



ディップ株式会社（東証一部 2379）

**2022年2月期 第1四半期
決算説明資料**

2021年7月7日

1	2022年2月期 第1四半期 連結業績	P	2
2	2022年2月期 業績予想	P	5
3	DX事業 事業戦略・進捗	P	7
4	人材サービス事業 進捗・トピックス	P	16
5	今後の成長戦略	P	26
6	企業価値向上に向けた取り組み	P	32
7	株主還元	P	36
8	Appendix	P	39

1

2022年2月期 第1四半期 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

		2021年2月期 第1四半期※1	2022年2月期 第1四半期	前年同四半期比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	9,168	9,226	+0.6%
	営業利益	2,803	1,856	△33.8%
	経常利益	2,811	1,784	△36.5%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,930	1,204	△37.6%
うち DX事業※2	売上高	60	501	+736.1%
	セグメント利益	△194	48	-

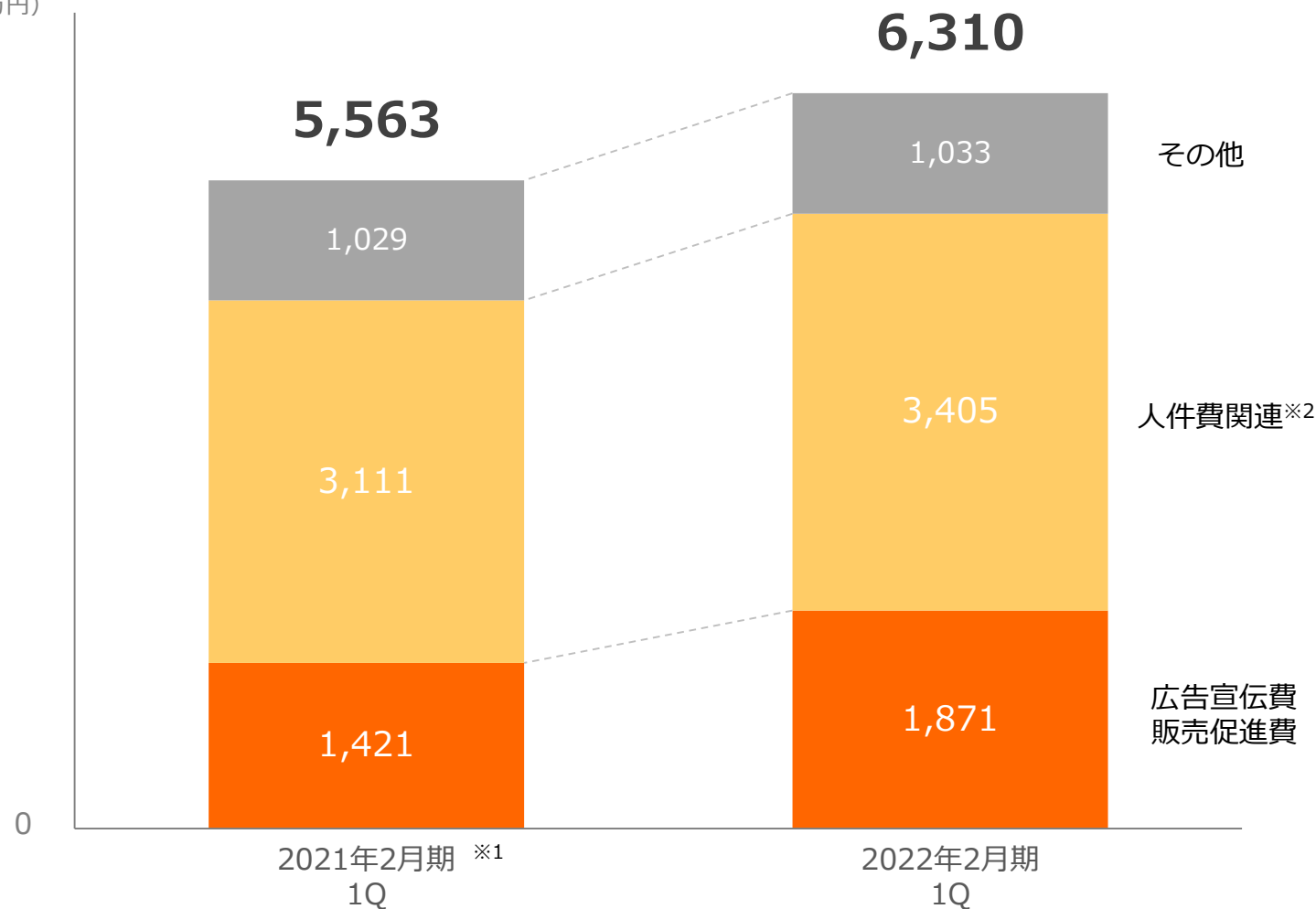
※1 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

2021年2月期 第1四半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 2022年2月期より、採用ページコボット（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。

■ 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)



ワクチン接種の加速による
求人需要の急回復を見据え
期初の計画通り積極的な投資を実施

- ・ 人件費
(DX事業人員増強、新卒95名採用等)
- ・ 広告宣伝費
(ユーザー・顧客基盤強化)

※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。
2021年2月期第1四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等を含む

2

2022年2月期 業績予想

2022年2月期 業績予想 上期、通期ともに変更なし

		2021年2月期	2022年2月期		前年比
		通期	上期	通期	通期
		(百万円)	(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	32,494	18,050 ~20,000	42,800 ~49,000	+31.7% ~+50.8%
	営業利益	7,312	2,000 ~3,150	7,700 ~11,800	+5.3% ~+61.4%
	経常利益	6,501	1,800 ~2,950	7,300 ~11,400	+12.3% ~+75.4%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	607	1,200 ~2,050	4,950 ~7,800	+714.6% ~+1,183.6%
うち DX事業	売上高	823	-	2,300 ~2,600	+179.4% ~+215.8%
	セグメント利益	△541	-	△400 ~△100	-

3

DX事業 事業戦略・進捗

1. DX事業の成長戦略
2. 2022年2月期 第1四半期 業績
3. 2022年2月期 第2四半期 重点施策
4. 2022年2月期 第2四半期の取り組み

テクノロジーの進化に伴い、人材に加え「DX」ツールが労働力の代替になる
人材サービスとDXサービスの提供により顧客企業の成長を支援

ビジョン “Labor force solution company”

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 資格・経験を活かして働く **バイトルPRO** 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

採用ページコボット 面接コボット

人事労務コボット

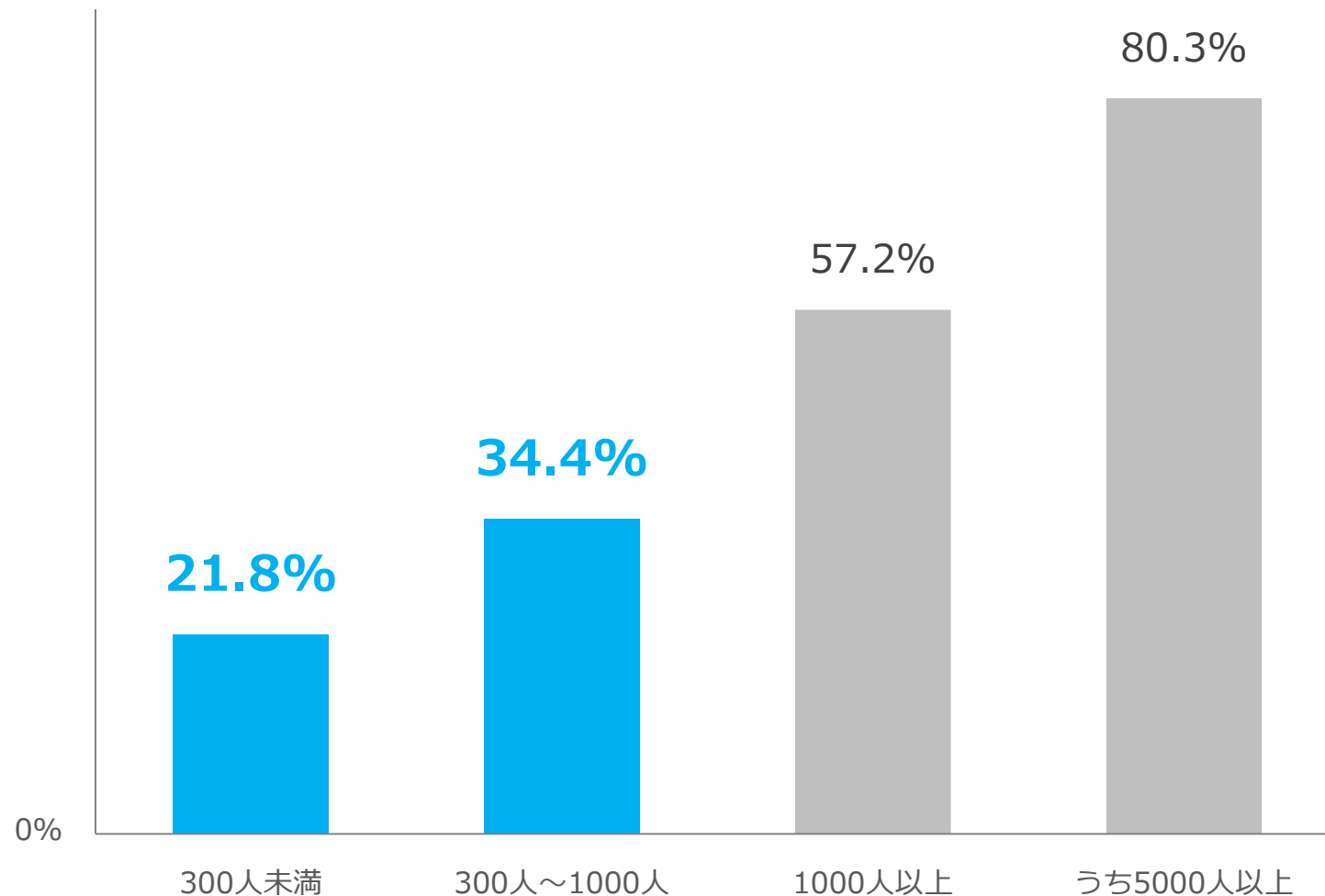
不動産コボット HRコボット

「AI・RPA事業」から「DX事業」に名称変更（2021年4月）
最新テクノロジーを活用した業務効率化・営業支援等のDXツールを
ワンストップのSaaSモデルで提供し、中堅・中小企業のDX化を推進

1. DX事業の成長戦略 ② 事業環境

日本では、特に中堅・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・中小企業のDX化の遅れ

- ・ 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

出典：日経BP 総合研究所 イノベーションICTラボ 2019年11月「デジタル化実態調査」に基づき当社作成

独自の優位性で、中堅・中小企業向けDX市場を創出

商品設計

販売チャネル

マーケティング / 営業

カスタマーサクセス（CS）

dip

ワンストップサービス

提携先（ベンチャー企業等）の
商材の機能を絞り
パッケージ化し、安価で提供

1,600人超の直販営業

人材サービス営業1,500人
× 専門営業130人※

15万社の顧客基盤

充実した自社CS体制

60人超※のCS人員が
アップセルや継続利用を提案

ベンチャー
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

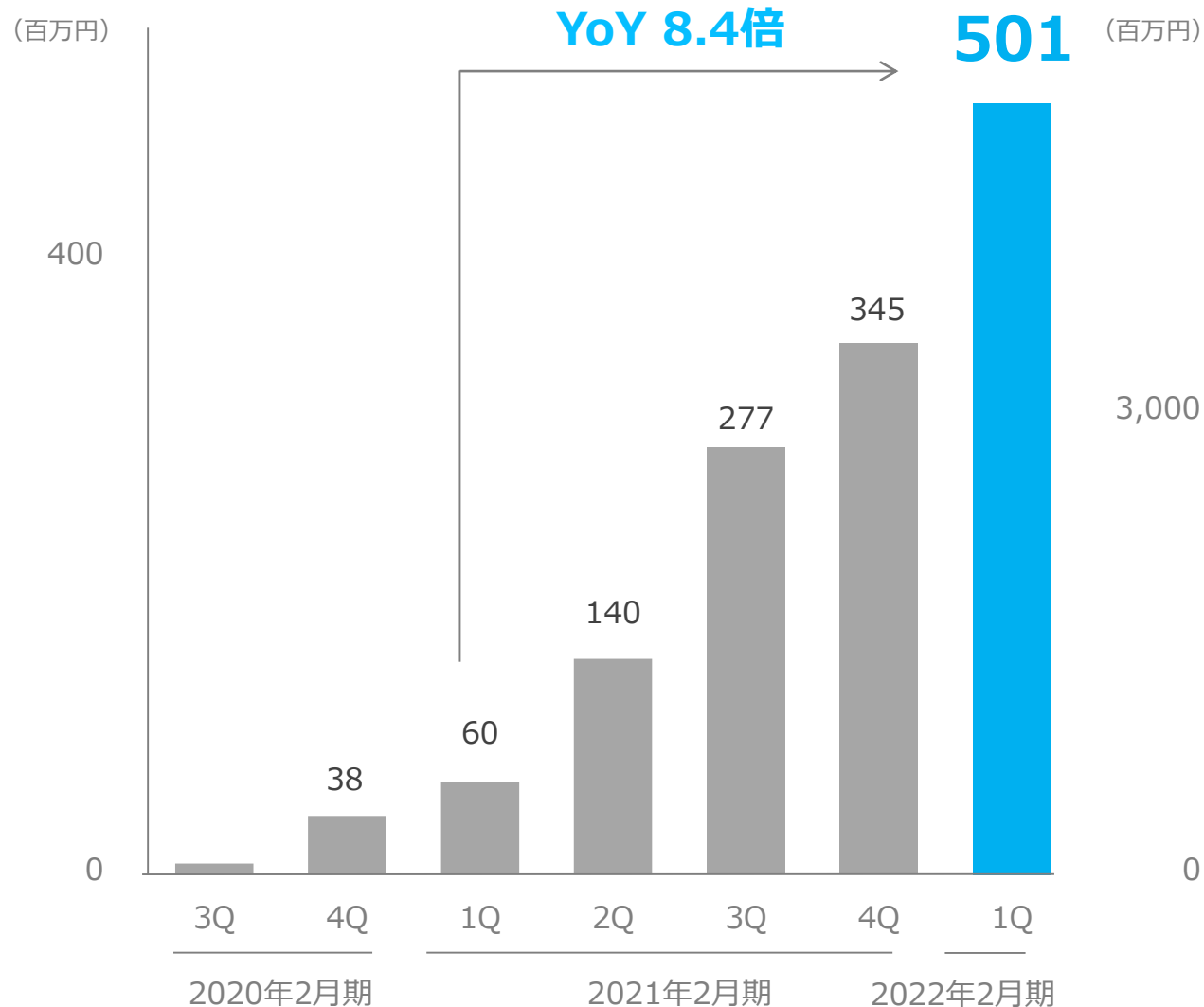
サポートが手薄

※ 2022年2月見込

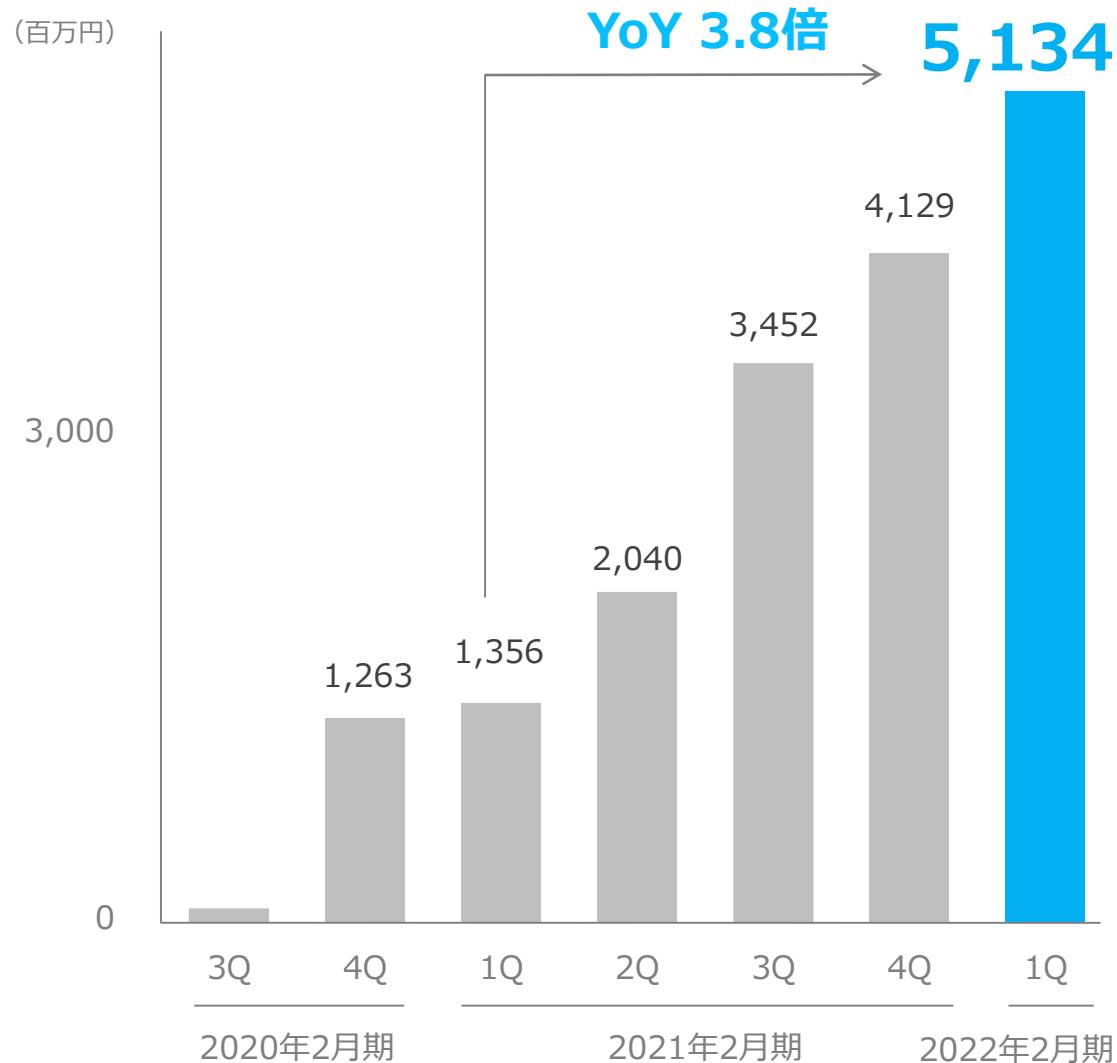
2. 2022年2月期 第1四半期 業績 ①

売上高・社数は順調に進捗

■ DX事業の売上高※1推移



■ 月額課金対象社数※1,2 (平均) 推移



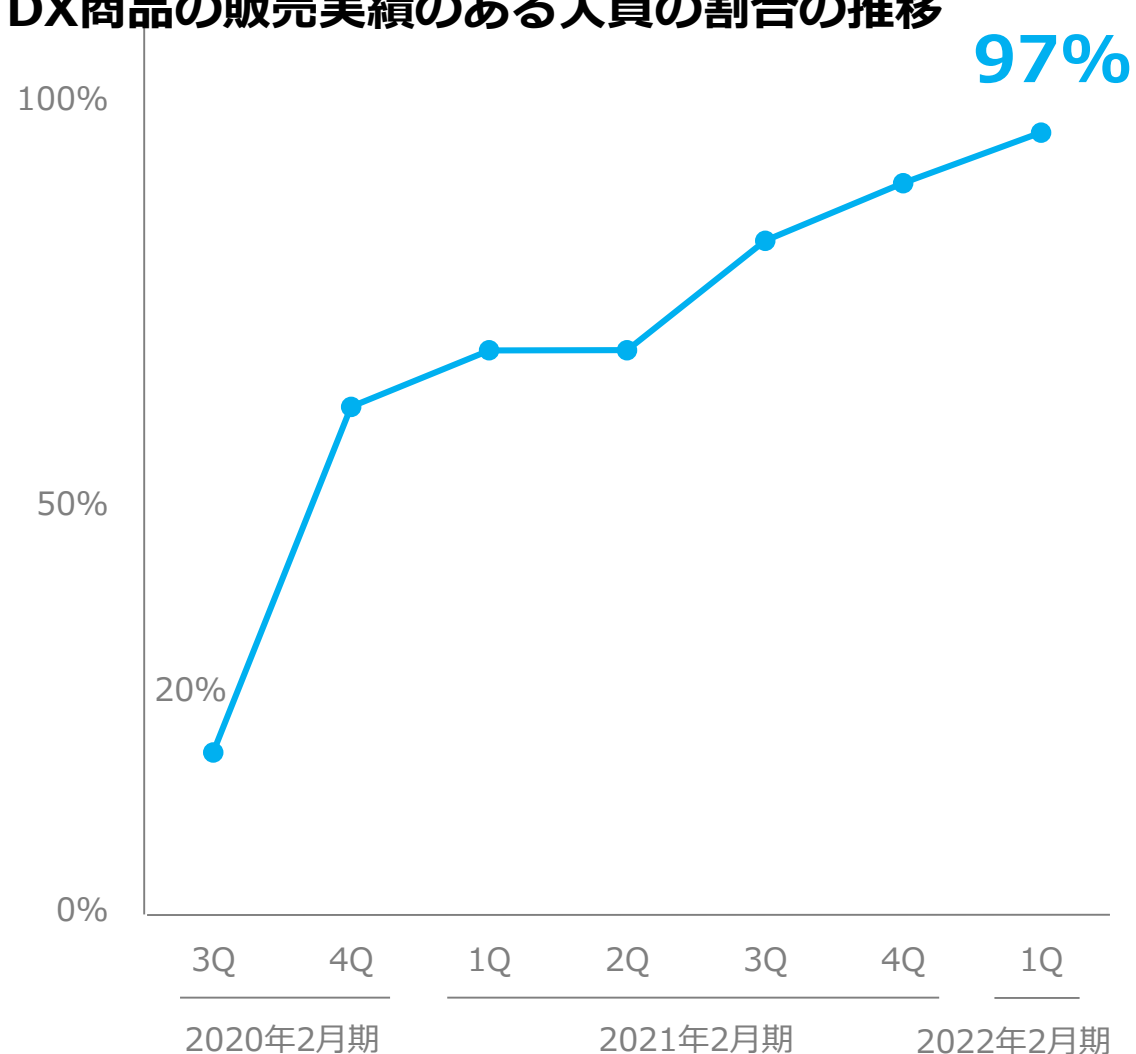
※1 2022年2月期より、採用ページロボット（旧 バイトルRHP）等、サービスの一部を人材サービス事業からDX事業に移管しております。

※2 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）

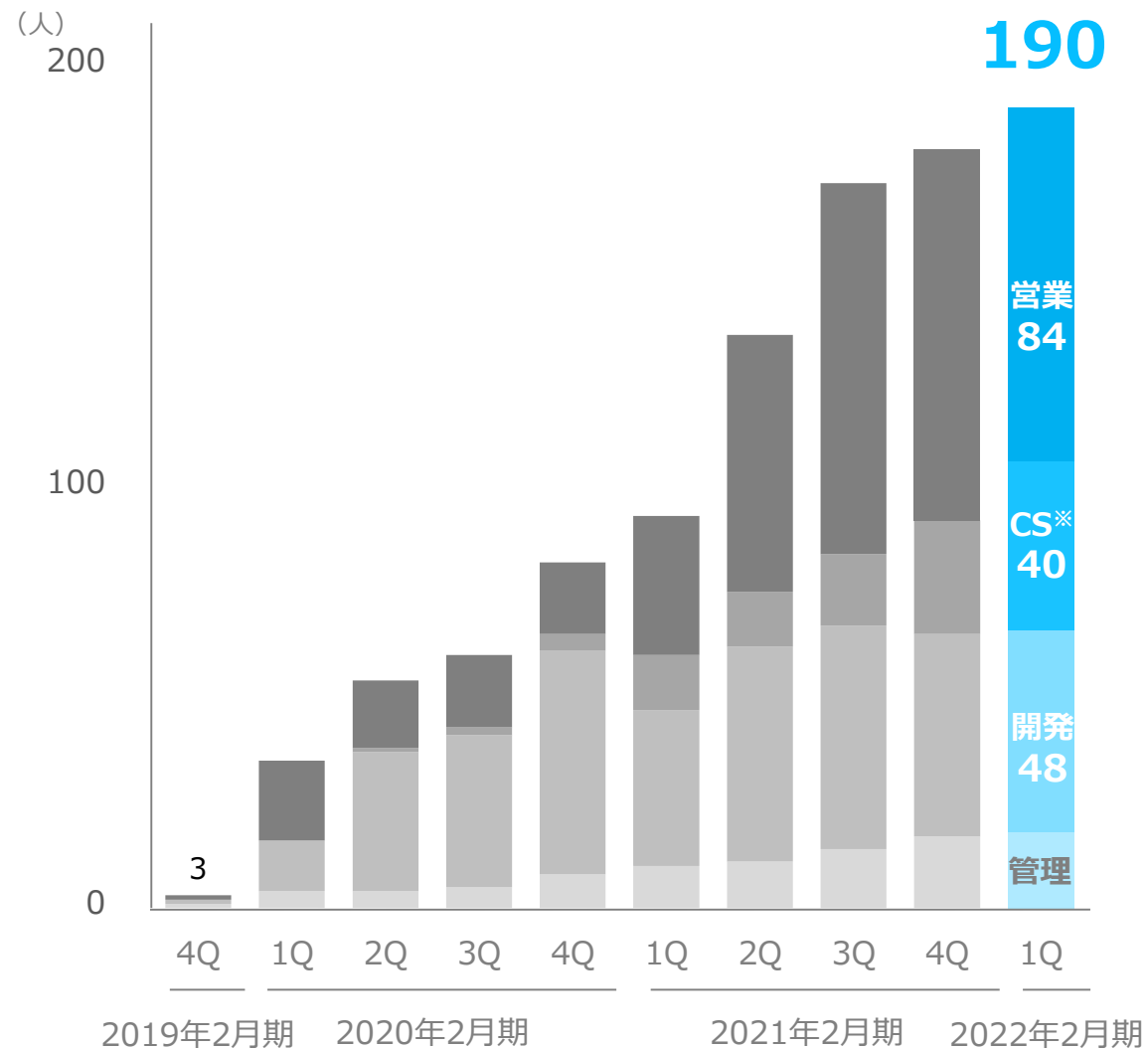
2. 2022年2月期 第1四半期 業績 ②

人材サービス営業人員による販売体制を確立。カスタマーサクセス強化も順調

■ 人材サービス営業人員約1,500人のうち 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



2. 2022年2月期 第1四半期 業績 ③

主要KPIも想定通りに進捗

	2021年2月※1 (実績)	2021年5月 (実績)	2022年2月 (目標)
月間 売上高 (2021年2月比)	1.3億円 -	1.6億円 (+約0.3億円)	4.0億円 (+約2.7億円)
月額課金 対象社数 (2021年2月比)	4.7千社 -	4.8千社 (+約3%)	13.0千社 (+約176%)
ARPU ※2 (2021年2月比)	約29千円 -	約33千円 (+約15%)	約30千円 (+約2%)
ストック 売上比率 (2021年2月比) ※3	34% -	36% (+約2pts)	43% (+約9pts)

※1 2022年2月期より、採用ページコボット（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。
2021年2月については、比較のための参考情報として、採用ページコボットを含んだ実績を記載しております。

※2 ARPU：月間売上高を月額課金対象社数で除して算出

※3 ストック売上比率：ストック型商品（自動更新契約）の売上高を総売上高で除した比率

2022年2月期 第2四半期

1 顧客基盤の拡大

- ・人材サービス事業内に新たにDX商品営業責任者を設置
- ・今後の求人広告需要の急回復にあわせ、DX商品のセット販売の急拡大を狙う

2 商品ラインナップの拡充

- ・人事労務ロボットなどのストック型商品を販売開始
- ・顧客の業務フローにあわせた商品パッケージをワンストップで提案

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

4. 2022年2月期 第2四半期の取り組み

求人広告にDX商品を組み合わせ、ストック売上を拡大。求人広告とのシナジーも強化

「面接コボット」に加え、ストック型商品として
「採用ページコボット」「人事労務コボット」をワンストップで提供

DX商品で顧客企業と継続的な接点を持ち、求人広告サービスの提案機会を増加

人材募集

採用ページ作成

面接

採用・入社

シフト・勤怠管理

バイトル

- 求人情報サイト

採用ページコボット※

- 採用ページ作成

面接コボット

- 面接日時の自動調整
- WEB面談ツール

NEW

人事労務コボット

- 入社手続き・雇用契約の
ペーパーレス化

リリース予定



※ 2022年2月期より、採用ページコボット（旧 バイトルRHP）を人材サービス事業からDX事業に移管しております

4

人材サービス事業 進捗・トピックス

1. 2022年2月期 第1四半期 業績
2. 2022年2月期 第1四半期 トピックス

1. 2022年2月期 第1四半期 業績 ① バイトル

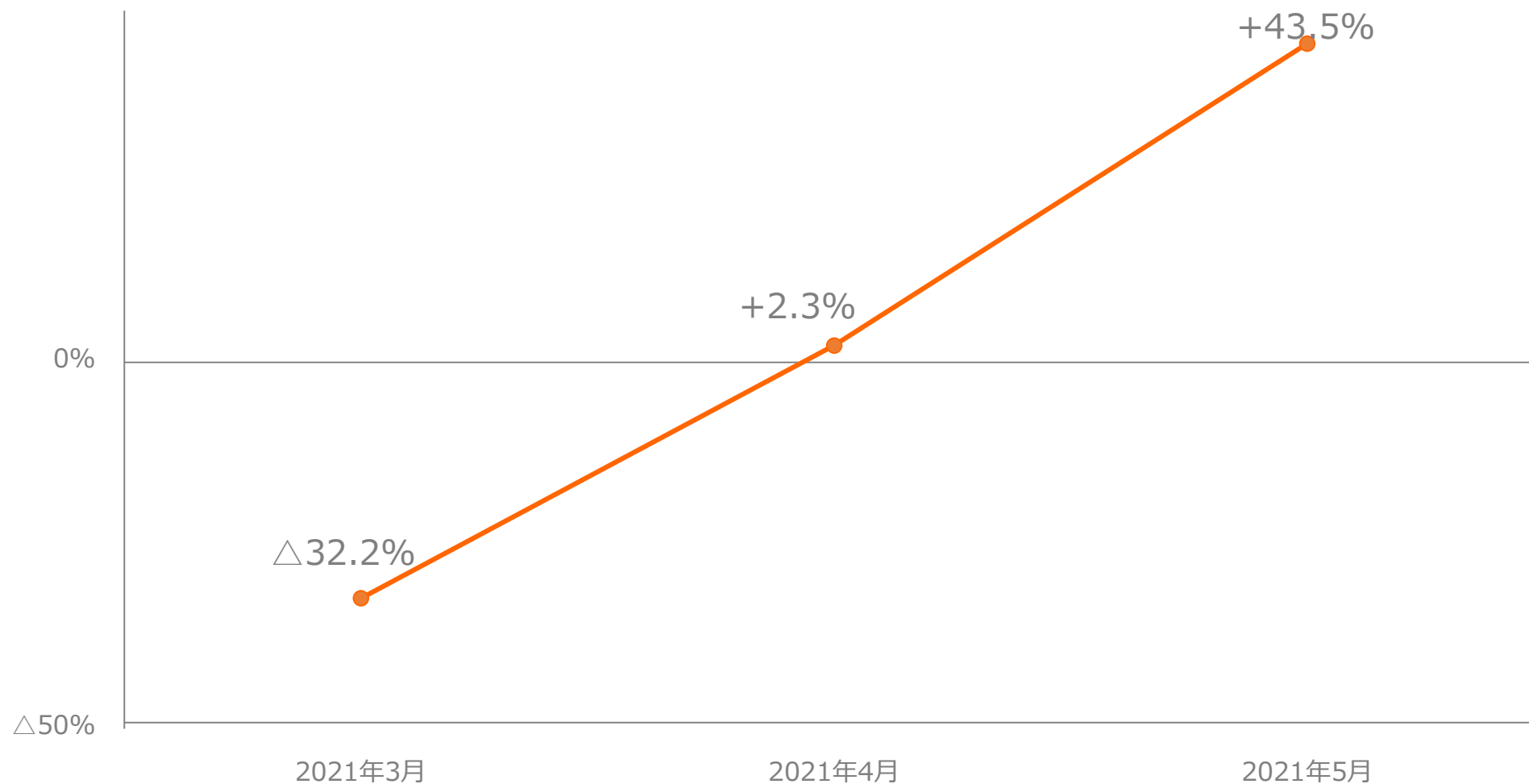
■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第1四半期 実績	2022年2月期 第1四半期 実績	前年同四半期比	
			増減額	増減率
バイトル	6,891	6,402	△488	△7.1%
うち バイトルNEXT	1,156	1,122	△33	△2.9%

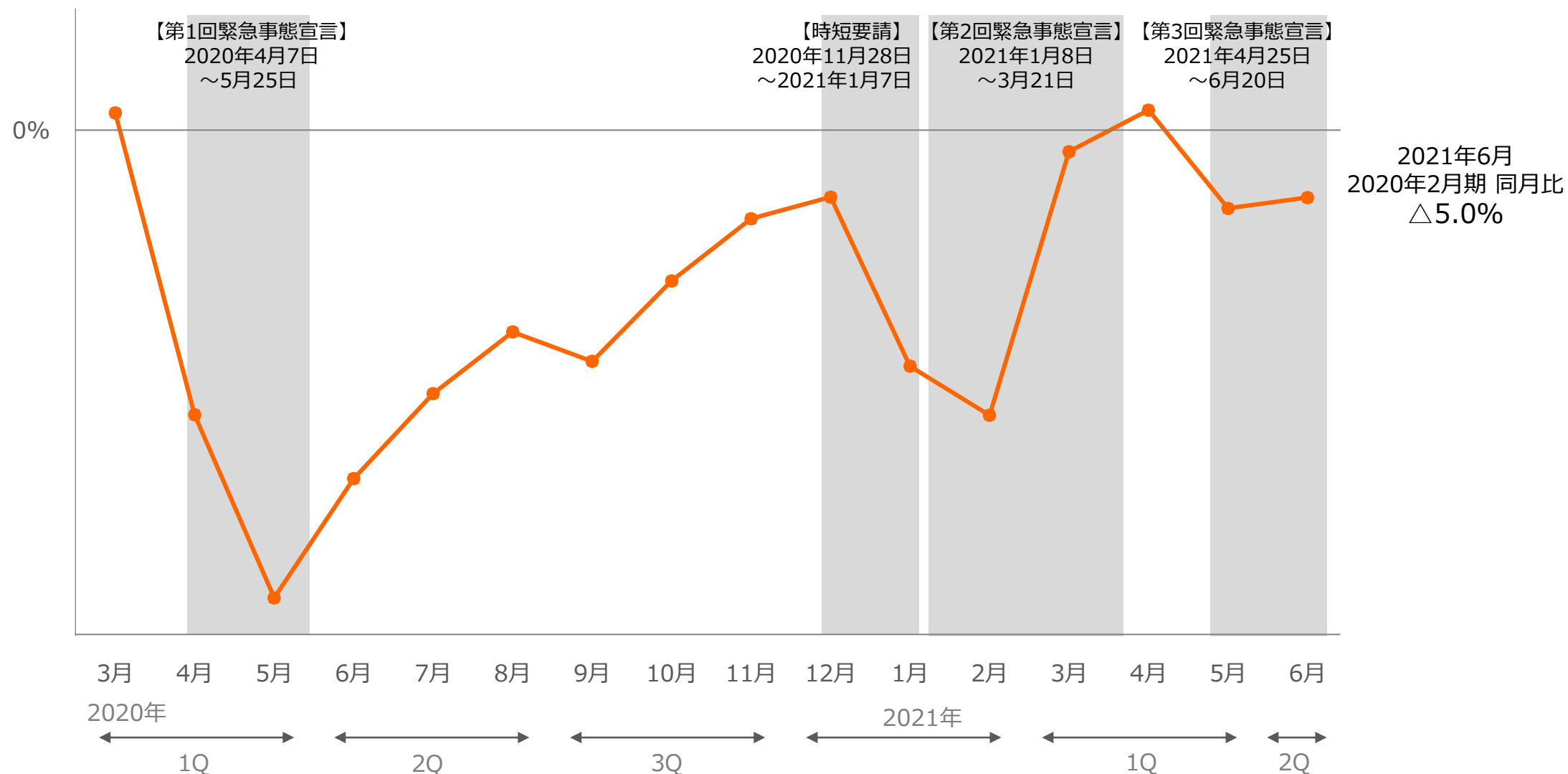
※ バイトルNEXT売上高を含む

■ 月次売上高 前年同月比増減率の推移



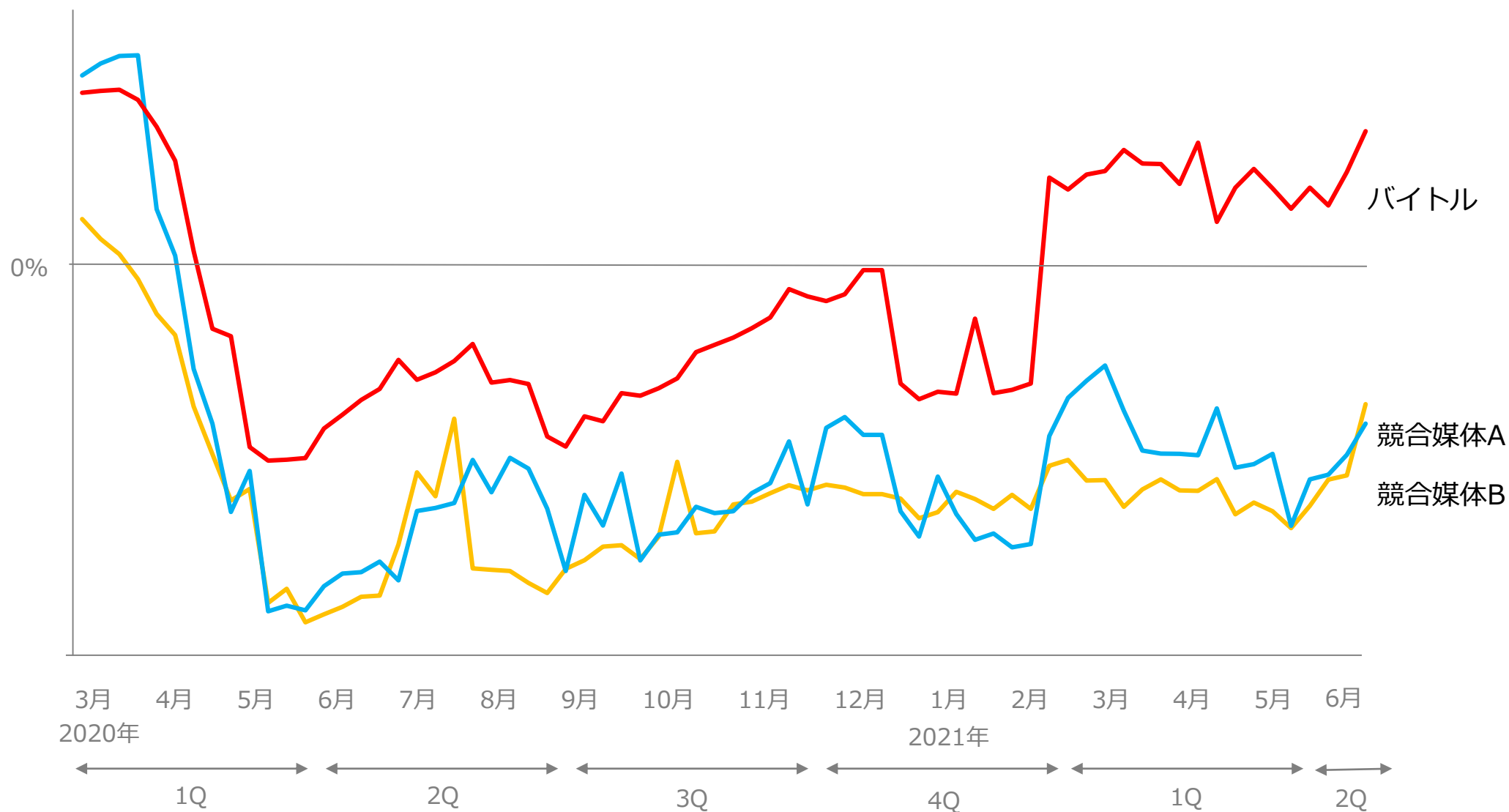
※ バイトルNEXT売上高を含む

■ バイトル 月間契約社数 2020年2月期 同月比増減率の推移



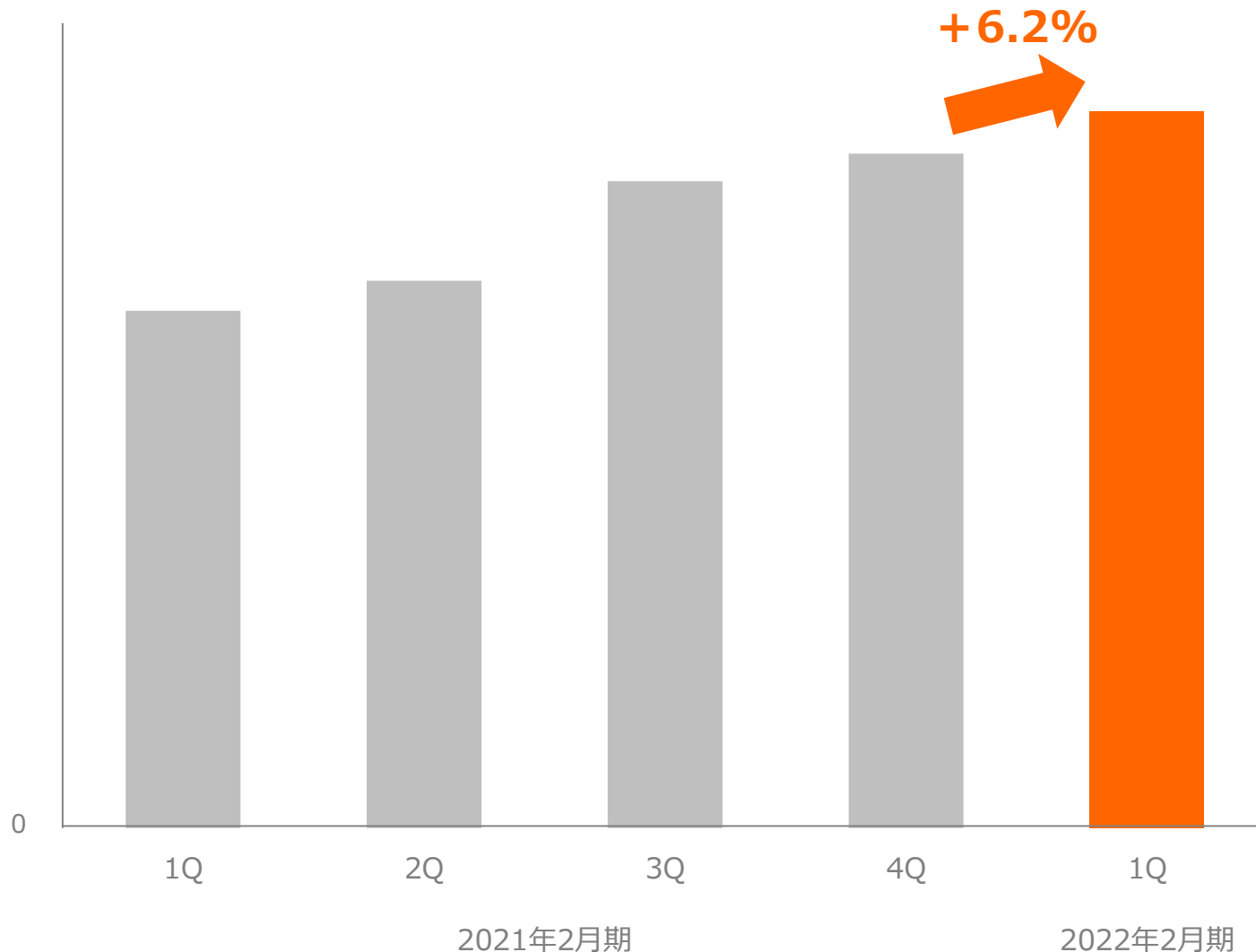
※ バイトルNEXT及び採用ページロボットの契約社数を含む

■ 各媒体における求人広告掲載案件数 2020年2月期 同月比増減率推移※



※ 当社調べ

■ 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



今後の求人広告需要の急回復に備え
顧客エンゲージメント向上を図り
さらなるシェア獲得を狙う

※ ナースではたらこを除く

1. 2022年2月期 第1四半期 業績 ③ はたらこねっと

■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第1四半期	2022年2月期 第1四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
はたらこねっと	1,616	1,651	+35	+2.2%
うち人材派遣会社	1,351	1,424	+73	+5.4%
うち直雇用	264	226	△38	△14.4%

- ・ 事務派遣領域を中心に、人材派遣会社の売上高が引き続き回復

(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。

2. 2022年2月期 第1四半期 トピックス ① 動画コンテスト「バイ撮るで1000万円選手権」を開催



▲ 2021年7月3日に開催した授賞式の様子

- ・ 高いクオリティの動画応募多数
- ・ 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で多くのリーチを獲得

【企画の狙い】

- ・ バイトルの独自機能 職場紹介動画の注目度を高め、優位性を強化
- ・ ユーザー層のさらなる拡大と顧客ロイヤリティ向上につなげる狙い

受賞作品12動画をバイトル公式チャンネルにてご覧いただけます
https://www.youtube.com/channel/UCPDamdPpvBfQH_tGZWByHKA

2. 2022年2月期 第1四半期 トピックス ② バイトルアプリをリニューアル

【仕事詳細画面イメージ】

リニューアル前



リニューアル後



アプリ利用拡大によるユーザー囲い込み
強化により、応募転換率※1が上昇

応募者数 28%増
アプリ経由
応募率※2 30%超

【リニューアルのポイント】

- ・ 職場紹介動画の表示位置を上部に変更
- ・ 写真をさらに大きく表示
- ・ 豊富な情報量の視認性を向上

※1 応募転換率：アプリ経由応募数÷アプリ起動数

※2 アプリ経由応募率：アプリ経由応募数÷全応募数

2. 2022年2月期 第1四半期 トピックス ③ 「はたらこねっと」が顧客満足度第1位を獲得



2021年 オリコン顧客満足度®調査 派遣情報サイト 第1位

dip 自分らしくはたらく
はたらこねっと



はたらこねっとは、全4つの評価項目のうち
「アプリ・サイトの使いやすさ」「検索のしやすさ」
「応募のしやすさ」の3項目で1位を獲得し、総合1位

(注) 2021年の派遣情報サイトランキングは、過去3年以内に派遣社員の求人を主に掲載しているサイトの情報をもとに就業し、就業時の雇用形態が派遣社員（紹介予定派遣含む）である全国20歳以上69歳以下786名への調査に基づき、ランキングを発表。

5

今後の成長戦略

1. 成長戦略のポイント
2. 新サービス「バイトルPRO」

1

ワクチン接種の進展に伴う求人需要の急回復を見据え
DX商材による差別化提案で、既存の求人広告サービスの売上を一気に拡大

2

新サービス「バイトルPRO」により、人材不足が深刻な専門職領域を攻略

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)

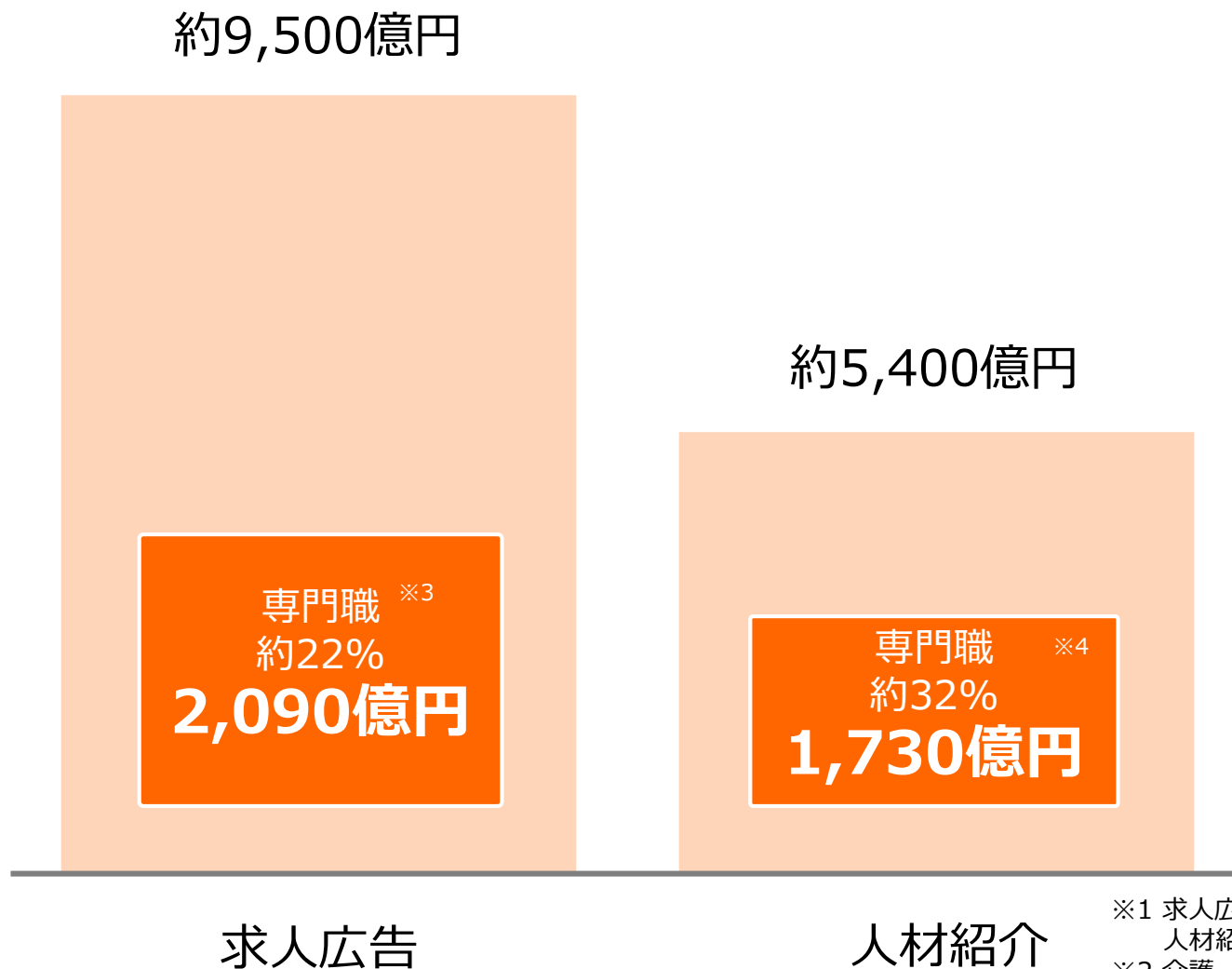
4.08倍

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
(2021年5月19日提供開始)

プロフェッショナルの人に加え
プロフェッショナルを目指す人も支援することで
労働力移動を促進

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 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

2. 新サービス「バイトルPRO」 ②

営業人員・顧客基盤を活かし、掲載案件数を順調に拡大

すでに約18万件もの求人情報を掲載

約1,500人の営業人員、15万社超の顧客基盤を活かし
構造的な人材不足が続く専門職領域において掲載案件数No.1を目指す



2021年7月からマスプロモーションを展開

これまでに培ったノウハウを総動員
メディアミックスを駆使し認知度向上・ユーザー数拡大を図る



CMは下記URLよりご覧いただけます

https://www.youtube.com/channel/UCPDamdPpvBfQH_tGZWByHKA

6

企業価値向上に向けた取り組み

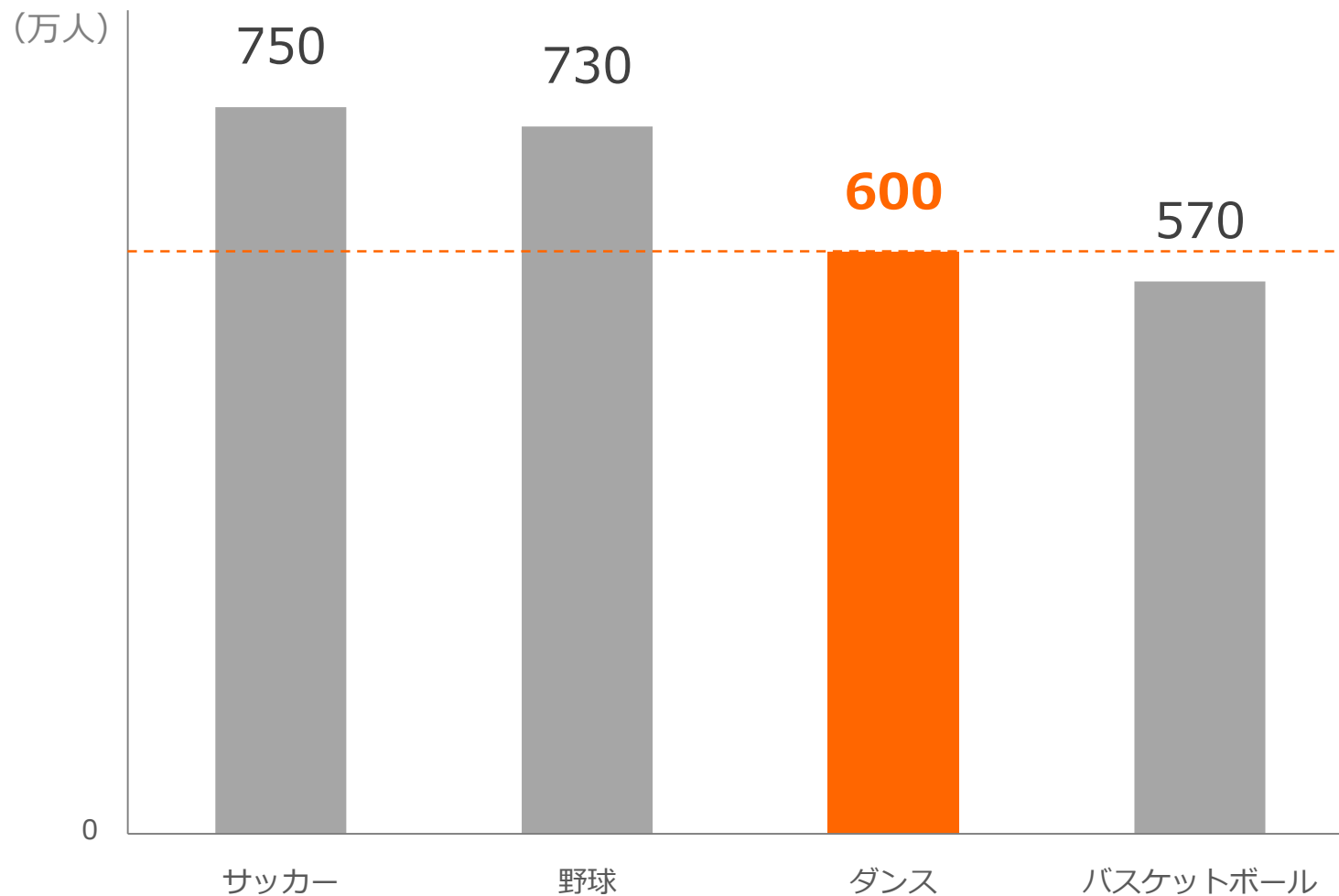
1. 企業ブランディングの向上
2. 新型コロナウイルス感染症に対する取り組み

「dip BATTLES」始動

企業理念に基づき、夢や目標の実現に向けて
情熱を捧げる人々を応援



■ 主要スポーツの潜在競技人口



ダンスの潜在競技人口は
サッカー、野球に次ぐ600万人
今後も拡大が見込まれる

新型コロナワクチンの職域接種を開始

当社社員とその家族※に加え
代理店様、出資先企業様、顧客企業様およびそれらの家族を対象に
約4千人のワクチン接種を実施（2021年6月29日～）

2021年7月14日に、第1回目の接種が終了予定





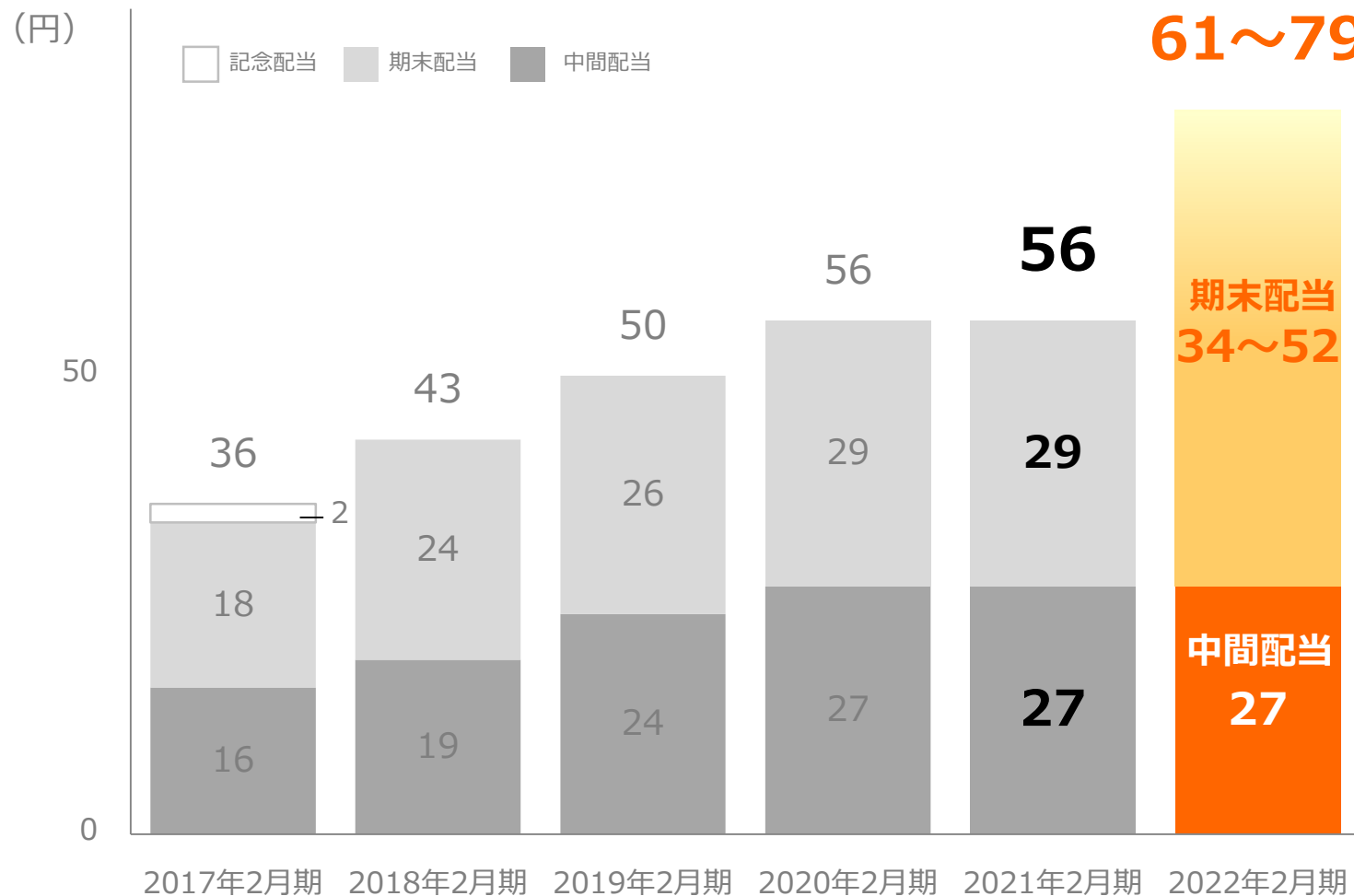
株主還元

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%



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	2,134名（2021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 DXサービスの提供
上 場 市 場	東証一部（証券コード：2379）

2. 2022年2月期 第1四半期 連結業績 ①

損益計算書

(百万円)

	20/2期				21/2期				22/2期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	12,011	10,813	11,925	11,664	9,168	6,906	8,459	7,960	9,226
売上原価	746	737	759	793	801	756	835	909	1,060
売上総利益	11,264	10,076	11,166	10,870	8,366	6,149	7,623	7,051	8,166
販売費及び一般管理費	7,507	6,602	7,222	7,689	5,563	5,210	5,410	5,677	6,310
人件費※	3,143	3,009	3,015	3,498	3,111	3,271	3,212	3,260	3,405
広告宣伝費・販売促進費	3,213	2,626	3,097	2,918	1,421	956	1,164	1,438	1,871
地代家賃	265	264	264	280	292	290	288	288	286
その他	884	702	844	992	737	693	744	689	746
営業利益	3,757	3,473	3,944	3,181	2,803	938	2,213	1,373	1,856
経常利益	3,774	3,481	3,951	3,185	2,811	937	1,733	1,296	1,784
親会社に帰属する四半期純利益	2,599	2,328	2,713	2,370	1,930	829	△2,424	509	1,204

※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。

2020年2月期、2021年2月期第1四半期および第2四半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. 2022年2月期 第1四半期 連結業績 ②

貸借対照表

(百万円)

	2021年2月期末 (2021年2月28日)	2022年2月期 第1四半期末 (2021年5月31日)	増減額
資産	35,869	37,266	+1,397
流動資産	17,782	19,026	+1,244
固定資産	18,087	18,240	+152
有形固定資産	1,698	1,641	△56
無形固定資産	6,831	7,094	+262
投資その他の資産	9,557	9,504	△52
負債	4,691	6,424	+1,733
流動負債	3,576	5,248	+1,672
固定負債	1,114	1,175	+61
純資産	31,178	30,841	△336
株主資本	30,302	29,957	△345
その他の包括利益累計額	△33	△16	+16
新株予約権	892	884	△7
非支配株主持分	16	15	△0

2. 2022年2月期 第1四半期 連結業績 ③
キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

現金及び現金同等物
期首残高

12,462

営業活動によるCF

+4,190

投資活動によるCF

無形固定資産の取得による支出

△883

投資有価証券の取得による支出

△50

その他

△8

△941

財務活動によるCF

配当金の支払額

△1,627

その他

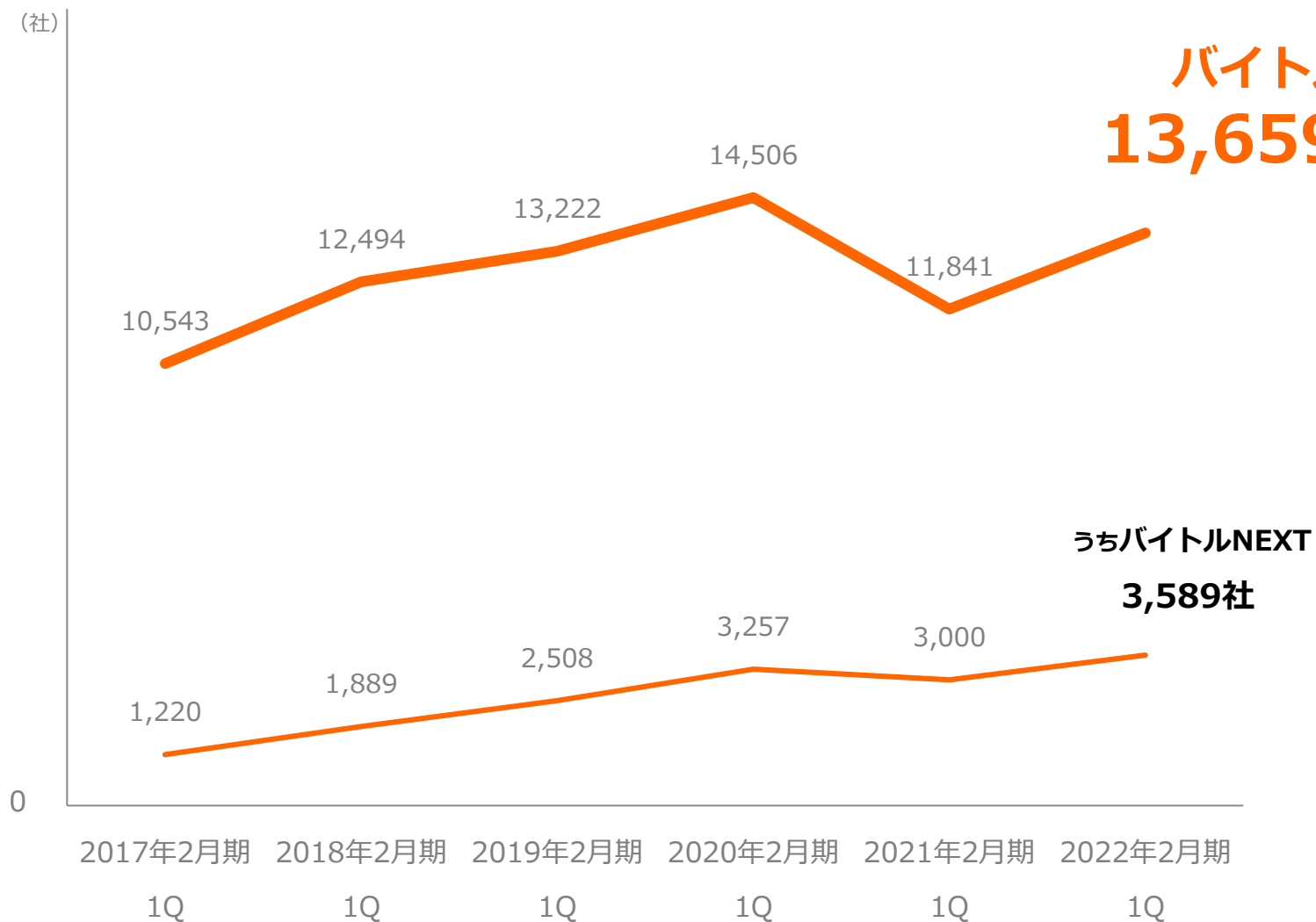
+88

△1,539

現金及び現金同等物
期末残高

14,172

■ 月間契約社数（四半期平均）推移



前年同四半期比

15.4%増

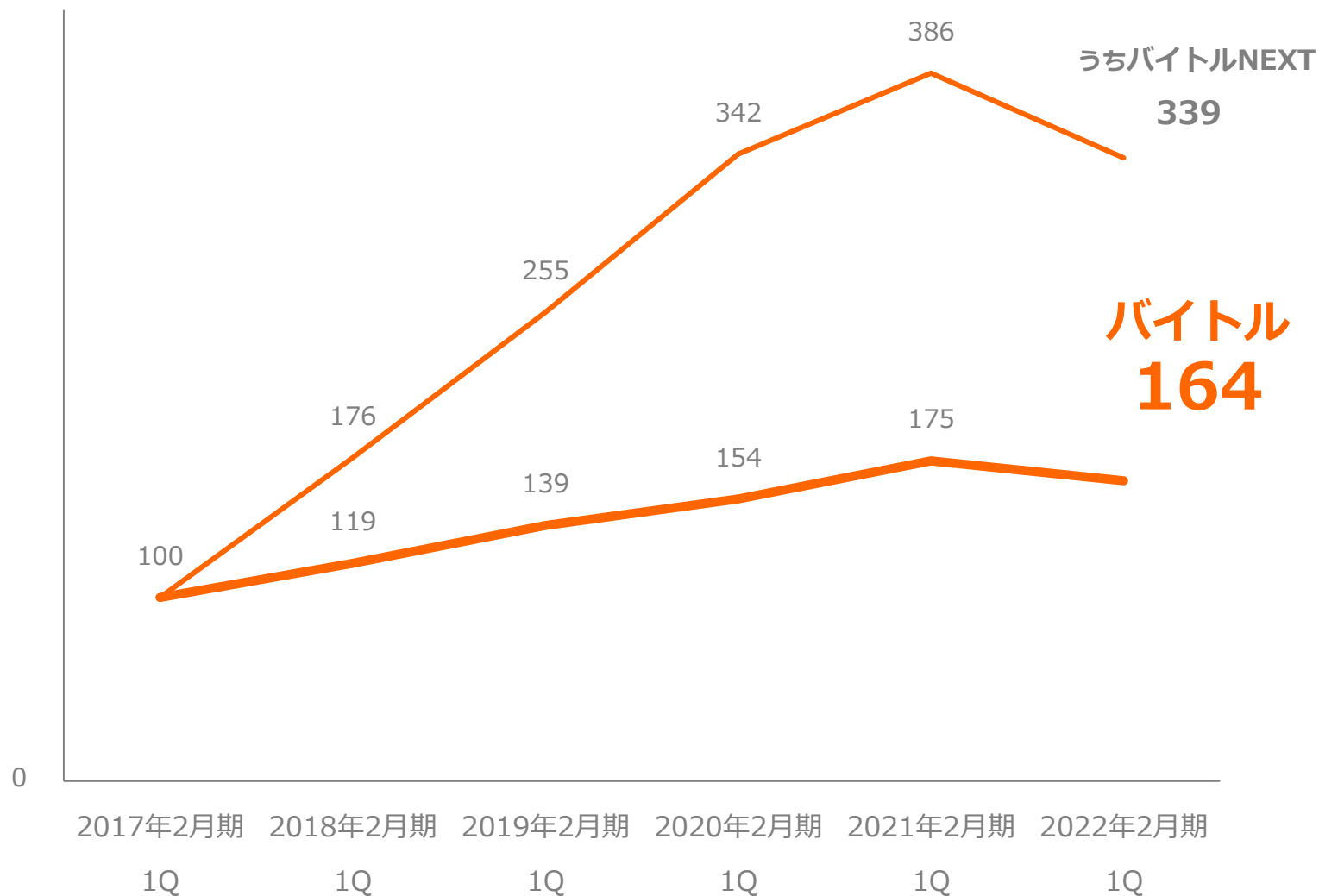
うちバイトルNEXT

19.6%増

※ バイトルNEXT及び採用ページロボットの契約社数を含む。

なお、2022年2月期第1四半期の契約社数には、採用ページロボットの契約社数を含んでおりません。

■ 応募数推移（2017年2月期1Qを100とした場合）



前年同四半期比

6.2%減

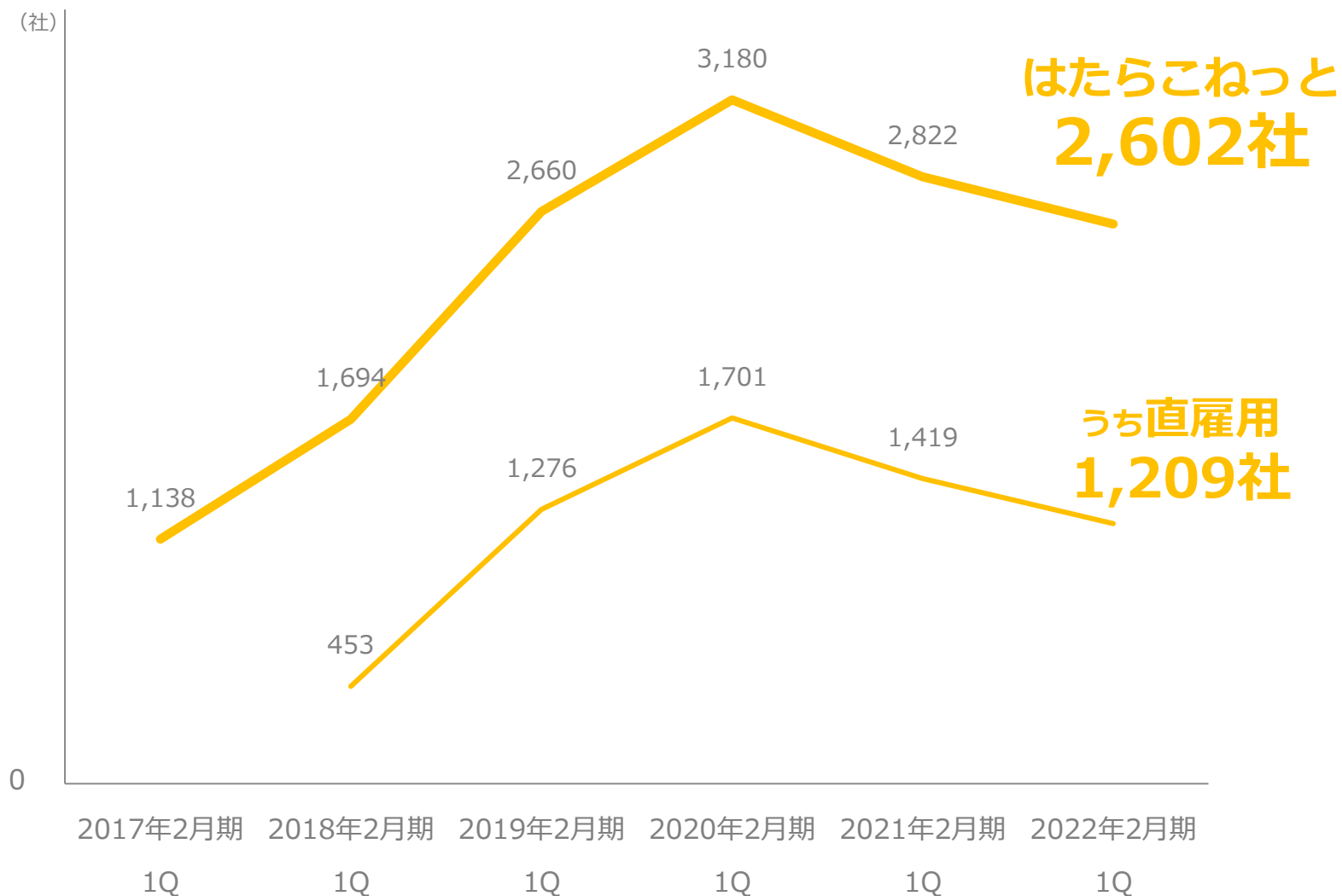
うちバイトルNEXT

12.0%減

**バイトル
164**

※ バイトル応募数にはバイトルNEXT応募数を含む。

■ 月間契約社数（四半期平均）推移



前年同四半期比

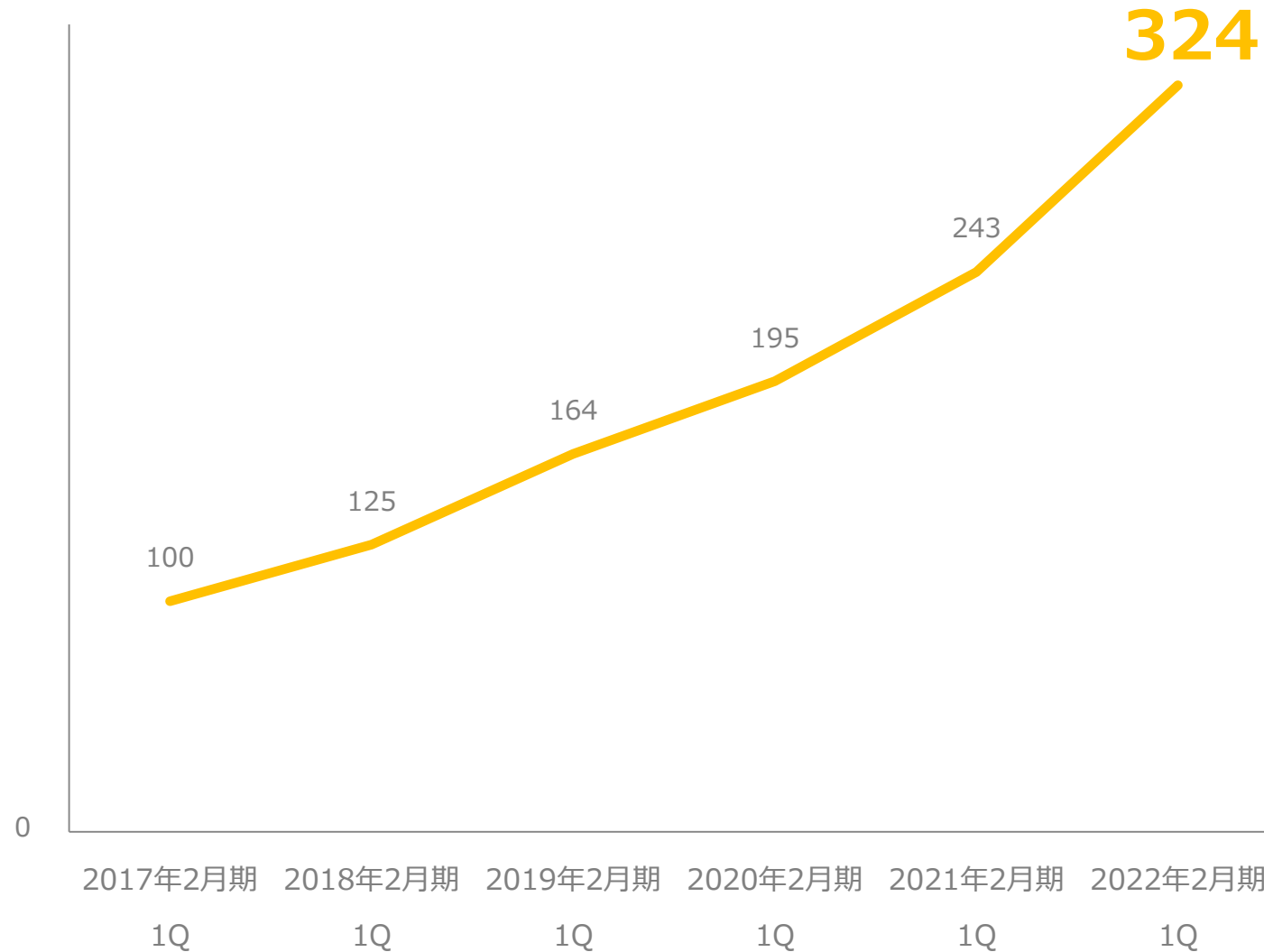
7.8%減

うち直雇用

14.8%減

※ 2022年2月期第1四半期の契約社数には、採用ページロボットの契約社数を含んでおりません。

■ 応募数推移（2017年2月期1Qを100とした場合）



前年同四半期比
33.4%増

■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第1四半期 実績	2022年2月期 第1四半期 実績	前年同四半期比	
			増減額	増減率
ナースではたらこ	598	663	+64	+10.7%

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

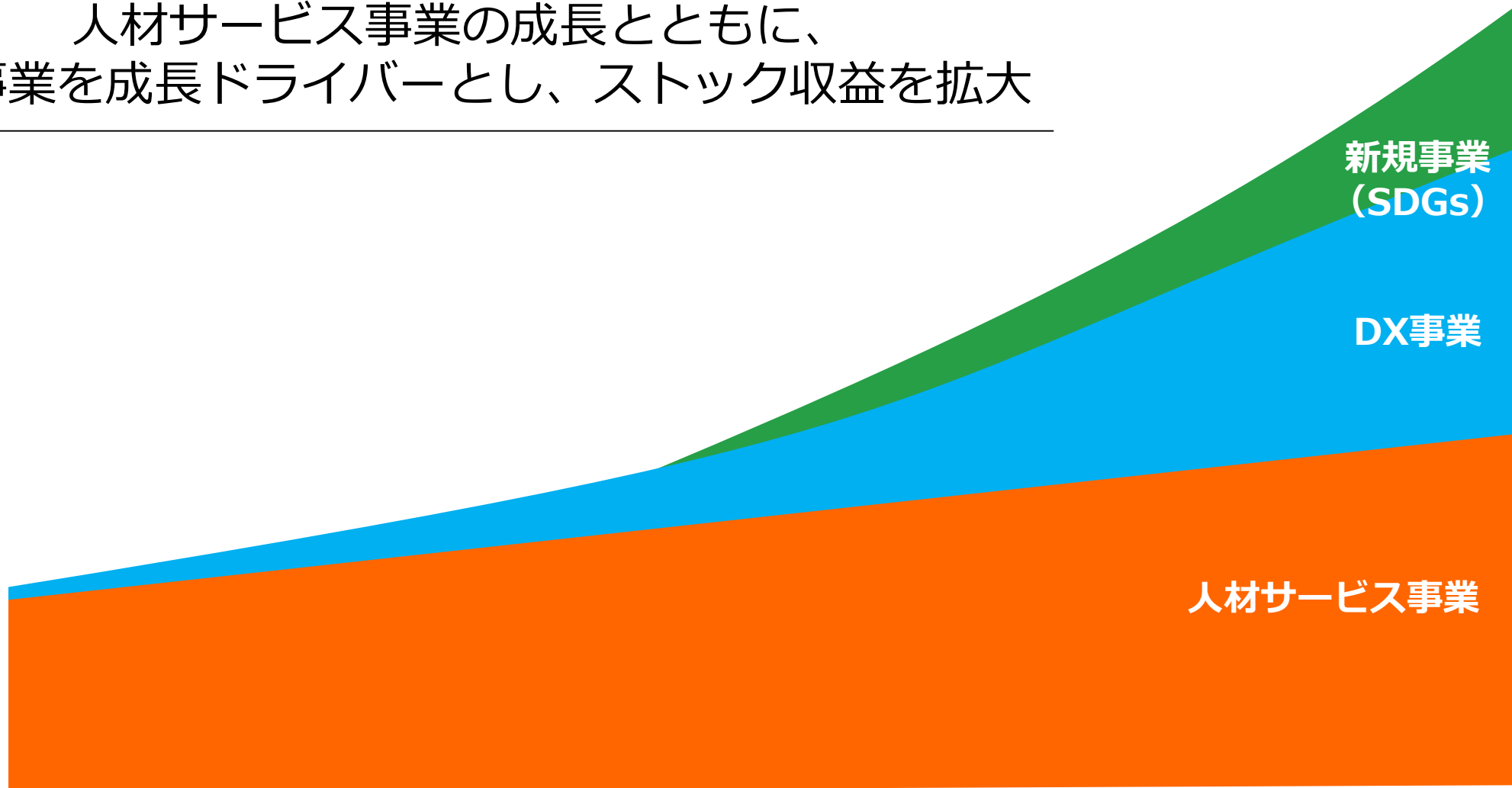
わかりやすく説明
正しい理解

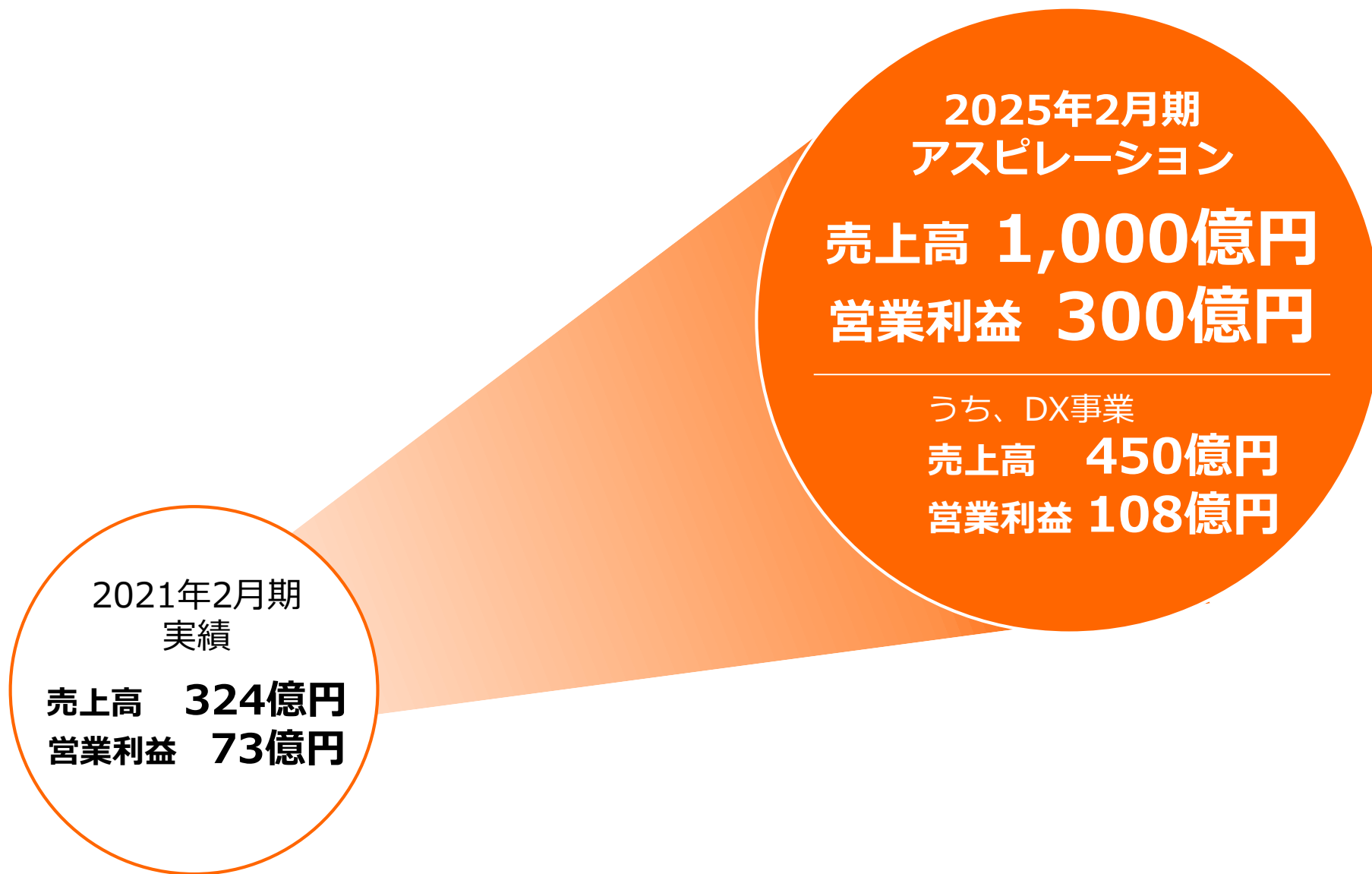
9 実行

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

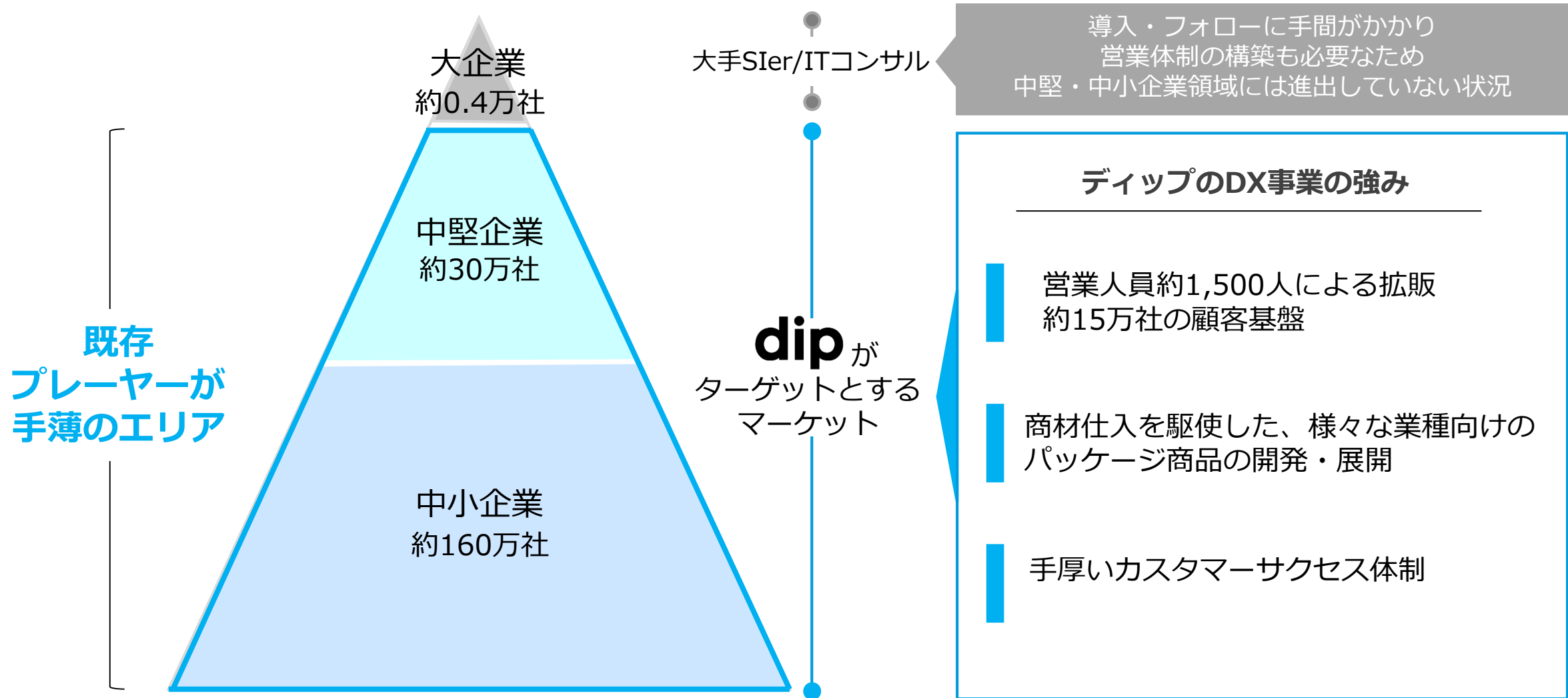
顕在・潜在ニーズを持った 求職者（ユーザー）

- ✓ 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

4. 中期経営戦略 DIP2025 ⑤

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

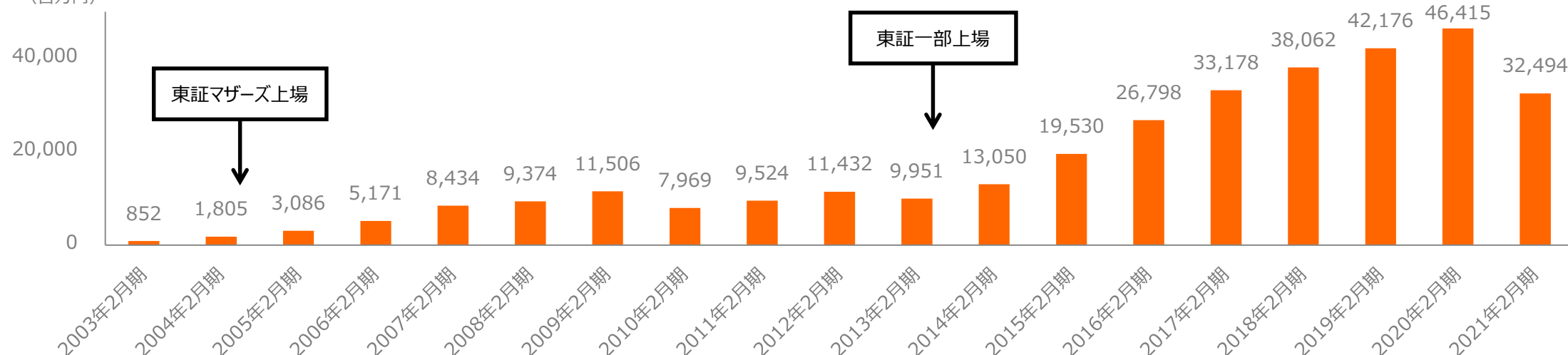


5. 業績推移 ① 全社売上高・営業利益推移

■ 売上高推移

(百万円)

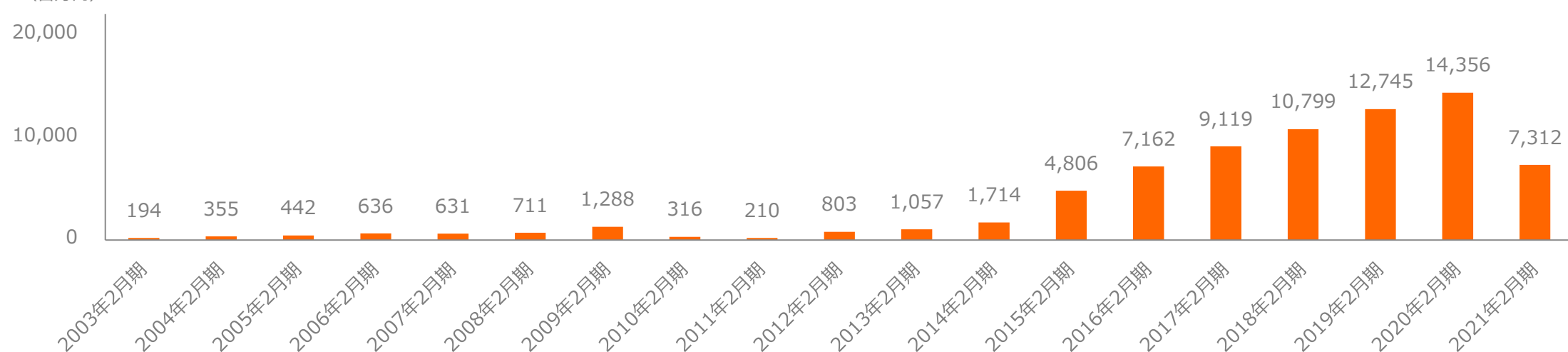
※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額



■ 営業利益推移

(百万円)

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

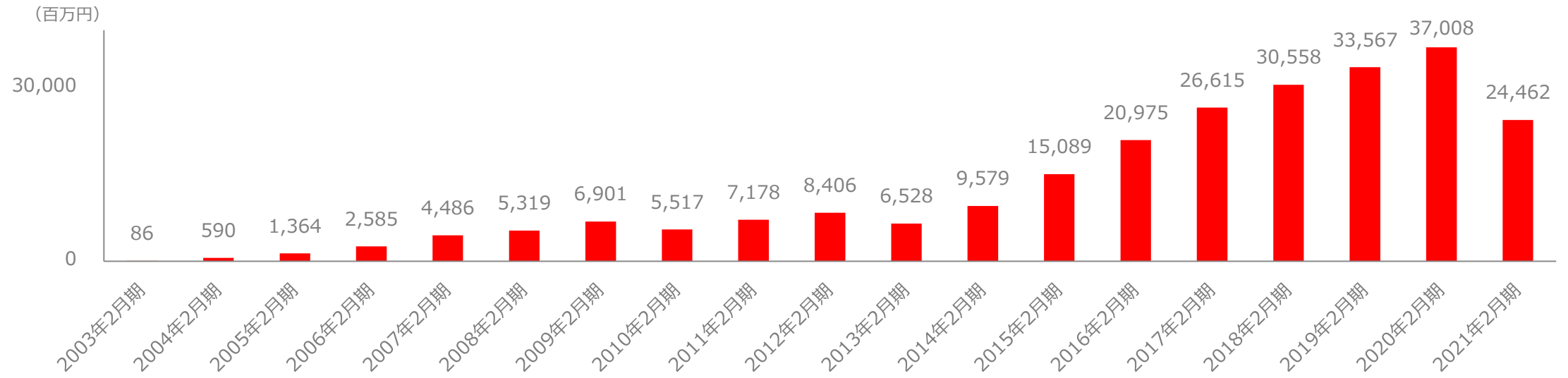


※ 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

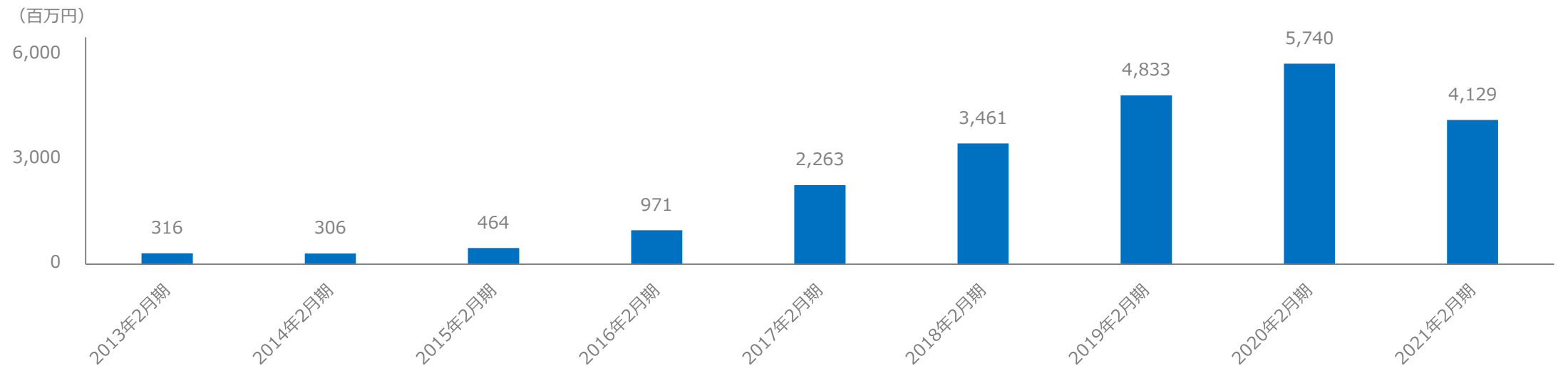
5. 業績推移 ②

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）

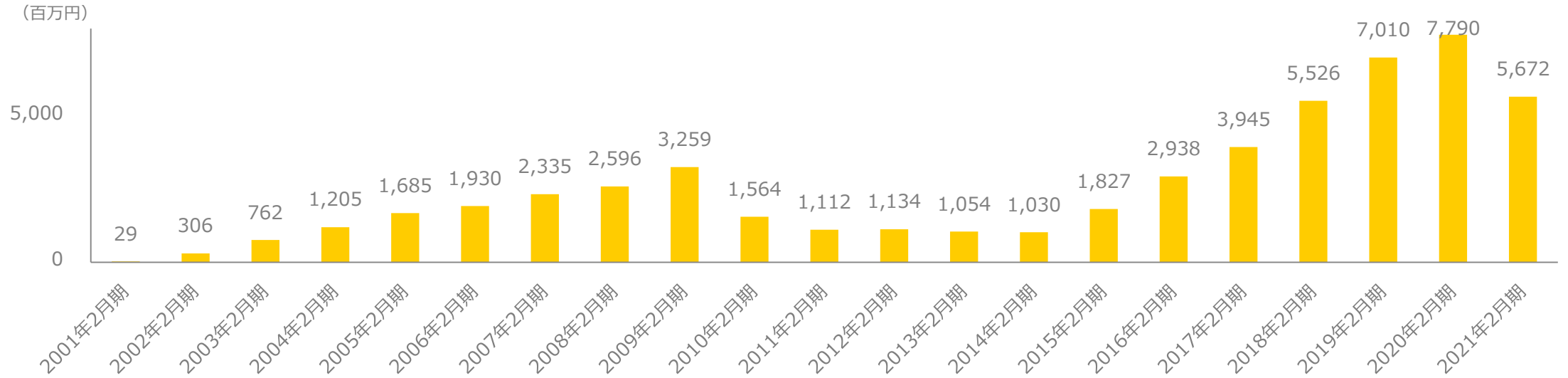


■ バイトルNEXT売上高推移

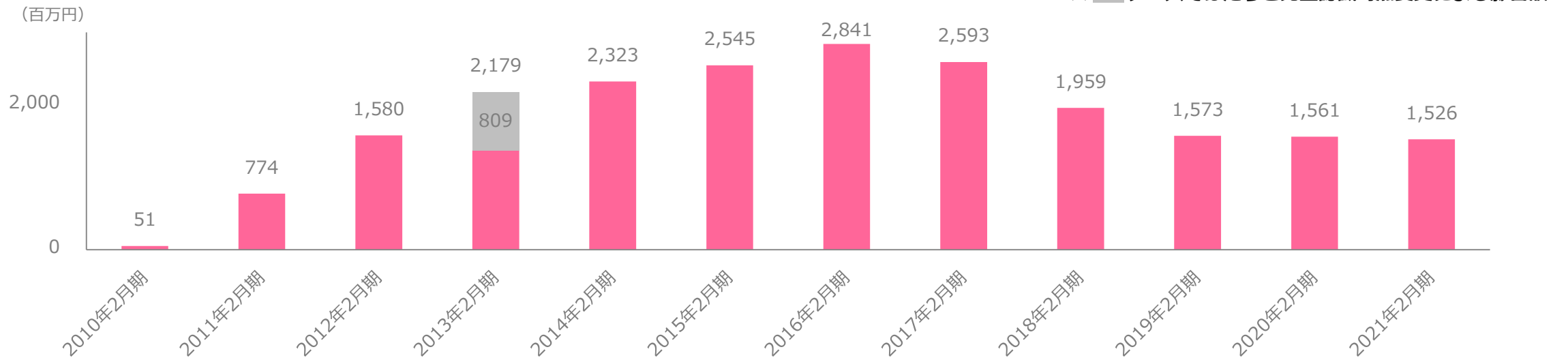


5. 業績推移 ③ 人材サービス事業 売上高推移

■ 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



6. DX事業 概要 ①

主な商品と料金プラン

商品名	料金	概要
面接コボット	3万円/月～	- 採用担当者の応募受付～面接日時の設定の自動化 - WEB面接機能も搭載
人事労務コボット	2万円/月～	入社手続きをスマホで完結 採用～就業開始までをスムーズに
HRコボット	4万円/月～	応募対応、セールスパック等、 人材派遣会社の定例業務の自動化
不動産コボット	2万円/月～	仲介業者・売買/賃貸管理会社の物件情報等の 取得～基幹システムへの登録作業の自動化

応募者との面接日時の設定をチャットボットで自動対応
業務負担の軽減にくわえ、即日の応募者対応で面接設定率の向上に寄与

面接コボット



サービス紹介動画：<https://www.youtube.com/watch?v=9f-V2EYrgJ0>

6. DX事業 概要 ③

既存商品は導入企業様から好評。引き続き、継続利用いただける商品開発を加速



面接ロボット導入 株式会社スクールTOMAS様

従来は、応募者一人あたり約10分かけて電話で日程調整やリマインドを行っていたが、面接ロボットの導入で**面接設定率が大幅にアップ**

対応求人媒体の数をさらに増やしてもらえるとより使いやすい



HRロボット導入 株式会社トライアングル様

営業リストの作成時間を削減でき、**商談件数が約3倍に増加**

また、自動で問い合わせフォームに自社の強みをアプローチできることで**新規案件受注の成約率が向上**



不動産ロボット導入 賃貸スマイル株式会社様

物件入力作業の自動化により**2人で4時間かけていた入力作業が15分に**
残業時間も大幅に改善し、**「働き方改革」実現に寄与**

より多くのサイトから物件情報を取得できるようにしてほしい

7. 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



不動産



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



8. 新型コロナウイルス感染症に対する取り組み 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
お申し込み方法、掲載内容はこちらから

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

8. 新型コロナウイルス感染症に対する取り組み 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～

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^{*1}

46.5%

・ 女性管理職比率^{*1*2}

32.4%

・ 育休・産休取得率^{*1}

100.0%

・ 育休・産休復帰率^{*1}

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）

9. 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

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	https://www.dip-net.co.jp/