



2021年11月10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 常務取締役社員サポート本部長 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、2021年7月30日付「中期経営計画の策定に関するお知らせ」にて、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、その概要についてお知らせいたしました。今回その詳細につきまして公表いたします。詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上

# 『中期経営計画 “Beyond200”』 について

株式会社キャリアデザインセンター  
証券コード：2410



CAREER DESIGN CENTER

1. 会社概要
2. 今後のマーケット予想
3. 中期経営計画の詳細
4. 投資計画
5. 株主還元
6. サステナビリティ

1. 会社概要
2. 今後のマーケット予想
3. 中期経営計画の詳細
4. 投資計画
5. 株主還元
6. サステナビリティ



## 経営方針

業績の拡大を図りつつ、持続可能な社会の発展に寄与する

## 事業ミッション

質の高い人材の流動化を通して、企業の活性化と日本経済の発展に寄与

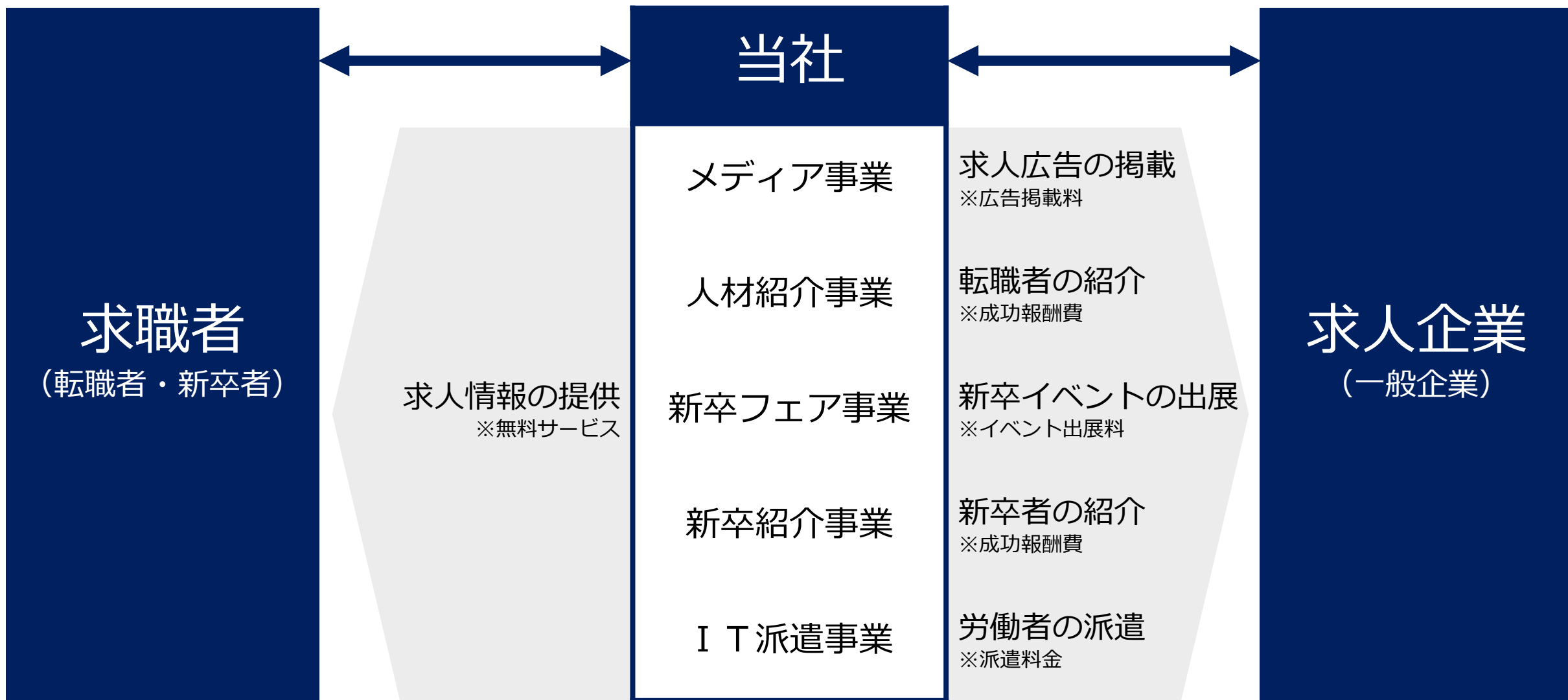
## 社会ビジョン

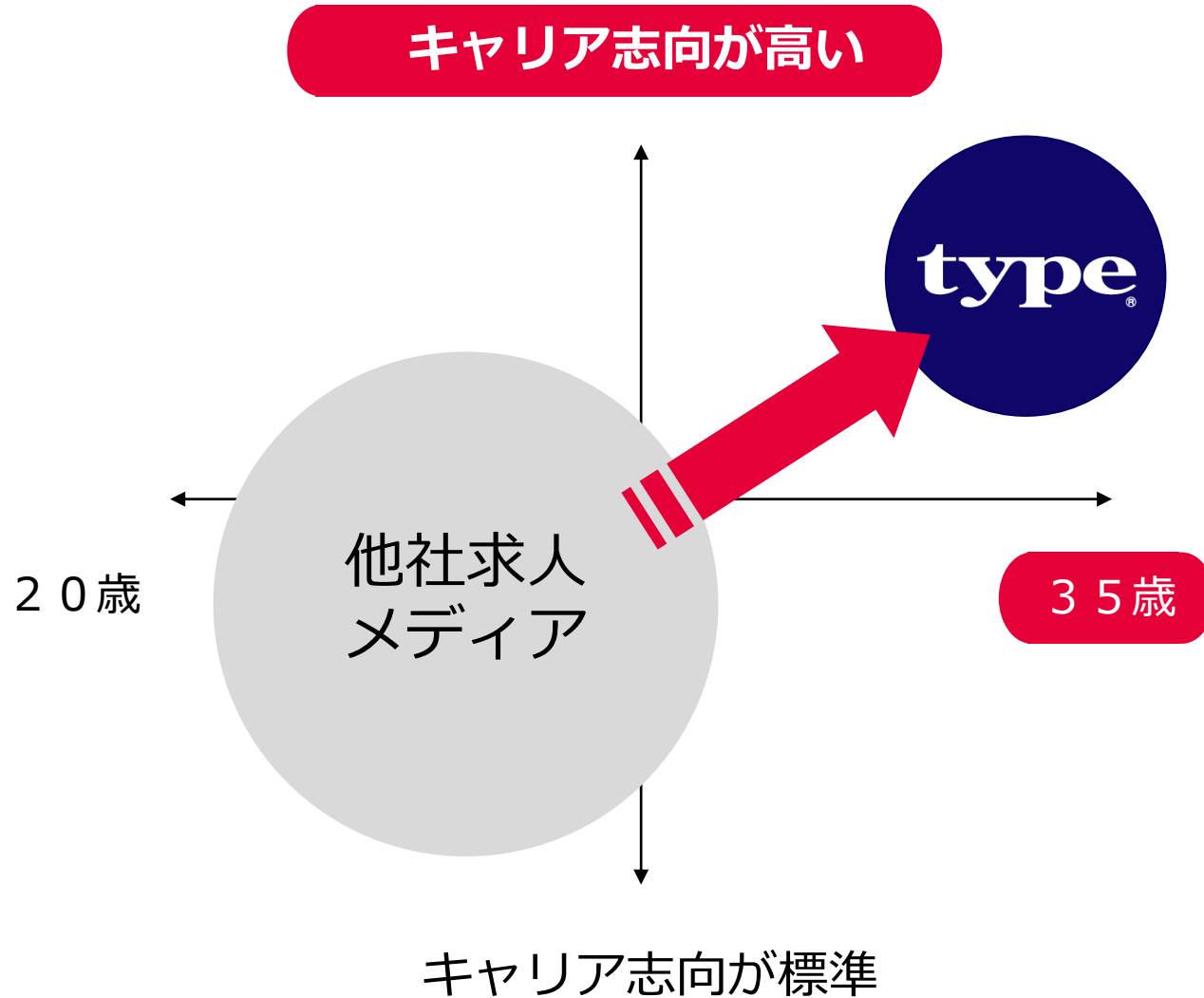
あらゆる人々が豊かな人生を送ることができる社会の実現

# 事業内容

メディア事業	転職サイト	 	エンジニアに強みを持つ総合転職サイト 女性・正社員をターゲットとした転職サイト
	適職フェア	 	日本最大の集客を誇るエンジニア転職イベント 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		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		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		大手から中小企業を幅広く支援する新卒紹介
I T 派遣事業	人材派遣		I Tエンジニアに特化した人材派遣

※2021年9月期の業績については、2021年4月1日に当社の完全子会社である株式会社キャリアデザイン I Tパートナーズを吸収合併したことに伴い、I T派遣事業の業績を第3四半期以降単体決算へ含んでおります。本資料における2021年9月期の全社・I T派遣事業の業績については、前期・翌期との比較を行うことができるよう、子会社であった第2四半期までの業績を合算して開示しております。





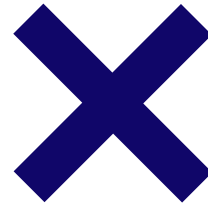
キャリア志向の高い  
“ひとつ上”の採用



**専門型**  
-セグメント特化-

エンジニア

女性



**総合型**  
-事業の多角化-

メディア

イベント

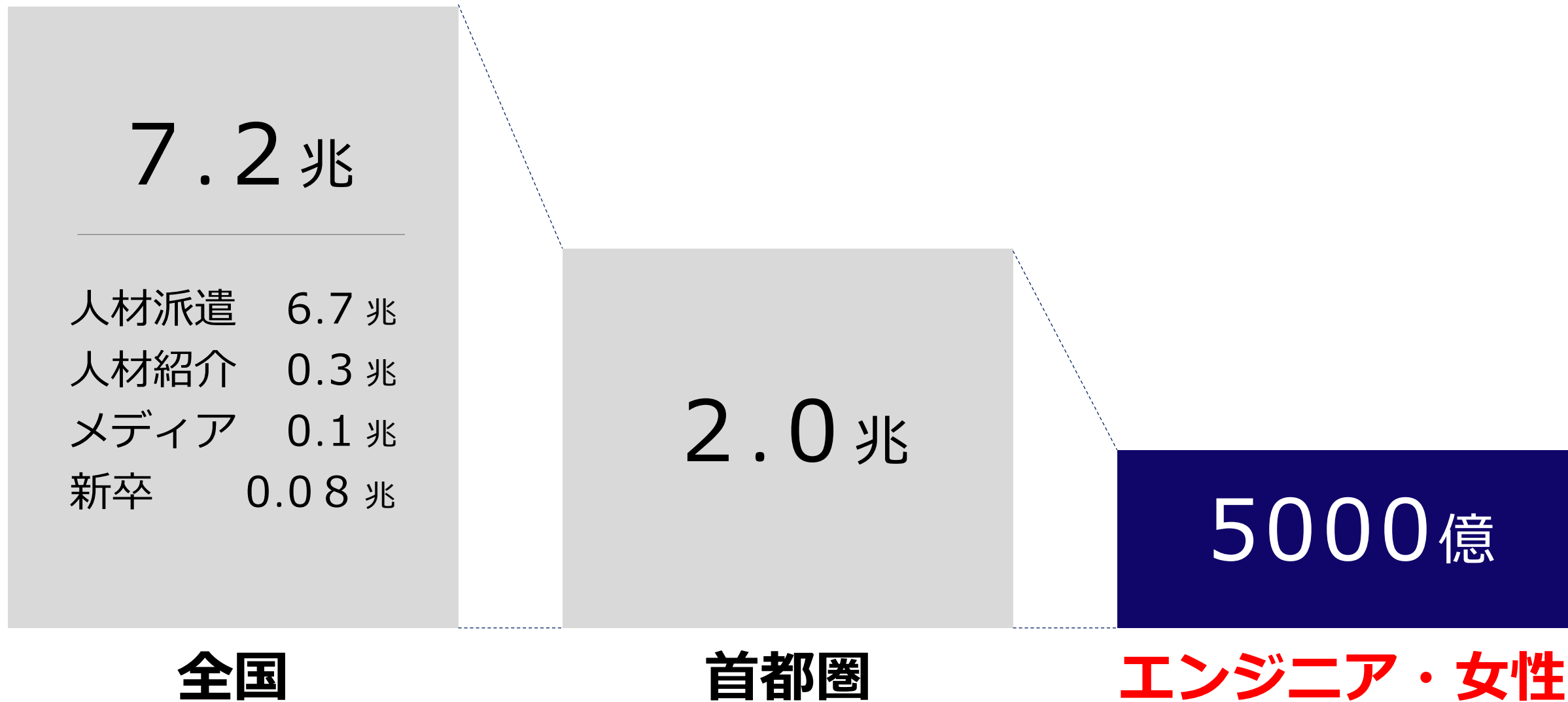
人材紹介

IT派遣

中途

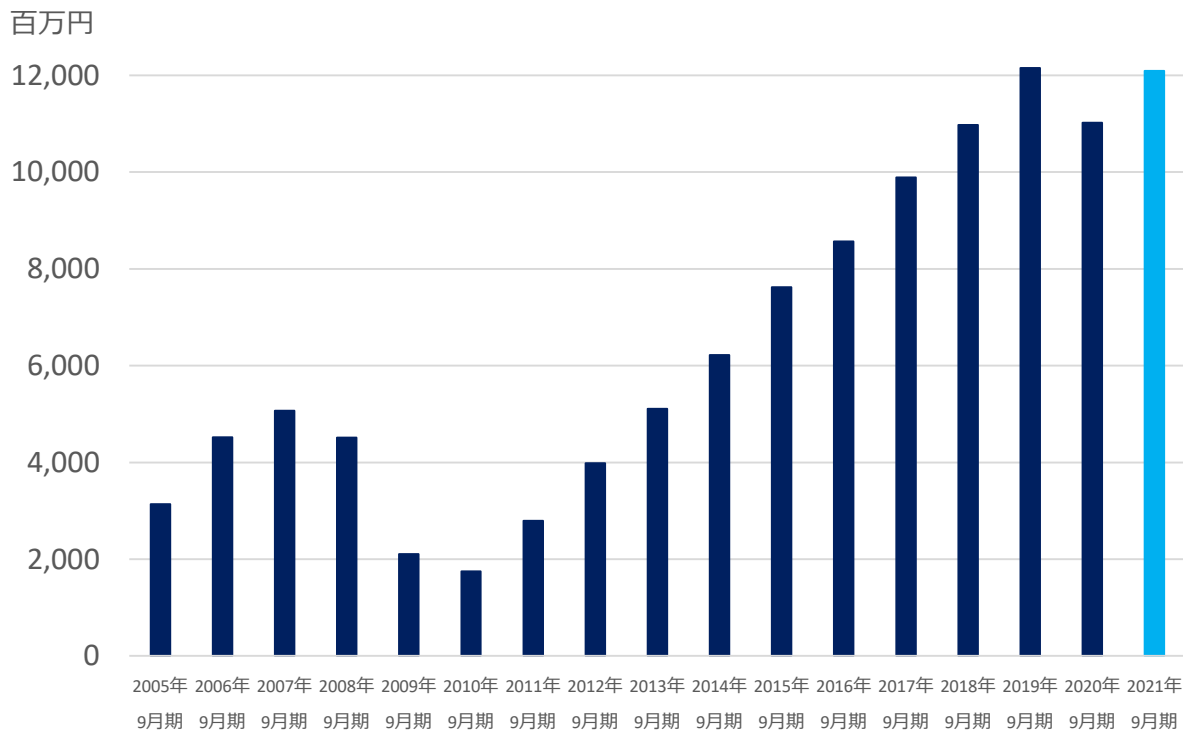
新卒

# 当社が狙うマーケット規模



# 上場後の業績推移

## 売上高推移



## 経常利益推移



リーマン・ショック、新型コロナウイルス感染拡大の際に大幅な業績影響を受けたが、

**IT・女性**に絞った成長戦略で、直近10年間の売上高は毎年二桁成長

景気変動の影響は受けるものの、**事業の多角化**による経営でリスクヘッジを実現

# 新型コロナウイルス感染症の影響

- ・ 景気の悪化で企業の採用意欲低下
- ・ 接客、販売業を中心とする女性マーケットの縮小
- ・ 転職／採用イベント、フェアの中止
- ・ 採用厳格化により未経験採用枠の縮小

2020年9月期は経常損失を計上する結果となり、

2021年9月期も経常損失を計上する計画でスタートしたものの、

I T 業界を中心に施策を実行したことから、黒字化を実現

リーマンショック後の2011年に I T 派遣をスタートし、 I T 領域を中心に事業を拡大

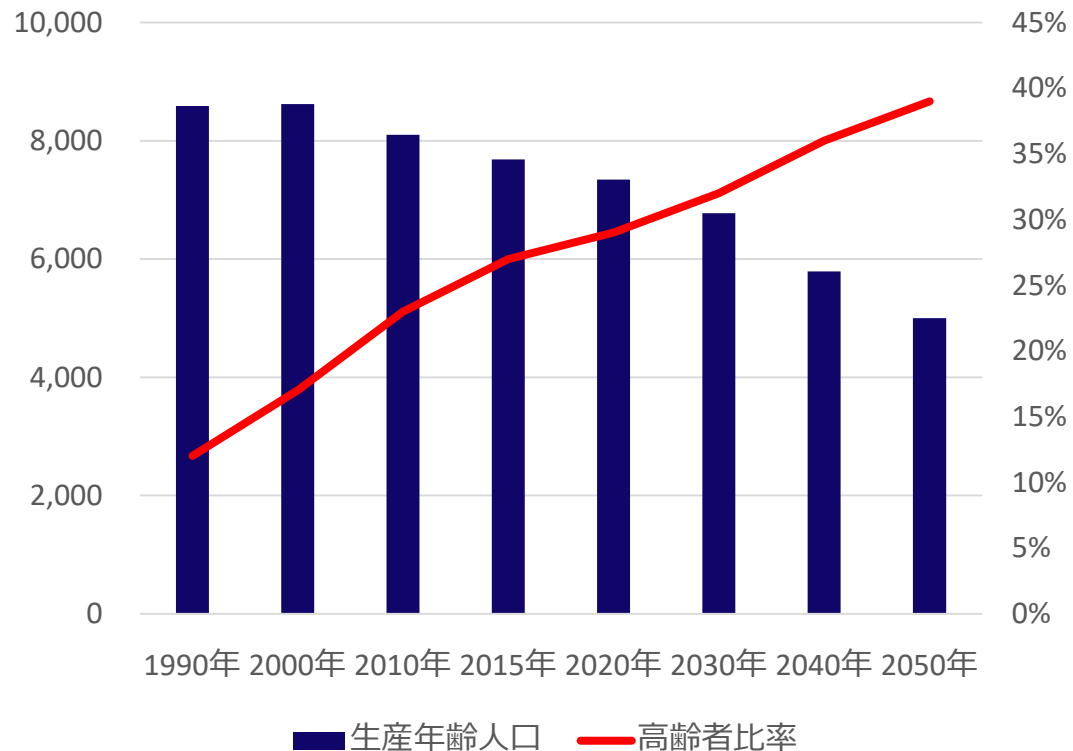
新型コロナウイルス感染症の影響は受けたものの、業績の回復スピードは当時より早くなる見込み

1. 会社概要
2. 今後のマーケット予想
3. 中期経営計画の詳細
4. 投資計画
5. 株主還元
6. サステナビリティ

# 当社が属する人材関連ビジネス市場規模の中期予測

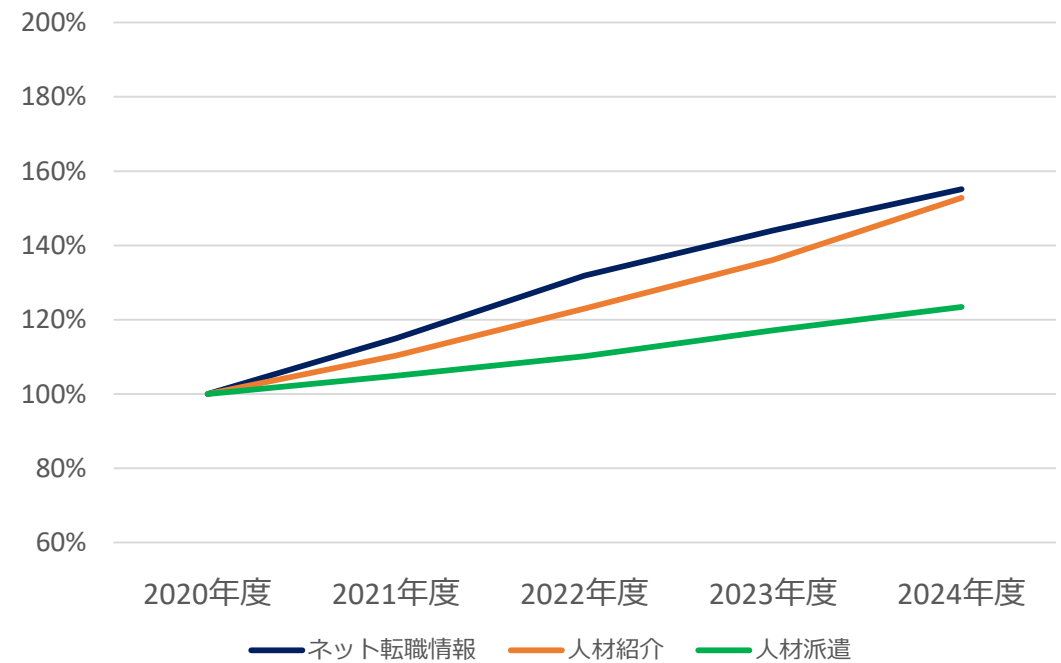
少子高齢化、人口減少による労働力不足はより本格化する中、  
当社が強みとする正社員・派遣領域において、2024年までそれぞれ120%超の成長が見込まれる

## 日本の労働人口予測



## 事業別伸長率予測

2020年度 = 100とした場合の2024年度までの伸長率



矢野経済研究所  
人材ビジネスの現状と展望2021年版PART1 総合人材サービス資料より当社作成

1. 会社概要
2. 今後のマーケット予想
3. 中期経営計画の詳細
4. 投資計画
5. 株主還元
6. サステナビリティ

2019年9月期 – 2021年9月期

既存事業の強化による  
土台構築

**2022年9月期 – 2026年9月期**  
**Beyond200**

**5つの重点施策による  
収益基盤の拡大**

2027年9月期 – 2031年9月期

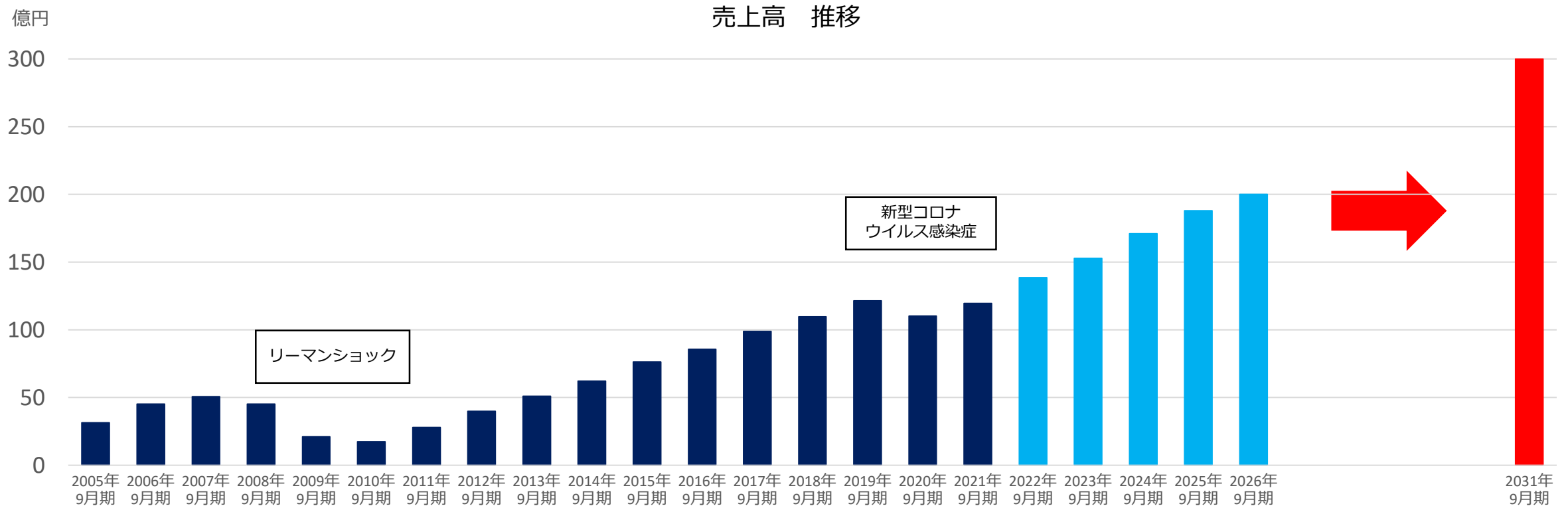
ビジョン達成に  
向けた中期経営計画

あらゆる人々が  
豊かな人生を送ることが  
できる社会の実現





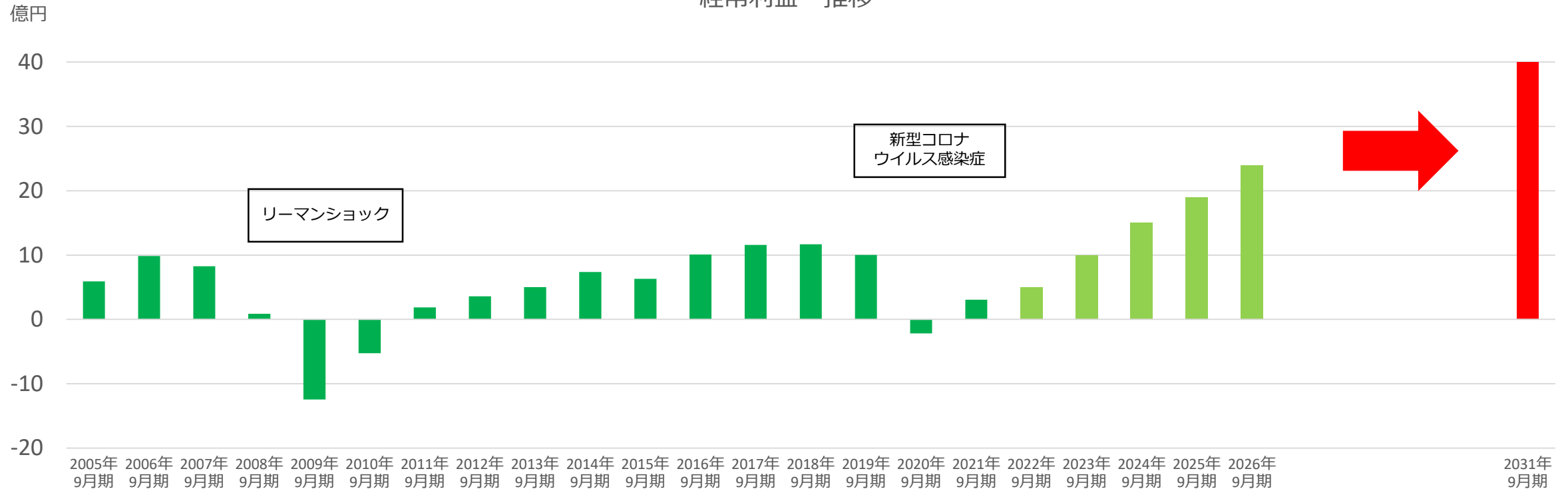
当社の強みであるITエンジニア・女性の既存領域の強化を図るとともに、  
新たな収益源となる施策に取り組み、2022年9月期以降過去最高売上の更新を目指す



Beyond200

依然として新型コロナウイルス感染症の影響は予測されるものの、  
既存事業の強化、新たな施策に取り組み、2024年9月期以降過去最高益の更新を目指す

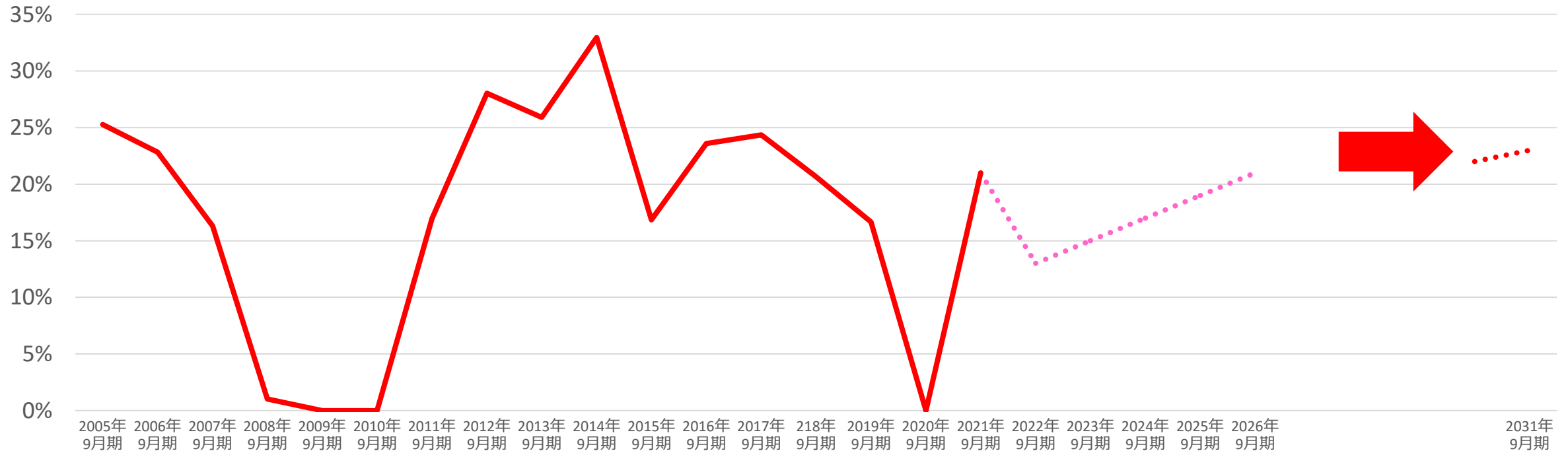
経常利益 推移



Beyond200

既存事業の強化、新たな施策に取り組むことで業績の拡大を実現するとともに、  
事業強化に必要な成長投資を実施することでROEの改善を目指す

ROE 推移



Beyond200

### エンジニア・女性マーケットの地位確立

#### 既存事業 の強化

- ・ I Tエンジニア・女性マーケットを中心に開拓
- ・ 顧客提供価値の向上、生産性強化で収益性向上

#### 新規施策 の実施

- ・ 新規施策による新たな収益基盤の創出

#### 成長投資

- ・ 人材やブランド価値向上のための投資を推進
- ・ I T領域を中心に先行投資を強化

#### 持続的な 成長

- ・ 経営効率化、ROE向上
- ・ 事業を通じてサステナブルな企業へ

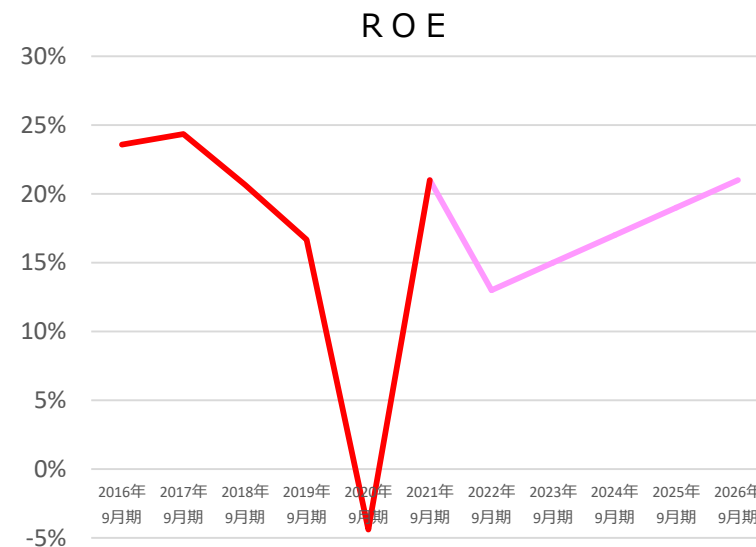
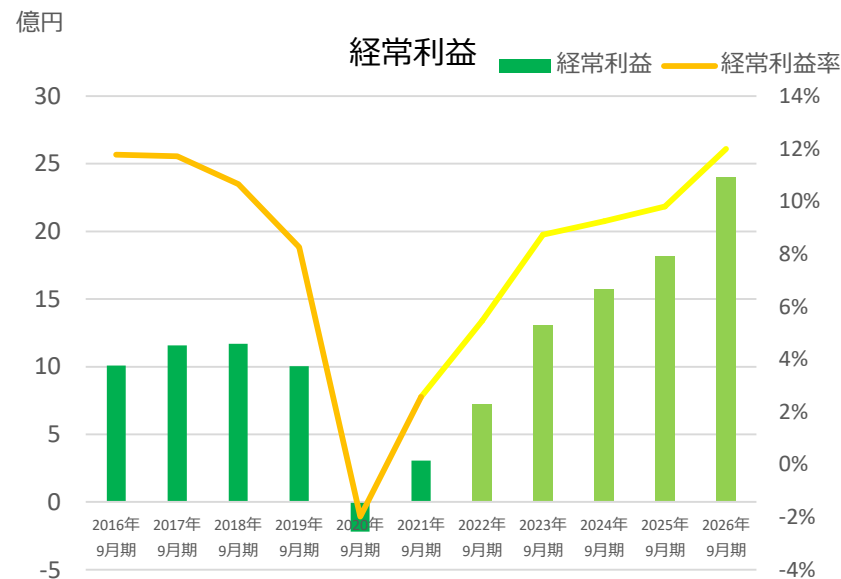
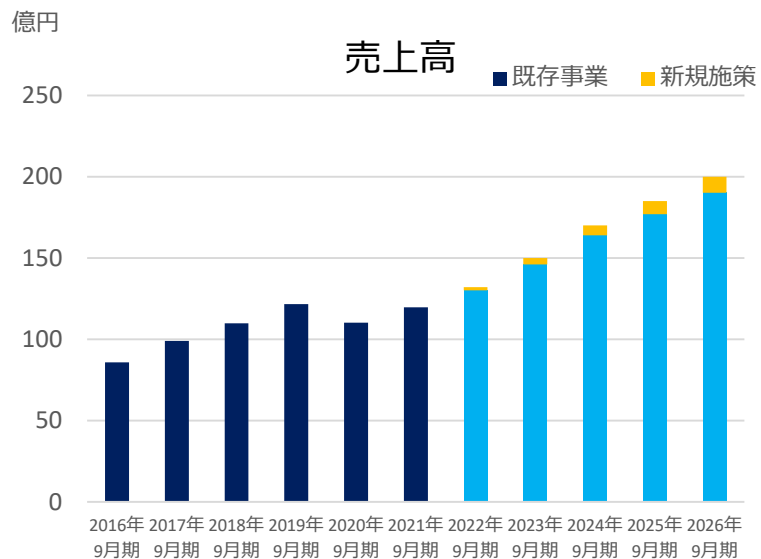
# 2026年9月期 経営指標

売上高  
**200 億円**

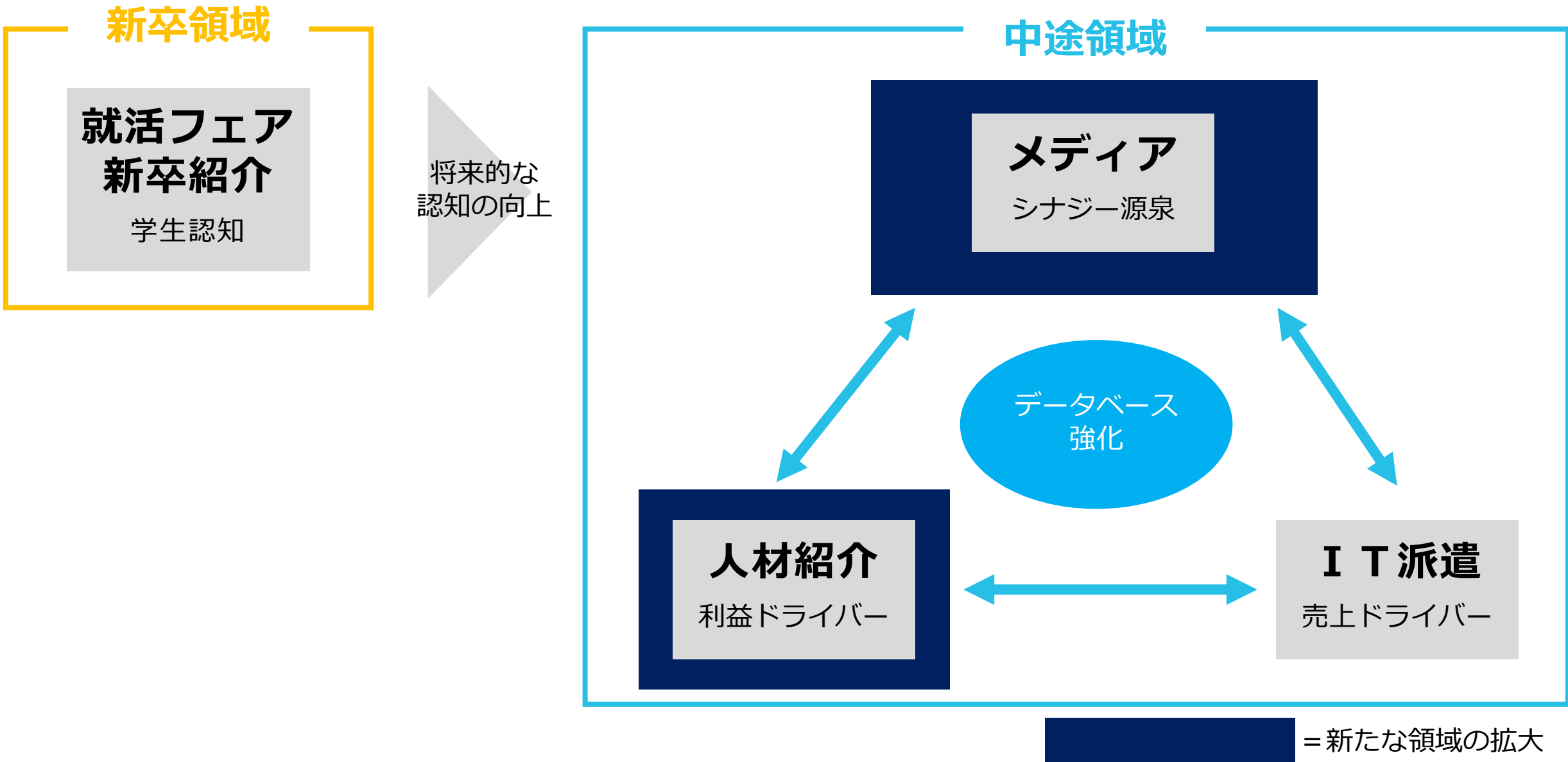
経常利益  
**24 億円**

経常利益率  
**12%**

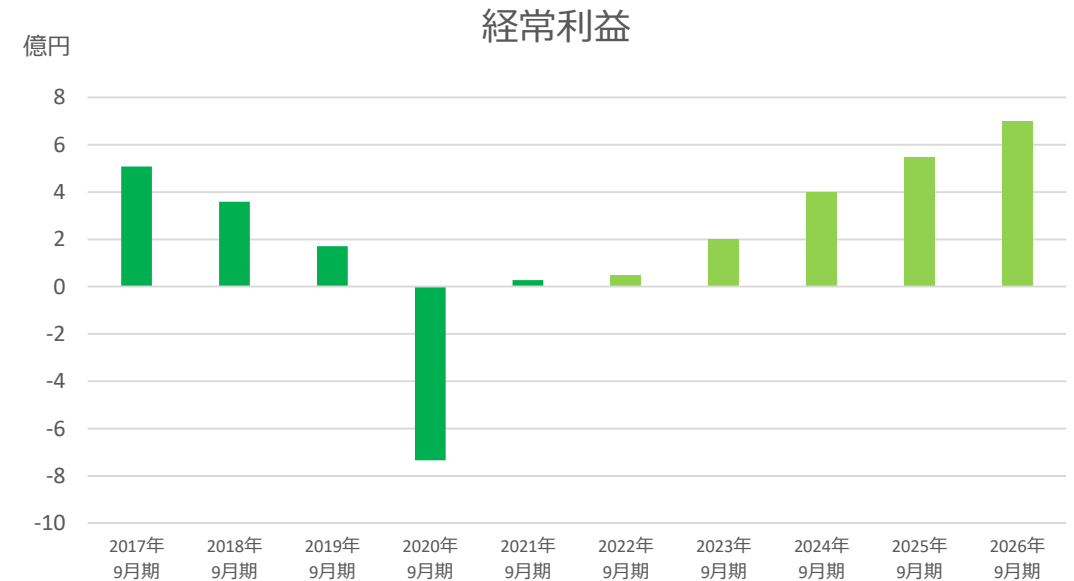
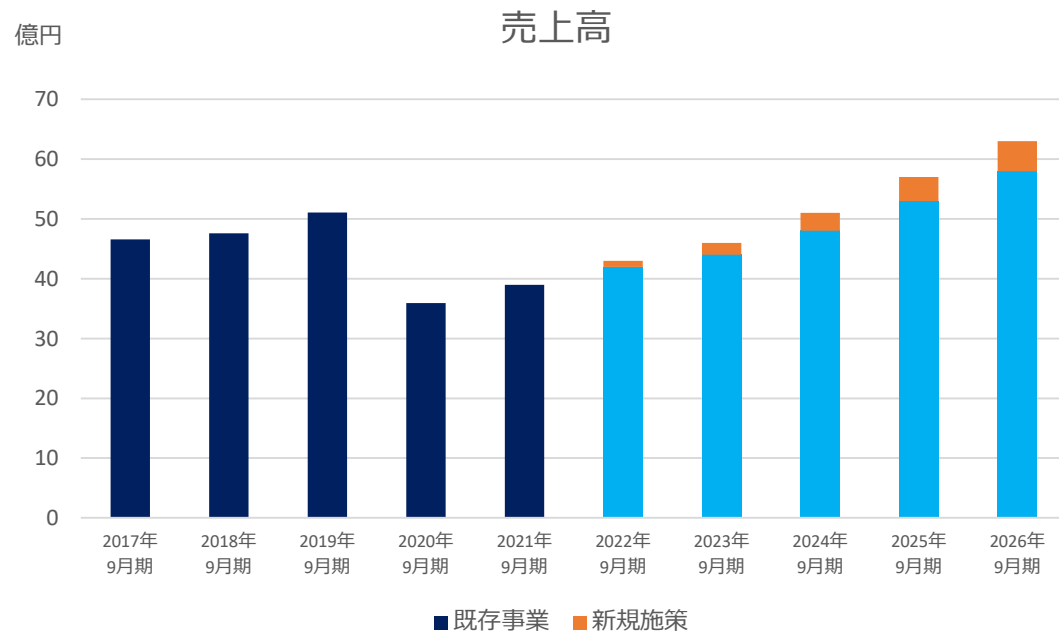
ROE  
**15%以上**



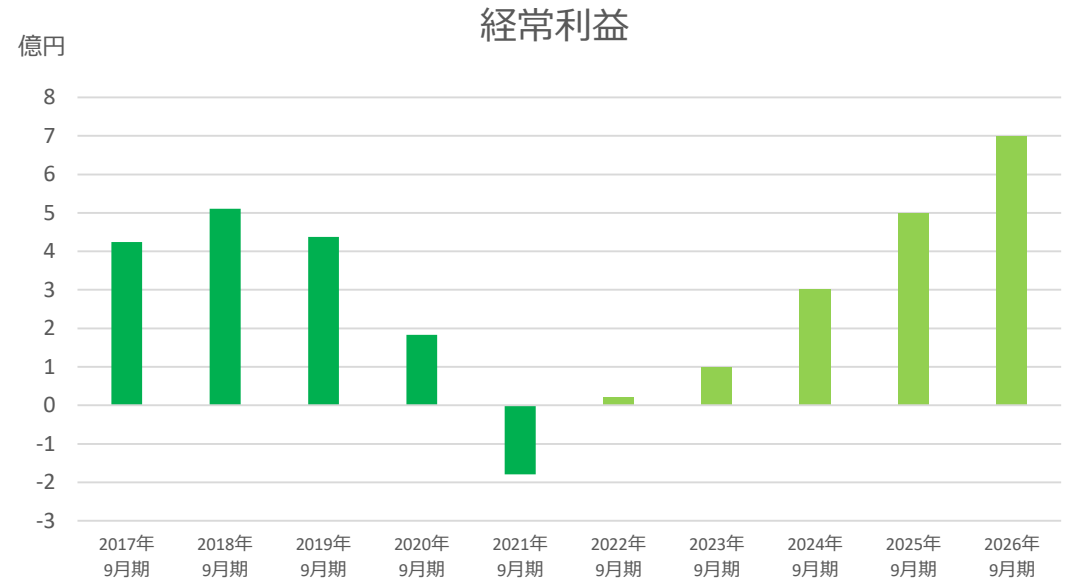
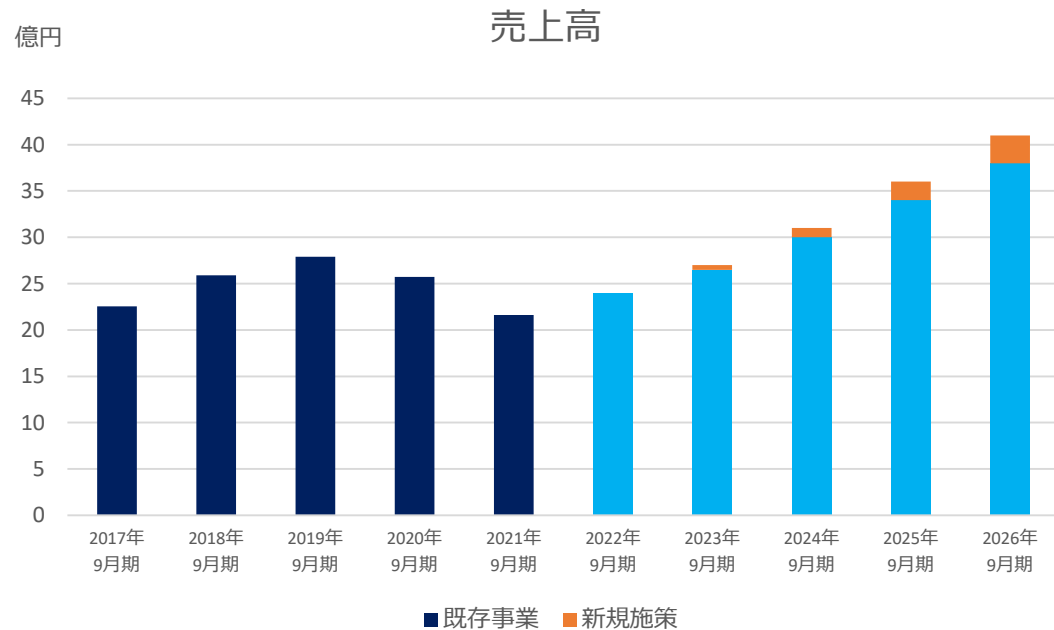
# 各事業セグメントの位置づけ



転職サイト『type』・『女の転職type』及びフェアなどの既存事業の強化を図るとともに、  
新たな施策『Direct type』・Webマガジン・大阪エリア・女性エンジニアを強化

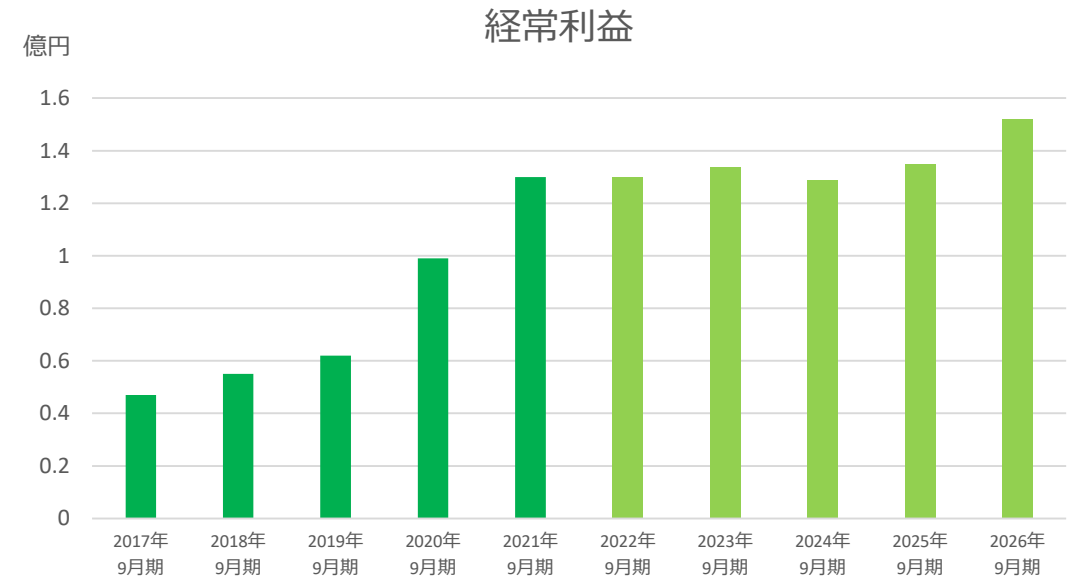
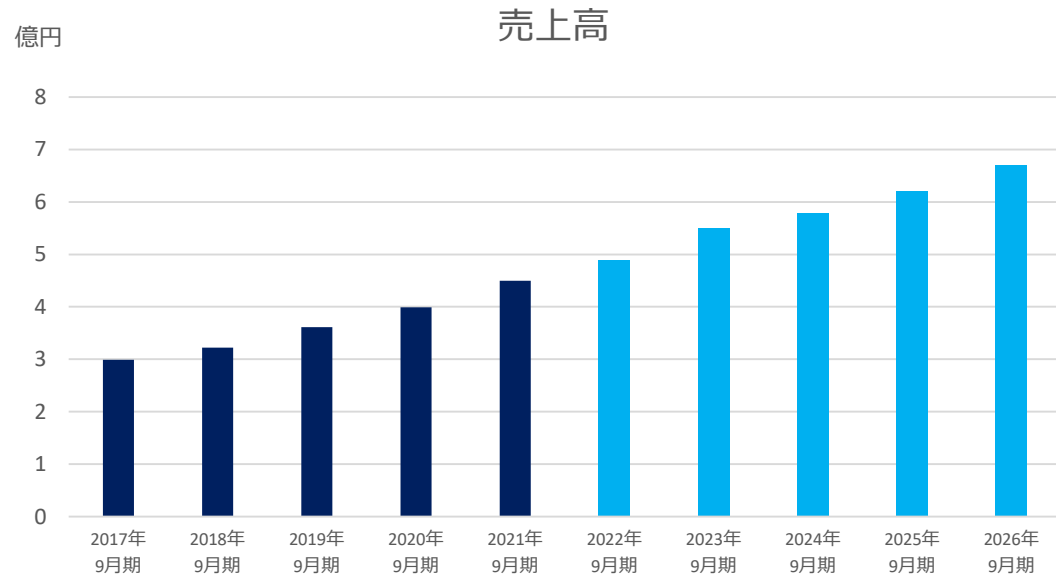


ITエンジニア・営業・女性の既存領域の強化を図るとともに、  
新たにミドルの管理職・専門職の領域の拡大を図る

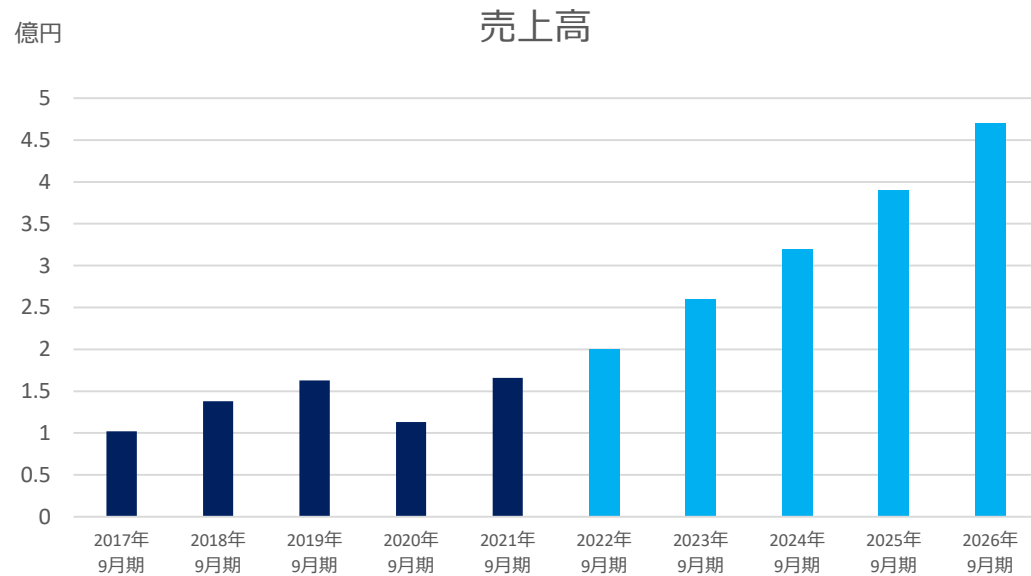




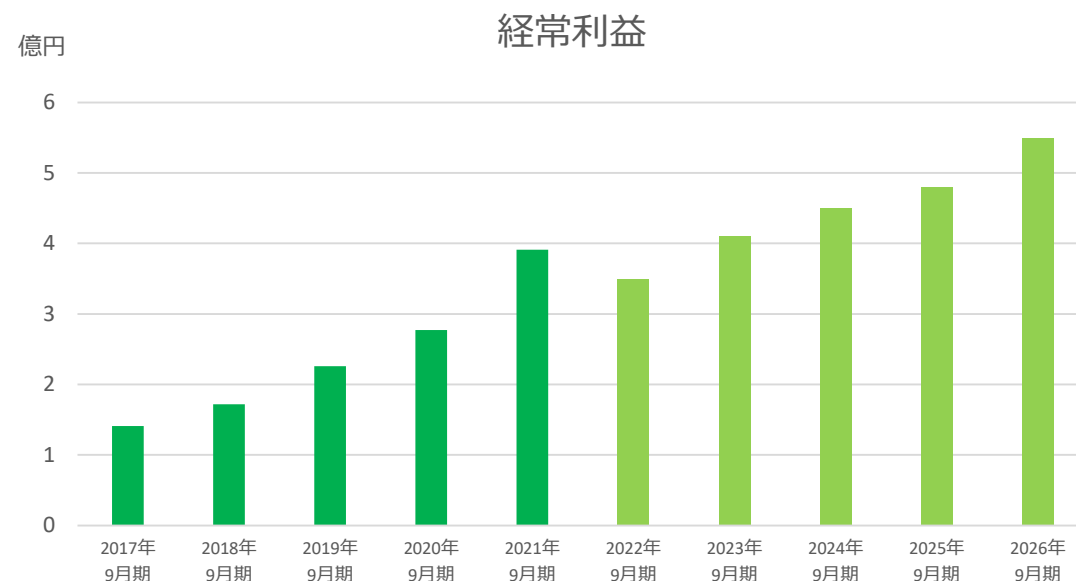
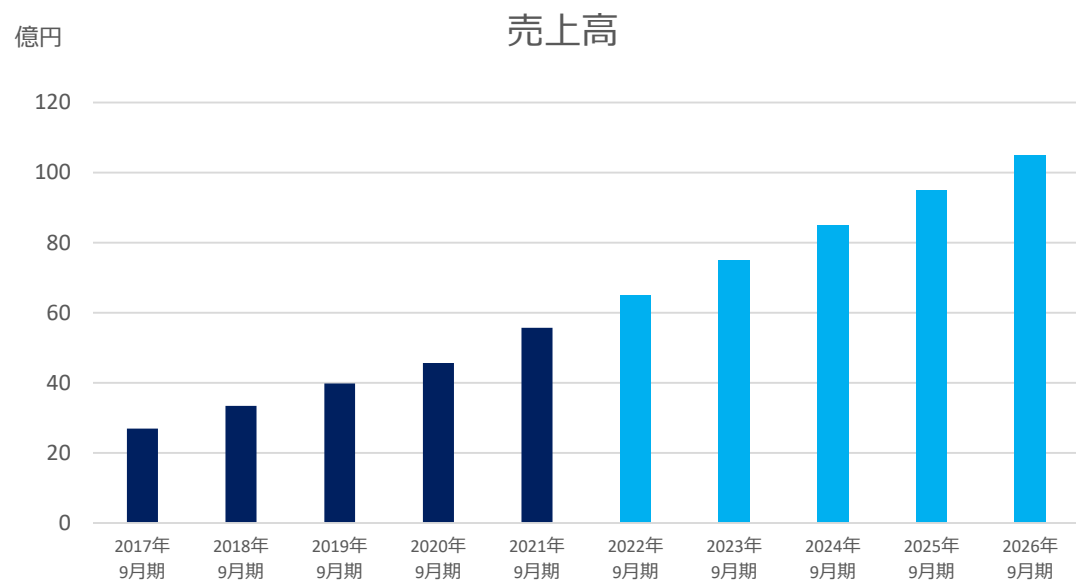
今後採用ニーズが高まる見込みである女性×ITニーズの取り込みを強化し、引き続きオンラインイベントなどを中心にマッチングを強化



企業の採用需要が高まることを見込み、新規案件の開拓を強化するとともに、  
安定的に黒字を実現する事業へと成長する



強みとするITエンジニアに注力し、登録者の獲得と企業案件の強化を図ることで、  
安定的な売上・利益の構築を実現する



今後想定される市場環境・課題

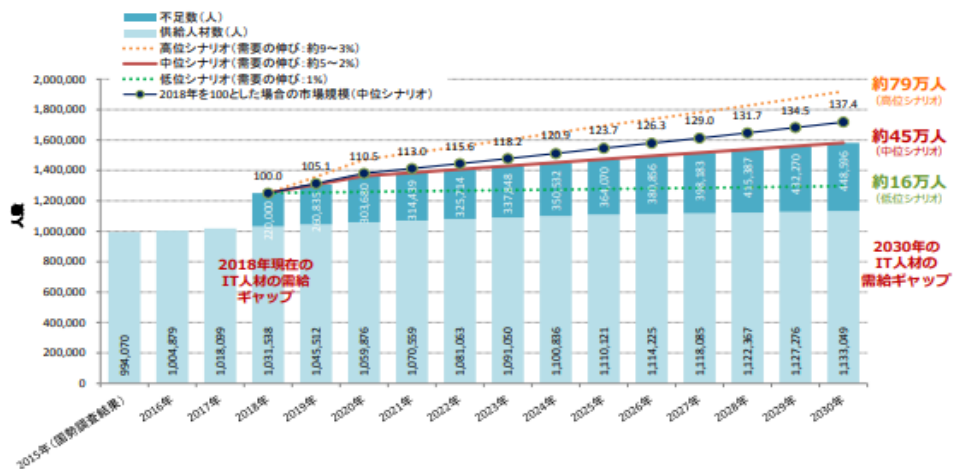
- |   |                               |                                       |
|---|-------------------------------|---------------------------------------|
| ① | ダイレクトリクルーティング『Direct type』の推進 | 少子高齢化など社会構造の変化による人材不足の解消、求職者の獲得強化     |
| ② | Webマガジンへの企業広告の取込み強化           | 広告宣伝手法の多様化。採用領域以外の収益拡大とtypeの認知向上      |
| ③ | 女性エンジニアの求人案件、ユーザー獲得の強化        | 求人企業・求職者双方における需要の拡大に伴い、新たに開拓を強化       |
| ④ | 関西エリアにおける拡販、ユーザー獲得の強化         | I T領域の需要は増加傾向にあり、国内第二のマーケットの開拓で、収入源強化 |
| ⑤ | 人材紹介のミドル領域の取込み強化              | 採用の厳格が続く中で、中間管理職と専門職の領域に新たに注力         |

新たな収益源となる新規施策を実行し、10年後に売上高300億円を実現するための基盤を創る

# ダイレクトリクルーティングサービス 『Direct type』

ITエンジニアをメインとしたダイレクトリクルーティングサービスの展開により、  
マッチングの機会・質の向上に繋げるとともに、  
今後の売上拡大の次なる柱を目指す

今後のIT人材の需給ギャップ



今後の人口減少が進むと見込まれる中、  
IT人材の不足はますます加速すると予想されている

ダイレクトリクルーティングマーケットへ参入し、  
従来からの強みであるエンジニア領域のさらなる基盤を強化

## Webマガジンにおける企業ブランディング広告の取り込み強化

これまで転職サイトの認知向上・新たなターゲット層の獲得を狙っていたが、UU数の拡大・サイトパワーの向上により、採用領域以外の収益拡大を図る

### エンジニアtype



### Woman type



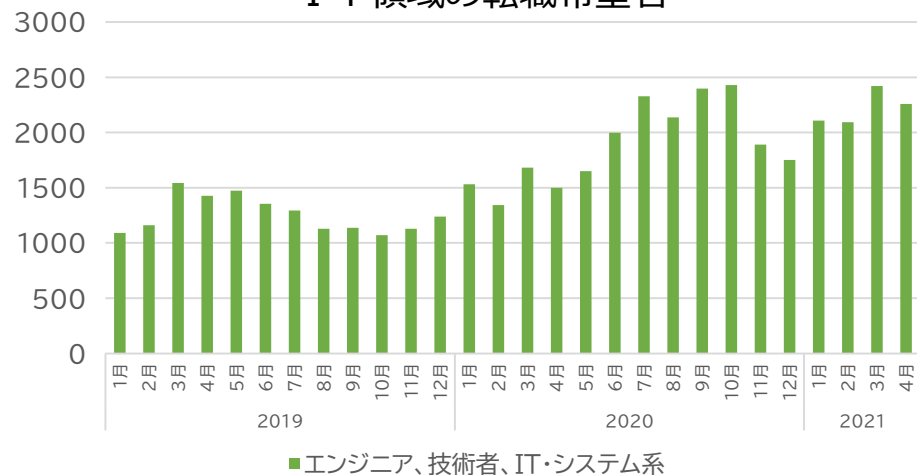
今後求人企業における採用難易度が高まる中、転職メディアによる広告掲載だけでなく、企業ブランディングの側面から、採用活動の貢献を狙う

多くのエンジニア、女性にキャリアに役立つ情報を発信し、ユーザー獲得の強化を図る

## 女性・エンジニアの求人案件・ユーザー獲得の強化

今後の採用需要増加が見込まれる女性転職市場において、  
求人企業のニーズが高く、女性の活用がより一層見込まれる領域の強化

IT領域の転職希望者



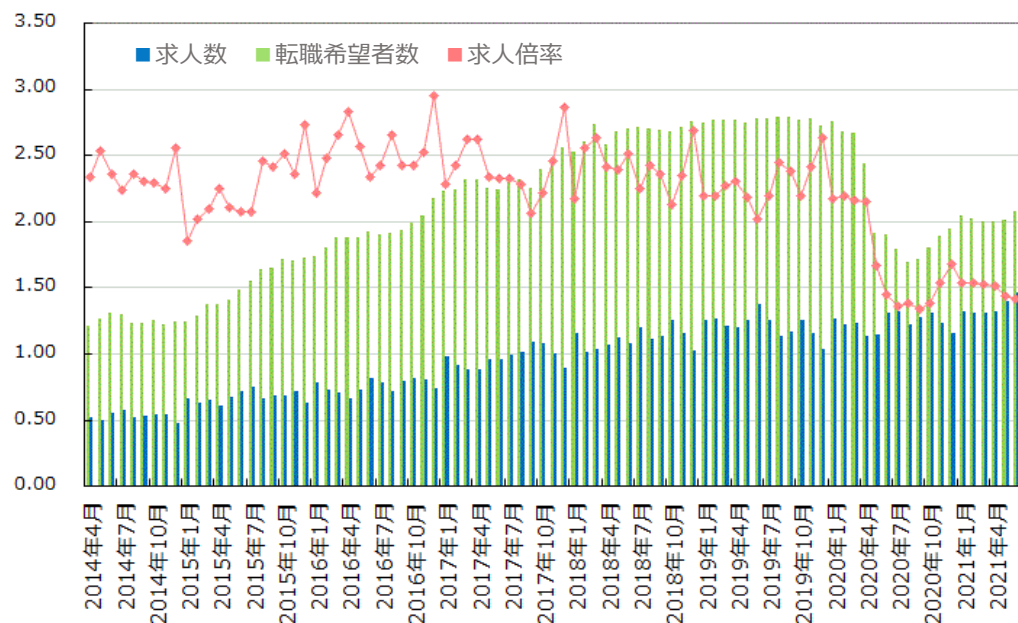
労働人口の低下により、女性の就業は今後も推進されると予測  
特にITエンジニアの需要はひっ迫しており、業界における  
女性比率は20%未満と低く、女性を採用したい企業は増加傾向

従来からの強みである女性ブランドを活用したマーケット開拓

## 関西エリアにおける拡販・ユーザー獲得の強化

既存クライアントの大阪拠点の求人案件を中心に、国内第2のマーケットである関西エリアの拡販強化を狙う

関西エリアの転職求人倍率・求人数・転職希望者数



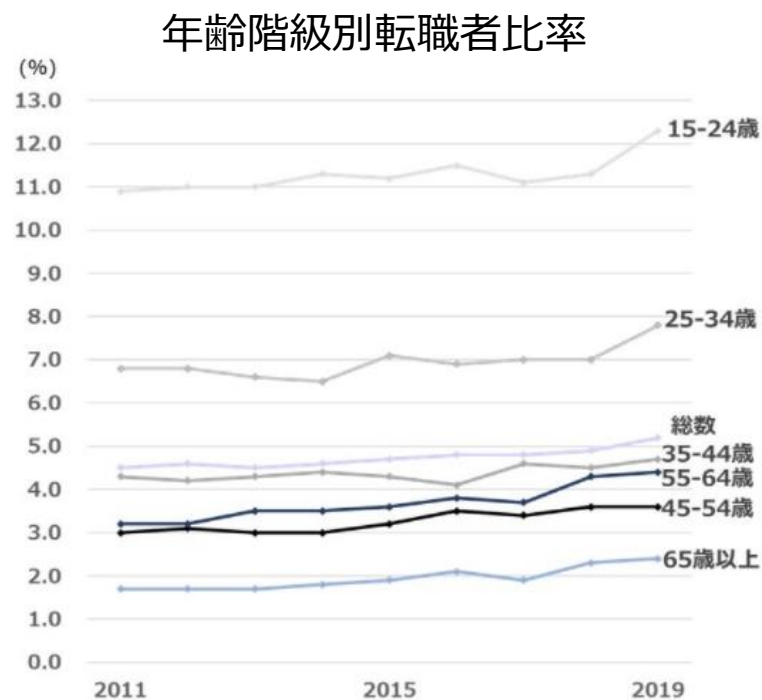
これまで首都圏マーケットを中心に開拓をしてきた中、関西エリアの売上が緩やかに増加傾向を示している

広告宣伝を実施することで、登録者の獲得施策を実施しつつ、直販・代理店の拡販を強化し、業績拡大を狙う



## 人材紹介におけるミドル領域（管理職や専門職）の取り込み強化

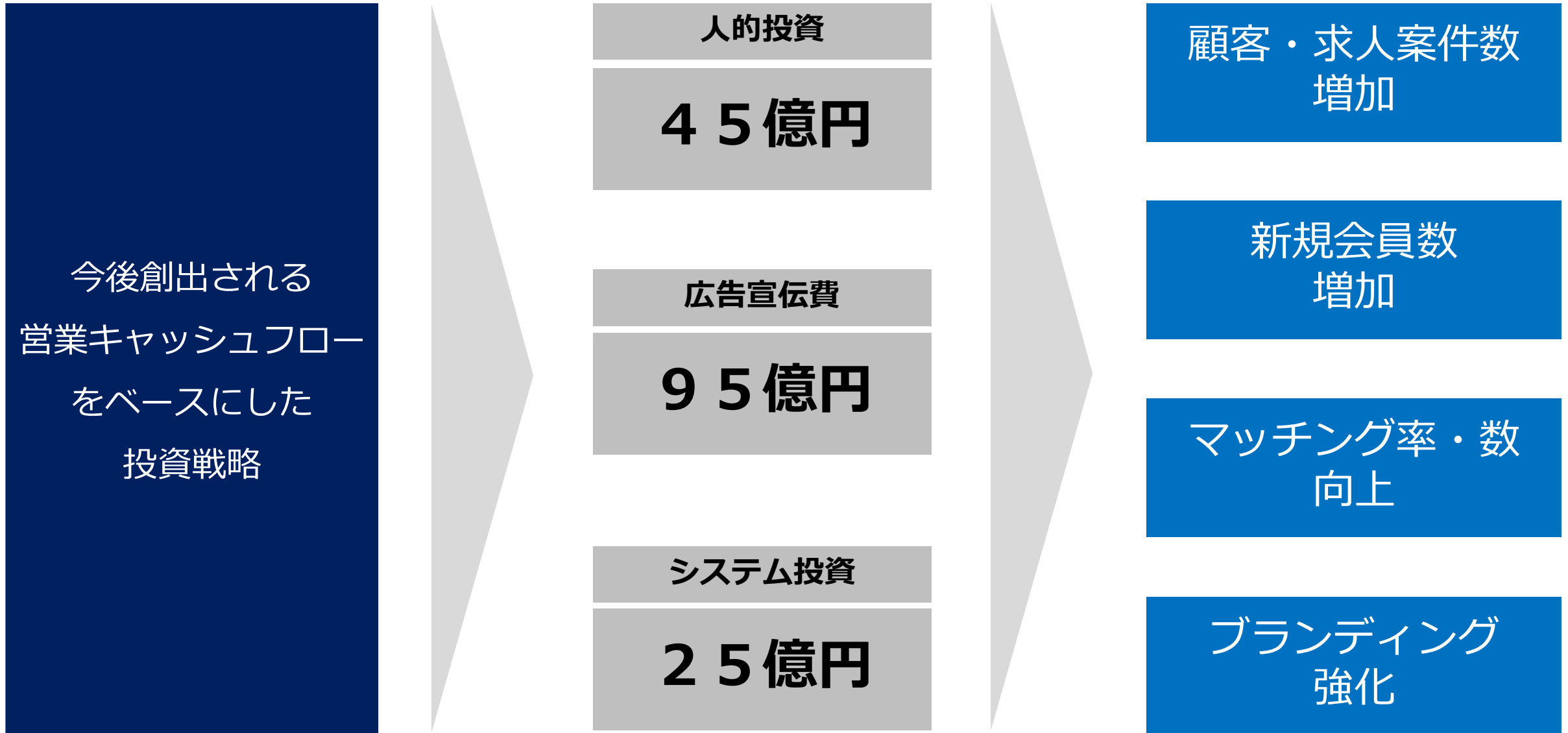
求人企業における管理職や専門職のニーズは増加傾向にあり、  
今後採用ニーズの高まりが見込まれるミドル層の案件を拡大



求人企業における管理職や専門職を始めとしたミドル層の採用ニーズは拡大傾向を示している

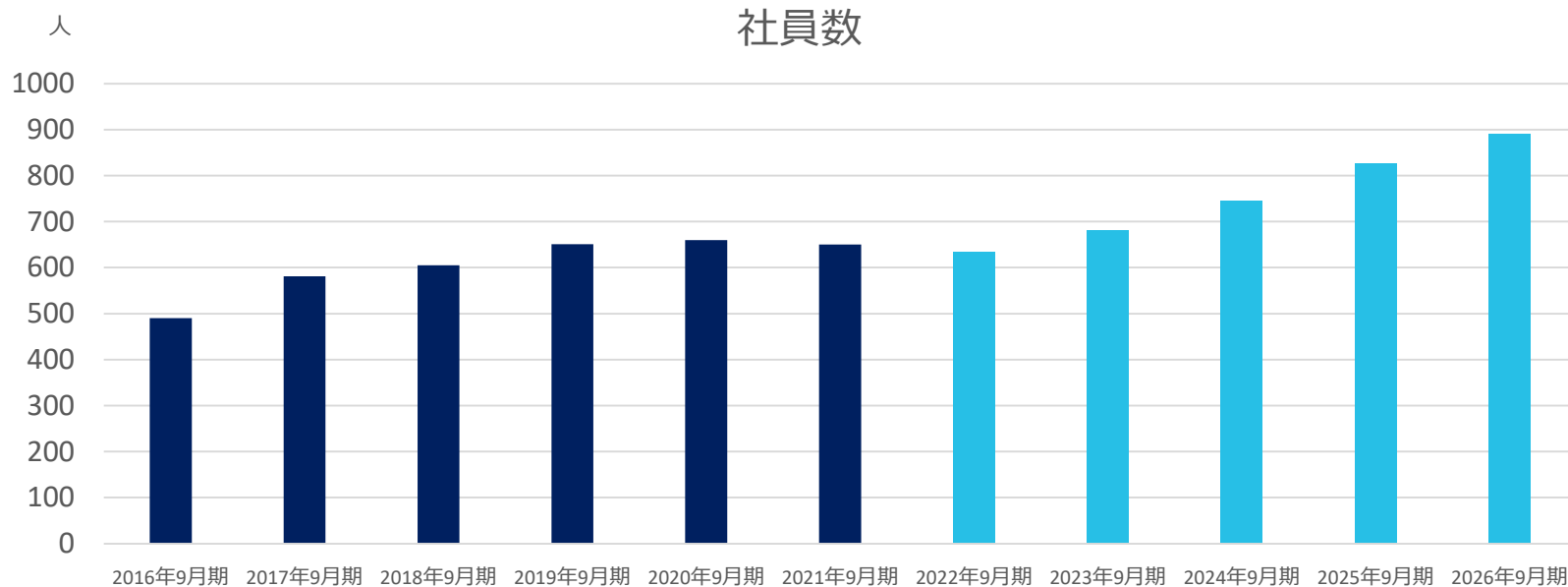
強みとする質の高い経験者を強化することで、  
新たな領域の拡大を目指す

1. 会社概要
2. 今後のマーケット予想
3. 経営方針と成長戦略
- 4. 投資計画**
5. 株主還元
6. サステナビリティ



# 人的投資（新規採用・研修など）

5年の投資金額 総額45億円



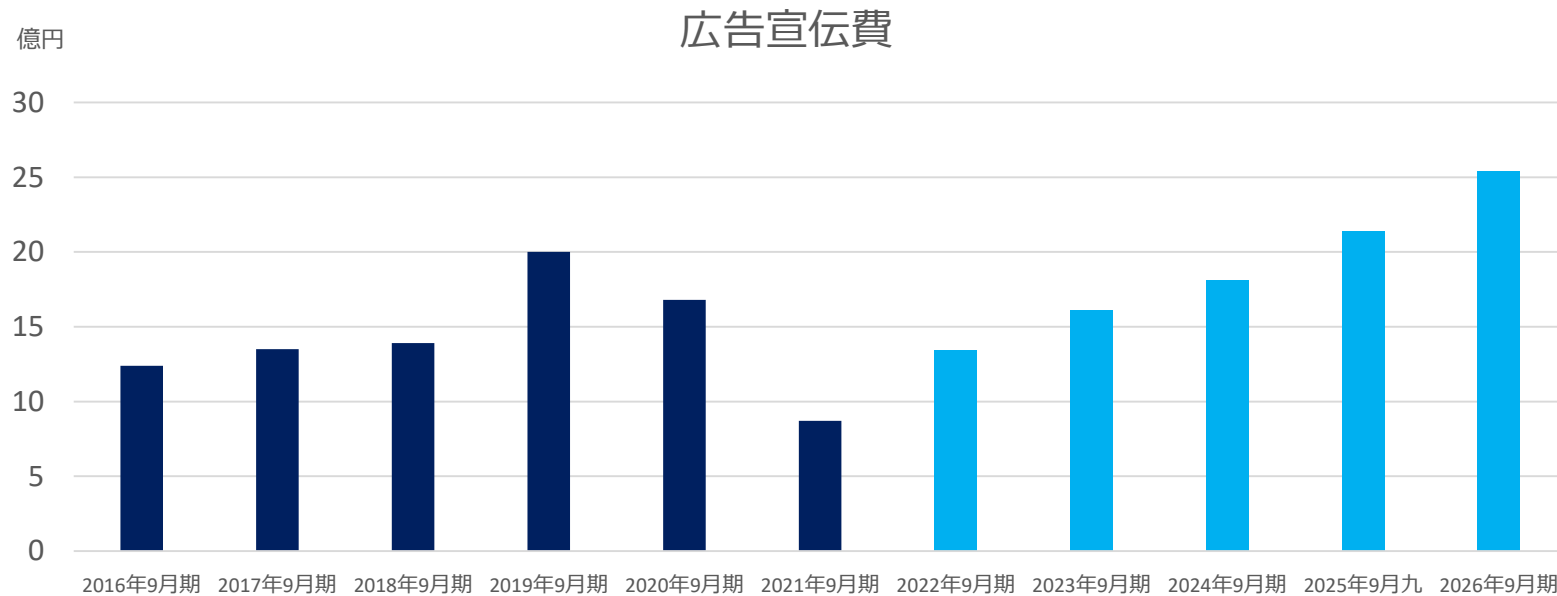
売上高に対する  
人件費比率

約35%

Beyond200

社員数は毎年10%程度の純増数を見込み、35期には900名体制へ  
営業、エンジニアを中心に組織基盤の強化を図る

## 5年の投資金額 総額95億円

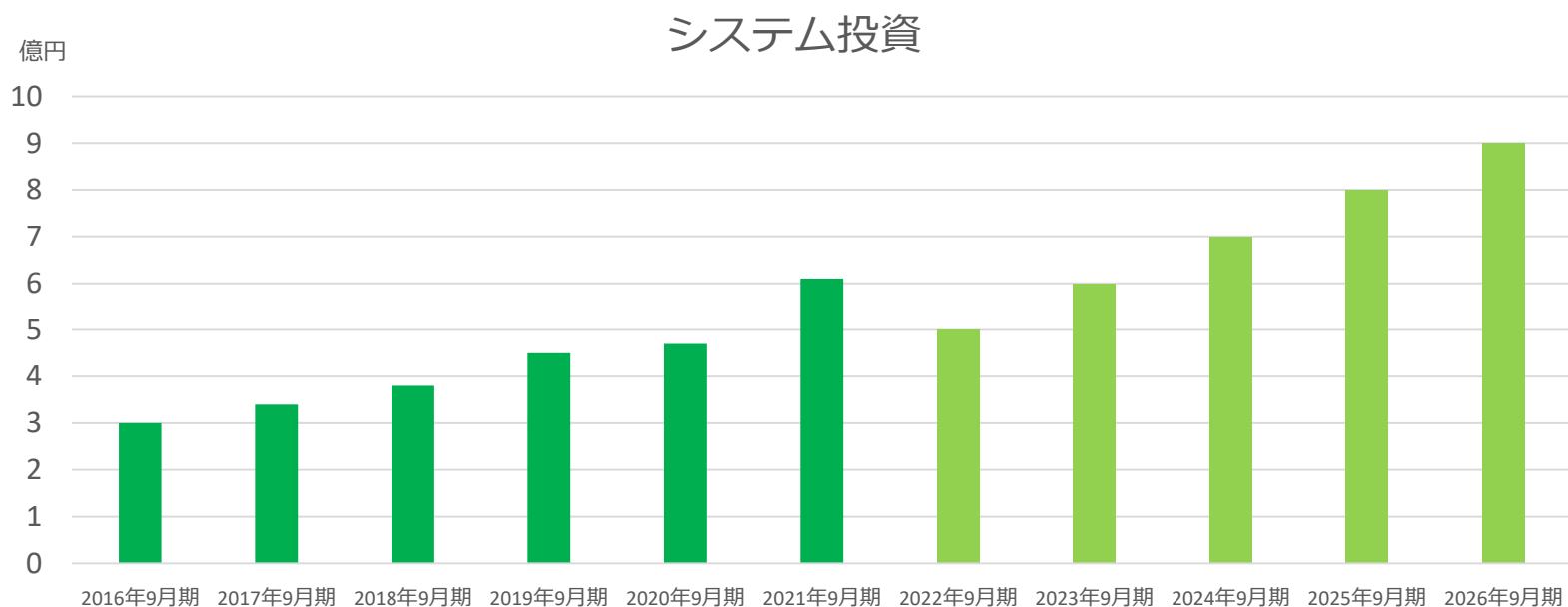


売上高に対する  
広告宣伝費比率

約 12%

メディア情報事業における新規施策（D-typeや大阪エリアなど）における広告宣伝を実施し、  
ITエンジニアや女性のさらなる登録者の獲得を図る

## 5年の新規システム投資金額 総額25億円



売上高に対する  
新規システム開発費比率

約3%

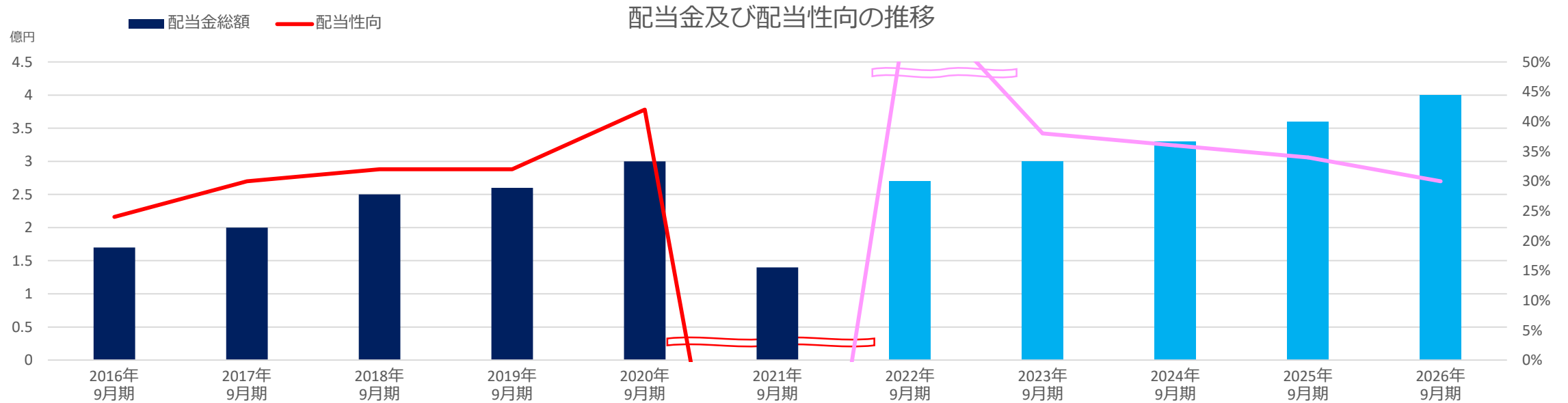
Beyond200

転職メディアやD-typeにおけるシステム投資を強化することで、  
登録者の獲得や業績の拡大を実現する

1. 会社概要
2. 今後のマーケット予想
3. 経営方針と成長戦略
4. 投資計画
- 5. 株主還元**
6. サステナビリティ

# 株主還元方針

- 配当性向については、安定的に30%程度を維持するとともに、業績向上に伴う絶対額を増額する
- 一方、景気変動に伴う業績の悪化リスクを有するビジネスモデルのため、総合的に勘案して決定する
- 仮に有事の際に業績が悪化した場合に備えて、従業員の給与を半年以上確保できる水準（＝事業年度の売上高の20%）を維持しつつ、事業年度の配当実施後における現預金が上記水準を超えた場合には、さらなる株主還元を実施する予定



Beyond200



1. 会社概要
2. 今後のマーケット予想
3. 経営方針と成長戦略
4. 投資計画
5. 株主還元
6. サステナビリティ

# 基本方針

経営理念に基づき、全てのステークホルダーとの対話を尊重し、  
持続可能な社会の構築に積極的に役割を果たすとともに、企業価値の向上に努めます

## 健全な企業経営の実現

社会への持続的な価値創出と当社の企業価値向上にむけて、  
実効性・透明性・信頼性の高い企業統治を実現します

## 法令と社会規範の遵守

全ての企業活動で法令・社会規範を遵守すると共に、  
社会の期待・要請を把握し誠実に対応することで社会との信頼を築きます

## 人権の尊重

全てのステークホルダーの人権を尊重するとともに、  
多様な従業員が生き活きと仕事に取り組める働きがいのある職場づくりと  
心身ともに安全・健康に働ける環境整備を推進します

## 公正な取引の推進

自由で公正な競争のもと、適正な取引を通じて取引先との信頼関係を強化します

## 地域社会への貢献

社会貢献活動を通じて、地域社会の活性化や豊かな生活環境づくりに  
積極的な役割を果たします

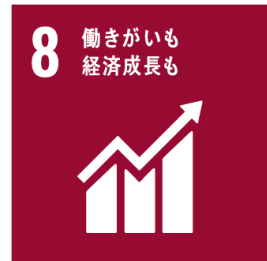
# SDGsにおける考え方



- ・地域社会への貢献として、日本赤十字社に対する寄付



- ・女性の社会進出を応援するポジティブ・アクションとしての事業
- ・組織基盤において男女公平の人事制度を強化
- ・女性活躍推進に関する取り組み（産育休・管理職・時短勤務・リモートワークなど）



- ・人材が定着・活躍できる職場づくりなど、採用面にとどまらない提案
- ・求職者の仕事選びに合わせたマッチング機能の拡充（志向バロメータ・AI検索機能など）
- ・社員の心と体を整える制度（目安箱・各種相談窓口・健康診断再検査促進・ワクチン接種など）



- ・事業を通じた幅広い雇用の創出（正社員～派遣社員）
- ・障がい者雇用の促進

# 社内の取り組み

創業以来、男女公平・多様性の確保を重視し、以下のような組織基盤（2021年9月末現在）  
今後も男女比や女性管理職の目標は定めないものの、引き続き現状の比率を維持しつつ、  
企業価値の最大化を図る方針

## 組織 基盤

### ●社内における女性活躍の推進

男女比	男性45%：女性55%
管理職比率	男性60%：女性40%

### ●産・育休取得後の復職の推進

復職率	100%
復職後の社員数	60名（社員のうち、9.2%）
産・育休中の社員数	25名（社員のうち、3.8%）

### ●ダイバーシティの確保

新卒・中途入社比率	新卒50%：中途50%
外国人（海外国籍）	3名（社員のうち、0.5%）

### ●障がい者雇用の推進

雇用中の社員数	19名（社員のうち、2.9%）
---------	-----------------



# メディア掲載実績（女性の働き方関連）

PRESIDENT WOMAN  
2020.01.17



ズームイン!!サタデー  
2021.02.27



女の転職typeの調査データ※を元にオープニングトークが展開されました。  
※オフィスメイクはどうしてる？  
<https://woman-type.jp/academia/discover-career/data/vol-20/>

日経産業新聞  
2020.07.15



VERY  
2021.08.05



面接はオンラインが主流に。子育て中の転職ハードルは下がっています

小さな子供がいるなかでの転職活動は大変です。ただ、最近では面接がオンラインの企業が増えているので、面接時間の確保は以前よりは短時間で済むと思います。また、「女の転職type」の場合ですが、コロナ禍で落ち込んだ人数も、今年に入ってコロナ前の水準に戻ってきています。身元がしっかりした企業は、面接のハードルを下げ、オンライン面接の機会を増やしています。面接を受けるママに伝えたいのは、オンライン面接の際は必ず、ぜひ説明やカメラ位置などの事前確認をしておくとベターです。また、社務所が自宅から在宅勤務をする、行動し続けることも大切。ママに限らず中途採用に成功する人の平均応募数は20社程度です。面接を繰り返すことで自分の強みや志向も整理されていくはず。いきなり正社員での就業だとハードルが高いのであれば、派遣や契約社員で経験を積むのも手だと思います。さらに、復職後の家事・育児分について夫やパートナーと事前に相談しておくのも忘れずに。夫に働かせない場合は自分自身が働くことへのメリットを伝えて、家事育児の負担は減らす必要があると思います。一人で抱え込まずに頼る先を確保しておくのも仕事とプライベートを両立できるコツです。

STORY  
2020.10.01



「女の転職type」編集長に訊く  
40代を取り巻く  
転職市場について

「女の転職type」編集長 小林佳代子(38歳)  
2020年キャリアデザインセンター発表。編者兼編集長として個人誌を制作。ウェブメディア編集長などを経て2018年より編集。2020年。

専業主婦から復職するなり、現状の職種から転職するなり、気になるのは「今、40代はどんな市場が求められているのか」ということ。40代女性の転職サイトとして使われる「女の転職type」の小林編集長に聞いてみた。

「求人の数は、40代はたまたま2019年に比べてなんと1.2割増、コロナ禍で求人数は減ってはいますが、アンケートでも40代は求人が求めているのか」という調査結果は、「求人が求めている」という結果が多かった。40代だけが「応募したい求人が増えた」とも言及しました。

日本経済新聞  
2021.08.23



## 今後のガバナンス体制

(2021年12月17日 定時株主総会 決議予定)

- ・ 監査等委員会設置会社へ移行し、社外取締役比率は1/3以上
- ・ 役員報酬は、固定報酬＋株式報酬制度を導入

(その他の取り組み)

- ・ 指名・報酬委員会（任意）の議長は社外取締役へ移行（社外比率は過半数以上）
- ・ 役員持株会制度を導入



# これまでの取り組み

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年～
社長	多田 弘實					
組織形態	監査役会設置会社					
取締役会	7名（うち、社外2名）				8名（うち、社外2名）	
任意の委員会				2019年より設置		
役員報酬	固定報酬					
取締役会の実効性評価				2019年より実施		
ガバナンスの基本方針	2016年に制定					
英文招集通知				2019年より実施		
電子プラットフォーム				2019年より実施		

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。