



Labor force solution company

ディップ株式会社（東証プライム 2379）

**2023年2月期 第1四半期  
決算説明資料**

2022年7月13日

# CONTENTS

|   |                     |      |
|---|---------------------|------|
| 1 | 企業価値向上に向けて          | P 3  |
| 2 | 2023年2月期 第1四半期 連結業績 | P 12 |
| 3 | 2023年2月期 業績予想       | P 16 |
| 4 | DX事業 事業概要・進捗        | P 20 |
| 5 | 人材サービス事業 進捗         | P 31 |
| 6 | 株主還元                | P 42 |
| 7 | Appendix            | P 44 |

安倍晋三元総理大臣の突然の訃報に接し、  
深い悲しみとこの蛮行への強い憤りを感じています。  
在任中、安倍元総理はデフレから脱却し、日本の経済を循環させるために  
強いリーダーシップを発揮してこられました。  
中でも賃上げを働きかけ、働く人がより働きやすい社会の実現を推進されていたことに  
強く共感をしてまいりました。  
これまでの多大なるご功績に敬意を表すると共に、心よりご冥福をお祈りいたします。

ディップ株式会社代表取締役社長 兼 CEO 富田 英揮

1

## 企業価値向上に向けて

1. 『No.1』に向けた進捗
2. 「philosophy」による人財基盤の強化
3. ESG経営への評価

# 1. 『No.1』に向けた進捗

## 「philosophy」に基づき 「誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会」の実現に向け 働く人の待遇向上に貢献

2020年3月～  
休業時の経済支援

2021年7月～  
ワクチンインセンティブプロジェクト

2021年11月～  
ディップ・インセンティブ・プロジェクト

**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助します。

新型コロナウィルスに感染した場合、治療には様々な支障がありますが、  
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。  
待遇にはまだ大きな差があります。  
私たちは、在宅勤務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和らげます。  
たとえ感染したとしても、また元気に帰って来いから、  
たとえ金銭的な支援をしたいと思っています。

ディップ株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 宮田典博

バイトル NEXT はたらこねっと

**ワクチン接種で、  
社会を守ろう。**

ワクチンを接種することは、  
自分自身だけでなく、家族も、職場の仲間も、  
そして社会の未来を守ることに繋がります。  
つまり社会貢献でもあることに繋がります。  
しかし、接種するための休暇や、  
接種後の体調不良などの不安や負担もあります。

そこで、株式会社  
特に接種した人これから接種する人の不安を軽減し、  
接種を促している人には、  
その労力を報えるようなサポートをお届けしたいと考えました。  
例えば、ワクチン接種期間中の休暇、ワクチン接種後の生活支援、  
ワクチン接種をした人の労力の還元や、  
接種アプリなどのワクチンインセンティブ  
職場内で行っている企業や店舗の求人情報を提供していきます。

少しでも安心してワクチン接種できるように、  
すべての人が活躍できる社会を築くために、dipは動きを。  
ワクチン接種で、社会を守ろう。

ディップ株式会社

dip バイトル NEXT バイトルPRO はたらこねっと 360dip

ワクチン接種が可能な方へのメッセージです。

**「店長、時給を  
上げてください！」**

店長様へ  
求人募集をされている企業や店舗の店長、  
バイトルアプリに求人を出しています。  
時給アップが可能な求人、求職者の応募が激しくなる、求職者の採用が速くなる、  
その結果、いい人材が集まるようになります。  
時給アップが可能な求人、求職者の応募が激しくなる、求職者の採用が速くなる、  
その結果、いい人材が集まるようになります。  
時給を上げようバイトルアプリ。

**店長、時給を  
上げませんか？**

私たちは、  
求人募集をされている企業や店舗の店長に、  
バイトルアプリに求人を出しています。  
時給アップが可能な求人、求職者の応募が激しくなる、求職者の採用が速くなる、  
その結果、いい人材が集まるようになります。  
時給を上げようバイトルアプリ。

**時給が上がるバイトルアプリ。  
「時給、上げてくれませんか？」  
時給アップ求人20万件以上!!**

バイトル NEXT はたらこねっと 360dip

## 1. 『No.1』に向けた進捗

# ディップ・インセンティブ・プロジェクトの 大規模なハイブリッド プロモーション<sup>1</sup>で、ユーザー・顧客基盤が大きく拡大

<sup>1</sup> デジタル広告（SNS、ウェブ、SEO等）、マス広告（TVCM、交通広告）など多様なチャンネルを最適に活用

### ■ TVCM、デジタル広告を積極展開



### ■ チャンネル登録者数 のべ2,180万人<sup>2</sup>の 動画クリエイターとのタイアップ動画を多数公開



### ■ 交通広告を全国主要都市で大規模実施



### ■ パリサンジェルマン ジャパンツアーに協賛 （オフィシャルパートナー）



## 1. 『No.1』に向けた進捗

### 「ディップ・インセンティブ・プロジェクト」にメディアも注目

### プロモーションの大規模展開で、「時給アップ」に貢献

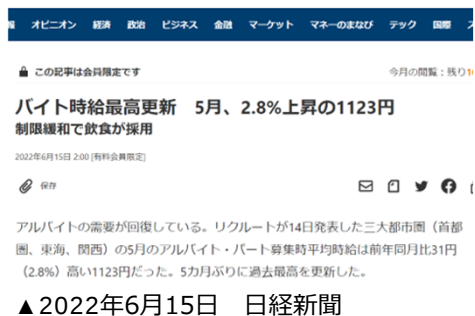
#### ■ 多数のニュース番組・記事で露出



▲ 2022年6月14日 日本テレビ「ZIP!」



▲ 2022年6月8日 テレビ東京「WBS」



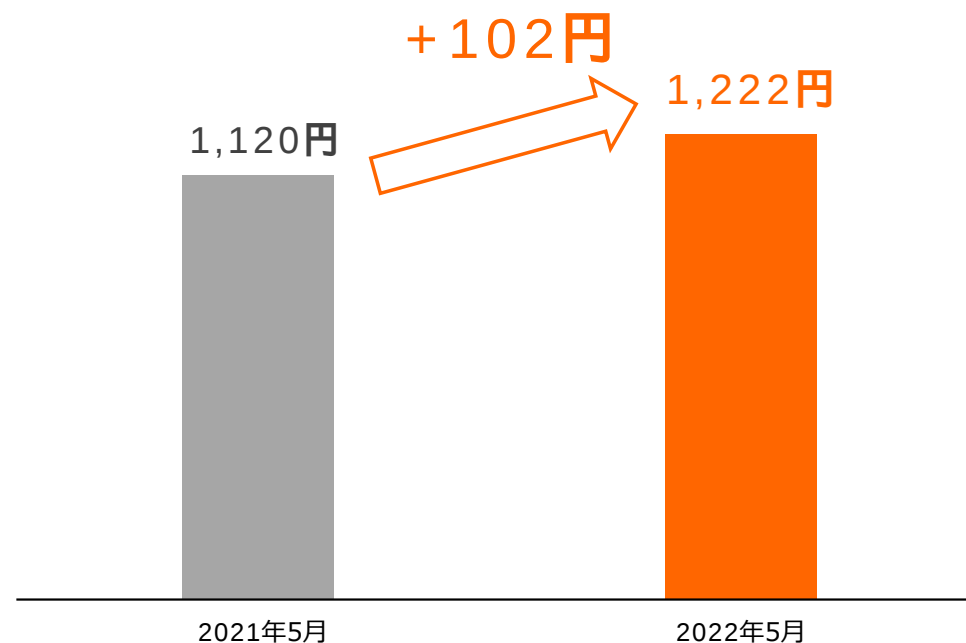
▲ 2022年6月15日 日経新聞

<当社が取り上げられたメディア>

- ・テレビ東京「WBS」
- ・日本テレビ「news every」
- ・日本テレビ「ZIP!」
- ・フジテレビ「ビジネスstyle」
- ・TBSラジオ「見事なお仕事」
- ・日経新聞、日経産業新聞、日経MJ、読売新聞、産経新聞

他多数

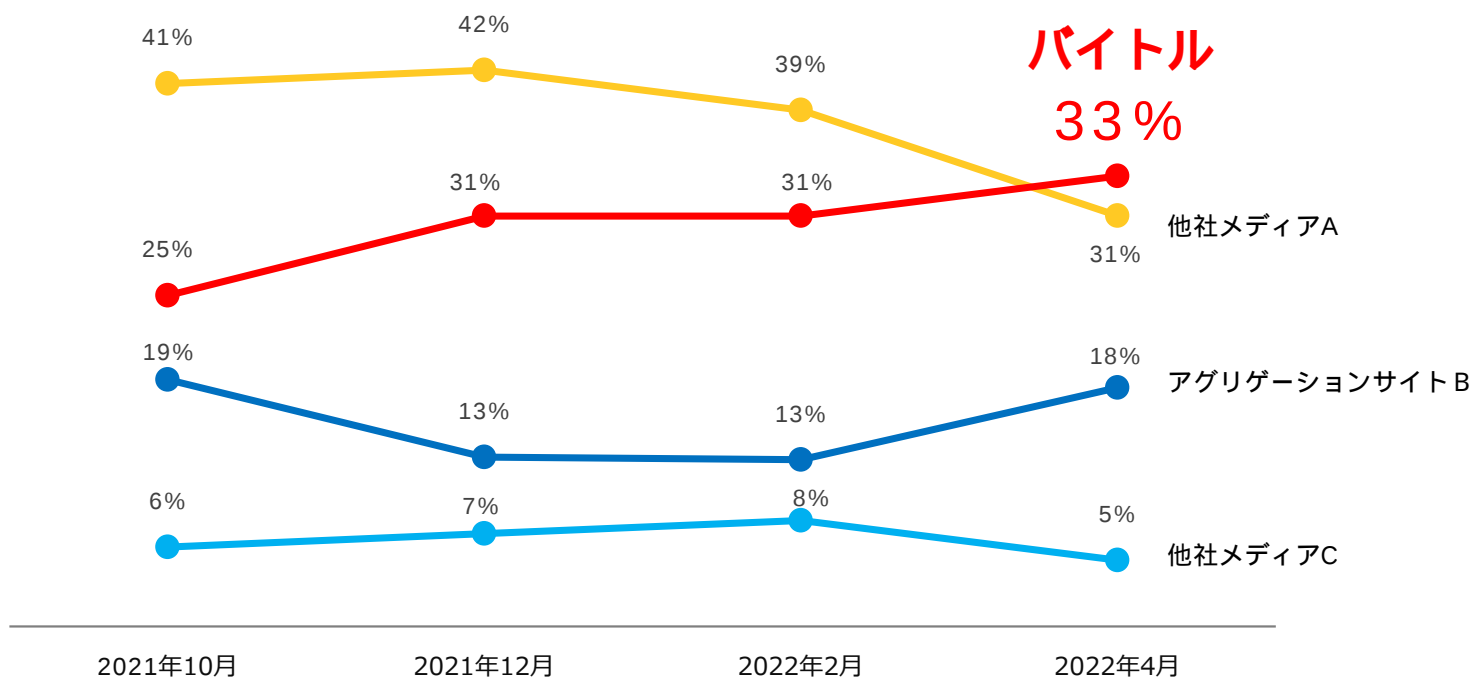
#### ■ バイトル 平均時給 前年同期比



## 1. 『No.1』に向けた進捗

### 学生層において、アルバイト求人メディアの第一想起で『No.1』獲得

#### ■ 各媒体における第一想起比率

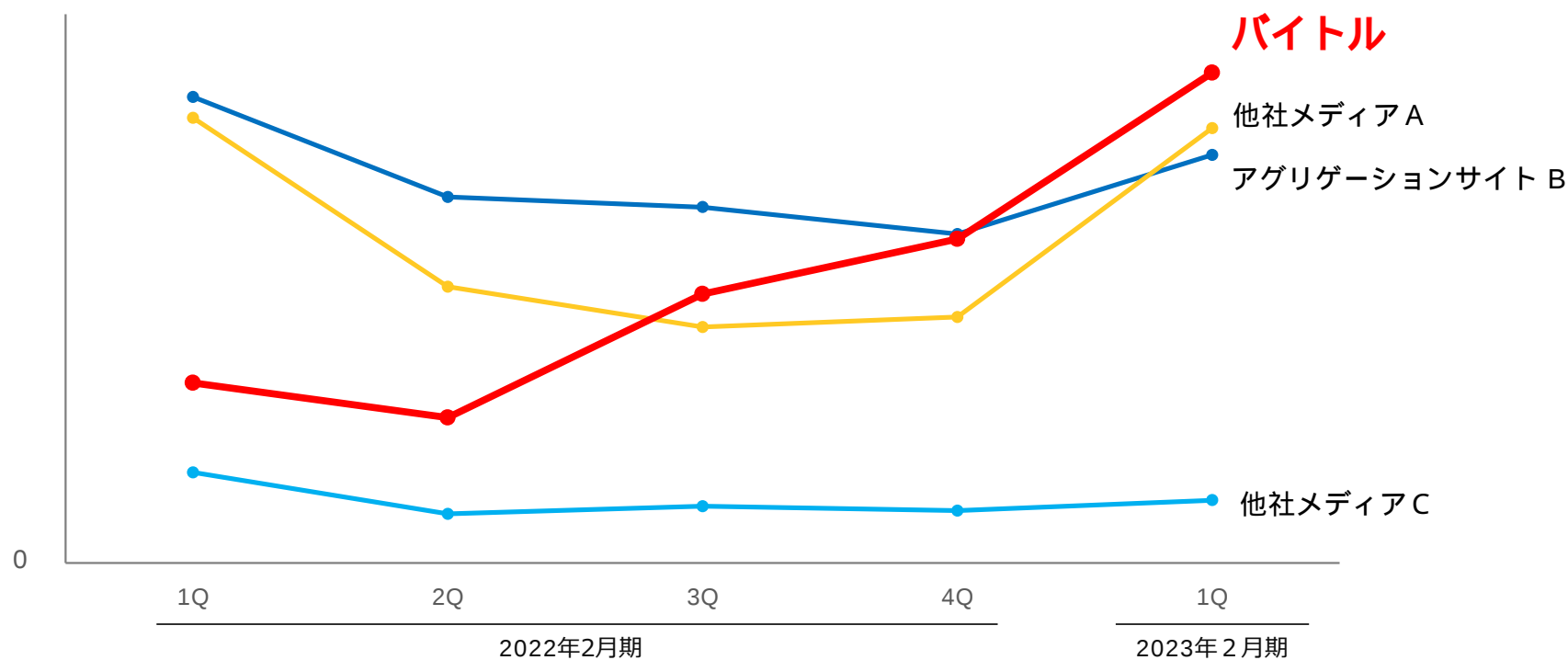


対象：高校生・学生  
出所：ブランド認知度調査（2022年4月実施）

## 1. 『No.1』に向けた進捗

### アプリダウンロード数で『No.1』獲得 アプリ経由での応募が拡大

#### ■ アプリダウンロード数の推移



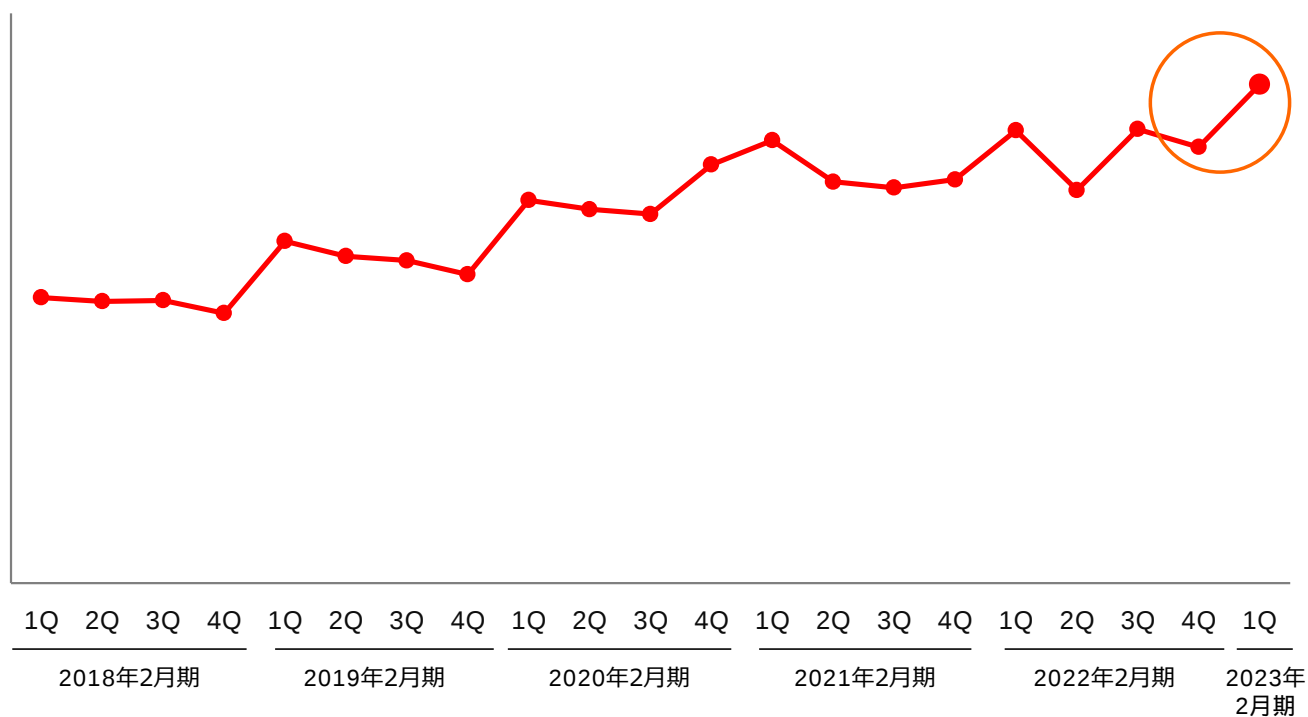
アルバイト求人メディア、アグリゲーションサイトにおける比較  
データベースより当社算出

## 1. 『No.1』に向けた進捗

人手不足の深刻化を見据えた、積極的なプロモーションにより  
過去最大の応募数を獲得

採用効果の向上により、さらなる売上拡大につなげる

### ■ 人材サービス事業 応募数 四半期推移

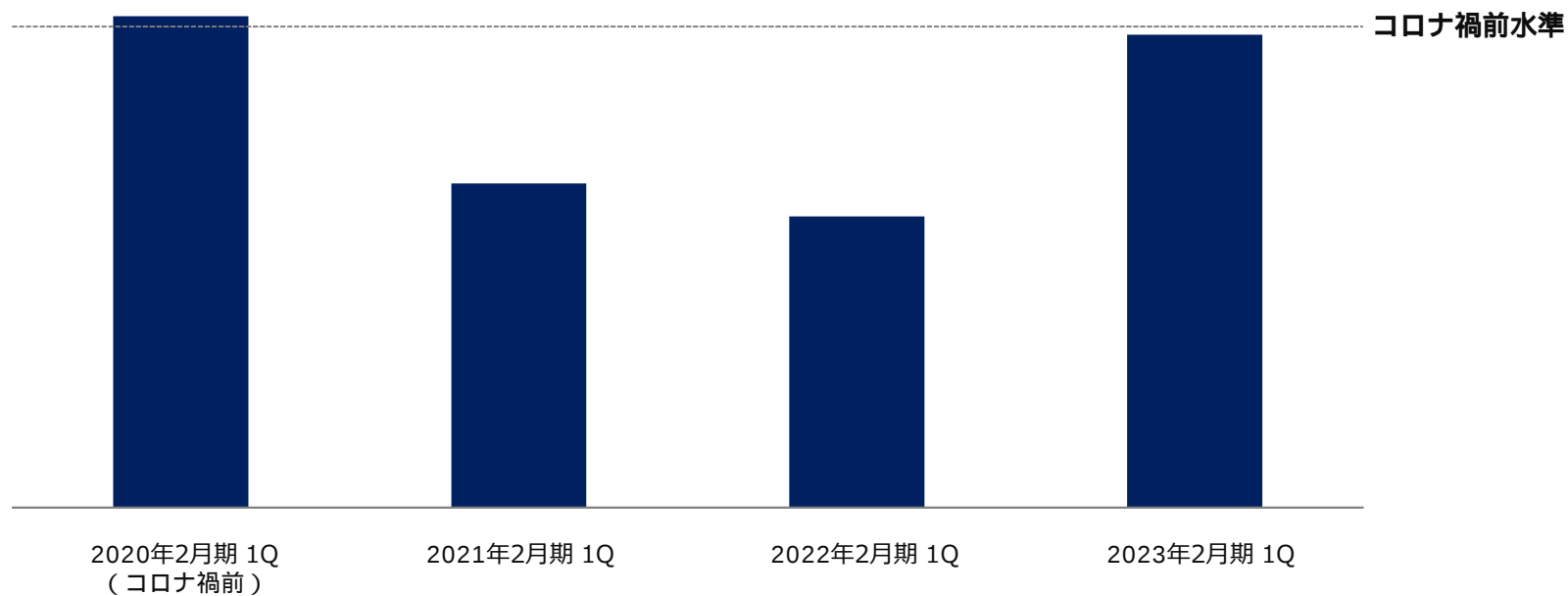


## 2. 「philosophy」による人材基盤の強化

**営業生産性（営業社員1人当たり売上高）がコロナ禍前の水準に回復  
新卒社員414名の育成も順調**

**来期、過去最大の600名の新卒採用を予定**

### ■ 営業生産性 四半期推移



## 「MSCI ジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」および 「MSCI 日本株女性活躍指数（WIN）」の構成銘柄に新たに選定

GPIFが採用する5つの指数すべてに選定

新たに選定



2022 CONSTITUENT MSCIジャパン  
ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCIジャパンIMIトップ700指数の  
構成銘柄から、各業種でESG評価に  
優れた企業を選定、構成する指数



2022 CONSTITUENT MSCI日本株  
女性活躍指数 (WIN)

MSCIジャパンIMIトップ700指数の  
構成銘柄から、MSCIが開発した  
性別多様性スコアに基づき、業種内で  
性別多様性に優れた企業を選定、構成する指数

既に選定済



FTSE Blossom  
Japan



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index

2

## 2023年2月期 第1四半期 連結業績

## ■ 業績ハイライト

### 全社

- ・ **DX事業の高い成長、人材サービス事業の順調な回復により**  
売上高は前年同四半期比+40.9%の123.4億円
- ・ アルバイト・パート・派遣求人メディアにおけるさらなるシェア拡大と、  
バイトルPROの認知向上のための広告宣伝を実施。  
**営業利益は、前年同四半期比+70.8%の31.6億円**

### DX事業

- ・ **売上高、月額課金対象社数の高成長が継続。**ストック商品の販売が順調
- ・ 事業成長のために必要な投資（人員増強、プロダクト開発等）を行いつつ、**黒字が拡大**

### 人材サービス事業

- ・ 回復が遅れているマーケットにおいて、**人材サービス事業の売上がコロナ禍前の水準を超える**
- ・ **バイトルPRO の売上高は、前年同四半期比+58.7%の10.5億円**

2022年3月にエージェント事業（ナースではたらこ）とバイトルPRO事業を統合。上記では、2022年2月期に遡及して反映し、数値を算出しております

## 2023年2月期 第1四半期 連結業績 ②

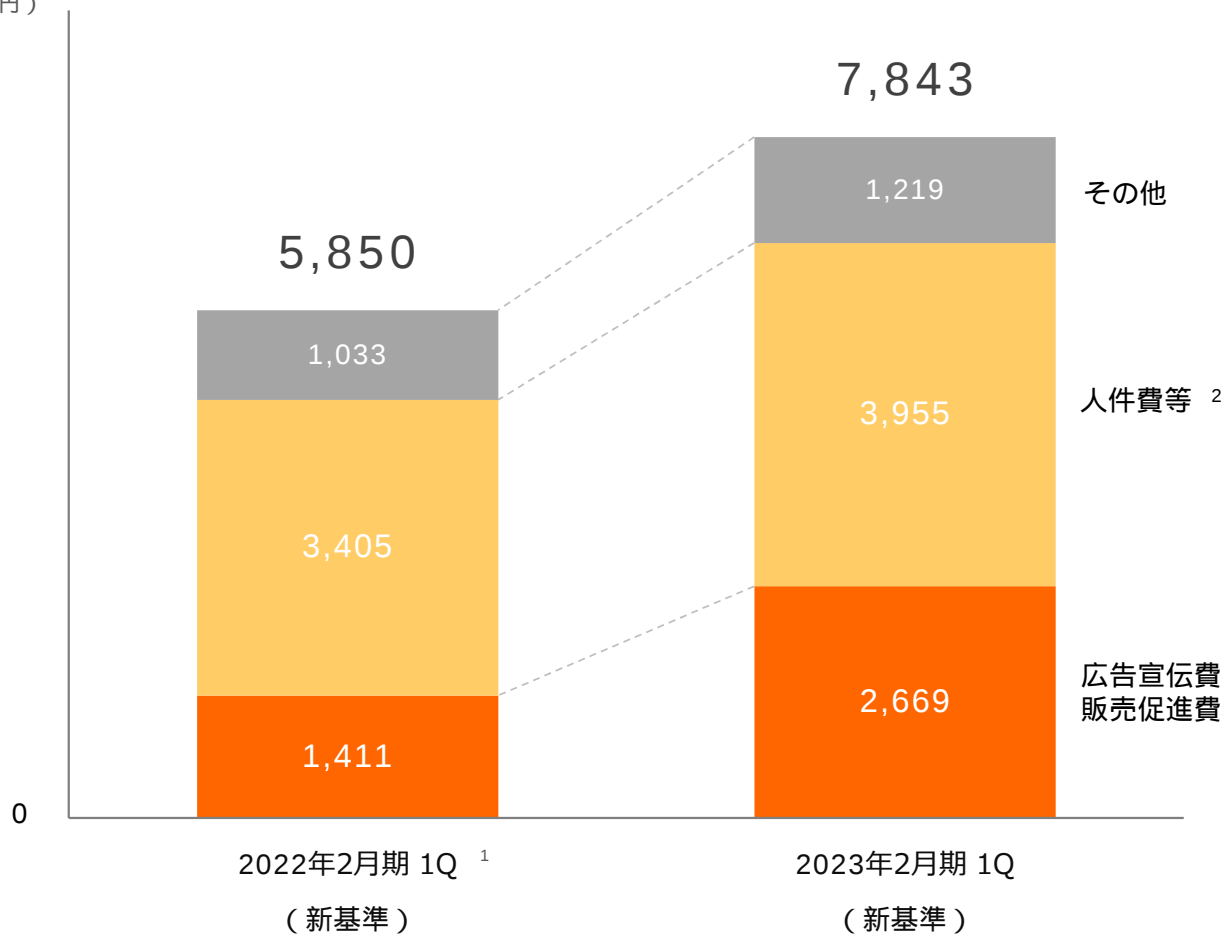
|            | 2022年2月期<br>第1四半期    |       | 2023年2月期<br>第1四半期<br>(新基準) | 前年同四半期比<br>(新基準値との比較) |
|------------|----------------------|-------|----------------------------|-----------------------|
|            | (旧基準)                | (新基準) | (百万円)                      |                       |
|            | (百万円)                | (百万円) |                            |                       |
| 全社         | 売上高                  | 9,226 | 8,757                      | 12,342 +40.9%         |
|            | 営業利益                 | 1,856 | 1,849                      | 3,158 +70.8%          |
|            | 経常利益                 | 1,784 | 1,777                      | 3,090 +73.9%          |
|            | 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 1,204 | 1,197                      | 2,006 +67.6%          |
| うち<br>DX事業 | 売上高                  | 501   | 505                        | 1,096 +116.6%         |
|            | セグメント利益              | 48    | 54                         | 489 +805.6%           |

注：当社は、2023年2月期より収益認識会計基準を適用しております。主な変更点としては、従来は販売促進費として費用計上しておりました代理店向けのインセンティブについて、新収益認識基準では売上高から控除しており費用には含まれません。なお、営業利益への影響は僅少です。

新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

## ■ 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)



＜広告宣伝費＞  
売上アップに伴う増加に加え、  
バイトルPROの認知向上のための  
広告宣伝を実施

＜人件費＞  
新卒414名採用による  
人員増等により増加

1 2022年2月期1Qは、新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

2 人件費等には給与、福利厚生費等のほか採用関連費および教育費等を含む

3

## 2023年2月期 業績予想

## 2023年2月期 通期業績予想 ①（上期・通期）

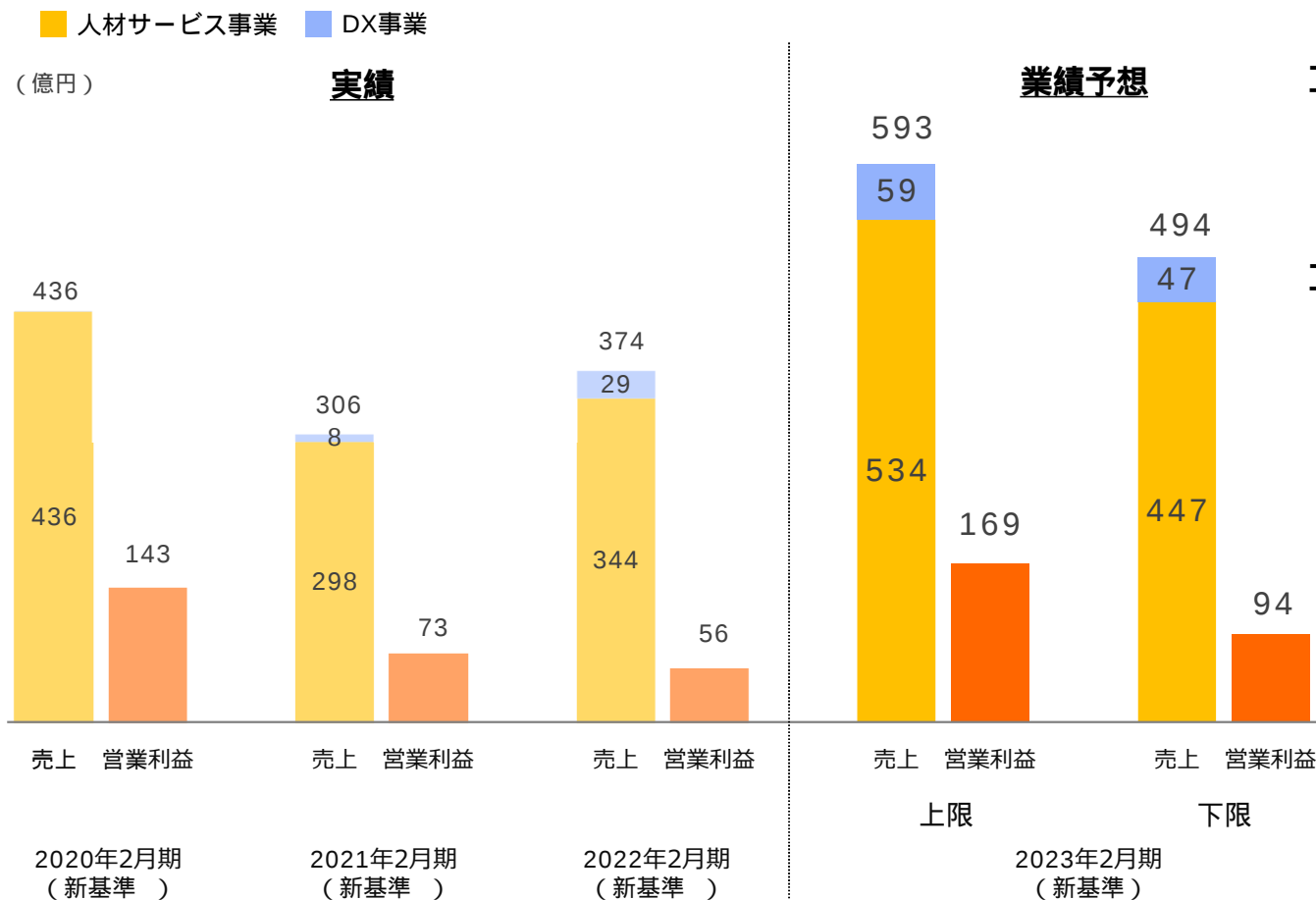
### 上期、通期ともに変更なし

|            |                     | 2022年2月期<br>通期 |                | 2023年2月期             |                      | 前年比<br>通期<br>（新基準との比較） |
|------------|---------------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|------------------------|
|            |                     | （旧基準）<br>（百万円） | （新基準）<br>（百万円） | 上期<br>（新基準）<br>（百万円） | 通期<br>（新基準）<br>（百万円） |                        |
| 全社         | 売上高                 | 39,515         | 37,406         | 27,500<br>~ 23,800   | 59,300<br>~ 49,400   | +58.5%<br>~ +32.0%     |
|            | 営業利益                | 5,602          | 5,687          | 7,300<br>~ 4,400     | 16,900<br>~ 9,400    | +197.1%<br>~ +65.2%    |
|            | 経常利益                | 5,320          | 5,406          | 7,200<br>~ 4,300     | 16,600<br>~ 9,100    | +207.0%<br>~ +68.3%    |
|            | 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 3,487          | 3,572          | 4,800<br>~ 2,800     | 11,100<br>~ 5,900    | +210.7%<br>~ +65.1%    |
| うち<br>DX事業 | 売上高                 | 2,828          | 2,954          | -                    | 5,900<br>~ 4,700     | +99.7%<br>~ +59.1%     |
|            | セグメント利益             | 742            | 903            | -                    | 1,900<br>~ 1,100     | +110.4%<br>~ +21.8%    |

注：当社は、2023年2月期より収益認識会計基準を適用しております。主な変更点としては、従来は販売促進費として費用計上しておりました代理店向けのインセンティブについて、新収益認識基準では売上高から控除しており費用には含まれません。なお、営業利益への影響は僅少です。  
新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

## 2023年2月期 通期業績予想 ② 連結売上高予想の考え方（再掲）

### ■ 連結売上高と営業利益推移

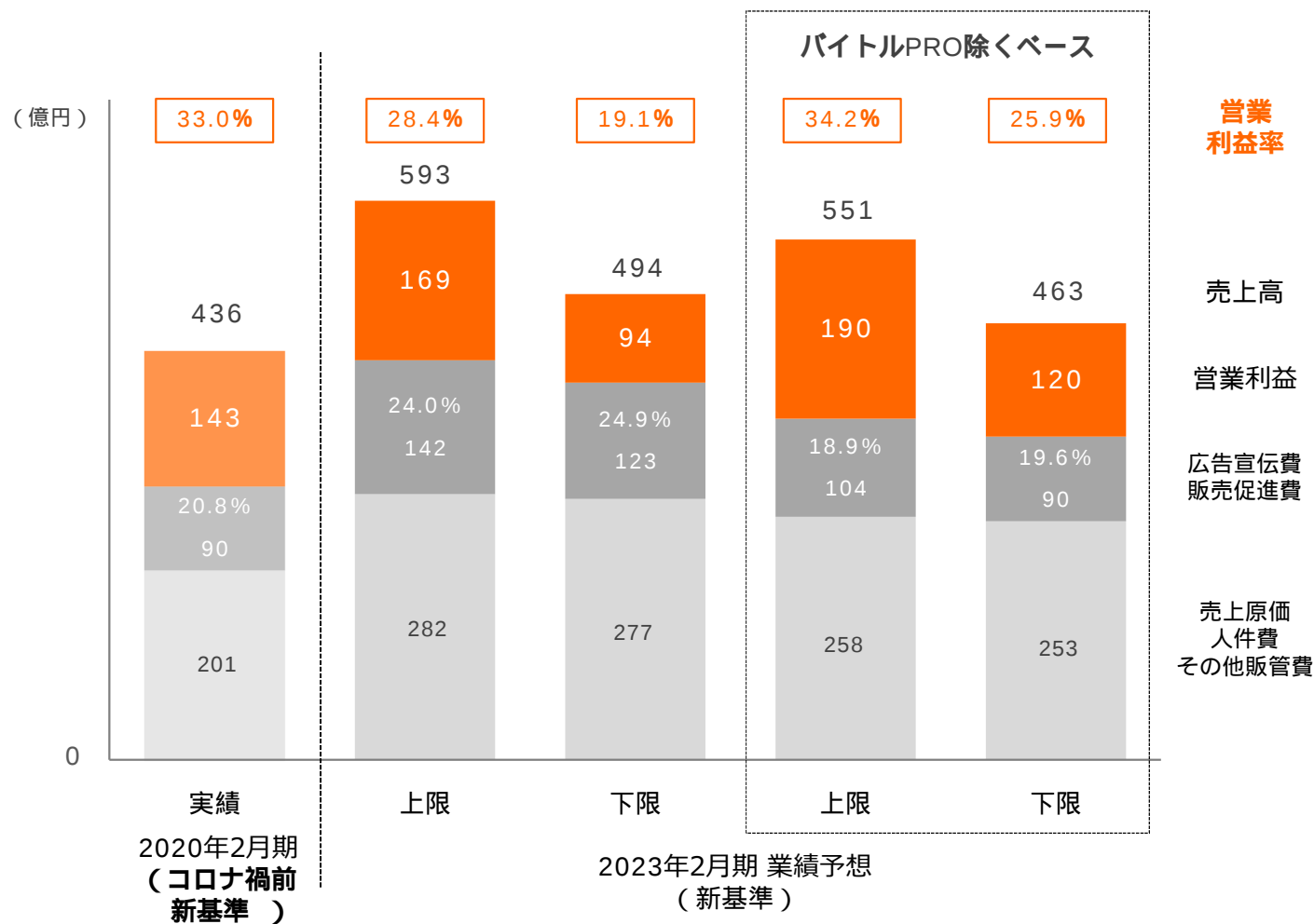


上限値：  
コロナ禍が収束する前提での社内目標数値

下限値：  
コロナ禍による影響が前期並みとなる前提  
（ ）

2020年2月期から2022年2月期までの実績値については新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。  
なお、「2022年2月期第4四半期及び通期決算説明資料」記載の試算値に若干の補正を加えております。

## 2023年2月期 通期業績予想 ③ 連結営業利益予想の考え方（再掲）



先行投資を行うバイトルPROを除けば  
営業利益率26～34%となり、  
コロナ禍前の高い収益構造を維持

2020年2月期の実績については新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。  
なお、「2022年2月期第4四半期及び通期決算説明資料」記載の試算値より若干の補正を加えております。

4

## DX事業 事業概要・進捗

1. DX事業の概要
2. 2023年2月期 第1四半期 業績
3. 2023年2月期 第2四半期 重点施策
4. 今期の事業計画

## ビジョン

# ” Labor force solution company ”

人材サービスとDXサービスの提供を通して、  
労働市場における諸課題を解決し、  
誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会の実現を目指します

### 人材サービス事業

Human work  
force solution

dip デップのバイト情報

**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 資格・経験を活かして働く **バイトルPRO** dip デップの看護師転職サービス **ナースではたらこ**

×

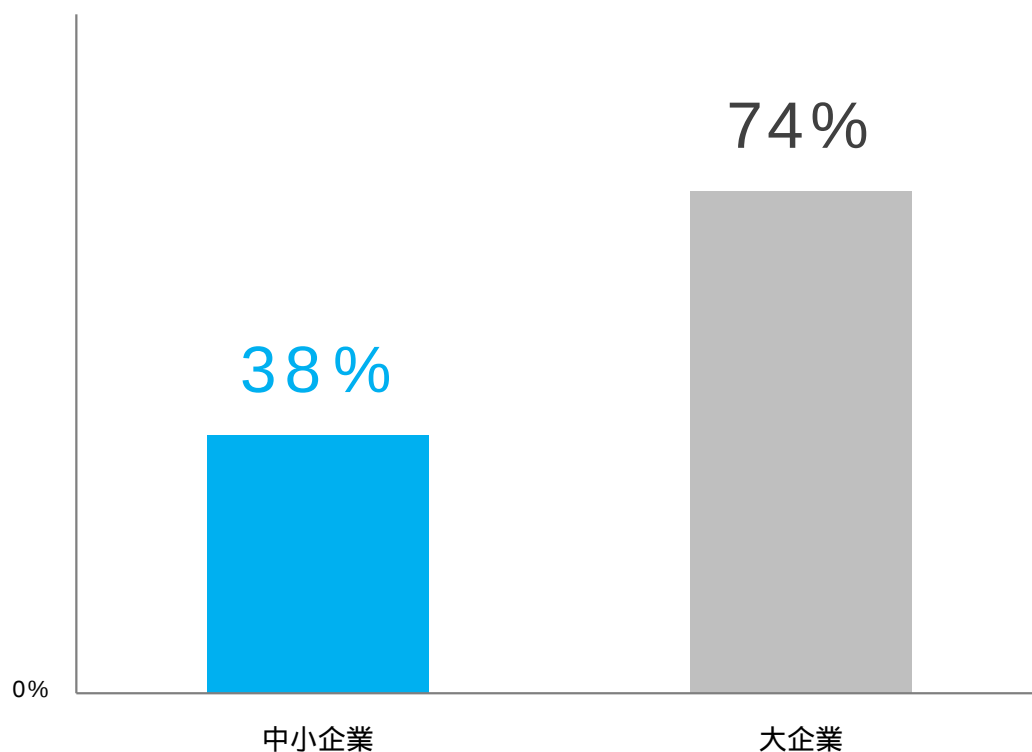
### DX事業

Digital labor  
force solution

**コボット**

### 日本では、中堅・中小企業におけるDX導入の余地が大きい

#### ■ 企業規模別 DXを推進している企業の割合



#### 中堅・中小企業DX化の遅れの原因

- ・ どの業務を効率化できるかわからない
- ・ 導入にあたり、コスト・手間がかかる
- ・ 導入後、機能を使いこなせない

#### 中堅・中小企業のDX導入のポイント

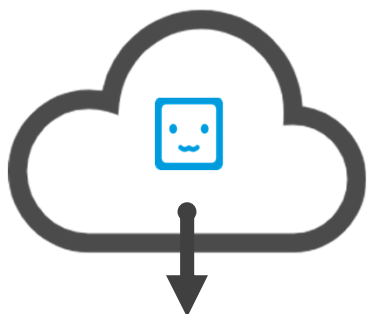
- ・ 安価かつシンプルな商品設計
- ・ 導入にあたっての支援
- ・ 充実したカスタマーサクセス

出所：経済産業省『令和3年度年次経済財政報告—レジリエントな日本経済へ：強さと柔軟性を持つ経済社会に向けた変革の加速—』に基づき当社作成

中堅・中小企業に特化したSaaS型の商品。独自の提供価値をワンストップで実現

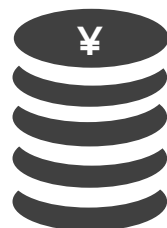
### 導入が容易

シンプルな機能・クラウド型で  
最速即日利用OK



### リーズナブルな価格

開発・導入コストゼロで  
月額2万円～導入可能



従来のDXサービス



dipのDXサービス

### 充実したカスタマーサクセス

月額費用のみで  
保守・運用まで対応



営業担当者による  
サポート



カスタマーサクセス  
による遠隔サポート

導入から保守・運用までワンストップで提供

「中堅・中小企業に特化した商品設計」×  
「1,600名超の直販営業・15万社の顧客基盤」で、  
中堅・中小企業向けDX市場を創出

商品開発

マーケティング / 営業

カスタマーサクセス (CS)

**dip**

中堅・中小企業に  
特化した商品設計

自社商材および  
提携先（スタートアップ企業等）  
の商材をパッケージ化し、  
優れたUI・UXで安価に提供

1600名超の直販営業

人材サービス営業1,500名  
+ 専任営業100名超

15万社の顧客基盤

充実した自社CS体制

約70名 のCS人員が  
導入をサポート

スタートアップ  
SaaS企業

単機能型 / 多機能統合型

インバウンド  
マーケティング

サポートが手薄

2022年4月時点

## 1. DX事業の概要 中堅・中小企業向けDXツール 商品ラインナップ

### 採用・人事業務効率化

ストック  
商品

**採用ページコボット** 2021年6月提供開始  
2万円/月～

自社での採用ページの作成が不要に。  
職場紹介動画等のタイトル独自機能を搭載した  
オリジナルの採用サイトをすぐに作成

ストック  
商品

**面接コボット** 2019年11月提供開始  
3万円/月～

フロー  
商品

応募者との採用面接スケジュールの自動調整  
(チャットボットでの自動対応)

ストック  
商品

**人事労務コボット** 2021年7月提供開始  
2万円/月～

アルバイト・パートの  
入社・労務管理をペーパーレスで完結

### 営業支援

ストック  
商品

**HRコボット** 2019年9月提供開始  
4万円/月～

派遣会社様の営業先リストの自動作成  
営業先へのコール代行サービス 等

### 販促支援

ストック  
商品

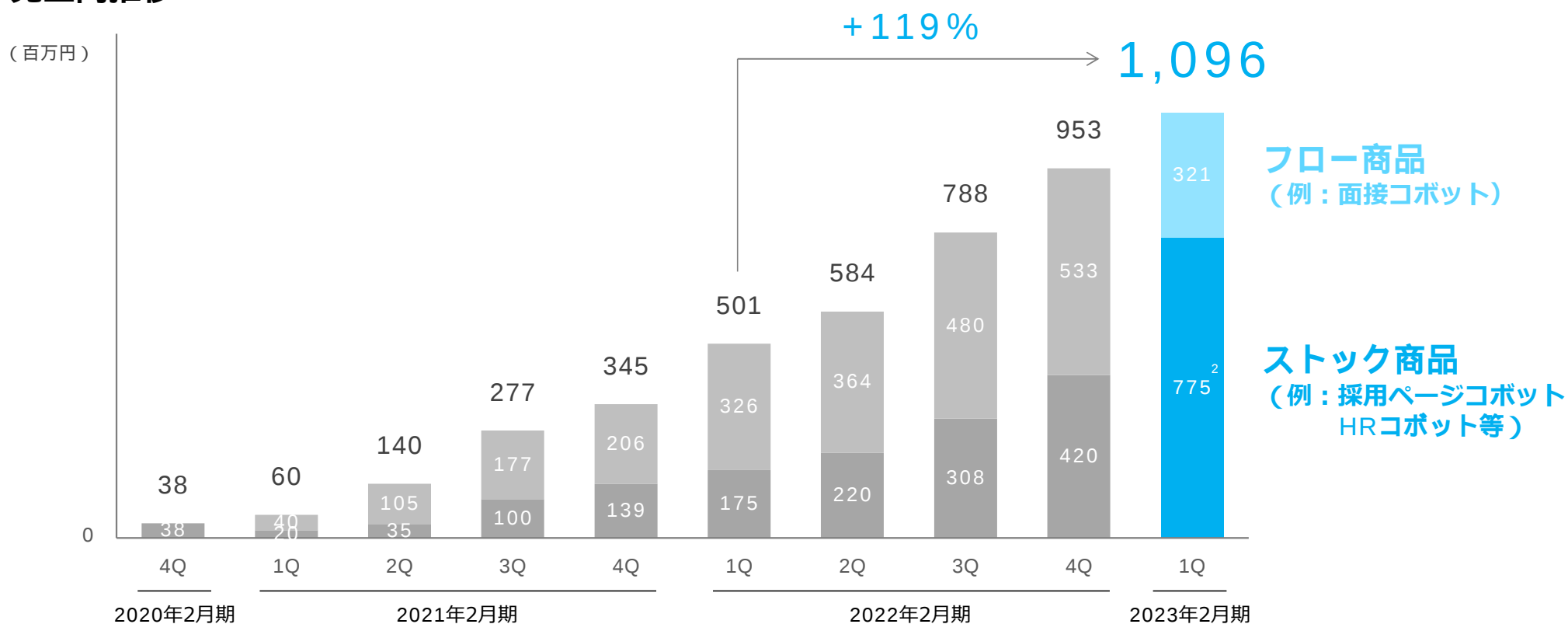
**常連コボット for LINE** 2021年12月提供開始  
9,800円/月～

LINE上のアプリで会員証を発行し  
来店ポイントやクーポンを付与。  
飲食・小売店等の販促を支援

## 2. 2023年2月期 第1四半期 業績 ①

### ストック商品売上が順調に積み上がり、前年四半期比+119%と高成長を継続

#### ■ 売上高推移 <sup>1</sup>



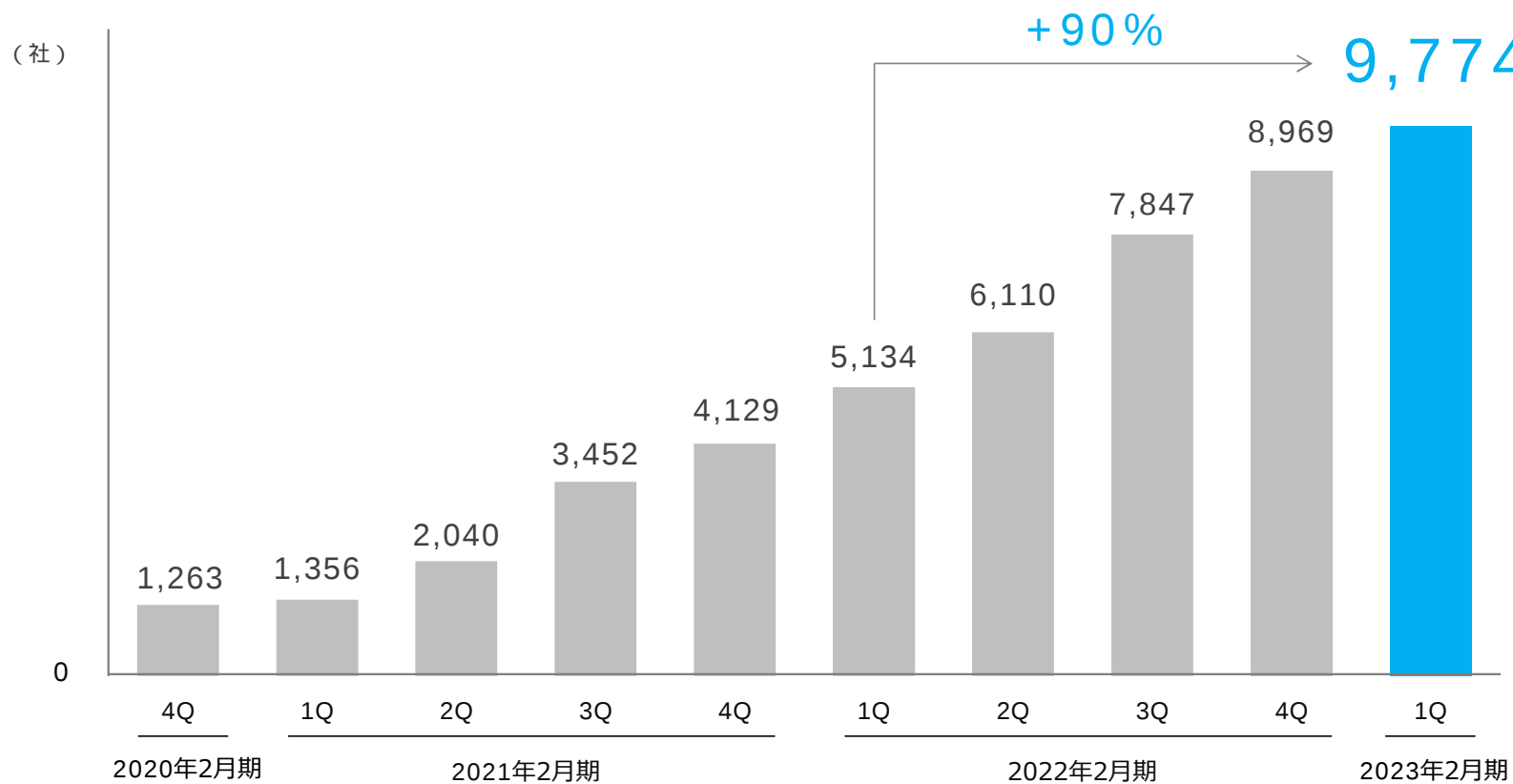
<sup>1</sup> 2022年2月期以前の実績につきましては旧基準、2023年2月期以降の実績につきましては新収益認識基準を適用しております

<sup>2</sup> 今期より、「HRコボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接コボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております

## 2. 2023年2月期 第1四半期 業績 ②

### 月額課金対象社数も前年同月比で大きく成長

#### ■ 月額課金対象社数（四半期平均）推移



有料サービスを利用した企業数（ユニーク社数）

## 2. 2023年2月期 第1四半期 業績 ③

### ARPUを引き上げつつ、月額課金対象社数を伸ばし、高い売上成長を継続

|                           | 2022年2月<br>実績<br>(新基準) | 2022年5月<br>実績<br>(新基準) | 2023年2月<br>計画<br>(新基準) |
|---------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 月間<br>売上高                 | 3.2億円 <sup>1</sup>     | 3.6億円                  | 7.3億円<br>~ 4.6億円       |
| 月額課金<br>対象社数              | 9,300社                 | 9,700社                 | 23,000社<br>~ 12,900社   |
| ARPU <sup>2</sup>         | 3.4万円                  | 3.7万円                  | 3.6万円<br>~ 3.2万円       |
| ストック <sup>3</sup><br>売上比率 | 46%                    | 71%                    | 73%<br>~ 71%           |

1 2022年2月の実績につきましては、新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

2 月間売上高を月額課金対象社数で除して算出

3 ストック商品（自動更新契約）の売上高を総売上高で除した比率

今期より、「HRコボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接コボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております

#### 2023年2月期 第2四半期

##### 1 他社水準を超える 商品品質の向上

- 既存商品のUI/UXを向上
- 商品品質の向上で、  
インバウンドによる販売戦略  
も展開

##### 2 セット販売強化による 営業効率の向上

- 採用ページロボット、面接ロボットの  
セット販売により、順調にARPU  
が向上
- 求人広告代理店におけるセット販売  
も強化

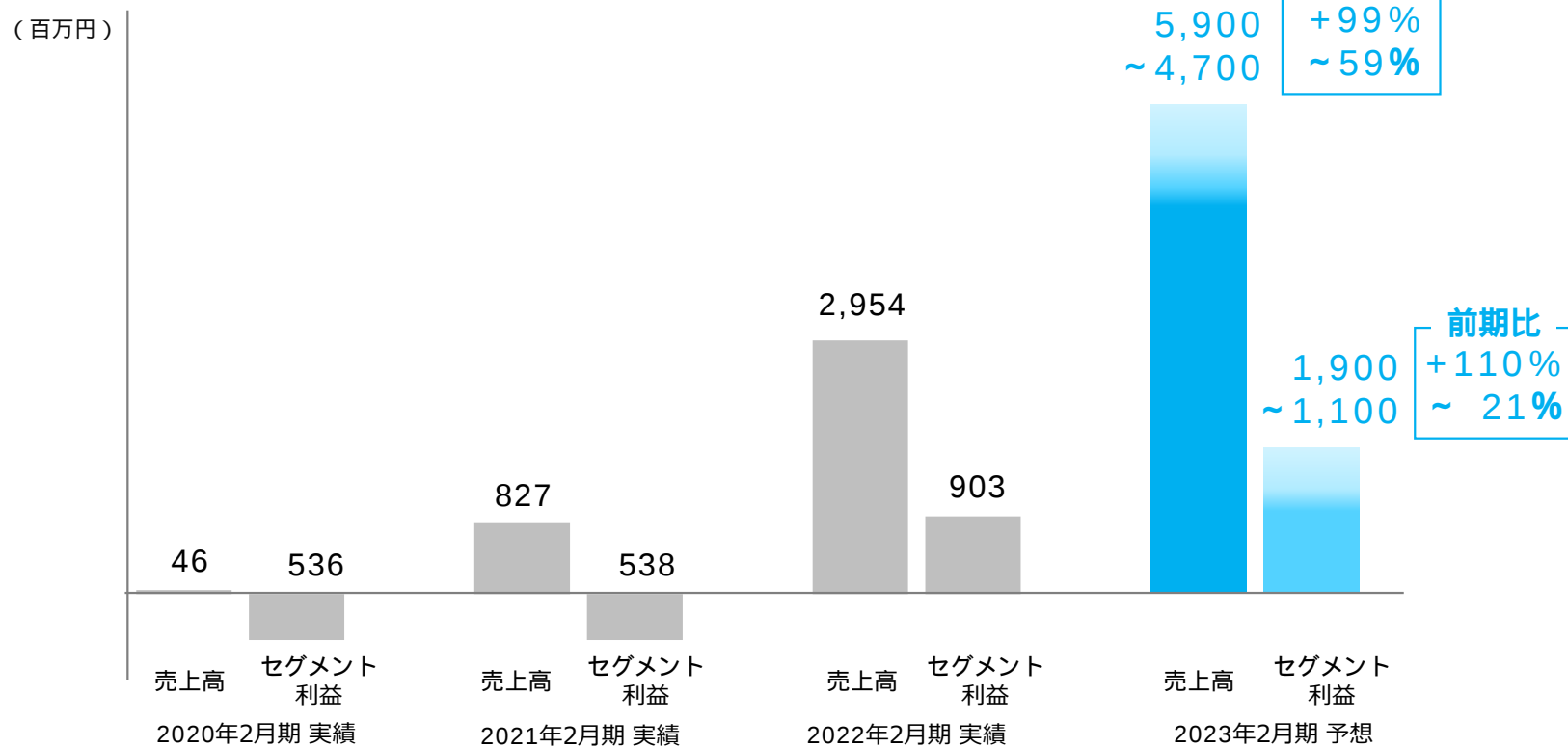
##### 3 CS体制強化で解約率抑制 アップセル推進

- DXにより、CS業務を効率化
- CS組織によるアップセル戦略  
をさらに推進

## 4. 今期の事業計画（再掲）

### 上期、通期ともに変更なし

#### ■ DX事業 売上高・セグメント利益



実績につきましては新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

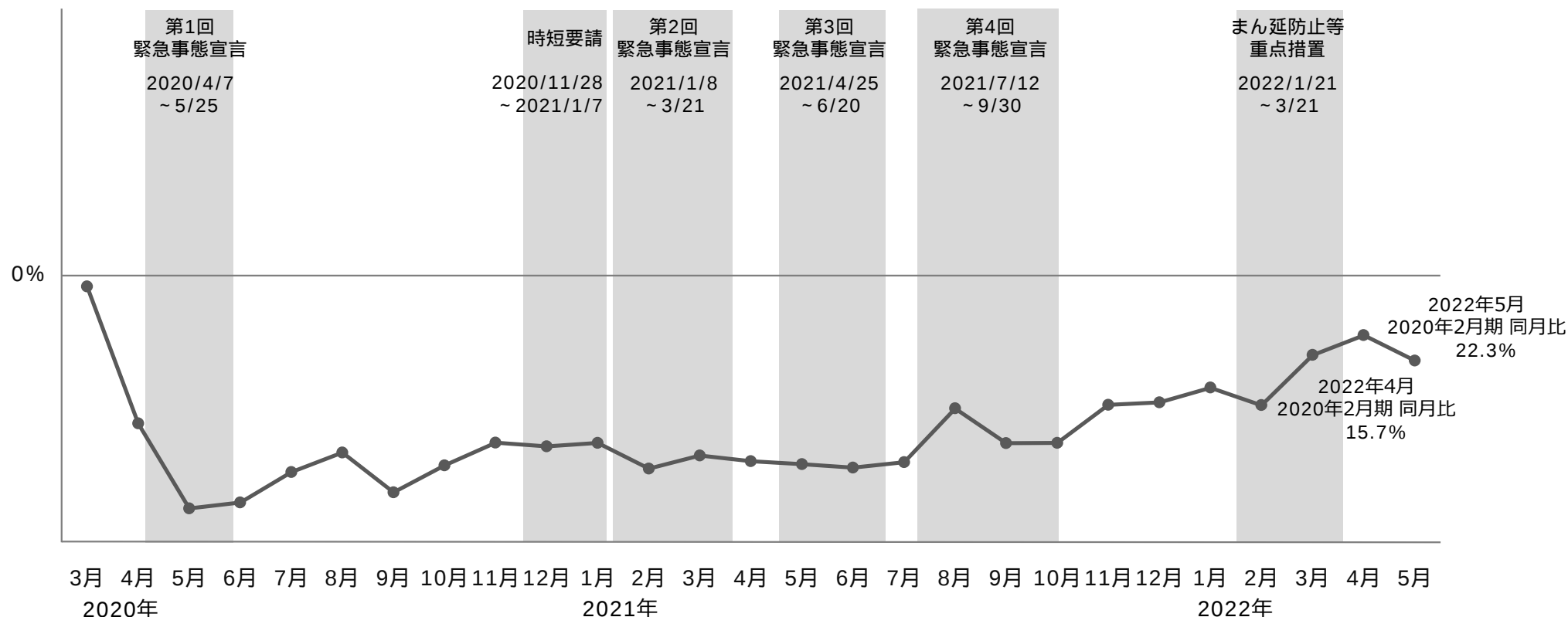
5

## 人材サービス事業 進捗

1. 2023年2月期 第1四半期 業績
2. 2023年2月期 第2四半期 重点施策
3. バイトルPROの進捗

## コロナ禍前の水準まで回復していないマーケット

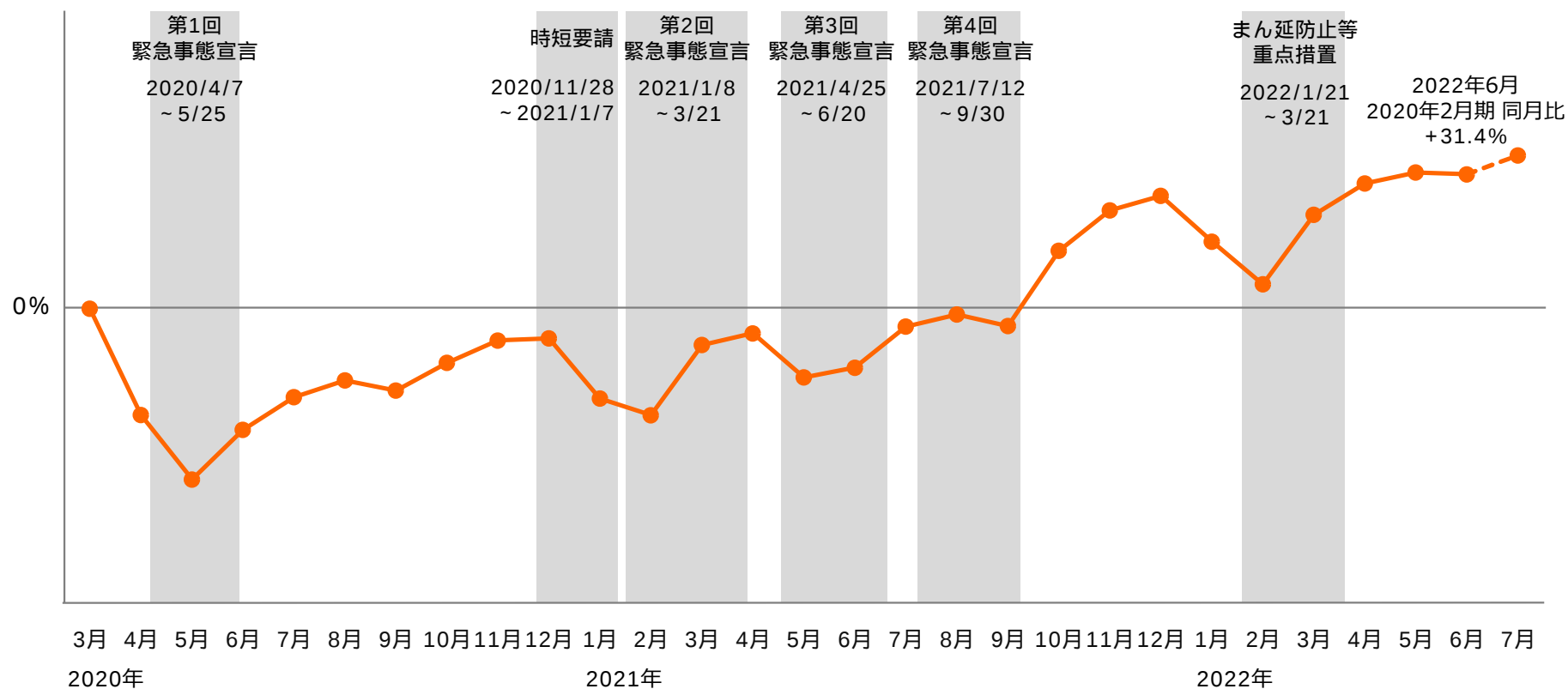
### ■ アルバイト・パート求人広告件数 2020年2月期 同月比増減率の月次推移



## 1. 2023年2月期 第1四半期 業績 ①

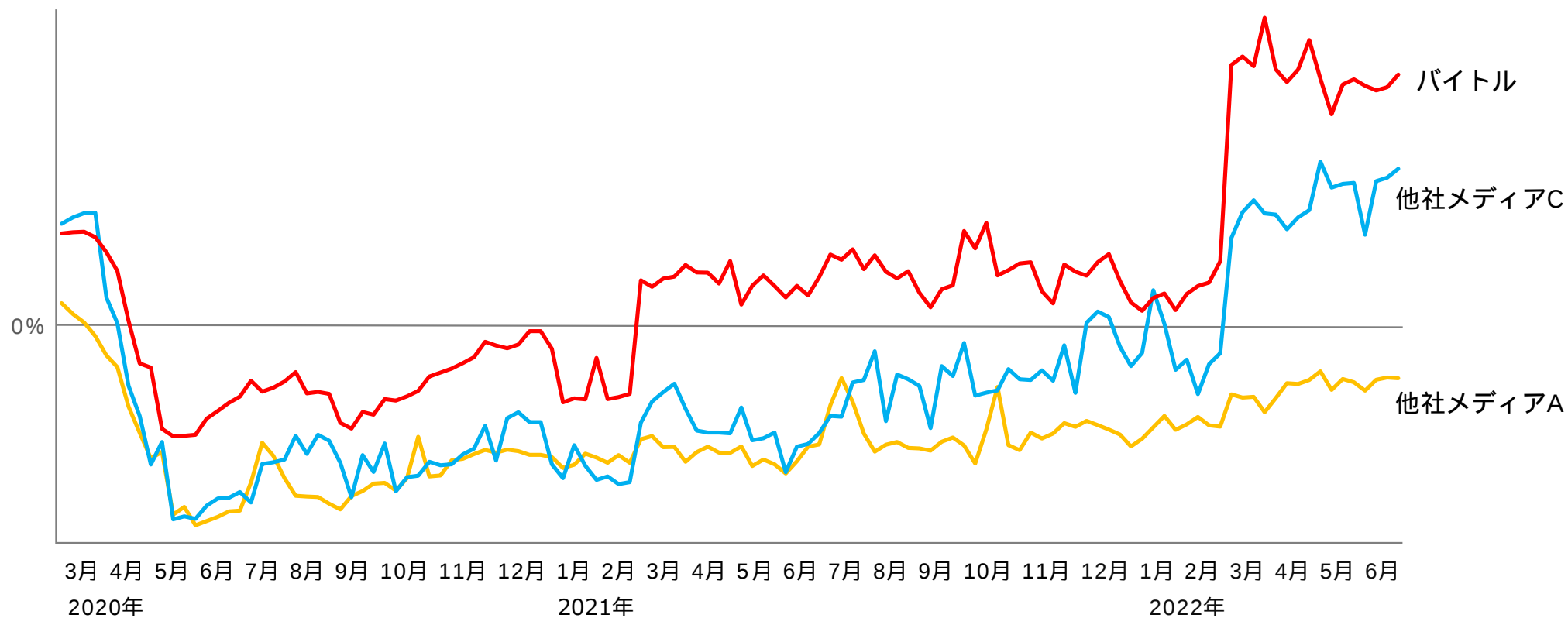
### 契約社数がコロナ禍前を超える水準で推移

#### ■ バイトル 月間契約社数 2020年2月期 同月比増減率の推移



## 案件数シェアはコロナ禍前を越えて堅調に推移

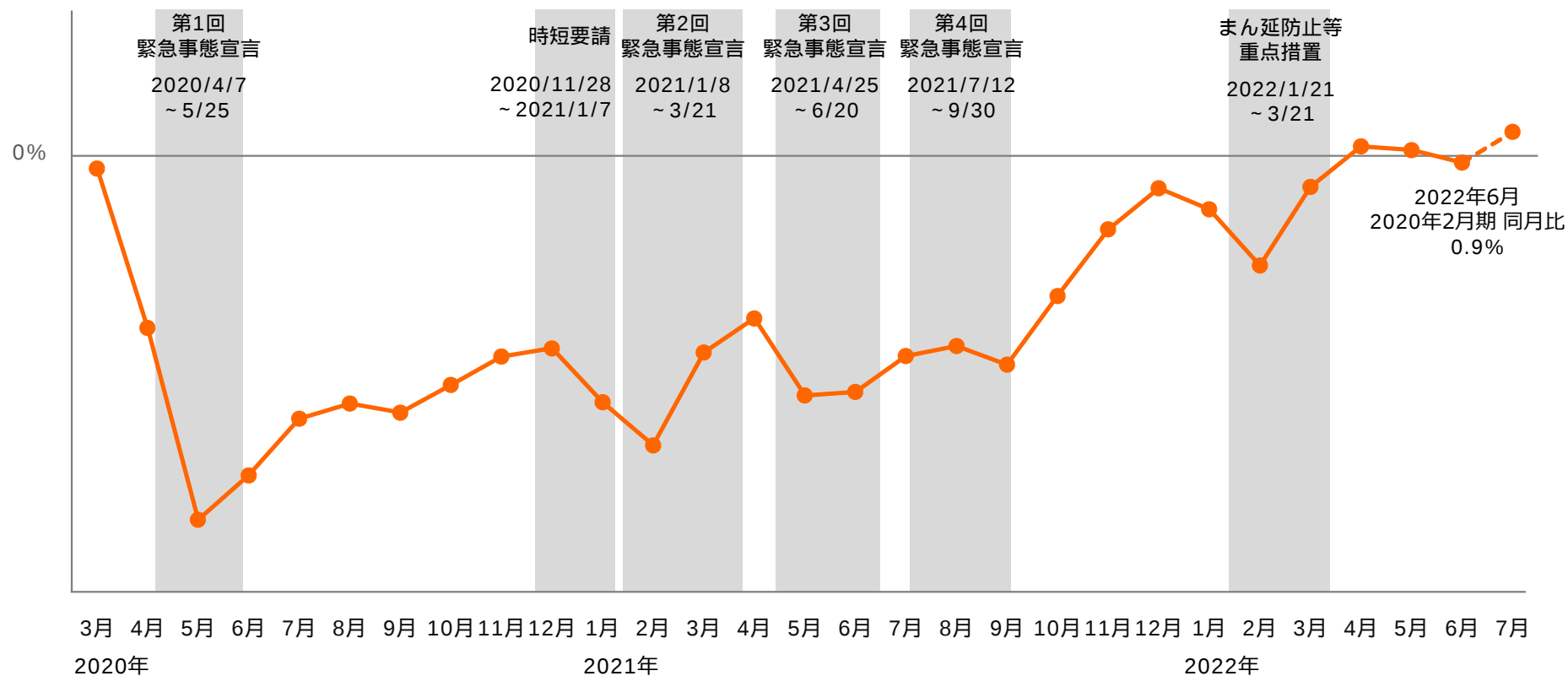
### ■ 各媒体における求人広告掲載案件数 2020年2月期 同月比増減率の推移



## 1. 2023年2月期 第1四半期 業績 ②

### 売上高がコロナ禍前の水準まで回復

#### ■ 人材サービス事業 売上高 2020年2月期 同月比増減率の月次推移



## 1. 2023年2月期 第1四半期 業績 ③ 売上高内訳

### ■ 売上高内訳

(百万円)

|                                    | 2022年2月期<br>第1四半期 |                           | 2023年2月期<br>第1四半期<br>実績<br>(新基準) | 前年同四半期比<br>(新基準値と比較) |        |
|------------------------------------|-------------------|---------------------------|----------------------------------|----------------------|--------|
|                                    | 実績<br>(旧基準)       | 実績<br>(新基準 <sup>1</sup> ) |                                  | 増減額                  | 増減率    |
| バイトル<br>・バイトルNEXT<br>(うち バイトルNEXT) | 6,402             | 5,911                     | 8,406                            | +2,495               | +42.2% |
|                                    | 1,122             | 1,086                     | 1,199                            | +113                 | +10.4% |
| はたらこねっと                            | 1,651             | 1,664                     | 1,779                            | +115                 | +6.9%  |
| バイトルPRO <sup>2</sup>               | 663               | 663                       | 1,052                            | +389                 | +58.7% |

注：当社は、2023年2月期より収益認識会計基準を適用しております。主な変更点としては、従来は販売促進費として費用計上しておりました代理店向けのインセンティブについて、新収益認識基準では売上高から控除しており費用には含まれません。なお、営業利益への影響は僅少です

1 新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

2 2022年3月にエーエージェント事業（ナースではたらこ）とバイトルPRO事業を統合。上表では、2022年2月期に遡及して反映しております。

### 2023年2月期 第2四半期

1

#### ユーザーファーストな 独自機能・サービスの 企画・開発

- ディップ・インセンティブ・プロジェクトにより、時給アップ案件を拡大
- 「dipさんからのメッセージ」の掲載を進め、ミスマッチの解消、早期離職防止に貢献

2

#### 営業生産性の向上

- 営業サポート体制の充実による営業社員の業務効率化を推進
- 4メディアおよびDX商品のクロスセルを強化

3

#### エリア・職種毎の 最適なプロモーション

- 交通広告（駅張り・中張り等）を全国主要都市で大規模展開
- 大口顧客向けの応募獲得をエリア・職種別に強化

#### （再掲）新サービス「バイトルPRO」（2021年5月提供開始）

## 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

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）

人材不足が深刻な業種に特化した  
専門職の総合求人サイト。  
プロフェッショナル人材にくわえて  
プロフェッショナルを目指す求職者も支援し  
労働力の移動を促進

1,500人の営業人員や  
デジタル / マス広告を組み合わせた独自の  
プロモーション等の強みを活かし、拡大する  
3,800億円の専門職領域 での売上拡大を目指す

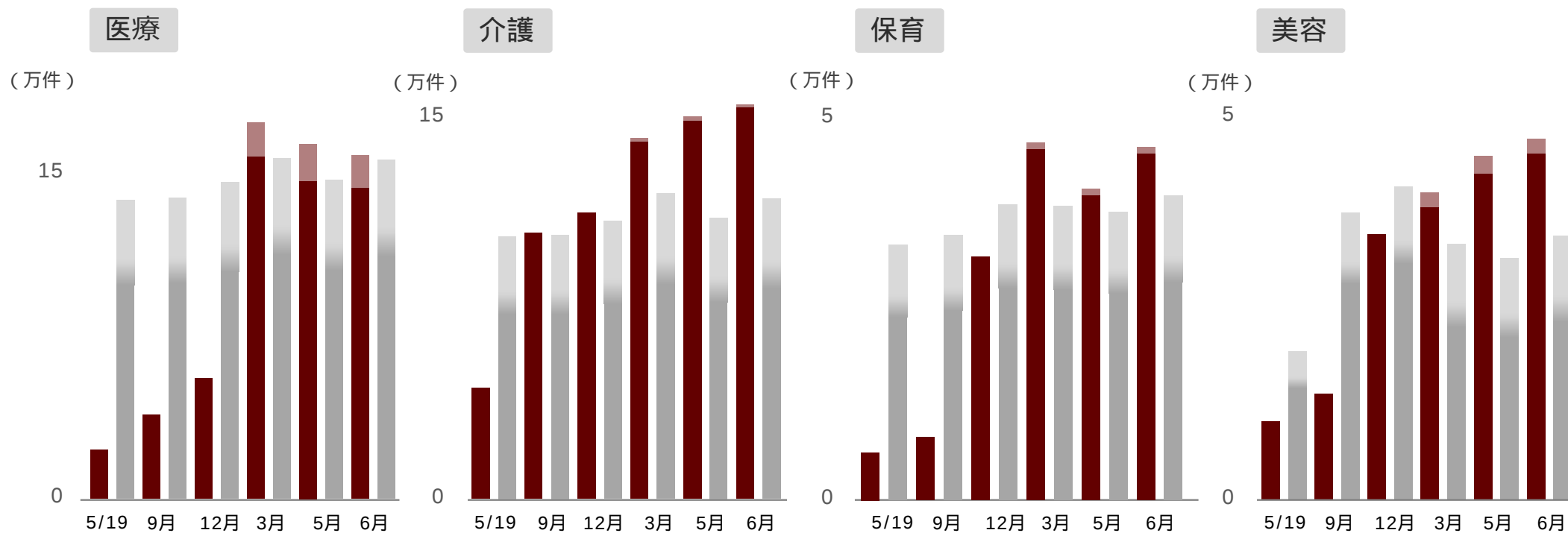
専門職の求人広告・人材紹介市場

### 3. バイトルPRO

## 介護・保育・美容・医療領域で掲載案件数No.1

サービス開始後10ヶ月で、4領域全てで掲載案件数No.1に

■ バイトルPRO ■ バイトルPRO（ハローワーク案件） ■ 競合メディアD（実案件数） ■ 競合メディアD（ハローワーク案件数）



注：2021年8月以降は、各月初時点の掲載案件数

#### 2023年2月期 第2四半期

##### 1 掲載案件数の拡大

- 医療・介護・保育・美容にくわえ、飲食・オフィス・製造・物流/軽作業、WEB/IT領域にも注力

##### 2 サービス力の強化

- 求人広告 / 人材紹介サービスを最適に組み合わせ、ユーザー満足度を向上

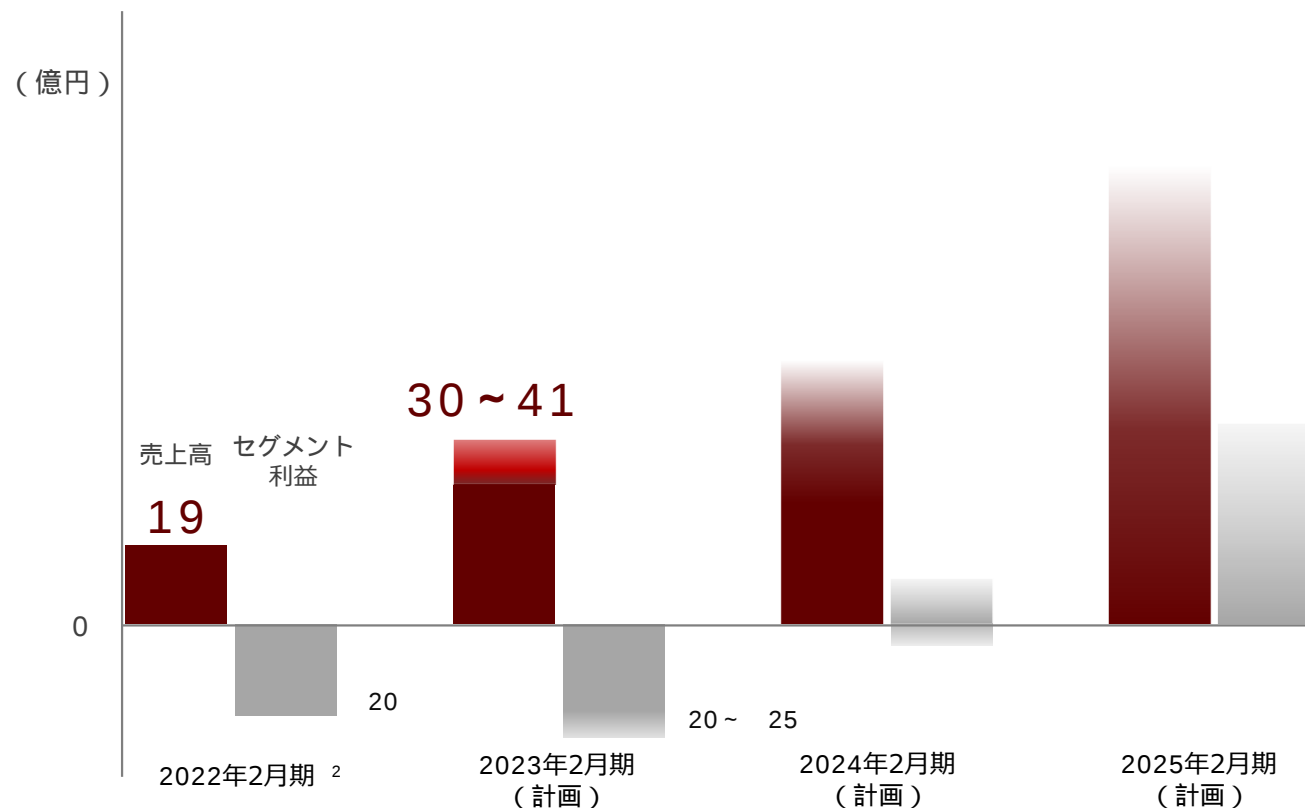
##### 3 ユーザー基盤の拡充

- 認知向上のための広告宣伝に加え、SEO関連施策の強化等により、ユーザー拡大を加速

### 3. バイトルPRO 中期的な成長イメージ（再掲）

## 2024年2月期中に単月黒字化の計画

### ■ バイトルPRO <sup>1</sup> 売上高とセグメント利益の成長イメージ



認知拡大を目的とした  
ハイブリッドのプロモーションを  
先行投資として実施

自然流入での応募増加、  
ウェブ獲得広告のCPA低減により  
広告宣伝費率の低減を図る

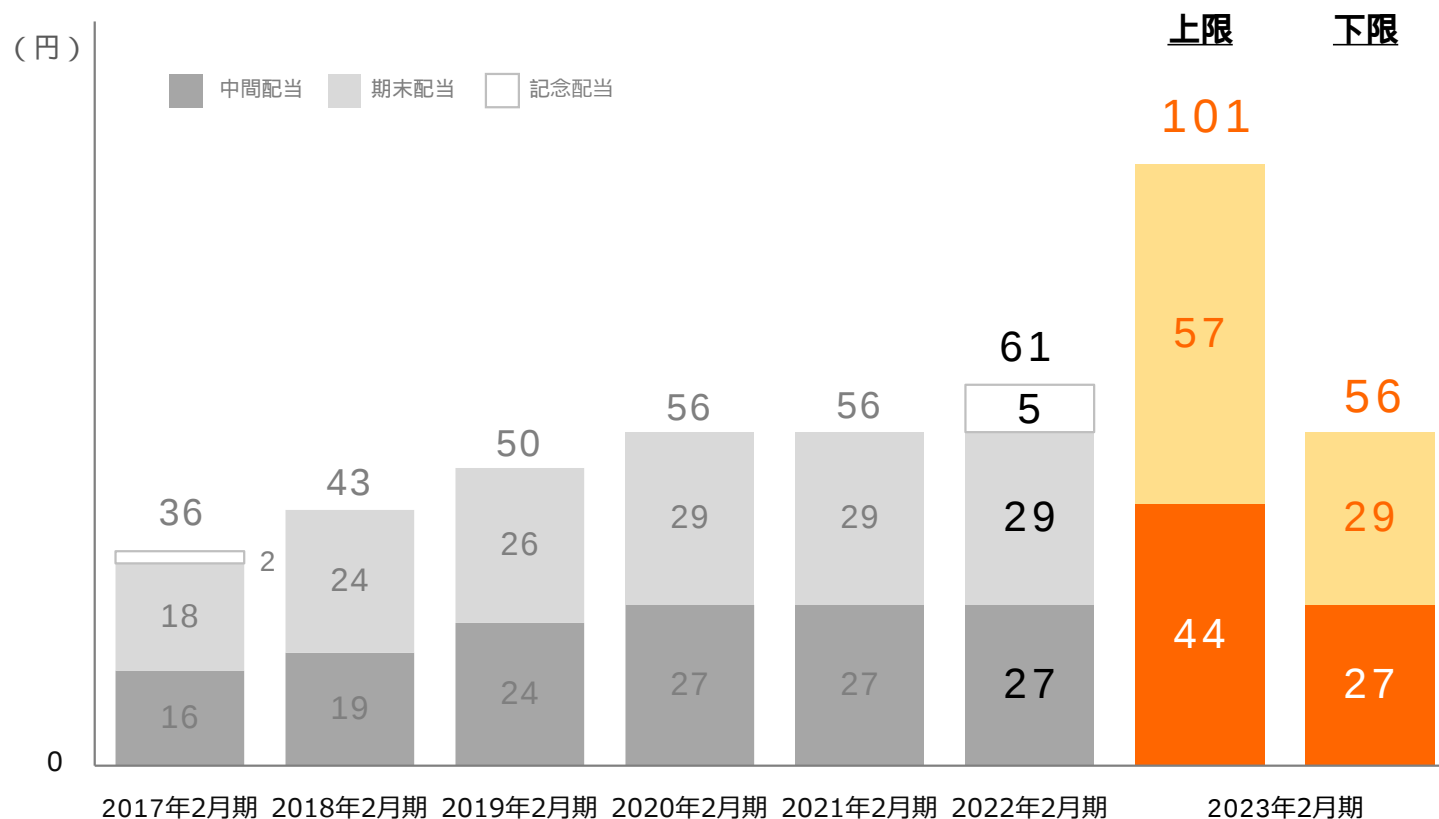
<sup>1</sup> 2022年3月にエージェンツ事業（ナースではたらこ）とバイトルPRO事業を統合。上表では、2022年2月期に遡及して反映しております。

<sup>2</sup> 実績につきましては新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

6

株主還元

## ■ 一株当たり配当金の推移



中間・期末配当とも  
期初予想から変更無し

- ・ 中間：27～44円（予想）
- ・ 期末：29～57円（予想）

### （ご参考）配当方針

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

7

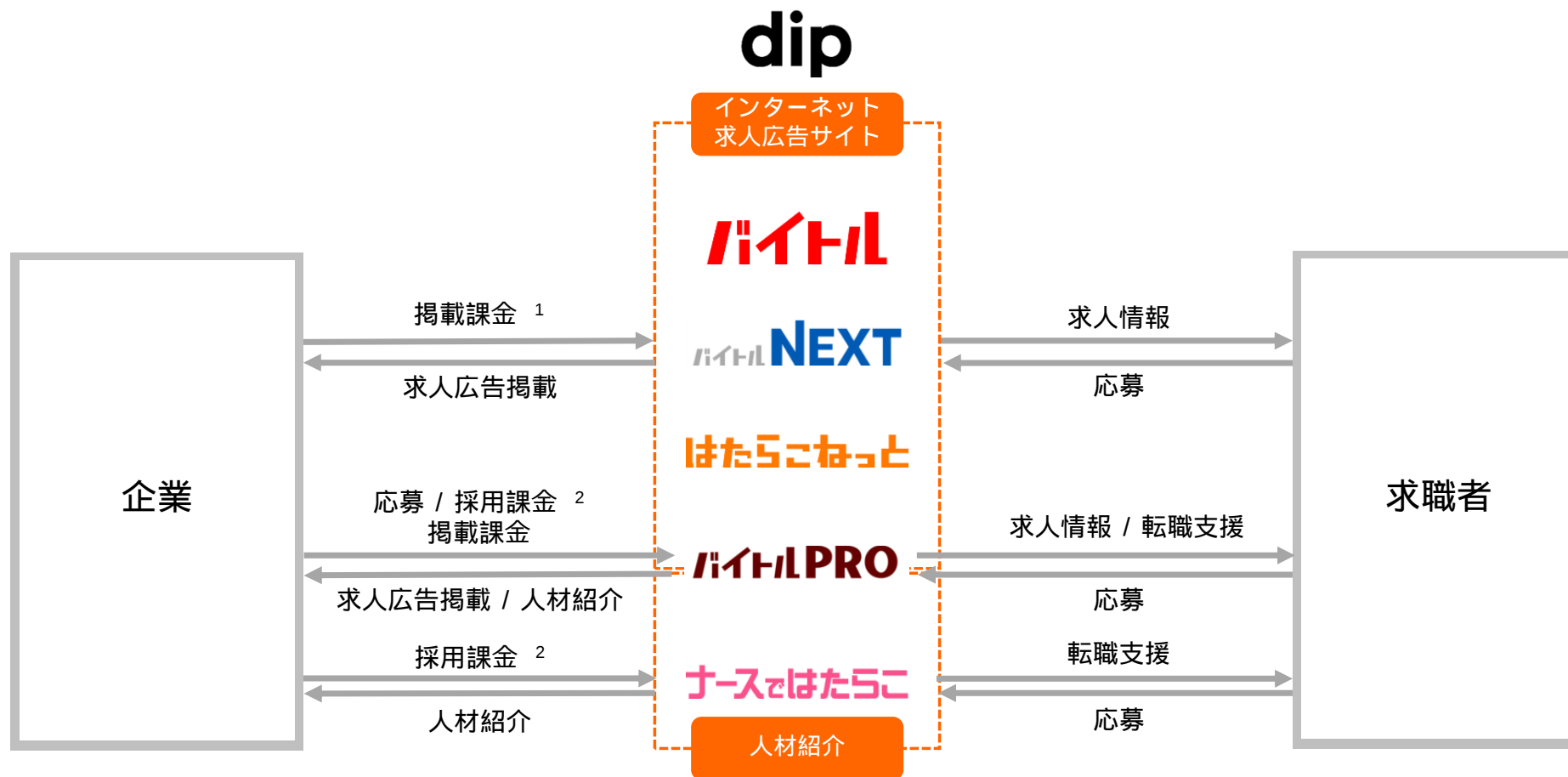
## Appendix

1. 会社概要
2. 中期経営戦略dip2025
3. 財務データ
4. ESGの取り組み
5. その他

## 1. 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 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 ( 2022年2月末時点)            |
| 売 上 高   | 39,515百万円 ( 2022年2月期)             |
| 従 業 員 数 | 2,316名 ( 2022年5月31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 | 東証プライム ( 証券コード : 2379 )           |

## 1. 会社概要 人材サービス事業のビジネスモデル



1 弊社運営サイトへの掲載期間に応じて、求人広告掲載料をお支払いいただくモデル

2 弊社運営サイトへ無料で掲載いただき、応募があった / 採用できたタイミングで手数料をお支払いいただくモデル

## 2. 中期経営戦略 dip2025 ① 9つのテーマ

### ビジョン実現に向け骨子となる9つのテーマを設定

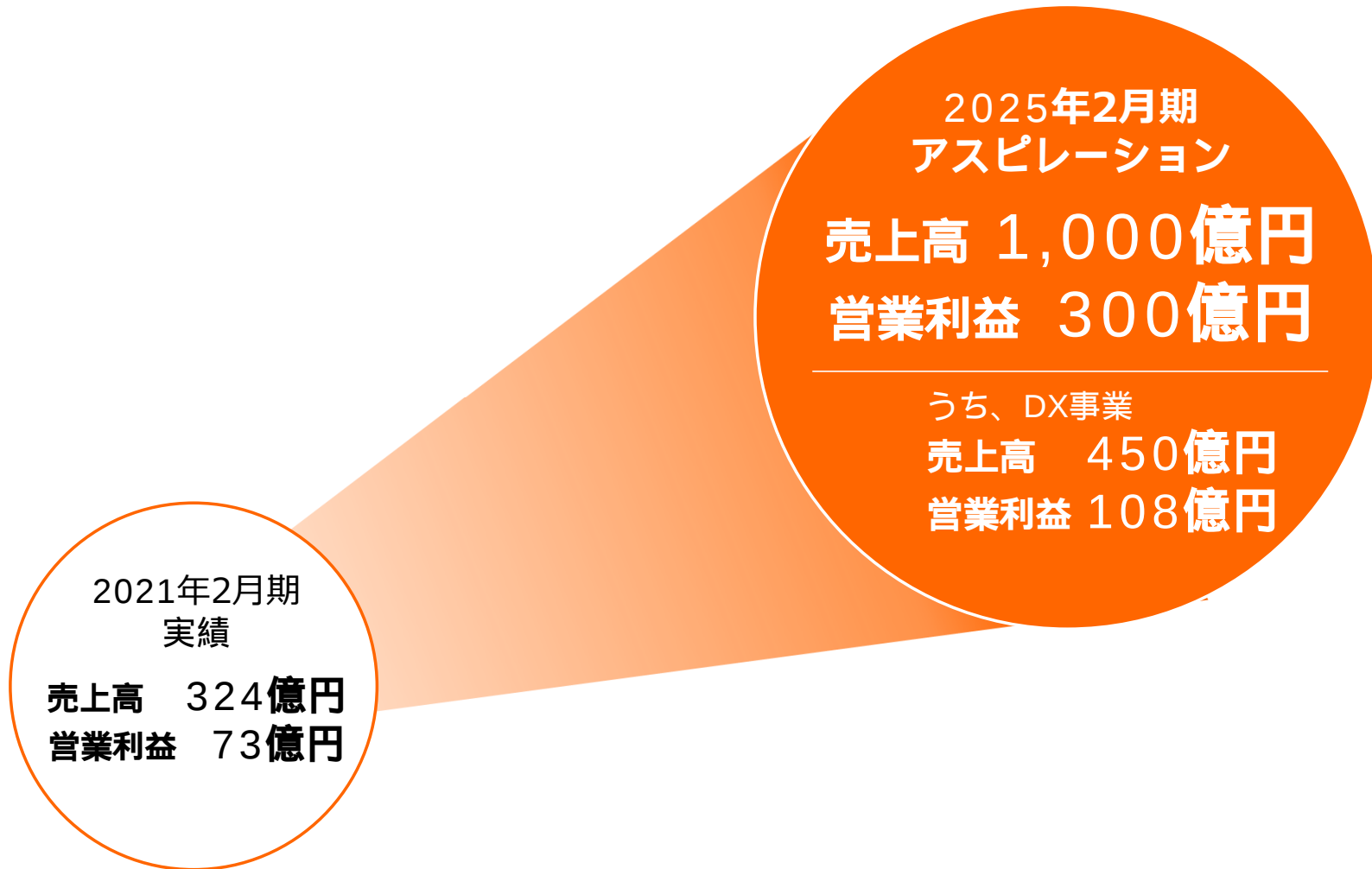
#### 事業戦略



UPDATE(2022年3月)

#### 事業基盤

## 2. 中期経営戦略 dip2025 ② 2025年2月期 アスピレーション



### 直販営業に支えられた 質の高い求人情報

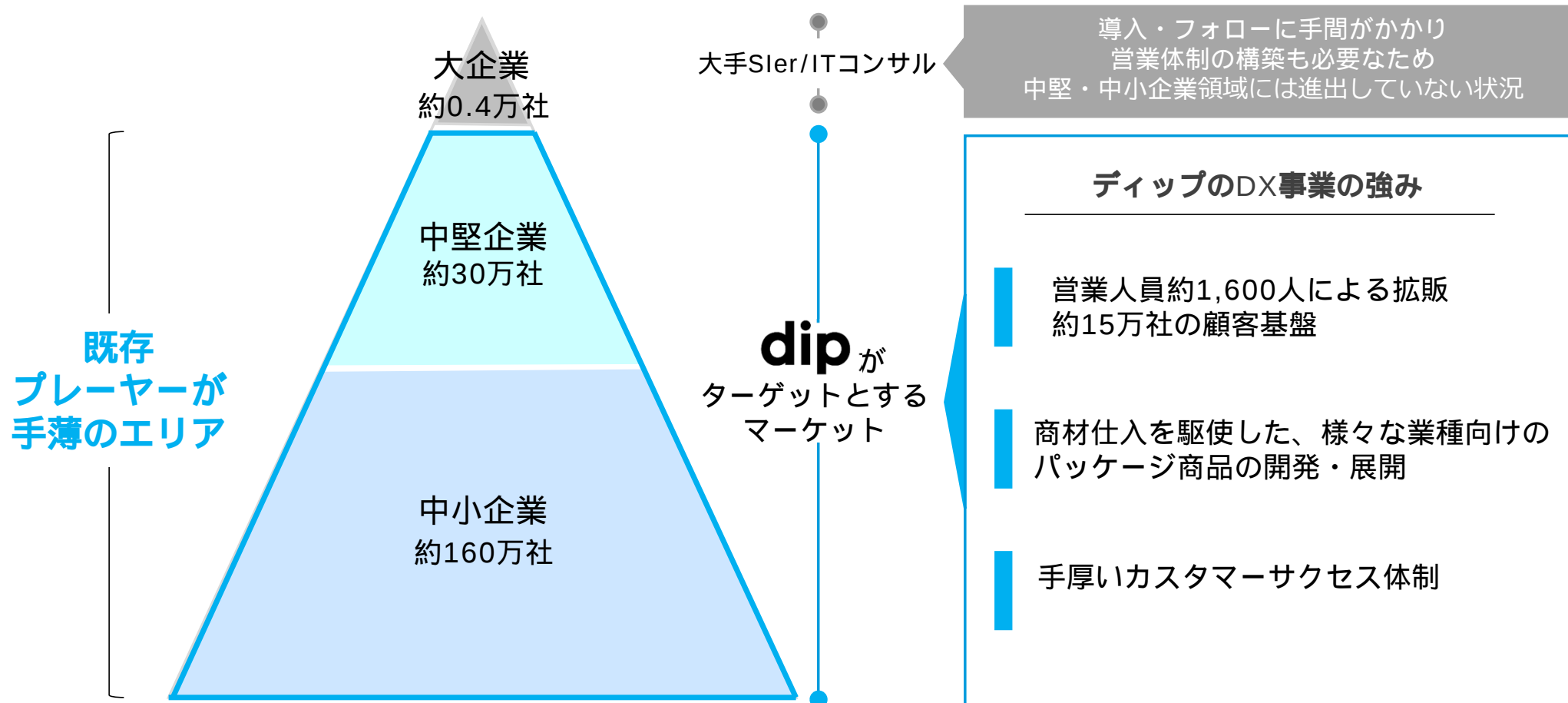
- ✓ 新鮮かつ正確で、良質な求人情報
- ✓ 制作力・編集力を活かした魅力的な求人原稿

### 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. 中期経営戦略 dip2025 Digital labor force 『どこでもだれでもDX』



(注) 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～）

## 2. 中期経営戦略 dip2025 新規事業『SDGsを基に社会改善を事業に』

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

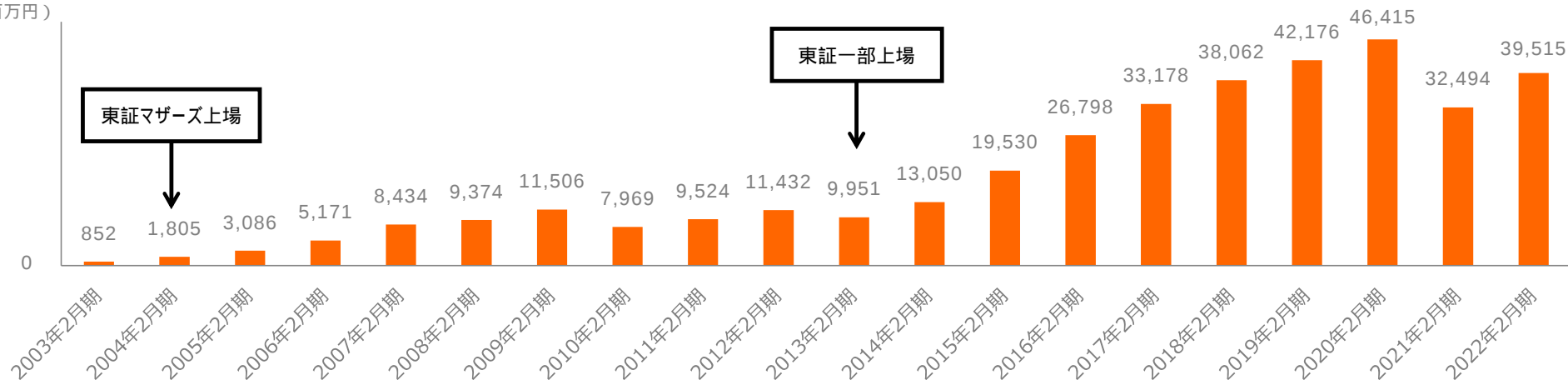
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



### 3. 財務データ 全社売上高・営業利益推移

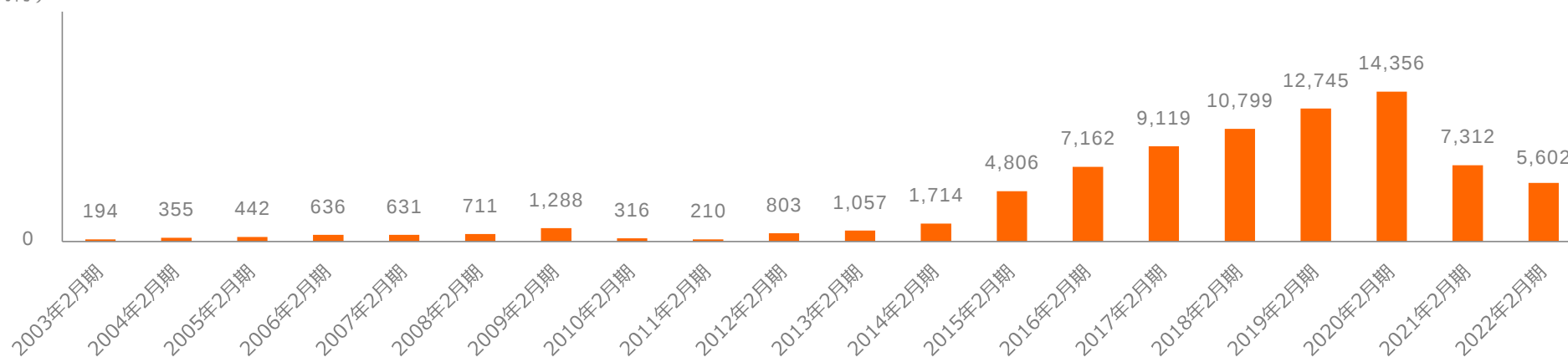
#### ■ 売上高推移

(百万円)



#### ■ 営業利益推移

(百万円)

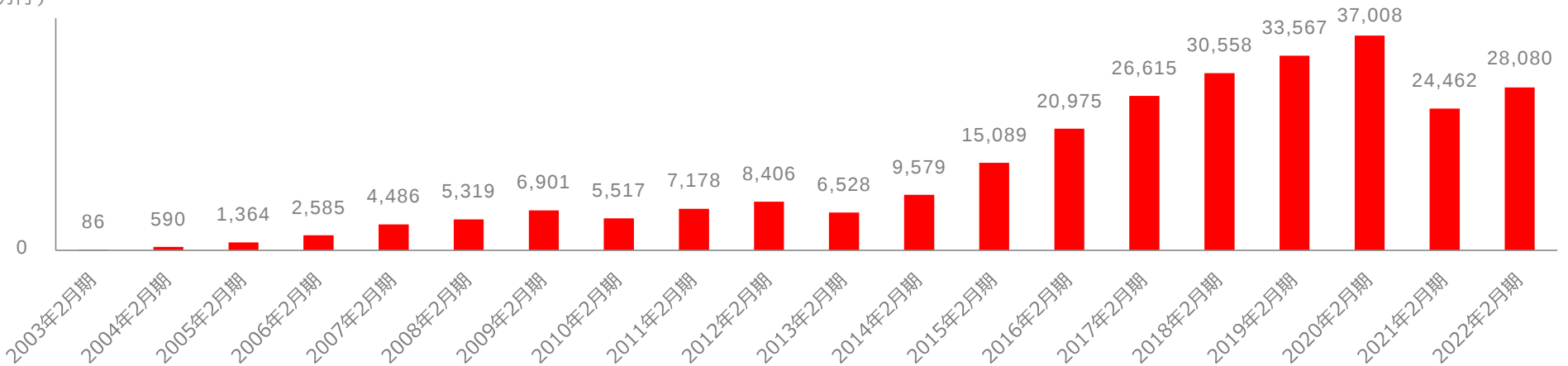


注：当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

### 3. 財務データ 人材サービス事業 売上高推移

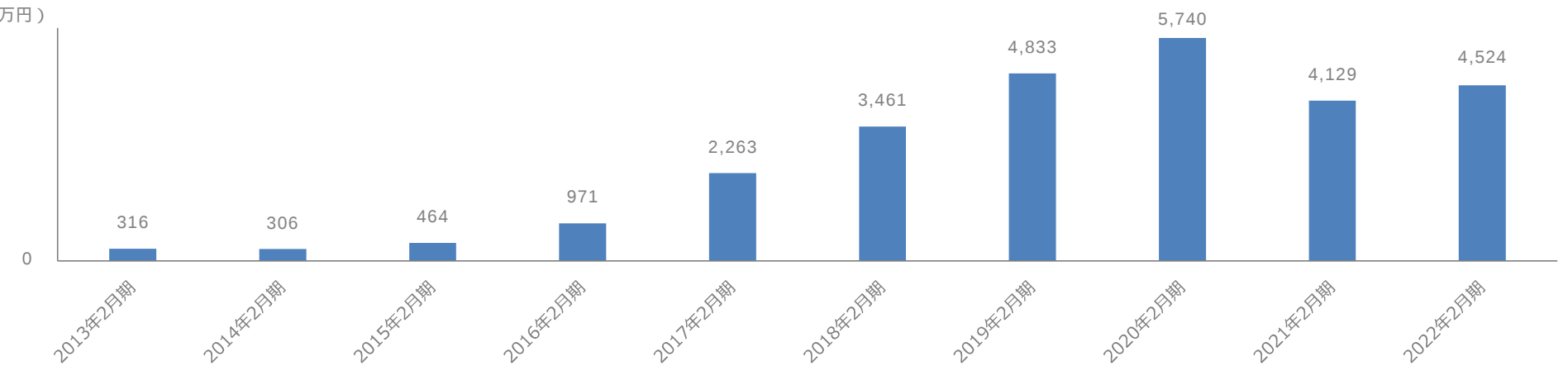
#### ■ バイトル売上高推移（バイトルNEXT売上高を含む）

（百万円）



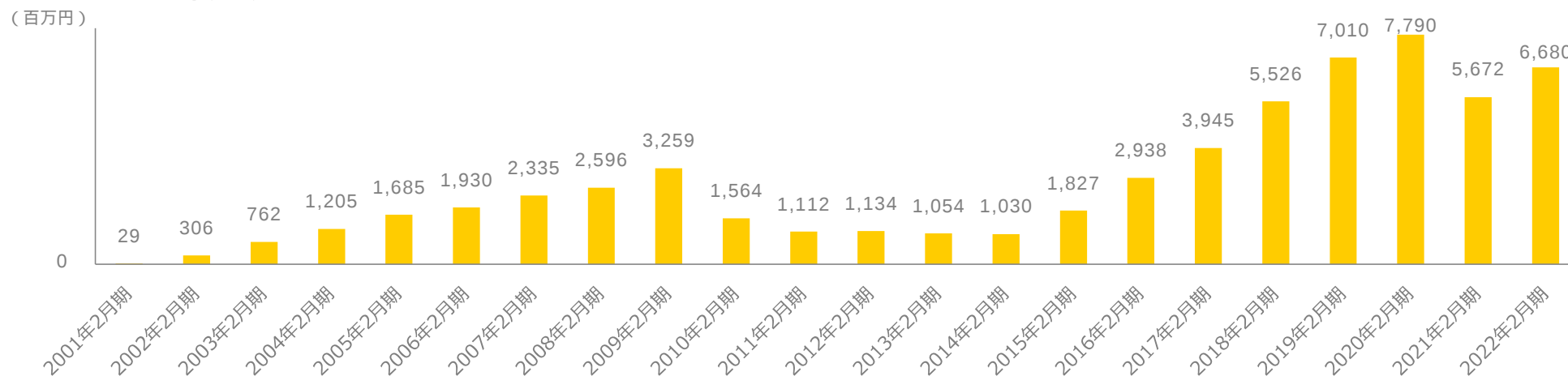
#### ■ バイトルNEXT売上高推移

（百万円）

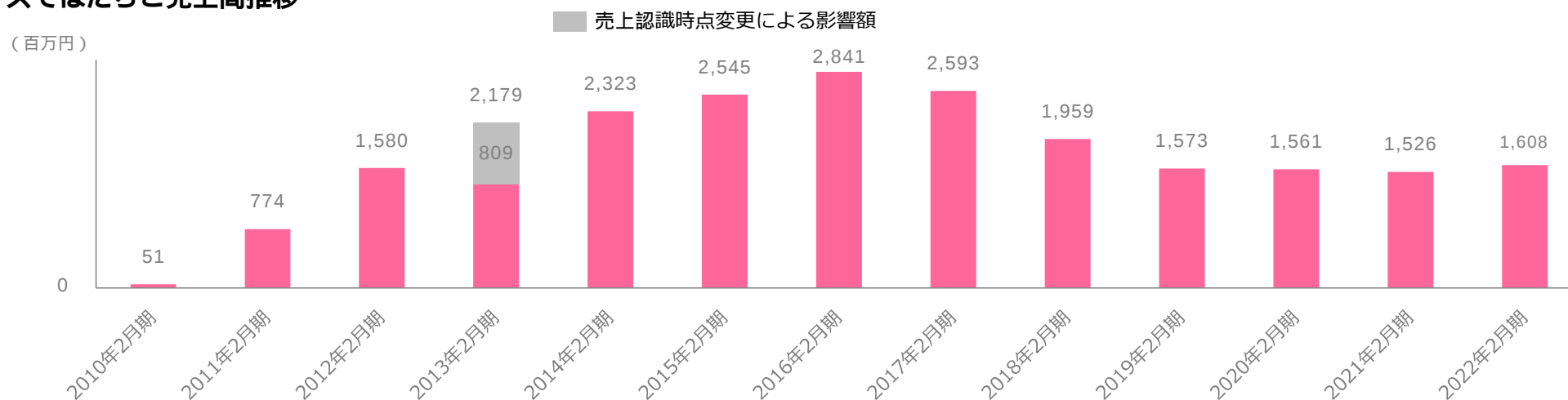


### 3. 財務データ 人材サービス事業 売上高推移

#### ■ 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



### 3. 財務データ 損益計算書

(百万円)

|                | 21/2期 |       |       |       | 22/2期 |       |        |        | 23/2期  |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
|                | 1Q    | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 1Q    | 2Q    | 3Q     | 4Q     | 1Q     |
| 売上高            | 9,168 | 6,906 | 8,459 | 7,960 | 9,226 | 8,387 | 10,448 | 11,451 | 12,342 |
| 売上原価           | 801   | 756   | 835   | 909   | 1,060 | 1,092 | 1,176  | 1,216  | 1,341  |
| 売上総利益          | 8,366 | 6,149 | 7,623 | 7,051 | 8,166 | 7,295 | 9,272  | 10,235 | 11,001 |
| 販売費及び一般管理費     | 5,563 | 5,210 | 5,410 | 5,677 | 6,310 | 6,111 | 8,455  | 8,490  | 7,843  |
| 人件費            | 3,111 | 3,271 | 3,212 | 3,260 | 3,405 | 3,323 | 3,654  | 3,676  | 3,955  |
| 広告宣伝費・販売促進費    | 1,421 | 956   | 1,164 | 1,438 | 1,871 | 1,810 | 3,804  | 3,733  | 2,669  |
| 地代家賃           | 292   | 290   | 288   | 288   | 286   | 286   | 285    | 277    | 255    |
| その他            | 737   | 693   | 744   | 689   | 746   | 691   | 710    | 803    | 963    |
| 営業利益           | 2,803 | 938   | 2,213 | 1,373 | 1,856 | 1,184 | 817    | 1,744  | 3,158  |
| 経常利益           | 2,811 | 937   | 1,733 | 1,296 | 1,784 | 1,115 | 759    | 1,661  | 3,090  |
| 親会社に帰属する四半期純利益 | 1,930 | 829   | 2,424 | 509   | 1,204 | 948   | 515    | 819    | 2,006  |

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

注：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

2021年2月期第2四半期以前については、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

2022年2月期以前の実績につきましては旧基準、2023年2月期以降の実績につきましては新収益認識基準を適用しております

### 3. 財務データ 貸借対照表

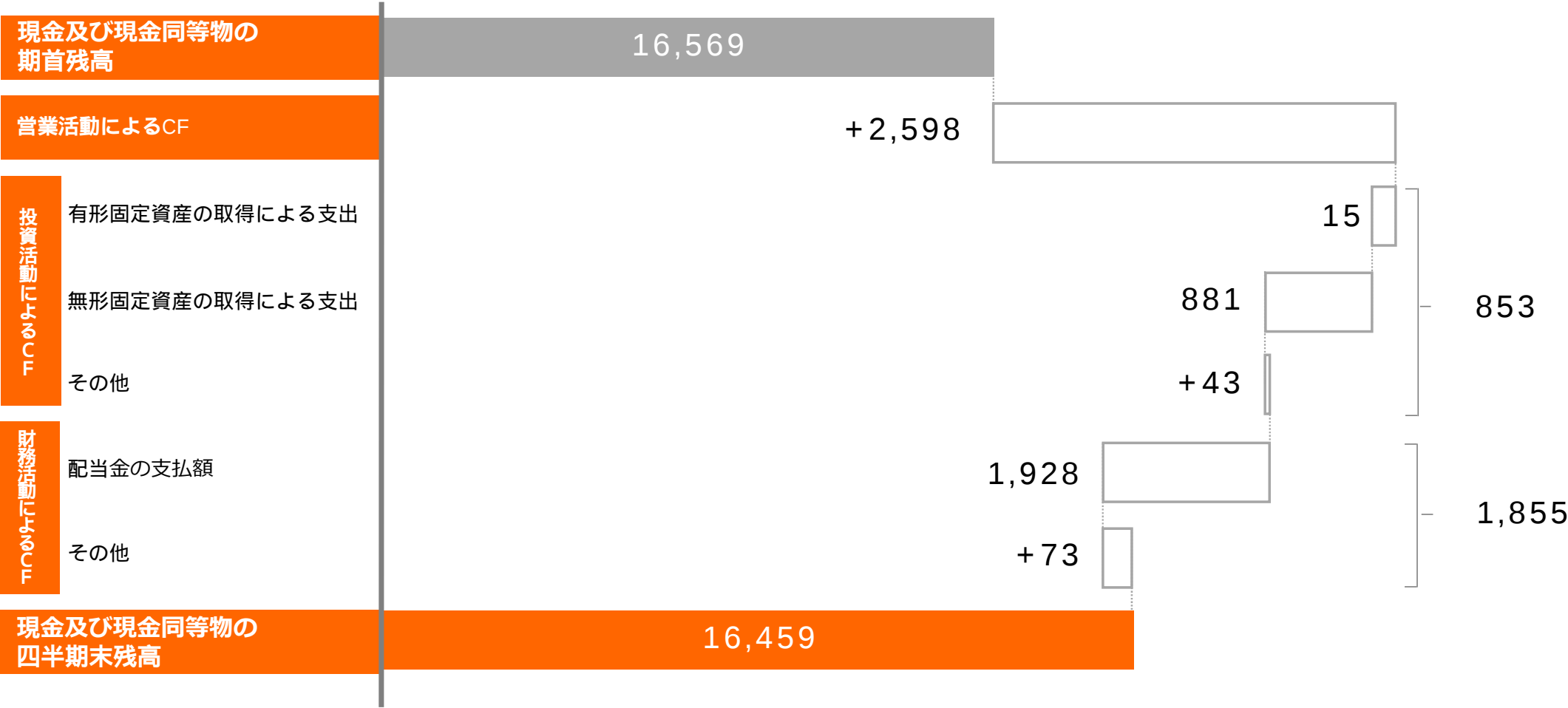
(百万円)

|             | 2022年2月期<br>(2022年2月28日) | 2022年2月期<br>第1四半期末<br>(2022年5月31日) | 増減額  |
|-------------|--------------------------|------------------------------------|------|
| <b>資産</b>   | 42,454                   | 43,065                             | +611 |
| 流動資産        | 22,653                   | 22,690                             | +37  |
| 固定資産        | 19,800                   | 20,375                             | +575 |
| 有形固定資産      | 1,964                    | 1,907                              | 57   |
| 無形固定資産      | 7,738                    | 7,783                              | +45  |
| 投資その他の資産    | 10,098                   | 10,684                             | +586 |
| <b>負債</b>   | 9,465                    | 9,440                              | 25   |
| 流動負債        | 8,032                    | 7,943                              | 89   |
| 固定負債        | 1,432                    | 1,496                              | +64  |
| <b>純資産</b>  | 32,989                   | 33,624                             | +635 |
| 株主資本        | 32,405                   | 32,592                             | +187 |
| その他の包括利益累計額 | 10                       | 458                                | +448 |
| 新株予約権       | 557                      | 557                                | 0    |
| 非支配株主持分     | 16                       | 15                                 | 1    |

3. 財務データ    キャッシュ・フロー計算書

■ 2023年2月期 第1四半期

(百万円)



### 3. 財務データ 人材サービス事業 KPI

|                 | 21/2期  |        |        |        | 22/2期  |        |        |        | 23/2期  |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                 | 1Q     | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q     | 2Q     | 3Q     | 4Q     | 1Q     |
| <b>バイトル</b>     |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 売上高 (百万円)       | 6,891  | 5,256  | 6,561  | 5,753  | 6,402  | 5,957  | 7,548  | 8,172  | 8,412  |
| < YoY >         | 26.9%  | 38.9%  | 31.8%  | 38.5%  | 7.1%   | +13.3% | +15.0% | +42.0% | +31.4% |
| 契約社数            | 11,841 | 10,873 | 13,015 | 12,845 | 13,659 | 13,461 | 16,524 | 17,838 | 19,042 |
| < YoY >         | 18.4%  | 21.3%  | 12.2%  | 16.0%  | +15.4% | +23.8% | +27.0% | +38.9% | +39.4% |
| 応募数             |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| < YoY >         | +13.5% | +2.6%  | +1.6%  | 15.5%  | 6.2%   | 3.4%   | +15.6% | +18.4% | +18.3% |
| <b>バイトルNEXT</b> |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 売上高 (百万円)       | 1,156  | 854    | 1,082  | 1,035  | 1,122  | 1,047  | 1,140  | 1,213  | 1,199  |
| < YoY >         | 17.1%  | 37.9%  | 27.3%  | 30.0%  | 2.9%   | +22.6% | +5.4%  | +17.2% | +6.9%  |
| 契約社数            | 3,000  | 2,631  | 3,305  | 3,474  | 3,589  | 3,551  | 4,096  | 4,555  | 4,686  |
| < YoY >         | 7.9%   | 17.0%  | 7.6%   | 6.5%   | +19.6% | +34.9% | +23.9% | +31.1% | +30.6% |
| 応募数             |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| < YoY >         | +12.9% | 0.2%   | 11.8%  | 6.6%   | 12.0%  | 2.2%   | +27.2% | +5.4%  | +6.0%  |
| <b>はたらこねっと</b>  |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| 売上高 (百万円)       | 1,616  | 1,144  | 1,335  | 1,576  | 1,651  | 1,484  | 1,664  | 1,880  | 1,779  |
| < YoY >         | 17.3%  | 38.7%  | 32.2%  | 21.2%  | +2.2%  | +29.7% | +24.6% | +19.3% | +7.7%  |
| 契約社数            | 2,822  | 2,374  | 2,602  | 2,683  | 2,602  | 2,426  | 2,557  | 2,521  | 2,522  |
| < YoY >         | 11.2%  | 25.5%  | 24.7%  | 23.6%  | 7.8%   | +2.2%  | 1.7%   | 6.0%   | 3.1%   |
| 応募数             |        |        |        |        |        |        |        |        |        |
| < YoY >         | +24.3% | +27.7% | +31.2% | +54.3% | +33.4% | +2.6%  | +12.2% | 19.4%  | 11.1%  |

バイトルのKPIには、バイトルNEXTのKPIを含む

2022年2月期より、採用ページロボット(旧 バイトルRHP)等、サービスの一部を人材サービス事業からDX事業に移管しております。

## 2023年2月期より、売上の計上方法に関する新たな会計基準を適用 新基準の適用により旧基準比で売上高が減少 営業利益への影響は限定的

---

#### 新基準適用による主な変更点

- ・ 代理店へ支払うインセンティブを売上高から控除  
販売促進費として計上していた代理店インセンティブを売上高から控除  
(ご参考)  
2020年2月期 実績  
旧基準：46,415百万円      新基準：43,701百万円
- ・ 値引率の統一  
会計基準に沿って値引率を統一し、売上に計上

## 4. ESGの取り組み | 健康経営の取り組み

仕事の生産性や社員幸福度に直結する  
”心と体を整える”を健康経営のコンセプトに推進

### 健康経営推進体制

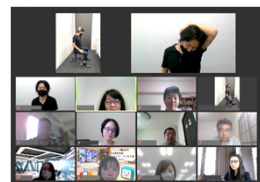


「人が全て、人が財産」という信念のもと、社員一人ひとりが社会を改善する存在となるために、継続した社員の育成およびマネジメント体制を強化。社員の健康管理は仕事の生産性や社員幸福度に直結する重要テーマであると考え、それは「病気にならないこと」だけではなく、「今よりもっと活力高く、幸せになること」を目指したい思いから”心と体を整える”をコンセプトとして健康経営を推進。

### “心と体を整える”さまざまなプログラムを実施

- ・禁煙プログラムの開始
- ・社内イントラでの健康経営に関するコラムの開始

その他各種プログラムも継続



▲ストレッチプログラム



▲ウォーキングプログラム



## 4. ESGの取り組み | DEI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>

49.5%

・女性管理職比率<sup>( 1 ) ( 2 )</sup>

33.1%

・育休・産休取得率<sup>( 1 )</sup>

97.8%

・育休・産休復帰率<sup>( 1 )</sup>

100.0%



1 2022年2月期実績

2 全企業平均は8.9% (2021年8月 帝国データバンク調べ)

## 4. ESGの取り組み | 地域・社会との関わり

### 地方自治体と連携した 「移住・しごと体験イベント」

人材サービスの強みを生かし、一般的な「移住体験」だけでなく、「移住・就労」への希望者を創出する事業を展開



地方自治体と連携し、  
都市部の人口集中ならびに  
地方の労働力不足の解決に貢献

オンライン開催

### 子どもたちへの職業体験学習 第4回「バイトルKidsプログラム」開始

2019年より開始した小学生を対象としたキャリア教育。「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・やりがいを理解し、豊かにする機会を提供。これまで30社以上の企業協力のもと小学生700名が体験



新聞・TV等、複数メディアに  
取り上げられました！

4年目となる26期も引き続き  
全国の小学校・企業様とオンラインで実施予定

オンライン開催

2021年12月にTCFDが提言する情報開示フレームワークに沿った情報を開示  
オフィスで使用する電力を再生可能エネルギーに切り替えるなど  
環境への取り組みを実施中



- TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）

主要国・市域の中央銀行、金融監督当局、財務省などが参加する金融安定理事会（FSB）によって、金融市場の安定化を目的として気候関連の情報開示および金融機関の対応を検討するため2015年12月に設立された作業部会。

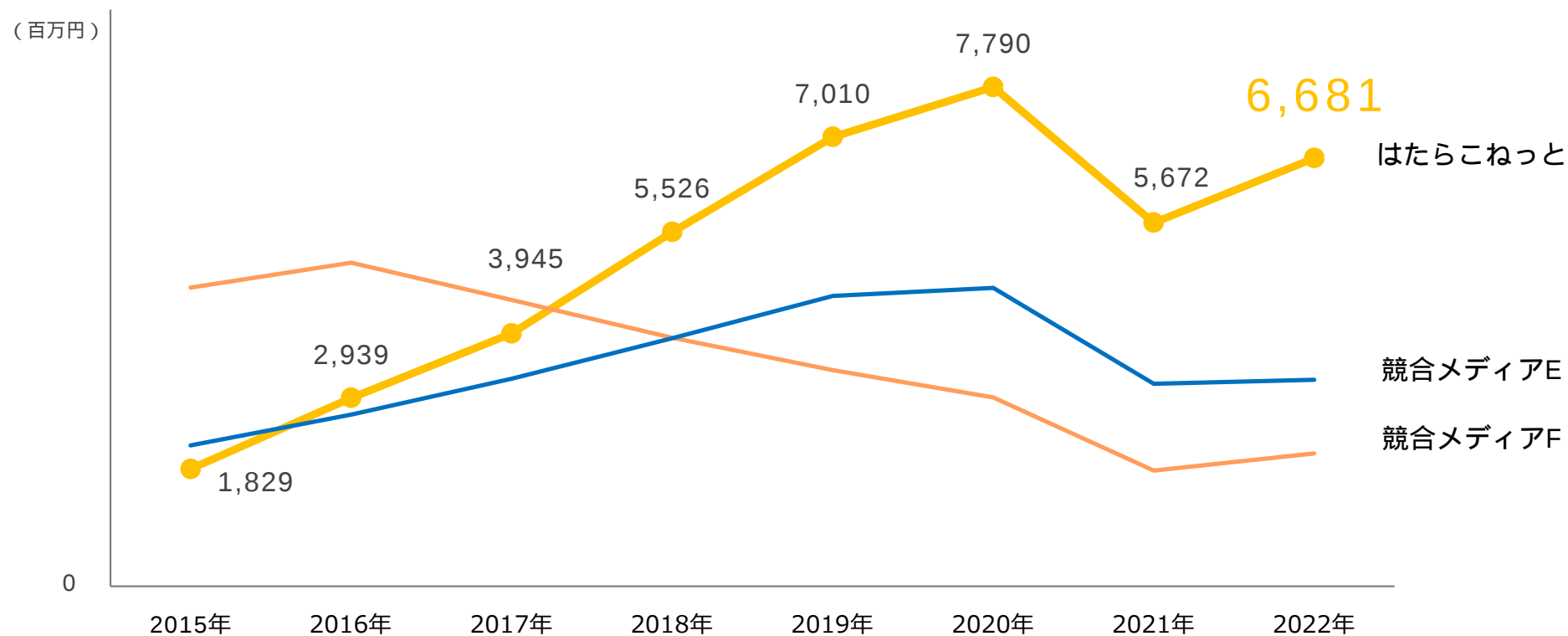
2022年6月24日時点で、世界で3,549の組織、日本においては962の組織がTCFDの提言に賛同。

TCFD

<https://www.dip-net.co.jp/esg/environment/E004>

## 派遣求人メディア市場で、すでに『No.1』ポジションを確立

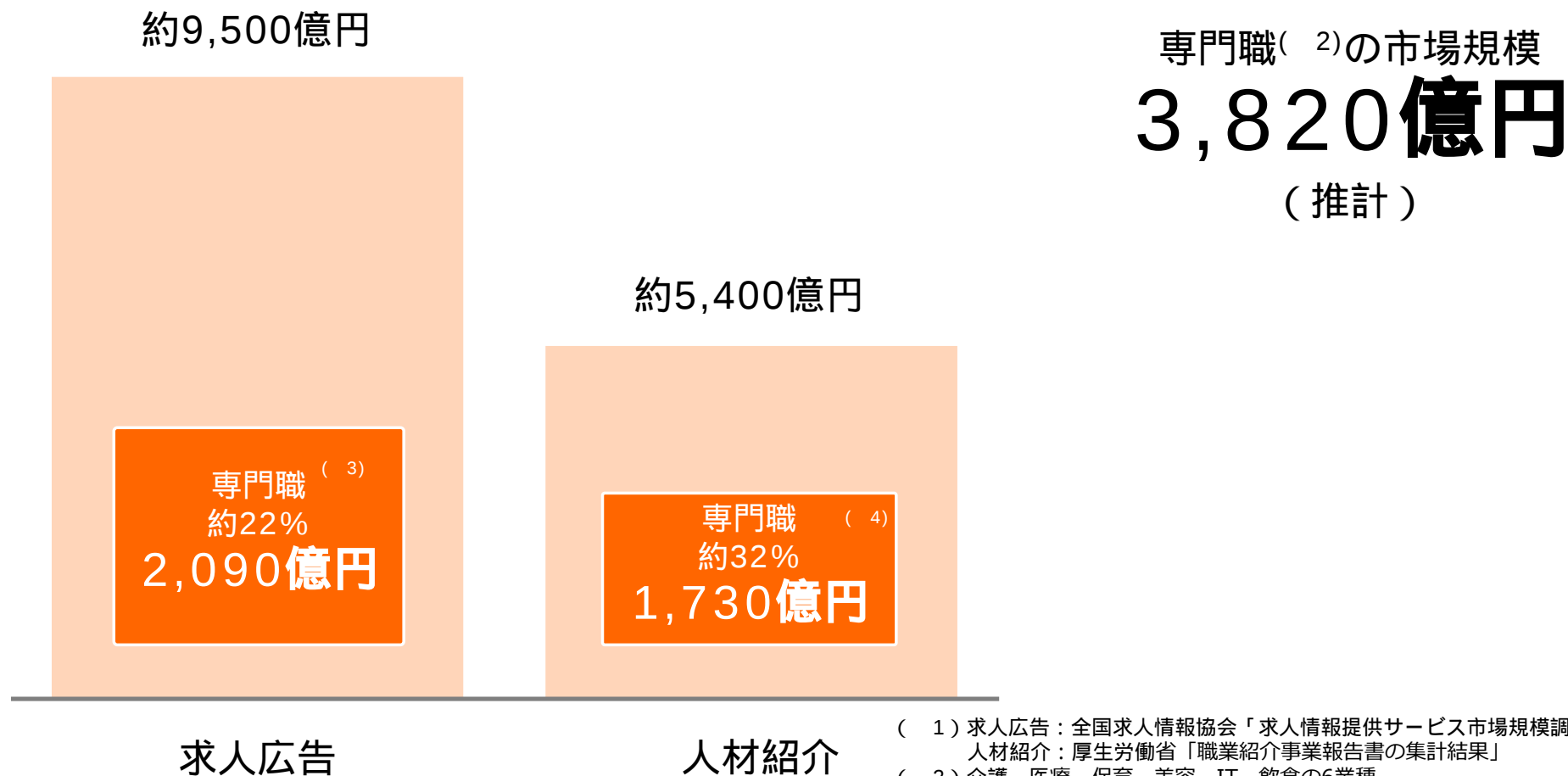
### ■ 各派遣求人メディアの売上高推移



注：当社推計

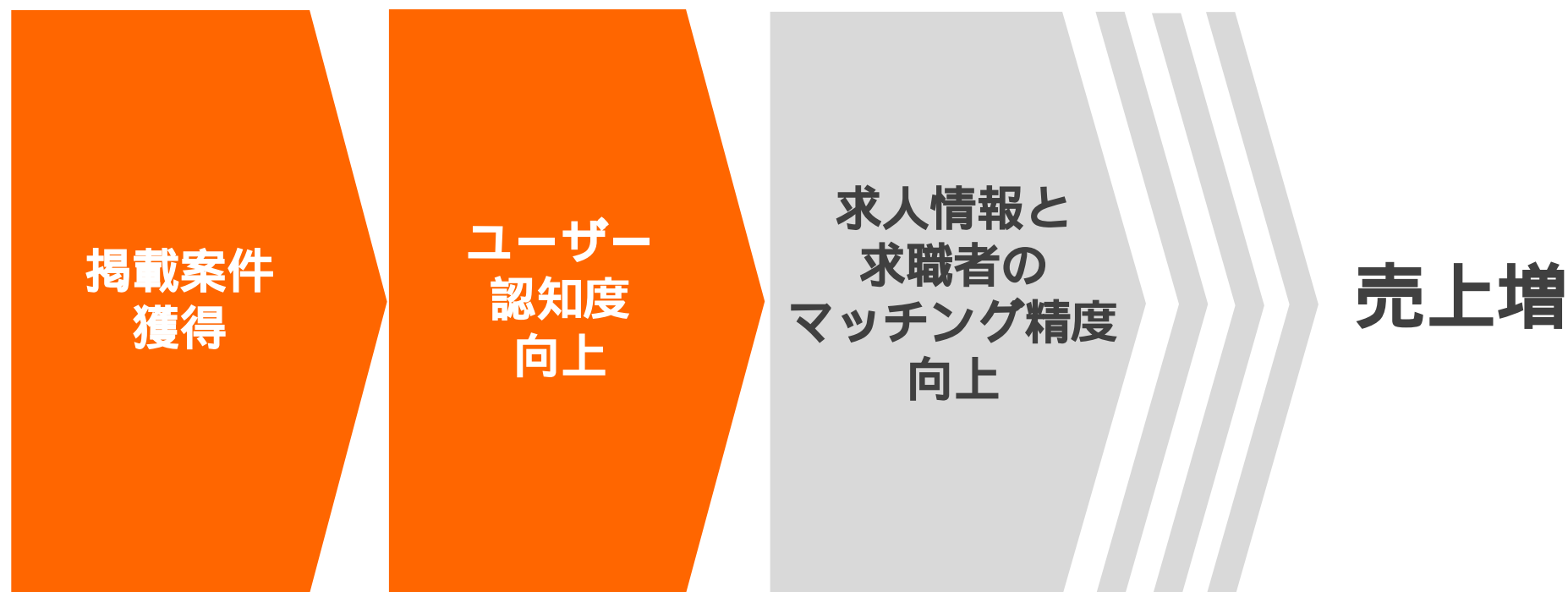
## 5. その他 「バイトルPRO」専門職の市場規模

### ■ 求人広告および人材紹介の市場規模<sup>(1)</sup>



- (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) 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  
(4) 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

## 5. その他 「バイトルPRO」成長のためのロードマップ



## 5. その他 出資企業一覧

### DX事業

業務軸

「どこでもだれでもDX」

営業

**i-Sales**  
アイセールス

COGNITEE

事務

**Caster**

**Tutorial Inc.**

採用・労務

**N2i**

**WorkStyleTech**

知財管理

**Amplified**

販売

**hachidori**  
すべての人に、価値ある仕事を。

**GAUSS**

開発

**Tsunagu.AI**

**LIGHTBLUE TECHNOLOGY**

業種軸

医療

**JOLLY GOOD!**

金融

**ANTWORKS™**

**milize**

不動産

**iimon**

エンタメ

**bravesoft**

### 人材サービス事業

「どこよりもはやく決まる」

研修

**TRUNK**

教育

**SpeakBUDDY**

**POLYGLOTS**

### 新規事業（SDGs）

「SDGsを基に社会改善を事業に」

環境

**TBM**

**Bioworks**

**UPDATER, INC.**

**uridoki**

### 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> |