



32期（2022年10月～2023年9月）

# 通期 決算説明会

株式会社キャリアデザインセンター（2410）

2023年11月9日

- 1. 32期** (2022年10月～2023年9月) **決算概要**
- 2. 33期** (2023年10月～2024年9月) **業績予想**

### 売上高・経常利益において、過去最高を更新。当期純利益10億超え

1. IT派遣事業が期初予想を下回ったものの、IT領域に加え、女性領域の回復が進んだことにより、すべての事業において、売上高は過去最高を更新。  
各段階利益も過去最高を更新し、当期純利益は創業以来初めて10億円を超える結果となった

### 関西エリア・女性エンジニア・ミドル領域など新たな施策も順調

2. 中期経営計画にて取り組みを開始した新たな施策は順調に推移しており、今後さらなる強化を実施する方針

### 自社の採用強化・生産性向上により取引社数・取引単価が上昇

3. マーケットの回復が想定よりも早く、足元の業績と今後の事業拡大に向けて、中途採用を強化。  
また、既存社員の生産性の向上、メディア・人材紹介において取引単価の上昇に向けた施策を実行

### 取引単価の上昇により利益率は改善

4. 上記施策の結果、メディア・人材紹介事業における取引単価の改善を実現したことと、利益率の高い新卒メディア事業における売上高が期初予想を上回ったことで、前期から収益率が改善した

## 32期 業績結果

単位：百万円

|       | 期初予想<br>(2022.11.9) | 上方修正<br>(2023.7.31) | 通期実績   | 前期実績   | 前期比  |
|-------|---------------------|---------------------|--------|--------|------|
| 売上高   | 17,500              | 17,500              | 17,388 | 15,507 | 112% |
| 営業利益  | 1,314               | 1,563               | 1,585  | 1,102  | 144% |
| 経常利益  | 1,300               | 1,550               | 1,577  | 1,101  | 143% |
| 当期純利益 | 881                 | 1,086               | 1,163  | 793    | 147% |

## 32期 コスト

単位：百万円

|              | 期初予想<br>(2022.11.9) | 通期実績   | 前期実績   | 前期比  |
|--------------|---------------------|--------|--------|------|
| 総支出          | 16,200              | 15,811 | 14,406 | 110% |
| 人件費          | 4,943               | 4,916  | 4,360  | 113% |
| 広告宣伝費        | 2,180               | 2,258  | 2,098  | 108% |
| 派遣スタッフ<br>給与 | 6,286               | 5,900  | 5,483  | 108% |
| その他          | 2,791               | 2,737  | 2,465  | 111% |

32期 事業別概況（メディア事業）

単位：百万円

|            | 売上高<br>(前期比)    | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 | 概況                                                                                                                         |
|------------|-----------------|---------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| メディア<br>事業 | 5,612<br>(115%) | 401<br>(706%) | 7.1%      | ①エンジニア、女性領域の新規開拓で取引社数増加。値引率の改善で利益率も大幅改善<br>②新規重点施策における売上高は、合計約7億円（メディア全体の売上シェア約12%）<br>③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PRで登録者増加 |

|          | 実績    | 前期実績  | 前期比  |
|----------|-------|-------|------|
| エンジニア    | 1,853 | 1,838 | 101% |
| 営業       | 322   | 289   | 112% |
| type合計   | 2,537 | 2,479 | 102% |
| 女の転職type | 2,912 | 2,180 | 134% |
| フェア合計    | 191   | 137   | 139% |

## 32期 事業部別概況（メディア事業・登録面）

|          |        |              |                                                                            |
|----------|--------|--------------|----------------------------------------------------------------------------|
| type     | 新規会員登録 | 前年比<br>98 %  | 競合他社との競争激化で上半期（10月～3月）は減少したものの、広告宣伝投資を強化したことにより下半期から増加。エンジニア経験者登録数も下半期以降増加 |
|          | 応募数    | 前年比<br>92 %  | 登録者同様、下半期で大幅に増加                                                            |
| 女の転職type | 新規会員登録 | 前年比<br>115 % | 新規プロモーションなど広告宣伝費への投資を実施したことにより、新規会員は増加                                     |
|          | 応募数    | 前年比<br>90 %  | 応募数は1～3月で大きく増加。全体的にエンジニア求人への応募数、職種あたりの応募数は増加                               |

## 32期 事業部別概況（人材紹介事業）

単位：百万円

|            | 売上高<br>(前期比)    | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 | 概況                                                                                                                              |
|------------|-----------------|---------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 一般領域       | 3,011<br>(116%) | 337<br>(296%) | 11.2%     | ①組織の新設、採用強化で増員したことにより面談数が増加し、売上高は増加<br>②キャリアアドバイザーの各種制度見直しで定着率改善。社員の能力向上制度も導入<br>③自社HP経由の集客や知人紹介の取組みを強化したことにより、登録者数は堅調に推移       |
| ミドル領域      | 349<br>(116%)   | 88<br>(83%)   | 25.3%     | ①増員により成約数は増加。同時に社員の能力の向上を目的とした研修・勉強会を強化<br>②専門職や管理職をターゲットとするミドル領域において、約3.5億円の売上高を実現<br>③自社HP経由の集客や知人紹介の取組みを強化したことにより、登録者数は堅調に推移 |
| 人材紹介<br>事業 | 3,360<br>(115%) | 425<br>(192%) | 12.7%     |                                                                                                                                 |



## 32期 事業部別概況（新卒事業）

単位：百万円

|       | 売上高<br>(前期比)    | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 | 概況                                                                                                      |
|-------|-----------------|---------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 新卒フェア | 790<br>(142%)   | 299<br>(175%) | 37.9%     | ①IT業界など新規の案件開拓を強化したことで取引社数は増加<br>②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は増加<br>③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  | 259<br>(107%)   | 30<br>(70%)   | 11.9%     | ①新規採用を強化と、求人案件の開拓強化で売上高は増加<br>②2023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                                        |
| 新卒事業  | 1,050<br>(131%) | 330<br>(153%) | 31.5%     |                                                                                                         |

## 32期 事業部別概況（IT派遣事業）

単位：百万円

|            | 売上高<br>(前期比)    | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 | 概況                                                                                                                                      |
|------------|-----------------|---------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 有期雇用       | 7,364<br>(107%) | 432<br>(89%)  | 5.9%      | ①リモート案件減少、派遣スタッフの社員化などにより稼働人数が前期末から減少<br>②営業体制の再生及び求人案件の獲得に取り組み、稼働人数は改善傾向<br>③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                        |
| 無期雇用       | 0<br>(—)        | ▲11<br>(—)    | —         | ①（新卒採用）24年度卒業予定の新卒採用は、計画通り充足<br>（中途採用）自社メディアや外部採用媒体等を利用し、計画通り進捗<br>②人事制度設計、キャリアを支援する仕組みやインセンティブ制度確立<br>③外部のシステム会社と連携し、3カ月間の社内研修制度を企画・設計 |
| IT派遣<br>事業 | 7,364<br>(107%) | 420<br>(86%)  | 5.7%      |                                                                                                                                         |

## 派遣スタッフの新規稼働決定が鈍化

1. リモートワークを中心とした柔軟な働き方を希望する派遣スタッフと求人企業の需要が合致せず、**マッチング率が低下し、新規稼働決定が鈍化。**

## 新規クライアントの開拓鈍化

2. 新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着き始めた中、リモートワークを中心とした求人案件以外の新規クライアントの案件獲得に課題

## 求人企業における社員化が加速

3. 求人企業にてエンジニアの採用計画を充足できず、派遣スタッフの社員登用の動きが進み、**稼働人数が減少。**  
スタッフの社員化に伴い紹介料が発生するため、売上高は一時的に増加するものの、稼働人数が減少することから翌月以降の売上高は減少

## 急激な組織拡大による影響

4. 事業運営がきめ細かく行き届かなくなった結果、案件と派遣スタッフのマッチングの精度の低下や、新人比率の高まりによる組織全体の生産性の低下を招く結果となった

# 四半期ごとの業績推移

単位：百万円

|              |      | 30期  |      |      |      | 31期  |      |      |      | 32期  |      |      |      |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|              |      | 1Q   | 2Q   | 3Q   | 4Q   | 1Q   | 2Q   | 3Q   | 4Q   | 1Q   | 2Q   | 3Q   | 4Q   |
| メディア事業       | 売上高  | 915  | 966  | 1000 | 1048 | 1077 | 1239 | 1272 | 1302 | 1360 | 1409 | 1408 | 1434 |
|              | 経常利益 | 42   | 10   | ▲33  | 8    | 101  | 80   | 30   | ▲34  | 149  | 123  | 62   | 64   |
| 人材紹介事業 一般領域  | 売上高  | -    | -    | -    | -    | 572  | 651  | 707  | 684  | 731  | 687  | 839  | 752  |
|              | 経常利益 | -    | -    | -    | -    | 15   | 51   | 66   | ▲19  | 79   | 33   | 169  | 55   |
| 人材紹介事業 ミドル領域 | 売上高  | -    | -    | -    | -    | 49   | 50   | 72   | 128  | 87   | 90   | 64   | 107  |
|              | 経常利益 | -    | -    | -    | -    | 11   | 10   | 23   | 62   | 29   | 25   | 2    | 30   |
| 新卒フェア事業      | 売上高  | 148  | 112  | 135  | 56   | 180  | 130  | 193  | 54   | 209  | 176  | 271  | 133  |
|              | 経常利益 | 62   | 41   | 43   | ▲21  | 88   | 46   | 76   | -40  | 102  | 58   | 121  | 17   |
| 新卒紹介事業       | 売上高  | 28   | 27   | 55   | 54   | 32   | 37   | 83   | 89   | 36   | 48   | 82   | 92   |
|              | 経常利益 | ▲11  | ▲13  | 12   | 9    | ▲9   | ▲6   | 36   | 23   | ▲14  | ▲4   | 22   | 27   |
| IT派遣事業 有期雇用  | 売上高  | 1298 | 1368 | 1416 | 1488 | 1634 | 1649 | 1780 | 1830 | 1860 | 1837 | 1864 | 1803 |
|              | 経常利益 | 94   | 112  | 91   | 92   | 105  | 108  | 146  | 125  | 122  | 106  | 129  | 73   |
| IT派遣事業 無期雇用  | 売上高  | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|              | 経常利益 | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | ▲1   | ▲9   |
| 合計           | 売上高  | 2792 | 2989 | 3145 | 3164 | 3547 | 3759 | 4110 | 4090 | 4284 | 4249 | 4530 | 4323 |
|              | 経常利益 | 70   | 141  | 92   | 58   | 313  | 292  | 379  | 116  | 470  | 341  | 506  | 259  |

## 1. 32期 (2022年10月～2023年9月) 決算概要

## 2. 33期 (2023年10月～2024年9月) 業績予想

### メディア・人材紹介事業における利益率のさらなる改善

1. 既存事業における取引単価の上昇・社数の増加を実現するとともに、新規重点施策の拡大とコストの見直しと業務の効率化を図り、利益率の改善を目指す

### IT派遣（有期）事業の体制強化と再成長

2. 前期に減少した派遣スタッフの新規稼働決定人数を増加するため、営業体制の強化で新規クライアントの案件開拓促進、就業条件の交渉で派遣スタッフの成約率の向上を狙う

### IT派遣（無期）事業の採用強化

3. 事業開始5年間は先行投資としての位置づけで事業は赤字となる見込みではあるものの中途採用の継続的な採用・稼働を実現するとともに、先々の売上高拡大に向けた新卒採用の強化

### Dtypeへの積極投資を実施

4. 『Direct type』における広告宣伝を強化し、さらなる登録者の獲得を実現しつつ、サイトパワーを強化

## 33期 業績予想

単位：百万円

|       | 業績予想   | 前期実績   | 前期比  |
|-------|--------|--------|------|
| 売上高   | 18,370 | 17,388 | 106% |
| 営業利益  | 1,764  | 1,585  | 111% |
| 経常利益  | 1,750  | 1,577  | 111% |
| 当期純利益 | 1,203  | 1,163  | 103% |

## 33期 コスト計画

単位：百万円

|              | 業績予想   | 前期実績   | 前期比  |
|--------------|--------|--------|------|
| 総支出          | 16,620 | 15,811 | 105% |
| 人件費          | 5,442  | 4,916  | 113% |
| 広告宣伝費        | 2,380  | 2,258  | 108% |
| 派遣スタッフ<br>給与 | 5,872  | 5,900  | 100% |
| その他          | 2,926  | 2,737  | 107% |

※オフィスの増床で年間約1億円のコストの増加を見込む



# 33期 事業別計画（メディア事業）

単位：百万円

|            | 売上高<br>(前期比)    | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 | 概況                                                                                                                                            |
|------------|-----------------|---------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| メディア<br>事業 | 6,200<br>(111%) | 624<br>(156%) | 10.1%     | ①引き続き、販売価格の値引き率の改善を強化し、取引単価の上昇を目指す<br>②新人の育成・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<br>③typeのリニューアルで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 |

## 関西エリアの売上拡大・登録者獲得の強化



©Moomin Characters™

## Direct typeの登録者獲得・サイトパワーの強化



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)



## 33期 事業別計画（人材紹介事業）

単位：百万円

|            | 売上高<br>(前期比)    | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 | 概況                                                                                                           |
|------------|-----------------|---------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 一般領域       | 3,350<br>(111%) | 509<br>(151%) | 15.2%     | ①成約単価の高いエンジニアの成約を増やすことで全体の単価向上<br>②面談成約率が高く登録コストの低い知人紹介の推進で登録者の獲得単価抑制<br>③国家資格、社内認定資格の取得推奨によりキャリアアドバイザーの能力向上 |
| ミドル領域      | 415<br>(119%)   | 104<br>(118%) | 25.2%     | ①事業拡大に向けて、様々な職種の求人案件・求職者の獲得<br>②国家資格、社内認定資格の取得推奨によりキャリアアドバイザーの能力向上<br>③若手向け勉強会・ミドルクラス研究会の定期開催で提案力向上          |
| 人材紹介<br>事業 | 3,765<br>(112%) | 614<br>(144%) | 16.3%     |                                                                                                              |

## 33期 事業別計画（新卒事業）

単位：百万円

|          | 売上高<br>(前期比)    | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 |
|----------|-----------------|---------------|-----------|
| 新卒フェア    | 810<br>(104%)   | 319<br>(107%) | 39.5%     |
| 新卒紹介     | 275<br>(109%)   | 16<br>(54%)   | 6.1%      |
| 新卒<br>事業 | 1,085<br>(103%) | 336<br>(102%) | 31.0%     |

| 概況                                                           |
|--------------------------------------------------------------|
| ①少人数の部門であるが多様化する企業のニーズに対応するため、<br>組織の増員をするものの引き続き高収益の体質を維持する |
| ①面談・セミナーの開始を前年よりも1ヶ月前倒しで早期契約を目指す<br>②成約可能性の高い業界・職種を優先的に開拓    |

## 33期 事業別計画（IT派遣事業）

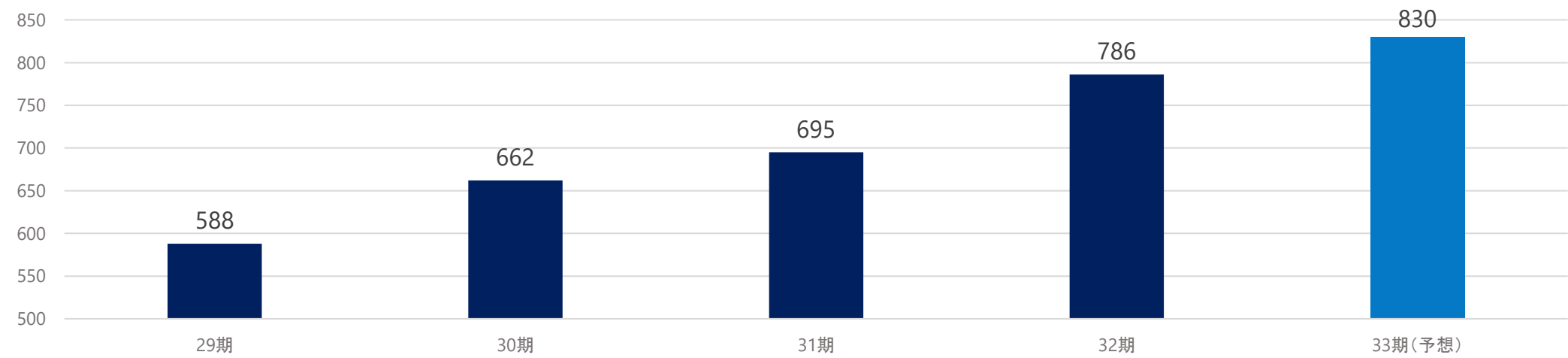
単位：百万円

|            | 売上高<br>(前期比)   | 経常利益<br>(前期比) | 経常<br>利益率 | 概況                                                                                                                                |
|------------|----------------|---------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 有期雇用       | 7,270<br>(99%) | 303<br>(72%)  | 4.1%      | ①面談・セミナーの開始を前年よりも1ヶ月前倒しで早期契約を目指す<br>②成約可能性の高い業界・職種を優先的に開拓                                                                         |
| 無期雇用       | 50<br>(－)      | ▲127<br>(－)   | —         | ①採用難易度の高いエンジニアの中途採用を強化<br>②高単価の案件や、候補者の成長につながる案件の獲得を強化することで、<br>採用・稼働の安定的な実現を目指す<br>③2025年以降の採用実現に向けた体制の強化。母集団獲得から選考中の歩留まりの向上を目指す |
| IT派遣<br>事業 | 7,320<br>(99%) | 175<br>(42%)  | 2.4%      |                                                                                                                                   |

33期 人員計画

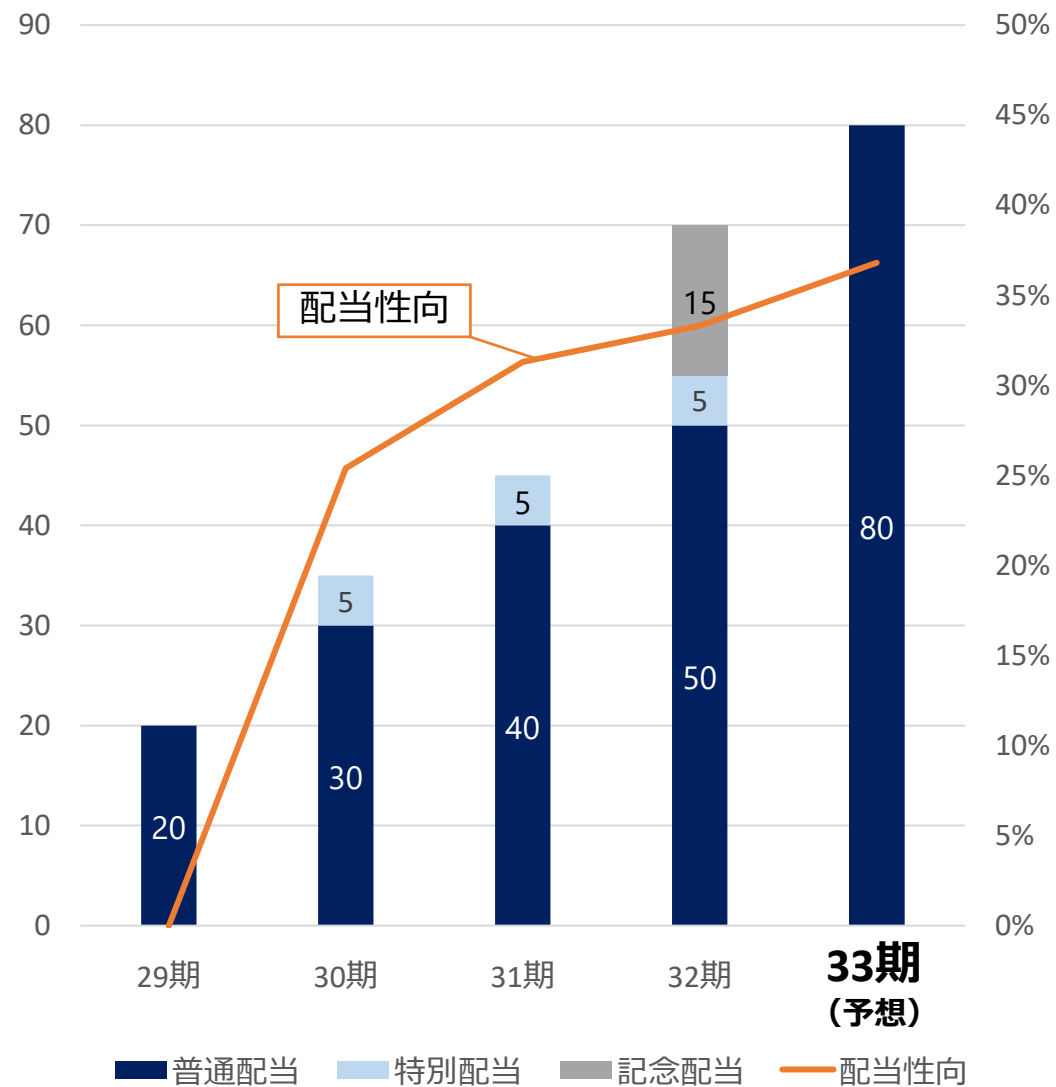
|      |                                                                    |
|------|--------------------------------------------------------------------|
| 新卒採用 | 2023年4月に70名の新卒社員が入社。<br>2024年4月は、約100名が入社予定。                       |
| 中途採用 | 32期は、年間約120名を採用し、組織基盤の強化を実現<br>33期は、生産性の向上を実現するため、年間の採用人数はやや抑制する計画 |

社員数推移 ※アルバイト含む



## 33期 株主還元

(円 ※一株あたりの配当) (配当性向率)



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和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としている

## 2021年11月公表 中期経営計画『Beyond200』の進捗

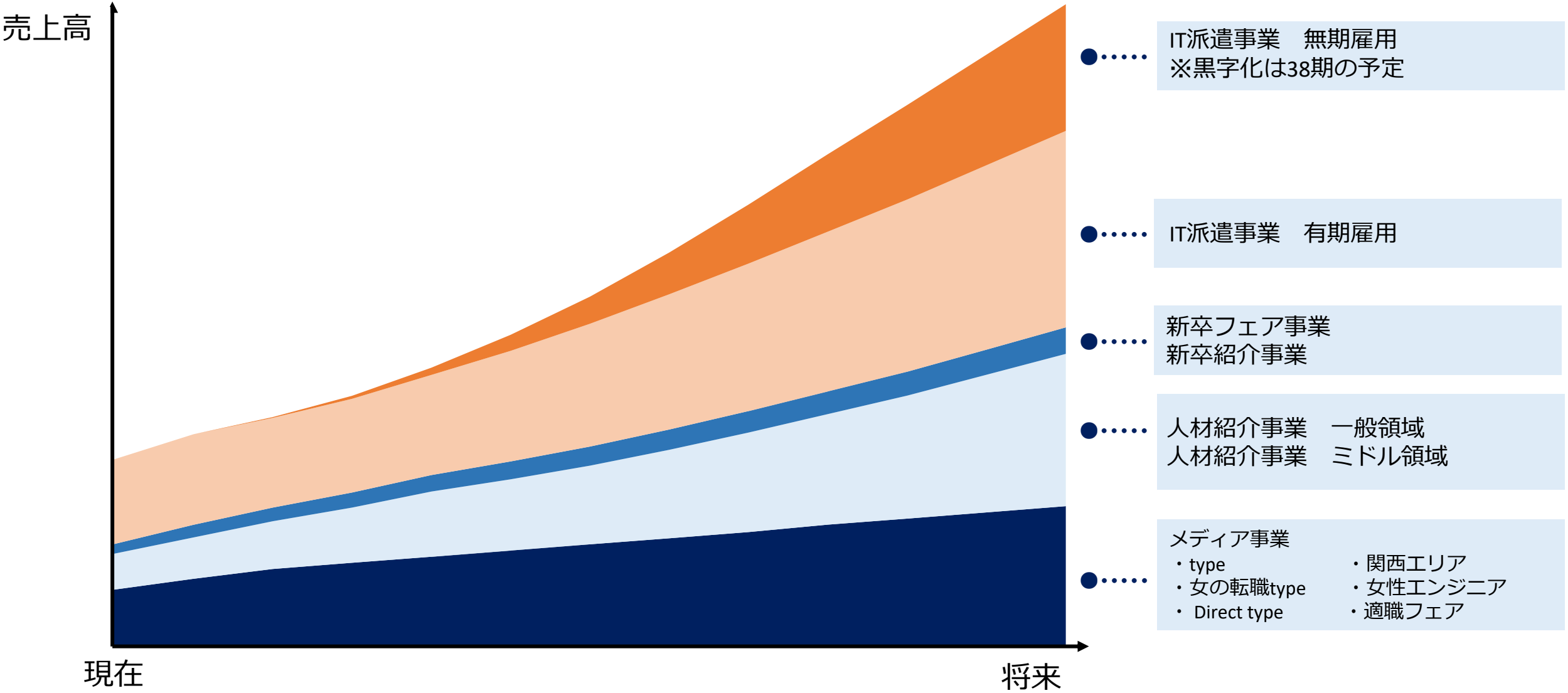
中期経営計画の2年目となる2023年9月期は、売上高・経常利益は概ね1年前倒しでの進捗。

**2024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は据え置き。

(単位：百万円)

|          | 2023/9<br>実績 | 2024/9<br>業績予想 | 2026/9<br>中期経営計画 |
|----------|--------------|----------------|------------------|
| 売上高      | 17,388       | 18,370         | 20,000           |
| 経常利益     | 1,577        | 1,750          | 2,400            |
| 売上高経常利益率 | 9%           | 9%             | 12%              |
| R O E    | 29%          | 25%            | 15%以上            |

# 今後の成長シナリオ





|      |                           |
|------|---------------------------|
| 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） |

働く人々がより豊かな人生を歩めるようにキャリアの選択から支援をし、適正な企業統治のもと、社会から信頼される企業として、事業を通じて「社会価値」と「経済価値」の双方を創出し、持続可能な社会への貢献と企業価値の向上を追求します。

## 企業理念



## ビジョン

“働く人々が「いい仕事」に巡り合い、「いい人生」を送ることができる社会”の実現

## マテリアリティ

### 1 ダイバーシティの尊重と従業員エンゲージメントを重視した環境づくり



### 2 企業の活性化と経済成長の実現



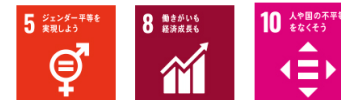
### 3 個人の価値観や働き方の希望に沿った多様な働き方の実現



### 4 コーポレートガバナンスの強化



### 5 求職者のキャリア形成の機会の提供と生活水準の向上



# サステナビリティについての取り組み

## ●ダイバーシティの尊重



従業員数  
**786**名  
(2023年9月末現在)



平均年齢  
**30.0**歳  
(2023年9月末現在)



男女比  
男性 **43** % 女性 **57** %  
(2023年9月末現在)



管理職比率  
男性 **55** % 女性 **45** %  
(2023年9月末現在)



産・育休復帰率  
**100** %  
(2023年9月末現在)



入社区分  
新卒 **40** % 中途 **60** %  
(2023年9月末現在)



## ●環境経営



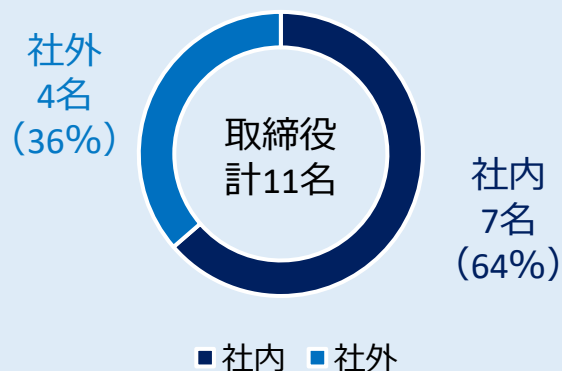
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

| 項目                               | 別項                   | 2021.9 | 2022.9 | 2023.9 |
|----------------------------------|----------------------|--------|--------|--------|
| 温室効果ガス排出量実績<br>(単位：t-CO2)        | Scope 1<br>(都市ガス使用量) | —      | —      | —      |
|                                  | Scope 2<br>(電気使用量)   | 326.6  | 334.9  | 290.7  |
| 紙使用量実績<br>(2020年9月期を100とした場合の指数) |                      | 45.1   | 40.5   | 34.8   |

# ガバナンスについての取り組み

企業の持続的成長と中長期的な企業価値を創出するためには、各ステークホルダーの皆様との適切な協働が不可欠であると認識しており、それぞれの立場を尊重するとともに経営の透明性を高め、意思決定の迅速化や監督機能の強化を図り、適正な企業統治のもと、企業価値を最大化することをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針としております。

取締役会の構成

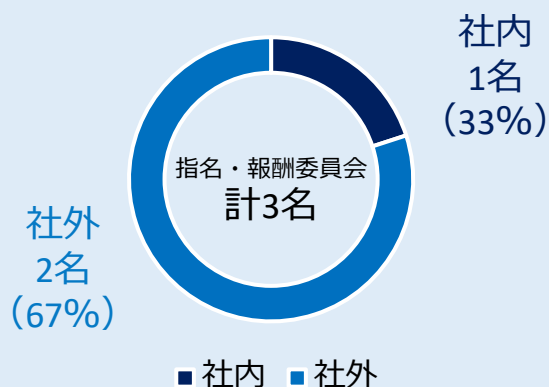


取締役会は、社内取締役7名および社外取締役4名の計11名で構成されています。

また、経営透明性の向上と意思決定のさらなる迅速化を可能とするため、2021年12月17日開催の定時株主総会の決議により監査等委員会設置会社に移行しております。

監査等委員会は監査等委員である取締役3名（常勤監査等委員1名、監査等委員である社外取締役2名）で構成されています。

指名・報酬委員会の構成



当社は任意の諮問委員会として、独立社外取締役を議長とし、社内取締役1名（代表取締役社長兼会長）と社外取締役2名を構成員とする指名・報酬委員会を設置しております。

2023年9月期の実施回数は2回となりました。

# 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。