



# 2013年9月期 決算説明会資料

当社は、Web、フェア、情報誌、人材紹介、そして人材派遣 のサービスを通じて、  
キャリア志向の高いビジネスパーソン、エンジニア、女性の転職をサポートする  
H・R・S (ヒューマン・リソース・ソリューション)カンパニーです。

2013年11月



Human Resource Solution Company  
株式会社 キャリアデザインセンター

# 目次

---



- ①CDC商品・サービス一覧
- ②2013年9月期(第22期) 決算概要
- ③2014年9月期(第23期) 計画
- ④資料

# ■CDC商品・サービス一覧



マーケット サービス	中途採用	新卒採用	一般
Webサイト	①		⑧
イベント	②	⑤	
情報誌		⑥	
人材紹介	③  の人材紹介	⑦	
人材派遣	④  のIT派遣		

① 転職サイト『@type』『女の転職@type』『営業の転職@type』等の運営

② 『@type エンジニア適職フェア』、女性向け適職フェア等の開催

③ 有料職業紹介事業『typeの人材紹介』

④ 一般労働者派遣事業『typeのIT派遣』

⑤ 『キャリアビジョンtype インターンシップ・ラボ』『就活type プレミアムイベント』等の開催

⑥ 就職情報誌『就活type』の発行

⑦ 新卒向け紹介サービス『就活type マッチング』

⑧ Webマガジン『エンジニアtype』『Woman type』の運営



---

# 2013年9月期(第22期) 決算概要

## ■2013年9月期(第22期) 決算概要



### ①業績結果

---

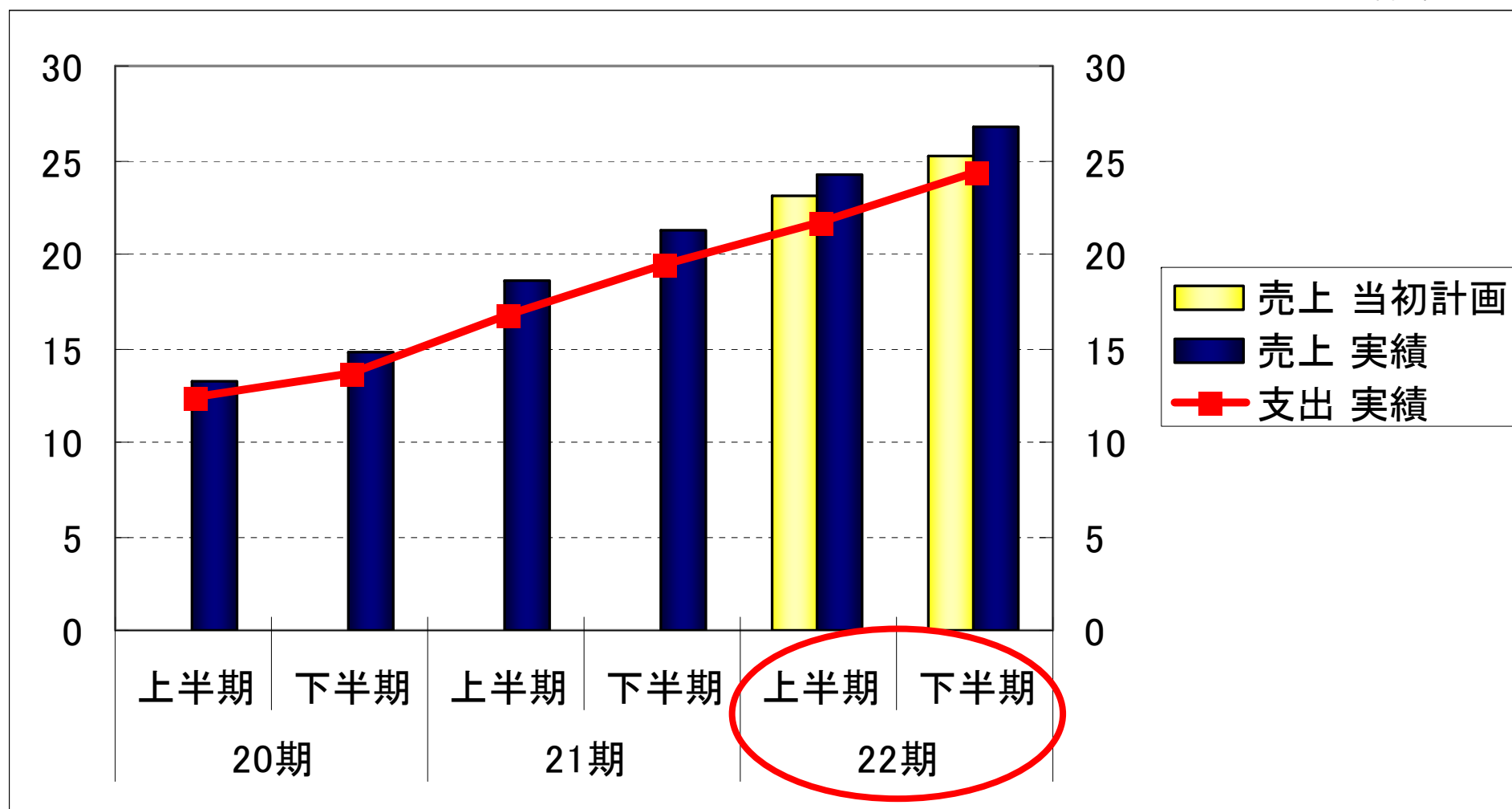
- ・ 売上高                    5,106百万円 (対前年同期比 128.1%)
- ・ 経常利益                    502百万円 (対前年同期比 139.6%)
- ・ 当期純利益                    425百万円 (対前年同期比 119.5%)

# ■2013年9月期(第22期) 決算概要

## ② 全社(CDCALL)売上高・総支出推移



単位: 億円

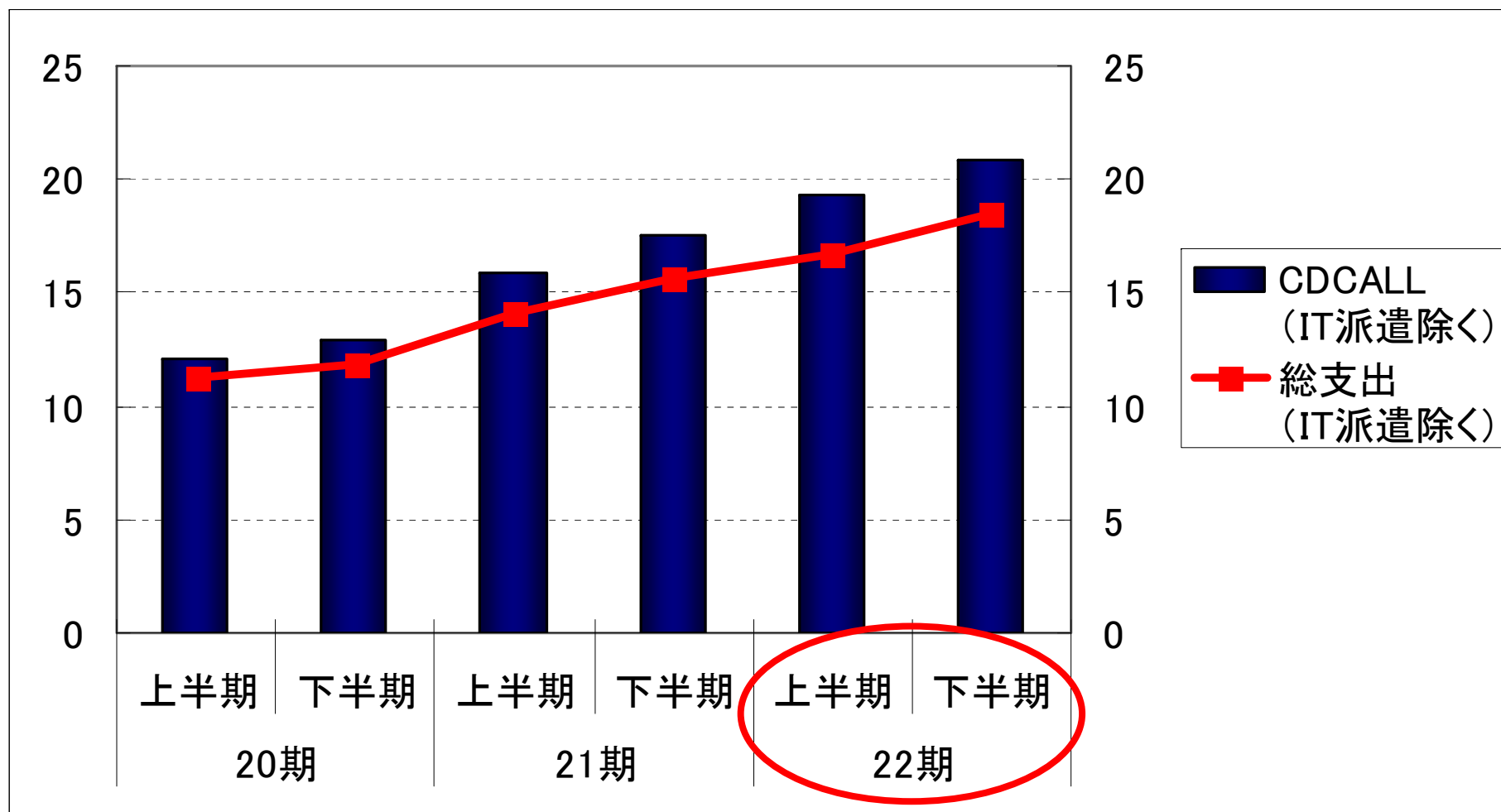


# ■2013年9月期(第22期) 決算概要

## ③売上高・総支出推移(IT派遣事業除く)



単位: 億円



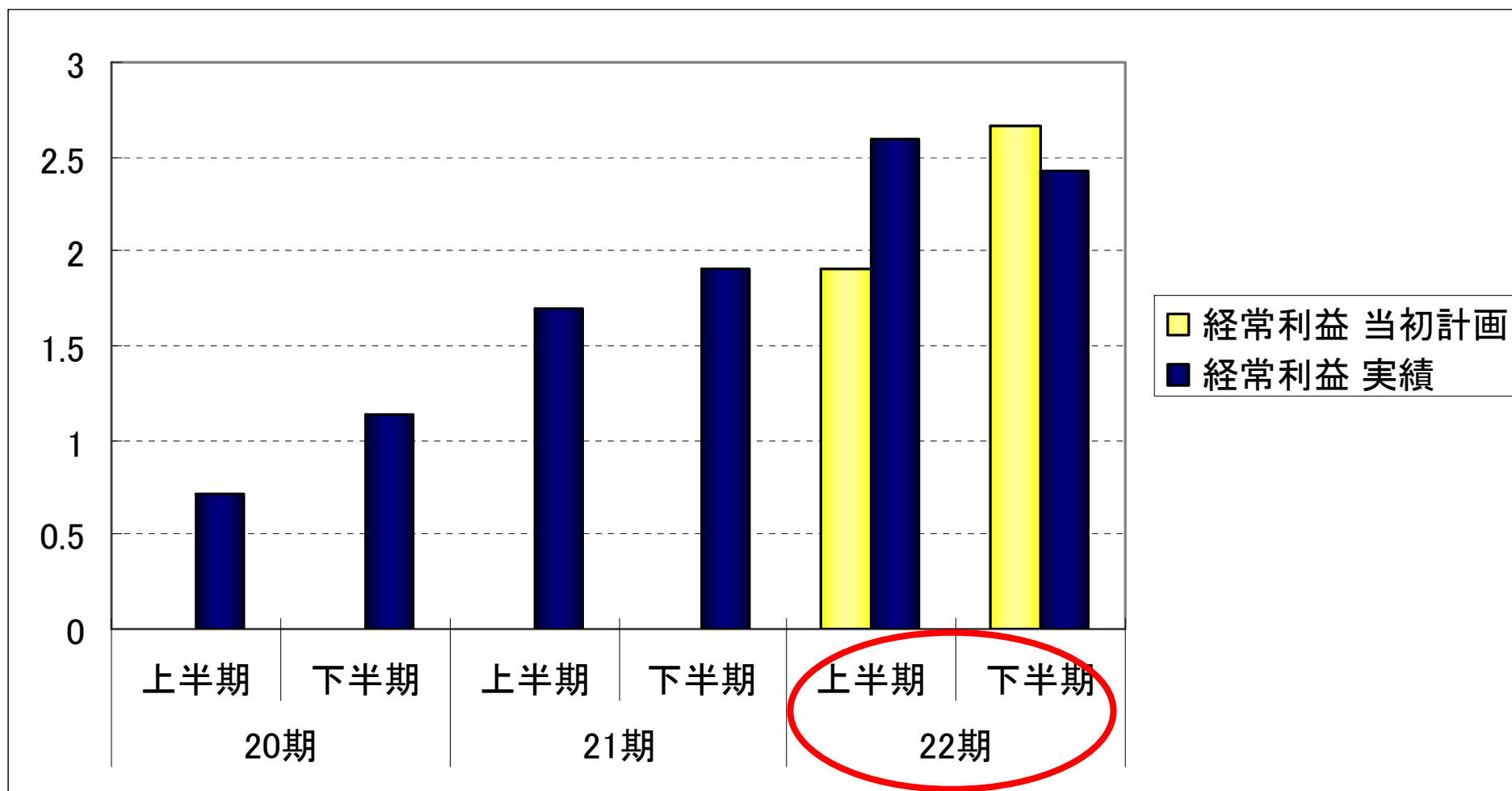
※上記売上高・総支出からは、IT派遣事業の売上高・関連費用を除いております。

# ■2013年9月期(第22期) 決算概要



## ④全社(CDCALL) 経常利益推移

単位: 億円





# ■2013年9月期(第22期) 決算概要



## ⑤売上高実績

単位:百万円

	22期					
	上半期		下半期		通期	
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前年同期比
売上高合計	2,423	130.8%	2,683	125.8%	5,106	128.1%
キャリア情報事業 計	1,496	125.3%	1,532	117.2%	3,028	121.0%
Web求人広告	1,296	127.6%	1,374	115.4%	2,670	121.0%
その他	200	112.2%	158	134.8%	358	121.2%
人材紹介事業	438	110.5%	549	122.4%	988	116.8%
IT派遣事業	488	186.4%	600	160.0%	1,089	170.8%
営業利益	256	152.4%	243	129.8%	500	140.5%
経常利益	259	152.0%	243	128.4%	502	139.6%
当期純利益	211	125.0%	214	114.4%	425	119.5%

※ その他売上には、フェア売上・新卒関連売上などが含まれております。

# ■2013年9月期(第22期) 決算概要



## ⑥商品別売上高実績内訳及び前年比

単位:百万円

	2013年9月期 (第22期)	売上高 構成比	前年同期比	(参考) 2012年9月期 (第21期)	売上高 構成比
就活type(情報誌)	45	0.9%	129.4%	35	0.9%
情報誌合計	45	0.9%	129.4%	35	0.9%
@type	1,699	33.3%	112.5%	1,510	37.9%
女の転職	949	18.6%	139.2%	681	17.1%
就活type(Web)	21	0.4%	149.7%	14	0.4%
Web合計	2,670	52.3%	121.0%	2,206	55.4%
その他	81	1.6%	77.7%	105	2.6%
エンジニアフェア	135	2.7%	114.1%	118	3.0%
女性フェア	15	0.3%	—	—	—
就活フェア	79	1.6%	220.2%	36	0.9%
その他合計	312	6.1%	120.1%	260	6.5%
<b>キャリア情報事業合計</b>	<b>3,028</b>	<b>59.3%</b>	<b>121.0%</b>	<b>2,502</b>	<b>62.8%</b>
<b>人材紹介事業合計</b>	<b>988</b>	<b>19.4%</b>	<b>116.8%</b>	<b>846</b>	<b>21.2%</b>
<b>IT派遣事業合計</b>	<b>1,089</b>	<b>21.3%</b>	<b>170.8%</b>	<b>637</b>	<b>16.0%</b>
<b>CDCALL 合計</b>	<b>5,106</b>	<b>100.0%</b>	<b>128.1%</b>	<b>3,986</b>	<b>100.0%</b>

## ■2013年9月期(第22期) 決算概要



### ⑦マーケット別売上高実績内訳及び前年比

単位:百万円

		2013年9月期 (第22期)	前年同期比	2012年9月期 (第21期)
キャリア	エンジニア	1,179	112%	1,054
	営業	492	125%	393
	コンサル	26	42%	64
	@type合計	1,699	112%	1,510
	女の転職	949	140%	681
	新卒	190	134%	141
	フェア	150	127%	118
	その他	38	78%	49
	キャリア合計	3,028	121%	2,502
人材紹介		988	117%	846
IT派遣		1,089	171%	637
CDCALL		5,106	128%	3,986

※ 「エンジニア」には、『@type』に関するオプション商品が一部含まれております。

# ■2013年9月期(第22期) 決算概要

## ⑧全社(CDCALL) 概況



### 1. CDCを取り巻く環境

- ①日本経済は、景況感・雇用情勢など全体的に回復傾向
- ②企業の採用意欲も引き続き活発で、求人需要は増加している

### 2. 業績状況

- ①上半期は、売上高が増加したことと、支出を抑制したことで計画を上回る利益を創出し、上方修正となった
- ②下半期は、引き続き売上高が右肩上がりに推移したものの、  
人件費及び広告宣伝等で一部投資を行ったため計画に比べコストが増加
- ③しかしながら、コスト管理を徹底し、  
通期では計画を上回る売上高・利益を実現した
- ④社内では、経営層・管理職向けの研修を実施し、組織力の強化を図った
- ⑤また、主に営業人員を増強しており、  
2013年4月新卒入社者を39名、中途入社者を通期41名採用
- ⑥部門別会計でのコスト管理を徹底し、利益の最大化を図った

#### 22期 株主還元策

■期末配当・・・1株当たり3,000円  
(内訳) 普通配当1,600円  
創立20周年記念配当900円  
東証一部指定記念配当500円

#### ■株主優待

・・・新潟県魚沼産コシヒカリ5kg  
10株以上の株主を対象  
3月末、9月末の年2回実施  
※9月末は創立20周年記念株主優待

## ■2013年9月期(第22期) 決算概要



### ⑨部門別概況 キャリア情報事業

売上高 30.28億円 前年比121.0%  
(前年実績 25.02億円)

#### 1. 【営業】中途領域

- ①通期での取引社数が5,719社(前年比134%)となり、過去最高の取引社数を実現
- ②マーケット別では、引き続き「エンジニア」マーケットが前年比112%と堅調な推移を示す中で、「営業」「女性」マーケットは、前年比125%、140%と顕著な伸びを見せた
- ③直販だけでなく代理店による商品拡販も進み、取引社数の増加に大きく貢献
- ④高単価商品SWAT(採用戦略の提案から広告掲載に応募者フォローを組み合わせたサービス)の拡販を進め、前年比194%と売上高ギネス
- ⑤エンジニア適職フェアは、求人企業からの要望も強く、出展企業数を従来の80ブースから120ブースへ拡大年4回開催し、来場者数は1,000名~1,400名となった  
また、女性向け適職フェアを約4年ぶりに開催、販売開始1ヶ月で完売し、来場者数も1,200名を超えた
- ⑥1月より営業を開始した横浜オフィスは、神奈川エリアの営業活動効率化が進んだことから、売上高は前年比125%
- ⑦生産性の向上、営業活性施策(インセンティブ・表彰等)、女性営業マンの活躍促進など社内施策にも取り組み、22期は社内指標を達成する営業マンが出る結果となった

# ■2013年9月期(第22期) 決算概要



## ⑩部門別概況 キャリア情報事業

### 2. 【営業】新卒領域

- ①2012年11月、初めて関西地区でのイベントを開催し、1,400名を超える来場者数を実現
  - ②『就活type』『キャリアビジョンtype』の両ブランドで、東京・京都開催を行ったため、イベント開催数が増加し、売上高は前年比134%と増加した
- ※大規模イベント22期開催実績・・・東京4回、京都2回



### 3. 【メディア】商品力強化施策

- ①『@type』『女の転職@type』は、スマートフォン版のリリースに加え、12月にWindows8への対応も行うなど、様々なデバイスへの対応によりユーザーの利便性の向上・アクセス数の増加を図った
- ②2月に実施した面接交通費支給キャンペーンは、求職者・求人企業の双方から好評であったことから、9月～10月にかけて第2回を実施し、転職活動の活性化を促進した
- ③また、『女の転職@type』では「お仕事川柳コンテスト」というキャンペーンを実施、新規会員獲得・応募獲得へつなげた
- ④9月には、上場キャンペーンとして、JR・山手線で車体広告を行うなど、首都圏を中心とした電車広告を積極的に実施
- ⑤Webマガジン『エンジニアtype』『Womantype』は、「Yahoo!ニュース」や「ネタリか」等外部媒体へ記事配信を開始、ユーザー数の増加を図ることができ、『@type』等の会員数および応募数の拡大へ貢献を図った
- ⑥上記のような施策の結果、『@type』『女の転職@type』の商品力強化を図ることができ『@type』の月間ユニークユーザー数は、年間で8ヶ月日本一を獲得するなど、国内最大規模の転職サイトとなった

## ■2013年9月期(第22期) 決算概要



### ⑪部門別概況 人材紹介事業

売上高 9.88億円 前年比116.8%  
(前年実績 8.46億円)

#### 業績状況

①22期売上高は、当初計画の10億円には到達しなかったものの、過去最高の売上高を実現することができた

※これまでは、17期の9.19億円が過去最高であった

②引き続きITエンジニアの求人ニーズが高く推移し、成約件数が増加

③加えて、営業マーケットのシェア獲得へ注力したことにより、営業職の成約件数増加を実現した

④自社メディア『@type』『女の転職@type』と人材紹介サービスを組み合わせた

コラボ(個社ごとにカスタマイズ)サービスの提案を強化し、大手企業との取引が拡大した

⑤開始初年度となった新卒向け人材紹介サービスの売上高は、約1,800万円となり、

今後はより一層案件開拓と応募者獲得に注力する

⑥登録者の獲得については、各競合他社も獲得に力を入れており獲得難易度が上昇

広告宣伝費の追加や、知人紹介キャンペーン等で、採用につながる人材の獲得に注力した

## ■2013年9月期(第22期) 決算概要



### ⑫部門別概況 IT派遣事業

売上高 10.89億円 前年比170.8%  
(前年実績 6.37億円)

#### 業績状況

- ①「エンジニア」マーケットを中心に派遣スタッフの稼働人数が増加し、売上高は計画を上回るペースで推移
- ②4月には、損益分岐点となる稼働人数230名を超えた
- ③営業効率の改善に努めた結果、1社当たりの稼働人数が約2名に改善（前期実績 約1.6名）
- ④人材派遣の求人ニーズが上昇していることから、求人企業が人材を獲得するための採用単価も上昇  
そのため、求人企業へ時給の改善を交渉するなどし、平均時給が上昇したことも売上高増加の要因となった
- ⑤また、1年を通して粗利率の改善を徹底し結果、事業開始3年で事業部単体の通期黒字化を実現した



# ■2013年9月期(第22期) 決算概要

## ⑬コスト 概況(計画差異・前年比)



(単位:百万円)

	①21期通期実績	②22期通期計画	③22期通期実績	④差異(③-②)	⑤前年比(③/①)
広告宣伝費	509	473	514	41	101.0%
人件費	1,685	2,024	2,071	47	122.9%
その他	942	1,174	1,172	▲ 2	124.4%
小計 (IT派遣スタッフ給与除く)	3,136	3,671	3,757	86	119.8%
IT派遣スタッフ給与	494	717	849	132	171.9%
合計	3,630	4,388	4,606	218	126.9%

※ 広告宣伝費は、応募者・登録者獲得及び商品・サービスのブランディングのための広告費用に限ります。また、販売促進費等の広告関連費用が含まれております。

1. 中長期的な事業拡大を視野に入れ、投資を行い始めた1年
2. 全体的にコストは増加したものの、売上高の増加分でコストを吸収。利益は計画を上回る着地となった
3. コスト増加の主な要因

- ①求人数増加に伴い、登録者・求職者の人材獲得単価が上昇し、広告宣伝費が増加した  
また、9月には、首都圏を中心とした電車広告を大規模に実施し、約3,000万円のコスト増
- ②営業力強化・マーケットシェア拡大のため増員及び決算賞与の支給により、人件費は増加
- ③営業基盤強化のための横浜オフィス開設及び本社増床・レイアウト変更に伴い、一時的なコストが発生
- ④IT派遣事業の売上高増加に伴って、派遣スタッフ給与が、計画に対し約1.3億円増加している
- ⑤その他費用では、制作費及び本部コストを抑制し、部門別でコスト管理を徹底した

# ■2013年9月期(第22期) 決算概要



## ⑭コスト 概況(支出構成比・売上比率)

支出構成比 (対前年増減)

	22期通期	21期通期	対前年 増減
広告宣伝費	11.2%	14.0%	↘
人件費	45.0%	46.4%	↘
その他	25.4%	26.0%	→
小計 (IT派遣スタッフ給与除く)	81.6%	86.4%	↘
IT派遣スタッフ給与	18.4%	13.6%	↗
支出合計	100.0%	100.0%	-

売上比率 (対前年増減)

	22期通期	21期通期	対前年 増減
売上高	100.0%	100.0%	-
広告宣伝費	10.1%	12.8%	↘
人件費	40.6%	42.3%	↘
その他	23.0%	23.6%	→
小計 (IT派遣スタッフ給与除く)	73.6%	78.7%	↘
IT派遣スタッフ給与	16.6%	12.4%	↗
支出合計	90.2%	91.1%	↘



---

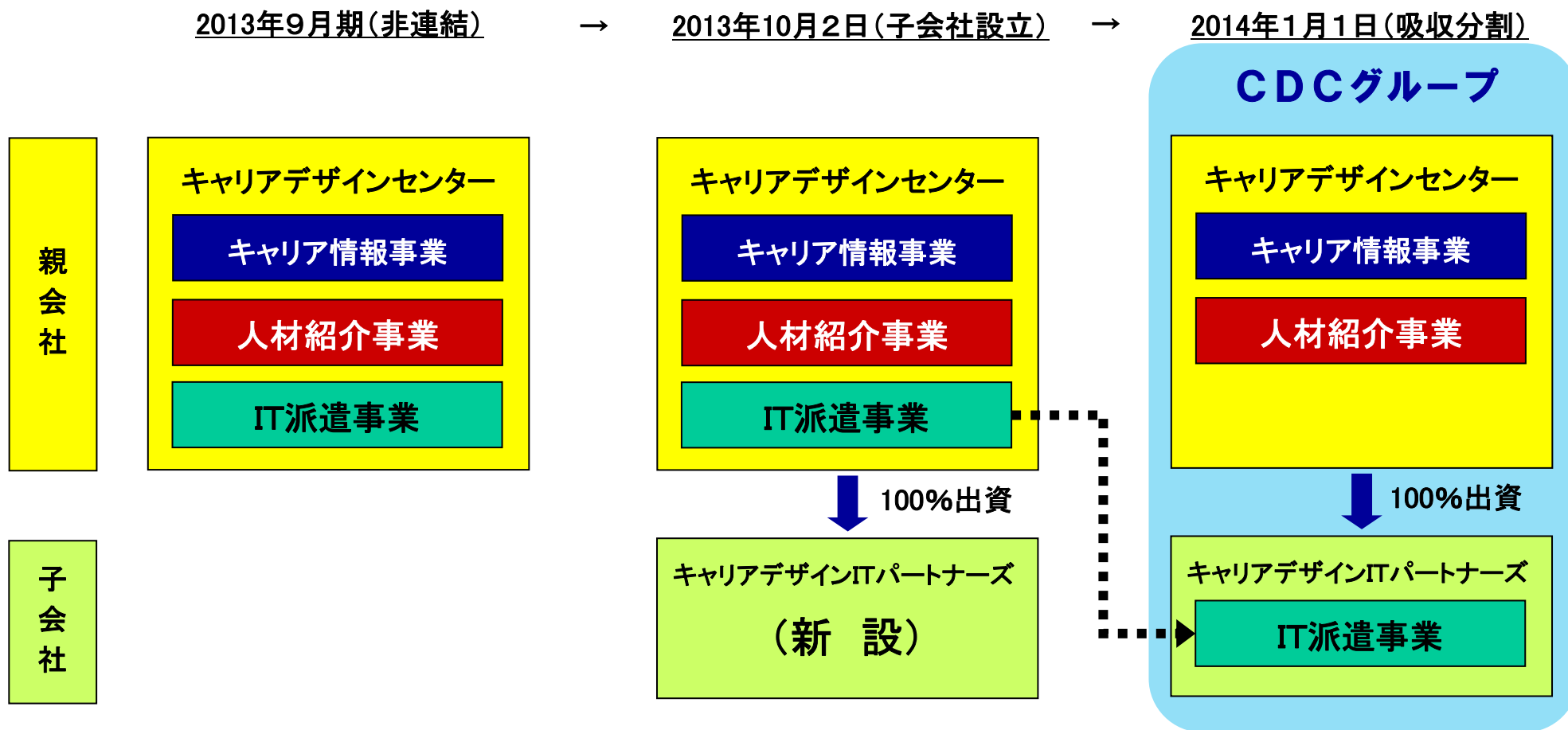
# 2014年9月期(第23期) 計画

# ■2014年9月期(第23期) 計画

## 2014年9月期計画についての前提



- ・ 2013年9月18日・10月22日に発表しているとおおり、2014年1月1日よりIT派遣事業を分社化いたします
- ・ これに伴って、2014年9月期より連結会計を導入する予定であり、業績予想等はCDCグループの数値とします



## ■2014年9月期(第23期) 計画



### ①CDCグループ 計画

---

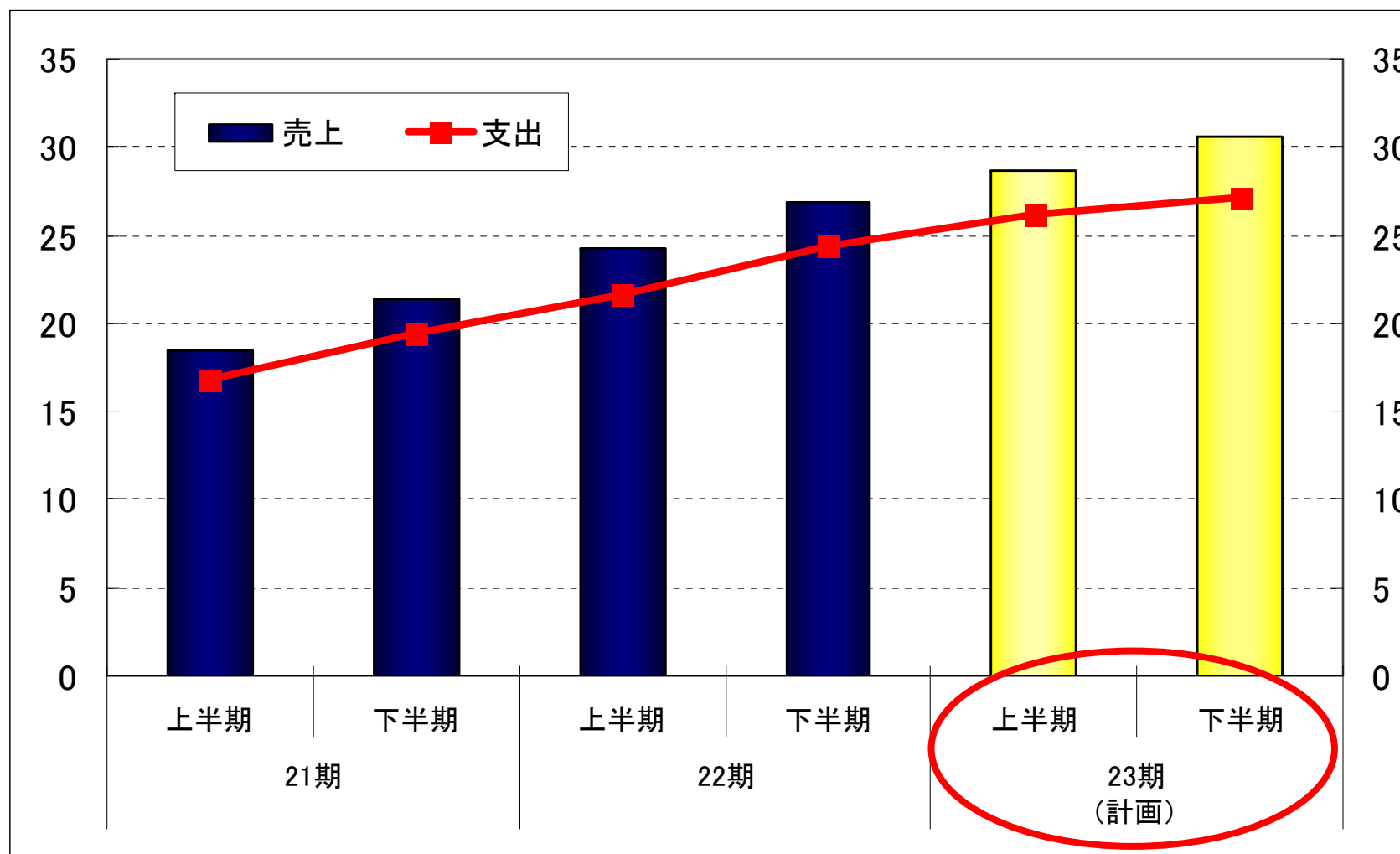
- ・ 売上高            5,927百万円 (対前年同期比 116.1%)
- ・ 経常利益            602百万円 (対前年同期比 119.9%)
- ・ 当期純利益            532百万円 (対前年同期比 125.1%)

# ■2014年9月期(第23期) 計画

## ②CDCグループ売上高・総支出推移



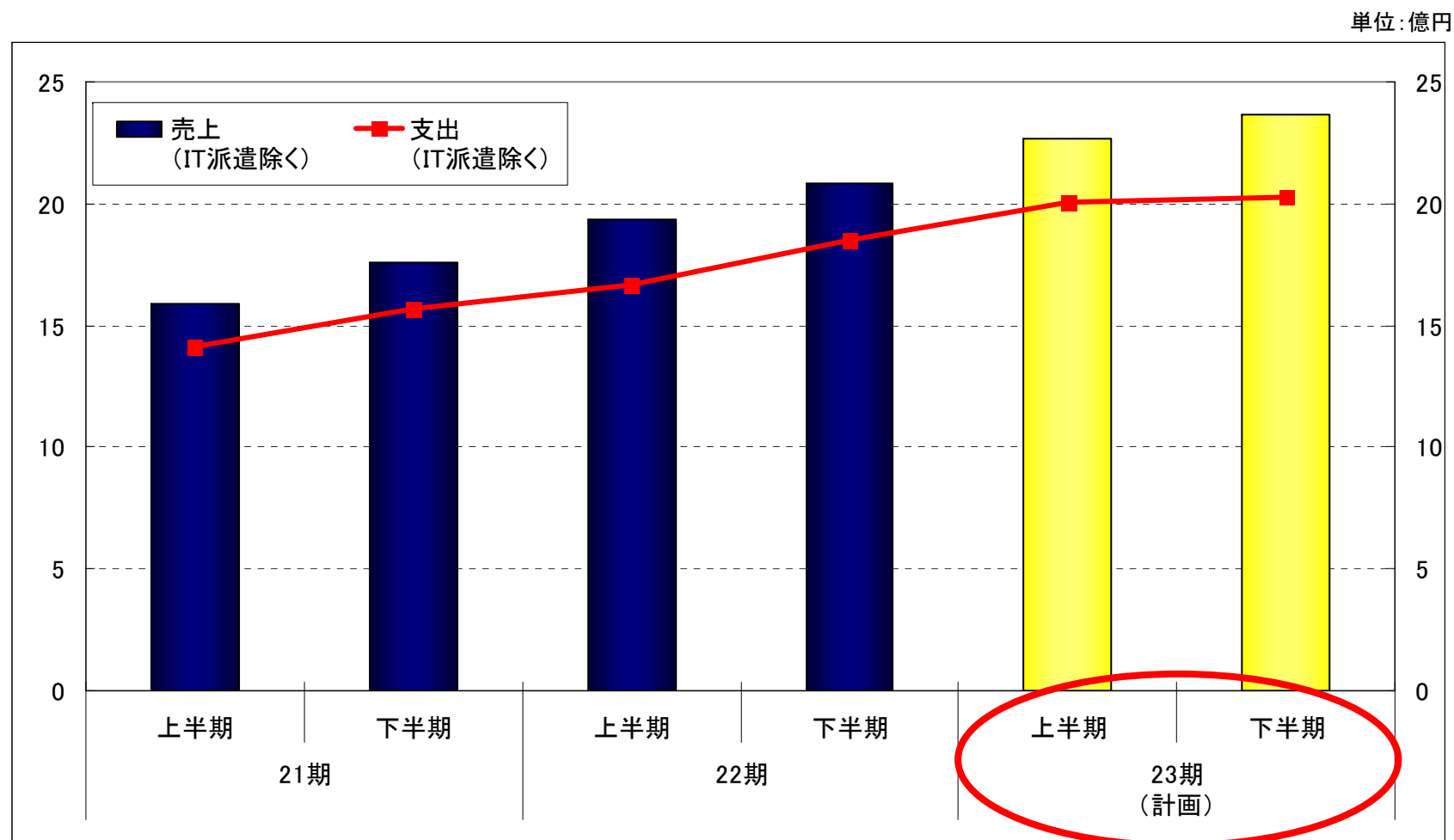
単位:億円



# ■2014年9月期(第23期) 計画



## ③売上高・総支出推移(IT派遣事業除く)



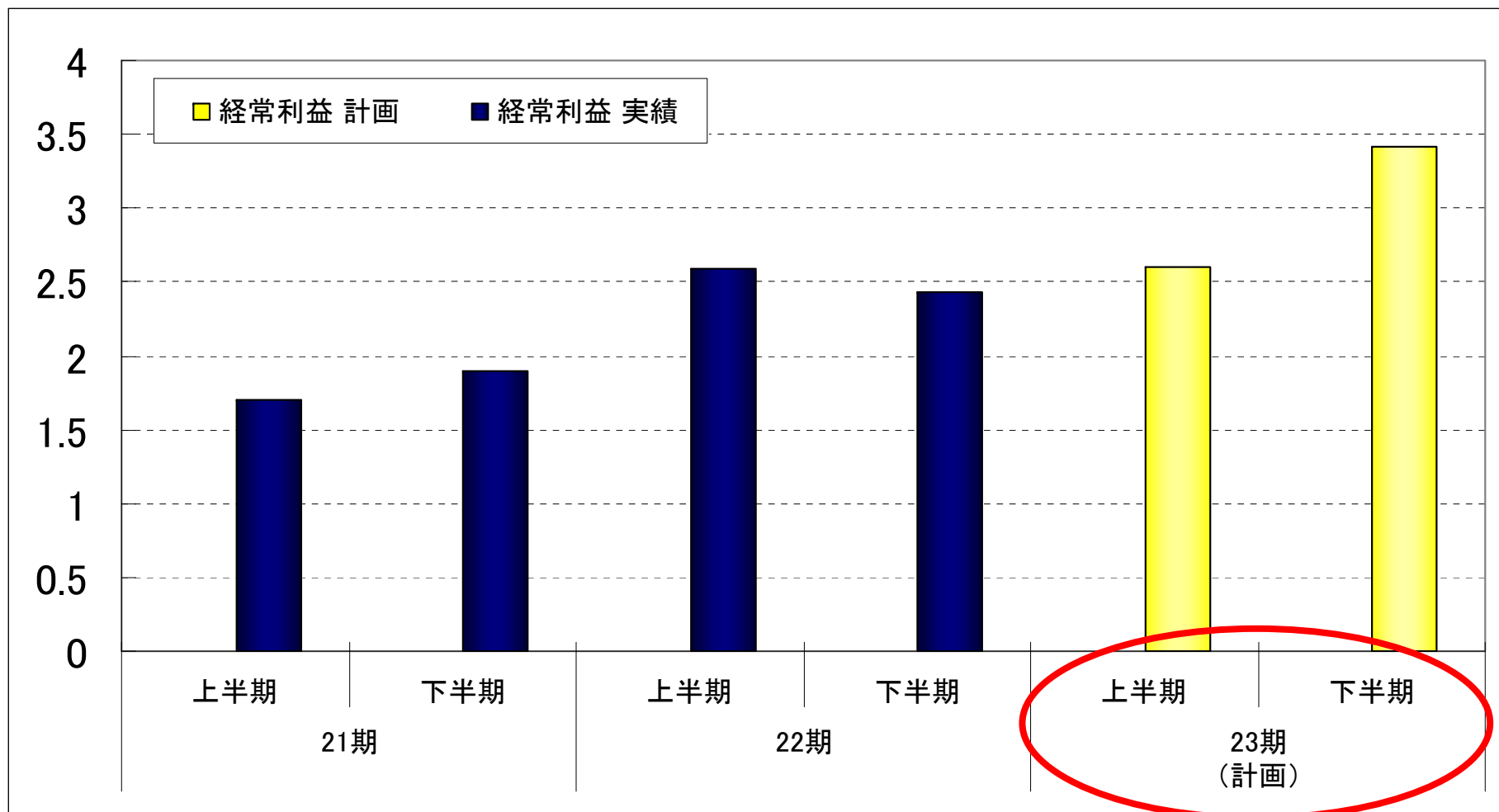
※上記売上・総合支出からは、IT派遣事業の売上・関連費用を除いております。

# ■2014年9月期(第23期) 計画

## ④CDCグループ経常利益推移



単位: 億円





# ■2014年9月期(第23期) 計画

## ⑤売上高計画及び前年比



(単位:百万円)

	2014年9月期(第23期) (計画)		
	金額	構成比	前年同期比
売上高合計	5,927	100.0%	116.1%
キャリア情報事業 計	3,352	56.6%	110.7%
Web求人広告	2,940	49.6%	110.1%
その他	412	7.0%	115.1%
人材紹介事業	1,275	21.5%	129.0%
IT派遣事業	1,300	21.9%	119.4%
営業利益	610	10.3%	121.9%
経常利益	602	10.2%	119.9%
当期純利益	532	9.0%	125.1%

	(参考)2013年9月期(第22期)	
	金額	構成比
	5,106	100.0%
	3,028	59.3%
	2,670	52.3%
	358	7.0%
	988	19.4%
	1,089	21.3%
	500	9.8%
	502	9.8%
	425	8.3%

※ その他売上には、フェア売上・新卒関連売上などが含まれております。

# ■2014年9月期(第23期) 計画



## ⑥商品別売上高計画内訳及び前年比

(単位:百万円)

	2014年9月期 (第23期)計画	売上高 構成比	前年同期比	(参考) 2013年9月期 (第22期)実績	売上高 構成比
就活type(情報誌)	50	0.8%	111.1%	45	0.9%
情報誌合計	50	0.8%	111.1%	45	0.9%
@type	1,880	31.7%	110.7%	1,699	33.3%
女の転職	1,030	17.4%	108.5%	949	18.6%
就活type(Web)	30	0.5%	142.9%	21	0.4%
Web合計	2,940	49.6%	110.1%	2,670	52.3%
その他	92	1.6%	113.6%	81	1.6%
エンジニアフェア	140	2.4%	103.7%	135	2.7%
女性フェア	30	0.5%	200.0%	15	0.3%
就活フェア	100	1.7%	126.6%	79	1.6%
その他合計	362	6.1%	116.0%	312	6.1%
キャリア情報事業合計	3,352	56.6%	110.7%	3,028	59.3%
人材紹介事業合計	1,275	21.5%	129.0%	988	19.4%
IT派遣事業合計	1,300	21.9%	119.4%	1,089	21.3%
CDCグループ 合計	5,927	100.0%	116.1%	5,106	100.0%

## ■2014年9月期(第23期) 計画



### ⑦マーケット別売上高計画内訳及び前年比

(単位:百万円)

		2014年9月期 (第23期)計画	前年同期比	2013年9月期 (第22期)実績
キャリア	エンジニア	1,270	107.7%	1,179
	営業	580	117.9%	492
	コンサル	30	115.4%	26
	@type合計	1,880	110.7%	1,699
	女の転職	1,030	108.5%	949
	新卒	210	110.5%	190
	フェア	180	120.0%	150
	その他	52	136.8%	38
	キャリア合計	3,352	110.7%	3,028
人材紹介		1,275	129.0%	988
IT派遣		1,300	119.4%	1,089
CDCグループ		5,927	116.1%	5,106

※ 「エンジニア」には、『@type』に関するオプション商品が一部含まれております。

# ■2014年9月期(第23期) 計画

## ⑧CDCグループ 計画



### 1. 外部環境の見通し

①景気は緩やかな回復基調を示しており、求人需要は継続して高まっていくと予想される

②2020年東京オリンピックの開催が決定し、今後継続的な人材需要も見込まれる

③平成25年9月の有効求人倍率は0.95倍と上昇傾向が続いており、

この推移からも、求職者数よりも求人数が上回り、売り手市場が加速すると予想される

④そのため、企業からの引き合いは増加することが予想されるものの、

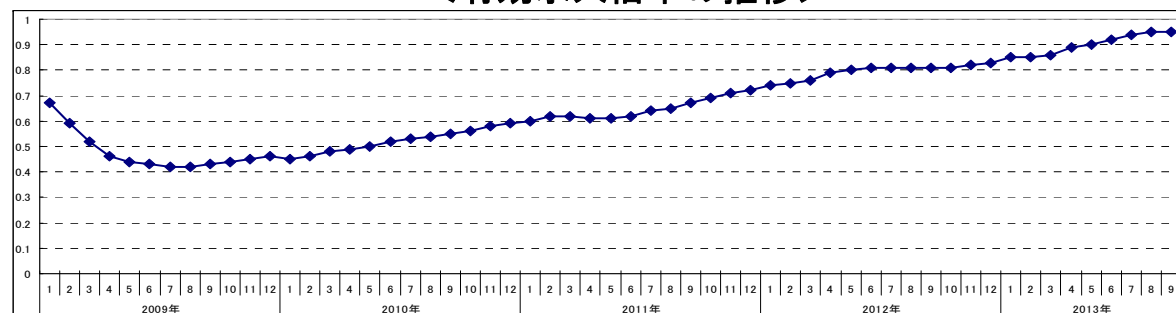
それに見合う人材を獲得することが重要なポイントとなってくる

⑤しかし、現在の景気回復は一過性のものであるとの見方もあり、

また、海外景気の下振れが日本の景気を下押しするリスクにもなりうるため、依然として先行きは不透明

＜有効求人倍率の推移＞

(単位:倍)



# ■2014年9月期(第23期) 計画

## ⑨CDCグループ 計画



### 2. 経営方針

- ①中長期的な事業拡大を視野に入れ、現状の事業を強化し、利益創出を追求する1年とする
- ②売上高の増加だけでなく、高収益体質を実現するため、利益率での管理を徹底する方針
- ③キャリア情報事業は、強みとする「エンジニア」マーケットの取り込みを強化
- ④人材紹介事業は、引き続き過去最高売上高を目指しつつ、高い利益の創出を目指す
- ⑤IT派遣事業は、事業開始4年目で子会社化することを決定  
意思決定の迅速化、成長スピードの上昇、収益性の向上を図る
- ⑥既存事業・サービスのさらなる成長のため、効果的な投資を検討
- ⑦広告宣伝費、人件費に加え、システム費用を計上する見込み
- ⑧部門別の収支管理を徹底し、利益追求を図る

## ■2014年9月期(第23期) 計画



### ⑩部門別計画 キャリア情報事業

売上高計画 33.52億円 前年比111%  
(前年実績 30.28億円)

#### 1. 直近の課題

- ①売上高を牽引する「エンジニア」マーケットのさらなるシェア拡大
- ②営業マンの生産性向上
- ③顧客満足度向上のための会員・応募者の獲得

#### 2. 営業戦略のポイント(中途領域)

- ①「エンジニア」マーケットのシェア拡大  
(営業マンへの教育・研修の実施、応募効果へのフォロー徹底、高単価商品SWATで採用精度の向上)
- ②新規顧客開拓の強化(新人の成長スピード向上、キャンペーン商品の拡販)
- ③適職フェアの開催規模拡大  
(エンジニア120ブース継続、女性フェア第2回開催、営業フェアの復活)
- ④営業マンの生産性向上

## ■2014年9月期(第23期) 計画



### ⑪部門別計画 キャリア情報事業

#### 3. 営業戦略のポイント(新卒領域)

##### ①商品ラインナップの拡大

- ・昨年に引き続き、東京、京都の両エリアでイベント開催を行い、さらなる売上高の拡大を目指す
- ・就活時期に合わせ11月～12月に開催する大規模イベントにおいて、  
京都で新たに開催数を増やすこととし、計5回の開催予定(昨年計4回)
- ・その他、個別の説明会などの開催数も増やし、昨年を上回る売上高を目指す

#### 4. 商品戦略のポイント

- ①人材獲得競争が激化する中で、顧客満足度を上げるため、応募者獲得をより一層強化
- ②新規会員獲得の強化(電車広告、効果的なインターネット広告施策を展開)
- ③スマートフォン利用者からのユーザー取り込み強化(独自アプリの開発、スマホ向け広告)
- ④外部パートナーとの協業を含めた取り組みを検討し、商品力強化につなげる
- ⑤外部委託しているシステム運営体制を見直し、『@type』の大規模リニューアルを予定  
自社開発を行い、システム運営の効率化を目指す

## ■2014年9月期(第23期) 計画



### ⑫部門別計画 人材紹介事業

売上高計画 12.75億円 前年比129%

(前年実績 9.88億円)

#### 1. 直近の課題

- ①「エンジニア」マーケットの強化
- ②2年目となる新卒向け人材紹介
- ③求人案件数増加へ対応する登録者の獲得

#### 2. 事業戦略のポイント

- ①採用難易度の高い「エンジニア」マーケットの取り込み強化(エンジニア専門チームを設置)
- ②組織基盤の強化(人員増加、幹部育成、社内教育)
- ③成約マッチング率の向上(人材獲得の競合激化の中で、成約件数増加を狙う)
- ④自社メディア『@type』『女の転職@type』と人材紹介サービスを組み合わせた  
コラボ(個社ごとにカスタマイズ)サービスの提案を引き続き注力し、拡大する
- ⑤新卒向け人材紹介の売上高増加(企業への提案強化、学生との接点拡大、マッチング率の向上)
- ⑥登録者の獲得強化(広告宣伝費の増額)



## ■2014年9月期(第23期) 計画



### ⑬部門別計画 IT派遣事業

売上高計画 13.00億円 前年比 119%

(前年実績 10.89億円)

#### 1. 直近の課題

- ①徹底したコストコントロールとさらなる利益の創出

#### 2. 事業戦略のポイント

- ①大口クライアントの開拓と深耕を引き続き注力
- ②営業マン一人当たりの生産性を向上(新人の戦力化・育成、一社当たりの稼働人数増加、粗利率の改善)
- ③登録者の獲得強化
- ④利益・キャッシュフローの管理を徹底

# ■2014年9月期(第23期) 計画

## ⑭コスト 計画(前年比)



(単位:百万円)

	①22期実績	②23期計画	③差異(②-①)	④前年比(②/①)
広告宣伝費	514	542	28	105.4%
人件費	2,071	2,260	189	109.1%
その他	1,172	1,484	312	126.6%
小計 (IT派遣スタッフ給与除く)	3,757	4,286	529	114.1%
IT派遣スタッフ給与	849	1,031	182	121.4%
支出合計	4,606	5,317	711	115.4%

※ 広告宣伝費は、応募者・登録者獲得及び商品・サービスのブランディングのための広告費用に限ります。また、販売促進費等の広告関連費用が含まれております。

1. 人件費・広告宣伝費・システム費用・派遣スタッフ給与が主な費用であり、コストは増加する見込み

2. コスト増加の主な要因

- ①人件費については、引き続き新卒・中途採用を実施し増員するため
- ②広告宣伝費については、各事業において、求人数に見合う応募者・登録者獲得が必要なため
- ③システム費については、基幹商品『@type』のシステムリニューアルを行うため
- ④派遣スタッフ給与は、売上高増加に伴い増加する見込み
- ⑤全体的には、利益率を管理しつつ今後の事業拡大に効果的な投資を実施するものの、  
その他の費用については引き続き抑制していく方針



---

## Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements

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。