



ディップ株式会社（東証一部 2379）  
**2021年2月期 第4四半期及び通期  
決算説明資料**

2021年4月7日

|    |                                   |   |    |
|----|-----------------------------------|---|----|
| 1  | 2021年2月期 連結業績／2021年2月期 第4四半期 連結業績 | P | 2  |
| 2  | 2022年2月期 事業方針                     | P | 7  |
| 3  | 2022年2月期 通期業績予想                   | P | 9  |
| 4  | DX事業の進捗・事業戦略                      | P | 15 |
| 5  | 人材サービス事業の進捗・事業戦略                  | P | 22 |
| 6  | 中期経営戦略 DIP2025                    | P | 32 |
| 7  | 新経営体制                             | P | 44 |
| 8  | 株主還元                              | P | 48 |
| 9  | 企業価値向上に向けた取り組み                    | P | 51 |
| 10 | Appendix                          | P | 55 |

1

## 2021年2月期 連結業績／2021年2月期 第4四半期 連結業績

1. 2021年2月期 連結業績
2. 2021年2月期 第4四半期 連結業績

当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。  
なお、2021年4月1日より、AI・RPA事業をDX事業※に名称変更しております。

※Digital Transformation

# 1. 2021年2月期 連結業績 ①

|            |                     | 2020年2月期※ | 2021年2月期 | 前年比       | (ご参考)<br>業績予想<br>2021年1月13日開示 |
|------------|---------------------|-----------|----------|-----------|-------------------------------|
|            |                     | (百万円)     | (百万円)    |           |                               |
| 全社         | 売上高                 | 46,415    | 32,494   | △30.0%    | 31,850<br>~33,100             |
|            | 営業利益                | 14,356    | 7,312    | △49.1%    | 6,400<br>~7,400               |
|            | 経常利益                | 14,393    | 6,501    | △54.8%    | 5,600<br>~6,600               |
|            | 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 10,012    | 607      | △93.9%    | 250<br>~1,000                 |
| うち<br>DX事業 | 売上高                 | 46        | 823      | +1,687.9% | -                             |
|            | セグメント利益             | △535      | △541     | -         | -                             |

※ 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。  
2020年2月期については比較のための参考情報として単体実績を記載しております。

- ・ 2020年3月に、景気悪化に備え、従業員の雇用を守るため、財務面でのヘッジ目的で、景気悪化時に利益が出る設計の投資有価証券を購入
- ・ 購入時に比して景気の不透明感が和らいだこと等から、第4四半期において、当該投資有価証券を売却※

※ 第3四半期に計上した投資有価証券評価損を全額戻入れ、投資有価証券売却損を57億円計上。

なお、2021年2月期 親会社株主に帰属する当期純利益への影響額は△40億円

(法人税等の影響17億円を加味)

- ・ 今後、同様の投資は行わない方針

詳細につきましては、2021年1月27日付「投資有価証券評価損の戻入及び投資有価証券売却損の計上に関するお知らせ」をご覧ください。

<https://pdf.irpocket.com/C2379/HTFv/k82L/QcWz.pdf>

## 2. 2021年2月期 第4四半期 連結業績 ①

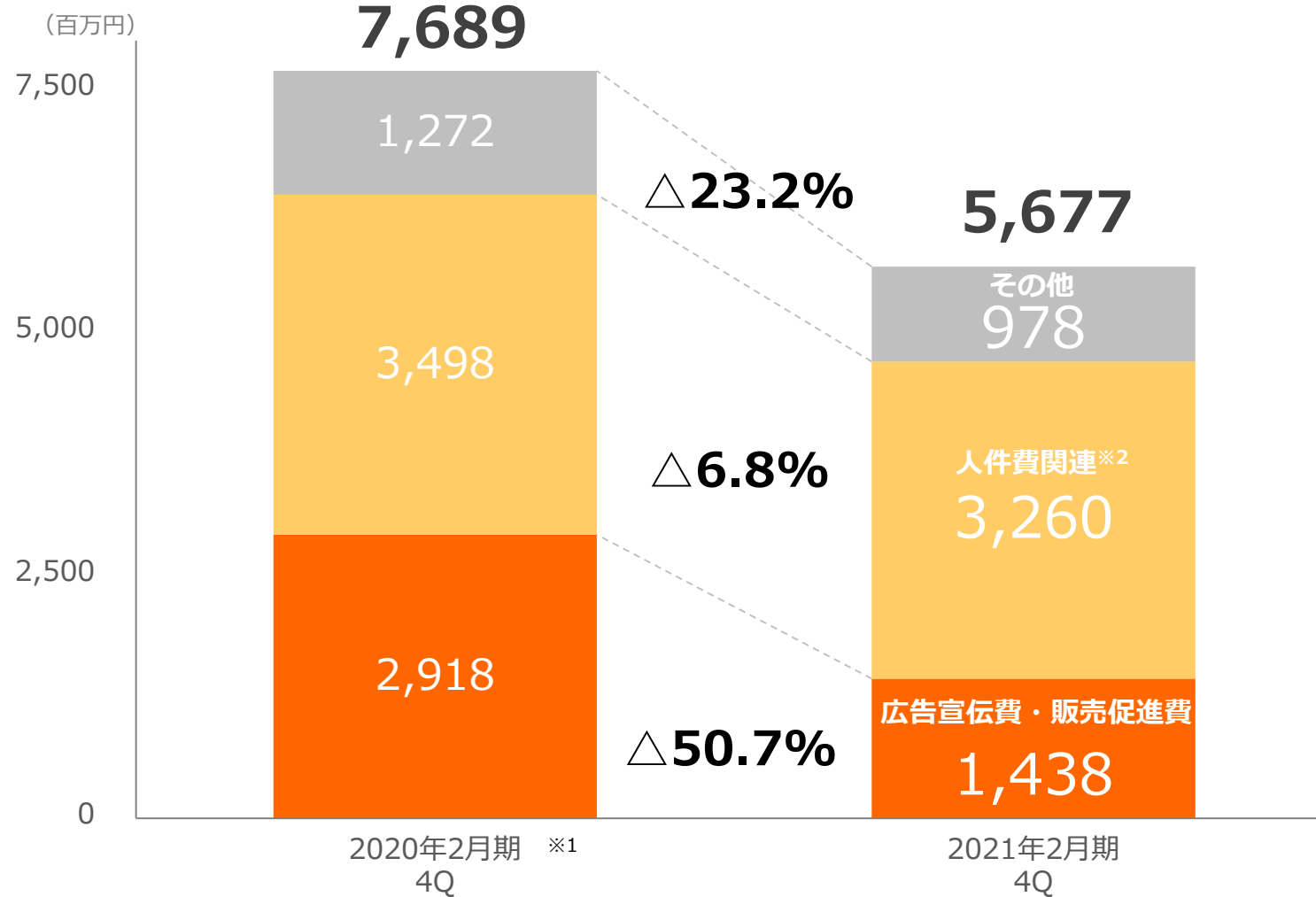
|            |                      | 2020年2月期<br>第4四半期※ | 2021年2月期<br>第4四半期 | 前年同四半期比 |
|------------|----------------------|--------------------|-------------------|---------|
|            |                      | (百万円)              | (百万円)             |         |
| 全社         | 売上高                  | 11,664             | 7,960             | △31.8%  |
|            | 営業利益                 | 3,181              | 1,373             | △56.8%  |
|            | 経常利益                 | 3,185              | 1,296             | △59.3%  |
|            | 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 2,370              | 509               | △78.5%  |
| うち<br>DX事業 | 売上高                  | 38                 | 345               | +807.6% |
|            | セグメント利益              | △215               | △56               | -       |

※ 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。  
2020年2月期については比較のための参考情報として単体実績を記載しております。

## 2. 2021年2月期 第4四半期 連結業績 ②

### 広告宣伝費等を抑制し、販管費を大幅に削減

#### ■ 販売費及び一般管理費の内訳 前年同四半期比



- ・引き続き、TVCM(スポット)・WEB広告を中心に広告宣伝費を大幅に抑制
- ・賞与等、人件費が減少
- ・旅費交通費削減等により、その他費用が減少

※1 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。  
2020年2月期第4四半期については比較情報として単体実績を記載しております。

※2 人件費関連には給与、福利厚生費等のほか採用関連費および教育費を含む



## 2022年2月期 事業方針



DX事業

高い売上成長を継続  
前期比3倍の通期売上23億円超を目指す

- ・ 2021年2月期4Q売上高は、  
前年同期比で約**9倍の高成長を達成**
- ・ 今期は、**期末月の月間売上高4億円**を目指す  
(年間換算の売上高48億円)
- ・ 事業成長のための成長投資（人員増強・  
サービス開発等）を行いつつ、  
**単月黒字化**を企図

人材サービス事業

新サービス・プロモーションへの  
積極投資で、優位性をさらに強化

- ・ 生産性向上により  
今期中に**Beforeコロナの売上高超え**を計画
- ・ **専門職の総合求人サイト「バイトルPRO」**  
で専門職領域の総取りを目指す
- ・ **動画コンテスト「バイ撮る選手権」**で  
ユーザー・顧客基盤を更に拡大

人材サービス事業を成長させるとともに  
**DX事業を成長ドライバーに**

3

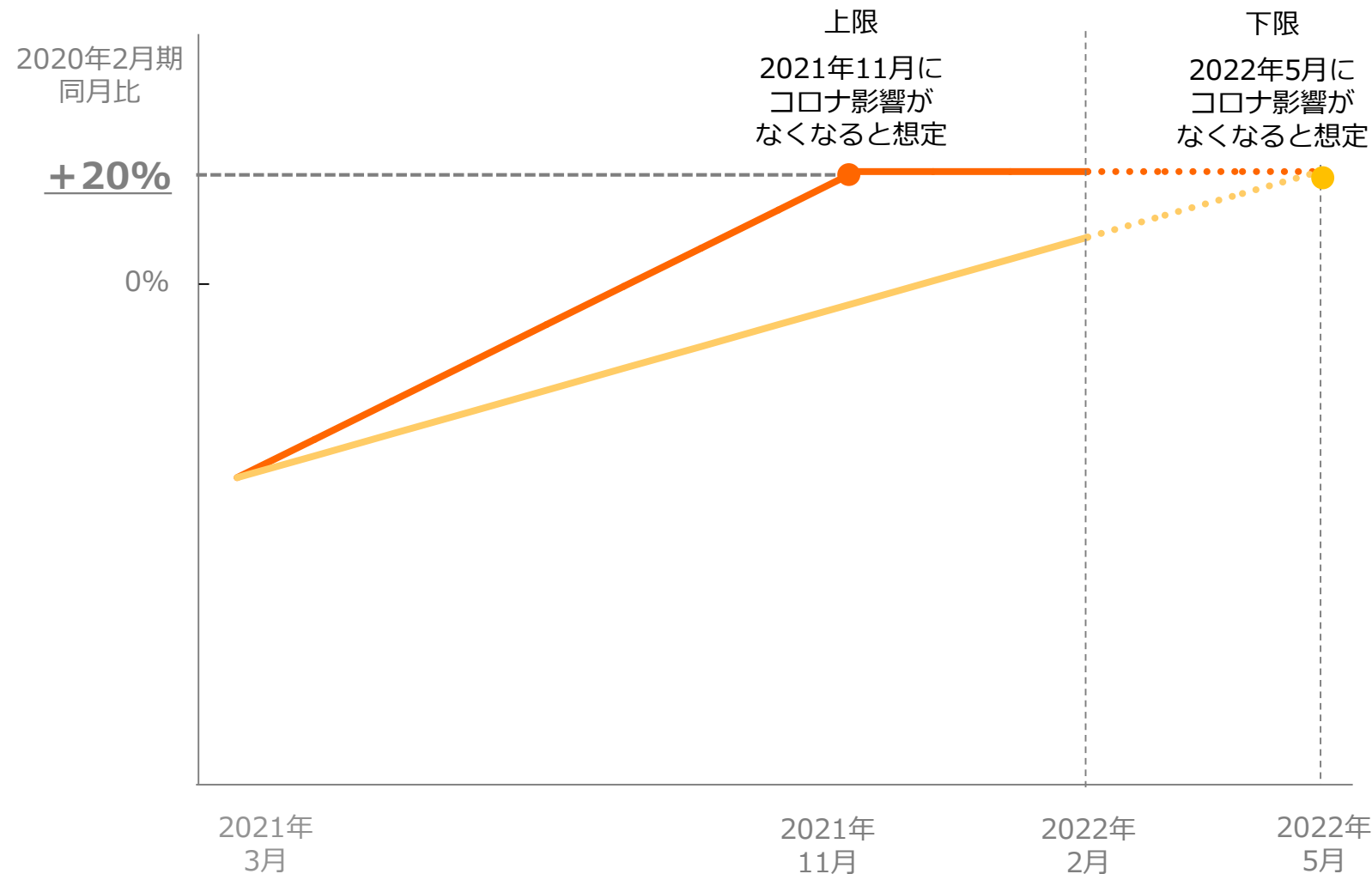
## 2022年2月期 通期業績予想

# 2022年2月期 通期業績予想 ①

## 連結業績予想

| (百万円)      |                     | 2021年2月期<br>実績 | 2022年2月期<br>業績予想  | 前年比                   |
|------------|---------------------|----------------|-------------------|-----------------------|
| 全社         | 売上高                 | 32,494         | 42,800<br>~49,000 | +31.7%<br>~+50.8%     |
|            | 営業利益                | 7,312          | 7,700<br>~11,800  | +5.3%<br>~+61.4%      |
|            | 経常利益                | 6,501          | 7,300<br>~11,400  | +12.3%<br>~+75.4%     |
|            | 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 607            | 4,950<br>~7,800   | +714.6%<br>~+1,183.6% |
| うち<br>DX事業 | 売上高                 | 823            | 2,300<br>~2,600   | +179.4%<br>~+215.8%   |
|            | セグメント利益             | △541           | △400<br>~△100     | -                     |

### ■ 2022年2月期 月次売上高の推移イメージ



新型コロナがなければ  
2020年2月期同月比で  
+約20%増収の見通し

#### 【主な要因】

- ・ 営業人員数の増加
- ・ 生産性が高い入社3年目以上の営業人員構成比率の上昇
- ・ 生産性向上施策の奏功

新型コロナ影響がなくなるタイミング  
によって売上高の上限・下限を設定

カケザン  
**Xプロジェクト**

2021年2月期  
削減実績

**11万時間**

さらに

2022年2月期  
削減目標

**70万時間**

スムーズで迅速な  
コミュニケーションを促進



データクラウド化により  
データ活用を強化

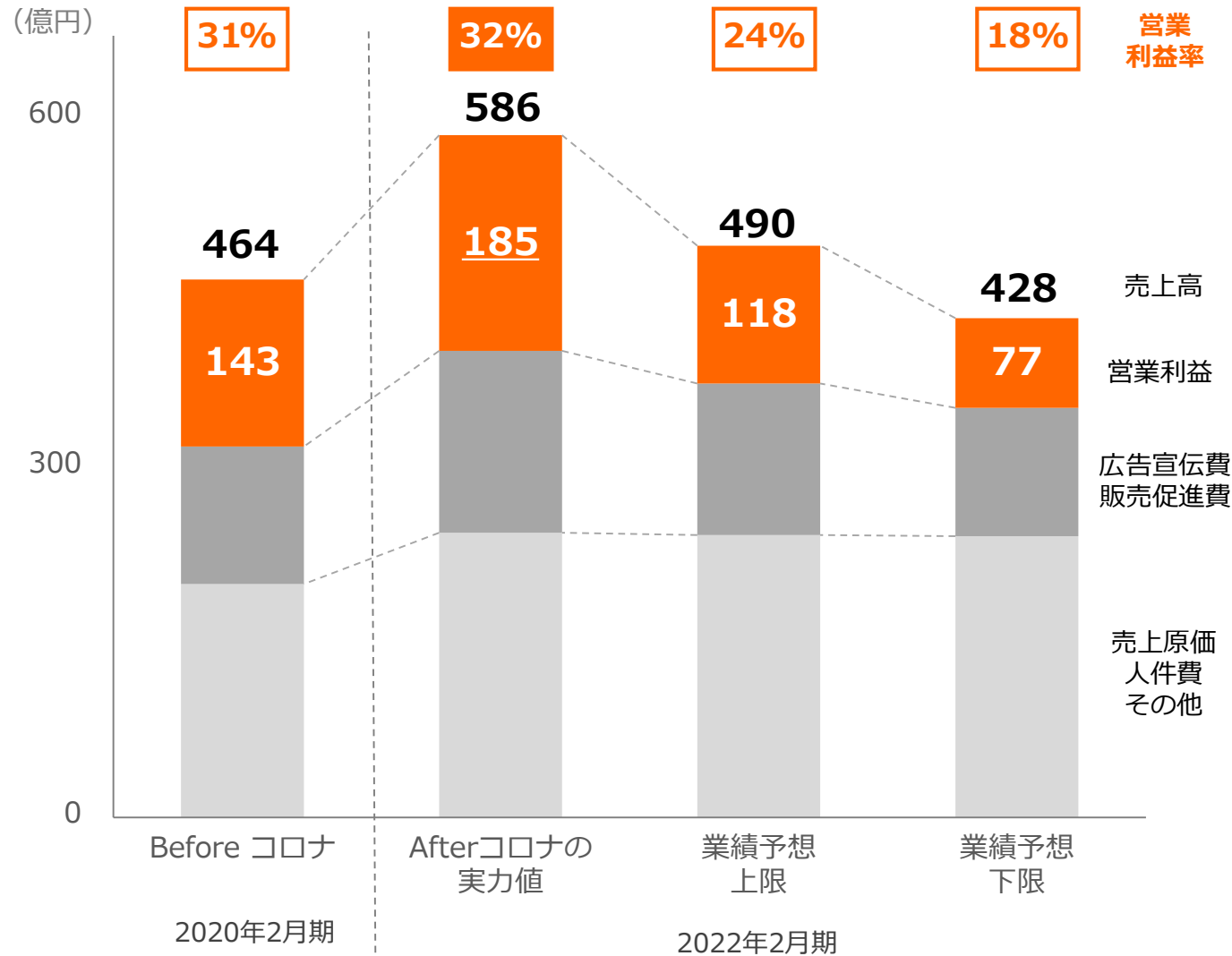


セキュアで快適な  
ネットワーク環境を構築



コミュニケーションの  
質とスピードの向上により  
事務作業時間を削減し  
生産性・創造性を高める  
(約350人分の人員増強効果)

## ■ 費用構造と営業利益のイメージ



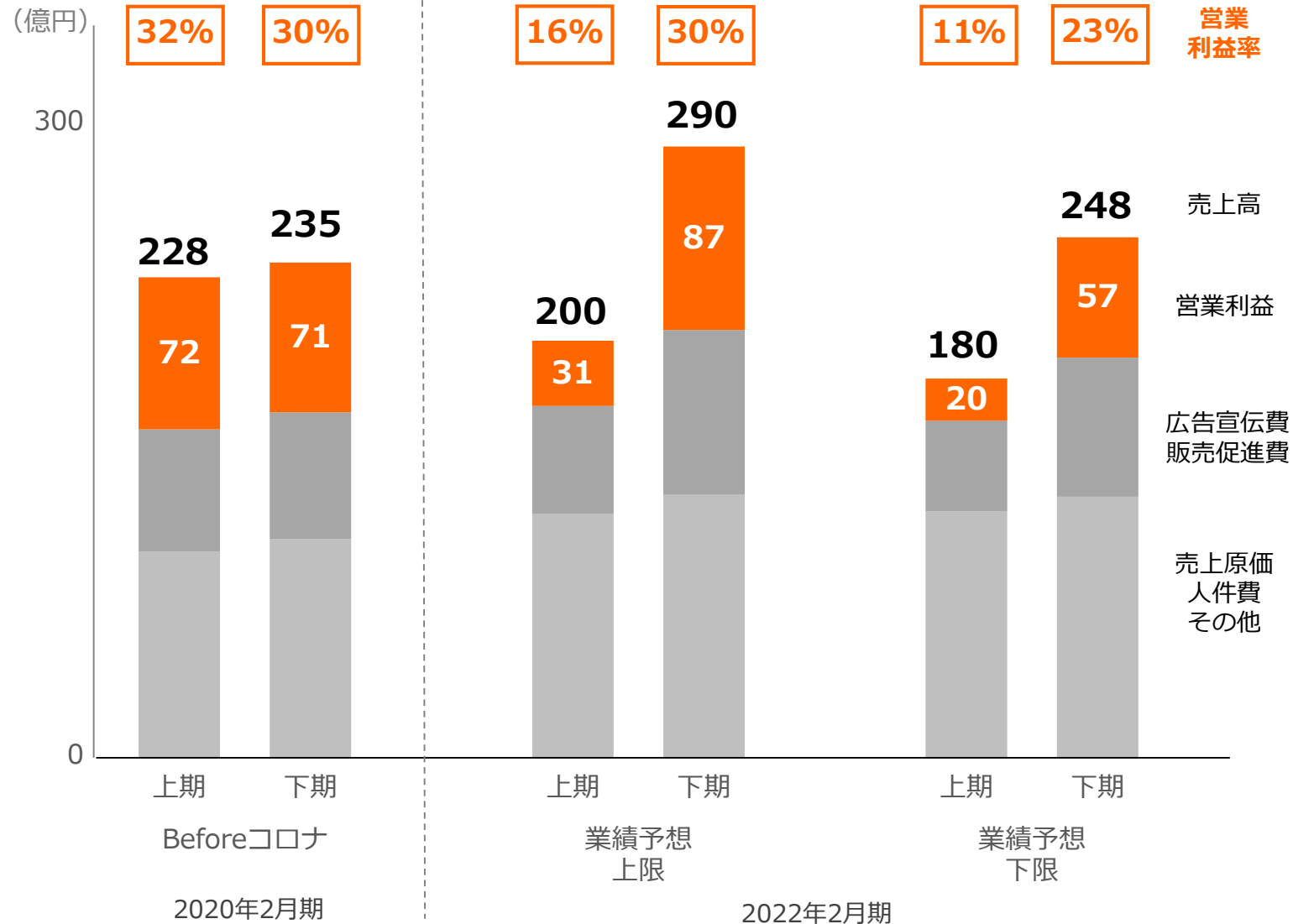
Afterコロナでは  
コロナ前水準を超える  
営業利益率を実現可能

バイトルPROへの成長投資等により  
来期以降の売上・利益成長加速を狙う

バイトルPROの広告宣伝費15～25億円を含む。  
従来の広告宣伝の効率化等により、売上高構成比  
は、2020年2月期とほぼ同水準でコントロール

人材投資  
・新卒採用（2020年4月399名、2021年4月95名）  
・譲渡制限付株式（RS）関連費用  
システム投資・DX事業の原価増 等

■ 上期/下期の連結売上・営業利益のイメージ



売上回復途上である上期の  
 営業利益率は低位だが  
 下期の営業利益率は  
 実力値に近づく

4

## DX事業の進捗・事業戦略

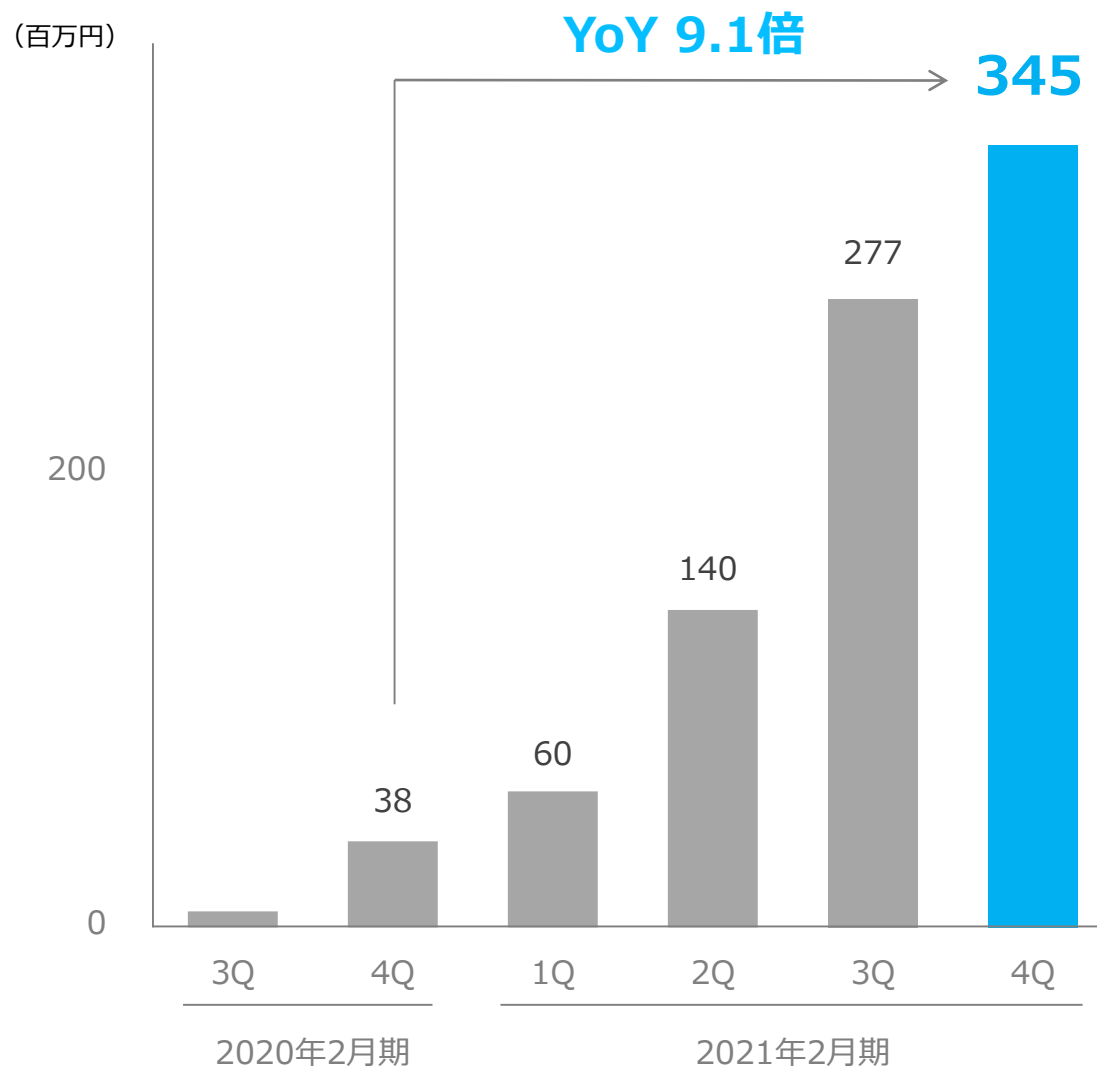
1. 2021年2月期 第4四半期 業績
2. 2022年2月期の事業戦略



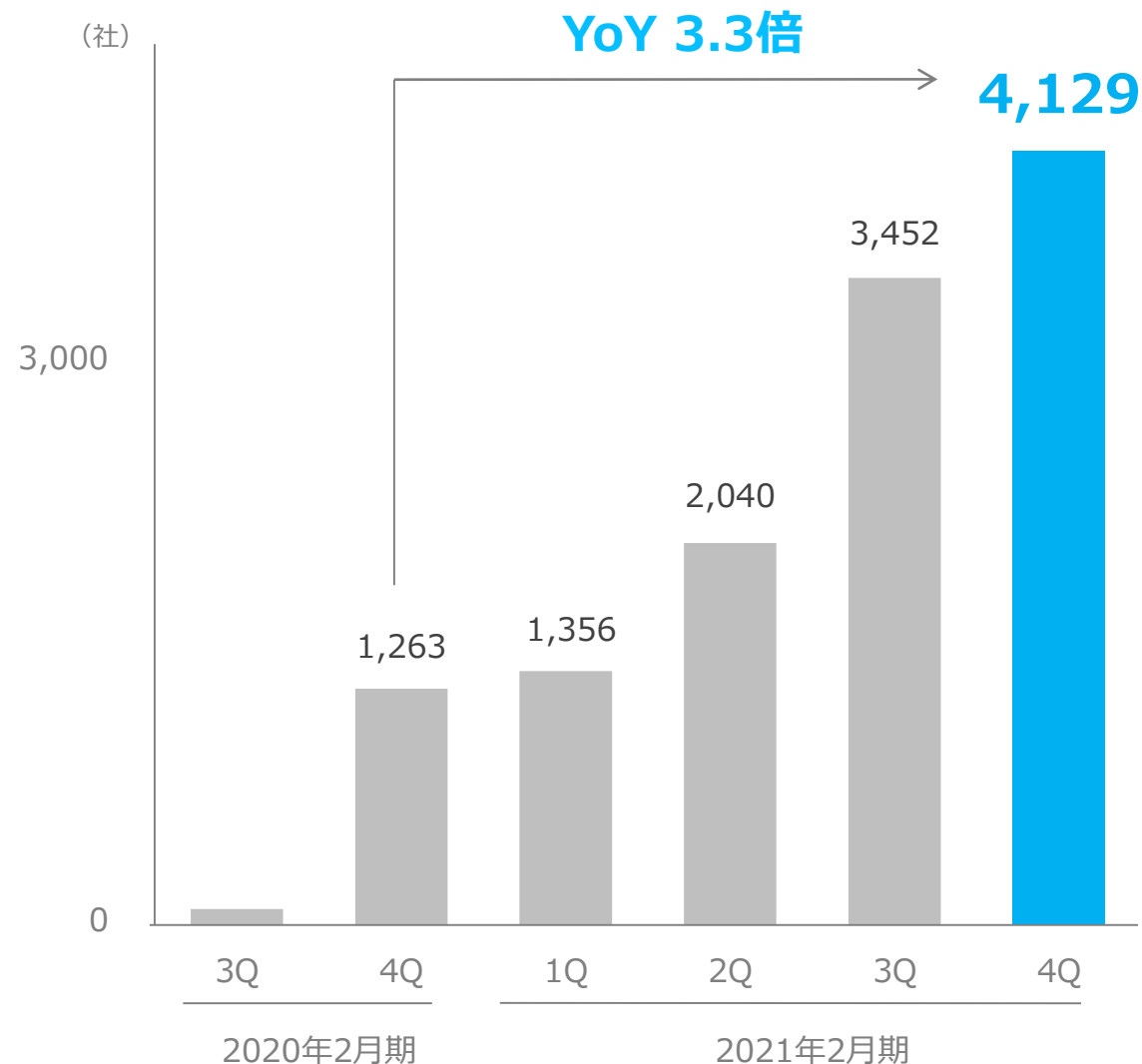
# 1. 2021年2月期 第4四半期 業績 ①

## 売上高・社数ともに、高成長が継続

### ■ DX事業の売上高推移



### ■ 月額課金対象社数※ (平均) 推移

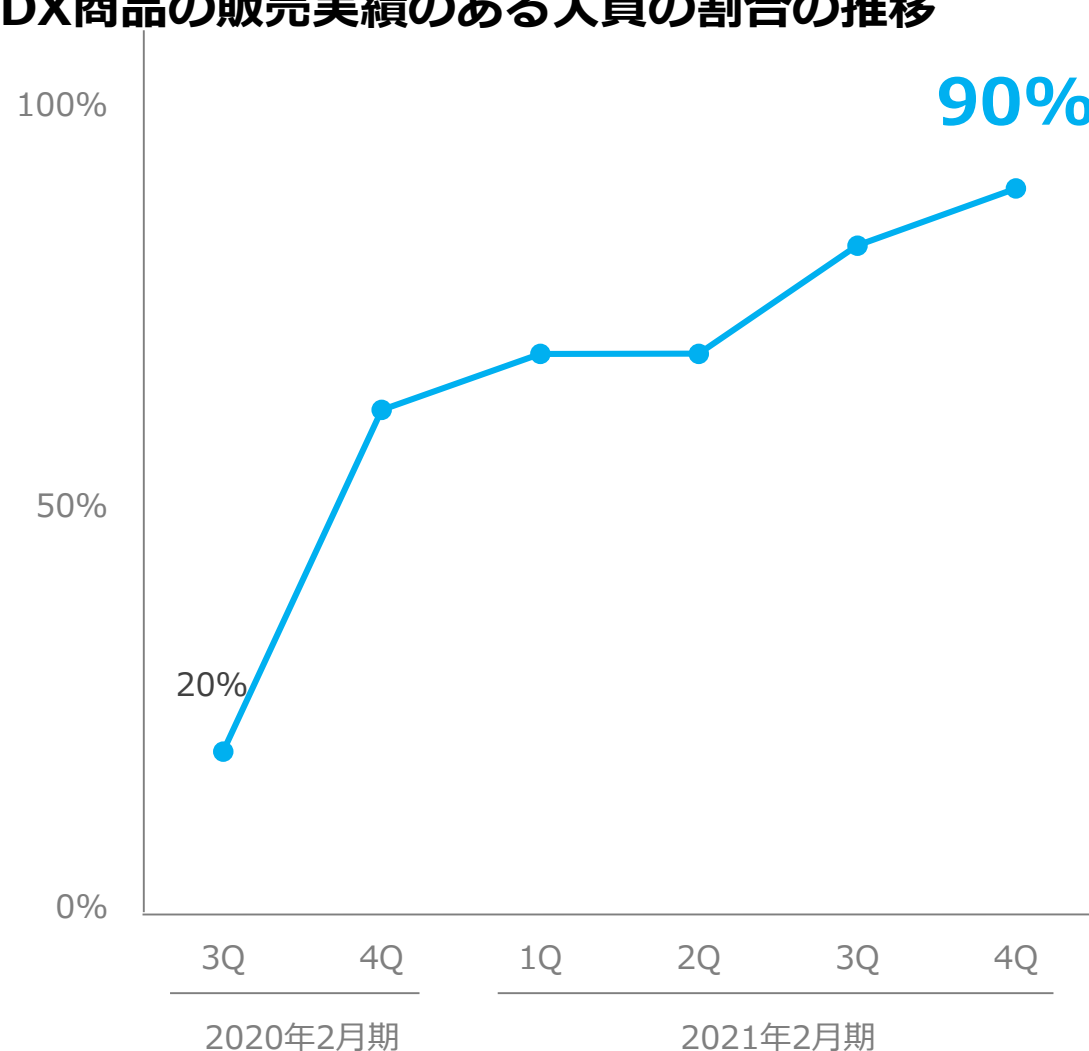


※ 月額課金対象社数：有料サービスを利用した企業数（ユニーク社数）

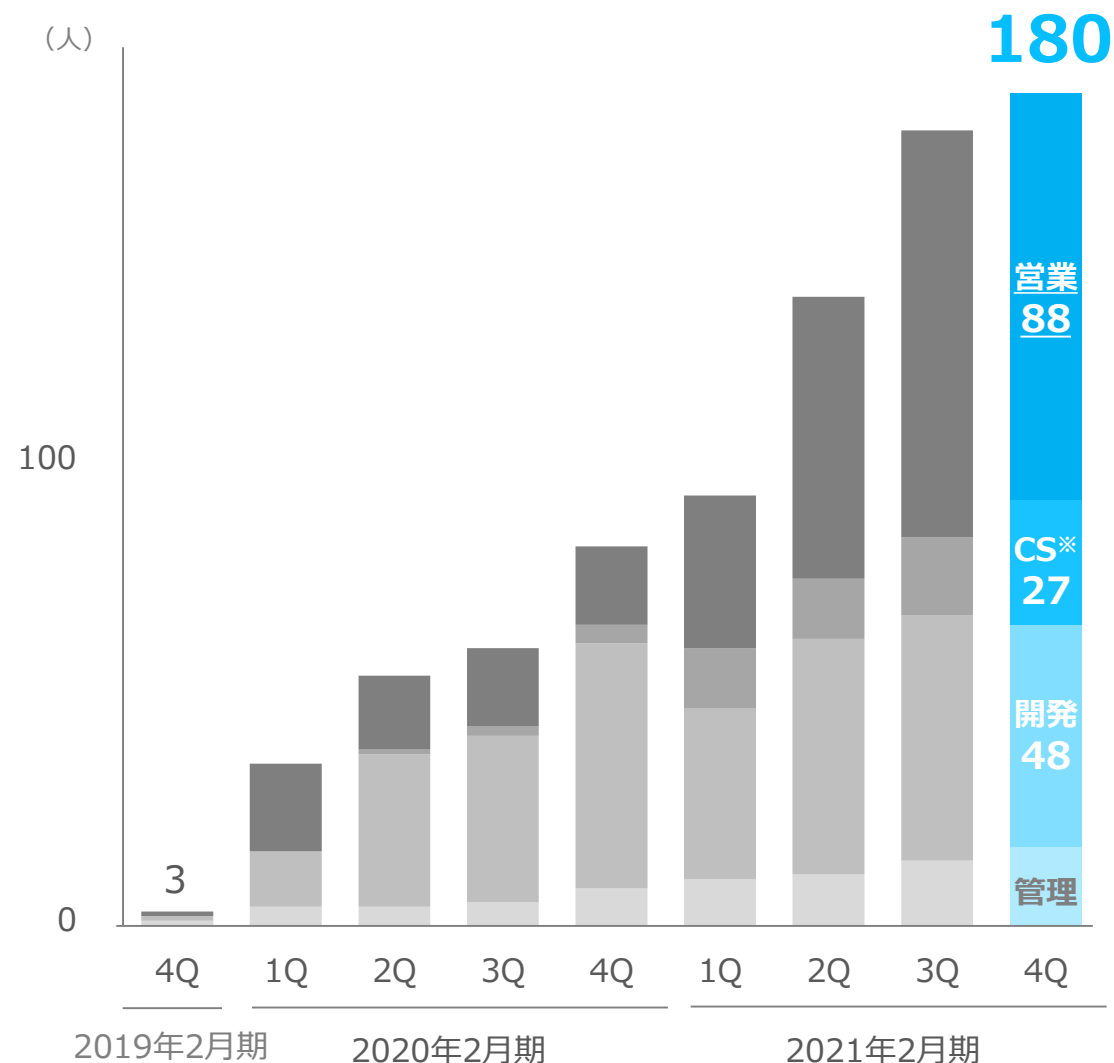
# 1. 2021年2月期 第4四半期 業績 ②

人材サービス営業1,500人による販売体制を確立。専門営業人員も増強

## ■ 人材サービス営業人員のうち DX商品の販売実績のある人員の割合の推移

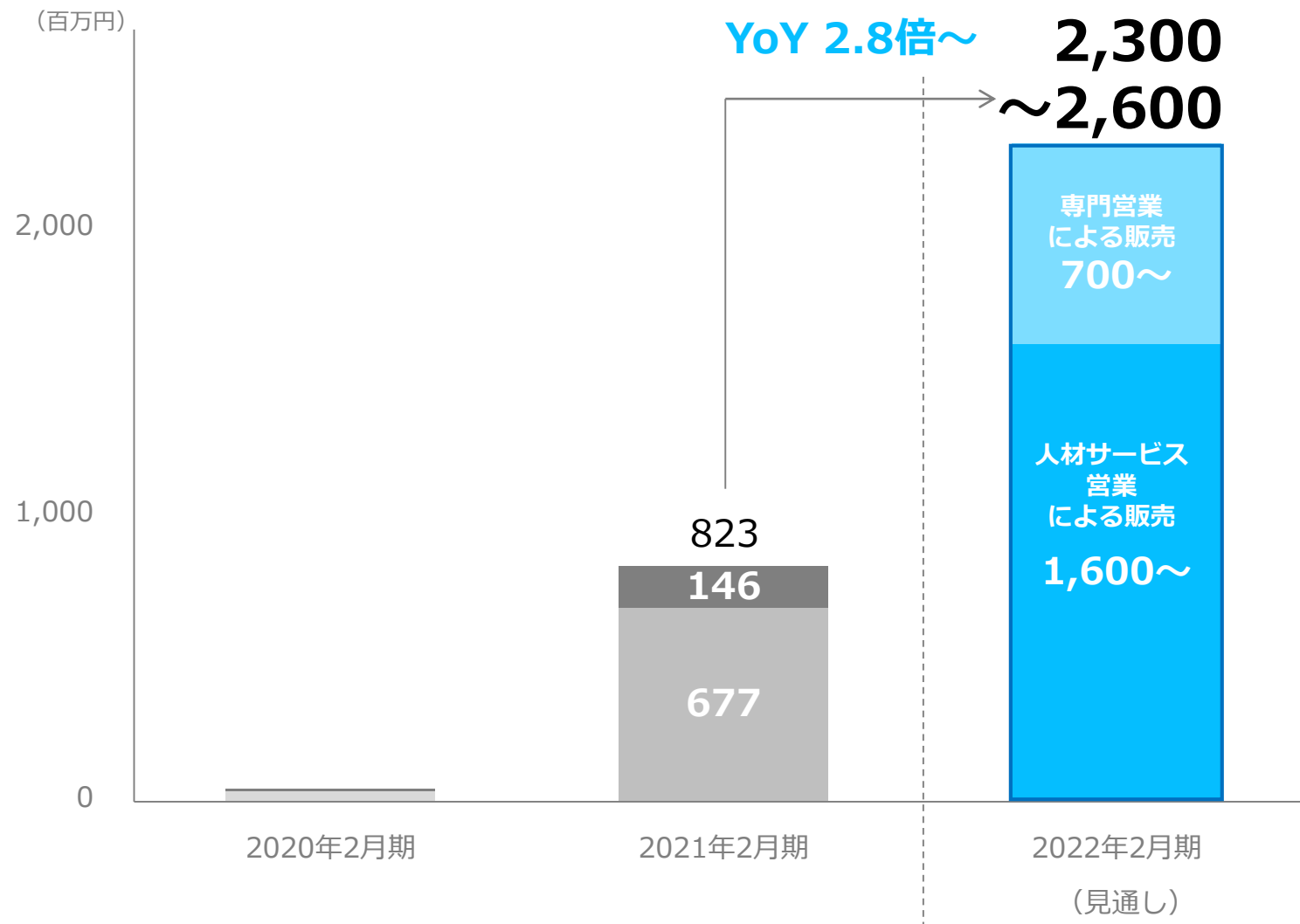


## ■ DX事業の人員数推移



※ カスタマーサクセス

### ■ DX事業の売上高見通し



2022年2月 目標

月間売上高 ※

**4億円**

前年比 + 3億円

※ 月間売上高：月額課金対象企業に掛かるサービス利用料金の合計額

### 2022年2月 目標KPI

#### 月額課金対象社数

約**1.3万社**

前年比 + 200%

#### 月間売上高

**4億円**

前年比 + 3億円

#### ARPU ※1

約**3万円**

前年比 + 10%

#### ストック売上比率※2

**43%**

前年比 + 20pts

### 主な取り組み

#### 1 顧客基盤の拡大

- ・ 専門営業人員を増強
- ・ 多様な商品の効率的な営業体制を構築
- ・ 新規領域における代理店網の拡大（基幹システム会社等）

#### 2 商品ラインナップの 拡充

- ・ 顧客の業務フロー毎にパッケージ化した、継続利用いただけるストック商品を拡充
- ・ 優良商品を有するベンチャー企業との提携による商品開発加速

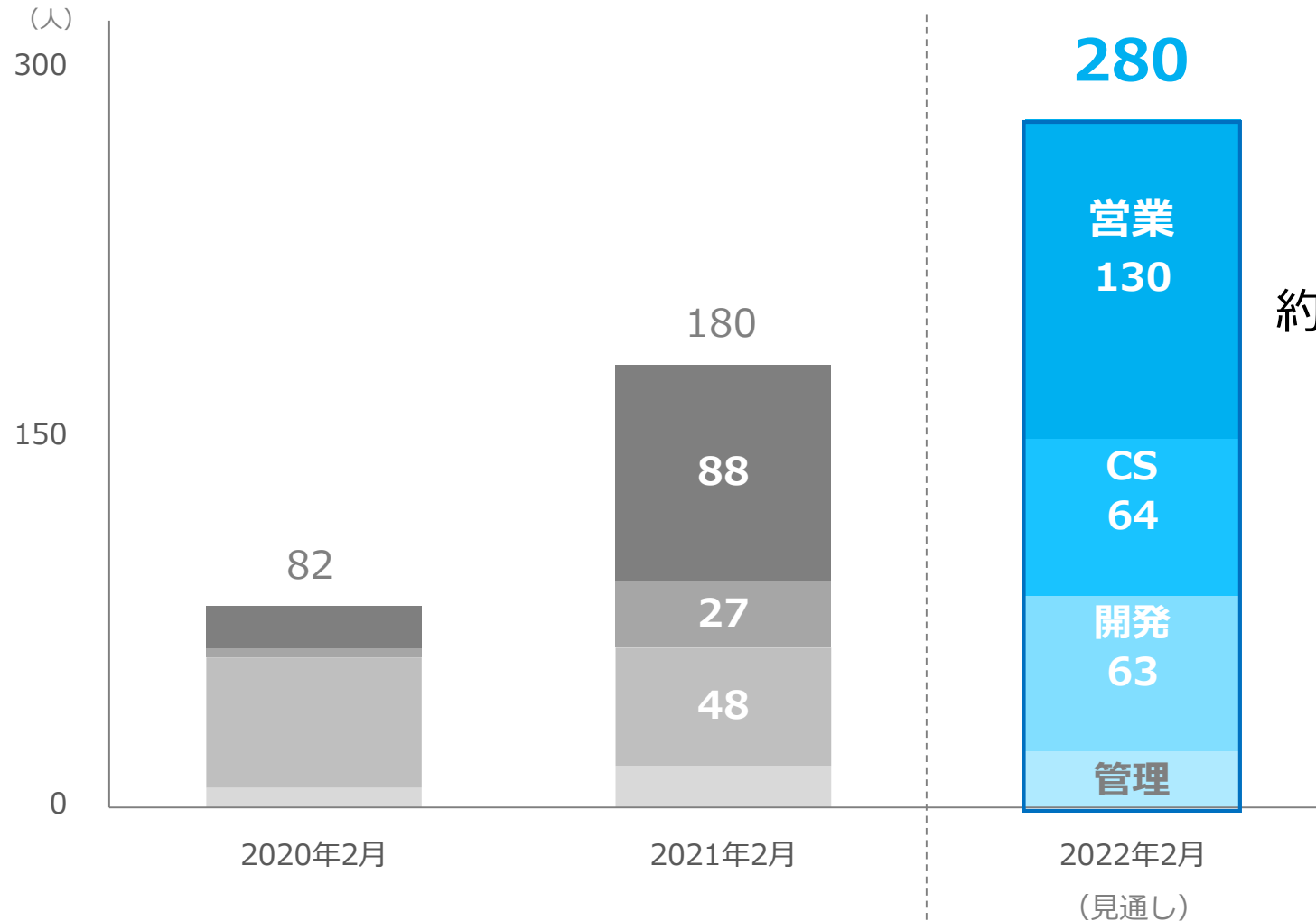
#### 3 カスタマーサクセス 体制の強化

- ・ カスタマーサクセス人員を大幅に増強
- ・ サービス導入後のアップセル提案や継続利用提案を強化

※1 ARPU：月間売上高を月額課金対象社数で除して算出

※2 ストック売上比率：ストック商材（自動更新契約）の売上高を総売上高で除した比率

### ■ DX事業 人員数の推移



さらなる事業拡大にあわせ  
引き続き人員を増強

人材サービス事業の営業人員  
約1,500人による拡販も引き続き強化

## 2022年2月期 第1四半期

### 1 顧客基盤の拡大

- ・人材サービス事業の代理店によるDX商品拡販を本格化
- ・不動産領域におけるOEM販売先の開拓・提携

### 2 商品ラインナップの拡充

- ・人材派遣会社向けサービス（HRロボット）の拡充
- ・不動産領域、労務管理領域における新商品開発

### 3 カスタマーサクセス体制の強化

- ・カスタマーサクセス人員をさらに増強
- ・顧客の稼働状況を踏まえた運用フロー体制の構築

5

## 人材サービス事業の進捗・事業戦略

1. 2021年2月期 第4四半期 業績
2. 2022年2月期の事業戦略

# 1. 2021年2月期 第4四半期 業績 ① バイトル 緊急事態宣言再発出により、前年同四半期比の増減率が悪化

## ■ 売上高 ※バイトル売上高にはバイトルNEXT売上高を含む

(YoY : 3Q △31.8%→4Q △38.5%)

(百万円)

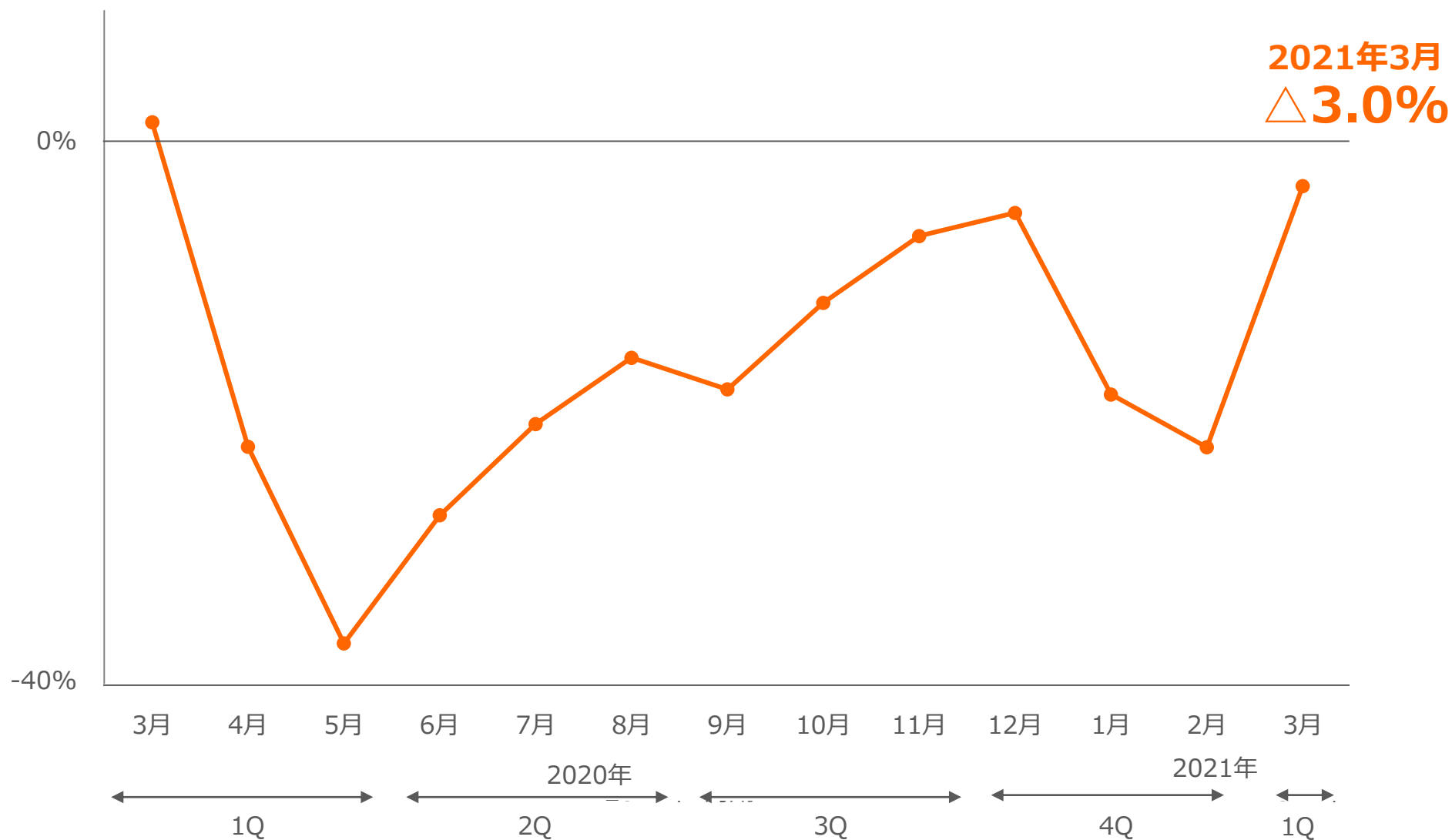
|             | 2020年2月期<br>第4四半期 | 2021年2月期<br>第4四半期 | 前年同四半期比 |        |
|-------------|-------------------|-------------------|---------|--------|
|             | 実績                | 実績                | 増減額     | 増減率    |
| バイトル        | 9,353             | 5,753             | △3,600  | △38.5% |
| うち バイトルNEXT | 1,479             | 1,035             | △444    | △30.0% |

- ・ 緊急事態宣言再発出により、飲食領域を中心に顧客企業からの求人広告出稿が減少
- ・ 2021年2月を底に、3月は回復基調

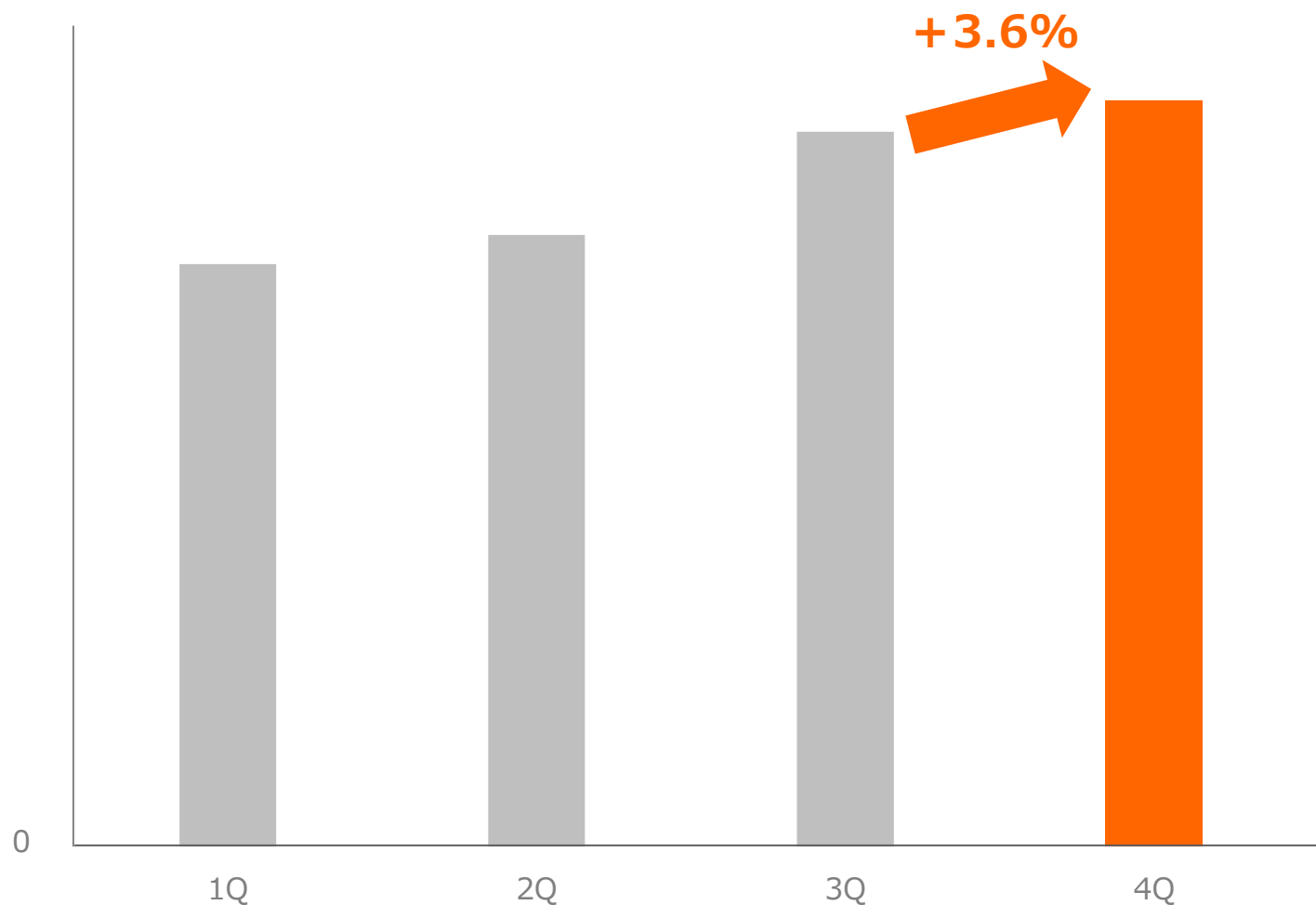


# 1. 2021年2月期 第4四半期 業績 ② バイトル 契約社数は、2021年2月を底に再び回復基調

## ■ バイトル 月間契約社数 前年同月比増減率推移 ※バイトル契約社数にはバイトルNEXT契約社数を含む



■ 人材サービス事業※ 中小口営業担当者1人あたり提案数の推移

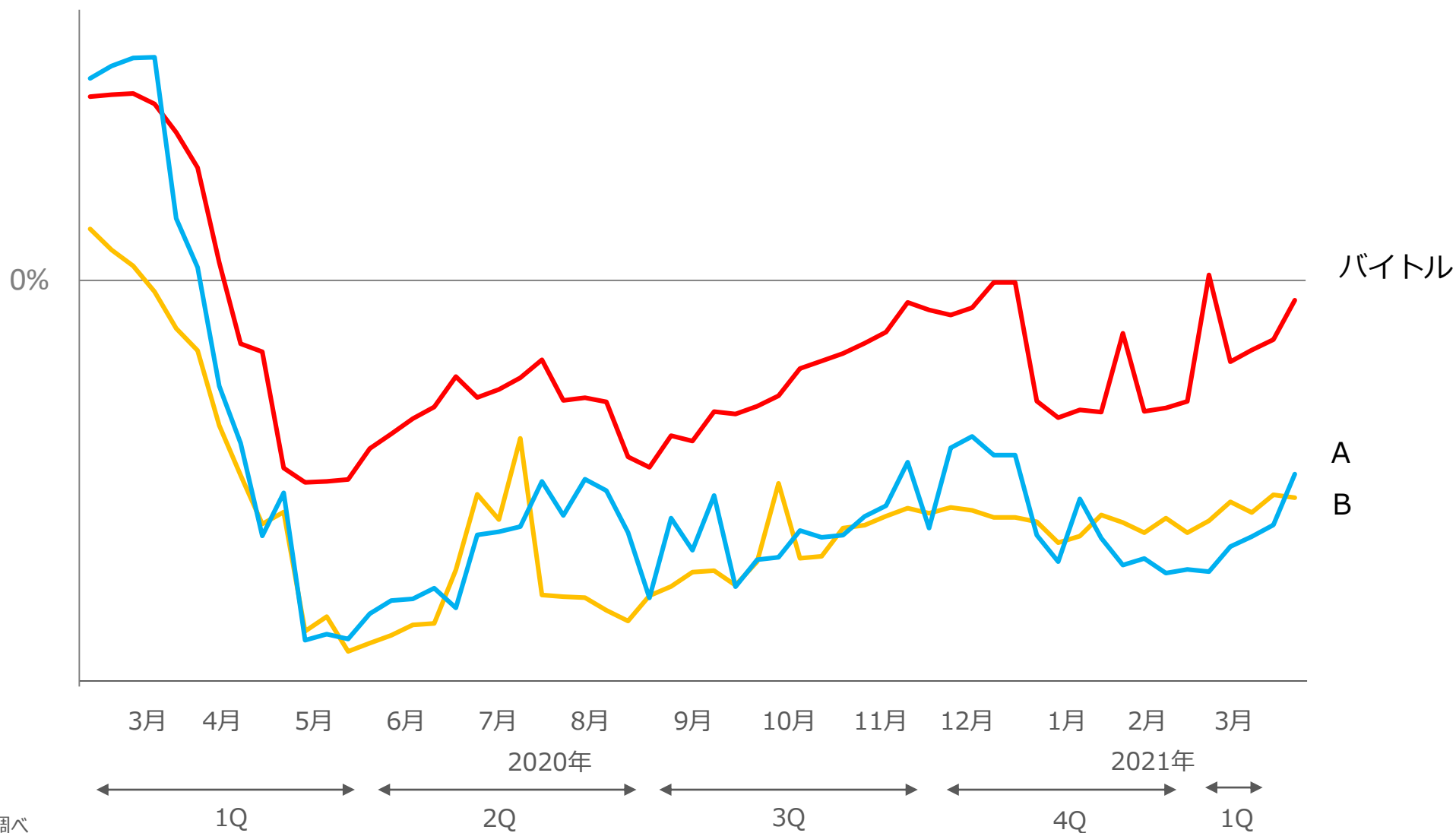


2021年2月期

自社開発の営業ツールを活用した  
効率的な提案により  
2021年3月の契約社数が再び回復

※ ナースではたらこを除く

■ 各媒体における求人広告掲載案件数増減率 前年同月比推移※



※ 当社調べ

# 1. 2021年2月期 第4四半期 業績 ③ はたらこねっと はたらこねっとの売上高は順調に回復

## ■ 売上高

(YoY : 3Q  $\triangle 32.2\%$ →4Q  $\triangle 21.2\%$ )

(百万円)

|           | 2020年2月期<br>第4四半期 | 2021年2月期<br>第4四半期 | 前年同四半期比         |                    |
|-----------|-------------------|-------------------|-----------------|--------------------|
|           | 実績                | 実績                | 増減額             | 増減率                |
| はたらこねっと   | 2,000             | 1,576             | $\triangle 424$ | $\triangle 21.2\%$ |
| うち 人材派遣会社 | 1,630             | 1,367             | $\triangle 263$ | $\triangle 16.1\%$ |
| うち 直雇用    | 369               | 208               | $\triangle 160$ | $\triangle 43.5\%$ |

- ・ 事務派遣領域を中心に、人材派遣会社の売上高が回復
- ・ 2021年3月も引き続き回復が順調

(注) 「はたらこねっと」はサービス開始以来、派遣会社が派遣社員の応募を集めるためのメディアの役割を果たしてまいりましたが、2017年より、派遣案件に加え一般の顧客企業による募集案件も掲載する総合サイトになりました。

### 1

#### 直販営業力のさらなる強化

- 2022年4月 400人入社を目標とし、大型新卒採用を計画
- リアル/オンラインを組み合わせた対面営業やインサイドセールスの強化
- DX商材をセットにした差別化提案の促進

### 2

#### 新たなサービス・プロモーションによる、ユーザー・顧客基盤の拡大

- 専門職の総合求人サイト「バイトルPRO」のリリース
- ユーザー・就業者参加型の動画コンテスト「バイ撮る選手権」の展開

# バイトルPRO

資格・経験を活かして働く

職種別新規求人倍率  
(新型コロナ前 2020年2月)

医療

3.38倍

介護

5.49倍

保育

4.18倍

美容

7.66倍

WEB/IT

3.58倍

飲食

(調理師)

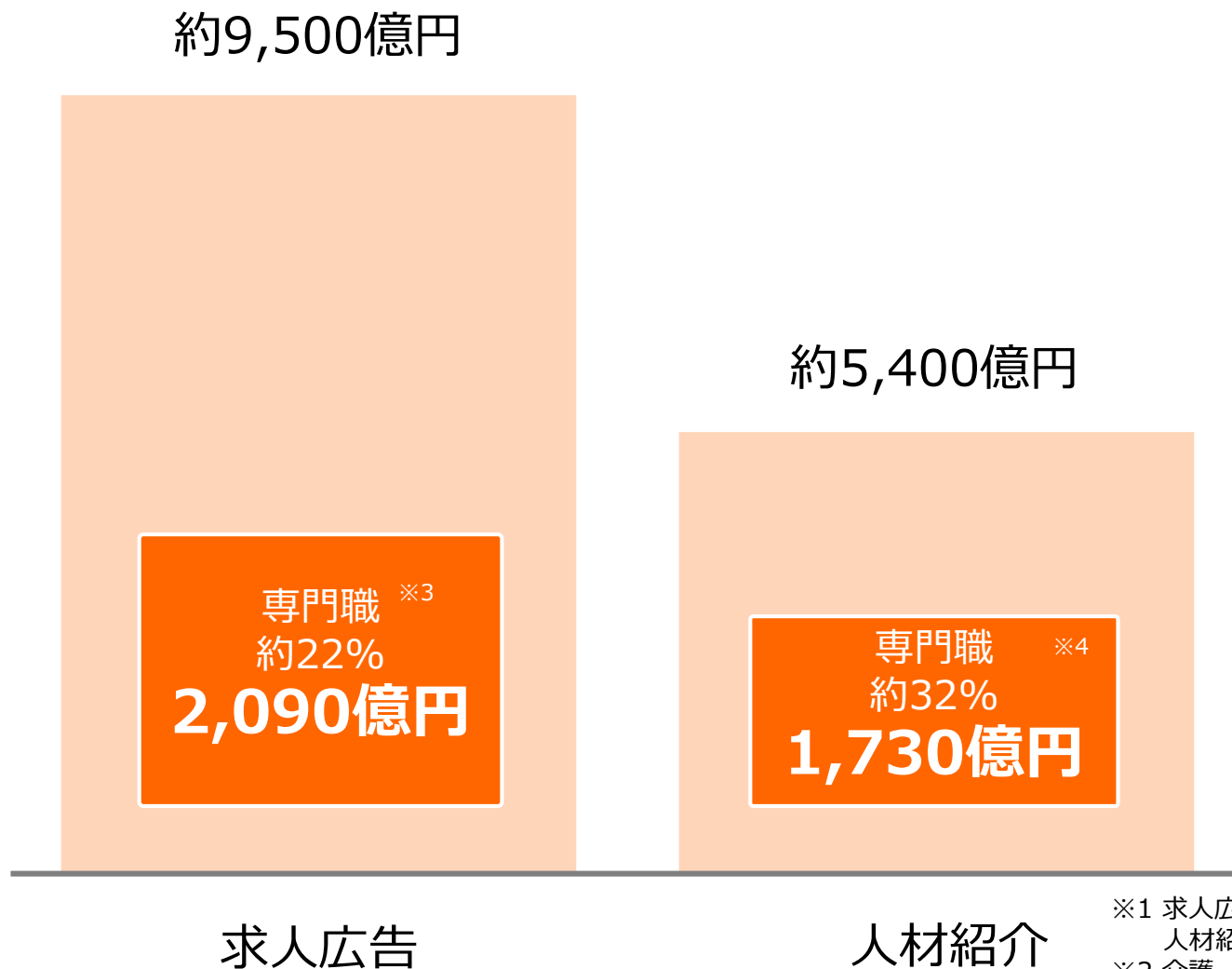
4.08倍

ディップの営業人員・顧客基盤、  
マスプロモーションのノウハウ等を総動員

構造的な人材不足が続く  
専門職領域を総取り

出典：厚生労働省 職業別新規求人倍率（パートタイムを含む常用）

■ 求人広告および人材紹介の市場規模※1



専門職※2の市場規模  
**3,820億円**  
(推計)

※1 求人広告：全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査結果」  
人材紹介：厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」  
※2 介護、医療、保育、美容、IT、飲食の6業種  
※3 厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」より当社推計  
※4 全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」より当社推計

## 2. 2022年2月期の事業戦略 ③

動画コンテスト「バイ撮る選手権」を実施（2021年3月30日～）



バイトルの急成長を牽引した  
独自機能 職場紹介動画をさらに進化

SNSと連動した、ユーザー・就業者  
参加型の大規模プロモーションを展開し  
ユーザー・顧客基盤のさらなる拡大を狙う

- ・マスとSNSを駆使したプロモーション
- ・アプリ経由でのエントリーで  
ダウンロードを促進
- ・エントリー動画はサイトに掲載可能  
動画機能が更に充実

下記URLよりCMをご視聴いただけます  
<https://youtu.be/VBocDsUfzHg>



6

## 中期経営戦略 DIP2025

**私たちdipは  
夢とアイデアと情熱で  
「社会を改善する」存在となる**

# Labor force solution company

人材サービスとDXサービスを提供する  
『労働力の総合商社』として、労働力の諸問題を解決します

## 人材サービス事業

### Human work force solution

dip ディップのバイト情報  
**バイトル**

dip 社員の求人サイト  
バイトル**NEXT**

dip 自分らしくはたらく  
**はたらこねっと**

dip ディップの看護師転職サービス  
**ナースではたらこ**



## DX事業

### Digital labor force solution

**面接コボット**

**HRコボット**

**コボット Platform**

**不動産コボット**

事業戦略

1 Human  
work force



どこよりもはやく決まる

2 Digital  
labor force



どこでもだれでもDX

3 新規  
事業



SDGsを基に社会改善を事業に

4 営業

ハイブリッド  
セールス

5 マーケ  
ティング

Web認知  
No.1

6 開発

ガンガン作れる  
200人体制

7 人事

固い理念と  
柔軟な人、仕事

8 市場との  
対話

わかりやすく説明  
正しい理解

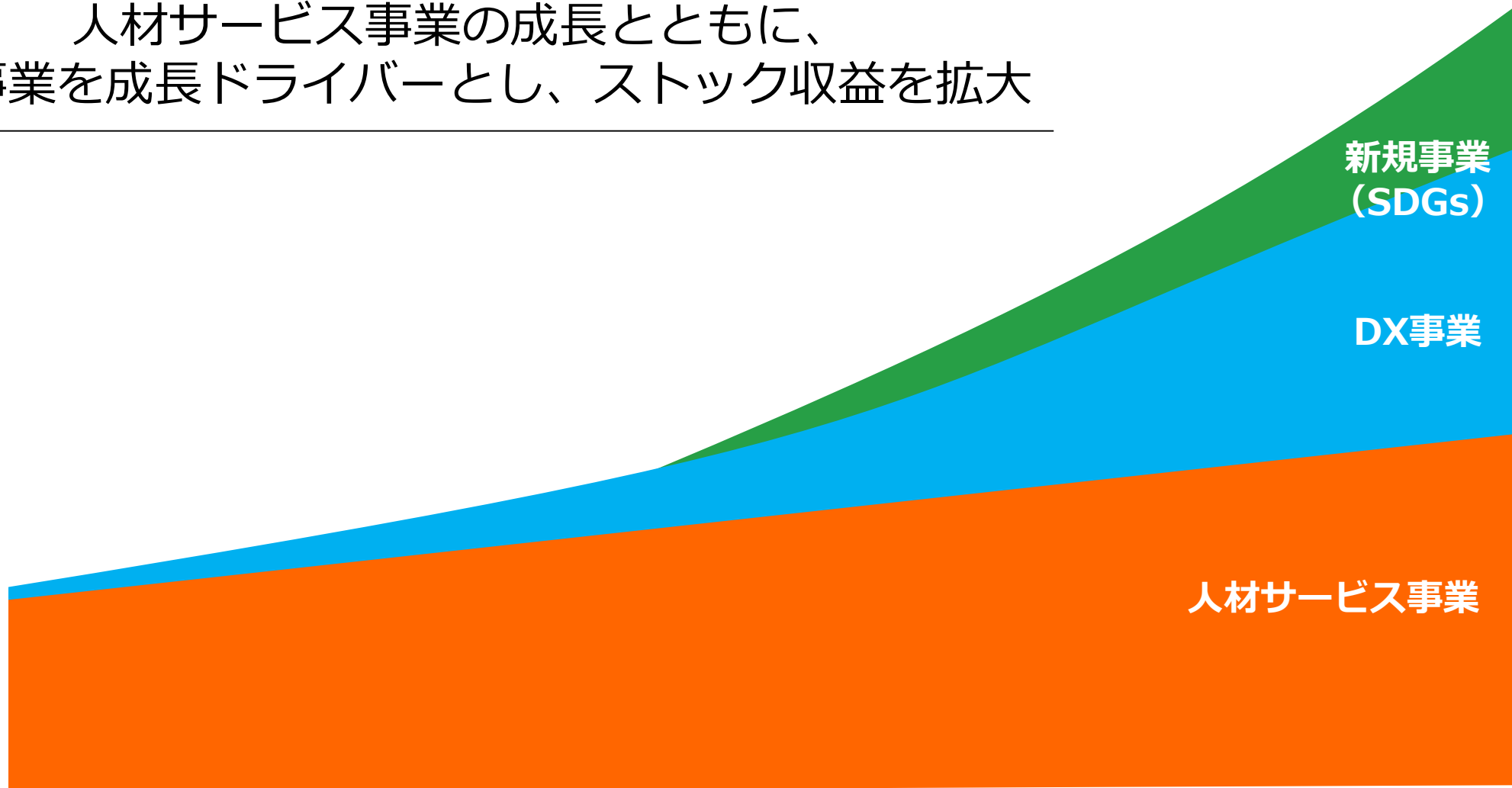
9 実行

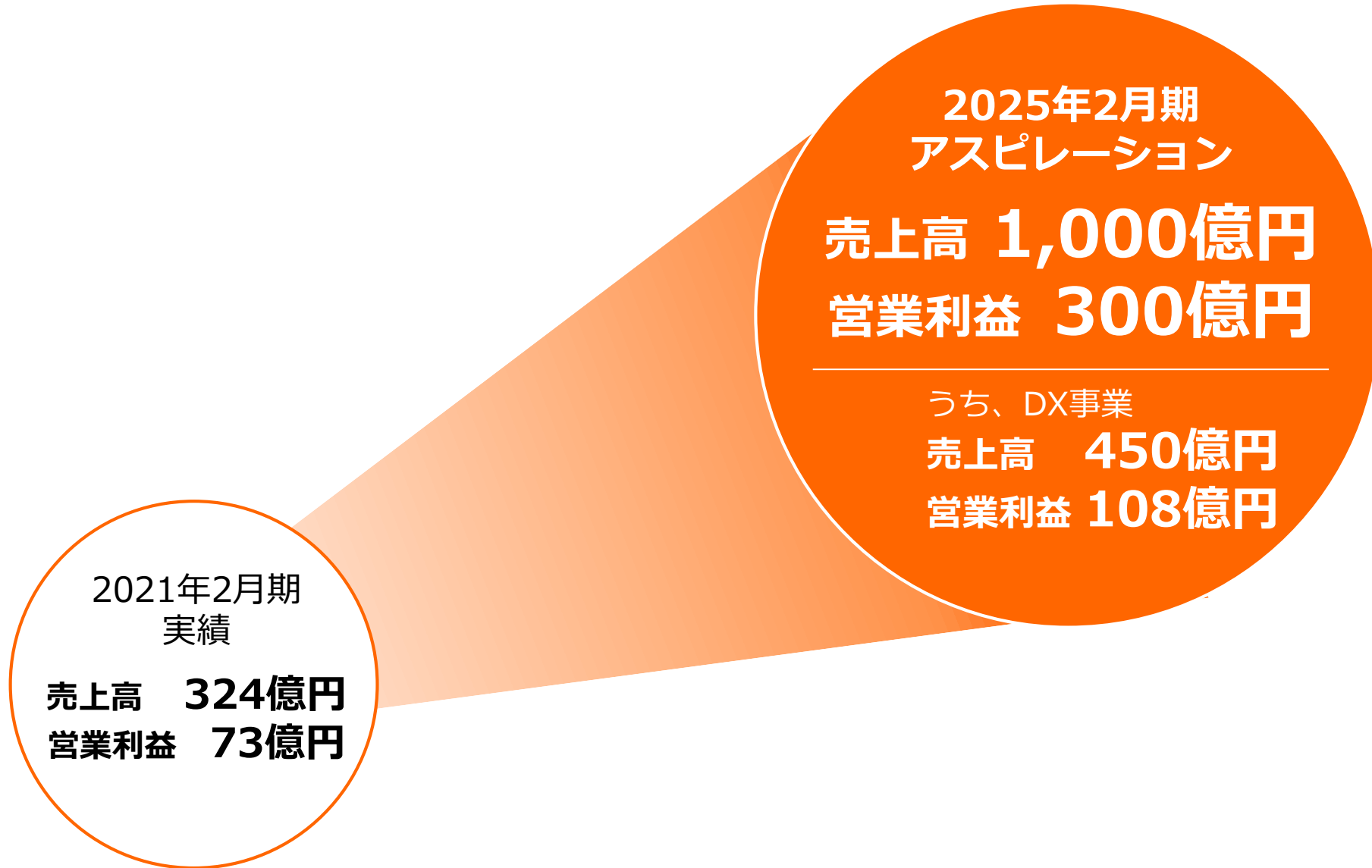
全員で実行、学習  
変わる中期戦略

事業基盤

人材サービス事業の成長とともに、  
DX事業を成長ドライバーとし、ストック収益を拡大

---





## 直販営業に支えられた 質の高い求人情報

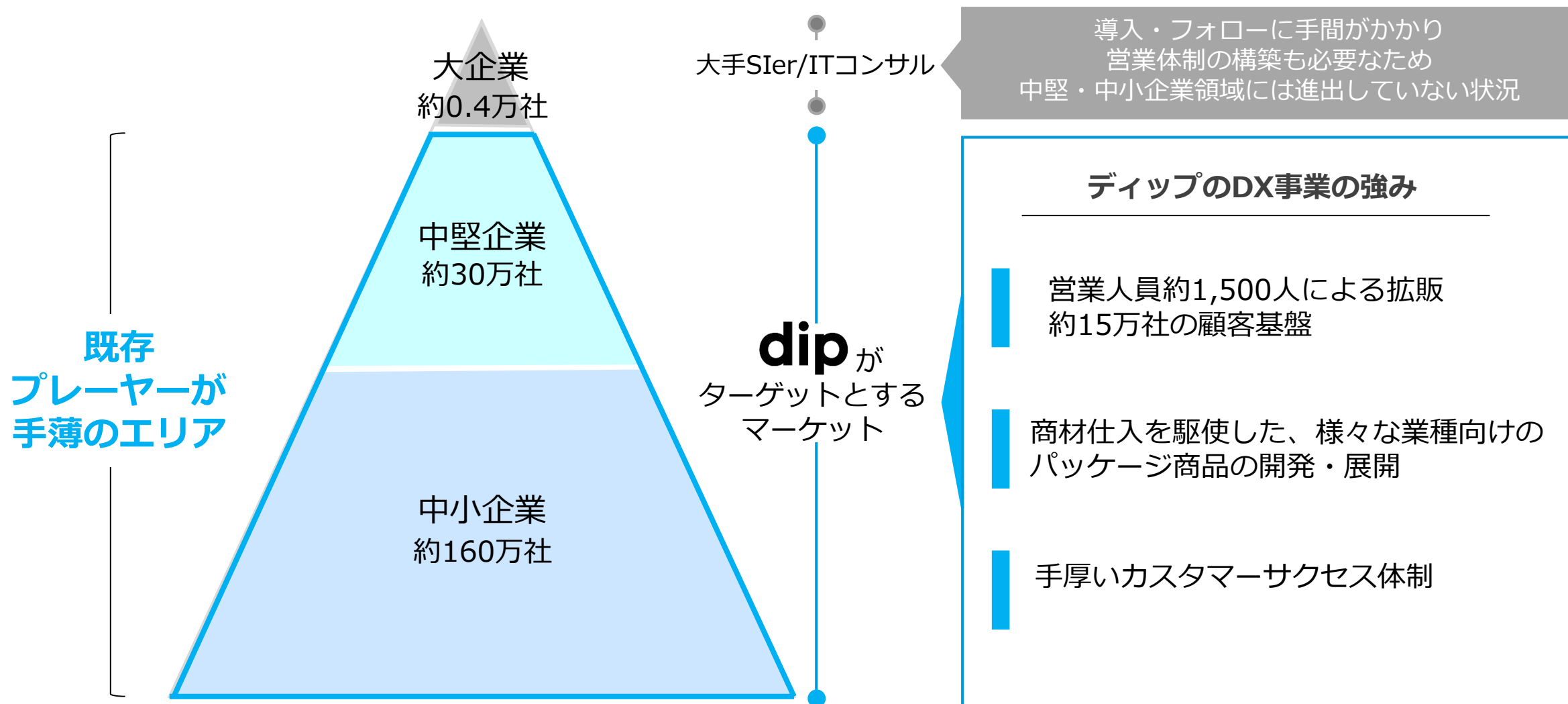
- ✓ 新鮮かつ正確で、良質な求人情報
- ✓ 制作力・編集力を活かした魅力的な求人原稿

## 顕在・潜在ニーズを持った 求職者（ユーザー）

- ✓ 高いブランド認知
- ✓ ユーザーファーストのUI/UXで探しやすいサイト・アプリ

**テクノロジーの力で  
最適なマッチングを実現**

## 2. Digital labor force 『どこでもだれでもDX』



※ 総務省統計局「2016年6月経済センサス活動調査」に基づき当社作成  
各セグメントの従業員数：中小企業（1～19名）、中堅企業（20～1,000名）、大企業（1,000名～）



企業理念

私たちdipは夢とアイデアと情熱で「社会を改善する」存在となる

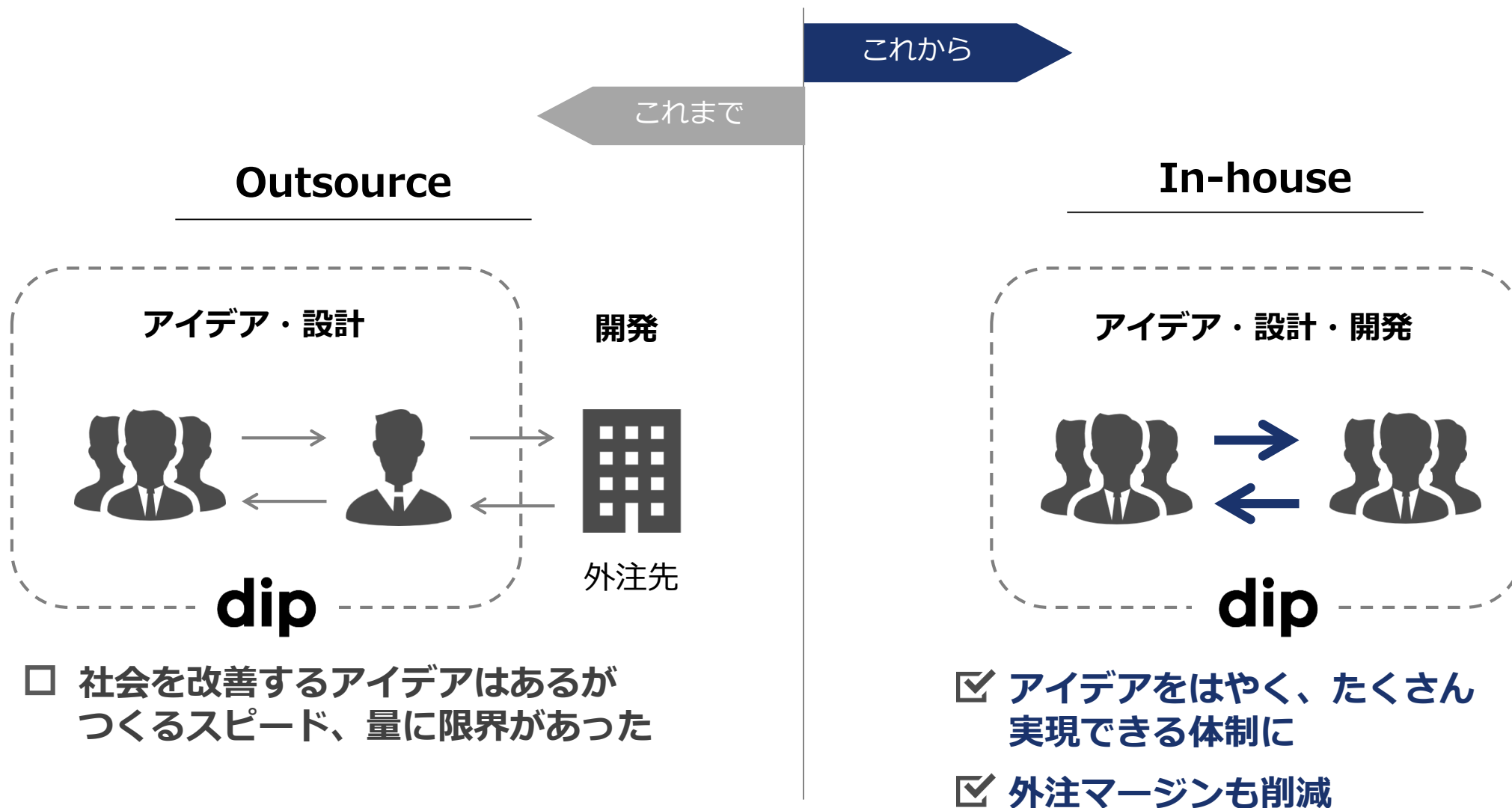
SDGsに関する市場は、いわば国連が提示した「成長市場」  
この市場で新規事業を立ち上げ、持続的な成長とサステナブルな社会の実現に貢献

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



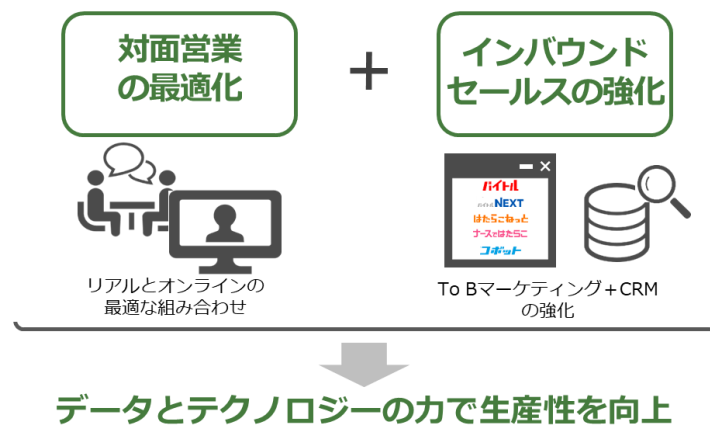


好循環で  
Web認知No.1



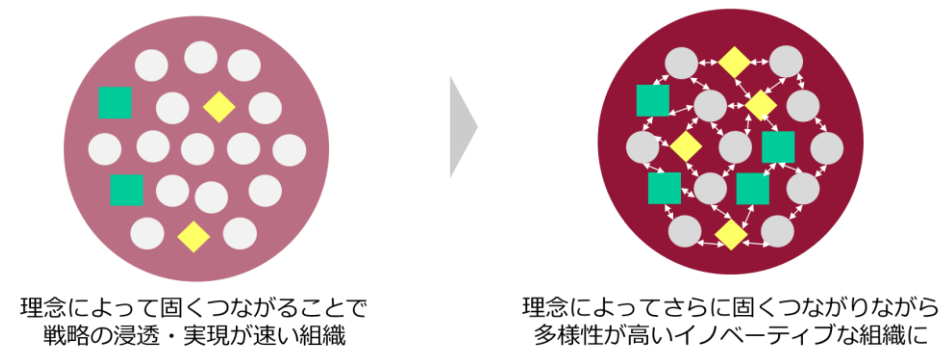
4 営業  
『ハイブリッドセールス』

採用ニーズの発生を  
スピーディーに掌握し最適な提案に繋げる



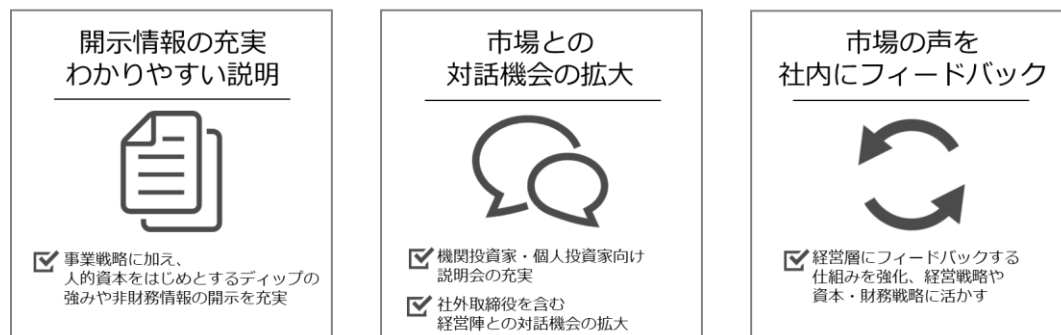
7 人事  
『固い理念と柔軟な人、仕事』

理念によって固くつながりながら  
しなやかに変化に対応し、イノベーションを起こす

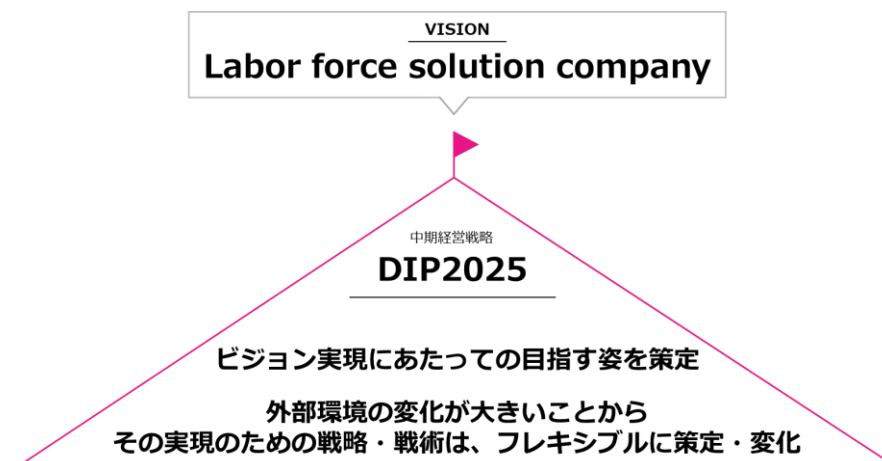


8 市場との対話  
『わかりやすく説明、正しい理解』

正しい理解を促進し企業価値を向上



9 実行  
『全員で実行、学習、変わる中期戦略』





## 新経営体制

| 氏名     | 役職                                             |
|--------|------------------------------------------------|
| 富田 英揮  | 代表取締役社長 兼 CEO（Chief Executive Officer・最高経営責任者） |
| 志立 正嗣  | 取締役 COO（Chief Operating Officer・最高執行責任者）       |
| 岩田 和久  | 取締役 CBO（Chief Business Officer・最高事業責任者）        |
| 植木 克己  | 取締役 CIO（Chief Information Officer・最高情報責任者）     |
| 田邊 えり子 | 社外取締役（独立役員）※                                   |
| 馬淵 邦美  | 社外取締役（独立役員）                                    |
| 大友 常世  | 常勤監査役                                          |
| 小林 功一  | 社外監査役（独立役員）◆ 公認会計士                             |
| 江尻 隆   | 社外監査役◆ 弁護士                                     |
| 望月 明彦  | 監査役◆ 公認会計士                                     |

・ 取締役の選任は、2021年5月26日開催予定の第24期定時株主総会に付議します。取締役の役職は、株主総会終了後の取締役会にて正式に決定する予定です。

・ 取締役会の諮問機関として任意の指名・報酬委員会を設置しております。

※ 女性取締役。取締役に占める比率：16.7%



## 馬渕 邦美 (まぶち くによし)

### 【略歴】

- 1995年4月 Sapient Corporation 入社
- 1998年6月 株式会社DOE 代表取締役社長
- 2009年2月 ディーディービー・ジャパン株式会社 取締役
- 2012年3月 オグルヴィ・ワン・ジャパン株式会社 代表取締役社長
- 2012年3月 ネオ・アット・オグルヴィ株式会社 代表取締役社長
- 2016年2月 フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社 入社
- 2018年7月 Facebook Japan株式会社 Director

委員会：人工知能学会 会員

執筆：

『データ・サイエンティストに学ぶ「分析力」 ビッグデータからビジネス・チャンスをつかむ』  
(日経BP) 監修

『ブロックチェーンの衝撃』 (日経BP) 監修

| 氏名     | 役職                                                |
|--------|---------------------------------------------------|
| 井上 剛恒  | 執行役員 エリア事業本部長                                     |
| 北里 友宏  | 執行役員 HR事業本部長                                      |
| 佐賀野 淳  | 執行役員 ビジネスソリューション事業本部長                             |
| 池田 克   | 執行役員 事業企画本部長                                      |
| 羽田 吾立  | 執行役員 事業推進本部長                                      |
| 三浦 日出樹 | 執行役員 DX事業本部長                                      |
| 柴崎 直和  | 執行役員 商品開発本部 マーケティング統括室長                           |
| 進藤 圭   | 執行役員 商品開発本部 次世代事業統括部長                             |
| 宮内 俊樹  | 執行役員 商品開発本部 メディアプロデュース統括部長                        |
| 鬼頭 伸彰  | 執行役員 CHO（Chief Human Officer・最高人事責任者） 人事総務本部長     |
| 新居 晴彦  | 執行役員 CFO（Chief Financial Officer・最高財務責任者） 経営統括本部長 |
| 豊濱 吉庸  | 商品開発本部 CTO（Chief Technology Officer・最高技術責任者）      |





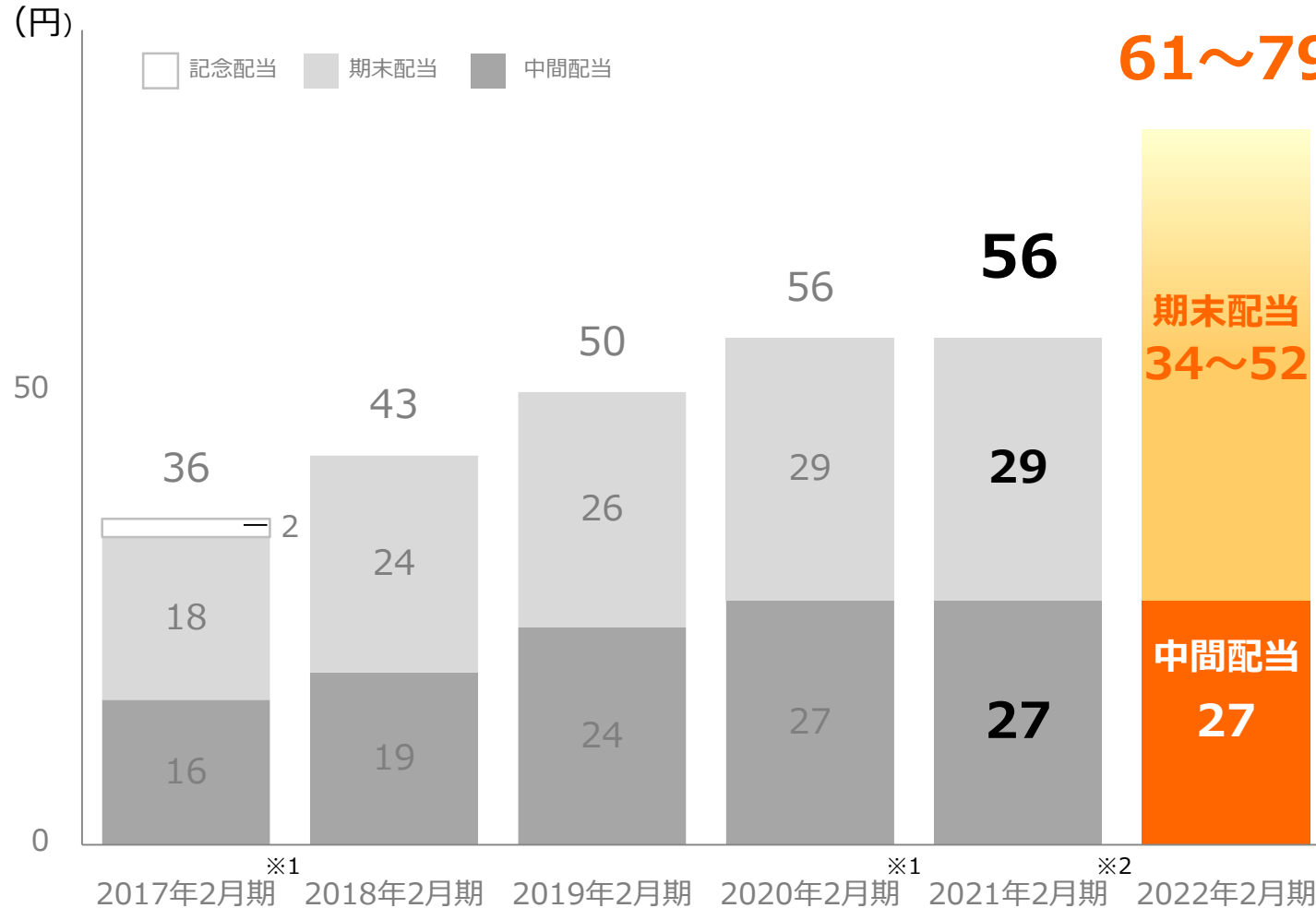
## 株主還元

## 配当方針

### 配当性向の目安：50%

- 配当は将来における企業成長のための投資および経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を行いつつ、引き続き中間・期末の年2回に分けて実施
- 2021年2月期中間配当より、前期配当額を考慮しつつ配当性向50%を目安とした配当を実施

## ■ 一株当たり配当金の推移



- ・ 中間 : 27円 (予想)  
前中間配当と同額
- ・ 期末 : 34~52円 (予想)  
配当性向 50%

※1 2017年2月期、2020年2月期の配当性向につきましては、単体決算の数値にて算出しております。

※2 2021年2月期 中間の配当性向につきましては、単体決算の数値にて算出しております。

9

## 企業価値向上に向けた取り組み

1. ESGの取り組み
2. 企業ブランディングの向上
3. オンライン社員総会の実施

# 1. ESGの取り組み

## 「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄にディップが選定

日本の上場企業 約4,200社の中から基準値を満たす  
「201社」のうちの1社としてFTSE Blossom Japan Indexの構成銘柄に選定



FTSE Blossom  
Japan

グローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、環境、社会、ガバナンスについて優れた対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたインデックス

### ディップのESGスコア

2019年

2.8点

2020年

3.6点



※ MAXは5点

## 2. 企業ブランディングの向上 企業CMを放映（2021年4月1日～）



### 夢に向かって挑む マラソンランナー大迫選手を起用

- ・ 楽曲には人気シンガーソングライター 優里さんの「ピーターパン」を起用



下記URLよりご視聴いただけます  
<https://youtu.be/QEKuUnyyDws>

### 3. オンライン社員総会の実施

大規模オンライン社員総会で経営方針・戦略を共有（2021年3月23日）



▲ 社員の様子が映し出された大スクリーンの前でスピーチをする社長の富田



▲ 経営方針・戦略を発表する社長の富田



▲ 中期経営戦略「DIP2025」を発表するCOOの志立



▲ 自宅の社員と会場が一体となったフィナーレ

## ビジョン実現に向け オンライン社員総会を開催

- ・ 社員一人ひとりが輝くことによりユーザー、顧客企業、そして社会を輝かせる企業を目指す
- ・ 中期経営戦略「DIP2025」を発表
- ・ 社員から新しい事業アイデアを募る「起業支援制度」等について発表

10

## Appendix



|         |                                   |
|---------|-----------------------------------|
| 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 兼 CEO 富田 英揮               |
| 所 在 地   | 東京都港区六本木3-2-1                     |
| 資 本 金   | 1,085百万円（2021年2月末時点）              |
| 売 上 高   | 32,494百万円（2021年2月期）               |
| 従 業 員 数 | 2,173名（2021年4月1日時点の正社員）           |
| 事 業 内 容 | インターネットによる求人情報提供サービス<br>DXサービスの提供 |
| 上 場 市 場 | 東証一部（証券コード：2379）                  |

## 2. 2021年2月期 連結業績 ①

### 貸借対照表

|     |             | (百万円)                    |
|-----|-------------|--------------------------|
|     |             | 2021年2月期<br>(2021年2月28日) |
| 資産  |             | <b>35,869</b>            |
|     | 流動資産        | 17,782                   |
|     | 固定資産        | 18,087                   |
|     | 有形固定資産      | 1,698                    |
|     | 無形固定資産      | 6,831                    |
|     | 投資その他の資産    | 9,557                    |
| 負債  |             | <b>4,691</b>             |
|     | 流動負債        | 3,576                    |
|     | 固定負債        | 1,114                    |
| 純資産 |             | <b>31,178</b>            |
|     | 株主資本        | 30,302                   |
|     | その他の包括利益累計額 | △33                      |
|     | 新株予約権       | 892                      |
|     | 非支配株主持分     | 16                       |

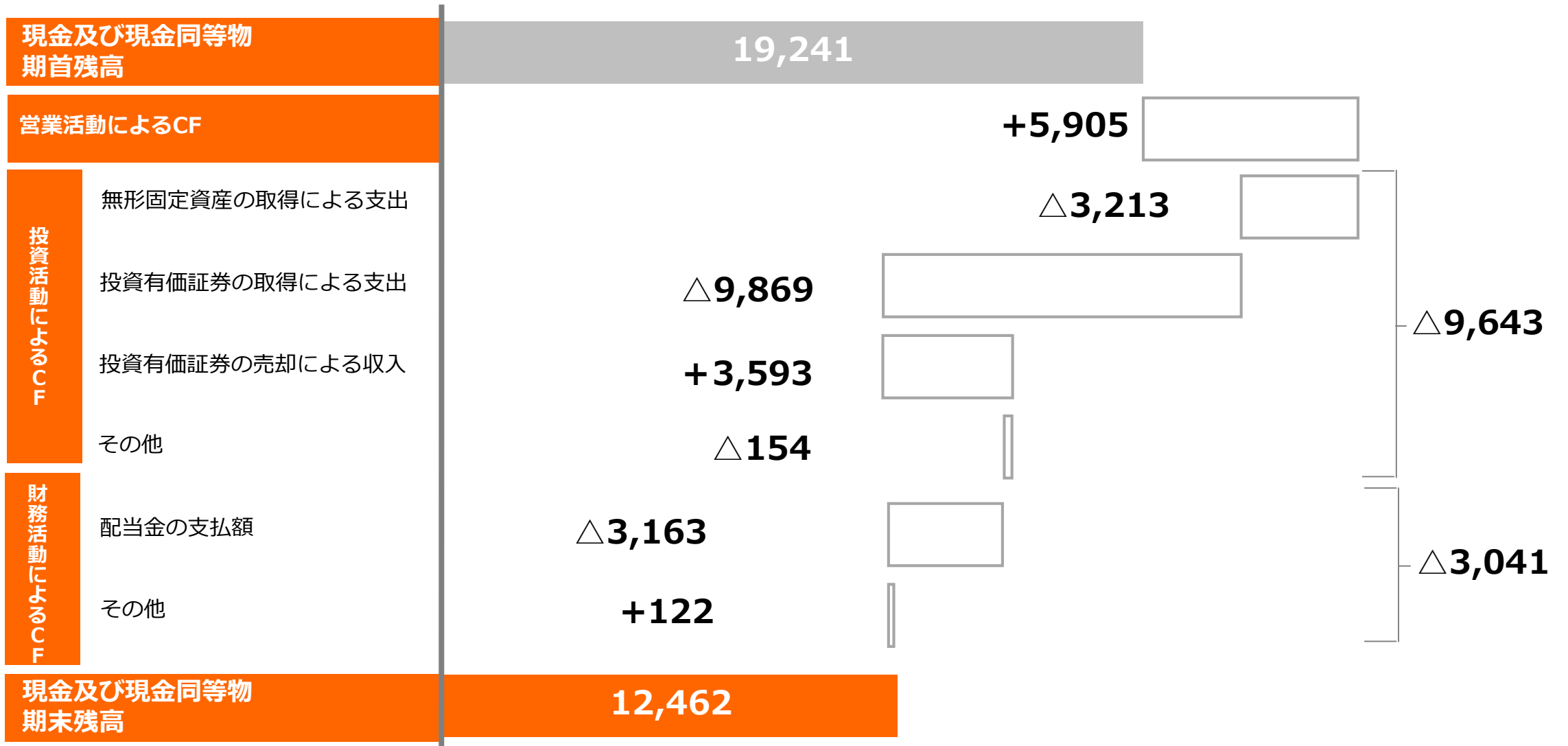
2. 2021年2月期 連結業績 ②  
損益計算書

| (百万円)           |          |        |
|-----------------|----------|--------|
|                 | 2021年2月期 |        |
|                 | 実績       | 売上高比率  |
| 売上高             | 32,494   | 100.0% |
| 売上原価            | 3,303    | 10.2%  |
| 売上総利益           | 29,191   | 89.8%  |
| 販売費及び一般管理費      | 21,878   | 67.3%  |
| 人件費 ※           | 12,856   | 39.6%  |
| 広告宣伝費・販売促進費     | 4,981    | 15.3%  |
| 地代家賃            | 1,159    | 3.6%   |
| その他             | 2,881    | 8.9%   |
| 営業利益            | 7,312    | 22.5%  |
| 経常利益            | 6,501    | 20.0%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 607      | 1.9%   |

※人件費には給与、福利厚生費等のほか採用関連費および教育費を含む

## 2. 2021年2月期 連結業績 ③ キャッシュ・フロー計算書

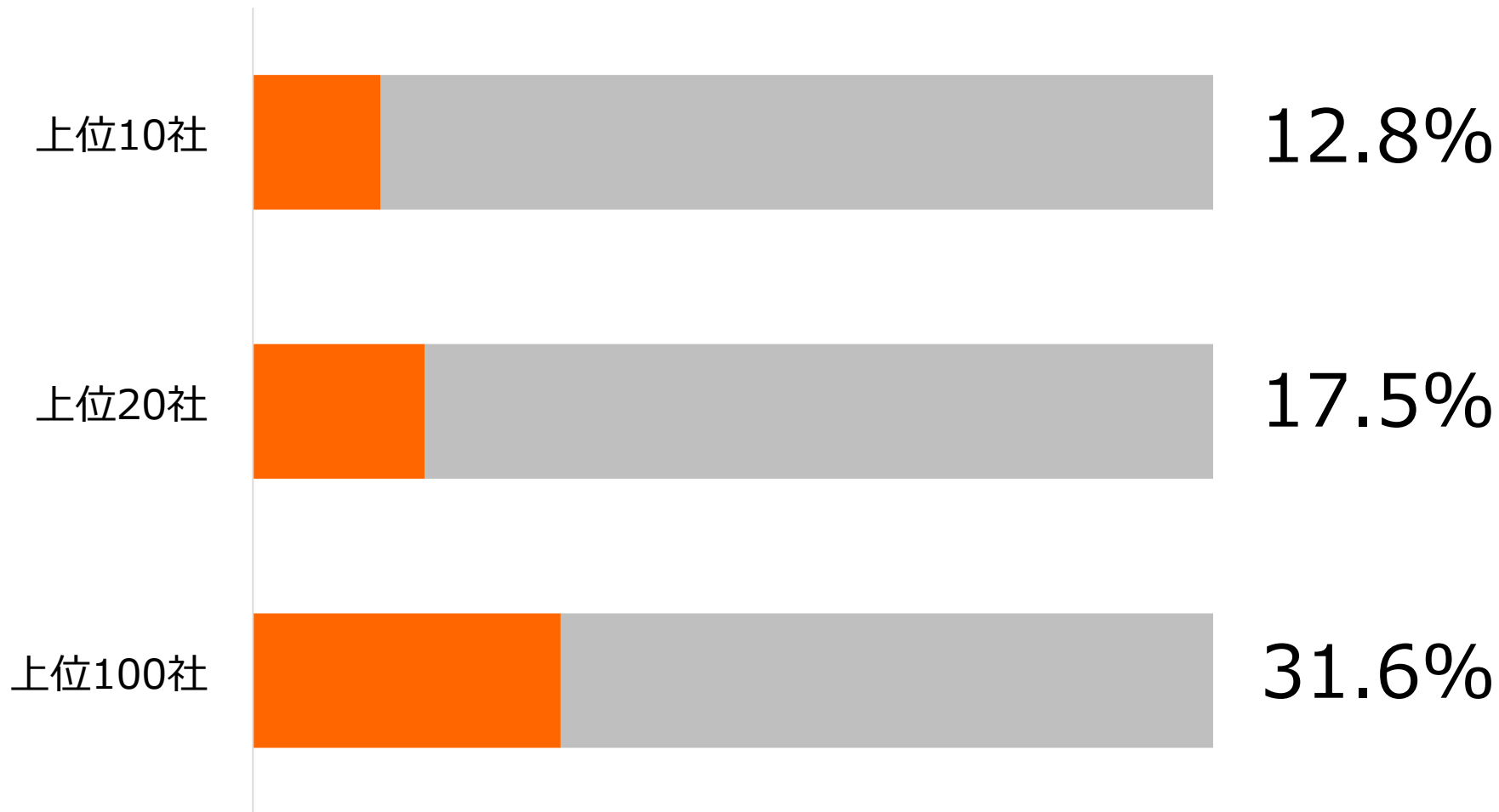
(百万円)



## 2. 2021年2月期 連結業績 ④

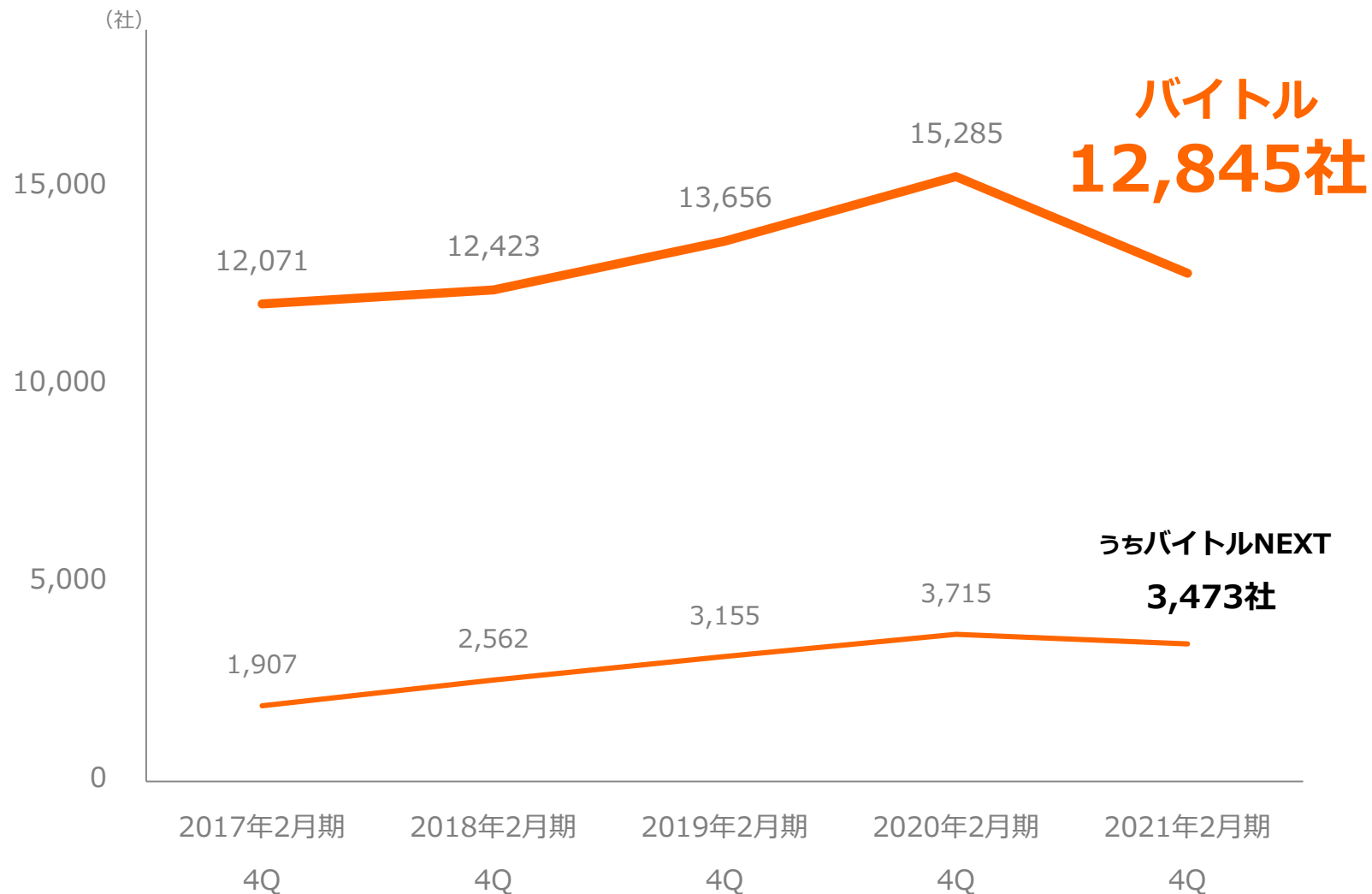
当社の特定顧客への売上依存度は低い

### ■ 総売上高に占める上位顧客の売上高（2021年2月期 第4四半期）



（注）売上依存度：上位顧客の売上高合計÷売上高

#### ■ 月間契約社数（四半期平均）推移 ※バイトル契約社数にはバイトルNEXT契約社数を含む



前年同四半期比

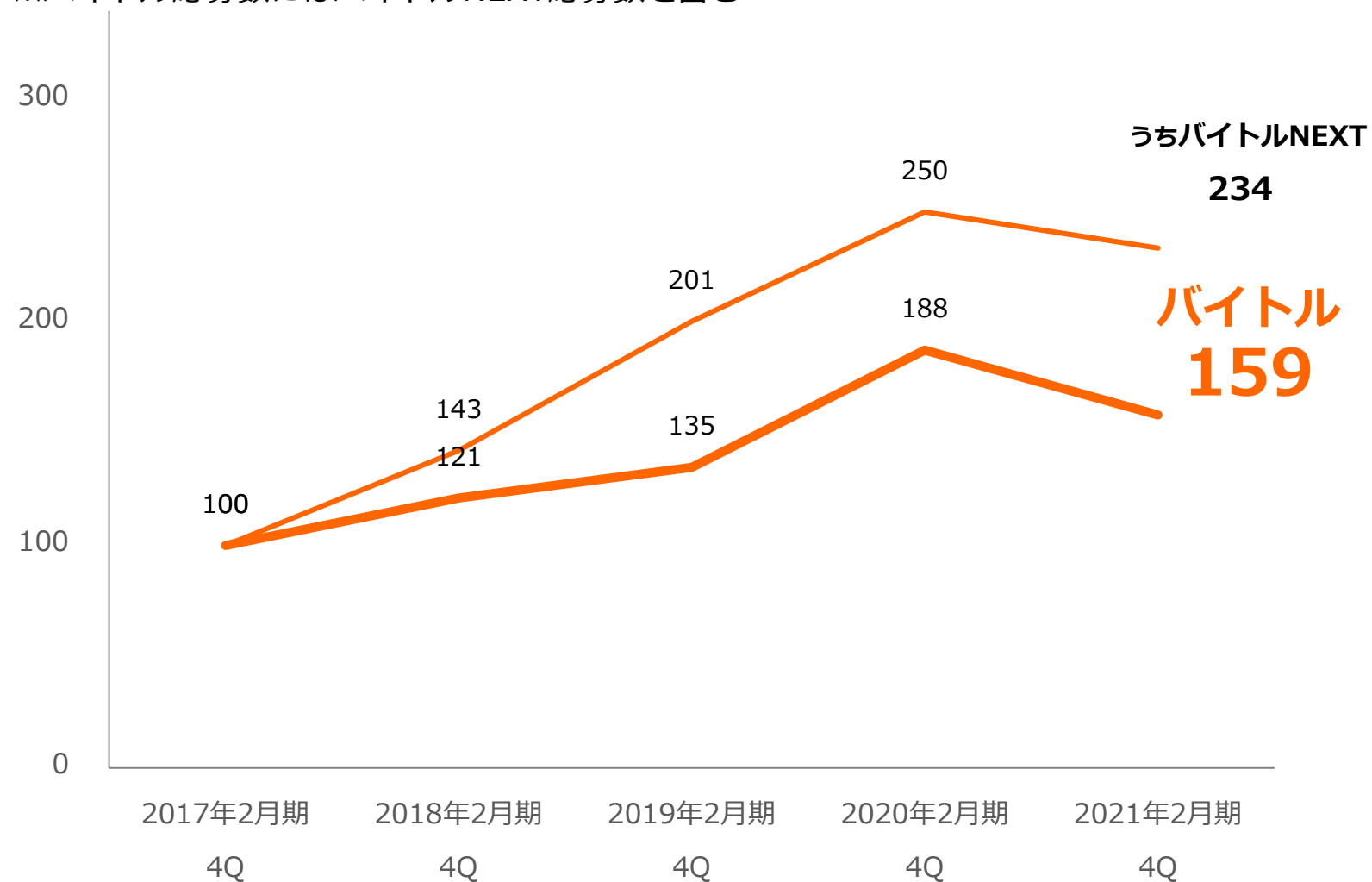
**16.0%減**

うちバイトルNEXT

6.5%減

#### ■ 応募数推移（2017年2月期4Qを100とした場合）

※バイトル応募数にはバイトルNEXT応募数を含む



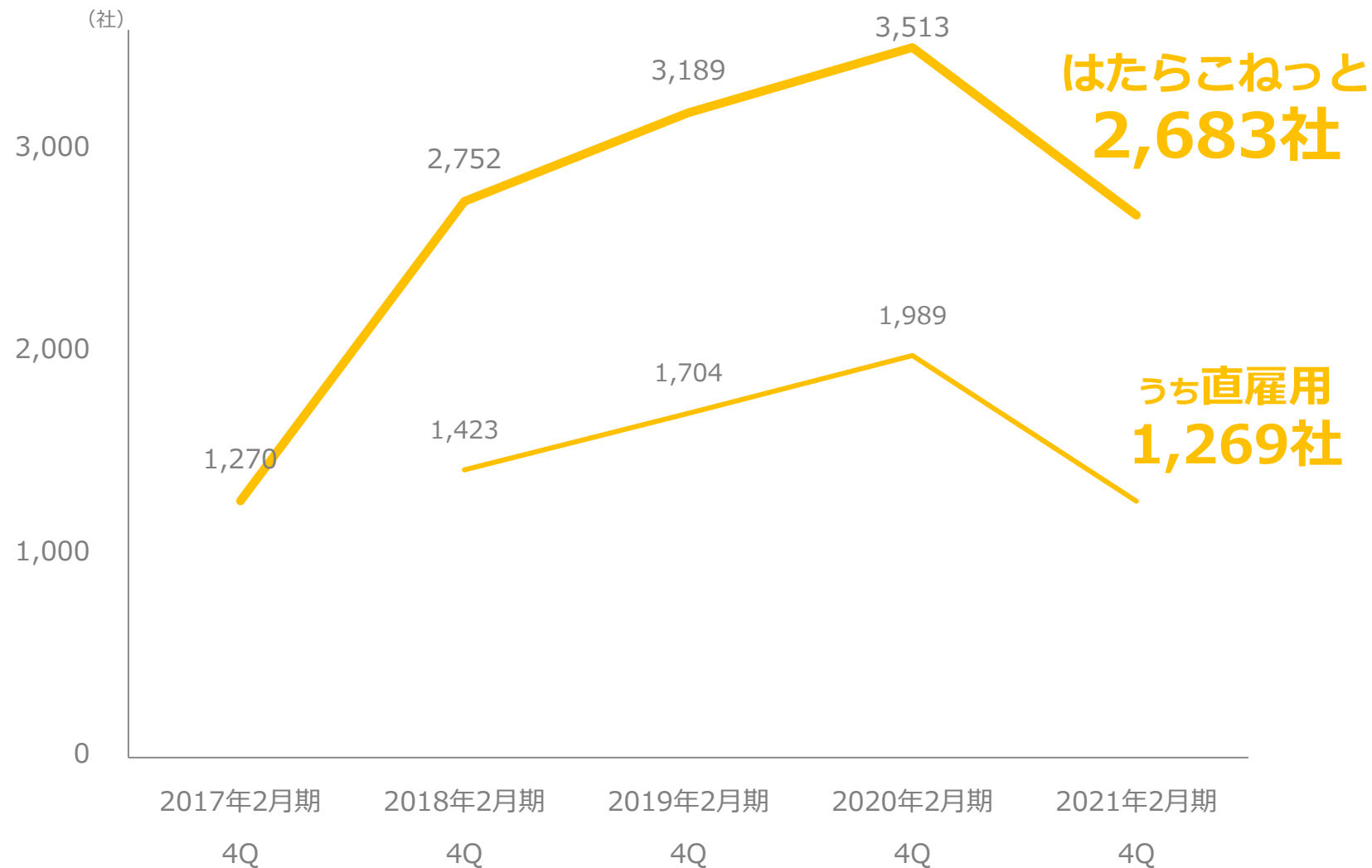
前年同四半期比

**15.5%減**

うちバイトルNEXT

6.6%減

#### ■ 月間契約社数（四半期平均）推移

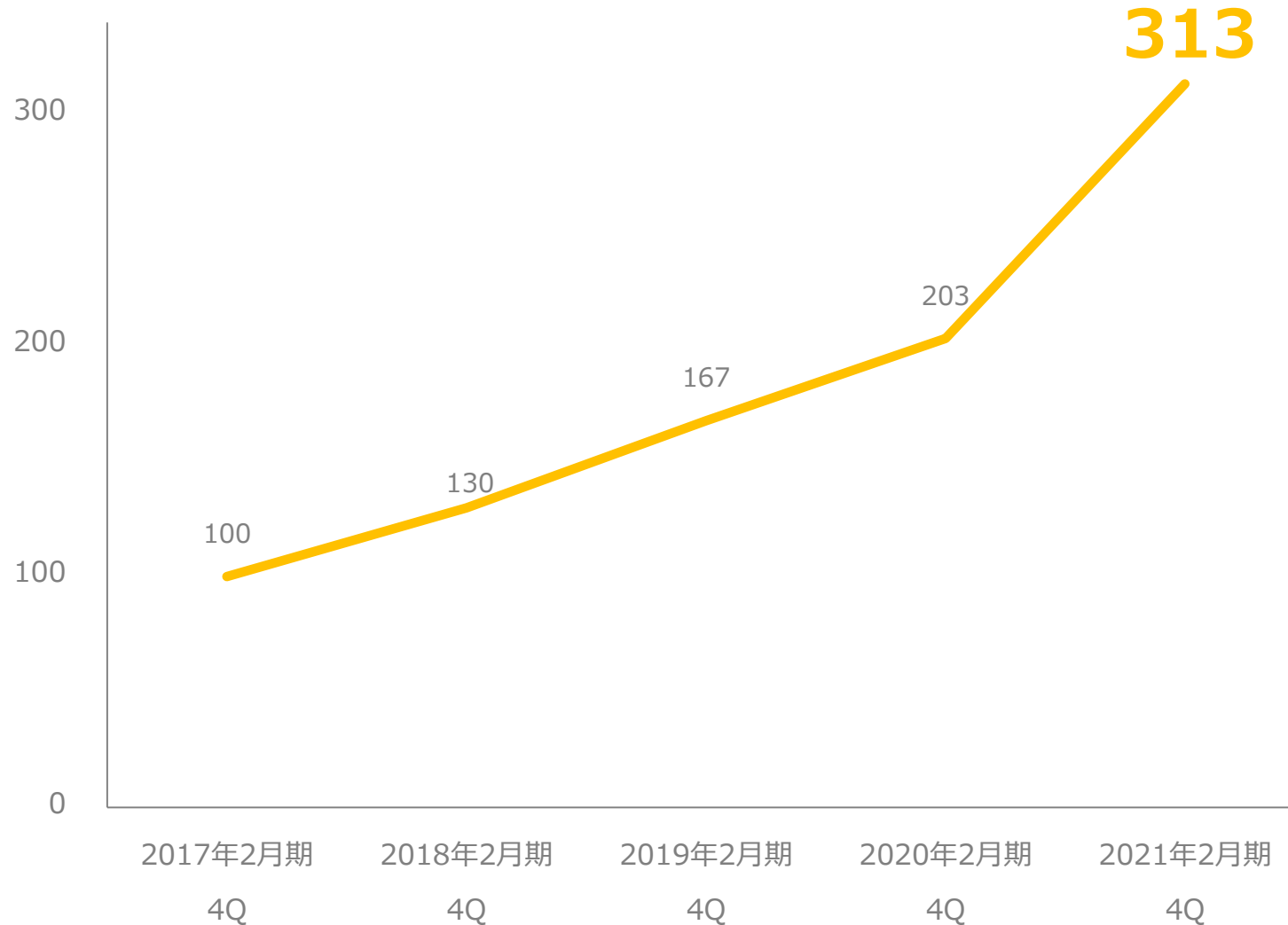


前年同四半期比  
**23.6%減**

うち直雇用  
36.2%減



#### ■ 応募数推移（2017年2月期4Qを100とした場合）



前年同四半期比  
**54.3%増**

#### ■ 求人広告メディアの市場規模※1、当社シェアと売上高増減率

|                     | 市場規模<br>／当社シェア     | 2021年2月期 第4四半期<br>売上高前年同四半期比※2 |
|---------------------|--------------------|--------------------------------|
| <b>3大都市圏<br/>都心</b> | 約1,050億円<br>20%以上  | 38.3%減                         |
| <b>3大都市圏<br/>郊外</b> | 約1,000億円<br>10～20% | 32.6%減                         |
| <b>地方</b>           | 約600億円<br>10%未満    | 25.7%減                         |

※1 当社推計（新型コロナウイルス感染拡大前）

※2 人材サービス事業全体

・3大都市圏 都心：東京23区、名古屋市、大阪市

・3大都市圏 郊外：首都圏1都6県、東海3県、近畿2府4県。「都心」に含まれる地域を除く

・地方：「都心」「郊外」に含まれる地域を除く

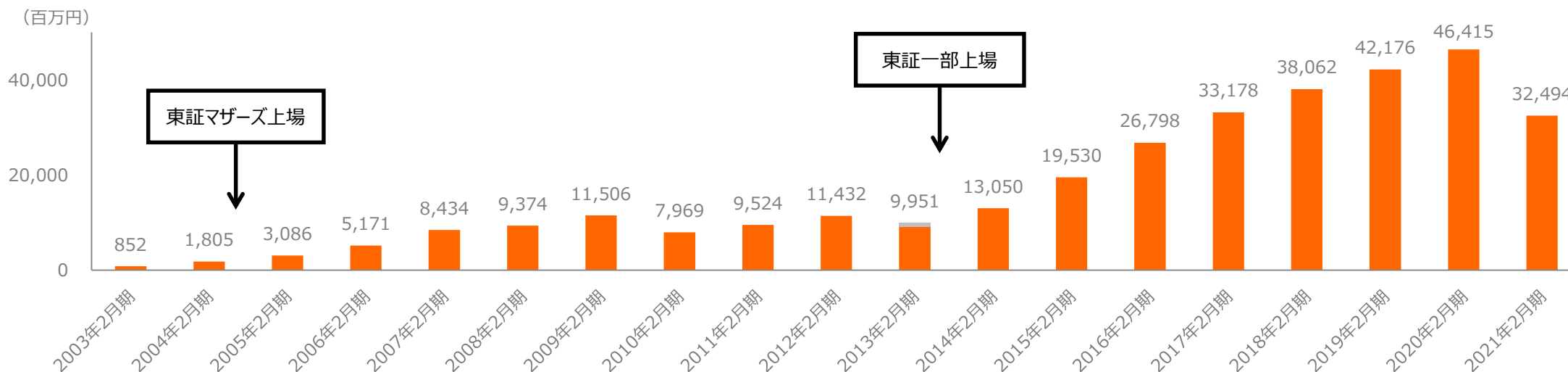
■ 売上高

| (百万円)    |                   |                   |         |        |
|----------|-------------------|-------------------|---------|--------|
|          | 2020年2月期<br>第4四半期 | 2021年2月期<br>第4四半期 | 前年同四半期比 |        |
|          | 実績                | 実績                | 増減額     | 増減率    |
| ナースではたらこ | 269               | 283               | + 13    | + 5.0% |

## 4. 業績推移 ① 全社売上高・営業利益推移

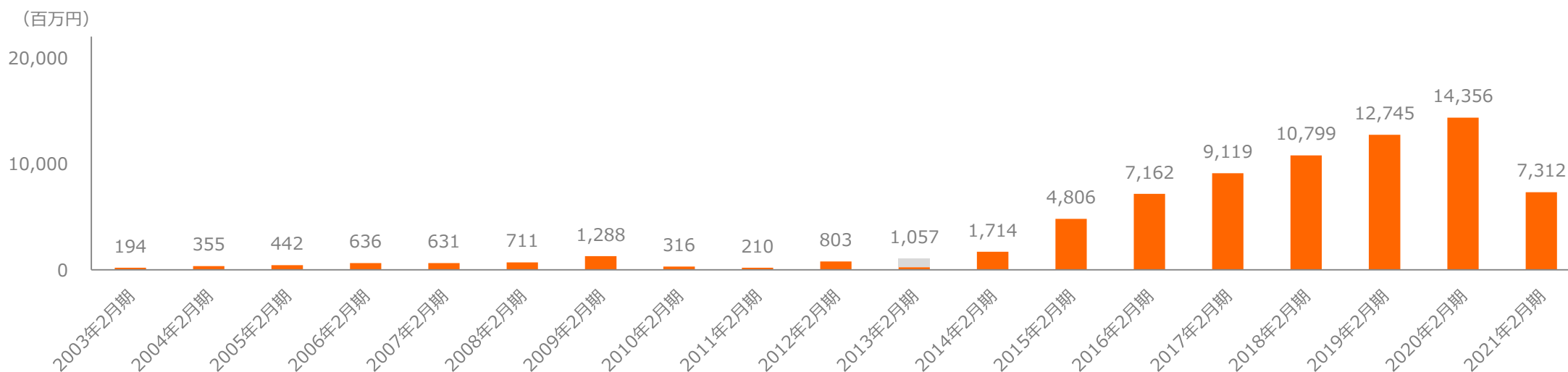
### ■ 売上高推移

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額



### ■ 営業利益推移

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

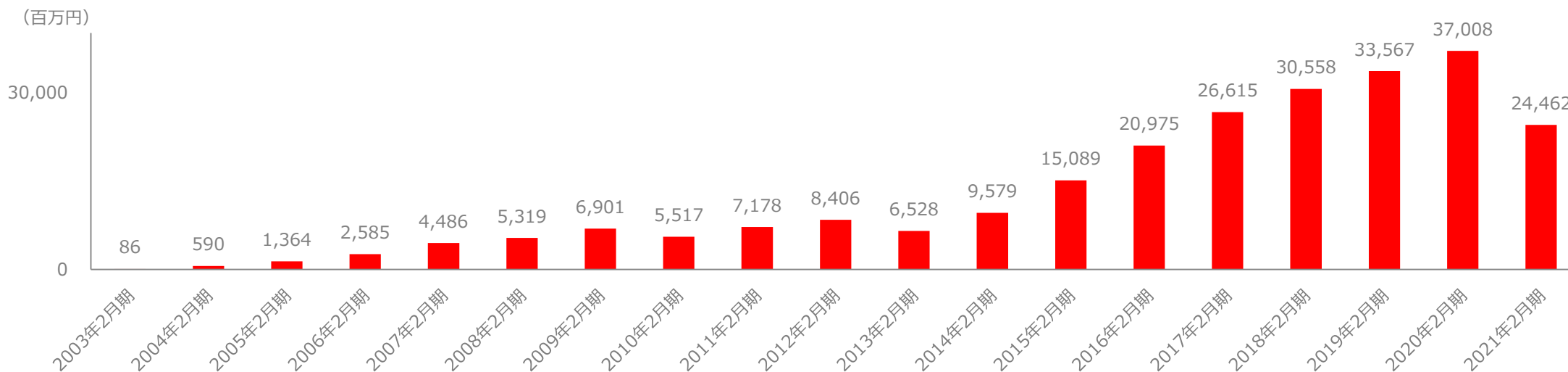


※ 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

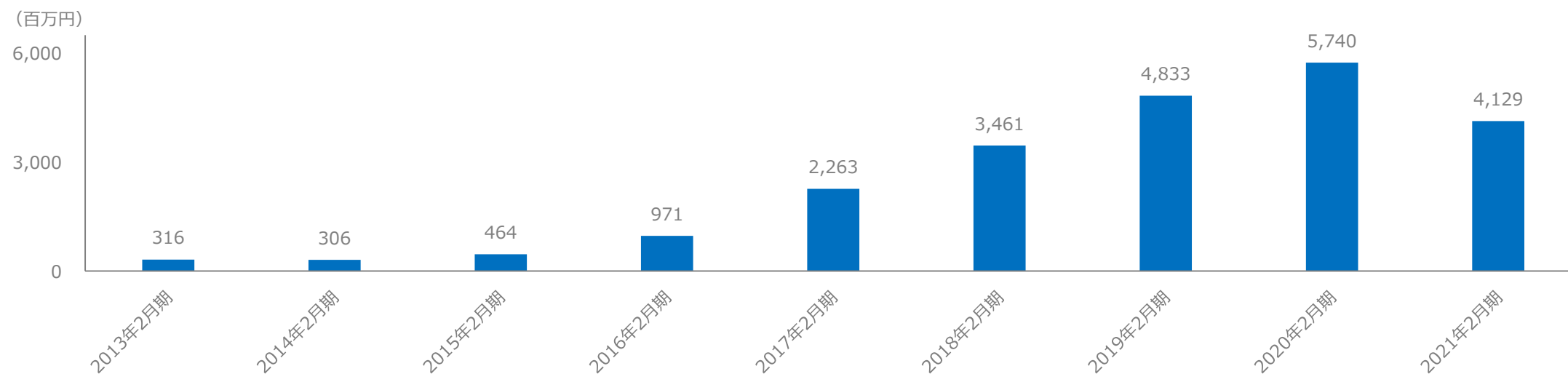
## 4. 業績推移 ②

### 人材サービス事業 売上高推移

#### ■ バイトル売上高推移（バイトルNEXT売上高を含む）

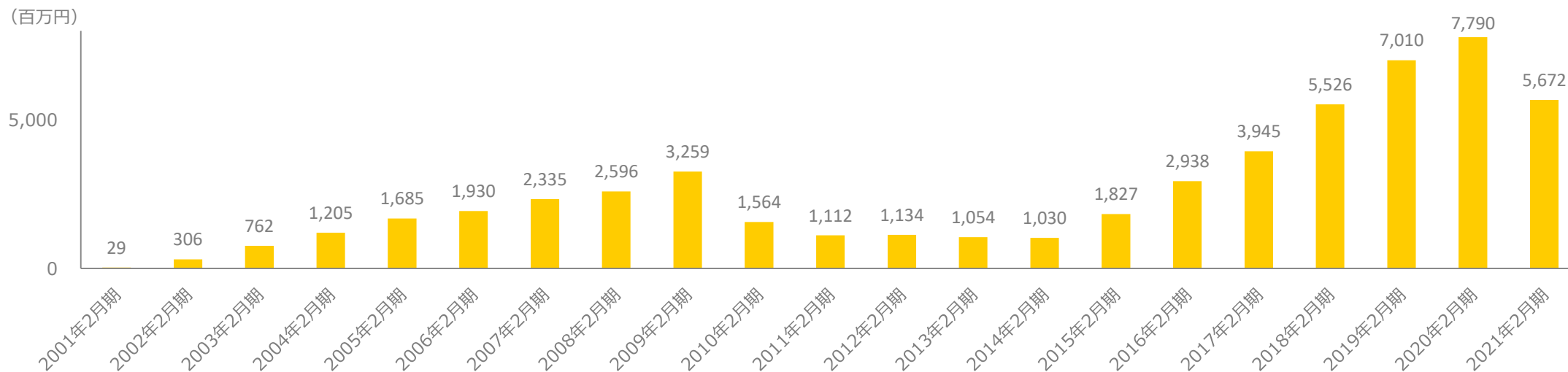


#### ■ バイトルNEXT売上高推移

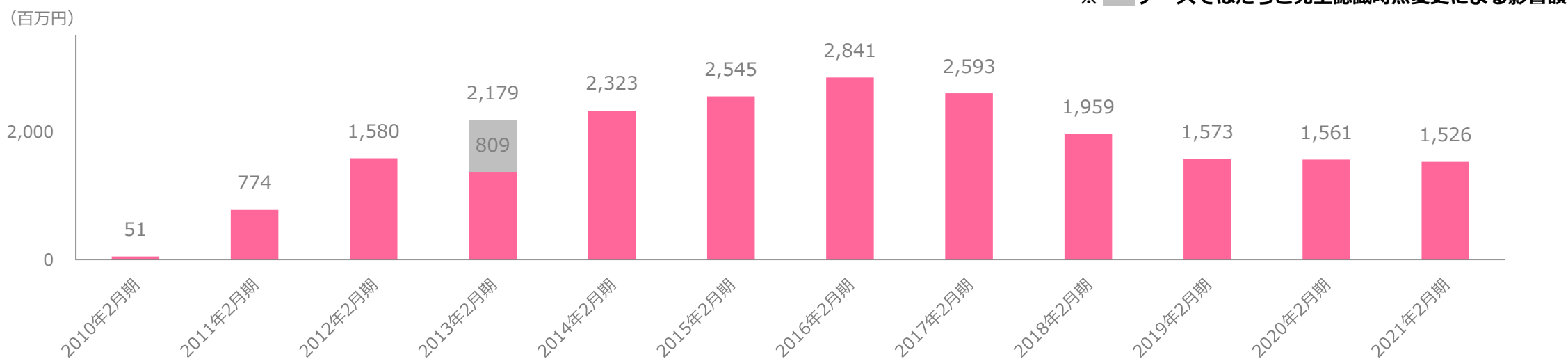


## 4. 業績推移 ③ 人材サービス事業 売上高推移

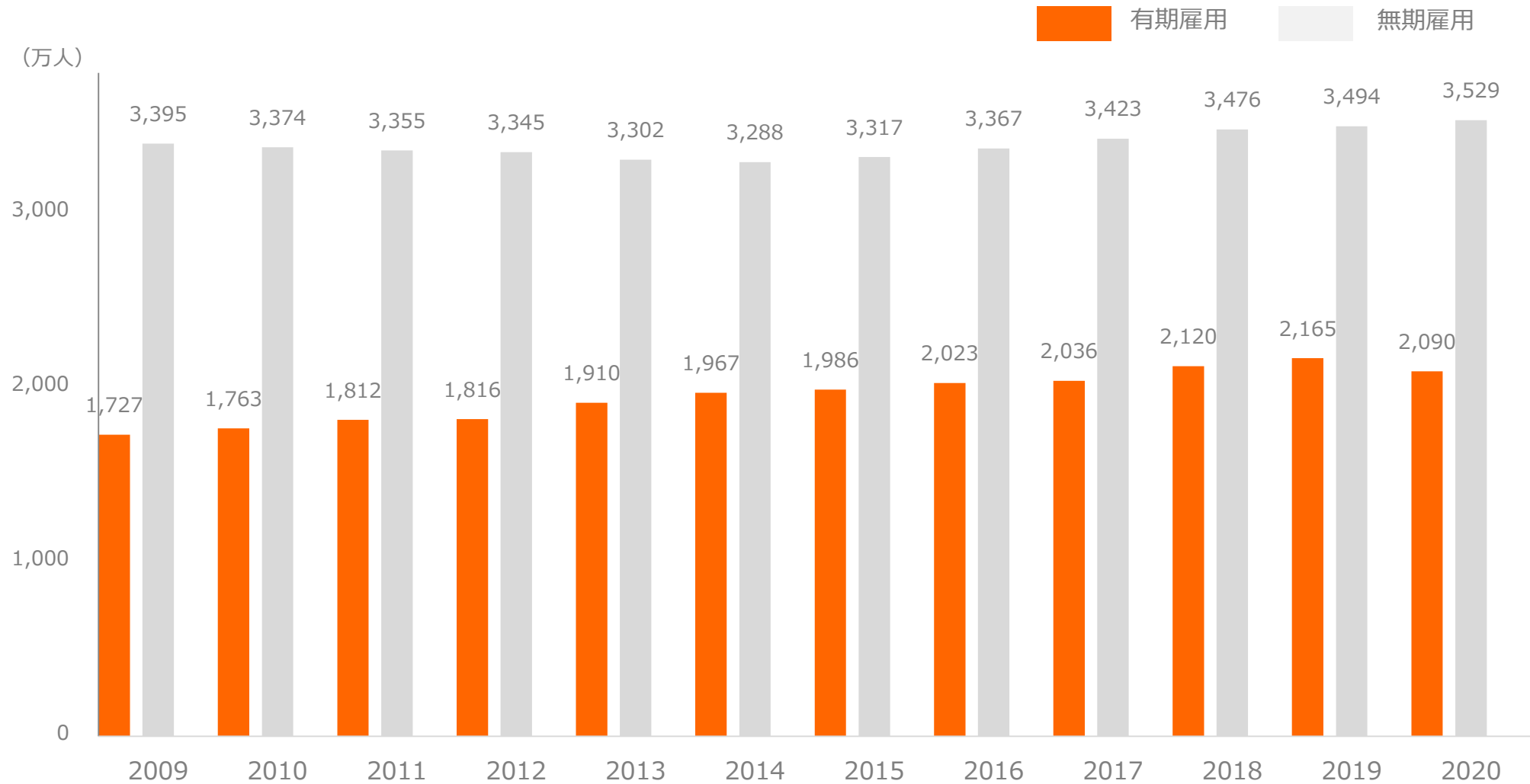
### ■ はたらこねっと売上高推移



### ■ ナースではたらこ売上高推移

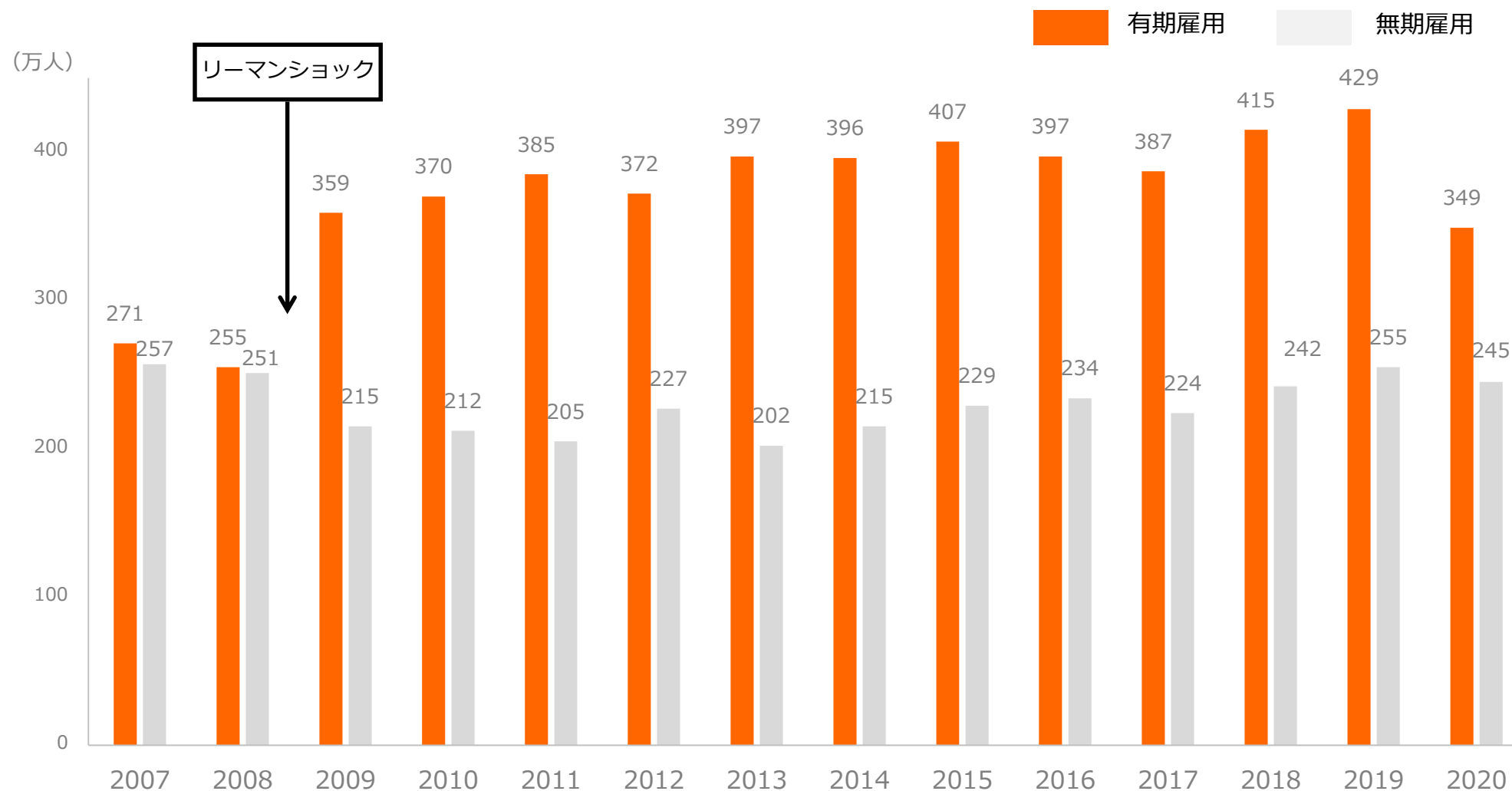


## 5. 市場環境 ① 就業者数の推移



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

## 5. 市場環境 ② 新規就業・転職者数の推移



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

(注) 転職者：就業者のうち前職のある者で、過去1年間に離職を経験した者  
新規就業者：就業者のうち過去1年間に新たに仕事に就いた者



## 6. 出資企業一覧

### 企業理念・ビジョンに基づき、投資実行

#### DX事業

業務軸

「どこでもだれでもDX」

営業



事務



採用



販売



開発



知財管理



業種軸

医療



金融



エンタメ



#### 人材サービス事業

「どこよりもはやく決まる」

研修



教育



#### 新規事業（SDGs）

「SDGsを基に社会改善を事業に」

環境



## 7. 新型コロナウイルス感染拡大に際する取り組み① ユーザーに対する緊急支援策として休業補償を実施

**dip**

# バイトを守れ。

「バイトル」「バイトルNEXT」「はたらこねっと」を通して  
アルバイト、パート、派遣社員、契約社員など  
有期雇用の仕事に就いて働いている方が、  
新型コロナウイルスに感染した場合、  
治療期間として必要と言われる半月分の収入相当額を支給します。

新型コロナウイルスに感染した場合、正社員には様々な支援がありますが、  
アルバイト、パート、派遣社員、契約社員にはあまりないようです。  
待遇にはまだまだ格差があります。  
私たちは、有期雇用で働くみなさんが抱える、  
感染への不安と感染した場合の生活不安を知っています。  
たとえ感染したとしても、また元気に戻って欲しいから、  
今、できる限りの支援をしたいと思います。

ディップ株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 富田英揮

バイトル partNEXT はたらこねっと

QRコード検索支援  
検索し込み支援、履歴をすぐこちらから

有期契約での雇用は無期雇用に比べ、  
有給休暇や休業手当などが不十分で  
あることが多い



**感染による休業とそれに伴う収入減  
という不安を抱えるユーザーへの  
休業補償を実施**

▲ 2020年3月に全国合計2千万部の新聞に意見広告を掲載

## 7. 新型コロナウイルス感染拡大に際する取り組み② ユーザー・顧客企業に対する各種支援策を実施

### ■ ユーザー・顧客企業に対する支援策の例

#### 短期求人掲載枠の無償提供※1

新型コロナウイルス対策のための一斉臨時休校を受け、従業員の出勤が困難で急な欠員の対応に苦慮する、累計2,182社に求人掲載枠を無償提供。



#### WEB面接・面談OKのお仕事特集※2

ユーザーが自宅でも面接を受けられる「WEB面接OKの求人情報」を集めた特設ページを開設。求人情報にフラグを掲示し、ユーザーに表示



※1 2020年3月3日～4月30日

※2 2020年6月18日～

## 8. ESGの取り組み ① ダイバーシティの推進

2015年より、女性社員の自律的なキャリア形成を育むプロジェクトを実施  
2017年2月には、厚生労働省から女性活躍推進が優良な企業に与えられる「えるぼし」を取得



・ 女性社員比率<sup>\*1</sup>

**46.5%**

・ 女性管理職比率<sup>\*1\*2</sup>

**32.4%**

・ 育休・産休取得率<sup>\*1</sup>

**100.0%**

・ 育休・産休復帰率<sup>\*1</sup>

**87.2%**



※1 2021年2月期実績

※2 全企業平均は7.8%（2020年8月 帝国データバンク調べ）



## 8. ESGの取り組み ②

事業活動と社会貢献活動の両輪で、豊かな社会の実現へ貢献

### シャカツ！第1弾 フードバンクプロジェクト



フードバンク団体とタイアップし  
フードパントリーを開催

### 地方創生事業 くらし体験ツアー



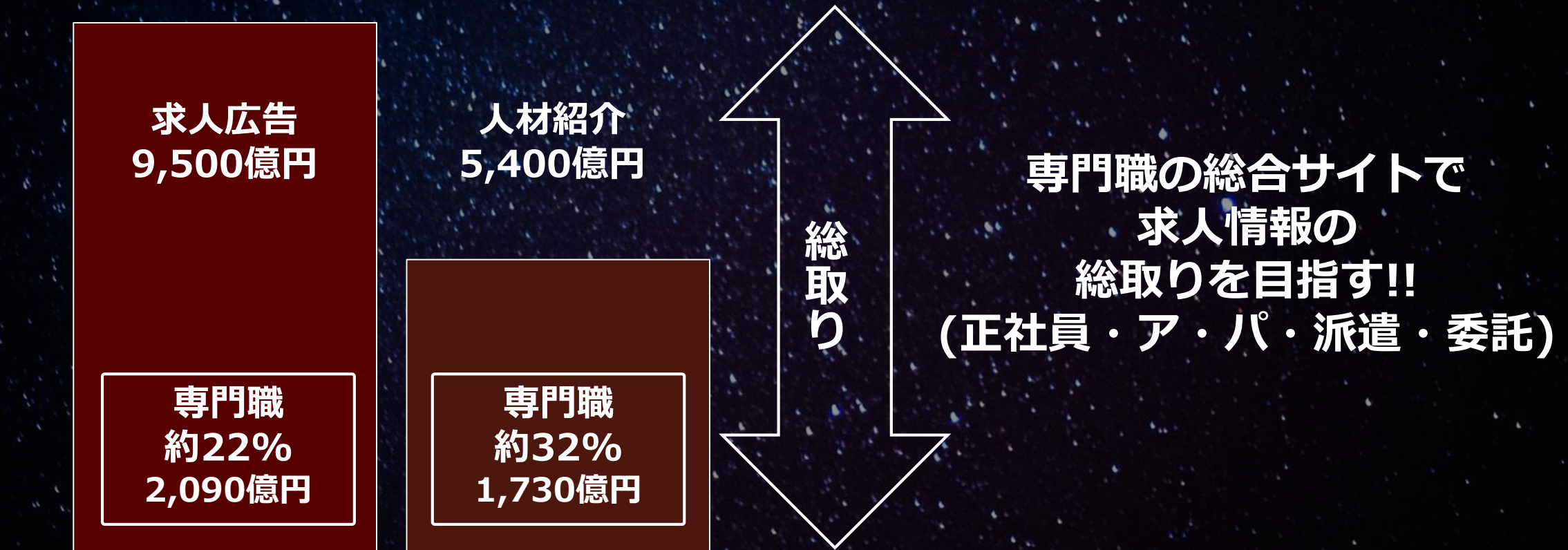
2020年2月末までに全国で76イベントを実施  
地方の雇用創出に貢献

### 子供たちへのキャリア教育 バイトルKidsプログラム



「仕事」に関するノウハウを子どもたちに伝え  
働くことの意味・やりがいを理解する機会を提供

# 専門職の市場規模は 3,820億円!!





# 資格・経験を活かした 仕事に出会える 専門職の求人サイト





## 人手不足業界の課題

働き甲斐があるけど離職率が高い

資格経験があるけど時間の制約で働けない

需要があるけどチャレンジする人が少ない



スキル/資格  
専門性

異業種  
からの移動

人手不足業界

**バイトルPRO**

復職者  
の増加

離職率の軽減

無資格  
未経験者を誘導

DX

**バイトル NEXT**

経験あり



# ディップしかできない 圧倒的な強みを活かす





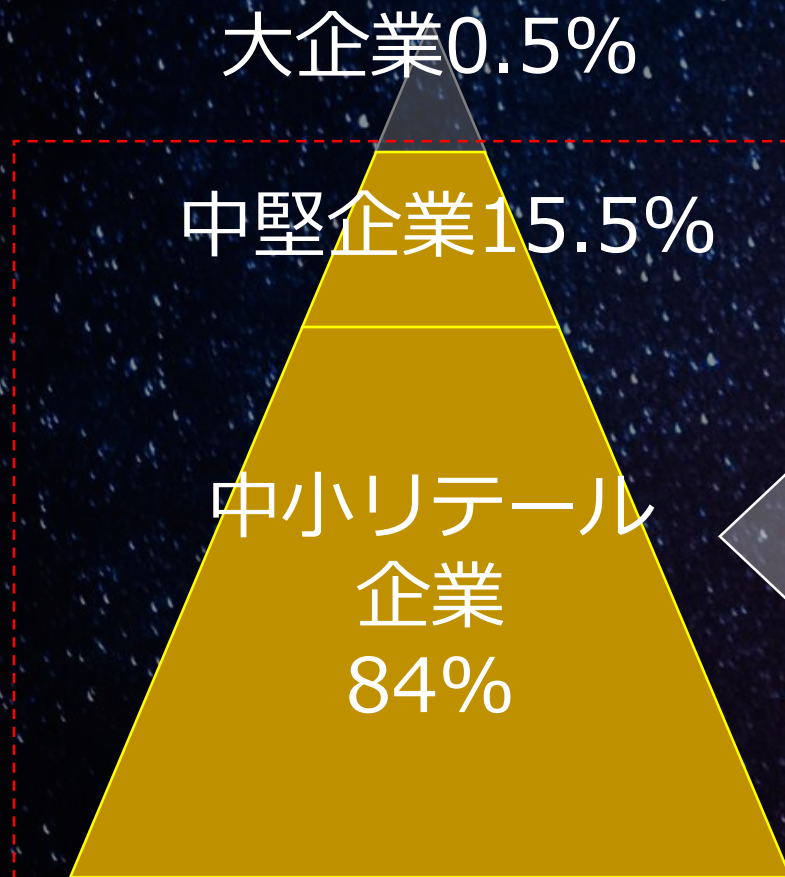
25期 テーマ

# 中小リテール企業を 本気で支援

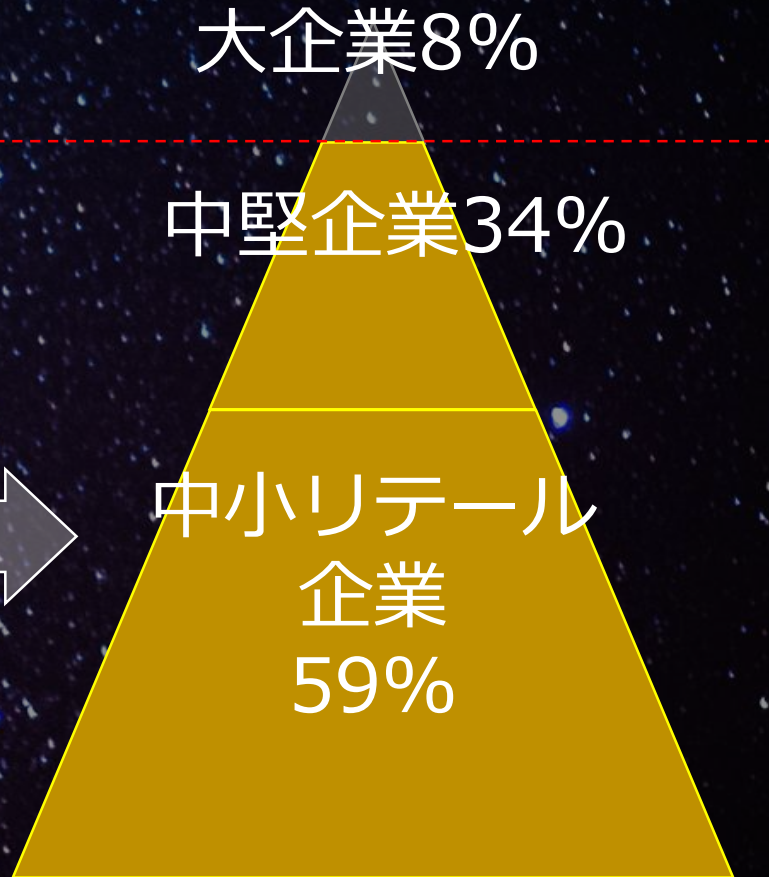
～ どこでもだれでもDX ～



## 日本の企業分布



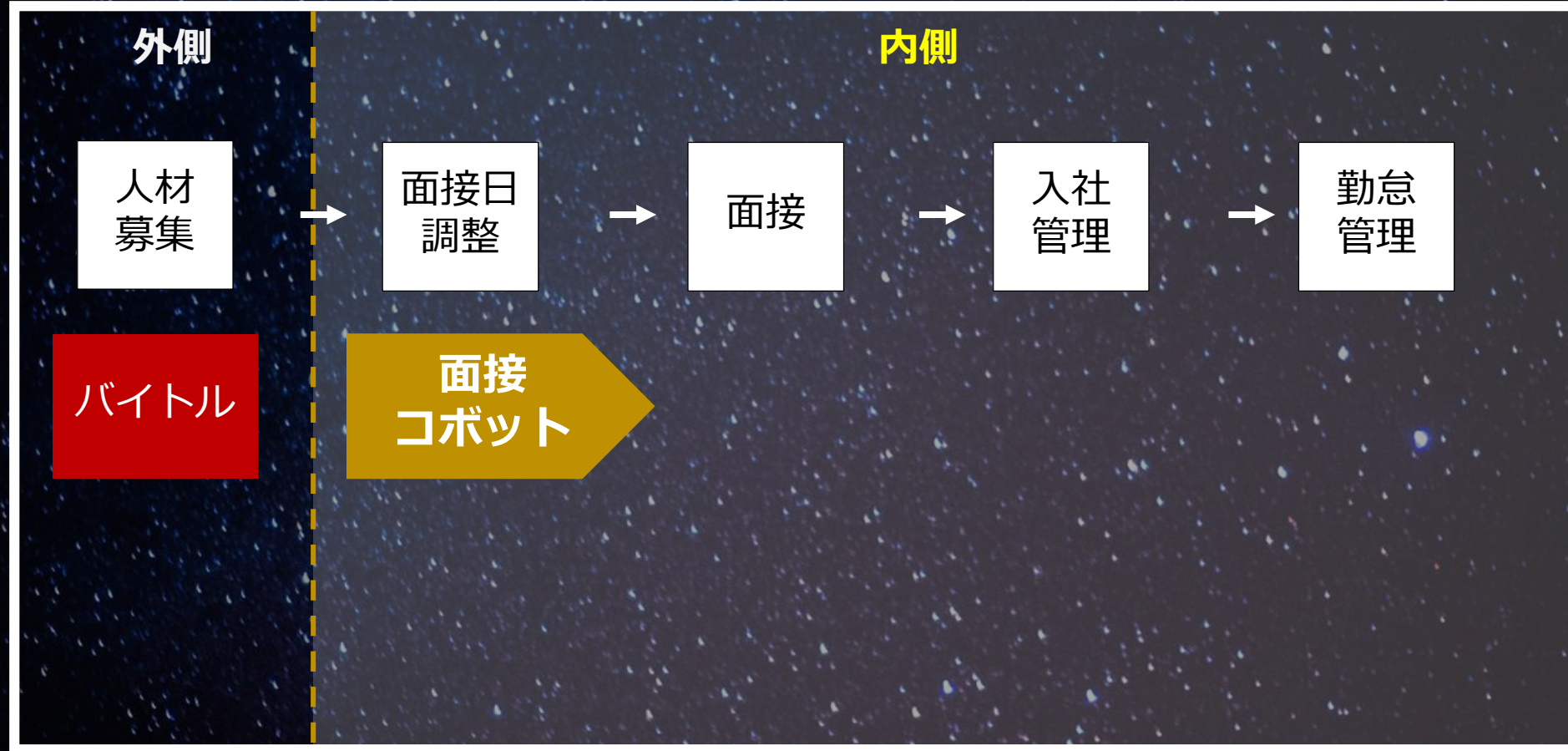
## dipの顧客分布



構成は  
ほぼ同じ



## これまで





## これから



## 免責事項

- 本資料に記載された将来情報等は、本資料作成時点における弊社の認識、意見、判断及び予測であり、その実現を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果と乖離が生じる可能性がありますのでご承知おき下さい。
- 本資料に記載されている弊社及び弊社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。
- 本資料は、弊社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。

## IRに関するお問い合わせ先

|          |      |        |                                                                     |
|----------|------|--------|---------------------------------------------------------------------|
| ディップ株式会社 | IR担当 | E-mail | finance@dip-net.co.jp                                               |
|          |      | URL    | <a href="https://www.dip-net.co.jp/">https://www.dip-net.co.jp/</a> |