

2014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。

2014年11月



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

- ①CDC商品・サービス一覧
- ②2014年9月期(第23期) 連結決算概要
- ③2015年9月期(第24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 type の人材紹介	⑦	
人材派遣	④ type 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エージェント』

※24期より『就活typeマッチング』から名称変更

⑧ Webマガジン『エンジニア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

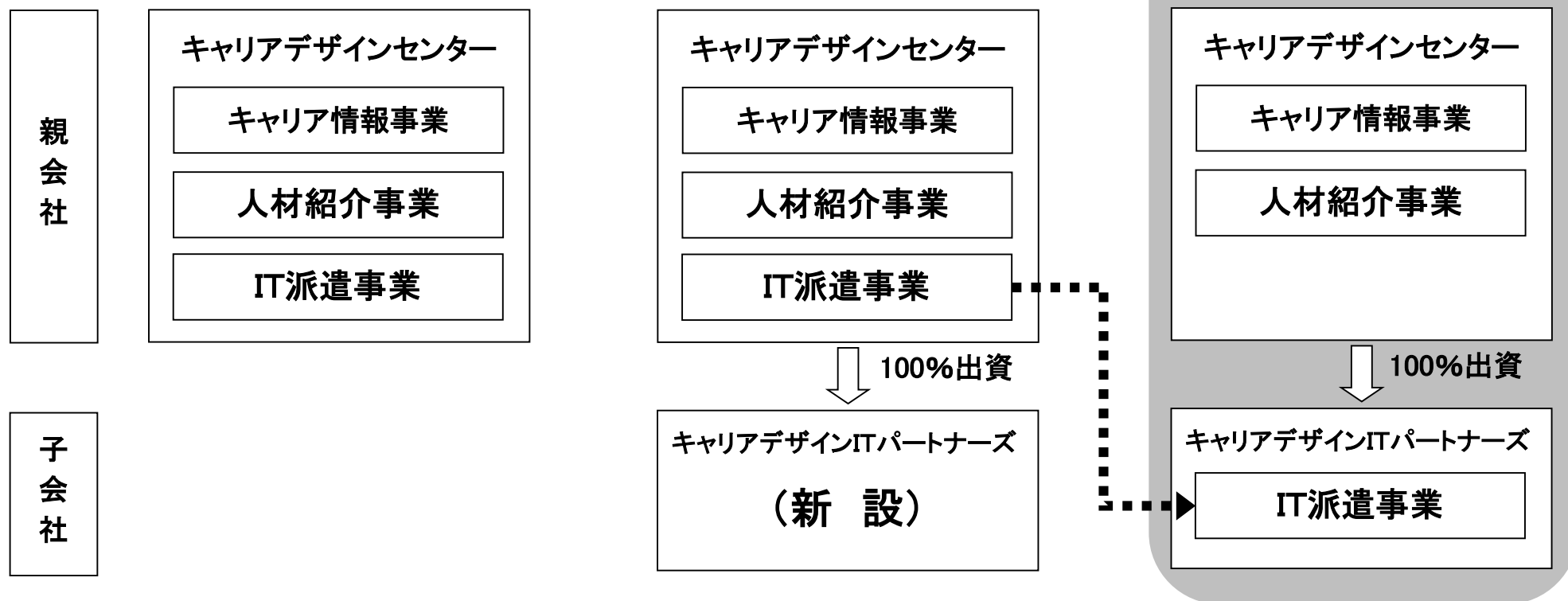
2013年9月期(非連結)

→

2013年10月2日(子会社設立)

→

2014年1月1日(吸収分割)



2014年9月期(第23期) 連結決算概要



①連結業績結果

(百万円)

	22期実績 (個別)	23期予想 (連結) (平成26年2月6日)	23期上方修正 (連結) (平成26年8月7日)	23期実績 (連結)	前期比(%)
売上高	5,106	5,927	6,131	6,217	122%
経常利益	502	602	663	738	147%
当期純利益	425	532	588	721	169%

売上高は前年比122%で過去最高を更新。

広告宣伝等への投資は前年比139%と積極的に行っているものの、

コスト抑制の結果経常利益は前年比147%と高い伸びを示した。

当期純利益は主に繰延税金資産を計上したことにより、前年比169%となった。



②連結業績概況

1. 外部環境

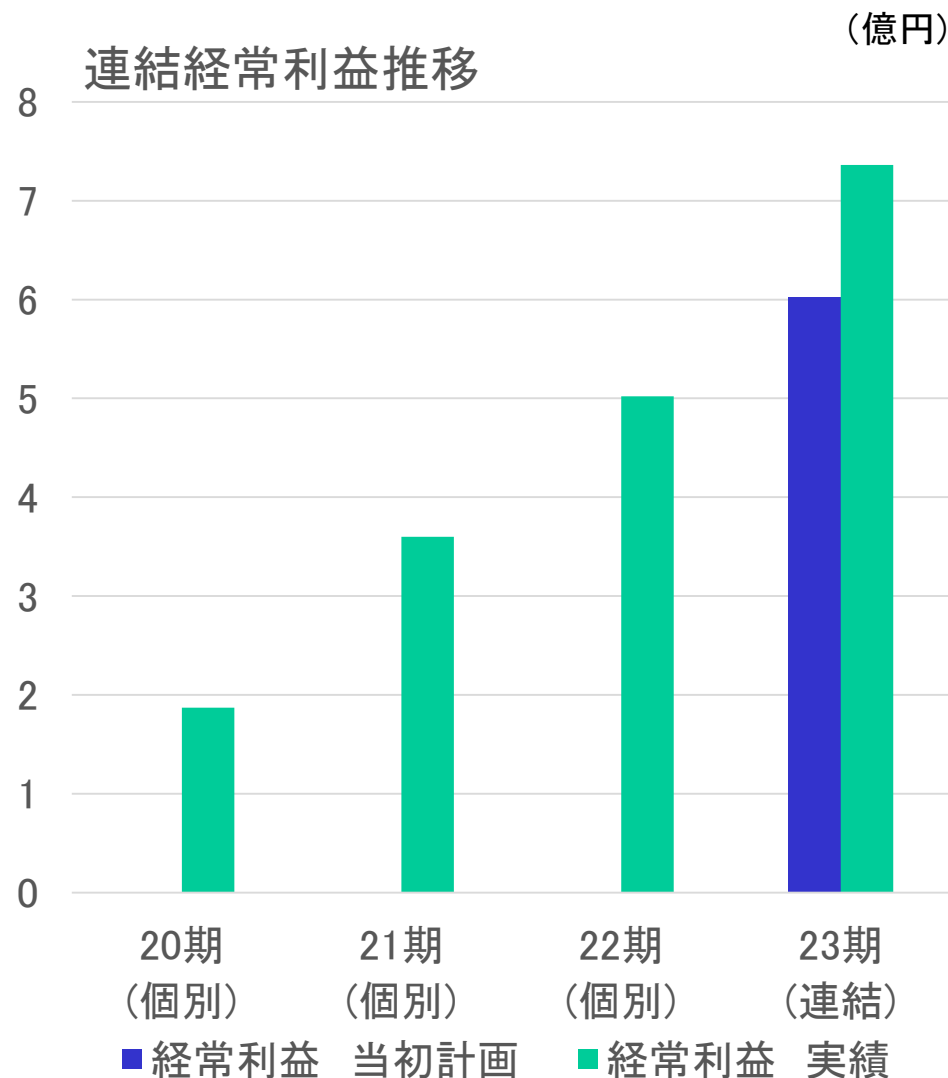
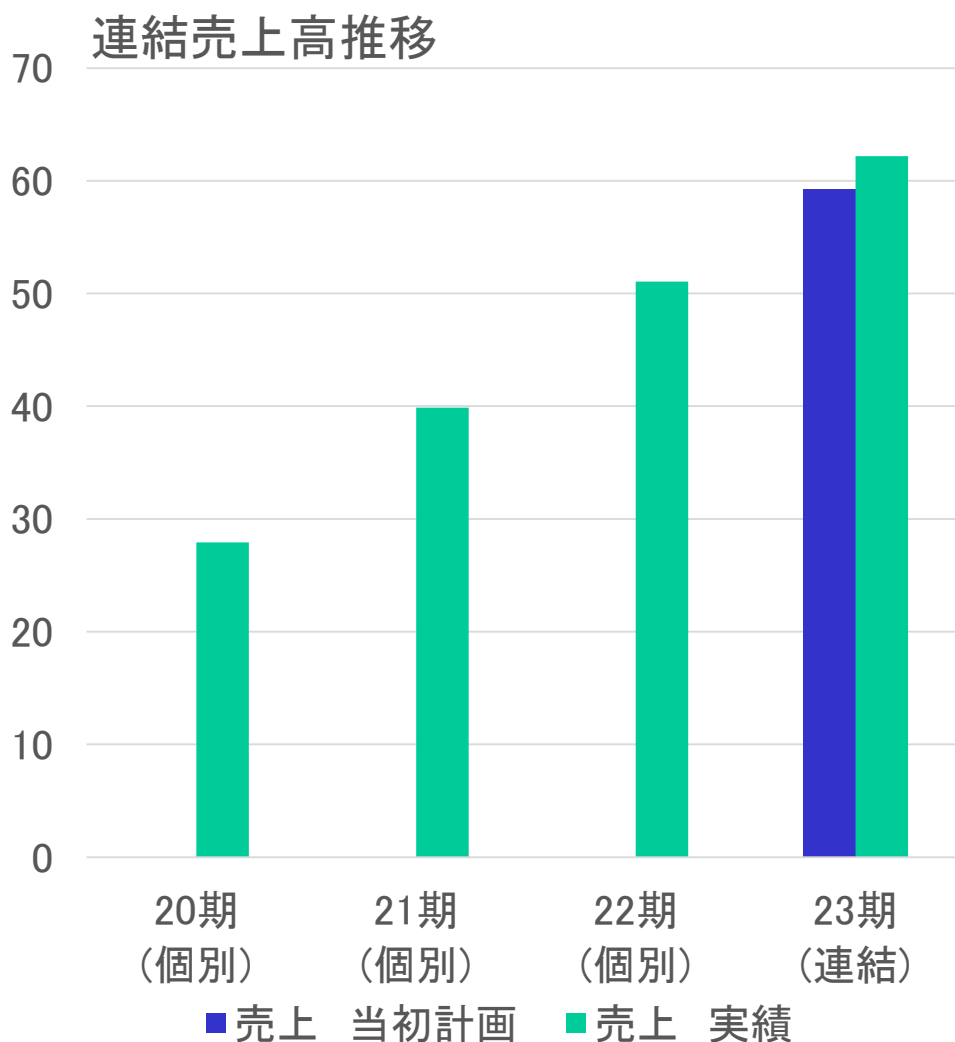
- ①日本経済は、景況感・雇用情勢など全体的に回復傾向で推移した。
- ②企業の採用意欲も引き続き活発で、有効求人倍率は20年ぶりの高い水準を示すなど、求人需要は増加している。

2. 連結業績状況

- ①商品力・営業の強化による取引社数の増加等により売上高が増加。
- ②転職者獲得強化のため、下半期に約1億8千万円の広告宣伝への追加投資を実施。
- ③主に営業人員を増強しており、2014年4月新卒入社者は46名。
- ④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。
- ⑤IT派遣事業を分社化し、連結決算へ移行。業績への影響軽微。
- ⑥配当は1株当たり25円を予定。内訳は普通配当18円、特別配当7円とし、普通配当については前期から2円の増配とした。

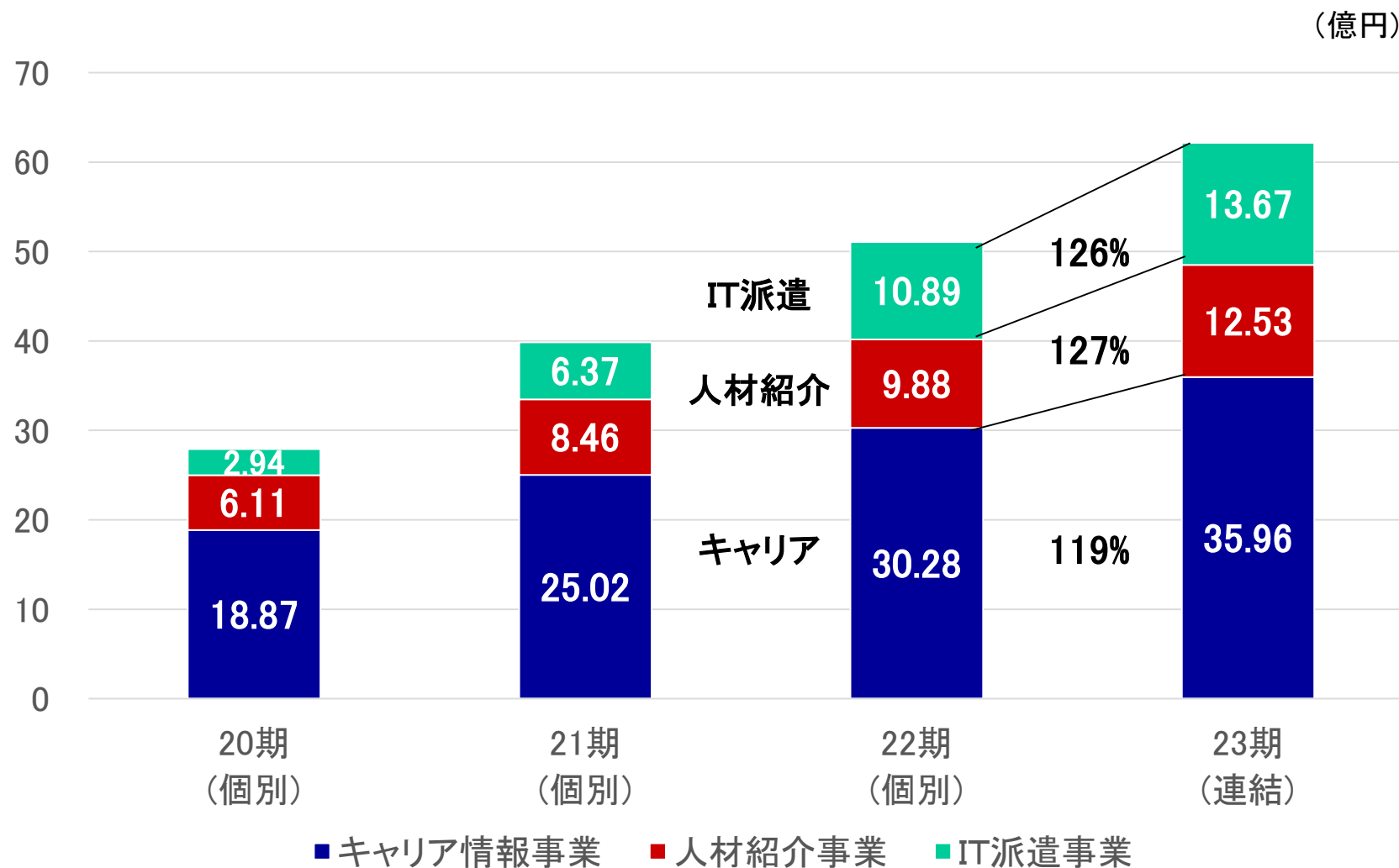


③連結売上高・経常利益推移





④事業別売上高推移





⑤-1 事業別概況 キャリア情報事業

売上高 35.96億円(前年比119%)

経常利益 5.51億円(前年比128%)

(億円)

商品別①	売上金額	前年比	商品別②	売上金額	前年比	※マーケット別	売上金額	前年比
Web	30.93	115%	@type	17.44	102%	エンジニア	11.88	105%
						営業	3.09	84%
						その他	2.48	116%
			女の転職@type	13.27	139%	女性	13.27	139%
			就活type(Web)	0.22	102%			
その他	5.02	140%	適職フェア	2.32	154%	※@typeのマーケット区分を前期から変更しており、前年比においては前期数字の組替を行った上で算出しております。		
			新卒	2.14	126%			
			その他	0.55	144%			



⑤-2 事業別概況 キャリア情報事業

1. 業績状況

- ①「女性」マーケットの伸びが前年比139%と顕著であり、売上高増加を牽引。
企業の女性ニーズの高まりが背景として挙げられる。
- ②「エンジニア」マーケットは前年比105%と堅調に推移するも、伸び率はやや鈍化。
- ③「営業」マーケットにおいては前年比84%と伸び悩む結果となった。
- ④SWATと呼ばれる高単価商品が顧客ニーズを捉えており、売上高が過去最高を更新。
- ⑤新卒領域においては、イベント開催数の増加等により売上高が前年比126%となった。

2. 商品力強化施策

- ①交通費支給キャンペーン等のキャンペーン施策の実施による応募者数の増加。
- ②『@type』『女の転職@type』を同時に検索できるスマートフォンアプリのリリース。
- ③2014年8月に『@type』のインフラとなる基盤システムの整備、及びSEO対策の強化を実現。
- ④『@type』は月間訪問者数が毎月100万人を超える国内最大の転職サイトとなっている。



⑥事業別概況 人材紹介事業

売上高 12.53億円(前年比127%) 経常利益 2.14億円(前年比306%)

中途紹介 12.20億円(前年比126%) 経常利益 2.51億円
新卒紹介 0.33億円(前年比190%) 経常利益 △0.36億円

業績状況

- ①売上高は前年比127%となり、売上高の過去最高記録を更新。
- 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「営業」マーケットの成約件数も増加し、マーケットシェアの拡大を図る。
- 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サービスの提案が好調に推移し、売上高は過去最高を記録。
- ⑤転職者の獲得競争が激しくなっているが、広告宣伝費への投下や知人紹介キャンペーンの継続的な実施などにより、登録者数は堅調に推移。
- ⑥業務プロセスの改善により、登録者の成約率が上がり、歩留まりが改善した。
- ⑦昨年開始した新卒向け人材紹介サービスは、計画以上の学生集客に成功した結果、前年比189%とほぼ倍増を実現。



⑦事業別概況 IT派遣事業

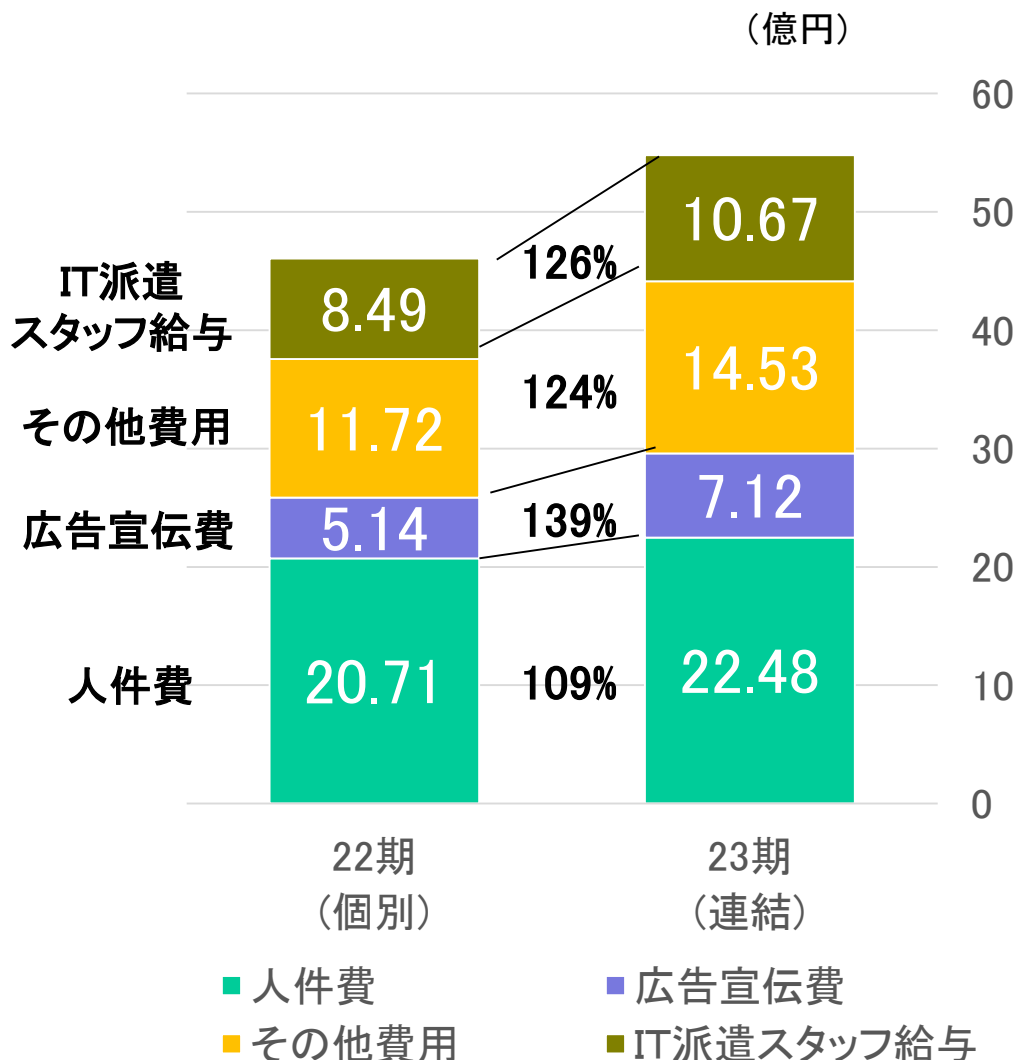
売上高	13.67億円(前年比126%)
経常利益	0.29億円(前年比1174%)

業績状況

- ①派遣スタッフの稼働人数が2014年9月末時点で317人と、前年の255人から順調に増加し、売上高は前年比126%を実現。
- ②利益についても、本年度1月より当社100%子会社のキャリアデザインITパートナーズによる運営となる中、全社的にコストを抑制し、当初計画を大幅に上回る着地となり、子会社も初年度から黒字を実現。
- ③営業マン一人一人がさらなる顧客開拓に努め、営業マン一人当たり売上高が増加。
- ④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。
- ⑤広告宣伝への積極的な投資を行い、新規登録者の獲得に繋げた。



⑧コスト概況



コスト概況

- ①広告宣伝費において、今後の成長を見据え約1億8千万円を計画より追加で投資。
- ②人件費において、営業力強化・マーケットシェア拡大のための増員により給与等が増加
- ③その他費用において、女性フェア・新卒イベントの開催数増加など、事業拡大に伴うコストが増加。
- ④IT派遣スタッフ給与において、IT派遣事業の売上高の増加に伴い給与等が増加。



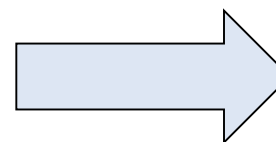
⑨今後の経営課題

転職者獲得競争の激化。
競合他社の広告宣伝が活発化し、転職者獲得にかかる広告単価の上昇。

「エンジニア」マーケットの伸び率鈍化。
－ 競合との競争激化、応募効果の伸び悩み。また、新人営業マンが増えたことによるエンジニアの専門性を持った人材の不足など。

前年比減となった「営業」マーケットの開拓強化。
－ 後発マーケットであり、他社と比べ応募数が伸び悩んでおり、開拓に苦戦している。

人材紹介事業における新卒紹介事業の育成。



24期計画方針へ

2015年9月期(第24期) 計画



①連結業績予想

(百万円)

	23期実績	24期計画	前期比増減	前期比(%)
売上高	6,217	7,174	+956	115%
経常利益	738	503	△232	68%
当期純利益	721	301	△420	42%
配当予想	25円 普通配当18円 特別配当7円	30円 普通配当20円 特別配当10円	+5円	—

売上高は71.74億円と115%の増収を見込むも、『@type』の全面リニューアルへの投資1億円、及びそれに伴う大規模な広告宣伝を計画し、全社で広告宣伝への11.3億円の投下を見込むため、経常利益は5.03億円と減益を見込む。

※配当については、30円(普通配当20円に加え特別配当10円)と増配予定。



②計画方針

■経営課題

転職者獲得競争の激化。
競合他社の広告宣伝が活発化し、
転職者獲得にかかる広告単価の上昇。

「エンジニア」マーケットの伸び率鈍化。

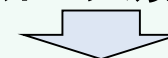
前年比減となった
「営業」マーケットの開拓強化。

人材紹介事業における
新卒紹介事業の育成。

■計画方針

第2四半期に
『@type』を全面リニューアル。

商品力の大幅強化+大規模広告宣伝施策



応募効果の改善・認知度向上により
拡販を狙っていく。 ※詳細は次ページにて

上記施策に加え、『@type営業の転職プラス』を新たにスタートし、強化を図る。

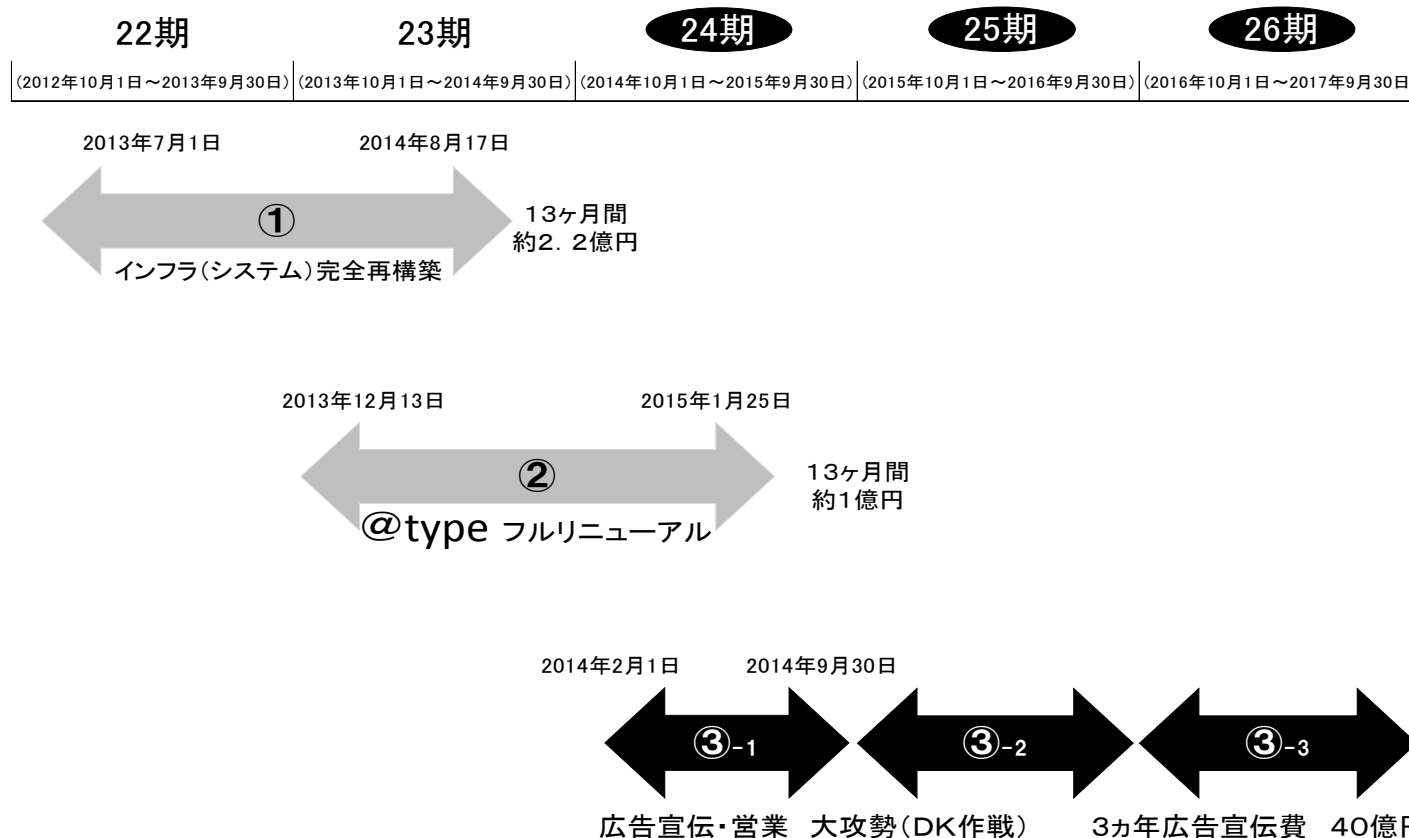
今後成長が見込まれる分野の為、
24期より新卒紹介事業を事業部として独立
し注力、3年後の黒字化を目指す。

■2015年9月期(第24期) 計画



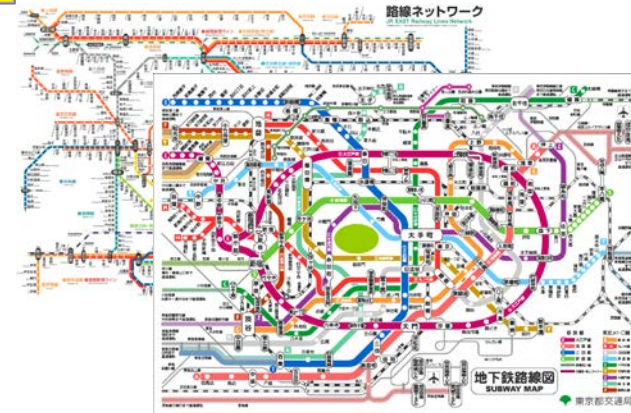
③-1 @type 1・2・3(ワン・ツー・スリー)プロジェクト

@type 1・2・3(ワン・ツー・スリー) プロジェクト



2014年8月にインフラリニューアルが完了。2015年1月に、サイトデザインを全面リニューアルを予定。これに合わせ、大規模広告宣伝施策を実施する。

③-2 @type 1・2・3(ワン・ツー・スリー)プロジェクト



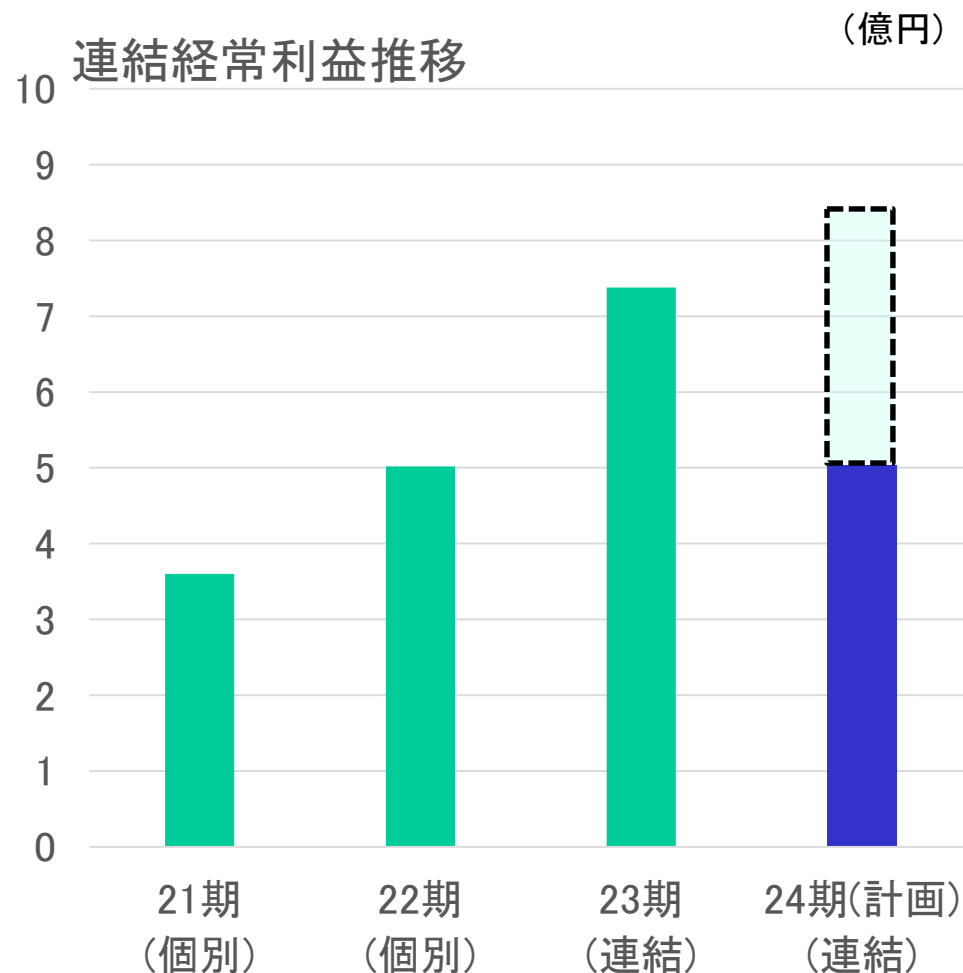
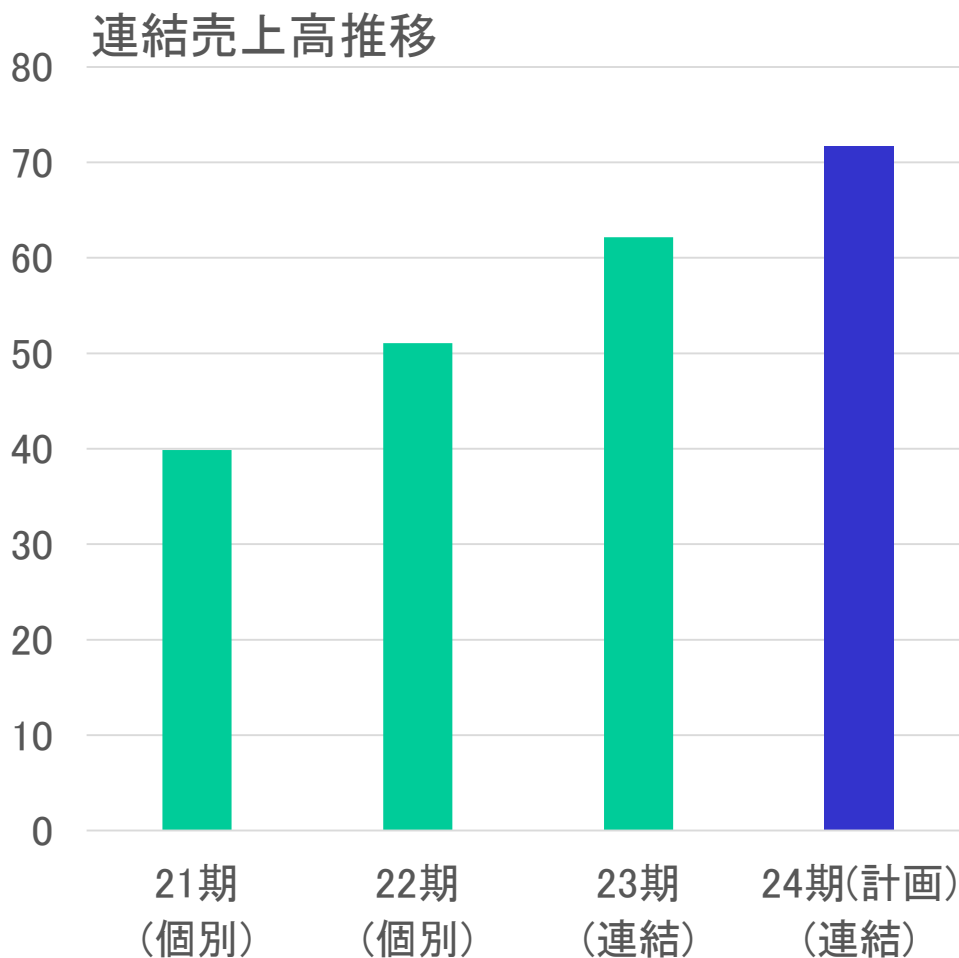
デザイン
リニューアル

Web広告の
大量掲載

交通広告の
強化



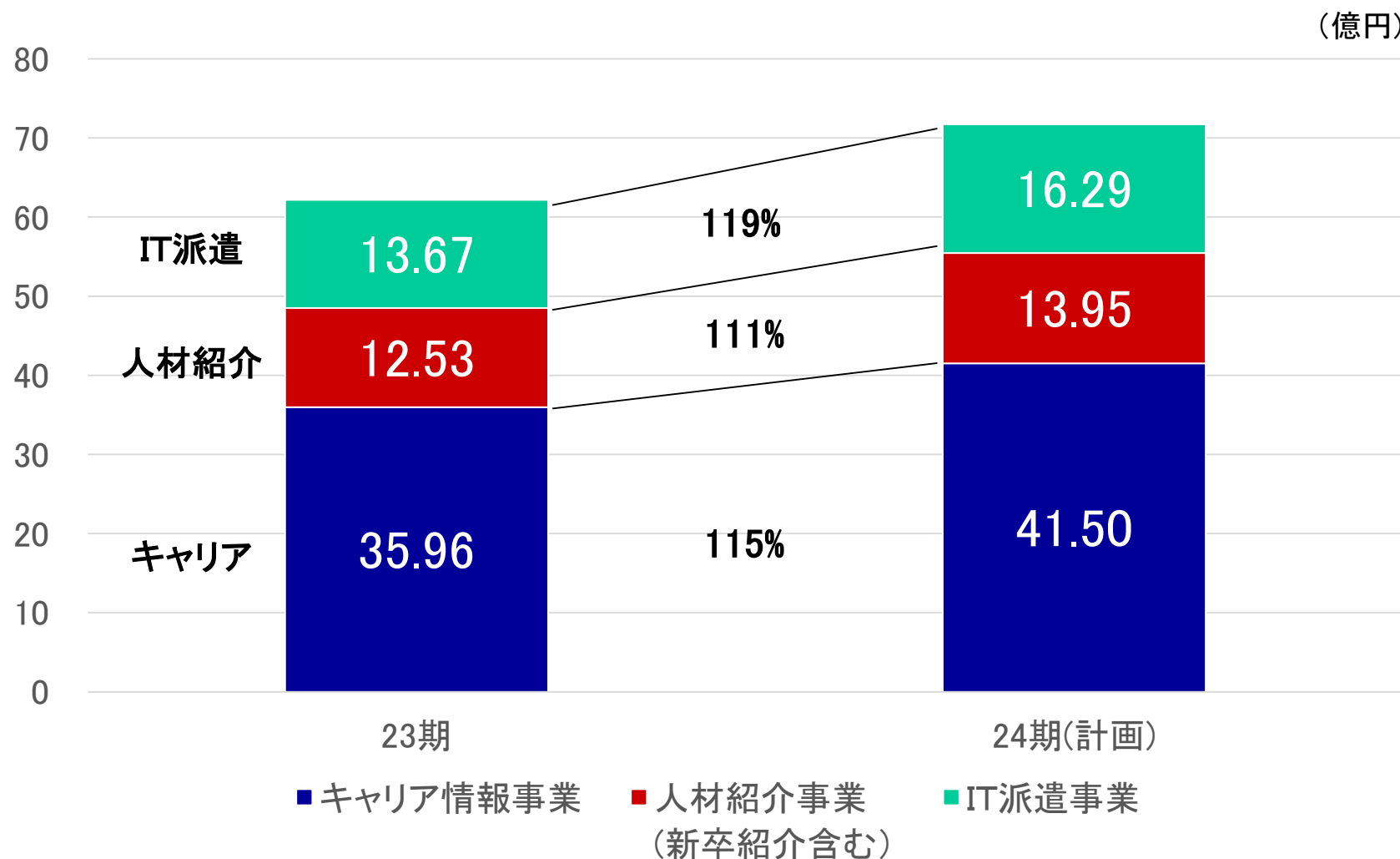
④連結売上高・経常利益推移



... 広告宣伝費比率を前期並みとした場合の経常利益となります。



⑤事業別売上高



⑥事業別計画 キャリア情報事業

売上高計画 41.50億円(前年比115%)

経常利益計画 2.69億円(前年比49%)

【事業戦略のポイント】

①サイトリニューアルと大規模広告宣伝による拡販

②『エンジニア』マーケットにおける取引社数・受注件数の拡大

①による応募効果の改善によりリピートの顧客を増やし、取引社数・受注件数の拡大へつなげる。

③『女性』マーケットの営業加速

好調なマーケットであるため、女性フェアの追加開催を行うなど、引き続き営業を加速させる。

④『営業』マーケットの顧客開拓強化

『@type営業の転職プラス』による商品力の強化や、フェアの実施などにより拡販を狙う。

⑦新卒紹介事業の独立事業部化について

今後成長が見込まれる分野の為、

24期より新卒紹介事業を事業部として独立し注力、3年後の黒字化を目指す。

(億円)

23期		金額(実績)	24期		金額(計画)	前年比
人材紹介事業	売上高	12.20	人材紹介事業部	売上高	13.80	113%
	経常利益	2.51		経常利益	2.54	101%
新卒紹介事業	売上高	0.33	新卒紹介事業部	売上高	0.15	44%
	経常利益	△0.36		経常利益	△0.53	△147%
人材紹介事業部	売上高	12.53	計	売上高	13.95	111%
	経常利益	2.14		経常利益	2.00	93%



⑧事業別計画 人材紹介事業

売上高計画	13.80億円(前年113%)
経常利益計画	2.54億円(前年101%)

【事業戦略のポイント】

①登録者の獲得

広告宣伝の強化や知人紹介キャンペーンの展開等により、より成約につながる登録者の獲得を強化していく。

②「エンジニア」マーケットの更なる強化

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によるマッチング等により、成約件数の増加を図っていく。



⑨事業別計画 新卒紹介事業

売上高計画 0.15億円(前年比44%)
経常利益計画 △0.53億円(前年比△147%)

【事業戦略のポイント】

①新卒紹介事業の独立事業部化

3年目を迎えた新卒紹介事業について、人材紹介事業から独立し事業部化。
徹底した採算管理の下、3年後の事業黒字化を目指す。

②新卒採用スケジュールの後ろ倒しの影響

24期については、倫理憲章の変更に伴い、新卒採用のスケジュールが全体的に遅れる
ため、前期と比較したとき、売上計上時期が後ろ倒しになり減収となる見込み。



⑩事業別計画 IT派遣事業

売上高計画 16.29億円(前年比119%)

経常利益計画 0.33億円(前年比113%)

【事業戦略のポイント】

①派遣スタッフの新規稼働数増加

登録者数及び派遣先企業を引き続き拡大し、派遣スタッフの稼働数の増加へと結び付けていく。また、既存取引先企業についても、一社当たりの稼働人数の増加を図り、営業効率をアップさせる。

②営業マンの育成

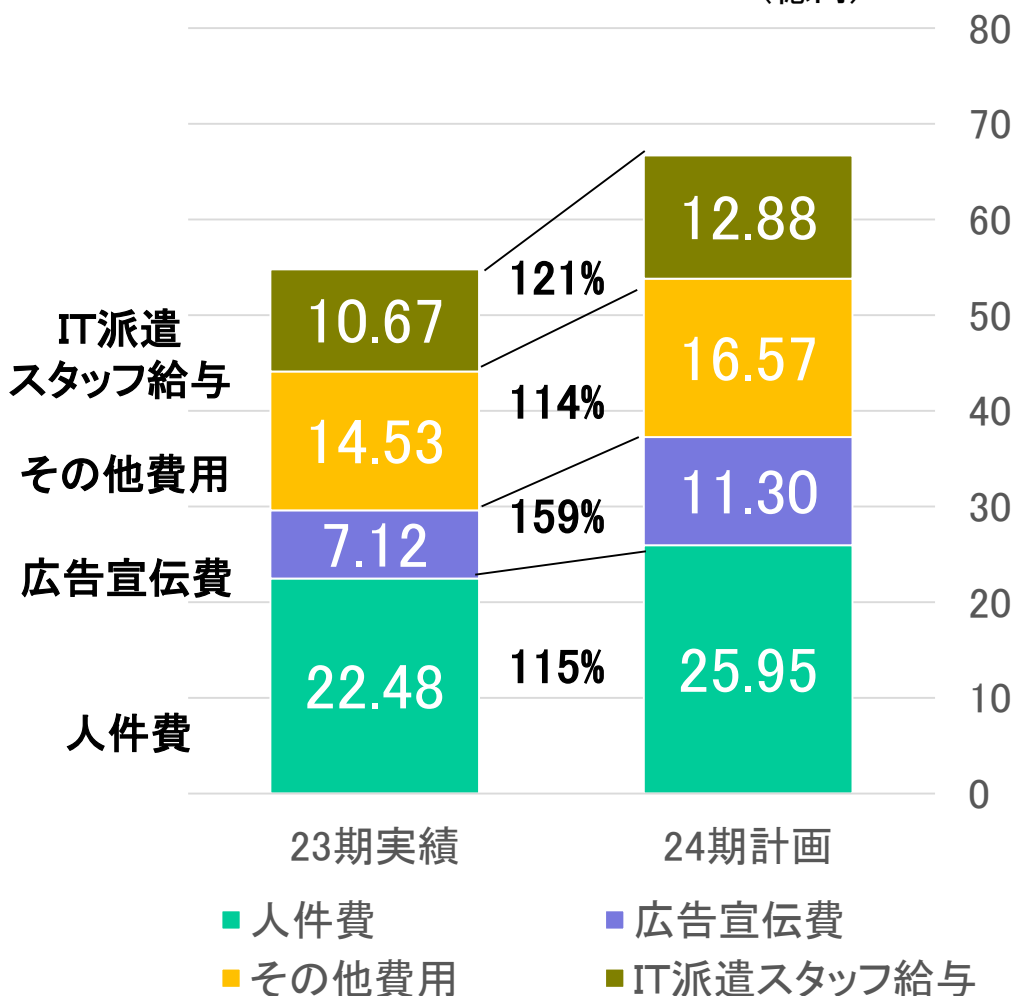
新人の育成及び既存社員の生産性の向上を図り、営業マン一人当たり稼働人数を増加させる。

③派遣単価の引き上げ

派遣先企業と交渉を行い、派遣単価の引き上げを行っていく。

⑪コスト計画

(億円)



コスト計画のポイント

- ① 広告宣伝費において、『@type』リニューアルに合わせた広告宣伝への大規模な投資を見込み、通期で計11.3億円の計画。
- ② その他費用において、フェア開催数増加による費用の増加及び『@type』リニューアルによるソフトウェア資産計上に伴う減価償却費の増加を見込む。
- ③ 人件費において、引き続き営業の増員等により給与等の増加を見込む。
- ④ IT派遣スタッフ給与において、IT派遣事業の売上高の増加に伴い給与等の増加を見込む。

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あります。

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。