



One to One Satisfaction

2006年2月期 決算説明会資料

2006年4月

ディップ株式会社

ディップの特徴



ネット求人企業群で成長率 **NO.1**

圧倒的な情報量

「はたらこねっと」 契約社数 No.1
「バイトルドットコム」 情報数 No.1
「ジョブエンジン」 情報数 No.1 (※)

※主要転職サイトにおける順位

ユーザビリティの追求で 高いユーザー支持

「バイトルドットコム」
アルバイト部門サイトランキング
(ゴメス社2005年度)
- PCサービス 「総合」1位
- モバイルサービス 「総合」1位
「はたらこねっと」
- iモードPDCの「掲載順位」2位

Web2.0への取り組み

検索エンジン型求人情報サービス
「ジョブエンジン」

- インターネットの特性を生かした新しいビジネスモデル
- 従来の求人サイトのデメリットを解消
- RSS、ブログ等の新技術導入の取組

市場環境

(1) 企業の業績回復と2007年問題で採用意欲高まる

■有効求人倍率

1.04倍 (2006年2月厚生労働省) 1992年8月以来13年6ヶ月ぶりの高水準

■完全失業率

4.1% (統計局労働力調査) 1998年7月以来7年7ヶ月ぶりの水準

・人材派遣大手各社が派遣先企業と料金交渉3～5%値上で決着 (派遣)

・非正規社員のさらなる増加

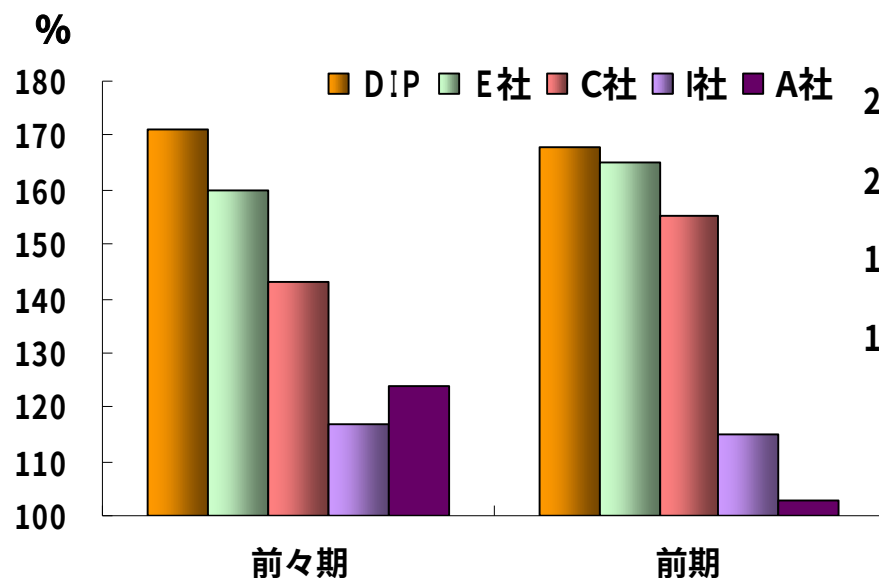
(就労人口は平成18年2月時点で666万人。平成17年2月の627万人から6%増加)

(2) 求人情報は紙媒体からネット・モバイルへ急速に移行

売上高成長率比較

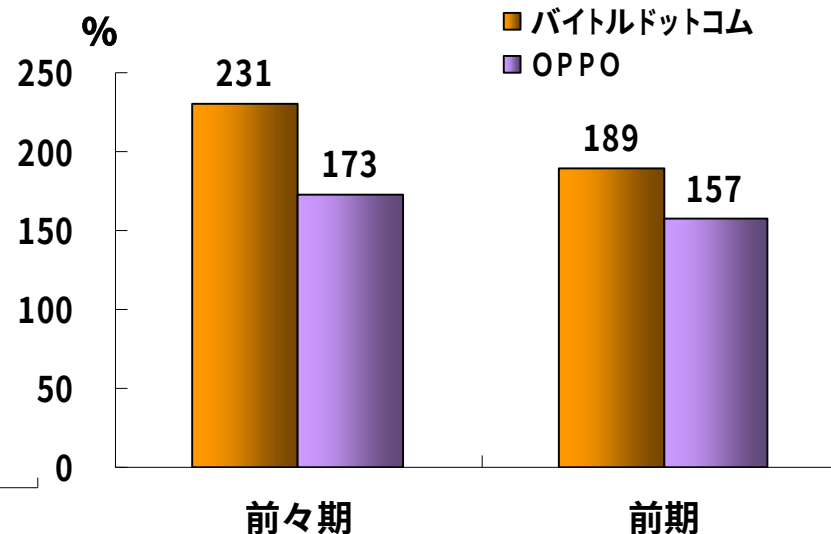
ネット求人広告業界において、高い売上高成長率を維持

各社比較



※ 各社の前期数値は各社の直前決算期の公表数値を基に算出。

アルバイト求人市場 バイトル・OPPO事業比較



※ OPPOの売上成長率はインテリジェンス社HPに公表されている2005年9月期の同事業の売上数値を基に当社で計算。

サイト概要



項 目	『はたらこねっと』 	『バイトルドットコム』 	『ジョブエンジン』 
概 要	派遣社員の 求人情報サービス	アルバイトの 求人情報サービス	中途採用の ロボット検索型 求人情報サービス
開 始	2000年10月	2002年10月	2004年10月
特 徴	契約社数業界No.1 (546社) ・業界の草分けとして 高い知名度と信頼	情報数No.1 (約14,000件) ・高いユーザビリティで ユーザー支持を集める (ゴメス社ランキング1位) ・圧倒的な情報量と多様な職種	情報数No.1 (約36,000件) ・独自のビジネスモデルによる 高いマッチング率 ・検索連動型広告と採用HP 制作による新しい収益モデル
売上高 (2006年2月期) (構成比率)	1,930 百万円 (37%)	2,585 百万円 (50%)	654 百万円 (13%)
前年比売上成長率	114%	189%	1923%

※「ジョブエンジン」情報数No.1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

CONTENTS



【1】 第9期 決算概要	・・・ P6
【2】 第9期 サイト別営業実績	・・・ P13
『はたらこねっと』	・・・ P16
『バイトルドットコム』	・・・ P19
『ジョブエンジン』	・・・ P21
【3】 第10期 業績見込	・・・ P29
【4】 第10期 サイト別事業戦略	・・・ P35
【5】 今後の事業展開	・・・ P40
【6】 株主還元策	・・・ P42
(巻末資料) 会社説明	・・・ P44

【1】 第9期 決算概要

1. 第9期トピックス

～ 9期DIP成長の軌跡 ～

◎ **連結売上高成長率**
168%

商品戦略

- ・新プロモーションキャラクター
『小雪』さん起用(2005年6月)
- ・ジョブエンジンのビジネスモデルの進化。
採用ホームページ制作サービス
『ジョブクリエイター』投入(2005年11月)
- ・(株)ブックデザインのグループ化による
商品企画・制作力強化

◎ **連結経常利益成長率**
151%

営業戦略

- ・エリア戦略
横浜支社開設(2005年5月)
福岡支社開設(2005年10月)
- ・新規顧客獲得力の強化
リードゲットセンターによる新規見込客獲得
と営業生産性の向上

◎ **契約社数増加率**
174%

人材育成

- ・セールスアカデミー(教育専門部署)設置
(2005年4月)
- ・新卒内定者のインターン活用
(2005年10月から)

◎ **累計登録会員数増加率**
177%

組織体制

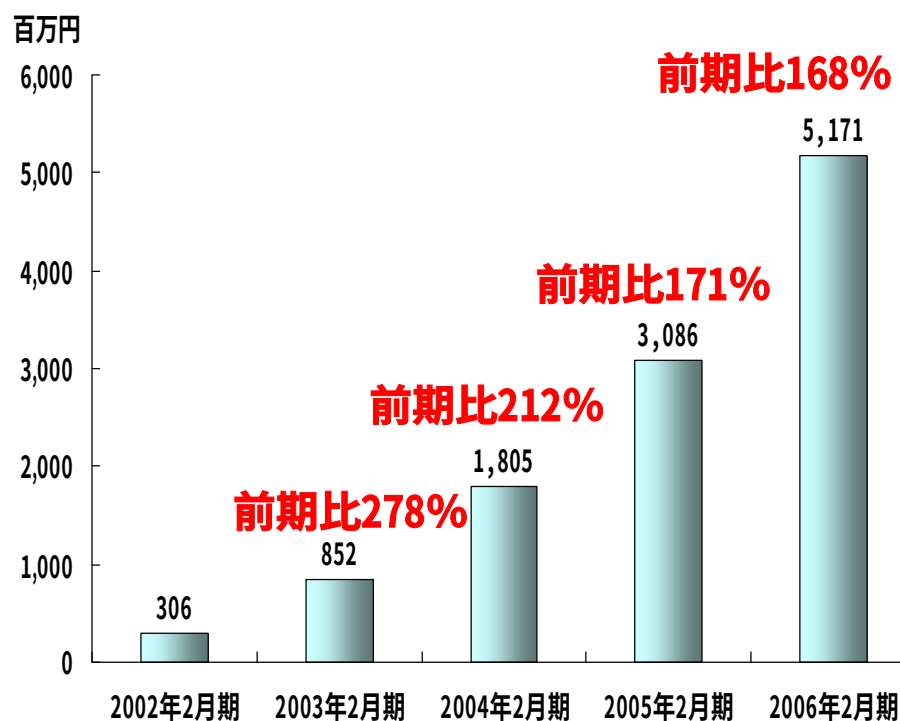
- ・セキュリティ体制の強化
情報セキュリティ規格『BS7799』
『ISMS認証基準』の認証取得
(2005年10月)
- ・組織再編によるマネジメント強化
(2005年9月、10月、2006年1月)

◎ **連結社員数増加率**
180%

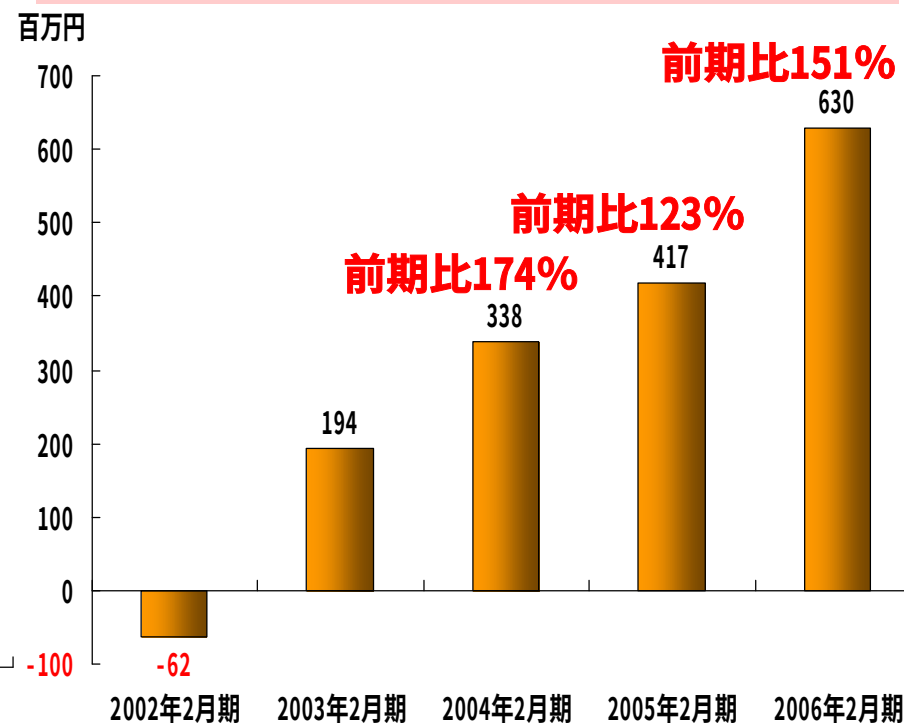
2. 第9期 連結 決算概要

6期連続増収・増益
ネット求人企業群でNO.1の成長率

連結売上高



連結経常利益

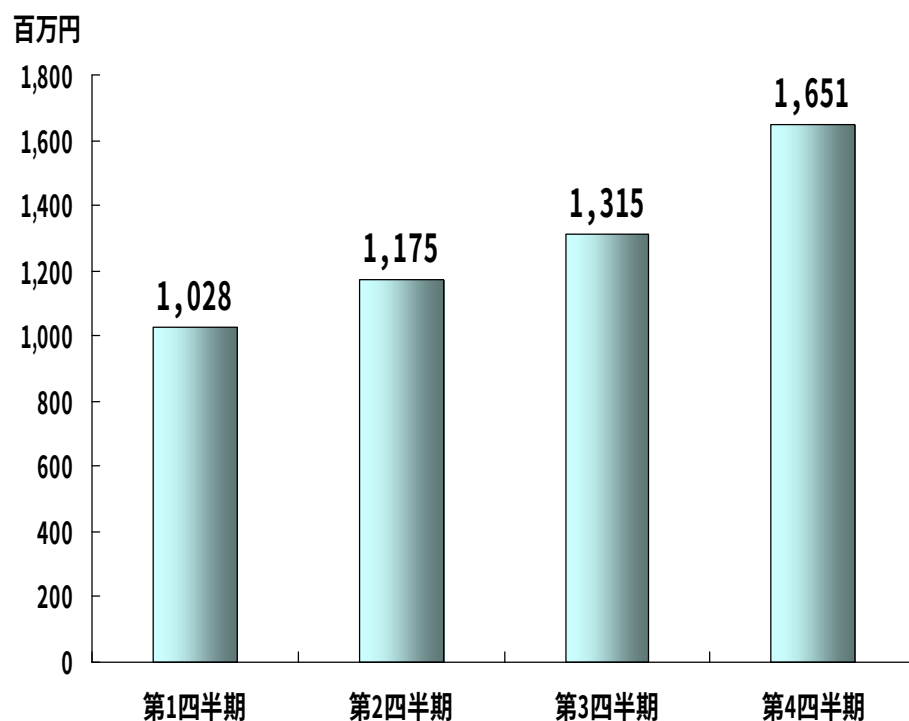


(注) 2005年2月期以降は連結ベース。

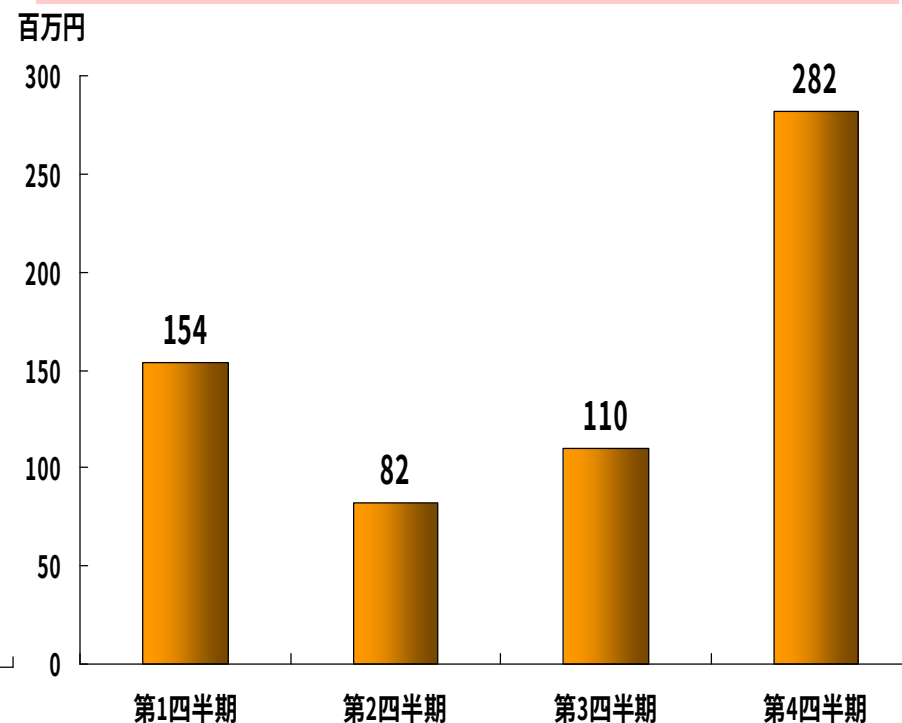
3. 第9期 連結 決算概要

各四半期とも前四半期を上回る売上高を達成

第9期四半期ごとの連結売上高



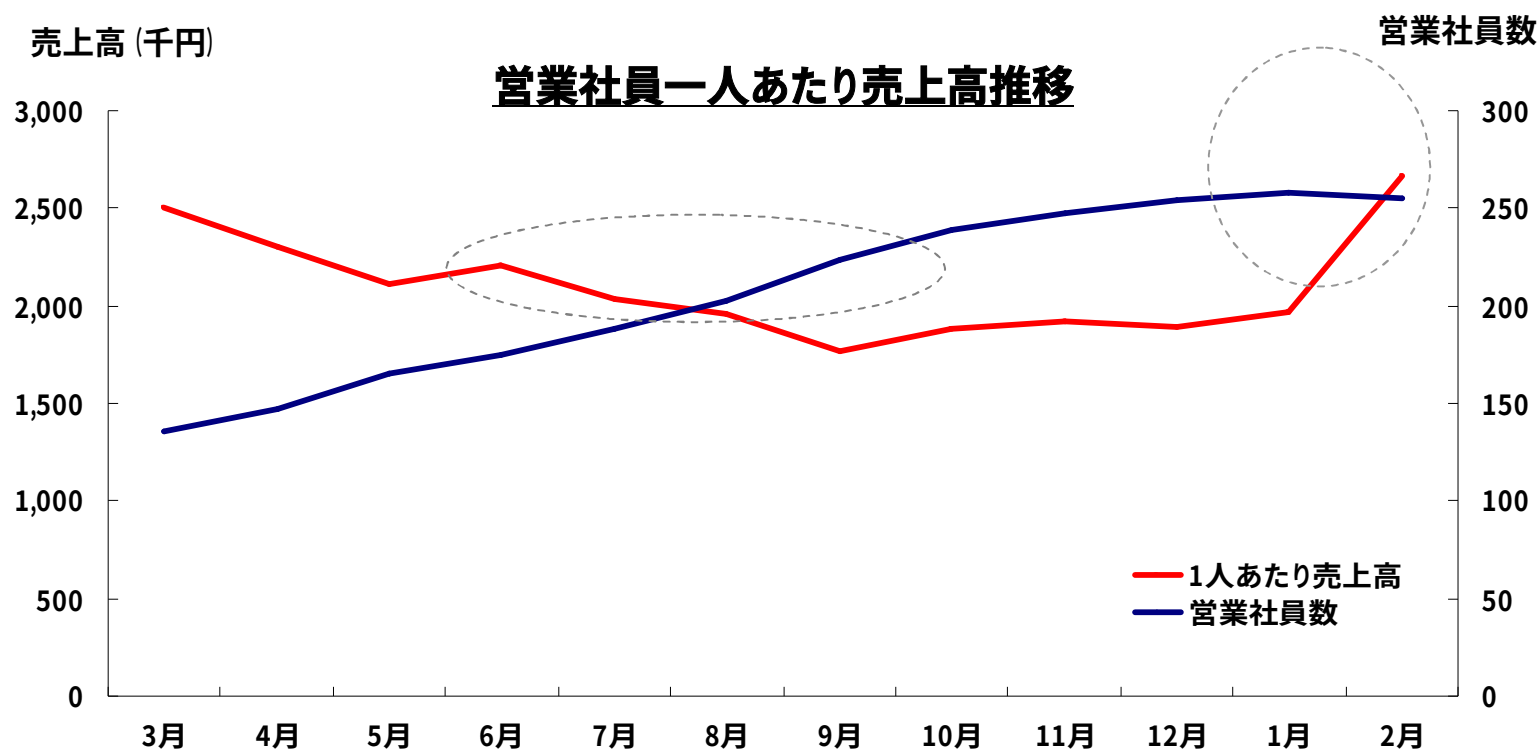
第9期四半期ごとの連結経常利益



4. 第9期 連結 決算概要



営業社員数の増加により一時的に低下した1人当たり売上が
教育体制の強化により第3四半期から回復



5. 第9期 連結損益計算書サマリー



(単位：百万円)	2006年2月期 (連結)		2005年2月期 (連結)		増加額	増加率
売上高	5,171	100.0%	3,086	100.0%	2,085	167.6%
売上総利益	4,777	92.4%	2,821	91.4%	1,956	169.3%
販売費および一般管理費	4,141	80.1%	2,378	77.1%	1,763	174.1%
人件費	1,854	35.9%	802	26.0%	1,052	231.2%
広告宣伝費	1,124	21.7%	871	28.2%	253	129.0%
地代家賃	361	7.0%	205	6.6%	156	176.1%
その他	802	15.5%	500	16.2%	302	160.4%
営業利益	636	12.3%	442	14.3%	194	143.9%
営業外収益	8	0.2%	2	0.1%	6	-
営業外費用（注）	15	0.3%	28	0.9%	-13	-
経常利益	630	12.2%	417	13.5%	213	151.1%

「はたらこねっと」
2.5億円増
「バイトルドットコム」
12.2億円増
「ジョブエンジン」
6.2億円増

社員数
206人 ⇒ 390人へ増員

社員数増によるスペース
拡大

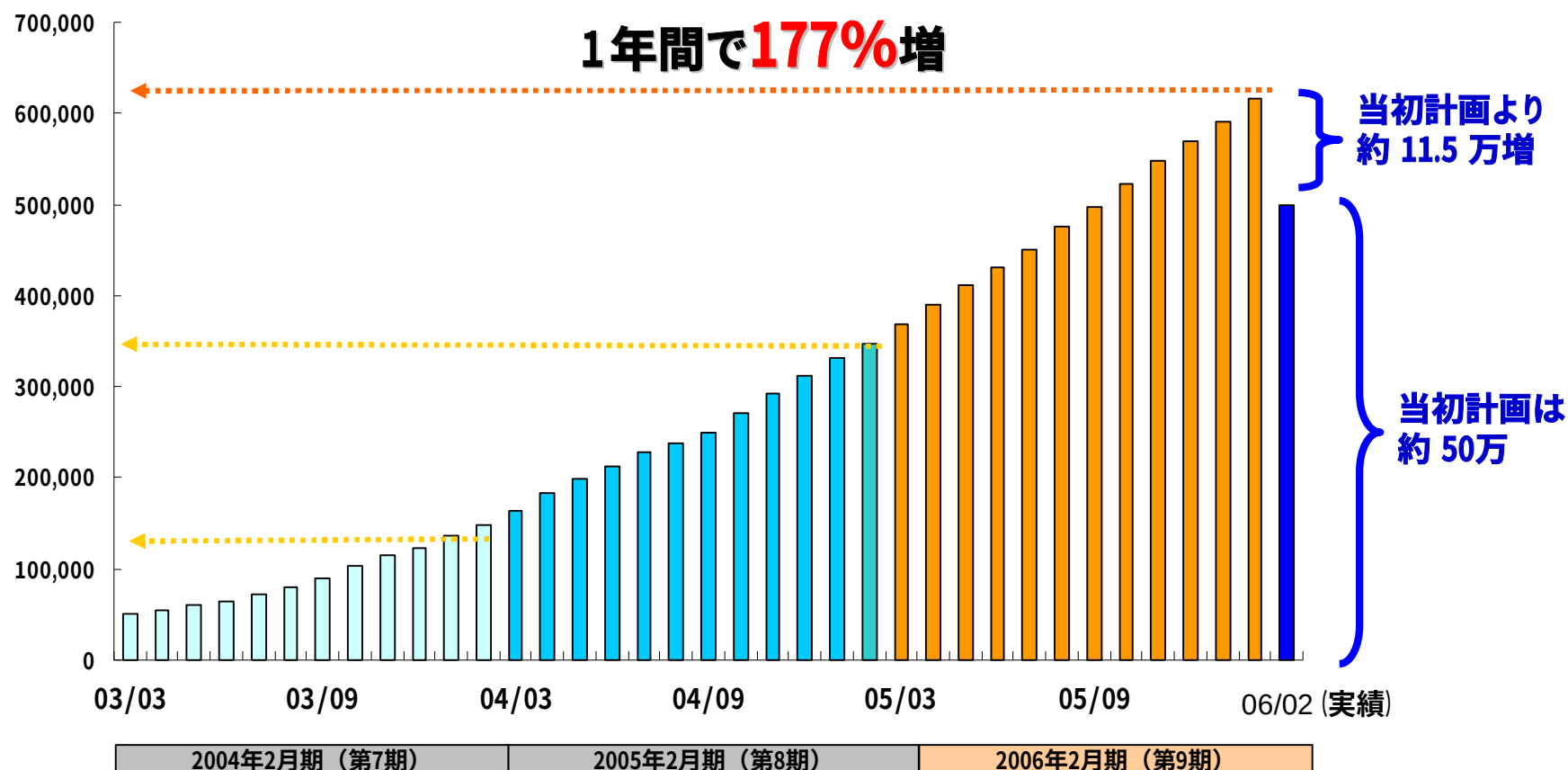
・販売促進費 64百万増
・消耗品費 74百万円増
・通信費 9百万円増
・租税公課 21百万円増
・連結調整勘定償却額
37百万円増

(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。

6. 登録会員数



2006年2月現在 **約61.5万人** (約34,7万人／05年2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。

【2】 第9期 サイト別営業実績

第9期 サイト別損益概況



単位: 百万円

	「はたらこねっと」		「ハイトルトットコム」		「ジョブエンジン」		全社共通費	合 計
売上高	1,930	100%	2,585	100%	654	100%	—	5,171
売上原価	86	4%	125	5%	178	27%	—	394
売上総利益	1,843	96%	2,459	95%	475	73%	—	4,777
販売費・一般管理費	687	36%	1,366	53%	958	146%	1,112	4,141
（人件費）	203	11%	544	21%	375	57%	723	1,854
（広告宣伝費）	317	16%	513	20%	268	41%	20	1,124
（その他）	165	9%	309	12%	314	48%	368	1,161
営業利益	1,156		1,092		-482		-1,112	636
営業利益率	60%		42%		—			12%

※上記のほかに「人事ねっと」サイトがありますが、省略しています。
 なお「人事ねっと」の売上高は1百万円、営業利益は△16百万円です。

(ご参考) 第9期 サイト別損益概況



単位: 百万円

	「はたらこねっと」		「ハイトルドットコム」		「ジョブエンジン」		全社共通費	合 計
売上高	1,930	100%	2,585	100%	654	100%	—	5,171
売上原価	86	4%	125	5%	178	27%	—	394
売上総利益	1,843	96%	2,459	95%	475	73%	—	4,777
販売費・一般管理費	687	36%	1,366	53%	958	146%	1,112	4,141
（人件費）	203	11%	544	21%	375	57%	723	1,854
（広告宣伝費）	317	16%	513	20%	268	41%	20	1,124
（その他）	165	9%	309	12%	314	48%	368	1,161
営業利益	1,156	60%	1,092	42%	-482	—	-1,112	636
全社共通費の配賦	257	13%	473	18%	377	—	—	1,112
全社共通費配賦後営業利益	899		619		-860	—	—	636
全社共通費配賦後 営業利益率	47%		24%		—			12%

※全社共通費を営業人員数比に応じて各サイトに配賦しました。

【2】 第9期 サイト別営業実績

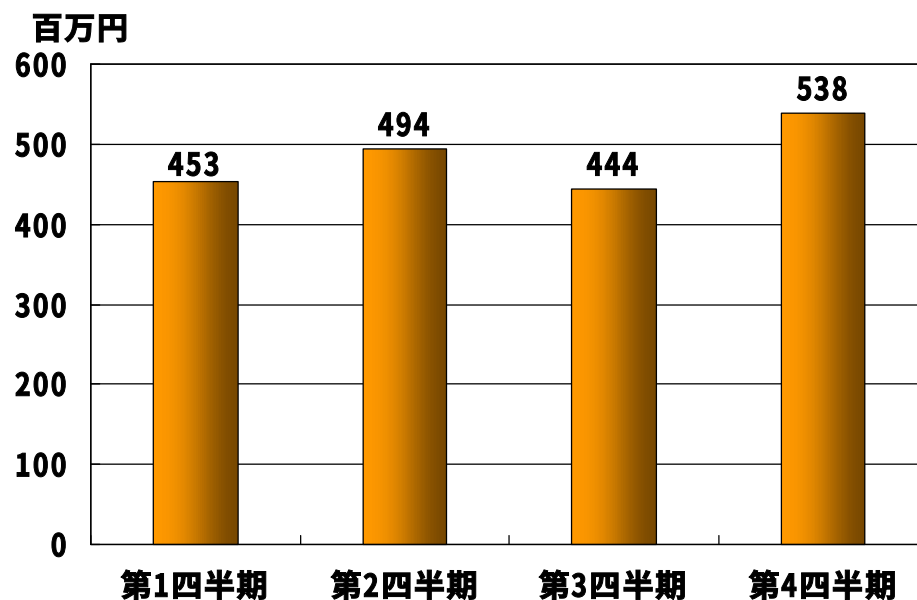
【2】－1 『はたらこねっと』

1-1. 売上高推移

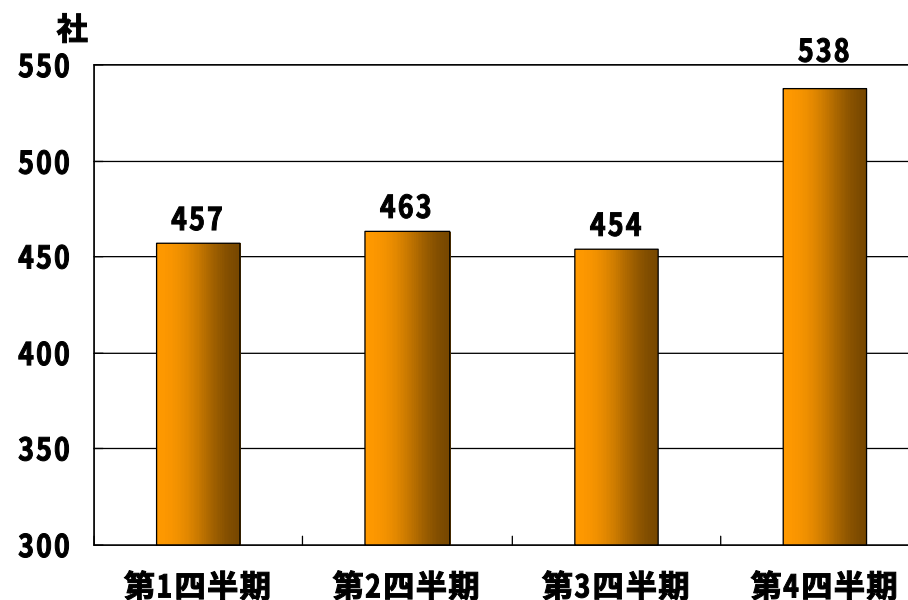


第3四半期は契約社数減により売上高が伸び悩むが、
第4四半期からは復調

売上高 (四半期ごと)



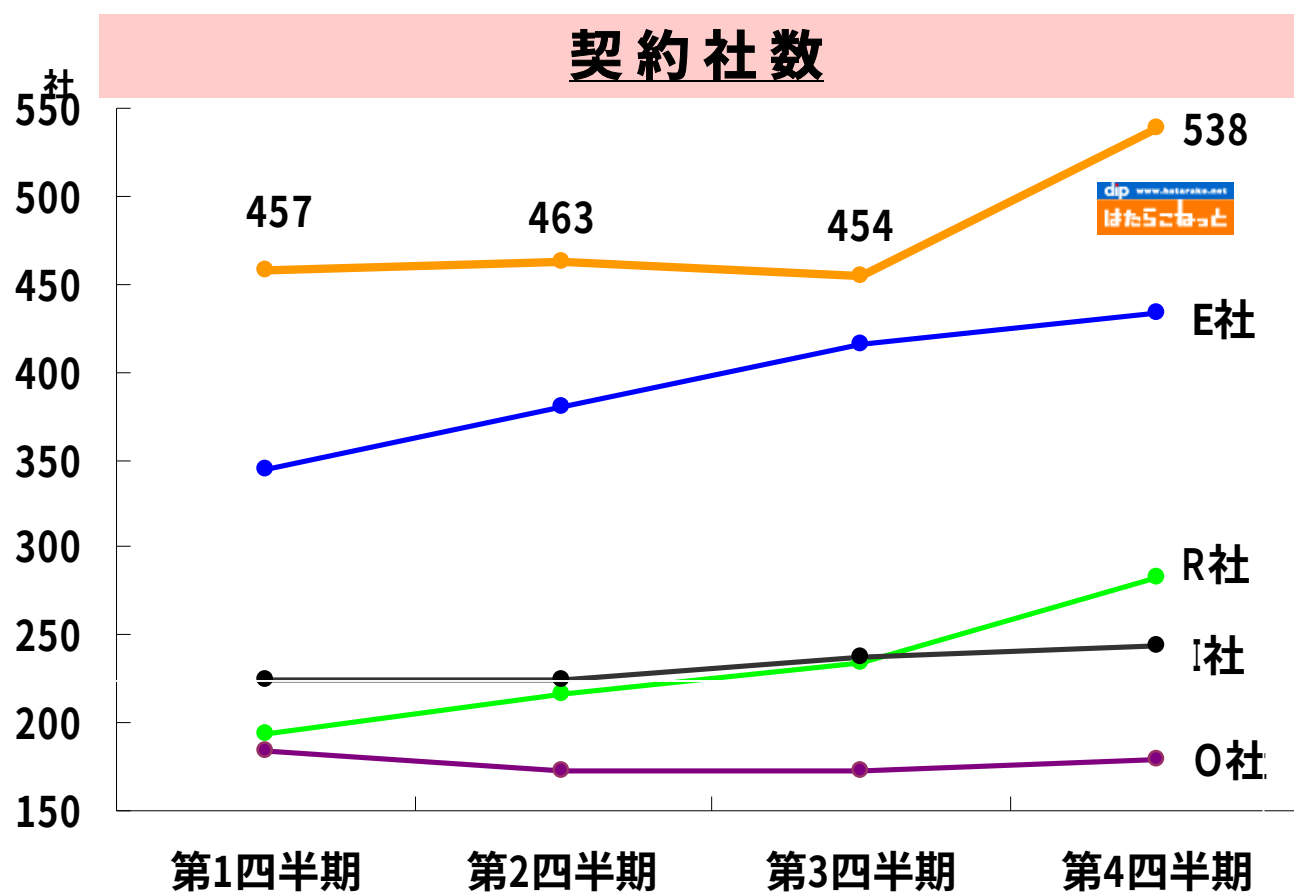
契約社数 (各四半期末時点)



1-2. 契約社数の他社比較



ユーザー支持に直結する**契約社数No.1**



注) 第1四半期の他社データは、各社6月のデータとなっています。

【2】 第9期 サイト別営業実績

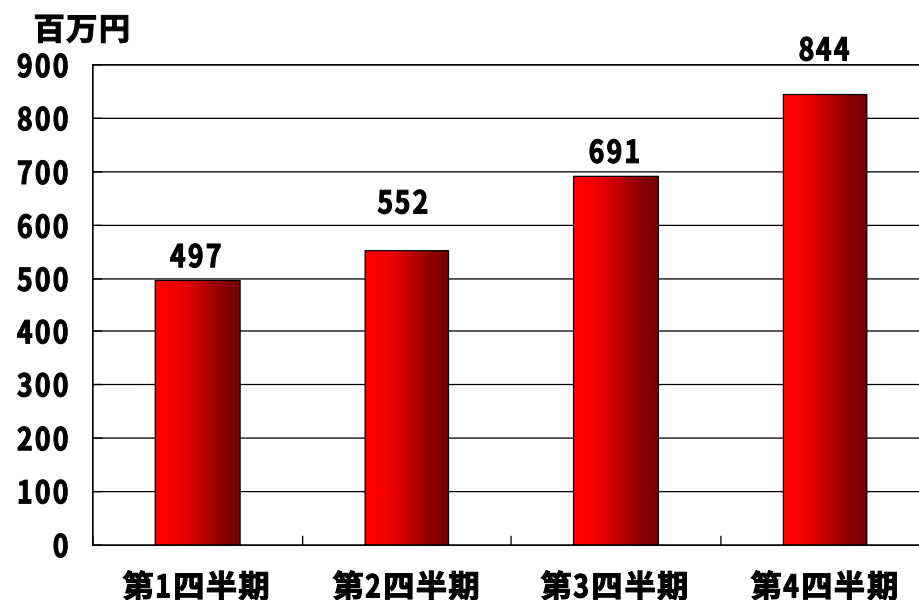
【2】－2 『バイトルドットコム』

2-1. 売上高推移

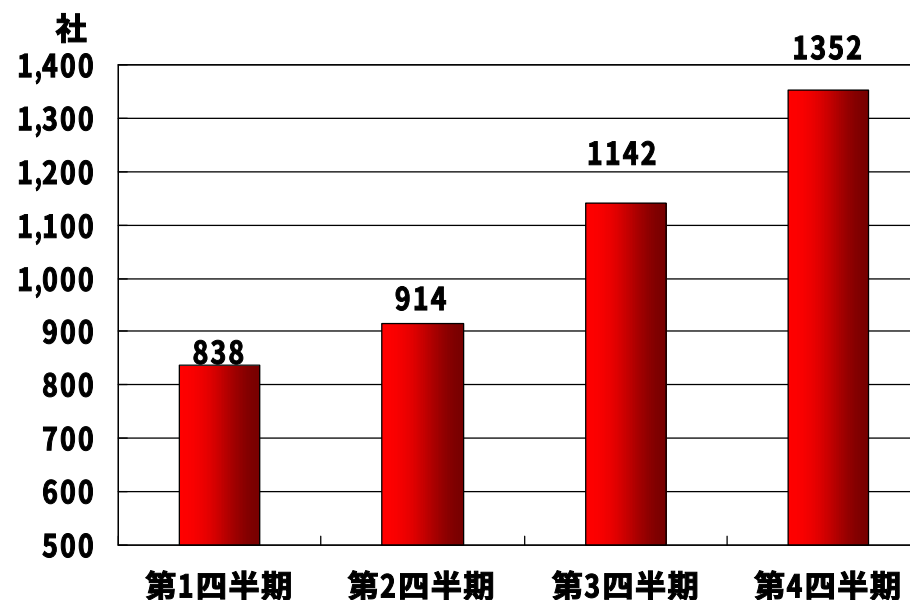


順調に契約社数が拡大
売上高は毎四半期とも高い成長

売上高 (四半期ごと)



契約社数 (各四半期末時点)



【2】 第9期 サイト別営業実績

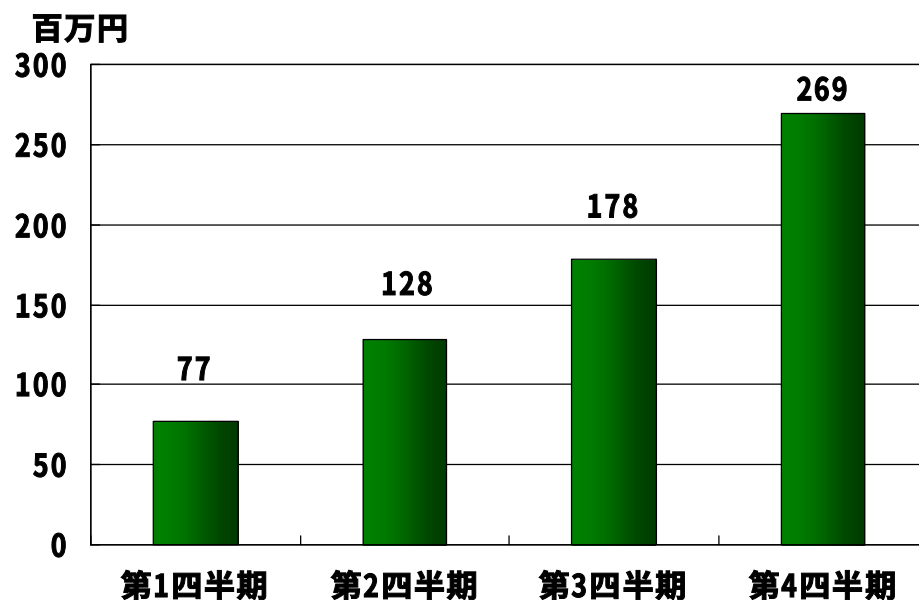
【2】－3 『ジョブエンジン』

3-1. 売上高推移

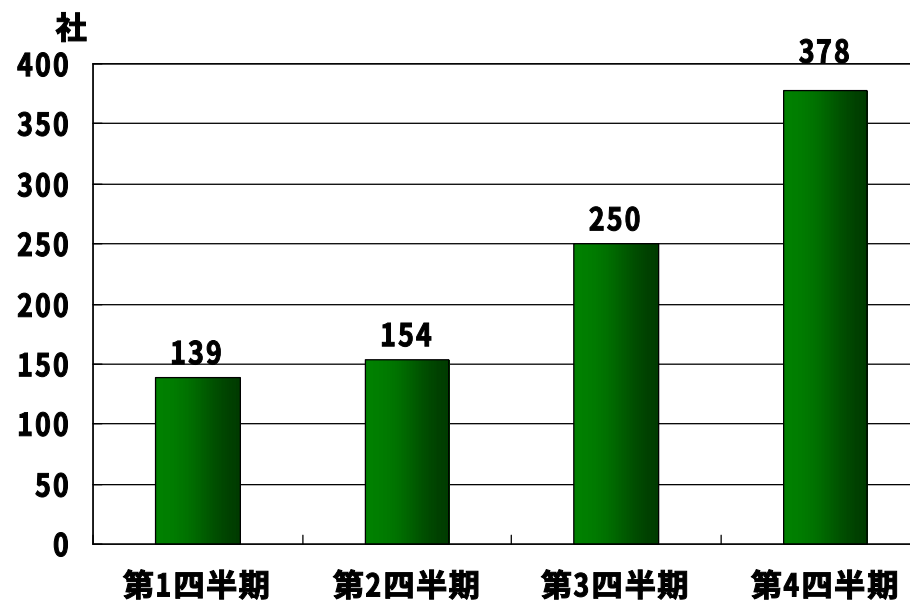


順調に契約社数が拡大
売上高は各四半期とも高い成長

売上高 (四半期ごと)



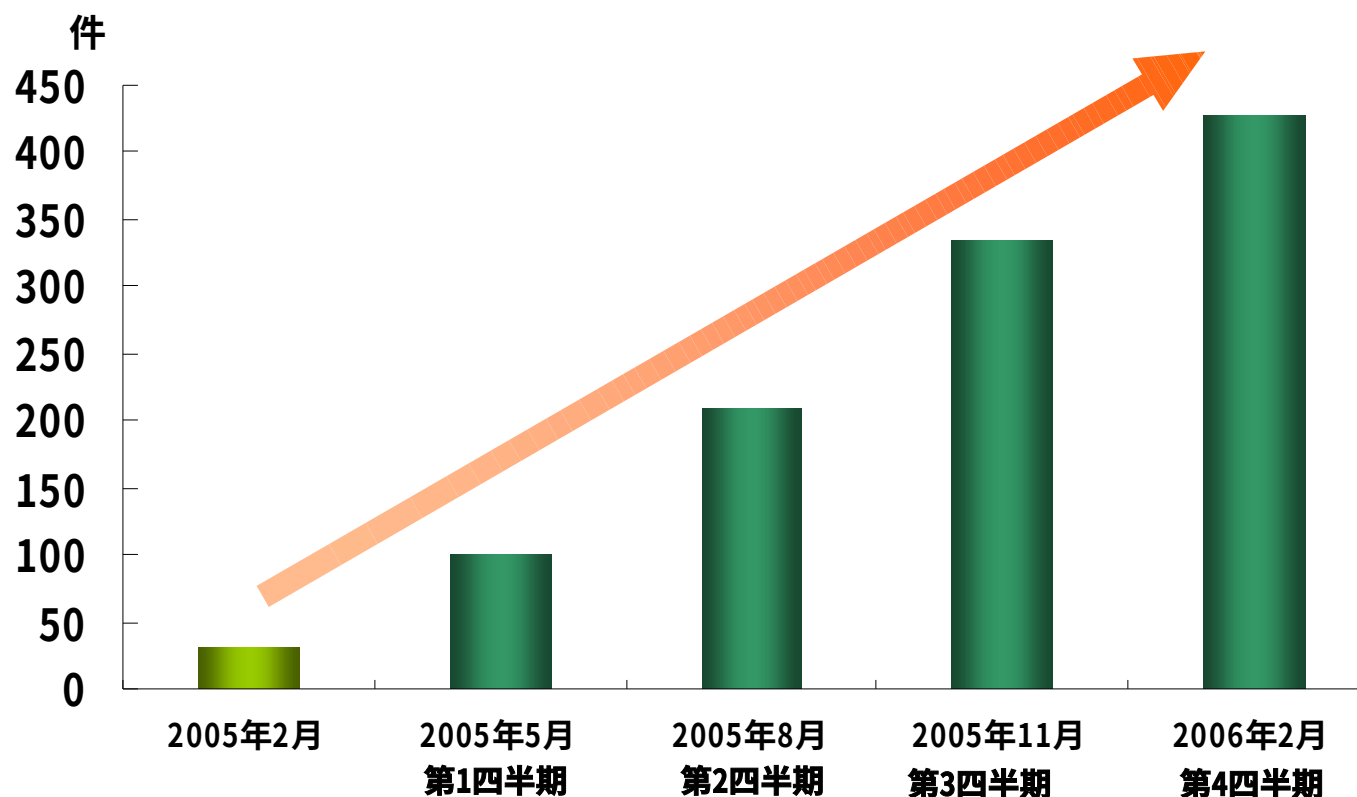
契約社数 (各四半期末時点)



注) 上記売上高及び契約社数は、「ジョブエンジンエージェント」を含んでいます。

3-2. 検索連動型広告件数^(注)の推移

2006年2月現在約430件
1年で約13倍へ飛躍的に増加

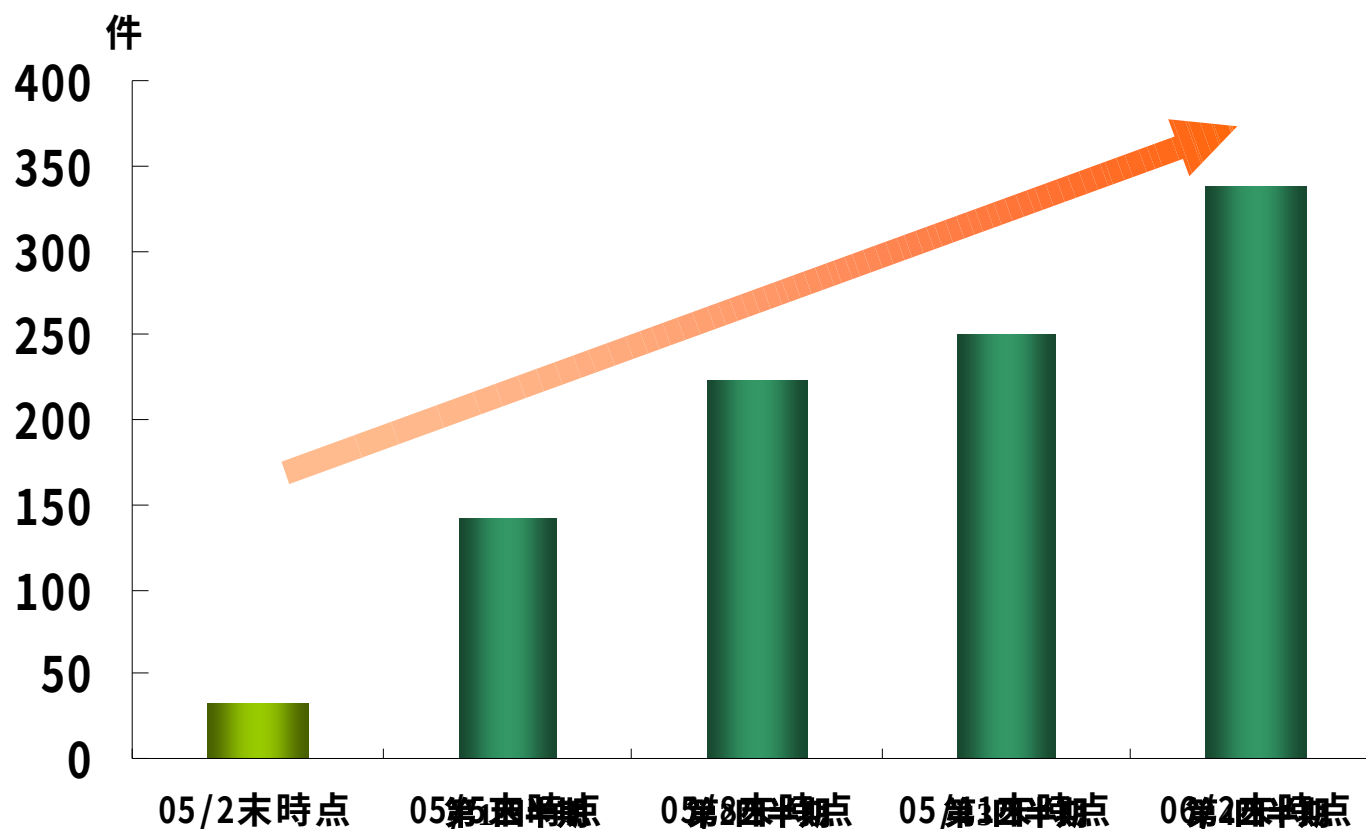


(注) スペシャルパワーサーチおよびレギュラーパワーサーチの合計です。

3-3. 『ジョブマスター』(応募者管理ASPサービス)の契約数推移

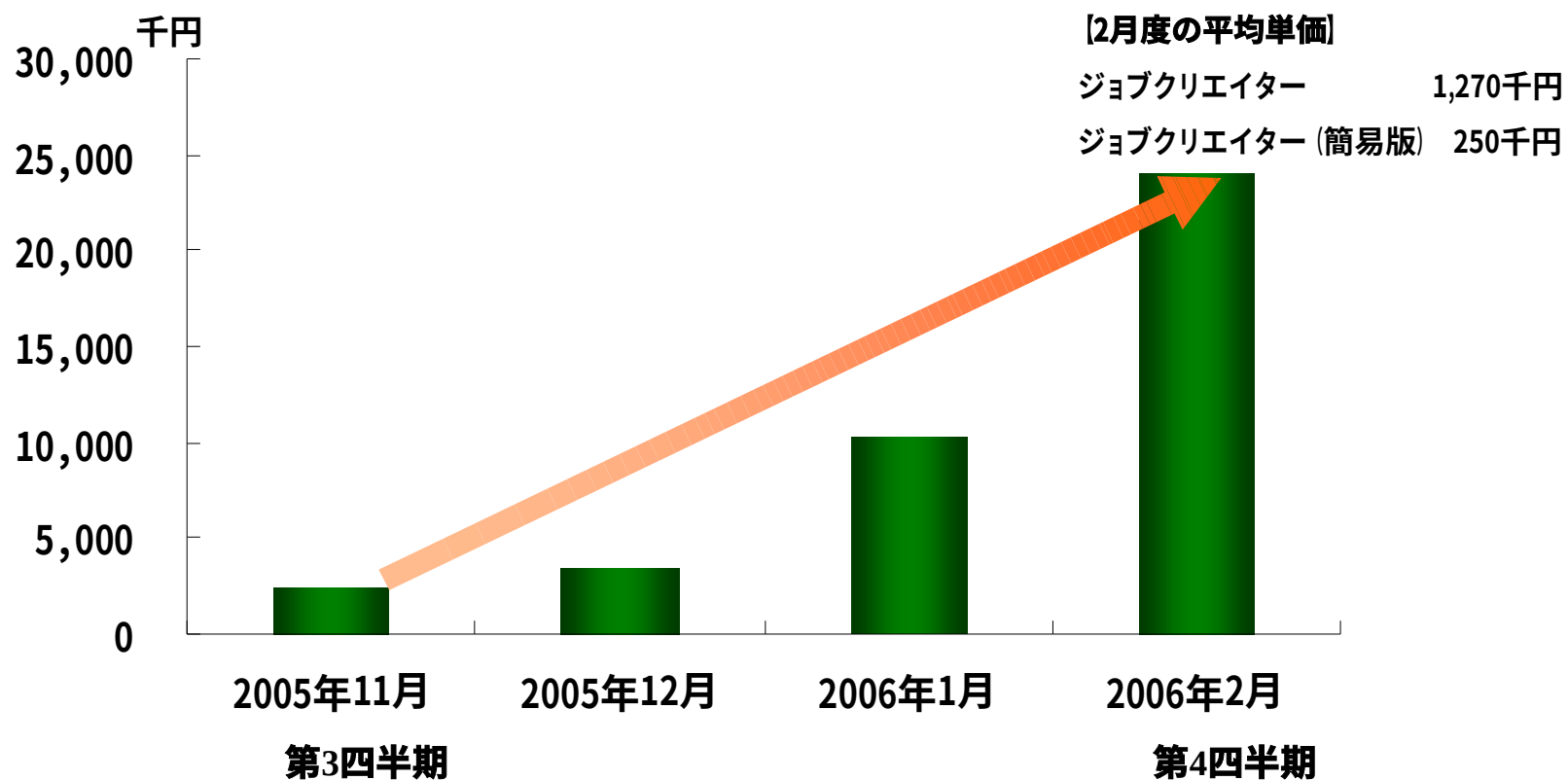


2006年2月現在約**340件**
1年で**約10倍**へ飛躍的に増加



3-4. 『ジョブクリエイター』売上推移

売上は発売開始から5ヶ月で 急増
受注件数累計約 **80件**

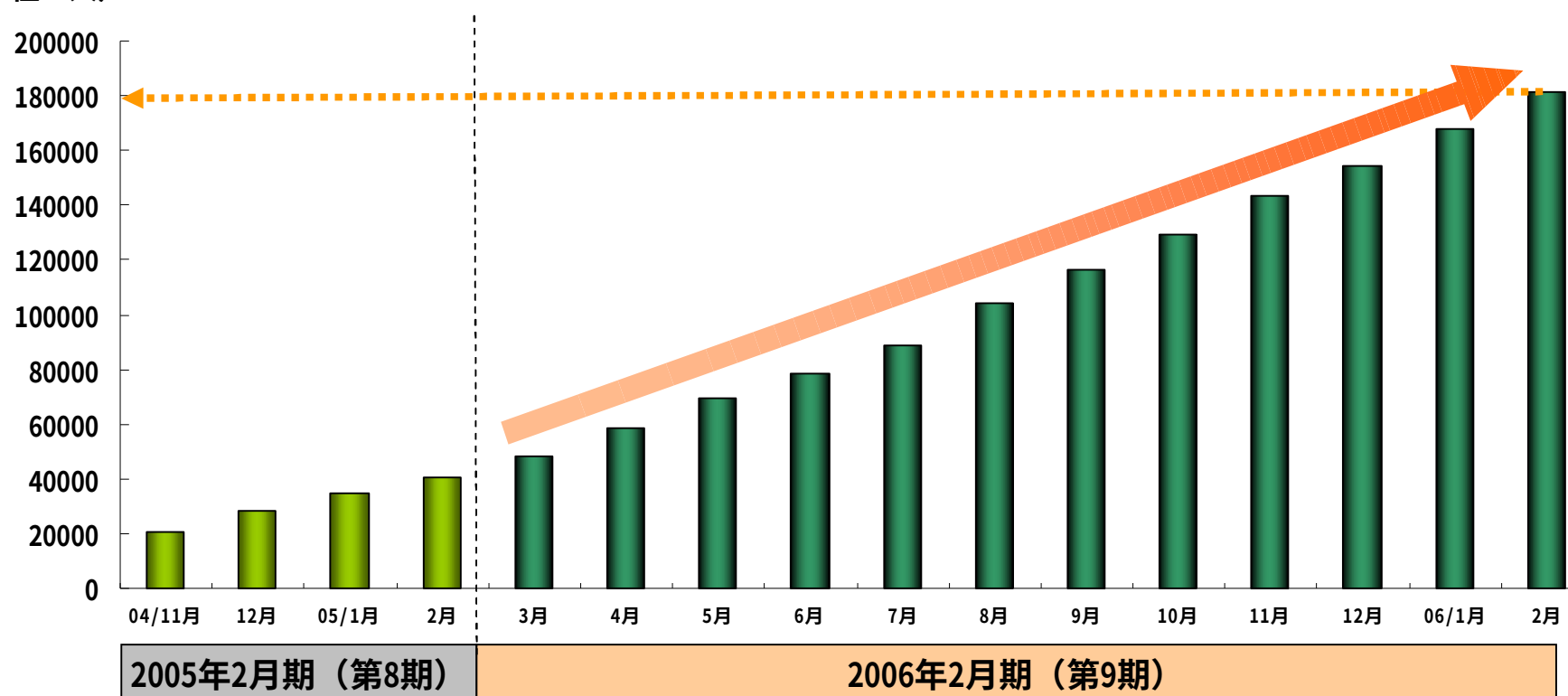


3-5. 累計登録会員数推移



ジョブエンジン累計会員数は**約18万人**
前期末から**約5 倍**へ飛躍的に増加

(単位：人)

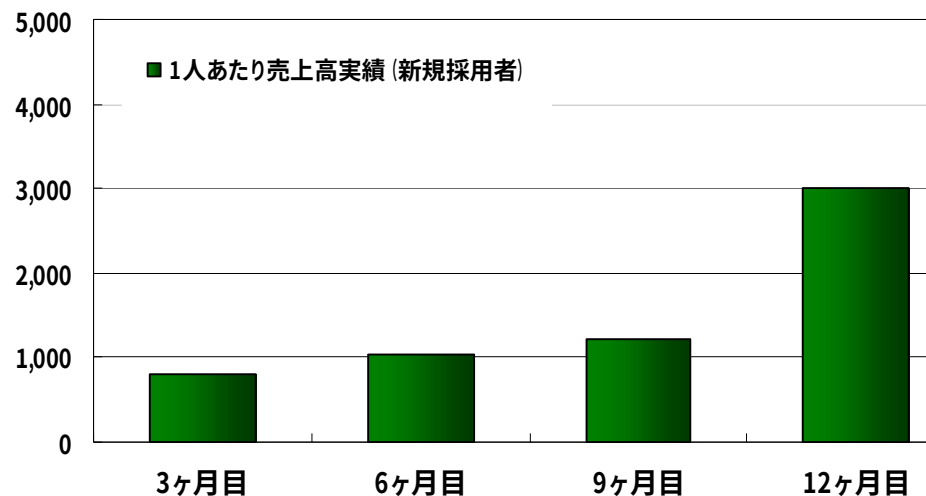


3-6. ジョブエンジン営業社員の戦力化

**既存社員 (ジョブエンジンの営業2年目) 1人当たり売上高は大幅増
既存社員を超える新規採用者の成長**

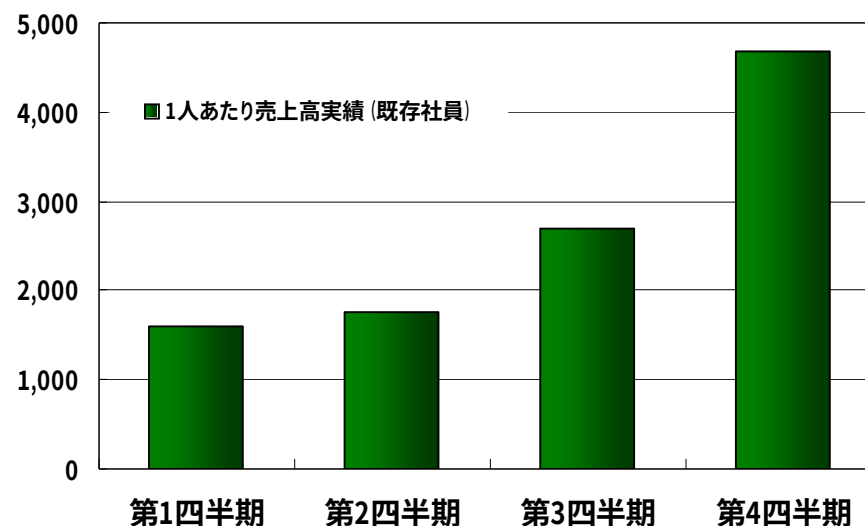
新規採用者の売上実績

新規採用者の1人あたり売上実績



既存社員の売上実績

既存社員の1人あたり売上実績



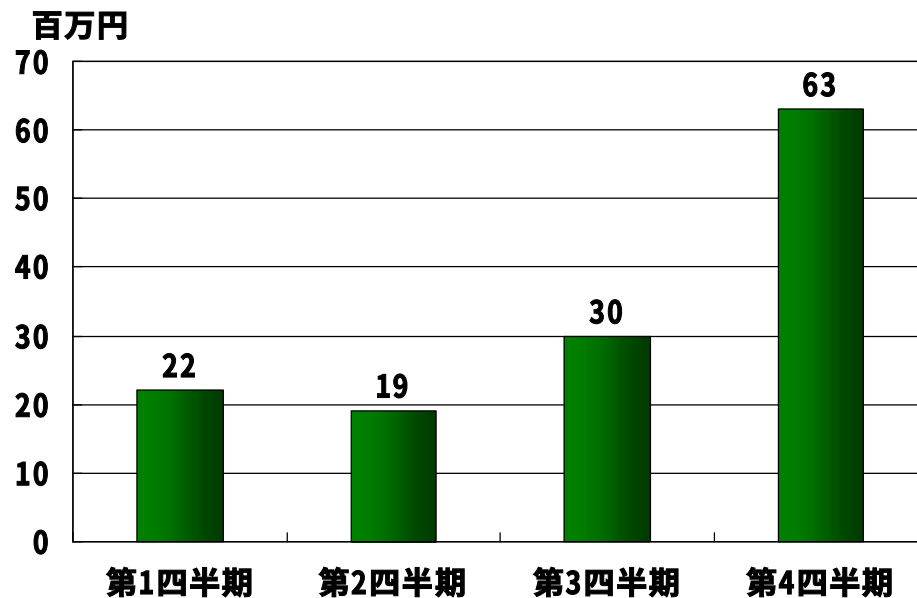
3-7. ジョブエンジンエージェント売上高推移

「ジョブエンジンエージェント」は紹介会社の扱う転職情報に特化した専門サイト

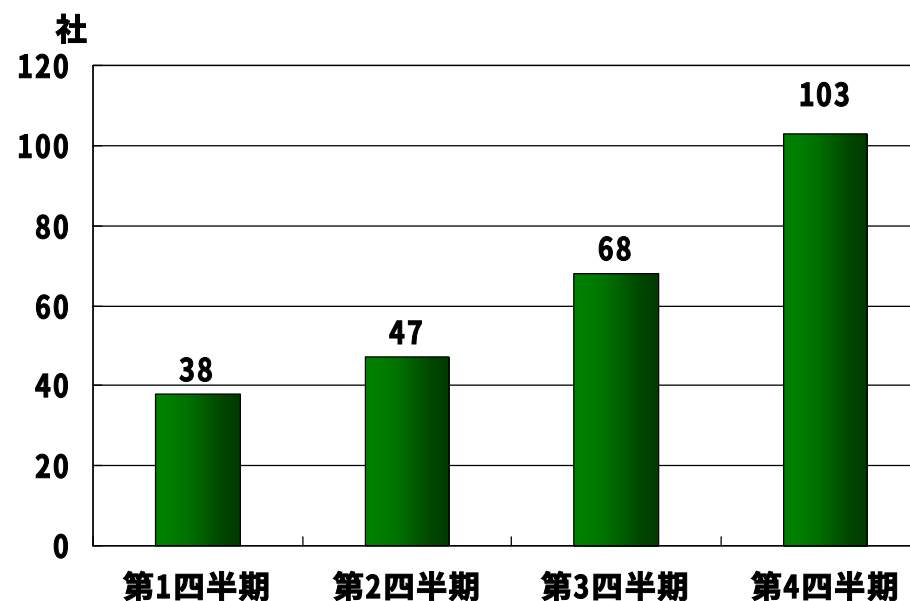


2005年2月に立ち上げ以降、順調に契約社数が拡大
売上高は各四半期とも高い成長

売上高 (四半期ごと)



契約社数 (各四半期末時点)



注) 上記売上高及び契約社数は、23ページの「ジョブエンジン」に含まれます。

【3】第10期 業績見込

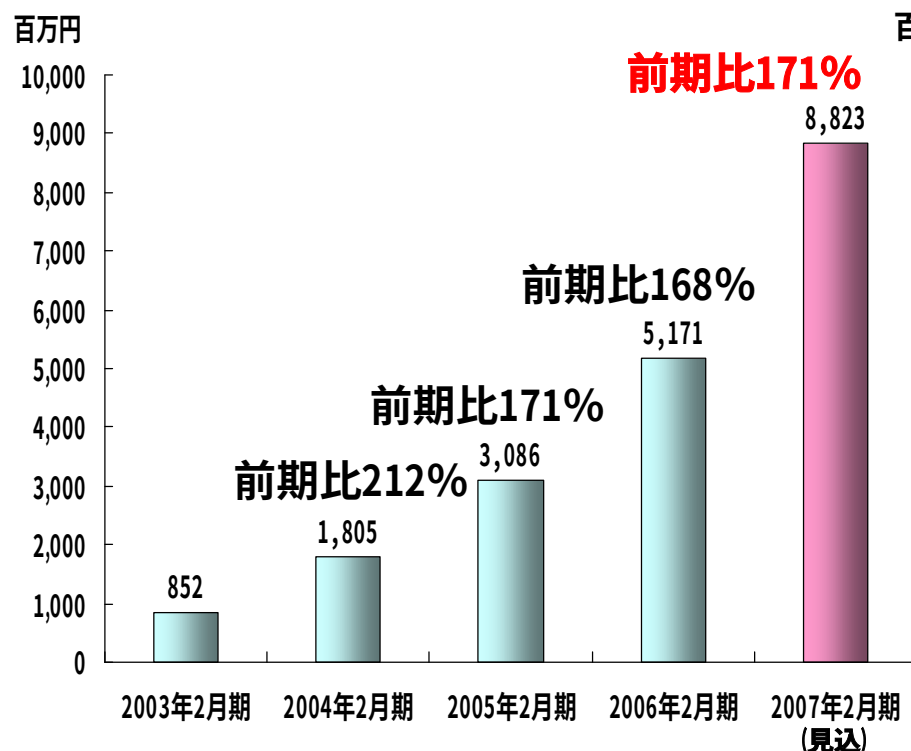


1. 第10期 連結業績見込み

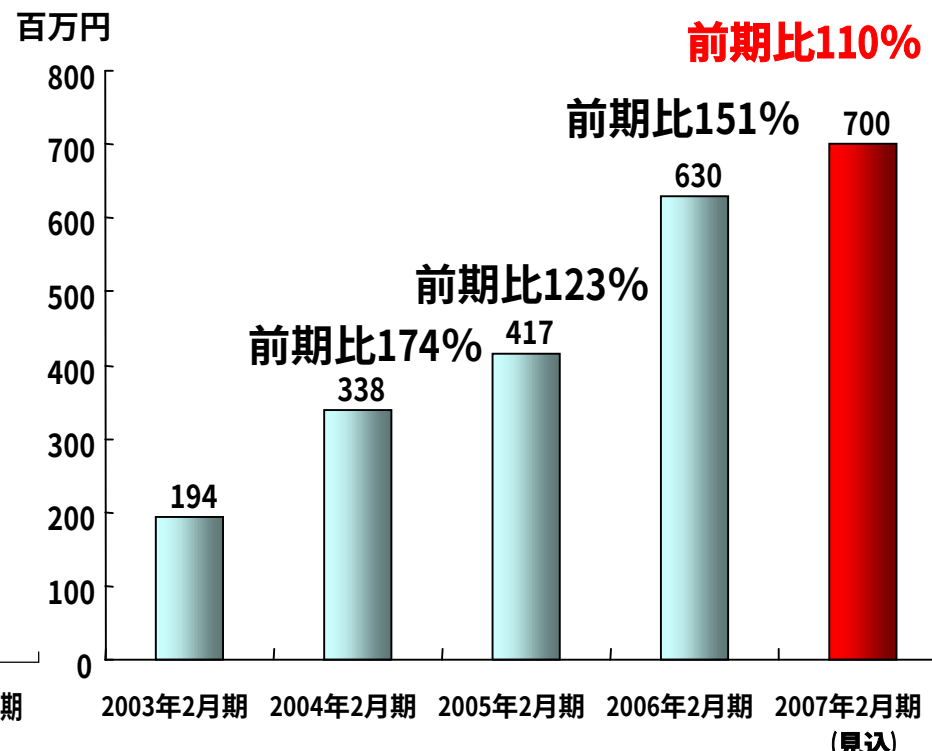
7期連続の増収増益

新卒200名入社・初のテレビコマーシャル等を行うため、
経常利益の伸びは売上の伸びに比して小さくなる見込み

連結売上高



連結経常利益



(注) 2005年2月期以降は連結ベース。

2. 第10期 四半期別損益見込み

第10期上期は下記の一時的な費用が発生するため経常損失となる見込み

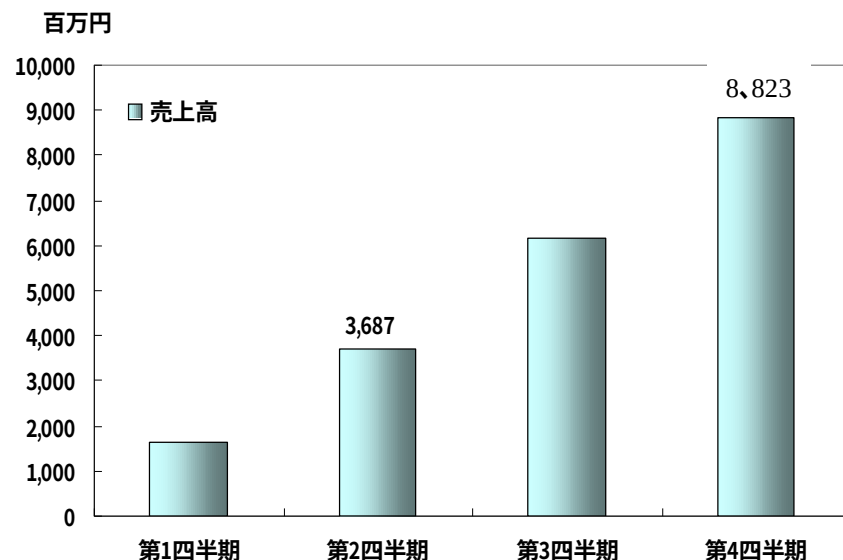
(1) 新卒200名受入れによる研修費・各種費用

第1四半期

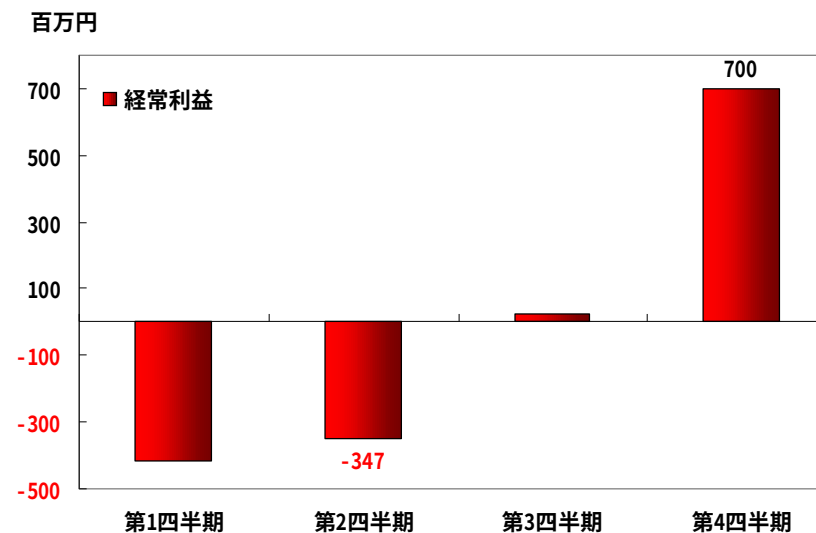
(2) テレビコマーシャルの実施

第1, 2四半期

四半期累計の売上高

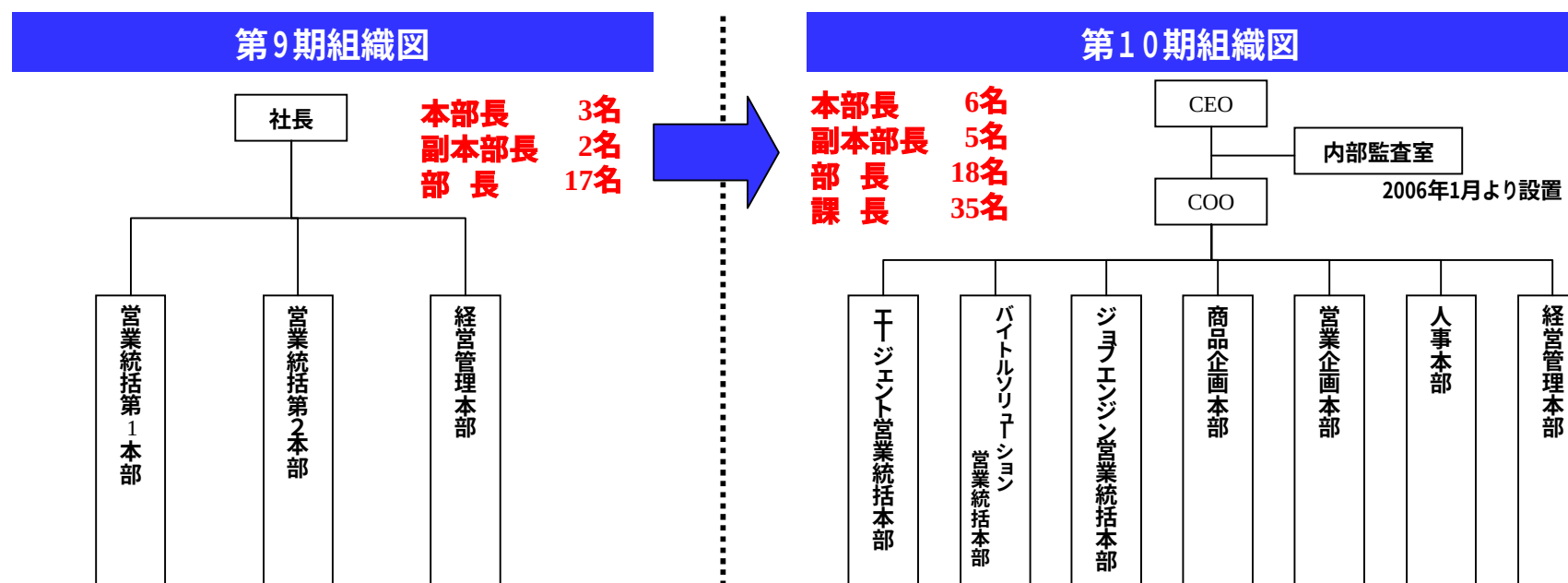


四半期累計の経常利益



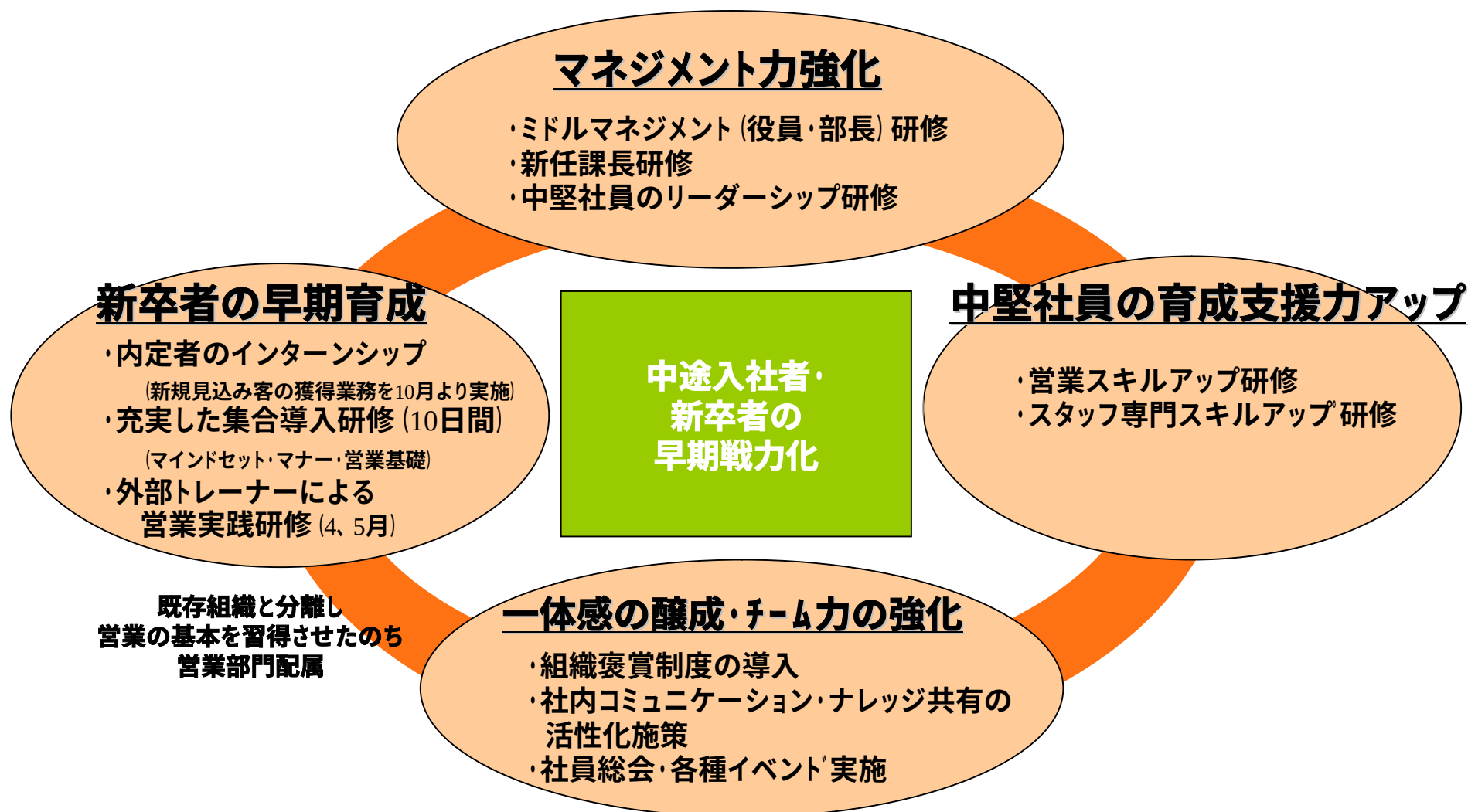
3. 第10期戦略 ①組織力の強化

人員増強にあわせてマネジメント体制を強化



1. CEOとCOOの機能分化による効率的な意思決定・執行体制の確立。
2. 本部増設と本部長・部長のミドルマネジメント増強
3. 課長制の導入によるメンバー育成・マネジメント力の強化
4. サイト別本部制の導入：サイト別の営業戦略推進の強化、サイト別の業績責任の明確化
5. 営業企画本部の新設：営業戦略立案・推進支援機能の強化
6. 商品企画本部の新設：サイトリニューアルとユーザー獲得、マーケティング機能の強化
7. 人事部の新設：社員育成体制の強化

4. 第10期戦略 ②人材力の強化



5. 第10期戦略 ③商品企画力の強化



株式会社ブックデザインのグループ会社化の目的

- ブックデザインの高い企画・編集力 (大手企業をクライアントに高い実績) による商品企画・制作力の向上
- 「ジョブクリエイター」の大量受注に備えた制作体制の整備



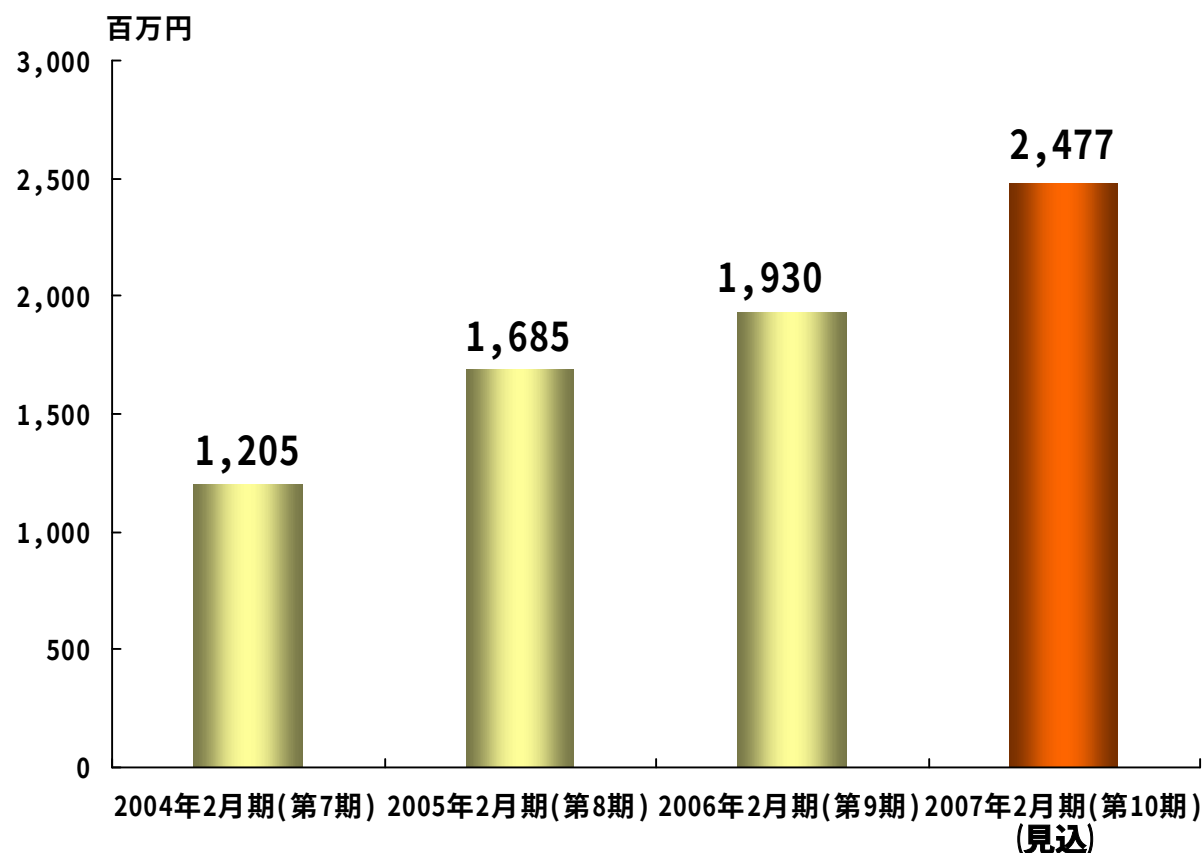
【4】第10期 サイト別事業戦略

1. サイト別事業戦略



契約社数No.1を維持

既存顧客への提案力強化で1社当りの売上アップ

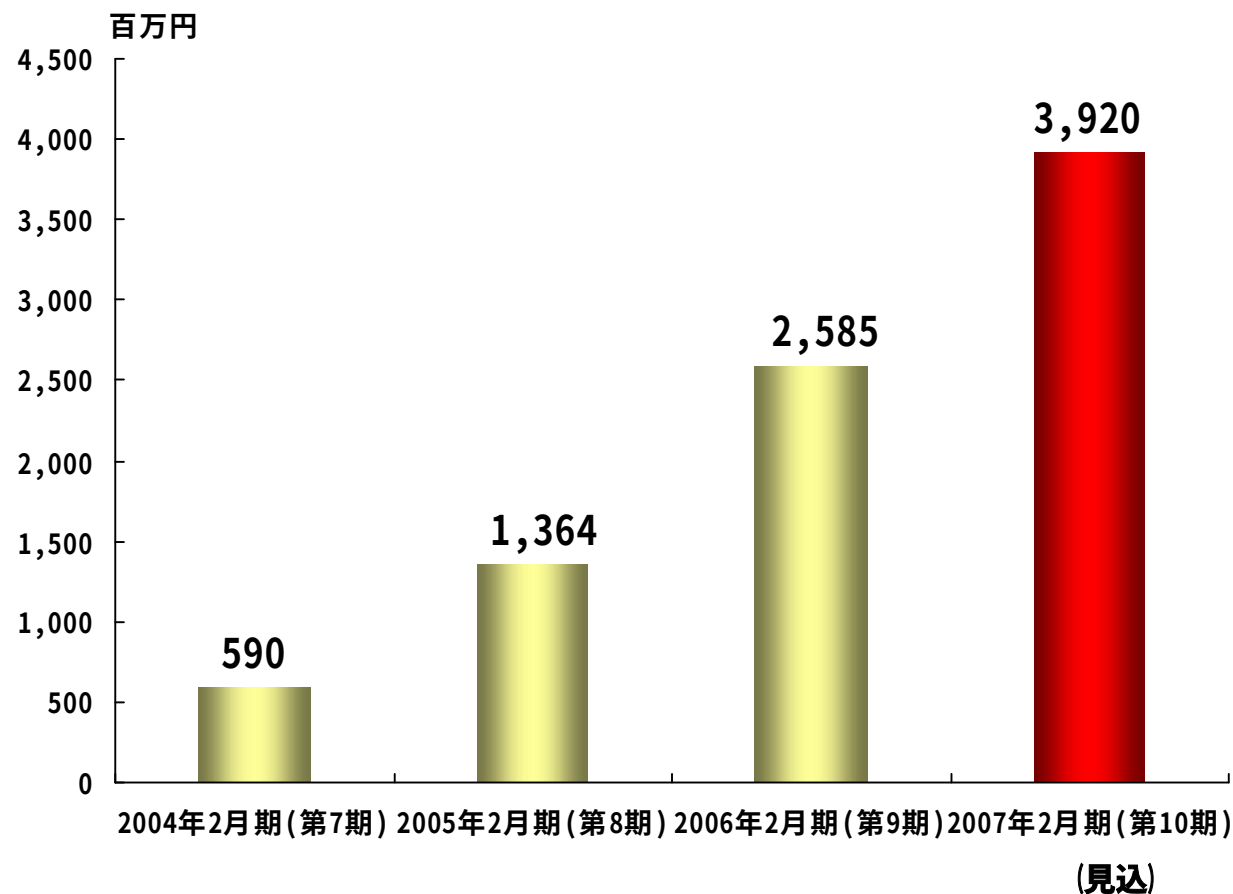


2. サイト別事業戦略



掲載件数・契約社数を更に伸ばし

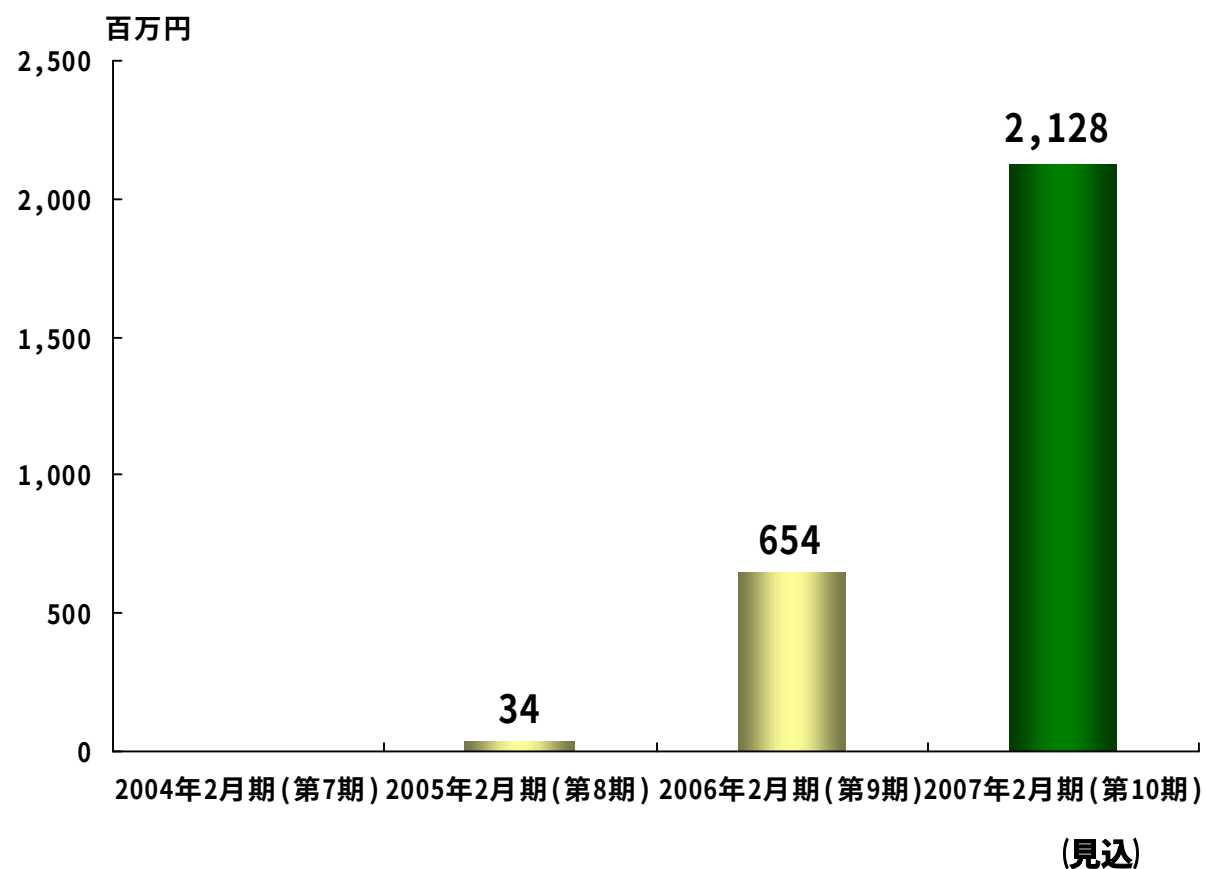
掲載数No.1を維持



3. サイト別事業戦略



採用ホームページを活用した新しい採用手法の本格普及
『欲しい社員が採れる』度No.1サイトを目指す



4. サイト別事業戦略



『採用ホームページを活用した採用ソリューション』の訴求



- ・採用ビジネスに22年携わってきた弊社COO大友常世が、採用環境の急激な変化に対応する新しい採用ソリューションを提案。
- ・掲載費ゼロのメディアである自社採用ホームページを駆使して、極めてマッチング率の高い「質にこだわった採用」が実現するノウハウを事例をまじえ公開。

表紙の帯には『13歳のハローワーク』著者で、労働問題にも造詣が深い作家の村上龍氏から推薦文。

『欲しい社員を無駄なコストゼロで採る方法
～自社ホームページを活用した採用革命のススメ～』出版
大友常世 著 (ダイヤモンド社 4月6日発行)

4/18 アマゾン ビジネス書ランキング

4/18 アマゾン 総合セールスランキング

4/20 楽天ブックス ビジネス書ランキング

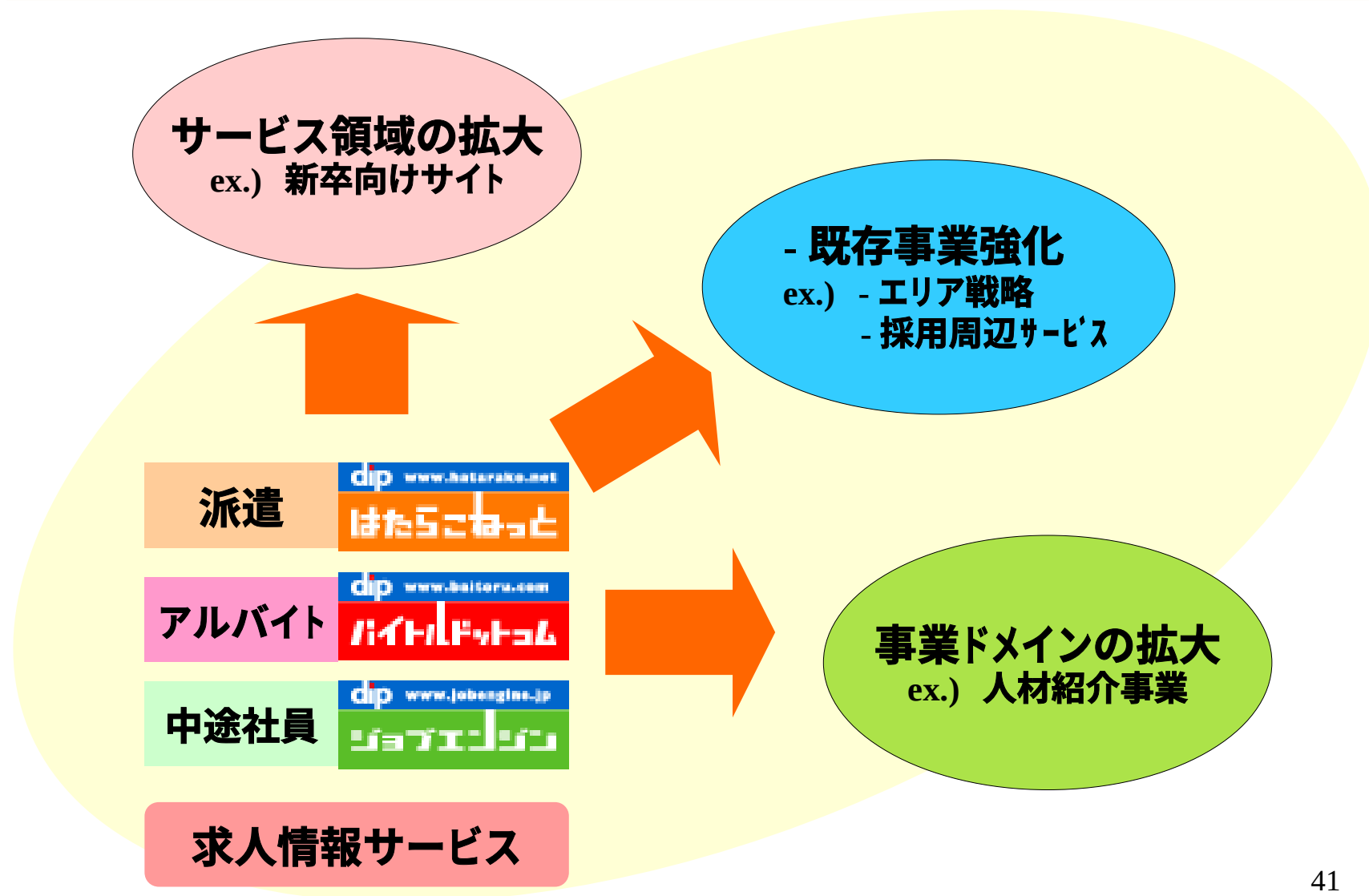
1位

11位

5位

【5】今後の事業展開

1. 今後の事業展開



【6】株主還元策

1. 株主還元策

平成18年2月期

継続的な高成長率と高収益率の実現により
初の配当実施 1株につき800円 (予定)

今後の株主還元方針

(1) 積極的な事業展開のための内部留保

成長性の高い求人情報サービス関連市場において
事業を拡大し、高成長率を維持し企業価値を高める

(2) 配当による株主還元

継続的な配当実施による株主様への利益還元

(巻末資料) 会社説明

CONTENTS



- 1. 会社概要**
- 2. グループ会社の概要**
- 3. ビジネスモデルの概要**
- 4. フリーペーパーによるWEB・モバイルへの誘導**
- 5. Dip Report**
- 6. ネット求人広告市場規模**

1-1. 会社概要

- 会社名： ディップ株式会社
- 設 立： 1997年3月
- 代表者： 代表取締役社長 富田 英揮
- 所在地： 東京都港区六本木1-6-1
- 資本金： 1,077百万円 (2006年2月28日現在)
- 売上高： 5,171百万円 (2006年2月期連結)
 5,032百万円 (2006年2月期単体)
- 連結従業員：390名 (2006年2月28日現在の正社員・派遣・アルバイト含 除 役員)
- 事業内容：インターネットによる求人情報提供サービス

1-2. 会社沿革 (六本木本社移転前)

第1期	1997年3月14日	中小企業創造活動促進法の認定を受け助成措置により資本金2,900万円にて設立
	1998年 1月	日本アイ・ビー・エム株式会社様のコンテンツパートナーとして関東1,000店舗のコンビニエンスストアにて「無料カタログ送付サービス」事業開始
第2期	1998年 5月	同端末にて「人材派遣お仕事情報サービス」開始
第4期	2000年10月	インターネットにて、人材エージェントの求人情報サービス「はたらこねっと」開始
	2000年12月	全国のローソン7,600店舗の「ロッピー」にて「はたらこねっと」の配信 開始。同月人材派遣情報全国No.1 10,000件突破
第5期	2001年 9月	大阪支社設立・求人、求職情報提供方法についてビジネスモデル特許出願
	2001年10月	サイト全面リニューアル・会員登録による求職者のデータベース化開始
	2001年11月	「Yahoo!求人情報」にアルバイト情報を提供開始
	2002年1月	「Yahoo!求人情報」に派遣情報を単独で提供開始
第6期	2002年6月	人材エージェントへの営業支援サービス「人事ねっと」開始
	2002年10月	アルバイト情報サイト「バイトルドットコム」を「はたらこねっと」より独立させスタート

1-3. 会社沿革 (六本木本社移転後)

第7期	2003年 3月	本社事務所を港区六本木に移転
	2003年 6月	ディップイメージキャラクターに女優の広末涼子を起用
	2003年 9月	「バイトルドットコム」 Iモード公式サイト スタート
	2003年 10月	「はたらこねっと」 Iモード公式サイトスタート
第8期	2004年 3月	「Yahoo!求人情報」への情報提供終了 (アルバイト情報・派遣情報)
	2004年 4月	フリーペーパー「バイトル」創刊
	2004年 5月	東証マザーズ上場
	2004年 6月	フリーペーパー「はたらこ」創刊
	2004年 9月	当社初の代理店制「パートナー制度」開始
	2004年10月	求人情報サービス株式会社完全子会社化し「ジョブエンジン」のサービスをディップグループとして展開
	2005年1月	「はたらこ紹介予定派遣」開始
	2005年2月	「ジョブエンジンエージェント」開始

1-4. 会社沿革 (六本木本社移転後)

第9期	2005年 4月	中期経営計画“DIP Challenge 3”発表
	2005年 5月	人材紹介会社「㈱なでしこキャリア」設立を発表
	2005年 5月	横浜支社開設を発表
	2005年 6月	新プロモーションキャラクター「小雪さん」を発表
	2005年 9月	㈱なでしこキャリア事業開始
	2005年 10月	福岡営業所開設 (現 福岡支社)
	2005年 10月	情報セキュリティ規格「BS7799」及び「ISMS認証基準」の認証を取得
	2005年 10月	大学生を対象にブログを活用したトーナメント式ビジネスコンテスト「dig the dip 2005」を実施
	2005年 11月	東京都民銀行の「前給」サービスをアルバイト／派遣サイトで独占掲載提携
	2006年 1月	内部監査室新設とバイトルソリューション部3部体制をスタート
	2006年 2月	平成18年2月期の期末配当予想の修正に関するお知らせを発表
	2006年 2月	京都営業所開設を発表
	2006年 2月	アルバイト無料情報誌『バイトルPRESS』Vol1を新装刊
	2006年 2月	新しいスタイルの派遣社員向け無料情報誌『はたらこ』春夏号を発行
	2006年 2月	㈱なでしこキャリア株式譲渡のお知らせを発表
	2006年 2月	㈱ブックデザインの子会社化を発表
	2006年 2月	『人事ねっと』事業の休止を発表
	2006年 2月	「CEO、COO体制」の導入など、第10期新組織体制を発表

2-1. グループ会社の概要

株式会社イー・エンジン



■設 立:2003年7月

■代表者:代表取締役会長 富田 英揮
代表取締役社長 植田 健治

■所在地:東京都港区六本木1-6-1

■事業内容:

求人情報検索エンジン「ジョブエンジン」、転職エージェント集合サイト「ジョブエンジンエージェント」の開発および運営
中途採用支援ASP「ジョブマスター」の開発および販売、各種Web検索エンジンの企画、開発ほか

※ディップ株式会社の100%子会社

株式会社ブックデザイン



■設 立:2001年6月

■代表者:代表取締役会長 富田 英揮
代表取締役社長 刀根 幸二

■所在地:東京都港区芝浦3-8-10

■事業内容:

創刊、リニューアルなど新メディア(紙・WEB)開発企画
雑誌記事・広告・パンフレットの制作、WEBサイト企画・運営、書籍編集制作ほか

※ディップ株式会社の80%子会社



2-2. グループ会社の概要

株式会社ブックデザインのグループ会社化の目的

- ブックデザインの高い企画・編集力 (大手企業をクライアントに高い実績) による商品企画・制作力の向上
- 「ジョブクリエイター」の大量受注に備えた制作体制の整備

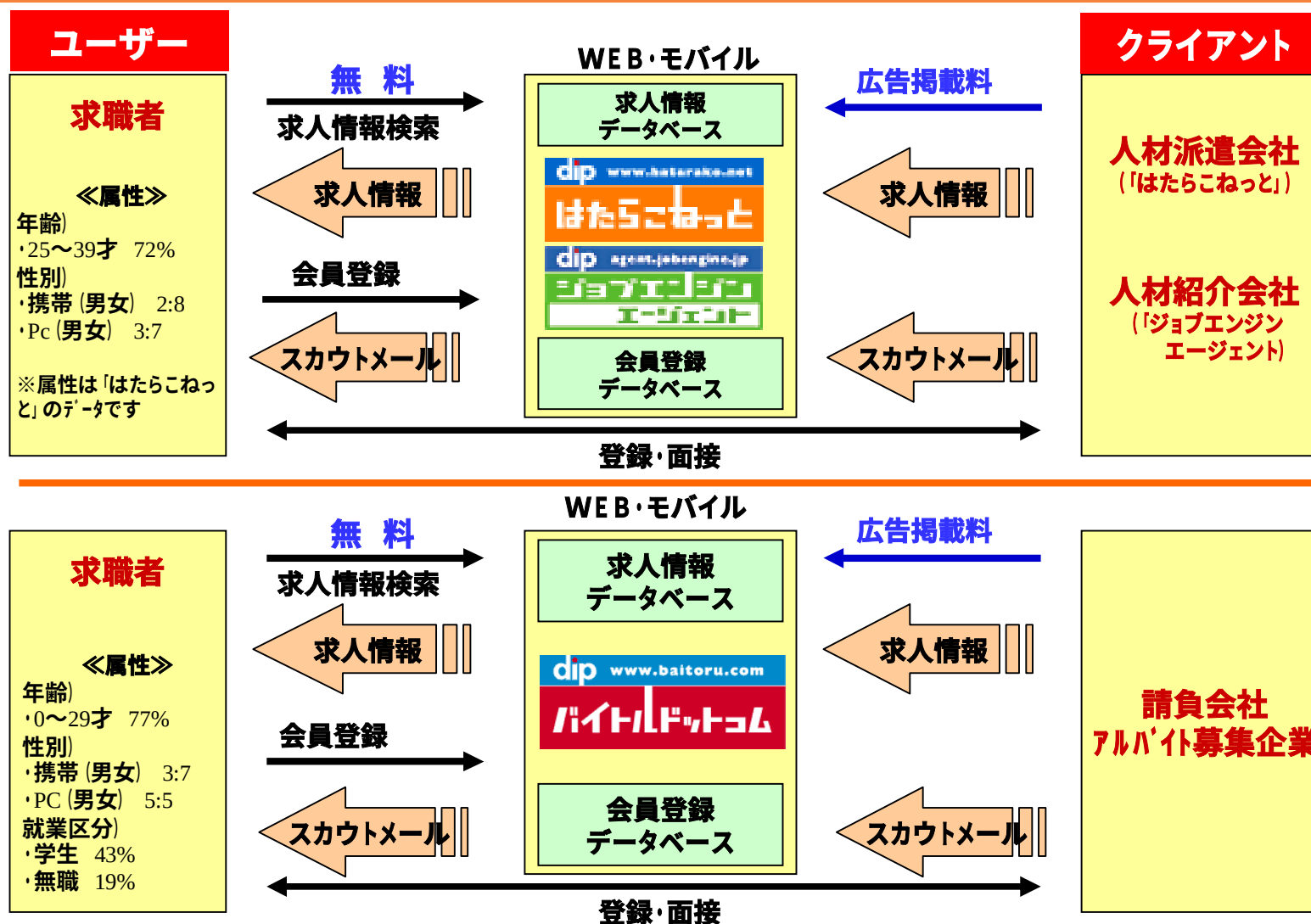


3-1. ビジネスモデルの概要

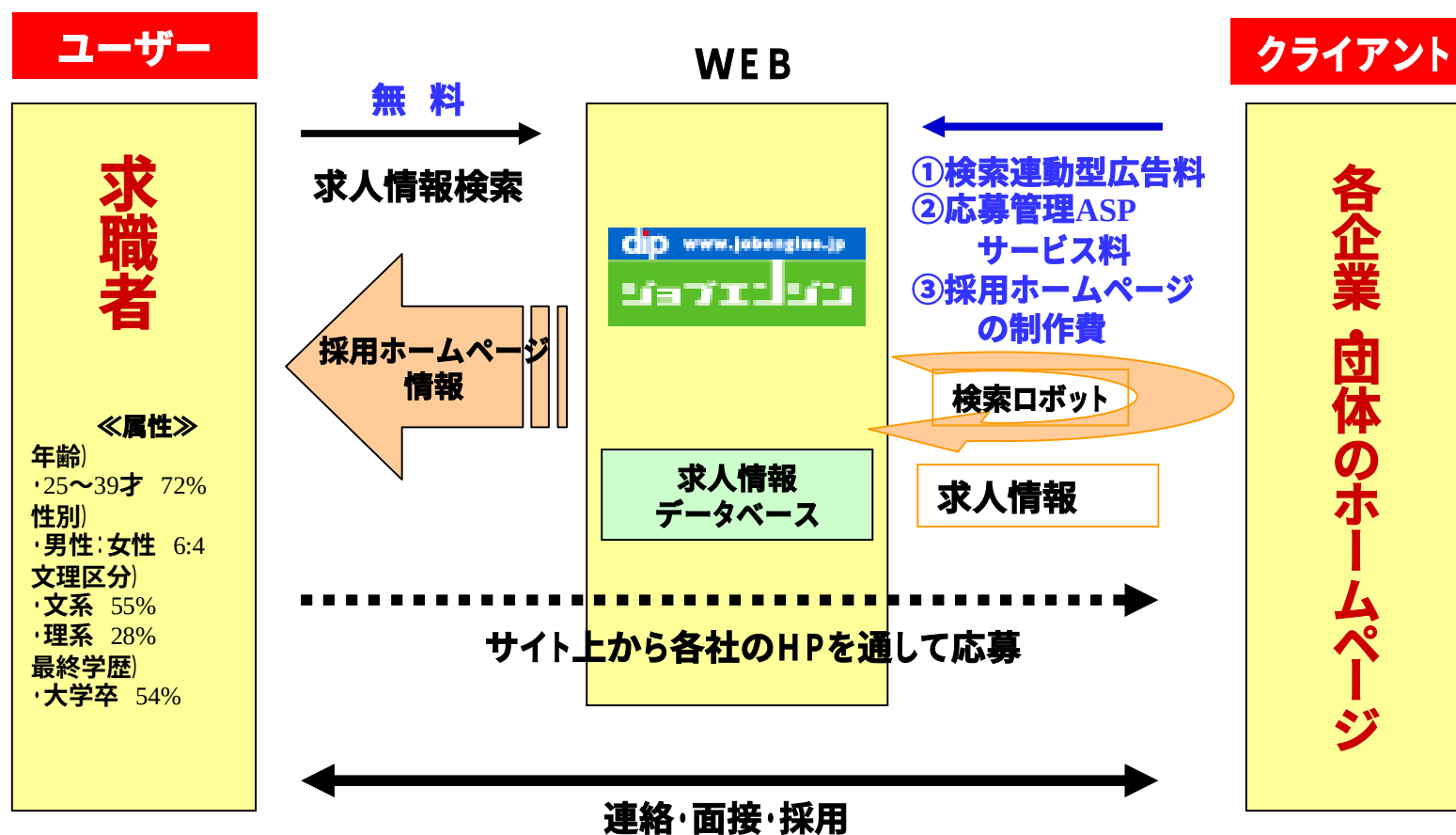
項 目	『はたらこねっと』 	『バイトルドットコム』 	『ジョブエンジン』 
概 要	派遣社員の 求人情報サービス	アルバイトの 求人情報サービス	検索エンジン型 中途採用情報サービス
開 始	2000年10月	2002年10月	2004年10月
特 徴	契約社数業界No.1 (546社) ・情報掲載数は業界NO2 ・業界の草分けとして 高い知名度と信頼	情報数No.1 (約14,000件) ・高いユーザビリティで ユーザー支持を集める (ゴメス社ランキング1位) ・圧倒的な情報量と多様な職種	情報数No.1 (約36,000件) ・独自のビジネスモデルによる 高いマッチング率 ・検索連動型広告と採用HP制作 による新しい収益モデル
売上高 (2006年2月期) (構成比率)	1,930百万円 (37%)	2,585百万円 (50%)	654百万円 (13%)
前年比売上成長率	114%	189%	1923%

※「ジョブエンジン」情報数No.1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

3-2. ビジネスモデルの概要



3-3. ビジネスモデルの概要



3-4. ビジネスモデルの概要

「ジョブエンジン」を加えた新たなサイト構成

様々な求職者ニーズに応えるフルラインナップのサービスメニュー



One to One Satisfaction



4-1. フリーペーパーによる WEB・モバイルへの誘導



2005年 10月 秋号

- ・特集「今のわたしから、なりたいわたしへ」
- ・派遣会社スーパーインデックス
- ・特集「スキルアップできる派遣会社」
- ・「はたらこねっと」活用術

2005年 2月 春号

- ・特集「働く女性いまの悩み！」
- ・派遣会社スーパーインデックス
- ・特集「新しい働き方Success 15章」
- ・「はたらこねっと」活用術



2004年 9月 秋号

- ・特集「あの企業で働こう！」
- ・派遣会社スーパーインデックス
- ・仕事が楽しくなるお役立ち情報
- ・風水占い、他

2004年 6月 創刊号

- ・派遣ワークの基礎知識
- ・派遣ライフ最前線レポート
- ・フリーダイヤル番号付き
派遣会社インデックス
- ・はたらこねっとの使い方



フリーペーパー (はたらこ)

2006年 2月 春号
発行部数: 30万部



- ・教えて！あなたが派遣をはじめたキッカケ
- ・今や常識“派遣”流キャリアアップ！スキルアップ！
- ・“派遣最前線”ルポ 今話題の新しい派遣スタイルを知ろう
- ・派遣会社スーパーインデックス
- 他

(今回の特徴)

1. サイズを今までの半分のA5サイズに変更し、小さなバッグにも入れていただける大きさにした。
2. 読者アンケート結果(「派遣未登録者43%」「派遣会社に登録してみたい82%」)を参考に、体験談やルポを紹介する内容にした。

■配布・設置

全国主要都市、主要大学でのサンプリング
全国主要都市駅、コンビニ、書店、CDショップ等への設置

4-2. フリーペーパーによる WEB・モバイルへの誘導



2004年 11月 秋冬号

- ・小雪 インタビュー
- ・特集:「目標があるから楽しくバイト」
- ・新時代HEROのアルバイト白書
- ・エンタメ情報&プレゼント

2005年 4月 春号

- ・嗚呼、懐かしのバイトルの日々
- ・吉本興業ランディーズの潜入レポート
- ・「セクカジ」系デニムミニ着こなしコレクション5
- ・バイトルドットコムを大解剖！



2004年 11月 冬号

- ・年末年始エンタメガイド
- ・新着バイト情報
- ・バイトルドットコムの使い方
- ・2次元バーコード「QRコード」と連動



2004年 4月創刊号

- ・広末涼子 インタビュー
- ・バイト情報
- ・バイトルクーポン他

フリーペーパー (バイトル)

2006年 2月「バイトル×college magazine」

発行部数: 25万部



「collegemagazine」とタイアップ
主に大学生(新入生)を対象にサーク、
合宿所などの情報を提供しているフリー
ペーパー「collegemagazine」とタイアップ
し、大学生へのサイト認知度を高める

関東約200大学(東京・神奈川・埼玉・千葉)、
東海約55大学(愛知・岐阜・三重)、
関西95大学(大阪・京都・滋賀・奈良・兵庫・和歌山)
の入学式・オリエンテーション時に新大学1年生へ手配り。
※新入生数は関東約32万5千人・関西地区約15万人・中京地区約8万5千人

■配布・設置

全国主要都市、主要大学でのサンプリング
全国主要都市駅、コンビニ、書店、CDショップ等への設置

5-1. Dip Report



当社では、定期的に求職者および求人企業に対してアンケート調査を行いマーケティング情報として発表しております。

《過去のDip Reportの概要》

- Vol.1 2004年10月 「学生・フリーター・主婦パート層の意識と傾向」
- Vol.2 2004年12月 「派遣社員の意識と傾向」
- Vol.3 2005年2月 「学生・フリーター・正社員からみた『フリーター』像」
- Vol.4 2005年4月 「新卒学生の新たな働き方の選択肢「新卒派遣」とは」
- Vol.5 2005年6月 「ワークスタイルにとらわれない求職者のための総合求人情報ポータルサイトとは」
- Vol.6 2005年8月 「インターネット求人サイトに求められるものは何か」
- Vol.7 2005年10月 「派遣の仕事探しにおいて重視されるものは？」
- Vol.8 2005年12月 「求職活動における企業ホームページの役割は？」(次頁をご参照ください)**
- Vol.9 2006年3月 アルバイト求人サイト利用者の意識実態「アルバイト探しにおいて重視されるものは？」

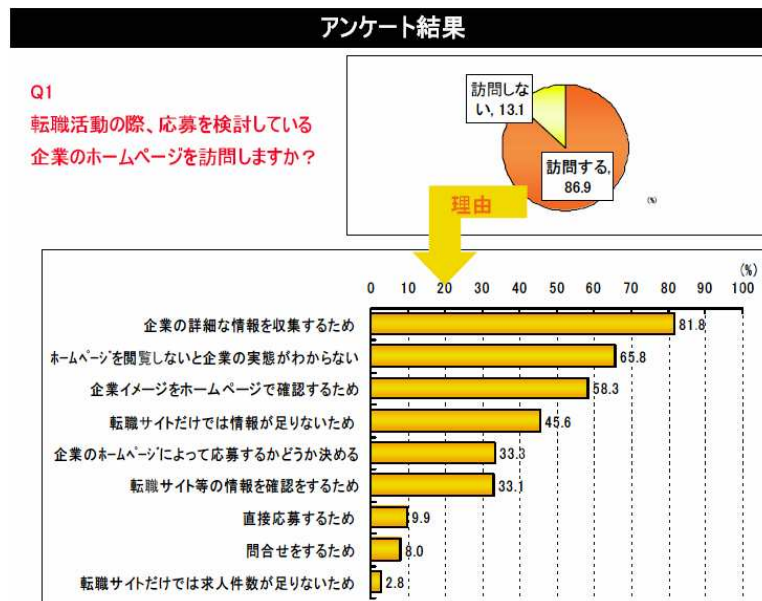
5-2. Dip Report

Vol.8 2005年12月 「求職活動における企業ホームページの役割は？」

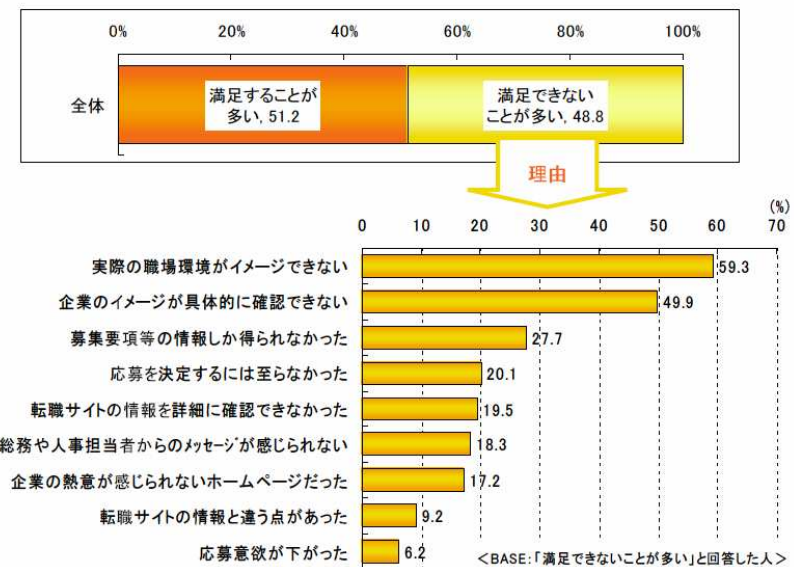
「企業のホームページには満足できていない」転職活動者が5割

その理由の第1位は「実際の職場環境がイメージできないから」が6割

※2005年12月に、インターネットを使った転職経験者・転職活動経験者1,030名を対象にして行なった、求職活動における企業ホームページの利用状況に関する調査



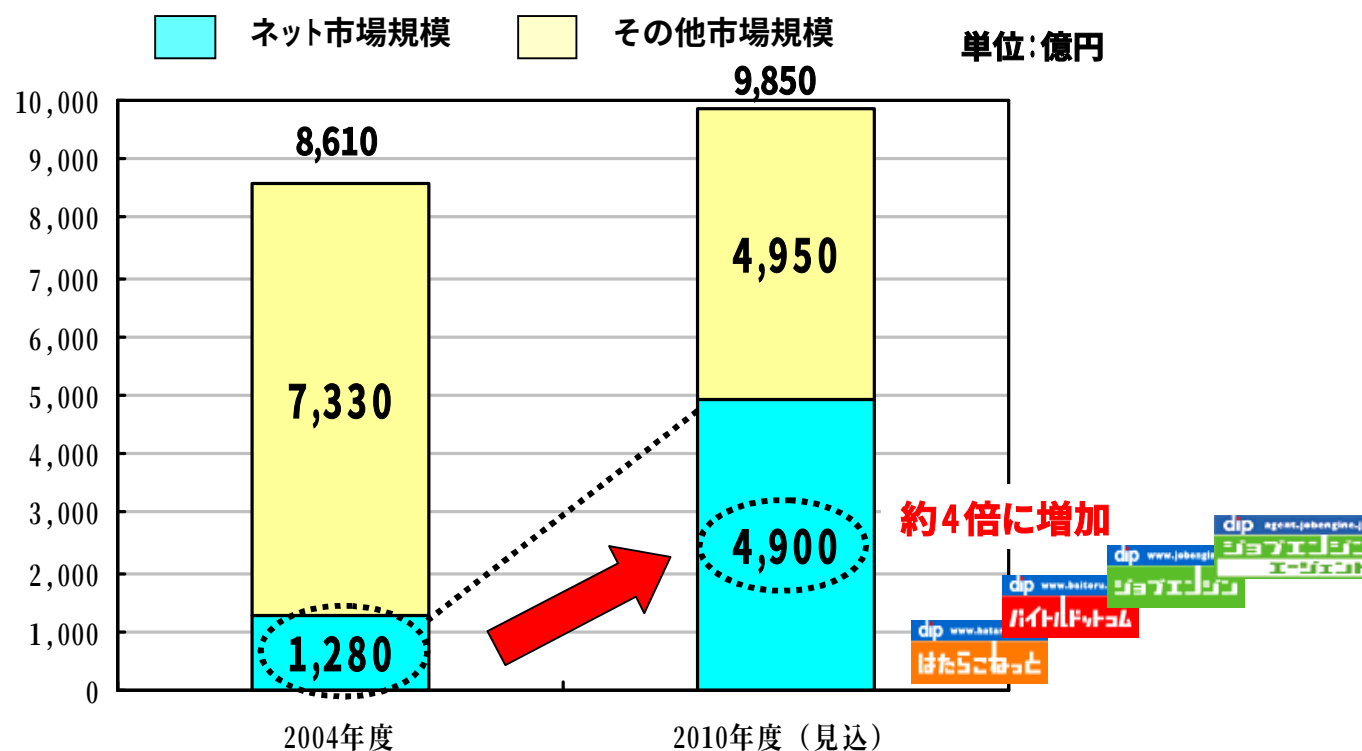
Q2 企業ホームページを訪問した際、満足することが多いですか？



6-1. ネット求人広告市場規模

求人広告市場は8,610億円から9,850億円へ増加すると推定される。
しかし求人広告のうちネット分野は1,280億円から4,900億円へ約4倍に増加。

ネット求人広告市場規模予測



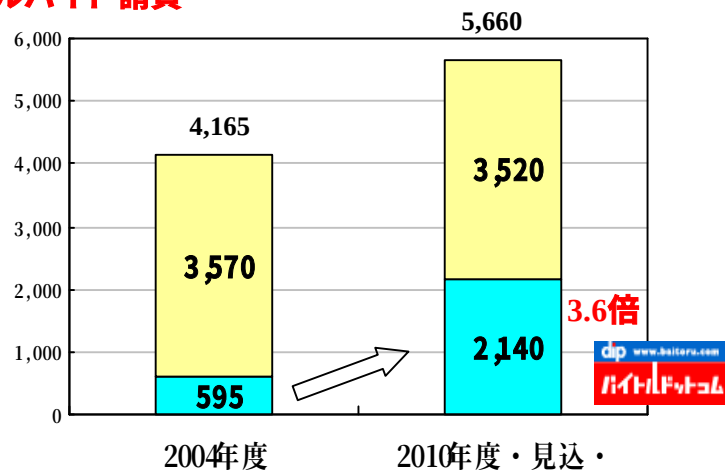
注) 上記市場規模予測は2005年度に当社が独自に行った調査結果です。

注) 2003年度＝2003年6月～2004年5月、2010年度＝2010年6月～2011年5月

6-2・ネット求人広告市場規模

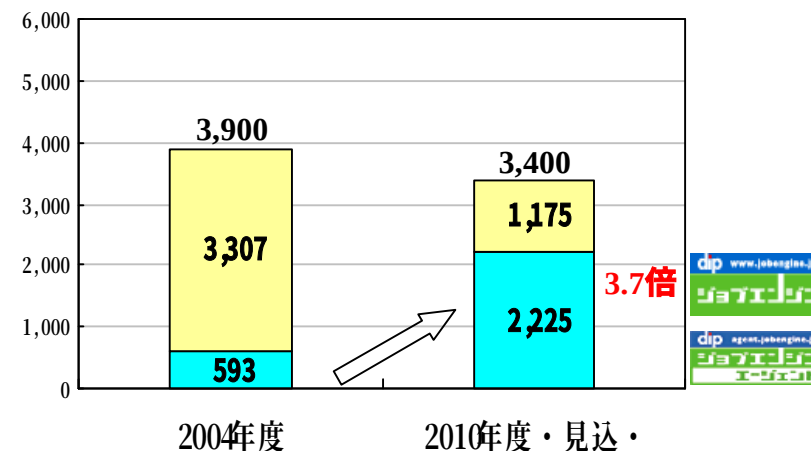
■ ネット市場規模 ■ その他市場規模

アルバイト請負

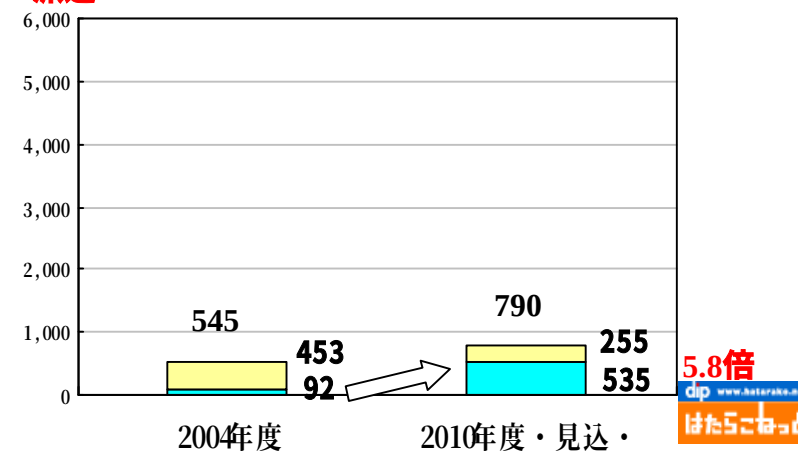


転職

単位 億円



派遣



注・上記市場規模予測は2005年度に当社が独自に行った調査結果です。

注・2003年度・2003年6月・2004年5月、2010年度・2010年6月・2011年5月