
dip 25th

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3四半期
決算説明資料**

2023年1月12日

1	企業価値向上に向けて	P 2
2	2023年2月期 第3四半期 連結業績	P 17
3	2023年2月期 業績予想	P 21
4	DX事業 事業概要・進捗	P 25
5	人材サービス事業 進捗	P 36
6	株主還元	P 46
7	Appendix	P 48

1

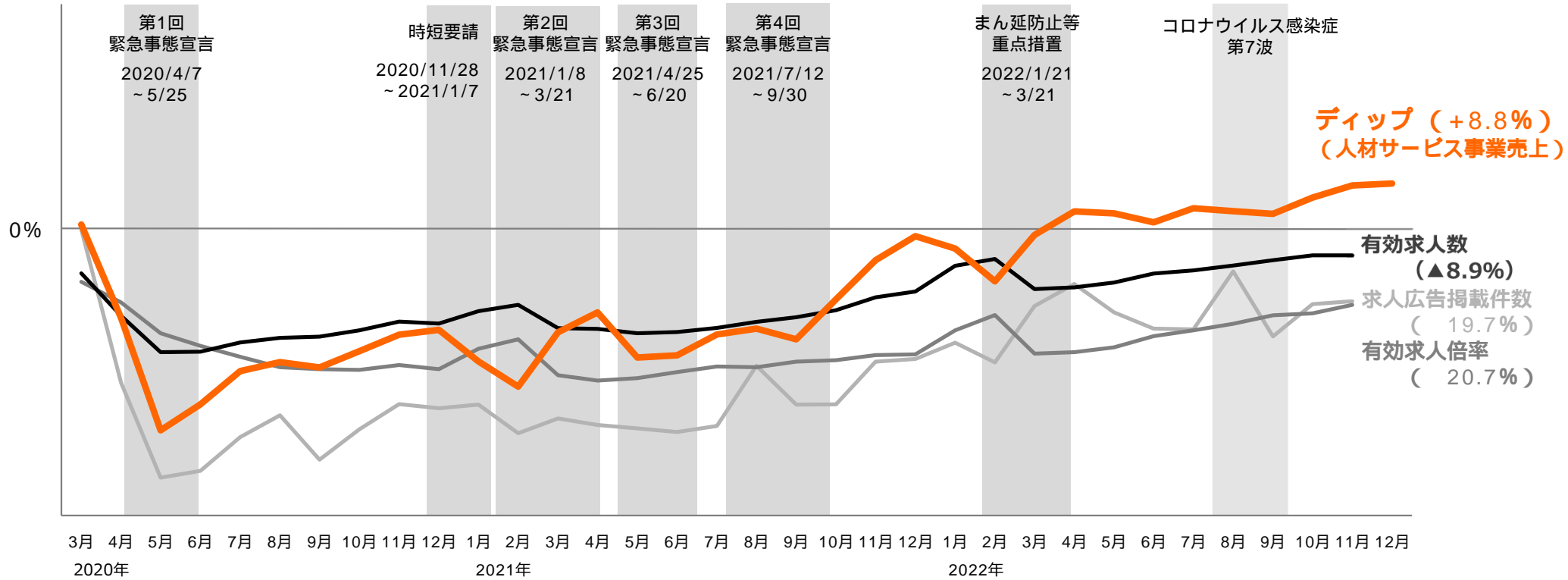
企業価値向上に向けて

1. 『No.1』に向けた進捗
2. 「フィロソフィー経営」への理解の促進
3. ESG経営への評価向上
4. 執行体制の拡充
5. 人的資本の強化

1. 『No.1』に向けた進捗

市場の回復ペースを上回り、売上はコロナ禍前を超えて順調に拡大

2020年2月期 同月比増減率の月次推移

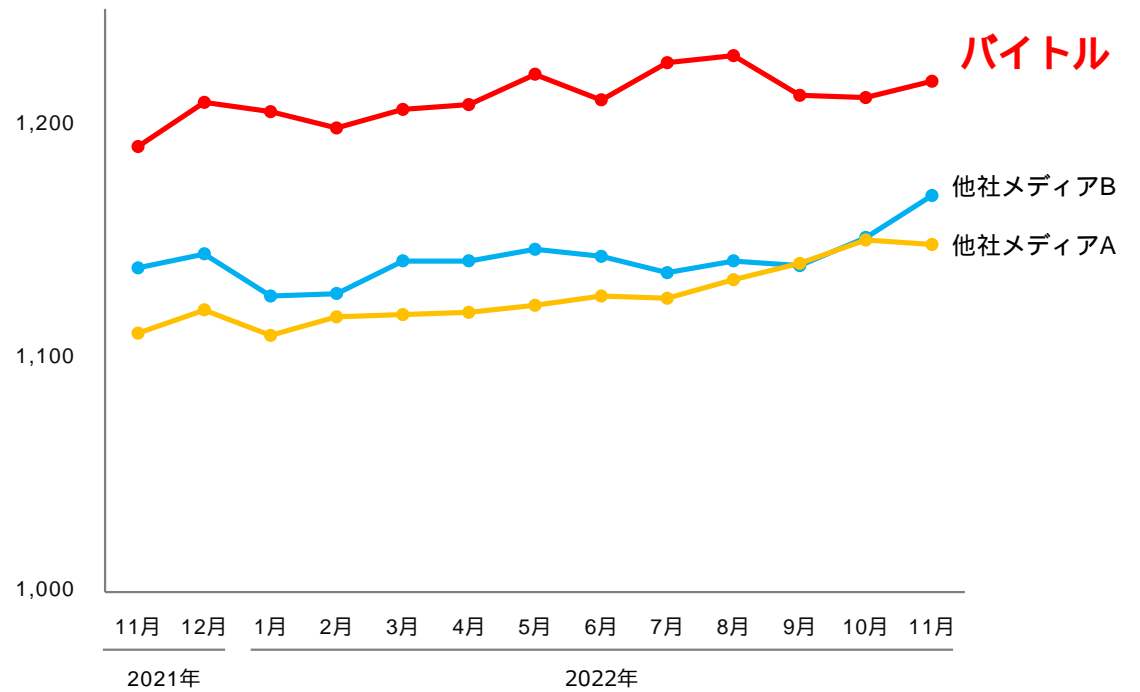


1. 『No.1』に向けた進捗

「フィロソフィー」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

2021年11月～
ディップ・インセンティブ・プロジェクト

掲載案件の平均時給 『No.1』が継続

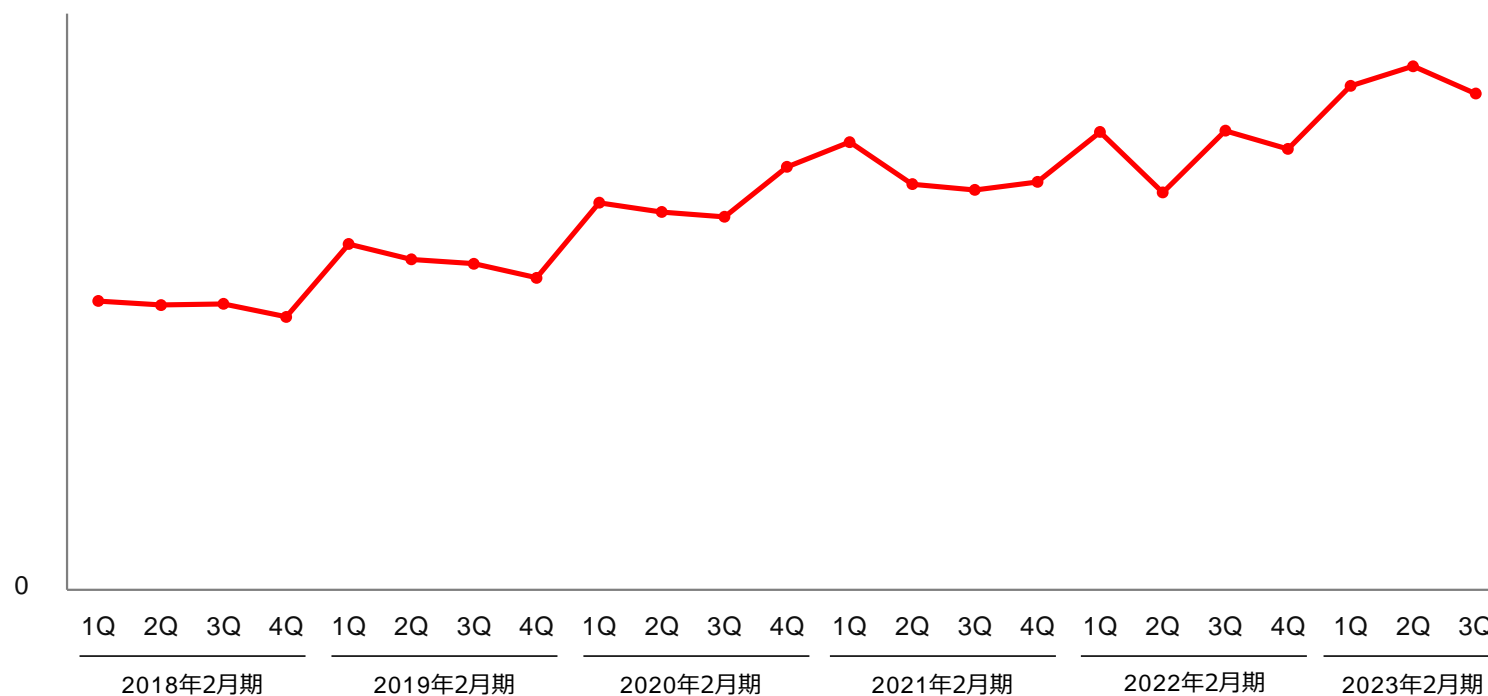


出所：各社平均賃金レポート

調査対象エリア バイトル：全国平均 他社メディアA：3大都市圏平均（首都圏・東海・関西） 他社メディアB：全国平均

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 過去最高水準の応募数獲得を継続

人材サービス事業 応募数 四半期推移

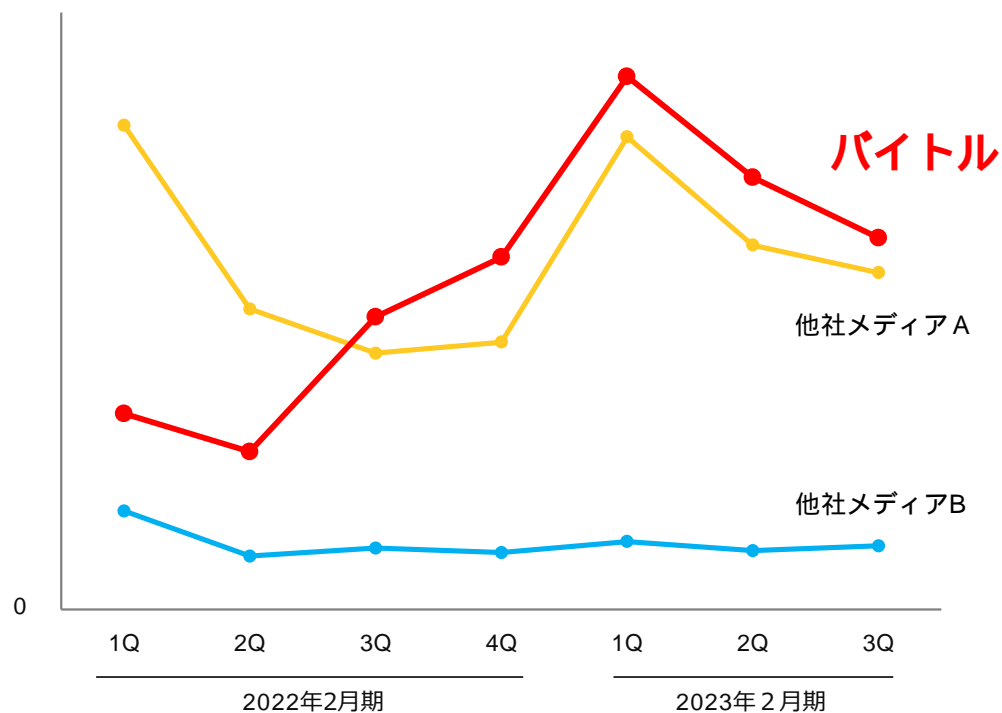


バイトル・バイトルNEXT・はたらこねっと

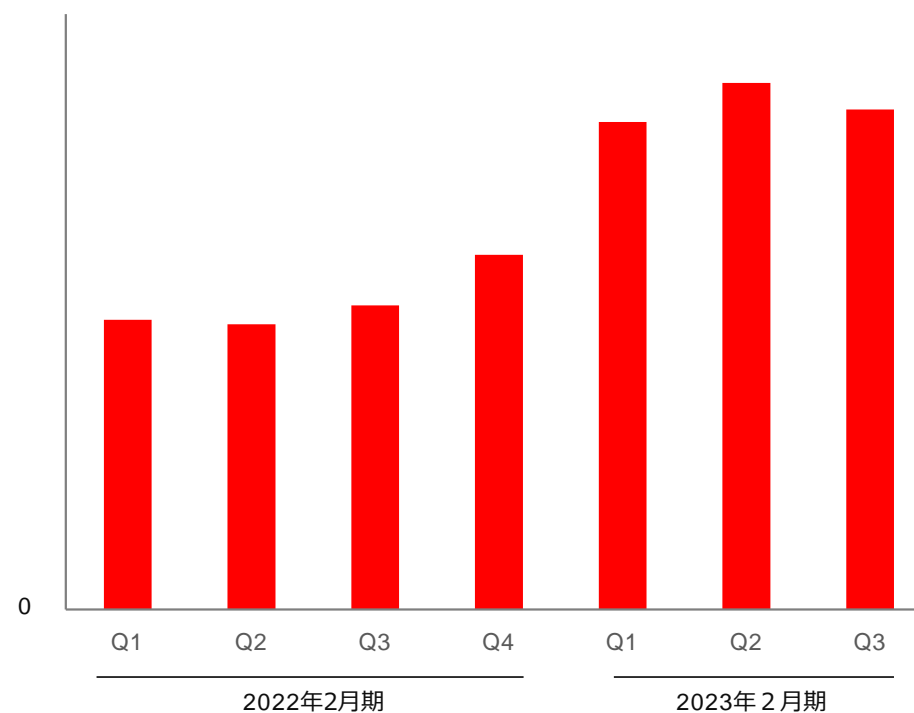
1. 『No.1』に向けた進捗

アプリダウンロード数『No.1』を継続 アプリ経由の応募が大きく拡大

アプリダウンロード数の推移



バイトルアプリ経由の応募数 四半期推移



アルバイト求人メディアにおける比較
データベースより当社算出

1. 『No.1』に向けた進捗

第4四半期、過去最大規模のハイブリッド プロモーション を実施

インバウンド回復と繁忙期の需要を捉え、売上拡大につなげる

デジタル広告（SNS、ウェブ、SEO等）、マス広告（TVCM、交通広告）など多様なチャンネルを最適に活用したプロモーション

新CMを TV/デジタルに大きく展開し、SNSと連動したユーザー参加型のキャンペーンを実施

・「バイトルアプリ×時給アップ」の認知拡大

～はないちもんめチャレンジ～
「はないちもんめ」に合わせたダンス動画をユーザーがTikTokに投稿。優秀作品は賞金に加えWebCM起用も

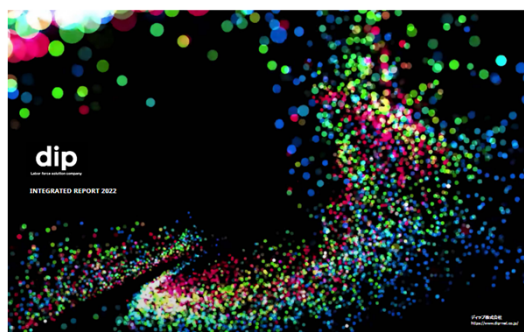
職種・地域に特化したプロモーションを強化



2. 「フィロソフィー経営」への理解の促進

統合報告書「INTEGRATED REPORT 2022」を発刊 ステークホルダーとの対話を深め、企業価値向上に努める

社員の経営視点を養うため読書会も実施



表紙



INTRODUCTION

統合報告書「INTEGRATED REPORT 2022」は、以下からご覧になれます。
<https://pdf.irpocket.com/C2379/Pyu0/GJ4q/XxDS.pdf>



CEO MESSAGE

<ご意見・ご感想（抜粋）>

- 「フィロソフィー経営」をここまで体系立てて経営戦略まで落とし込まれている会社はあまり見たことがない。非常に読みがいがあって、興味深く拝見しました
- 特に、マテリアリティの特定プロセスが示されていること、マテリアリティを踏まえた非財務KPIが具体的に示されていることが良く、あとは、実行されることを期待します

フィロソフィーのもと、社会価値と経済価値を追求
持続的な企業価値の向上をめざす



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。

- 事業におけるマテリアリティ -

多様な就業機会の創出
雇用ミスマッチの解消

人材力・経済生産性の向上
働きがいのある職場づくり

DEIの推進
人権の尊重

気候危機への対応

- 経営基盤におけるマテリアリティ -

フィロソフィーで結びつく
人的資本の強化

ガバナンスの強化

(統合報告書抜粋) マテリアリティに基づく非財務KPI目標

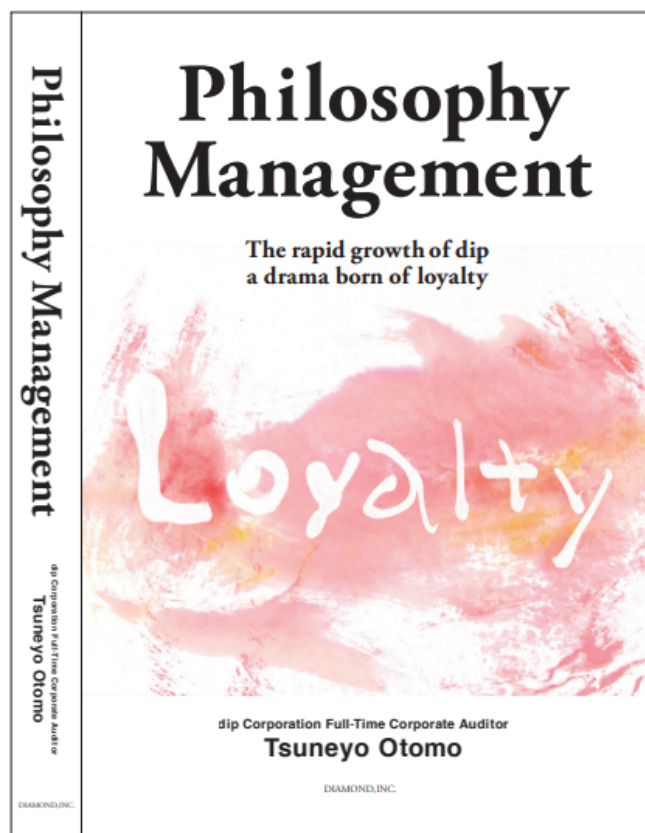
多様な就業機会の創出 雇用ミスマッチの解消	多様な人材、様々な働き方のニーズに応える質の高い ^(※) の求人案件数 (※)動画やしごと体験機能、dipさんからのメッセージを搭載。今後さらに質を高める施策を実施	2022年2月期 116万件*1 (業界No.1)	▶	2025年2月期 業界No.1を継続
	社会インフラを支える医療・介護・保育の求人案件数	2022年2月期 50万件*1 (業界No.1)	▶	2025年2月期 業界No.1を継続
人材力・経済生産性の向上 働きがいのある職場づくり	時給アップ等 ^(※) の処遇改善を実現した求人案件数 ※時給アップ、継続勤務ボーナス・入社祝い金等	2022年2月期 85万件*1	▶	2025年2月期 100万件*1
DEIの推進 人権の尊重	「障がい者雇用支援キャンペーン」の充実	2022年2月期 単発で実施	▶	2025年2月期 通年で実施
	シニア(60歳以上)歓迎の求人案件数の拡大	2022年2月期 21万件*1	▶	2025年2月期 40万件*1
	優良募集情報等提供事業者認定	2022年2月期 制度開始前	▶	2025年2月期 取得・継続
	労働法規に違反する案件数	2022年2月期 0件	▶	2025年2月期 0件を継続
	人権侵害と思われる案件の掲載禁止	2022年2月期 実施済	▶	2025年2月期 実施を継続
気候危機への対応	全オフィスとデータセンターのGHG排出量	2022年2月期*2 567.7t-CO2e/年*2	▶	2025年2月期 実質ゼロ

フィロソフィーで 結びつく人的資本の強化	エンゲージメントスコア ^(※) (※)当社ES(Employee Satisfaction)サーベイにおけるスコア	2022年2月期 3.82 (最高5)	▶	2025年2月期 4.0 (最高5)
	新卒社員の管理職昇格者における女性比率	2022年2月期 41.3%	▶	2025年2月期 50%
	管理職における女性比率	2022年2月期 33.2%	▶	2025年2月期 40%
	女性の育児休業取得率・復職率	2022年2月期 100%	▶	2025年2月期 100%
	男性の育児休業取得率	2022年2月期 10.7%	▶	2025年2月期 100%
	障がい者の雇用率	2022年2月期 2.6%	▶	2025年2月期 法定雇用率*3以上
	有給休暇取得率	2022年2月期 56.6%	▶	2025年2月期 80%
	平均所定外労働時間	2022年2月期 25.4時間/月	▶	2025年2月期 20時間以下/月
	離職率	2022年2月期 15.2%	▶	2025年2月期 10.0%
	研修時間 2022年2月期 新卒研修： 326時間 新任管理職研修： 36時間 次世代リーダー育成研修： 143時間		▶	2025年2月期 継続的に拡充
ガバナンスの強化	取締役会における独立役員の比率	2022年5月末現在 50%	▶	2025年5月末 2/3以上
	取締役会における女性の比率	2022年5月末現在 1/3	▶	2025年5月末 50%
	重要な法令違反件数	2022年2月期 0件	▶	2025年2月期 0件を継続
	コンプライアンス研修・テスト受講率	2022年2月期 100%	▶	2025年2月期 100%を継続
	投資家面談数	2022年2月期 245件/年	▶	2025年2月期 500件/年

*1:2月末 *2:Scope1とScope2(全オフィスの都市ガスと電気を対象) *3:民間企業の法定雇用率2.3%(2021年3月改定)

2. 「フィロソフィー経営」への理解の促進

海外投資家向けに 書籍「フィロソフィー経営」英語版が出版される予定（2023年3月）



フィロソフィーに基づく経営と
「人が全て、人が財産」との方針により
急成長を遂げてきたディップの創業からの
歴史を綴った書籍

日本語版は第5刷発行中

統合報告書で開示した非財務KPIの目標達成に向けた取り組みで 新たなESG指数の選定・レーティング向上を目指す

ESG指数

GPIFが採用する5つの指数すべてに選定



ESGレーティング

2022年9月にレーティングアップ



「第47回経済界大賞 ベンチャー経営者賞」を受賞



月刊ビジネス誌「経済界」主催
1975年より続き、
各業界の経営者等が多く受賞

執行役員 経営統括本部副本部長を採用 コーポレート機能強化を推進



山口 寿一（やまぐち としかず）

【略歴】

- 1992年 10月 監査法人朝日新和会計社 入所 ¹
- 1997年 4月 公認会計士登録
- 2003年 8月 株式会社リテイルネットワークス 入社 ²
- 2004年 12月 税理士登録
- 2009年 1月 株式会社リクルート 入社 ³
- 2015年 9月 株式会社アイレップ 入社
- 2018年 4月 株式会社アイレップ 執行役員 管理本部長
- 2022年 12月 ディップ株式会社 執行役員 経営統括本部 副本部長（現任）

1：現 有限責任あずさ監査法人

2：現 ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社

3：現 株式会社リクルートホールディングス

フィロソフィーの浸透を目的とした 「ハワイ報奨旅行」を3年ぶりに実施



『No.1』の実現に向け、参加者全員で決意を誓った合同パーティーの様子

成績優秀社員（上位10%）をハワイに招待

様々なプログラムを通して
経営層や他部署の社員と交流

夢・アイデア・情熱を共有し
モチベーションの向上と
フィロソフィーの浸透につなげる

2

2023年2月期 第3四半期 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売上拡大により
売上高は前年同四半期比+30.9%の128.9億円
- ・ 「ディップ・インセンティブ・プロジェクト」のハイブリッド プロモーション等により、
広告宣伝費の効率化が進展
営業利益は、前年同四半期比+323.3%の37.0億円

DX事業

- ・ 売上高、月額課金対象社数の成長が継続
- ・ 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

- ・ 市場の回復ペースを上回り、売上高がコロナ禍前を超えて順調に拡大
- ・ バイトルPRO の売上高は、前年同四半期比+159.8%の11.5億円

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3四半期 連結業績 ②

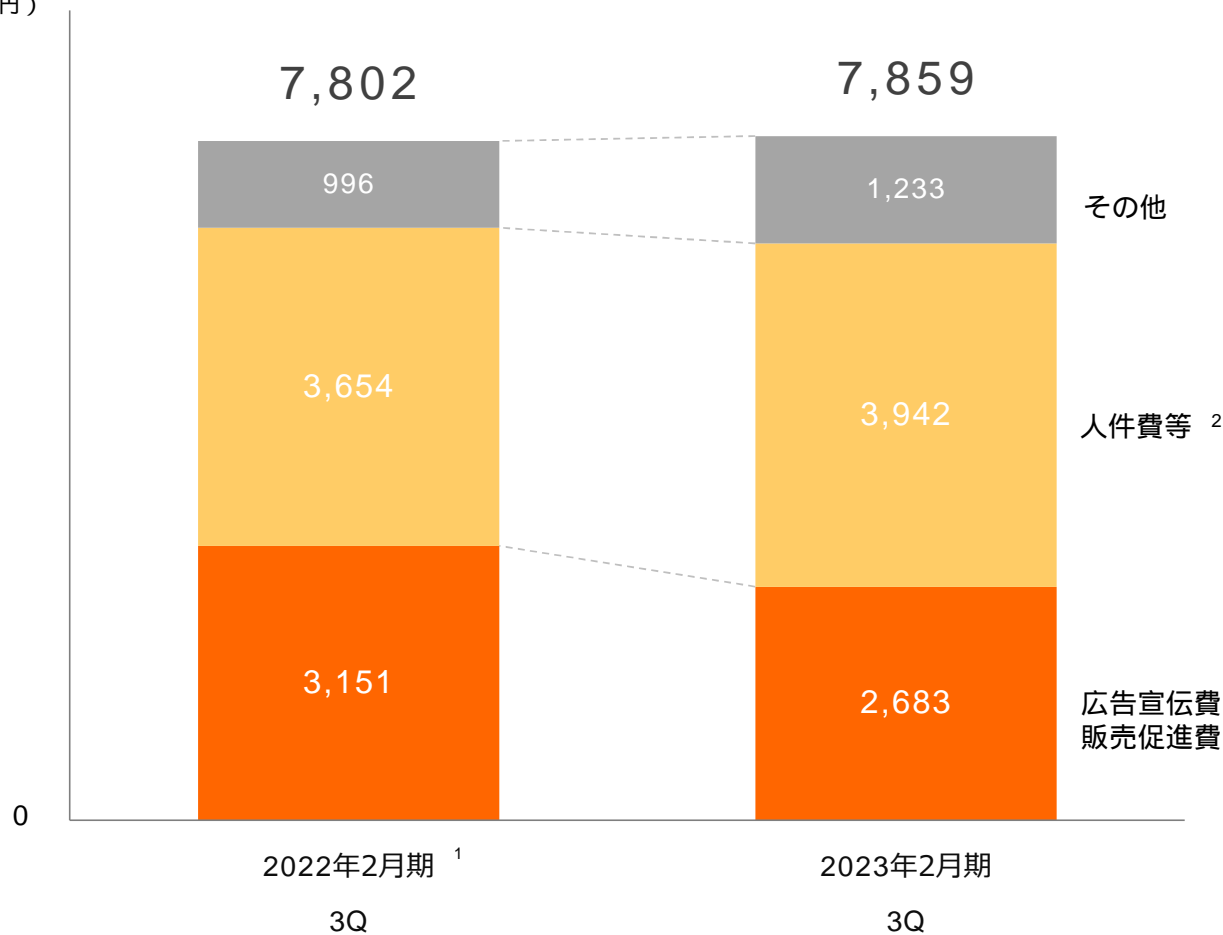
	2022年2月期 第3四半期		2023年2月期 第3四半期 (新基準)	前年同四半期比 (新基準値との比較)	
	(旧基準)	(新基準)	(百万円)		
	(百万円)		(百万円)		
全社	売上高	10,448	9,852	12,899	+30.9%
	営業利益	817	876	3,708	+323.3%
	経常利益	759	818	3,717	+354.4%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	515	556	2,561	+360.6%
うち DX事業	売上高	788	844	1,234	+46.2%
	セグメント利益	231	301	571	+89.7%

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。

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 >
独自のプロモーション等により
広告宣伝費の効率化が進展

< 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3Q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んでおります。



2023年2月期 業績予想

通期業績予想 変更なし

	2022年2月期 通期		2023年2月期 通期	前年比 通期
	(旧基準) (百万円)	(新基準) (百万円)	(新基準) (百万円)	(新基準との比較)
全社	売上高	39,515	37,406	51,500 ~ 49,400 +37.7% ~ +32.1%
	営業利益	5,602	5,687	12,600 ~ 10,400 +121.5% ~ +82.8%
	経常利益	5,320	5,406	12,300 ~ 10,100 +127.5% ~ +86.8%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	3,487	3,572	8,400 ~ 6,800 +135.1% ~ +90.3%
うち DX事業	売上高	2,828	2,954	5,300 ~ 4,700 +79.4% ~ +59.1%
	セグメント利益	742	903	2,500 ~ 1,900 +176.6% ~ +110.2%

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。

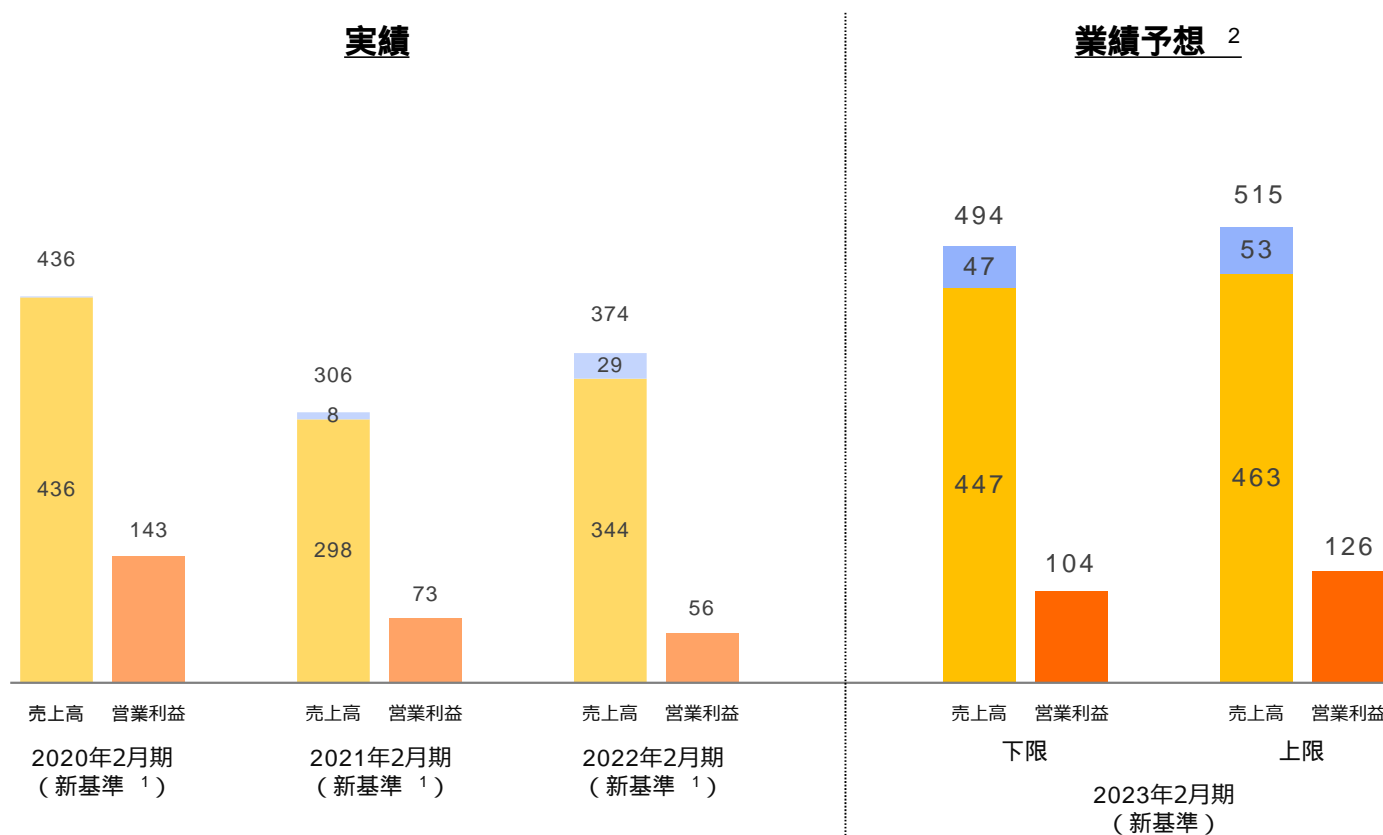
連結売上高と営業利益推移

■ 人材サービス事業 ■ DX事業

(億円)

実績

業績予想²



コロナ禍前の水準まで回復していない労働市場や求人広告市場について

上限値：
コロナ禍前の水準に早期に回復する前提

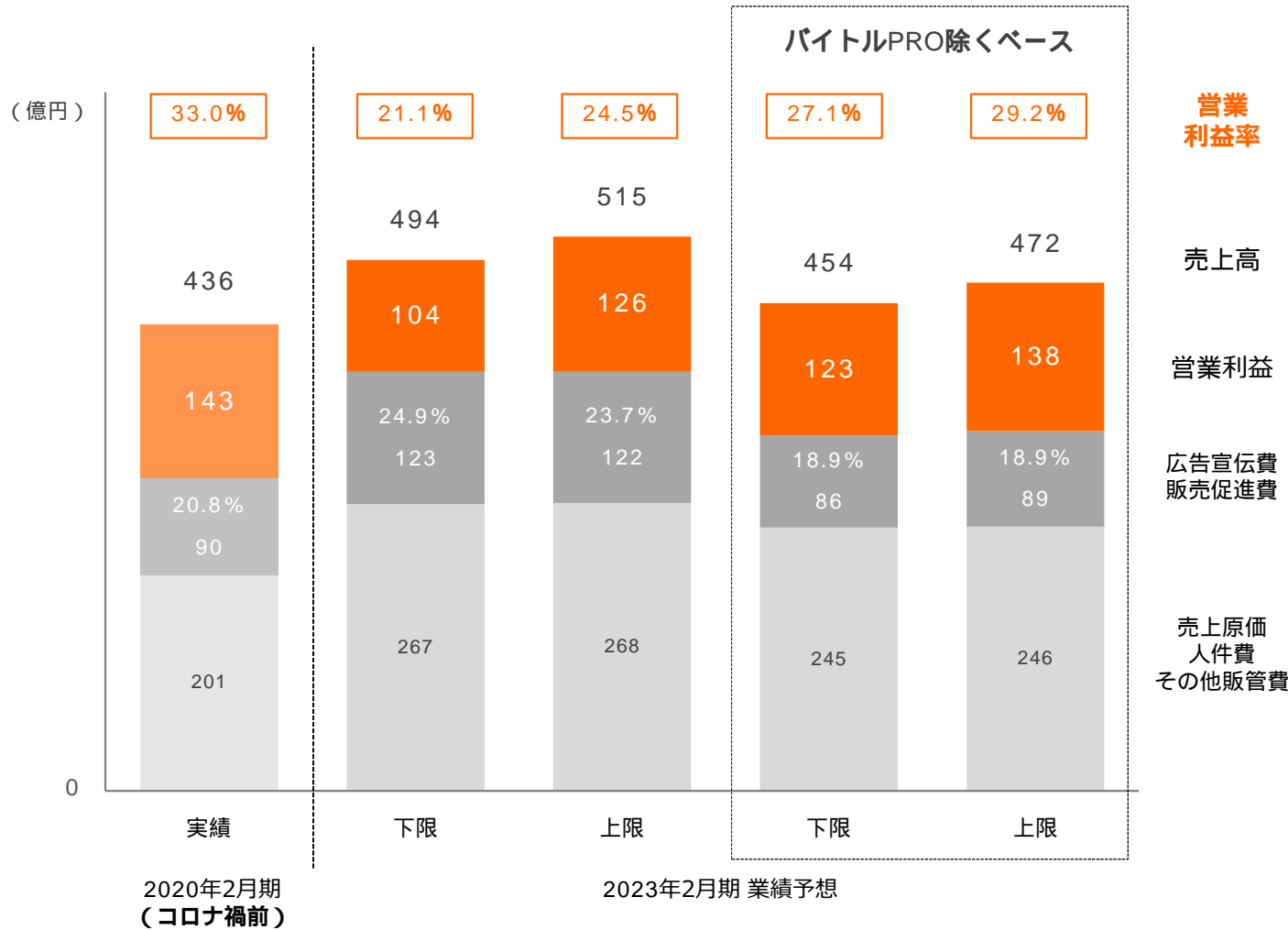
下限値：
それらの市場が緩やかに回復していく前提

1 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。

2 2023年2月期の業績予想につきましては、2022年10月13日付で修正しております。

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27~29%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

1. DX事業の概要
2. 2023年2月期 第3四半期 業績
3. 2023年2月期 第4四半期 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 dip 資格・経験を活かして働く dip デップの看護師転職サービス
はたらこねっと バイトルPRO ナースではたらこ



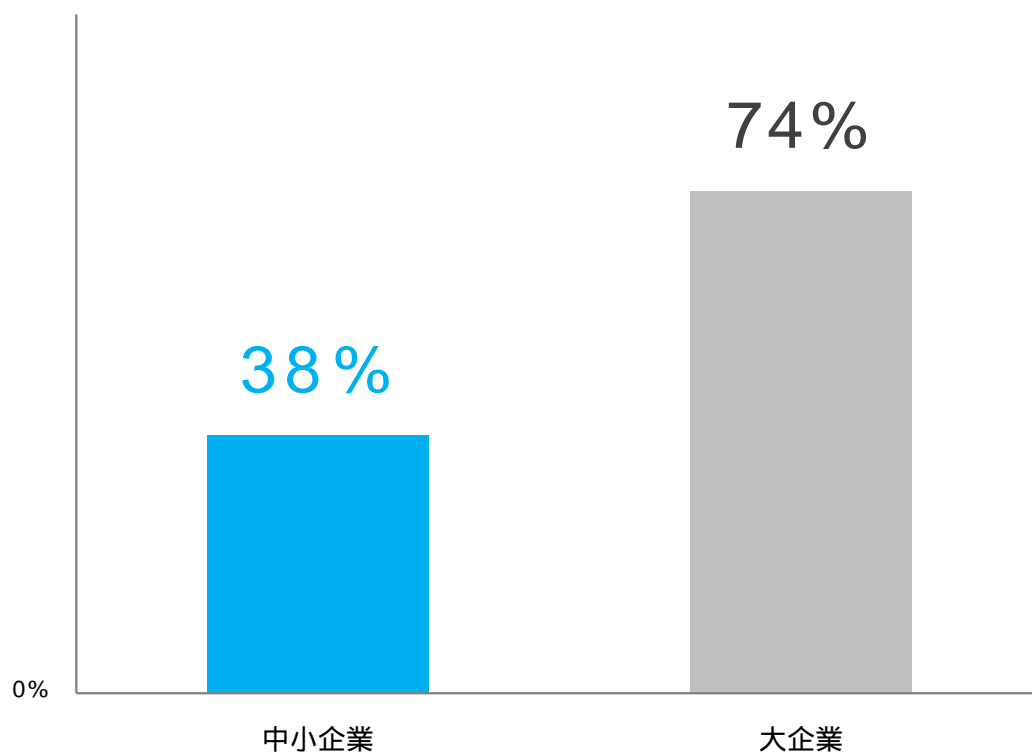
DX事業

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

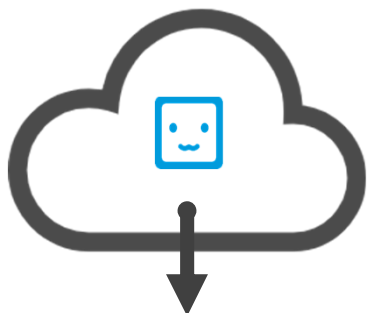
- ・安価かつシンプルな商品設計
- ・導入にあたっての支援
- ・充実したカスタマーサクセス

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

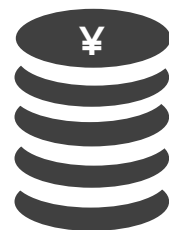
導入が容易

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

採用ページロボット 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

面接ロボット 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

人事労務ロボット 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ロボット 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

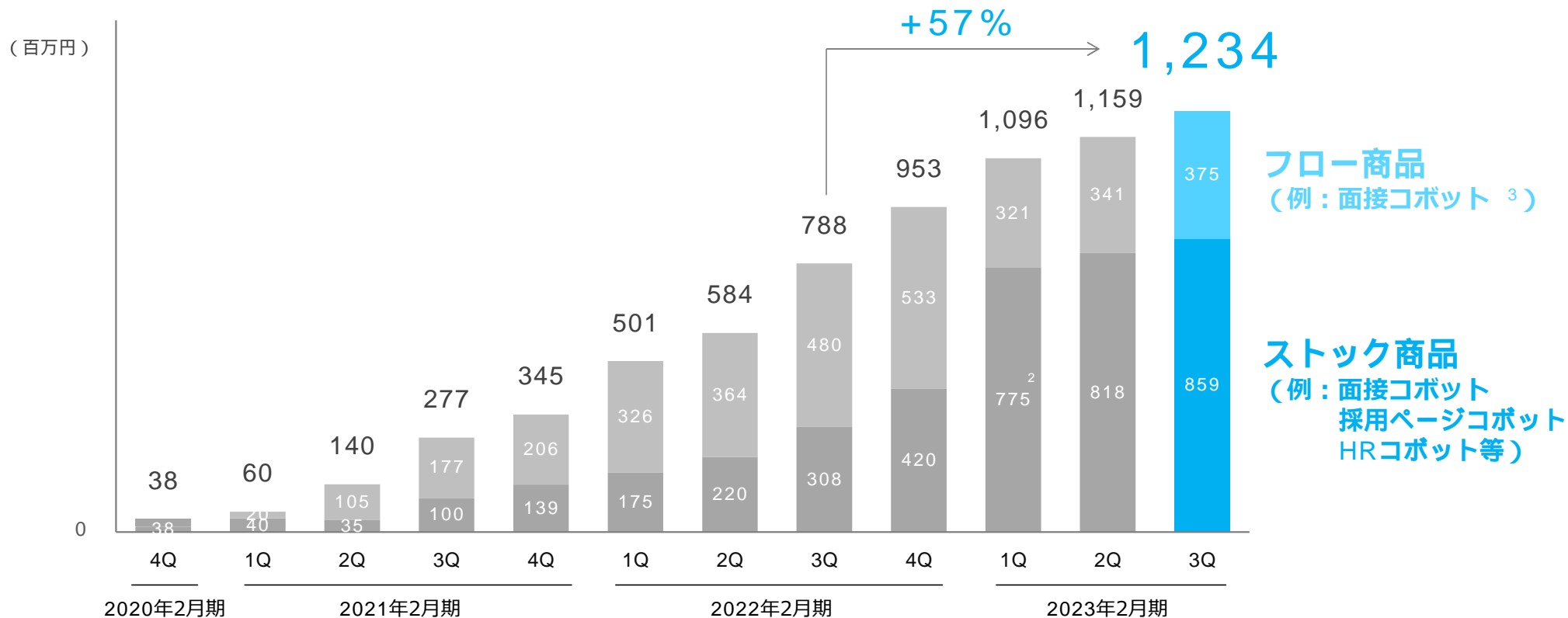
常連ロボット for LINE 2021年12月提供開始
9,800円/月~

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3四半期 業績 ①

前年同四半期比 +57%と高成長を継続

売上高推移 ¹



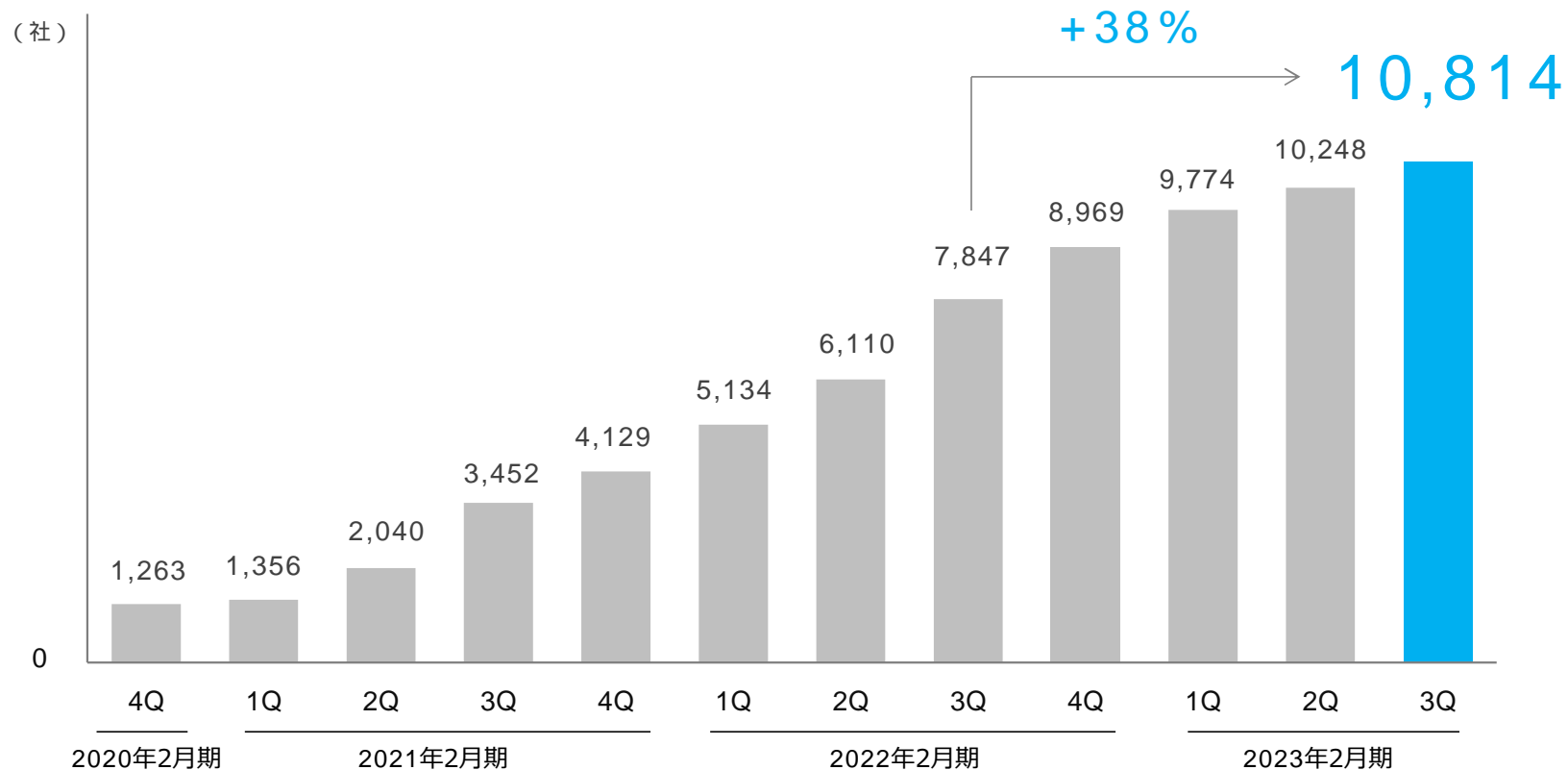
¹ 2022年2月期以前の実績につきましては旧基準、2023年2月期以降の実績につきましては新収益認識基準を適用しております。

² 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おります。

³ 契約期間1年未満の面接ロボット

月額課金対象社数も前年同四半期比で大きく成長

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. 2023年2月期 第3四半期 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 実績 (新基準)	2022年5月 実績 (新基準)	2022年8月 実績 (新基準)	2022年11月 実績 (新基準)	2023年2月 計画 (新基準)
月間 売上高	3.2億円 ¹	3.6億円	3.9億円	4.1億円	6.1億円 ~ 4.3億円
月額課金 対象社数	9,300社	9,700社	10,300社	11,000社	16,200社 ~ 11,800社
ARPU ²	3.4万円	3.7万円	3.8万円	3.8万円	3.7万円
ストック 売上比率 ³	46%	71%	70%	70%	73% ~ 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おります。

2023年2月期 第4四半期

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

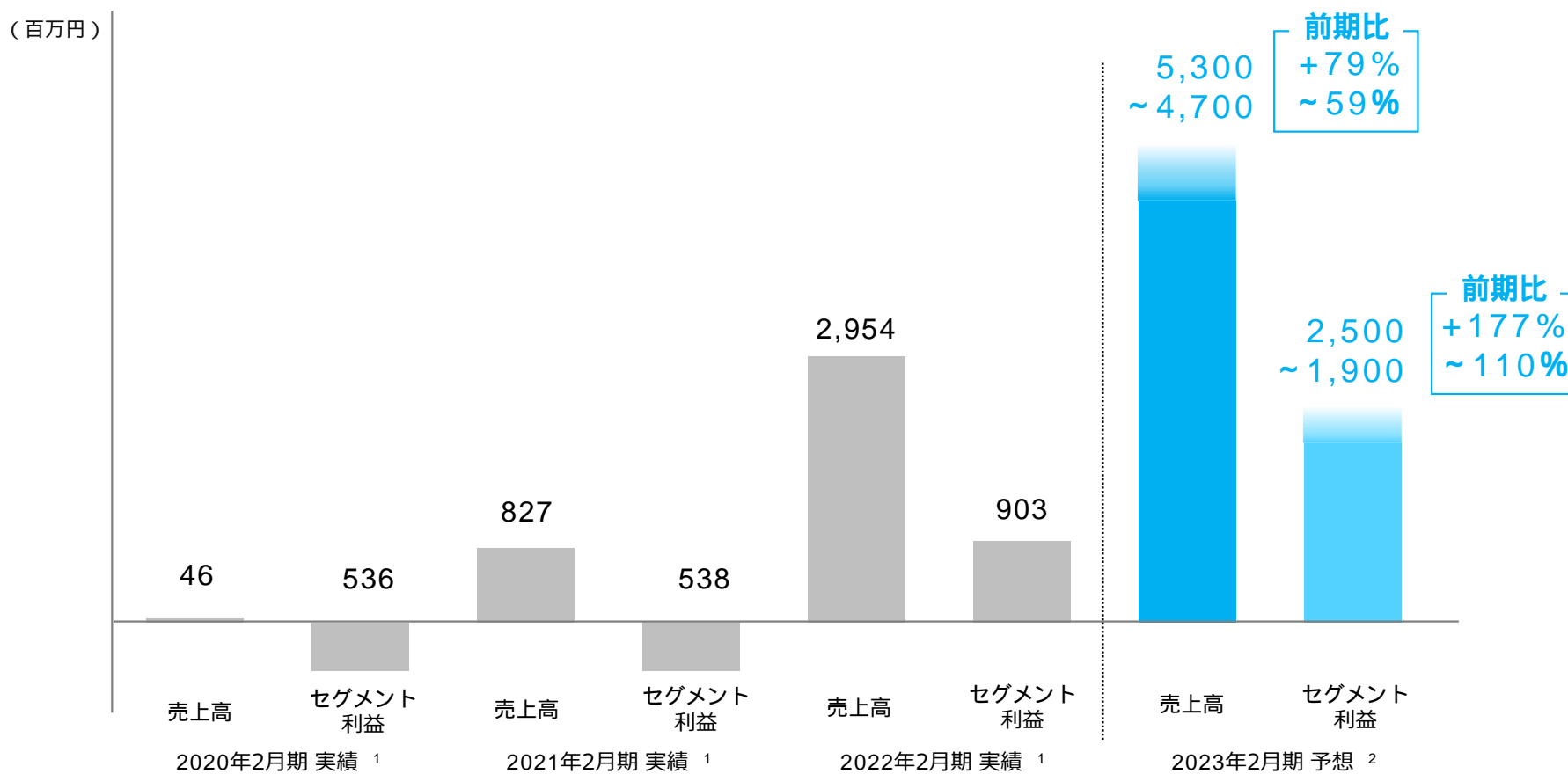
- 求人広告代理店による販売を強化
- 「常連ロボット for LINE」の販売
を推進
- 採用ページロボット、面接ロボットの
セット販売により、ARPUを向上

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）

DX事業 売上高・セグメント利益



¹ 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 2023年2月期の業績予想につきましては、2022年10月13日付で修正しております。

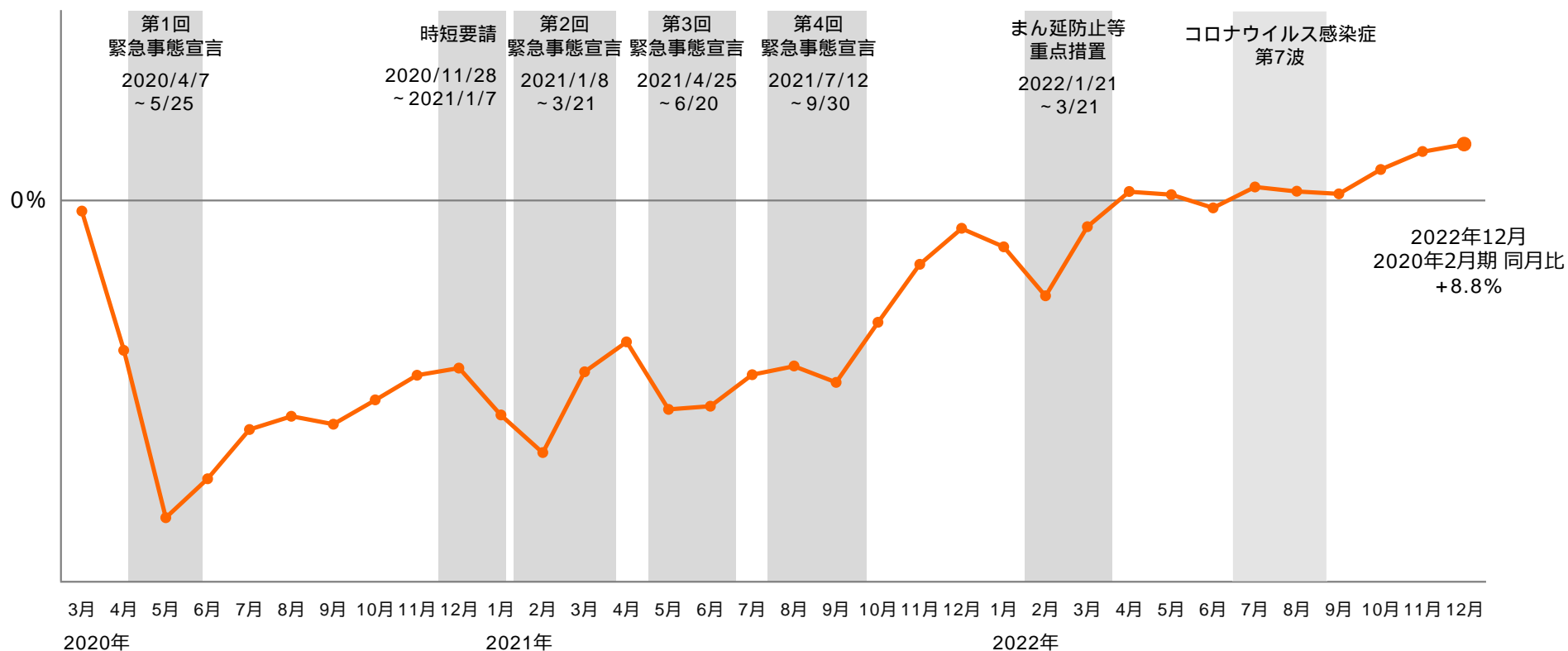
5

人材サービス事業 進捗

1. 2023年2月期 第3四半期 業績
2. 2023年2月期 第4四半期 重点施策
3. 今期の事業計画
4. バイトルPROの進捗

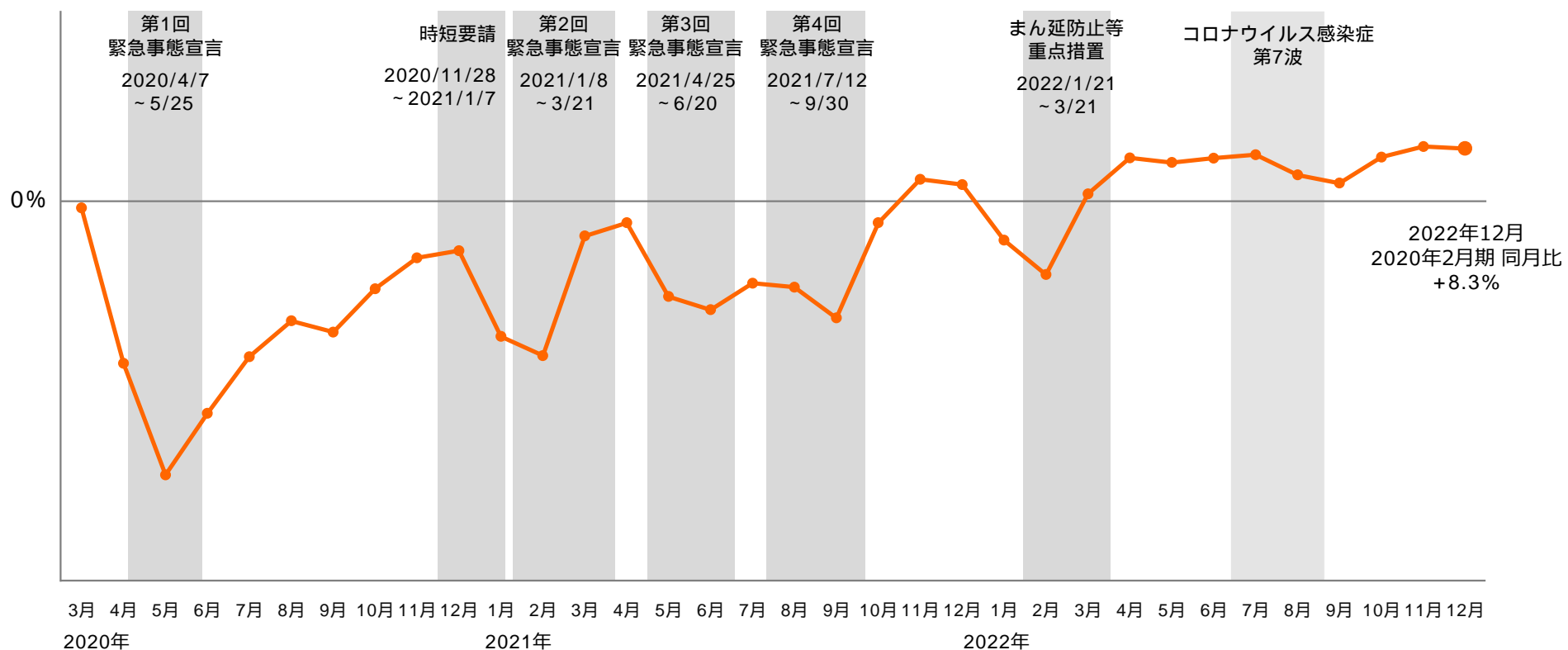
売上高がコロナ禍前を越えて順調に拡大

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



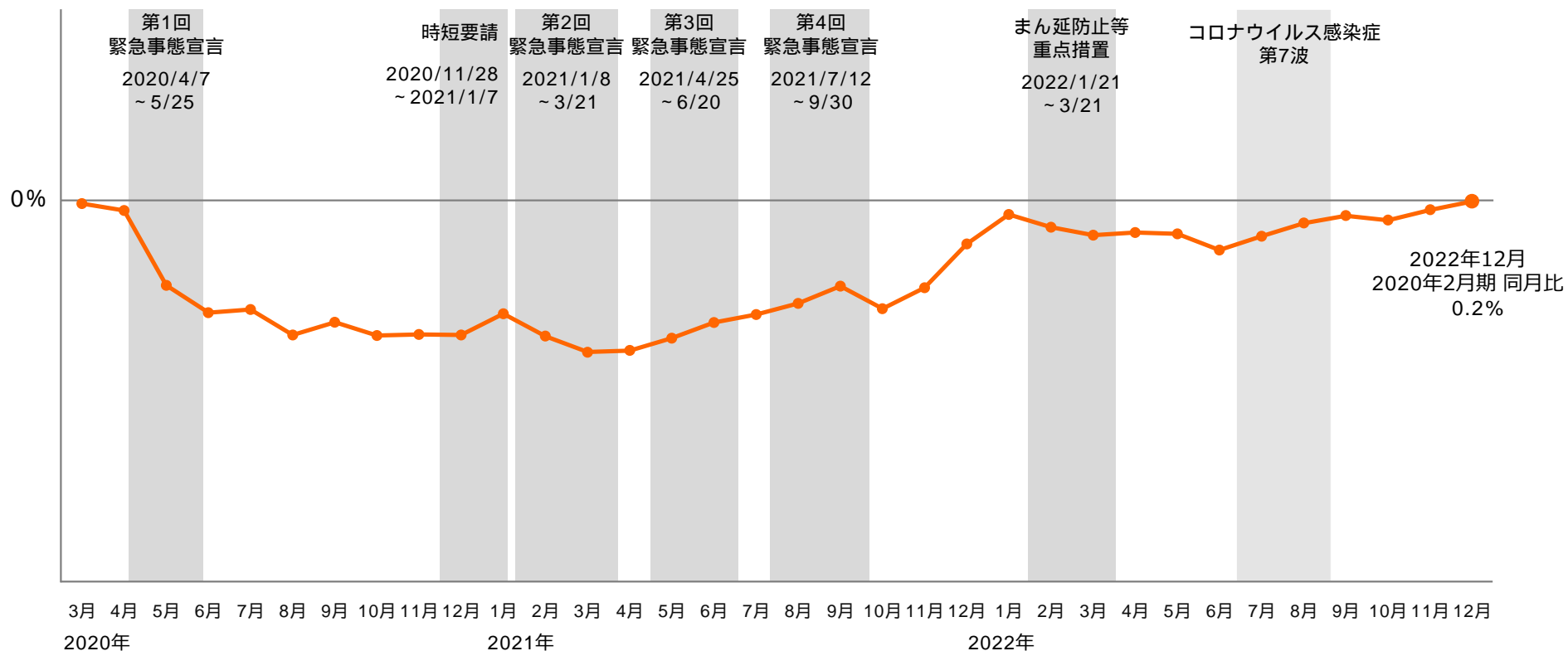
契約社数（ユニーク）がコロナ禍前を超える水準で推移

メディア全体 月間契約社数（ユニーク）2020年2月期 同月比増減率の推移



1社（ユニーク）あたり契約単価はコロナ禍前の水準まで回復

メディア全体 契約単価 2020年2月期 同月比増減率の推移



1. 2023年2月期 第3四半期 業績 ④ 売上高内訳

売上高内訳

(百万円)

	2022年2月期 第3四半期		2023年2月期 第3四半期	前年同四半期比 (新基準値と比較)	
	実績 (旧基準)	実績 (新基準 ¹)	実績 (新基準)	増減額	増減率
バイトル ・バイトルNEXT (うちバイトルNEXT)	7,548	6,883	8,667	+1,784	+25.9%
	1,140	1,097	1,206	+109	+9.9%
はたらこねっと	1,664	1,678	1,818	+140	+8.3%
バイトルPRO ²	443	443	1,151	+708	+159.8%

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。

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。

2023年2月期 第4四半期

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

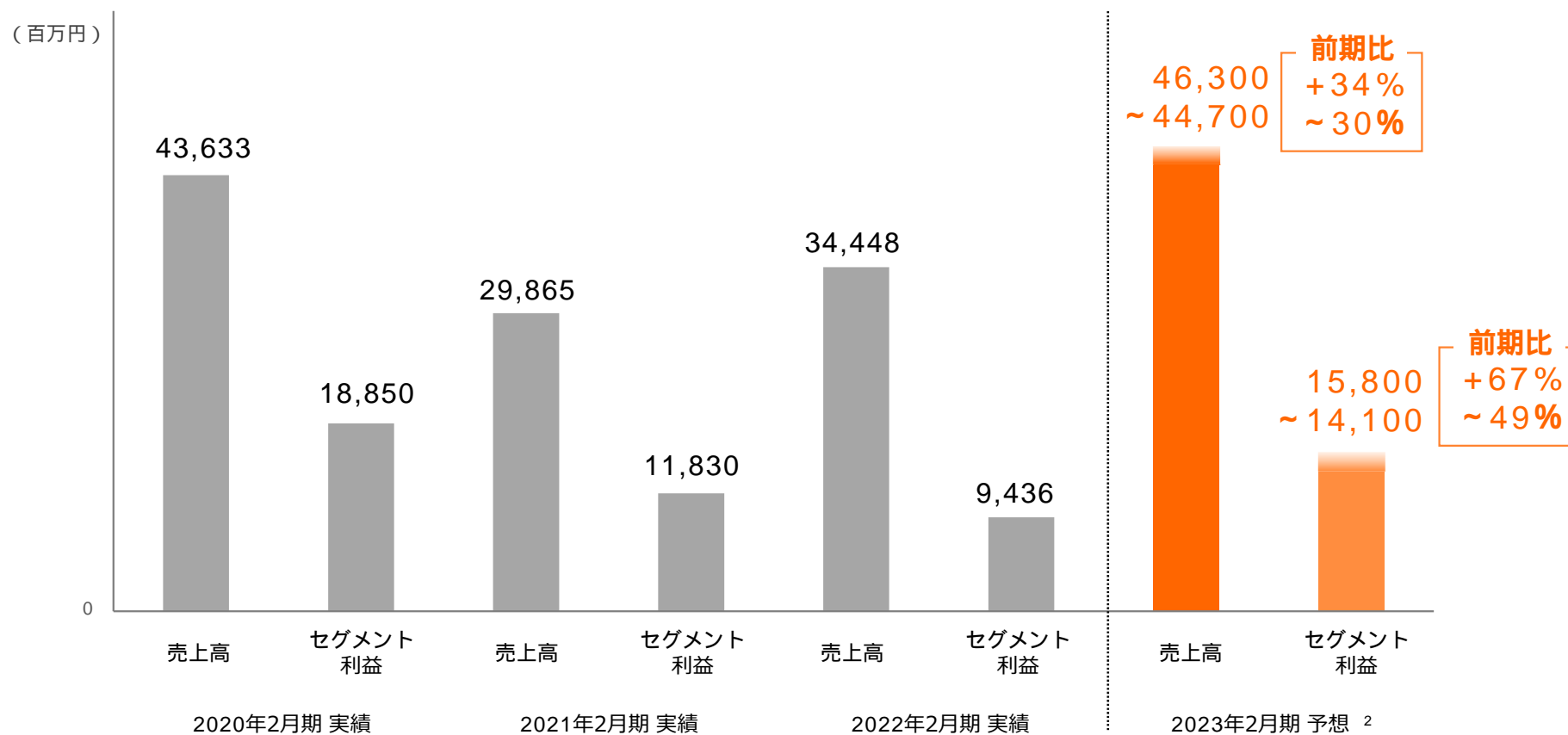
- 営業サポート体制の充実による営業社員の業務効率化を推進
- 4メディアおよびDX商品のクロスセルを強化

3 エリア・職種ごとの 最適なプロモーション

- 重点エリアへの集中的なプロモーションを推進
- 職種ごとの応募獲得を強化

3. 今期の事業計画（再掲）

人材サービス事業 1 売上高とセグメント利益



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

1 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

2 2023年2月期の業績予想につきましては、2022年10月13日付で修正しております。

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 of 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

2023年2月期 第4四半期

1 掲載案件数の拡大

- 医療・介護・保育・美容における案件数『No.1』を継続
- 飲食、オフィス、製造、物流/軽作業、WEB/IT領域に注力

2 ユーザー基盤の拡充

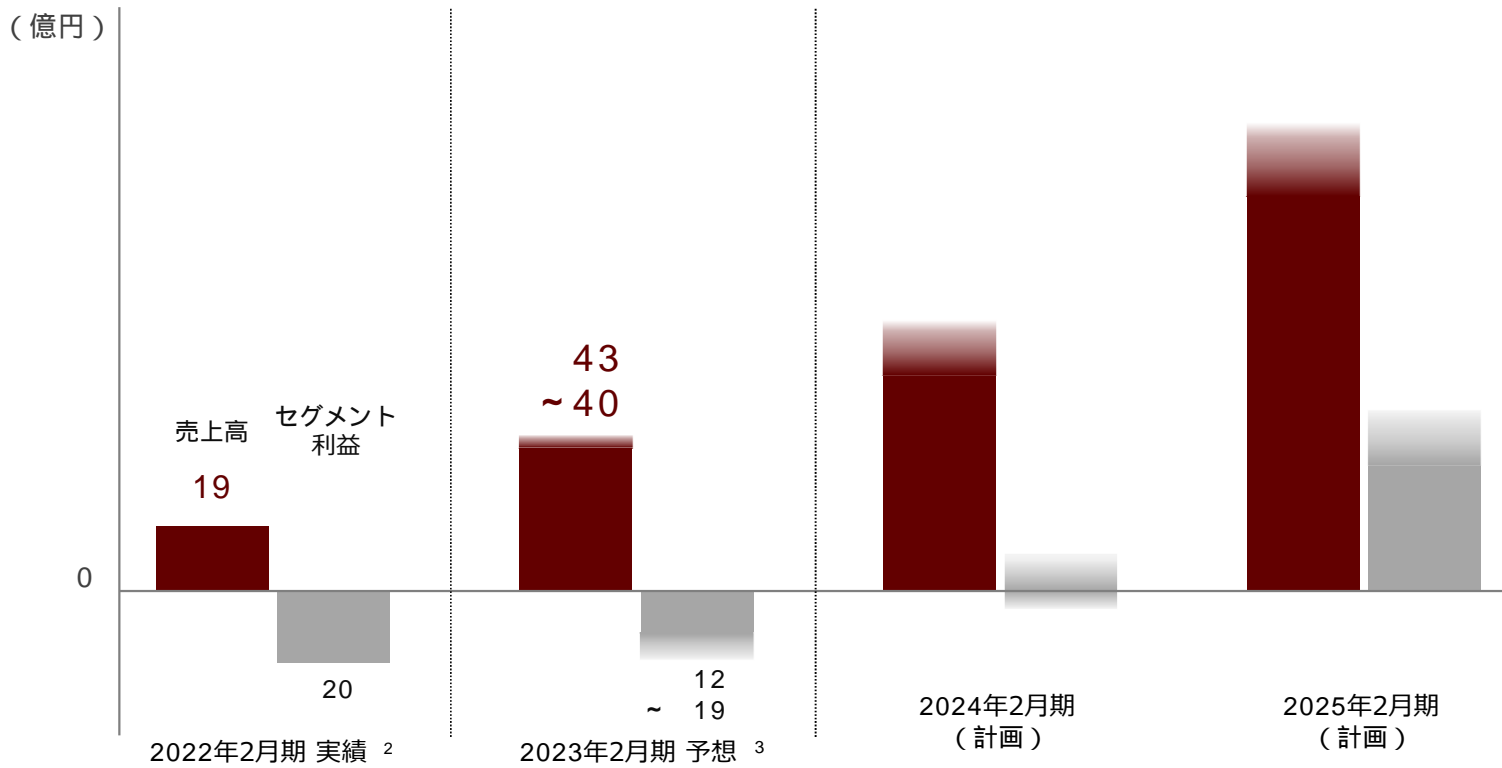
- SNS等を駆使し、認知向上のため広告宣伝を実施。SEO関連施策の強化等により、ユーザー拡大を加速

3 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
- 人材紹介サービスの対象職種をこれまでの看護師にくわえ、他の医療・介護職種に拡大
- UI/UXの大幅な刷新による面接設定率アップ

2024年2月期中に単月黒字化の計画

バイトルPRO 1 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、WEB獲得広告のCPA低減により広告宣伝費率の低減を図る

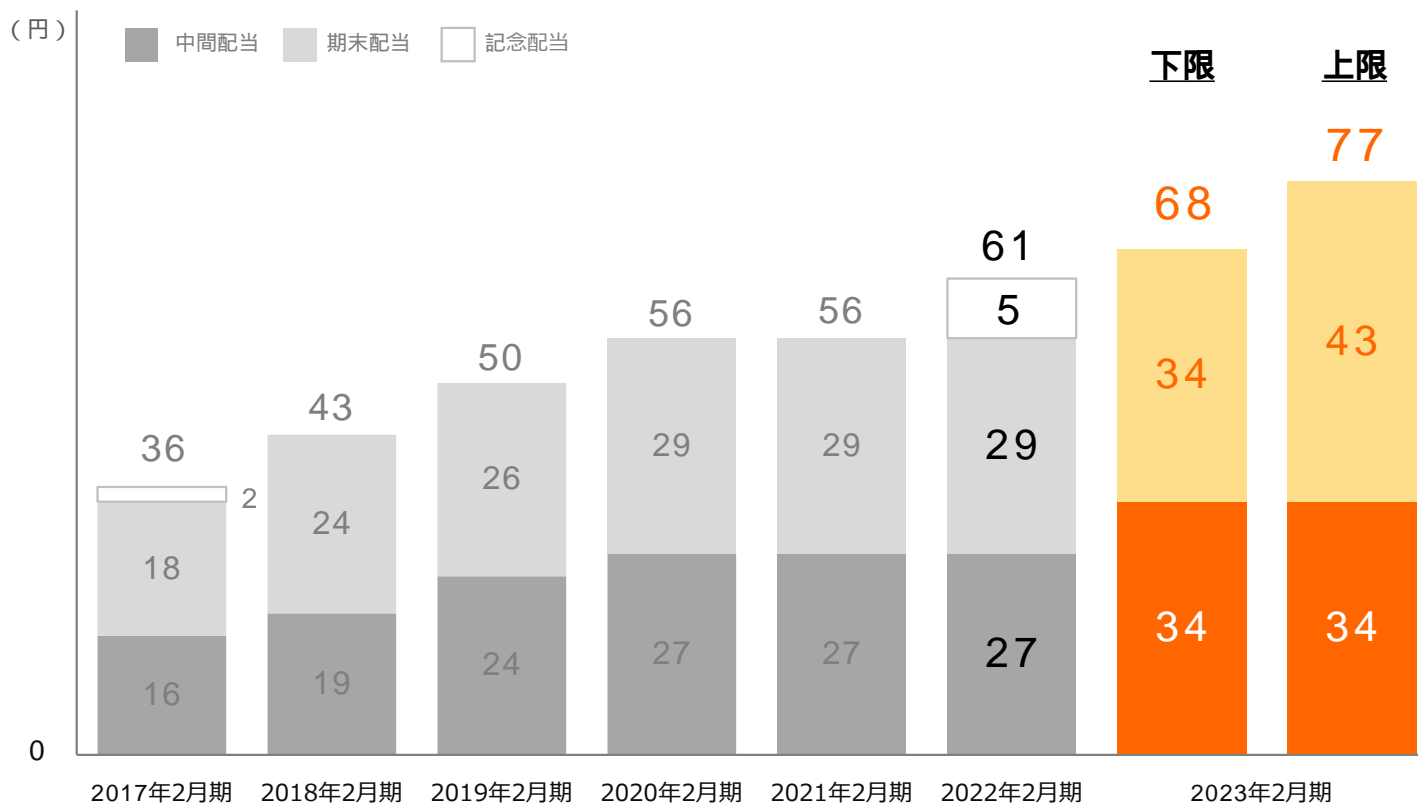
1 2022年3月にエージェント事業（ナースではたらこ）とバイトルPRO事業を統合。上表では、2022年2月期に遡りて反映しております。
 2 実績につきましては新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。
 3 2023年2月期の業績予想につきましては、2022年10月13日付で修正しております。



株主還元

期末配当予想 変更なし

一株当たり配当金の推移



(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

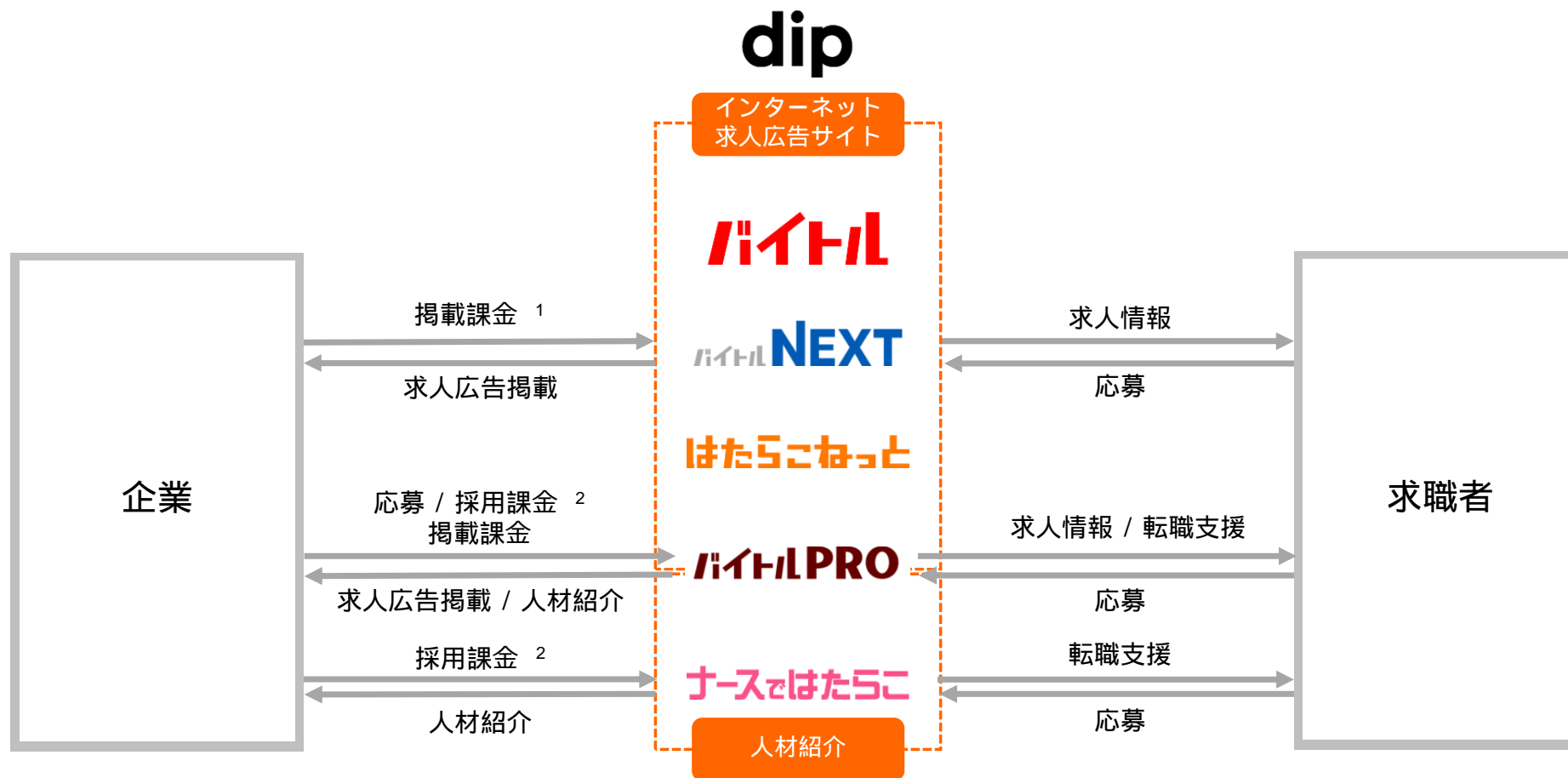
Appendix

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 六本木グランドタワー31F
資 本 金	1,085百万円 (2022年2月末日現在)
売 上 高	39,515百万円 (2022年2月期)
従 業 員 数	2,254名 (2022年11月末日現在の正社員)
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 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

ビジョン実現に向け骨子となる9つのテーマを設定

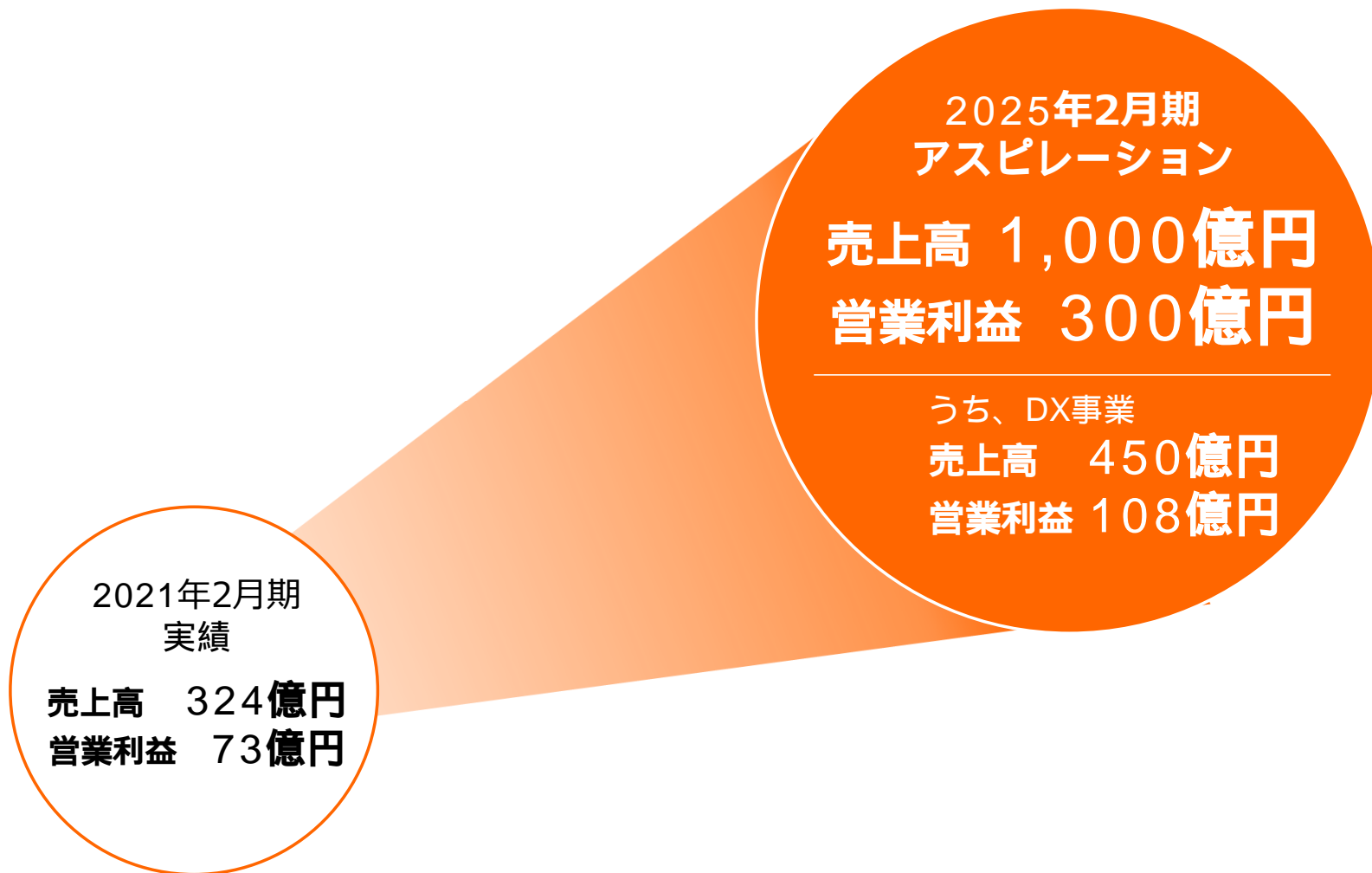
事業戦略



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

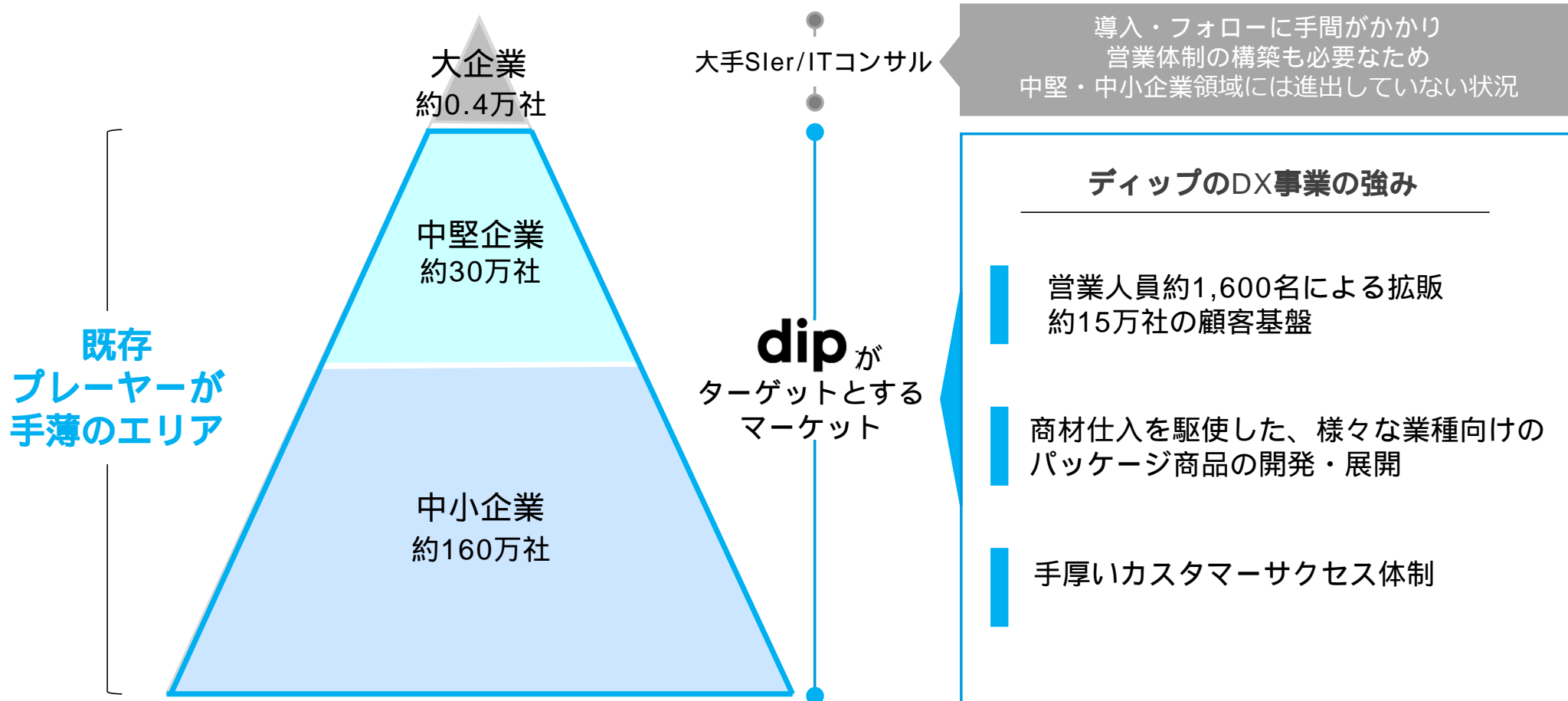
- ☑ 新鮮かつ正確で、良質な求人情報
- ☑ 制作力・編集力を活かした魅力的な求人原稿

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～）

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

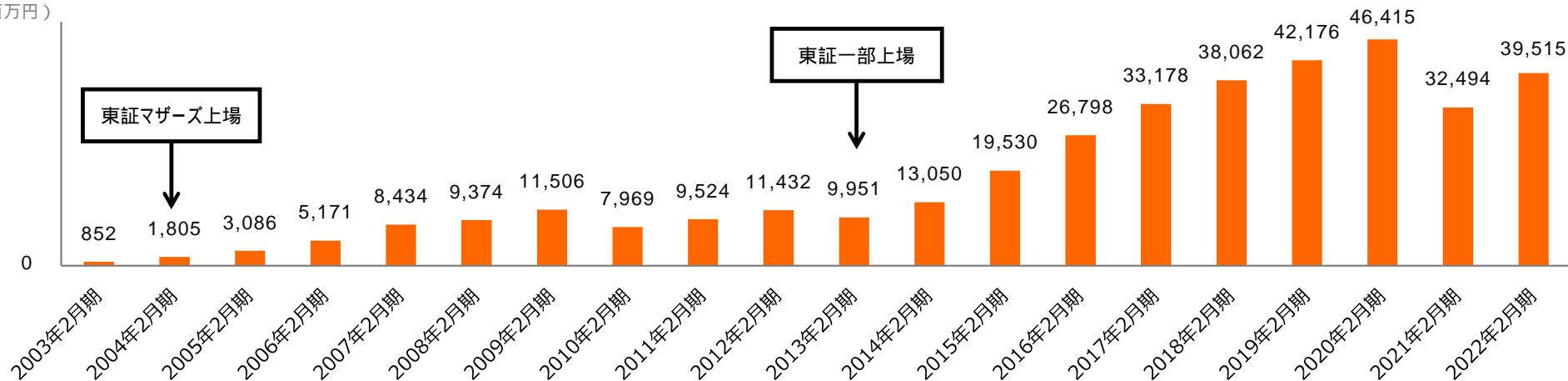
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



3. 財務データ 全社売上高・営業利益推移

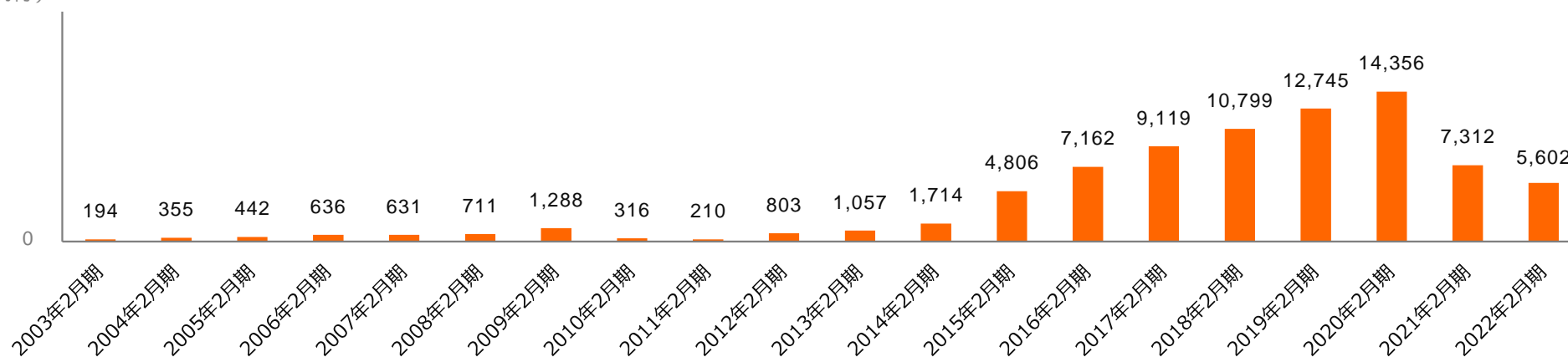
■ 売上高推移

(百万円)



■ 営業利益推移

(百万円)

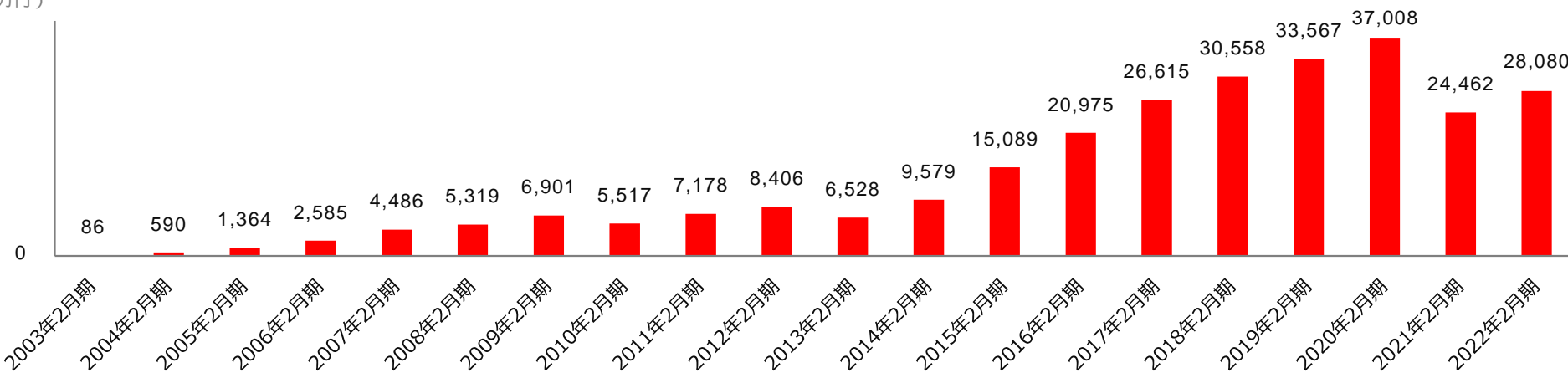


注：当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

3. 財務データ 人材サービス事業 売上高推移

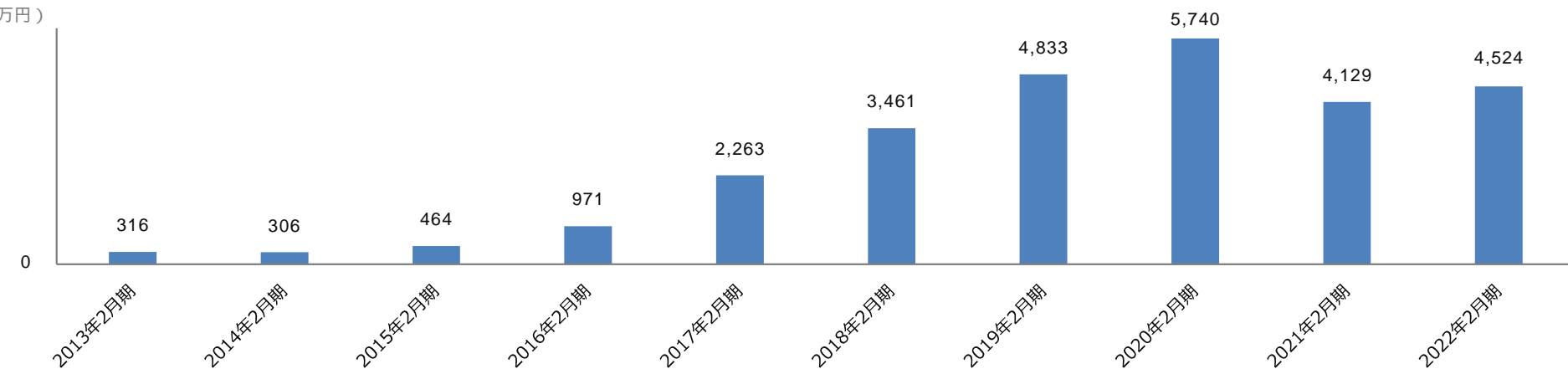
■ バイトル売上高推移 (バイトルNEXT売上高を含む)

(百万円)



■ バイトルNEXT売上高推移

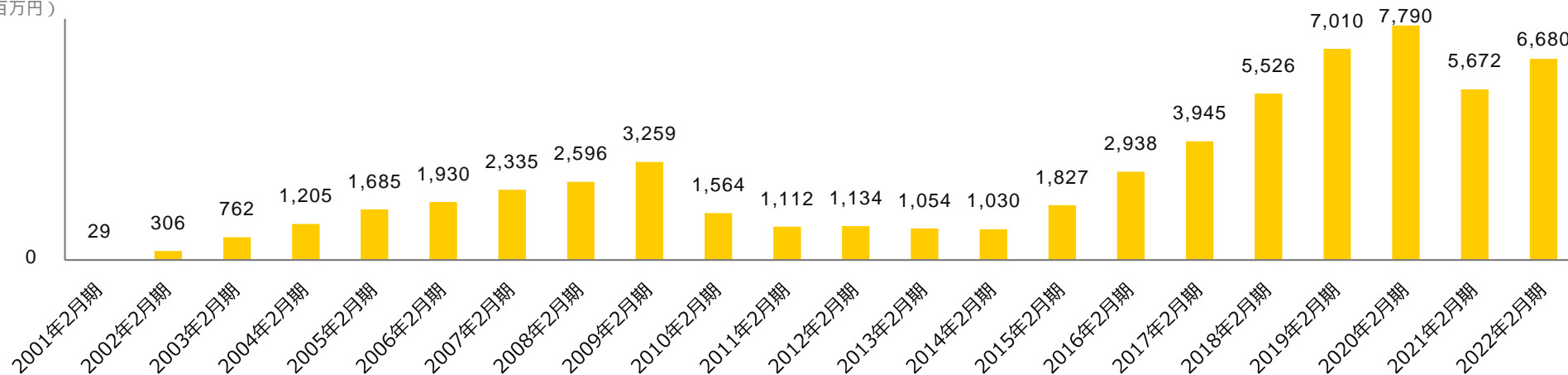
(百万円)



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

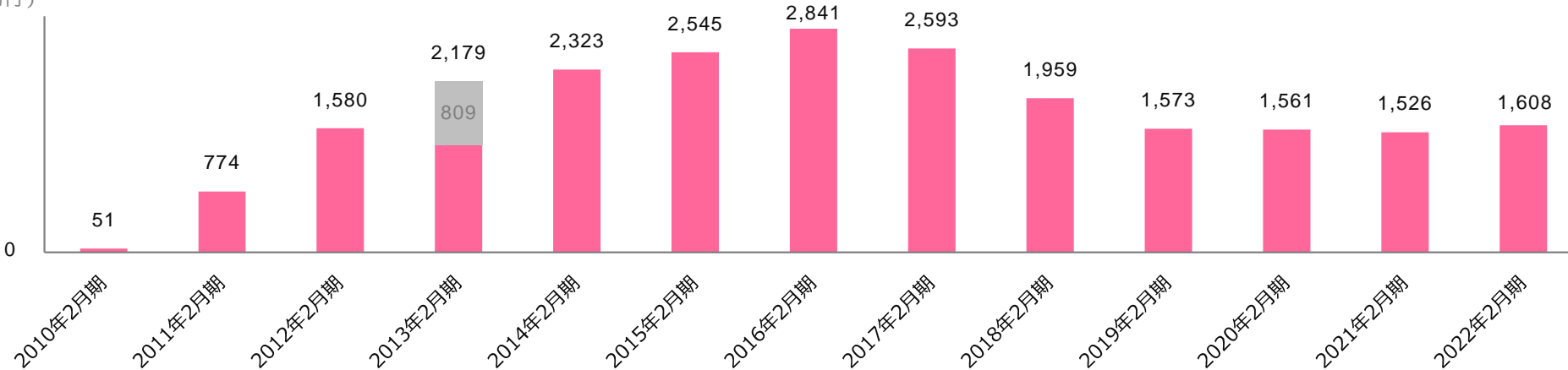
(百万円)



■ ナースではたらこ売上高推移

(百万円)

■ 売上認識時点変更による影響額



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	2Q	3Q
売上高	9,168	6,906	8,459	7,960	9,226	8,387	10,448	11,451	12,342	11,476	12,899
売上原価	801	756	835	909	1,060	1,092	1,176	1,216	1,341	1,252	1,331
売上総利益	8,366	6,149	7,623	7,051	8,166	7,295	9,272	10,235	11,001	10,224	11,567
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	7,599	7,859
人件費	3,111	3,271	3,212	3,260	3,405	3,323	3,654	3,676	3,955	3,938	3,942
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	2,521	2,683
地代家賃	292	290	288	288	286	286	285	277	255	254	256
その他	737	693	744	689	746	691	710	803	963	885	977
営業利益	2,803	938	2,213	1,373	1,856	1,184	817	1,744	3,158	2,625	3,708
経常利益	2,811	937	1,733	1,296	1,784	1,115	759	1,661	3,090	2,473	3,717
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	1,685	2,561

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んでおります。

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

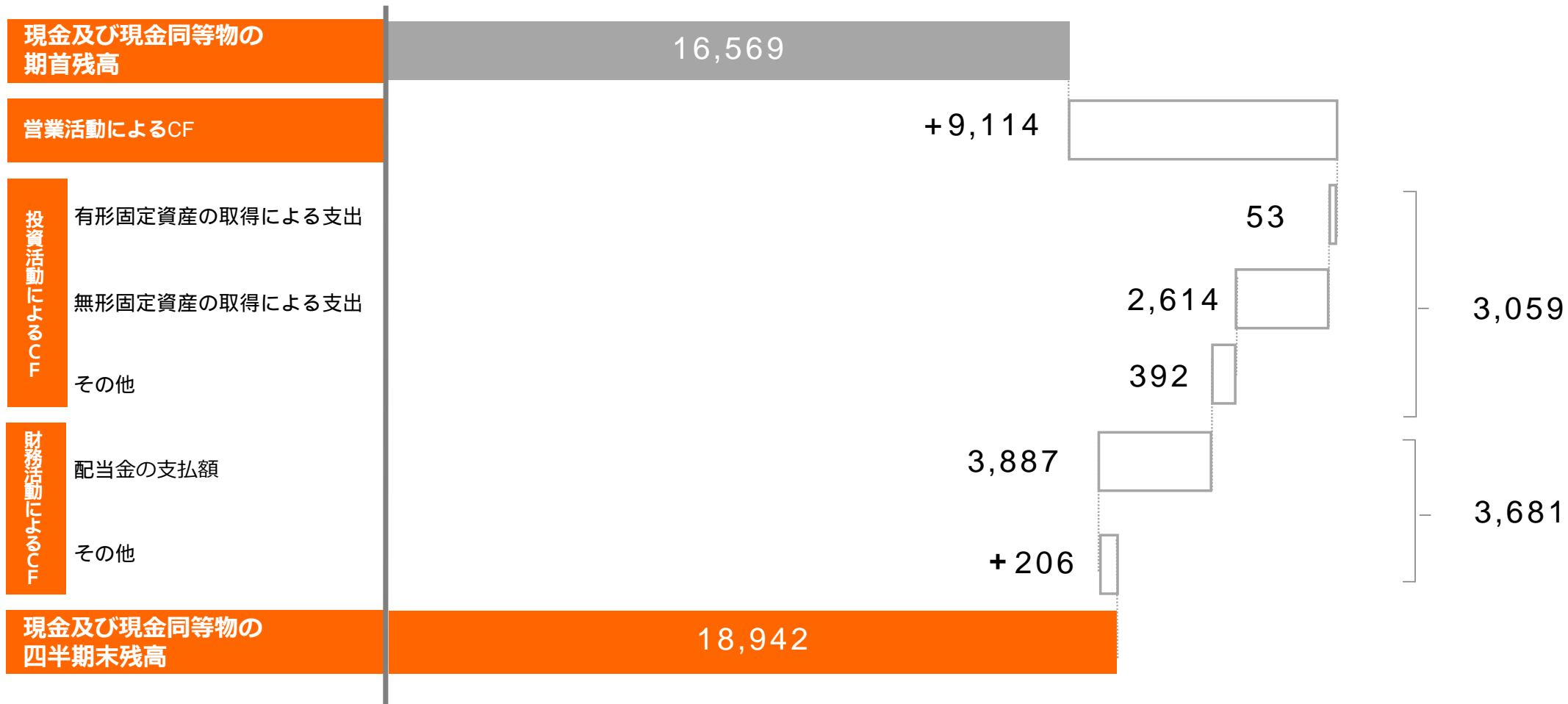
(百万円)

	2022年2月期 (2022年2月28日)	2023年2月期 第3四半期末 (2022年11月30日)	増減額
資産	42,454	47,353	+4,899
流動資産	22,653	26,420	+3,767
固定資産	19,800	20,933	+1,133
有形固定資産	1,964	1,839	125
無形固定資産	7,738	8,312	+574
投資その他の資産	10,098	10,781	+683
負債	9,465	10,801	+1,336
流動負債	8,032	9,327	+1,295
固定負債	1,432	1,474	+42
純資産	32,989	36,552	+3,563
株主資本	32,405	35,433	+3,028
その他の包括利益累計額	10	517	+507
新株予約権	557	587	+30
非支配株主持分	16	14	2

3. 財務データ キャッシュ・フロー計算書

2023年2月期 第3四半期

(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	2Q	3Q
バイトル											
売上高 (百万円)	6,891	5,256	6,561	5,753	6,402	5,957	7,548	8,172	8,406	7,763	8,667
<YoY>	26.9%	38.9%	31.8%	38.5%	7.1%	+13.3%	+15.0%	+42.0%	+31.3%	+30.3%	+14.8%
契約社数)	11,841	10,873	13,015	12,845	13,659	13,461	16,524	17,838	19,042	18,624	19,444
<YoY>	18.4%	21.3%	12.2%	16.0%	+15.4%	+23.8%	+27.0%	+38.9%	+39.4%	+38.4%	+17.7%
応募数											
<YoY>	+13.5%	+2.6%	+1.6%	15.5%	6.2%	3.4%	+15.6%	+18.4%	+18.3%	+30.6%	+5.6%
バイトルNEXT											
売上高 (百万円)	1,156	854	1,082	1,035	1,122	1,047	1,140	1,213	1,199	1,149	1,206
<YoY>	17.1%	37.9%	27.3%	30.0%	2.9%	+22.6%	+5.4%	+17.2%	+6.9%	+9.7%	+5.8%
契約社数)	3,000	2,631	3,305	3,474	3,589	3,551	4,096	4,555	4,686	4,850	5,113
<YoY>	7.9%	17.0%	7.6%	6.5%	+19.6%	+34.9%	+23.9%	+31.1%	+30.6%	+36.6%	+24.8%
応募数											
<YoY>	+12.9%	0.2%	11.8%	6.6%	12.0%	2.2%	+27.2%	+5.4%	+6.0%	+11.3%	7.7%
はたらこねっと											
売上高 (百万円)	1,616	1,144	1,335	1,576	1,651	1,484	1,664	1,880	1,779	1,601	1,818
<YoY>	17.3%	38.7%	32.2%	21.2%	+2.2%	+29.7%	+24.6%	+19.3%	+7.8%	+7.9%	+9.3%
契約社数)	2,822	2,374	2,602	2,683	2,602	2,426	2,557	2,521	2,522	2,808	3,169
<YoY>	11.2%	25.5%	24.7%	23.6%	7.8%	+2.2%	1.7%	6.0%	3.1%	+15.8%	+23.9%
応募数											
<YoY>	+24.3%	+27.7%	+31.2%	+54.3%	+33.4%	+2.6%	+12.2%	19.4%	11.1%	+35.7%	+2.5%

バイトルのKPIには、バイトルNEXTのKPIを含んでおります。

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。

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。

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)

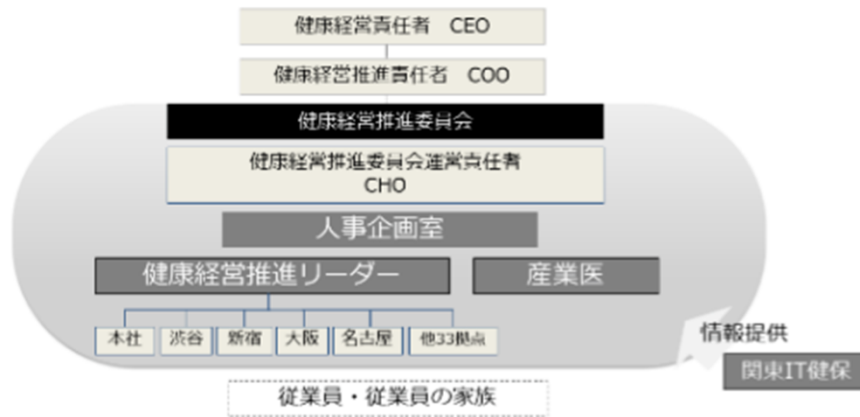
2020年2月期 実績

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

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

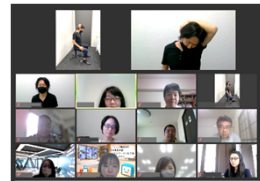


「人が全て、人が財産」という信念のもと、社員一人ひとりが社会を改善する存在となるために、継続した社員の育成およびマネジメント体制を強化。社員の健康管理は仕事の生産性や社員幸福度に直結する重要テーマであると考え、それは「病気にならないこと」だけではなく、「今よりもっと活力高く、幸せになること」を目指したい思いから”心と体を整える”をコンセプトとして健康経営を推進。

“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



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 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

2022年9月

福井県事業 オンライン（全2回）+リアルツアー（全4回）開催

2022年10月

礼文町事業 オンライン+リアルツアー開催

長崎県事業 オンライン開催



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

2023年2月期はリアルとオンラインのハイブリットで開催

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」

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

実施校実績

2021年2月期 1校 / 2022年2月期 5校 / 2023年2月期 10校（予定）



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2023年2月期も引き続き
全国の小学校・企業様とオンラインで実施

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。

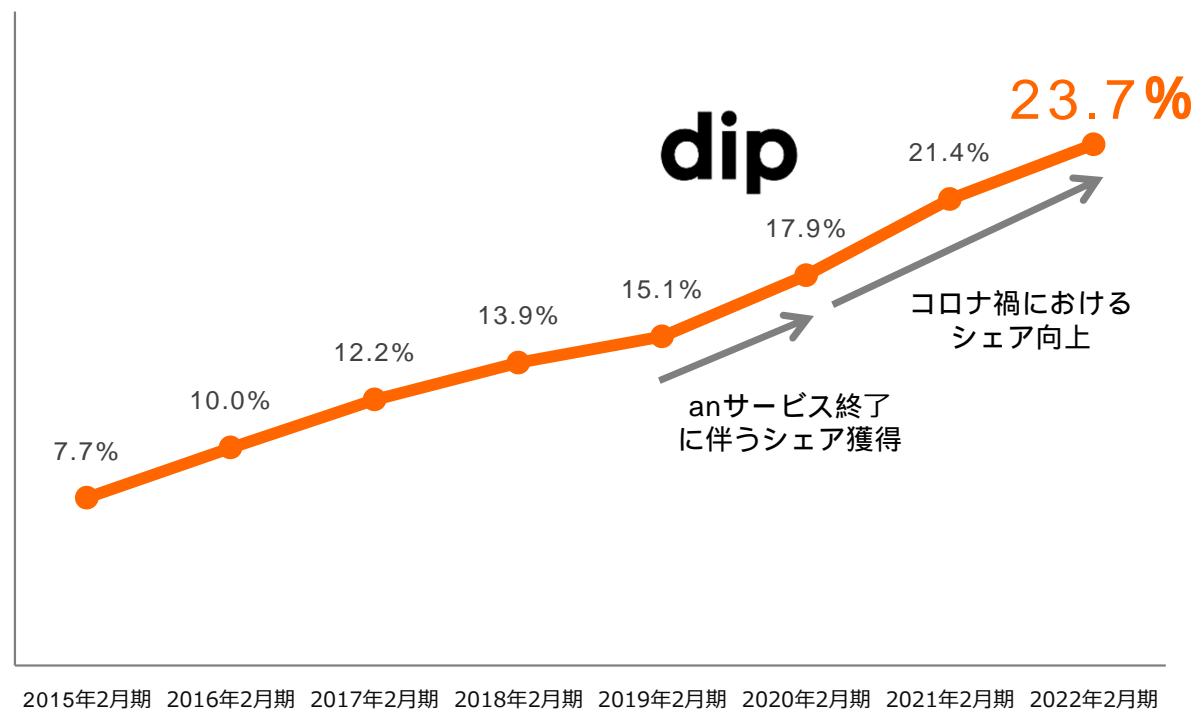
2022年6月24日時点で、世界で3,549の組織、日本においては962の組織がTCFDの提言に賛同。

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

第三者機関が最新の市場調査結果を発表
コロナ禍でも順調にシェアを拡大

業界1位の競合との差が大きく縮小

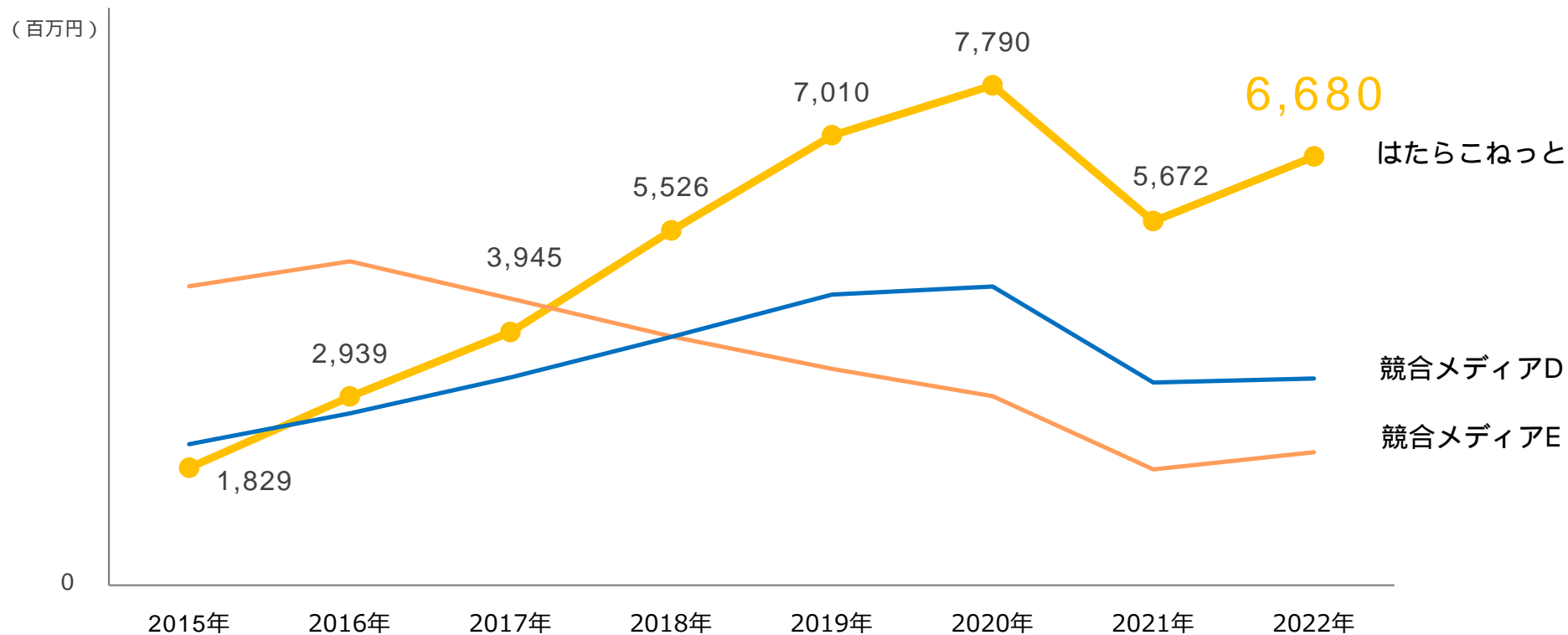
アルバイト・パート・派遣求人メディア市場におけるシェアの推移



注：第三者機関の市場規模調査に基づき当社作成

派遣求人メディア市場で、すでに『No.1』ポジションを確立

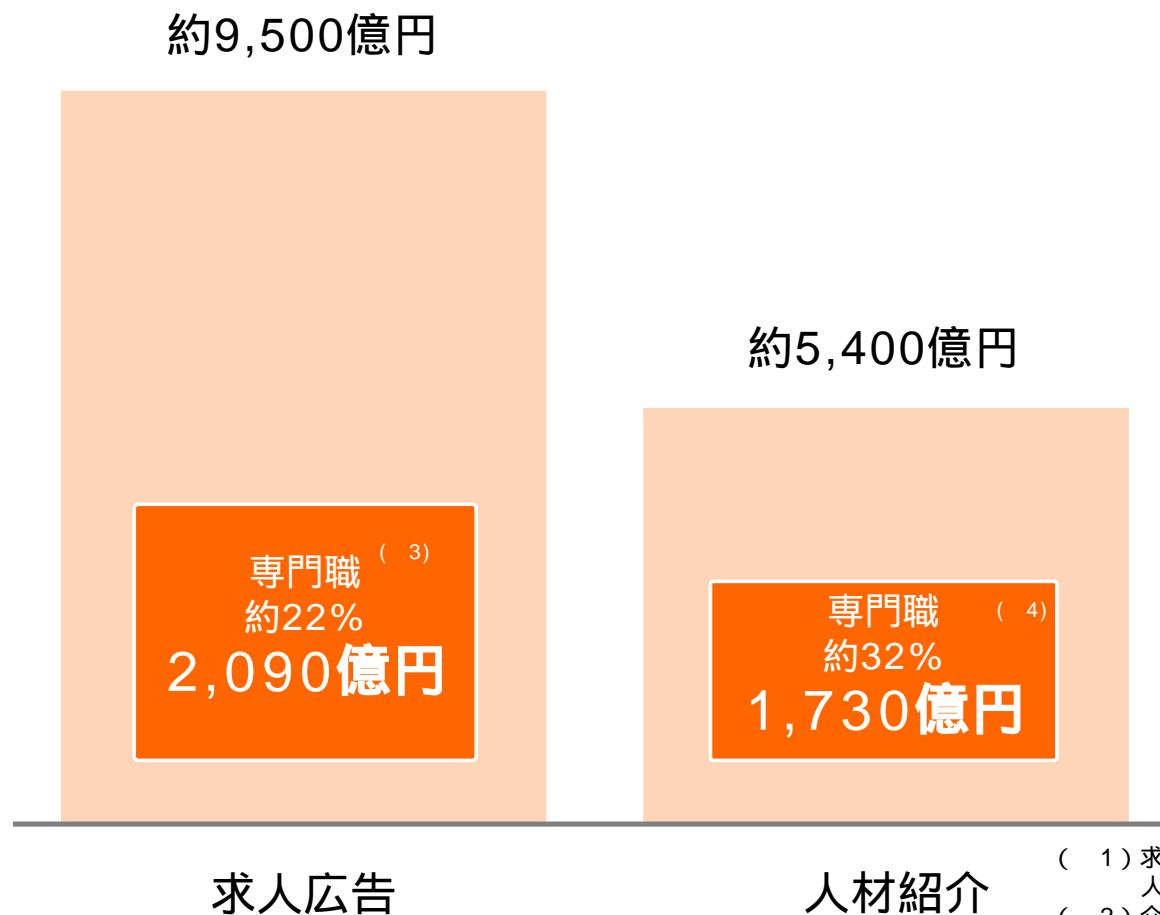
各派遣求人メディアの売上高推移



注：当社推計

5. その他 「バイトルPRO」専門職の市場規模

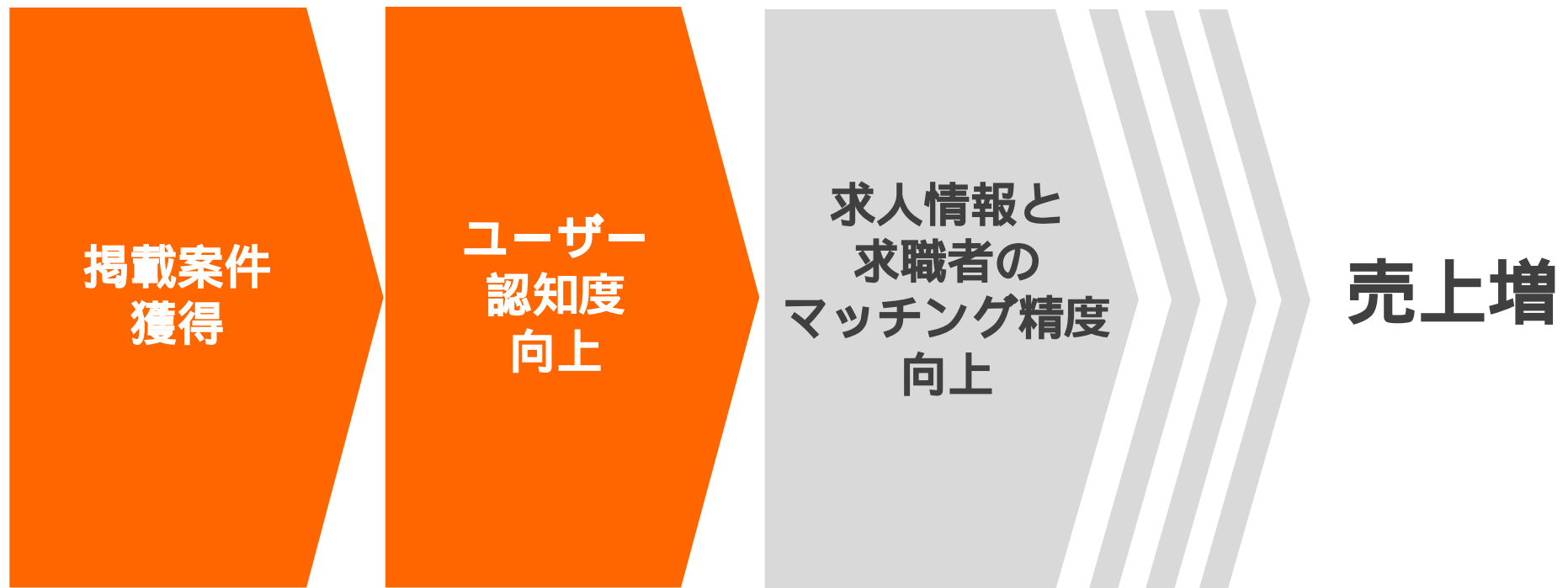
求人広告および人材紹介の市場規模⁽¹⁾



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

5. その他 「バイトルPRO」成長のためのロードマップ



飲食・小売等の中小事業者向けに 導入が容易な「LINEミニアプリ」で販促ツールを提供。 固定客の獲得を支援

常連コボット for LINE



飲食店側

- ・ シンプルな機能と画面で使いやすい
- ・ 低コストで導入が可能
- ・ 初期設定～運用まで手厚いサポート

ユーザー側

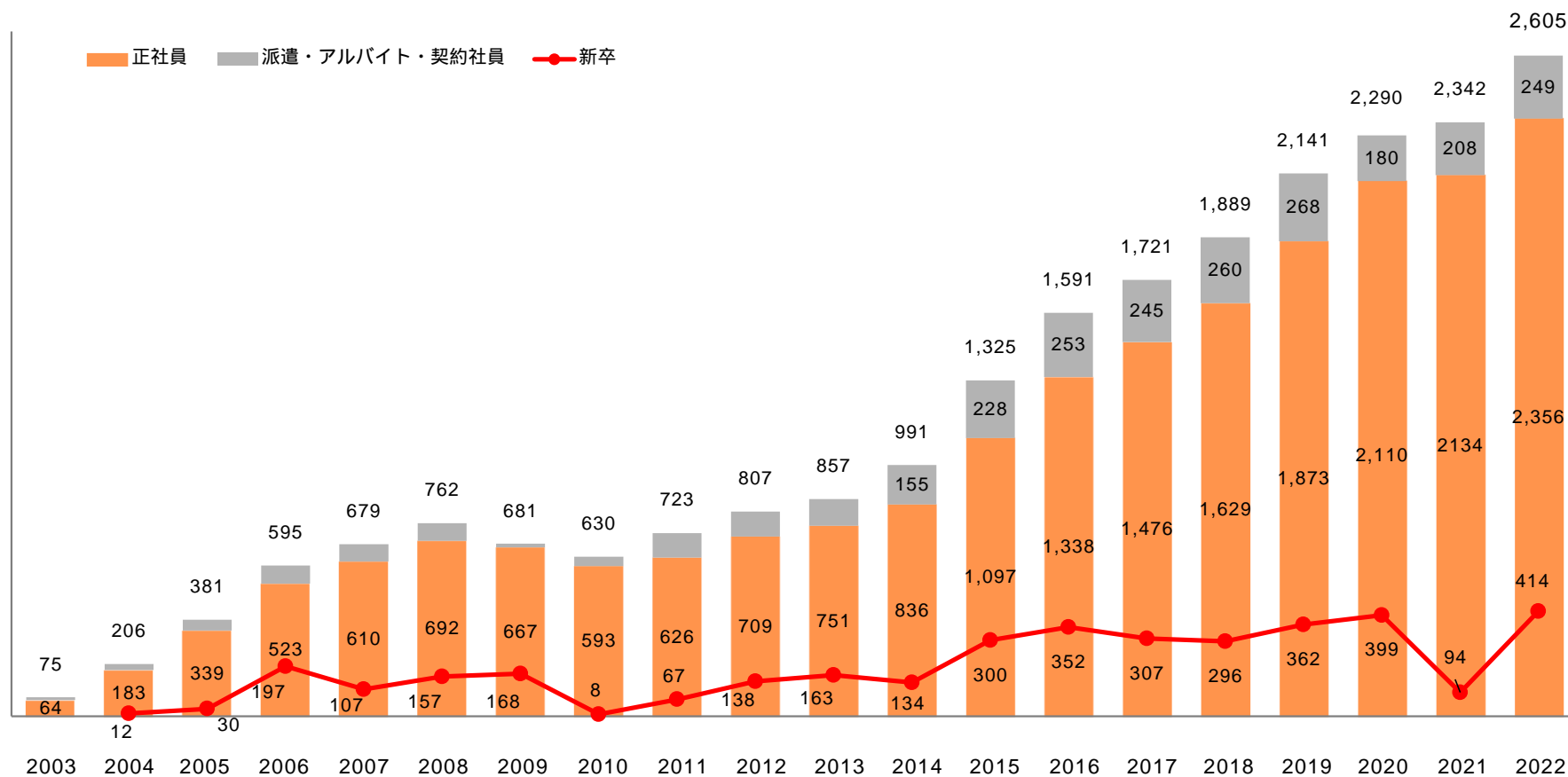
- ・ QRコードの読み取りにより
LINE上でデジタル会員証の発行が可能
(アプリダウンロードや会員登録が不要)
- ・ 割引や限定メニュー等の情報が届く

LINEミニアプリ

- ・ LINEユーザーにとって、新たなアプリのインストールが不要で、LINEから容易に起動できる。アカウント登録等も不要
- ・ 既に中国では、WeChatをはじめとするチャットアプリ内でのミニアプリ（『ミニプログラム』）のサービスが広く普及。2020年の年間総流通額は約24兆円、デイリーユーザーは約4億人（出所：JETRO「中国EC市場と活用方法」）

5. その他 人員数推移

人員数 年次推移



5. その他 出資企業一覧

DX事業

業務軸

営業



事務



採用・労務



知財管理



販売



開発



業種軸

医療



金融



不動産



エンタメ



人材サービス事業

neocareer



教育



新規事業 (SDGs)

「SDGsを基に社会改善を事業に」

環境

TBM



UPDATER, INC.



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/