



One to One Satisfaction

第10期（2007年2月期） 中間決算説明会

2006年10月16日

dip www.hatarake.net
はたらくネット

dip shokai.hatarake.net
**はたらく
紹介予定派遣**

dip www.baiteru.com
バイトドットコム

dip www.jobengine.jp
ジョブエンジン

dip agent.jobengine.jp
**ジョブエンジン
エージェント**

CONTENTS

- 【1】 第10期 中間決算の概要**
- 【2】 第10期 通期業績予想の概要**
- 【3】 ジョブエンジン事業の現状と今後**
- 【4】 経営マネジメント体制強化**

(巻末資料)

データ集

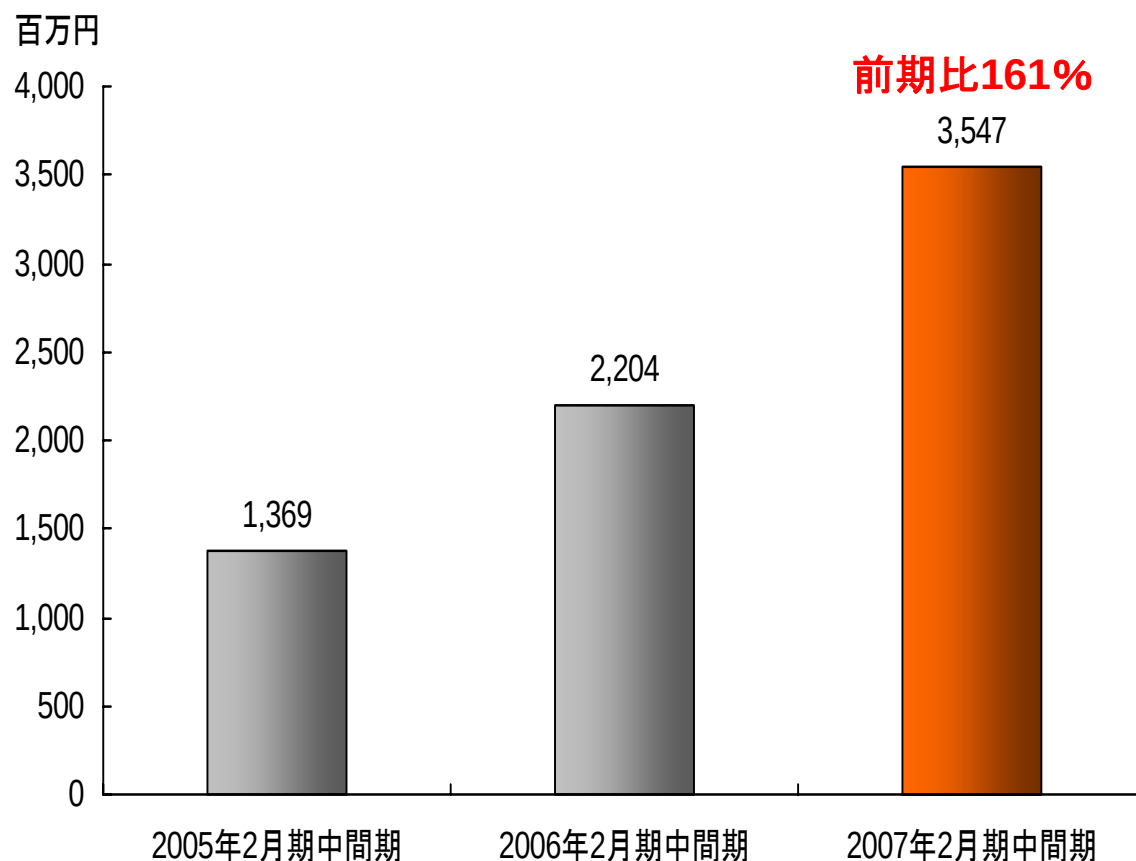
会社概要

【1】 第10期 中間決算の概要

第10期中間期 連結売上高

第10期(2007年2月期)中間期の連結売上高は3,547百万円

連結売上高



◎ 中間期契約社数増加率

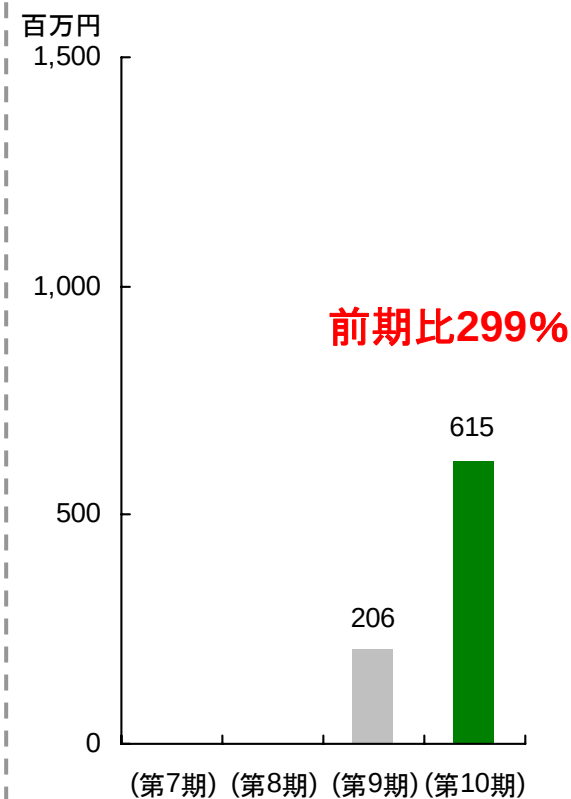
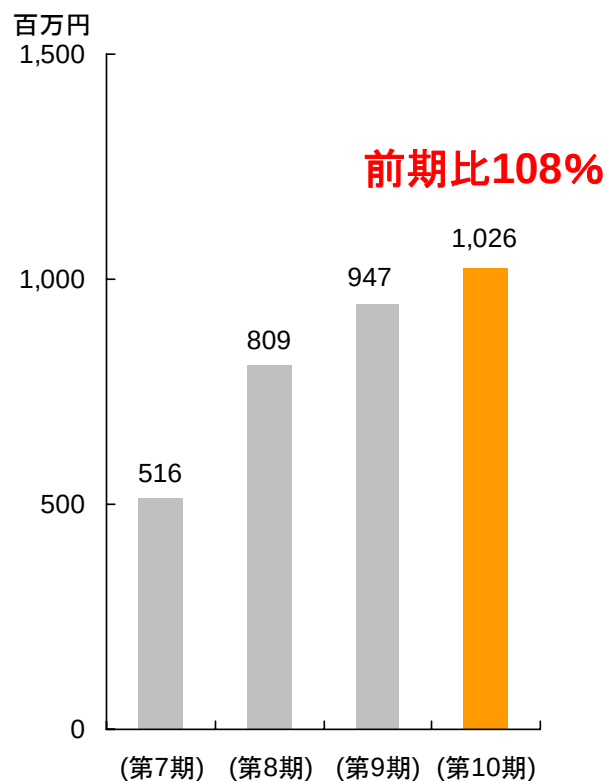
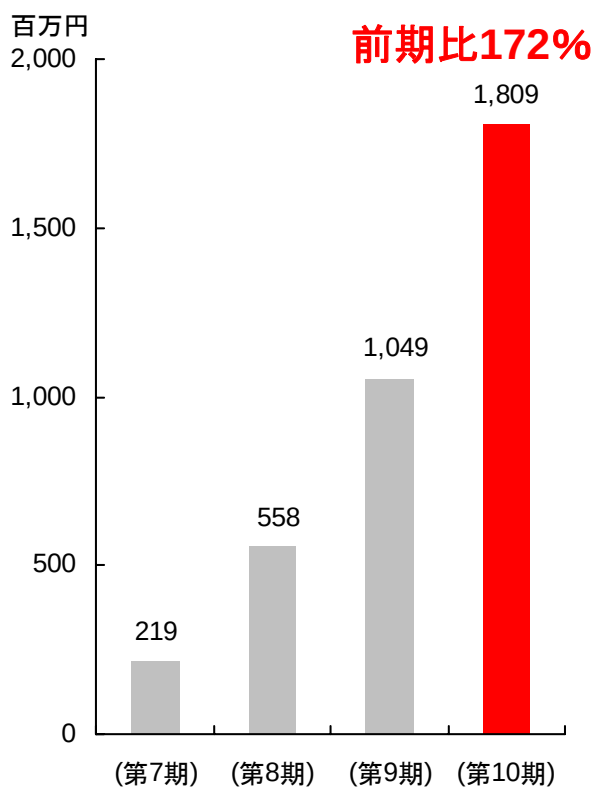
1,590 社 前期比
↓
2,760 社 173%

◎ 中間期累計登録会員数増加率

47.5万人 前期比
↓
79.4万人 167%

(注) 2005年2月期中間期は単体ベース。

第10期 中間期サイト別売上高



(注)すべて中間期売上高実績

バイトルドットコム営業実績



売上高伸率**173%**

第9期中間期

1,049 百万円

第10期中間期

1,809 百万円

契約社数 **89%増**

914 社

1,731 社 (2006.8月末現在)

情報数 **30% 増**

10,720 件

13,931件
2位:I 社(13,152件)
3位:G社(5,378社)
4位:R社(4,157社)
(2006.8月末現在)

情報数**No.1**

17,322件

2位:I 社(13,474件)
3位:G社(5,092社)
4位:R社(5,095社) (各社2006.10月12日現在)

応募数伸率**157%**

7月現在

TVCM効果で、応募が大幅増加

バイトルドットコム モバイルメディアの大きな成長

Iモードの順位上昇効果及び各種広告施策により、応募数の伸率が大きく向上
Iモード掲載順位 FOMA 2位 (10/16～)

モバイル応募者数前年同期比伸率 **144%**

2006年9月時点

＜サイト訪問率 NO. 1＞

バイトルドットコム 59.0(%)

フロムAナビ 56.2

モバイルan 55.8

「携帯電話によるアルバイト求人サイト利用実態調査」で訪問率NO. 1
過去半年以内に実際に携帯電話でアルバイト求人サイトを訪問したことがある人へのアンケート
2006年8月 ネットエイジア(株)調査による

はたらこねっと営業実績



第9期中間期

第10期中間期

売上高伸率108%

947 百万円

1,026 百万円

販売単価4%増

317 千円

330 千円

掲載社数 No.1

585 社

2位: E社 (488社)
3位: R社 (300社)
4位: I社 (272社) (各社2006.8月25日現在)

情報数増加率32%増

13,649 件

17,957 件
(2006.8月現在)

※販売単価は中間期月次平均売上高を同期間月次平均契約社数で除した数値。

はたらこねっと モバイルメディアの大きな成長

Iモードの順位上昇効果及び各種広告施策により、応募数の伸率が大きく向上

モバイル応募者数前年同期比伸率 **169%**

2006年9月時点

＜サイト訪問率 NO. 1＞

はたらこねっと

58.0(%)

リクナビ派遣

58.0(同率)

「携帯電話による派遣求人サイト利用実態調査」で訪問率NO. 1

過去半年間に実際に派遣の仕事を探した人のうち正社員・派遣社員へのアンケート

2006年9月 ネットエイジア(株)調査による

ジョブエンジン営業実績



第9期中間期

第10期中間期

売上高伸率**298%**

206 百万円



615 百万円

検索連動型広告 **223 % 増**

209 件



677 件

応募者管理ASP
ジョブマスター **86% 増**

223 件



415 件

累計登録会員数約 **2.68 倍**

104 千人



約**279** 千人

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。

ジョブエンジンエージェント売上高推移



第9期中間期

第10期中間期

売上高伸率436%

19 百万円



83 百万円

契約社数 240 % 増

47 社



160 社

累計登録会員数約 4.72 倍

1,344 人



6,350 人

第10期中間期 連結損益計算書サマリー

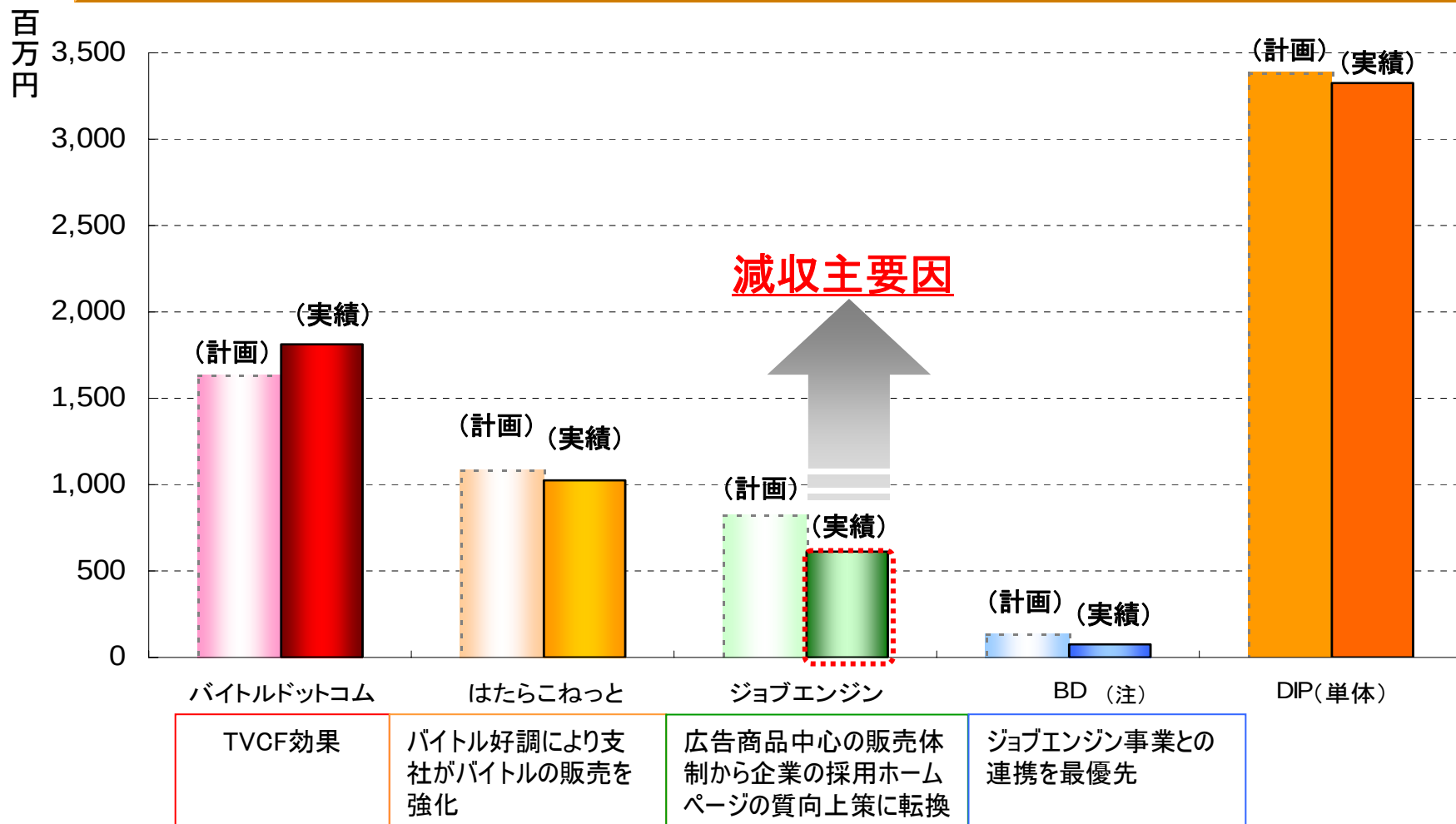
中間期業績修正の要因は売上高未達による売上高総利益の減少

(単位: 百万円)	2007年2月期中間期 (修正実績)		2007年2月期中間期 (当初予想)		増減額	増減率
売上高	3,548	100.0%	3,686	100.0%	-138	96.3%
売上総利益	3,196	90.1%	3,385	91.8%	-189	94.4%
販売費および一般管理費	3,714	104.7%	3,732	101.2%	-18	99.5%
人件費(注)	1,847	52.1%	1,860	50.5%	-13	99.3%
広告宣伝費	917	25.8%	869	23.6%	48	105.5%
地代家賃	247	7.0%	264	7.2%	-17	93.6%
その他	703	19.8%	739	20.0%	-36	95.1%
営業利益	-518	-14.6%	-347	-9.4%	-171	49.3%
営業外収益	1	0.0%	0	0.0%	1	-
営業外費用	4	0.1%	0	0.0%	4	-
経常利益	-521	-14.7%	-347	-9.4%	-174	50.1%

(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。

第10期中間期 連結売上高サイト別増減分析

中間期売上高未達の主要因はジョブエンジンの対計画比減収



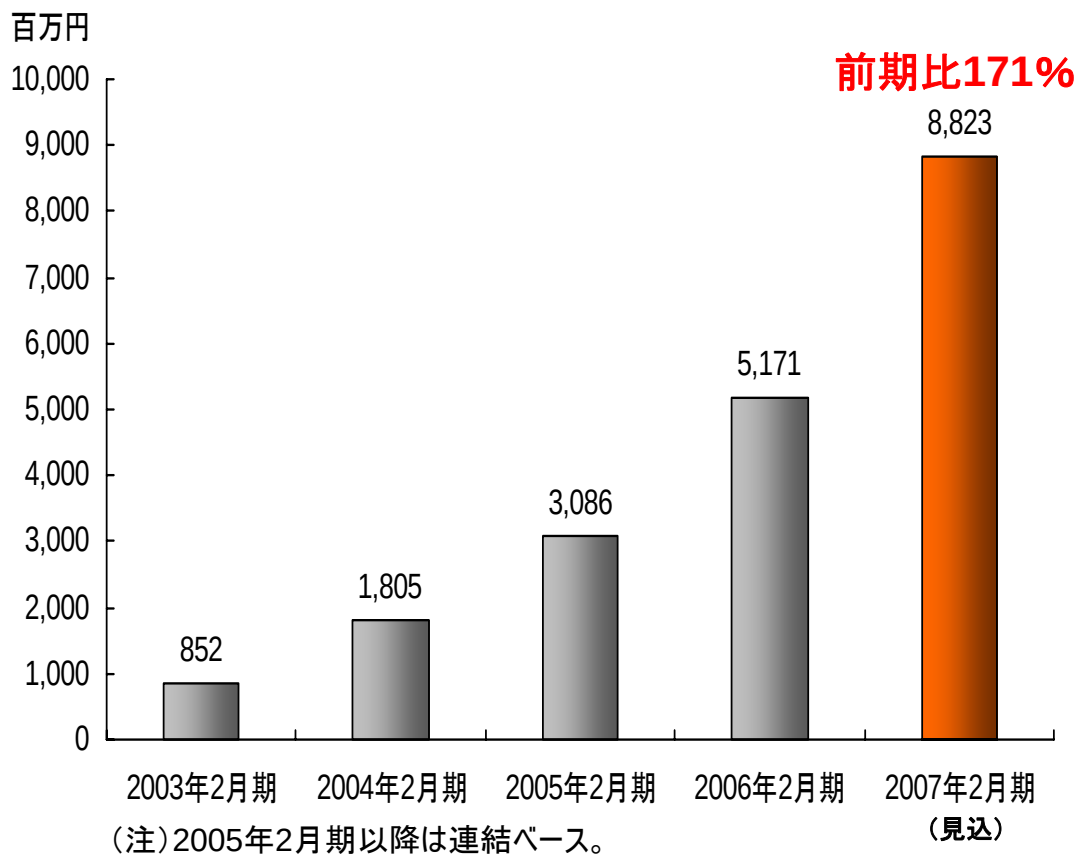
(注) BD: (株)ブックデザイン

【2】 第10期 通期業績予想の概要

第10期通期 連結売上高見込み

第10期通期(2007年2月期)連結売上高見込み **8,823百万円**
(2006年10月6日発表)

連結売上高



第10期通期 サイト別売上高見込み



前期比177%

(見込)

(計画)

4,582

3,920

2,585

1,364

590

7期

8期

9期

10期

10期

下期戦略ポイント

- ・プロモーション強化
- ・ジョブエンジンからの人員シフトによる営業力増強
- ・代理店による拡販強化



前期比135%

(計画) (見込)

2,477

2,609

1,930

1,685

1,205

7期

8期

9期

10期

10期

下期戦略ポイント

- ・プロモーション強化
- ・バイトルとの併売体制から専売体制へのシフトによる販売強化



前期比220%

(計画)

(見込)

2,128

1,441

654

34

7期

8期

9期

10期

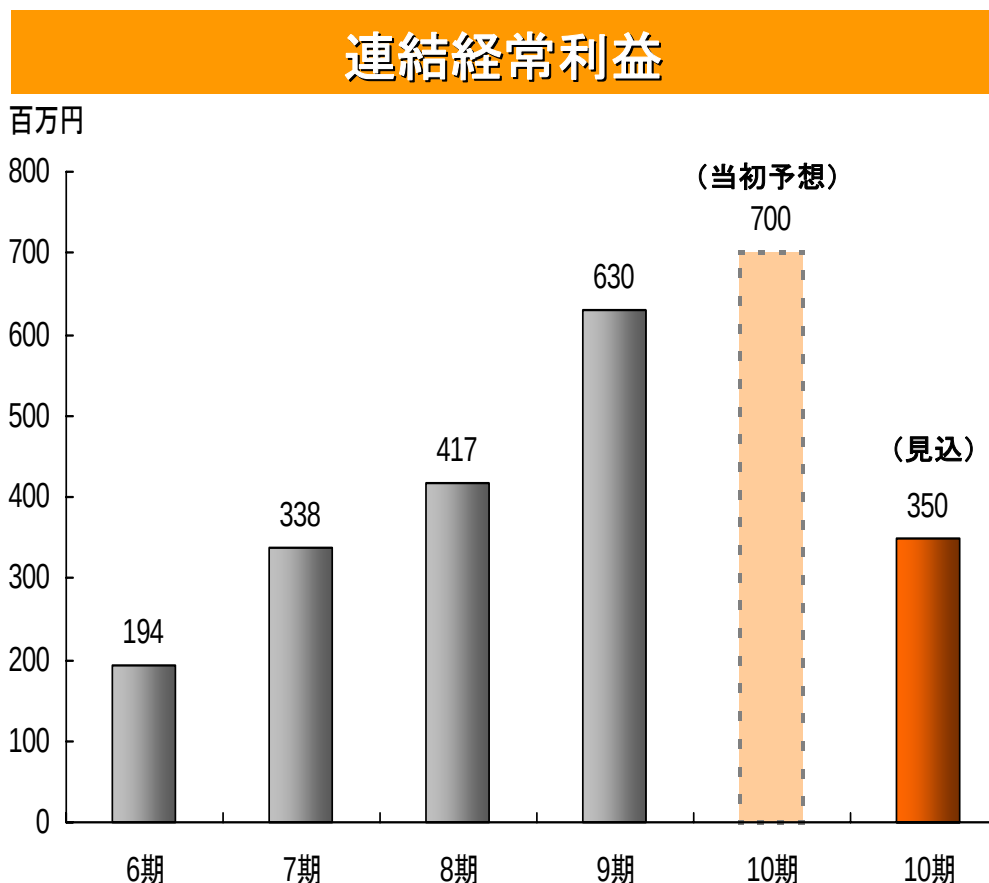
10期

下期戦略ポイント

- ・ジョブエンジン事業本部の適正人員化により、売上計画を減少させ、第4四半期の収益改善を目指す。

第10期通期 連結経常利益見込み

第10期通期(2007年2月期)連結経常利益見込み **350百万円**
 (2006年10月6日発表)



(注) 2005年2月期以降は連結ベース。

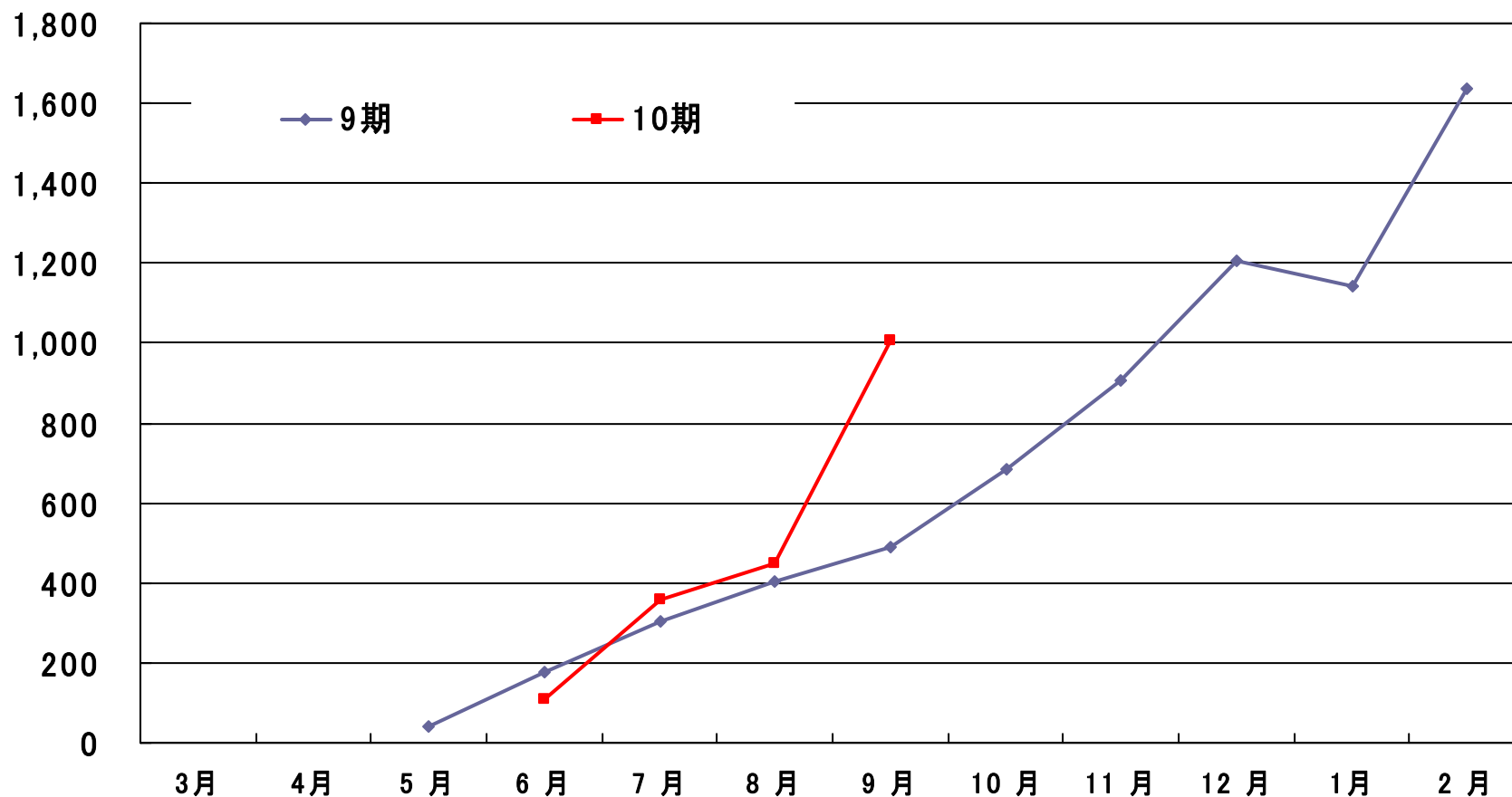
第10期 通期連結業績見込み

来期以降の成長を支える広告宣伝の実施と、ユーザーの急増を見込んだシステムインフラ強化による売上原価の増加による減益。

(単位: 百万円)	2007年2月期通期 (修正)		2007年2月期通期 (当初)		当初比 増減額	当初比 増減率	前期比増減率
売上高	8,823	100.0%	8,823	100.0%	0	100.0%	売上高:170%
売上総利益	7,963	90.3%	8,111	91.9%	-148	98.2%	
販売費および一般管理費	7,610	86.3%	7,411	84.0%	199	102.7%	
人件費(注)	3,818	43.3%	3,837	43.5%	-19	99.5%	
広告宣伝費	1,755	19.9%	1,555	17.6%	200	112.9%	
地代家賃	563	6.4%	595	6.7%	-32	94.6%	
その他	1,474	16.7%	1,424	16.1%	50	103.5%	
営業利益	352	4.0%	700	7.9%	-348	50.3%	
営業外損益	-2	0.0%	0	0.0%	-2	-	前期比増減率
経常利益	350	4.0%	700	7.9%	-350	50.0%	経常利益:56%

(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。

新卒営業社員一人当たり売上高比較(9期-10期)

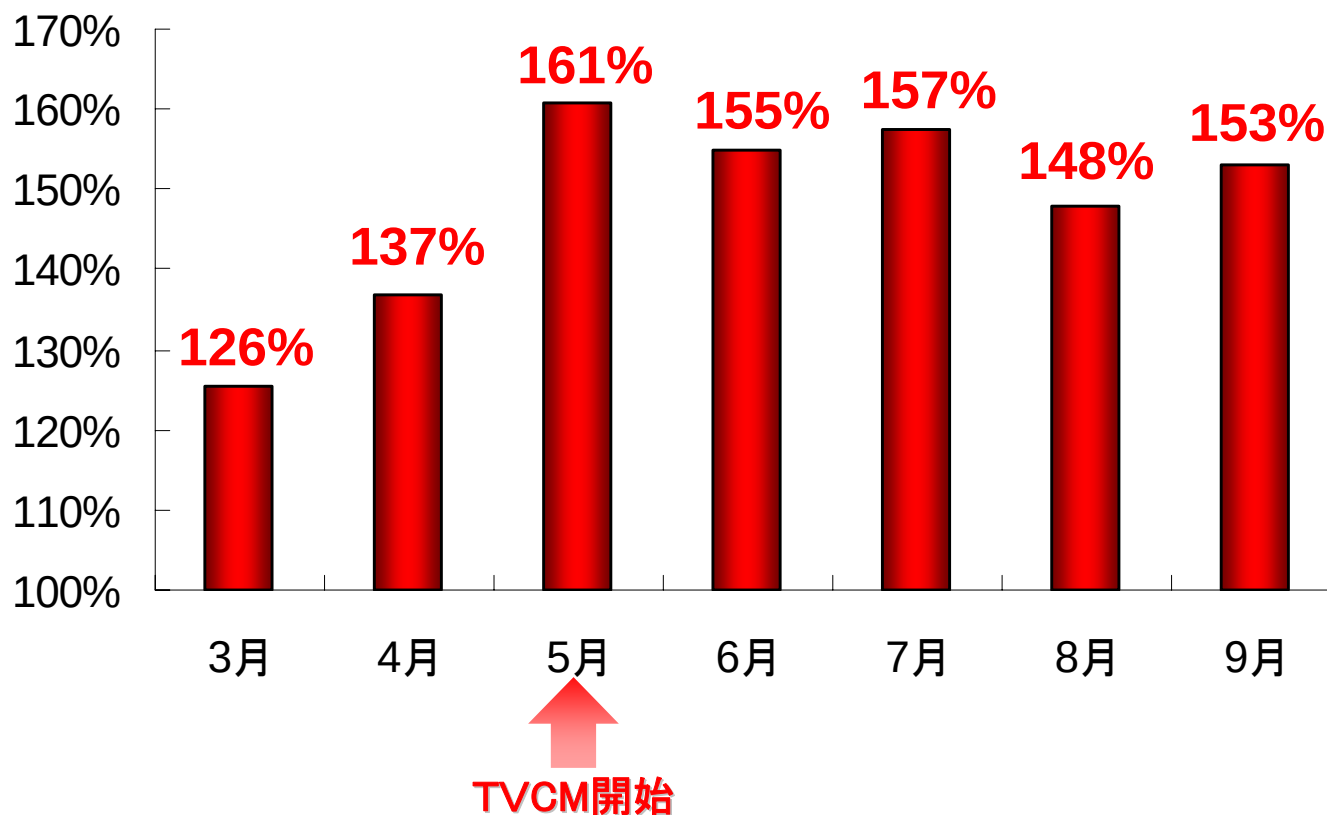


10期6月分より、JE事業のみ、新卒の1人当たり売上高は、
受注額ベースのものを使用しているため、会計上の売上と異なります。

バイトルドットコム 応募数推移

CM効果により、応募数は大幅増加し、効果が継続している。

応募数増加率(対前年同期応募数)



効果up・顧客数増大のための広告投資
 ユーザー数大幅増加を支えるためのシステムインフラ強化投資



今期の業績達成および来期成長のための顧客基盤の確立



- テレビアニメ「働きマン」番組提供およびスポットCM(10月12日～)
- CM内にて応募者ハワイ旅行100名招待キャンペーン(10月～3月)



- テレビアニメ「働きマン」番組提供およびスポットCM(10月12日～)
- CM内にて応募者ハワイ旅行100名招待キャンペーン(10月～3月)
- オリジナルグッズ大量配布イベント(10月8日)

ディップおよび「はたらこねっと」の認知度向上と利用促進を図るために人気マンガ「働きマン」をイメージキャラクターとして起用。番組提供のほか、「働きマン」を使ったスポットCMを放映。



©安野モヨコ・講談社 / 働きマン制作委員会

「働きマン」とは

『週刊モーニング』（講談社）で連載中、単行本は100万部を突破し大ヒット。主人公の編集者・松方弘子を通して、働くことへの想いや情熱を様々な角度から描いた人気マンガ。

20代～30代の男女ビジネスパーソンに大きな人気・共感を呼んでいる。

【著者紹介】 安野モヨコ

「ハッピーマニア」「花とみつばち」などヒット連発中の人気漫画家。

●TVアニメ「働きマン」放送予定

フジテレビ 10/12(木)スタート 毎週木曜日24:45

関西テレビ、東海テレビ、テレビ西日本、新潟総合テレビでも深夜帯に放送

●スポットCM(10/19～): 東京、大阪、名古屋、福岡

バイトルドットコムキャラクター『バイトルズ』CM再放映

バイトルドットコム キャラクター 『バイトルズ』



●「働きマン」内CM再放映

●スポットCM(10/19～)

東京、大阪、名古屋、福岡、札幌



ジョブエンジン事業 新会社設立構想について



- ①収益責任の明確化 ②意思決定の迅速化
- ③業務の効率化 ④コスト構造の変革

(百万円)	新DIP
売上高	4,515
営業利益	1,518
営業利益率	34%

(注)

(百万円)	新会社
売上高	654
営業利益	-860
営業利益率	-131%

(注)

高収益体質をさらに強化

早期収益化

ディップグループ利益の拡大

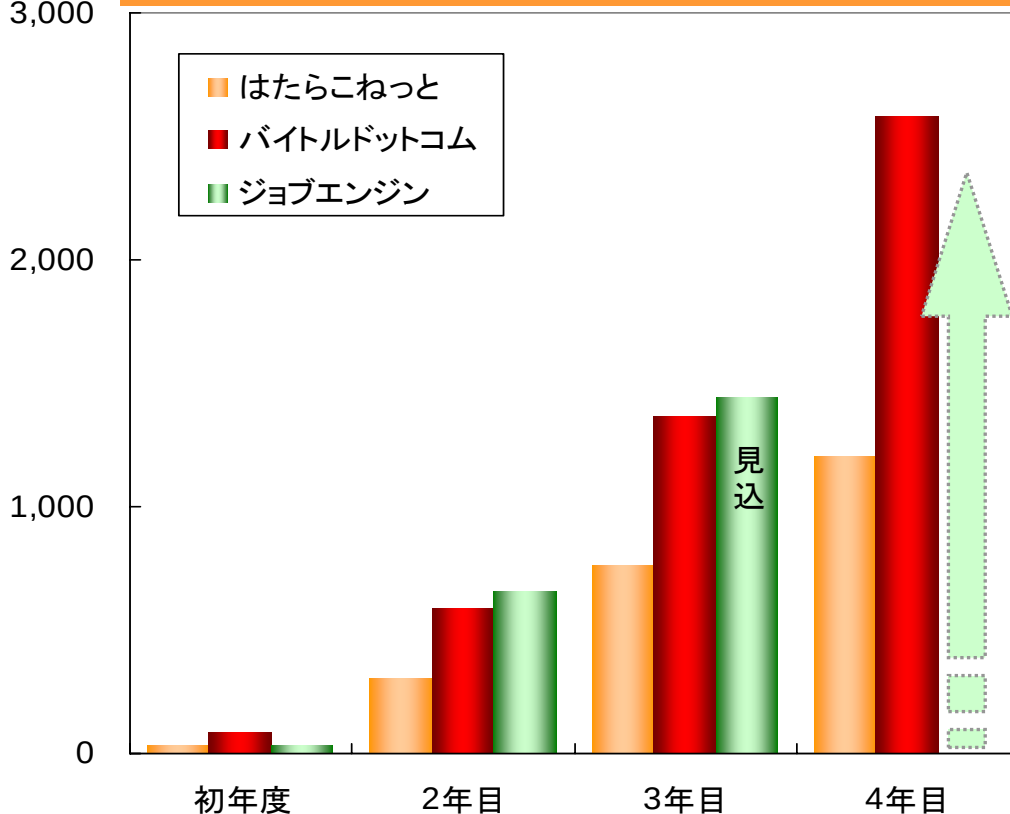
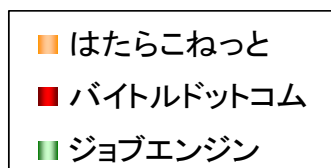
(注) 第9期 損益にて試算

営業利益は全社共通費配賦後営業利益ベース Copyright © 2006 DIP Corporation, All rights reserved.

サイト別売上高推移比較

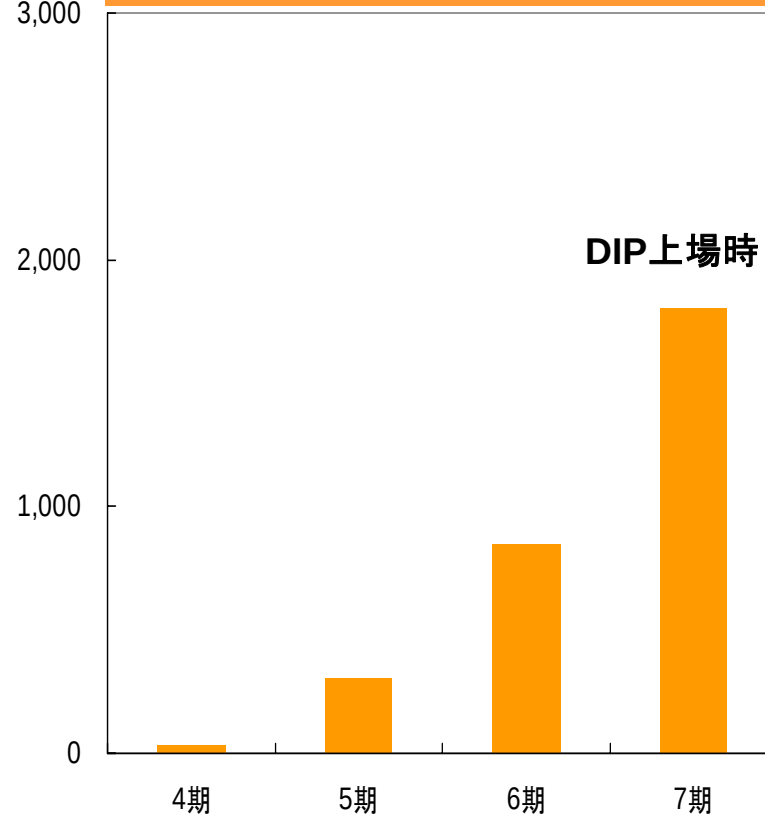
百万円
3,000

サイト別事業経過年数ベース売上高推移



百万円
3,000

DIP 4期～7期売上高推移



ジョブエンジン事業の成長性は、「バイトルドットコム」、「はたらこねっと」を上回っている。
収益化を早急に図り、IPOも視野に。

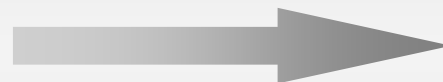
【3】 ジョブエンジン事業の現状と今後

ジョブエンジン事業とは
インターネットの特性を活かし、企業HP（採用HP）による新たな採用手法を提供する事業

インターネットマーケティングモデル



検索エンジン



企業HP



収益モデル
検索連動型広告

ジョブエンジンによる新たな採用モデル



採用HP検索エンジン



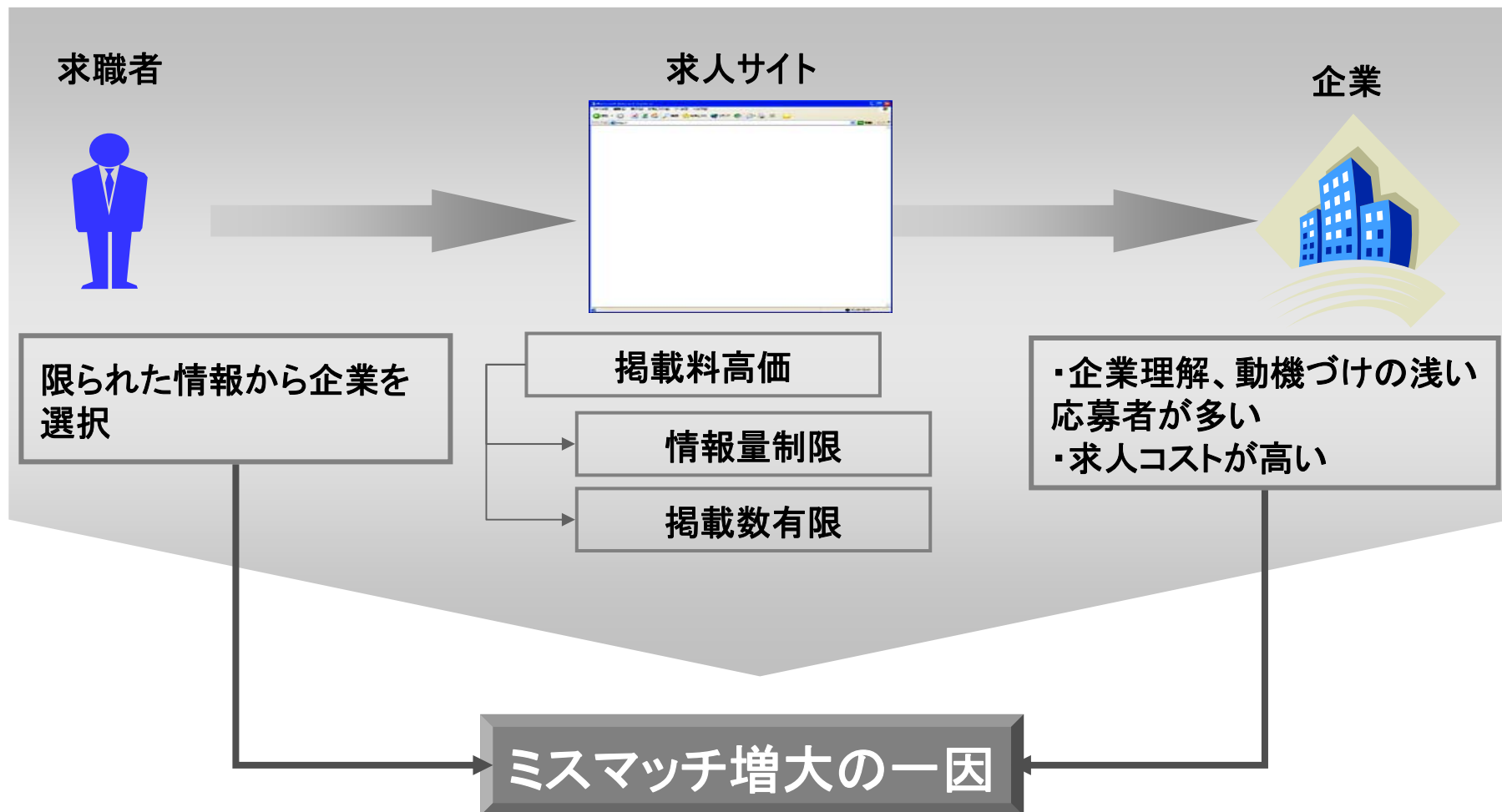
企業採用HP



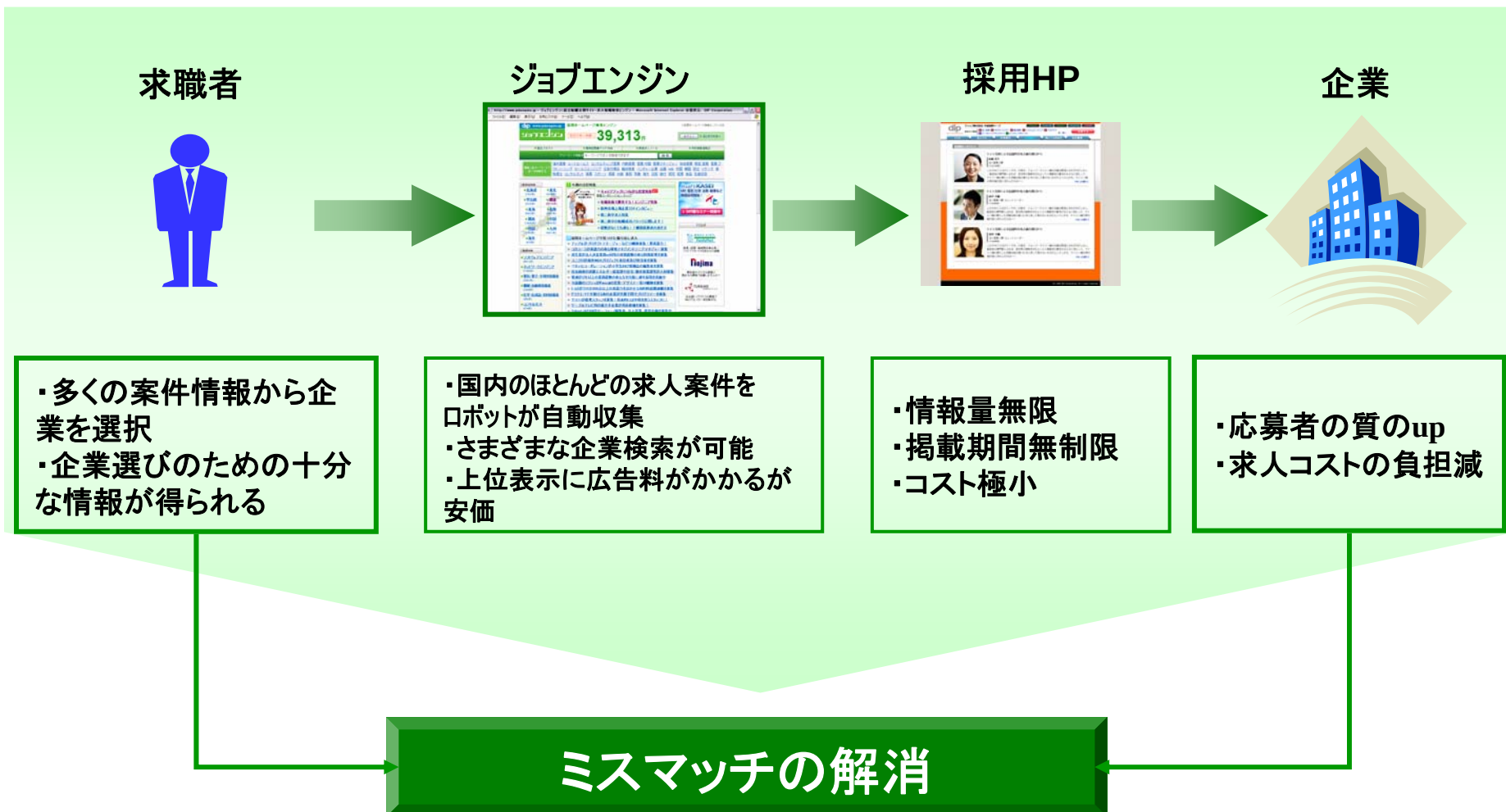
収益モデル①
検索連動型広告

収益モデル②
採用HP制作

求人サイトの問題点

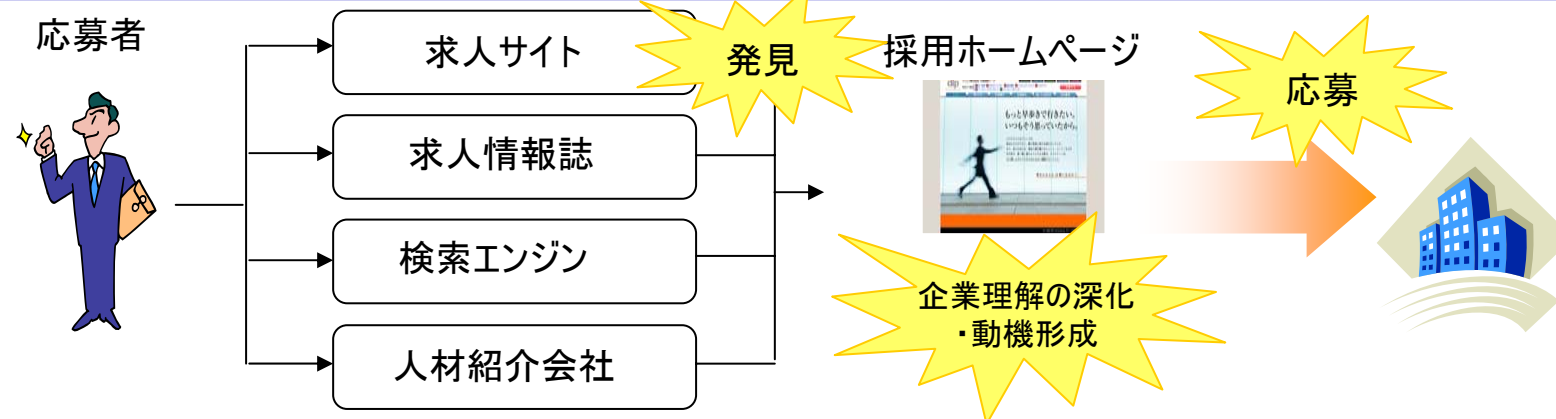


ジョブエンジン事業の提供価値

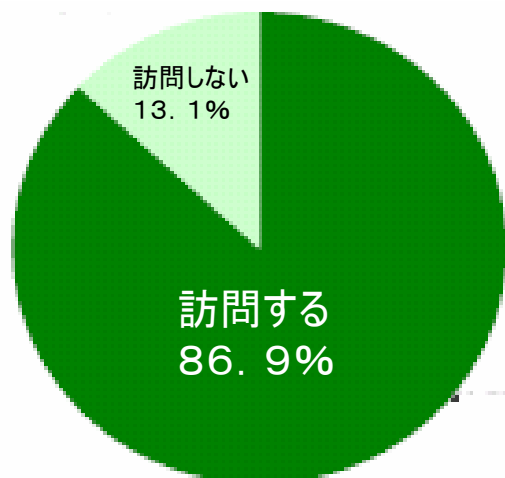


企業の採用HP活用現状1

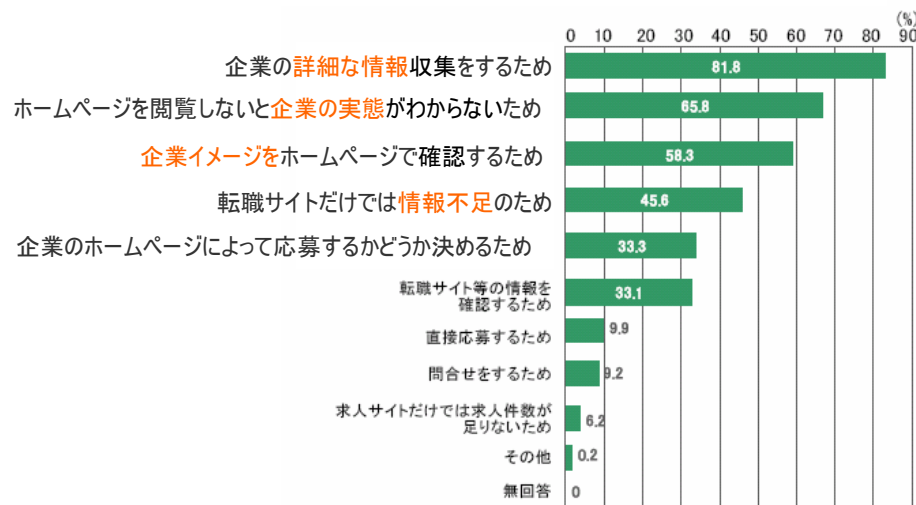
求人サイト・情報誌・人材紹介を経由し、求職者の約90%が詳しい情報を求めてHPを訪れている。



Q. 求人に応募する際、企業のHPを訪問しますか？



Q. 企業のHPを訪問する理由を教えてください

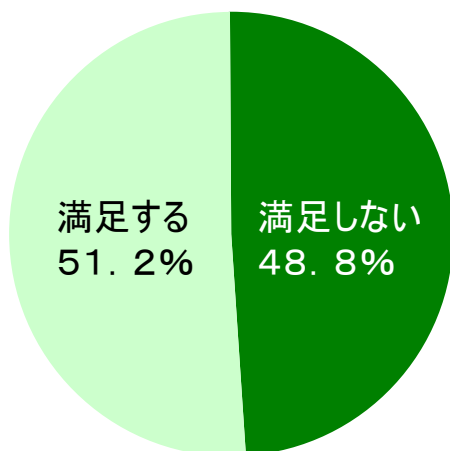


【調査機関】株式会社マクロミル【調査方法】インターネットリサーチ【実施期間】2005年12月13日(火)～2005年12月14日(水)【有効サンプル】1030(関東エリア在住20～50代男女)

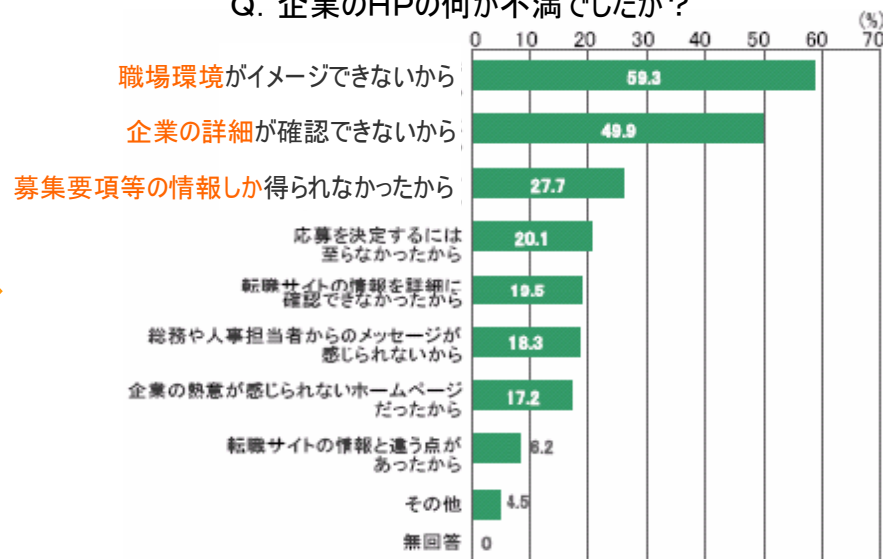
企業の採用HP活用の現状2

求職者の約50%は企業のHPに不満を持っている。

Q. 企業のHPに満足しましたか？



Q. 企業のHPの何が不満でしたか？



【調査機関】株式会社マクロミル【調査方法】インターネットリサーチ

【実施期間】2005年12月13日(火)～2005年12月14日(水)【有効サンプル】1030(関東エリア在住20～50代男女)

求職者が求めているコンテンツ

■会社について

- ・どんな会社なんだろう？
- ・社長はどんな人なんだろう？
- ・この会社は伸びるのかなあ？
- ・自分の価値観と会社の価値観はあうかなあ？

■職場環境について

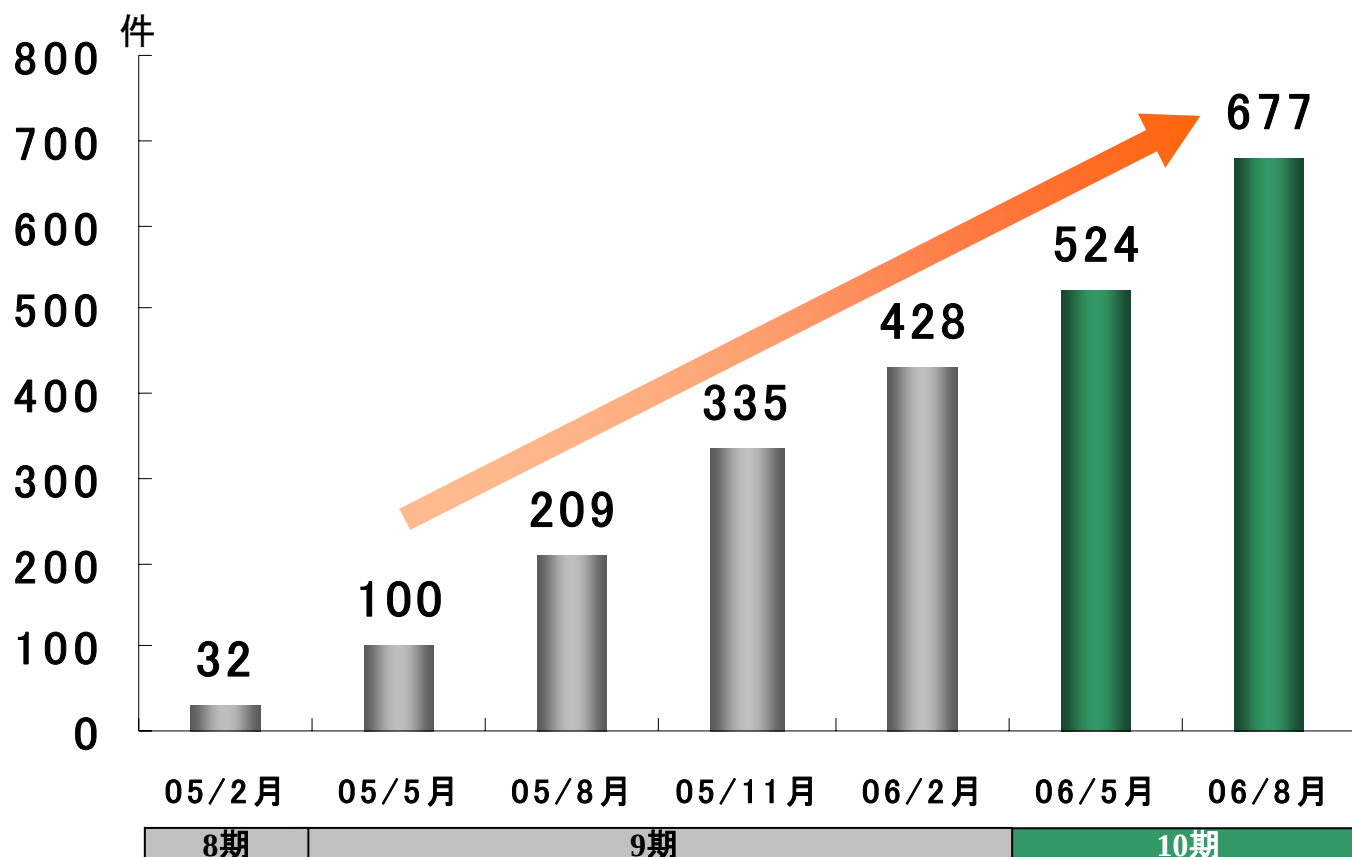
- ・どんなオフィスで働くのかなあ？
- ・みんな楽しく仕事してるのかなあ？
- ・先輩は優しいかなあ？
- ・自分はこの会社で成長できるのかなあ？

■仕事内容・募集条件について

- ・自分のキャリアは生かせるのかなあ？
- ・具体的な仕事内容は？毎日何をするんだろう？
- ・残業はどのくらいあるんだろう？

検索連動型広告件数^(注)の推移

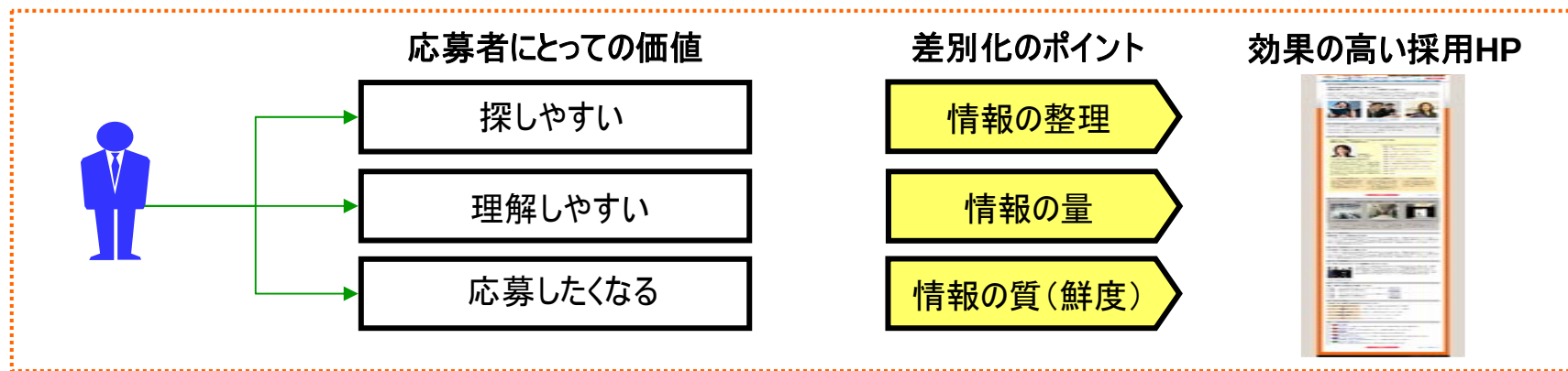
2006年8月現在約677件 1年で**224%**増加



(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。

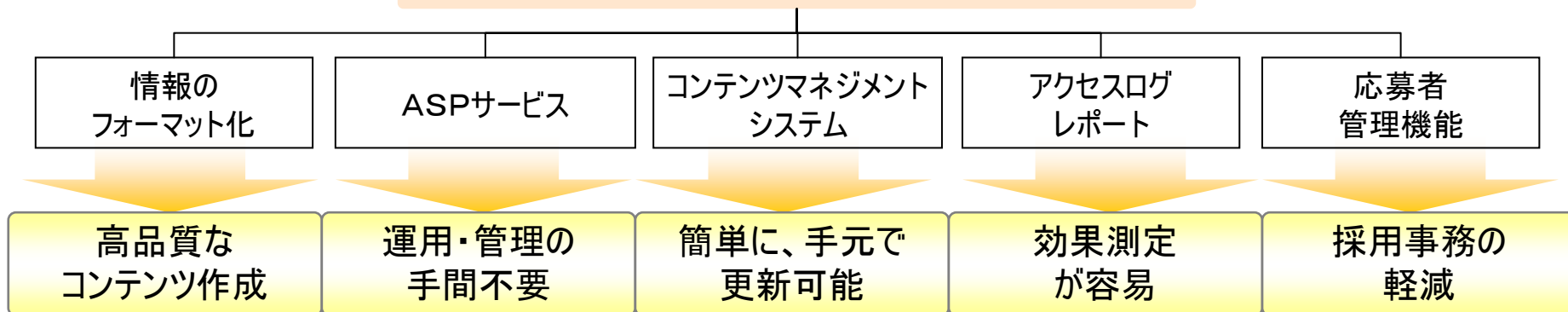
採用ホームページ構築・運用システム RHPの投入

効果の高い採用ホームページに必要な3つの価値



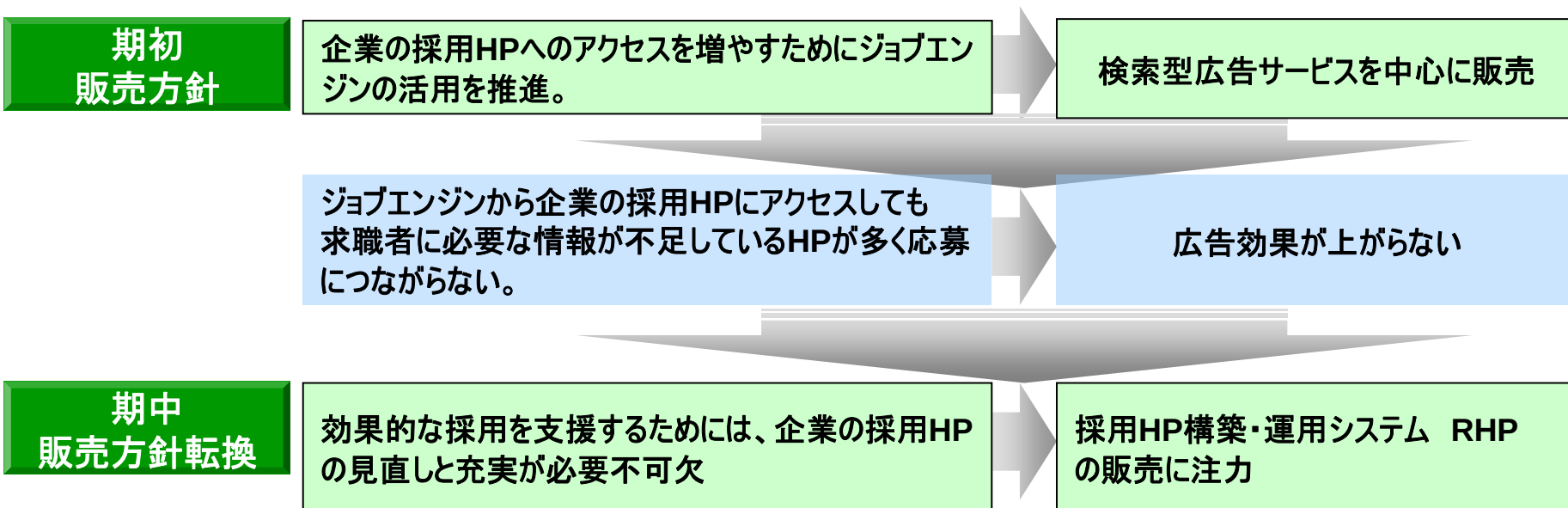
3つの価値を備えた採用HPを高機能・低コスト・短納期で提供

RHPの5大機能と導入メリット



ASPサービスのため、顧客の継続性が高く、アップセル(追加販売)が容易

第10期中間期 ジョブエンジン事業の減収要因



ジョブエンジン
第10期中間期売上高計画



ジョブエンジン
第10期中間期売上高実績



- 
- ①システム準備および営業手法確立、営業員トレーニングに時間を要した
 - ②広告営業先を絞り込んだ

ジョブエンジン事業 収益化施策

- 組織人員の適正化
- 広告効果アップ
- 営業効率の向上
- ・バイトルへの人員シフトによるバイトル拡販
- ・RHPの拡販(8、9月で受注社数100社。効果上々)
- ・RHPの導入企業、HP充実企業への検索広告拡販
- ・ASPによる継続利用顧客の拡大

収益化優先

当初2007年2月期
通期売上高予想

2,128百万円

修正2007年2月期
通期売上高予想

1,441百万円

来期

高成長・収益化のための
グループ各機能の統合を
し、別会社化

第4四半期単月度黒字化へ※

【4】 経営マネジメント体制強化

経歴紹介

● 戦略立案機能の強化と業務改革の推進

執行役員常務 兼 最高戦略責任者

西角 浩一

(にしかど ひろかず)

- ・1988年 早稲田大学工学部応用物理学科 卒業
- ・1990年 早稲田大学大学院理工学研究科物理学・応用物理学専攻 修了
- ・1990年 マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- ・1996年 ワトソンワイアット K.K. コンサルタント
- ・2000年 アクセンチュア株式会社 (2000年よりパートナー)
- ・2004年 シスコシステムズ株式会社
IBSGサービスプロバイダー統括パートナー、サービスプロバイダー営業ビジネスディベロップメント担当本部長

● ジョブエンジン事業の推進力アップ

株式会社ブックデザイン

取締役

ディップ株式会社

ジョブエンジン事業本部長

石川 純一

(いしかわ じゅんいち)

- ・1982年 立命館大学卒業
- ・1998年 早稲田大学ビジネススクール留学(会社派遣)
- ・1983年 株式会社日本リクルートセンター(現(株)リクルート)入社
多くの企業向け採用広報プランの立案、商品企画、新規事業開発を手掛ける。
就職ジャーナル、リクルートブック編集長、B-ing・Tech-Bing、とらば一ゆ・ガテン
統括編集長等歴任し(株)リクルートキャリアコンサルティング設立にも携わる。
キャリアカウンセラー(米国CCE, Inc.認定GCDF-Japn)資格取得。
- ・2006年 (株)ブックデザイン取締役就任
- ・2006年 ディップ株式会社 ジョブエンジン事業本部長に就任

(巻末資料) データ集

登録会員数(累計)

2006年8月現在 **約79.4万人** (約47.5万人／05年8月)



* 登録会員募集は2001年10月より開始しております。

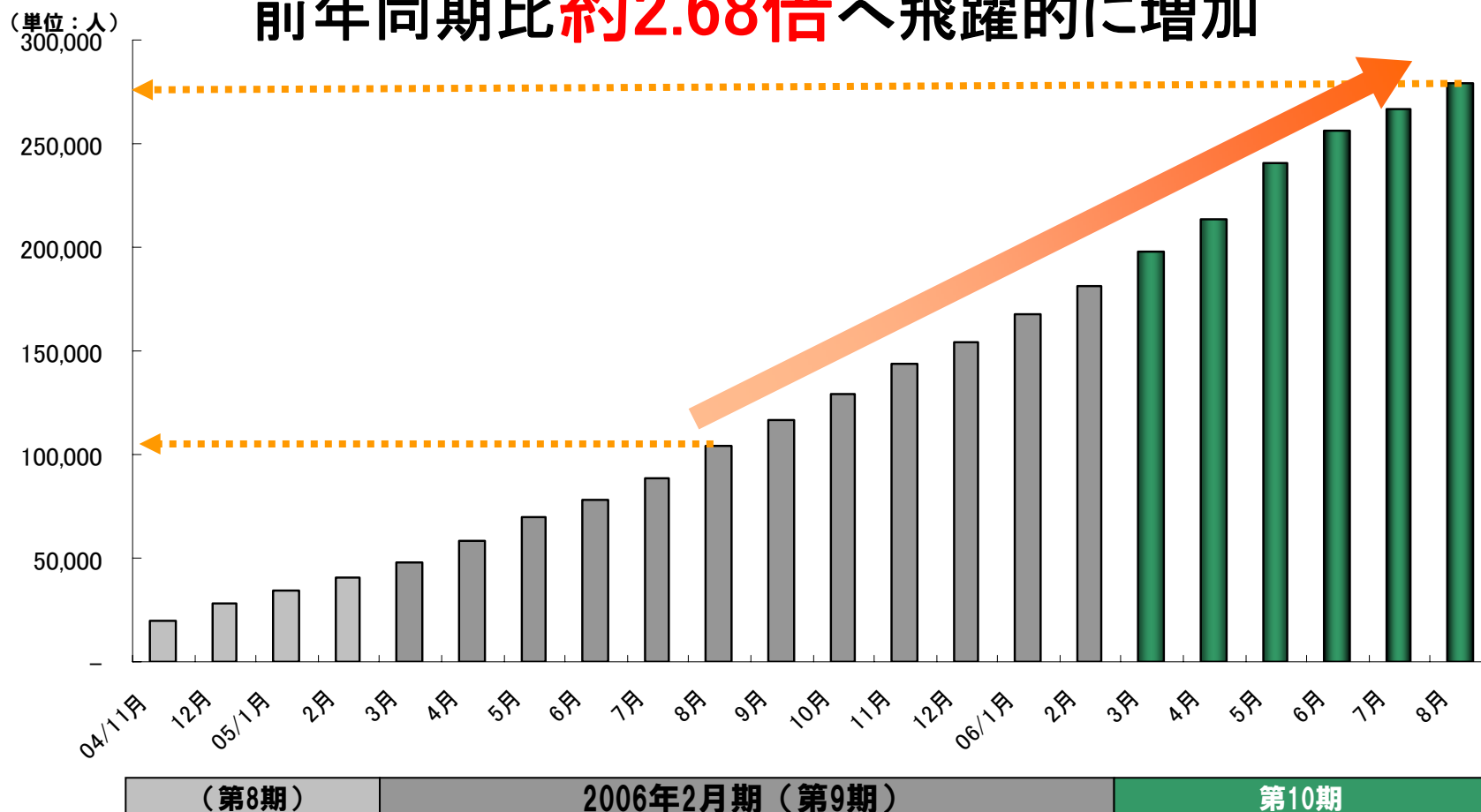
* 「はたらこねっと」「バイトルドットコム」「ジョブエンジン」「ジョブエンジンエージェント」の累計登録会員数です。
「はたらこ紹介予定派遣」は含まれておりません。

Copyright © 2006 DIP Corporation, All rights reserved.

ジョブエンジン累計登録会員数推移

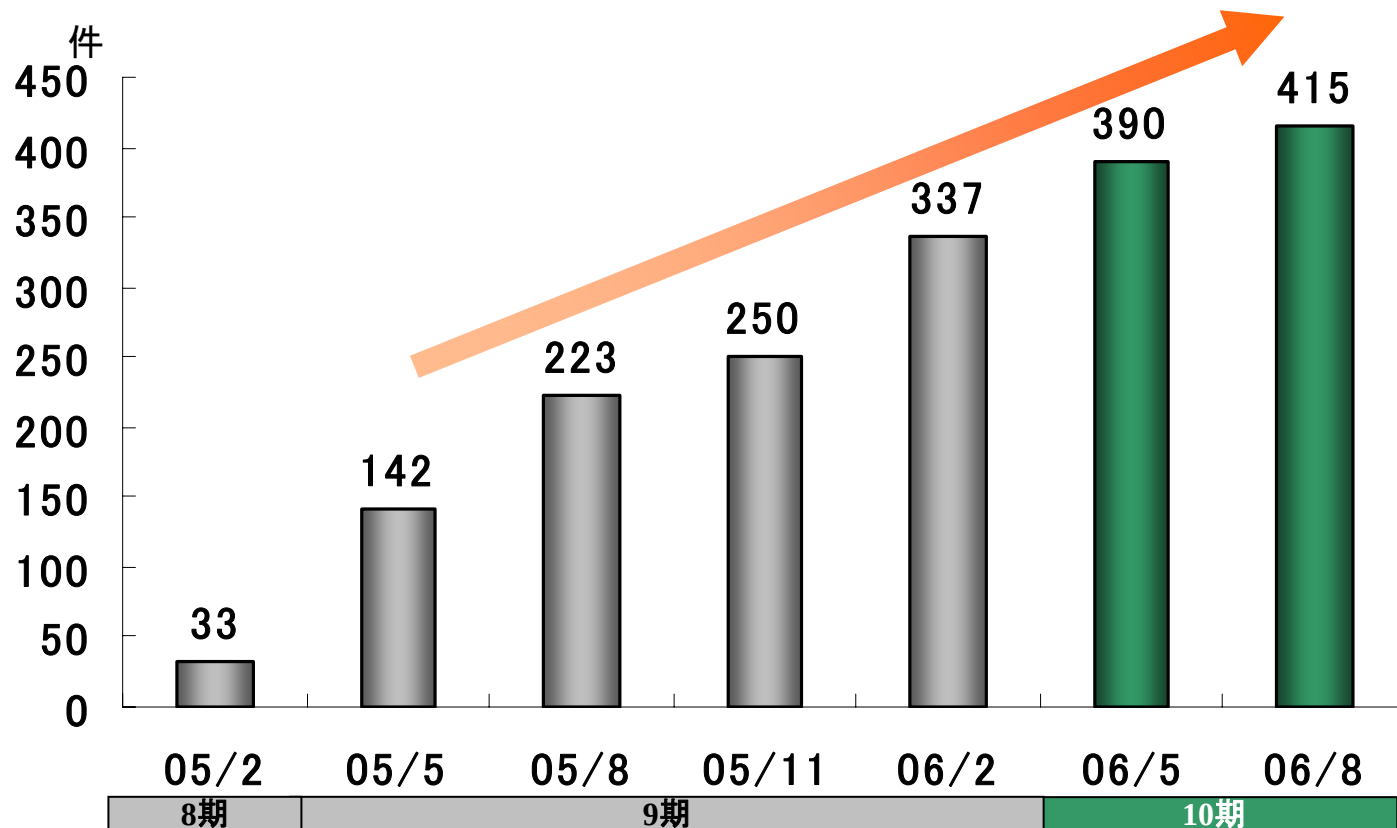
ジョブエンジン累計会員数は**約28万人**

前年同期比**約2.68倍**へ飛躍的に増加



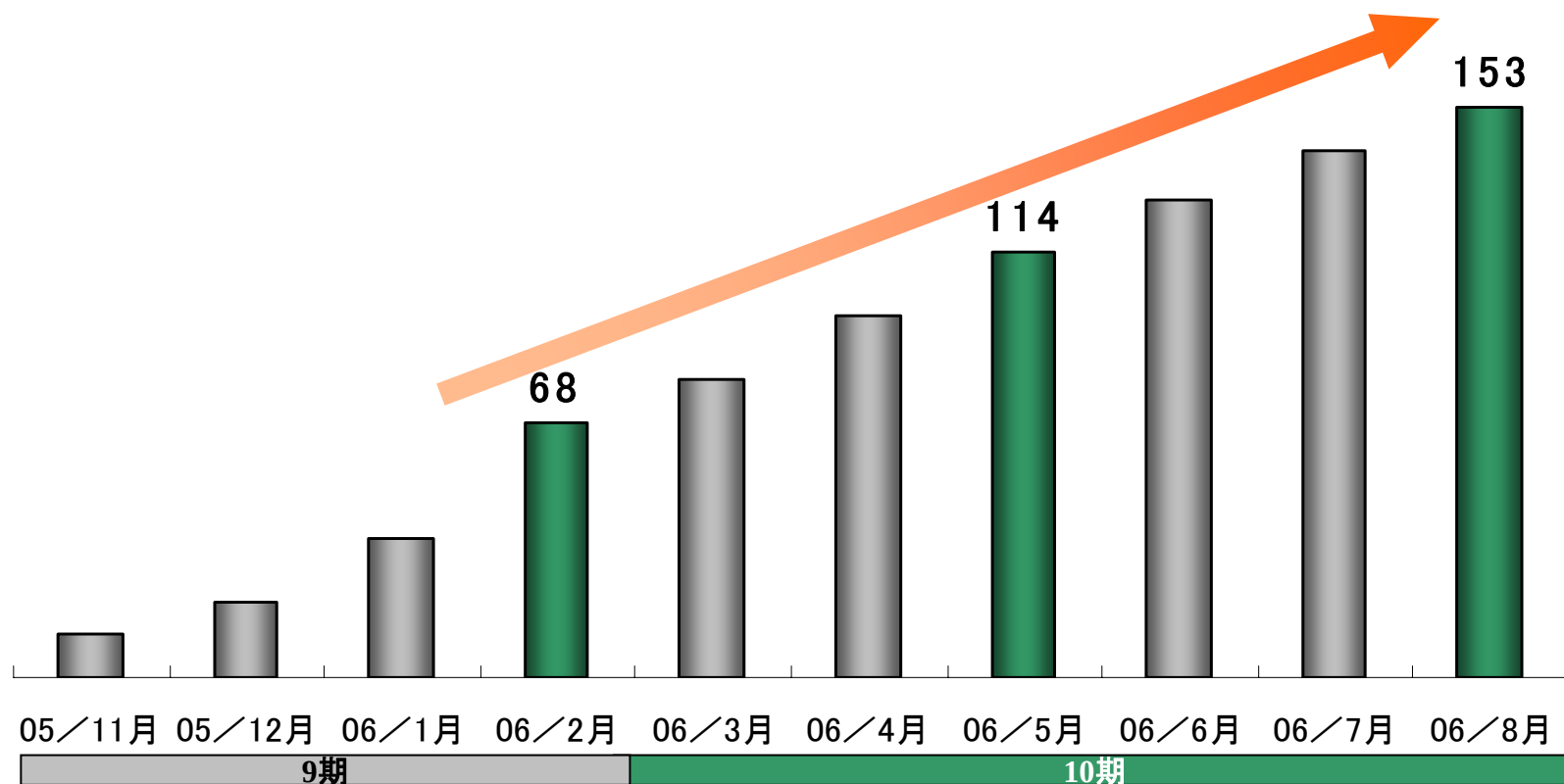
『ジョブマスター』(応募者管理ASPサービス)の契約数推移

2006年8月現在約415件 1年で**86%**増加



『ジョブクリエイター』累計受注件数推移

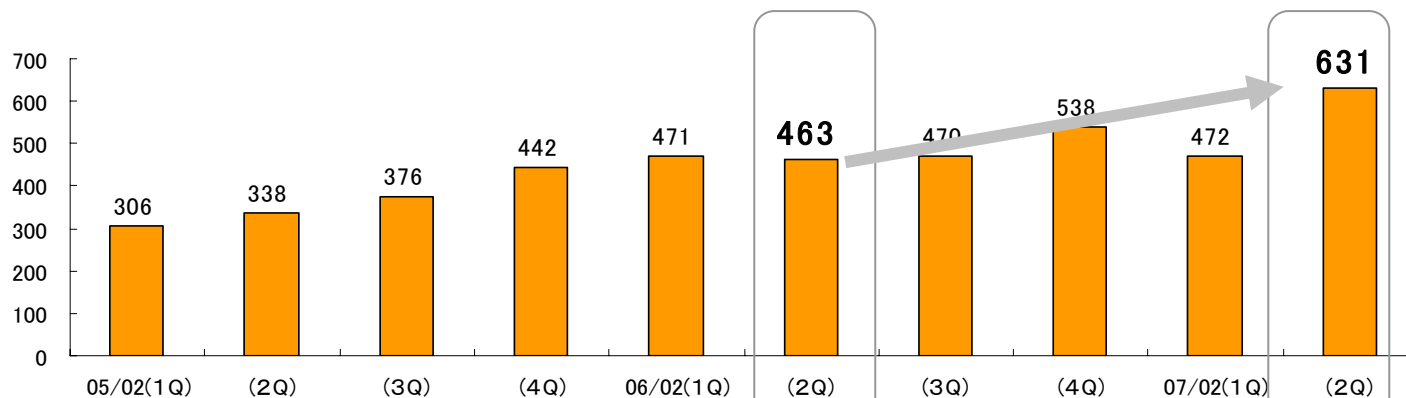
ホームページ制作サービス『ジョブクリエイター』は
 本格導入から半年で累計受注件数**153件**。



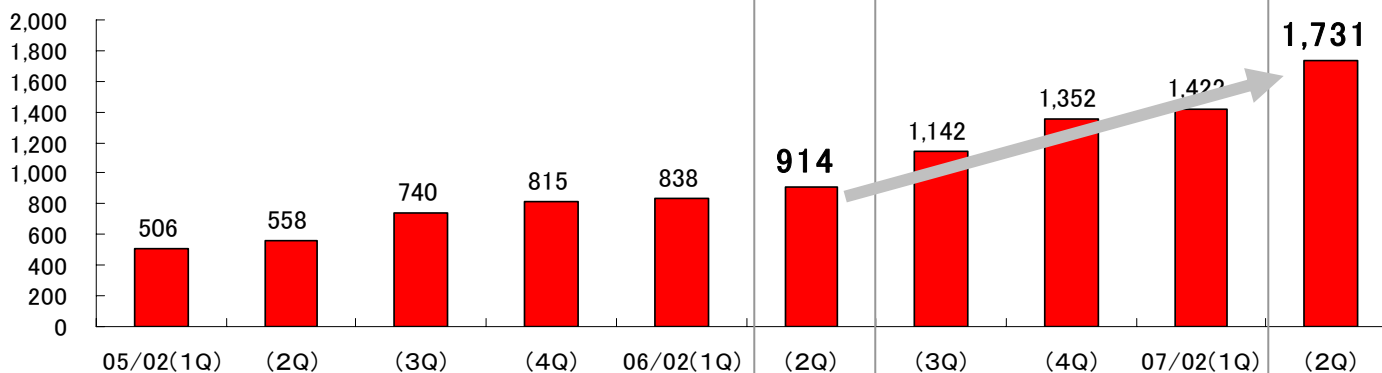
契約社数



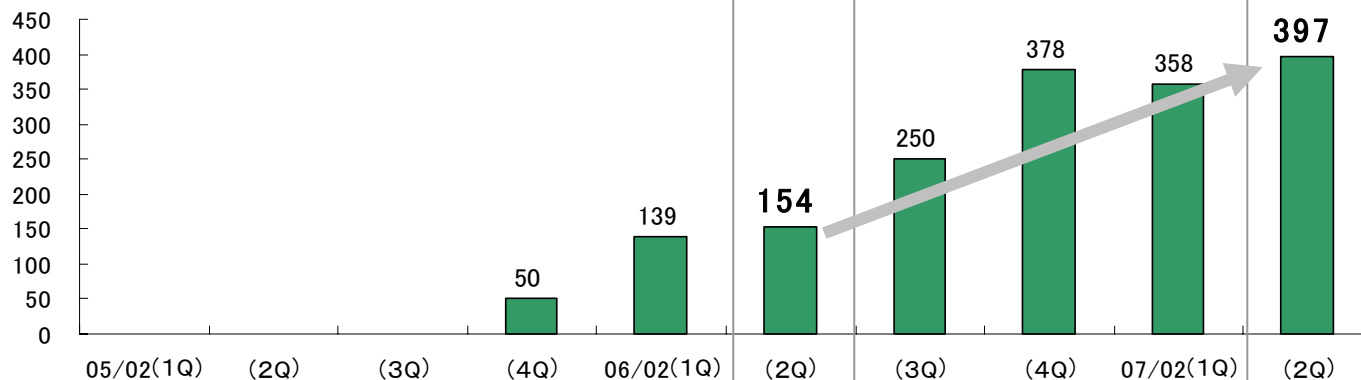
前期比**130%**



前期比**189%**



前期比**257%**



(卷末資料) 会社概要

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8月31日現在)
- 売上高： 3,554百万円 (2006年8月期連結)
3,325百万円 (2006年8月期単体)
- 連結従業員：624名 (2006年8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

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

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

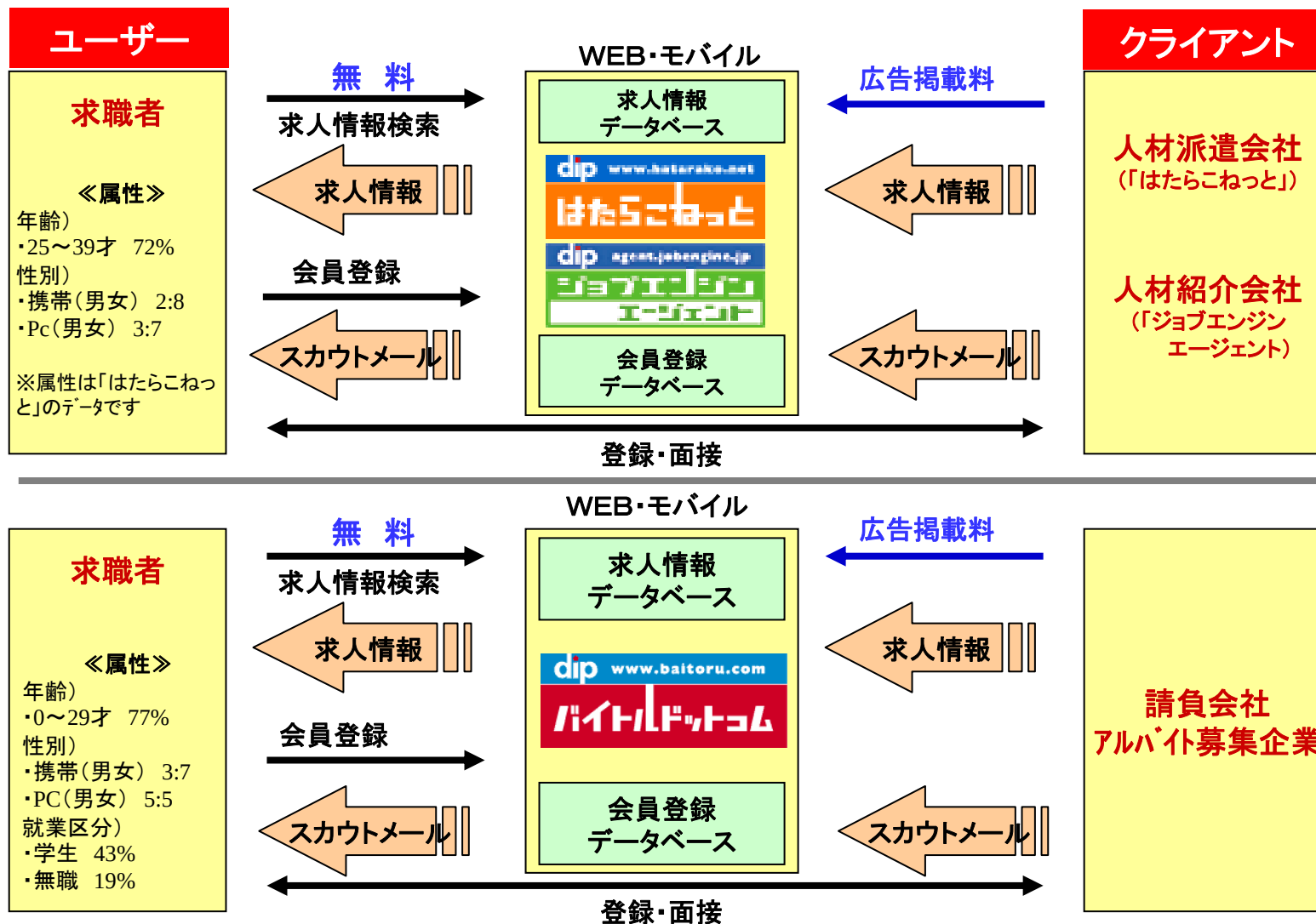
ビジネスモデルの概要

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(631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 (2007年中間期) (構成比率)	1,026百万円(28%)	1,815百万円(51%)	615百万円(17%)
前年比売上成長率	108%	173%	298%

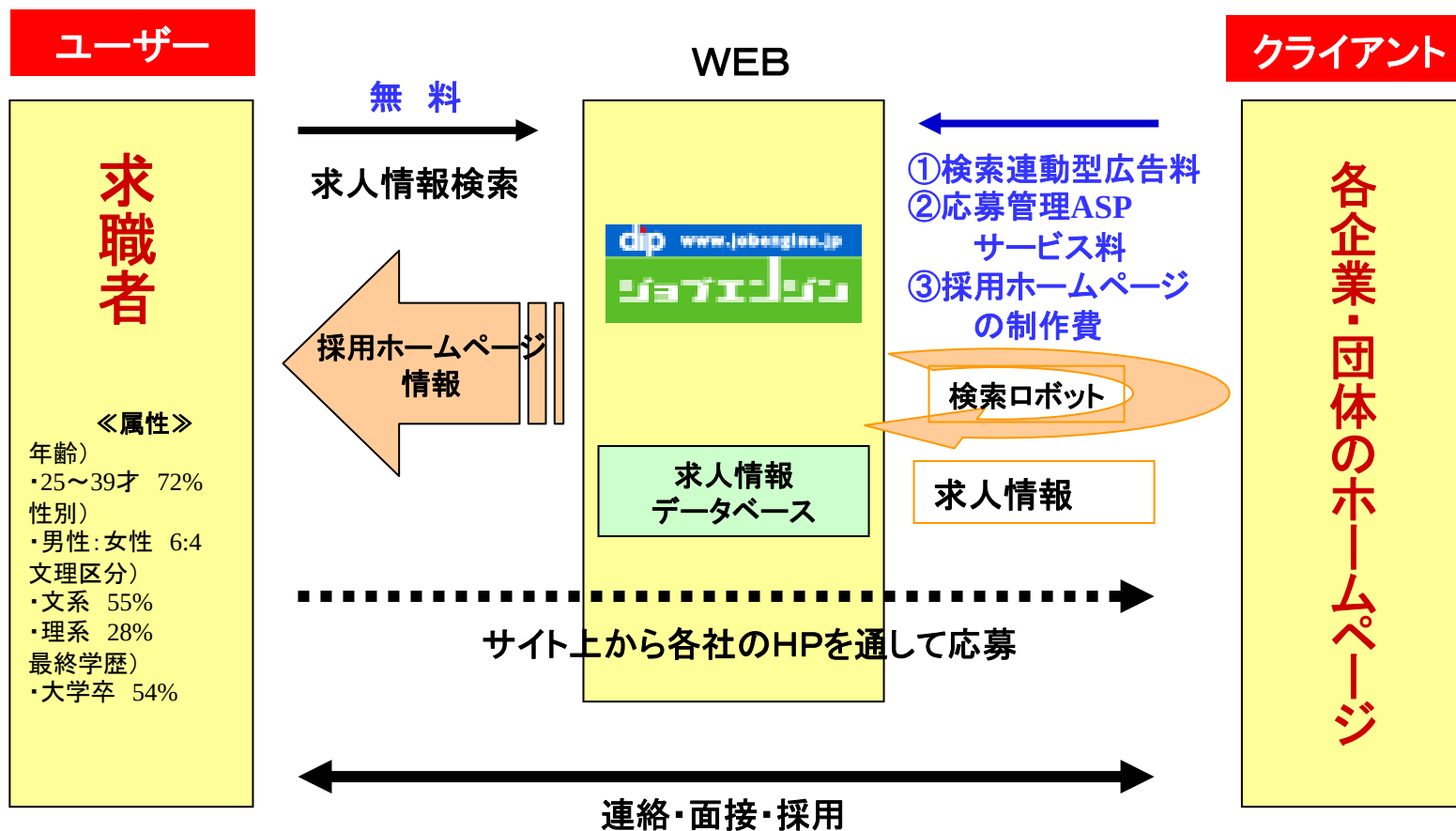
※「ジョブエンジン」情報数No.1は主要転職サイトにおける順位です

※「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

ビジネスモデルの概要



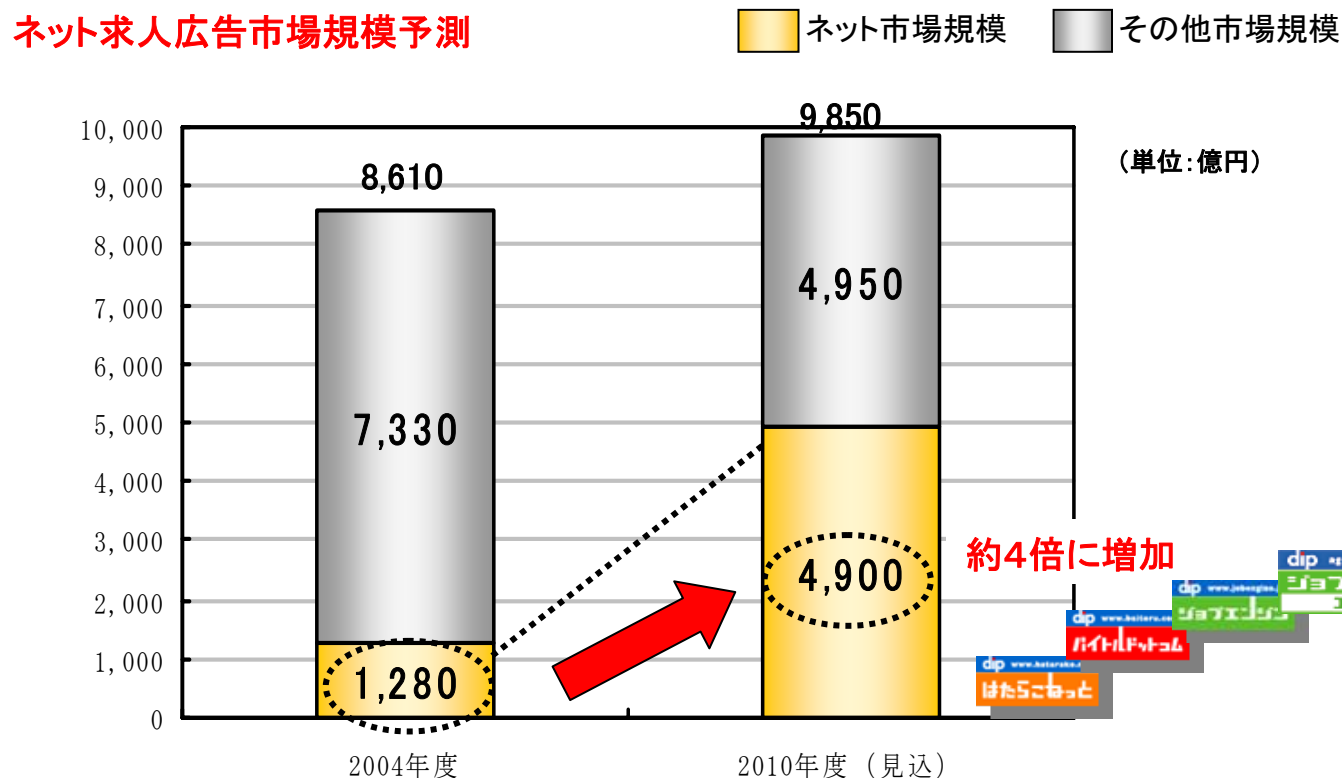
ビジネスモデルの概要



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。



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。

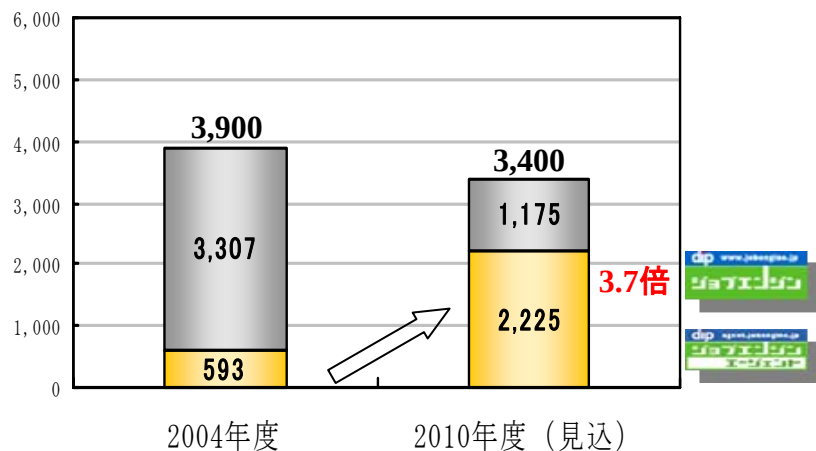
注)2004年度=2004年6月～2005年5月、2010年度=2010年6月～2011年5月

Copyright © 2006 DIP Corporation, All rights reserved.

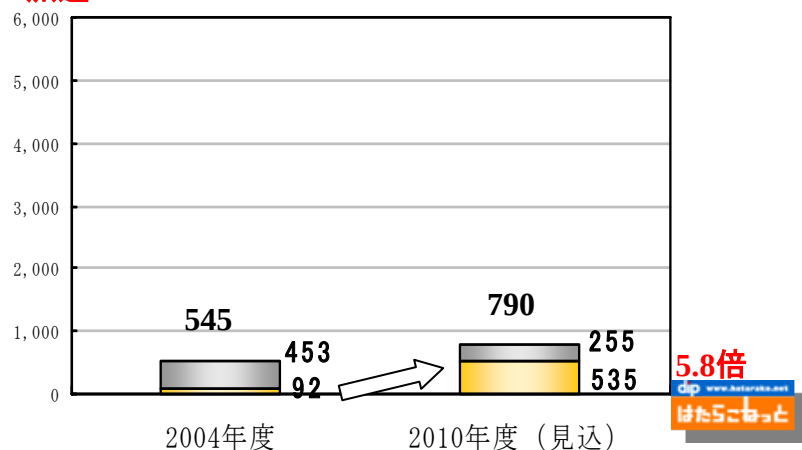
ネット求人広告市場規模

(単位: 億円)

転職

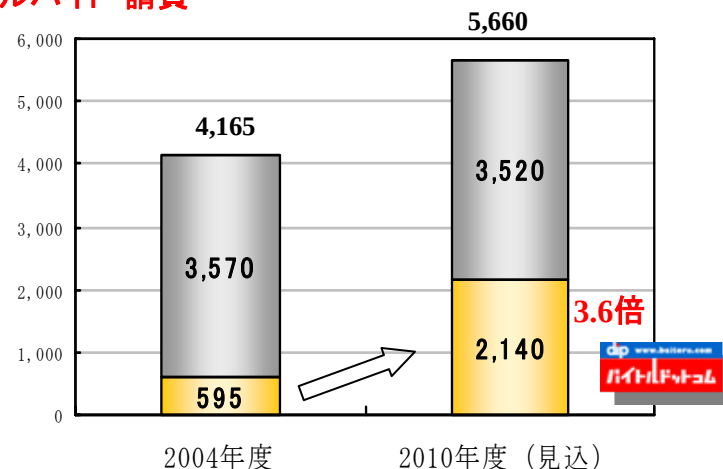


派遣



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) 2004年度＝2004年6月～2005年5月、2010年度＝2010年6月～2011年5月