
dip

Labor force solution company

ディップ株式会社（東証プライム 2379）

**2024年2月期 第1四半期
決算説明資料**

2023年7月14日

1	企業価値向上に向けた取り組み	P 2
2	2024年2月期 第1四半期 連結業績	P 14
3	2024年2月期 業績予想	P 18
4	DX事業 事業概要・進捗	P 21
5	人材サービス事業 進捗	P 31
6	株主還元	P 41
7	Appendix	P 44

1

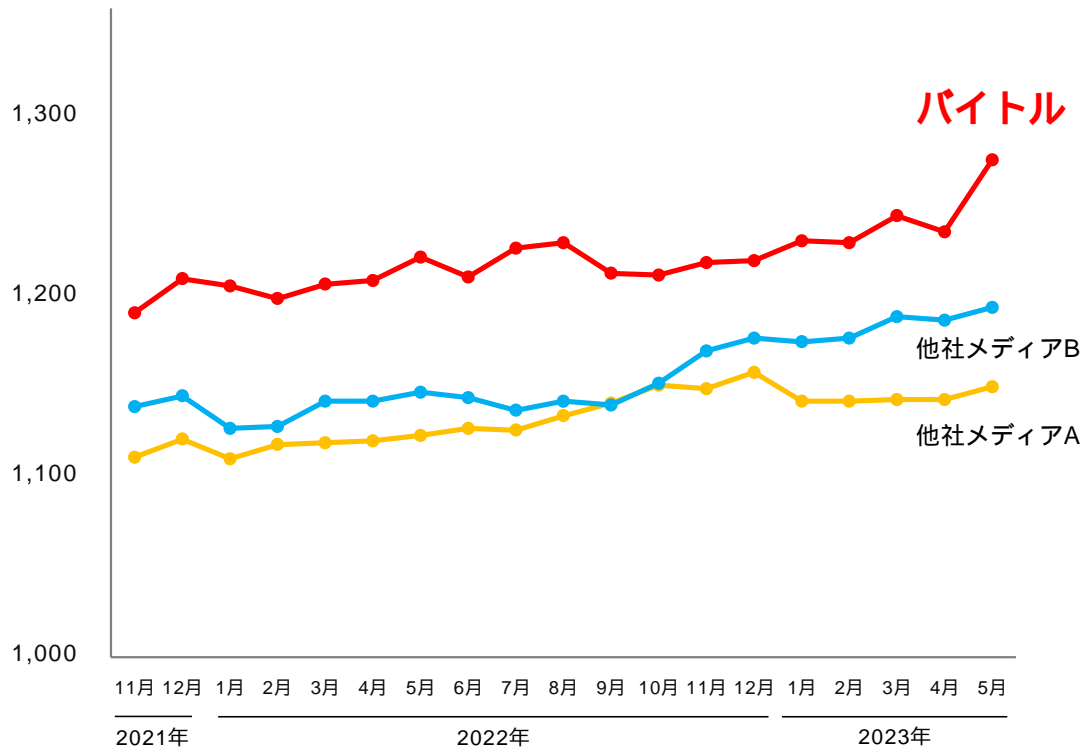
企業価値向上に向けた取り組み

1. 今期のテーマと取り組み
2. 「AIエージェント事業」の進捗
3. 人的資本の拡充

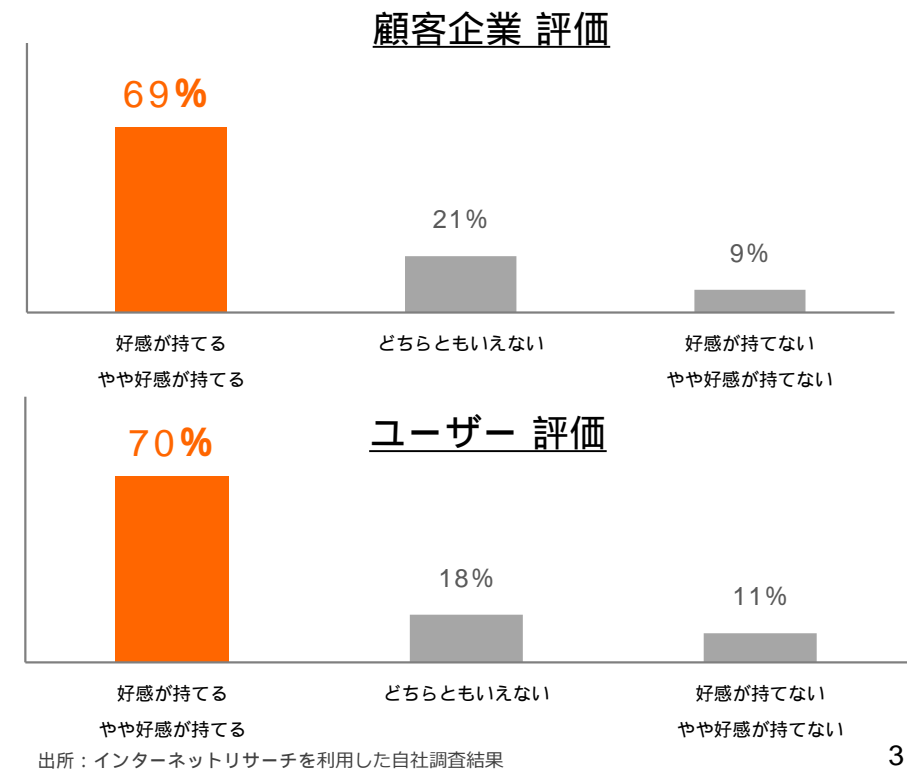
1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービス

ディップ・インセンティブ・プロジェクトを加速し、『No.1』としてのシェアをさらに拡大 顧客企業に給与引上げ等を提案し、「企業の採用力強化」と「働く人の待遇改善」を図る

バイトル掲載案件の平均時給『No.1』が継続



ユーザーに加え、顧客企業からも高い評価 （ディップ・インセンティブ・プロジェクトに関するアンケート（2022年実施））

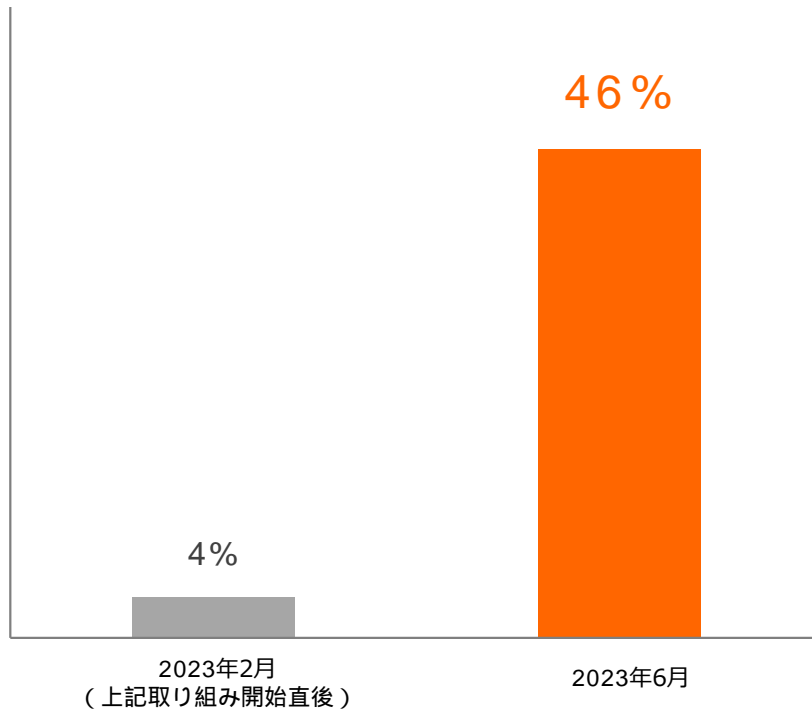


出所：各社平均賃金レポート
調査対象エリア バイトル：全国平均 他社メディアA：3大都市圏平均（首都圏・東海・関西） 他社メディアB：全国平均

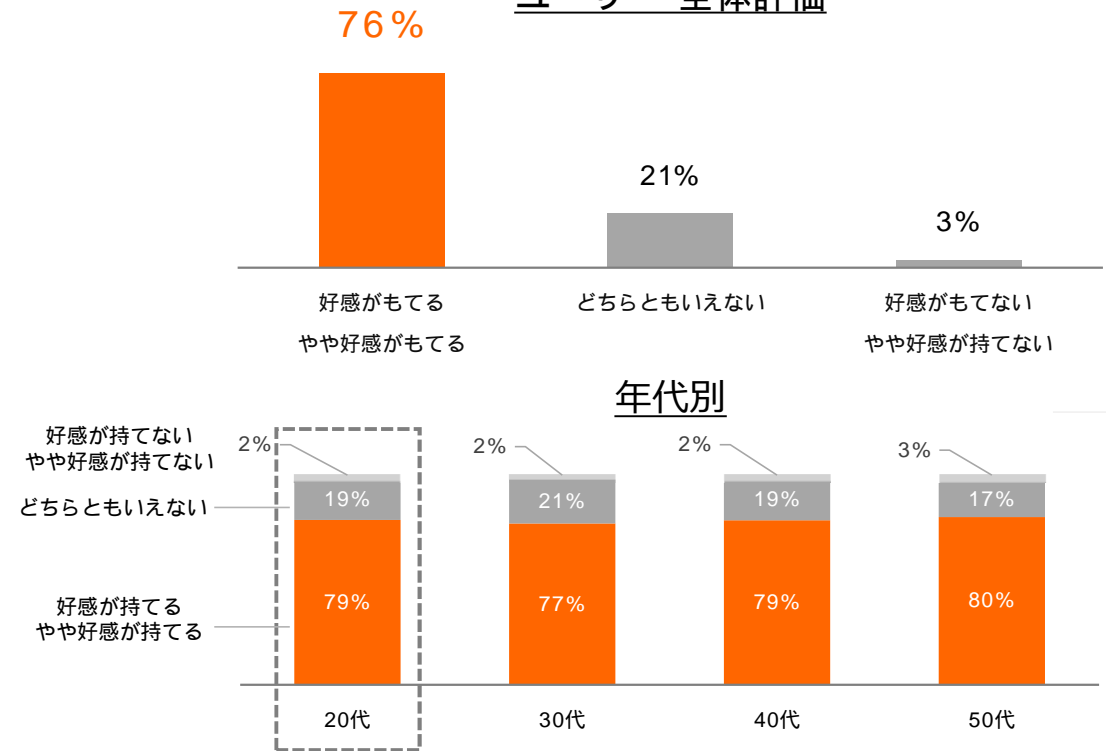
1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービス

年齢差別がない社会の実現に向けた取り組みを強化

顧客企業への働きかけにより
年齢制限を設けずに採用を行う割合が大幅に増加
応募に際して年齢入力を任意とする企業の割合



20代のユーザーからも高い支持
ユーザー 全体評価



出所：インターネットリサーチを利用した自社調査結果

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービス

大規模なハイブリッド プロモーション を実施

デジタル広告（SNS、ウェブ、SEO等）、マス広告（TVCM、交通広告）など多様なチャネルを最適に活用

ユーザーの新生活応援ソングを人気アーティストと制作、SNSでユーザー参加型キャンペーンを実施



2週間で
600万回 再生突破



3日間で
1,000万回 再生突破

~新生活応援プロジェクト~

人気アーティスト「meiyo」とタイアップし、YouTubeではじめてバイトの応援ソング「バイトル!」をリリース
TikTokでユーザーが参加できる#(ハッシュタグ)チャレンジを実施
若年層を中心にバイトルの利用意向を高める

関西最大級の3Dサイネージ『dipビジョン』（梅田）設置
7月よりCM放映開始



スポーツ・ライブイベントへの協賛を強化



「Jリーグワールドチャレンジ2023」

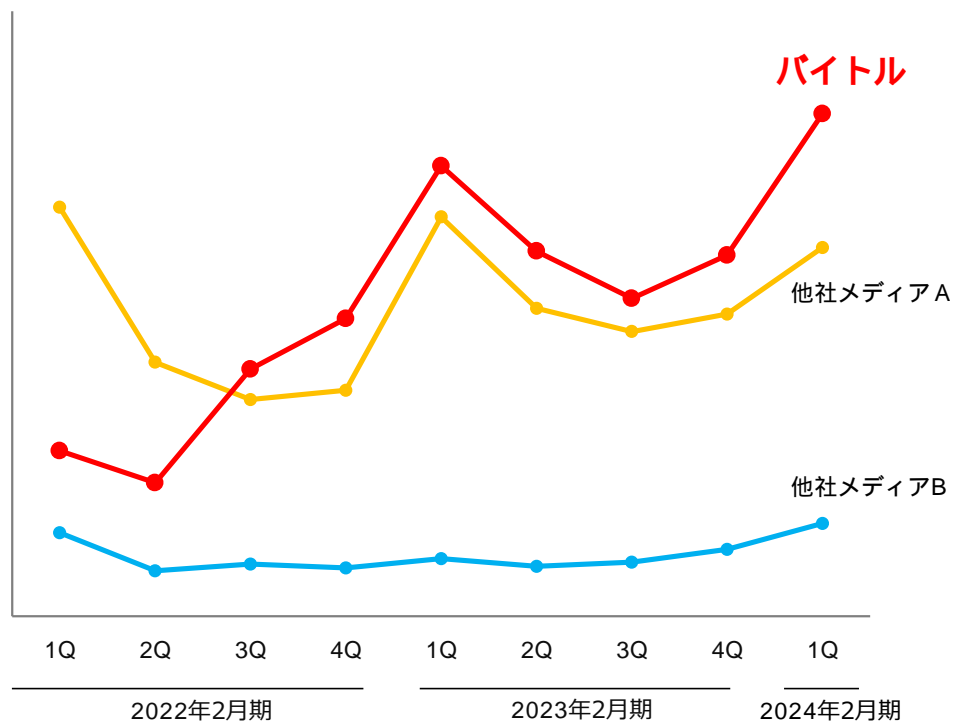


コブクロライブツアー2023「Envelop」

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービス

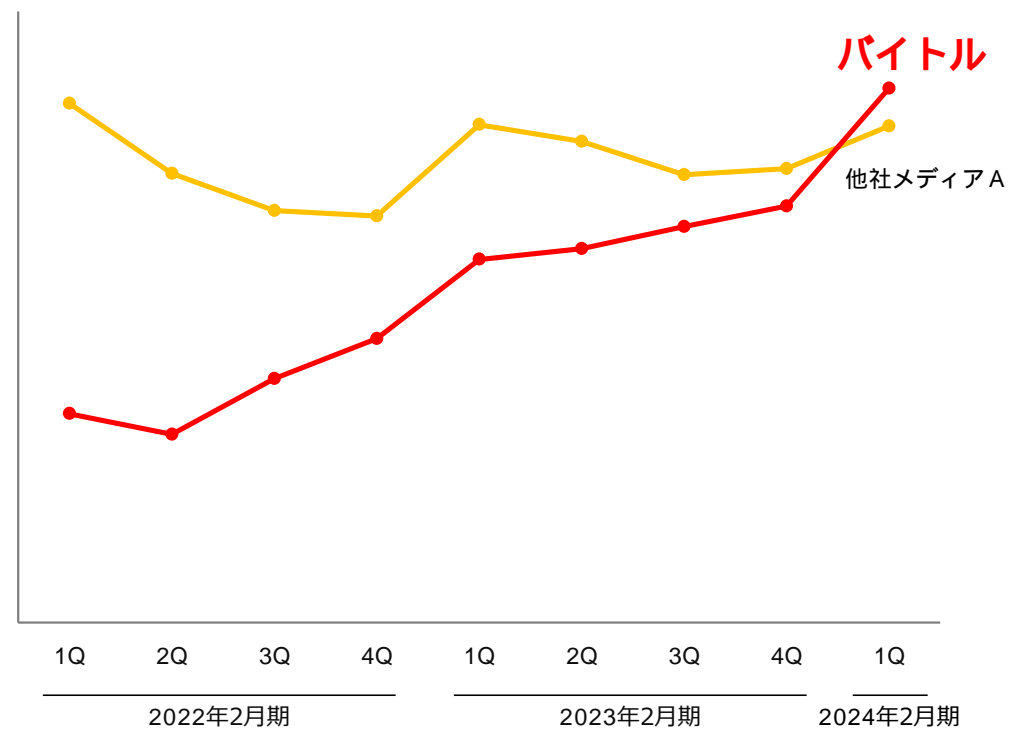
アプリダウンロード数『No.1』を継続。MAUで初めて『No.1』達成

アプリダウンロード数の推移



注：data.aiより、アプリダウンロード数を抽出し当社作成

MAU の推移

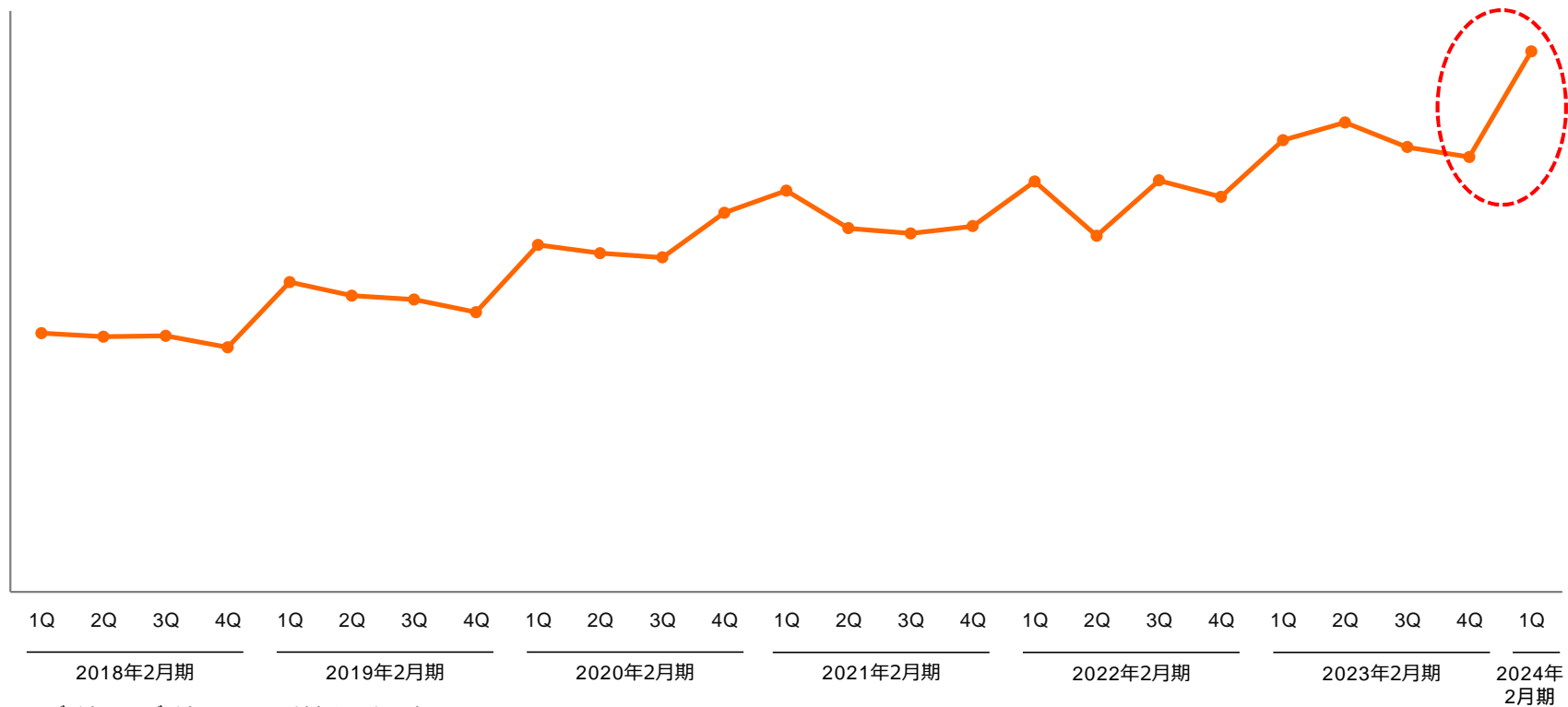


注：data.aiより、アプリ利用ユーザー数を抽出し当社作成
Monthly Active Users

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービス

過去最高水準の応募数を獲得

メディア（求人情報）サービス 応募数 四半期推移



バイトル・バイトルNEXT・はたらこねっと

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービス

「はたらこねっと」がオリコン顧客満足度No.1を獲得（派遣情報サイト）
ユーザーファーストなサービスを提供し、より多くの雇用機会を創出する



2023年 オリコン顧客満足度®調査 派遣情報サイト 第1位



評価項目

アプリ・サイトの使いやすさ

検索のしやすさ

求人情報

応募のしやすさ

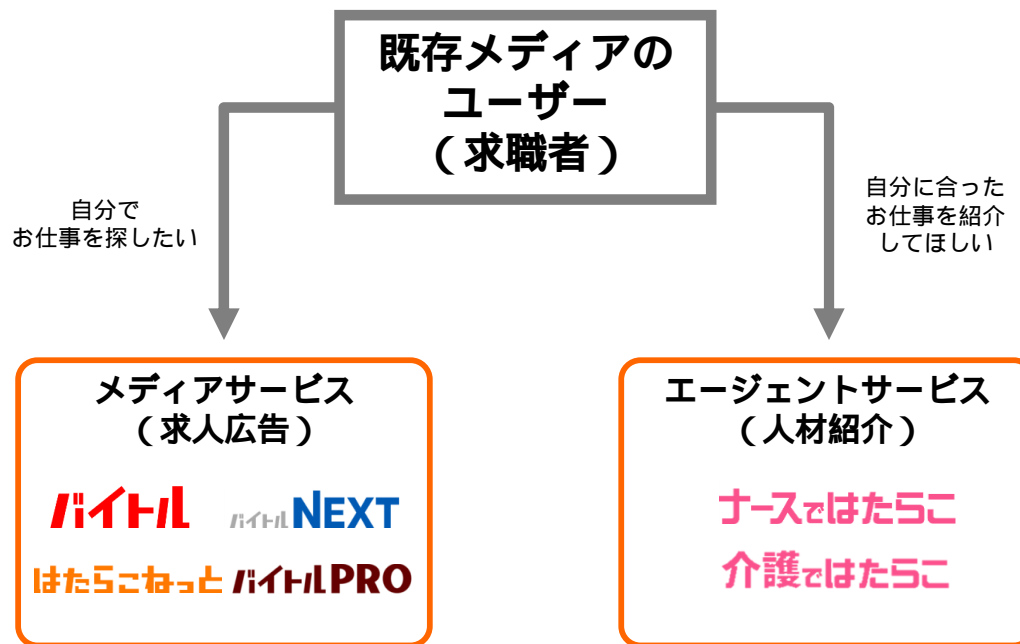
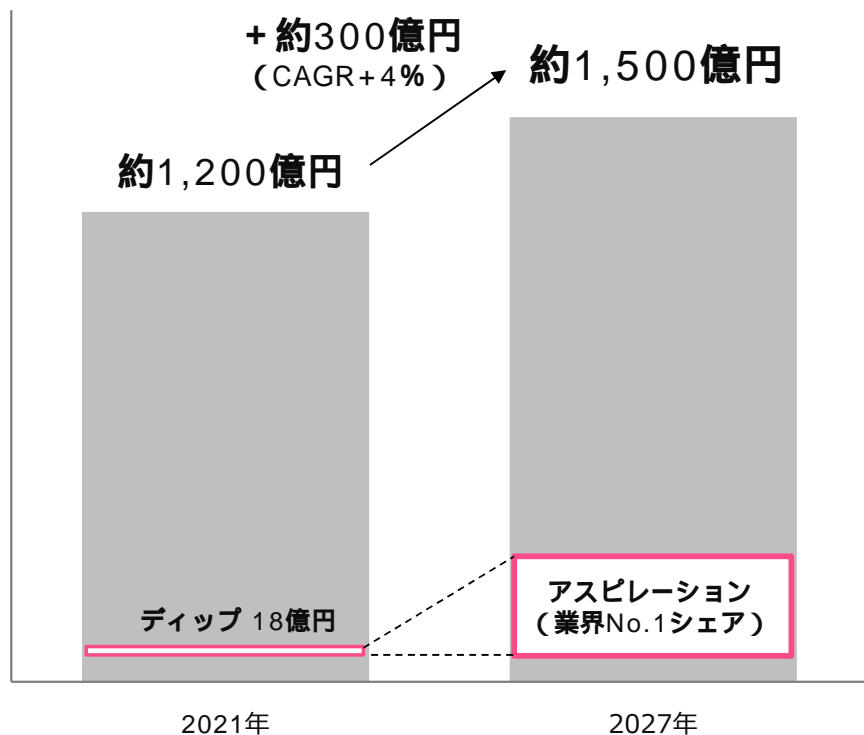
1. 今期のテーマと取り組み エージェント（人材紹介）サービス

中期的に、業界No.1を目指す

既存メディアからの送客により、集客コストを抑え、高い収益性を実現可能

医療・介護分野の人材紹介市場規模 とアスピレーション

サイトユーザーに求人広告・人材紹介サービスを最適に組み合わせる提案



第三者機関の市場規模調査に基づき当社作成

既存サービスの機能強化、販促領域における新サービスの投入により成長加速を見込む

販促領域の新サービス「集客コボット for SNS booster」を今秋にローンチ予定

飲食店向け予約・集客ツール開発・販売を担う「Bespo（ビスポ）社」とOEM契約を締結

Bespo

会社名：株式会社Bespo
代表者：高岳史典
設立：2018年1月
事業内容：飲食店向けwebサービスの提供

サービス概要

- **TABLE REQUEST**
各種SNSに特化した予約サービス
LINEやInstagram等で飲食店の空席確認、
即時予約が可能
- **BOOK@TABLE REQUEST**
シンプルで使いやすい予約管理サービス

提携内容

販促領域のコボットとして新たなプロダクトを
提供開始

人材サービスの直販営業と顧客基盤を活用し、
既存商品とセットで販売

2. 「AIエージェント事業」の進捗

松尾研究所と協働し、今年中にプロトタイプをリリース予定

既存メディアに実装し、応募率・採用率の向上を目指す

生成系AI

(例: ChatGPTなど)



バイトル バイトル NEXT はたらこねっと
バイトルPRO ナースはたらこ 介護はたらこ

<AI エージェントのビジネスモデル>



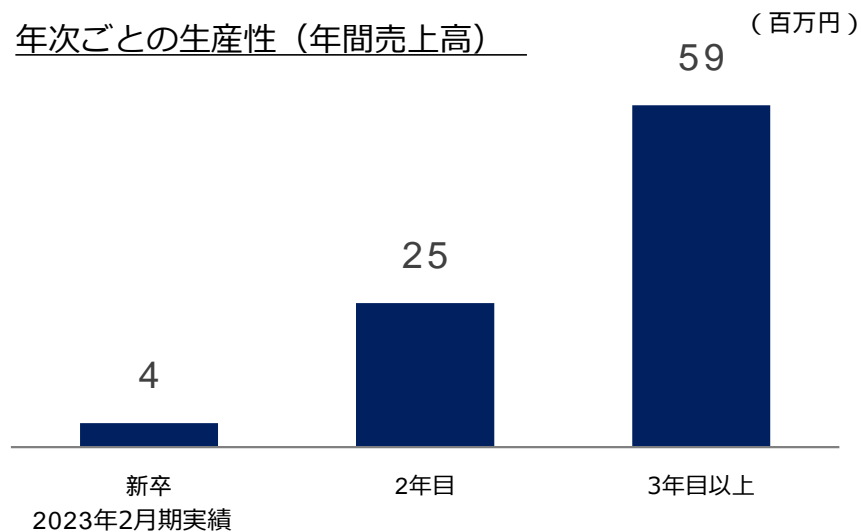
AI活用の全社プロジェクトにより生産性向上を図る

来期の新卒採用は約350人の見込み。今後の採用計画は、生産性向上の進捗を踏まえて検討

【メディア営業の事例】

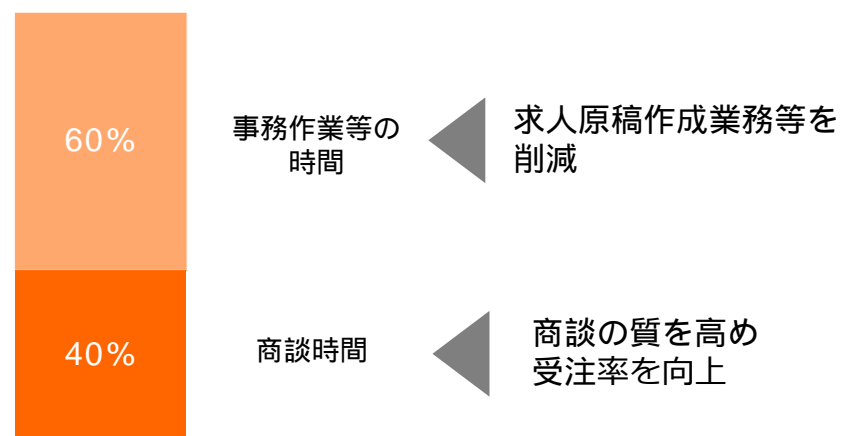
2027年2月期をめどに、メディア営業社員の「営業生産性 1.8倍」を目指す (2023年2月期比)

営業社員の年次ごとの生産性を引き上げていく



AI活用で、営業社員が商談に充てられる時間を増やし
1人当たり商談件数増加、受注率アップ等も推進

メディア営業社員の現在の業務割合



ディップ技術研究所に、AI領域の豊富な事業経験を有する人材が参画 所長として、AIエージェント事業のシステム開発を加速

岡本 周之（おかもと ちかし）



株式会社日立製作所において、研究部門および事業部門のマネージャー、責任者として
先端技術を活用したソリューションを開発・提供
スタートアップ企業の技術・事業責任者も歴任し、AI領域の事業推進をリード

【略歴】

- | | |
|-----------|--|
| 1998年 4月 | 株式会社日立製作所 入社 |
| 2010年 10月 | 同社 コンシューマエレクトロニクス研究所 基盤ソフトウェア技術研究部 主任研究員 |
| 2014年 10月 | Hitachi India Pvt. Ltd., Research & Development Centre, Deputy General Manager (株式会社日立製作所より出向) |
| 2016年 4月 | 同社 ICT事業統括本部 システム&サービス事業管理統括本部 生産技術本部 金融生産技術部 担当部長 |
| 2018年 10月 | 同社 金融第二システム事業部 金融デジタルイノベーション本部 第三部 部長 |
| 2020年 6月 | 日本コンピュータビジョン株式会社 入社 技術本部 部長 |
| 2020年 9月 | 同社 技術本部 本部長 |
| 2023年 3月 | 株式会社 STANDARD 入社 プロダクト&サービス本部 プロダクト事業部 事業部長 |
| 2023年 7月 | 当社 ディップ技術研究所長 兼 CTO室長 (7/16付入社) |



2024年2月期 第1四半期 連結業績

業績ハイライト

全社

- ・売上高・利益ともに期初計画通りの進捗
- ・DX事業の高い成長、人材サービス事業の順調な売上拡大により売上高は前年同四半期比+13.6%の140.2億円
- ・広告宣伝費・販売促進費比率が低下する一方、人件費率は上昇
上期は、新卒社員の売上貢献が小さく、既存社員による新卒教育の工数も多いが、下期は営業利益率が30%に向上する見通し

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

- ・売上高が順調に拡大
- ・下期、新卒社員の売上貢献が始まり、人件費率が低下する結果、セグメント利益率が向上する見込み

売上高・利益ともに期初計画通りの進捗

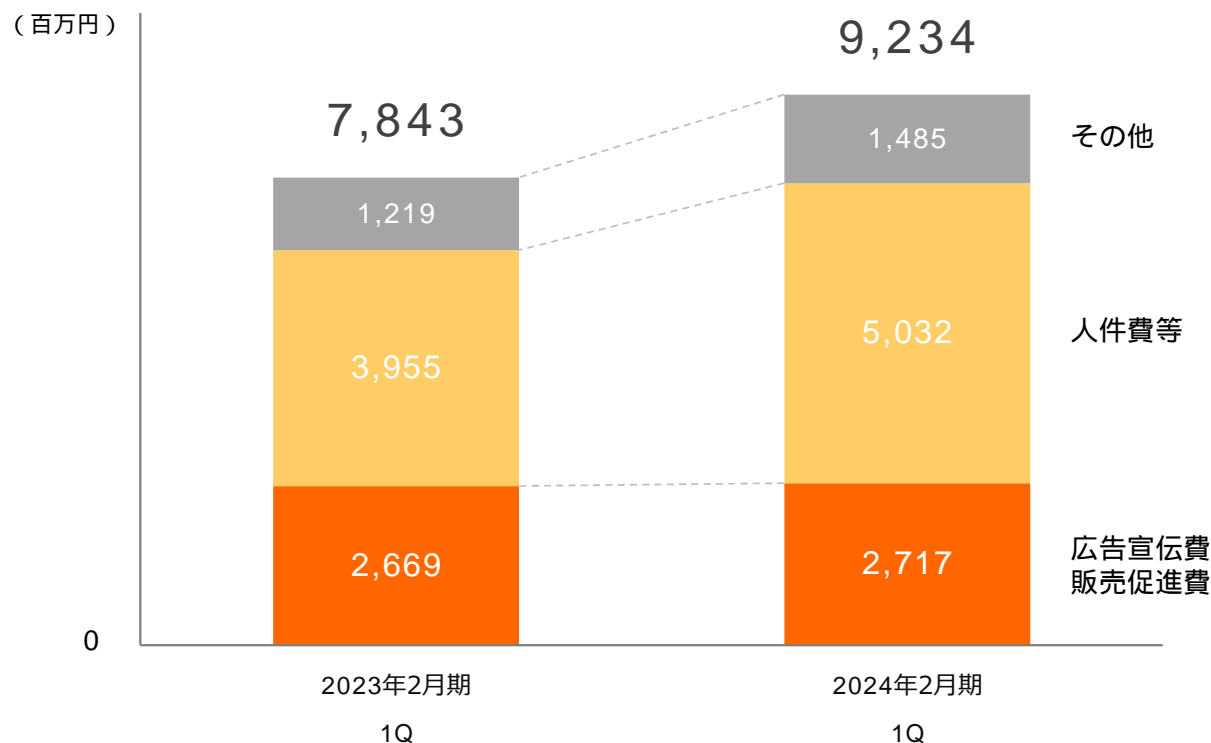
上期は、新卒社員の売上貢献が小さく、既存社員による新卒教育の工数も多いが、
下期は営業利益率が30%に向上する見通し

		2023年2月期 第1四半期	2024年2月期 第1四半期	前年同四半期比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	12,342	14,027	+13.6%
	営業利益	3,158	3,342	+5.8%
	経常利益	3,090	3,276	+6.0%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,006	2,153	+7.3%
DX事業	売上高	1,096	1,413	+29.0%
	セグメント利益	489	640	+30.9%
人材サービス 事業	売上高	11,246	12,614	+12.2%
	セグメント利益	4,145	4,436	+7.0%

広告宣伝費・販売促進費比率が低下。人件費率は上昇
 下期、新卒社員の売上貢献が始まり、人件費率は32～33%に低下する見込み

2026年2月期（再来期）には、今期の新卒社員の売上創出は年間100億円超となる想定

販売費及び一般管理費の内訳



< 広告宣伝費 >
 広告宣伝費・販売促進費の効率化が進展し
 対売上比率は2.2%pt低下

< 人件費 >
 新卒社員612名（うち営業人員数516人）
 採用による人員増等により増加

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。

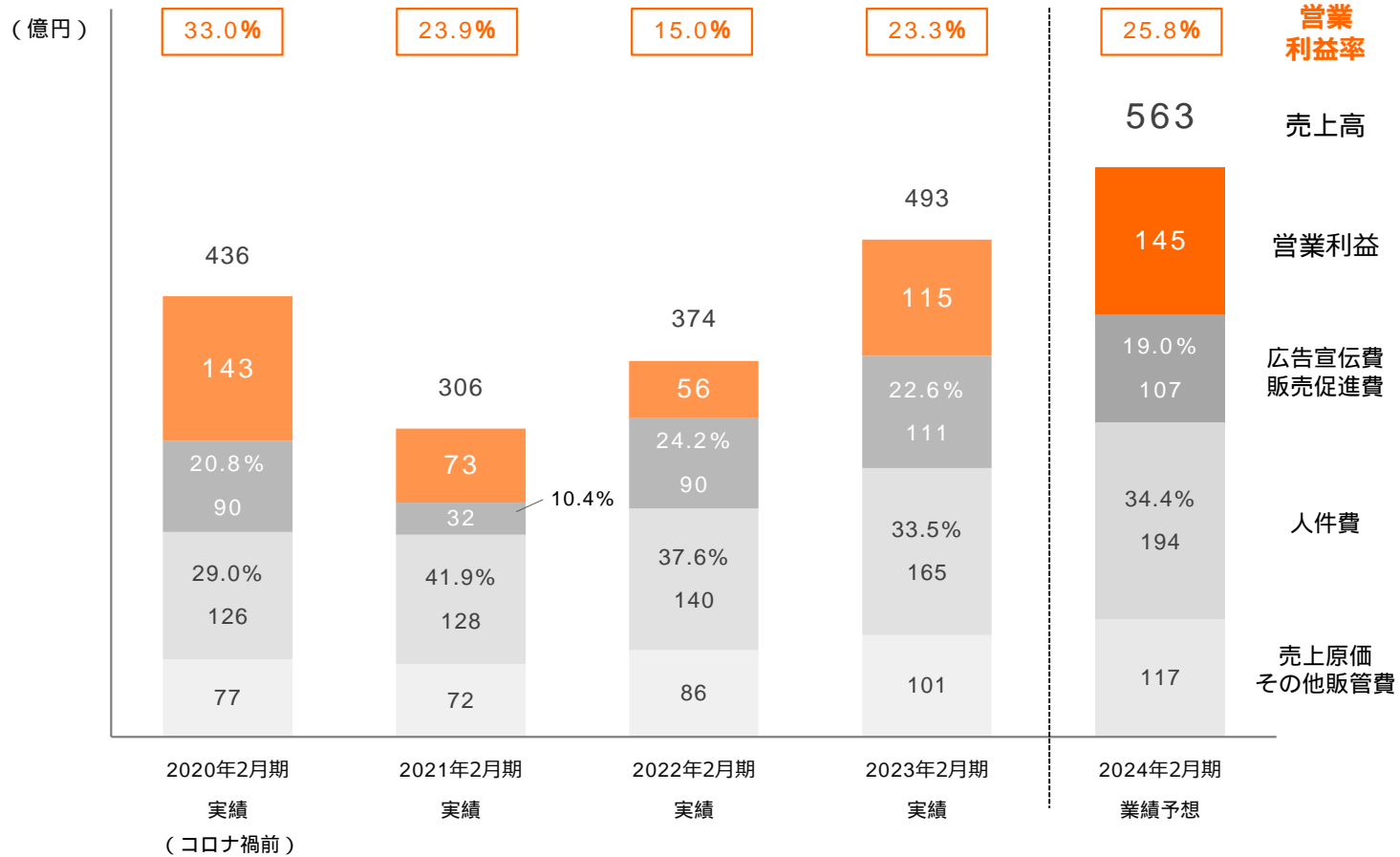


2024年2月期 業績予想

過去最高の売上・営業利益を計画（変更なし）

	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 通期予想	前年比 通期
	(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	49,355	+14.1%
	営業利益	11,538	+25.7%
	経常利益	11,599	+21.6%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	7,935	+18.5%
DX事業	売上高	4,778	+19.3%
	セグメント利益	2,132	+7.9%
人材サービス 事業	売上高	44,577	+13.5%
	セグメント利益	14,849	+21.9%

2024年2月期 通期業績予想 ② 業績予想の考え方 (再掲)



労働市場や求人広告市場が緩やかに回復していく前提で策定

広告宣伝費・販売促進費：シェア拡大のための積極投資等を行いつつ、効率的な運用を推進し、対売上比率が3.6%pt低下

人件費：2023年入社新卒612名、中途採用等により増加

売上原価/その他販管費：システム原価、新規オフィス開設等費用の増加

注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。

4

DX事業 事業概要・進捗

1. DX事業の概要
2. 2024年2月期 第1四半期 業績
3. 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

バイトル バイトル**NEXT** はたらくねっと
バイトル**PRO** ナースはたらく 介護はたらく



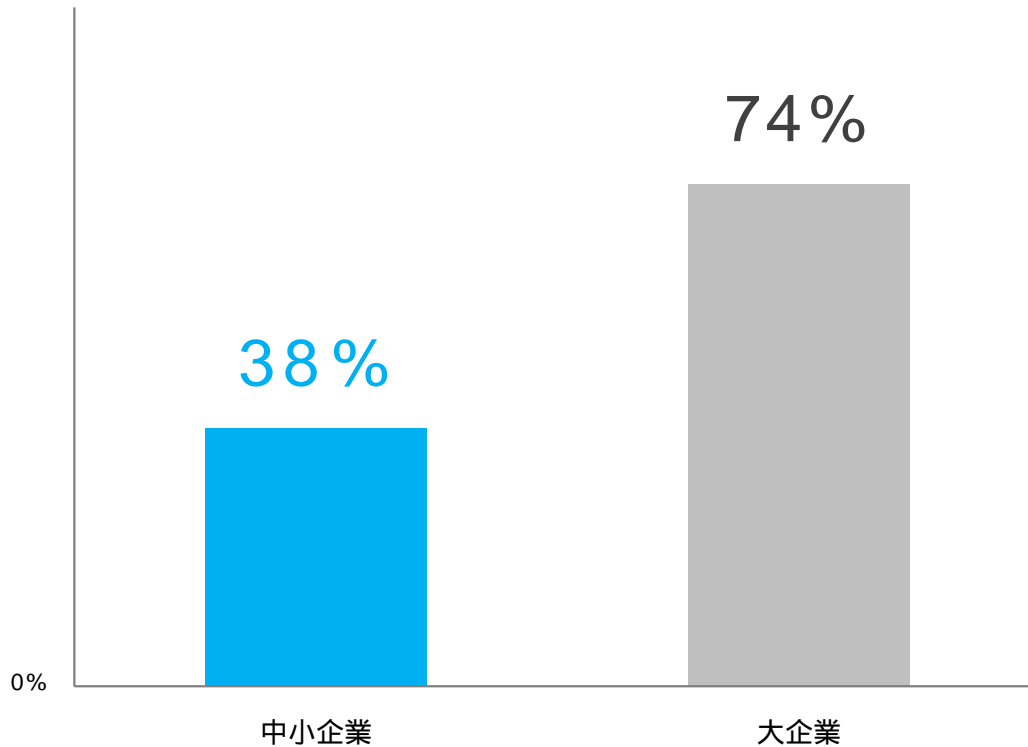
DX事業

Digital labor
force solution

ゴボット

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・中小企業のDX化遅れの原因

- ・ 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・中小企業向けDX市場を創出

当社の
強み

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



2,000名超の直販営業と
15万社の顧客基盤

人材サービス営業1,900名
+ 専任営業140名超

コボット
シリーズ
の特徴

シンプルな機能



中堅・中小企業向けの
価格設定



導入が容易



導入から保守・運用までワンストップで提供

2023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

ストック
商品

集客ロボット for MEO 2023年3月提供開始
3万円/月~

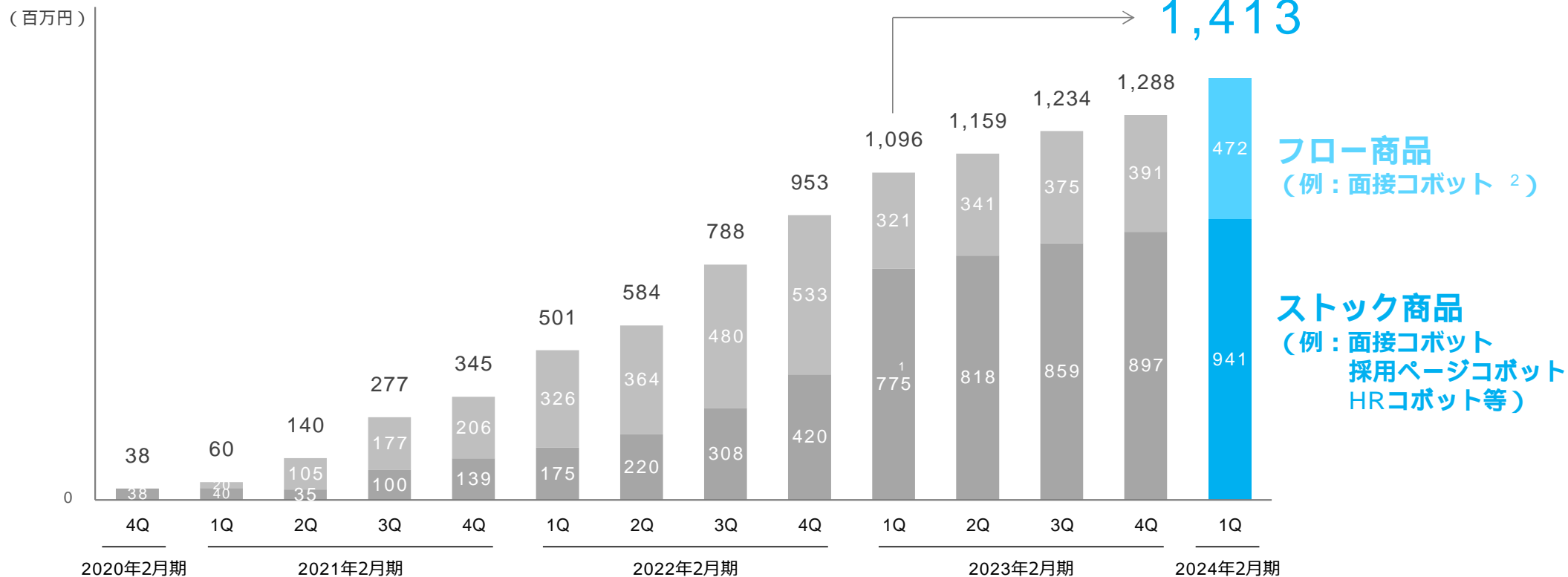
MEO 対策に必要な施策を代行
MAP検索における店舗表示の向上

Map Engine Optimization : Googleマップ向けの地図エンジンで検索結果の上位に表示されるために
様々な施策を行うこと

2. 2024年2月期 第1四半期 業績 ①

前年同四半期比+29%と高成長を継続

売上高推移



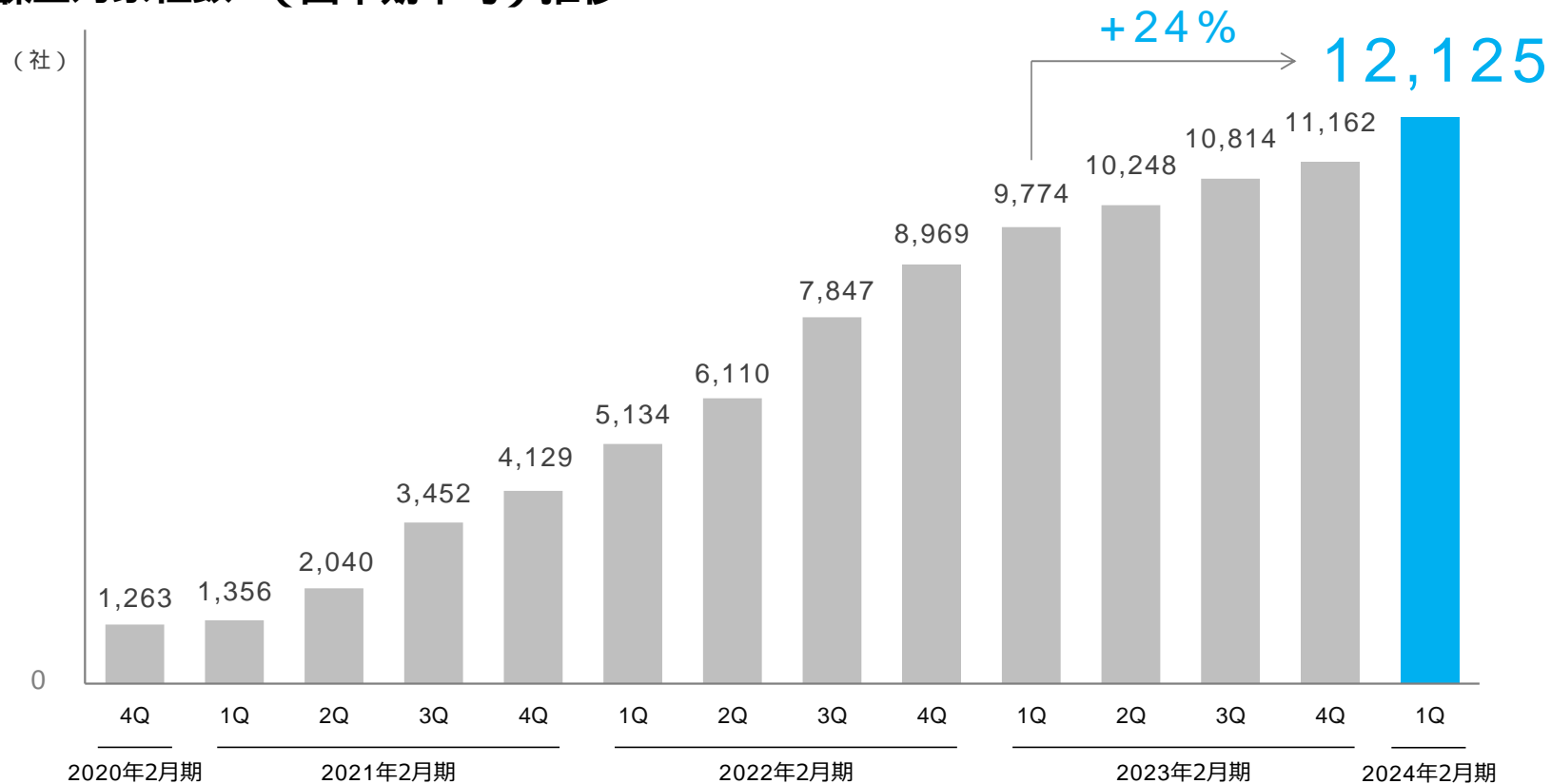
1 「HRコボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接コボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

2 契約期間1年未満の面接コボット

2. 2024年2月期 第1四半期 業績 ②

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. 2024年2月期 第1四半期 業績 ③

KPI目標を上方修正

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

	23年2月期 4Q 実績	24年2月期 1Q 実績	24年2月期 4Q 期初計画	24年2月期 4Q 修正計画
四半期平均 売上高	4.2億円	4.7億円	5.2億円	5.8億円
四半期平均 課金 対象社数	11,162社	12,125社	13,400社	14,000社
四半期平均 ¹ ARPU	3.8万円	3.8万円	3.8万円	4.2万円
ストック ² 売上比率	70%	67%	(通年で) 65%程度 を維持	(通年で) 65%程度 を維持

注：フロー商品の面接コボットの売上・KPIが求人広告の季節変動の影響を受けることから、DX事業の各KPIのトレンドを正確にお示しするため、今回の決算より、本ページの数値を「四半期末月（単月）」から「四半期平均」とさせていただきます。

1 四半期平均売上高を四半期平均課金対象社数で除して算出

2 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

1

既存商品の品質向上・機能拡充

顧客の労働生産性向上に資する商品開発・企画の体制強化
効果レポートの発行等により、アップセル・クロスセルを推進

2

商品ラインナップの強化

販促商材のニーズ拡大に合わせて、
業種に特化した新商品の開発を強化

3

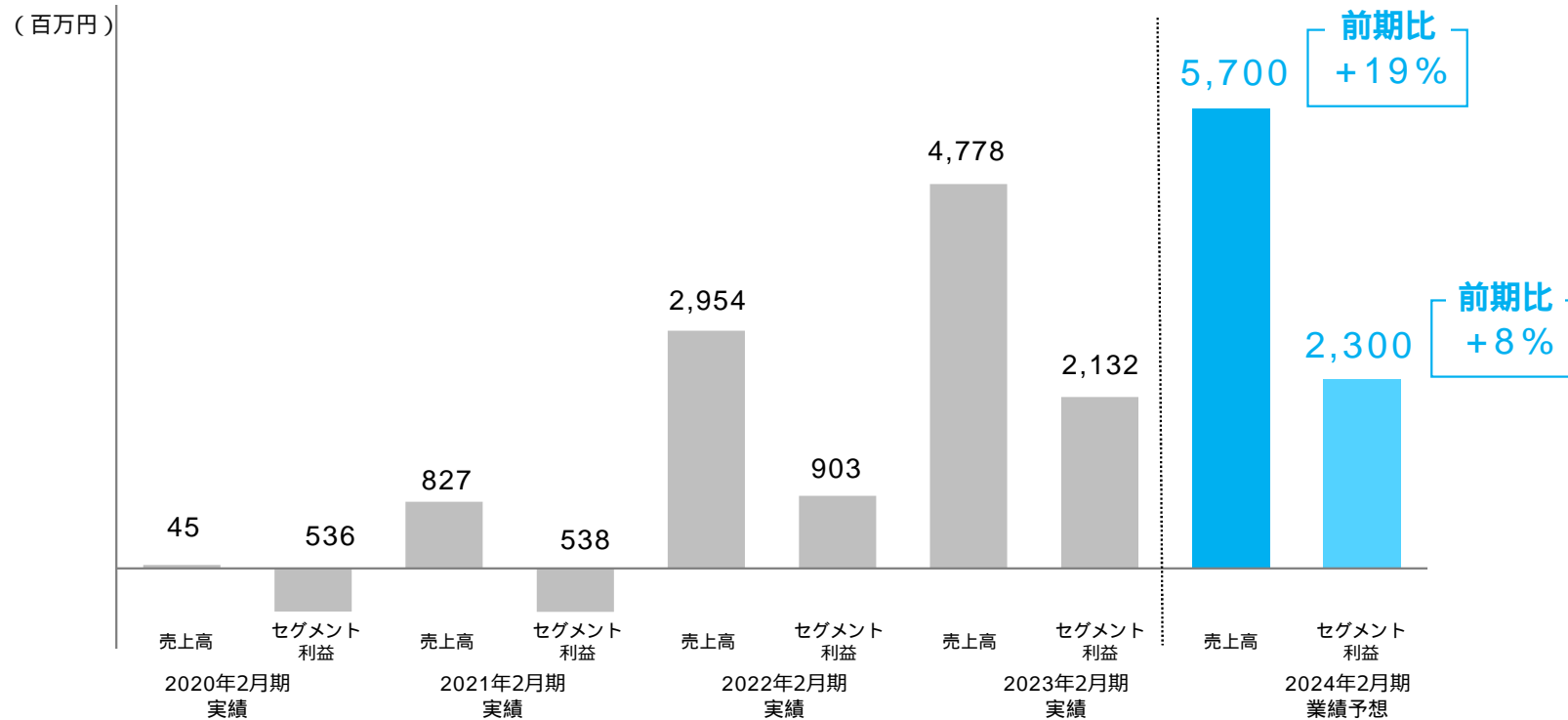
営業効率の向上

営業社員による導入・管理画面の設定プロセスを簡略化し、
サービス利用開始までの期間を短縮
AIチャットボットを活用し、営業の顧客対応を効率化

売上高・セグメント利益 変更なし

新商品の開発を進め、来期以降、年率30%以上の売上成長を目指す

DX事業 売上高・セグメント利益



注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。

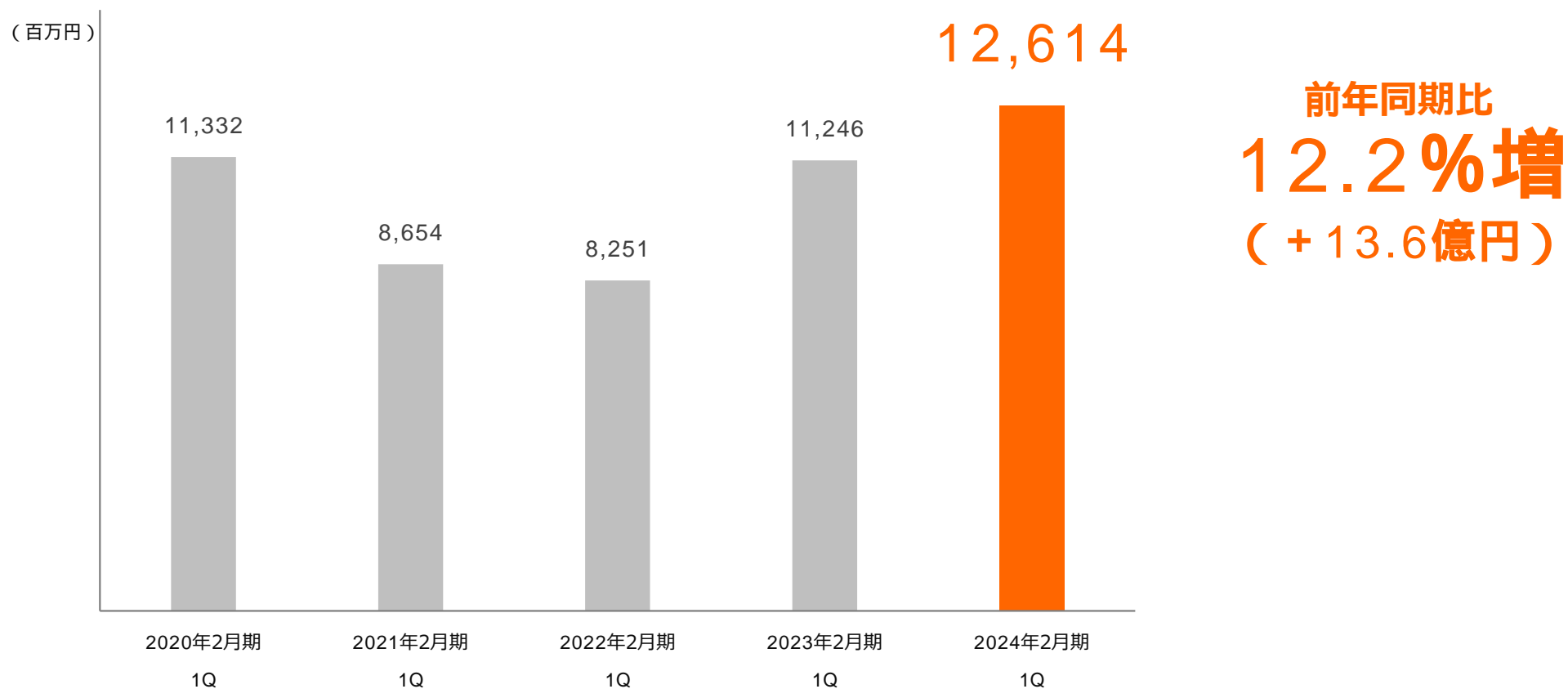
5

人材サービス事業 進捗

1. 2024年2月期 第1四半期 業績
2. メディアサービス
3. エージェントサービス
4. 今期の事業計画

1. 2024年2月期 第1四半期 業績 ①

人材サービス事業 売上高推移



注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。

1. 2024年2月期 第1四半期 業績 ② 売上高内訳

(百万円)

	2023年2月期 第1四半期	2024年2月期 第1四半期		
	実績	実績	増減額	増減率
メディア（求人広告）サービス	10,594	11,913	+1,319	+12.5%
エージェント（人材紹介）サービス	644	689	+45	+7.0%

前期から新収益認識基準が適用され、同時に販売した商品の値引率は均一化され会計処理されています。これを踏まえて当第1四半期に弊社における売上管理区分を、商品単位から営業方針と整合するサービスの種類に応じた区分に見直し、サービスの種類を「メディア（求人広告）サービス」「エージェント（人材紹介）サービス」への表示に変更しています。

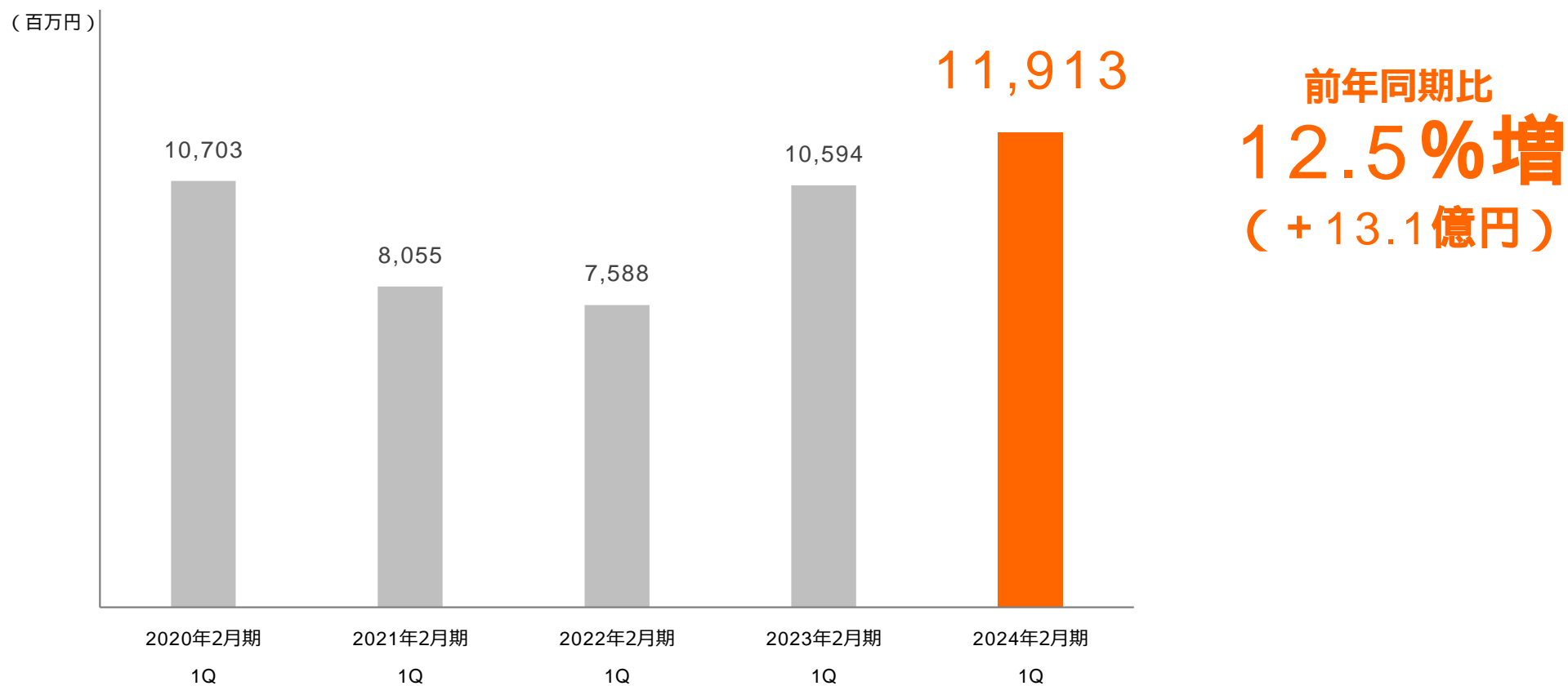
以上から、今後は各求人サイトの個別の売上やKPIは非開示とさせていただきます。

メディア（求人広告）サービス：バイトル・バイトルNEXT・バイトルPRO・はたらこねっと

エージェント（人材紹介）サービス：ナースではたらこ・介護ではたらこ

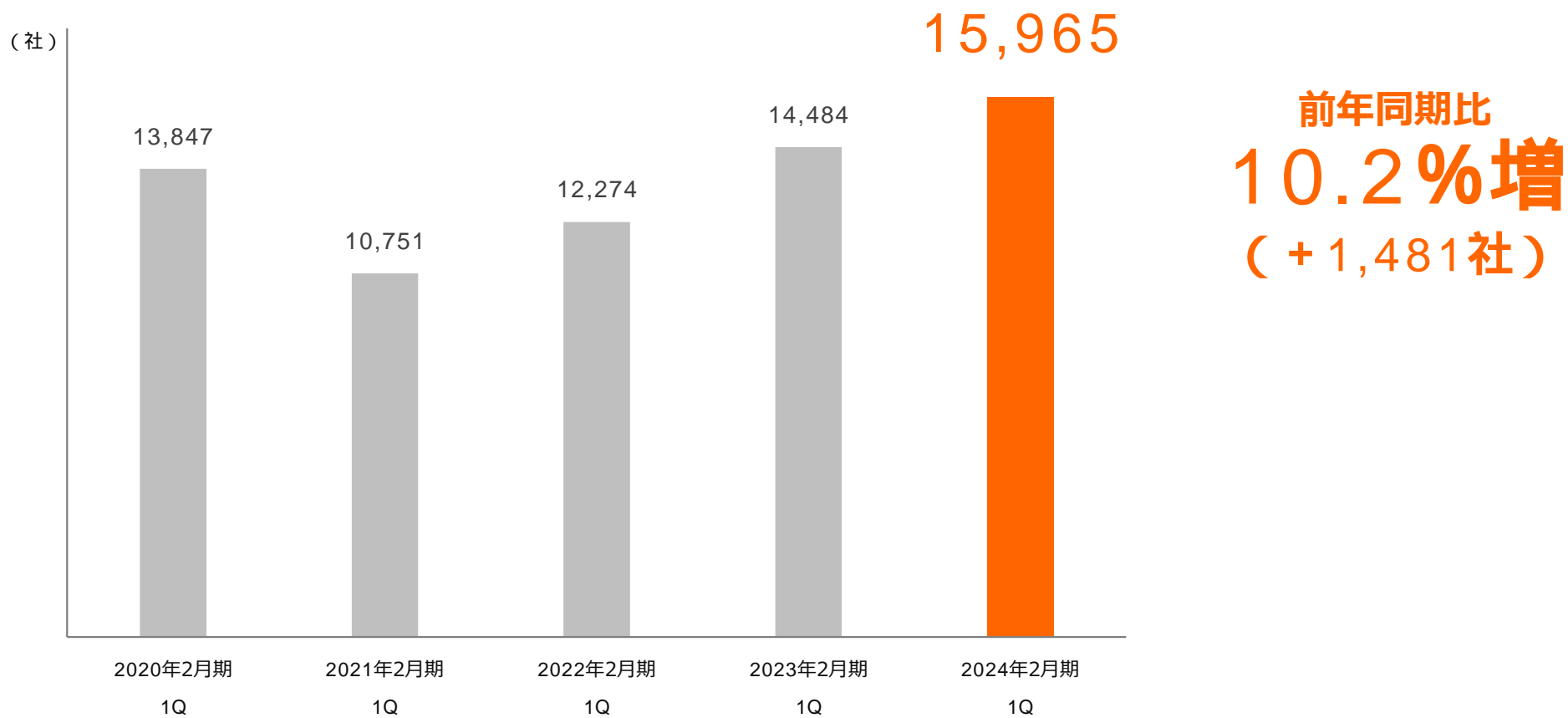
注：当期の人材サービス事業の売上高には、上記2サービスのほか、その他サービスの売上高（11百万円）が含まれます。

メディアサービス 売上高推移



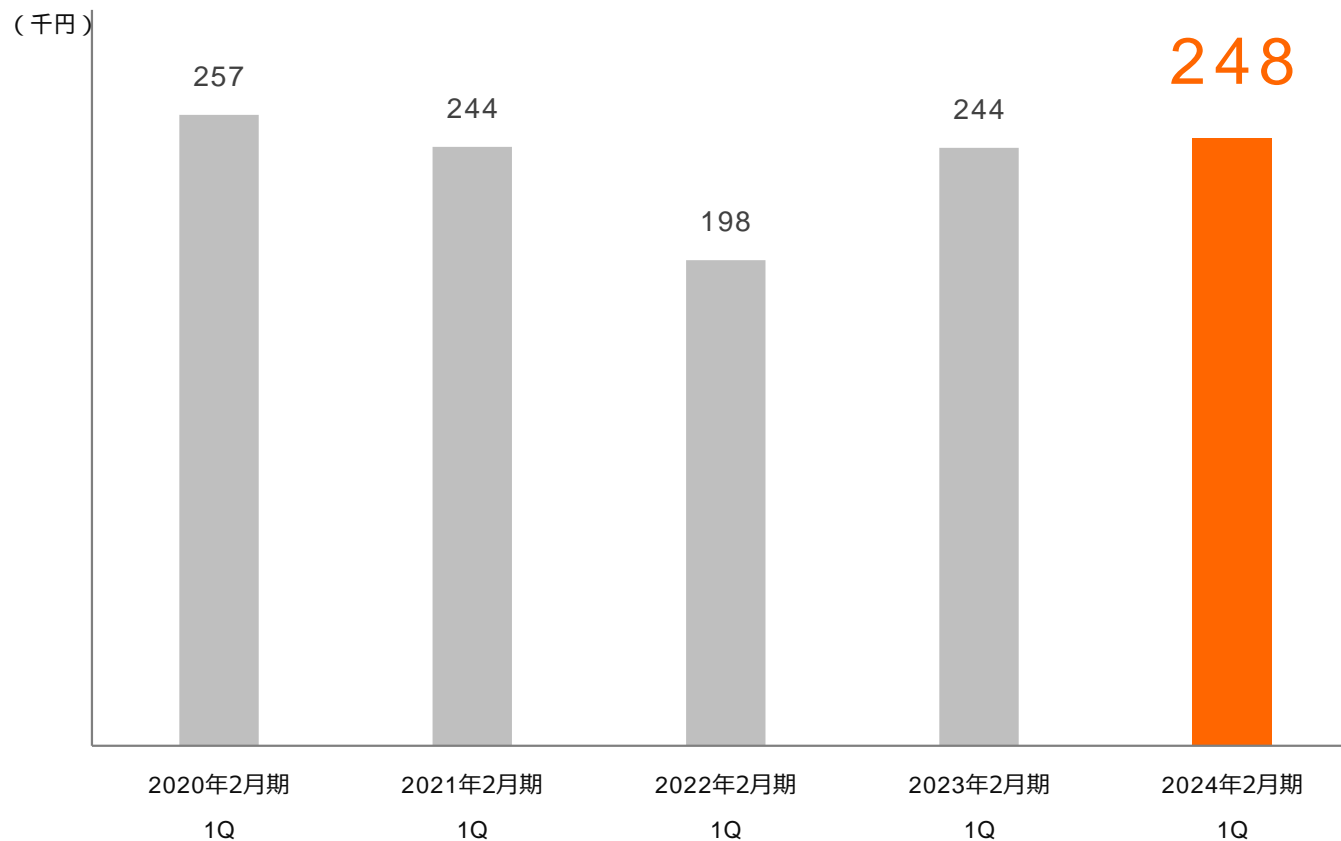
注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。

メディアサービス「契約社数」推移（ユニーク）



バイトル・バイトルNEXT・バイトルPRO・はたらこねっとのうち、複数サービスをご契約頂いた場合1社としてカウントしています。

メディアサービス 1契約あたり「単価」推移（ユニーク）



前年同期比
1.6%増
(+4千円)

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社としてカウントしています。

2024年2月期 第2四半期

1

ユーザーファーストな
アイデアに基づく
独自の機能・サービスを
企画・開発

時給UPの推進、年齢差別撤廃の
訴求により、ユーザー/顧客企業への
提供価値を向上

AIを活用して原稿作成
マッチング精度を向上させ、
ユーザー基盤を拡充

2

営業生産性の向上

自社開発ツールの活用により
営業効率化を推進

顧客ニーズに合わせて
4メディア のクロスセルを促進

3

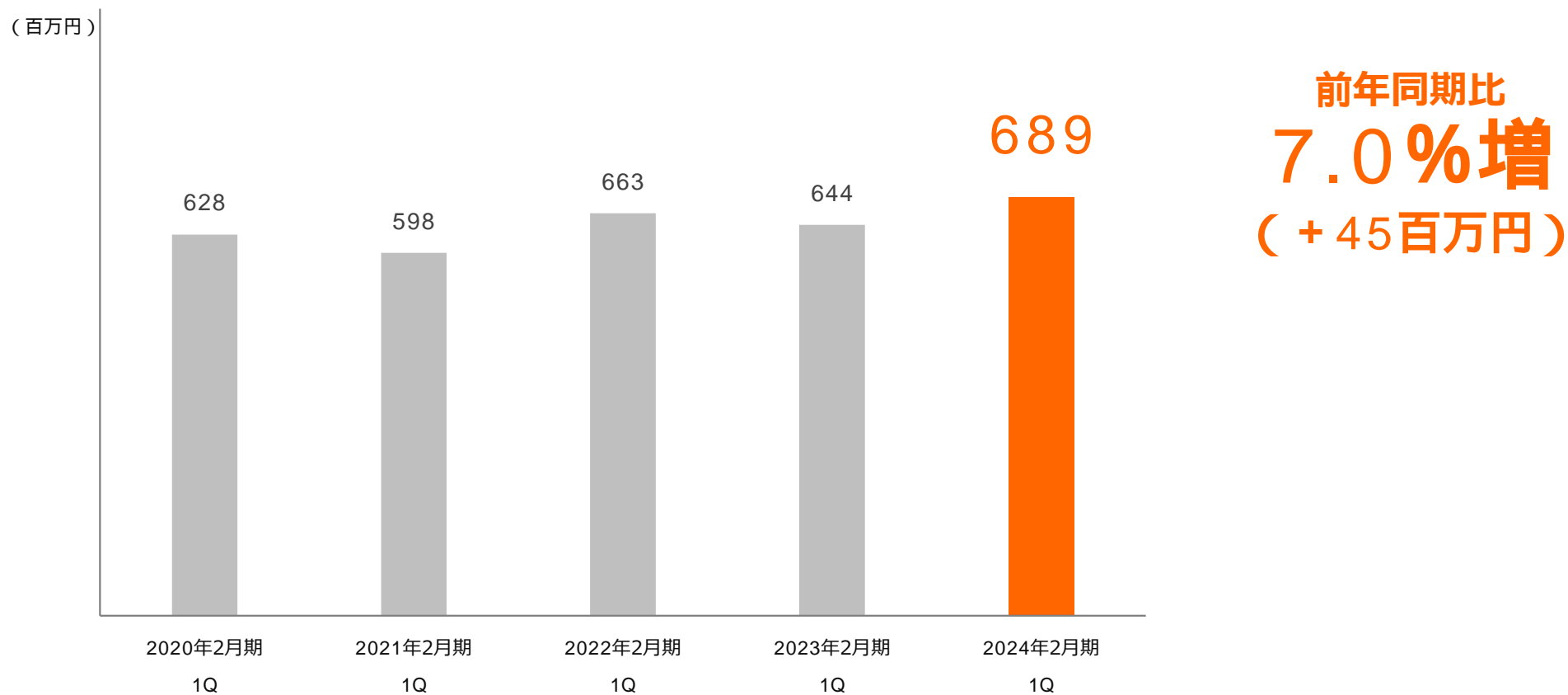
職種・エリアごとの
最適なプロモーション

職種ごとの応募獲得を強化

重点エリアに対し
リアル/デジタルのハイブリットで
集中的なプロモーションを実施

バイトル・バイトルNEXT・バイトルPRO・はたらこねっと

エージェントサービス 売上高推移



注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。

2024年2月期 第2四半期

1 キャリアアドバイザーの
人員大幅増強

下期の本格稼働開始に向け、
既存社員による新卒87名の早期
育成を推進

- DXを活用した業務フローの
改善によりキャリアアドバイザーの
生産性を向上

2 医療・介護領域で、
既存メディアからの集客強化

全既存メディアとの連携を強化し、
登録者数を拡大

「介護ではたらこ」サービス開始。
構造的な人手不足の解消を図る

3 サービス品質の向上

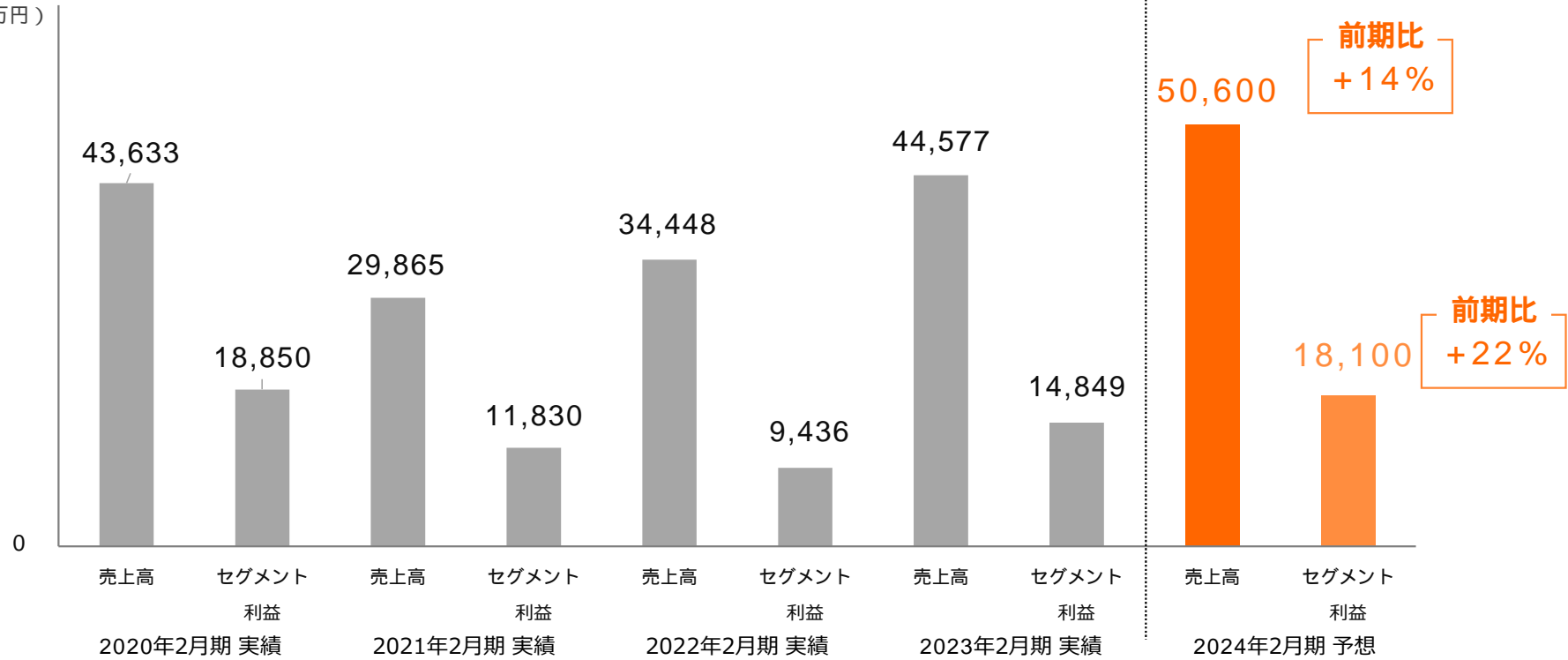
- AI活用によりマッチング精度を
高め、就業率を向上

売上高+14%、セグメント利益+22%成長の計画

新卒社員の売上貢献により、上期に比し下期の売上成長率が高くなる見通し

人材サービス事業 売上高とセグメント利益

(百万円)

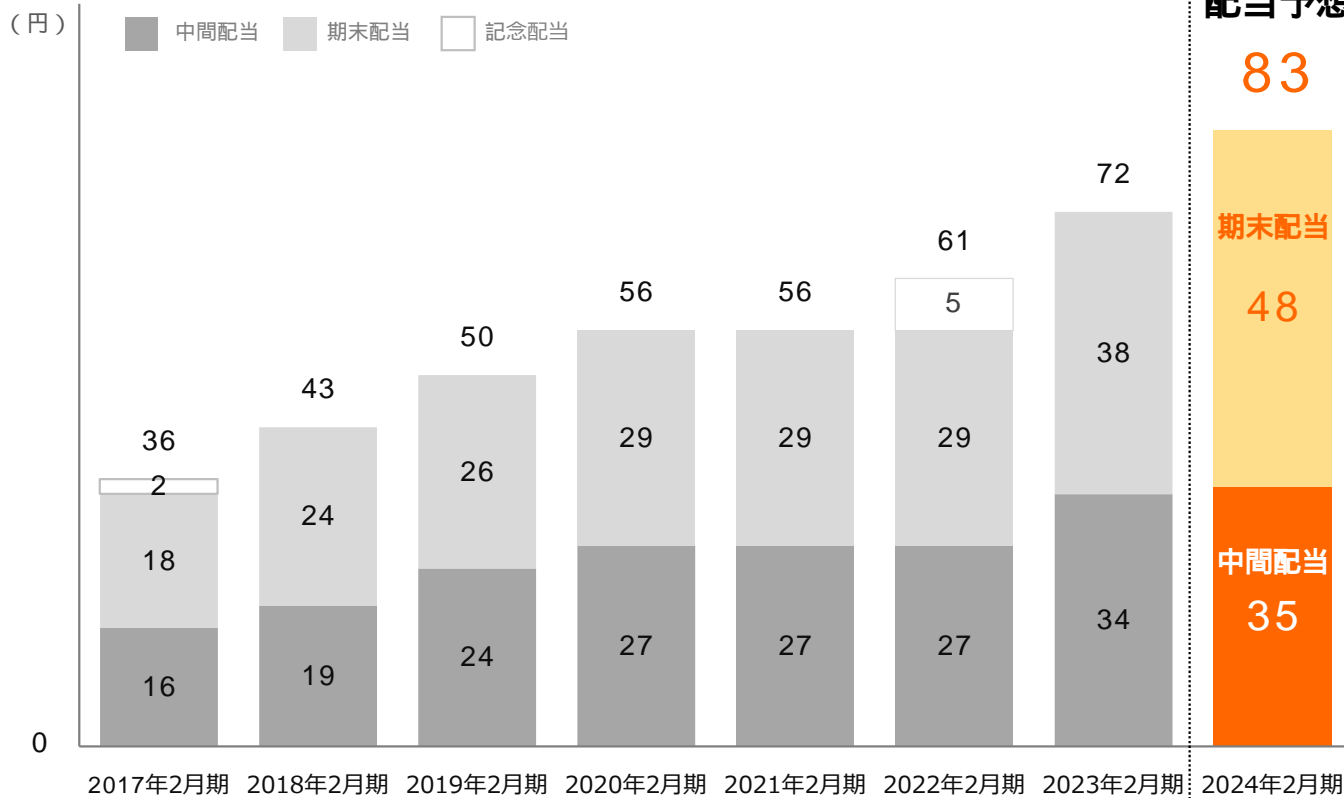


注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。
 バイトル・バイトルNEXT・バイトルPRO・はたらこねっと・ナースではたらこ等



株主還元

一株当たり配当金の推移



中間・期末配当とも
期初予想から変更なし

中間：35円
期末：48円

(ご参考) 配当方針

前期配当額を下限とし、
配当性向50%を目安とした
配当を実施

自己株式の取得状況（2023年6月30日現在）

取得対象株式：普通株式

取得した株式の総数：648,500 株（累計）

取得価格の総額：2,255,161,000 円（累計）

【ご参考 / 2023 年 4 月 26 日開催の取締役会における決議内容】

- ・ 取得期間：2023年4月27日～2023年7月31日
- ・ 取得し得る株式数：900,000 株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 1.57%）
- ・ 取得価額の総額：3,000,000,000 円（上限）
- ・ 目的： 1株当たりの株主価値を高め、株主様への利益還元を充実
資本効率の向上

7

Appendix

1. 会社概要
2. 財務データ
3. ESGの取り組み
4. 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 六本木グランドタワー31F
資 本 金	1,085百万円 (2023年2月末日現在)
売 上 高	49,355百万円 (2023年2月期)
従 業 員 数	2,925名 (2023年4月1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 経営体制（監査等委員会設置会社）

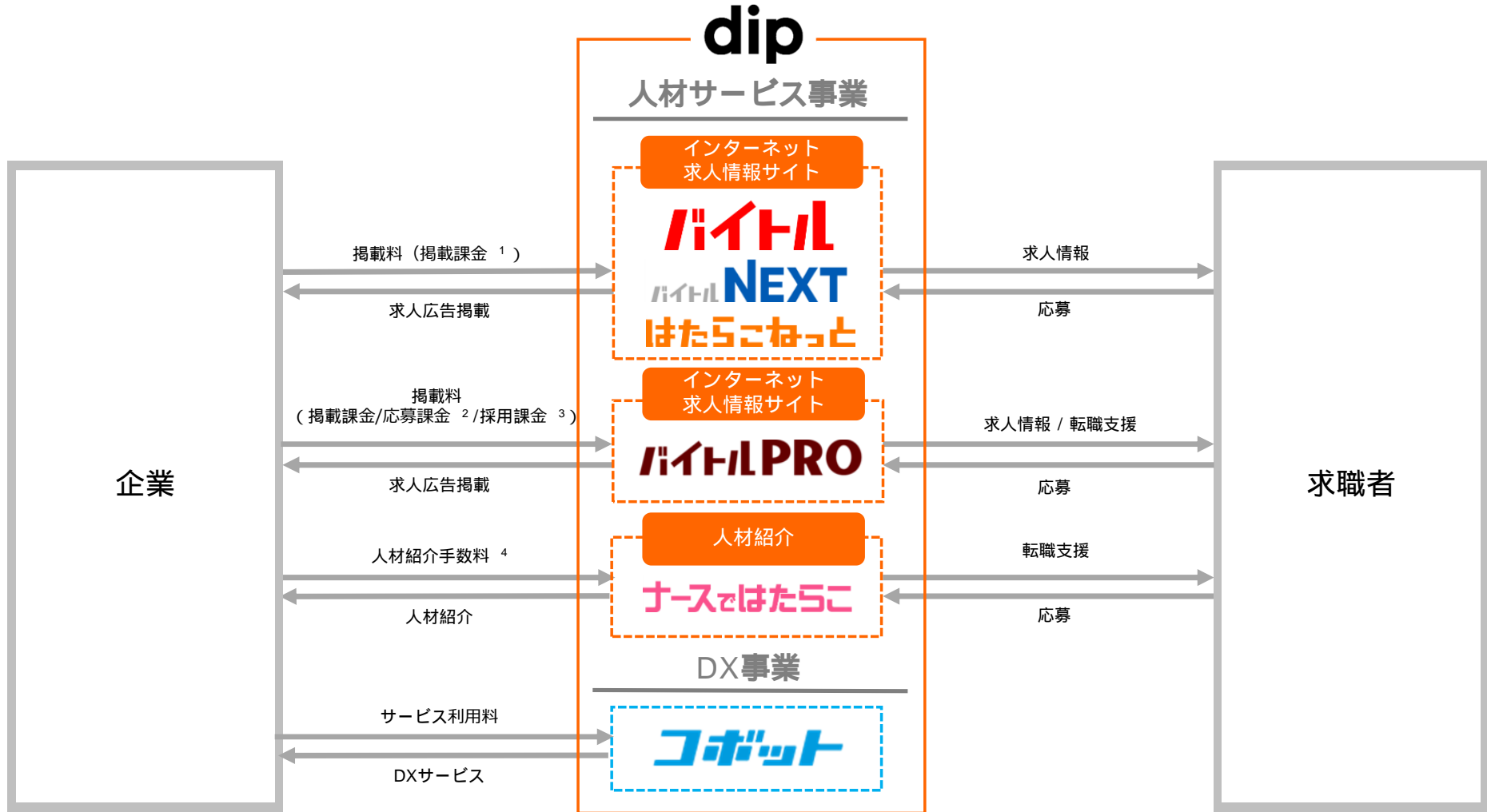
氏名	役職
富田 英揮	代表取締役社長 兼 CEO（最高経営責任者）
志立 正嗣	代表取締役 COO（最高執行責任者）
馬淵 邦美	社外取締役（独立役員）
竹内 香苗（ ）	社外取締役（独立役員）
島田 由香（ ）	社外取締役（独立役員）
大友 常世	常勤取締役（監査等委員）
田邊 えり子（ ）	社外取締役（独立役員／監査等委員）
今津 幸子（ ）	社外取締役（独立役員／監査等委員） 〈弁護士〉
丸山 みさえ（ ）	社外取締役（独立役員／監査等委員） 〈公認会計士〉

独立社外取締役が2/3（9名中6名）、女性取締役が過半（9名中5名）となる

（ ）女性

注：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。なお、指名・報酬委員会にて取締役の個別報酬を決定しております。

1. 会社概要 ビジネスモデル



1掲載課金…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応募課金…弊社運営サイトへ無料で掲載いただき、応募があった掲載料をお支払いいただくモデル
 3採用課金…弊社運営サイトへ無料で掲載いただき、採用できたタイミングで掲載料をお支払いいただくモデル
 4人材紹介手数料…弊社人材紹介サービスを通じて、採用が決定した適切なタイミングで手数料をお支払いいただくモデル

人材サービス事業

メディアサービス
(求人広告)

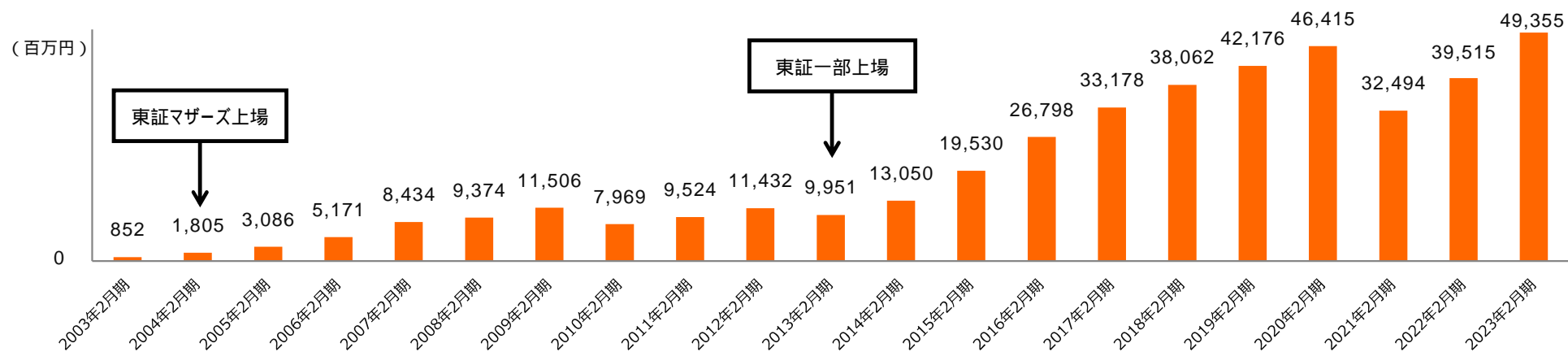
バイトル
バイトル **NEXT**
はたらこねっと
バイトルPRO

エージェントサービス
(人材紹介)

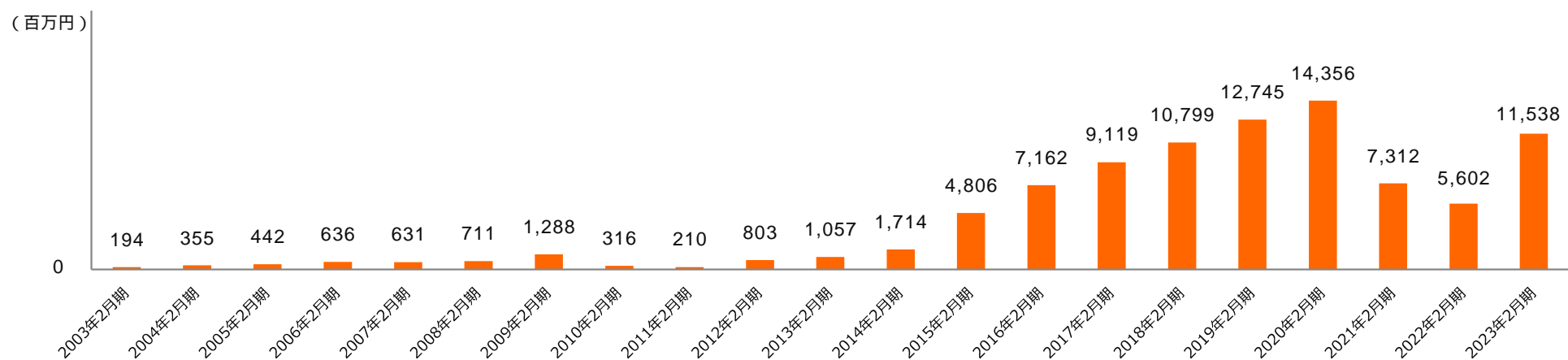
ナースではたらこ
介護ではたらこ

2. 財務データ 全社売上高・営業利益推移

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



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。

2. 財務データ 損益計算書

(百万円)

	22/2期				23/2期				24/2期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	9,226	8,387	10,448	11,451	12,342	11,476	12,899	12,637	14,027
売上原価	1,060	1,092	1,176	1,216	1,341	1,252	1,331	1,348	1,450
売上総利益	8,166	7,295	9,272	10,235	11,001	10,224	11,567	11,288	12,577
販売費及び一般管理費	6,310	6,111	8,455	8,490	7,843	7,599	7,859	9,242	9,234
人件費	3,405	3,323	3,654	3,676	3,955	3,938	3,942	4,717	5,032
広告宣伝費・販売促進費	1,871	1,810	3,804	3,733	2,669	2,521	2,683	3,304	2,717
地代家賃	286	286	285	277	255	254	256	264	277
その他	746	691	710	803	963	885	977	956	1,208
営業利益	1,856	1,184	817	1,744	3,158	2,625	3,708	2,046	3,342
経常利益	1,784	1,115	759	1,661	3,090	2,473	3,717	2,317	3,276
親会社に帰属する四半期純利益	1,204	948	515	819	2,006	1,685	2,561	1,681	2,153

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。

2. 財務データ 貸借対照表

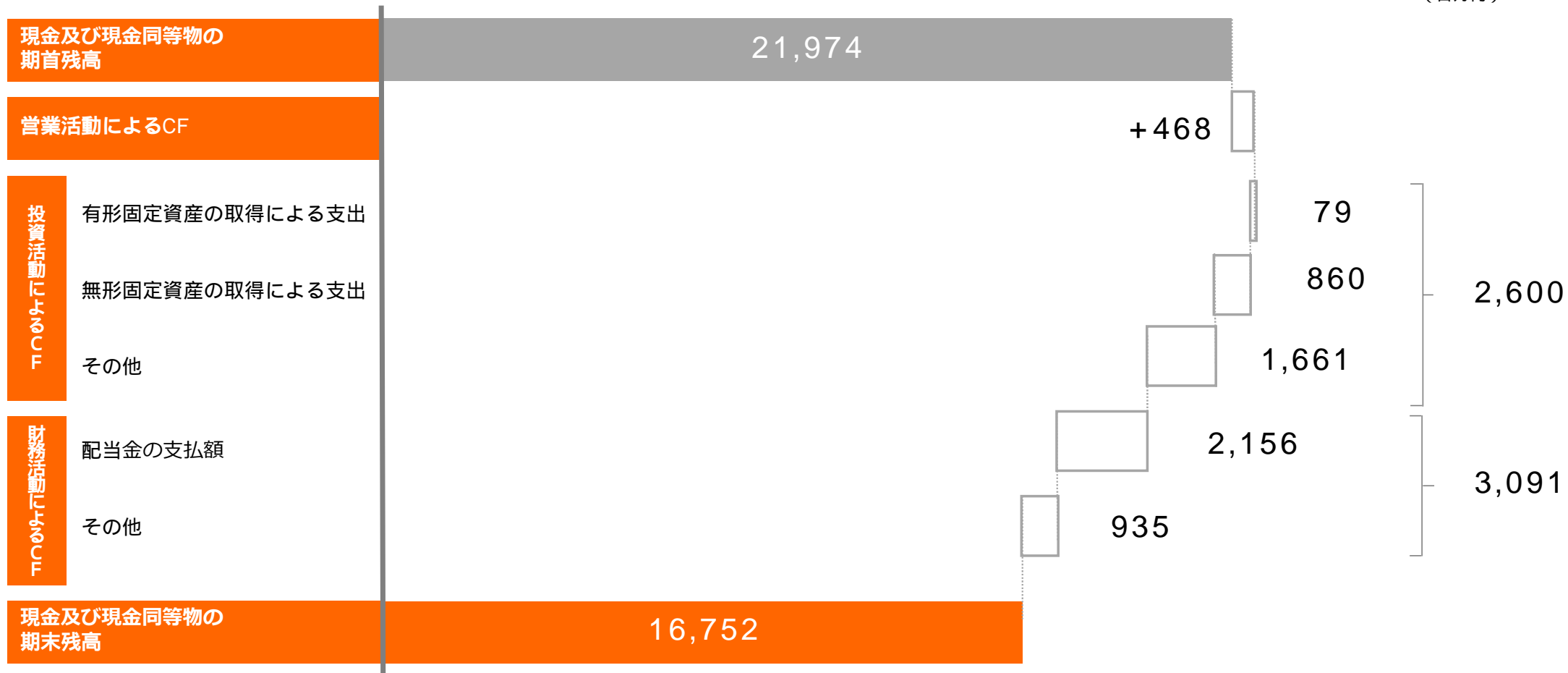
(百万円)

	2023年2月期 (2023年2月28日)	2024年2月期 第1四半期末 (2023年5月31日)	増減額
資産	50,167	46,812	3,355
流動資産	28,816	25,991	2,825
固定資産	21,351	20,820	531
有形固定資産	1,882	1,999	+117
無形固定資産	8,529	8,679	+150
投資その他の資産	10,939	10,142	797
負債	11,924	9,629	2,295
流動負債	10,476	8,076	2,400
固定負債	1,448	1,553	+105
純資産	38,242	37,183	1,059
株主資本	37,125	36,131	994
その他の包括利益累計額	497	441	56
新株予約権	601	593	8
非支配株主持分	17	16	1

2. 財務データ キャッシュ・フロー計算書

2023年2月期 第1四半期

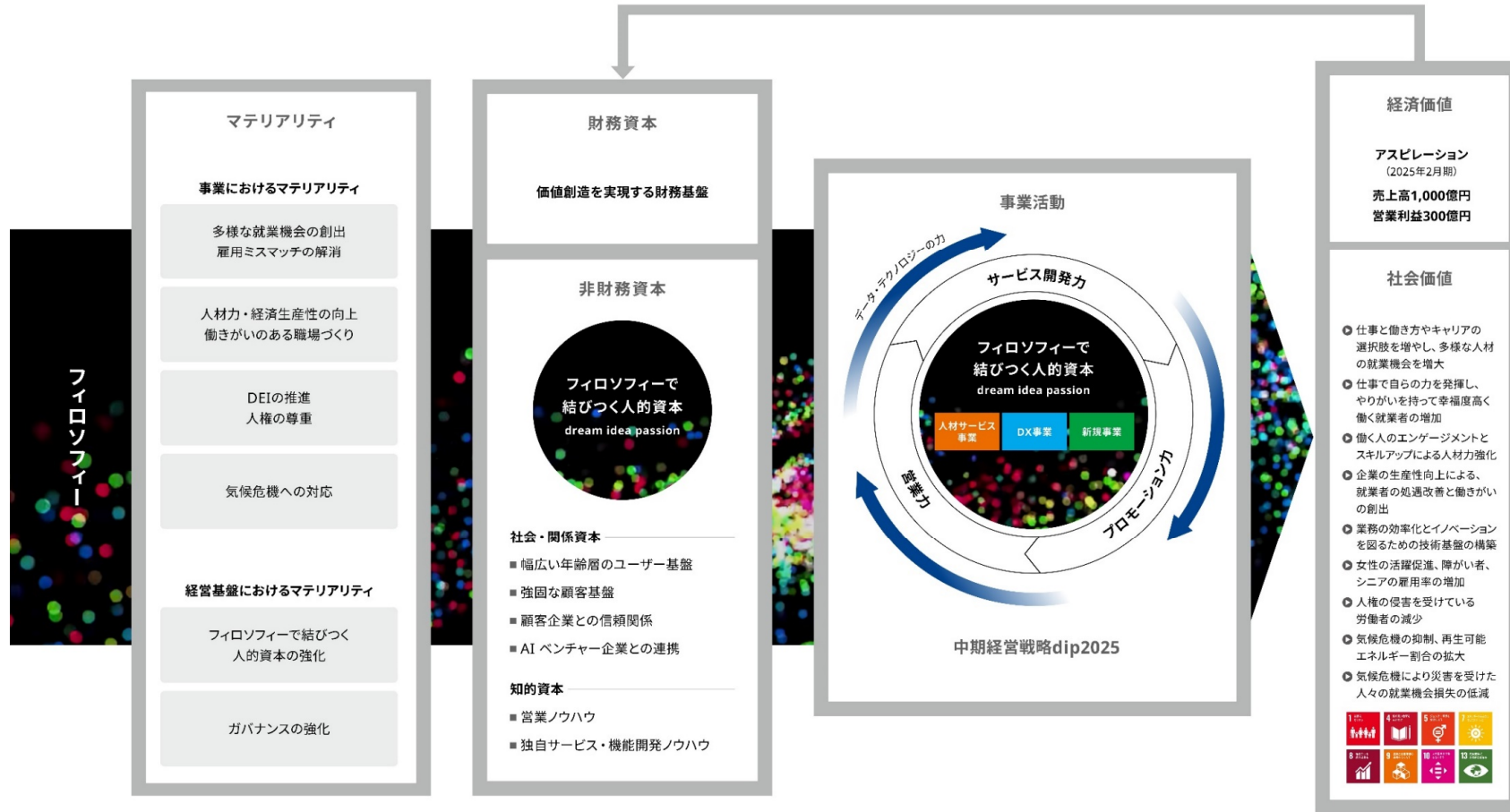
(百万円)



2. 財務データ 人材サービス事業 KPI

	22/2期				23/2期				24/2期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高（人材サービス事業合計）	8,252	7,297	9,008	9,891	11,246	10,317	11,665	11,348	12,614
<YoY>	4.7%	+15.1%	+17.7%	+37.0%	+36.3%	+41.4%	+29.5%	+14.7%	+12.2%
売上高（メディアサービス合計）	7,588	6,954	8,680	9,608	10,594	9,881	11,206	10,935	11,913
<YoY>	5.8%	+16.3%	+17.8%	+38.5%	+39.6%	+42.1%	+29.4%	+13.8%	+12.5%
契約社数（メディア合計）	12,274	11,764	11,496	13,711	14,484	14,063	14,874	14,904	15,965
<YoY>	+14.2%	+19.3%	4.1%	+17.6%	+18.0%	+19.5%	+29.4%	+8.7%	+10.2%
応募数（メディア合計）	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<YoY>	+2.2%	2.1%	+14.8%	+8.0%	+10.1%	+31.8%	+4.9%	+10.3%	+16.5%
売上高（エージェントサービス合計）	663	342	327	282	644	408	430	388	689
<YoY>	+10.9%	5.5%	+16.4%	0.4%	+1.7%	+19.3%	+34.4%	+40.1%	+7.0%

フィロソフィーのもと、社会価値と経済価値を追求 持続的な企業価値の向上をめざす



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。

- 事業におけるマテリアリティ -

多様な就業機会の創出
雇用ミスマッチの解消

人材力・経済生産性の向上
働きがいのある職場づくり

DEIの推進
人権の尊重

気候危機への対応

- 経営基盤におけるマテリアリティ -

フィロソフィーで結びつく
人的資本の強化

ガバナンスの強化

(統合報告書抜粋) マテリアリティに基づく非財務KPI目標

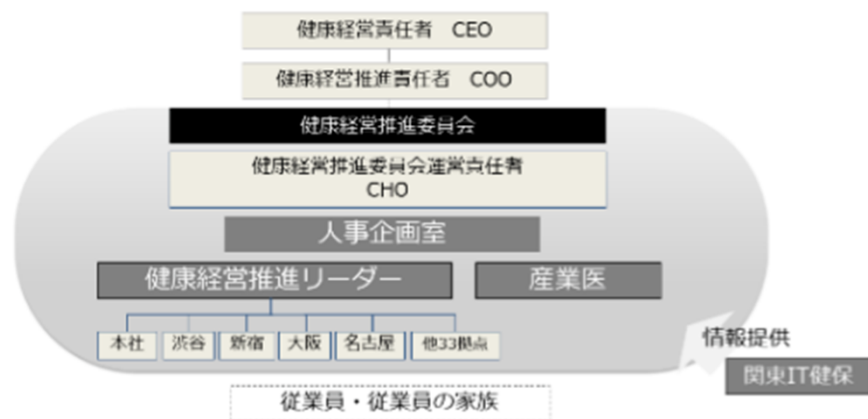
多様な就業機会の創出 雇用ミスマッチの解消	多様な人材、様々な働き方のニーズに応える質の高い ^(※) の求人案件数 (※)動画やしごと体験機能、dipさんからのメッセージを搭載。今後さらに質を高める施策を実施	2022年2月期 116万件*1 (業界No.1)	▶	2025年2月期 業界No.1を継続
	社会インフラを支える医療・介護・保育の求人案件数	2022年2月期 50万件*1 (業界No.1)	▶	2025年2月期 業界No.1を継続
人材力・経済生産性の向上 働きがいのある職場づくり	時給アップ等 ^(※) の処遇改善を実現した求人案件数 ※時給アップ、継続勤務ボーナス・入社祝い金等	2022年2月期 85万件*1	▶	2025年2月期 100万件*1
DEIの推進 人権の尊重	「障がい者雇用支援キャンペーン」の充実	2022年2月期 単発で実施	▶	2025年2月期 通年で実施
	シニア(60歳以上)歓迎の求人案件数の拡大	2022年2月期 21万件*1	▶	2025年2月期 40万件*1
	優良募集情報等提供事業者認定	2022年2月期 制度開始前	▶	2025年2月期 取得・継続
	労働法規に違反する案件数	2022年2月期 0件	▶	2025年2月期 0件を継続
	人権侵害と思われる案件の掲載禁止	2022年2月期 実施済	▶	2025年2月期 実施を継続
気候危機への対応	全オフィスとデータセンターのGHG排出量	2022年2月期*2 567.7t-CO2e/年*2	▶	2025年2月期 実質ゼロ

フィロソフィーで 結びつく人的資本の強化	エンゲージメントスコア ^(※) (※)当社ES(Employee Satisfaction)サーベイにおけるスコア	2022年2月期 3.82(最高5)	▶	2025年2月期 4.0(最高5)
	新卒社員の管理職昇格者における女性比率	2022年2月期 41.3%	▶	2025年2月期 50%
	管理職における女性比率	2022年2月期 33.2%	▶	2025年2月期 40%
	女性の育児休業取得率・復職率	2022年2月期 100%	▶	2025年2月期 100%
	男性の育児休業取得率	2022年2月期 10.7%	▶	2025年2月期 100%
	障がい者の雇用率	2022年2月期 2.6%	▶	2025年2月期 法定雇用率*3以上
	有給休暇取得率	2022年2月期 56.6%	▶	2025年2月期 80%
	平均所定外労働時間	2022年2月期 25.4時間/月	▶	2025年2月期 20時間以下/月
	離職率	2022年2月期 15.2%	▶	2025年2月期 10.0%
	研修時間 2022年2月期 新卒研修： 326時間 新任管理職研修： 36時間 次世代リーダー育成研修： 143時間			▶
ガバナンスの強化	取締役会における独立役員の比率	2022年5月末現在 50%	▶	2025年5月末 2/3以上
	取締役会における女性の比率	2022年5月末現在 1/3	▶	2025年5月末 50%
	重要な法令違反件数	2022年2月期 0件	▶	2025年2月期 0件を継続
	コンプライアンス研修・テスト受講率	2022年2月期 100%	▶	2025年2月期 100%を継続
	投資家面談数	2022年2月期 245件/年	▶	2025年2月期 500件/年

*1:2月末 *2:Scope1とScope2(全オフィスの都市ガスと電気を対象) *3:民間企業の法定雇用率2.3%(2021年3月改定)

”心と体を整える” をコンセプトに健康経営を推進

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なテーマであると考えております。「病気にならないこと」だけでなく、「今よりもっと活力高く、幸せになること」を目指しており、その思いを込め”心と体を整える”コンセプトとして健康経営を推進しています。

2023年3月には、当社健康経営への取り組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が共同で選定する「健康経営優良法人2023」のうち、上位500社のみが認定される「健康経営優良法人2023ホワイト500」に認定されました。

“心と体を整える” さまざまなプログラムを実施

- ・ウォーキングプログラム
- ・食事改善プログラム
- ・社内イントラでの健康経営に関するコラムの開始
- ・dipバトルズによるストレッチ

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



3. ESGの取り組み DEIの推進

2015年より、女性社員の自律的なキャリア形成を育むプロジェクトを実施
2017年2月には、厚生労働省から女性活躍推進が優良な企業に与えられる「えるぼし」を取得



• 女性社員比率 ¹

50.4%

• 女性管理職比率 ^{1,2}

34.4%

• 育休・産休取得率 ¹

98.3%

• 育休・産休復帰率 ¹

100.0%



¹ 2023年2月期実績

² 全企業平均は8.9% (2021年8月 帝国データバンク調べ)

3. 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

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830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 11校



5年目となる2024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

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）

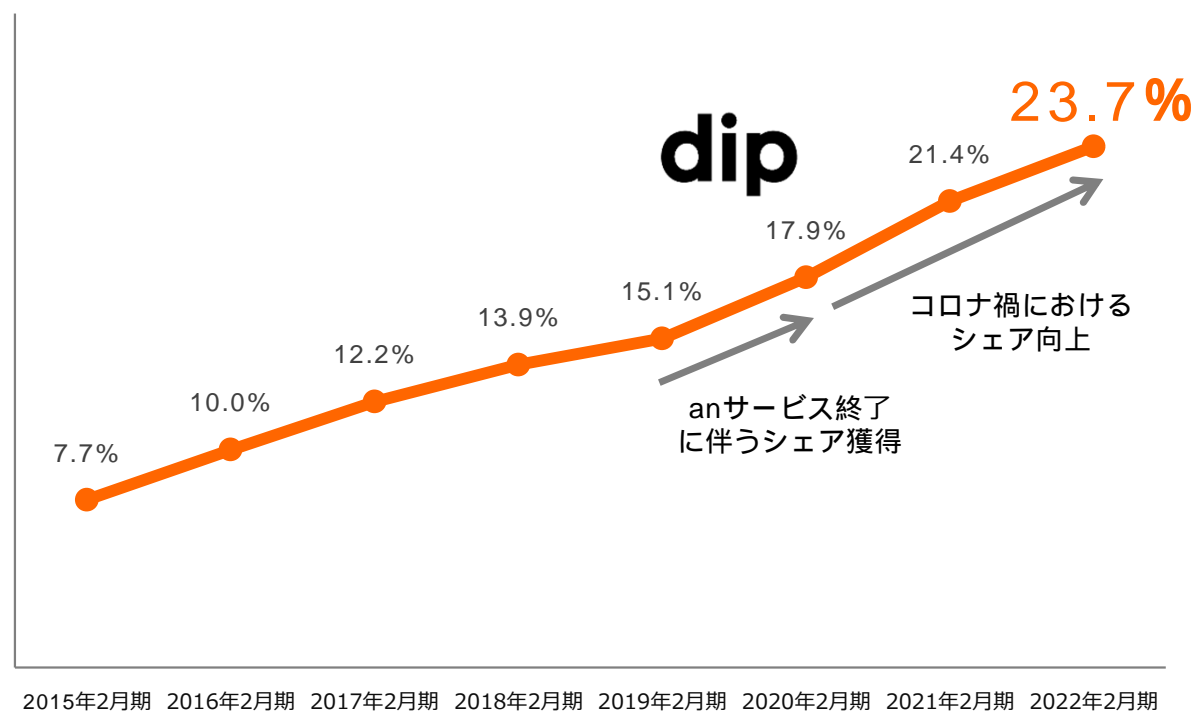
主要国・市域の中央銀行、金融監督当局、財務省などが参加する金融安定理事会（FSB）によって、金融市場の安定化を目的として気候関連の情報開示および金融機関の対応を検討するため2015年12月に設立された作業部会。

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>

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

アルバイト・パート・派遣求人メディア市場におけるエリア別シェア

	市場規模 ¹	当社シェア ²
3大都市圏 都心	約740億円	25%以上
3大都市圏 郊外	約450億円	20%以上
地方	約290億円	10%以上

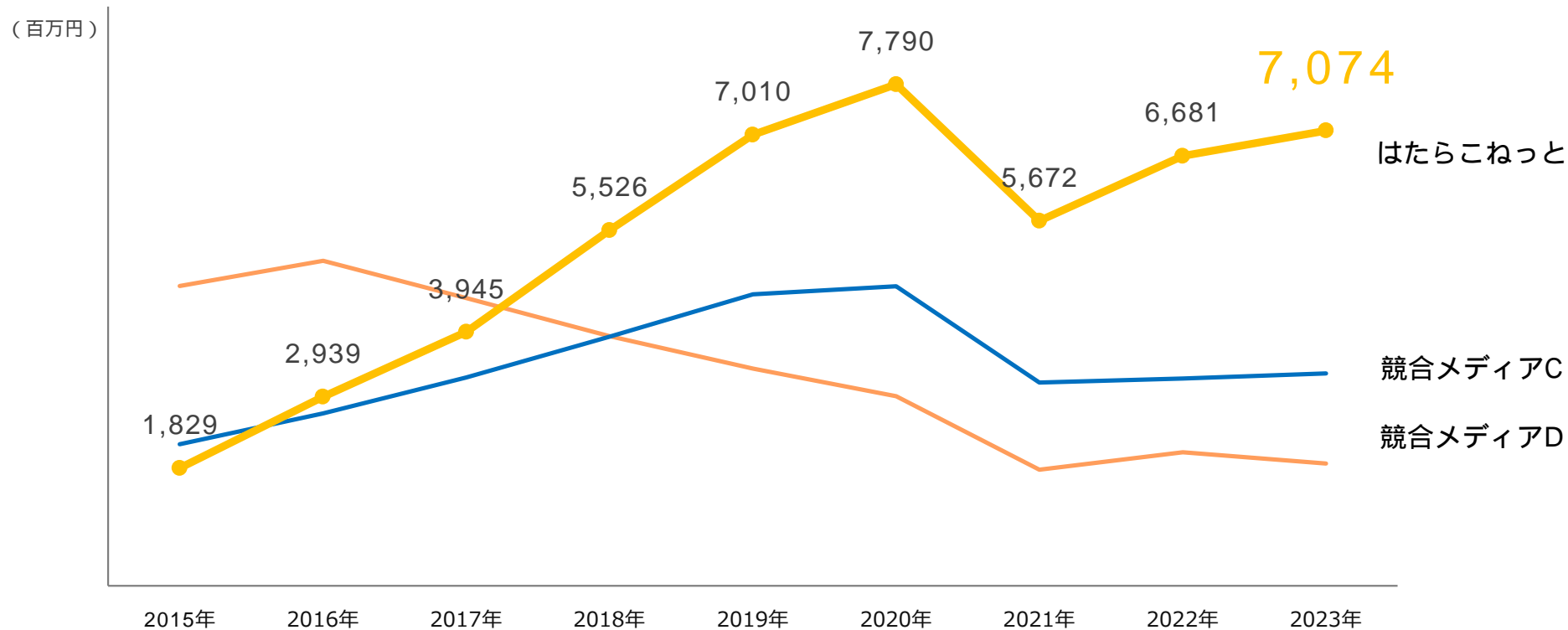
¹ 第三者機関の市場規模調査（2021年度）

² メディア事業

- ・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

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

「AI エージェント事業」開発を開始（2023年4月14日リリース）



dip30th 会議で富田よりアイデアを発表



社員総会で全社に発表

- 正社員領域を中心に、求人広告ビジネスから人材紹介ビジネスに置き換わってきている。一方、有期雇用領域では現状その動きは広がっていないが、AIの活用により、有期雇用領域で新たな人材紹介ビジネスを創出できると考え、事業化に着手。chatGPTの登場で、この私たちのアイデアに基づく事業の立ち上げが加速
- 「AIエージェント事業」により、これまでの「検索型」から「対話型」の仕事選びに転換し、新たな就業機会を創造できる
- ディップは、営業社員が集めた最新・正確・高品質な求人情報と広範なユーザー基盤があり、精度の高いAIエンジンを創ることができる
- 一般的に、求職者のサイトへのアクセスから就業に至る率は数%程度であり、AIエージェントによりマッチング精度を高め、就業率を向上させることで、大きな収益機会の創造につながる
- インターネットの普及を捉えてビジネスを拡大したように、AIの劇的な進化をビジネスチャンスに変えていく

「AI エージェント事業」で新たな雇用の創出を目指す

営業社員が集めた「最新・正確・高品質な求人情報」により、AIの性能を差別化

生成系AI

(例: ChatGPTなど)



バイトル バイトル NEXT バイトル PRO

はたらこねっと ナースはたらこ 介護はたらこ

<AI エージェントのビジネスモデル>



ディップ技術研究所を設立

これまでのAI活用ノウハウを活かし、最先端の研究開発で社会実装を加速

東京大学松尾教授、慶應義塾大学安宅教授と協働



松尾 豊 (マツオ ユタカ)

1997年 東京大学工学部電子情報工学科卒業。2002年 同大学院博士課程修了。博士(工学)。同年より、産業技術総合研究所研究員。2005年8月よりスタンフォード大学客員研究員を経て、2007年より、東京大学大学院工学系研究科総合研究機構/知の構造化センター/技術経営戦略学専攻准教授。2014年より、東京大学大学院工学系研究科技術経営戦略学専攻 特任准教授。2019年より、東京大学大学院工学系研究科 人工物工学研究センター/技術経営戦略学専攻 教授。2017年より日本ディープラーニング協会理事長。2019年よりソフトバンクグループ社外取締役。



安宅 和人 (アタカ カズト)

慶應義塾大学 環境情報学部教授、Zホールディングス株式会社 シニアストラテジスト。マッキンゼーを経て、2008年からヤフー。前職ではマーケティング研究グループのアジア太平洋地域中心メンバーの一人として幅広い商品・事業開発、ブランド再生に関わる。2012年よりCSO、2022年よりZHD シニアストラテジスト。2016年より慶應義塾SFCで教え、2018年秋より現職(現兼務)。2013年春よりデータサイエンティスト協会理事・スキル定義委員長。一般社団法人 残すに値する未来 代表。総合科学技術イノベーション会議(CSTI)専門委員、内閣府デジタル防災未来構想チーム座長ほか、科学技術及びデータ×AIに関する国や経団連などの公的検討に多く携わる。イェール大学脳神経科学PhD。

ディップにおけるこれまでのAIに係る取り組み例

- ・原稿自動作成ツール(GENKO)を開発

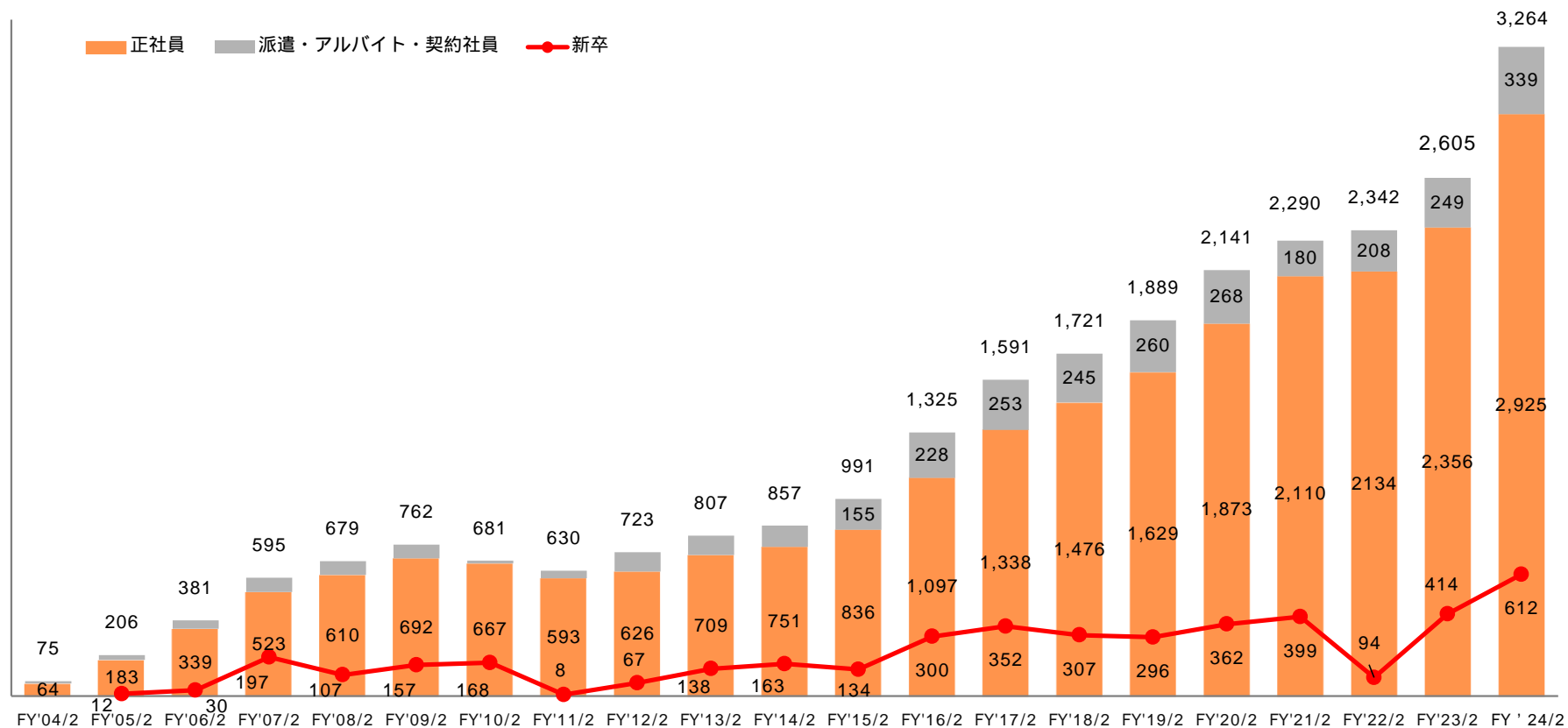


- ・日本最大級のAI専門メディア「AINOW」を運営
- ・AI Acceleratorへの取り組み



4. その他 人員数推移

人員数 年次推移



注：各年次、4月1日時点の人員数を記載

4. その他 出資企業一覧

DX事業

業務軸

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

neocareer



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
URL <https://www.dip-net.co.jp/>