



ディップ株式会社（東証一部 2379）

2021年2月期 第1四半期 決算説明資料

2020年7月8日

1	2021年2月期 第1四半期業績報告／第2四半期業績予想	P 2
2	人材サービス事業の進捗	P 10
3	AI・RPA事業の取り組み	P 22
4	新型コロナウイルス感染拡大に際する取り組み	P 30
5	従業員への長期インセンティブ施策	P 35
6	株主還元	P 37
7	新体制について	P 40
8	Appendix	P 43

1

2021年2月期 第1四半期業績報告／第2四半期業績予想

- (1) 2021年2月期 第1四半期業績
- (2) 2021年2月期 第2四半期業績予想
- (3) 緊急事態宣言解除後の足元の動きと今後の見通し

(1) 2021年2月期 第1四半期業績①
 売上高は前年同四半期比で減少したものの、業績予想レンジ上限値近くで着地

(百万円)

	2020年2月期 第1四半期	2021年2月期 第1四半期	前年同四半期比		業績予想 2020年5月21日 開示
	実績	実績	増減額	増減率	
売上高	12,011	9,168	△2,842	△23.7%	8,900 ~9,250

- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言の発出、対象地域の拡大および対象期間の延長により顧客企業からの求人広告出稿が減少

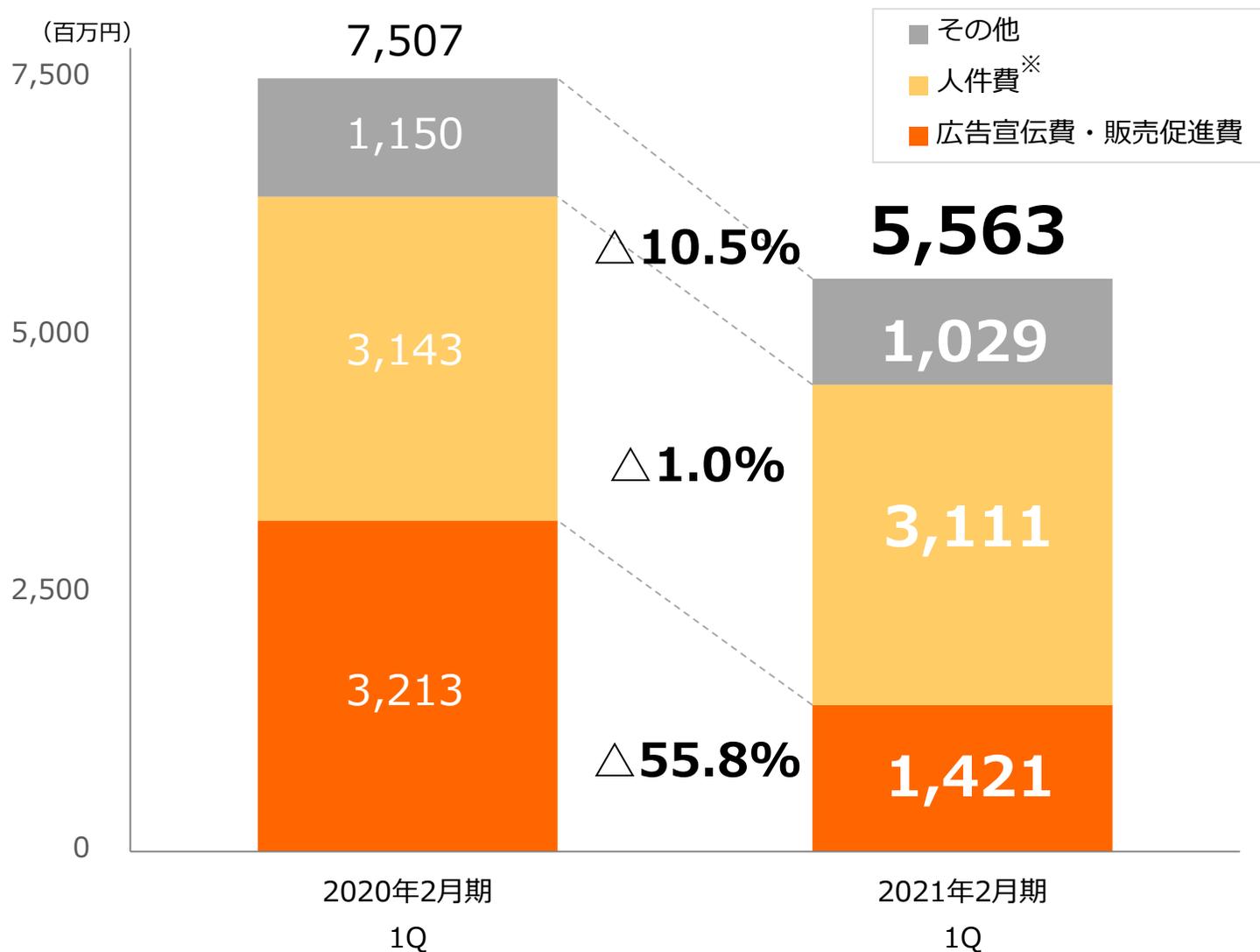
(1) 2021年2月期 第1四半期業績②
 費用抑制により利益が業績予想レンジ上限値を超えて着地

(百万円)

	2020年2月期 第1四半期		2021年2月期 第1四半期		前年同四半期比		業績予想 2020年5月21日 開示
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率	
営業利益	3,757	31.3%	2,803	30.6%	△954	△25.4%	2,350 ~2,650
経常利益	3,774	31.4%	2,811	30.7%	△963	△25.5%	2,350 ~2,650
四半期純利益	2,599	21.6%	1,930	21.1%	△669	△25.8%	1,600 ~1,850

(1) 2021年2月期 第1四半期業績③
 広告宣伝費を抑制し、販管費を削減

■ 販売費及び一般管理費の内訳 前年同四半期比



- TVCM（スポット）、WEB 広告を中心に広告宣伝費を大幅に削減
- 広告宣伝費を抑制しながらも、応募数は引き続き増加（P13、16参照）
- 新卒399名が入社した一方、研修やイベント等のオンライン開催への変更等により、人件費が前年同四半期比1%減

※ 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

(2) 2021年2月期 第2四半期業績予想 (2020年6月～8月)

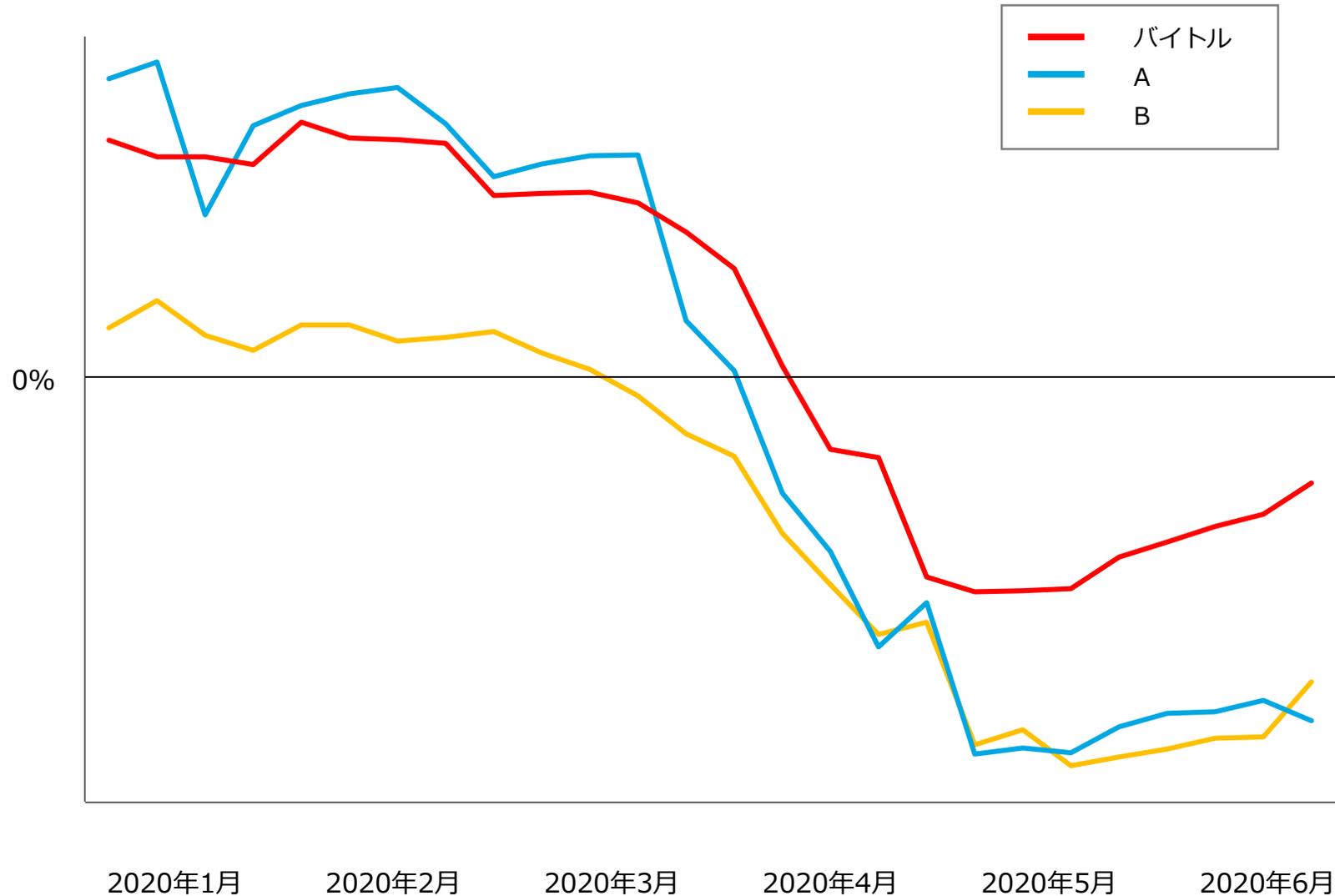
(百万円)

	2020年2月期 第2四半期 実績	2021年2月期 第2四半期 予想	
	金額	金額	前年同四半期比増減率
売上高	10,813	6,981～8,031	△35.4～△25.7%
営業利益	3,473	696～1,696	△79.9～△51.2%
経常利益	3,481	688～1,688	△80.2～△51.5%
四半期純利益	2,328	469～1,169	△79.8～△49.8%

- ・ 2021年2月期 第2四半期累計期間 (2020年3月～8月) の業績予想から、2021年2月期 第1四半期実績を差し引いて算出
- ・ 2021年2月期 通期の業績予想は見通しが可能になった時に開示する予定

(3) 緊急事態宣言解除後の足元の動きと今後の見通し① 2020年5月を底に、求人広告掲載案件数成長率が回復傾向

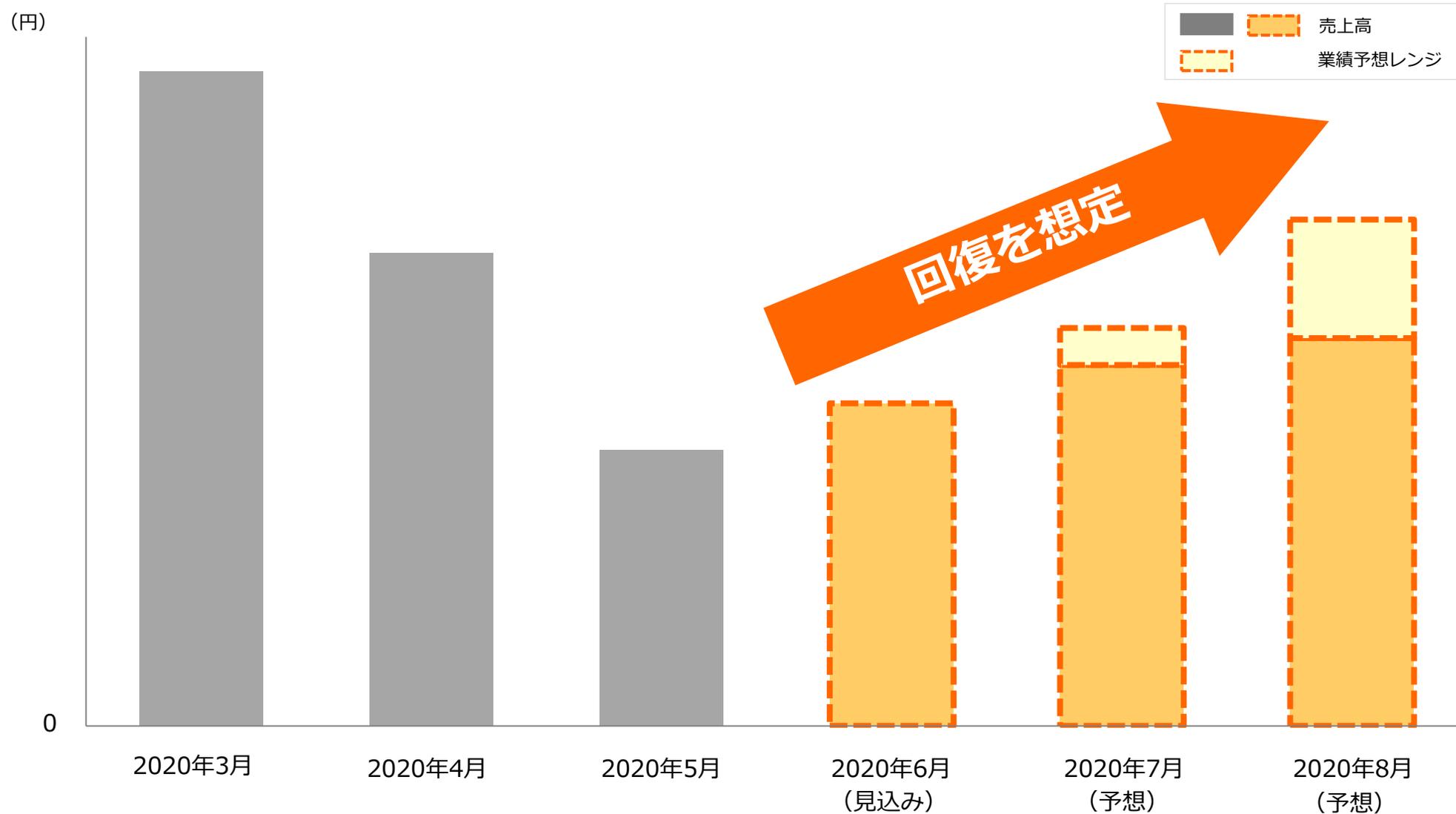
■ 各媒体における求人広告掲載案件数成長率 前年同月比推移※



(3) 緊急事態宣言解除後の足元の動きと今後の見通し②

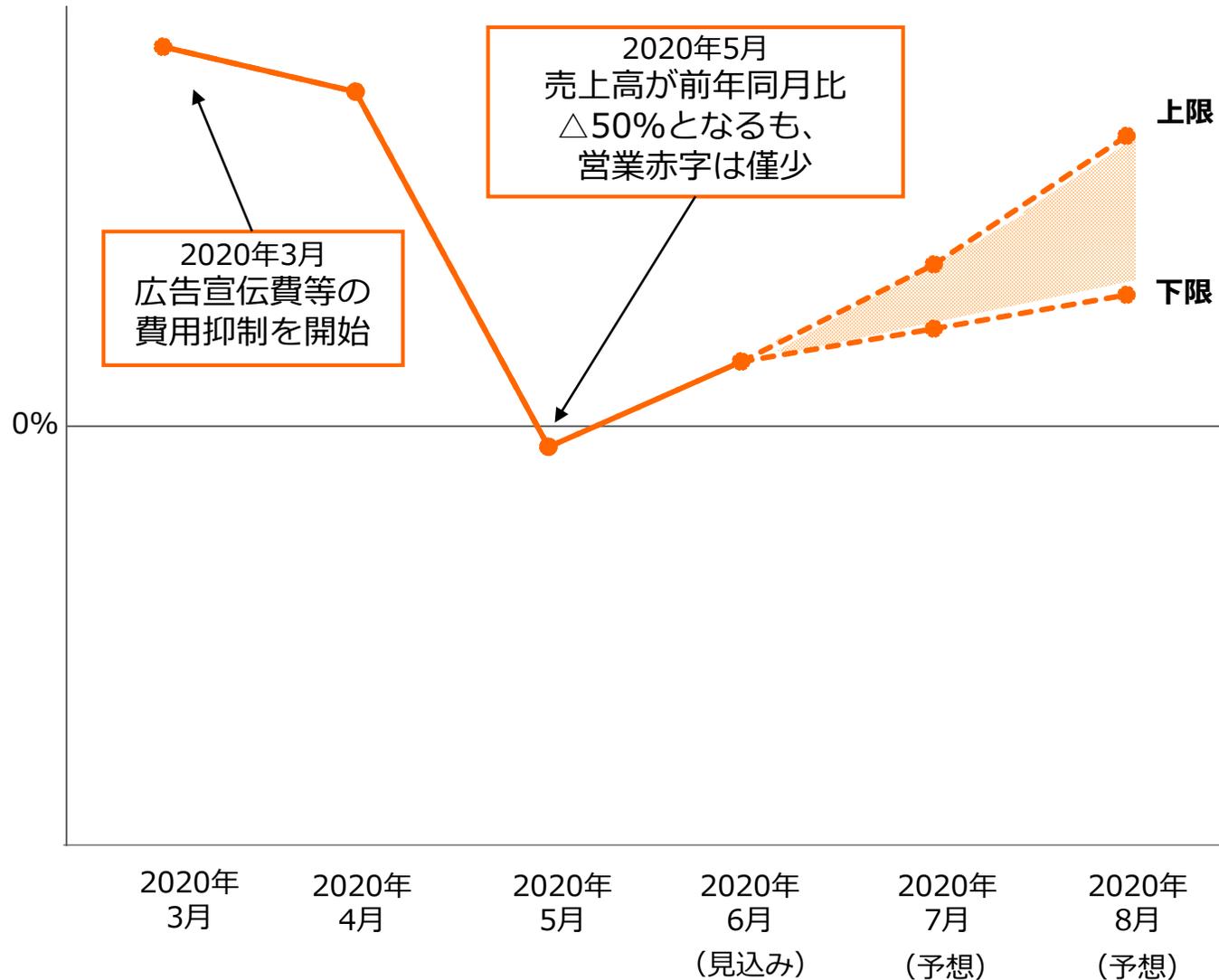
2020年5月を底に、売上高回復を想定

■ 月次売上高推移（実績+見通し）



(3) 緊急事態宣言解除後の足元の動きと今後の見通し③ 営業利益率も今後回復していく見込み

■ 月次営業利益率推移（実績+見通し）



広告宣伝費等の
費用抑制により
収益体質を強化し、
四半期利益を確保

2

人材サービス事業の進捗

- (1) バイトル 2021年2月期 第1四半期営業実績
- (2) はたらこねっと 2021年2月期 第1四半期営業実績
- (3) 地域別売上高成長率
- (4) 営業基盤の強化（With/Afterコロナにおける営業体制）

(1) バイトル 2021年2月期 第1四半期営業実績①
 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、売上が前年同四半期比で減少

■ **売上高** ※バイトル売上高にはバイトルNEXT売上高を含む

(百万円)

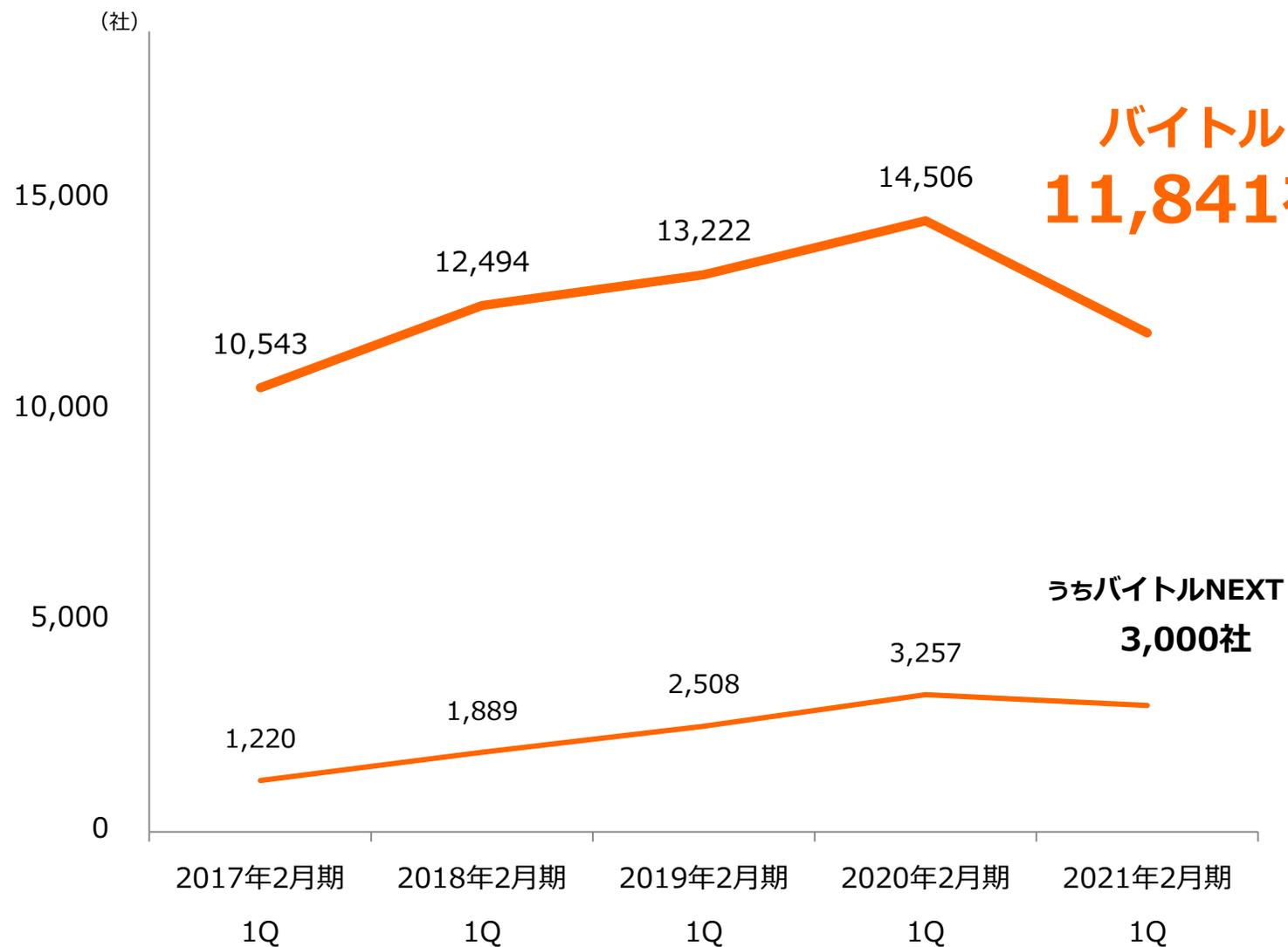
	2020年2月期 第1四半期 実績	2021年2月期 第1四半期 実績	前年同四半期比	
			増減額	増減率
バイトル	9,426	6,891	△2,535	△26.9%
うち バイトルNEXT	1,394	1,156	△238	△17.1%

- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言の発出、対象地域の拡大および対象期間の延長により顧客企業からの求人広告出稿が減少

(1) バイトル 2021年2月期 第1四半期営業実績②

契約社数も減少

■ 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



バイトル
11,841社

前年同四半期比
18.4%減

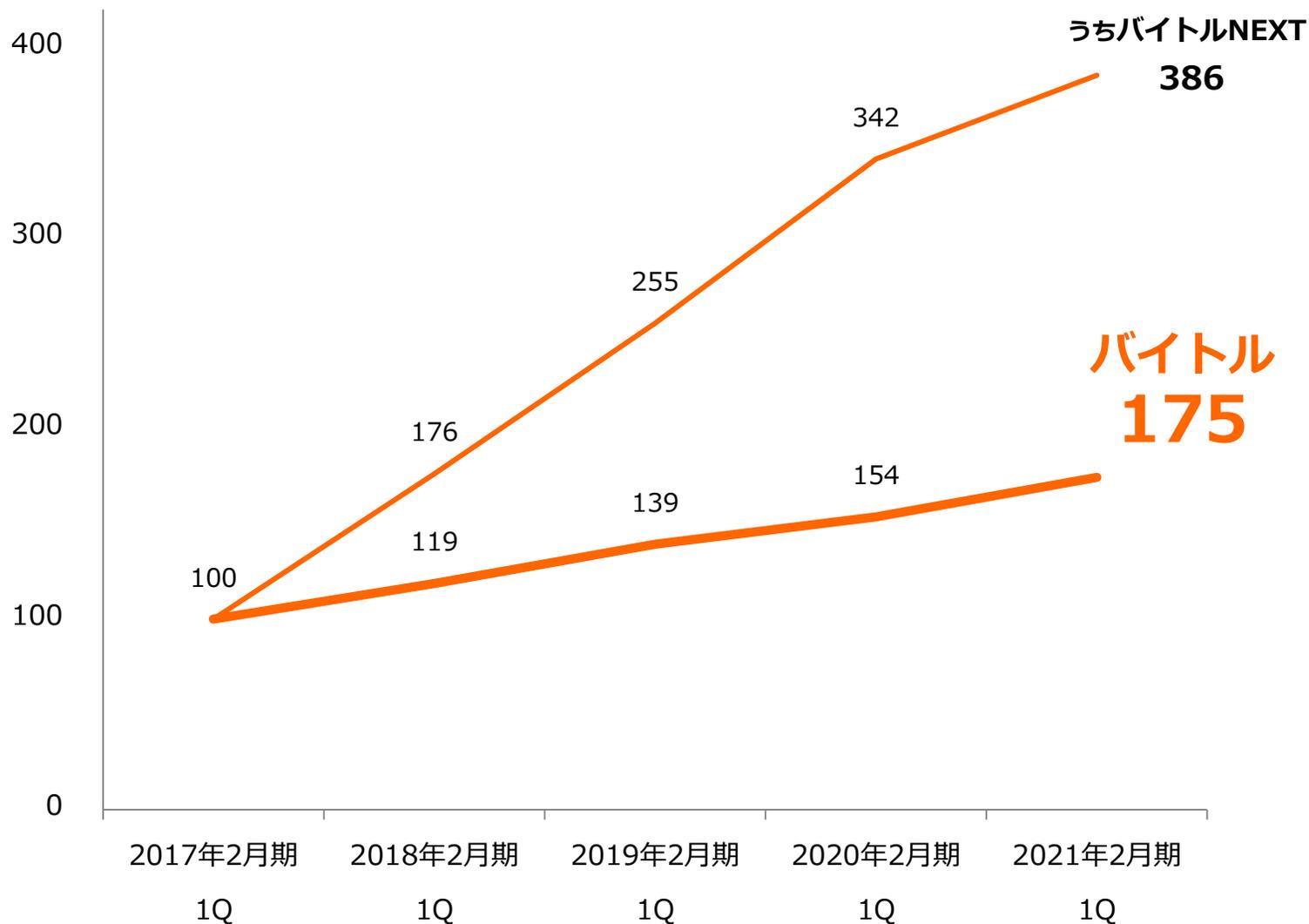
うちバイトルNEXT
7.9%減

うちバイトルNEXT
3,000社

(1) バイトル 2021年2月期 第1四半期営業実績③ 広告宣伝費を抑制しながらも、応募数は引き続き増加

■ 応募数推移 (2017年2月期1Q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



前年同四半期比
13.5%増
うちバイトルNEXT
12.9%増

(2) はたらこねっと 2021年2月期 第1四半期営業実績①
 新型コロナウイルス感染拡大の影響により、売上が前年同四半期比で減少

■ 売上高

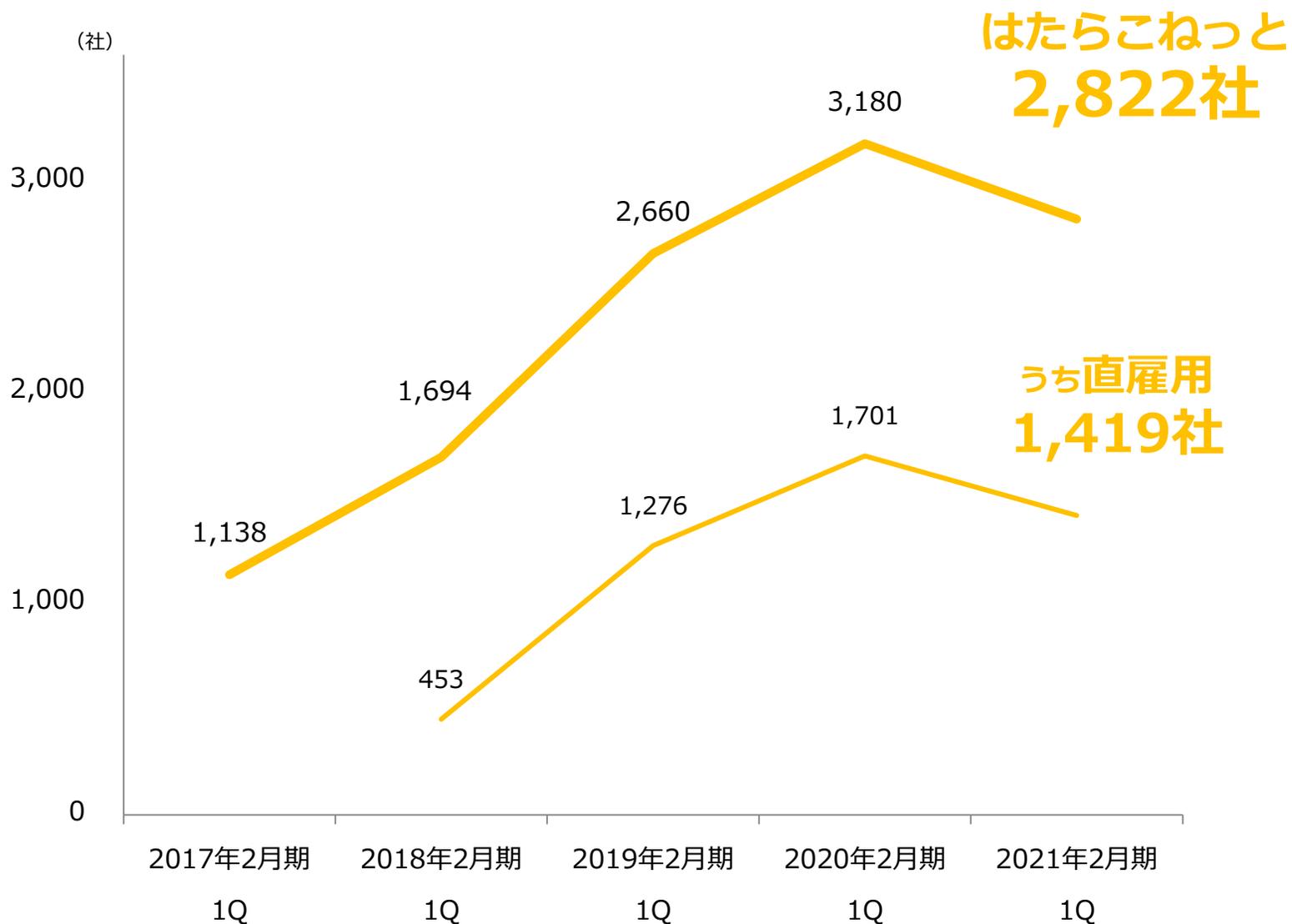
(百万円)

	2020年2月期 第1四半期	2021年2月期 第1四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
はたらこねっと	1,954	1,616	△337	△17.3%
うち 派遣	1,675	1,351	△323	△19.3%
うち 直雇用	278	264	△14	△5.0%

- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響により派遣会社の新規登録者獲得の動きが鈍化し、顧客企業からの求人広告出稿が減少

(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。

■ 月間契約社数（平均）推移

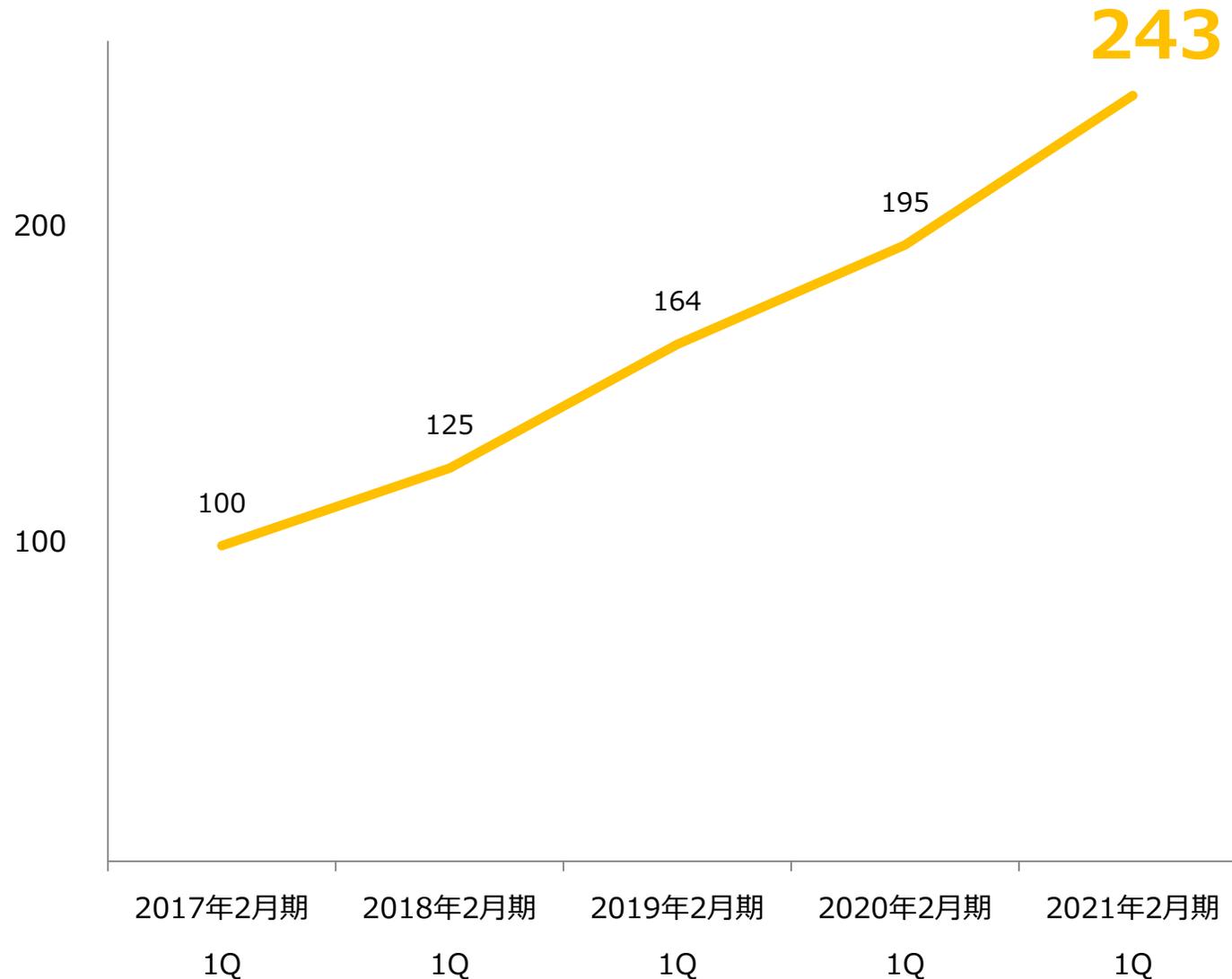


前年同四半期比
11.2%減

うち直雇用
16.6%減

(2) はたらこねっと 2021年2月期 第1四半期営業実績③
広告宣伝費を抑制しながらも、応募数は引き続き増加

■ 応募数推移 (2017年2月期1Qを100とした場合)



前年同四半期比
24.3%増

(3) 地域別売上高成長率

新型コロナウイルス感染拡大による影響は都心において、より大きい

■ 求人広告メディアの市場規模※1、当社シェアと売上高成長率

	市場規模 /当社シェア	2021年2月期 第1四半期 売上高前年同四半期比※2	
3大都市圏 都心	約1,050億円 20%以上	27.5%減	<ul style="list-style-type: none"> ・ 都心における早期受注回復に注力 ・ 比較的回復が早いと見込まれる地方をターゲットに、2020年5月よりインサイドセールス※3を強化
3大都市圏 郊外	約1,000億円 10~20%	23.7%減	
地方	約600億円 10%未満	13.8%減	

※1 当社推計（新型コロナウイルス感染拡大前）

※2 人材サービス事業全体

- ・ 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。「都心」に含まれる地域を除く
- ・ 地方：「都心」「郊外」に含まれる地域を除く

※3 インサイドセールス：電話、メール、DMなど訪問を伴わない方法で営業活動を行うこと

(4) 営業基盤の強化 (With/Afterコロナにおける営業体制) ① 2020年6月より出社人数3割～5割を上限にテレワークを継続



▲ オフィスでは飛沫感染防止カバーを活用
オンライン商談の様子

- ・ 2020年2月より全社でテレワーク、オンライン商談を推奨
- ・ オンライン商談ツールを活用するとともに、営業ツールに工夫を加えるなどオンライン商談をしやすい環境を整備
- ・ 2020年6月以降、出社人数3割～5割を上限とし、テレワークとオフィス勤務を併用（各自治体の方針や感染状況を踏まえ、適宜増減予定）

※出社人数の割合

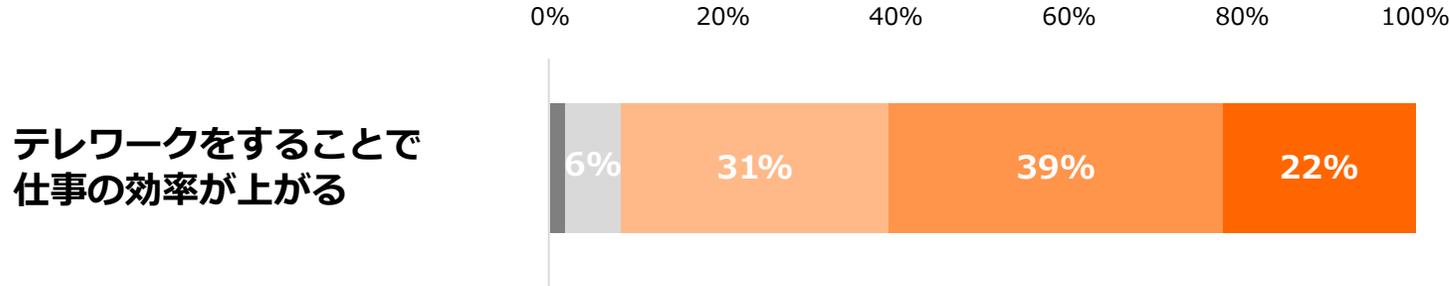
6月1日～14日：上限3割

6月15日以降：上限5割

7月6日以降：上限3割（東京拠点のみ）

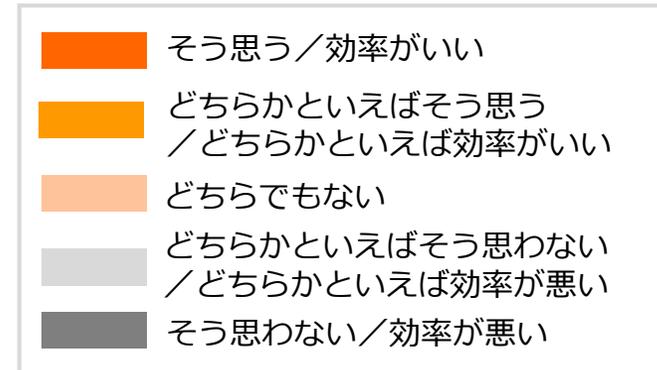
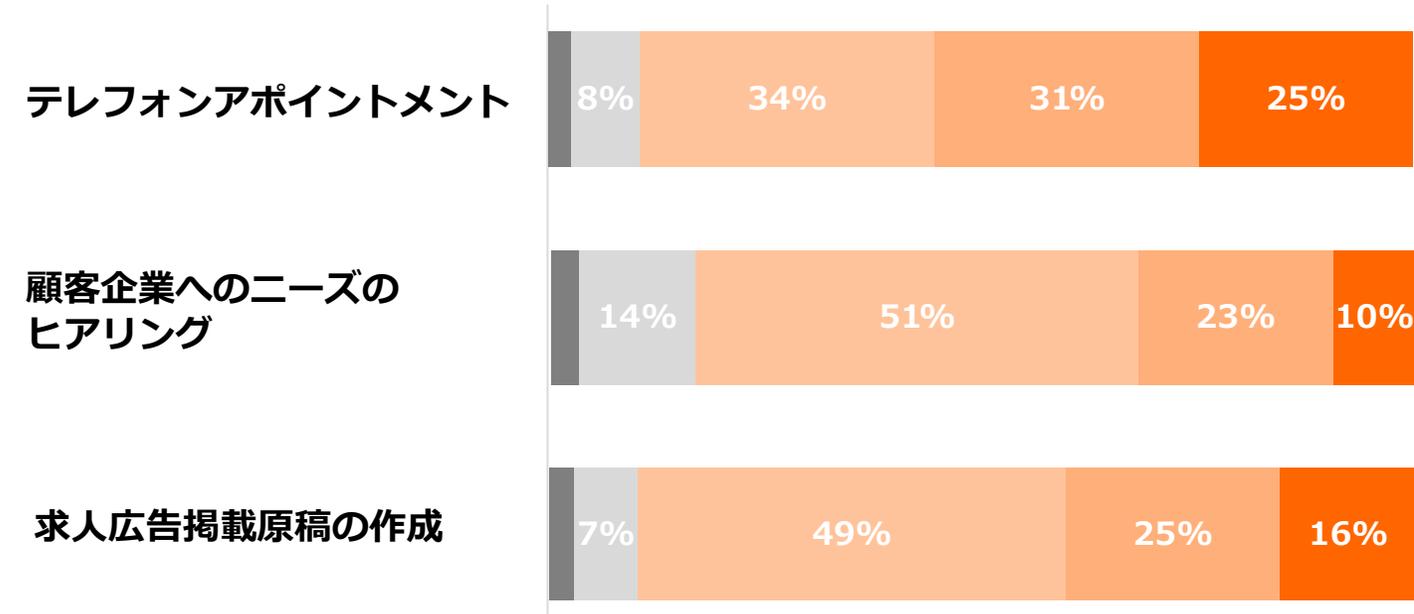
テレワークの推奨による、業務効率性の維持・向上効果

【全社の業務効率性】



- ・テレワーク状況下においても、効率性の低下を感じている従業員は少ない

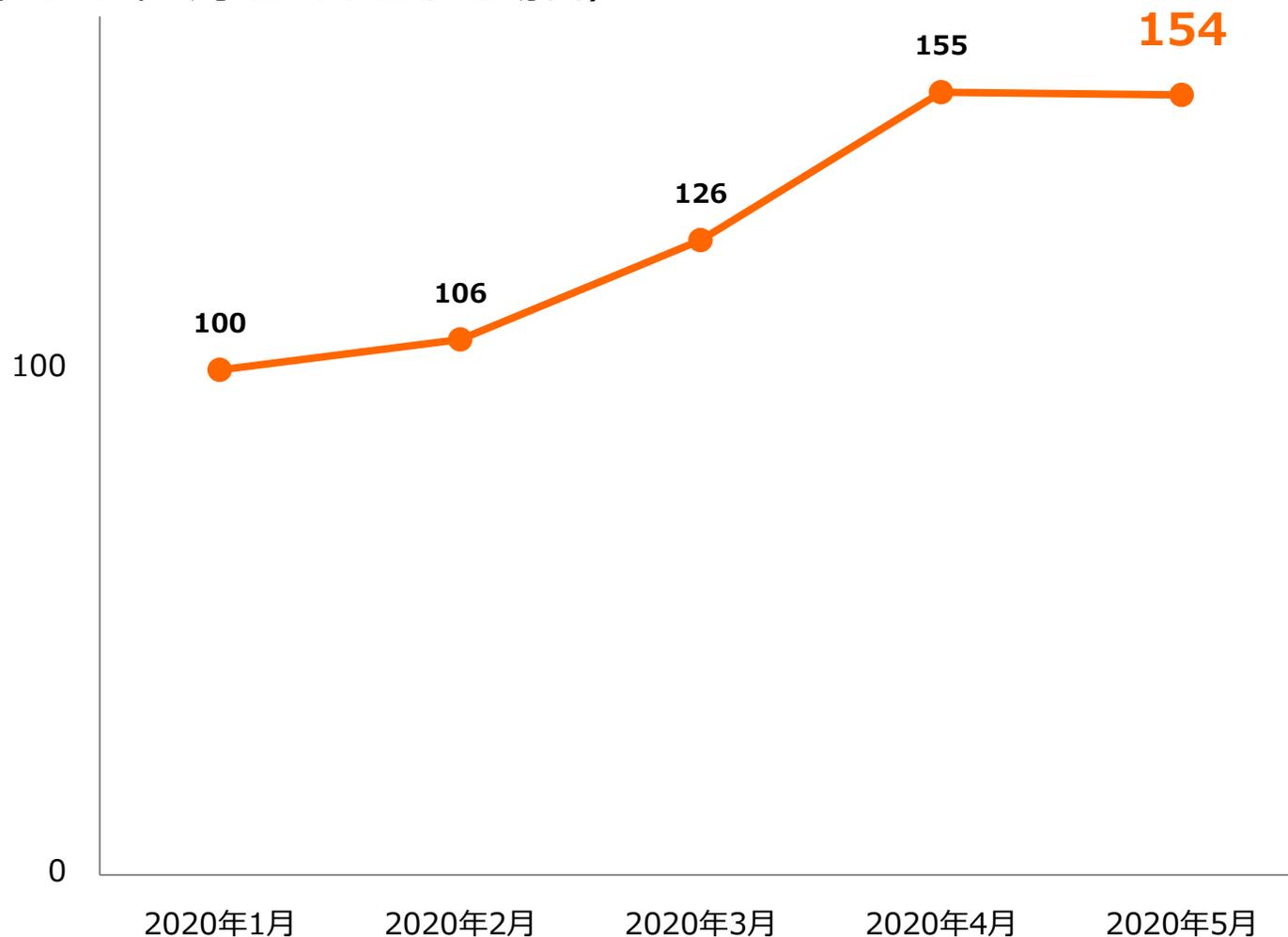
【営業人員の主な業務の効率性】



出典：当社従業員アンケート（2020年6月実施）より作成

(4) 営業基盤の強化 (With/Afterコロナにおける営業体制) ③ オンライン商談の推進により、営業担当者1人あたりアプローチ数が増加

■ 人材サービス事業※1中小口営業担当者1人あたりアプローチ数※2の推移 (2020年1月を100とした場合)

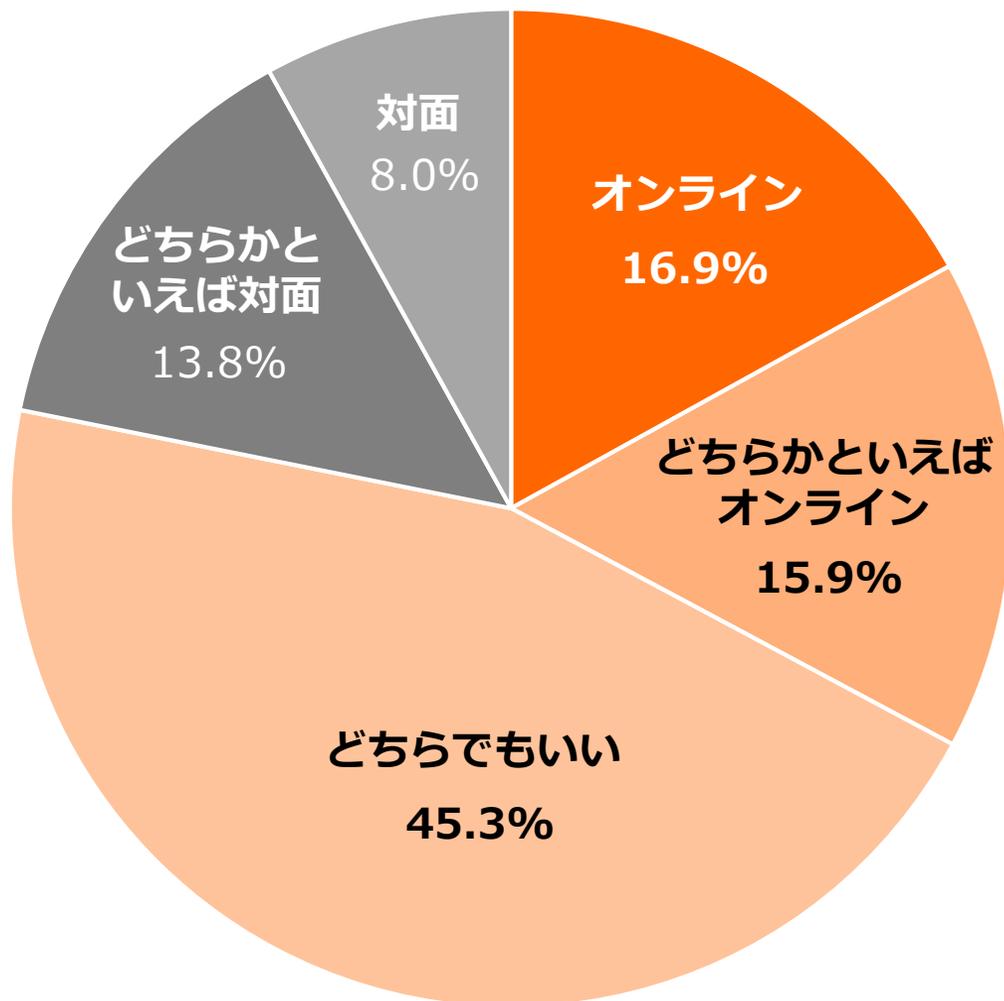


- ・ 大型連休があったものの、2020年5月の営業担当者1人あたりアプローチ数を高水準で維持

※1 ナースではたらこを除く

※2 アプローチ数：営業担当者が顧客企業の採用担当者に接触し、商品説明を行った数

■ 当社顧客が希望する打ち合わせ形式



顧客企業の約8割が オンライン商談を容認

- 顧客企業の要望にあわせ
オンライン商談と対面商談を併用
する方針

出典：当社顧客アンケート（2020年5月実施）より作成

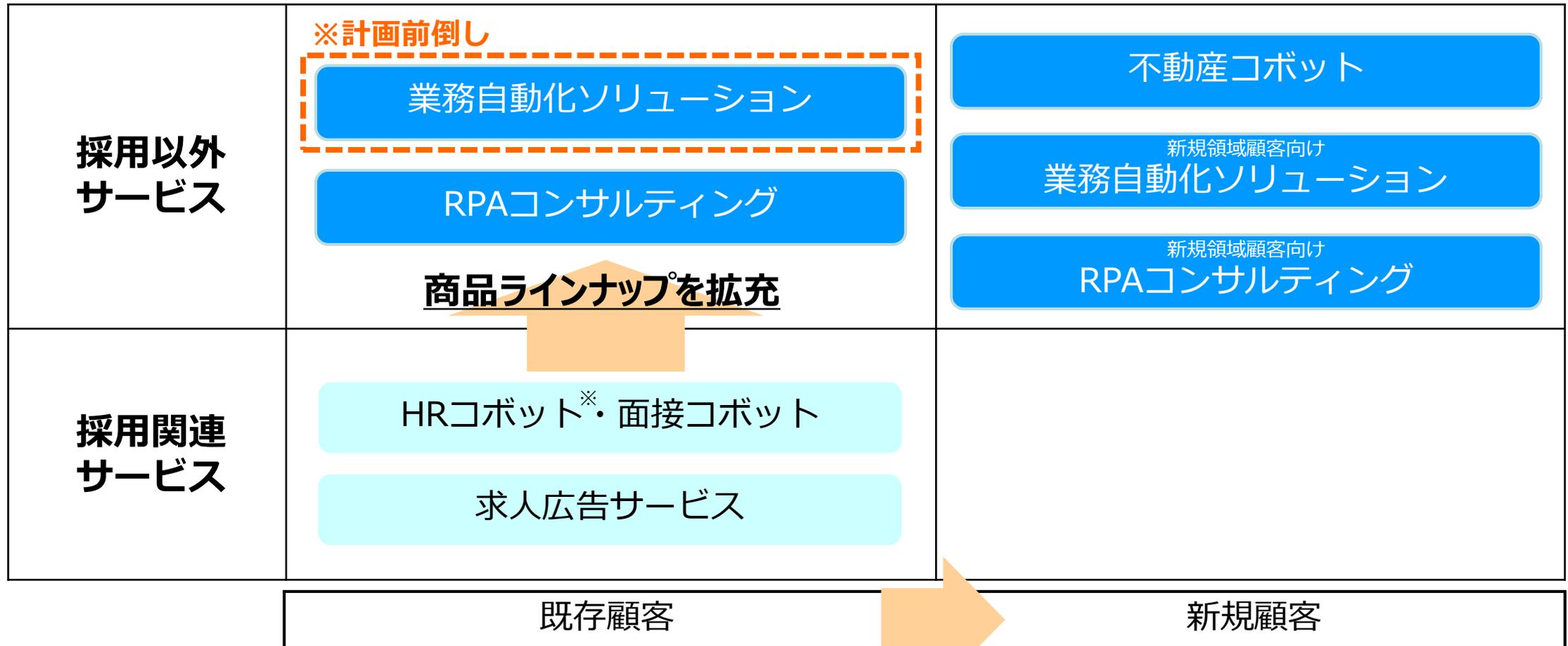
3

AI・RPA事業の取り組み

- (1) AI・RPA事業拡大のための方針
- (2) 商品強化
- (3) 新領域への顧客基盤の拡大

(1) AI・RPA事業拡大のための方針①

当初の計画を前倒し、採用以外のサービスの強化を図り、既存顧客へのクロスセルを推進
「不動産ロボット」など新商品のリリースにより、顧客基盤を拡大



顧客基盤の拡大（新規領域）

※ 派遣企業向けロボット

(1) AI・RPA事業拡大のための方針②

採用関連サービスに加え、採用関連以外のサービスも、人材サービス事業の営業人員が拡販

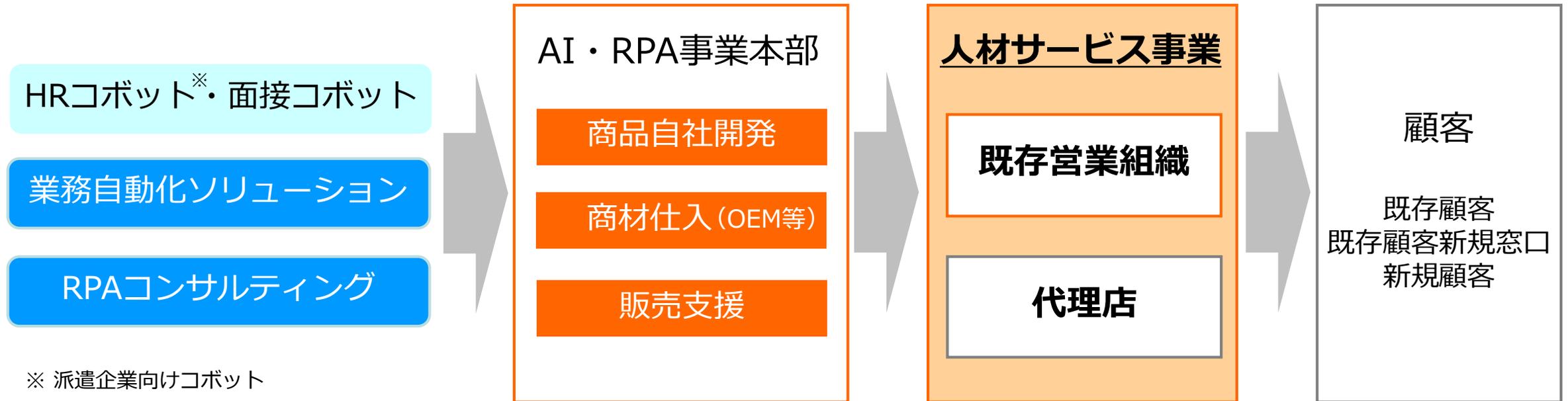
- ↳ 営業人員1,500名にRPAの教育を実施

代理店を通じた販売体制を構築

- ↳ 人材採用の支援に加え、「面接コボット」の提案・導入サポートを代理店が行う

- ↳ バイトルの販売代理店129社が「面接コボットforアルバイト」の販売を開始予定
(現在トップセールス10社にてトライアル販売中)

- ↳ 今後「RPAコンサルティングサービス」、「面接コボットfor転職」も提供予定



2021年2月期 第1四半期に以下の機能を追加

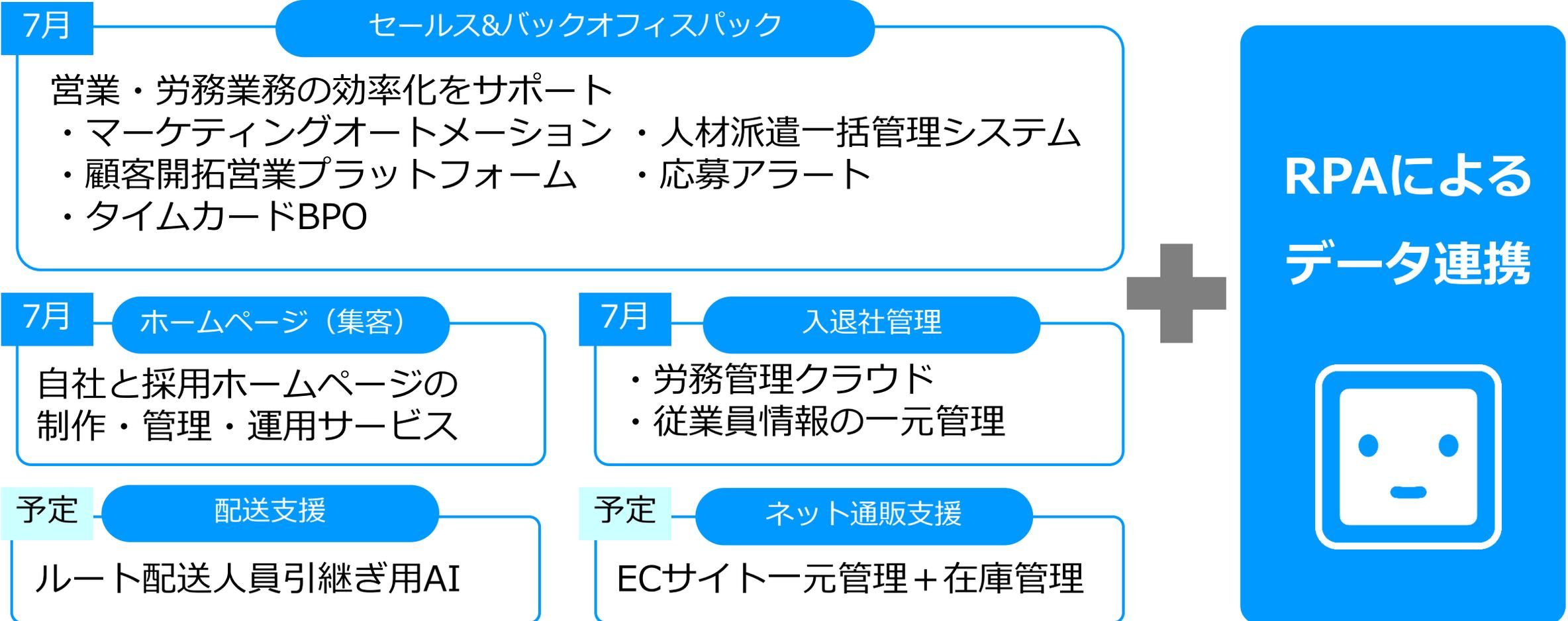
	種類	提供開始時期	追加機能の詳細
HRロボット [※]	機能追加	2020年5月	<ul style="list-style-type: none">• WEB面接機能を実装• 労務関連業務を効率化する タイムカードロボットを提供開始
面接ロボット	機能追加	2020年5月	<ul style="list-style-type: none">• WEB面接機能を実装• 対応媒体に転職サイトを追加

※ 派遣企業向けロボット

(2) 商品強化②

採用以外の業務自動化ソリューション

AI Acceleratorで培ったテクノロジー企業とのパイプ等を活用し仕入れ販売からスタート、RPA連携を図る。販売見込みが立った段階でOEM※を検討



※他社製品を当社コボットブランドで販売

2020年7月より全国で、中大口顧客企業向けのコンサルティングサービスを提供開始
並行して、全国規模で代理店開拓を進行中



ディップの RPAコンサルティングサービスの強み

- ・「誰でも・手軽に・すぐに」をコンセプトに、業務のヒアリングから運用保守までワンストップで支援するサブスクリプションモデル
- ・RPAかんたん診断ですぐに自社の削減効果を確認可能

たった30秒でわかる

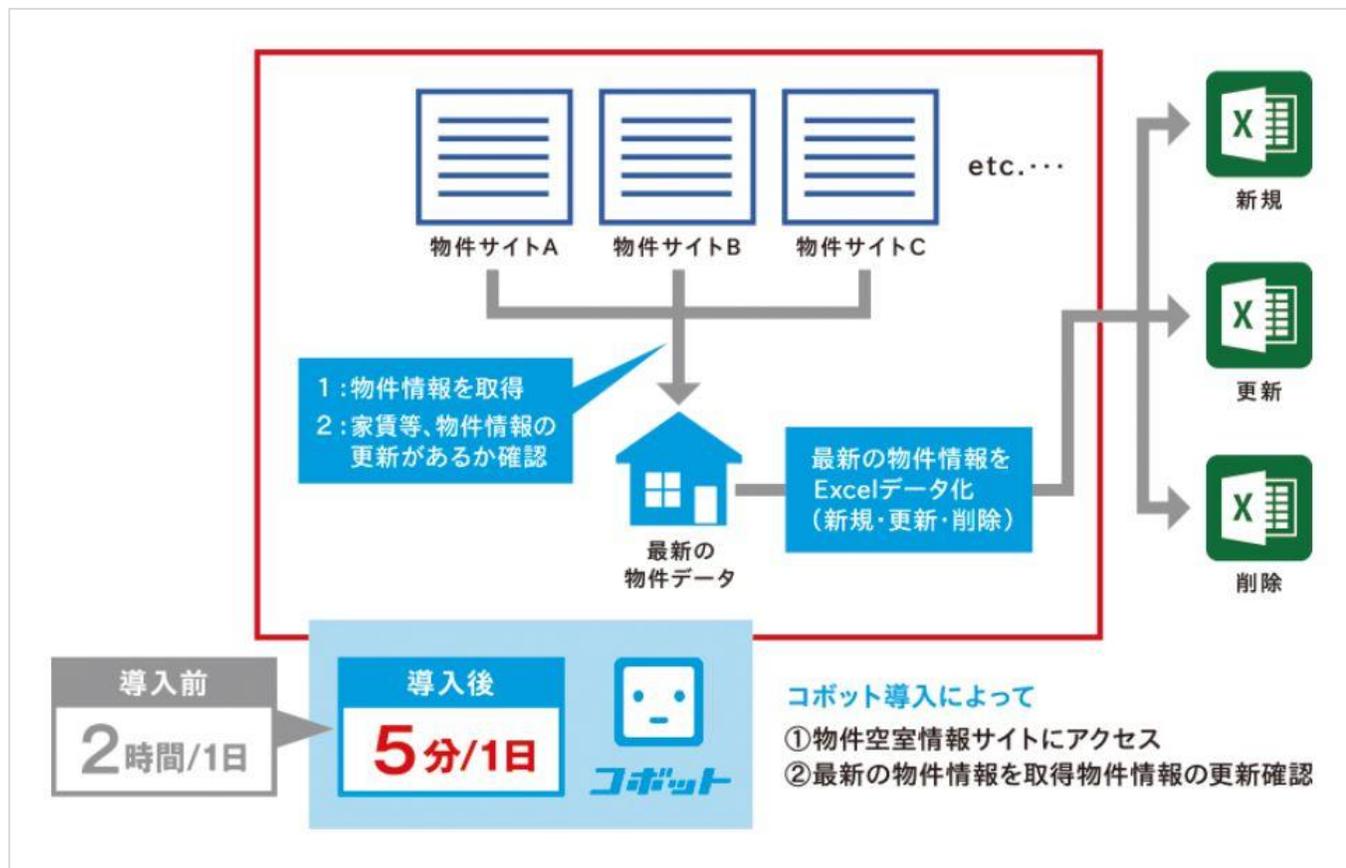
RPAかんたん診断

日常の業務で「どのくらい時間が削減できる」「どのくらい費用がおさえられる」か、診断してみよう♪

業種	経理	
業務名	経理	
業務量	人事労務	回/月
処理時間	営業	分/回
担当者時給	採用	円/時間

診断結果を見る (無料) >

(3) 新領域への顧客基盤の拡大① 「不動産コボット」リリース (2020年6月)



▲ 不動産コボットの稼働イメージ

(機能概要)

仲介業者・賃貸管理会社の物件情報等の自動更新

(今後の投入予定商品)

- ・VR※1内見機能等オプション商品を実装
- ・不動産専用MA※2ツール

「不動産コボット」の専任営業人員
30名を東名阪に配置

販売開始から1か月で
50コボットを受注
さらなる拡販を目指す

※1 Virtual Reality (仮想現実)

※2 Marketing Automation (マーケティングオートメーション)

4

新型コロナウイルス感染拡大に際する取り組み

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 富田英揮

バイトル バイトルNEXT はたらこねっと

ディップ株式会社
0120-000-000

有期契約での雇用は無期雇用に比べ、
有給休暇や休業手当などが不十分で
あることが多い



**感染による休業とそれに伴う収入減
という不安を抱えるユーザーへの
休業補償を実施**

▲ 2020年3月に全国合計2千万部の新聞に意見広告を掲載

短期求人掲載枠の無償提供※1

新型コロナウイルス対策のための一斉臨時休校を受け、従業員の出勤が困難で急な欠員の対応に苦慮する、累計2,182社に求人掲載枠を無償提供



在宅ワーク・リモートワーク特集※2

就業機会の減少により収入に影響のある方や、ご自身やご家族の感染などの理由で自宅待機を余儀なくされ出勤が困難になった方へ在宅・リモートでできる求人情報を提供



※1 2020年3月3日～4月30日

※2 2020年3月23日～6月7日

広がれ、コロナ支援

罹患者に対し公的支援+aの補償を打ち出している顧客企業の求人情報にフラグを掲示



日々の生活を支えるお仕事特集

最前線でライフラインを支える事業者の求人情報を集めた特設ページを開設

支払い延長・分割払い支援

期日どおりの支払いが難しい顧客企業に対し、支払い期日の延長、分割払いの対応を実施

WEB面接・面談OKのお仕事特集

ユーザーが自宅でも面接を受けられる「WEB面接OKの求人情報」を集めた特設ページを開設
求人情報にフラグを掲示し、ユーザーにわかりやすく表示



ディップ株式会社主催

コロナ市況化を乗り越えるための助成金とは

飲食業 企業様向け 社労士解説 オンラインセミナー

今般の新型コロナウイルス感染拡大による影響は、リーマンショックレベルか、1930年代の世界恐慌以上かともいわれ、中小企業の皆様に重くのしかかっているかと存じます。従業員を守り、企業の継続を行うための資金繰りについて、国が各種用意している助成金や融資策はラインナップも多く、わかりにくい点も多く存在します。特定社会保険社労士による今を乗り越えるために有効な助成金について分かりやすくお伝えします。お気軽にお申込み下さい。

講師 加藤 治 / 特定社会保険社労士

社会保険労務士法人すばるの代表社員、人事労務管理、就業規則の作成、労働・社会保険手続き代行・給与計算代行業務を、20年以上従事。一般社団法人 日本経団連連合会のオンライン講座「新型コロナウイルス対策」雇用調整助成金の申請・活用の手引き」の説明資料・説明動画作成にも携わり、助成金の活用の専門家として活動している。

講師 荒武 慎一 / 中小企業診断士、社会保険労務士

すばるコンサルティング株式会社取締役、助成金のコンサルティングではこれまでに100件を超える受給実績がある。助成金セミナーを各地で開催し、難解な助成金獲得ノウハウをわかりやすく解説することで高い評価を得ている。また経営全般にわたる相談に応じている。武蔵野高工会議所専門家登録、山梨県プロフェッショナル人材戦略拠点事業専門家登録。

こんな方にお勧めのセミナーです。

- ・ 自社で申請できる雇用調整助成金を知りたい
- ・ 助成金の申請方法や必要な書類がよくわからない

計7回開催

累計参加者

約450名

- ・ 社会保険労務士法人すばる、社会保険労務士法人ユアサイド協力のもと実施
- ・ 顧客企業の持続的な企業活動をサポートするとともに、強固な信頼関係を構築・維持

5

従業員への長期インセンティブ施策

2020年
8月27日

譲渡制限期間

2025年
4月15日

従業員2,191名
に株式を付与
(自己株式の処分)

2025年2月期 アスピレーション

AI・RPA事業本部に
所属する従業員
AI・RPA事業

売上高 450億
営業利益 108億

上記以外に所属する従業員
全社業績

売上高 1,000億
営業利益 300億

達成

譲渡制限解除
売却可能

達成度合いに
応じて一部解除

未達成

当社が付与株式を
無償取得

- ・社員が一丸となって目指すアスピレーションを設定
- ・本制度の原資として自己株式1,025,799株を処分（2020年8月27日予定）
- ・付与総額は29億円※

※キャッシュフローへの影響はありません。



株主還元

自己株式の消却

種類 : 当社普通株式
株式数 : 1,860,000株
消却予定日 : 2020年7月31日

(ご参考)

消却後の発行済株式総数 : 60,140,000株
消却後の自己株式数 : 4,067,352株※
(6.76%)

**発行済株式総数
6,200万株のうち
186万株を消却
(3.0%相当)**

※ 自己株式数には、株式付与ESOP信託口が所有する当社株式の数 (1,701,665株)
および役員報酬BIP信託口が所有する当社株式の数 (74,206株) は含まれておりません (2020年5月31日時点)

2021年2月期 配当予想

- 現時点では、配当予想（中間・期末）は未定
- 中間配当に関しては、当期第2四半期の実績、第3四半期以降の業績見通しを踏まえ、配当性向30%を目安としつつも、前期中間配当額維持（安定配当）の可能性も含め検討、方針決定の予定
（2021年2月期 第2四半期決算発表時に開示予定）



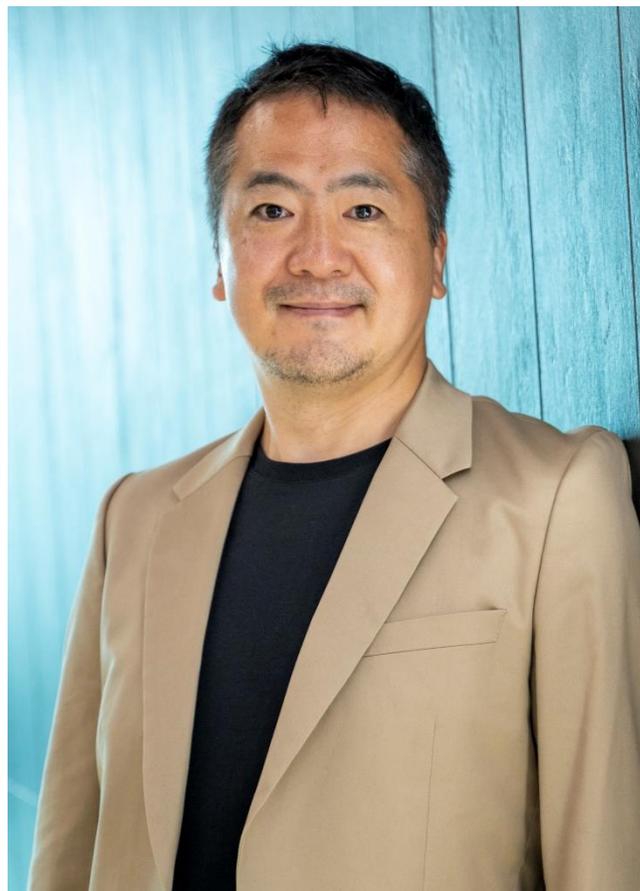
新体制について

氏名	役職
富田 英揮	代表取締役社長 兼 CEO（Chief Executive Officer・最高経営責任者）
志立 正嗣	取締役 COO（Chief Operating Officer・最高執行責任者）
岩田 和久	取締役 CBO（Chief Business Officer・最高事業責任者）
植木 克己	取締役 CIO（Chief Information Officer・最高情報責任者）
前原 路代	社外取締役（独立役員）※
田邊 えり子	社外取締役（独立役員）※
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
江尻 隆	社外監査役 ◆ 弁護士
望月 明彦	監査役 ◆ 公認会計士

・ 取締役の選任は、2020年7月29日開催予定の第23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。

・ 2020年3月1日付で、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。

※ 女性取締役。取締役に占める比率：33.3%



【略歴】

- 1991年4月 凸版印刷株式会社入社
- 1998年11月 ヤフー株式会社（現 Zホールディングス株式会社）入社
- 2012年4月 同社 執行役員就任

【執行役員就任後の主な役職】

- ・ BS事業統括本部 統括本部長
- ・ マーケティングソリューションカンパニー カンパニー長
- ・ メディアサービスカンパニー長
- ・ データ&サイエンスソリューション統括本部長
- ・ 社長室 室長
- ・ 株式会社IDCフロンティア 代表取締役社長
- ・ ファーストサーバ株式会社 代表取締役会長
- ・ 会長室 室長 兼 コーポレートグループ事業推進室 室長
- ・ コーポレートグループCIO

2019年5月 当社 社外取締役就任。2020年7月より社内取締役（現任）



Appendix

会 社 名	ディップ株式会社
設 立	1997年3月（第24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（2020年2月末時点）
売 上 高	46,415百万円（2020年2月期）
従 業 員 数	2,202名（2020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）

(2) 2021年2月期 第1四半期業績①
貸借対照表

(百万円)

	2020年2月期末 (2020年2月29日)	2021年2月期 第1四半期末 (2021年5月31日)	増減額
資産	41,114	36,232	-4,882
流動資産	25,446	12,650	-12,795
固定資産	15,667	23,581	+7,913
有形固定資産	1,878	1,861	-17
無形固定資産	5,244	5,554	+309
投資その他の資産	8,545	16,166 ^{※1}	+7,621
負債	9,601	6,119	-3,482
流動負債	8,565	5,015	-3,550
固定負債	1,035	1,103	+67
純資産	31,512	30,113	-1,399
資本金	1,085	1,085	-
資本剰余金	2,194	2,194	-
利益剰余金	31,431	31,735	+304
自己株式	-4,125	-4,123	+1
評価換算差額等	-19	-1,770	-1,751
新株予約権	946	992	+46

※1 流動性の高い有価証券約68億円が含まれています。

(2) 2021年2月期 第1四半期業績②

損益計算書

(百万円)

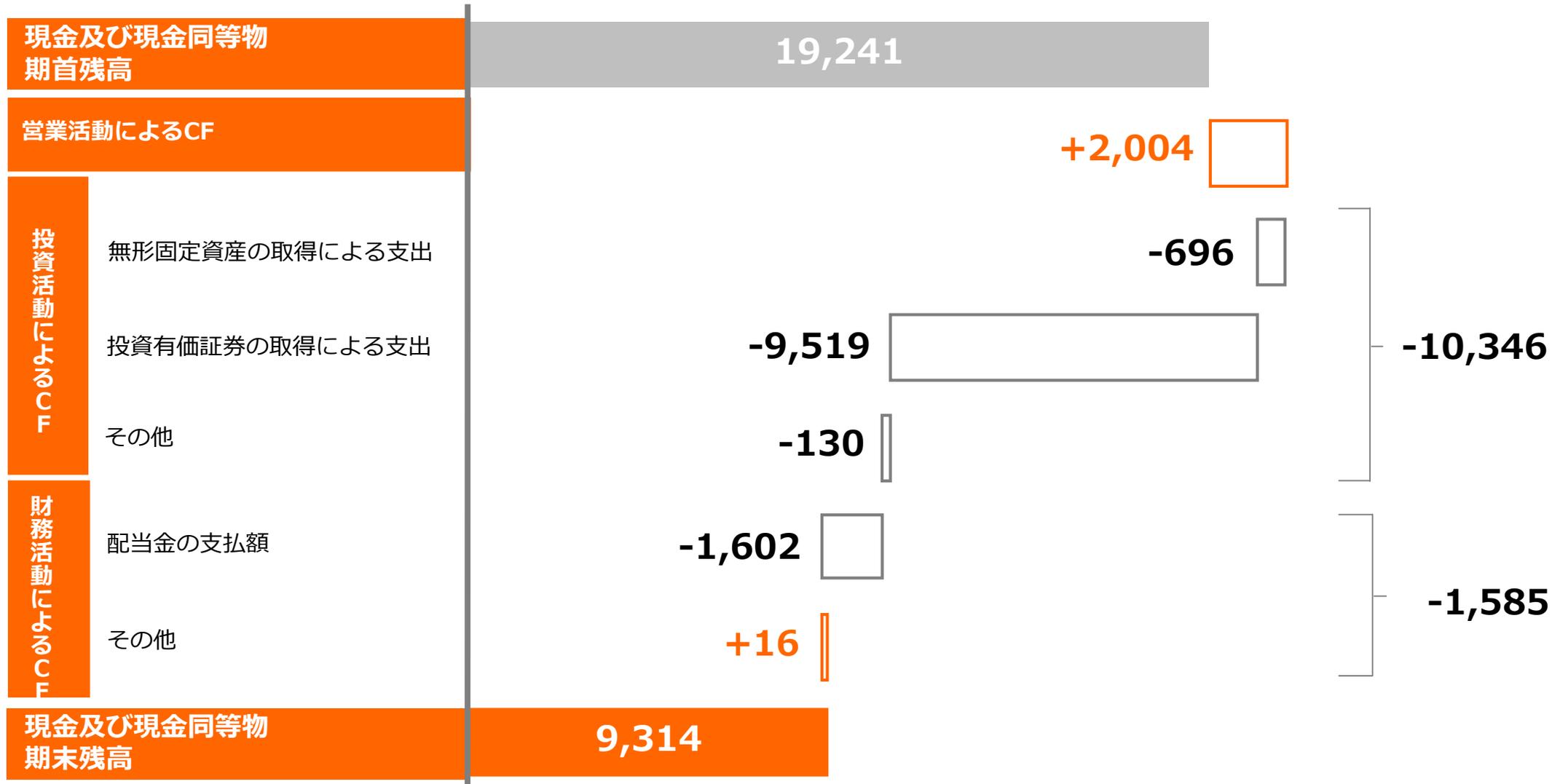
	2020年2月期 ※2 第1四半期		2021年2月期 第1四半期		前年比	
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率
売上高	12,011	100.0%	9,168	100.0%	-2,842	-23.7%
売上原価	746	6.2%	801	8.7%	+55	+7.4%
売上総利益	11,264	93.8%	8,366	91.3%	-2,898	-25.7%
販売費及び一般管理費	7,507	62.5%	5,563	60.7%	-1,944	-25.9%
人件費 ※1	3,143	26.2%	3,111	33.9%	-31	-1.0%
広告宣伝費・販売促進費	3,213	26.8%	1,421	15.5%	-1,791	-55.8%
地代家賃	265	2.2%	292	3.2%	+26	+9.9%
その他	884	7.4%	737	8.0%	-146	-16.6%
営業利益	3,757	31.3%	2,803	30.6%	-954	-25.4%
経常利益	3,774	31.4%	2,811	30.7%	-963	-25.5%
四半期純利益	2,599	21.6%	1,930	21.1%	-669	-25.8%

※1 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

※2 2020年2月期 第1四半期の数値については、比較のため非連結での数値を記載しております。

(2) 2021年2月期 第1四半期業績③
キャッシュ・フロー計算書

(百万円)



(2) 2021年2月期 第1四半期業績④
セグメント情報

(百万円)

	報告セグメント		合計	調整額 (注) 1	損益計算書計上額 (注) 2
	人材サービス事業	AI・RPA事業			
売上高					
外部顧客への売上高	9,108	60	9,168	—	9,168
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—
計	9,108	60	9,168	—	9,168
セグメント利益又は損失 (△)	3,946	△194	3,752	△949	2,803

(注)

1. セグメント利益又は損失 (△) の調整額△949百万円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。
全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
2. セグメント利益又は損失 (△) は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

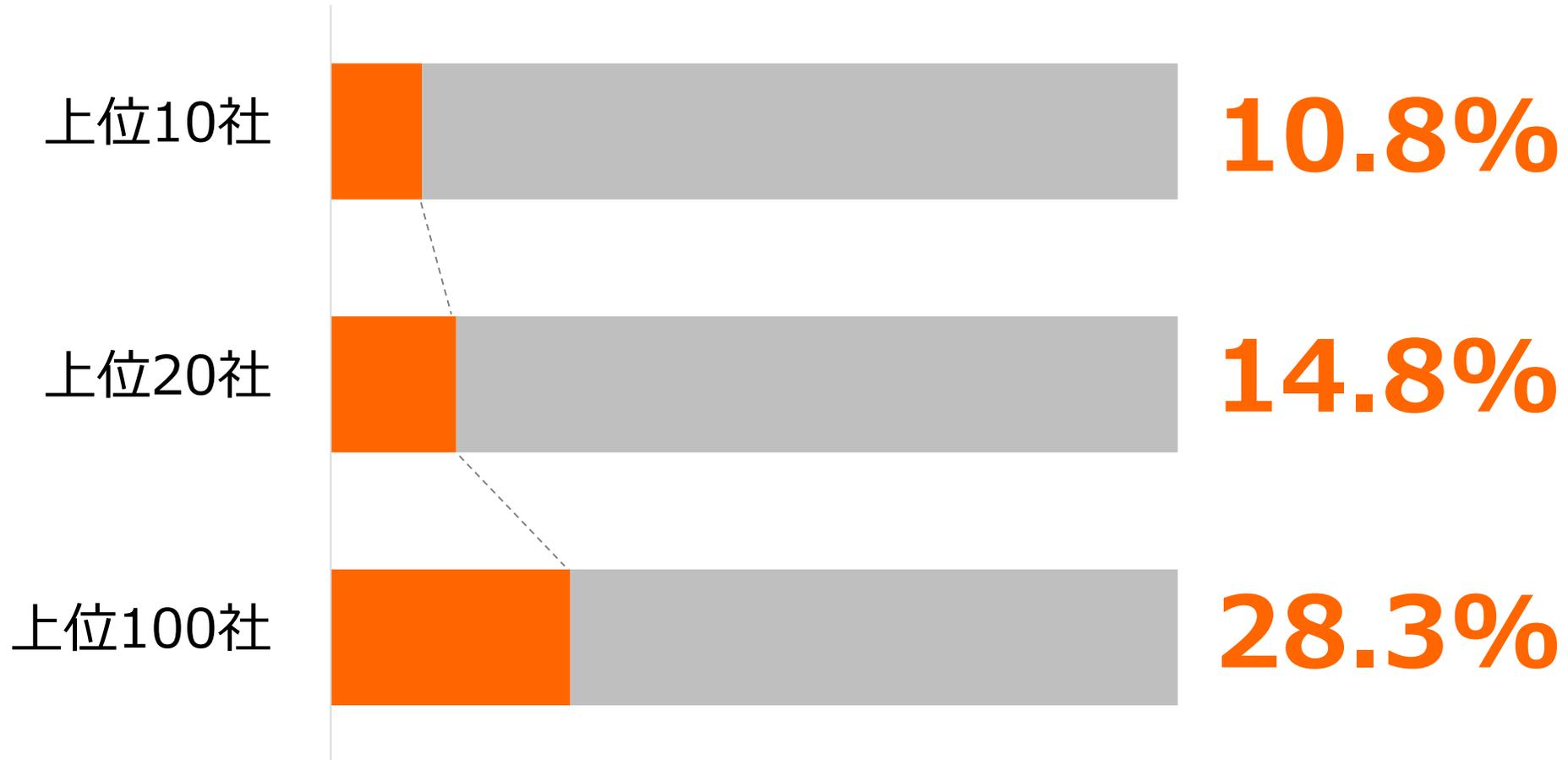
(2) 2021年2月期 第1四半期業績⑤
ナースではたらこ 2021年2月期 第1四半期営業実績

■ 売上高

(百万円)

	2020年2月期 第1四半期	2021年2月期 第1四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
ナースではたらこ	628	598	△29	△4.7%

■ 総売上高に占める上位顧客の売上高（2021年2月期 第1四半期）



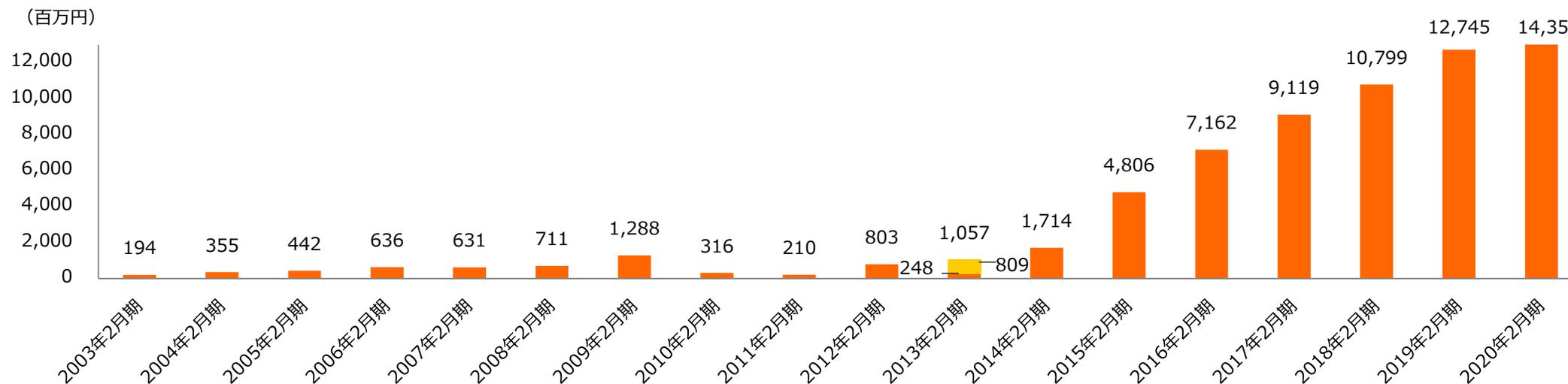
※売上依存度：上位顧客の売上高合計÷売上高

(3) 業績推移① 全社売上高・営業利益推移

■ 売上高推移

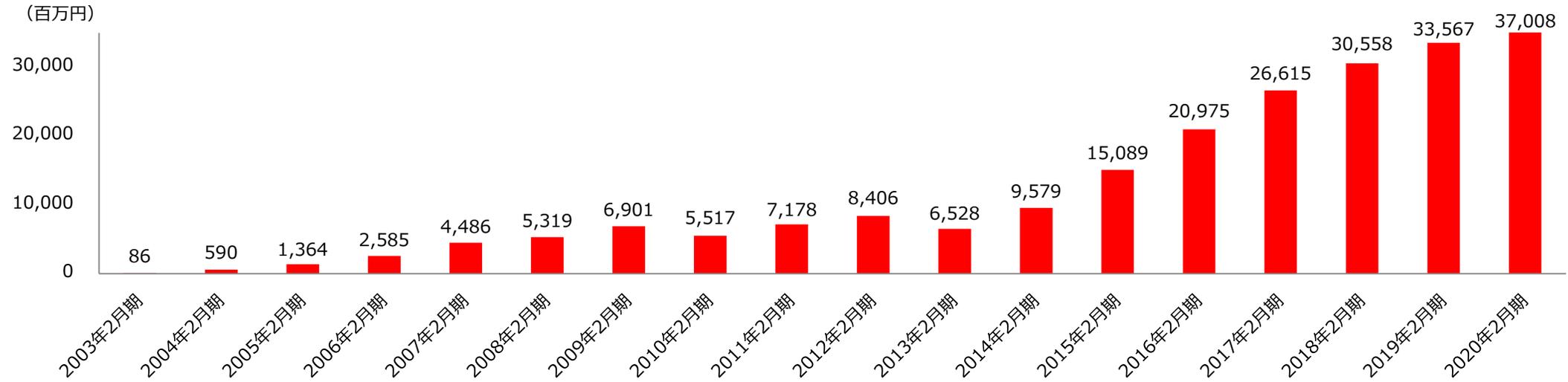


■ 営業利益推移

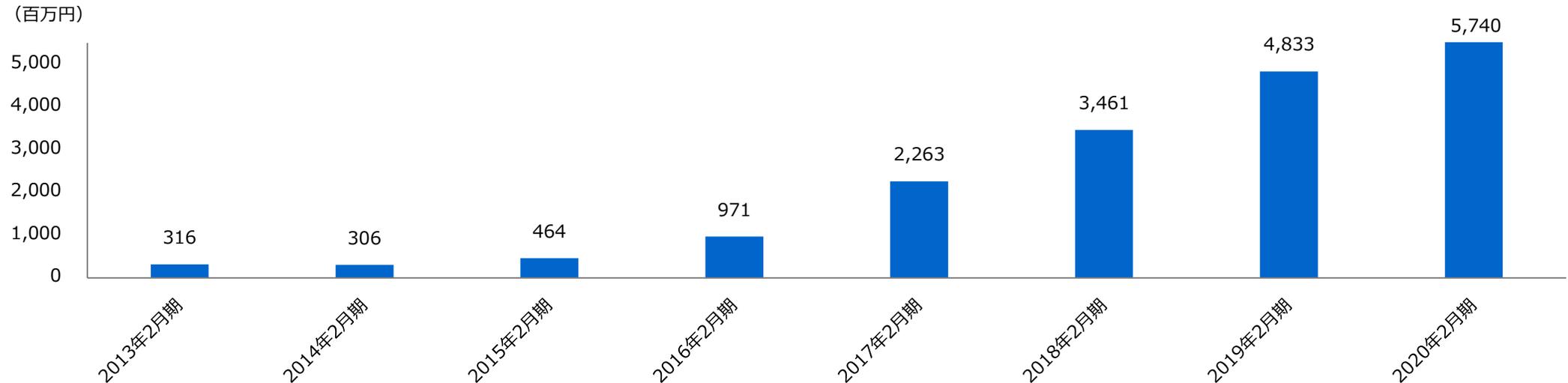


(3) 業績推移② 人材サービス事業 売上高推移

■ バイトル売上高推移 (バイトルNEXT売上高を含む)

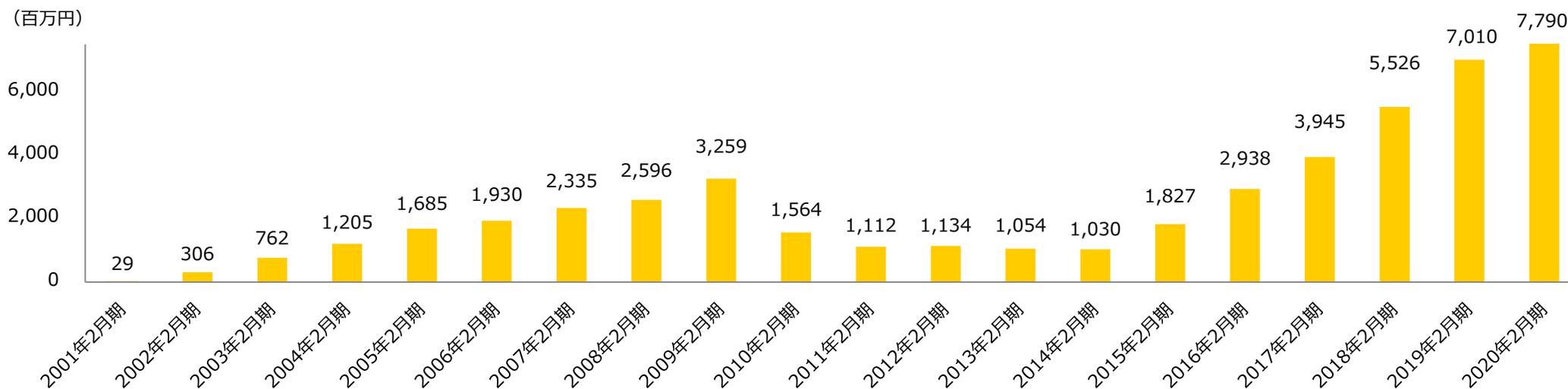


■ バイトルNEXT売上高推移



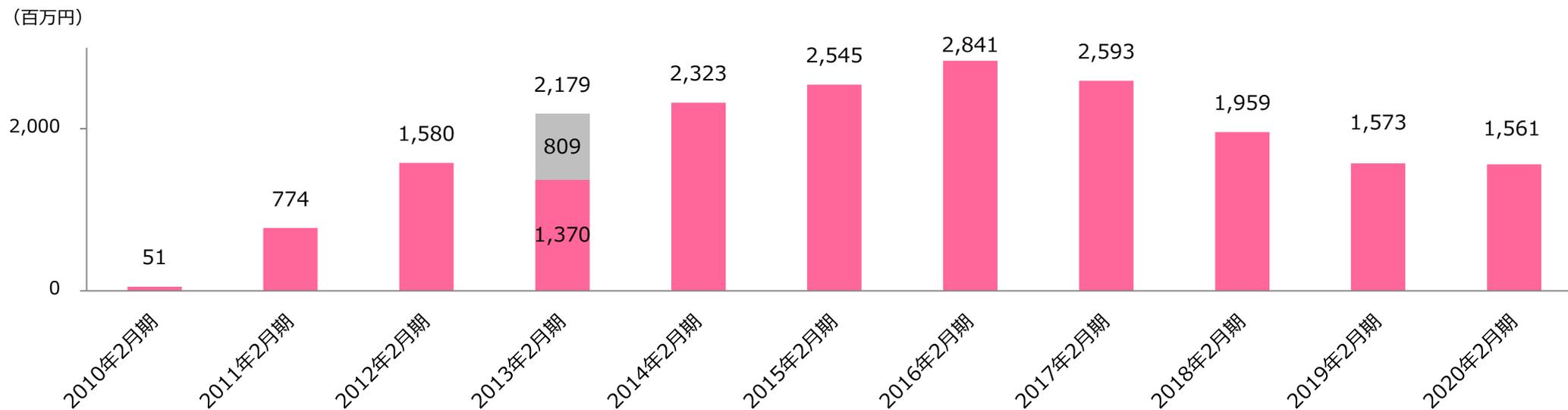
(3) 業績推移③ 人材サービス事業 売上高推移

■ はたらこねっと売上高推移

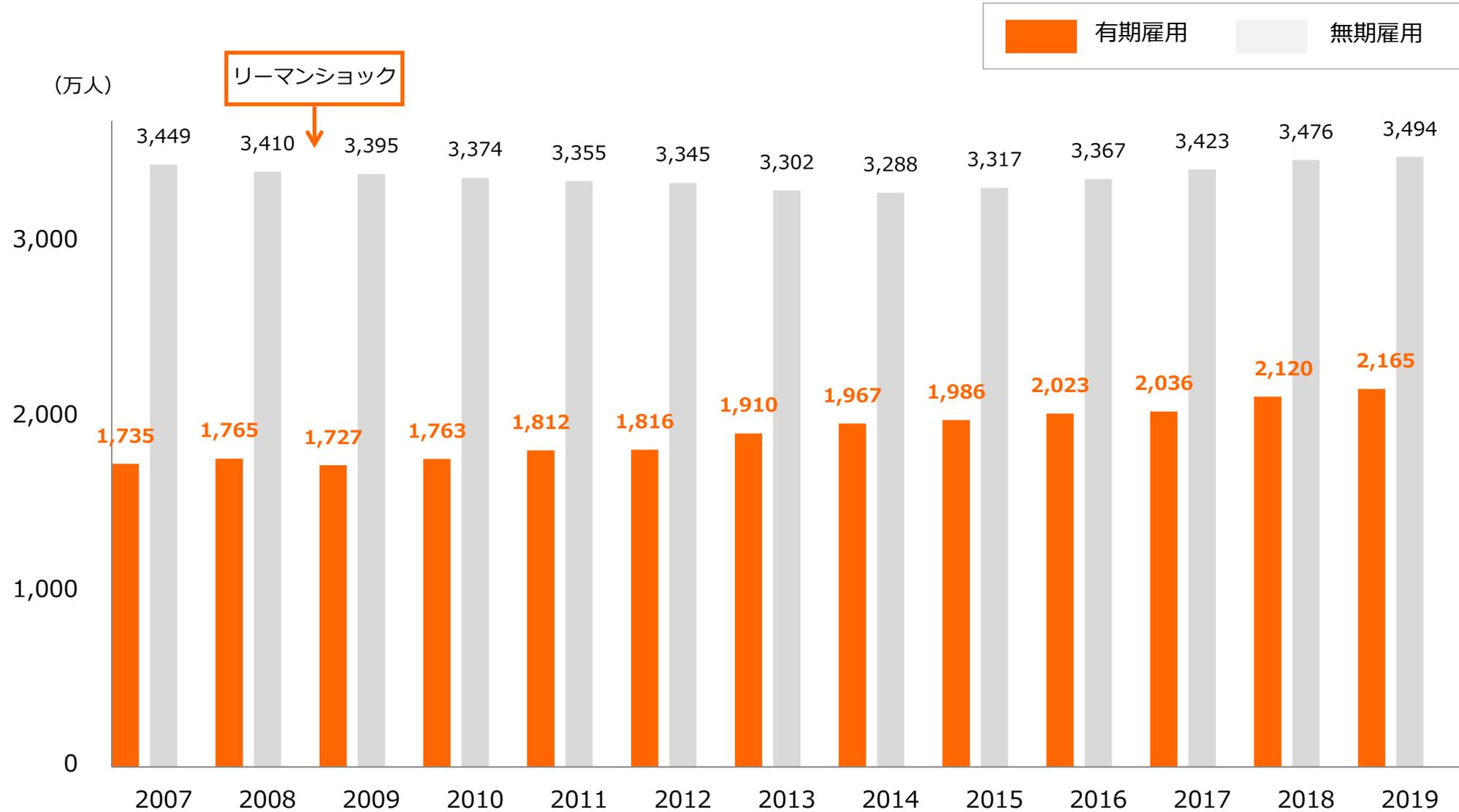


■ ナースではたらこ売上高推移

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

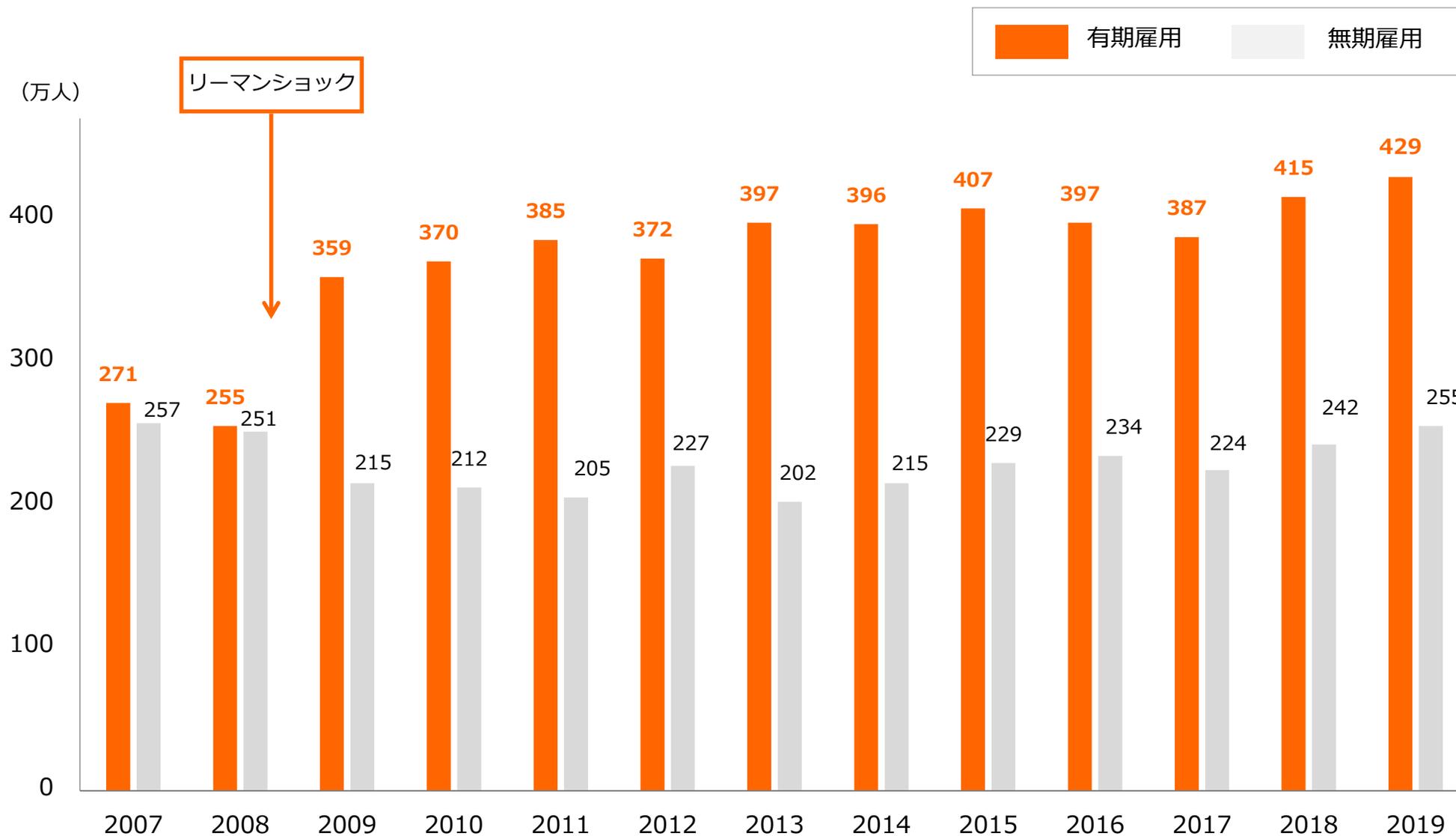


(4) 市場環境① 就業者数の推移



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

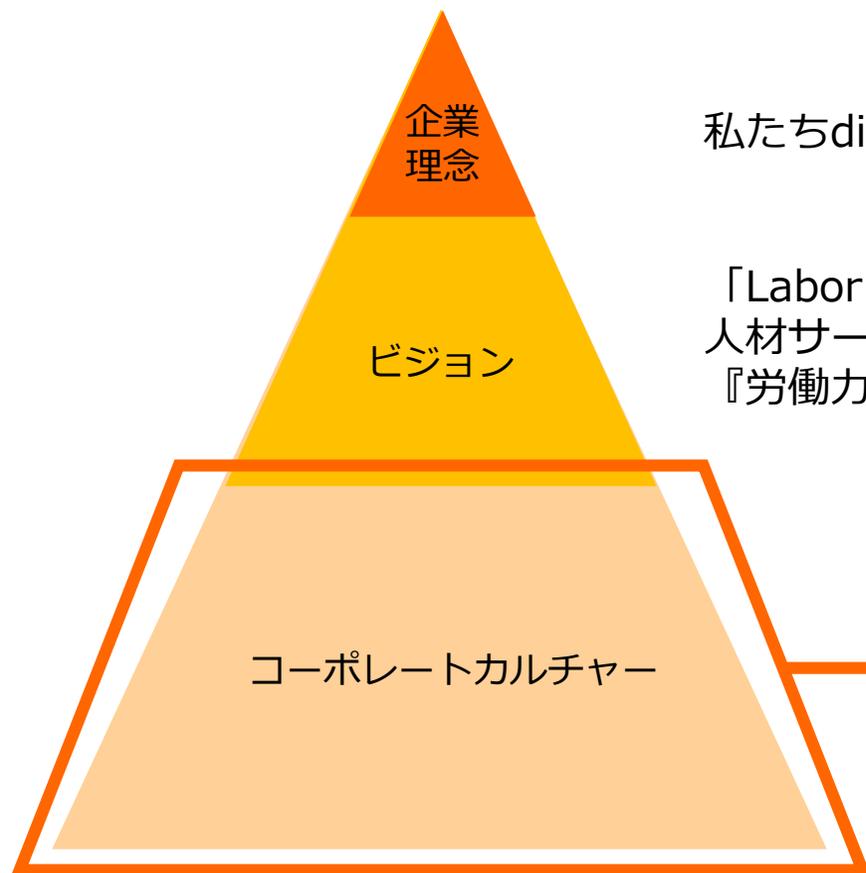
(4) 市場環境② 新規就業・転職者数の推移



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

*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

(5) コーポレートカルチャー① 企業理念・ビジョン実現の基盤となる「コーポレートカルチャー」



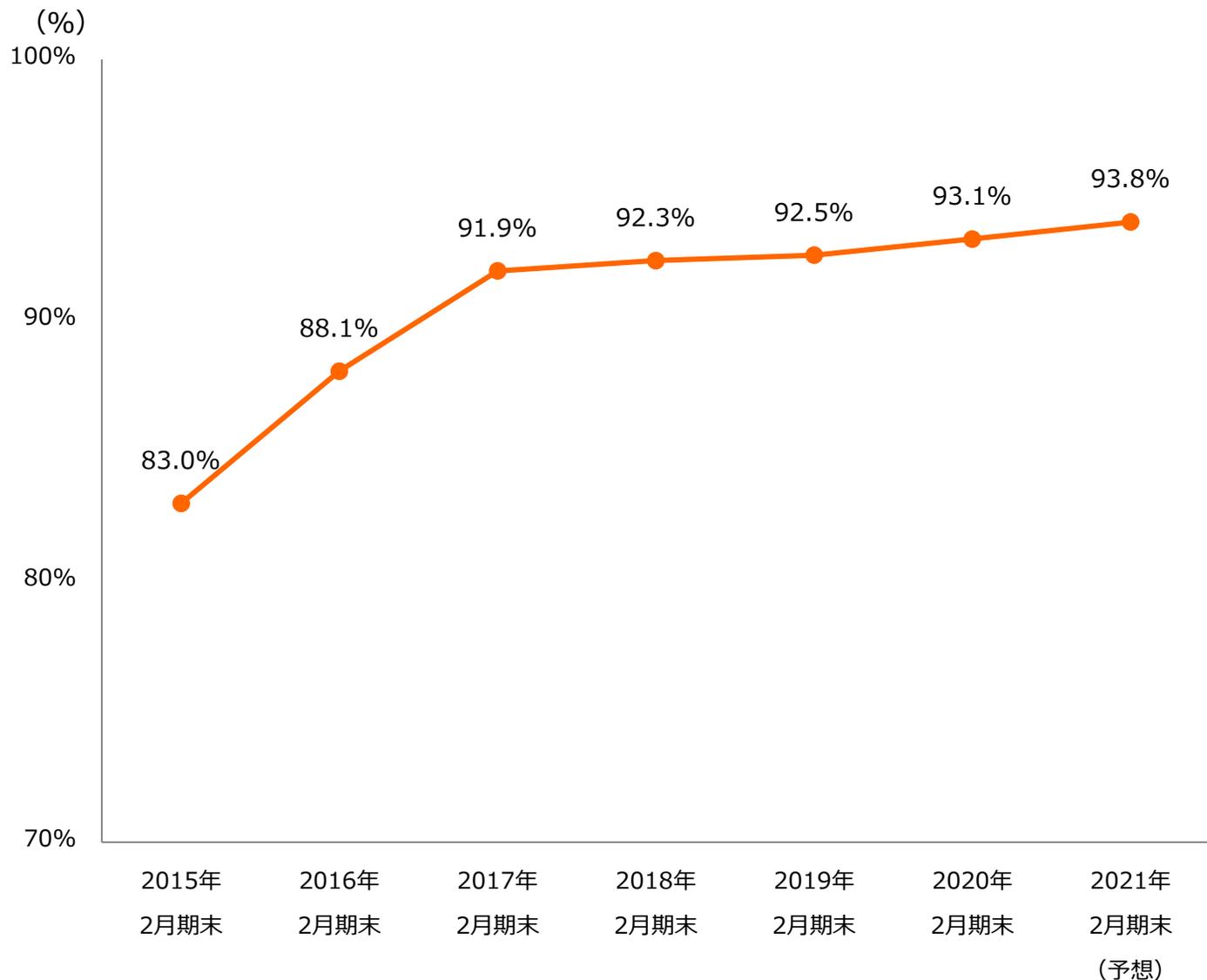
私たちdipは夢とアイデアと情熱で社会を改善する存在となる

「Labor force solution company」
人材サービスに加え、AI・RPAを提供する
『労働力の総合商社』として、労働力の諸問題を解決します

コーポレートカルチャーを支える3本柱

- ・「人が全て、人が財産」
- ・「ユーザーファースト」
- ・「ファウンダーズスピリット」
 - 1 ピンチはチャンス
 - 2 チャレンジし続ける
 - 3 最後まで諦めない
 - 4 期待を超える
 - 5 仕事、人生を楽しむ
 - 6 自らがdipを創る

■ 人材サービス事業全社員に占める新卒プロパー社員の割合



《組織・人員の強み》

コーポレートカルチャーに基づく
育成・戦力化を図りやすい
新卒社員を中心とした組織

※2020年4月には399名が入社



2019年10月 内定式

■ 社員総会

新型コロナウイルス感染拡大を受け、
2020年8月にオンラインで社員総会を開催予定

「経営方針発表」「懇親パーティー」の実施に加え
「通期表彰式」を実施し全社員が一体となって受賞者を祝福



■ 表彰制度

【月次・四半期・半期表彰者】

保養所（ドリームハウス・逗子市）での BBQパーティー

【通期表彰者】（全従業員の10%）

ハワイ旅行に招待

いずれも現地で役員がホスト役を務め労を称える



(5) コーポレートカルチャー④ 従業員のモチベーション向上に向けた様々な取り組み

■ 社員交流促進

- ・ 社内SNS「TUNAG」
- ・ 社内報「Dreamers」
- ・ 部門間交流会
「ツナグバ！」
- ・ 同好会支援



■ 従業員満足度調査（ESサーベイ）

- 全従業員を対象に年1回実施
- 社内の現状を把握し、改善策や方針策定に反映

■ 働き方・福利厚生

- ・ 出産・育児のための各種休暇・休業制度
- ・ フレキシブルワーク
- ・ フレックスタイム制度
- ・ テレワーク制度
- ・ 副業・兼業
- ・ ESOP（退職金制度）
- ・ 従業員持株会
- ・ 福利厚生総合サービス
（ベネフィット・ステーション） 等

■ その他

【永年勤続賞】

- ・ 5年毎に祝金支給・特別有給休暇付与・表彰

【教育／自己啓発支援】

- ・ ディップ大学
（オンライン動画学習、グロービス選抜研修等）
- ・ DIP English Course

【キャリア開発】

- ・ ツキイチ（月次個人面談）
- ・ 社内公募制度・自己申告制度
- ・ ドリームインキュベーション制度

(6) ESGに関する取り組み① ダイバーシティの推進への取り組み

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

■ 女性活躍推進に関する取り組み



・ 女性社員比率^{*1}

45.9%

・ 女性管理職比率^{*1*2}

31.1%

・ 女性取締役比率^{*1}

33.3%

・ 育休・産休取得率・復帰率^{*1}

100.0%



*1 2020年2月期実績

*2 全企業平均は7.7% (2019年8月 帝国データバンク調べ)

(6) ESGに関する取り組み②

「バイトルKidsプログラム」で、地域社会に貢献

人材サービス事業を通じて培った「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・やりがいを理解してもらおう「バイトルKidsプログラム」を実施

■ 横須賀市立長井小学校



▼実施期間

- ・ 2020年1～2月（3日間）

▼対象

- ・ 小学4年生53名

▼実施概要

- ・ 当社社員が子供たちへ仕事の楽しさや働くことの意味をレクチャー
- ・ 地域の協力企業に取材、写真・動画撮影を行い「バイトル」の求人掲載記事を作成

「バイトルKidsプログラム」プレスリリース：<https://www.dip-net.co.jp/news/1244>

(6) ESGに関する取り組み③

「くらし体験ツアー」で、地方の雇用創出に貢献

地方自治体と連携した「くらし体験ツアー」を全国各地で実施
2020年2月末までに76イベントを実施、総動員数は約1,500名

■ 長崎県新上五島町&小値賀町 本気の「しま暮らし」体験ツアー&セミナー



▼実施期間

- ・ 2020年2月8日～2月11日（3泊4日）

▼対象

- ・ 定員20名に対し206名が応募

▼実施概要

- ・ 星空ナイトツアーなど観光スポット巡り
- ・ 移住説明会
- ・ 地元の方と懇親会 など

バイトル「くらし体験ツアー」サイト：<https://www.baitoru.com/rr/>

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、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/>