



2023年9月期（2022年10月～2023年9月）

# 上半期 決算説明会

株式会社キャリアデザインセンター（2410）

2023年5月11日

- 1. 1Q** (2022年10月～12月) ・ **2Q** (2023年1月～3月) **決算概要**
- 2. 上半期** : **1Q+2Q** (2022年10月～2023年3月) **決算概要**
- 3. 下半期** : **3Q+4Q** (2023年4月～2023年9月) **取り組み**
- 4. 通期** : **1Q～4Q** (2022年10月～2023年9月) **計画**
- 5. 参考資料**

(単位：百万円)

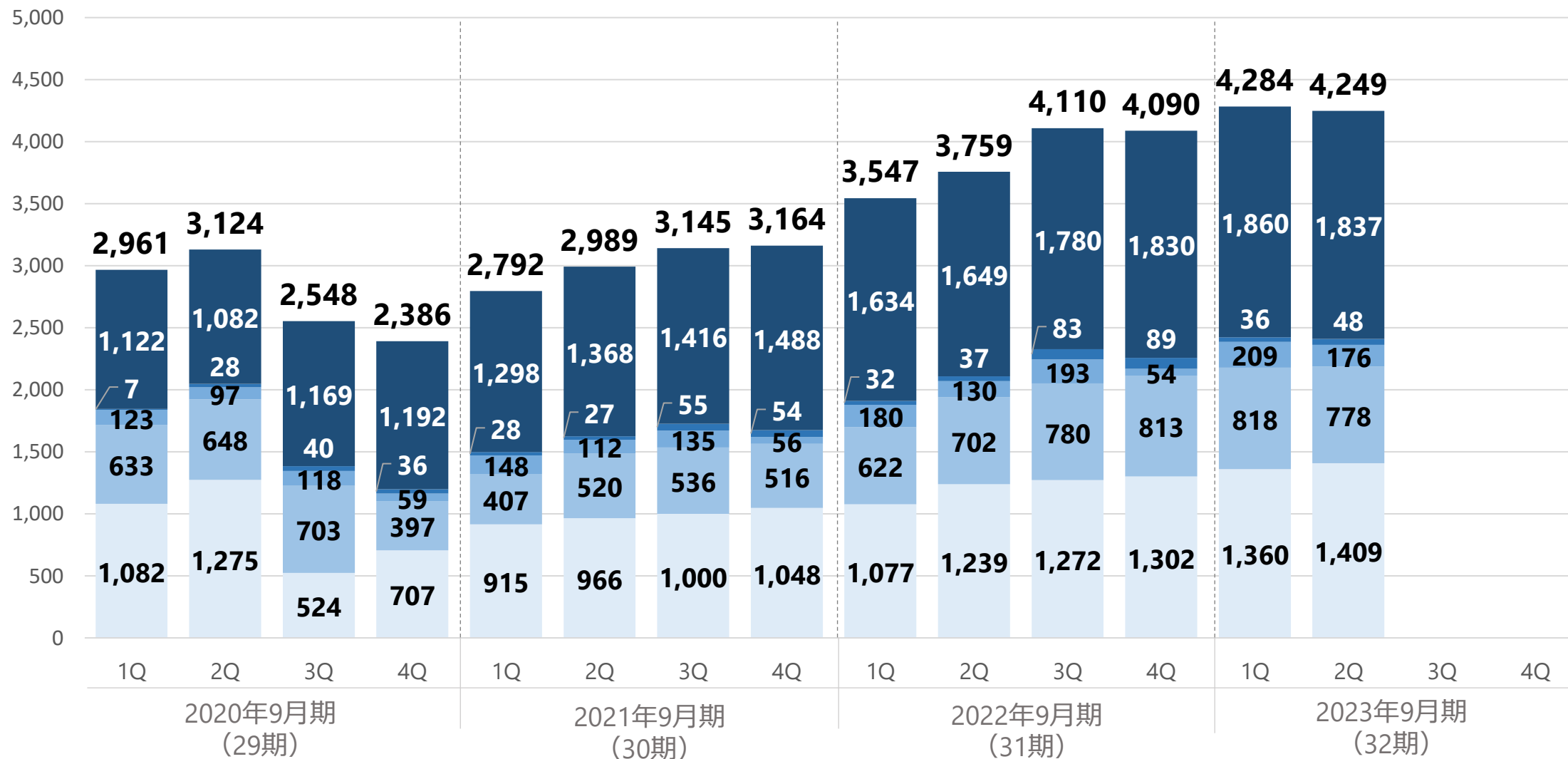
1Q実績	2Q実績
売上高	売上高
4,284	4,249
経常利益	経常利益
470	341
四半期純利益	四半期純利益
322	234

- 1 メディア・新卒事業が好調に推移し、1Q・2Qともに**期初計画を上回る結果となった**
- 2 課題は、人材紹介とIT派遣の売上高の伸びが**やや鈍化**したこと
  - 人材紹介事業（一般領域＋ミドル領域）  
同業他社との登録者獲得競争が激化したことで1Qの登録数がやや減少し、その結果2Qの成約数が一時的に減少
  - IT派遣事業（有期雇用）  
リモートワークやフリーランスでの働き方を希望するスタッフが増加する中、マッチングできる求人案件が減少したことと、一部の派遣先企業において案件が縮小したことにより、一時的に稼働スタッフが減少
- 3 しかしながら、人材紹介・IT派遣事業ともに状況は改善傾向を示しているため、**下半期以降の業績は回復見込み**

# (参考) 事業別の売上高推移 (Qごと)

売上高 ■メディア情報 ■人材紹介 (一般領域+ミドル領域) ■新卒メディア (フェア) ■新卒紹介 ■IT派遣 (有期雇用)

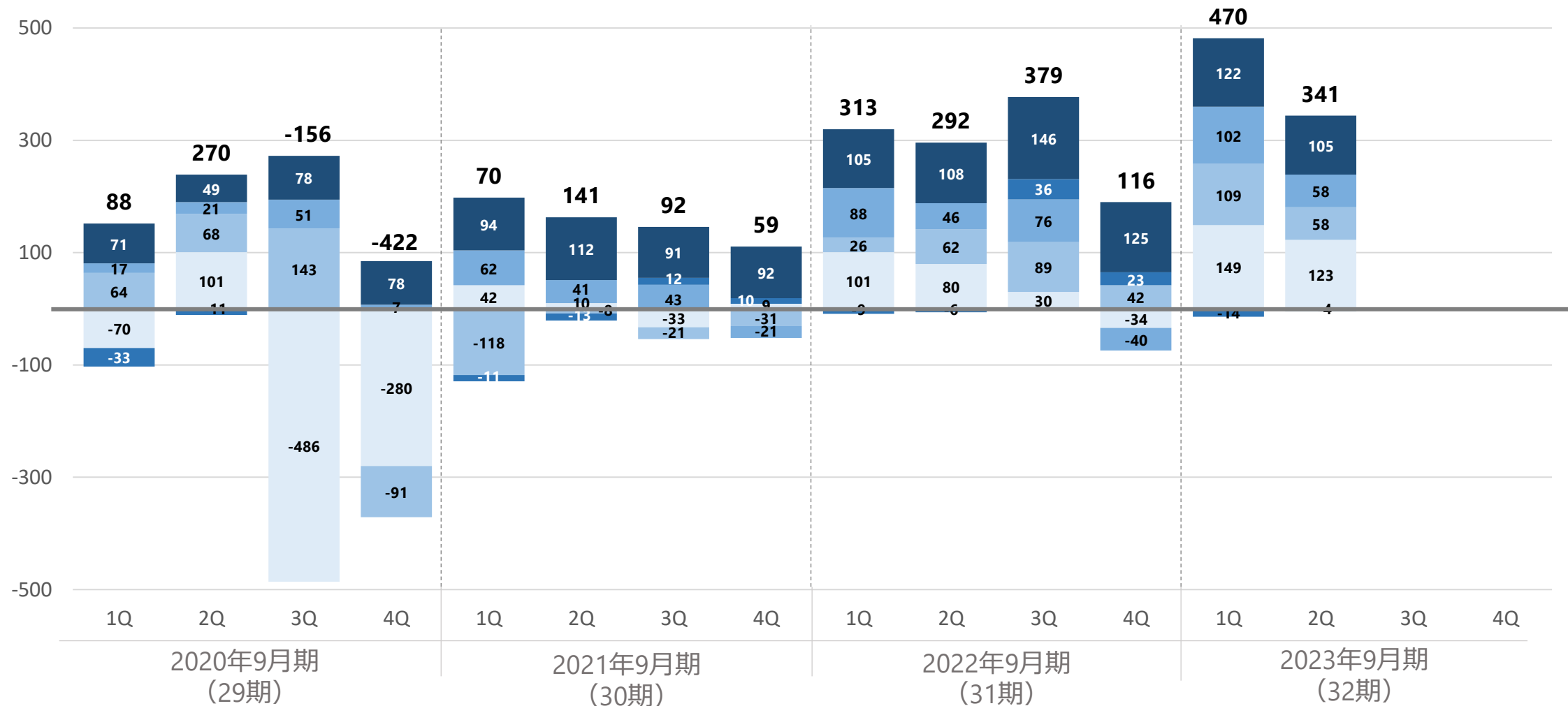
(単位: 百万円)



# (参考) 事業別の経常利益推移 (Qごと)

**経常利益** ■メディア情報 ■人材紹介 (一般領域+ミドル領域) ■新卒メディア (フェア) ■新卒紹介 ■IT派遣 (有期雇用)

(単位: 百万円)



1. 1Q (2022年10月～12月) ・ 2Q (2023年1月～3月)

決算概要

2. **上半期 : 1Q + 2Q** (2022年10月～2023年3月)

**決算概要**

3. 下半期 : 3Q + 4Q (2023年4月～2023年9月)

取り組み

4. 通期 : 1Q～4Q (2022年10月～2023年9月)

計画

5. 参考資料

(単位：百万円)

売上高

前期比

8,534 117.0%

経常利益

前期比

811 134.1%

四半期純利益

前期比

557 133.9%

**1** 売上高は前期比117%の成長となり、  
**上方修正後の計画を上回る結果となった**

- メディア  
女性、エンジニア領域における採用需要は引き続き高く推移  
値引き率の改善などに取り組んだことにより、取引単価が増加
- 人材紹介事業（一般領域＋ミドル領域）  
女性、ミドル領域の成約数が増加。  
エンジニア領域の需要増に伴い、取引単価が上昇
- 新卒事業  
新規開拓の強化で大手IT業界の企業を中心に取引社数が増加

**2** 経常利益は**上方修正後の計画を上回る結果**となった

売上高は計画を上回って推移したものの、  
コストは追加投資を実施せず、計画通りの進捗  
各事業における利益率の改善も実現

(単位：百万円)

	期初計画 (2022.11.9)	上方修正 (2023.1.31)	上半期実績	前期実績	前期比
売上高	8,372	8,493	8,534	7,306	117%
営業利益	574	709	818	606	135%
経常利益	567	700	811	605	134%
四半期純利益	378	468	557	416	134%



(単位：百万円)

	期初計画 (2022.11.9)	上半期実績	前期実績	前期比
総支出	7,805	7,723	6,701	115%
人件費	2,350	2,336	2,029	115%
広告宣伝費	1,097	1,101	863	127%
派遣スタッフ 給与	2,996	2,970	2,635	112%
その他	1,362	1,316	1,174	112%

(単位：百万円)

		上半期実績	前期実績	前期比
<b>メディア</b>	売上高	2,769	2,317	120%
	経常利益	273	63	433%
<b>人材紹介</b> (一般領域+ミドル領域)	売上高	1,597	1,325	120%
	経常利益	167	89	188%
<b>新卒メディア (フェア)</b>	売上高	385	311	124%
	経常利益	160	135	119%
<b>新卒紹介</b>	売上高	85	69	122%
	経常利益	▲19	▲16	—
<b>I T 派遣</b> (有期雇用)	売上高	3,697	3,283	113%
	経常利益	228	214	107%

※前期は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

1. 1Q (2022年10月～12月) ・ 2Q (2023年1月～3月) 決算概要

2. 上半期 : 1Q + 2Q (2022年10月～2023年3月) 決算概要

3. 下半期 : 3Q + 4Q (2023年4月～2023年9月) 取り組み

4. 通期 : 1Q～4Q (2022年10月～2023年9月) 計画

5. 参考資料

**営業面**

求人需要の高いエンジニア、女性領域の新規開拓を強化  
引き続き取引単価の向上（値引き率の改善）にも注力

**登録面**

『type』・『女の転職type』における登録者の獲得施策を強化  
女性エンジニア、大阪エリア、『Direct type』における施策も注力

**組織面**

新卒・中途採用は順調に進捗しており、引き続き生産性の高い組織を目指す

## ◆2023年2月～ オードリーのお二人をイメージキャラクターに起用した新CM開始



春日俊彰さんに加え、若林正恭さんをイメージキャラクターに**追加起用**キャラクターの異なる二人の起用で、『type』が様々なタイプの求職者に寄り添い、「ぴったりな仕事＝タイプな仕事」に出会える転職サイトである、という認知拡大を目指した

※ラジオCM・youtube広告・Twitterキャンペーン等

## ◆2022年12月21日～ 大手総合転職サイト初（※①）、カジュアル面談応募ができる機能をリリース



納得感やマッチング度を重視した転職活動が主流となる中で、求職者と企業の接点を増やす方法の一つとして、**カジュアル面談（※②）のリクエストができる機能を新設**

※①大手総合転職サイト4社比較

※②カジュアル面談：企業と求職者の相互理解を目的に行われる、選考前面談

## プロモーション・サイト機能強化

引き続き女性に向けたプロモーションを実施し、認知度の拡大および新規会員の増加を狙う。また、サイトやアプリの改修を実施することで、さらなるサイトパワーの強化を実現する

## 女性エンジニアの取り込みを強化

女性エンジニアを募集する求人企業の増加に伴い売上高は拡大し、エンジニアとしてのキャリアを考える女性ユーザーも順調に獲得より一層登録者の獲得施策を実施しつつ、さらなる業績拡大を狙う

**2023年1-3月プロモーション概要**

**交通広告** 首都圏の主要路線&駅で、女の転職typeの認知拡大を狙った広告を展開!

**JR3面動画** **メトロ動画**

**JRまど上ポスター** **天井シート** **ペンチ** **ステッカー**

**Web広告** 転職意欲の高い潜在層までアプローチ! 多数のアライアンスサイトで求人情報を掲載!

**Webマガジン** 働く女のワーク&ライフマガジン Woman type [ウーマンタイプ]

**アプリ** 女の転職typeアプリ 10万ダウンロード突破! 応募数も急増中!

9/13(火)~10/10(月)理想の働き方・キャリアのタイプ別大特集、10/11(火)~11/7(月)IT・WEB業界大特集、11/8(火)~12/5(月)営業大特集開催!

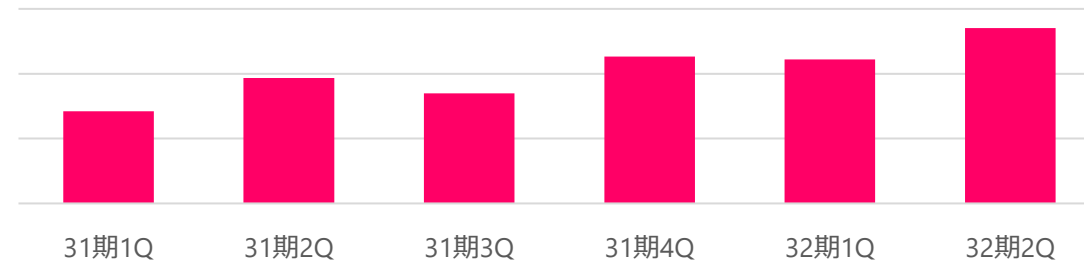
女性のITエンジニアデビュー 応援企画 第1弾  
**ITキャリアラボ**

限定60人 受講料無料 面接予約

女の転職type ITキャリアラボ

「女の転職type ITキャリアラボ」  
女性のITエンジニアデビューを応援する企画を2023年4月にリリース

女性エンジニア売上推移





## 大阪での認知拡大のためのプロモーションと、求人案件の開拓強化

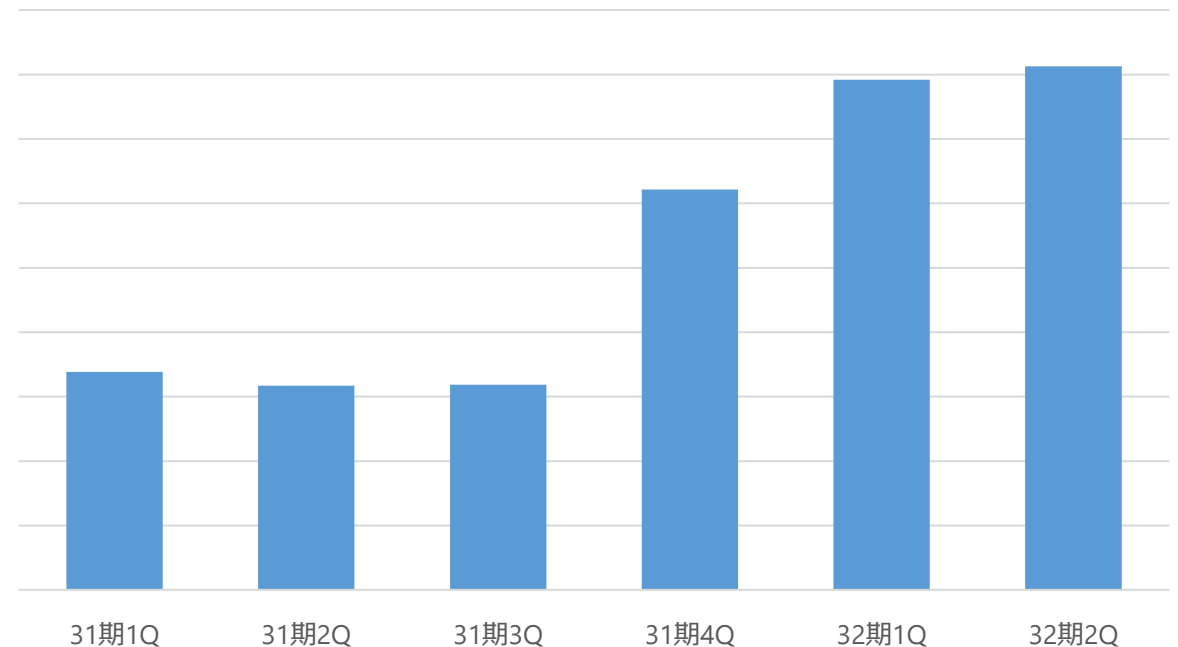
新規プロジェクトとして取り組んでいる大阪エリアの売上高は順調に拡大

プロモーションを強化することで、認知度と登録者の獲得を強化し、さらなる業績の拡大を狙う



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

大阪エリア売上推移



## 『Direct type』の登録者獲得・サイトパワーの強化

『Direct type』は順調にITエンジニアの登録者獲得を実現しており、求人企業に対する採用実績も増加傾向  
今後より一層登録者の獲得施策を実施しつつ、ITエンジニアの採用を支援するサービスとしての拡充を狙う



ITエンジニアのための  
スカウト転職サービス

A scout-based job search service for IT engineers.

今すぐ試してみる(無料)





## 営業面

求人企業の採用需要が高いエンジニア、営業、販売、管理などの職種に注力  
特に成約単価の高いエンジニアの成約増を見込む

## 登録面

「エンジニア」の登録者獲得を実現するため、外部媒体の利用だけでなく、  
自社HPや知人紹介の取組みの強化をすることで、  
獲得単価を抑制した登録者の獲得に注力

## 組織面

特にキャリアアドバイザーの中途採用を強化しつつ、早期に育成し、  
生産性の向上を実現することで成約数の増加を目指す

**営業面**

IT業界を中心に求人案件の新規獲得に注力  
採用難易度は高いものの、成約単価の高いエンジニアの成約増を見込む

**登録面**

専門職・管理職の登録者獲得に向け、スカウトや知人紹介の施策を強化し、  
登録者数の増加を図る

**組織面**

今後の事業拡大を見据え、キャリアアドバイザーを中心に組織基盤を強化  
中途採用を中心に人員を補強し、成約数の増加を図る

**営業面**

2024年度における既存企業の採用人数増加に伴う追加案件の獲得や、2025年度における早期インターンシップイベントの拡販に注力  
業界別・理系・女性など、個社別のニーズに合わせた拡販を強化

**登録面**

SNSやWebを利用した効率的な広告運用等により、  
獲得単価を抑制した登録者数の獲得に取り組む

**組織面**

少数精鋭の事業運営を維持しつつ、事業として高収益の体質を実現する

**営業面**

24年度卒業予定の学生においては、IT業界の求人企業の新規開拓を強化  
各社の採用人数増加に伴いIT案件の増加とマッチング率の向上を実現する

**登録面**

24年度卒業予定の学生は就職活動が早期化し、集客面は順調に推移  
サイト訪問や新卒フェアで接点を持った学生へのアプローチ強化

**組織面**

今後の事業拡大を見据え、キャリアアドバイザーの採用を強化しつつ、  
安定的な黒字体質を実現する

**営業面**

リモートワークを含めた派遣スタッフの働き方の希望を叶える案件の獲得強化  
ITエンジニアの求人案件の獲得強化

**登録面**

ITエンジニアを中心に自社HPなどを活用した登録者獲得の強化

**組織面**

求人企業と派遣スタッフ双方のニーズに対応し、マッチング率の改善、生産性の向上に注力

## 人事制度の設計

既存の有期雇用と異なる新たな人事制度の設計  
エンジニアとしてのキャリアを支援する仕組みやインセンティブ制度の確立

## 研修制度の企画・設計

外部のシステム会社と連携し、未経験からエンジニアを目指せる3カ月間の社内研修制度「type ITアカデミー」を企画・設計

## 採用活動の開始

（新卒採用） 24年度卒業予定向けの説明会を実施  
集客は順調に推移しており、採用人数の確保を実現する  
（中途採用） 自社メディアや外部採用媒体等を利用し、採用強化に取り組む

1. 1Q (2022年10月～12月) ・ 2Q (2023年1月～3月) 決算概要

2. 上半期 : 1Q + 2Q (2022年10月～2023年3月) 決算概要

3. 下半期 : 3Q + 4Q (2023年4月～2023年9月) 取り組み

4. **通期** : **1Q～4Q** (2022年10月～2023年9月) **計画**

5. 参考資料

(単位：百万円)

売上高

前期比

17,500 112.8%

経常利益

前期比

1,300 118.1%

当期純利益

前期比

881 111.0%

- 1 上半期の売上高・利益は期初計画を上回って推移したものの、通期計画は据え置き。売上高・利益ともに過去最高を見込む
- 2 下半期においても引き続き求人需要は高く推移すると予測各事業における売上高の拡大施策を強化
  - メディア事業  
エンジニア・女性領域の取引社数の増加・単価の上昇を狙う  
また、女性エンジニアや大阪エリアの拡販をさらに強化
  - 人材紹介事業  
1Qに鈍化した登録数は改善しており、エンジニア・女性・ミドル領域における成約人数の増加を狙う
  - IT派遣事業  
2Qの稼働人数の伸びが一時的に鈍化したか、エンジニアの案件を中心に稼働人数の増加を狙う
- 3 来期以降のさらなる事業拡大を実現するため、引き続き登録者獲得、自社採用の強化や、システム基盤の強化に取り組む



(単位：百万円)

	期初計画 (2022.11.9)	前期実績	前期比	上半期実績	進捗率
売上高	17,500	15,507	113%	8,534	49%
営業利益	1,314	1,102	119%	818	62%
経常利益	1,300	1,101	118%	811	62%
当期純利益	881	793	111%	557	63%

(単位：百万円)

	期初計画 (2022.11.9)	前期実績	前期比	上半期実績	進捗率
<b>総支出</b>	16,200	14,406	112%	7,723	47%
人件費	4,943	4,360	113%	2,336	47%
広告宣伝費	2,180	2,098	104%	1,101	51%
派遣スタッフ給与	6,286	5,483	115%	2,970	47%
その他	2,791	2,465	113%	1,316	47%

(単位：百万円)

		期初計画 (2022.11.9)	前期実績	前期比	上半期実績	進捗率
<b>メディア</b>	売上高	5,590	4,891	114%	2,769	52%
	経常利益	347	57	608%	273	79%
<b>人材紹介</b> (一般領域+ミドル領域)	売上高	3,227	2,919	111%	1,597	49%
	経常利益	279	221	126%	167	60%
<b>新卒メディア</b> (フェア)	売上高	580	559	104%	385	67%
	経常利益	172	171	101%	160	93%
<b>新卒紹介</b>	売上高	253	242	104%	85	34%
	経常利益	20	44	46%	▲19	—
<b>I T派遣</b> (有期雇用)	売上高	7,850	6,894	114%	3,697	47%
	経常利益	480	486	99%	228	48%

※前期は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

1. 1Q (2022年10月～12月) ・ 2Q (2023年1月～3月) 決算概要

2. 上半期 : 1Q + 2Q (2022年10月～2023年3月) 決算概要

3. 下半期 : 3Q + 4Q (2023年4月～2023年9月) 取り組み

4. 通期 : 1Q～4Q (2022年10月～2023年9月) 計画

**5. 参考資料**



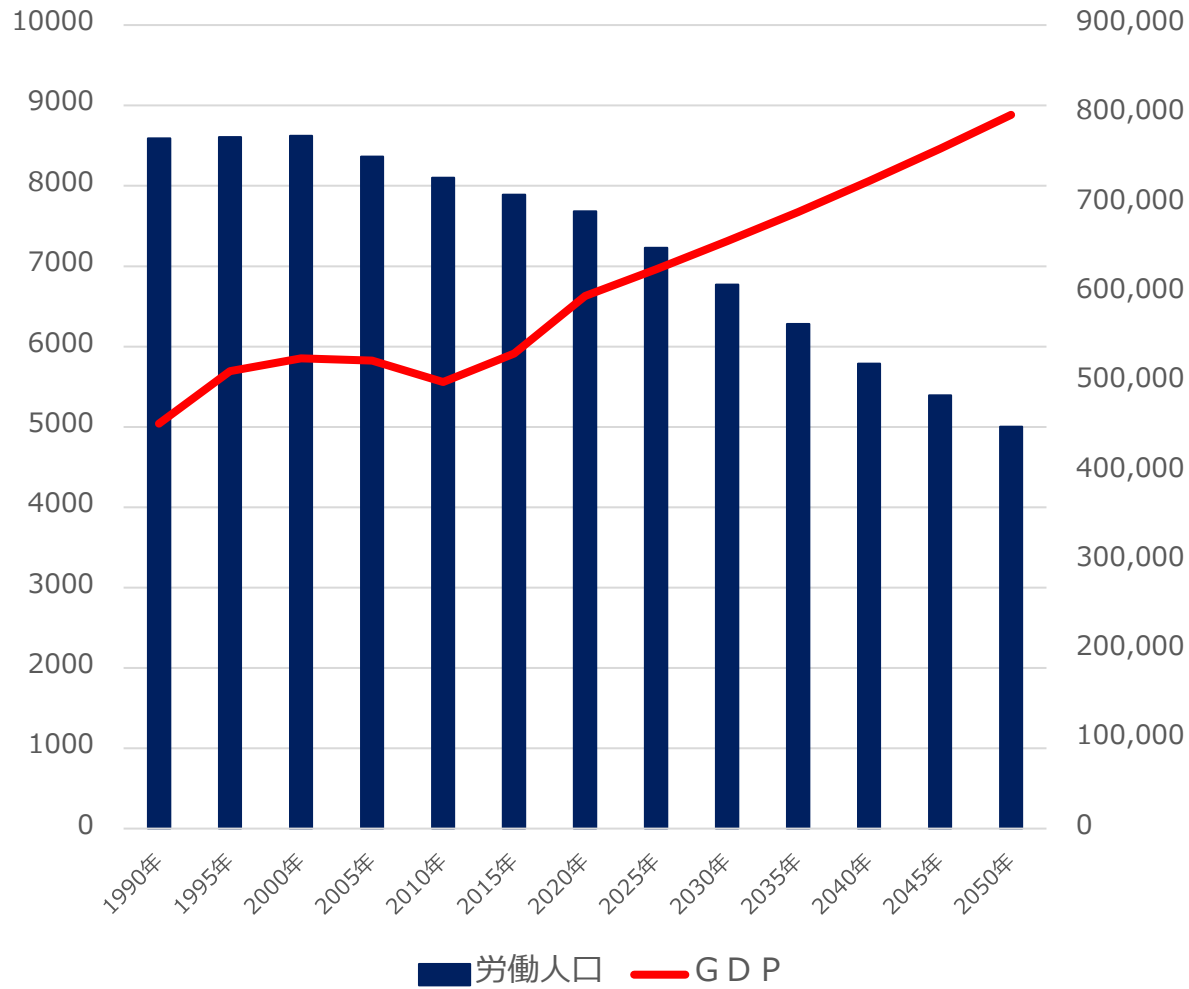
経営理念・事業ミッション

**「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」**

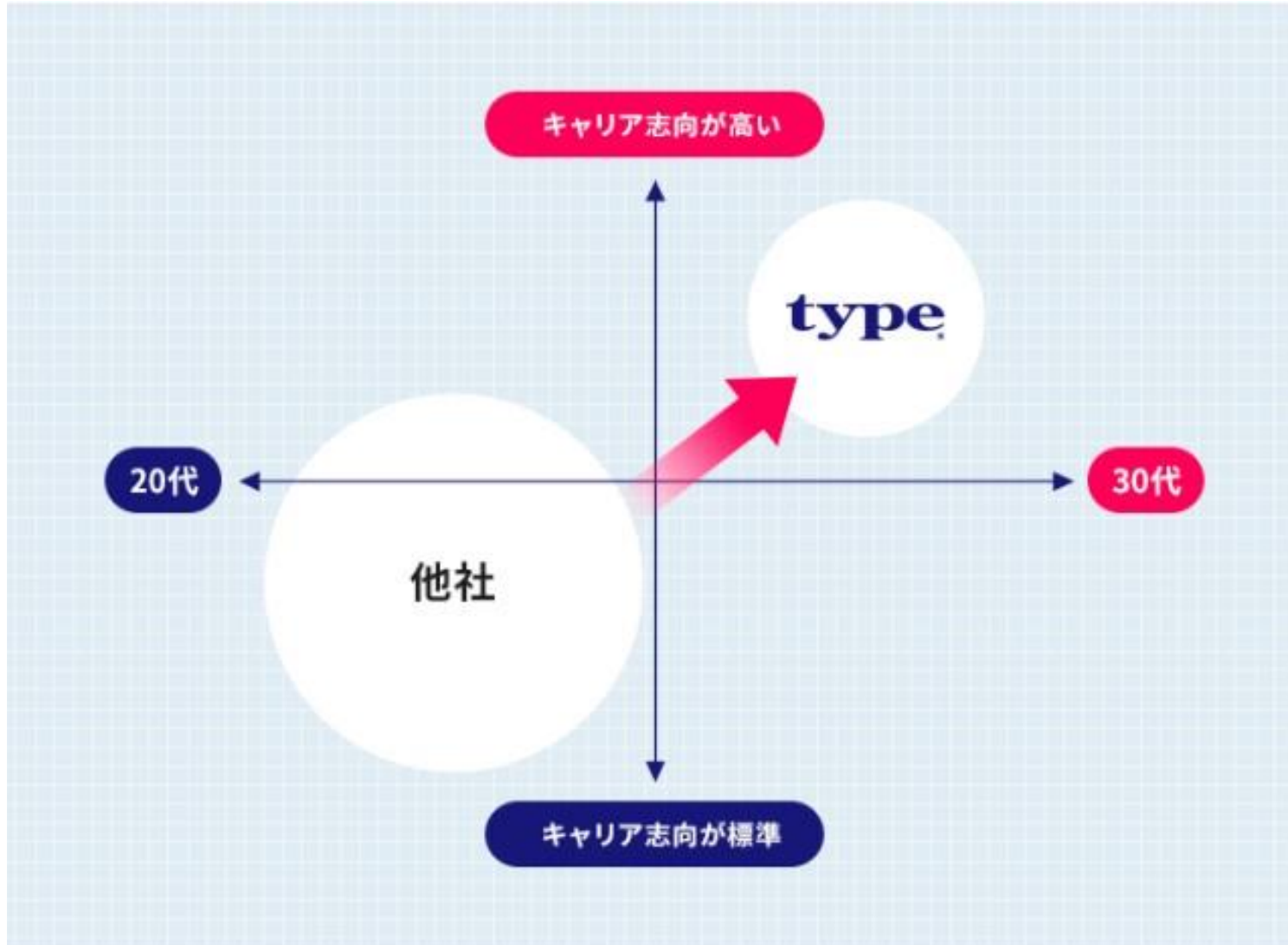
当社は1993年の創業以来、「いい仕事・いい人生」の企業理念を掲げ、キャリア志向の高いエンジニア・営業・女性を主軸にした事業展開をすることで他社との差別化を図り、『type』ブランドによるひとつ上のキャリア転職マーケットの確立を目指して参ります。

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。

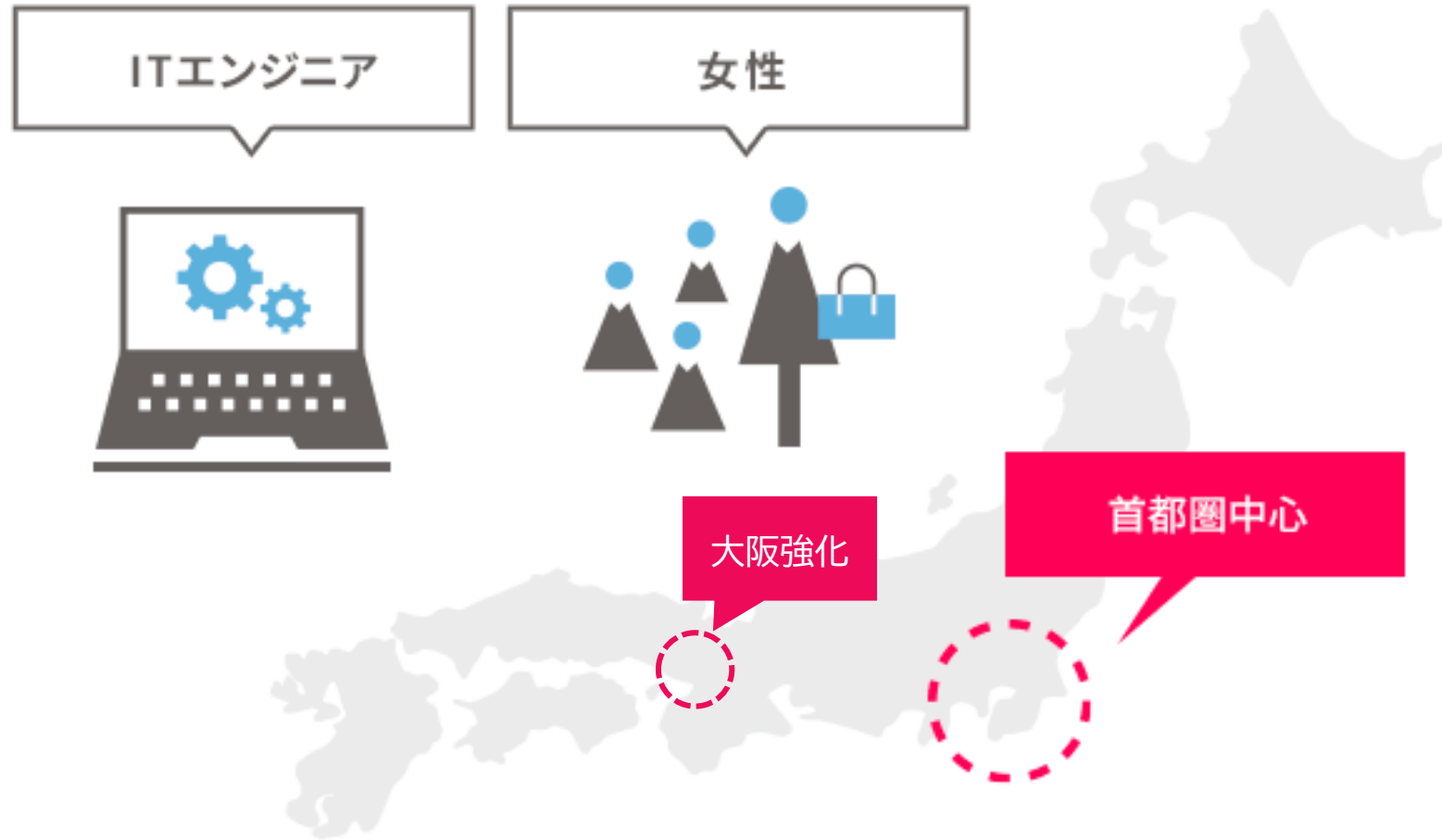
日本のGDP予測と労働力人口の予測



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



首都圏・大阪  
×  
ITエンジニア  
女性





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

新卒メディア（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

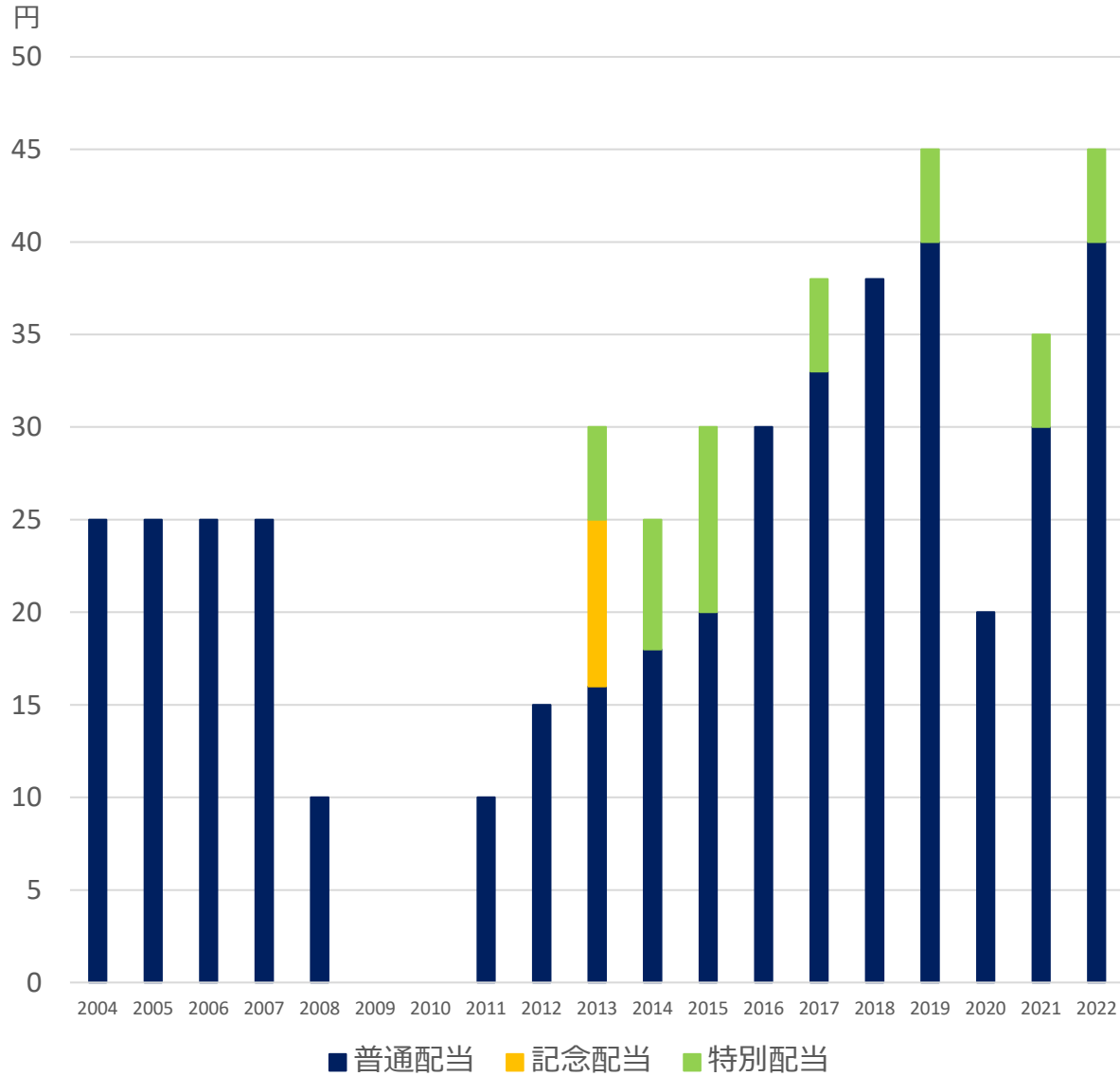
大手から中小企業を幅広く支援する新卒紹介

IT派遣事業

IT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



普通配当の増額  
を重視した株主還元

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

従業員数	695名
平均年齢	30.4歳
男女比	男性 42% 女性 58%
管理職比率	男性 62% 女性 38%
産・育休復帰率	100%
入社区分	新卒 38% 中途 62%



# 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もあります。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。