



ディップ株式会社（東証一部 2379）

**2022年2月期 第2四半期
決算説明資料**

2021年10月14日

1	2022年2月期 第2四半期 / 上期 連結業績	P 2
2	2022年2月期 通期業績予想	P 7
3	DX事業 事業概要・進捗	P 9
4	人材サービス事業 進捗	P 18
5	今後の成長戦略	P 24
6	株主還元	P 34
7	Appendix	P 36

1

2022年2月期 第2四半期 / 上期 連結業績

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

1. 2022年2月期 第2四半期 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堅調な回復**により
売上高は前年同四半期比+21.5%の83.8億円で着地
- 求人需要の急回復を見据えたユーザー / 顧客基盤の拡充とバイトルPROの認知向上のための積極的な広告宣伝投資を実施。営業利益は、前年同四半期比+26.2%の11.8億円で着地

DX事業

- 売上高は前年同四半期比4.2倍と、**高成長を維持**
- 事業成長のために必要な投資（人員増強等）を行いつつ、**1Qに続き黒字基調**
- 営業推進体制の強化が奏功し、主要KPIも順調に推移

人材サービス事業

- 3回目の緊急事態宣言の再延長や4回目の緊急事態宣言の発出があるも、**売上高の回復基調が継続**
- コロナ禍において顧客基盤の拡充に注力した結果、**マーケットシェア拡大が加速**

1. 2022年2月期 第2四半期 連結業績 ②

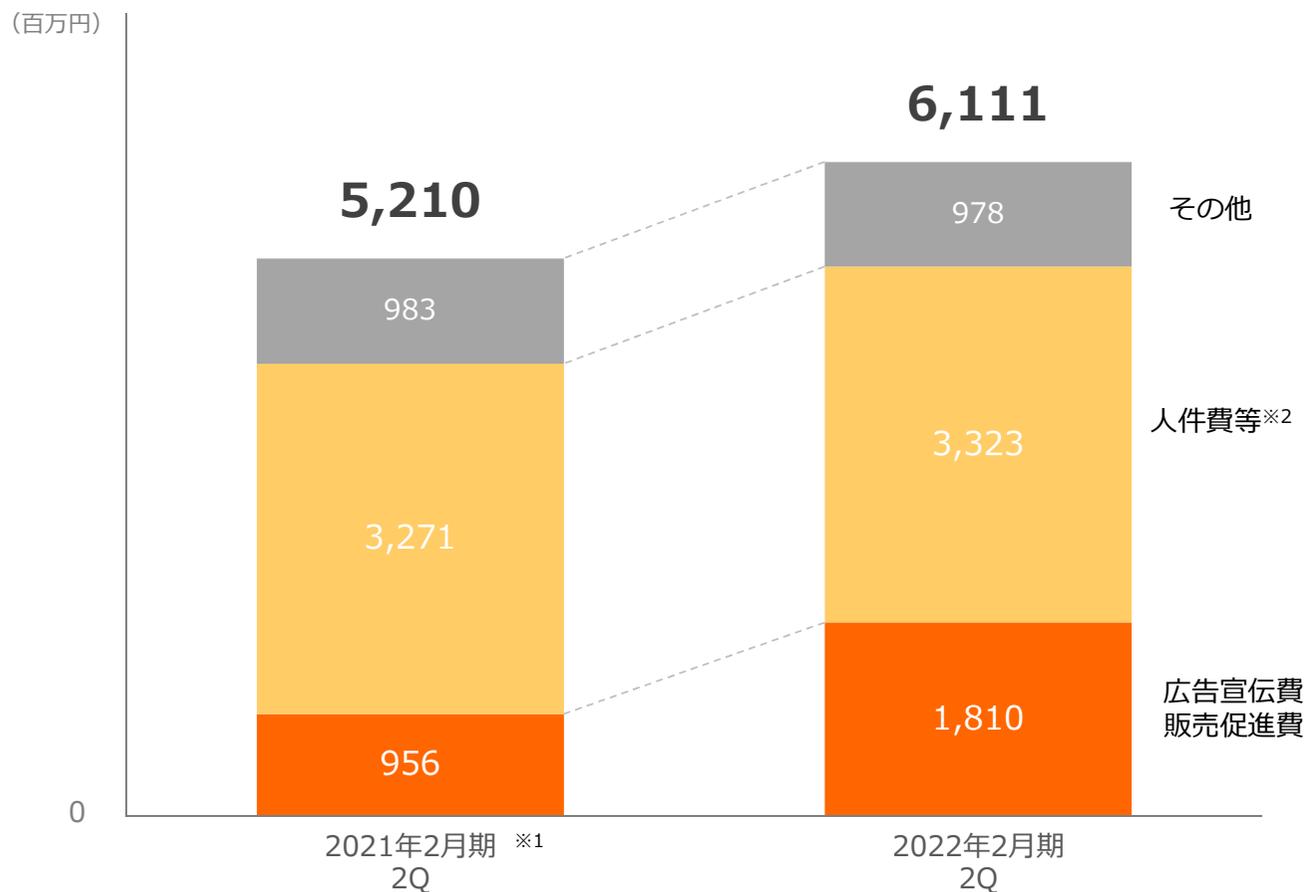
		2021年2月期 2Q ^{※1}	2022年2月期 2Q	前年同四半期比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	6,906	8,387	+21.5%
	営業利益	938	1,184	+26.2%
	経常利益	937	1,115	+19.0%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	829	948	+14.3%
うち DX事業 ^{※2}	売上高	140	584	+316.4%
	セグメント利益	△181	105	-

※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。

1. 2022年2月期 第2四半期 連結業績 ③

■ 販売費及び一般管理費の内訳



積極的な広告宣伝投資を実施

- ・ 求人需要の急回復を見据えたユーザー・顧客基盤の拡充
- ・ バイトルPROの認知拡大

※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2四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 上期 連結業績

業績予想開示後に緊急事態宣言が2度発出、売上高は予想下限を下回ったものの、利益は上限近くで着地

	2021年2月期 上期※1	2022年2月期 上期	前年同四半期比	(ご参考) 業績予想 2021年4月7日開示
	(百万円)	(百万円)		
全社	売上高	16,075	+9.6%	18,050 ~20,000
	営業利益	3,741	△18.7%	2,000 ~3,150
	経常利益	3,748	△22.6%	1,800 ~2,950
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,759	△22.0%	1,200 ~2,050
うち DX事業※2	売上高	200	+442.0%	-
	セグメント利益	△375	-	-

※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 上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

2022年2月期 通期業績予想

2022年2月期 通期業績予想

求人需要の急回復等、今後の市場動向の見通しをふまえ、業績予想を据え置き

		2021年2月期 実績	2022年2月期 予想	前年比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	32,494	42,800 ~49,000	+31.7% ~+50.8%
	営業利益	7,312	7,700 ~11,800	+5.3% ~+61.4%
	経常利益	6,501	7,300 ~11,400	+12.3% ~+75.4%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	607	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 事業概要・進捗

1. DX事業の概要
2. 2022年2月期 第2四半期 業績
3. 2022年2月期 第3四半期 重点施策

1. DX事業の概要 ① DX事業の位置づけ

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

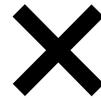
dip ディップのバイト情報

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

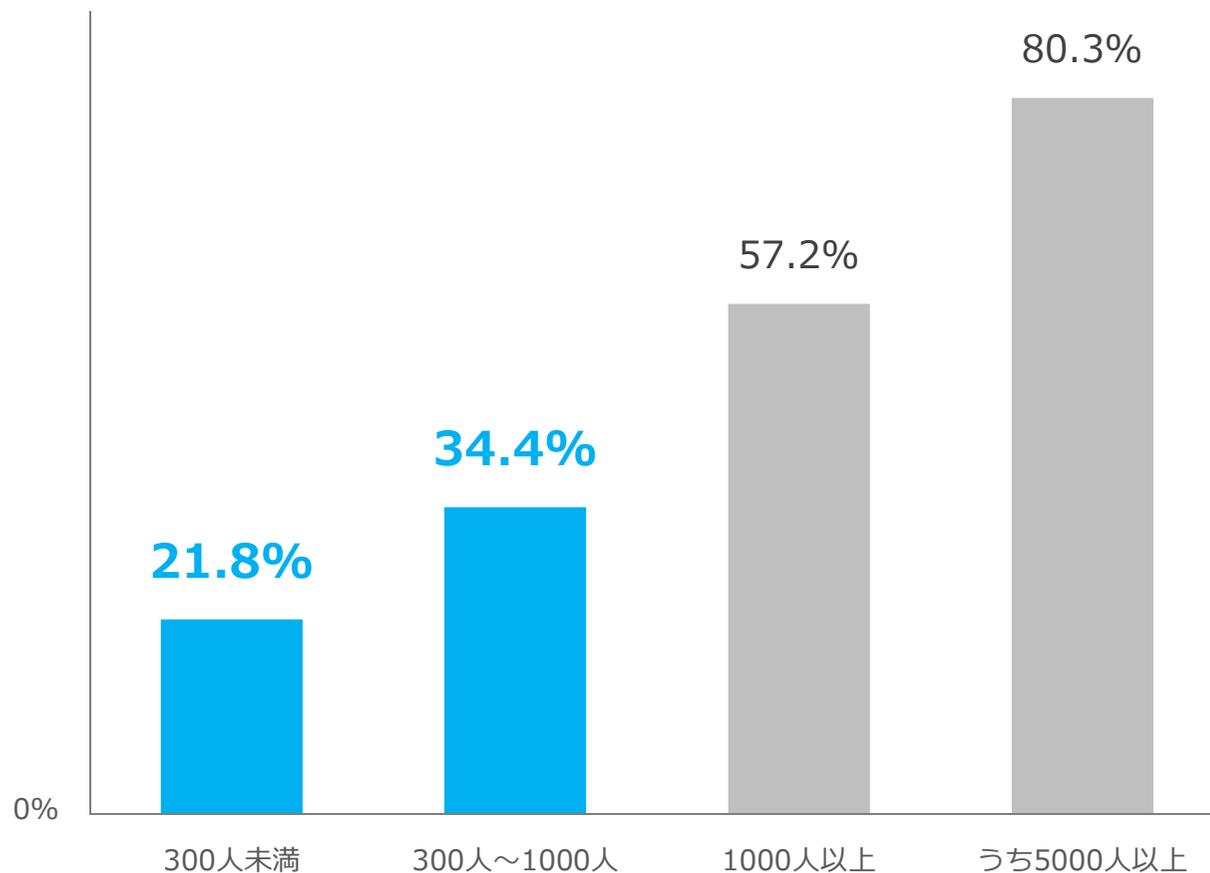
不動産コボット **HRコボット**

「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事業の概要 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

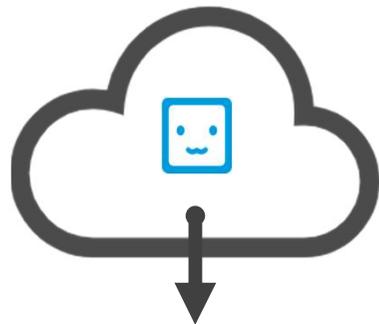
出典：日経BP 総合研究所 イノベーションICTラボ 2019年11月「デジタル化実態調査」に基づき当社作成

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商品設計で、独自の提供価値をワンストップで実現

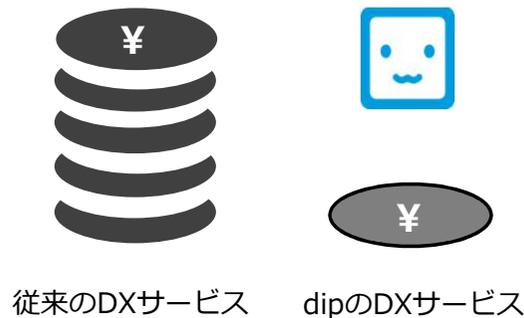
導入が容易

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



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



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人超の直販営業・15万社の顧客基盤」



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)



中堅・中小企業に特化した商品設計

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 × 専任営業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

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

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

面接コボット 2019年11月提供開始 3万円/月～

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)

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
雇用契約や入社管理をペーパーレスで完結

営業支援

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

業種特化型 業務効率化

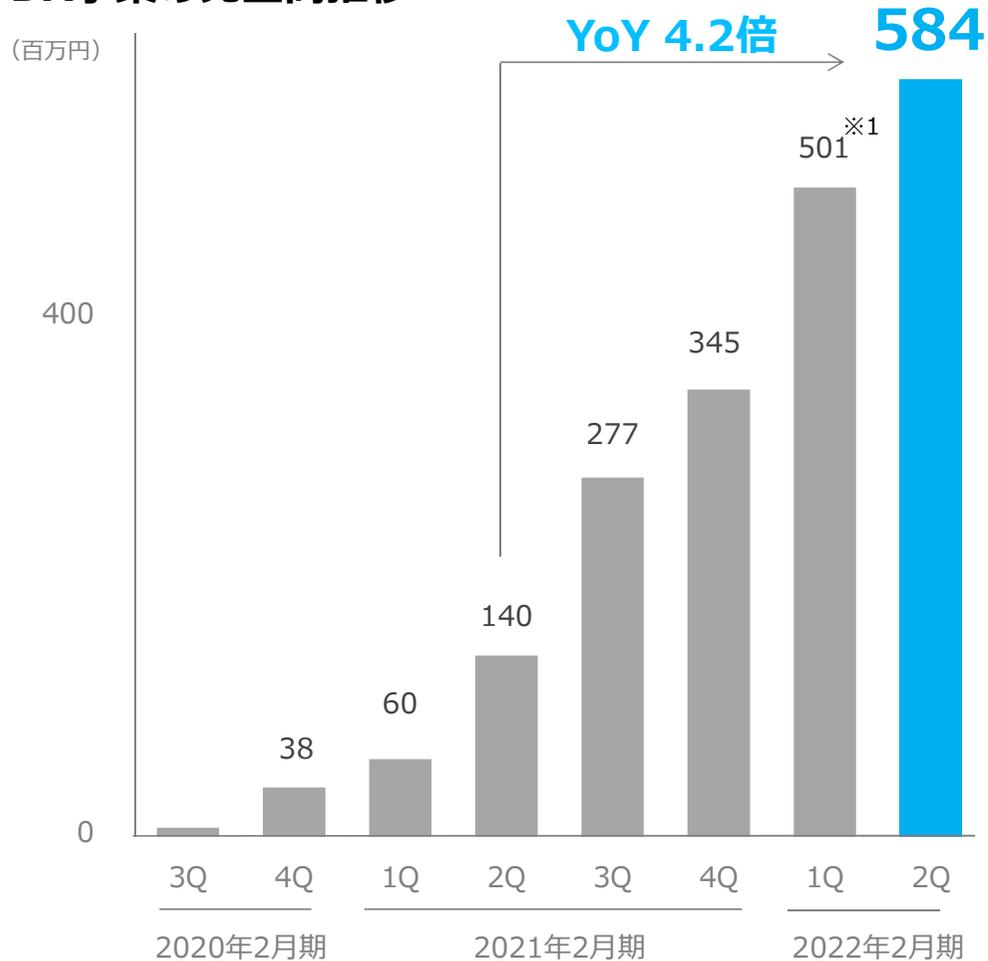
不動産コボット 2020年6月提供開始 2万円/月～

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

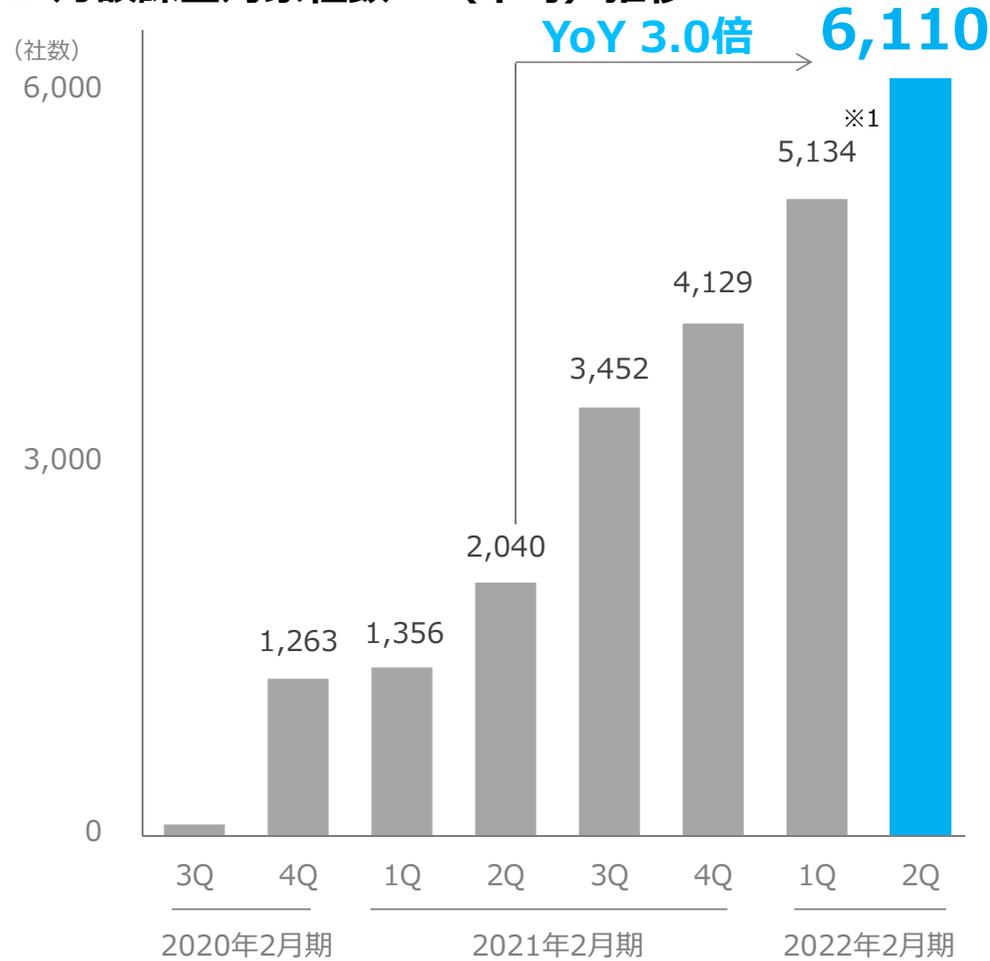
2. 2022年2月期 第2四半期 業績 ①

売上高・社数が順調に進捗

■ DX事業の売上高推移



■ 月額課金対象社数^{※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2四半期 業績 ②

営業推進体制の強化が奏功し、月間売上高・月額課金対象社数が順調に伸長

	2021年2月※1 (実績)	2021年5月 (実績)	2021年8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18%)	2.1億円 (+約52%)	4.0億円 (+約189%)
月額課金対象社数 (2021年2月比)	4.7千社 -	4.8千社 (+約3%)	6.5千社 (+約39%)	13.0千社 (+約176%)
ARPU ※2 (2021年2月比)	約29千円 -	約33千円 (+約15%)	約32千円 (+約10%)	約30千円 (+約2%)
ストック売上比率 ※3 (2021年2月比)	34% -	36% (+約2pts)	38% (+約4pts)	43% (+約9pts)

※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 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3四半期

1 顧客基盤の拡大

- ・ 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
- ・ スtock型商品の拡充によりStock売上比率を向上させ安定した顧客基盤を構築

2 商品ラインナップの拡充

- ・ 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
 - HRロボットが好評。販売を一層強化
 - 人事労務ロボットの販売本格化
 - Stock型商品であるクラウド型人材派遣基幹システムを販売開始

3 カスタマーサクセス体制の強化

- ・ 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しつつより効率的なCS体制を構築



人材サービス事業 進捗

■ 売上高

(百万円)

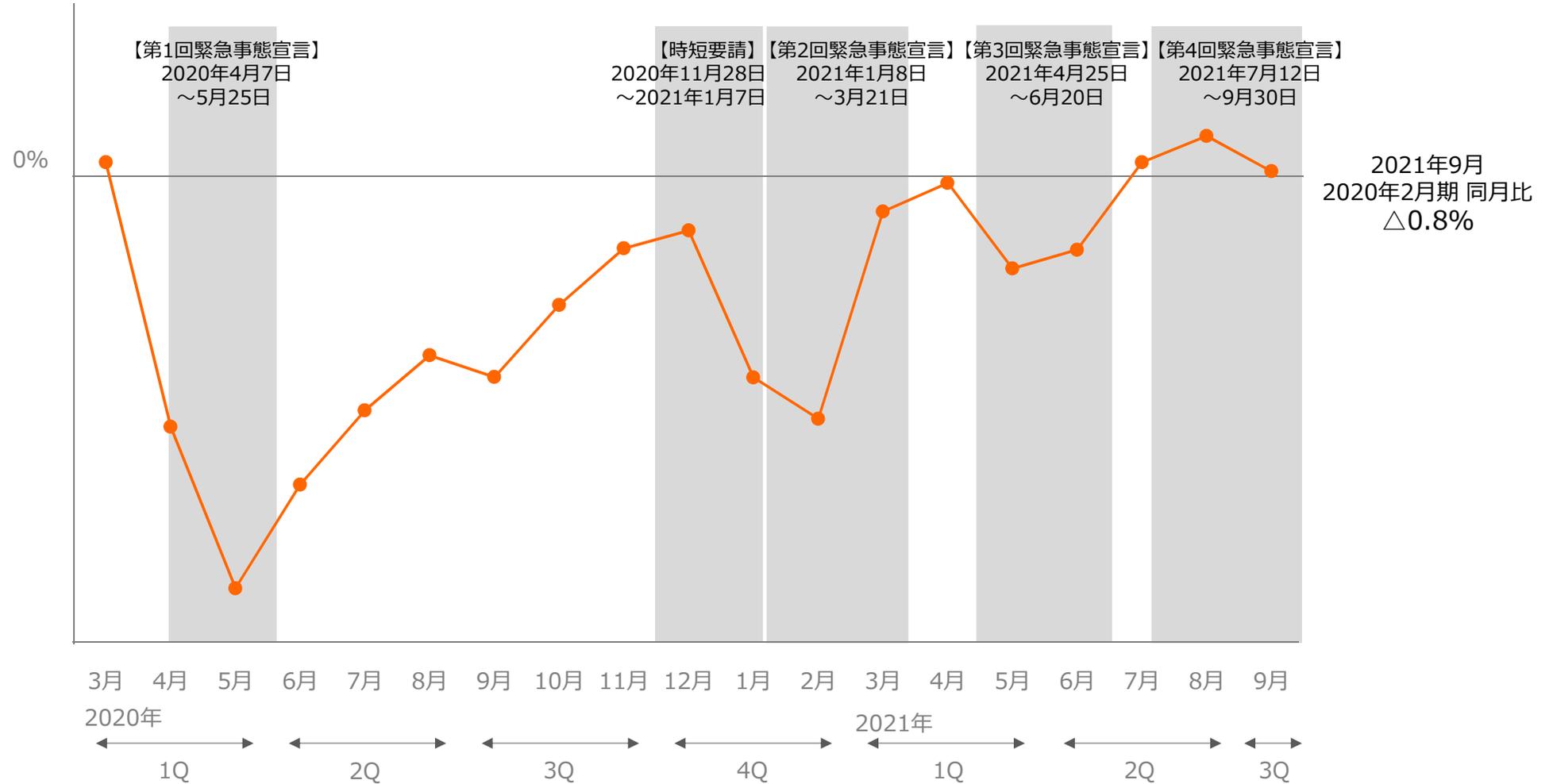
	2021年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
バイトル	5,256	5,957	+700	+13.3%
うち バイトルNEXT	854	1,047	+192	+22.6%

(注) バイトルNEXT売上高を含む

(ご参考)

4回目の緊急事態宣言の影響はさらに限定的。回復基調を維持

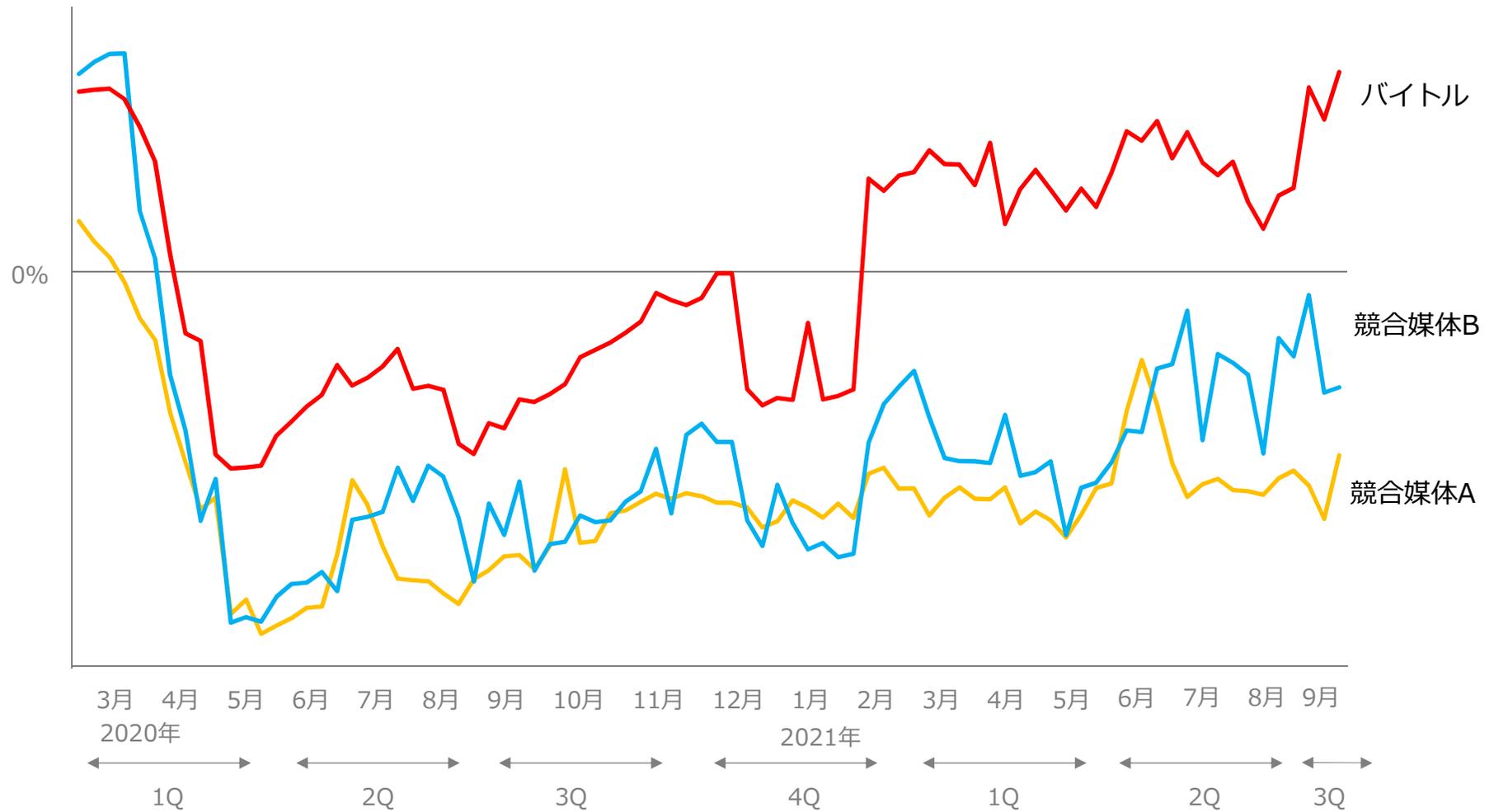
■ バイトル 月間契約社数 2020年2月期 同月比増減率の推移※



※ 比較のため、採用ページロボットの契約社数を含んでおりません。

(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

2022年2月期 第2四半期 業績 ② はたらこねっと

■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
はたらこねっと	1,144	1,484	+339	+29.7%
うち人材派遣会社	943	1,277	+334	+35.4%
うち直雇用	201	207	+5	+2.9%

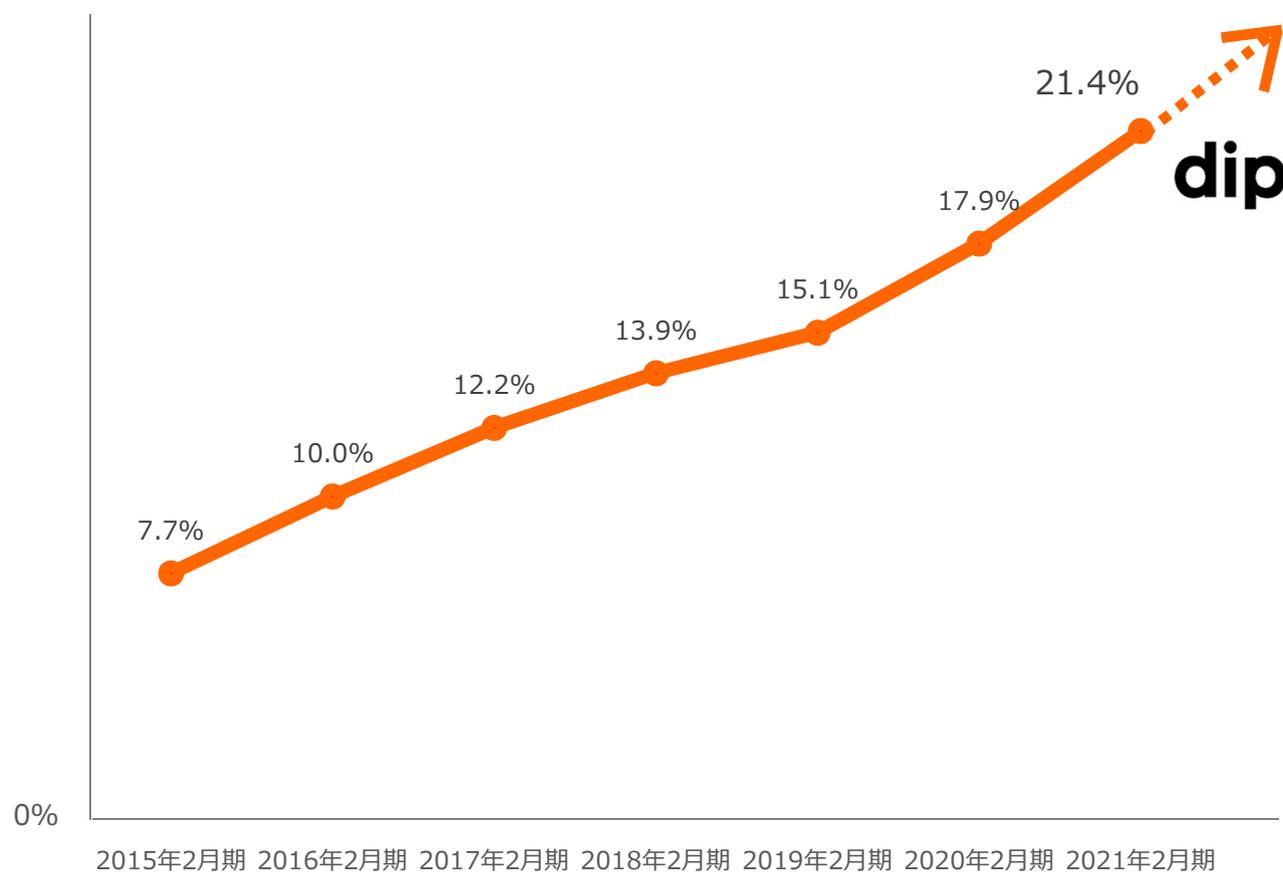
- ・ 事務派遣領域を中心に、人材派遣会社の売上高が引き続き回復

(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。

2022年2月期 第2四半期 業績 ③

コロナ禍において顧客基盤の拡充に注力した結果、シェア拡大が加速

■ アルバイト・パート・派遣求人情報メディア市場におけるシェアの推移※



求人需要の急回復を見据え
さらなるシェアアップを狙う

※ 主要求人情報メディアの売上高を基に市場規模を当社が推計し、シェアを算出

5

今後の成長戦略

1. 今後の成長戦略のポイント
2. さらなるシェア拡大に向けた戦略
3. 「バイトルPRO」の進捗

1. 今後の成長戦略のポイント

成長戦略 1

独自のビジネスモデル・強みを活かして、DX事業の高成長を継続

「1,600人超の直販営業・15万社の顧客基盤」を活かして、DX商材の販売を拡大
商品ラインナップの拡充、カスタマーサクセス体制の強化で、高い売上成長を継続

成長戦略 2

求人需要の急回復を捉え、マーケットシェアをさらにアップ

DX商材による差別化提案にくわえ、ワクチンインセンティブプロジェクトや
アプリダウンロード促進の大規模プロモーションにより、既存の求人広告サービスの売上を拡大

成長戦略 3

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

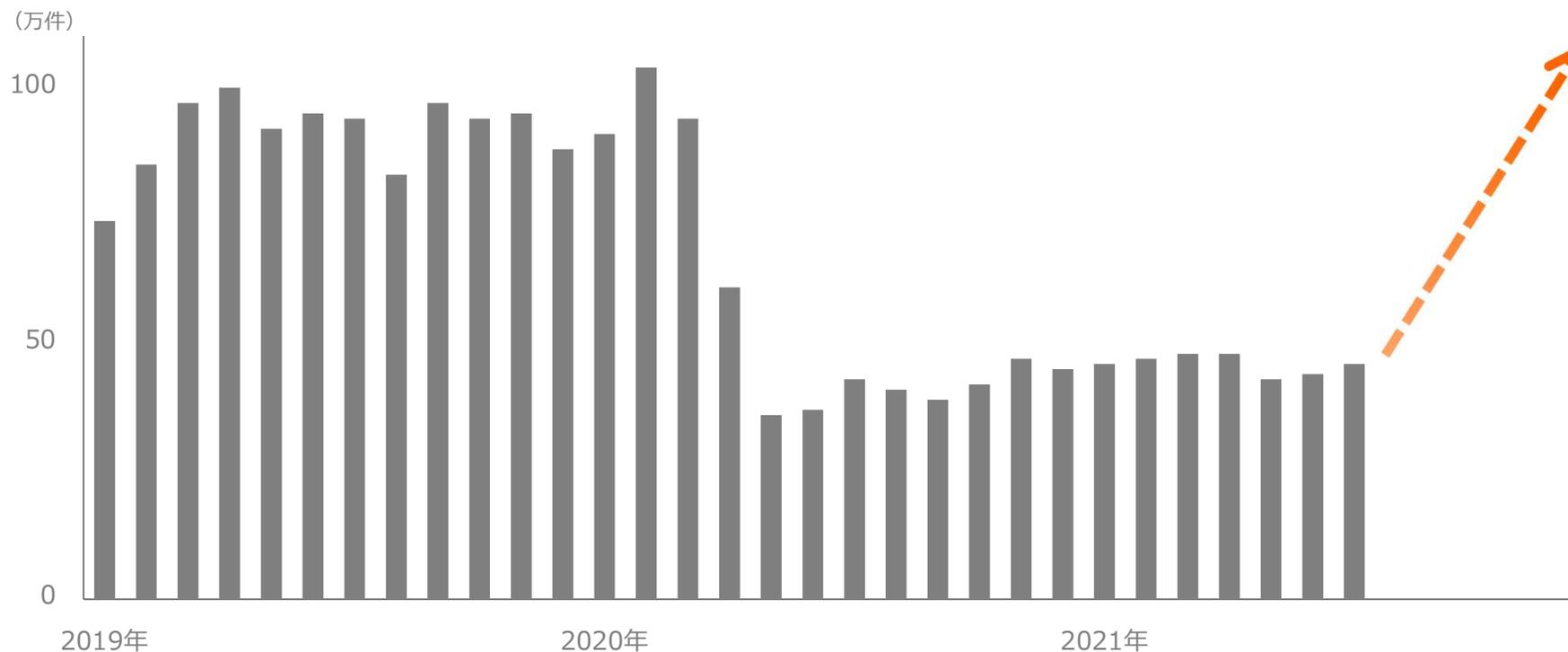
掲載案件数が順調に拡大し約21万件突破。介護領域で、案件数No.1獲得
各専門職領域において、掲載案件数No.1の早期実現を目指す

2. さらなるシェア拡大に向けた戦略 ①

求人需要の急回復に伴い、人材獲得競争の激化が想定される

コロナ禍で有期雇用の求人需要は大きく減少 緊急事態宣言の解除とワクチン接種の進捗により急回復が予想される

■ サービス・販売業の求人広告掲載件数の推移



出典：全国求人情報協会のデータに基づき当社作成

2. さらなるシェア拡大に向けた戦略 ②

「ワクチンインセンティブプロジェクト」の大規模プロモーションを展開

大迫傑さん、DAIGOさん、徳光和夫さんがアンバサダーに就任 デジタル / リアル ハイブリッドのプロモーションで ユーザー・顧客基盤を大きく拡充



■ デジタル

- Webリーチの最大化
(Youtube、TikTok、Instagram、Facebook)
- タレントを起用しSNS施策を実施

■ リアル

- テレビCMへ大型出稿
- 渋谷スクランブルスクエア サイネージ広告増枠
- 交通広告強化（車内広告）
- ターミナル駅で看板設置
- ポスター、サイネージも掲示
- 全国エリアで屋外広告展開
- ステッカー、QUOカード配布

2. さらなるシェア拡大に向けた戦略 ③

「ワクチンインセンティブプロジェクト」で、求職者・求人企業双方を強力に支援

ワクチンインセンティブのついた求人情報を掲載 ユーザーを増やし、求人広告の効果を高めるとともに 安心・安全な職場づくりを実現

- **ワクチンインセンティブの例**
(求人企業に当該費用をご負担いただきます)

ワクチン手当支給

- 接種者への奨励金支給
- 接種会場までの交通費支給

待遇優遇

- 時給優遇
- シフト優遇

特別休暇付与

- 有給特別休暇の付与
- ご家族の接種付き添い時の特別休暇の付与

職域接種

すでに約13万件を掲載※



**ワクチンインセンティブ
を実施しています**
新型コロナワクチン接種支援のご紹介

給与

時給優遇
職場の感染拡大、従業員保護のため、
ワクチン接種済み、もしくは接種する意志を申告した方、
時給優遇(+50円)します。

勤務時間

・シフト優遇
職場の感染拡大、従業員保護のため、
ワクチン接種済み、もしくは接種する意志を申告した方、シフト優遇します。

待遇・福利厚生

・ワクチン手当
ワクチン接種済み、もしくは接種する意志を申告した方、
5,000円支給

※ ワクチン接種は任意です。

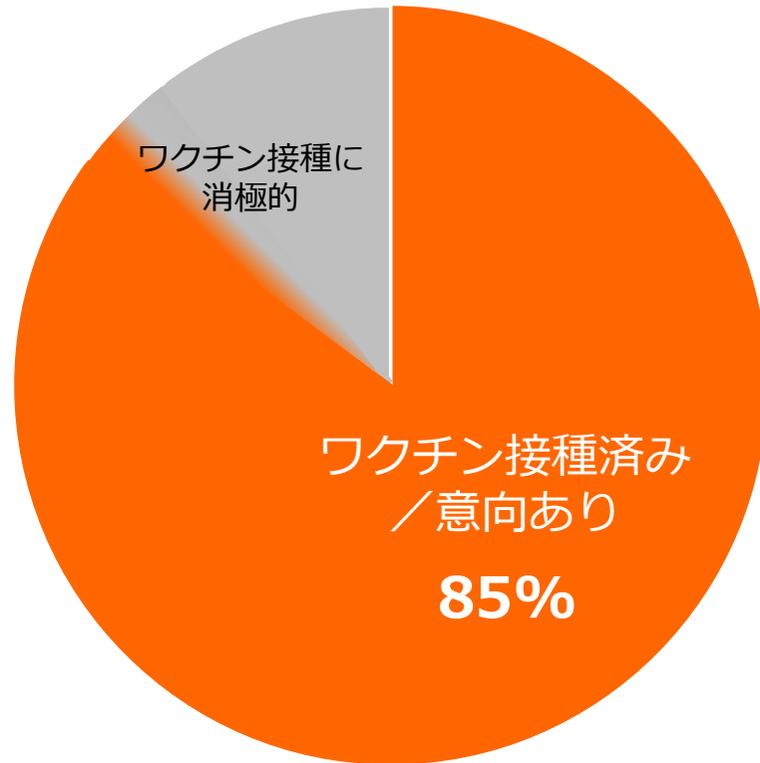
※ 2021年10月13日時点

(注) 画像はイメージです

(ご参考)

10-20代の85%がワクチン接種済み / 意向あり

■ ワクチン接種意向調査



10-20代の**85%**以上が
ワクチンインセンティブ
プロジェクトのターゲット

出典：ディップ総研「ワクチン接種意向調査」 バイトル会員（10-20代）を対象に実施

2. さらなるシェア拡大に向けた戦略 ④ 求人需要の急回復を捉え、さらなるシェア拡大を実現

他社に先駆けて案件数を拡大し、ユーザー獲得を一気に加速するために 過去最大規模のプロモーションを実施

ワクチンインセンティブプロジェクト



▲ 大迫傑さんをアンバサダーに迎え、プロモーションを展開

バイトルアプリ ダウンロード促進



▲ 乃木坂46を起用した新CMを放映予定

3. 「バイトルPRO」の進捗 ①

12年ぶりの新サービス「バイトルPRO」を2021年5月にリリース

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

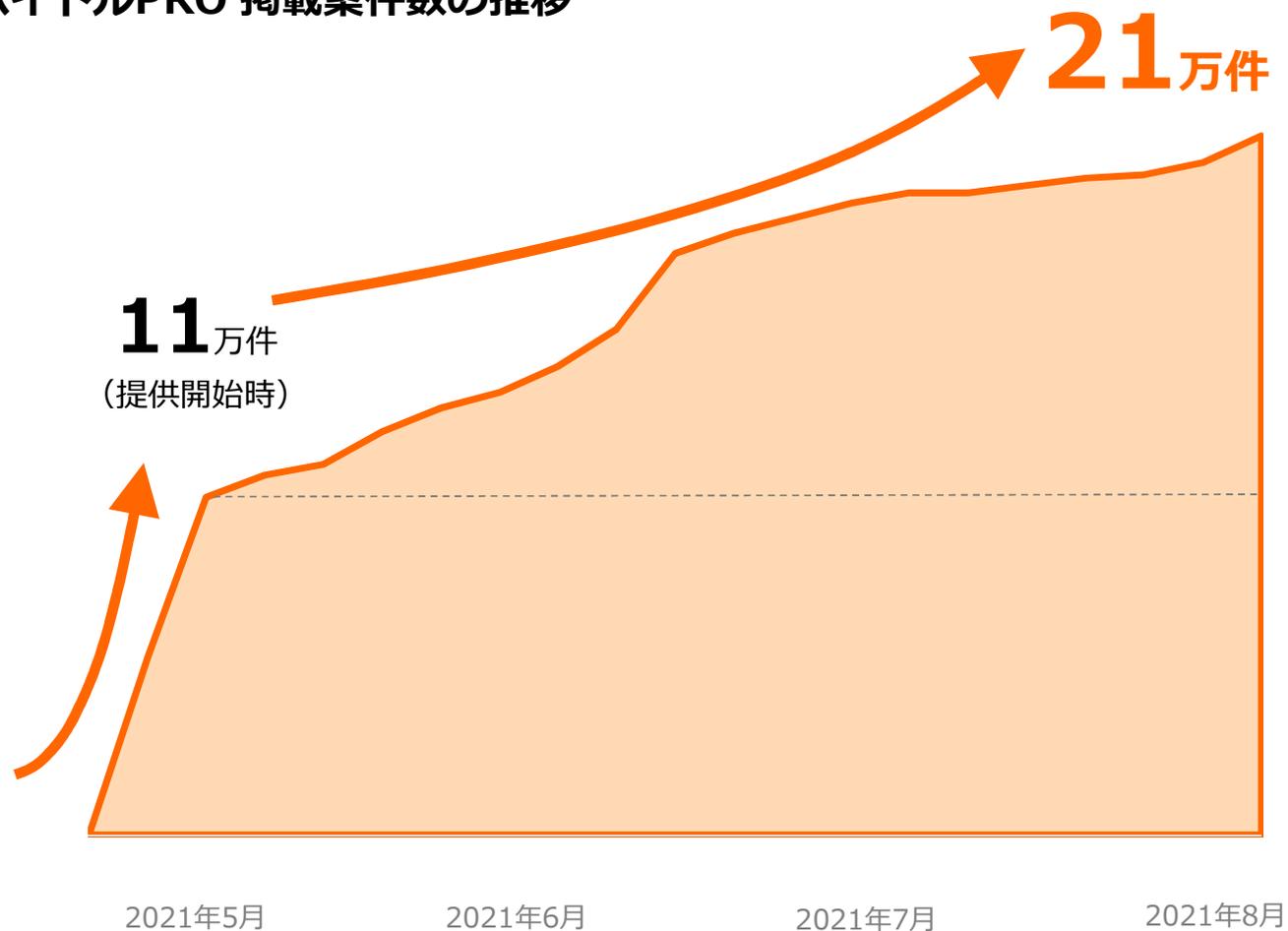
人材不足が深刻な業種に特化した
専門職の総合求人サイト
(2021年5月19日提供開始)

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）

3. 「バイトルPRO」の進捗 ② 営業人員・顧客基盤を活かし、掲載案件数を一気に拡大

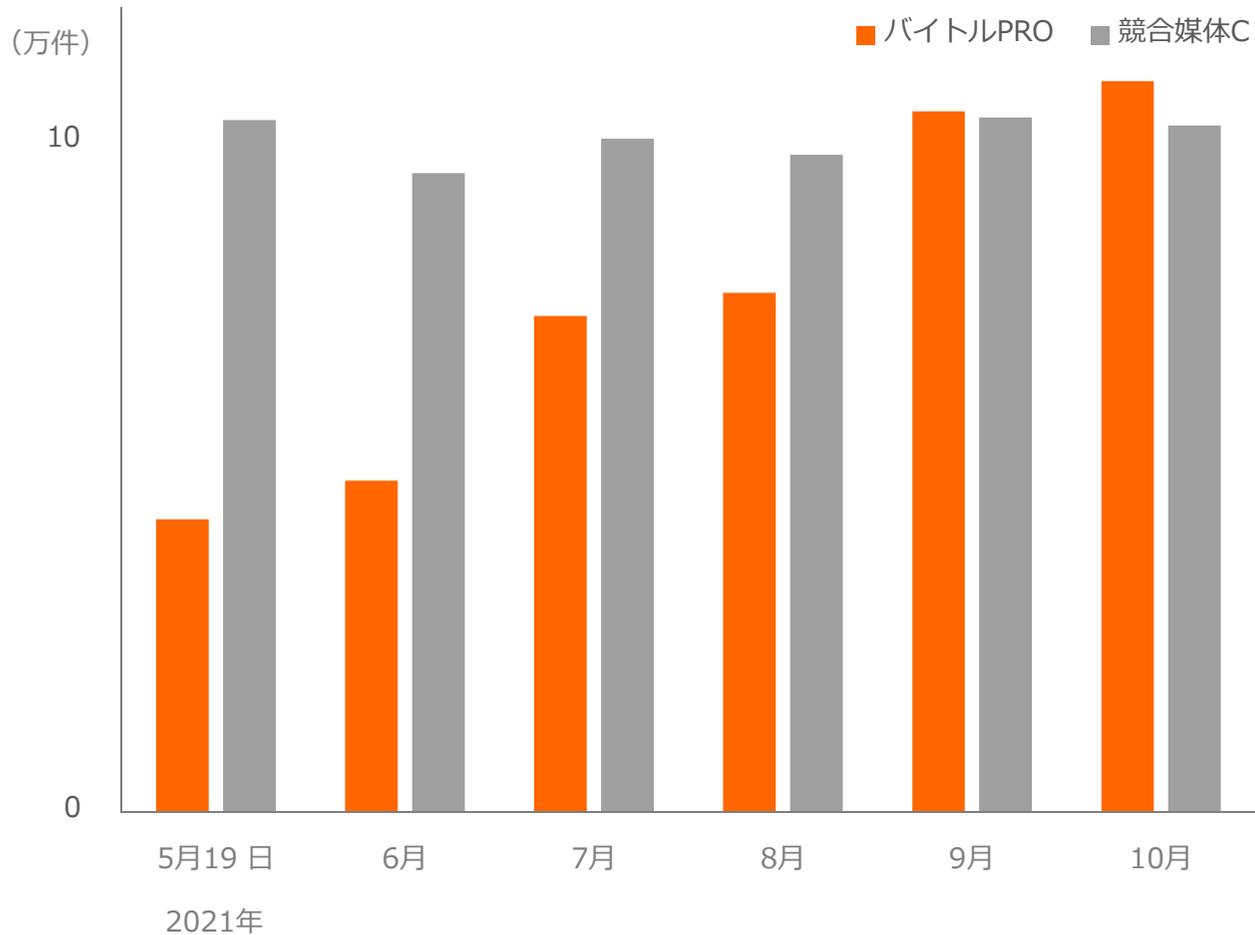
■ バイトルPRO 掲載案件数の推移



掲載案件数
21万件を突破

3. 「バイトルPRO」の進捗 ③ 介護領域で、掲載案件数No.1 獲得

■ バイトルPRO 介護掲載案件数の推移※



介護以外の
専門職領域においても
掲載案件数No.1の早期実現を目指す

※ 2021年6月以降は、各月初時点の掲載案件数

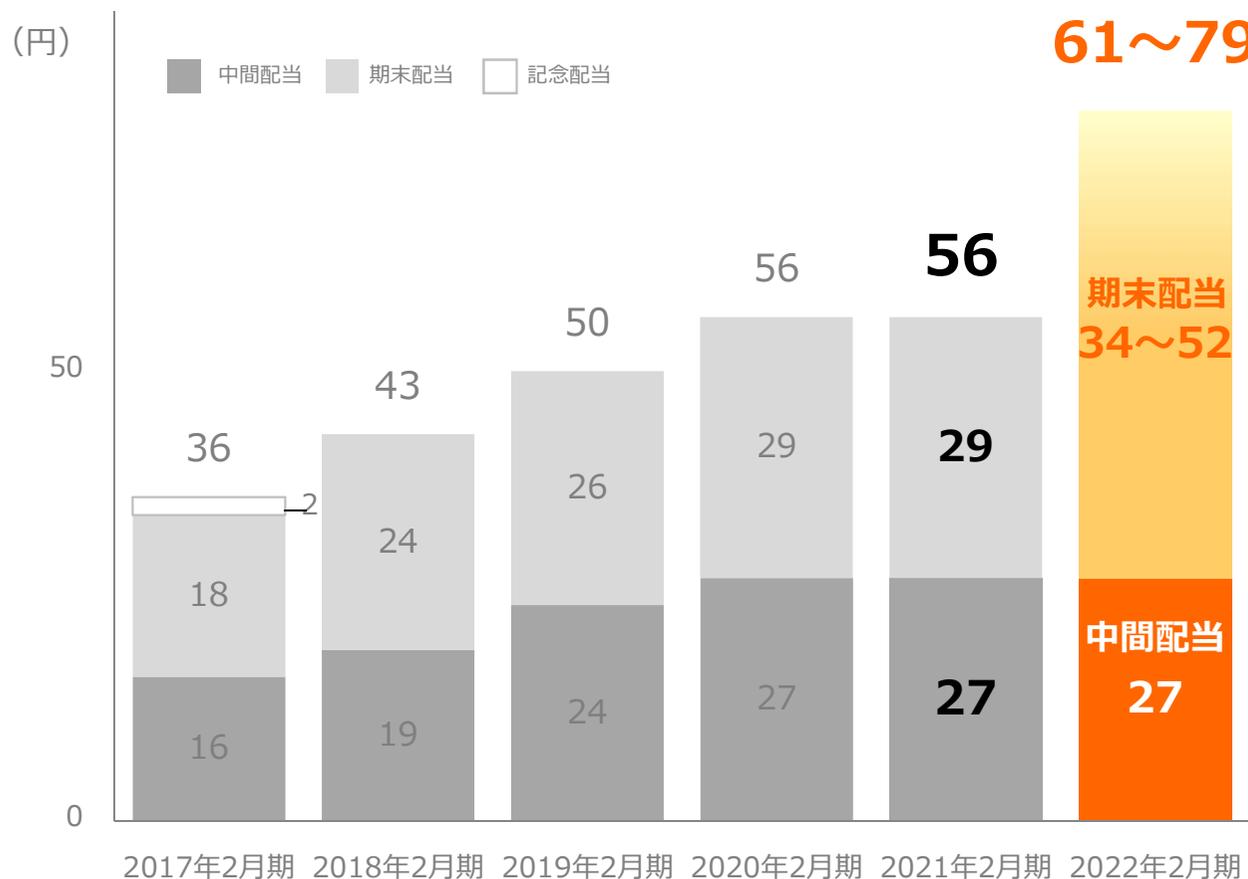
6

株主還元

株主還元

中間配当は当初予想通りの27円。期末配当予想は修正なし

■ 一株当たり配当金の推移



- ・ **中間：27円**
前中間配当と同額
- ・ **期末：34~52円（予想）**
配当性向 50%



Appendix

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
資 本 金	1,085百万円（2021年8月末時点）
売 上 高	32,494百万円（2021年2月期）
従 業 員 数	2,088名（2021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 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2四半期 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	2Q
売上高	12,011	10,813	11,925	11,664	9,168	6,906	8,459	7,960	9,226	8,387
売上原価	746	737	759	793	801	756	835	909	1,060	1,092
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
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
人件費※	3,143	3,009	3,015	3,498	3,111	3,271	3,212	3,260	3,405	3,323
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
地代家賃	265	264	264	280	292	290	288	288	286	286
その他	884	702	844	992	737	693	744	689	746	691
営業利益	3,757	3,473	3,944	3,181	2,803	938	2,213	1,373	1,856	1,184
経常利益	3,774	3,481	3,951	3,185	2,811	937	1,733	1,296	1,784	1,115
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

※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。

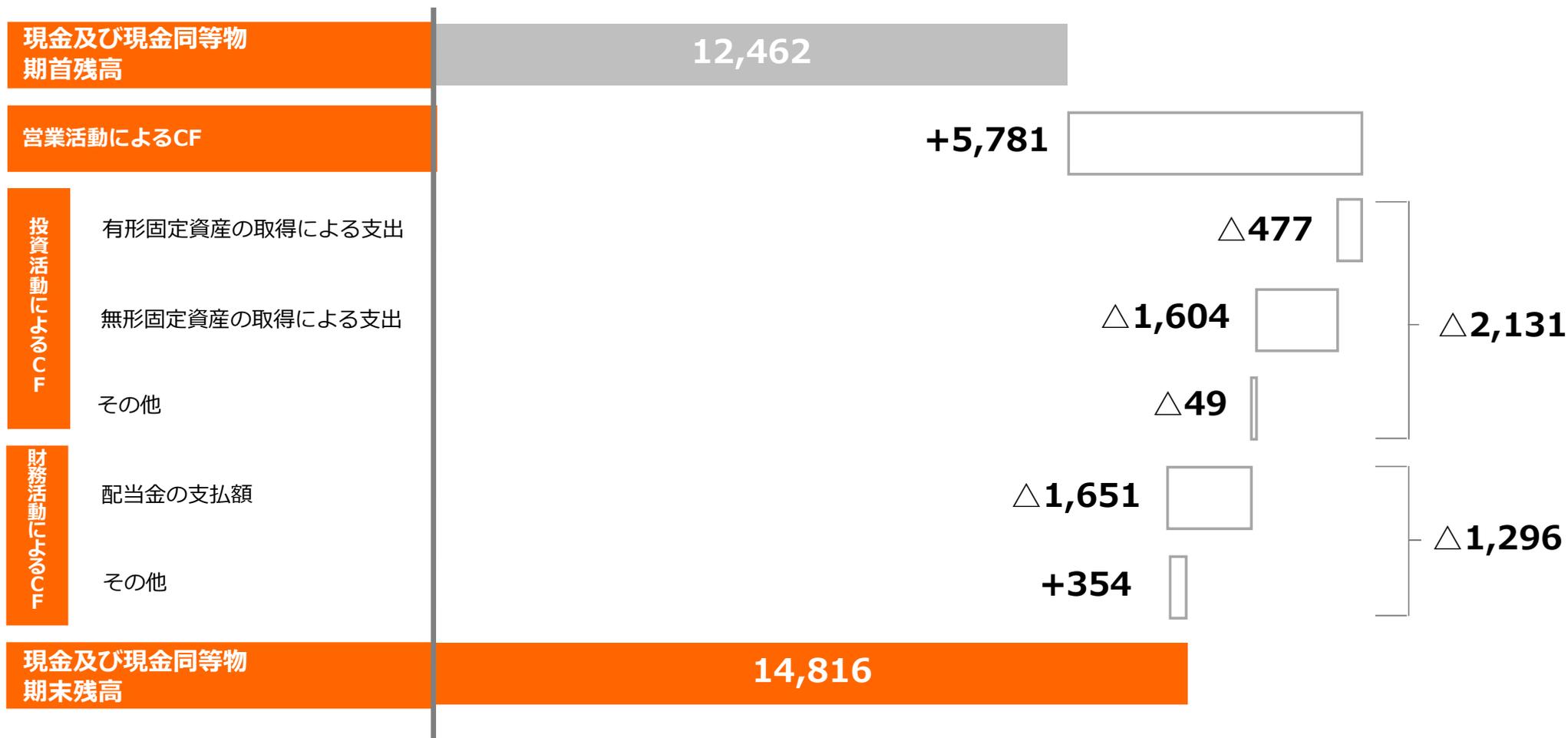
2. 2022年2月期 第2四半期 連結業績 ② 貸借対照表

(百万円)

	2021年2月期末 (2021年2月28日)	2022年2月期第2四半期末 (2021年8月31日)	増減額
資産	35,869	39,373	+3,504
流動資産	17,782	19,792	+2,010
固定資産	18,087	19,581	+1,494
有形固定資産	1,698	2,051	+353
無形固定資産	6,831	7,300	+469
投資その他の資産	9,557	10,229	+671
負債	4,691	6,431	+1,740
流動負債	3,576	5,249	+1,672
固定負債	1,114	1,181	+67
純資産	31,178	32,942	+1,764
株主資本	30,302	32,318	+2,015
その他の包括利益累計額	△33	△16	+17
新株予約権	892	624	△268
非支配株主持分	16	15	△0

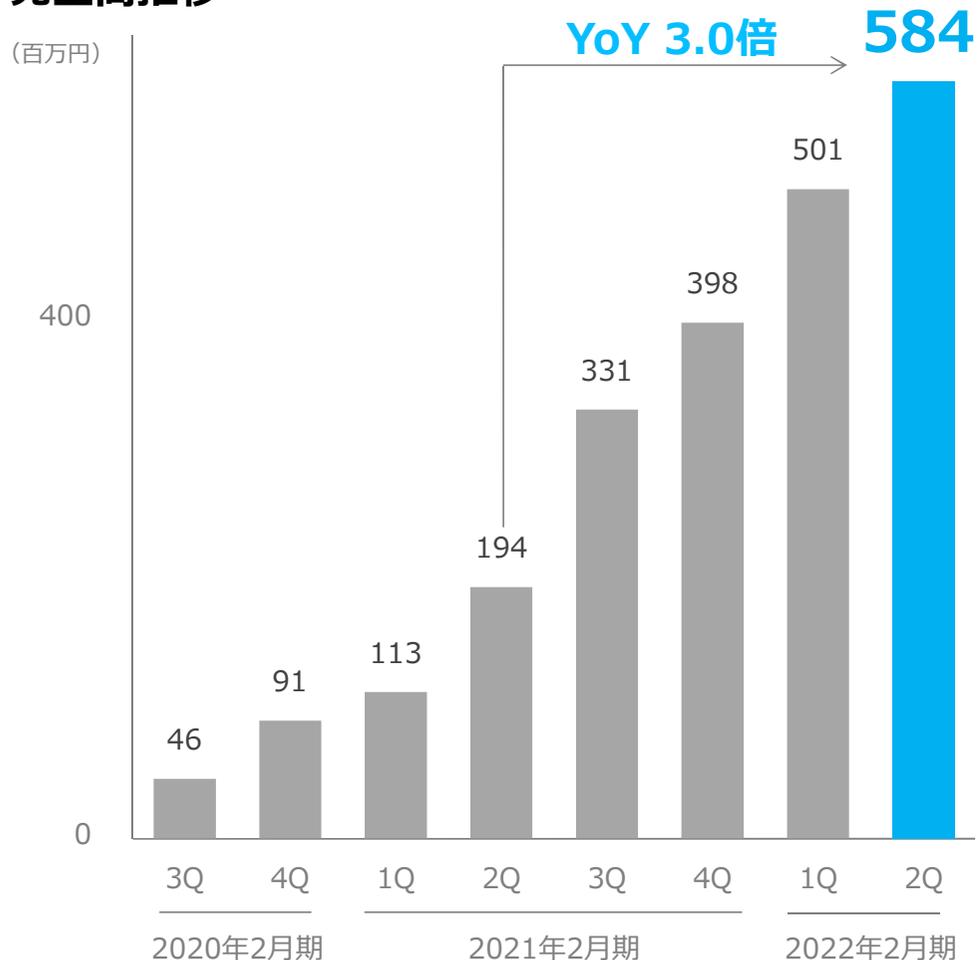
2. 2022年2月期 第2四半期 連結業績 ③ キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

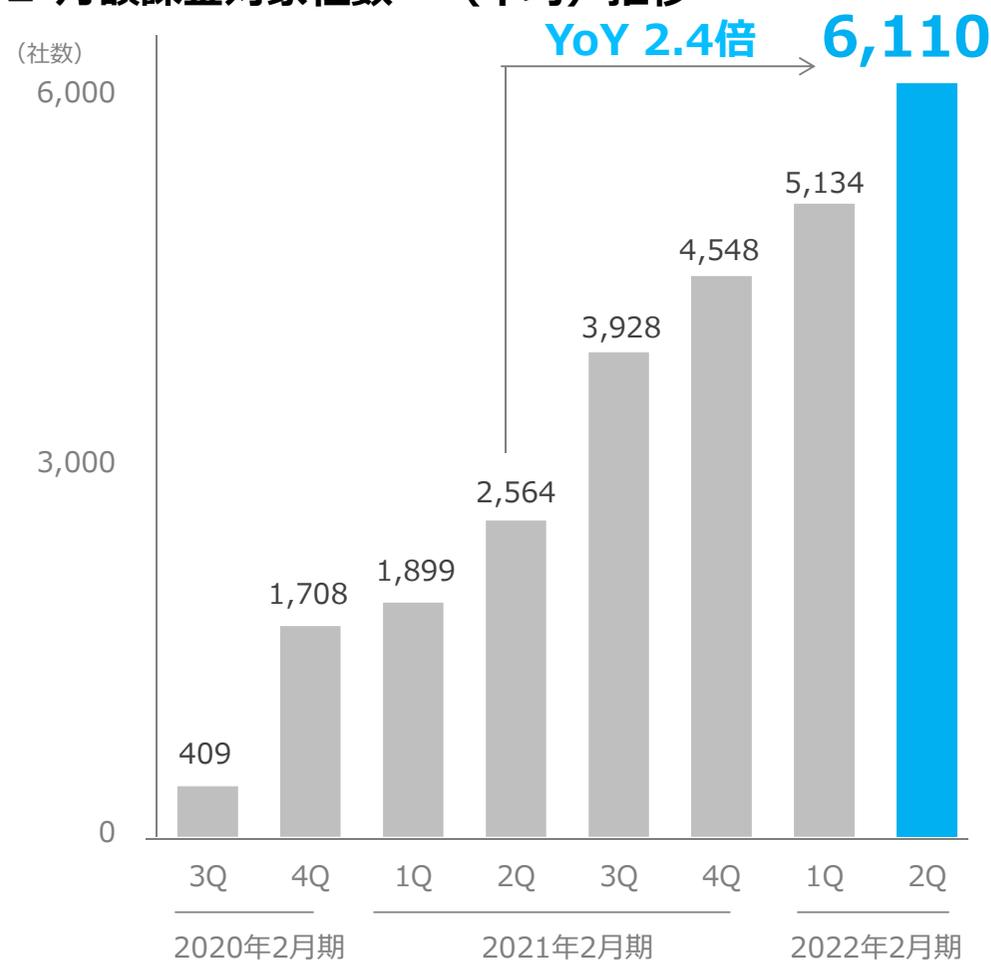


3. 2022年2月期 第2四半期 営業実績 ① DX事業 KPI (過去遡及値)

■ 売上高推移

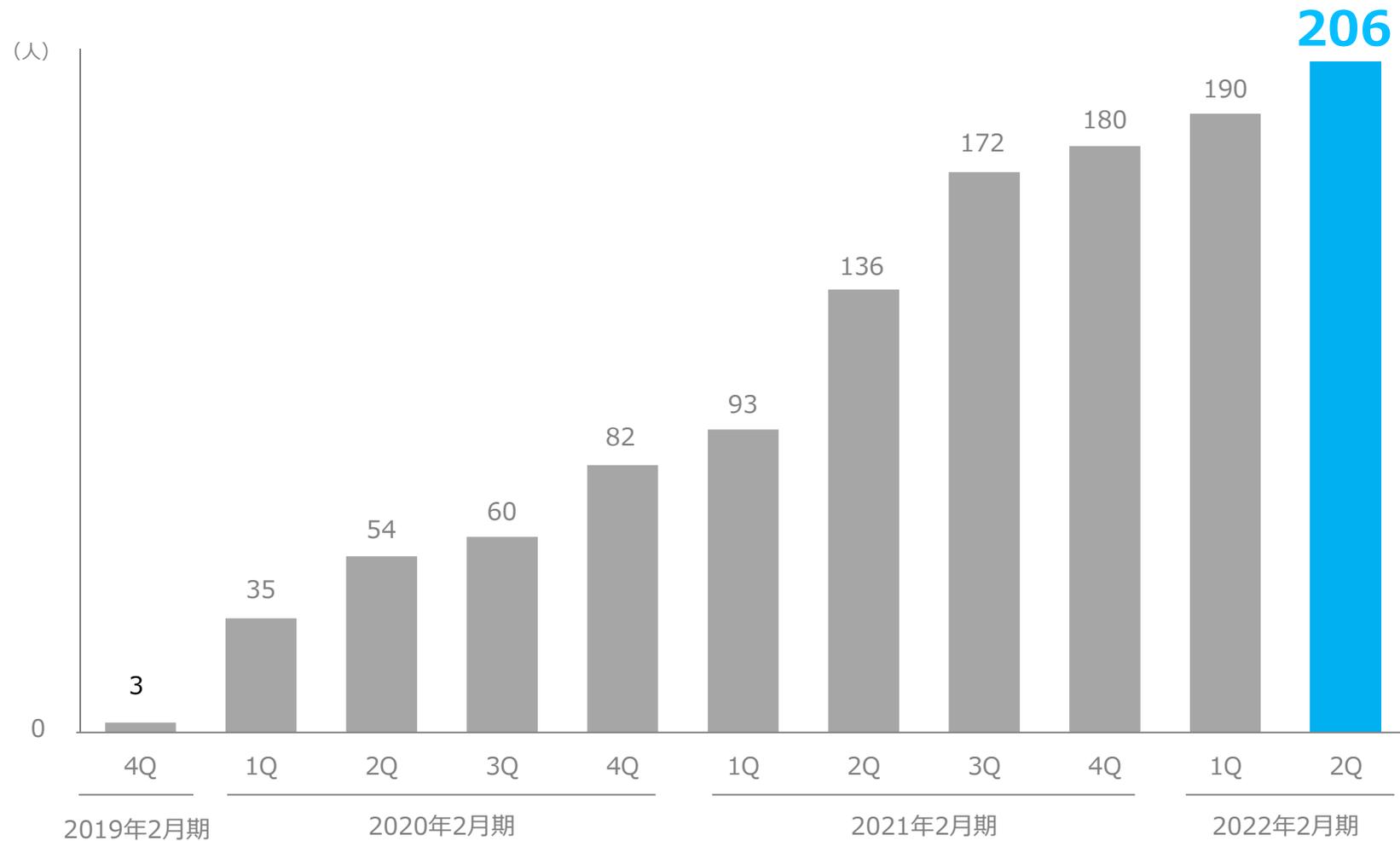


■ 月額課金対象社数*2 (平均) 推移



(注) 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。2020年2月期、2021年2月期についても、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。

3. 2022年2月期 第2四半期 営業実績 ② DX事業 人員数推移



3. 2022年2月期 第2四半期 営業実績 ③ 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
バイトル^{※1}										
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
<YoY>	+10.1%	+9.4%	+8.5%	+13.1%	△26.9%	△38.9%	△31.8%	△38.5%	△7.1%	+13.3%
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
<YoY>	+9.7%	+10.2%	+9.9%	+11.9%	△18.4%	△21.3%	△12.2%	△16.0%	+15.4%	+23.8%
応募数										
<YoY>	+10.3%	+13.7%	+14.9%	+39.0%	+13.5%	+2.6%	+1.6%	△15.5%	△6.2%	△3.4%
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
<YoY>	+37.0%	+18.0%	+12.8%	+11.3%	△17.1%	△37.9%	△27.3%	△30.0%	△2.9%	+22.6%
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
<YoY>	+29.9%	+16.2%	+20.6%	+17.8%	△7.9%	△17.0%	△7.6%	△6.5%	+19.6%	+34.9%
応募数										
<YoY>	+33.7%	+20.4%	+20.6%	+24.7%	+12.9%	△0.2%	△11.8%	△6.6%	△12.0%	△2.2%
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
<YoY>	+16.2%	+12.2%	+8.4%	+8.4%	△17.3%	△38.7%	△32.2%	△21.2%	+2.2%	+29.7%
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
<YoY>	+19.5%	+16.7%	+18.0%	+10.1%	△11.2%	△25.5%	△24.7%	△23.6%	△7.8%	+2.2%
応募数										
<YoY>	+19.2%	+17.1%	+12.1%	+21.3%	+24.3%	+27.7%	+31.2%	+54.3%	+33.4%	+2.6%

※1 バイトルのKPIには、バイトルNEXTのKPIを含む

※2 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. 2022年2月期 第2四半期 営業実績 ④ ナースではたらこ 売上高

■ 売上高

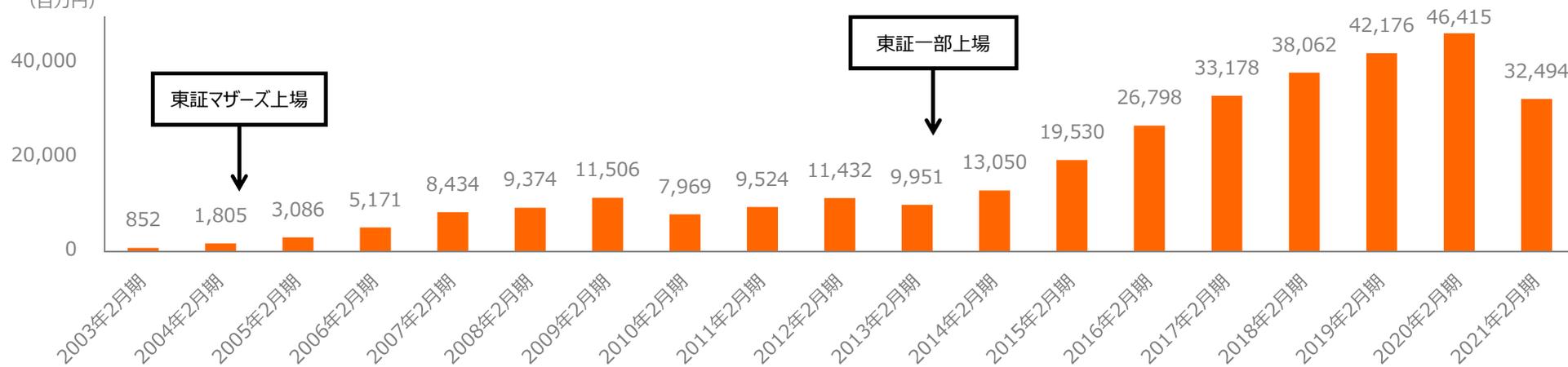
(百万円)

	2021年2月期 第2四半期 実績	2022年2月期 第2四半期 実績	前年同四半期比	
			増減額	増減率
ナースではたらこ	362	342	△20	△5.5%

4. 業績推移 ① 全社売上高・営業利益推移

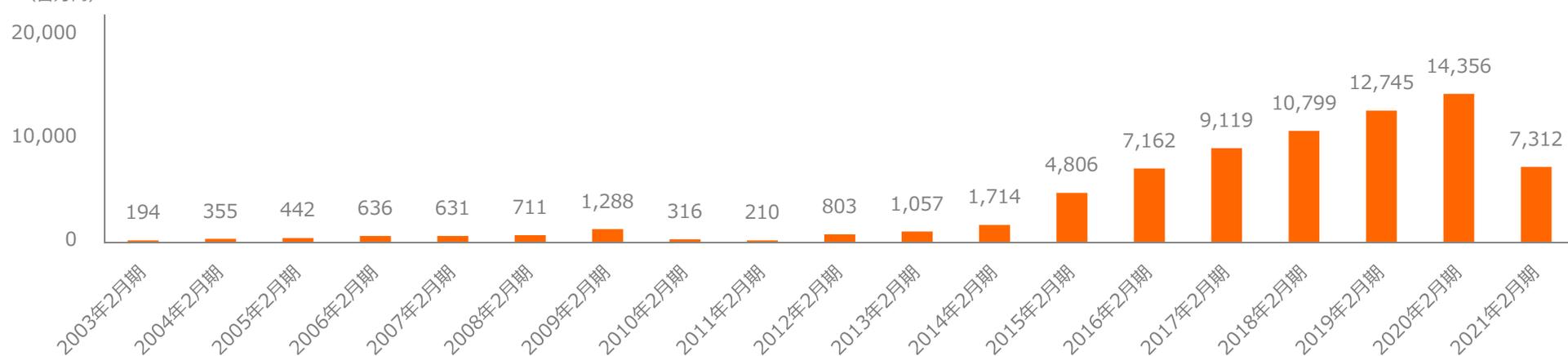
■ 売上高推移

(百万円)



■ 営業利益推移

(百万円)



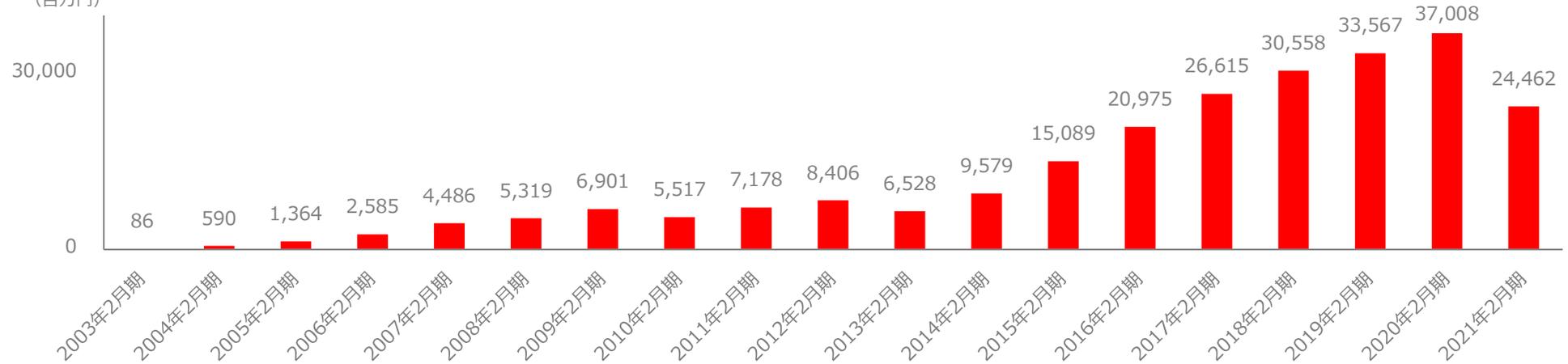
※ 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

4. 業績推移 ②

人材サービス事業 売上高推移

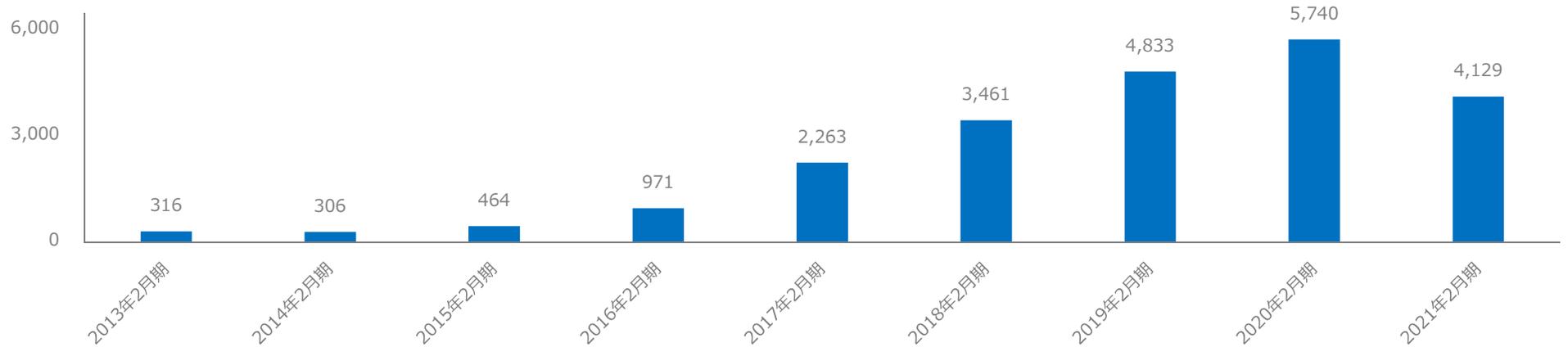
■ バイトル売上高推移 (バイトルNEXT売上高を含む)

(百万円)



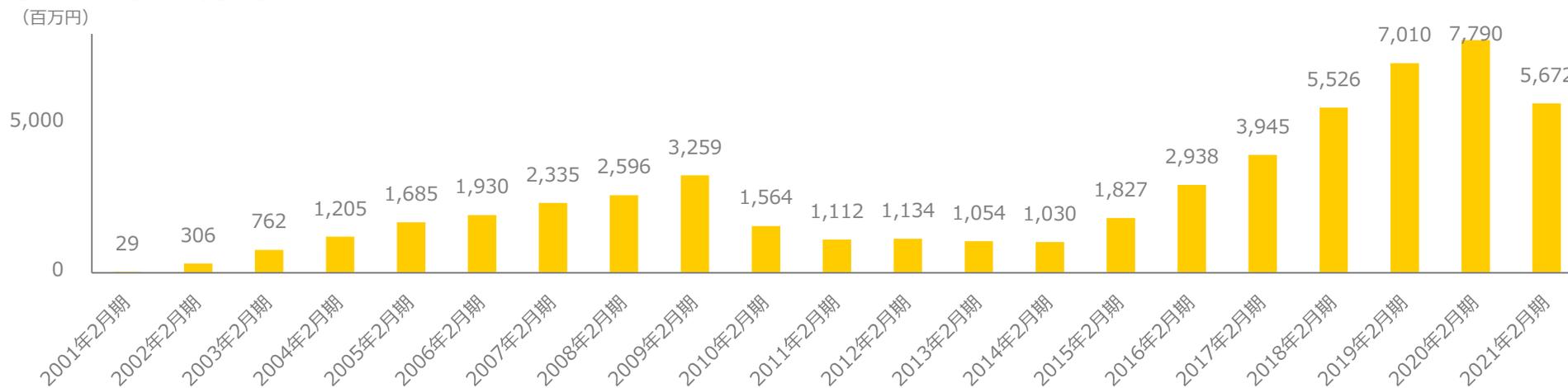
■ バイトルNEXT売上高推移

(百万円)

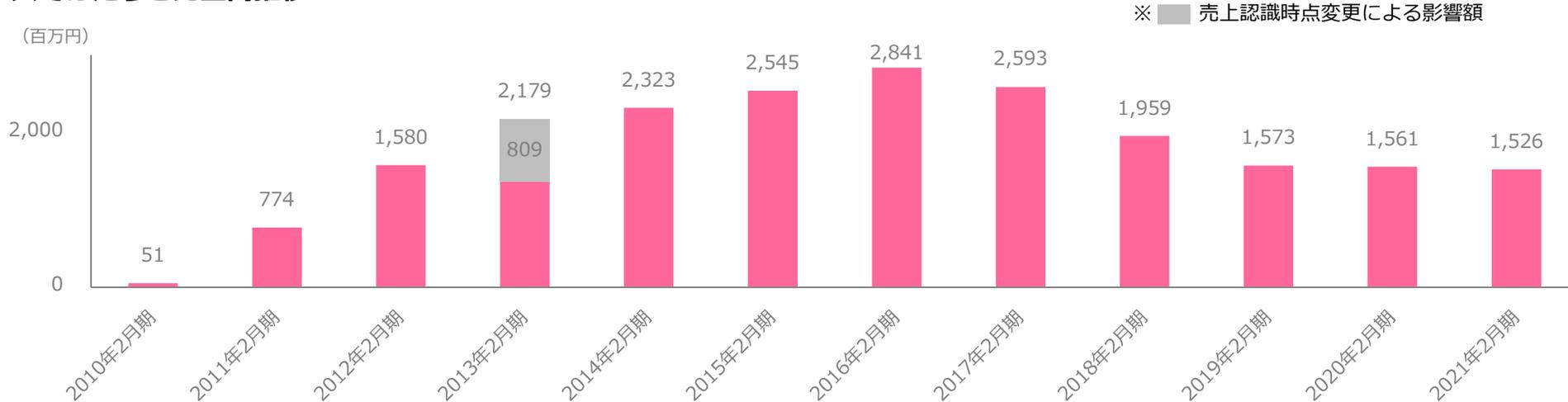


4. 業績推移 ③ 人材サービス事業 売上高推移

■ はたらこねつと売上高推移



■ ナースではたらこ売上高推移



5. 中期経営戦略 dip2025 ① 9つのテーマ

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

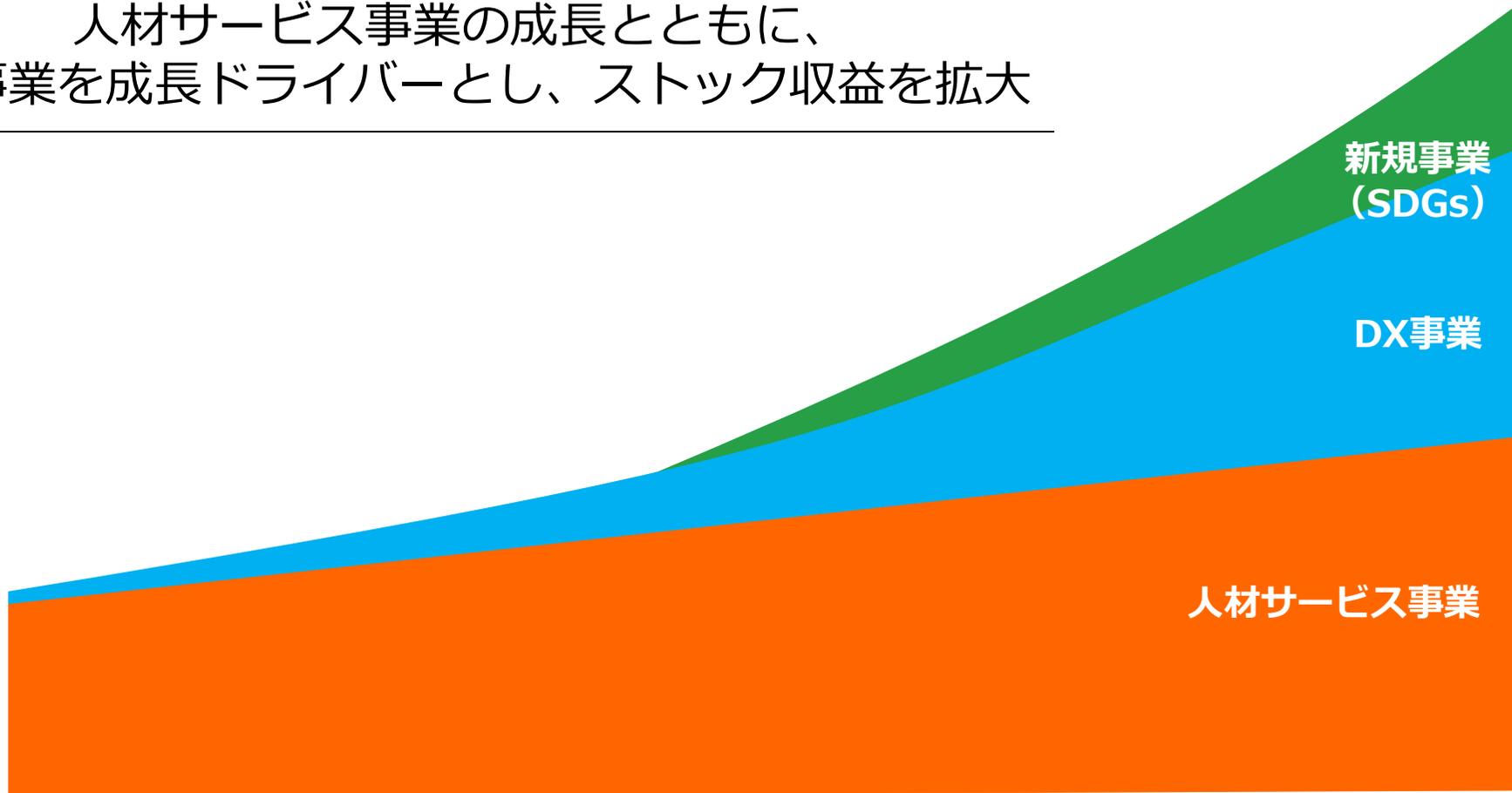
9 実行

全員で実行、学習
変わる中期戦略

事業基盤

5. 中期経営戦略 dip2025 ② 成長戦略

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



5. 中期経営戦略 dip2025 ③
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

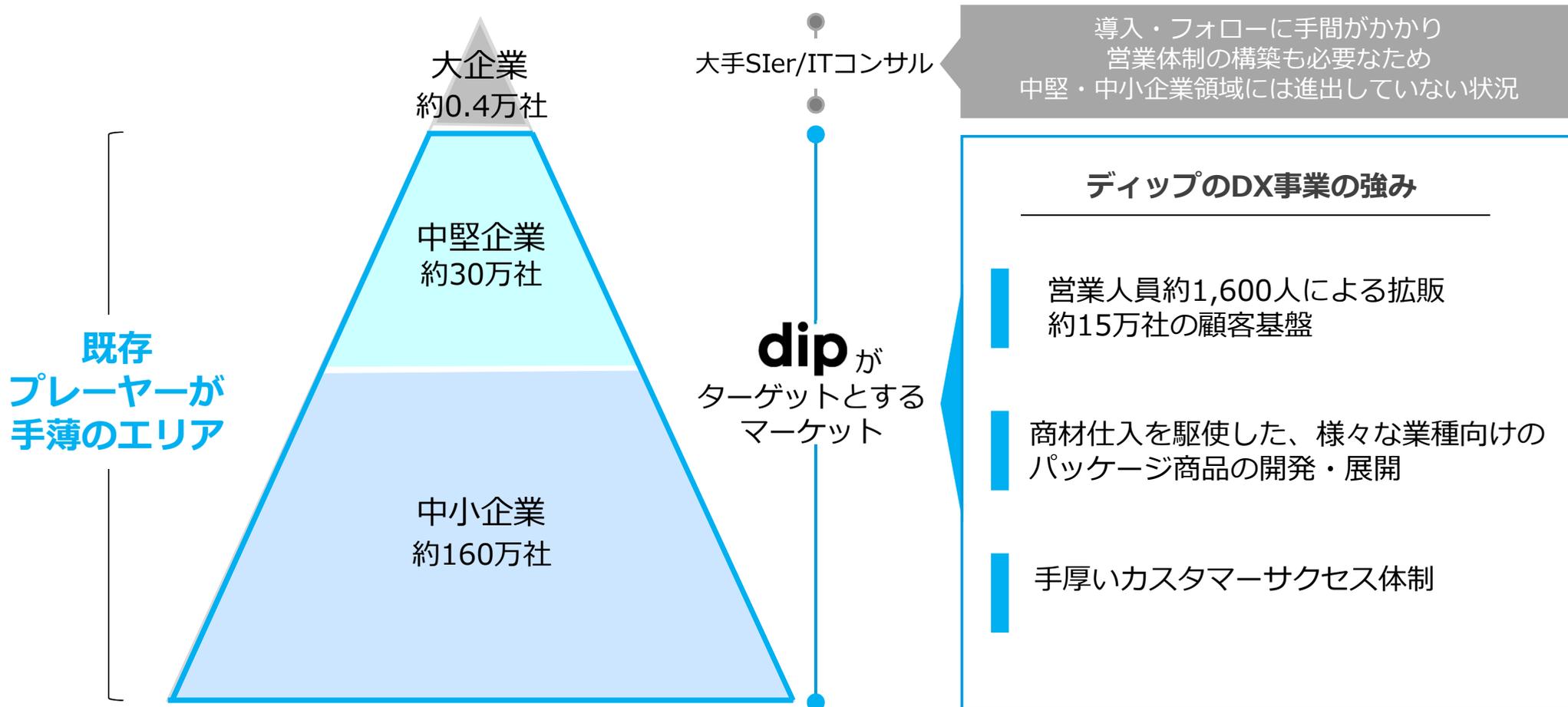
- ☑ 新鮮かつ正確で、良質な求人情報
- ☑ 制作力・編集力を活かした魅力的な求人原稿

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

5. 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



6. 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・労務



知財管理



販売



開発



業種軸

医療



金融



不動産



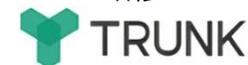
エンタメ



人材サービス事業

「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

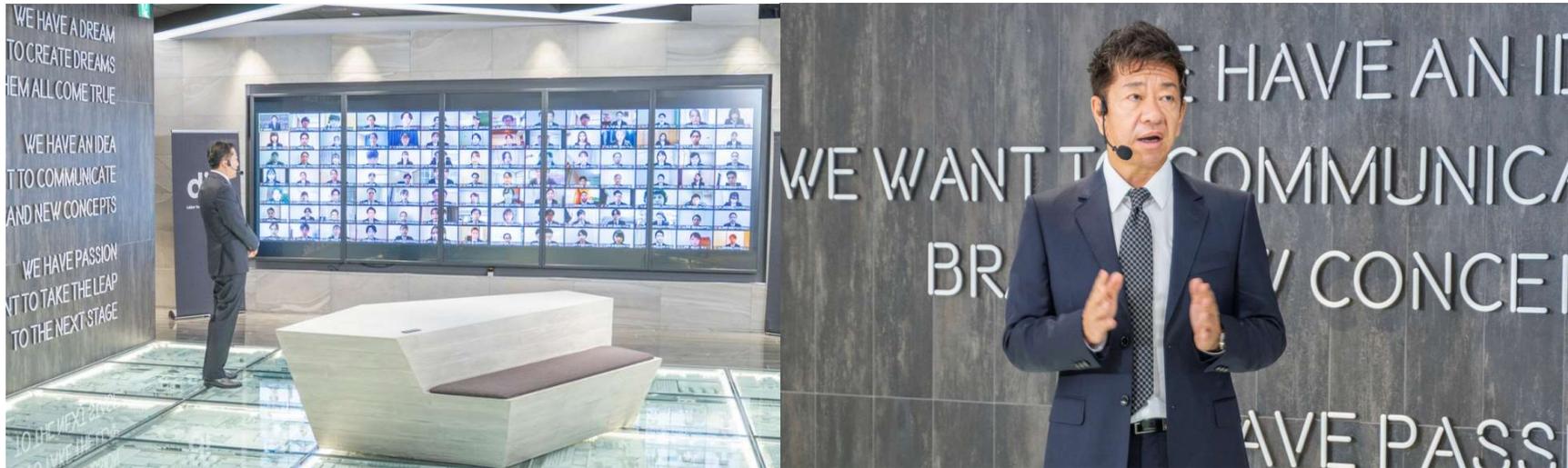
TBM



7. 人材基盤の強化

新卒社員採用拡大により、営業人員をさらに増強

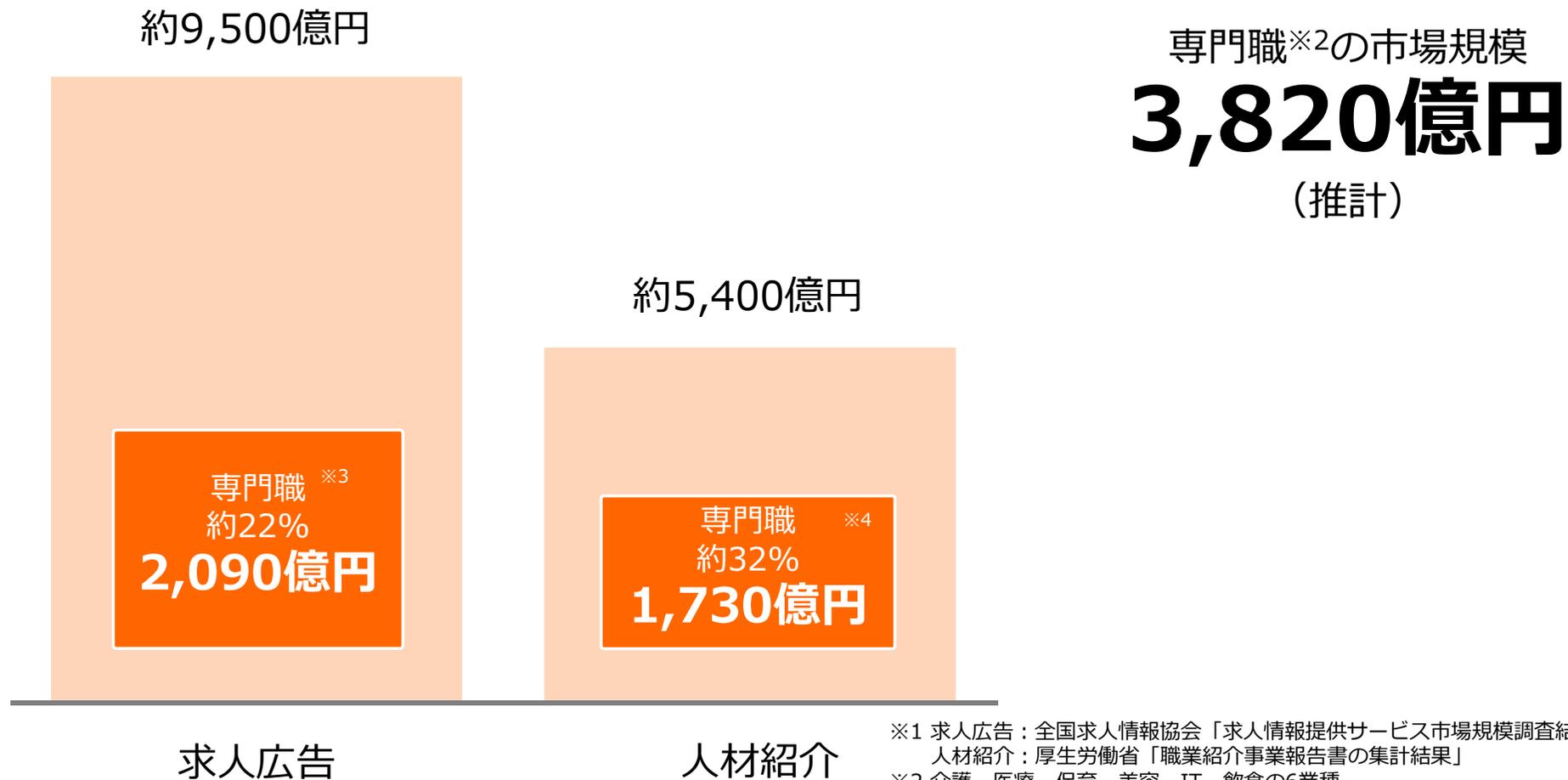
2022年4月入社予定の内定者 400名



▲ 2021年10月 オンライン内定式を実施

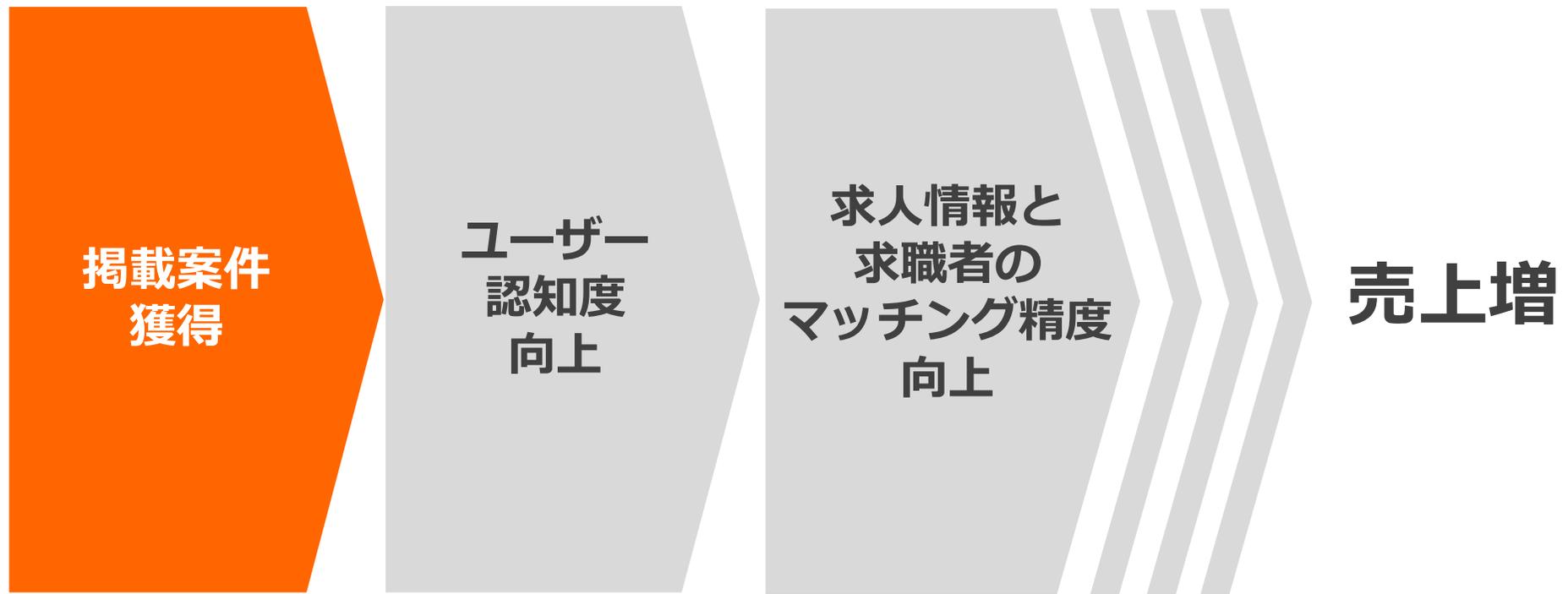
8. 「バイトルPRO」の概要 ① 専門職の市場規模

■ 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

8. 「バイトルPRO」の概要 ② 「バイトルPRO」成長のためのロードマップ



9. 新型コロナウイルスに対する取り組み 従業員にくわえ、ユーザー・顧客企業への取り組みを実施

▶ ユーザー・顧客企業に対する取り組み

- 有期雇用のユーザーを対象に、休業時の経済支援を実施
- バイトルにて短期求人掲載枠を無償提供
- 顧客企業独自の支援施策を求人情報の中に表示する「広がれ、コロナ支援」施策を実施
- 「在宅ワーク/リモートワーク」のお仕事特集を実施
- 「日々の生活を支えるお仕事」特集を実施
- 「WEB選考完結OK」フラグをリリース
- 「交通費“全額支給”のお仕事」特集を実施
- 顧客企業に対し、支払い延長・分割払いを支援

NEW 「ワクチンインセンティブプロジェクト」でワクチン接種を後押し

▶ 従業員に対する取り組み

- 在宅勤務・時差出勤の徹底
- お客様とのオンライン商談の徹底
- 新型コロナワクチン職域接種の実施、特別休暇の付与
- ワクチン接種済みマーク入りの名刺を活用

NEW 新型コロナワクチンを接種した従業員へワクチン手当を最大3万円支給

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 高田英揮

バイトル バイトルNEXT はたらこねっと

dip 株式会社

- ▲ 全国紙に企業広告「バイトを守れ。」を掲載
(2021年3月30日、31日)

環境・気候変動への取り組みを推進

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
今後、事業へのリスクと機会をふまえた情報開示を進める



● 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。
2021年9月27日時点で、世界で2,511の組織、日本においては504の組織がTCFDの提言に賛同。

10. ESGの取り組み ②

書籍『フィロソフィー経営』を発売（2021年8月24日）



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をダイヤモンド社より発売 (<https://www.amazon.co.jp/dp/4478113092>)

ベストセラーランキング 第1位

- 八重洲ブックセンター 八重洲本店
ビジネス書 (2021/9/12~18)
- 三省堂書店 名古屋本店、有楽町店
ビジネス書 (2021/9/5~11、2021/9/13~19)
- 紀伊国屋書店 梅田本店
ビジネス書 (2021/9/12~18)
- 丸善 丸の内店
ビジネス書 (2021/9/23~29)

3刷が決定

10. ESGの取り組み ③ 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}
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)

10. ESGの取り組み ④

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/