



34期(2024年10月~2025年9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)

2025年1月31日

1. 34期1Q(2024年10月~2024年12月) 決算概要

2. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績予想

3. 資本コストや株価を意識した経営

1. マーケット状況

2024年11月の有効求人倍率は1.25倍と、前回調査から横ばいで推移。

求人環境は特にエンジニア領域において大きな変化は見られず、依然として採用活動の一服感が続いている。

採用を継続している企業では採用基準の引き上げに伴い、採用内定率の低下傾向が続くなど、

前期と同様の傾向が継続している。

2. 1Q(10月～12月)の結果

売上高の拡大施策を実施したことで、IT派遣事業を中心にその他事業も堅調に推移。

利益についても、関西での女性フェアの開催、IT派遣事業の無期雇用領域における採用強化、その他広告宣伝

及び人的投資などを強化した一方で、引き続き全社的にコストを抑制した結果、経常利益についても順調に推移した。

単位:百万円	実績	前期実績	前期比
売上高	4,601	4,393	104.7%
営業利益	377	419	90.0%
経常利益	382	419	91.1%
四半期純利益	260	288	90.5%

単位:百万円	実績	前期実績	前期比
総支出	4,219	3,973	106.2%
人件費	1,292	1,251	103.3%
広告宣伝費	511	565	90.6%
派遣スタッフ給与	1,665	1,484	112.2%
その他	751	673	111.2%

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	1,487 (101.4%)	150 (75.2%)	10.1%	①関西エリアの売上高は前年より増加(前年比29%増) ②引き続き「エンジニア」領域の売上高の伸びは落ち着きをみせた ③新規開拓強化のための商談数増加、販売価格の上昇、女性エンジニアの取り込み、 関西エリアの拡販等を実施 ④業績の拡大を実現するため投資を強化。そのほか、『Direct type』への投資も 引き続き強化した

	実績	前期実績	前期比
エンジニア	423	495	85.5%
営業	85	89	96.0%
type合計	611	692	88.3%
女の転職type	808	738	109.4%
フェア合計	76	43	176.9%

type	新規会員登録	前期比 81.1%	前期に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 112.0%	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 80.1%	前期に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 97.7%	前期に広告宣伝費を抑制し、登録者が減少したことに伴い 応募数も減少

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	701 (96.3%)	92 (174.1%)	13.2%	①新規顧客の案件開拓及びITエンジニアを中心とした求職者の登録獲得、面談などの接点数を強化し、歩留まりの向上に向けた施策を実施 ②自社HP経由の集客や知人紹介の取り組みを強化したものの、登録者数は減少傾向
ミドル 領域	72 (102.8%)	▲11 (前期実績 0)	—	①新規の案件開拓、高度なスキルや経験を持つ登録者の獲得に注力 ②自社HP経由の集客などを強化したものの、登録者数は減少傾向
人材紹介 事業	773 (96.8%)	80 (151.2%)	10.5%	

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	225 (91.1%)	84 (75.4%)	37.6%	①一部の求人企業における採用人数の縮小により、一時的に売上高が減少 ②新規案件の開拓強化、個社別の採用ニーズに合わせた個別セミナーの販売を強化 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を実施
新卒紹介	38 (105.0%)	▲17 (前期実績▲20)	—	求人案件の開拓を強化し、学生の登録数を増加させるとともに成約件数の増加を図った
新卒 事業	264 (92.9%)	67 (73.6%)	25.6%	

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	2,008 (109.1%)	118 (114.6%)	5.9%	①ITエンジニアの登録者の獲得強化。また、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派遣スタッフの稼働人数は増加 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	67 (2558.1%)	▲35 (前期実績▲29)	—	①早期の黒字化に向けて当初より中途採用を強化。採用は順調に進捗した 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	2,075 (112.6%)	83 (112.4%)	4.0%	

34期1Q 【参考資料】四半期ごとの業績推移

単位:百万円		31期				32期				33期				34期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
メディア	売上高	1,077	1,239	1,272	1,302	1,360	1,409	1,408	1,434	1,466	1,535	1,473	1,542	1,487
	経常利益	101	80	30	▲34	149	123	62	64	200	150	114	272	150
人材紹介 一般領域	売上高	572	651	707	684	731	687	839	752	728	713	811	644	701
	経常利益	15	51	66	▲19	79	33	169	55	53	26	125	▲20	92
人材紹介 ミドル領域	売上高	49	50	72	128	87	90	64	107	70	114	87	97	72
	経常利益	11	10	23	62	29	25	2	30	0	44	24	23	▲11
新卒メディア	売上高	180	130	193	54	209	176	271	133	248	173	267	136	225
	経常利益	88	46	76	▲40	102	58	121	17	112	33	132	37	84
新卒紹介	売上高	32	37	83	89	36	48	82	92	36	40	64	46	38
	経常利益	▲9	▲6	36	23	▲14	▲4	22	27	▲20	▲24	▲3	▲11	▲17
IT派遣 有期雇用	売上高	1,634	1,649	1,780	1,830	1,860	1,837	1,864	1,803	1,841	1,764	1,863	1,884	2,008
	経常利益	105	108	146	125	122	106	129	73	103	67	78	62	118
IT派遣 無期雇用	売上高	-	-	-	-	-	-	-	-	2	11	26	42	67
	経常利益	-	-	-	-	-	-	▲1	▲9	▲29	▲27	▲59	▲25	▲35
合計	売上高	3,547	3,759	4,110	4,090	4,284	4,249	4,530	4,323	4,393	4,353	4,593	4,394	4,601
	経常利益	313	292	379	116	470	341	506	259	419	269	411	337	382

1. 34期1Q(2024年10月~2024年12月) 決算概要

2. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績予想

3. 資本コストや株価を意識した経営

34期通期 売上高・利益予想

1Qは、売上高・利益ともに業績予想に対して堅調に推移。

人材紹介事業(一般領域)の足元の成約件数は増加傾向を示している一方で、成約から入社に至るまでに期間を要する案件も増加。一部の売上高が3Qに計上されることで、2Qの売上高が減少する見込み。

しかしながら、そのほかの事業は順調に進捗する見込みであることから2025年9月期の業績予想に変更はなし。

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%

■『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

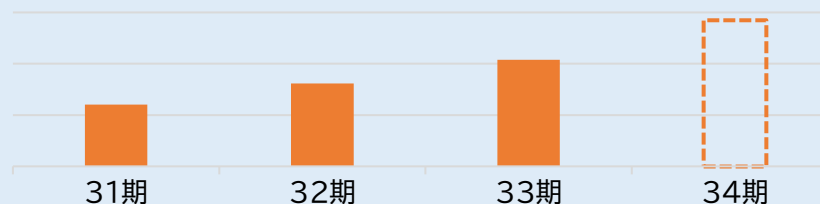
『Direct type』経由の採用数



■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

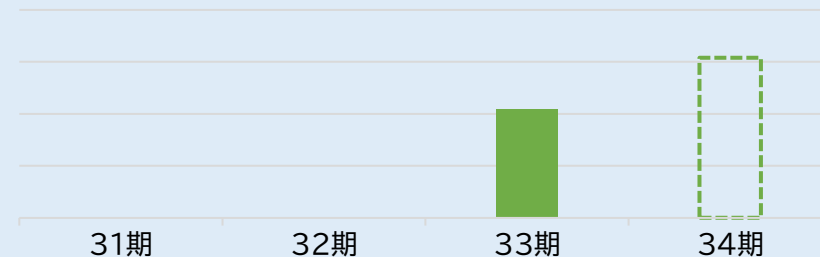
関西エリア 売上推移



■無期雇用派遣の早期立ち上げ

中途・新卒ともに通期採用目標を前倒しで達成。
中途においては稼働がスタートしており、引き続き、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、採用・稼働の安定的な実現を目指す。

無期雇用派遣 売上推移



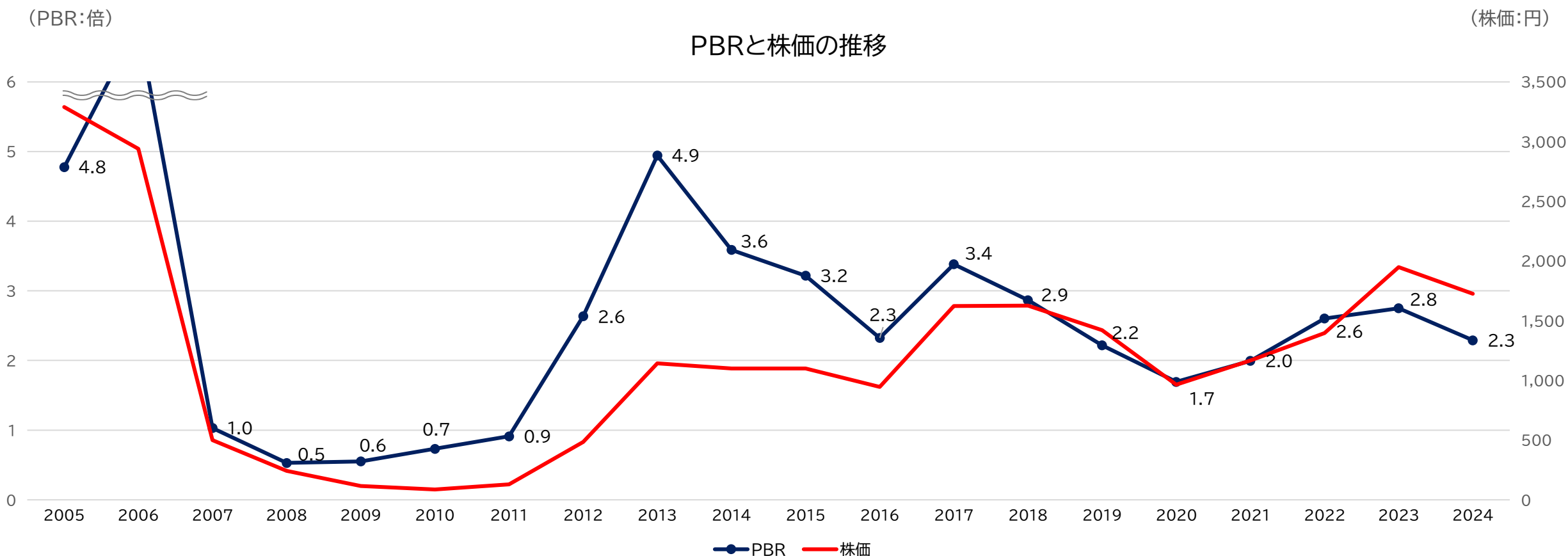
1. 34期1Q(2024年10月~2024年12月) 決算概要

2. 34期通期(2024年10月~2025年9月) 業績予想

3. 資本コストや株価を意識した経営

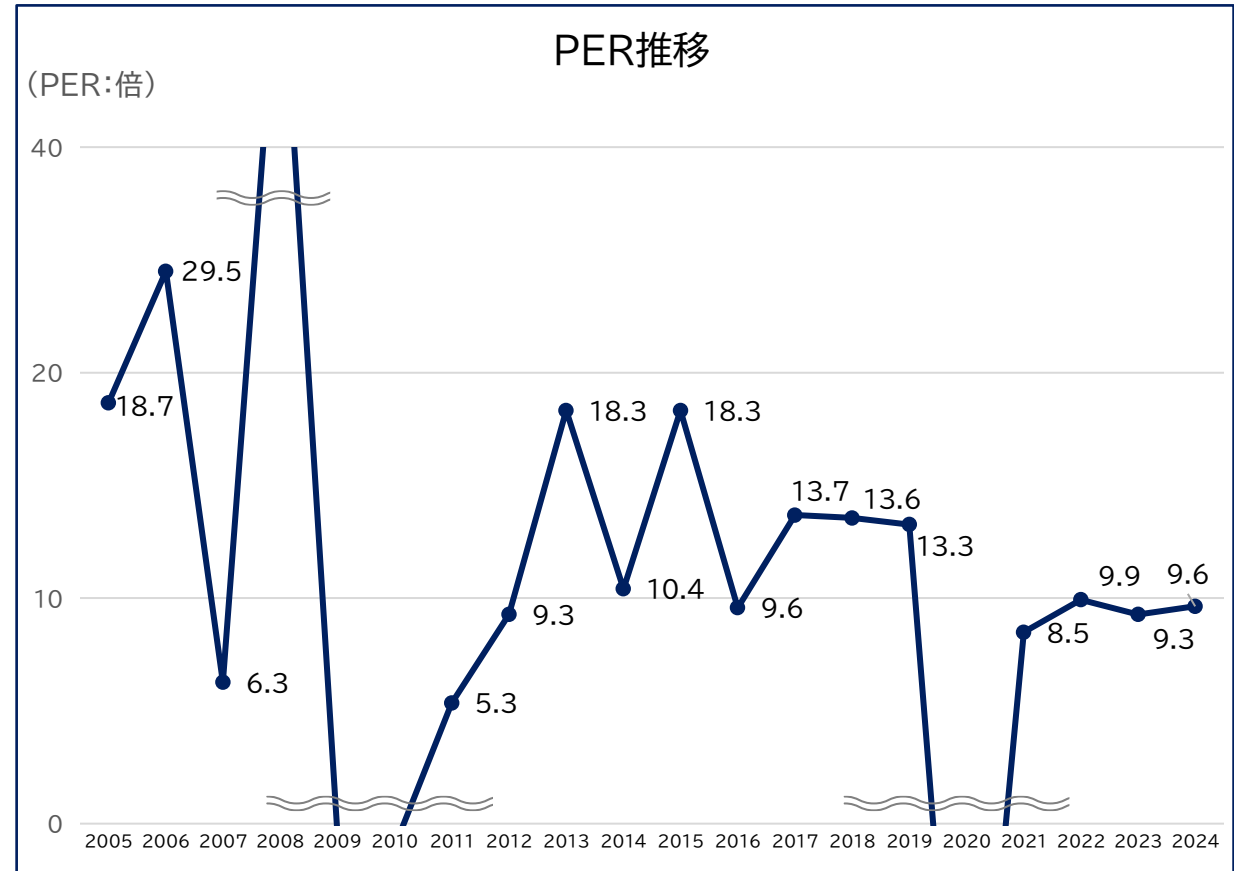
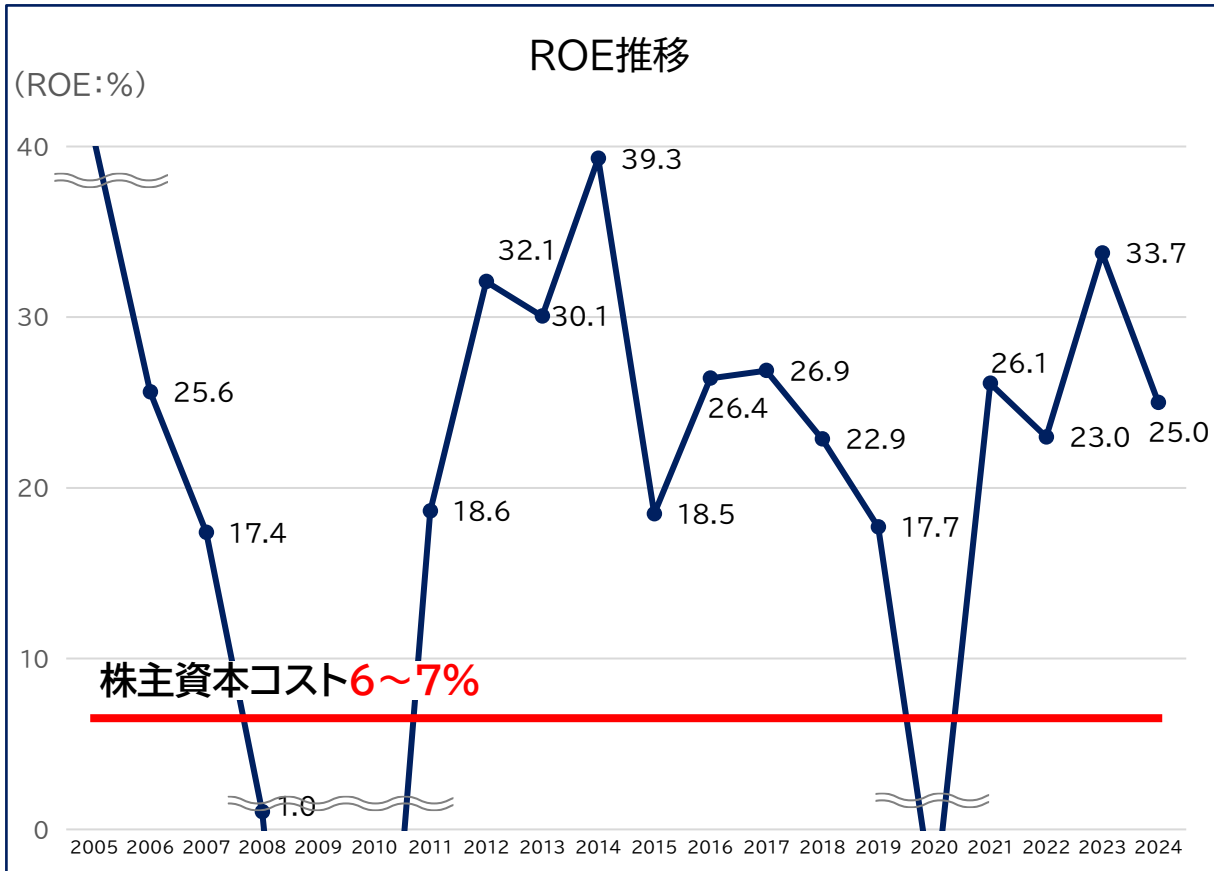
資本コストや株価を意識した経営 現状分析・課題(PBR)

PBRはリーマンショック以降、株価の上昇率以上に純資産の増加率が高い水準で推移してきたことにより、現状においては以前の水準に比べ低く推移しており、安定的な利益成長の実現と将来の成長に対する市場からの評価を得られていないことが課題。今後は、業績拡大による株価の向上と、資本効率の改善に取り組むことで以前の水準までPBRの改善を目指す。



資本コストや株価を意識した経営 現状分析・課題(ROE・PER)

ROEは概ね資本コストを上回る水準を維持しているものの、経済環境の変化に伴う安定的な利益成長を実現できていないことが課題。現状はコロナ前の利益水準を超えているものの、PERについても課題は同様で、以前の水準と比較してやや低下。今後、既存事業の収益率の改善に取り組むとともに、新規事業への成長投資を強化することで、安定した利益成長を実現する方針。



$$\begin{array}{|c|} \hline \text{株主資本コスト} \\ \hline \text{6~7\%} \\ \hline \end{array}
 =
 \begin{array}{|c|} \hline \text{リスクフリーレート} \\ \hline \text{0.99\%} \\ \hline \end{array}
 +
 \begin{array}{|c|} \hline \beta \text{ (ベータ) 感応度} \\ \hline \text{0.742} \\ \hline \end{array}
 \times
 \begin{array}{|c|} \hline \text{市場リスクプレミアム} \\ \hline \text{7~8\%} \\ \hline \end{array}$$

事業への成長投資を強化し、安定した利益成長を実現するとともに、株主還元の拡充などを通じて市場からの評価向上を実現する

成長投資

既存事業の収益拡大に加え、新規事業への投資、社員への人的投資を通じて、事業競争力の強化と将来の安定的な収益向上を目指す

- ・既存事業・新規事業への投資
- ・人的資本、システム投資

株主還元

配当性向の向上やそのほか施策の検討などを積極的に進め、株主価値の最大化を図る成長投資とバランスを取りながら、株主還元の拡充する方針

- ・安定的な配当
- ・利益成長の還元

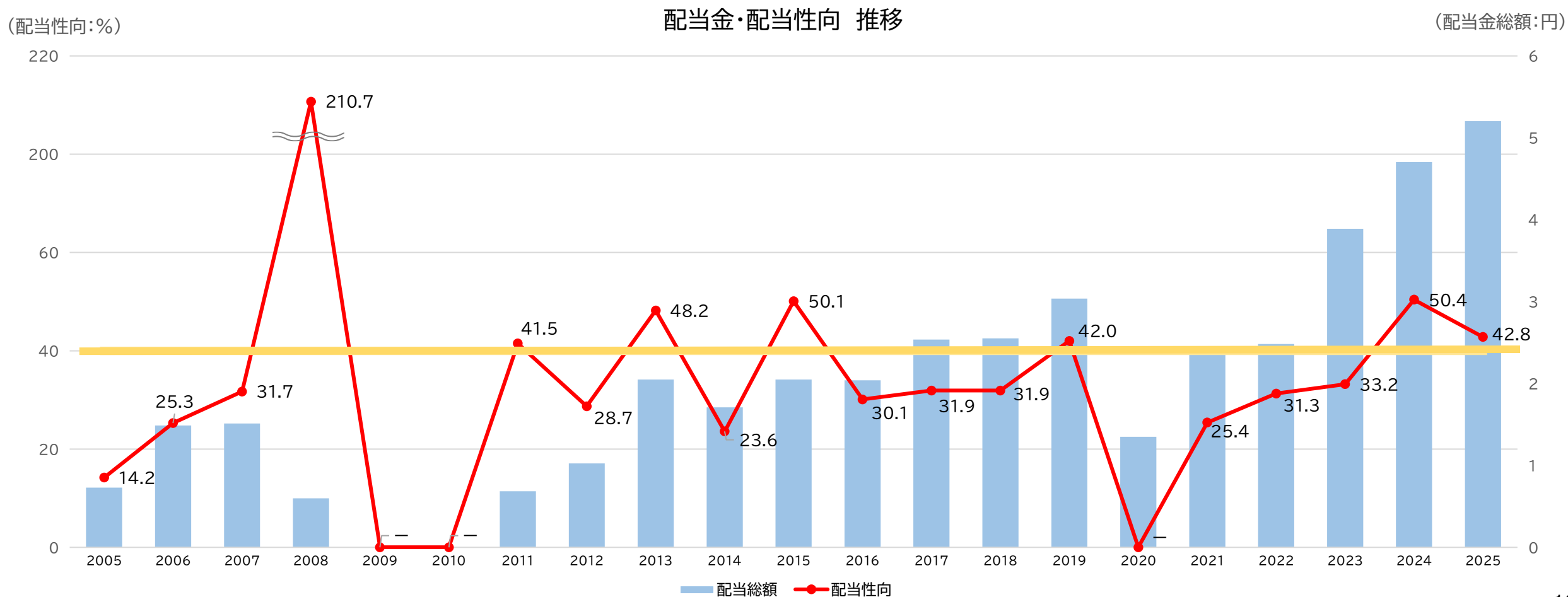
財務健全性

適切な資本構成を維持しつつ、財務リスクの低減に努める

- ・資本構成の最適化
- ・財務リスクの低減

資本コストや株価を意識した経営 株主還元

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する方針(2024年8月20日公表)



誠実な情報開示を基本方針とし、投資家の皆さまとの信頼関係を築くための積極的なIR活動を展開する方針

情報開示の充実

透明性と正確性を重視した情報開示を基本方針として、投資家の皆さまに必要な情報をタイムリーかつ公平に提供します。

- ・開示書類について日本語・英語での開示
- ・コーポレートサイトの拡充
- ・株主還元方針の明確化
- ・ESG要素(環境、社会、ガバナンス)に関するデータなど非財務情報の開示強化

投資家との対話

投資家の皆さまと双方向の対話を重視し、長期的な信頼関係の構築に努めています。

- ・決算説明会は年2回実施し、代表取締役社長やIR担当取締役が直接説明
- ・国内外の機関投資家からの依頼に基づく面談の実施
- ・投資家からの質問やフィードバックの収集と経営への反映

IR活動の社内フィードバック

IR活動を通じて得られた投資家の声を経営に反映し、事業活動や成長戦略の改善に活かしています。

- ・機関投資家面談の質問内容を、取締役会へフィードバックし、今後の開示、面談等に活かす
- ・投資家からの意見に基づき、情報開示資料やプレゼン資料の内容を改善

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)

CDCの目指すサステナビリティ経営

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



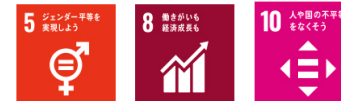
3 個人の価値観や働き方の希望に沿った多様な働き方の実現



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
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



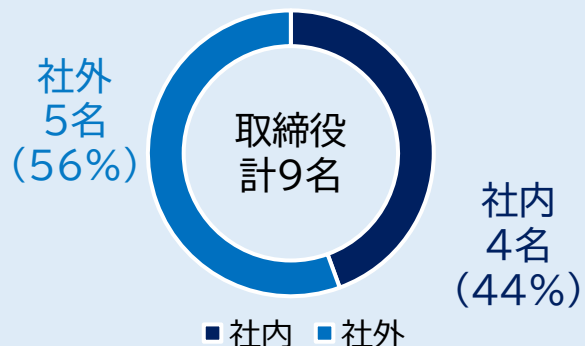
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

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 (カテゴリー5、6、7)		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

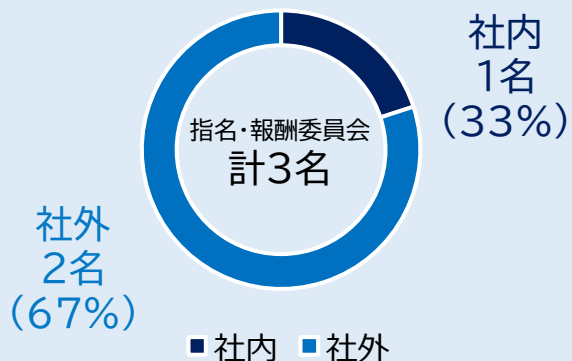
企業の持続的成長と中長期的な企業価値を創出するためには、各ステークホルダーの皆様との適切な協働が不可欠であると認識しており、それぞれの立場を尊重するとともに経営の透明性を高め、意思決定の迅速化や監督機能の強化を図り、適正な企業統治のもと、企業価値を最大化することをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針としております。

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。