



One to One Satisfaction

第10期（2007年2月期） 第1四半期決算説明会

2006年7月18日



CONTENTS

- 【1】 第10期 第1四半期 決算概要**
- 【2】 第10期 第1四半期 サイト別営業実績**
 - 1. 『バイトルドットコム』
 - 2. 『はたらこねっと』
 - 3. 『ジョブエンジン』
- 【3】 第10期 業績見込み**

(巻末資料) 会社説明

【1】 第10期 第1四半期 決算概要

1. 第10期第1四半期 トピックス

前年同期比較

◎ 第1Q連結売上高成長率

1,028 百万円

1,648 百万円

160%

◎ 第1Q契約社数増加率

1,448 社

2,262 社

155%

◎ 第1Q累計登録会員数増加率

41,1万人

71,2万人

173%

1. 新卒社員の早期戦力化

- (4月) 既存社員と分離し、専門トレーナーによる基礎研修を実施
(マインドセット、マナー研修、営業基礎研修)
電話営業の手法を体得。
- (5月) 同上トレーナーによる営業実務研修の実施
- (6月) 各営業部へ本配属

2. 組織体制の強化

- ・CEO・COO体制の始動
- ・新組織体制の始動
 - サイト別の営業本部制による収益管理強化
 - 商品企画本部新設による商品力の強化
 - 人事本部新設による採用・育成強化
- ・各種研修を実施
 - 経営幹部・部長職のマネジメント強化研修
 - 課長とユニットリーダーの営業力強化研修
 - 新卒受け入れのためのリーダーシップ研修 他

3. TVCMによるプロモーション

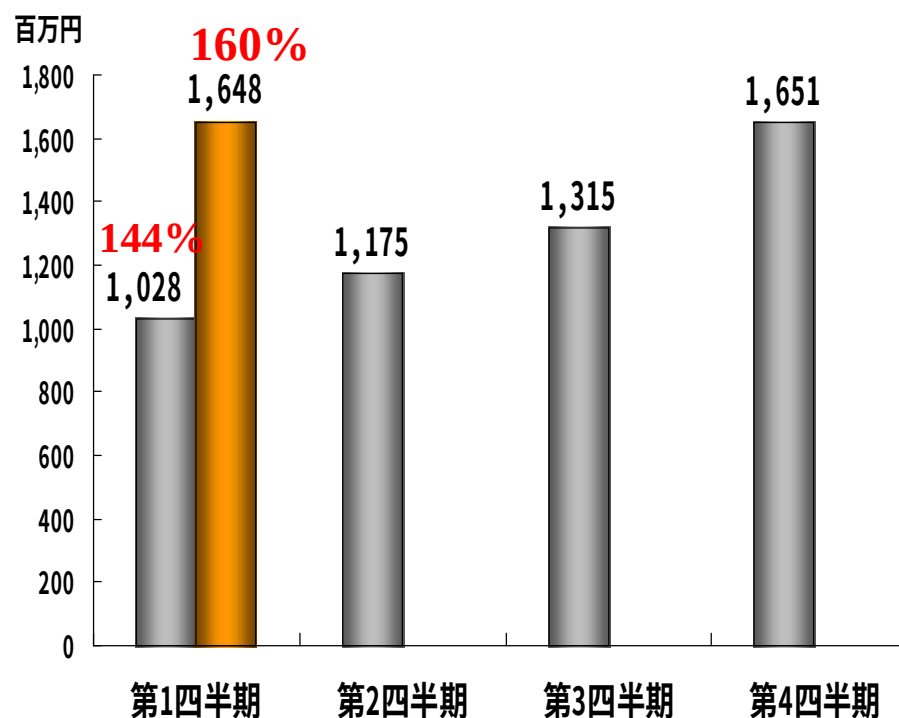
- ・初のTVCMによるプロモーション活動を実施
- ・「バイトルドットコム」のオリジナルキャラクター『バイトルズ』をリリース
- ・「バイトルドットコム」サイトでCM連動型キャンペーンを実施
- ・ページビュー、応募数の大幅増加

2. 第10期第1四半期 連結 決算概要

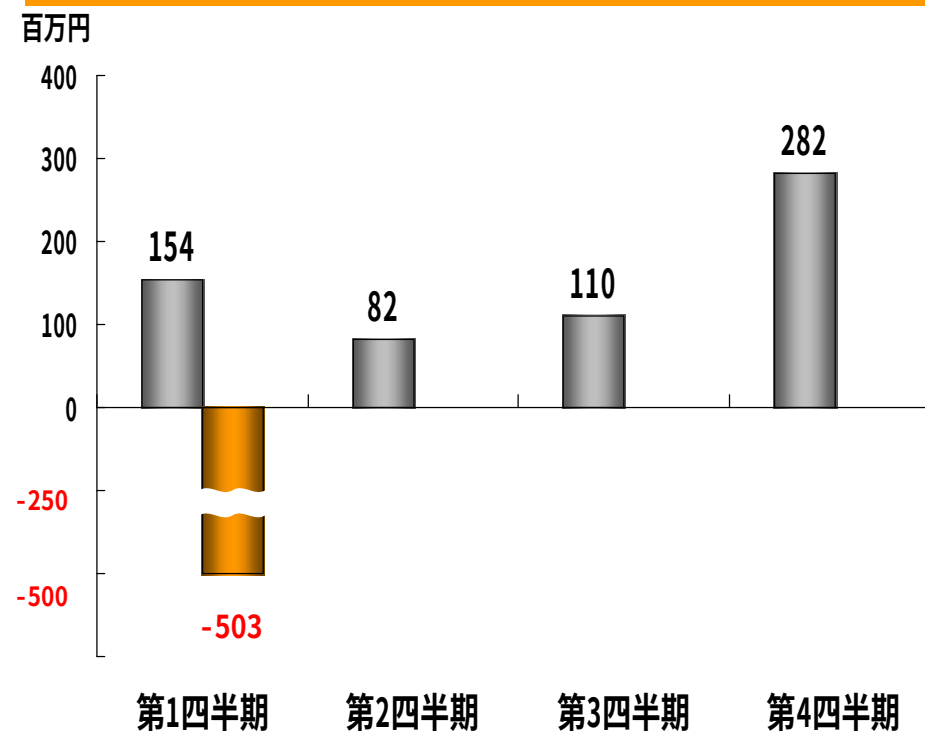
売上高 : 前同期伸び率を大きく越える成長率を達成

経常損益: 新卒社員約200名入社、TVCM実施等により経常損失

第9期-10期 連結売上高(四半期)



第9期-10期 連結経常損益 (四半期)



3. 第10期第1四半期 連結損益計算書サマリー

(単位：百万円)	2006年2月期 1Q (連結)		2005年2月期 1Q (連結)		増加額	増加率
売上高	1,648	100.0%	1,028	100.0%	620	160.3%
売上総利益	1,475	89.5%	946	92.0%	529	155.9%
販売費および一般管理費	1,978	120.0%	793	77.1%	1,185	249.4%
人件費	962	58.4%	316	30.7%	646	304.4%
広告宣伝費	533	32.3%	242	23.5%	291	220.2%
地代家賃	110	6.7%	83	8.1%	27	132.5%
その他	373	22.6%	151	14.7%	222	247.0%
営業利益	-502	-30.5%	153	14.9%	-655	-328.1%
営業外収益	0	0.0%	1	0.1%	-1	-
営業外費用（注）	1	0.1%	0	0.0%	1	-
経常利益	-503	-30.5%	154	15.0%	-657	-326.6%

(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。

「はたらこねっと」 0.2億円増
「バイトルドットコム」 3.2億円増
「ジョブエンジン」 2.1億円増

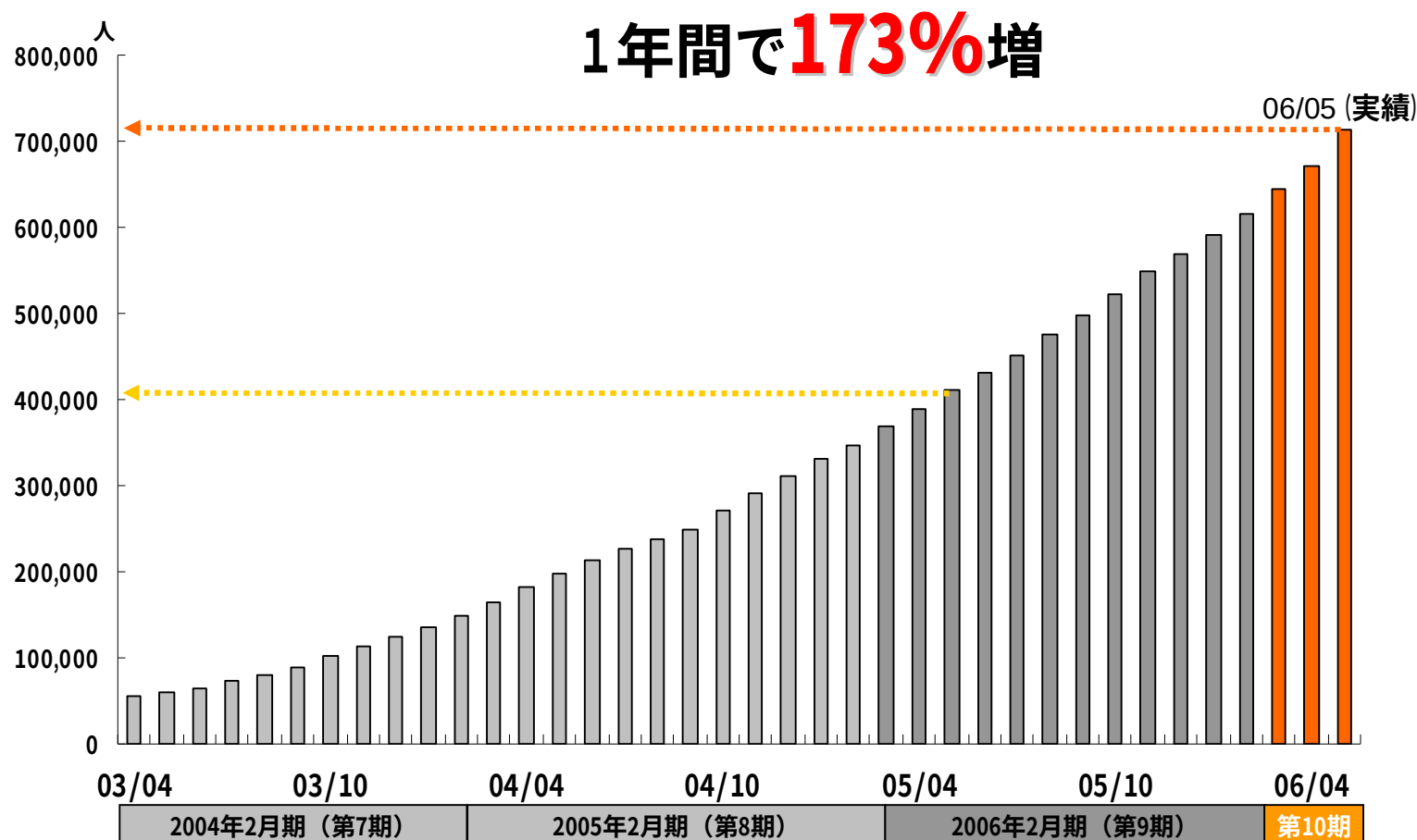
1) 社員数 231人 ⇒ 636人
2) 内 マネジメント層 28人 ⇒ 94人
3) 内 新卒 30名 ⇒ 197人

社員数増によるスペース拡大

1) 新卒入社に伴う一時的費用
 消耗品等 62百万円増
 レイアウト変更等 20百万円増
2) 営業施策等に関する費用
 販売促進費 36百万円増
 SFA関連費用 10百万円増
3) 社員数増加による費用増
 旅費交通費 21百万円増
 通信費 12百万円増
5) フックデザイン子会社化による費用
 連結調整勘定償却額 18百万円増

5. 登録会員数

2006年5月現在 **約71.2万人** (約41.1万人／05年5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10期 第1四半期

サイト別営業実績

1-1. バイトルドットコム営業実績



売上高伸び率165%

第9期第1四半期

497 百万円

第10期第1四半期

822 百万円

契約社数 170%増

838 社

1,422 社 (2006.5月末現在)

情報数 増加率142%

9,763 件

13,877件 (2006.5月末現在)

情報数No.1

13,877件
(2006.5月末現在)

2位:I社 (12,519件)
3位:G社 (4,744社)
4位:R社 (3,170社)

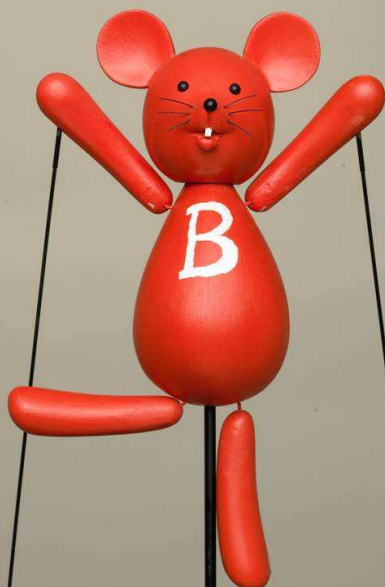
応募数増大

初のTVCMにより応募が大幅増加

1-2. バイトルドットコム TVCM展開

バイトルドットコム 新キャラクター『バイトルズ』プロモーション

バイトルドットコム新キャラクター 『バイトルズ』



テレビ

テレビCM放映！

=放送枠=

- 放送期間
5/15 (月) ~ 6月初
- 放送系列
関東・関西・東海
キー局
- 放送時間
夜間枠



PCサイト／携帯サイト

サイト内でキャンペーン展開
豪華商品も当たる！
『チューゾウを探せ！キャンペーン』



交通広告

●ポスター



●ステッカー



大型街頭ビジョン



ユーザー・クライアント向け
ノベルティー配布

1-3. バイトルドットコム TVCM展開

5月、6月は、TVCM効果により、応募数は前年同期比大幅増

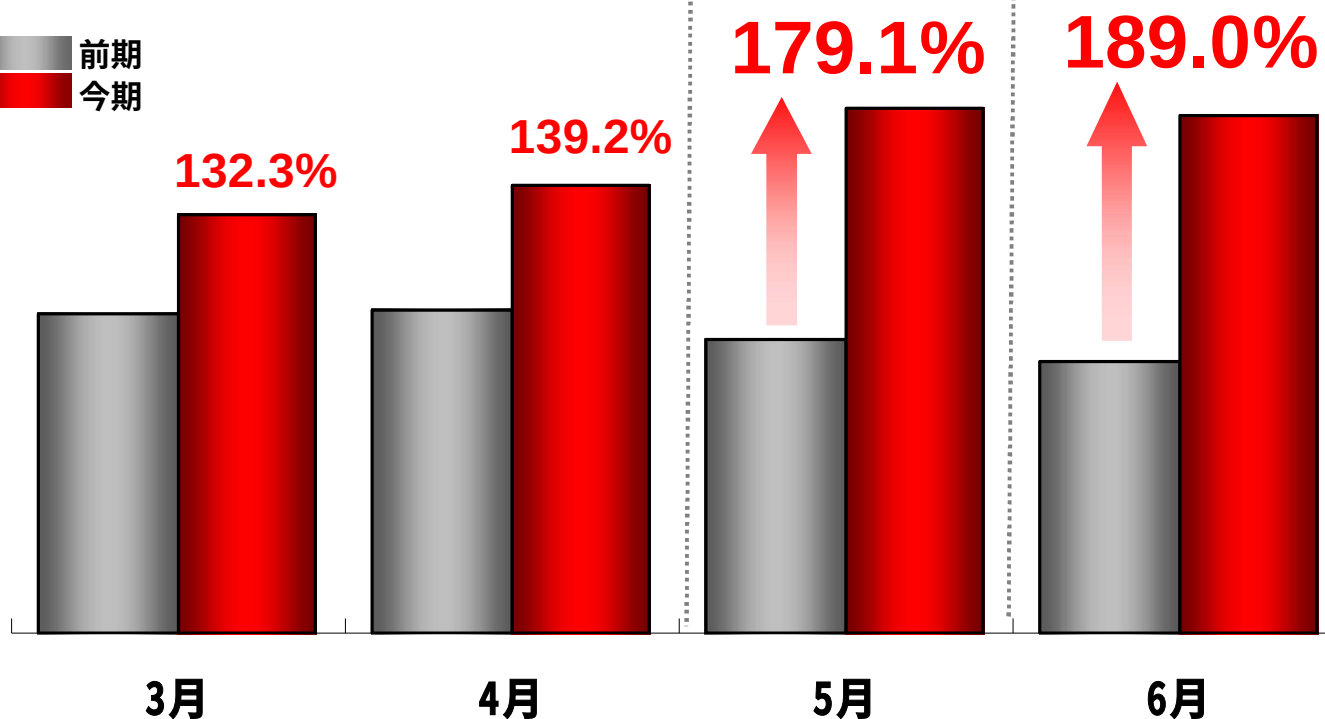
第1四半期の応募数推移

5月15日から6月中旬にかけて初のTVCM展開

⇒ ⇒ ⇒ ⇒

「ハイトルス」キャラクターによる
マルチプロモーションの継続

前期
今期



2-1. はたらこねっと営業実績

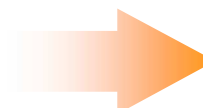


第9期第1四半期

第10期第1四半期

売上高伸び率105%

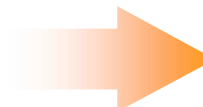
453 百万円



479 百万円

販売単価106%増

962 千円



1,015 千円

契約社数 No.1

472 社
(2006.5.16現在)

2位: E社 (454社)
3位: R社 (260社)
4位: I 社 (253社)

3-1. ジョブエンジン営業実績



第9期第1四半期

第10期第1四半期

売上高伸び率380%

77 百万円

293 百万円

検索連動型広告 524 % 増

100 件

524 件

応募者管理ASP

ジョブマスター 275% 増

142 件

390 件

ホームページ制作サービス

ジョブクリエイター累計 114 件

導入から半年で累計**114件**の受注

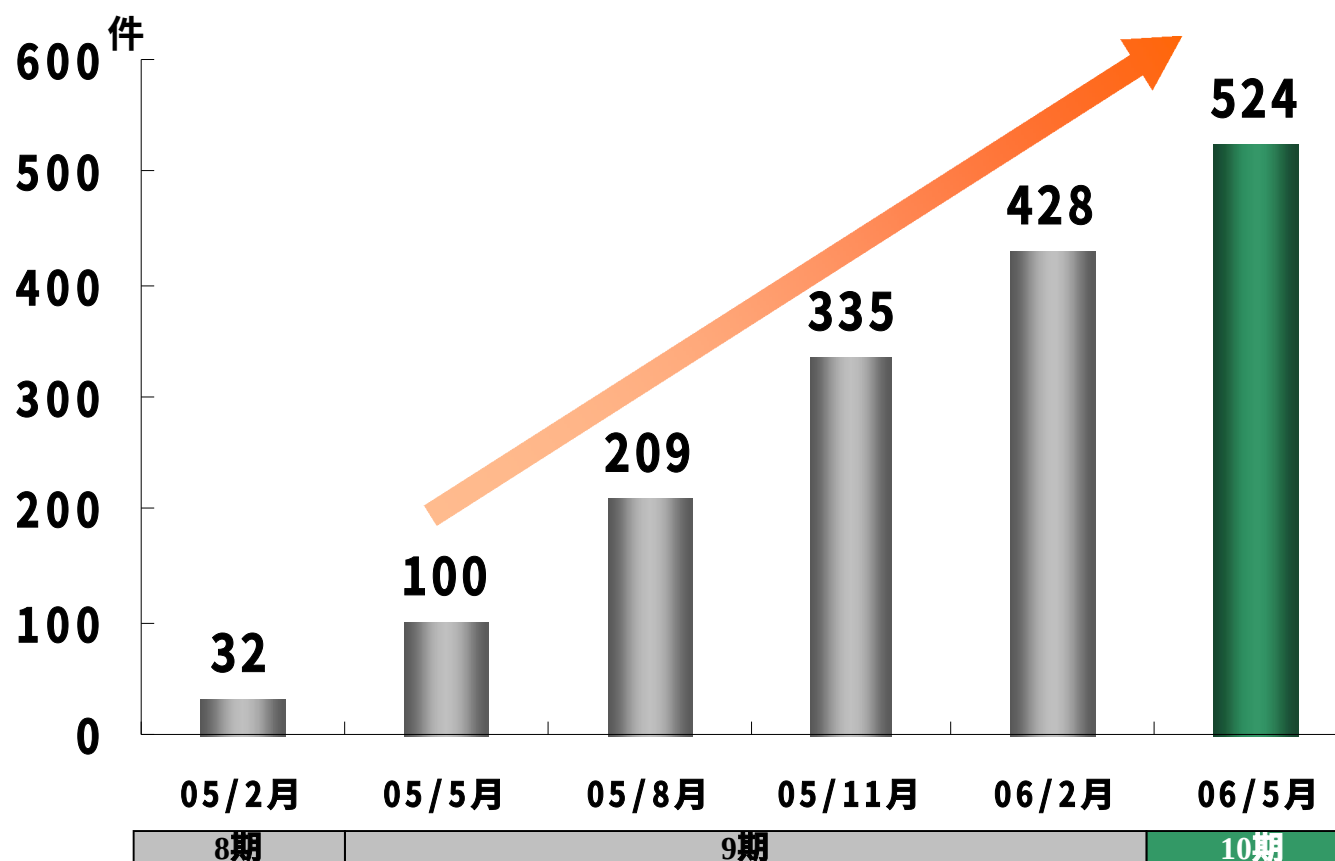
累計登録会員数約 4 倍

69 千人

240 千人

3-2. 検索連動型広告件数^(注)の推移

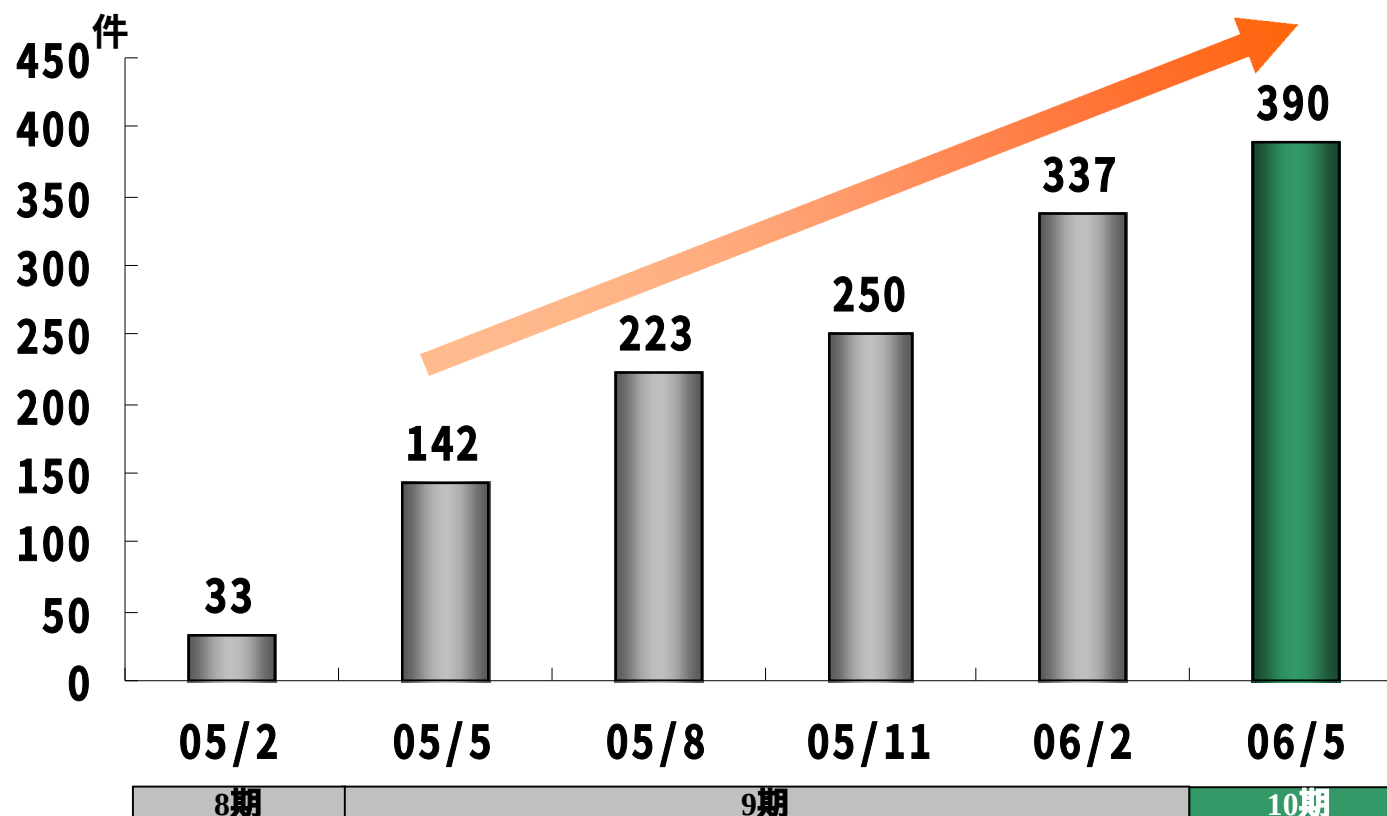
2006年5月現在約524件 1年で**524%**増加



(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。

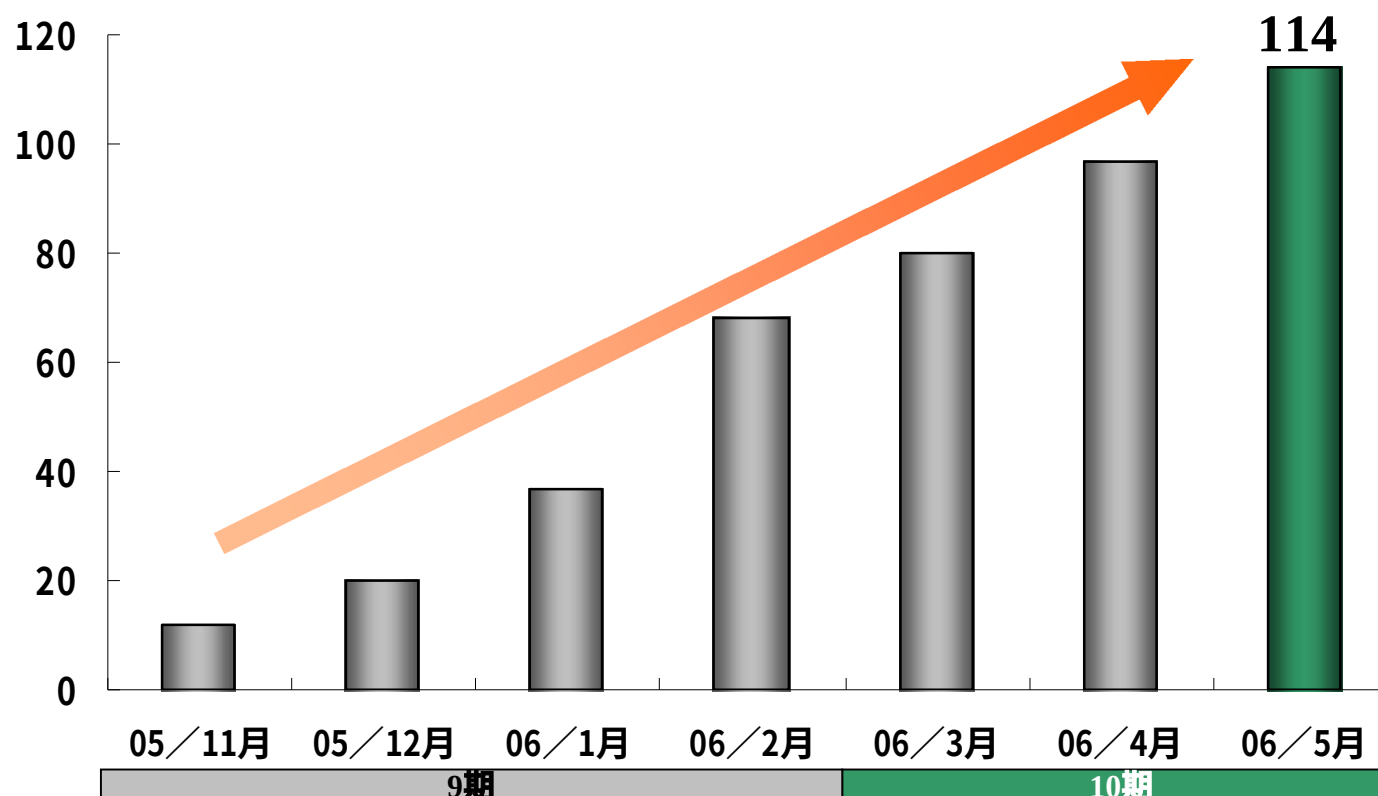
3-3. 『ジョブマスター』(応募者管理ASPサービス)の契約数推移

2006年5月現在約390件 1年で275%増加



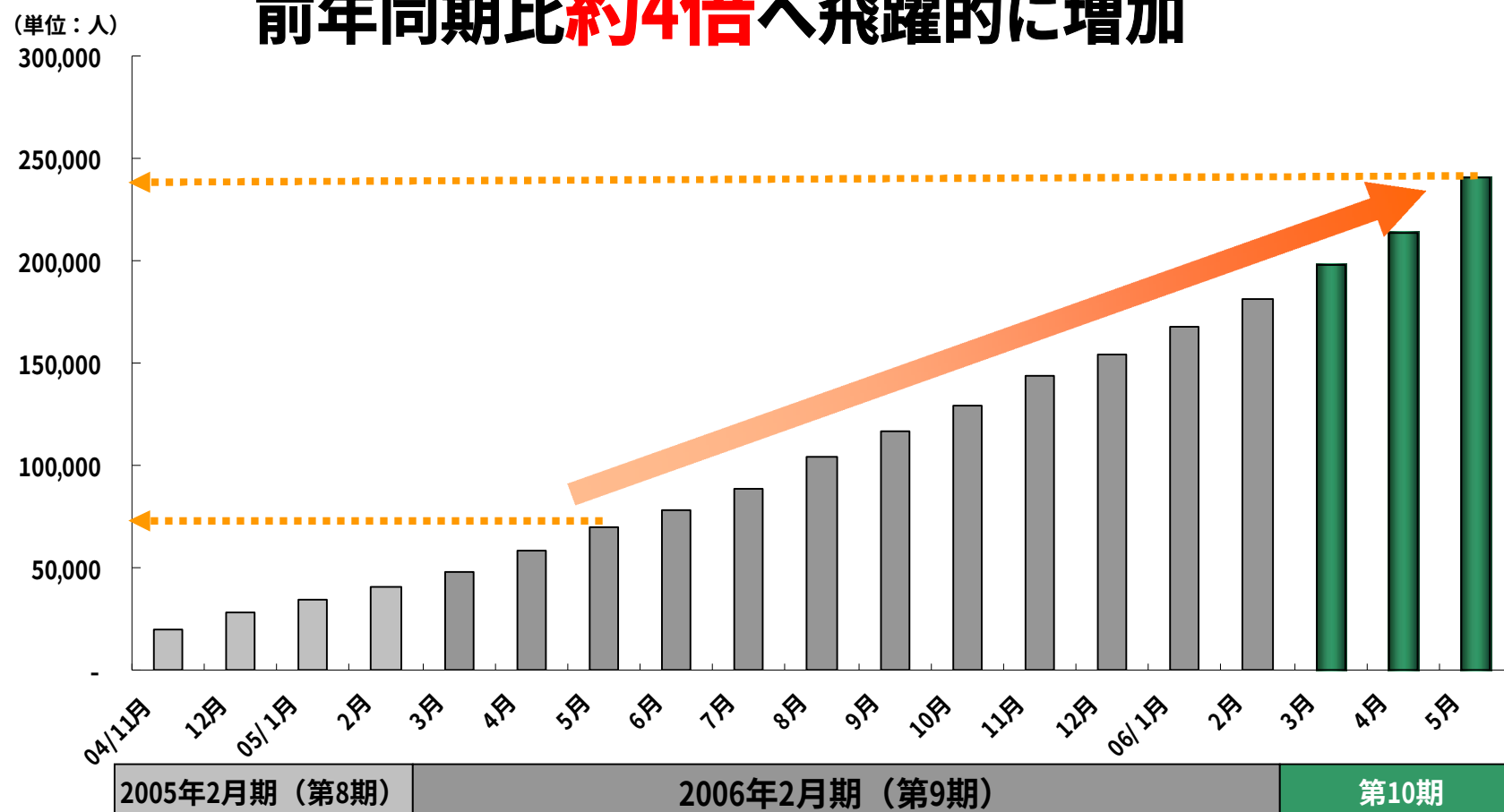
3-4. 『ジョブクリエイター』累計受注件数推移

ホームページ制作サービス『ジョブクリエイター』は
本格導入から半年で累計受注件数が**114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24万人**
前年同期比**約4倍**へ飛躍的に増加



3-6. 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です

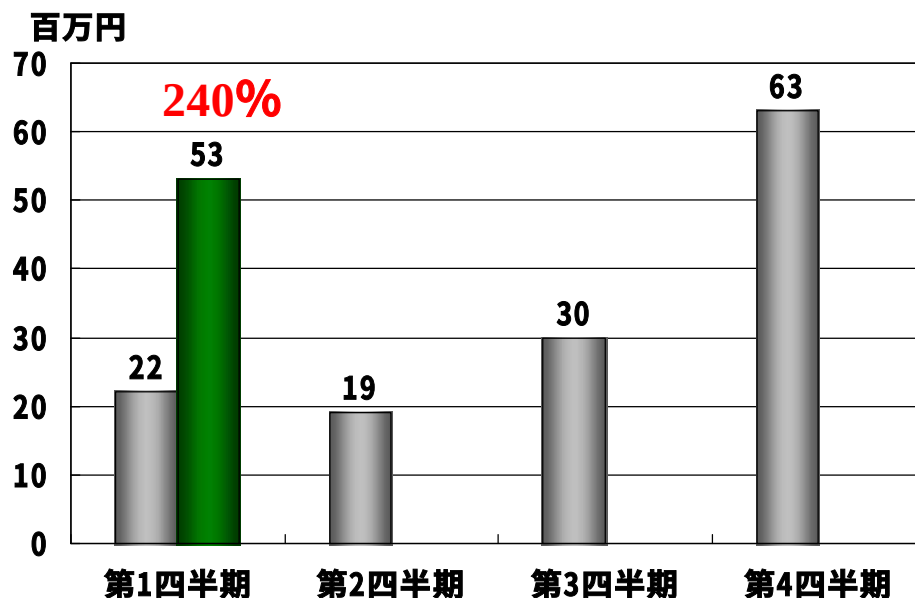


売上高伸び率 **240%**

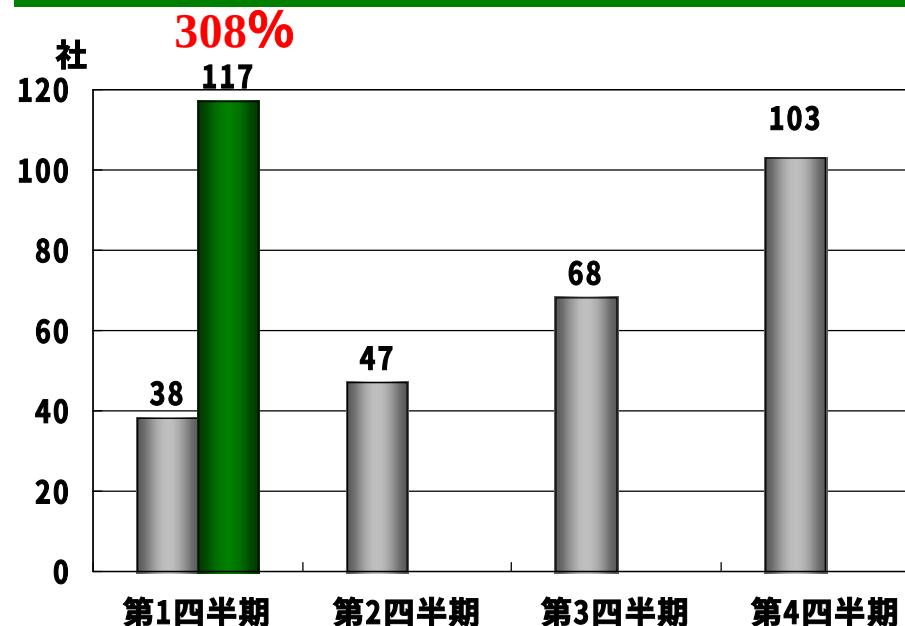
契約社数増加率 **308%**

■ 9期実績
■ 10期実績

売上高 (四半期)



契約社数 (四半期末時点)



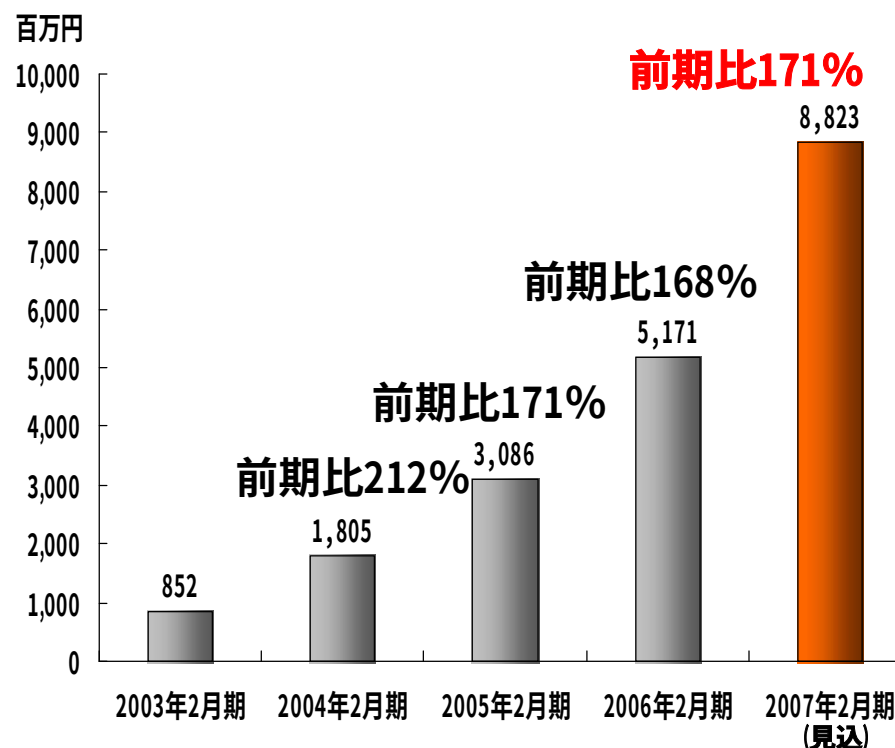
注) 上記売上高及び契約社数は、23ページの「ジョブエンジン」に含まれます。

【3】第10期 業績見込

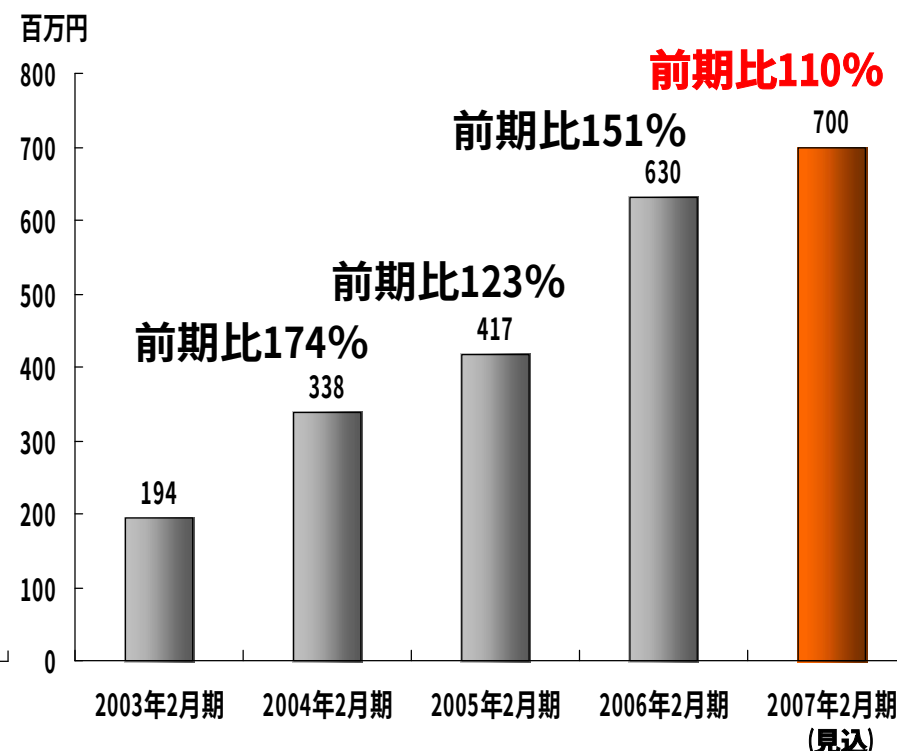
1. 第10期 連結業績見込み

第10期業績見込みは2006年4月14日発表のとおりです

連結売上高



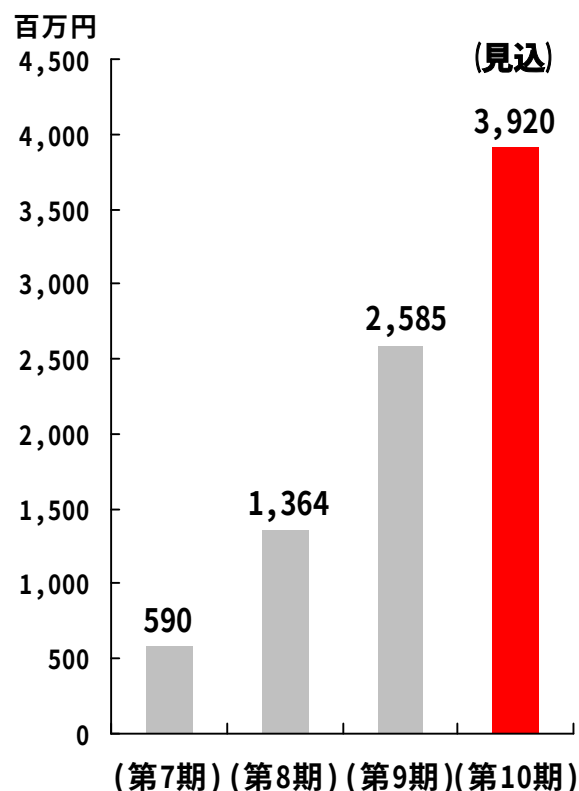
連結経常利益



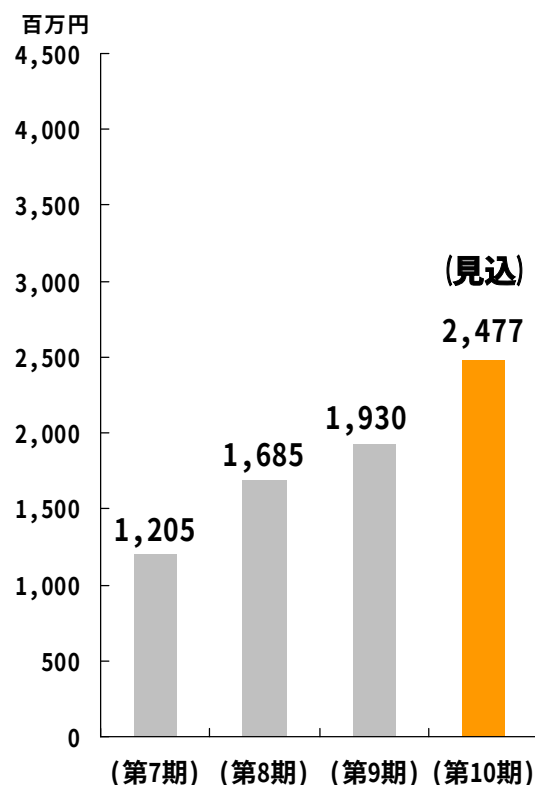
2. 第10期 サイト別事業戦略



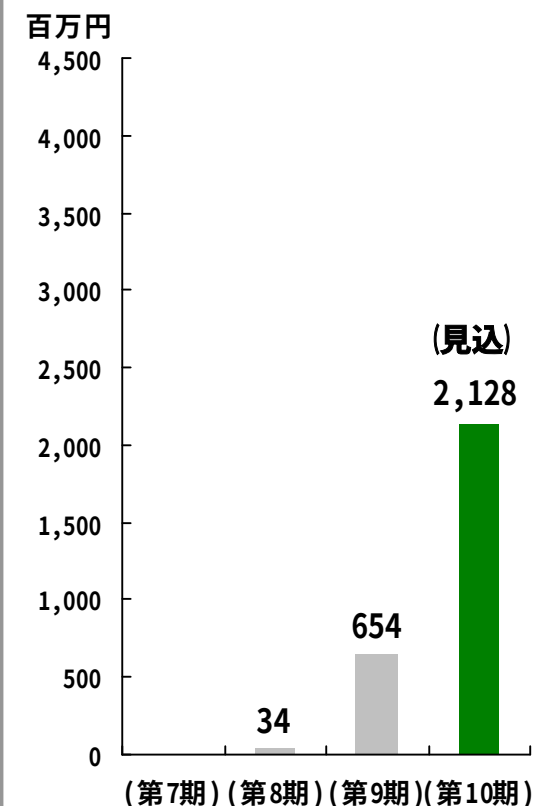
掲載件数・契約社数を更に伸ばし
掲載数圧倒的No.1を目指す



契約社数No.1を維持
既存顧客への提案力強化と
1社当り売上アップを目指す



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を目指す



(巻末資料) 会社説明資料

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： 1,079百万円 (2006年5月31日現在)
- 売上高： 1,648百万円 (2006年5月期連結)
1,526百万円 (2006年5月期単体)
- 連結従業員：636名 (2006年5月31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

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 のコンビニで「無料カタログ送付サービス」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
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

1-3. 会社沿革

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「(株)なでしこキャリア」設立を発表
	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7月	横浜支社開設
	2005年9月	(株)なでしこキャリア事業開始
	2005年10月	福岡営業所開設
	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	2006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	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	(株)なでしこキャリアの株式を譲渡
	2006年2月	(株)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
	2006年2月	「CEO、COO体制」の導入など、第10期新組織体制を発表
第10期	2006年3月	(株)ブックデザインの子会社化
	2006年4月	京都支社の開設
	2006年5月	内部統制システムの整備に関する基本方針策定
	2006年6月	人材紹介会社 ディップエージェント(株)を設立

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 大友 常世
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:東京都港区六本木1-6-1

■事業内容:

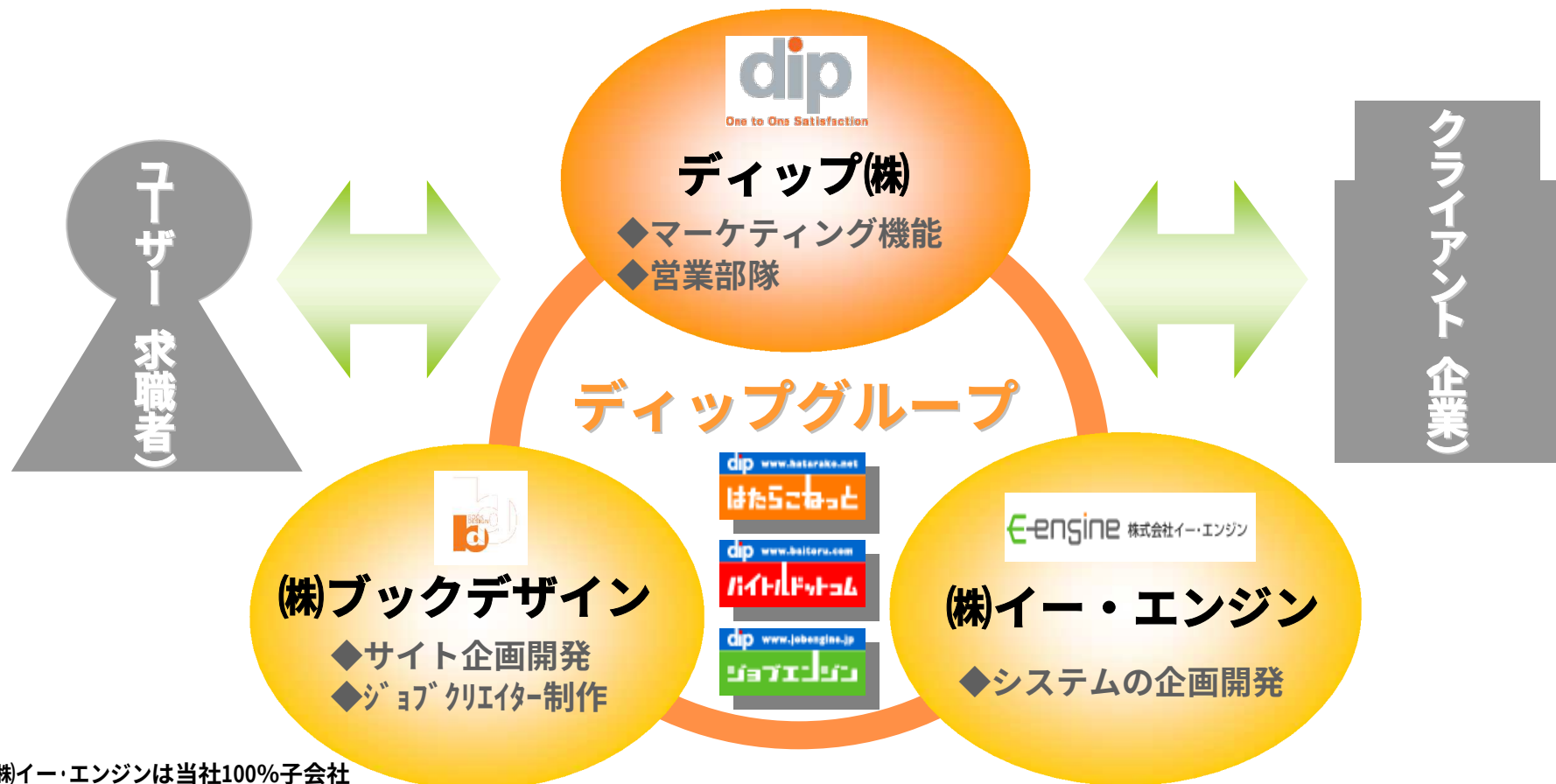
創刊、リニューアルなど新メディア(紙・WEB)開発企画
雑誌記事・広告・パンフレットの制作、WEBサイト企画・運営、書籍編集制作ほか

※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



※(株)イー・エンジンは当社100%子会社

※(株)ブックデザインは当社の80%子会社

2-3. 人材紹介子会社設立 (ディップエージェント株式会社)

『夢を目標に変えていくお手伝い』をする人材紹介会社 「ディップエージェント株式会社」2006年9月始動

夢にあふれ、新しいステージでの活躍を希望している第2新卒を中心とした20代若手層を対象に、採用ホームページ検索エンジン『ジョブエンジン』のWEBビジネスとディップエージェントのリアルビジネスにより、新たな価値を提供。

VISION

転職を通して、夢を目標に変えることができる社会を目指す

VALUE

新しいアイデア、新しいサービス、新しい技術を積極的に取り入れた
カスタマー（個人軸）に立脚した事業運営を行う。

MISSION

- ・機能的価値 ⇒ 「情報格差の解消」
- ・情緒的価値 ⇒ 「信頼できる相談相手としての存在」

【ディップエージェント株式会社の概要】

所在地：東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー13階
代表取締役会長：富田英揮
代表取締役社長：菅沼昌史
事業内容：有料職業紹介事業

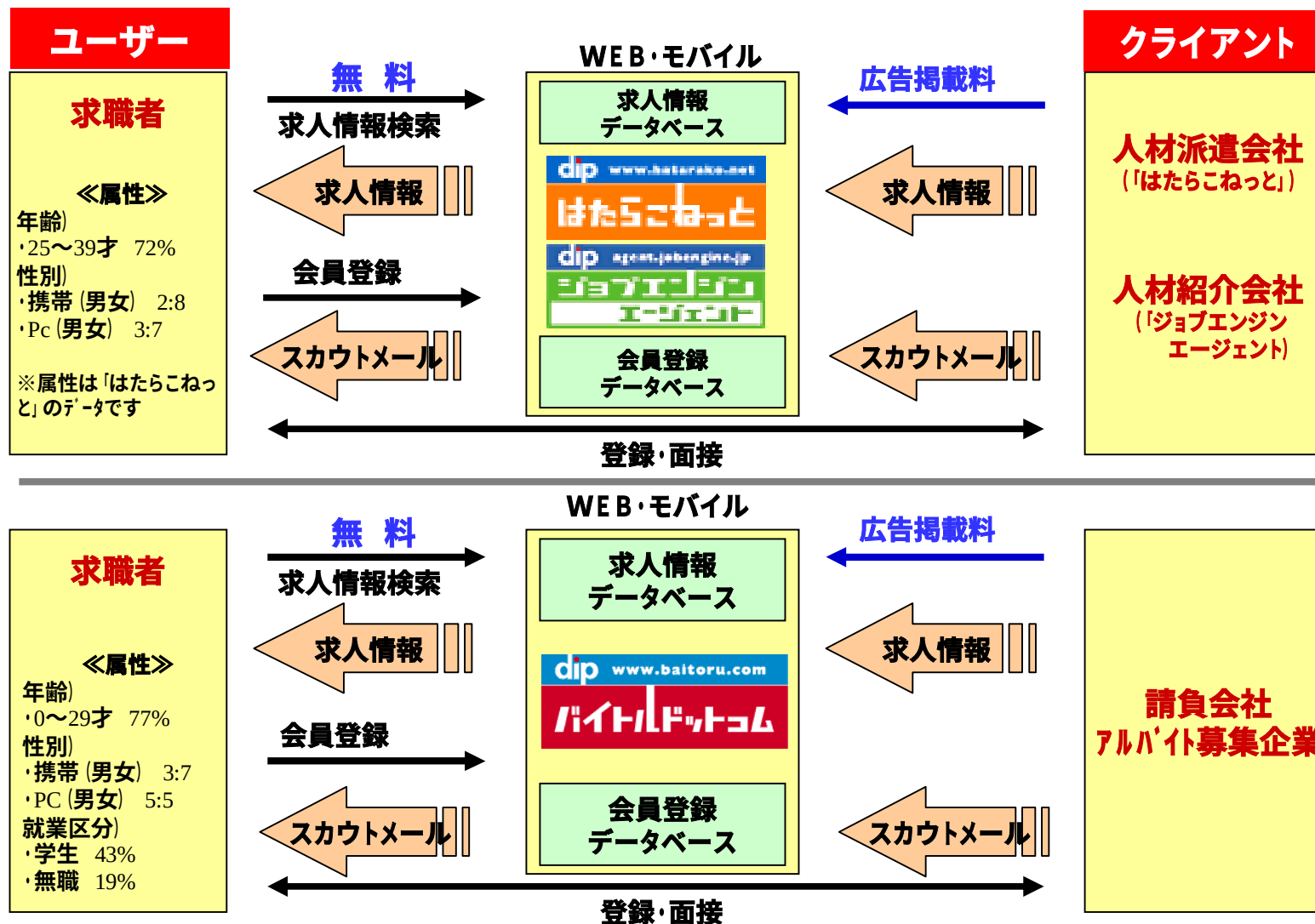
設立：2006年6月
事業開始予定：2006年9月
資本金：8,000万円
出資比率：ディップ株式会社100%出資

3-1. ビジネスモデルの概要

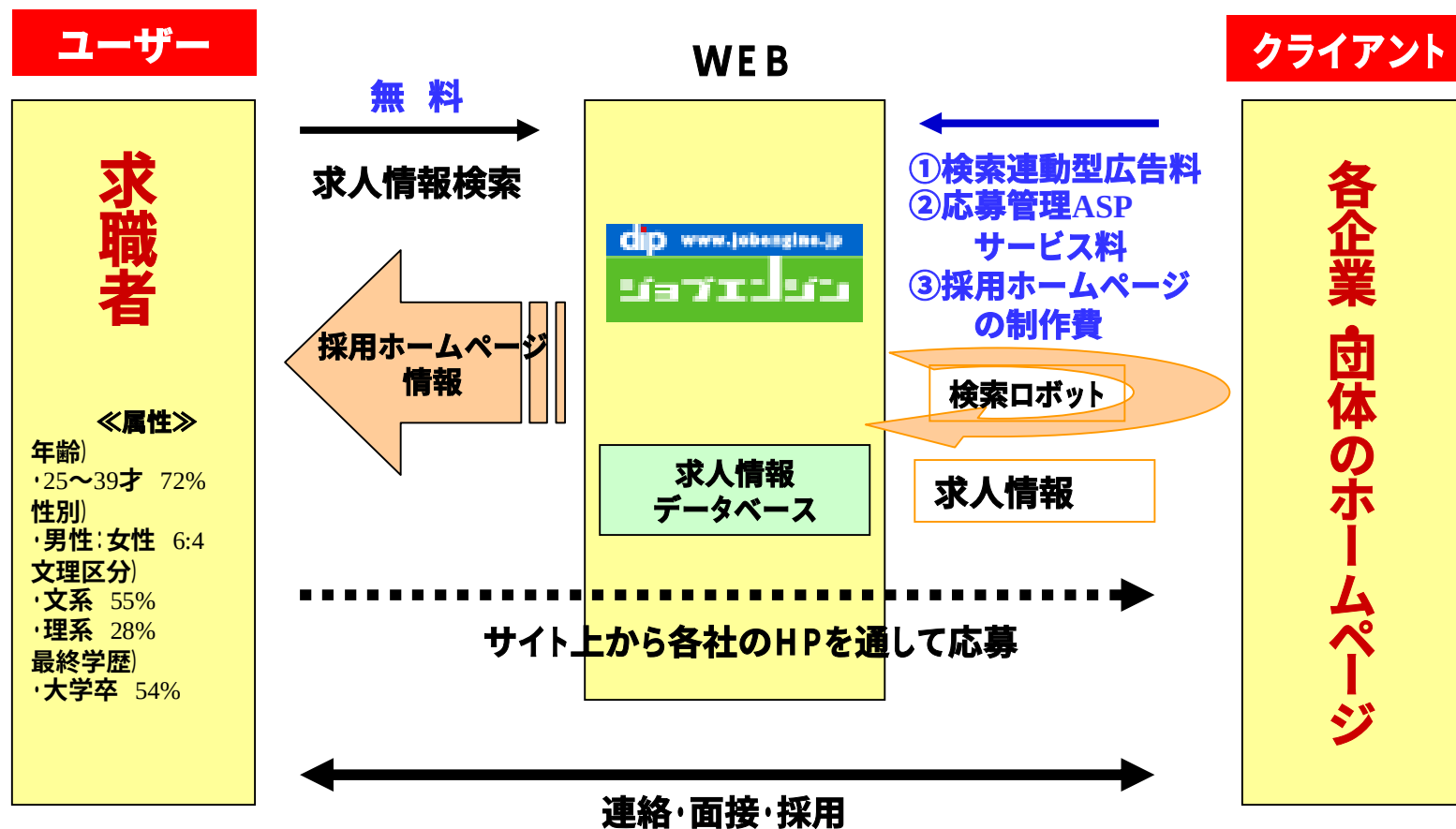
項 目	『はたらこねっと』 	『バイトルドットコム』 	『ジョブエンジン』 
概 要	派遣社員の 求人情報サービス	アルバイトの 求人情報サービス	中途採用の ロボット検索型 求人情報サービス
開 始	2000年10月	2002年10月	2004年10月
特 徴	契約社数業界No.1 (472社) ・業界の草分けとして 高い知名度と信頼	情報数No.1 (約14,000件) ・高いユーザビリティで ユーザー支持を集める (ゴメス社ランキング1位) ・圧倒的な情報量と多様な職種	情報数No.1 (約36,000件) ・独自のビジネスモデルによる 高いマッチング率 ・検索連動型広告と採用HP 制作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

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

～ 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 ～



4-1. フリーペーパーによる WEB・モバイルへの誘導



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。



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

2005年 10月 秋号



2005年 2月 春号



2004年 9月 秋号



2004年 6月 創刊号



2004年 11月 秋冬号



2005年 4月 春号



2004年 11月 冬号



2004年 4月創刊号



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？」
- Vol.9 2006年5月 「派遣社員が本当に望んでいる働き方とは？」

※過去のDip Reportは当社ホームページよりご覧いただけます。

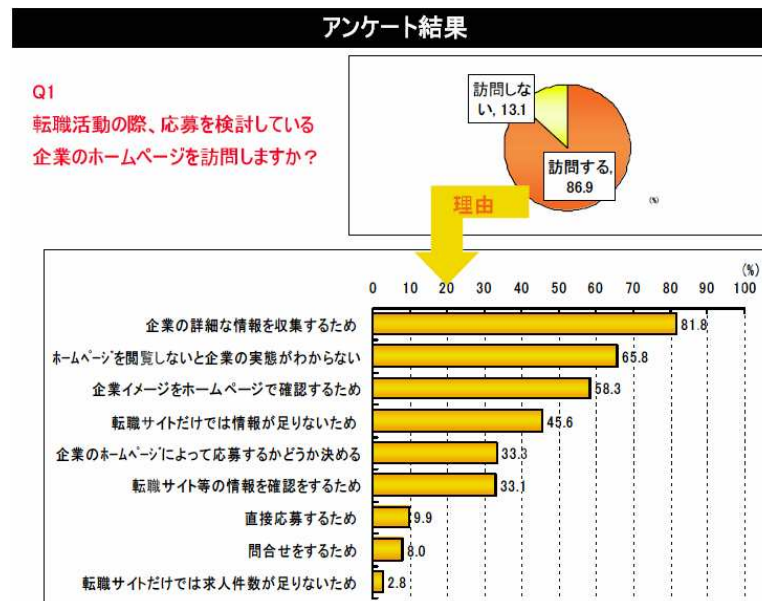
5-2. Dip Report

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？」

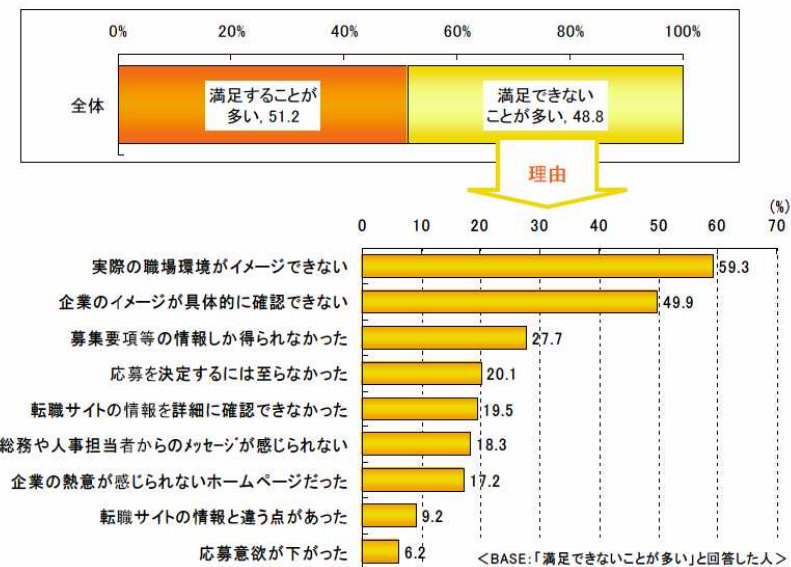
「企業のホームページには満足できていない」転職活動者が5割

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？



※過去のDip Reportは当社ホームページよりご覧いただけます。

5-3. Dip Report

= 求職活動と採用に関する意識調査 =

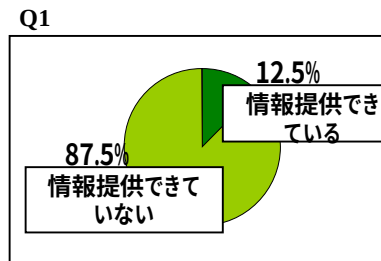
転職活動者の9割が「ホームページから企業を判断している」
一方で「自社ホームページにて十分な情報提供ができています」と回答した経営者は1割
～ ミスマッチの温床となる「求職者と企業」のギャップ ～

- ・求職者側の半数が企業のホームページに満足していないのに対して、企業側がそれに応えることができていない現状
- ・求職者側は企業のホームページにより詳細な情報を期待しているのに対して、経営者の半数がホームページの重要性を感じていない

■ 中小ベンチャー企業経営者「中途採用に関する」意識調査

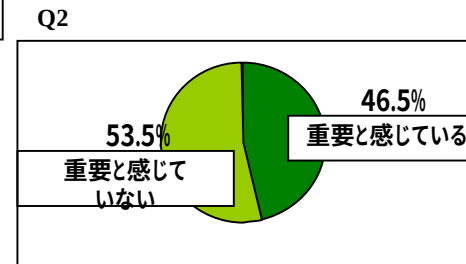
Q1、自社ホームページにて十分な情報提供ができていますか？

12.5% 情報提供できていない 87.5% 情報提供できている



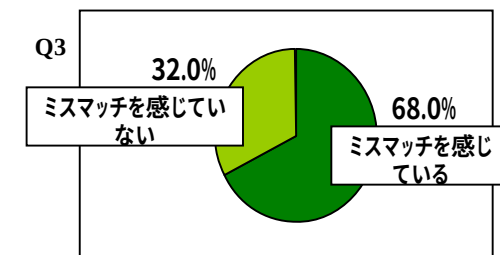
Q2、採用においてホームページの重要性を感じていますか？

46.5% 重要と感じている 53.5% 重要と感じていない



Q3、「面接時でのミスマッチ（求職者の企業、仕事に対する理解）を感じていますか？

*Q1:「自社ホームページにて十分な情報提供ができていますか？」に「いいえ」と回答した87.5%の母数から集計



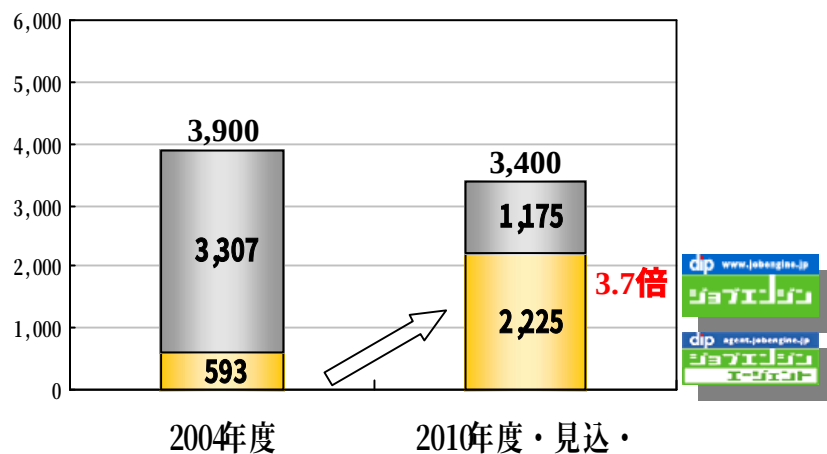
ネット求人広告市場規模予測



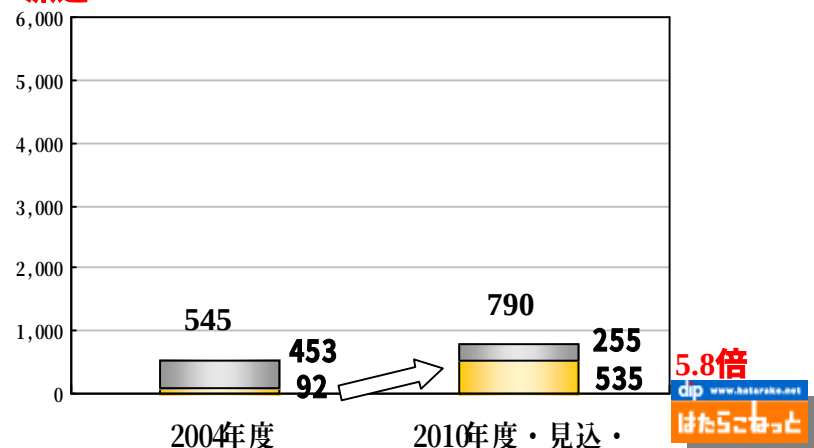
6-2. ネット求人広告市場規模

(単位: 億円)

転職

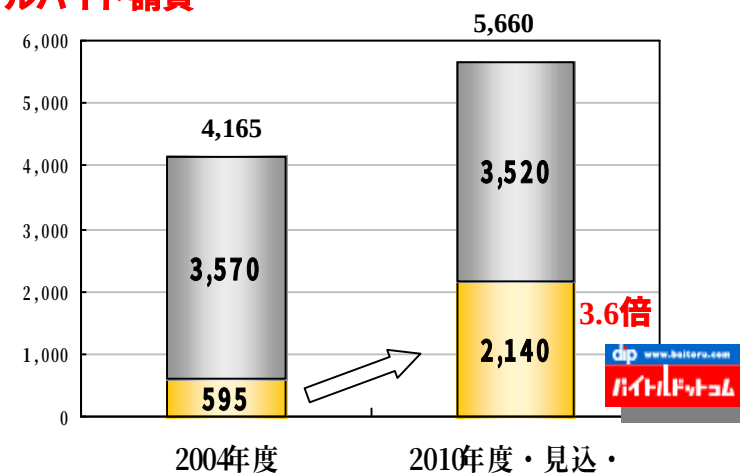


派遣



■ ネット市場規模 ■ その他市場規模

アルバイト請負



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・20004年5月、2010年度・2010年6月・2011年5月