



One to One Satisfaction

第12期（2009年2月期）第3四半期決算説明会

2009年1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

- 【1】 第12期 第3四半期決算概要**
- 【2】 第12期 通期業績予想**
- 【3】 第12期 第3四半期施策振返り**
- 【4】 第12期 第3四半期サイト別営業実績**
- 【5】 第12期 第4四半期の施策概要**
（巻末資料）

【1】 第12期 第3四半期決算概要

第12期 第3四半期決算概要－連結売上高－

第11期（2008年2月期）
第3四半期

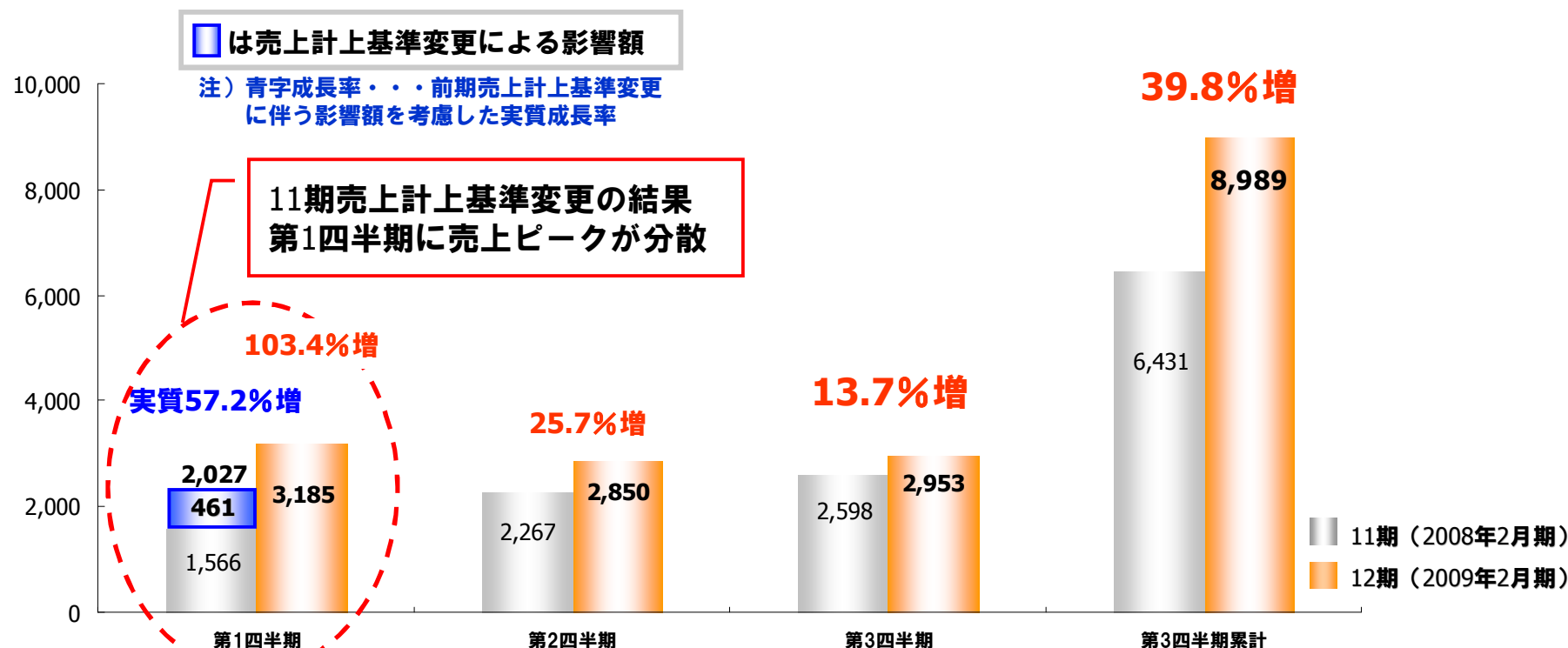
第12期（2009年2月期）
第3四半期

第3四半期売上高
前年同期比**39.8%** 増

6,431百万円

8,989百万円

求人意欲の減退により増収率は低下してきているものの大幅増収を実現



第12期 決算概要－連結経常利益－

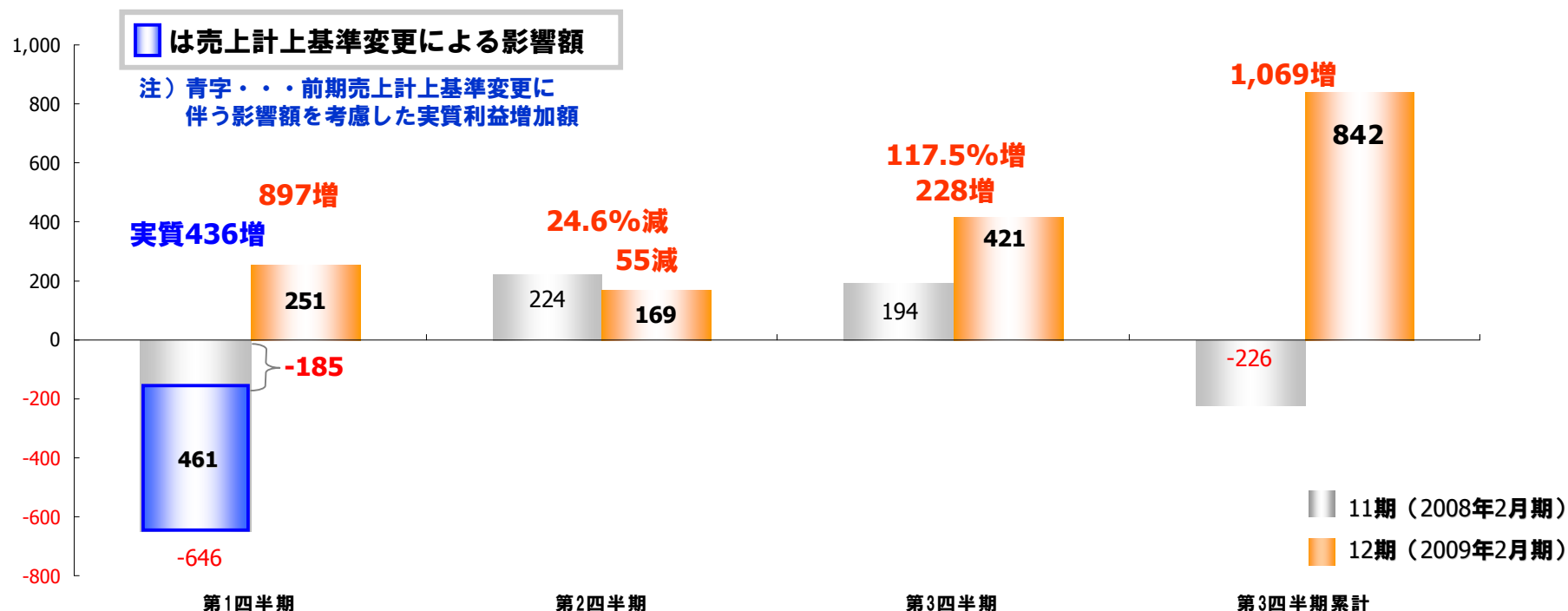
第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

第3四半期経常利益
前年同期1,069百万円増

-226百万円 → 842百万円

大幅増収により10億円超の収益改善



第12期 第3四半期決算概要

－連結損益計算書summary－

増収により販管費増を吸収し大幅な利益改善

単位：百万円	2008年2月期3Q連結		2009年2月期3Q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	6,431	100.0%	8,989	100.0%	2,558	39.8%
売上総利益	6,046	94.0%	8,450	94.0%	2,403	39.8%
販売費および一般管理費	6,265	97.4%	7,594	84.5%	1,329	21.2%
人件費（注）	3,122	48.5%	3,796	42.2%	674	21.6%
広告宣伝費	1,642	25.5%	1,956	21.8%	314	19.1%
地代家賃	468	7.3%	550	6.1%	82	17.5%
その他	1,032	16.0%	1,290	14.4%	258	25.0%
営業利益	-218	-3.4%	855	9.5%	1,074	-
営業外損益	-8	-0.1%	-13	-0.1%	-5	-
経常利益	-226	-3.5%	842	9.4%	1,069	-

新卒157名の
大型採用

第2四半期に引き続
きTVCM、スポーツ
イベント協賛等を
実施

社員数増による
スペース拡大
（都内に新事業所を開設）

（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12期 通期業績予想

第12期 通期業績予想

通期業績は当初予想を維持

(単位：百万円)

	売上高	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比
通期	11,700	24.8%	1,000	40.6%	550	137.1%

景気後退に伴い、市況悪化の影響が不透明なことから当初の業績予想を維持。

【3】 第12期 第3四半期施策振返り

第12期 第3四半期施策振返り

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>

■各サイト施策



9月29日 サイトリニューアル

既存・新規ユーザーの利便性向上を図りユーザーを希望のお仕事へ適切に誘導



11月21日 モバイル版にて販売系専門サイト開設

人気職種の専門サイトを設置し、効率的なターゲットユーザーの誘導を図る



「新卒RHP 2010」販売開始

会員獲得のためのリニューアル

無料案件閲覧の会員限定化等の施策を実施し、会員数増大を図る



バイトルドットコム応募数:前年同期比**183.2%**！(3月-11月)

はたらこねっと応募数:前年同期比**187.2%**！(3月-11月)

RHP総応募数:前年同期比**353.2%**！(3月-11月)

第12期 第3四半期施策振返り

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
- コストパフォーマンスの高いサービスの提供

実績例



渋谷・新宿・池袋エリア:前年同期比売上**161.3%**！(3月-11月)

人材派遣会社大手5社:前年同期比売上**202.3%**！(3月-11月)

組織戦略

<売上100億超を支える体制の整備と人材育成>

- 新人事制度「Major Player's Plan」導入により人材育成スピードを向上
- ワーク・ライフ・バランス支援制度「Work Life Design Plan」開始による社員の定着率向上

第12期 第3四半期施策振返り

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（マス広告）

①サービス内容訴求型

- ・テレビCM（番組提供）

②ブランド認知促進型

- ・各種スポーツイベントへの協賛

■エリア浸透度向上施策

- ・交通広告

- ・大型看板

- ・バイトル宣伝車
（バイトルカー）の運用



広告1万円当り応募数

前年同期比 **78.5%増**
(9月-11月)



広告1万円当り応募数

前年同期比 **93.0%増**
(9月-11月)

第12期 第3四半期プロモーション振返り

【認知度拡大：①サービス内容訴求型】キャラクターを用いたTVCMの制作・放映

バイトルドットコム
イメージキャラクターに
女優 上戸 彩さんを起用！



上戸 彩さん主演人気ドラマ
『セレブと貧乏太郎』
番組提供（2008年10-12月）



フジテレビ系列全国28局ネットにて放映

幅広い層から絶大な人気を誇る、
上戸彩さんの元気で親しみやすいイメージで
更なる認知度の向上と利用者の拡大を図る！

番組中に「バイトルドットコム」
「はたらこねっと」「ジョブエンジン」の
CM放映を実施！

第12期 第3四半期プロモーション振返り

【認知度拡大：②ブランド認知促進型】各種スポーツイベントへの協賛

埼玉西武ライオンズ
ヘルメット広告（年間）

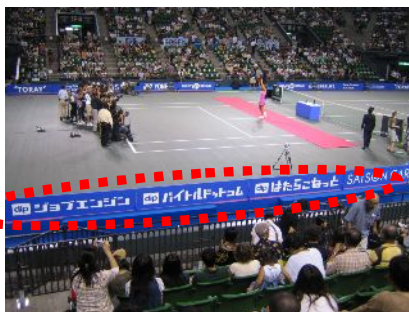


2008年シリーズ
パ・リーグ、日本シリーズ優勝

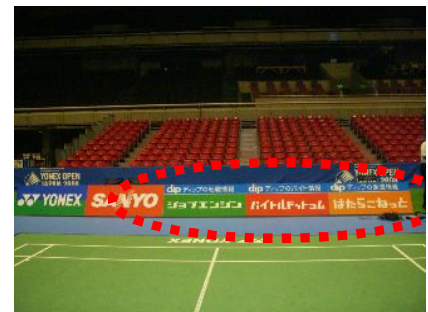
K-1 WGP/MAX 年間協賛



東レ パン・パシフィックテニス



ヨネックス オープン ジャパン2008



第12期 第3四半期プロモーション振返り

【エリア浸透度向上】大都市繁華街での大看板設置・宣伝カーによる広告展開

■ 大型看板



東京（渋谷） 東急プラザ上 掲出開始



2Qより引き続き掲出中



大阪（道頓堀）



名古屋（栄）

■ バイトル宣伝車の運用



主要都市繁華街を連日走行

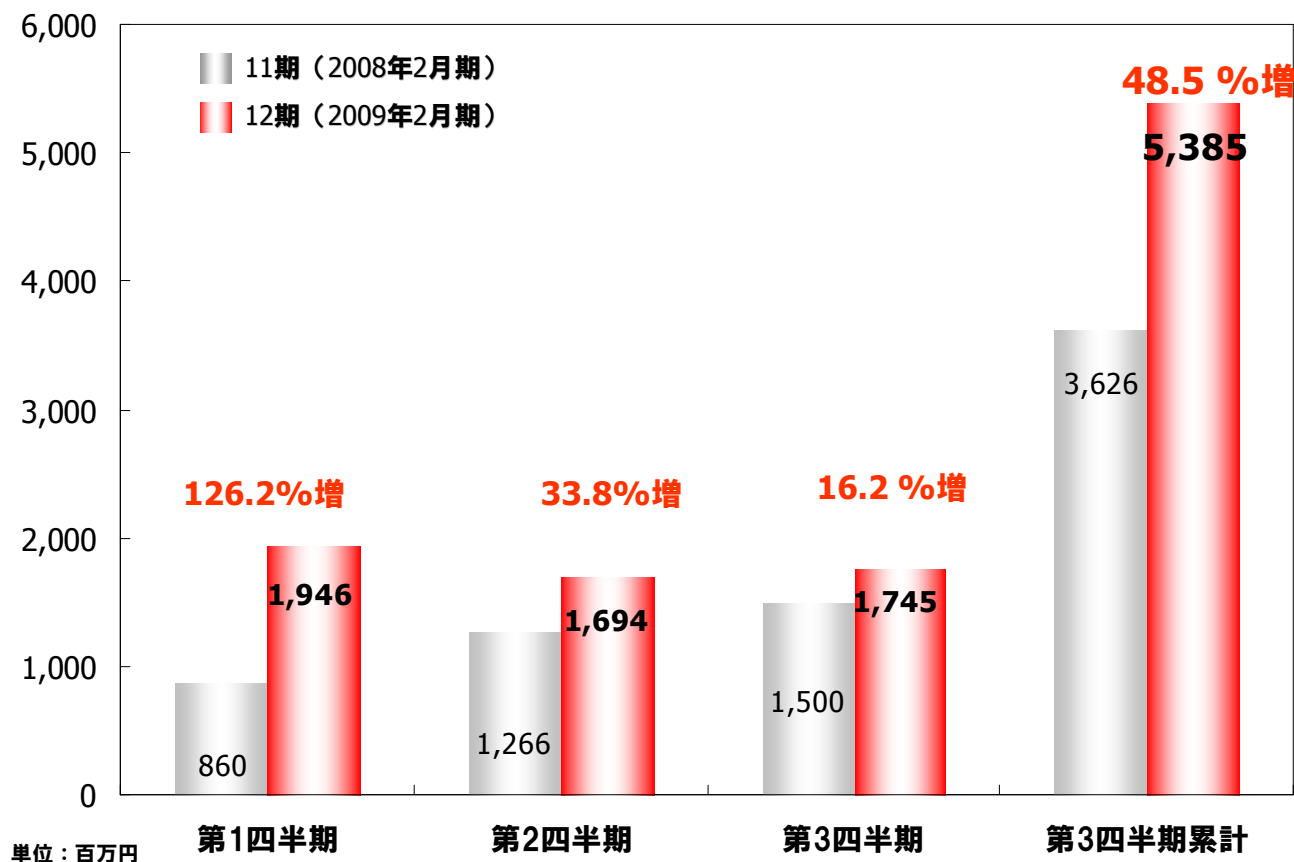
【4】 第12期 第3四半期サイト別営業実績

第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

**第3四半期売上高
前年同期比48.5 %増**

3,626百万円 → 5,385百万円

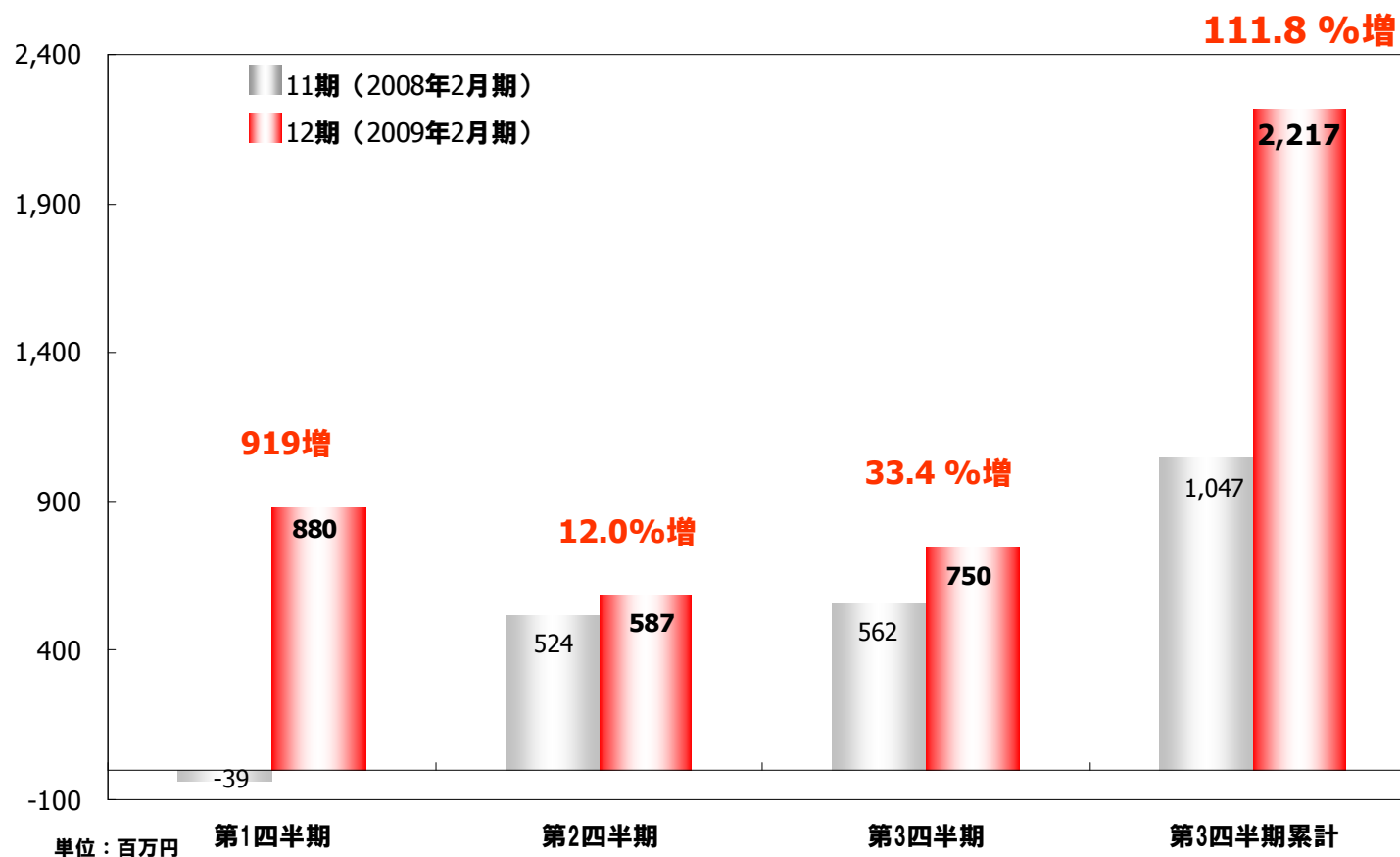


第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

第3四半期営業利益
前年同期比 111.8% 増

1,047百万円 → 2,217百万円

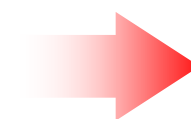


第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

月間契約社数平均
23.2% 増

2,554社
(11期第3四半期月間平均)

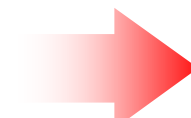


3,147社
(12期第3四半期月間平均)

※3月-11月までの9ヶ月間の月間契約社数平均

第3四半期単独
掲載情報数平均
28.7% 増

29,009件
(2007.9-11月平均)



37,346件
(2008.9-11月平均)

掲載情報数平均
No.1

37,346件
(2008.9-11月平均)

2位：I社 Wサイト (17,141件)
3位：R社 Fサイト (6,609件)

※掲載情報数平均他社情報は2008年9月1日より11月30日までの各サイトの状況を当社独自に調査したものです。

応募数伸率

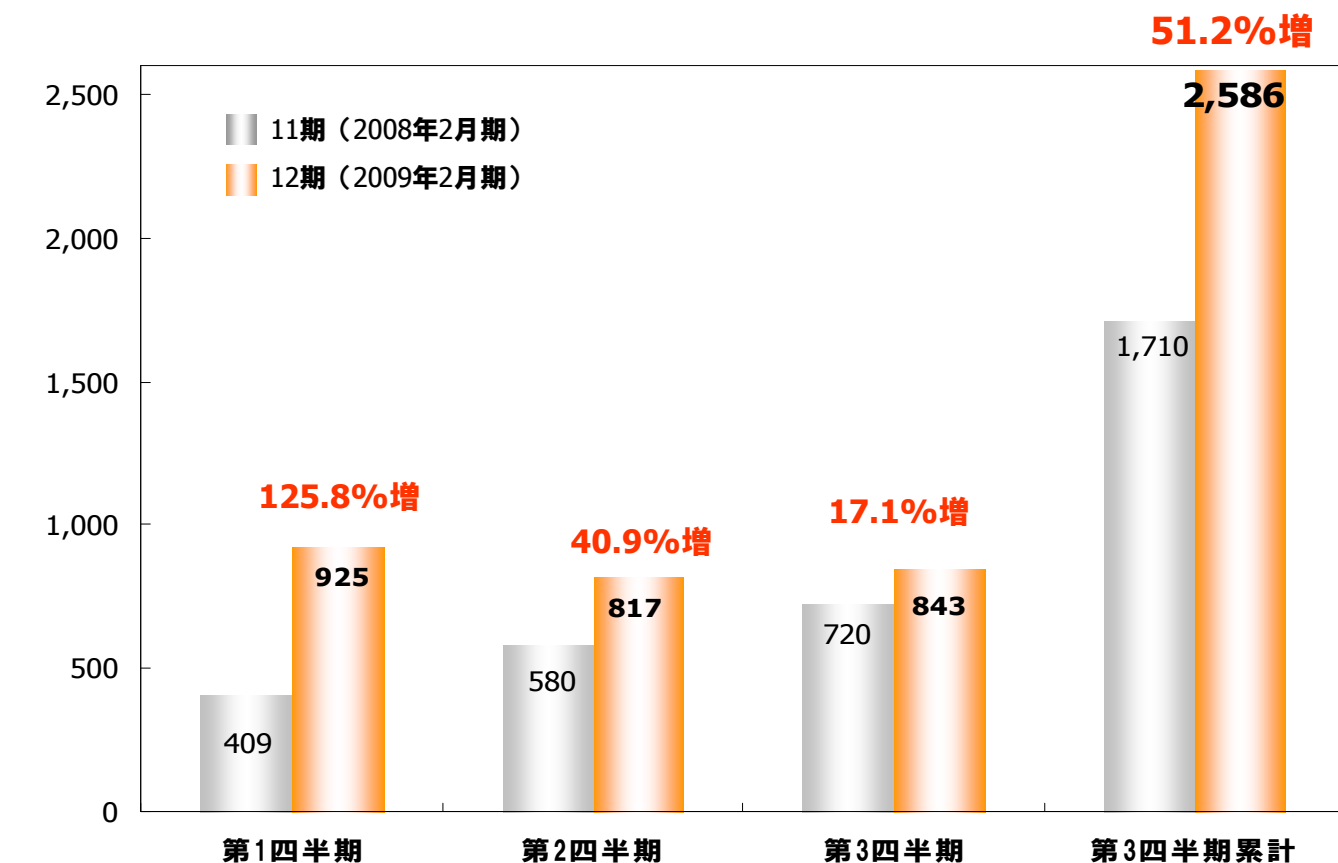
前年同期比 83.2%増 (3月-11月)

第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

第3四半期売上高
前年同期比51.2%増

1,710百万円 → 2,586百万円



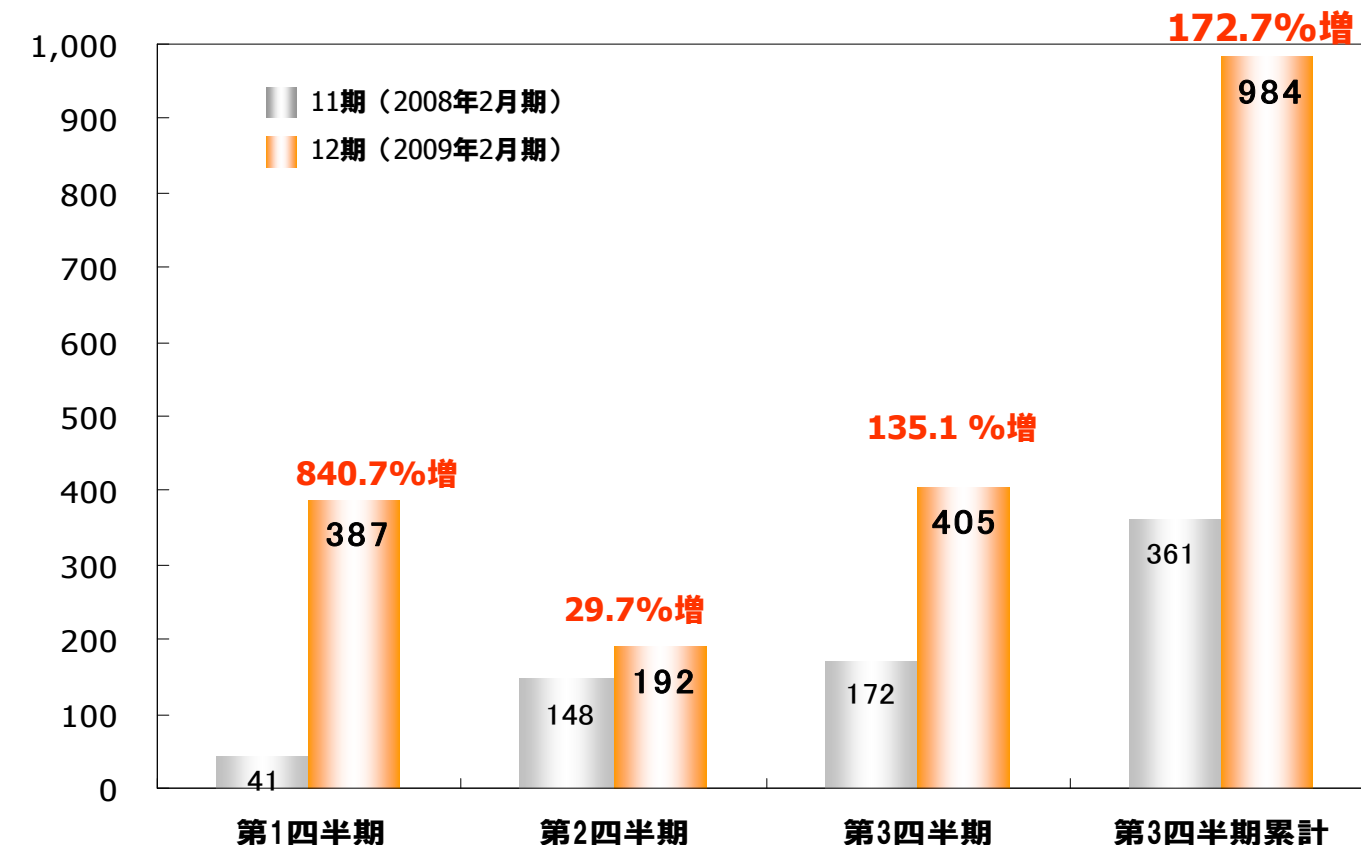
第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

第3四半期営業利益
前年同期比 172.7%増

361百万円

984百万円

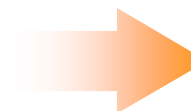


第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

月間契約社数平均
46.4% 増

773社
(11期第3四半期月間平均)

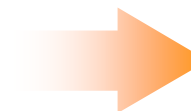


1,132社
(12期第3四半期月間平均)

※3月-11月までの9ヶ月間の月間契約社数平均

第3四半期単独
掲載情報数平均
3.4% 増

42,795件
(2007.9-11月平均)



44,247件
(2008.9-11月平均)

掲載情報数平均
No.1

44,247件
(2008.9-11月平均)

2位：R社 (33,276件)
3位：I社 (21,125件)

※掲載情報数平均他社情報は2008年9月1日より11月30日までの各サイトの状況を当社独自に調査したものです。

応募数伸率

前年同期比 87.2%増 (3月-11月)

新商品『RHP年間パック』概要

採用HP構築・運用サービス



- ①求人サイト大型スペース並の情報量
- ②運用管理の手間不要のASPサービス
- ③掲載内容の修正が簡単・自由なCMS搭載
- ④応募フォームと応募者管理機能搭載



採用HPへの誘導広告



上位表示広告

1. 初期費用0で月々5万円と参画料をおさえ営業効率をUP
(当初60万円)

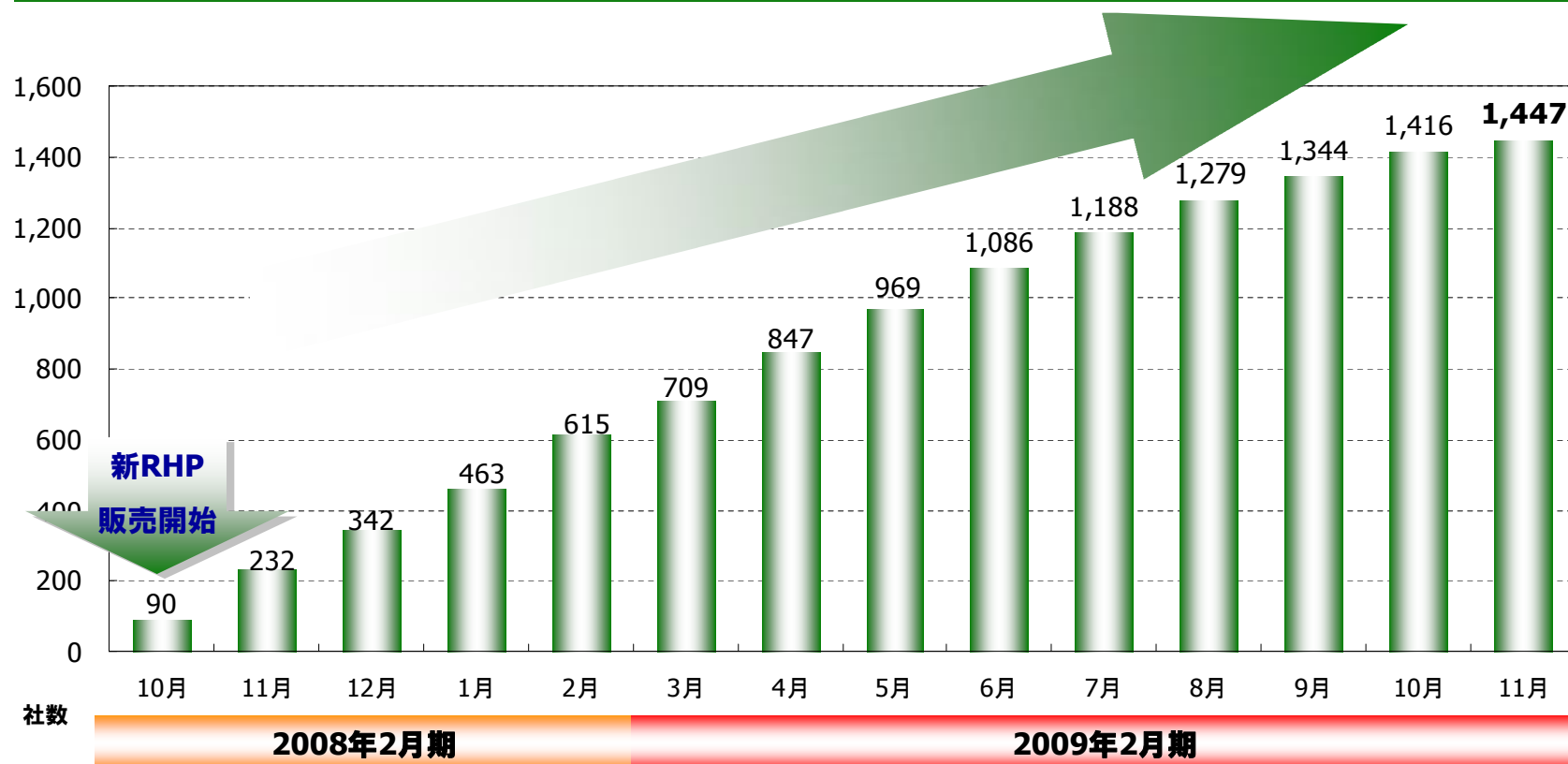
2. 年間契約の導入で継続率をUP

3. 低料金のオプション企画の投入で売上単価をUP

より多くの顧客獲得及び安定した収益モデルを実現する
座布団型のビジネスへと転換

『RHP 年間パック』 販売数推移

市況の影響を受け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 91.6%増 11期第3四半期：681社 ⇒ 12期第3四半期：1,305社

※3月-11月までの9ヶ月間の月間契約社数平均

(※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。

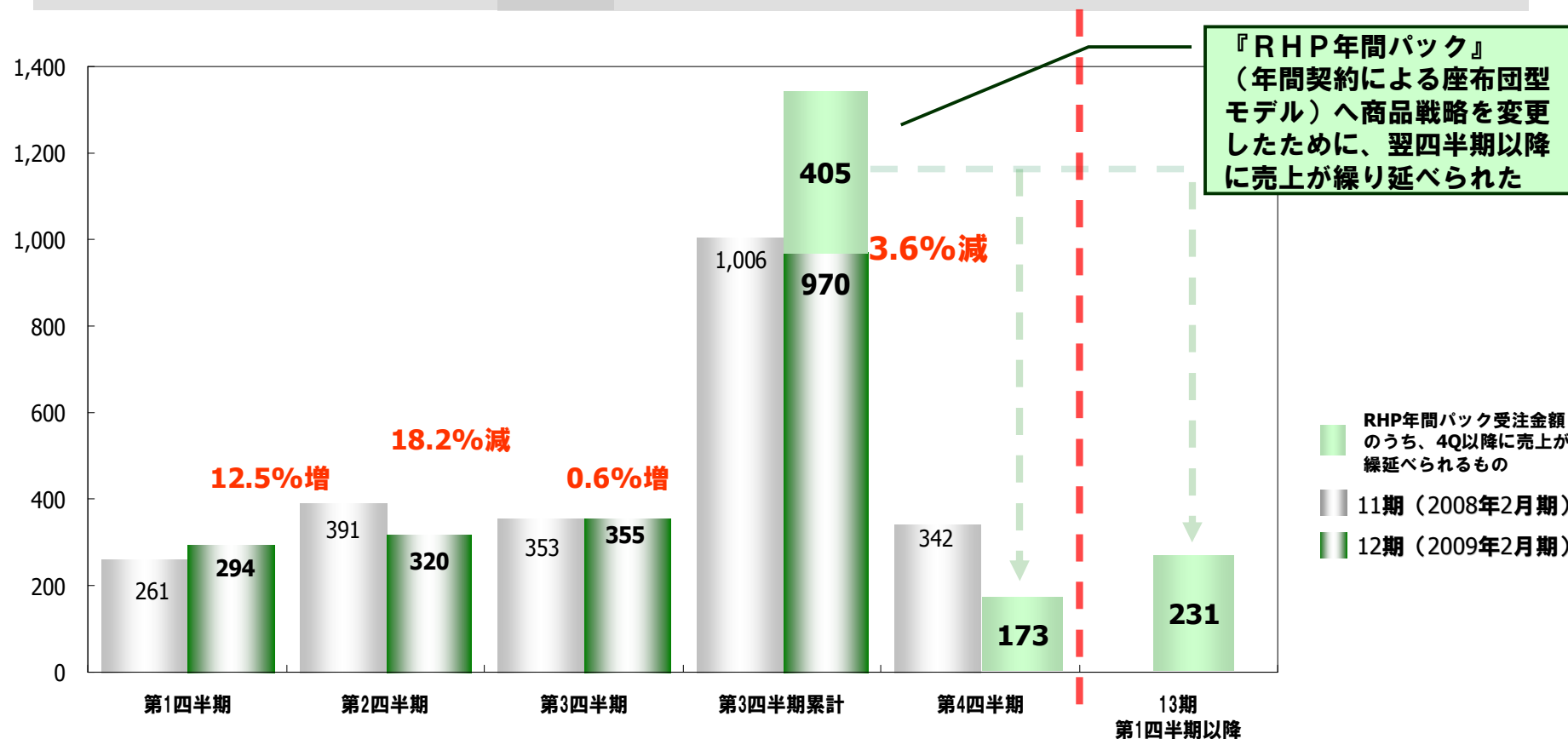
第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

第3四半期売上高
前年同期比3.6% 減

1,006百万円

970百万円



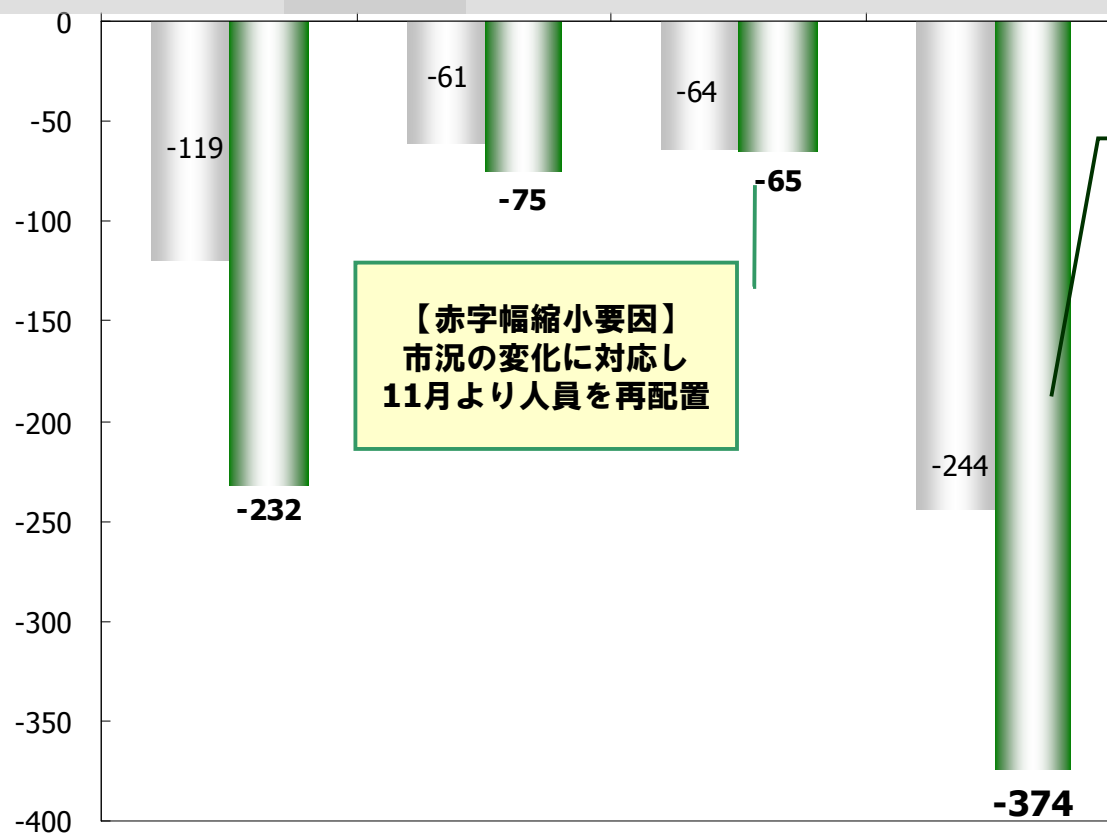
第11期（2008年2月期）
第3四半期

第12期（2009年2月期）
第3四半期

第3四半期営業利益
前年同期比130百万円 減

-244百万円

-374百万円



【赤字幅縮小要因】
市況の変化に対応し
11月より人員を再配置

【減益要因】

- ① 契約社数増加への対応のための広告宣伝費増（今期から開始したTVCM実施）
- ② 『RHP年間バック』 拡販のスピードを上げるための新卒大型配属
- ③ 座布団型モデルへの転換による売上の繰り延べ

■ 11期（2008年2月期）
■ 12期（2009年2月期）

単位：百万円

第1四半期

第2四半期

第3四半期

第3四半期累計

【5】 第12期 第4四半期の施策概要

第12期 第4四半期の施策概要

商品力強化施策



専門サイト<ママバイトル>・<社員バイトル>をリリース
専門サイトの立ち上げでターゲット別の応募者数の獲得増加を図る

モバイルサイトリニューアル実施

ユーザーの面接への来社を喚起する機能追加により応募の質の向上を図る



医療・介護系専門サイト開設（モバイルサイト）
エンジニア派遣の専門サイト開設（PCサイト）
「はたらこ紹介予定派遣」サイトリニューアル

モバイル需要、専門性の高い分野に特化したサイト新設により応募効果の向上を図る



会員向けサービス強化施策実施

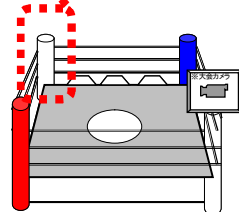
ワードやテキスト形式のレジュメを取り込める機能を実装
レジュメの数・質向上により応募者と企業とのマッチングを促進

第12期 第4四半期の施策概要

プロモーション施策

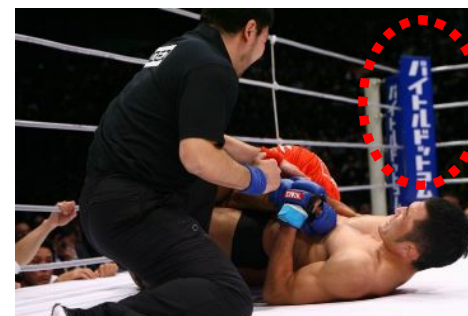
【認知度拡大：①ブランド認知促進型】各種スポーツイベントへの協賛

ボクシング
『WBC世界フライ級タイトルマッチ』



ニュートラルコーナーへロゴ掲出

大晦日の格闘技イベント
『Dynamite!!』



(C)FEG Inc.

ボクシング
『WBA世界ライト級タイトルマッチ』



小堀選手着用
トランクス



第12期 第4四半期の施策概要

【エリア浸透度向上】大都市繁華街での大看板設置・宣伝カーによる広告展開



銀座数寄屋橋交差点

1月下旬～2月上旬掲出開始予定



※写真はイメージです。

各エリアでも、引き続き大型看板を掲出



東京（渋谷）



大阪（道頓堀）



名古屋（栄）

バイトル宣伝車も引き続き走行



（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
- 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（2008年2月末現在）
- 売上高： 9,374百万円（2008年2月期連結）
9,008百万円（2008年2月期単体）
- 連結従業員： 797名（2008年11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

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

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39,000件) ※2008年11月末時点 ・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)	掲載社数業界No.1 (約1179社) 掲載情報数業界No.1 (約38,000件) ※2008年11月末時点 ・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51,000件) ※2008年11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 (2008年2月期) (構成比率)	5,319百万円 (56.7%)	2,596百万円 (27.7%)	1,348百万円 (14.4%)

※「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