

ディップ株式会社
第13期 (2010年2月期)
決算説明会

dip
dream idea passion
2010年4月15日

dip ディップのバイト情報
バイトルドットコム

dip ディップの派遣情報
はたらこねっと

dip ディップの転職情報
ジョブエンジン

dip ディップの看護師求人情報
ナースではたらこ

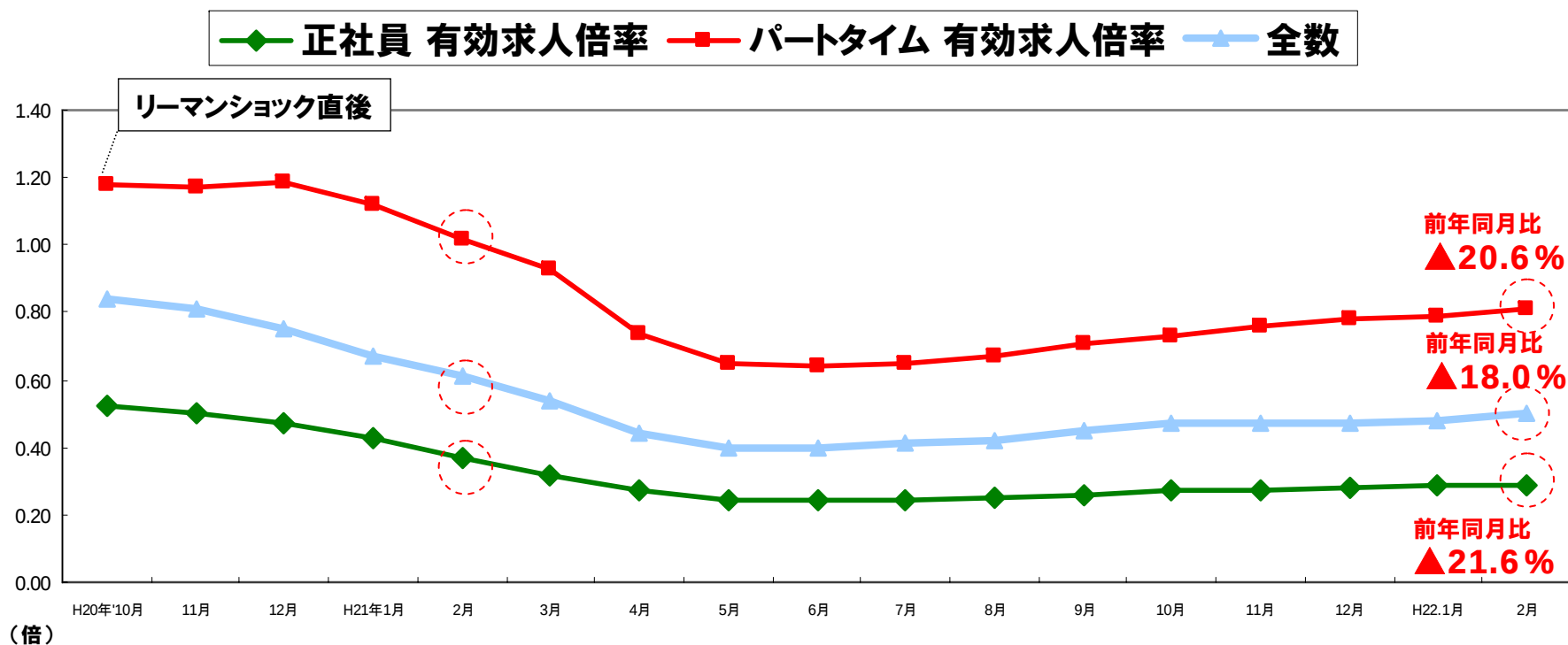
- 1 第13期（2010年2月期）決算概要**
- 2 第13期（2010年2月期）サイト別営業実績**
- 3 第13期（2010年2月期）の事業戦略振返り**
- 4 第14期（2011年2月期）業績予想及び事業方針**
- 5 第14期（2011年2月期）の事業戦略**
- 6 株主還元策**

（巻末資料）

1 第13期（2010年2月期）決算概要

- ・有効求人倍率は回復傾向にあるものの依然として低調に推移
- ・雇用形態別の有効求人倍率はアルバイト・パート＞正社員の構造が続く

有効求人倍率推移（平成20年10月～平成22年2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

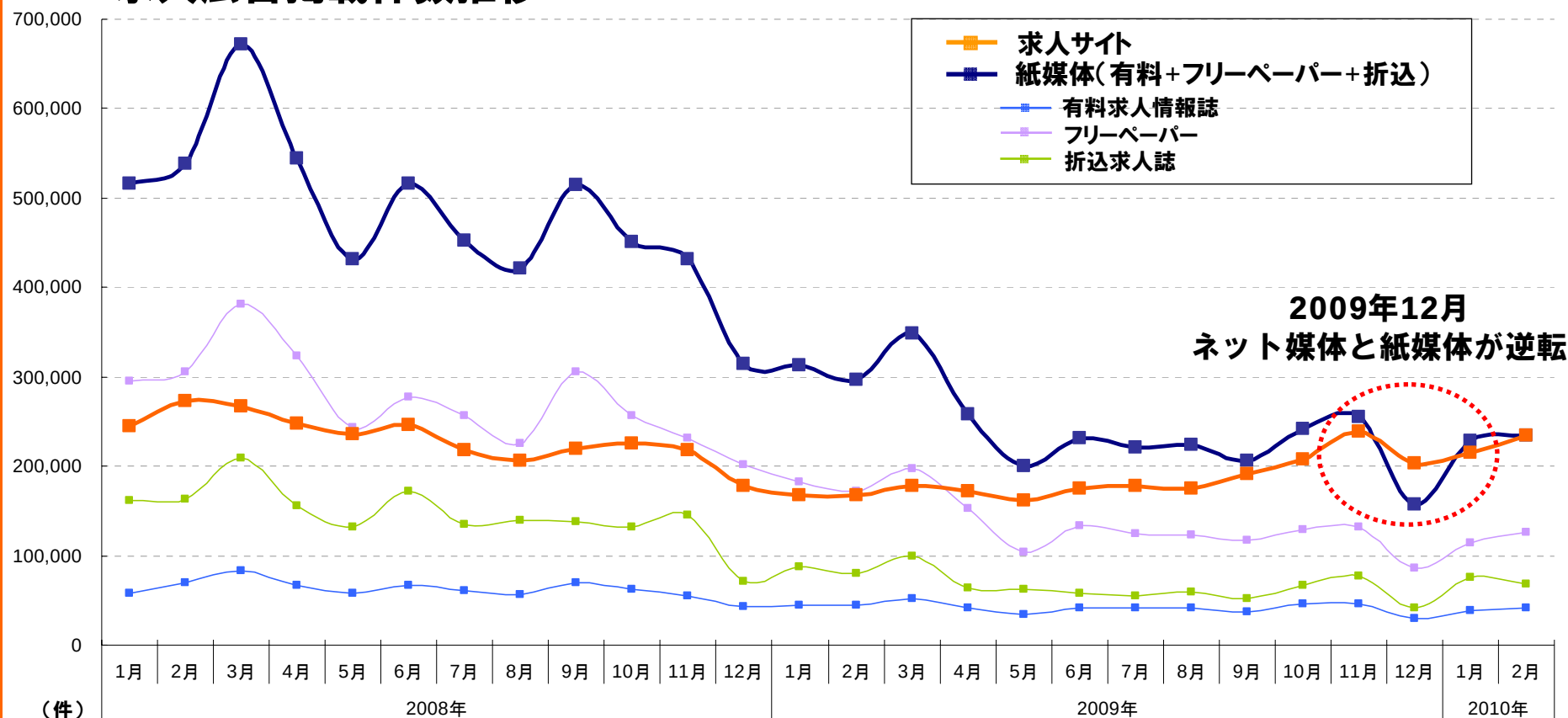
Copyright © 2010 DIP Corporation, All Rights Reserved.

■市場環境について

- ・全国求人広告件数はリーマンショック以降、企業の採用抑制の影響を受け大幅減少
- ・媒体別求人広告件数はネット媒体が2009年5月を底に回復基調、12月には紙媒体を逆転

求人広告市場は先行き不透明なものの、**紙からネットへのシフトが一気に加速**

求人広告掲載件数推移



■第13期 決算概要—売上高・経常利益—

売上高

前期比30.7%減

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

11,506百万円

7,969百万円

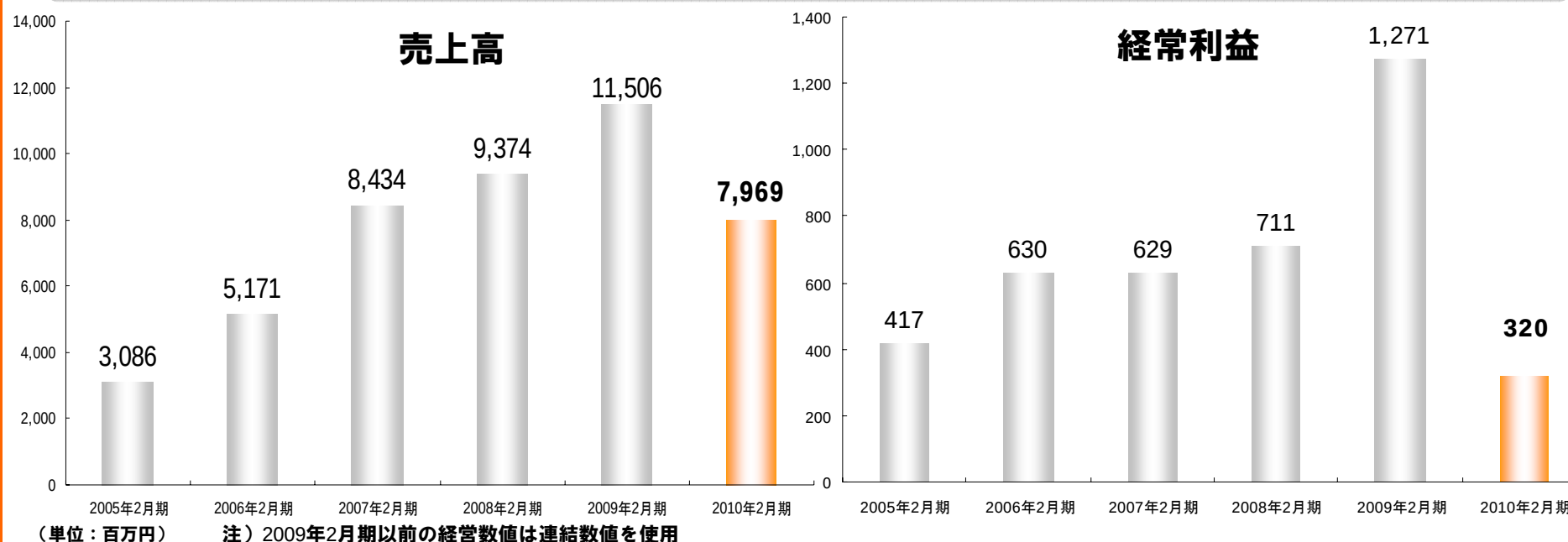
経常利益

前期比74.8%減

1,271百万円

320百万円

大幅減収となるものの、各種コスト削減により計画利益を上回る経常利益を確保



アルバイト・パート領域

前期比8.2%増

第12期（2009年2月期）

3,556百万円

第13期（2010年2月期）

3,848百万円

有効求人倍率20.6%減の環境の中
経営資源集中の結果、
前年を上回る売上を実現

エージェント（派遣・請負）領域

前期比51.0%減

第12期（2009年2月期）

6,602百万円

第13期（2010年2月期）

3,232百万円

派遣スタッフ募集ニーズの激減
の影響により大幅減

中途採用領域

前期比34.9%減

第12期（2009年2月期）

1,282百万円

第13期（2010年2月期）

834百万円

経営資源をアルバイト・パート
領域及び看護師紹介事業領域へ
シフトさせ、売上は減少するも
市況の落込みに比べ軽微

Gomez（ゴメス）社のモバイルアルバイト情報サイトランキング
3回連続『総合評価1位』を獲得



モバイルアルバイト情報サイトランキング 総合評価**第1位**

PCアルバイト情報サイトランキング ユーザビリティ**第1位**

【評価ポイント】

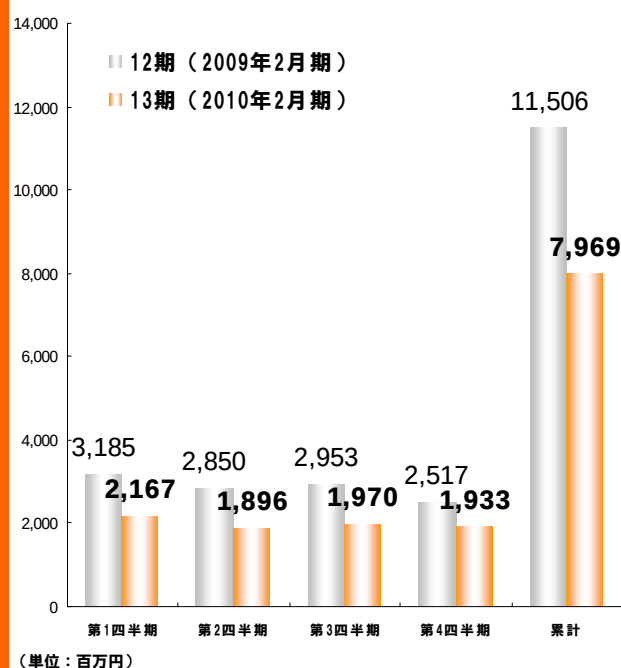
- ◆モバイル GPSをはじめとする豊富な検索機能による、モバイルならではのユーザビリティ向上への取り組み
- ◆PC マッチング精度を上げる豊富な検索軸の装備及び、サイトの使いやすさ

前年比約1.5倍の応募数の伸び

■第13期 決算概要－売上高・経常利益四半期推移－

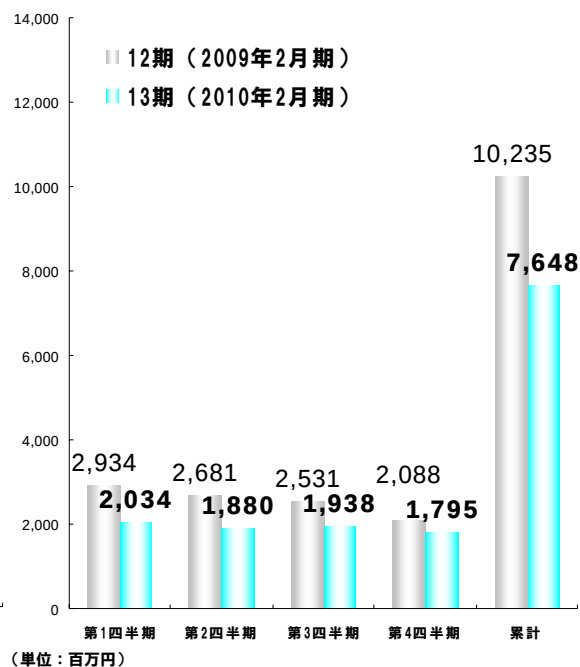
求人広告市場の縮小により第4四半期の売上高は第3四半期比で微減となるものの
大幅な経費削減が奏功し、全四半期で経常黒字を達成

売上高

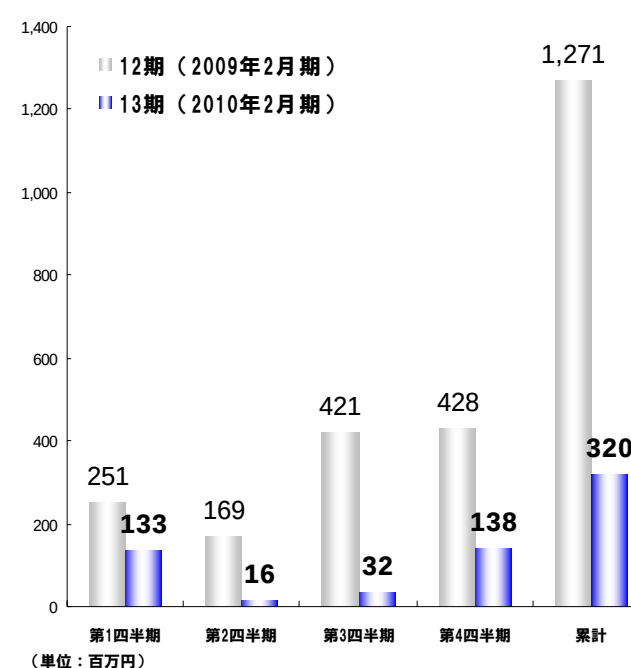


売上原価・販管費等

(営業外損益も含む)



経常利益



経費合計 前期比25.3%減

第12期（2009年2月期）

10,235百万円

第13期（2010年2月期）

7,648百万円

効果的な経費利用を徹底し、大幅なコスト削減を実現

【販管費項目内訳】

◆広告宣伝投資費用 前期比 **52%削減**

効率的な広告宣伝活動により応募数昨対比136%と増やしつつ
大幅コストダウン
(3サイト合計・3-2月)

◆人件費・業務委託費等 前期比 **19%削減**

生産性向上と社内リソースの最適化を徹底

◆生活・オフィス関連費 前期比 **26%削減**

生活関連費の効率的使用を実現

■第13期 決算概要－損益計算書summary－

	2009年2月期連結		2010年2月期単体		前年対比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	11,506	100.0 %	7,969	100.0 %	-3,537	-30.7 %
売上総利益	10,794	93.8 %	7,108	89.2 %	-3,686	-34.2 %
販売費及び一般管理費	9,505	82.6 %	6,791	85.2 %	-2,713	-28.6 %
人件費	4,795	41.7 %	3,878	48.7 %	-916	-19.1 %
広告宣伝費	2,344	20.4 %	1,116	14.0 %	-1,227	-52.4 %
地代家賃	743	6.5 %	699	8.8 %	-44	-6.0 %
その他	1,622	14.1 %	1,097	13.7 %	-524	-32.4 %
営業利益	1,288	11.2 %	316	4.0 %	-972	-75.5 %
営業外損益	-17	-0.2 %	3	0.0 %	21	-
経常利益	1,271	11.0 %	320	4.0 %	-951	-74.8 %
特別損益	-369	-3.2 %	-6	-0.1 %	363	-
税引前当期純利益	901	7.8 %	313	3.9 %	-587	-65.2 %
税金費用等	407	3.5 %	190	2.4 %	-216	-53.1 %
当期純利益	494	4.3 %	123	1.5 %	-371	-75.1 %

(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。

2 第13期（2010年2月期）サイト別営業実績

【通期実績】

売上高

前期比20.0%減

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

6,900百万円 → 5,517百万円

営業利益

前期比65.2%減

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

2,824百万円 → 982百万円

アルバイト・パート領域前期比 8.2%増
派遣領域前期比51.0%減

3,556百万円
3,343百万円

3,848百万円
1,668百万円

【四半期実績】

売上高

前年同期比6.3%減

第12期（2009年2月期）
第4四半期

第13期（2010年2月期）
第4四半期

1,515百万円 → 1,419百万円

営業利益

前年同期比53.1%減

第12期（2009年2月期）
第4四半期

第13期（2010年2月期）
第4四半期

606百万円 → 284百万円

月間契約社数平均 22.0%増

※13期通期

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

3,159社 → 3,853社

月間掲載情報数平均 23.5%増

※13期通期

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

36,810件 → 45,475件

掲載情報数 業界No.1

※当社独自調査：13期通期

45,475件

前年同期比23.5%増

2位：I社 Wサ仆（13,373件）
前年同期比18.7%減

3位：R社 Fサ仆（4,500件）
前年同期比32.7%減

応募数伸率

前年比 166.3%

（3月-2月集計）

【通期実績】

売上高

前期比52.0%減

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

3,259百万円 → 1,564百万円

営業利益

前期比66.8%減

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

1,296百万円 → 430百万円

【四半期実績】

売上高

前年同期比54.3%減

第12期（2009年2月期）
第4四半期

第13期（2010年2月期）
第4四半期

672百万円 → 307百万円

営業利益

前年同期比62.1%減

第12期（2009年2月期）
第4四半期

第13期（2010年2月期）
第4四半期

311百万円 → 117百万円

月間契約社数平均 13.8%減

※13期通期

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

1,134社 → 977社

月間掲載情報数平均 35.2%減

※13期通期

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

42,197件 → 27,350件

掲載情報数 業界No.1

※当社独自調査：13期通期

27,350件

前年同期比35.2%減

2位：R社（13,123件）

前年同期比60.8%減

3位：E社（10,742件）

前年同期比48.2%減

応募数伸率

前年比 100.6%

（3月-2月集計）

【通期実績】

売上高

前期比34.9%減

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

1,282百万円 → 834百万円

営業利益

前期比360百万円増

第12期（2009年2月期）

第13期（2010年2月期）

-317百万円 → 43百万円

【四半期実績】

売上高

前年同期比45.5%減

第12期（2009年2月期）
第4四半期

第13期（2010年2月期）
第4四半期

311百万円 → 169百万円

営業利益

前年同期比50.1%減

第12期（2009年2月期）
第4四半期

第13期（2010年2月期）
第4四半期

56百万円 → 28百万円

事業構造を改革した前期第4四半期以降
大幅な利益改善を実現し、各四半期での黒字化および通期営業黒字を達成

3 第13期（2010年2月期）の事業戦略振り返り

需要回復が最も早く見込まれる
アルバイト・パート領域への経営資源の集中

◆リテールマーケットへの着手

小規模顧客群に対する営業体制構築により
対象マーケットの売上高 1Q比 **9倍**

◆販売チャネルの構築

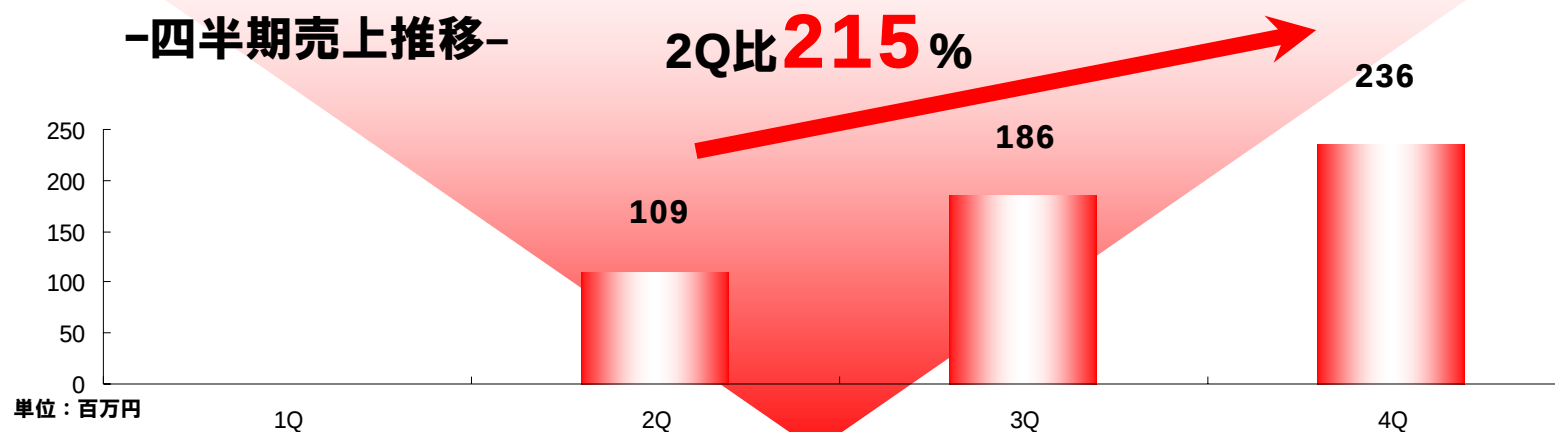
当社媒体を販売する求人広告代理店網の拡充により
代理店売上高 前期比 **219.1%**

アルバイト・パート領域での**対前年プラス成長**を牽引
市場シェアを拡大

地元誌とのアライアンスによる 未進出エリアへの展開

◆展開後実績

13期末時点**15県**へ進出
展開エリアでの掲載情報数**9県**で**No.1**



新規ユーザー・顧客の獲得により
提携エリアでの売上の大幅増を実現

(提携先の月間売上 提携前比 140%)

求人倍率が2.4倍^(※1)と、最も求人ニーズの高い
『看護師マーケット』への参入

◆「ナースではたらこ」特徴

情報数No.1

医療機関情報約10万件

公開求人情報1,500施設10,000件以上

キャリアアップ支援金支給による登録者拡大

◆ユーザビリティの向上

PCサイトに加えモバイルサイトの開設 **3キャリア**^(※2)で公式サイト化

◆展開後実績

スタート初月より応募数**3.5倍**^(※3)

3月末累計決定者数 **196名**

ユーザー数を一気に拡大
事業開始後、加速度的に決定者が増加

(※1)厚生労働省2009年版の「労働経済の分析（労働経済白書）」の職業別「保健師、助産師、看護師」の有効求人倍率

(※3) 2010年2月時点、2009年9月比

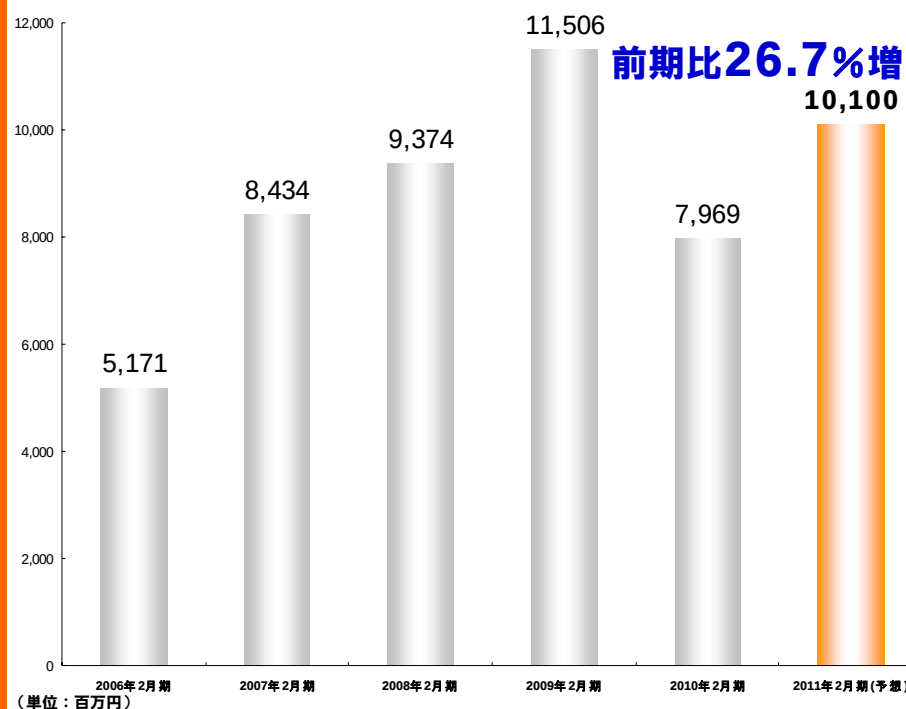
(※2) 2009年12月よりNTTドコモ、au、ソフトバンクモバイルにて公式サイト化

4 第14期（2011年2月期）業績予想及び事業方針

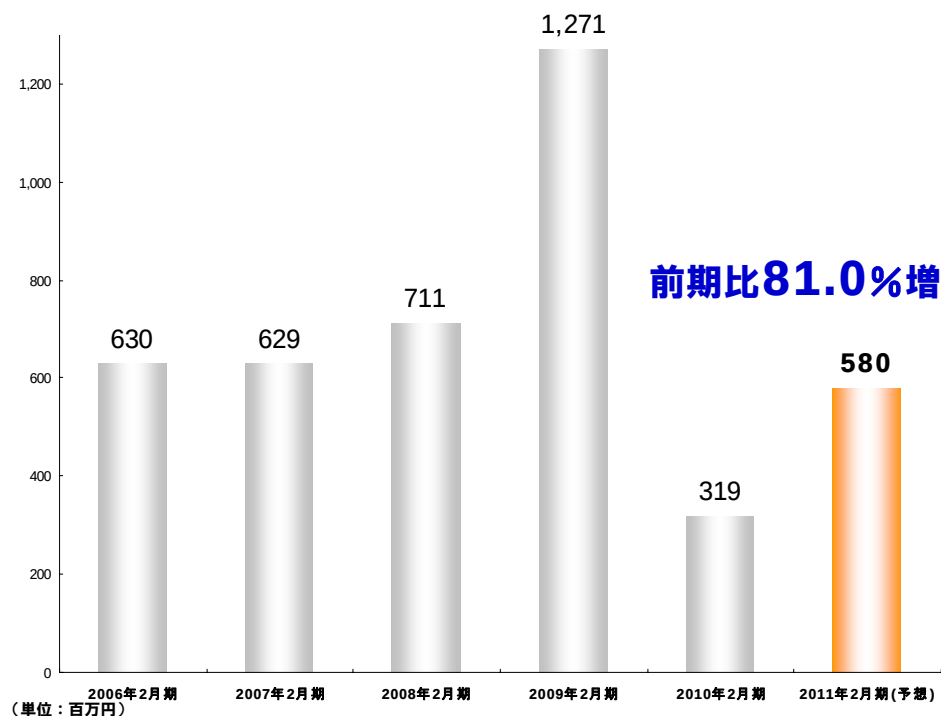
売上高10,100百万円 経常利益580百万円

求人広告のネットシフトの波を捉え**2桁増収・増益**を見込む

売上高



経常利益



**景気の回復を上回る成長を実現するため
前期比2倍超の広告宣伝投資とシステム開発投資を実施** (販売促進費を含まず)

アルバイト・パート領域

- ✓前期構築した販売チャネルによる売上拡大と新サービスの投入で市場シェア拡大を図る

エージェント領域

- ✓派遣業界の環境変化に対応した業界初のサービスを展開することにより優位性を確保

中途採用領域

- ✓非正規労働者を社員化する新サービスを展開することにより新たなマーケットを創出
- ✓事業立ち上がり好調な看護師紹介事業の成長を一気に加速

**販売チャネルの拡充と新サービスの投入による
売上の最大化を図り、市場の回復を上回る成長のための
積極的な広告宣伝投資を行う**

5 第14期（2011年2月期）の事業戦略

アルバイト・パート領域

▶ 前期構築した販売チャネルによる売上拡大

- ▶ 【拡充した代理店網における取扱いシェア拡大】
対前年売上50%増を計画
- ▶ 【地元誌との提携による進出エリアの売上拡大】
対前年売上200%増を計画
- ▶ 【小規模顧客（リテール）獲得効率の向上】
飲食店の集客サービス（食べログ）販売による顧客の囲い込みの強化
前期1,2月販売実績約400社

▶ 新サービス投入による売上拡大

- ▶ 「情報の鮮度」を武器にした新サービスによる紙媒体のシェア奪取
- ▶ モバイル端末の進化への対応
- ▶ バイトルユーザーを正社員化する新企画の導入

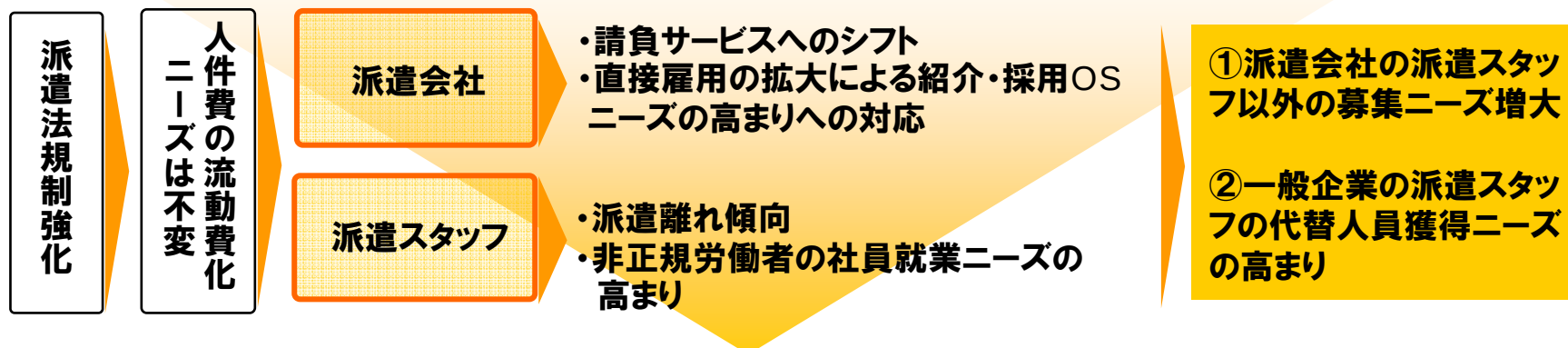
エージェント領域

派遣法規制強化

- ・登録型派遣の原則禁止
(専門26業務等は例外)
- ・日雇い派遣の原則禁止
- ・製造業務派遣の原則禁止
- ・専門26業務派遣適正化プラン 等

▶ 規制強化に備えた派遣会社の業態転換等に対応した新サービスを開始

【派遣法規制強化における動き】



はたらこねっと雇用形態拡大サービススタート(2010年4月19日)

派遣スタッフの求人情報サイト



派遣社員に加え、正社員、契約社員、
アルバイト・パートのあらゆる雇用形態
の求人情報サイト

中途採用領域1

ユーザーニーズ

✓非正規労働者の正社員志向の高まり



クライアントニーズ

✓派遣代替・ローキャリア層ニーズの増加
✓採用相場の激変による採用費の低コスト化ニーズの増大



労働市場構造変化

✓2010年代に本格化する少子高齢化による労働人口の減少



雇用形態拡大サービス



社員採用新企画

非正規労働者を社員化する新マーケット創出

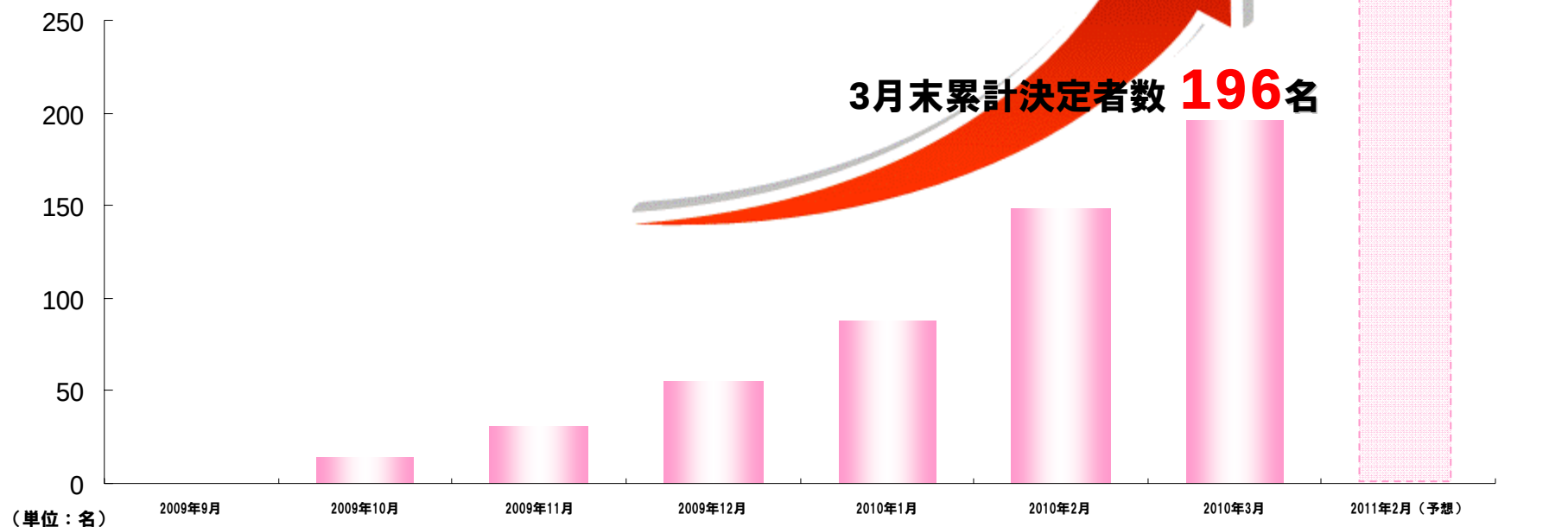
中途採用領域2

dip ティップの看護師求人情報

ナースではたらこ

看護師紹介事業は10月より順調な立ち上がり
今期一気に成長を加速

- ▶ キャリア支援金による登録者数の順調な伸び
- ▶ 掲載情報数業界No.1
- ▶ モバイルランキング領域トップ



6

株主還元策

配当政策

通期業績及び財政状態、その他を勘案した上で配当実施

2011年2月期

1株当たり配当額：**800円**（予定）

配当利回り： 3.19%

（2010年2月末株価で計算）

※なお、2010年2月期配当につきましては、1株当たり800円とさせていただきます。

（卷末資料）

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13期）

■代表者： 代表取締役CEO 富田 英揮

■所在地： 東京都港区六本木1-6-1

■資本金： 1,080百万円（2010年2月末現在）

■売上高： 7,969百万円（2010年2月期単体）

■従業員： 701名（2010年2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No.1 (約 50,000 件) ※2010年2月期4Q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No.1 (約 26,000 件) ※2010年2月期4Q月間平均 掲載社数業界No.1 (約 950 社) ※2010年2月期4Q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No.1 (約 35,000 件) ※2010年2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No.1 (約 96,000 件) ※2010年2月末時点 公開求人1,700病院以上 (約 10,000 件) ※2010年2月末時点 ・圧倒的情報量と 高いユーザビリティ を誇る
売上高 (2010年2月期) (構成比率)	5,517百万円 (69.2%)	1,564百万円 (19.6%)	834百万円 (10.5%)	51百万円 (0.6%)

※「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。

※ 売上高構成比率は2010年2月期決算数値を使用しております。