

---

**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2四半期  
決算説明資料**

2022年10月13日

1	企業価値向上に向けて	P 2
2	2023年2月期 第2四半期 連結業績	P 14
3	2023年2月期 業績予想	P 19
4	DX事業 事業概要・進捗	P 23
5	人材サービス事業 進捗	P 34
6	株主還元	P 46
7	Appendix	P 48

1

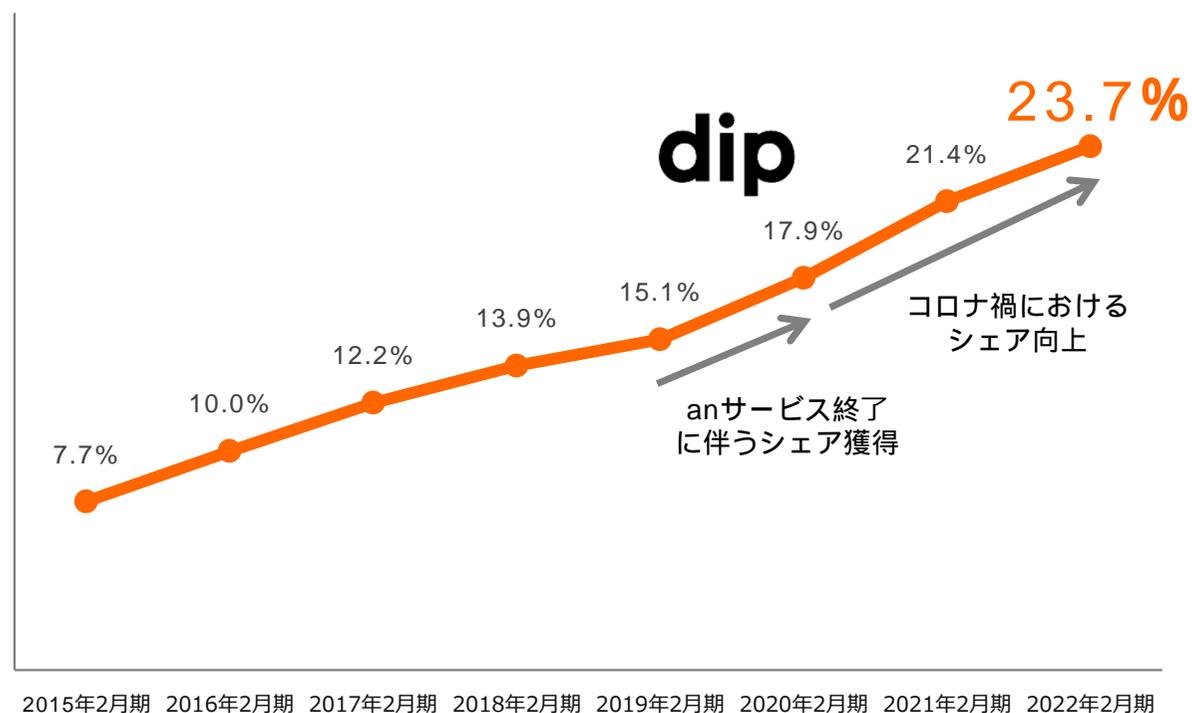
## 企業価値向上に向けて

1. 『No.1』に向けた進捗
2. 「バイトル」20周年を迎えて
3. 「フィロソフィー経営」の社内外への発信強化
4. ESG経営への評価

## 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

# 1. 『No.1』に向けた進捗

## 「philosophy」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

2020年3月～  
休業時の経済支援

2021年7月～  
ワクチンインセンティブプロジェクト

2021年11月～  
ディップ・インセンティブ・プロジェクト

**バイトを守れ。**

「バイト力」「バイト力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  
有期雇用の方々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。

新卒やキャリアアップに成功した方も、正社員には届かない収入があり不安が、  
アルバイト、パート、派遣社員、契約社員にはありません。このように、  
自分に合った働き方があります。

私たちは、従業員が働く喜びを感じ、  
感謝の言葉をいただいた場合の生活不安を和らげます。  
たとえ感染したとしても、また元気に帰って来たいから、  
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 宮田英輝

バイト力 バイト力NEXT はたらこねっと

**ワクチン接種で、  
社会を守ろう。**

ワクチン接種促進は、  
国を豊かにでき、労働者、事業者の両方、  
もって得る社会の発展を促します。  
つまり社会全体を豊かにすることが可能です。  
しかし、接種するための経済的、  
時間的負担を軽減する必要がある人もいます。

そこで、  
接種した人にとりお祝い金や手当を支給し、  
接種を促すには、  
その労力を補償する必要があると感じる人もいます。  
株式会社「ワクチン接種促進財団」が、ワクチン接種促進のための支援、  
ワクチン接種した人の労力の恩恵を、  
時給アップなどのワクチンインセンティブ  
施策を行うことで企業や従業員に還元していきます。

そして企業としてワクチン接種を促すように、  
すべての人から感謝される企業を目指します。Dipは助けます。  
ワクチン接種で、社会を守ろう。

ディップ株式会社

dip バイト力 バイト力NEXT バイト力PRO はたらこねっと コラボ

ワクチン接種の促進に貢献するプロジェクトです。

**「店長、時給を  
上げてください！」**

店長さん、  
求人募集を続けている企業や求職者の間に、  
時給アップの課題を掲げています。  
たくさんの方の賛同をいただき、  
時給アップを実現するには40万件を超える、  
賛同が必要となります。  
あなたの賛同をお願いします。dipです。

バイト力 バイト力NEXT  
バイト力PRO はたらこねっと

求人のために働いていて、dip 25th

**店長、時給を  
上げませんか？**

求人募集、  
求人募集を出している企業や求職者の間に、  
時給アップの課題を掲げています。  
たくさんの方の賛同をいただき、  
時給アップを実現するには40万件を超える、  
賛同が必要となります。  
あなたの賛同をお願いします。dipです。

バイト力 バイト力NEXT  
バイト力PRO はたらこねっと

求人のために働いていて、dip 25th

**dip News**

求人募集の件数増加  
満足度No.1に  
はたらこねっと  
派遣・時給アップ求人が続々増加中!  
バイト力 時給アップ求人 20万件以上  
バイト力PRO 時給アップ求人 15万件以上  
バイト力NEXT 時給アップ求人 3万件以上  
はたらこねっと 時給アップ求人 4.8万件以上

福岡のみなさま注目!

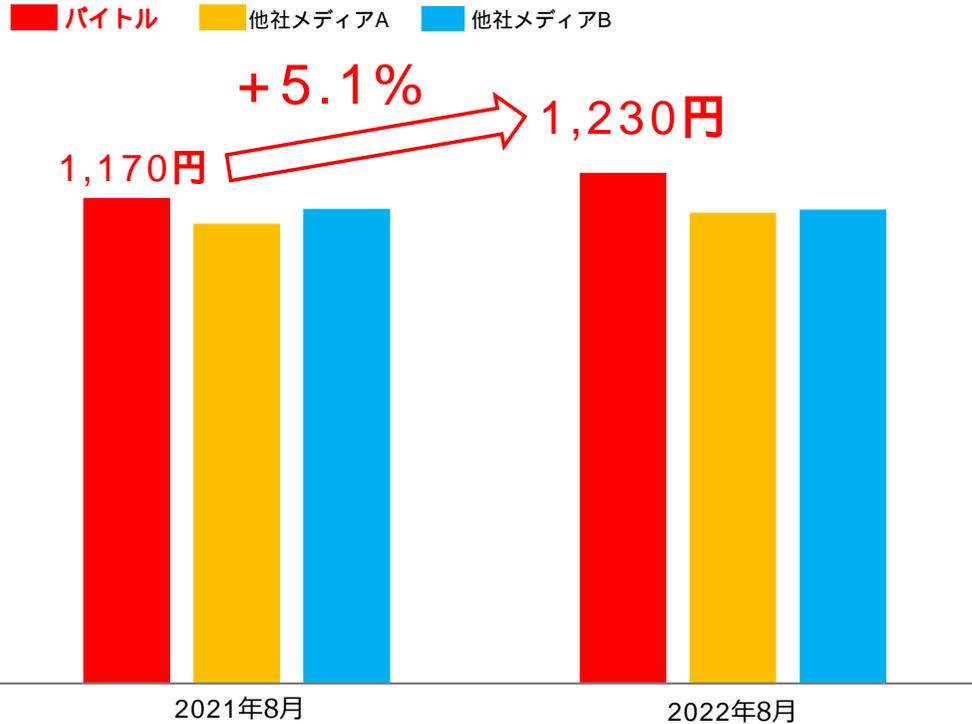
交通広告を全国主要都市で大規模展開

# 1. 『No.1』に向けた進捗

## 平均時給『No.1』にくわえ、時給アップ率『No.1』達成

### 「ディップ・インセンティブ・プロジェクト」にメディアも注目

#### 各媒体における平均時給の比較



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

#### 多数のニュース番組・記事で露出



2022年6月14日 日本テレビ「ZIP!」



2022年9月16日 テレビ東京「WBS」

#### バイト時給、再び過去最高 8月は2.3%上昇

新型コロナウイルス +フォローする  
2022年9月14日 21:00 (有料会員限定)

保存

共有アイコン

アルバイト・パート市場で新型コロナウイルス禍からのリオープン（経済再開）に向けた採用需要が一段と増えている。リクルートが14日発表した三大都市圏（首都圏、東海、関西）の8月のアルバイト・パート募集時平均時給は、前年同月比26円（2.3%）高い1134円だった。6月以来2カ月ぶりに過去最高を更新した。各地で時給の上昇基調が強まっている。

2022年9月14日 日本経済新聞

2022.07.11 月曜日 13:48  
「バイトル」営業担当が、時給アップを交渉してくれる?!コロナ禍の求職者に寄り添う、ディップ株式会社のあらたな挑戦



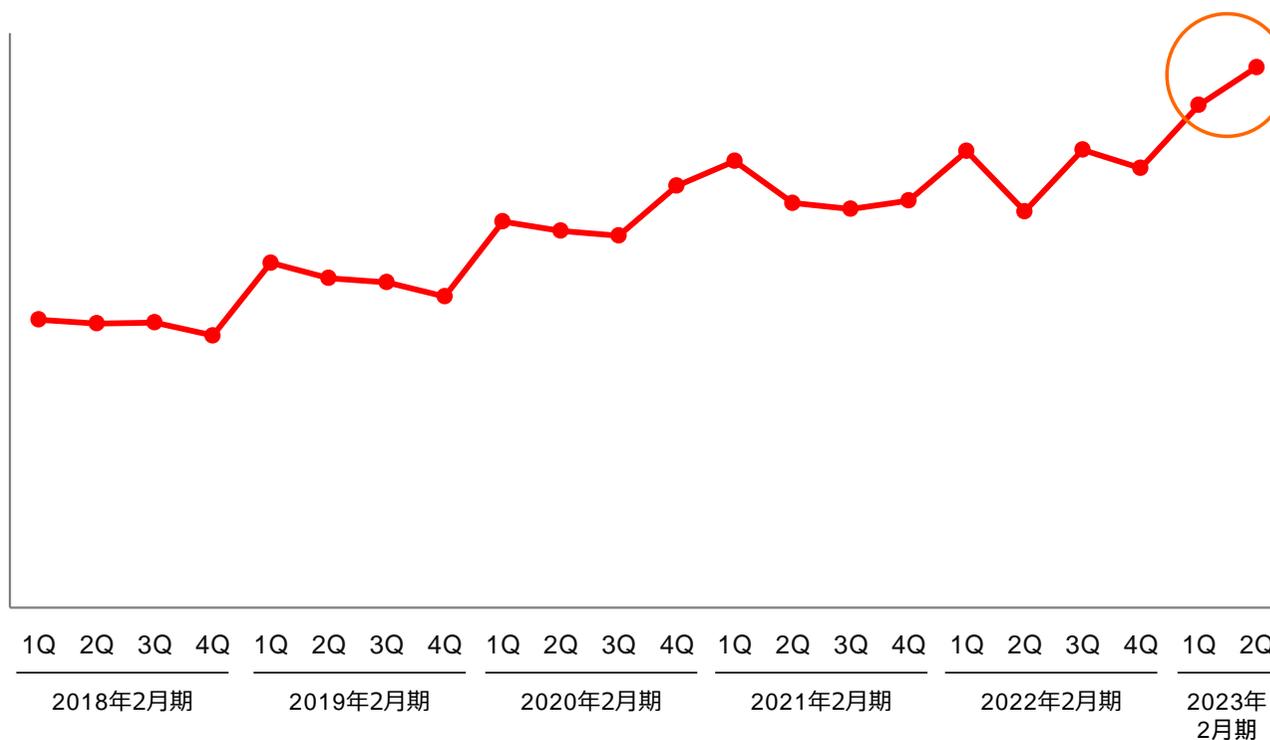
2022年7月2日 TBS RADIO

# 1. 『No.1』に向けた進捗

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  
過去最大の応募数を更新

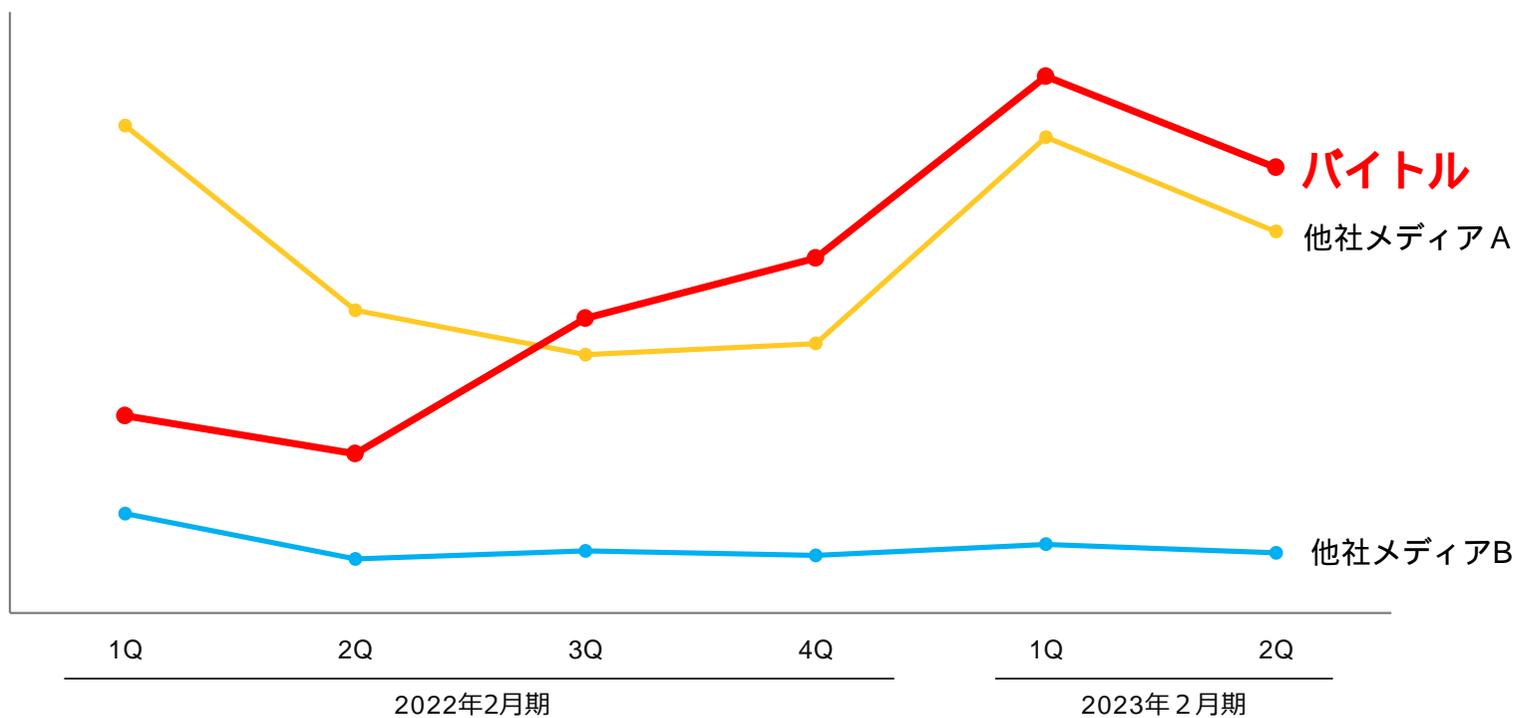
採用効果の向上により、さらなる売上拡大につなげる

人材サービス事業 応募数 四半期推移



## アプリダウンロード数『No.1』を継続

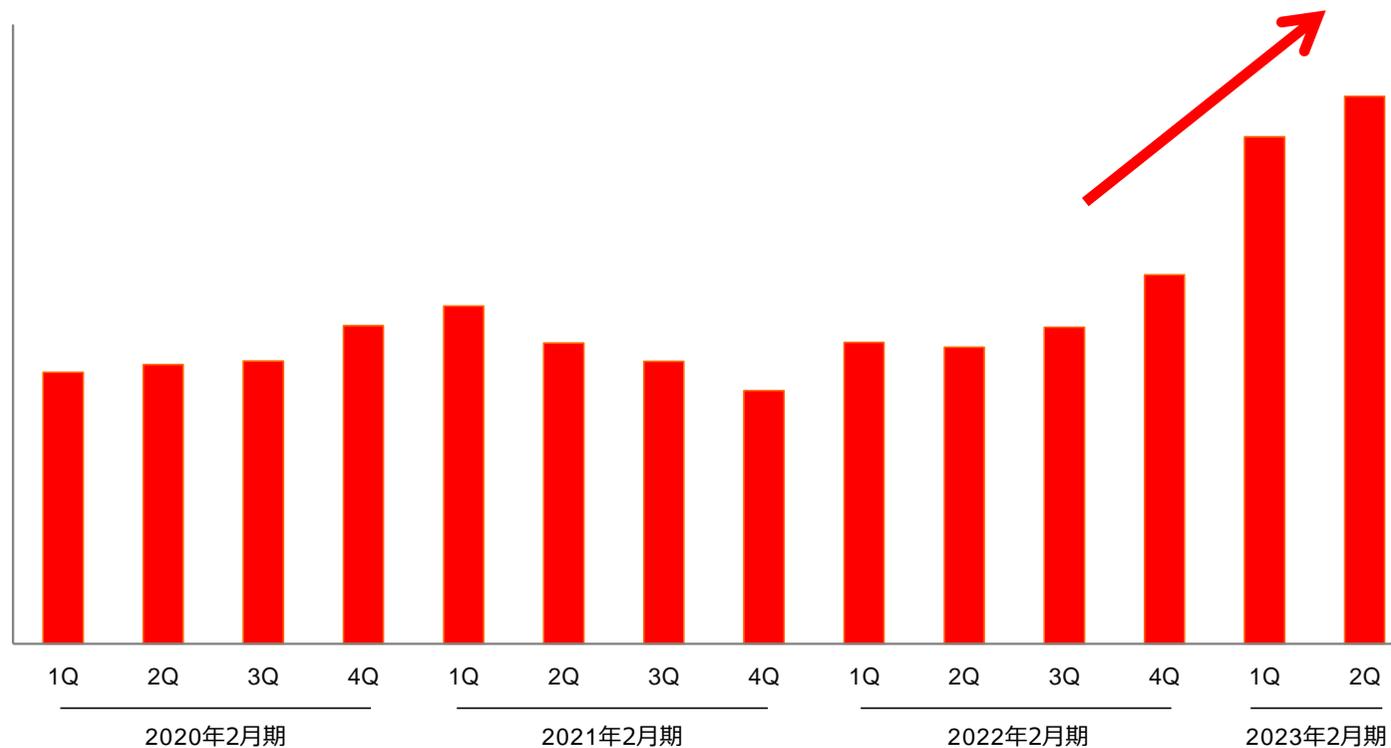
アプリダウンロード数の推移



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

## アプリ経由の応募が大きく拡大

バイトルアプリ経由の応募数 四半期推移



## 2. 「バイトル」20周年を迎えて

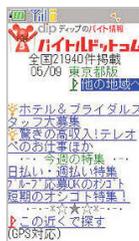
### 本年10月、バイトルが20周年を迎えます

20<sup>TH</sup>  
バイトル

2002年10月  
「バイトル」誕生



2004年4月  
携帯電話3社の  
公式サイトに登場



2010年  
ユーザーファーストの新機能  
「職場紹介動画」  
「応募バロメーター」搭載



2020年3月～  
休業時の経済支援を実施



2021年10月  
ワクチンインセンティブ  
プロジェクト実施



2021年12月  
ディップ・インセンティブ  
プロジェクト実施



2014年～2016年  
AKB48グループを起用した  
プロモーションを展開



注：バイトル売上高推移

## 2. 「バイトル」20周年を迎えて

### ユーザー参加型の「バイトル学園祭」を初開催予定 リアルイベント×オンライン配信による双方向コミュニケーション



#### <実施予定のコンテンツ>

- ・ SNSと連動したリアルタイム配信で全国の若年層にリーチ
- ・ ステージにて動画クリエイターやタレントによる音楽ライブ・ダンスバトル・衣装コンテスト
- ・ 各クリエイターによるイベントブースを出展  
(例) グッズ販売、美容系クリエイターによるメイク講座

動画クリエイター (総フォロワー1,700万人)	タレント
<p>はじめしゃちょー 夕闇に誘いし漆黒の天使達 水溜りポンド ボンボンTV 新希咲乃</p>	<p>乃木坂46 (秋元真夏、梅澤美波、田村真佑) dip BATTLES 僕らの凸げき日記</p>
参加予定の動画クリエイター	参加予定のタレント

#### 【企画の狙い】

- ・ バイトル学園祭の参加抽選をバイトルアプリで実施  
アプリの新規ダウンロードを促進
- ・ チャンネル登録者数のべ1,700万人の  
動画クリエイターと学園祭に関連した  
タイアップ動画を多数公開予定



### 3. 「フィロソフィー経営」の社内外への発信強化

## 本年11月、統合報告書を発刊予定



表紙イメージ



内容イメージ (見開き)

### MSCI ESGレーティング が「AA」に向上



MSCIのESGレーティングは、企業の環境（Environment）社会（Social）ガバナンス（Governance）に関する取り組みを分析し、最上位ランクのAAAから最下位ランクのCCCまで7段階で格付けしたもので、ESG投資の世界的な評価指標とされています。

2

## 2023年2月期 第2四半期 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回復により**  
売上高は前年同四半期比+44.6%の114.7億円
- ・ アルバイト・パート・派遣求人メディアにおけるさらなるシェア拡大と、  
バイトルPROの認知向上のための広告宣伝を実施  
**営業利益は、前年同四半期比+119.3%の26.2億円**

### 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

- ・ **回復が遅れているマーケットで、人材サービス事業の売上がコロナ禍前の水準を超えて推移**
- ・ **バイトルPRO の売上高は、前年同四半期比+159.1%の9.2億円**

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2四半期 連結業績 ②

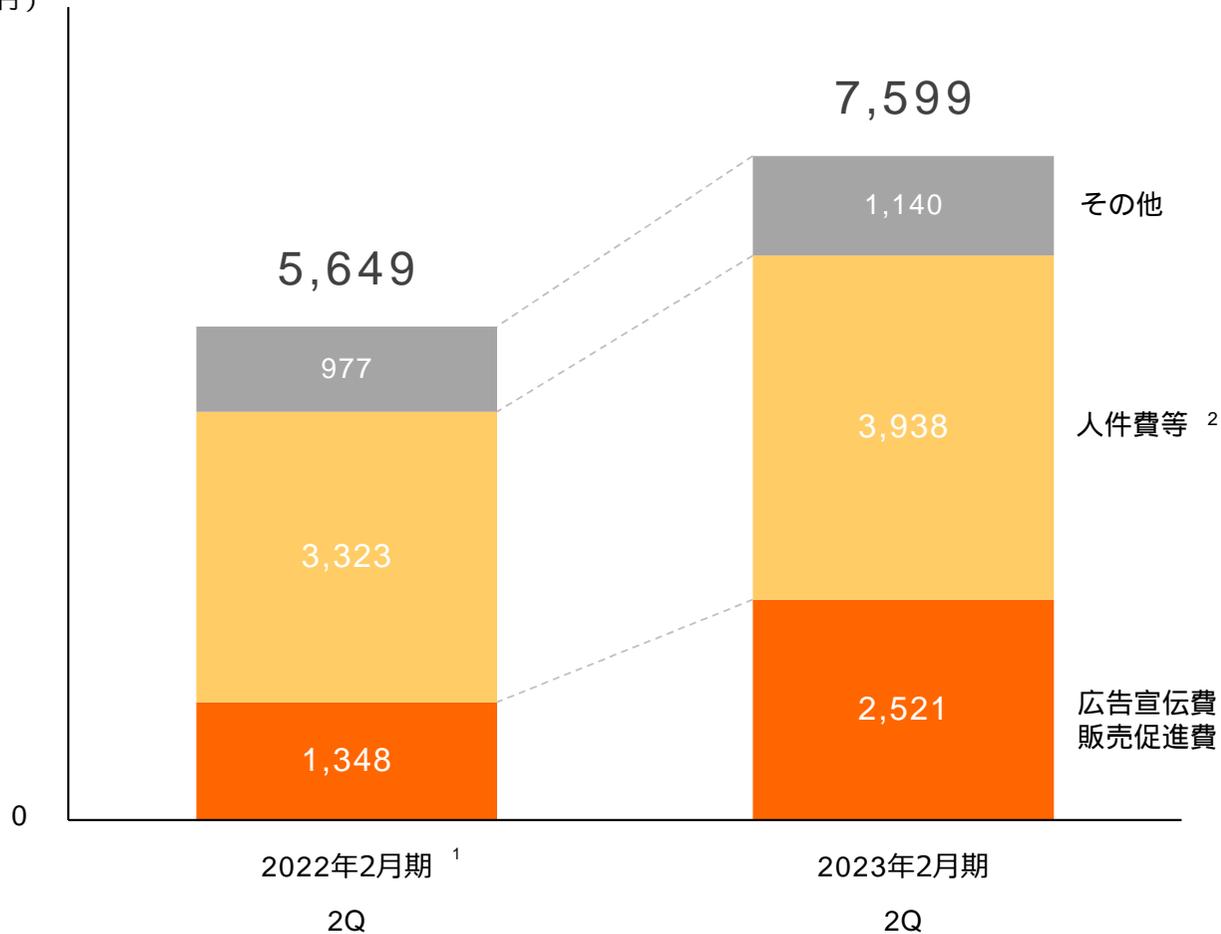
	2022年2月期 第2四半期		2023年2月期 第2四半期 (新基準)	前年同四半期比 (新基準値との比較)	
	(旧基準)	(新基準)	(百万円)		
	(百万円)		(百万円)		
全社	売上高	8,387	7,936	11,476	+44.6%
	営業利益	1,184	1,197	2,625	+119.3%
	経常利益	1,115	1,129	2,473	+119.0%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	948	957	1,685	+76.1%
うち DX事業	売上高	584	639	1,159	+81.4%
	セグメント利益	105	165	526	+218.8%

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。

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 >  
売上アップに伴う増加に加え、  
バイトルPROの認知向上のための  
広告宣伝を実施

< 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2Q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 上期 連結業績

	2022年2月期 上期		2023年2月期 上期	前年同期比 (新基準値との比較)	(ご参考) 業績予想 2022年4月14日開示	
	(旧基準) (百万円)	(新基準) (百万円)	(新基準) (百万円)			
全社	売上高	17,614	16,693	23,819	+42.7%	27,500 ~ 23,800
	営業利益	3,040	3,046	5,783	+89.9%	7,300 ~ 4,400
	経常利益	2,900	2,906	5,564	+91.5%	7,200 ~ 4,300
	親会社株主に帰属 する 四半期純利益	2,152	2,156	3,692	+71.2%	4,800 ~ 2,800
うち DX事業	売上高	1,086	1,144	2,255	+97.1%	-
	セグメント利益	154	219	1,015	+363.5%	-

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。



## 2023年2月期 業績予想

## 2023年2月期 通期業績予想 ①

	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%

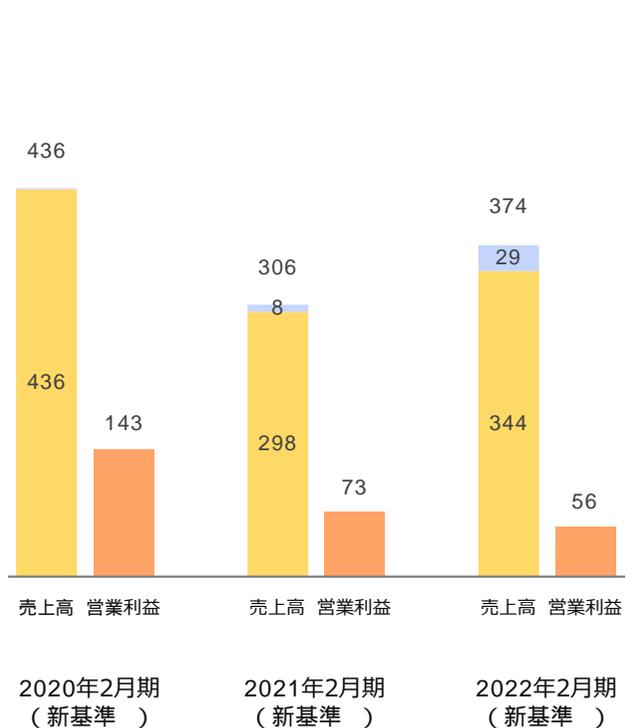
注：当社は、2023年2月期より収益認識会計基準を適用しております。主な変更点としては、従来は販売促進費として費用計上しておりました代理店向けのインセンティブについて、新収益認識基準では売上高から控除しており費用には含まれません。なお、営業利益への影響は僅少です。新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

## 連結売上高と営業利益推移

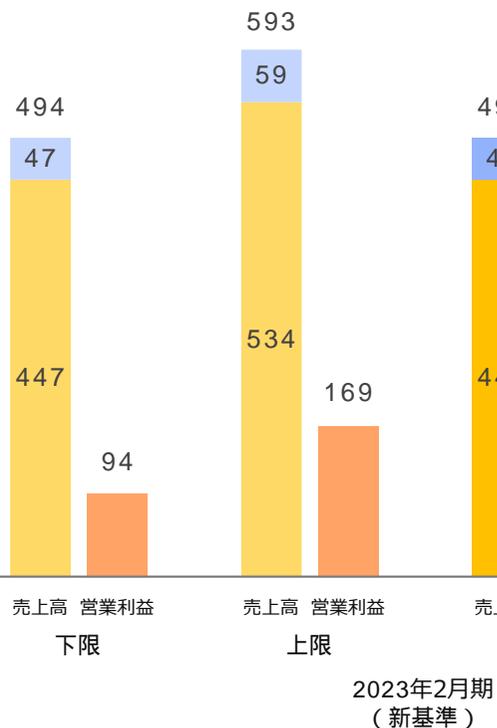
■ 人材サービス事業 ■ DX事業

(億円)

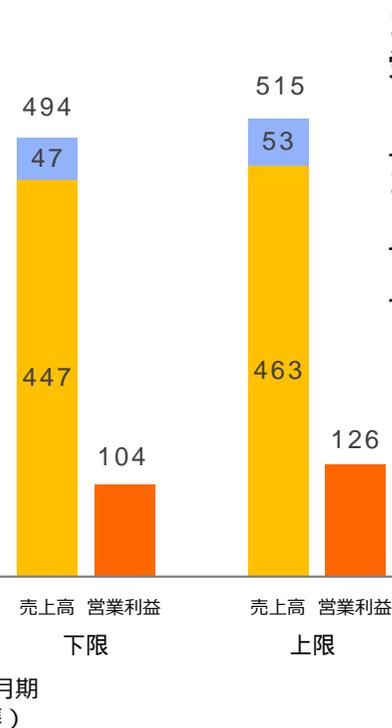
### 実績



### 期初業績予想



### 修正業績予想



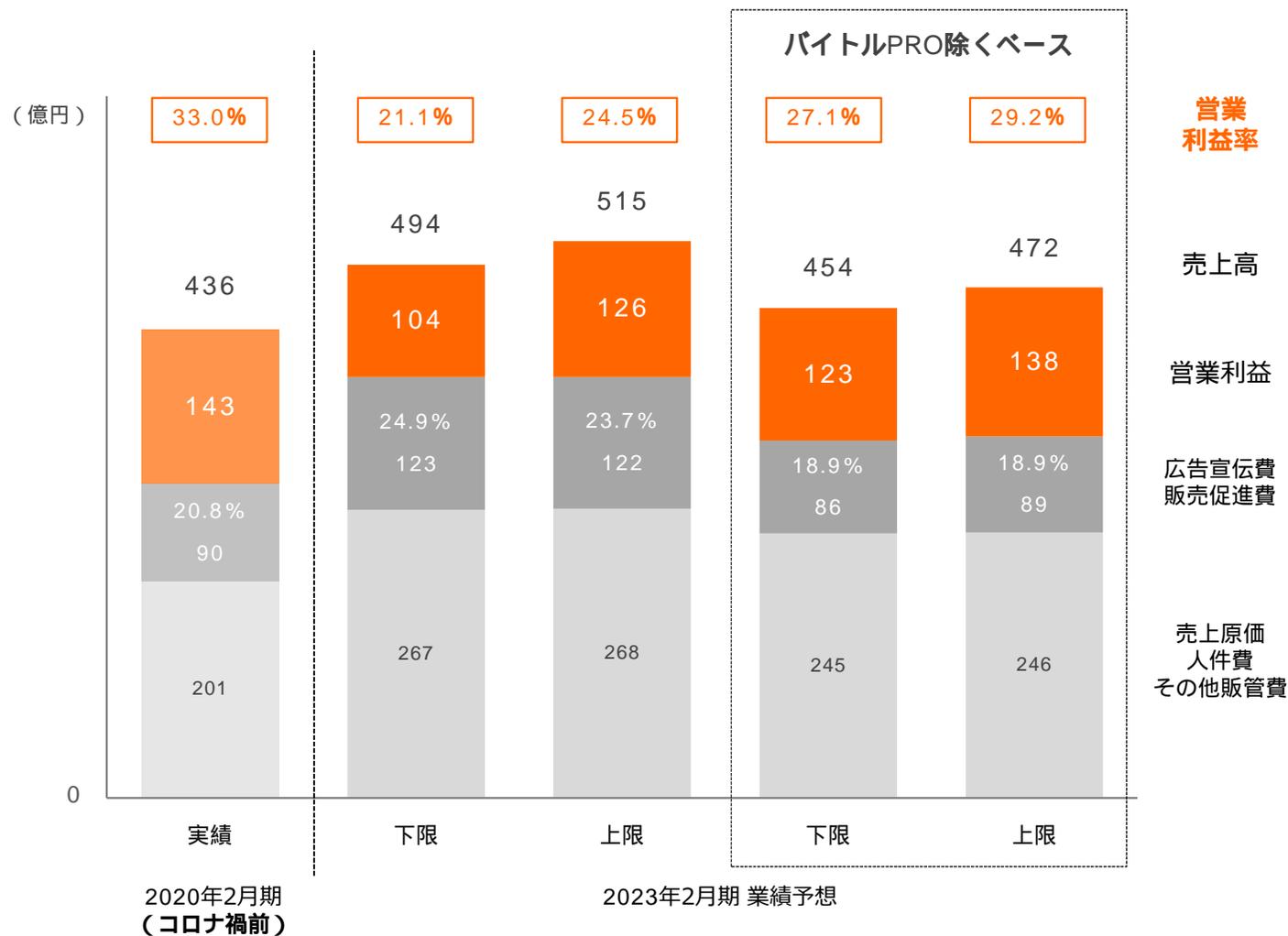
コロナ禍前の水準まで回復していない労働市場や求人広告市場について

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

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。

# 2023年2月期 通期業績予想 ③ 連結営業利益予想の考え方



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2四半期 業績
3. 2023年2月期 第3四半期 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 **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**



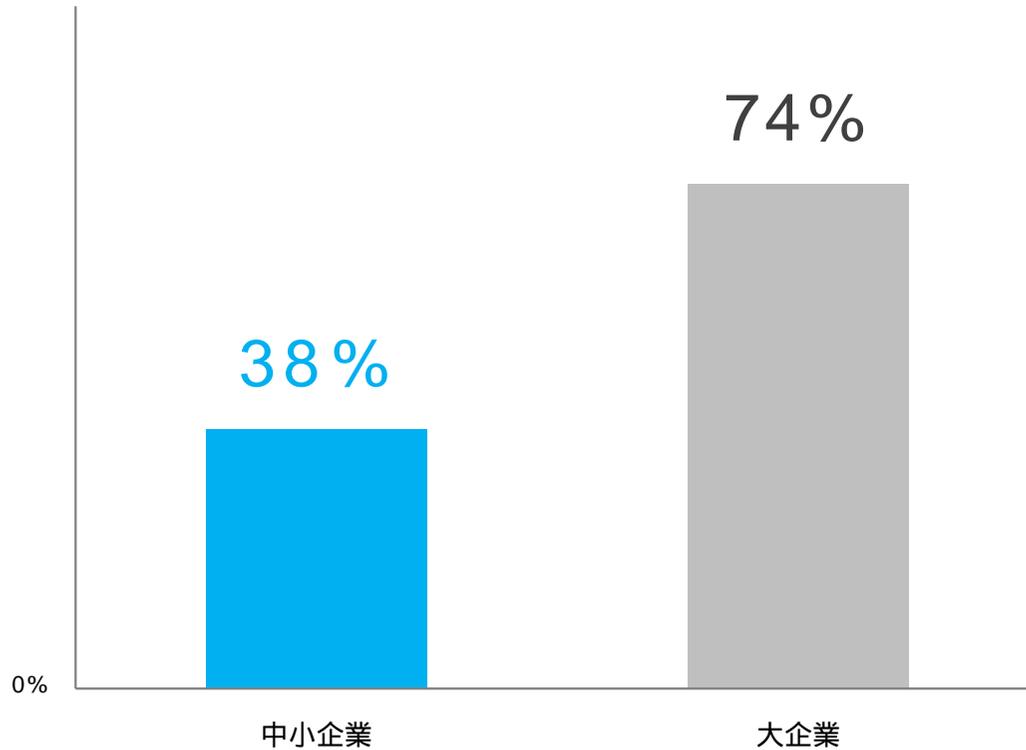
DX事業

Digital labor  
force solution

**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

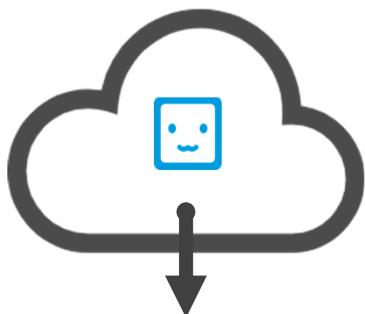
- ・安価かつシンプルな商品設計
- ・導入にあたっての支援
- ・充実したカスタマーサクセス

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~

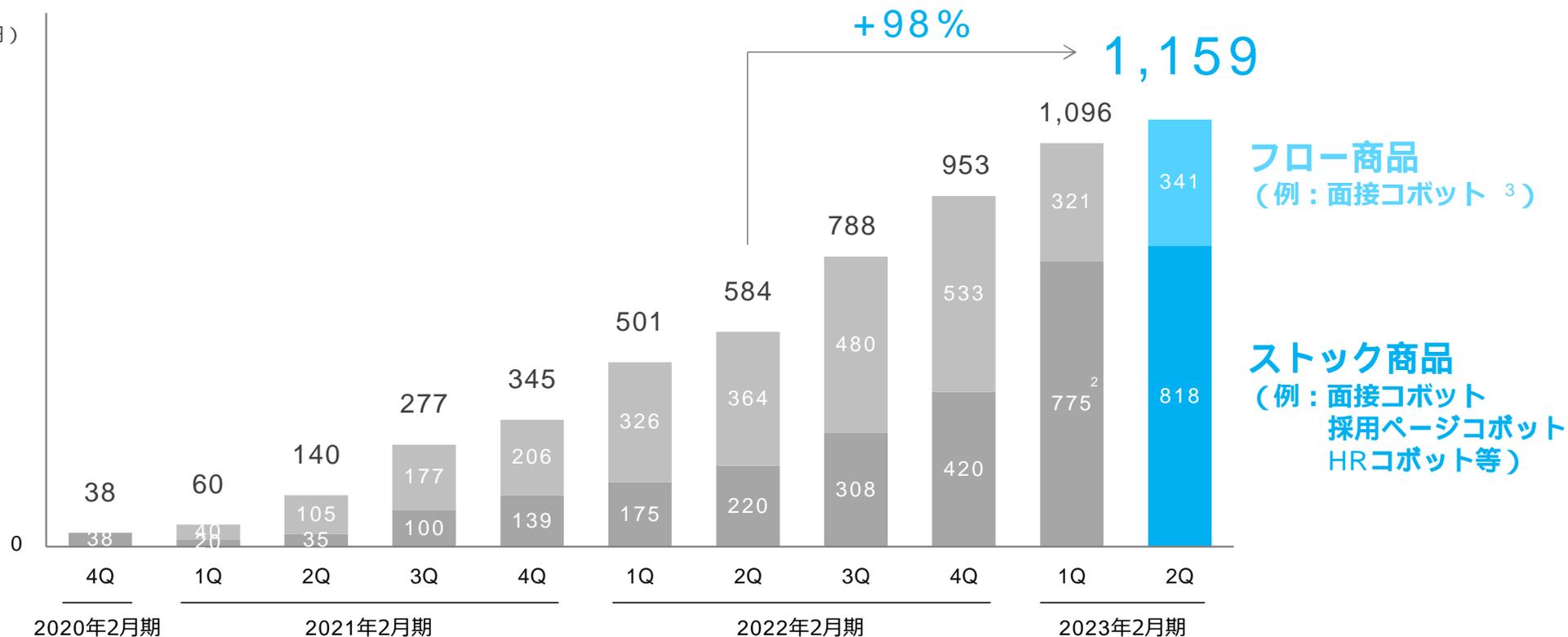
LINE上のアプリで会員証を発行し  
来店ポイントやクーポンを付与。  
飲食・小売店等の販促を支援

## 2. 2023年2月期 第2四半期 業績 ①

### 前年同四半期比 +98%と高成長を継続

#### 売上高推移 <sup>1</sup>

(百万円)



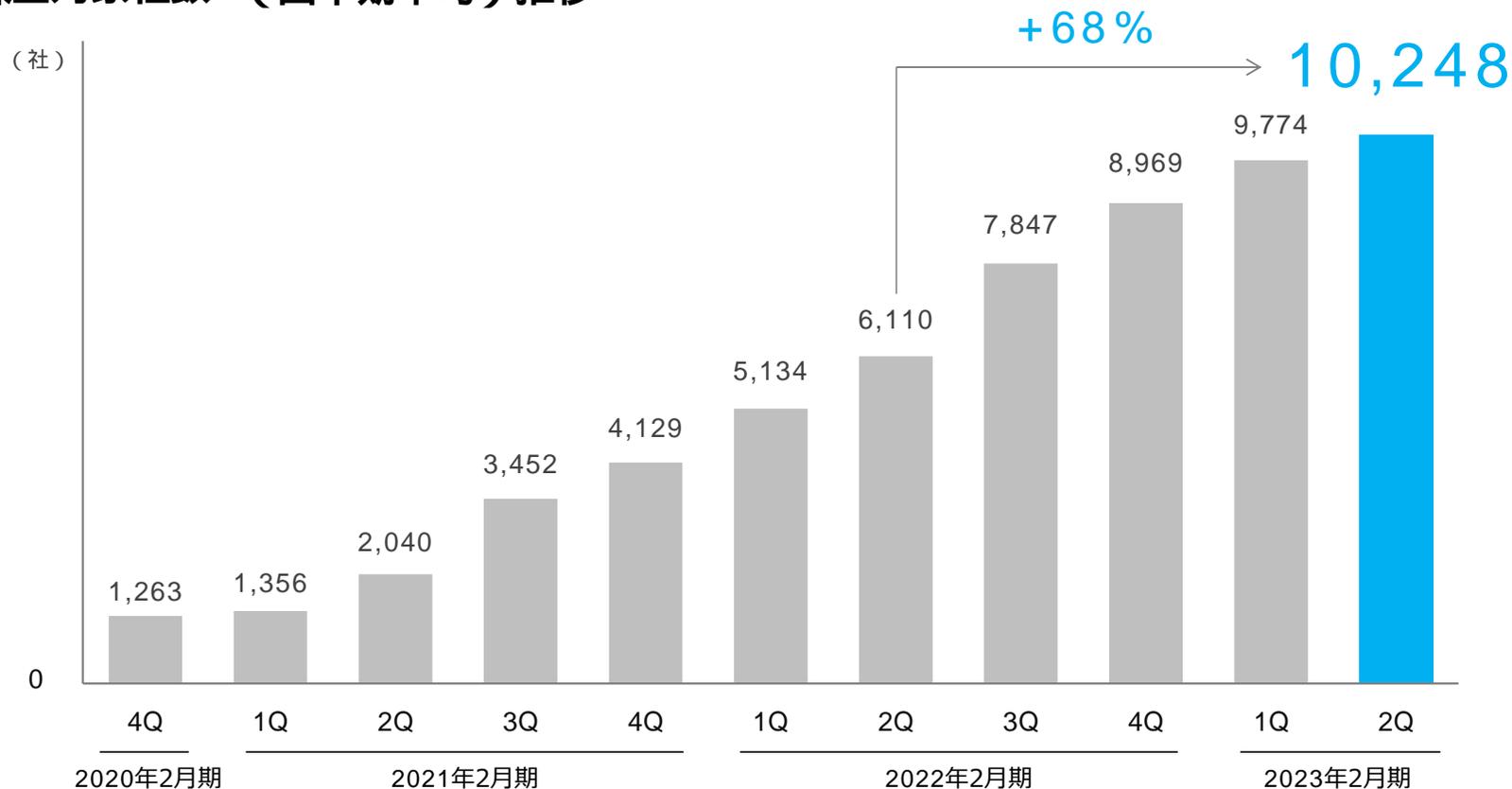
<sup>1</sup> 2022年2月期以前の実績につきましては旧基準、2023年2月期以降の実績につきましては新収益認識基準を適用しております。

<sup>2</sup> 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。

<sup>3</sup> 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2四半期 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)	2023年2月 計画 (新基準)
月間 売上高	3.2億円 <sup>1</sup>	3.6億円	3.9億円	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	16,200社 ~ 11,800社
ARPU <sup>2</sup>	3.4万円	3.7万円	3.8万円	3.7万円
ストック 売上比率 <sup>3</sup>	46%	71%	70%	73% ~ 71%

<sup>1</sup> 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。

<sup>2</sup> 月間売上高を月額課金対象社数で除して算出

<sup>3</sup> 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コボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接コボット」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3四半期

### 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

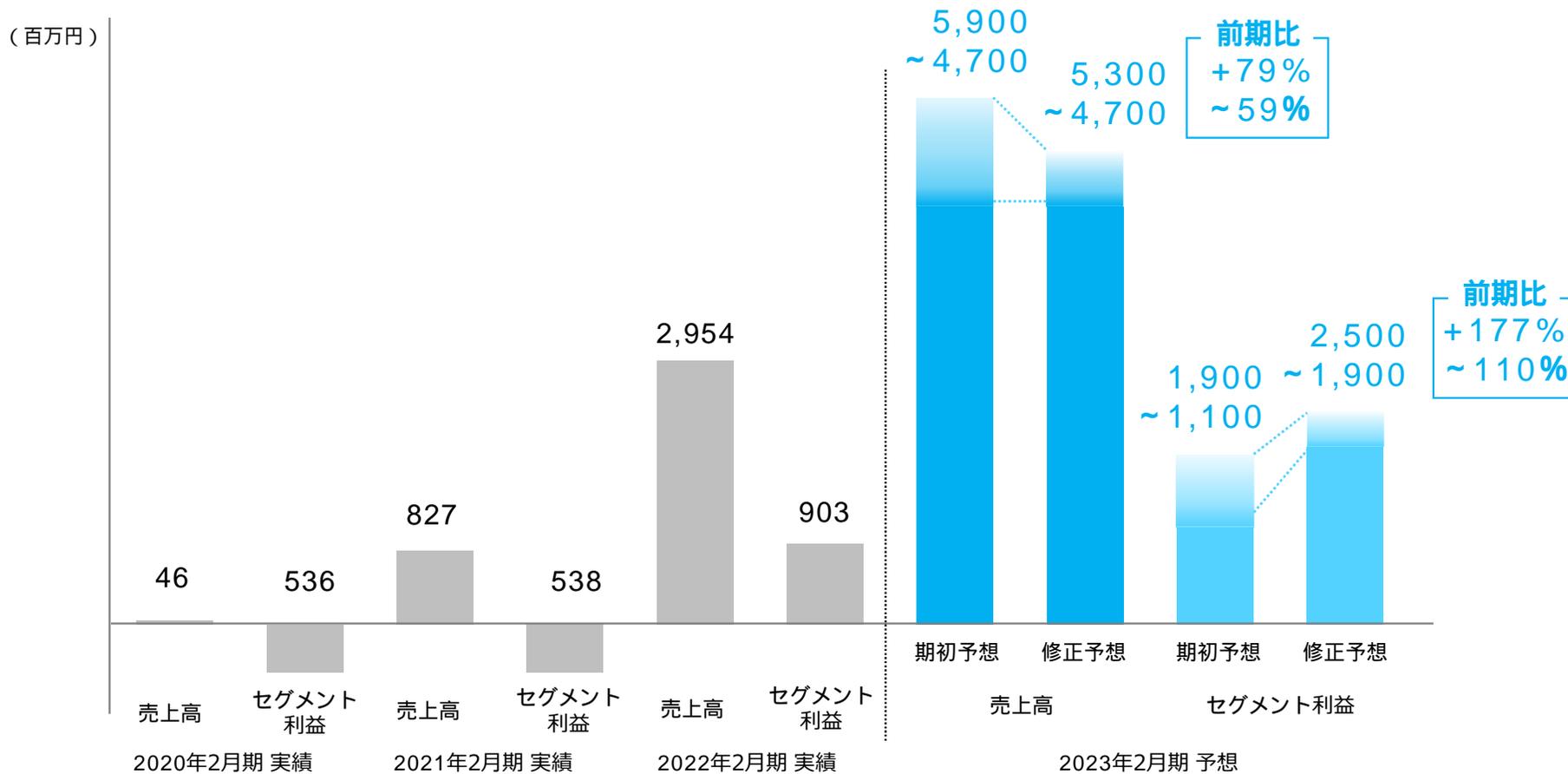
- 求人広告代理店による販売を強化
- 「常連コボット for LINE」を  
全顧客向けに販売開始
- 採用ページコボット、面接コボット  
のセット販売により、ARPUを向上

### 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

### DX事業 売上高・セグメント利益



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。

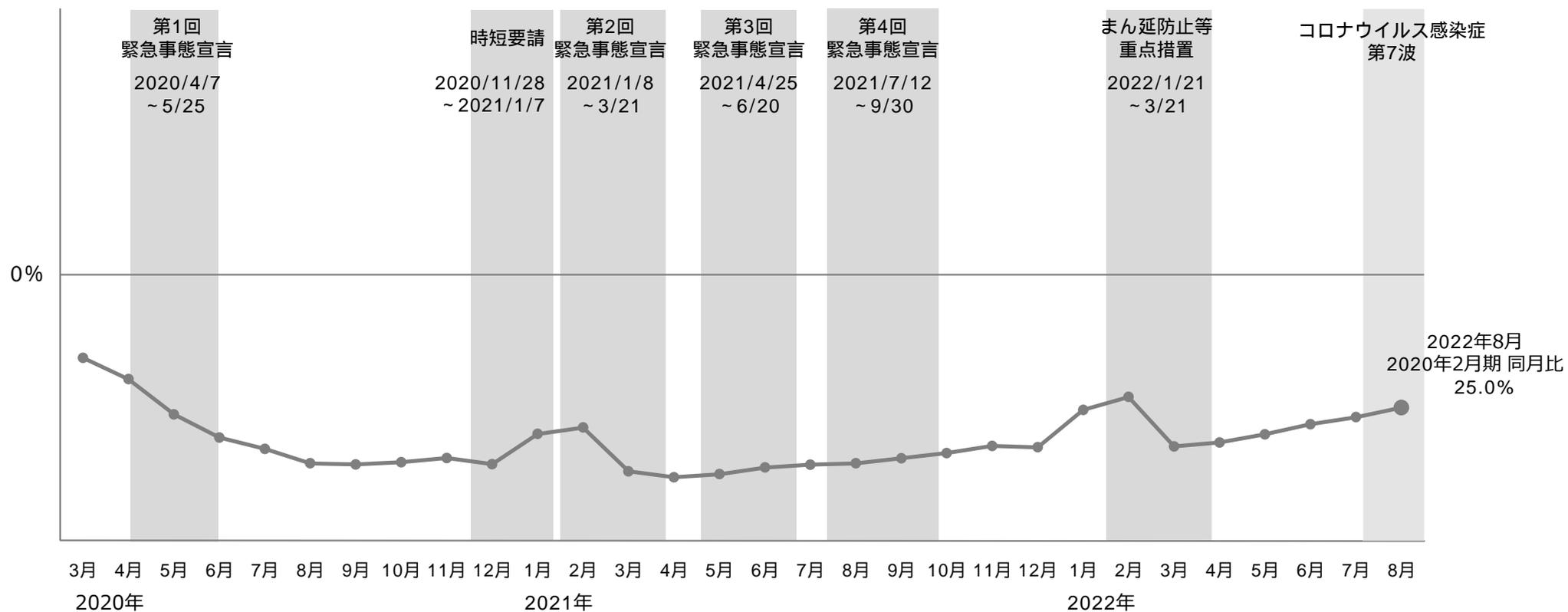
5

## 人材サービス事業 進捗

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

## コロナ禍前の水準まで回復していないマーケット

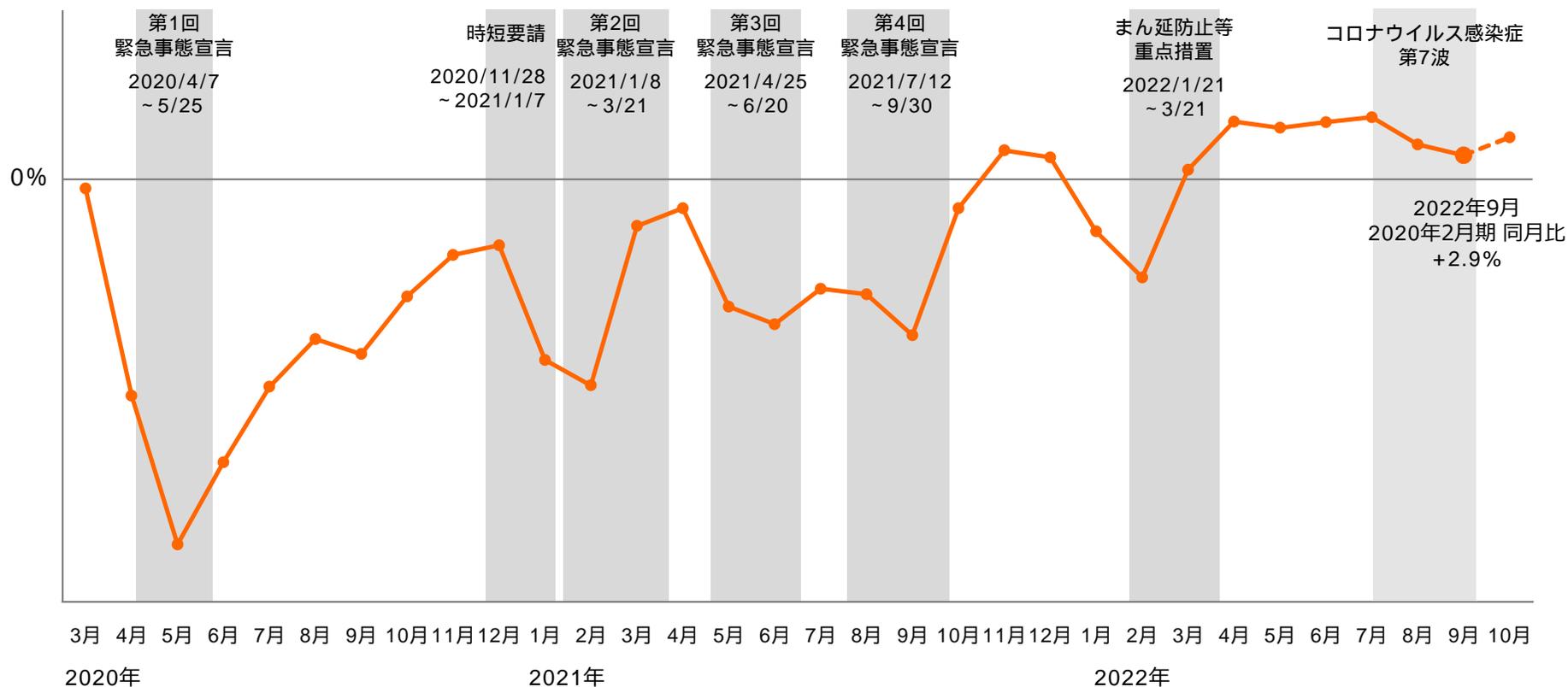
### アルバイト・パート 有効求人倍率 2020年2月期 同月比増減率の月次推移



# 1. 2023年2月期 第2四半期 業績 ①

## 契約社数（ユニーク）がコロナ禍前を超える水準で推移

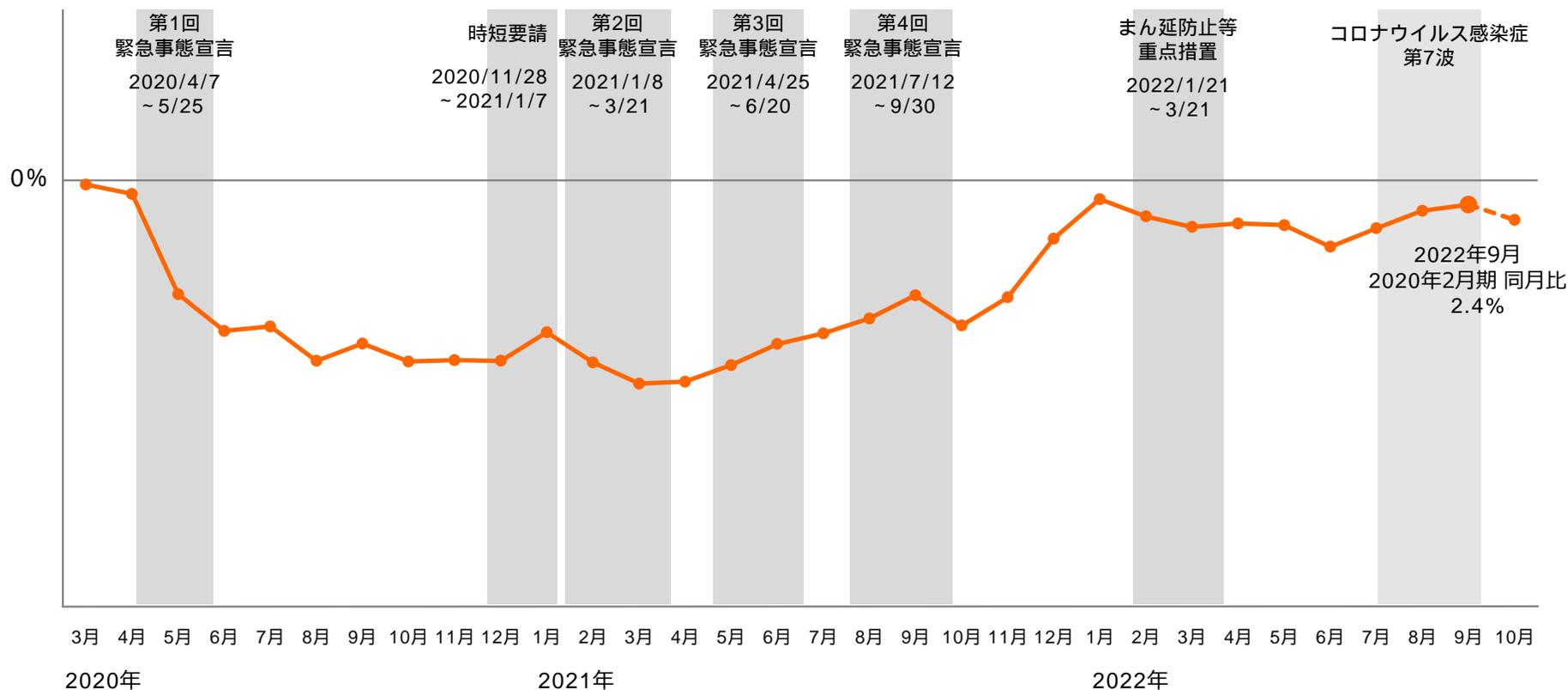
### メディア全体 月間契約社数（ユニーク）2020年2月期 同月比増減率の推移



バイトル、バイトルNEXT、バイトルPRO、はたらこねっこのうち、複数サービスをご契約頂いた場合1社としてカウント

## 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

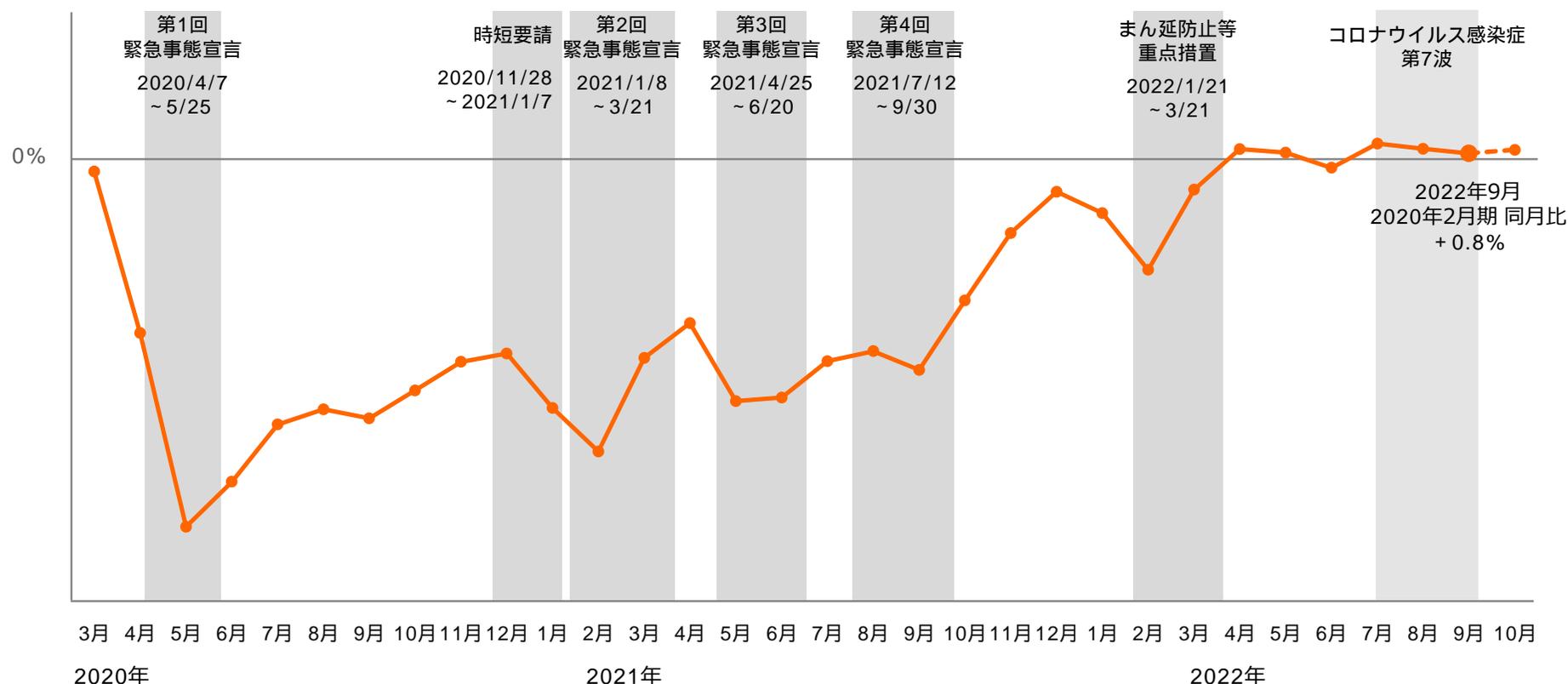


バイトル、バイトルNEXT、バイトルPRO、はたらこねっこのうち、複数サービスをご契約頂いた場合1社としてカウント

# 1. 2023年2月期 第2四半期 業績 ③

## 売上高がコロナ禍前の水準まで回復

### 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



# 1. 2023年2月期 第2四半期 業績 ④ 売上高内訳

## 売上高内訳

(百万円)

	2022年2月期 第2四半期		2023年2月期 第2四半期	前年同四半期比 (新基準値と比較)	
	実績 (旧基準)	実績 (新基準 <sup>1</sup> )	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)	5,957	5,446	7,763	+2,317	+42.5%
	1,047	1,001	1,149	+148	+14.8%
はたらこねっと	1,484	1,488	1,601	+113	+7.6%
バイトルPRO <sup>2</sup>	357	357	925	+568	+159.1%

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3四半期

#### 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

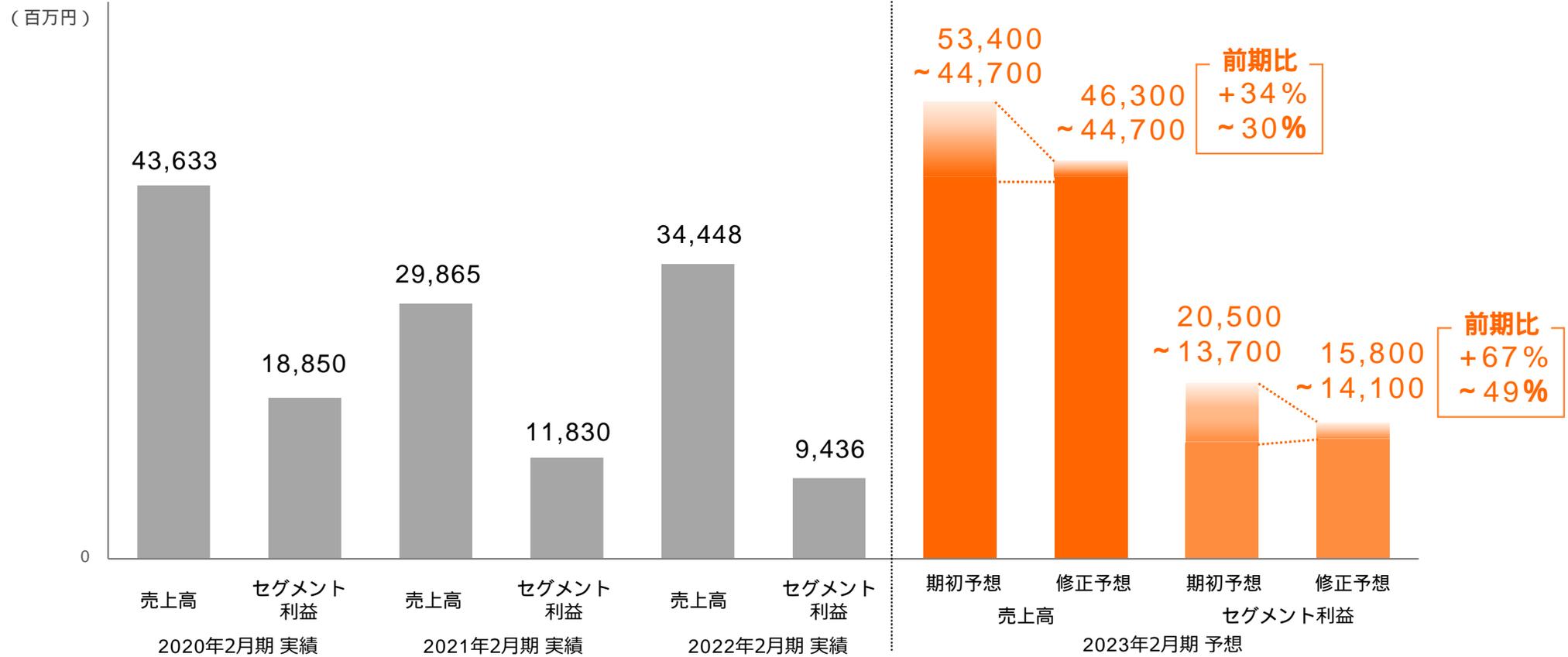
- 営業サポート体制の充実による営業社員の業務効率化を推進
- 4メディアおよびDX商品のクロスセルを強化

#### 3 エリア・職種毎の 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
- 大口顧客向けの応募獲得をエリア・職種別に強化

### 3. 今期の事業計画

## 人材サービス事業 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  
 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

（再掲）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

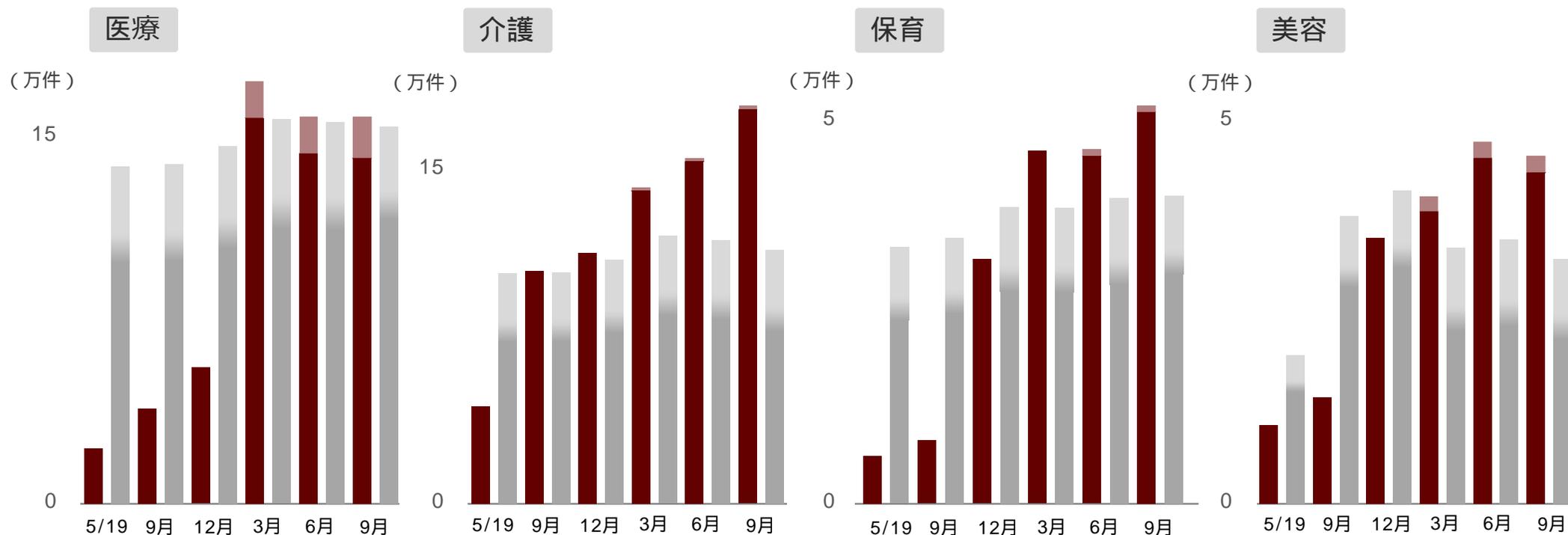
専門職の求人広告・人材紹介市場

## 4. バイトルPROの進捗

### 医療・介護・保育・美容領域で掲載案件数『No.1』

サービス開始後10ヶ月で、4領域全てで掲載案件数『No.1』に

■ バイトルPRO 
 ■ バイトルPRO (ハローワーク案件) 
 ■ 競合メディアC (実案件数) 
 ■ 競合メディアC (ハローワーク案件数)



注：2021年9月以降は、各月初時点の掲載案件数

## 2023年2月期 第3四半期

### 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、認知向上のための広告宣伝を実施。くわえて、SEO関連施策の強化等により、ユーザー拡大を加速

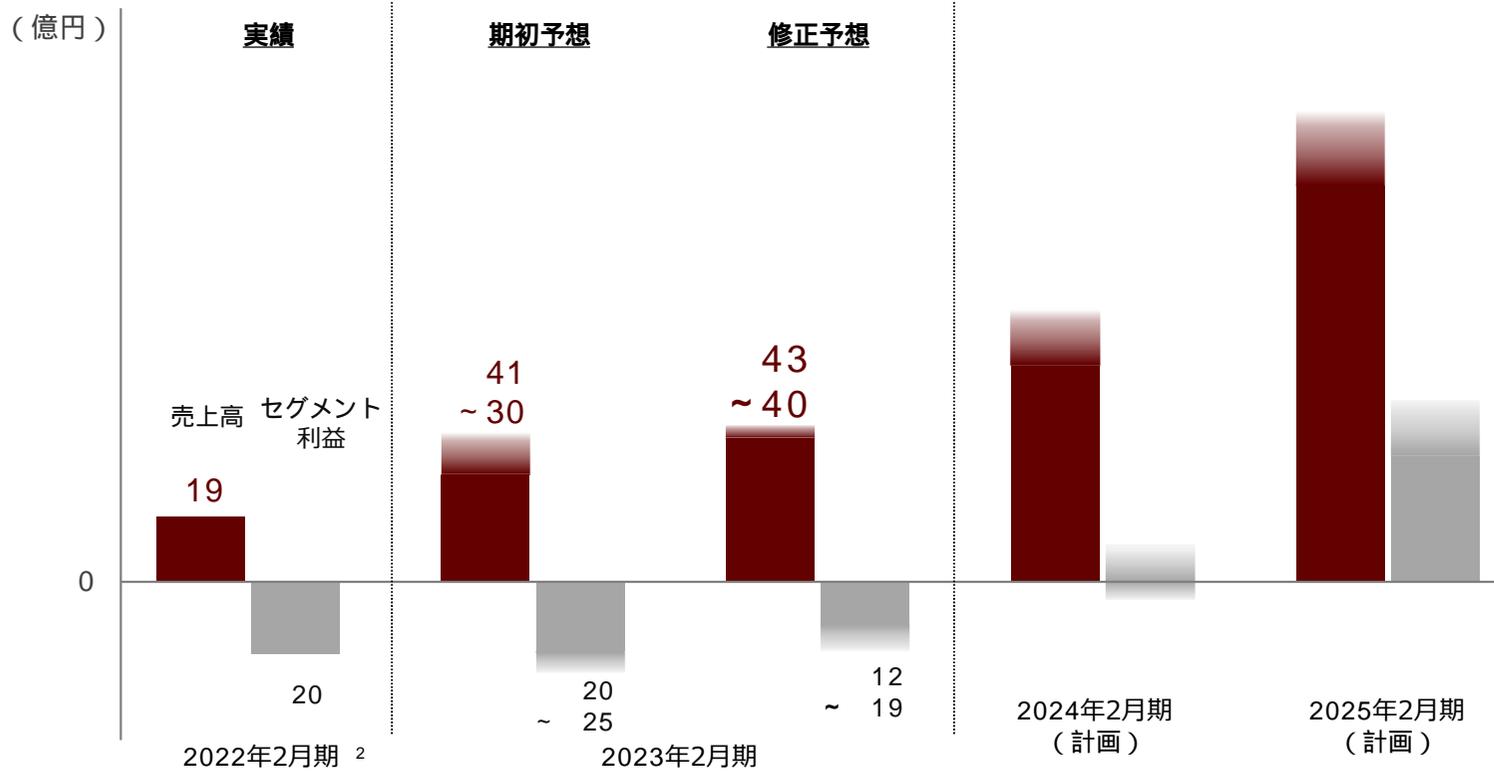
### 3 サービス力の強化

- 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

## 4. バイトルPROの進捗 中期的な成長イメージ

### 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月期に遡及して反映しております。

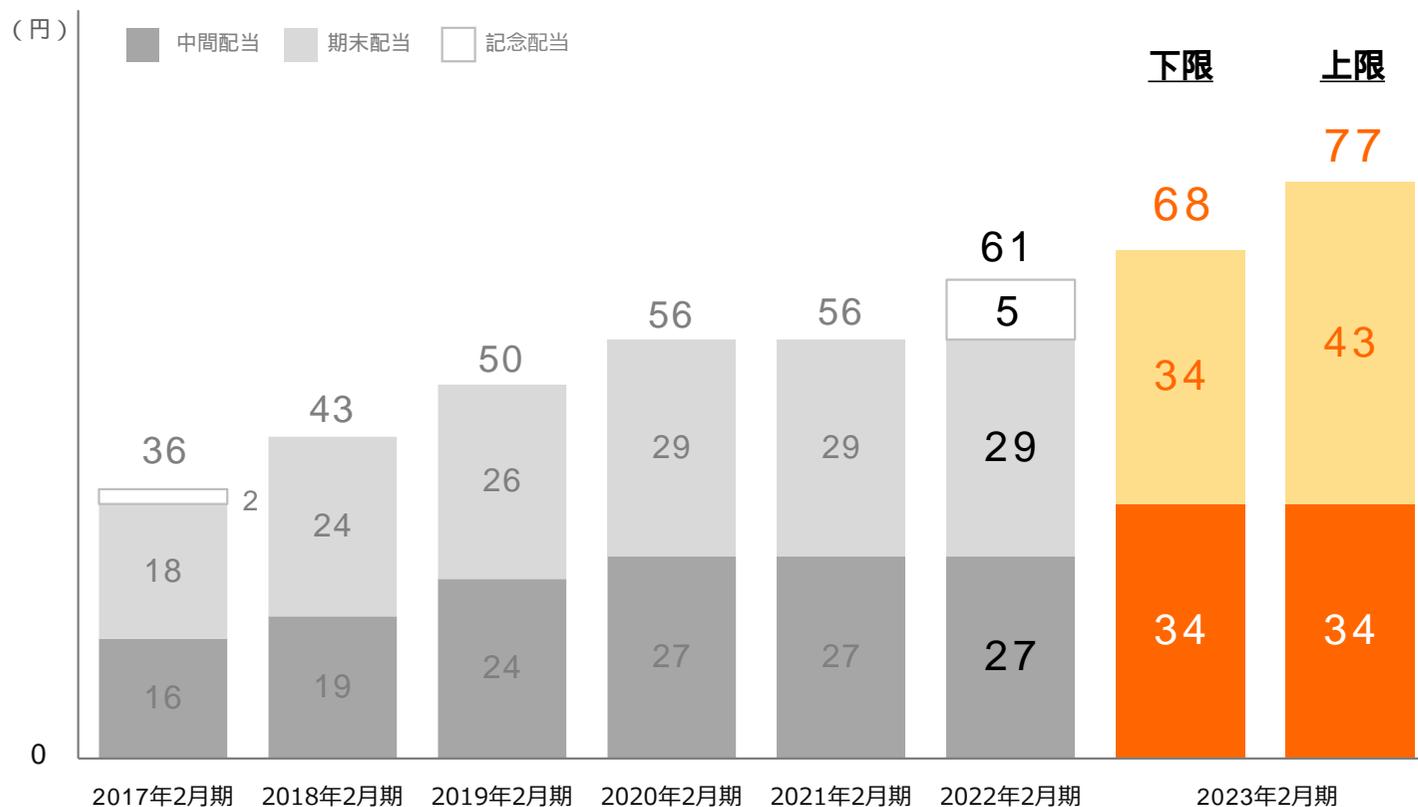
2 実績につきましては新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。



## 株主還元

中間配当は、7円増配の34円  
 期末配当予想は34円～43円に修正

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

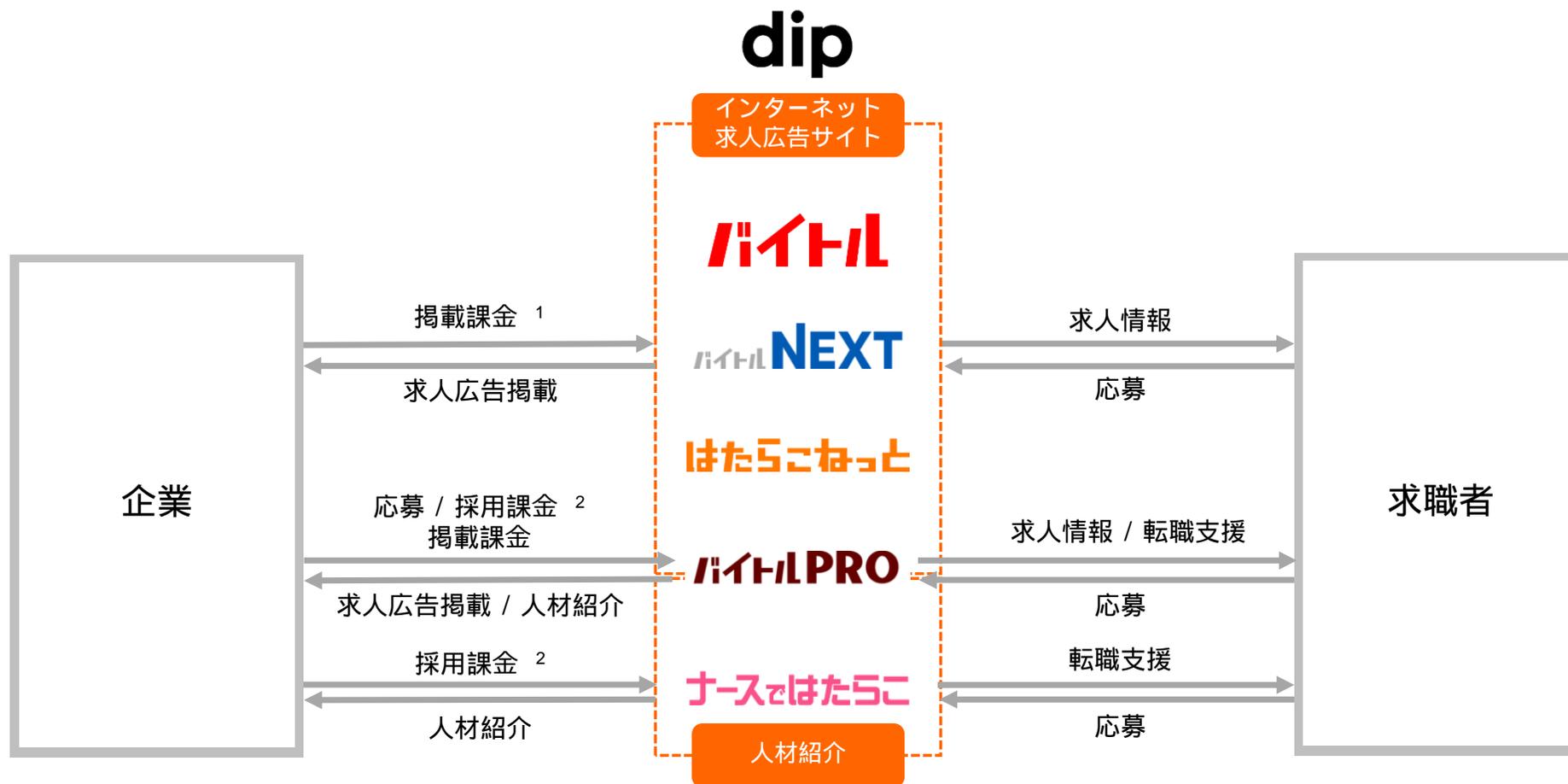
## Appendix

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
資 本 金	1,085百万円 (2022年2月末時点)
売 上 高	39,515百万円 (2022年2月期)
従 業 員 数	2,276名 (2022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

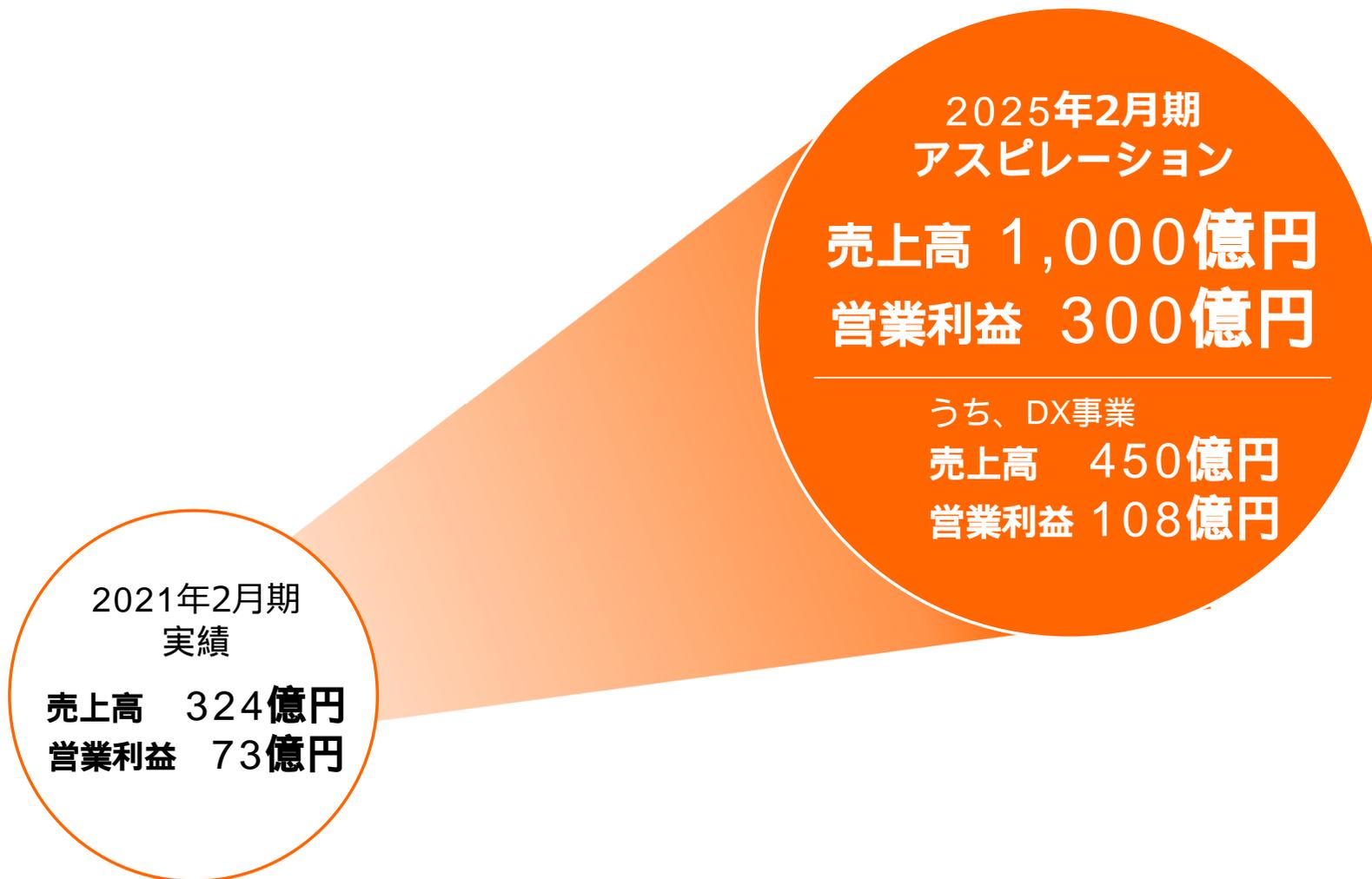
#### 事業戦略



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

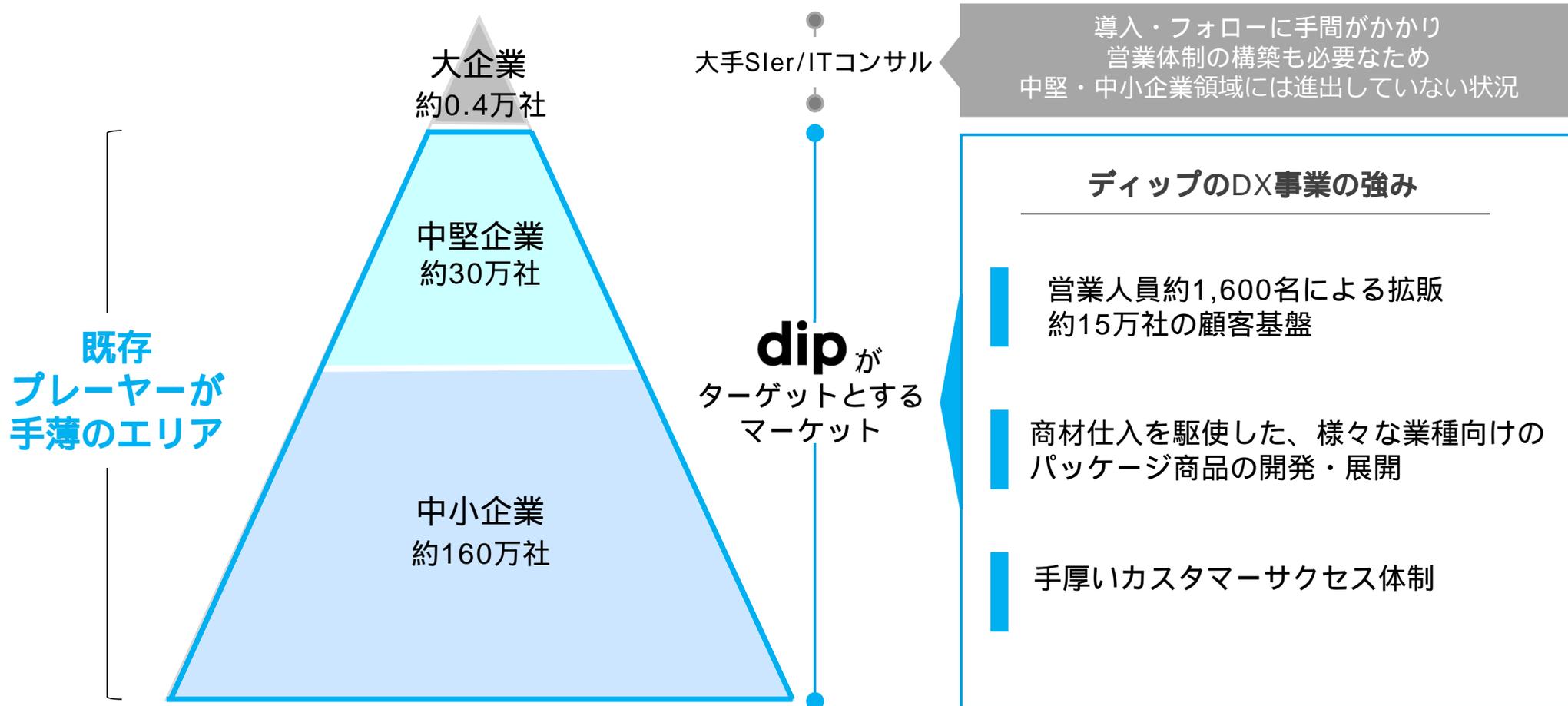
- ☑ 新鮮かつ正確で、良質な求人情報
- ☑ 制作力・編集力を活かした魅力的な求人原稿

## 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

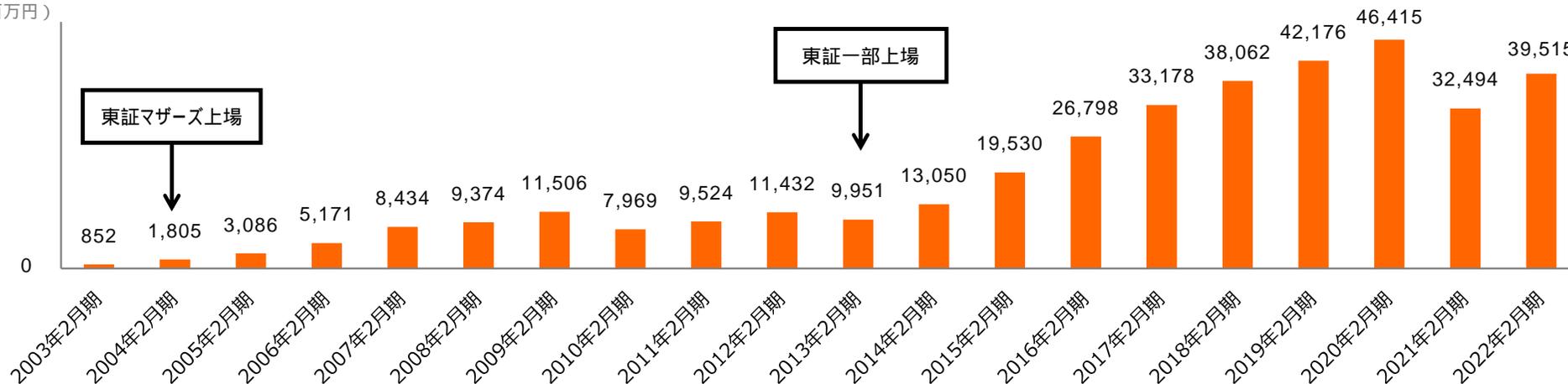
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



### 3. 財務データ 全社売上高・営業利益推移

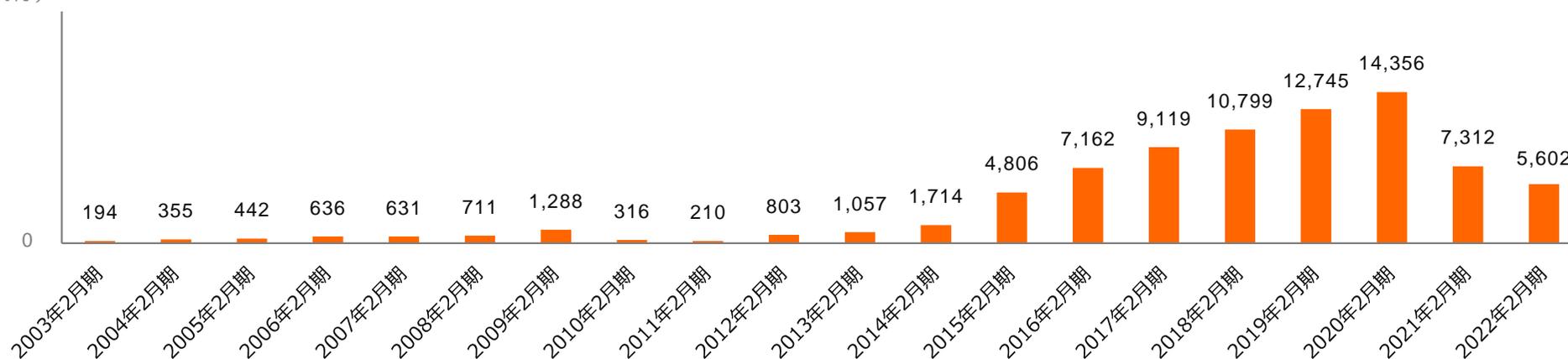
#### ■ 売上高推移

(百万円)



#### ■ 営業利益推移

(百万円)

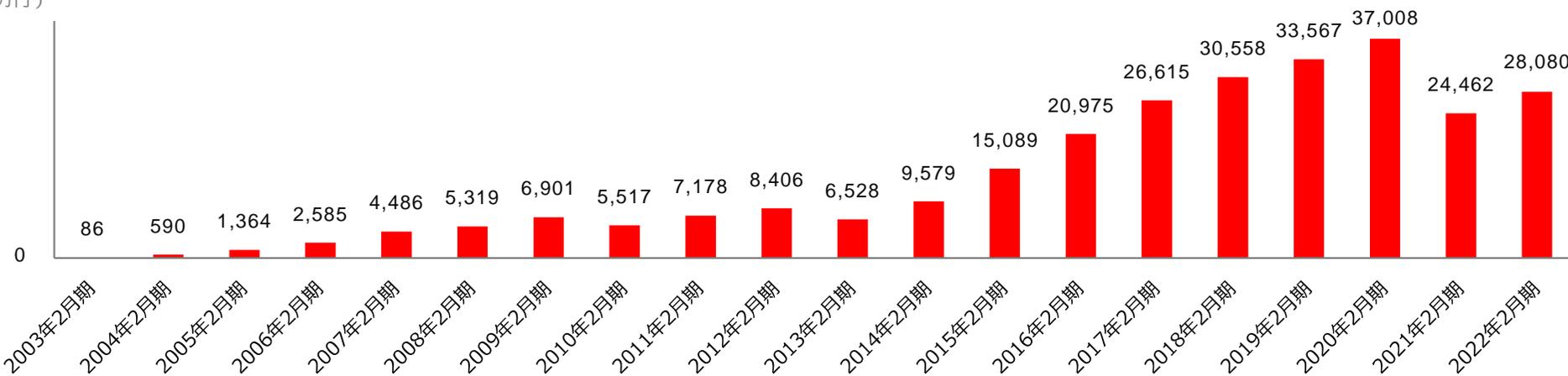


注：当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

### 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

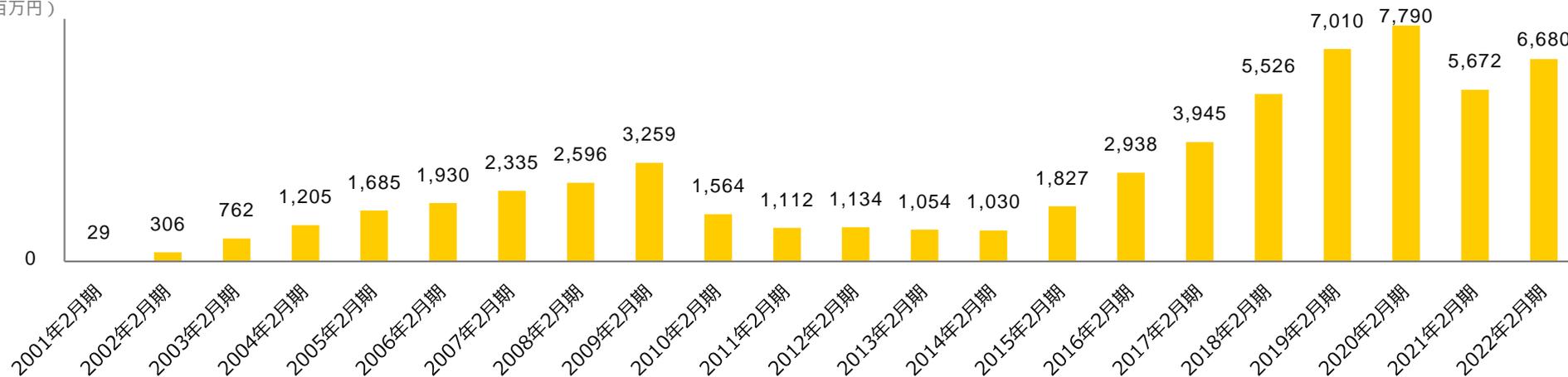
(百万円)



### 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

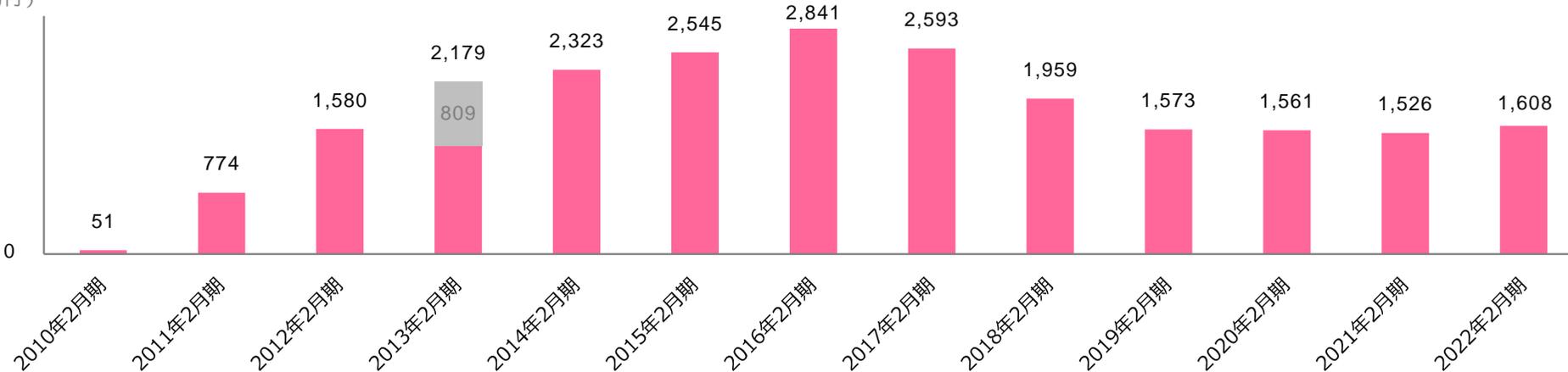
(百万円)



#### ■ 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
売上高	9,168	6,906	8,459	7,960	9,226	8,387	10,448	11,451	12,342	11,476
売上原価	801	756	835	909	1,060	1,092	1,176	1,216	1,341	1,252
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
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
人件費	3,111	3,271	3,212	3,260	3,405	3,323	3,654	3,676	3,955	3,938
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
地代家賃	292	290	288	288	286	286	285	277	255	254
その他	737	693	744	689	746	691	710	803	963	885
営業利益	2,803	938	2,213	1,373	1,856	1,184	817	1,744	3,158	2,625
経常利益	2,811	937	1,733	1,296	1,784	1,115	759	1,661	3,090	2,473
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

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

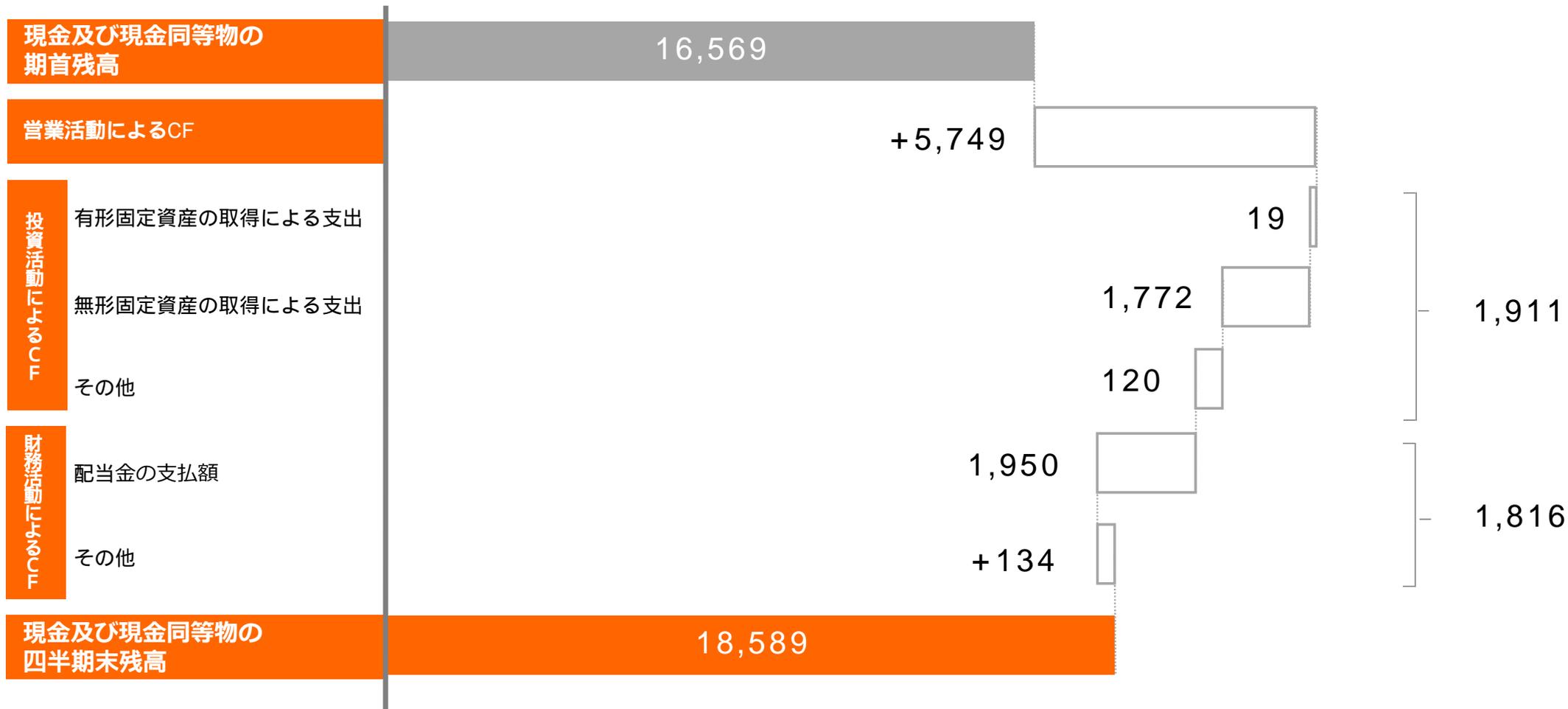
(百万円)

	2023年2月期 第1四半期末 (2022年5月31日)	2023年2月期 第2四半期末 (2022年8月31日)	増減額
<b>資産</b>	43,065	45,536	+2,471
流動資産	22,690	24,902	+2,212
固定資産	20,375	20,634	+259
有形固定資産	1,907	1,864	43
無形固定資産	7,783	8,056	+273
投資その他の資産	10,684	10,712	+28
<b>負債</b>	9,440	9,624	+184
流動負債	7,943	8,181	+238
固定負債	1,496	1,443	53
<b>純資産</b>	33,624	35,911	+2,287
株主資本	32,592	34,788	+2,196
その他の包括利益累計額	458	536	+78
新株予約権	557	572	+15
非支配株主持分	15	14	1

### 3. 財務データ キャッシュ・フロー計算書

2023年2月期 第2四半期

(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
<b>バイトル</b>										
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
< YoY >	26.9%	38.9%	31.8%	38.5%	7.1%	+13.3%	+15.0%	+42.0%	+31.3%	+30.3%
契約社数)	11,841	10,873	13,015	12,845	13,659	13,461	16,524	17,838	19,042	18,624
< YoY >	18.4%	21.3%	12.2%	16.0%	+15.4%	+23.8%	+27.0%	+38.9%	+39.4%	+38.4%
応募数										
< YoY >	+13.5%	+2.6%	+1.6%	15.5%	6.2%	3.4%	+15.6%	+18.4%	+18.3%	+30.6%
<b>バイトルNEXT</b>										
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
< YoY >	17.1%	37.9%	27.3%	30.0%	2.9%	+22.6%	+5.4%	+17.2%	+6.9%	+9.7%
契約社数)	3,000	2,631	3,305	3,474	3,589	3,551	4,096	4,555	4,686	4,850
< YoY >	7.9%	17.0%	7.6%	6.5%	+19.6%	+34.9%	+23.9%	+31.1%	+30.6%	+36.6%
応募数										
< YoY >	+12.9%	0.2%	11.8%	6.6%	12.0%	2.2%	+27.2%	+5.4%	+6.0%	+11.3%
<b>はたらこねっと</b>										
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
< YoY >	17.3%	38.7%	32.2%	21.2%	+2.2%	+29.7%	+24.6%	+19.3%	+7.8%	+7.9%
契約社数)	2,822	2,374	2,602	2,683	2,602	2,426	2,557	2,521	2,522	2,808
< YoY >	11.2%	25.5%	24.7%	23.6%	7.8%	+2.2%	1.7%	6.0%	3.1%	+15.8%
応募数										
< YoY >	+24.3%	+27.7%	+31.2%	+54.3%	+33.4%	+2.6%	+12.2%	19.4%	11.1%	+35.7%

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 <sup>1</sup>

49.5%

• 女性管理職比率 <sup>1,2</sup>

33.1%

• 育休・産休取得率 <sup>1</sup>

97.8%

• 育休・産休復帰率 <sup>1</sup>

100.0%



<sup>1</sup> 2022年2月期実績

<sup>2</sup> 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（予定）

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）

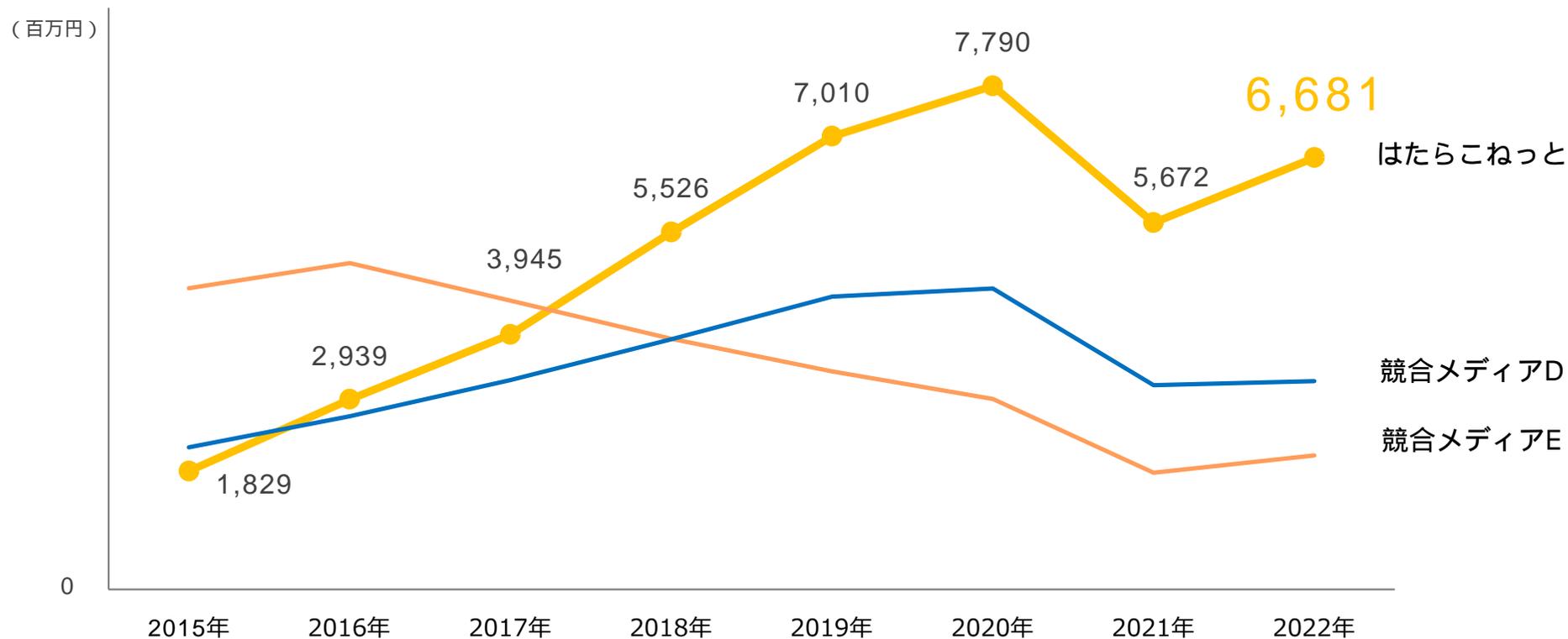
主要国・市域の中央銀行、金融監督当局、財務省などが参加する金融安定理事会（FSB）によって、金融市場の安定化を目的として気候関連の情報開示および金融機関の対応を検討するため2015年12月に設立された作業部会。

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>

派遣求人メディア市場で、すでに『No.1』ポジションを確立

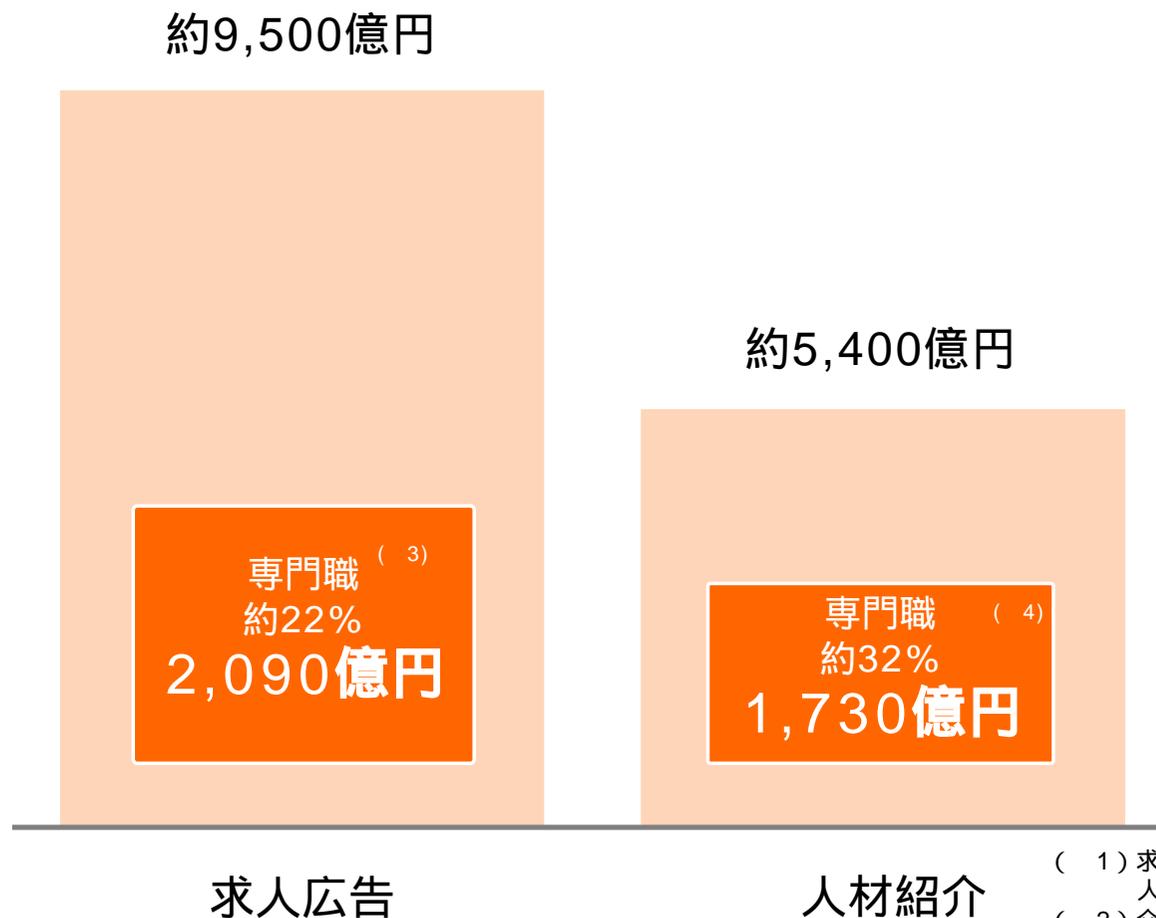
各派遣求人メディアの売上高推移



注：当社推計

## 5. その他 「バイトルPRO」専門職の市場規模

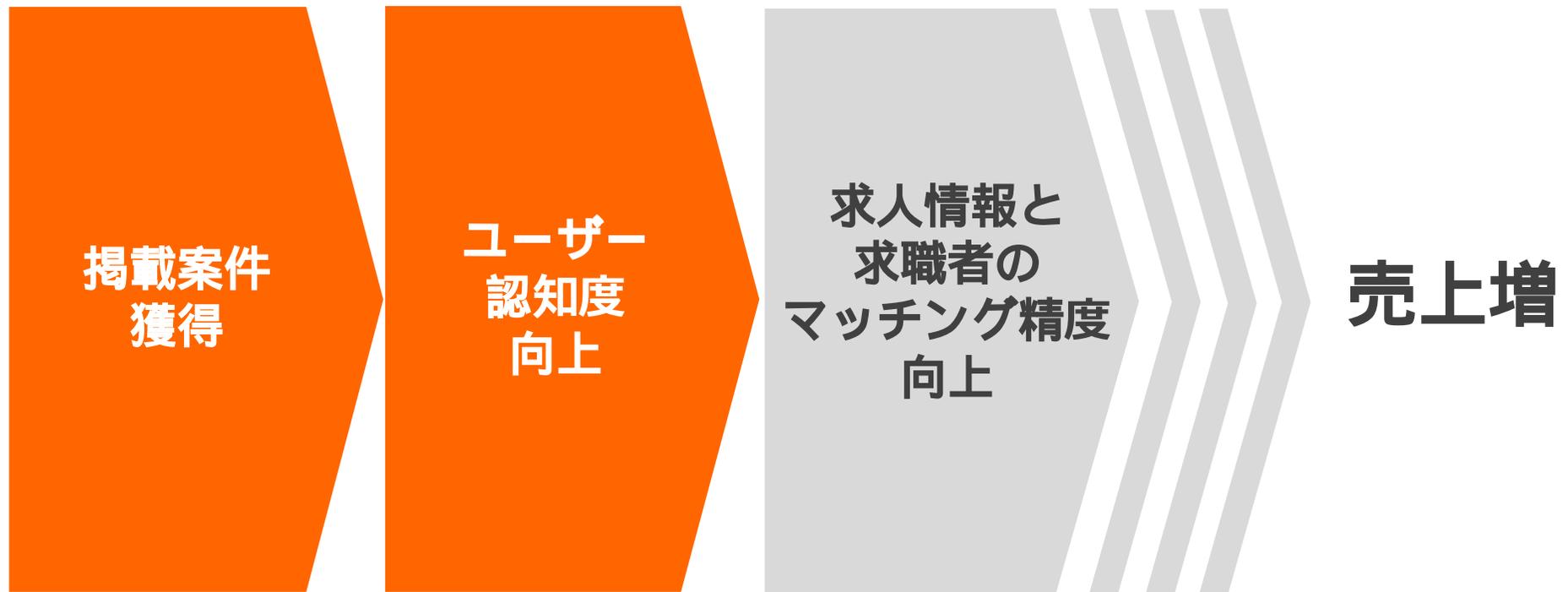
### 求人広告および人材紹介の市場規模<sup>(1)</sup>



専門職<sup>(2)</sup>の市場規模  
**3,820億円**  
(推計)

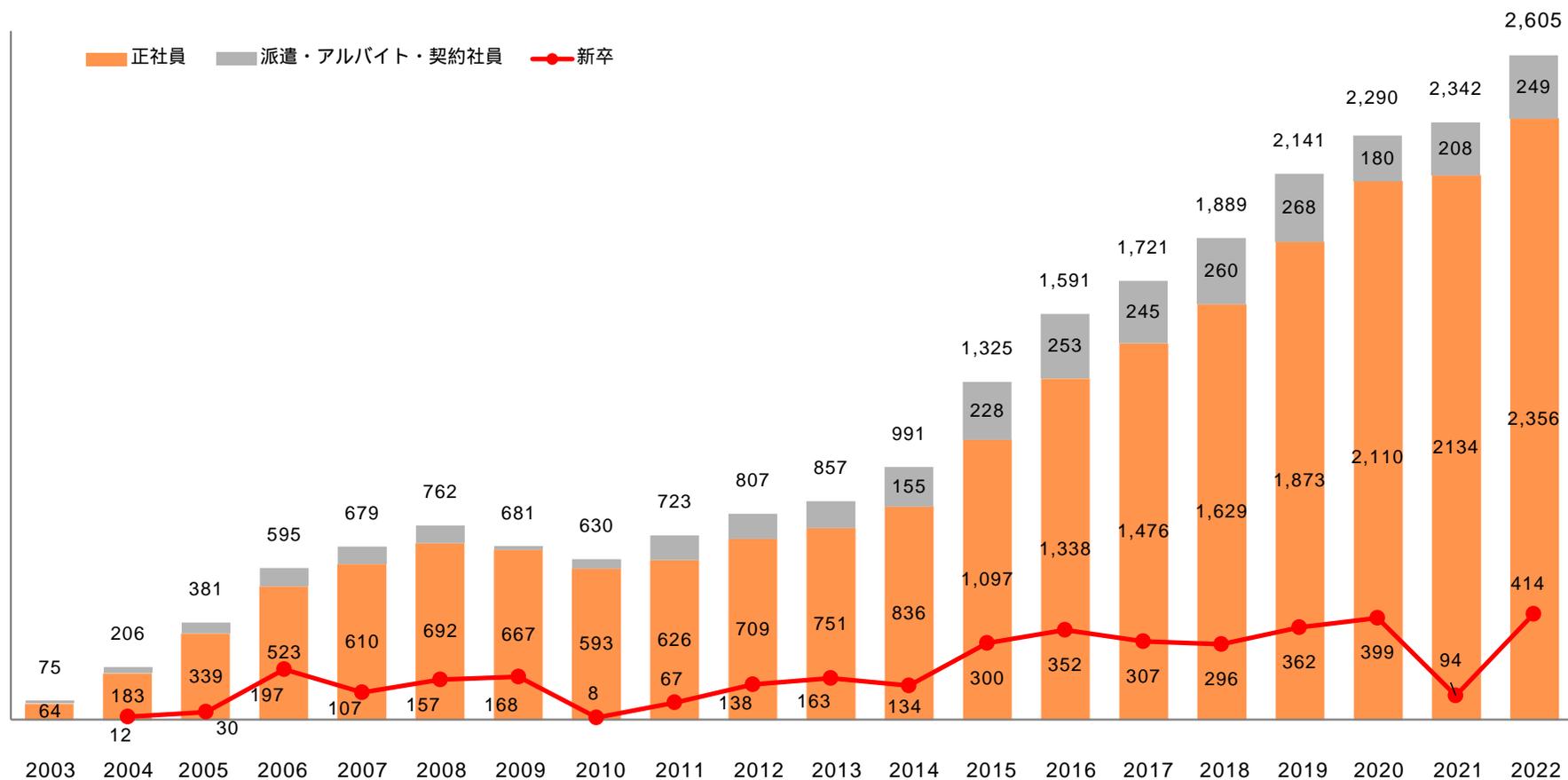
- (1) 求人広告：全国求人情報協会「求人情報提供サービス市場規模調査結果」  
人材紹介：厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」
- (2) 介護、医療、保育、美容、IT、飲食の6業種
- (3) 全国求人情報協会「求人広告掲載件数等集計結果」より当社推計
- (4) 厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」より当社推計

## 5. その他 「バイトルPRO」成長のためのロードマップ



## 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

「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



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