



2014年9月期上半期 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。

- ① CDCグループ 商品・サービス一覧
- ② 2014年9月期(第23期)上半期 決算概要
- ③ 2014年9月期(第23期)通期見通しについて

■CDCグループ 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	⑦	
人材派遣	④		

① 転職サイト『@type』『女の転職@type』

『営業の転職@type』等の運営

② 『@type エンジン適職フェア』等イベントの開催

③ 有料職業紹介事業『typeの人材紹介』

④ 労働者派遣事業『typeのIT派遣』

(キャリアデザインITパートナーズ)

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』

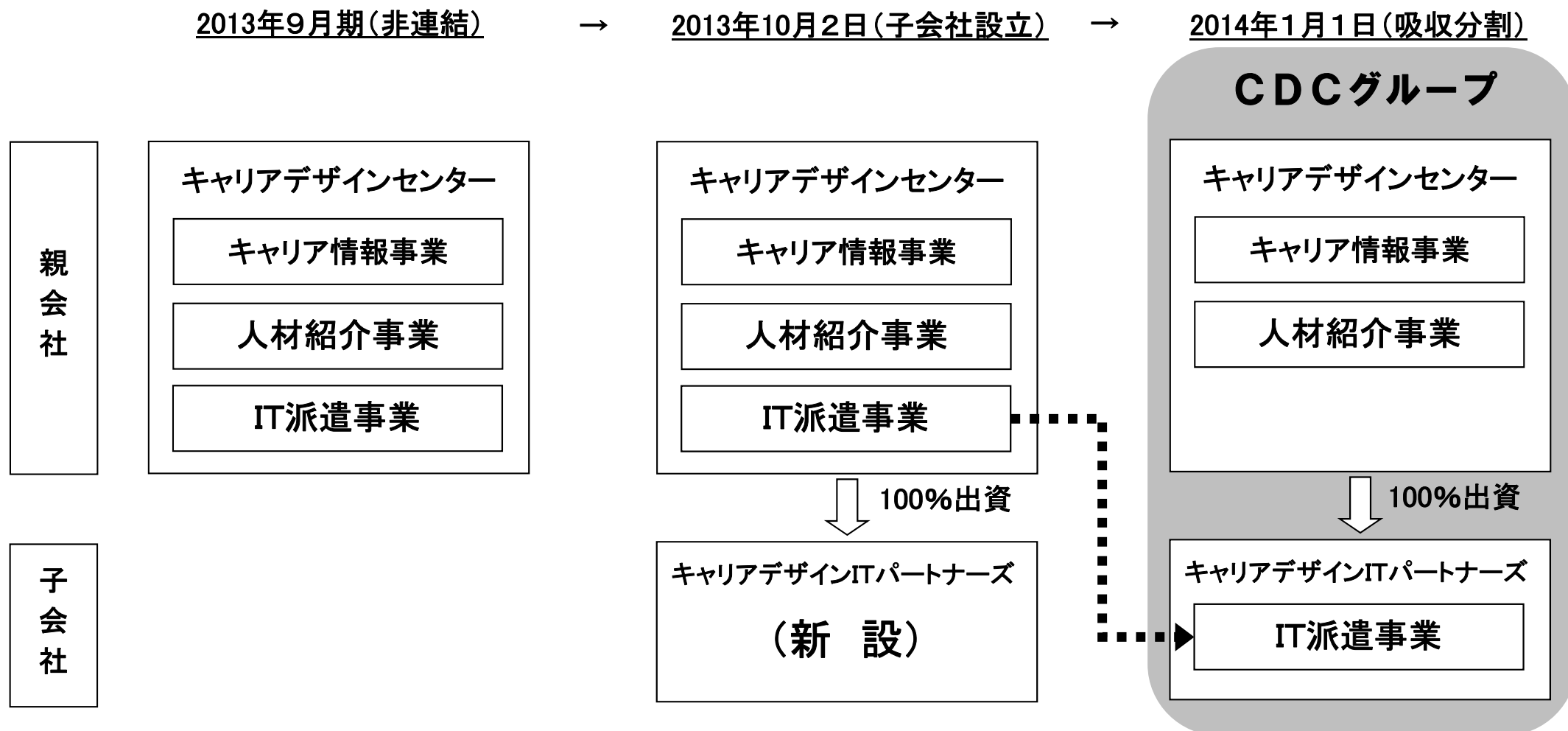
⑧ Webマガジン『エンジン@type』『Woman type』

の運営

■CDCグループについて



- ・ 2014年1月1日より、別会社でIT派遣事業を運営しているため、2014年9月期より連結決算となっております
- ・ 本資料については、CDCグループを前提として作成しております





2014年9月期(第23期)上半期 決算概要

■ 2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



① 業績結果

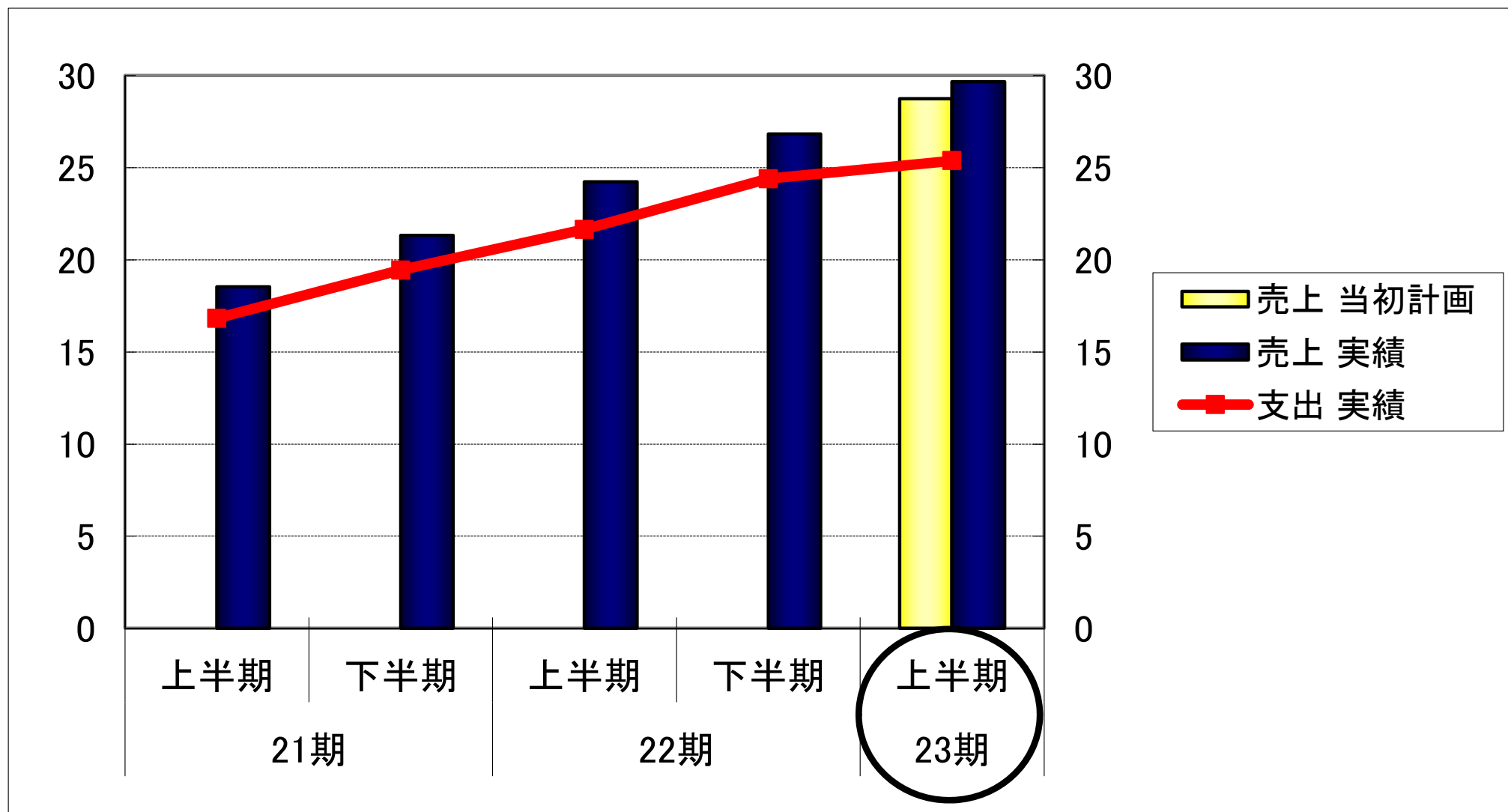
	当初計画(個別) (2013年11月12日)	連結業績予想 (2014年2月6日)	上半期実績 (2014年4月25日予想/実績)
売上高	2,873百万円	2,904百万円	2,967百万円 (対前年同期比 122%)
経常利益	260百万円	330百万円	429百万円 (対前年同期比 165%)
当期純利益	232百万円	300百万円	391百万円 (対前年同期比 186%)

■ 2014年9月期(第23期)上半期 決算概要

② CDCグループ売上高・総支出推移



単位: 億円

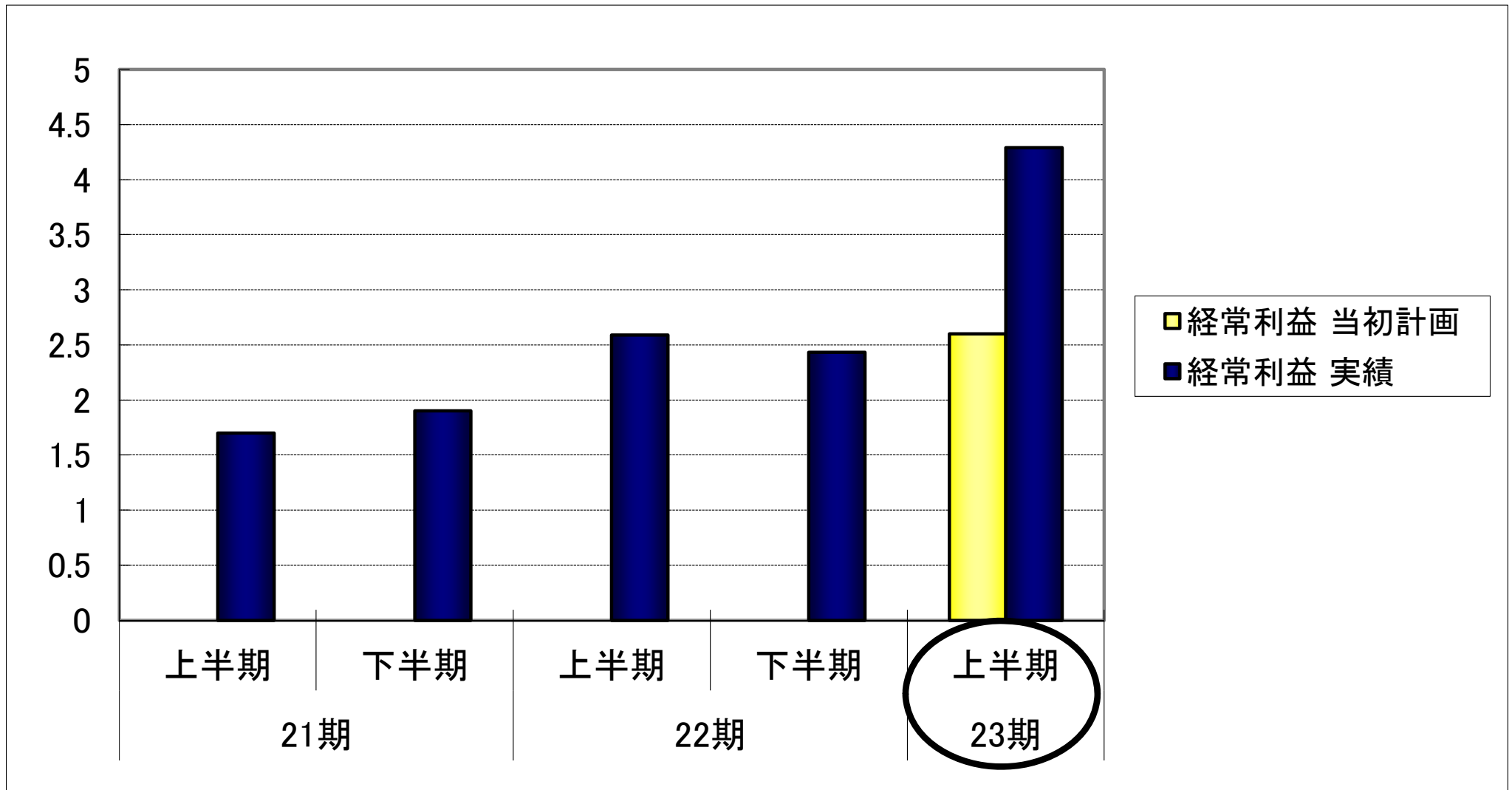


■ 2014年9月期(第23期)上半期 決算概要

③ CDCグループ 経常利益推移



単位: 億円

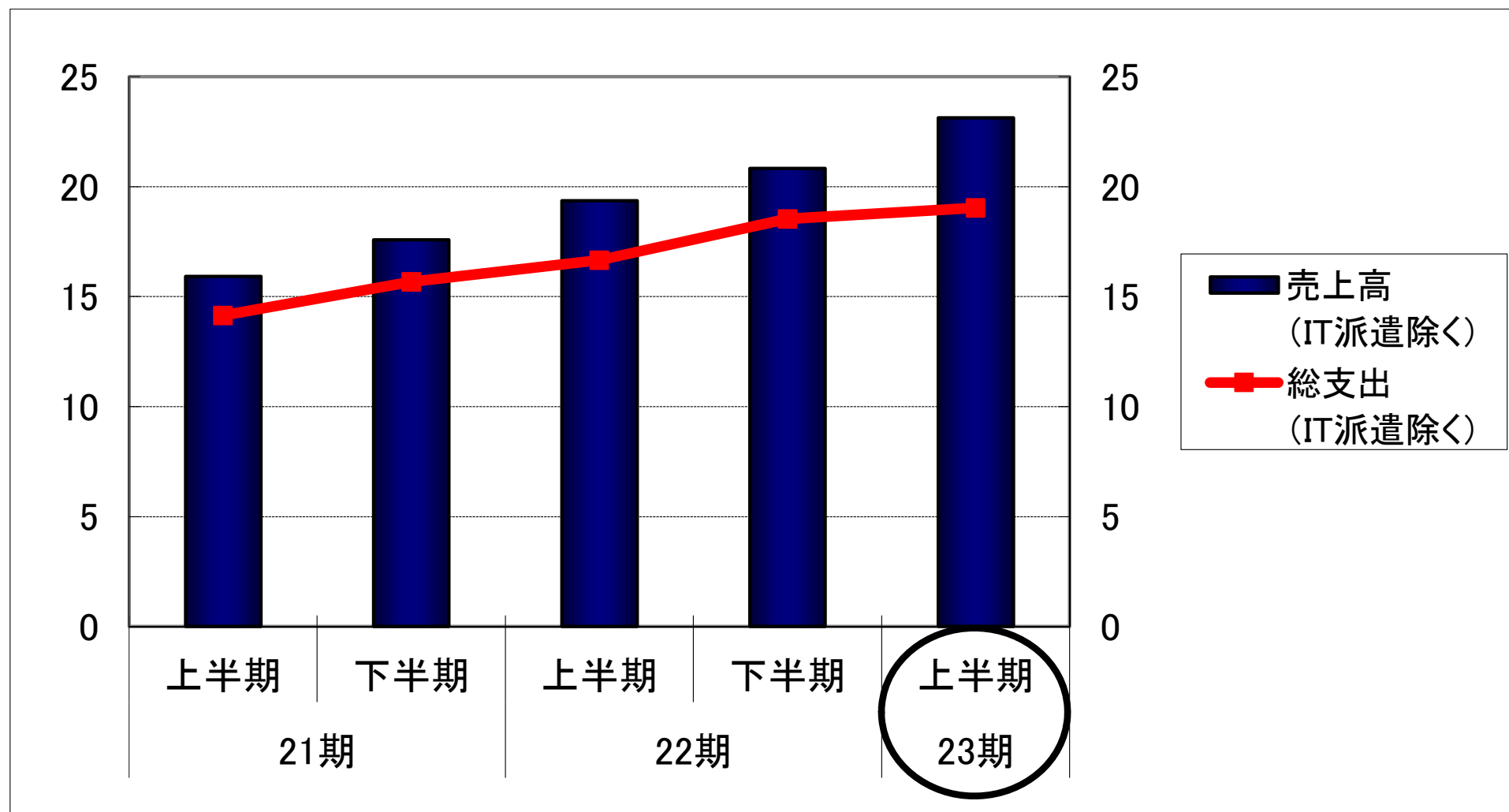


■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



④売上高・総支出推移(IT派遣事業除く)

単位:億円



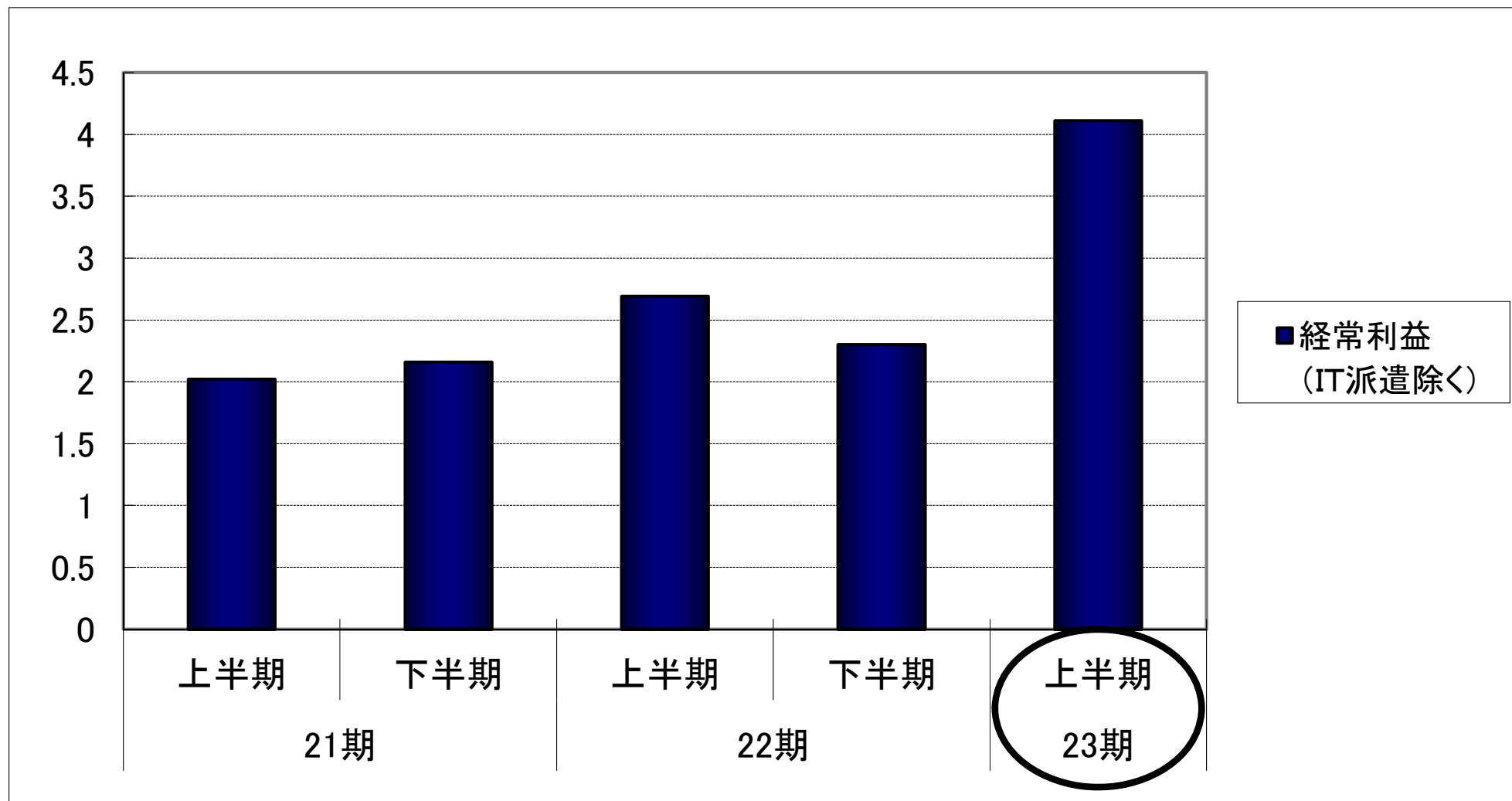
※上記売上高・総支出からは、IT派遣事業の売上高・関連費用を除いております。

■ 2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑤ 経常利益推移(IT派遣事業除く)

単位: 億円



※上記経常利益からは、IT派遣事業の経常利益を除いております。

■ 2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑥ 上半期実績(売上高、利益)

単位:百万円

	1Q		2Q		上半期	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
売上高合計	1,523	131%	1,443	115%	2,967	122%
営業利益	268	437%	159	82%	427	167%
経常利益	267	421%	161	82%	429	165%
当期純利益	253	653%	138	80%	391	186%

■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑦売上高実績

単位:百万円

		1Q		2Q		1Q→2Q の増減	上半期		
		金額	前年比	金額	前年比		金額	前年比	売上高 構成比
キャリア情報事業	中途	764	127%	817	107%	↑	1,581	115%	53%
	新卒	154	141%	13	83%	↓※1	168	133%	6%
キャリア情報事業 合計		919	129%	830	106%	↓※2	1,749	117%	59%
人材紹介事業		278	134%	283	123%	↑	562	128%	19%
IT派遣事業		324	133%	329	135%	↑	654	134%	22%
売上高合計		1,523	131%	1,443	115%	↓※3	2,967	122%	100%

※1 1Qから2Qにかけて売上高が減少したのは、新卒商品の商品構成が1Qに大規模イベント・情報誌・Webと偏っており、2Qは小セミナー・DMなど小規模になっているためであります

※2・3 1Qから2Qにかけて売上高が減少したのは、新卒商品売上の減少による影響であります

■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑧売上高内訳(キャリア情報事業)

単位:百万円

商品別1	金額	前年比	商品別2	金額	前年比	マーケット別	金額	前年比
Web	1,469	113%	@type	846	99%	エンジニア	645	103%
						営業	201	93%
						その他	1	14%
			女の転職@type	610	143%	女性	610	143%
			就活type(Web)	13	100%			
その他	279	140%	適職フェア	97	138%			
			新卒	155	137%			
			その他	27	169%			

※

キャリア情報事業合計	1,749	117%
------------	-------	------

※ 「営業」マーケットの売上高が対前年を割れているのは、直販に加え、代理店のマーケットシェアの獲得が鈍化しているためであります



⑨CDCグループ 概況

1. CDCを取り巻く環境

- ①景況感・雇用情勢は、引き続き全体的に回復傾向で推移している
- ②企業の採用意欲も活発な状況が続いており、有効求人倍率は昨年11月に1.00倍を越え、右肩上がりに推移
- ③一方で、求人数が求職者数を上回る状態となり、登録者・応募者などの人材獲得競争が激しくなってきている

2. 業績状況

- ①上半期の業績は、売上高・利益ともに当初計画を上回り、上方修正する結果となった
- ②営業人員を中心に増強しているため、人件費は増加傾向
2014年4月新卒入社者が46名、中途入社者の採用活動も引き続き行っている
- ③また、増員を受け、3月に現在の4フロアから5フロアへ増床
- ④全社的には、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
- ⑤なお、今期からIT派遣事業を分社化し、連結決算へ移行しているが、業績への影響は軽微である

■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑩部門別概況 キャリア情報事業

売上高 17.49億円 前年比117%
(前年実績 14.96億円)

1. 【営業】中途領域

- ①取引社数が前年比110%で増加し、売上高は計画を上回る実績となった
- ②引き続き「エンジニア」マーケットが牽引したものの、伸び率では「女性」マーケットが顕著であった
- ③「女性」マーケットが前年比143%と、高く伸びている主な要因としては下記が挙げられる
 - 1) 正社員を目指す女性をターゲットとした転職サイトとして、認知度が高くなっている
 - 2) 女性向け適職フェアの開催数増加により、販売が加速している
- ④「エンジニア」「営業」マーケットは、それぞれ前年比103%、93%となった
- ⑤また、引き続き代理店による商品拡販も進んでおり、取引社数の増加に貢献した
- ⑥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）が、顧客ニーズを捉えており、売上高が継続して増加傾向
- ⑦約5年ぶりに営業職向け適職フェアを開催、参画企業の業種業界も豊富で、来場者数が見込みを上回るなど、企業・来場者双方の満足度は高く、次回開催を検討

■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



①部門別概況 キャリア情報事業

2. 【営業】新卒領域

- ①2013年11月1日に情報誌『就活type』を発行
- ②11月～12月にかけて、東京・京都にて大規模イベントを開催
昨年より京都開催を増加し計5回の開催を実現
- ③新卒領域の売上高は、第1四半期のみで1.54億円(前年比141%)となった
- ④また、イベントでは、上位校の学生を多数集客しており、企業満足度は引き続き高い水準

3. 【メディア】商品力強化施策

- ①人材獲得競争が激しくなる中、新規会員・応募者獲得に注力し、広告宣伝の実施、スマートフォンユーザーの獲得、様々なキャンペーン・企画を展開した
- ②下記のようなキャンペーン施策を実施し、認知度の向上や求職者の転職活動の活性化を促進し、応募者数増加につなげた
キャンペーン1)9月～10月 第2回面接交通費支給キャンペーン
キャンペーン2)11月～12月 『女の転職@type』上司を表す漢字一文字コンテスト
キャンペーン3)1月～2月 職務経歴書アップデートキャンペーン
- ③また、Webマガジン『エンジニアtype』『Womantype』では、転職サイトとの連携企画を強化し、応募者獲得に貢献
- ④上記のような施策により『@type』『女の転職@type』の商品力強化を図ることで、
『@type』は月間訪問者数が常に100万人を超える国内最大規模の転職サイトとなっている

■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑫部門別概況 人材紹介事業

売上高 5.62億円 前年比128%
(前年実績 4.38億円)

業績状況

- ①第23期上半期の売上高は、前年比128%とグループの中でも高い伸び率を実現することができた
- 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また、「営業」マーケットの成約件数も増加し、マーケットシェア拡大を図っている
- 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）サービスの提案は好調に推移しており、大手企業との取引を継続している
- ⑤一方で、登録者の獲得競争が激しくなっており、上半期では広告宣伝費を昨年より増加し、
獲得施策を強化することで、登録者数は堅調に推移した
- ⑥さらに、知人紹介キャンペーン等採用につながる人材の獲得に注力した
- ⑦新卒向け人材紹介については、上半期は新規案件獲得と学生登録者の獲得に注力しており、
大手企業が内定を出し終える4月以降に成約実現を目指す

■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑬部門別概況 IT派遣事業(キャリアデザインITパートナーズ)

売上高 6.54億円 前年比134%
(前年実績 4.88億円)

業績状況

- ①派遣スタッフの稼働人数が順調に増加しており、売上高は計画を上回るペースで推移
- ②営業マン一人一人がさらなる顧客獲得に努めた結果、営業マン一人当たりの売上高が増加
- ③求人企業へ時給改善の交渉をするなどし、採用単価も上昇している
- ④コスト面では、別会社化の際の健保切替、設立費用などが発生、
また登録者獲得強化のため宣伝費を計画より多く投下しているが、全体では計画を下回るペースで推移
- ⑤上述の結果、計画を上回り上半期での黒字を実現した

■ 2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑭ コスト 概況(計画差異・前年比)

(単位:百万円)

	①22期上半期実績	②23期上半期計画	③23期上半期実績	④差異(③-②)	⑤前年比(③/①)
広告宣伝費	238	264	263	▲ 1	110%
人件費	979	1,109	1,037	▲ 72	106%
その他	562	757	725	▲ 32	129%
小計 (IT派遣スタッフ給与除く)	1,779	2,130	2,025	▲ 105	114%
IT派遣スタッフ給与	384	481	512	31	133%
合計	2,163	2,612	2,537	▲ 75	117%

※ 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. 事業拡大に伴い昨年よりコストは増加したものの、管理を徹底し利益は計画を上回った

2. 昨年からの主な増加要因

- ①新規顧客獲得のための広告宣伝費を、計画に沿って昨年より多く投入した
- ②営業力強化・マーケットシェアの拡大のための増員により、人件費が増加
- ③女性フェア・新卒イベントの開催数の増加など、事業の拡大に伴うコストが発生
- ④IT派遣事業の売上高が計画より伸びたことに伴い、IT派遣スタッフ給与が計画より増加

■2014年9月期(第23期)上半期 決算概要



⑮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期上半期	23期上半期	対前年増減
広告宣伝費	11%	10%	↘
人件費	45%	41%	↘
その他	26%	29%	↗
小計 (IT派遣スタッフ給与除く)	82%	80%	↘
IT派遣スタッフ給与	18%	20%	↗
支出合計	100%	100%	-

売上比率 (対前年増減)

	22期上半期	23期上半期	対前年増減
売上高	100%	100%	-
広告宣伝費	10%	9%	↘
人件費	40%	35%	↘
その他	23%	24%	↗
小計 (IT派遣スタッフ給与除く)	73%	68%	↘
IT派遣スタッフ給与	16%	17%	↗
支出合計	89%	86%	↘



2014年9月期(第23期)通期見通しについて

■2014年9月期(第23期)通期見通しについて



①CDCグループ 通期業績予想

- ・ 売上高 5,927百万円 (対前年同期比 116%)
- ・ 経常利益 602百万円 (対前年同期比 120%)
- ・ 当期純利益 532百万円 (対前年同期比 125%)

※通期業績予想については、上半期が好調に推移しているものの、
下半期に先行投資を検討していることから、当初計画を据え置いております。

■2014年9月期(第23期)通期見通しについて



②CDCグループ 計画概要

1. 外部環境の見通し

- ①消費増税に伴う個人消費の落ち込みが予測され、景気予測についても保守的な見方がされている
- ②しかしながら、雇用情勢においては底堅い見方が強く、引き続き上昇傾向で推移すると見られる
- ③上半期の課題である応募者・登録者の獲得は、今後より一層厳しさが増してくると予想される
- ④そのため、企業からの引き合いは増加することが見込まれるものの、
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

2. CDCグループ計画概要

- ①上半期は、売上高・経常利益ともに当初計画を上回る結果となり、
足元の状況は堅調に推移していることから、下半期も同様の傾向が続くと見込む
- ②しかしながら、登録者や応募状況について、さらなる苦戦を強いられると、
来期以降の業績に大きな影響を与えることになるため、下半期で広告宣伝費を中心に投資を行う
- ③また、広告宣伝費等への投資のみならず、前述したサイトリニューアルを実行することで、
システム基盤を強化し、登録者や応募者の獲得効率を高め、来期以降の成長へつなげていく
- ④支出については、事業規模拡大に伴い増加する見込みであるものの、全体として管理を徹底していく

■ 2014年9月期(第23期)通期見通しについて



③通期計画のポイント

1. 人材獲得施策

- ①追加広告宣伝の実施
- ②システム基盤の強化・サイトリニューアル

2. キャリア情報事業

- ①マーケット戦略によるシェア拡大（エンジニア、営業、女性）
- ②適職フェアの充実

3. 人材紹介事業

- ①登録者の獲得
- ②「エンジニア」マーケット
- ③新卒紹介

4. IT派遣事業

- ①新規稼働数の増加
- ②営業マンの育成

5. コストの増加要因



③-1. 人材獲得施策

現在の状況

- ・有効求人倍率を見ると、求人数が求職者数を上回る売り手市場へ変化している
- ・求人広告部門（キャリア情報事業）では、求人広告の掲載料金をいただくビジネスモデル
- ・一方で、広告を掲載しても採用につながらないと、求人企業は他社への切り替えを検討する



現状の人材獲得施策を継続しているだけでは、お客様にご満足いただけない

今後の業績拡大・成長の妨げになるおそれがあるため、対策を打つ



(1) 当初計画に追加して広告宣伝を実施し、応募者獲得を強化する

- ・費用対効果の面から、『@type』に関するインターネット広告を中心に強化する方針
- ・通期業績予想を達成するため、上半期に当初計画を上回った経常利益（約1.7億円）を上限とする
- ・応募者獲得状況、企業満足度、及び業績進捗を見ながら実施していく

(2) システム基盤の強化、サイト大規模リニューアルによる商品力の強化

- ・外部委託しているシステム運営体制を自社開発とすることでシステム運営の効率化を目指す
- ・システムパフォーマンスの向上、SEO対策等、サイト基礎力の向上を図る
- ・また、サイトリニューアルにより、ユーザビリティの向上を図る
- ・『@type』 『女の転職@type』 『営業の転職@type』 の転職サイトにおいて強化を図る

■2014年9月期(第23期)通期見通しについて



③-2. キャリア情報事業

①マーケット戦略によるシェア拡大

マーケット	上半期実績(前年比)	今後の方針
エンジニア	103%	<ul style="list-style-type: none"> ・採用難易度の上昇も影響し、伸び率の鈍化が見られる ・商品力の強化、営業マンの育成により成長スピードの向上を図っていく
営業	93%	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店の活用等、販路拡大を図るものの、後発マーケットのため課題が残る ・来期サイトリニューアルにより、商品力を向上させ拡販を狙う
女性	143%	<ul style="list-style-type: none"> ・予想を上回る実績、引き続き販売を加速させる

②適職フェアの充実（開催数の増加、営業職向けフェアの開催）

- ・エンジニア…『@typeエンジニア適職フェア』、女性…『女の転職@type転職イベント』、営業…『@type営業適職フェア』
- ・開催規模…(特大)約120ブース、(大)約80ブース、(中)約50ブース

	1Q	2Q	3Q	4Q
第23期	・エンジニア(大)	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジニア(特大) ・女性(中) ・営業(中) 	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジニア(特大) ・女性(中) 	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジニア(特大) ・女性(大) <p style="text-align: right;">※予定</p>
第22期 (参考:前期)	・エンジニア(大)	・エンジニア(特大)	・エンジニア(特大)	<ul style="list-style-type: none"> ・エンジニア(特大) ・女性(中)

■2014年9月期(第23期)通期見通しについて



③-3. 人材紹介事業、 ③-4. IT派遣事業

【人材紹介事業】

①登録者の獲得

- ・より成約につながる登録者の獲得を強化（知人紹介キャンペーンの展開など）

②「エンジニア」マーケット

- ・採用難易度の高い「エンジニア」マーケットについて、エンジニア専門チームを設置するなど成約件数の増加を図る

③新卒紹介

- ・上半期に獲得した求人案件と登録学生の成約実現を図り売上高を増加させる

【IT派遣事業】

①新規稼働数の増加

②営業マンの育成

- ・新人の戦力化、一社当たりの稼働人数増加、粗利率の改善など営業マン一人当たりの生産性向上

■2014年9月期(第23期)通期見通しについて



③ー5. コストの増加要因

①人件費

- ・2014年4月に新卒入社者46名を採用したことにより人件費は増加
- ・中途採用も継続して実施し増員計画、人件費は増加する見込み

②広告宣伝費

- ・全事業において、売上計画達成のため登録者・応募者獲得に注力しており、広告宣伝費は増加傾向
- ・また「③ー1. 人材獲得施策」にも記載のとおり、下半期は追加広告宣伝を検討している

③派遣スタッフ給与

- ・IT派遣事業の売上高増加に伴い、派遣スタッフ給与が増加する見込み

④その他

- ・適職フェアの開催数増加に伴い、会場費等の関連コストは増加する見込み
- ・その他の支出に関しては、全社的に管理を徹底し、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。