



2021年7月30日

各 位

会 社 名 株式会社キャリアデザインセンター
代 表 者 名 代表取締役社長兼会長 多田 弘實
(コード番号：2410 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役経営企画局長 西山 裕
(TEL：03-3560-1601)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2022年9月期を初年度とし、2026年9月期までの5か年を対象とした中期経営計画“Beyond200”を策定しましたので、その概要について下記の通りお知らせいたします。なお、中期経営計画の詳細につきましては、2021年11月に予定しております2021年9月期の決算発表時に改めて公表いたします。

記

1. 中期経営計画“Beyond200”策定の背景

当社は、「いい仕事・いい人生」を企業理念に掲げ、創業以来キャリア志向の高いエンジニア・女性を主軸にした事業展開をすることで他社との差別化を図り、「type」ブランドによるひとつ上のキャリア転職マーケットの確立を目指して参りました。2008年リーマン・ショック、2020年新型コロナウイルス感染症の影響により、一時的に売上高・経常利益が減少する時期はあったものの、それらの時期を除くと2004年の上場以降、売上高は二桁成長を実現して参りました。

当社の今後の計画につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響により先行き不透明な状況となり、2020年5月に公表していた計画を取り下げ、前期におきましては、残念ながら経常損失を計上する結果となりました。今期におきましても、期初の業績予想においてさらに経常損失が悪化する計画を発表したことで、株主・投資家の皆様をはじめとする関係者の皆様にはご迷惑とご心配をお掛けしましたことを心よりお詫び申し上げます。

当社としましては、このような状況の中において、当社の経営戦略や目指す姿を定め、その達成に向けて再度高い成長を実現し、企業価値向上に努めていくことが株主の皆様を始めとする様々なステークホルダーの皆様に対する上場企業の責務であると考え、中期経営計画の再策定を進めて参りました。中期経営計画の達成には役職員における当事者意識の醸成と士気向上が重要であると考え、中堅幹部によるプロジェクトチームを編成し経営指標の検証を行うとともに、取締役会において重点的に議論を重ねて参りました。その結果、引き続き既存事業を強化することに加え、新たな売上拡大施策を実施することで、10年後に売上高300億円を実現することが可能であるという結論に至り、その足掛かりとして5年後の2026年9月期において売上高200億円の実現を目指す中期経営計画を策定いたしました。

今期の期初の業績予想におきましては、新型コロナウイルス感染症の影響を大幅に考慮したことで、経常損失が悪化する計画とならざるを得ませんでした。今期の業績は大きく改善する見込みとなり、来期以降も引き続き強みとするエンジニアマーケットを中心に売上高は回復傾向と予測しております。このような状況において、当社の経営状態並びに中長期的な価値創造、成長性についてご理解いただくことを目的に、今回中期経営計画の公表に至りました。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う緊急事態宣言の発令などにより、企業の採用意欲は低下し、当社の業績も影響を受けるなど、依然として先行き不透明な状況が続くと予測されますが、引き続き業績の回復を図るとともに再度高い成長を実現して参ります。

2. 中期経営計画“Beyond200”の概要

(1) 名称

“Beyond200（ビヨンド200）”

※5年後に売上高200億円を超え、10年後に売上高300億円以上を実現する

(2) 計画期間

2022年9月期（第31期）～2026年9月期（第35期）

(3) 経営指標

当社の強みとするエンジニア・女性マーケットを中心に既存事業を引き続き強化するとともに、新たな売上拡大施策を実施することで、10年後に売上高300億円以上を実現するべく邁進して参ります。今回の中期経営計画“Beyond200”については、新たに開始する2022年9月期を初年度とし、5年後の2026年9月期においては、売上高200億円・経常利益24億円を達成し、過去最高の売上高・経常利益を実現するとともに、その先へと成長し続けることを目標として参ります。

	2021年9月期 業績参考数値（注1）	2026年9月期 計画
売上高	120.0億円	200.0億円
経常利益	3.6億円	24.0億円
経常利益率	3.0%	12.0%
ROE	24.1%（注2）	15.0%

（注1）業績参考数値につきましては業績の比較対象を同様にするため、本日公表の「通期個別業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」にて記載しております2021年9月期個別業績予想に2021年4月1日に吸収合併した子会社の第2四半期までの業績を加えた場合の合計値を記載しております。

（注2）2021年9月期のROEにつきましては、2021年4月1日に子会社を吸収合併したことに伴い、抱合せ株式消滅差益839百万円を特別利益として計上しているため、ROEの数値が一時的に増加しております。参考値として、上記特別利益を除外した場合のROEは、約6.1%となる見込みであります。

(4) 重点施策

- ① 既存事業の強化
- ② 新規プロジェクトの強化
 - －ダイレクトクルーティングサービス「D-type」の強化
 - －Webマガジンの強化
 - －女性×エンジニアマーケットの深耕
 - －大阪エリアの拡販強化
 - －ミドル領域の強化
- ③ 「type」ブランドのブランディング・広告宣伝強化
- ④ 事業戦略を実現するためのシステム投資強化

3. 株主還元の方針

当社の業績は、2008年リーマン・ショック、2020年新型コロナウイルス感染症の影響を受けましたが、これまで現預金を保有することで企業として継続をして参りました。それらを踏まえ、当社の株主還元については、株主の皆様に対する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おります。なお、配当については今後も配当性向を考慮しつつ、業績向上に伴い絶対額を増額する方針を維持して参ります。

また、上記方針に加え、中期経営計画の実現に向けた事業強化に必要な成長投資を積極的に実施するとともに、株主還元の新たな指標として、当該事業年度の配当実施後における現預金が、当該事業年度の売上高の20%を超える際についてはさらなる株主還元施策を実施することで、成長投資と株主還元をバランスよく配分して参ります。

（注）上記の中期経営計画は、本資料の発表現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因の仮定に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって異なる可能性があります。

以上