

平成22年4月9日

各 位

本 社 所 在 地 東京都港区赤坂三丁目21番20号
会 社 名 株式会社キャリアデザインセンター
代 表 者 の 役 職 名 代表取締役社長兼会長 多田 弘實
(コード番号: 2410)
問 合 せ 先 経営企画本部経営企画局長 岡本 智
電 話 番 号 03-3560-1601
(URL <http://type.jp/ir/>)

平成22年9月期3月度の受注高に関するお知らせ

当社は、平成22年9月期3月度において、下記のとおりキャリア情報事業、人材紹介事業ともに受注高の対前年同月比が大幅に増加いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 受注高の状況

サブプライムローン問題に端を発した世界的な景況感の悪化に伴い、当社の売上高は第18期に大幅な減少をいたしました。しかしながら、第18期に様々な売上高向上施策を実施し、それらの施策が徐々に実を結んできていることにより、第19期3月度における受注高は、対前年同月比約150%の水準にまで回復いたしました。

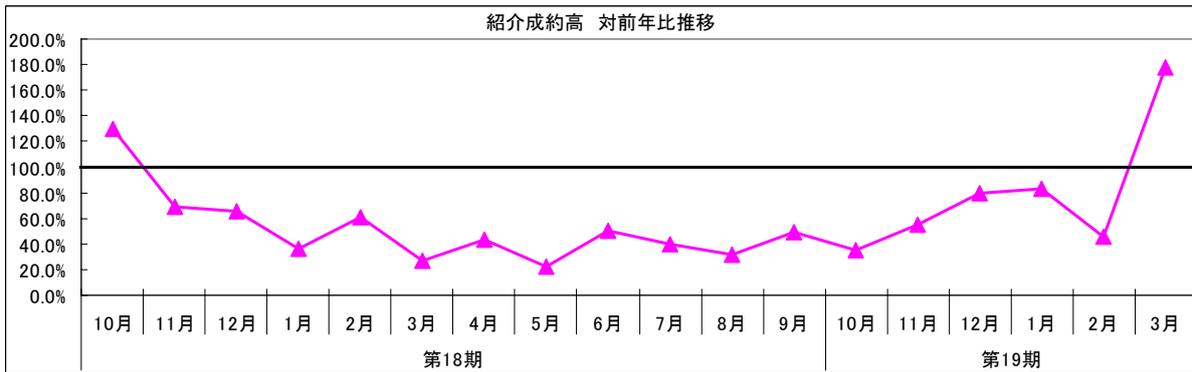
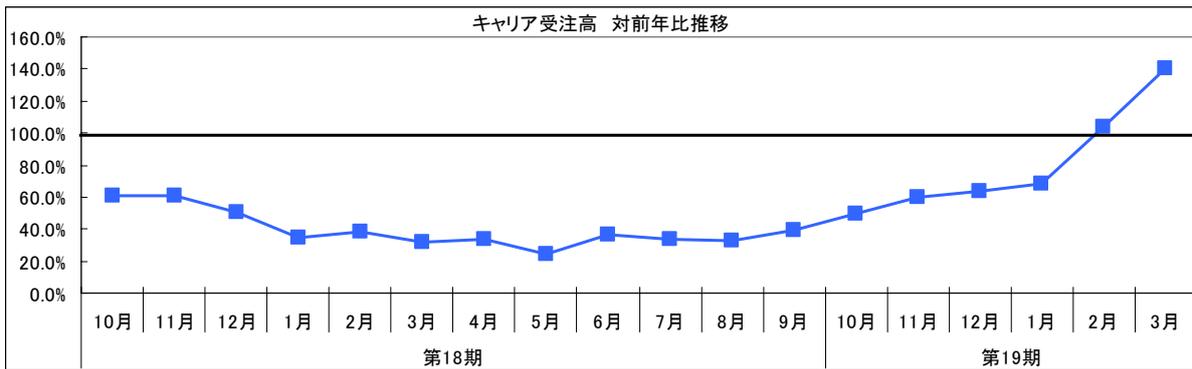
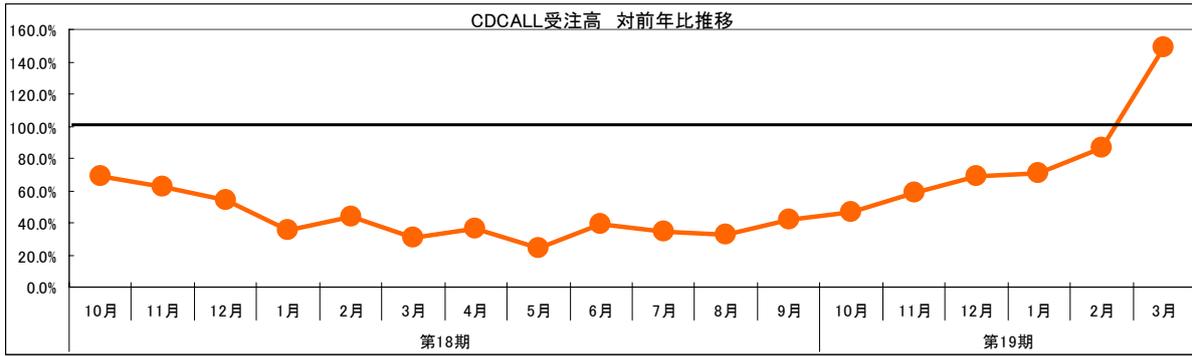
キャリア情報事業における受注高増加の要因としましては、以前から当社の強みである「エンジニア」・「コンサル」マーケットの開拓を強化したこと、転職サイト『@type』の商品力を強化したこと、採用課金型プランの導入を進めたこと等になります。また、「コンサル」・「IT」マーケットの採用ニーズが回復したこともプラスに転じ、受注が加速しております。さらに、採用HPの受注も好調であり、高い取引単価での受注を実現しております。

人材紹介事業における受注（成約）高増加の要因は、新規開拓営業を強化したことにより新たな業種・職種の成約マッチング数が増加したこと、『@type』とのシナジーにより優秀なビジネスパーソンを獲得したことにより成約マッチング率が向上したこと等になります。また、「IT」マーケットにおける採用ニーズが急回復し、これに伴い成約1人当たりのコンサルディングフィーを上昇させる求人企業が増加しております。その結果、このマーケットにおける1社当たりの取引単価は増加し、受注（成約）高が増加いたしました。

以上のことから、3月度の受注高は大幅に増加して参りましたが、当社の売上高に反映されるのは、4月以降になっております。

尚、受注状況につきましては、継続的に開示する予定はございませんが、今後業績動向や商品・サービスにおけるトピックスがある際には、随時お知らせいたします。

2. 受注高の対前年同月比推移



以上