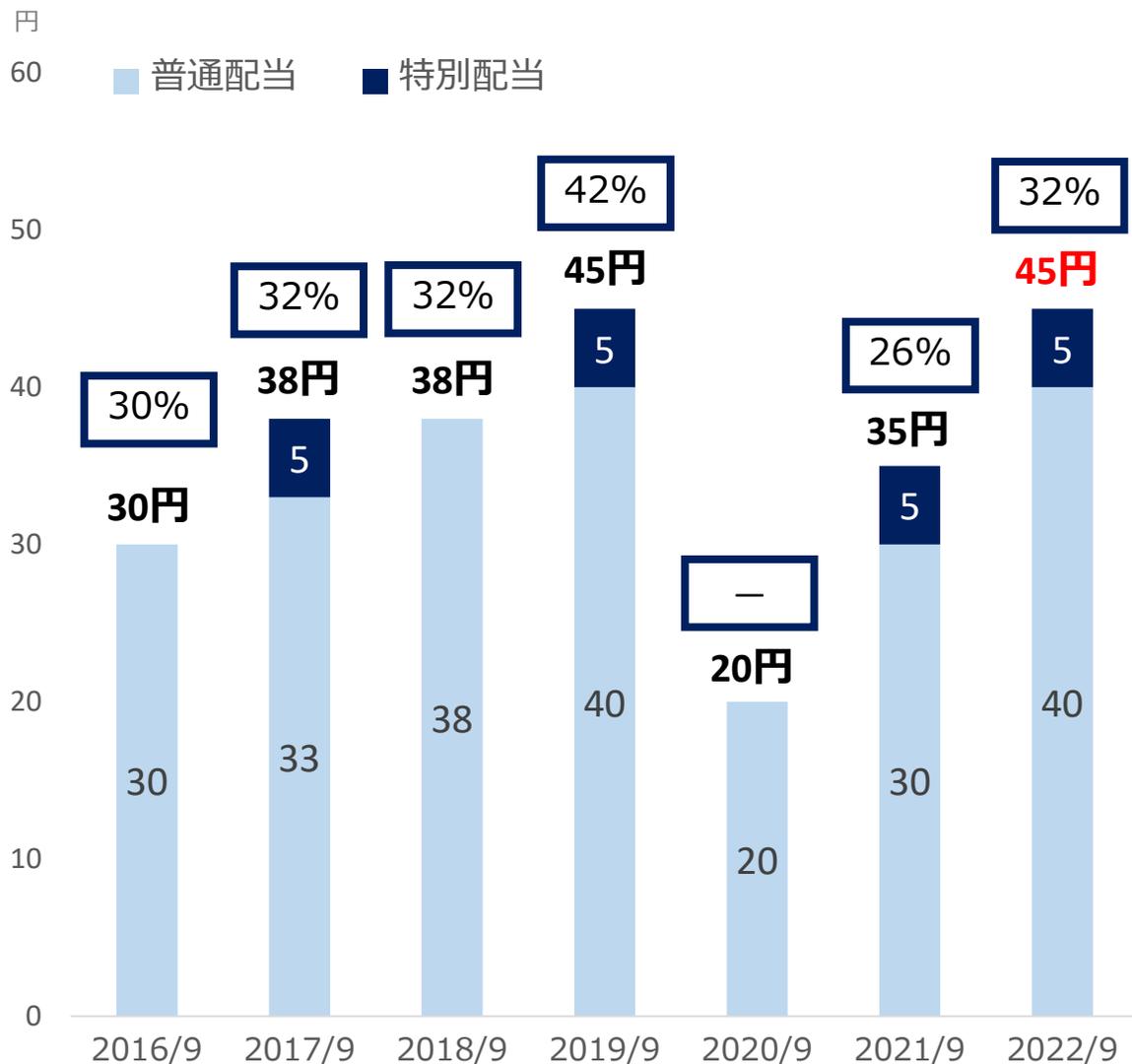
派遣スタッフにおけるリモート勤務希望は依然として高く、**リモート勤務の案件の開拓を強化**

## 登録者獲得

広告宣伝は外部の集客チャネルの効率を見直し、自社経由の集客経路を強化

※2021年9月期実績は子会社の上半期実績を含んだ数値となります

# 2022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45円  
(普通配当40円、特別配当5円)とする**

## 方針

- ① メディア・人材紹介事業における利益率の改善を最重要課題とし、**取引単価の上昇、システム改修などによる生産性の改善**に積極的に取り組む
- ② 今後のIT派遣領域の更なる拡大を見据え、**無期雇用派遣のサービス参入への検討**を開始
- ③ 激化する登録者の獲得においては、広告宣伝費を増加するものの、より効率的な獲得を実現するため、**自社経由（SEO・HP・知人紹介など）の集客を強化**
- ④ 引き続き**関西エリア・『Direct type』における広告宣伝は強化**し、合計**約1.5億円の広告宣伝費を投資予定**。大阪でのブランディング効果、エンジニア向けのサイトパワーの向上を実現
- ⑤ 引き続き自社採用を強化。**新卒・中途合計で約200名の採用を計画**  
既存社員の生産性のさらなる改善とともに、新入社員の早期立ち上がりを実現する

# 2023年9月期 計画

(単位：百万円)

	2023/9 業績予想	2022/9 実績	前期比
売上高	17,500	15,507	113 %
営業利益	1,314	1,102	119 %
経常利益	1,300	1,101	118 %
当期純利益	881	793	111 %

# 2023年9月期 支出

(単位：百万円)

	2023/9 計画	2022/9 実績	前期比	要因
総支出	16,200	14,406	112%	
人件費	4,943	4,360	113%	・ 自社採用の強化
広告宣伝費	2,180	2,098	104%	・ 費用対効果と認知度向上のため投資
派遣スタッフ給与	6,286	5,483	115%	・ 売上高に伴う増加
その他	2,791	2,465	113%	

# 2023年9月期 事業の計画

(単位：百万円)

		2023/9 計画	2022/9 実績	前期比
メディア	売上高	5,590	4,891	114%
	経常利益	347	57	608%
人材紹介	売上高	3,227	2,919	111%
	経常利益	279	221	126%
新卒メディア	売上高	580	559	104%
	経常利益	172	171	101%
新卒紹介	売上高	253	242	104%
	経常利益	20	44	46%
IT派遣	売上高	7,850	6,894	114%
	経常利益	480	486	99%

## メディア

### ■ 生産性の向上と組織基盤の充実

新人の育成及び、業務プロセスの改善で生産性の向上と組織基盤の強化を目指す

### ■ 大阪エリアの登録者獲得の強化

職種数の増加は引き続き注力しつつ、関西での広告宣伝と優良企業の獲得を実現することで、登録者の獲得数の増加を図る

### ■ 『Direct type』の商品力の強化

広告宣伝とスカウトの強化でエンジニア純度の高いデータベースの作成を目指す

### ■ 取引単価の上昇

値引き率の改善で取引単価の上昇を図る

### ■ typeのリニューアルプロジェクト

システム基盤の刷新で将来的な作業工数の削減と業務効率化、よりスピード感をもった新機能の追加を可能にする

# 2023年9月期 主な取り組み②

## 人材紹介

### ■ミドル領域の組織基盤の充実

ミドル領域の組織を既存の人材紹介事業から独立させ、さらなる強化を図る

### ■登録者の獲得単価の抑制

知人紹介を強化し、成約者ネットワークを構築することで、登録者の獲得単価を抑制する

## 新卒紹介

### ■組織基盤の充実

営業、キャリアアドバイザーともに黒字体質を維持しつつ、組織の拡大を図る

## 新卒 メディア

### ■組織基盤の充実

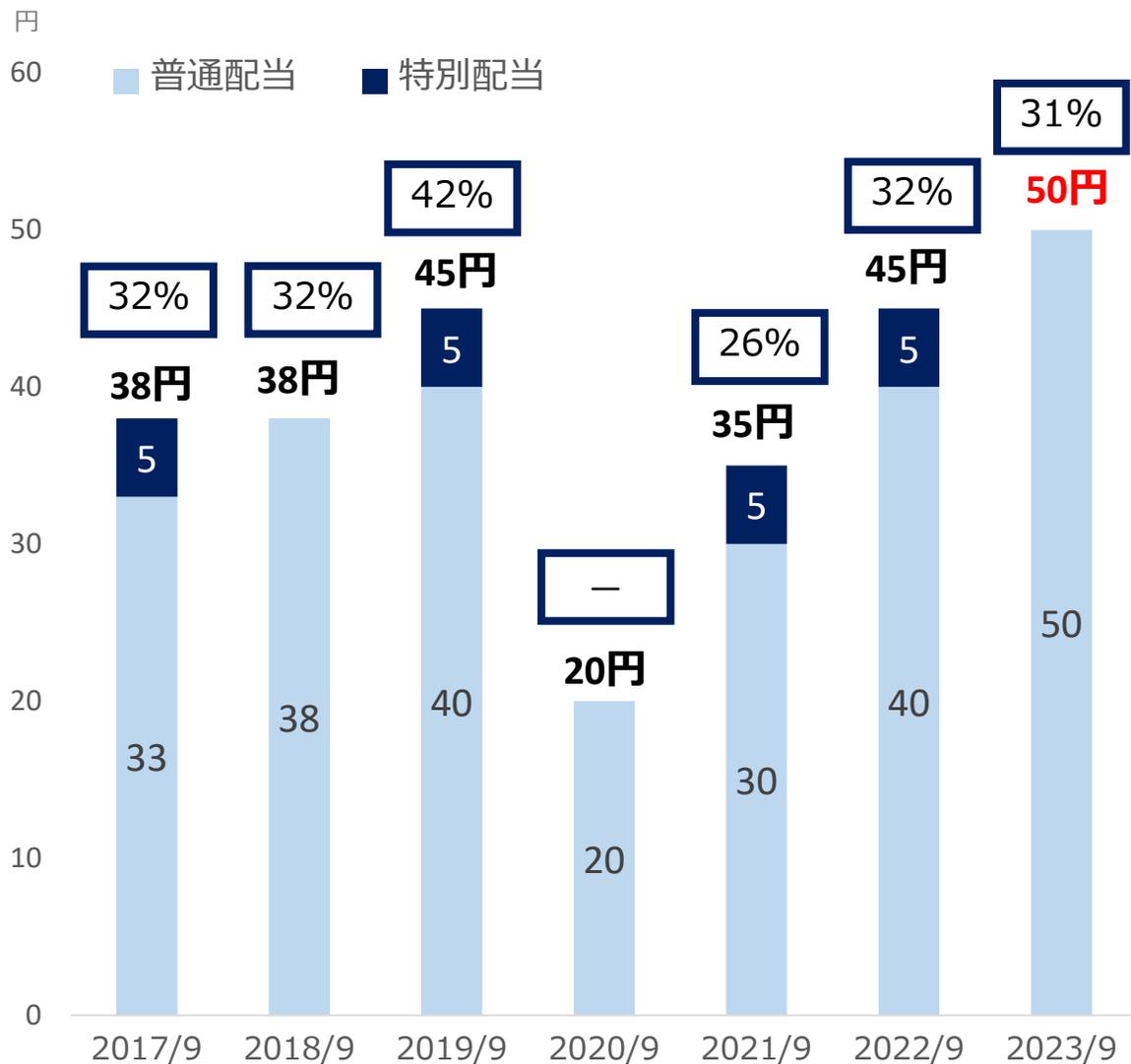
多様化する企業のニーズに対応するため、組織の拡大を図る

## IT派遣

### ■無期雇用の派遣スタッフの取り込み

今後のIT派遣領域の更なる拡大を見据え、無期雇用派遣のサービス参入への検討を開始

# 2023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

2023年9月期の配当予想は、  
**1株当たりの配当金を50円**  
**(普通配当50円)**とする

# 中期経営計画

中期経営計画の初年度となる2022年9月期は、求人企業における採用需要の回復は想定していたよりも早く、売上高・経常利益は概ね1年前倒しでの進捗。**2023年9月期の業績予想も1年前倒しの計画とする**が、2026年9月期の中期経営計画の目標値については、**今後見直しを検討**する方針

(単位：百万円)

	2022/9 実績	2023/9 業績予想	2026/9 中期経営計画
売上高	15,507	17,500	20,000
経常利益	1,101	1,300	2,400
売上高経常利益率	7%	7%	12%
ROE	23%	23%	15%以上

# 中期経営計画 重点施策の進捗

新たな収益源として重点施策を実行したことによって、**通期の売上高155億円のうち約8億円（全体の約5%）が重点施策による売上高**となり、業績の底上げに寄与する結果となった

	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	スマホアプリに加えPC版をリリース 商品化は先々の予定	『Direct type』独自で集客を開始し、 登録者の獲得は <b>増加傾向</b>
2	Webマガジンへの企業広告の取込み強化	企業ブランディングの需要を捉え、 <b>堅調に推移</b>	Webマガジンとオンラインイベントを 実施し、商品力・集客の強化を図る
3	女性エンジニアの求人案件、登録者獲得の強化	早期にエンジニアの採用需要を取り込み、 <b>好調に推移</b>	求人案件を強化したことにより ユーザーの獲得を強化
4	関西エリアにおける拡販、登録者獲得の強化	掲載企業、職種数を増加させるとともに、 ユーザー獲得を強化し、 <b>好調に推移</b>	大阪でのプロモーションや求人案件の 取り込みにより、ユーザー獲得を強化
5	人材紹介のミドル領域の取込み強化	求人案件の開拓を強化したことで、 エンジニア職種を中心に <b>好調に推移</b>	ミドル案件に絞った登録者獲得の 施策を実行

# 中期経営計画 新たに追加する重点施策

中期経営計画の実現に向けてより収益率の改善を実現するため、新たな施策にも取り組む

	新規重点施策	内容
1	メディア事業の営業領域の求人案件強化	IT・Web・人材業界を中心に求人案件の獲得を強化するとともに、登録者の獲得の取り組みを目指す
2	人材紹介の女性領域の取り込み強化	コロナ禍からの回復で、女性領域の採用需要が増加しており、積極的にアプローチをすることで成約件数の増加を目指す
3	人材紹介における成約者ネットワークの拡大	知人紹介を強化し、成約者ネットワークを構築することで、登録者の獲得単価を抑え、利益率の改善を目指す
4	IT派遣領域のさらなる拡大（無期雇用）	今後のIT派遣領域の更なる拡大を見据え、無期雇用派遣のサービス参入への検討を開始



## 人的 投資

### ■ 自社採用の強化

新卒・中途ともに当初計画以上の採用に取り組み、売上高の拡大を目指す

### ■ 育成・研修の強化

新人の育成及び、階層別の研修を強化するとともに、さらなる生産性の向上に取り組む

## 広告宣伝 投資

### ■ 自社経由の集客チャネルの強化

SEO、HP、知人紹介など、より効率的な求職者の獲得を強化

### ■ 求職者の獲得単価の抑制

知人紹介を強化し、成約者ネットワークを作成することで、求職者の獲得単価を抑制する

## システム 投資

### ■ 『type』 リニューアルプロジェクト

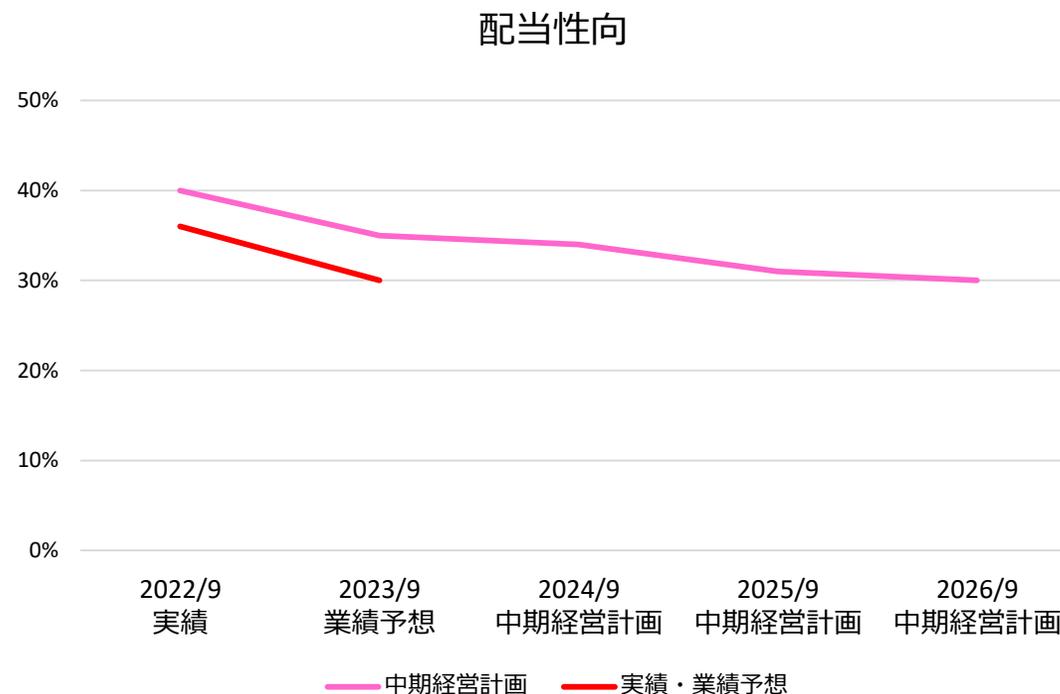
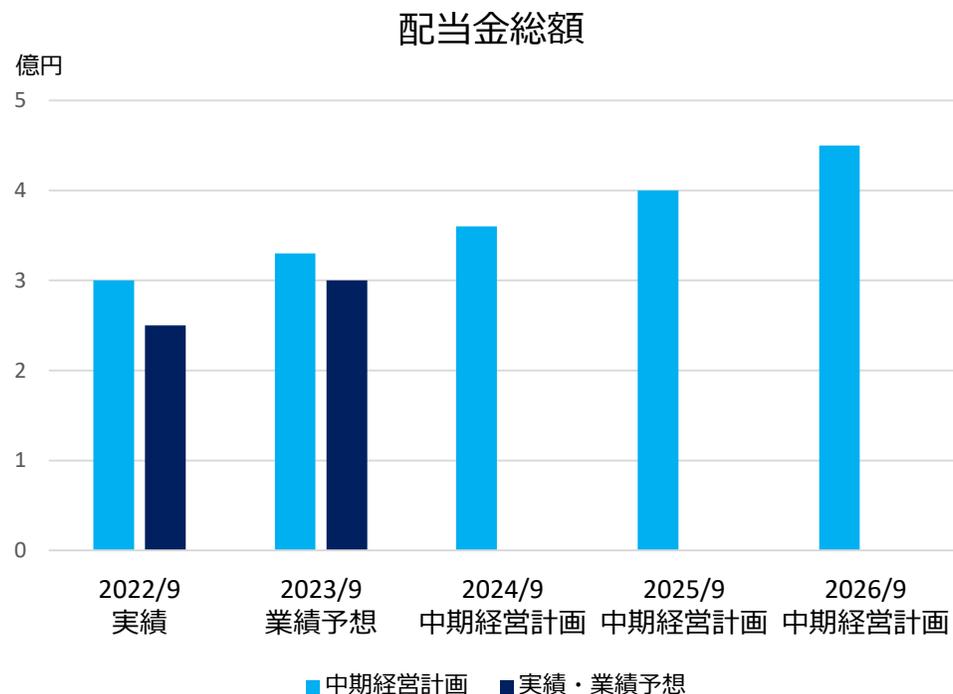
システム基盤の刷新で将来的な作業工数の削減と業務効率化、よりスピード感をもった新機能の追加を可能にする

### ■ 業務効率化

業務プロセスを見直し、より効率的な仕組みを構築する

# 株主還元方針

- 配当性向については、**安定的に30%程度を維持するとともに、業績向上に伴う絶対額を増額する**
- 一方、**景気変動に伴う業績の悪化リスクを有するビジネスモデルのため、総合的に勘案して決定する**
- 2022年11月に自己株式を取得したため、配当金総額・配当性向は減少したものの、今後も上記方針に基づく



# 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。