



One to One Satisfaction

第12期（2009年2月期）決算説明会

2009年4月16日

dip ディップの派遣情報

はたらこねっと

dip ディップの紹介予定派遣情報

はたらこ
紹介予定派遣

dip ディップのバイト情報

バイトルドットコム

dip ディップの転職情報

ジョブエンジン

dip ディップの人材紹介会社情報

**ジョブエンジン
エージェント**

-新経営体制に関するご案内-

■狙い

- ・ 経営および執行体制の強化
- ・ COOの権限強化による執行スピードの向上

■代表者の異動

代表取締役CEO 富田 英揮 (現 代表取締役社長兼CEO)

代表取締役社長 兼 COO 大友 常世 (現 代表取締役副社長兼COO)

■就任予定日

平成21年5月23日

■新任取締役候補

取締役執行役員会長 山口 財申 (現 執行役員会長)
(やまぐち たかのぶ)

- ・ 資本政策、企業価値向上のための基盤整備担当

CONTENTS

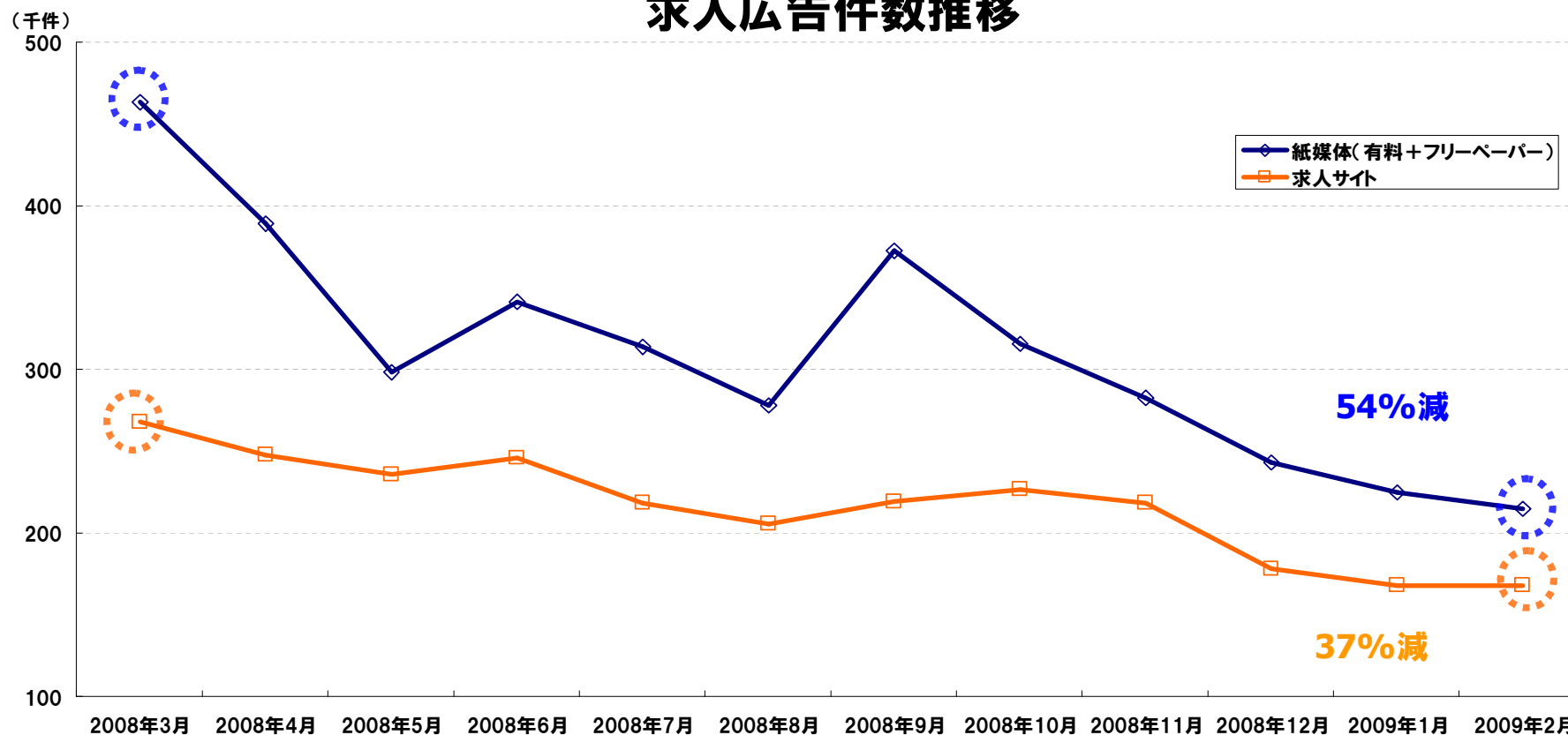
【1】	第12期（2009年2月期） 決算概要	p.3
【2】	トピックス	p.14
【3】	サイト別営業実績	p.16
【4】	第13期（2010年2月期） 業績予想	p.27
【5】	株主還元策	p.29
【6】	第13期（2010年2月期）の取り組み	p.31
	（巻末資料）	

【1】第12期（2009年2月期）決算概要

市場動向と当社への影響

求人広告件数は大きく減少しており、1年間で紙媒体（有料誌＋フリーペーパー）で54%減少。
求人サイトは37%の減少にとどまり、ネットシフトの加速が当社の追い風になっている。

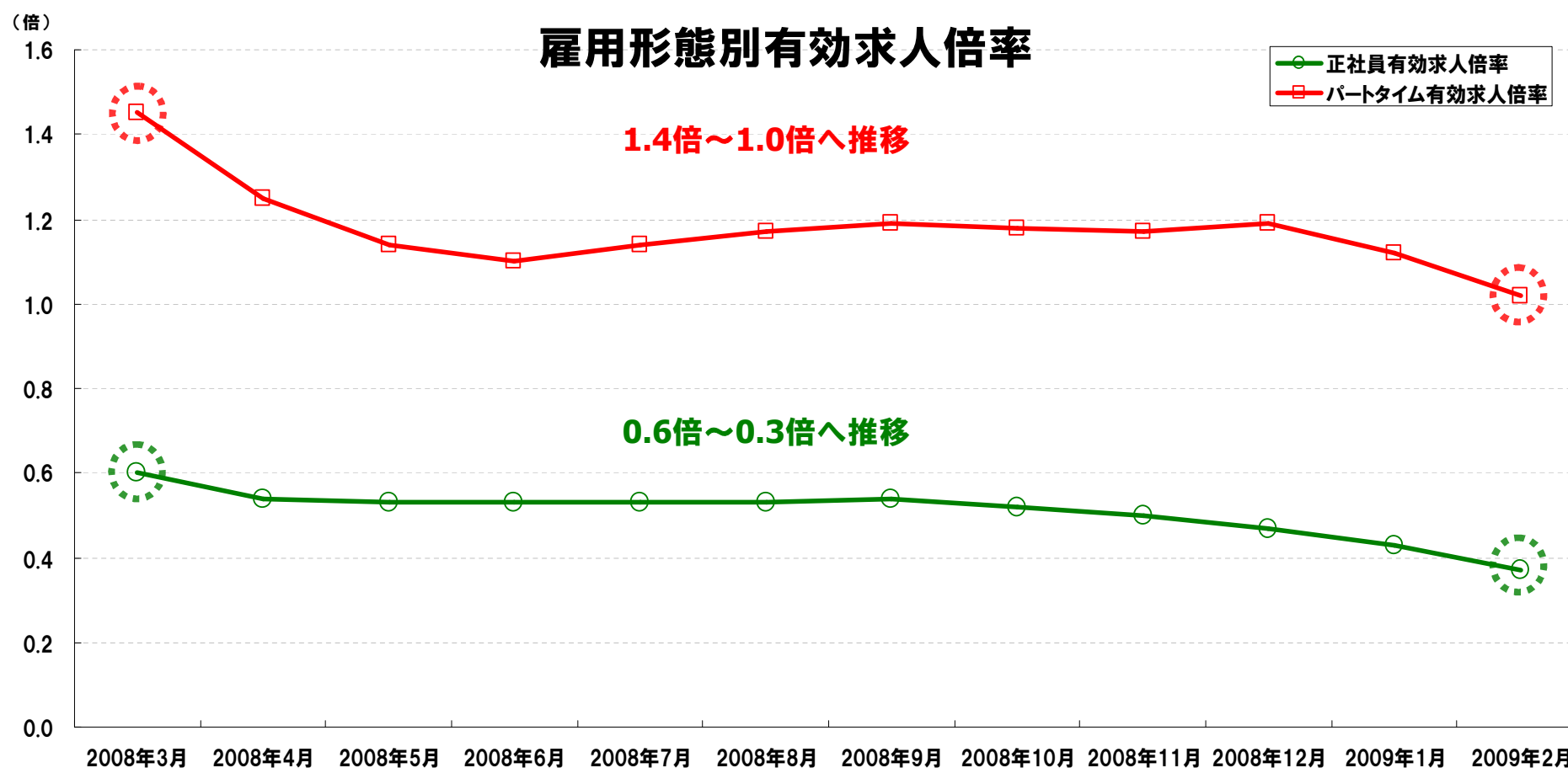
求人広告件数推移



出所：（社）全国求人情報協会 求人広告掲載件数（2009年2月）、減少率は2008年3月の求人広告件数に対する2009年2月の求人広告件数の割合

市場動向と当社への影響

パート・アルバイトの有効求人倍率は依然1倍以上であり、正社員に比較し需要が堅調に推移し、当社主力のアルバイトサイト『バイトルドットコム』の業績が伸張。



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

第12期 決算概要－連結売上高－

第11期（2008年2月期）

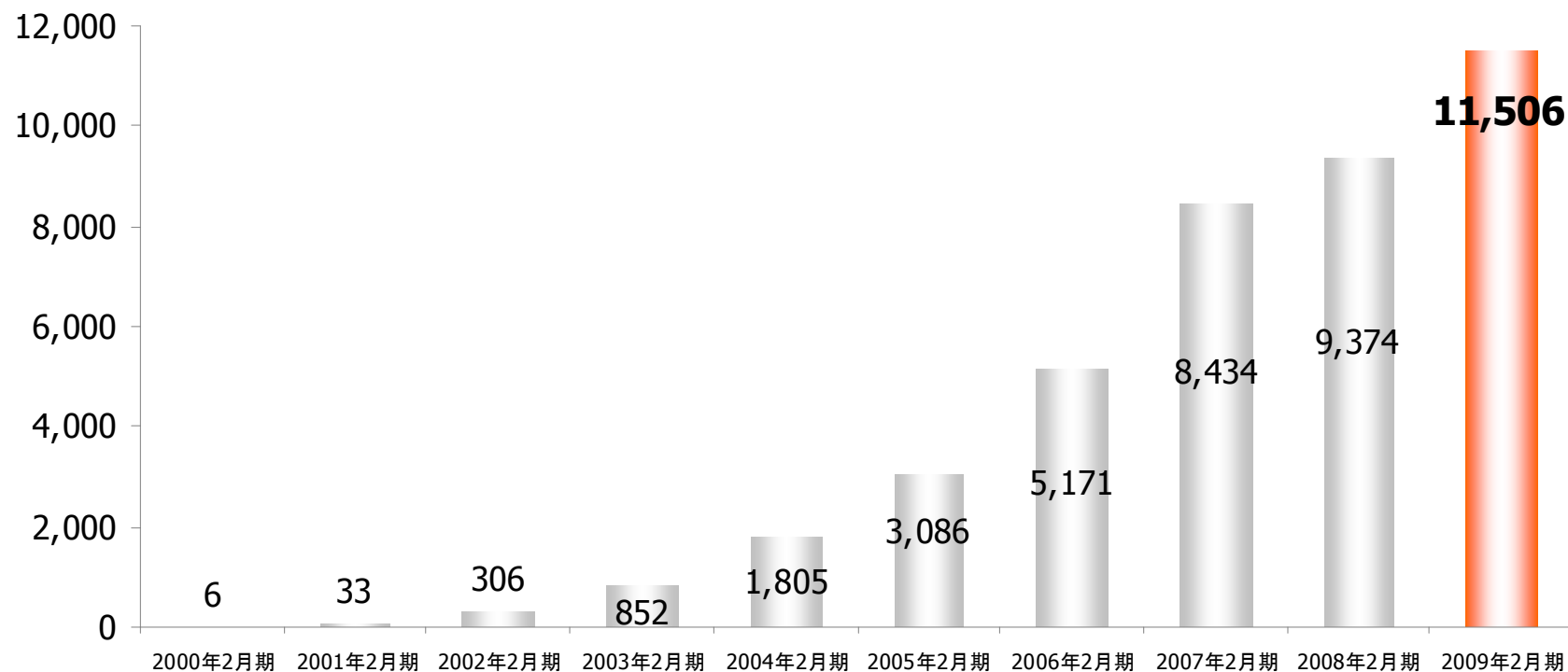
第12期（2009年2月期）

第12期売上高
前年比**22.7%** 増

9,374百万円

11,506百万円

業界唯一の2桁成長を実現



（単位：百万円）

第12期 決算概要－連結経常利益－

第11期（2008年2月期）

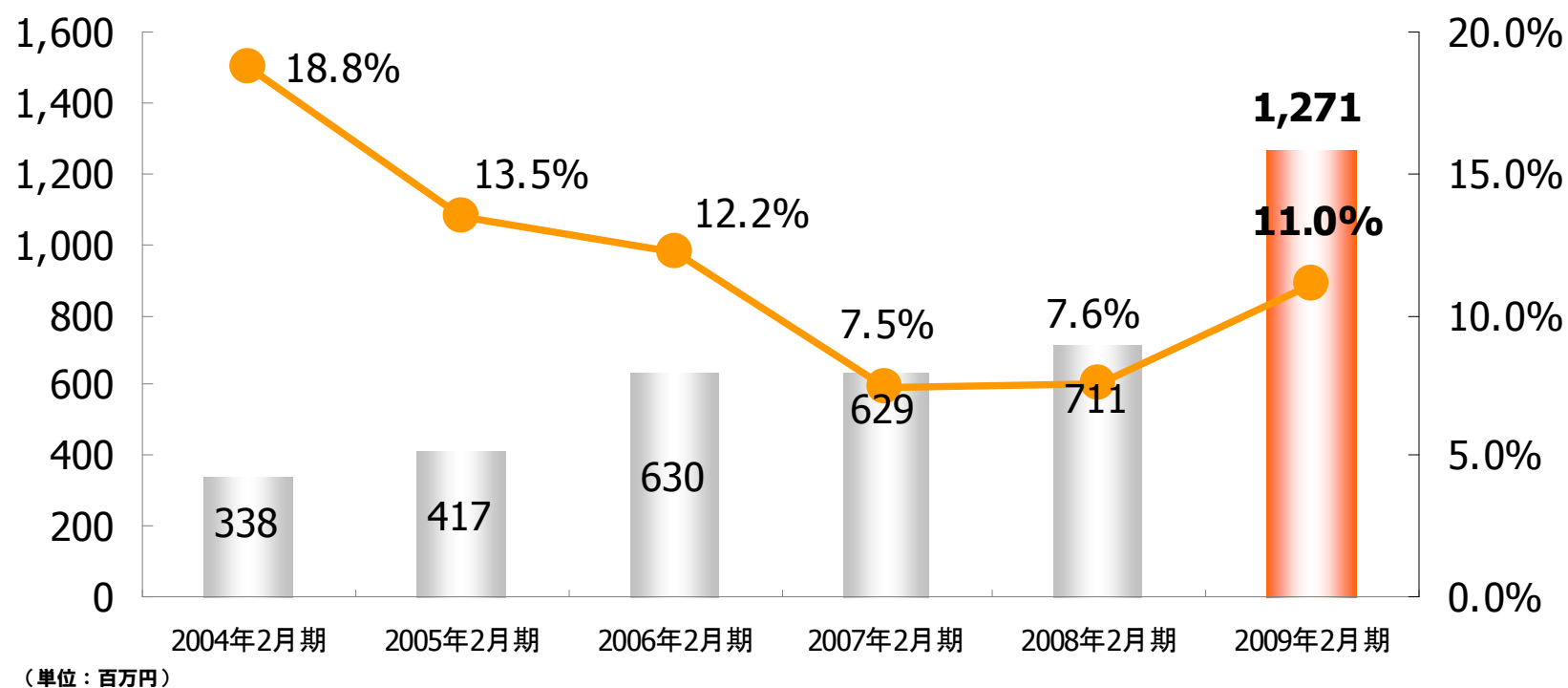
第12期（2009年2月期）

第12期経常利益
前年比**78.8%** 増

711百万円

1,271百万円

前年比8割増の大幅増益



● 右軸：売上高経常利益率

第12期 決算概要

－連結損益計算書summary－

単位：百万円	2008年2月期連結		2009年2月期連結		前年対比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	9,374	100.0%	11,506	100.0%	2,132	22.7%
売上総利益	8,826	94.2%	10,794	93.8%	1,968	22.3%
販売費および一般管理費	8,114	86.6%	9,505	82.6%	1,391	17.2%
人件費 ^(注1)	4,168	44.5%	4,795	41.7%	626	15.0%
広告宣伝費 ^(注2)	1,974	21.1%	2,344	20.4%	369	18.7%
地代家賃	621	6.6%	743	6.5%	122	19.6%
その他	1,348	14.4%	1,622	14.1%	273	20.3%
営業利益	711	7.6%	1,288	11.2%	577	81.2%
営業外損益	0	0.0%	-17	-0.2%	-16	-
経常利益	711	7.6%	1,271	11.0%	560	78.8%
特別損益	-74	-0.8%	-369	-3.9%	-295	-
税金等調整前当期純利益	636	6.8%	901	7.8%	265	41.7%
税金費用等	404	4.3%	407	3.5%	2	0.7%
当期純利益	232	2.5%	494	4.3%	262	113.1%

新卒157名の
大型採用

TVコマーシャル
スポーツイベント
の協賛等を実施

ソフトウェアの除却等
による固定資産除却損及び
ジョブエンジン事業資産
の減損損失を計上

(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。

第12期 施策振返り

商品戦略

<リニューアルによるユーザビリティの更なる向上>
<積極的プロモーションによるユーザー数の飛躍的拡大>

■各サイトの主な施策



- ◆ 応募率UP等、様々なリニューアル施策の実施
- ◆ 専門サイト<ママバイトル>・<社員バイトル>新設

応募数
前年比**189%**



- ◆ 仕事詳細情報の充実等、様々なリニューアル施策の実施
- ◆ 専門サイト<はたらこママ派遣> <医療・介護系>
<エンジニア派遣>新設

応募数
前年比**181%**



- ◆ 急増するRHP参画企業への応募者増加施策の実施
- ◆ 会員向けサービス強化施策の実施

RHP総応募数
前年比**345%**

営業戦略

<競合からのシェア奪取>

■08年度157名の新卒営業社員入社による人員強化

■主要顧客・主要エリアへの営業員の重点配置

実績例



渋谷・新宿・池袋エリア
売上前年比**161.6%**
人材派遣会社大手5社
売上前年比**158.4%**

第12期 施策振返り

プロモーション戦略

<コスト効率の最大化>

認知度拡大施策

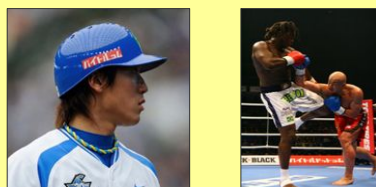
サービス内容訴求型

テレビ
CM



ブランド認知促進型

スポーツ
イベントへの
協賛



©FEG.

エリア浸透度向上施策

エリア浸透度向上

交通広告



大型看板



バイトルカー



dip ディップのバイト情報
バイトルドットコム

広告1万円当り応募数
前年比 45.8%増

dip ディップの派遣情報
はたらこねっと

広告1万円当り応募数
前年比 73.2%増

第12期 第4四半期決算概要－連結売上高－

第11期（2008年2月期）
第4四半期

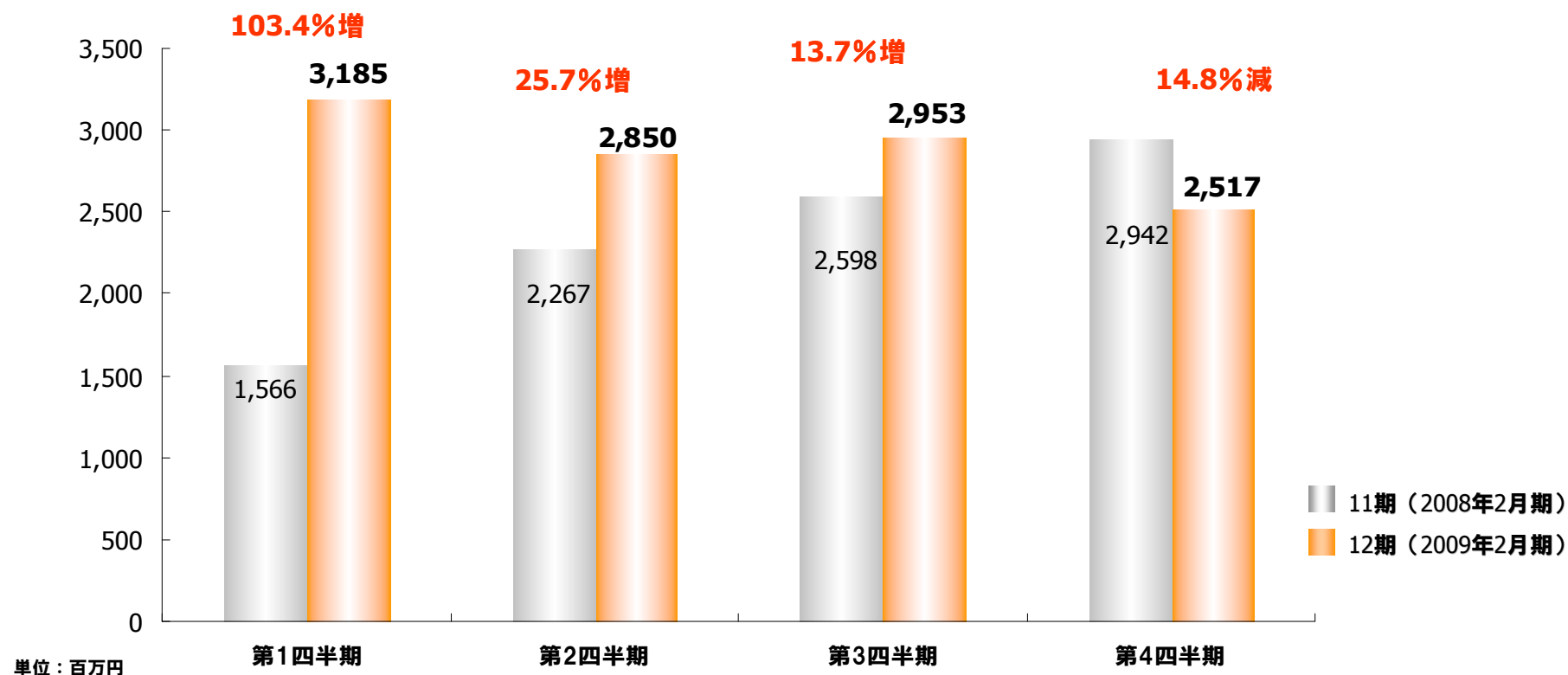
第12期（2009年2月期）
第4四半期

第4四半期売上高
前年同期比**14.8 % 減**

2,942百万円

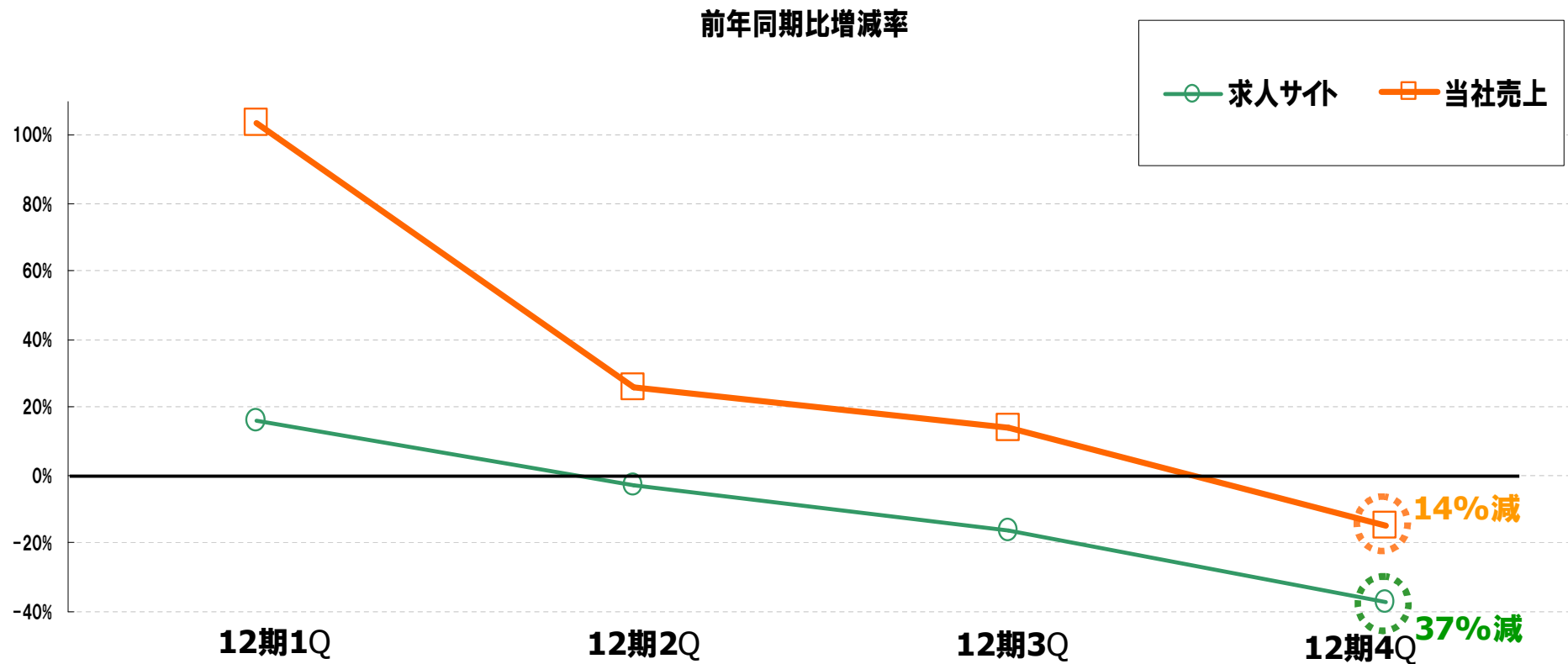
2,517百万円

第4四半期単独では雇用情勢の悪化の影響を受け減収



求人広告件数および当社売上高前年比推移

－全四半期において市況のマイナストrendを上回る伸びを示す－
第4四半期において苦戦するものの、他媒体と比較し善戦



出所：（社）全国求人情報協会 求人広告掲載件数（2009年2月）を元に当社にて作成

第12期 第4四半期決算概要－連結経常利益－

第4四半期経常利益
前年同期比**509百万円減**

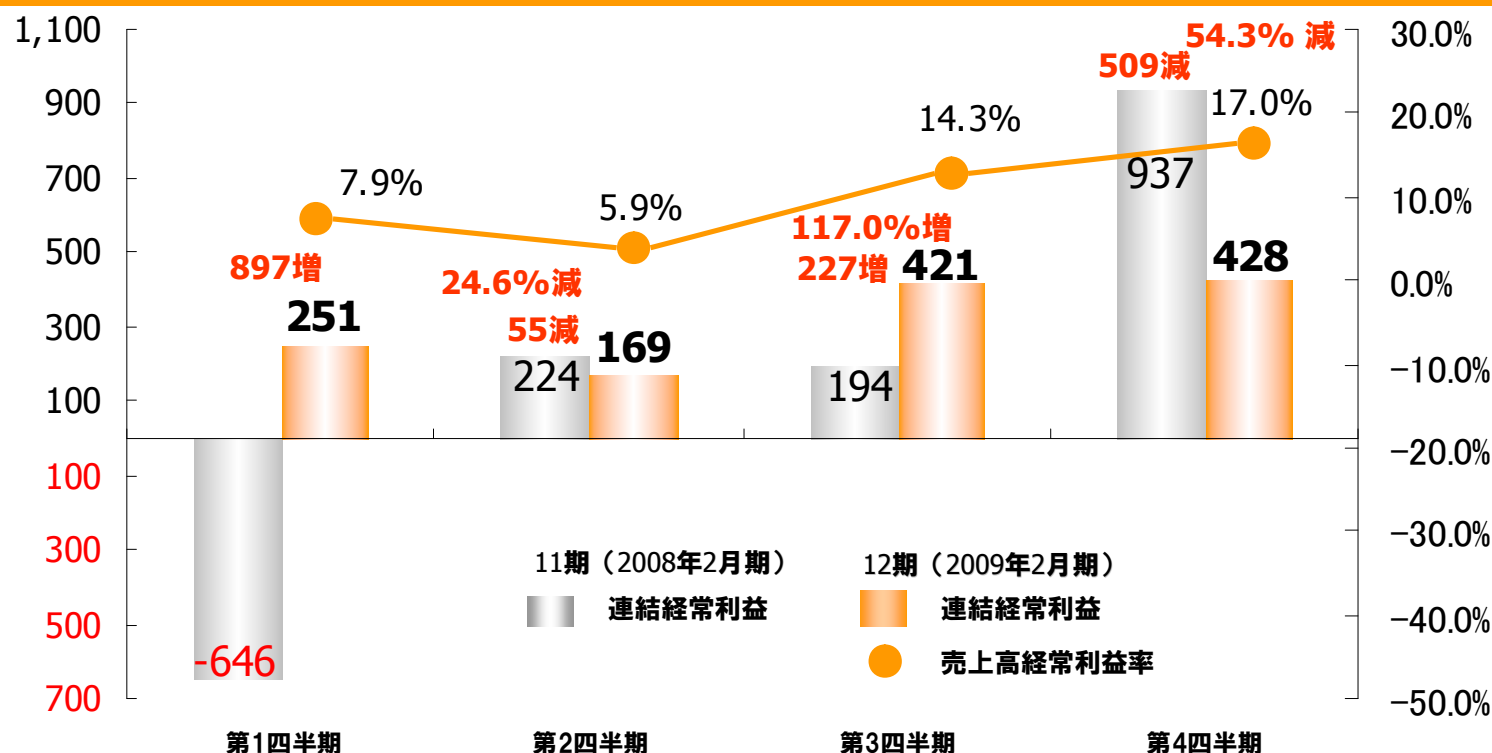
第11期（2008年2月期）
第4四半期

937百万円

第12期（2009年2月期）
第4四半期

428百万円

第4四半期単独において減収影響を受けるも
安定的に利益を確保



単位：百万円

【2】トピックス

「ハイ・サービス日本300選」受賞

2009年3月16日

「ハイ・サービス日本300選（第5回）」を人材業界として初めて受賞
（財団法人社会経済生産性本部）

「ハイ・サービス日本300選」

イノベーションや生産性向上に役立つ先進的な取り組み（ベストプラクティス）を行っている企業・団体を受賞対象とし、優良事例を広く普及・共有することで、サービス産業全体のイノベーションや生産性向上を促進することを目的とする。

受賞要因

サービスプロセスの改善

■社会変化の中で発生してくる様々な就業形態に合わせた
サービス・ラインナップの改善

■業界No.1を誇る大量の掲載件数から仕事を探す際の
検索機能の改善・強化を継続的に実施

これまでの受賞企業

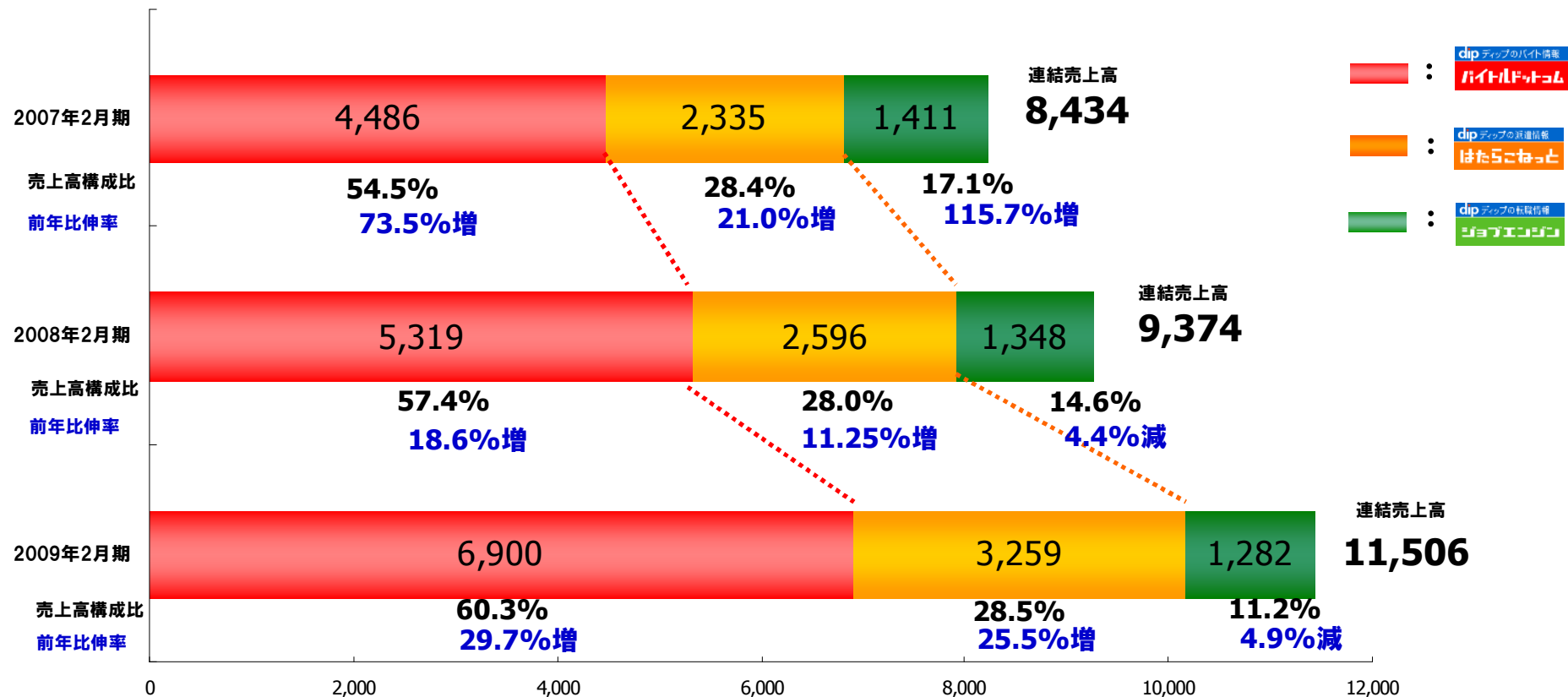
イオン(株) (株)伊勢丹 (株)カカコム (株)セブン銀行 (株)良品計画 など
(50音順)

当社含め現在140社が受賞

【3】 サイト別営業実績

サイト別売上構成の推移

アルバイト求人領域：市場環境の影響が最も少ない領域で、顧客内・重点エリア内シェアを伸ばす
 派遣求人領域：派遣業界の厳しい経営環境のなか、主要顧客内シェア・参画社数を伸ばす
 中途求人領域：最も市場環境が厳しい領域ながら、商品戦略が奏功し売上微減にとどまる



※ 売上高構成比率にはその他セグメントは含まれておりません

(単位：百万円)

第12期売上高
前年比 29.7% 増

第11期（2008年2月期）

5,319百万円

第12期（2009年2月期）

6,900百万円

第12期営業利益
前年比 44.7% 増

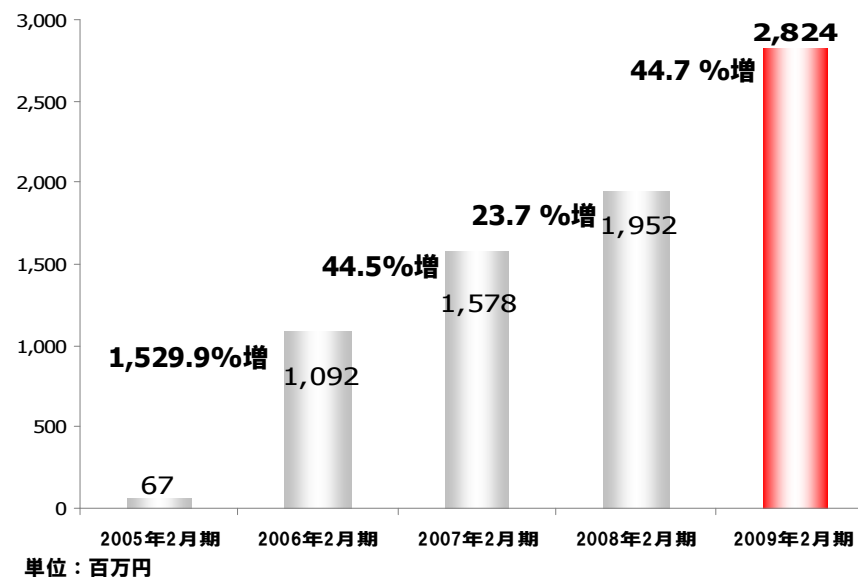
1,952百万円

2,824百万円

売上高推移



営業利益推移



第11期（2008年2月期）

第12期（2009年2月期）

第4四半期売上高
前年同期比 10.5%減

1,692百万円

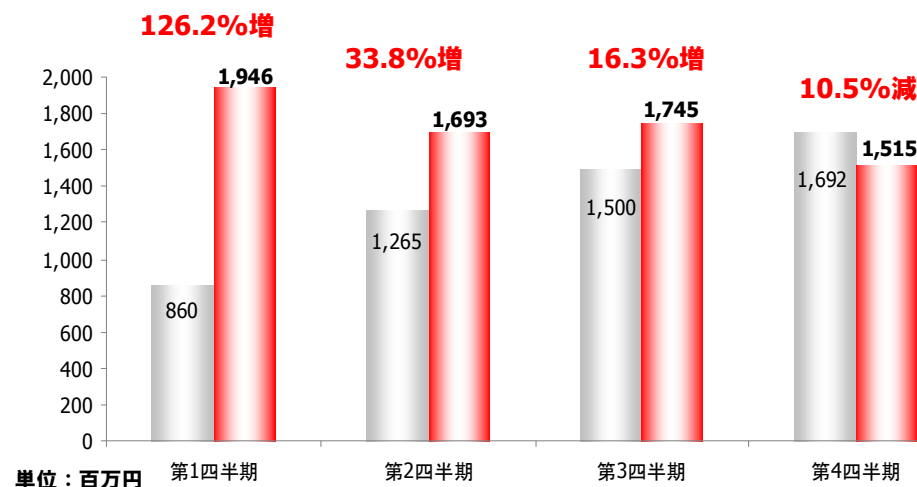
1,515百万円

第4四半期営業利益
前年同期比 33.0% 減

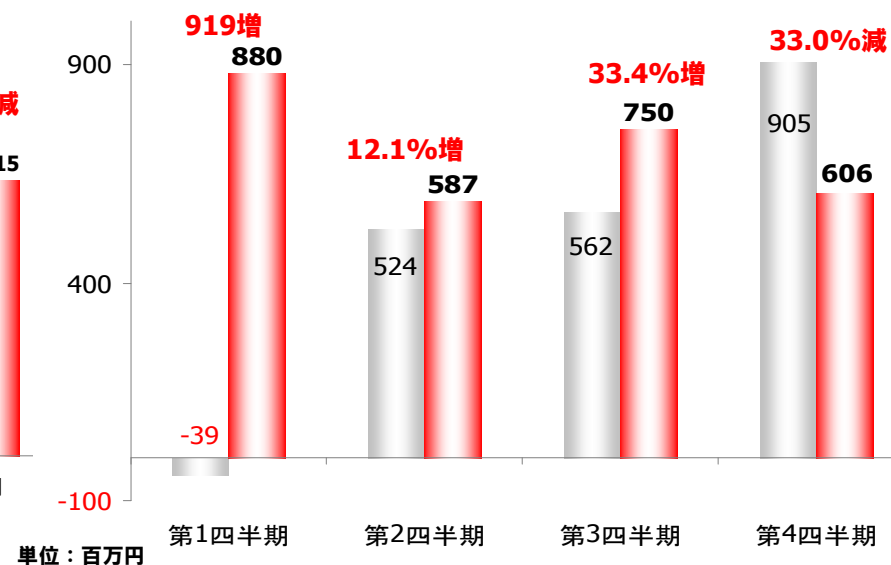
905百万円

606百万円

四半期売上高推移



四半期営業利益推移



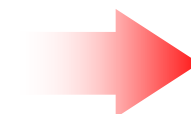
■ 11期（2008年2月期）
■ 12期（2009年2月期）

第11期（2008年2月期）

第12期（2009年2月期）

月間契約社数平均
14.8% 増

2,751社

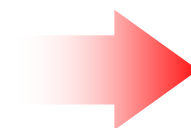


3,159社

※12期月間平均

月間掲載情報数平均
30.3% 増

28,254件



36,810件

※12期月間平均

掲載情報数平均
No.1

36,810件

2位：I 社 Wサ仆 (16,457件)
3位：R社 Fサ仆 (6,687件)

※当社独自調査：12期月間平均

応募数伸率

前年比

89.1%増

第11期（2008年2月期）

第12期（2009年2月期）

第12期売上高
前年比 25.5% 増

2,596百万円

3,259百万円

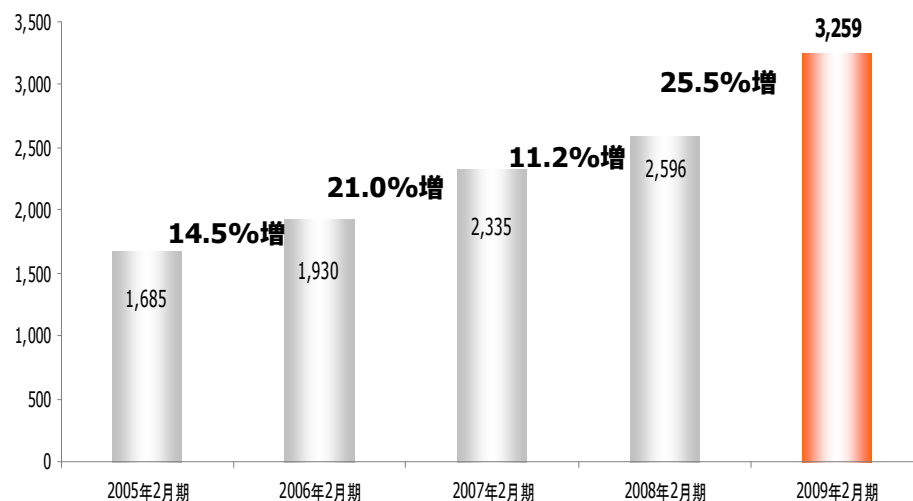
第12期営業利益
前年比 46.2% 増

886百万円

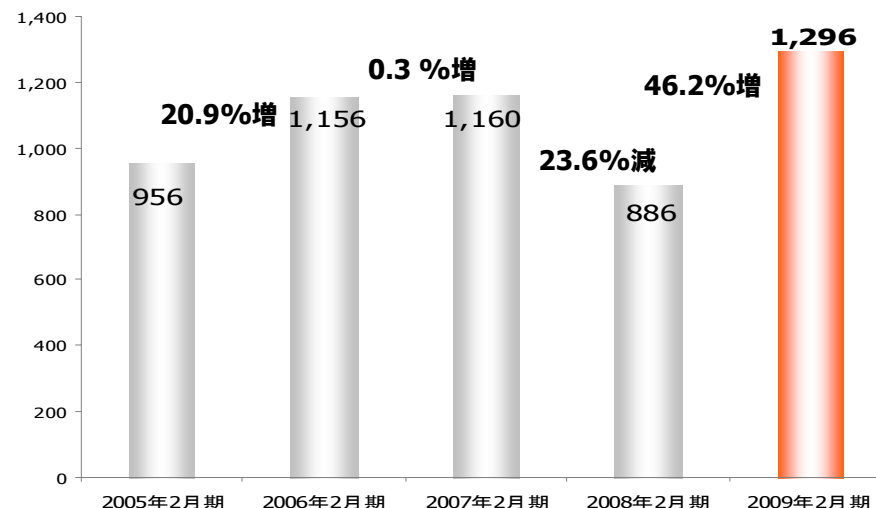
1,296百万円

売上高推移

営業利益推移



単位：百万円



単位：百万円

第11期（2008年2月期）

第12期（2009年2月期）

第4四半期売上高
前年同期比 24.1% 減

886百万円

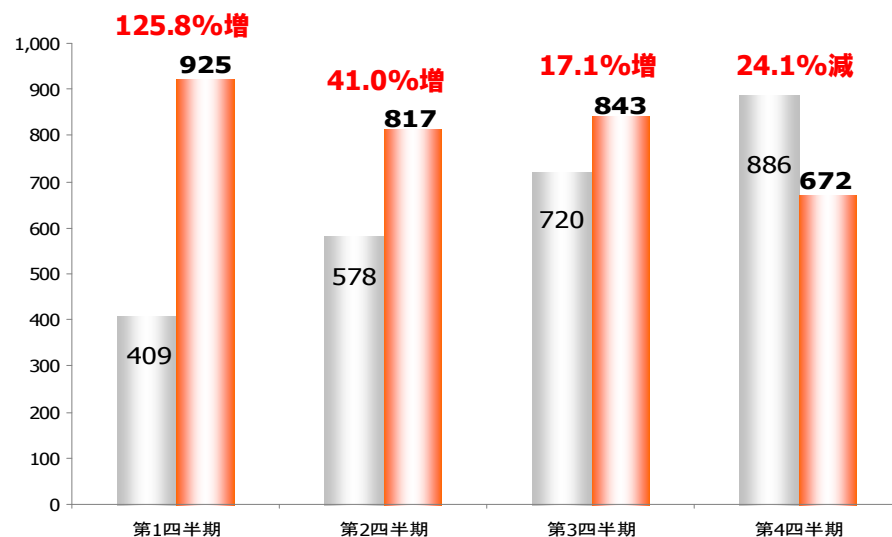
672百万円

第4四半期営業利益
前年同期比 40.7% 減

525百万円

311百万円

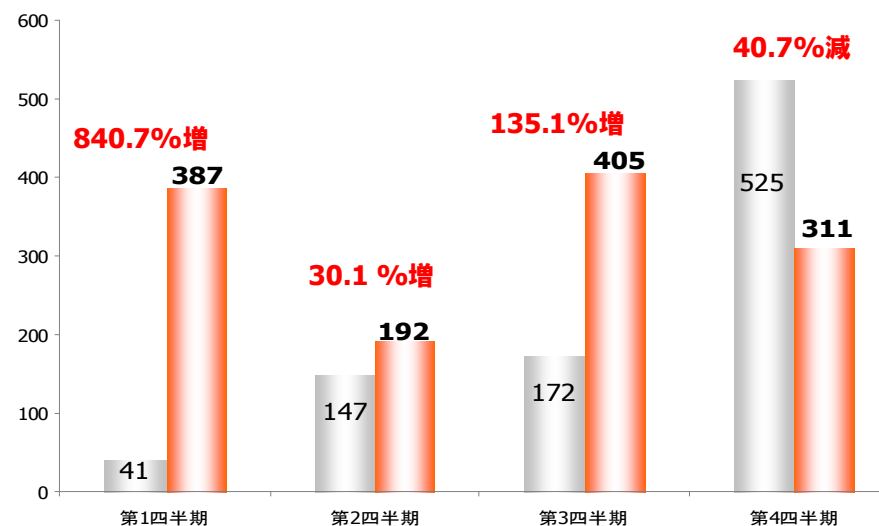
四半期売上高推移



単位：百万円

■ 11期（2008年2月期） ■ 12期（2009年2月期）

四半期営業利益推移



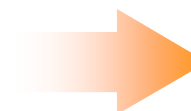
単位：百万円

第11期（2008年2月期）

第12期（2009年2月期）

月間契約社数平均
30.2% 増

871社

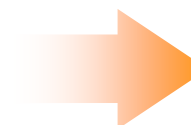


1,134社

※12期月間平均

月間掲載情報数平均
12.2% 増

37,614件



42,197件

※12期月間平均

掲載情報数平均
No.1

42,197件

2位：R社（33,485件）
3位：E社（20,741件）

※当社独自調査：12期月間平均

応募数伸率

前年比

80.6%増

第11期（2008年2月期）

第12期（2009年2月期）

第12期売上高
前年比 4.9% 減

1,348百万円

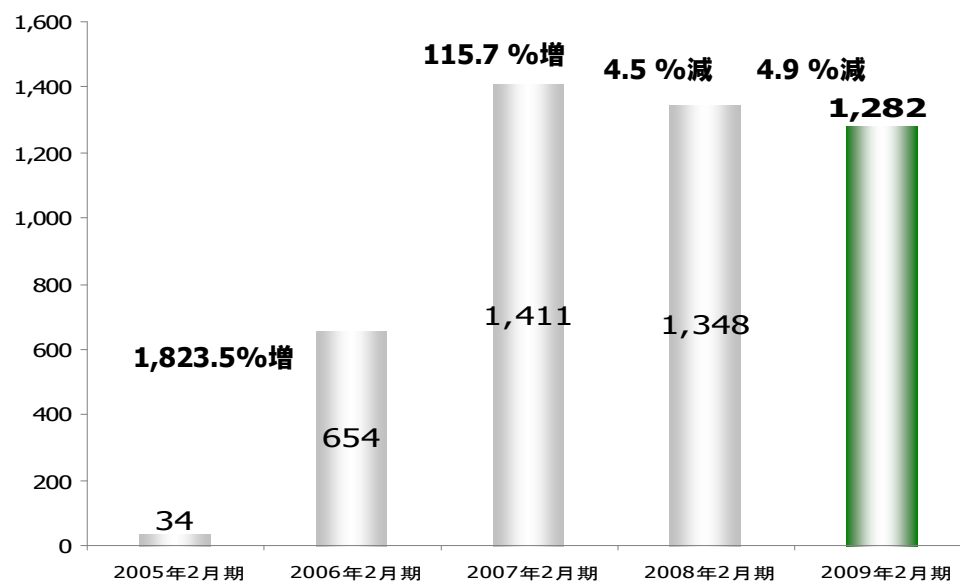
1,282百万円

第12期営業利益
前年比 108百万円減

-209百万円

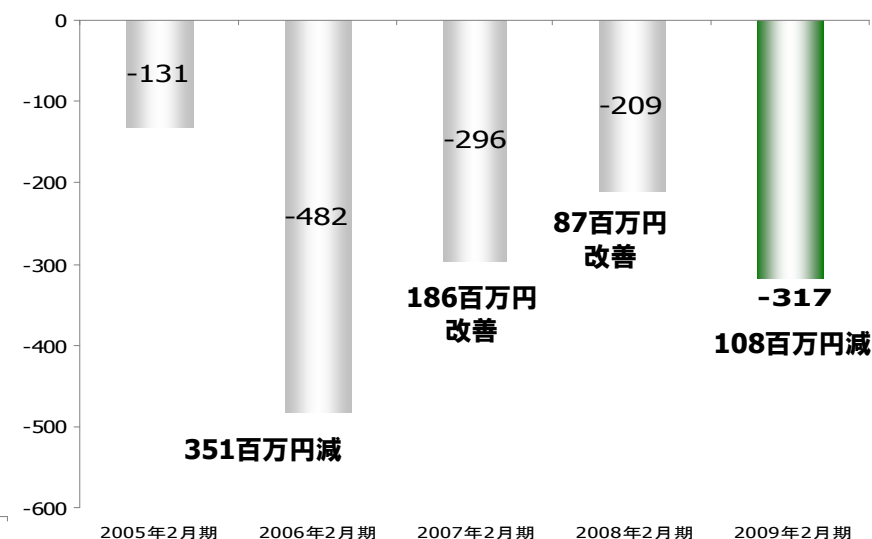
-317百万円

売上高推移



単位：百万円

営業利益推移



単位：百万円

第11期（2008年2月期）

第12期（2009年2月期）

第4四半期売上高
前年同期比 8.8% 減

342百万円

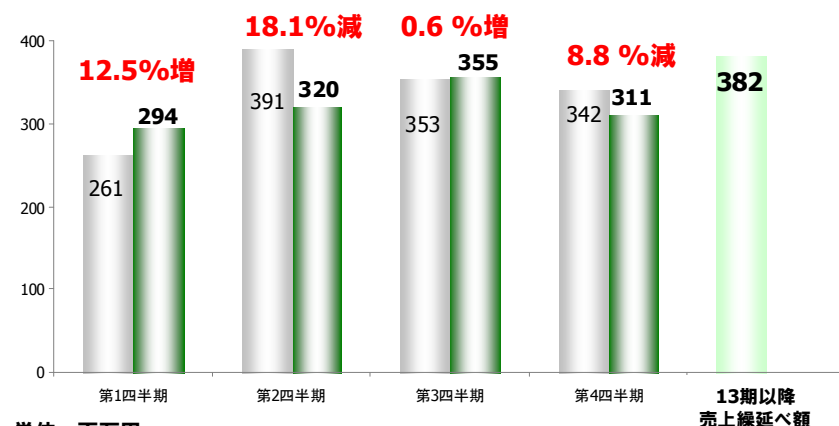
311百万円

第4四半期営業利益
前年同期比 60.3% 増

35百万円

56百万円

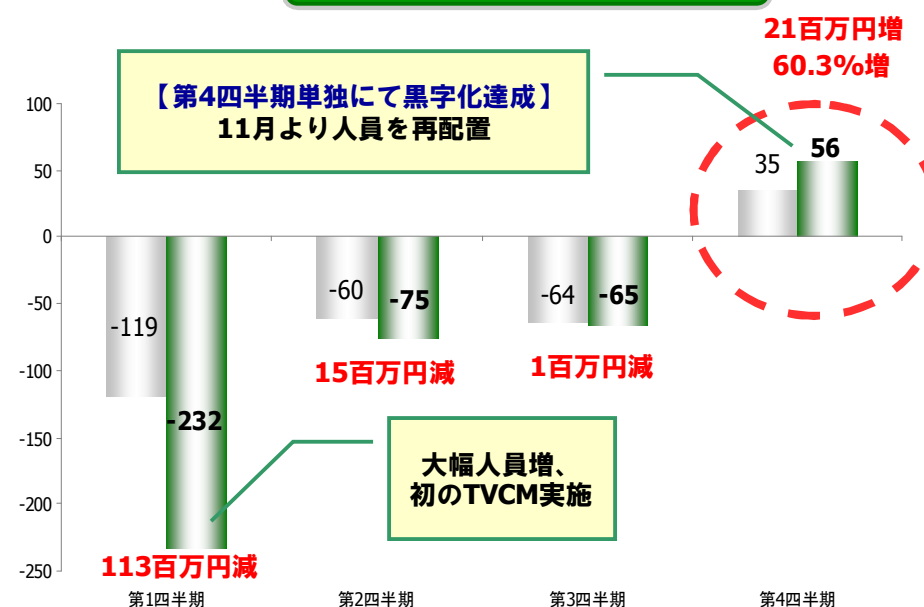
四半期売上高推移



単位：百万円

■ 11期（2008年2月期）
■ 12期（2009年2月期）

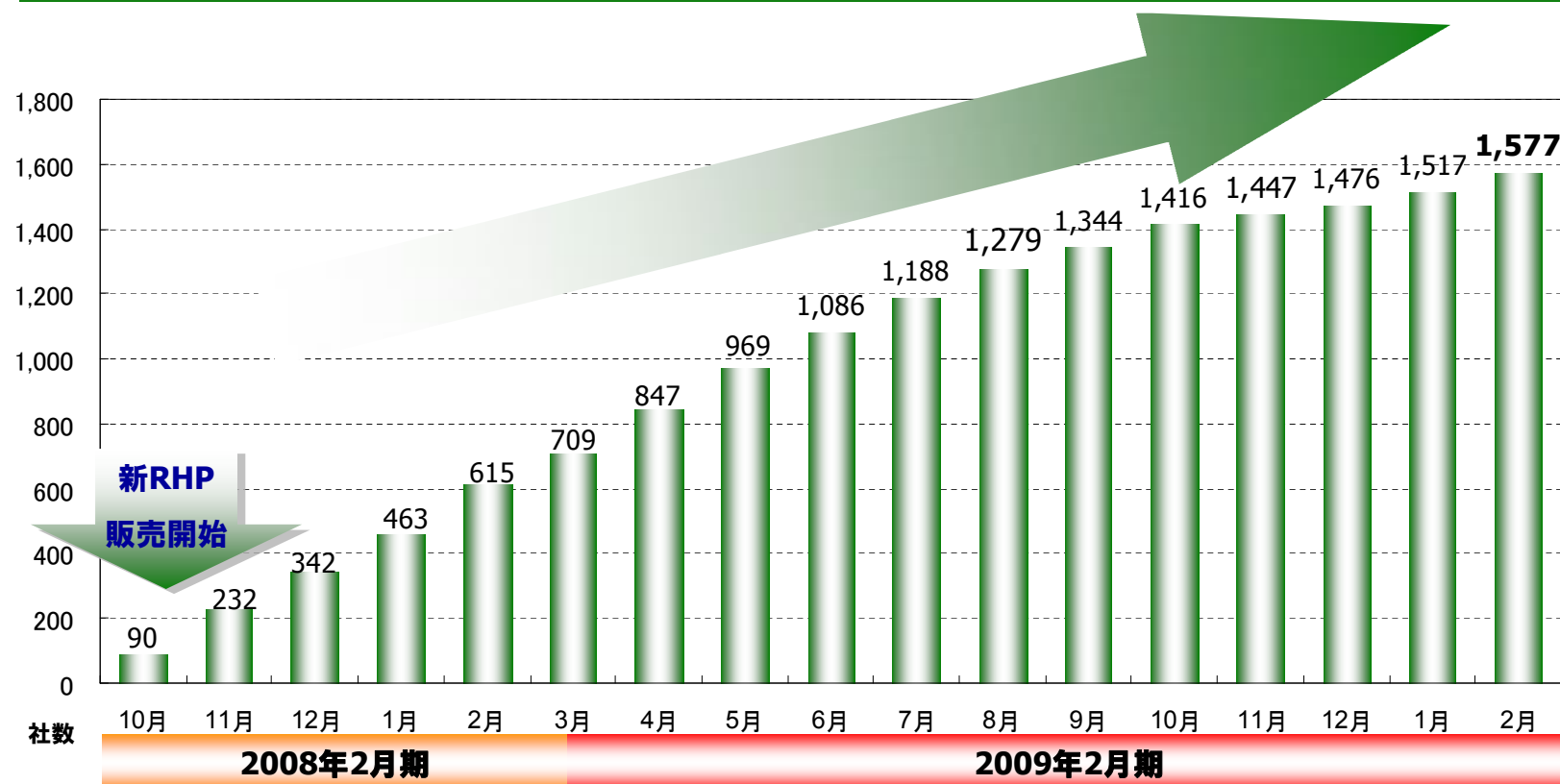
四半期営業利益推移



単位：百万円

『RHP 年間パック』販売数推移

景況の影響を受け9月以降販売数の伸びは鈍化するも
増加基調を維持



(参考) 月間契約社数平均 88.1%増 11期月間平均：729社 ⇒ 12期月間平均：1,371社

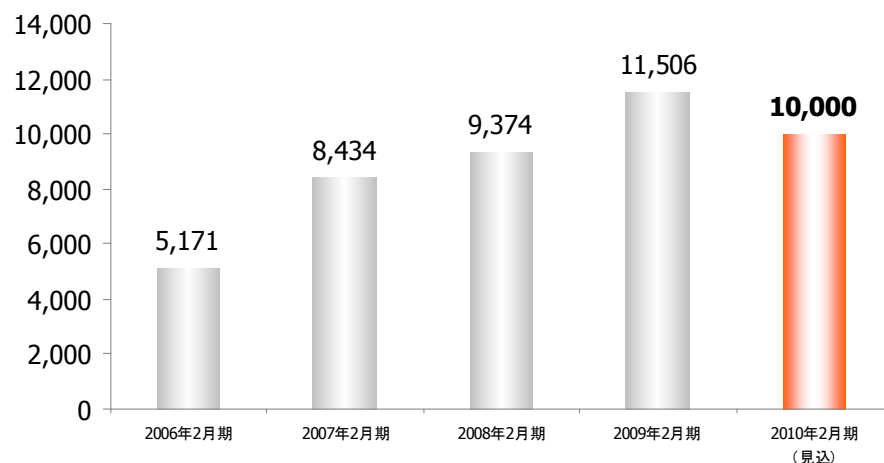
(※注) 月間契約社数にはジョブエンジン・ジョブエンジンエージェント・RHPの契約社を含みます。

【4】第13期（2010年2月期）業績予想

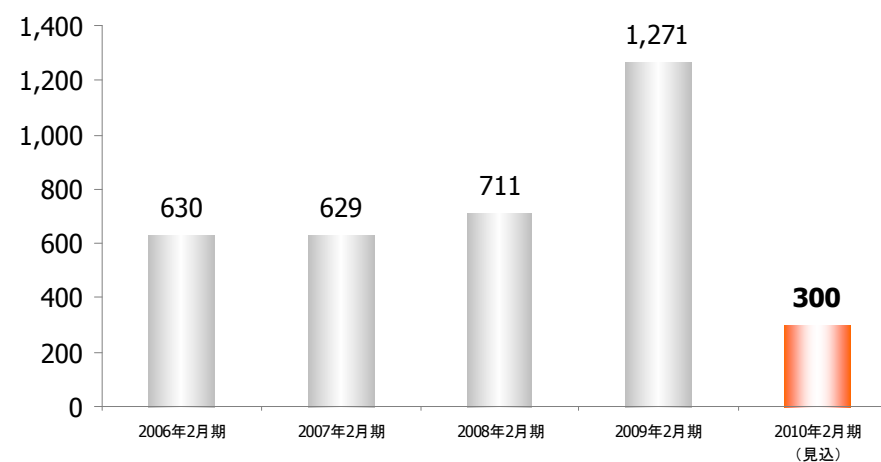
第13期 通期業績予想

売上高10,000百万円 経常利益300百万円

売上高



経常利益



**求人広告マーケットの減少幅を上回る売上
減収見込みに対して大幅な経費削減策の実施により利益を確保**

【5】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
2010年2月期

1株当たり配当額：800円（予定）

配当利回り：3.00%

（2009年2月末日株価で計算）

※なお、2009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。

自己株式消却

中期的な株主還元の一環として、自社株を取得

消却する株式の数：9,430株

消却前発行済株式総数に対する割合：7.09%

消却予定日：2009年4月30日

【6】第13期（2010年2月期）の取り組み

第13期 施策方針

商品戦略

- 専門職種・重要エリアのサテライトサイト展開による
重点応募者の拡大
- マッチング精度を高めるためのリニューアルの実施による
応募の質の向上

応募の拡大に加え、質の向上を図り
さらに高いコストパフォーマンスを追求

営業戦略

- バイトルへの人員シフトによるリテールマーケットへの本格進出
- セグメント別（顧客群・エリア）の営業体制の構築

重点領域への営業パワーのシフトにより
顧客内・エリア内シェア奪取

組織戦略

■ 経営・執行体制の強化

- ・ COOの執行権限の強化
- ・ 会長ポストの新設

山口 財申（やまぐち たかのぶ）略歴

1975年 4月	野村證券株式会社入社
1993年 6月	同社事業法人一部長
1996年 6月	同社広報部長
1998年 6月	野村興銀インベストメント・サービス株式会社代表取締役副社長
2006年 9月	株式会社ミレニアムリテイリング常務取締役
2008年 3月	同社専務取締役
2009年 3月	当社執行役員会長

■ J-SOX運用初年度への対応及びコンプライアンス強化

■ 徹底したコスト削減施策の実施

厳しい環境に勝ち抜くための経営基盤のさらなる強化

収益力強化施策

新卒人員増分による経費増を吸収し、さらに大幅な経費削減策を実施することにより**実質15%**の販管費削減を図る

(2009年4月入社 新卒168名)

◆広告宣伝投資費用昨年比 **50%削減**

求職難により応募者が急増しているため広告投資半減の中でも高い応募数を見込む

◆業務委託費等昨年比 **30%削減**

生産性向上により社内リソースの最適化を図る

◆生活・オフィス関連費昨年比 **15%削減**

エリア戦略

未進出エリアの営業網構築

未進出地方都市における
紙からネットへの
シフトの波を捉える

未進出エリアの地元誌との
アライアンスの推進

領域特化戦略

医療・介護領域への進出

高齢化進展による
市場急拡大のなか
採用難かつ資格職種の需要増

既存アセットを有効活用した
新サービスの提供

（卷末資料）

CONTENTS

1. **会社概要**
2. **会社沿革**
3. **主要事業の概要**

会社概要

- 会社名： ディップ株式会社
- 設立： 1997年3月（第12期）
- 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： 1,080百万円（2009年2月末現在）
- 売上高： 11,506百万円（2009年2月期連結）
11,446百万円（2009年2月期単体）
- 連結従業員： 732名（2009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）

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

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』 
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
開 始	2002年10月	2000年10月	2004年10月
特 徴	掲載情報数業界No.1 (約36,000件) ※2009年2月期月間平均 ・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 (ゴメス社ランキング1位:2007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42,000件) ※2009年2月期月間平均 ・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50,000件) ※2009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
売上高 (2009年2月期) (構成比率)	6,900百万円 (60.3%)	3,259百万円 (28.5%)	1,282百万円 (11.2%)

※「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

※ 売上高構成比率にはその他セグメントは含まれておりません