



ディップ株式会社（東証一部 2379）

**2020年2月期 第4四半期及び通期  
決算説明資料**

2020年4月7日

1	2020年2月期 業績	P 2
2	2020年2月期 第4四半期業績	P 4
3	人材サービス事業の進捗	P 13
4	AI・RPA事業の進捗	P 25
5	新型コロナウイルス感染拡大に際しての当社の取り組み	P 38
6	業績予想・配当	P 46
7	今後の取り組み	P 52
8	Appendix	P 60

1

## 2020年2月期 業績

当社は2018年2月期 第3四半期に連結決算に移行し、2020年2月期 第2四半期に非連結決算に移行しております。  
2019年2月期発表資料においては連結決算の数値を開示しておりましたが、本資料においては非連結の数値及び増減率を記載しております。

売上高、営業利益、経常利益が2桁の増収率を達成

(百万円)

	2019年2月期		2020年2月期		前年度比	
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率
<b>売上高</b>	42,167	100.0%	<b>46,415</b>	100.0%	<b>+4,248</b>	<b>+10.1%</b>
<b>営業利益</b>	12,828	30.4%	<b>14,356</b>	30.9%	<b>+1,528</b>	<b>+11.9%</b>
<b>経常利益</b>	12,859	30.5%	<b>14,393</b>	31.0%	<b>+1,534</b>	<b>+11.9%</b>
<b>当期純利益</b>	9,112	21.6%	<b>10,012</b>	21.6%	<b>+900</b>	<b>+9.9%</b>

2

## 2020年2月期 第4四半期業績

- (1) 2020年2月期 第4四半期業績
- (2) anサービス終了による影響

# (1) 2020年2月期 第4四半期業績①

売上高が順調に伸長

(百万円)

	2019年2月期 第4四半期	2020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
売上高	10,401	11,664	+ 1,263	+ 12.1%

## 【背景】

### ① an事業終了に伴う影響（2019年11月25日に事業終了）

- ・ 代理店におけるバイトル販売が増加し、代理店経由売上高が大きく伸長
- ・ 直販営業においても、an顧客の新規獲得が進捗し、売上高成長率が加速

### ② 新型コロナウイルス感染拡大による影響

- ・ 2020年2月期業績への影響は限定的

(1) 2020年2月期 第4四半期業績②  
利益も順調に拡大

(百万円)

	2019年2月期 第4四半期		2020年2月期 第4四半期		前年同四半期比	
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率
営業利益	2,949	28.4%	<b>3,181</b>	27.3%	<b>+231</b>	<b>+7.9%</b>
経常利益	2,954	28.4%	<b>3,185</b>	27.3%	<b>+231</b>	<b>+7.8%</b>
四半期純利益	2,331	22.4%	<b>2,370</b>	20.3%	<b>+39</b>	<b>+1.7%</b>

【背景】

- ・ anユーザー獲得のため積極的な広告宣伝投資を実施したものの、広告宣伝費の効率化を実現
- ・ AI・RPA事業に関連する費用が微増
- ・ 所得拡大税制に係る税額控除が前年同四半期比で約2億円減少

※2020年2月期のセグメント情報につきましては、P69をご参照ください。

(1) 2020年2月期 第4四半期業績③  
 広告宣伝費を効率的に活用し、費用増加を抑制

■ 販売費及び一般管理費

(百万円)

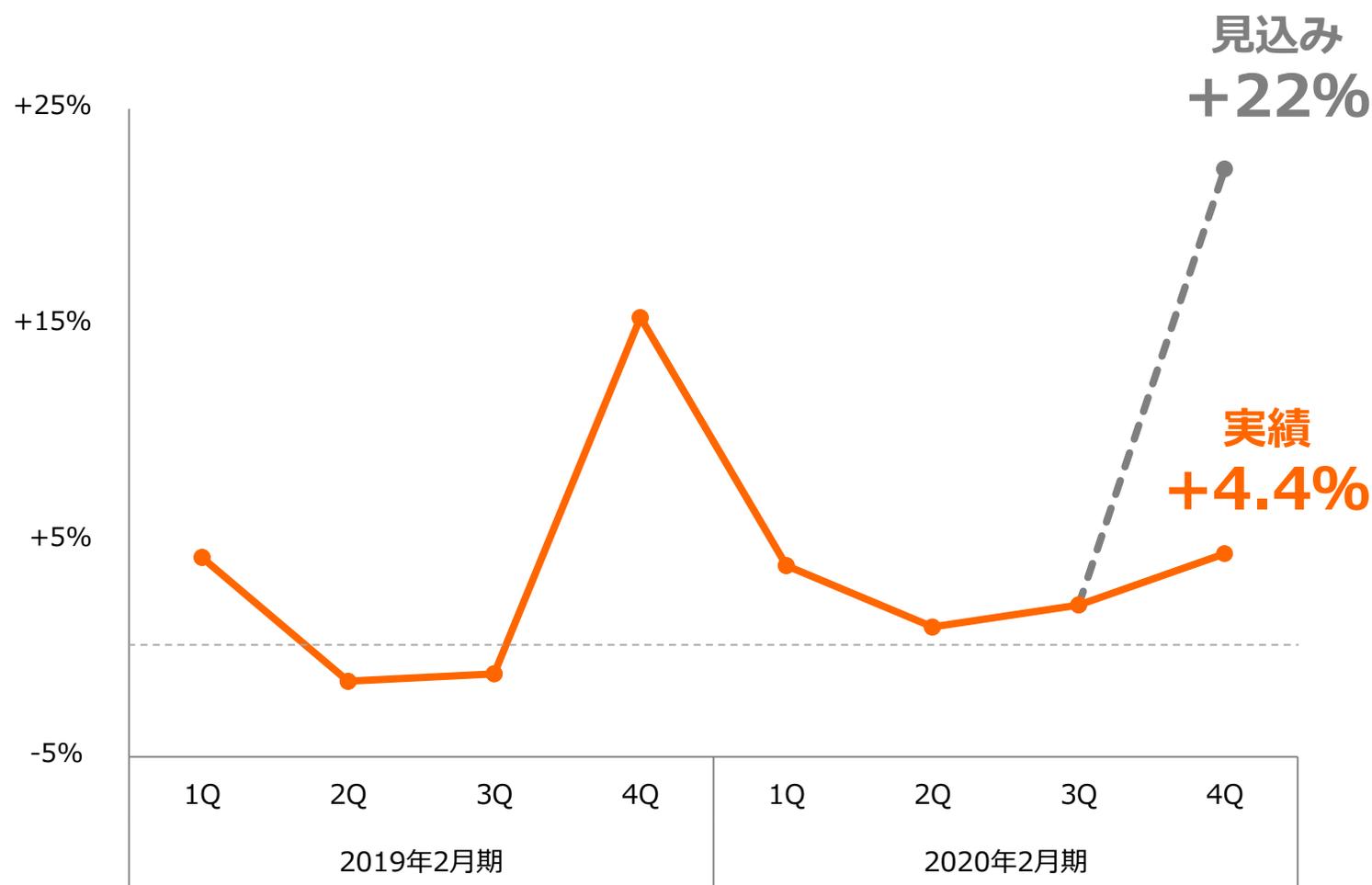
	2019年2月期 第4四半期		2020年2月期 第4四半期		前年同四半期比		背景
	実績	売上高 比率	実績	売上高 比率	増減額	増減率	
<b>販売費及び一般管理費</b>	6,730	64.7%	<b>7,689</b>	65.9%	<b>+959</b>	<b>+14.3%</b>	
人件費*1	3,081	29.6%	<b>3,498</b>	30.0%	<b>+416</b>	<b>+13.5%</b>	・人員増加 (新卒、AI・RPA中途)
広告宣伝費*2	2,796	26.9%	<b>2,918</b>	25.0%	<b>+122</b>	<b>+4.4%</b>	・プロモーション費用の効率化 ・高い販売目標達成による 代理店インセンティブの増加
地代家賃	262	2.5%	<b>280</b>	2.4%	<b>+17</b>	<b>+6.7%</b>	
その他	589	5.7%	<b>992</b>	8.5%	<b>+403</b>	<b>+68.4%</b>	・AI・RPA事業の開発関連費用

\*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 広告宣伝費には販売促進費を含む

※2020年2月期のセグメント情報につきましては、P69をご参照ください。

■ 広告宣伝費成長率の推移（前年同四半期比）



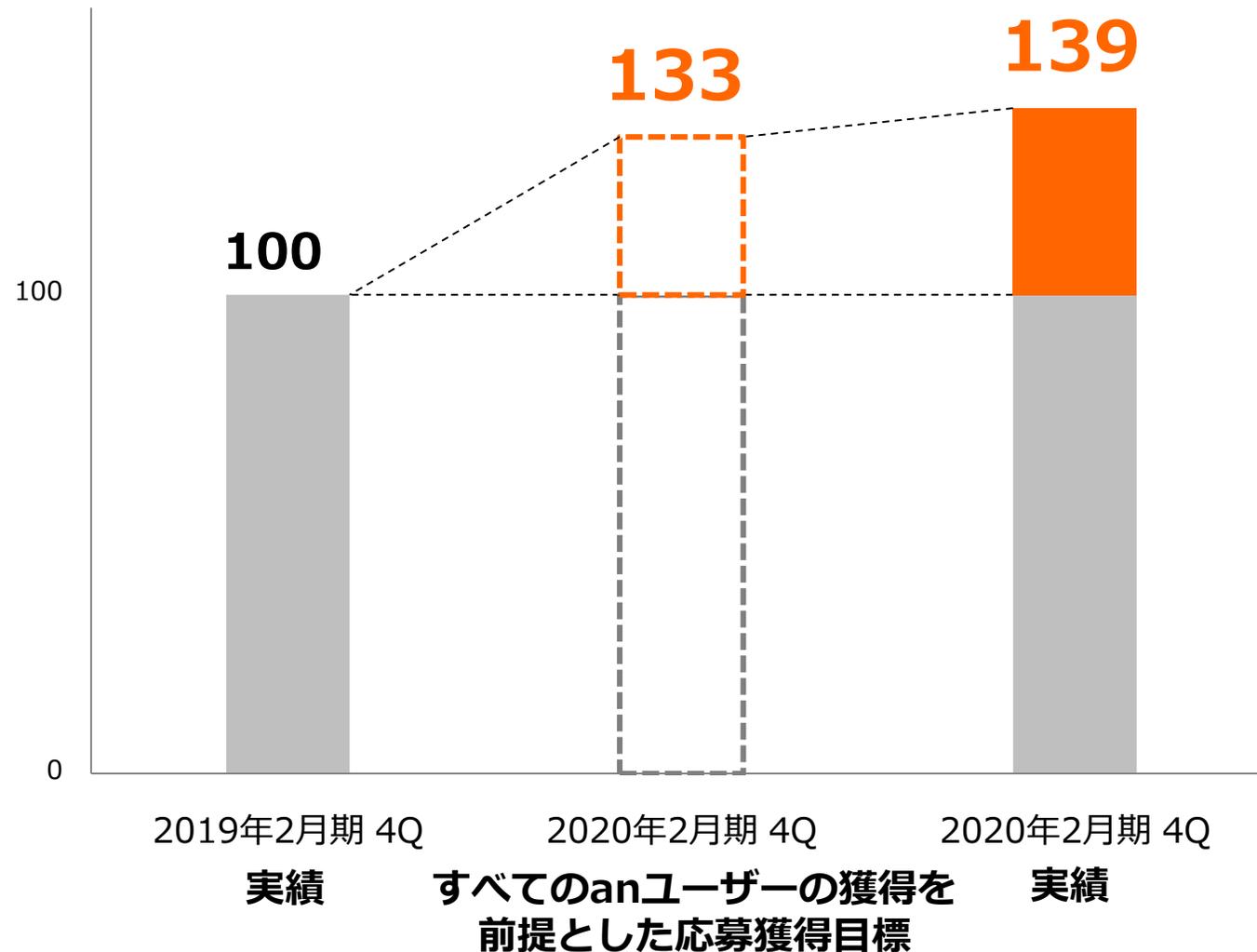
“すべてのanユーザーの獲得”を  
目標とし、第4四半期はYoY+22%  
の広告宣伝投資を見込んでいた  
(2020年1月10日時点)

- ・ はたらこねっとアプリのリニューアルやバイトルアプリの利用拡大等により応募効率が向上し、広告宣伝費が効率化された
- ・ 成長率がYoY+4.4%に留まる

(2) anサービス終了による影響①  
 広告宣伝費を抑制したにも関わらずanユーザーの獲得は順調

■ **バイトル応募数** (2019年2月期4Q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



- “すべてのanユーザーの獲得”を目標に、広告宣伝投資を実施
- 応募数YoY + 33%を達成すれば目標達成と仮定

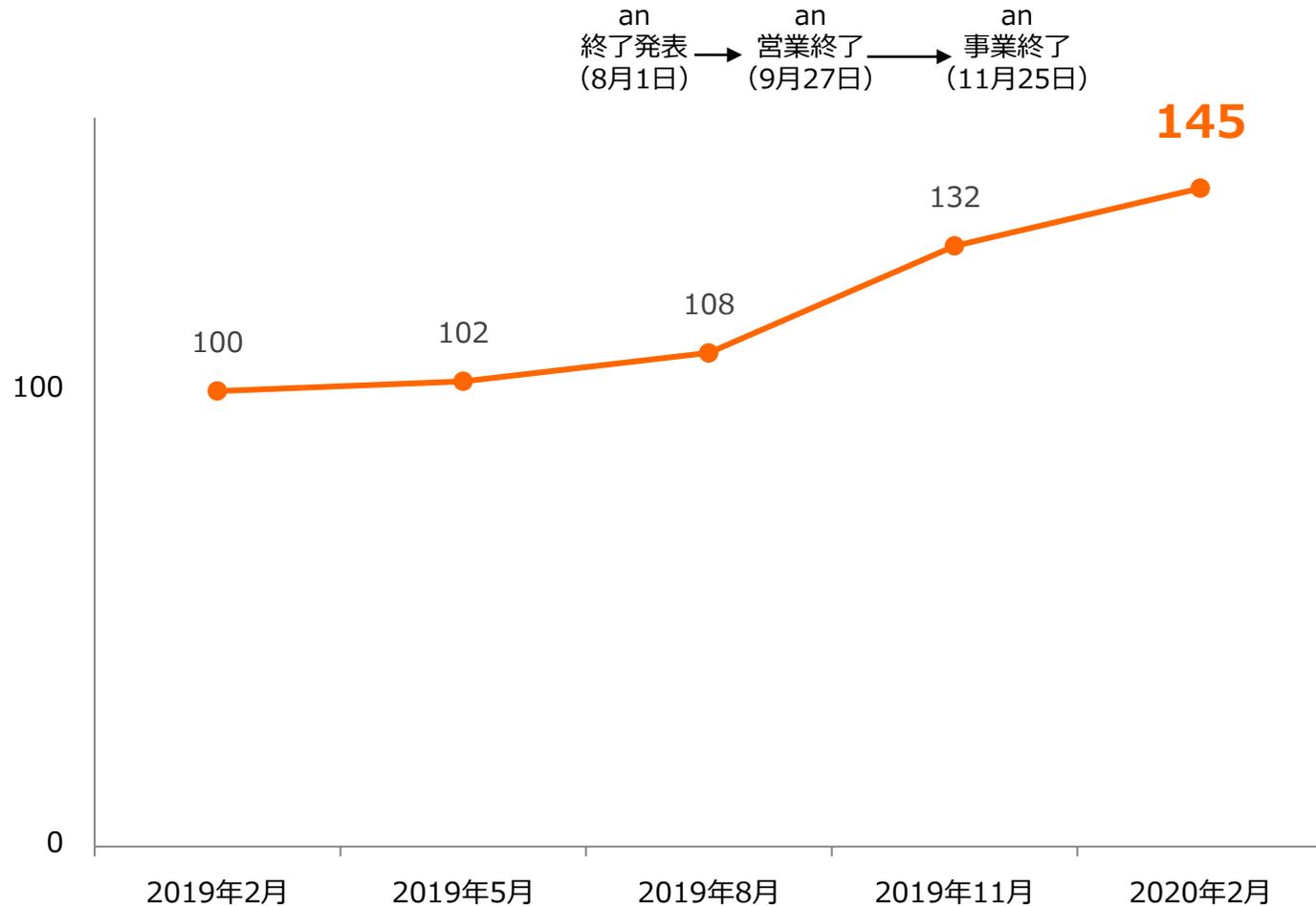
**YoY + 39%を達成**

## (2) anサービス終了による影響②

### an顧客の獲得が進捗

#### ■ an顧客のうち、バイトルに掲載している企業数の推移 (2019年2月を100とした場合)

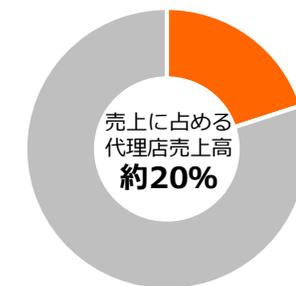
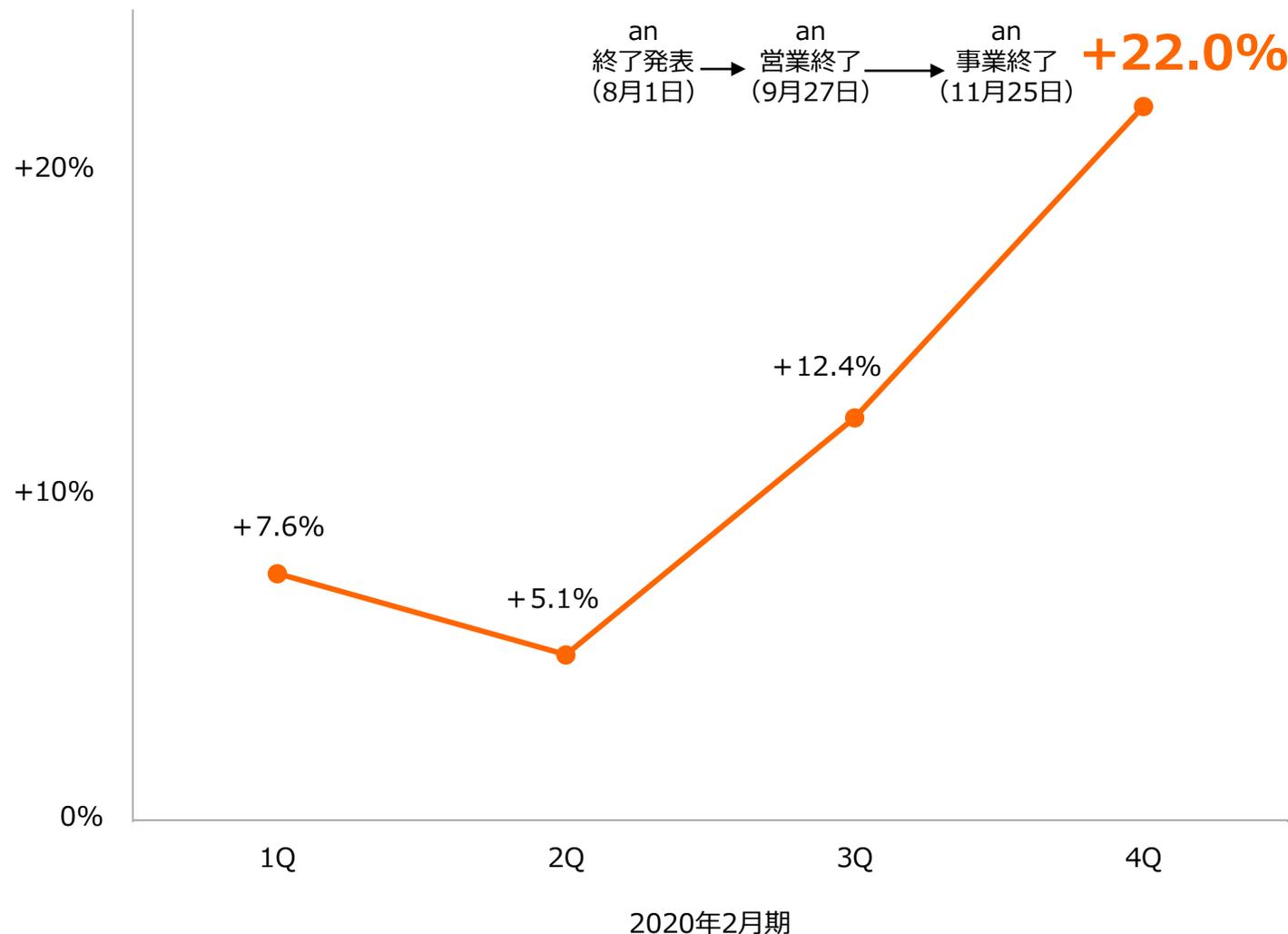
※バイトルNEXTを含まない



an顧客の獲得が進捗

## (2) anサービス終了による影響③ 代理店経由売上高の成長が加速

### ■ 2020年2月期 代理店経由売上高成長率（前年同四半期比）の推移

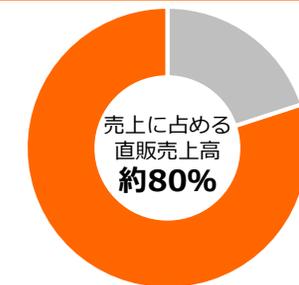
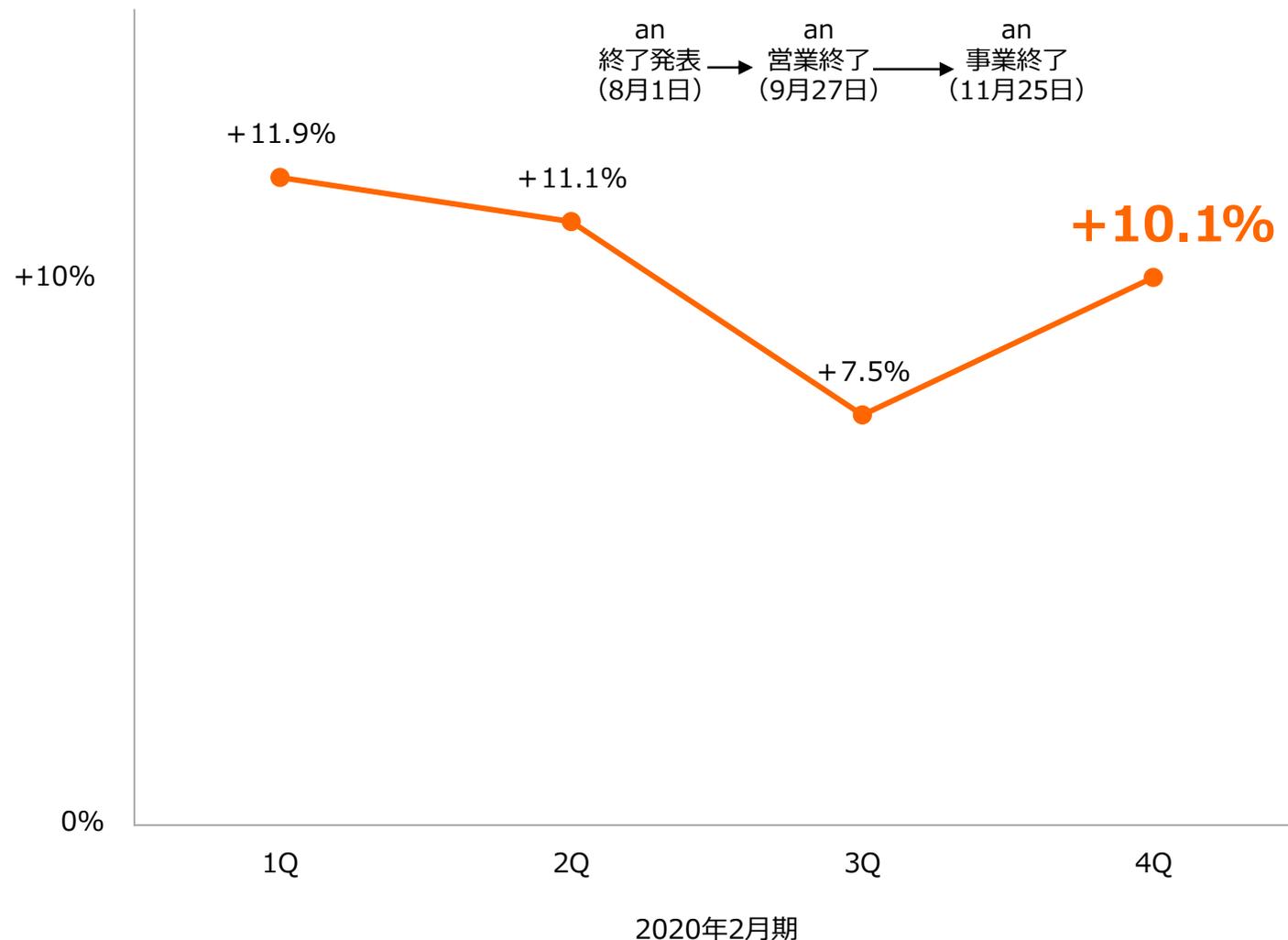


前年同四半期比  
**22.0%増**

- 2019年11月の売上高成長率 YoY+16.9%から大きく伸長
- an事業終了発表後、代理店社数が約11%増加（2020年2月末時点）

## (2) anサービス終了による影響④ 直販売上高の成長も再加速

### ■ 2020年2月期 直販売上高成長率（前年同四半期比）の推移



前年同四半期比  
**10.1%増**

- ・ 第3四半期の売上高成長率 YoY+7.5%から大きく伸長
- ・ 2020年4月に入社した399名の現場配属後、既存顧客及びan顧客への営業活動を更に強化する予定

3

## 人材サービス事業の進捗

- (1) バイトル 第4四半期営業実績
- (2) はたらこねっと 第4四半期営業実績
- (3) 地域別売上高成長率
- (4) アプリ利用の促進

# (1) バイトル 第4四半期営業実績①

## 売上高が順調に推移

### ■ 売上高 ※バイトル売上高にはバイトルNEXT売上高を含む

(百万円)

	2019年2月期 第4四半期	2020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
<b>バイトル</b>	8,267	<b>9,353</b>	<b>+1,085</b>	<b>+13.1%</b>
うち バイトルNEXT	1,329	<b>1,479</b>	<b>+150</b>	<b>+11.3%</b>

#### 【背景】

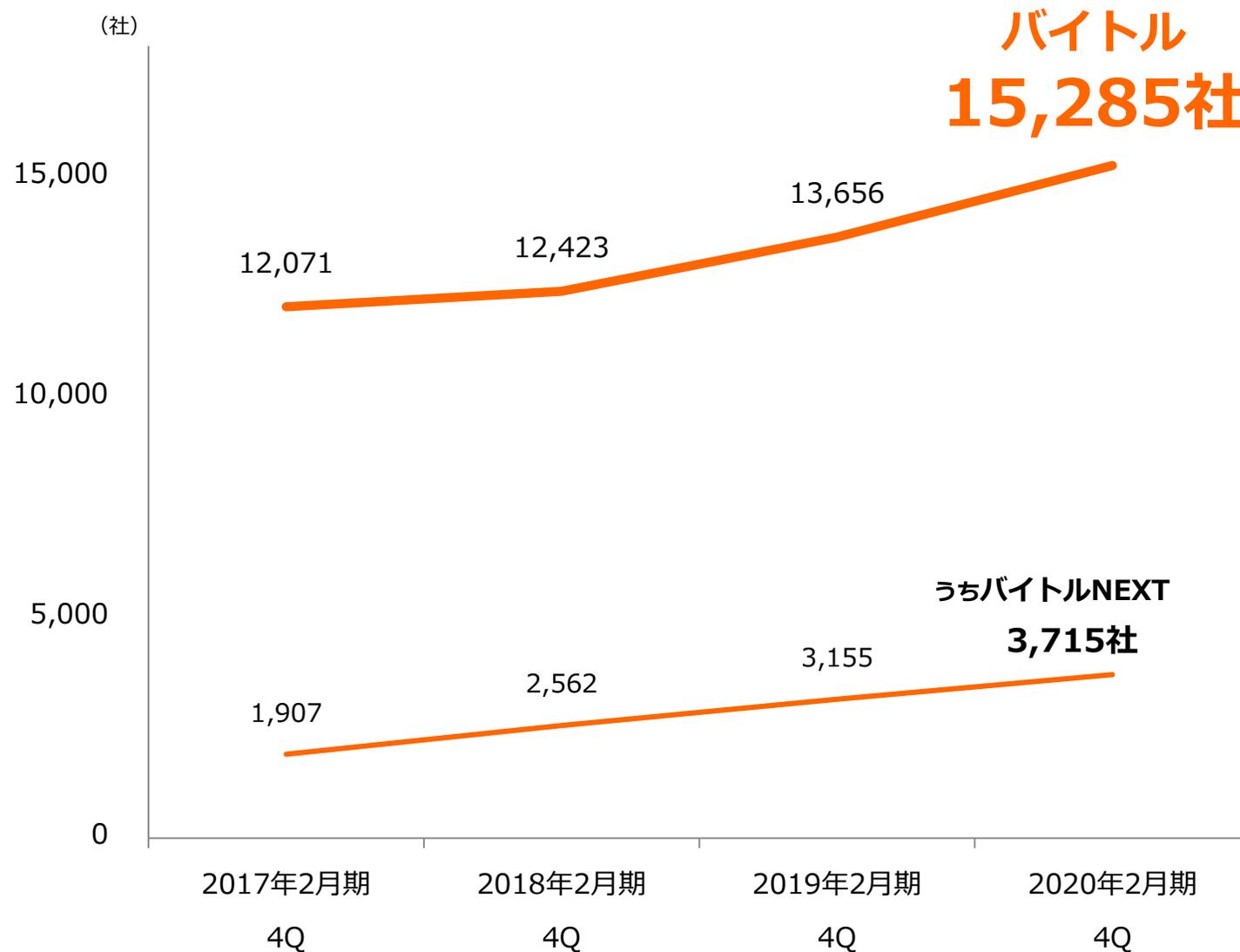
#### an事業終了に伴う影響 (2019年11月25日に事業終了)

- ・ 代理店におけるバイトル販売が増加し、代理店経由売上高が大きく伸長
- ・ 直販営業においても、an顧客の新規獲得が進捗し、売上高成長率が加速

# (1) バイトル 第4四半期営業実績②

## 契約社数の成長率が加速

### ■ 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

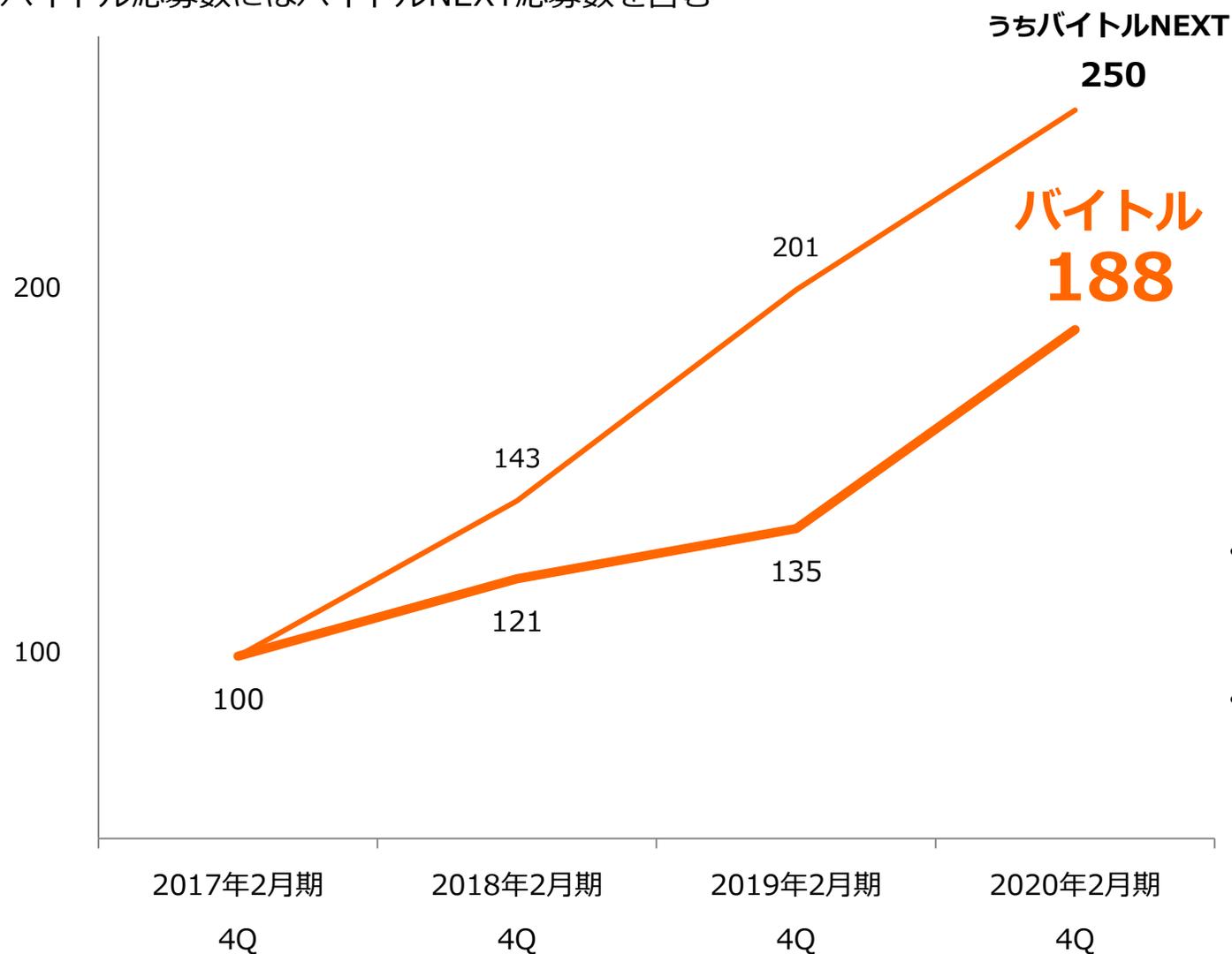


前年同四半期比  
**11.9%増**  
うちバイトルNEXT  
**17.8%増**

# (1) バイトル 第4四半期営業実績③ 応募数の成長率も加速

## ■ 応募数推移 (2017年2月期4Q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  
**39.0%増**

うちバイトルNEXT  
**24.6%増**

- すべてのanユーザーの獲得を目標に積極的かつ効率的な広告宣伝投資を実施
- 応募数成長率が、広告宣伝費の成長率 (YoY+4.4%) を大きく上回った

(2) はたらこねっと 第4四半期営業実績①  
売上高が堅調に推移

■ 売上高

(百万円)

	2019年2月期 第4四半期	2020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
<b>はたらこねっと</b>	1,846	<b>2,000</b>	<b>+154</b>	<b>+8.4%</b>
うち 派遣	1,587	<b>1,630</b>	<b>+43</b>	<b>+2.7%</b>
うち 直雇用	258	<b>369</b>	<b>+110</b>	<b>+42.8%</b>

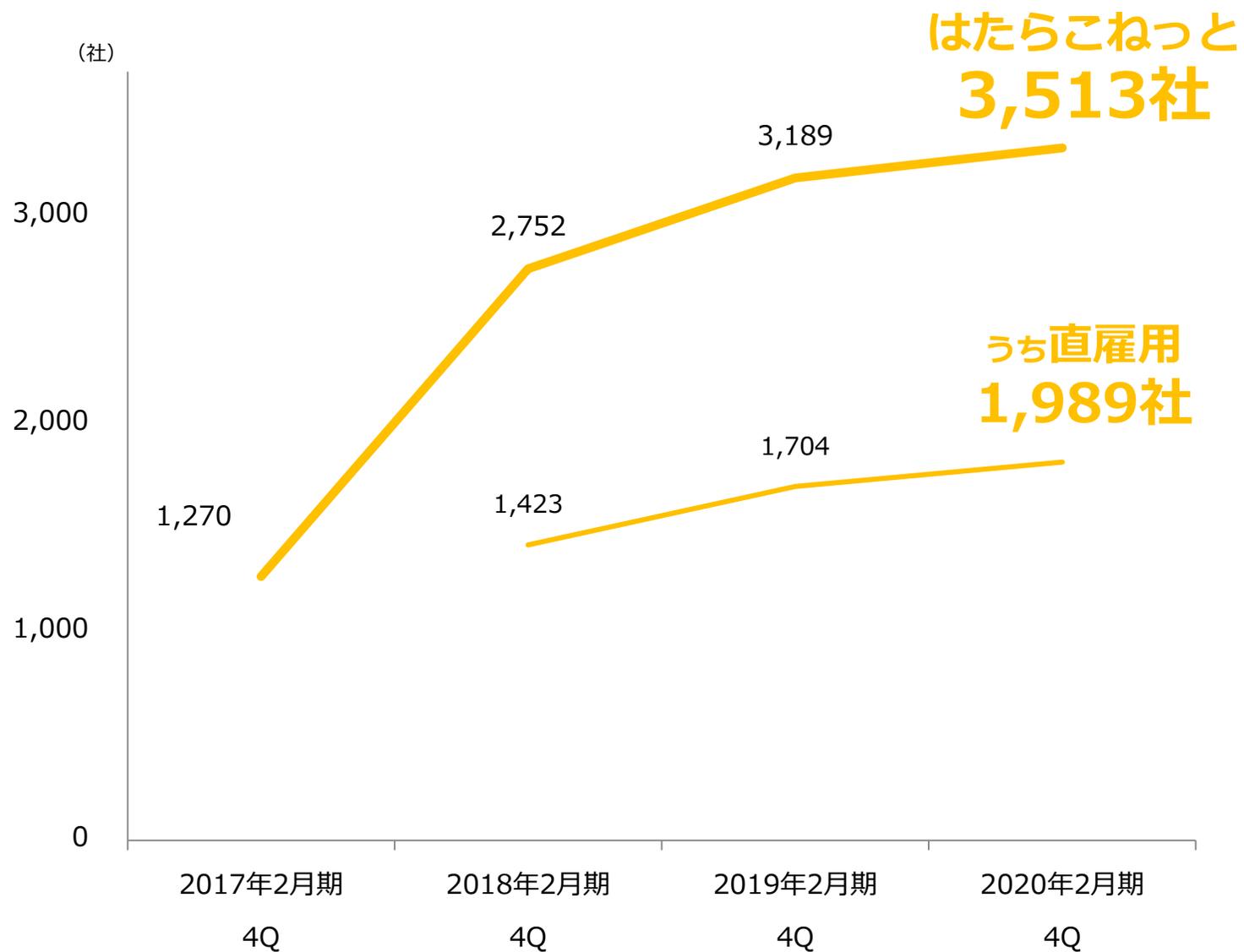
【背景】

- ・ 直雇用売上高が大きく伸長し、成長をけん引
- ・ 同一労働同一賃金の理解促進及び交渉過程における派遣採用の一時的な絞り込み

(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。

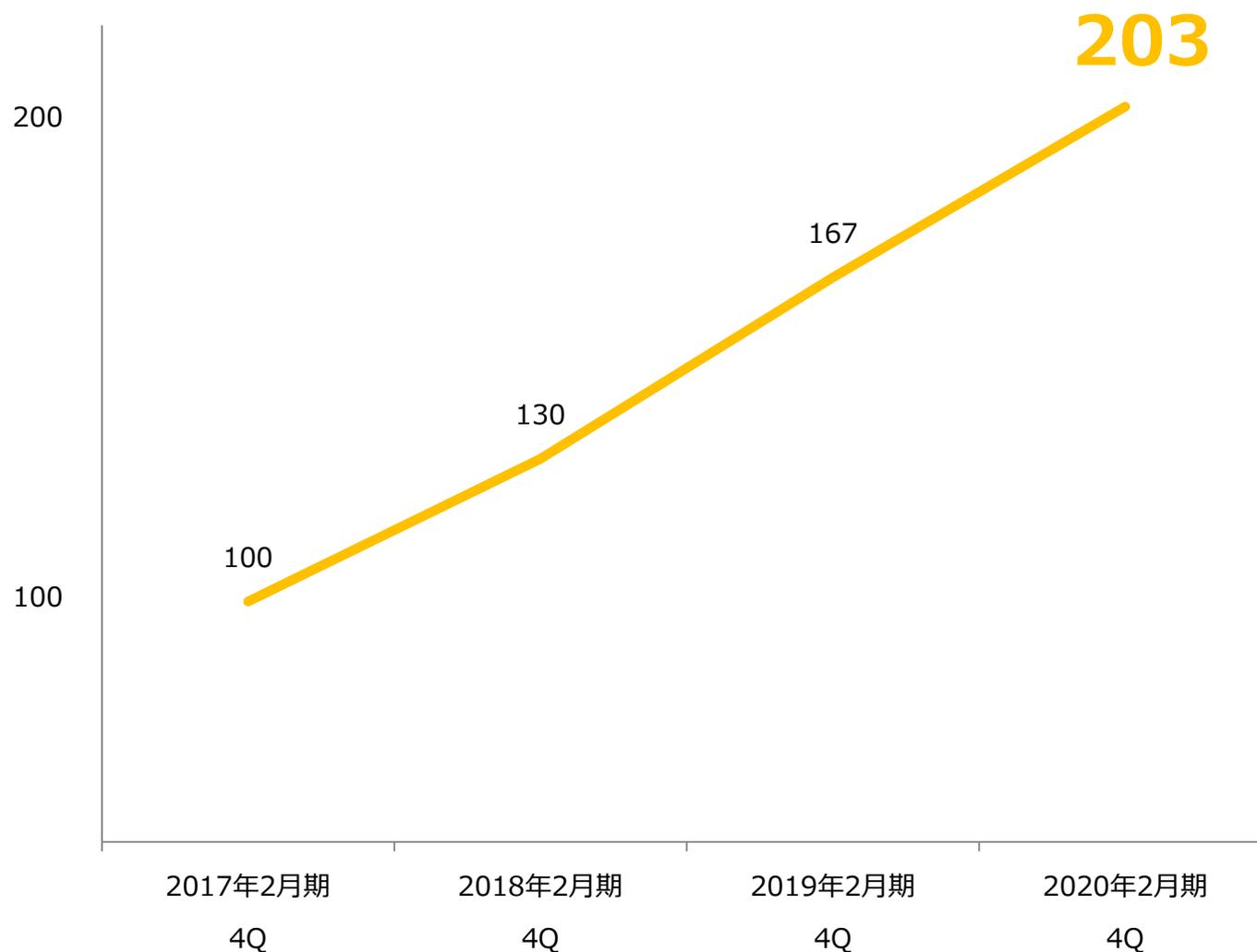
## (2) はたらこねっと 第4四半期営業実績② 契約社数が順調に増加

### ■ 月間契約社数（平均）推移



前年同四半期比  
**10.1%増**  
うち直雇用  
**16.7%増**

■ 応募数推移 (2017年2月期4Qを100とした場合)

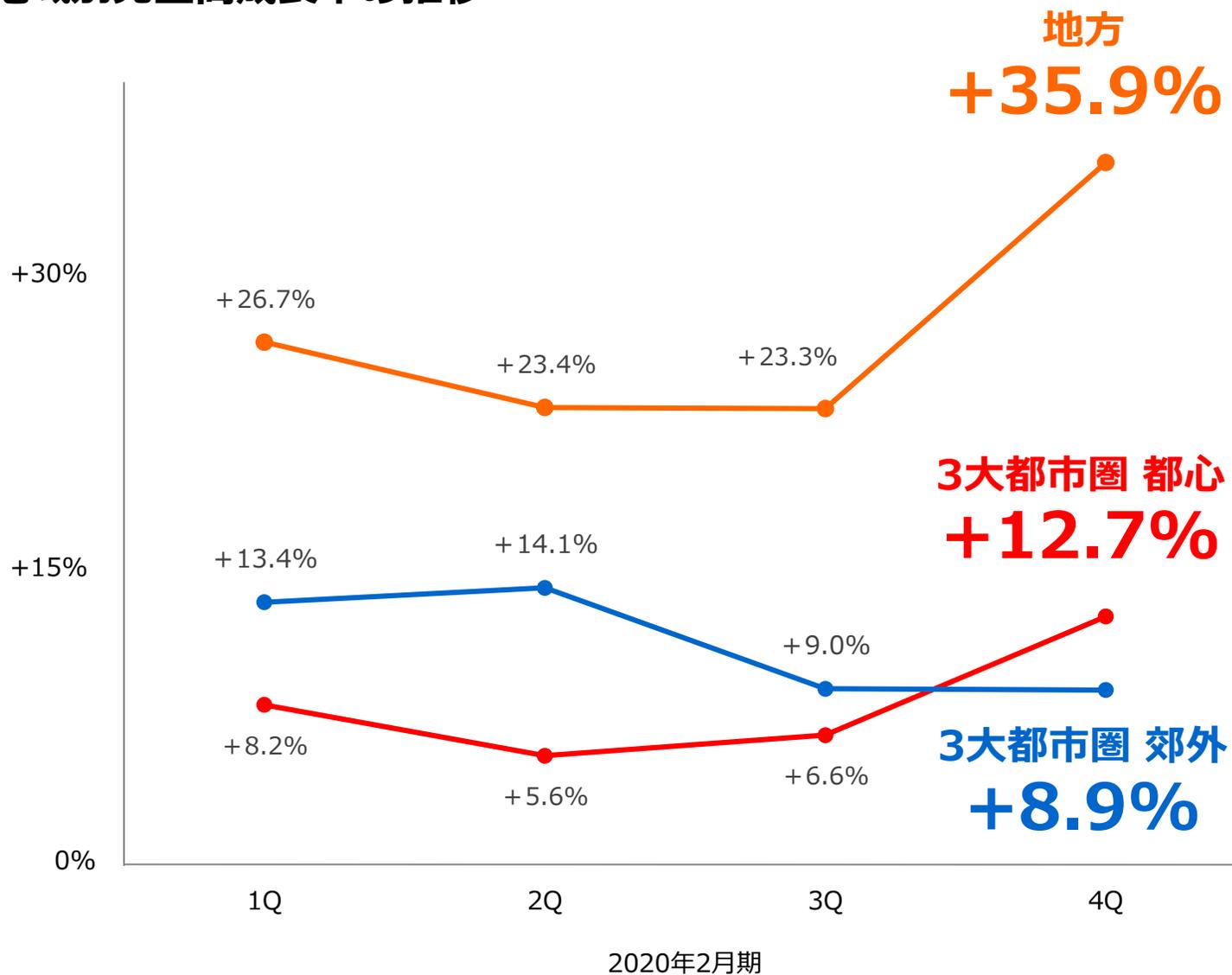


前年同四半期比  
**21.3%増**

- ・ アプリのリニューアルでユーザビリティが改善したことにより、応募数が拡大
- ・ TVCMからWeb広告への切り替え等により広告宣伝費を大幅に抑制したにも関わらず、応募数が大きく伸長

# (3) 地域別売上高成長率 都心及び地方における売上高成長率が上昇

## ■ 地域別売上高成長率の推移

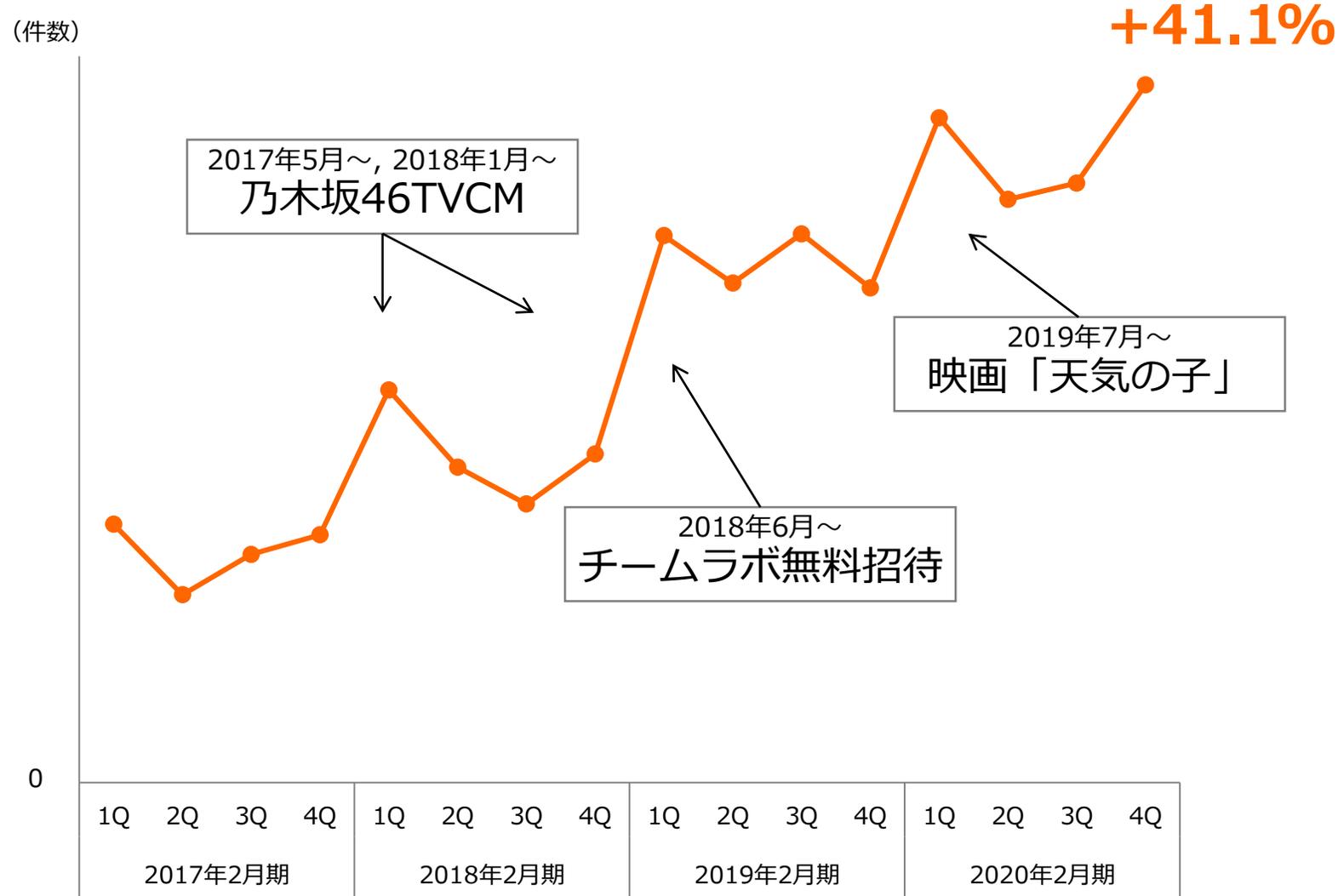


- ・ 地方における顧客開拓が伸長
- ・ an事業終了の影響により、都心においても売上高成長率が再加速

※1 当社推計  
※2 人材サービス事業全体  
※3 ・ 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

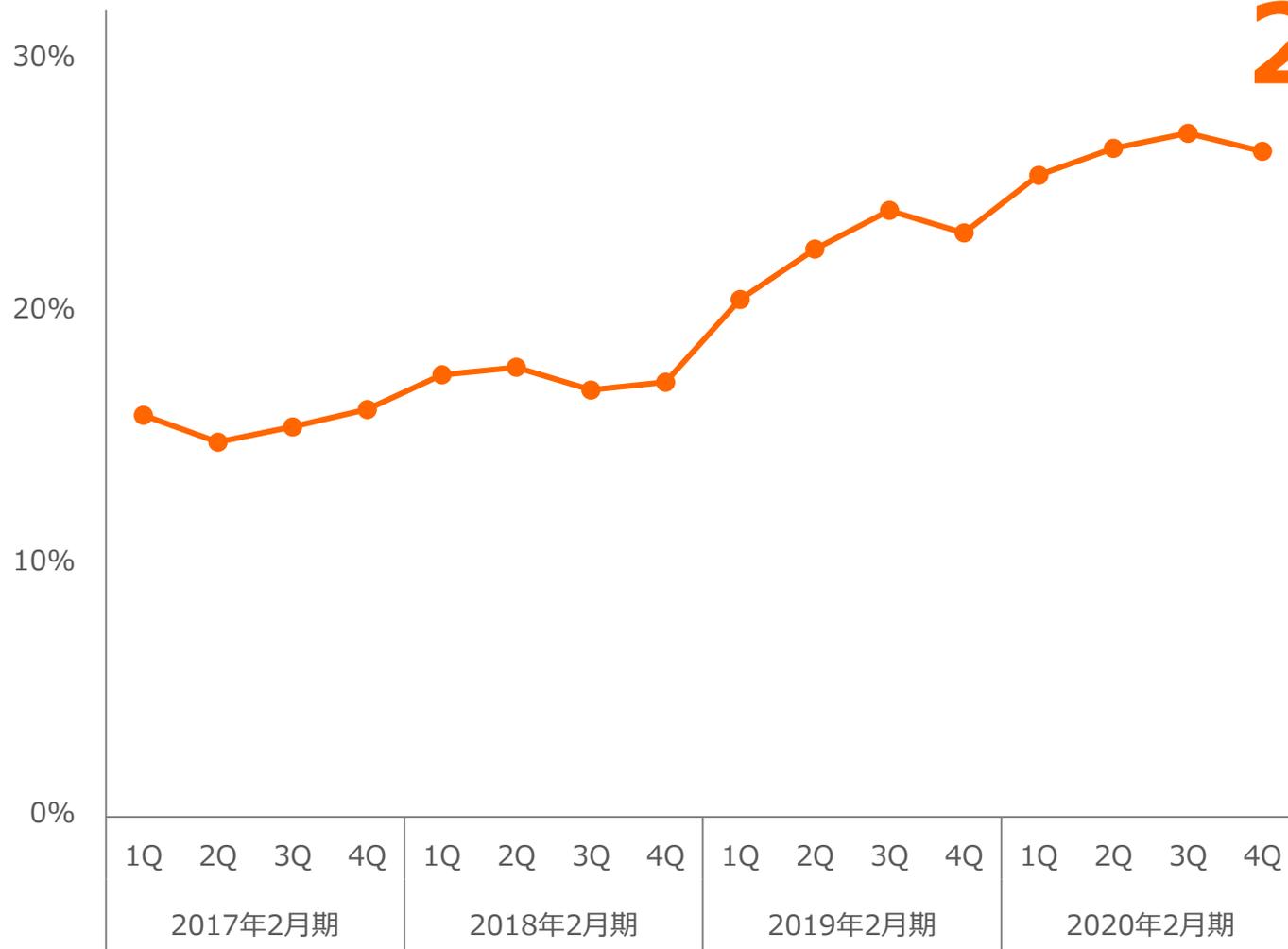
(4) アプリ利用の促進①  
アプリ推進施策によりバイトルアプリダウンロード数が順調に増加

■ バイトルアプリダウンロード数の推移



■ バイトル 全応募に占めるアプリ経由応募割合の推移

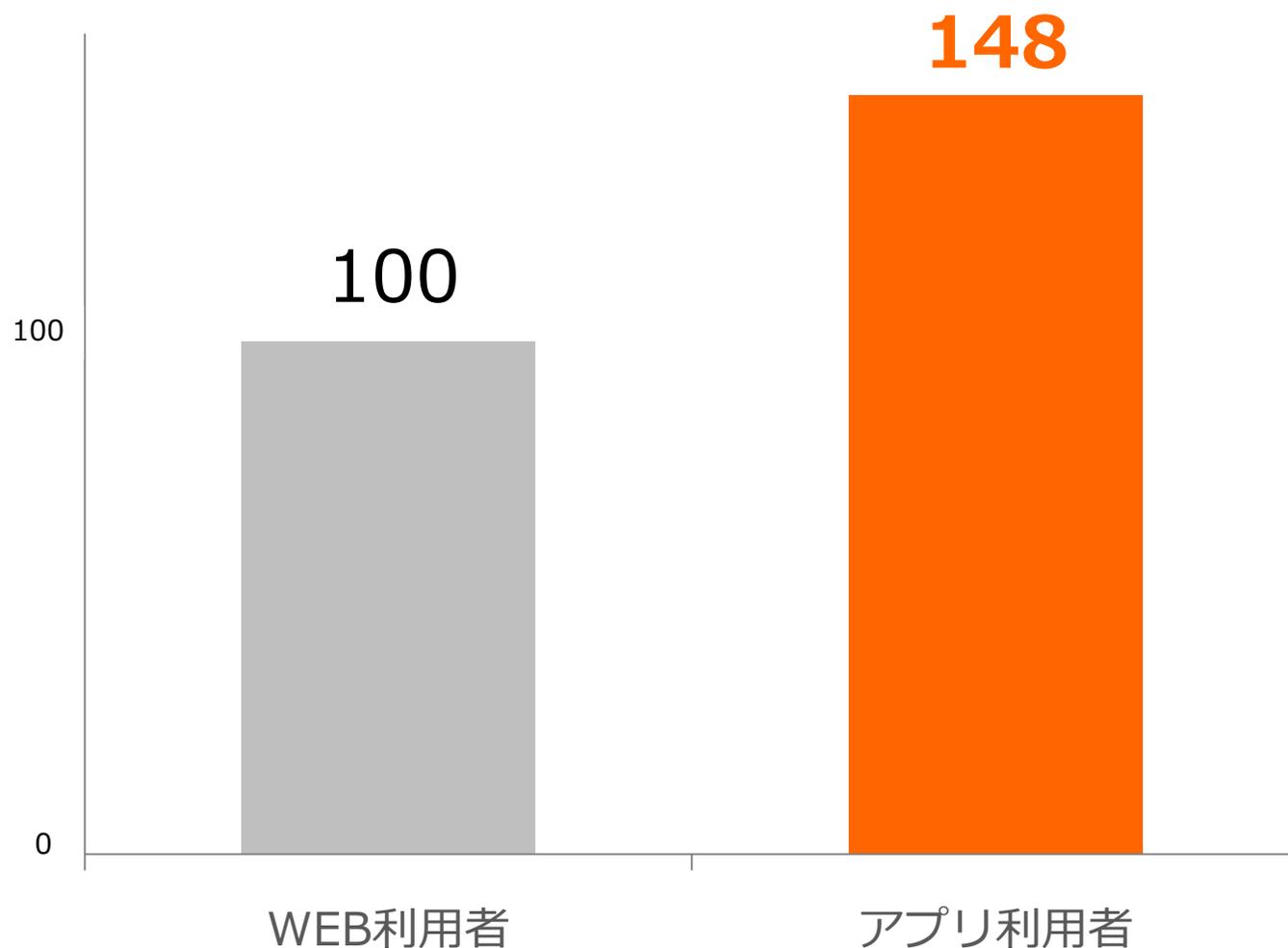
2020年2月期4Q  
26.4%



- anユーザーを順調に獲得したため、アプリ以外からの応募が増加
- 今後はanユーザーのアプリ利用も促進

## (4) アプリ利用の促進③ 応募転換率が高いアプリ利用者

### ■ 2020年2月期 第4四半期 応募転換率※1 (WEB利用者※2を100とした場合)



アプリ利用者の  
応募転換率は  
WEB利用者の**1.5倍**

※1 応募転換率：各チャネル毎の応募者数÷訪問者数

※2 WEB利用者：PC及びスマートフォンブラウザ経由の利用者

# (4) アプリ利用の促進④

## はたらこねっとアプリを5年ぶりにフルリニューアル

UI・UX※1を大幅にブラッシュアップし、ユーザビリティが向上したことにより、応募数が大きく増加



### 【リニューアル概要】

- ・レコメンド機能、プッシュ通知**  
 希望条件に沿った求人を知り、通知を受け取る事が可能に
- ・新規会員、レジューメ登録機能**  
 オススメ求人情報やスカウトメールを受け取る事が可能に
- ・スカウト、キニナル機能※2**  
 求人企業／求職者双方からアプローチが可能に

2020年2月前年同月比

応募数 3.1倍

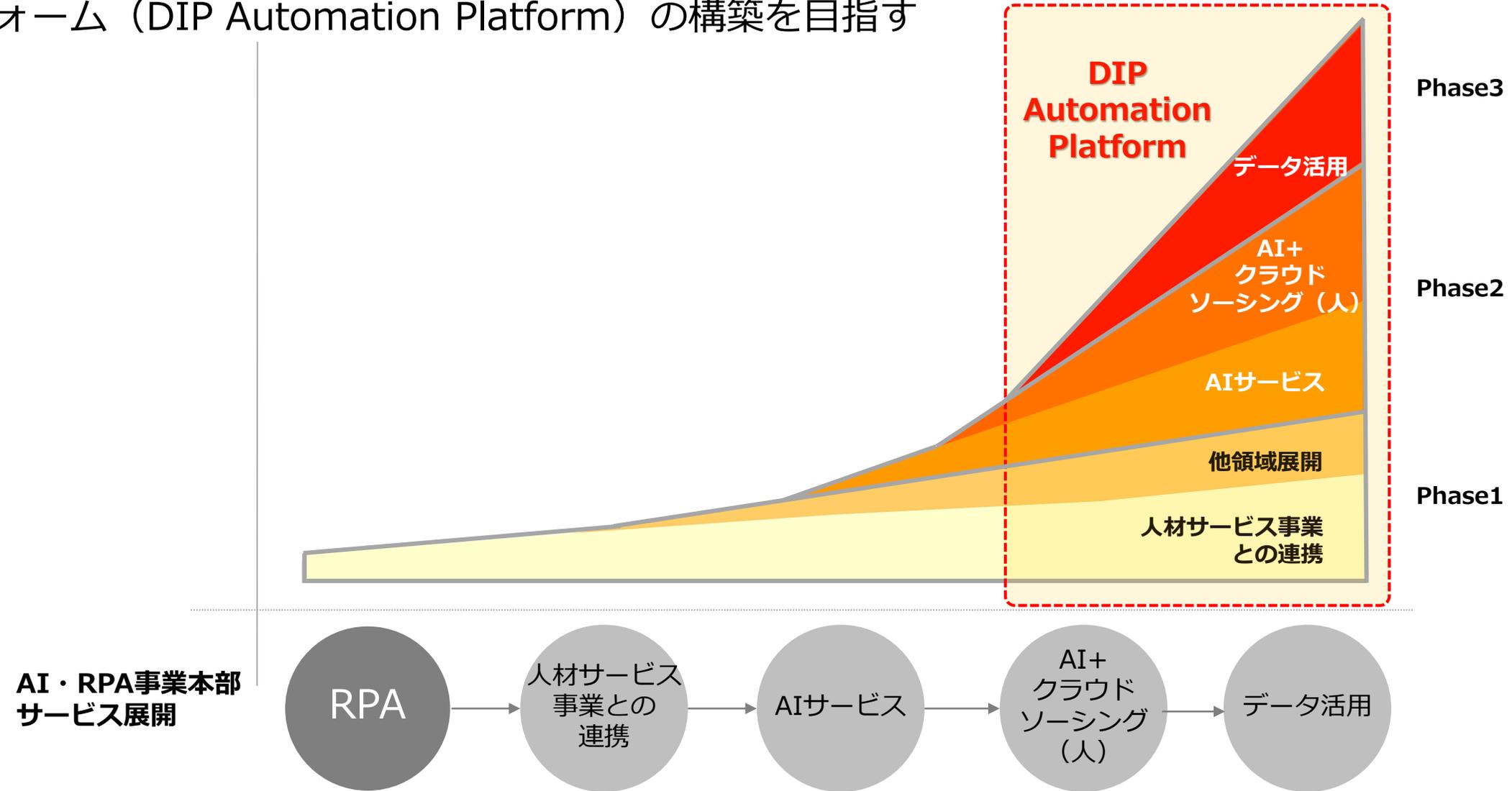
※1 UI=ユーザーインターフェース、UX=ユーザーエクスペリエンス

※2 気になるお仕事をもつ求人企業に求職者が匿名でレジューメを送信できる機能

4

## AI・RPA事業の進捗

RPAツール販売で構築した幅広いネットワークをベースに、将来的にはAI搭載の自動化プラットフォーム（DIP Automation Platform）の構築を目指す



DL事業、DX事業の2軸で推進

## DL事業

( Digital labor )

業界共通の定型業務を自動化するテンプレートロボット等、業務自動化ソリューションを提供

### テンプレート事業

2019年9月商用販売開始

**派遣企業向け「ロボット」**

2020年6月提供開始（5月販促開始）予定

**「不動産ロボット」**

### コンサルティング事業

2020年7月提供開始（5月トライアル開始）予定

**「ロボットプラットフォーム」**

- ・業務自動化コンサルティング
- ・RPA導入支援

※上記に加え、医療・介護領域や人材紹介領域等で商品開発のための業務分析中

## DX事業

( Digital transformation )

顧客側でロボット導入を行わないクラウド型の業務自動化ツール  
求人媒体掲載とパッケージで提供

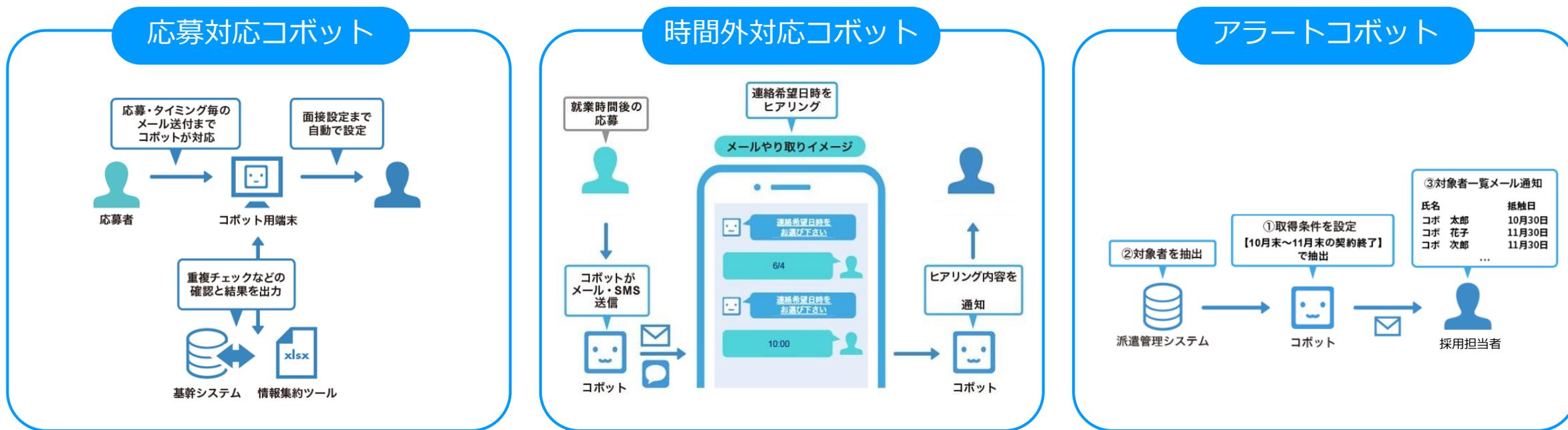
2019年11月商用販売開始

**「面接ロボットライト」**

2020年4月商用販売開始

**「面接ロボット」**

2020年2月期末で、目標（350社）を上回る400社と契約締結済※1



派遣会社用  
基幹システム  
提供会社との提携

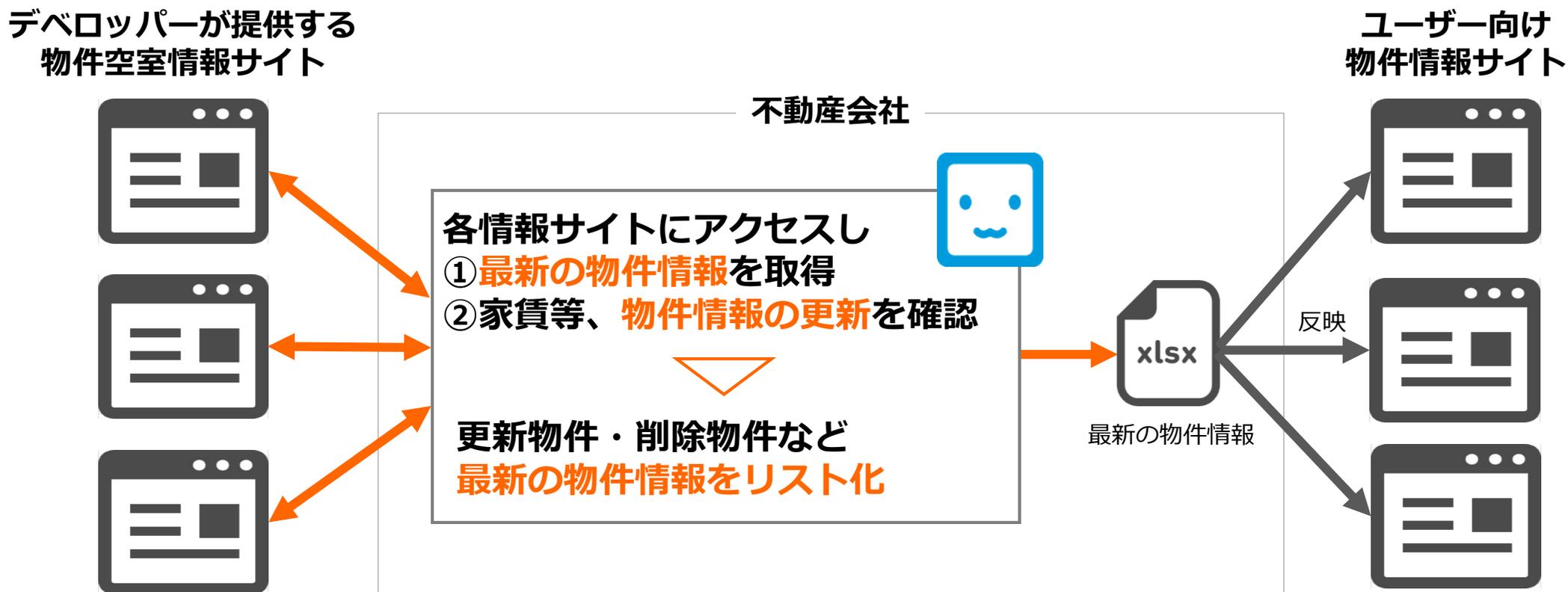
- ・ユニテックシステム社
  - ・ビジネスアプリケーション社
  - ・エスアイ・システム社
- 利用企業約5,000社※2へロボットの導入を推進

※1 顧客側でロボット導入を行わないクラウド型のサービスを含む

※2 3社の顧客合計。当社既存顧客との重複あり

株式会社ハウスパートナーホールディングス※をはじめ、5社でトライアル導入済  
「物件情報収集ロボット」のほか、「入金突合ロボット」を提供予定

■ 「物件情報収集ロボット」の稼働イメージ



※千葉県内の賃貸仲介件数ランキングで、2018年度10年連続賃貸仲介件数1位を獲得（全国賃貸住宅新聞社調べ）

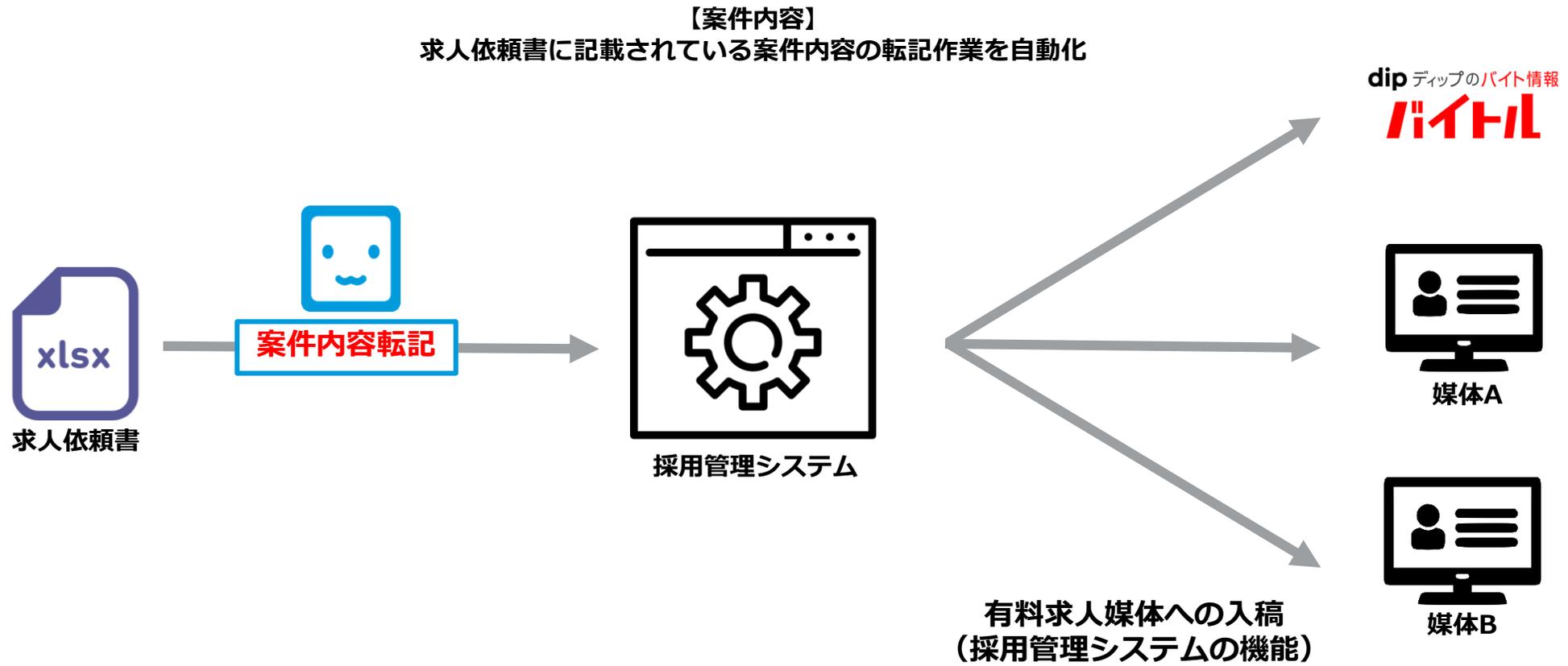
顧客企業のニーズにあわせ、以下3パターンを軸にコンサルティングサービスを提供  
さらに事業領域を広げる

テンプレートの  
カスタマイズ

顧客ニーズに即した  
ロボット開発

ライセンス販売  
(顧客側でRPA  
ツールを開発)

トライアル案件として、既存顧客の大手小売企業向けコンサルティングに着手済  
ニーズにあわせ、採用業務を効率化するRPAツールを現在開発中



2020年3月より、ベトナム最大手ICT企業のFPTソフトウェア社とRPAに関する業務提携を開始  
FPTソフトウェア社の最先端テクノロジーを、ディップの販売チャネルを通じて顧客に販売することで  
日本の労働課題の改善を目指す

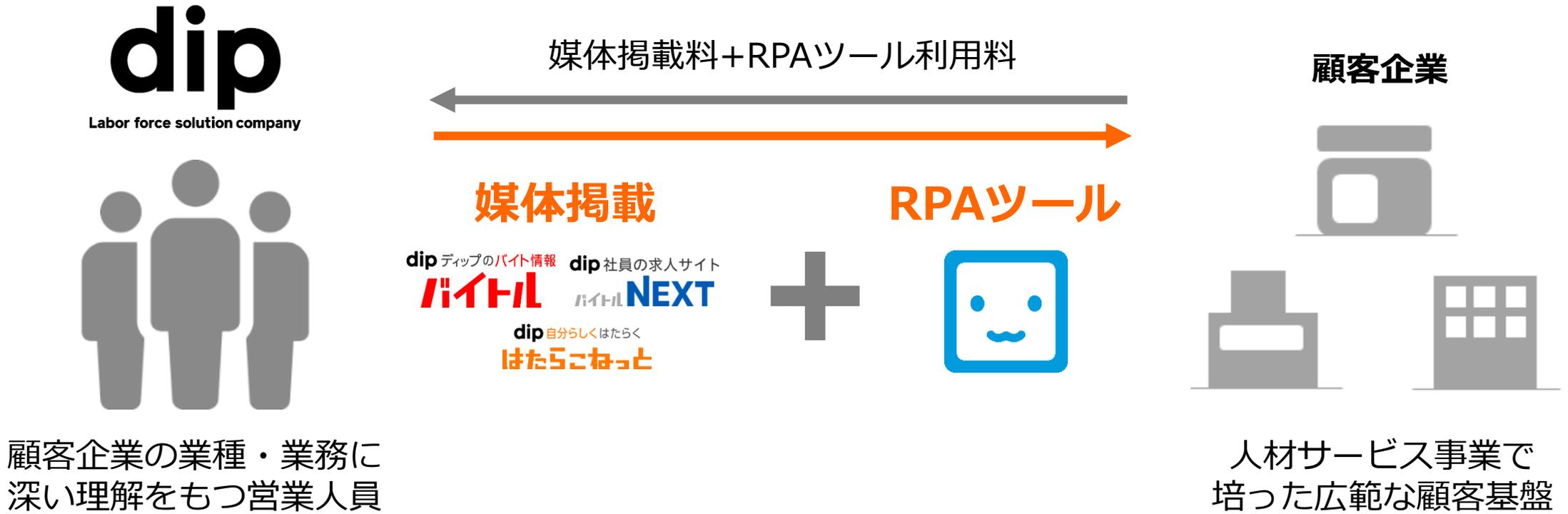


## ■FPTソフトウェア社 会社概要

東南アジアで最大級のICT企業FPTコーポレーション（社員数2万8千人）の子会社。ベトナム国外事業に特化し、東南アジアだけでなく全世界に多様なICTサービスを提供。豊富な人材を活用したオフショアでのアプリケーション受託開発に強みを持ち、開発プロセスの成熟度を示すCMMIの最高レベルであるレベル5を保持。RPA、ブロックチェーン、AI（人工知能）、クラウド、IoT、ビッグデータ分析などの最新テクノロジー、及びデジタル変革（DX）の活用支援にも注力。

顧客側でロボット導入を行わないクラウド型の業務効率化サービス

人材サービス事業本部の営業人員が「媒体掲載（バイトル・はたらこねっと）+RPAツール」をパッケージで提案。即日利用可能



「面接ロボット ライト」の導入企業からのフィードバックに基づき、対象求人媒体を追加するとともに、WEB面接ツール等を搭載した「面接ロボット」を展開。「面接ロボット ライト」導入企業の一部を、今後「面接ロボット」にシフト

- 応募者の自動面接設定機能に加え、WEB面接ツール等を搭載。今後も業務効率化に寄与する各種機能を拡充予定

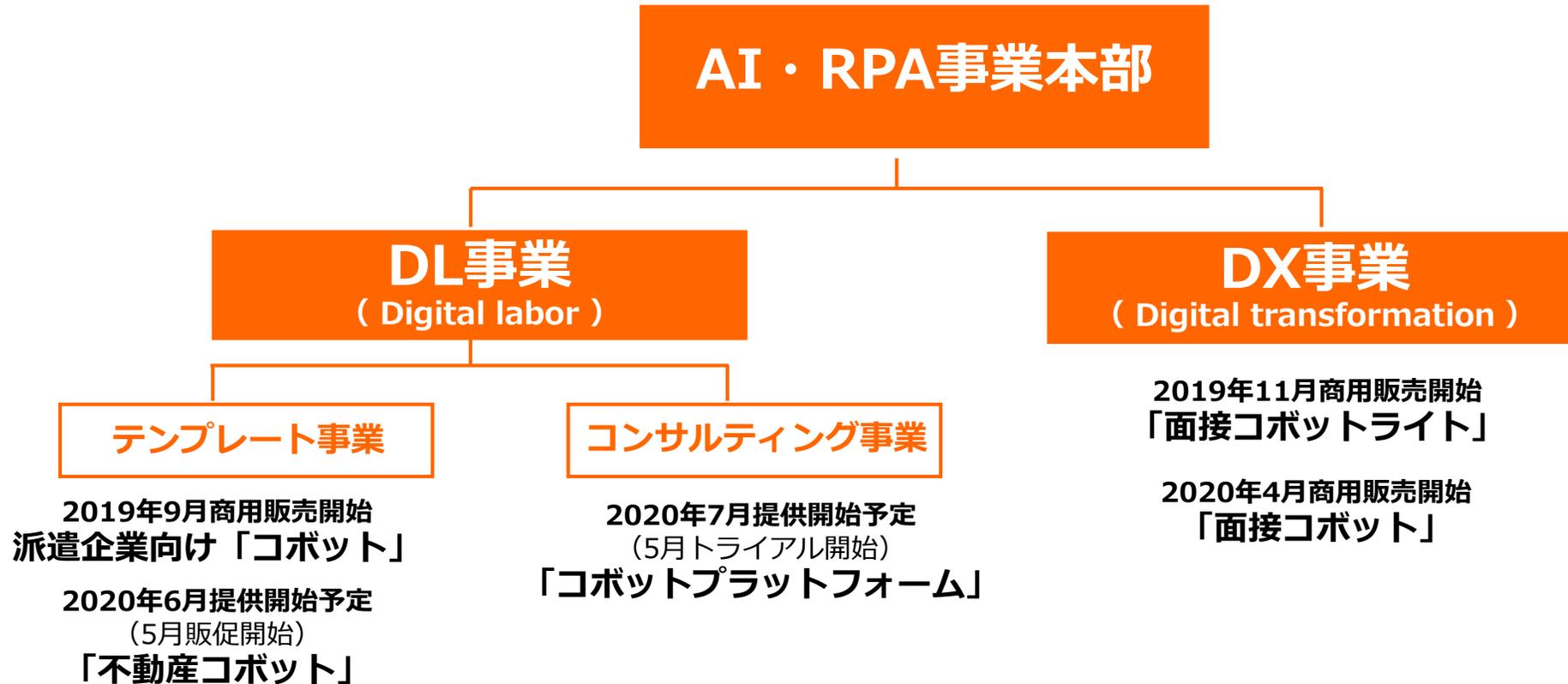
主な機能	面接ロボット ライト	面接ロボット
対応媒体	バイトル・はたらこねっとのみ	他社媒体も対応可能
面接日時自動設定（24時間365日）	○	○
面接確定・リマインドメールの自動送信	×	○
WEB面接	×	○（予定）
面接結果自動通知	×	○
面接アンケート自動送信	×	○

採用責任者の目に留まりやすいタクシー広告を展開し、導入企業の拡大を図る

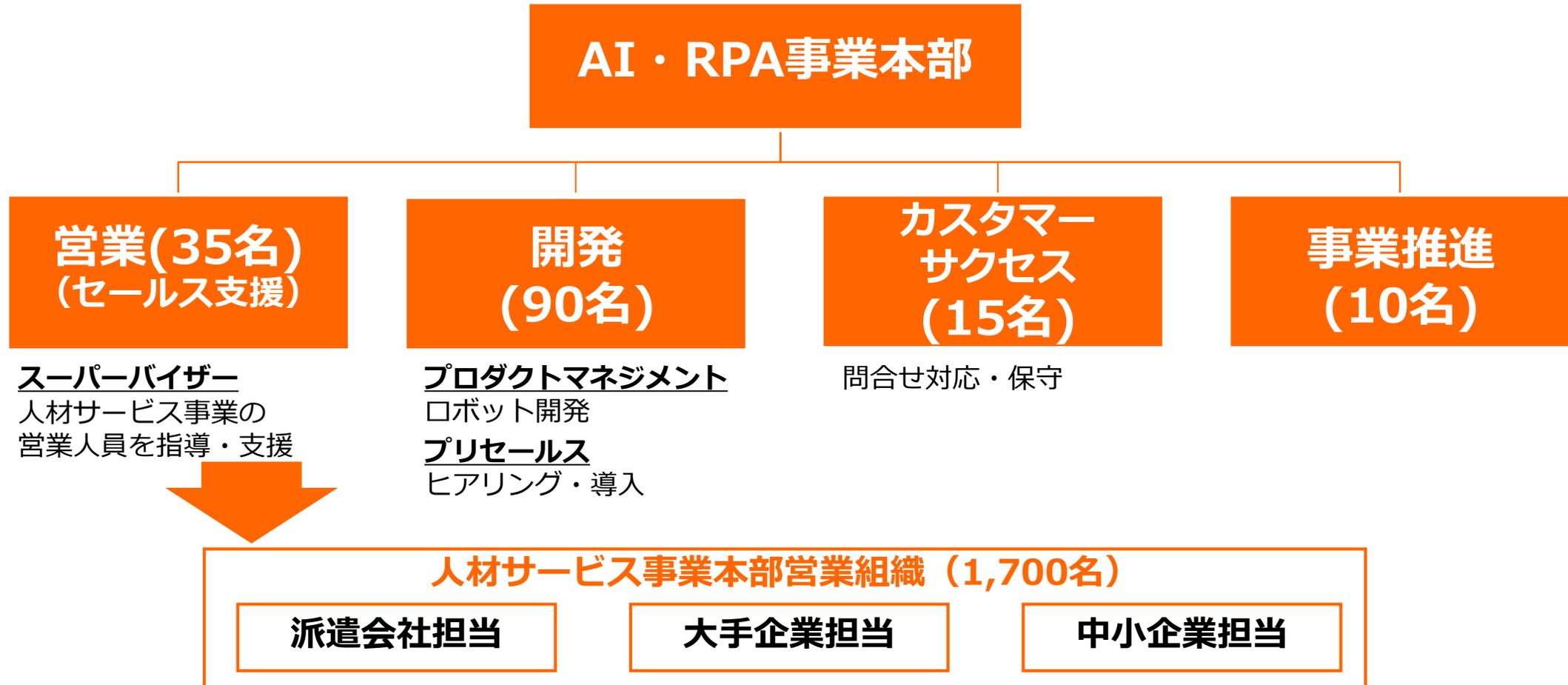


下記URLよりご視聴いただけます  
<https://youtu.be/3Vdwp-w28bI>

2021年2月期末には、月間利用社数で3,500社を目指す



2020年4月1日より、AI・RPA事業部が事業本部長に昇格  
AI・RPA事業本部全体で2020年2月末84名体制（2020年4月113名）  
2021年2月期はプロダクト開発を中心に150名まで増員予定



5

## 新型コロナウイルス感染拡大に際しての当社の取り組み

- (1) 顧客企業に対する緊急支援策
- (2) ユーザーに対する緊急支援策
- (3) 従業員に対する取り組み

新型コロナウイルス感染拡大というかつてない危機に際し、  
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」のもと、  
お客様・ユーザー・従業員のために何ができるのか、多くの議論を重ね、各種施策を実施



# (1) 顧客企業に対する緊急支援策 短期求人掲載枠の無償提供

顧客の持続的な企業活動をサポートするための取り組みを実施  
累計2,032社に短期求人掲載枠を無償提供（2020年4月6日現在）



2020年3月2日から春休みに入るまでの期間、  
全国の小・中・高を臨時休校とするよう政府が要請

突然の休校措置に伴い、  
保護者の立場にある人の出勤が困難になり  
急な欠員に苦慮する顧客企業への支援策を検討

**欠員補充のための  
短期求人掲載枠を無償提供**

## (2) ユーザーに対する緊急支援策① 「在宅ワーク/リモートワーク」の特集ページを開設

外出が困難な状況にある有期雇用労働者（アルバイト、パート、派遣社員、契約社員など）  
に対し、多様な就業機会を提供する取り組み

子供の臨時休校や、自身・家族の感染に伴う自宅待機  
など外出を伴う就業が困難になるケースが発生



働く場所にとらわれない  
就業機会を提供する施策を検討

バイトルにおいて「在宅ワーク/リモートワーク」  
を集めた特設ページを開設  
顧客企業に無償提供

## (2) ユーザーに対する緊急支援策②

「広がれ、コロナ支援」のフラグ／アイコンを掲示

当社ユーザーである有期雇用労働者（アルバイト、パート、派遣社員、契約社員など）が安全に働ける環境を作るための取り組み（2020年4月8日開始予定）



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

有期雇用労働者が不安なく安全に働ける環境作り、地位向上の一助となる施策を検討

**バイトル上の休業補償や特別休暇などの支援を実施する求人案件に、フラグ／アイコンを付与**

## (2) ユーザーに対する緊急支援策③

### 罹患時の休業に際する賃金補償

当社ユーザーである有期雇用労働者（アルバイト、パート、派遣社員、契約社員など）の不安を和らげるための取り組み

ディップ株式会社は  
アルバイト・パート・派遣社員など有期雇用労働者のみなさまを応援するために

**新型コロナウイルス感染による  
休業時の経済支援**

を開始します

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**

有期契約での雇用は無期雇用と比べ、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支援策を検討

当社サービスを通じて就業した有期雇用労働者が新型コロナウイルス感染症に罹患した場合、半月分の収入相当額（上限10万円）を支給

# バイトを 守れ。

dip

「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。

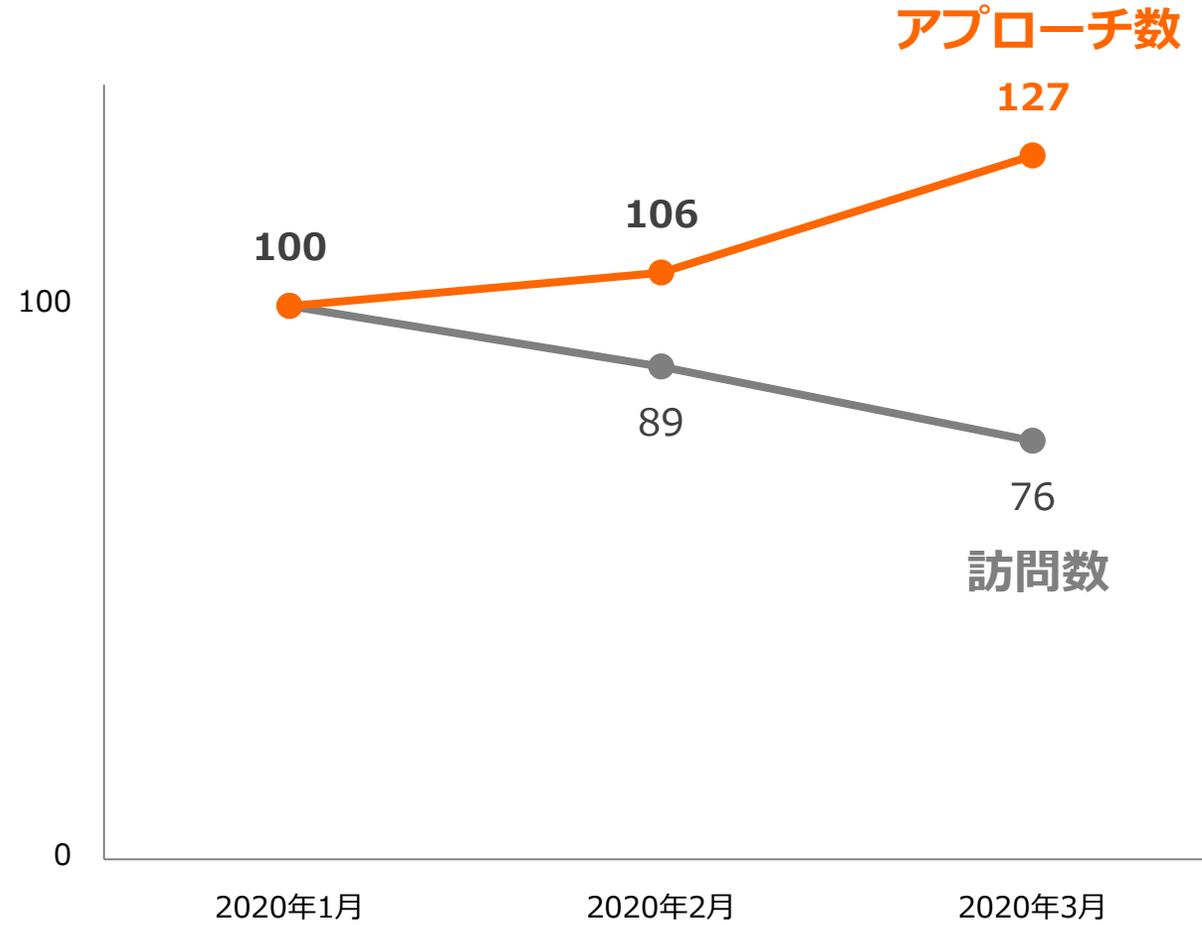
ディップ株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 富田英揮

バイトル バイトルNEXT はたらこねっと



2020年3月30日、31日に  
全国合計2千万部の新聞に掲載

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



【罹患リスク回避のための取り組み（1月～）】

- ・テレワーク・時差通勤の推奨
- ・顧客企業とのオンライン商談
- ・当社及び当社代理店の従業員が罹患した場合、2週間の特別休暇付与（給与100%支給）



- ・ **テレワーク・オンライン商談の推進等により、訪問数は減少したものの営業担当者1人当たりのアプローチ数が、1月比で27%増加**
- ・ **回復時に向け顧客基盤を拡大**

※1 ナースではたらこを除く

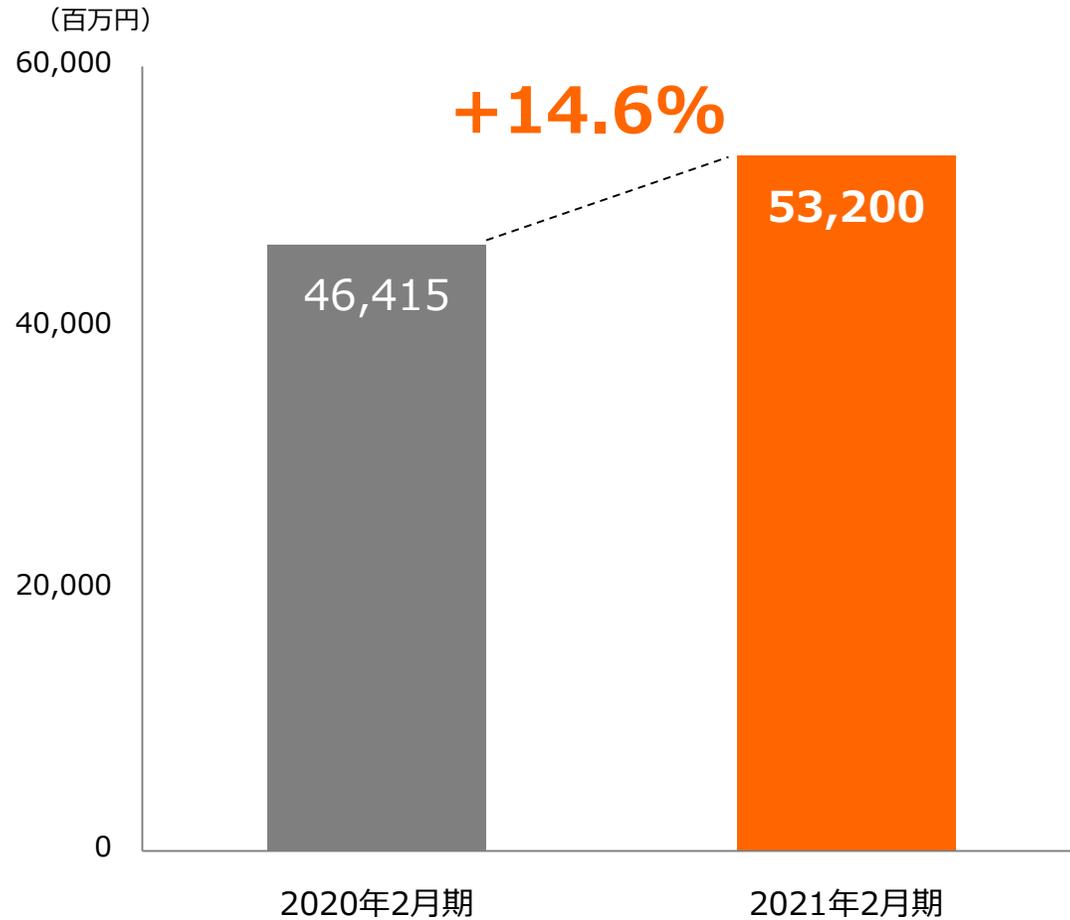
※2 アプローチ数：営業担当者が顧客企業の採用担当者に接触し、商品説明を行った数

6

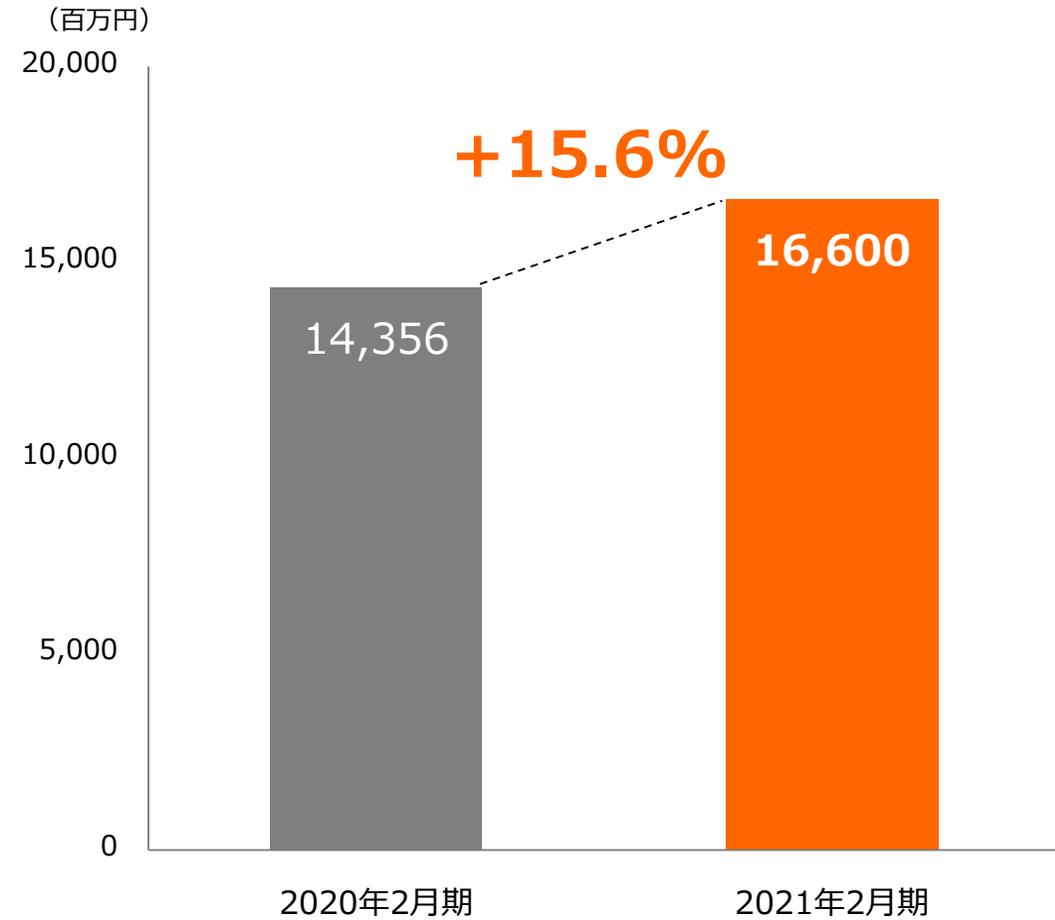
## 業績予想・配当

新型コロナウイルス感染症拡大前には、売上高・営業利益共に2桁成長を目指していた

■ 売上高



■ 営業利益



通期の業績見通しが現時点で困難なため、第1四半期のみレンジ形式で開示

(百万円)

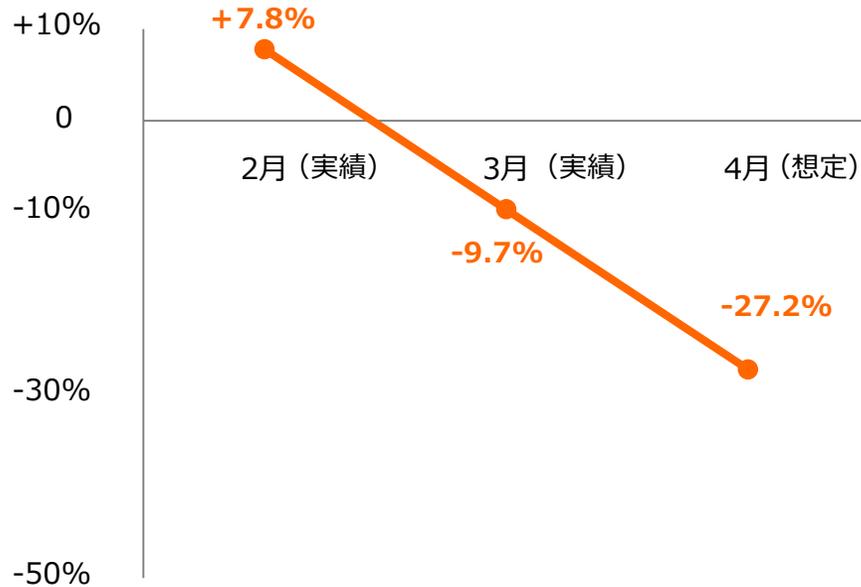
	2020年2月期 第1四半期 実績	2021年2月期 第1四半期 個別業績予想	
	金額	金額	前年同四半期比増減率
<b>売上高</b>	12,011	9,900~10,900	△17.6~△9.3%
<b>営業利益</b>	3,757	2,900~3,800	△22.8~+1.1%
<b>経常利益</b>	3,774	2,900~3,800	△23.2~+0.7%
<b>四半期純利益</b>	2,599	2,000~2,650	△23.1~+1.9%

- ・直近の顧客企業の広告出稿動向を勘案し算出

人材サービス事業※受注額の前年同月比成長率を2パターン想定

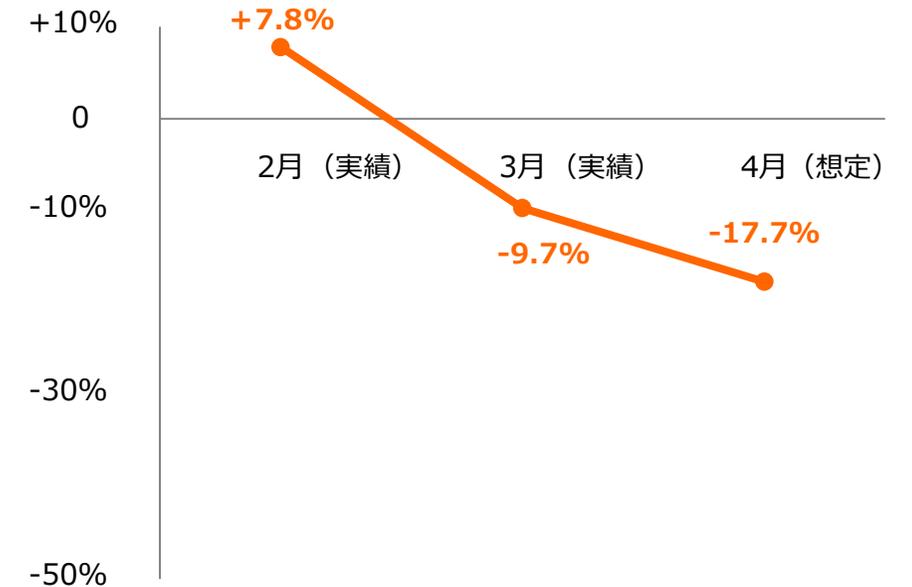
業績予想  
の下限

(受注額 前年同月比成長率)



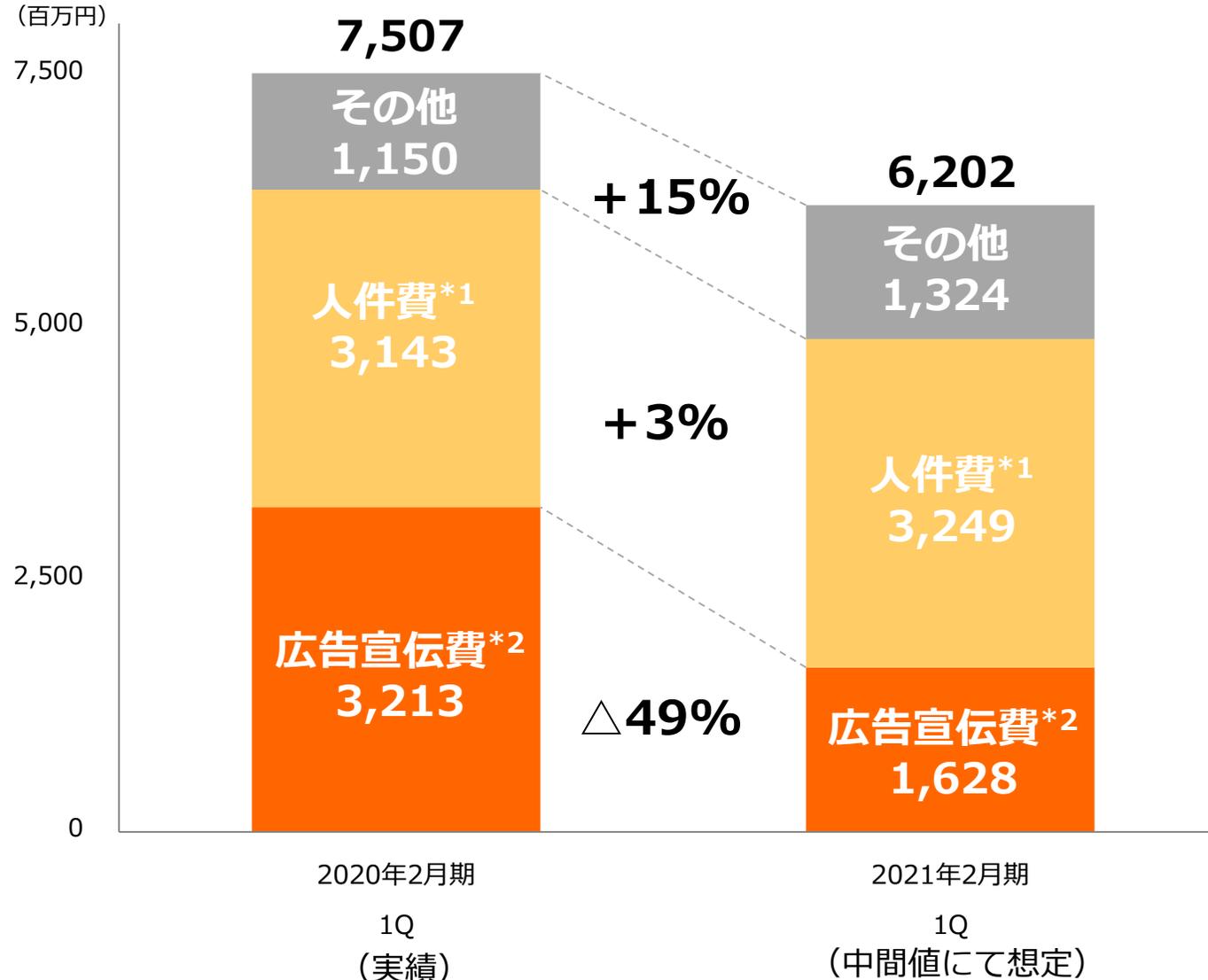
業績予想  
の上限

(受注額 前年同月比成長率)



※ナースではたらこを除く

■ 販売費及び一般管理費の内訳 前年同四半期比

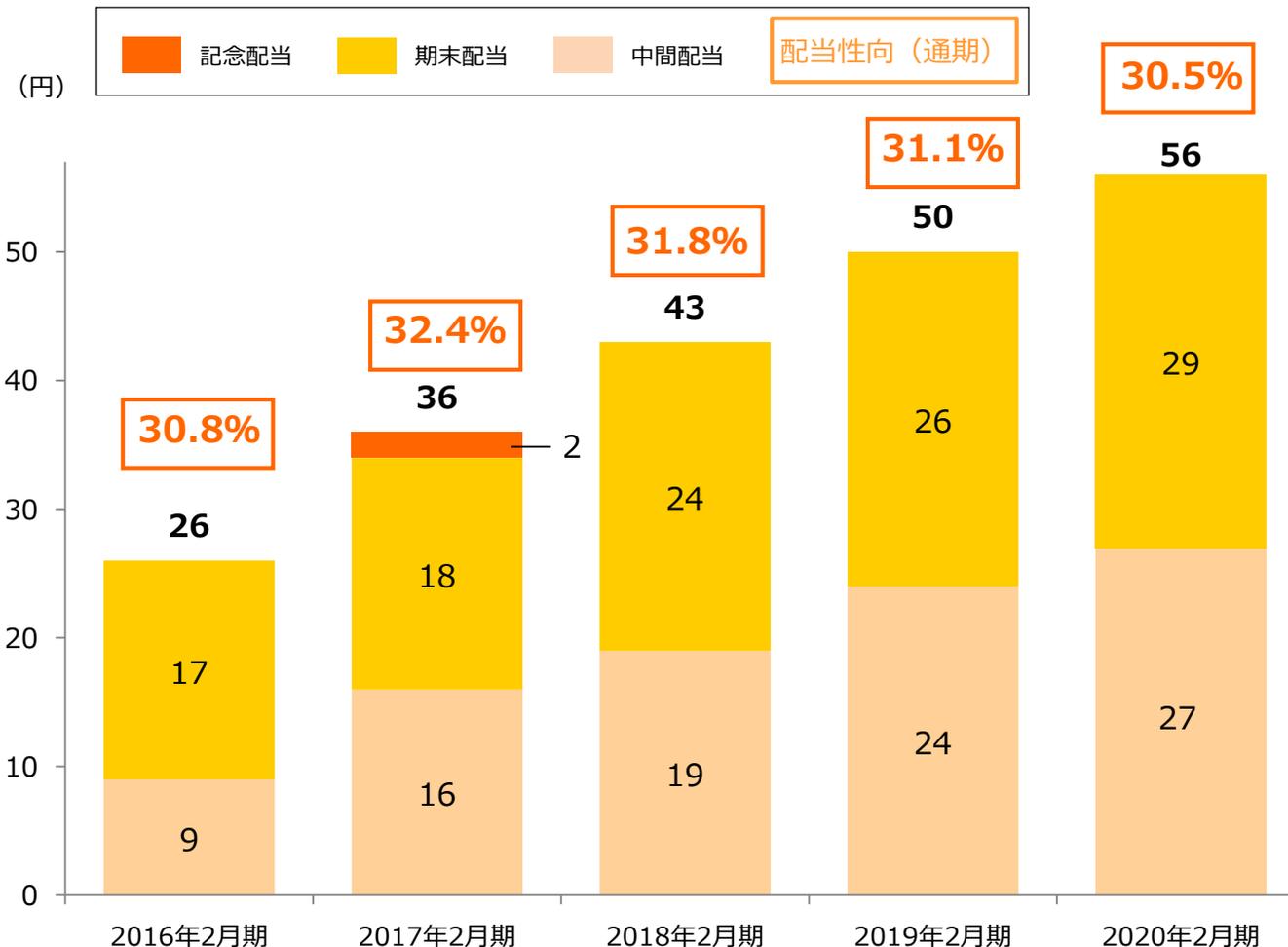


- ・ 販管費合計を前年同四半期比 17%縮小
- ・ 求人需要減少時においては応募が集まりやすいため、広告宣伝費の効率化により利益の確保が可能
- ・ 当社の信念「人が全て、人が財産」に基づき、社員の育成に引き続き注力する方針

\*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 広告宣伝費には販売促進費を含む

## ■ 一株当たり配当金の推移



- 2020年2月期 = 56円 (配当性向30.5%)
- 2021年2月期の配当予想は、通期業績見通しの開示が可能になった時に併せて開示する予定

※2018年2月期及び2019年2月期の配当性向につきましては、連結決算の数値にて算出しております。



## 今後の取り組み

「ビジョン」  
**Labor force solution company**

人材採用におけるサービスに加え、AI・RPAサービスの提供で  
構造的な人材不足と労働生産性の低さを解消する

**“労働力の総合商社”**  
として日本経済に貢献する

**Human labor force**

(人材サービス事業)

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 ディップの看護師転職サービス  
**ナースではたらこ**



**Digital labor force**

(AI・RPA事業)

**コボット**

新型コロナウイルス感染拡大という脅威に接し、社会環境は大きく変化  
「ピンチをチャンスに」し、進化“Evolution”を図る

顧客・ユーザーに寄り添いながら  
労働力確保に関する諸問題を解決

テクノロジーを用いて  
人的労働力の代替となるソリューションを提供

## Human labor force

(人材サービス事業)

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

**はたらこねっと**

dip デップの看護師転職サービス

**ナースではたらこ**



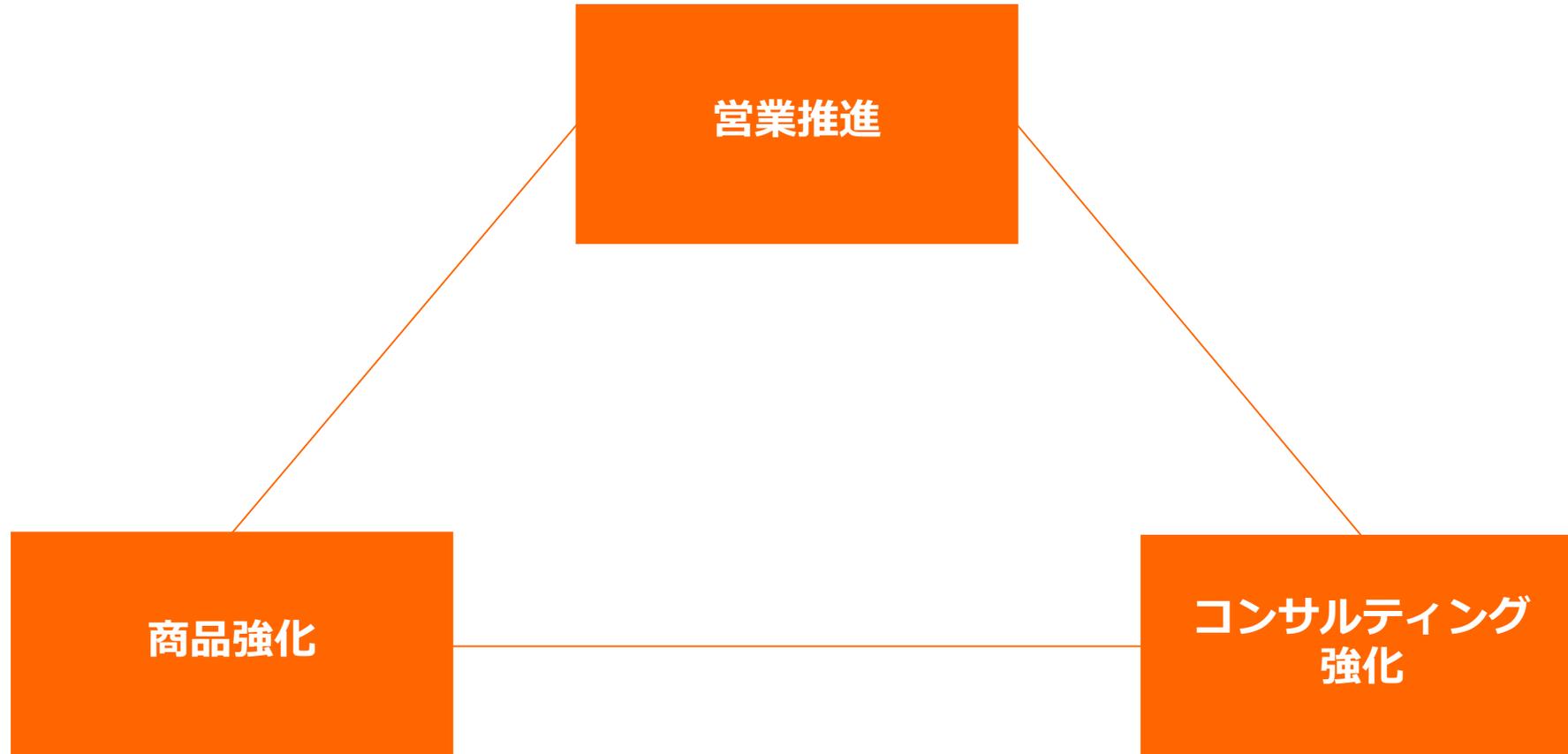
## Digital labor force

(AI・RPA事業)

**コボット**

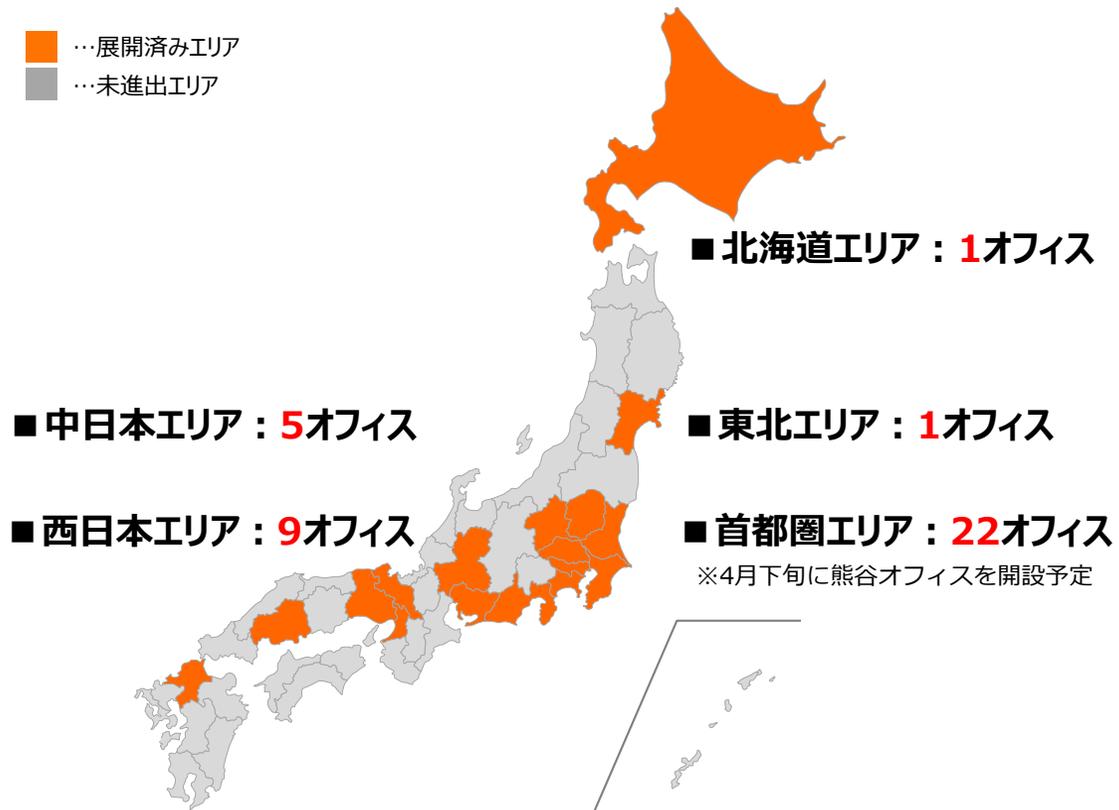
求人情報サービス企業から真の「Labor force solution company」へ

人材サービス事業本部とAI・RPA事業本部が連携し、RPA商品を開発・拡販する体制を構築



## ①営業推進

顧客に寄り添いながらニーズを吸い上げ、商品企画・開発に活用  
直販・代理店両面からの販売網拡大を図る



### 事業部ごと（顧客属性別／拠点別）にRPA推進担当を配置

- ・ 派遣会社／大口顧客／中小口顧客などの顧客属性別専任担当者の配置
- ・ 首都圏以外の地域におけるRPA導入ニーズへの対応

### 代理店販売網の構築

- ・ 人材サービス事業の既存代理店を通じたRPA商品の販売
- ・ 顧客である派遣会社に代理店機能を担っていただき、派遣先企業へRPA商品を拡販

顧客ニーズをよく知る人材サービス営業部隊とAI・RPA開発部隊が  
一体となり、中小口顧客が導入しやすい商品を企画・開発

ロボット



顧客  
ニーズ

中小口向け  
新サービス

### 「クラウド型サービス」の拡充

- ・ 中小口顧客でも導入が容易な「面接ロボット」同様の安価なクラウド型サービスの開発

### 対象業務の範囲を拡大

- ・ 顧客ニーズを見極め採用関連以外の商品ラインナップを拡大

### 新規中小口向けの専門直販営業部隊を新設

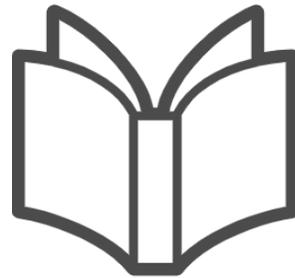
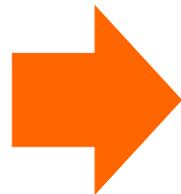
- ・ 「不動産ロボット」を全国で営業展開

③コンサルティング強化

- ・派遣会社向け営業で培ったノウハウをパッケージ化
- ・既存の中大口顧客向け営業を2020年6月から展開
- ・人材サービス事業の強みであるコンサルティング営業手法や、社員向けRPA教育・研修ノウハウのマニュアル、パッケージ商品の販売を検討中

第1四半期（～2020年5月末）

第2四半期（2020年6月～）



AI・RPA開発部隊が  
営業パッケージ化



**中大口顧客向けに  
展開**

# 社会環境の変化に応じて ディップは進化する

## Labor force solution company

Human labor force

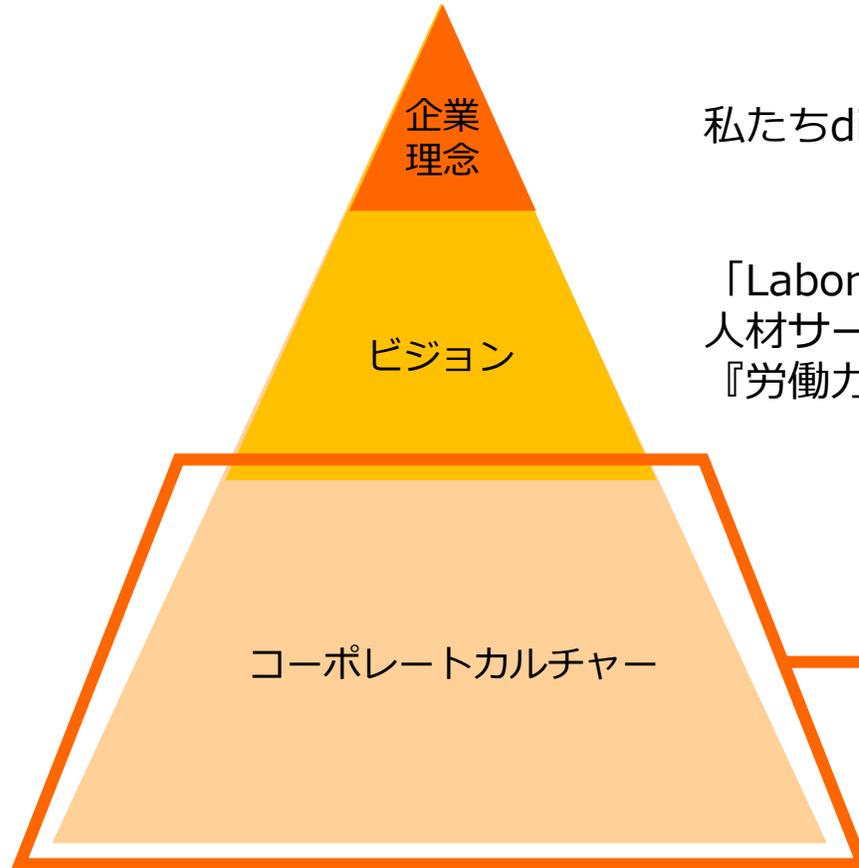


Digital labor force



## Appendix

<b>会 社 名</b>	ディップ株式会社
<b>設 立</b>	1997年3月（第24期）
<b>代 表 者</b>	代表取締役社長 兼 CEO 富田 英揮
<b>所 在 地</b>	東京都港区六本木3-2-1
<b>資 本 金</b>	1,085百万円（2020年2月末時点）
<b>売 上 高</b>	46,415百万円（2020年2月期）
<b>従 業 員 数</b>	2,235名（2020年4月1日時点の正社員）
<b>事 業 内 容</b>	インターネットによる求人情報提供サービス
<b>上 場 市 場</b>	東証一部（証券コード：2379）



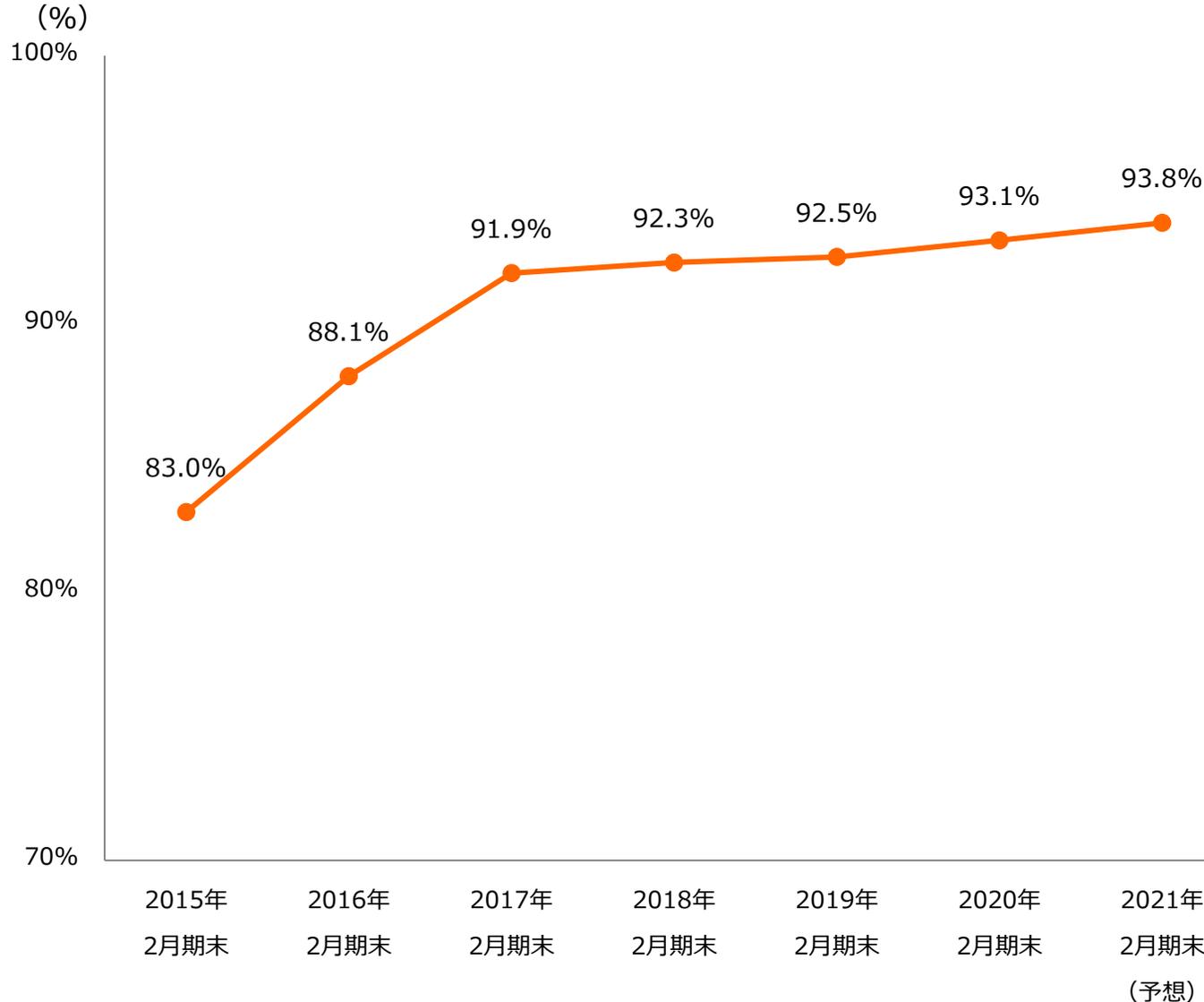
私たちdipは夢とアイデアと情熱で社会を改善する存在となる

「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

設立月である3月に全社員が一堂に会し、  
「経営方針発表」「通期表彰式」「懇親パーティー」を実施

「通期表彰式」では会場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



## ■ 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



## ■ 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

## ■ 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

## ■ 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

(百万円)

	2019年2月期 (2019年2月28日)	2020年2月期 (2020年2月29日)	増減額
<b>資産</b>	<b>33,704</b>	<b>41,114</b>	<b>+7,410</b>
流動資産	19,768	25,446	+5,678
固定資産	13,936	15,667	+1,731
有形固定資産	1,791	1,878	+86
無形固定資産	4,459	5,244	+785
投資その他の資産	7,684	8,545	+860
<b>負債</b>	<b>7,804</b>	<b>9,601</b>	<b>+1,797</b>
流動負債	6,920	8,565	+1,645
固定負債	883	1,035	+152
<b>純資産</b>	<b>25,899</b>	<b>31,512</b>	<b>+5,612</b>
資本金	1,085	1,085	-
資本剰余金	1,958	2,194	+236
利益剰余金	24,414	31,431	+7,016
自己株式	-2,401	-4,125	-1,723
評価換算差額等	-8	-19	-11
新株予約権	851	946	+94

(百万円)

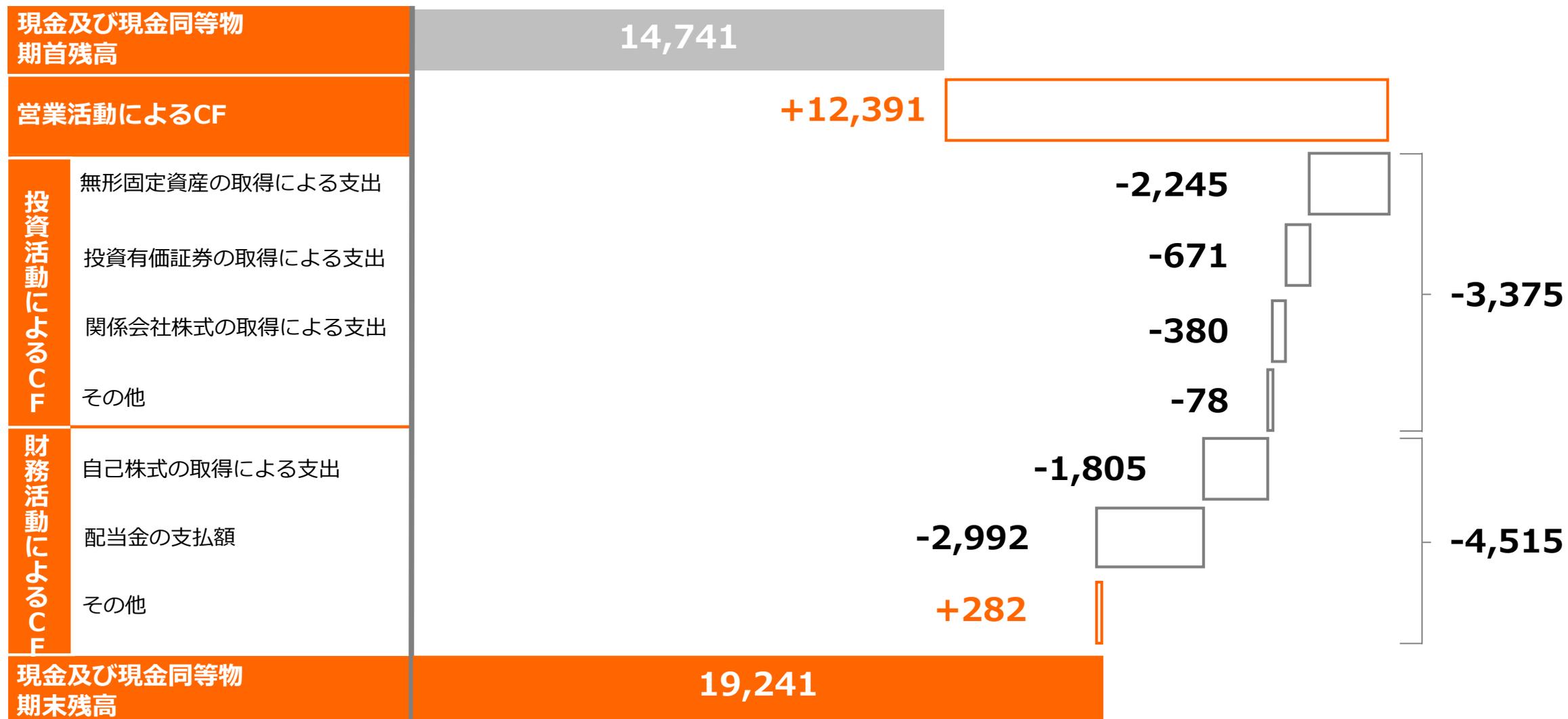
	2019年2月期		2020年2月期		前年比	
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率
売上高	42,167	100.0%	<b>46,415</b>	100.0%	<b>+4,248</b>	<b>+10.1%</b>
売上原価	2,699	6.4%	<b>3,036</b>	6.5%	<b>+337</b>	<b>+12.5%</b>
売上総利益	39,467	93.6%	<b>43,378</b>	93.5%	<b>+3,911</b>	<b>+9.9%</b>
販売費及び一般管理費	26,639	63.2%	<b>29,022</b>	62.5%	<b>+2,383</b>	<b>+8.9%</b>
人件費*1	11,452	27.2%	12,667	27.3%	+1,215	+10.6%
広告宣伝費*2	11,526	27.3%	11,855	25.5%	+328	+2.9%
地代家賃	1,059	2.5%	1,075	2.3%	+15	+1.5%
その他	2,601	6.2%	3,424	7.4%	+822	+31.6%
営業利益	12,828	30.4%	<b>14,356</b>	30.9%	<b>+1,528</b>	<b>+11.9%</b>
経常利益	12,859	30.5%	<b>14,393</b>	31.0%	<b>+1,534</b>	<b>+11.9%</b>
当期純利益	9,112	21.6%	<b>10,012</b>	21.6%	<b>+900</b>	<b>+9.9%</b>

\*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

※2019年2月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。

(百万円)



(百万円)

	報告セグメント 人材サービス事業	その他 (注) 1	合計	調整額 (注) 2	損益計算書計上額 (注) 3
売上高					
外部顧客への売上高	46,369	46	46,415	—	46,415
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—
計	46,369	46	46,415	—	46,415
セグメント利益又は損失 (△)	18,809	△535	18,274	△3,917	14,356
その他の項目					
減価償却費	1,576	2	1,578	114	1,693

(注)

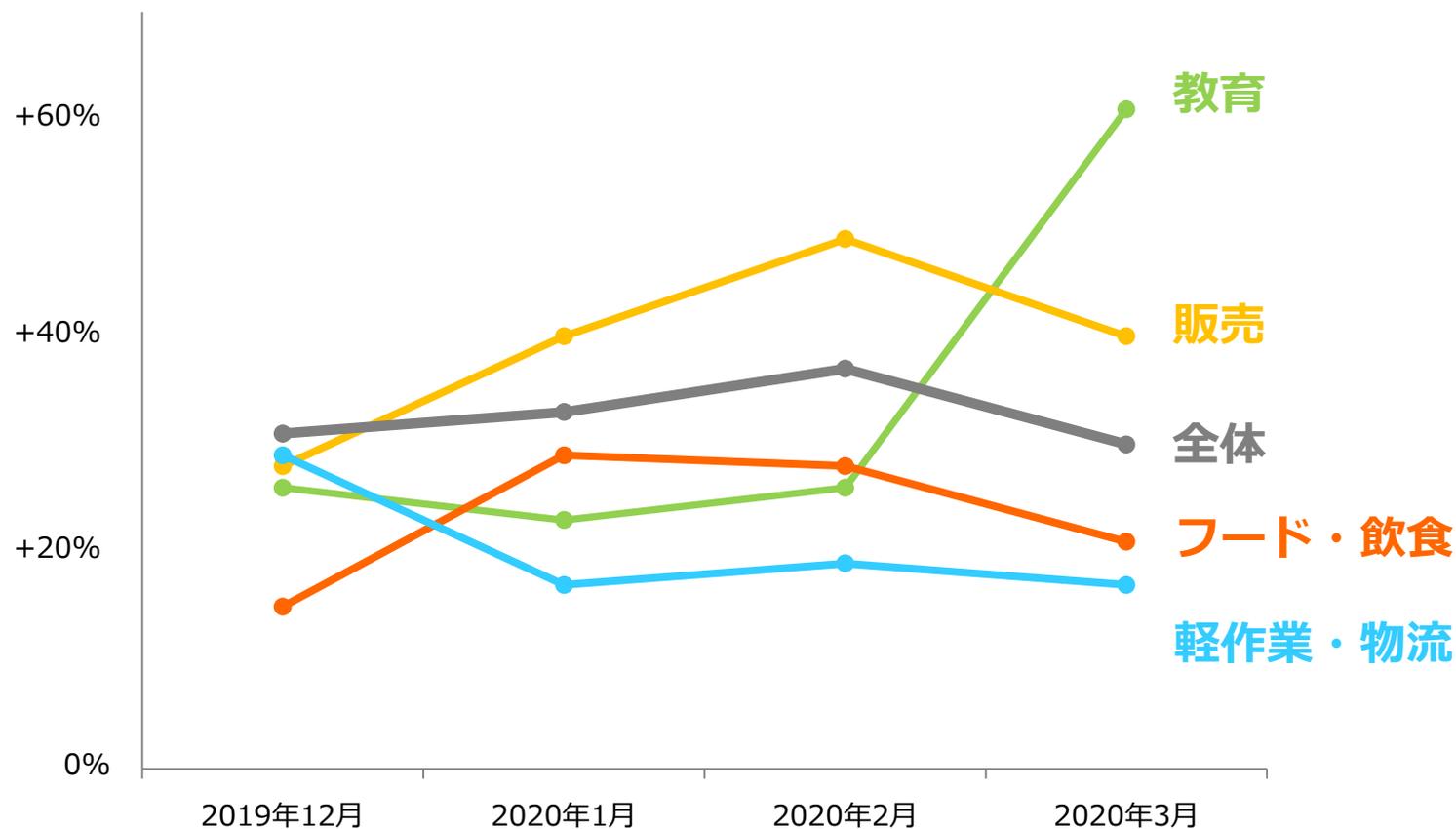
1. 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、主にAI・RPA事業を含んでおります。
2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△3,917百万円は、各報告セグメントに配分していない全社費用等であります。全社費用等は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
3. セグメント利益又は損失(△)は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。
4. 報告セグメントごとの資産、負債その他の項目については、最高意思決定機関が経営の意思決定上、当該情報を各セグメントに配分していないことから開示しておりません。

■ 売上高

(百万円)

	2019年2月期 第4四半期	2020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
ナースではたらこ	284	<b>269</b>	△14	△5.2%

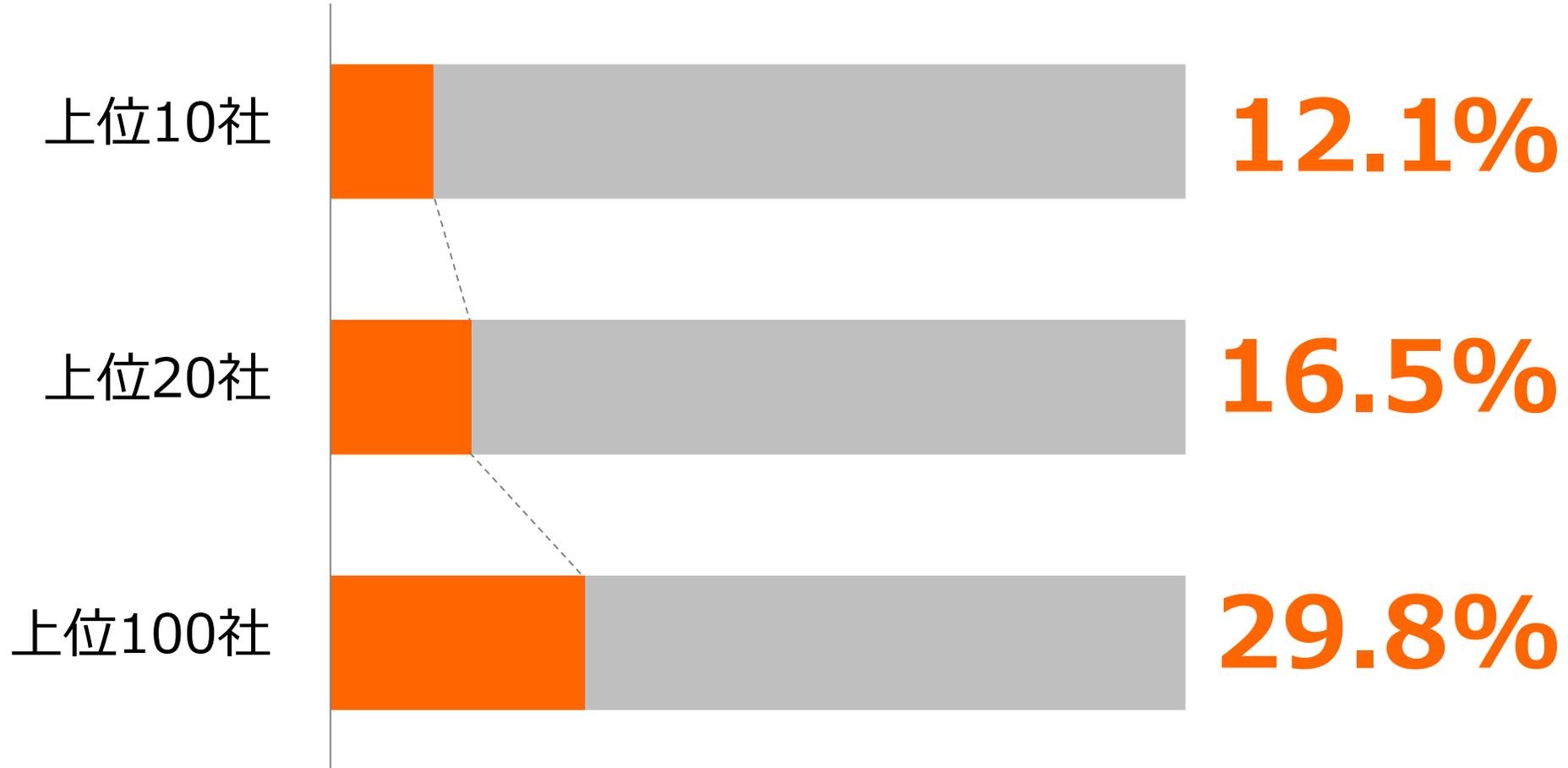
## ■ 職種別案件数 前年同月比成長率の推移



- ・ 2020年3月の案件数成長率（全体）は、前月比7pts減少
- ・ 軽作業・物流は横ばい
- ・ 教育が増加

(ご参考) 当社の特定顧客への売上依存度は低い

■ 総売上高に占める上位顧客の売上高（2020年2月期4Q）



※売上依存度：上位顧客の売上高合計÷売上高



### ▼対象期間

- ・2020年3月4日～ 2020年4月30日（予定）

### ▼対象サービス

- ・バイトル

### ▼支援条件

- ・バイトルご利用中の顧客企業

※バイトルを現在ご利用中でない顧客企業には別途優遇サービスを実施

▲バイトルトップページに特設バナーを掲示

## 支援までの流れ

新型コロナウイルス感染症と診断される

診断書や必要データの提出／受領確認

支援金のお振込み

支援金確定日の当日または翌営業日

### ▼対象期間

2020年3月9日～終了時期未定

※感染拡大状況などを踏まえ、終了1か月前に告知

### ▼対象サービス

- ・バイトル、バイトルNEXT、はたらこねっと

### ▼主な支援条件

- ・2017年3月1日以降に対象サイトで応募（WEB応募）し、応募先企業で就業している方
- ・雇用形態が有期雇用契約の方（アルバイト、パート、派遣社員、契約社員等）

※勤務先企業や公的機関等から休業に対する補償がある場合は対象外

詳細と手順については、以下URLをご参照ください

バイトル／バイトル NEXT : <https://www.baitoru.com/pdt/shien2020/>

はたらこねっと : <https://www.hatarako.net/contents/shien2020>

業務効率化をサポートするFAST RPA



- 1 人材サービス事業の顧客基盤を製品開発・販売に活用
- 2 遠隔での導入・保守サポート体制
- 3 開発・導入コストゼロ
- 4 月額費用のみで保守まで対応

# 【「ロボット」の特徴①】

人材サービス事業の顧客基盤を製品開発・販売に活用



顧客企業の業種・業務に深い理解をもつ営業人員

人材採用の支援



業務効率化ニーズ

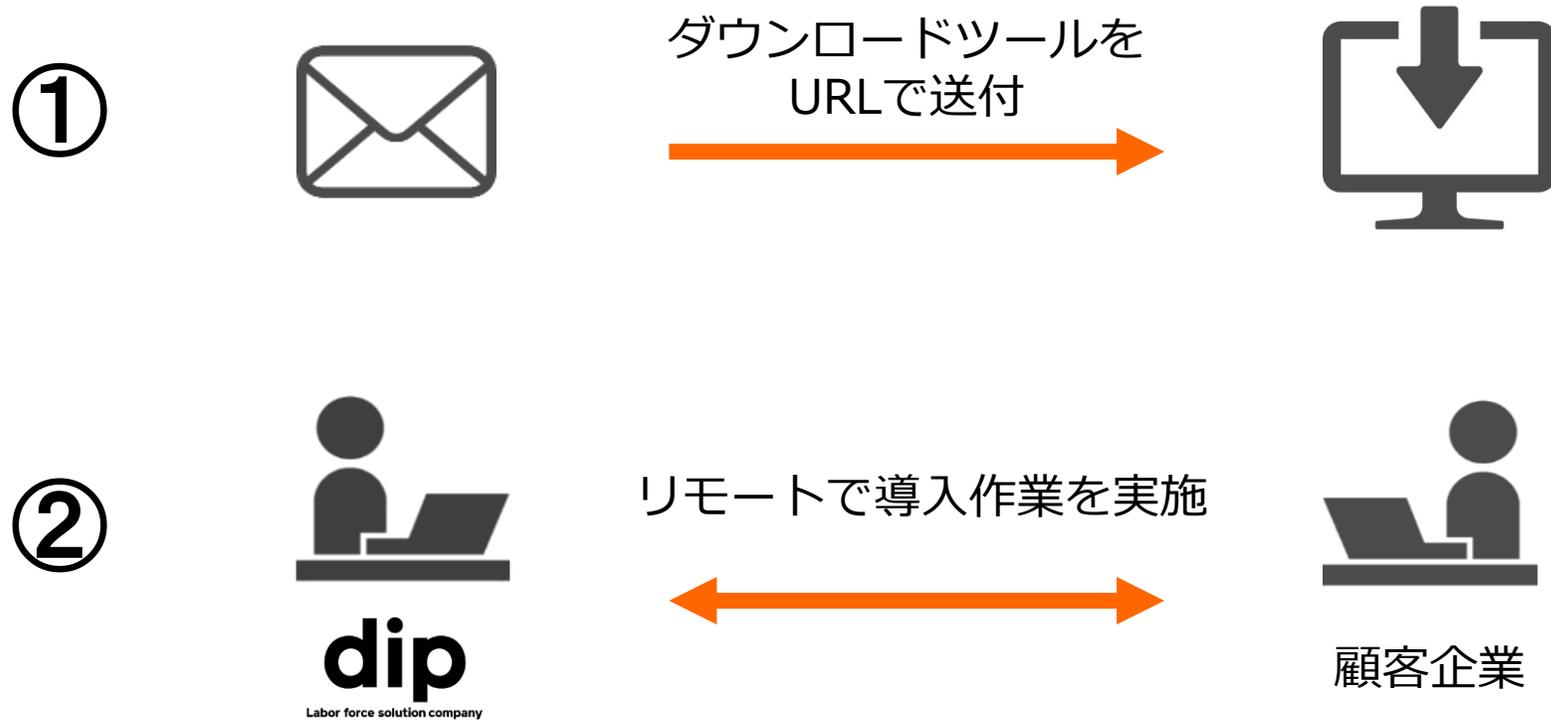


RPAツール



人材サービス事業で培った広範な顧客基盤

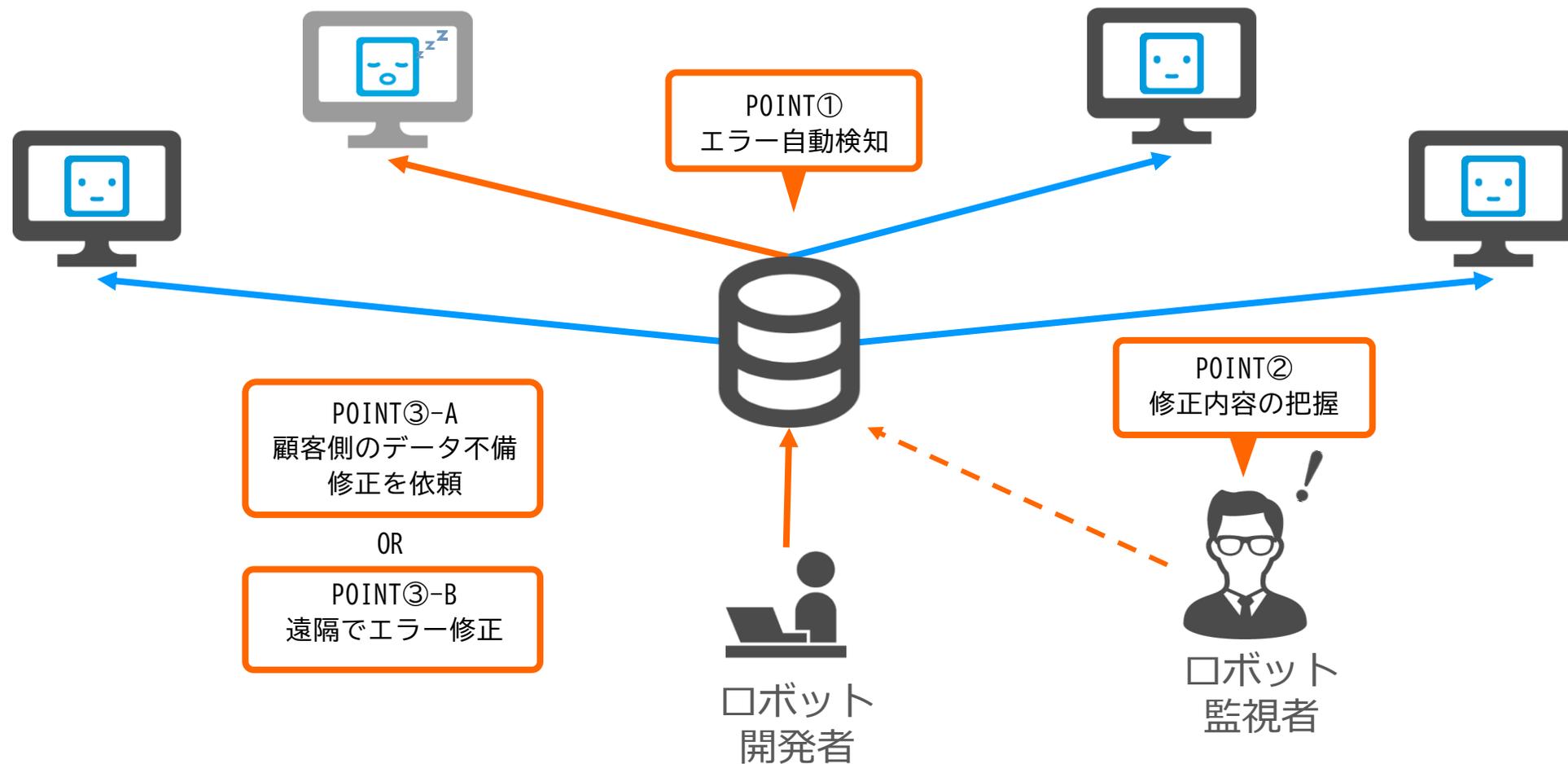
# 【「ロボット」の特徴②】 遠隔での導入・保守サポート体制（導入）



- ・ ディップの開発（プリセールス）担当が遠隔で導入
- ・ 最短1時間で導入

※顧客側でロボット導入を行わないクラウド型のサービスを含む

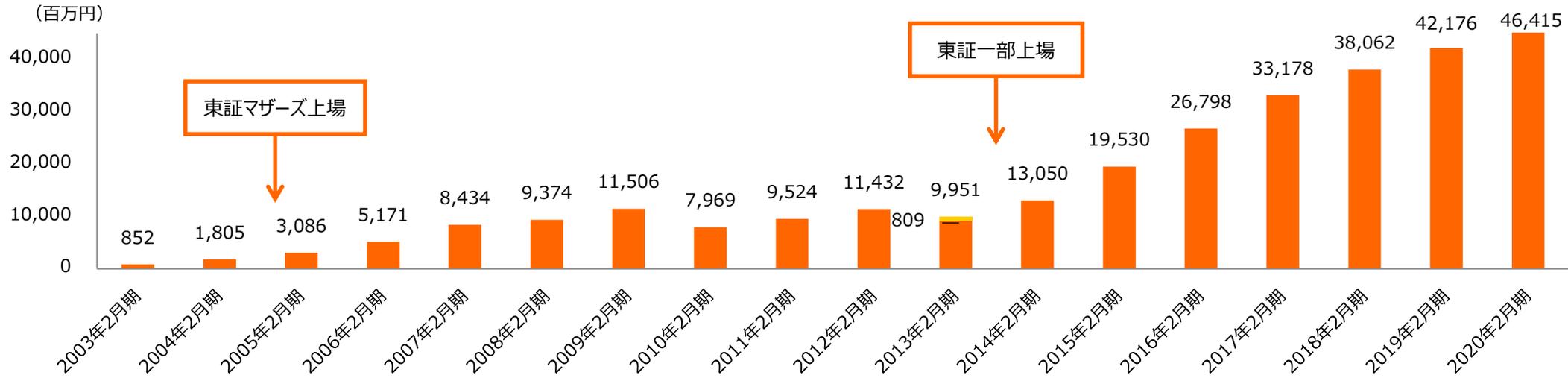
# 【「ロボット」の特徴②】 遠隔での導入・保守サポート体制（保守サポート）



・環境やシステム変更にあわせ適宜ロボットを修正

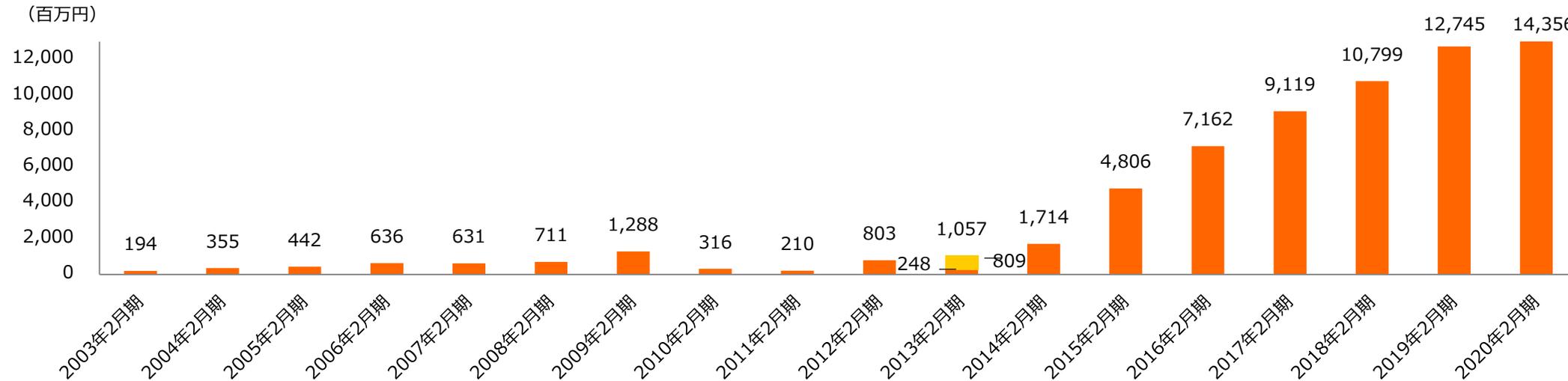
## ■ 売上高推移

※ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

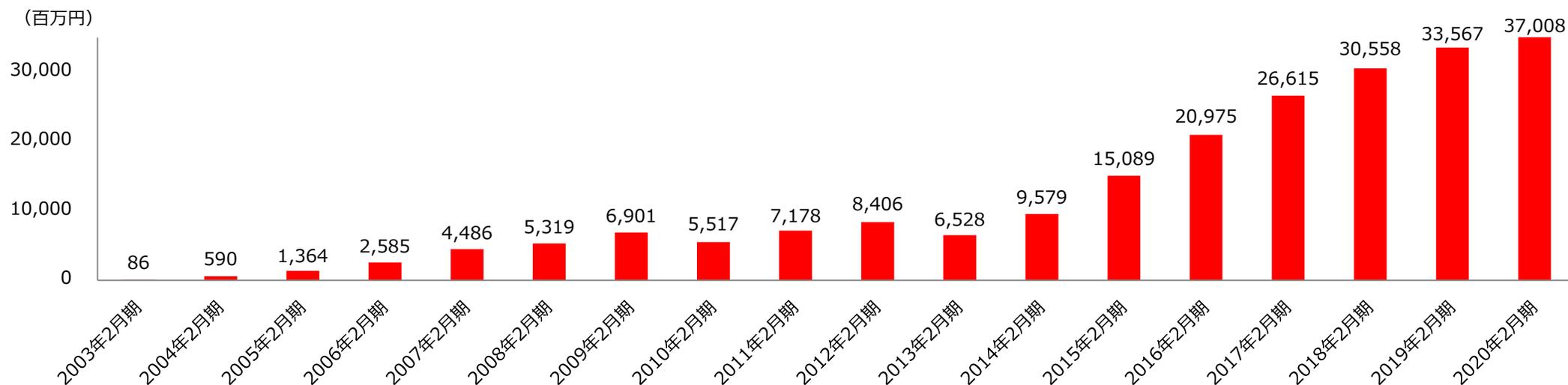


## ■ 営業利益推移

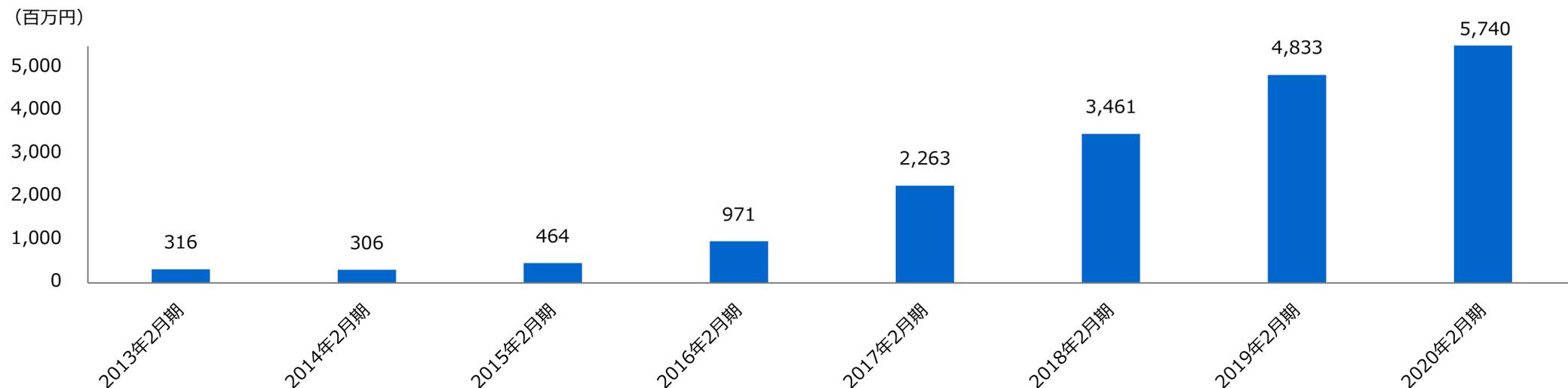
※ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額



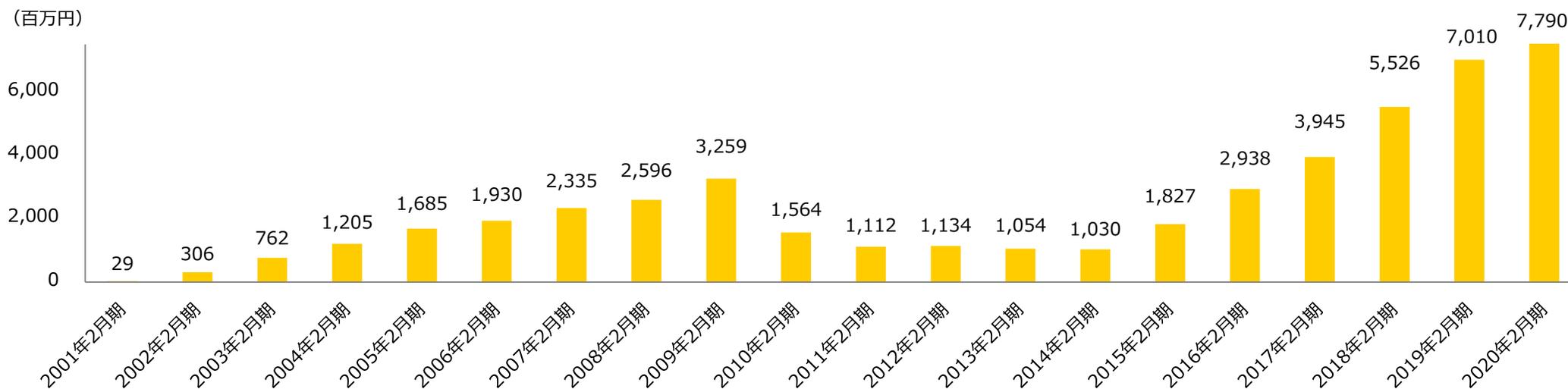
## ■ バイトル売上高推移 (バイトルNEXT売上高を含む)



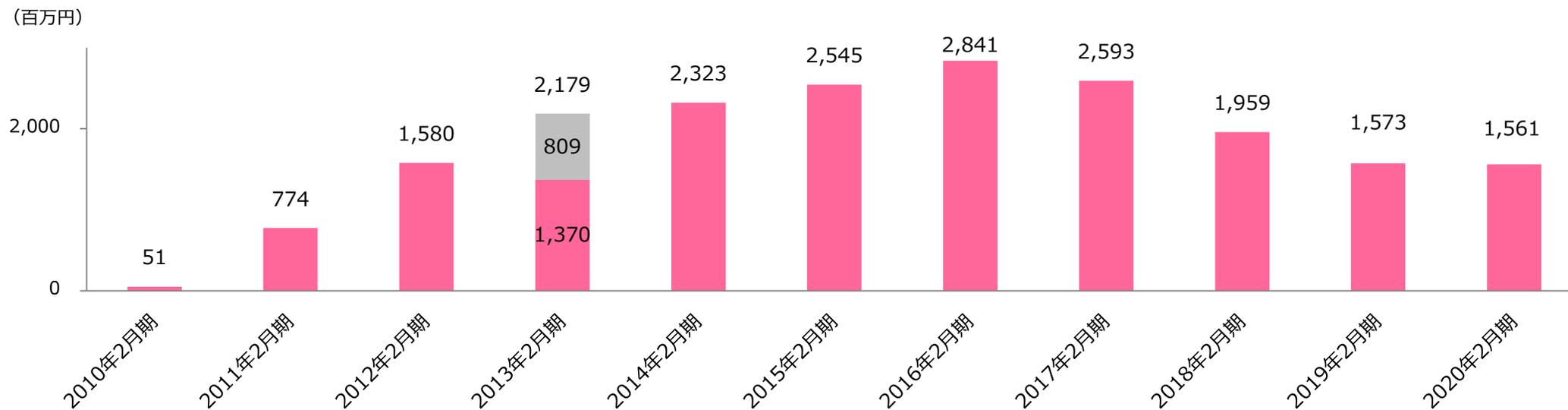
## ■ バイトルNEXT売上高推移

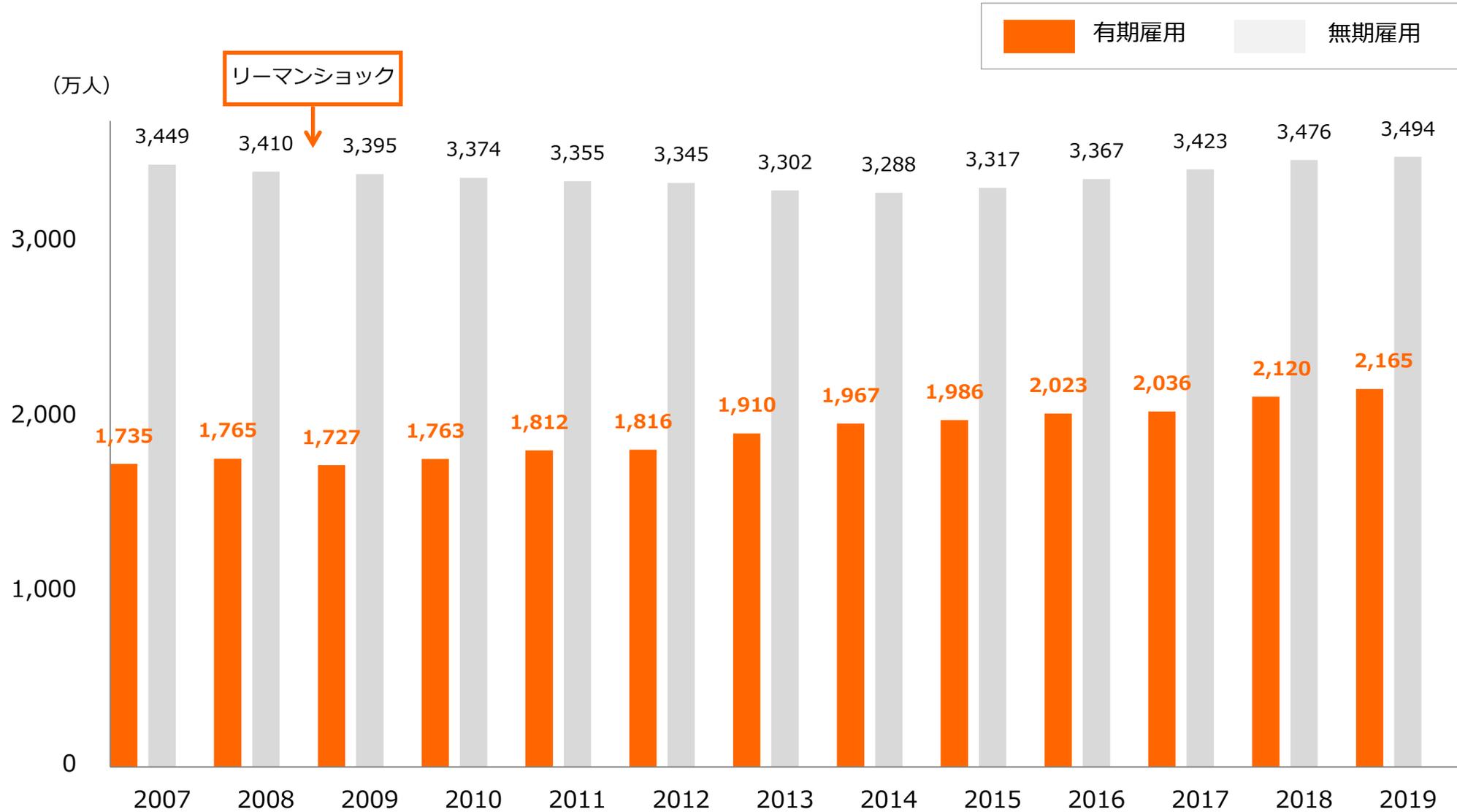


## ■ はたらこねっと売上高推移

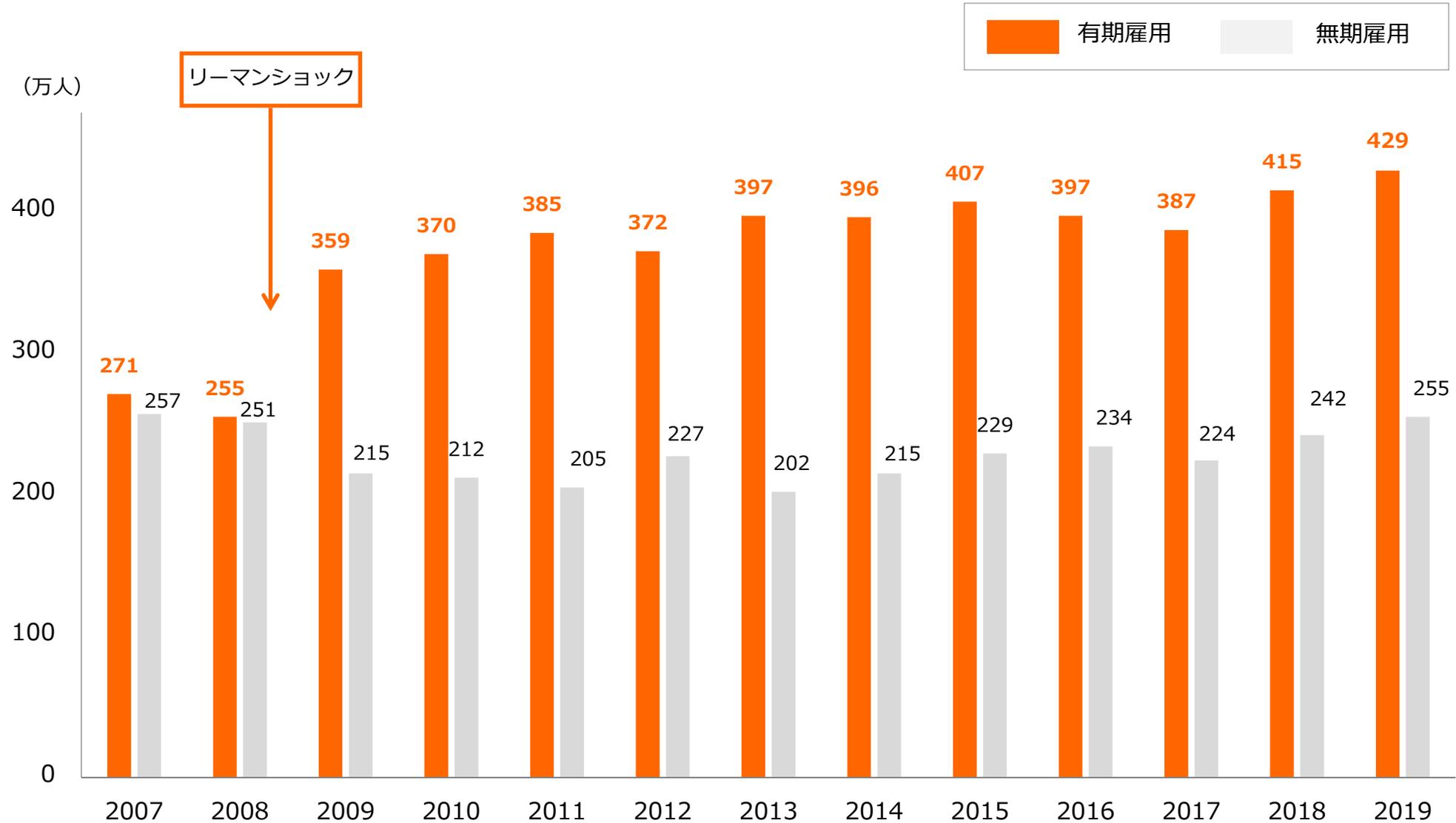


## ■ ナースではたらこ売上高推移





出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成



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

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<sup>\*1</sup>

46.9%

・ 女性管理職比率<sup>\*1\*2</sup>

31.7%

・ 女性取締役比率<sup>\*1</sup>

33.3%

・ 育休・産休取得率・復帰率<sup>\*3</sup>

100.0%



\*1 2020年4月1日時点

\*2 全企業平均は7.7% (2019年8月 帝国データバンク調べ)

\*3 2020年2月期実績

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>

地方自治体と連携した「暮らし体験ツアー」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「暮らし体験ツアー」サイト：<https://www.baitoru.com/rr/>

取締役	
富田 英揮	代表取締役社長 兼 CEO（最高経営責任者）
岩田 和久	取締役 COO（最高執行責任者） 兼 人材サービス事業本部長 兼 経営管理本部長
植木 克己	取締役 CIO（最高情報責任者） 兼 商品開発本部長
前原 路代	取締役*1*3
志立 正嗣	取締役*1*3
田邊 えり子	取締役*1*3

監査役	
大友 常世	常勤監査役
小林 功一	監査役*2*3
江尻 隆	監査役*2
望月 明彦	監査役

執行役員	
井上 剛恒	人材サービス事業本部 東日本エリア領域管掌 兼 首都圏エリア事業部長
池田 克	人材サービス事業本部 中西日本エリア事業部長
北里 友宏	人材サービス事業本部 HR事業部長
佐賀野 淳	人材サービス事業本部 ビジネスソリューション事業部長
羽田 吾立	人材サービス事業本部 事業企画統括部長
三浦 日出樹	AI・RPA事業本部長
笠松 利旭	商品開発本部 メディアプロデュース統括部長 兼 ディップ総合研究所長 兼 アプリ推進室長
進藤 圭	商品開発本部 次世代事業統括部長
鬼頭 伸彰	CHO（最高人事責任者） 兼 人事本部長
浜辺 真紀子	経営管理本部 コーポレートコミュニケーション統括部長
新居 晴彦	経営管理本部 経営統括部長

\*1 社外取締役 \*2 社外監査役

\*3 株式会社東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出ております。

## 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](mailto:finance@dip-net.co.jp)  
URL <https://www.dip-net.co.jp>