



33期（2023年10月～2023年12月）

1Q 決算補足資料

株式会社キャリアデザインセンター（2410）

2024年2月1日

1. 33期 1 Q (2023年10月～2023年12月) 決算概要

2. 33期通期 (2023年10月～2024年9月) 業績予想

33期1Q 業績結果

単位：百万円

	1Q実績	前期実績	前期比
売上高	4,393	4,284	103%
営業利益	419	476	88%
経常利益	419	470	89%
当期純利益	288	322	89%

単位：百万円

	1Q実績	前期実績	前期比
総支出	3,973	3,814	104%
人件費	1,251	1,158	108%
広告宣伝費	565	503	112%
派遣スタッフ 給与	1,484	1,488	100%
その他	673	665	101%

33期1Q 事業別概況（メディア事業）

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
メディア 事業	1,466 (108%)	200 (133%)	13.6%	①女性エンジニアの取り込みと関西エリアの拡販による売上高が増加 ②各種コスト改善と値引率の改善で利益率は大幅改善 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PRで登録者・応募数増加

	1Q実績	前期実績	前期比
エンジニア	495	437	113%
営業	89	74	120%
type合計	692	594	116%
女の転職type	738	731	101%
フェア合計	43	39	110%

33期1Q 事業別概況（メディア事業・登録面）

type	新規会員登録	前年比 102 %	外部集客チャネル以外からの登録者獲得に注力したことで、会員登録数は増加
	応募数	前年比 127 %	メルマガやITツールを活用した応募獲得施策で応募数は対前年を大きく上回って推移。特に12月の応募獲得が好調に推移した
女の転職type	新規会員登録	前年比 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 112 %	エンジニア求人への応募数は好調に増加

『Direct type』の登録者獲得・サイトパワーの強化

これまで順調に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
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



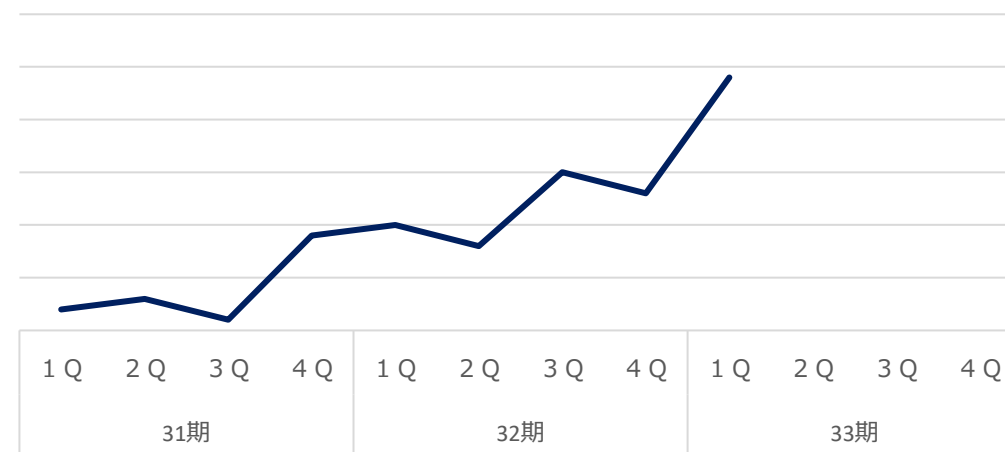
ITエンジニアのための
スカウト転職サービス

A scout-based job search service for IT engineers.

今すぐ試してみる(無料)



D t y p e 経由の採用数（Q 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

関西エリアにおける認知度拡大に向けたブランディング広告を実施し、登録者の獲得を強化

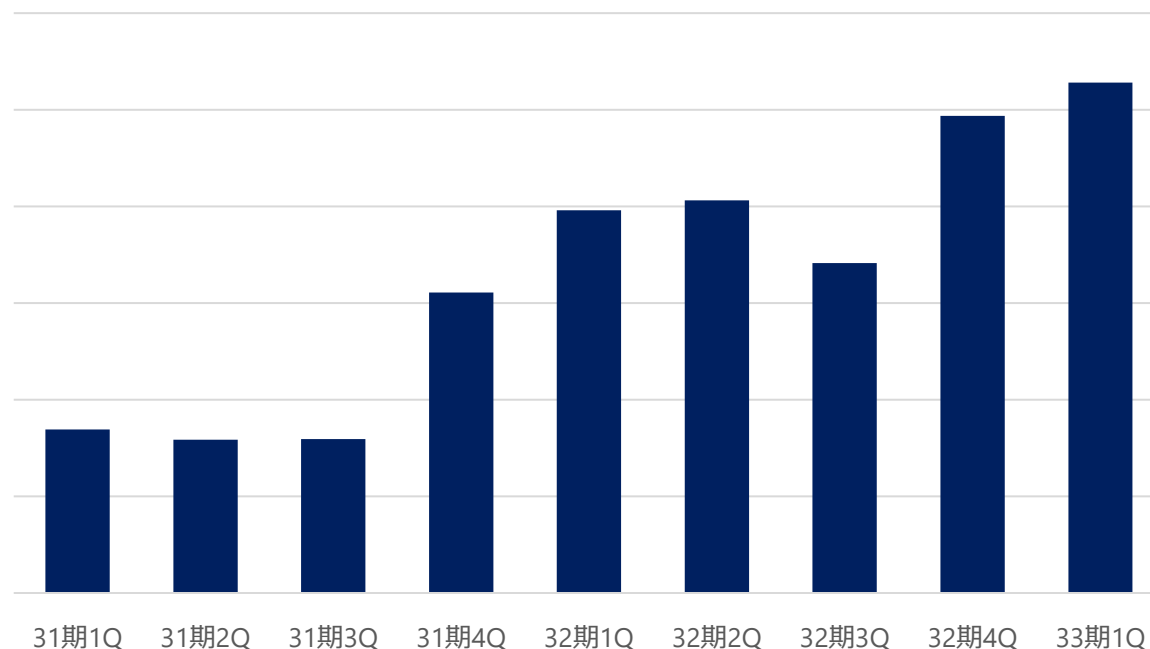
営業体制を強化し、女性領域を中心とした新規顧客開拓の拡販を強化し、売上高も順調に推移



©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

大阪エリア売上推移



33期1Q 事業別概況（人材紹介事業）

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
一般領域	728 (100%)	53 (77%)	7.3%	①採用需要が急速に高まった営業・販売・サービス領域に落ち着きが見られ、 成約件数が一時的にやや減少。人員強化などのコストを補いきれず減益の結果となった 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。能力向上制度も導入 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で登録者数は増加
ミドル領域	70 (80%)	0 (1%)	0.3%	①成約件数は順調に推移しているものの、成約から入社に至るまでの期間が長引き、 売上高は第2四半期以降に計上する結果となり、1Qは減収減益の結果となった ②社員の能力の向上を目的とした研修・勉強会を強化 ③自社HP経由の集客や知人紹介を強化したことで、登録者数は堅調に推移
人材紹介 事業	798 (98%)	53 (49%)	6.7%	

33期1Q 事業別概況（新卒事業）

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
新卒フェア	248 (118%)	112 (110%)	45.4%	①IT業界や2025年度卒業予定の学生を対象とした案件開拓を強化、 就職情報誌『type就活』の拡販などにより売上高は増加 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 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	36 (101%)	▲20 (—)	—	①新規採用の強化と、求人案件の開拓強化で売上高は増加 ②2025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	284 (116%)	91 (104%)	32.3%	

33期1Q 事業別概況（IT派遣事業）

単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	概況
有期雇用	1,841 (99%)	103 (84%)	5.6%	①稼働人数は前事業年度末にかけて減少したことで1Qは減収減益の結果となったが、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 ②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	2 (－)	▲29 (－)	－	①（新卒採用）24年度卒業予定の新卒採用は、計画通り充足 （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 ②前事業年度末に採用決定したエンジニアが稼働
IT派遣 事業	1,843 (99%)	74 (60%)	4.0%	

新たに無期雇用領域に進出し、マーケットシェア拡大を実現する

これまでの有期雇用の派遣と異なり、当社と派遣スタッフの間で無期雇用契約を結ぶ雇用形態の派遣事業
ITエンジニア領域において無期雇用の派遣社員は年々増加していることから、今後の収益拡大を目指し参入

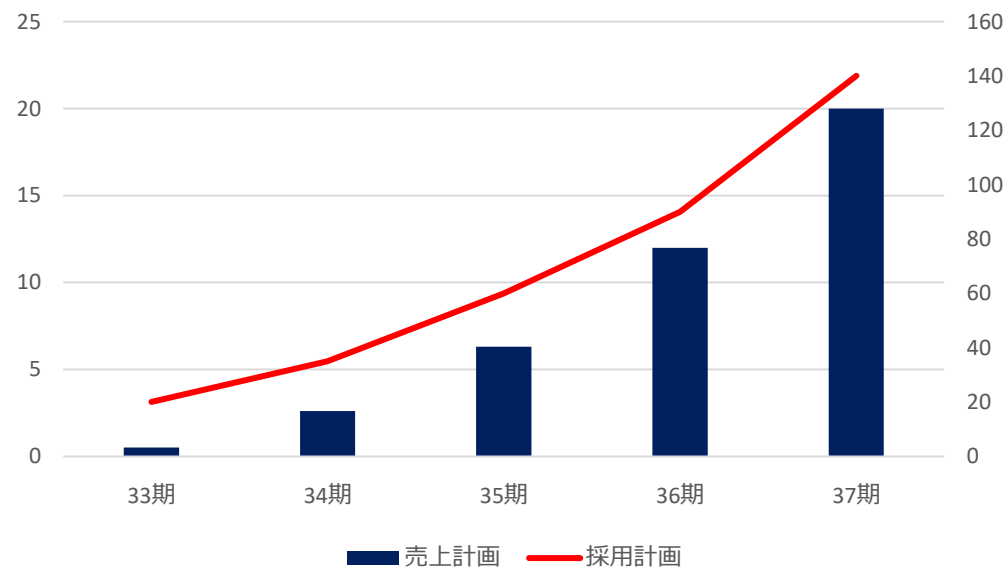
● 33期の施策

事業開始後5年は赤字となる見込みではあるものの、
新卒・中途採用ともに安定的に採用を実現することに加え、
無期雇用の派遣スタッフ向けの求人案件の開拓を強化し、
事業の基盤を早期に立ち上げる

● 33期の採用計画

新卒採用：10名
中途採用：15名

今後の事業計画（採用人数・売上高）



1. 33期 1 Q (2023年10月～2023年12月) 決算概要

2. 33期通期 (2023年10月～2024年9月) 業績予想

33期 通期業績予想・1Q進捗率

(単位：百万円)

	通期業績予想	前期比	1Q進捗率
売上高	18,370	106%	24%
営業利益	1,764	111%	24%
経常利益	1,750	111%	24%
当期純利益	1,203	103%	24%

参考資料

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



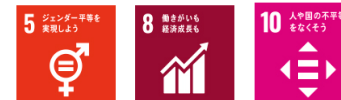
3 個人の価値観や働き方の希望に沿った多様な働き方の実現



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
783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 **42**% 女性 **58**%
(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



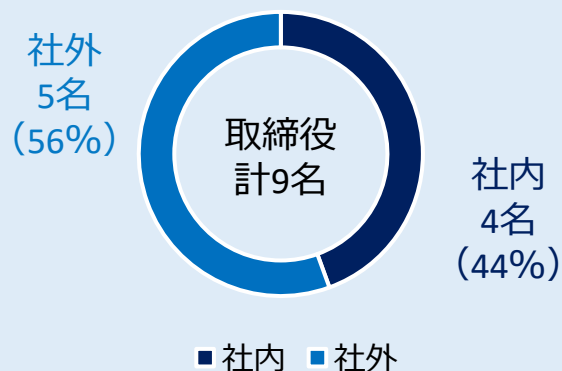
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

項目	別項	2021.9	2022.9	2023.9
温室効果ガス排出量実績 (単位：t-CO2)	Scope 1 (都市ガス使用量)	—	—	—
	Scope 2 (電気使用量)	326.6	334.9	290.7
紙使用量実績 (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

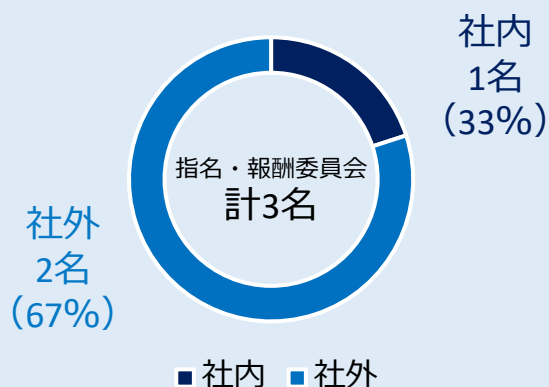


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役5名の計9名で構成されています。

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。