



ディップ株式会社（東証一部 2379）

**2020年2月期第2四半期
決算説明資料**

2019年10月11日

CONTENTS

1	新たなビジョン	2
2	2020年2月期第2四半期 業績	6
3	2020年2月期第2四半期 サイト別振り返り	10
4	人材サービス事業における重点施策	19
5	AI・RPA事業の進捗	32
6	通期業績予想・配当方針	41
7	巻末資料	44

1 新たなビジョン

「ビジョン」

Labor force solution company

人材採用におけるサービスに加え、AI・RPAサービスの提供で
構造的な人材不足と労働生産性の低さを解消する

“労働力の総合商社”
として日本経済に貢献する

Human labor force

(人材サービス事業)

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



Digital labor force

(AI・RPA事業)

コボット



- ・世界的アート集団「チームラボ」制作
- ・社名にこめられた
「dream」「idea」「passion」を
光の三原色（青・緑・赤）で表現
- ・閲覧者がHPトップロゴを触ると変化する
『インタラクティブロゴ』

当社コーポレートサイト（<https://www.dip-net.co.jp/>）にて
インタラクティブロゴでつながる世界をぜひご体感下さい。

**新しいdipに
ご期待ください**

2

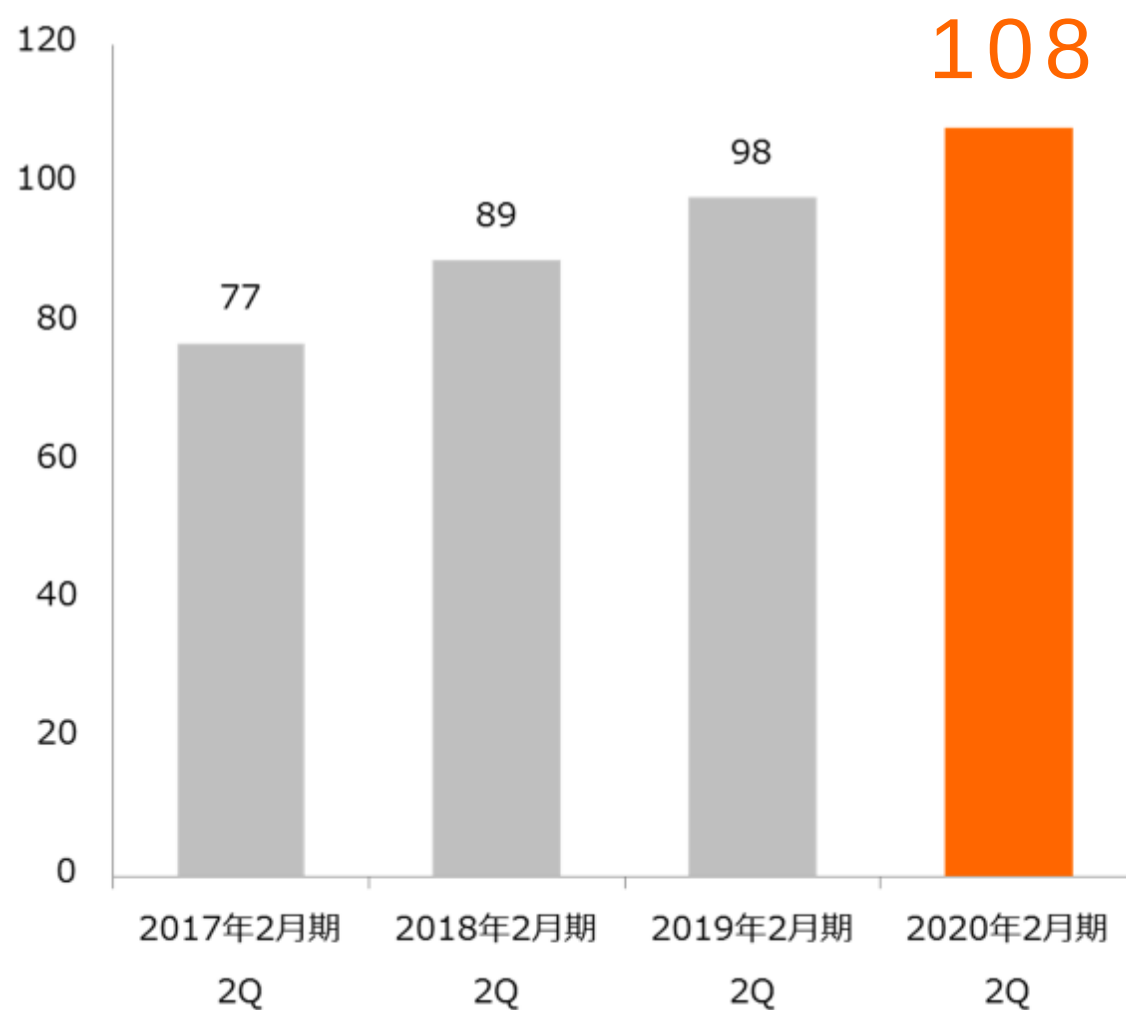
2020年2月期第2四半期 業績

当社は2018年2月期第3四半期に連結決算に移行し、2020年2月期第2四半期に非連結決算に移行しております。
2019年2月期は連結決算の数値を開示しておりましたが、本資料においては非連結の数値及び増減率を記載しております。

【業績】 売上高が順調に伸長

■ 売上高

(億円)

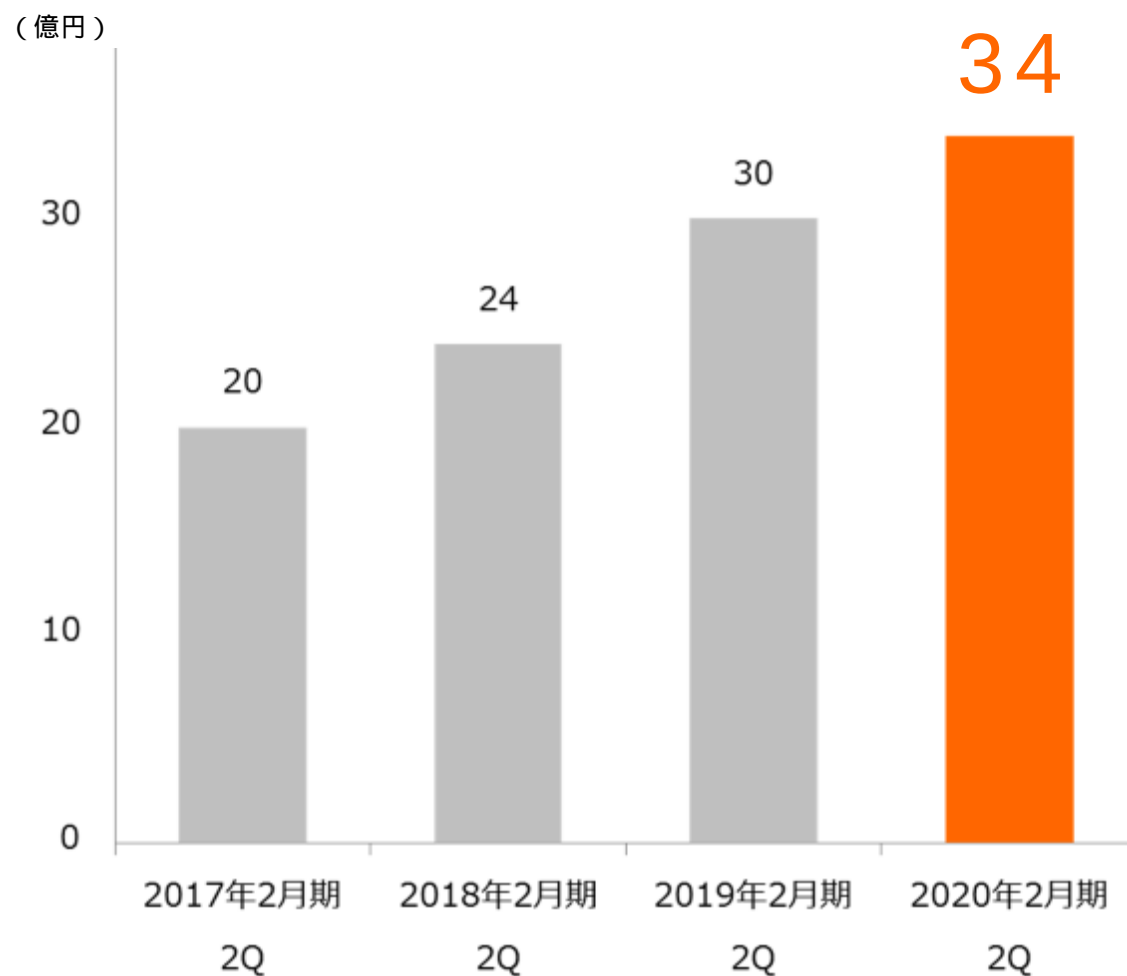


前年同四半期比
9.4%増
(9億円増)

高い成長率を維持

【業績】 売上高成長率を超える利益成長

■ 営業利益

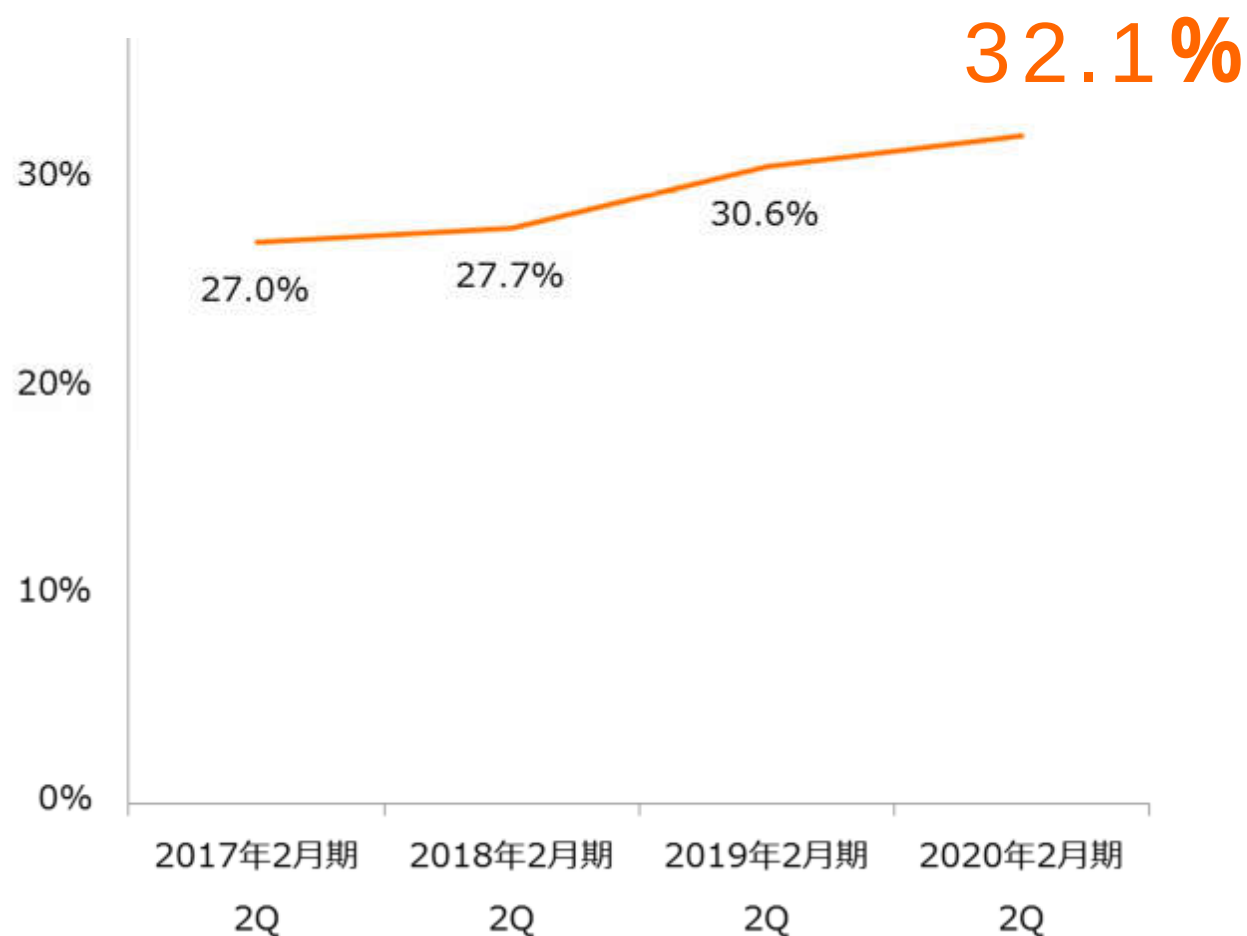


前年同四半期比
14.7%増
(4億円増)

売上高の順調な拡大
広告宣伝費の効率化

【業績】
営業利益率がさらに上昇

■ 営業利益率



営業利益率
32.1%
広告宣伝費の効率化

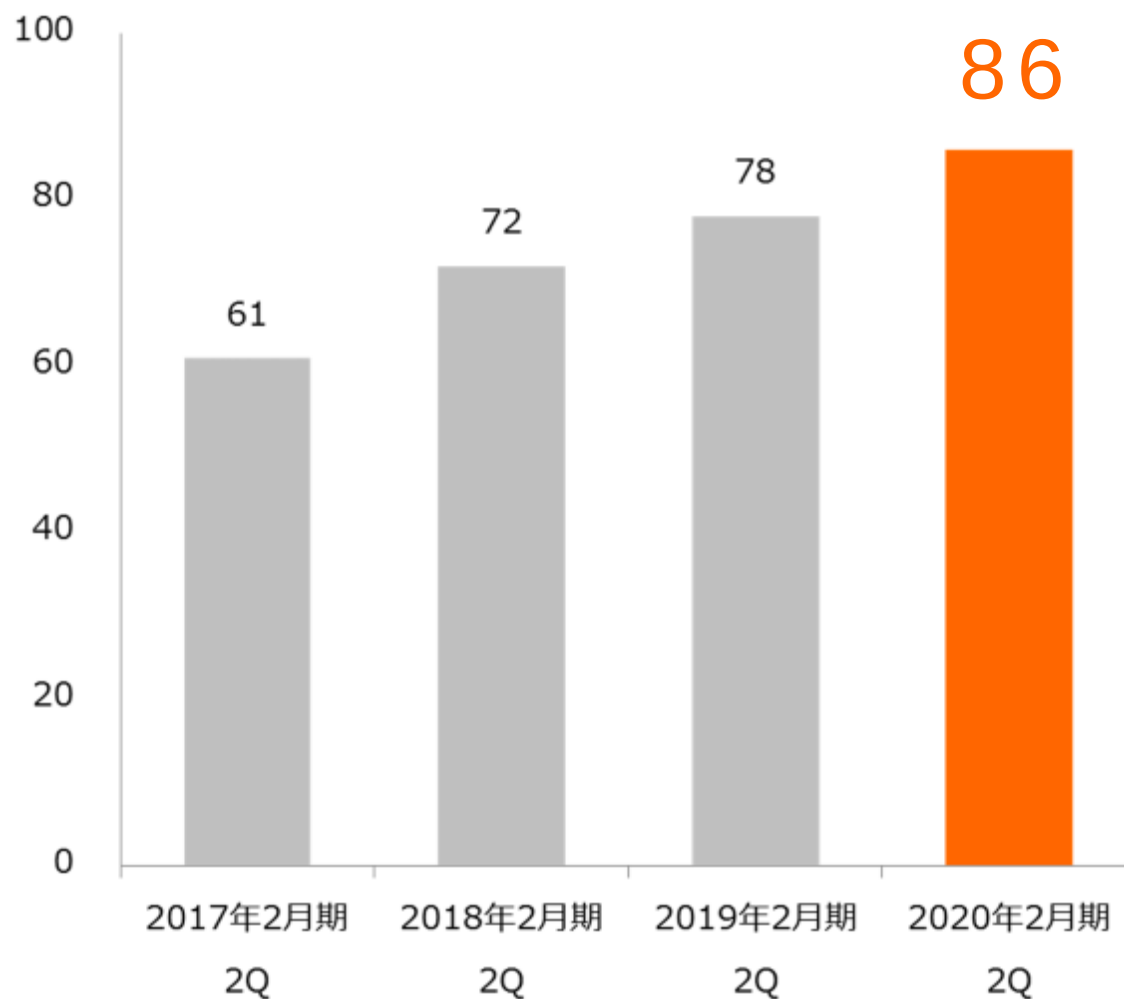
3

2020年2月期第2四半期 サイト別振り返り

【バイトル営業実績】 売上高が順調に推移

■ 売上高 バイトル売上高にはバイトルNEXT売上を含む

(億円)



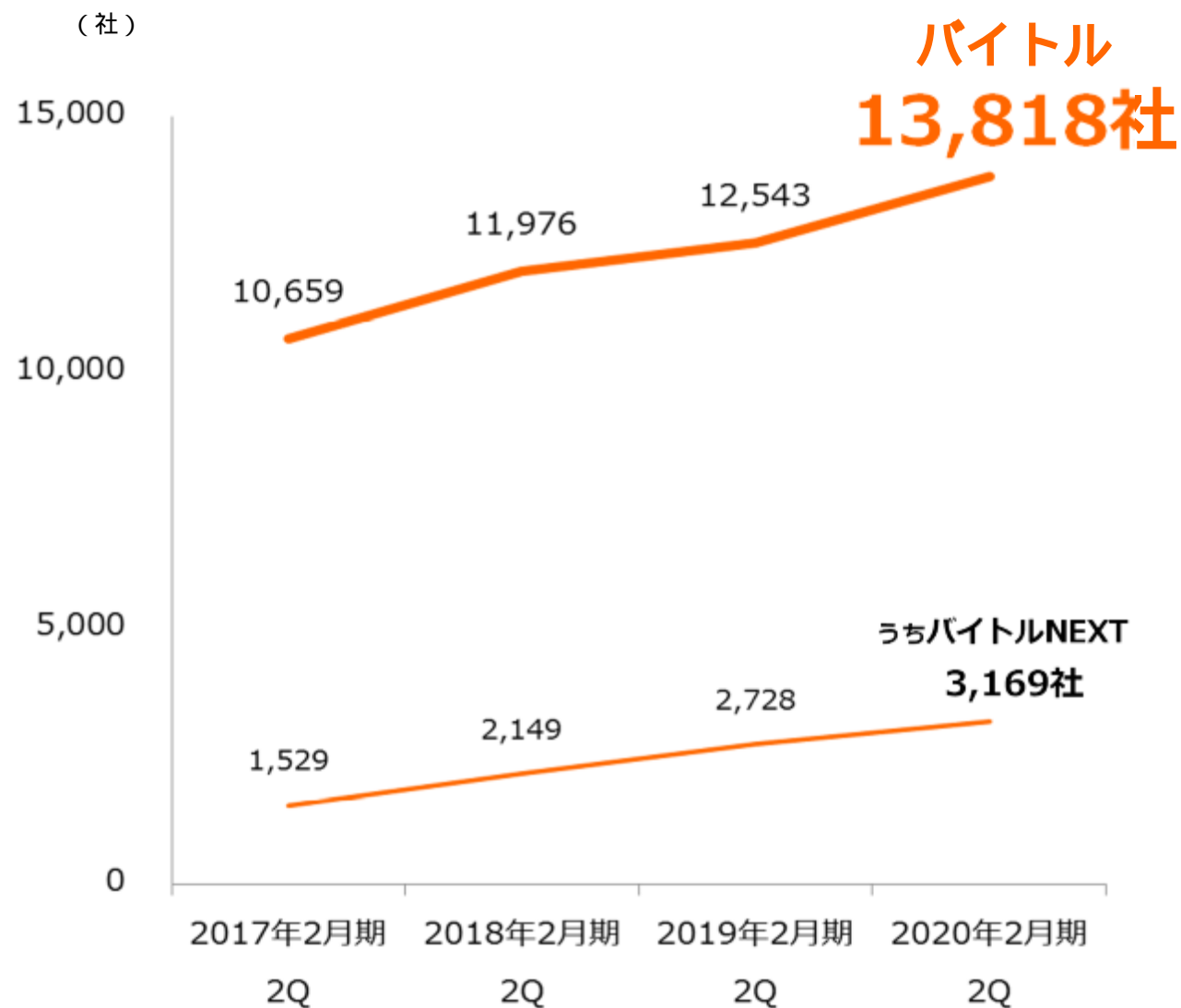
前年同四半期比
9.4%増
(7億円増)

契約社数が順調に拡大
地方・郊外での売上が拡大

【バイトル営業実績】 契約社数が順調に伸長

■ 月間契約社数（平均）推移

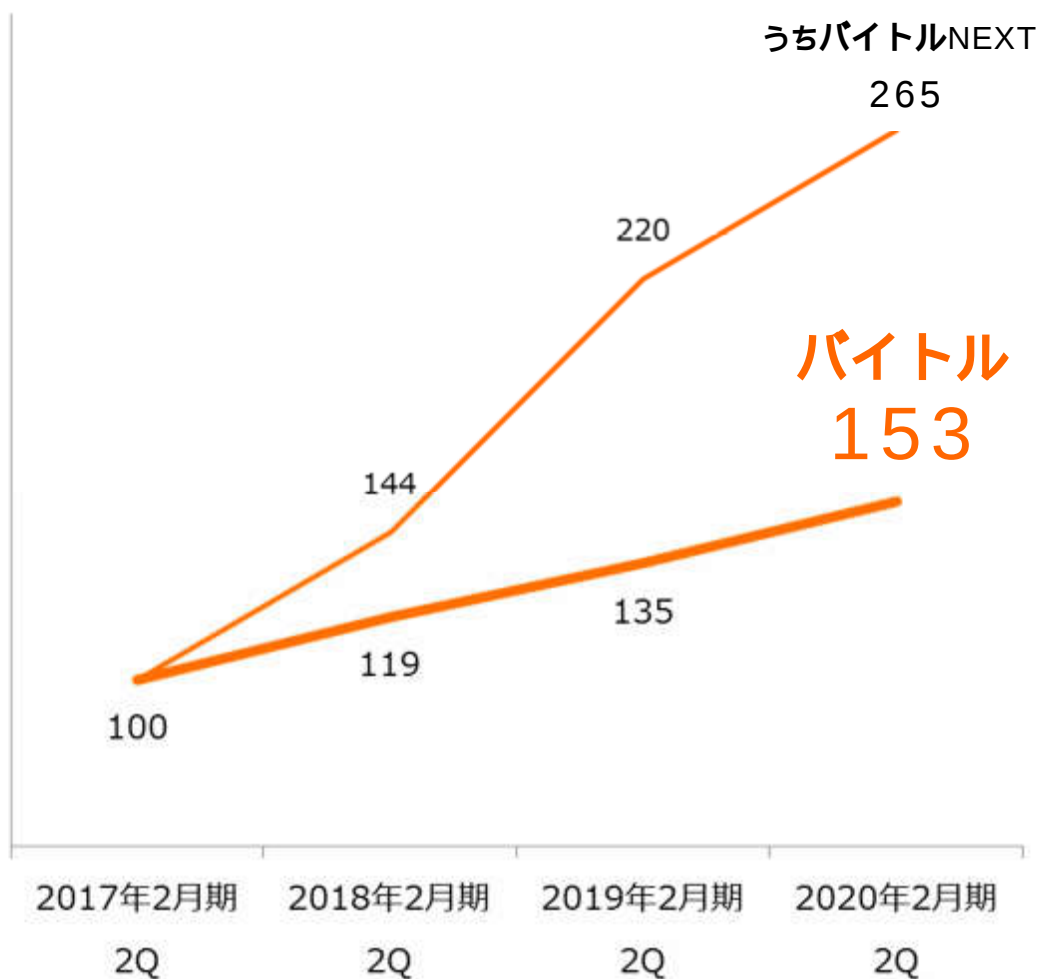
バイトル契約社数にはバイトルNEXT契約社数を含む



前年同四半期比
10.2%増

【バイトル営業実績】 応募数も順調に増加

- **応募数推移**（2017年2月期2Qを100とした場合）
バイトル応募数にはバイトルNEXT契約社数を含む



前年同四半期比
13.7%増

【バイトル営業実績】 郊外・地方の売上が大きく拡大

2Q売上高 対前年同四半期比

3大都市圏
都心



5.6% 増

3大都市圏
郊外



14.1% 増

地方



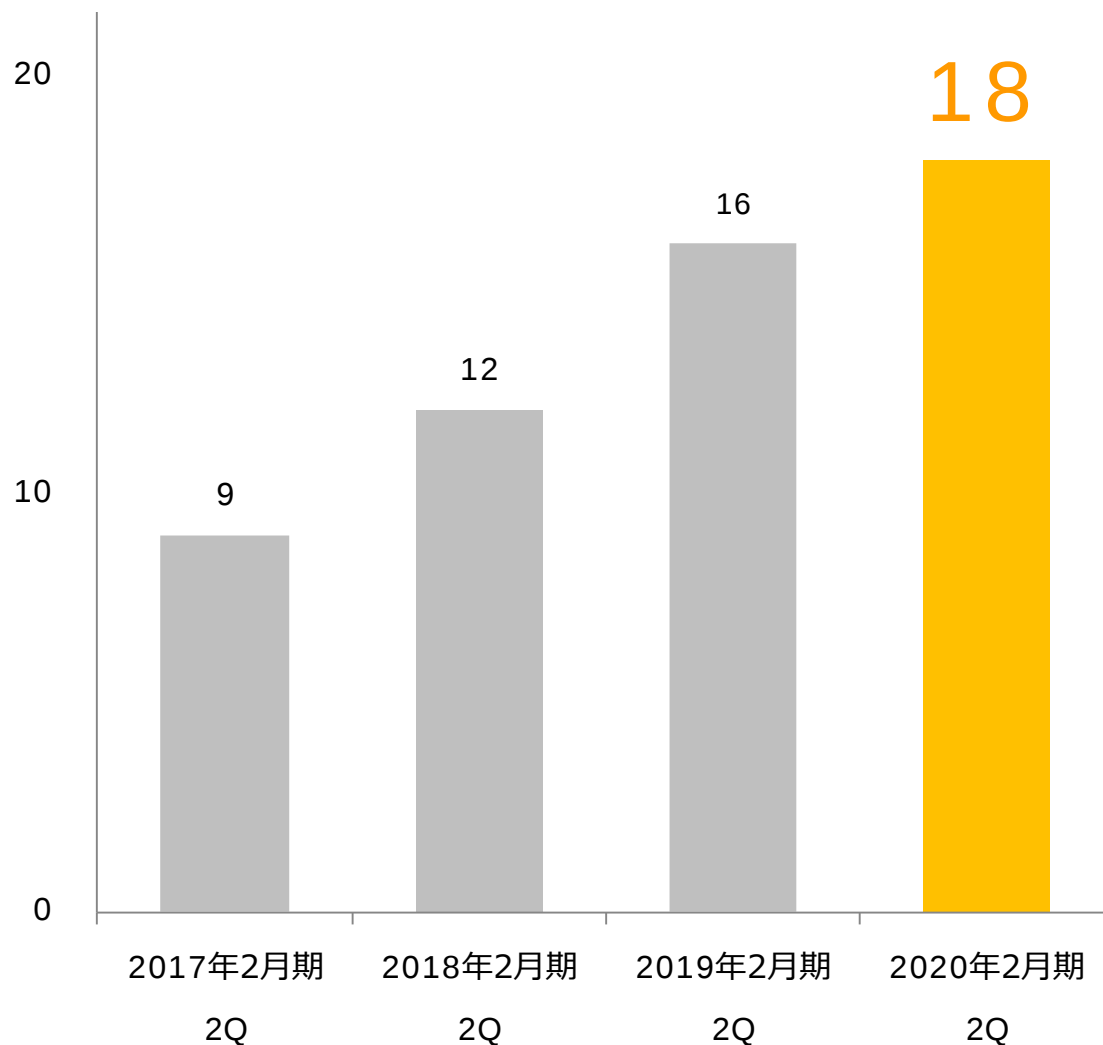
23.4% 増

- ・ 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県の上記市を除く
- ・ 地方：それ以外の道県
メディア全体

【はたらこねっと営業実績】 売上高が好調に推移

■ 売上高

(億円)



前年同四半期比
12.2%増
(2億円増)

直雇用売上が大きく伸長

【はたらこねっと営業実績】 直雇用案件の拡大が成長を牽引

■ 雇用形態別 売上高成長率

2Q売上高 対前年同四半期比

派遣



8.9% 増

直雇用

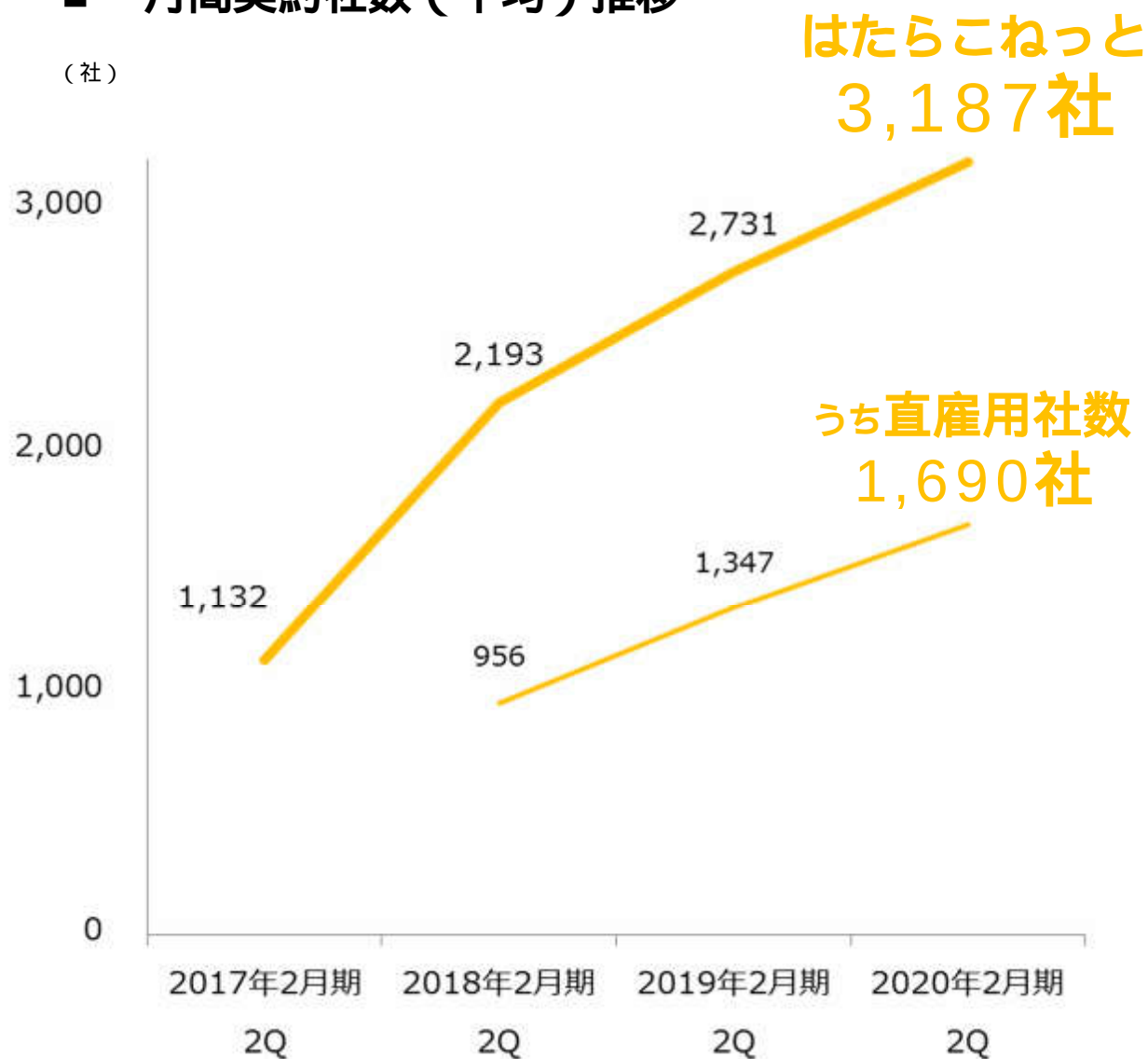


33.3% 増

【はたらこねっと営業実績】 契約社数が好調に増加

■ 月間契約社数（平均）推移

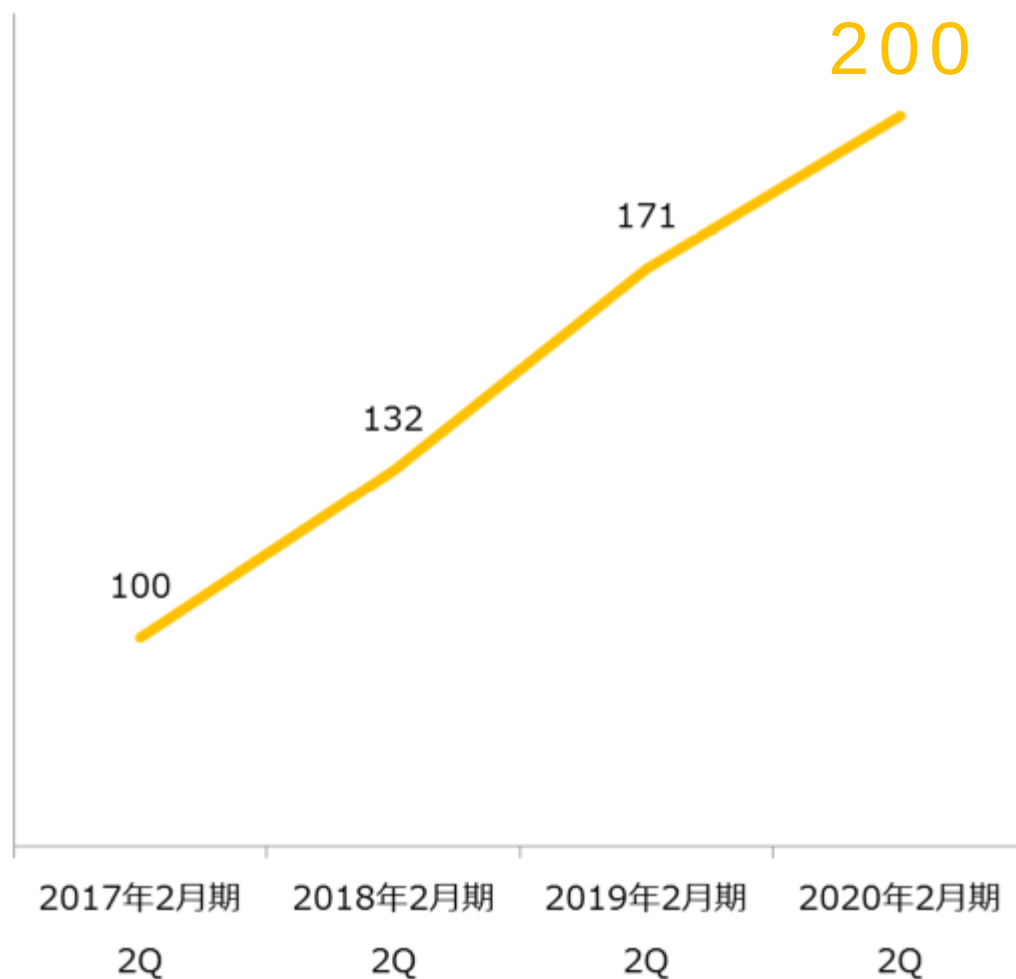
（社）



前年同四半期比
16.7%増
うち直雇用社数
25.5%増

【はたらこねっと営業実績】 応募数も大きく増加

■ 応募数推移（2017年2月期2Qを100とした場合）



前年同四半期比
17.1%増

4

人材サービス事業における重点施策

市場環境変化への対応

新たなキャンペーン展開

アプリユーザー獲得強化

営業力の強化

【市場環境変化への対応】 「an」サービス終了を好機に顧客基盤拡大

【クライアント数拡大への取り組み】

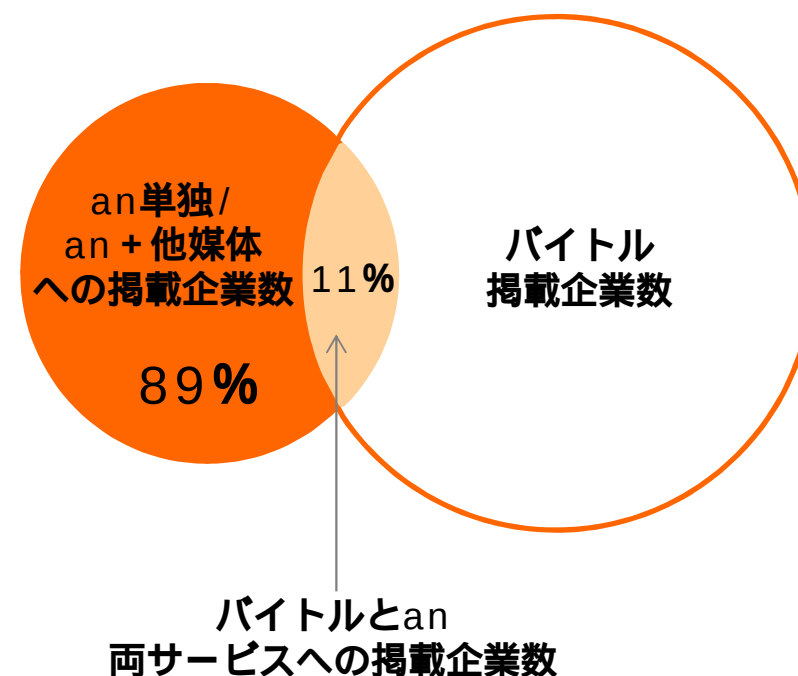
■ 新たなクライアント企業の開拓

バイトル未掲載企業への拡販を図る

■ 販売代理店とのさらなる関係強化

「an」を販売していた主要代理店
約100社と全て契約済み。
バイトル販売強化施策を推進

an売上高¹ バイトル売上高²
134億円 **335億円**



1 2019年3月期実績 ※2 2019年2月期実績

クライアント企業に関するデータは当社調べ

【市場環境変化への対応】 「an」サービス終了を好機に顧客基盤拡大

【ユーザー数拡大への取り組み】

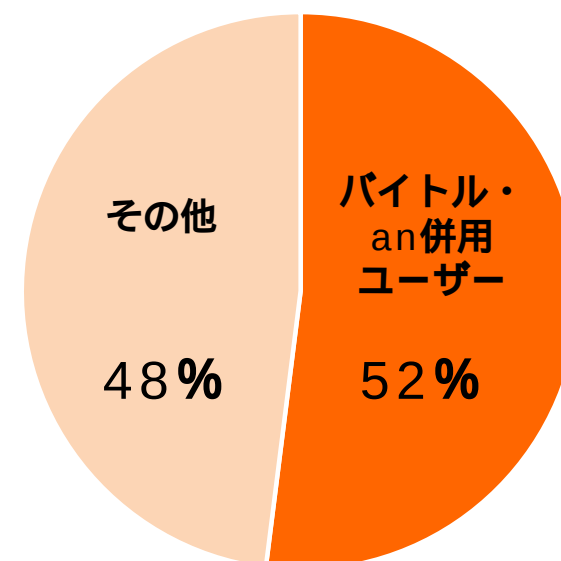
■ 「an」ユーザーの取り込み

バイトル+「an」併用ユーザーの利用促進・囲い込み
検索エンジン表示順位アップによる
其他媒体ユーザーの新規獲得

■ 独自プロモーション施策による応募者獲得

「LINEバイト」の提携先が「an」から「マイナビ」へ
当社は独自のプロモーション施策の展開で
応募者獲得を目指す

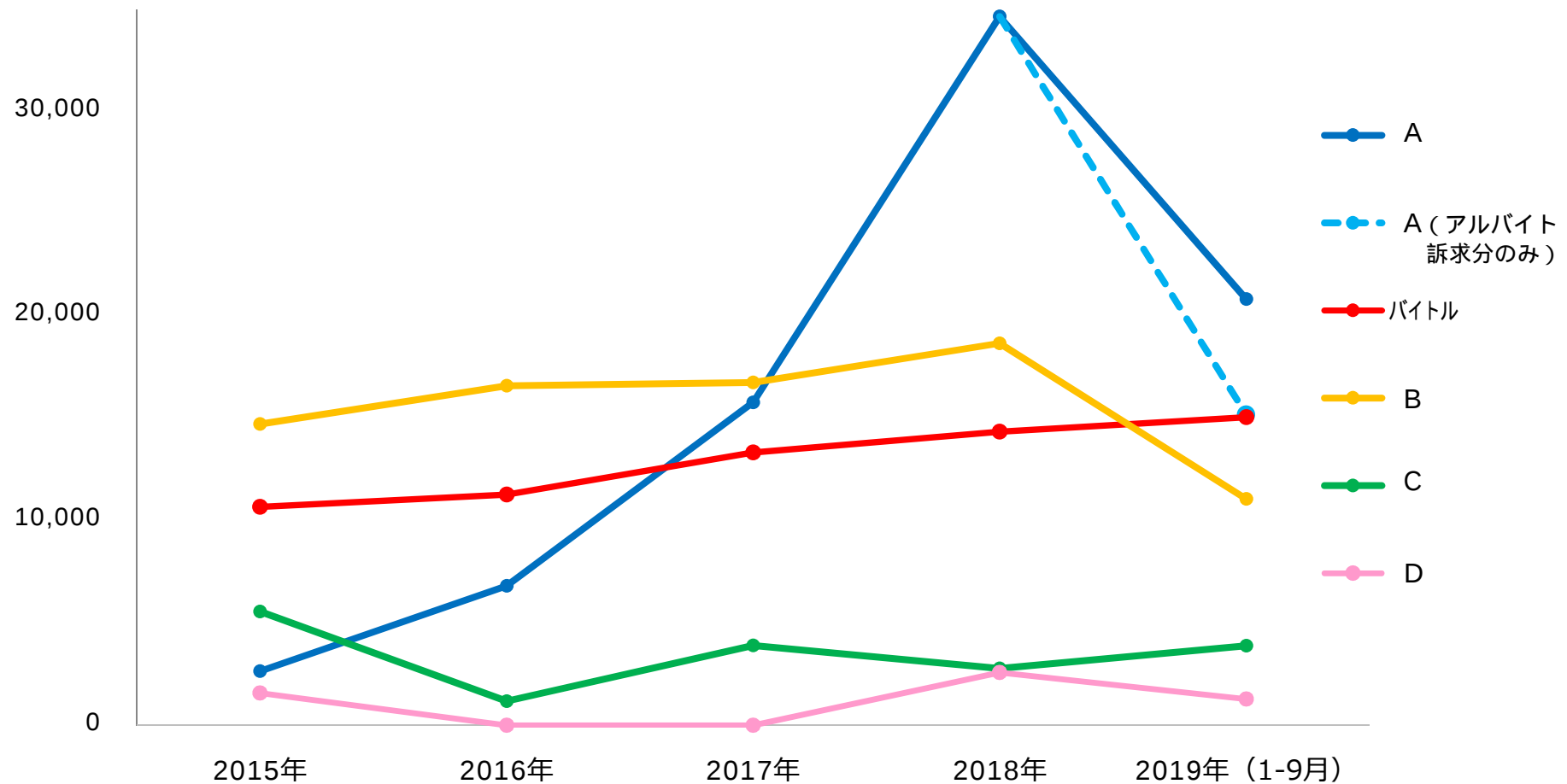
「an」ユーザーの利用媒体
(当社調べ)



【市場環境変化への対応】 積極的な広告宣伝投資を継続

CM出稿継続により、さらなるユーザー獲得を図る

■ GRP 比較



GRP : Gross Rating Point (延べ視聴率)

しごとを「探す」時代



しごとを「選ぶ」時代

「自分に合った仕事・職場環境を選ぶ」という
求職者の価値観の変化にあわせ
求職者の仕事選びを
他社にない様々な独自の機能でサポート

【新たなキャンペーン展開】 独自機能で「しごと選び」をサポート

他社にはないディップの独自機能

職場紹介動画



掲載数

23万件

(掲載率78.8%)

職場環境バロメーター

応募バロメーター

全件掲載



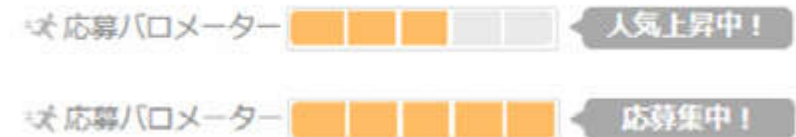
しごと体験・職場見学



掲載件数

1年で倍増

(2.7万件)



【新たなキャンペーン展開】
しごと「選び」の機能を訴求する新CM



乃木坂46の新TVCM
9月より放映開始

乃木坂46の新TVCMをご覧ください



下記URLよりご視聴いただけます
<https://campaign.baitoru.com/46/>

【新たなキャンペーン展開】 渋谷のサイネージを活用した新プロモーション

100年に一度の再開発が進む渋谷

「スクランブル交差点」に面する大型ビジョンで広告を配信
(配信時間の半分以上を占有)

【イメージ】



■ 場所

渋谷スクランブルスクエア東棟
(2019年11月1日開業予定)

■ 放映期間

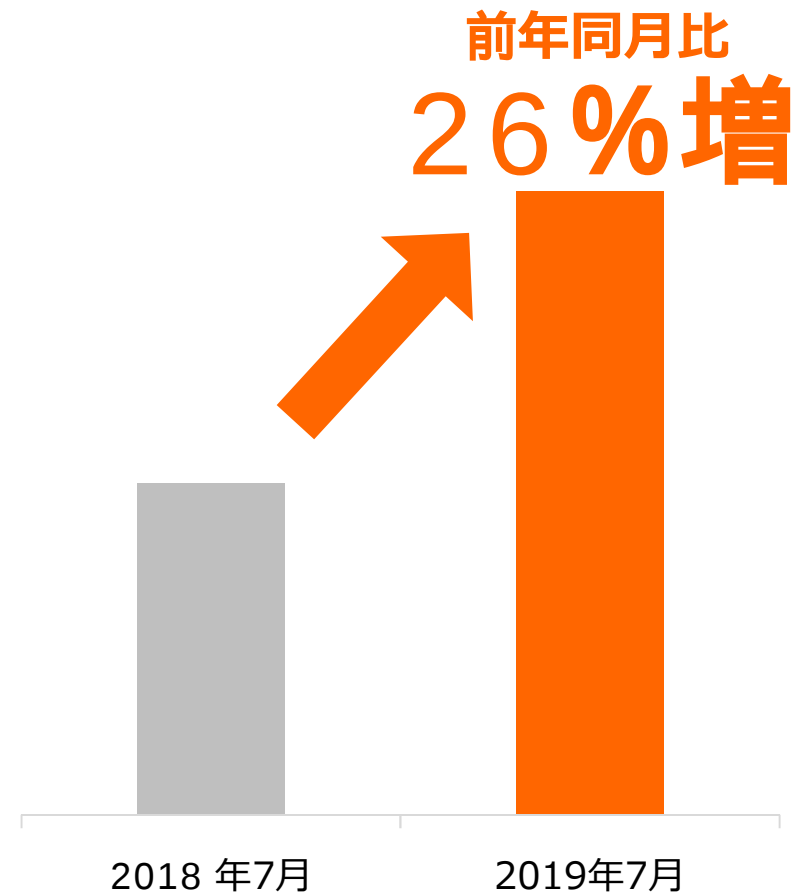
2019年11月4日～2020年6月28日
毎日9:00～24:00(15時間)

画像はイメージです。今後変更になる可能性があります。

【アプリユーザー獲得強化】 「バイトル」アプリのダウンロード数が拡大

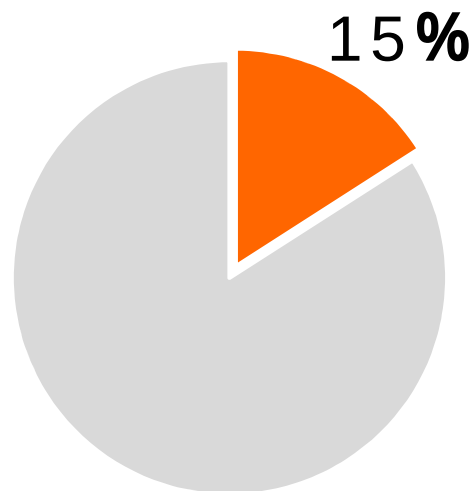
”天気の子”とのタイアップ広告により7月のアプリダウンロード数が増加

新海誠監督最新作”天気の子”
映画内にバイトルが登場
(2019年7月19日公開)

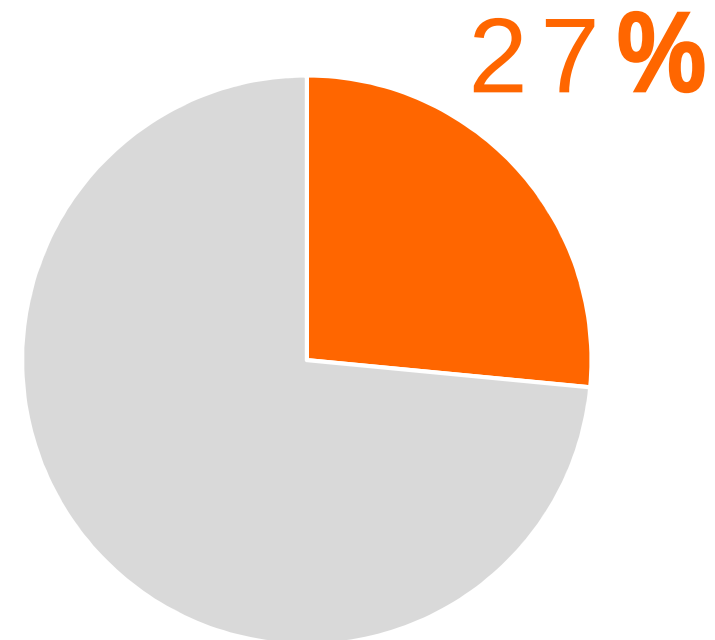


【アプリユーザー獲得強化】 アプリ利用者を拡大させユーザーを囲い込む

2017年2月期2Q
アプリ経由応募の割合



2020年2月期2Q
アプリ経由応募の割合



アプリからの応募件数 2.7倍に増加

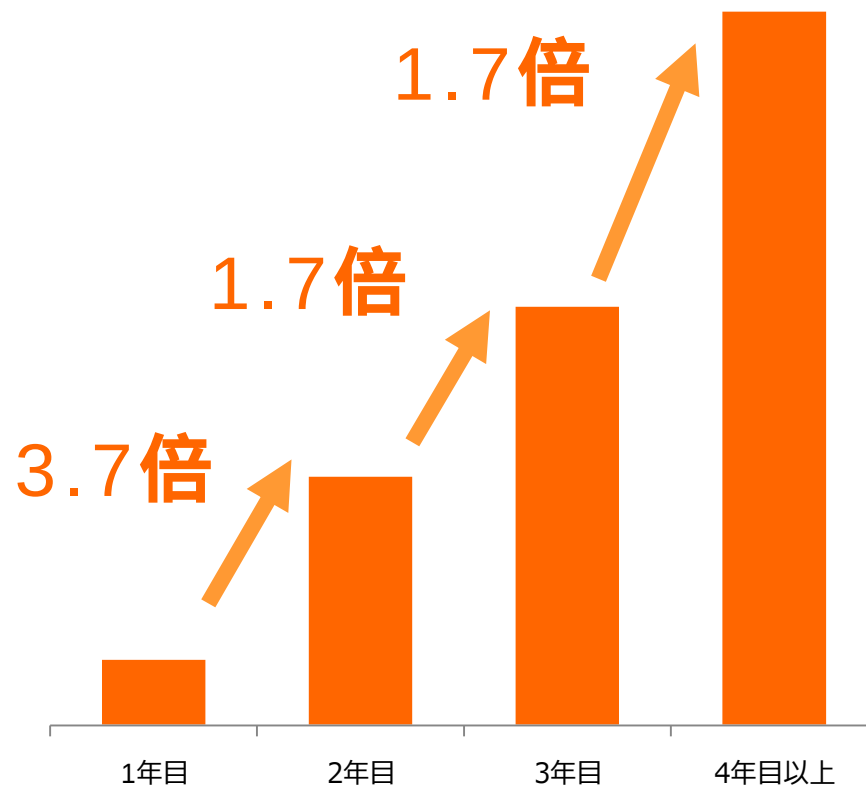
【営業力の強化】 新卒社員採用拡大による営業人員の増強

2020年4月に入社予定の内定者を過去最大の428名に（10月1日時点）



【営業力の強化】 新卒社員の生産性向上による営業力強化

■ 1人当たり営業生産性



新卒社員の営業生産性は
年次が上がるごとに高まる

5 AI・RPA事業の進捗

業務効率化をサポートするFAST RPA



FAST RPAとは

定例業務に特化して

「早く」「安く」「安定稼働」を実現した次世代型RPA

「コボット」シリーズ第一弾として、 人材派遣会社の定型業務の自動化ロボットを販売開始

応募コボット

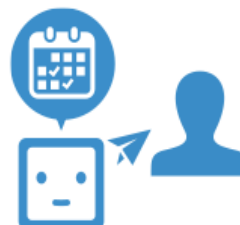
9月リリース



属性別対応～派遣管理システム
登録まで自動化

アラートコボット

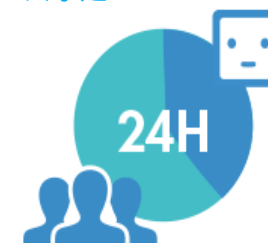
9月リリース



抵触日等、派遣管理業務の
アラート自動化

時間外対応コボット

11月リリース予定



深夜、土日応募の対応を自動化

出稿コボット

12月リリース予定



複数媒体出稿を自動化

マッチングコボット

2020年1月リリース予定



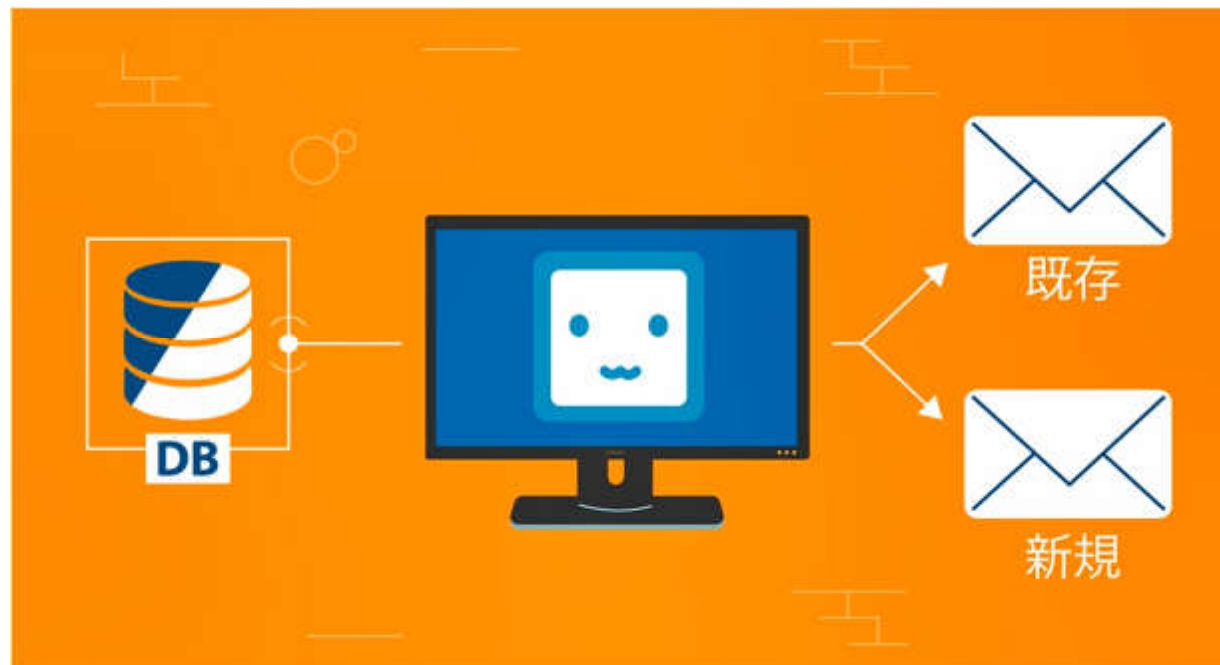
スタッフ様と案件の
マッチングを自動化

タイムカードコボット

2020年1月リリース予定



紙をデータ化し、
派遣管理システム登録まで自動化



下記URLよりご視聴いただけます
<https://www.dip-net.co.jp/service/kobot>

FAST RPA「コボット」の提供開始に先駆けプレス発表会を開催
多数の記事掲載により企業からの関心が増大

メディア掲載件数
（10月10日時点）

本掲載 52件

（転載含む）257件



アポイント獲得件数
（10月10日時点）

300件

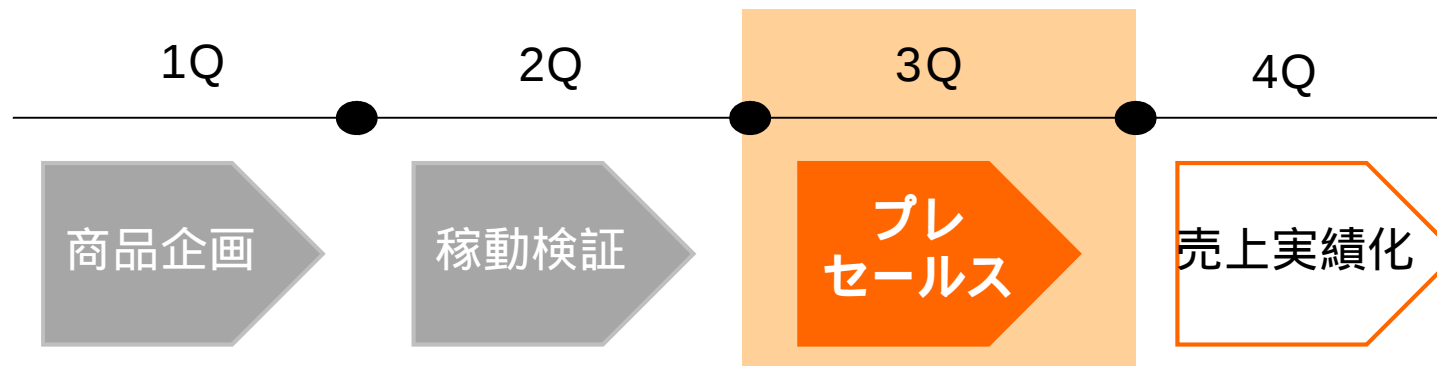


提携先の基幹システム提供会社ユニテックシステム社と共同セミナーを開催
ロボット導入による業務自動化の魅力を訴求

■ セミナーの様子



参加企業数
222社



商品開発

- 対面調査を通じて顧客ニーズを把握し、ロボットを製作
→ 2020年2月末に13業務100ロボットを完成予定
9月末時点で2業務25ロボットを製作済

プレセールス

- 導入済10社、契約締結予定100社（11月末）

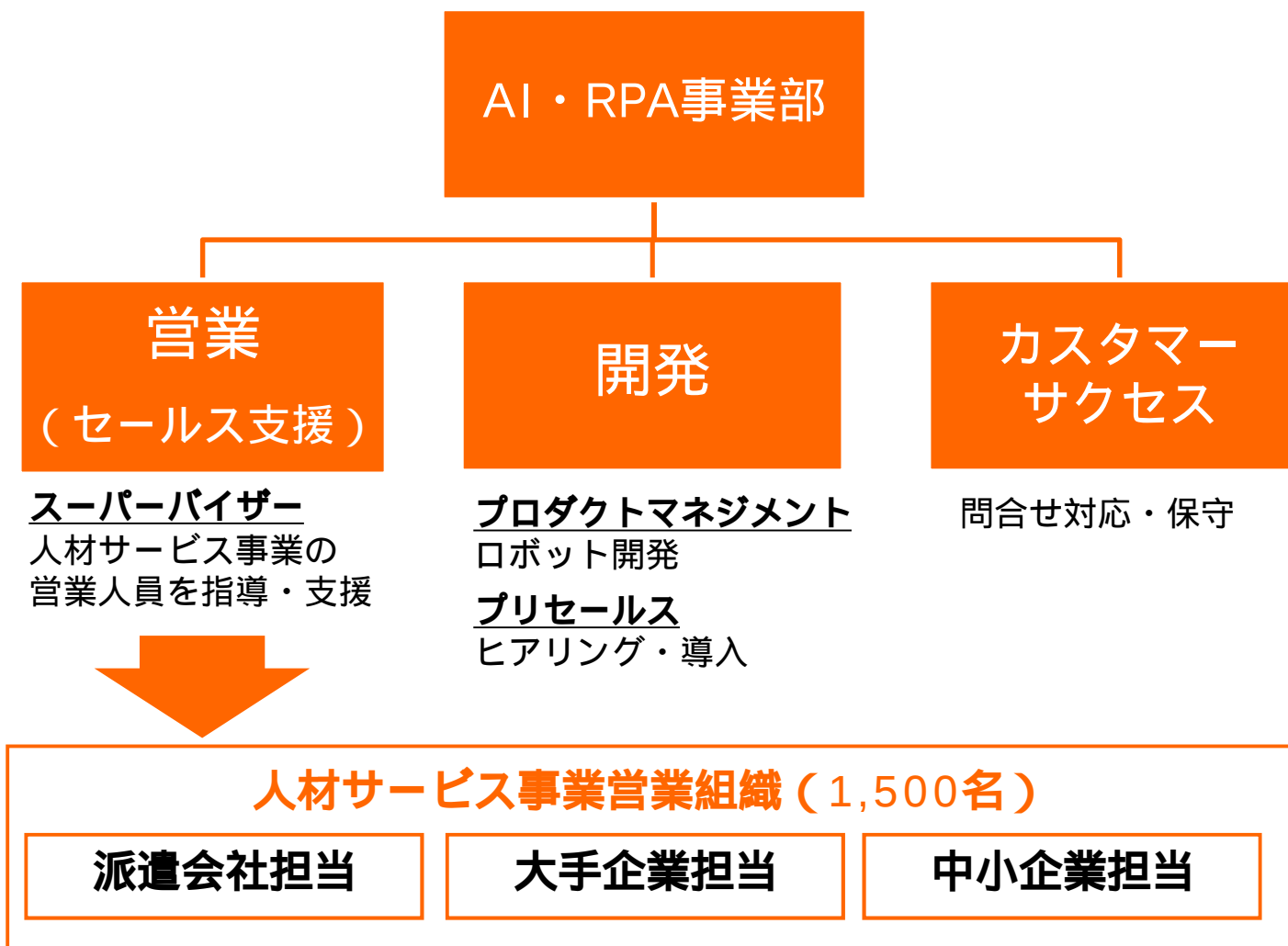
保守体制

- 遠隔での常時監視による365日24時間のサポートを開始

基幹システム 提供会社との提携

- ユニテックシステム社と提携
→ 同社システム利用企業2,200社へロボットの導入を推進

AI・RPA事業部全体で現在60名体制、期末までに100名体制を目指す



2019年10月現在

今後のサービス展開予定

- 幅広い業種・業務へ商品ラインナップを拡充
- 「人材派遣」業向けに年内6サービスを提供予定
- 「飲食・小売」業向けに11月提供開始予定

					販売 開始	稼働 検証中	開発 着手中	開発 予定
対象業務	広告運用							New
	請求処理							
	勤怠管理							
	契約管理							
	採用 関連	出稿関連	Update					
		応募受付 面接設定	Update					
		人材派遣	飲食小売	人材紹介	警備	医療介護	不動産	広告
		対象業種						

6

通期業績予想・配当方針

人材サービス事業及びAI・RPA事業は、
2020年2月期第1四半期決算発表時の業績予想で想定された進捗状況で推移。
2020年2月期第2四半期より単体決算に移行 したことに伴い、
新たに2020年2月期個別業績予想を開示

【2020年2月期 個別業績予想】

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円
通 期	45,500 ~ 46,600	12,800 ~ 13,600	12,800 ~ 13,600	8,700 ~ 9,300
旧業績予想（連結） 2 との差額	100	0	+ 400	+ 300

業績予想の下限：必ず達成できると見込まれる数値

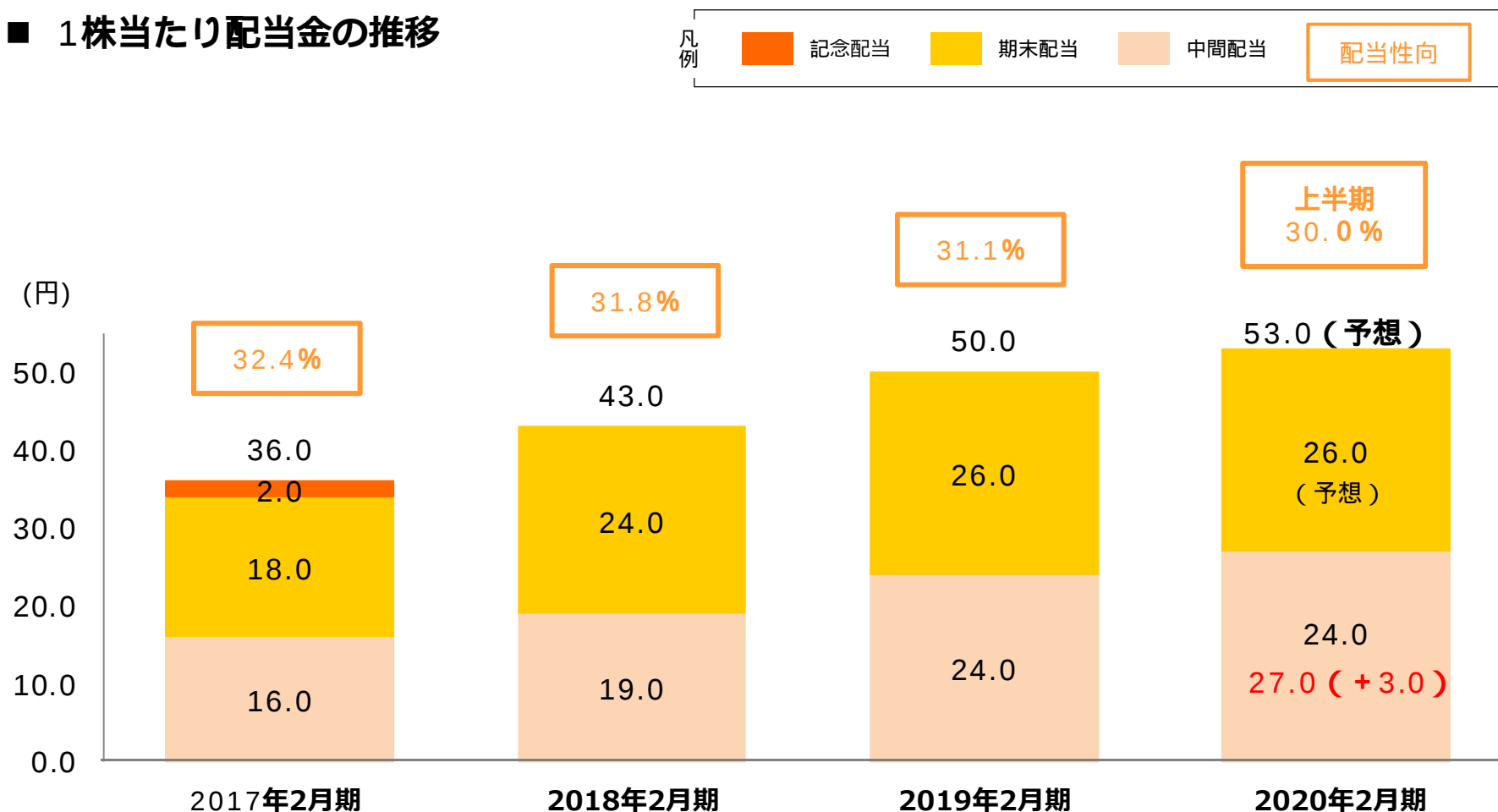
上限：目標とする数値

1 株式会社BANQを2019年8月29日に連結除外

※2 2020年2月期第1四半期決算にて発表

期初の配当予想より 1 株当たり3円増額し、27円に増配

■ 1株当たり配当金の推移



7 卷末資料

会 社 名	ディップ株式会社
設 立	1997年3月（第23期）
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（2019年2月末時点）
売 上 高	42,176百万円（2019年2月期 連結）
従 業 員	1,904名（2019年8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
上 場 市 場	東証一部（証券コード：2379）

2019年2月期第2四半期 損益計算書



(単位：百万円)

	2019年2月期 第2四半期		2020年2月期 第2四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	9,882	100.0%	10,813	100.0%	930	+9.4%
売上原価	635	6.4%	737	6.8%	101	+15.9%
売上総利益	9,246	93.6%	10,076	93.2%	829	+9.0%
販売費及び一般管理費	6,218	62.9%	6,602	61.1%	384	+6.2%
人件費 ^{*1}	2,759	27.9%	3,009	27.8%	249	+9.1%
広告宣伝費 ^{*2}	2,600	26.3%	2,626	24.3%	26	+1.0%
地代家賃	264	2.7%	264	2.4%	0	+0.2%
その他	594	6.0%	702	6.5%	107	+18.0%
営業利益	3,028	30.6%	3,473	32.1%	445	+14.7%
経常利益	3,028	30.6%	3,481	32.2%	453	+15.0%
四半期純利益	2,094	21.2%	2,328	21.5%	234	+11.2%

*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む

*2 広告宣伝費は販売促進費を含む

2019年2月期第2四半期の数値については、比較のために非連結での数値を記載しております。

2019年2月期上半期 キャッシュフロー計算書



(単位：百万円)

現金及び現金同等物 期首残高		14,741	
営業活動によるCF		+5,510	
投資活動によるCF	無形固定資産の取得による支出	-1,022	
	投資有価証券の取得による支出	-338	
	関係会社株式の取得による支出	-380	
	その他	+25	
財務活動によるCF	自己株式の取得による支出	-1,805	
	配当金の支払額	-1,482	
	その他	+61	
現金及び現金同等物 期末残高		15,310	

バイトルNEXT
売上高



18.0% 増

2019年2月期 2Q
11億円



2020年2月期 2Q
13億円

契約社数

3,169社 (+16.2%増)

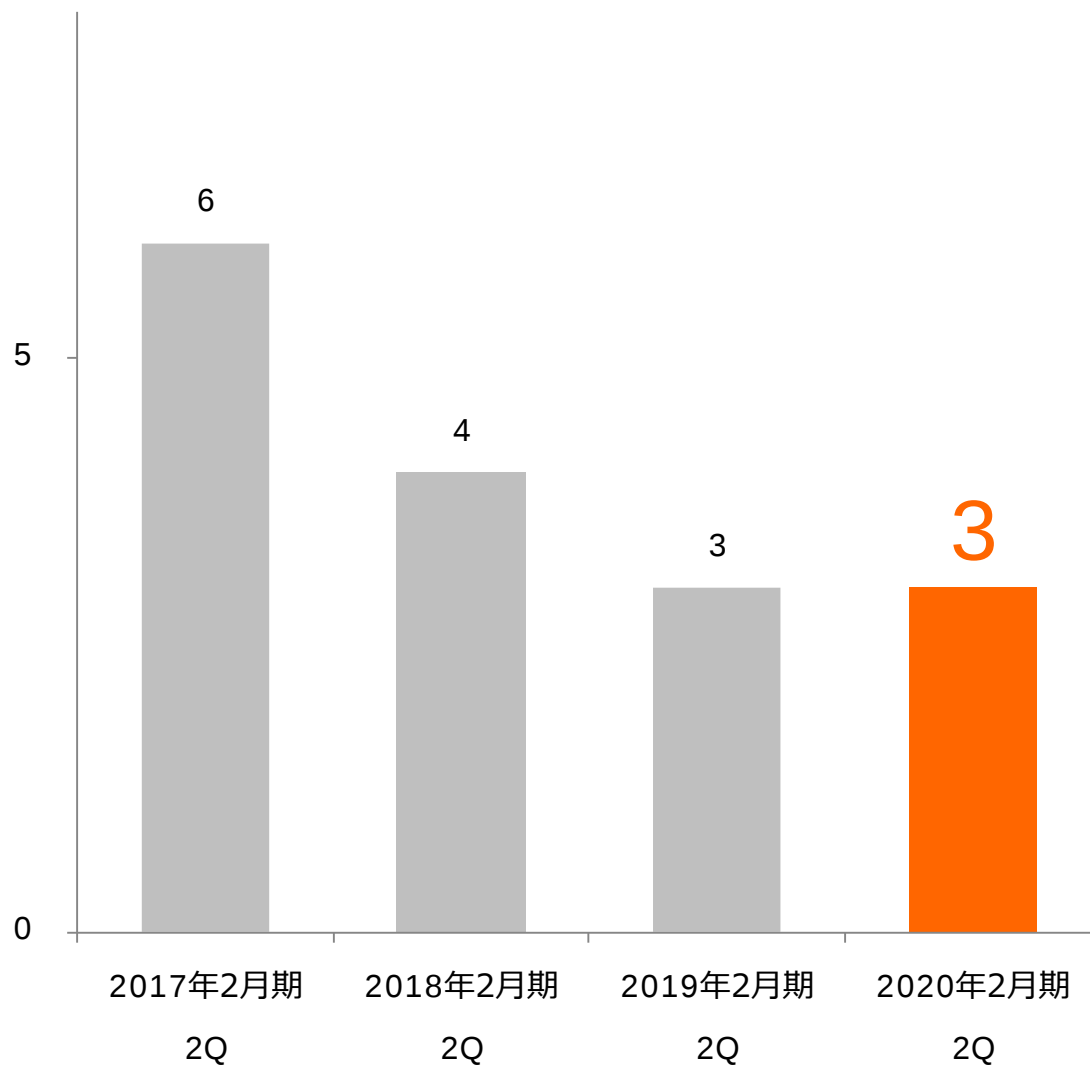
応募数

2.7倍 (2017年2月期2Q対比)

(ご参考) ナースではたらこの営業成績

■ 売上高

(億円)



前年同四半期比
4%減

【既存AI・RPA事業者のサービス】

既存サービスは、コスト、導入期間、保守運用に課題

**開発/導入コスト
が高い**

業務を整理し、システムを設計
開発するのに多額の費用がかかる

例) コンサルティング費用は
数百万円~数千万円/1サービス

**導入に
時間が掛かる**

業務分析からシステム開発、
導入に数か月がかかる

例) ゼロからの開発で
数か月/1サービス

**保守コスト
が高い**

メンテナンス、導入後の
仕様変更にコストがかかる

例) 保守費用は
年間数百万円~数千万円/1サービス

【ディップのAI・RPAサービス】 既存サービスの課題を一気に解消

**開発/導入コスト
ゼロ**

業務にあわせた開発不要の
テンプレートロボットなので
導入コストがかからない

0円/1サービス

**最速即日
利用OK**

テンプレートロボットは、
微調整が必要だが
即日から数週間で稼働開始

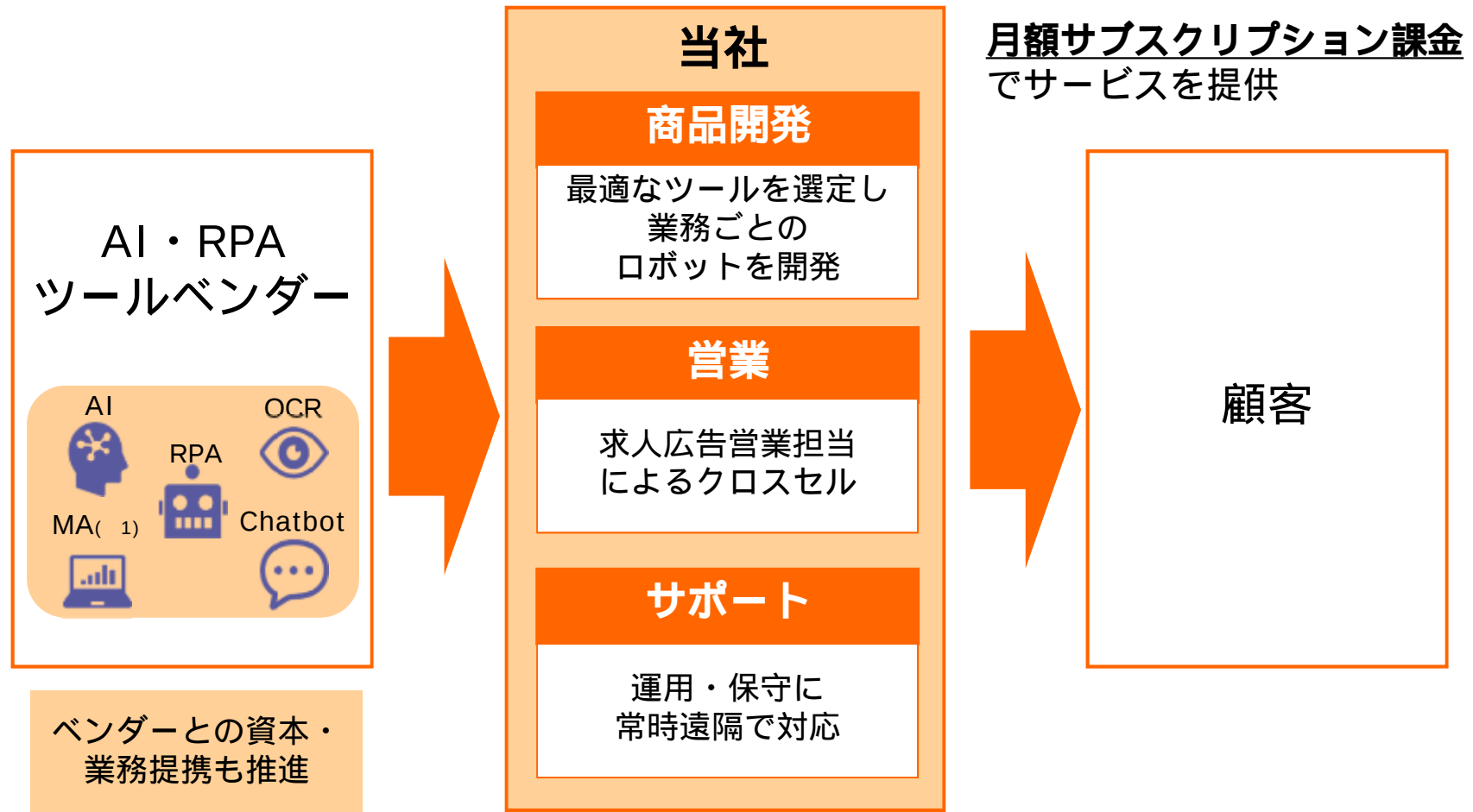
即日~数週間/1サービス

**月額費用のみで
保守まで対応**

月額数万~十数万円の費用で
保守・運用まで行う

年間百数十万円/1サービス

【AI・RPAサービスのビジネスモデル】 ツールをロボット化し、サブスクで提供



1 マーケティングオートメーション

【AI・RPAサービスの競争優位性】 広範な顧客基盤と独自の商品開発・サポート体制



**15万社の
既存顧客基盤**

幅広い業種・業界の担当者の窓口をすでに保有

**開発不要の
テンプレートロボット**

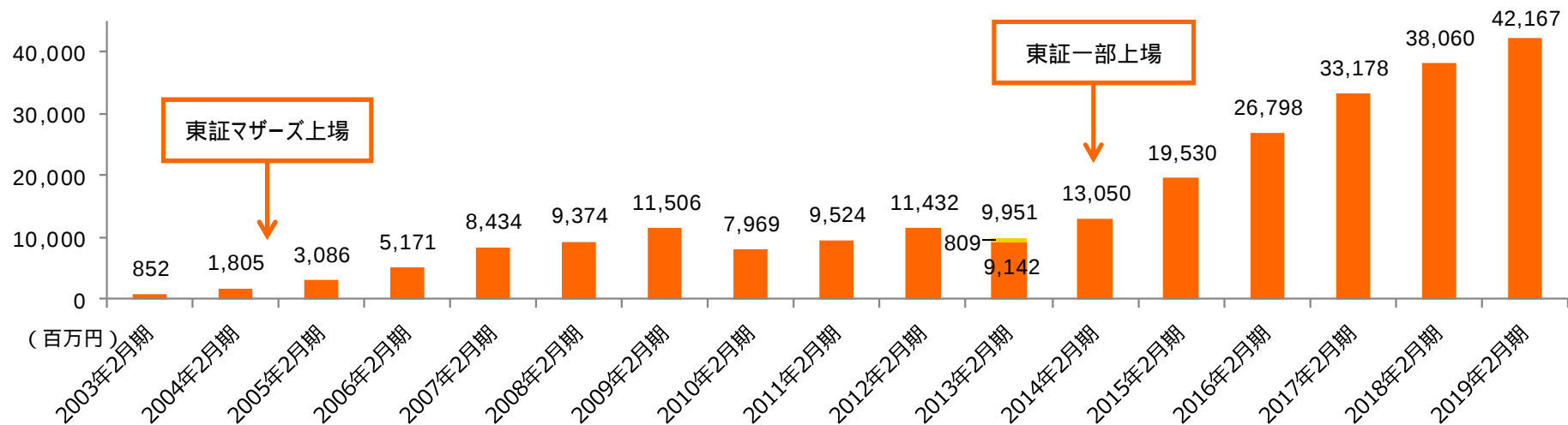
事前に個別業務に最適化され開発・検証された商品

常時遠隔サポート

保守・運用を通じ、顧客との持続的な関係を構築

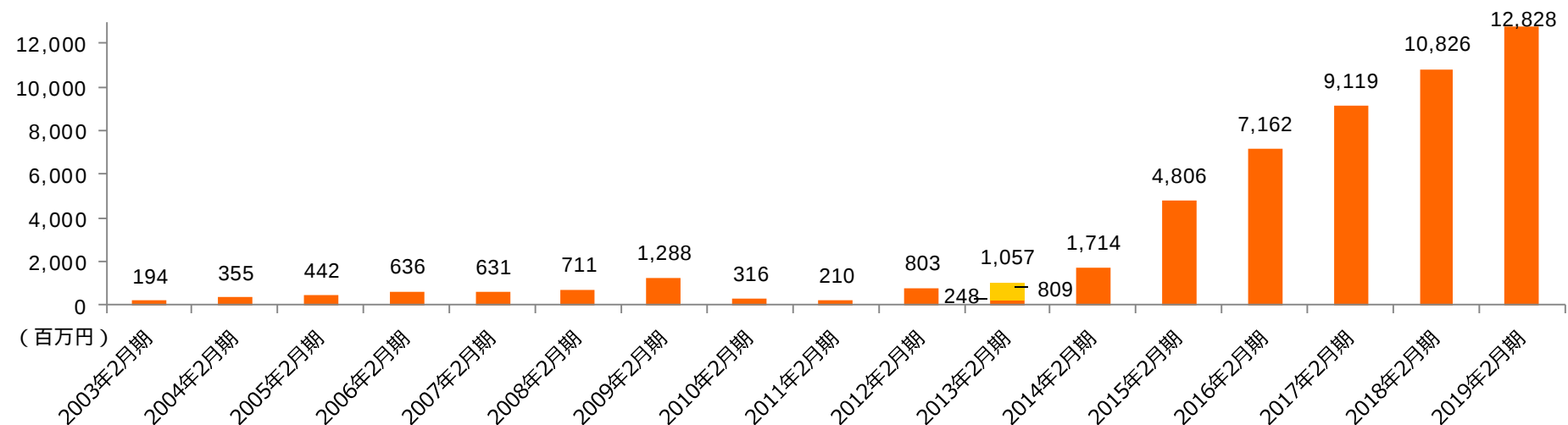
■ 売上高推移

ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

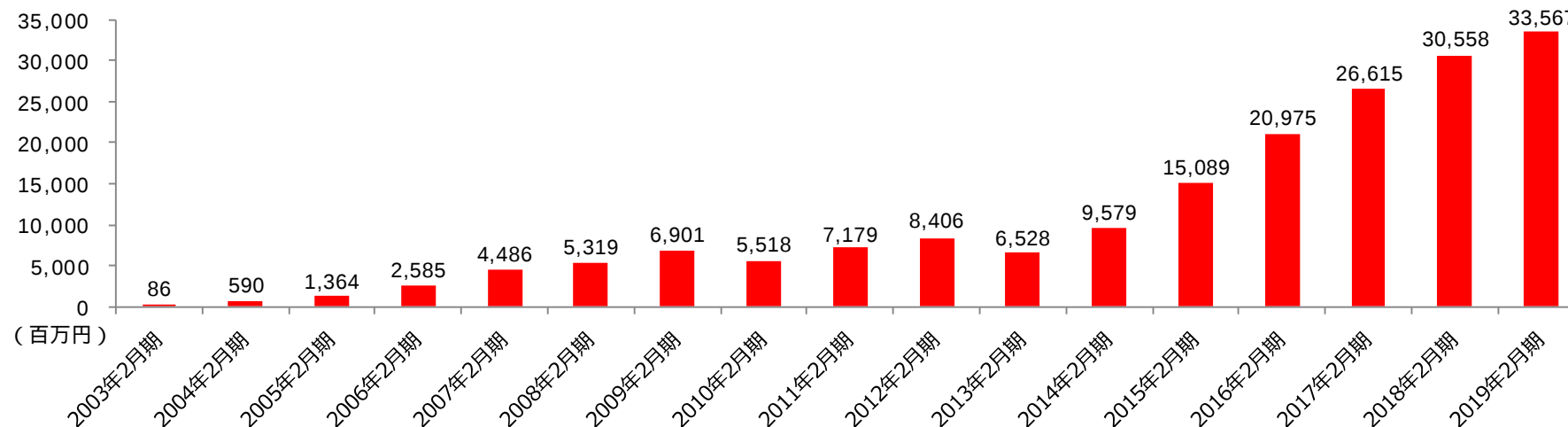


■ 営業利益推移

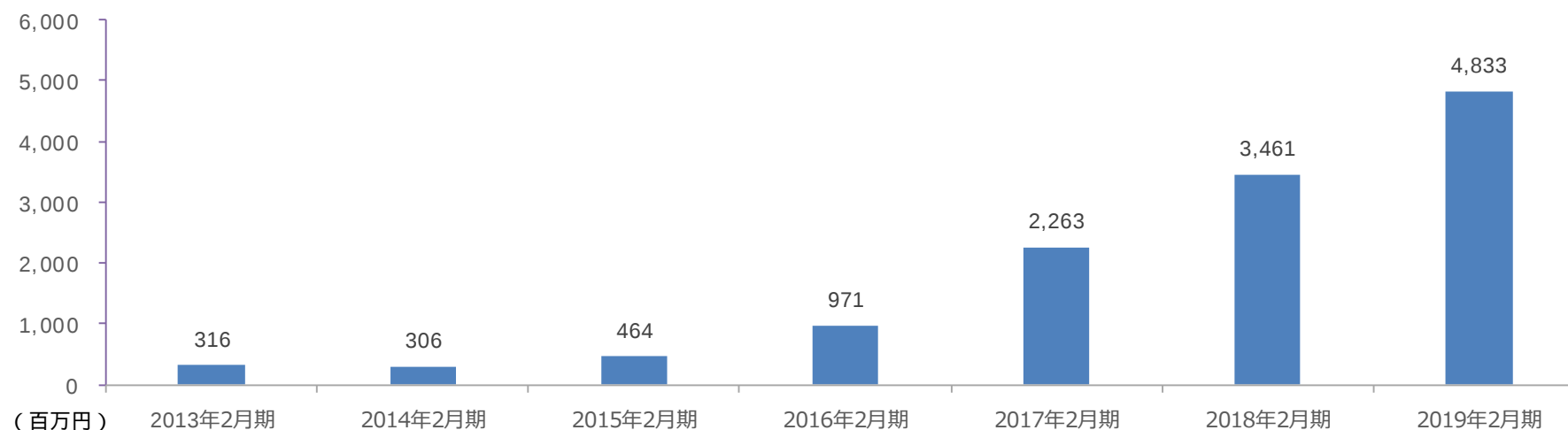
ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額



■ バイトル売上高推移（バイトルNEXT売上高を含む）

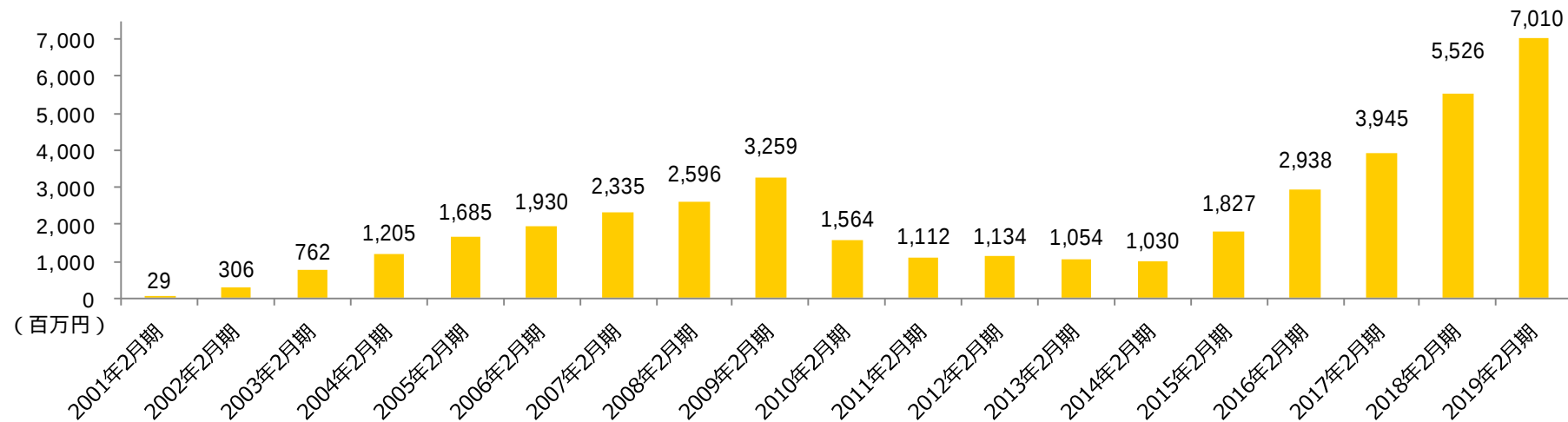


■ バイトルNEXT売上高推移



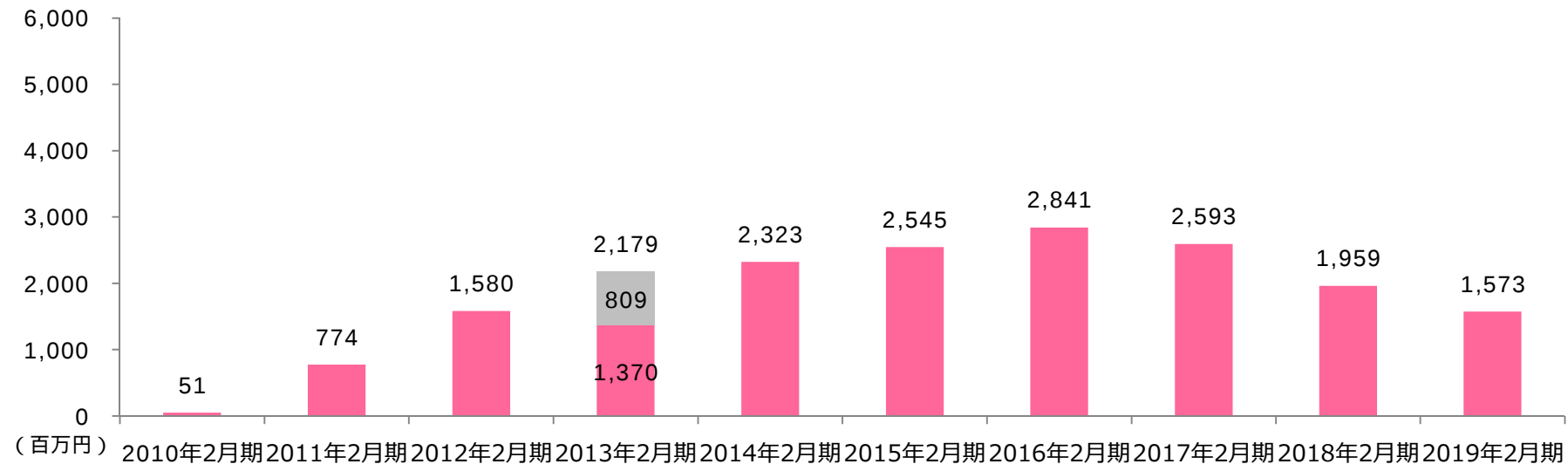
人材サービス事業 売上高推移

■ 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

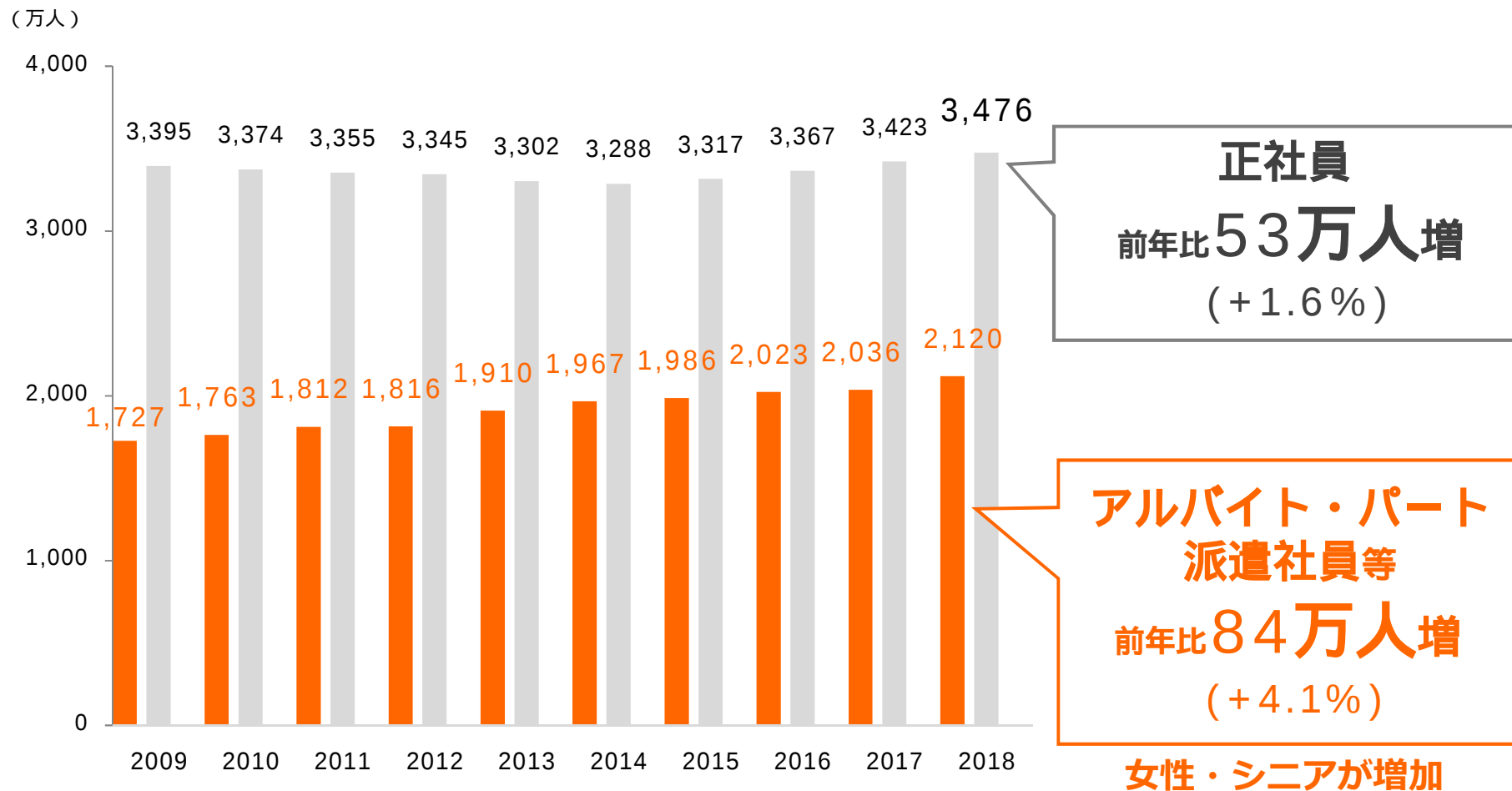
■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額



【市場環境】

アルバイト・パート・派遣社員の雇用者数が増加トレンド

■ 雇用形態別 雇用者数の推移

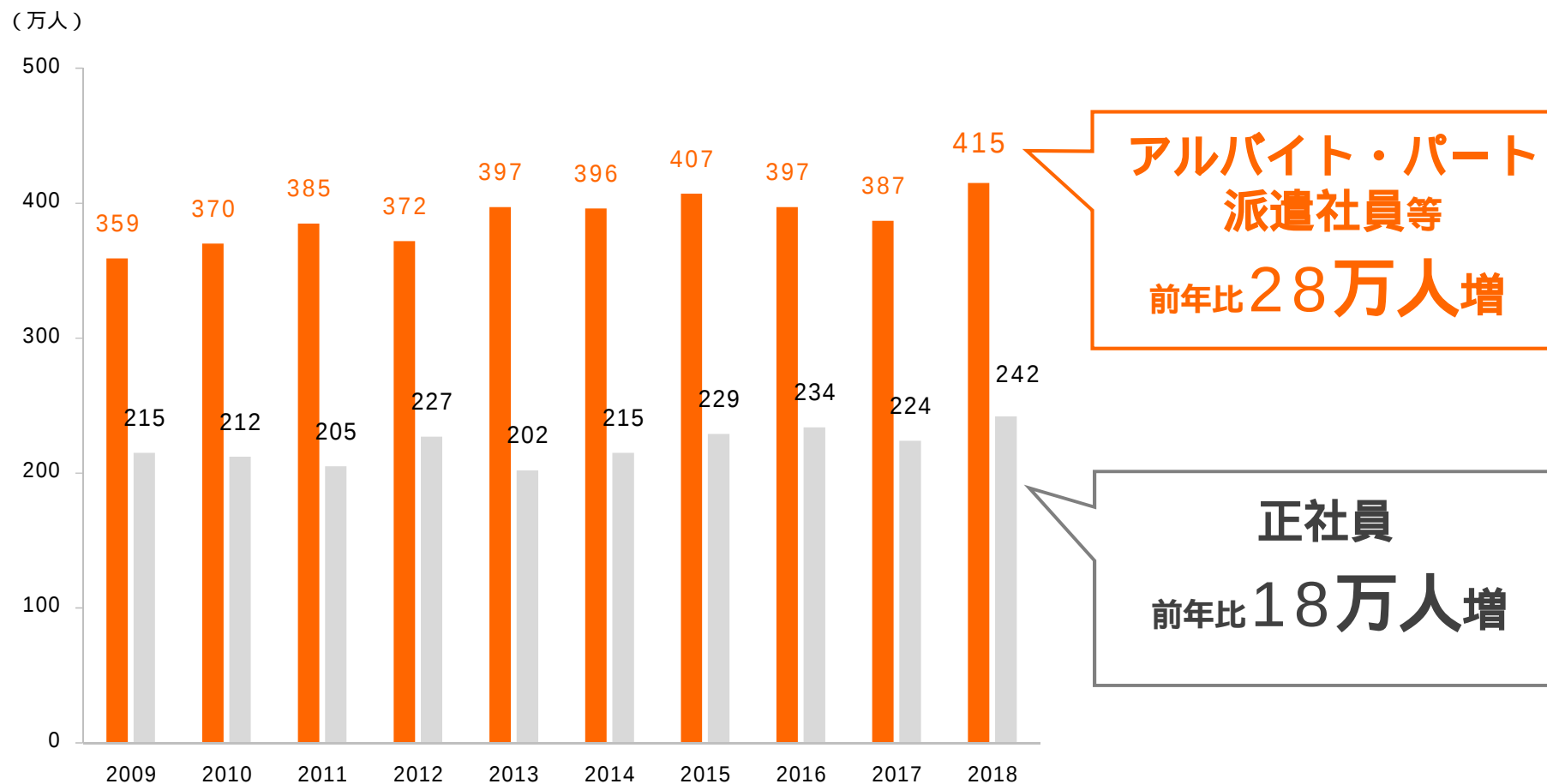


出典：総務省統計局「労働力調査」

【市場環境】

アルバイト・パート・派遣の新規就業・転職者数は増加傾向

■ 雇用形態別 新規就業・転職者数*の推移



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

出典：総務省統計局「労働力調査」

JPX日経インデックス400構成銘柄に4年連続で選出（2019年8月7日）



効率的な資本活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される新しい株価指数であるJPX日経インデックス400に4年連続で選出

日経中小型株指数の構成銘柄に初選出（2019年8月19日）



東証一部に上場している約3,600社の中で、資本の効率性や財務状況などの観点から、投資者にとって投資魅力の高い会社で構成される株価指数である「日経中小型株指数」に初選定

日経500種平均株価の構成銘柄に初選出（2019年3月19日）



東証一部に上場している約3,600社の中で、過去3年間の売買高、売買代金、時価総額等が良好な上位企業500銘柄で構成される「日経500種平均株価」に初選定

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数への組み入れ（2018年9月25日）

ESGのうちE（環境）に着目した新たな株価指数であり、TOPIXをユニバースとし、環境情報の開示状況、炭素効率性（売上高当たり炭素排出量）の水準に着目して構成銘柄のウエイトを決定、上場企業のうち約1,700社が選定された

*1 選出の連絡を受領した日

■ 女性社員比率^{*2}

46.5%

■ 産休育休取得率^{*2}

100.0%

■ 産休育休復帰率^{*2}

100.0%

■ 女性管理職比率^{*2*3}

30.8%



「えるぼし」

全国で856社が**女性活躍推進が優良な企業**
「えるぼし」企業として認定(第3段階)^{*1}

■ 従業員女性比率

東洋経済新報社CSRデータベース2013より当社作成 N=985社



■ 女性管理職比率推移 (期末時点)



*1 厚生労働省HPより 2019年5月末時点

*2 2019年9月1日時点

*3 上場企業平均は5.1% (2018年8月 帝国データバンク調べ)

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、当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