H・R・S Human Resource Solution Company

いい仕事。
いい人生。

2015年9月期上半期
決算説明会資料

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。

2015年5月

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

目次

①CDCグループ商品・サービス一覧

②2015年９月期（第24期）上半期　連結決算概要

③2015年９月期（第24期）通期見通し

④商品・サービスについて

⑤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	一般
Webサイト	① @type / 女の転職@type / 営業の転職@type プラス		⑧ エンジニアtype / Woman type / 営業type
イベント	② エンジニア適職フェア@type / 女性のためのtype適職フェア	⑤ 就活type キャリアビジョンtype	
情報誌		⑥ 就活type 就職するということは	
人材紹介	③ typeの人材紹介	⑦ 就活type エージェント	
人材派遣	④ typeのIT派遣		

①転職サイト『@type』『女の転職@type』
　『@type営業の転職プラス』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』
⑧Webマガジン『エンジニアtype』『Woman type』
　『営業type』 の運営

2015年９月期（第24期）上半期
連結決算概要

■2015年９月期（第24期）上半期　連結決算概要

① 連結業績結果

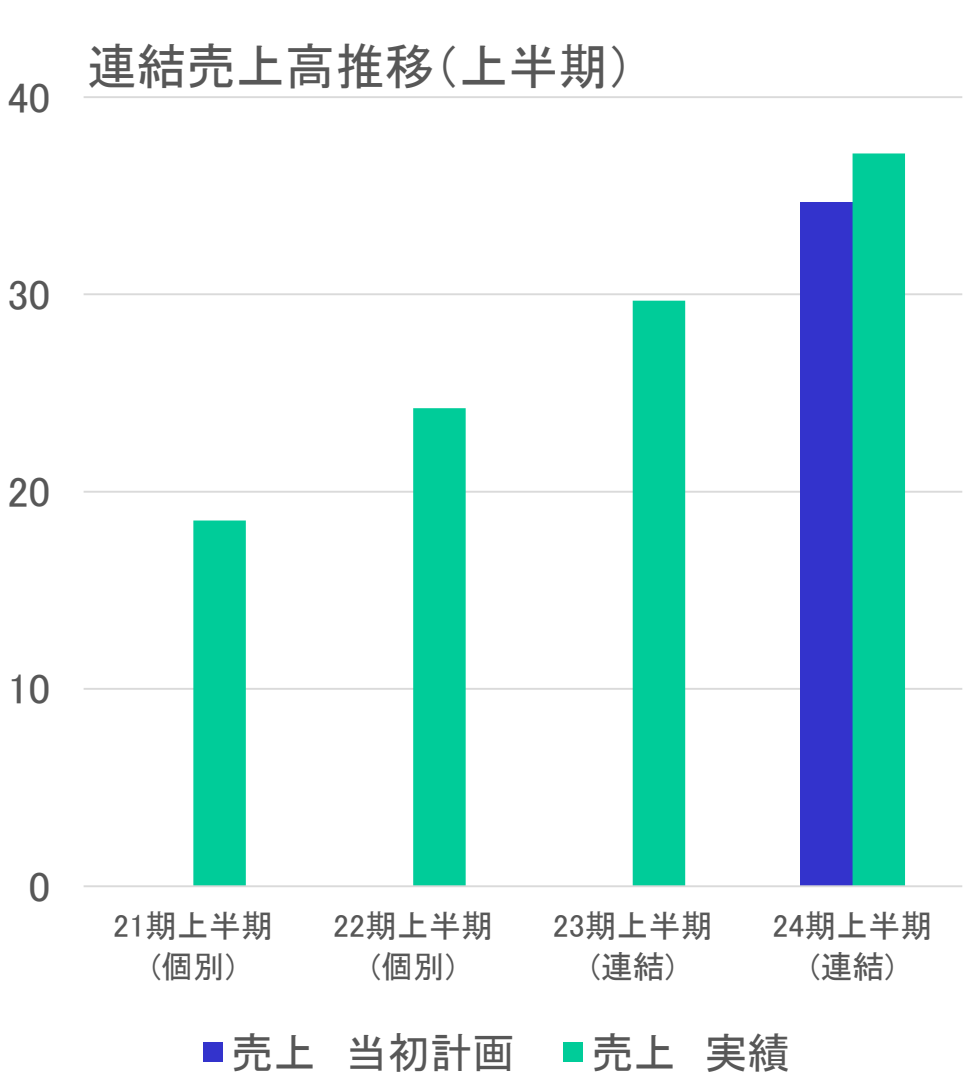
（百万円）

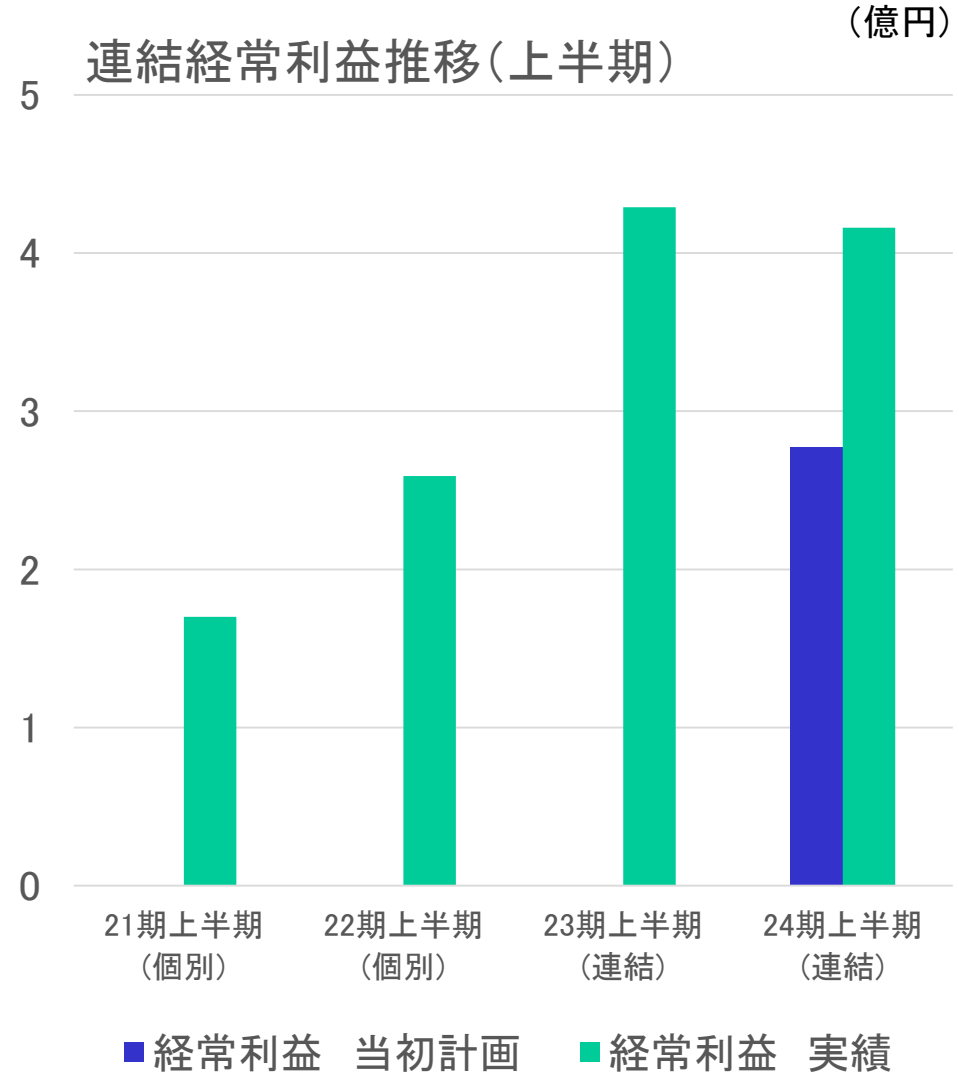
	23期実績	24期予想 （平成26年11月12日）	24期上方修正 （平成27年2月4日）	24期実績	前年比(%)
売上高	2,967	3,467	3,609	3,713	25.1
経常利益	429	277	305	414	△3.1
当期純利益	391	149	190	254	△35.0

・企業の採用意欲は引き続き活発であり、有効求人倍率は1.15倍と高い水準を維持している。
・売上高は取引社数の拡大や１社当たり単価の上昇により、前年比25.1%増で順調に増加している。
・一方、経常利益は、『@type』フルリニューアルに伴う大規模な広告宣伝費の投下を計画通り行った結果、前年比3.1%減となった。（広告宣伝費は前年比114%増となった。）
・当期純利益は繰越欠損金の解消に伴う税金費用の増加により、前年比35.0%減となった。

■2015年9月期(第24期)上半期　連結決算概要

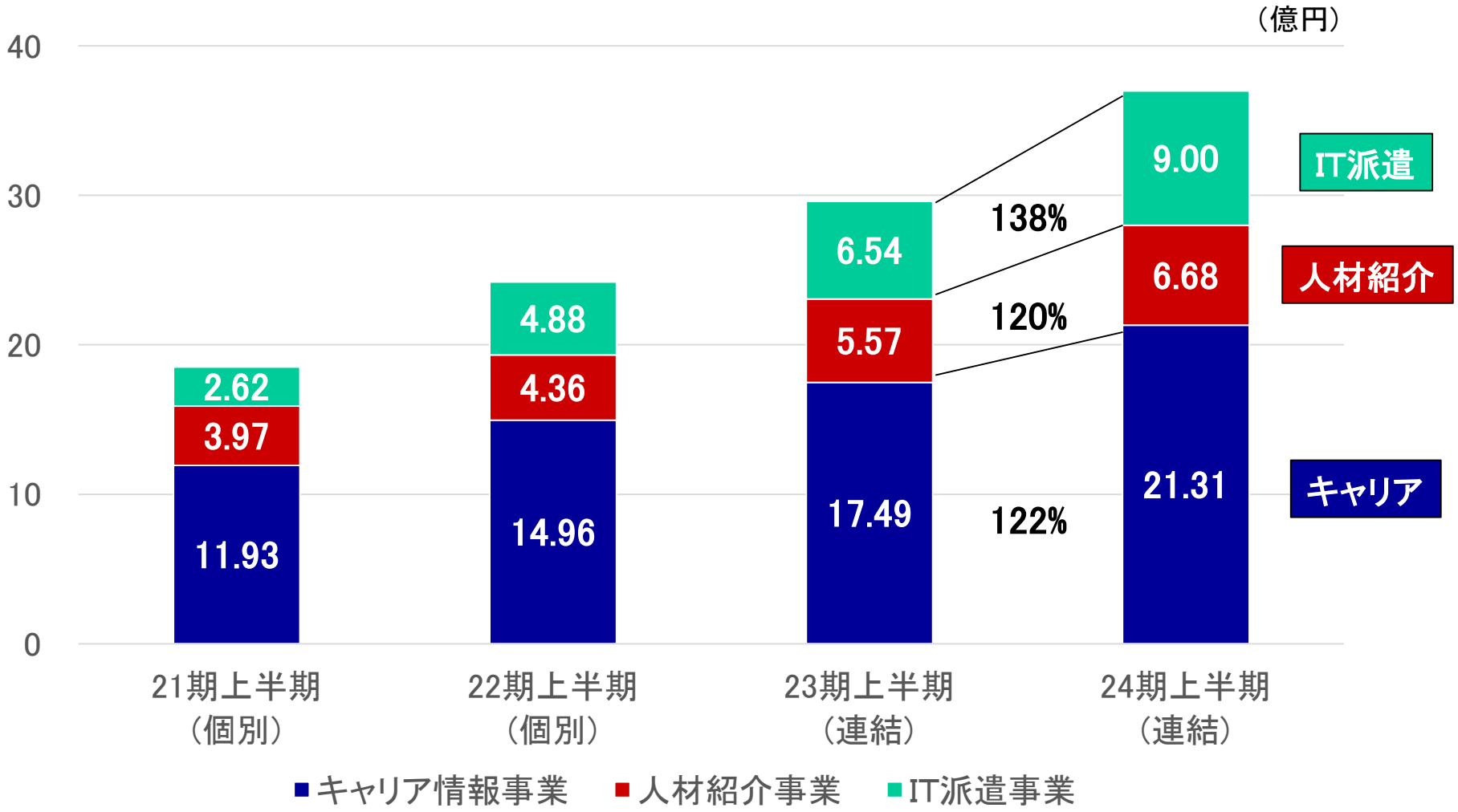
② 連結売上高・経常利益推移





■2015年9月期(第24期)上半期　連結決算概要

③ 事業別売上高推移



※新卒紹介事業を除く。

■2015年9月期（第24期）上半期　連結決算概要

④-1 事業別概況　キャリア情報事業

売上高　　21.31億円(前年比122%)
経常利益　　2.27億円(前年比 62%)

（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
中途	@type	9.79	116%	エンジニア	6.63	113%
				営業	1.84	129%
				その他	1.30	113%
	女の転職@type	7.86	129%	女性	7.86	129%
	適職フェア	1.44	149%			
	その他	0.06	95%			
新卒		2.14	114%			

■2015年９月期（第24期）上半期　連結決算概要

④-2 事業別概況　キャリア情報事業

売上高　　21.31億円(前年比122%)
経常利益　　2.27億円(前年比 62%)

業績状況

①『@type』のフルリニューアルが完了し、それに伴う大規模な広告宣伝費への投下を開始。
②その結果、『@type』の第２四半期（１～３月）の新規会員数は前年比155%となり、
「エンジニア」マーケットの売上高の増加（前年比113%）を支えている。
③「女性」マーケットは引き続き好調であり、売上高は前年比129%と高い成長を維持。
④課題としていた「営業」マーケットについても、広告宣伝及び営業特集企画の実施など
により、前年比129%増の成長を実現した。
⑤新卒領域においては、新卒採用時期の後ろ倒しの影響があったものの、前年比114%の
増収を実現。
⑥経常利益については、広告宣伝費の増加に伴い前年比62%となった。

『@type』は月間ユニークユーザー数100万人超の、日本最大の転職サイトとなっている。

⑤ 事業別概況　人材紹介事業

売上高	6.68億円(前年比120%)
経常利益	1.18億円(前年比125%)

業績状況

①売上高は、「エンジニア」マーケットでの成約件数が順調に推移し、前年120%の成長を実現。

②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昨年に引き続き好調に推移。

③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、新規登録者数は増加している。

④経常利益についても、売上高の増加に伴い前年比125%となった。

■2015年９月期（第24期）上半期　連結決算概要

⑦ 事業別概況　新卒紹介事業

売上高　　0.14億円(前年比265%)
経常利益　△0.18億円(前年比　－%)

業績状況

①売上高は2015年卒の採用が順調に増加し、前年比265%を実現。

②2016年卒の獲得も好調に推移しており、2015年３月末時点で昨年１年間の2015年卒の登録数を上回る結果となっている。

③売上高の増加に伴い、赤字幅は計画より縮小している。

④今期より人材紹介事業部から独立し事業部としての運営となった。

⑧ 事業別概況　IT派遣事業

売上高	9.00億円(前年比138%)
経常利益	0.61億円(前年比324%)

業績状況

①派遣スタッフの稼働人数が2015年３月末時点で375人と、2014年９月末の317人から順調に増加している。

②その結果、売上高は前年比138%と好調を維持している。

③利益についても、売上高の増加に伴う利益の増加に加え、全社的にコストを抑制し、当初計画を大幅に上回る結果となった。

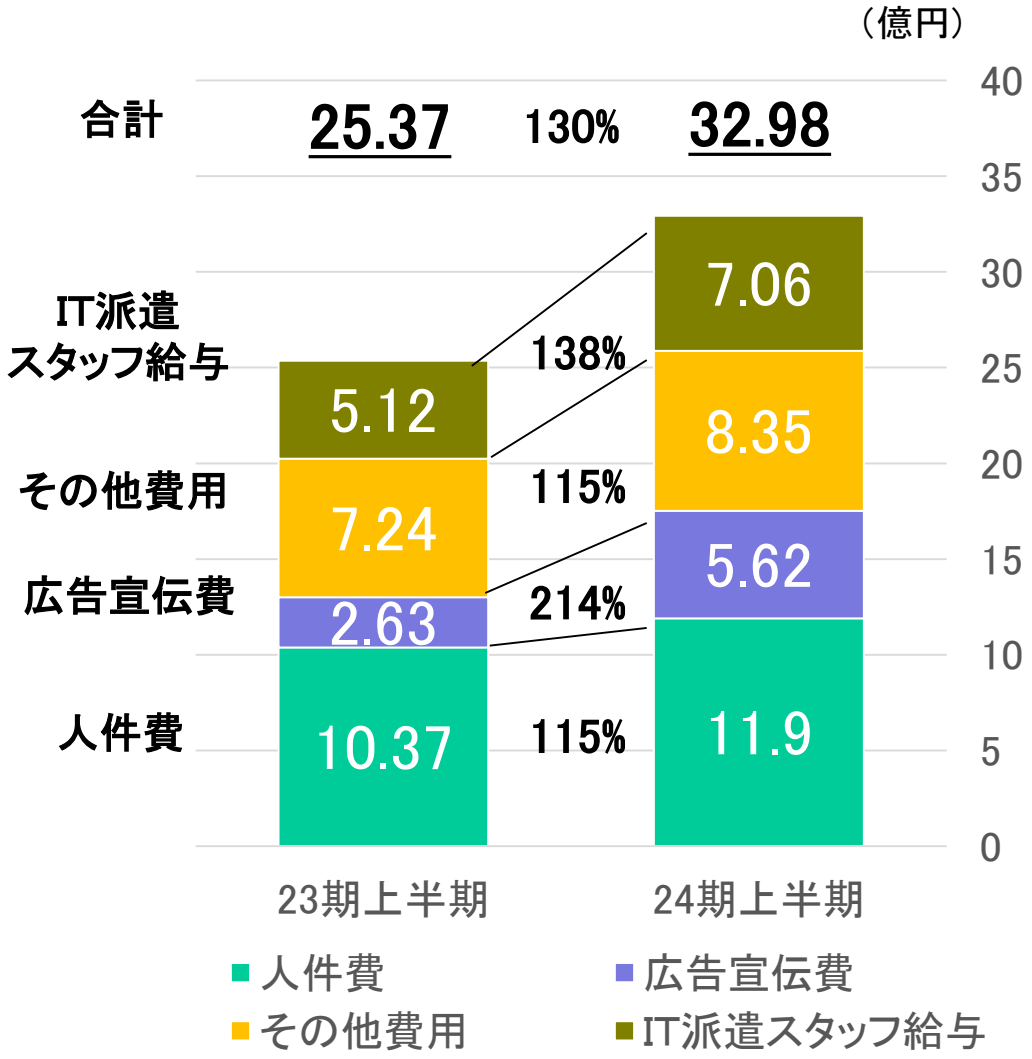
④営業マン一人一人がさらなる顧客開拓に努め、営業マン一人当たり売上高が増加するなど、生産性も向上している。

⑤『typeのIT派遣』サイトを２月にリニューアルするなど、サービスの向上にも努めている。

⑥経常利益については、売上高の増加に伴い前年比324%となった。

■2015年9月期(第24期)上半期　連結決算概要

⑨ コスト概況



コスト概況

①『@type』フルニューアルに伴う大規模な広告宣伝費への投下により、広告宣伝費が増加。

②営業力強化・マーケットシェア拡大のための増員等により人件費が増加。

③『@type』フルリニューアルに伴うシステム費用の増加、及びフェアの開催増加によりその他費用が増加。

④IT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。

2015年９月期（第24期）
通期見通し

■2015年9月期（第24期）通期見通し

① 連結業績予想

（百万円）

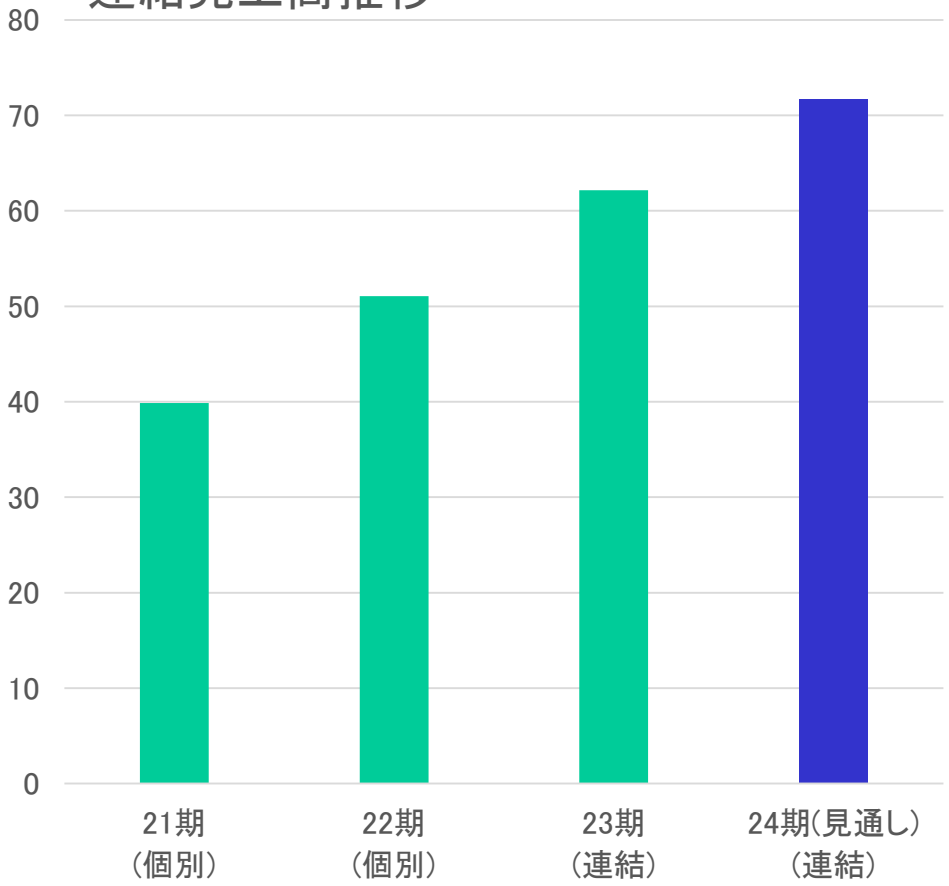
	23期実績	24期予想	前期比増減	前年比(%)
売上高	6,217	7,174	+956	115%
経常利益	738	503	△234	68%
当期純利益	721	301	△420	42%
配当予想	25円 普通配当18円 特別配当7円	30円 普通配当20円 特別配当10円	+5円	ー

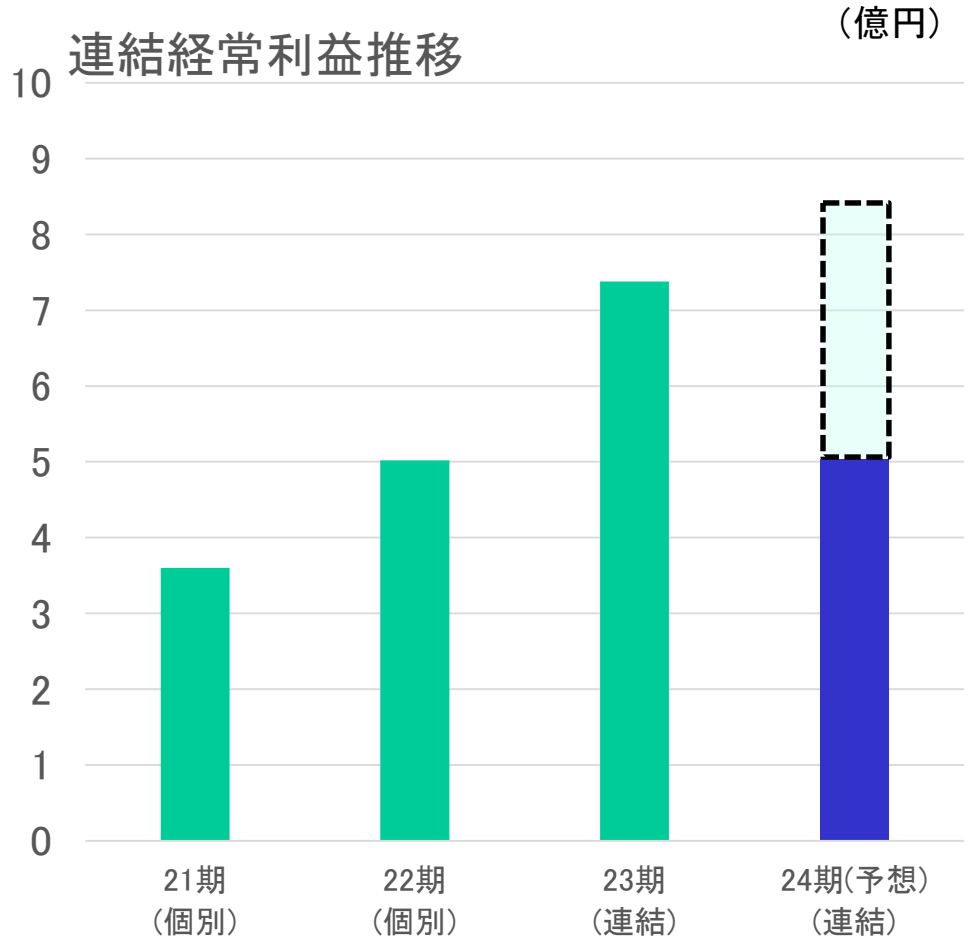
※現時点では、平成26年11月12日公表の当初予想値を据え置いております。

- 上半期から開始した大規模な広告宣伝費への投下を下半期も継続して実施、『@type』のブランディングを長期的に確立していく。
- その結果、24期通期においては昨期から減益を見込んでいるが、今期の投資により、25期以降の更なる成長を狙っていく。

■2015年9月期（第24期）通期見通し

② 連結売上高・経常利益推移

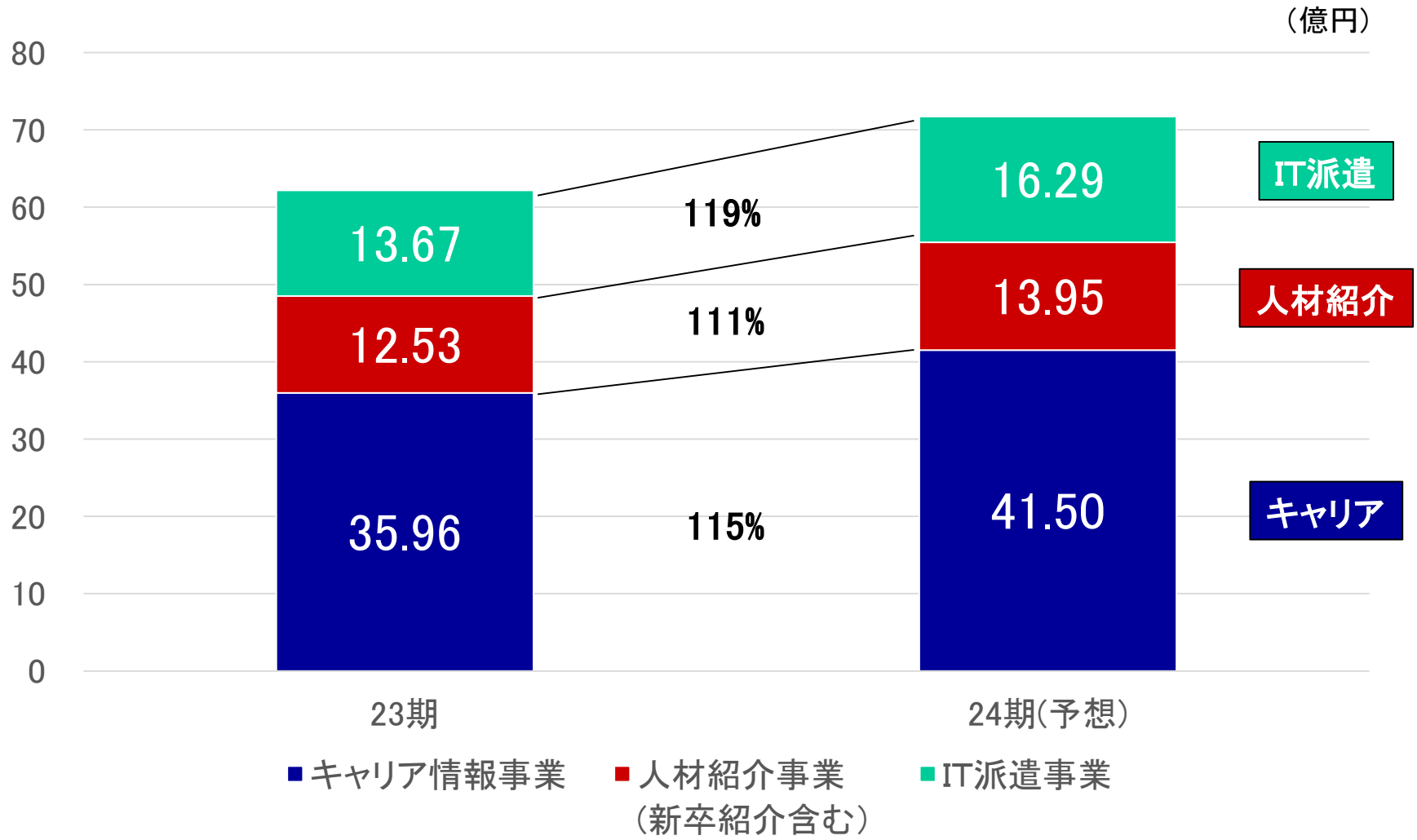




… 広告宣伝費比率を前期並みとした場合の経常利益となります。

■2015年9月期（第24期）通期見通し

③ 事業別売上高



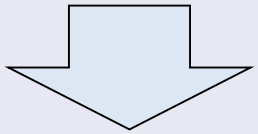
■2015年９月期（第24期）通期見通し

④ 事業戦略のポイント

◆サイトリニューアルと大規模広告宣伝の効果による拡販

・サイトリニューアルと大規模広告宣伝に伴い、会員集客等の効果は
全体的に改善している。

・一方、取引件数も想定以上に伸びており、売上高が増加している。



・今後においては、取引件数の増加に伴う会員数・応募数の需要増加を満たしながら、
一社当たりの顧客満足度をさらに改善していく必要がある。

【今後の施策】

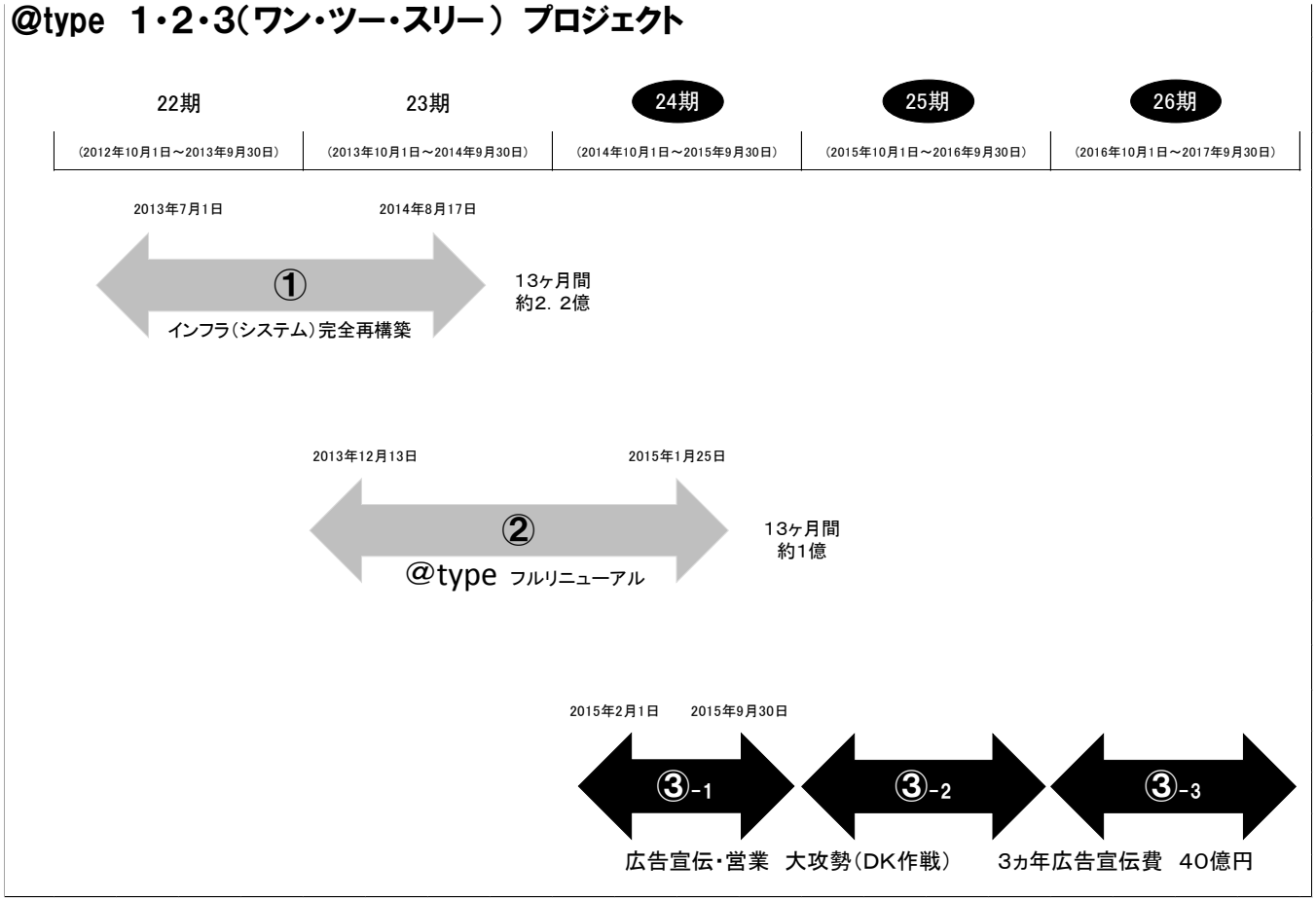
・ブランディング戦略の強化

・システム内の導線強化　　などにより、さらなる集客に努めていく。

商品・サービスについて

■商品・サービスについて

① @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。２月より、大規模広告宣伝施策を実施。

■商品・サービスについて

②『@type』フルリニューアル概要

■2015年１月25日、サイトフルリニューアル完了



- シンプルで見やすいサイトデザインへ刷新
- 検索軸をより多彩にし、求人検索がさらに便利に。
  （営業・エンジニアの求人は特に検索しやすくなった）
- 営業カテゴリーの強化
  →新設メディア「@type営業の転職プラス」へ誘導
- 求人ページのデザインも刷新し、見やすいビジュアルと
  情報量アップを実現
- フリーデザインで仕事や企業の魅力を伝える
  ビジュアル広告を新設

■商品・サービスについて

③-1 2015年2月～3月の大規模広告宣伝概要

■交通広告

・JR山手線車体広告、車内ジャック
・東京メトロ（銀座線、丸の内線）
　車体広告、車内ジャック
・駅構内大型ポスター　　ほか







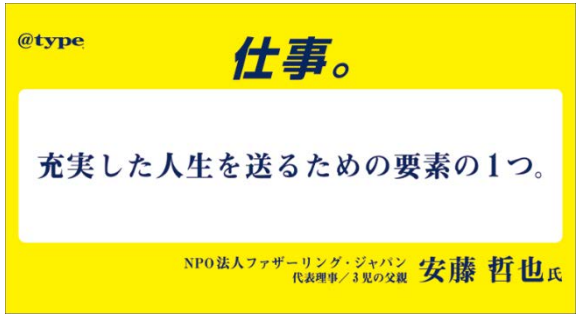


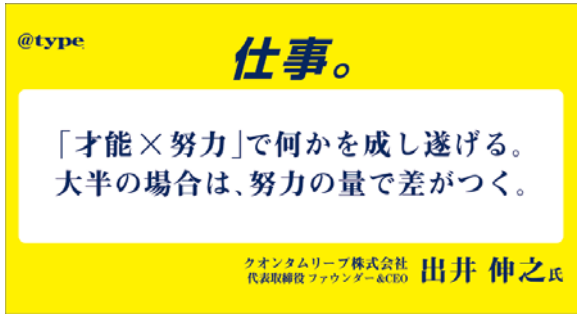


■商品・サービスについて

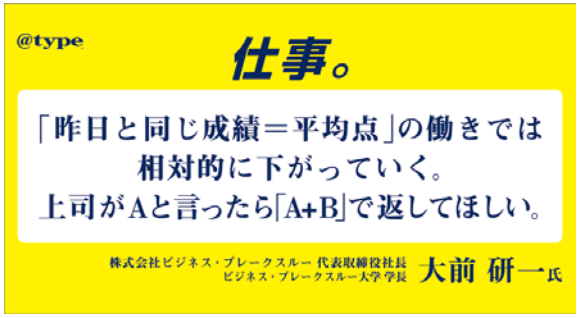
③-2 2015年2月～3月の大規模広告宣伝概要

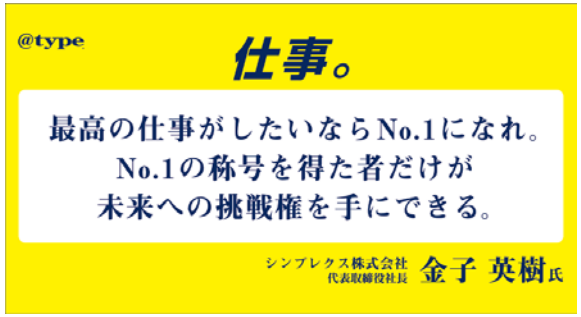
■仕事とは？

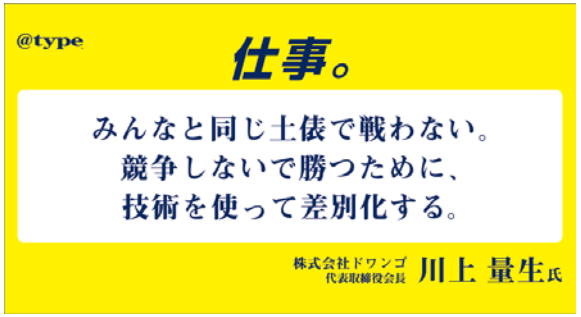




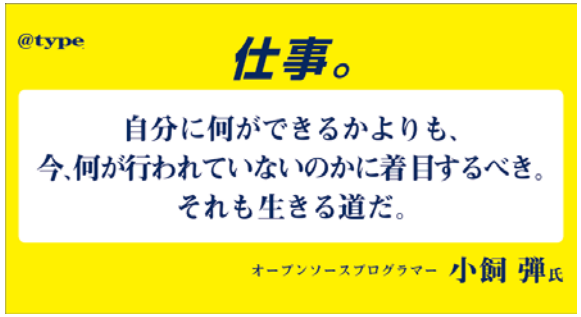


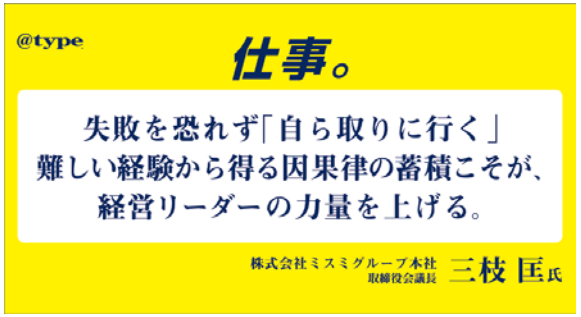












■商品・サービスについて

③-3 2015年2月～3月の大規模広告宣伝概要

■仕事とは？

@type **仕事。**

プロフェッショナルの生き様。

プライスウォーターハウスクーパース株式会社 代表取締役社長 椎名 茂氏

@type **仕事。**

自分以外の他人のために
何かしらの価値を生み出すこと。

慶應義塾大学大学院 政策・メディア研究科 特任教授 高橋 俊介氏

@type **仕事。**

信頼できる仲間と一緒に、
失敗を恐れず成功するまで
何度でも挑戦し続けること

グリー株式会社 代表取締役会長兼社長 田中 良和氏

@type **仕事。**

数字・ファクト・ロジックで、
人とは違うことを
自分の頭で考えること。

ライフネット生命保険株式会社 代表取締役会長兼CEO 出口 治明氏

@type **仕事。**

世の中とユーザーの“LIFE”を
大きくいい方へと変える。
そんなサービスを提供すること。

LINE株式会社 代表取締役 COO 出澤 剛氏

@type **仕事。**

努力し、高くなっていく壁を乗り越え、
それでも予測できないことが起こる。
人生最大のエンターテインメント。

株式会社経営共創基盤 代表取締役 CEO 冨山 和彦氏

@type **仕事。**

プロとしての仕事の目標は、
やはり世界一でなければならない。

日本電産株式会社 代表取締役会長兼社長（CEO） 永守 重信氏

@type **仕事。**

仲間と心を一つにして“コト”を成し遂げる。
そのプロセスは
高揚感と充実感に満ちている。

株式会社ディー・エヌ・エー ファウンダー 南場 智子氏

@type **仕事。**

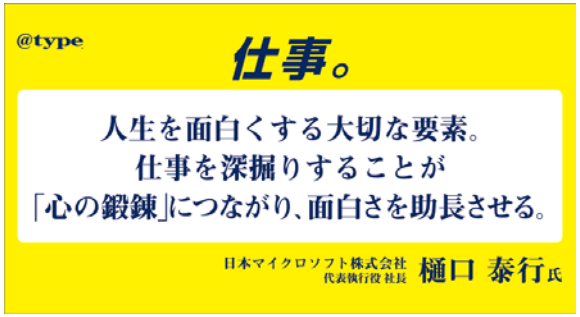
例えば、「白猫プロジェクト面白い」
と皆さんから言われること。
人に喜んでもらうことが仕事です。

株式会社コロプラ 代表取締役社長 馬場 功淳氏

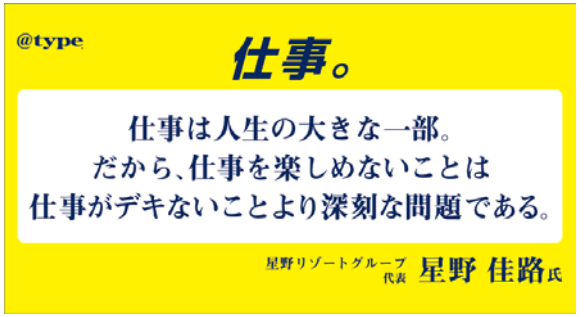
■商品・サービスについて

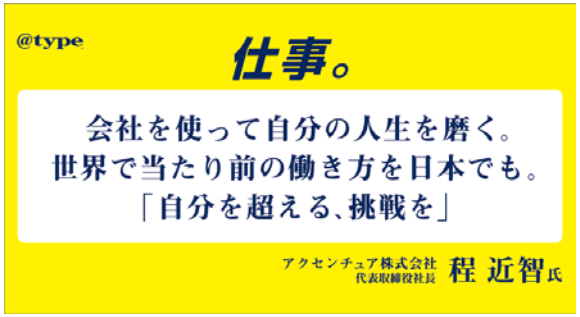
③-4 2015年2月～3月の大規模広告宣伝概要

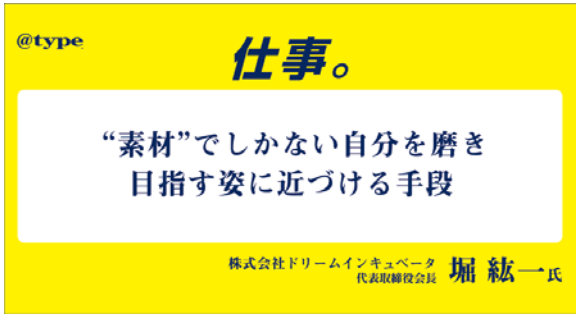
■仕事とは？





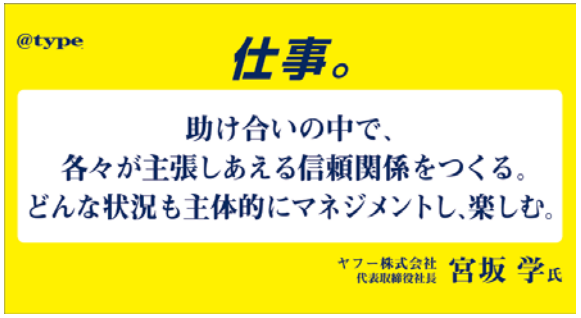














■商品・サービスについて

③-5 2015年2月～3月の大規模広告宣伝概要

■Web広告

・バナー広告



・動画広告



・リスティング広告（検索連動型広告）



Google

YAHOO! JAPAN

・アライアンス提携サイト

livedoor

Infoseek 楽天

ORICONキャリア

駅探 ekitan

キャリアインデックス、転職EX、転職会議、キャリコネ、
VORKERS、Indeed、キャリアジェット、Jobrapido、Joblio、
Waccle、Jobコレ、カフェジョブ、ジョブダイレクト、
IT転職ナビ、@nifty求人、allengineer　等

■商品・サービスについて
④ フルリニューアル・広告宣伝実施後の効果

■新規会員数

前年比１５８％UP

■月間応募人数

前年比１３１％UP

■SEO流入数

前年比１４４％UP

■掲載求人案件数

前年比１３９％UP

※いずれも2015年２～３月合計数と2014年２～３月合計数との比較

大型広告宣伝の実施により、ユーザー集客は好調。2015年５月にはSEO追加施策もリリース予定につき、集客はさらに加速する見込み。
６月以降は、訪問ユーザーの応募転換率アップに向けた開発に注力する方針。

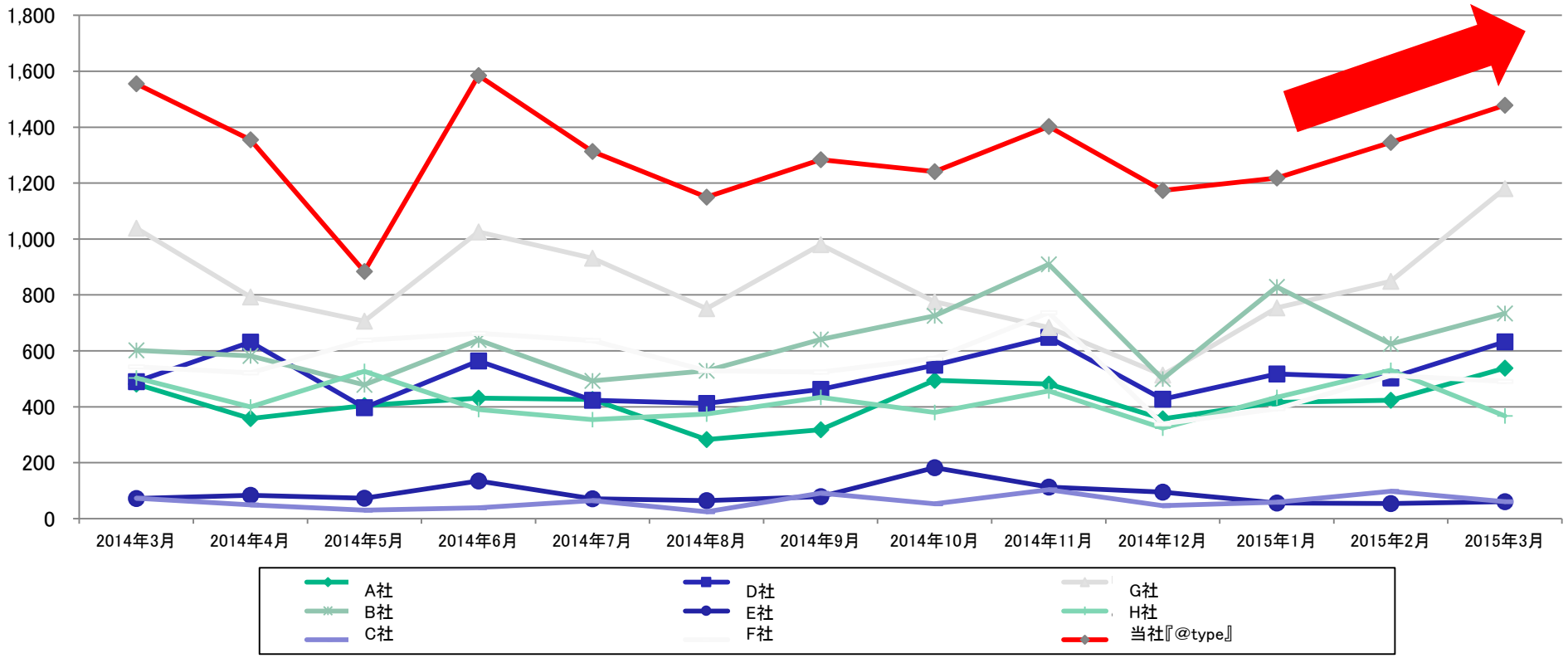
24期4月以降（下半期）の

広告宣伝活動について

■商品・サービスについて

① フルリニューアル・広告宣伝実施後の効果

■ユニークユーザー数



2015年2月以降、対前月110%ペースでUU数が伸びている。（※データ出典：ニールセン・オンライン）

■商品・サービスについて

②-1『@type』のブランディング

２月・３月	４月以降
フルリニューアル 最強の転職サイトへ	日本でアクセス者数 No.1の転職サイト
100万人転職サイト	100万人転職サイト

■商品・サービスについて

②-2『@type』のブランディング

従来



今後



今後、より一層認知度を向上し、競合との差別化を図るため、

日本で最大のアクセス者数を誇る転職サイトであることを強調する

■商品・サービスについて

③ 下半期の広告宣伝

■車内ステッカー広告

・JR首都圏全線
・東京メトロ全線
・都営地下鉄全線　ほか



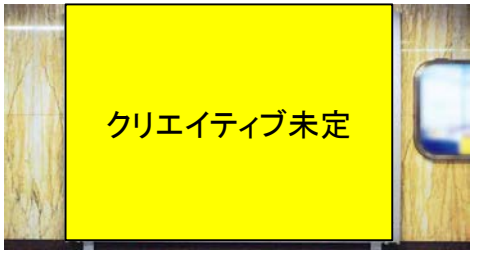
■大型駅ポスター・電飾看板

・JR横浜駅　西口中央通路
・東京メトロ赤坂見附駅



《７月掲出開始予定》

・東京メトロ　プラチナボード
（上野、日本橋、銀座、新橋、
赤坂見附、表参道、渋谷、
池袋、大手町、新宿、六本木、
恵比寿　ほか全15駅）



下半期も、交通広告とWeb広告を展開。中でも、７月以降は地下鉄メトロ主要15駅で大型ポスターの掲出をスタート。@typeのほか、CDCGの全サービスを輪番制で訴求。typeサービスのブランディングおよび集客の効率化・最大化を狙う。

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る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。