



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2四半期
決算説明資料**

2023年10月11日

CONTENTS

1	企業価値向上に向けた取り組み	P 2
2	2024年2月期 第2四半期 連結業績	P 18
3	2024年2月期 業績予想	P 22
4	DX事業 事業概要・進捗	P 25
5	人材サービス事業 進捗	P 35
6	株主還元	P 46
7	Appendix	P 48

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
4. ESG経営への評価向上

1. 今期のテーマと取り組み 企業ビジョン実現に向けて

「中期経営戦略 dip30th」を11月に発表予定
サステナブルな社会価値・経済価値の創出のため、マテリアリティに基づく戦略を策定

統合報告書（11月発刊予定）に掲載



▲ 統合報告書 表紙イメージ

ビジョン

”Labor force solution company”

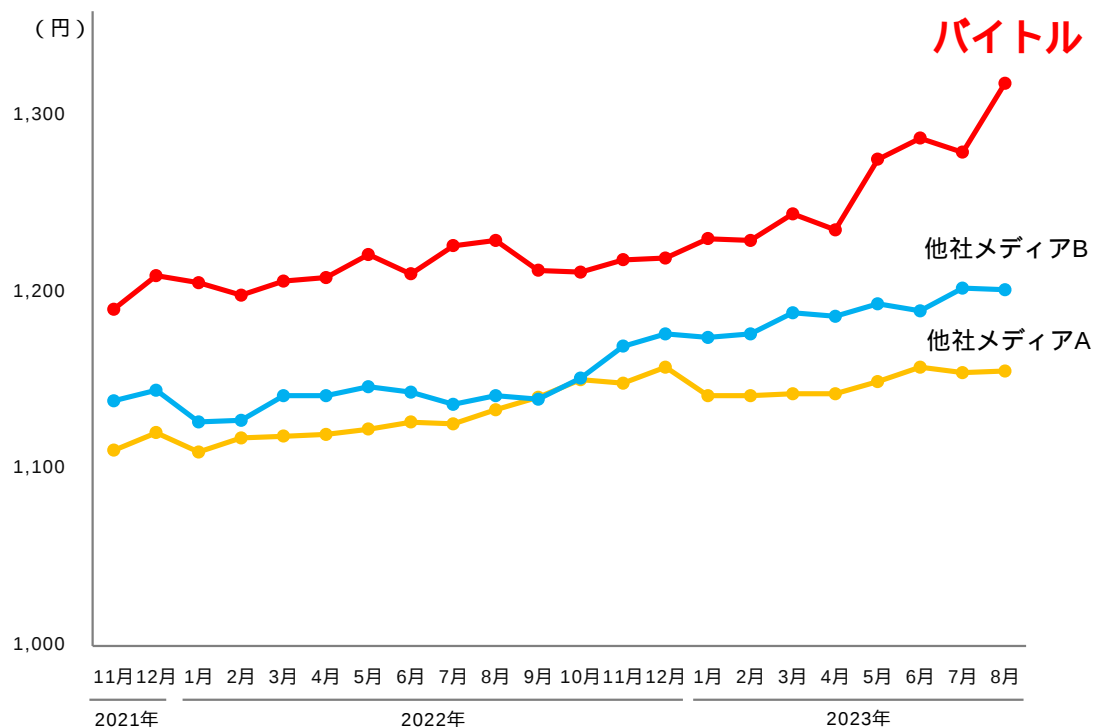
人材サービスとDXサービスの提供を通して、
労働市場における諸課題を解決し、
誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会の実現を目指します。

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービスの強化

ディップ・インセンティブ・プロジェクトを加速し、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

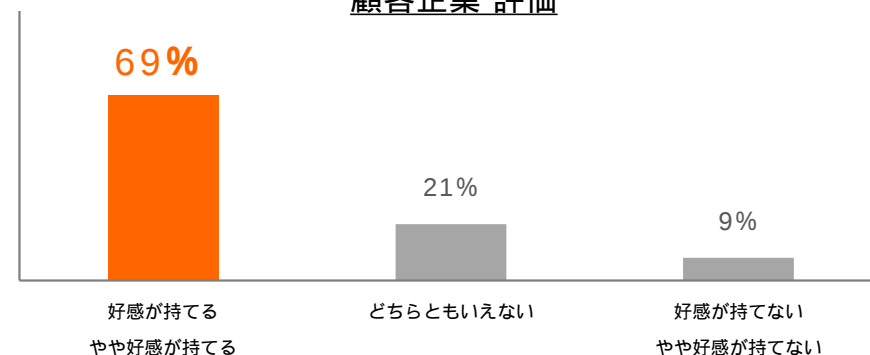
■ バイトル掲載案件の平均時給『No.1』が継続



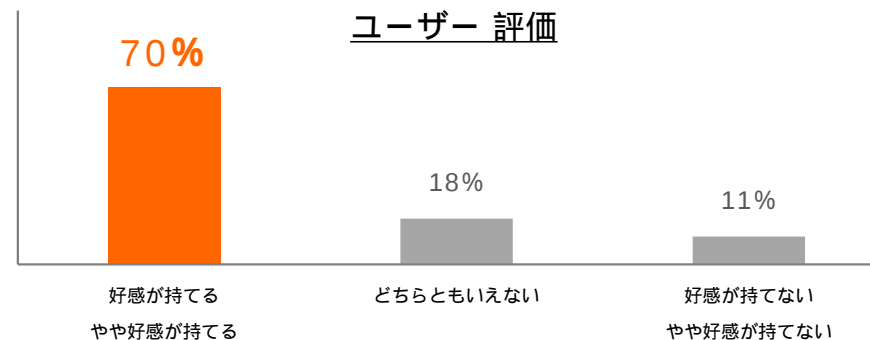
■ ユーザーに加え、顧客企業からも高い評価（再掲）

（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））

顧客企業 評価



ユーザー 評価



出所：各社平均賃金レポート

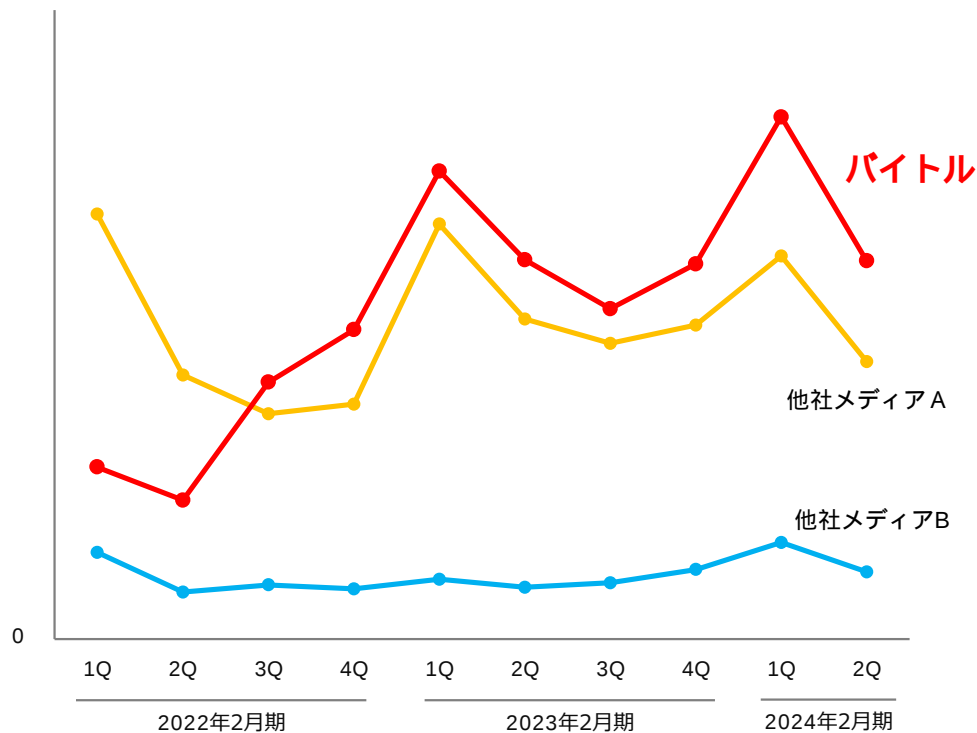
調査対象エリア バイトル：全国平均 他社メディアA：3大都市圏平均（首都圏・東海・関西） 他社メディアB：全国平均

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）サービスの強化

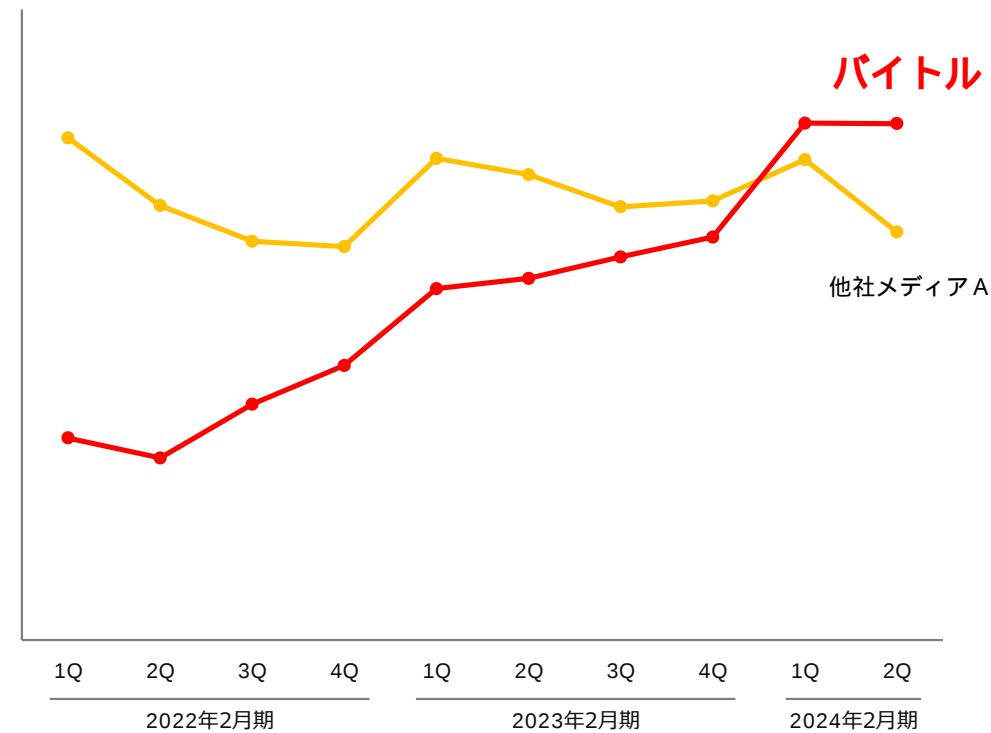
アプリダウンロード数・MAU 『No.1』を継続

■ 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

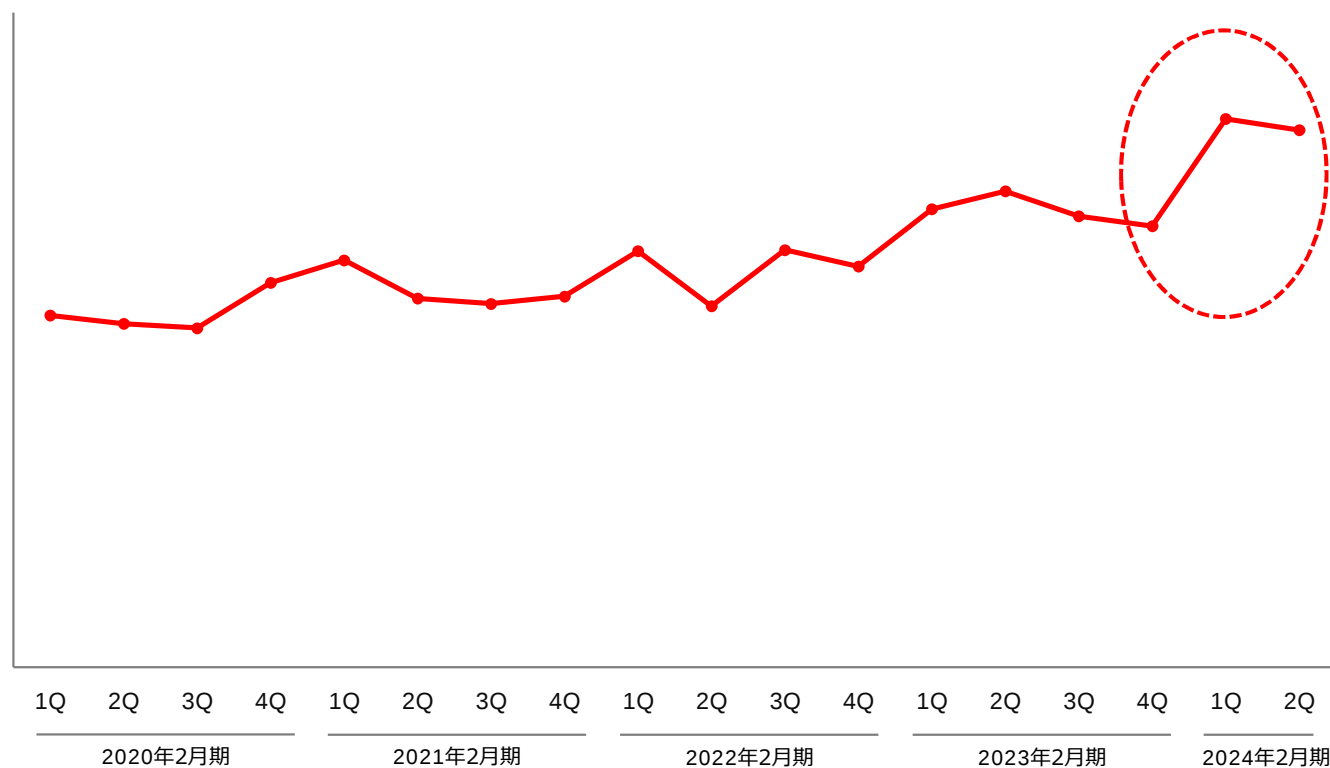


注：data.aiより、アプリ利用ユーザー数を抽出し当社作成
Monthly Active Users

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービスの強化

過去最高水準の応募数を獲得

■ メディア（求人広告）サービス 応募数 四半期推移



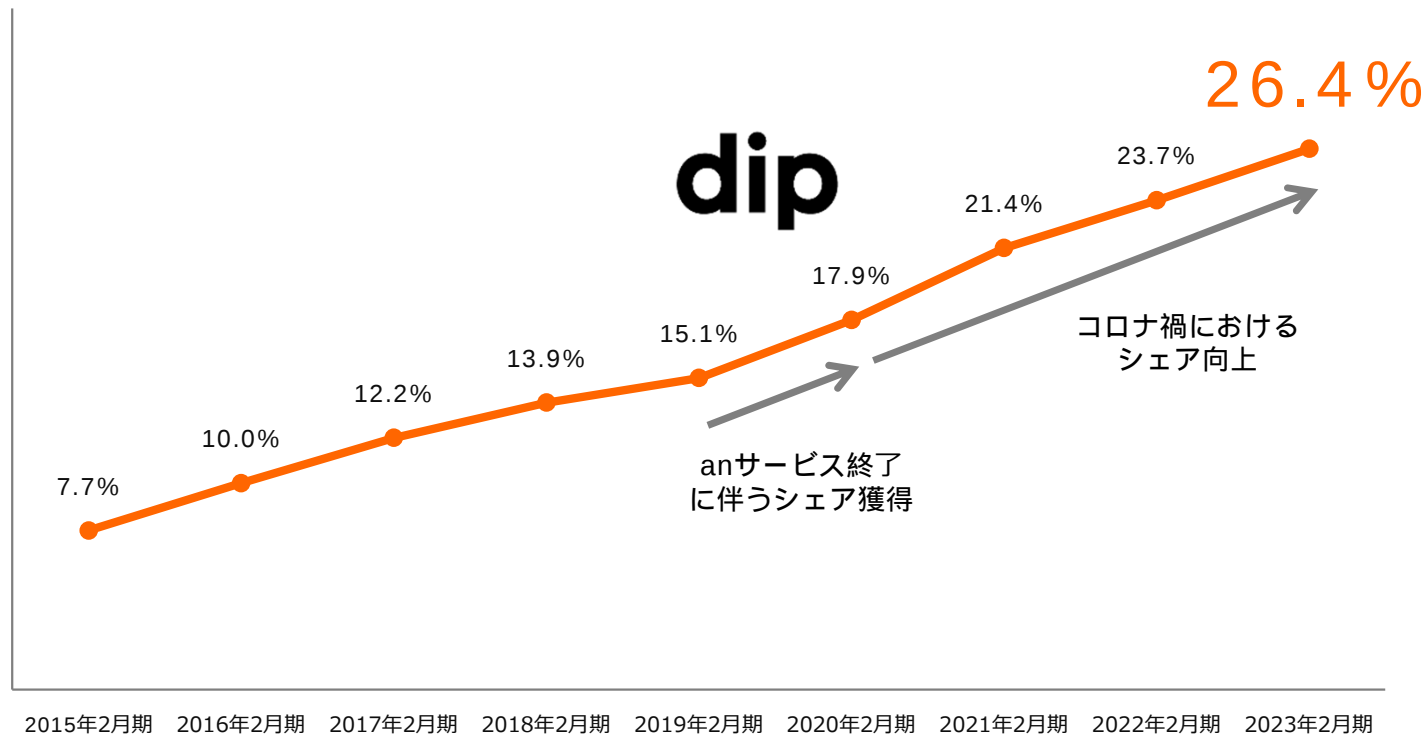
バイトル・バイトルNEXT・はたらこねっと

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービスの強化

順調にシェアを拡大

第三者機関が最新の市場調査結果を発表（2022年度）

■ 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



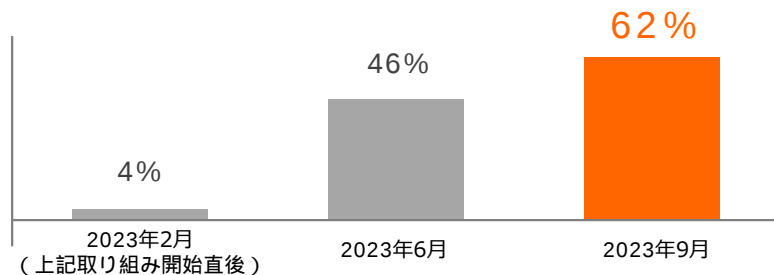
1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービスの強化

年齢を気にせずに働ける社会の実現に向け「dip DEIプロジェクト」を加速

大規模なハイブリッド プロモーション を実施

- 顧客企業への働きかけにより
応募時の年齢入力を必須とせずに採用を行う企業の
割合が大幅に増加

「年齢を気にせずに応募できるお仕事」を掲載する企業の割合



- dip DEI プロジェクト推進の本部長に真矢ミキさんが就任
「年齢を気にせずに応募できるお仕事40万件突破」
訴求の新CMを放映中



▲ 記者会見の様子



▲ 新CMの一画面

- 本プロジェクトにメディアも注目

バイト応募時の年齢入力必要? 「バイトル」は任意に



▲ 2023年9月1日 日本経済新聞



▲ 2023年8月2日 TBS「ふるさとの未来」

- 新たに年齢・性別・国籍のバイアス撤廃を訴求したCMを放映



▲ 新CMの一画面



1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービスの強化

「はたらこねっと」は5年ぶり、「バイトルNEXT」は4年ぶりの新CMなど新たなプロモーションを展開

■「はたらこねっと」の新TVCM



■バイトルNEXTの新WEBCMで、需要の高い職種別に集客



独自のSNS施策により、ユーザー基盤を拡大

ディップのSNSのチャンネルフォロワー数 が25万人を突破
動画総再生回数は 1億回を超える



YouTube



TikTok



(旧 Twitter)

YouTube、TikTokのチャンネル登録者合計数

1. 今期のテーマと取り組み メディア（求人広告）サービスの強化

「Labor force solution Conference dip 2023」開催決定 テーマ：「AIで変わる 人的資本経営」

顧客基盤の強化・拡充を狙う

<イベント登壇者>



- 日 時：2023年10月24日（火）
- 場 所：大手町三井ホール ライブ配信あり
- 参加費：無料



東京大学 教授
松尾 豊

日本におけるAI研究の第一人者
内閣府「AI戦略会議」座長
ソフトバンクグループ社外取締役



ディップ株式会社 社外取締役
馬淵 邦美

Facebook Japanなどで役員を歴任
デジタルマーケティング業界で
20年に及ぶトップマネジメントを経験



ディップ株式会社 社外取締役
島田 由香

GEジャパン、ユニリーバ・ジャパンで
取締役など人事領域での重責を担う
ウェルビーイングに関する豊富な知見を持つ

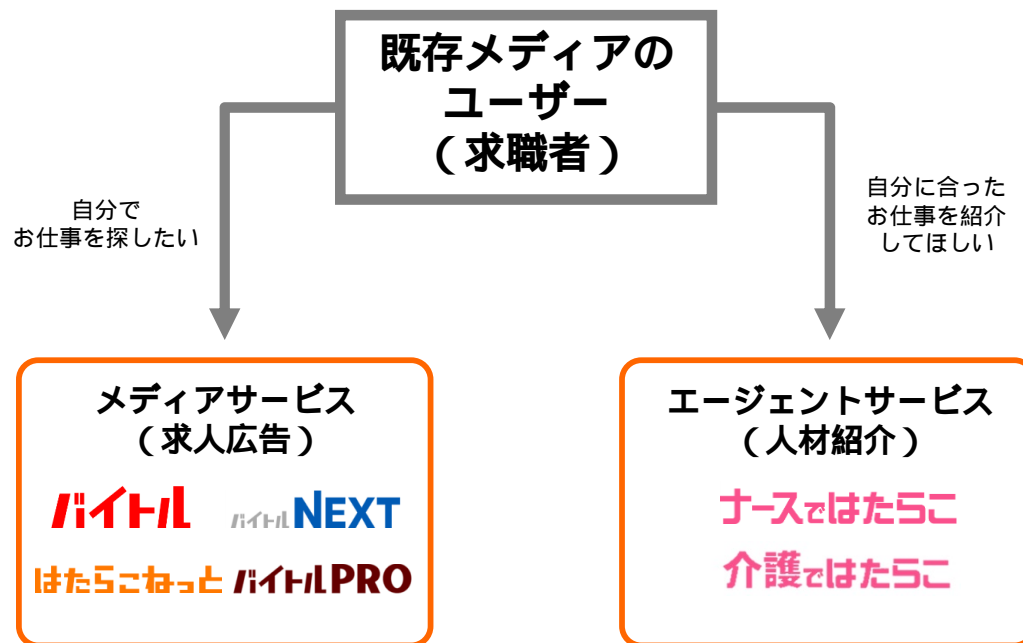
1. 今期のテーマと取り組み エージェント（人材紹介）サービスの事業拡大

医療・介護領域のプロモーションを強化し、求職者の登録数を拡大

既存メディアからの送客でエージェントサービスの集客コストを抑え、高い収益性を目指す

- 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て提案

- 「はたらこねっと」の新CMでメディアへの集客を強化
エージェントサービスの登録者数も拡大



1. 今期のテーマと取り組み DX事業の成長加速

販促支援プロダクトの新規リード獲得が順調に伸長

人材サービス事業の顧客企業を対象にウェビナーを開催

- Google社と共同開催
「新規顧客に関わるGoogleマップの必須知識」

新規集客に関わる



Google マップ
の必須知識

2023年 8月22日(火)
オンラインセミナー 参加無料
※Google, Google マップ は Google LLC の商標です



Google LLC
パートナーシップ本部 大沼 利広



ディップ株式会社
DX事業本部 江端 亮

- Meta社と共同開催
「飲食店集客につなげる Instagram活用術」

Meta が話す 飲食店集客につなげる



Facebook Japan 近藤 克尚



ディップ株式会社
DX事業本部 下山 智菜実

Instagram 活用術

トークセッション
売れてる店が語る！
飲食予約のアップの新常識

dip 2023年 10月4日(水) 15:00-16:00
オンラインセミナー 参加無料

2. 「AIエージェント事業」の進捗（再掲）

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 ナースではたらこ 介護ではたらこ

<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を推進

求人広告原稿作成の自動化、商談記録ツールを活用したセールス効率化などが進展

■ 全社横断プロジェクトチーム「dip AI Force」始動

250名以上のアンバサダーを配置し、
現場で活用できる200以上のプロンプトを全社員に公開



本リリースURL : <https://pdf.irpocket.com/C2379/dUAY/D8Rp/juZr.pdf>

■ 実施内容の例

< 営業職 >

- 原稿作成時の案文作成
- 商談記録ツールの活用により営業への指導強化

< エンジニア職 >

- コードの自動生成による開発工数削減
- コード入力時の正誤チェック

< 企画・事務職 >

- 会議時の議事録ツールを活用し情報共有の迅速化
- 広告審査の一部自動化

フィロソフィーの浸透により、従業員のエンゲージメント向上を図る

- dream・idea・passionを体現した業務エピソードを共有するフィロソフィーコンテストを開催

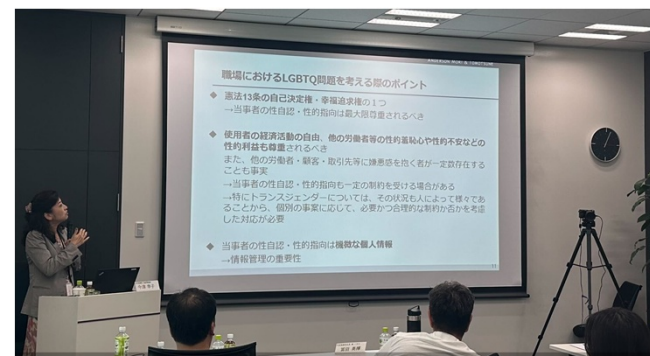


▲ 全社員の応募から全社の投票により選ばれた作品の最終選考を実施

■ プレゼンされたエピソードの概要

顧客企業の組織人事・経営における課題を見つけ出し、従業員の処遇改善、年齢バイアスの撤廃、DXの導入・活用等のコンサルティング営業を行う上での努力や工夫、苦労が語られた。サービス提供だけでなく、本質的な課題解決を目指した結果、クライアントとの信頼関係が深まり取引額が大幅に増加したドラマが描かれている。

- 今津社外取締役（弁護士）によるLGBTQ+研修を実施
従業員の多様性に対する理解を深める



▲ 本社研修施設で全取締役および執行役員向けのリアル研修を開催



▲ 研修の様子を動画にし特設ページで配信。全従業員が学習

2024年4月入社予定の新卒303名が内定式に参加

AIにより業務効率が大幅に上がることを想定し、新卒採用数を縮小



▲ 役員からの歓迎メッセージに聞き入る内定者の様子



▲ 退場する内定者を役員が激励して見送る様子

4. ESG経営への評価向上

GPIFが採用した新たなESG指数を含め、すべての構成銘柄に選定

■ これまで選定されているESG指数



■ 新たに選定されたESG指数

Morningstar 日本株式
ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数（除くREIT）

MORNINGSTAR GenDi J

Japan ex-REIT Gender Diversity
Tilt Index

TOP CONSTITUENT 2023

米国のMorningstar社が提供するindexで、Equileap社による企業のジェンダー・ダイバーシティに関する取り組みの評価に基づき選定。当社は最高位の「グループ1」に格付け。

THE INCLUSION OF dip Corporation IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF dip Corporation BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

2

2024年2月期 第2四半期 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+9.1%の125.1億円
- ・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

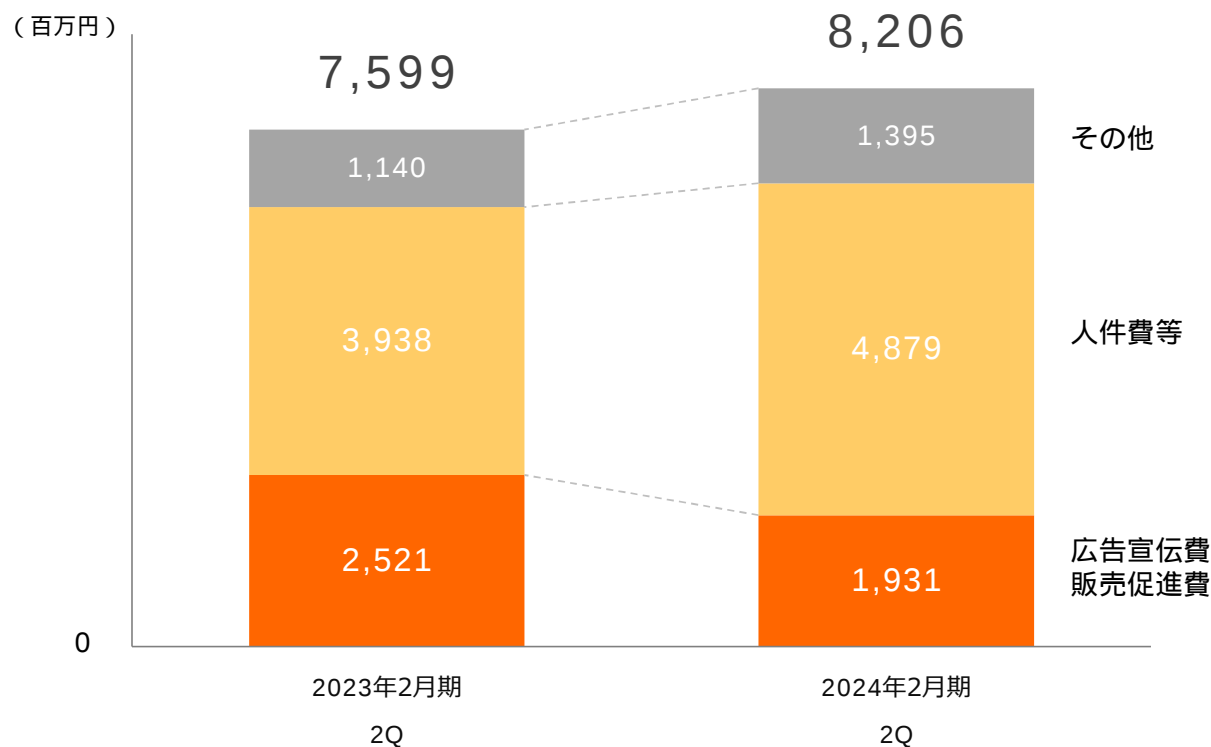
上期は、新卒社員の売上貢献が小さく、既存社員による新卒教育の工数も多いが、
下期は営業利益率が30%に向上する見通し

		2023年2月期 第2四半期	2024年2月期 第2四半期	前年同四半期比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	11,476	12,518	+9.1%
	営業利益	2,625	2,889	+10.1%
	経常利益	2,473	2,865	+15.9%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,685	2,213	+31.3%
DX事業	売上高	1,159	1,456	+25.6%
	セグメント利益	526	691	+31.4%
人材サービス 事業	売上高	10,317	11,062	+7.2%
	セグメント利益	3,344	3,678	+10.0%

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 >
バイトルPROの投資を減らし、
4メディアのWEB広告を一体運用。
独自のプロモーション施策も奏功し、
対売上比率が6.6%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。

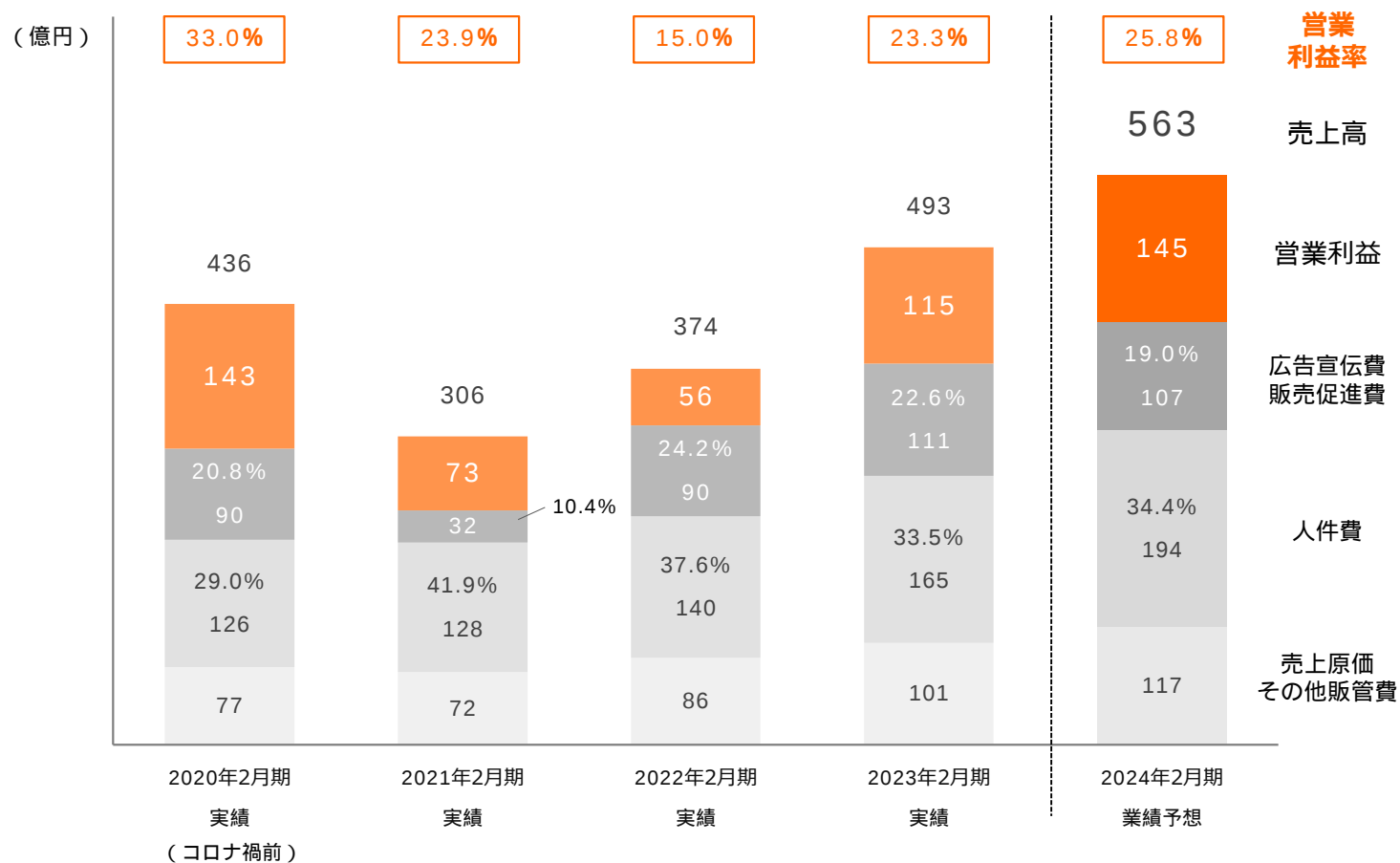
3

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	56,300	+ 14.1 %
	営業利益	11,538	14,500	+ 25.7 %
	経常利益	11,599	14,100	+ 21.6 %
	親会社株主に帰属する 当期純利益	7,935	9,400	+ 18.5 %
DX事業	売上高	4,778	5,700	+ 19.3 %
	セグメント利益	2,132	2,300	+ 7.9 %
人材サービス 事業	売上高	44,577	50,600	+ 13.5 %
	セグメント利益	14,849	18,100	+ 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2四半期 業績
3. 2024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

バイトル バイトル **NEXT** はたらこねっと
バイトルPRO ナースではたらこ 介護ではたらこ

×

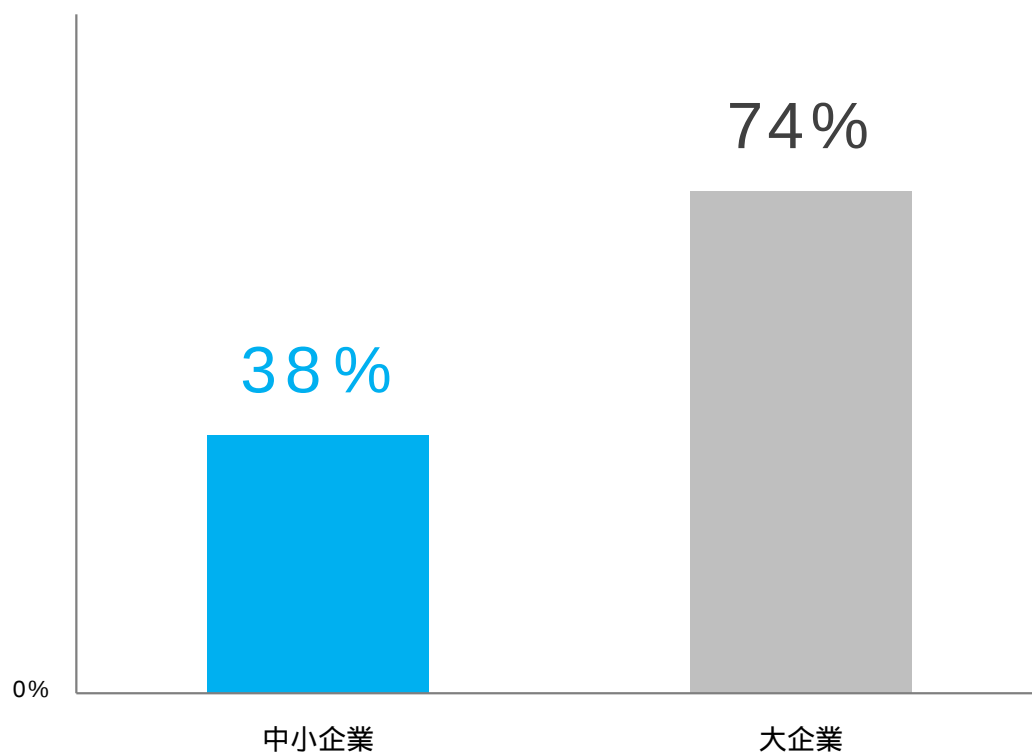
DX事業

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

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

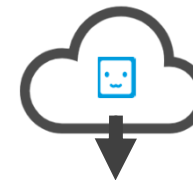
シンプルな機能



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

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

NEW

ストック
商品

集客ロボット for SNS Booster

SNSアカウントから予約が可能
予約台帳機能により飲食店の顧客管理を支援

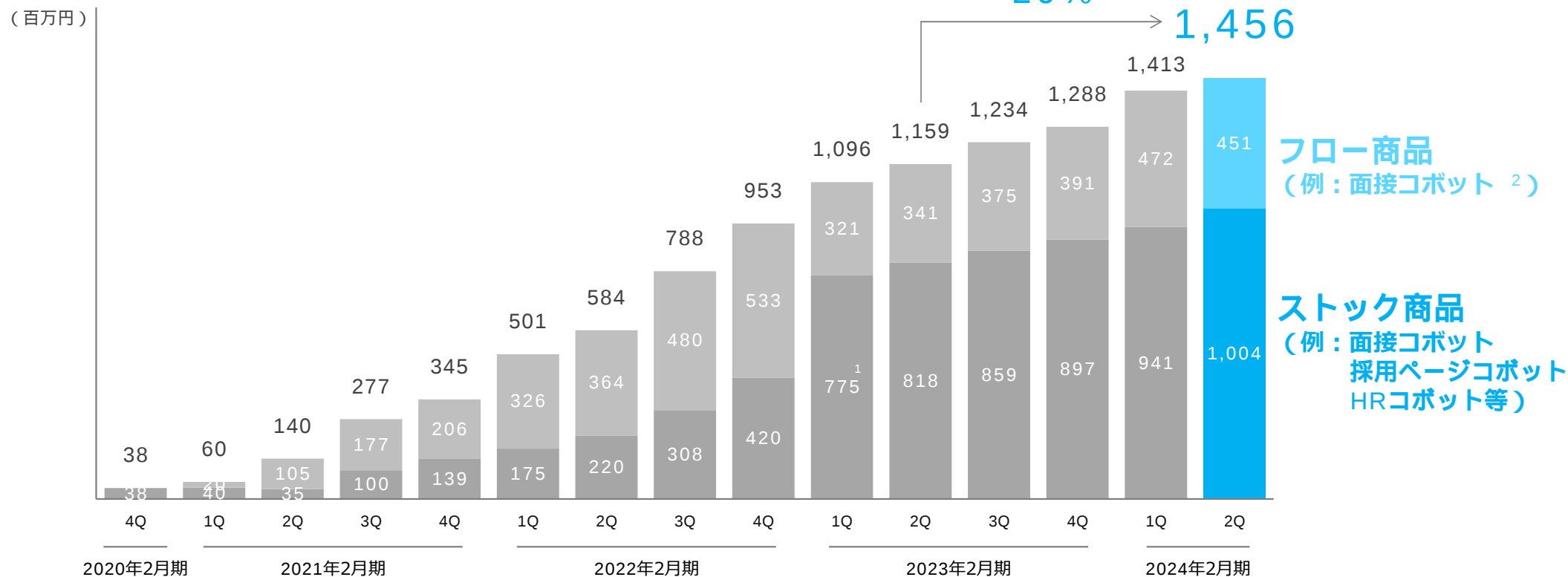
2023年10月提供開始
2万円/月～

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2四半期 業績 ①

前年同四半期比 + 26%と高成長を継続

■ 売上高推移



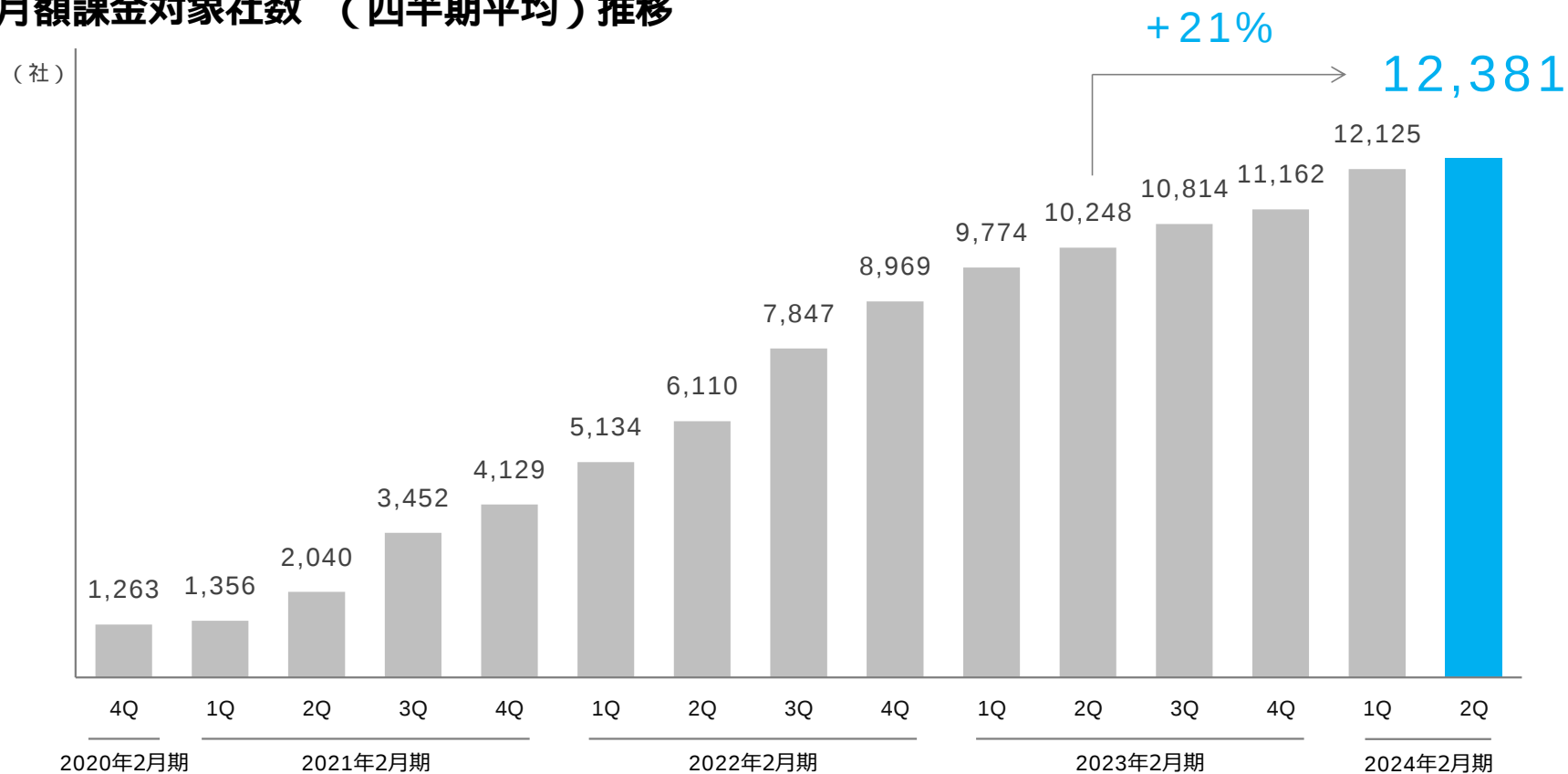
1 「HRコボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接コボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

2 契約期間1年未満の面接コボット

2. 2024年2月期 第2四半期 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

	23年2月期 4Q 実績	24年2月期 1Q 実績	24年2月期 2Q 実績	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	4.8億円	5.8億円
四半期平均 課金 対象社数	11,162社	12,125社	12,381社	14,000社
四半期平均 ¹ ARPU	3.8万円	3.8万円	3.9万円	4.2万円
ストック ² 売上比率	70%	67%	69%	(通年で) 65%程度 を維持

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

3. 2024年2月期 第3四半期 重点施策

2024年2月期 第3四半期

1 既存商品の品質向上 機能拡充

- 効果レポートの発行等により
アップセル・クロスセルを加速
- 解約率の低減に向け
採用ページロボットの
開発を加速

2 商品ラインナップの強化

- 販促支援プロダクト
「集客コボット for SNS Booster」を
新たにローンチ
- ウェビナー開催により、
販促領域の顧客獲得を推進

3 営業効率の向上

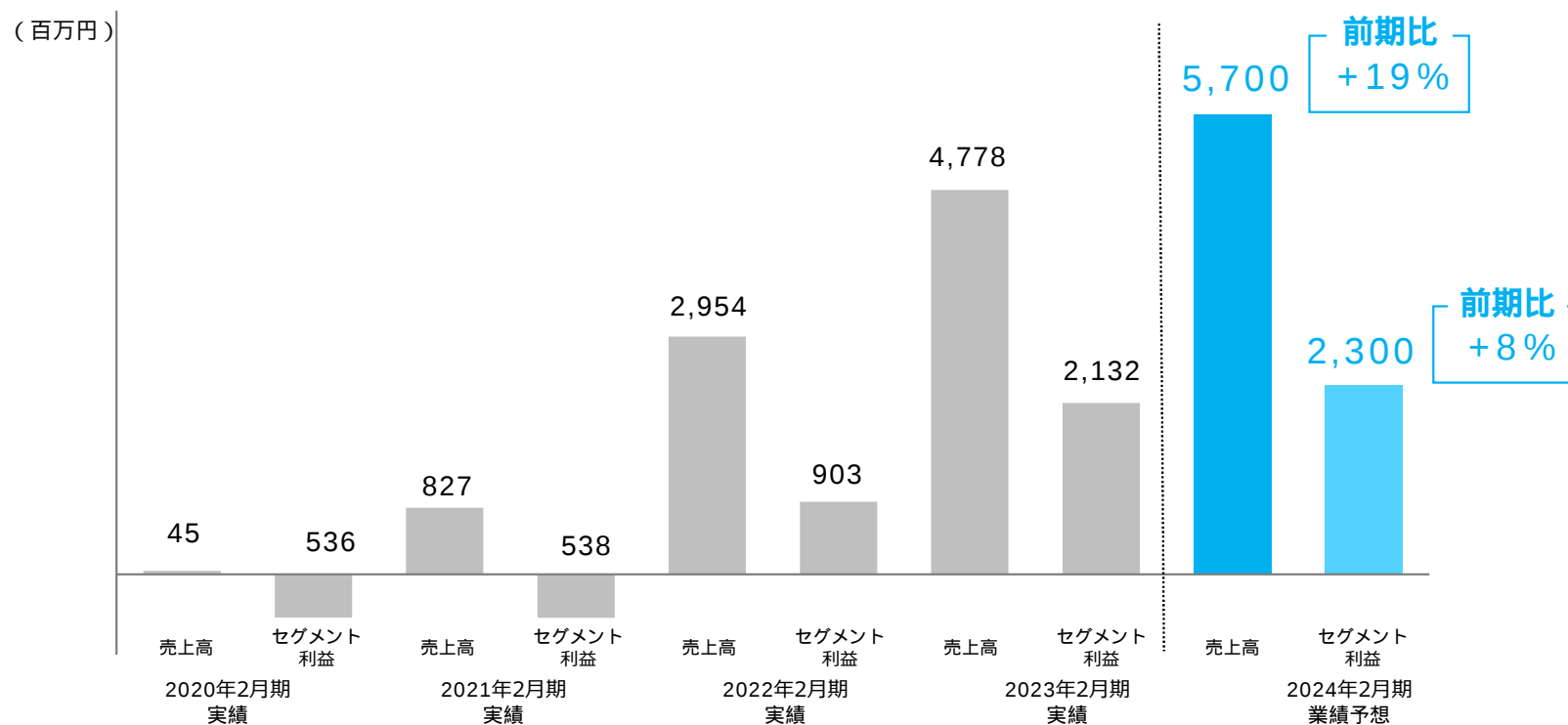
- AI活用により、営業の顧客対応を
効率化
- 導入・管理画面の設定プロセスを
簡略化し、サービス利用開始までの
期間を短縮

4. 今期の事業計画（再掲）

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。

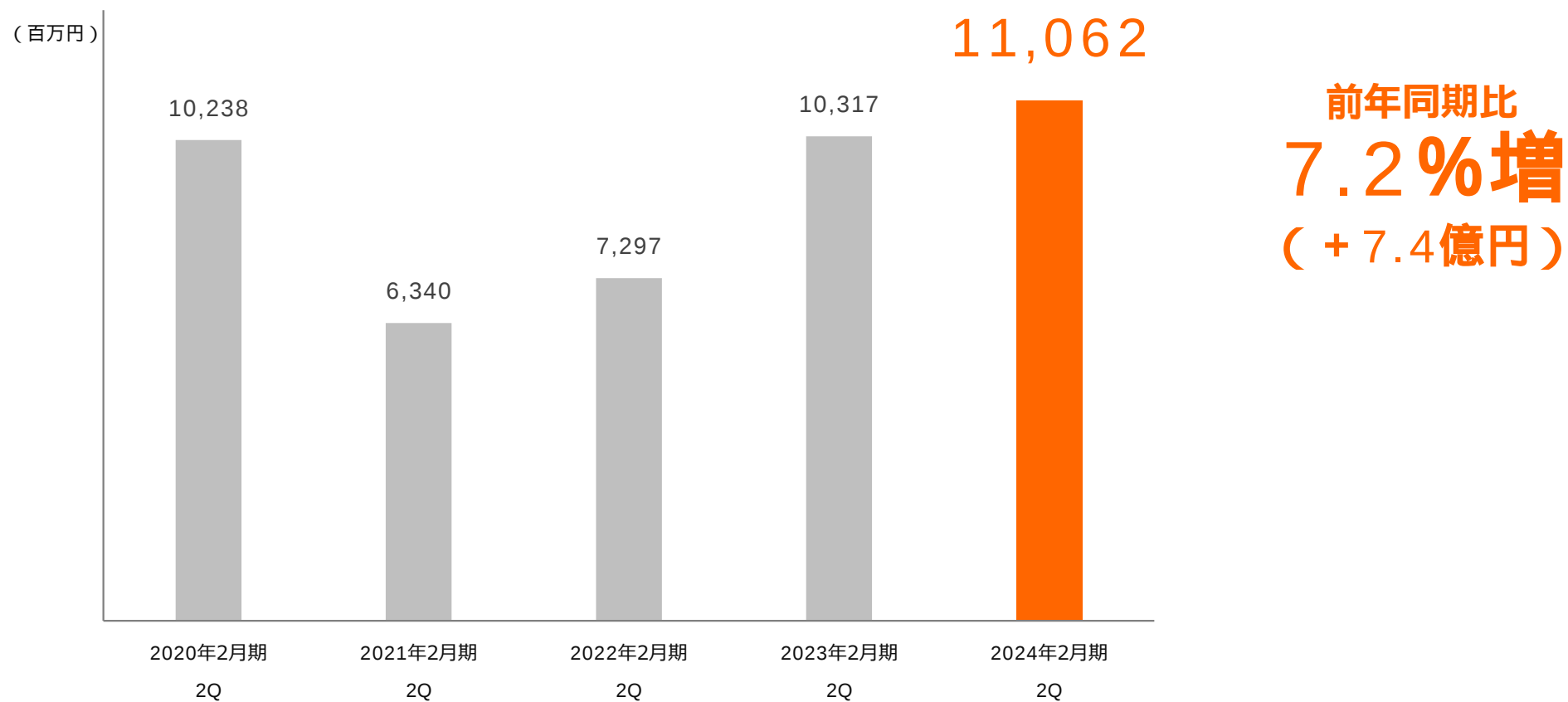
5

人材サービス事業 進捗

1. 2024年2月期 第2四半期 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2四半期 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2四半期 業績 ② 売上高内訳

(百万円)

	2023年2月期 第2四半期	2024年2月期 第2四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
メディア（求人広告）サービス	9,881	10,635	+754	+7.6%
エージェント（人材紹介）サービス	408	406	▲2	▲0.5%

前期から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。

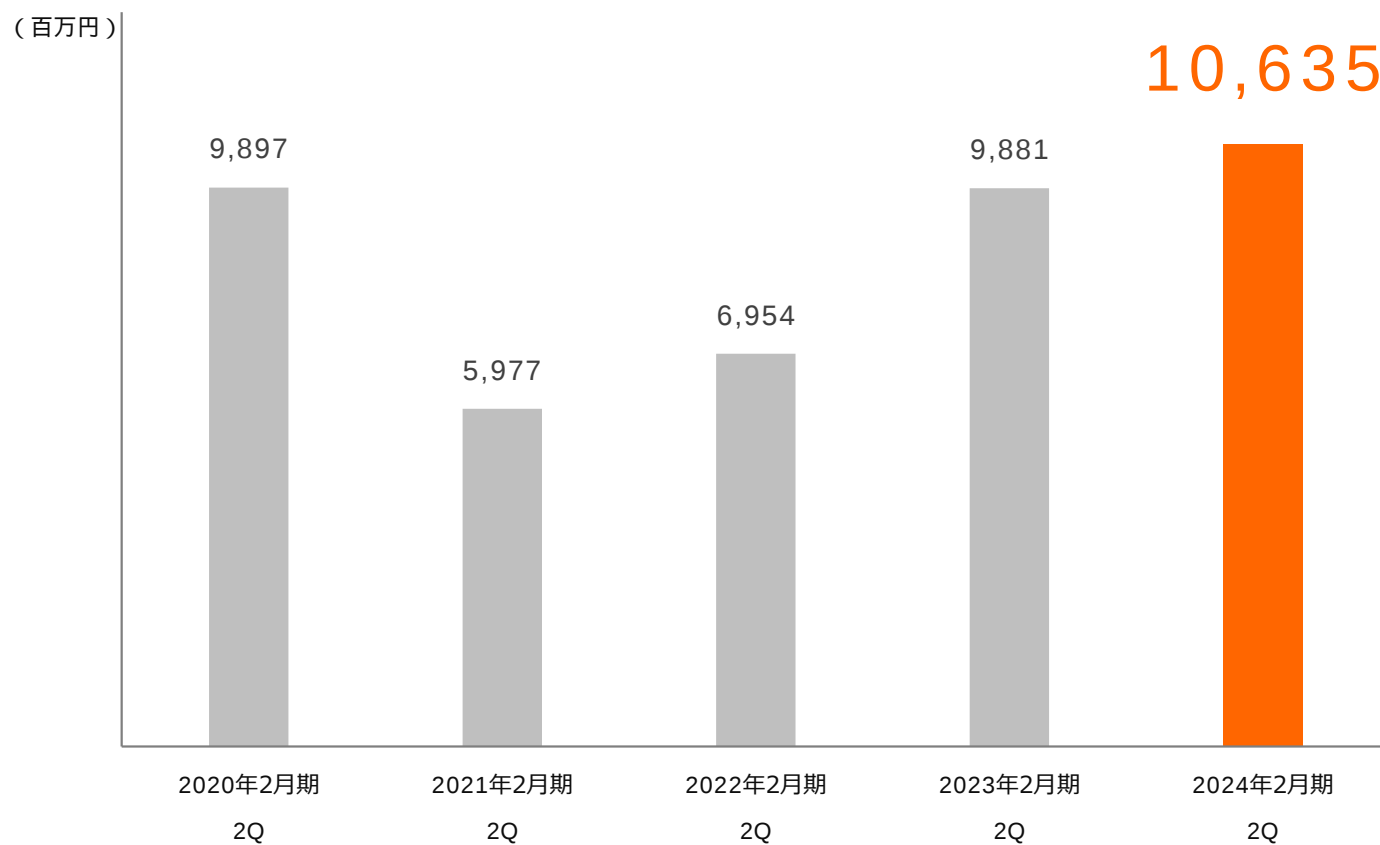
これを踏まえて当第1四半期に弊社における売上管理区分を、商品単位から営業方針と整合するサービスの種類に応じた区分に見直し、サービスの種類を「メディア（求人広告）サービス」「エージェント（人材紹介）サービス」への表示に変更しています。

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（20百万円）が含まれます。

■ メディアサービス 売上高推移

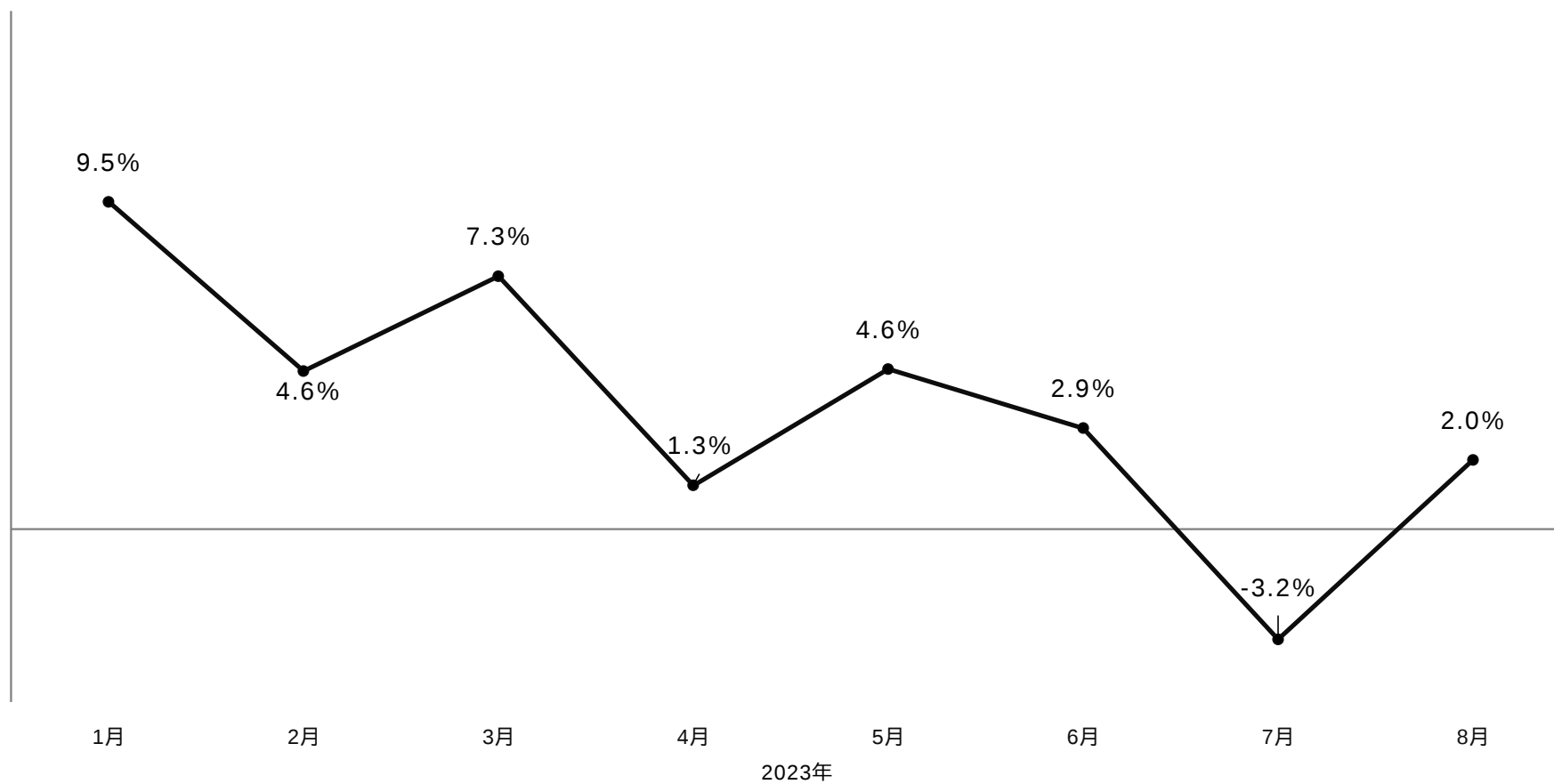


前年同期比
7.6%増
（+7.5億円）

市場成長率を超える成長
シェア拡大が継続

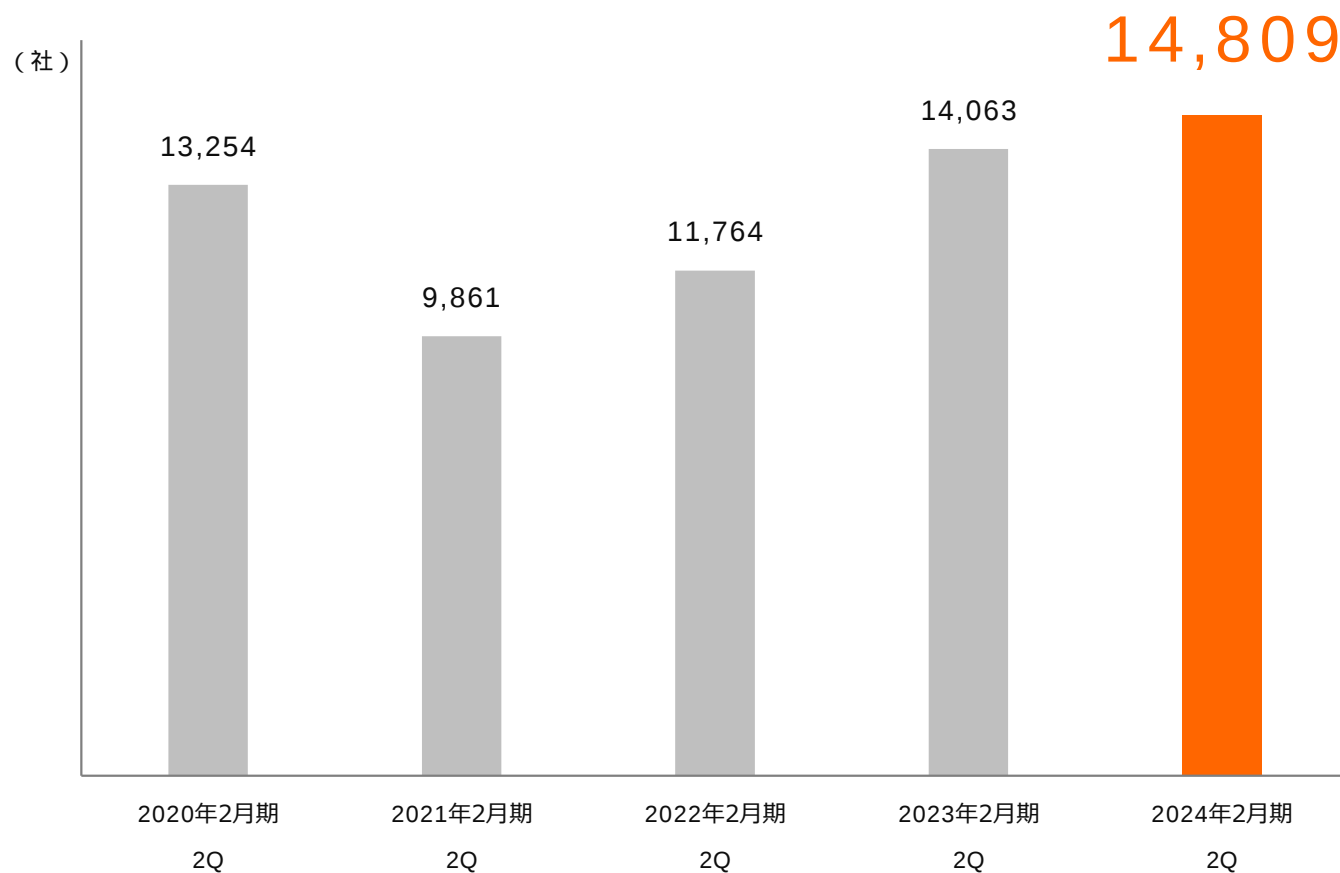
注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。

■ アルバイト・パート 新規求人倍率 前年比推移



出所：厚生労働省『一般職業紹介状況』に基づき当社作成

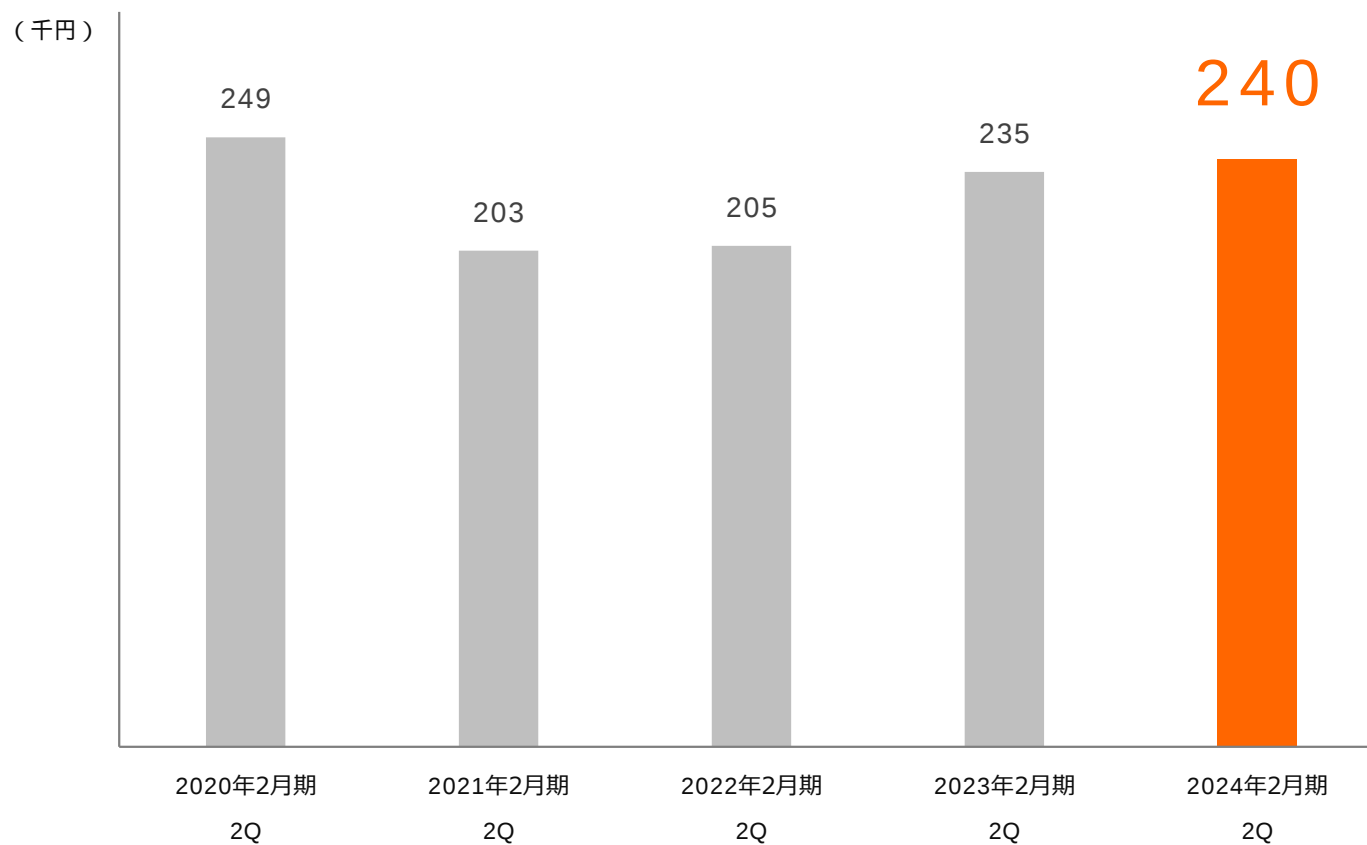
■ メディアサービス「契約社数」推移（ユニーク）



前年同期比
5.3%増
（+746社）

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
2.1%増
（+5千円）

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。

2024年2月期 第3四半期

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

- 商談記録ツールで
ナレッジの共有を進め
顧客提案の質を向上
- 顧客ニーズに合わせて
4メディア のクロスセルを促進

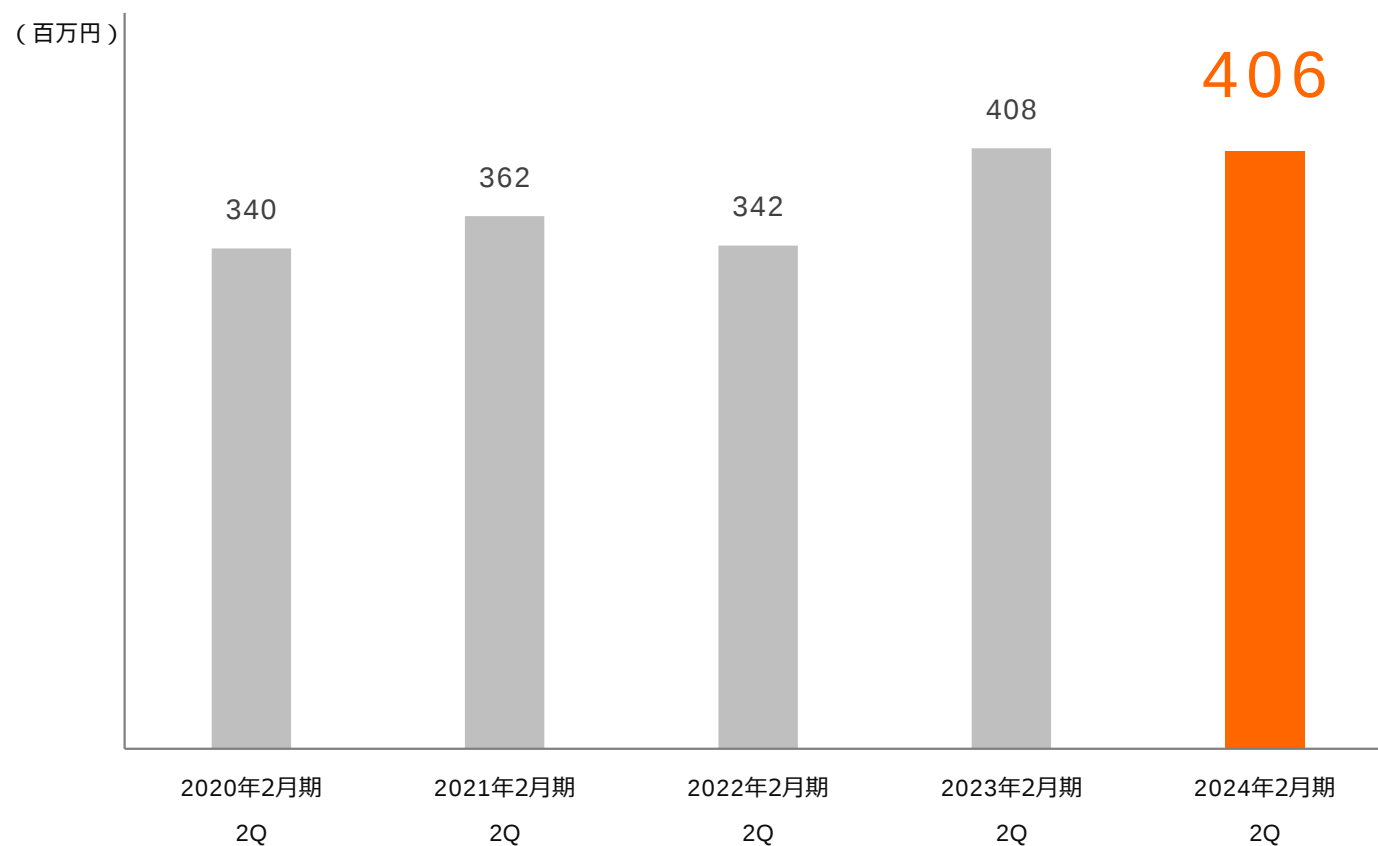
3

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



前年同期比
0.5%減
（▲2百万円）

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。

2024年2月期 第3四半期

1

**キャリアアドバイザーの
人員大幅増強**

- 既存社員による新卒の育成を継続
- AI / 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
- はたらこねっとの医療介護向けTVCMによりエージェントサービスへの集客を強化

3

サービス品質の向上

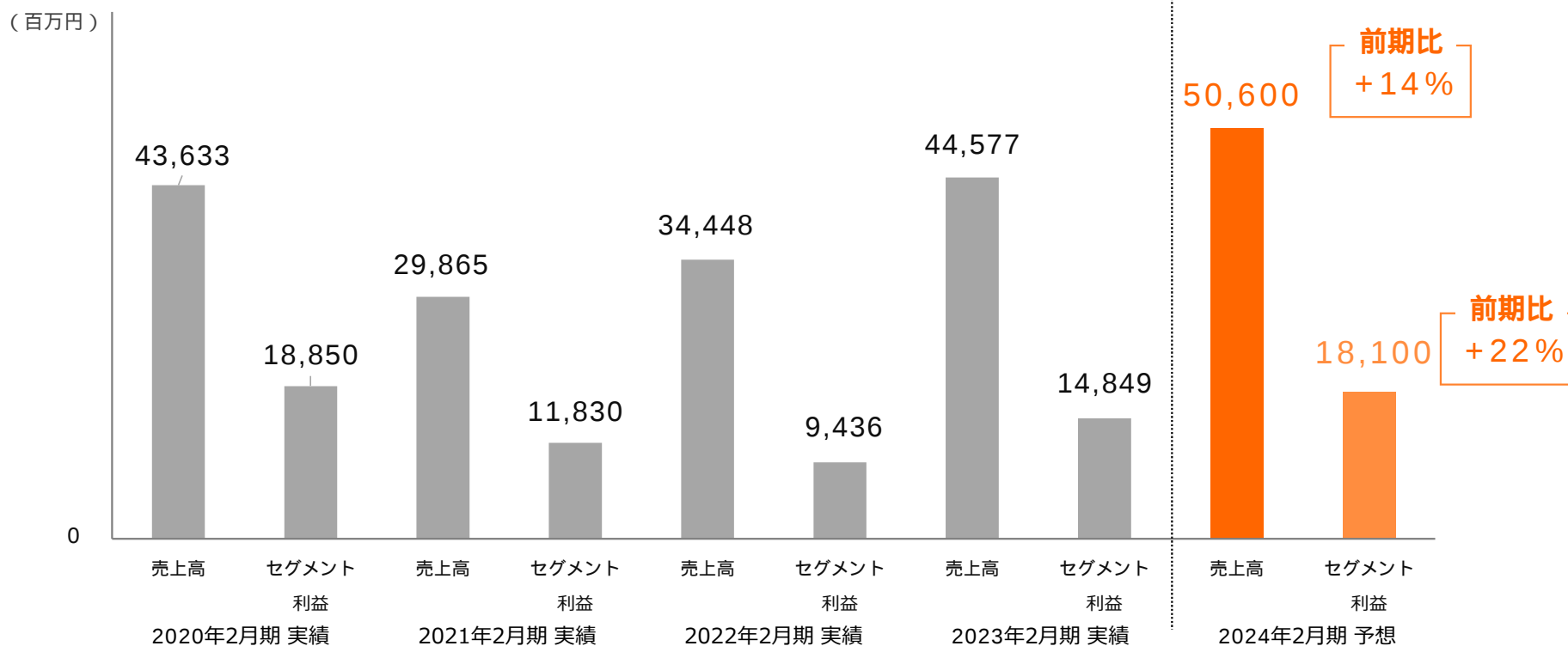
- AI活用によりマッチング精度を高め、就業率を向上
- ミドル・シニア層の新たな就業機会創出にむけて日中勤務の求人開拓を推進

4. 今期の事業計画（再掲）

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



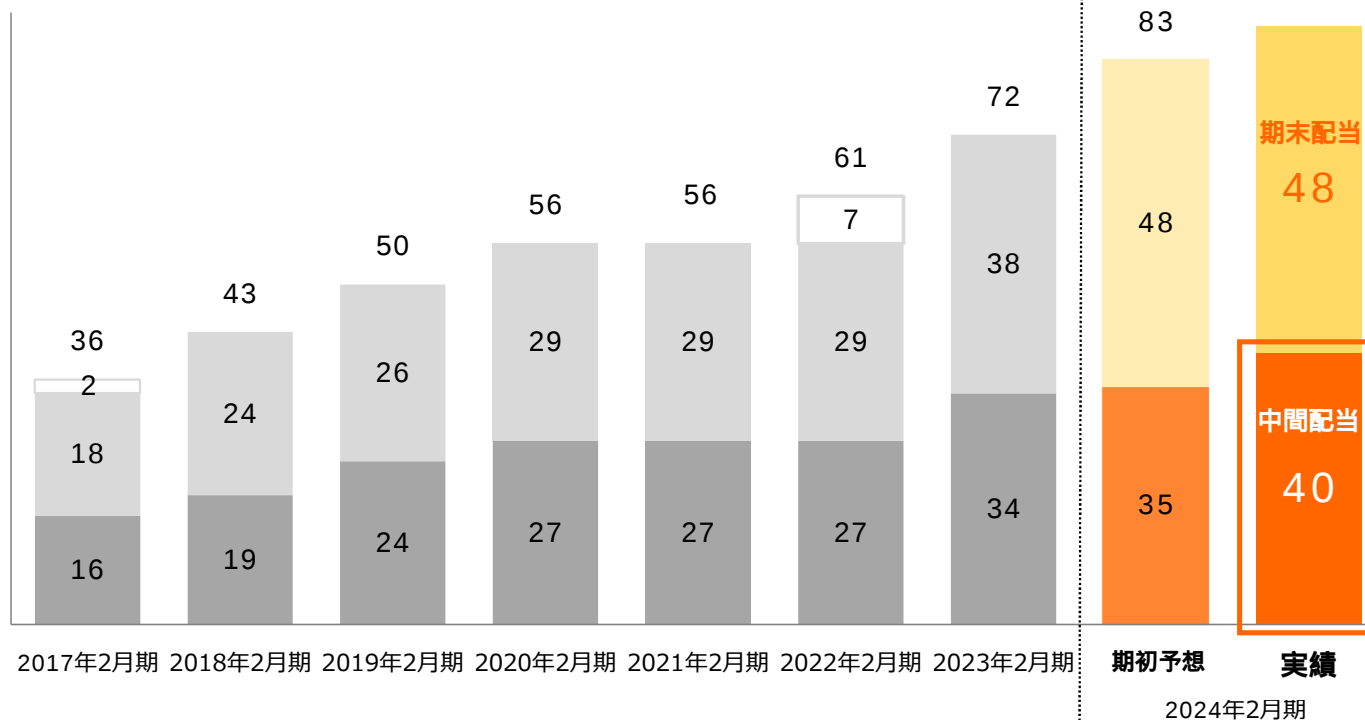
注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。
バイトル・バイトルNEXT・バイトルPRO・はたらこねっと・ナースではたらこ等

6

株主還元

■ 一株当たり配当金の推移

(円) ■ 中間配当 ■ 期末配当 □ 記念配当



中間配当
40円

期末配当予想
48円
(変更なし)

(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

**内定式（10月2日開催）当日に上映した
「先輩社員の活躍を描いたVTR」を
ご覧ください（約7分）**

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）

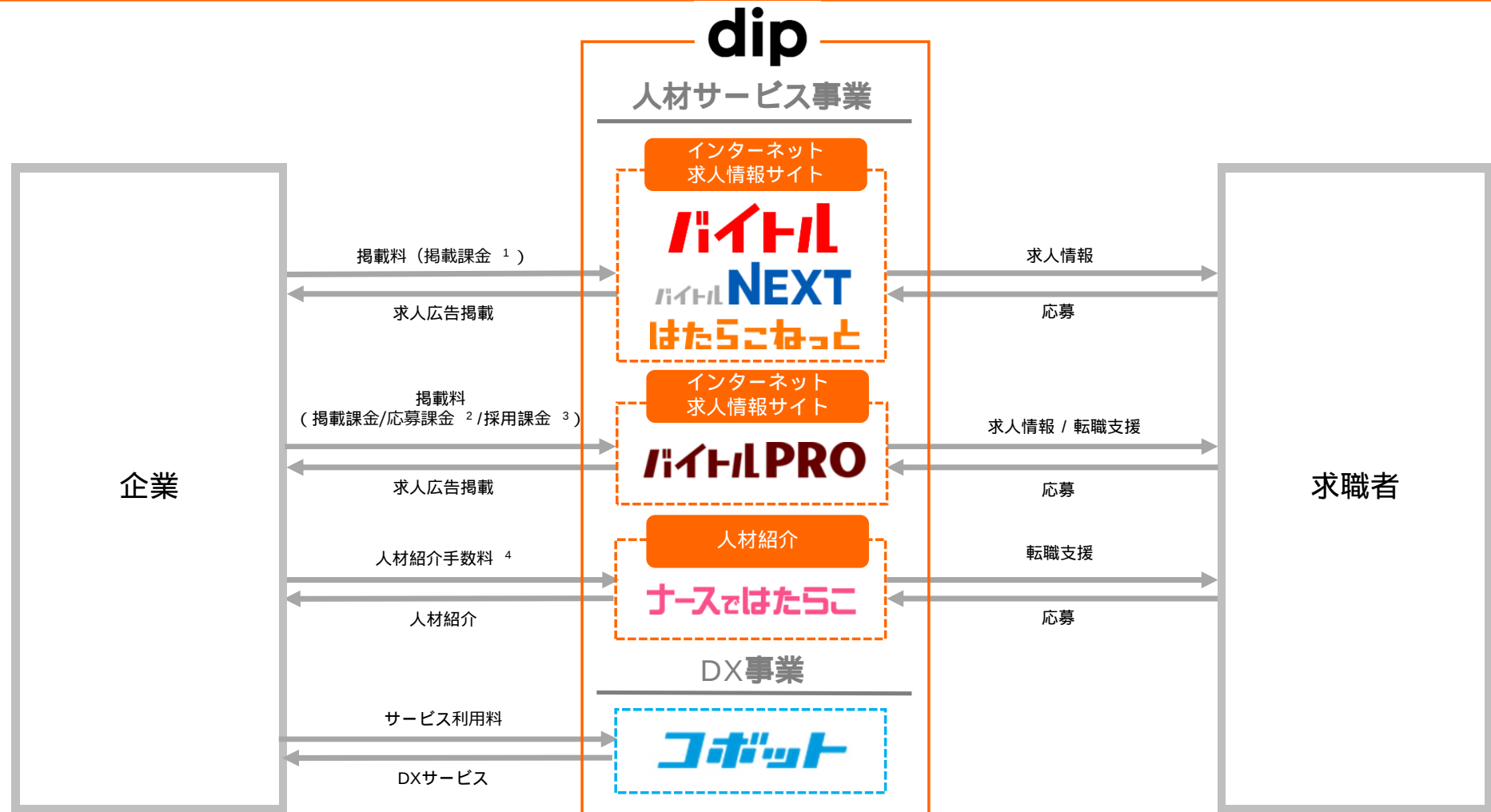
氏名	役職
富田 英揮	代表取締役社長 兼 CEO（最高経営責任者）
志立 正嗣	代表取締役 COO（最高執行責任者）
馬淵 邦美	社外取締役（独立役員）
竹内 香苗（※）	社外取締役（独立役員）
島田 由香（※）	社外取締役（独立役員）
大友 常世	常勤取締役（監査等委員）
田邊 えり子（※）	社外取締役（独立役員／監査等委員）
今津 幸子（※）	社外取締役（独立役員／監査等委員） 〈弁護士〉
丸山 みさえ（※）	社外取締役（独立役員／監査等委員） 〈公認会計士〉

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)

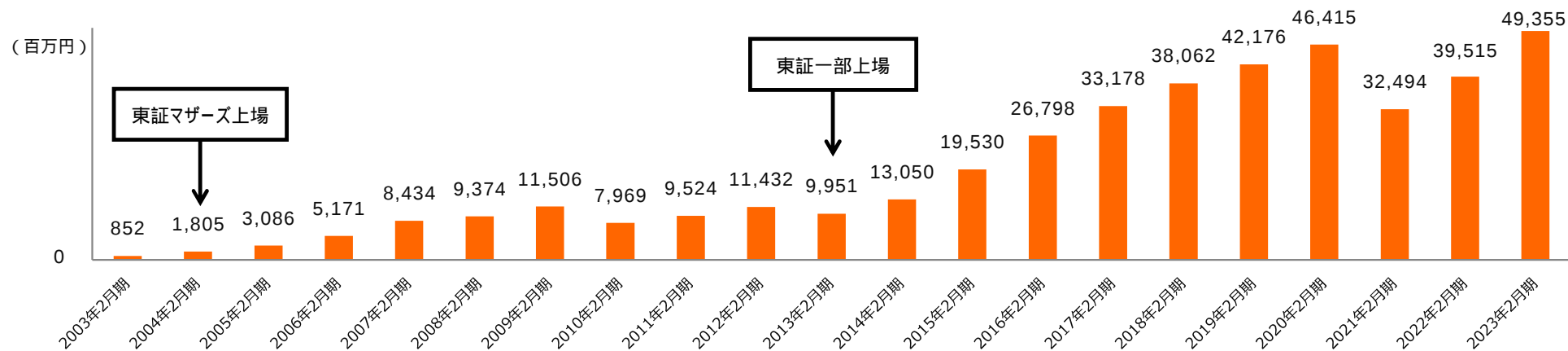
バイトル
バイトル **NEXT**
はたらこねっと
バイトルPRO

エージェントサービス
(人材紹介)

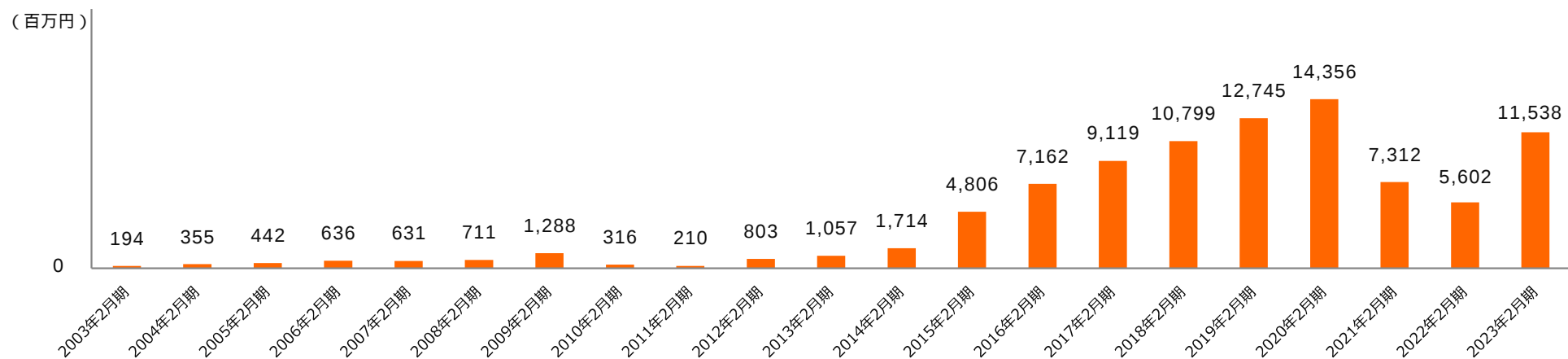
ナースではたらこ
介護ではたらこ

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	2Q
売上高	9,226	8,387	10,448	11,451	12,342	11,476	12,899	12,637	14,027	12,518
売上原価	1,060	1,092	1,176	1,216	1,341	1,252	1,331	1,348	1,450	1,422
売上総利益	8,166	7,295	9,272	10,235	11,001	10,224	11,567	11,288	12,577	11,096
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	8,206
人件費	3,405	3,323	3,654	3,676	3,955	3,938	3,942	4,717	5,032	4,879
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	1,931
地代家賃	286	286	285	277	255	254	256	264	277	285
その他	746	691	710	803	963	885	977	956	1,208	1,109
営業利益	1,856	1,184	817	1,744	3,158	2,625	3,708	2,046	3,342	2,889
経常利益	1,784	1,115	759	1,661	3,090	2,473	3,717	2,317	3,276	2,865
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	2,213

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

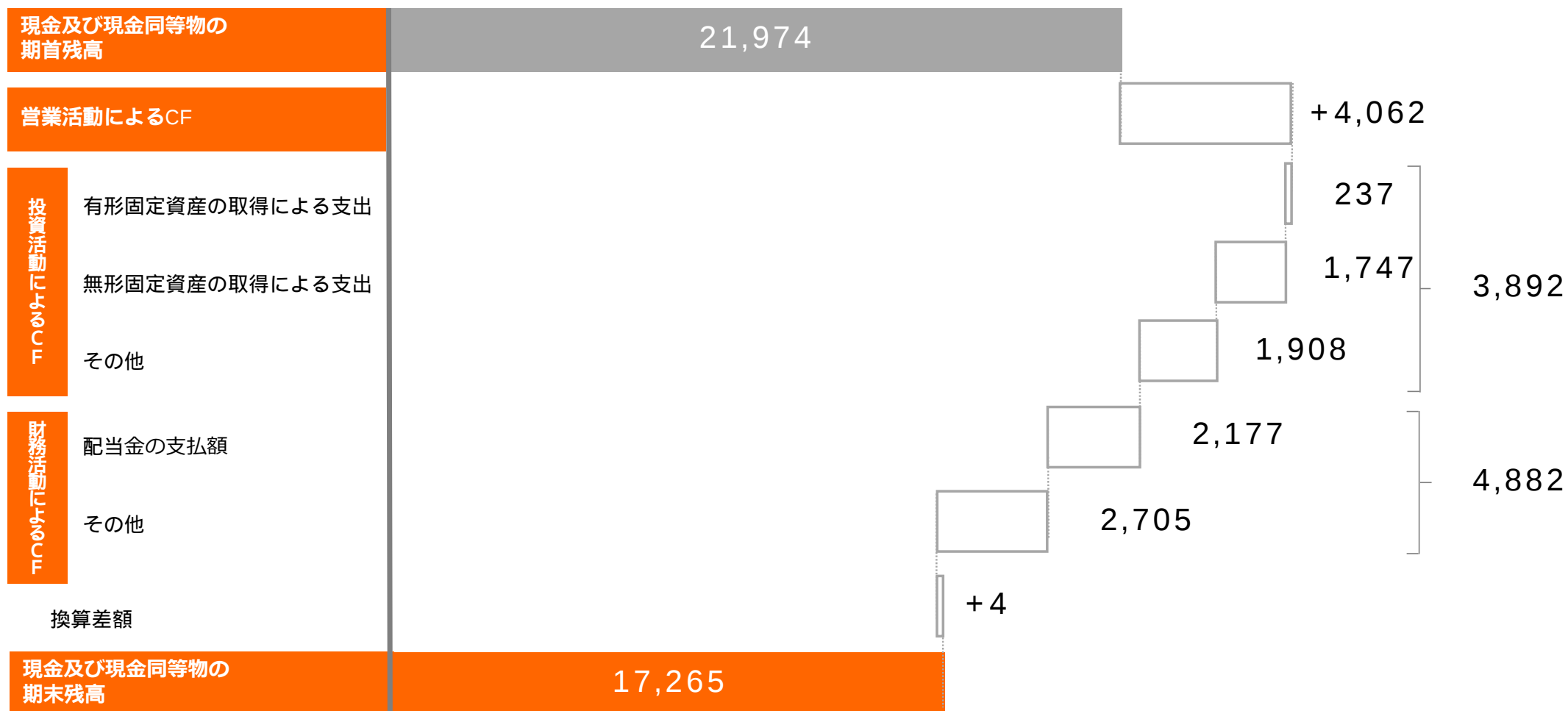
(百万円)

	2023年2月期 (2023年2月28日)	2024年2月期 第2四半期末 (2023年8月31日)	増減額
資産	50,167	47,650	2,517
流動資産	28,816	25,662	3,154
固定資産	21,351	21,988	+637
有形固定資産	1,882	2,147	+265
無形固定資産	8,529	8,848	+319
投資その他の資産	10,939	10,992	+53
負債	11,924	9,404	2,520
流動負債	10,476	7,766	2,710
固定負債	1,448	1,637	+189
純資産	38,242	38,246	+4
株主資本	37,125	37,251	+126
その他の包括利益累計額	497	440	57
新株予約権	601	536	65
非支配株主持分	17	19	+2

2. 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)



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	2Q
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	11,062
<YoY>	4.7%	+15.1%	+17.7%	+37.0%	+36.3%	+41.4%	+29.5%	+14.7%	+12.2%	+7.2%
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	10,635
<YoY>	5.8%	+16.3%	+17.8%	+38.5%	+39.6%	+42.1%	+29.4%	+13.8%	+12.5%	+7.6%
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	14,809
<YoY>	+14.2%	+19.3%	4.1%	+17.6%	+18.0%	+19.5%	+29.4%	+8.7%	+10.2%	+5.3%
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%	+12.9%
売上高（エージェントサービス合計）	663	342	327	282	644	408	430	388	689	406
<YoY>	+10.9%	5.5%	+16.4%	0.4%	+1.7%	+19.3%	+34.4%	+40.1%	+7.0%	▲0.5%

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





(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(※)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掲載。今後さらに質を高める施策を実施
	2023年2月期 133万件 *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
	2023年2月期 51万件 *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
	2023年2月期 99万件 *1 (業界No.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
	2023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
	2023年2月期 31万件 *1 ▶ 2025年2月期 40万件 *1
	優良募集情報等提供事業者認定
	2023年2月期 取得 ▶ 2025年2月期 取得を継続
	労働法規に違反する案件数
	2023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
	2023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
	2023年2月期 334.2t-C2e/年 *2 ▶ 2025年2月期 実質ゼロ

*1：2月末

*2：Scope 1+2(全オフィスの都市ガスと電気が対象。2023年2月期より算定範囲に保養所・データセンターを含む)

*3：育児・介護休業法に基づき、育児・介護休業法施行規則第71条の4第2号における育児休業等および育児目的休暇の取得割合を算出

*4：民間企業の法定雇用率2.3%(2021年3月改定)

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
	2023年2月期 3.84(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
	2023年2月期 43.5% ▶ 2025年2月期 50%
	管理職における女性比率
	2023年2月期 34.4% ▶ 2025年2月期 40%
	女性の育児休業取得率
	2023年2月期 98.3% ▶ 2025年2月期 100%
	女性の育児休業復帰率
	2023年2月期 100% ▶ 2025年2月期 100%
	男性の育児休業取得率
	2023年2月期 92.5%* 3 ▶ 2025年2月期 100%
	障がい者の雇用率
	2023年2月期 2.82% ▶ 2025年2月期 法定雇用率*4以上
	有給休暇取得率
	2023年2月期 59.4% ▶ 2025年2月期 80%
	平均所定外労働時間
	2023年2月期 23.0時間/月 ▶ 2025年2月期 20時間以下/月
ガバナンスの強化	離職率
	2023年2月期 12.6% ▶ 2025年2月期 10.0%
	研修時間
	2023年2月期 新卒研修： 326時間 新任管理職研修： 52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
	取締役会における独立役員の比率
	2023年5月末現在 2/3 ▶ 2025年5月末 2/3以上を継続
	取締役会における女性の比率
	2023年5月末現在 55.6% ▶ 2025年5月末 50%
	重要な法令違反件数
	2023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
	2023年2月期 100% ▶ 2025年2月期 100%を継続
	投資家面談数
	2023年2月期 367件/年 ▶ 2025年2月期 500件/年

3. ESGの取り組み 健康経営の取り組み

“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



2023
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

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%

・女性育休・産休取得率 ¹

98.3%

・男性育休・産休取得率 ¹

92.5%

・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提言に沿った開示

<https://www.dip-net.co.jp/esg/environment/E004>

4. その他 エリア別シェア

■ 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840億円	25%以上
3大都市圏 郊外	約500億円	20%以上
地方	約340億円	10%以上

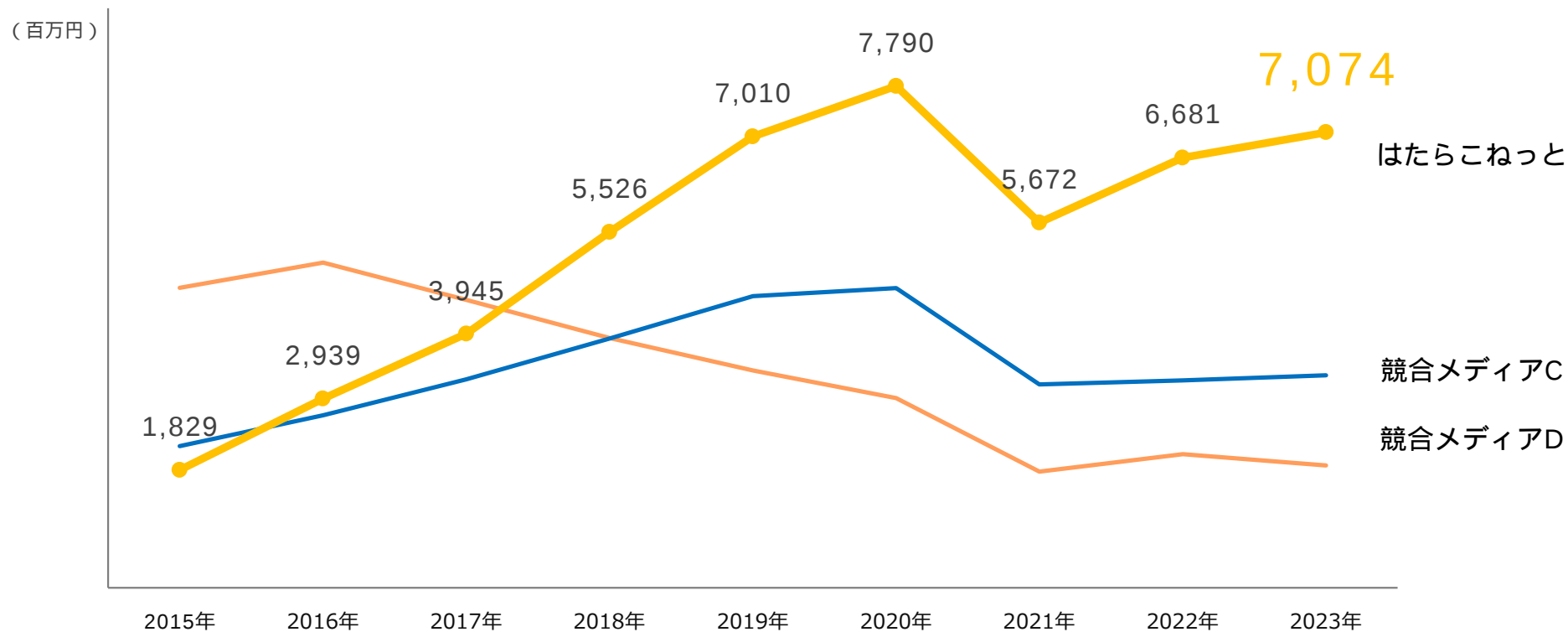
¹ 第三者機関の市場規模調査（2022年度）

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

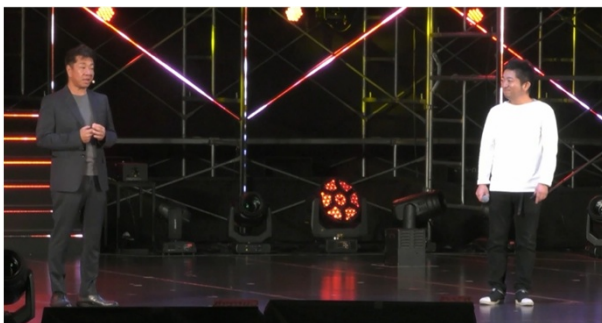


注：当社推計

「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

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、LINEヤフー株式会社 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

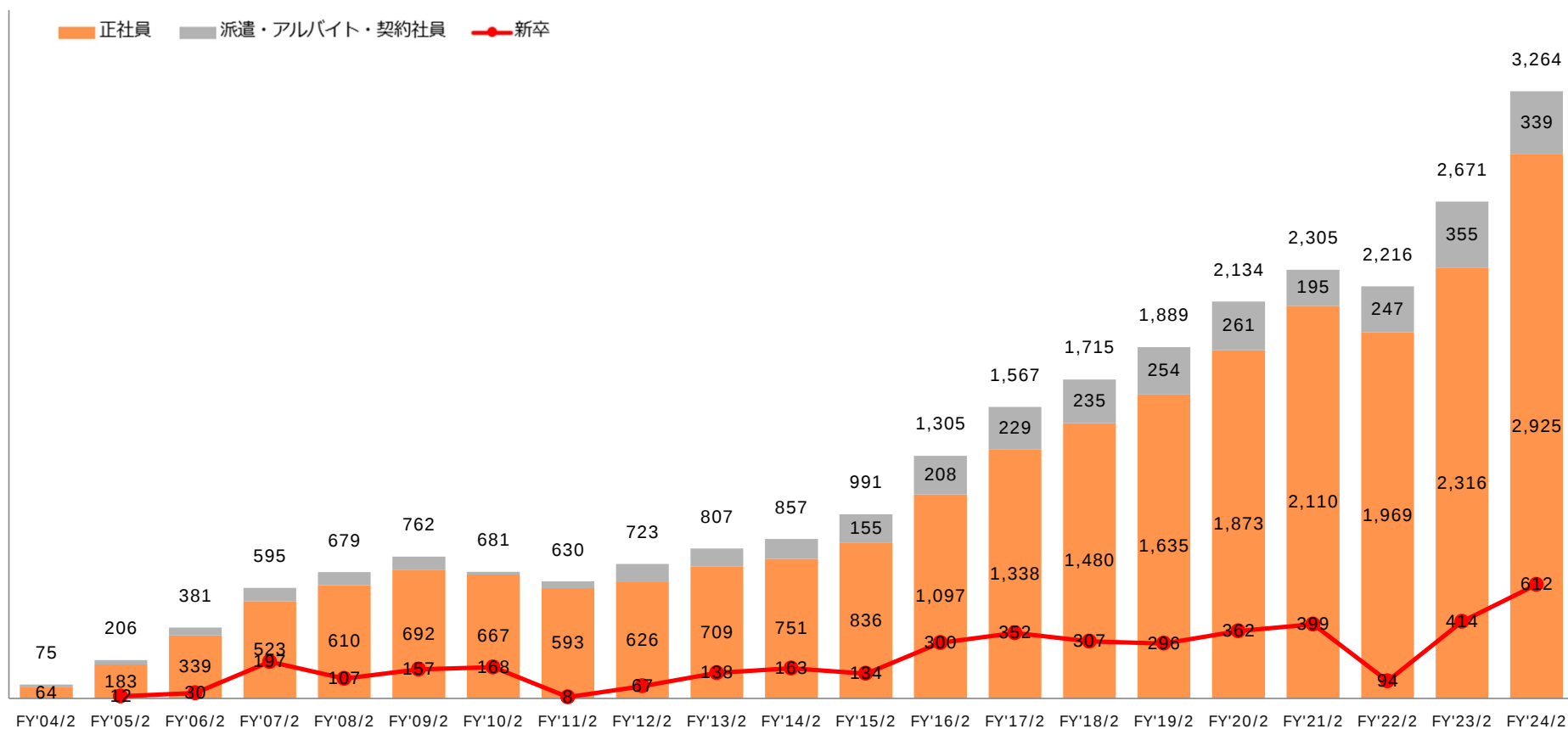


- ・ 日本最大級のAI専門メディア「AINOW」を運営
- ・ AI Acceleratorへの取り組み



4. その他 人員数推移

■ 人員数 年次推移



注：各年次、期末時点での人員数を記載
FY'24/2のみ、2023年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

T B M



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/