



33期(2023年10月~2024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)

2024年11月14日

## 1. 33期通期(2023年10月～2024年9月) 決算概要

## 2. 34期通期(2024年10月～2025年9月) 業績予想

## 1. マーケット状況

### ①32期(前期)

コロナ禍の数年間に採用を控えていた求人企業が、  
コロナ終息後に一斉に採用活動を始めたことによりマーケット全体が活況となったが、  
求人企業において採用予定人員が確保されることとなった

### ②33期(今期)

そのような状況から現在、求人企業において採用は一服感が起こっており、  
さらに採用を継続している企業の採用基準は上がり、期初に想定していなかった求人環境の変化が生じた  
特に採用単価の高い人材紹介事業においてその影響が顕著であり、結果として採用内定率が低下した

## 売上高前年比+2.0%、経常利益▲8.8%

1.
  - ・人材紹介事業…内定率が低下し成約件数の伸びが鈍化。期初の業績予想を大幅に下回った
  - ・新卒紹介事業…2025年度卒業予定の学生登録が鈍化。成約件数が減少し、経常損失を計上
  - ・新卒メディア事業、IT派遣事業…業績予想通り
  - ・メディア情報事業…関西エリアの拡販や販売価格の上昇などを進めたことで、経常利益の伸びが顕著
2. 関西エリアは、売上高前年比+29%
3. Direct typeの登録者数・採用数は右肩上がりに増加
4. 無期雇用派遣は、新卒採用15名、中途採用は計画を前倒して25名の採用に成功
5. 売上高の減少に伴い、全社的に大幅なコスト削減を実施

# 33期通期 CDC ALL 業績結果

(単位:百万円)

	期初予想 (2023.11.8)	下方修正 (2024.7.31)	通期実績	前期実績	前期比
売上高	18,370	17,780	17,734	17,388	102.0%
営業利益	1,764	1,429	1,432	1,585	90.4%
経常利益	1,750	1,430	1,438	1,577	91.2%
当期純利益	1,203	989	984	1,163	84.6%

# 33期通期 CDC ALL コスト

(単位:百万円)

	期初予想 (2023.11.8)	通期実績	前期実績	前期比
総支出	16,620	16,296	15,811	103.1%
人件費	5,442	5,247	4,916	106.7%
広告宣伝費	2,380	2,238	2,258	99.1%
派遣スタッフ給与	5,872	5,998	5,900	101.7%
その他	2,926	2,813	2,737	102.8%

# 33期通期 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	6,016 (107.2%)	736 (183.6%)	12.2%	①関西エリアの売上高は前年より増加(前年比29%増) ②販売価格の上昇、新規開拓における各プロセスを改めて見直し、 強化を図ったことで取引単価が上昇 ③転職フェア・イベントにおける集客も好調に推移し、売上も順調 ④採用基準の厳格化により「エンジニア」領域の売上高の伸びが鈍化 ⑤登録者獲得における効率化や広告宣伝費の抑制、値引率の改善等で利益率は大幅に向上

	実績	前期実績	前期比
エンジニア	1,852	1,853	99.9%
営業	404	322	125.5%
type合計	2,671	2,537	105.3%
女の転職type	3,152	2,912	108.2%
フェア合計	234	191	122.5%

# 33期通期 事業別概況(メディア事業・登録面)

type	新規会員登録	前期比 90.6 %	下半期において広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少
	応募数	前期比 122.0 %	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期を大きく上回って推移。 エンジニア求人への応募数は好調に増加
女の転職type	新規会員登録	前期比 98.8 %	下半期において広告宣伝費を抑制したことで、新規会員登録数は減少
	応募数	前期比 111.1 %	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期を大きく上回って推移。 優良企業の求人掲載の増加に伴い、応募数が増加



# 33期通期 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	2,897 (96.2%)	184 (54.8%)	6.4%	<p>①成約件数が減少 外的要因：前事業年度に急速に高まった営業領域の採用需要が落ち着いた結果、採用基準の厳格化が進み、採用内定率が低下した。 →歩留まりの向上に向けた施策を実行 (面談などの接点数拡大など) 内的要因：求人環境の変化に対して新規顧客の開拓が遅れ、マッチング率が低下 →新規顧客案件開拓、ITエンジニアの求職者登録促進</p> <p>②自社HP経由の集客や知人紹介の取り組みを強化し、登録者数は堅調に推移</p>
ミドル 領域	370 (105.9%)	92 (103.9%)	25.0%	<p>①採用基準の厳格化などの影響を受け、成約件数の伸びは鈍化 ②自社HP経由の集客などを強化したことで、登録者数は堅調に推移 ③社員の能力の向上を目的とした研修・勉強会を強化</p>
人材紹介 事業	3,267 (97.2%)	277 (65.1%)	8.5%	

# 33期通期 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 メディア	825 (104.3%)	316 (105.6%)	38.3%	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 ③2026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	188 (72.6%)	▲60 (前期実績 30)	—	①2025年度卒業予定の学生登録が鈍化 ②学生が希望する業界や職種の求人案件が不足 ③想定を上回る学生の内定辞退が発生
新卒 事業	1,013 (96.5%)	255 (77.4%)	25.2%	

# 33期通期 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	7,354 (99.9%)	311 (74.1%)	4.2%	①営業体制の強化及び求人案件の獲得に取り組んだ結果、前事業年度末から前年を割っていた稼働人数が増加 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	82 (-)	▲142 (-)	—	①新卒採用・中途採用ともにエンジニアの採用は順調 新卒採用は15名、中途採用においては計画を前倒して20名の採用に成功 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	7,436 (101.0%)	169 (40.3%)	2.3%	

## 人材紹介事業(一般領域)の課題

### 採用基準の厳格化

1. 他事業と比較して採用単価が高く、継続して採用を行っている企業では、採用基準が一層厳しくなり内定率が低下している

### 求人環境変化への対応の遅れ

2. 登録者獲得を強化し、転職者との面談数は増加したが、新規顧客の開拓が遅れたことで、転職者と求人案件のマッチング率が低下している

## 新卒紹介事業の課題

### 学生登録者の減少

1. 2025年度卒業予定の学生からの登録が減少しており、採用候補者の確保が難しくなっている

### 求人環境変化への対応の遅れ

2. 学生にとって魅力的な求人企業の案件が不足しているため、学生の内定辞退が増加している

# 33期通期【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	4Q
メディア	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	1,542
	経常利益	42	10	▲33	8	101	80	30	▲34	149	123	62	64	200	150	114	272
人材紹介 一般領域	売上高	-	-	-	-	572	651	707	684	731	687	839	752	728	713	811	644
	経常利益	-	-	-	-	15	51	66	▲19	79	33	169	55	53	26	125	▲20
人材紹介 ミドル領域	売上高	-	-	-	-	49	50	72	128	87	90	64	107	70	114	87	97
	経常利益	-	-	-	-	11	10	23	62	29	25	2	30	0	44	24	23
新卒メディア	売上高	148	112	135	56	180	130	193	54	209	176	271	133	248	173	267	136
	経常利益	62	41	43	▲21	88	46	76	-40	102	58	121	17	112	33	132	37
新卒紹介	売上高	28	27	55	54	32	37	83	89	36	48	82	92	36	40	64	46
	経常利益	▲11	▲13	12	9	▲9	▲6	36	23	▲14	▲4	22	27	▲20	▲24	▲3	▲11
IT派遣 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	1,884
	経常利益	94	112	91	92	105	108	146	125	122	106	129	73	103	67	78	62
IT派遣 無期雇用	売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	11	26	42
	経常利益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	▲1	▲9	▲29	▲27	▲59	▲25
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	4,394
	経常利益	70	141	92	58	313	292	379	116	470	341	506	259	419	269	411	337

1. 33期通期(2023年10月~2024年9月) 決算概要

2. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績予想

## 1. マーケット状況

足元の求人環境に一部で回復の兆しが見られるものの、上半期は依然として現状の求人環境が続く見込み  
一方、下半期においては、求人企業における採用基準の緩和や採用計画の見直しが想定され、  
2025年4月以降に本格的な改善が進む見込み

## 2. 業績予想

上記求人環境を鑑みて、上半期は増収減益となる見込みではあるものの、  
各事業における業績拡大に向けた施策を強化することで、通期を通して過去最高売上・最高益の達成を目指す  
特に、前期の課題であった人材紹介事業・新卒紹介事業における業績の改善に注力する一年とする

## 1. 人材紹介事業・新卒紹介事業の立て直し

### ・人材紹介事業

営業体制の見直しと、登録から成約までの「歩留まり」向上に向けた施策を強化することで、成約件数の増加を目指す。

### ・新卒紹介事業

学生が希望する業界や職種の案件獲得を強化することで、登録者の獲得と内定辞退減少を図る。

## 2. IT派遣(無期雇用)事業の採用強化

33期から開始したこの事業は、最初の5年間で先行投資期間と位置づけ、事業は赤字となる見込み。

ただし、採用は順調に進捗しているため、当初より中途採用を強化。

採用を即戦力となる中途採用に絞ることで、早期の黒字化と事業拡大を目指す。

## 3. 『Direct type』への積極投資

『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。



# 34期通期 売上高・利益予想

単位：百万円

	業績予想	前期実績	前期比
売上高	19,000	17,734	107.1%
営業利益	1,762	1,432	123.0%
経常利益	1,750	1,438	121.7%
当期純利益	1,180	984	119.9%

# 34期通期 支出計画

単位：百万円

	業績予想	前期実績	前期比
総支出	17,250	16,296	105.9%
人件費	5,524	5,247	105.3%
広告宣伝費	2,245	2,238	100.3%
派遣スタッフ 給与	6,457	5,998	107.6%
その他	3,024	2,813	107.5%

# 34期通期 事業別計画(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	方針
メディア 事業	6,309 (104.9%)	764 (103.8%)	12.1%	①関西エリアの業績拡大に向け広告宣伝や営業力の強化 ②既存顧客からのリピート率向上を目指し、応募効果の向上に向けた施策を実施 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)



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

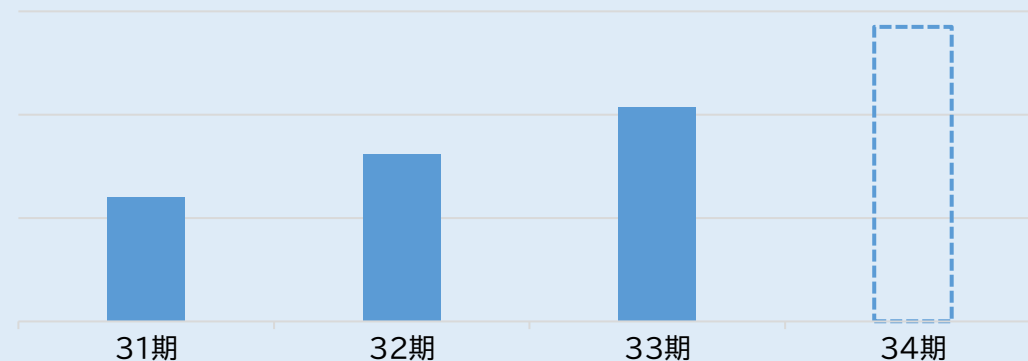
『Direct type』経由の採用数



## ■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



# 34期通期 事業別計画(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	方針
一般 領域	3,150 (108.7%)	402 (218.0%)	12.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>①ITエンジニアや専門職など、需要が高い分野の登録者獲得に注力</li> <li>②候補者に対して積極的に面談の機会を設けるなど面談数の増加を図る</li> <li>③33期に新設したコミッション制度の組織をさらに強化し、新規開拓を推進</li> <li>④自社HPや知人紹介を強化することで、登録者の増加を目指す</li> </ul>
ミドル 領域	449 (121.5%)	95 (103.4%)	21.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>①人材紹介(一般領域)との連携を進め、新規顧客の開拓を図り、様々な職種の求人案件・求職者の獲得を目指す</li> <li>②営業活動や登録者獲得のための組織体制の強化</li> <li>③高年収帯の成約数増加に向けた施策の実行</li> </ul>
人材紹介 事業	3,599 (110.2%)	498 (179.7%)	13.8%	

# 34期通期 事業別計画(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	方針
新卒 フェア	830 (100.6%)	320 (101.2%)	38.6%	①26卒のインターンシップに向けた早期イベントの強化 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増加を図る ③登録獲得経路の拡充を図り、学生の集客強化
新卒 紹介	252 (134.1%)	10 (前期実績 ▲60)	4.0%	①学生にとってより魅力的な企業・職種の開拓を強化 ②営業組織のマネジメント体制を整備し営業力強化 ④知人紹介制度の立ち上げで成約確度の高い学生との接点を作る
新卒 事業	1,082 (106.8%)	330 (129.4%)	30.5%	

# 34期通期 事業別計画(IT派遣事業)

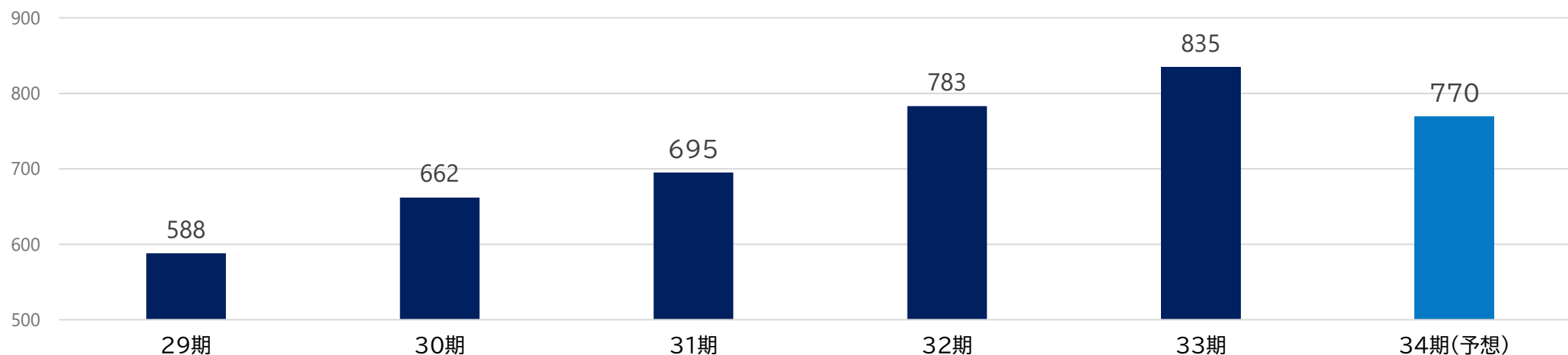
単位：百万円

	売上高 (前期比)	経常利益 (前期比)	経常 利益率	方針
有期雇用	7,700 (104.7%)	387 (124.4%)	5.0%	①IT系の案件を中心に新規クライアントの開拓を進め、 多様な案件の確保で派遣スタッフの稼働を促進 ②外部媒体に加え、自社HPなど独自のルートを活用し、登録者の獲得を強化
無期雇用	307 (372.3%)	▲230 (前期実績 ▲142)	—	①早期の黒字化に向け、当初より中途採用を中心に派遣スタッフの採用を強化 ②経常損失は33期と比較して拡大する見込み ③高単価の案件や派遣スタッフの成長につながる案件の獲得を強化し、 採用・稼働の実現を目指す
IT派遣 事業	8,007 (107.7%)	157 (93.0%)	1.96%	

# 34期通期 人員計画

新卒採用	2024年4月は、約90名の新卒社員が入社。 2025年4月は、約70名が入社予定。
中途採用	33期は、年間約60名を採用し、組織基盤の強化を実現。 34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

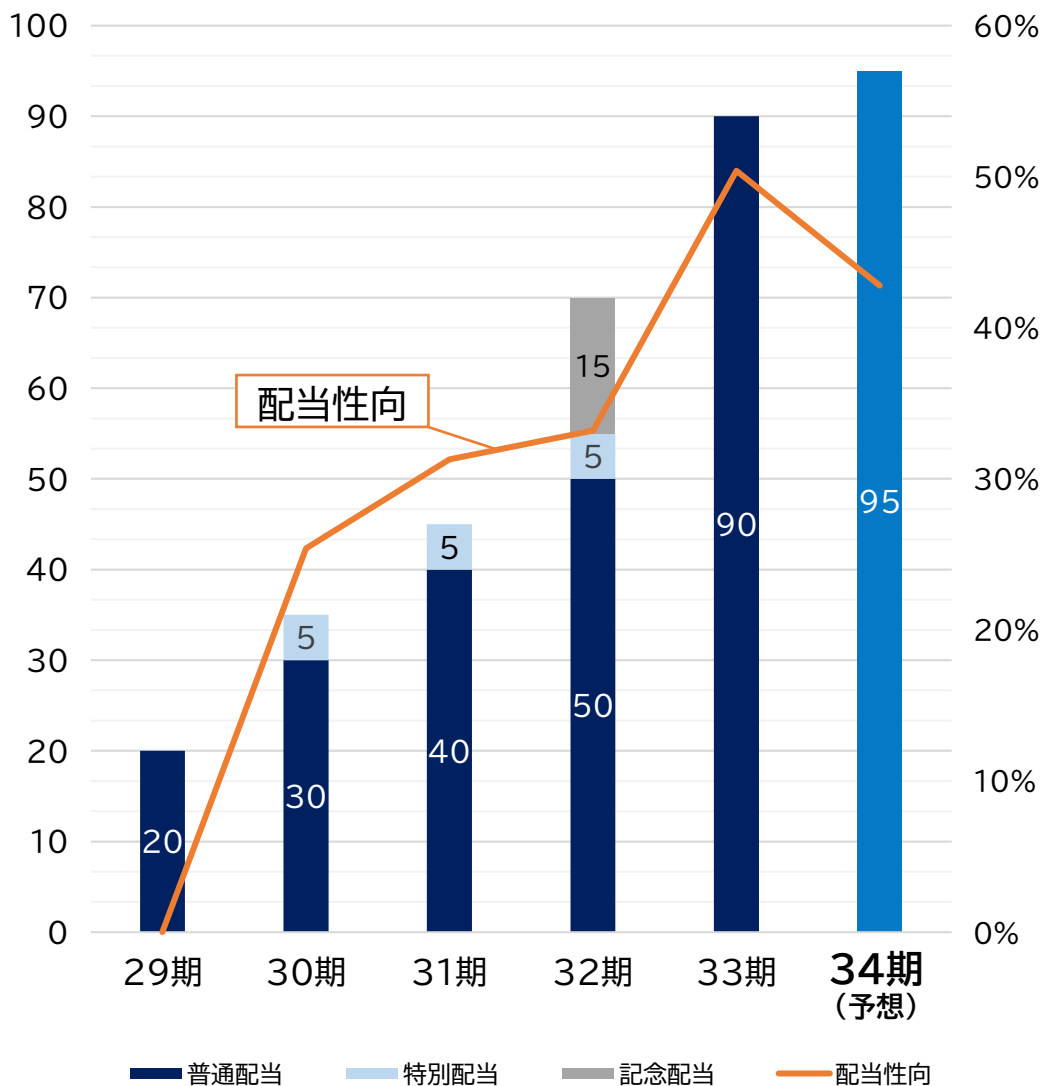




# 34期通期 株主還元

(円 ※一株あたりの配当)

(配当性向率)



・配当方針の変更(2024年8月20日公表)  
株主の皆様への利益還元の姿勢を明確にし、より充実を図るため、  
目安とする配当性向を普通配当のみで40%以上とし、  
業績動向や財務状況等を考慮しながら継続的な配当を実施。

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と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3年目となる第33期(2024年9月期)は、計画策定時には含まれていなかった新規事業(無期雇用派遣)をスタートしたものの、全体としては計画通りの進捗。

35期(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)

	33期(2024年9月期) 実績	34期(2025年9月期) 業績予想	35期(2026年9月期) 中期経営計画
売上高	17,734	19,000	20,000
経常利益	1,438	1,750	2,400
売上高経常利益率	8.1%	9.2%	12%
ROE	25.0%	25.7%	15%以上

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  
**835**名  
(2024年9月末現在)



平均年齢  
**30.3**歳  
(2024年9月末現在)



男女比  
男性 **43** % 女性 **57** %  
(2024年9月末現在)



管理職比率  
男性 **51** % 女性 **49** %  
(2024年9月末現在)



産・育休復帰率  
**94** %  
(2024年9月末現在)



入社区分  
新卒 **43** % 中途 **57** %  
(2024年9月末現在)



## ●環境経営



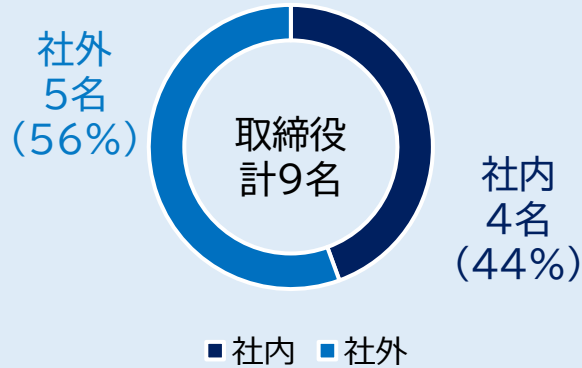
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

項目	別項	2021.9	2022.9	2023.9	2024.9
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	345.0
	Scope3 (上記以外の間接排出量)		455.6	482.6	507.4
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	33.7

# 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

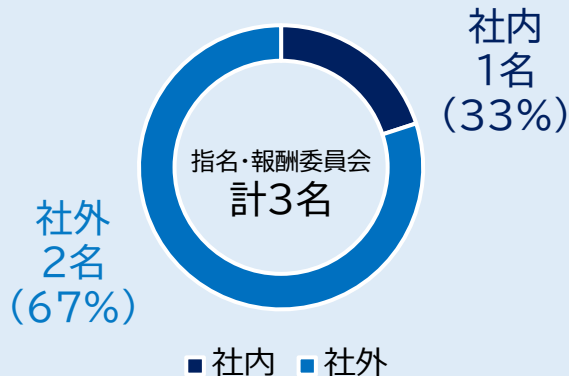


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役5名の計9名で構成されています。

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。

2024年9月期の実施回数は3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。