



ディップ株式会社（東証プライム 2379）

**第28期（2025年2月期） 第3四半期
決算説明資料**

2025年1月14日

1	企業価値向上に向けた取り組み	P 2
2	2025年2月期 第3四半期 連結業績	P 11
3	2025年2月期 通期業績予想	P 15
4	DX事業 事業概要 進捗	P 18
5	人材サービス事業 進捗	P 25
6	株主還元	P 36
7	Appendix	P 40

1

企業価値向上に向けた取り組み

1. スポットのバイトサービス「スポットバイトル」の展開
2. 「dip AI」の進捗
3. ソリューション営業体制への進化
4. ユーザー・顧客基盤の拡大
5. 人的資本の拡充

1. スポットのバイトサービス「スポットバイトル」の展開

12月12日より全国展開、同時に大規模プロモーションを開始

日本初¹の独自機能「Good Job ボーナス」で、アルバイトの待遇・地位向上を図る

新TVCMを放映開始。SNSなど多様な媒体を活用しシフト/スポットの働き方を自由選べることを訴求

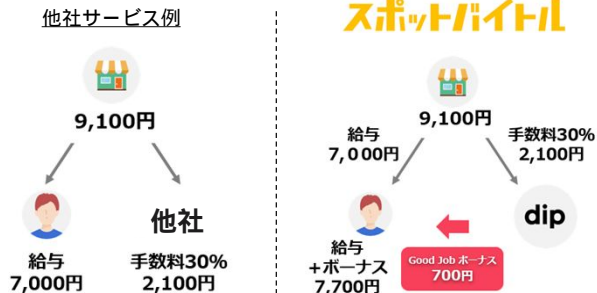


¹ 当社調べ

Good Job ボーナス (特許出願中)

勤務終了後、企業がワーカーの働きぶりを評価。ワーカーは「Good」評価を受けると、時給に加え、ボーナス²を受け取れる。企業は、追加の費用負担無く、より良い働き手の確保、リピート率の向上が可能

< Good Job ボーナスの支給例：時給1,400円で5時間勤務した場合 >



² 「Good Job ボーナス」は当社負担となります。

1. スポットのバイトサービス「スポットバイトル」の展開

「バイトルトーク」をローンチ。今春より本格展開予定

シフト調整のやり取りがアプリ上で完結。
求人掲載機能の搭載で、シフト/スポット採用のニーズ獲得につなげる

アルバイトの職場コミュニケーションアプリ



初回導入/月額料金
無料

希望シフトを回収

追加シフト募集
シフト交代の相談

求人広告掲載 ¹

シフト回収機能



トーク機能



スポットの
アルバイトを
採用

スポット
バイトル

シフトの
アルバイトを
採用

バイトル
等の既存
メディア

先行導入事例（一部抜粋） ²

注：順不同



¹ 今後搭載予定

² テスト導入中 ⁴

スポットバイトル サービスオフィサーを新たに設置

スポットバイトルの拡販を加速



長江 孝昌 (ながえ たかまさ)

株式会社リクルートにて、キャリア採用における人材紹介、求人広告、RPOサービス等、国内大手企業に対する法人営業に従事

日本たばこ産業株式会社（JT）では、新規事業の立ち上げに携わり、事業企画からプロモーション・販売戦略策定、専担当業組織の立ち上げ、営業戦略策定・推進等に従事

【略歴】

- 2007年 4月 株式会社リクルートエージェント入社
- 2013年 2月 日本たばこ産業株式会社（JT）入社 東京支社 営業部長
- 2024年 11月 当社入社 メディア事業本部 事業推進統括部
エグゼクティブマネジャー
- 2025年 1月 スポットバイトルサービスオフィサー
兼 メディア事業本部 スポット事業部長（現任）
現 株式会社リクルート

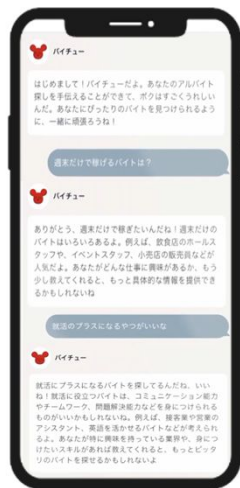
2. 「dip AI」の進捗

10月25日より大規模プロモーションを開始 サイト訪問者の応募CVR ¹向上に寄与

1 サイトに訪問したユーザーが応募に至るまでの割合

バイチュー(2)との対話を通じたお仕事探しの
画面イメージ

dip AI



(2) バイチュー：バイトルのキャラクター

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



ユーザーの特性を考慮した、安心・安全な仕事選びを促進
＜18歳以下のユーザーが働けない条件で仕事をしようとした場合＞

夜通し働ける仕事はないかな？



夜も得意なんだね！
でも未成年の場合は法律で夜10時以降の勤務は制限されているんだ

あ、あと、親には内緒なんで、バレにくい仕事がいいな



親に内緒で働きたいんだね。でも、未成年が働くには保護者の同意が必要なんだ。

お店に年齢を言わなきゃいいんじゃない？

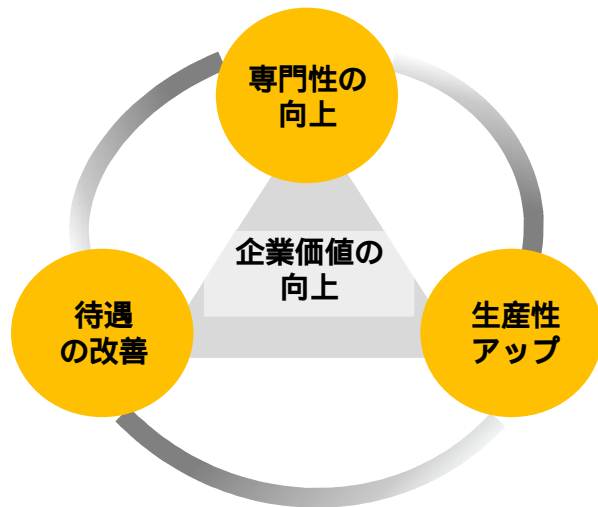


うーん、それはちょっと難しいんだ、お店には年齢証明書や保護者の同意書が必要だから、正直に伝えることが大切だよ。他に気になることや希望の条件があれば教えてね

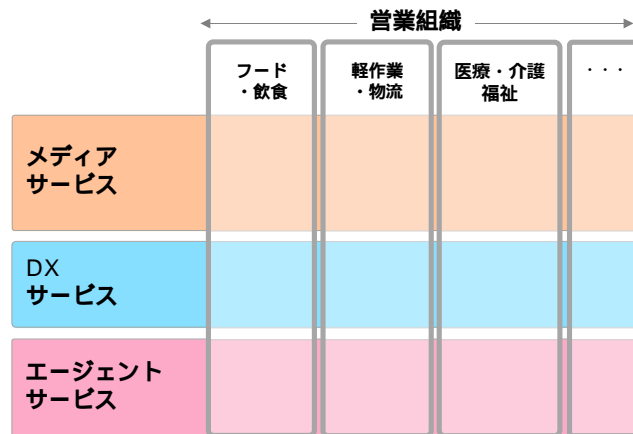
3. ソリューション営業体制への進化

プロフェッショナル集団としてソリューション能力を高め、大幅な生産性向上を目指す 来期中に地域・企業規模別から業種別の営業体制に変更予定

営業社員の専門性向上により、顧客企業への提供価値を高め、大幅な生産性アップを目指す



顧客企業の課題に対して専門知識を有した営業がdipの全サービスから最適な提案を実施



4. ユーザー・顧客基盤の拡大

ロサンゼルス・ドジャースの試合でバックネット広告を展開 ワールドシリーズでの優勝で高いプロモーション効果を実現

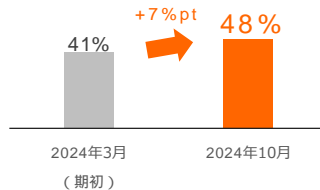
リアル広告や、SNSを活用したキャンペーンなど
多様な媒体、手法でプロモーションを展開



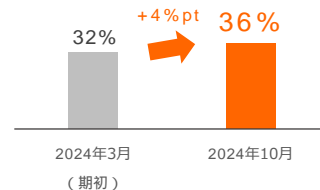
ホームランのたびに、dip公式アカウントのフォローに
グッズをプレゼントするキャンペーン

ディップのサービス認知・信頼度が向上¹

dipがバイトルを運営していると認知する率



dipへの信頼度



1 インターネット調査 (楽天インサイト) 調べ n=1,000

高い効果を発揮

バックネット広告

広告換算額²
約27億円

TV番組数
657件

注) 期間: 24年8月14日~10月31日の全日
対象局: 東京地区地上波キー6局の報道系番組
2 上記には動画配信サービス等は含まれておりません

「AIとDEIで革新する働き方の未来」をテーマに 「Labor force solution Conference dip 2024」開催（10月29日） 会場・オンライン合わせて約1,800名の経営層が参加



当日の映像：<https://youtu.be/Z8TZBbkeSUI>

コンテンツ概要

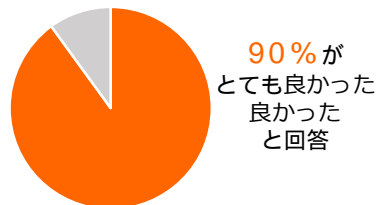
- 1 進化するAIの今と未来を探る
▶ 企業、ビジネスにおけるAI活用、倫理的なAI活用についてディスカッションを実施
- 2 1万人の調査から解明した、働きがいが高める幸せマッチング
▶ 大規模調査の結果をもとに、「働きがいが高める幸せマッチング」のキーポイントについてディスカッションを実施
- 3 多様な働き方を推進するdip新サービスについて
▶ 「スポットバイトル」の独自機能「Good Job ボーナス」への思いを説明
新サービス「バイトルトーク」開始の発表

新サービスの紹介・体験ブースを会場に併設



カンファレンス実施の結果

カンファレンス全体の満足度



参加者から寄せられた主な感想

- ディップのAIに対する取り組みが、ビジネスに結びつき、ステップが進んだ印象を持った
- dip AIでマッチング率を高めることで、ディップのサービスを利用する価値が高まりそうだ。

AI活用の全社プロジェクト「dip AI Force」が順調に進捗 引き続き生産性向上の取り組みを推進

AI活用の全社プロジェクト「dip AI Force」の進捗

< 2025年 2月期 >

第3 四半期末までに
業務効率化で創出した商談時間（年換算削減効果）

約**38万**時間

今期目標

約**50万**時間分

削減効果が高い主な取り組み内容

営業の商談分析ツール

・商談議事録を自動作成。内容共有にかかる工数を30%削減
DX事業で活用拡大。当該部門の受注率が1.5倍に

年換算削減効果：12万時間

今期削減見込み：約7万時間（今期7月より順次拡大）

求人ページ原稿作成・修整ツール

・求人原稿を自動で新規作成、もしくは既存原稿の
改善ポイントや改善が期待できる根拠を顧客に提供

年換算削減効果：17万時間

今期削減見込み：約8万時間（今期8月より順次拡大）

AIを活用したCAの求人検索画面

・AIが求職者の希望条件や経歴をもとに求人案件を検索

年換算削減効果：3万時間

今期削減見込み：約1万時間（今期10月に導入）

2

2025年2月期 第3四半期 連結業績

1. 2025年2月期 第3四半期 連結業績 ①

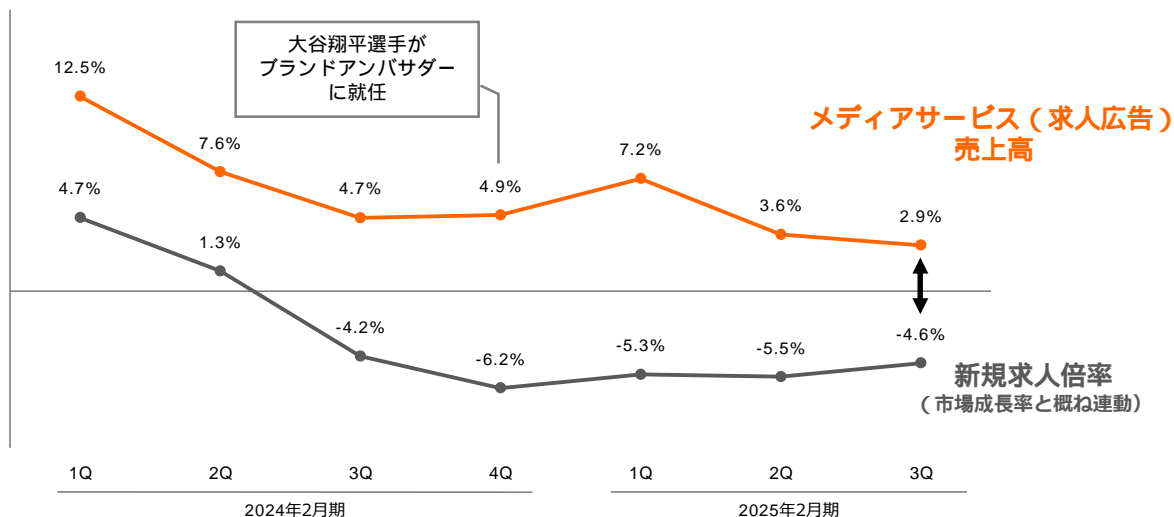
売上高・利益ともに期初計画通りの進捗

広告宣伝投資の強化により、営業利益は前年比でマイナス

	2024年2月期 第3四半期	2025年2月期 第3四半期	前年同四半期比
	(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	13,709	+3.8%
	営業利益	3,586	6.2%
	経常利益	3,567	5.7%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,463	6.0%
DX事業	売上高	1,519	+11.8%
	セグメント利益	737	+25.0%
人材サービス 事業	売上高	12,190	+2.8%
	セグメント利益	4,522	1.4%

メディア売上高成長率の差は若干縮小したものの、シェア向上は継続

メディアサービス（求人広告）売上高 vs 新規求人倍率 前年比推移



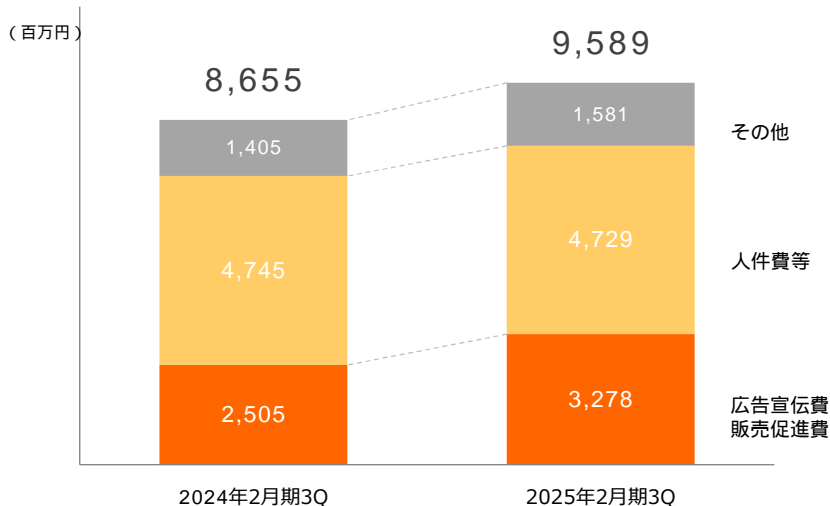
出所

新規求人倍率：厚生労働省『一般職業紹介状況（職業安定業務統計）』新規求人倍率（一般パートタイム）の「実数」を使用

サービス認知度・信頼度向上のための広告宣伝強化により
 広告宣伝・販促費率が上昇 (+4.7%pt)

今期から来期にかけて、50名程度の中途採用（営業）を予定

販売費及び一般管理費の内訳



<人件費>
 新卒採用数減少、中途採用抑制の一方、
 処遇の向上により、人件費は前年並みの水準

<広告宣伝費・販売促進費>
 企業認知と「dipAI」の
 サービス認知広告等を強化

<その他>
 新規オフィス開設に伴い
 地代家賃が増加

人件費等には給与、厚生年金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

2025年2月期 通期業績予想

今期の業績予想は変更なし

	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 業績予想	前年比 通期	
	(百万円)	(百万円)		
全社	売上高	53,782	+ 7.1%	
	営業利益	12,761	+ 5.0%	
	経常利益	12,618	+ 4.6%	
	親会社株主に帰属する 当期純利益	9,050	8,900	1.7%
DX事業	売上高	5,981	7,200	+ 20.4%
	セグメント利益	2,837	3,300	+ 16.3%
人材サービス 事業	売上高	47,801	50,400	+ 5.4%
	セグメント利益	17,175	19,400	+ 13.0%

前提

アルバイト・パートの求人広告市場の成長率を「±0%」として算定

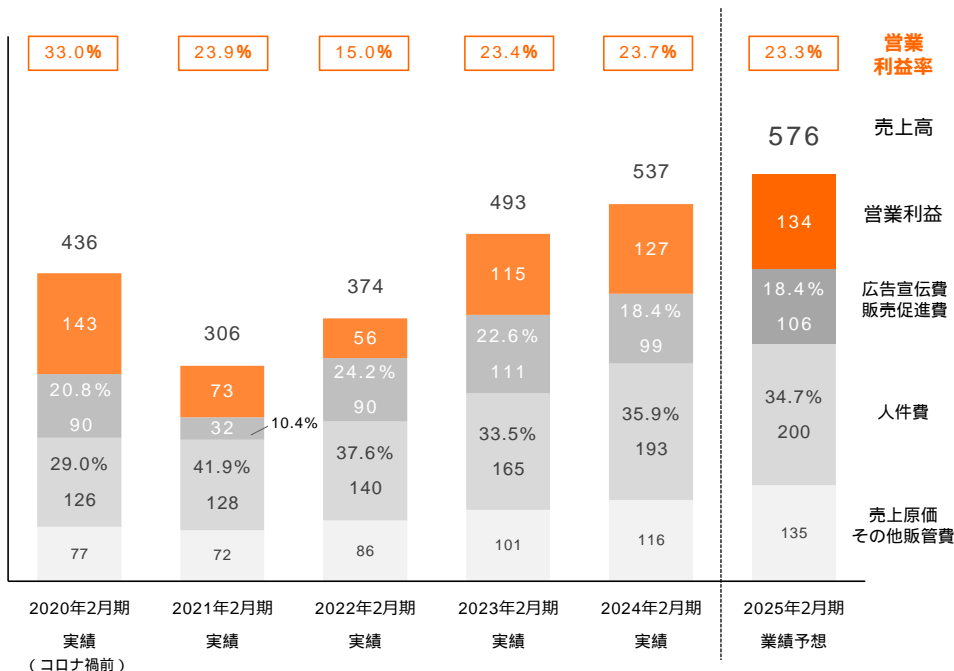
前期成長率+2% (*)

前期下期の弱い市場感が、今期も継続する前提

* 初期的に試算した推計値

2025年2月期 通期業績予想 ② 業績予想の考え方（再掲）

(億円)



費用の考え方

【広告宣伝費・販売促進費】

独自のプロモーションによる効率的な運用継続により、対売上高比率は前期並みと想定

【人件費】

従業員数は期初/期末で+70名(+3%)と、人員増を抑制。対売上高比率が低下

- ・315名の新卒社員を採用（前期612名）
- ・中途採用はエンジニア等のみに抑制
- ・1人当たり営業利益の目標達成状況に応じた賞与の支給額調整

【売上原価・その他販管費】

新規サービスのシステム投資に係る費用増等で、売上原価が前年比+9億円
AI活用全社プロジェクトや新規オフィスの開設等に伴う費用増でその他販管費が同+10億円

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。

4

DX事業 事業概要 進捗

1. DX事業の商品ラインナップ
2. 2025年2月期 第3四半期 業績
3. 2025年2月期 第3四半期進捗と第4四半期トピックス
4. 2025年2月期の事業計画

1. DX事業の商品ラインナップ コボットシリーズ

採用・人事業務効率化

ストック
商品

採用ページコボット 2021年6月提供開始
20,000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

面接コボット 2019年11月提供開始
30,000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)

フロー
商品

ストック
商品

人事労務コボット 2021年7月提供開始
24,000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

派遣会社様向け営業支援

ストック
商品

HRコボット 2019年9月提供開始
40,000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

ストック
商品

集客コボット for MEO 2023年3月提供開始
30,000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

ストック
商品

集客コボット for SNS Booster

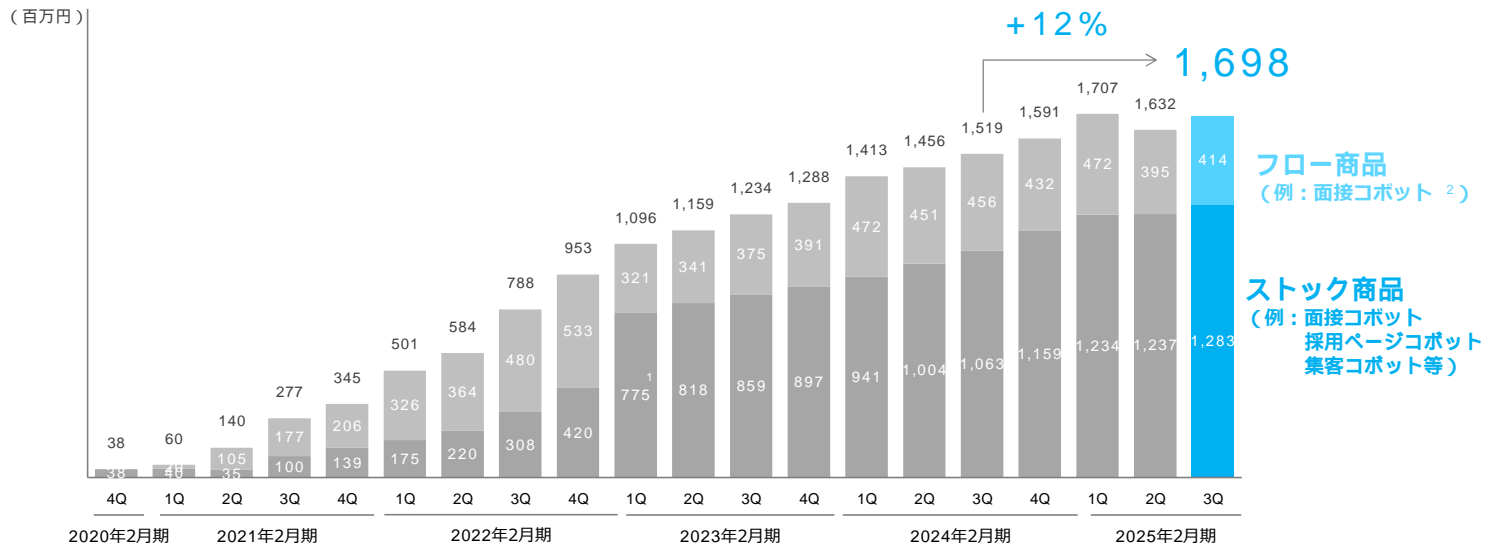
SNSアカウントから予約が可能
予約台帳機能により飲食店の顧客管理を支援

2023年10月提供開始
20,000円/月～

2. 2025年2月期 第3四半期 業績 ①

フロー・ストック両商品の拡販が進み、増収基調に転換

売上高推移

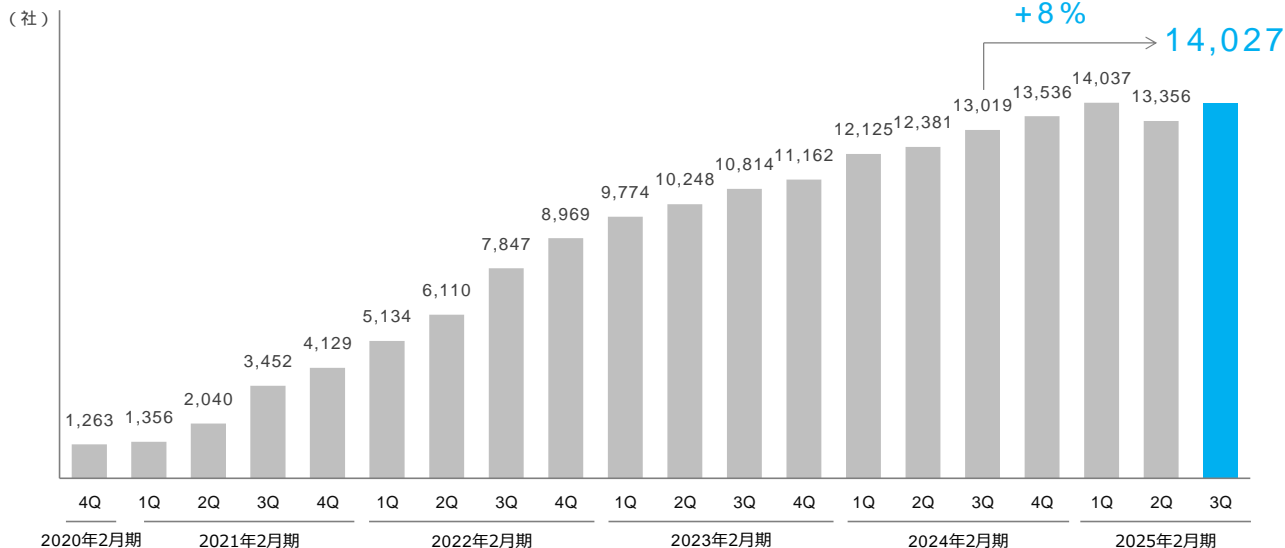


1 「HRロボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接ロボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

2 契約期間1年未満の面接ロボット

月額課金対象社数も増加基調に転換

月額課金対象社数（四半期平均）推移



契約社数アップにより、売上高が増加

販促支援領域の商品（集客ロボット for MEO）の契約社数が順調に拡大

	24年2月期 4Q 実績	25年2月期 1Q 実績	25年2月期 2Q 実績	25年2月期 3Q 実績	25年2月期 4Q 目標
四半期平均 売上高	5.3億円	5.6億円	5.4億円	5.6億円	7.0億円
四半期平均 課金 対象社数	13,536社	14,037社	13,356社	14,027社	18,200社
四半期平均 ¹ ARPU	3.9万円	4.0万円	4.0万円	4.0万円	3.8万円
ストック ² 売上比率	73%	72%	76%	76%	(通年で) 70%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

通期戦略

1

採用/人事領域での契約社数拡大と 大手の顧客企業向け商品の開発強化

- ・大手の顧客企業向けに、「面接コボット」の機能追加の開発を強化。今期に試験導入、来期に本格販売開始の予定
- ・バイトルトークをローンチ。フィジビリを踏まえ、機能拡充を強化。求人広告掲載機能の搭載に向けた開発を推進

2

販促支援領域の販売加速による契約社数アップ

- ・「集客コボット for MEO」は導入後3ヵ月で集客効果が顕在化。DXの専任営業増員で、新規顧客開拓を加速。さらに、メディア営業へのトスアップにより、求人広告をアップセル
- ・新商品をローンチ予定。商品ラインナップの強化により、新規顧客を獲得

3Q進捗と4Qトピックス

(3Q進捗)

- ・新規顧客向け割引キャンペーン施策を終了
- ・バイトルトークをローンチ。先行導入企業でフィジビリ実施中

(4Qトピックス)

- ・大手企業向けの機能開発を推進

(3Q進捗)

- ・「集客コボット for MEO」の社数が順調に拡大
- ・集客コボットに、常連コボットのWEB会員証機能を搭載

(4Qトピックス)

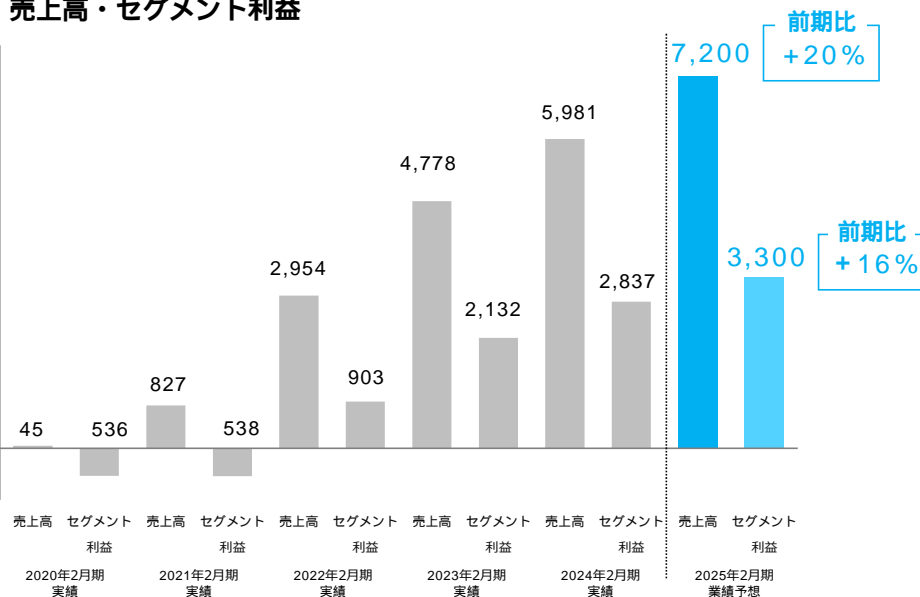
- ・集客/常連コボットのセット販売で、「新規顧客獲得+常連化」を支援し、解約率の低減を図る
- ・会員証機能の「効果レポート」をリリース

4. 2025年2月期の事業計画（再掲）

契約社数アップにより売上を拡大。前期並みの増収幅を計画
販促支援領域の新規顧客獲得のため、DX商材の専任営業を増員。人件費増を見込む

DX事業 売上高・セグメント利益

(百万円)

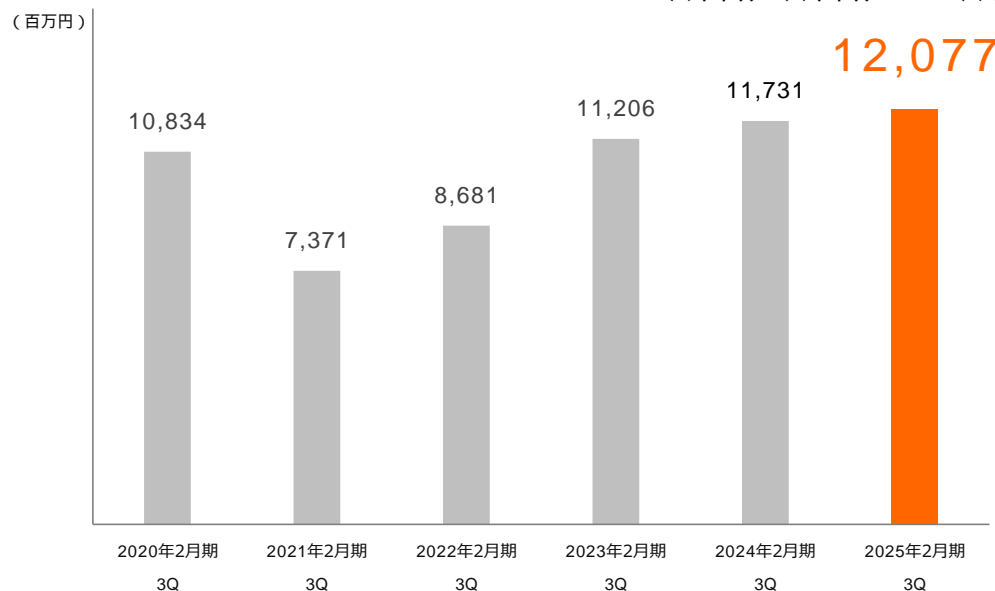


5

人材サービス事業 進捗

1. メディア（求人広告）サービス
2. エージェント（人材紹介）サービス

メディアサービス 売上高推移



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

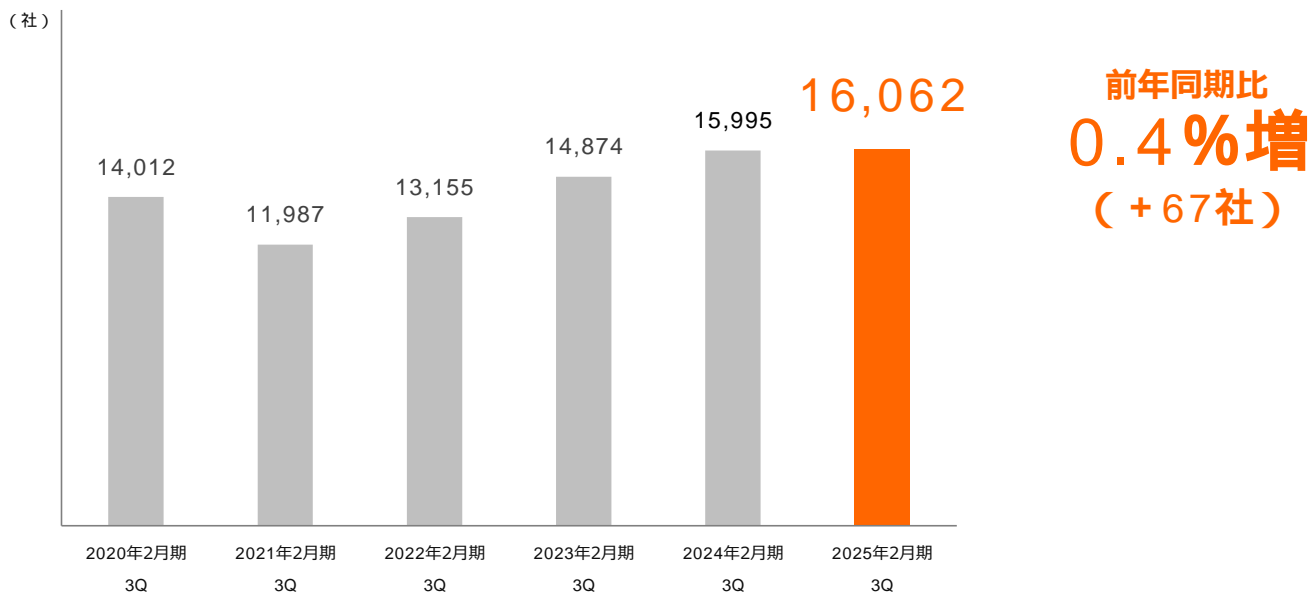
前年同期比
2.9%増
(+3.4億円)

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。

契約社数の成長率が鈍化

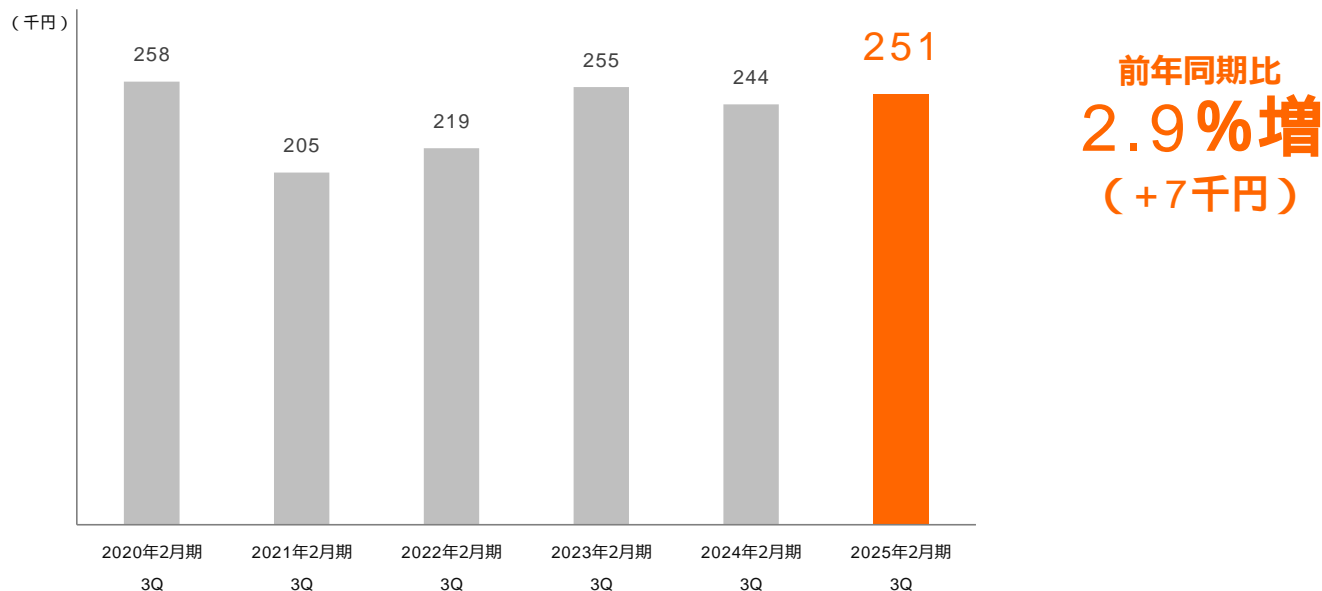
メディアサービス「契約社数」推移（ユニーク）



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。

大手の顧客企業・人材企業を中心に、単価が上昇

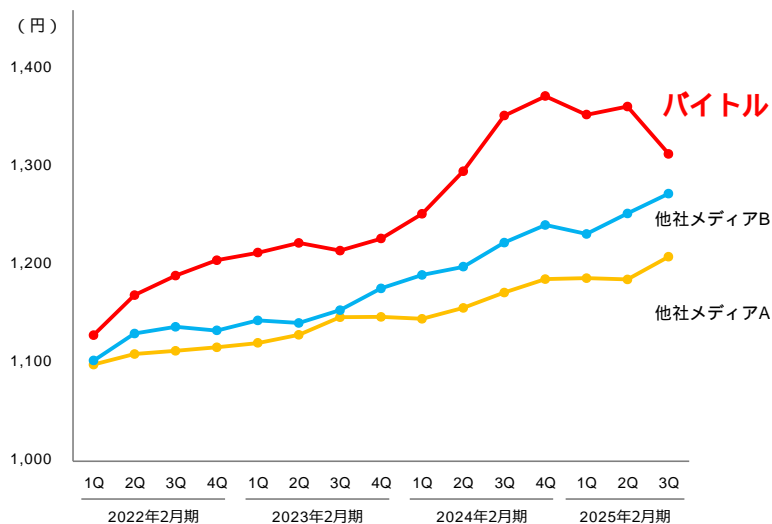
メディアサービス 1契約あたり「単価」推移（ユニーク）



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。

有期雇用労働者の待遇・地位向上の取り組みで、競合媒体より高い平均時給を実現

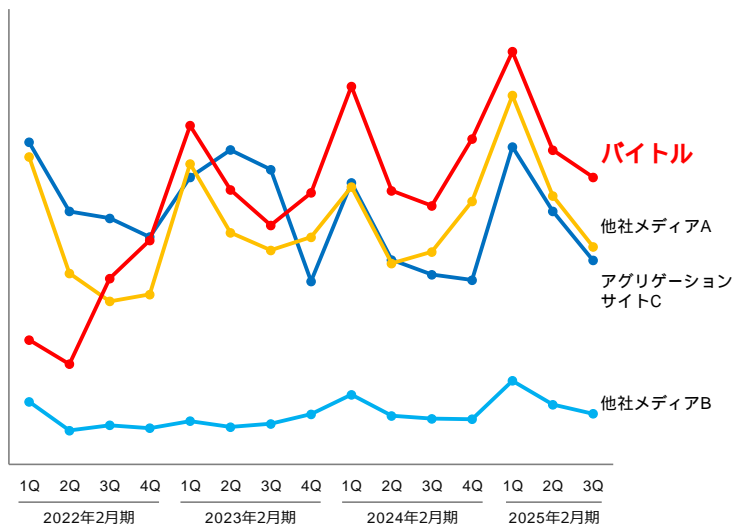
バイトル掲載案件平均時給



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

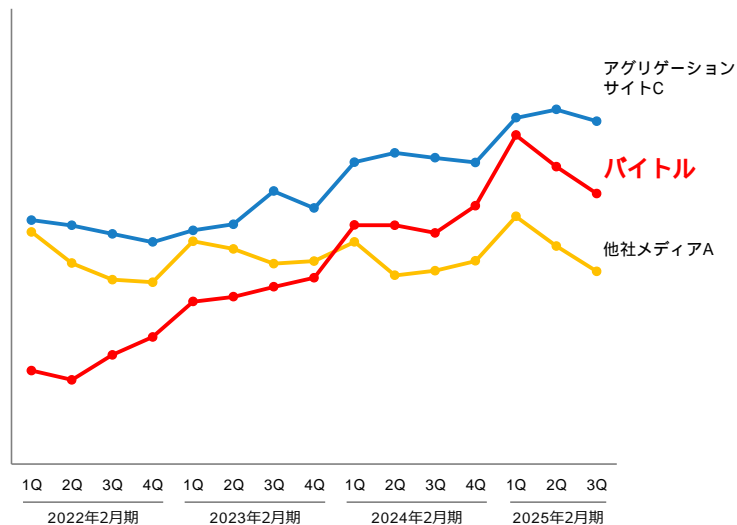
アプリダウンロード数『No.1』が継続 MAUが順調に推移。『No.1』の早期達成を目指す

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

通期戦略

3Q進捗と4Qトピックス

1

AI活用等による営業社員の生産性向上

（課題）2023年入社社員の育成と既存社員の生産性向上
（今期戦略）

AIの活用による業務効率化、商談時間の創出

「営業リスト差配」「商談分析」「求人原稿作成」「ロールプレイング」「提案準備の効率化」等にAIを活用

対面/オンラインを組み合わせた営業による受注率向上

対面営業により顧客との信頼関係を構築した後、オンラインによる効率的な商談を実施

（3Q進捗）

- ・ AIを活用した「求人原稿作成」「提案準備の効率化」ツールの活用を推進。営業社員の事務作業の時間削減で生産性向上

（4Qトピックス）

- ・ 既存メディア＋スポットタイトル拡販による売上拡大

2

物流、製造、医療/介護領域の強化

（課題）業種ごとの市場動向に対応した機動的な営業戦略実行
（今期戦略）成長業種へのプロモーション・営業の強化

ドライバーの残業規制強化に伴う人材ニーズ拡大や、製造業の生産回復、医療/介護業界の需要増を捉え、売上を拡大

（3Q進捗）

- ・ 物流/オフィス/医療・介護領域、および人材企業向けの売上が増加

（4Qトピックス）

- ・ 物流/オフィス/医療・介護領域の売上拡大に注力

3

郊外・地方のシェア向上

（課題）郊外・地方でのシェアは、都心部と比較してまだ低い
（今期戦略）直販の営業人員増と代理店網の拡大

（3Q進捗）

- ・ 郊外のシェアが順調に拡大

（4Qトピックス）

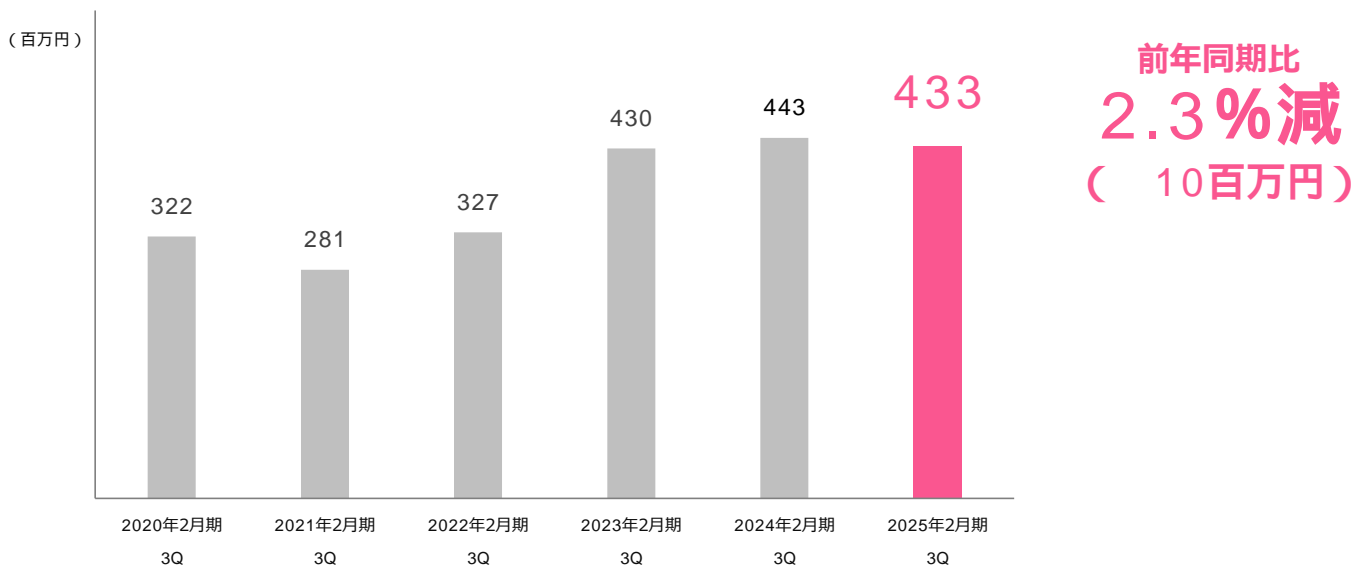
- ・ 代理店による販売を推進

新卒の採用人数減の影響等により、売上が前年割れ

第4四半期は生産性向上により、売上成長はプラスに転じる見通し

エージェントサービス 売上高推移

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



2. エージェント（人材紹介）サービス ② 3Q進捗と4Qトピックス

通期戦略

3Q進捗と4Qトピックス

1

キャリアアドバイザー（CA）の生産性向上

- （課題）CAの増員は順調に進む一方、生産性向上が課題
 （今期戦略）**人員増と生産性向上の両立**
- ・新卒教育の組織を立ち上げ、既存社員の生産性を下げることなく、新卒を育成。「面談分析」「ロールプレイング」等のツールを活用、面接力を向上
 - ・CAの求人検索画面のUI改善で紹介候補企業/施設の検索を容易に。業務効率をアップ

（3Q進捗）

- ・CAの求人検索画面のUI改善が完了
 - ・24新卒入社育成を継続、本格稼働開始
- （4Qトピックス）
- ・CAの求人検索画面利用を促進し、生産性向上につなげる

2

既存メディアからの送客を強化

- （課題）成長性が高い介護領域でのユーザー基盤拡充
 （今期戦略）**既存メディアのユーザー拡大による登録者数アップ**
 メディアサービスの医療・介護領域への広告宣伝投資が、人材紹介の登録者増にも寄与

（3Q進捗）

- ・既存メディアからの送客に注力
 - ・「ナースではたらこ」アプリをリリース
- （4Qトピックス）
- ・3Qの取り組みを継続

3

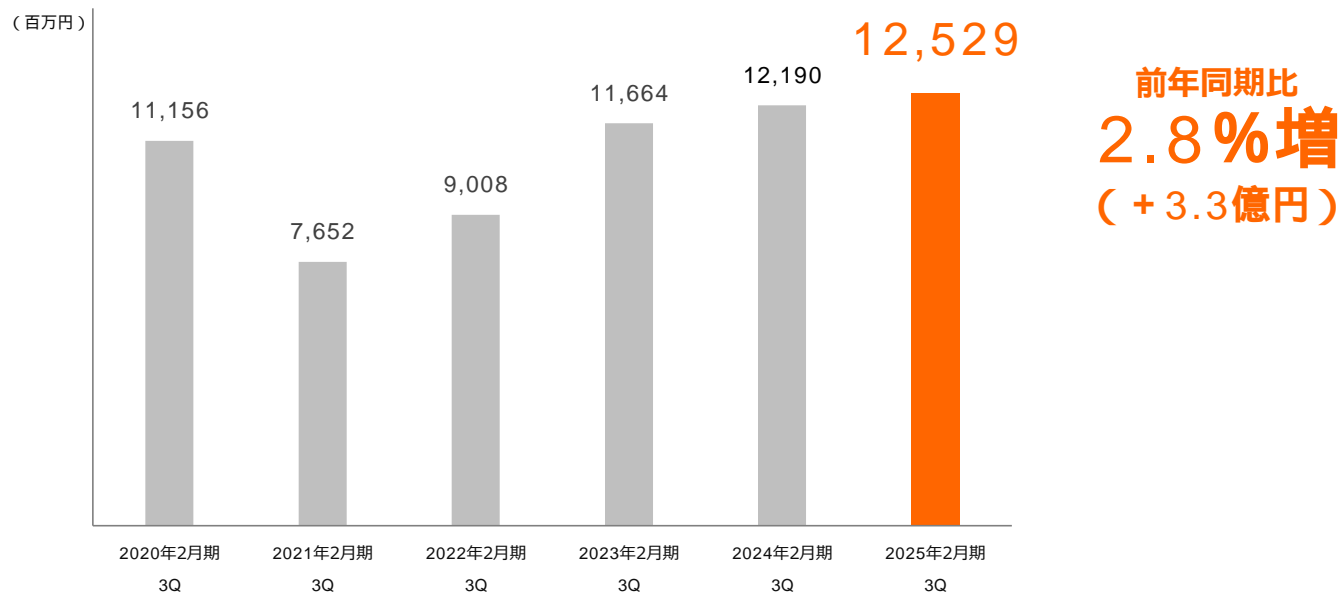
サービスの品質向上

- （課題）多様な求人案件の充実
 （今期戦略）大口顧客との関係強化と中小口の新規開拓で契約事業所数を拡大

（3Q進捗）

- ・都市部・郊外を中心に大口顧客との関係強化に注力
- （4Qトピックス）
- ・3Qの取り組みを継続

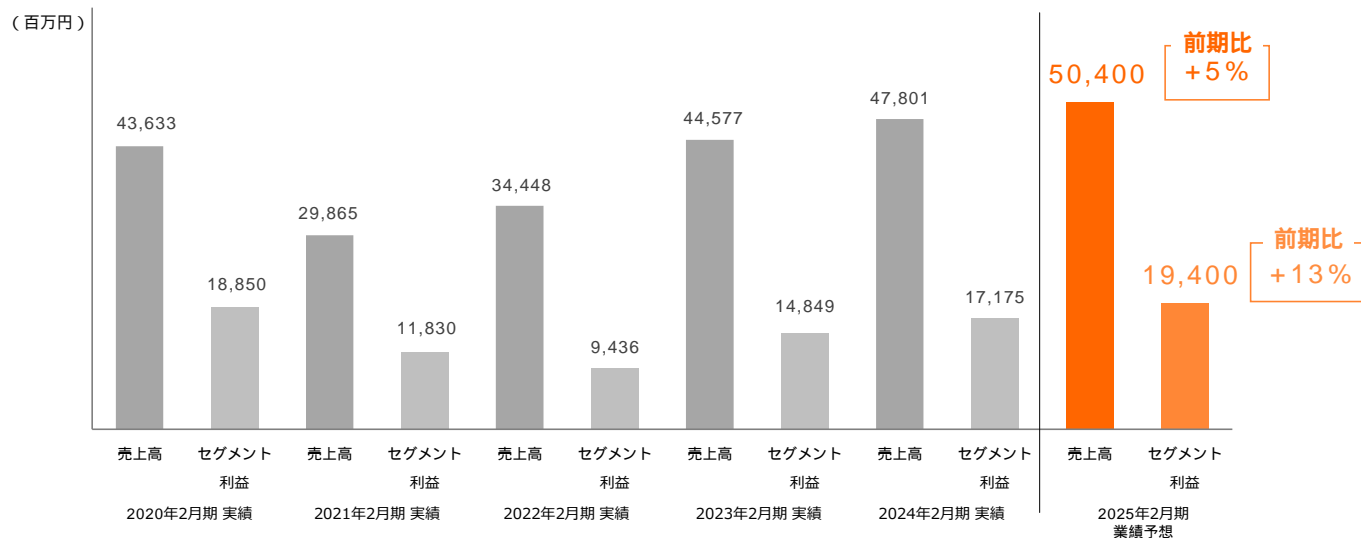
人材サービス事業 売上高推移



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。

売上高+5%、セグメント利益+13%成長の計画

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、介護ではたらこ等

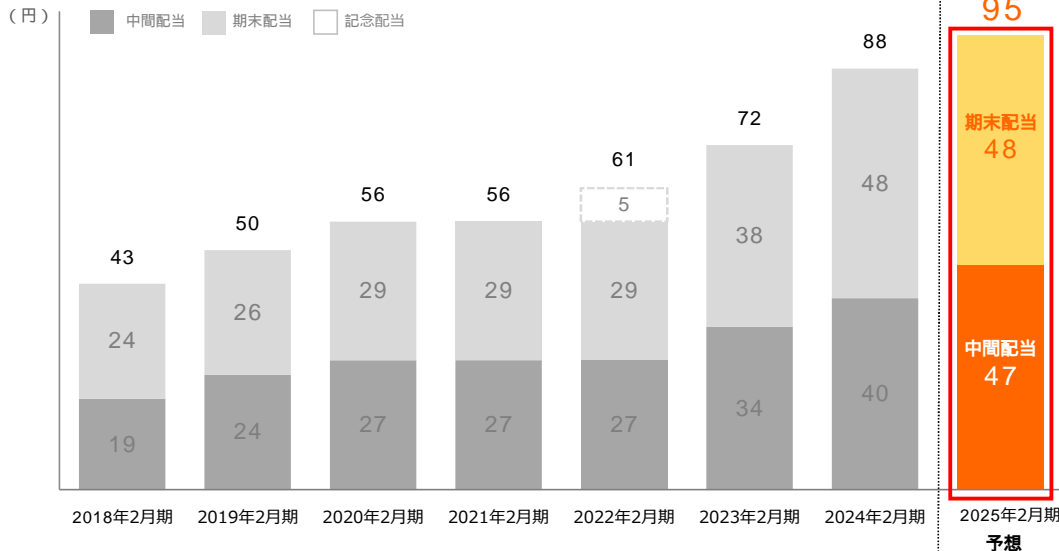


株主還元

期末配当予想は変更なし

自己株式取得と合わせ、総還元性向は114%の見通し

一株当たり配当金の推移



2025年2月期 配当
通期配当 95円

【内訳】

中間配当 47円 (実績)
 期末配当 48円 (予想)
 変更なし

(ご参考) 配当方針

【累進配当】

原則、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

大谷翔平選手の新デザインQUOカードを贈呈予定

【株主優待制度について】



株主優待の内容を魅力あるものとし、
より多くの株主の皆様の中長期的にわたり継続して
当社株式を保有していただくことを目的として、
株主優待制度を設けております。

本年の期末株主優待（2025年2月末基準日）につきましては、
2025年2月26日が権利付最終売買日となります。

【株主優待の内容】

基準日	株式保有数	優待内容
2月末 8月末	100株以上 ~ 500株未満	オリジナルQUOカード (500円相当)
	500株以上	オリジナルQUOカード (1,000円相当)

配当性向50%に加え、「総還元性向65%」を設定

成長投資を行った上で、マクシマムキャッシュを超える現預金は株主に還元

基本方針 「成長投資と株主還元を重視したキャッシュアロケーションを行う」

成長投資

- 既存事業の成長や新規事業創出のための投資
(人材投資、システム投資、プロモーション投資等)
- AIなど先端テクノロジーに関する研究開発、事業に活用するための投資
- 事業成長の加速を目的としたM&Aや出資 等

株主還元

- 原則、前期配当額を下限とし、**配当性向50%**を堅持。年2回の配当実施。
 - **総還元性向65%**を目安とする
 - キャッシュポジションなどBSの状況、財務目標の達成見通し、株価水準などを総合的に勘案し、追加的な株主還元策を検討
 - **事業運営に必要な資金額をマクシマムキャッシュ**とし、**原則、それをを超える過剰な現預金は保有しない**。ただし、単年度では判定せず、中期的な投資機会を慎重に見極めながら、過剰な現預金がある場合は株主に還元
 - 仮に中期的な利益目標の達成が困難な見通しの場合に、BSの状況や株価水準などを勘案の上、ROE目標に近づけるべく追加的な株主還元を検討
- マクシマムキャッシュの考え方**
「3か月分の支払いと、その期間における税金・配当金支払いの合計額」
(ご参考) 2025年2月期は170億円 (= 2024年3~5月の支払い110億円 + 税金30億円 + 配当27億円)

7

Appendix

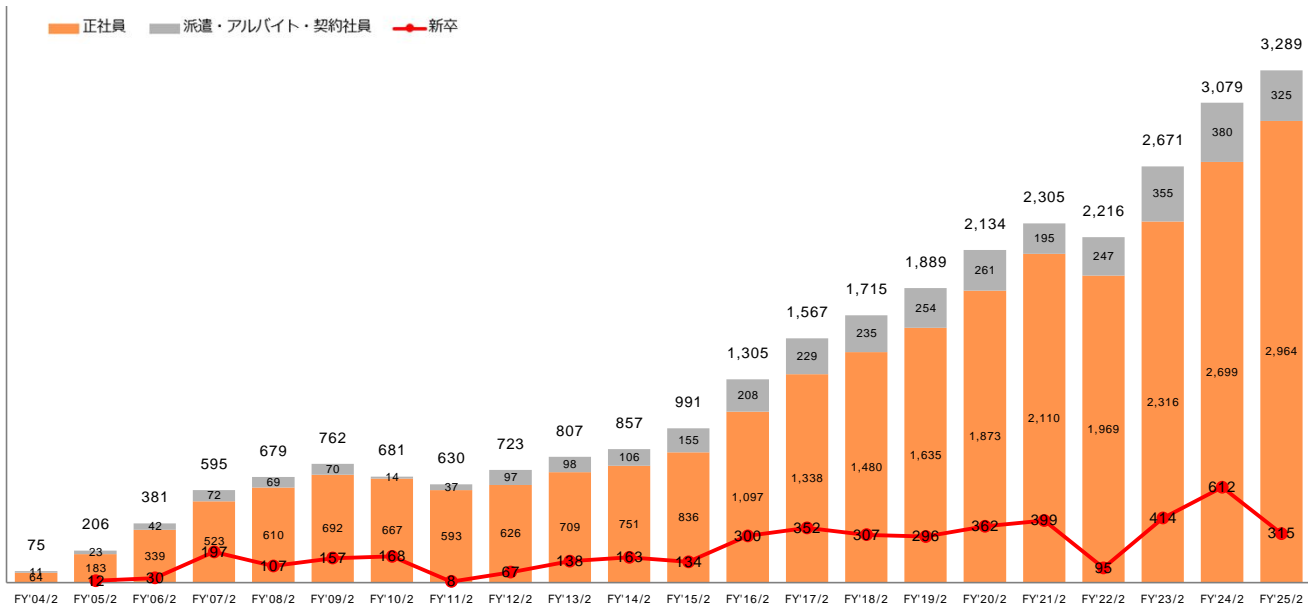
1. 会社概要
2. 中期経営計画 dip30th
3. ESGの取り組み

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 (2024年2月末日現在)
売 上 高	53,782百万円 (2024年2月期)
従 業 員 数	2,964名 (2024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 人員数推移

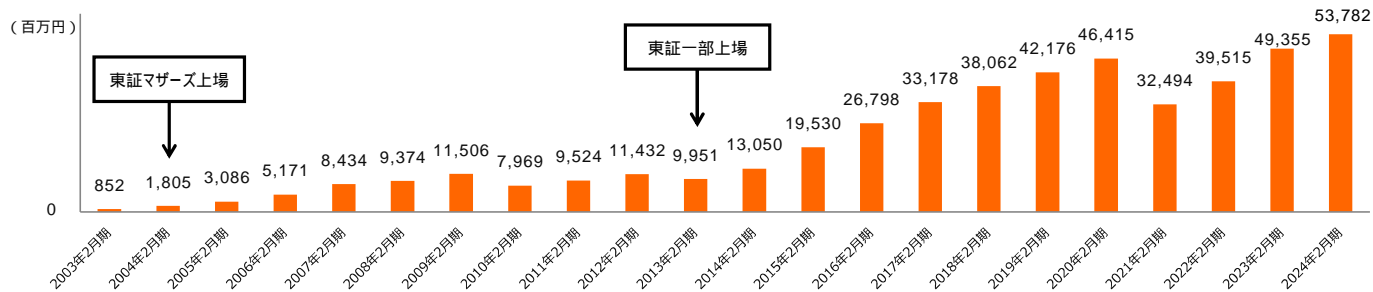
人員数 年次推移



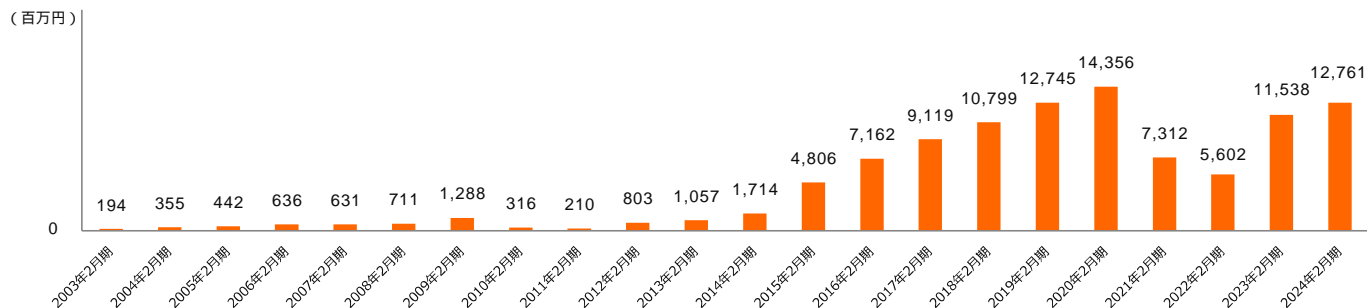
注：各年次、期末時点での人員数を記載
FY'25/2のみ、2024年4月1日時点の人員数を記載

1. 会社概要 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。

1. 会社概要 財務データ：損益計算書

(百万円)

	23/2期				24/2期				25/2期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	12,342	11,476	12,899	12,637	14,027	12,518	13,709	13,526	15,279	13,145	14,227
売上原価	1,341	1,252	1,331	1,348	1,450	1,422	1,467	1,484	1,532	1,552	1,272
売上総利益	11,001	10,224	11,567	11,288	12,577	11,096	12,242	12,041	13,746	11,593	12,954
販売費及び一般管理費	7,843	7,599	7,859	9,242	9,234	8,206	8,655	9,098	9,722	8,100	9,589
人件費	3,955	3,937	3,942	4,717	5,032	4,879	4,745	4,698	5,444	4,463	4,729
広告宣伝費・販売促進費	2,669	2,521	2,683	3,304	2,717	1,931	2,505	2,843	2,610	2,113	3,278
地代家賃	255	254	256	264	277	285	281	282	363	353	352
その他	963	885	977	956	1,207	1,109	1,123	1,274	1,303	1,169	1,229
営業利益	3,158	2,625	3,708	2,046	3,342	2,889	3,586	2,943	4,023	3,492	3,365
経常利益	3,090	2,473	3,717	2,317	3,276	2,865	3,567	2,908	3,997	3,422	3,363
親会社に帰属する 四半期純利益	2,006	1,685	2,561	1,681	2,153	2,213	2,463	2,220	2,804	2,242	2,314

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：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収益認識基準を適用しております。

1. 会社概要 財務データ：貸借対照表

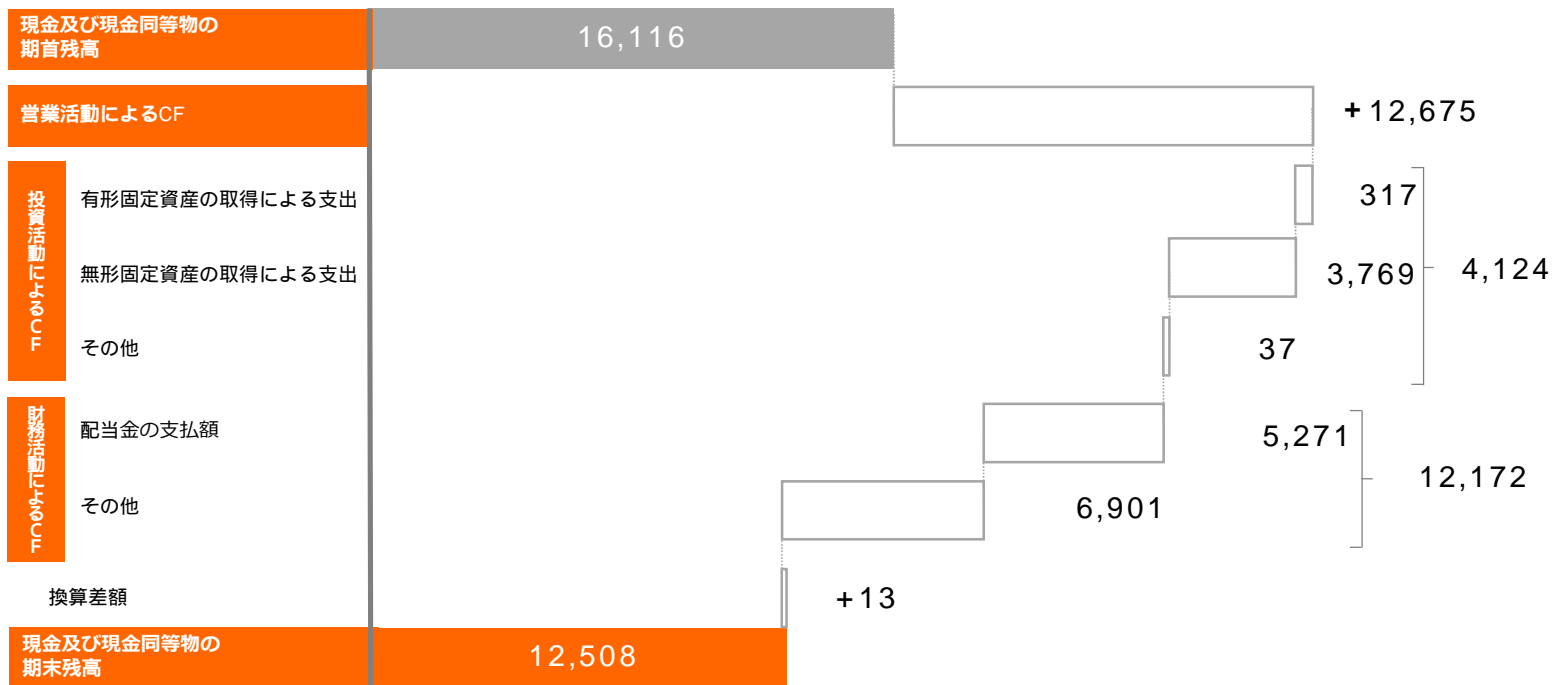
(百万円)

	2024年2月期 (2024年2月29日)	2025年2月期 第3四半期末 (2024年11月30日)	増減額
資産	50,772	47,958	2,814
流動資産	28,146	23,902	4,244
固定資産	22,625	24,055	+1,430
有形固定資産	2,044	2,654	+610
無形固定資産	9,627	11,229	+1,602
投資その他の資産	10,953	10,171	782
負債	11,064	13,254	+2,190
流動負債	9,239	10,484	+1,245
固定負債	1,824	2,769	+945
純資産	39,708	34,703	5,005
株主資本	38,821	34,048	4,773
その他の包括利益累計額	438	247	191
新株予約権	432	393	39
非支配株主持分	16	14	2

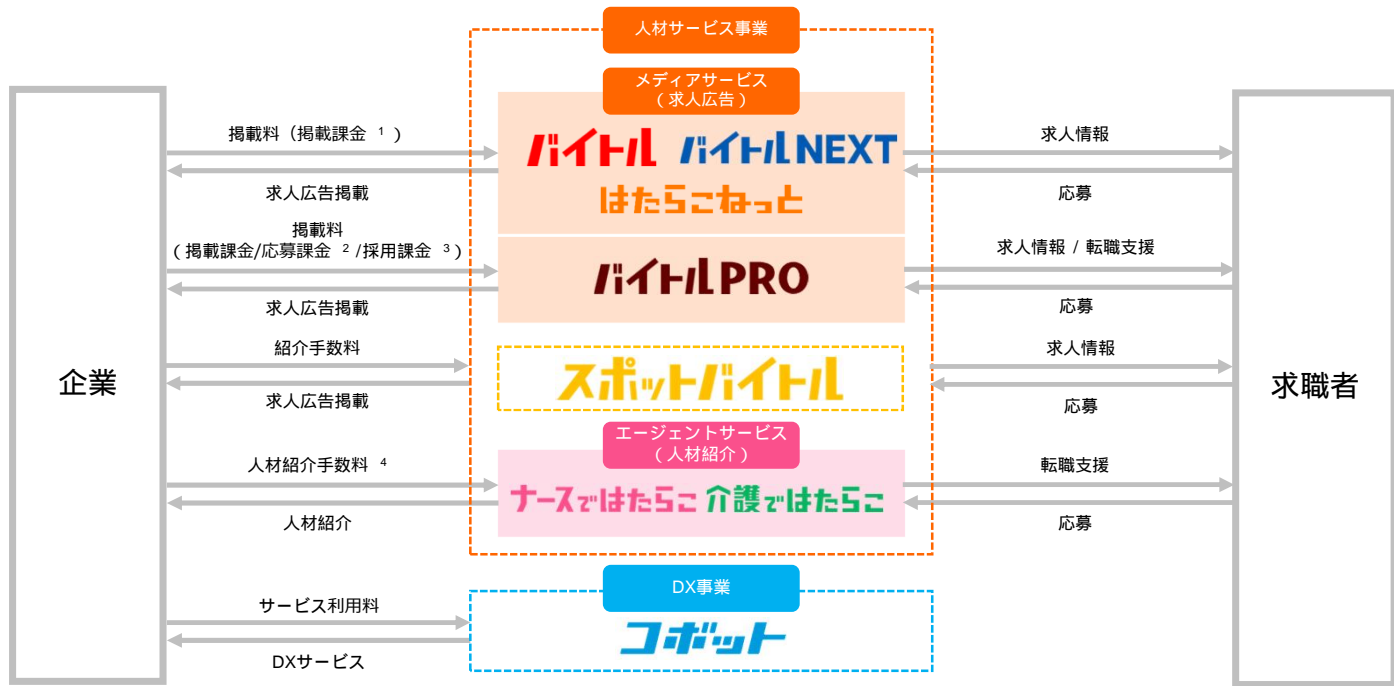
1. 会社概要 財務データ：キャッシュ・フロー計算書

2025年2月期 第3四半期

(百万円)



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

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

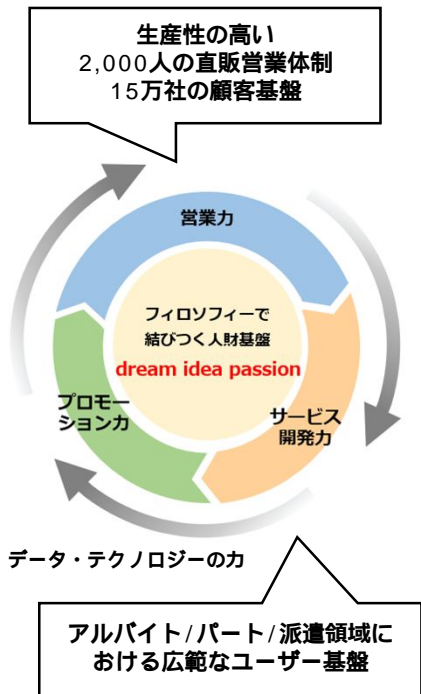
×

DX事業

Digital labor
force solution

コボット

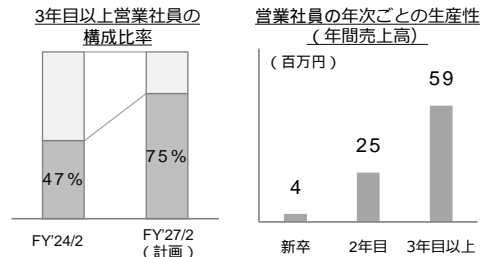
ディップの強み



4つの成長戦略

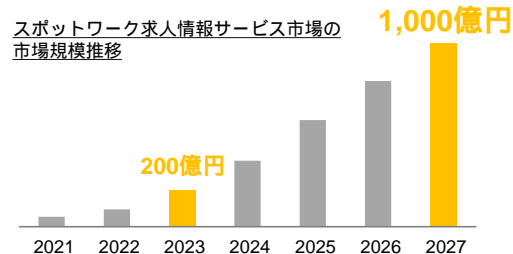
1. 過去最大規模の新卒の育成による成長率加速

2023年に600人の新卒を採用。2027年2月期には高い生産性である3年目以上の営業社員比率が向上し、成長率が高まる見込み



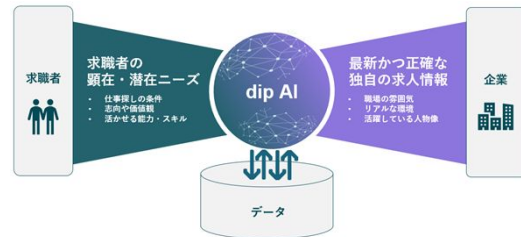
3. 急拡大するスポットワーク領域に進出

10月1日より「スポットバイトル」を開始。15万社の顧客基盤と2,000名の営業体制を活かして中期的に業界No.1を目指す



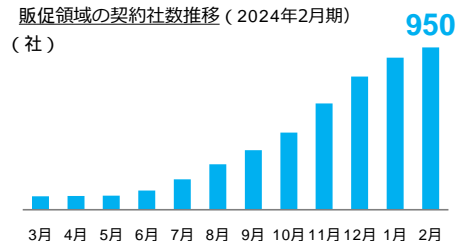
2. 新サービス「dip AI」をリリース

2000人の直販営業が集めた最新・正確・独自の求人情報と、広範なユーザーの対話履歴を活用。ユーザーの就業機会を拡大



4. 販促領域のDX商品の売上拡大

順調に社数を拡大中。求人ニーズの有無に關係なく顧客企業と繋がりが続けられるため、その求人ニーズを効率的に把握、求人広告をアップセル



1. 会社概要 人材サービス事業 KPI

	2023年 2月期				2024年 2月期				2025年 2月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高（人材サービス事業合計）	11,246	10,317	11,664	11,348	12,614	11,062	12,190	11,934	13,572	11,513	12,529
< YoY >	+36.3%	+41.4%	+29.5%	+14.7%	+12.2%	+7.2%	+4.5%	+5.2%	+7.6%	+4.1%	+2.8%
売上高（メディアサービス合計）	10,594	9,881	11,206	10,935	11,913	10,635	11,731	11,467	12,772	11,021	12,077
< YoY >	+39.6%	+42.1%	+29.1%	+13.8%	+12.5%	+7.6%	+4.7%	+4.9%	+7.2%	+3.6%	+2.9%
契約社数（メディアサービス合計）	14,484	14,063	14,874	14,904	15,965	14,809	15,995	16,114	17,278	15,399	16,062
< YoY >	+13.4%	+24.1%	+13.1%	+10.5%	+10.2%	+5.3%	+7.5%	+8.1%	+8.2%	+4.0%	+0.4%
売上高（エージェントサービス合計）	644	408	430	388	689	406	443	441	774	477	433
< YoY >	2.9%	+19.3%	+31.5%	+37.6%	+7.0%	0.5%	+3.0%	+13.7%	+12.3%	+17.5%	2.3%

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870億円	30%以上
3大都市圏 郊外	約520億円	25%以上
地方	約350億円	10%以上

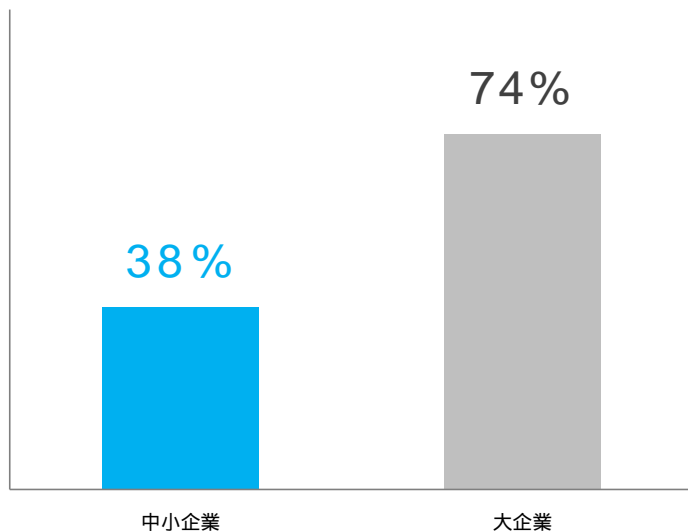
¹ 第三者機関の市場規模調査（2023年度）

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

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



2,000名超の直販営業と
15万社の顧客基盤

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

人材サービス営業1,900名
+ 専任営業180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



従来のDXサービス dipのDXサービス

導入が容易



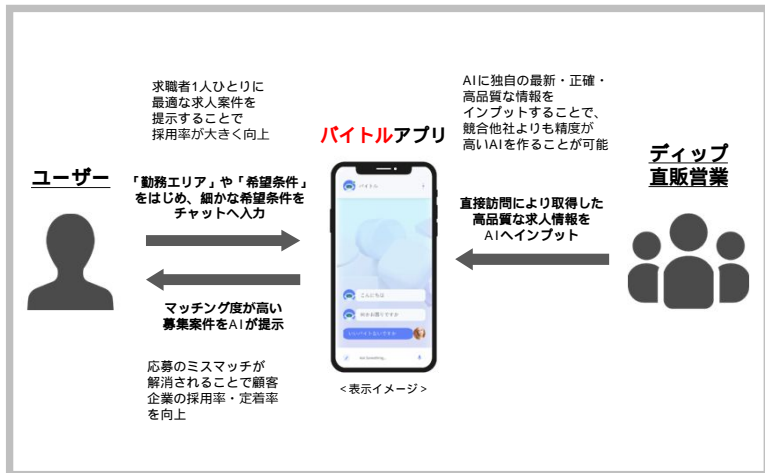
導入から保守・運用までワンストップで提供

2024年4月時点

「検索型」から「対話型」の仕事選びにシフト

マッチング率の向上により応募者を増加。ユーザー集客のコスト効率を向上

(再掲) 「dip AI」のビジネスモデル



2025年2月期は「フェーズ①」の実現に注力
事業展開の方向性

【フェーズ】

既存サイト(バイトル等)の一機能として搭載し、
ユーザーのマッチング率を向上

【フェーズ】

マッチング精度のさらなる向上後、成果課金モデルを導入
マッチング度が高い人材の紹介により、採用率・定着率を向上

【フェーズ】

導入領域を拡大

「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 会議で冨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」の仕事選別に転換し、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



AI活用の全社プロジェクト「dip AI Force」の目標

今期（2025年2月期）

約50万時間の業務削減・商談時間の創出を目指す

< 現在進行中の主な取り組み >

営業社員の活用事例

営業の顧客提案支援ツール（独自開発/他社SaaS）

- ・ AIを相手に商談ロールプレイングの実施
- ・ AIが顧客データを元に受注確率の高い企業リストを作成
- ・ 提案資料などのドキュメント作成時における文章生成
- ・ 商談議事録を自動作成。マネジャーが内容を参照し適切かつ迅速な商談サポートを実施

削減目標：約30万時間

求人ページ改善ツール（独自開発）

求人原稿の改善案を自動で作成し、改善ポイントや根拠を解説

削減目標：約4万時間

エンジニア社員の活用事例

開発支援ツール（Github Copilot）

コードの自動生成、入力時の正誤チェックを実施

削減目標：約4万時間

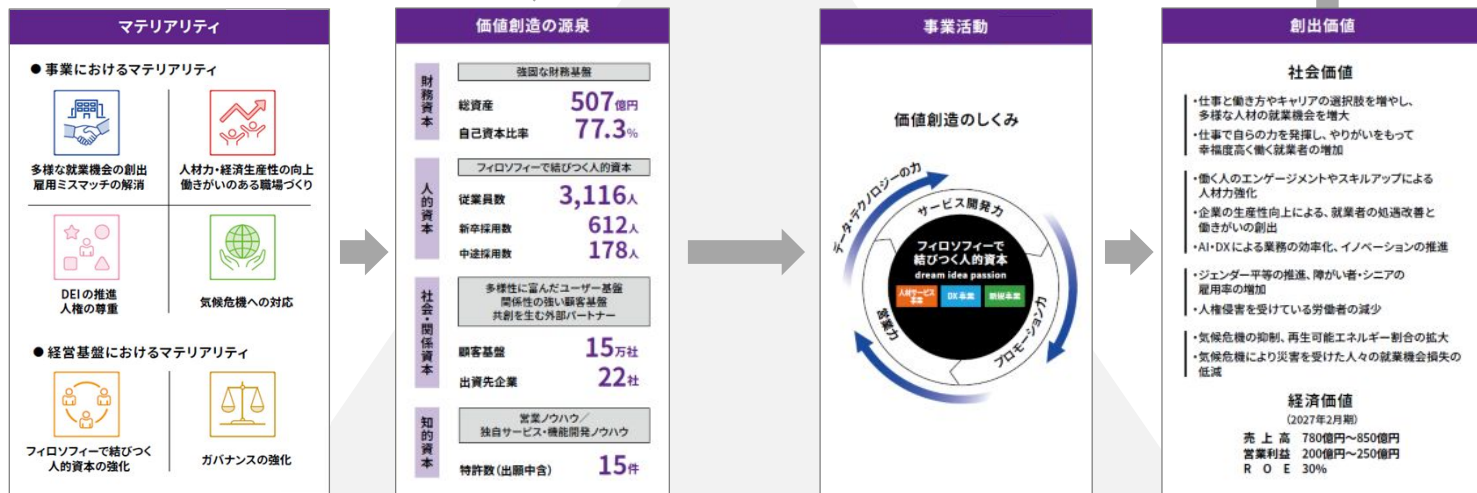
企画・事務社員の活用事例

作業効率化ツール（他社SaaS）

- ・ 生成AIを活用しマクロ作成
- ・ 生成AIを活用した経費精算システムを導入

削減目標：約4万時間

価値創造の根幹にあるdipのフィロソフィー



マテリアリティへの取り組みを通じて「誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会」の実現を目指す

生成系AIの急速な進化などの変化を踏まえてマテリアリティを特定

VISION

誰もが働く喜びと幸せを感じられる社会
Labor force solution company

事業におけるマテリアリティ

多様な就業機会の創出
雇用のミスマッチの解消

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

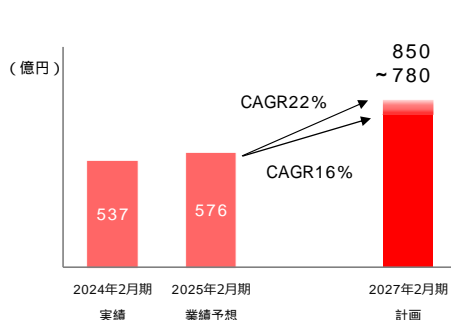
2. 中期経営計画 dip30th 全体像

マテリアリティ	マテリアリティ詳細	マテリアリティに関連する機会	マテリアリティに関連するリスク	創出する社会価値	関連するSDGs
<p>多様な就業機会の創出 雇用ミスマッチの解消</p>	AIなどのテクノロジーの力で、多様な人材の就業と様々な働き方を創出し、人材の流動性を高めつつ、採用時のミスマッチを解消することを通じて、個人が力を最大限に発揮し、より良く処遇されることで、働く喜びと幸せを感じる就業者を増やします	<ul style="list-style-type: none"> 労働参加率の向上（職業・職種の違い、働き方の多様化など） マッチングの向上 労働者のキャリアアップ・スキルアップ 労働者に対するセーフティネットの拡充 新たなサービスの誕生 	<ul style="list-style-type: none"> 膨大な個人データが収集されることによる情報管理リスクの増大 既存のビジネスモデルのディスラプト 	<ul style="list-style-type: none"> 仕事と働き方やキャリアの選択肢を増やし、多様な人材の就業機会を増大 仕事で自らの力を発揮し、やりがいをもって幸福度高く働く就業者の増加 	
<p>人材力・経済生産性の向上 働きがいのある職場づくり</p>	テクノロジーの活用で、採用した人材のエンゲージメントとスキルを高め生産性とイノベーションの力を上げることで、企業の収益力を向上し、働く人の処遇の改善と働きがいに溢れた職場づくりを支援します	<ul style="list-style-type: none"> 企業の経済生産性向上への取り組み加速 労働者の処遇・待遇向上と労働安全衛生の必要性の高まり AI・ロボティクス活用による仕事への満足度向上 	<ul style="list-style-type: none"> 人材力・生産性向上への取り組みが遅れることによる企業の競争力低下、収益性の悪化 人材・組織マネジメントやエンゲージメントにおける難易度の上昇 データ・テクノロジーの活用度による企業間競争力格差の増大 	<ul style="list-style-type: none"> 働く人のエンゲージメントやスキルアップによる人材力強化 企業の生産性向上による、就業者の処遇改善と働きがいの創出 AI・DXによる業務の効率化、イノベーションの推進 	
<p>DEIの推進 人権の尊重</p>	様々な個性を持つ人々が、互いを認め合い協働する職場、環境づくりを進め、ユーザー、顧客企業をはじめとした、ビジネスに関わる全ての人々の人権が尊重される事業活動を行います。AI活用によるデータの誤活用を防ぎ、多様性を尊重した公平性の高いマッチングを推進します	<ul style="list-style-type: none"> 多様な就業機会の増大 人権が尊重された職場環境の整備 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の対応遅れによる競争力低下、収益性の悪化 人権が尊重されない職場環境下での生産性の低下・離職の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ジェンダー平等の推進、障がい者・シニアの雇用率の増加 人権侵害を受けている労働者の減少 	
<p>気候危機への対応</p>	気候危機を抑制するために、サプライチェーン全体でのCO ₂ 排出削減に取り組めます。気候危機による災害や事故にあった方々の就業支援に取り組みます	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素社会実現への貢献 気候危機により災害を受けた方への就業機会の提供 	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動に伴う異常気象・災害による物理的損害 気候危機に対応しないことによるレピュテーションの発生 脱炭素の導入などの政策・法規制等の実装・変更に伴うコスト増大 気候変動に伴う対応の遅れによる事業機会の逸失 	<ul style="list-style-type: none"> 気候危機の抑制、再生可能エネルギー割合の拡大 気候危機により災害を受けた人々の就業機会損失の低減 	
<p>フィロソフィーで結びつく 人的資本の強化</p>	フィロソフィーに共感する人材の採用・育成、マネジメントにテクノロジーを駆使し、そのエンゲージメントとロイヤリティ、幸福度を高めることで、一人ひとりの力が遺憾なく発揮されるように努めます	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材確保と育成による人的資本の拡大 新事業や新サービス創出 労働生産性の向上、モチベーションの向上 変化やビジネスチャンスへの対応力強化 	<ul style="list-style-type: none"> 対応に十分による優秀な人材の流出、社員エンゲージメントの停滞・低下、労働生産性の低下 イノベーションを創出できない人材の不足 		
<p>ガバナンスの強化</p>	社会価値と経済価値を創出し、持続的かつ高い成長を続けるために、経営の透明性と健全性を確保しつつ、さらなる意思決定および業務執行の迅速化を図ります。特に、ビジネスにAIなど最新のテクノロジーを活用することで生まれ得るリスクを正しく捉え、コンプライアンスの遵守/リスクマネジメントの強化を推進します	<ul style="list-style-type: none"> 社会的信用・資本市場からの信頼の獲得 変化への適切な対応、強固な成長基盤の確立 意思決定の透明性と健全性を確保 意思決定および業務執行の迅速化 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンス機能不全に伴う事業継続リスク 社会的信用・資本市場からの信頼の低下（失墜） AIの誤活用による信用（レピュテーション）の毀損 		

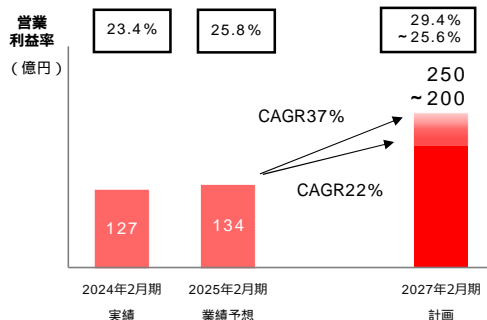
2. 中期経営計画 dip30th 創出する経済価値（財務目標）

中計最終年度（2027年2月期）でROE30%を目指す

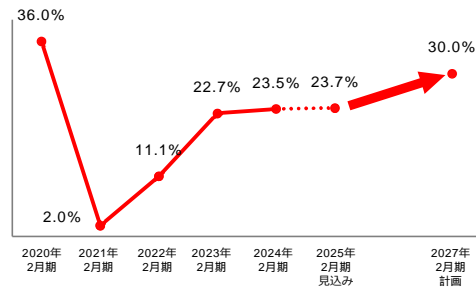
売上高計画



営業利益計画



ROE



（ご参考）前提条件

【市況の前提】

緩やかな景気拡大が継続する前提

【システム投資計画】

- ・ 既存サービスに係る投資は毎年約15%成長を想定
- ・ 上記とは別に、AI関連の投資を3年間で合計約20億円と仮定
- ・ 資産化率は現状の水準が継続すると想定

【人員計画】

- ・ 新卒採用：2024年度300人、25年度340人、26年度400人（内訳）
 - メディア：2024年度215人、25年度215人、26年度215人
 - エージェント：2024年度50人、25年度15人、26年度40人
 - DX：2024年度20人、25年度90人、26年度180人
- ・ 中途採用：2024年度150人、25年度130人、26年度155人
 - エンジニア・企画等で毎年70名、エージェント・DXで毎年30~50名、コーポレート部門は退職補充のみ

（注）現時点での想定であり、変更の可能性があります

2. 中期経営計画 dip30th 創出する社会価値（非財務KPIと進捗）

マテリアリティ	非財務KPI	実績				目標	
		2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2027年2月期	
多様な就業機会の創出 雇用ミスマッチの解消	多様な職業・職種・様々な働き方へのニーズに応える質の高い求人人数 ¹⁾	116万件 ¹⁾	133万件 ¹⁾	139万件 ¹⁾	業界No.1を維持	168万件 ¹⁾	
	シニア歓迎求人数	21万件 ¹⁾	31万件 ¹⁾	38万件 ¹⁾	40万件 ¹⁾	45万件 ¹⁾	
	育児・子育て中でも働きやすい求人数	-	51万件 ¹⁾	61万件 ¹⁾	-	80万件 ¹⁾	
	外国人・留学生の求人数	-	147万件 ¹⁾	177万件 ¹⁾	-	30万件 ¹⁾	
	高校生歓迎の求人数	-	9万件 ¹⁾	13万件 ¹⁾	-	15万件 ¹⁾	
	医療・福祉業界の就業者数 ²⁾	-	1万人	2.3万人	-	2.5万人	
人材力・経済生産性の向上 働きがいのある職場づくり	採用・人事、販促領域でDX導入・課金社数	-	1.2万社 ¹⁾	1.4万社 ¹⁾	-	3万社 ¹⁾	
	時給アップ等の処遇改善を実現した求人数 ³⁾	85万件 ¹⁾	99万件 ¹⁾	109万件 ¹⁾	100万件 ¹⁾	125万件 ¹⁾	
DEIの推進 人権の尊重	採用時の年齢・バイアスがない求人数（年齢入力任意求人数）	-	13万件 ¹⁾	41万件 ¹⁾	-	65万件 ¹⁾	
	障がい者雇用の求人	単発でキャンペーンを実施	単発でキャンペーンを実施	単発でキャンペーンを実施	連年でキャンペーンを実施	連年でキャンペーンを実施	
	優良募集情報等提供事業者認定	制度開始前	取得	継続	取得・継続	取得・継続	
	労働法規に違反する案件数	0件	0件	0件	0件を継続	0件を継続	
	人権侵害と思われる案件の掲載禁止	実施済	実施済	実施済	実施を継続	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	567.7t-CO2e/年	334.2t-CO2e/年	175.3t-CO2e/年	Scope1+2とデータセンター-実質ゼロ ⁷⁾	Scope1+2とデータセンター-実質ゼロ ⁷⁾	
	エンゲージメント指数 ⁴⁾	3.82	3.84	3.96	4.0	4.2	
フィロソフィーで結びつく 人的資本の強化	新卒社員から管理職に昇格した社員における女性比率	41.3%	43.5%	45.2%	50%	50%	
	女性の管理職比率	33.2%	34.4%	36.2%	40%	40%	
	女性の育児休業取得率	100%	98.2%	100.0%	100%	100%	
	女性の育児休業復帰率	100%	100%	98.0%	100%	100%	
	男性の育児休業取得率 ⁵⁾	61.1%	92.5%	100%	100%	100%	
	障がい者の雇用率	2.6% ⁴⁾	3.0% ⁴⁾	2.2% ⁴⁾	法定雇用率 ²⁾ 以上	法定雇用率 ²⁾ 以上	
	有給休暇取得率	56.6%	59.4%	72.5%	80%	80%	
	平均所定外労働	25.4時間/月	23.0時間/月	19.8時間/月	20時間以下/月	20時間以下/月	
	離職率	15.2%	12.6%	13.7%	10%	10%	
	研修時間	新卒研修	326時間	326時間	326時間	継続的に拡充	継続的に拡充
		新任管理職研修	36時間	52時間	52時間		
次世代リーダー育成研修		143時間	143時間	150時間			
ガバナンスの強化	独立役員の新割合	50% ³⁾	2/3 ³⁾	2/3 ³⁾	2/3以上	2/3以上	
	女性取締役比率	1/3 ³⁾	55.6% ³⁾	55.6% ³⁾	50%	50%	
	重要な法令違反件数	0件	0件	0件	0件を維持	0件を維持	
	コンプライアンス研修・テスト受講率	100%	100%	100%	100%を維持	100%を維持	
	投資家面談数	245件/年	367件/年	393件/年	500件/年	550件/年	

1：動画やしごと体験機能、dipさんからのメッセージなどを掲載。さらに質を高める施策を実施
 2：エージェンシーの決定人数とメディアサービスからの就業者数（自社推計）の合計
 3：時給アップ、継続勤務ボーナス・人社祝い金の案件
 4：当社ES（Employee Satisfaction）サーベイにおける指数（最高5）

1：2月末
 2：Scope1とScope2(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1条の4第2号における育児休業等および育児見込の取得割合を算出しております
 4：6月1日現在（厚生労働省 障害者雇用状況報告時点）民間企業の法定雇用率2.5%（2024年4月改定）
 5：2022年5月末現在

6：2023年5月末現在
 7：2024年5月末現在

“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。「病気になること」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。

2024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2024」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



2024
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

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

50.7%

・女性管理職比率 ^{1,2}

36.2%

・女性育休・産休取得率 ¹

100.0%

・男性育休・産休取得率 ¹

100.0%

・育休・産休復帰率 ¹

98.0%



¹ 2024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」

2018年より、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

2024年2月期 実績

北海道礼文町 (オンライン / リアルツアー)

福島県12市町村 (リアルツアー)

福井県 (オンライン / リアルツアー)

島根県西ノ島町 (リアルツアー)

長崎県五島市 (リアルツアー)



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

子どもたちへの職業体験学習 「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39社以上の企業協力のもと小学生3,073名が体験(延べ数)

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 / 2024年2月期 21校



6年目となる2025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・地域の中央銀行、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>

これまで認定されているESG指数



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/>