

ディップ株式会社
第15期 第3四半期



決算説明会

2012年1月13日



CONTENTS

1

第15期 第3四半期 決算概要

2

第15期 第3四半期 サイト別営業実績

3

サイト評価について

4

第15期(2012年2月期)通期業績予想

CONTENTS

1

第15期 第3四半期 決算概要

2

第15期 第3四半期 サイト別営業実績

3

サイト評価について

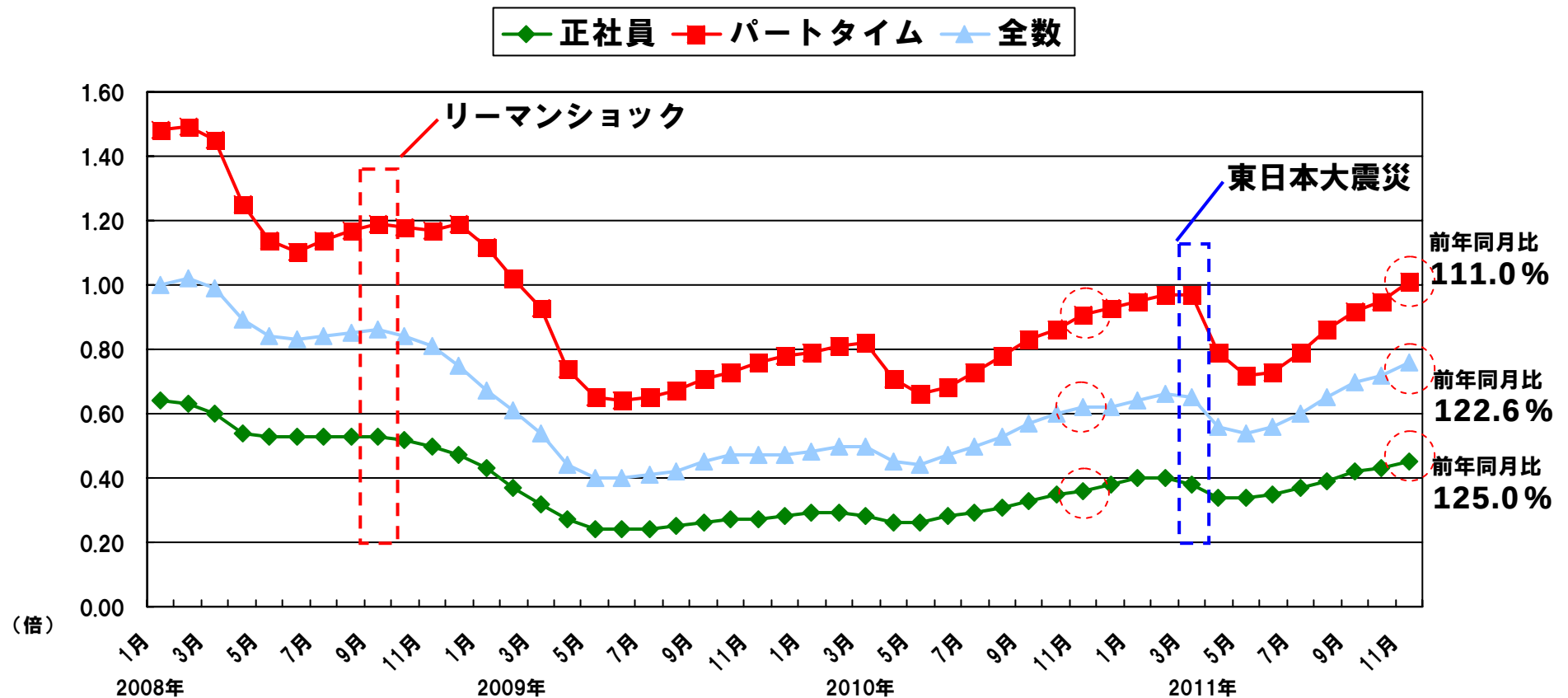
4

第15期(2012年2月期)通期業績予想

市場環境について

東日本大震災発生後、一時的に低下した有効求人倍率は
直近では緩やかな回復を続けている

有効求人倍率推移 (2008年1月～2011年11月)



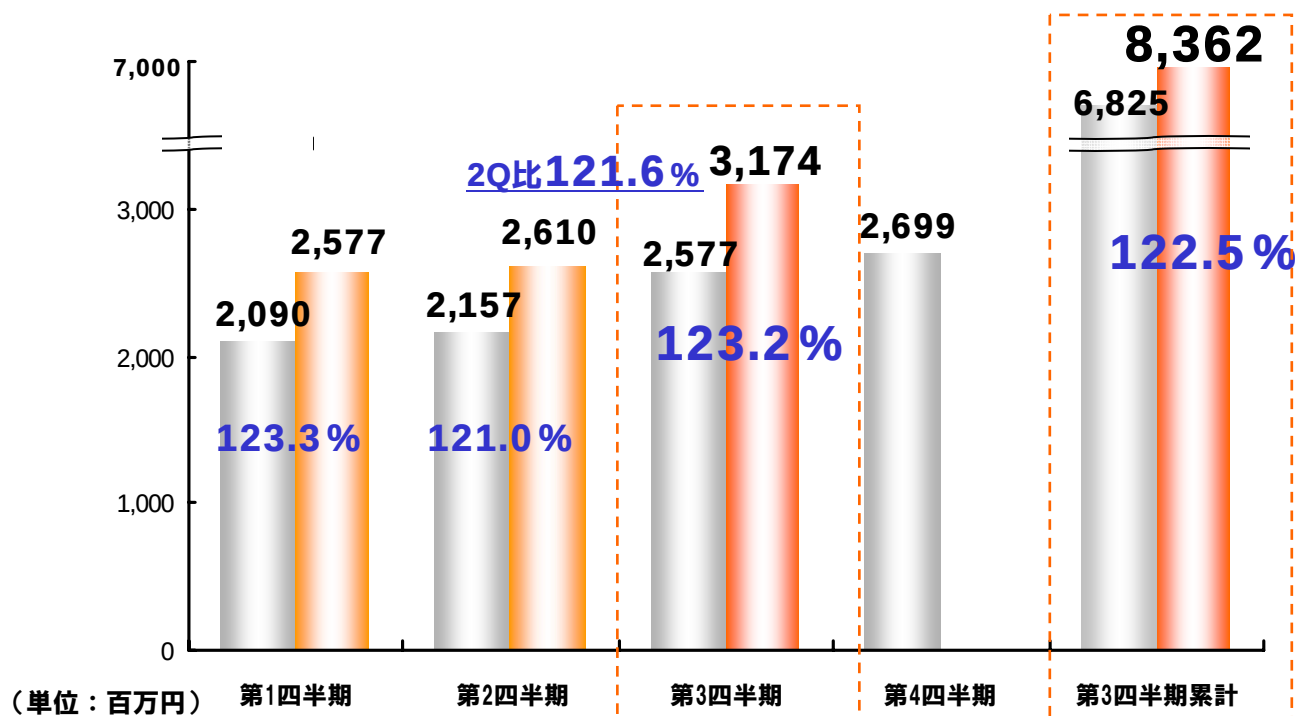
出所：厚生労働省 雇用形態別労働市場関係指標（実数）より当社作成

Copyright © 2012 DIP Corporation, All Rights Reserved.

第15期 第3四半期 決算概要 一売上高一

市場環境が緩やかに回復する中、主力事業が牽引し前年同四半期比123.2%を実現
景況感の回復の遅れから、3Qにおける高い成長計画には届かず

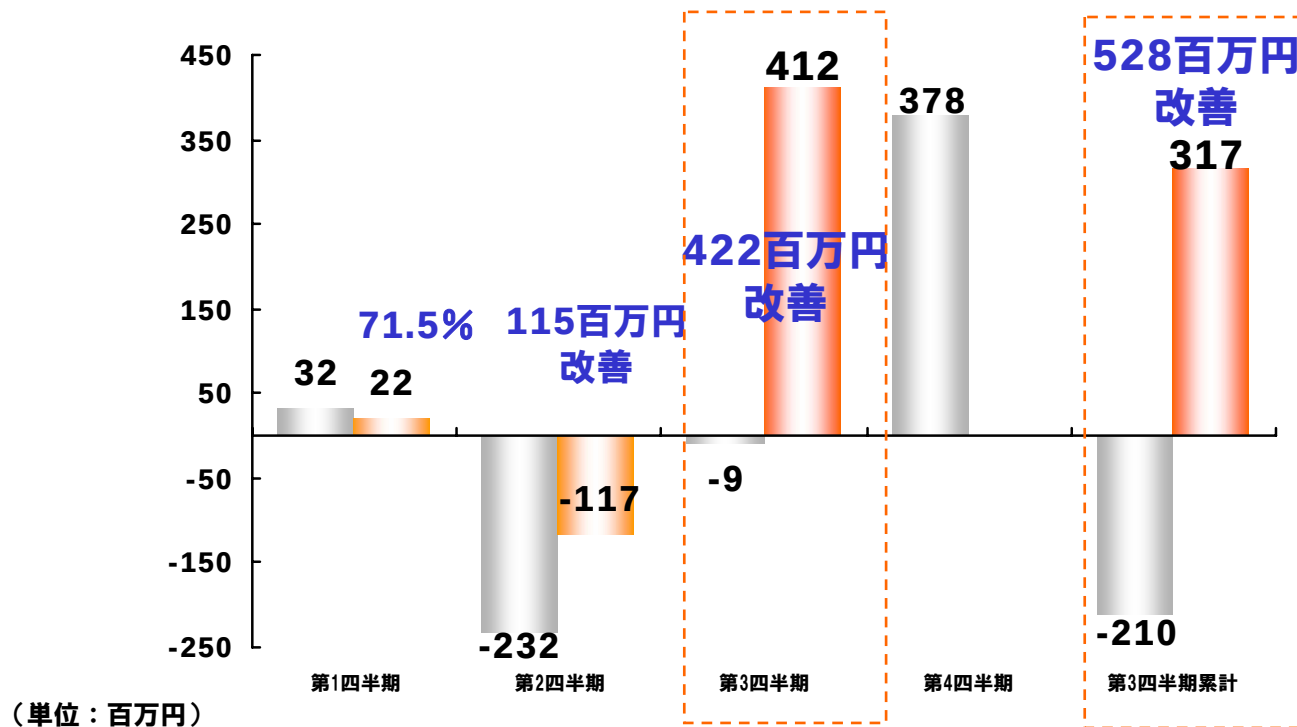
(単位：百万円)	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減額	増減率
第3四半期 単独実績	2,577	3,174	596	123.2%
第3四半期 累計実績	6,825	8,362	1,537	122.5%



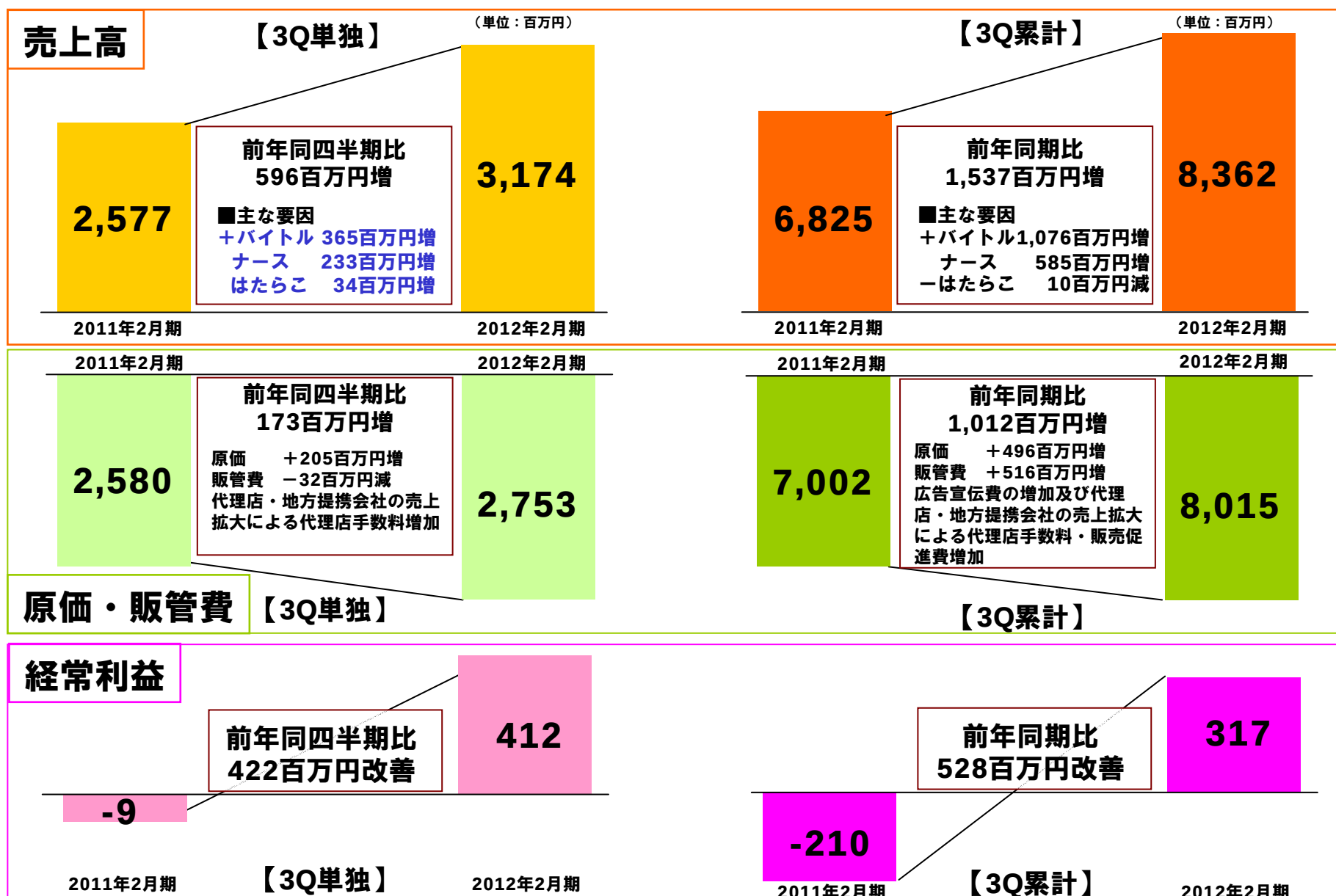
■ 第15期 第3四半期 決算概要 — 経常利益 —

増収および経費の効果的使用により第3四半期単独における経常利益が大幅改善
(累計実績においても528百万円の改善)

(単位：百万円)	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減額	増減率
第3四半期 単独実績	-9	412	422	-
第3四半期 累計実績	-210	317	528	-



第15期 第3四半期 業績変動要因



第15期 第3四半期 決算概要 ー損益計算書summary 第3四半期単独ー

単位：百万円	2011年2月期 第3四半期単独		2012年2月期 第3四半期単独		前年対比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	2,577	100.0 %	3,174	100.0 %	596	23.2 %
売上総利益	2,192	85.1 %	2,584	81.4 %	391	17.9 %
販売費及び一般管理費	2,194	85.2 %	2,162	68.1 %	-32	-1.5 %
人件費（注1）	951	36.9 %	970	30.6 %	18	1.9 %
広告宣伝費（注2）	878	34.1 %	826	26.1 %	-51	-5.9 %
地代家賃	124	4.8 %	128	4.1 %	4	3.3 %
その他	239	9.3 %	217	6.9 %	-21	-9.1 %
営業利益	-2	-0.1 %	421	13.3 %	423	-
営業外損益	-6	-0.3 %	-8	-0.3 %	-1	-
経常利益	-9	-0.4 %	412	13.0 %	422	-
特別損益	0	0.0 %	0	0.0 %	0	-
税引前四半期純利益	-9	-0.4 %	412	13.0 %	422	-
税金費用等	-8	-0.3 %	172	5.4 %	164	-
四半期純利益	-17	-0.7 %	240	7.6 %	258	-

代理店・地方提携会社の売上拡大による
マージン増加及び
システム開発投資に伴う原価率の上昇

3Q単独では経費の
効果的使用により
前年同四半期比
販管費を圧縮

（円単位計算：百万円単位以下切捨て）

（注1）人件費には給与、福利厚生費等のほか採用関連費及び教育費を含んでおります。

（注2）広告宣伝費は販売促進費を含んでおります。

■第15期 第3四半期 決算概要　－損益計算書summary 第3四半期累計－

単位：百万円	2011年2月期 第3四半期累計		2012年2月期 第3四半期累計		前年対比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	6,825	100.0 %	8,362	100.0 %	1,537	22.5 %
売上総利益	5,861	85.9 %	6,903	82.5 %	1,041	17.8 %
販売費及び一般管理費	6,039	88.5 %	6,555	78.4 %	516	8.6 %
人件費（注1）	2,830	41.5 %	2,960	35.4 %	129	4.6 %
広告宣伝費（注2）	2,044	30.0 %	2,460	29.4 %	415	20.3 %
地代家賃	415	6.1 %	387	4.6 %	-27	-6.7 %
その他	748	11.0 %	696	8.3 %	-52	-7.0 %
営業利益	-177	-2.6 %	347	4.2 %	524	-
営業外損益	-32	-0.5 %	-29	-0.4 %	3	-
経常利益	-210	-3.1 %	317	3.8 %	528	-
特別損益	-65	-1.0 %	-2	0.0 %	62	-
税引前四半期純利益	-275	-4.0 %	314	3.8 %	590	-
税金費用等	-77	-1.1 %	141	1.7 %	219	-
四半期純利益	-197	-2.9 %	173	2.1 %	371	-

代理店・地方提携会社の売上拡大による
マージン増加及び
システム開発投資に伴う原価率の上昇

代理店・地方提携会社の売上拡大による販売促進費の増加

（円単位計算：百万円単位以下切捨て）

（注1）人件費には給与、福利厚生費等のほか採用関連費及び教育費を含んでおります。

（注2）広告宣伝費は販売促進費を含んでおります。

CONTENTS

1

第15期 第3四半期 決算概要

2

第15期 第3四半期 サイト別営業実績

3

サイト評価について

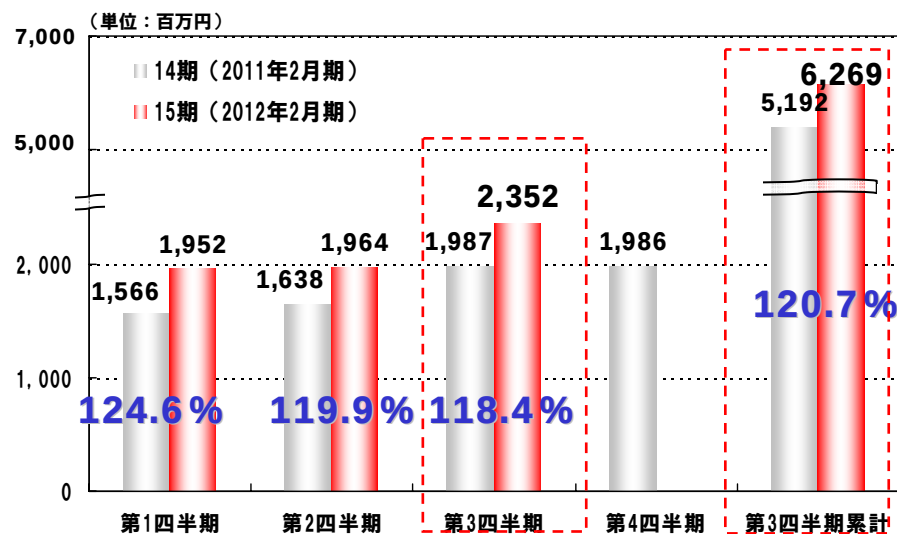
4

第15期(2012年2月期)通期業績予想

バイトルドットコム 営業実績

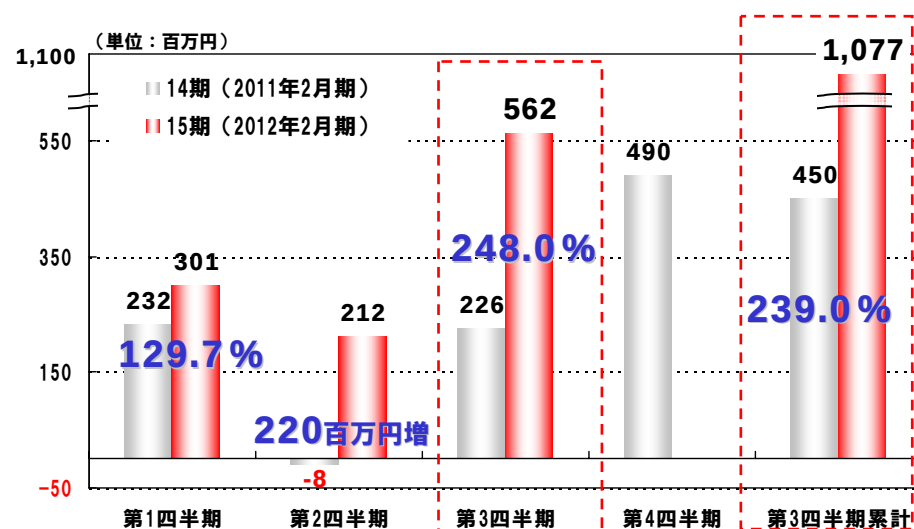
売上高

	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減率
第3四半期単独	1,987	2,352	118.4%
第3四半期累計	5,192	6,269	120.7%



営業利益

	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減率
第3四半期単独	226	562	248.0%
第3四半期累計	450	1,077	239.0%



月間契約社数平均

前年同期比86.7%

第14期 (2011年2月期)
第3四半期

4,633社

第15期 (2012年2月期)
第3四半期

4,014社

※15期3Q平均 (9-11月)

掲載情報数

前年同期比66.9%

第14期 (2011年2月期)
第3四半期

40,213件

第15期 (2012年2月期)
第3四半期

26,909件

※15期3Q平均 (9-11月)



求人情報以外の新サービス「バイトルシフト」の販売拡大

バイトル掲載企業・店舗へアルバイトスタッフのシフト管理ツールを提供

2011年9月 サービス改良実施より導入企業は順調に推移
来期成長への布石となる重点施策として拡販を図る



業界初のソーシャルメディアを活用したアルバイト採用サービス 「バイトルソーシャル」提供開始（2011年9月26日）

求人企業で既に働いている従業員を通じ、ソーシャルネットワークを活用して、友人や知り合いに求人情報を紹介するサービス

■情報の伝達にバイラル効果と呼ばれる相乗効果を生成

【求職者メリット】職場の雰囲気や従業員のチームワークなど、事前に情報を入手でき、就労後も長期の安定したアルバイト生活が期待

【求人企業メリット】既に定着して働いている従業員が適性を後押ししている友人は、職場へのマッチングが期待出来る



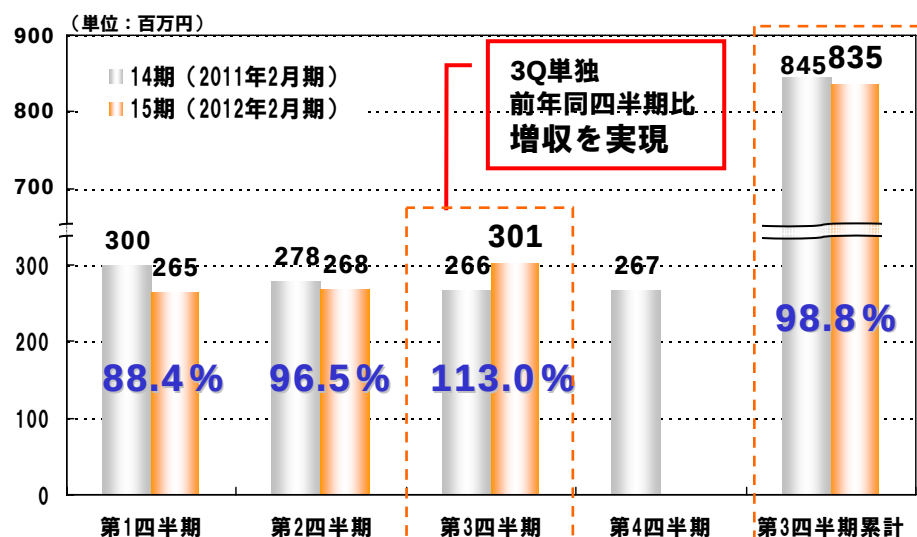
画面イメージ

当社独自のサービス展開によりさらなる利便性向上を図る

はたらこねっと（派遣スタッフ募集サイト）営業実績

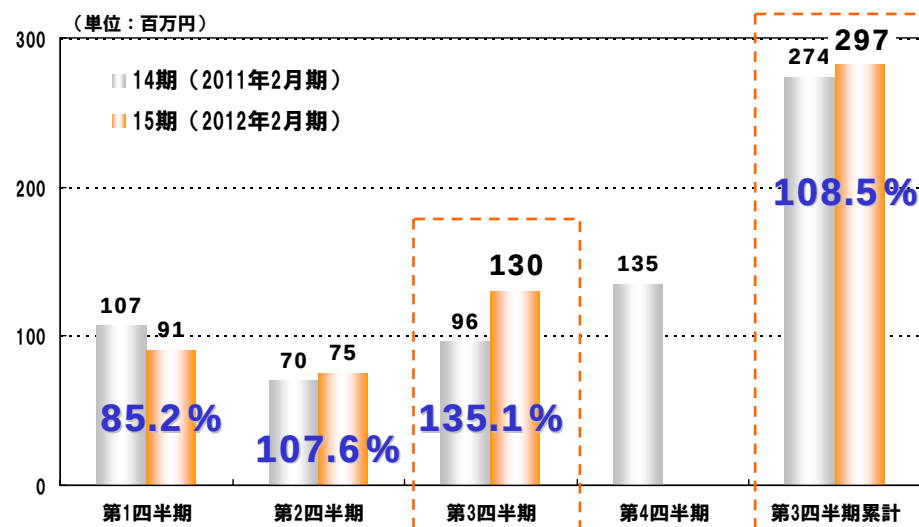
売上高

	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減率
第3四半期単独	266	301	113.0%
第3四半期累計	845	835	98.8%



営業利益

	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減率
第3四半期単独	96	130	135.1%
第3四半期累計	274	297	108.5%



月間契約社数平均

前年同期比101.5%

第14期 (2011年2月期)
第3四半期

817社

第15期 (2012年2月期)
第3四半期

829社

※15期3Q平均 (9-11月)

掲載情報数

前年同期比72.3%

第14期 (2011年2月期)
第3四半期

17,086件

第15期 (2012年2月期)
第3四半期

12,349件

※15期3Q平均 (9-11月)

新サービス 「はたらこアプローチ」 提供開始（2011年11月27日）

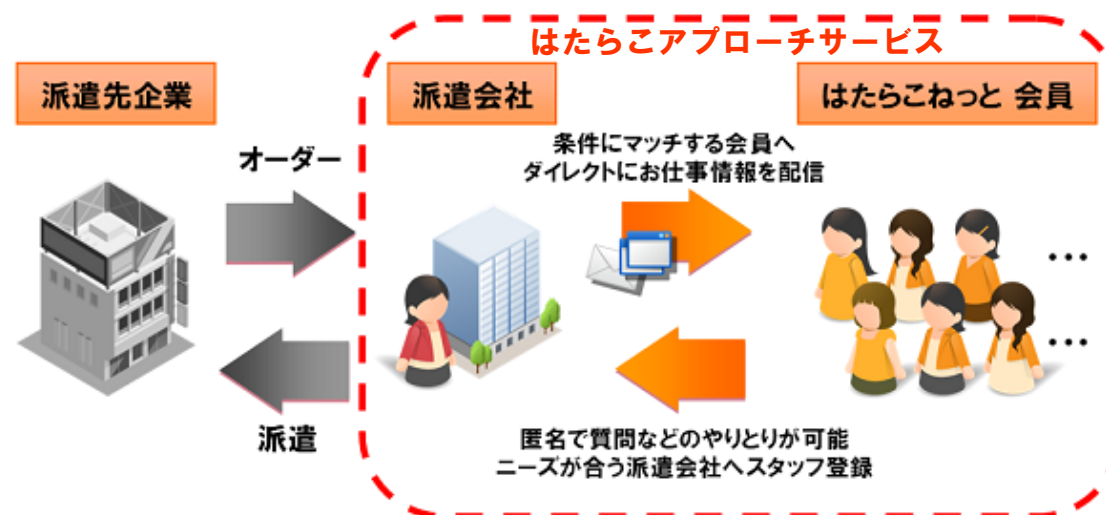
派遣会社と求職者が、お仕事情報の送受信、質疑応答をダイレクトに
「はたらこねっと」上でおこなうことができるサービス

【派遣会社メリット】

求人情報を載せて待っているだけでは
出会えない求職者へのアプローチが可能

【求職者メリット】

会員登録するだけで、働ける可能性の
高い仕事紹介が受けられる



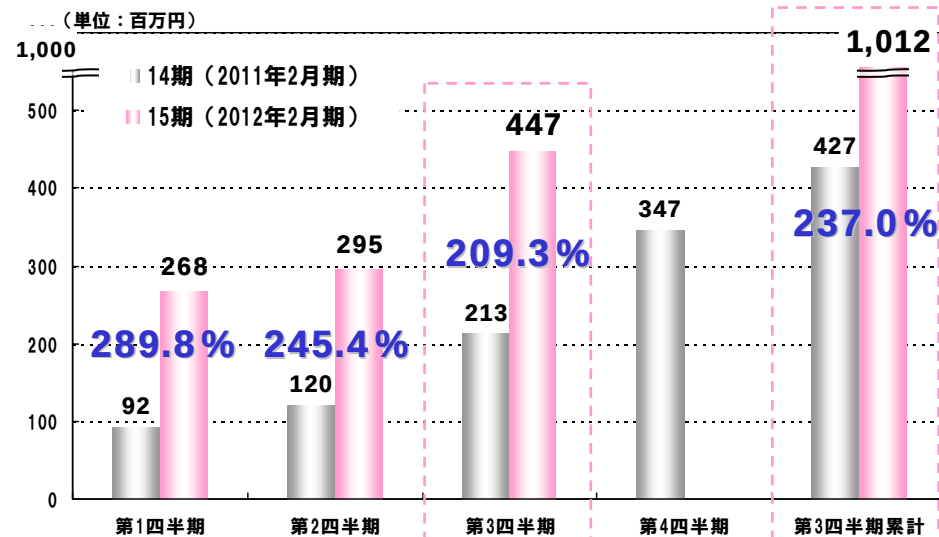
従来の掲載型募集では実現できないスピーディーで精度の高いマッチングを実現

12月末より有料化を実施し導入社数増加を図る
新たなサービスモデルを確立し来期以降の収益基盤を構築

ナースではたらこ 営業実績

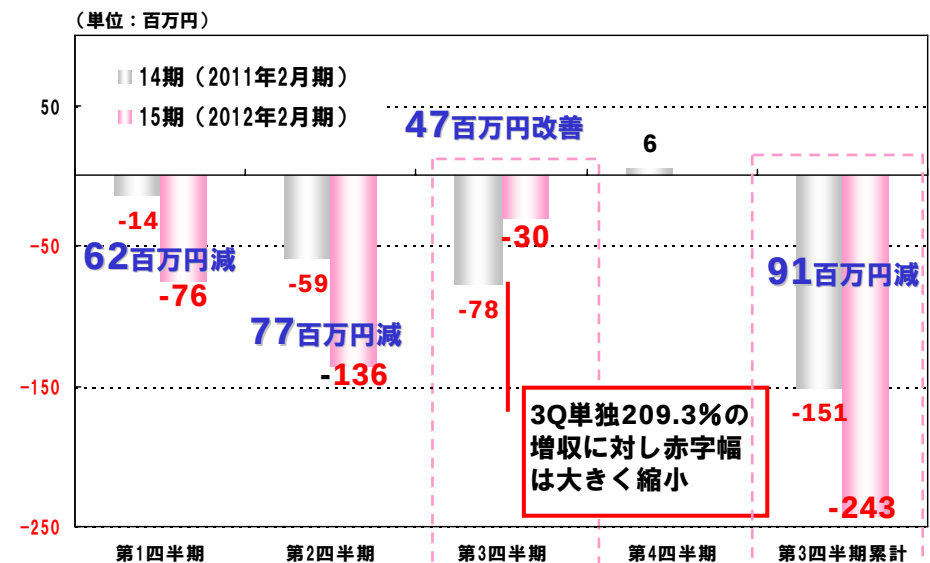
売上高

	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減率
第3四半期単独	213	447	209.3%
第3四半期累計	427	1,012	237.0%



営業利益

	第14期 (2011年2月期)	第15期 (2012年2月期)	増減率
第3四半期単独	-78	-30	47百万円改善
第3四半期累計	-151	-243	91百万円減少



スマートフォン版サイトのリリース

スマートフォンの普及に合わせ
看護師が仕事情報を検索しやすい
環境を整備



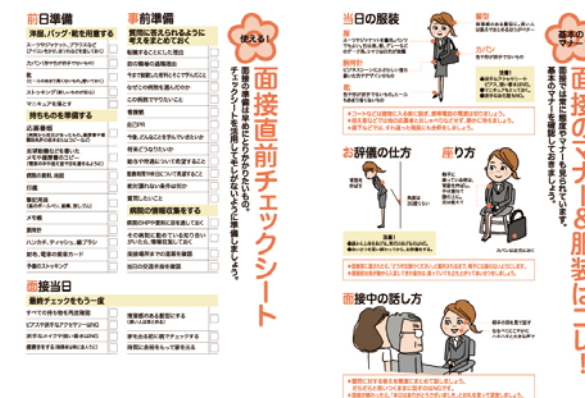
看護師の集客強化・満足度向上施策

看護師向け転職成功マニュアルを作成し登録ナースへプレゼント

「ナースではたらこ」で転職した看護師の実例を紹介

履歴書の書き方や見本、マナーや服装、
面接でよく聞かれる質問などを記載

複数の医療機関を比べるときのポイントや
内定～現在の職場の退職までにやるべきこと等
転職に必須のノウハウを紹介



業界初！携帯版看護師専用お薬辞典サイト 『ナースのお薬知恵袋』提供開始（1月16日）

実際に現場で働く看護師の声から製作した携帯・スマートフォン版のお薬辞典

- 医療用薬剤のみ掲載とし看護師が実務に必要な情報に絞って掲載
- お薬の情報が通勤・帰宅の移動中や職務後の空いた時間を利用して検索可能
- 掲載薬剤データは約15,000件、医療薬剤のほぼ全てを掲載
- 最新のデータを提供（原則月1回更新予定）

データ提供元：データインデックス：<http://www.data-index.co.jp/>
薬事日報社：<http://www.yakuji.co.jp/>



看護師のニーズを捉えた施策の展開により満足度の向上を図り
顕在・潜在転職層の長期的な囲い込みを図る

CONTENTS

1

第15期 第3四半期 決算概要

2

第15期 第3四半期 サイト別営業実績

3

サイト評価について

4

第15期（2012年2月期）通期業績予想

オリコンアプリランキング

人材アルバイト部門 ユーザー満足度 第1位

iPhone 2011/3/2付調査より1位（2012年1月10日時点）

Android 2011/3/2付調査より1位（2012年1月10日時点）

人材派遣部門 ユーザー満足度 第1位

iPhone 2011/9/1付調査より1位（2012年1月10日時点）

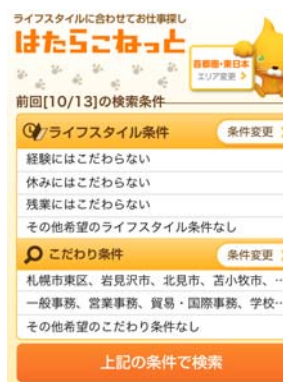
Android 2011/11/11付調査より1位（2012年1月10日時点）

※「iPhone」はApple Inc.の商標または登録商標です。
※「Android」はGoogle Inc.の商標または登録商標です。

▼オリコンランキング画像イメージ



▼TOPページイメージ



※画像はイメージであり実際とは異なる場合があります。

業界に先んじてサービスを導入し
利便性向上に努めたことにより1位を受賞

オリコン顧客満足度ランキング2012年度
『医療系人材紹介会社 第1位』受賞



総合点 **66.58**

第2位 株式会社メディカルリソース 66.17
第3位 株式会社エス・エム・エス 64.99

高ポイントの評価項目

担当者の対応

仕事の決定スピード

会社の信頼性

口コミ評価内容

担当者の対応がとても丁寧で良かった。気持ち良く転職活動が出来た。(20代/女性)
担当者が迅速に対応してくれるし、的確な転職先を紹介してくれる。(20代/女性)
希望する大学病院の紹介をしてくれたし、紹介案件が豊富で満足です。(30代/女性)

CS
RANKING

顧客満足度ランキング オリコン顧客満足度ランキング(以下:オリコンCSランキング)とは、実際の利用経験者(現在利用中、もしくは利用経験者)を対象にして行った、顧客満足度調査の結果に基づいたランキングです。http://career.oricon.co.jp/rank_shoukai/medical/

キャリアアップ支援金や看護師に役立つコンテンツの提供及び
質を追求したコンサルタント育成に努めたことにより1位を受賞

CONTENTS

1

第15期 第3四半期 決算概要

2

第15期 第3四半期 サイト別営業実績

3

サイト評価について

4

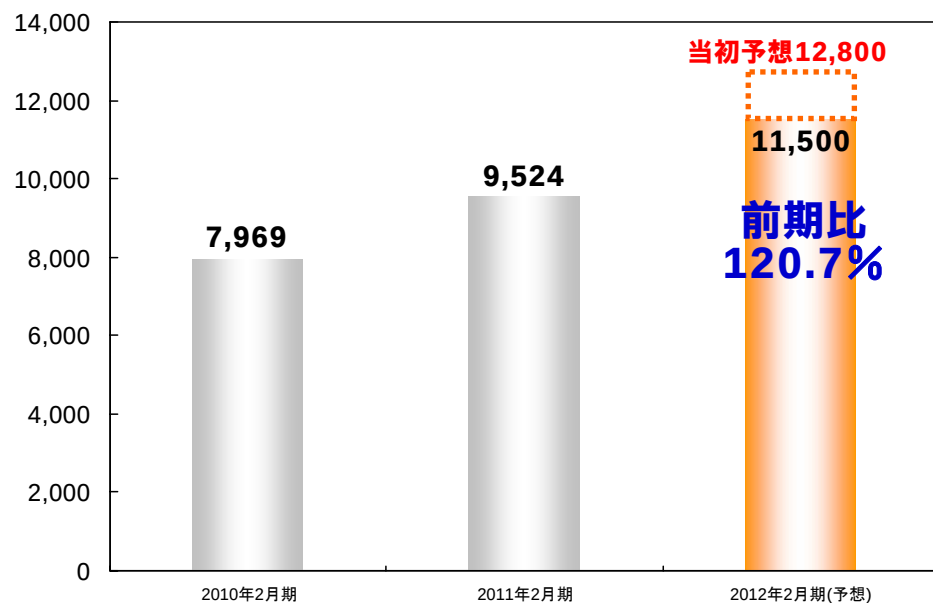
第15期（2012年2月期）通期業績予想

第15期（2012年2月期）通期業績予想

売上高11,500百万円 経常利益500百万円

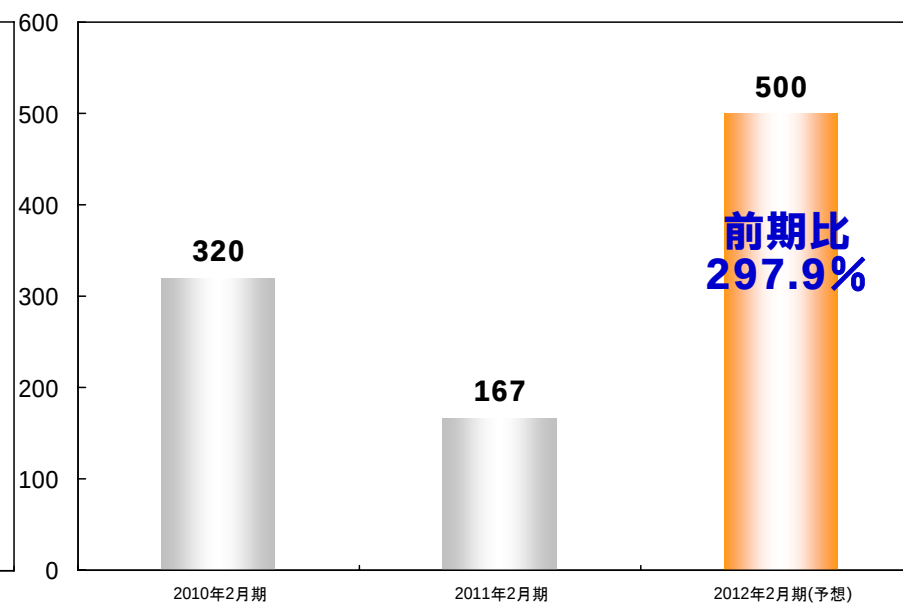
売上高

（単位：百万円）



経常利益

（単位：百万円）



期初において下期における業績の拡大を見込むも
第3四半期業績実績から売上高の当初予想を修正
経常利益においては直近の業績を鑑み、当初予想を据え置く

（卷末資料）

CONTENTS

1. **会社概要**
2. **会社沿革**
3. **主要事業の概要**

1. 会社概要

■会社名： ディップ株式会社

■設立： 1997年3月（第15期）

■代表者： 代表取締役社長 兼 CEO 富田 英揮

■所在地： 東京都港区六本木1-6-1

■資本金： 1,081百万円（2011年2月末現在）

■売上高： 9,524百万円（2011年2月期単体）

■従業員： 741名（2011年11月末現在の正社員・派遣・アルバイト含 役員 除く）

■事業内容： インターネットによる求人情報提供サービス

■上場市場： 東証マザーズ（証券コード：2379）

2. 会社沿革

第1期	平成 9 年 3月	名古屋市中区において、コンビニエンスストアにおけるマルチメディアステーション端末を利用した「無料カタログ送付サービス」の運営を目的としてディップ株式会社を設立
第2期	平成10年 5月	本社を東京都渋谷区に移転 同端末にて「人材派遣お仕事情報サービス」を開始
第4期	平成12年 5月	本社を東京都千代田区に移転
	平成12年10月	インターネットによる派遣社員の求人情報提供サービス「はたらこねっと」を開始
	平成12年12月	モバイルによる「はたらこねっと」を開始
第5期	平成13年 9月	大阪市北区に大阪支社を開設
第6期	平成14年10月	「はたらこねっと」のアルバイト部門が独立した新サイト「バイトルドットコム」を開始
第7期	平成15年 3月	本社を東京都港区に移転
	平成15年 8月	名古屋市中区に名古屋支社を開設
第8期	平成16年 5月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
	平成16年 7月	プライバシーマーク取得
	平成16年10月	株式会社イー・エンジン（旧社名：求人情報サービス株式会社）を株式交換により完全子会社化し、転職情報サイト「ジョブエンジン」を開始
	平成17年 1月	「はたらこねっと」の姉妹サイトとして新サイト「はたらこ紹介予定派遣」を開始
	平成17年 2月	「ジョブエンジン」の姉妹サイトとして新サイト「ジョブエンジンエージェント」を開始
第9期	平成17年 6月	総合求人ポータルサイト「Dip Jobs（ディップジョブズ）」を開始
	平成17年 7月	横浜市西区に横浜支社を開設
	平成17年10月	福岡市中央区に福岡支社を開設
第10期	平成18年 3月	株式会社ブックデザインの株式を取得し連結子会社とする
	平成18年 4月	京都市下京区に京都支社を開設
	平成18年 6月	ディップエージェント株式会社を設立
	平成18年11月	情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格「ISO27001 (JIS Q27001)」の認証を取得
第11期	平成19年11月	株式会社ブックデザインの株式を全取得し完全子会社とする
	平成20年 1月	連結子会社である株式会社イー・エンジン、株式会社ブックデザインを吸収合併
第12期	平成21年 2月	有料職業紹介事業認可取得
第13期	平成21年 3月	連結子会社ディップエージェントの事業全部を譲受け、ディップエージェントを解散
	平成21年 9月	インターネットによる看護師専門の転職情報サイト「ナースではたらこ」を開始

3. 主要事業の概要

項 目	『バイトルドットコム』 	『はたらこねっと』 	『ジョブエンジン』 	『ナースではたらこ』 
概 要	アルバイトの 求人情報提供サービス	派遣社員の 求人情報提供サービス	中途採用のロボット検索型 求人情報提供サービス	看護師専門の 求人情報提供サービス
開 始	2002年10月	2000年10月	2004年10月	2009年9月
特 徴	掲載情報数業界最大規模 (約27000件) ※2012年2月期3Q月間平均 ・圧倒的情報量と 高いユーザビリティで ユーザー支持率No.1 (ゴメスモバイルランキング1位:2009年度版) (ネットエイジア社調査1位:2008年2月版)	掲載情報数業界最大規模 (約12000件) ※2012年2月期3Q月間平均 掲載社数業界最大規模 (約830社) ※2012年2月期3Q月間平均 ・業界の草分けとして 高い知名度と 圧倒的な情報量で ユーザー支持率No.1 (ネットエイジア社調査1位:2008年2月版)	掲載情報数業界最大規模 (約26000件) ※2011年11月末時点 ・採用HP構築・運用と 検索連動型広告による 独自のビジネスモデル	医療機関情報数業界最多 (約90000件) ※2011年11月末時点 公開求人3100病院以上 (約3400件) ※2011年11月末時点 ・圧倒的情報量と キャリアアップ支援金により ユーザー数急拡大
売上高 (2011年2月期) (構成比率)	7,178百万円 (75.4%)	1,112百万円 (11.6%)	437百万円 (4.6%)	774百万円 (8.1%)

※「ジョブエンジン」情報数は主要転職サイトにおける順位です。
 ※「ジョブエンジン」の売上高には「ジョブエンジンエージェント」を含みます。
 ※ 売上高構成比率は2011年2月期決算数値を使用しております。