

# 2016年9月期(第25期) 決算説明会

当社グループは、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。











2016年11月



- ① CDCグループ商品・サービス一覧
- ② 2016年9月期（第25期） 連結決算概要
- ③ 2017年9月期（第26期） 計画
- ④ 資料

# ■CDCグループ 商品・サービス一覧



サービス \ マーケット	中途採用	新卒採用
Webサイト	①  <small>@type 営業の転職</small> 	
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』  
『@type営業の転職』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』の開催

③ 有料職業紹介事業『type転職エージェント』

④ 一般労働者派遣事業『typeIT派遣』

⑤ インターンシップイベント『typeキャリアビジョン』

⑥ 就職情報誌『type就活』の発行

⑦ 新卒向け紹介サービス『type就活エージェント』

# 2016年9月期(第25期) 連結決算概要

# ■ 2016年9月期(第25期) 連結決算概要

## ① 連結業績結果



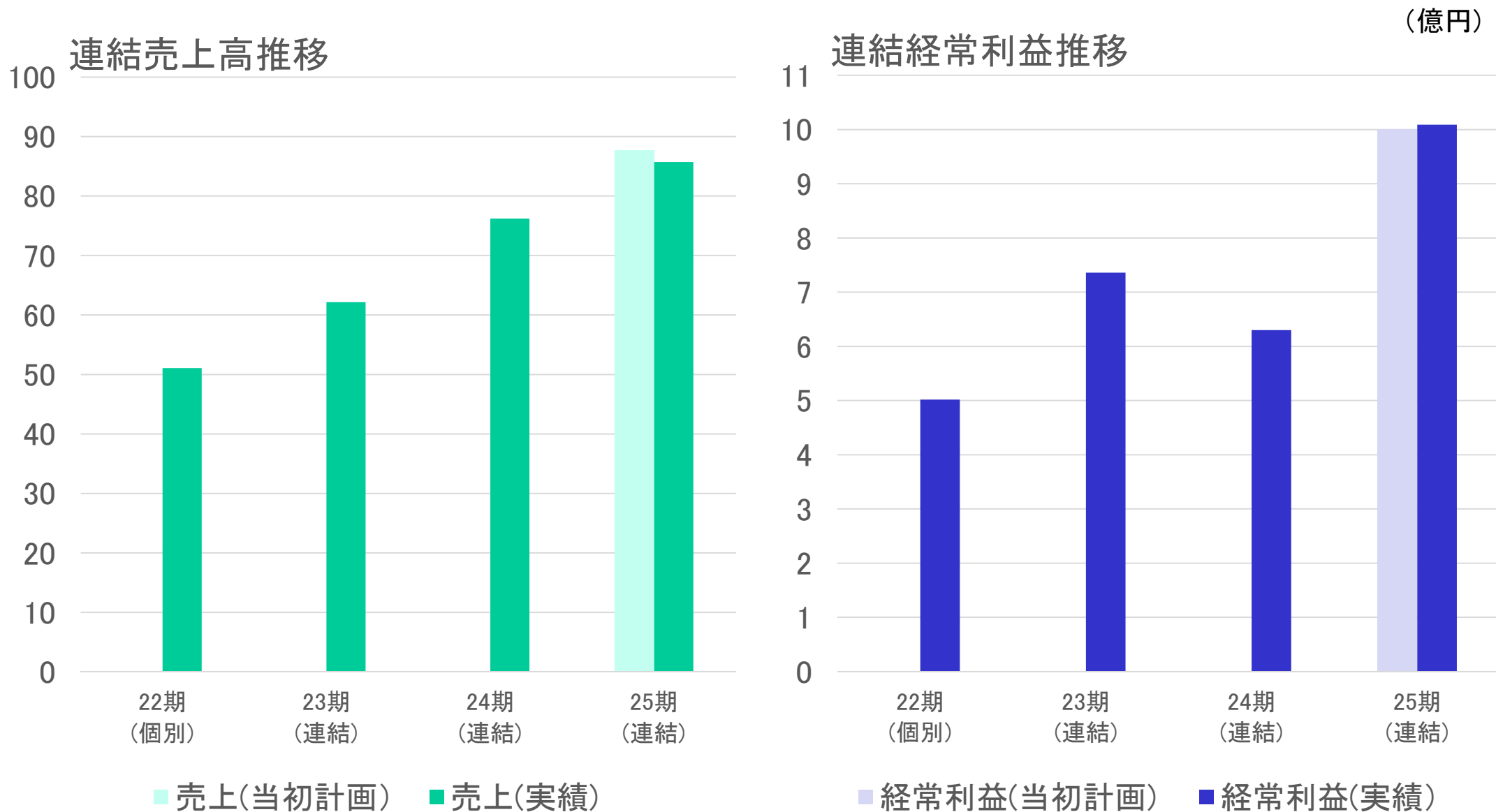
(億円)

	24期実績	25期業績予想 (平成27年11月12日)	25期実績	前期比(%)
売上高	76.21	87.66	85.69	112
経常利益	6.30	10.00	10.09	160
当期純利益	4.09	6.55	6.74	165

企業の採用意欲は引き続き活発であり、有効求人倍率は1.38倍と高い水準を維持している。売上高は、期初の予想を約2億円下回ったものの、前期比は12%増となった。一方、経常利益は、前期は大規模なシステム投資・広告宣伝を実施したものの、今期は投資に対する回収の一年とし、広告宣伝費、人件費を中心としてコストを抑制した結果、9年ぶりに過去最高益を更新し、経常利益は10.09億となった。

# ■ 2016年9月期(第25期) 連結決算概要

## ② 連結売上高・経常利益 推移

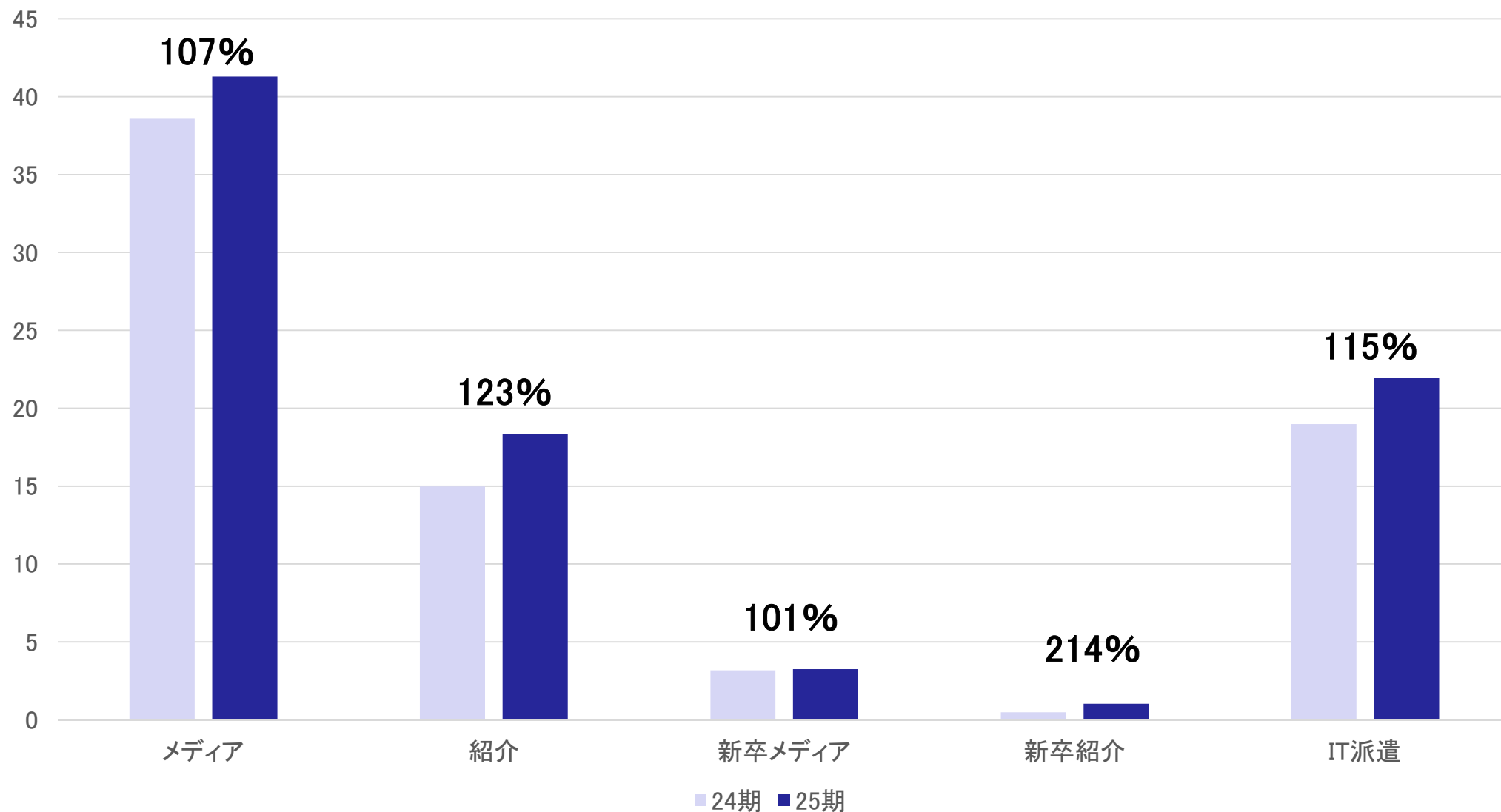


# ■ 2016年9月期(第25期) 連結決算概要

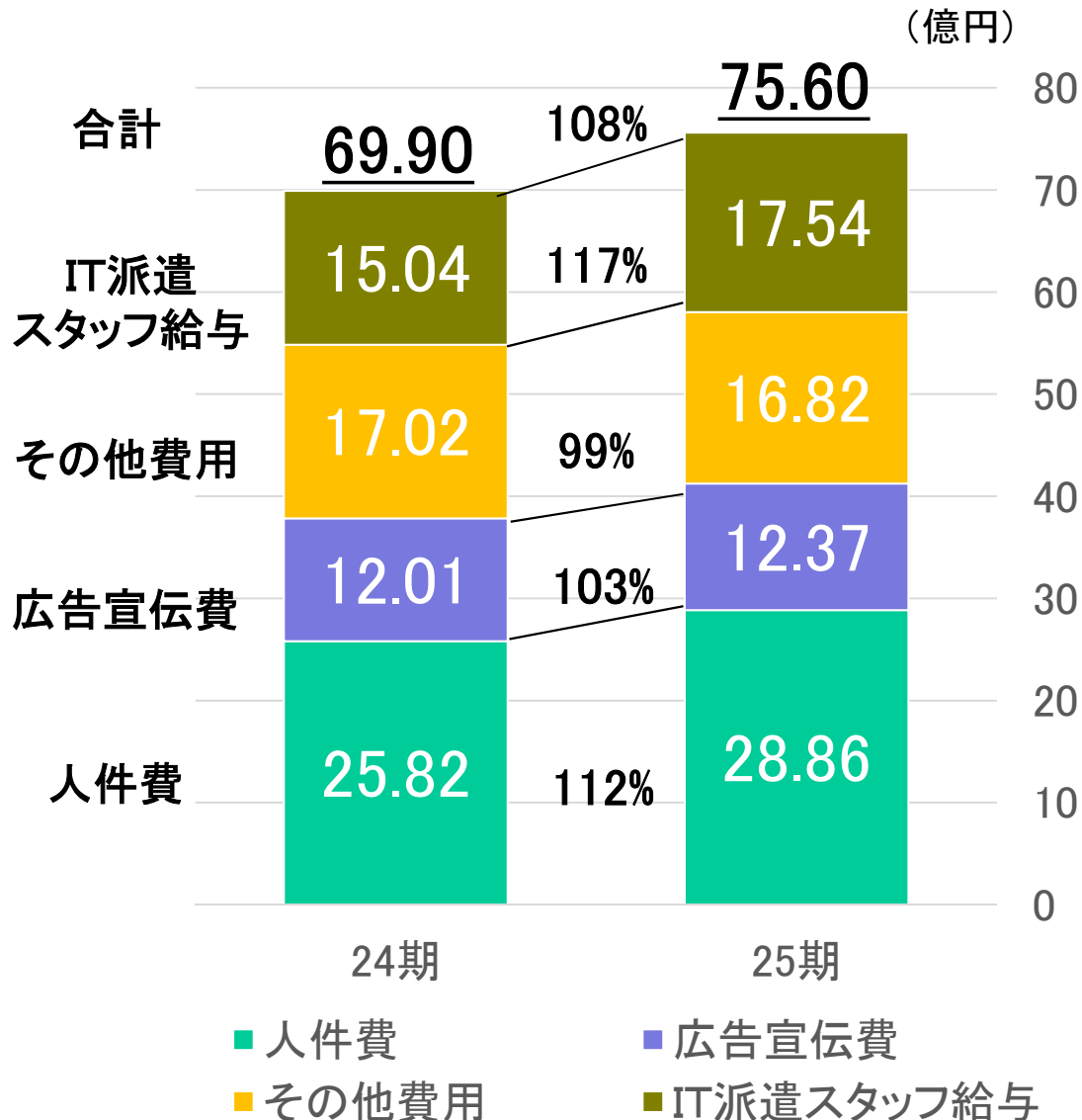
## ③ 事業別売上高 前年比較



(億円)



## ④ コスト概況



### コスト概況

- ① 24期は大規模宣伝を実施したが、25期は広告宣伝を抑制する中で登録者・応募者を獲得する方針のため、広告宣伝費は抑制した
- ② 営業力強化・マーケットシェア拡大のための増員等（新卒採用66名、中途採用81名）により人件費が増加。
- ③ IT派遣事業の売上高の増加及び、派遣スタッフの単価が増加したことによりIT派遣のスタッフ給与が増加。



**25期**

**メディア情報事業**

## ■2016年9月期(第25期) 連結決算概要

### ⑤-1 メディア情報事業 商品・サービス別実績・前年比



売上高 41.29億円(前年比107%)  
 経常利益 4.37億円(前年比267%)  
 売上高経常利益率 11% (前年実績 4%)

(億円)

商品別	売上金額	前年比	マーケット別	売上金額	前年比
@type	19.51	101%	エンジニア	12.03	95%
			営業	4.17	108%
			その他	3.31	119%
女の転職@type	18.62	116%	女性	18.62	116%
適職フェア	3.03	102%			
その他	0.12	62%			

『@type』のエンジニアマーケットが前年を下回る結果となったものの、  
 メディア情報事業全体としては、昨年から収益性が改善し、売上高経常利益率は11%となった



## 業績状況

- ①「エンジニア」マーケットは、ベテラン営業マンの退職、応募効果などの影響により、上半期の売上高が対前年比91%と大きく減少し、通期の前年割れの原因となった
- ②25期については、エンジニア専属部署の設置、営業マンによるITパスポートの取得、エンジニア目標・インセンティブ導入などを実施し、下半期の売上高は対前年比99%と、上半期に比べて改善傾向を示しているが、改善に時間を要したため、年間で前年を上回ることができなかった
- ③年間を通して86名の採用を実施し、営業体制の強化ができた
- ④商品面においては、Webマガジンのリニューアル、『@type』アプリリリース、ユーザビリティ向上のための機能追加(ソーシャルログイン、シンプル応募、面接情報など)を実施し、登録者数は対前年比116%、応募者数は対前年比113%となっている

### 業績状況

- ①「女性」マーケットについては引き続き好調であり、売上高は対前年比116%となった
- ②『女の転職@type』の新イメージキャラクターに、人気キャラクター『リトルミイ』を起用し  
広告宣伝や、SNSを活用した広告宣伝を実施
- ③また、近年増加しているスマホユーザーのための  
スマホサイトをリニューアルし、ユーザビリティの強化
- ④課題としていた「営業」マーケットについても、教育・研修を注力して行い、  
インセンティブなどの制度を設けたことによって前年比108%と成長した。
- ⑤一方、適職フェアの売上は女性フェアが牽引する形となり対前年102%と堅調に推移。



# 25期 人材紹介事業

## ⑥ 事業概況 人材紹介事業



売上高	18.36億円(前年比123%)
経常利益	3.97億円(前年比117%)
売上高経常利益率	22%(前年実績23%)

### 業績状況

- ① 今期より、注力している「女性」マーケットが好調に推移
- ② 「エンジニア」「営業」マーケットも引き続き順調
- ③ 引き続き、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合わせたコラボサービスの提案が好調のため売上・登録者ともに増加
- ④ 転職者の獲得競争が激しくなっているが、広告や知人紹介キャンペーンの継続的な実施などにより、引き続き新規登録者数が増加している
- ⑤ システム改善による生産性の向上
- ⑥ 売上高経常利益率が前期より低くなっているのは、インセンティブの増加、広告宣伝費の増加、内部取引の比率上昇の影響

**25期**

**新卒メディア事業**

# ■2016年9月期(第25期) 連結決算概要

## ⑦ 事業概況 新卒メディア事業



売上高 3.21億円(前年比101%)  
経常利益 0.64億円(前年比91%)  
売上高経常利益率 20%(前年実績22%)

### 業績状況

①今期は営業・集客面が課題となり

売上高・経常利益ともに計画を大幅に下回る厳しい1年となった

②2017年卒業予定の学生向けの就職活動の時期が変更になったこともあり、

求人企業・学生双方における採用活動が短期決戦となった

③そのような中、当社の強みとするサービスにおける競合他社の参入が強まっている

④東京・関西において大型イベントの増加や、小規模な企画のイベントを多数開催

⑤しかしながら、イベント開催数を増加させたことによって集客が分散され苦戦した

⑥また、商品企画の見直しや既存顧客へのフォロー等が遅れたことにより

売上高は計画からショートした



# 25期

# 新卒紹介事業

⑧ 事業概況 新卒紹介事業



売上高 1.04 億円(前年比214%)  
経常利益 ▲0.02億円(前年実績▲0.35億円)  
売上高経常利益率 --%

業績状況

- ①25期は新卒メディアとの連携を強化し、学生の登録者獲得が順調であった
- ②売上高については、単価の上昇や、昨年から取引している企業とのマッチングが増加したことにより成約件数が増加
- ③また、新規クライアントの開拓を強化したことにより、底上げを図ることができた
- ④前期より開催している「東京就活キャンプ」も引き続き好調。
- ⑤その結果、売上高は対前年比214%と大きく成長し、経常利益も計画を上回った

# 25期

# IT派遣事業

## ⑨ 事業概況 IT派遣事業

売上高 21.89億円(前年比115%)

経常利益 0.95億円(前年比106%)

売上高経常利益率 4%(前年実績5%)

### 業績状況

- ①派遣スタッフの稼働人数が2016年9月末時点で507人と、順調に増加している。
- ②営業マンの採用及び、新人の教育・研修に注力し、順調に立ち上がっており、生産性も計画通りの着地となった
- ③正社員案件とのバッティングがこれまで以上に厳しくなっているものの、マーケットの変化に合わせてフルタイムではない時短案件などが増加傾向
- ④また、スタッフ給与も徐々に増加傾向を示しているため、コストが増加
- ⑤その結果、売上高経常利益率は昨年より低くなったものの、売上高は対前年比115%と計画通りに進捗した

# 2017年9月期(第26期) 計画

# ■ 2017年9月期(第26期) 計画



## ① 連結業績予想

(億円)

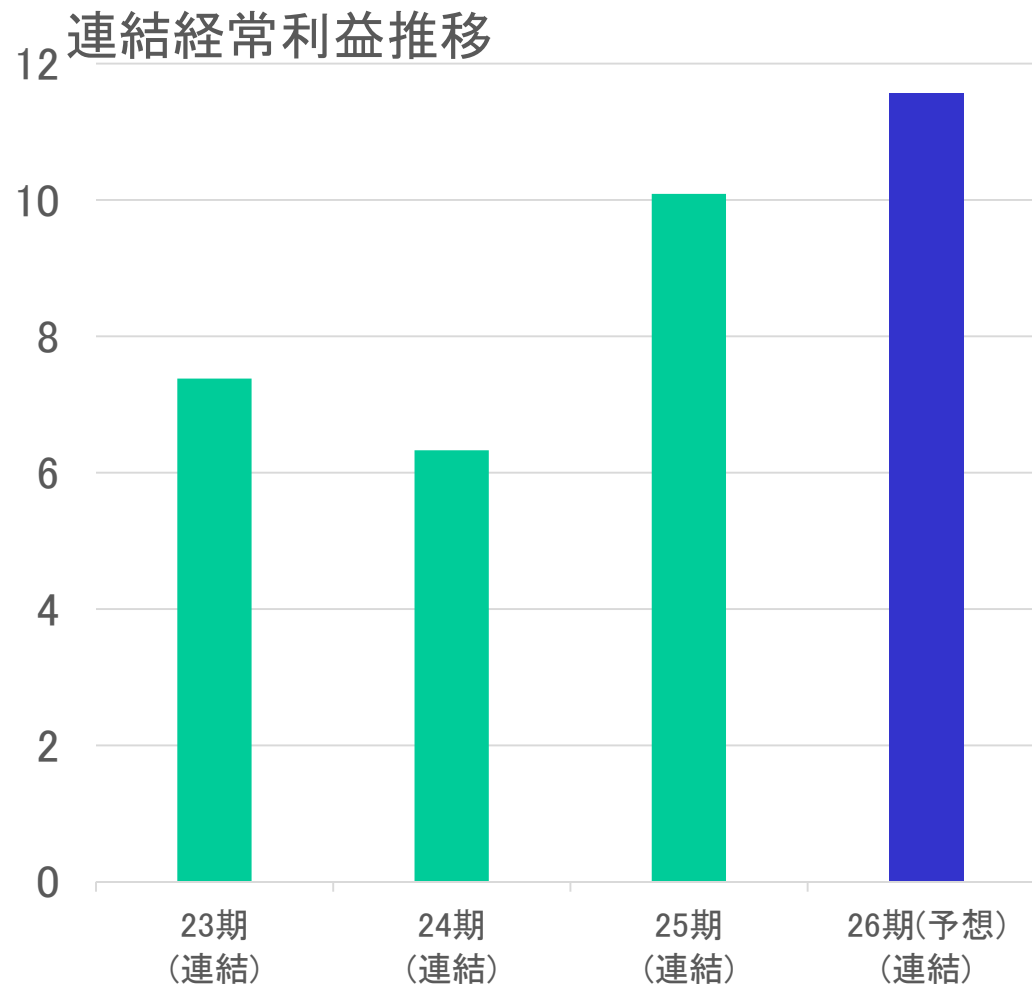
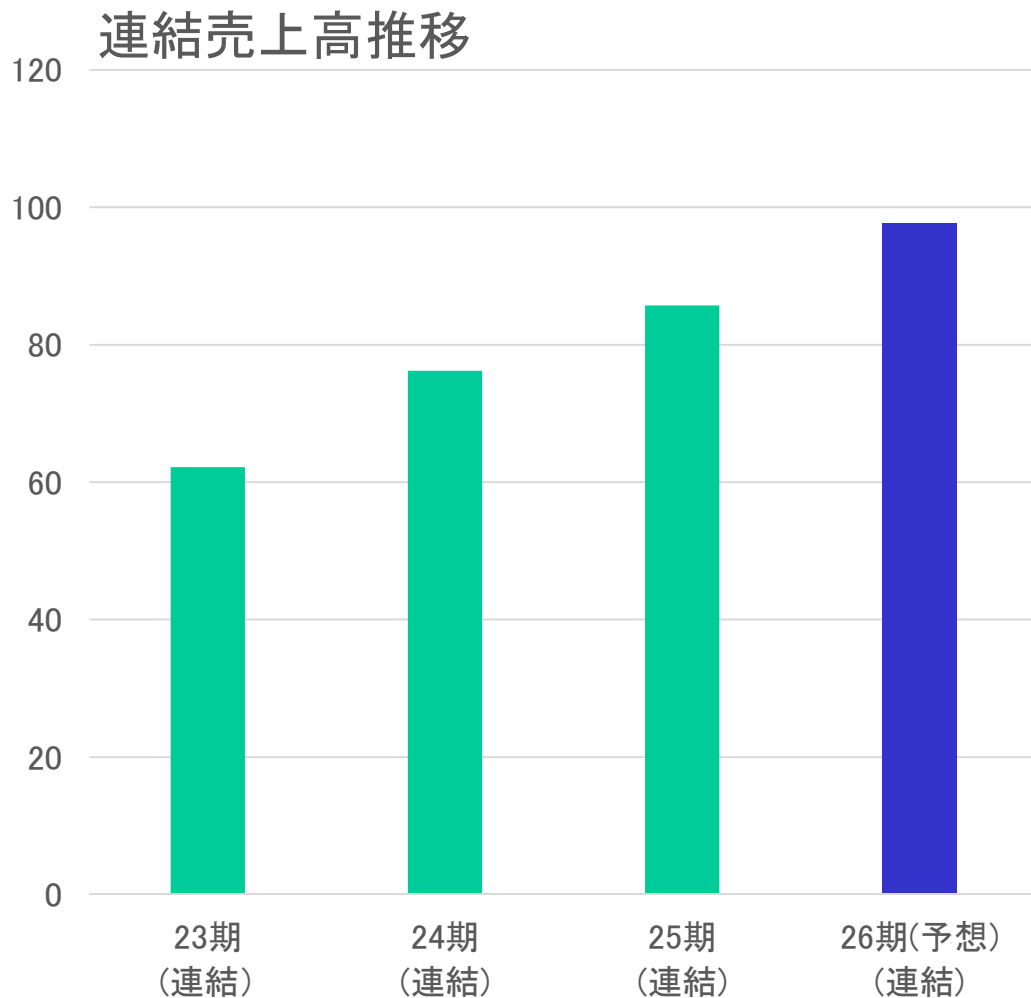
	25期実績	26期予想	前期比増減	前期比(%)
売上高	85.69	97.71	+12.02	114
経常利益	10.09	11.56	+1.47	115
当期純利益	6.74	7.39	+0.65	110
配当予想	30円 普通配当30円	33円 普通配当33円	+3	110

26期は、引き続き増収増益の計画であり、売上高・経常利益ともに過去最高を更新する見込み改善傾向を示しているメディア事業のエンジニアマーケットの回復をさらに進め、各事業におけるマーケットシェア拡大を目指す



## ② 連結売上高・経常利益推移

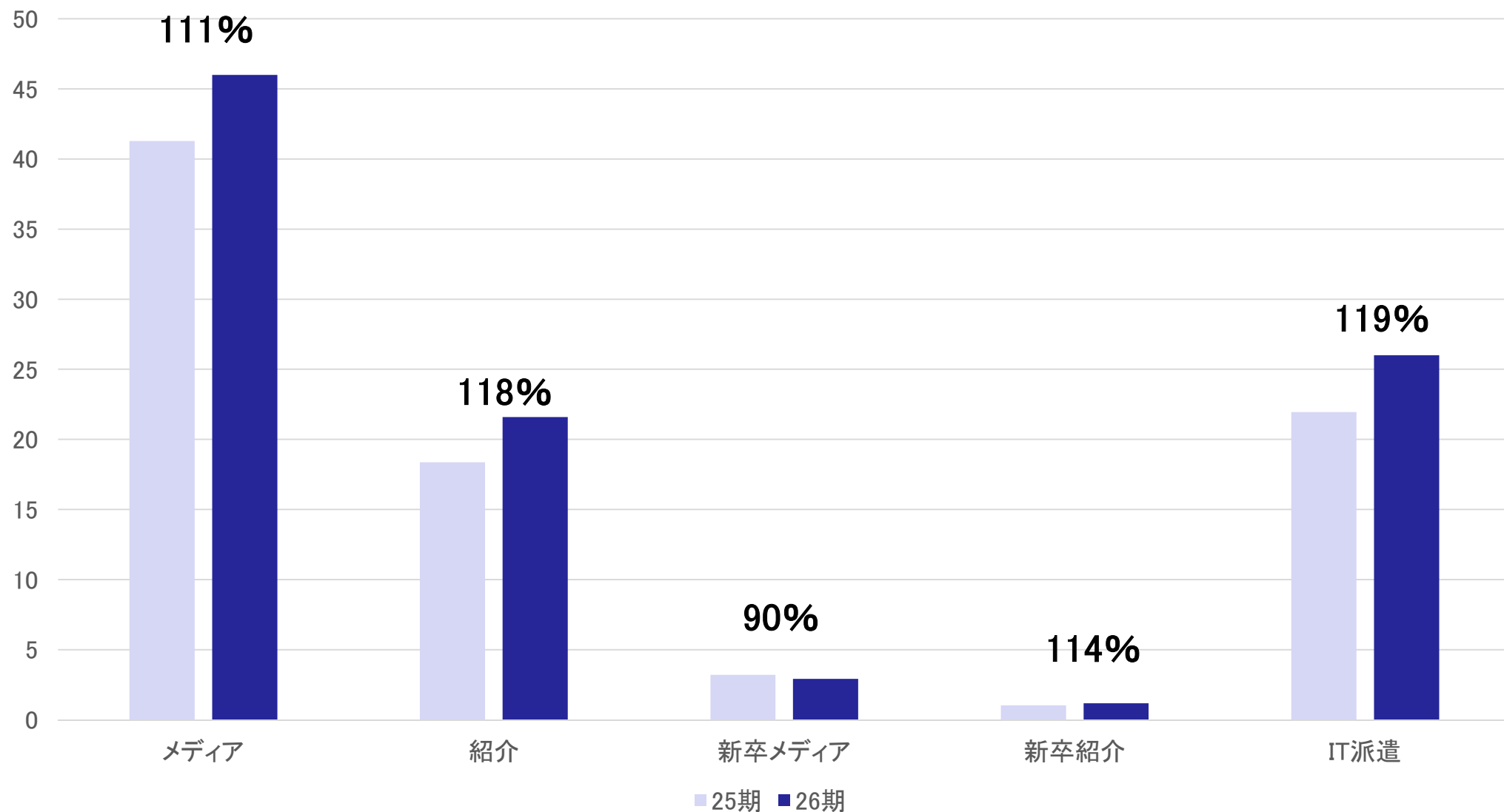
( 億円)



③ 事業別通期売上高



(億円)

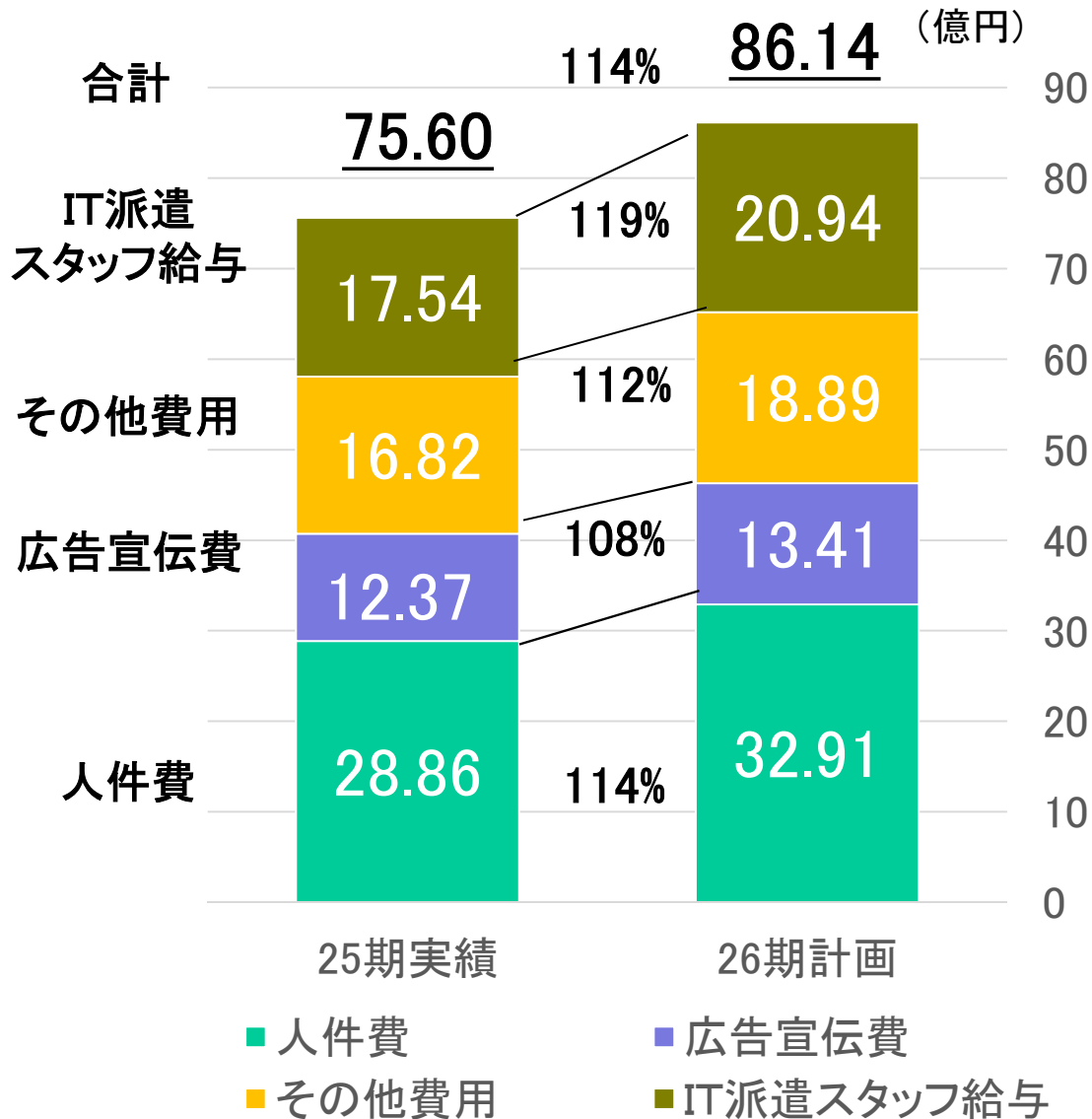




# ■ 2017年9月期(第26期) 計画



## ④ コスト計画



### コスト概況

- ① 新たなサイトの立ち上げや、各事業の売上増加に伴う広告宣伝費の増加は見込まれるものの、25期に引き続き広告宣伝費は抑制傾向
- ② 営業力強化・マーケットシェア拡大を実現するため、前期以上の採用、教育・研修の強化を進めることにより人件費は増加。
- ③ IT派遣事業の売上高の増加に伴いIT派遣スタッフ給与が増加。

**26期**

**メディア情報事業**

## ⑤-1 事業戦略 メディア情報事業



売上高 46.00億円(前年比111%)  
経常利益 6.07億円(前年比139%)  
売上高経常利益率 13%(前年実績11%)

### 事業戦略のポイント

- ・ 雇用情勢を示す有効求人倍率は25年前のバブル期並に推移し、依然として右肩上がりに推移
- ・ 求人企業における転職者の獲得競争は激化しており、特にエンジニアマーケットが顕著
- ・ 当社においても競合他社との新規会員・登録者を含む転職者の獲得競争は熾烈を極めている
- ・ その中で、求人企業の顧客満足度を高めるためには転職者の獲得が必要不可欠となっている
- ・ 26期以降も継続的に業績拡大をしていくために、転職者の獲得を徹底的に強化する
- ・ 特に、『@type』は月間訪問者数が100万人を超える日本一のサイトとなっているが、会員登録から応募に至るまでのプロセスを改善することで、顧客満足度向上を実現する
- ・ また、既存の手法だけでなく、新たなサイトの立ち上げやブランディングの実施、システム内の機能強化を図ることで、競合他社との差別化をより強固なものにし、さらなるサイトパワーの実現を目指す
- ・ 組織体制においても、採用は計画通りに進捗し、教育・研修も確実に効果が出ており、26期においてさらなる営業強化を継続し、過去最高売上を実現する

## ⑤ー2 事業戦略 メディア情報事業



### 事業戦略のポイント

#### ① 営業体制の強化

- ・ 2局体制によるマネジメント強化
- ・ 階層別研修の抜本的な見直し・強化
- ・ 活躍できる営業マンの採用強化
- ・ 営業マンの退職防止
- ・ エンジニアマーケット勉強会
- ・ 新人のITパスポート取得
- ・ コミッション組織の拡大
- ・ 新卒・中途の大量採用

エンジニアマーケットの回復・大量採用に注力をし  
メディア事業全体の成長を図って参ります。

事業戦略のポイント

②制作体制の強化

- ・採用の強化
- ・効果測定システム導入

③商品力の強化

- ・新たな集客源となる「typeメンバーズパーク」オープン
- ・大学との産学連携による応募率向上施策
- ・『@type』 『女の転職@type』 の機能強化

サイト内への集客・効果改善により他社との差別化を図り、  
『@type』 『女の転職@type』 のブランディングを行って参ります。

## ⑤-3 新サービス『typeメンバーズパーク』概要



2016年10月より、効果改善および新たな集客源として『typeメンバーズパーク』OPEN

### 【typeメンバーズパークの目的】

- ①売上拡大のためには、応募効果の改善が必要
- ②広告宣伝などを通し、既存サービスでは集客が難しかった層へアプローチすることによりユーザーの活性化の実現
- ③上記により、他社との差別化を図る

### 【サイト内のコンテンツ概要】

- ①動画で学ぶ  
⇒ビジネスブレイクスルー(代表:大前研一氏)や慶応大学教授の高橋俊介氏などの協力のもとキャリアに役立つ動画を配信
- ②本を読む  
⇒ビジネスの電子書籍などの配信
- ③イベントの開催  
などさまざまなサービスを設けている



# 26期

# 人材紹介事業

## ⑥ 事業戦略 人材紹介事業



売上高	21.60億円(前年比118%)
経常利益	4.19億円(前年比106%)
売上高経常利益率	19%(前年実績22%)

### 事業戦略のポイント

- ①営業マン、キャリアアドバイザーの採用強化
- ②エンジニア、営業マーケットの強化
- ③25期より好調の女性マーケットの更なる強化
- ④新規マーケットの開拓
- ⑤『@type』 『女の転職@type』 とのコラボ商品の強化
- ⑥知人友人紹介キャンペーンや、自社媒体との連携による登録者の獲得
- ⑦マーケットの拡大に伴い単価の減少が見込まれるため  
売上高の成長率は昨年より、やや鈍化する見込み



**26期**

**新卒メディア事業**

## ⑦ 事業戦略 新卒メディア事業



売上高 2.91億円(前年比91%)  
経常利益 0.33億円(前年比52%)  
売上高経常利益率 11%(前年実績20%)

### 事業戦略のポイント

- ①26期は課題を徹底的に改善し、コストも抑制に努めるものの、25期下半期における受注の大幅な落ち込みの影響を引きずり、減収減益と厳しい1年となる見込み
- ②25期の一番の課題であった集客については、専任チームを立ち上げ、新たなチャネルを開拓し、集客力を強化
- ③また、営業体制を刷新し、既存顧客だけでなく、新規企業の開拓を強化
- ④以上のことから、顧客満足度の向上を図り、27期に再度成長路線を実現する

# 26期

# 新卒紹介事業

## ⑧ 事業戦略 新卒紹介事業



売上高 1.18億円(前年比114%)  
経常利益 0.04億円(前年実績▲0.02億円)  
売上高経常利益率 4%

### 事業戦略のポイント

- ①25期に計画を上回るペースで成長を遂げており、さらなる強化を図る
- ②26期は、中途の人材紹介事業との連携を強化し、ノウハウ・仕組みを確立
- ③特に集客面における知人紹介キャンペーンなどを強化
- ④また、さまざまな業界・業種の新規クライアントの開拓を強化
- ⑤ただし、2017年新卒の学生は、就職活動のスケジュールが前倒しになったことにより、  
昨年より成約件数・単価が減少する見込み
- ⑥一方、上記施策により、2018年新卒の学生の成約件数は大幅に増加する見込み
- ⑦以上の結果、売上高の計画は、年間を通して対前年比114%

# 26期

# IT派遣事業

## ⑨ 事業戦略 IT派遣事業



売上高 26.01億円(前年比119%)  
経常利益 1.08億円(前年比113%)  
売上高経常利益率 4%(前年実績4%)

### 事業戦略のポイント

- ①営業マンの採用を強化し、さらなるクライアント開拓を図る
- ②引き続き採用ニーズの高いIT・Web系企業を強化
- ③自社サイトや外部サイト・スクールとの連携を強化し、集客を強化
- ④様々なニーズに応えられるよう案件のラインナップを拡充
- ⑤スタッフのフォローを強化し、安定的に成約を決める
- ⑥スタッフに対する教育（eラーニング）を開始し、定着率の向上を目指す
- ⑦以上のことから費用を抑制し、前期から収益を改善する

## 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。