



ディップ株式会社（東証一部 2379）

**2020年2月期第1四半期  
決算説明資料**

2019年7月12日

# CONTENTS

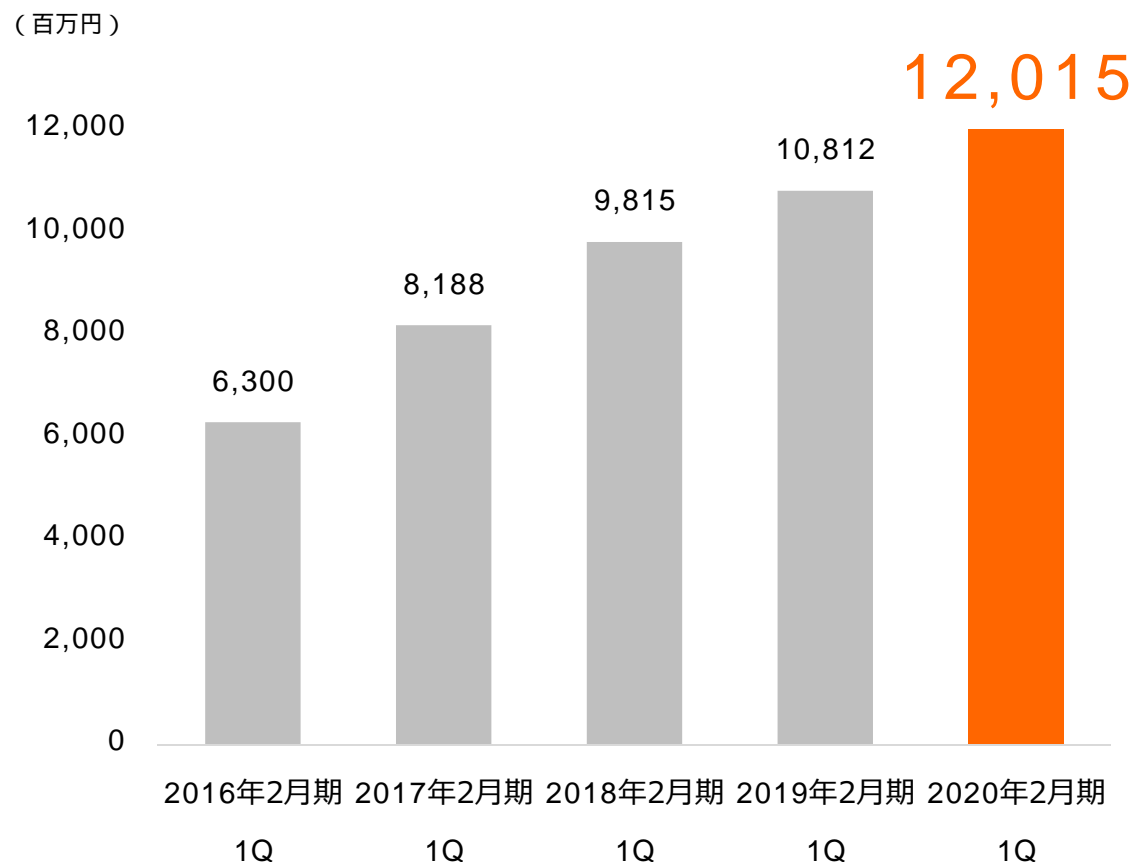
1	2020年2月期第1四半期 連結業績	2
2	市場環境	5
3	2020年2月期第1四半期の振り返り	10
4	今後の取り組み	20
5	AI・RPA事業の進捗	27
6	2020年2月期 通期連結業績予想の修正	38
7	巻末資料	40

## 1 2020年2月期第1四半期 連結業績

当社は2018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。  
本資料では、ご参考として、それ以前の四半期個別決算と比較した数値及び増減率についても記載しております。

# 【連結業績】 10%を超える売上成長を継続

## ■ 売上高

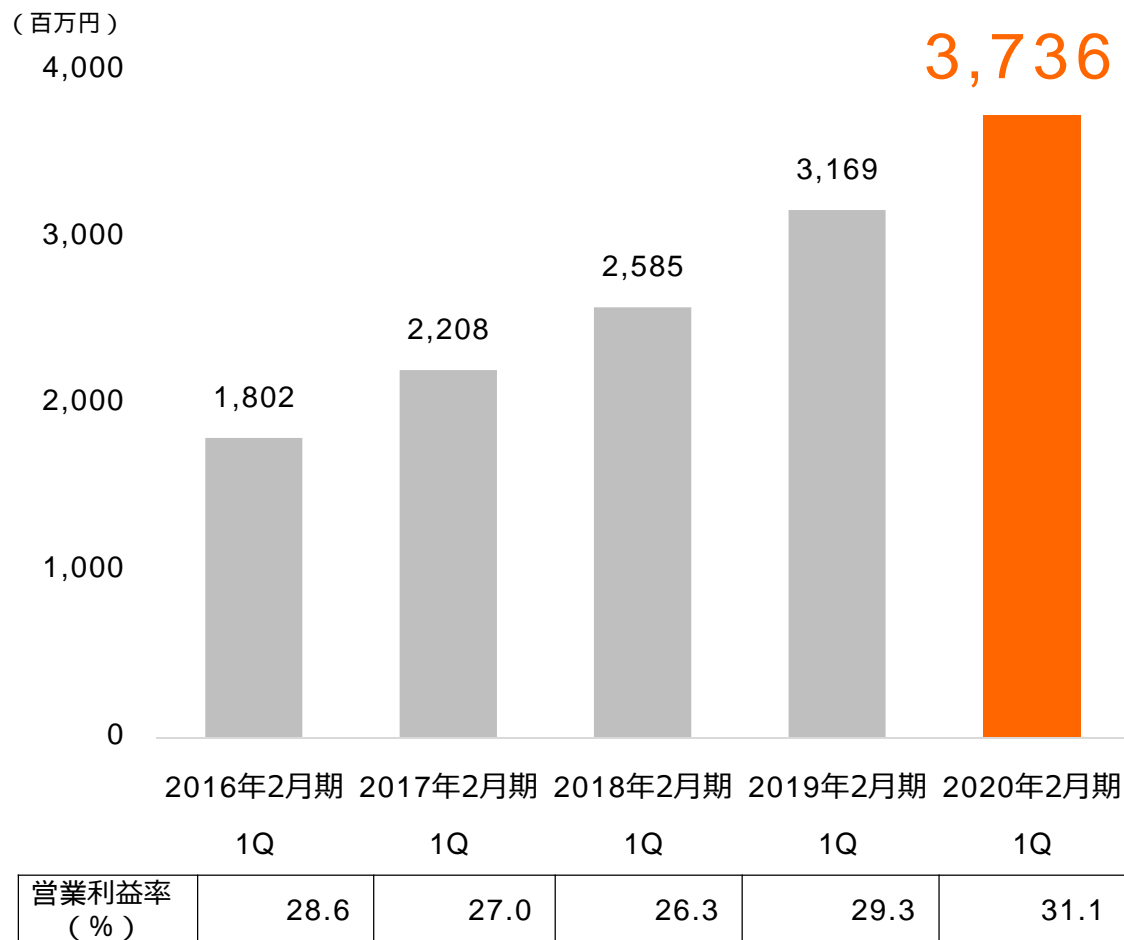


前年同期比  
**11.1%増**  
(12億円増)

- ・売上高成長率が上昇  
(前年度1Qの+10.2%から+0.9pt)
- ・バイトル、はたらこねっとが好調

# 【連結業績】 売上高成長率を超える利益成長

## ■ 営業利益



前年同期比  
**17.9%増**  
(5億円増)

- ・ 売上が順調に拡大
- ・ 広告宣伝費の効率化

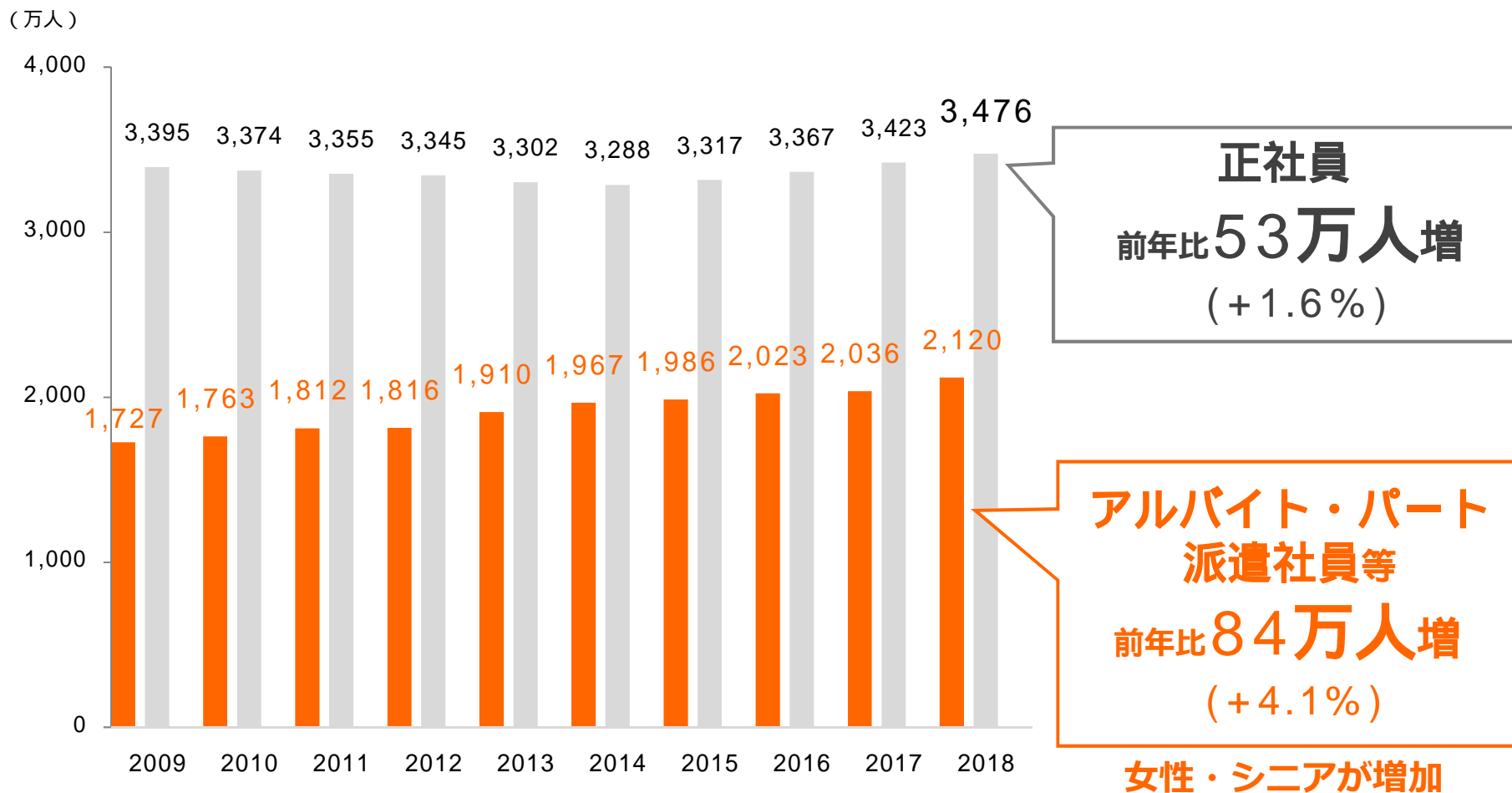
## 2 市場環境

# 【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

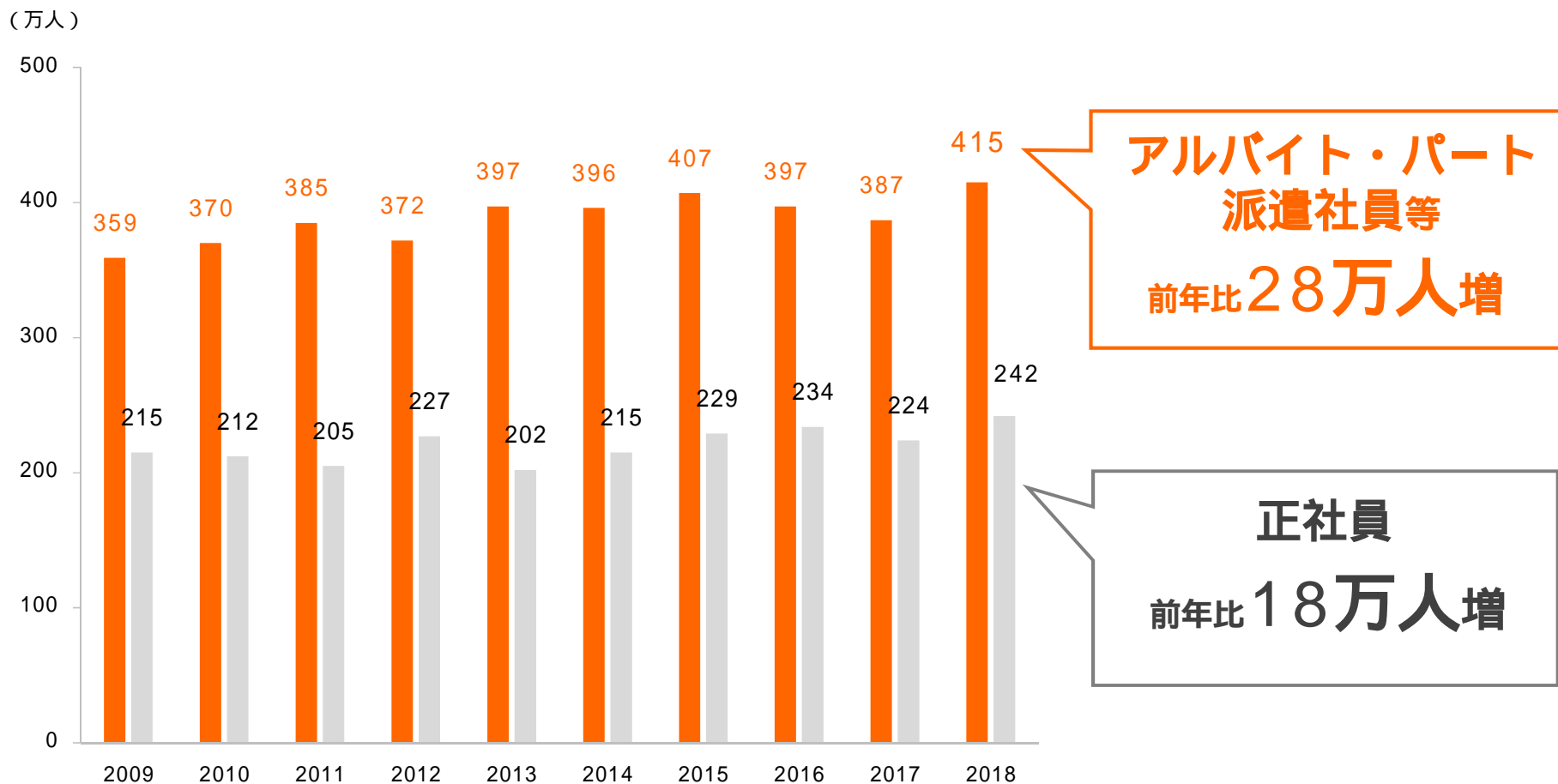


出典：総務省統計局「労働力調査」

# 【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

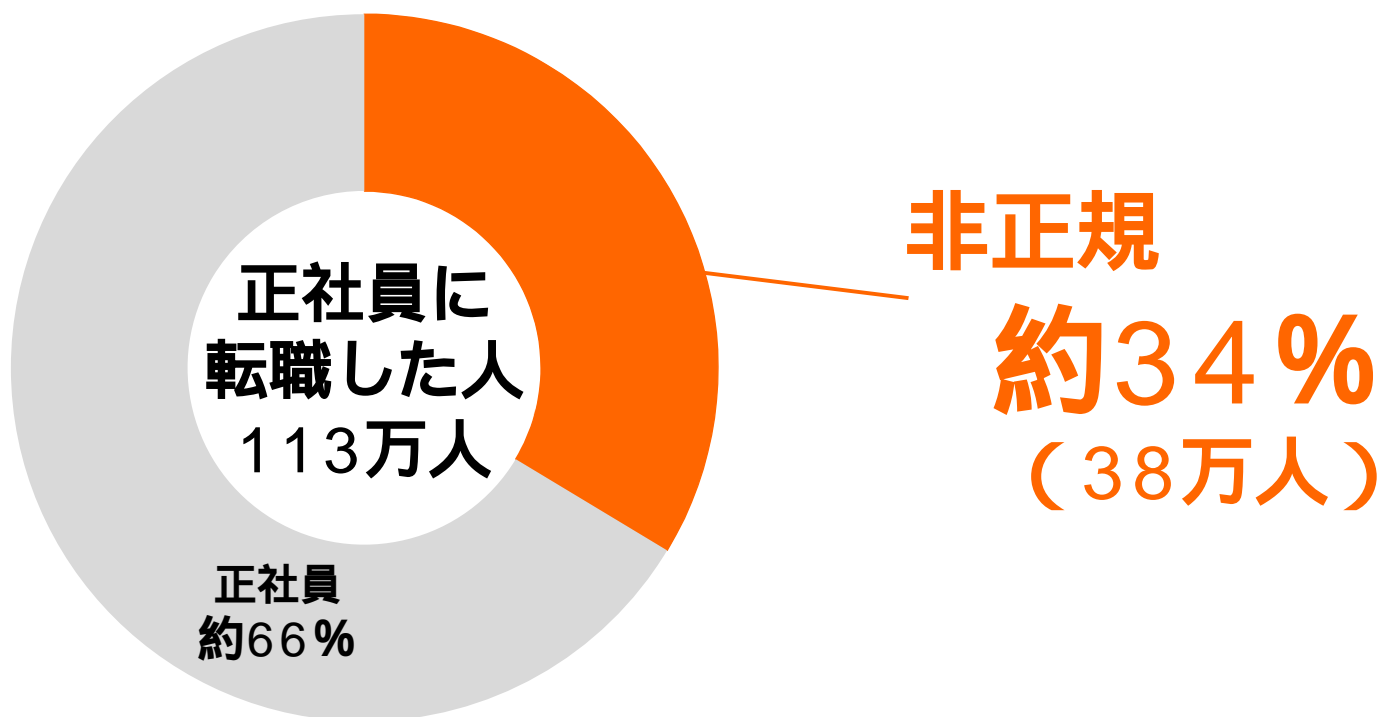
出典：総務省統計局「労働力調査」



## 【市場環境】

# 正社員への転職のうち、約34%が非正規からの転職

### 正社員に転職した人の転職前の雇用形態



出典：総務省統計局「労働力調査」

# 【市場環境】 労働政策は当社ビジネスに追い風

- 働き方改革関連法による残業時間の規制
- 女性・シニア・外国人の就業促進
- 兼業・副業の普及促進



アルバイト・パート  
派遣雇用者の増加

- 就職氷河期世代の正社員化支援  
（3年間で30万人）



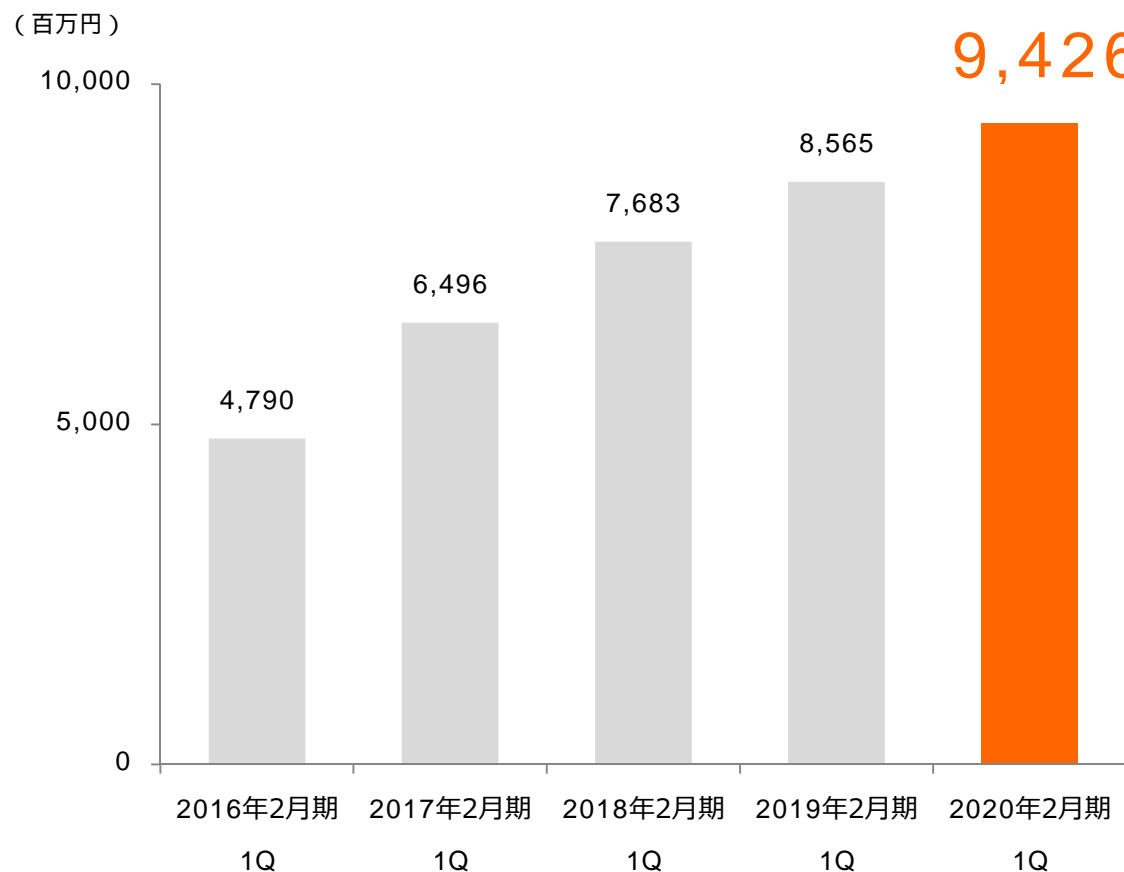
非正規から正社員  
への転職増加

3

## 2020年2月期第1四半期の振り返り

# 【バイトル営業実績】 売上が順調に推移

**売上高** バイトル売上高にはバイトルNEXT売上を含む



前年同期比  
**10.1%増**  
(8億円増)

- ・ 転職領域が高い成長を継続
- ・ 地方・郊外での売上が拡大

# 【バイトルの成長要因】 バイトルNEXTが成長を牽引

バイトルNEXT  
売上高



37.0% 増

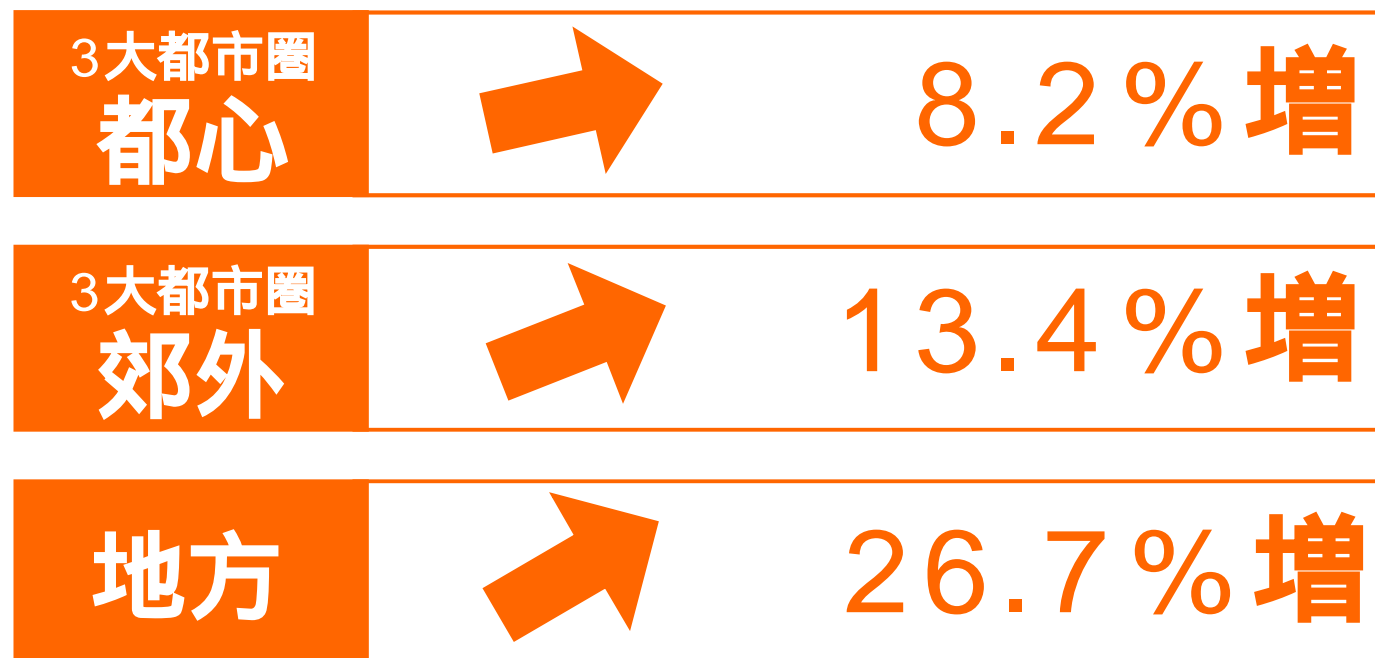
2019年2月期1Q  
1,017百万円



2020年2月期1Q  
1,394百万円

# 【バイトルの成長要因】 郊外・地方エリアの売上が好調

1Q売上高 対前年同期比

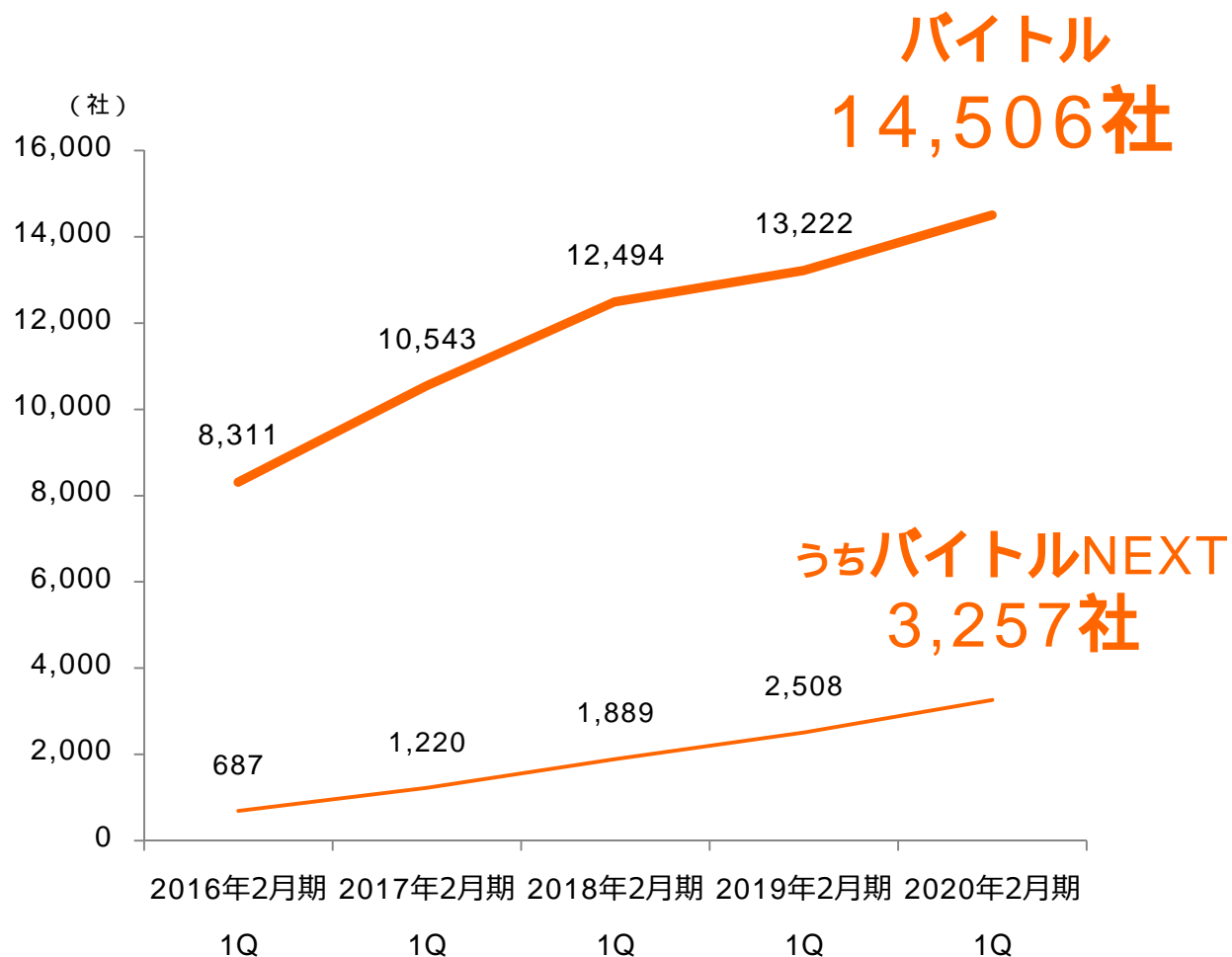


- ・ 3大都市圏 都心：東京23区、名古屋市、大阪市
- ・ 3大都市圏 郊外：首都圏1都6県、東海3県、近畿2府4県の上記市を除く
- ・ 地方：それ以外の道県

# 【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

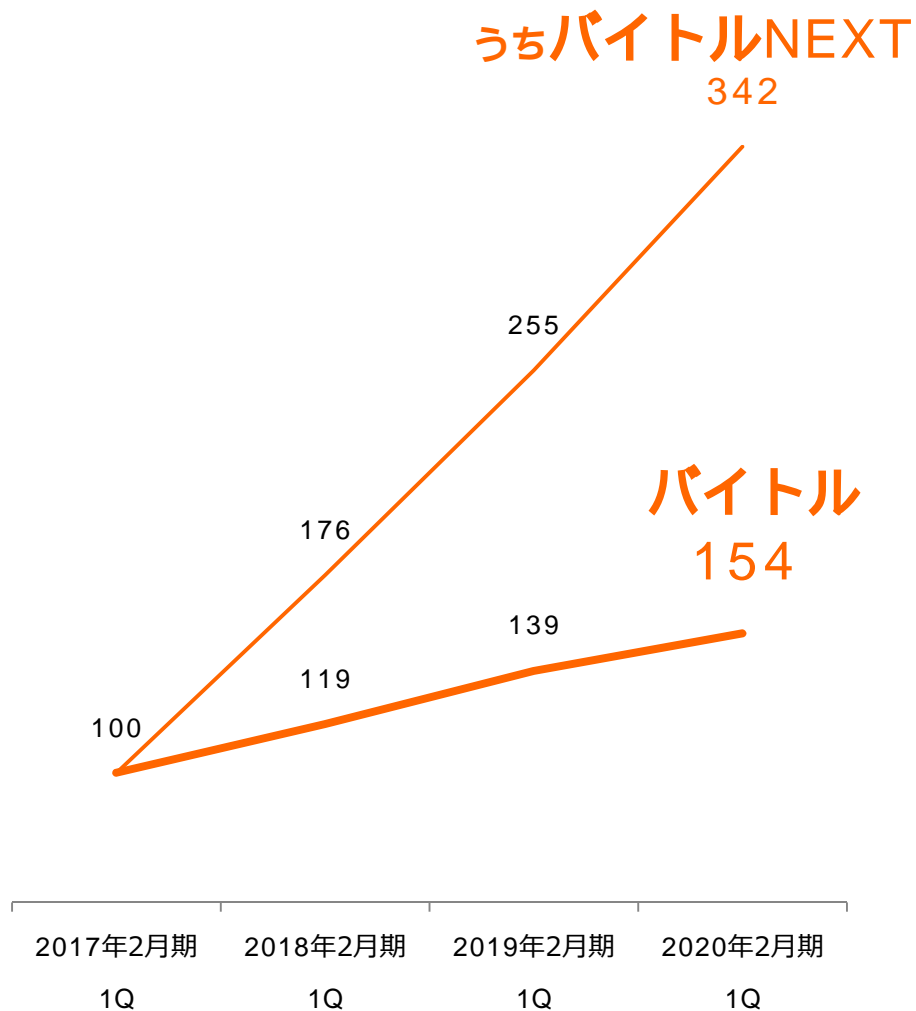


前年同期比  
**9.7%増**  
うちバイトルNEXT  
**29.9%増**

# 【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



前年同期比  
**10.3%増**

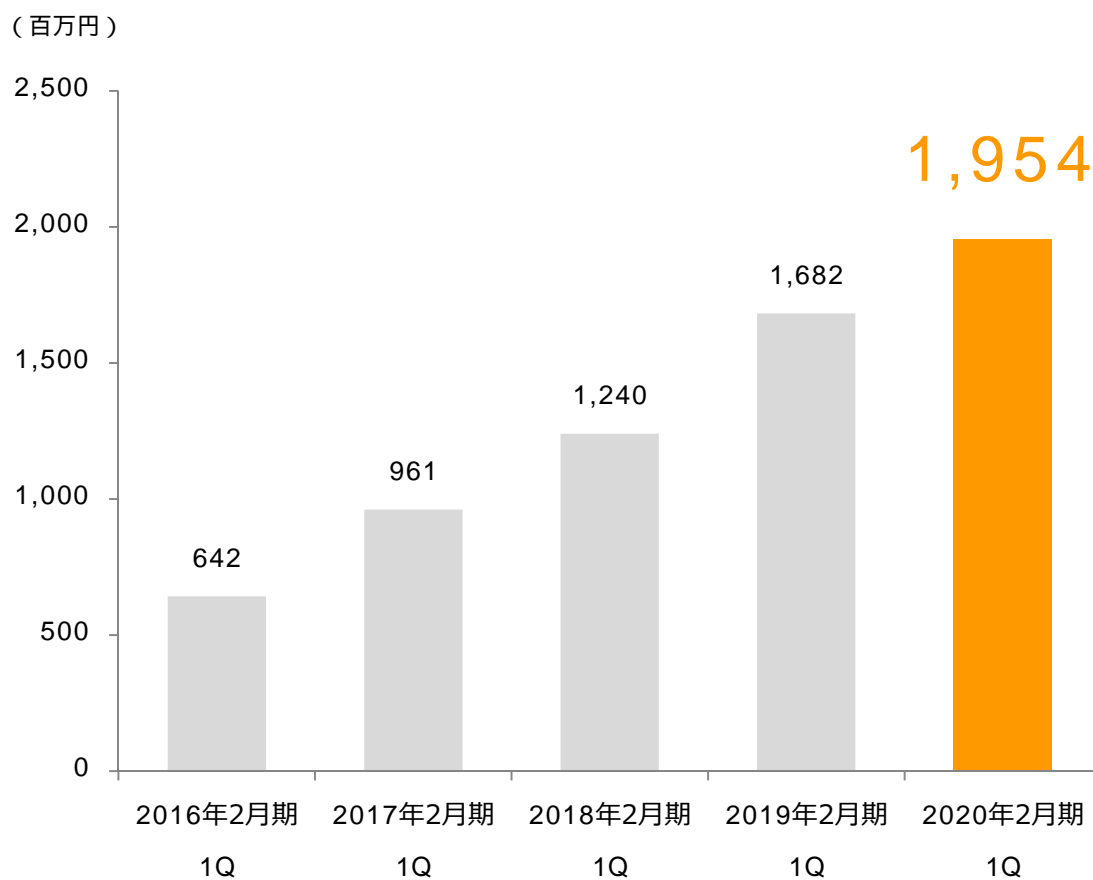
うちバイトルNEXT  
**33.7%増**

乃木坂46のTVCFが  
高いユーザー好感度で  
応募数拡大を牽引



# 【はたらこねっと営業実績】 売上が好調に推移

## 売上高



前年同期比  
**16.2%増**  
(2億円増)

・ 直雇用売上が大きく伸長

# 【はたらこねっとの成長要因】 直雇用案件の売上が成長を牽引

## 雇用形態別 売上高成長率

1Q売上高 対前年同期比

派遣



12.3% 増

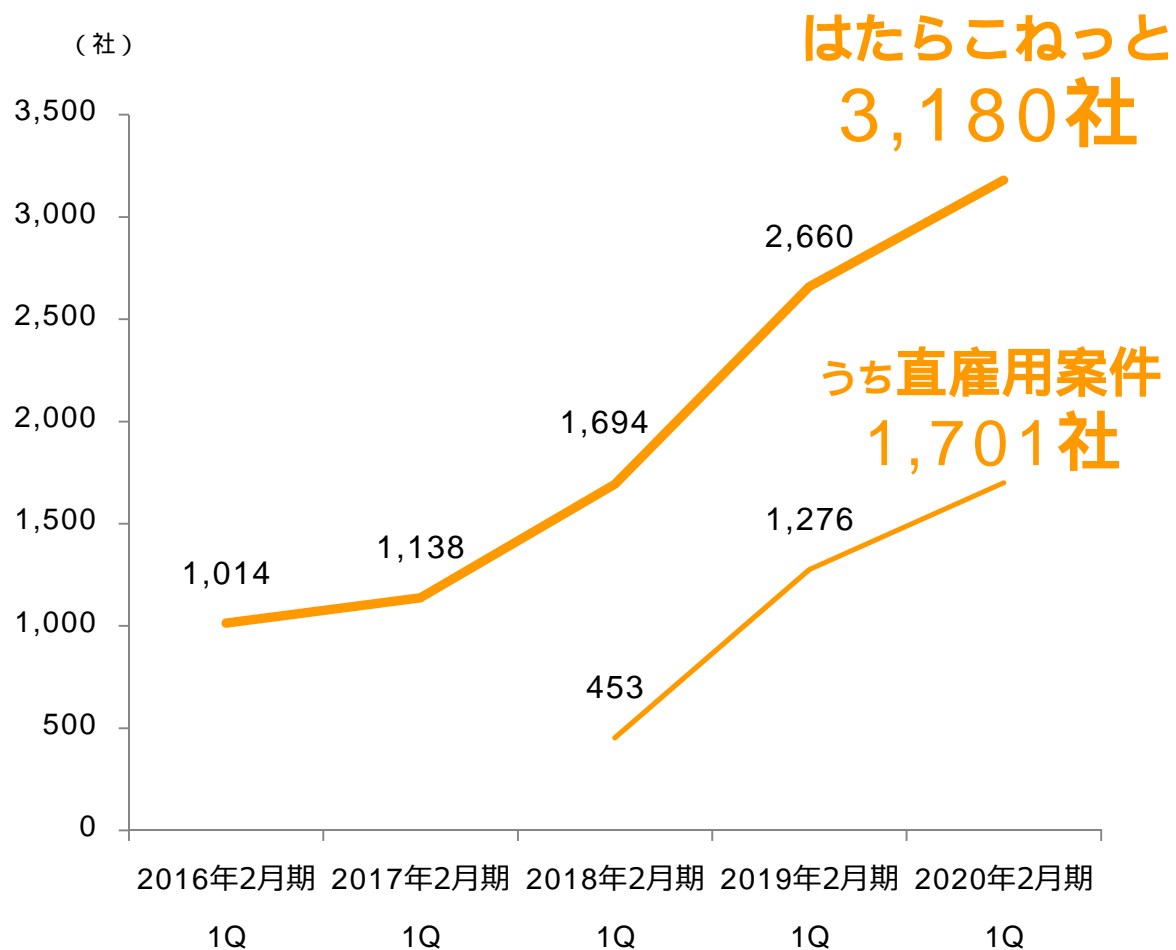
直雇用



46.8% 増

# 【はたらこねっと営業実績】 契約社数が好調に増加

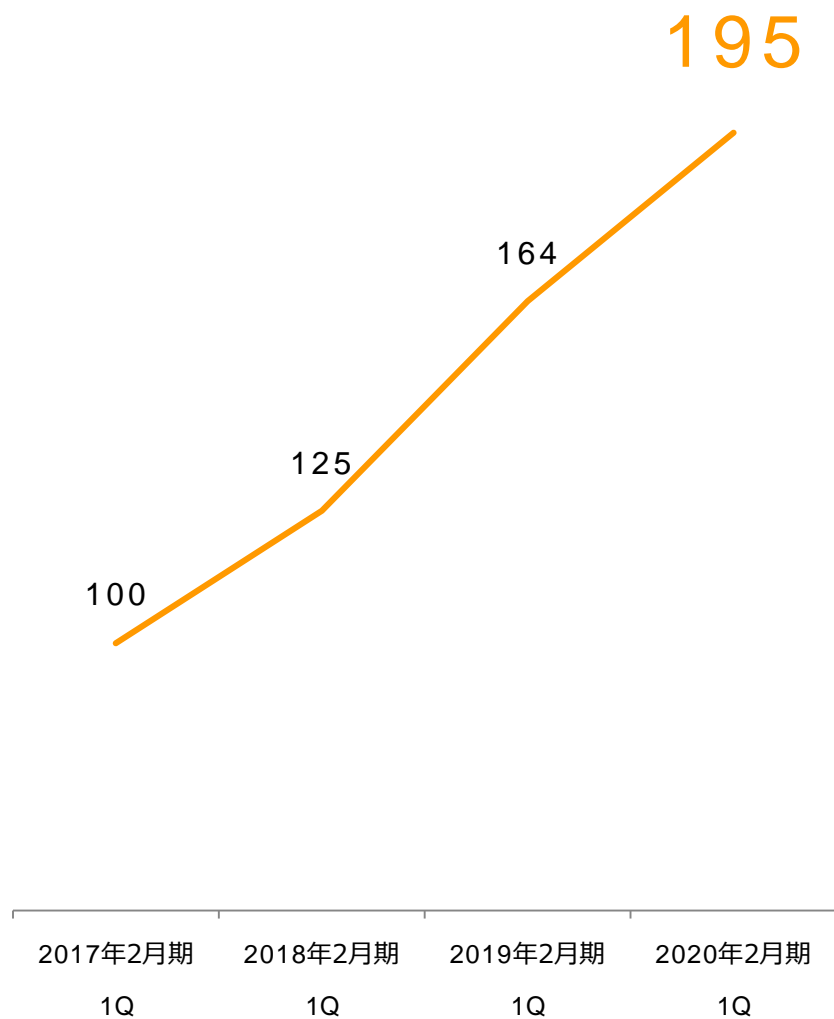
## 月間契約社数（平均）推移



前年同期比  
**19.5%増**  
うち直雇用案件  
**33.3%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月期を100とした場合）



前年同期比  
**19.2%増**

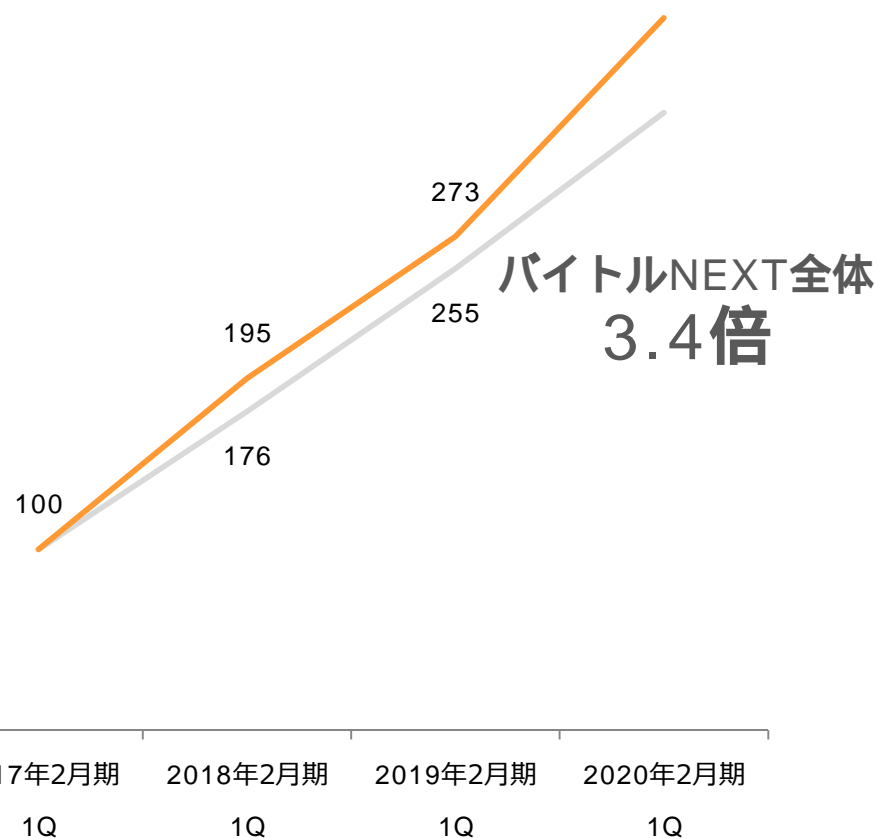
## 4 今後の取り組み

## 【今後の取り組み】

# バイトルNEXT（正社員転職領域）の拡販をさらに強化

## バイトルNEXTにおける年代別応募数の推移 （2017年2月期を100とした場合）

35～44歳からの応募  
**3.9倍**



- 応募数の伸びが好調
- 就職氷河期世代からの応募が急増



正社員化支援政策も追い風に  
バイトルNEXTの拡販を強化

【今後の取り組み】  
郊外・地方の売上を拡大

求人広告メディアのマーケット規模 と当社シェア

	マーケット規模	当社シェア
3大都市圏 都心	約1,050億円	20%以上
3大都市圏 郊外	約1,000億円	10~20%
地方	約 600億円	10%未満

当社推計

## 新拠点開設により地方の売上を拡大

新たに進出した地方及びマーケットサイズ

2018年に設立した拠点

**札幌・仙台**

2019年に設立した拠点

**静岡・広島**

4拠点のマーケット規模  
(当社推定)

**約220億円**

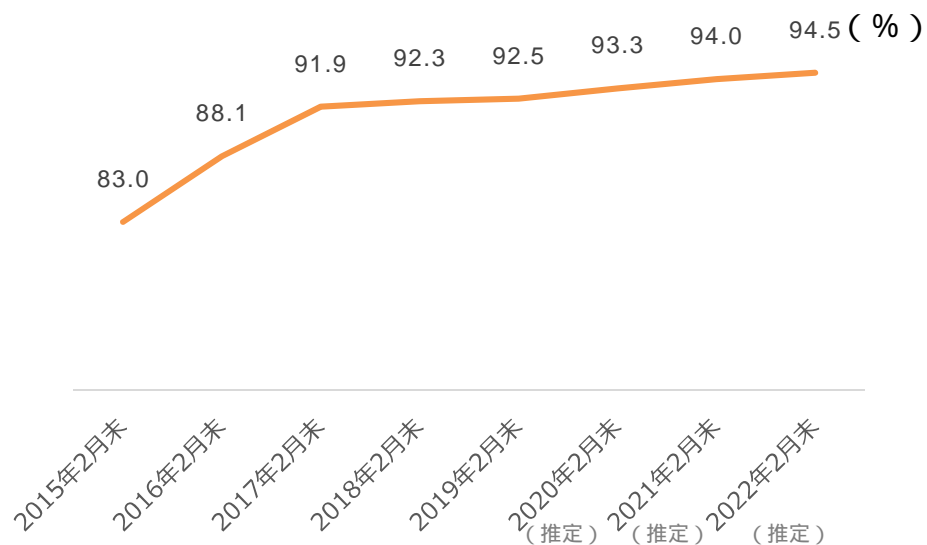


**地方における拡販を強化**



# 【今後の取り組み】 新卒社員362名が2Qから本格的に営業を開始

## 人材サービス事業の新卒プロパー社員比率



組織・人員の強み

育成・戦力化しやすい  
新卒社員を中心とした組織

## 1人当たり営業生産性



新卒の営業生産性は  
年次が上がるごとに高まる

# 【今後の取り組み】 大規模プロモーションを展開



“君の名は。”新海誠監督最新作  
”天気の子”とのタイアップ

7月よりメディアミックスを駆使し  
ダイナミックなプロモーションを開始  
映画本編にもタイトルが登場！

# “天気の子”とのタイアップTVCF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/tenkinoko/>

## 5 AI・RPA事業の進捗

ビジョン

# Labor force solution company

求人広告に加え、AI・RPAサービスの提供で  
人材不足と低い労働生産性を解消する  
”労働力の総合商社”へ

AI・RPA市場規模

2017年度 約4,000億円 ⇒ 2030年度 約2兆円（予測）

富士キメラ総研 『2019 人工知能ビジネス総調査』（2019/3/12）をもとに当社推計

## 【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

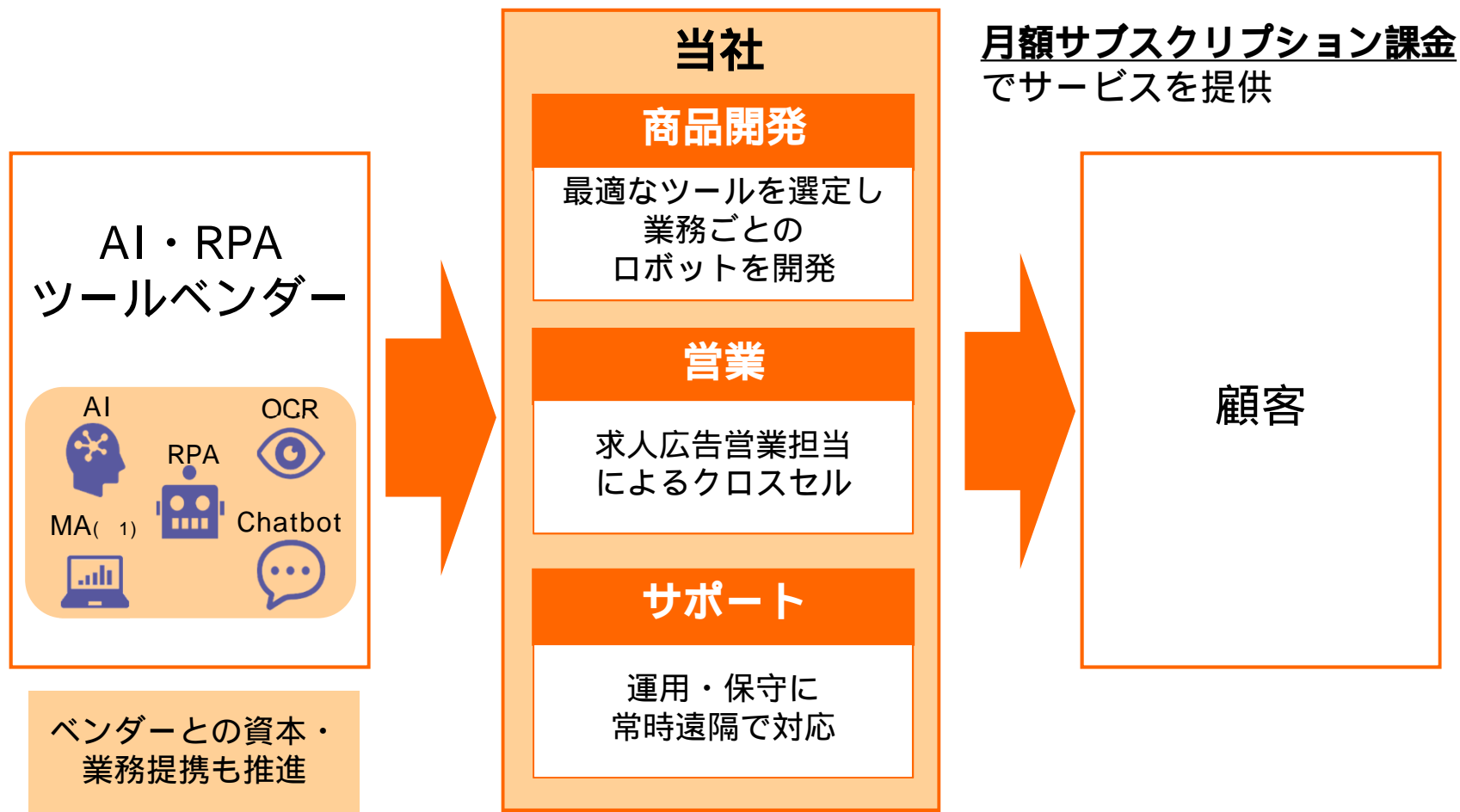
**即日~数週間/1サービス**

**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**

# 【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



## 【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

# 【収益モデル比較】 月額課金のサブスクリプションモデル

既存のAI・RPA提供事業者は、  
受託開発費、人材供給費を収益源とするのに対し、  
「サブスクリプション」を採用



## 高単価

- ・オーダーメイド
- ・開発・導入期間が長い

## 低単価

- ・テンプレート
- ・導入期間が短い

# 【今後の計画】

## 幅広い業種・業務へ商品ラインナップを拡充

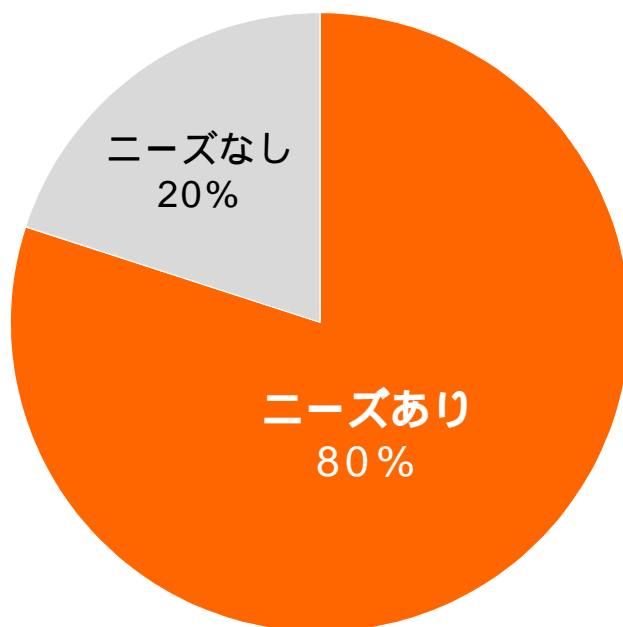
「人材派遣」、「飲食・小売」業種向けロボットの開発からスタートし  
対象業種・業務を拡大

				稼働 検証中		開発 着手中		開発 予定	
対象業務	広告運用								
	請求処理								
	勤怠管理								
	契約管理								
	採用 関連	出稿関連							
		応募受付 面接設定							
			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							

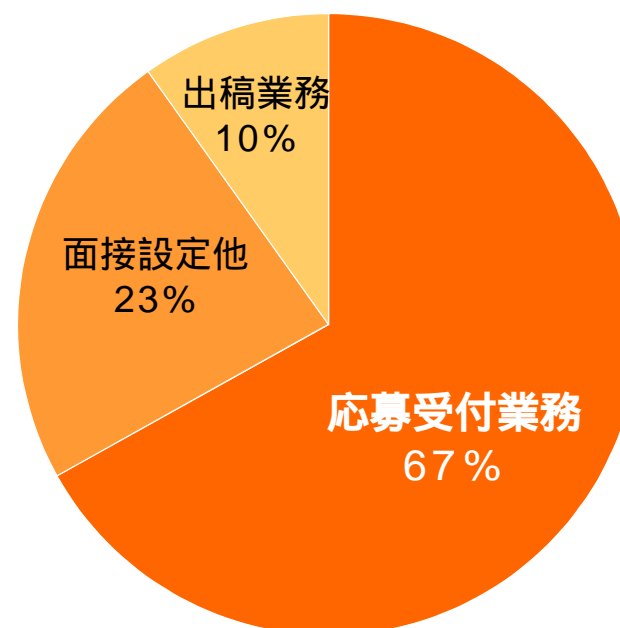
# 【派遣会社向け商品】 派遣会社のRPA導入へのニーズは高い

事前ヒアリングで、100社中80社に具体的なニーズあり

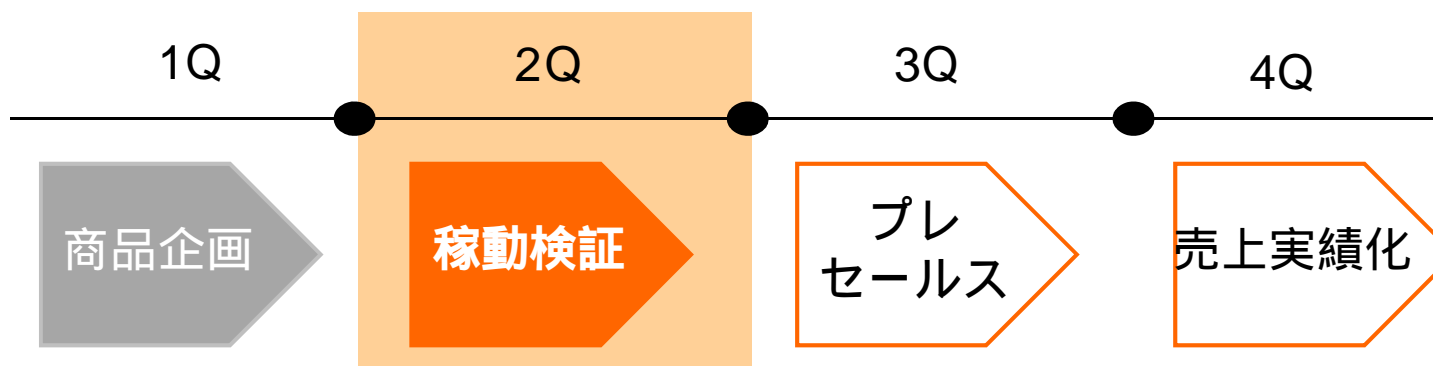
具体的なニーズの有無  
(100社)



採用関連業務のニーズ



# 【派遣会社向け商品】 稼働検証へと進捗



## 商品開発

- 対面調査から顧客ニーズを把握しロボットを製作  
今期中に13**業務**100**ロボット**を完成予定  
現在10ロボットを製作中
- 基幹業務システム会社と提携予定  
周辺業務を自動化するロボットを開発中

## 稼働検証

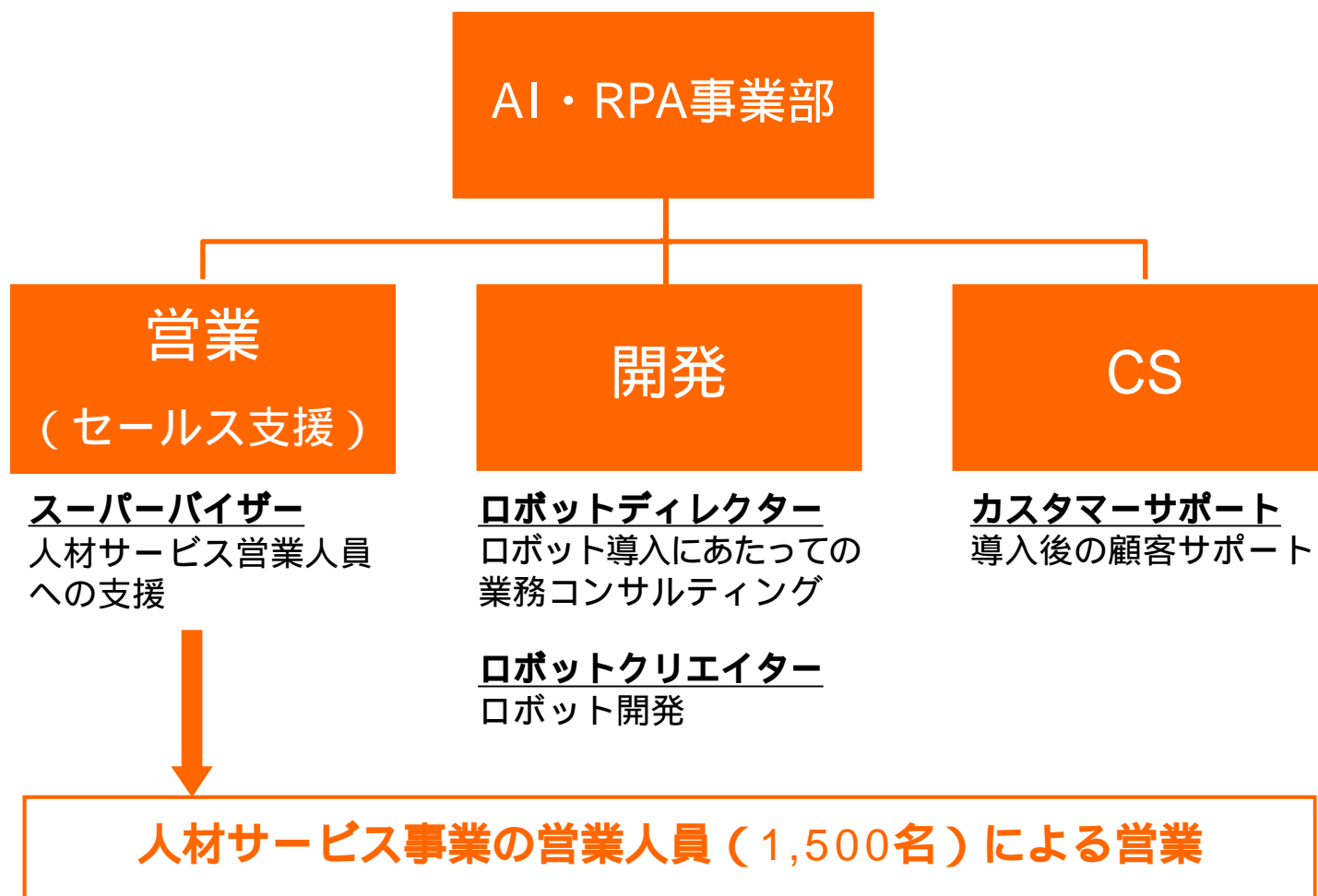
- **派遣会社2社、飲食3社でトライアル導入**

## 営業

- 基幹業務システム会社との提携により  
ターゲット顧客が2,000社から3,000社に拡大見込み

# 【組織・人員体制】 人材採用と育成は順調

AI・RPA事業部全体で現在40名体制、期末100名体制を目指す  
人材サービス事業の営業100名の異動から、中途採用・外部人材の活用に  
人員戦略を変更



6

## 2020年2月期 通期連結業績予想の修正

# 2020年2月期 通期連結業績予想を上方修正

AI・RPA事業の人員戦略の変更に伴い、売上・利益を上方修正  
 業績予想の下限：必達数値、上限：目標とする数値

	売上高	営業利益	経常利益	親会社に帰属する 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円
前回発表 (A)	43,000	10,800	10,400	7,000
<b>今回発表 (B)</b>	<b>45,600</b> ~ 46,700	<b>12,800</b> ~ 13,600	<b>12,400</b> ~ 13,200	<b>8,400</b> ~ 9,000
差額 (B-A)	2,600 ~ 3,700	2,000 ~ 2,800	2,000 ~ 2,800	1,400 ~ 2,000
増減率 (%)	6.0 ~ 8.6	18.5 ~ 25.9	19.2 ~ 26.9	20.0 ~ 28.6
(参考) 前期実績	42,176	12,745	12,577	8,910

AI・RPA事業関連のプロモーション投資は、売上に応じた規模で実施予定  
 プロモーション投資・人材投資については、今回発表の業績予想に織り込み済



## 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	1,919名（2019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
上場市場	東証一部（証券コード：2379）

# 主要事業の概要

求人広告サイトの運営を行う人材サービス事業を中心とした事業を展開

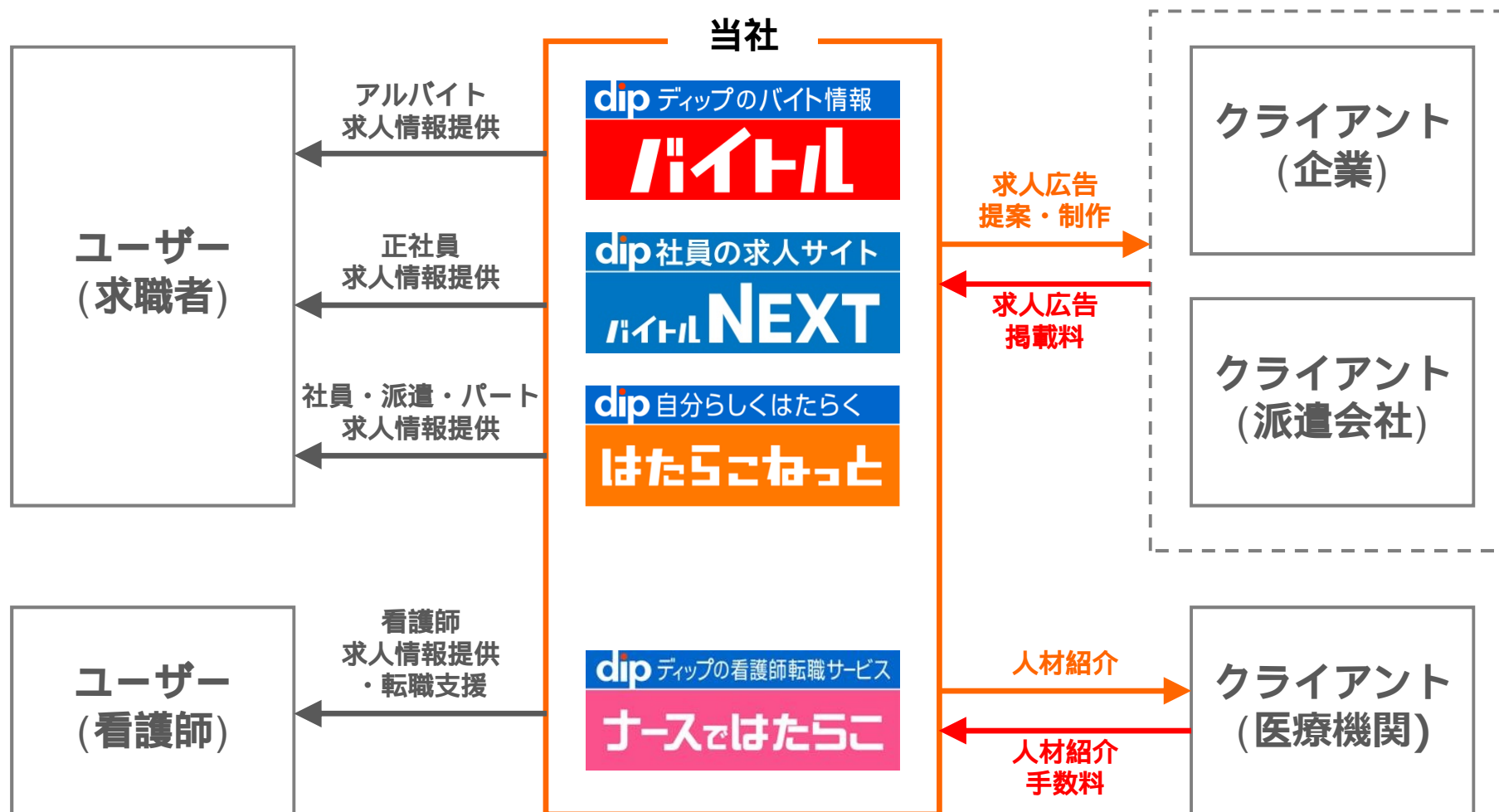
サービス名	開始時期	サービス概要	特徴	売上高*1
	2002年10月	アルバイト・正社員の 求人情報サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>豊富な情報量・機能・ユーザビリティ</li> <li>ネットならではの高いユーザー支持</li> </ul>	33,567百万円 (売上構成比79.6%)
	2009年1月			
	2000年10月	社員・派遣・パートの 求人情報サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界の草分け</li> <li>高い知名度</li> <li>豊富な情報量</li> <li>高いユーザー支持</li> </ul>	7,010百万円 (売上構成比16.6%)
	2009年9月	看護師専門の 転職支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>圧倒的情報量</li> <li>充実したサポートでユーザー満足度No,1*2</li> </ul>	1,573百万円 (売上構成比2.2%)

\*1 2019年2月期

\*2 2015年 楽天リサーチ調べ

# ビジネスモデル（人材サービス事業）

求人広告サイトの収入：求人広告掲載料  
看護師専門の人材紹介サービス：人材紹介手数料



# 2019年2月期 連結業績

(単位：百万円)

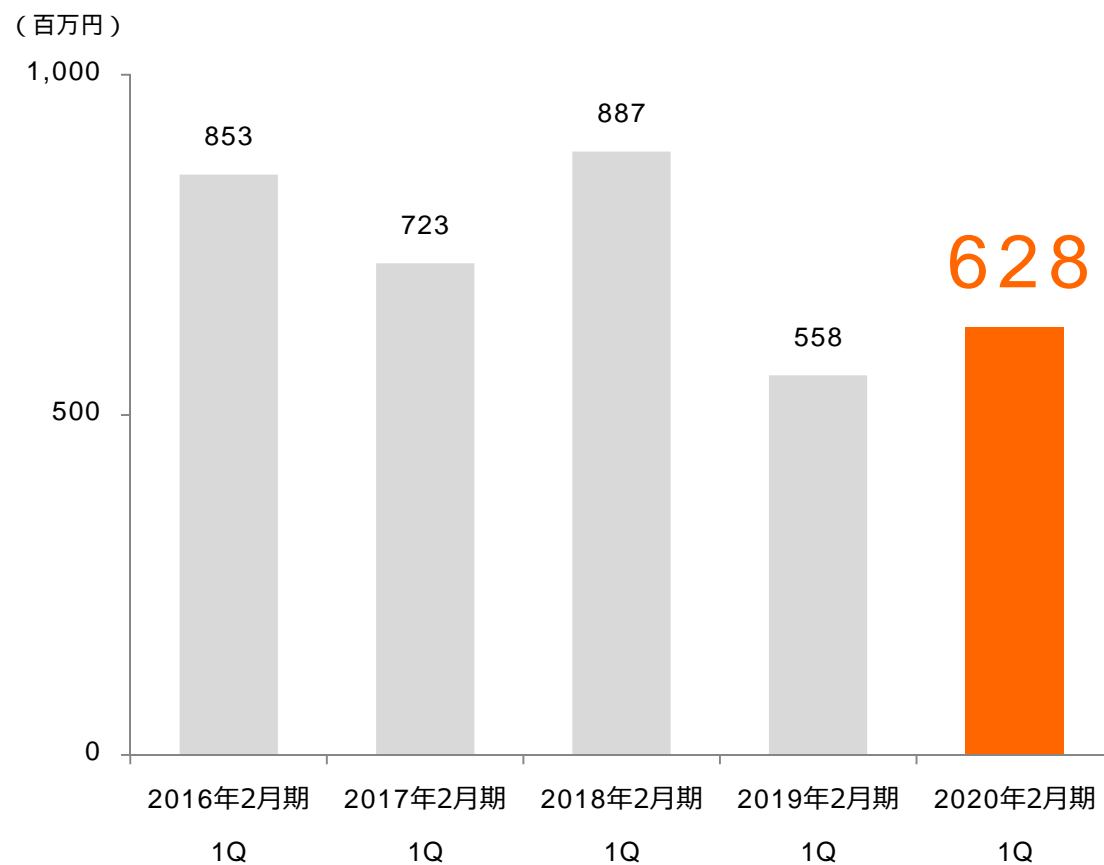
	2019年2月期 第1四半期		2020年2月期 第1四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	10,812	100.0%	12,015	100.0%	+1,203	+11.1%
売上原価	659	6.1%	749	6.2%	+90	+13.7%
売上総利益	10,153	93.9%	11,265	93.8%	+1,112	+11.0%
販売費及び一般管理費	6,983	64.6%	7,529	62.7%	+545	+7.8%
人件費 <sup>*1</sup>	2,836	26.2%	3,152	26.2%	+315	+11.1%
広告宣伝費 <sup>*2</sup>	3,094	28.6%	3,215	26.8%	+121	+3.9%
地代家賃	272	2.5%	267	2.2%	-5	-2.0%
その他	780	7.2%	893	7.4%	+113	+14.6%
営業利益	3,169	29.3%	3,736	31.1%	+567	+17.9%
経常利益	3,148	29.1%	3,649	30.4%	+500	+15.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益*3	2,152	19.9%	2,478	20.6%	+326	+15.2%

\*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

# 【ナースではたらこ営業実績】 売上が順調に増加

## 売上高



前年同期比  
**12.6%増**  
(0.7億円増)

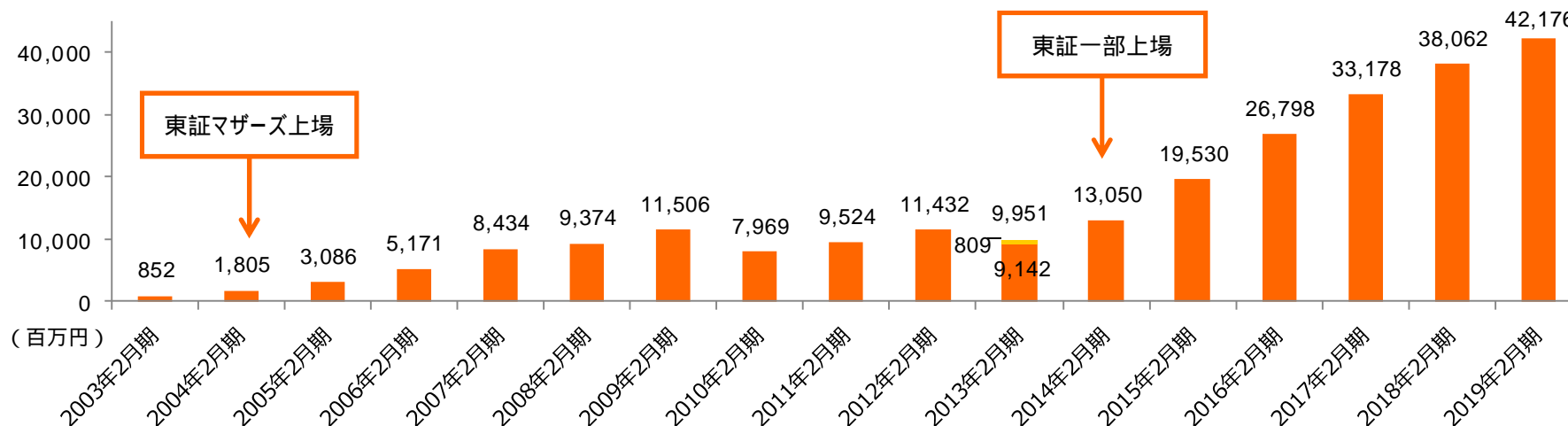
# 全社業績推移



Labor force solution company

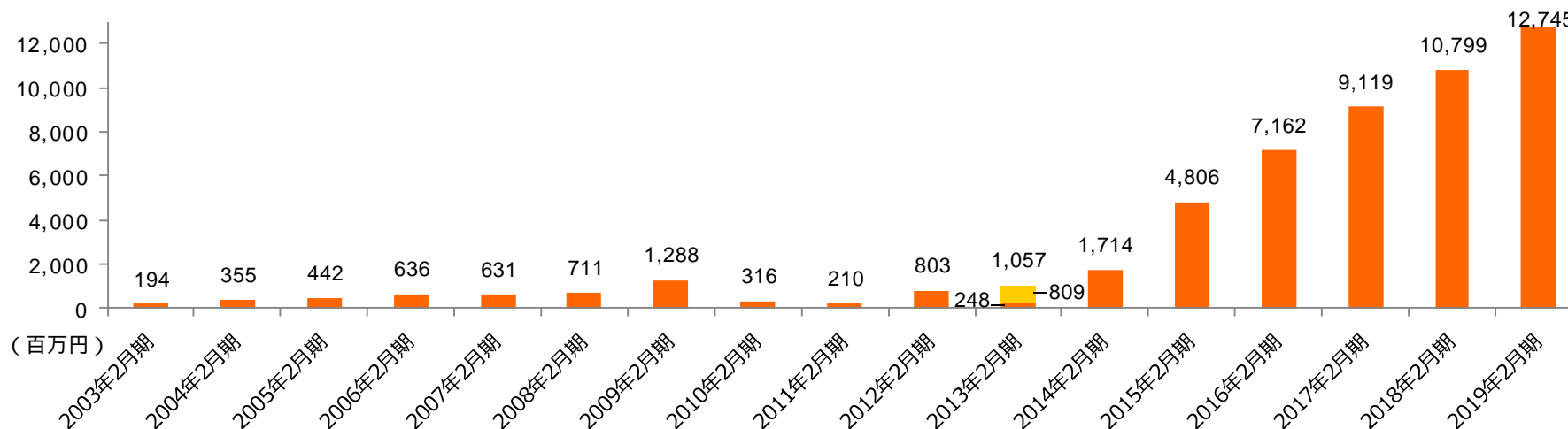
## ■ 売上高推移

■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額



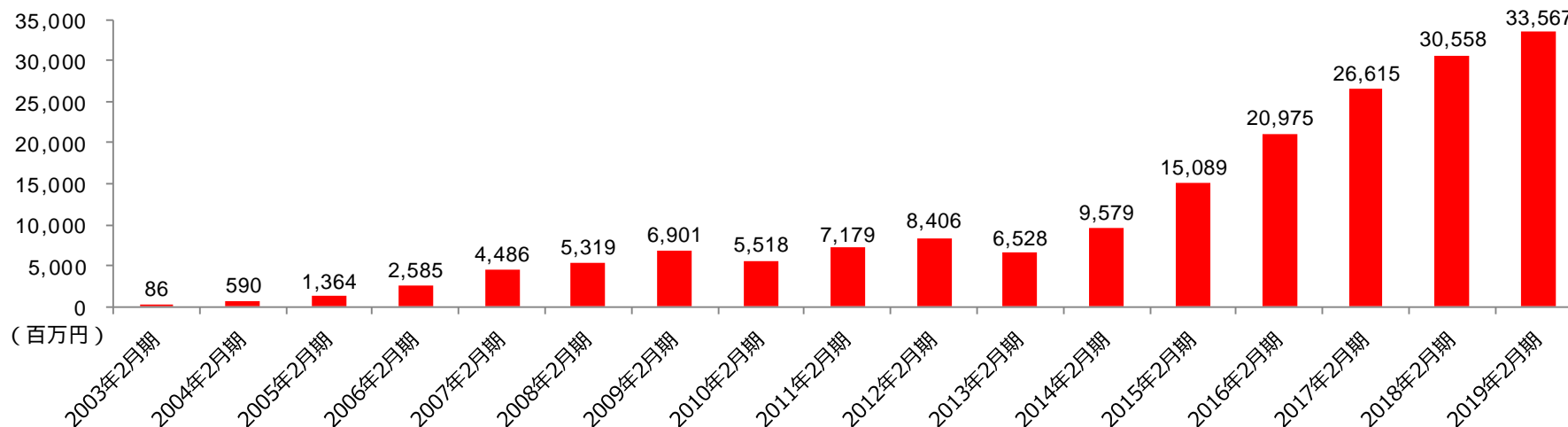
## ■ 営業利益推移

■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

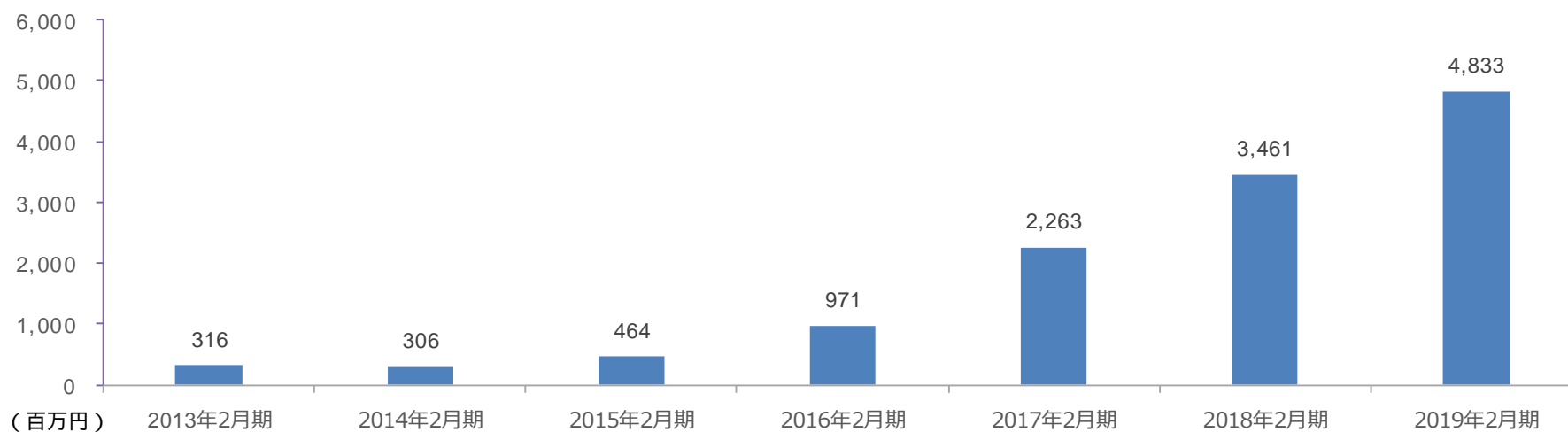


# 人材サービス事業 売上高推移

## ■ バイトル売上高推移（バイトルNEXT売上高を含む）



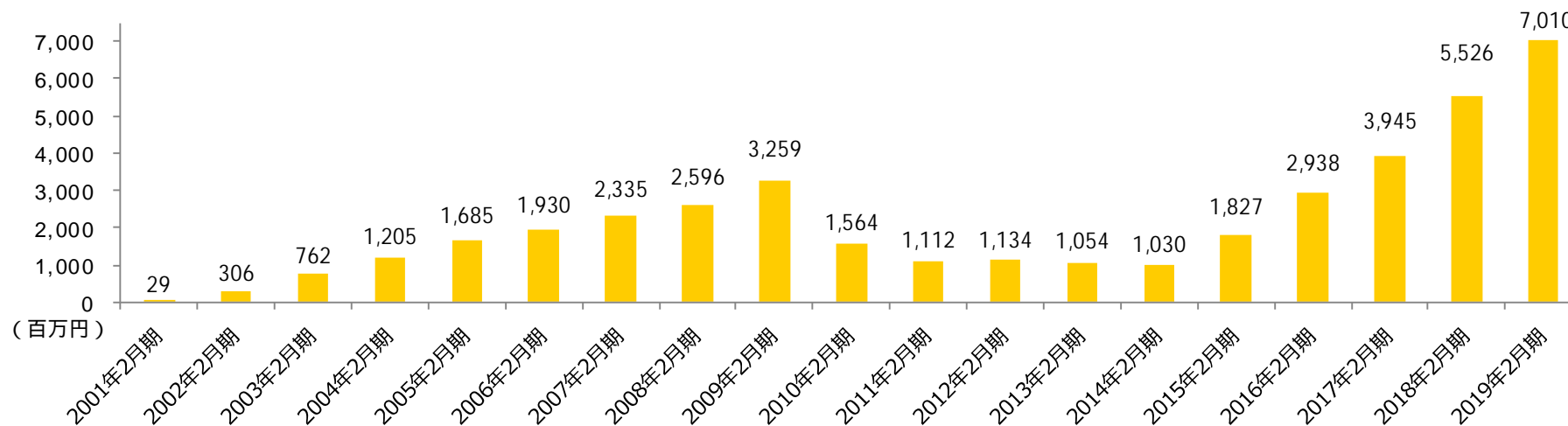
## ■ バイトルNEXT売上高推移





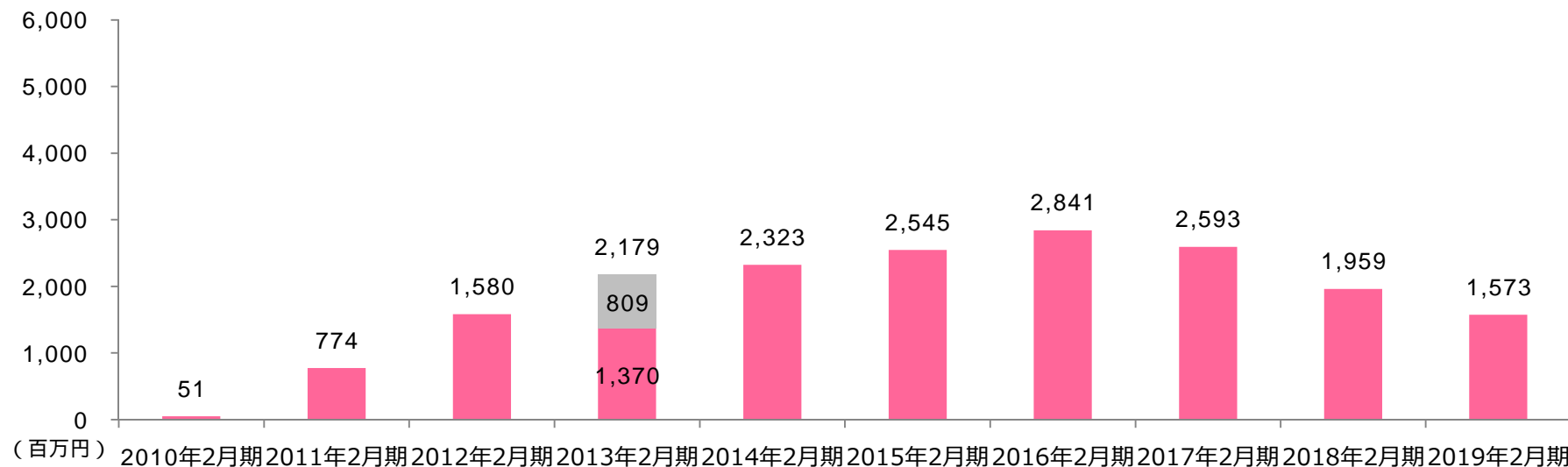
# 人材サービス事業 売上高推移

## ■ 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



## 日経500種平均株価の構成銘柄に初選出（2019年3月19日）



Nikkei Indexes

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

## JPX日経インデックス400構成銘柄に3年連続で選出（2018年8月7日）



JPX-NIKKEI 400

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3年連続で選出された

## 東京証券取引所 第7回企業価値向上表彰 表彰候補企業50社に選定（2018年8月27日）

資本コストをはじめ投資者の視点を深く組み込んで企業価値の向上を目指すなど、東証市場の魅力向上に資すると認められる経営を実践している上場会社を表彰する東京証券取引所の取組みにおいて、東証市場に上場する約3,600社の中で、資本効率・成長率が良好な約800社を対象とした一次選抜を突破し、表彰候補企業の50社に選定された

## 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

## 「Forbes Asia」が選ぶ「Asia's 200 Best Under A Billion」に4年連続で選出（2018年9月26日\*1）

アジア太平洋地域で年間500万ドルから10億ドルの売上を計上している上場企業24,000社の中から過去3年間にわたり堅実な収益性、成長性を維持した企業200社が選出された（日本からは38社）

\*1 選出の連絡を受領した日

# 女性社員の活躍への取り組み

女性社員比率<sup>\*2</sup>

46.8%

産休育休取得率<sup>\*2</sup>

100.0%

産休育休復帰率<sup>\*2</sup>

100.0%

女性管理職比率<sup>\*2\*3</sup>

31.4%

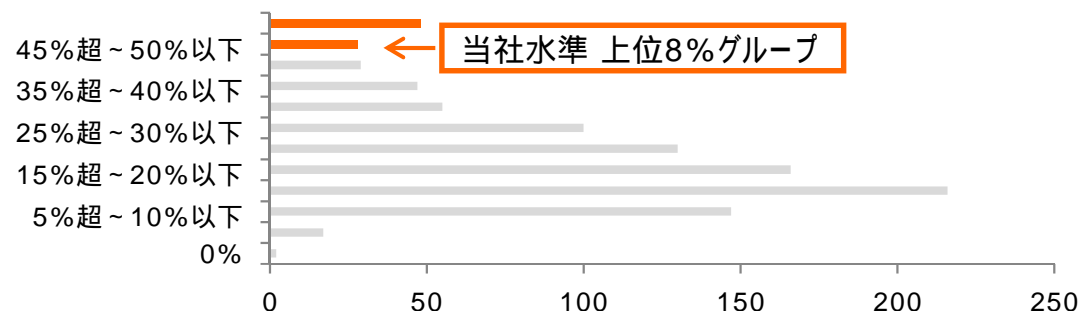


「えるぼし」

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)<sup>\*1</sup>

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6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)

# 自己株式の取得について

資本効率を向上させること、および株主様への利益還元を充実させることを目的として、自己株式の取得を実施

## 自己株式取得決議の内容 (2019年4月19日)

- ・取得し得る株式の総数：上限 2,000,000株  
(自己株式を除く発行済株式数に対する割3.5%)
- ・株式の取得価額の総額：上限 3,000,000,000円
- ・取得期間：2019年4月22日～2019年7月31日

## 2019年6月30日時点の取得状況

- ・取得した株式の総数：1,080,800株 (進捗率 54.0%)
- ・株式の取得価格の総額：1,805,150,200円 (進捗率 60.2%)

## 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	<a href="mailto:finance@dip-net.co.jp">finance@dip-net.co.jp</a>
		URL	<a href="https://www.dip-net.co.jp">https://www.dip-net.co.jp</a>