



2026年9月期 第3四半期 決算説明会資料

株式会社キャリアデザインセンター(2410)

2026年7月31日

1. 2026年9月期 決算サマリー
2. 2026年9月期 第3四半期 決算概要
3. 2026年9月期 通期 計画
4. 2026年9月期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営
6. 参考資料

2026年9月期 決算サマリー

第3四半期

事業環境：2026年5月の有効求人倍率は1.17倍と、2025年9月と比較してやや低下しており、求人環境は期初想定とは差異が生じている

業績：事業ごとに計画に対する進捗の差異があり、**売上高は計画をやや下回って推移**

売上高の減少により生産性の向上とコストコントロールを実施したものの、**利益は計画をやや下回って推移**

しかしながら、第3四半期累計期間における売上高・利益は、いずれも**過去最高を更新**

通期

事業環境：国際情勢の変化等による先行き不透明感が継続しており、景気回復およびそれに伴う採用意欲の高まりについては、期初想定より遅れる見込み

計画：第3四半期の受注進捗や市場環境を踏まえると、通期業績予想の下振れリスクはあるものの、業績予想の修正を必要としない幅で着地する見込み

引き続き企業の採用需要が不透明な中ではあるが、売上高・利益ともに過去最高の更新を目指す

また、来期以降も引き続き事業の成長と、継続的な株主還元を推進する方針であり、2026年11月に**新たな中期経営計画を公表予定**

株主還元

✓ 第3四半期の業績は売上高・利益ともに過去最高を更新する見込みとなったことを踏まえ、株主還元の強化を図るため**増配**を決議 ※2026年6月16日

✓ 中長期的な企業価値向上と業績拡大を図りつつ、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた取り組みを推進

第3四半期実績 (累計)	計画	実績	計画比	前期実績	(単位:百万円)	期末配当	期初 配当予想	修正後 配当予想
					前期比			
売上高	14,868	14,243	95.8%	14,005	101.7%	普通配当	125円	140円
経常利益	1,387	1,336	96.3%	1,225	109.1%	特別配当	—	20円
四半期純利益	904	915	101.2%	840	109.0%	一株当たりの配当金	125円	160円
						配当性向	51.6%	66.0%

2026年9月期 プライム市場適合計画の進捗

- ✓プライム市場の上場維持基準への適合状況は、2025年9月末において「流通株式時価総額」が基準を充たしていない状況
- ✓2025年11月28日公表した「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」から方針の変更はなく、
2026年9月末までに中長期的な企業価値向上と業績拡大を図りつつ、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた取り組みを推進
- ✓「流通株式時価総額」の構成要素である株価については、2026年9月期に株価3,000円の実現を目指す

	プライム市場 上場維持基準	2021年6月30日 (移行基準日)	2025年9月30日	適合状況
流通株式数 (単位)	20,000単位	47,031単位	35,846単位	適合
流通株式 時価総額 (億円)	100億円	50.25億円	76.44億円	不適合
流通株式比率 (%)	35%	66.6%	65.1%	適合

1. 2026年9月期 決算サマリー
2. 2026年9月期 第3四半期累計 決算概要
3. 2026年9月期 通期 計画
4. 2026年9月期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営
6. 参考資料

2026年9月期 第3四半期累計 決算概要(売上高)

メディア	計画を下回る	直販は堅調であるものの、一部の販売代理店などで売上高が計画を下回った
人材紹介(一般)	計画を下回る	女性領域の成約数が計画を下回り、全体の成約数も計画を下回った
人材紹介(ミドル)	計画を大幅に上回る	高度なスキルや経験を持つ登録者の獲得に注力したことで、高単価のマッチングが増加
新卒メディア	計画を下回る	大型イベントや個別セミナーなどを中心に、取引社数は計画を下回った
新卒紹介	計画を大幅に下回る	学生登録は好調に推移するも、成約数は計画を下回った
IT派遣(有期)	計画をやや下回る	全体の稼働人数は増加するも、増加ペースは計画を下回った
IT派遣(無期)	計画通り	ITエンジニアの採用は順調に推移しており、今後も業績拡大を見込む

(単位:百万円)

	計画	実績	計画比	前期実績	前期比
メディア	4,607	4,318	93.7%	4,440	97.3%
人材紹介(一般)	2,109	1,940	92.0%	2,112	91.9%
人材紹介(ミドル)	332	375	113.0%	278	134.5%
新卒メディア	612	584	95.5%	655	89.2%
新卒紹介	213	118	55.7%	177	66.8%
IT派遣(有期)	6,404	6,309	98.5%	6,065	104.0%
IT派遣(無期)	591	596	101.0%	276	215.8%

2026年9月期 第3四半期累計 決算概要(経常利益)

メディア	計画を上回る	広告宣伝費や人件費の抑制により収益性が改善。引き続き業績動向に応じたコストコントロールを実施
人材紹介(一般)	計画を下回る	成約件数が減少し、売上高が計画を下回ったことの影響
人材紹介(ミドル)	計画を大幅に上回る	高単価案件の成約数が増加したことで、単価が上昇
新卒メディア	計画を下回る	取引社数が減少し、売上高が計画を下回ったことの影響
新卒紹介	計画を大幅に下回る	成約件数が減少し、売上高が計画を下回ったことの影響
IT派遣(有期)	計画を上回る	派遣スタッフの社員化への移行に伴う紹介フィーが増加
IT派遣(無期)	計画を大幅に上回る	採用費の抑制により収益性が改善

(単位:百万円)

	計画	実績	計画比	前期実績	前期比
メディア	559	576	103.1%	495	116.4%
人材紹介(一般)	301	245	81.5%	280	87.7%
人材紹介(ミドル)	58	102	176.4%	29	350.6%
新卒メディア	215	193	89.7%	234	82.4%
新卒紹介	27	▲48	—	1	—
IT派遣(有期)	342	366	107.1%	307	119.1%
IT派遣(無期)	▲117	▲100	—	▲123	—

2026年9月期 第3四半期累計 支出

- ✓業績動向に応じて広告宣伝費・人件費をコントロールする中、広告効果および生産性の改善は堅調に推移
- ✓下半期も事業別の進捗状況に基づき、適切なコスト管理を継続

	計画	実績	計画比	前期実績	前期比
売上原価	7,143	6,989	97.8%	6,660	104.9%
労務費 (派遣スタッフ給与)	5,645	5,560	98.5%	5,119	108.6%
販売費及び一般管理費	6,344	5,929	93.5%	6,133	96.7%
広告宣伝費	1,670	1,531	91.7%	1,520	100.8%
人件費	3,427	3,227	94.2%	3,342	96.9%
その他	1,247	1,170	93.8%	1,281	91.3%

2026年9月期 第3四半期累計 貸借対照表

(単位:百万円)

	2026年6月末	2025年6月末	増減比	2025年9月末	増減比
流動資産	5,868	5,118	114.7%	5,652	103.8%
うち、現預金	4,040	3,237	124.8%	3,935	102.7%
固定資産	1,932	2,047	94.4%	2,080	92.9%
資産合計	7,800	7,165	108.9%	7,733	100.9%
流動負債	2,424	2,500	96.9%	2,819	86.0%
固定負債	296	297	99.7%	285	104.0%
負債合計	2,720	2,798	97.2%	3,105	87.6%
純資産合計	5,079	4,367	116.3%	4,628	109.8%

1. 2026年9月期 決算サマリー
2. 2026年9月期 第3四半期 決算概要
- 3. 2026年9月期 通期 計画**
4. 2026年9月期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営
6. 参考資料

事業環境

国際情勢の変化等による不透明感は継続し、景気回復およびそれに伴う採用意欲の高まりは、期初想定より遅れて推移
エンジニア領域を中心に採用需要は底堅く推移しているものの、環境の変化を慎重に注視する必要がある事業環境

業績予想

第3四半期の受注進捗や市場環境を踏まえると、通期業績予想の下振れリスクはあるものの、**業績予想の修正を必要としない幅で着地する見込み**
引き続き企業の採用需要が不透明な中ではあるが、**売上高・利益ともに過去最高の更新を目指す**
なお、収益性の維持・向上に向け、生産性向上およびコストコントロールを継続
また、来期以降も引き続き事業の成長と、継続的な株主還元を推進する方針であり、2026年11月に**新たな中期経営計画を公表予定**

取り組み

メディア事業における単価改善および直販強化の進展
人材紹介における成約率の改善および一人当たり生産性の向上
IT派遣における稼働人数の増加による安定成長

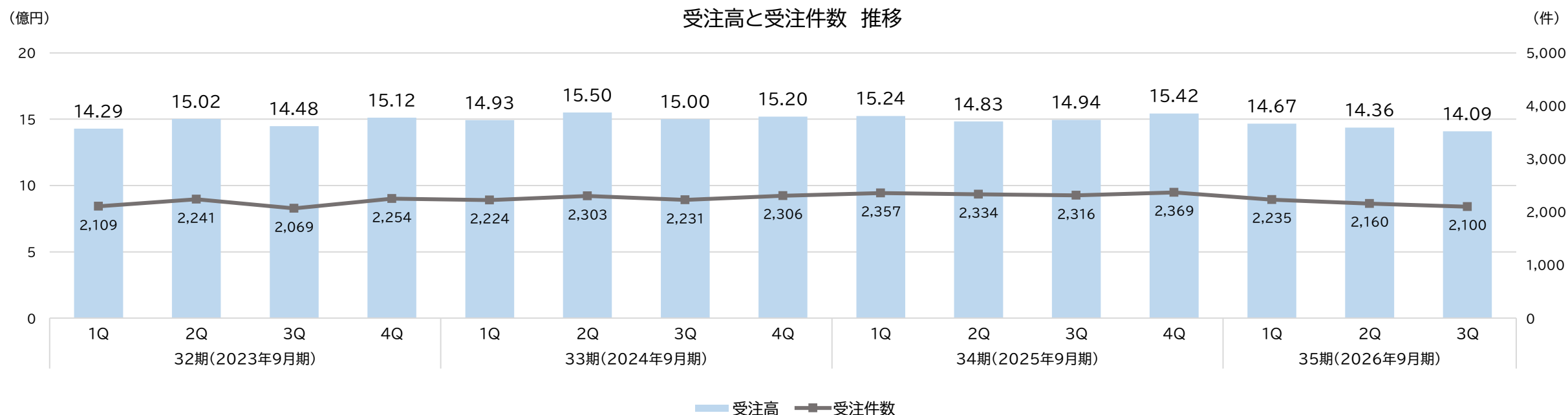
(単位:百万円)

	計画	前期実績	前期比
売上高	20,000	18,646	107.3%
経常利益	1,900	1,604	118.4%
当期純利益	1,272	1,100	115.6%

1. 2026年9月期 決算サマリー
2. 2026年9月期 第3四半期 決算概要
3. 2026年9月期 通期 計画
- 4. 2026年9月期 事業別 概況**
5. 資本コストや株価を意識した経営
6. 参考資料

2026年9月期 メディア事業 概況①

- ✓ 第3四半期は、売上高は計画をやや下回ったものの、広告宣伝費や人件費の抑制により収益性が改善し、**利益は計画を上回って着地**
- ✓ 直販の営業は堅調に推移した一方、一部の販売代理店などで**取引件数が計画を下回り**、売上高は減収
- ✓ 関西エリアは堅調に推移。4Q以降も営業プロセスの強化により、関西エリアを中心に取引件数の増加に取り組む
- ✓ 同業他社による低価格販売は継続している中、求人企業の採用基準や費用対効果における厳格化も進んでいることから、新たに成果課金型プランの拡販や営業プロセスの強化により取引件数の増加を図る
- ✓ 広告宣伝費は抑制しながらも効率化を実現できており、『type』『女の転職type』ともに**登録数・応募数は前期から大幅に増加**



2026年9月期 メディア事業 概況②

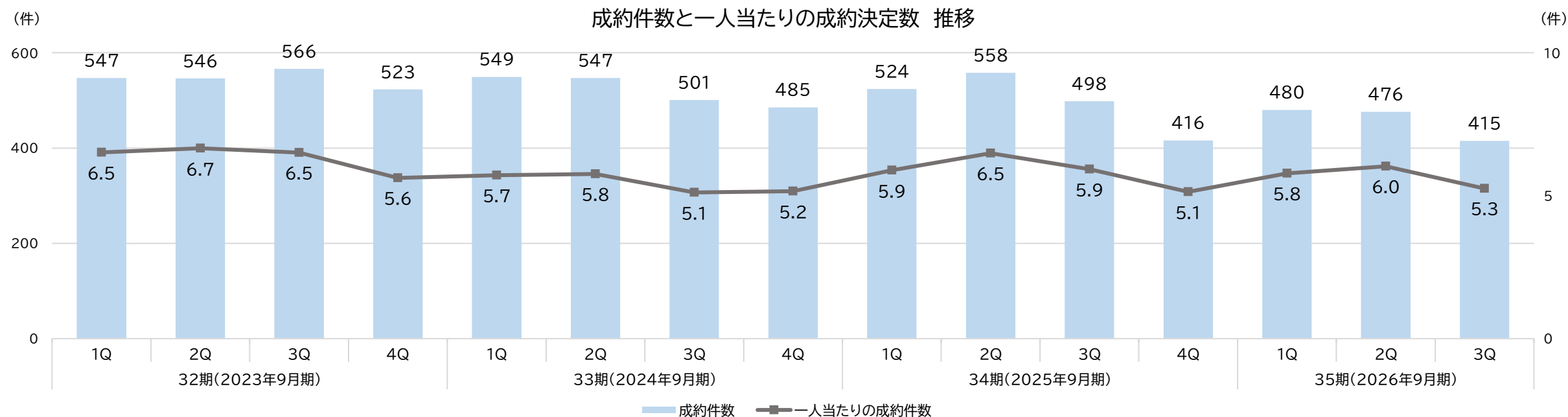
(単位:百万円)

	実績	前期実績	前期比
エンジニア	1,114	1,277	87.2%
営業	293	283	103.5%
type 合計	1,747	1,879	93.0%
女の転職type 合計	2,405	2,392	100.5%
フェア 合計	175	196	89.2%

type	新規会員登録数	前期比 116.5%	・広告宣伝費を抑制したものの、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 118.2%	・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 109.6%	・広告宣伝費を抑制したものの、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 100.4%	・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

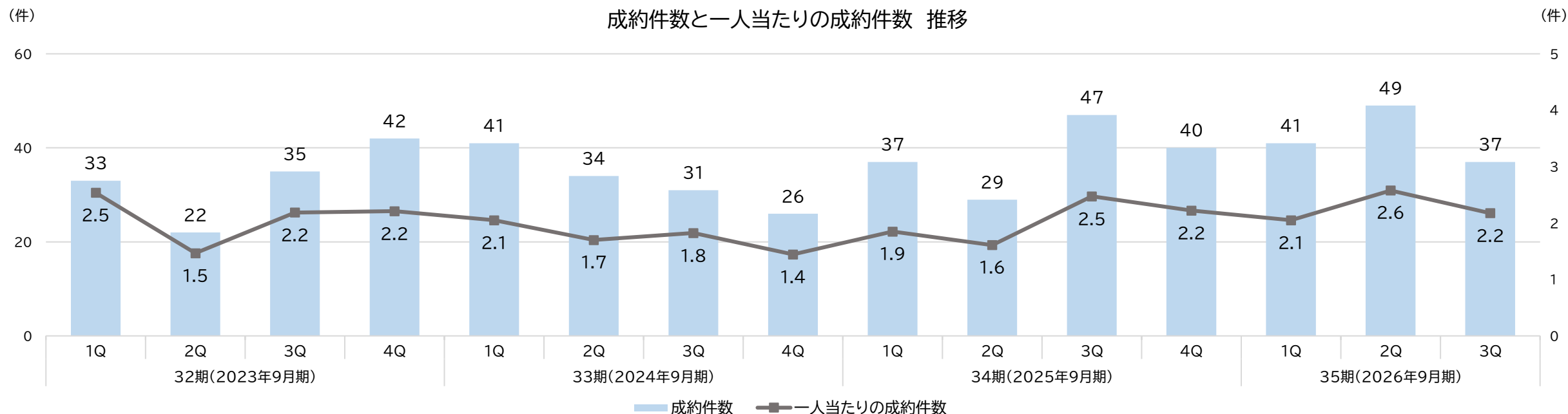
2026年9月期 人材紹介事業(一般領域) 概況

- ✓ 第3四半期は、採用基準の厳格化が継続し、市場環境の回復が期初想定より遅れて推移している中、
女性領域における成約数は計画を下回り、**売上高・利益ともに計画を下回って着地**
- ✓ CA数は横ばいで推移し、人員構成の変化により一人当たり生産性は一時的に低下したものの、改善基調
- ✓ 求職者と求人案件のマッチング精度向上に取り組んだ結果、成約率は改善傾向
- ✓ 登録者獲得の強化および面談数の増加に加え、マッチング精度向上により収益性の改善に取り組む



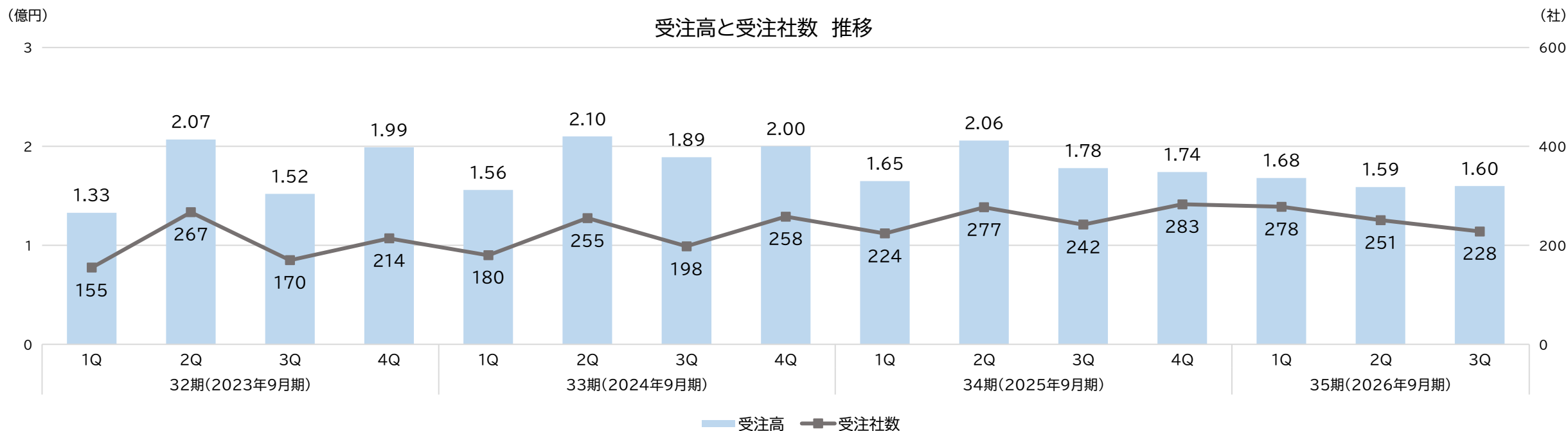
2026年9月期 人材紹介事業(ミドル領域) 概況

- ✓ 第3四半期は、期初想定通り、採用基準の厳格化が継続する中、売上高・利益ともに計画を上回って着地
- ✓ 高単価の求人案件に対する求職者への提案を実現できており、成約件数は増加
- ✓ 3Q以降も登録者獲得の強化に加え、マッチング精度の向上により、さらなる成約率の向上を図る



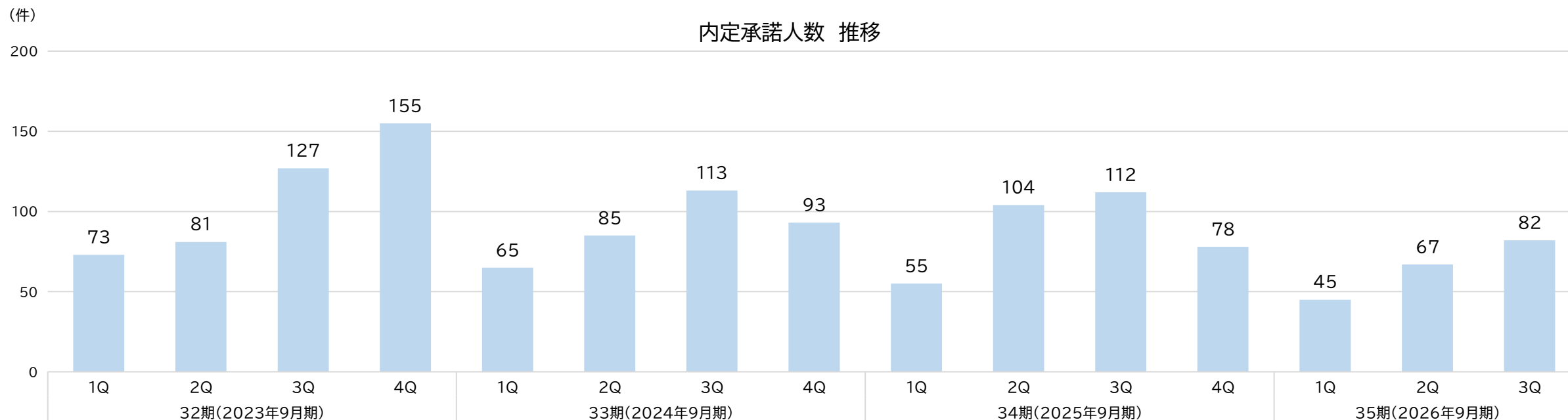
2026年9月期 新卒メディア事業 概況

- ✓ 大型イベントや個別セミナーなどにおける取引社数が計画を下回ったことから、**売上高・利益ともに計画を下回って着地**
- ✓ 企業の母集団形成の早期化に伴い、10月以降の個別集客案件が減少傾向ではあるものの、商品を拡充することで新規顧客の開拓を強化
- ✓ 就職活動の早期化を背景に、夏期インターンシップ需要を取り込み、大型イベントを軸とした商談数の拡大と単価改善により売上高の拡大を図る



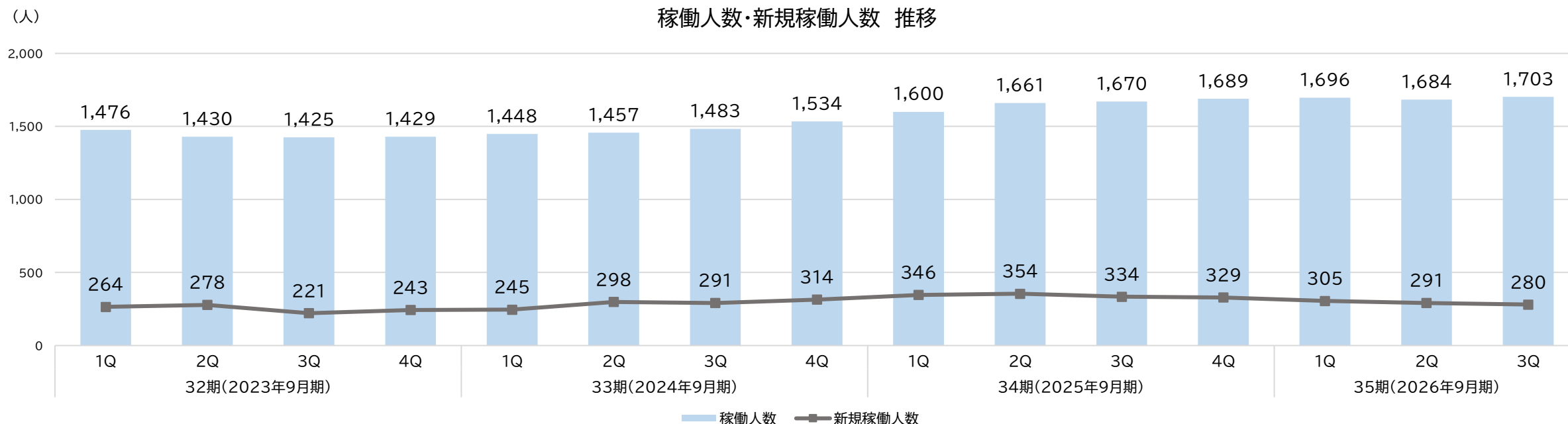
2026年9月期 新卒紹介事業 概況

- ✓ 第3四半期は、学生登録は好調に推移するも、成約件数の伸びが鈍化し売上高・利益ともに計画を大幅に下回って着地
- ✓ 事業ポートフォリオの見直しの一環として2026年9月末に事業の終了を決議(2026年5月19日付)



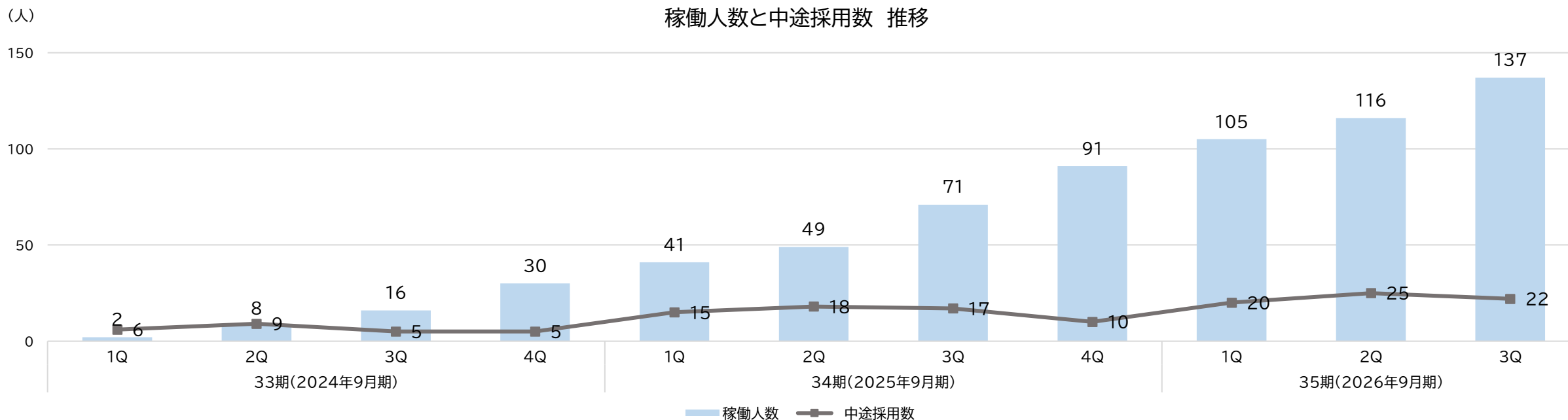
2026年9月期 IT事業(有期雇用) 概況

- ✓ 第3四半期は、全体の稼働人数は増加した一方で、増加のペースは計画を下回って推移したことから、売上高は計画をやや下回って着地
- ✓ 派遣スタッフの社員化への移行に伴う紹介フィーが増加し、利益は計画を上回って着地
- ✓ 派遣スタッフへのフォローとおよび案件とのマッチング強化により、契約満了による離脱を抑制
- ✓ 派遣スタッフの新規獲得がやや鈍化をしており、4Q以降もIT系の案件獲得を強化することで新規稼働人数の増加を図る



2026年9月期 IT事業(無期雇用) 概況

- ✓ 第3四半期は、期初想定通り、派遣需要が堅調に推移する中、売上高は計画通りに進捗し、利益は計画を上回って着地
- ✓ 採用プロセスの最大化・効率化を実現でき、ITエンジニアの採用は順調に推移し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



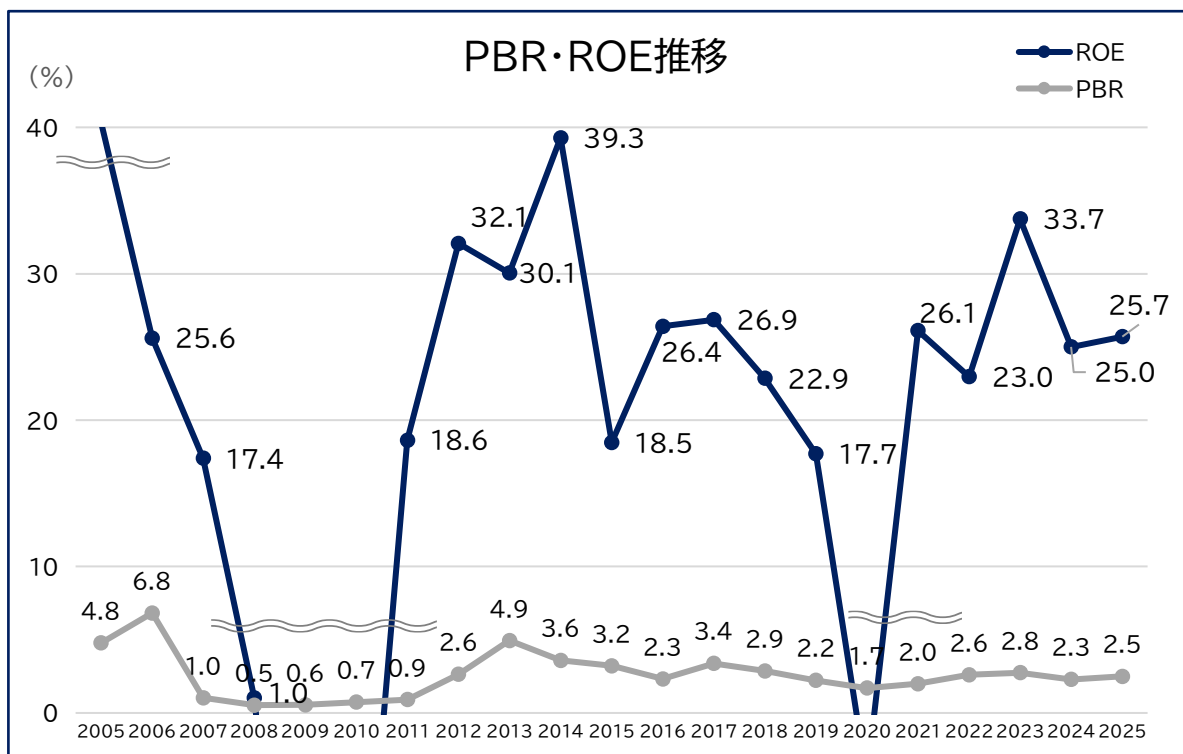
四半期ごとの業績推移

(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	2Q	3Q
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	1,457	1,358
	経常利益	149	123	62	64	200	150	114	272	150	173	171	228	241	179	155
人材紹介 一般領域	売上高	731	687	839	752	728	713	811	644	701	597	813	610	592	595	752
	経常利益	79	33	169	55	53	26	125	▲20	92	▲15	203	13	27	28	189
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	136	148
	経常利益	29	25	2	30	0	44	24	23	▲11	7	33	43	4	39	59
新卒メディア	売上高	209	176	271	133	248	173	267	136	225	174	254	132	193	164	226
	経常利益	102	58	121	17	112	33	132	37	84	36	113	42	54	36	102
新卒紹介	売上高	36	48	82	92	36	40	64	46	38	72	66	22	22	40	55
	経常利益	▲14	▲4	22	27	▲20	▲24	▲3	▲11	▲17	14	3	▲42	▲36	▲16	4
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	2,049	2,143
	経常利益	122	106	129	73	103	67	78	62	118	73	116	125	126	103	136
IT派遣 無期雇用	売上高	-	-	-	-	2	11	26	42	67	86	122	151	171	188	236
	経常利益	-	-	▲1	▲9	▲29	▲27	▲59	▲25	▲35	▲31	▲56	▲32	▲33	▲40	▲27
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	4,633	4,922
	経常利益	470	341	506	259	419	269	411	337	382	257	585	378	384	332	619

1. 2026年9月期 決算サマリー
2. 2026年9月期 第3四半期 決算概要
3. 2026年9月期 通期 計画
4. 2026年9月期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営
6. 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12.6～14.6%と試算
- ✓ 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

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

株主資本コスト
12.6～14.6%

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
12.6～14.6 %

= リスクフリーレート
2.69%

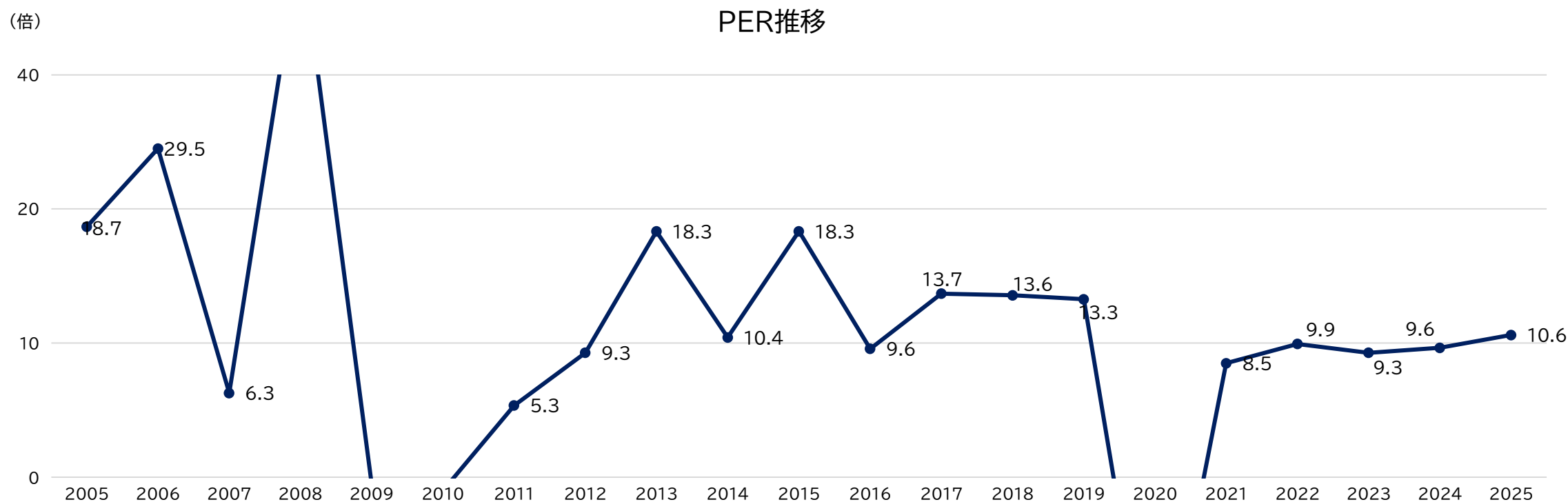
+ β(ベータ)感応度
0.742

× 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

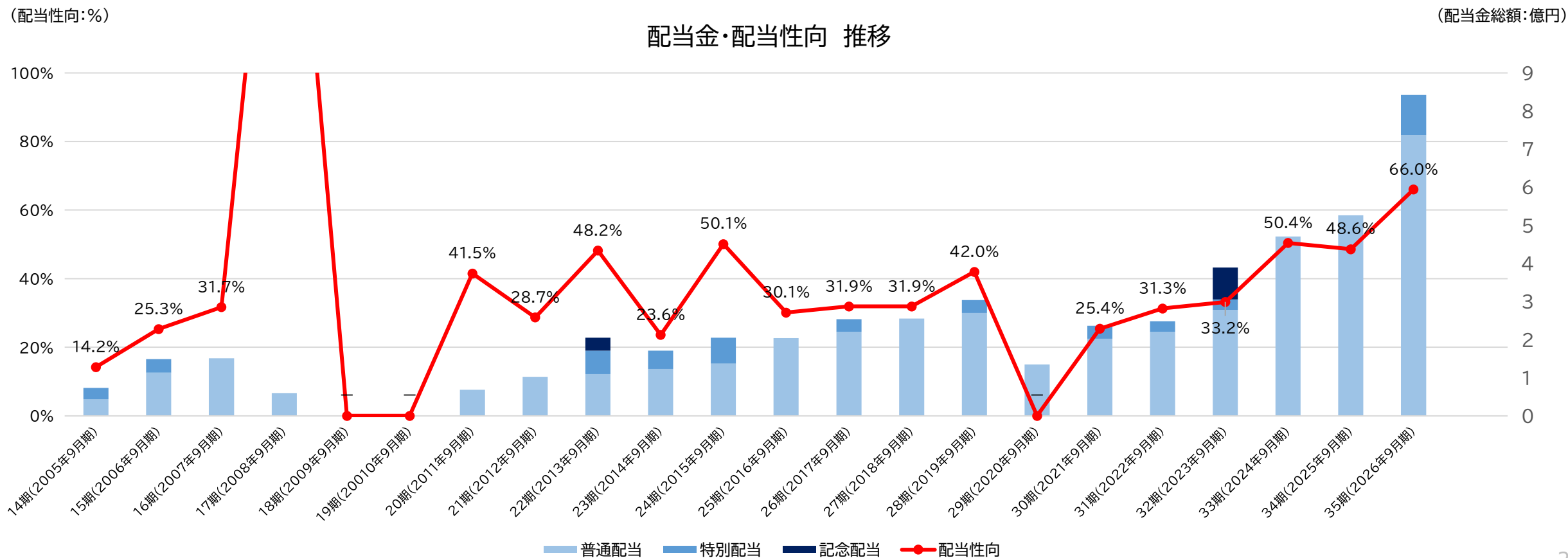
財務健全性

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

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

情報開示の充実

- ・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

投資家との対話

- ・2026年9月期第2四半期より決算説明会は年4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

1. 2026年9月期 決算サマリー
2. 2026年9月期 第3四半期 決算概要
3. 2026年9月期 通期 計画
4. 2026年9月期 事業別 概況
5. 資本コストや株価を意識した経営
6. 参考資料

社名	株式会社キャリアデザインセンター(CAREER DESIGN CENTER CO.,LTD.)		
設立	1993年7月8日		
上場区分	東京証券取引所プライム市場(証券コード:2410)		
従業員数	768名(2025年9月30日現在)		
資本金	5億5,866万円		
売上高	186億4,625万円(2025年9月期 個別実績)		
決算期	9月		
所在地	本社・赤坂オフィス 〒107-0052 東京都港区赤坂3-21-20 赤坂ロングビーチビル 赤坂山王オフィス 〒107-0052 東京都港区赤坂2-5-1 S-GATE赤坂山王ビル		
事業内容	キャリア転職の専門情報サイト『type』『女の転職type』などの運営 転職フェアの開催 人材紹介事業(厚生労働大臣許可 13-ユ-040429) 質の高い就職活動を情報誌、イベント、情報サイト、人材紹介で支援する『type就活』サービス IT業界に特化した人材派遣サービス『type IT派遣』(厚生労働大臣許可 派13-315344) Webマガジン『エンジニアtype』『Woman type』『20's type』の企画・編集・運営 など、企業の採用活動の総合的なサポート		



いい仕事・いい人生

人はいい仕事に巡り合い自分の力が発揮されている時、生き生きと輝いているものです

そして仕事が充実しているとプライベートを含めて、人生を豊かに過ごすことができます

仕事は単なる収入の手段でしょうか？私たちはそうは思いません

人は仕事を通じて創造力が刺激され、自分を成長させることができます

人は仕事を通じて新しい仲間に出会い、素晴らしい人間関係を築くことができます

そして大きな目標にチャレンジし、それを乗り越えた時の喜びは何物にも代え難いものです

この様に仕事によって得られた様々な経験から、人はたくましく成長し人間としての魅力を培ってゆくのです

まさに「いい仕事」に巡り合うことが、「いい人生」を送ることそのものと言えるでしょう

空にかかる虹の様に、あなたの今を輝く未来につなげたい

「ITエンジニア」「女性」に焦点をあてたマーケット戦略

ITエンジニアおよび女性という特定のマーケットに焦点を当て、人材サービスを展開しています。社会や企業のIT化が進展する中、IT分野における技術者不足は重要な社会課題となっており、領域特有の特性やニーズに寄り添った支援の重要性が高まっています。また、IT分野に限らず、少子高齢化の進行により労働力不足が深刻化する中で、女性の活躍は社会・企業にとって重要性を増しています。このような認識のもと、女性向け採用市場についても重点分野と位置づけ、キャリア形成を支援する取り組みを進めています。ITエンジニアおよび女性領域に特化した支援体制を通じて、独自のマーケットポジションを形成し、企業の採用課題と社会課題の双方に向き合っています。

首都圏・関西圏に絞った事業展開

事業展開エリアを首都圏および関西圏に絞り、経営資源を集中させたサービス提供を行っています。創業以来、首都圏を中心に事業を展開してきましたが、現在はその知見を活かし、2021年より関西圏への展開を本格化させています。人口や企業集積の高いエリアに注力することで、効率的かつ効果的な事業運営を実現するとともに、企業・求職者双方との密度の高い関係構築を図っています。また、エリアを限定することにより、マーケット特性に応じたサービス設計やデータ活用が可能となり、求職者に対してはよりきめ細やかなキャリア支援を、企業に対しては最適な採用機会の創出を実現しています。こうしたエリア特化型の事業展開で、サービス品質と高い収益性の両立を図っています。

「type」ブランドによる総合型の人材サービス

すべての事業を「type」ブランドのもとで展開し、多様な人材サービスを提供しています。メディア情報事業（転職サイト、ダイレクトリクルーティングサービス、イベント、Webマガジン）をはじめ、人材紹介事業、新卒事業、人材派遣事業までを総合的に展開することで、人材に関する幅広い接点を持っています。こうした事業展開により、事業・サービス間での知見の共有や連携が可能となり、各事業の特性や強みを組み合わせることで、単一のサービスでは実現できない求職者・企業それぞれの状況に応じた支援を行うことができます。このように、「type」ブランドを軸とした事業の横断的な展開は、他社との差別化を支える基盤であり、安定的かつ持続的な価値創出につながると考えています。

メディア情報事業

転職サイト・転職フェア等の商品・サービスを展開



人材紹介事業

有料職業紹介事業として『type転職エージェント』を展開し、ご登録いただいた求職者の方に最適な求人案件をご紹介します登録人材紹介を運営



新卒メディア事業

新卒学生を対象とする就職イベント・情報誌等の商品・サービスを展開



新卒紹介事業

ご登録いただいた学生に最適な新卒採用案件をご紹介します登録型新卒紹介として『type就活エージェント』を運営し、若年層のキャリア形成をサポート



IT派遣事業

IT領域に特化した一般労働者派遣サービス『type IT派遣』を展開し、ご登録いただいた人材の中から、求人企業の採用ニーズに最適な人材をマッチング



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。

マテリアリティ

①

転職支援を通じた企業の活性化と経済成長の実現



②

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



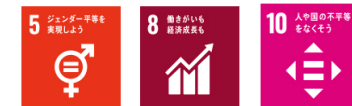
③

コーポレートガバナンスの強化



④

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



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



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

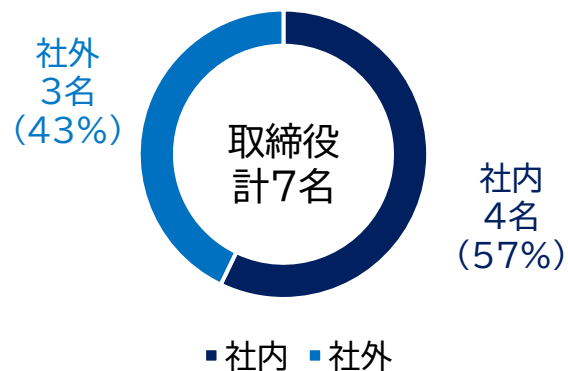


株主の皆様や投資家をはじめとするステークホルダーとの対話は地球および企業の持続的成長に重要な活動と考え、2023年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」提言への賛同を表明し、同時にTCFDコンソーシアムに加入しました。

項目	別項	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
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

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。

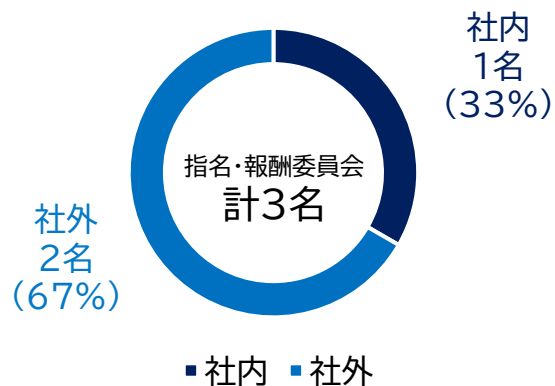
取締役会の構成



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。

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。

2025年9月期の実施回数は2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あります。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。