

2016年9月期上半期 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5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
- ②2016年9月期(第25期)上半期 連結決算概要
- ③2016年9月期(第25期)通期 計画

■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 	
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)上半期 連結決算概要

■2016年9月期(第25期)上半期 連結決算概要

① 連結業績結果



(億円)

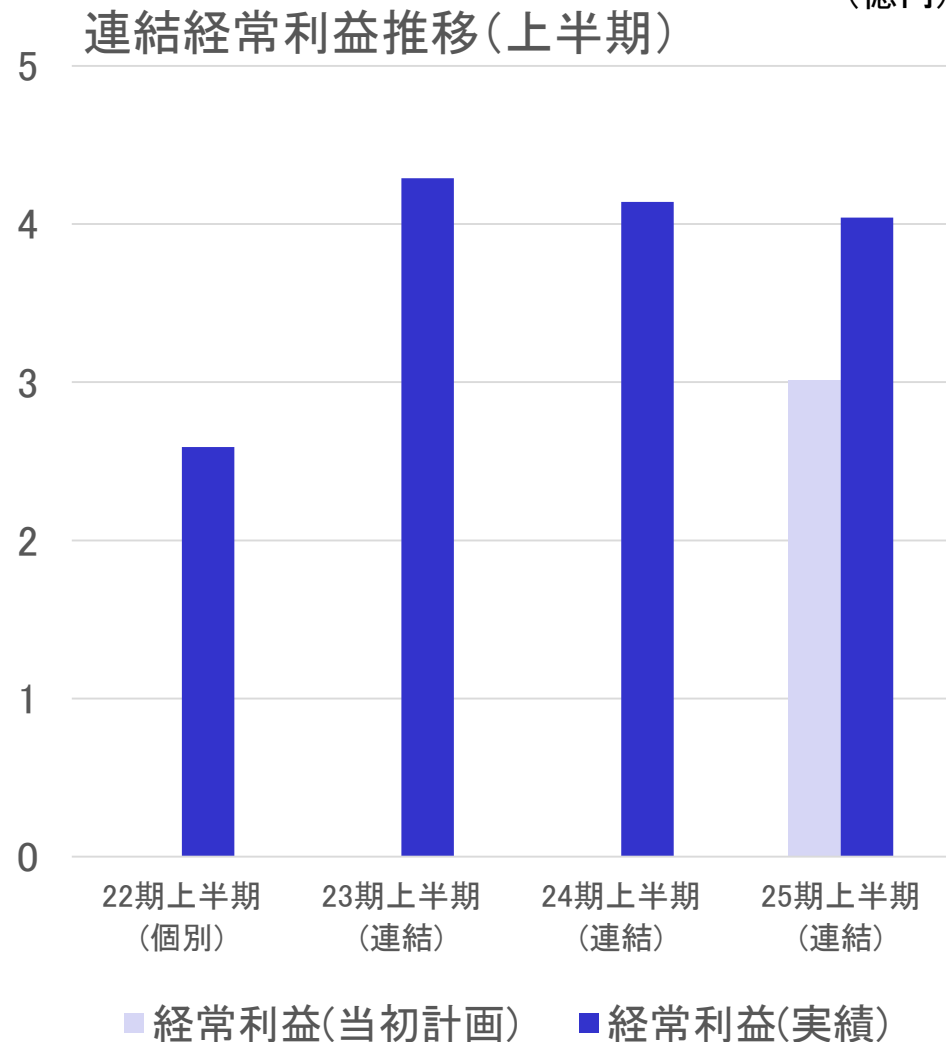
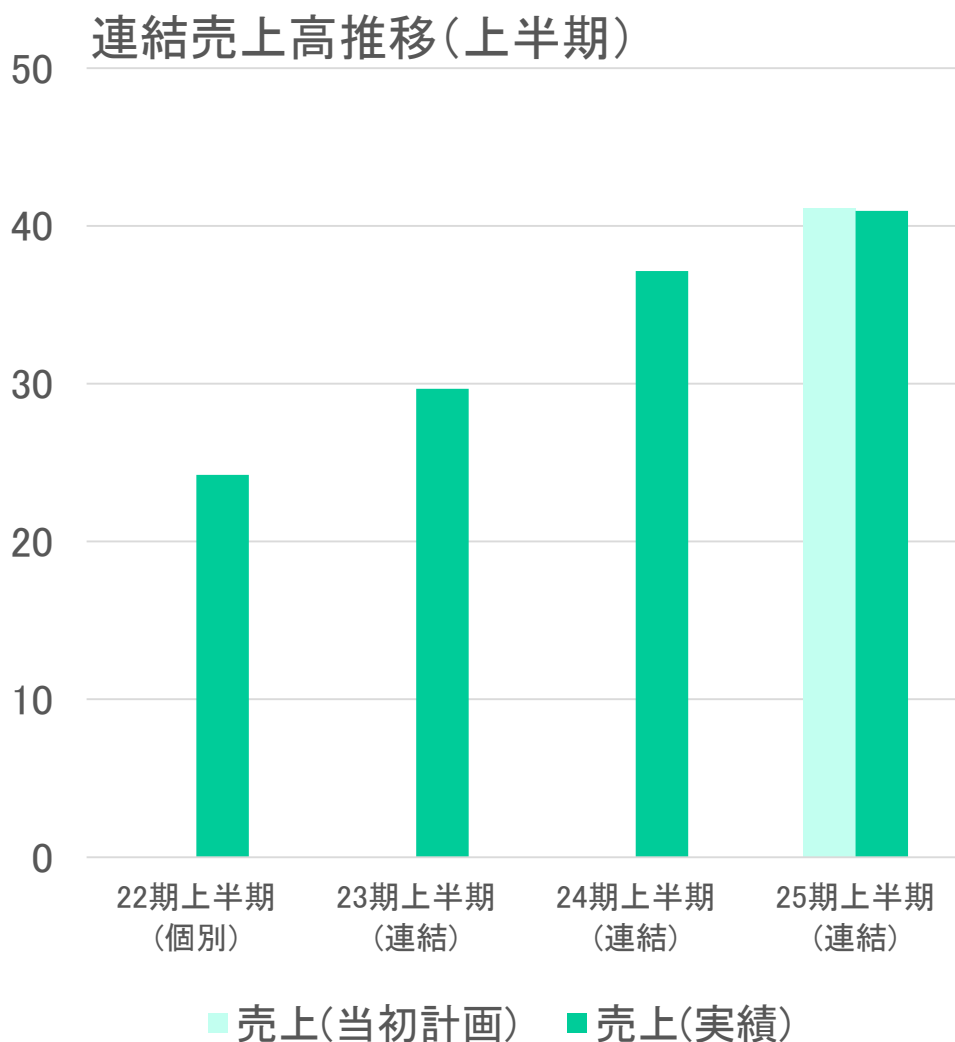
	24期実績	25期業績予想 (平成27年11月12日)	25期 業績予想の修正 (平成28年3月15日)	25期実績	前期比(%)
売上高	37.13	41.12	40.78	40.94	10.3
経常利益	4.14	3.01	3.65	4.04	△2.4
当期純利益	2.54	1.88	2.45	2.56	0.6

企業の採用意欲は引き続き活発であり、有効求人倍率は1.28倍と高い水準を維持している。
売上高は、期初の予想を約1,800万円下回ったものの、取引社数の拡大や1社当たり単価の上昇により、前期比10.3%増で順調に増加している。

一方、経常利益は、広告宣伝費、人件費を中心としてコストを抑制した結果、
期初の予想から約1億円の改善を実現した。

当期純利益は法人実効税率の引き下げにより、前期比0.6%増となった。

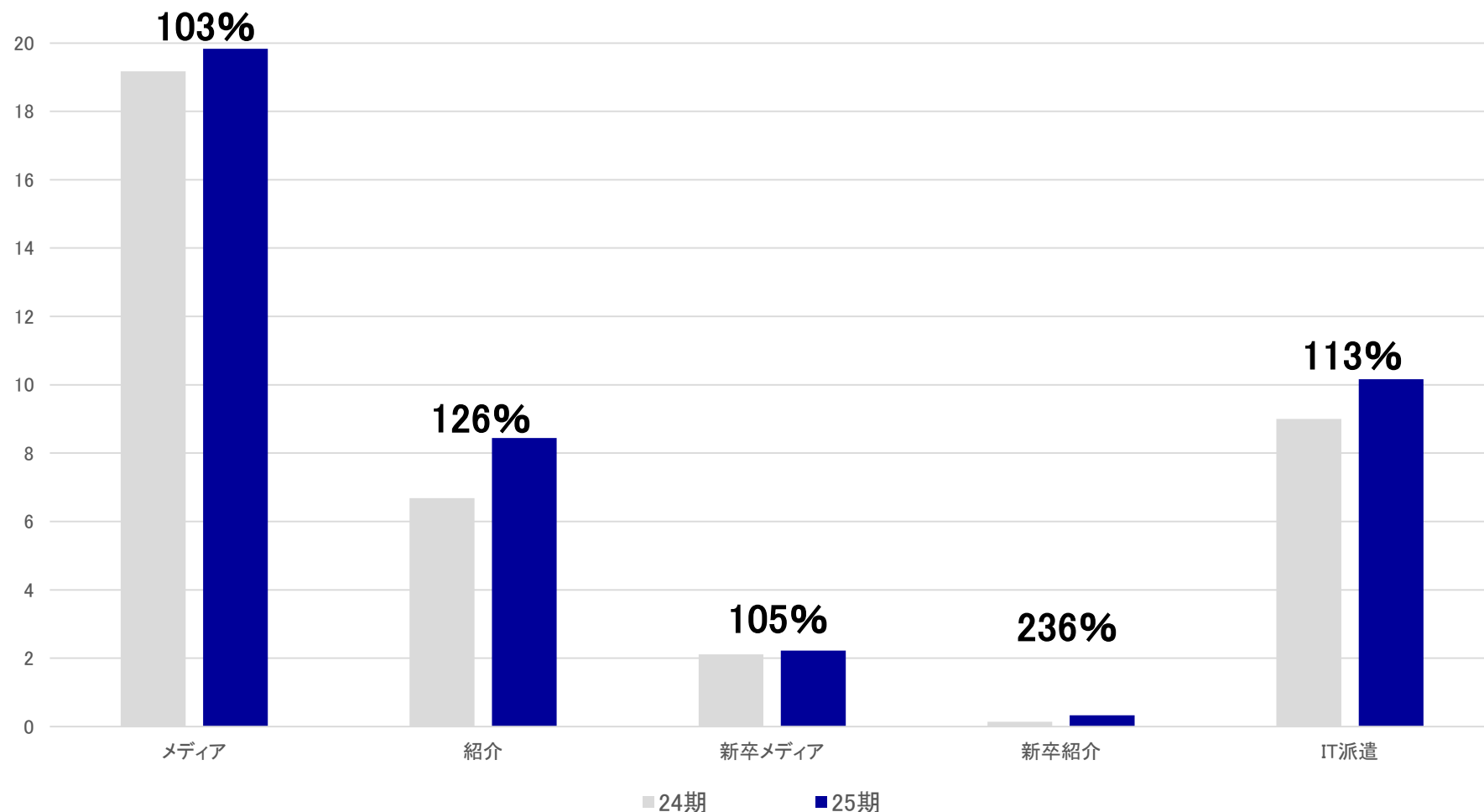
② 連結売上高・経常利益 推移



③ 事業別売上高 前年比較



(億円)



④ コスト概況



コスト概況

- ①24期から行っている、大規模広告宣伝が第1四半期まで続いたため、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。
- ③IT派遣事業の売上高の増加に伴いIT派遣のスタッフ給与が増加。

■2016年9月期(第25期)上半期 連結決算概要

⑤ー1 メディア情報事業 商品・サービス別実績・前年比



売上高 19.83億円(前年比103%)
 経常利益 1.37億円(前年比76%)
 売上高経常利益率 6.9% (前年実績9.4%)

商品別	売上金額	前年比	マーケット別	売上金額	前年比
@type	9.73	99%	エンジニア	6.03	91%
			営業	2.13	115%
			その他	1.56	120%
女の転職@type	8.72	111%	女性	8.72	111%
適職フェア	1.31	91%	(億円)		
その他	0.06	71%			

⑤ー2 メディア情報事業 事業概況



業績状況

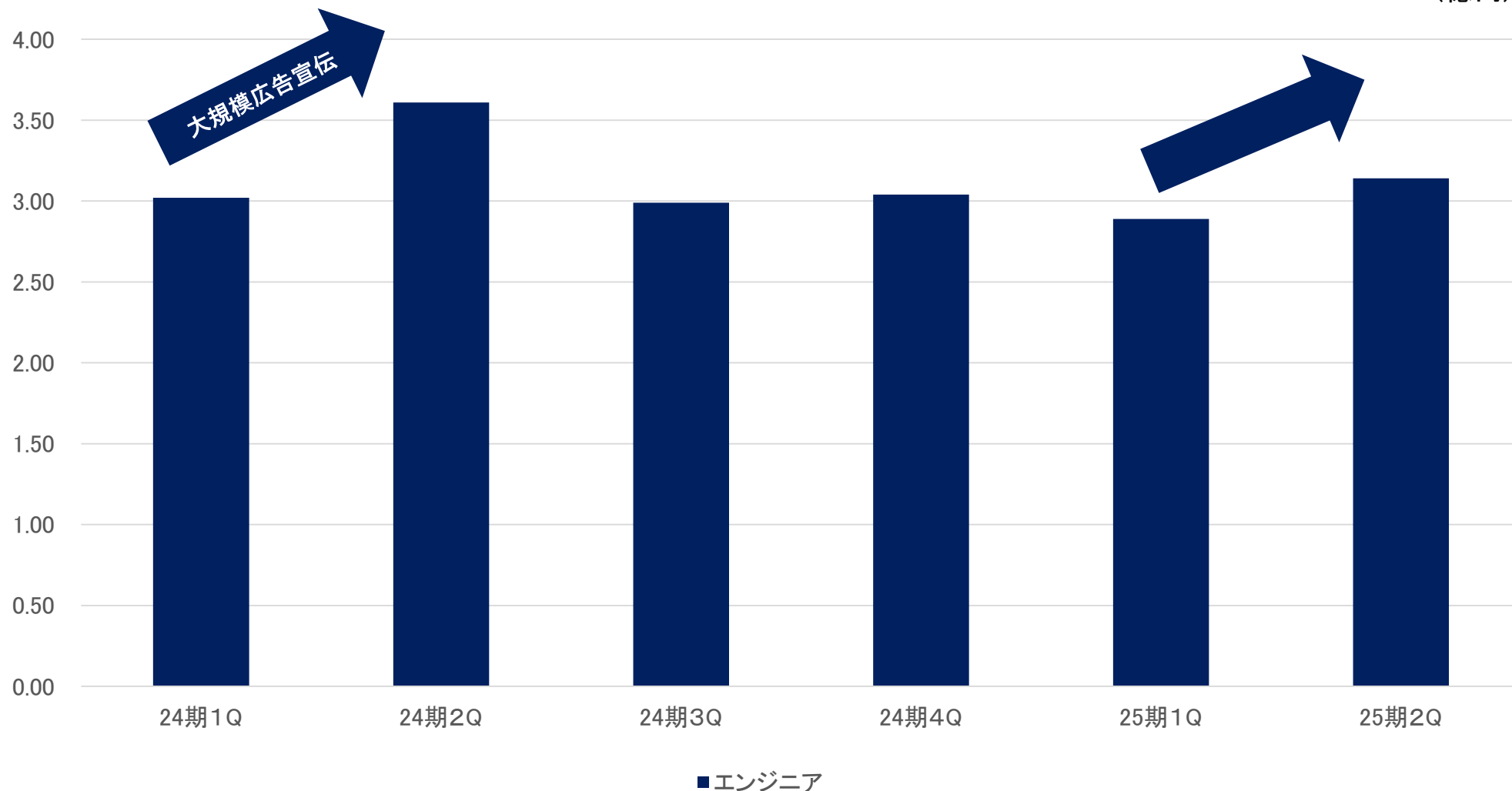
- ①『女の転職@type』の新イメージキャラクターに、人気キャラクター『リトルミイ』を起用。
 - ②それに伴い、広告宣伝や、SNSを活用した広告宣伝を行った結果、
「女性」マーケットは引き続き好調であり、売上高は前年比111%と順調に推移。
 - ③課題としていた「営業」マーケットについても、教育・研修などを注力して行ったことにより、
前年比115%増の成長を実現した。
 - ④「エンジニア」マーケットは、対前年比は91%となったが、第1四半期より実施をした
教育・研修、営業マンの採用、エンジニア販売強化策などの様々な効果策の実行により
第2四半期以降の売上は回復傾向を示している。
 - ⑤一方、適職フェアの売上が対前年91%となったが、これは第1四半期のエンジニアフェアの
売上が前年割れしたためである。しかし、第2四半期のエンジニアフェアは回復しており、
また、女性フェアは依然として順調に推移している。
 - ⑥『@type』アプリリリースや、「シンプル応募」という新機能により、会員数が増加した。
- 『@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。

■2016年9月期(第25期)上半期 連結決算概要

⑤ー3 メディア情報事業 エンジニアマーケット売上高推移

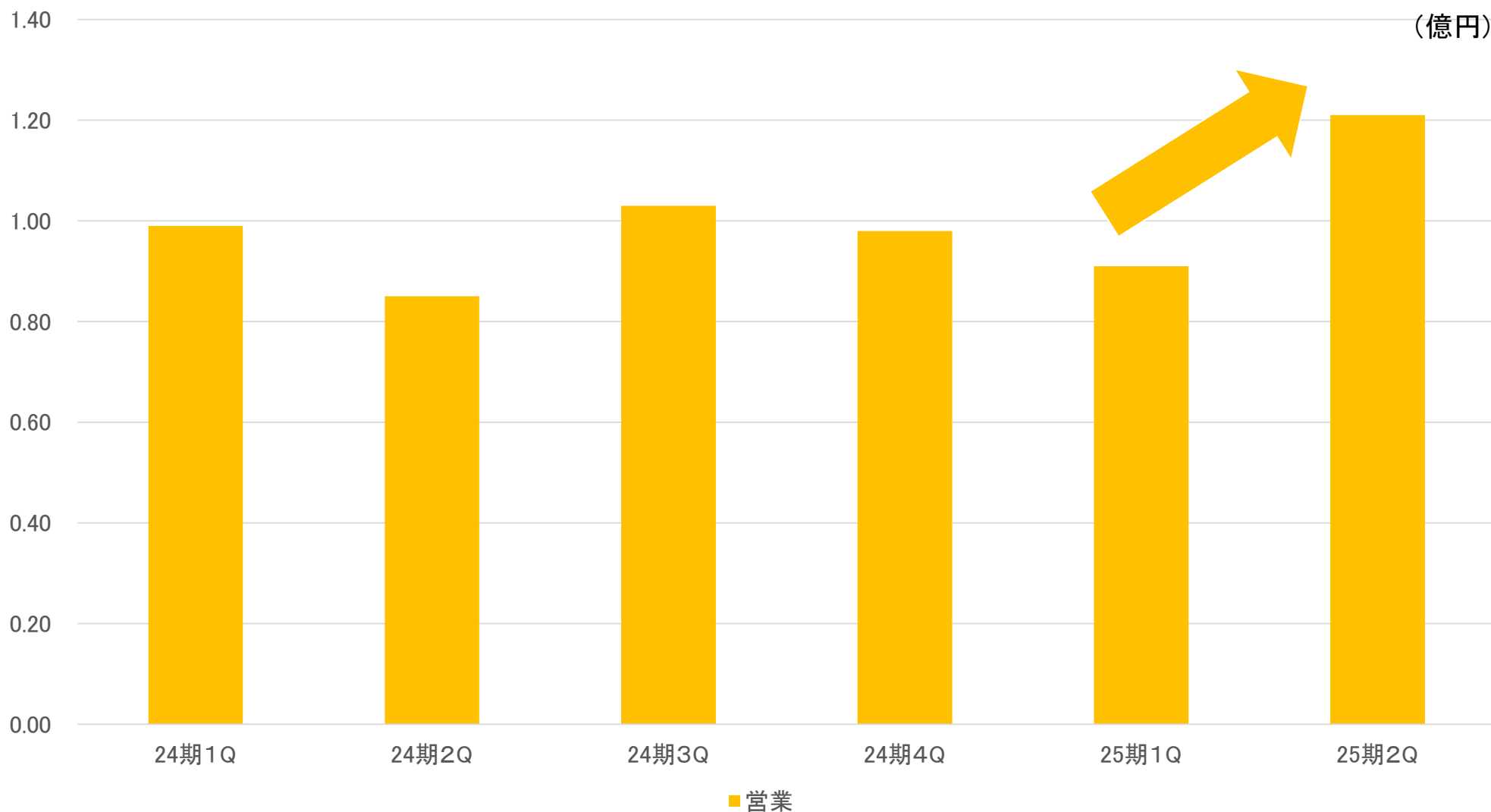


(億円)



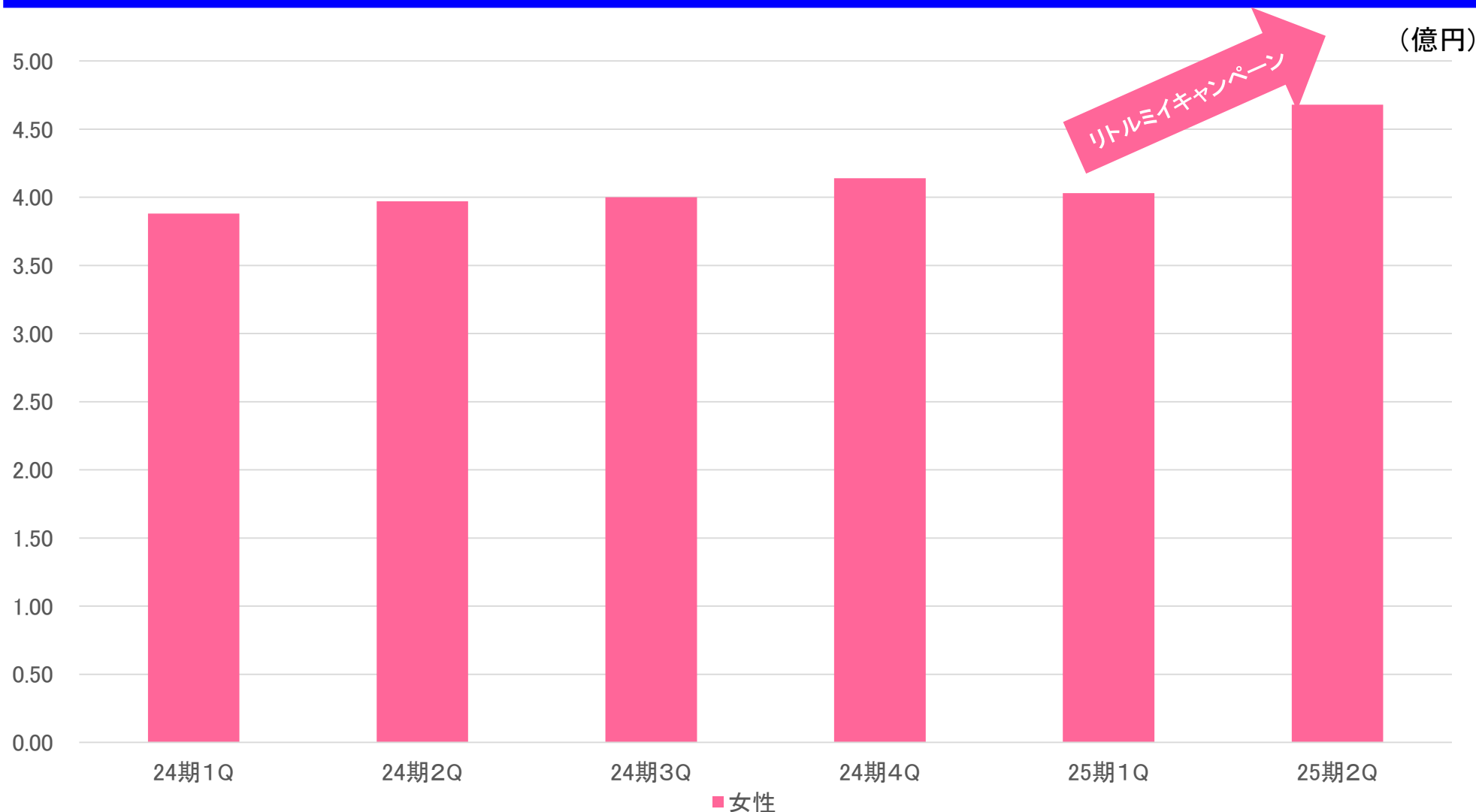
■2016年9月期(第25期)上半期 連結決算概要

⑤ー4 メディア情報事業 営業マーケット売上高推移



■2016年9月期(第25期)上半期 連結決算概要

⑤ー5 メディア情報事業 女性マーケット売上高推移



■『女の転職@type』新イメージキャラクター『リトルミイ』について

⑤ー6 集客プロモーション概要



2016年1月～リトルミイが女の転職@typeのプロモーションに登場！

①圧倒的な知名度！日本のみならず世界で人気

ムーミンの知名度98%。(出典:ライセンスキャラクター消費者調査2015/対象:社会人女性)

ムーミンキャラクターの人気NO.1はリトルミイ。(出典:人気No.1、グッド！モーニング2014調べ)

②キャラクター自身の強烈な個性

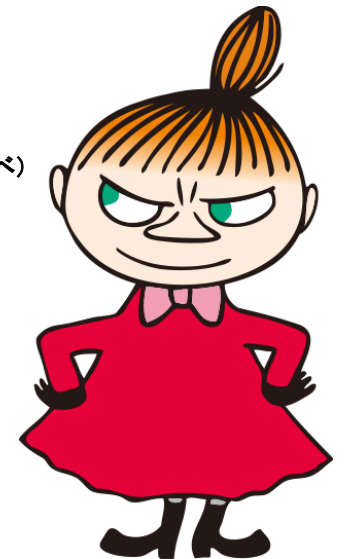
かわいいだけ、面白いだけのキャラクターではない。

「ミイの名言集」が出版されるほど発信力、説得力がある。

③女性の社会進出先進国である北欧生まれ

ミイの生まれ故郷フィンランドは女性の社会進出の先進国。

女の転職@typeのコンセプトとも合致。



© Moomin Characters™

■新規会員数

前年比 **141%UP**

■応募数

前年比 **139%UP**

※いずれも2015年1～3月合計数と2016年1～3月合計数との比較

■『女の転職@type』新イメージキャラクター『リトルミイ』について

⑤ー7 集客プロモーション概要



■ 交通広告 (2016年1月～3月)

- ・ JR首都圏全線、東京メトロ、都営地下鉄 ほか
- ・ 主要駅での大型看板 (新橋、銀座、渋谷、新宿、大手町 ほか)



© Moomin Characters™

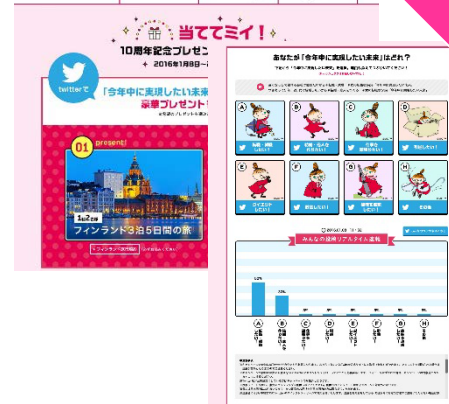
■ Web広告

(10周年記念プレゼントキャンペーン)

・ SNS (twitter)、バナー広告 ほか



バナー等から誘導



■ オリジナルノベルティ



⑥ 事業概況 人材紹介事業



売上高	8.44億円(前年比126%)
経常利益	1.64億円(前年比128%)
売上高経常利益率	19.5%(前年実績19.3%)

業績状況

- ①「エンジニア」「営業」マーケットが引き続き順調。
- ②上半期より、注力している「女性」マーケットが好調に推移。
- 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。

⑦ 事業概況 新卒メディア事業



売上高 2.22億円(前年比105%)
経常利益 0.64億円(前年比100%)
売上高経常利益率 28.9%(前年実績28.5%)

業績状況

- ①2017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が、東京・関西において大型イベントの開催を増加したことと、1社当たりの取引単価が上昇したため、売上は好調に推移。
- ②ベンチャー企業向けのイベントの開催を強化し、売上増加に寄与。
- ③また、クライアントセミナーなど、個別にカスタマイズする商品も順調。

⑧ 事業概況 新卒紹介事業



売上高 0.33億円(前年比236%)
経常利益 ▲0.18億円(前年実績▲0.21億円)
売上高経常利益率 --%

業績状況

- ①採用単価の上昇や成約件数が計画以上に推移したため売上高が増加。
- ②企業開拓を強化したこととともに、マッチング型イベントを開催したことにより、2016年卒業予定の学生の成約が増加した。
- ③また、2017年卒業予定の学生登録も順調となり、今後の売上増加を見込める。
- ④以上のことより、売上高が増加し、赤字幅は前期から縮小している。

⑨ 事業概況 IT派遣事業



売上高 10.16億円(前年比113%)
経常利益 0.41億円(前年比68%)
売上高経常利益率 4.1%(前年実績6.8%)

業績状況

- ①派遣スタッフの稼働人数が2016年3月末時点で426人と、順調に増加している。
- ②その結果、売上高は前年比113%と好調を維持している。
- ③経常利益については、前期から人件費、派遣スタッフの給与が増加したが、計画通りの結果となった。
- 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。

2016年9月期(第25期) 通期見通し

① 連結業績予想



(億円)

	24期 実績	25期 業績予想	前期比増減	前期比(%)
売上高	76.21	87.66	+11.45	115%
経常利益	6.30	10.00	+3.70	159%
当期純利益	4.09	6.55	+2.46	160%
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	

※現時点では、平成27年11月11日公表の当初予想値を据え置いております。

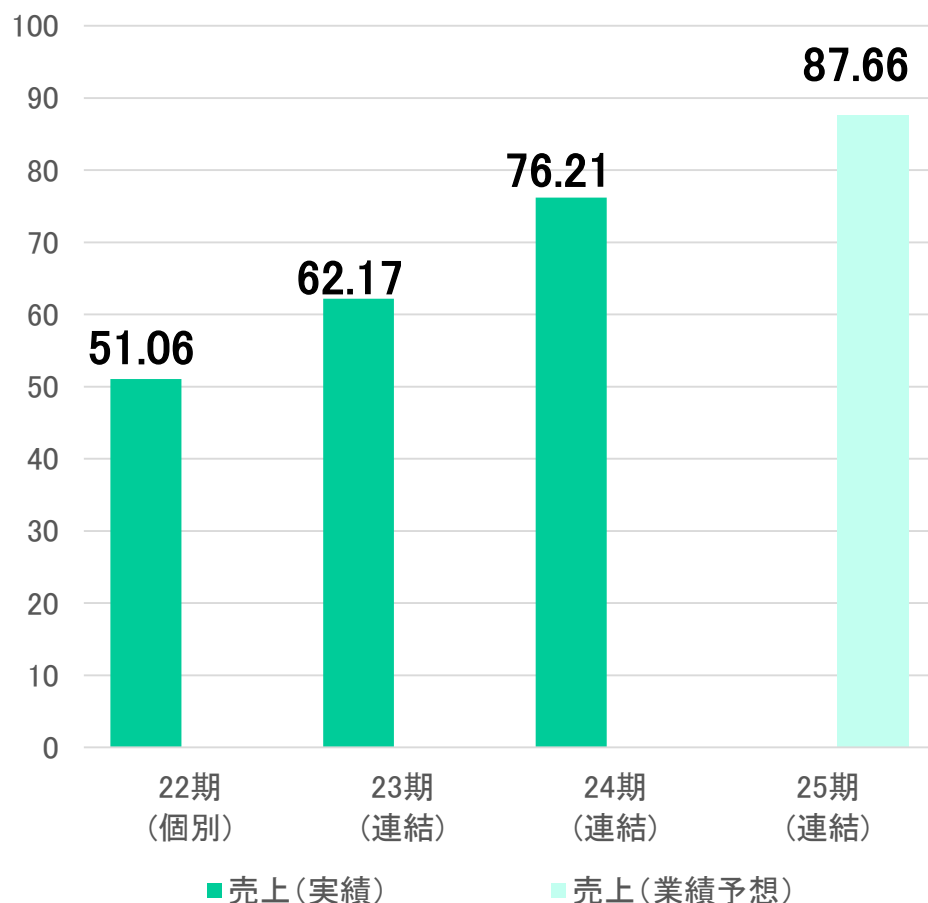
24期は、大規模なシステム投資・広告宣伝費の投資をしたが、25期はその投資を回収する1年とし、下半期においても、メディア情報事業はさまざまな施策を実行することで高い成長を実現し、その他の事業は、引き続きマーケットシェア拡大のため強化を図る。

② 連結通期売上高・経常利益推移

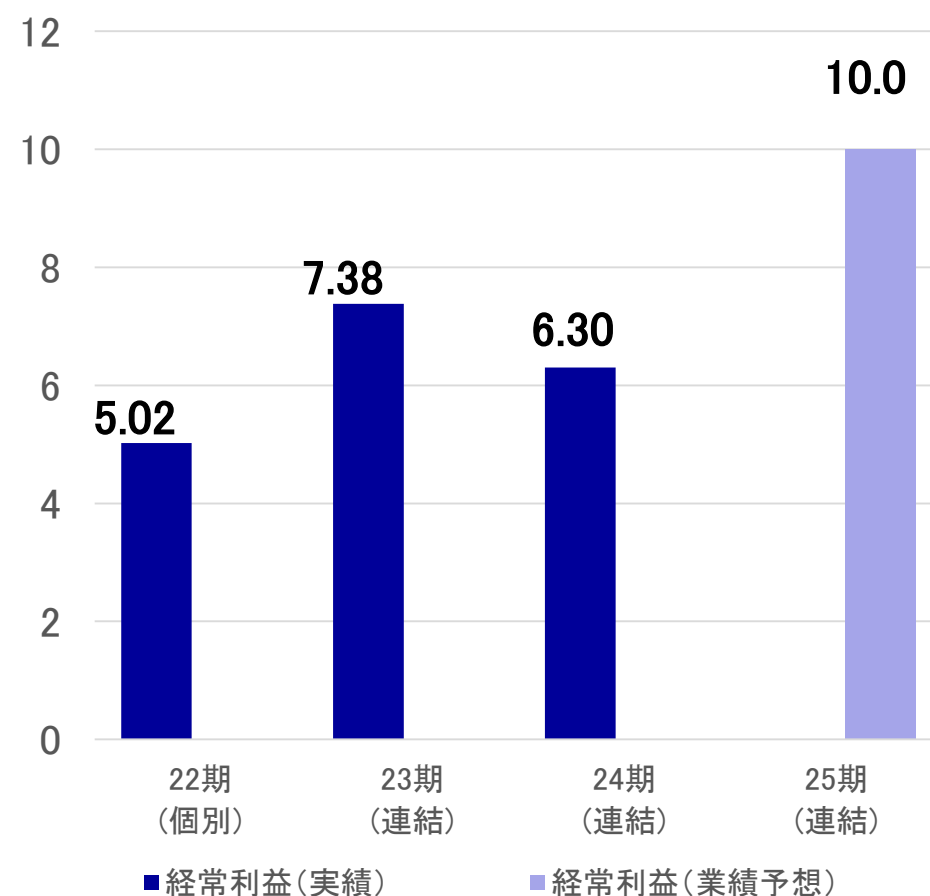


(億円)

連結売上高推移



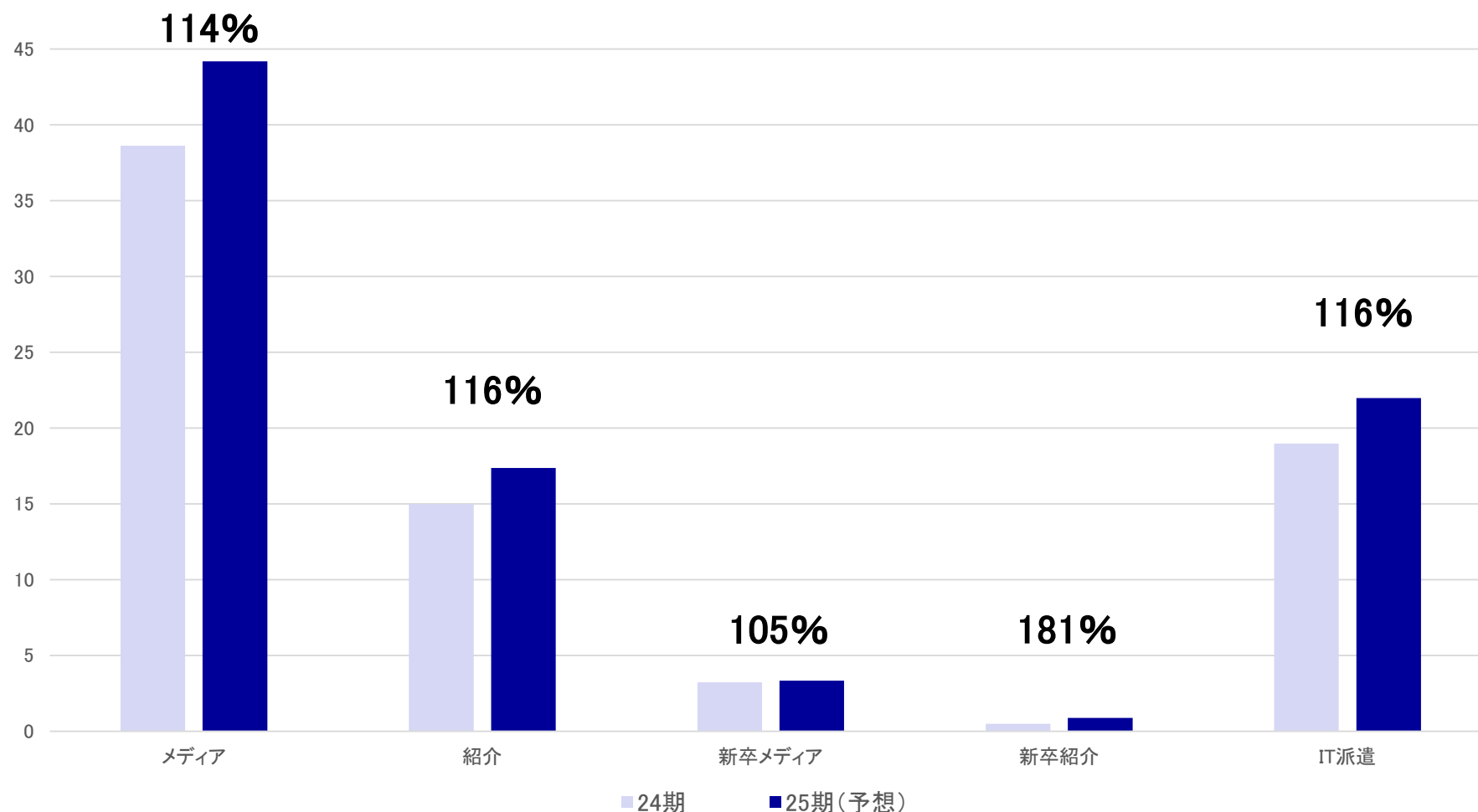
連結経常利益推移



③ 事業別通期売上高



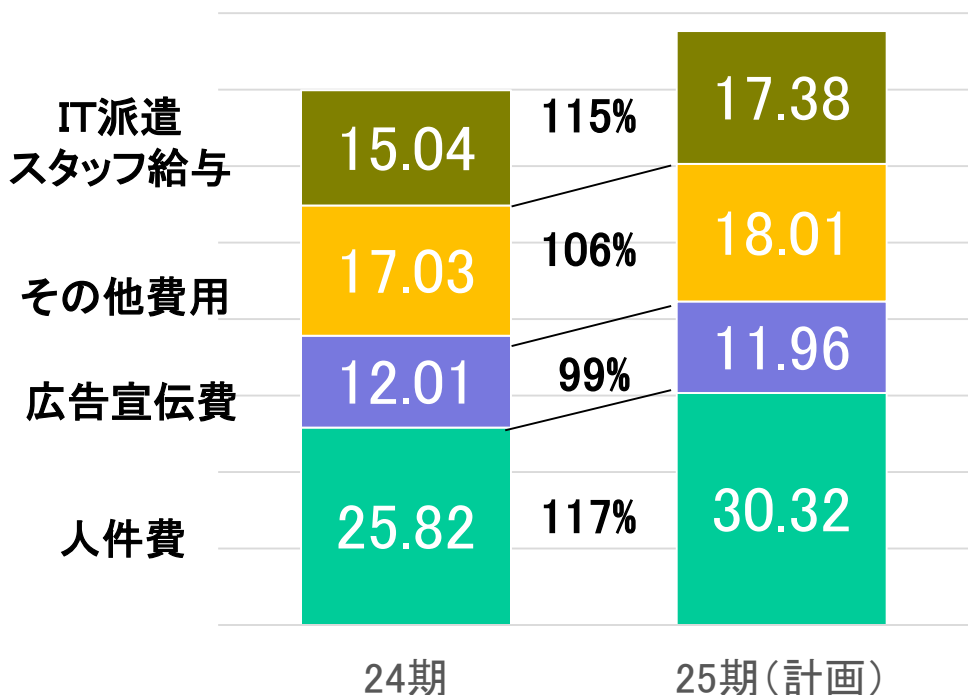
(億円)



④ コスト概況



合計 69.90 112% 77.66



コスト計画のポイント

- ① 広告宣伝費を抑制し、適性水準へ。

売上高宣伝費比率

24期：16% → 25期：13%
- 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 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。
- ④ その他コストについては、上半期に引き続き、コストは徹底的に抑制。

⑤ー1 下半期 事業戦略



メディア情報事業

①営業体制の強化

- ・採用の強化（新卒44名入社、中途採用強化）
- ・エンジニアマーケットの営業力強化（ITパスポート取得、エンジニア目標・インセンティブ導入、エンジニア専任組織の設立、エンジニアARP目標の設定）
- ・女性マーケット強化（リトルミイキャンペーン、システムインフラ強化）
- ・管理職、ミドル層の研修強化

②商品力の強化

- ・転職サイト内にWebマガジン（エンジニアtype、woman type、営業type）移行リリース
- ・転職アプリ（iPhone・Android版）リリース
- ・応募数アップ（シンプル応募機能など）施策の強化

③高収益体質への改善

- ・上記施策を実行することで、売上高広告宣伝費比率を抑制しながらも、顧客満足度を向上し、高収益ビジネスを実現する

⑤ー2 下半期 事業戦略



人材紹介事業

- ①引き続き強みとするエンジニア、営業マーケットの強化
- ②女性マーケットのさらなる強化、新たに管理系職種も強化

新卒メディア事業

- ①2017年卒の就職活動におけるクライアントのカスタマイズ商品の強化
- ②2018年卒の学生向けインターンシップ商品の拡販

新卒紹介事業

- ①2017年卒の就職活動におけるクライアントの新規開拓強化
- ②学生集客の強化と、マッチングイベントの開催による歩留まり向上

I T 派遣事業

- ①営業マンの採用を強化し、クライアントの開拓強化
- ②外部エンジニア向けセミナーなどと連携し、独自の登録経路を強化

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。