



One to One Satisfaction

2006年2月期 中間決算説明会資料

2005年10月17日

ディップ株式会社

CONTENTS



・ 2006年2月期 中間決算概要	・・・P3
・ 『ジョブエンジン』の進捗状況	・・・P16
・ 中間決算修正の概要	・・・P24
・ 2006年2月期 通期業績見込み	・・・P26
・ 下期の施策	・・・P34

. 2006年2月期 中間決算概要

中間決算概要

(1) 当社を取巻く事業環境



企業の景気は回復基調にあり、『2007年問題』や『ニート問題』に代表される若年就労者層の確保の問題を鑑み、企業は新卒・中途採用を一層促進する傾向にあります。

雇用情勢

・就業者数は8月現在で6,405万人。前年同月に比べ10万人増加し、4か月連続増加している。完全失業者数は284万人で、前年同月に比べ30万人減少し、27か月連続で減少している。

就業者の増加比重が高まり、新規採用も増加傾向にあり、今後も就業者は安定的に増加する傾向にある。

・8月の完全失業率は4.3%と前月に比べ0.1ポイントの低下。うち、男性は4.4% (前月比0.1ポイント) 低下。女性は4.2% (前月比0.1ポイント) 低下。

失業率の改善が顕著。新規採用も好転しており、フリーターから労働市場への移行も見られる。

人材派遣

・人材派遣大手は、主力の一般事務職の派遣料金を10月からの契約更新で引き上げ。

・景気回復やコンプライアンス(法令順守)の徹底を受け、アルバイトなどから派遣への切り替えを進める企業もある。

アルバイト

・十月から需要期のバイト人材確保が始まり、時給が一段と上昇する可能性がある。

・小売業のパートやアルバイトの比率高い。従業員の不足感が強まっており、今後もこの傾向は続く傾向。

正社員

・企業収益の改善傾向から、新規採用も好転。8月の新規求人数は全業種で前年よりも増加。雇用の裾野広がる。

・労働力が不足する将来を見据え、正社員を増やす動きに移行。

・企業のリストラが一段落したことを映し、『勤め先都合』による失業は十万人減少。女性の転職も増加傾向。

・労働市場から退出する人よりも新たに労働市場に戻ってくる人が多くなっており、就業者は安定的に増える見通し。

中間決算概要

(2) 今期これまでのトピックス



2006年2月期

2005年4月15日	中期経営計画『Dip Challenge3』を発表
2005年4月	パソコン版「バイトルドットコム」がGomez社のアルバイト情報サイトランキングで総合第1位
2005年5月	携帯版「バイトルドットコム」がGomez社のアルバイト情報サイトランキングで総合第1位
2005年5月20日	新会社『株式会社なでしこキャリア』の設立を発表（株式会社プロフェッショナルバンクと共同設立）
2005年5月20日	横浜支社開設を発表
2005年6月6日	新サイト『DipJobs』の発表
2005年6月9日	『DipJobs』および新プロモーションキャラクター『小雪さん』の発表会
2005年7月15日	2006年2月期第1四半期決算発表
2005年8月16日	ジョブエンジンのweb制作サービス『ジョブクリエイター』開始を発表
2005年8月29日	2006年新卒内定者を対象に『ビジネスコンテスト』を実施
2005年9月1日	新会社『女性をメインターゲットとする人材紹介会社、株式会社なでしこキャリア』業務開始
2005年9月16日	業績予想の修正に関するお知らせ
2005年9月16日	福岡営業所の開設を発表
2005年9月30日	組織変更及び人事異動のお知らせ

. 中間決算概要

(3) 総括



◆当中間期は、第1四半期に『バイトルドットコム』がはじめて『はたらこねっと』の売上高を超え、第2四半期も引続き『バイトルドットコム』が好調に推移しました。

◆『ジョブエンジン』は、当社の営業社員の採用が予定どおりに進まなかったものの、順調に会員数を伸ばし、契約社数も増加しました。

◆一方、人員増加により人件費等の人員に比例する経費が増加しました。

◆以上の結果、連結売上高は2,204百万円(前期単体比160%)、連結経常利益は235百万円(前期単体比84%)、連結当期純利益は156百万円(前期単体比123%)となりました。

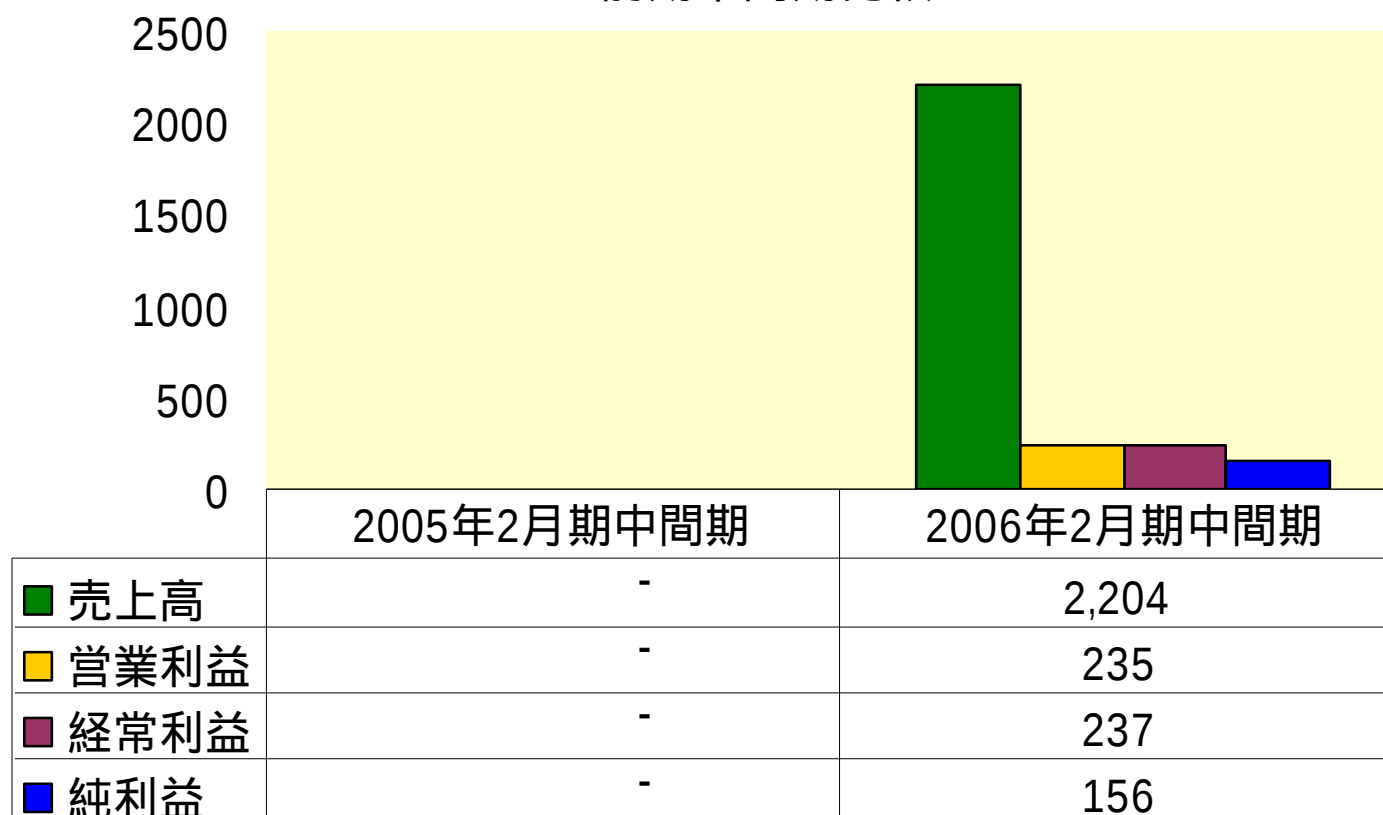
中間決算概要

(4) 中間期 決算概要 (連結)



(単位: 百万円)

< 前期中間期比較 >



(注) 2004年10月に求人情報サービス株式会社(現株式会社イーエンジン)を完全子会社化したことにより、2005年2月期第3四半期より連結決算を発表しております。

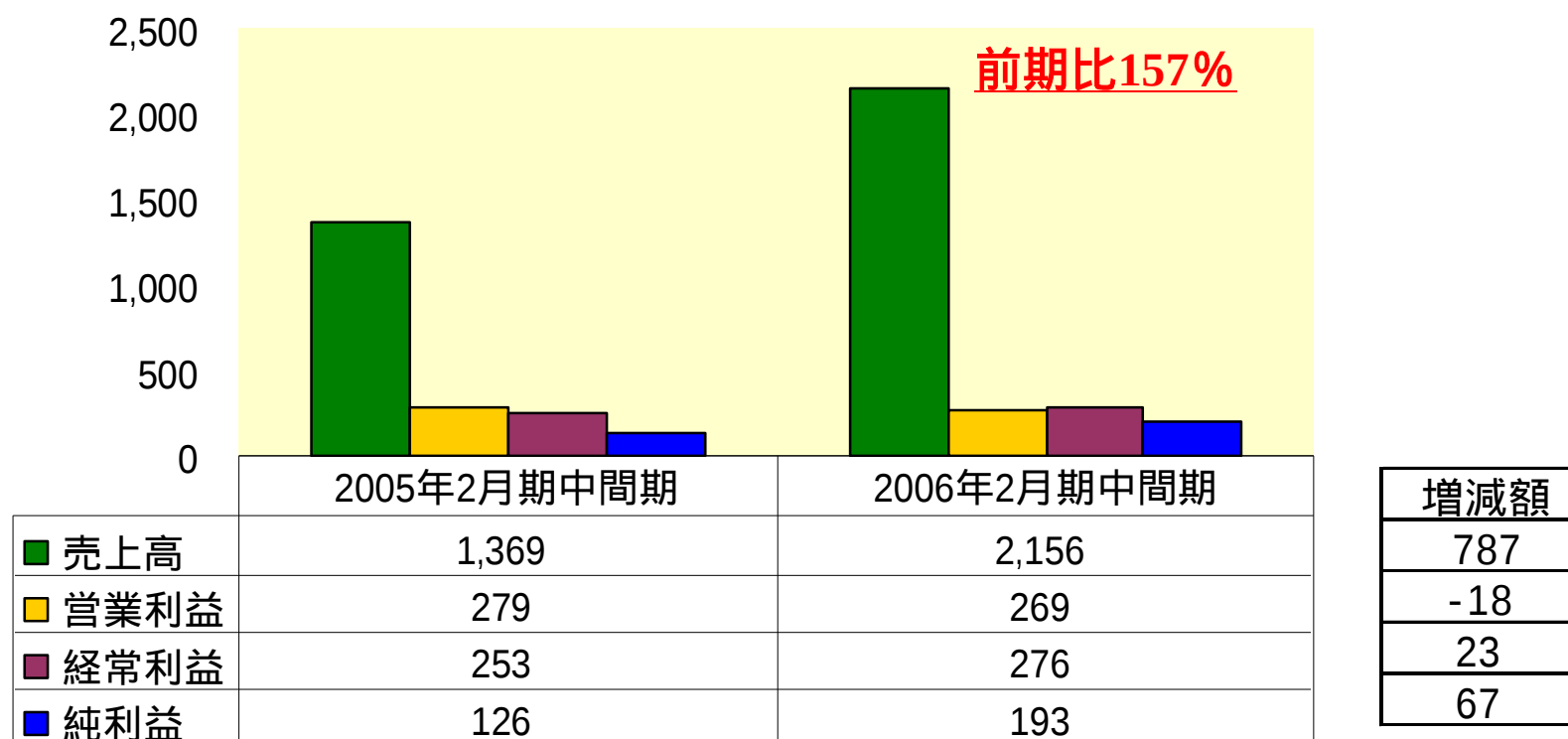
. 中間決算概要

(5) 決算概要 (単体)



(単位: 百万円)

< 前期中間期比較 >

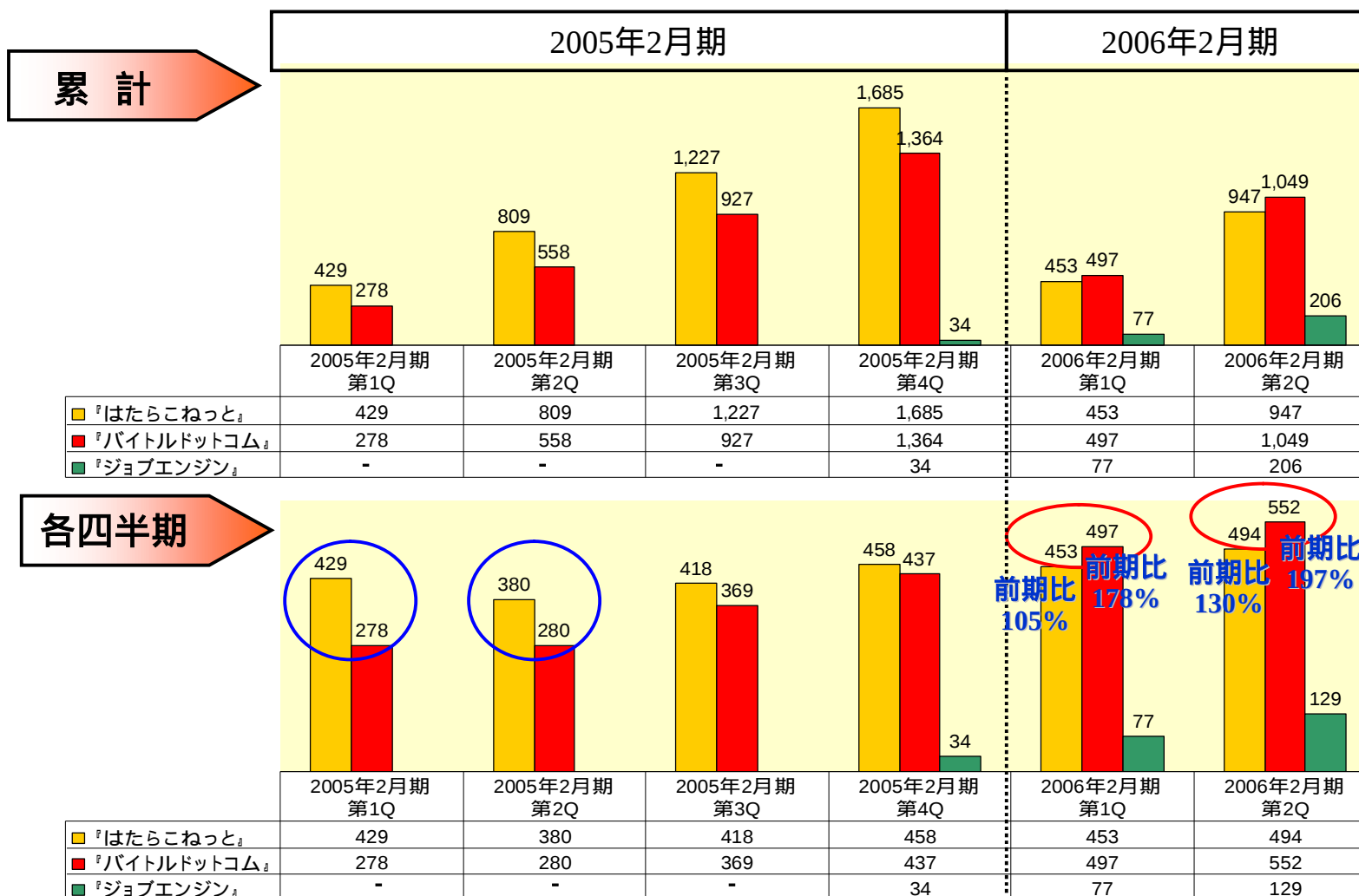


中間決算概要

(7) 主力サイト別売上高比較



当第1四半期で「バイトルドットコム」が「はたらこねっと」の売上を超えました。

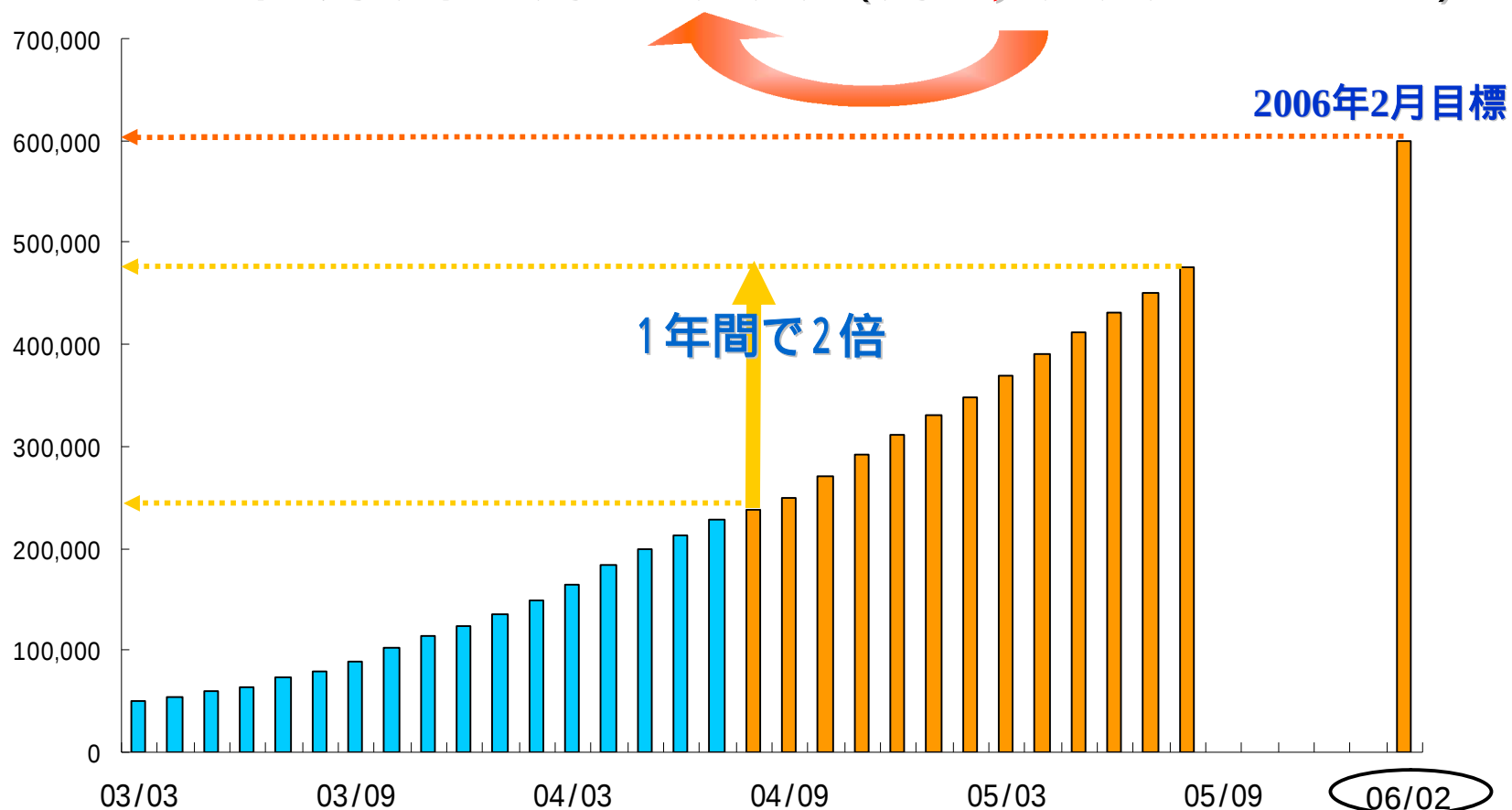


第1四半期決算概要

(8) 登録会員数



2005年8月現在 **約47.5万人** (約23,7万人 / 2004年8月)



* 登録会員募集は2001年10月より開始しております。

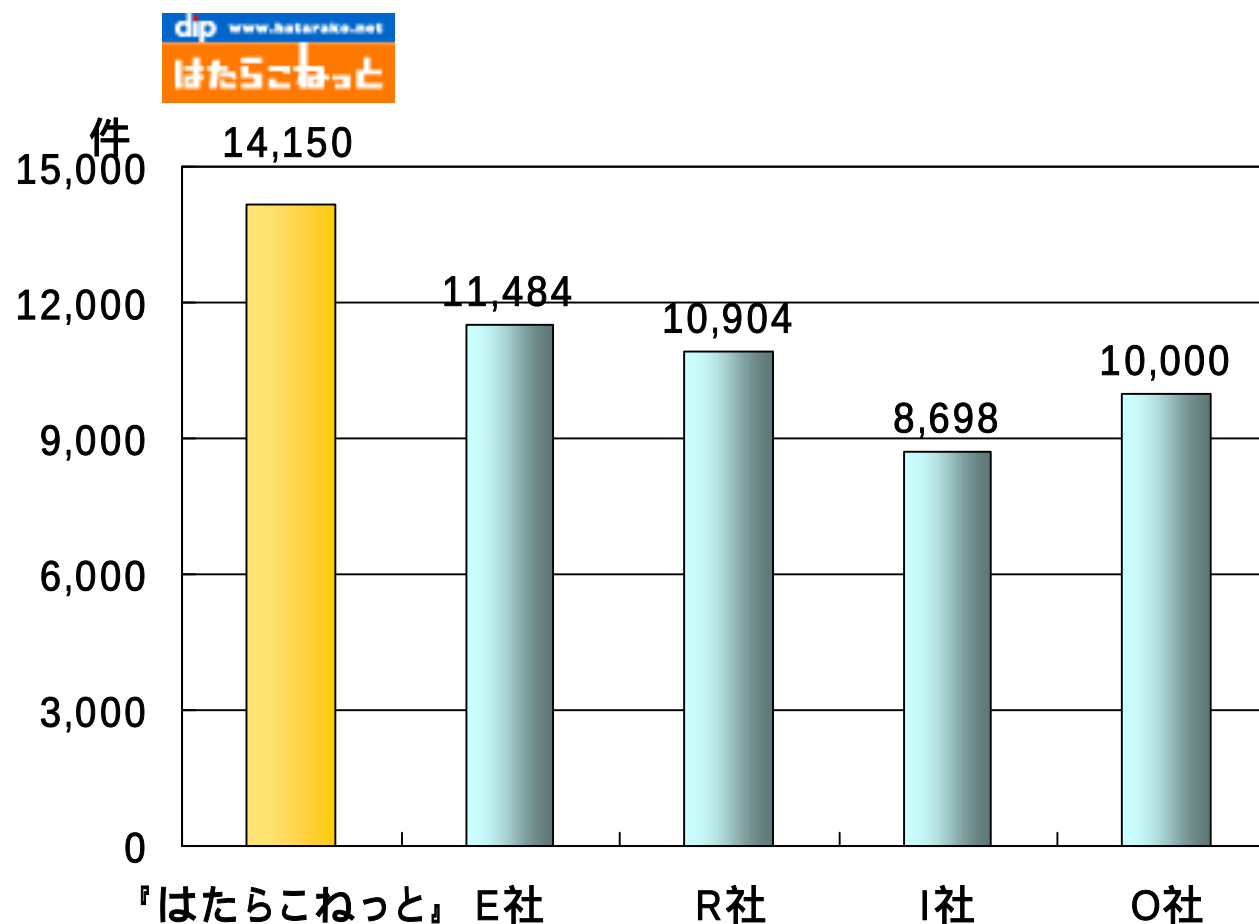
* 「はたらこねっと」「バイトルドットコム」「ジョブエンジン」「ジョブエンジンエージェント」の累計登録会員数です。「はたらこ紹介予定派遣」は含まれておりません。

. 中間決算概要

(9) 『はたらこねっと』の進捗状況(情報数比較)

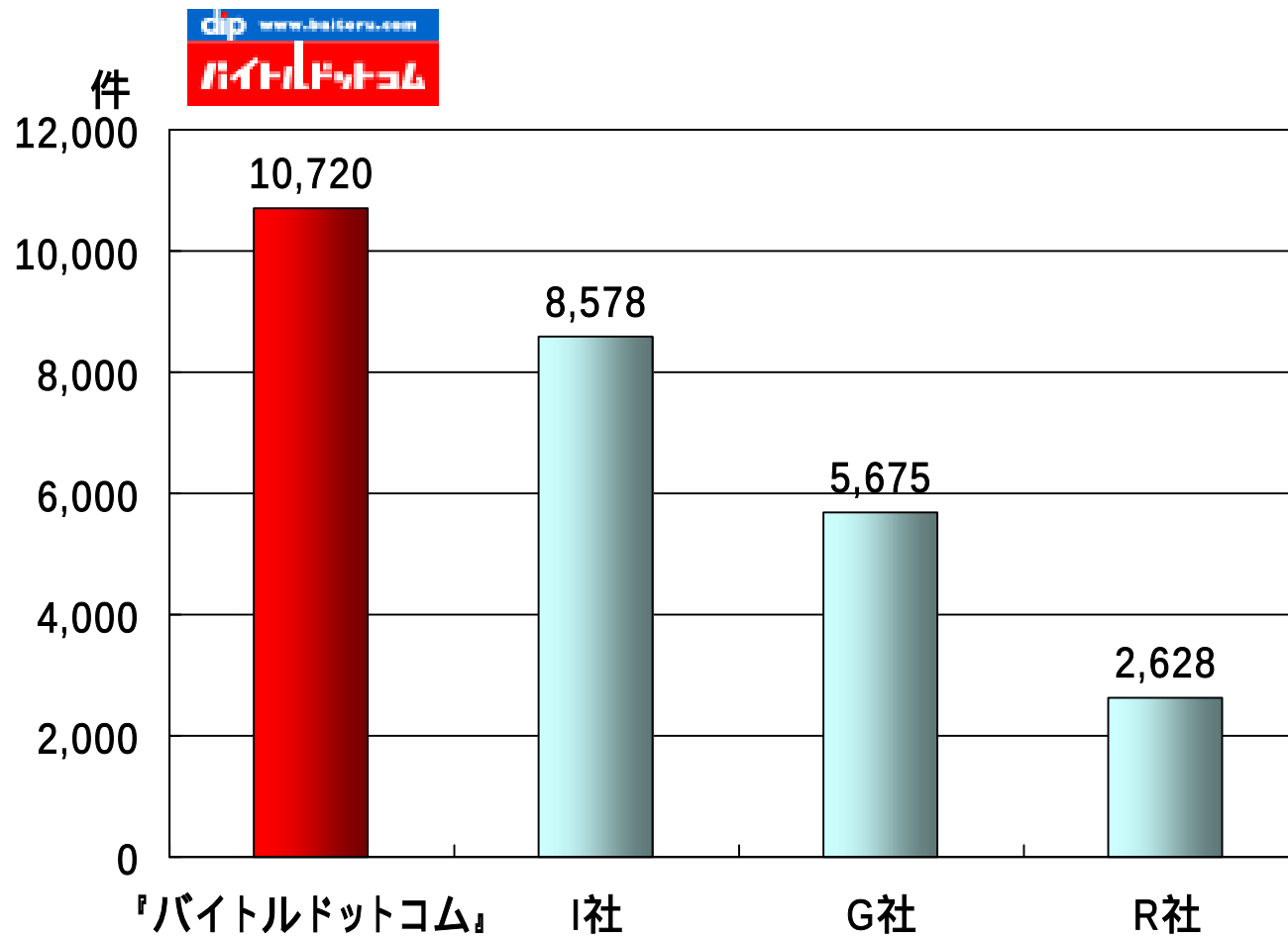


One to One Satisfaction



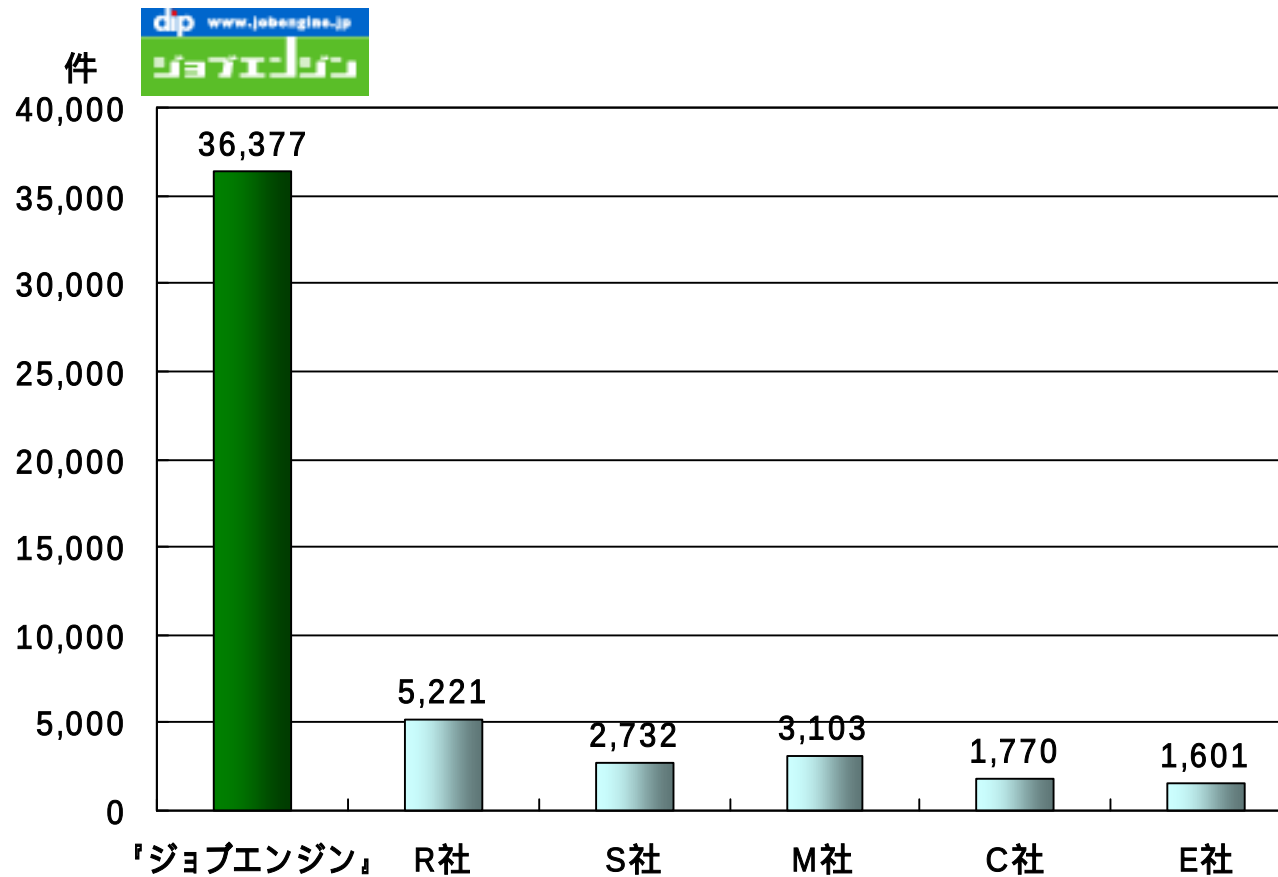
. 中間決算概要

(10) バイトルドットコムが進捗状況 (情報数比較)



中間決算概要

(11) ジョブエンジンの進捗状況(情報数比較)



(注) 2005年8月当社調べ。なお、当社「ジョブエンジン」のビジネスモデルは比較他社サイトとは異なるため、当比較が必ずしも適切な判断材料とはなり得ないことをご了承ください。

. 『ジョブエンジン』の進捗状況

ジョブエンジンの進捗状況

(1) 総括



ユーザー数が
順調に増加

前期末(2月)から半年間で**約2.6倍**に増加。

契約社数が
順調に増加

前期末(2月)から半年間で**3倍以上**の増加。

新サービス
『ジョブクリエイター』

『ジョブエンジン』の**通年媒体**としてのポジション確立
のための新サービス

営業社員採用の遅れ

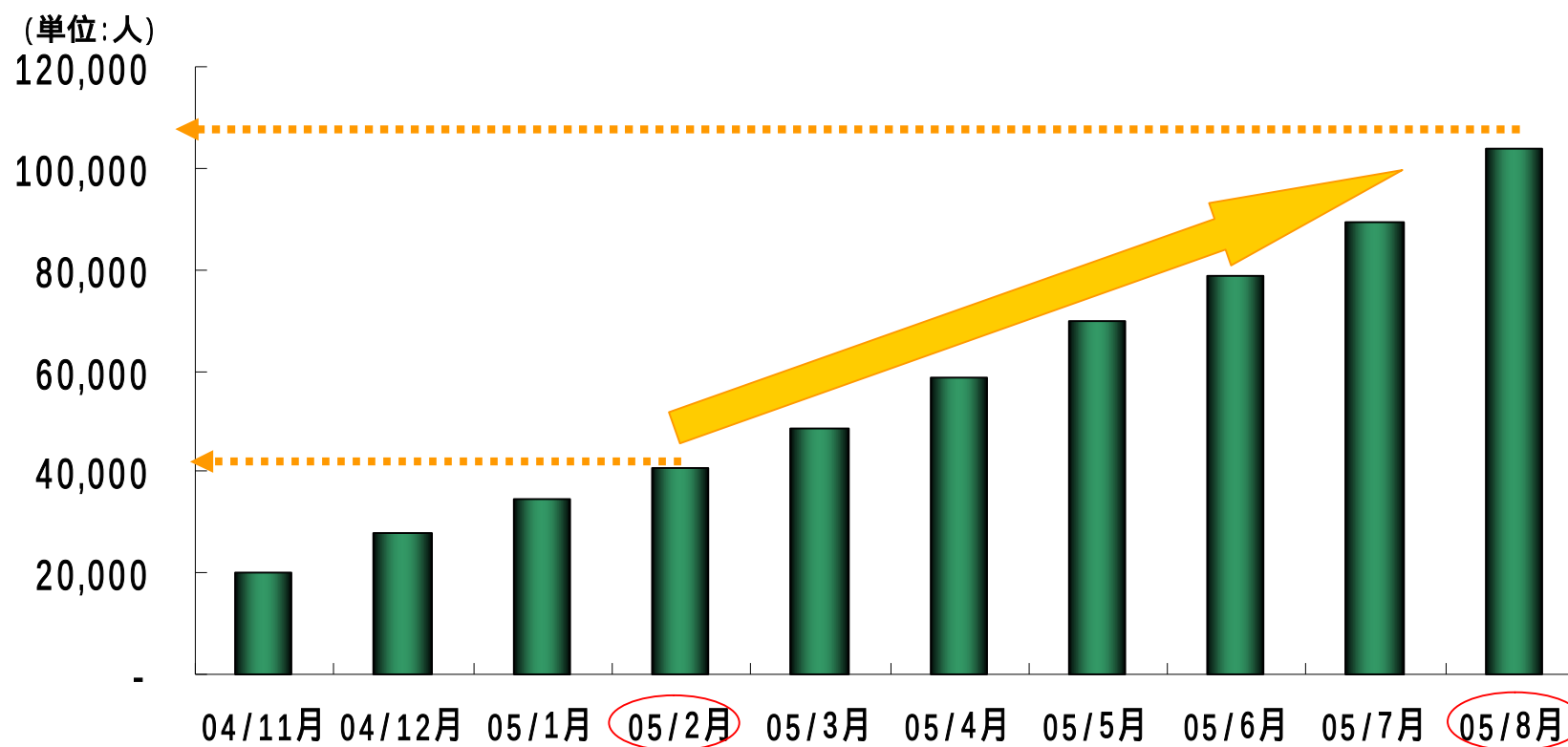
3月から5月で新卒採用時期と重なったことで、
中途社員採用に遅れ。

. ジョブエンジンの進捗状況

(2) 累計会員数推移

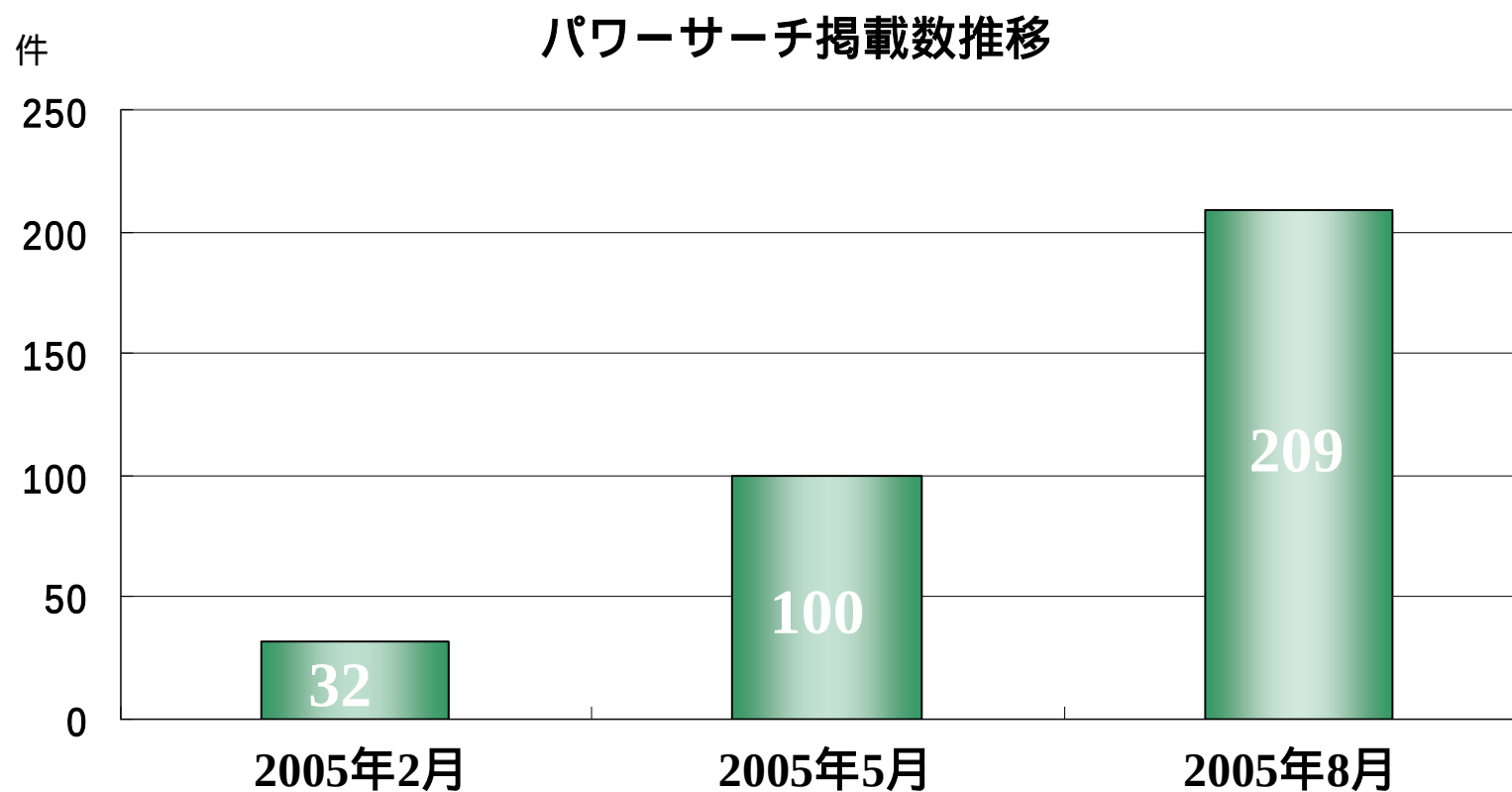


2005年2月から、**半年で約2.6倍**の累計会員数へ増加



. ジョブエンジンの進捗状況

(3) 有料掲載数推移



(注) スペシャルパワーサーチおよびレギュラーパワーサーチの合計です。

. ジョブエンジンの進捗状況

(4) 売上単価推移

単価(千円)



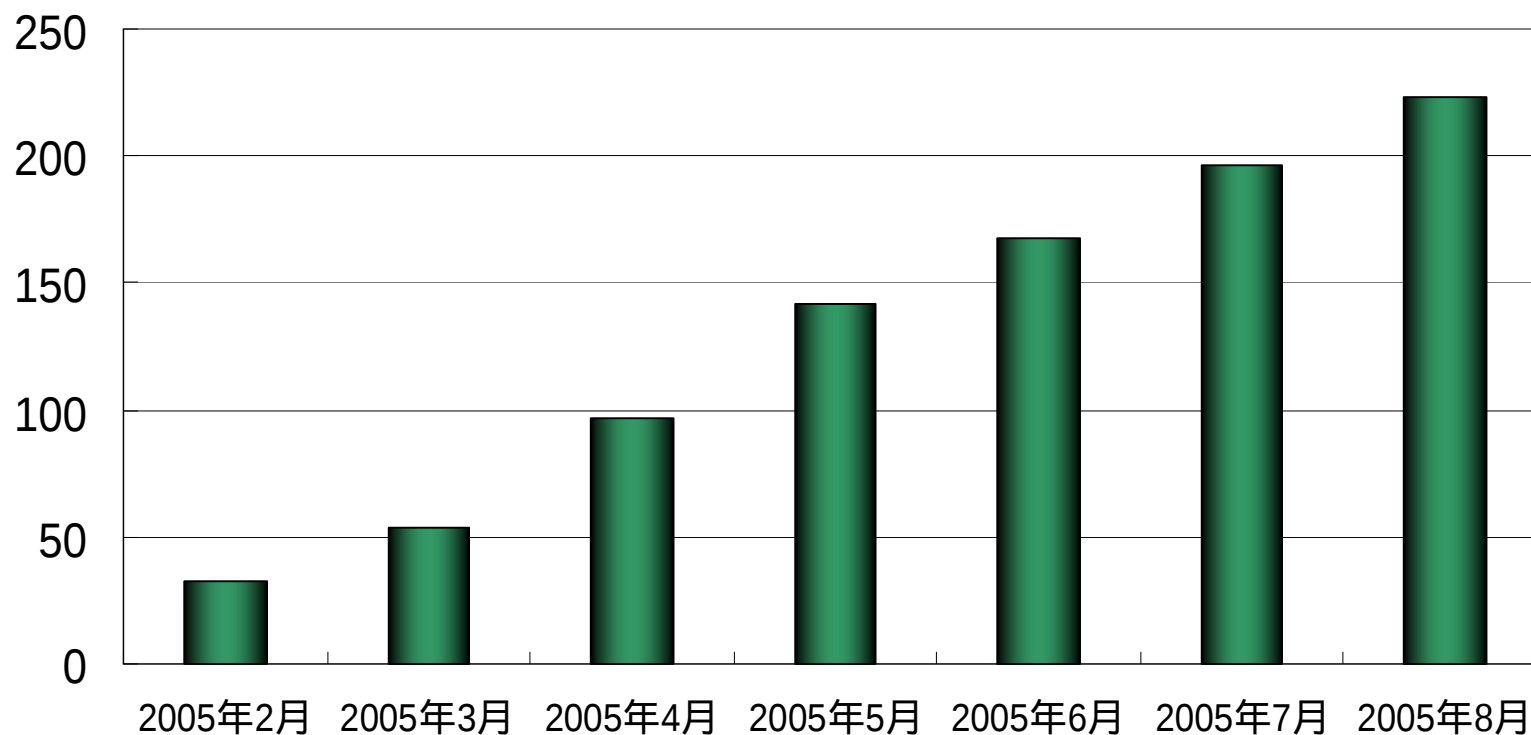
2004年第3四半期から約3倍の伸びを示している。

. ジョブエンジンの進捗状況

(5) ASPサービス導入企業

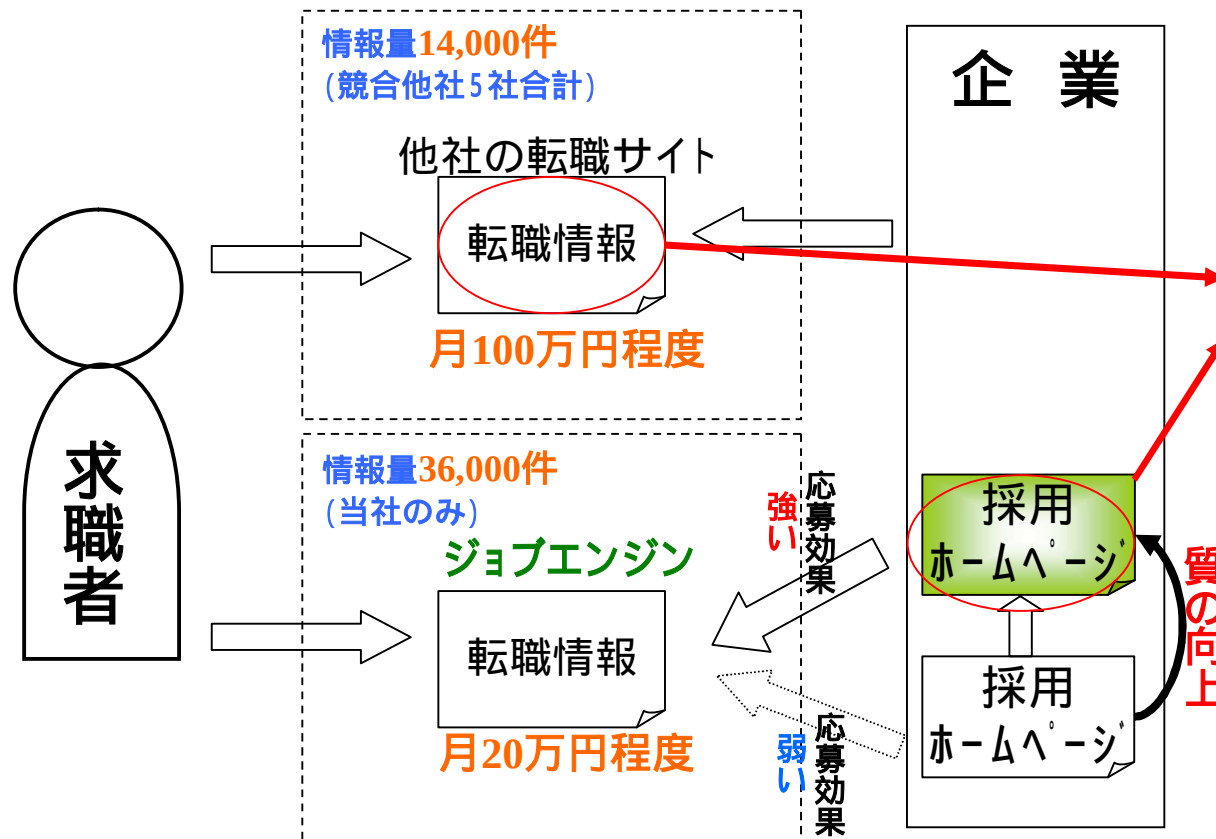


応募フォーム、応募者管理システムのASPサービス『ジョブマスター』は
個人情報保護の観点からも信頼いただける商品として大きく伸びている。



ジョブエンジンの進捗状況

(6) 新商品『ジョブクリエイター』



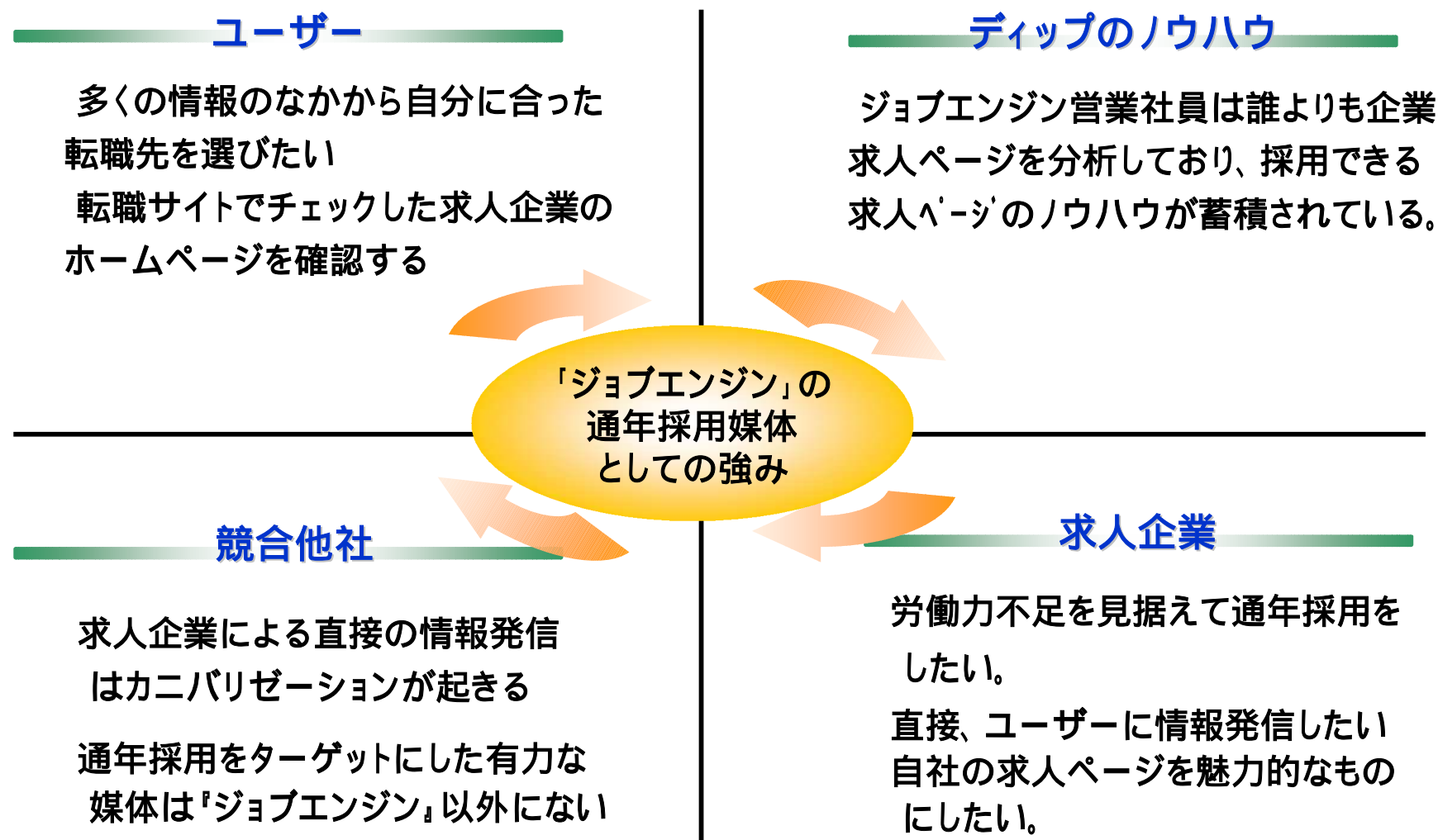
求職者は企業が直接
発信する情報を確認する
ことができる。
(ミスマッチ防止)

企業のホームページ
は無限に自社をPRでき
るスペース
(転職サイトの枠にとらわ
れないPRが可能)

『ジョブクリエイター』
採用ページの制作業務
200万円程度
(企業の資産となる)

ジョブエンジンの進捗状況

(7) 新商品『ジョブクリエイター』



. 中間決算修正の概要

・中間決算修正の概要

(1) 第9期 中間業績見込 修正の概要

9月16日に中間業績見通しの修正発表を行いました。

【修正理由】

1. 中途社員の採用の遅れによる売上高未達 (311百万円)
2. 上期に予定していたコールセンターの設置を延期したことによる費用削減 (89百万円)
3. 採用遅れによる人件費が減少 (97百万円)

中間決算修正の概要

(2) 下方修正の概要



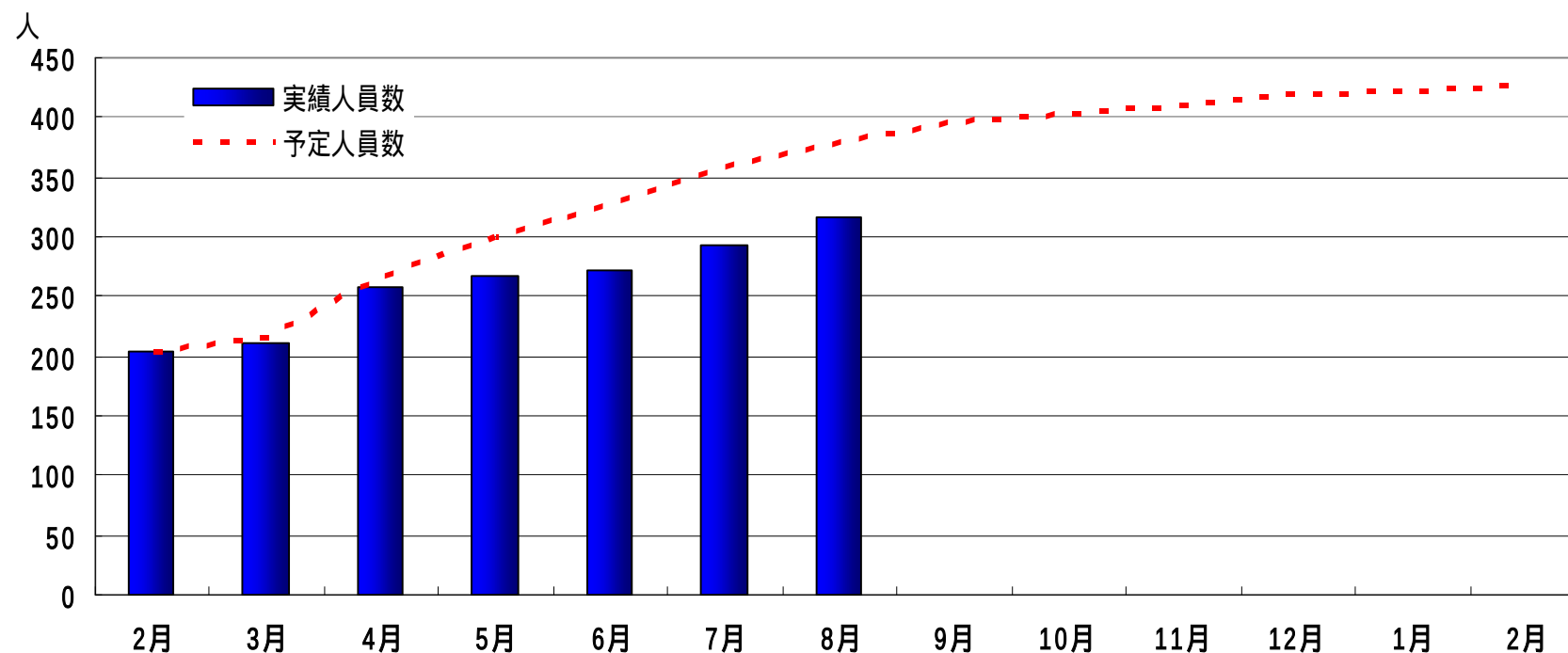
(単位: 百万円)	実績	当初 (4月15日発表)	増減理由
売上高	2,204	2,515	人員採用遅れによる売上高減少(311百万円)
売上原価	161	342	コールセンター設置延期によるコスト減(89百万円)
売上総利益	2,042	2,173	
販売費および一般管理費	1,807	1,919	
人件費	728	825	採用遅れによる人件費減少(97百万円)
広告宣伝費	508	477	
地代家賃	163	171	
その他	408	446	
営業利益	235	253	
営業外収益	3	-	
営業外費用(注)	1	-	
経常利益	237	253	

(注) 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

中間決算修正の概要

(3) 連結従業員数推移_参考

2006年2月期従業員数(連結)の推移



2006年4月入社の新卒内定者は約200名です。

従業員数は、正社員および派遣社員の合計人数

. 下期の施策

下期の施策

営業力の一層の強化のための施策

1. 営業統括本部を2部制に変更し顧客カテゴリーごとの営業戦略の展開

- 営業統括第1本部 エージェントを顧客とする営業部
- 営業統括第2本部 一般法人を顧客とする営業部

2. 営業推進部(リードゲットセンター)設置による営業生産性の向上

- 営業社員の新規顧客獲得のための電話アポイント業務の集約などによる、営業社員のピュアセールスタイムの増大

3. クライアント向け販促戦略の強化

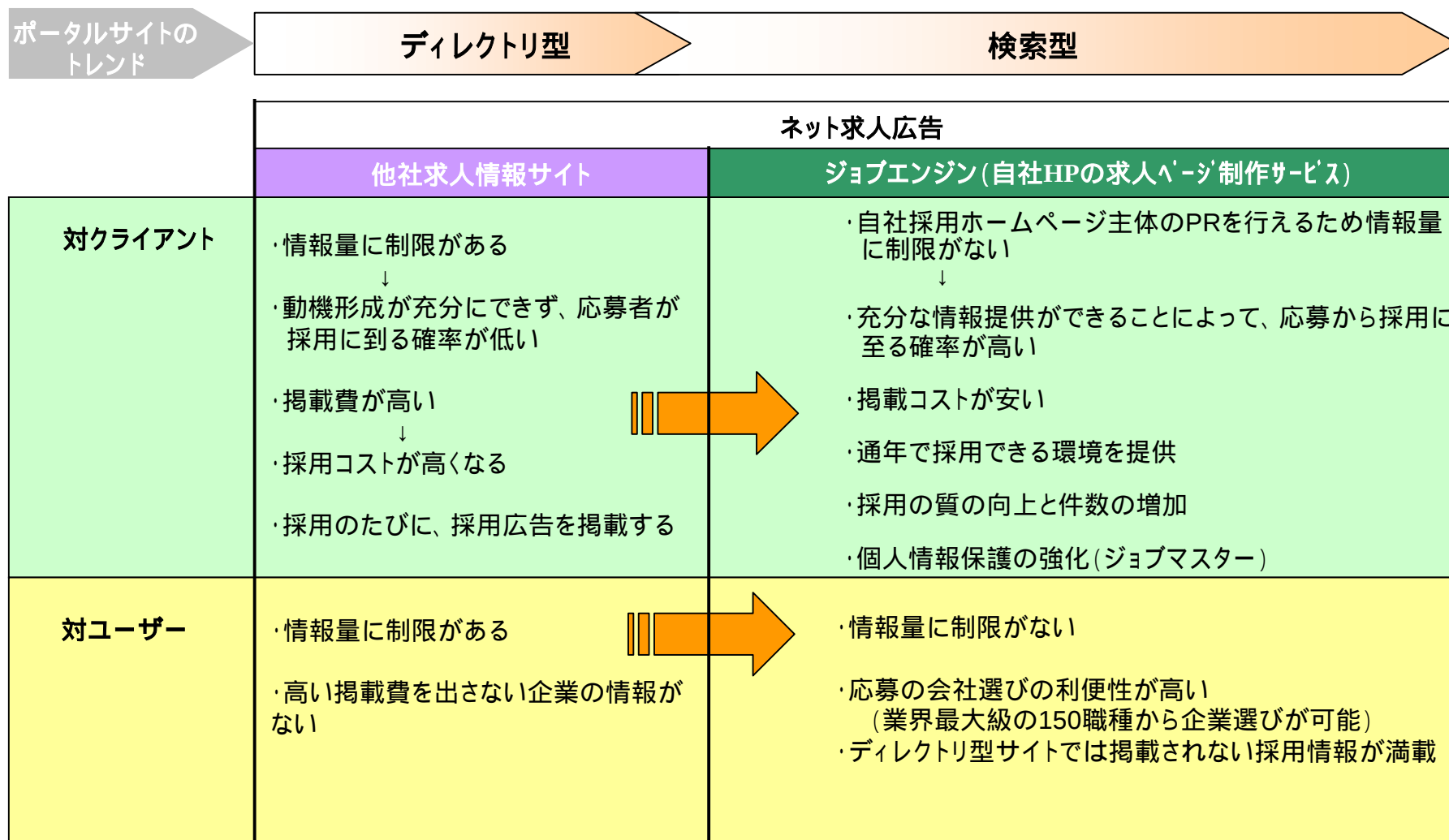
- 顧客の囲い込み戦略の推進
- 経営者向け採用力強化セミナーの開催・広告宣伝活動などの実施

4. 常務執行役員を採用

- Rグループにて営業力強化支援事業を行っていた担当役員を招聘

下期の施策

(1) ジョブエンジン事業戦略



下期の施策

(2) ジョブエンジン商品戦略

	クライアントへの提供価値	ユーザーへの提供価値
ジョブエンジン (広告企画: バナー、パワーサーチ) ・職種カテゴリ 150種 ・検索型サーチエンジン ・最大級の情報量	自社のホームページでの採用PR効果が上がる	最大級の情報量の中から企業選びができる
ジョブマスター (応募フォーム、応募者管理システム) ・ASPサービス ・セキュリティサービス(応募者の個人情報保護)	応募者管理の効率化。個人情報保護の仕組みが簡易に導入できる	共通の応募フォームを利用することで簡単に応募が可能
ジョブクリエイター (自社HPの求人ページ制作サービス) ・独自ノウハウによる採用HP制作サービス ・スペースに制限無く情報掲載が可能	情報量の制限無く採用のPRが行われるため応募者の動機付け理解度アップ。採用のたびに手間とコストをかけ、採用広告の手配の必要がない。	より詳細な企業情報を見て判断できる

- ・ クライアントの採用活動を年間を通じてサポートすることによってクライアントの囲い込みが可能
- ・ 通年で収益をあげる座布団型ビジネスモデル

. 下期の施策

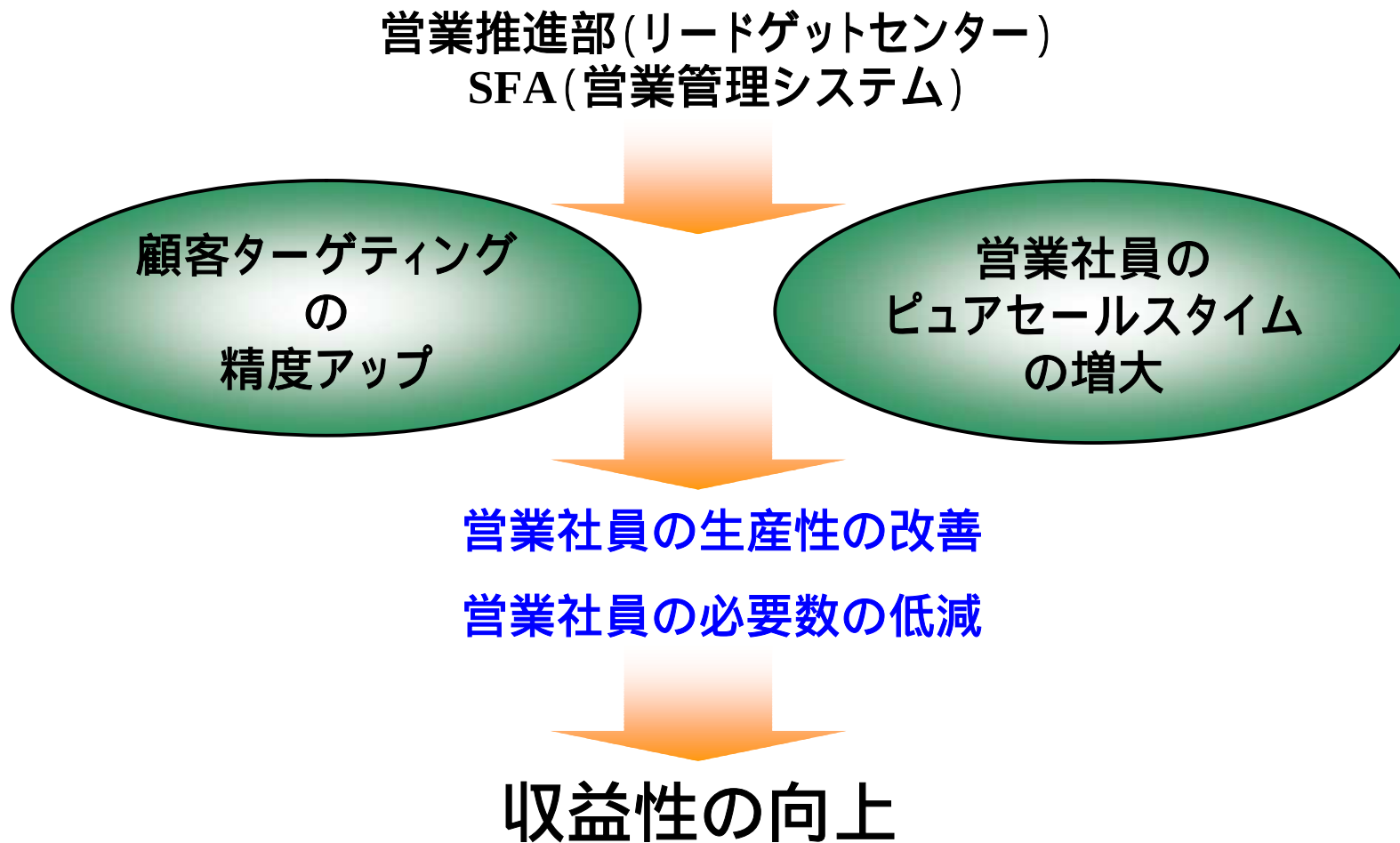
(3) ジョブエンジン顧客カテゴリ別営業戦略



ターゲット			
	大手企業	準大手中堅企業	中小・ベンチャー企業
営業戦略	ポータルサイト上の広告 企画の拡充・提案により 採用広告コストの低減を 提案	ポータルサイト上の広告企 画の拡充・提案により採用 広告コストの低減を提案に 加え、応募者管理の効率化 提案	従来の求人情報サイトで効 果の出にくい中小企業への 自社採用ホームページ拡充 による採用力強化の提案
主力商品	ジョブエンジン	ジョブエンジン ジョブマスター	ジョブエンジン ジョブマスター ジョブクリエイター

・下期の施策

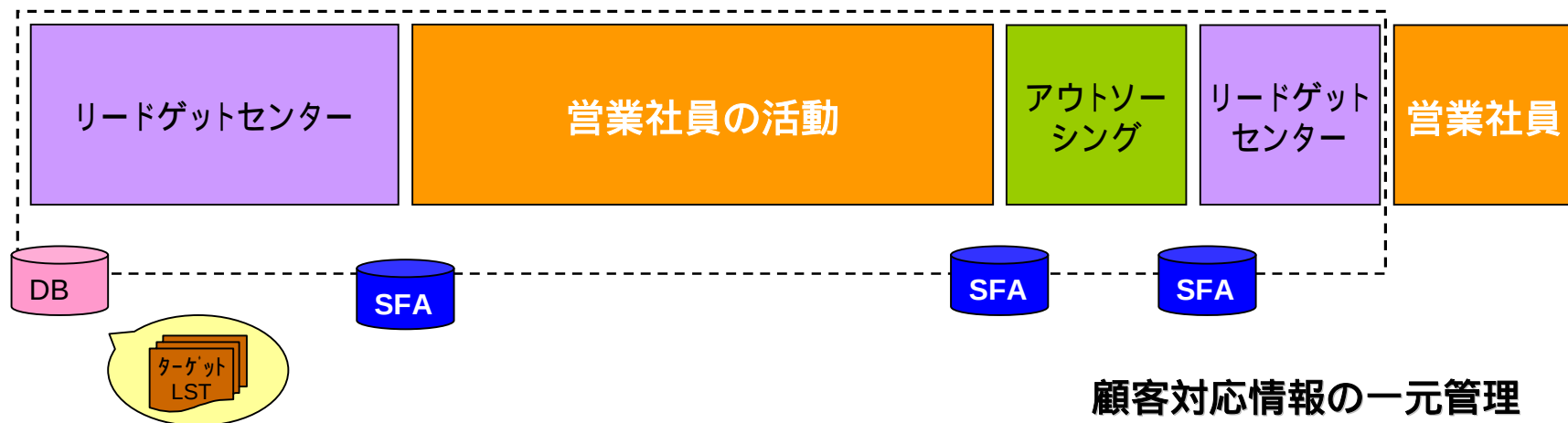
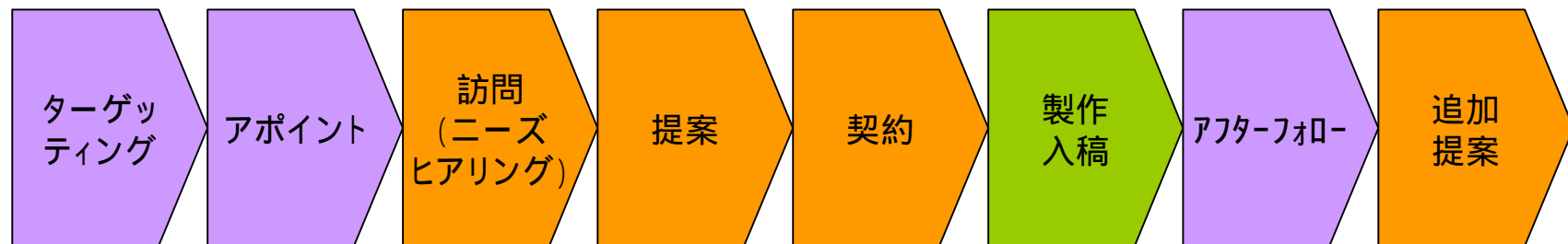
(4) リードゲットセンターの目的



(注) SFAは顧客対応力の強化を目的とした情報システムのことで、(Sales Force Automation) の略です。

. 下期の施策

(5) リードゲットセンターの役割



(注) SFAは顧客対応力の強化を目的とした情報システムのことで、(Sales Force Automation) の略です。 32

下期の施策

(6) 顧客囲い込みのための施策

営業推進部(リードゲットセンター)

- ・見込み顧客のデータベース化
- ・新規顧客への継続的・戦略的なアプローチによる新規商談件数の増大
- ・電話による効果のヒアリング・顧客満足度の調査、追加ニーズのキャッチ

SFA(営業管理システム)

- ・営業社員とリードゲットセンター・アウトソーサーをつなぐ顧客情報管理の推進

継続的な顧客フォロー体制

ジョブマスター

(応募フォーム、応募者管理のASPサービス)

ジョブクリエイター

(ジョブマスターを組み込んだ自社ホームページの制作サービス)

- ・自社採用ホームページに応募フォームを組み込むASPサービスのため継続的な顧客取引が可能

システム・ノウハウ提供による 継続的な取引関係の構築

顧客囲い込み戦略

(顧客と長期安定的な関係を構築する)

(注) SFAは顧客対応力の強化を目的とした情報システムのことで、(Sales Force Automation) の略です。 33

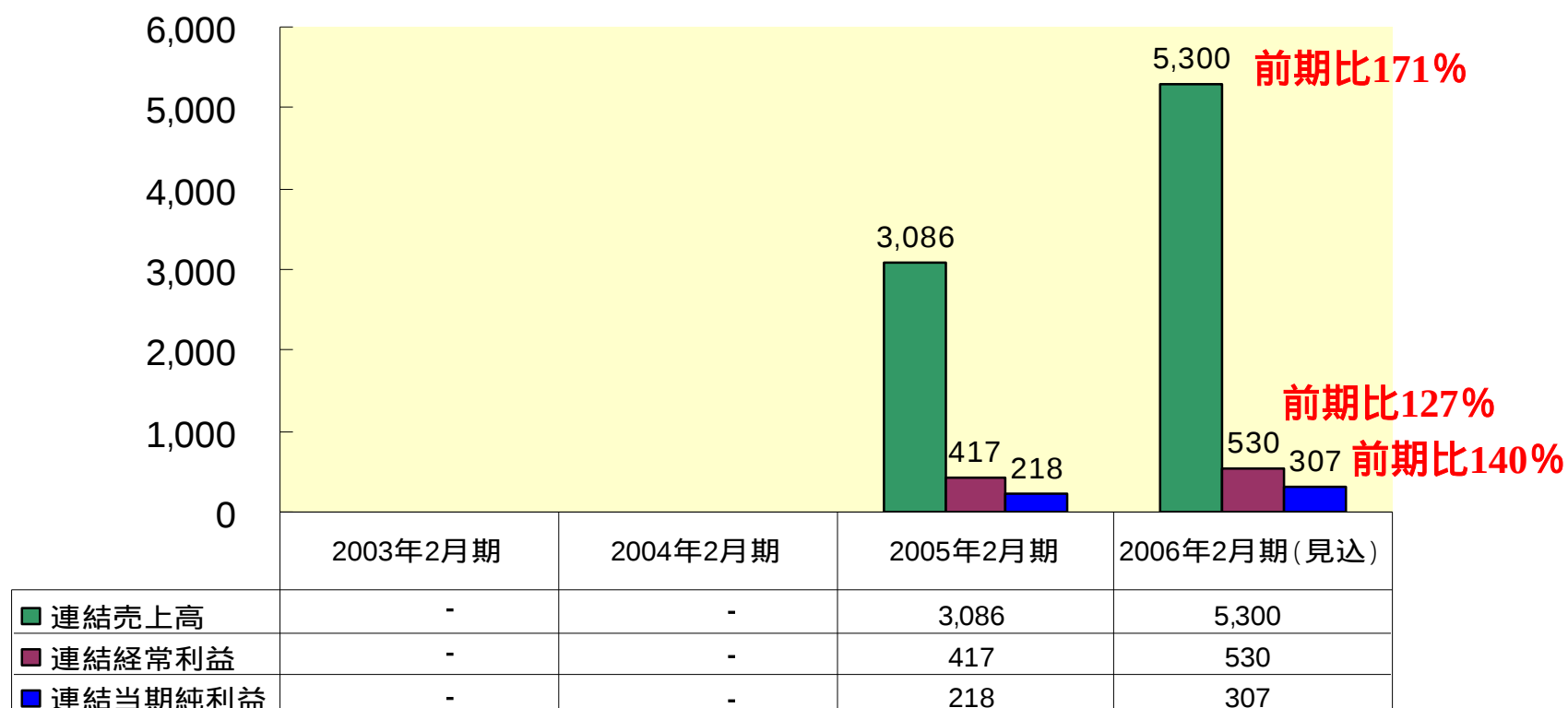
. 2006年2月期 通期業績見込み

. 通期業績見込

(2) 第9期 連結業績見込



業績見通しの修正を発表しましたが、前期比増収増益となる見込みです。



(注) 2004年10月に求人情報サービス株式会社(現株式会社イーエンジン)を完全子会社化したことにより、2005年2月期第3四半期より連結決算を発表しております。

. 通期業績見込

(3) 第9期 単体業績見込



業績見通しの修正を発表しましたが、前期比増収増益となる見込みです。

