

2015年9月期 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11月



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

- ①CDCグループ商品・サービス一覧
- ②2015年9月期(第24期) 連結決算概要
- ③2016年9月期(第25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	⑤
イベント	②	
情報誌		⑥
人材紹介	③ の人材紹介	⑦
人材派遣	④ 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 エンジン適職フェア』、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』

2015年9月期(第24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8月5日)	24期実績	前年比(%)
売上高	6,217	7,174	7,613	7,621	122.6
経常利益	738	503	600	630	85.4
当期純利益	721	301	360	409	56.8

- ・ 企業の採用意欲は引き続き活発であり、有効求人倍率は1.24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122.6%で過去最高を更新。
- ・ 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行った結果、前年比85.4%となった。(広告宣伝費は前年比168.8%)
- ・ 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56.8%となった。



② 連結業績結果

1. 外部環境

- ①日本経済は、景況感・雇用情勢など更に回復傾向に推移した。
- ②企業の採用意欲も活発で、有効求人倍率がバブル経済末期より23年ぶりに高水準を示した。
- ③2016年採用以降の倫理憲章の改正により新卒採用の期間が長引いた。

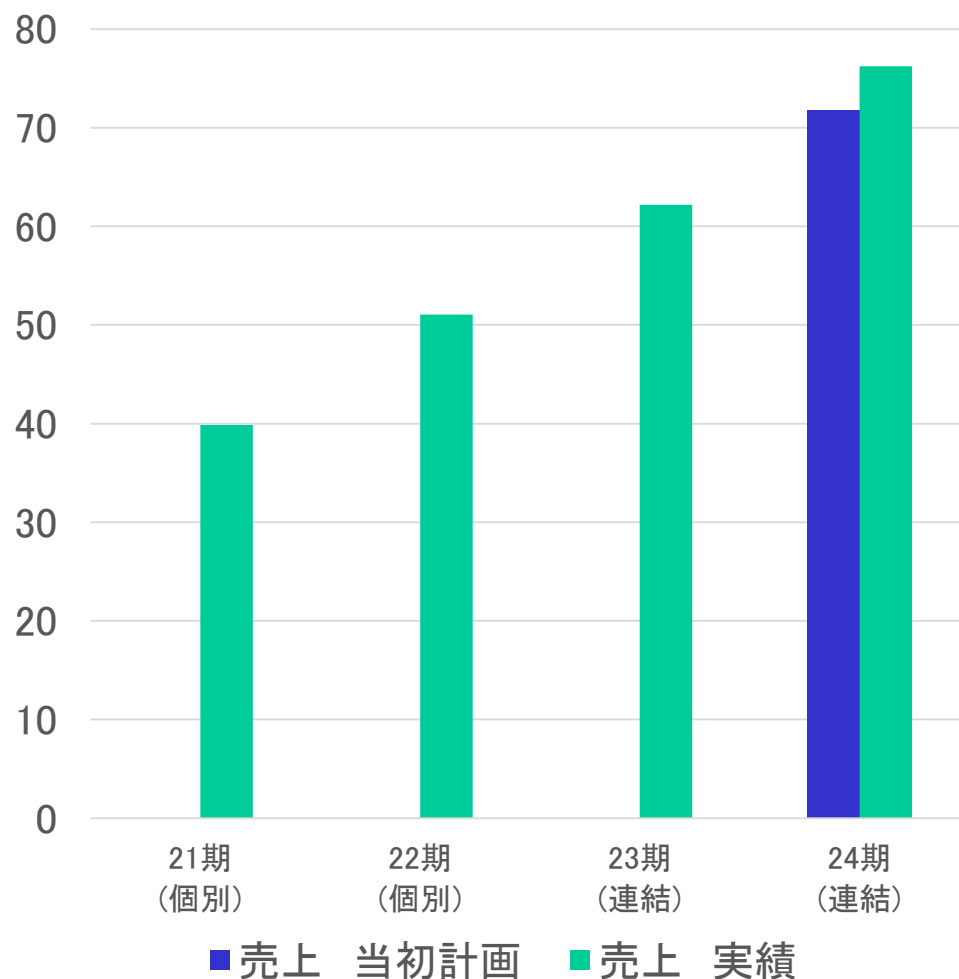
2. 連結業績状況

- ①商品力・営業力の強化による取引社数の増加等により売上高が過去最大。
- ②『@type』フルリニューアルに伴い、中途メディア事業に過去最大10億円の広告費を投下。
- ③営業人員の採用を強化しており、新卒入社者48名・中途入社者96名。
- ④キャリアデザインITパートナーズの経常利益が前年比306%と好調。
- ⑤配当は期初の発表通り1株当たり30円。内訳は、普通配当20円、特別配当10円。

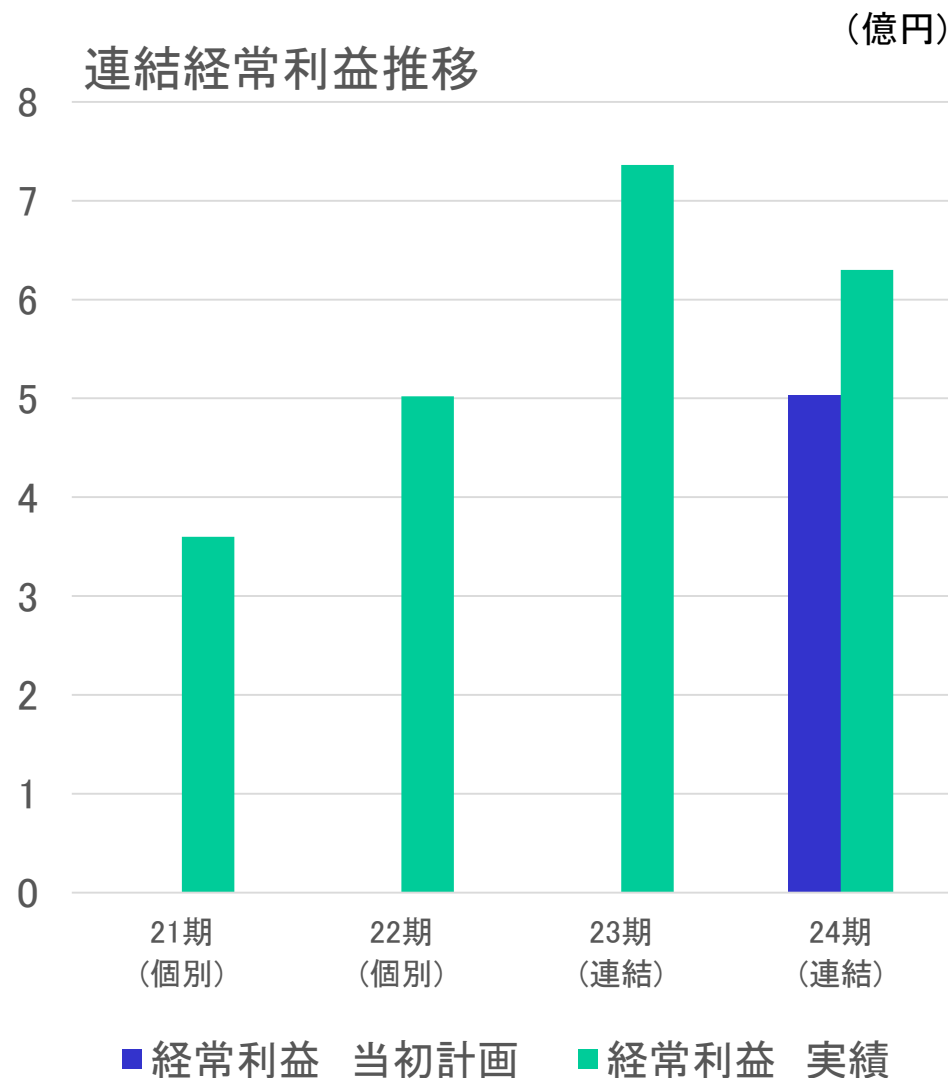


③ 連結売上高・経常利益推移

連結売上高推移



連結経常利益推移





④ 事業部構成の変更

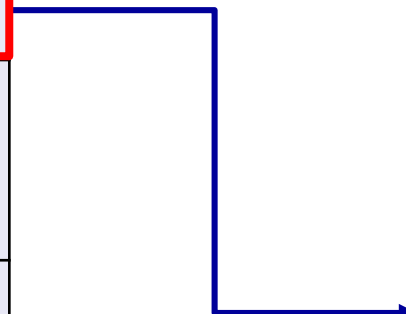
25期より、中途メディア事業部の強化を図るとともに、
新卒事業のシナジー効果を発揮するため、組織体制を変更

24期

メディア事業 (旧キャリア事業)	中途メディア 新卒メディア
紹介事業	中途紹介
新卒紹介事業	新卒紹介
派遣事業 (子会社)	IT派遣

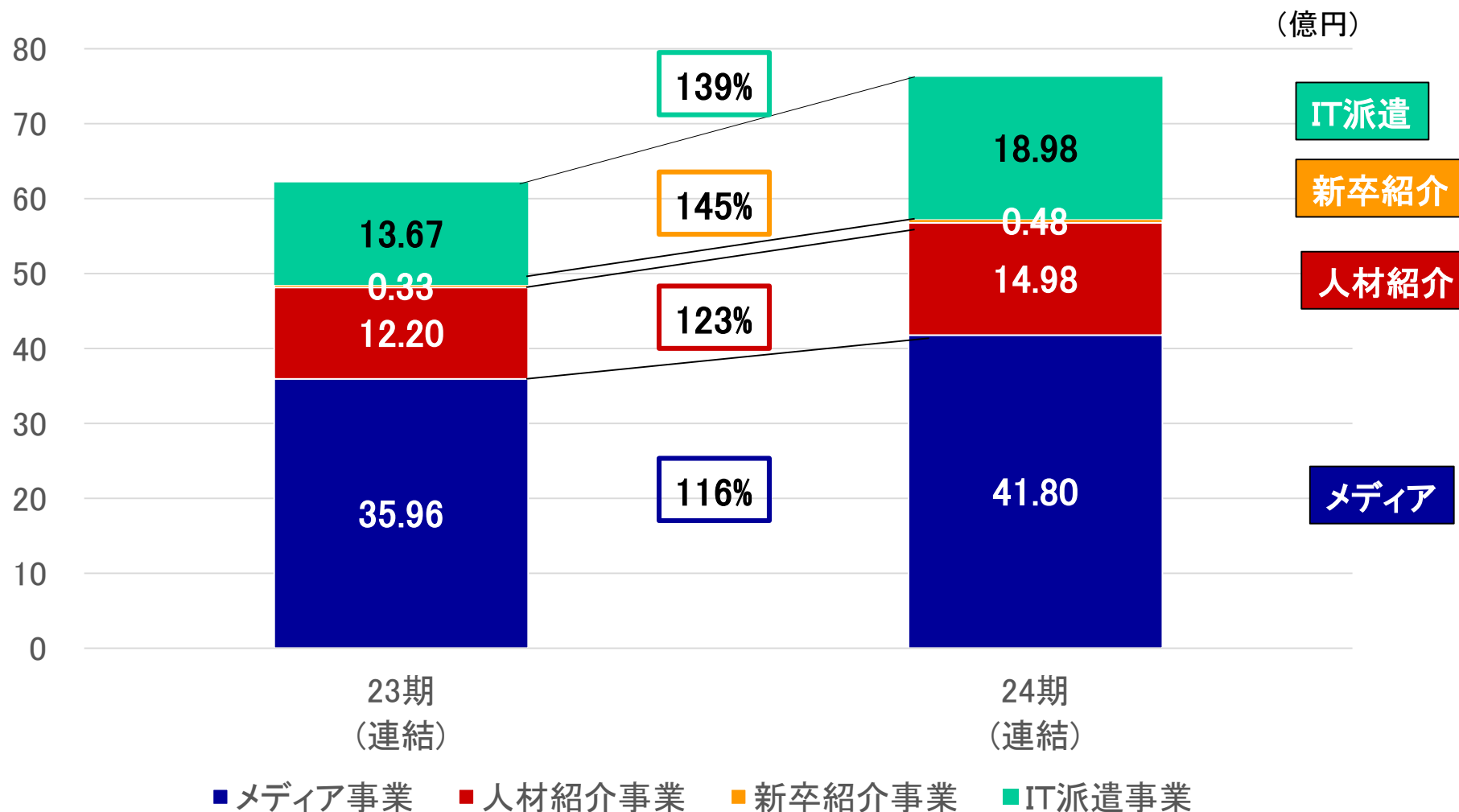
25期

メディア事業	中途メディア
紹介事業	中途紹介
新卒事業	新卒メディア 新卒紹介
派遣事業 (子会社)	IT派遣





⑤ 事業別売上高推移



■2015年9月期(第24期) 連結決算概要



⑥-1 事業別概況 メディア事業

売上高 41.80億円(前年比116%)
 経常利益 2.47億円(前年比 45%)

(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	19.34	111%	エンジニア	12.68	107%
				営業	3.87	126%
				その他	2.78	113%
	女の転職@type	16.01	121%	女性	16.01	121%
	適職フェア	3.07	132%			
	その他	0.16	92%			
新卒		3.22	117%			



⑥-2 事業別概況 メディア事業

売上高	41.80億円(前年比116%)
経常利益	2.47億円(前年比 45%)

業績状況

- ①『@type』のフルリニューアルに伴い、過去最大の大規模広告宣伝を実施。
- ②「女性」マーケットは引き続き好調であり、売上高は前年比121%と高い成長を維持。
- ③課題としていた「営業」マーケットについては、前年比126%の成長を実現した。
- ④「エンジニア」マーケットは広告宣伝等の施策を行い堅調に推移したが、売上高が前年比107%と伸び率がやや鈍化した。
- ⑤新卒領域はイベントの回数の増加や地方・ベンチャー等領域を増やし、売上高が前年比117%増加した。
- ⑥経常利益については、広告宣伝費の増加(昨年から4.5億増)に伴い前年比45%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。



⑥-3 『@type』のブランディング



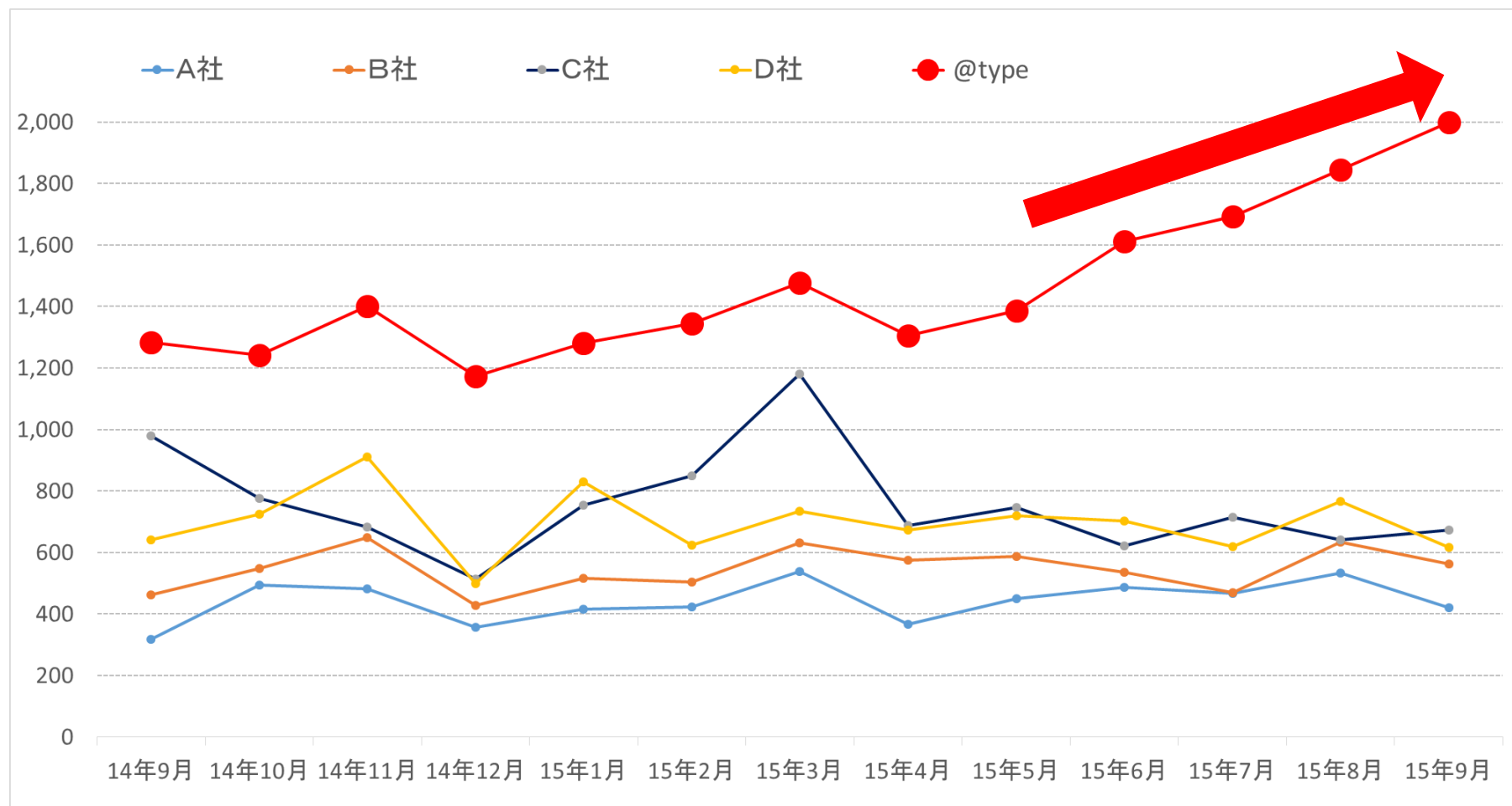
より一層認知度を向上し、競合との差別化を図るため、
「日本でアクセス者数No. 1・最強の転職サイト」
のキャッチフレーズでブランディングを実施



⑥-4 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

(千人)



(※データ出典:ニールセン・オンライン)



⑥-5 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 **1 4 0 %UP**

■月間応募人数

前年比 **1 2 2 %UP**

■SEO流入数

前年比 **1 4 0 %UP**

■掲載求人案件数

前年比 **1 3 6 %UP**

※いずれも23期年間合計数と24期年間合計数との比較

24期の大型広告宣伝の実施により、ユーザー集客は好調。

25期は更なる『@type』のブランディングに努め、ユーザー集客並びに応募数の獲得に注力する方針。



⑦ 事業別概況 人材紹介事業

売上高	14.98億円(前年比123%)
経常利益	3.33億円(前年比133%)

業績状況

- ①売上高は、「エンジニア」「営業」「管理」マーケットを注力し成約件数が順調に推移し、前年比123%の成長を実現。
- ②転職者を獲得するため、広告や知人紹介キャンペーン等を積極的に実施し新規登録者が増加した。
- ③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順調に推移し、売上高は前年比154%の成長を実現。
- ④キャリアアドバイザーの採用を強化した結果、面談数ならびに成約数が増加した。
- ⑤経常利益についても、売上高の増加に伴い前年比133%となった。



⑧ 事業別概況 新卒紹介事業

売上高 0.48億円(前年比145%)
経常利益 ▲0.28億円(前年比ー)

業績状況

- ①今期より人材紹介事業部から独立し、新たに事業部としての運営となった。
- ②2016年卒採用の倫理憲章の改正に伴い、採用期間の延長や、採用単価が増加し、売上高が前年比145%と初年度から好調に推移した。
- ③その結果、赤字幅は計画より縮小している。
- ④インターンや、東京就活キャンプ等を企画し、登録数ならびに取引企業が増加している。



⑨ 事業別概況 IT派遣事業

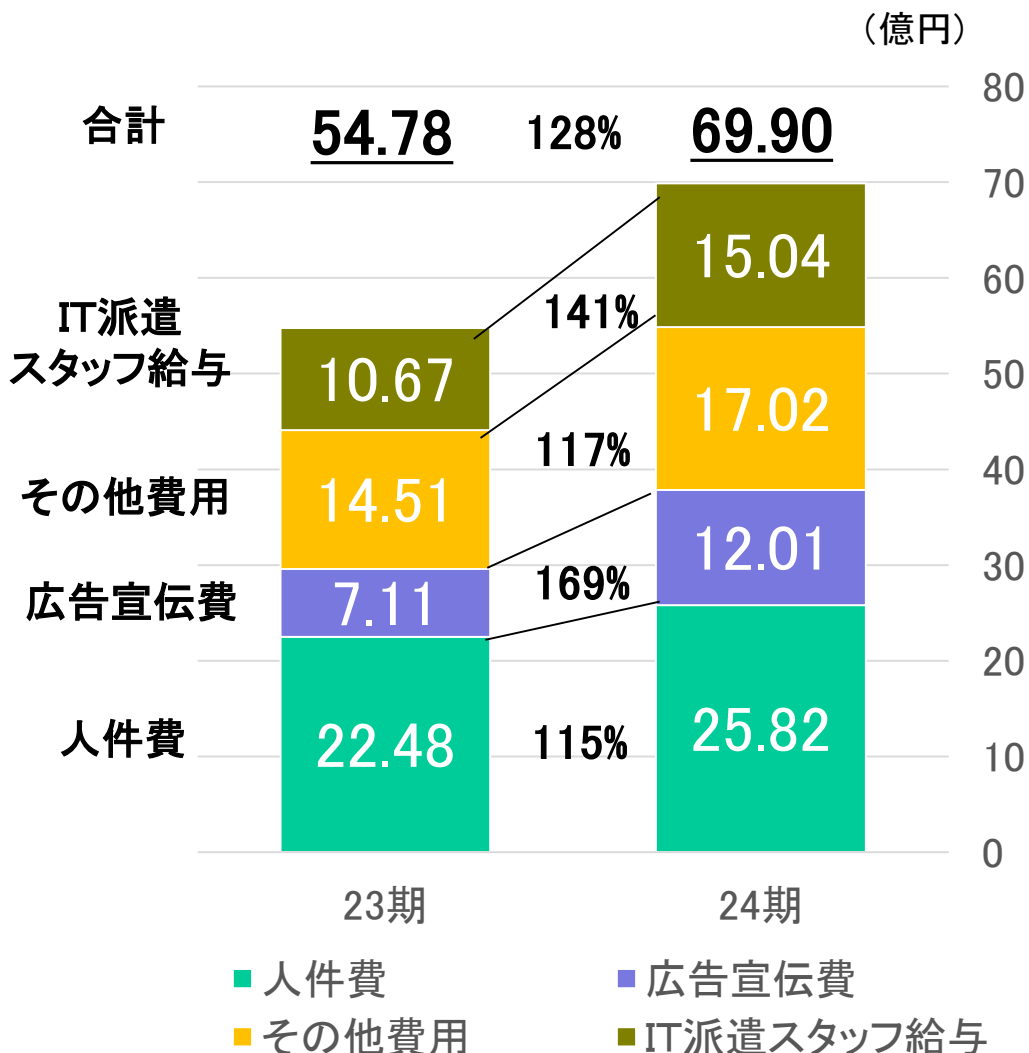
売上高	18.98億円(前年比139%)
経常利益	0.90億円(前年比306%)

業績状況

- ①今期は、難易度案件の獲得や、大手クライアントの開拓を実現。
- ②その結果、派遣スタッフは2015年9月末で396人となり、
売上高は前年比139%と好調を維持している。
- 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
するなど、生産性も向上した。
- ④『typeのIT派遣』サイトをリニューアルし、登録者の獲得に寄与。
- ⑤また、登録者の獲得のため、広告宣伝や知人紹介キャンペーンにも努めている。
- ⑥経常利益については、売上高の増加や全体的なコストの削減に伴い前年比306%
となった。



⑩ コスト概況



コスト概況

- ①『@type』フルリ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。



⑪ 課題点

経営課題

- ① 『@type』：エンジニアマーケットの伸び率鈍化
 - ・ エンジニアの専門性を持った人材の不足
 - ・ 求人案件に対する応募効果の厳しさ
- ② 横浜エリア
横浜マーケットシェアの伸び率鈍化
- ③ 採用：新人営業マン比率の上昇
 - ・ 退職者の増加（中堅～新人）
 - ・ 採用強化（新卒採用・中途採用）※メディア営業 直近2年以内に入社した割合（約70%）

2016年9月期(第25期) 計画



① 事業戦略

24期好調であった紹介事業・新卒メディア事業・新卒紹介事業・IT派遣事業は引き続き強化
25期最大の経営課題となるメディア事業の強化の1年とする

事業戦略

①メディア事業

- ・『@type』（エンジニアの強化、採用の強化）
- ・エンジニア営業推進（インセンティブ・研修・ロープレ・営業マニュアル）
- ・横浜エリア（開拓エリアの見直し、組織体制の見直し）
- ・新卒採用ならびに中途採用の強化
- ・新人層の早期戦力化

②人材紹介事業

マーケットごとの強化

③新卒メディア事業

④新卒紹介事業

} 事業シナジーの強化

⑤IT派遣事業

マーケット開拓の強化



② 連結業績予想

(百万円)

	24期実績	25期予想	前期比増減	前期比(%)
売上高	7,621	8,766	+1,145	115.0
経常利益	630	1,000	+370	158.6
当期純利益	409	655	+246	160.0
配当予想	30円 普通配当20円 特別配当10円	30円 普通配当30円	±0円	—

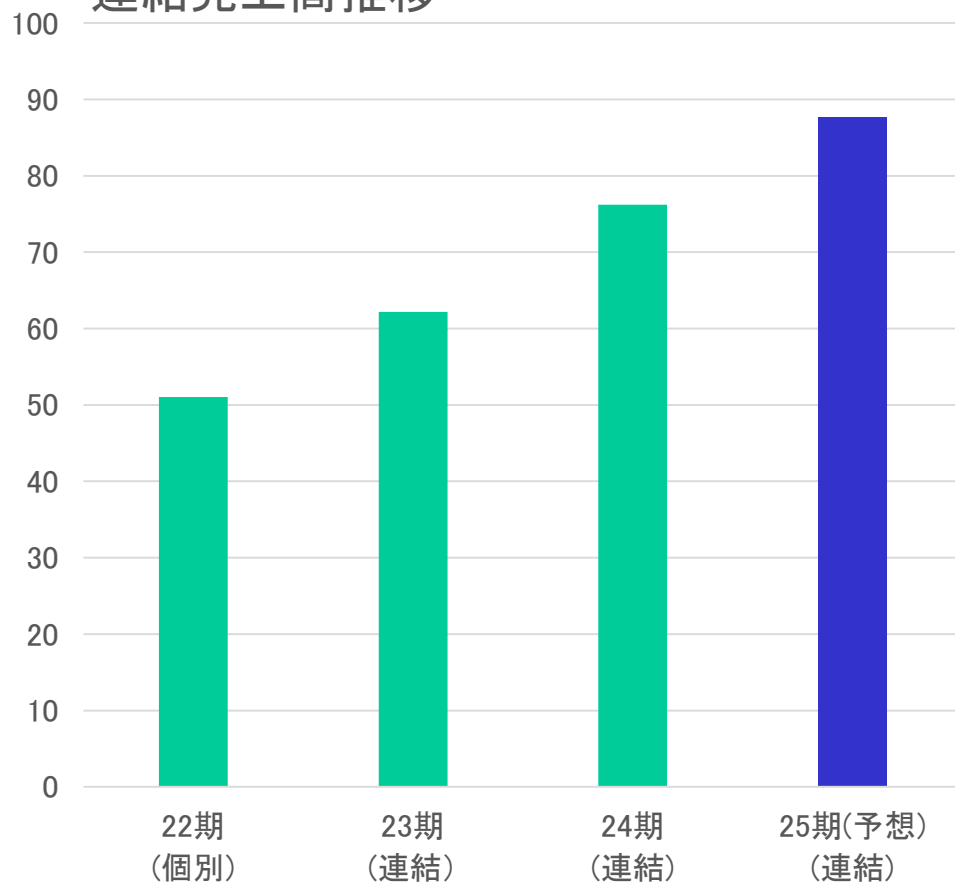
25期は、リニューアルを終えた『@type』のブランディングを行い、他社との差別化を図る。
24期は大規模宣伝による投資の1年であったが、25期はさらなる成長を狙っていく。



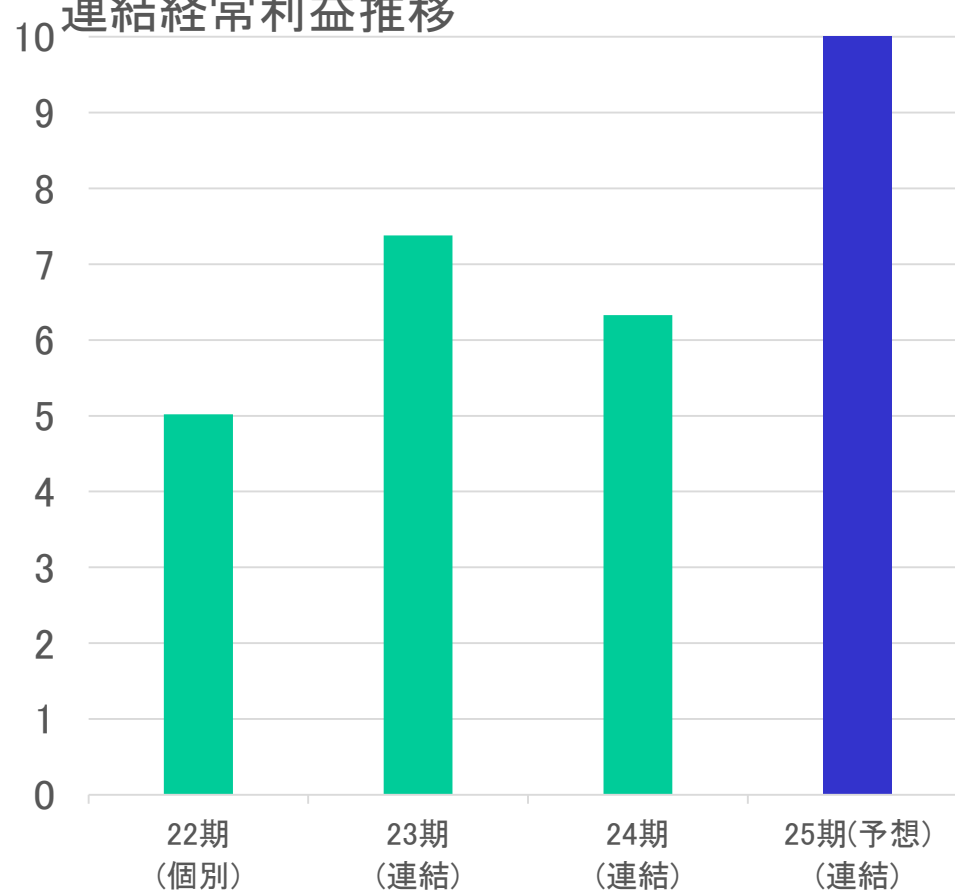
③-1 連結売上高・経常利益推移

(億円)

連結売上高推移

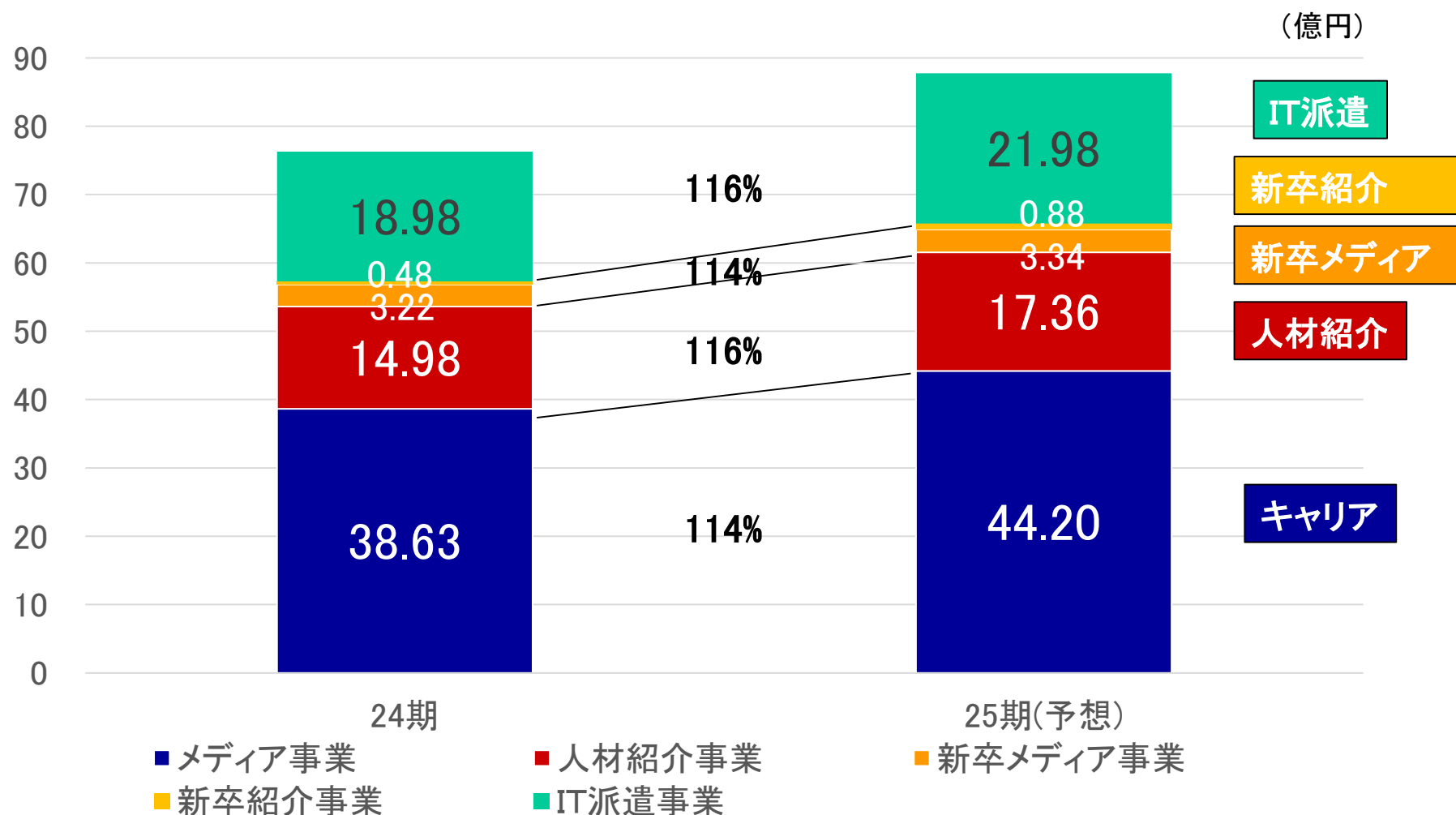


連結経常利益推移





③-2 事業別売上高



※25期の数値及び前年比の数値は、事業部間の組替後の数値を反映しております。

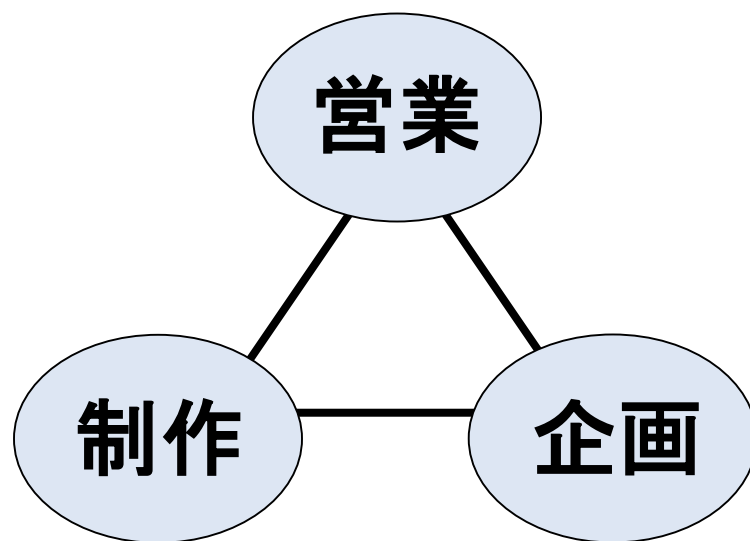
④-1 事業別計画 メディア情報事業

売上高計画 44.20億円(前年比114%)

経常利益計画 4.89億円(前年比286%)

■25期からの組織体制

3つの組織に分け、求人企業への応募効果の最大化を図る体制へ変更。



営業: 求人企業の開拓、フォローなど

制作: 求人企業の原稿制作など

企画: 求人企業の応募効果を高めるための
広告宣伝やシステム開発など



④-2 事業別計画 メディア情報事業

売上高計画 44.20億円(前年比114%)

経常利益計画 4.89億円(前年比286%)

【事業戦略のポイント①】

<営業>

①『エンジニア』マーケットの立て直し

- ・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。

②採用・教育の強化

- ・新卒採用ならびに中途採用に注力する。
- ・教育体制を強化し、新人層の早期戦力化を図る。

<制作>

①応募効果の改善に努める

- ・応募効果をあげるための原稿の工夫をさらに強化する。
- ・新人制作マンの早期戦力化を図る。



④-3 事業別計画 メディア情報事業

売上高計画 44.20億円(前年比114%)

経常利益計画 4.89億円(前年比286%)

【事業戦略のポイント②】

<企画>

①ARP目標の設定

- ・新規会員数の獲得・応募率の上昇を実現するために新たな目標を設定し求人企業への応募効果を高めることを目指す。
- ・特に、『@type』のエンジニアの応募アップを促進する。

②『女性』マーケットのブランディング強化

- ・好調なマーケットであるため、新たな広告展開で、広告宣伝を強化。引き続き売上高の加速。

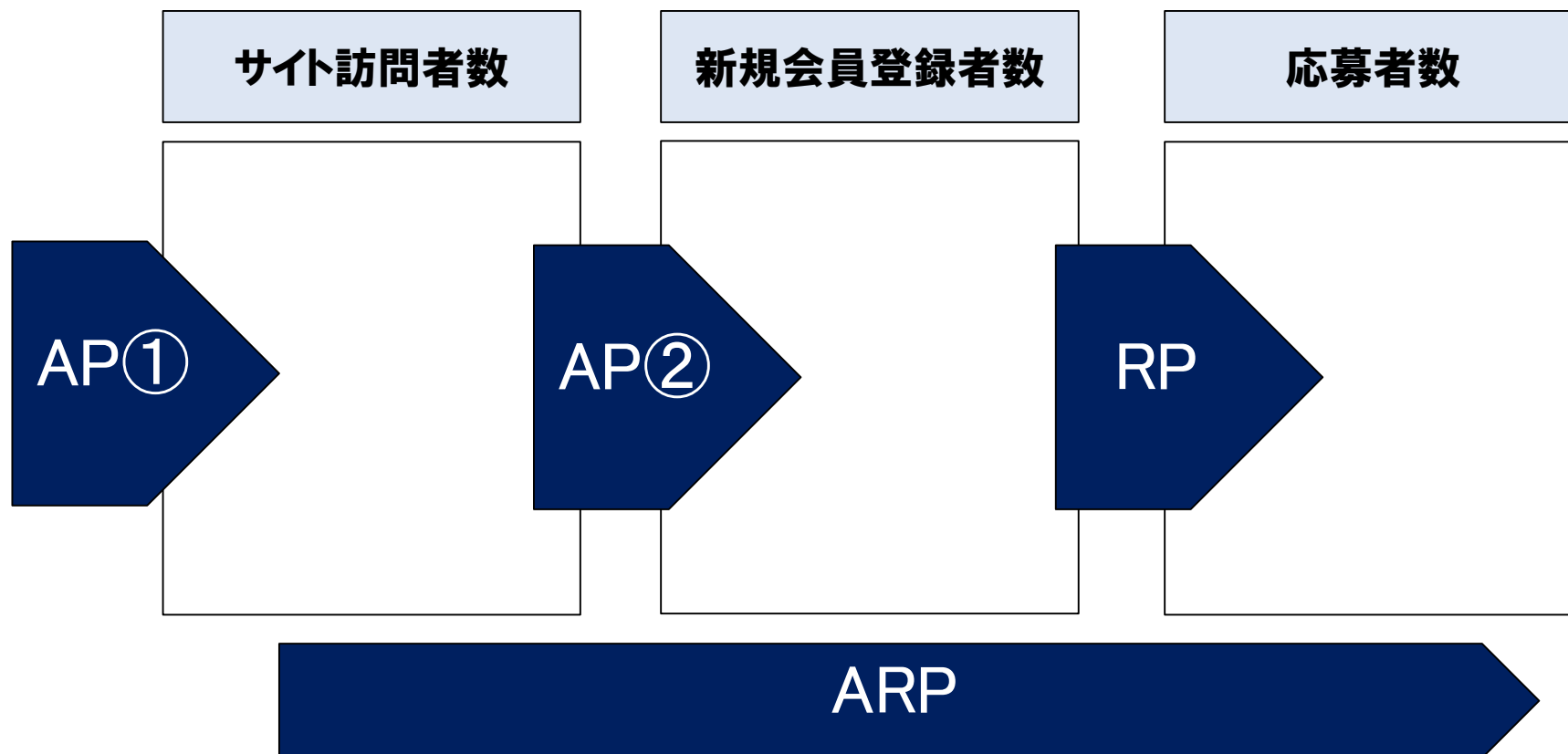
③広告宣伝費を適性水準へ

- ・売上高宣伝比率:24期25%→25期19%

24期				25期			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
	大規模広告宣伝						

④-4 事業別計画 メディア情報事業

■ARP



AP①(アクセスプロモート): サイト訪問者数の増加
AP②(アクセスプロモート): 新規会員登録社数の増加
RP(レスポンスプロモート): 応募者数の増加



⑤ 事業別計画 人材紹介事業

売上高計画	17.36億円(前年比116%)
経常利益計画	3.48億円(前年比105%)

【事業戦略のポイント】

①各マーケットの強化

- ・「エンジニア」「営業」「管理」マーケットごとに教育を強化し、さらなる売上高増加を狙っていく。

②登録者の獲得

- ・広告宣伝や知人紹介キャンペーンをさらに注力し、登録者の獲得を加速させる。

③人員採用の強化

- ・営業マン・キャリアアドバイザーの採用を強化し、事業部の拡大を目指す。

④サービス名の変更

- ・2016年1月より『typeの人材紹介』から『type転職エージェント』へ変更。



⑥ 事業別計画 新卒事業(新卒メディア・新卒紹介)

【新卒メディア】

売上高計画 3.34億円(前年比105%)

経常利益計画 0.76億円(前年比107%)

【新卒紹介】

売上高計画 0.88億円(前年比181%)

経常利益計画 ▲0.28億円(前年比ー)

【事業戦略のポイント】

(1)新卒メディア

①イベントの増加と、地方戦略

- ・ベンチャー企業向けに新たなイベント等を企画し、顧客拡大や地方進出を目指す。

(2)新卒紹介

①クライアントの拡大

- ・データベースのさらなる獲得をし、生産性を上げて売上高拡大を狙っていく。

②単価の向上

- ・イベントの開催や、マッチング力を向上させ、単価の向上を目指す。

⑦ 事業別計画 IT派遣事業

売上高	21.98億円(前年比116%)
経常利益	1.00億円(前年比112%)

【事業戦略のポイント】

①営業マンの採用と育成

- ・即戦力となるような人員の採用ならびに、若手営業マンへIT・Web業界の知識教育をし、生産性の向上を実現する。

②派遣法の改正・マイナンバー制度による影響

- ・派遣スタッフの需要が増えると予想。各業界の動きを把握しつつ、案件獲得に努める。

③登録者の獲得

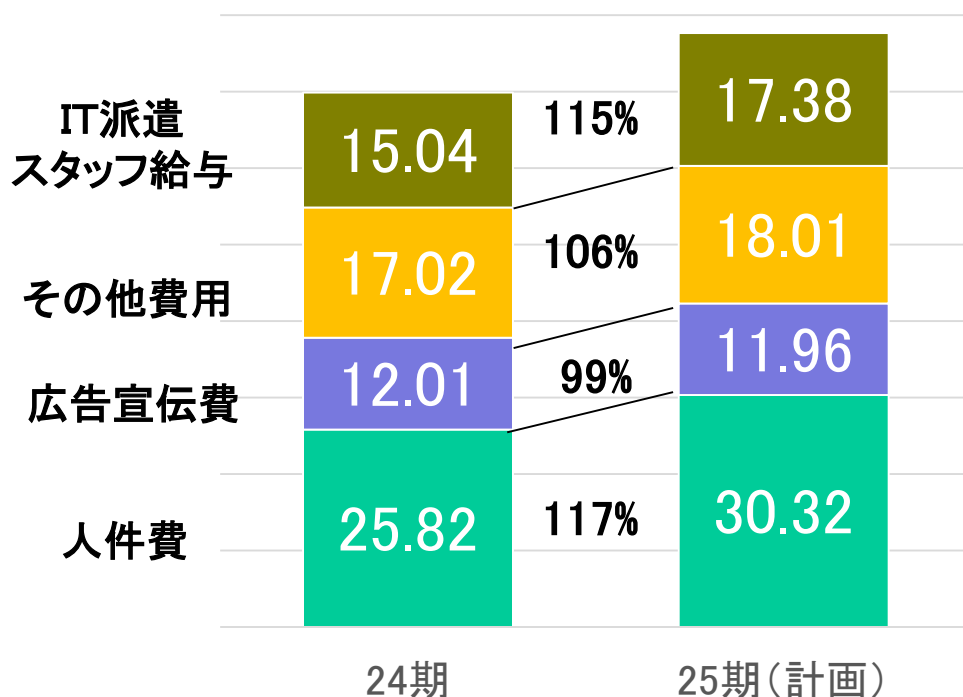
- ・自社・外部サイトからの獲得だけでなく、新たな経路からの新規登録者獲得に努める。



⑧ コスト計画

(億円)

合計 69.90 112% 77.66



コスト計画のポイント

- ① 広告宣伝費を適性水準へ保つため、前記から広告宣伝費は抑制。
- 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 また、給与やインセンティブ制度を見直し、人件費は増加するものの、さらなる生産性向上の実現を図る。
- ④ 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。

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。