



35期(2025年10月～2026年9月)

1Q 決算補足説明資料

株式会社キャリアデザインセンター(2410)

2026年1月30日

1. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算サマリー

2. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算概要

3. 35期通期(2025年10月～2026年9月)業績見通し

4. 35期 事業別 概況

35期1Q 決算サマリー

(単位:百万円)

1. 1Q 結果

- ✓ 1Qにおける売上高は計画通り。減益予想していたが、利益は計画を上回り、前期並みで着地
- ✓ 全社的に大幅なコストコントロールを強化
- ✓ 人材紹介事業(一般領域)・新卒紹介事業の利益は計画を下回って推移した一方、そのほか事業の利益は計画を上回った

売上高	経常利益
4,687	384
計画比99.7%	計画比147.0%
前期比101.9%	前期比100.7%

2. 通期 見通し

- ✓ 全社売上高・利益について、通期計画に変更はなし
- ✓ 費用について、事業への投資は継続しつつ、各事業の状況に合わせ一部コントロール

売上高	経常利益
20,000	1,900
前期比107.3%	前期比118.4%

1. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算サマリー

2. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算概要

3. 35期通期(2025年10月～2026年9月)業績見通し

4. 35期 事業別 概況

35期1Q累計 全社決算概要

✓1Qにおける売上高は計画通り。利益は計画を上回り、前期並みで着地

- 新卒紹介事業:成約件数が計画を下回り、売上高・利益ともに計画を下回って推移
- メディア事業:想定よりエンジニア領域の取引社数は減少したものの、売上高は計画通りの進捗。利益は計画を上回って推移
- 人材紹介事業:一般領域の売上高・利益は計画を下回ったものの、案件開拓、面談数・選考数の増加により成約数は改善傾向。
ミドル領域は成約件数が計画を上回り、売上高・利益ともに計画を上回って推移
- 新卒メディア事業:売上高・利益ともに計画を上回って推移
- IT派遣事業:稼働人数が計画を上回り、売上高・利益ともに順調に推移

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	4,702	4,687	99.7%	101.9%
営業利益	259	379	146.2%	100.5%
経常利益	261	384	147.1%	100.7%
四半期純利益	155	263	169.1%	101.0%

コスト	計画	実績	計画比	前期比
売上原価	2,343	2,325	99.2%	105.8%
派遣社員給与	1,832	1,848	100.9%	111.0%
その他	511	476	93.3%	89.7%
販管費	2,098	1,982	94.5%	97.9%
宣伝費	551	520	94.3%	101.6%
人件費	1,120	1,073	95.9%	99.0%
その他	427	388	91.0%	90.6%

35期1Q累計【参考資料】四半期ごとの業績推移

単位:百万円		32期				33期				34期				35期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
メディア	売上高	1,360	1,409	1,408	1,434	1,466	1,535	1,473	1,542	1,487	1,496	1,455	1,470	1,501
	経常利益	149	123	62	64	200	150	114	272	150	173	171	228	241
人材紹介 一般領域	売上高	731	687	839	752	728	713	811	644	701	597	813	610	592
	経常利益	79	33	169	55	53	26	125	▲20	92	▲15	203	13	27
人材紹介 ミドル領域	売上高	87	90	64	107	70	114	87	97	72	89	117	137	90
	経常利益	29	25	2	30	0	44	24	23	▲11	7	33	43	4
新卒メディア	売上高	209	176	271	133	248	173	267	136	225	174	254	132	193
	経常利益	102	58	121	17	112	33	132	37	84	36	113	42	54
新卒紹介	売上高	36	48	82	92	36	40	64	46	38	72	66	22	22
	経常利益	▲14	▲4	22	27	▲20	▲24	▲3	▲11	▲17	14	3	▲42	▲36
IT派遣 有期雇用	売上高	1,860	1,837	1,864	1,803	1,841	1,764	1,863	1,884	2,008	1,933	2,123	2,115	2,115
	経常利益	122	106	129	73	103	67	78	62	118	73	116	125	126
IT派遣 無期雇用	売上高	-	-	-	-	2	11	26	42	67	86	122	151	171
	経常利益	-	-	▲1	▲9	▲29	▲27	▲59	▲25	▲35	▲31	▲56	▲32	▲33
合計	売上高	4,284	4,249	4,530	4,323	4,393	4,353	4,593	4,394	4,601	4,450	4,953	4,640	4,687
	経常利益	470	341	506	259	419	269	411	337	382	257	585	378	384

1. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算サマリー

2. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算概要

3. 35期通期(2025年10月～2026年9月)業績見通し

4. 35期 事業別 概況

35期通期 全社見通し

- ✓ 35期は売上高の拡大と事業投資を図る一方で、引き続きコストをコントロールし、**過去最高の売上高・利益の更新**を目指す
- 新卒紹介事業:足元の受注は計画を下回って推移しているものの、2027年卒業予定の学生の登録数および面談数が増加していることから、売上高・利益は通期計画通りの見通し
 - メディア事業:足元の受注は計画をやや下回っているものの、営業強化および関西エリアでの拡販、商品力の強化を実施することにより、売上高・利益は通期計画通りの見通し
 - 人材紹介事業:一般領域は案件の開拓や面談・選考数の拡大に取り組んだことで、受注の改善が進んでおり、売上高・利益は通期計画通りの見通し
ミドル領域は成約が堅調に推移しており、売上高・利益は通期計画通りの見通し
 - 新卒メディア事業:既存商品の拡充により受注は堅調に推移しており、売上高・利益は通期計画通りの見通し
 - IT派遣事業:稼働人数は引き続き好調に推移しており、売上高・利益は通期計画通りの見通し

(単位:百万円)

PL	計画	見通し	前期比
売上高	20,000	20,000	107.3%
営業利益	1,890	1,890	119.4%
経常利益	1,900	1,900	118.4%
当期純利益	1,272	1,272	115.6%

費用	計画	見通し	前期比
売上原価	9,635	9,635	107.4%
派遣社員給与	7,656	7,656	110.2%
その他	1,979	1,979	98.0%
販管費	8,475	8,475	104.7%
宣伝費	2,219	2,219	113.6%
人件費	4,634	4,634	103.5%
その他	1,622	1,622	97.4%

35期通期 株主還元

✓ 当社の配当方針: 目安とする配当性向を**普通配当のみで50%以上**(2025年11月12日公表)

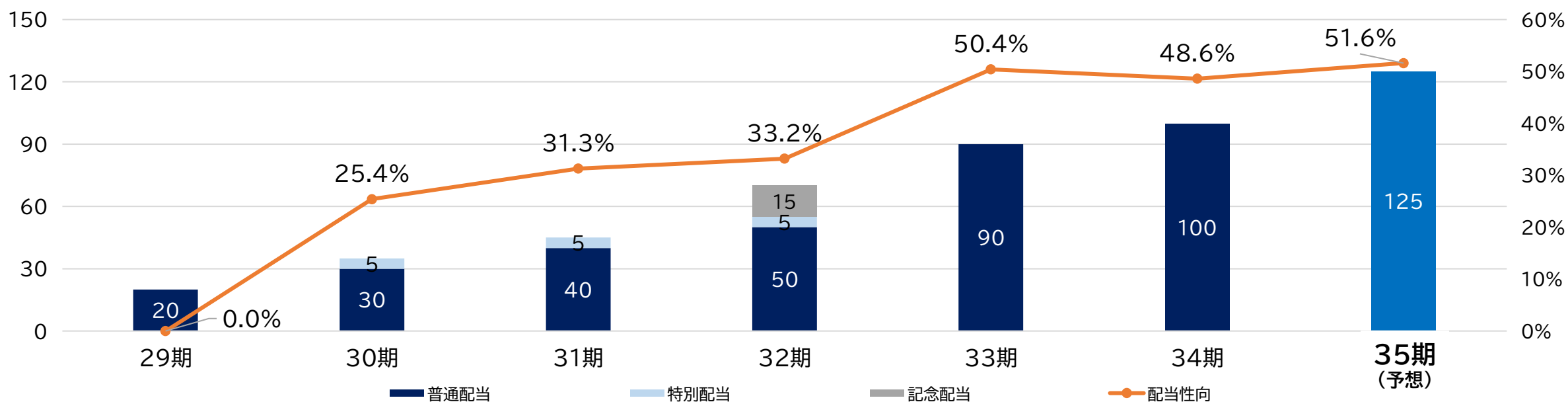
株主の皆様への利益還元の姿勢を明確にし、より充実を図るため新たな配当方針を策定

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する

(一株あたりの配当金額:円)

(配当性向:%)



1. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算サマリー

2. 35期1Q(2025年10月～2025年12月)決算概要

3. 35期通期(2025年10月～2026年9月)業績見通し

4. 35期 事業別 概況

35期通期 計画

(単位:百万円)

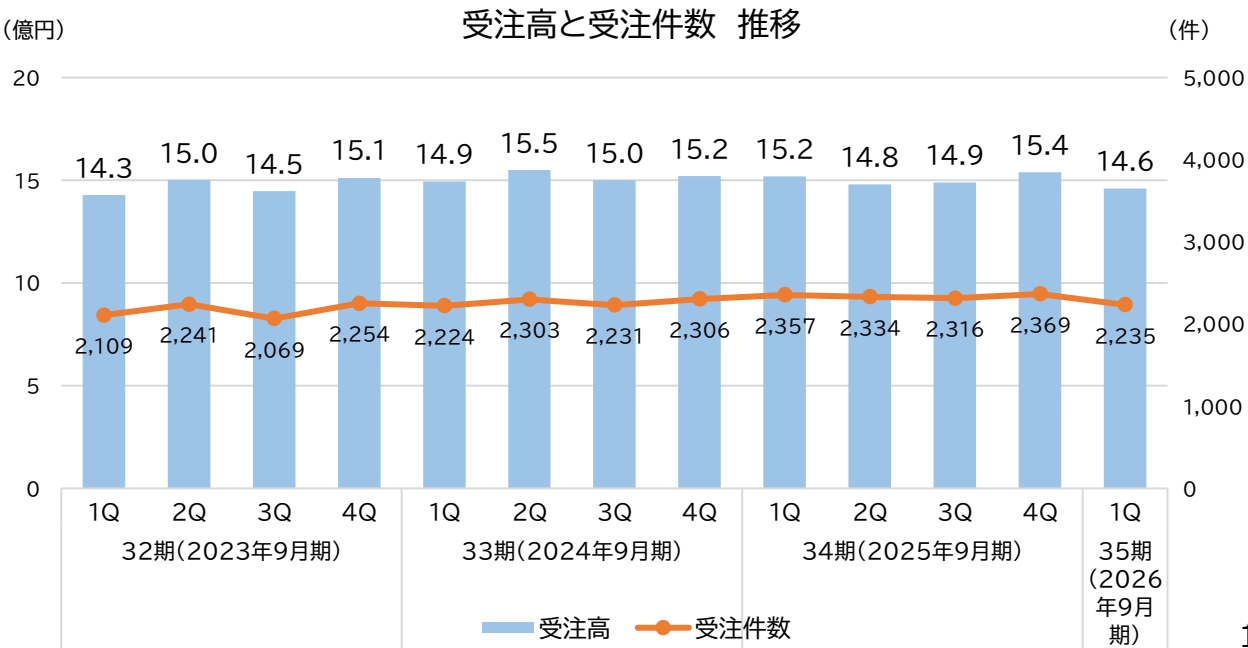
		計画	前期実績	前期比
メディア (転職サイト)	売上高	6,180	5,910	104.6%
	経常利益	770	723	106.2%
人材紹介 TTA (一般)	売上高	2,830	2,722	103.9%
	経常利益	410	293	139.7%
人材紹介 MMS (ミドル)	売上高	480	415	115.4%
	経常利益	110	73	150.4%
新卒 メディア	売上高	770	787	97.8%
	経常利益	282	277	101.5%
新卒紹介	売上高	250	199	125.0%
	経常利益	3	▲41	前期実績▲41
IT派遣 YK (有期)	売上高	8,640	8,180	105.6%
	経常利益	470	433	108.5%
IT派遣 MK (無期)	売上高	850	428	198.3%
	経常利益	▲145	▲155	前期実績▲155

35期1Q メディア事業 概況①

- ✓売上高は計画通り、利益は計画を上回って着地
- ✓同業他社による低価格販売の影響が継続し、エンジニア領域の取引社数が減少したことから、1Qの受注は4Q比で減少
- ✓一方で、関西エリアでは営業強化により取引件数が増加し、売上高前年比+111.3%
- ✓営業プロセスの強化で女性領域および関西エリアを中心に受注拡大を図る
- ✓宣伝費など一部コストはコントロールするものの、業績拡大に向けた事業投資は継続
- ✓売上高・利益ともに通期計画に変更なし

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	1,503	1,501	99.9%	101.0%
経常利益	174	241	138.5%	160.3%



35期1Q メディア事業 概況②

(単位:百万円)

	実績	前期実績	前期比
エンジニア	387	423	91.5%
営業	95	85	110.9%
type合計	604	611	98.9%
女の転職type	836	808	103.5%
フェア合計	69	76	91.5%

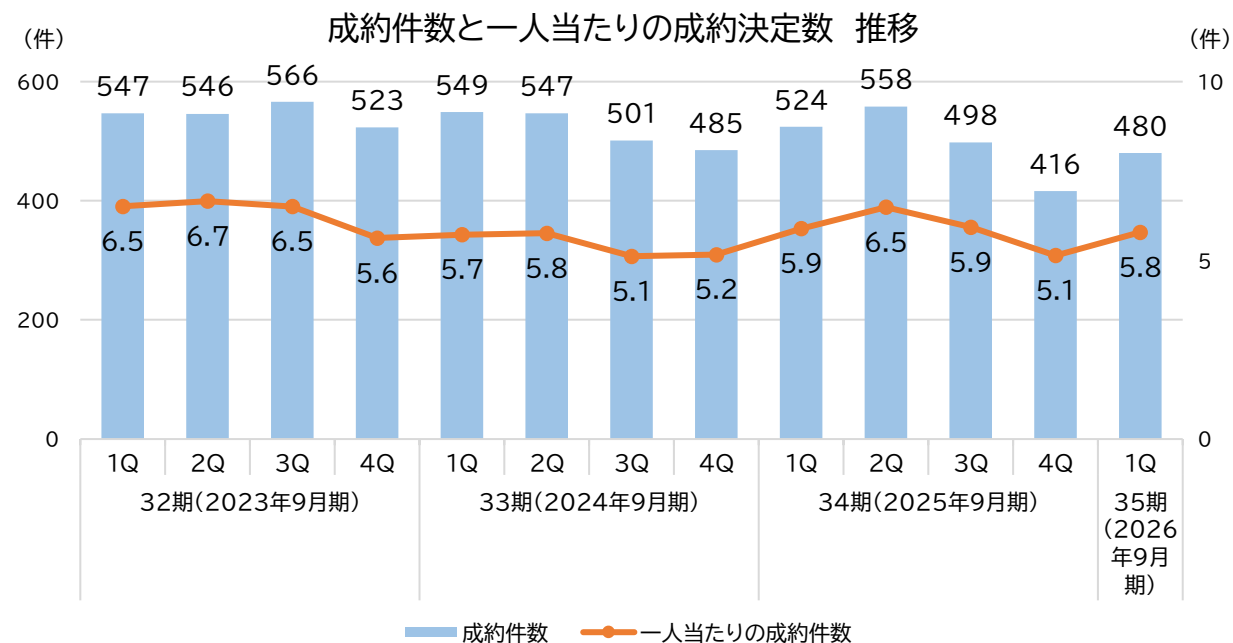
type	新規会員登録数	前期比 117.2%	・広告宣伝費を強化したことで、 新規会員登録数は増加 ・引き続き、費用対効果を重視した 効率的な獲得に注力する
	応募数	前期比 124.9%	・メルマガやITツールを活用した 応募獲得施策で応募数は 前年同期比で大きく増加
女の転職 type	新規会員登録数	前期比 117.7%	・広告宣伝費を強化したことで、 新規会員登録数は増加 ・引き続き、費用対効果を重視した 効率的な獲得に注力する
	応募数	前期比 109.5%	・スカウトやアプリ経由での応募 促進施策を実施したことで、 応募数は増加 ・チャンネル多様化による底堅い応募 獲得は継続

35期1Q 人材紹介事業(一般領域) 概況

- ✓売上高・利益ともに計画を下回ったものの、面談数や一次面接通過率などのプロセス指標は堅調で、受注も改善傾向にあることから通期計画への影響は限定的
- ✓企業の採用活動の回復を見据え、案件開拓の強化や各種プロセスの最大化に取り組むことでマッチング率の維持・改善を図る
- ✓売上高の状況を踏まえ、宣伝費などのコストはコントロールするが、業績拡大につながる投資は継続して実施
- ✓売上高・利益ともに通期計画に変更なし

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	630	592	93.9%	84.5%
経常利益	27	27	102.3%	30.0%

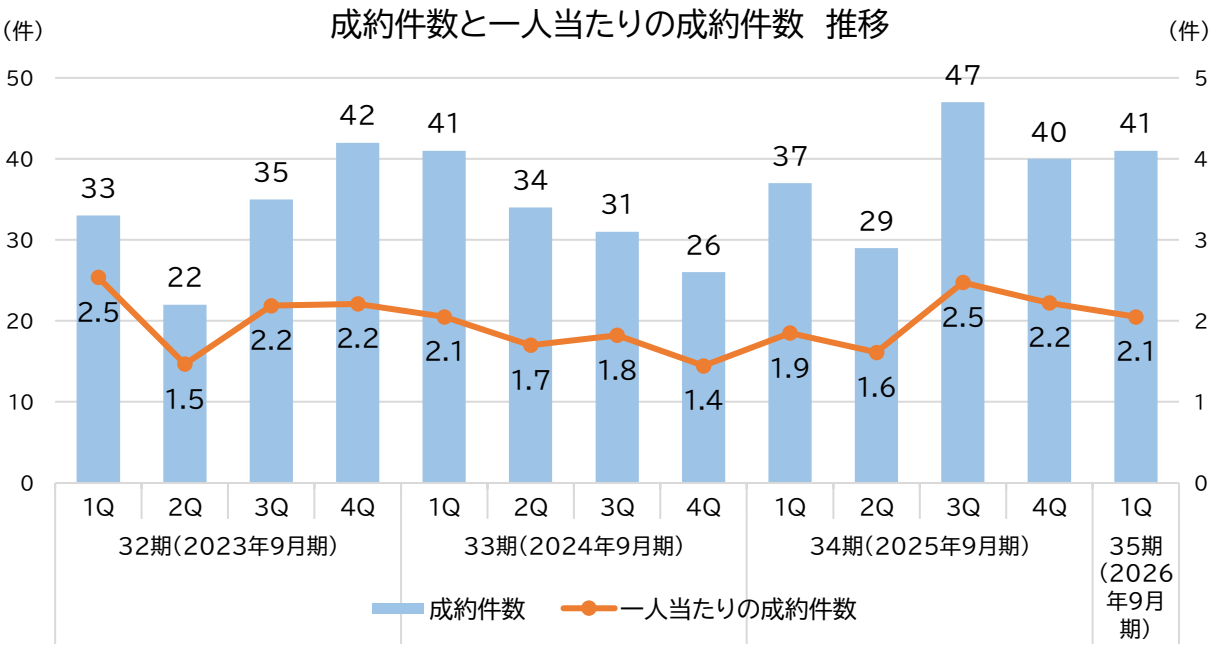


35期1Q 人材紹介事業(ミドル領域) 概況

- ✓売上高・利益は計画を上回って着地
- ✓キャリアアドバイザーの採用は順調に推移し、生産性の向上も実現できており、一人当たりの成約件数は増加傾向
- ✓案件獲得・営業プロセスの強化や、キャリアアドバイザーの面談数・選考数などの最大化を図り、成約件数の拡大を目指す
- ✓売上高の状況を踏まえ、宣伝費などのコストはコントロールするが、業績拡大につながる投資は継続して実施
- ✓売上高・利益ともに通期計画に変更なし

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	78	90	115.4%	125.0%
経常利益	▲9	4	-	前期実績 ▲11



35期1Q 新卒メディア事業 概況

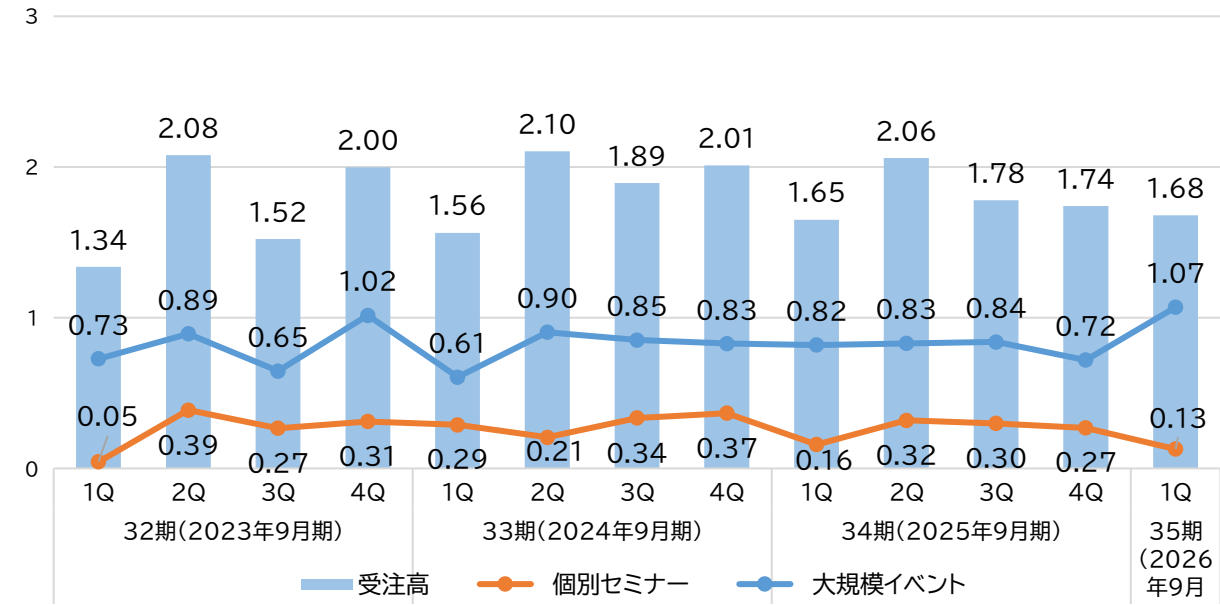
- ✓ 売上高・利益ともに計画を上回って着地
- ✓ 関税などの外部環境の変化を背景に、採用活動を慎重に進める企業が一部見られたものの、取引件数は堅調に推移
- ✓ 個別集客案件以外の商品拡充により受注も改善傾向
- ✓ 売上高・利益ともに通期計画に変更なし

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	173	193	111.7%	85.6%
経常利益	16	54	340.9%	64.7%

(億円)

受注高と大規模セミナー・個別セミナー(受注高) 推移

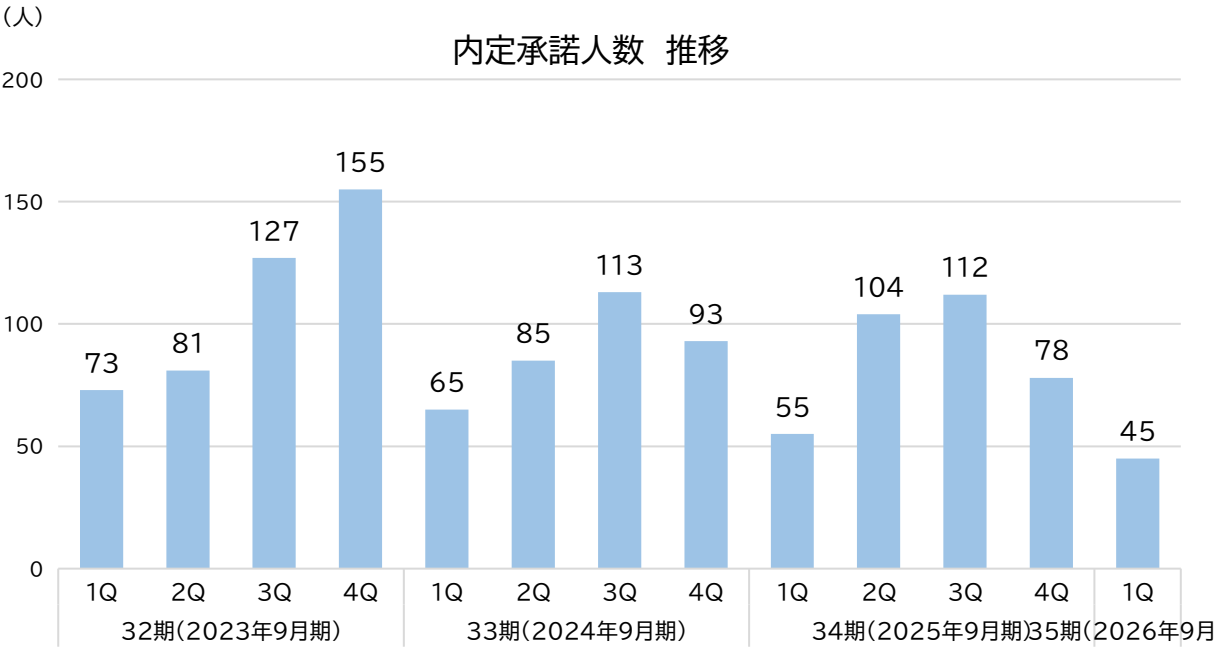


35期1Q 新卒紹介事業 概況

- ✓成約件数が計画を下回り、売上高・利益ともに計画を下回って着地
- ✓2027年度卒業予定学生の登録数および面談数は前期から増加しているものの、学生の内定承諾時期が後ろ倒していることから成約は2Qにずれ込んだ
- ✓前年度の採用実績を踏まえた案件を中心に獲得を進めており、今後の成約拡大を見込む
- ✓外部集客チャネルの活用を拡大し、学生との接点を増やすことで、成約件数の拡大を目指す
- ✓2027年卒業予定の学生の成約に向けた優良案件の開拓を強化しつつ、キャリアアドバイザーの生産性向上に取り組む
- ✓売上高・利益ともに通期計画に変更なし

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	44	22	50.6%	58.3%
経常利益	▲17	▲36	-	前期実績 ▲17

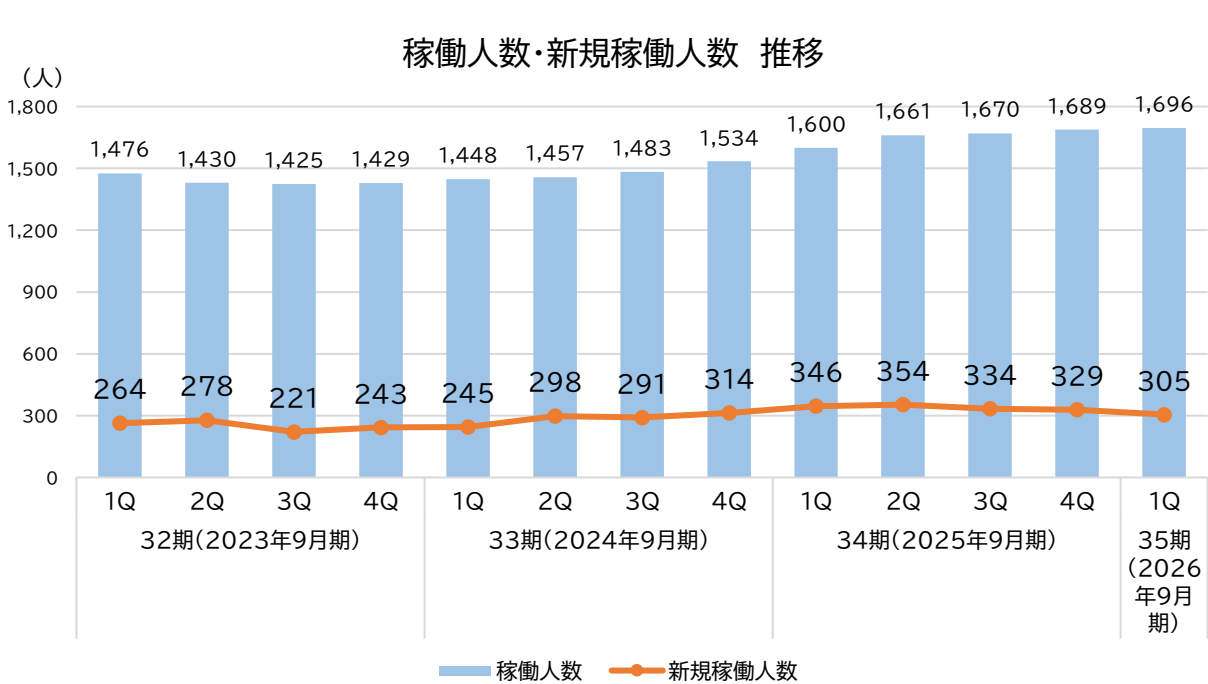


35期1Q IT派遣事業(有期雇用) 概況

- ✓売上高・利益ともに計画を上回って着地
- ✓登録が一時的に減少したことで、新規に稼働する派遣スタッフの伸びはやや鈍化したものの、稼働人数は堅調に推移
- ✓登録・マッチング施策や契約満了による離脱の抑制も強化
- ✓社員一人当たりの生産性が向上することで、収益率の改善を見込む
- ✓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
- ✓売上高・利益ともに通期計画に変更なし

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	2,104	2,115	100.6%	105.4%
経常利益	110	126	114.7%	107.0%



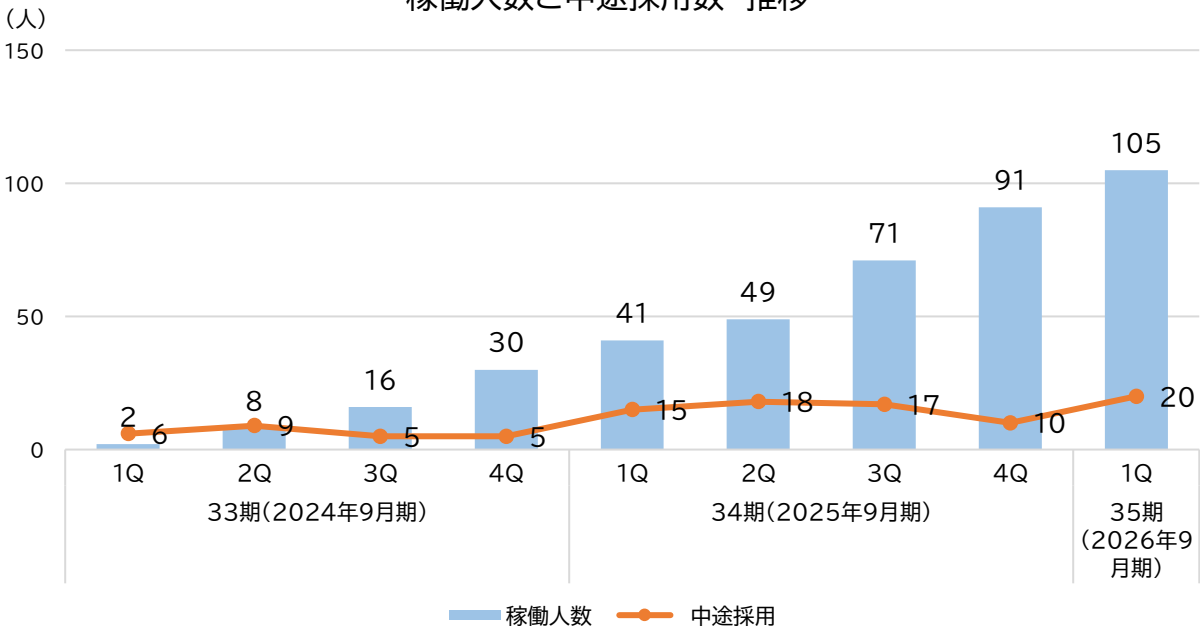
35期1Q IT派遣事業(無期雇用) 概況

- ✓売上高・利益ともに計画通りの着地
- ✓採用プロセスの最大化・効率化を実現でき、中途採用の人数が計画を上回ったことで稼働人数が増加
- ✓派遣スタッフへのフォローと案件マッチングを強化したことにより稼働率は計画より高く、退職率は計画より低く推移
- ✓引き続き、先行投資フェーズではあるものの、増収を見込み収益化に向けた基盤づくりを進める計画
- ✓採用コストを抑制しつつ、中途採用を加速させることで来期以降の黒字化を目指す
- ✓売上高・利益ともに通期計画に変更なし

(単位:百万円)

PL	計画	実績	計画比	前期比
売上高	168	171	101.8%	254.0%
経常利益	▲38	▲33	-	前期実績 ▲35

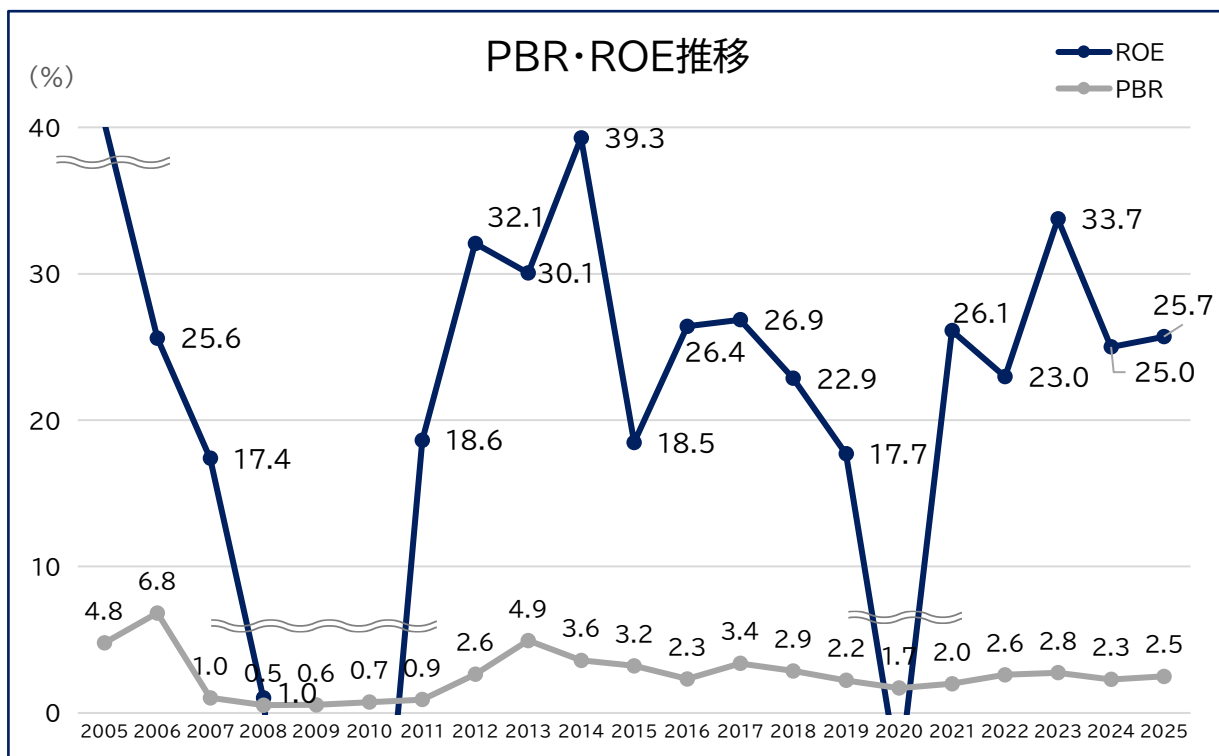
稼働人数と中途採用数 推移



参考資料

資本コストや株価を意識した経営 現状分析・課題(PBR・ROE)

- ✓ 当社における現在の資本コストは12～14%と試算(前回から試算パターンを追加し、修正)
- ✓ ROEは概ね20～25%前後で推移し、資本コストを上回る水準で、今後も長期的にこの水準を維持する
- ✓ PBRは2.0～2.5倍前後で推移。過去10年間で見るとやや低下しており、株価の向上に取り組む



PBR・ROEに基づく試算

$$\text{PBR} = \frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{資本コスト} - \text{期待成長率}} \quad \Rightarrow \quad \text{資本コスト} = \frac{\text{ROE} - \text{期待成長率}}{\text{PBR}} + \text{期待成長率}$$

株主資本コスト
12～14%

ROE
20～25 %

PBR
2.0～2.5倍

期待成長率
0～2%

CAPMによる試算

株主資本コスト
12～14%

= リスクフリーレート
2.11%

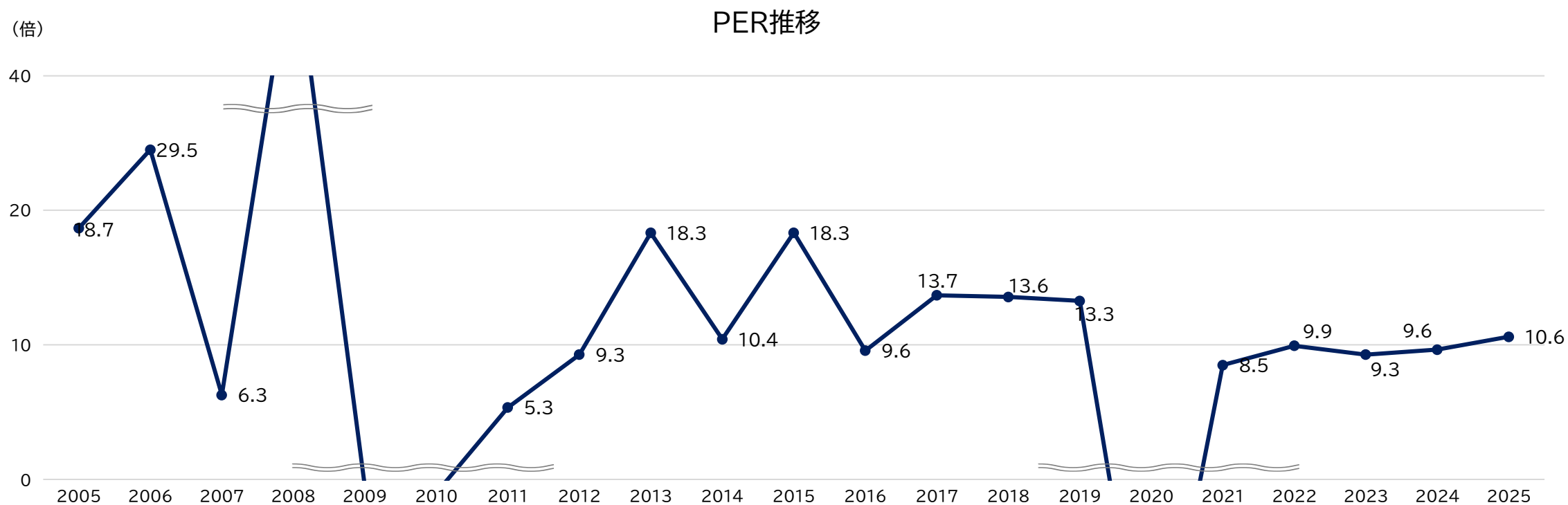
+ β (ベータ) 感応度
0.742

× 市場リスクプレミアム
8%

+ サイズ
プレミアム

資本コストや株価を意識した経営 現状分析・課題(PER)

- ✓ PERは、過去13～18倍のレンジで推移するも、現在は10倍前後を推移
- ✓ 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るようにIRの強化に取り組む



- ✓ 事業の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目指す

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、株主還元を拡充する方針

- ・安定的な配当
- ・利益成長の還元

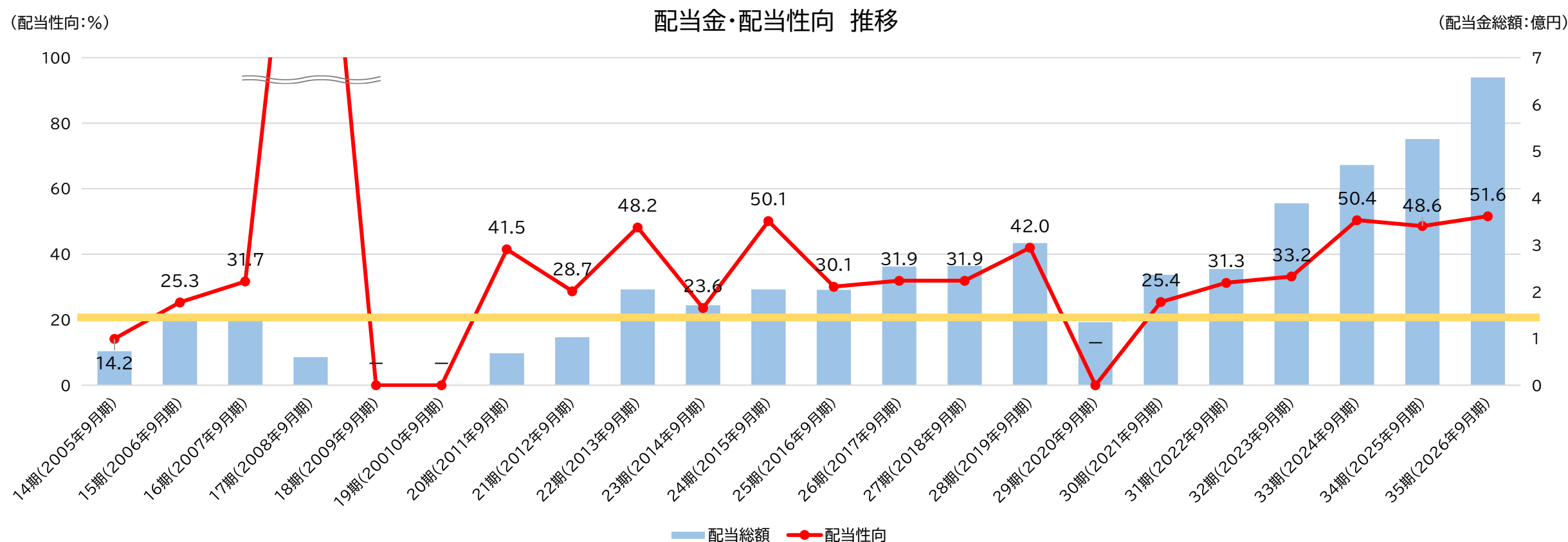
財務健全性

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50%以上とし、
業績動向や財務状況等を考慮しながら今後も継続的な配当を実施する方針(2025年11月12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

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



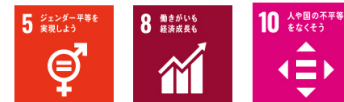
3 個人の価値観や働き方の希望に沿った多様な働き方の実現



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
768名
(2025年9月末現在)



平均年齢
30.7歳
(2025年9月末現在)



男女比
男性 **45** % 女性 **55** %
(2025年9月末現在)



管理職比率
男性 **51** % 女性 **49** %
(2025年9月末現在)



産・育休復帰率
92 %
(2025年9月末現在)



入社区分
新卒 **45** % 中途 **55** %
(2025年9月末現在)



注) 当社IT派遣事業にて従事する無期雇用派遣従業員除く(当該従業員数95名 ※2025年9月末現在)

●環境経営



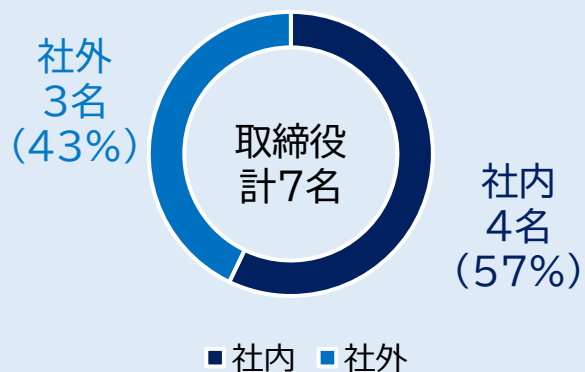
株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

項目	別項	2022.9	2023.9	2024.9	2025.9
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)	334.9	290.7	345.0	367.9
	Scope3 (カテゴリー5、6、7)	455.6	482.6	507.4	554.5
紙使用量実績 (2020年9月期を100とした場合の指数)		40.5	34.8	33.7	32.5

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

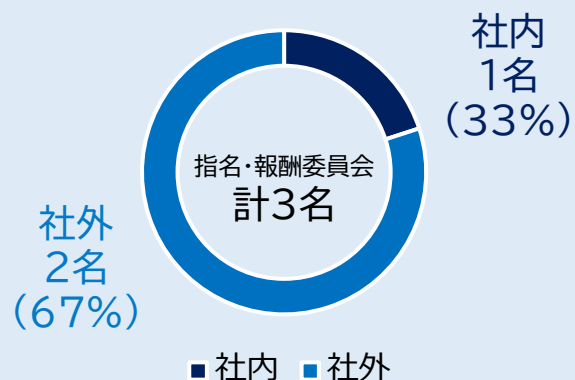


取締役会は、社内取締役4名および社外取締役3名の計7名で構成されています。

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4名(常勤監査等委員1名、監査等委員である社外取締役3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と考えられます。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。