



ディップ株式会社（東証プライム 2379）
**2022年2月期 第4四半期及び通期
決算説明資料**

2022年4月14日

CONTENTS

1	企業価値向上に向けて	P 2
2	2022年2月期 第4四半期 連結業績／ 2022年2月期 連結業績	P 19
3	2023年2月期 通期業績予想	P 24
4	DX事業 事業概要・進捗・事業計画	P 28
5	人材サービス事業 進捗・事業計画	P 39
6	株主還元	P 53
7	Appendix	P 55

1

企業価値向上に向けて

1. 25周年を迎えて
2. 『philosophy』による人財基盤の強化
3. 社会課題の解決で売上『No.1』メディアを目指す
＜社員総会映像 放映＞
4. 経営体制の強化
5. ESG経営への評価
6. 25周年記念 / 期末配当

1. 25周年を迎えて

dreamとideaとpassion。
25年前、私は、大切にしていた思いを社名にしました。
その3つを原動力にして、働く人たちのために働き、
社会を良くしていくんだ。
それが、**dip**のはじまりです。
以来、誰もがやりがいを感じられる仕事に出会えるように、
紹介する仕事の数と質にこだわってきました。
近年では、人がもっと人間らしく働けるように、
デジタル技術を活用した労働力の導入も推進しています。
今年、私たち**dip**は、25周年を迎えることができました。
ご利用いただいたお客さまをはじめ、株主の方々、
そしてステークホルダーのみなさまに
支えていただいたおかげです。
25年前にひとり立ち上げた会社で、
今では2000人を超える仲間たちがいます。
一人ひとりがdreamとideaとpassionを
胸に秘めた心強い仲間たちです。
その全員で、これからも、働く人のために働いていきます。

ディップ株式会社
代表取締役社長 兼 CEO 富田英揮

dip 25th
Labor force solution company

働く人たちのために
働いていく。



株式会社 NEXT 株式会社 PRO はた5ごもっと ナースはた5に コボット

▲2022年3月14日/15日付 日本経済新聞 一面広告

本年3月14日、私たちdipは25周年を迎えました。

株主・投資家の皆様をはじめ、すべての
ステークホルダーの方々からのご支援によるもの
と深く感謝申し上げます。

“夢とアイデアと情熱で社会を改善する存在となる”
という企業理念のもと、
持続的な成長と企業価値向上に努めるとともに、
“誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会の実現”を
目指してまいります。
今後とも、より一層のご鞭撻を賜りますよう宜しく
お願い申し上げます。

ディップ25周年の社員総会 フィロソフィーの浸透と売上『No.1』メディアに向けた戦略を共有



▲25周年テーマ「philosophy」の発表



▲26期テーマ「No.1」に向けた戦略を発表する社長の富田



▲中期経営戦略「dip2025」の進捗と今後の取り組みについて発表するCOO志立



▲会場とリモート参加の社員が一体となったフィナーレ

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

ブランドステートメント

One to One Satisfaction

一人ひとりに寄り添う、「ユーザーファースト」なサービスを追求します。
私たちのビジネスに関わる全ての人々にとって、「満足度No.1」を実現します。
「人が全て、人が財産」の信念のもと、「社員幸福度No.1」を目指します。

dip WAY

dream

自ら夢を持ち、語り、夢の実現に努力する。私は決して途中で諦めない。

idea

アイデアは成長、発展の源である。多様性に溢れた自由闊達な社風をつくり、
イノベーターとして価値あるサービスの創造を追求する。

passion

まず自らが熱くなり、周りを熱くする。惜しげなく誉め、
共に喜び、悩み、励まし、語り合う。
チームワークとリーダーシップで一致団結して勝利を勝ち取る。

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。

ファウンダーズスピリット

1 ピンチはチャンス

どんな困難も、“発想の転換”でチャンスに変える。たとえチャンスであっても、油断はしない。
ものごとをあらゆる角度から俯瞰し、自ら道を切り拓く。

2 チャレンジし続ける

どんな状況下でも、失敗を恐れず、果敢に挑戦し続ける。
ベンチャー精神のもと、イノベーターとして、社会の問題点を解決する。

3 最後まで諦めない

強い意志と行動力で、途中で決してあきらめない。
やり遂げることで失敗しても、そこから学び、より大きな成果を出す。

4 期待を超える

言われたことをただ受け入れるだけでなく、“考え抜き”、価値あるアイデアを創造し、
周囲の期待を超え、自ら高い成長を実現する。

5 仕事、人生を楽しむ

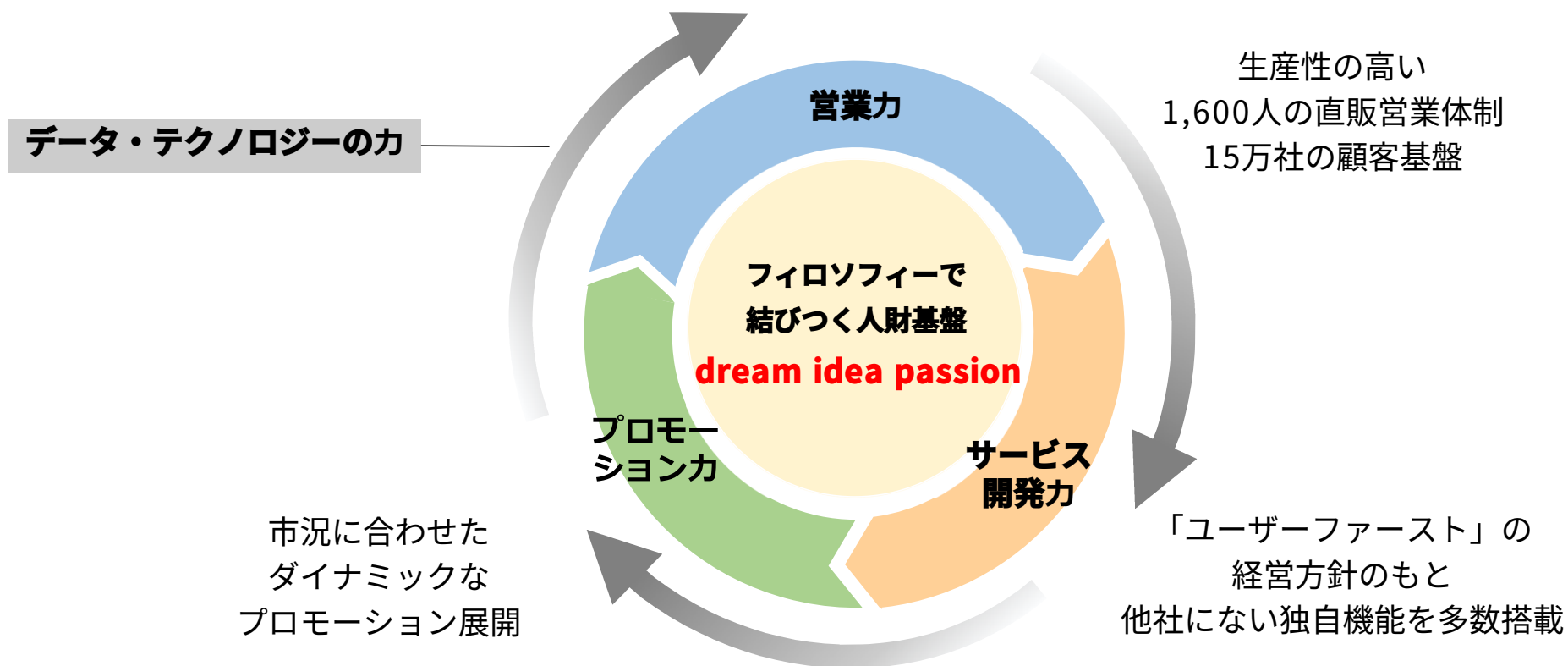
仕事もプライベートも楽しみ、心身ともに充実した、幸せな人生を送る。

6 自らがdipを創る

理念のもとに集まる社員一人ひとりが、強い主体性を発揮し、
新しいdipの未来を築いてゆく。

2. 『philosophy』による人財基盤の強化 ①

**フィロソフィーで固く結びつく人財の dream idea passion によって生み出される
「営業力」 「サービス開発力」 「プロモーション力」を
「データ・テクノロジー」の力でさらに進化させる**



2. 『philosophy』による人財基盤の強化 ②

フィロソフィーに共感した 過去最多「414名」の新卒社員が入社

来年は、600名の新卒採用を目指す



▲万全な感染防止対策を行った上で、
414名が一堂に会して実施したフィロソフィー研修



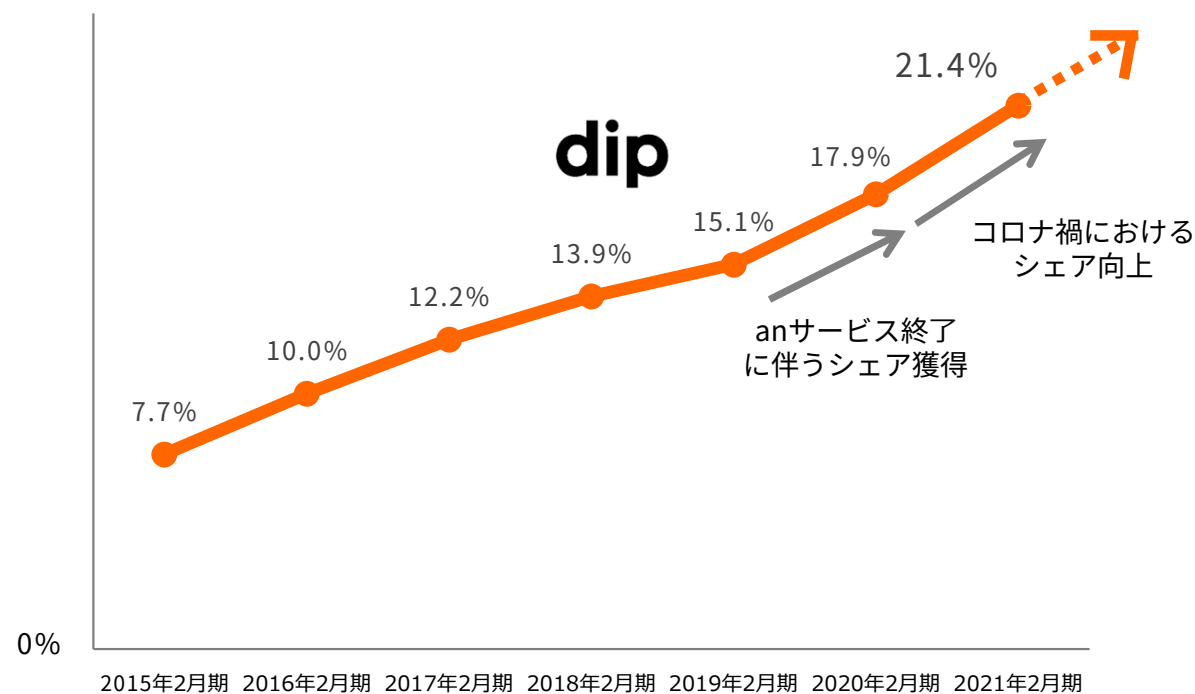
▲フィロソフィー研修を終えての入社式
新卒全員がパフォーマンスにより決意表明

3. 社会課題の解決で売上『No.1』メディアを目指す ①

「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」「人手不足の解消」のため 今期、バイトルブランド（※1）で売上『No.1』メディアを目指す

（※1）バイトル、バイトルNEXT、バイトルPRO

■ アルバイト・パート・派遣求人メディア市場におけるシェアの推移（※2）



コロナ禍でシェア拡大が加速し
業界1位の競合との差は大きく縮小

新卒社員414名の採用等
営業体制のさらなる強化、
新たなプロモーション戦略により
No.1を狙う

3. 社会課題の解決で売上『No.1』メディアを目指す ②

ディップ・インセンティブ・プロジェクトにより ユーザー・クライアントへの提供価値を高める

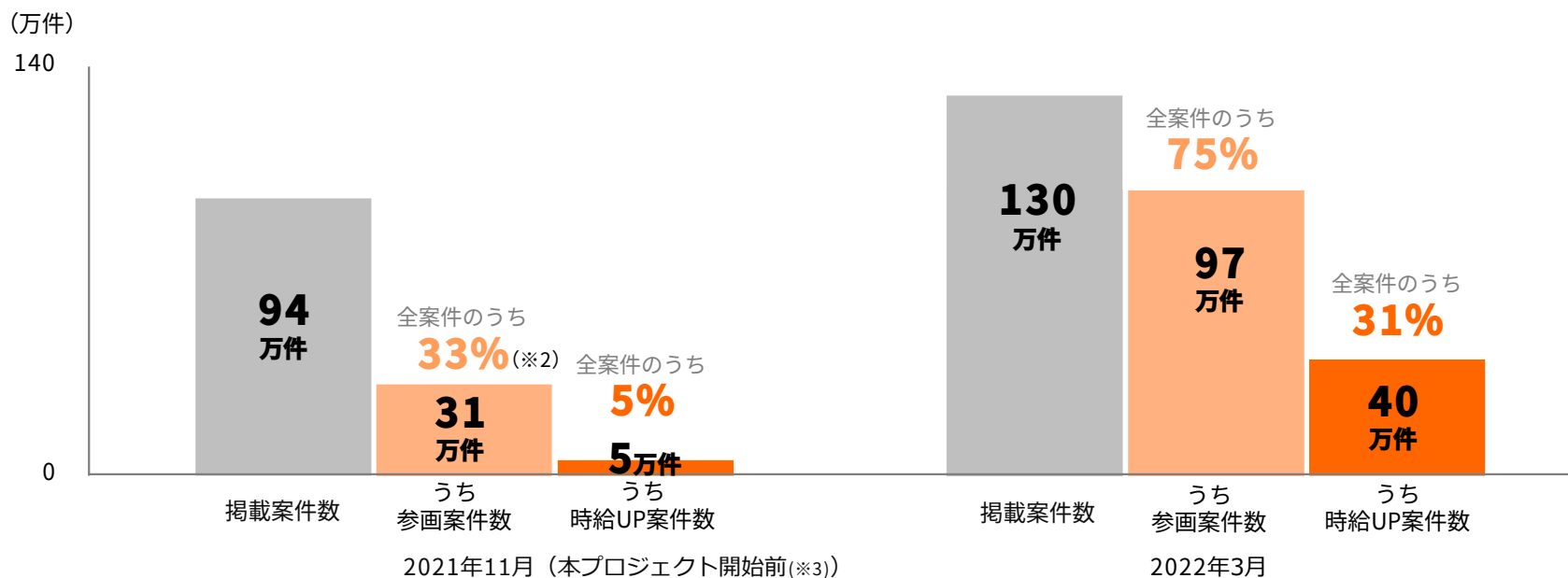
顧客企業に給与引上げ等を提案し、「採用力の強化」と「働く人の待遇改善」を図る

掲載案件数130万件のうち、**プロジェクト参画企業の案件が97万件**（※1）。**時給アップ案件が40万件以上**

（※1）ディップ・インセンティブには、時給アップに加え、継続勤務ボーナス・入社祝い金・ワクチンインセンティブ等を含みます

■掲載案件数・プロジェクト参画案件数・時給UP案件数の推移

（※2）%は、掲載案件数に占める割合



3. 社会課題の解決で売上『No.1』メディアを目指す ③

ディップ・インセンティブ・プロジェクトを 大規模なハイブリッドのプロモーション（※）で展開

（※）デジタル広告（SNS、ウェブ、SEO等）、マス広告（TVCM、交通広告）など多様なチャネルを最適に活用

チャンネル登録数1,000万人の動画クリエイター
はじめしゃちょー等と「時給アップ企業応援団」を結成。
独自のSNSプロモーションを強化



▲タイアップ企画を展開する動画クリエイター

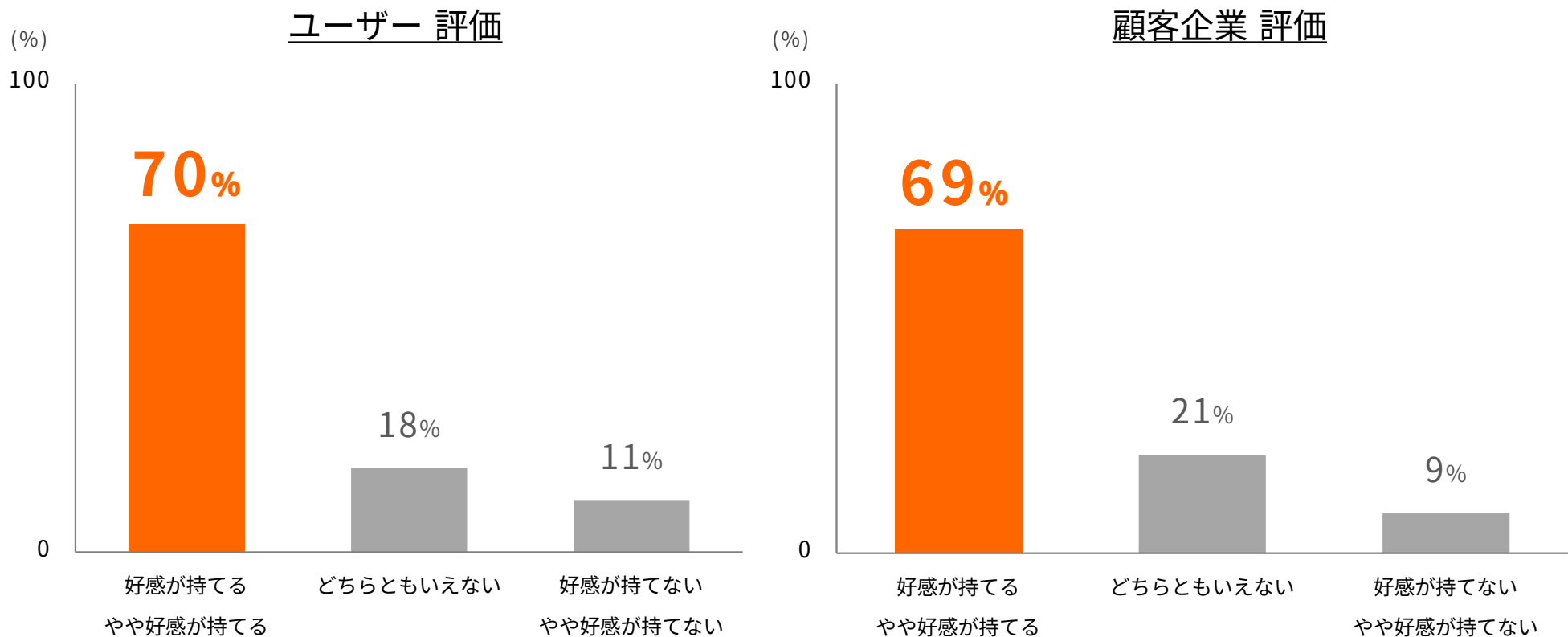
DAIGO扮するdip営業社員が
クライアント企業に対して、働く人の待遇向上を
働きかける様子を描いたCMを放映中。



▲DAIGO扮する「dipさん」が登場するバイトルのCM

3. 社会課題の解決で売上『No.1』メディアを目指す ④

ディップ・インセンティブ・プロジェクトのプロモーションに ユーザー・クライアントから高い評価



出典：インターネットリサーチを利用した調査結果による

3. 社会課題の解決で売上『No.1』メディアを目指す ⑤

新たなサービスとして、「dipさんからのメッセージ」記載を開始 「仕事と職場の魅力・リアル」を客観的な視点でユーザーに届ける

営業社員が、ユーザー目線で取材し記述。

アグリゲーションサイトでは提供できない情報を掲載することで、
求職者のより良い仕事選びと、ミスマッチの解消・早期離職防止を図る

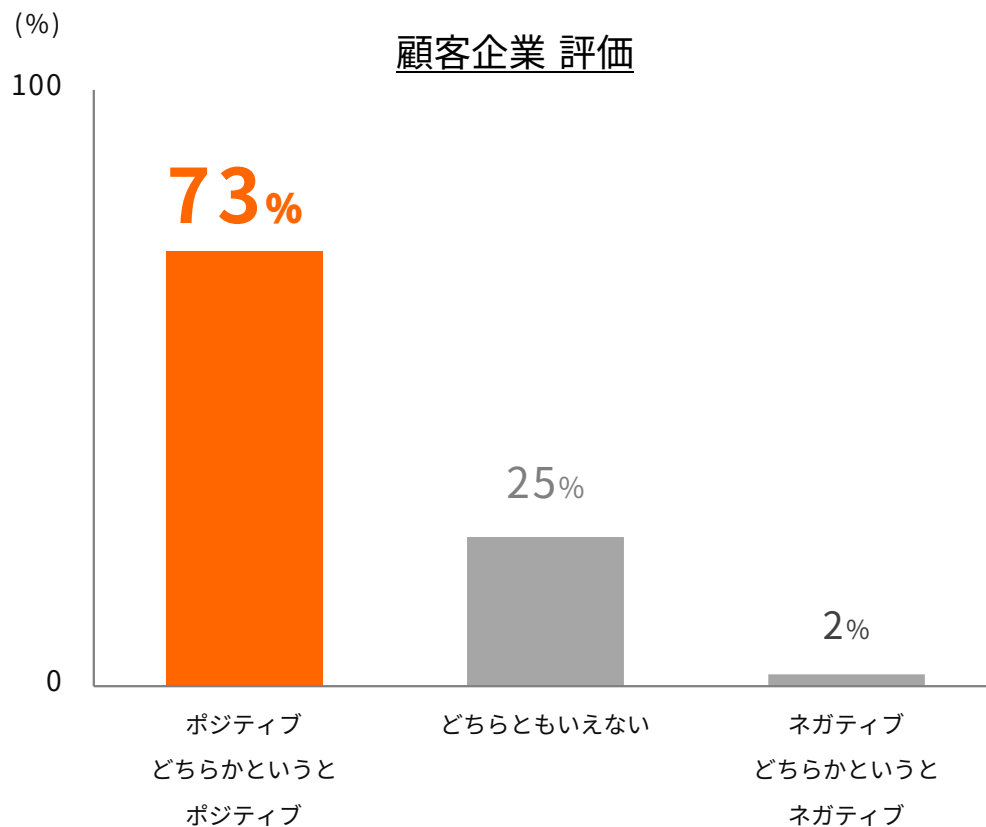
「dipさんからのメッセージ」の掲載例

撮影中も笑いが絶えず、「こんなポーズしてください！」というお願いにも「え～！恥ずかしいけど…はいっ笑」と協力してくださったりして、本当に明るくやさしいスタッフさんたち！
この日は他店舗の店長さん(20代)もいらっしゃいましたが、普段他のお店で働いているとは思えないほどフランクに仲良くお話されていたりして、「人」の魅力がひしひしと伝わってきちゃいました。
動画に出演してくださったHさんはこのお店の居心地の良さから、ここで社員になろう！と決めたんだそう。
飲食業に慣れていない方も、きっとすぐに馴染める環境だと思うのでぜひぜひチャレンジしてみてください！



3. 社会課題の解決で売上『No.1』メディアを目指す ⑥

クライアント企業から 「dipさんからのメッセージ」に高い期待



- ディップの営業さんが他社以上に距離が近いと日頃から感じています。
その方たちの視点から会社の魅力やリアルを伝えてもらえるのは、求職者にとっても信憑性が高まり、自社により合った人材採用が期待できそうです。
- 求人原稿によくみかけるアットホーム、明るい、楽しいのような掲載だけでなく、求職者の目線から自社では気づかなかった具体的な 魅力や、逆に大変なことを伝えてもらえる。求職者へ臨場感が伝わることで動機付けができ、今まで課題だったスタッフの定着にもつながりそうです。

4. 経営体制の強化 ① 定時株主総会後の役員体制

COO志立を代表取締役に加えて選任(※1)。社外取締役が半数、女性取締役が3分の1となる(※2)

氏名	選任後の役職（予定）	
富田 英揮	代表取締役社長 兼 CEO（最高経営責任者）	
志立 正嗣	代表取締役 COO（最高執行責任者）兼 CIO（最高情報責任者） 兼 商品開発本部長	
岩田 和久	取締役 CBO（最高事業責任者）	
田邊 えり子	社外取締役（独立役員）（※3）	
馬淵 邦美	社外取締役（独立役員）	
竹内 香苗	社外取締役（独立役員）（※3）	
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
望月 明彦	監査役	◆公認会計士
今津 幸子	社外監査役（独立役員）	◆弁護士

（※1）3月17日付で選任済み。

（※2）取締役の選任は、2022年5月24日開催予定の第25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。

（※3）女性取締役。取締役に占める比率：33.3%

なお、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。なお、指名・報酬委員会にて取締役の個別報酬を決定しております。

4. 経営体制の強化 ② 新任社外取締役・社外監査役候補者プロフィール



竹内 香苗 (たけうち かなえ)

【選任理由】

竹内香苗氏は、報道番組のキャスターや経営者へのインタビュー等豊富な経験を通し、幅広い分野の社会問題に関する高い知見を有しております。

また、女性活躍推進等にも精通しており、当社が取り組む社会課題に係るアドバイスを期待できるものと考え、社外取締役候補者といたしました。

【略歴】

2001年 4月 株式会社東京放送（現 株式会社TBSテレビ）入社
2012年11月 フリーアナウンサー（現任）
2020年 6月 SBIホールディングス株式会社社外取締役（現任）



今津 幸子 (いまづ ゆきこ)

【選任理由】

今津幸子氏は、弁護士として企業法務、特に人事・労務領域において豊富な経験と高い見識を有しております。

また、同氏が所属する法律事務所における女性パートナーとして、女性活躍の推進にも携わっており、有効な監視・監督及び助言を期待できるものと考え、社外監査役候補者といたしました。

【略歴】

1996年 4月 アンダーソン・毛利法律事務所
（現 アンダーソン・毛利・友常法律事務所
外国法共同事業）入所
2005年 1月 同事務所パートナー就任（現任）
2007年 4月 慶應義塾大学法科大学院准教授
2014年 3月 公益財団法人石橋財団理事（現任）
2018年 6月 第一三共株式会社社外監査役（現任）

4. 経営体制の強化 ③ サービスオフィサーの任命

**新たにサービスオフィサーの職を設け、機能横断的な事業運営を推進
CTOの執行役員就任で、テクノロジー領域において機動的に意思決定**

(注)下線部は新任役職

氏名	役職
井上 剛恒	執行役員 <u>サービスオフィサー（バイトル・バイトルNEXT）</u> エリア事業本部長
北里 友宏	執行役員 <u>サービスオフィサー（はたらこ・バイトルPRO）</u> HR事業本部長
豊濱 吉庸	<u>執行役員 CTO（Chief Technology Officer・最高技術責任者）</u> <u>商品開発本部システム統括部長</u>

「FTSE Blossom Japan Index」にくわえ、 新たに「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」に選定



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
＊指数構成銘柄数230銘柄（2021年12月時点）



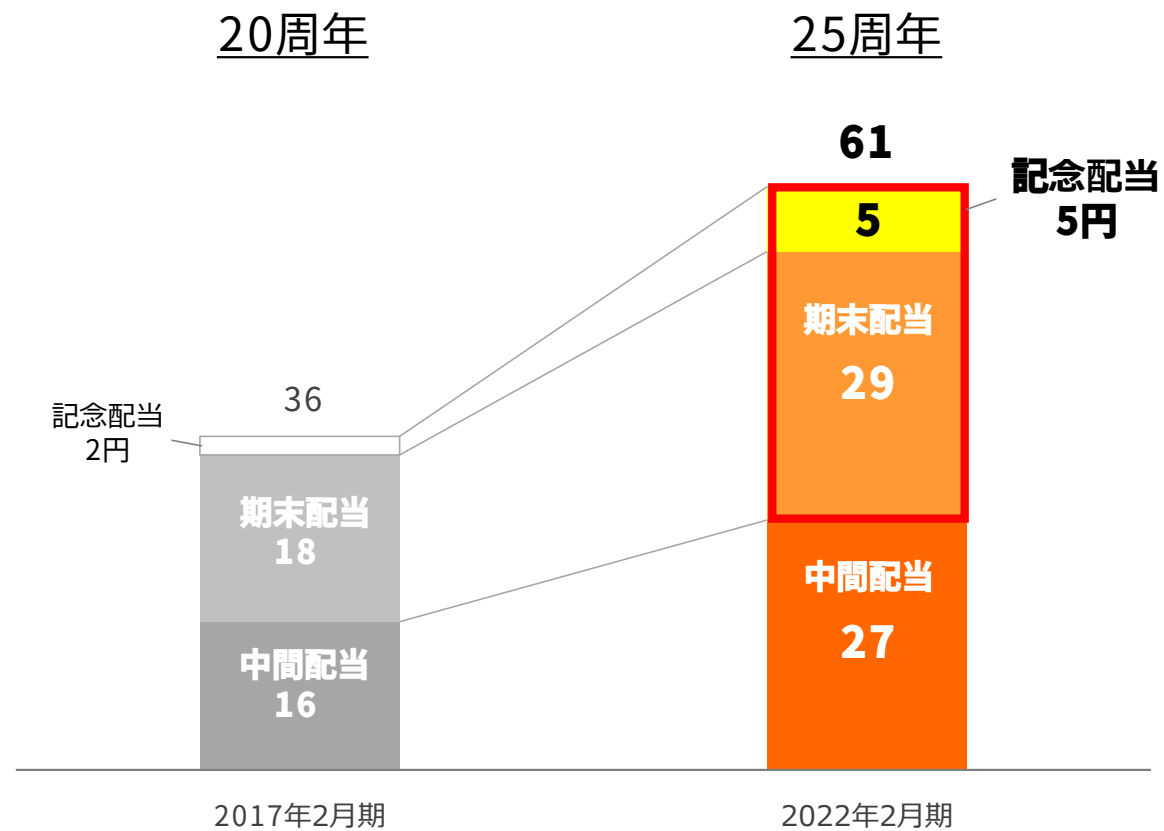
FTSE RussellのESG評価をベースに、環境負荷の大きさや企業の気候変動リスクに対するマネジメントの評価をより反映したインデックス
＊指数構成銘柄数494銘柄（2022年3月時点）

※両Indexとも、年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）のESGの
パッシブ運用ベンチマークとして採用

「健康経営優良法人2022」に認定



期末配当29円にくわえ、「25周年記念配当」5円を実施



2

2022年2月期 第4四半期 連結業績 / 2022年2月期 連結業績

1. 2022年2月期 第4四半期 連結業績
2. 2022年2月期 連結業績

1. 2022年2月期 第4四半期 連結業績 ①

■ 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+43.8%の114.5億円
- ・ 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**先行投資として大規模な広告宣伝を実施**。
営業利益は、前年同四半期比+27.0%の17.4億円

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好調
- ・ 事業成長のために必要な投資（人員増強等）を行いつつ、**黒字基調が拡大**

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、**バイトル・バイトルNEXT売上高が
コロナ禍前の水準まで回復**
- ・ バイトルPROにおいて、**介護・保育・美容にくわえ、医療領域でも掲載案件数No.1を達成**

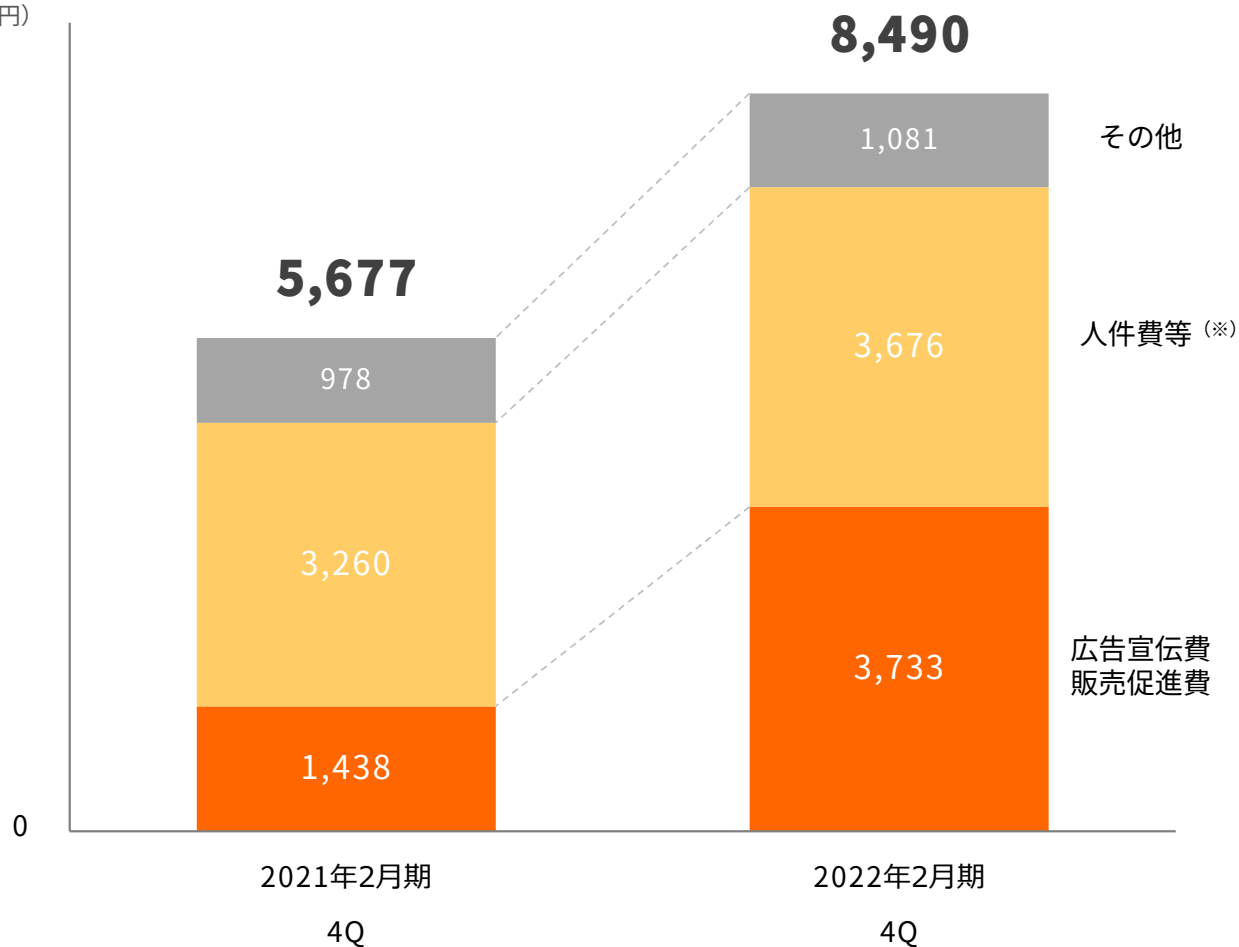
1. 2022年2月期 第4四半期 連結業績 ②

		2021年2月期 4Q	2022年2月期 4Q	前年同四半期比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	7,960	11,451	+43.8%
	営業利益	1,373	1,744	+27.0%
	経常利益	1,296	1,661	+28.1%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	509	819	+60.9%
うち DX事業	売上高	345	953	+176.2%
	セグメント利益	△56	356	-

1. 2022年2月期 第4四半期 連結業績 ③

■ 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)



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
先行投資として大規模な広告宣伝を実施

人件費の増加は、
ワクチン接種促進のための手当支給、
売上増加に伴う営業インセンティブ増加
等によるもの

(※) 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

2. 2022年2月期 連結業績

翌期を見据えた積極的な広告宣伝投資で、利益は減少するも業績予想の範囲内 DX事業の利益は上限を超過

		2021年2月期	2022年2月期	前年比	(ご参考) 業績予想 2022年1月14日開示
		(百万円)	(百万円)		
全社	売上高	32,494	39,515	+21.6%	38,800 ~41,000
	営業利益	7,312	5,602	△23.3%	4,800 ~6,200
	経常利益	6,501	5,320	△18.1%	4,500 ~5,900
	親会社株主に帰属する 当期純利益	607	3,487	+474.4%	3,100 ~4,100
うち DX事業	売上高	823	2,828	+243.6%	2,800 ~2,900
	セグメント利益	△541	742	-	600 ~700

3

2023年2月期 通期業績予想

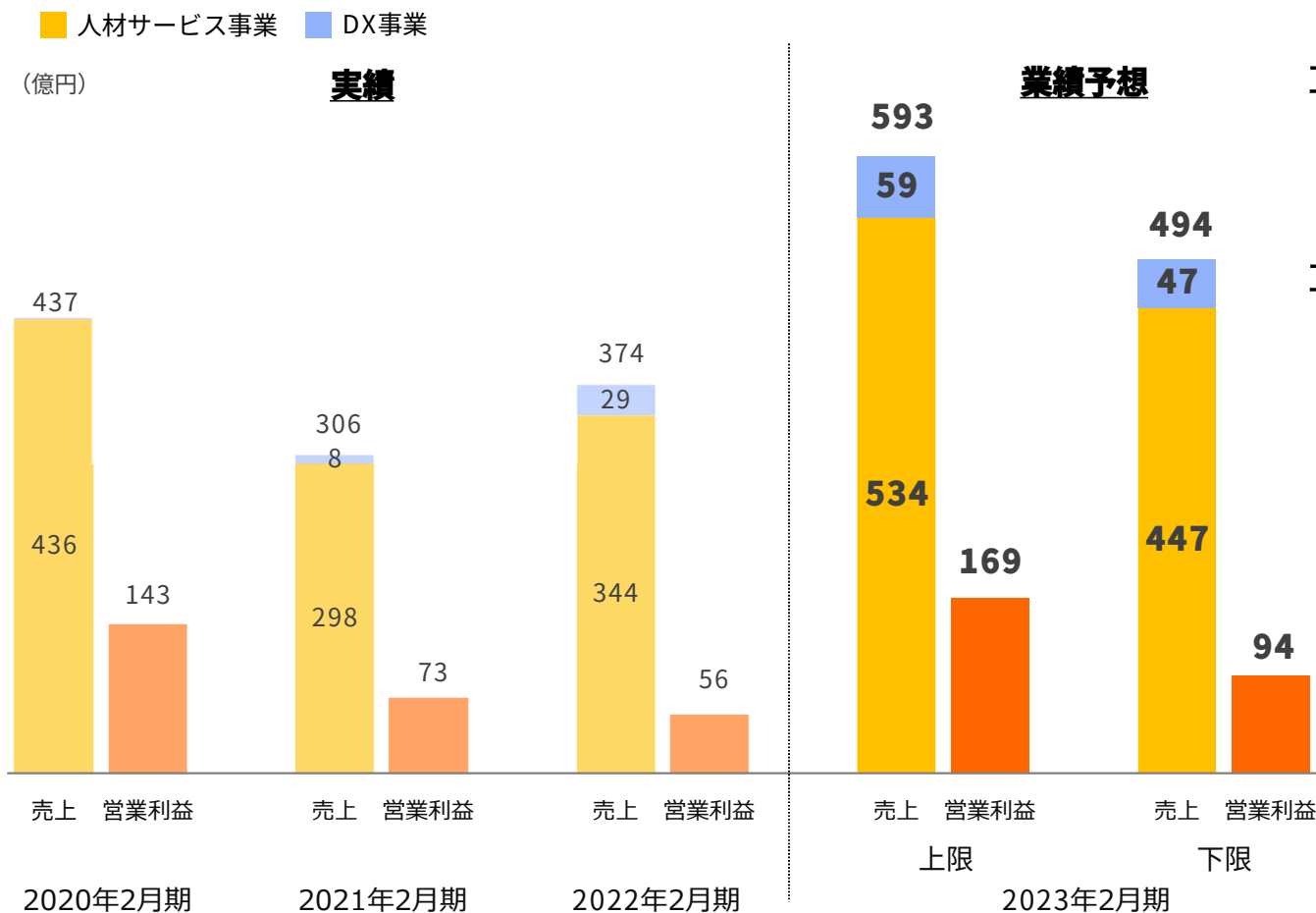
2023年2月期 通期業績予想 ① 連結業績予想（新収益認識基準ベース^(※)）

	2022年2月期 (実績、旧基準) (百万円)	2022年2月期 ^(※) (実績、新基準) (百万円)	2023年2月期 業績予想 (百万円)	前年比 (新基準値と比較)
全社	売上高	39,515	59,300 ~49,400	+58.5% ~+32.1%
	営業利益	5,602	16,900 ~9,400	+197.1% ~+65.3%
	経常利益	5,320	16,600 ~9,100	+207.0% ~+68.3%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	3,487	11,100 ~5,900	+210.7% ~+65.1%
うち DX事業	売上高	2,828	5,900 ~4,700	+99.7% ~+59.1%
	セグメント利益	742	1,900 ~1,100	+110.2% ~+21.7%

※ 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。

2023年2月期 通期業績予想 ② 連結売上高予想の考え方

■ 連結売上高と営業利益推移

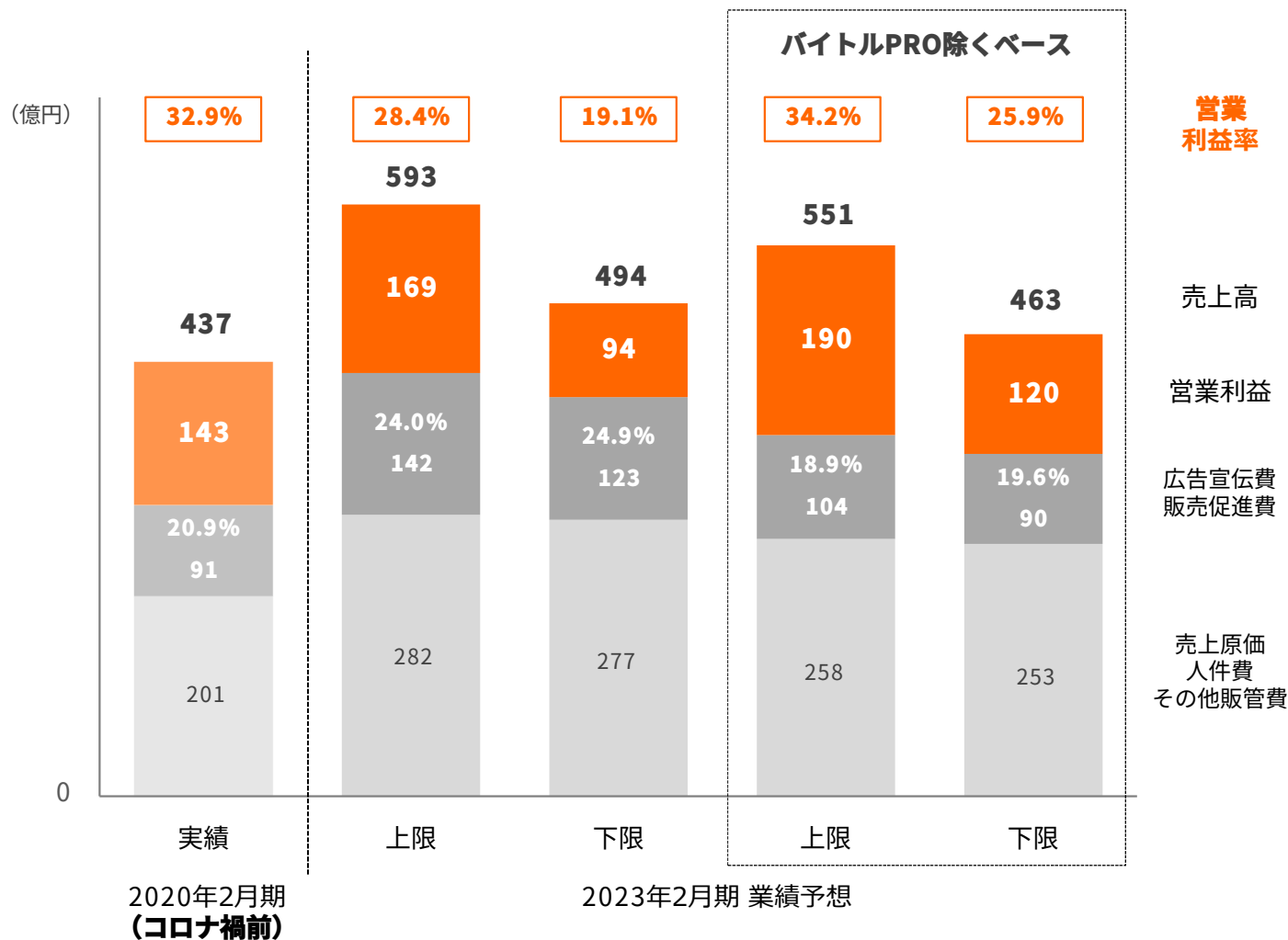


上限値：
コロナ禍が収束する前提での社内目標数値

下限値：
コロナ禍による影響が前期並みとなる前提
(※)

(※) 前期と同様に、まん延防止等重点措置等が年度に3回程度発令される前提。
ウクライナ情勢やそれに関連した資源・原材料のコスト上昇、国内消費への影響等は織り込んでおりません

2023年2月期 通期業績予想 ③ 連結営業利益予想の考え方



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

4

DX事業 事業概要・進捗・事業計画

1. DX事業の概要
2. 2022年2月期 第4四半期 業績
3. 今期の事業計画

1. DX事業の概要 ① DX事業の位置づけ

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 **ナースをはたらこ**



DX事業

Digital labor force solution

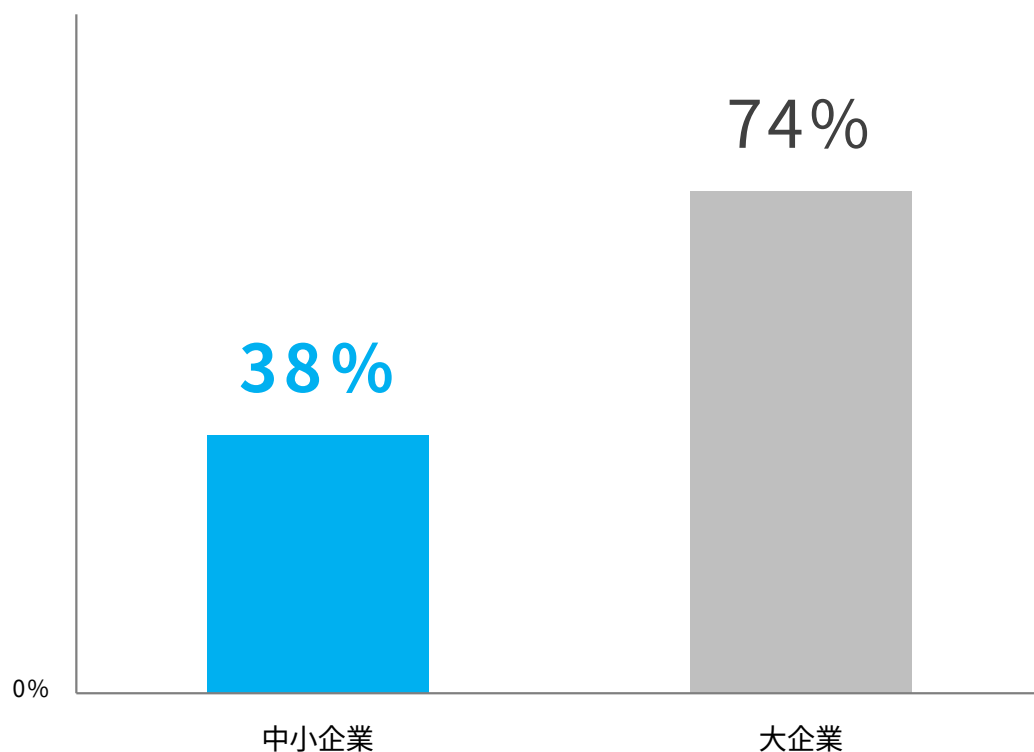
コボット

「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

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

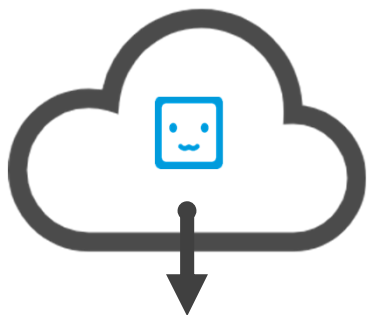
出所：経済産業省『令和3年度年次経済財政報告－レジリエントな日本経済へ：強さと柔軟性を持つ経済社会に向けた変革の加速－』に基づき当社作成

1. DX事業の概要 ③ DXツール「コボット」シリーズの特徴

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

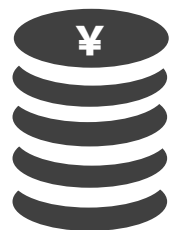
導入が容易

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

1. DX事業の概要 ④ 当社の強み

「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 ⑤ 中堅・中小企業向けDXツール コボットシリーズの商品ラインナップ

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

業種特化型 業務効率化

ストック
商品

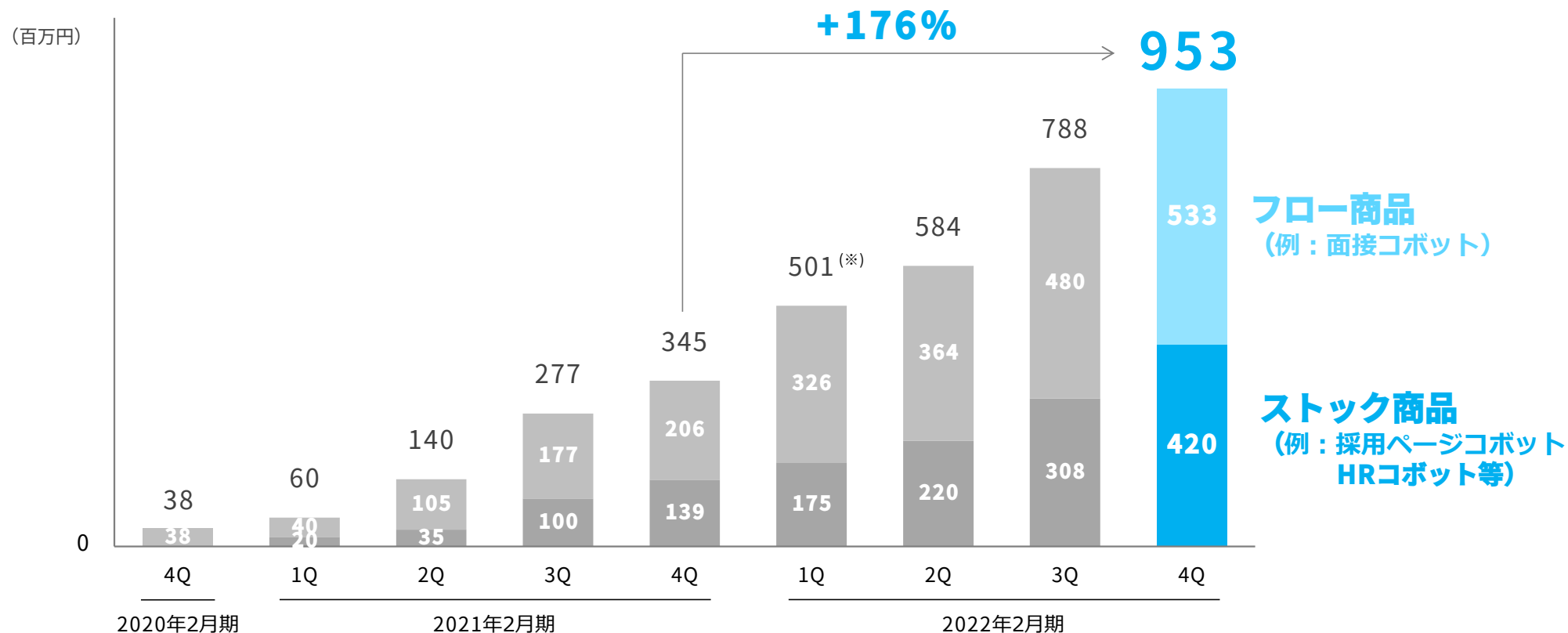
不動産コボット 2020年6月提供開始
2万円/月～

物件情報の取得・登録・更新など
情報入力作業の効率化サービス 等

2. 2022年2月期 第4四半期 業績 ①

前年同四半期比 +176%と高成長が継続。ストック商品の販売が好調

■ 売上高(※)推移

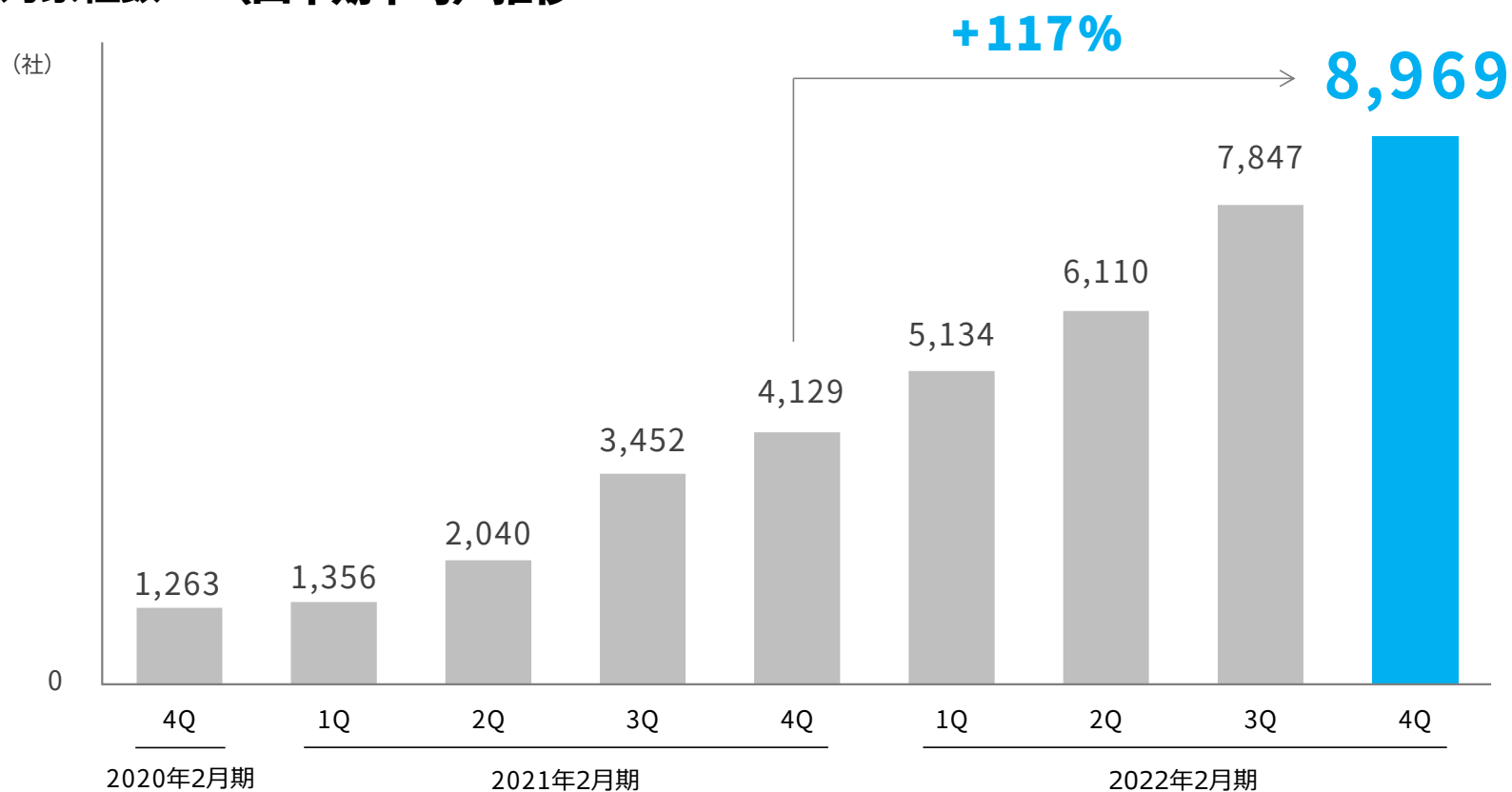


(※) 2022年2月期より、採用ページコボット (旧 バイトルRHP) 等、サービスの一部を人材サービス事業からDX事業に移管しております

2. 2022年2月期 第4四半期 業績 ②

月額課金対象社数も前年同期比で大きく成長

■ 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. 2022年2月期 第4四半期 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

	2021年2月 ^(※1)	2021年5月	2021年8月	2021年11月	2022年2月 (実績)
月間 売上高 (2021年2月比)	1.3億円 -	1.6億円 (+23%)	2.1億円 (+62%)	2.9億円 (+123%)	3.1億円 (+138%)
月額課金 対象社数 (2021年2月比)	4,700社 -	4,800社 (+2%)	6,500社 (+38%)	8,600社 (+83%)	9,300社 (+98%)
ARPU ^(※2) (2021年2月比)	2.9万円 -	3.3万円 (+14%)	3.2万円 (+10%)	3.3万円 (+14%)	3.4万円 (+17%)
ストック 売上比率 ^(※3) (2021年2月比)	34% -	36% (+2pts)	38% (+4pts)	39% (+5pts)	46% (+12pts)

(※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
2021年2月については、比較のための参考情報として、採用ページロボットを含んだ実績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

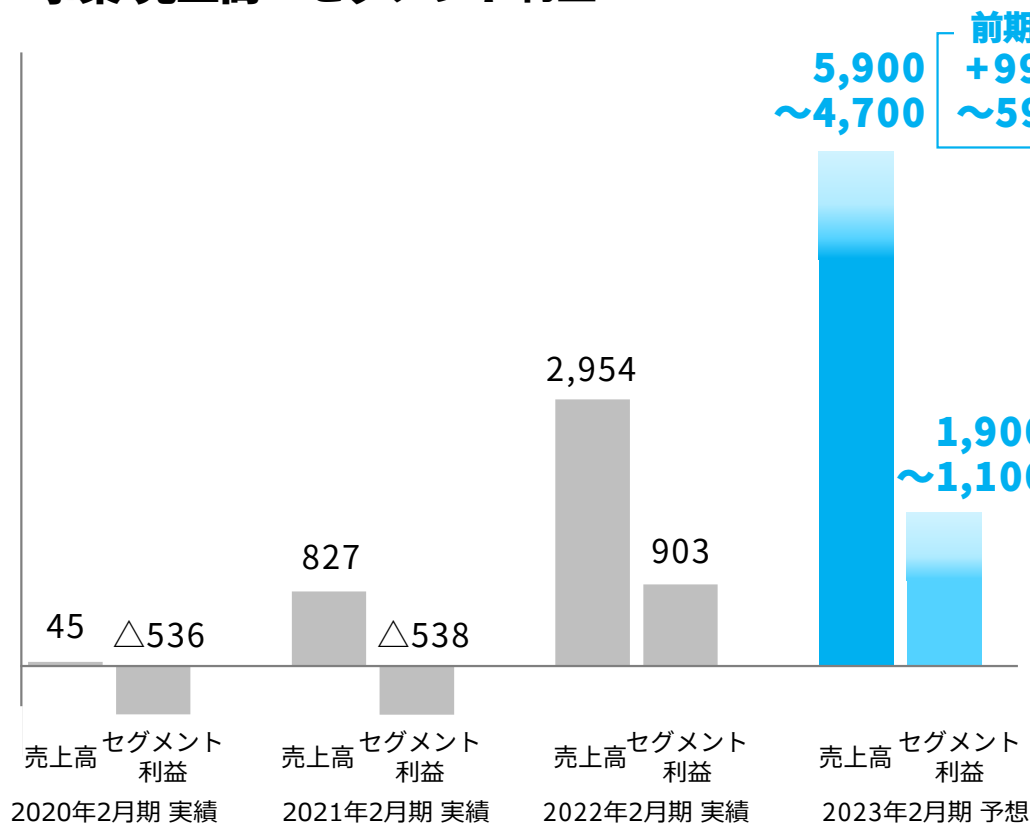
(※3) ストック商品（自動更新契約）の売上高を総売上高で除した比率

3. 今期の事業計画 ①

引きつづき、売上高・利益ともに大きく伸ばす計画

■ DX事業 売上高・セグメント利益

(百万円)



	2022年2月 実績	2023年2月 目標
月間 売上高 (2022年2月比)	3.1億円	7.3億円 (+135%)
月額課金 対象社数 (2022年2月比)	9,300社	23,000社 (+147%)
ARPU (2022年2月比)	3.4万円	3.2万円 (-6%)
ストック 売上比率 (2022年2月比)	46%	71% ^(※) (+25pts)

(※)今期より、「HRロボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接ロボット」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開示いたします。
なお、同様の分類で算出した2022年2月のストック売上比率は、68%となります

3. 今期の事業計画 ② 今期戦略

1

商品の品質を強化（クオリティNO.1を目指す）

既存商品のUI/UXの向上、機能強化

2

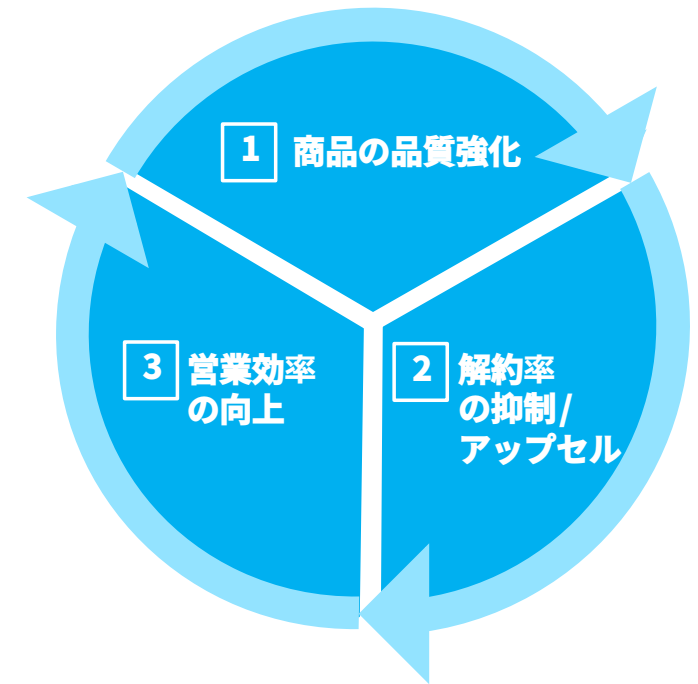
CS体制の強化で、解約率の抑制／アップセル推進

品質強化にくわえ、テクノロジーでCS業務を効率化。
解約率の抑制と同時に、アップセルを強化

3

セット販売の強化により、営業効率を向上

ノウハウ蓄積で、営業社員の提案力が向上。
複数のDX商品を組み合わせたセット販売を拡大



5

人材サービス事業 進捗・事業計画

1. 2022年2月期 第4四半期 業績
2. 今期の事業計画

1. 2022年2月期 第4四半期 業績 ① バイトル・バイトルNEXT

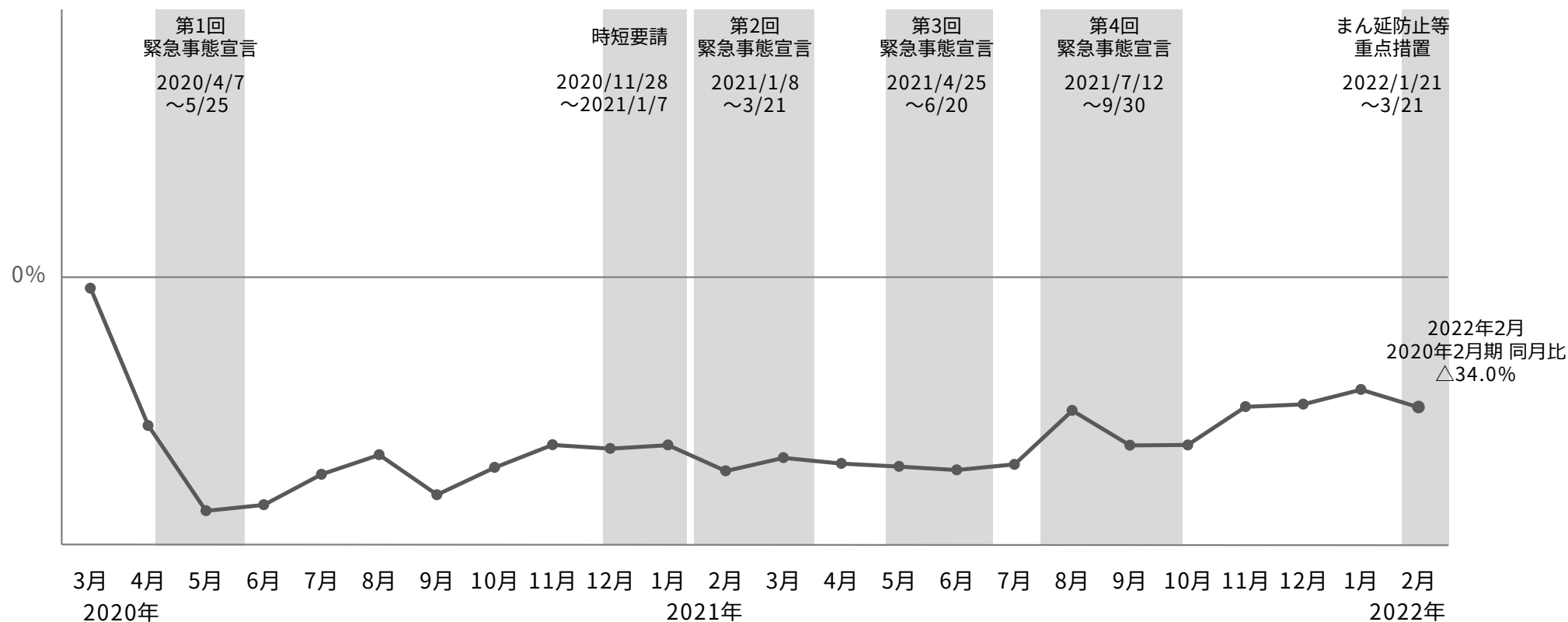
■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第4四半期	2022年2月期 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 ・バイトルNEXT	5,753	8,172	+2,419	+42.0%
(うち バイトルNEXT)	1,035	1,213	+178	+17.1%

コロナ禍前の水準まで回復していないマーケット

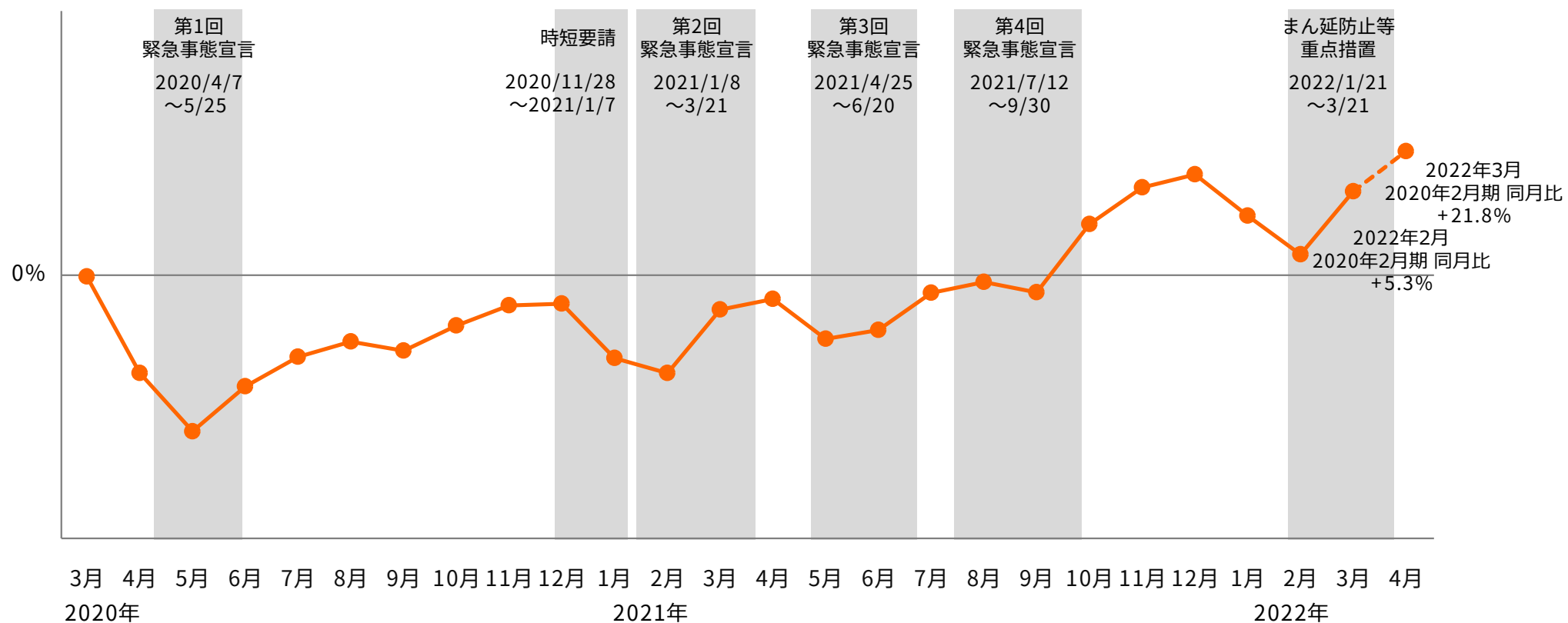
■ アルバイト・パート求人広告件数 2020年2月期 同月比増減率の月次推移



1. 2022年2月期 第4四半期 業績 ② バイトル・バイトルNEXT

契約社数がコロナ禍前を超えた水準で推移

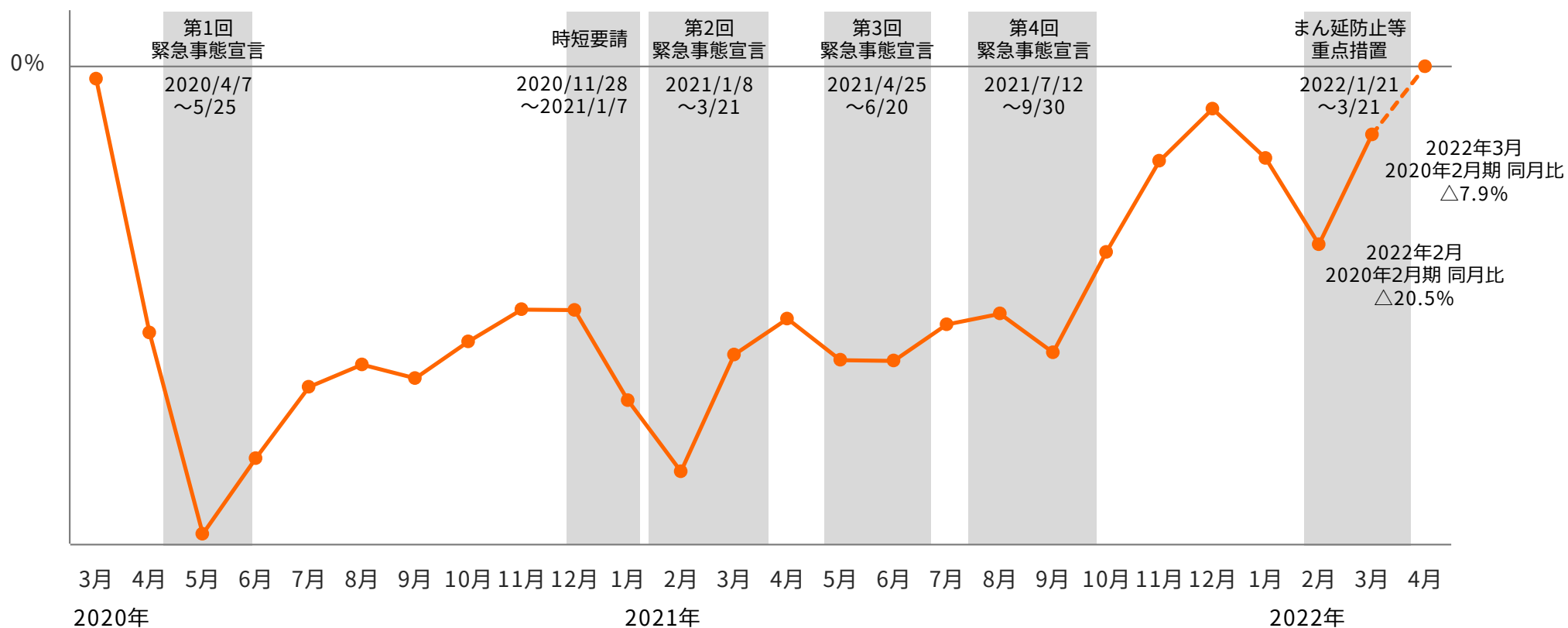
■ バイトル 月間契約社数 2020年2月期 同月比増減率の推移



1. 2022年2月期 第4四半期 業績 ③ バイトル・バイトルNEXT

売上高がコロナ禍前の水準まで回復

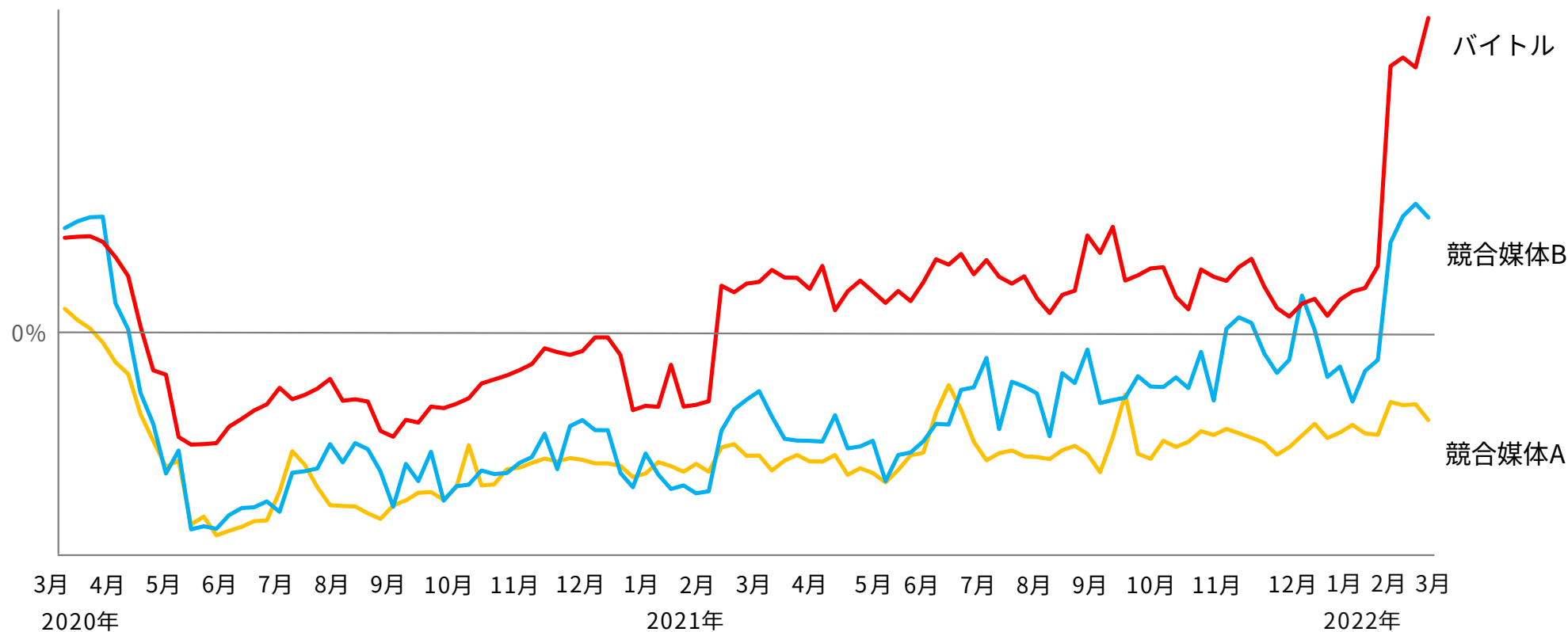
■ バイトル・バイトルNEXT 売上高 2020年2月期 同月比増減率の月次推移



(ご参考)

案件数シェアは引き続き拡大

■ 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(※)



(※) 当社調べ

1. 2022年2月期 第4四半期 業績 ④ はたらこねっと

■ 売上高

(百万円)

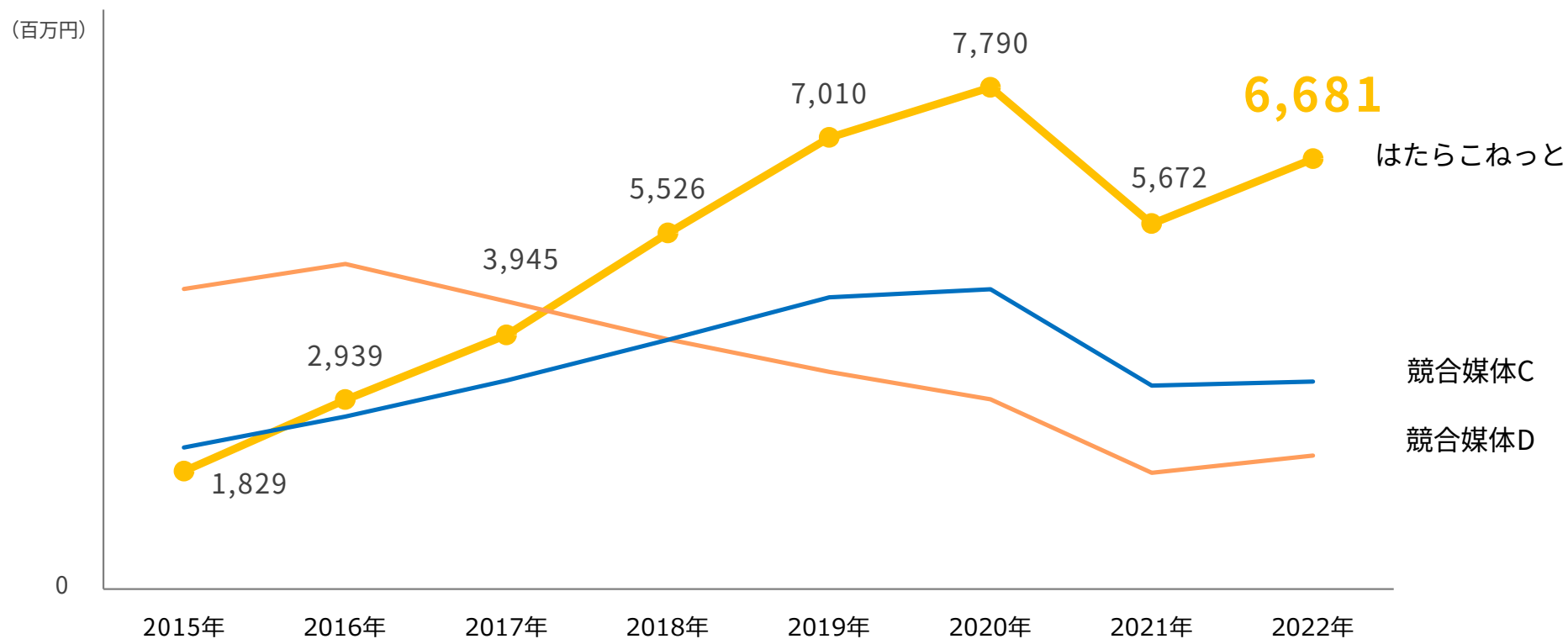
	2021年2月期 第4四半期	2022年2月期 第4四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
はたらこねっと	1,576	1,880	+304	+19.2%
(うち人材派遣会社)	1,367	1,664	+297	+21.7%
(うち直雇用)	208	215	+7	+3.3%

(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。

(ご参考)

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(※)

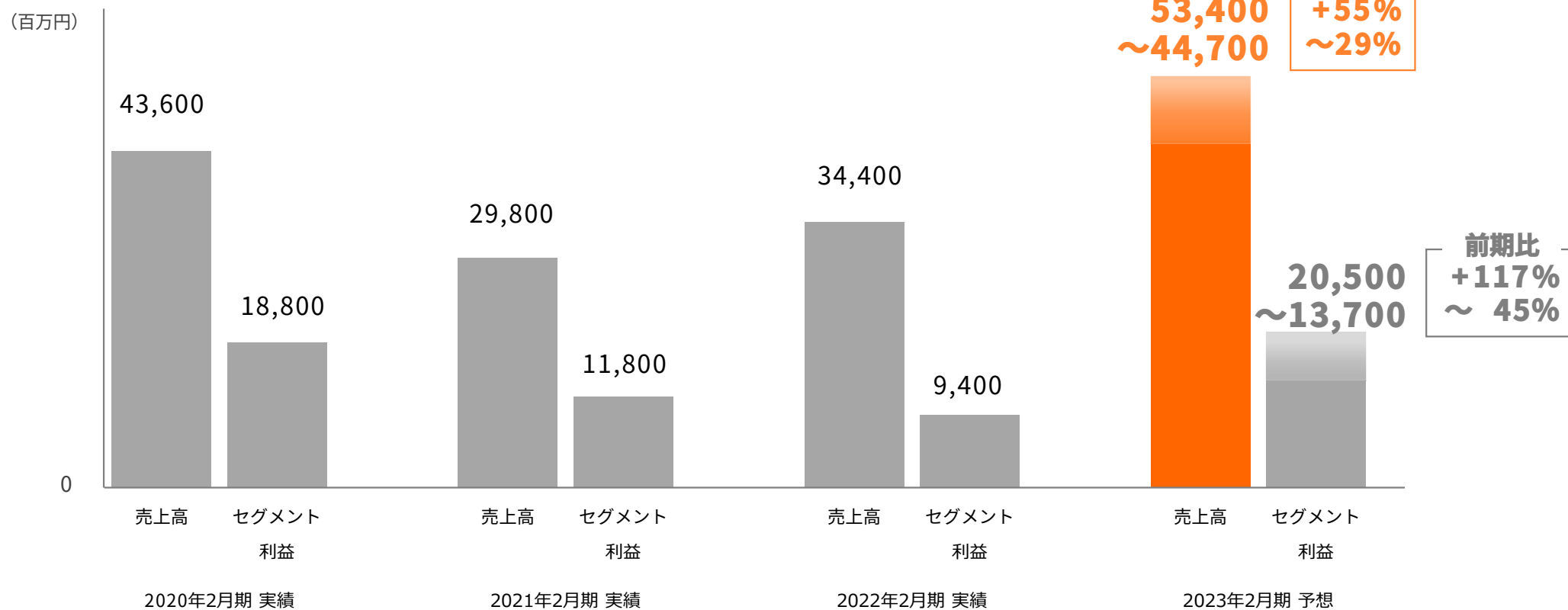


(注) 当社推計

2. 今期の事業計画 ①

売上高がコロナ禍前の水準まで回復する計画

■ 人材サービス事業 (※) 売上高とセグメント利益



(※) バイトル・バイトルNEXT・バイトルPRO・はたらこねっと・ナースではたらこ

© dip Corporation. 注：実績・業績予想ともに新収益認識基準を適用した数値を記載しております

2. 今期の事業計画 ② 今期戦略

1

ユーザーファーストなアイデアに基づく 独自の機能・サービスを企画・開発

「dipさんからのメッセージ」コーナーをリリース
ユーザー / クライアント企業への提供価値を向上

2

データドリブンセールス / クロスセルで 営業生産性を向上

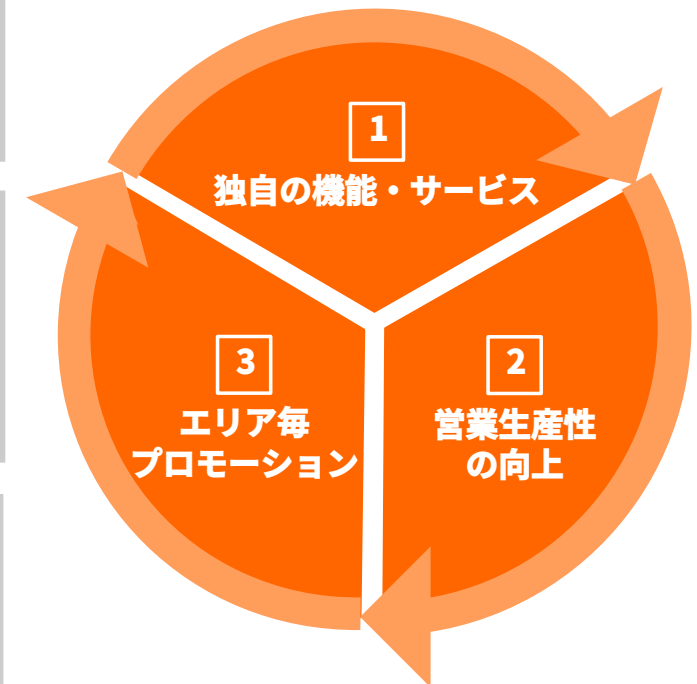
自社開発の営業効率化ツールの機能を拡充
4メディアのクロスセルによりあらゆる顧客ニーズに対応

3

エリア毎の最適なプロモーションで 大都市圏以外でもメディア売上No.1に

大都市圏ではすでにシェアNo.1獲得エリア多数 (※)
リアル / デジタルのハイブリッドで効率的な広告宣伝を実施

(※) 当社調べ



(再掲) 12年ぶりの新サービス「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

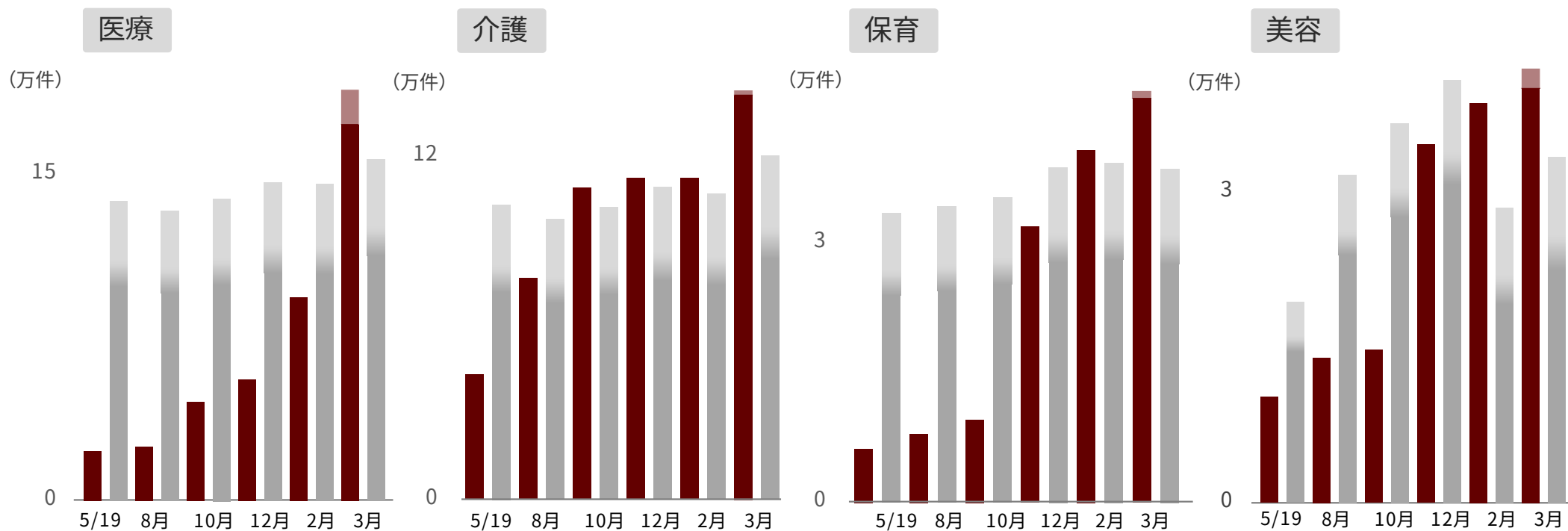
(※) 専門職の求人広告・人材紹介市場

2. 今期の事業計画 ④ バイトルPRO

介護・保育・美容にくわえ、医療領域でも掲載案件数No.1獲得

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） ■ 競合媒体E（実案件数） ■ 競合媒体E（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

2. 今期の事業計画 ⑤ バイトルPRO 今期戦略

1

医療・介護・保育・美容以外の領域でも掲載案件数を拡大

ユーザーファーストなサービス、動画等の独自機能で差別化しつつ、
上記4領域にくわえ、飲食、オフィス、製造、物流/軽作業、WEB/ITの掲載案件数を拡大

2

大規模なハイブリッドのプロモーション（※）により、ユーザー基盤を拡大

認知の拡大により、自然流入での応募数の拡大を図るとともに、
ウェブ獲得広告におけるCPAを低減させる

（※）デジタル広告（SNS、ウェブ、SEO等）、マス広告（TVCM、交通広告）など多様なチャネルを最適に活用

3

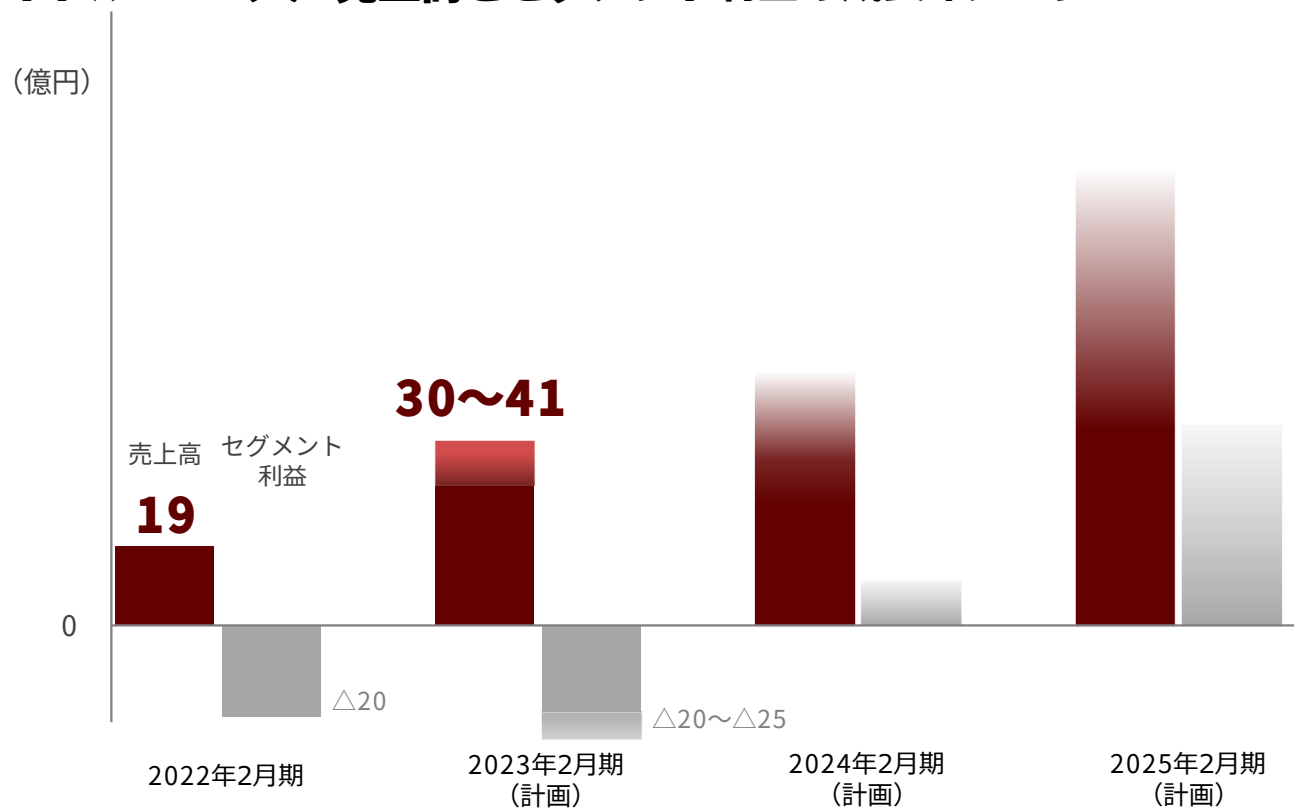
求人広告 / 人材紹介サービスを最適に組み合わせて、サービス力を強化

「ナースではたらこ」と事業統合。
ユーザー基盤を共有することで、効率的なサービス提供、単価アップを狙う

2. 今期の事業計画 ⑥ バイトルPRO 中期的な成長イメージ

2024年2月期中に単月黒字化の計画

■バイトルPRO (※) 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

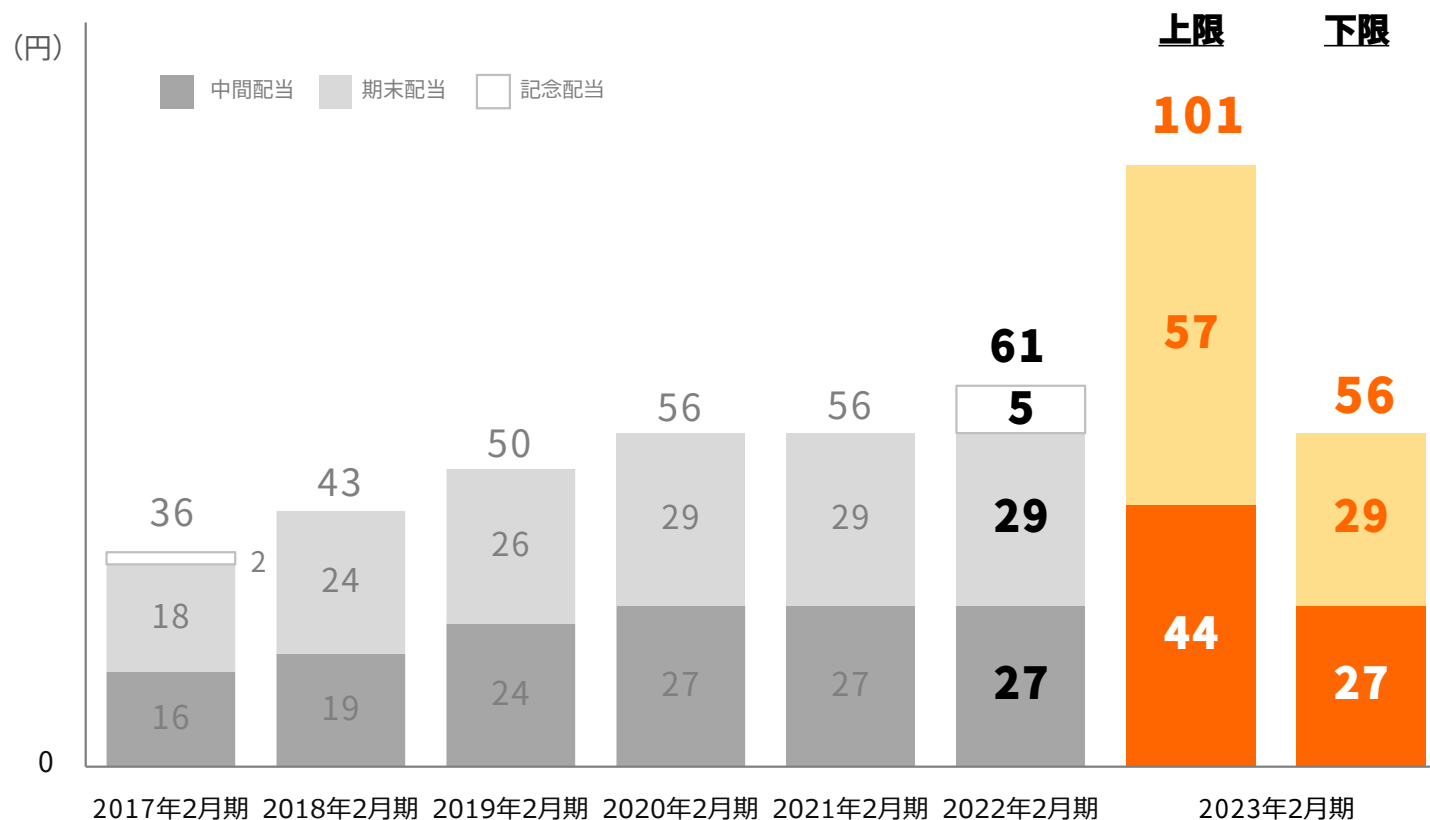
自然流入での応募増加、
ウェブ獲得広告のCPA低減により
広告宣伝費率の低減を図る

(※) 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。
また、実績・業績予想ともに新収益認識基準を適用した数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：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

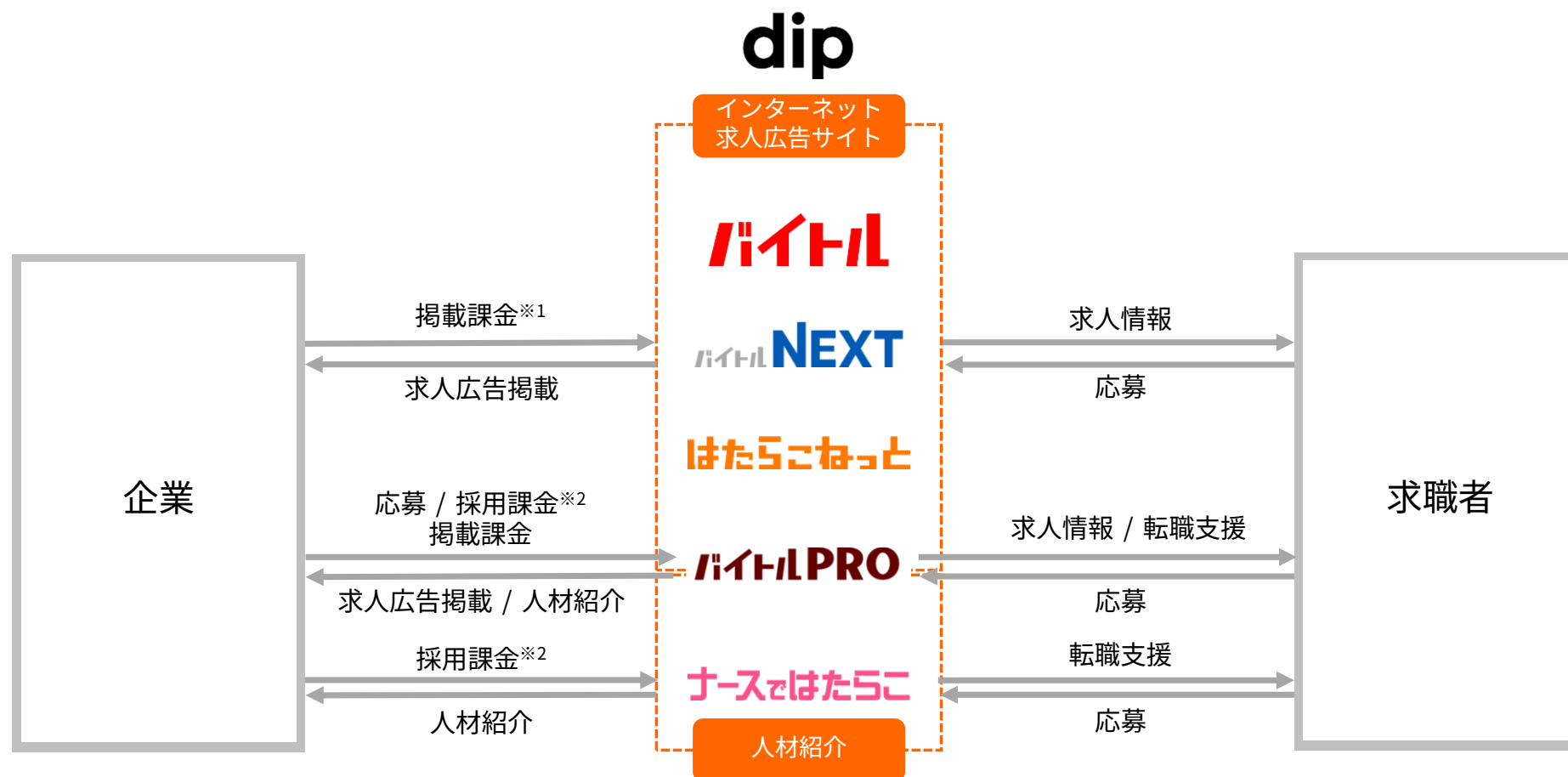
Appendix

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 ①

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	2,356名（2022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 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 ② 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

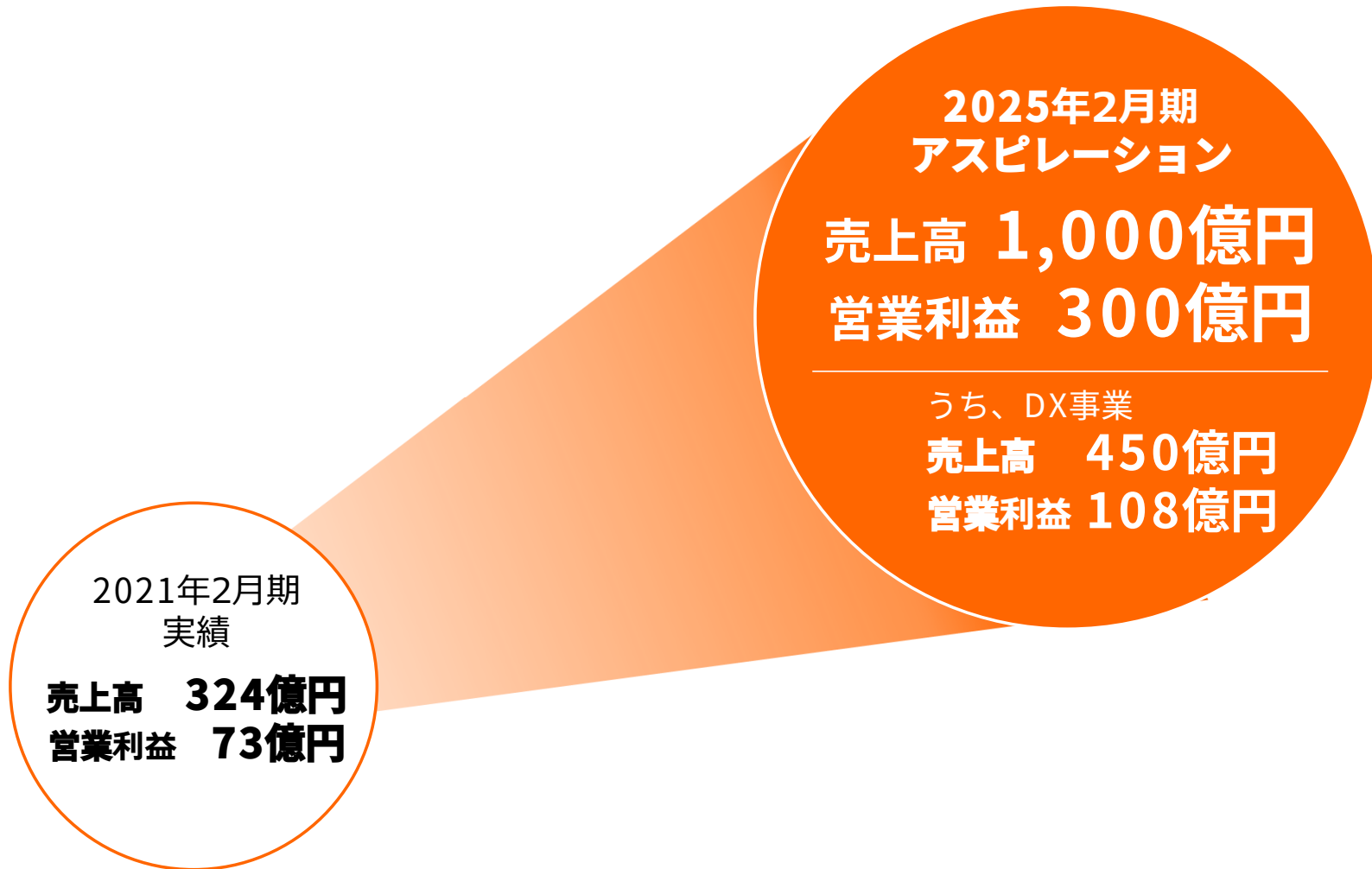
事業戦略



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



2. 中期経営戦略 dip2025 ③ Human work force 『どこよりもはやく決まる』

直販営業に支えられた 質の高い求人情報

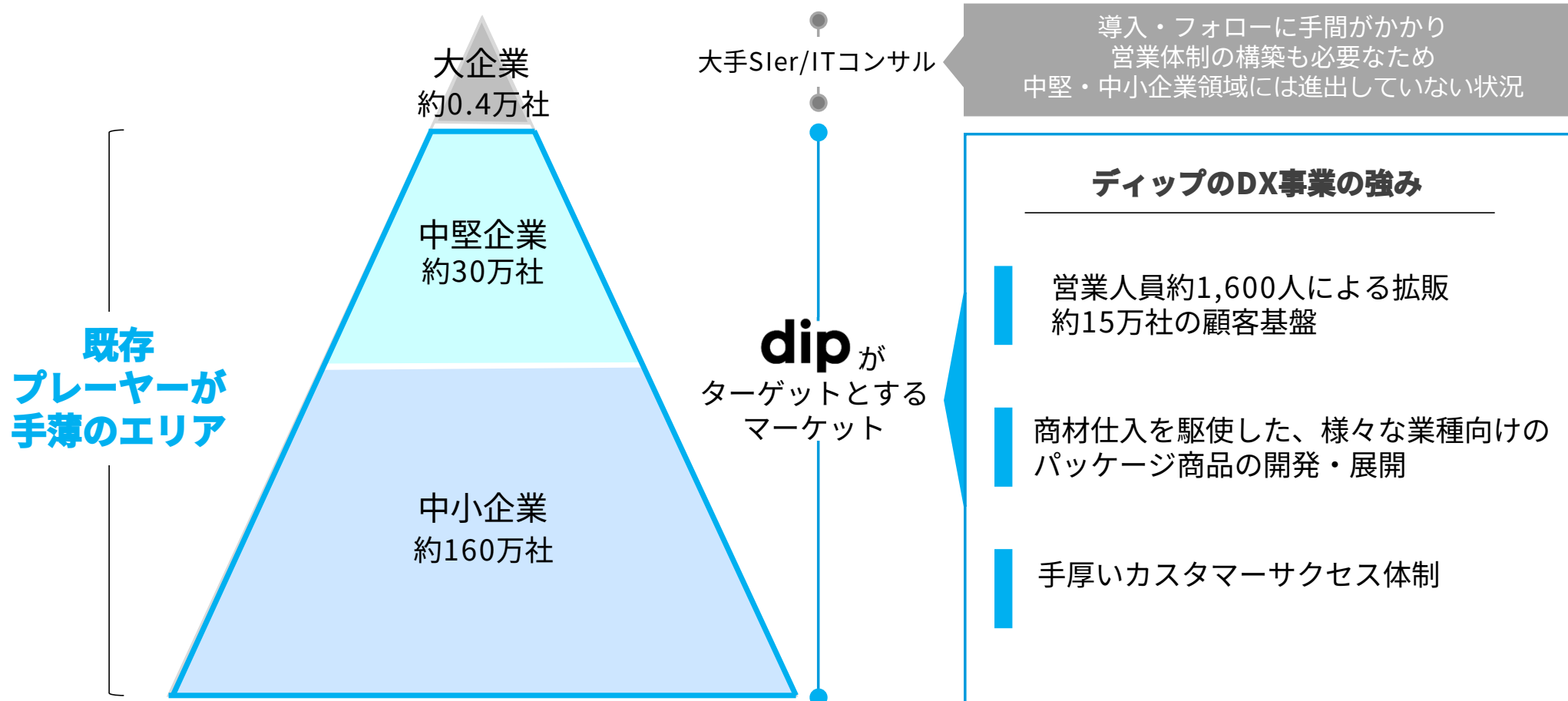
- ✓ 新鮮かつ正確で、良質な求人情報
- ✓ 制作力・編集力を活かした魅力的な求人原稿

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 ④ 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 ⑤ 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

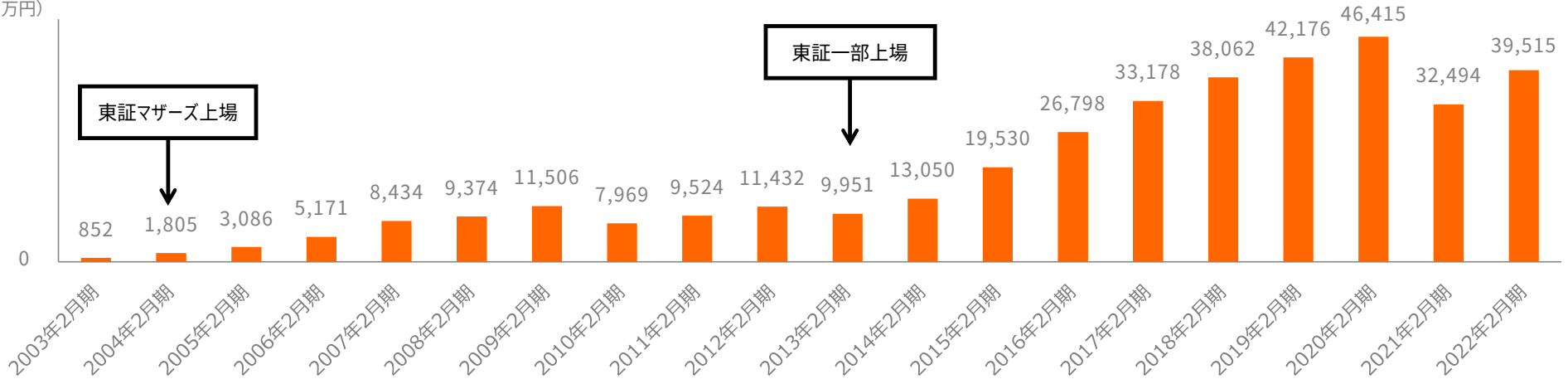
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



3. 財務データ ① 全社売上高・営業利益推移

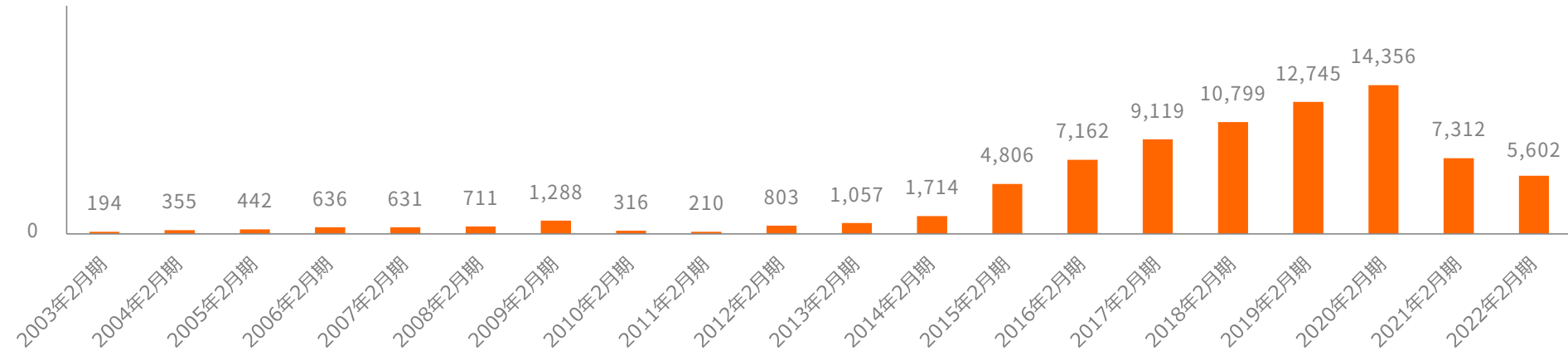
■ 売上高推移

(百万円)



■ 営業利益推移

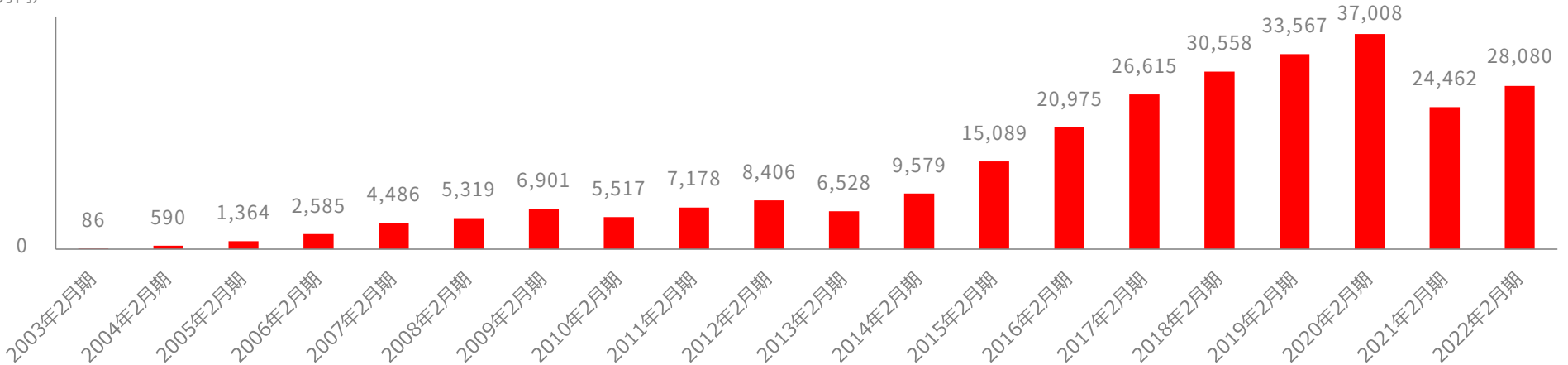
(百万円)



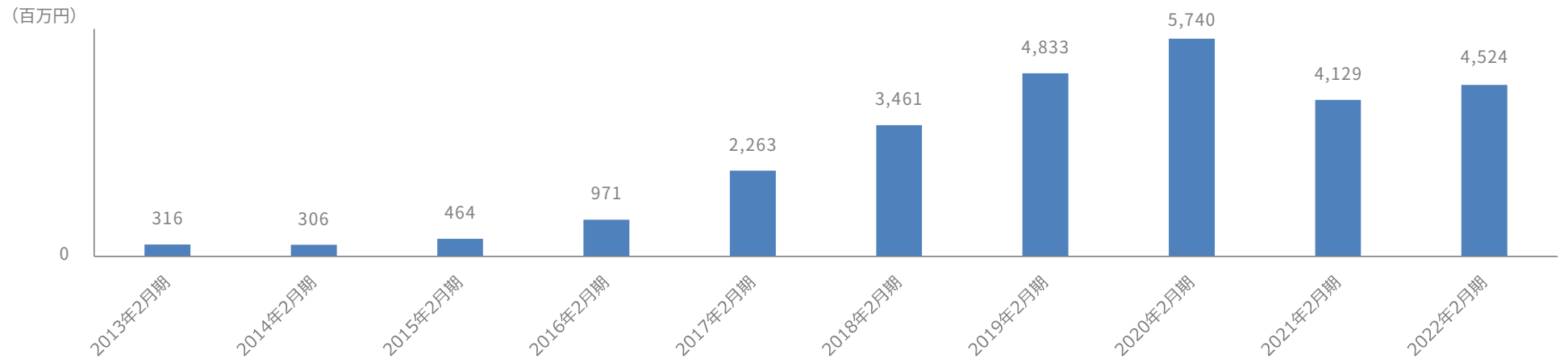
(注) 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

3. 財務データ 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）
（百万円）

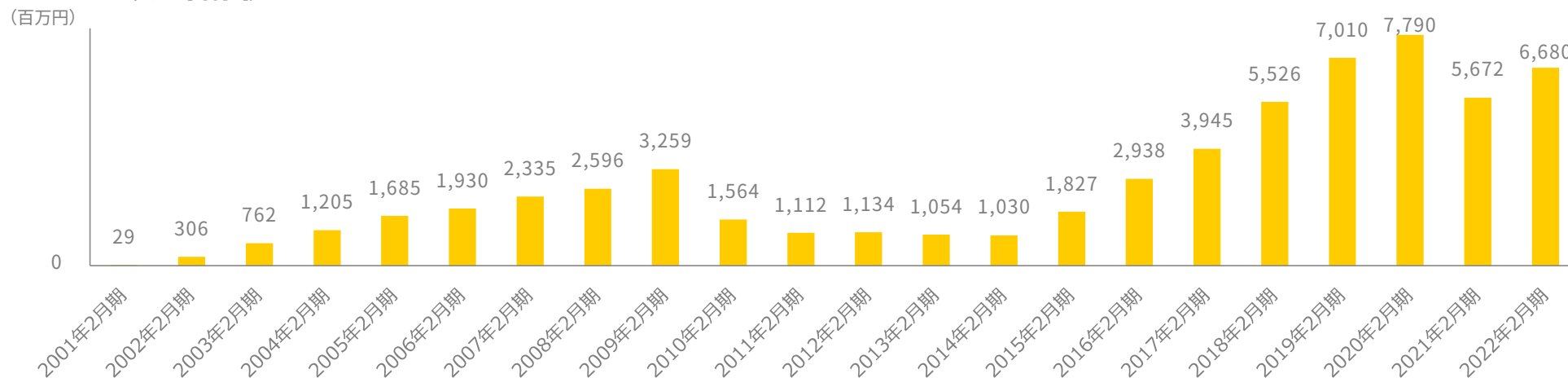


■ バイトルNEXT売上高推移

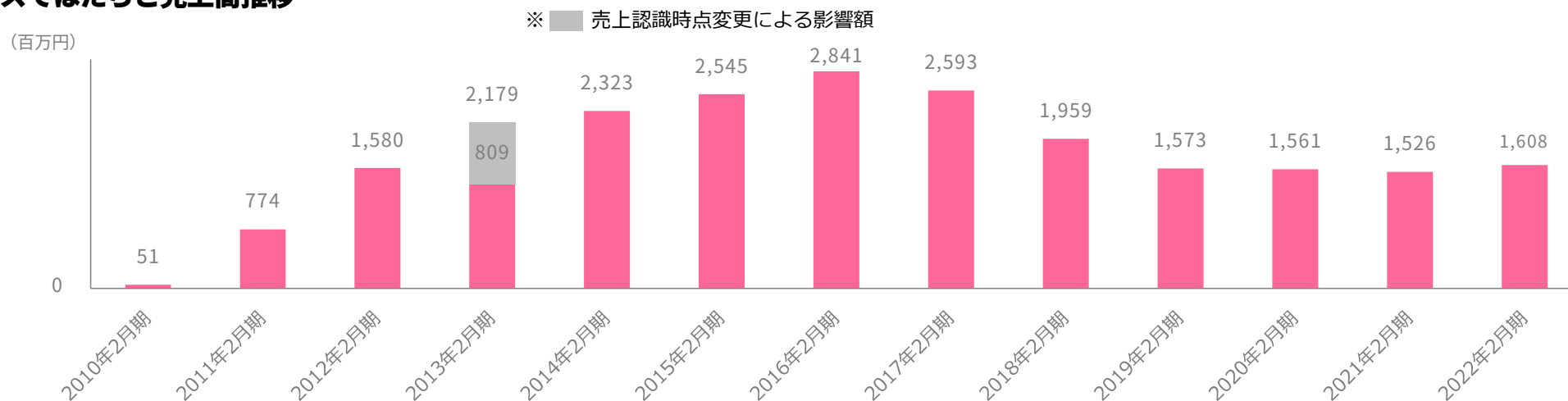


3. 財務データ ③ 人材サービス事業 売上高推移

■ 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



3. 財務データ ④ 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	2Q	3Q	4Q
売上高	12,011	10,813	11,925	11,664	9,168	6,906	8,459	7,960	9,226	8,387	10,448	11,451
売上原価	746	737	759	793	801	756	835	909	1,060	1,092	1,176	1,216
売上総利益	11,264	10,076	11,166	10,870	8,366	6,149	7,623	7,051	8,166	7,295	9,272	10,235
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	6,111	8,455	8,490
人件費(※)	3,143	3,009	3,015	3,498	3,111	3,271	3,212	3,260	3,405	3,323	3,654	3,676
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	1,810	3,804	3,733
地代家賃	265	264	264	280	292	290	288	288	286	286	285	277
その他	884	702	844	992	737	693	744	689	746	691	710	803
営業利益	3,757	3,473	3,944	3,181	2,803	938	2,213	1,373	1,856	1,184	817	1,744
経常利益	3,774	3,481	3,951	3,185	2,811	937	1,733	1,296	1,784	1,115	759	1,661
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	948	515	819

(※)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。

3. 財務データ ⑤ 貸借対照表

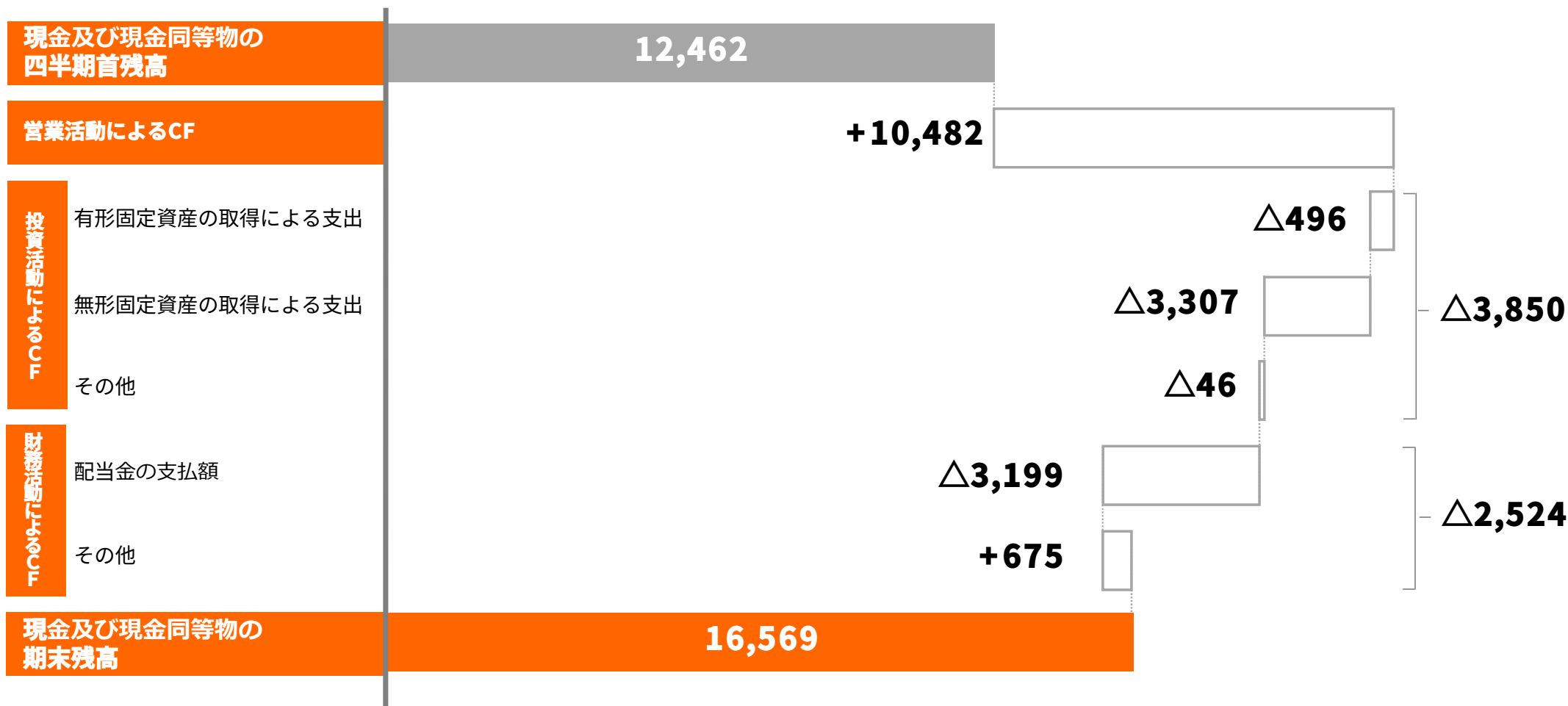
(百万円)

	2021年2月期 (2021年2月28日)	2022年2月期 (2022年2月28日)	増減額
資産	35,869	42,454	+6,585
流動資産	17,782	22,653	+4,871
固定資産	18,087	19,800	+1,713
有形固定資産	1,698	1,964	+266
無形固定資産	6,831	7,738	+907
投資その他の資産	9,557	10,098	+541
負債	4,691	9,465	+4,774
流動負債	3,576	8,032	+4,456
固定負債	1,114	1,432	+318
純資産	31,178	32,989	+1,811
株主資本	30,302	32,405	+2,103
その他の包括利益累計額	△33	10	+43
新株予約権	892	557	△335
非支配株主持分	16	16	0

3. 財務データ ⑥ キャッシュ・フロー計算書

■ 2022年2月期

(百万円)



3. 財務データ ⑦ 人材サービス事業 KPI

	20/2期				21/2期				22/2期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
バイトル(※)												
売上高 (百万円)	9,426	8,603	9,624	9,353	6,891	5,256	6,561	5,753	6,402	5,957	7,548	8,172
<YoY>	+10.1%	+9.4%	+8.5%	+13.1%	△26.9%	△38.9%	△31.8%	△38.5%	△7.1%	+13.3%	+15.0%	+42.0%
契約社数 (社)	14,506	13,818	14,819	15,285	11,841	10,873	13,015	12,845	13,659	13,461	16,524	17,838
<YoY>	+9.7%	+10.2%	+9.9%	+11.9%	△18.4%	△21.3%	△12.2%	△16.0%	+15.4%	+23.8%	+27.0%	+38.9%
応募数												
<YoY>	+10.3%	+13.7%	+14.9%	+39.0%	+13.5%	+2.6%	+1.6%	△15.5%	△6.2%	△3.4%	+15.6%	+18.4%
バイトルNEXT												
売上高 (百万円)	1,394	1,377	1,488	1,479	1,156	854	1,082	1,035	1,122	1,047	1,140	1,213
<YoY>	+37.0%	+18.0%	+12.8%	+11.3%	△17.1%	△37.9%	△27.3%	△30.0%	△2.9%	+22.6%	+5.4%	+17.2%
契約社数 (社)	3,257	3,169	3,577	3,715	3,000	2,631	3,305	3,474	3,589	3,551	4,096	4,555
<YoY>	+29.9%	+16.2%	+20.6%	+17.8%	△7.9%	△17.0%	△7.6%	△6.5%	+19.6%	+34.9%	+23.9%	+31.1%
応募数												
<YoY>	+33.7%	+20.4%	+20.6%	+24.7%	+12.9%	△0.2%	△11.8%	△6.6%	△12.0%	△2.2%	+27.2%	+5.4%
はたらこねっと												
売上高 (百万円)	1,954	1,866	1,969	2,000	1,616	1,144	1,335	1,576	1,651	1,484	1,664	1,880
<YoY>	+16.2%	+12.2%	+8.4%	+8.4%	△17.3%	△38.7%	△32.2%	△21.2%	+2.2%	+29.7%	+24.6%	+19.3%
契約社数 (社)	3,180	3,187	3,454	3,513	2,822	2,374	2,602	2,683	2,602	2,426	2,557	2,521
<YoY>	+19.5%	+16.7%	+18.0%	+10.1%	△11.2%	△25.5%	△24.7%	△23.6%	△7.8%	+2.2%	△1.7%	△6.0%
応募数												
<YoY>	+19.2%	+17.1%	+12.1%	+21.3%	+24.3%	+27.7%	+31.2%	+54.3%	+33.4%	+2.6%	+12.2%	△19.4%

(※) 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。

3. 財務データ ⑧ ナースではたらこ 売上高

■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第4四半期 実績	2022年2月期 第4四半期 実績	前年同四半期比	
			増減額	増減率
ナースではたらこ	1,526	1,608	+82	+5.3%

4. 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(※1)

49.5%

• 女性管理職比率(※1)(※2)

33.1%

• 育休・産休取得率(※1)

97.8%

• 育休・産休復帰率(※1)

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 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

4. ESGの取り組み ③ クライアント企業の採用力強化のために

従業員の待遇改善手法の提案で、企業の採用力強化を支援

ディップ・インセンティブ・プロジェクトで、
営業社員からの提案にくわえ、無料ウェビナー等を開催

■ 「派遣スタッフの処遇改善」

パーソルテンスタッフ×dip 派遣社員の処遇改善に悩む
中小派遣会社様向けウェビナー

岸田政権の“賃上げ”施政方針を共に考える

登壇者紹介

パーソルテンスタッフ株式会社
取締役執行役員
石井 義庸

ディップ株式会社
HRソリューション事業部 事業部長
兼 DX事業本部 営業統括部 セネラルマネジャー
兼 ディップインセンティブプロジェクト プロジェクトリーダー
稲原 雄也

**派遣スタッフの
処遇改善**

参加無料

開催日時
2022年2月9日(水) 16:00~17:00

■ 「賃金改善に必要な補助金セミナー」

処遇改善支援補助金の申請方法と手続きについて

参加無料

**賃金改善に必要な
補助金セミナー**

開催日時
2022年2月17日(木)
14:00~16:30

第一部 14:00~15:30
処遇改善加算について1からご説明いたします
対象：これまで処遇改善加算を申請したことが無い企業様向け

第二部 15:30~16:30
今回 2月より前倒しで実施される
介護職員処遇改善支援補助金についてご説明いたします
対象：これまでの処遇改善加算を受け取っている企業様向け

登壇者紹介

アラタケ社会保険労務士事務所
代表 **荒武 慎一**
社会保険労務士

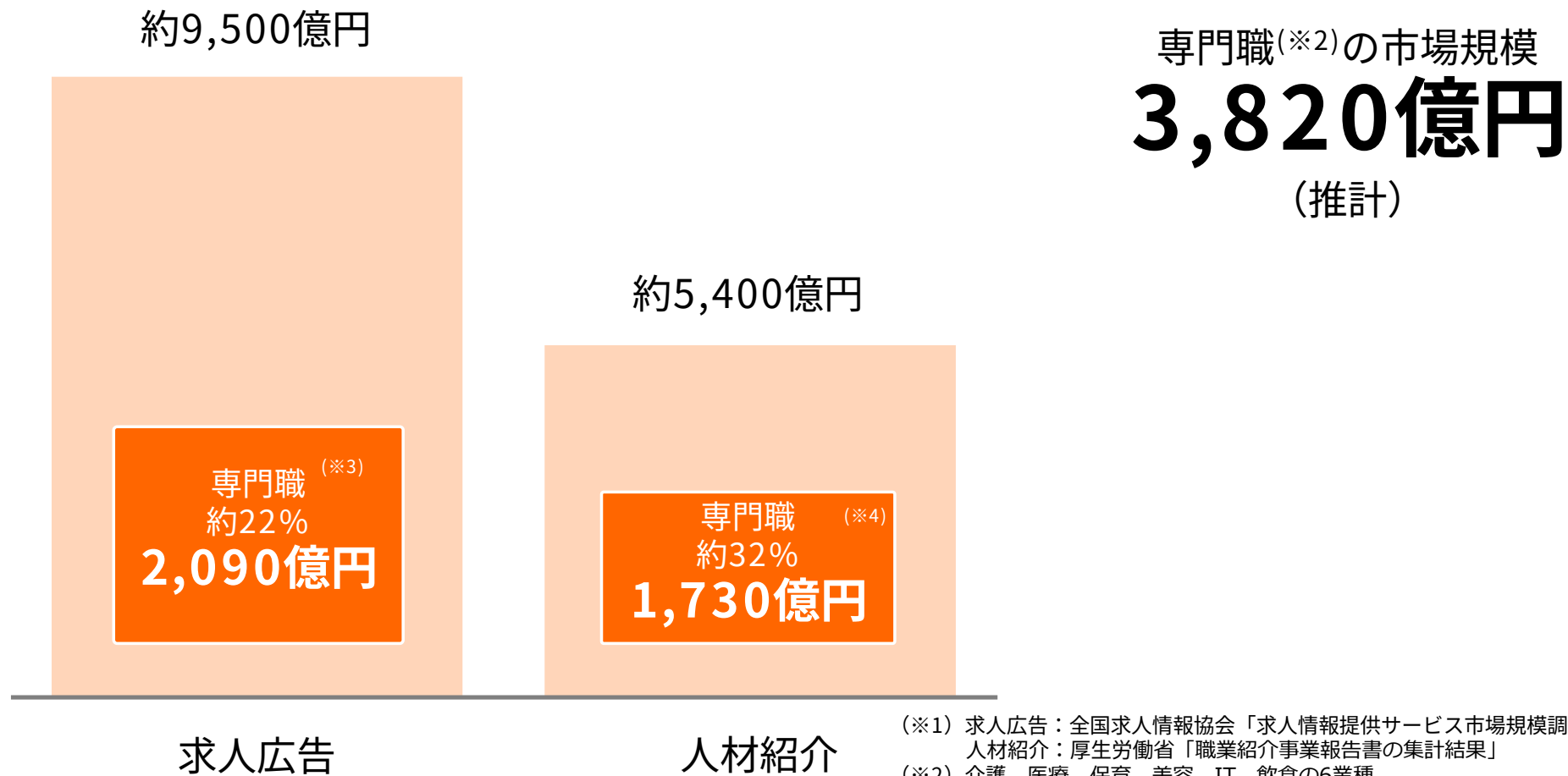
2023年2月期より、売上の計上方法に関する新たな会計基準を適用 新基準の適用により旧基準比で売上高が減少 営業利益への影響は限定的

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)
22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

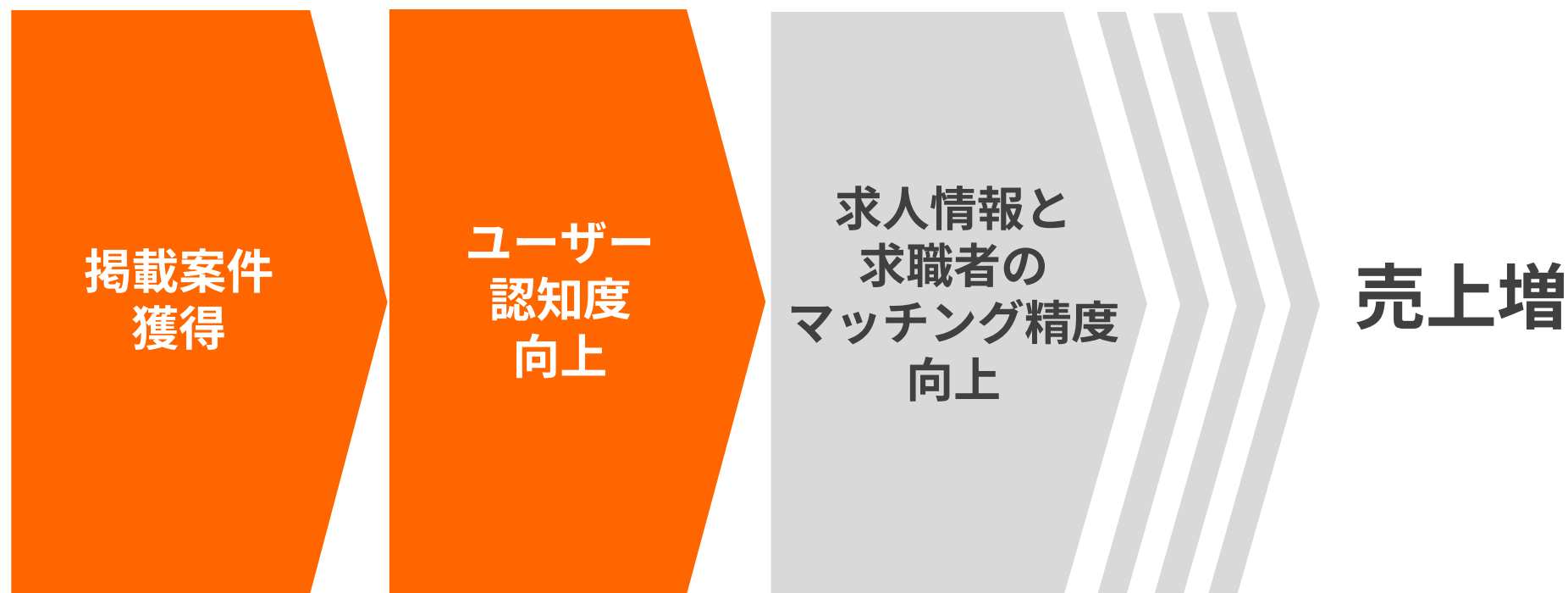
5. その他 ② 「バイトルPRO」 専門職の市場規模

■ 求人広告および人材紹介の市場規模(※1)



- (※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 ③ 「バイトルPRO」 「バイトルPRO」成長のためのロードマップ



5. その他 ④ 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

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

みんな電力

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