
The logo for dip, consisting of the lowercase letters 'dip' in a bold, sans-serif font.

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4四半期及び通期
決算説明資料**

2023年4月14日

1	企業価値向上に向けた今期の取り組み	P 2
2	「新時代」に向けて	P 13
3	2023年2月期 第4四半期 連結業績 / 2023年2月期 通期連結業績	P 18
4	2024年2月期 業績予想	P 23
5	DX事業 事業概要・進捗	P 26
6	人材サービス事業 進捗	P 37
7	中期経営戦略 dip30th	P 49
8	株主還元	P 52
9	Appendix	P 55

1

企業価値向上に向けた今期の取り組み

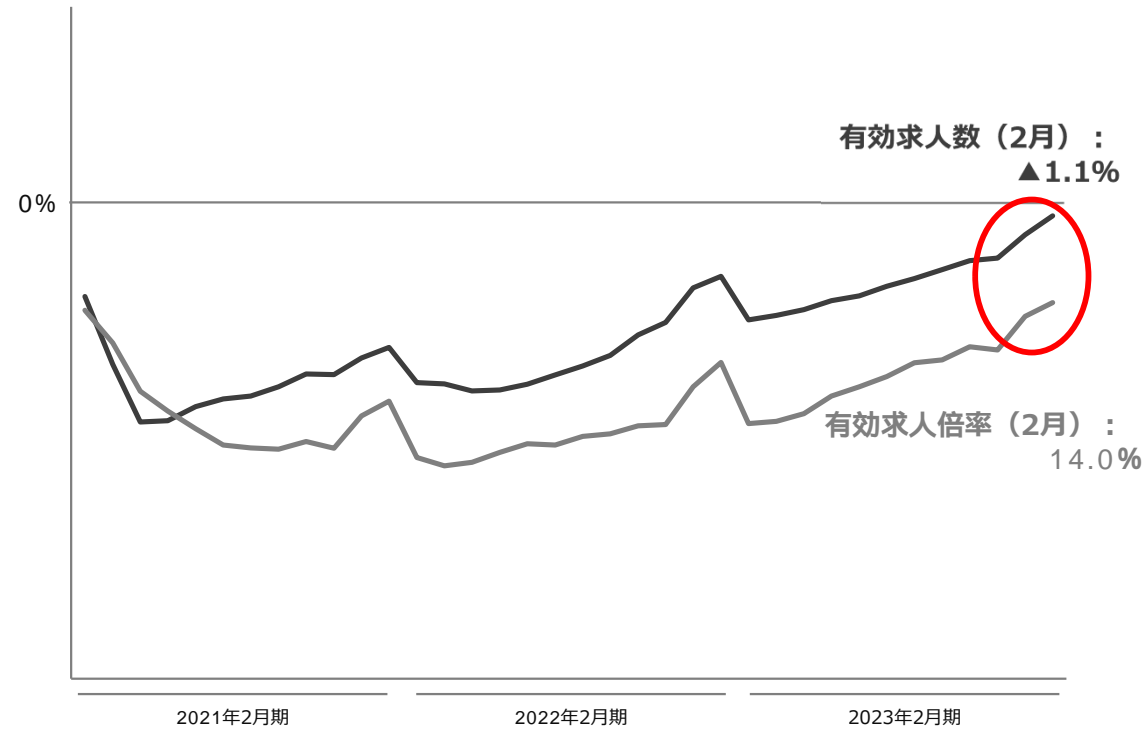
1. 今後の市場動向
2. 今期のテーマと取り組み
3. 人的資本の拡充
4. 経営・執行体制の強化
5. ESG経営への評価向上

1. 今後の市場動向

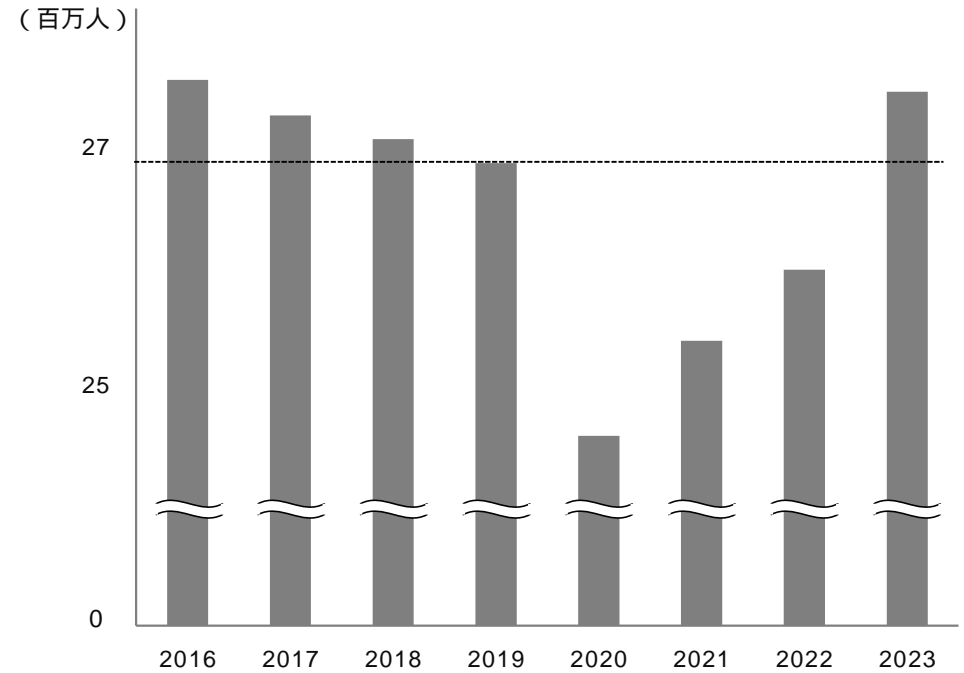
有期雇用マーケットは着実に回復、今後の加速が見込まれる

景気後退が懸念される米国でも、パートタイムの雇用は堅調

2020年2月期 同月比増減率の月次推移



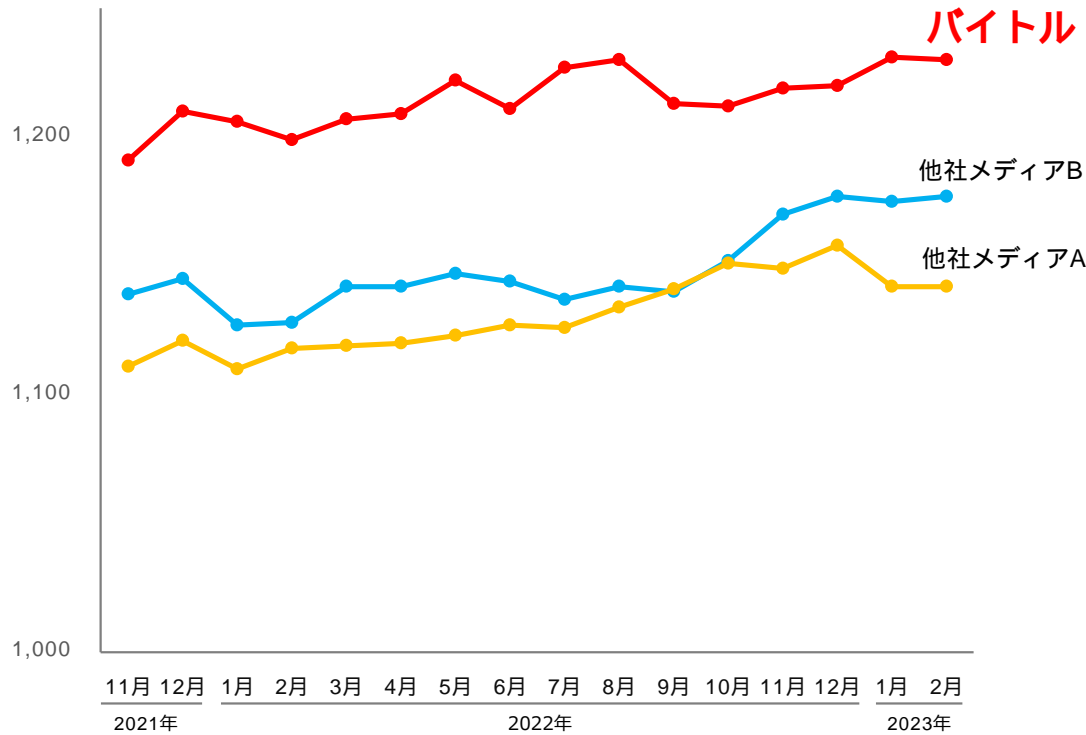
米国でIT企業等のリストラが相次ぐも、パートタイム就業者数は、コロナ前を超えて増加傾向



2. 今期のテーマと取り組み

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 有期雇用者の処遇改善と年齢差別がない社会の実現に向けた取り組みを強化

バイトル掲載案件の平均時給『No.1』が継続¹



出所：各社平均賃金レポート

¹ 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

過去最大規模のハイブリッドプロモーション²を実施
TVに加え、SNSを駆使して新CMを展開



² デジタル広告（SNS、ウェブ、SEO等）、マス広告（TVCM、交通広告）など多様なチャンネルを最適に活用したプロモーション

大谷翔平選手所属エンゼルのスタジアムに広告掲載

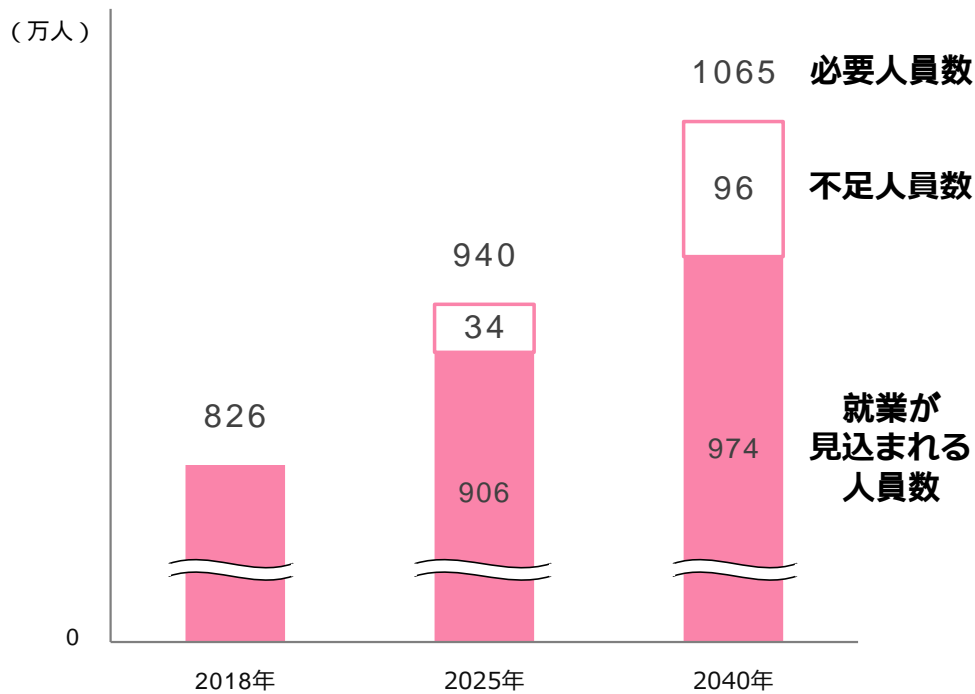


2. 今期のテーマと取り組み

エージェント（人材紹介）事業を強化。看護から、介護領域へ拡大

既存メディアからの送客により、集客コストを抑え、高い収益性を目指す

医療・福祉分野の不足人員数



ナースではたらこ
2022年度「オリコン顧客満足度 第1位」



2022年 オリコン顧客満足度*調査 看護師転職 第1位

新たなプロモーションを展開

テレ朝ドラマ『リエゾン』 × コブクロさん最新曲『エンペロップ』



2023年2月3日（金）～3月10日（金） 毎週金曜放映

3. 人的資本の拡充

フィロソフィーに共感した 過去最多「612名」の新卒社員が入社



612名が一堂に会して実施したフィロソフィー研修



フィロソフィー研修を終えての入社式

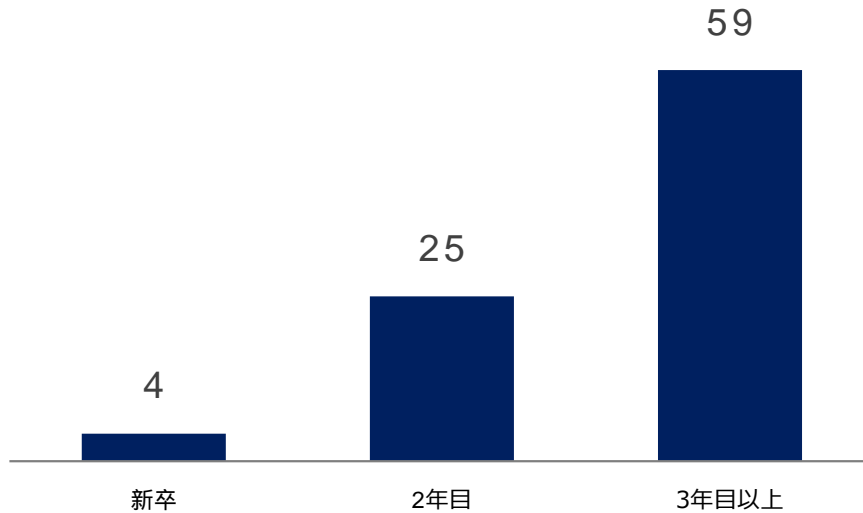
3. 人的資本の拡充

「No.1達成」をねぎらう特別賞与を含め、今期8%賃上げの見通し

新人事制度の導入、社員の早期育成や営業のDX化等により、生産性向上を推進

営業社員の年次ごと生産性をさらに引き上げていく
(下記は、2023年2月期実績)

(百万円)



新人事制度の概要

生産性向上促進のため、職能と職務のバランスを見直し、社員のパフォーマンスに報いる制度に

等級制度	報酬制度	評価制度
エンジニアに特化した等級制度を新設。採用力向上を図る	担う責任の大きさに応じた報酬制度に変更。報酬の納得度を向上	フィロソフィーの体現度を評価する制度に進化。企業風土の醸成を促進

4. 経営・執行体制の強化 ①

ガバナンス強化のため、監査等委員会設置会社へ移行（株主総会に上程予定） 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

氏名	定時株主総会で選任後の役職（予定）
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）兼 CIO（最高情報責任者）
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（新任）（ ）	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（新任）（ ）	社外取締役（独立役員 / 監査等委員） 〈公認会計士〉

なお、取締役CBOの岩田和久は、任期満了後、専務執行役員CBOとして、引き続き事業運営全般を統括

（ ）女性

（注1）取締役の選任は、2023年5月24日開催予定の第26期定時株主総会に付議します。なお、取締役の役職は、株主総会終了後の取締役会にて正式に決定する予定です。

（注2）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。

4. 経営・執行体制の強化 ② 新任社外取締役・社外監査役候補者のプロフィール



島田 由香 (しまだ ゆか)

【選任理由】

島田由香氏は、グローバル企業での人事総務責任者として組織文化の構築支援やウェルビーイングの浸透に取り組んでおり、それらに関する豊富な経験および知見を有しております。当社の健康経営や従業員の幸福度を高める取り組みに関して、有効な助言・提言が期待できると判断したため、社外取締役候補者といたしました。

【略歴】

1996年4月	パナソニック株式会社入社
2002年6月	GEジャパン株式会社 (現 ゼネラル・エレクトリック・ジャパン・ホールディングス株式会社)入社
2008年8月	ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス株式会社 (現 ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス合同会社)入社
2014年4月	同社取締役 兼 人事総務本部長
2017年2月	株式会社YeeY共同設立 代表取締役 (現任)
2019年5月	一般社団法人ウーマンイノベーション (現 一般社団法人HAPPY WOMAN) 顧問 (現任)
2020年11月	一般社団法人dialogue設立 代表理事 (現任)
2021年10月	ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス合同会社人事総務本部長
2022年4月	合同会社NOTONO 代表社員 (現任)
2022年7月	アステリア株式会社CWO (最高ウェルビーイング責任者) (現任)
2022年9月	一般社団法人日本ウェルビーイング推進協議会代表理事 (現任)



丸山 みさえ (まるやま みさえ)

【選任理由】

丸山みさえ氏は、公認会計士として公正不偏の態度を保持し、会社財務・会計・税務に深く精通しており、幅広い見識を経営の監督に活かし、取締役会の意思決定機能及び監査・監督機能の強化を期待しております。当社が引き続き持続的な企業価値向上を目指すに当たり適任と判断したため、監査等委員である社外取締役候補者といたしました。

【略歴】

1993年 10月	監査法人トーマツ (現 有限監査法人トーマツ) 入所
2011年 12月	丸山みさえ公認会計士事務所 設立 (現任)
2021年 8月	株式会社スリーシェイク社外監査役 就任
2022年 3月	株式会社ヤプリ社外常勤監査役 (現任)

4. 経営・執行体制の強化 ③ スキルマトリクス

女性取締役：5名（取締役に占める比率：55.6%）

氏名	地位担当	社外役員	独立役員	多様性 (女性/国際性)	高い専門性を有する分野								
					企業経営	人財開発/ 女性活躍推進	営業	サービス 開発	マーケティング/ プロモーション	テクノロジー	財務/ 会計	リスク マネジメント	サステナ ビリティ/ESG
富田英揮	再任 代表取締役社長兼CEO (最高経営責任者)												
志立正嗣	再任 代表取締役COO(最高執行責任者) 兼 CIO(最高情報責任者)												
馬淵邦美	再任 取締役												
竹内香苗	再任 取締役												
島田 由香	新任 取締役												
大友常世	新任 取締役 (常勤監査等委員)												
田邊えり子	新任 取締役(監査等委員)												
今津幸子	新任 取締役(監査等委員)												
丸山みさえ	新任 取締役(監査等委員)												

注：竹内香苗、島田由香、田邊えり子、今津幸子、丸山みさえの各氏は、女性の役員であり、竹内香苗氏は、海外居住経験が長く、報道番組のキャスターや経営者へのインタビュー等の豊富な経験を通し、国際性を有しております。
上記一覧表は、各役員の有するすべての経験・専門性を表すものではありません。

4. 経営・執行体制の強化 ④

メディア・エージェント・DXのサービスオフィサーを選任 営業とサービス開発、プロモーション機能を一体化し、事業推進力を強化

(下線部は新任役職)

氏名	役職
井上 剛恒	執行役員 <u>メディアサービスオフィサー</u> 兼 <u>メディア事業本部長</u>
北里 友宏	執行役員 <u>エージェントサービスオフィサー</u> 兼 <u>エージェント事業本部長</u>
藤原 彰二	執行役員 <u>DXサービスオフィサー</u> 兼 <u>DX事業本部長</u> 兼 <u>商品企画統括部長</u>

「健康経営優良法人2023 ホワイト500」に認定



健康経営優良法人2023 ホワイト500とは

地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度。
その中でも健康経営度調査結果の上位500法人が「ホワイト500」として認定。

(ご参考)

ESG指数

GPIFが採用する5つの指数すべてに選定



2022年9月にレーティングアップ



2

「新時代」に向けて

1. 中期経営戦略「dip30th」
2. 「AI エージェント事業」について

中期経営戦略「dip30th」（FY2023～FY2027）の策定開始

コロナ禍の収束が見通せるようになったことから、2020年に策定した「dip2025」をアップデート。「新時代」に向けた取り組みを加速

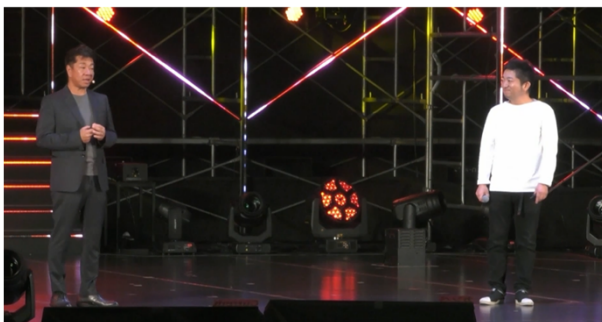


2. 「AI エージェント事業」について

「AI エージェント事業」開発を開始（2023年4月13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

2. 「AI エージェント事業」について

「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

<AI エージェントのビジネスモデル>



2. 「AI エージェント事業」について

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



3

2023年2月期 第4四半期 連結業績 / 2023年2月期 通期連結業績

1. 2023年2月期 第4四半期 連結業績
2. 2023年2月期 通期連結業績

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売上拡大により**
売上高は前年同四半期比+16.4%の126.3億円
- ・ 過去最大規模のプロモーションを実施。広告宣伝費の効率化が進展し、対売上比率が2.6%pt低減
No.1達成をねぎらう特別賞与支給、新卒・中途社員増等に伴い、人件費が増加
営業利益は、前年同四半期比+15.9%の20.4億円

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

- ・ **市場の回復ペースを上回り、売上高がコロナ禍前を超えて順調に拡大**
- ・ **バイトルPRO の売上高は、前年同四半期比+177.0%の12.4億円**

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。

1. 2023年2月期 第4四半期 連結業績 ②

	2022年2月期 第4四半期		2023年2月期 第4四半期	前年同四半期比 (新基準値との比較)	
	(旧基準) (百万円)	(新基準) (百万円)	(新基準) (百万円)		
全社	売上高	11,451	10,856	12,637	+16.4%
	営業利益	1,744	1,765	2,046	+15.9%
	経常利益	1,661	1,682	2,317	+37.8%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	819	833	1,681	+101.8%
うち DX事業	売上高	953	964	1,288	+33.6%
	セグメント利益	356	383	545	+42.3%

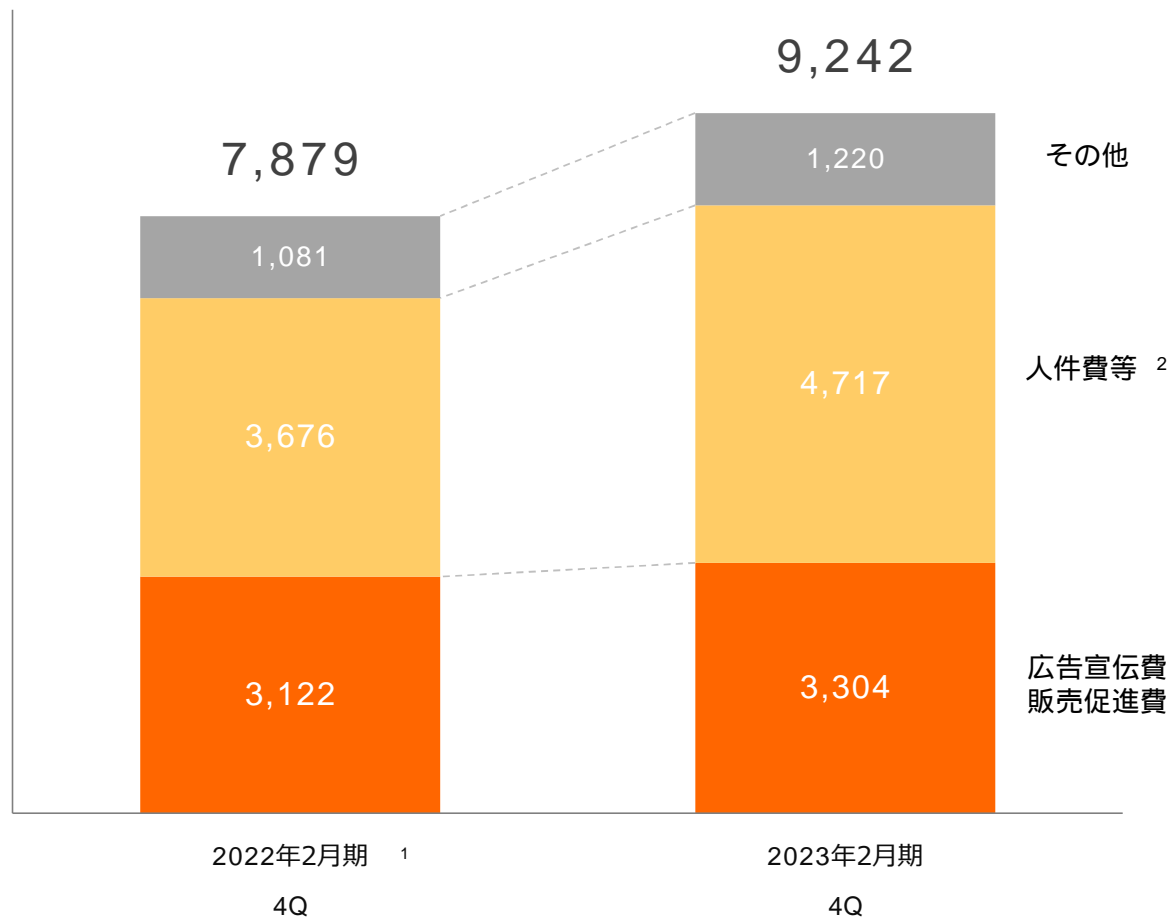
注：当社は、2023年2月期より収益認識会計基準を適用しております。主な変更点としては、従来は販売促進費として費用計上しておりました代理店向けのインセンティブについて、新収益認識基準では売上高から控除しており費用には含まれません。なお、営業利益への影響は僅少です。

新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

1. 2023年2月期 第4四半期 連結業績 ③

販売費及び一般管理費の内訳

(百万円)



< 広告宣伝費 >
過去最大規模のプロモーション実施
広告宣伝費 / 販売促進費の効率化が進展し
対売上比率は2.6%pt低下

< 人件費 >
新卒・中途社員増、
No.1達成をねぎらう
特別賞与支給等による増加

1 2022年2月期4Q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。

2. 2023年2月期 通期連結業績

売上高は業績予想レンジの下限値、営業利益は中央値と同水準

	2022年2月期		2023年2月期	前年比	(ご参考) 業績予想 2022年10月13日開示 (百万円)	
	(旧基準) (百万円)	(新基準) (百万円)	(新基準) (百万円)			
全社	売上高	39,515	37,406	49,355	+31.9%	51,500 ~ 49,400
	営業利益	5,602	5,687	11,538	+102.9%	12,600 ~ 10,400
	経常利益	5,320	5,406	11,599	+114.6%	12,300 ~ 10,100
	親会社株主に帰属する 当期純利益	3,487	3,572	7,935	+122.1%	8,400 ~ 6,800
うち DX事業	売上高	2,828	2,954	4,778	+61.7%	5,300 ~ 4,700
	セグメント利益	742	903	2,132	+136.1%	2,500 ~ 1,900

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。

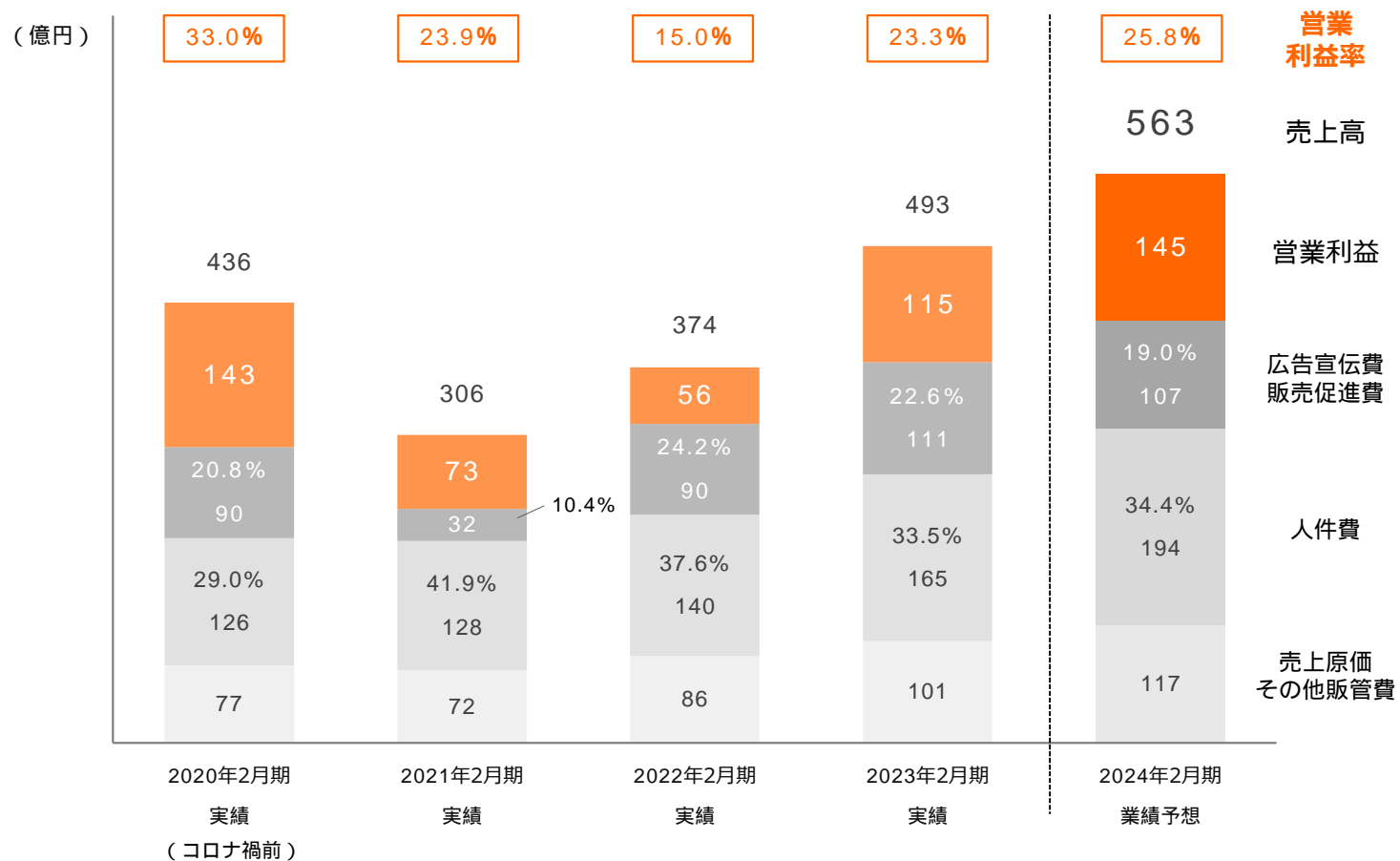


2024年2月期 業績予想

過去最高の売上・営業利益を計画

	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



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

5

DX事業 事業概要・進捗

1. DX事業の概要
2. 2023年2月期 第4四半期 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

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

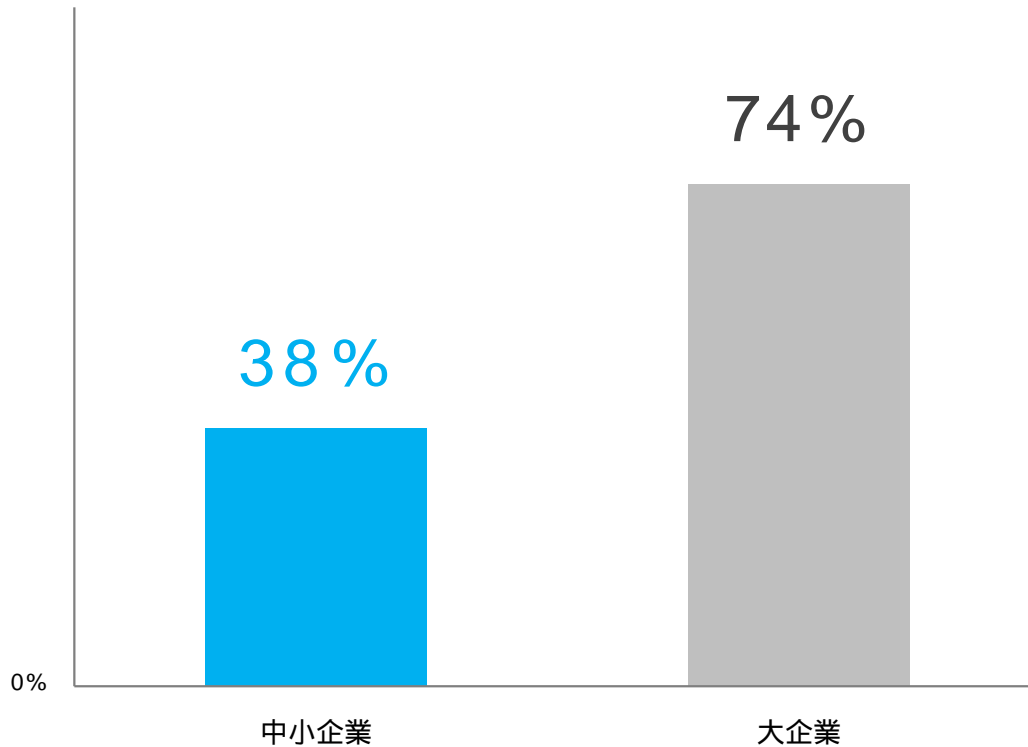
Digital labor
force solution

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

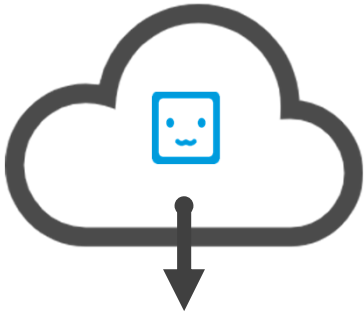
- ・ 安価かつシンプルな商品設計
- ・ 導入にあたっての支援
- ・ 充実したカスタマーサクセス

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」×
「2,000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



	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 人材サービス営業1,900名 + 専任営業140名超 15万社の顧客基盤	充実した自社CS体制 約60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
----------------	---------------	---------------	---------

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

NEW

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

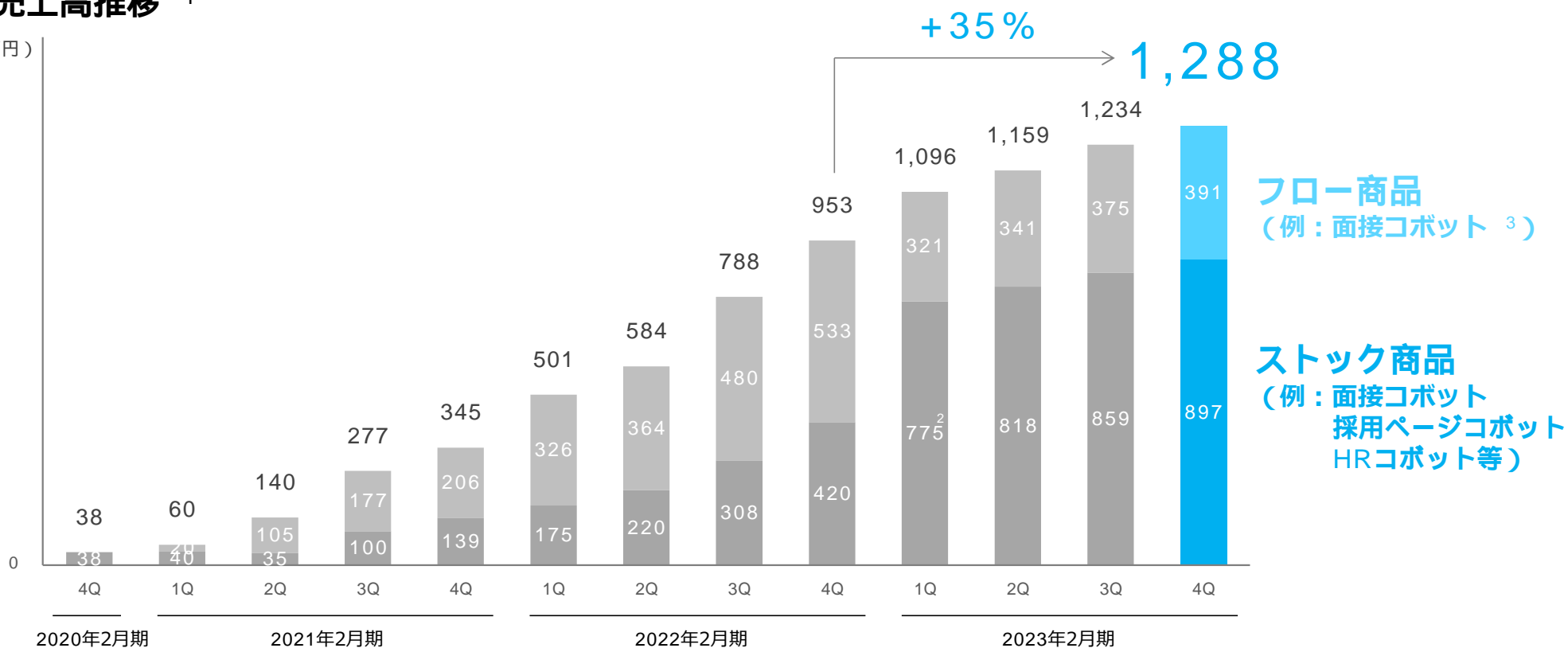
Map Engine Optimization : Googleマップ向けの地図エンジンで
検索結果の上位に表示されるために様々な施策を行うこと 31

2. 2023年2月期 第4四半期 業績 ①

前年同四半期比 +35%と高成長を継続

売上高推移 ¹

(百万円)



¹ 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。

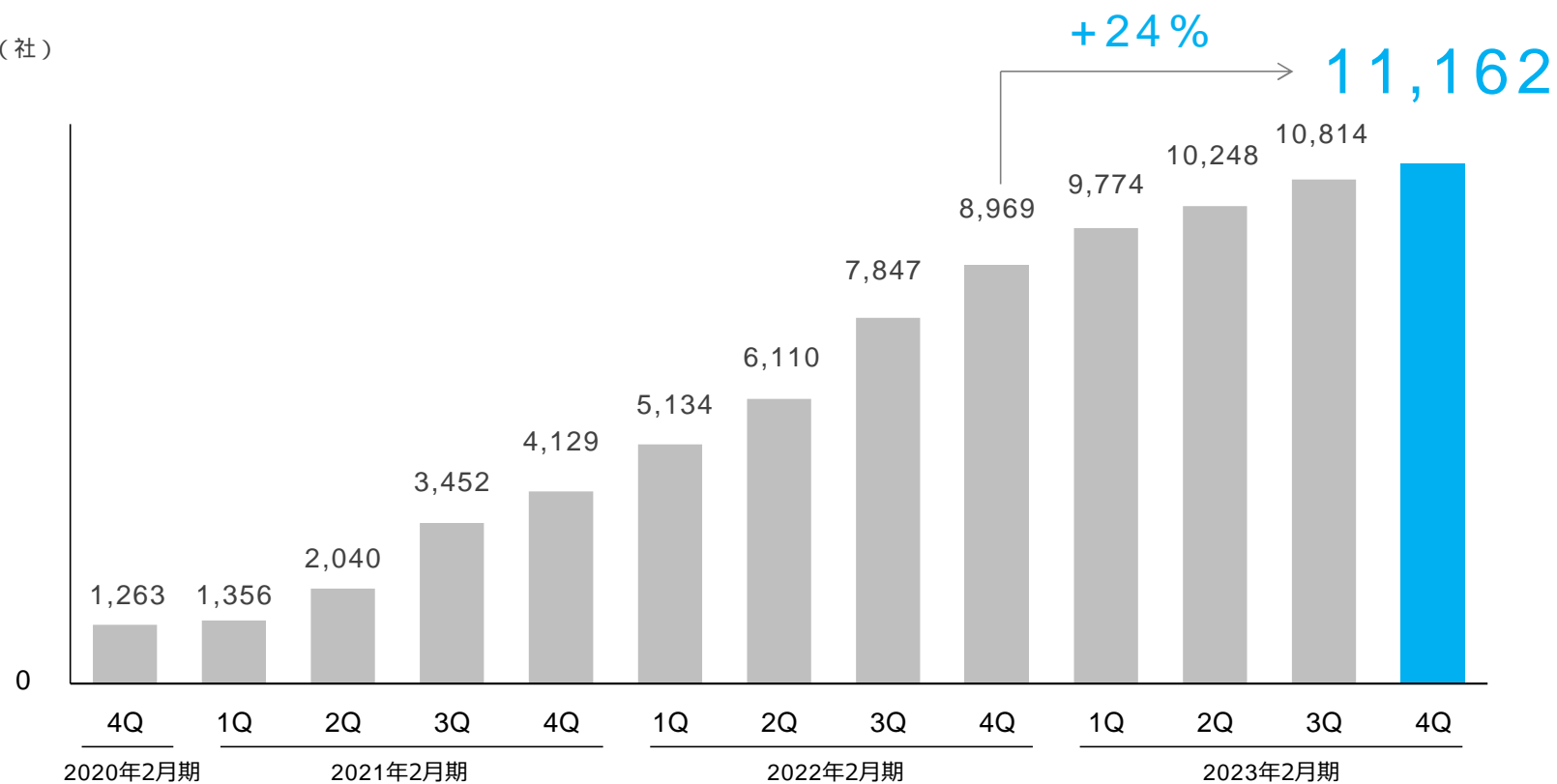
² 今期より、「HRロボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接ロボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

³ 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

(社)



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4四半期 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)	2022年11月 実績 (新基準)	2023年2月 実績 (新基準)
月間 売上高	3.2億円 ¹	3.6億円	3.9億円	4.1億円	4.3億円
月額課金 対象社数	9,300社	9,700社	10,300社	11,000社	11,900社
ARPU ²	3.4万円	3.7万円	3.8万円	3.8万円	3.6万円
ストック 売上比率 ³	46%	71%	70%	70%	68%

¹ 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。

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

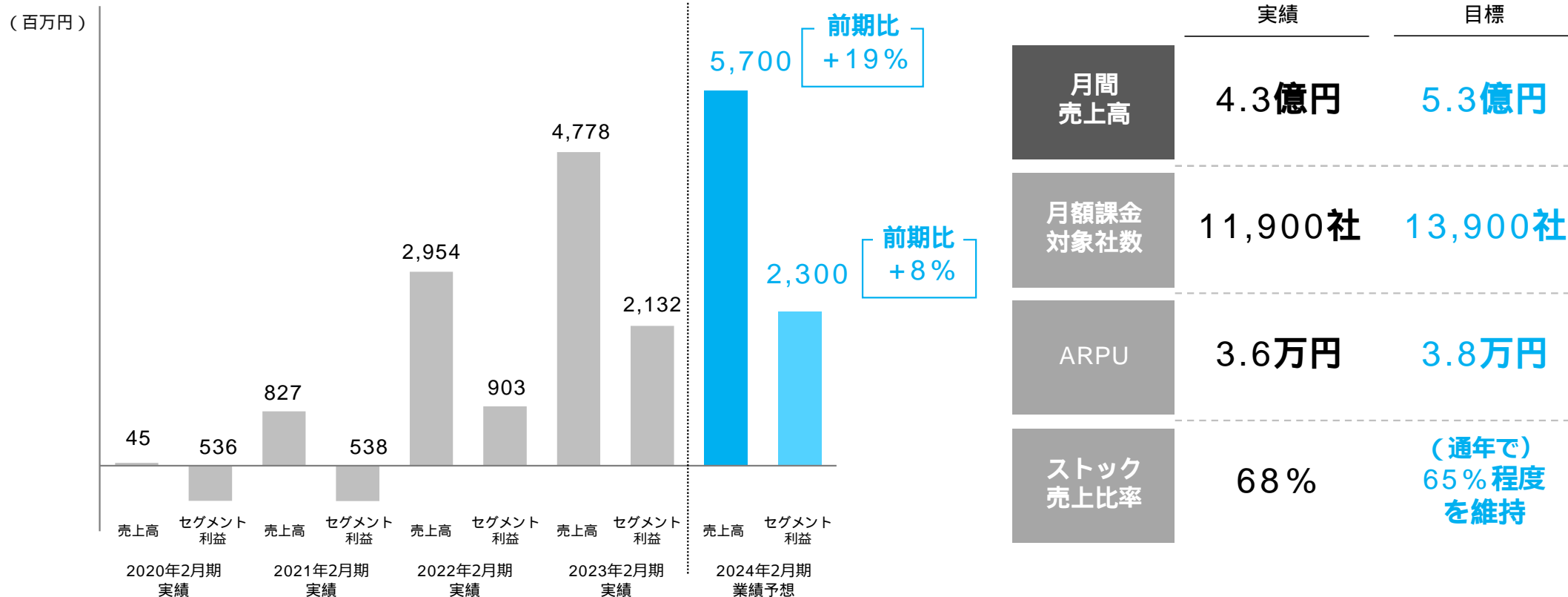
前期より、「HRロボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接ロボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

3. 今期の事業計画

売上高・利益ともに伸長する計画。リード獲得など新たな成長施策を実施

新たな体制のもと、さらなる増収増益を狙う

DX事業 売上高・セグメント利益



1

既存商品の品質向上・機能拡充

顧客ニーズを捉えた商品企画とCS体制の強化により、
解約率低減とアップセルを推進

2

商品ラインナップの強化

販促領域の新商品をローンチ
新たな業種向けの商品開発をさらに進める

3

営業効率の向上

導入・設定サポート業務の簡素化により営業負荷を軽減し、
求人広告とのセット販売を強化

6

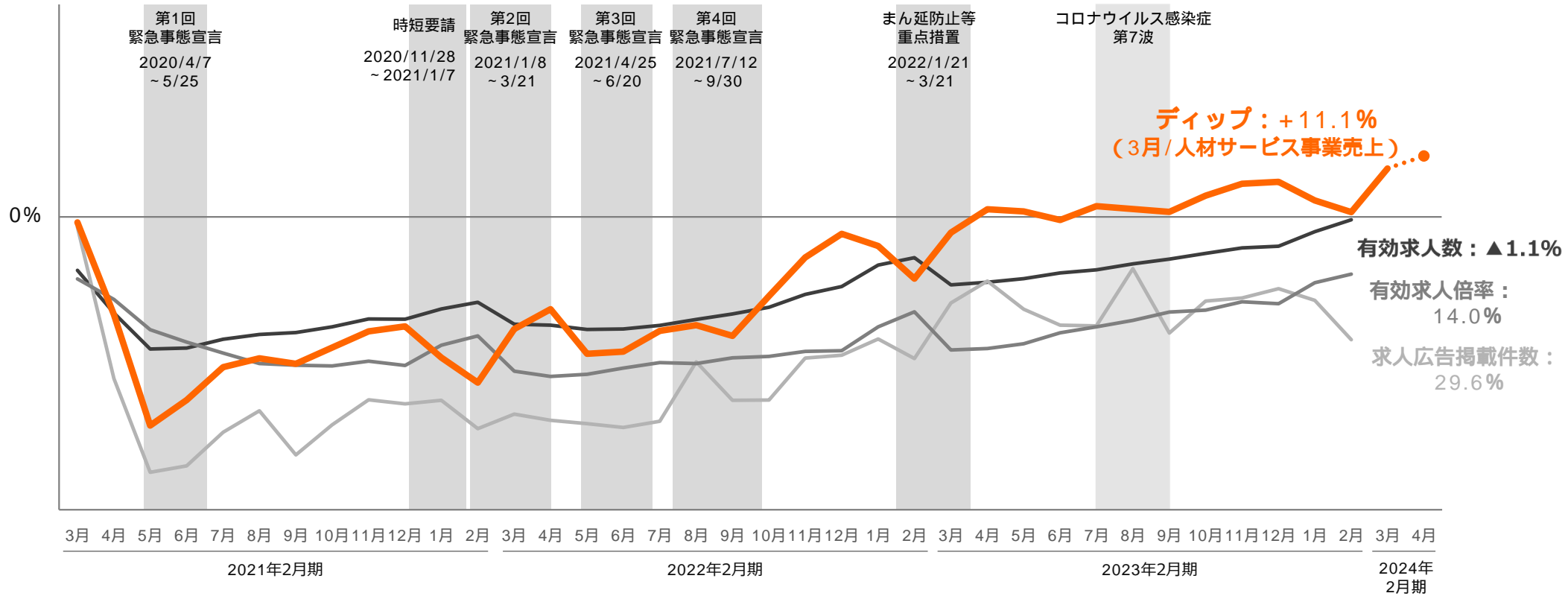
人材サービス事業 進捗

1. 2023年2月期 第4四半期 業績
2. 今期の事業計画

1. 2023年2月期 第4四半期 業績 ①

市場の回復ペースを上回り、売上はコロナ禍前を超えて順調に拡大

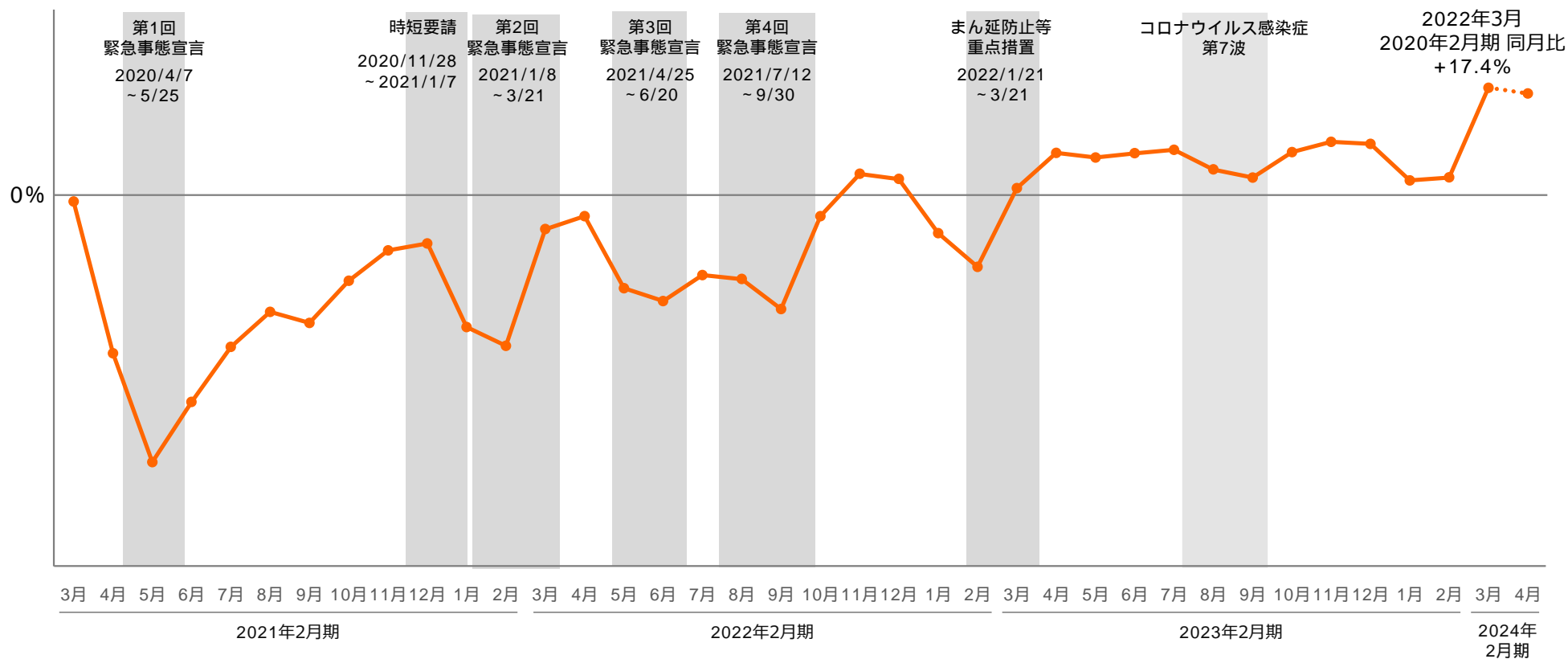
2020年2月期 同月比増減率の月次推移



1. 2023年2月期 第4四半期 業績 ②

契約社数（ユニーク）がコロナ禍前を超える水準で推移

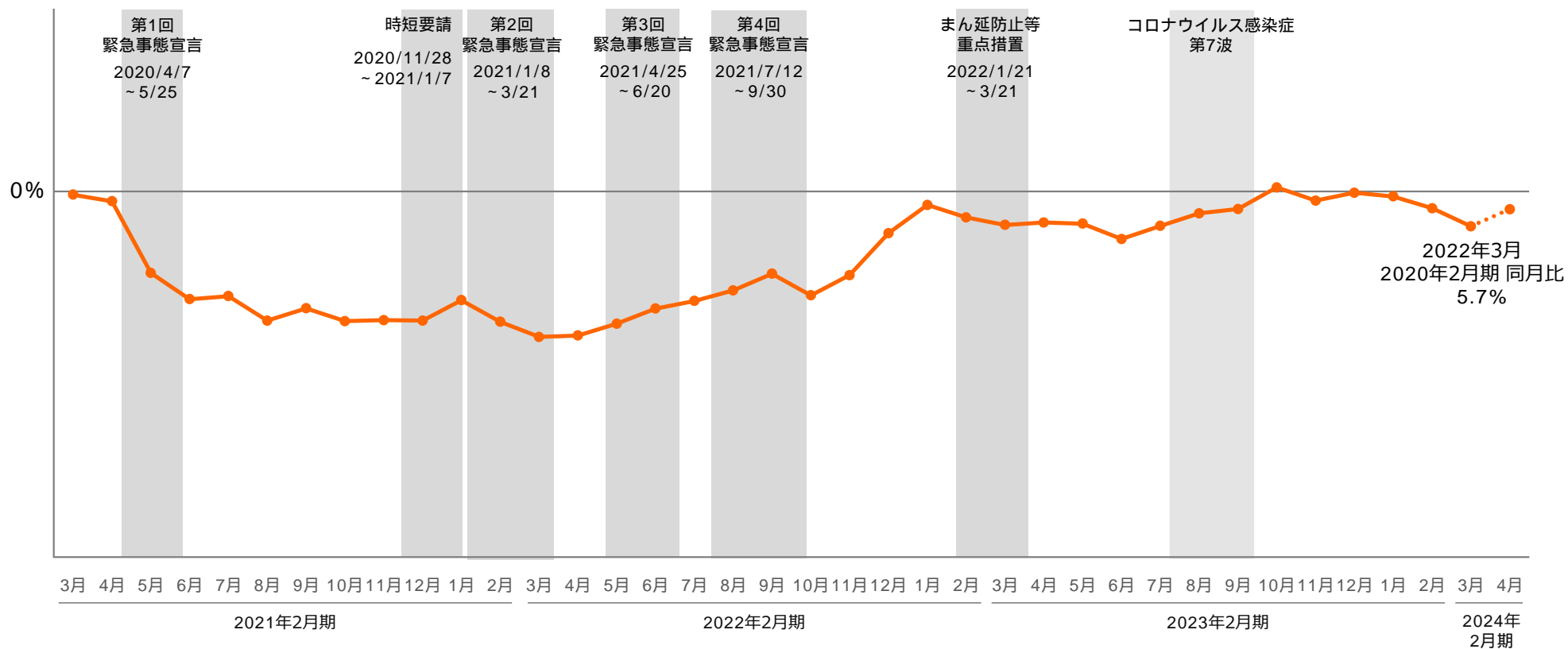
メディア全体 月間契約社数（ユニーク）2020年2月期 同月比増減率の推移



1. 2023年2月期 第4四半期 業績 ③

1社（ユニーク）あたり契約単価はコロナ禍前と同水準で推移

メディア全体 契約単価 2020年2月期 同月比増減率の推移



1. 2023年2月期 第4四半期 業績 ④ 売上高内訳

売上高内訳

(百万円)

	2022年2月期 第4四半期		2023年2月期 第4四半期	前年同四半期比 (新基準値と比較)	
	実績 (旧基準)	実績 (新基準 ¹)	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)	8,172	7,543	8,206	+663	+8.8%
	1,213	1,180	1,152	28	2.4%
はたらこねっと	1,880	1,894	1,875	19	1.0%
バイトルPRO ²	443	448	1,241	+793	+177.0%

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。

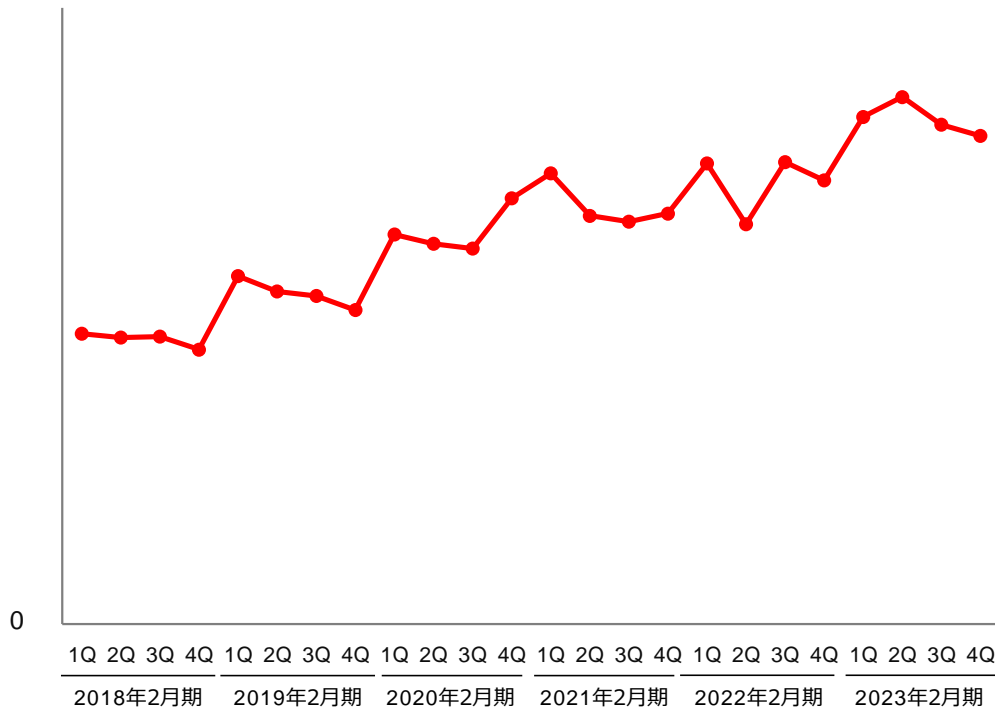
1 新収益認識基準を適用した試算値を記載しております。

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。

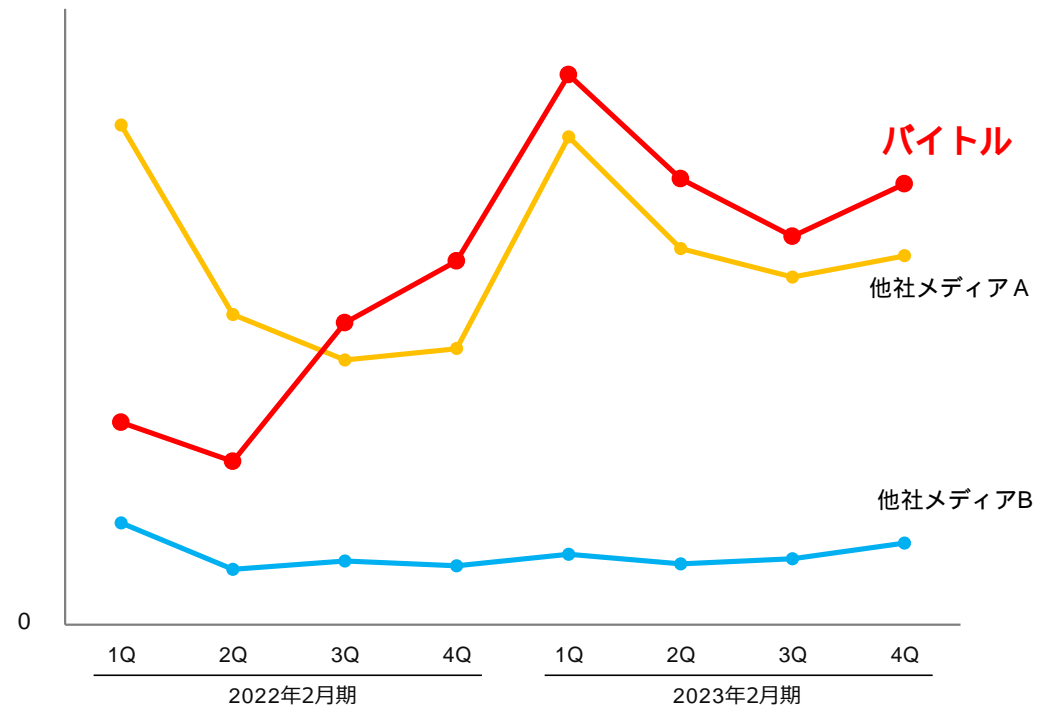
過去最高水準の応募数獲得を継続

アプリダウンロード数『No.1』を継続。アプリ経由の応募が大きく拡大

人材サービス事業 1 応募数 四半期推移



アプリダウンロード数の推移 2

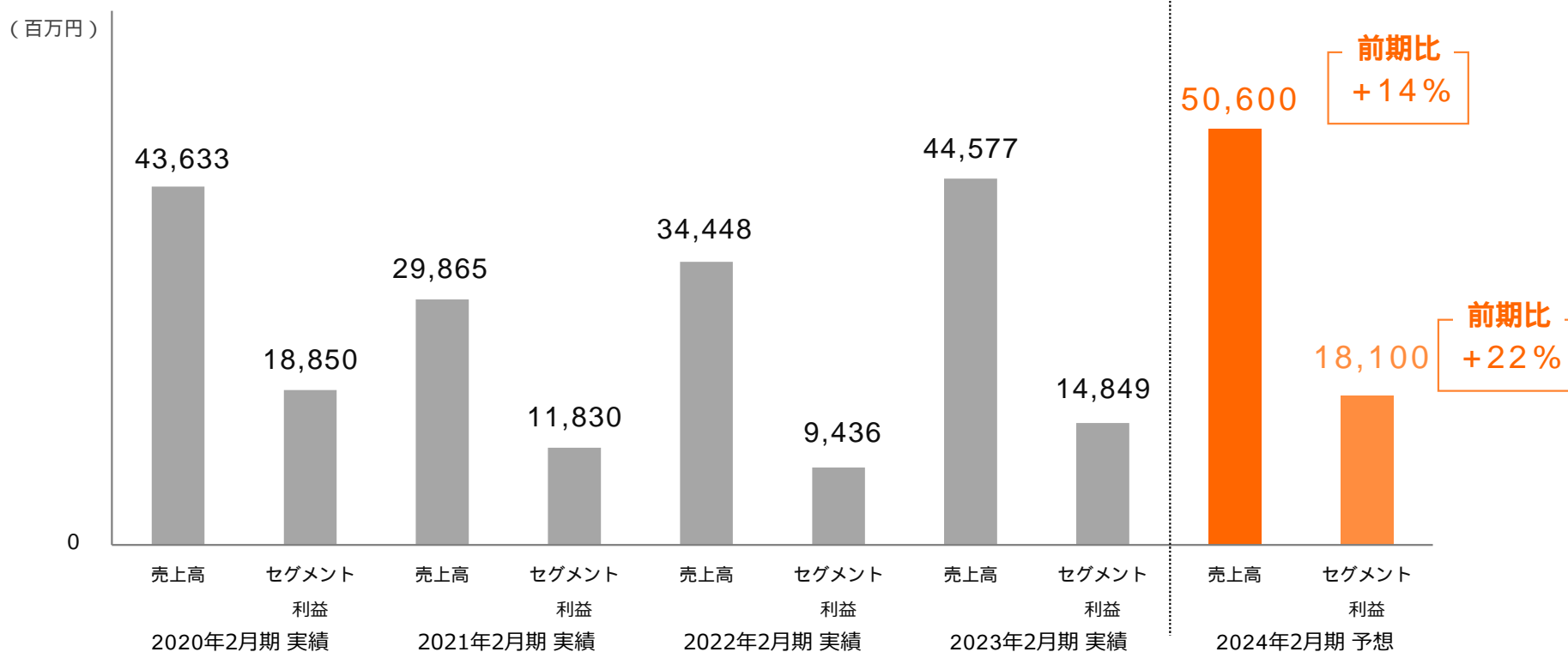


2 アルバイト求人メディアにおける比較データベースより当社算出

売上高+14%、セグメント利益+22%成長の計画

緩やかな市場回復の前提

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・ナースではたらこ等

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・年齢差別撤廃の訴求や「dipさんからのメッセージ」機能等により、ユーザー / 顧客企業への提供価値を向上

2

データドリブンセールス / クロスセルで営業生産性を向上

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

**エリア・職種ごとの最適なプロモーションで
マーケットシェア拡大を継続**

都心・郊外・地方、いずれでもシェア拡大余地大きい
リアル / デジタルのハイブリッドで効率的な広告宣伝を実施

バイトル、バイトルNEXT、バイトルPRO、はたらこねっと

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

優良募集情報等提供事業者認定

「ユーザーファースト」を追求した取り組みが評価



優良募集情報等提供事業者

2201008(01)1000

優良募集情報等提供事業者認定制度とは

求職者・求人者が安心して利用できるよう
法令遵守、個人情報保護、募集情報等についての的確な表示、
苦情相談対応などについて、一定の基準を満たした
募集情報等提供事業者を「優良募集情報等提供事業者」として
認定する制度

2. 今期の事業計画 今期戦略（「バイトルPRO事業」のアップデート）

「バイトルPRO」の顧客/ユーザー基盤拡大で、「ナースではたらこ」売上が前年比30%アップ
バイトルPRO事業を「エージェント事業」とし、人材紹介を強化



バイトルPROの飲食・軽作業/物流等の専門職領域はメディア事業に統合
アップセル強化とともに、各サイトの広告宣伝を一体運用、効率化を図る

1

キャリアアドバイザーの人員大幅増強

新卒87名を配置し、キャリアアドバイザー数を1.7倍に
専門の教育組織で新卒の早期育成・生産性向上を図る

2

医療・介護領域で、既存メディアからの集客強化

新サイト「介護ではたらこ」のサービス開始
全既存メディアの集客力を活用し、登録数をアップ

3

サービス品質の向上

2022年度「オリコン顧客満足度第1位」
求職者に寄り添い、サービス力をさらに磨く

今期は、セグメント利益黒字を目指す

（事業の進捗を踏まえて、今後、セグメント開示を検討します）



中期経営戦略 dip30th

(統合報告書抜粋) 価値創造プロセス (再掲)



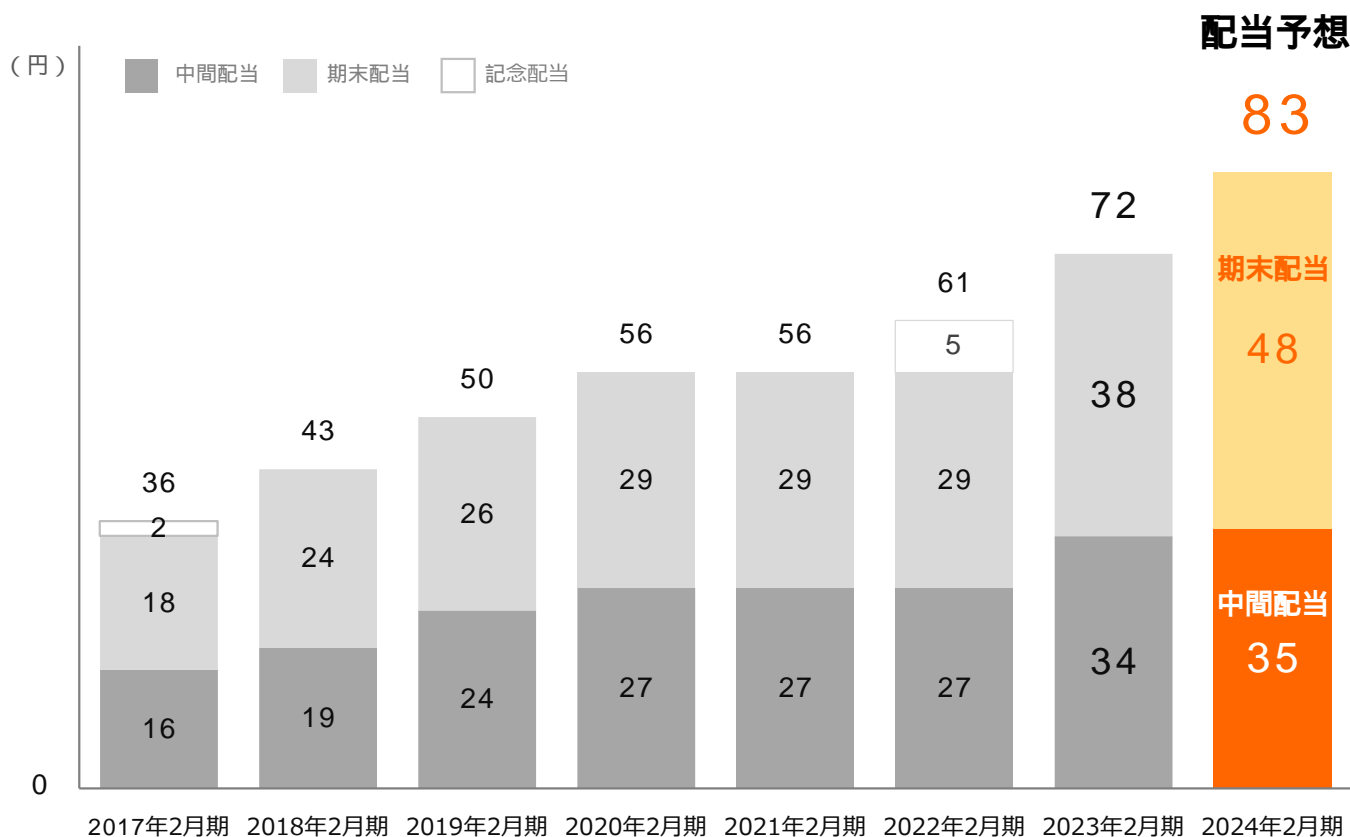
中期経営戦略 dip30th 「新時代」





株主還元

一株当たり配当金の推移



2023年2月期 期末配当 (確定)
38円

2024年2月期 配当予想
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

社員総会



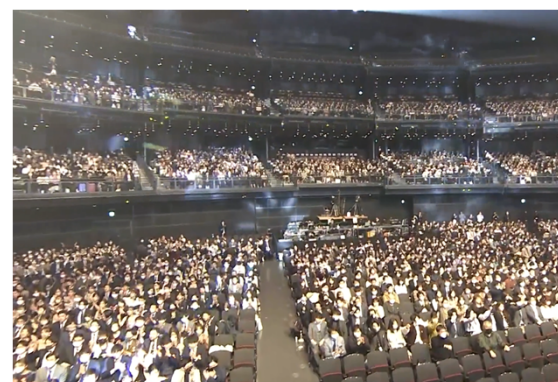
27期テーマ「THINK BIG」の発表



「AI エージェント事業」について発表する社長の富田



中期経営戦略「dip30th」について
発表するCOO志立



内定者を含む3,000名の社員が参加

9

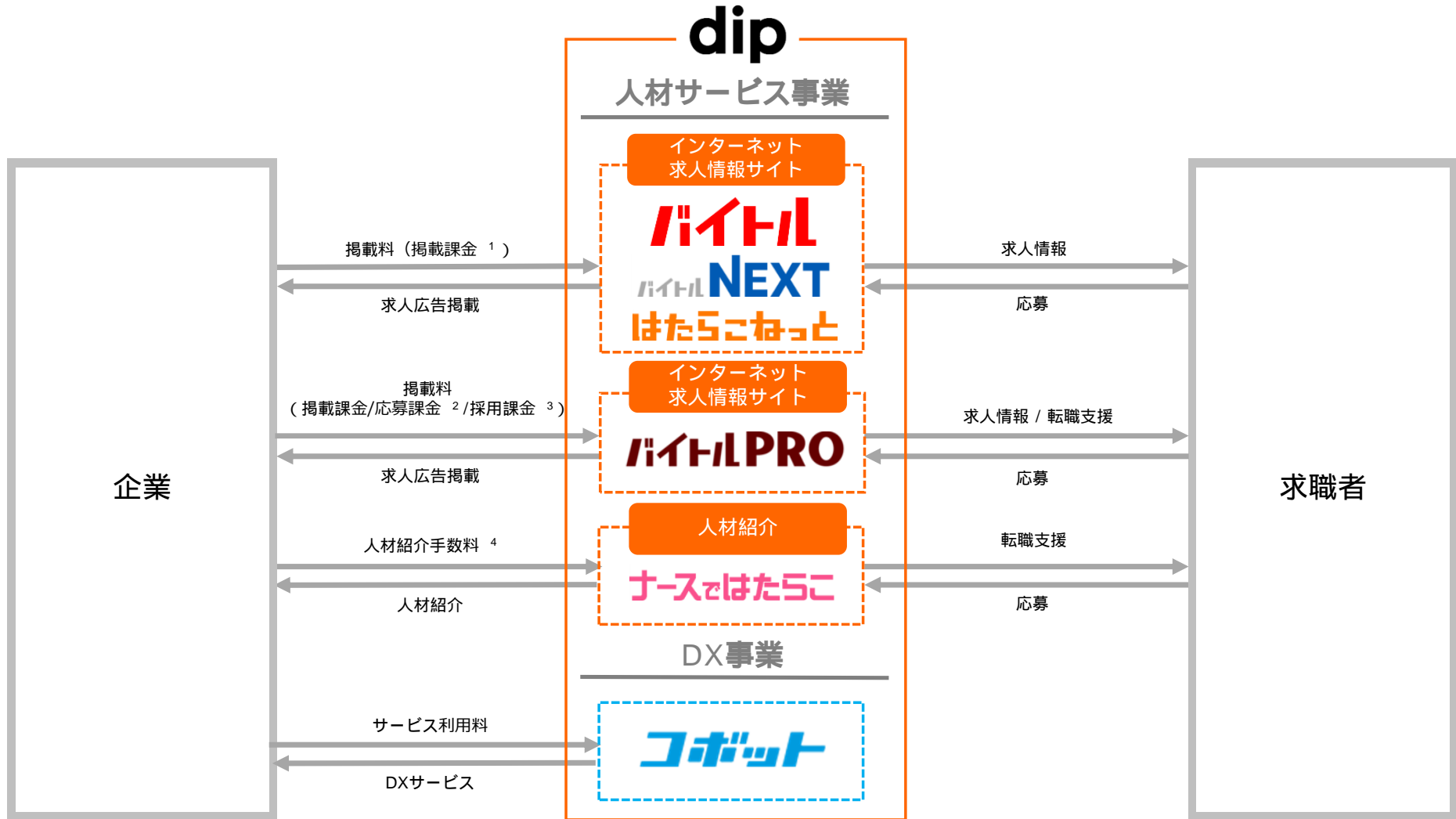
Appendix

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)

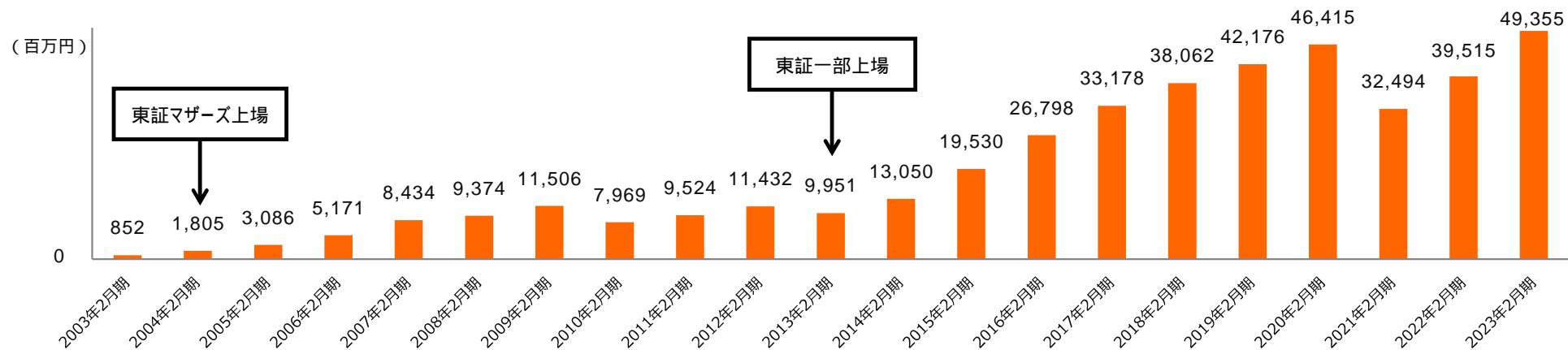
1. 会社概要 ビジネスモデル



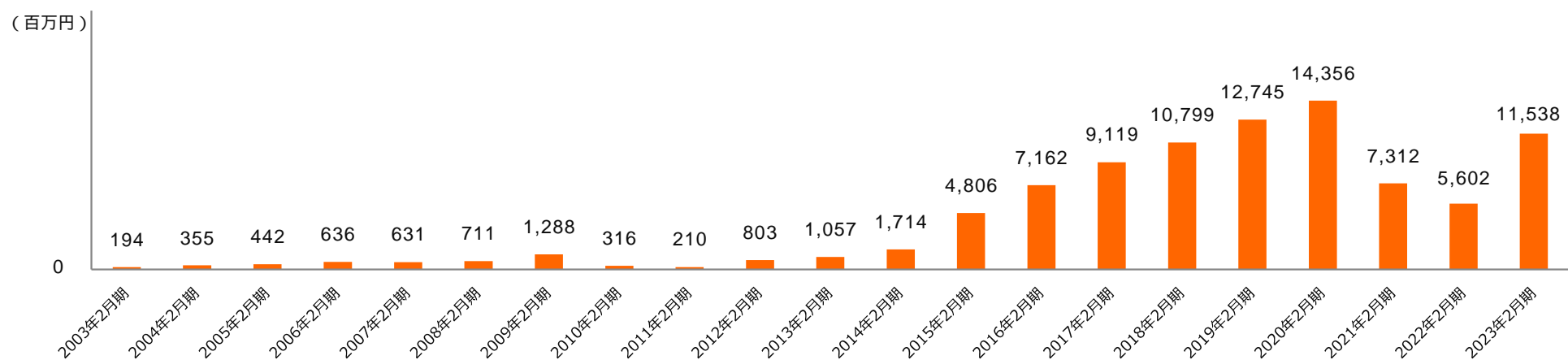
1掲載課金…弊社運営サイトへの掲載期間に応じて、求人広告掲載料をお支払いいただくモデル
 2応募課金…弊社運営サイトへ無料で掲載いただき、応募があった掲載料をお支払いいただくモデル
 3採用課金…弊社運営サイトへ無料で掲載いただき、採用できたタイミングで掲載料をお支払いいただくモデル
 4人材紹介手数料…弊社人材紹介サービスを通じて、採用が決定した適切なタイミングで手数料をお支払いいただくモデル

2. 財務データ 全社売上高・営業利益推移

■ 売上高推移



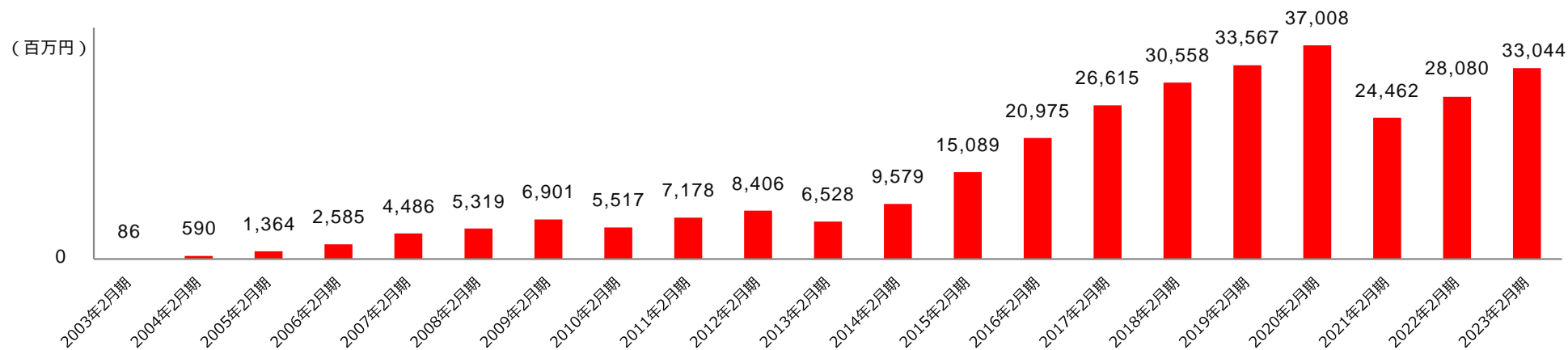
■ 営業利益推移



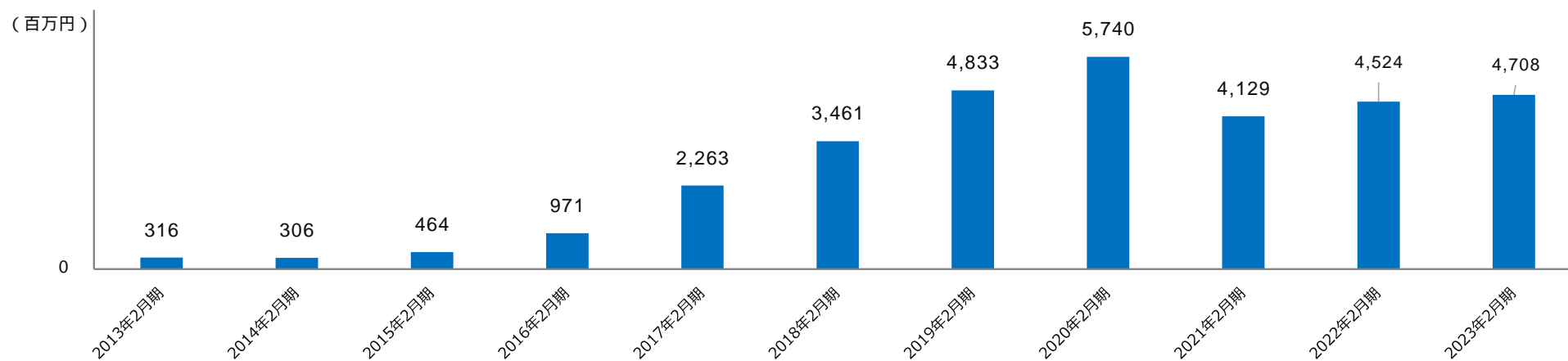
注：当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

2. 財務データ 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）

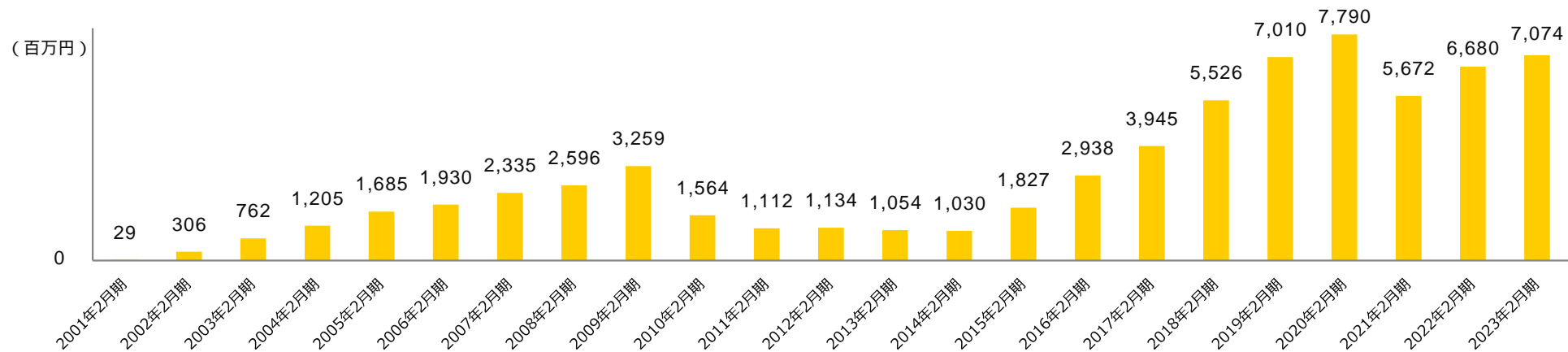


■ バイトルNEXT売上高推移

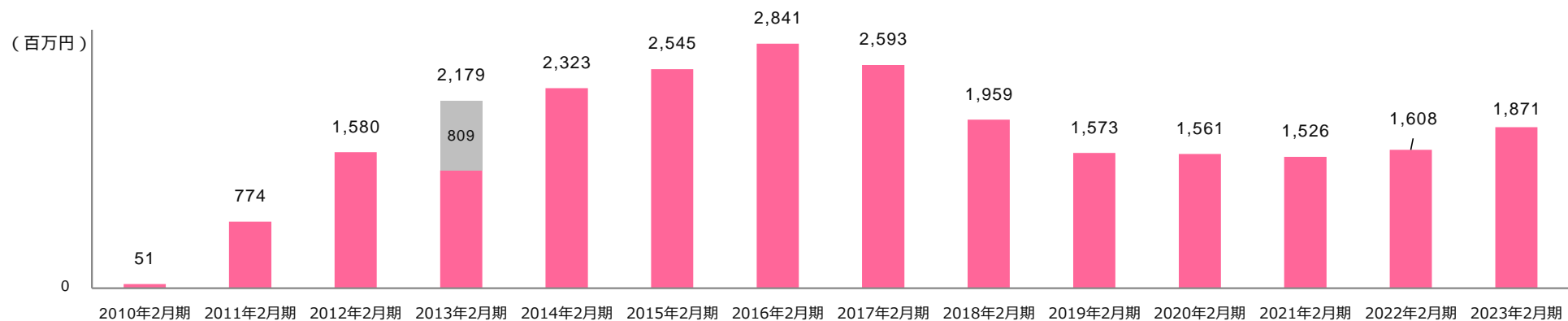


2. 財務データ 人材サービス事業 売上高推移

■ はたらこねっと売上高推移



■ ナースではたらこ売上高推移



売上認識時点変更による影響額

2. 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	3Q	4Q
売上高	9,168	6,906	8,459	7,960	9,226	8,387	10,448	11,451	12,342	11,476	12,899	12,637
売上原価	801	756	835	909	1,060	1,092	1,176	1,216	1,341	1,252	1,331	1,348
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	11,567	11,288
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	7,859	9,242
人件費	3,111	3,271	3,212	3,260	3,405	3,323	3,654	3,676	3,955	3,938	3,942	4,717
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	2,683	3,304
地代家賃	292	290	288	288	286	286	285	277	255	254	256	264
その他	737	693	744	689	746	691	710	803	963	885	977	956
営業利益	2,803	938	2,213	1,373	1,856	1,184	817	1,744	3,158	2,625	3,708	2,046
経常利益	2,811	937	1,733	1,296	1,784	1,115	759	1,661	3,090	2,473	3,717	2,317
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	2,561	1,681

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

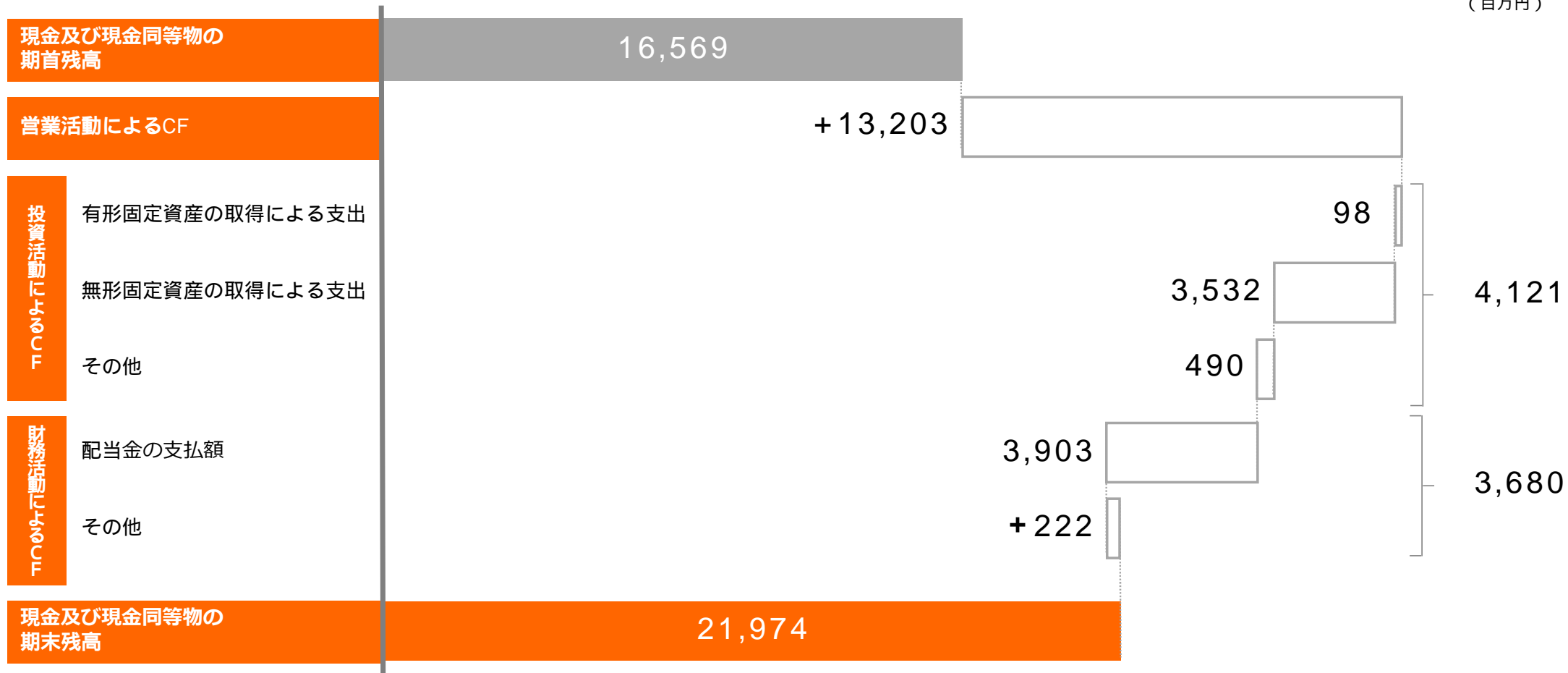
(百万円)

	2022年2月期 (2022年2月28日)	2023年2月期 (2023年2月28日)	増減額
資産	42,454	50,167	+7,713
流動資産	22,653	28,816	+6,162
固定資産	19,800	21,351	+1,550
有形固定資産	1,964	1,882	81
無形固定資産	7,738	8,529	+791
投資その他の資産	10,098	10,939	+840
負債	9,465	11,924	+2,459
流動負債	8,032	10,476	+2,444
固定負債	1,432	1,448	+15
純資産	32,989	38,242	+5,253
株主資本	32,405	37,125	+4,729
その他の包括利益累計額	10	497	+487
新株予約権	557	601	+44
非支配株主持分	16	17	+1

2. 財務データ キャッシュ・フロー計算書

2023年2月期

(百万円)



2. 財務データ 人材サービス事業 KPI

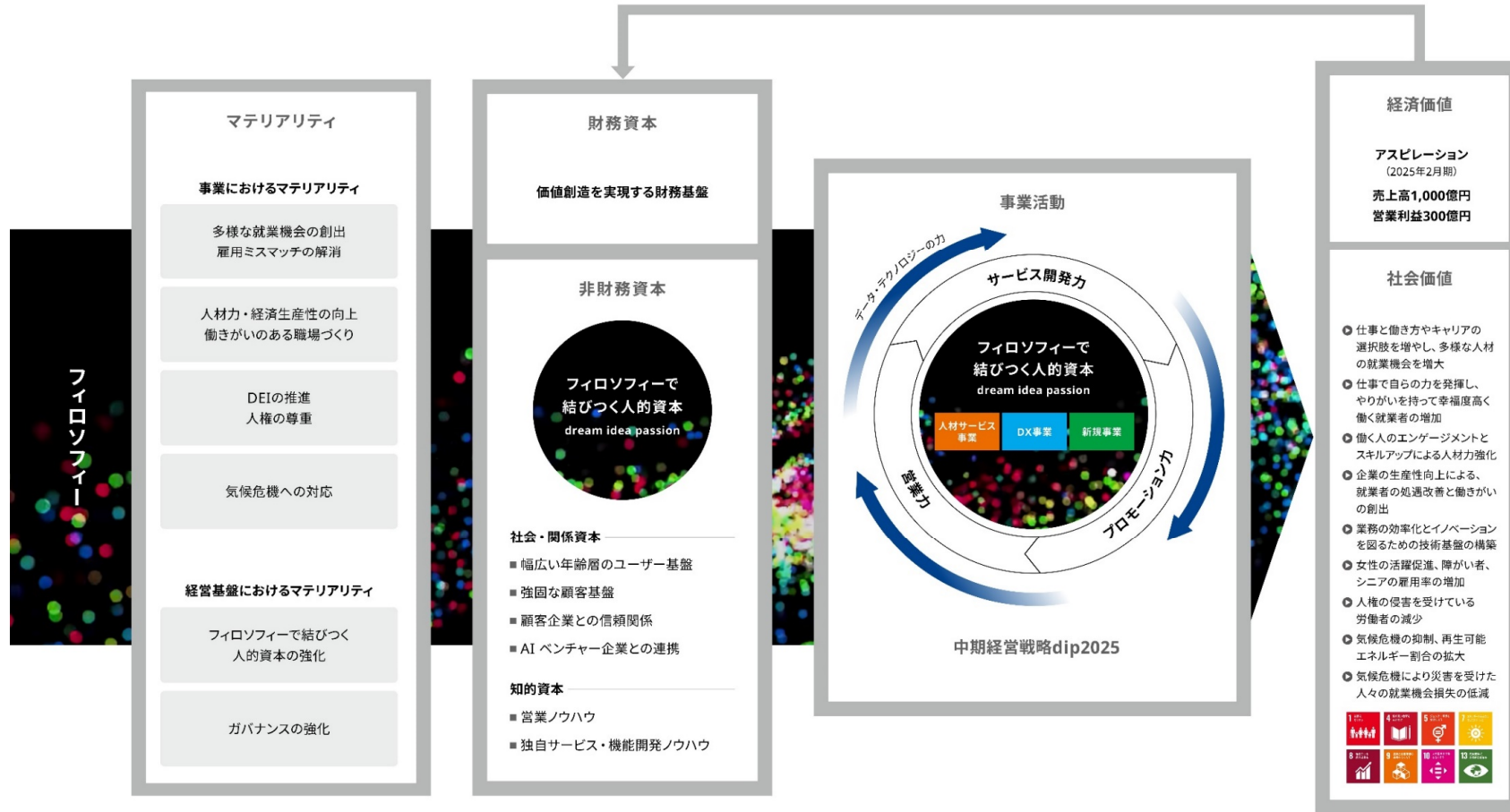
	FY2021				FY2022				FY2023			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高（人材サービス事業合計） （百万円） <YoY>	8,654	6,340	7,652	7,219	8,252	7,297	9,008	9,891	11,247	10,317	11,665	11,349
	23.6%	38.1%	31.4%	33.8%	4.7%	+15.1%	+17.7%	+37.0%	+36.3%	+41.4%	+29.5%	+14.7%
売上高（メディア事業合計） （百万円） <YoY>	8,055	5,977	7,371	6,936	7,588	6,954	8,680	9,608	10,597	9,903	11,229	10,955
	5.8%	+16.4%	+17.8%	+38.5%	5.8	+16.3%	+17.8%	+38.5%	+39.7%	+42.4%	+29.4%	+14.0%
契約社数（メディア合計） （社） <YoY>	10,751	9,861	11,987	11,655	12,274	11,764	11,496	13,711	14,484	14,063	14,874	14,904
	22.4%	25.6%	14.5%	18.4%	+14.2%	+19.3%	4.1%	+17.6%	+18.0%	+19.5%	+29.4%	+8.7%
応募数（メディア合計） <YoY>												
	+15.6%	+7.4%	+7.2%	3.6%	+2.2%	2.1%	+14.8%	+8.0%	+10.1%	+31.8%	+4.9%	+10.3%

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

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		▶	2025年2月期 継続的に拡充
ガバナンスの強化	取締役会における独立役員比率	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)

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

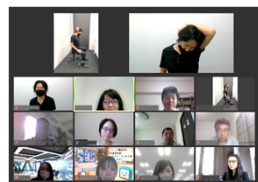


「人が全て、人が財産」という信念のもと、社員一人ひとりが社会を改善する存在となるために、継続した社員の育成およびマネジメント体制を強化。社員の健康管理は仕事の生産性や社員幸福度に直結する重要テーマであると考え、それは「病気にならないこと」だけではなく、「今よりもっと活力高く、幸せになること」を目指したい思いから”心と体を整える”をコンセプトとして健康経営を推進。

“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



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>

4. その他 社員総会アンケート結果（主な感想）

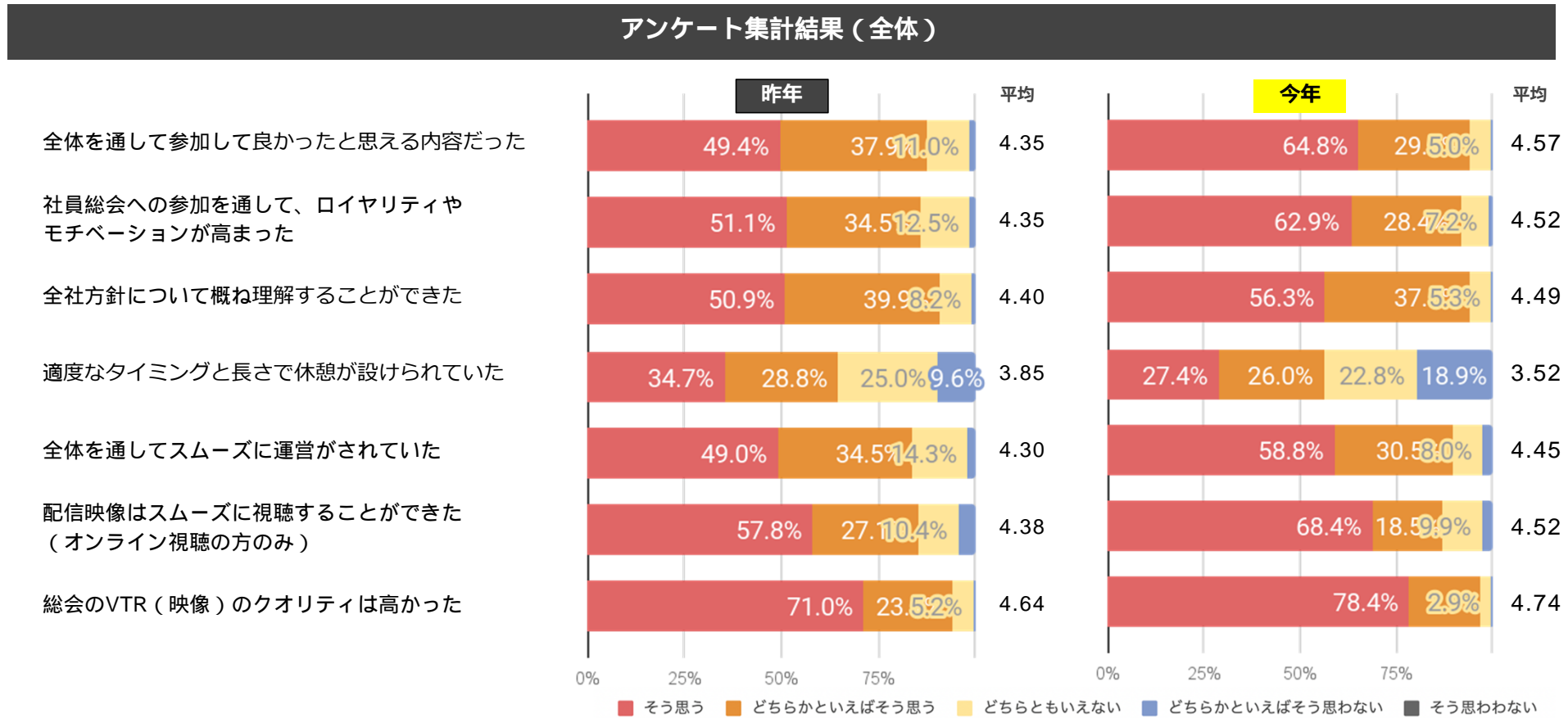
- 大変刺激を受け、一年間の原動力となるパワーをいただきました！ / 社員総会はまた1年間、頑張ろう！と、鼓舞いただける存在です。 / 各コンテンツ、心が震える瞬間が多くあり、27期頑張ろう！と気合が入りました。
- 2019年に入社し、ようやく対面参加が出来て嬉しかったと同時に、とても思い出に残りました。特に社長のお言葉や、役員のみなさまの熱いプレゼン、表彰された方々のスピーチに感動しました。
- はじめての社員総会、ただただ圧倒されました。冒頭の社長の涙、社長の想いに感動しました。同時にミッション・ビジョンがかなり明確に理解できたので、これ以上にないくらい有意義でした。
- 新卒で1年間働いてきた中、目の前の仕事の大変さに追われてしまっていたのですが、なぜこの会社に入ったかを思い出すことができました。dipがこれからも大きく成長していく過程の一員になりたいと感じ、2年目も頑張ろうと思えました。またディップという会社が好きだなと感じ、ディップで働きたいという気持ちになりました。
- 社長のお話で、dipが向かう未来の次元がアップデートしていく期待とワクワク、自分達がやるという覚悟が湧きました！
- 企画や演出など、毎年スケールがどんどん大きくなっていて、会社のレベルやビジョンが進化していると実感しました。
- 「dip30th」に向けて強化すべき点、社員一人ひとりが成長すべきことを理解することができました。
- 臨場感あふれる演出に感動しました！自分もいつか成果を出し、賞をいただけるように、頑張ろうと思えた時間でした！
- dipの軌跡映像、感動しました。当時の先輩方の困難とその困難にどう立ち向かってきたかが分かりました。できない理由を並べるのでなく、どうすればできるか？時代は違っても大切だと思いました。 / dipはいつでも社員のことを大切にしてくれる会社であり、いつの時代も社員一人ひとりがフィロソフィーを体現しているからこそ、今があるのだなと感じました。

4. その他 社員総会アンケート結果（AIエージェント事業に関する感想）

- 「THINK BIG」限界を自分で決めず、どこを目指すのかを考え行動していきたい！と思いました。先入観や固定概念を無くして、THINK BIG ACT SMALLを意識していきます。
- 新しいこと、これからの未来のことをもっと考えないといけない、と思うきっかけが多くありました。分かっているけど、なかなか行動に移せないなか、現状を自ら壊していくのがユーザーの為になる、と社長自ら仰るのはすごいことだと思いました。
- Chat GPTが話題となる前にこのビジネスモデルを考え、更にスピード感を持ち体現しようとする姿勢、時代の先を見据えている視野の広さに感銘を受けました。
- 今まで築いてきたものを崩していかないと、生き残れないのがビジネスの世界と改めて痛感した。
- ゲームチェンジに向け、果敢に新たな挑戦を進める1年として、挑戦していきたいと思いました。
- 時代の流れが速くなっていることを考えると、もはや飛ぶことができなければ、ディップは新しい時代で戦えない。新時代で戦うための準備をしよう！と理解し、一番モチベーションが上がった。
- 綺麗にプレゼンとしてまとめるのではなく、生々しい会議の発言からdip社員を信用して開示いただけたことは大きな衝撃でした。構想を形にできるかどうかは3000人いる私たち次第だと思います。
- dipはこの先も大丈夫なのか？という不安がどこかにあったので、こうして未来を見据えて新しいビジネスを展開していこうという前向きな方針が既にあることに安心しました。

4. その他 社員総会アンケート結果（ご参考）

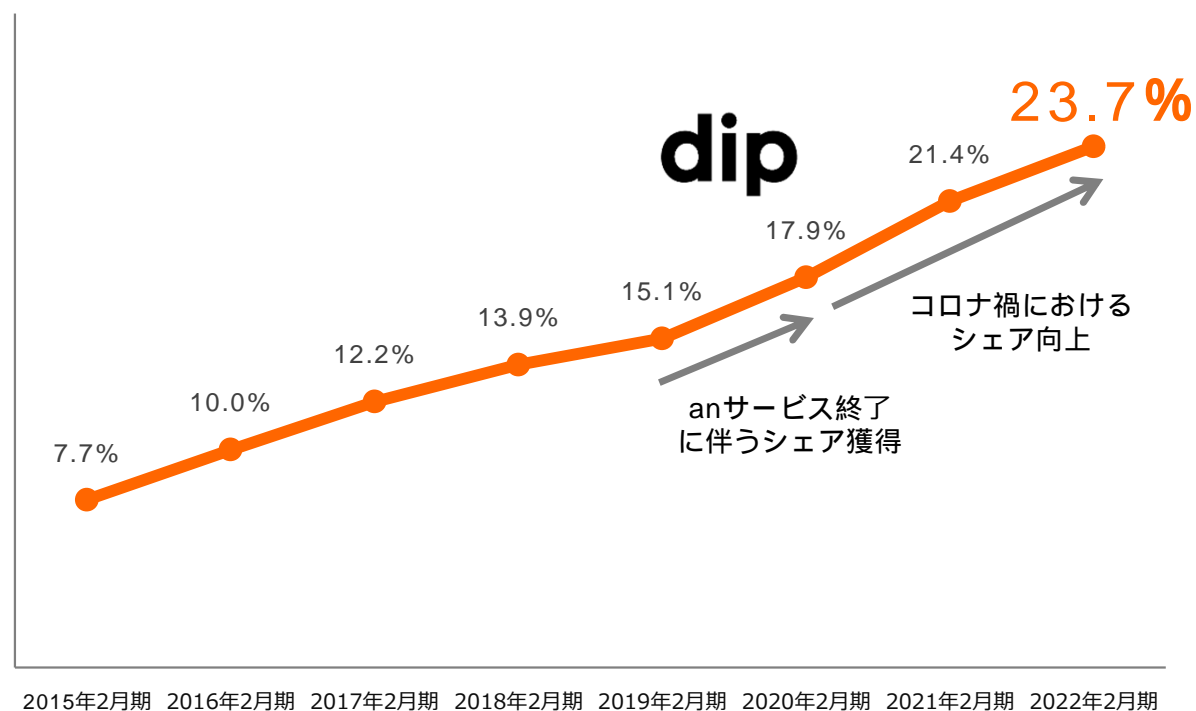
昨年度に比して高い満足度



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

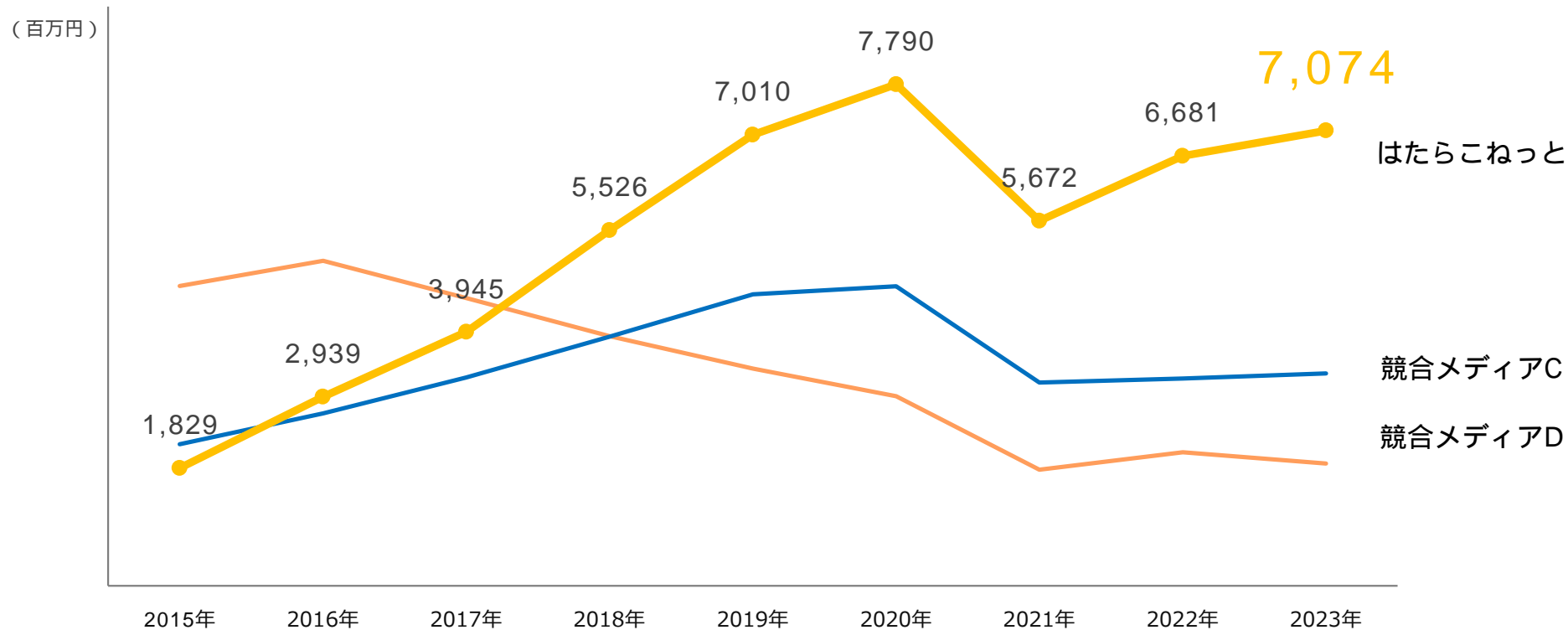
アルバイト・パート・派遣求人メディア市場におけるシェアの推移



注：第三者機関の市場規模調査に基づき当社作成

派遣求人メディア市場で、すでに『No.1』ポジションを確立

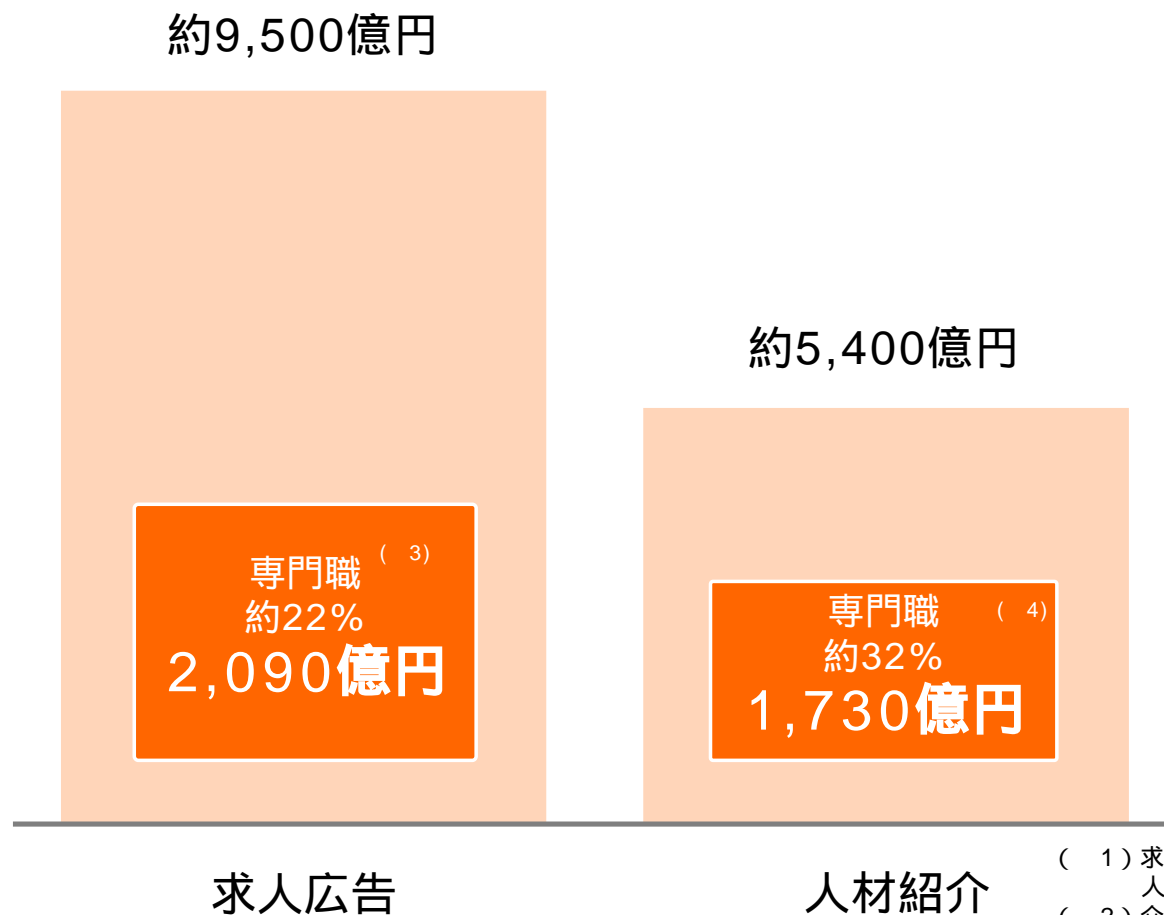
各派遣求人メディアの売上高推移



注：当社推計

4. その他 「バイトルPRO」専門職の市場規模

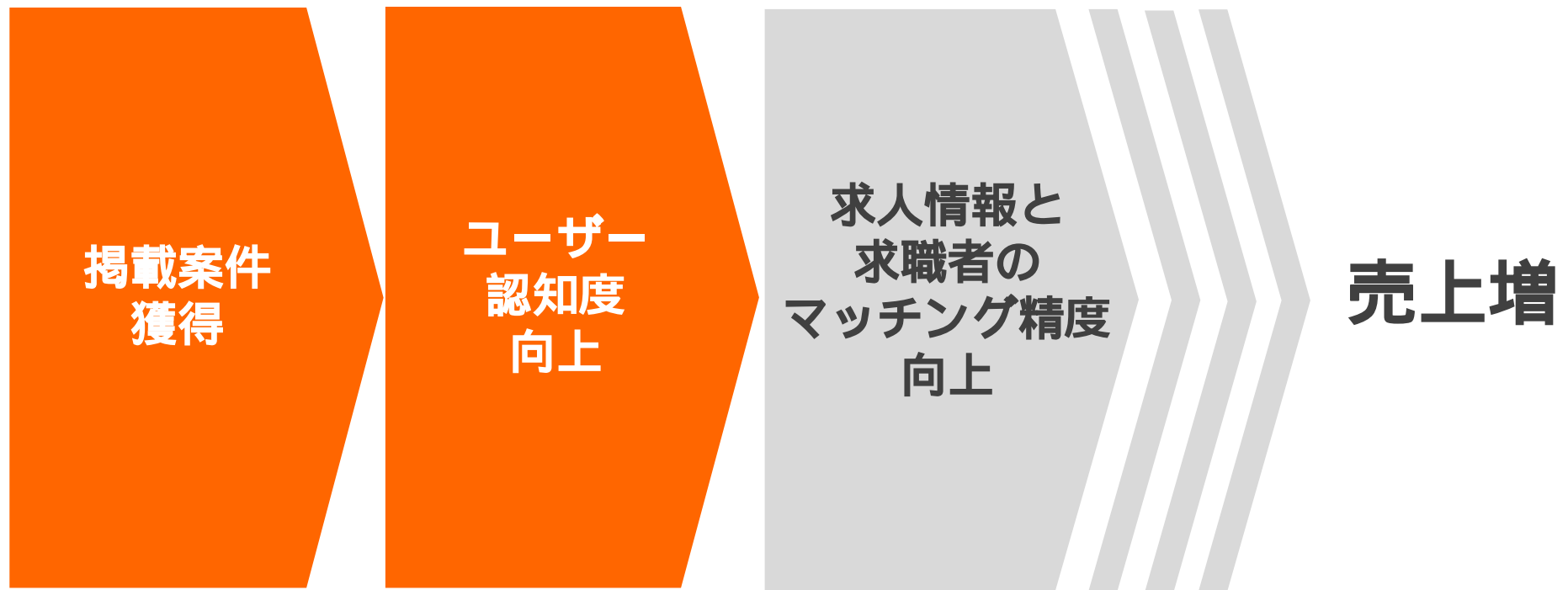
求人広告および人材紹介の市場規模⁽¹⁾



専門職⁽²⁾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

4. その他 「バイトルPRO」成長のためのロードマップ



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

常連コボット 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

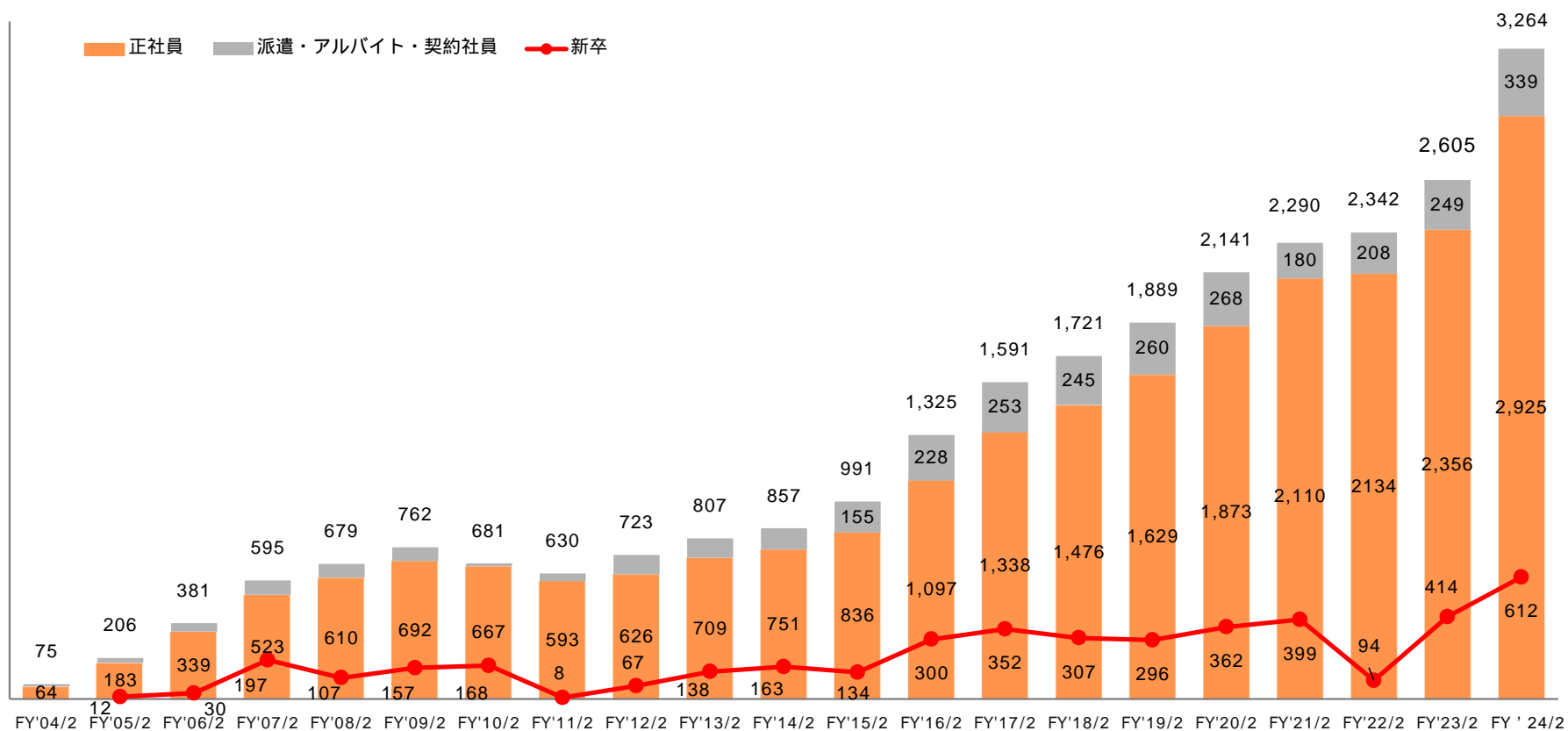
- ・ QRコードの読み取りにより
LINE上でデジタル会員証の発行が可能
(アプリダウンロードや会員登録が不要)
- ・ 割引や限定メニュー等の情報が届く

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」）

5. その他 人員数推移

人員数 年次推移



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/