



ディップ株式会社（東証一部 2379）

**2022年2月期 第3四半期
決算説明資料**

2022年1月14日

1	2022年2月期 第3四半期 連結業績	P	2
2	2022年2月期 通期業績予想	P	6
3	DX事業 事業概要・進捗	P	11
4	人材サービス事業 進捗	P	23
5	今後の成長戦略	P	30
6	株主還元	P	37
7	Appendix	P	39

1

2022年2月期 第3四半期 連結業績

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

■ 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+23.5%の104.4億円で着地
- ・ 求人需要の急回復を捉えたさらなるシェア拡大と、バイトルPROの認知向上のための
先行投資として大規模な広告宣伝を実施。営業利益は、前年同四半期比△63.1%の8.1億円で着地

DX事業

- ・ **売上高・月額課金対象社数の成長が加速**。フロー商品にくわえ、ストック商品の販売が好調
- ・ 事業成長のために必要な投資（人員増強等）を行いつつ、**黒字基調を継続**

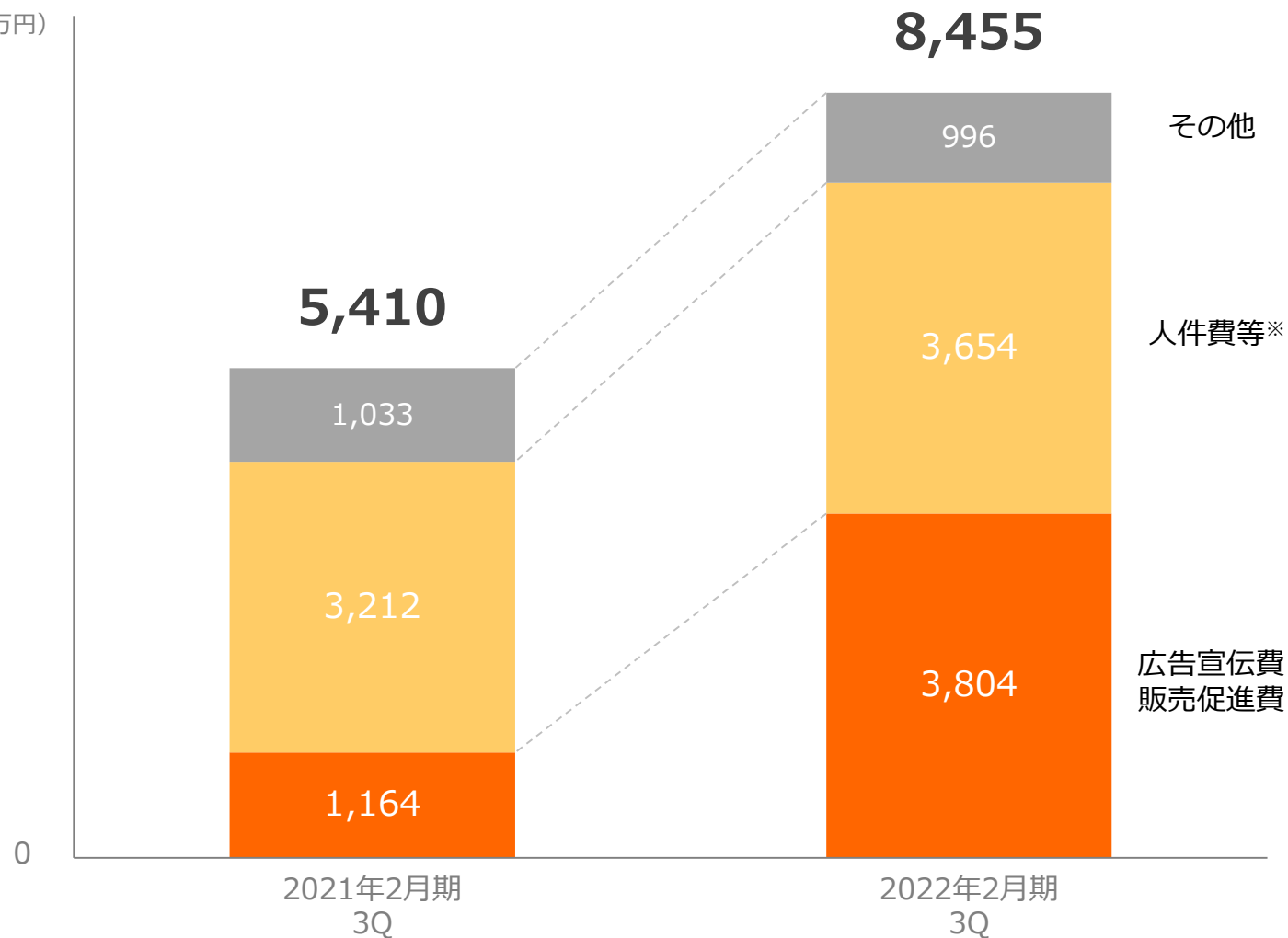
人材サービス事業

- ・ 競合他社が広告宣伝を控える中、**大規模プロモーションにより、早期の売上回復を実現**。
2021年12月に、**バイトル売上高がコロナ禍前の水準まで回復**

		2021年2月期 3Q	2022年2月期 3Q	前年同四半期比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	8,459	10,448	+23.5%
	営業利益	2,213	817	△63.1%
	経常利益	1,733	759	△56.2%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	△2,424	515	-
うち DX事業	売上高	277	788	+184.5%
	セグメント利益	△109	231	-

■ 販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)



求人需要の急回復を捉えた
さらなるシェア拡大と
バイトルPROの認知向上のための
先行投資として大規模な広告宣伝を実施

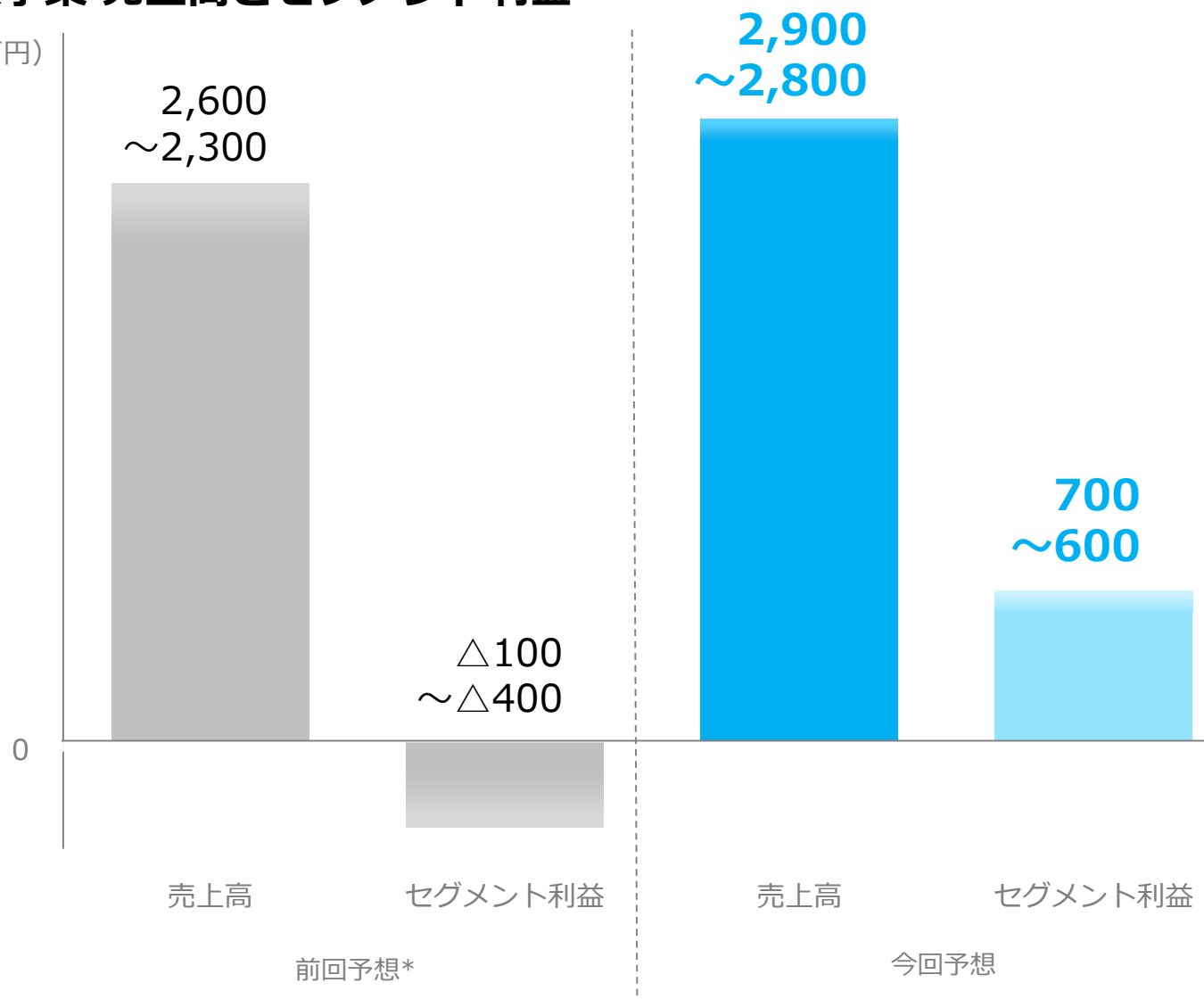
※ 人件費等には給与、福利厚生費等のほか採用関連費および教育費等を含む

2

2022年2月期 通期業績予想

■ DX事業 売上高とセグメント利益

(百万円)

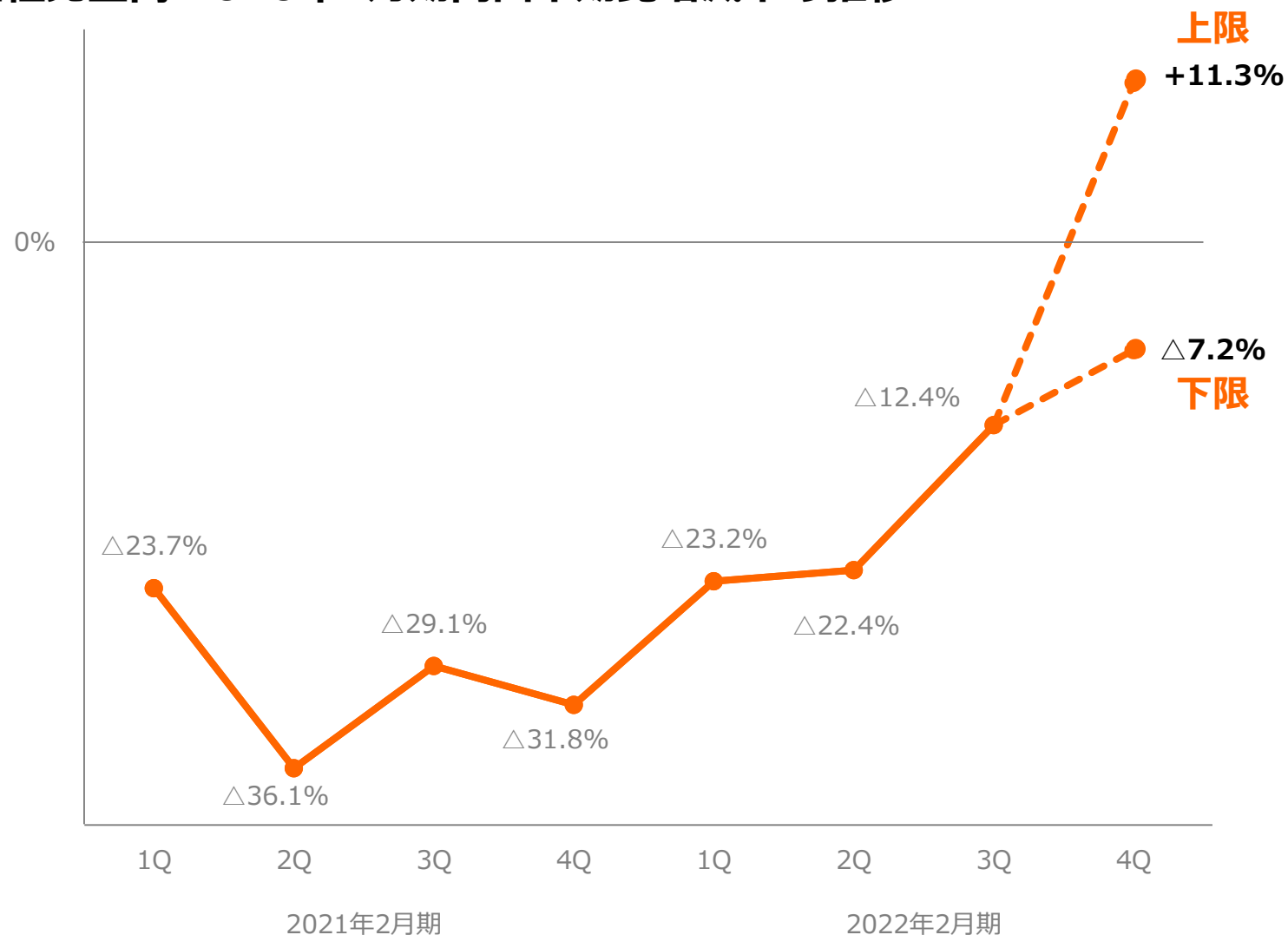


人材サービスとのセット販売により
売上高が期初の想定を超えて
着地する見通し

利益率が高い商品の販売が好調なため
さらに利益を押し上げ

※ 2021年4月7日 開示

■ 全社売上高 2020年2月期同四半期比増減率の推移

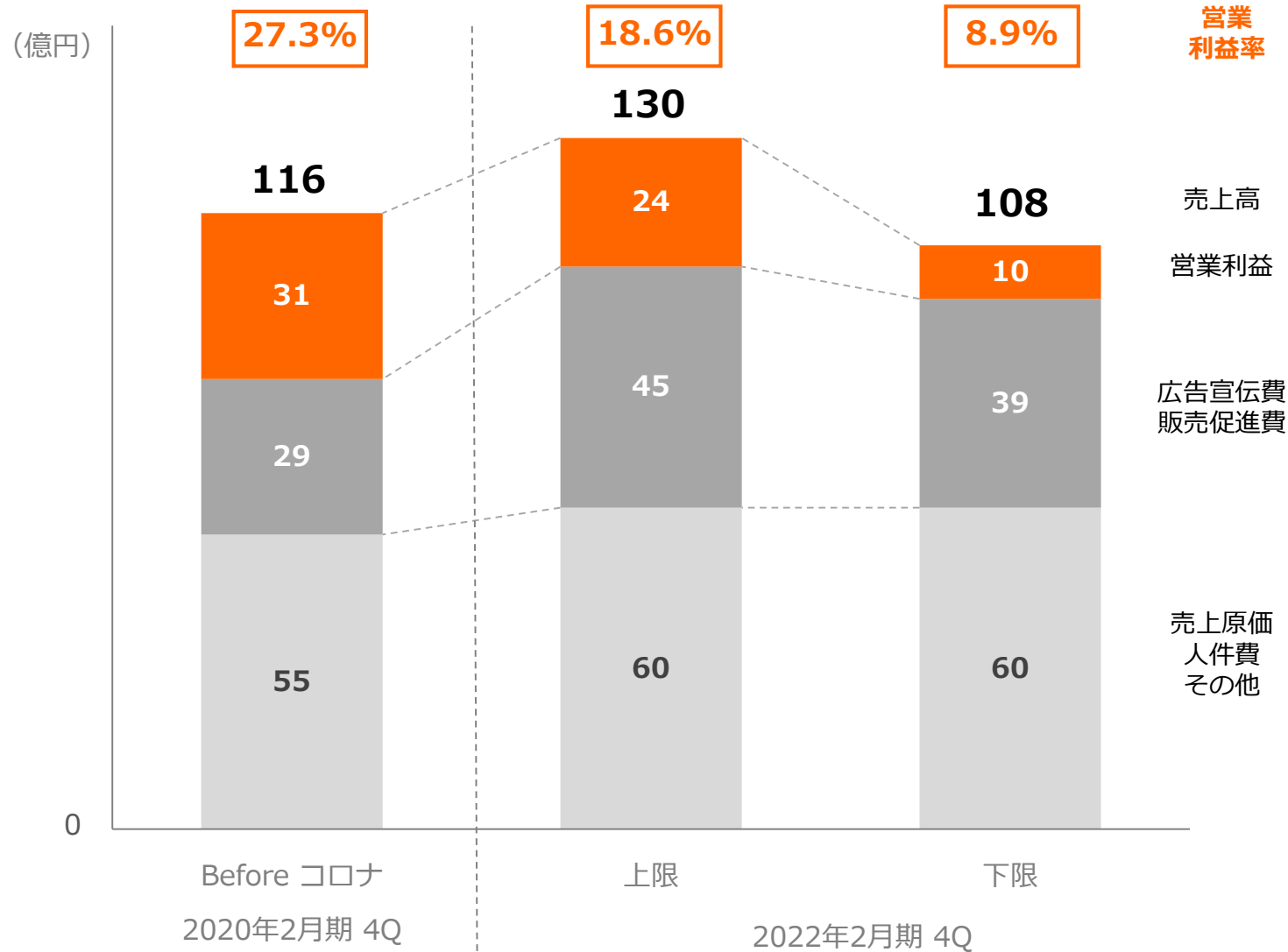


コロナ感染再拡大の影響に鑑み
2022年2月期第4四半期の
売上高の上限 / 下限を設定

2022年2月期 通期業績予想 ③

第4四半期の営業利益見通しの考え方

■ 費用構造と営業利益



Afterコロナを見据えた
さらなるシェア拡大と
バイトルPROの認知向上のための
先行投資として合計約14億円の
広告宣伝を実施

		2021年2月期	2022年2月期 前回予想※	2022年2月期 今回予想	前年比	
		(百万円)	(百万円)	(百万円)	増減額	増減比
全社	売上高	32,494	42,800 ~49,000	38,800 ~41,000	+6,305 ~+8,505	+19.4% ~+26.2%
	営業利益	7,312	7,700 ~11,800	4,800 ~6,200	△2,512 ~△1,112	△34.4% ~△15.2%
	経常利益	6,501	7,300 ~11,400	4,500 ~5,900	△2,001 ~△601	△30.8% ~△9.2%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	607	4,950 ~7,800	3,100 ~4,100	+2,492 ~+3,492	+410.1% ~+574.7%
うち DX事業	売上高	823	2,300 ~2,600	2,800 ~2,900	+1,976 ~+2,076	+240.1% ~+252.3%
	セグメント利益	△541	△400 ~△100	600 ~700	+1,141 ~+1,241	-

※ 2021年4月7日 開示

3

DX事業 事業概要・進捗

1. DX事業の概要
2. 2022年2月期 第3四半期 業績
3. 2022年2月期 第4四半期 重点施策

ビジョン

“Labor force solution company”

仕事を通じて一人でも多くの方が幸せを感じられる社会の実現を目指し
人材サービスにくわえてDXサービスを展開。

単純作業はデジタルに任せて効率化し、企業の生産性と一人ひとりの働きがいを高める

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

コボット

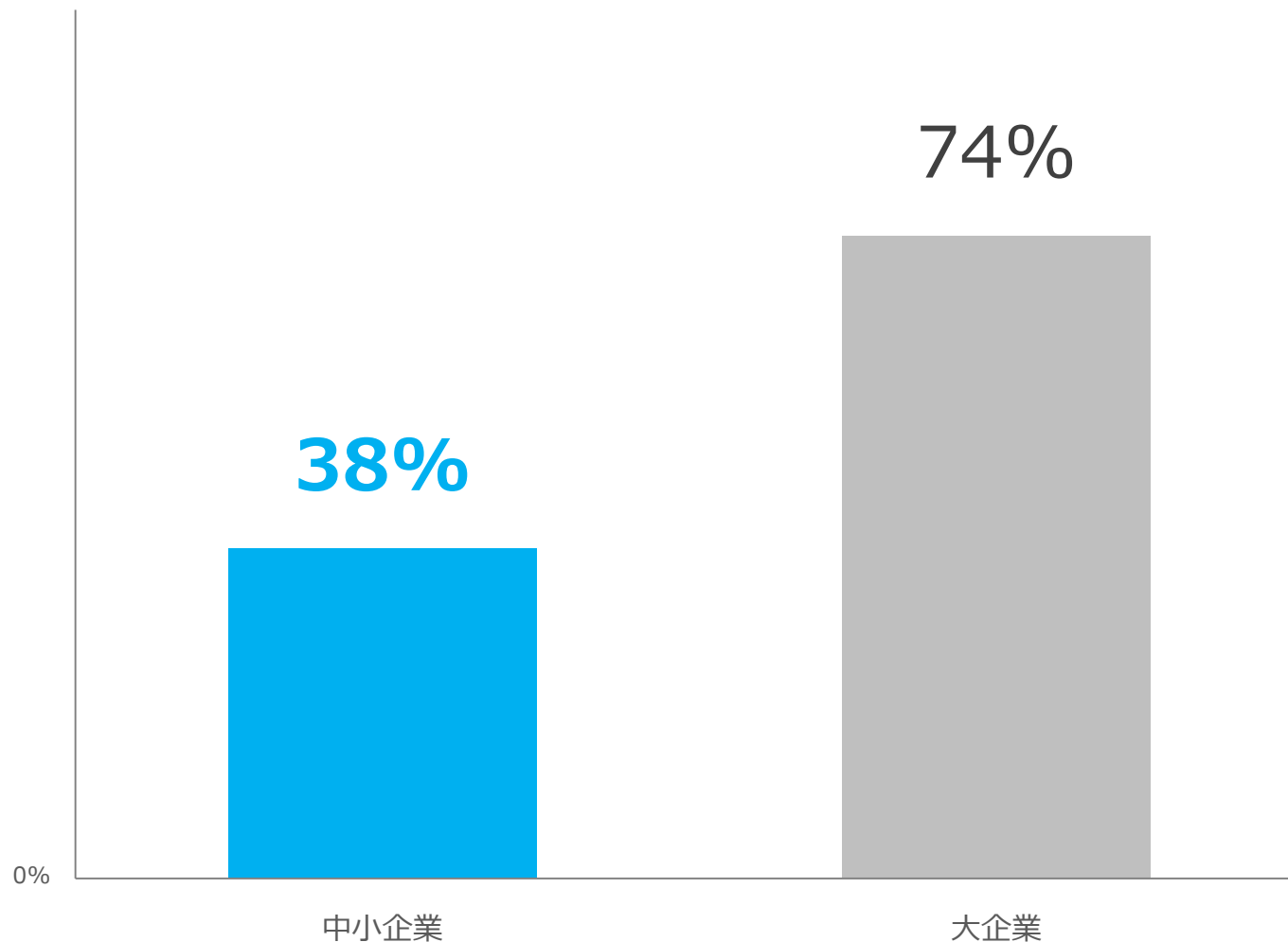
「AI・RPA事業」から「DX事業」に名称変更（2021年4月）

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

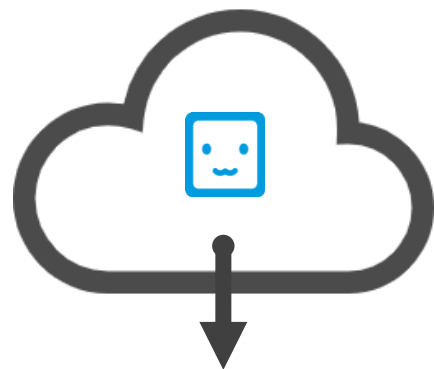
出所：経済産業省『令和3年度年次経済財政報告ーレジリエントな日本経済へ：強さと柔軟性を持つ経済社会に向けた変革の加速ー』に基づき当社作成

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

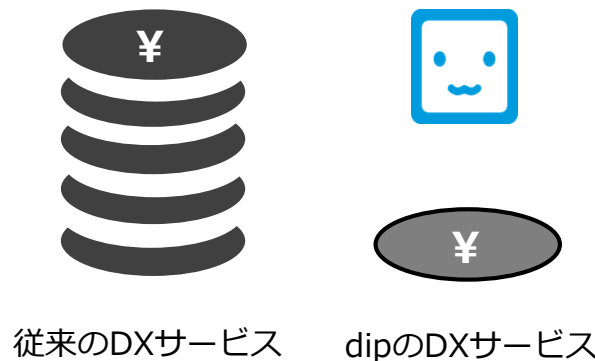
導入が容易

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



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
「どこでもだれでもDX」の世界を実現**

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)

dip

**中堅・中小企業に
特化した商品設計**

提携先（スタートアップ企業等）
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
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 『常連コボット for LINE』をリリースし、ストック商品を拡充

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。
職場紹介動画等のバ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
入社・労務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

NEW

販促支援

常連コボット 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

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

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

常連ロボット for LINE



飲食店側

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

ユーザー側

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

※ LINEミニアプリ

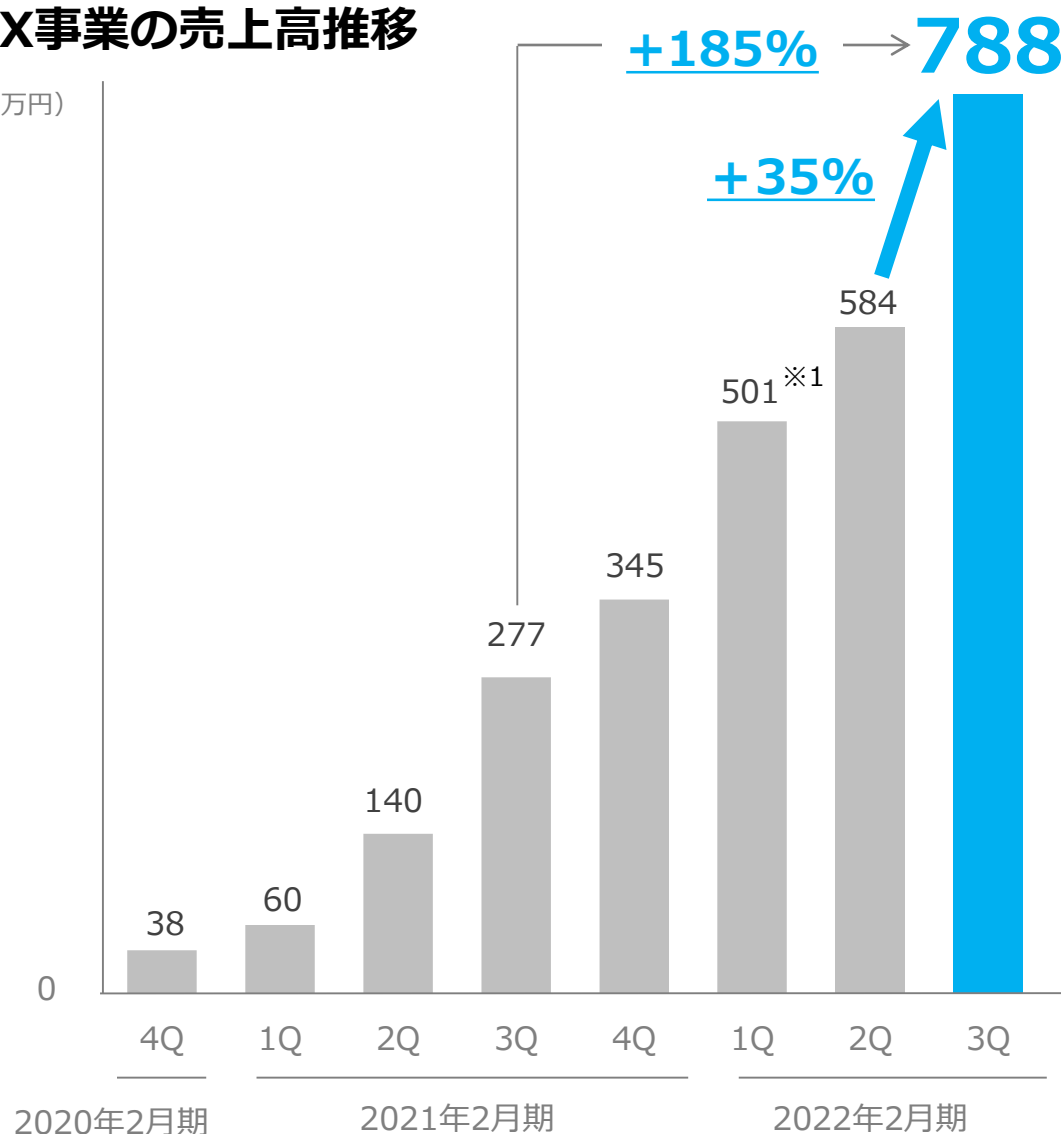
- ・ LINEユーザーにとって、新たなアプリのインストールが不要で、LINEから容易に起動できる。アカウント登録等も不要
- ・ 既に中国では、WeChatをはじめとするチャットアプリ内でのミニアプリ（『ミニプログラム』）のサービスが広く普及。
2020年の年間総流通額は約24兆円、デイリーユーザーは約4億人（出所：JETRO「中国EC市場と活用方法」）

2. 2022年2月期 第3四半期 業績 ①

売上高が前年同四半期比で+185%。売上高・社数の成長が加速

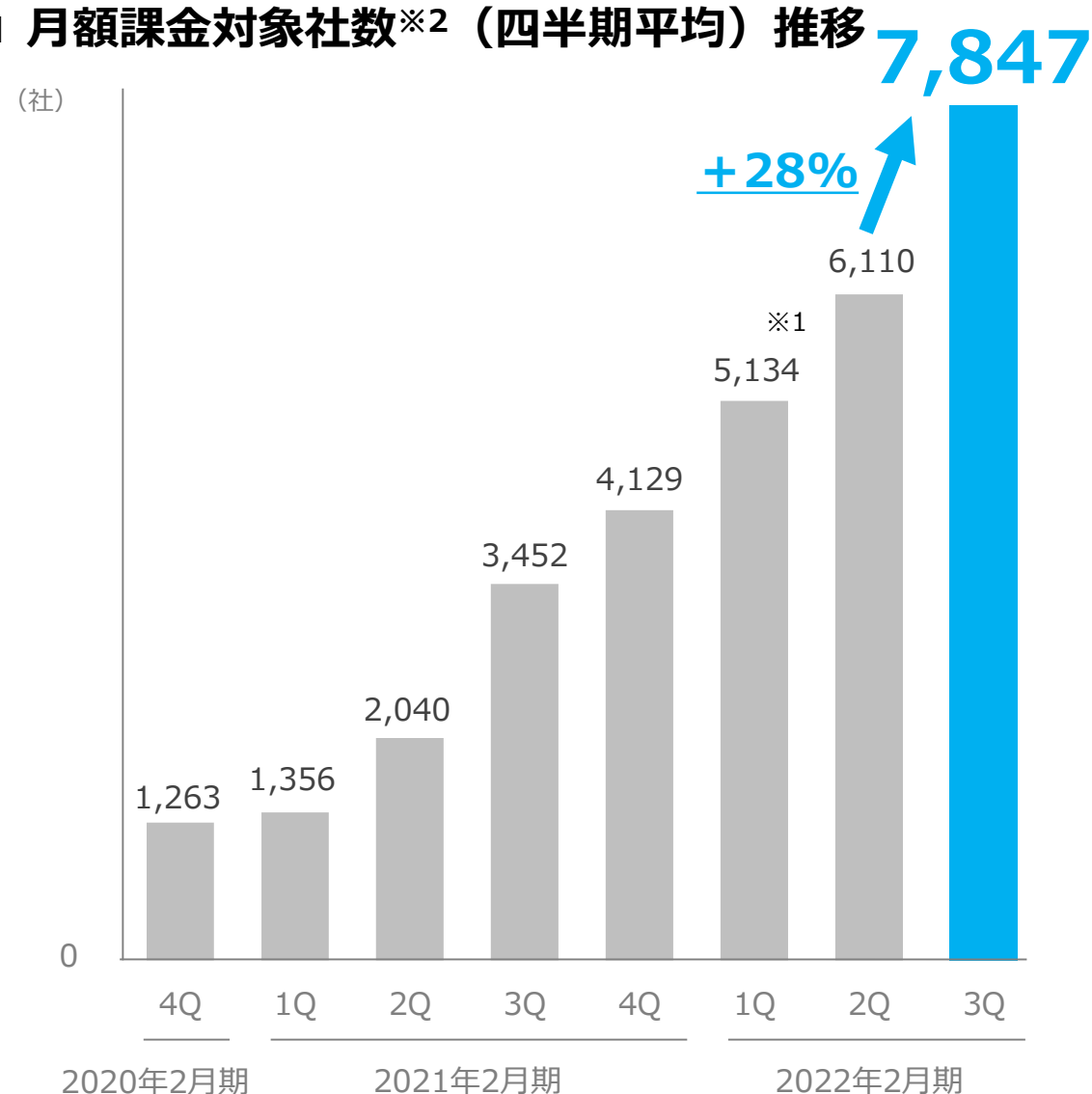
■ DX事業の売上高推移

(百万円)



■ 月額課金対象社数※2（四半期平均）推移

(社)



※1 2022年2月期より、採用ページコボット（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

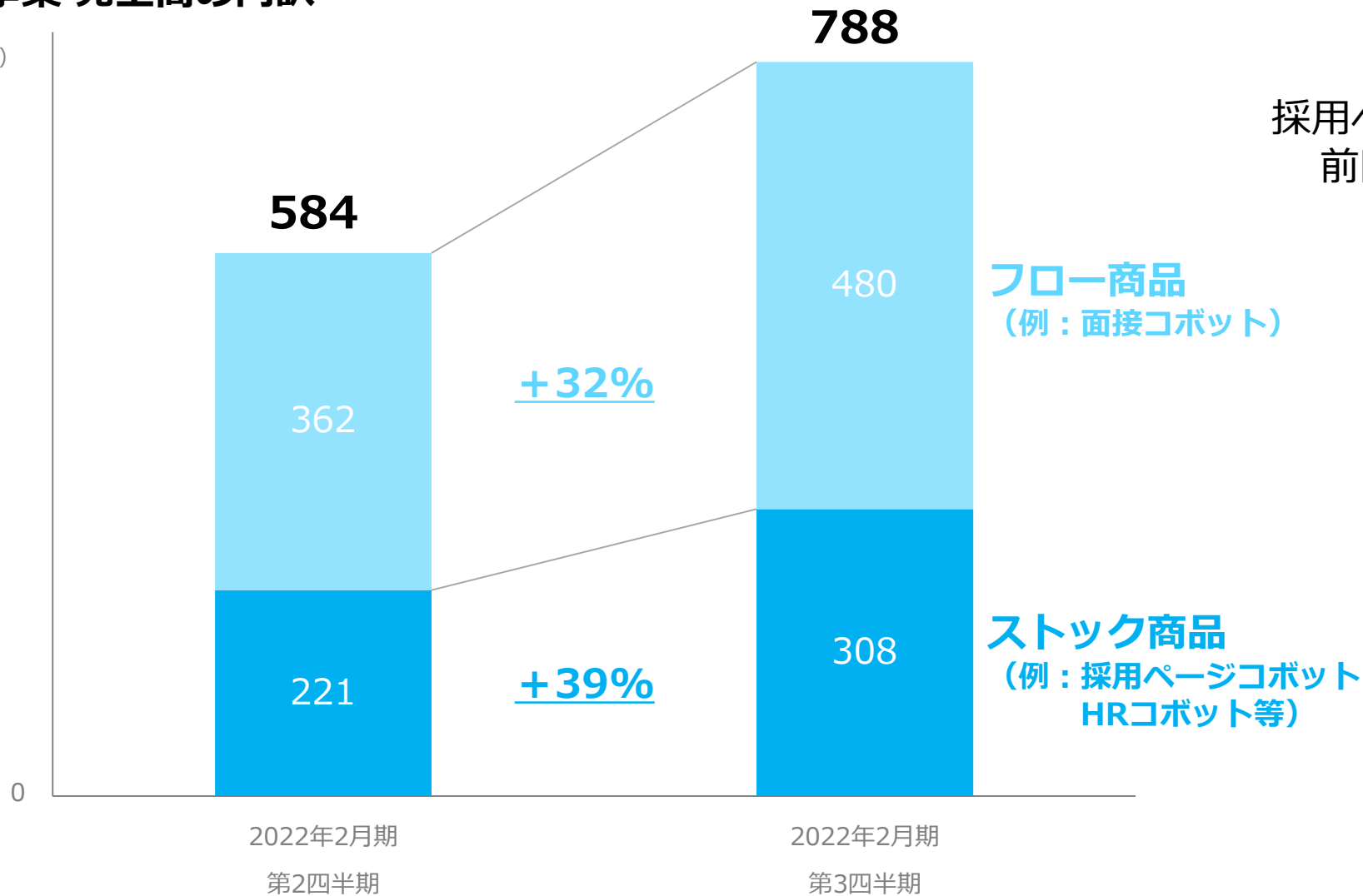
※2 有料サービスを利用した企業数（ユニーク社数）

2. 2022年2月期 第3四半期 業績 ②

フロー商品にくわえ、ストック商品の販売が好調

■ DX事業 売上高の内訳

(百万円)



2. 2022年2月期 第3四半期 業績 ③

高いARPUを保ちつつ、月額課金対象社数を伸ばし、売上高の高成長を継続

	2021年2月※1	2021年5月	2021年8月	2021年11月	2022年2月 (目標)
月間 売上高 (2021年2月比)	1.3億円 -	1.6億円 (+18%)	2.1億円 (+52%)	2.9億円 (+111%)	4.0億円 (+189%)
月額課金 対象社数 (2021年2月比)	4.7千社 -	4.8千社 (+3%)	6.5千社 (+39%)	8.6千社 (+84%)	13.0千社 (+176%)
ARPU ※2 (2021年2月比)	29千円 -	33千円 (+15%)	32千円 (+10%)	33千円 (+15%)	30千円 (+2%)
ストック 売上比率 ※3 (2021年2月比)	34% -	36% (+2pts)	38% (+4pts)	39% (+5pts)	43% (+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 月間売上高を月額課金対象社数で除して算出

※3 ストック商品（自動更新契約）の売上高を総売上高で除した比率

2022年2月期 第4四半期

1 顧客基盤の拡大

- ・ 1,600人の直販営業・
15万社の顧客基盤を活かし
DX商品のセット販売をさらに
推し進める
- ・ スtock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合わせた
商品パッケージをワンストップ
で提案
 - 採用ページロボットと面接ロボット
とのセット商品をリリース
 - 人事労務ロボットの機能を拡充
 - 常連ロボット for LINEをリリース

3 カスタマーサクセス体制の強化

- ・ サービス導入時のサポートを自動化
 - 初期設定の自動ナビゲーション
ツールを活用。CSの効率化を促進
- ・ アップセルを行うCS体制を
さらに強化
 - ウェビナー参加企業への
アプローチによりリード獲得に貢献。
引き続きアプローチを強化

自社内のDX推進※にくわえ、顧客企業である中堅・中小企業の DX導入促進への貢献が評価

今後、「DX銘柄」への選定を目指し、さらなる企業価値向上に繋げる



● DX認定

社会全体でDXを推進していくことを目的として政府が設けた制度。経営ビジョンの策定や戦略・体制の整備などDX推進の準備が整っている企業を認定事業者として認定。認定取得により、「DX銘柄」をはじめとする経済産業省のDX施策への応募資格を得られるほか、「DX投資促進税制」の対象に。2022年1月時点で254事業者が選定。

※ 年間で70万時間（350人相当）の業務削減を見込む（2022年2月期）

4

人材サービス事業 進捗

■ 売上高

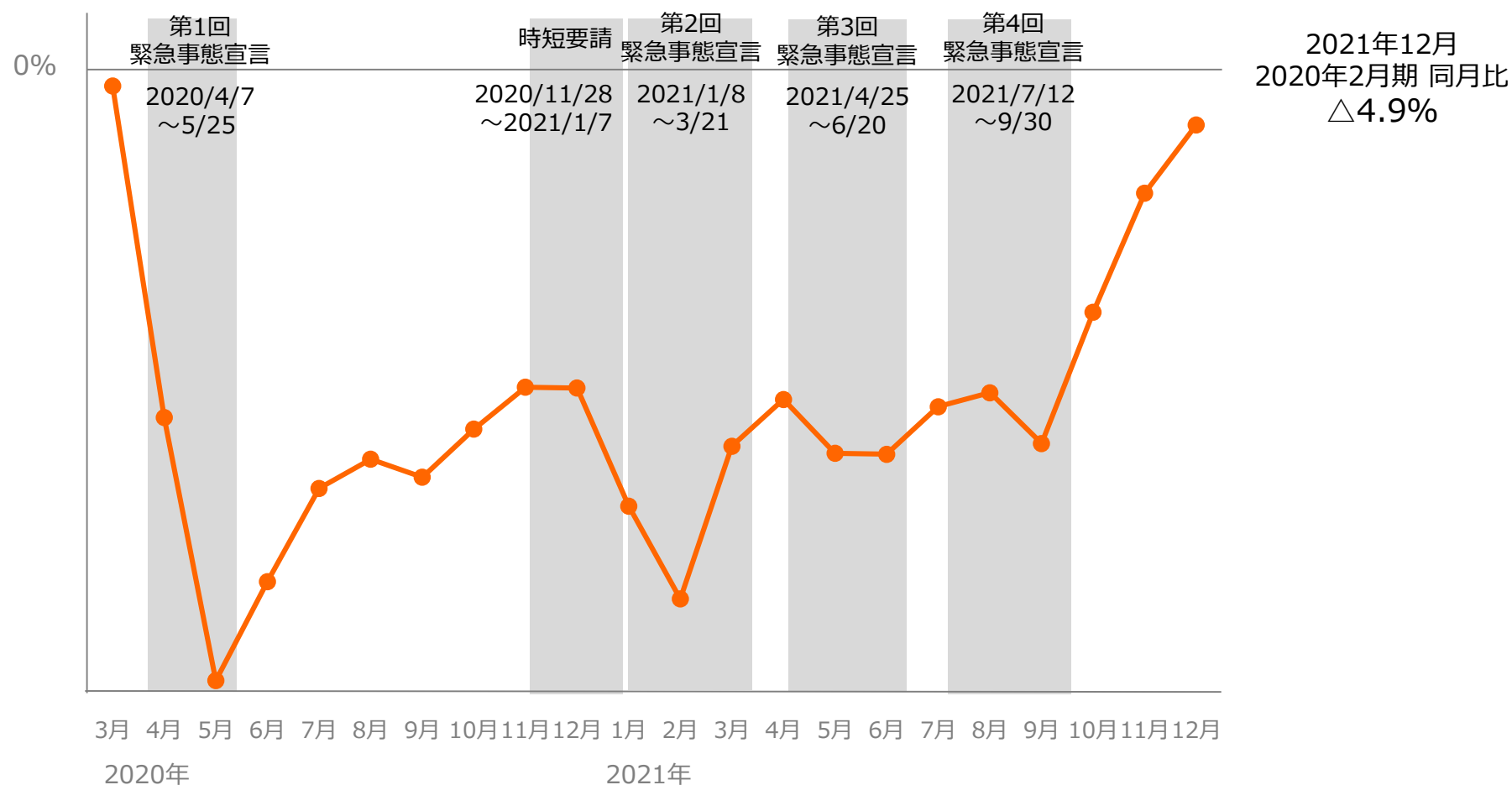
(百万円)

	2021年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
バイトル [※]	6,561	7,548	+986	+15.0%
(うち バイトルNEXT)	1,082	1,140	+58	+5.4%

※ バイトルNEXT売上高を含む

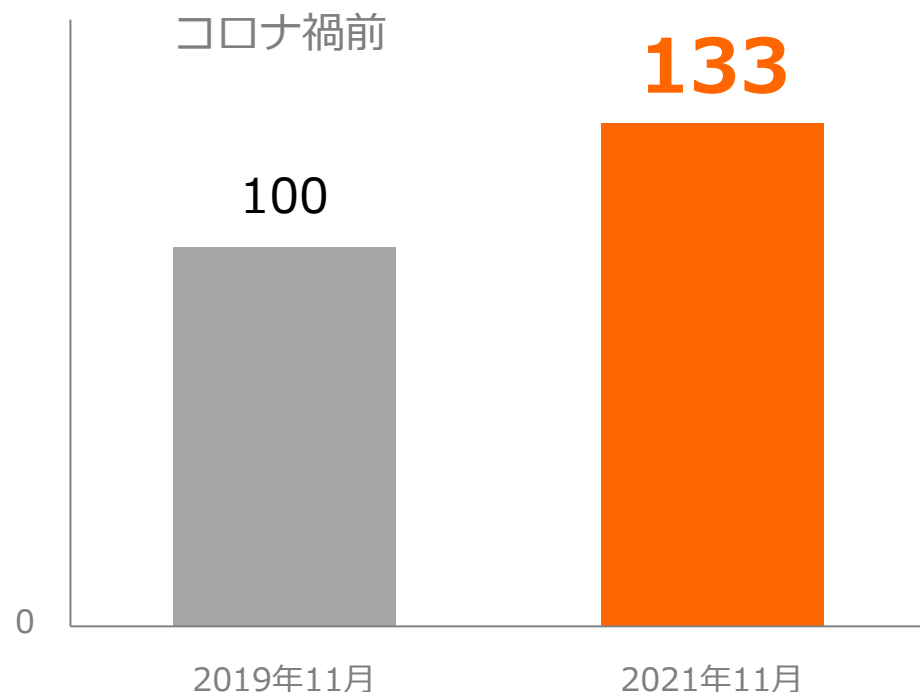
競合他社が広告宣伝を控えるなか 積極的なプロモーションにより早期の売上回復を実現

■ バイトル 売上高 2020年2月期 同月比増減率の月次推移

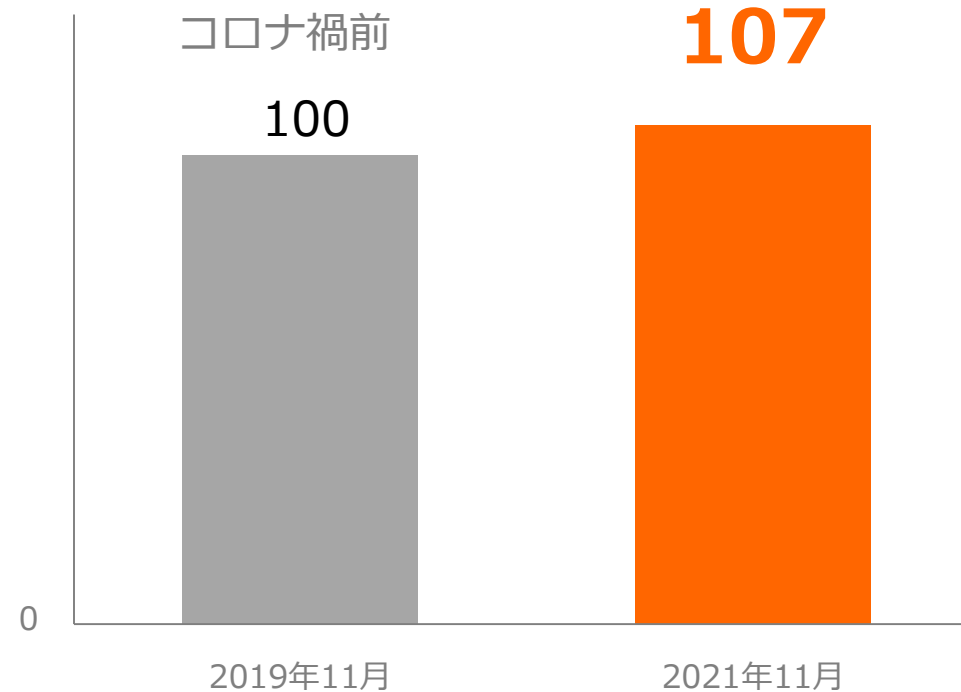


コロナ禍前の水準を超える応募獲得、アプリダウンロードにより 今後の売上拡大を加速

応募数※

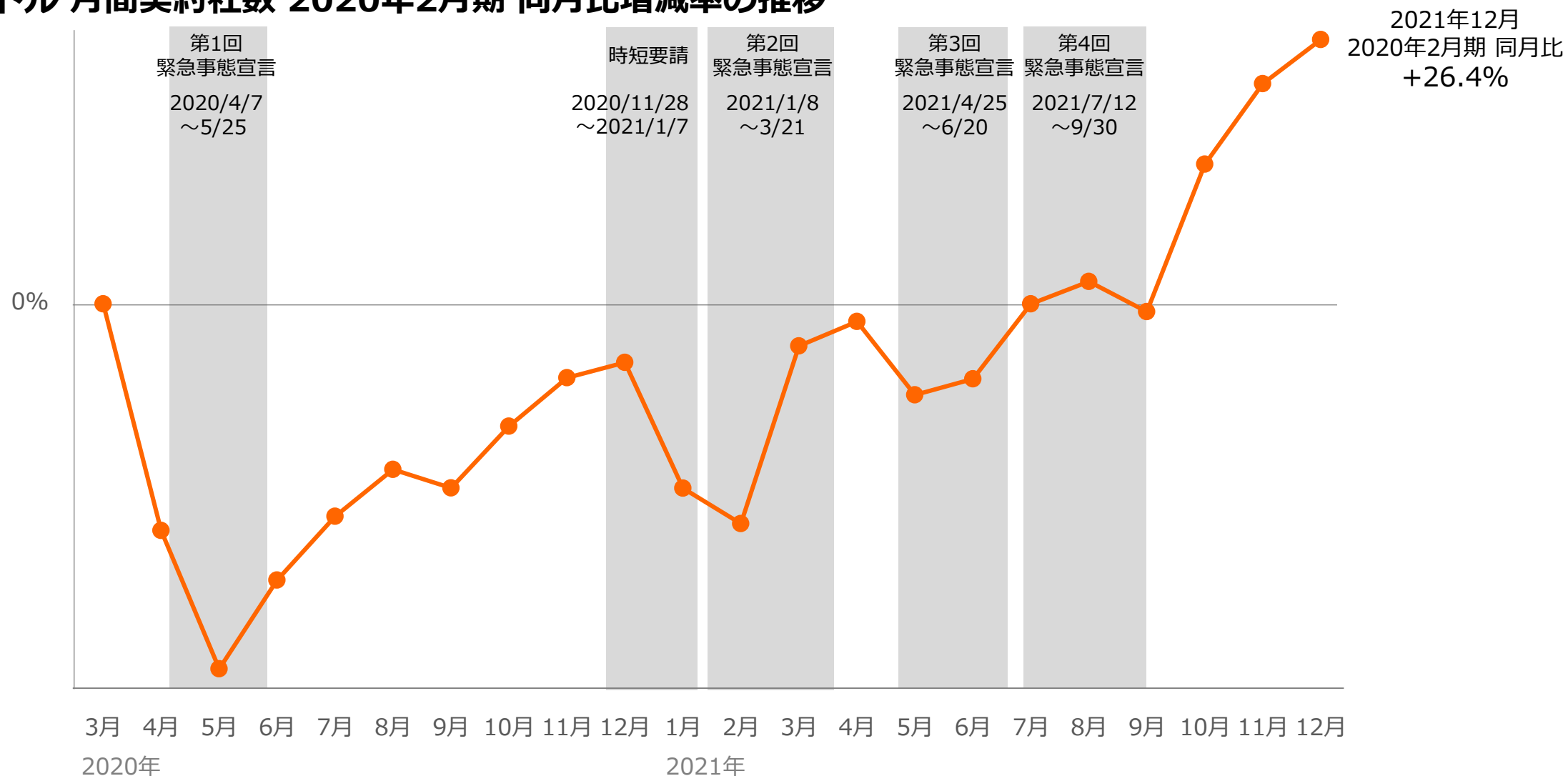


アプリダウンロード数※

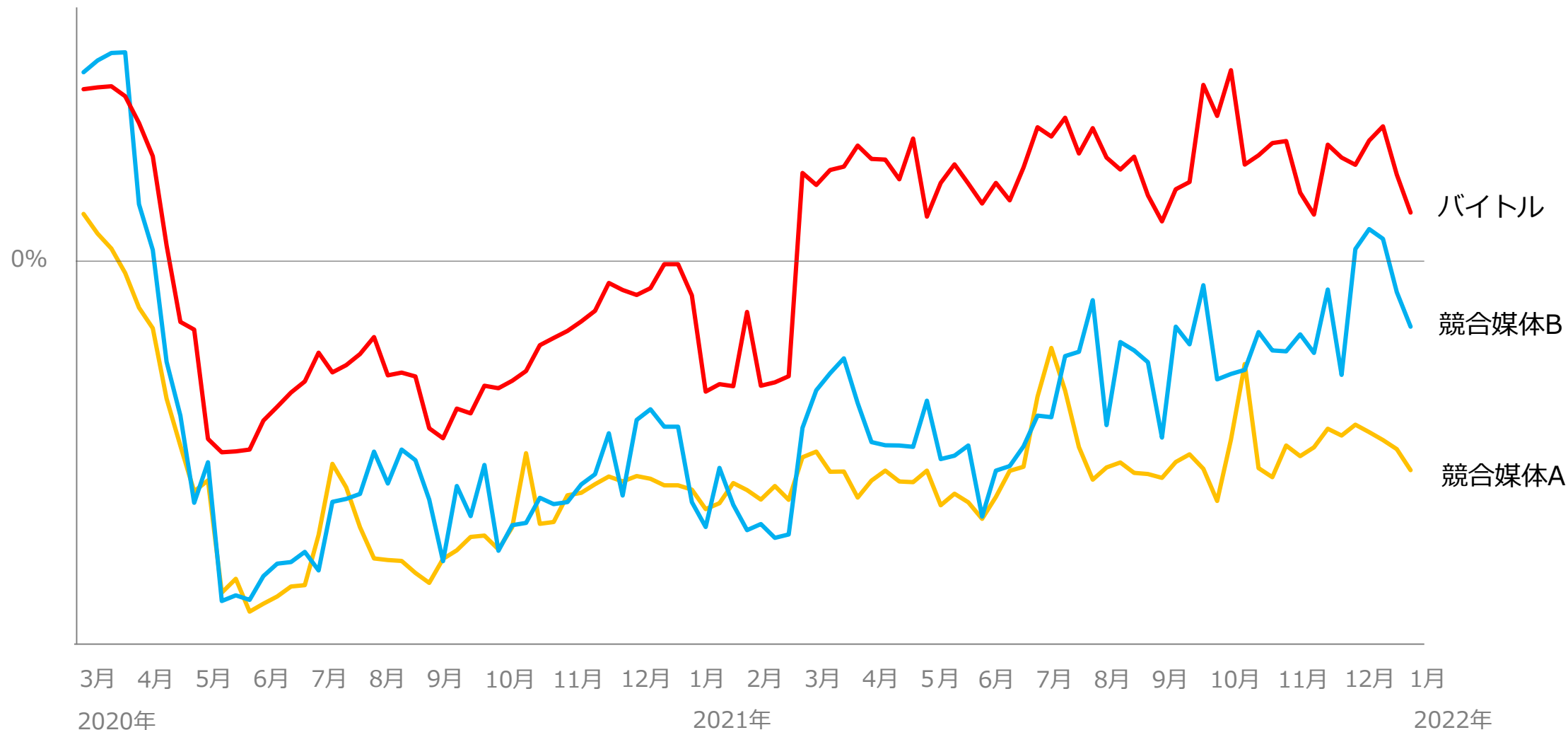


※ 2019年11月を100とした場合

■ バイトル 月間契約社数 2020年2月期 同月比増減率の推移



■ 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

■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
はたらこねっと	1,335	1,664	+329	+24.6%
（うち人材派遣会社）	1,127	1,442	+315	+28.0%
（うち直雇用）	208	222	+14	+6.7%

- ・ 事務派遣、製造領域を中心に、人材派遣会社向け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。

5

今後の成長戦略

1. 今後の成長戦略のポイント
2. 「バイトルPRO」の進捗
3. マーケットシェア拡大施策

成長戦略 1

ストック商品の拡販で、DX事業の高成長を継続

「1,600人の直販営業・15万社の顧客基盤」を活かして、ストック商品の販売を拡大。
サービスラインナップの拡充、カスタマーサクセス体制の強化を図り、高い売上成長を継続

成長戦略 2

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

1,500名の営業体制を活かして案件を順調に獲得し、掲載案件数が30万件を突破。介護領域にくわえて美容・保育領域で案件数No.1を達成。医療領域においても、掲載案件数No.1の早期実現を目指す

成長戦略 3

独自の取り組みを他社に先駆けて実施することで、マーケットシェアをさらに拡大。 アルバイト / パートの求人メディアで業界No.1の早期実現を狙う

DX商品と組み合わせた差別化提案にくわえ、ディップ・インセンティブ・プロジェクトの
プロモーション展開等により求人広告サービスの売上拡大を加速

2. 成長戦略 2 「バイトルPRO」の進捗 ①

12年ぶりの新サービス「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

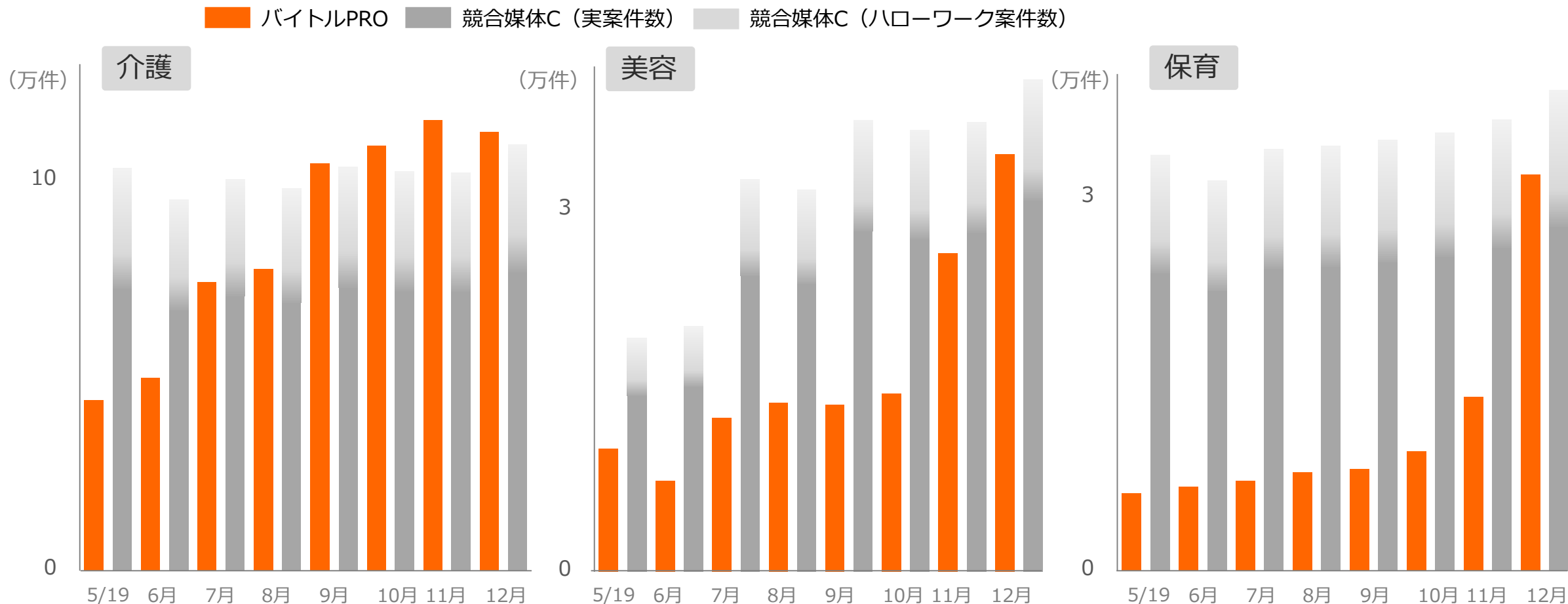
1,500人の営業人員やデジタル / マスを組み合わせた
独自のプロモーション等の強みを活かし
3,800億円の専門職領域※での売上拡大を目指す

※ 専門職の求人広告・人材紹介市場

2. 成長戦略 2 「バイトルPRO」の進捗 ②

介護に続いて、美容・保育領域でも案件数No.1獲得（ハローワーク案件除く）

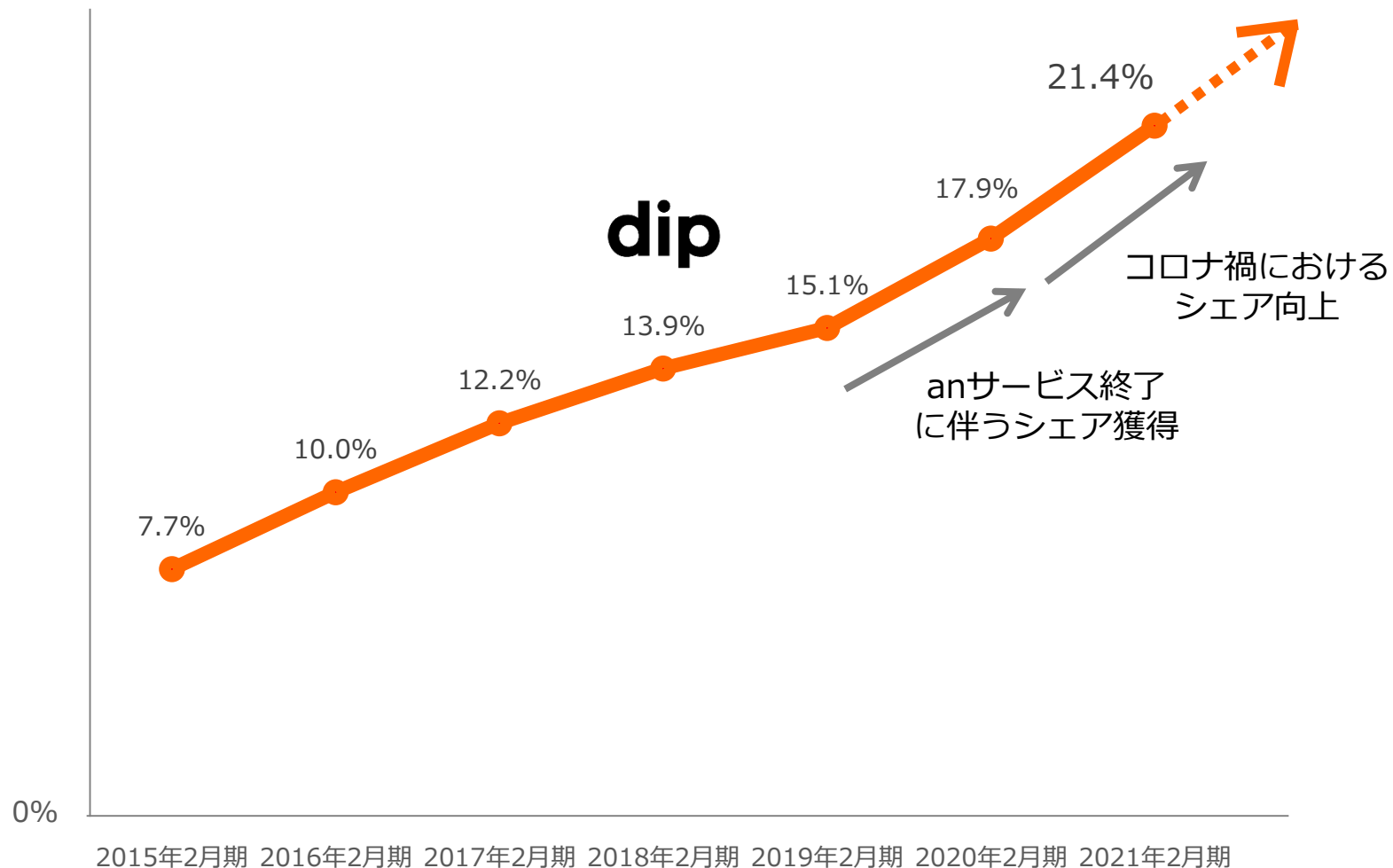
今期中に医療領域でも案件数No.1獲得を目指す



※ 2021年6月以降は、各月初時点の掲載案件数

3. 成長戦略 3 マーケットシェア拡大施策 ① シェア拡大が加速。業界No.1の早期実現を狙う

■ 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※



独自の取り組みを
他社に先駆けて実施することで
さらなるシェア拡大を目指す

※ 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

飲食・サービス業界を中心に人材需要が高まるなか、顧客企業に 給与引上げ等を提案し、採用力の強化、人手不足の解消を支援 「働く人の待遇向上」の実現を図る

全求人案件数100万件のうち、参画企業の案件が72万件※

● 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

時給アップ

継続勤務ボーナス

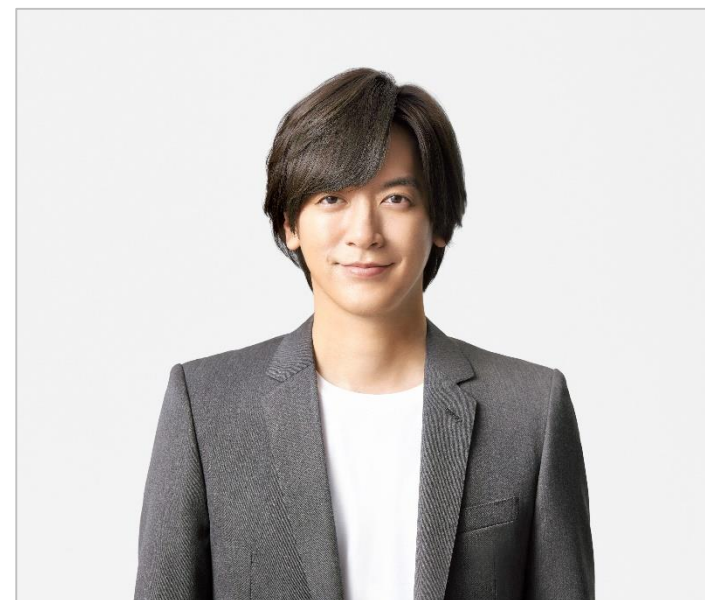
入社祝い金

ワクチンインセンティブ

- ワクチン手当支給
- 待遇優遇（時給・シフト）
- 特別休暇付与



デジタルとマス広告を組み合わせたプロモーションで ユーザー、顧客基盤を大きく拡充

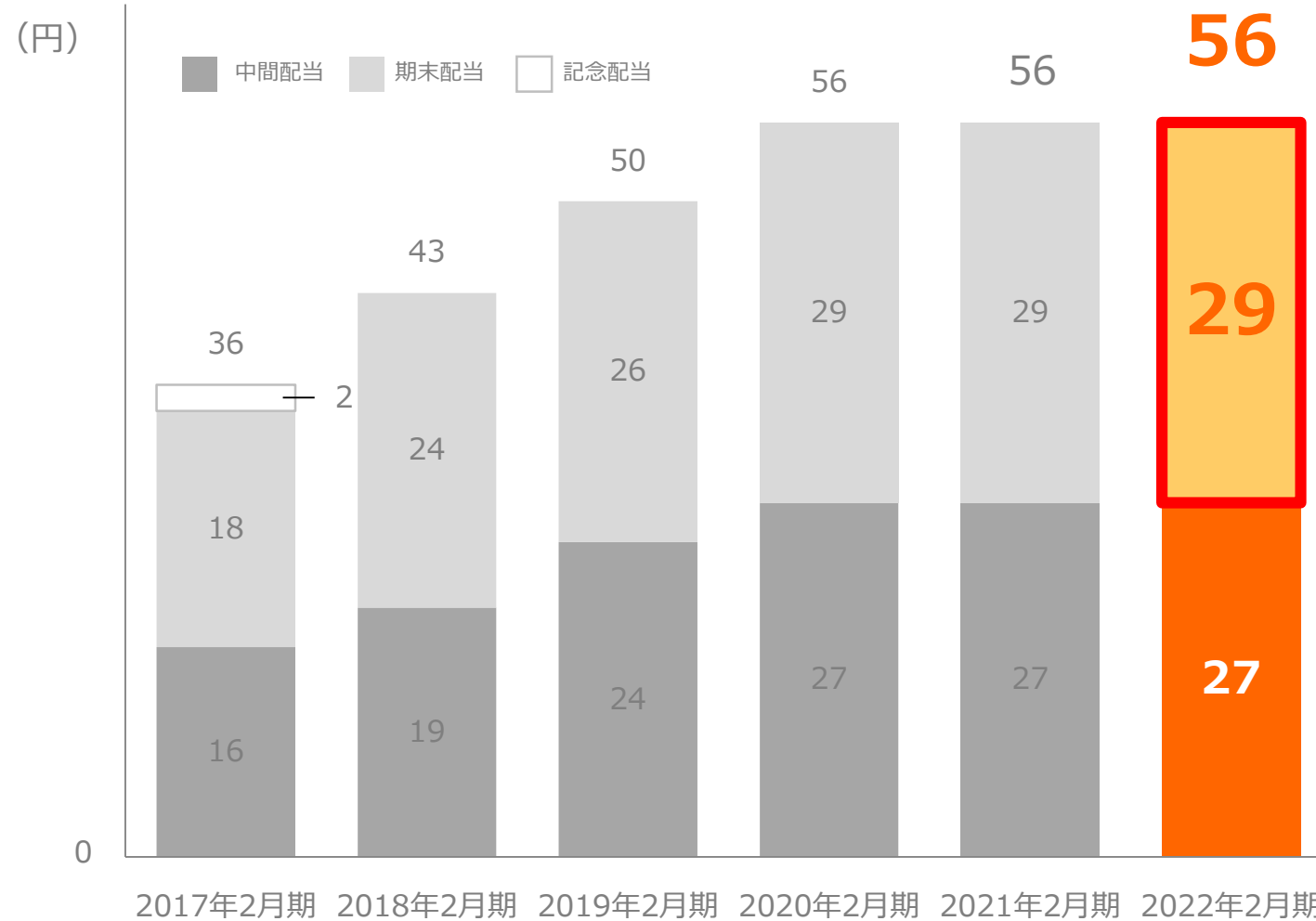


乃木坂46（求職者役）とDAIGO（dip営業社員役）を起用した新CMを放映予定
DAIGO扮するdip営業社員が、クライアント企業に対して働く人の待遇向上を働きかける様子をアピール

6

株主還元

■ 一株当たり配当金の推移



2022年2月期期末配当は
前期と同額の
「一株あたり29円」の予定

(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



Appendix

1. 会社概要 ①

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	2,009名（2021年11月30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）

企業理念

私たちdipは

夢とアイデアと情熱
dream **i**dea **p**assion

で社会を改善する存在となる

dip way

dream

自ら夢を持ち、語り、夢の実現に努力する。私は決して途中で諦めない。

idea

アイデアは成長、発展の源である。個性を尊重し自由闊達な社風をつくり、イノベーターとして価値あるサービスの創造を追求する。

passion

まず自らが熱くなり、周りを熱くする。惜しげなく誉め、共に喜び、悩み、励まし、語り合う。
チームワークとリーダーシップで一致団結して勝利を勝ち取る。

ビジョン

Labor force solution company

人材サービスとDXサービスを提供する『労働力の総合商社』として、労働力の諸問題を解決します。

ファウンダーズスピリット

1 ピンチはチャンス

どんな困難も、“発想の転換”でチャンスに変える。たとえチャンスであっても、油断はしない。ものごとをあらゆる角度から俯瞰し、自ら道を切り拓く。

2 チャレンジし続ける

どんな状況下でも、失敗を恐れず、果敢に挑戦し続ける。
ベンチャー精神のもと、イノベーターとして、社会の問題点を解決する。

3 最後まで諦めない

強い意志と行動力で、途中で決してあきらめない。
やり遂げることで失敗しても、そこから学び、より大きな成果を出す。

4 期待を超える

言われたことをただ受け入れるだけでなく、“考え抜き”、価値あるアイデアを創造し、周囲の期待を超え、自ら高い成長を実現する。

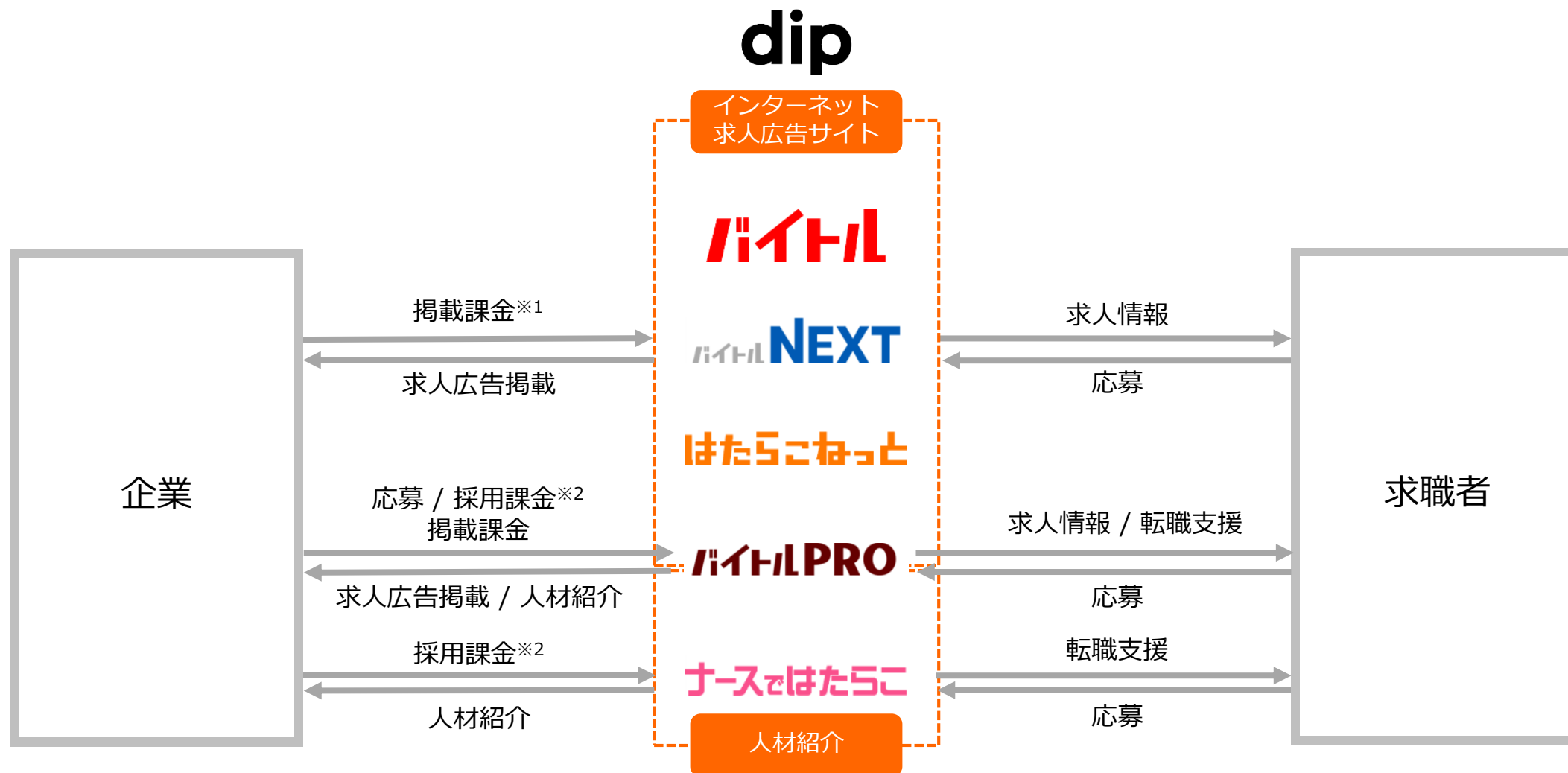
5 仕事、人生を楽しむ

ワークライフバランスをとり、仕事もプライベートも楽しみ、充実した人生を送る。

6 自らがdip を創る

理念のもとに集まる社員一人ひとりが、強い主体性を発揮し、新しいdip の未来を築いてゆく。

1. 会社概要 ③ 人材サービス事業 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

2. 2022年2月期 第3四半期 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	3Q
売上高	12,011	10,813	11,925	11,664	9,168	6,906	8,459	7,960	9,226	8,387	10,448
売上原価	746	737	759	793	801	756	835	909	1,060	1,092	1,176
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	9,272
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	8,455
人件費※	3,143	3,009	3,015	3,498	3,111	3,271	3,212	3,260	3,405	3,323	3,654
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	3,804
地代家賃	265	264	264	280	292	290	288	288	286	286	285
その他	884	702	844	992	737	693	744	689	746	691	710
営業利益	3,757	3,473	3,944	3,181	2,803	938	2,213	1,373	1,856	1,184	817
経常利益	3,774	3,481	3,951	3,185	2,811	937	1,733	1,296	1,784	1,115	759
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	515

※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。
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。

2. 2022年2月期 第3四半期 連結業績 ②

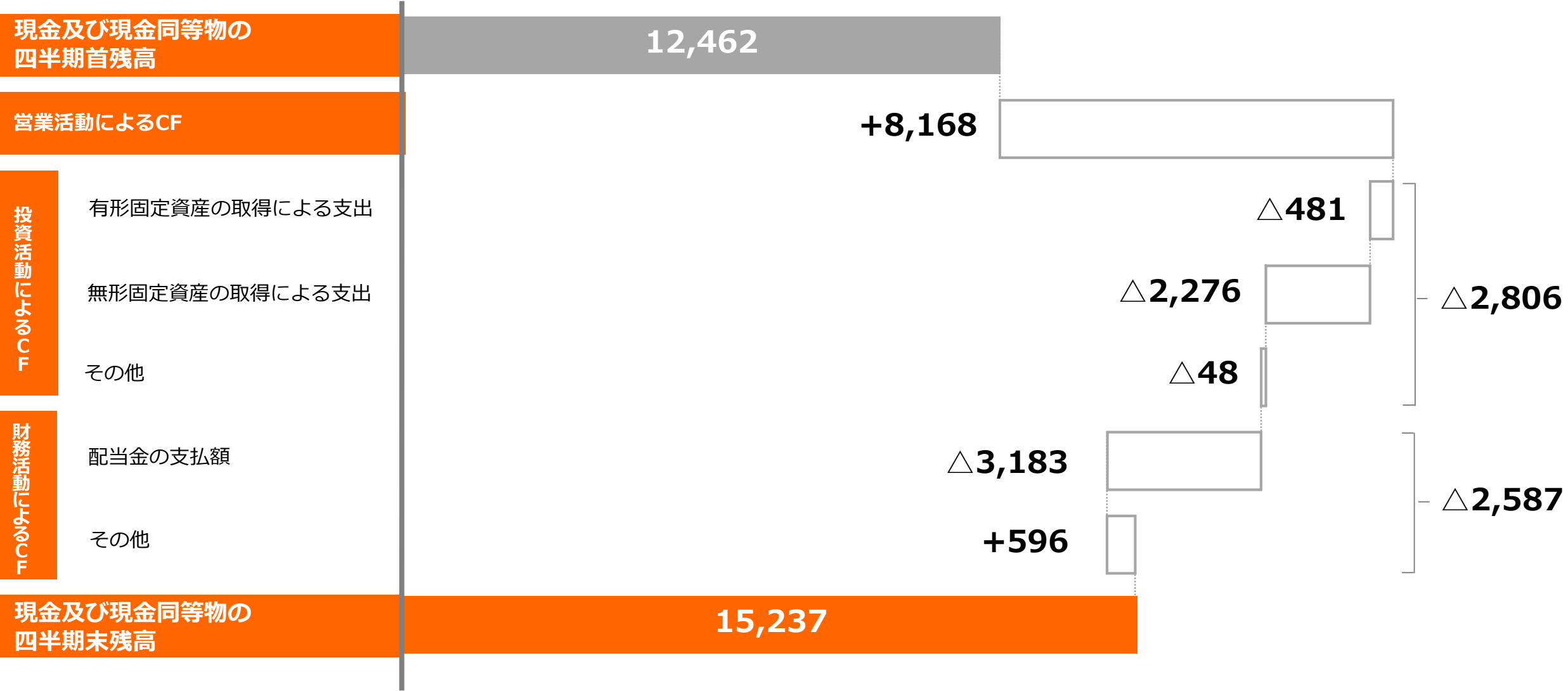
貸借対照表

(百万円)

	2021年2月期 (2021年2月28日)	2022年2月期第3四半期 (2021年11月30日)	増減額
資産	35,869	41,053	+5,184
流動資産	17,782	21,368	+3,586
固定資産	18,087	19,685	+1,597
有形固定資産	1,698	1,997	+298
無形固定資産	6,831	7,581	+750
投資その他の資産	9,557	10,106	+548
負債	4,691	8,924	+4,233
流動負債	3,576	7,697	+4,120
固定負債	1,114	1,227	+112
純資産	31,178	32,128	+950
株主資本	30,302	31,564	+1,261
その他の包括利益累計額	△33	2	+35
新株予約権	892	546	△346
非支配株主持分	16	16	△0

2. 2022年2月期 第3四半期 連結業績 ③
キャッシュ・フロー計算書

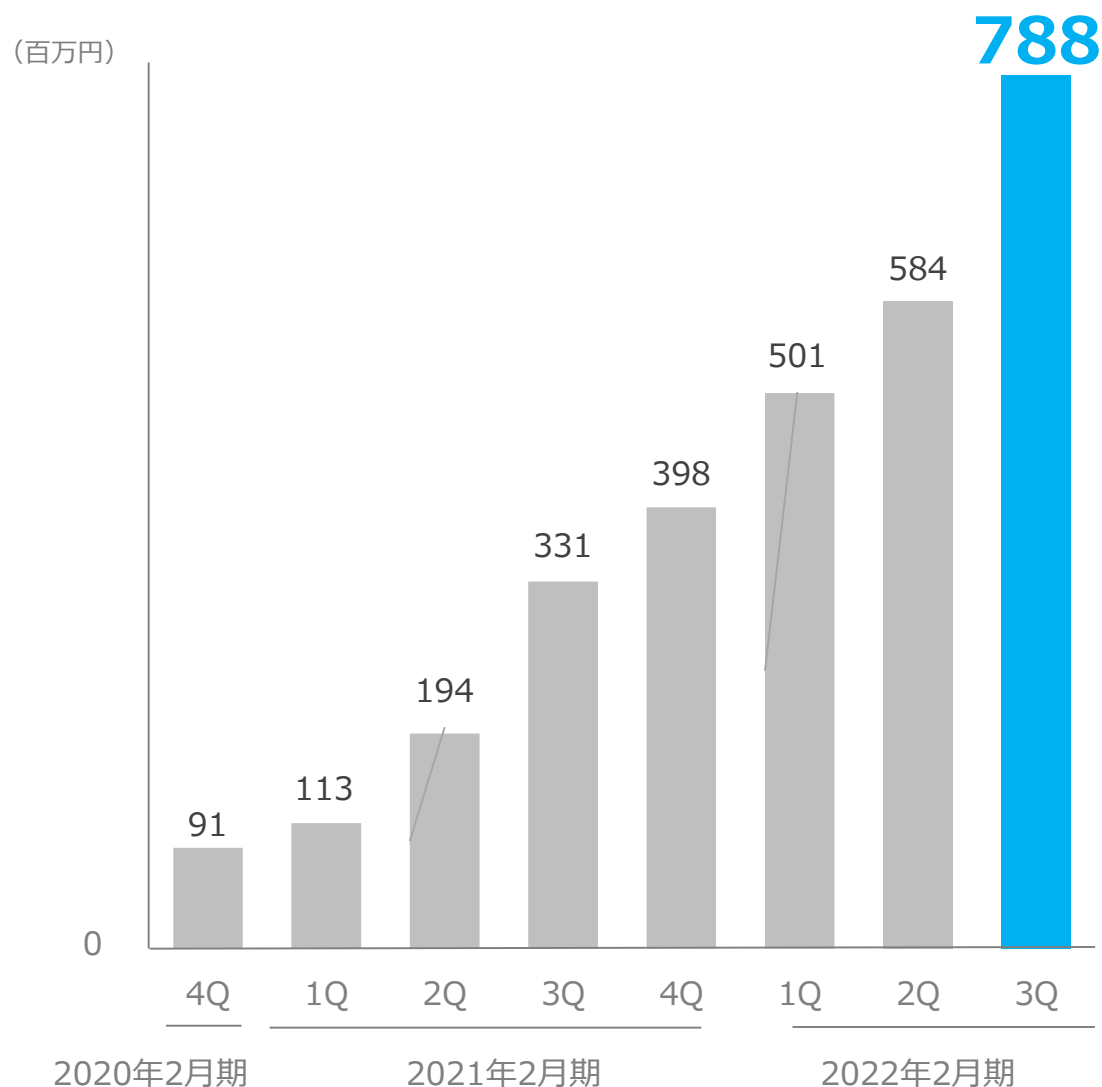
(百万円)



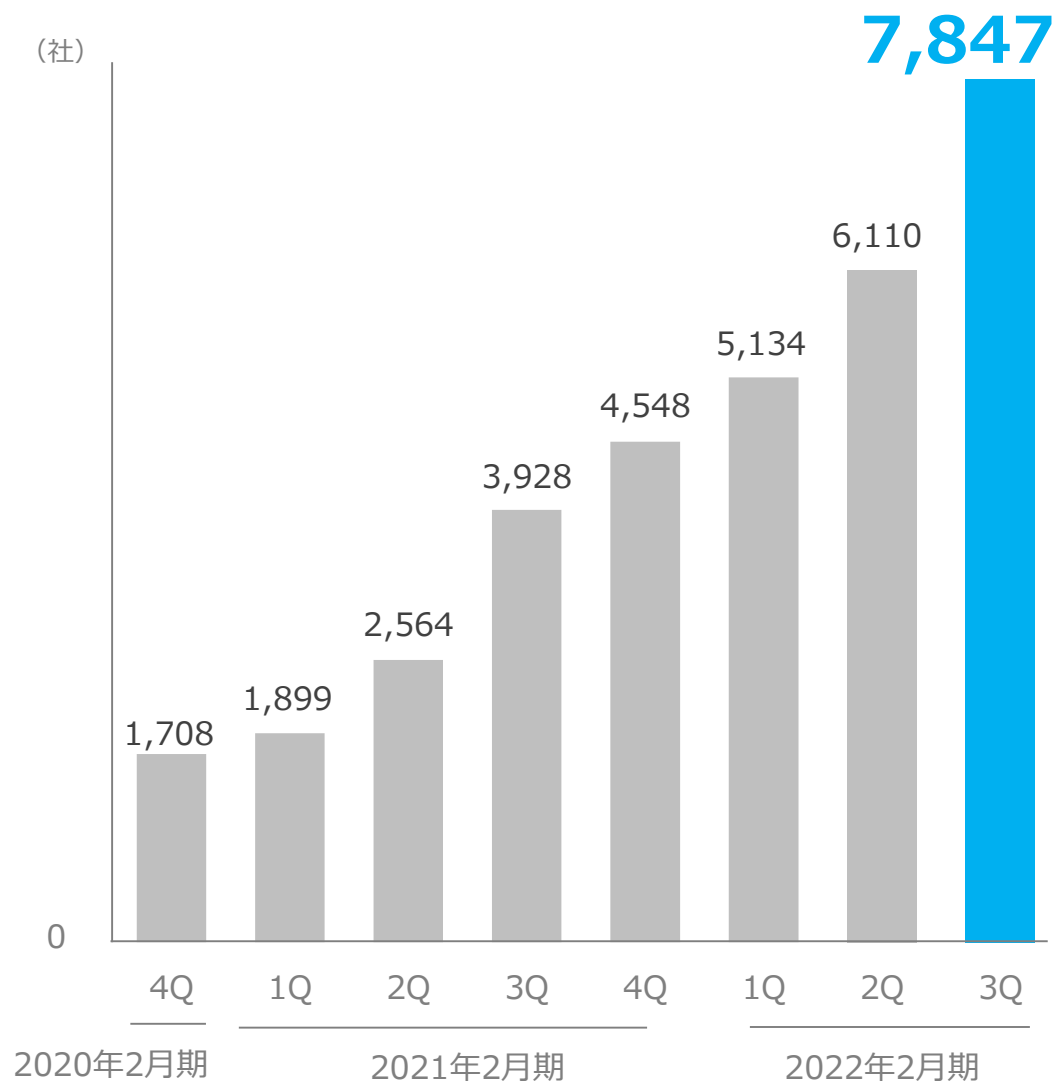
3. 2022年2月期 第3四半期 営業実績 ①

DX事業 KPI（過去遡及値）

■ 売上高推移

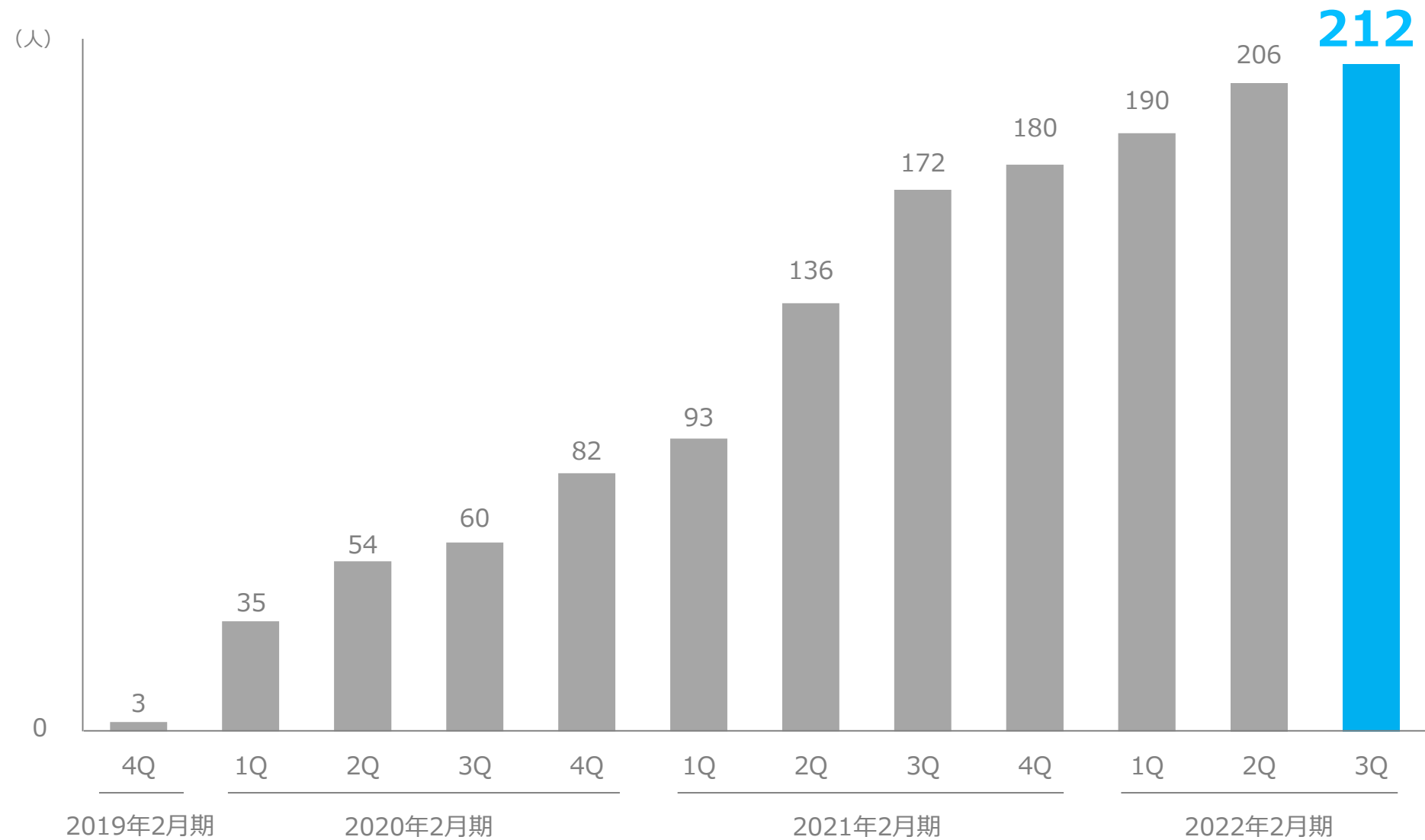


■ 月額課金対象社数※2（四半期平均）推移



(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。
2021年2月期以前についても、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3四半期 営業実績 ②
DX事業 人員数推移



3. 2022年2月期 第3四半期 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	3Q
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	7,548
<YoY>	+10.1%	+9.4%	+8.5%	+13.1%	△26.9%	△38.9%	△31.8%	△38.5%	△7.1%	+13.3%	+15.0%
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	16,524
<YoY>	+9.7%	+10.2%	+9.9%	+11.9%	△18.4%	△21.3%	△12.2%	△16.0%	+15.4%	+23.8%	+27.0%
応募数											
<YoY>	+10.3%	+13.7%	+14.9%	+39.0%	+13.5%	+2.6%	+1.6%	△15.5%	△6.2%	△3.4%	+15.6%
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	1,140
<YoY>	+37.0%	+18.0%	+12.8%	+11.3%	△17.1%	△37.9%	△27.3%	△30.0%	△2.9%	+22.6%	+5.4%
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	4,096
<YoY>	+29.9%	+16.2%	+20.6%	+17.8%	△7.9%	△17.0%	△7.6%	△6.5%	+19.6%	+34.9%	+23.9%
応募数											
<YoY>	+33.7%	+20.4%	+20.6%	+24.7%	+12.9%	△0.2%	△11.8%	△6.6%	△12.0%	△2.2%	+27.2%
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	1,664
<YoY>	+16.2%	+12.2%	+8.4%	+8.4%	△17.3%	△38.7%	△32.2%	△21.2%	+2.2%	+29.7%	+24.6%
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	2,557
<YoY>	+19.5%	+16.7%	+18.0%	+10.1%	△11.2%	△25.5%	△24.7%	△23.6%	△7.8%	+2.2%	△1.7%
応募数											
<YoY>	+19.2%	+17.1%	+12.1%	+21.3%	+24.3%	+27.7%	+31.2%	+54.3%	+33.4%	+2.6%	+12.2%

※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、採用ページコボット（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。

■ 売上高

(百万円)

	2021年2月期 第3四半期 実績	2022年2月期 第3四半期 実績	前年同四半期比	
			増減額	増減率
ナースではたらこ	281	327	+45	+16.4%

3. 2022年2月期 第3四半期 営業実績 ⑤ 「ナースではたらこ」が顧客満足度第1位を獲得



2022年 オリコン顧客満足度®調査 看護師転職 第1位

dip ディップの看護師転職サービス
ナースではたらこ

「利用のしやすさ」「紹介案件」
「交渉力」などの全5項目で評価
総合第1位を獲得

(注) オリコン顧客満足度®調査は、「満足を可視化する」をテーマに、実際にサービスやプロダクトを利用したユーザーのみを対象にしたアンケート調査を毎年実施しています。

[illegible]

賃上げ企業の税優遇拡大

首相は現状の税制を見直しを断る意向だ

大企業向け	中小企業向け
新規採用者への給与支払額が前年度比2%以上増加 ↓ 新規採用者への給与支払額の15%を税額控除	全従業員への給与支払額が前年度比1.5%以上増加 ↓ 支給額の増加額の15%を税額控除

●一人ひとりの賃金を上げたのを評価して税優遇を適用
 ●現状の控除率15%と減税額を「思い切って増やしたい」



給与把握など具体化課題

[illegible]

企業の賃上げへ
経産相協力要請

経団連会長と会談

萩生田光一経産相は15日、東京・大手町の経団連会館を訪れ、十倉雅和会長と会談した。萩生田氏は賃上げに取り組む企業への優遇税制をめぐり「一人ひとりの平均給与の引き上げを評価する。控除率を高めるなど強化を検討していく」と述べた。業績の良い企業の賃上げへ協力を呼びかけた。

経産相に就任したこと
をうけ、副大臣や政務官、
経産省の幹部とともに経
団連の幹部と会談した。

萩生田氏は「下請け企
業に付加価値に応じた対
価が支払われるよう取引
の適正化が欠かせない」
とも指摘して協力を求め
た。中小企業の賃上げを
後押しできるうえ、サブ
ライチェーン（供給網）
の持続性を高める意味で
も重要だとの見方を示し
た。

2021/12/1 ▶
日本経済新聞 朝刊

◀ 2021年10月14日
日本経済新聞 朝刊

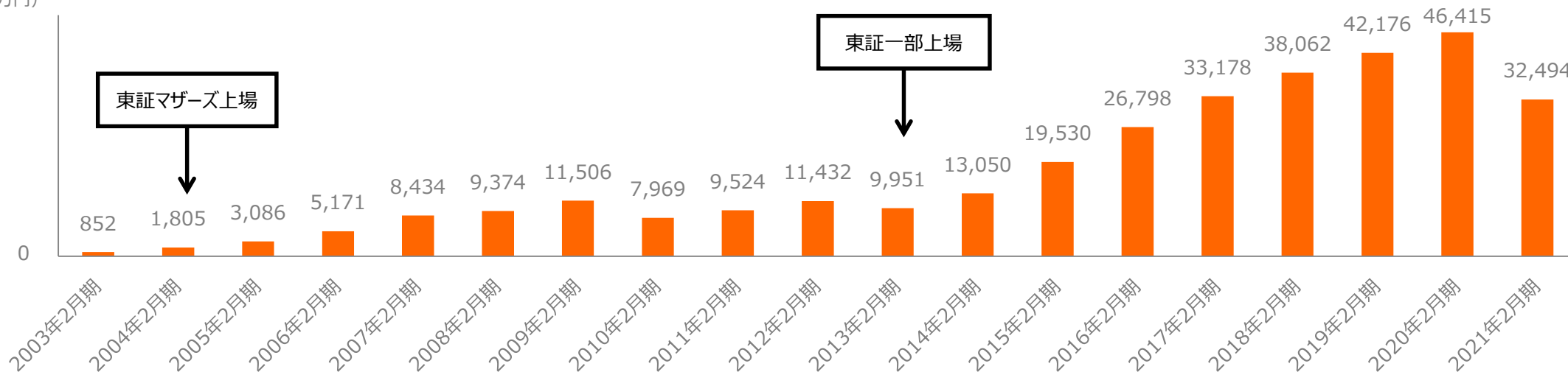
◀ 2021/11/16
日本經濟新聞 朝刊

ディップ、バイト賃金8%上げ

5. 業績推移 ① 全社売上高・営業利益推移

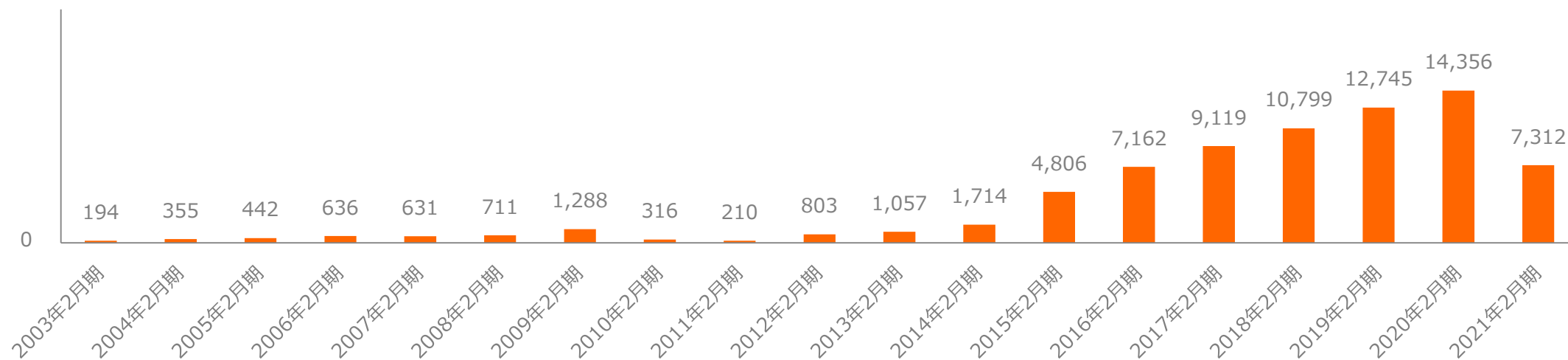
■ 売上高推移

(百万円)



■ 営業利益推移

(百万円)

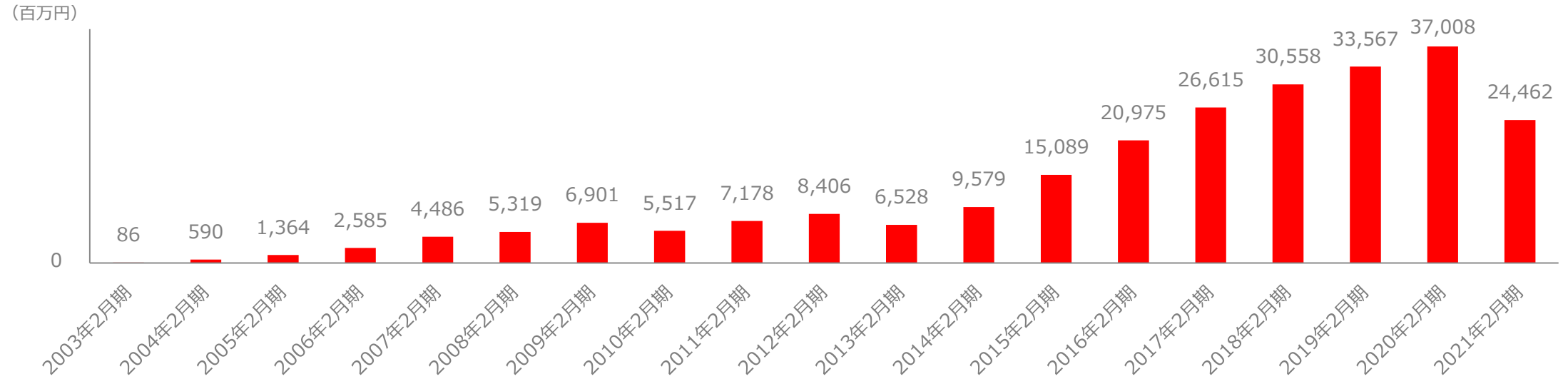


(注) 当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

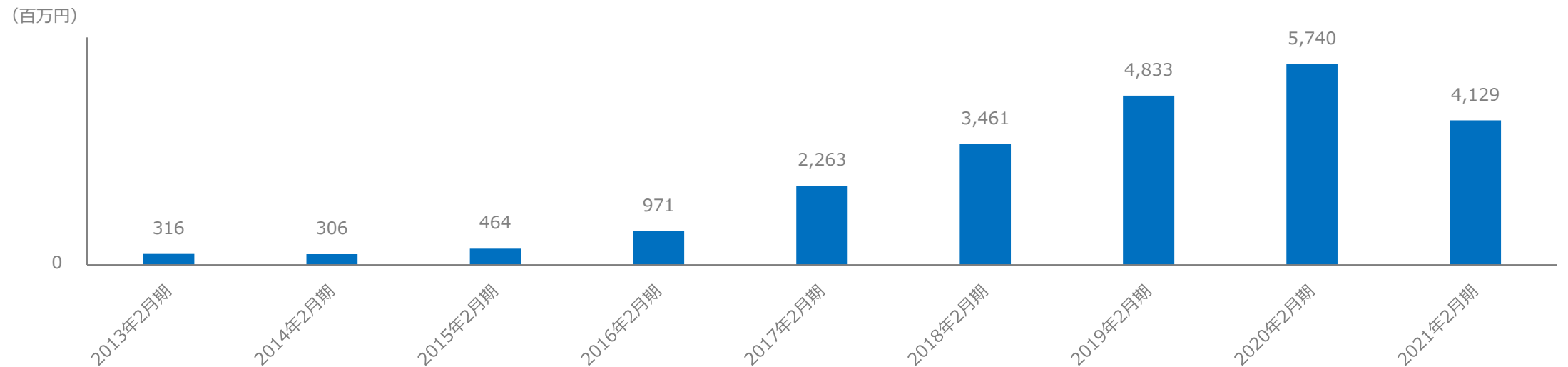
5. 業績推移 ②

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）

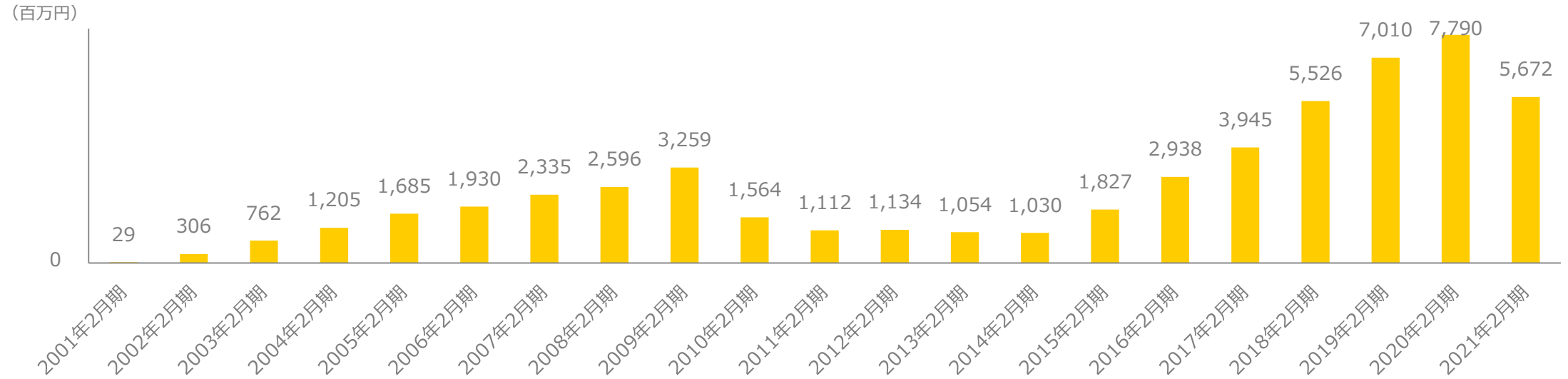


■ バイトルNEXT売上高推移

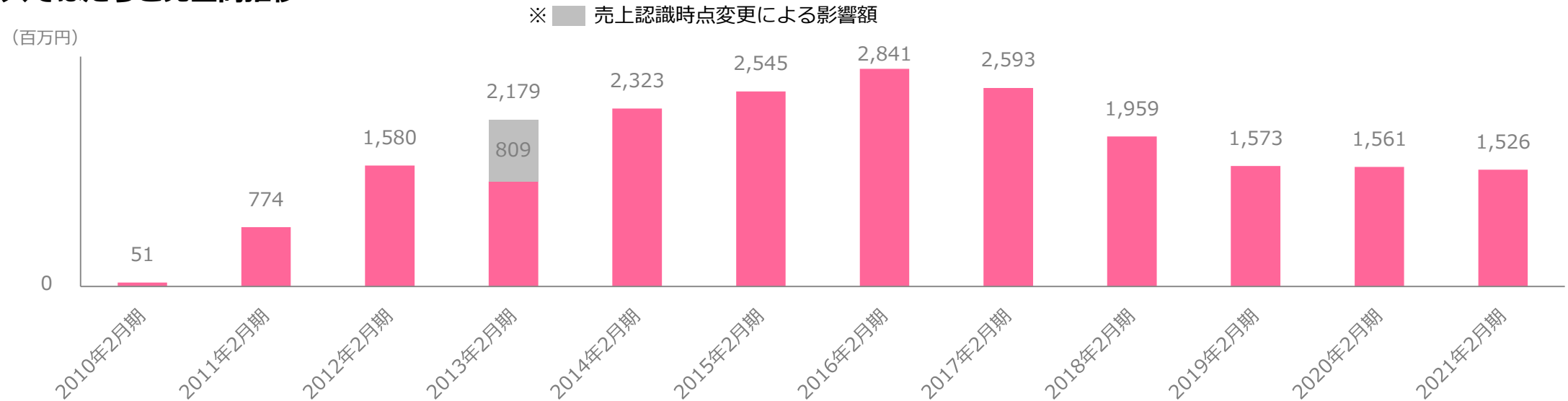


5. 業績推移 ③ 人材サービス事業 売上高推移

■ 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



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

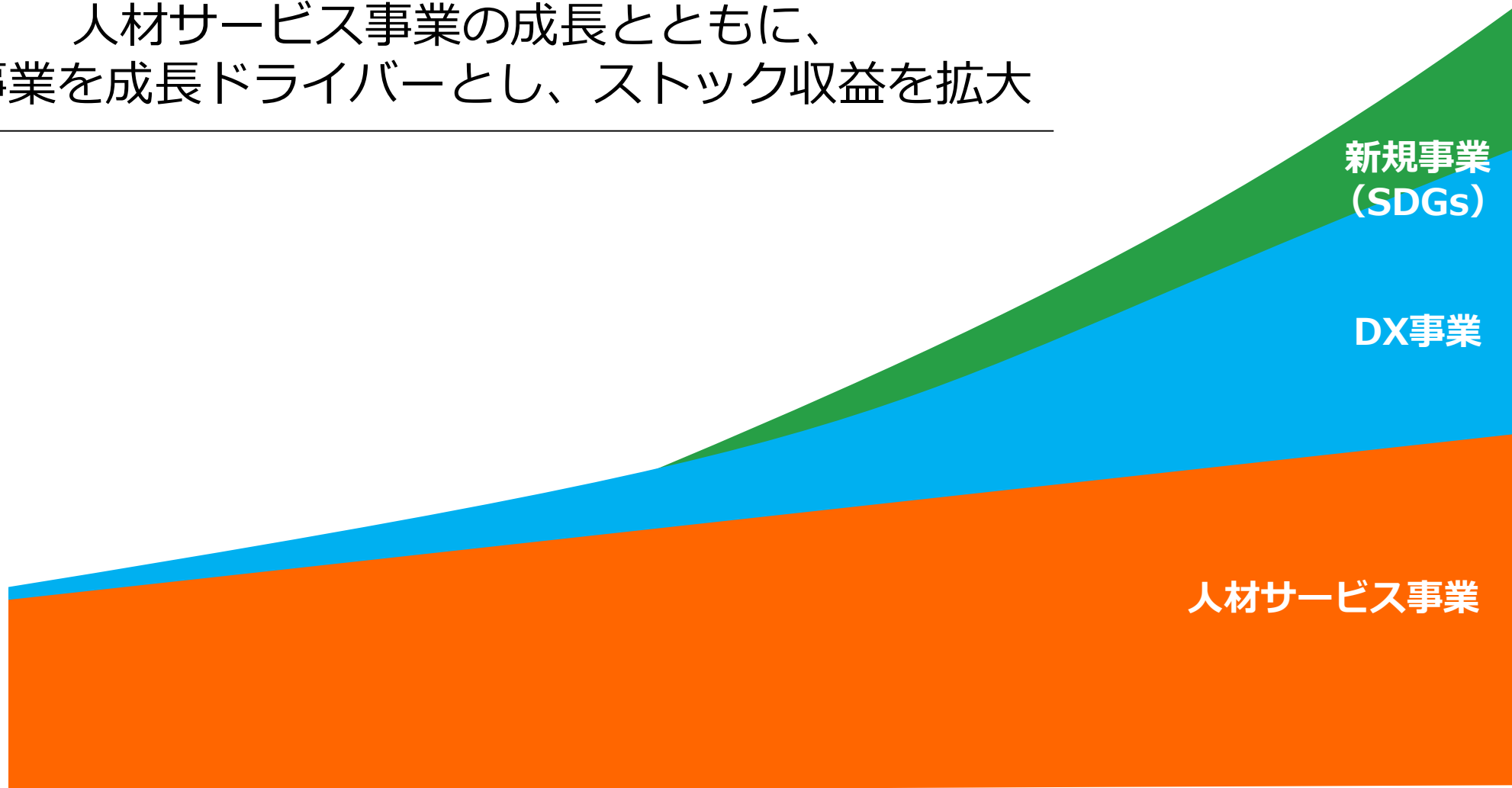
わかりやすく説明
正しい理解

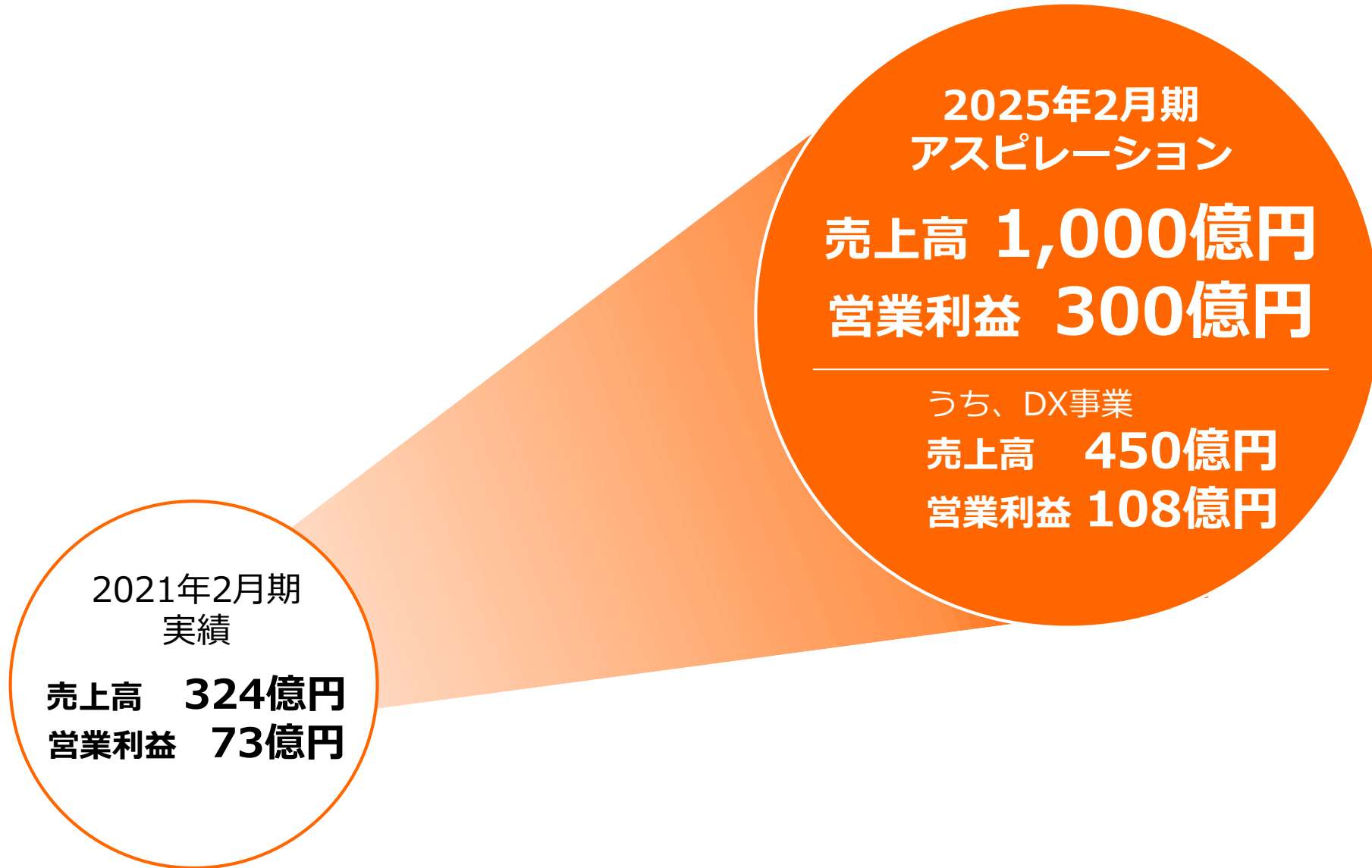
9 実行

全員で実行、学習
変わる中期戦略

事業基盤

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





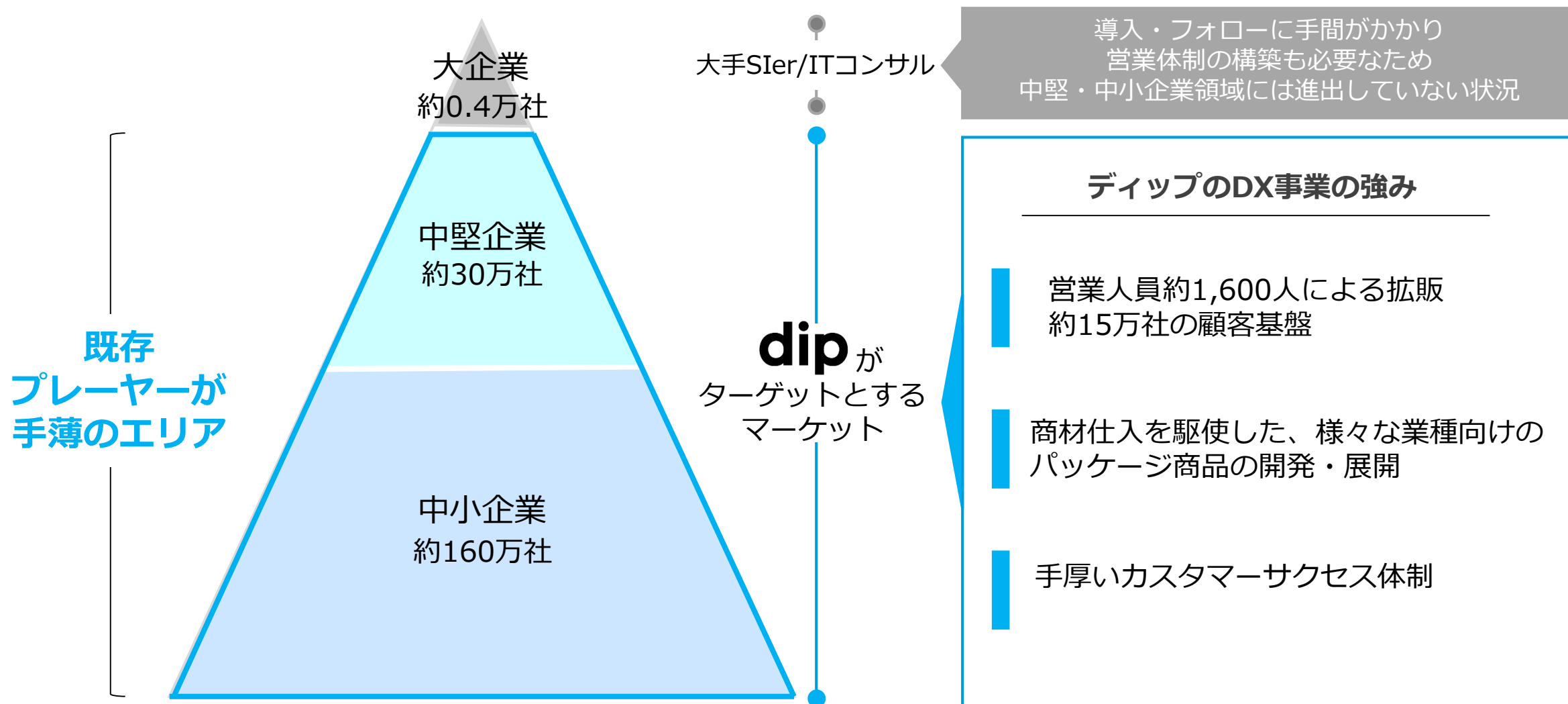
直販営業に支えられた 質の高い求人情報

- ✓ 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**



※ 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



7. 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



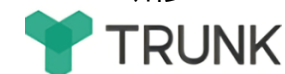
エンタメ



人材サービス事業

「どこよりもはやく決まる」

研修



教育



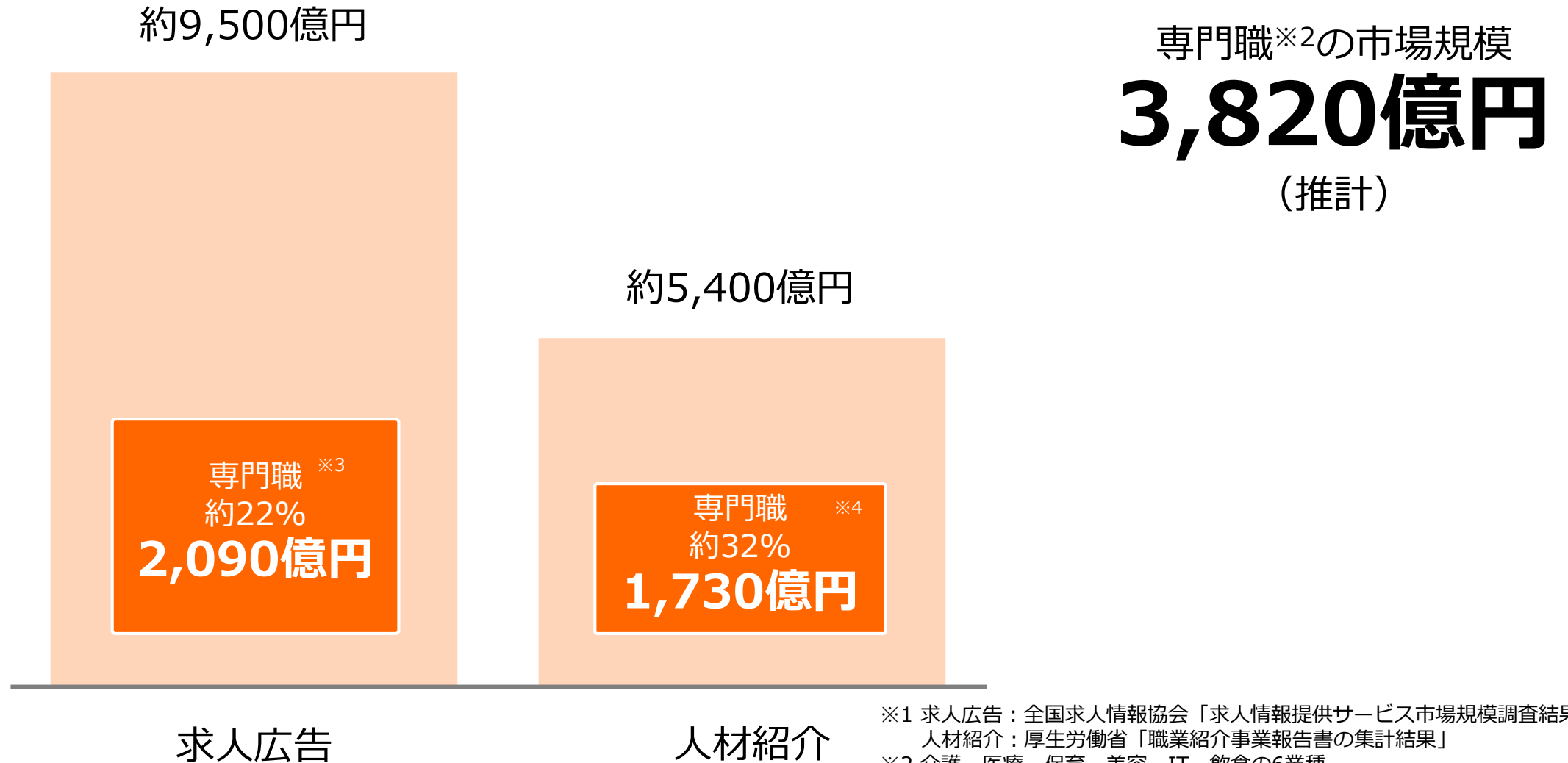
新規事業（SDGs）

「SDGsを基に社会改善を事業に」

環境



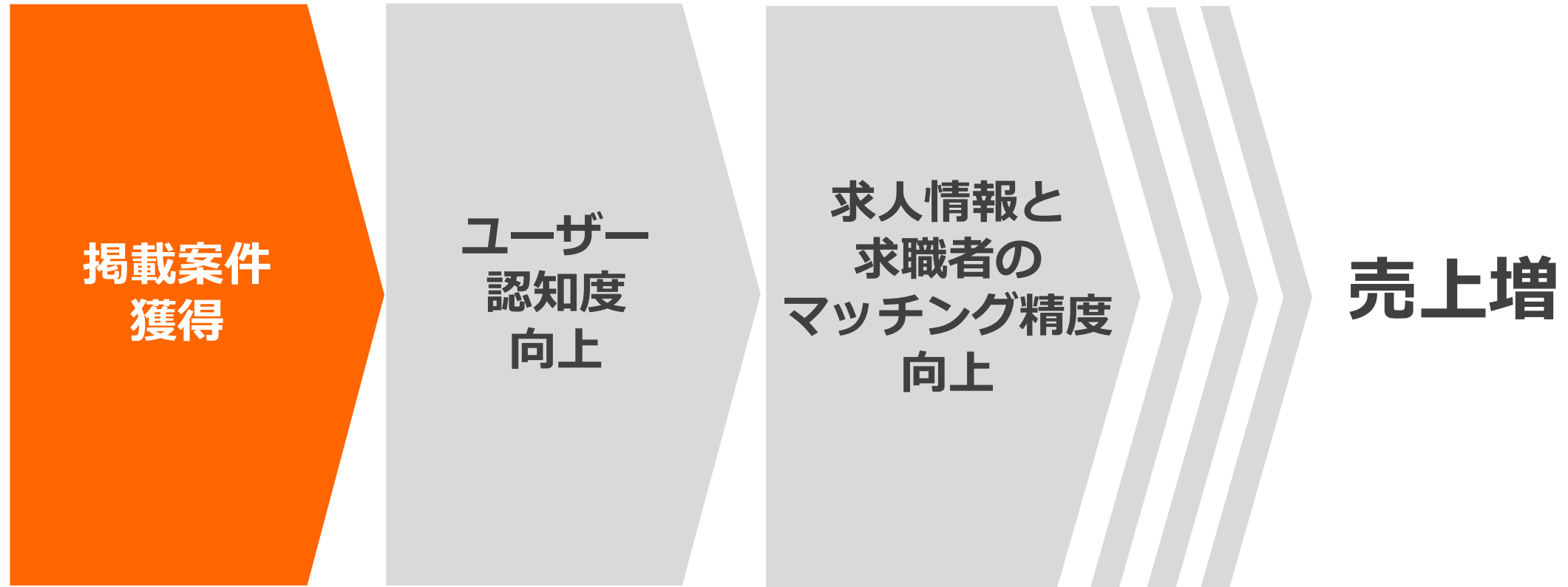
■ 求人広告および人材紹介の市場規模※1



※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



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)

9. ESGの取り組み ②

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/