

2020年9月期 第2四半期 (29期 上半期) 決算説明会資料

2020年5月14日

株式会社キャリアデザインセンター



目次

1. 2020年9月期（第29期）第2四半期（上半期）決算
2. 2020年9月期（第29期）通期業績予想・配当予想
3. 新型コロナウイルス感染症に対する影響・取り組み
4. 今後の見通し
5. 参考資料

目次

1. 2020年9月期（第29期）第2四半期（上半期）決算
2. 2020年9月期（第29期）通期業績予想・配当予想
3. 新型コロナウイルス感染症に対する影響・取り組み
4. 今後の見通し
5. 参考資料

上半期 業績結果

(百万円)	計画	実績	売上高 構成比	前期実績	前期比
売上高	6,160	6,086	100%	5,881	103%
売上原価	2,405	2,518	41%	2,267	111%
売上総利益	3,755	3,568	59%	3,614	99%
販売費及び一般管理費	3,398	3,214	53%	3,211	100%
営業利益	357	353	6%	403	88%
経常利益	357	358	6%	409	88%
親会社株主に帰属する 当期純利益	246	237	4%	272	87%

上半期 決算ダイジェスト

売上高

- メディア事業の「女性」マーケットの売上高が前年比**13.9%減**
一部の求人企業の採用活動が縮小されたこと、競合他社との競争が激化したことによる影響
- 一方、メディア事業の「エンジニア」マーケットやその他の事業は概ね計画通りに推移
- しかしながら、「女性」マーケットの売上高減少を補いきれず、**計画をやや下回る結果**

支出

- イベント中止やリモートワーク切り替えに伴う追加のコストが約1,000万円発生
- その他のコストは、全社的に抑制を図った

経常利益

- 上半期の経常利益については、**計画通りの結果**となった

上半期 新型コロナウイルス感染症における業績影響

具体的な影響額

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う上半期の各事業における概算の業績影響については、売上高・支出・経常利益ともに以下の通り

売上高

2020年2月より影響を受け始めたため、2020年1月末時点での売上高見込みを予測値として比較すると、当社グループ合計で約**1.55億円**の売上高のマイナス影響

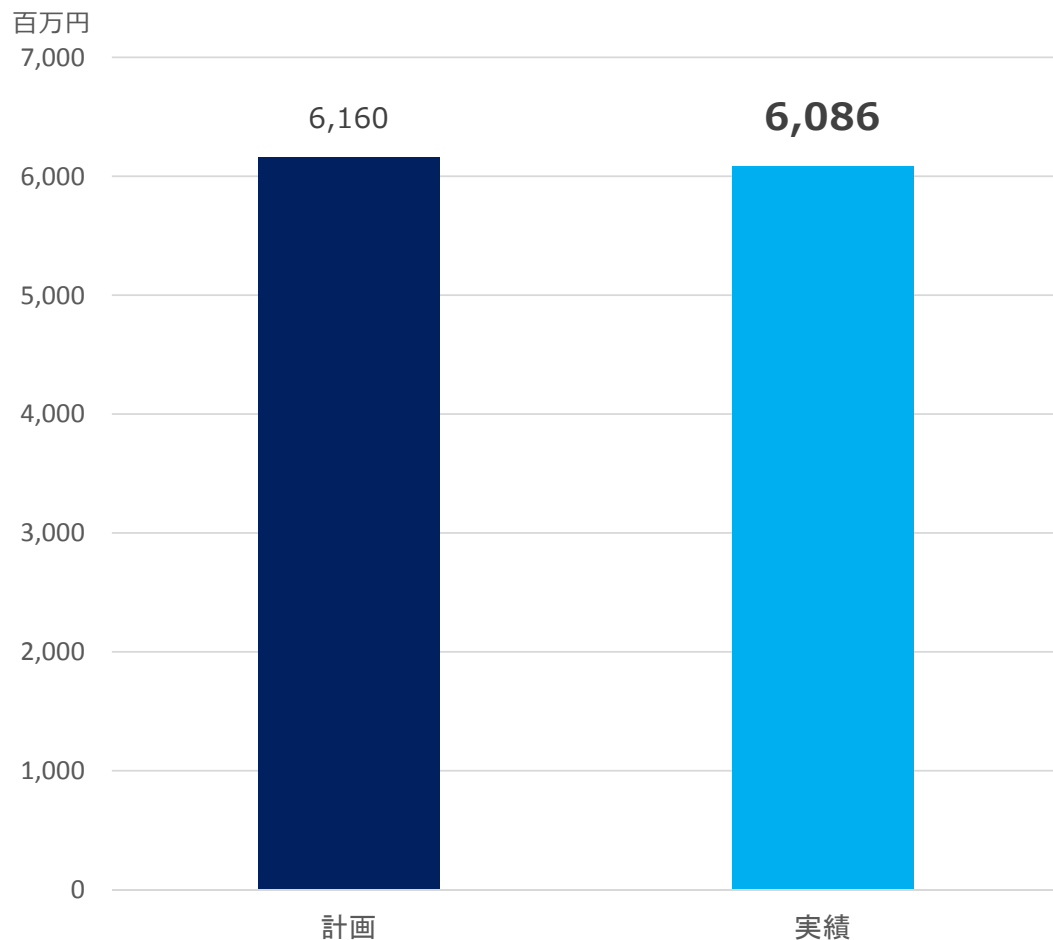
支出

各事業における追加コストについて、合計約**1000万円**の計画外のコスト影響

経常利益

上記、売上高・支出を踏まえ約**1.65億円**の経常利益のマイナス影響

上半期 売上高



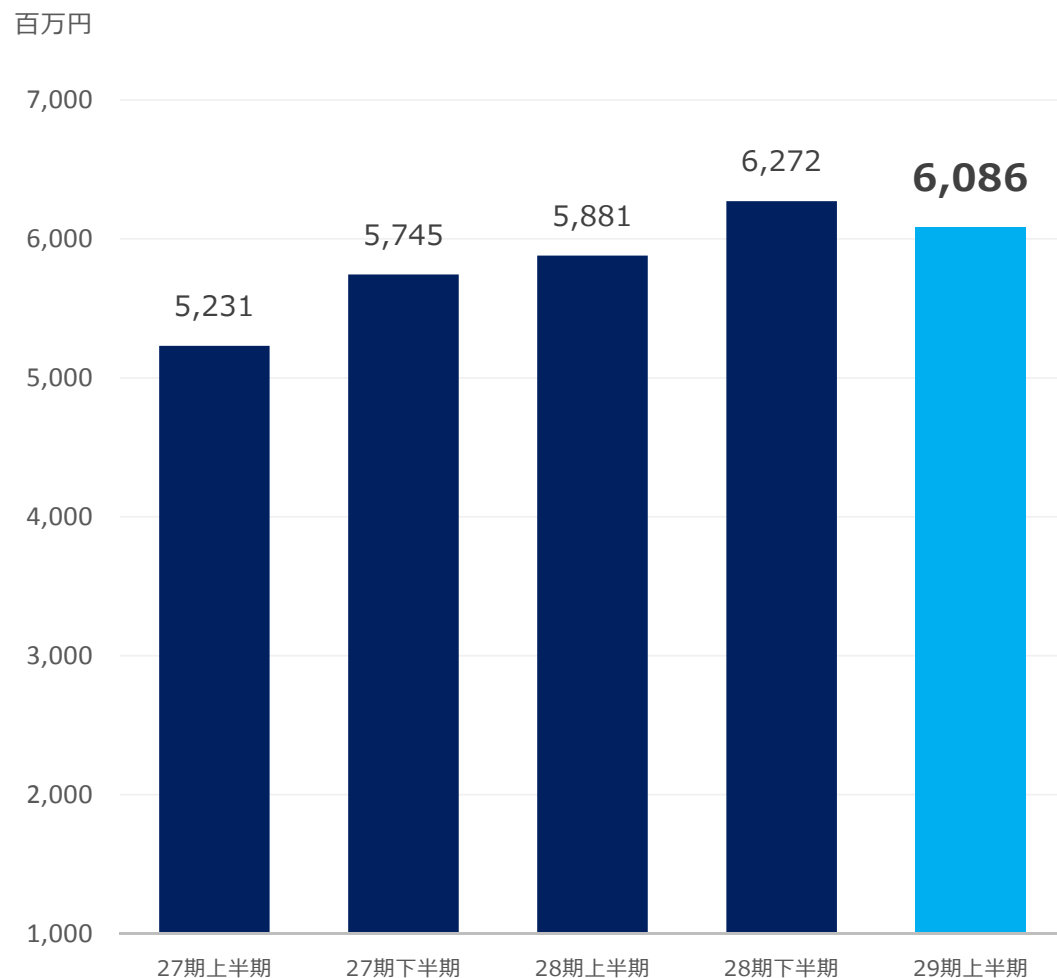
計画 6,160百万円

実績 6,086百万円

前期比 103.5%

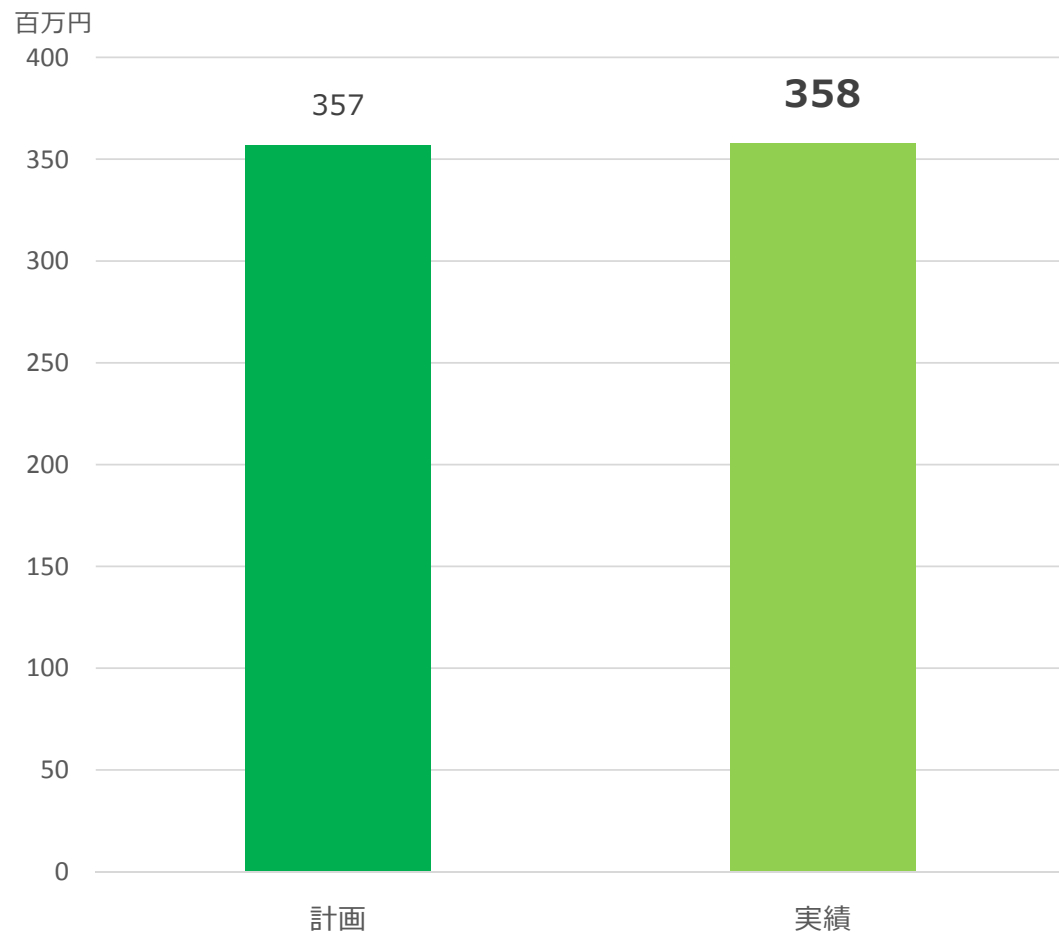
メディア事業が計画を下回る
一方、その他の事業は概ね計画通り

上半期 売上高（過去推移）



29期 1 Qは計画を上回ったが、
2 Qの計画が下回ったことに伴い、
半期の売上高が前半期より減少

上半期 経常利益



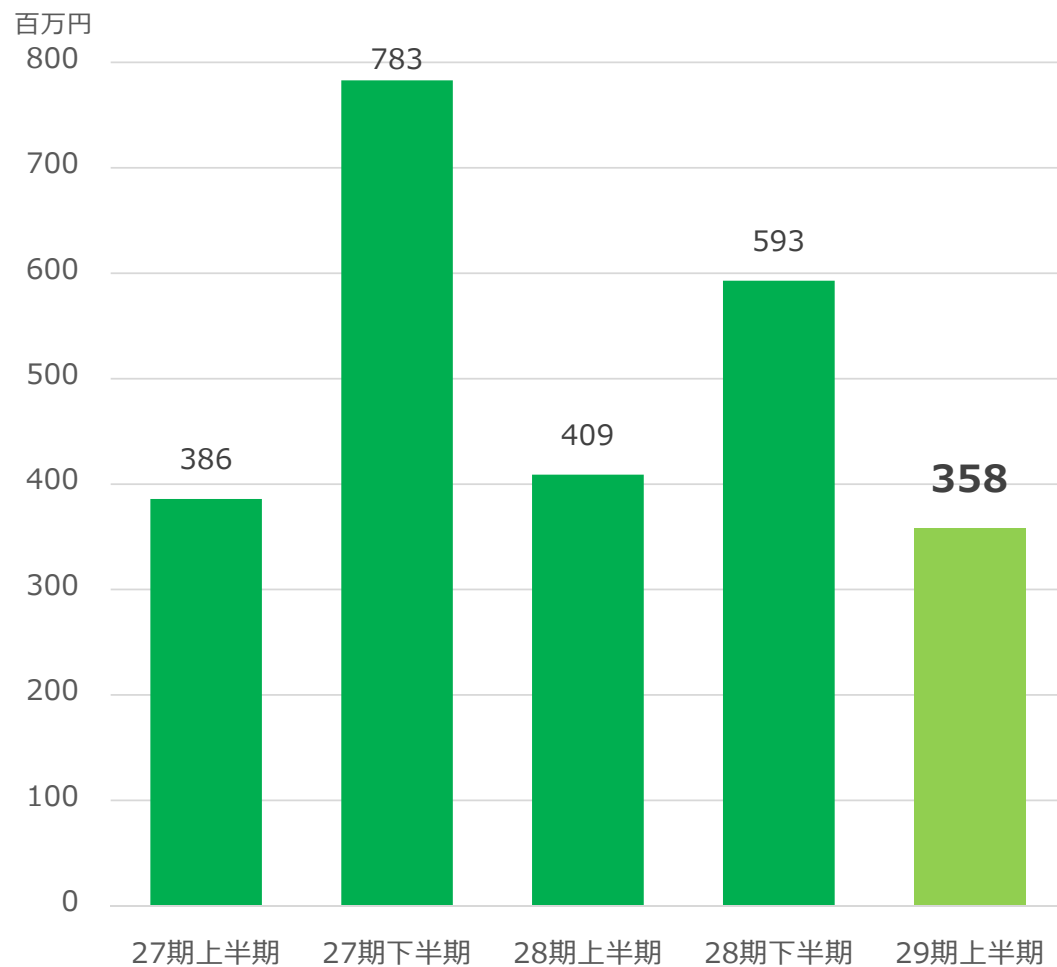
計画 **357**百万円

実績 **358**百万円

前期比 **87.6%**

売上高は計画を下回り、
追加のコストも発生したが、
経常利益は計画通りの着地

上半期 経常利益（過去推移）



上半期は減益の計画としていたが、
経常利益は計画通りに推移

上半期 支出

(百万円)	計画	実績	売上高 構成比	前期実績	前期比	要因
売上高	6,160	6,086	100%	5,881	103%	
総支出	5,802	5,727	94%	5,471	105%	
人件費	2,043	2,013	33%	1,873	107%	人員増 (596名→638名)
広告宣伝費	913	900	15%	1,008	89%	効率化を実現
派遣スタッフ給与	1,702	1,783	29%	1,548	115%	売上高が計画を上回る
その他	1,144	1,031	17%	1,042	99%	
経常利益	357	358	7%	409	88%	

上半期 事業の概況

メディア事業

売上高 2,358百万円
経常利益 30百万円

前期比96%
前期比175%

- 女性マーケットの成長鈍化
- エンジニアマーケットは順調に推移

人材紹介事業

売上高 1,281百万円
経常利益 132百万円

前期比100%
前期比56%

- 管理職の配置転換は順調に立ち上がり
- 成約までのリードタイム短縮を実現

新卒フェア事業

売上高 221百万円
経常利益 39百万円

前期比125%
前期比979%

- 21卒向けのイベント集客好調
- クライアント個社別のセミナー案件増加

新卒紹介事業

売上高 36百万円
経常利益 ▲44百万円

前期比73%
前期 ▲17百万円

- 求人企業の選考が後ろ倒し
- 計画に対して成約数は大幅減

I T派遣事業

売上高 2,189百万円
経常利益 120百万円

前期比113%
前期比103%

- 派遣スタッフ958名（対前年比114%）
- 同一労働同一賃金の対応は順調

上半期 事業の概況（事業別）

メディア事業

売上高 2,358百万円（前期比96%）
経常利益 30百万円（前期比175%）

外部環境

先行投資型のビジネスモデルのため、新型コロナウイルス感染症の影響は他の事業より早く受けており、2020年2月以降の求人企業の採用計画の見直し・中止に伴い、3月には広告出稿を控える傾向が加速

マーケット別

「エンジニア」マーケットにおいては、施策が奏功し、売上高は順調に推移一方、「女性」マーケットにおいては、販売・サービス業界などを中心に採用計画が縮小・中止されたことや、競合他社との競争が激化したことにより、売上高は計画を下回る

組織別

組織別では、売上シェア・営業マン人数の割合が最も多い東京エリアが苦戦

上半期 メディア事業の概況（商品別）

エンジニア	売上高	826百万円	前期比110%	●対前年2桁成長を実現
営業	売上高	180百万円	前期比96%	
その他	売上高	245百万円	前期比105%	
type合計	売上高	1,251百万円	前期比106%	●エンジニアマーケットが牽引
女の転職type	売上高	950百万円	前期比86%	●採用ニーズの縮小・中止、競合激化
エンジニアフェア	売上高	85百万円	前期比91%	
女性フェア	売上高	57百万円	前期比74%	
フェア合計	売上高	142百万円	前期比83%	

上半期 メディア事業の概況（商品面）

type	新規会員登録
	応募数
女の転職 type	新規会員登録
	応募数

前期比 **97%**

- 新規会員登録数はやや減少しているものの、SEO強化などで自力登録が増加している

前期比 **101%**

- 応募総数は横ばいだが、20～30代の若手層応募が増加している

前期比 **101%**

- 新規会員登録数は横ばいだが、SEO強化などで自力登録が増加している

前期比 **102%**

- 応募総数は横ばいで推移

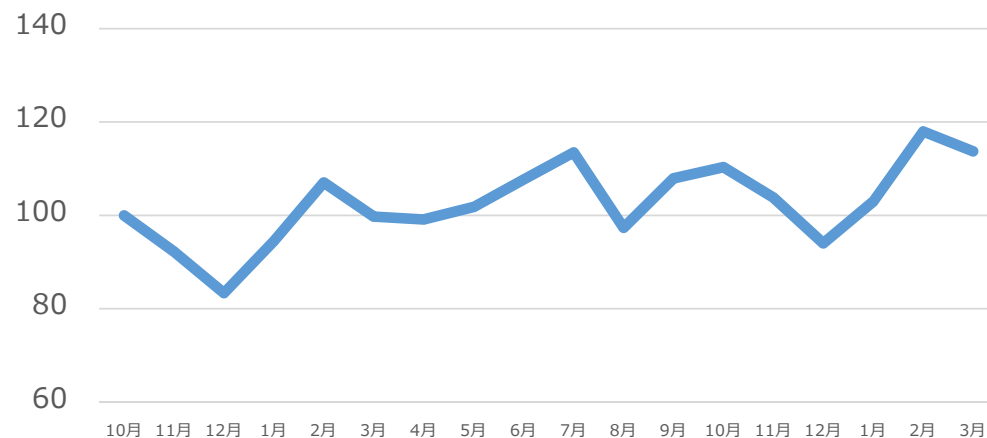
※なお、28期の上半期はオードリー春日氏を起用した大型広告宣伝キャンペーンを実施したが、29期においては効率化を図るため広告宣伝費は前年比84%と抑制

上半期 メディア事業 『type』 トピックス

応募日	応募者	求人	アプローチ状況	メッセージ	選考フェーズ	選考ステータス	備考
20/02/02 12:41	ID:7873921 山崎太郎 東京都 23歳 男性	求人ID:1031553 【未経験者歓迎】求人広告クリエイター	✉️ 掲載社目との申込	未返信 受信数(1) 04/01	登録選考	-	サンプル
20/02/02 13:42	ID:7874308 高知誠 東京都 31歳 男性	求人ID:1031553 【未経験者歓迎】求人広告クリエイター	✉️ 無返信 応募履歴	返信済み 受信数(0) 02/02	1次選考	日程確定	
20/02/02 12:37	ID:7874308 高知誠 東京都 31歳 男性	求人ID:74205 総務	♥️	返信済み 受信数(0) 02/02	1次選考	調整中	

『type』 管理画面リニューアル
スカウトメール機能の強化など
(2020年2月リリース)

スカウトメール応募数推移 (10月=100とした場合の推移)



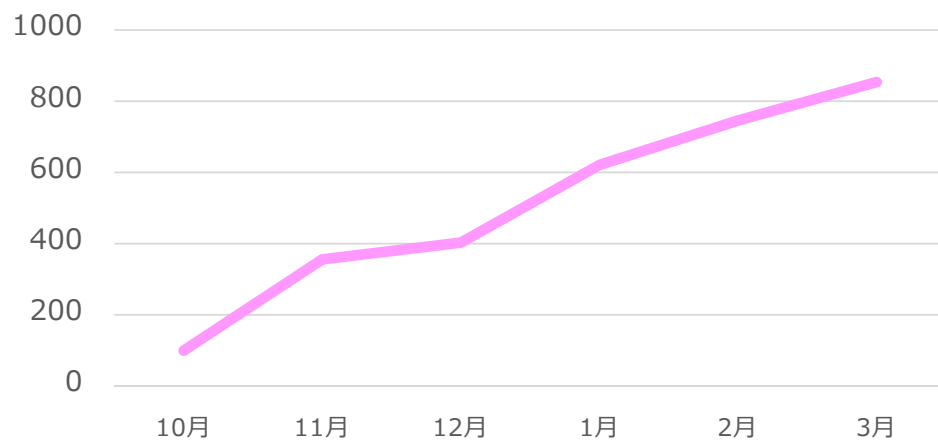
3Q以降、応募効果改善見込み

上半期 メディア事業 『女の転職type』 トピックス



『女の転職type』 スマートフォンアプリ

アプリ経由応募数 (10月=100とした場合の推移)



2019年10月リリース後、
ダウンロード数・応募数ともに好調

上半期 事業の概況（事業別）

人材紹介事業

売上高 1,281百万円（前期比100%）
経常利益 132百万円（前期比 56%）

外部環境

成功報酬型のビジネスモデルであり、新型コロナウイルス感染症の影響は軽微であり、売上高は計画通りの結果となった

営業面

28期は事業運営における組織マネジメントに課題があったが、29期は管理職の配置転換などを図ったことにより、組織は順調に立ち上がっている

登録面

登録者の獲得などにおいても、堅調に推移

上半期 事業の概況（事業別）

新卒フェア事業

売上高 221百万円（前期比125%）
経常利益 39百万円（前期比979%）

外部環境

イベントは2月末までの開催であり、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う影響は軽微
3月は、各種新卒採用イベントの中止に伴い、求人企業から個別の案件が増加

営業面

求人企業における個別の集客依頼が増加し、取引社数は増加し計画を上回る結果となった

集客面

学生の集客状況についても順調に推移

上半期 事業の概況（事業別）

新卒紹介事業

売上高 **36**百万円（前期比73%）
経常利益 **▲44**百万円（前期▲17百万円）

外部環境

成功報酬型のビジネスモデルではあるものの、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い3月以降は求人企業の採用活動が延期され、成約件数が計画に対して大幅に減少

営業面

求人企業の新規開拓は減少しているため、マッチングの難易度は高まる見通し

集客面

一方、集客面は順調に推移しており、3Q以降における成約の実現に向け、面談数を増加

上半期 事業の概況（事業別）

I T 派遣事業

売上高 2,189百万円（前期比113%）
経常利益 120百万円（前期比103%）

外部環境

新型コロナウイルス感染症の影響により、派遣スタッフは在宅勤務・リモートワークなどに切り替わっているものの、事業への影響は軽微

営業面

2020年4月から施行される「同一労働同一賃金」の対応は順調であり、当初の見込み通り請求単価は増加

その他

一方、派遣スタッフへの時給についても増加するため、事業の利益率にはほぼ大きな影響はない

上半期 貸借対照表

(百万円)	第28期 期末	第29期第2 四半期末
資産の部		
流動資産	4,797	4,608
固定資産	1,293	1,433
資産合計	6,090	6,042
負債の部		
流動負債	1,585	1,597
固定負債	180	181
負債合計	1,765	1,778
純資産の部		
株主資本	4,333	4,267
純資産合計	4,325	4,263
負債純資産合計	6,090	6,042

上半期 キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	第28期第2四半期末	第29期第2四半期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	506	429
税金等調整前当期純利益	409	358
減価償却費	124	123
法人税等の支払額	▲177	▲161
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲138	▲231
有形固定資産の取得による支出	▲7	▲3
無形固定資産の取得による支出	▲129	▲185
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲258	▲313
配当金の支払額	▲254	▲303
現金及び現金同等物の増減額	109	▲115
現金及び現金同等物の期首残高	2,832	3,092
現金及び現金同等物の期末残高	2,942	2,977

目次

1. 2020年9月期（第29期）第2四半期（上半期）決算
2. 2020年9月期（第29期）通期業績予想・配当予想
3. 新型コロナウイルス感染症に対する影響・取り組み
4. 今後の見通し
5. 参考資料

通期業績予想・配当予想の修正

(百万円)	計画	売上高 構成比	前期実績	前期比
売上高	13,144	100%	12,154	108%
営業利益	1,250	10%	995	126%
経常利益	1,250	10%	1,003	125%
親会社株主に帰属する 当期純利益	862	7%	721	120%
一株当たり 配当金	45円 (普通配当45円)		45円 (普通配当40円 特別配当5円)	

現時点では、期首に公表した業績予想の実現は難しく、かつ、現時点で業績予想を合理的に見積もることが困難であることから、業績予想・配当予想を「未定」へ修正
(2020年4月30日)

今後も新型コロナウイルス感染症の感染拡大、及びそれに伴う景気動向を注視しつつ事業運営に努め、業績予想を合理的に見積もることができた際に、適時開示を速やかに公表予定

目次

1. 2020年9月期（第29期）第2四半期（上半期）決算
2. 2020年9月期（第29期）通期業績予想・配当予想
3. **新型コロナウイルス感染症に対する影響・取り組み**
4. 今後の見通し
5. 参考資料

新型コロナウイルス感染症の影響・取り組み

売上高

求人企業

2020年4月7日の緊急事態宣言発令以降において、より一層採用計画の中止や縮小の動きが顕著となっている



イベント関連の売上高
(メディア事業・新卒フェア事業)

2020年4月以降の転職・就職イベントの中止に伴い、売上高は大幅に減少
※一部のイベントをオンラインでの開催へ切り替え予定

メディア事業・人材紹介事業・
新卒紹介事業・新卒フェア事業

求人企業の採用活動の消極化の影響により、売上高が大幅に減少すると予測

IT派遣事業

現時点では業績影響は小さいものの、新規の案件獲得が低調に推移しつつあり、今後の売上高が減少する可能性

新型コロナウイルス感染症の影響・取り組み

支出

コスト削減の項目

採用費・人件費

当社グループにおける採用計画を縮小し、採用費や人件費は約**1億円**の削減見込み

広告宣伝費

売上高の減少に伴い、広告宣伝費は**5000万～1億円**の削減見込み

追加コストのリスク

イベント関連

2020年5月以降の転職・就職イベントや、その他のイベントについても、今後の状況によっては、中止することに伴う追加コストの発生リスク

IT派遣事業

求人企業における派遣スタッフの契約更新については不透明であり、今後派遣スタッフの自宅待機によるコストの増加リスク

新型コロナウイルス感染症の影響・取り組み

経常利益

29期 3 Q

売上高の大幅な減少、追加コストの発生などを総合的に勘案すると、残念ながら経常損失を計上する結果と予測

29期 4 Q

4 Qにおいても先行きは不透明ではあり、予断を許さない状況ではあるものの、現時点では経常損失を計上する見込みではないと予測



29期通期

期首に公表した通期業績予想を実現することは難しく、新型コロナウイルス感染症の影響を見通すことは困難であるため、通期業績予想は「未定」と修正させて頂くものの、現時点で経常損失を計上する見込みではないと予測

新型コロナウイルス感染症の影響・取り組み

財務状況

現金及び預金の金額
2020年3月末時点

3,077百万円

株式会社三菱UFJ銀行との
コミットメントライン契約による
借入極度額

500百万円

今後においても、より財務状況の安全性を高めることで、
今後の不測の事態に備えてまいります

新型コロナウイルス感染症における社内対応（①感染拡大防止の施策）

新型コロナウイルス 対策課の新設

2020年3月16日付で、新型コロナウイルス感染症に対応する組織を新設
人事総務局局長・人事課課長の体制により、社内外の対応をする体制を構築

CDCグループにおけるリスクレベルを策定し、
政府や東京都が発表するガイドラインに沿って、社内においても順次対応

感染拡大防止施策の強化

2020年3月16日より、手洗い・うがいなどの徹底、業務中のマスク着用、
社内執務スペース・会議室などに消毒液を設置するなど、感染拡大防止施策を実施

商談・面接・面談の 切り替え

対面の商談・面接・面談などをすべて電話やオンラインに切り替え
社内の会議などもすべてオンラインへ切り替え

社内の感染状況の確認

全従業員だけでなく、同居する家族の体調に関する確認を日次で実施し、
日々の感染状況や体調について、毎日確認をする体制を構築
※2020年4月末現在における従業員の感染者：0名

新型コロナウイルス感染症における社内対応（②テレワーク）

テレワーク実施状況

2020年4月8日以降、取締役・その他一部従業員を除き、原則在宅勤務に切り替え
※従業員の状況に合わせ、通信機器などを貸与し、リモートの環境を整備

2020年3月2日～

妊婦、学校・幼稚園・保育園の休校・休園に伴う、該当従業員の時差出勤・テレワーク推奨

2020年3月27日～

全従業員に対して、時差出勤・テレワーク推奨

2020年4月8日～

全従業員に対して、原則テレワーク

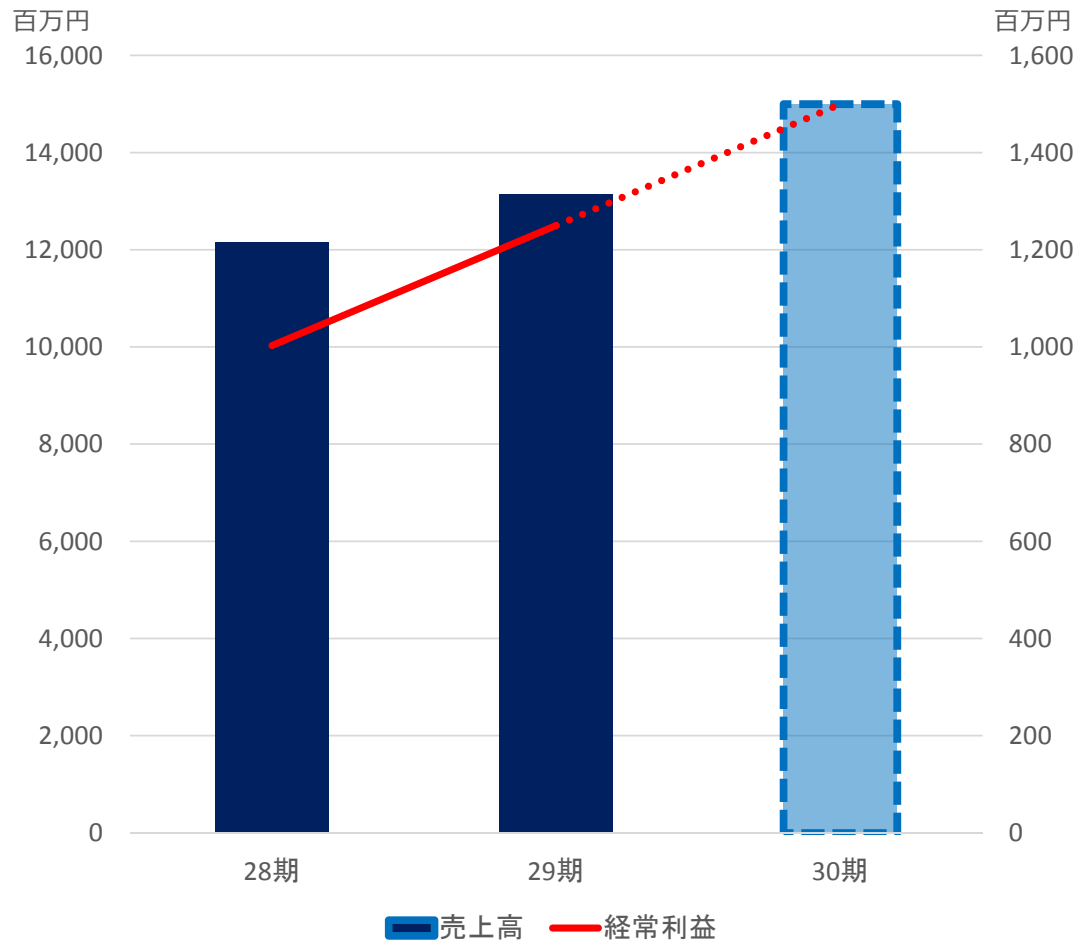
新入社員の受け入れ

2020年4月入社の新入社員・中途社員（約80名）をリモートでの受け入れ・研修
※4月1～3日の3日間のみ、自宅待機

目次

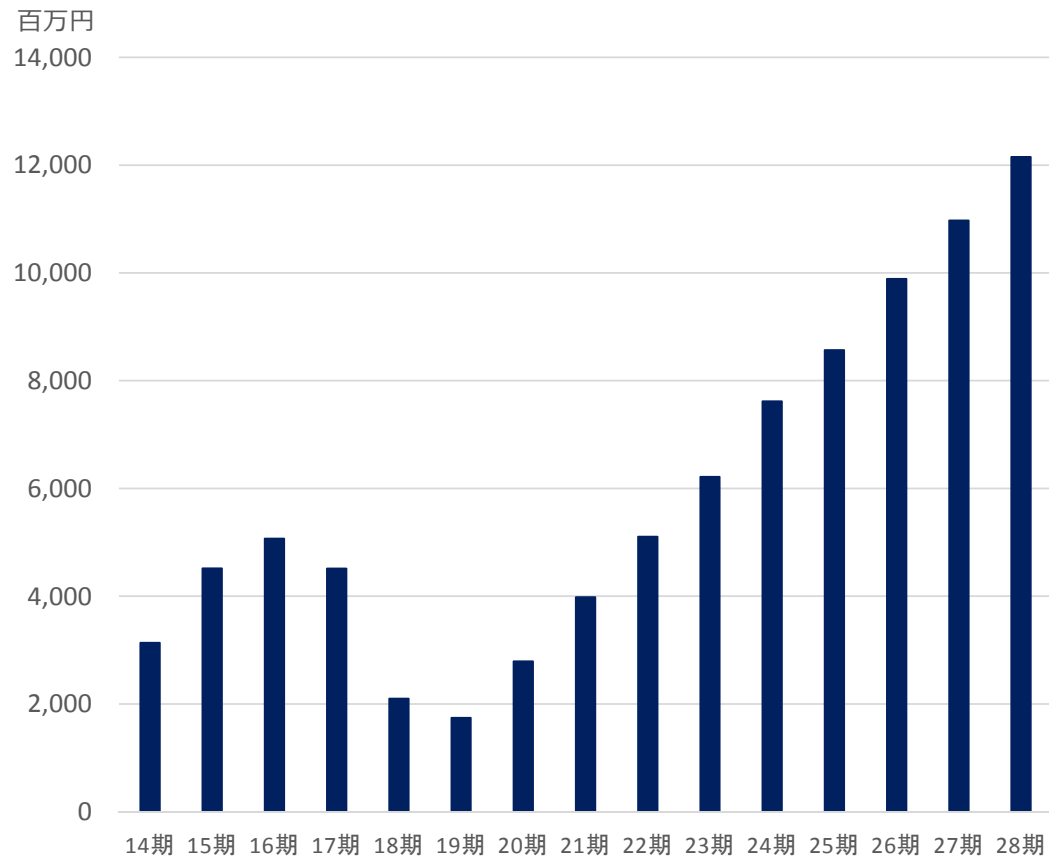
1. 2020年9月期（第29期）第2四半期（上半期）決算
2. 2020年9月期（第29期）通期業績予想・配当予想
3. 新型コロナウイルス感染症に対する影響・取り組み
4. 今後の見通し
5. 参考資料

今後の見通し



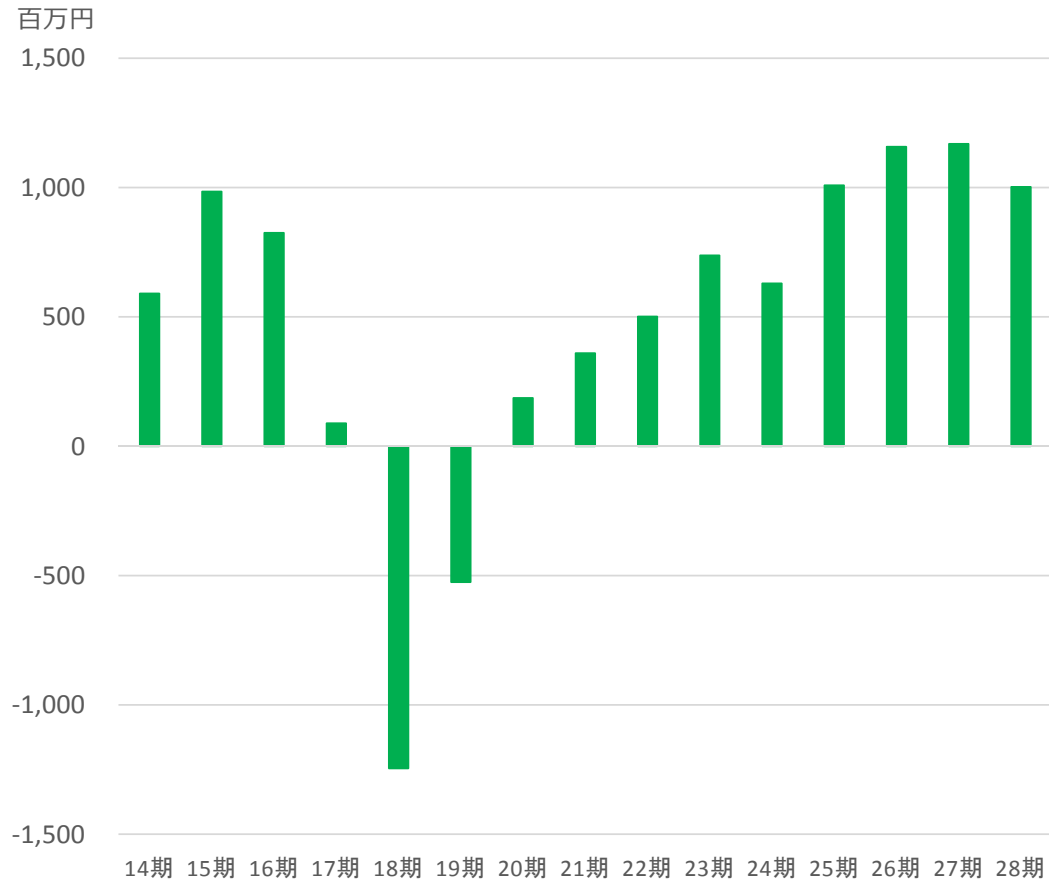
2021年9月期（30期）に、
売上高150億 経常利益15億
を目指していたが、
今後改めて精査し、修正予定

売上高の過去推移



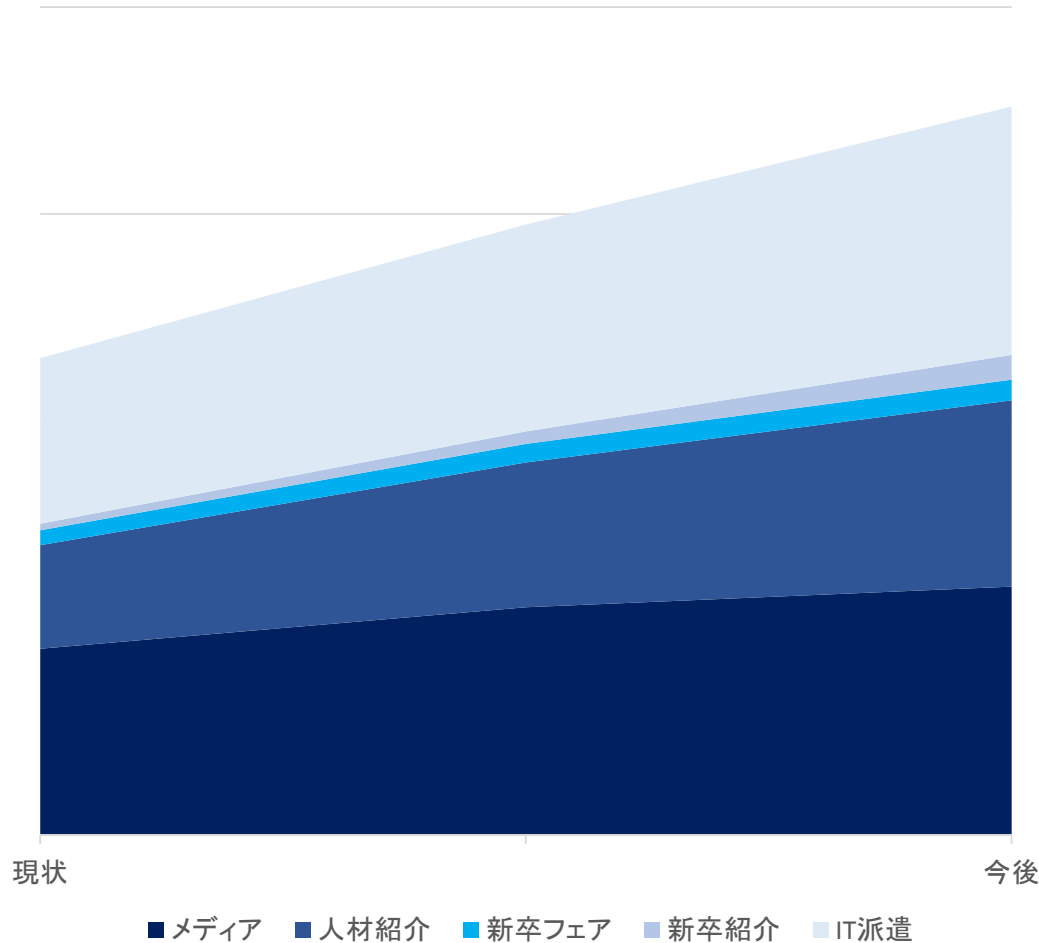
過去の経済危機や景気後退局面では、
売上高が減少する傾向を示したが、
景気回復局面を迎えると
求人企業の採用意欲が高まるにつれ
売上高はさらなる成長を遂げ、
直近9期連続2桁成長を実現

経常利益の過去推移



メディア事業の広告宣伝投資など、
戦略的な投資をすることにより
変動はしているものの、
各事業は順調に成長し、
経常利益も過去最高水準まで成長

景気回復局面における成長イメージ

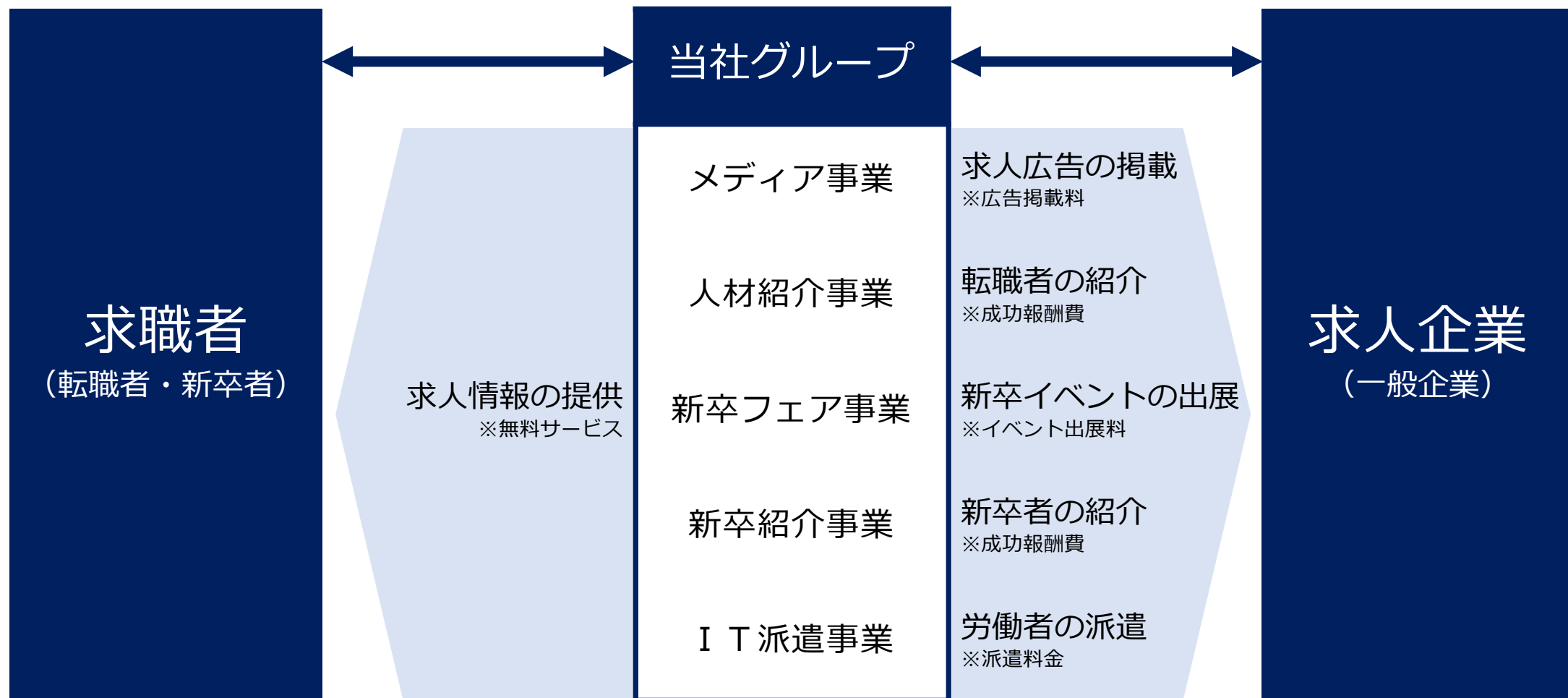


先行きがより一層
不透明な状況ではあるものの、
当社グループとしては、
求人企業・求職者双方に、
よりよいサービスを提供し、
社会貢献を図るとともに、
今後も既存事業を強化することで、
再び高い成長を遂げるように
尽力してまいります

目次

1. 2020年9月期（第29期）第2四半期（上半期）決算
2. 2020年9月期（第29期）通期業績予想・配当予想
3. 新型コロナウイルス感染症に対する影響・取り組み
4. 今後の見通し
5. 参考資料

ビジネスモデル



事業内容

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

IT派遣事業

※株式会社キャリアデザインITパートナーズ

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

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	東京証券取引所市場第一部（証券コード：2410）
ガバナンス体制	取締役会、監査役会設置会社 指名・報酬委員会設置会社

組織基盤

従業員数	651名（2019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%
入社区区分	新卒 50% 中途 50%



企業理念



人はいい仕事に巡り合い自分の力が発揮されている時、生き生きと輝いているものです。そして仕事が充実しているとプライベートを含めて、人生を豊かに過ごす事ができます。

仕事は単なる収入の手段でしょうか？私たちはそうは思いません。

人は仕事を通じて創造力が刺激され、自分を成長させることができます。
人は仕事を通じて新しい仲間に出会い、素晴らしい人間関係を築くことができます。
そして大きな目標にチャレンジし、それを乗り越えた時の喜びは何物にも代え難いものです。

この様に仕事によって得られた様々な経験から、
人はたくましく成長し人間としての魅力を培ってゆくのです。
まさに「いい仕事」に巡り合うことが「いい人生」を送る事そのものだと言えるでしょう。

空にかかる虹の様に、あなたの今を輝く未来につなげたい・・・。

免責事項

本日も説明申し上げます業界動向や分析、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も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。