

平成22年2月26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 専務取締役経営企画本部長 森 雄三
 電 話 番 号 03-3560-1601
 (URL <http://type.jp/ir/>)

事業の現状および今後の展開等について

当社は、事業の現状および今後の展開等について、下記の通り株式会社東京証券取引所に対し、同社有価証券上場規程第601条第1項第4号aに定める書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面の提出により、東京証券取引所有価証券上場規程第601条第1項第4号aに定める期間は9ヶ月となりました。従いまして、平成22年8月末日までのいずれかの月において、月間平均時価総額および月末時価総額が6億円以上(注)となった時は、同上場廃止基準に該当しないこととなります。

(注) 上場株式にかかる時価総額基準につきましては、平成21年1月末より平成22年12月末までの間、時価総額基準が10億円未満から6億円未満に変更となっております。

当社では、役員・従業員一丸となり下記に記載した各施策を推進することにより、業績の回復および株式市場からの信頼の向上を図り、今後とも東京証券取引所市場第二部における上場を維持するよう努めて参る所存であります。

株主の皆様をはじめ関係者の皆様には多大なご迷惑並びにご心配をおかけいたしますが、何卒ご理解並びにご支援を賜りますようお願い申し上げます。

記

1. 事業の現状について

(1) 通期の業績推移 —第18期が底となり、第19期は業績が改善する見込み—

当社は平成18年9月に東京証券取引所市場第二部に上場して以来、黒字を実現して参りましたが、サブプライムローン問題に端を発した世界的な金融市場の不安や景況感の悪化により、求人マーケットの急速な縮小が起り、その結果、第18期は売上高が減少し、大幅な経常損失を計上いたしました。しかしながら、様々な施策を実施することにより、第19期におきましては業績が改善する見込みであります。尚、第15期以降の通期の業績推移については、以下の通りであります。

(単位: 百万円)

	第15期 平成18年9月期	第16期 平成19年9月期	第17期 平成20年9月期	第18期 平成21年9月期	第19期 平成22年9月期 (予想)
売上高	4,519	5,071	4,516	2,102	2,435
キャリア情報事業売上高	3,973	4,204	3,596	1,590	1,848
人材紹介事業売上高	546	867	919	512	587
総支出	3,534	4,246	4,426	3,348	2,430
経常損益	985	825	89	△1,245	5
当期純損益	585	477	28	△1,434	1

(2) 第19期における月次「売上高」の推移 —第19期に入り、月次売上高は改善傾向—

第19期におきましては、キャリア情報事業・人材紹介事業ともに売上高が改善傾向になっております。第19期10月～1月の月次売上高の推移につきましては、以下の通りであります。尚、当社は決算月である9月に営業活動の追い込みをかけており、その結果が10月の売上高に反映されているため、10月の売上高が一時的に高くなっております。

	第19期 平成22年9月期			
	10月	11月	12月	1月
売上高（百万円）	140	117	119	138
前月比（%）	129.8%	83.6%	101.2%	115.8%
前年同月比（%）	43.3%	44.1%	57.6%	55.9%

注1）第19期における10月・11月・12月の売上高には、新卒事業関連の売上高46百万円は含んでおりません。

注2）第18期における10月・11月・12月の売上高には、新卒事業関連の売上高67百万円は含んでおりません。

(3) 第19期における月次「総支出」の推移 —第19期においても、さらなるコスト削減効果を見込む—

当社は第18期から大幅なコスト削減を進めて参りましたが、第19期におきましても、広告宣伝費・人件費等を中心に、引き続きコスト削減を実施しており、月次の総支出は縮小傾向にあります。第19期10月～1月の月次総支出の推移につきましては、以下の通りであります。

	第19期 平成22年9月期			
	10月	11月	12月	1月
総支出（百万円）	200	202	190	178
前月比（%）	84.6%	100.7%	94.5%	93.6%
前年同月比（%）	51.3%	50.9%	59.0%	59.9%

(4) 第19期における月次「経常損失」の推移 —第19期から、大幅な経常損失の改善を実現—

第19期は依然として厳しい状況が続いている一方、一部の企業では業績の改善が見られております。そのような状況におきまして当社は、売上高の改善を図り、また大幅なコスト削減施策を実施しております。その結果、前年同月比で経常損失の改善を実現しつつあり、今後におきましては早期に単月黒字化を実現して参る所存であります。尚、第19期10月～1月の月次経常損失の推移につきましては、以下の通りであります。

	第19期 平成22年9月期			
	10月	11月	12月	1月
経常損失（百万円）	△32	△65	△70	△40
前月比（%）	25.6%	198.5%	108.1%	57.7%
前年同月比（%）	129.7%	63.9%	60.4%	79.1%

2. 事業の内容および特徴について

当社は、「中途採用による人材の流動化」を大きなテーマに、中途採用マーケットにおける「Human Resource Solution Company」として、キャリア志向の高い「エンジニア」・「女性」・「営業」をターゲットとし、求職者、求人企業のそれぞれに多様な商品・サービスを提供することにより、双方の課題解決に取り組んで参りました。

世界的な景況感の悪化により日本経済および国内の雇用情勢は大幅に悪化し、依然として厳しい状況は続いております。しかしながら、一部の企業では業績改善の兆候が見られており、中長期的な視点で見た場合、企業の成長のためには優秀な人材の獲得をすることが必要不可欠であります。そして、それを実現する方法が「中途採用による人材の流動化」であり、当社が取り組むテーマとしております。

これを実現するための事業の内容といたしましては、『@ t y p e』を主軸としたWebサイトや転職情報誌『t y p e』における求人情報の提供等を行うキャリア情報事業、有料職業紹介事業を展開する人材紹介事業の2事業を運営しております。

(1) キャリア情報事業

①Web求人広告

当社Webサイトは、求人企業においてはキャリア志向の高い「エンジニア」・「女性」・「営業」といったターゲット層の採用を実現できる採用ツールであり、求職者においては求職者のキャリアアップ転職をサポートする、キャリア転職サイトであります。

約10年にわたり『t y p e』を始めとする転職情報誌の広告制作で培った経験を持つ社内制作組織より、求人企業コンテンツの製作を行い、求人企業の特徴や強み・弱み、今回の採用にかける想いなどを求職者に訴求することを可能としております。また、転職情報誌直属の編集部隊による転職・キャリアアップに関する編集記事コンテンツをタイムリーにWebサイト上に掲載することにより、求職者にキャリアアップ転職への意識付けを促しております。

②その他（情報誌求人広告・適職フェア等）

当社は、Web求人広告の他に、キャリア志向の高い「コンサルタント」の転職をサポートする転職情報誌『t y p e』における求人広告や、適職フェアの開催および採用活動全般において発生するアウトソーシング業務等を行っております。

求職者が転職活動を行う際、情報誌は求人企業に対する深い情報収集を行うことが可能であるため、求人企業をより一層理解する上で有用であります。一方、コンサルティングファームやIT企業をはじめとする「コンサルタント」を募集する企業が計画的な中途採用を実施する際、中途採用マーケットにおけるブランディングを行うことは特に重要であるため、キャリア志向の高い「コンサルタント」をターゲットとした当社の転職情報誌は採用プロモーション活動に有用であります。

一方、適職フェアでは求職者と求人企業とが直接出会うことを可能とする場を提供しております。大手優良企業からベンチャー企業まで、「エンジニア」・「女性」・「営業」の採用に強い当社ならではの幅広い顔ぶれの求人企業の参画を実現しております。

また、求人企業に対して、中途採用活動に伴う会社案内パンフレット等の採用ツールの作成、個別企業説明会の開催等採用活動全般において発生する業務の代行等を行っております。

(2) 人材紹介事業

当社は、職業安定法に従い、厚生労働省の許可を受けて、求職者を募集・登録し、同時に企業の求人情報を収集し、相互のニーズのマッチングを行う人材紹介事業（有料職業紹介事業）を展開しております。

求職者の登録に関しましては、当社Webサイト『@ t y p e』および転職情報誌『t y p e』等の当社の強力な求人媒体を活用し、『t y p eの人材紹介』としてのブランドを打ち出して求職者の誘導を行っております。一方、求人企業の採用情報収集につきましては、人材紹介事業部はキャリア情報事業部との連携をとり、多くの求人案件を確保しております。

3. 各事業を取り巻く事業環境

(1) キャリア情報事業

当社キャリア情報事業におきましては、景況感の悪化に伴う求人企業の採用計画の見直し・凍結に伴い、求人企業1社当たりの採用予算の縮小傾向が強まって参りました。これに加え、採用活動を継続する数少ない求人企業に対して競合他社が集中し、価格競争が生まれたことにより、大幅に単価が下落いたしました。さらに、当社では創業以来「エンジニア」マーケットの採用を強みにして参りましたが、このマーケットの縮小が顕著であったこともあり、当社では売上高が大幅に減少いたしました。

このような状況において、依然として求人企業の採用ニーズが堅調である「営業」マーケット等の取り込みを強化して参りましたが、売上高の減少を補うことができませんでした。

しかしながら、第18期下半期から応募課金・採用課金型の新たな販売手法を取り入れたこと、また月間100万人以上のユニークユーザー数を獲得する『@ t y p e』のメディアパワーにより単価の下落が止まりつつあること、さらに取引社数が増加していることにより、売上高は改善傾向になっております。

(2) 人材紹介事業

当社人材紹介事業におきましては、成功報酬型のビジネスモデルのため、景況感悪化の影響を受けにくいとされておりましたが、求人企業の採用人数・予算が急激に縮小し、採用基準が厳格化したことにより、成約マッチングが困難になりました。また、求人企業が採用活動を控えたことにより、登録者に対してご紹介できる求人案件の数が大幅に減少し、成約マッチングの機会が減少いたしました。さらに、キャリア情報事業と同様、従来から「エンジニア」マーケットを中心に事業展開をしてきたことにより、景況感悪化の影響が大きく、売上高は大幅に減少いたしました。

しかしながら、第18期に登録者数が大幅に増加したこと、また成約マッチングプロセスにおける改善を実施したこと、さらに企業の採用ニーズが改善したことによる求人案件が回復してきたことにより、キャリア情報事業と同様、売上高は改善傾向になっております。

4. 第18期から実施している売上高向上施策

(1) キャリア情報事業

① 「エンジニア」マーケットの強化

当社では、従来から「エンジニア」マーケットを強みとして、事業を展開しております。その結果、『@ t y p e』につきましては、競合他社が運営する求人サイトと比べて、「エンジニア」職種の掲載数を多く保持しております。今回の景況感の悪化に伴い「エンジニア」マーケットは急速に縮小し、当社の売上高は大幅に減少いたしました。しかしながら、マーケットがゆるやかに回復しつつあり、他社に先駆けてこのマーケットでの取り込みを強化しております。

② 『@ t y p e』における月間100万以上のユニークユーザー数を獲得

昨今、費用対効果が厳しく問われる中で、Webサイトの重要性が一段と高まって参りました。このため、今後、当社は今まで以上に、Webサイトを主軸にした事業を展開して参ります。主力Webサイト『@ t y p e』におきましては、松井秀喜選手による広告宣伝活動や、様々な施策を実行してきたことにより、現在月間100万人以上のユニークユーザー数を維持するメガサイトへと成長しており、求人企業の満足度向上を実現しております。

③ 『@ t y p e』の機能強化による応募数の向上

『@ t y p e』におきましては、第18期に「行動ターゲットティングスカウト」機能・「リコメンド」機能を業界で初めて導入したことにより、求人企業1社当たりへの応募者数は非常に高くなっております。これらの独自機能の効果により、『@ t y p e』の応募数は前年比120%を超える伸びを記録しています。

④応募課金・採用課金型プランの導入

従来の広告掲載モデルとは異なる、求人企業の欲するターゲット人材の獲得を保証する応募課金・採用課金型プランの拡販を昨年開始しており、これらのプランは、広告掲載モデルと比べて高い単価での取引となっております。これは、当社Webサイト『@ t y p e』における月間ユニークユーザー数が100万人以上であり、強いメディアパワーがあることにより実現したものであります。

⑤「女性」マーケットの強化

当社が運営する『女の転職@ t y p e』は、正社員志向の女性の転職をサポートする日本有数の女性のための転職サイトであります。当社は、2004年以来、「ポジティブアクション」を推奨するため、『ウーマン t y p e』並びに『女性のための t y p e 適職フェア』などを開催することで、女性採用を強みとした事業を展開して参りました。現在は、求人企業の費用対効果の高いWebサイトでの事業展開のみとなりますが、引き続き女性採用における強みを維持するため、サイトの機能や会員獲得、セミナーの開催等を実施することで、「女性」マーケットのシェアを高く獲得して参ります。

(2) 人材紹介事業

当社が運営する『@ t y p e』における月間訪問者数の増加に伴い、人材紹介事業における登録者数が増加しております。また、スキル・経験が豊富な登録者が増えており、求人企業が求めるターゲット人材を紹介することが可能となり、効果的な採用の支援を実現しております。

また、従来からの強みである「エンジニア」マーケット以外に、「営業」マーケット等の新規開拓を強化して参ります。これにより、求人案件数が改善し、新たな業種・職種の成約マッチング人数が増加し、売上高の改善を図って参ります。

5. 売上高向上のための「新たな取り組み」

(1) キャリア情報事業

①「コンサルタント」マーケットの強化

従来から当社の強みである「コンサルタント」マーケットをさらに強化するため、平成22年1月に新サイト『@ t y p e プロフェッショナル』をオープンいたしました。また、同月発売の情報誌『t y p e』をリニューアルし、現役の「コンサルタント」にターゲットを絞った編集記事・求人広告を展開しております。これらの取り組みにより、コンサルティングファームやIT業界の求人企業約80社に掲載して頂いており、今後も、従来からの強みである「コンサルタント」マーケットにおいてさらなる強化を進めて参ります。

②「介護」マーケットの新規開拓

景況感の悪化による影響が少なく、恒常的に人材不足と言われている「介護」マーケットの取り込みを開始し、平成21年6月に新サイト『介護の仕事 女の転職@ t y p e』をオープンし、現在は常時約1,000以上の掲載職種を掲載しております。今後におきましては、当社が運営する『女の転職@ t y p e』とのシナジーを図り、特に介護の経験者・有資格者をターゲットに強化を進めて参ります。

③「営業」マーケットの新規開拓

「営業」マーケットにおける求人ニーズは、求人企業の売上高に直結する職種のため、他の職種と比べて高く維持しております。当社では、営業職種に特化した『営業の転職@ t y p e』を中心としてマーケットの取り込みを強化すると同時に、平成21年5月に新サイト『販売サービスの仕事@ t y p e』をオープンしたことで、「販売サービス」マーケットの取り込みも強化しております。

④求人企業オリジナルの採用ホームページ企画・制作・採用支援

求人企業への採用の窓口となる採用ホームページの企画立案・制作までを行うことで、より求人企業の採用に対しての強いアプローチを実現することができております。昨年秋以降に拡販を強化しており、今後におきましても様々な求人企業の採用支援を行って参ります。

⑤適正診断テストの導入

求人企業が応募者を選考する際に利用する適正診断テストの導入を平成22年1月から開始しております。これは、求人企業が重視する「ストレス耐性」を診断するテストとなっており、求人企業がより最適な人材を選別することが可能になっております。そのため、当社が求人広告の営業活動をする上で、競合企業とのさらなる差別化を図ることに役立っております。

(2) 人材紹介事業

当社人材紹介事業につきましては、『@ t y p e』とのシナジーにより、優秀なビジネスパーソンの獲得を実現しております。また、従来からの強みである「エンジニア」マーケット以外の「営業」マーケット等の新規開拓営業を進めたことにより、成約マッチングできる業種・職種が増加しております。その結果、求人企業が求めるターゲット人材を的確に紹介することができるようになり、効果的な求人への支援を実現しております。

6. 徹底的なコスト削減による企業体質の強化 —第19期は計画を上回るペースでコスト削減を実現—

当社は、企業体質の強化を図るために、徹底的なコスト削減を実行して参りました。第15期以降の総支出の推移については、以下の通りであります。

(単位：百万円)

	第15期 平成18年9月期	第16期 平成19年9月期	第17期 平成20年9月期	第18期 平成21年9月期	第19期 平成22年9月期 (予想)
総支出	3,534	4,246	4,426	3,348	2,430
広告宣伝費	962	1,171	1,151	683	394
人件費	1,333	1,734	1,825	1,611	1,294
出版コスト	322	289	272	102	36
その他一般管理費	917	1,052	1,178	952	706

注) 出版コストは、情報誌発行に係る印刷費・編集費・制作費を含んでおります。

①広告宣伝費

広告宣伝費におきましては、松井秀喜選手との広告宣伝活動を始めとした様々な施策を行ってきたことにより、Webサイトのみならず、人材紹介事業における登録者の獲得も大幅な増加を実現して参りました。尚、第19期における広告宣伝費は、第18期から42.3%削減を実現する見込みであります。しかしながら、今後におきましても、『@ t y p e』等を始めとした当社の自社媒体を含めた広告宣伝活動を引き続き戦略的かつ効果的に展開することで、月間100万人以上のユニークユーザー数の確保、高い応募数の確保を実現しております。

②人件費

人件費におきましては、前期から新規の自社採用の凍結、役員報酬の減額、従業員賞与・給与の減額を実行したことにより、大幅な削減を実施して参りました。今期におきましても、引き続き削減を行って参ります。尚、人件費は第18期から19.6%の削減を実現する見込みであります。

③出版コスト

当社は、平成21年2月10日付「情報誌『エンジニア t y p e』『ウーマン t y p e』休刊に関するお知らせ」に記載の通り、収益性の改善を図るため情報誌2誌の休刊を実施いたしました。これにより、売上高は低減したものの、出版コストは第18期から64.7%の削減を実現する見込みであります。

④その他一般管理費

当社は、平成21年10月にオフィスフロアを縮小・返却いたしました。また、その他全社一丸となって徹底的なコスト削減を実施しており、第18期と比べてさらなる削減効果を見込んでおります。

7. 第19期のトピックス

当社は、上述いたしました売上高向上施策・コスト削減施策を実施することで、早期に黒字化を実現し、業績の改善に努めて参る所存であります。第19期以降におけるトピックスにつきましては、以下の通りであります。

(1) 売上高の改善

当社におきましては、キャリア情報事業・人材紹介事業ともに様々な売上高向上施策を実施していることから、第19期における月次売上高につきましては、改善傾向になっております。

(2) コストの大幅な削減

第18期から大幅なコスト削減施策を実施してきたことにより、損益分岐点は大幅に減少いたしました。引き続きコストを最小限に抑えることで、早期の黒字化を目指して参ります。

(3) 赤字幅の大幅な改善

上述いたしました売上高向上施策・コスト削減施策を実施したことにより、第19期第1四半期の経常損失は第18期第4四半期から約半減しております。今後におきましても、引き続き全社一丸となって、早期の黒字化を目指して参ります。

(4) 「エンジニア」マーケットの回復

2010年に入りまして、コンサルティングファームやIT業界におきましては、採用意欲が改善傾向になって参りました。今後も引き続き、従来からの強みであります「エンジニア」マーケットの取り込みをさらに強化して参ります。

(5) 「営業」マーケットの取り込み強化

依然として求人ニーズが高い「営業」マーケットにおきましては、第19期第1四半期に前年同期比140%を超える水準で売上高を確保しております。また、『営業の転職@type』におきましては、応募数の獲得が順調であり、引き続きマーケットシェアの拡大を目指して参ります。

(6) 「介護」マーケットの取り込み強化

依然として求人ニーズが高い「介護」マーケットにおきましては、『介護の仕事 女の転職@type』が常時100職種以上の掲載数を維持しており、今後もマーケットシェアを拡大して参ります。

(7) 『@type』において、月間100万人以上のユニークユーザー数を記録し、日本で1・2位を争う求職者からの支持を獲得（注）

効果的な広告宣伝活動を行って参りました『@type』におきましては、月間100万人以上のユニークユーザー数を獲得しており、業界トップの水準で推移しております。今後につきましても、様々な施策を実行することにより、引き続き高い水準でのユニークユーザー数の獲得を目指して参ります。

（注）調査会社ニールセン・オンライン 2009年度月間平均ユニークユーザー数調査より

(8) 『@type』・『女の転職@type』における高い応募効果

『@type』・『女の転職@type』におきましては、サイト内のコンテンツの充実を図ったことにより、過去最高の応募数を記録しております。今後も引き続きコンテンツ・機能の充実を図ることで費用対効果の高いサービスの実現を目指して参ります。

(9) 応募課金型プランの拡販

求人企業の費用対効果を重視する傾向が強まっている中で、当社が販売を始めた応募課金型の拡販は順調に進んでおり、高単価の取引を可能にしております。『@ t y p e』において月間ユニークユーザー数・応募者数が高い水準で獲得していることから、求人企業が欲するターゲット人材を確保することが可能となっており、高い評価を頂いております。

(10) 採用課金型プランの効果

従来の広告掲載型モデルに加え、求人企業のターゲット人材の応募者獲得から選考活動（内定、もしくは入社）までをサポートする採用課金型プランの拡販を第19期から本格的に導入してはいましたが、特に難易度の高い採用に対して拡販を進めており、徐々に効果が出始めております。

8. 今後の見通しおよび上場維持に向けて

第19期におきましては、上記に記載した様々な施策を実施し、今後も引き続き業績の回復を進めて参ります。

当社を取り巻く事業環境につきましては、景況感悪化に伴い採用活動が大幅に抑制されておりました大手コンサルティングファームにおきまして大規模な中途採用活動が再開される等、雇用情勢に変化が起っております。また、IT業界におきましても「エンジニア」の求人意欲が徐々に復活をする等、当社の強みである「エンジニア」マーケットの回復が進んでいることを感じております。

このような状況に対しましては、当社がこれまで準備を進めて参りました売上高向上施策・コスト削減施策を引き続き断行し、業績の改善を図り、株式市場からの評価を高めて参る所存であります。役員・従業員総力を挙げることにより、一日も早く時価総額を6億円以上に回復させ、今後とも東京証券取引所市場第二部への上場を維持して参りますので、引き続きご理解・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以 上