



33期(2023年10月～2024年6月)

3Q 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8月1日

1. 33期3Q(2023年10月~2024年6月) 決算概要

2. 33期通期(2023年10月~2024年9月) 業績予想

1. マーケット状況

上半期に引き続き求人企業において採用は一服感が継続していることに加え、さらに採用を継続している企業の採用基準は上がり、結果として採用内定率が低下する傾向がみられている。有効求人倍率は減少傾向が続くなど、期初の想定を上回る求人環境の変化が継続している。

2. 3Q(10月～6月)の結果

メディア情報事業・新卒事業・IT派遣事業はマーケット環境に変化があったものの、概ね業績予想通りに進捗。採用単価の高い人材紹介事業において、内定承諾率の低下が起こったことにより、成約数の伸びが鈍化した。無期雇用派遣の開始に伴うエンジニアの採用費や人件費などの先行投資は増加しているものの、広告宣伝費や人件費などのコストは抑制。

しかしながら、人材紹介事業の売上高が業績予想を下回ったことをコスト面で補えず、3Qまでの業績予想を下回る結果となった。

単位：百万円

	実績	前期実績	前期比
売上高	13,340	13,064	102.1%
営業利益	1,096	1,324	82.8%
経常利益	1,100	1,317	83.5%
四半期純利益	752	904	83.2%

単位：百万円

	実績	前期実績	前期比
総支出	12,239	11,747	104.2%
人件費	3,887	3,577	108.7%
広告宣伝費	1,774	1,680	105.6%
派遣スタッフ給与	4,436	4,442	99.9%
その他	2,142	2,048	104.5%

33期3Q 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	4,474 (107.1%)	464 (138.1%)	10.4%	①関西エリアの売上高は増加(前年比28%増) ②転職フェア・イベントにおける集客も好調に推移し売上高増加 ③コロナ禍からの回復段階で需要が高まった「エンジニア」領域の売上高の伸びが鈍化 ④広告宣伝費は抑制したものの、応募数は好調に推移

	実績	前期実績	前期比
エンジニア	1,396	1,373	101.7%
営業	300	247	121.2%
type合計	2,012	1,887	106.6%
女の転職type	2,324	2,178	106.7%
フェア合計	167	128	130.5%

33期3Q 事業別概況(メディア事業・登録面)

type	新規会員登録	前年比 97.2%	外部集客チャネル以外からの登録者獲得に注力したものの、 広告宣伝費を削減したことで会員登録数は一時的に減少
	応募数	前年比 126.3 %	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 前年同期を大きく上回って推移
女の転職type	新規会員登録	前年比 104.8%	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 114.4%	エンジニア求人への応募数は好調に増加

33期3Q 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	2,252 (99.7%)	205 (72.8%)	9.1%	①前期に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た ②採用基準の厳格化による採用内定率低下の影響は継続 新規顧客の案件開拓、求職者の登録獲得・面談などの接点数強化・歩留まりの向上に向けた 施策を実行したことで、売上高は一時的に増加したが、成約件数の伸びは鈍化 ③一方、求職者との接点(面談など)や自社HP経由の集客、 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	272 (112.6%)	69 (120.1%)	25.4%	①採用基準の厳格化が進み、採用内定率が低下したことで、成約件数の伸びは鈍化 ②社員の能力の向上を目的とした研修・勉強会を強化
人材紹介 事業	2,525 (101.0%)	274 (80.8%)	10.9%	

33期3Q 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	688 (104.8%)	278 (98.8%)	40.5%	①2025年度卒業予定の学生を対象にIT業界を中心とした案件の開拓を強化 ②セミナーの開催が好調に推移 ③学生の登録強化施策で登録者増加 ④2026年度卒業予定の学生のインターンシップに向けた早期イベントの実施
新卒紹介	141 (85.0%)	▲48 (前期実績 3)	—	①2024年度・2025年度ともに卒業予定の学生の就職活動が早期化 ②競合他社との競争激化により2025年度卒業予定の学生の登録件数が鈍化
新卒 事業	830 (100.8%)	229 (80.6%)	27.7%	

33期3Q 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	5,469 (98.3%)	248 (69.7%)	4.5%	①新規顧客の案件開拓と派遣スタッフに対する求人案件の提案数の増加を図ったことで稼働人数は増加 ②ITエンジニアの登録者の獲得を強化 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	40 (-)	▲116 (-)	—	①新卒採用・中途採用ともにエンジニアの採用は順調に推移 新卒採用においては4月に新卒が10名入社 中途採用においては20名の採用実績 ②採用決定したエンジニアが想定を上回るペースで稼働
IT派遣 事業	5,509 (99.1%)	132 (37.0%)	2.4%	

33期3Q【参考資料】四半期ごとの業績推移

		30期				31期				32期				33期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
メディア事業	売上高	915	966	1000	1048	1,077	1,239	1,272	1,302	1,360	1,409	1,408	1,434	1,466	1,535	1,473
	経常利益	42	10	▲33	8	101	80	30	▲34	149	123	62	64	200	150	114
人材紹介事業 一般領域	売上高	-	-	-	-	572	651	707	684	731	687	839	752	728	713	811
	経常利益	-	-	-	-	15	51	66	▲19	79	33	169	55	53	26	125
人材紹介事業 ミドル領域	売上高	-	-	-	-	49	50	72	128	87	90	64	107	70	114	87
	経常利益	-	-	-	-	11	10	23	62	29	25	2	30	0	44	24
新卒フェア事業	売上高	148	112	135	56	180	130	193	54	209	176	271	133	248	173	267
	経常利益	62	41	43	▲21	88	46	76	-40	102	58	121	17	112	33	132
新卒紹介事業	売上高	28	27	55	54	32	37	83	89	36	48	82	92	36	40	64
	経常利益	▲11	▲13	12	9	▲9	▲6	36	23	▲14	▲4	22	27	▲20	▲24	▲3
IT派遣事業 有期雇用	売上高	1,298	1,368	1,416	1,488	1,634	1,649	1,780	1,830	1,860	1,837	1,864	1,803	1,841	1,764	1,863
	経常利益	94	112	91	92	105	108	146	125	122	106	129	73	103	67	78
IT派遣事業 無期雇用	売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	11	26
	経常利益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	▲1	▲9	▲29	▲27	▲59
合計	売上高	2,792	2,989	3,145	3,164	3,547	3,759	4,110	4,090	4,284	4,249	4,530	4,323	4,393	4,353	4,593
	経常利益	70	141	92	58	313	292	379	116	470	341	506	259	419	269	411

1. 33期3Q(2023年10月～2024年6月) 決算概要

2. 33期通期(2023年10月～2024年9月) 業績予想

1. 通期業績予想

今期においては、期初の想定を上回る求人環境の変化が起こったが、メディア・新卒・IT派遣事業においては堅調に推移しており、概ね業績予想通りに進捗

メディアは取引単価の上昇を進め、広告宣伝費を抑制することで順調に成長を実現する見込み

IT派遣は新規顧客の開拓や派遣スタッフに対する求人案件の提案数を増加させたことで、派遣スタッフの稼働人数は増加に転じ、4Qには売上高・経常利益ともに前年を上回る見込み

一方、他の事業と比べ採用単価の高い人材紹介事業においては、期初の業績予想を大幅に下回る見込み
採用活動を継続している企業において採用基準の厳格化が進み、採用内定率が低下するなどの外的要因に加え、新規顧客の案件開拓が遅れ、結果的に転職者と求人案件のマッチング率の低下した内的要因が主たる要因
人材紹介事業の業績悪化をその他の事業で補うには至らず、業績予想を下方修正する結果となった

33期通期 売上高・利益予想

単位：百万円

	前回発表予想	今回発表予想	前期実績	前期比
売上高	18,370	17,780	17,388	102.3%
営業利益	1,764	1,429	1,585	90.2%
経常利益	1,750	1,430	1,577	90.7%
当期純利益	1,203	989	1,163	85.0%

2. 4Qの施策

①メディア事業

新規開拓の強化を実施するとともに、引き続き販売価格の上昇を図る

②人材紹介事業

ITエンジニアを中心とした求職者の登録獲得及び接点数を強化しており、歩留まりの向上に向けた施策を実行することで成約件数の増加を図る。また、新規顧客の案件開拓をより強化する

③新卒事業

引き続きイベントの開催や成約数の増加を図る

④IT派遣事業

有期雇用では、派遣スタッフの稼働人数は前年同期を上回って推移しており、引き続きITエンジニアの登録者の獲得を強化するとともに、新規顧客の案件開拓と派遣スタッフに対する求人案件の提案数の増加を図る
無期雇用では新卒採用・中途採用ともに採用は順調に推移しており、期初計画に対して採用人数は増加見込み

⑤コスト

売上高の状況を踏まえ広告宣伝費を抑制し、各事業においてITエンジニアを中心とした登録者獲得を強化する一方、自社HPや知人紹介などの効率的な登録者獲得経路を強化

新規施策で新たなマーケットを狙うことで、新たな収益基盤の創出を目指す

■『Direct type』立ち上げ

ITエンジニアの登録者獲得は順調に推移しており、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

『Direct type』経由の採用数(Q推移)



■関西エリアの拡販

認知度の上昇に合わせて売上高は順調に拡大
引き続き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

関西エリア 売上推移



1. 自己株式の取得

取得日:2024年7月18日

取得した株式の総数:352,700株(発行済株式総数の4.99%)

株式の取得価額の総額:645,441,000円

2. 自己株式の消却

消却日:2024年7月31日

消却した株式の総数:1,556,479株(発行済株式総数の22.06%)

消却後の発行済株式総数:5,497,921株

消却後の自己株式数:270,000株(発行済株式総数の4.9%)

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**
 - 4 質の高い教育をみんなに
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう
- 2 企業の活性化と経済成長の実現**
 - 10 平和と公正をすべての人に
 - 17 パートナシップで目標を達成しよう
- 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**
 - 1 貧困をなくそう
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう
- 4 コーポレートガバナンスの強化**
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 - 17 パートナシップで目標を達成しよう
- 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**
 - 5 ジェンダー平等を實現しよう
 - 8 働きがいも経済成長も
 - 10 人や国の不平等をなくそう

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



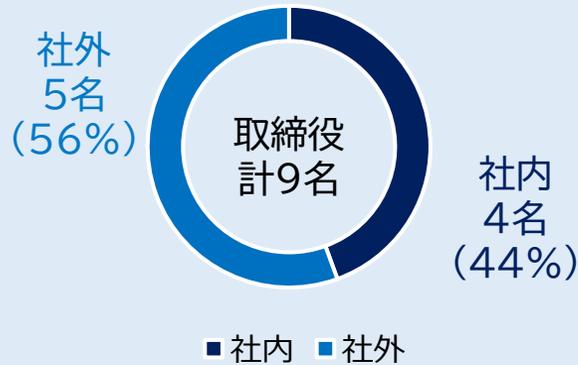
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

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)	Scope1 (都市ガス使用量)	—	—	—
	Scope2 (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

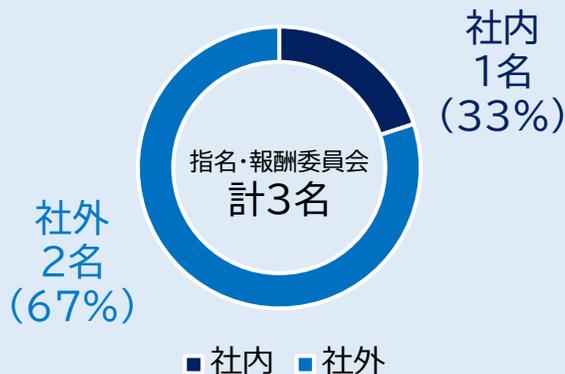


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役5名の計9名で構成されています。

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。