
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）

**第28期（2025年2月期） 第2四半期
決算説明資料**

2024年10月15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2四半期 連結業績	P 12
3	2025年2月期 通期業績予想	P 16
4	DX事業 事業概要 進捗	P 19
5	人材サービス事業 進捗	P 27
6	株主還元	P 38
7	Appendix	P 41

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」開始
2. 「dip AI」(AIエージェント)の進捗
3. ユーザー・顧客基盤の拡大
4. 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」開始

10月1日よりサービス開始、年内に全国展開を予定
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
「Good」評価を得たワーカーは、毎回ボーナスを受け取れる

スポットバイトル

(「バイトルフリー」から名称変更)

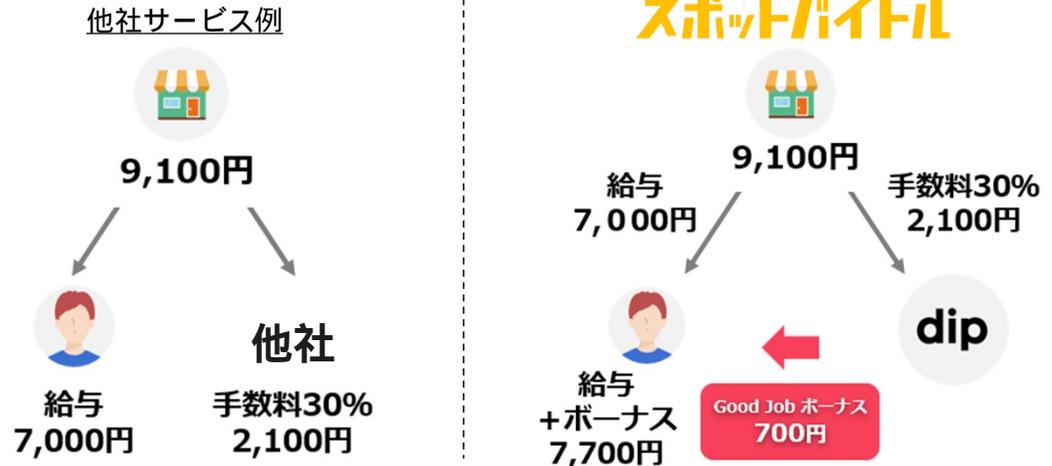


1 当社調べ

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
²「Good Job ボーナス」は当社負担となります。

<例：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>



1. スポットのバイトサービス「スポットバイトル」開始

シフト/スポット採用を企業にワンストップで提案、社数・単価アップを図る

2,000名の直販営業体制を活かし、大口に加え、中小口の顧客企業にも展開

ディップの競争優位性



求職者と顧客企業に、シフト・スポットの両サービスを提供

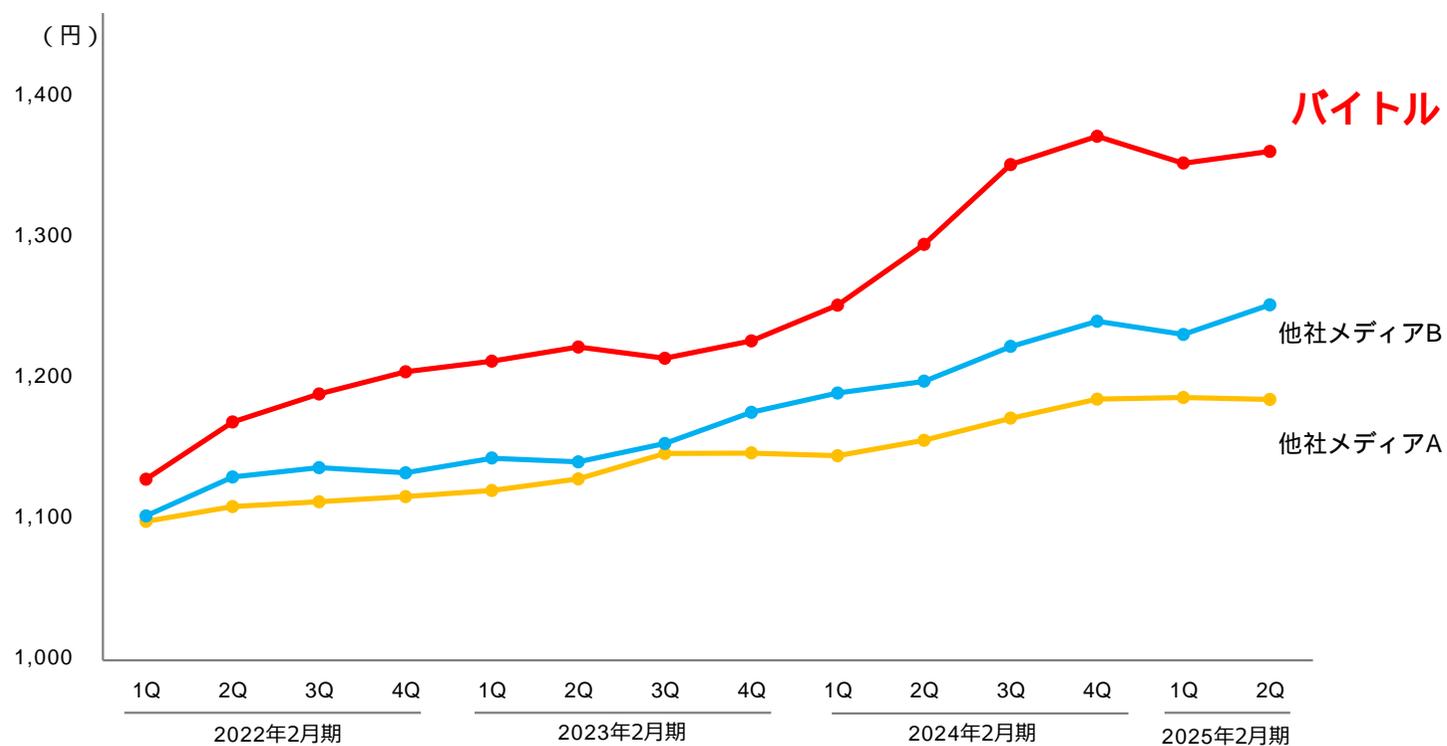


「スポットバイトル」利用企業からのコメント（一部抜粋）

- ・バイトルでいつものアルバイト募集をさせてもらっている中で急にシフトが空いてしまった時に、すぐにスポットバイトルを利用できるのはとても良いですね。
- ・スポットワークを活用する中で、無断遅刻や急なキャンセルに困っていた。Good Job ボーナスがあったら、高いモチベーションの方が来てくれそう、質の面でもとても期待しています。
- ・シフトのバイトを探すユーザーが多くいる「バイトル」から集客があり、働く意欲の高いワーカーがきてくれそう。

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

2. 「dip AI」(AIエージェント)の進捗

9月よりバイトルの一部ユーザーに提供開始。サイト訪問者の応募CVR(1)向上に寄与

「dip AI」にサービス名称を変更。10月25日より大規模プロモーションを展開

(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

仕事選びのスタイルにあわせ、タイプの違うバイチューが最適なユーザー体験を提供

サクサク派
条件が顕在化しているユーザーへ
最短の対話で適切な仕事を提案

じっくり派
対話を重ね、潜在的なニーズを
引き出し、マッチした仕事を提案



対話方法の選択画面イメージ

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

3. ユーザー・顧客基盤の拡大

大谷選手の「50 - 50」 達成で、高い広告効果が実現

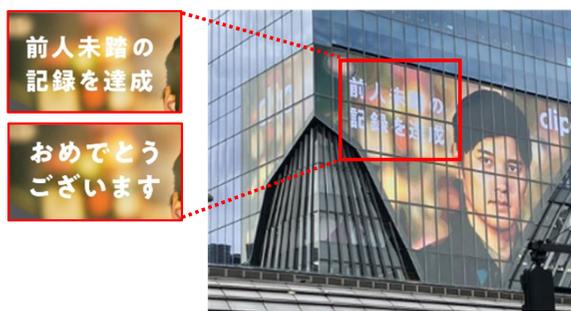
1シーズン中に50本塁打・50盗塁を達成することを指し、MLB史上前例のない記録。

ドジャースのアウェー戦にバックネット広告を掲載
「50 - 50」を達成した試合の3本塁打全てで放映

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ワーにグッズをプレゼントするキャンペーン



渋谷スクランブルスクエアの「dipビジョン」で「50-50」達成のお祝いメッセージを発信

高い換算効果を発揮

バックネット広告

広告換算額²

約10億円

TV番組数

148件

キャンペーン

SNSリーチ数

1800万回

その他、YouTube、TikTokで再生多数

注) 期間：24年8月14日～31日、9月1日～30日

番組：地上波 + BS (ニホンモニター調べ)

² 上記には動画配信サービス等は含まれておりません

3. ユーザー・顧客基盤の拡大

昨年引き続き、「Labor force solution Conference dip 2024」開催決定 ～ AIとDEIで革新する働き方の未来 ～ 顧客関係性の強化と基盤の拡充を狙う

テーマ

キーノートセッション

▶ 進化するAIの今と未来を探る

プレゼンセッション

▶ 多様な働き方を推進するdip新サービスについて

トークセッション

▶ 1万人の調査から解明した、
働きがいをもつ幸せマッチング

開催概要

日時：2024年10月29日（火）

場所：大手町三井ホール ライブ配信あり

参加費：無料

イベント登壇者



OpenAI Japan合同会社
代表執行役社長

長崎 忠雄

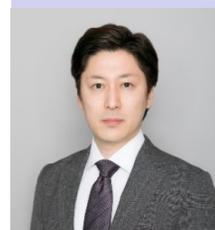
アマゾン・ウェブ・サービス
で日本法人の社長を歴任
日本IT業界のイノベーションと
クラウドコンピューティングの
発展に大きく貢献



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



株式会社
ビジネスリサーチラボ
代表取締役

伊達 洋駆

早稲田大学の招聘研究員や
厚生労働省の委員会構成員
としても活動
人材マネジメントや組織行動科学
に関する豊富な経験を持つ



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

注) 上記内容は変更になる可能性があります

厚生労働省「AI・メタバース関係の調査研究事業」ワーキンググループ委員

4. 人的資本の拡充

2025年4月入社予定の新卒306名が内定式に参加



役員からの歓迎メッセージを聞く内定者の様子



富田よりお祝いのメッセージを内定者に贈る



役員・先輩社員と内定者の懇親会

4. 人的資本の拡充

社員のエンゲージメント向上を目的とした取り組みを実施

コロナ期間中に入社した3年目から5年目社員を対象に熱海研修を実施



全国の拠点から約450名の社員が参加



キャリアプランや業務課題等を共有し、相互理解を深めるセッションを実施

社員の家族や友人を対象にファミリーデーを実施



社内見学ツアーを実施



▲参加者は100名を超える

ファミリーデーとは

社員の家族や友人を迎え、日頃から社員を支えてくださっている感謝を伝えるとともに、職場理解を深めたいという思いから開催にいたる。

<イベント内のコンテンツ>

未来を担う子供たちへのキャリア教育の場としてのプログラムを盛り込み、「1日社員証と名刺の配布」「オフィス見学」「社長室見学ツアー」「仕事取材スタンプラリー」などを実施

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強化

AI活用の全社プロジェクト「dip AI Force」の進捗

<2025年 2月期>

第2四半期末までに
業務効率化で創出した商談時間（年換算削減効果）

約24万時間

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

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

年換算削減効果：**6万時間**

今期削減見込み：約3.5万時間（今期8月より導入）

営業の顧客提案支援ツール（独自開発）

- ・ 提案資料などのドキュメント作成時における文章生成
および必要データや事例資料等の社内格納先を提示
- ・ 商談内容をもとに、記録フォームへ自動入力
入りに係る工数の削減と対応漏れを防止

年換算削減効果：**6万時間**

今期削減見込み：約5.5万時間（今期4月より導入）

その他 取り組み事例

- ・ AIを相手に商談ロールプレイングの実施
- ・ 開発支援ツール（コードの自動生成、入力時の正誤チェックを実施）



2025年2月期 第2四半期 連結業績

1. 2025年2月期 第2四半期 連結業績 ①

売上高・利益ともに期初計画通りの進捗

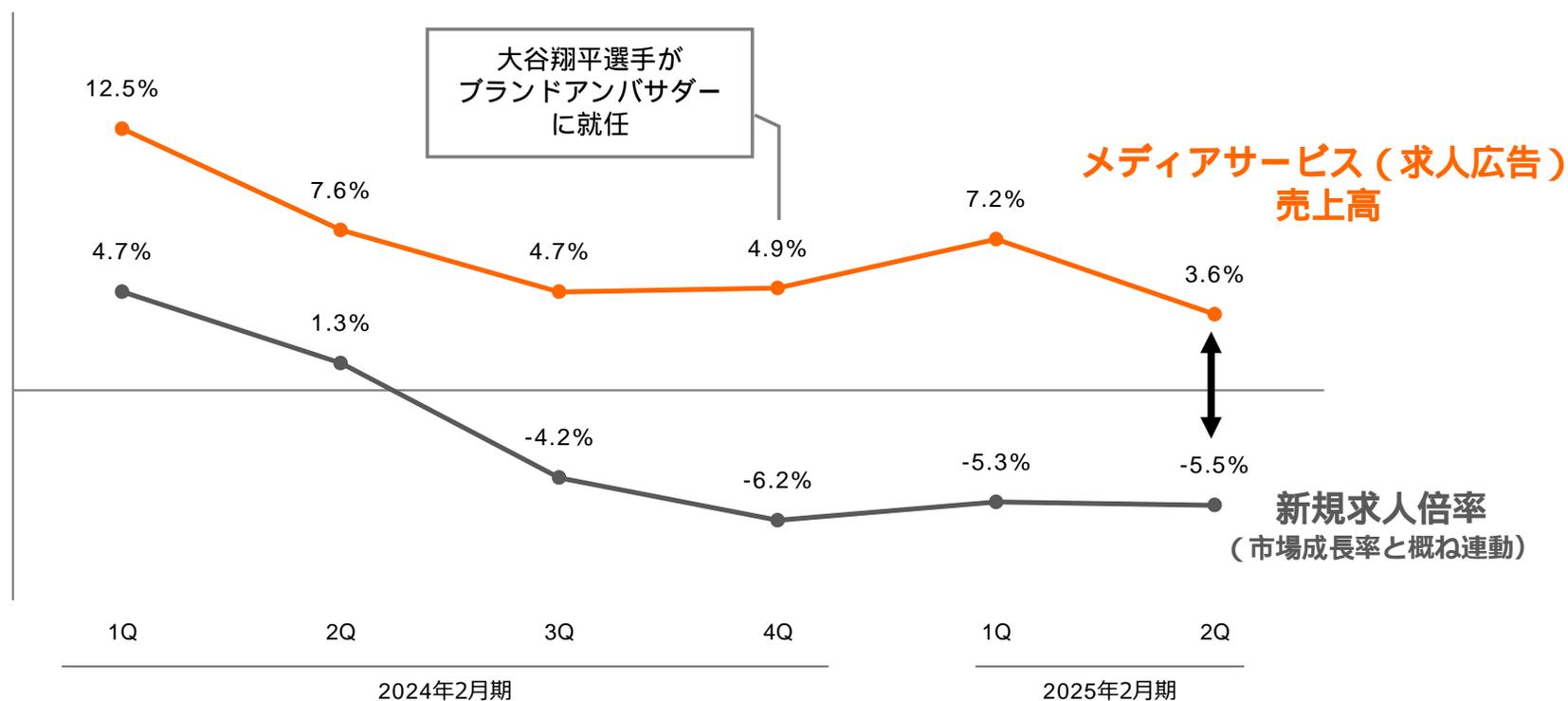
四半期純利益の成長率が低いのは
前年同四半期での税負担減2億円()、当期の投資損失計上2億円による影響

() 持分法適用会社に係る投資損失計上に伴う税金減

	2024年2月期 第2四半期	2025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	12,518	+5.0%
	営業利益	2,889	+20.9%
	経常利益	2,865	+19.4%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,213	+1.3%
DX事業	売上高	1,456	+12.1%
	セグメント利益	691	+14.8%
人材サービス 事業	売上高	11,062	+4.1%
	セグメント利益	3,678	+26.8%

メディア売上成長率と市場成長率の差は縮小したものの、シェア向上が継続

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

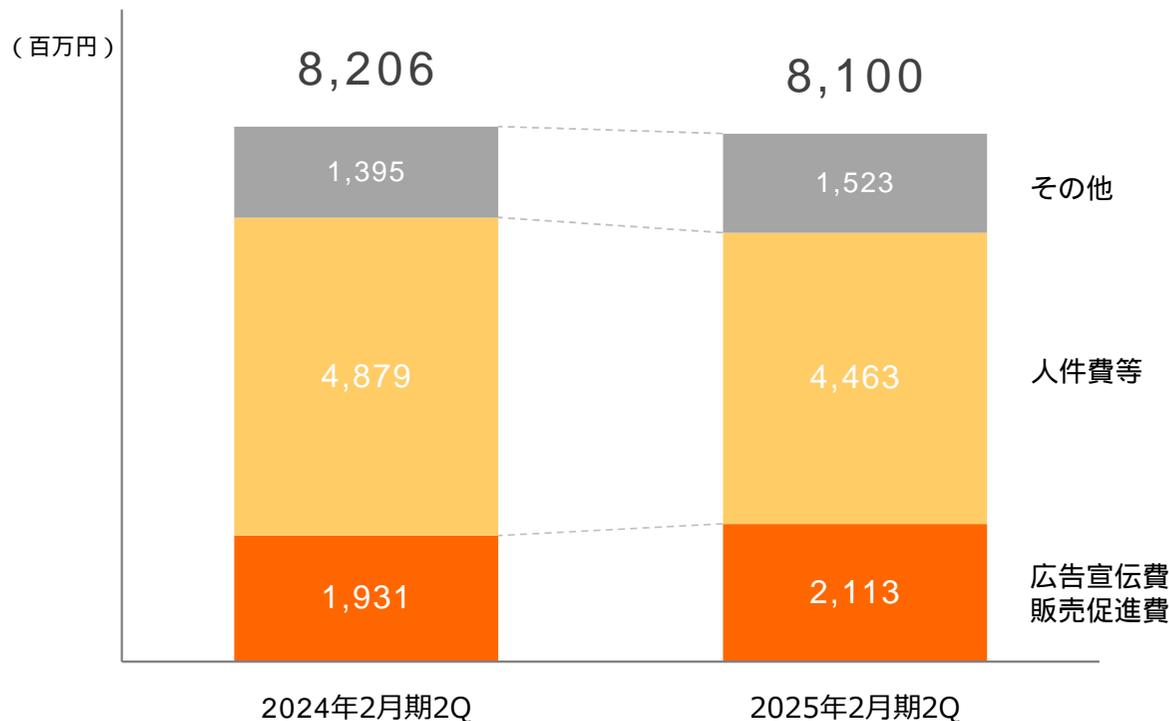


出所

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

人件費率が▲5%pt、広告宣伝・販促費率は+0.7%pt

販売費及び一般管理費の内訳



< 人件費 >
 新卒採用数の減少と中途採用の抑制により
 人員数が前年同期比▲3%。
 一時的要因として、1Qに計上した
 特別賞与引当の戻し（費用の減額）が発生
 （上期累計では影響なし）

< 広告宣伝費・販売促進費 >
 成長業種の応募獲得のため
 広告宣伝投資を強化
 （期初の計画通り）

< その他 >
 新規オフィス開設に伴い
 地代家賃が増加



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	1.7%
DX事業	売上高	5,981	+ 20.4%
	セグメント利益	2,837	+ 16.3%
人材サービス 事業	売上高	47,801	+ 5.4%
	セグメント利益	17,175	+ 13.0%

前提

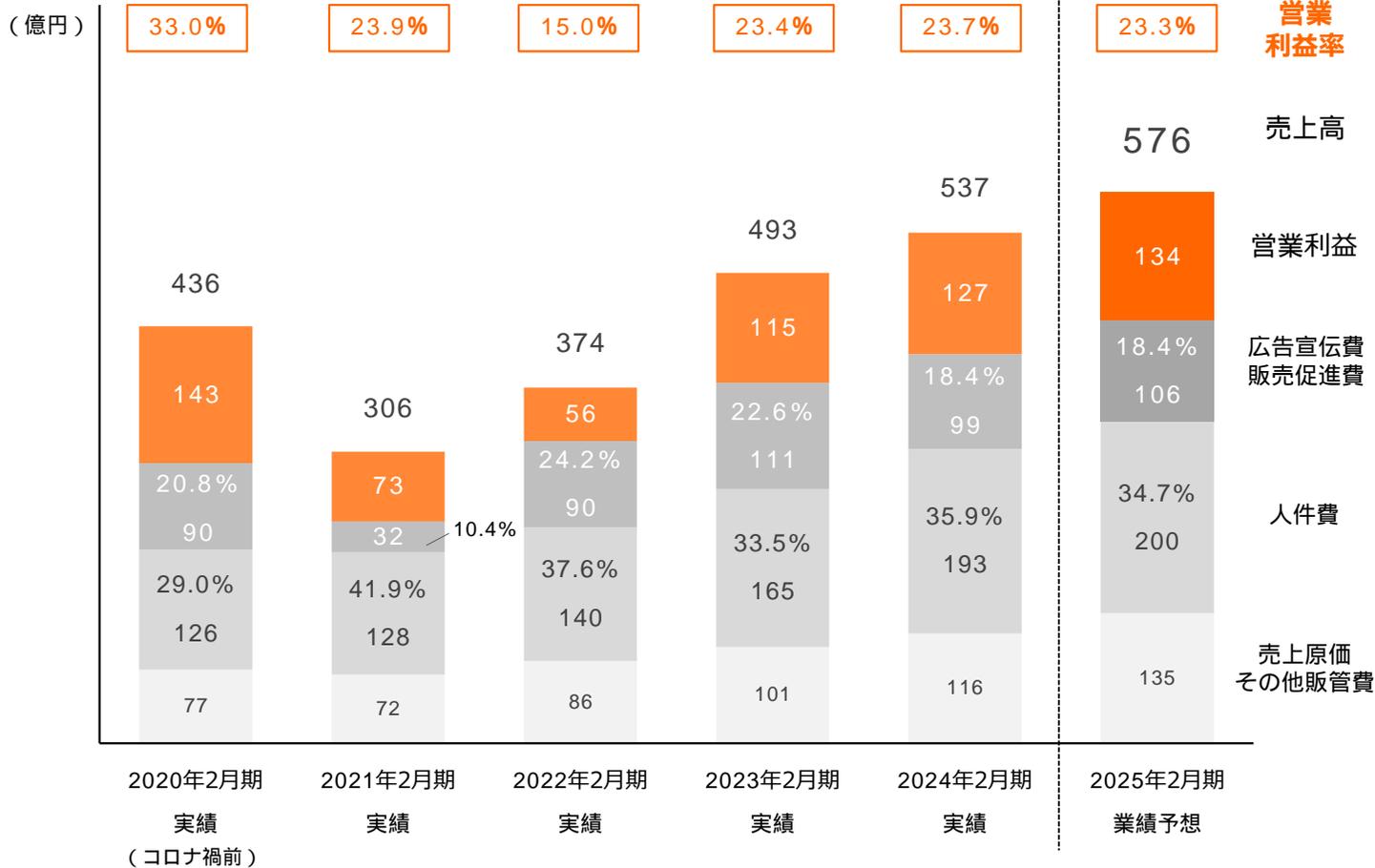
アルバイト・パートの求人広告市場の成長率を「±0%」として算定

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）



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2四半期 業績
3. 2025年2月期 第2四半期進捗と第3四半期トピックス
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~

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~

1. DX事業の商品ラインナップ

アルバイトの職場コミュニケーションアプリ「バイトルトーク」をリリース予定。従業員の定着率向上を図る

シフト調整のやり取りがアプリ上で完結。シフト/スポット採用の求人掲載につなげる



【シフト調整の流れとバイトルトークの機能】

希望シフトを回収

シフト回収機能

日付	提出状況	入力履歴
6/1(土)	1人	10:00~14:00 16:00~22:00 23:00~1:00
6/2(日)	333人	終日
6/3(月)	1人	未入力
6/4(火)	0人	未入力
6/5(水)	6人	10:00~14:00

従業員のシフト希望を専用フォームで回収
未提出者へリマインド通知が可能。

回収した希望シフトを一覧画面で確認し、日ごとの過不足状況を可視化できる

追加シフト募集/シフト交代の相談

トーク機能



シフトの過不足状況からシフトの再募集や交代依頼を会話できる

職場専用の会話アプリであるため、従業員同士のプライバシーを守りつつ、円滑な会話が可能

求人広告掲載

スポットのアルバイトを採用



シフトのアルバイトを採用



等の既存メディア

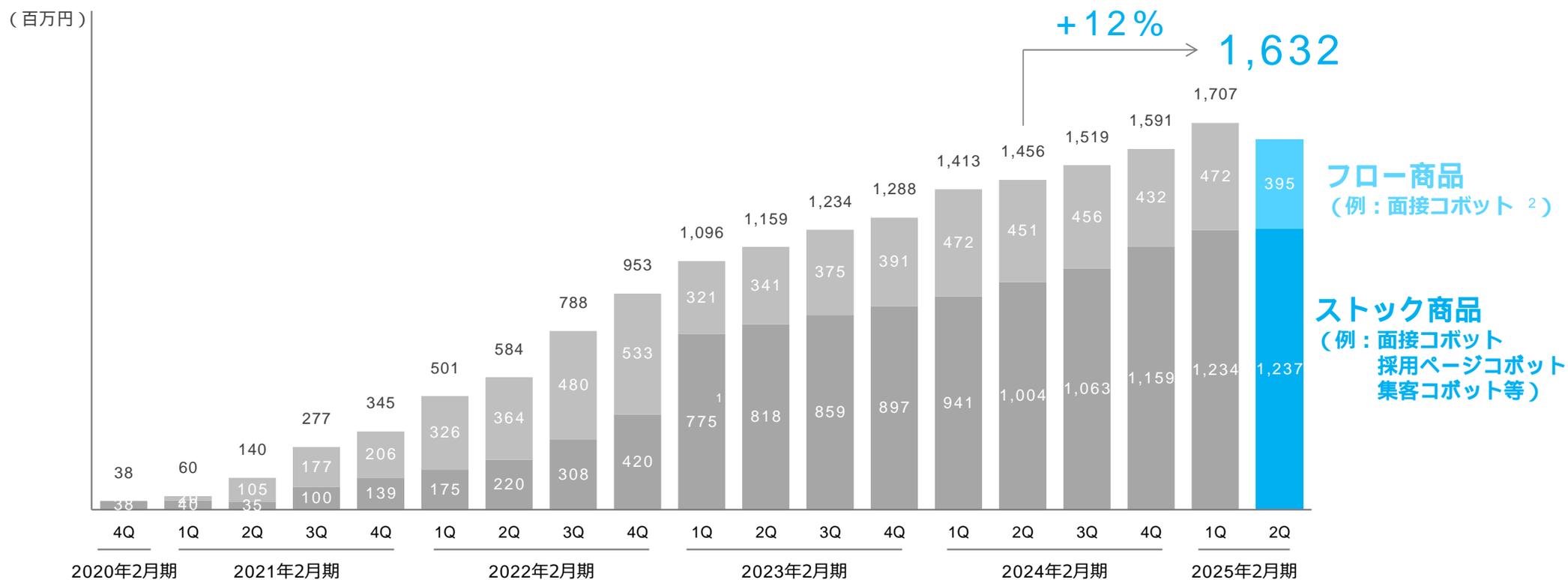
今後搭載予定

2. 2025年2月期 第2四半期 業績 ①

割引キャンペーン施策の不調により、一時的にフロー商品の売上が減少
ストック商品の販促領域は順調に売上を拡大

第3四半期にてキャンペーンを見直し中

売上高推移

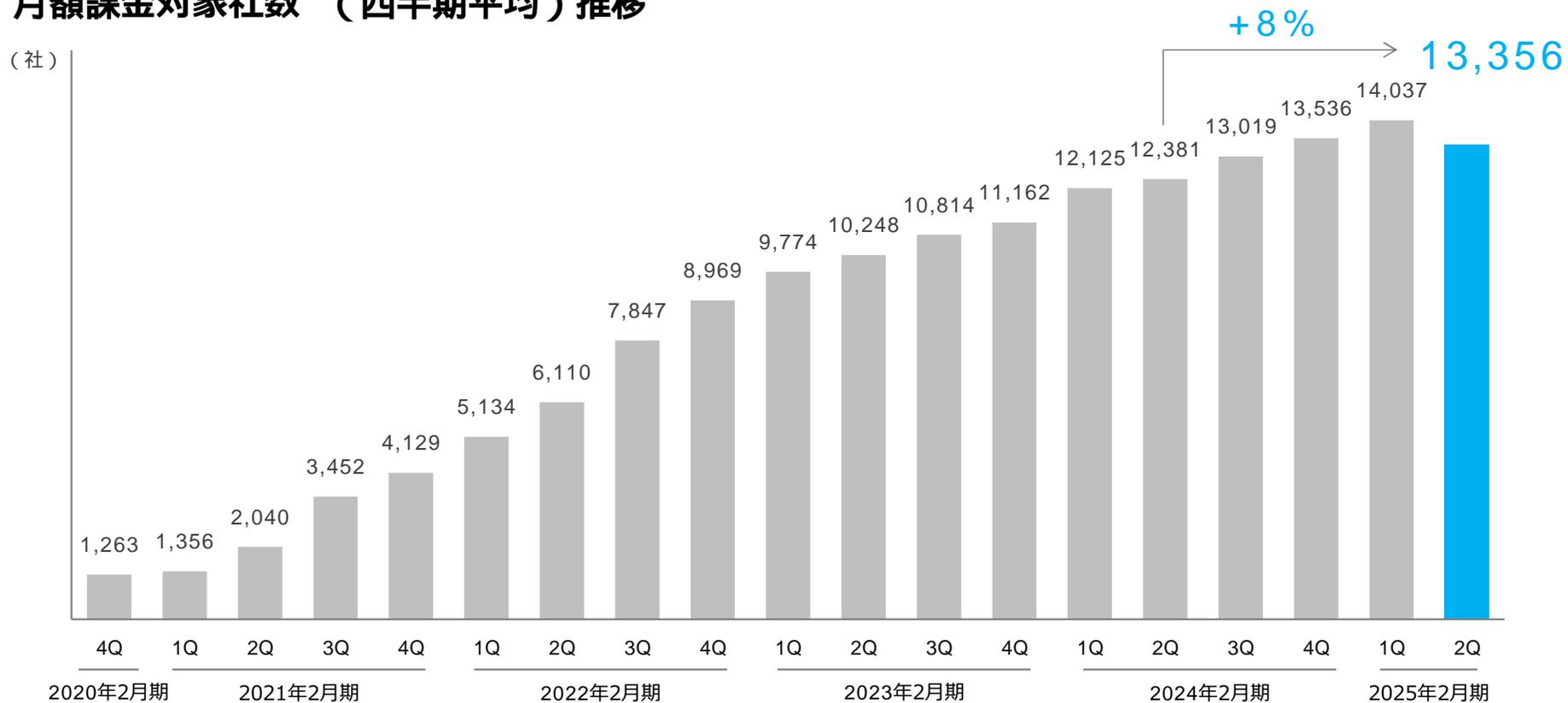


1 「HRコボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接コボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

2 契約期間1年未満の面接コボット

月額課金対象社数の成長率が鈍化

月額課金対象社数（四半期平均）推移



2. 2025年2月期 第2四半期 業績 ③

第3四半期以降は、メディアサービスの契約社数増加に伴い、増加基調に転じる見通し

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

3. 2025年2月期 2Q進捗と3Qトピックス

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

- ・ 中小企業向けに、求人広告とDX商材のセット商品を下期にローンチ、契約社数拡大を加速。
機能強化（UI/UX改善等）により解約率を低減
- ・ 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

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

2Q進捗と3Qトピックス

（2Q進捗）

- ・ 中小企業向け商品開発は、dipAIのサービス戦略とセットで検討するため、来期に後倒し

（3Qトピックス）

- ・ 新規顧客向け割引キャンペーン施策の内容見直し
- ・ バイトルトークをローンチ。さらなる機能拡充を図る

（2Q進捗）

- ・ 「集客コボット for MEO」の社数が順調に拡大

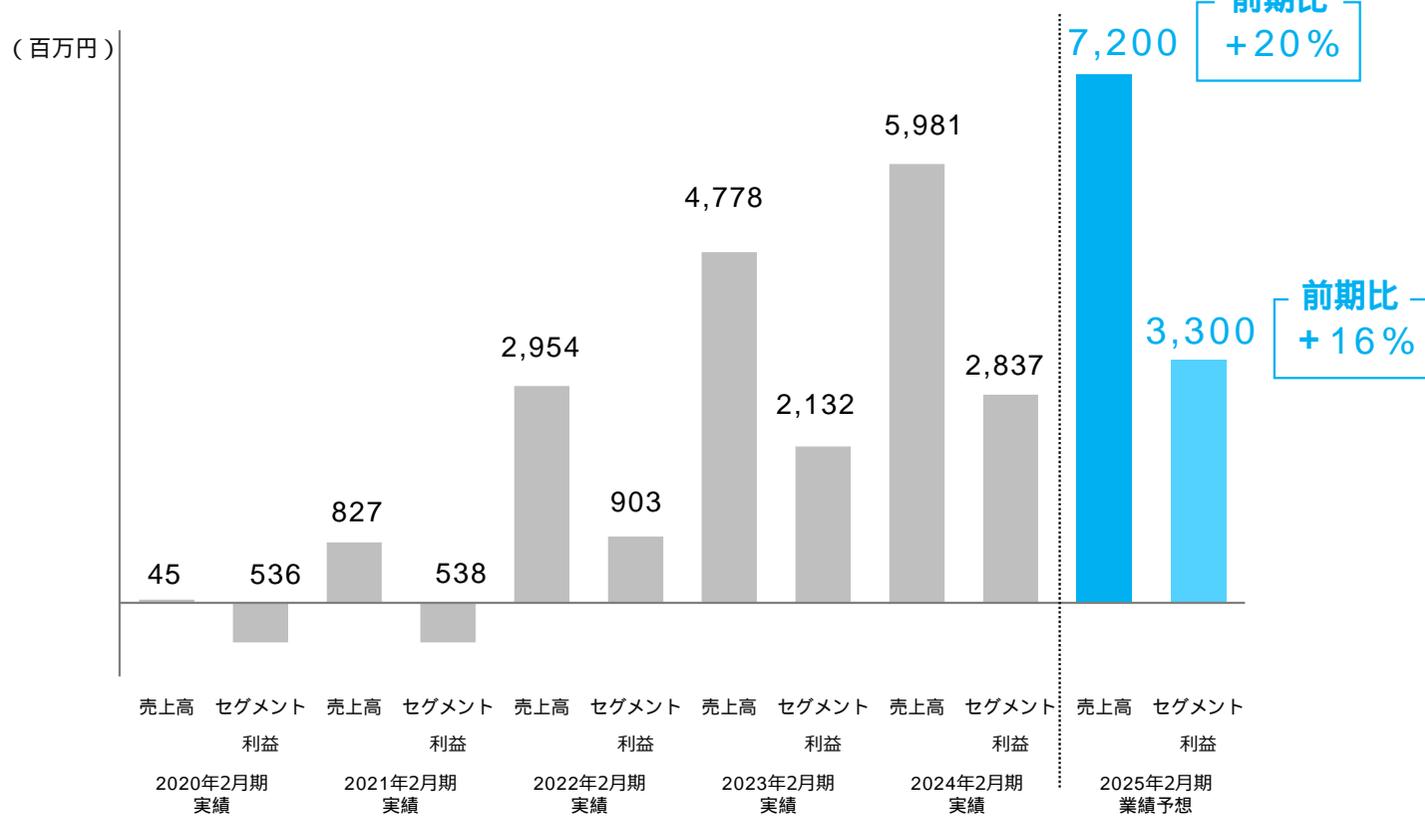
（3Qトピックス）

- ・ 集客コボット for MEOに、常連コボットのWEB会員証機能を付加。単価アップと解約率の低減を図る

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



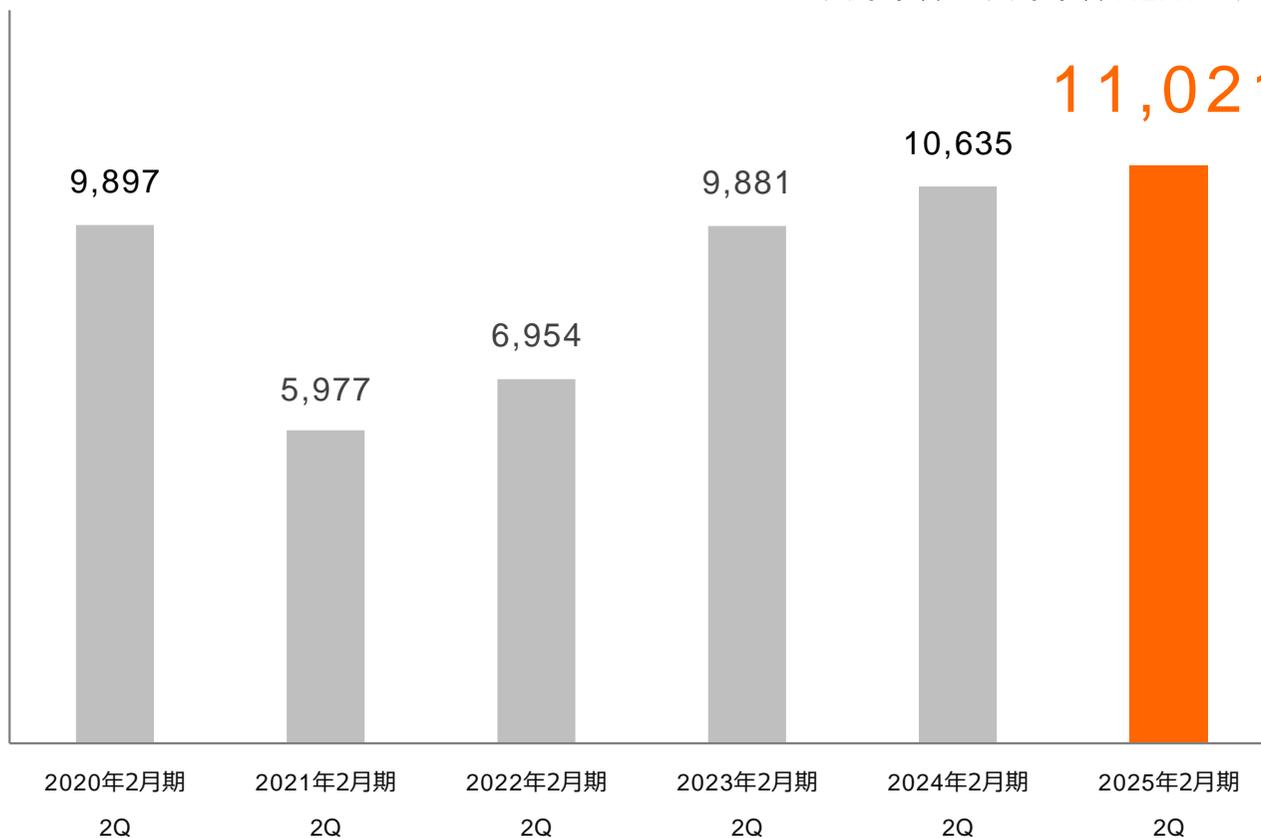
5

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

(百万円)



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
3.6%増
(+3.8億円)

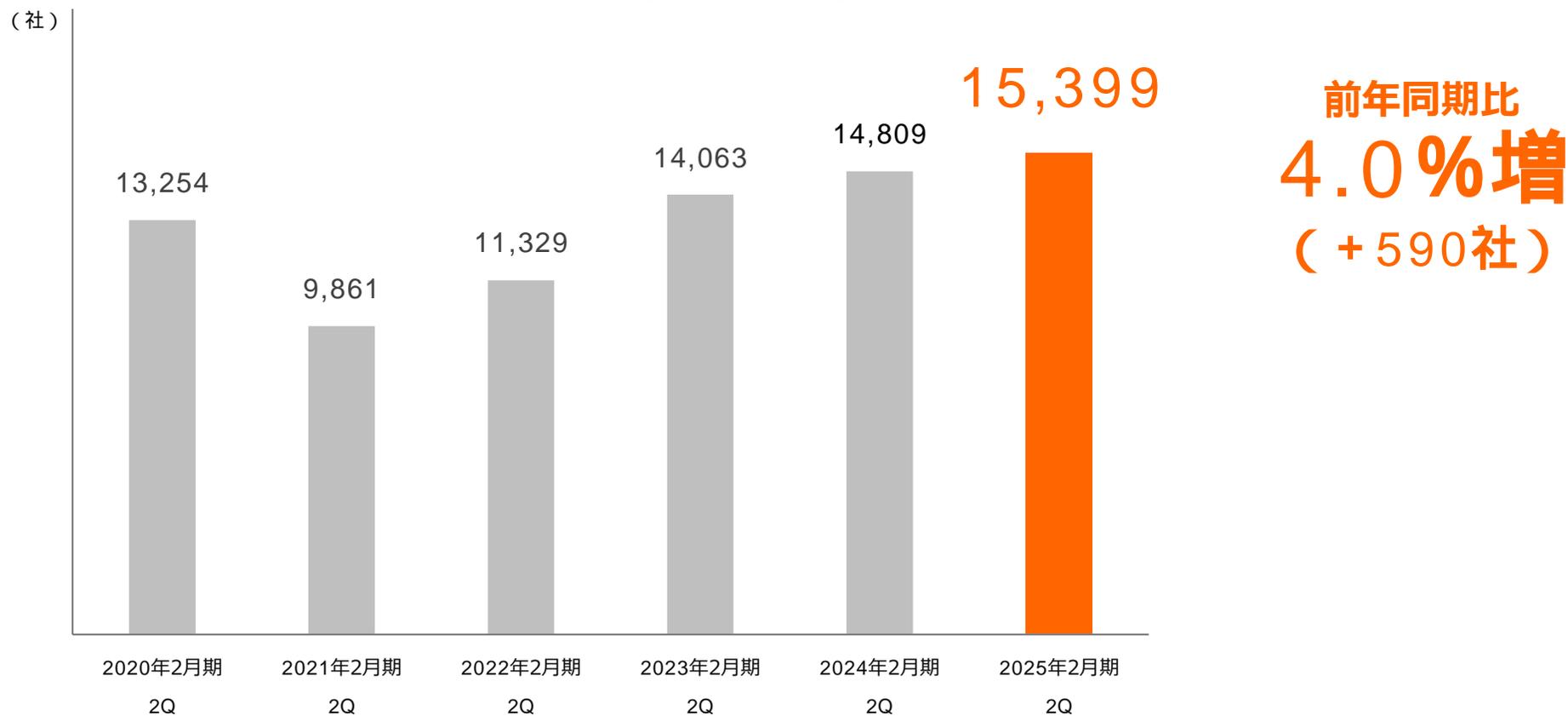
市場成長率を超える成長
シェア拡大が継続

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。

1. メディア（求人広告）サービス ② 2025年2月期 第2四半期 業績

1Qに比し、成長率が鈍化（▲4%pt）
今後は、スポットバイトルの拡販による顧客基盤拡大で、契約社数増加を図る

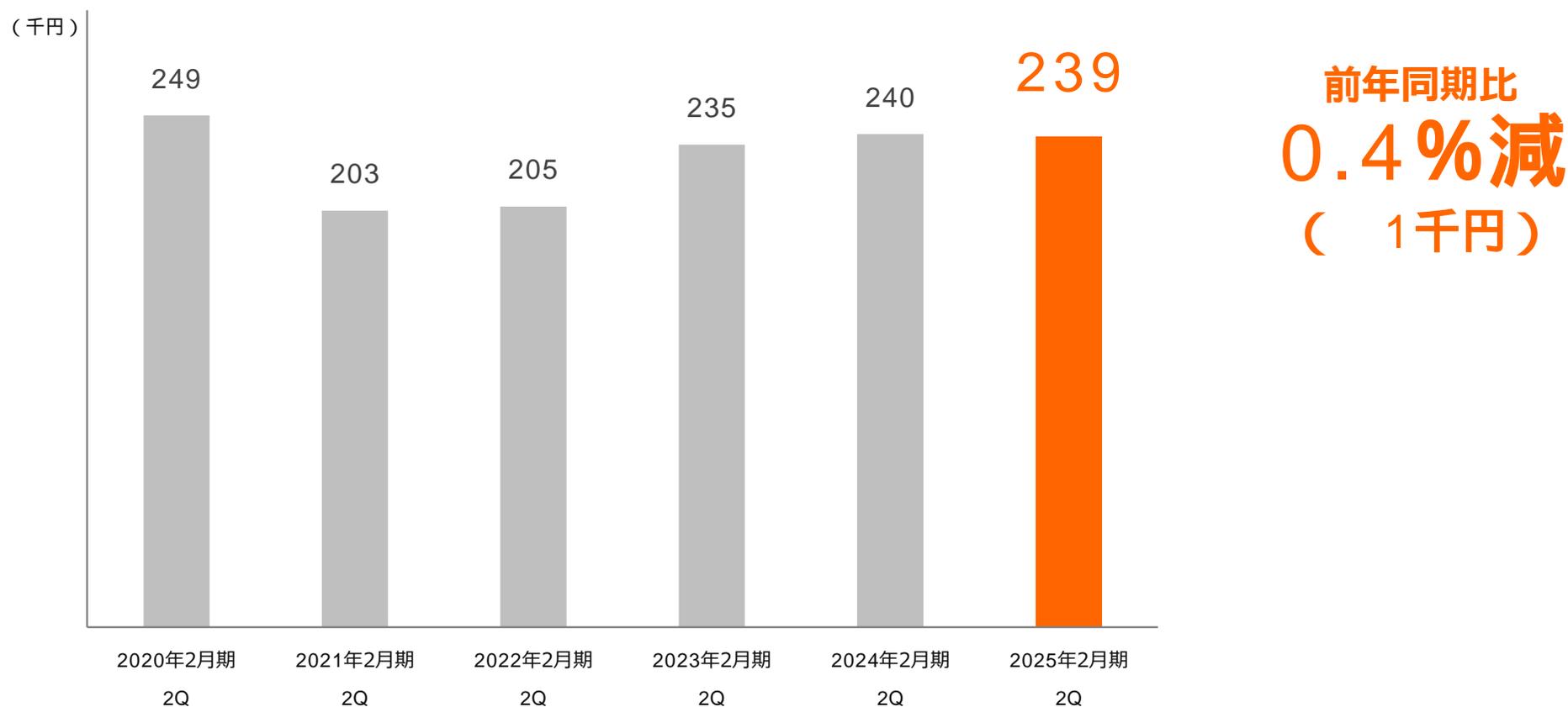
メディアサービス「契約社数」推移（ユニーク）



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。

契約単価は前年割れが続いているものの、回復傾向

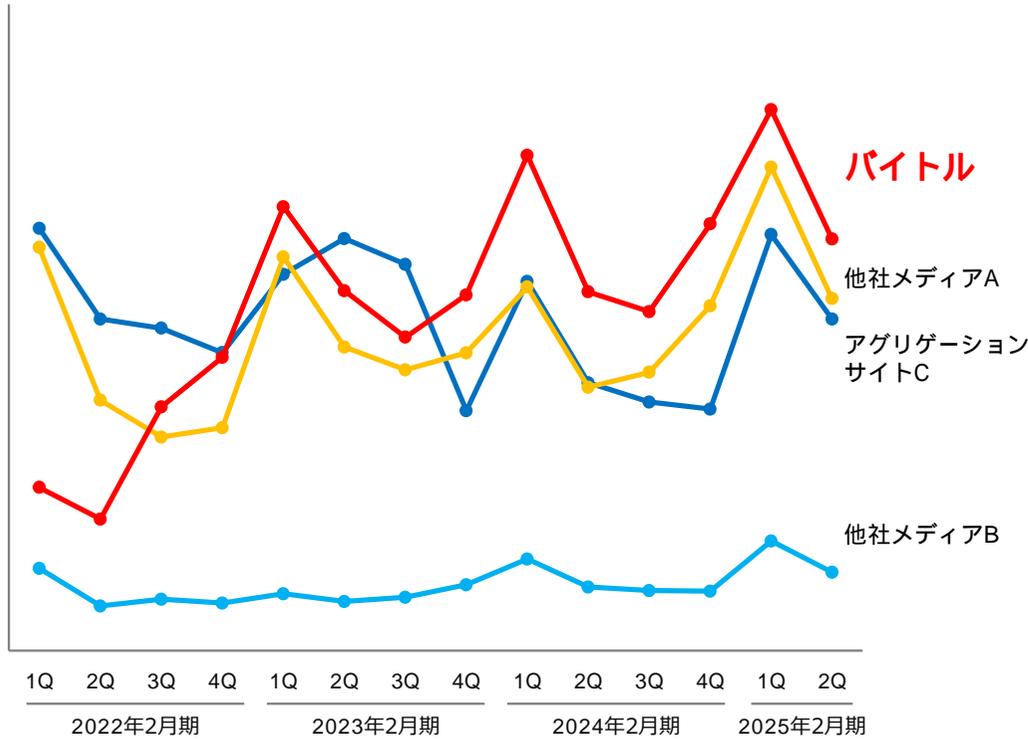
メディアサービス 1契約あたり「単価」推移（ユニーク）



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。

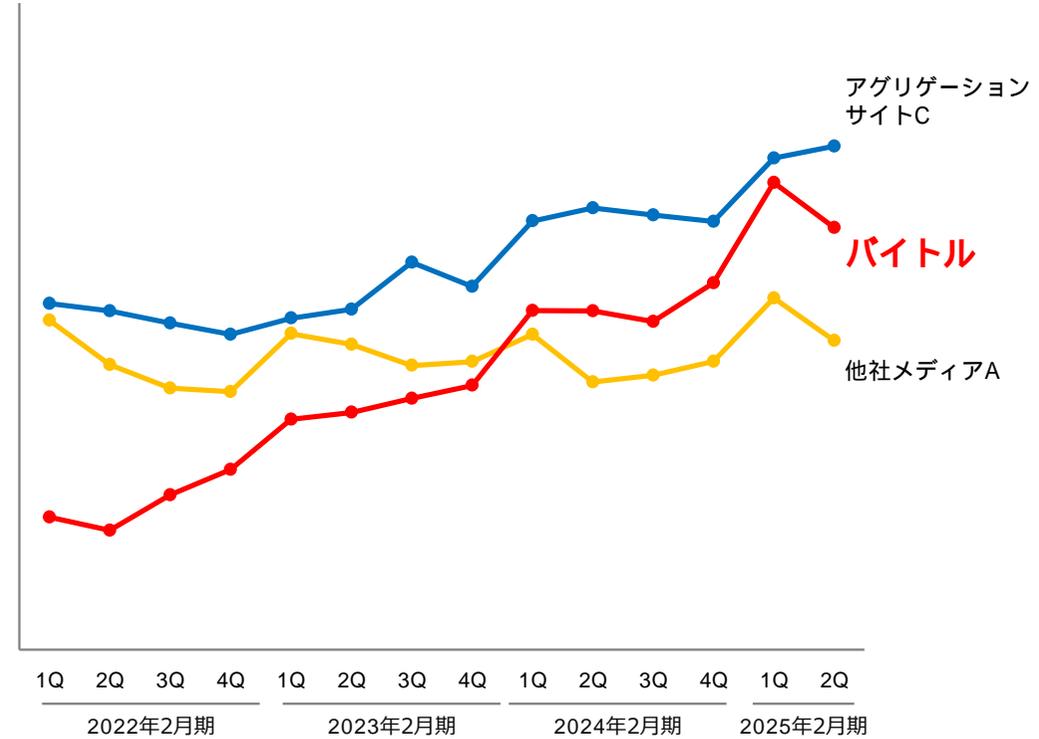
アプリダウンロード数『No.1』が継続 MAUが順調に拡大。『No.1』の早期達成を目指す

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

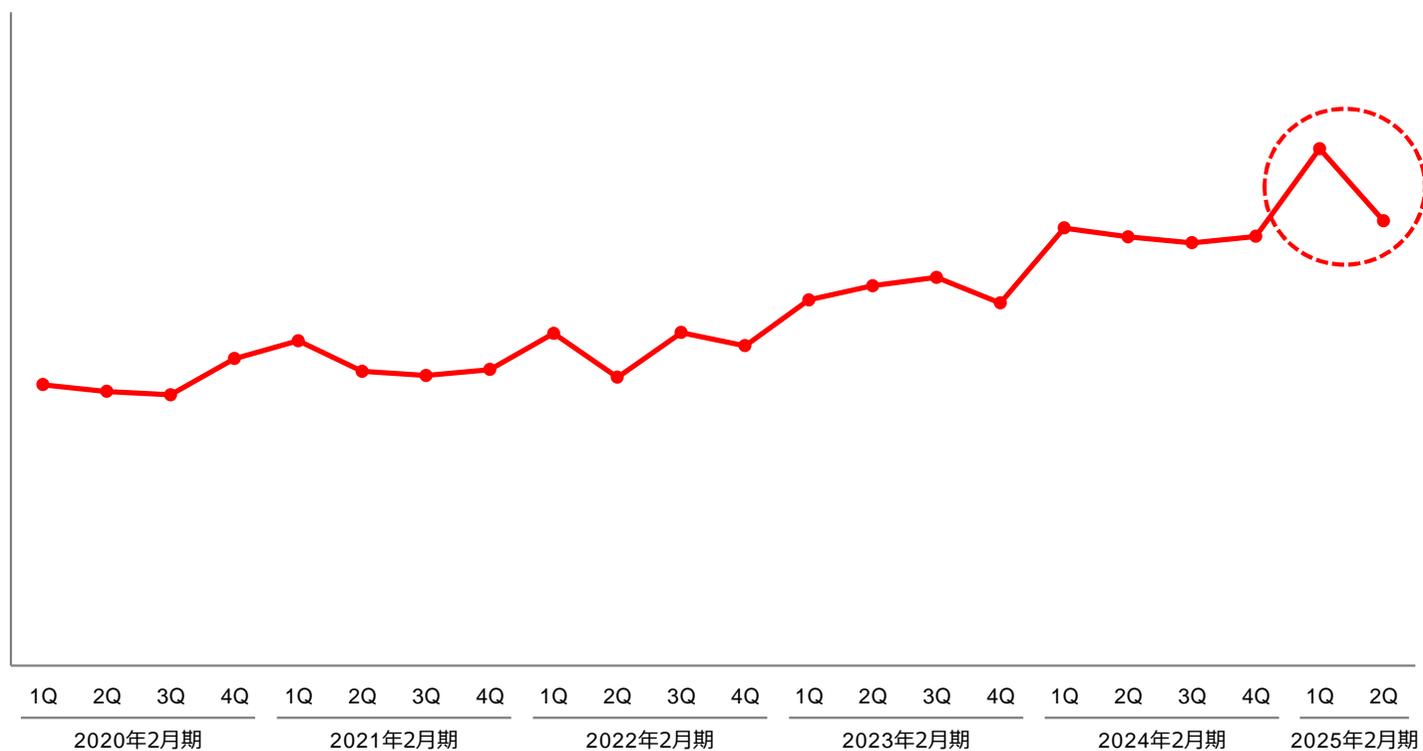
MAU の推移



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

季節性と一時的な要因で減少しているものの、3Q以降は増加の見通し

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. メディア（求人広告）サービス 2Q進捗と3Qトピックス

通期戦略

2Q進捗と3Q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

（2Q進捗）

- ・「提案準備の効率化」ツールを全営業社員へ展開

- ・一時的に退職が増加。種々の対策を実施

（3Qトピックス）

- ・スポットバイトル拡販による顧客基盤拡大で、既存サービスの社数アップを図る

- ・「求人原稿作成」のAIツールを全営業社員へ展開

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

（2Q進捗）

- ・物流/医療・介護領域の売上が拡大

（3Qトピックス）

- ・バイトルNEXTの広告投資強化でドライバー等の成長領域で売上拡大を図る

- ・はたらこねっとの事務領域の強化

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**

（2Q進捗）

- ・郊外のシェア拡大が加速

（3Qトピックス）

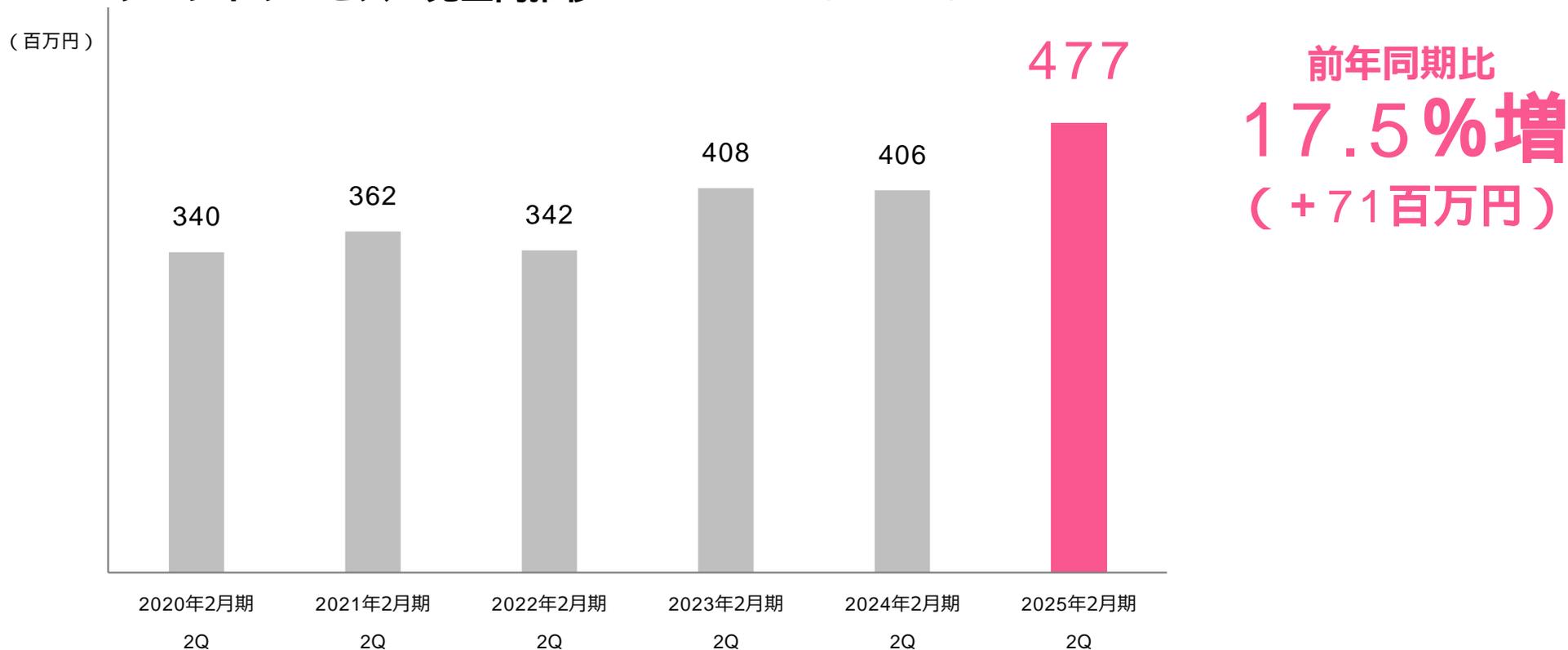
- ・代理店網の拡大に注力

売上成長が加速

既存社員の売上成長が堅調。新卒採用人数減により、
新卒が売上貢献する3Q以降の成長率鈍化の見通し

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 2Q進捗と3Qトピックス

通期戦略

2Q進捗と3Q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

（2Q進捗）

- ・面談分析ツール活用を開始
- （3Qトピックス）
- ・24年入社新卒の育成に注力
 - ・CAの求人検索画面のUI改善完了。紹介候補企業/施設の検索を容易にし、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

（2Q進捗）

- ・既存メディアからの送客に注力
- （3Qトピックス）
- ・アプリ版のリリースにより、送客を強化

3

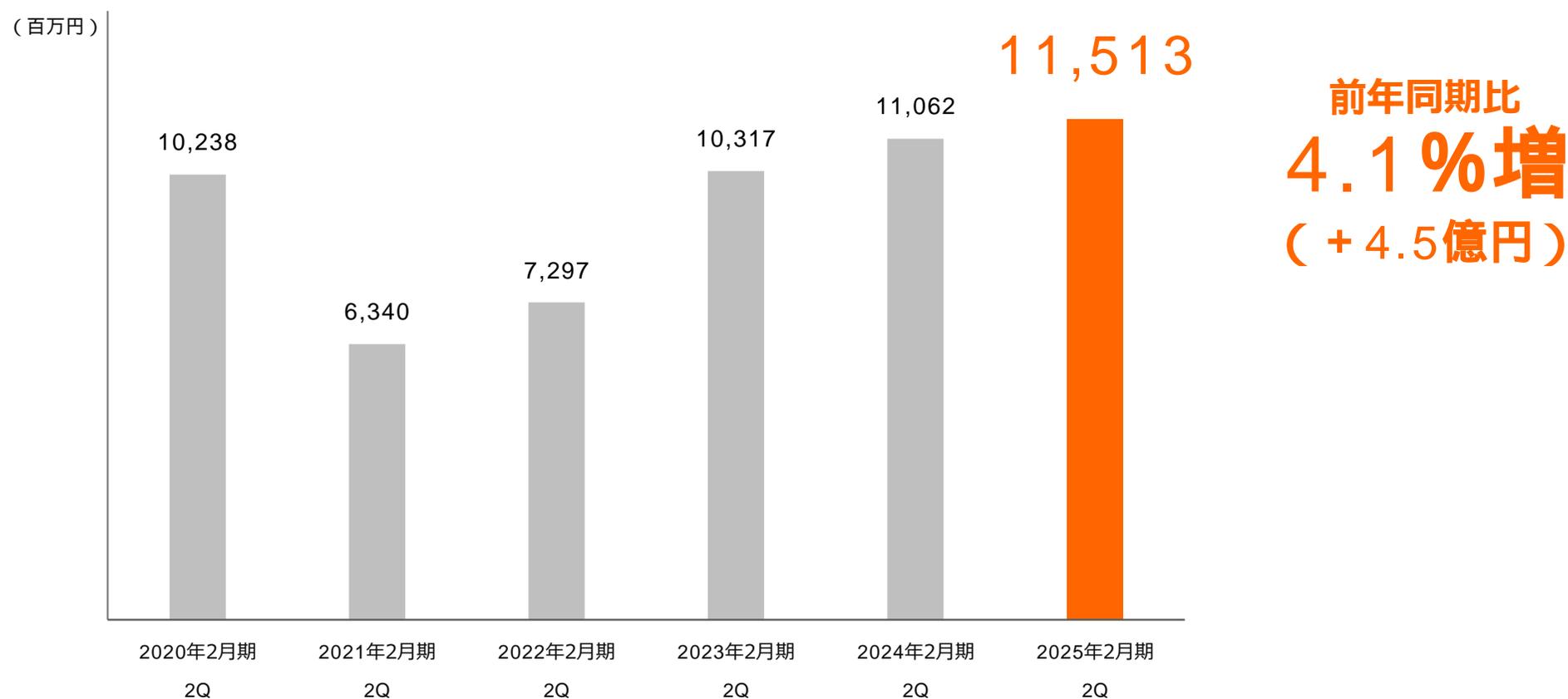
サービスの品質向上

- （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

（2Q進捗）

- ・都市部・郊外を中心に大口顧客との関係強化に注力
- （3Qトピックス）
- ・2Qの取り組みを継続

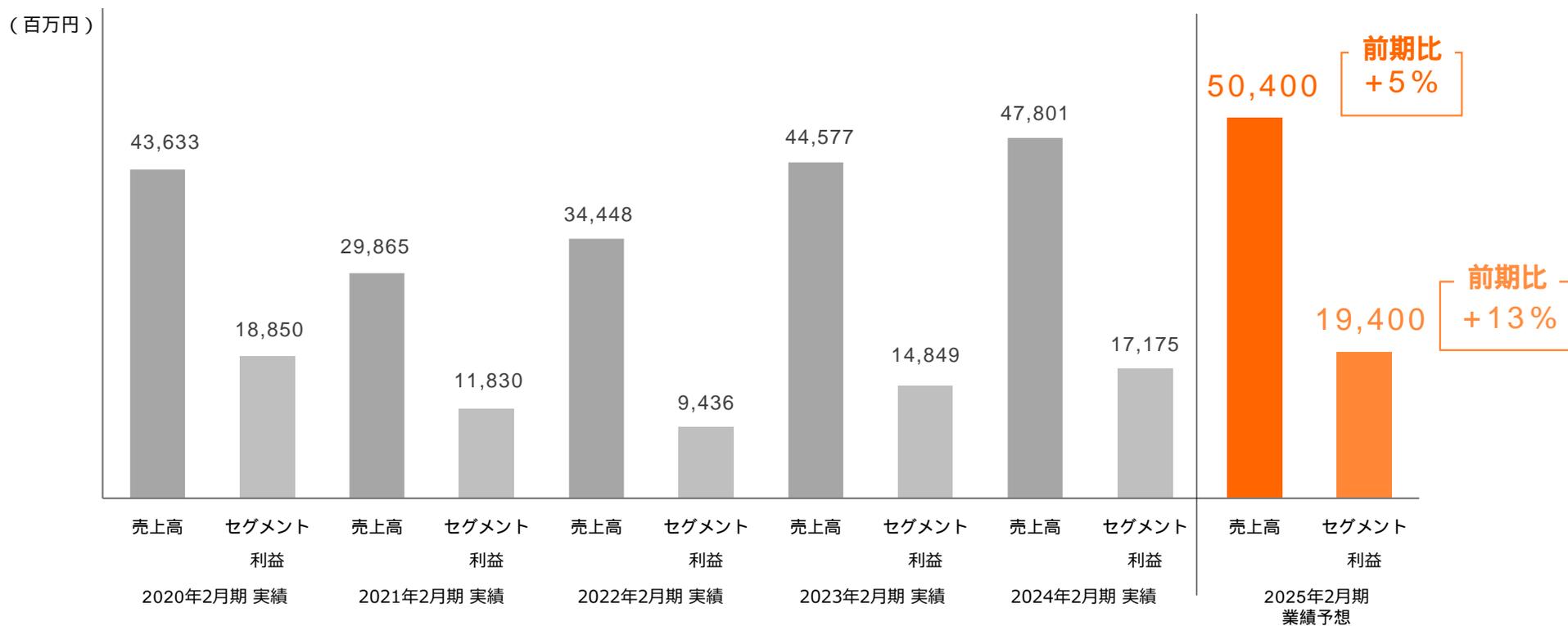
人材サービス事業 売上高推移



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

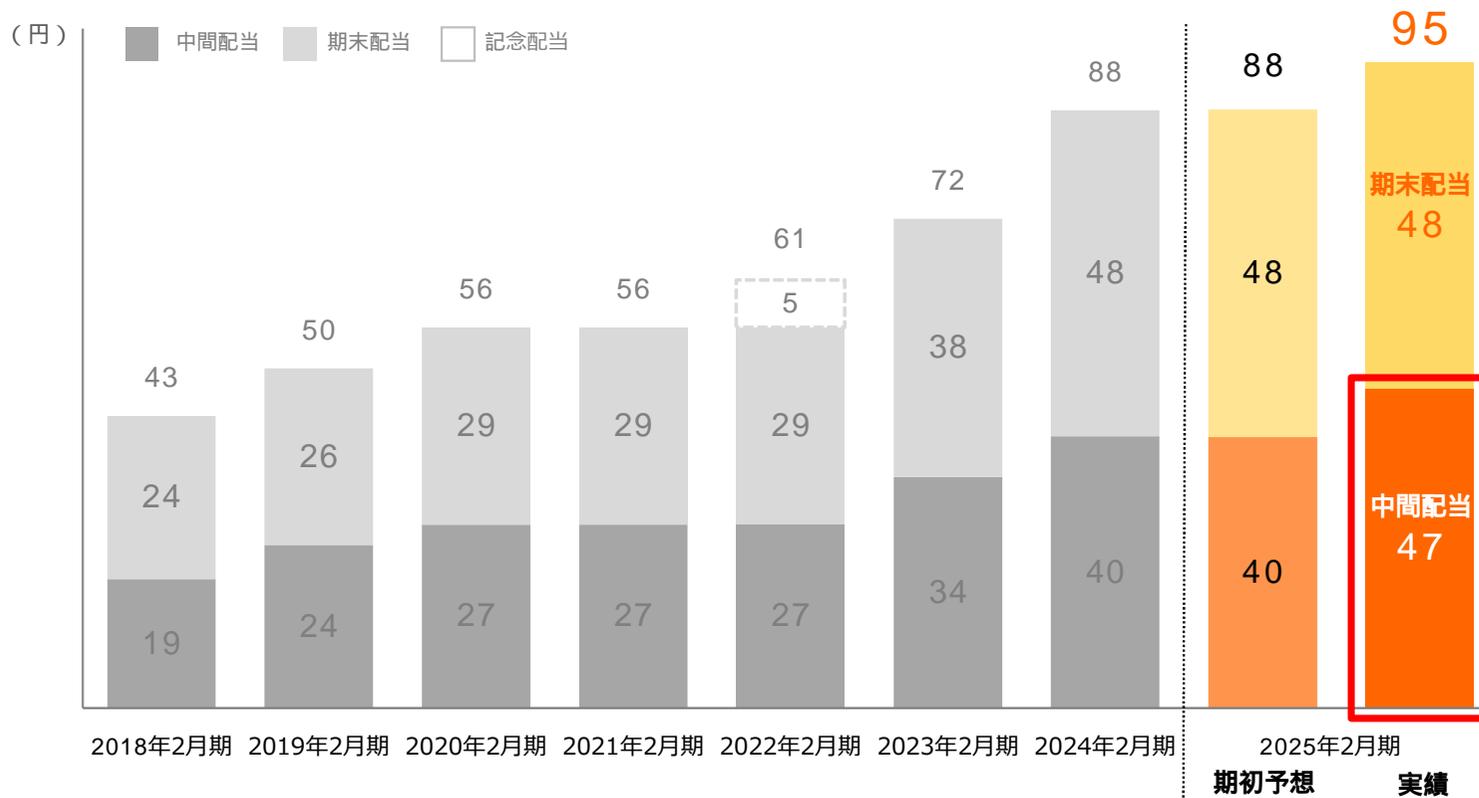


株主還元

中間配当は47円（前年対比 7円増配）

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 配当予想

通期配当 95円

【内訳】

中間配当 47円

期末配当 48円（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

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мум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мумキャッシュ**とし、**原則、それ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мум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) 2024年2月期は180億円 (= 2023年3~5月の支払い120億円 + 税金40億円 + 配当20億円)

7

Appendix

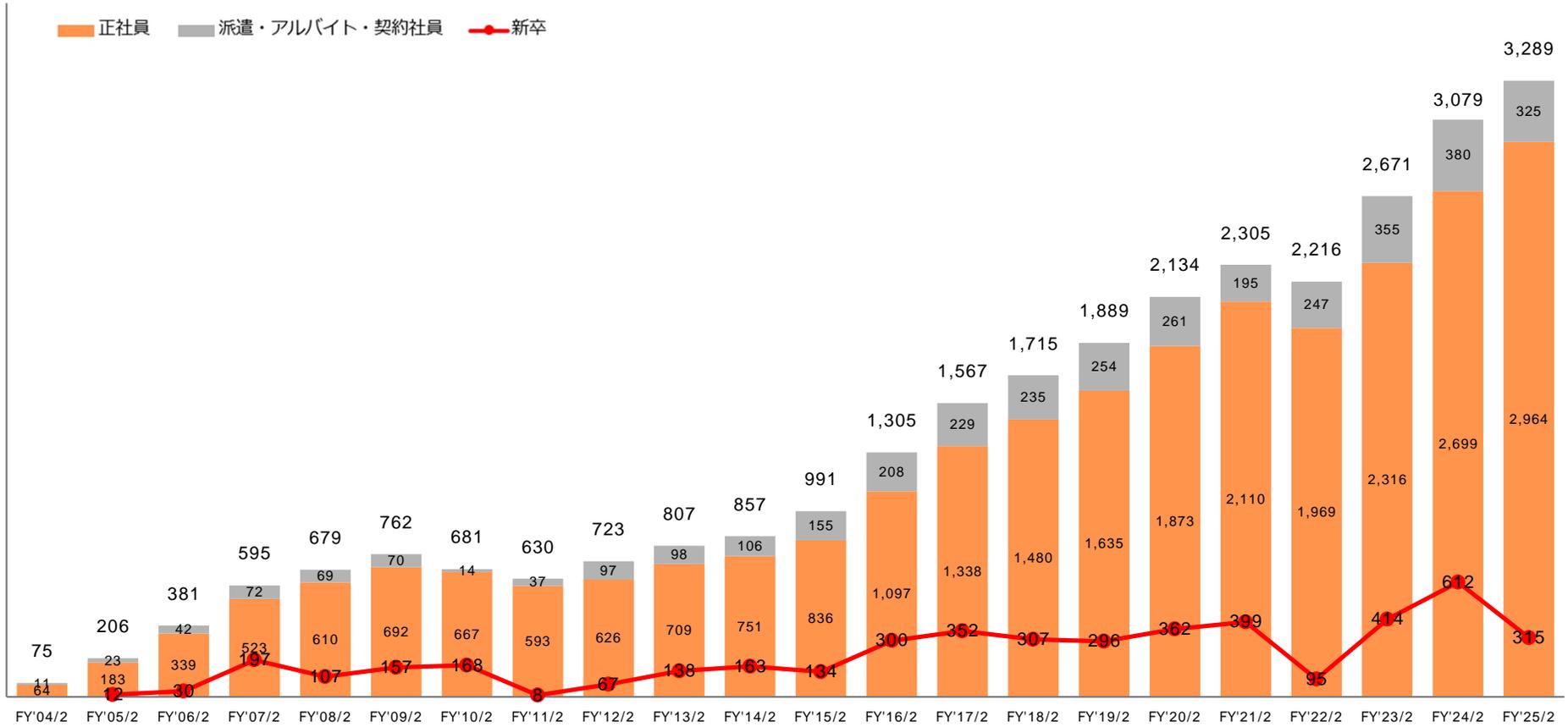
1. 会社概要
2. 中期経営計画 dip30th
3. ESGの取り組み

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

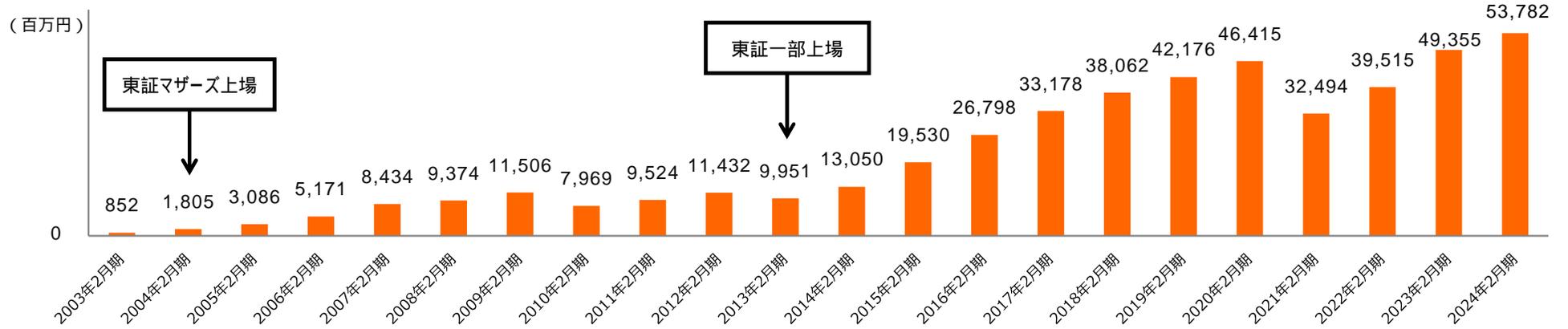
人員数 年次推移



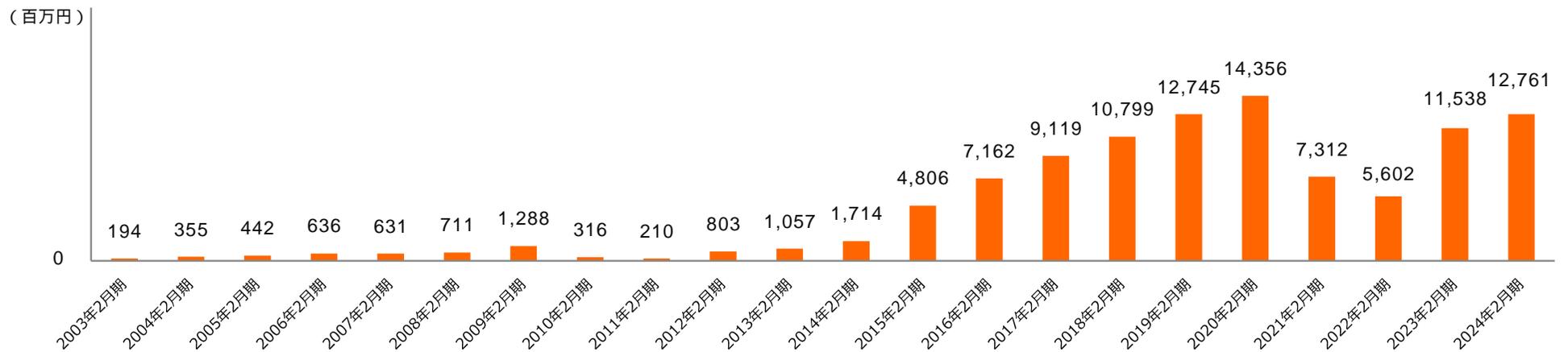
注：各年次、期末時点での人員数を記載
FY'25/2のみ、2024年4月1日時点の人員数を記載

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
売上高	12,342	11,476	12,899	12,637	14,027	12,518	13,709	13,526	15,279	13,145
売上原価	1,341	1,252	1,331	1,348	1,450	1,422	1,467	1,484	1,532	1,552
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
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
人件費	3,955	3,937	3,942	4,717	5,032	4,879	4,745	4,698	5,444	4,463
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
地代家賃	255	254	256	264	277	285	281	282	363	353
その他	963	885	977	956	1,207	1,109	1,123	1,274	1,303	1,169
営業利益	3,158	2,625	3,708	2,046	3,342	2,889	3,586	2,943	4,023	3,492
経常利益	3,090	2,473	3,717	2,317	3,276	2,865	3,567	2,908	3,997	3,422
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

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

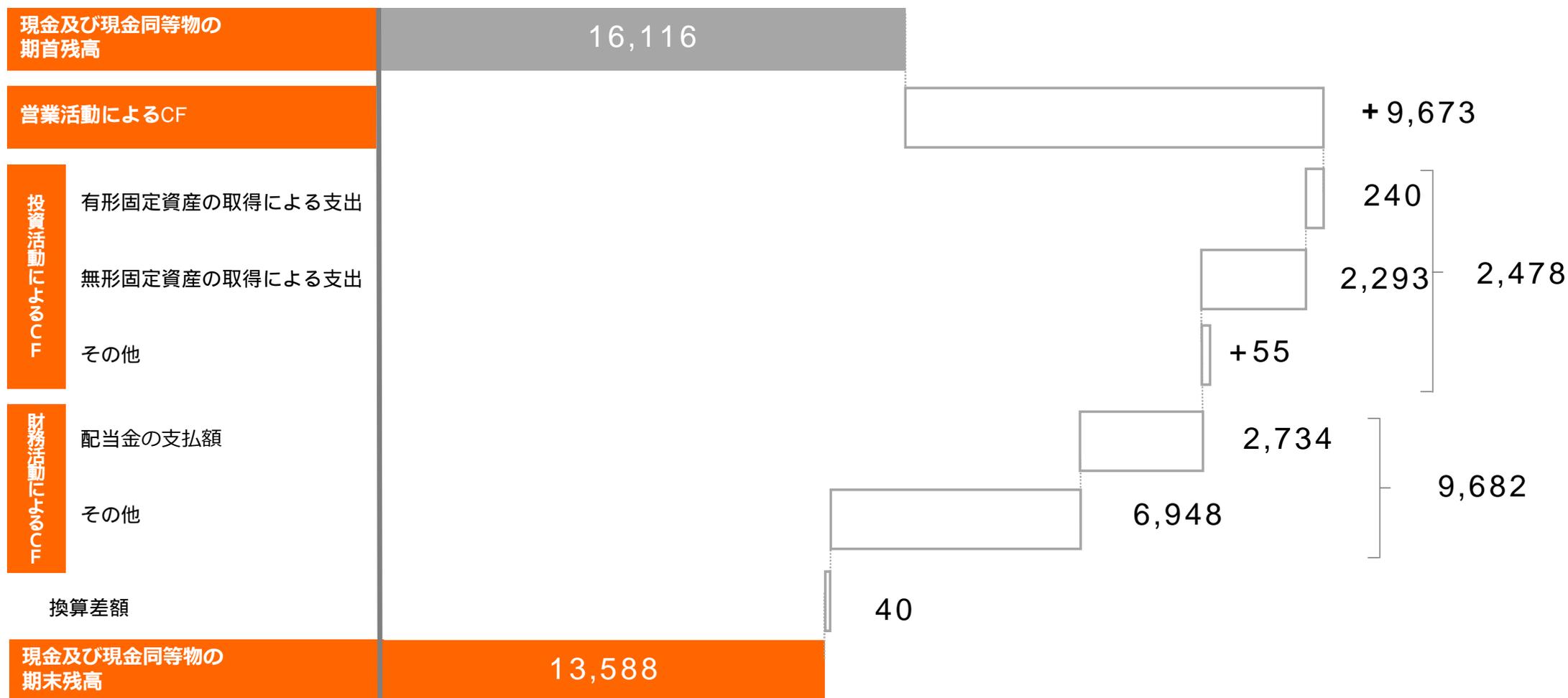
(百万円)

	2024年2月期 (2024年2月29日)	2025年2月期 第2四半期末 (2024年8月31日)	増減額
資産	50,772	47,582	3,190
流動資産	28,146	24,569	3,577
固定資産	22,625	23,013	+388
有形固定資産	2,044	2,494	+450
無形固定資産	9,627	10,458	+831
投資その他の資産	10,953	10,060	893
負債	11,064	12,628	+1,564
流動負債	9,239	10,136	+897
固定負債	1,824	2,491	+667
純資産	39,708	34,954	4,754
株主資本	38,821	34,251	4,570
その他の包括利益累計額	438	287	151
新株予約権	432	400	32
非支配株主持分	16	14	2

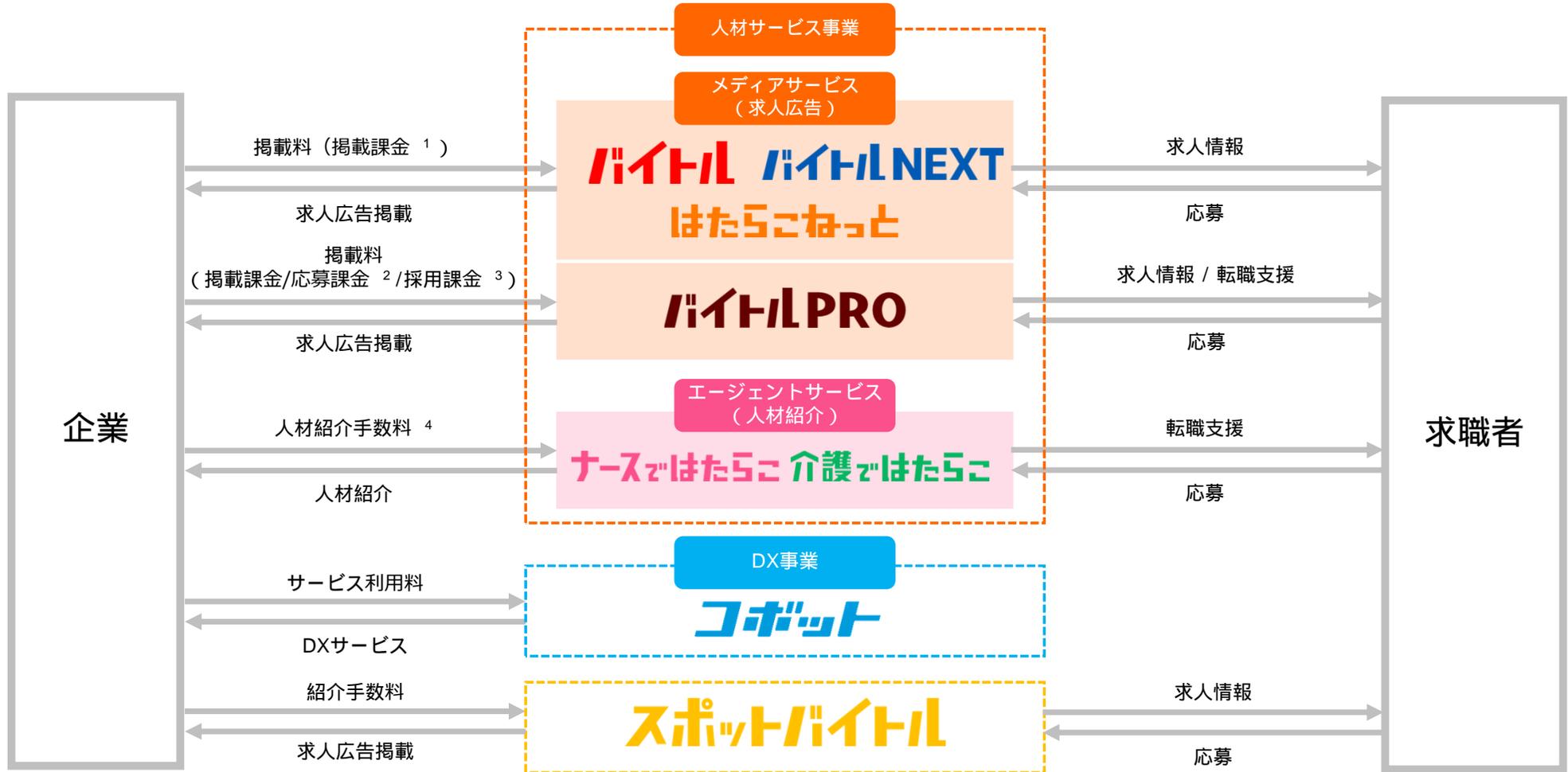
1. 会社概要 財務データ：キャッシュ・フロー計算書

2025年2月期 第2四半期

(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**

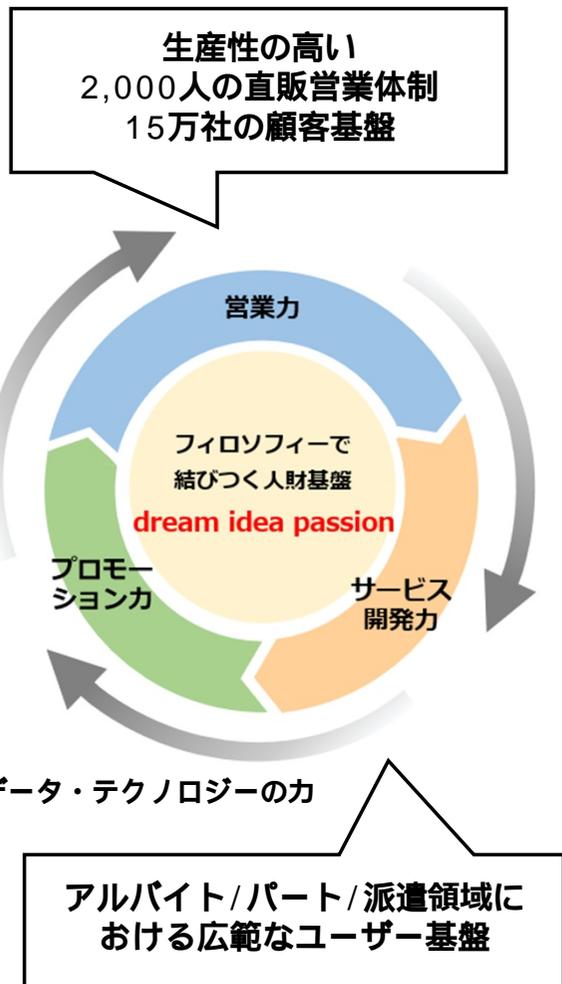
×

DX事業

Digital labor
force solution

コボット

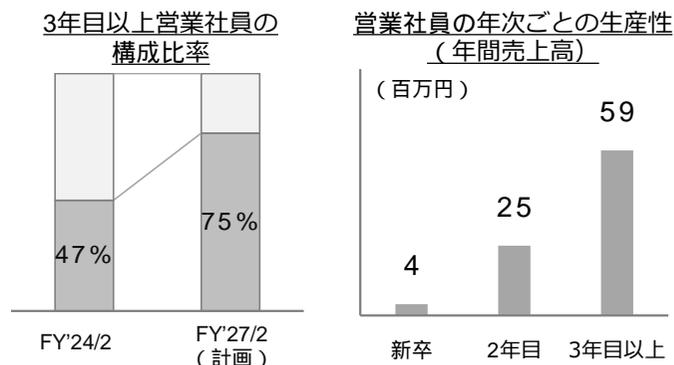
ディップの強み



4つの成長戦略

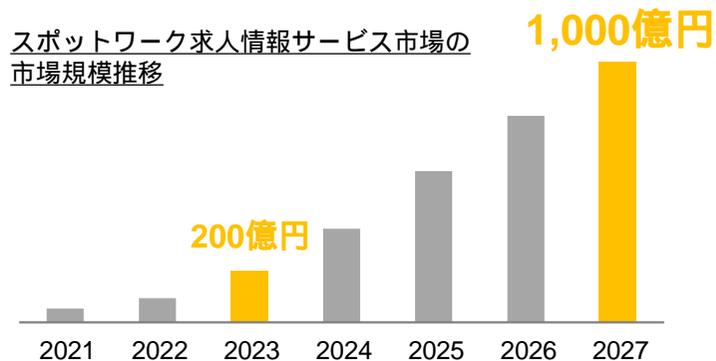
1. 過去最大規模の新卒の育成による成長率加速

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



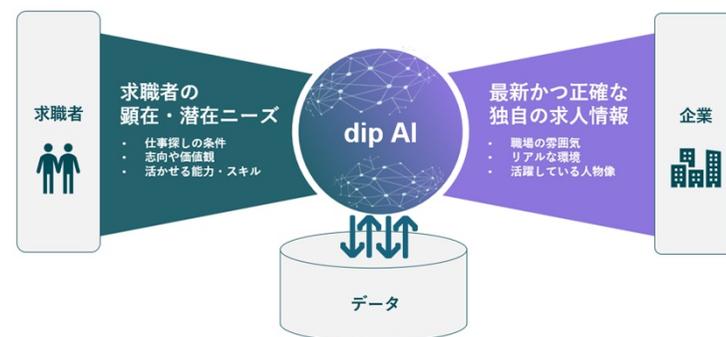
3. 急拡大するスポットワーク領域に進出

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関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
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
<YoY>	+36.3%	+41.4%	+29.5%	+14.7%	+12.2%	+7.2%	+4.5%	+5.2%	+7.6%	+4.1%
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
<YoY>	+39.6%	+42.1%	+29.1%	+13.8%	+12.5%	+7.6%	+4.7%	+4.9%	+7.2%	+3.6%
契約社数（メディア合計）	14,484	14,063	14,874	14,904	15,965	14,809	15,995	16,114	17,278	15,399
<YoY>	+13.4%	+24.1%	+13.1%	+10.5%	+10.2%	+5.3%	+7.5%	+8.1%	+8.2%	+4.0%
応募数（メディア合計）	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<YoY>	+10.1%	+31.8%	+4.9%	+10.3%	+16.5%	+12.9%	+16.3%	+21.9%	+18.1%	+3.7%
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
<YoY>	2.9%	+19.3%	+31.5%	+37.6%	+7.0%	0.5%	+3.0%	+13.7%	+12.3%	+17.5%

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

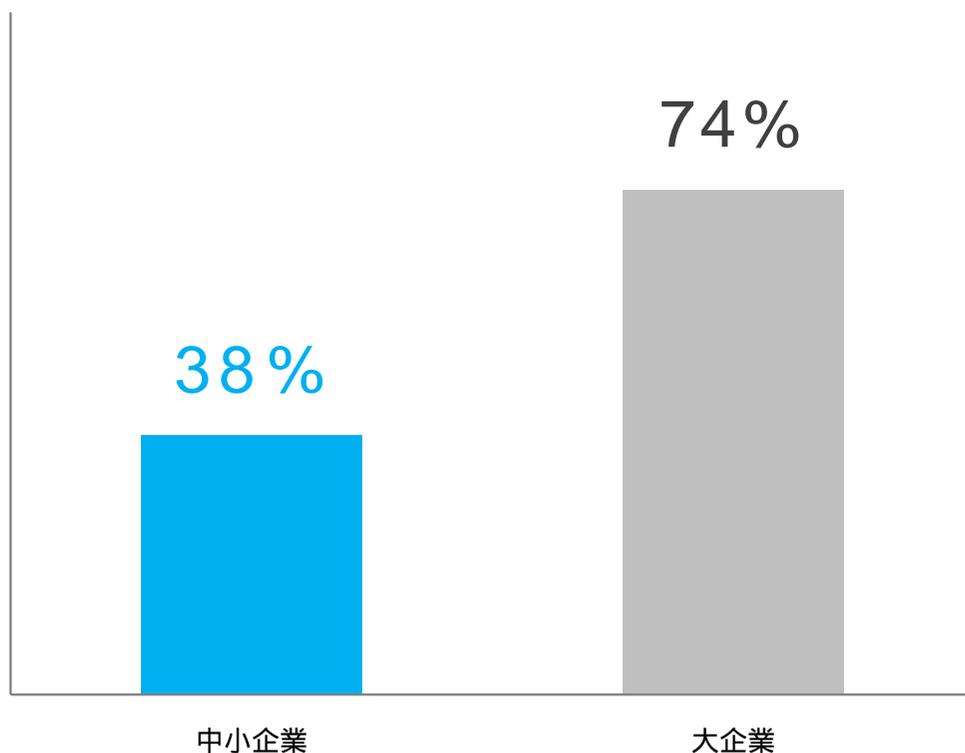
¹ 第三者機関の市場規模調査（2023年度）

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

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



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



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）

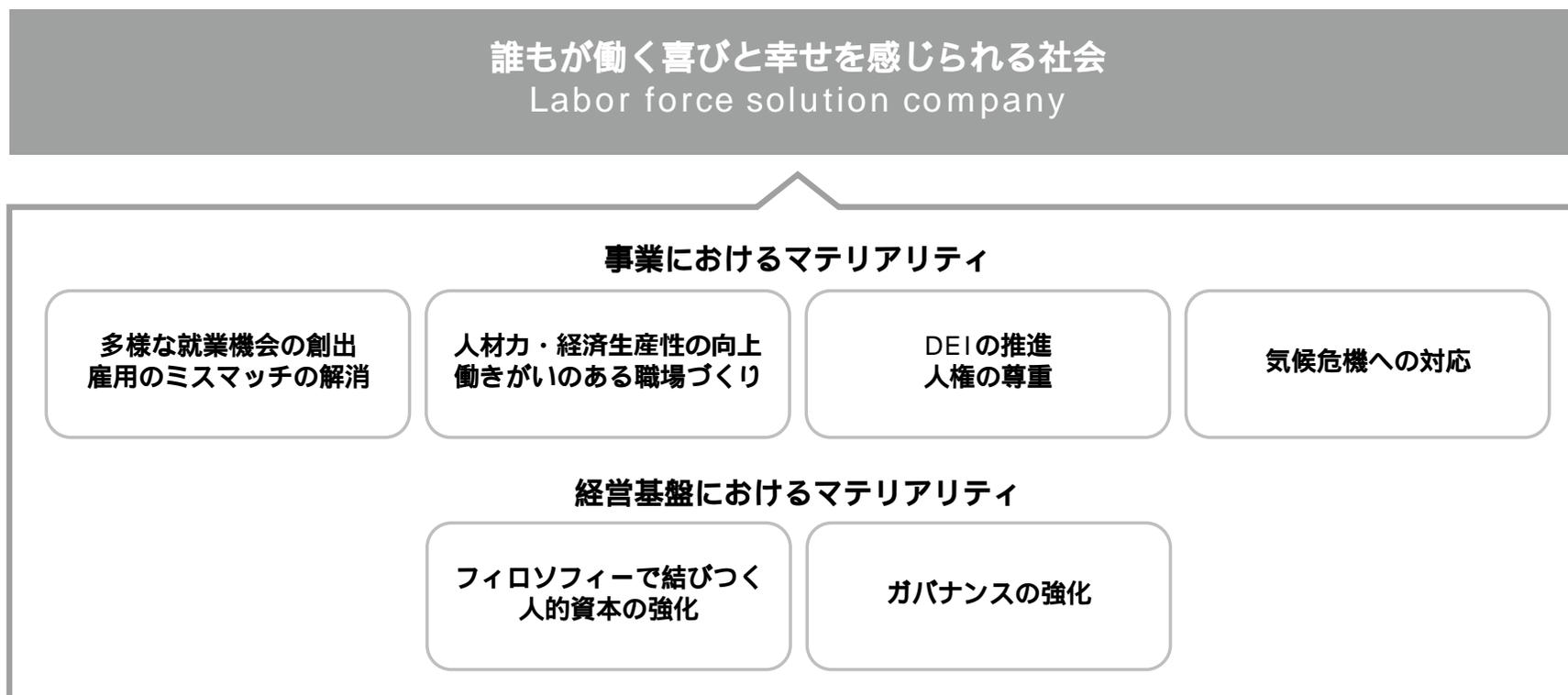
- ・ 生成AIを活用しマクロ作成
 - ・ 生成AIを活用した経費精算システムを導入
- 削減目標：約4万時間



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



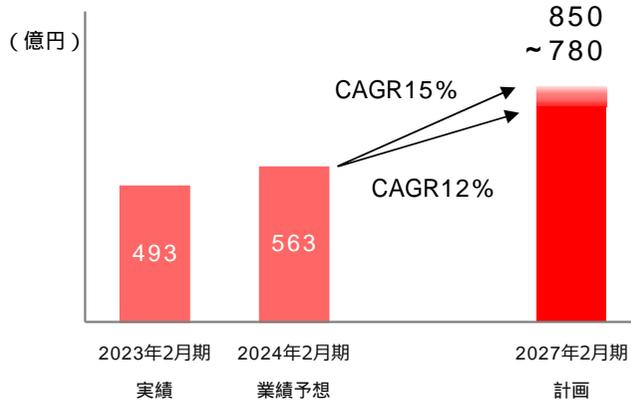
2. 中期経営計画 dip30th 全体像

ビジョン実現のためのマテリアリティ		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	
中期経営計画 dip30th 経営戦略	創出価値	<ul style="list-style-type: none"> 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168万件を掲載。最適なマッチングで、有期雇用の領域で業界最大規模の雇用を創出 (注力領域) シニア歓迎求人45万件 育児・介護中でも働きやすい求人80万件 外国人・留学生の求人30万件 高校生歓迎の求人15万件 少子高齢化により深刻化する医療・社会福祉領域での人材不足と採用のミスマッチを解消 (雇用創出数) 医療・介護・福祉従事者：年間2.5万人 	<ul style="list-style-type: none"> 採用・人事、販促領域でDX導入・課金社数を3万社に伸ばし、中堅・中小企業の労働生産性向上に貢献 リスクリング機会の提供により資格取得を支援し、労働移動による地域活性化や産業振興を促進 時給アップ等の処遇改善を実現した求人125万件を掲載し、就業条件の向上を推進 dipワークプレイス診断※を導入し、職場環境を改善。就業後の定着・活躍を支援 ※職場の魅力と課題を明らかにし改善案を提供するサービス 	<ul style="list-style-type: none"> 採用時の年齢バイアスがない求人を65万件に増やし、ミドル・シニアなど多様な人材の就業機会を拡充 障がい者雇用支援キャンペーン（厚生労働省後援）を通年で展開し、ハンディキャップを持つ方の就業へのチャレンジを支援 LGBTQ+フレンドリー求人を掲載し、多様性を尊重した職場環境づくりを推進 法令違反や人権侵害のリスクがある求人の掲載を禁止。人権侵害のない職場環境の整備を顧客企業に対して啓蒙 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギーの導入などにより、Scope1,2のGHG排出量を2025年度までに実質ゼロとし、脱炭素社会の実現に寄与 大規模災害発生直後に、全国の営業拠点ネットワークを活用し、自治体と連携。災害ボランティア募集の特設ページを自社サイトに開設し、被災地支援を迅速かつ効果的に展開 気候危機による災害で仕事を失った方々の就業への多様なニーズに応える求人情報を集め、各サイトに掲載。就業機会を提供し、経済的な困窮からの脱却を支援。被災地の経済的復興に貢献 	
	経済価値	本社 売上高 780億円～850億円、営業利益200億円～250億円、ROE30%				
	事業戦略	人材サービス事業 一番選べる・一番決まる 直販営業が集めた高品質で独自の求人情報と先進テクノロジーで、就業のベストマッチングを実現			DX事業 いつもだれでもDX 採用・人事、販促サービスで得られるデータを活用した高品質なソリューションで労働生産性向上を支援	
	機能別戦略	営業力 生産性向上を加速させるハイブリッドセールスの推進 最新テクノロジーとデータを活用し最適な提案を効率的に行い顧客基盤を強化	サービス開発力 提供価値を最大化する精鋭400名のチームスクラム 横断的な内製中心の開発体制で高い生産性を実現し付加価値を増大	プロモーション力 ユーザーファーストNo.1のブランド確立 独自の大規模ハイブリッドプロモーションを展開し広告効果と投資効率を向上	データ・テクノロジーの力 戦略実行の全てを支えるデータ基盤の整備 全事業共通のデータ基盤“Labor force solution platform”を構築し事業スピードを加速	事業開発力 イノベーションを生み出す仕組みの強化 新規事業・新サービスを生み出す“dipイノベーションエンジン”で新たな社会価値・経済価値を創出
経営基盤の強化	フィロソフィーで結びつく人的資本 人材のポテンシャルを最大限に引き出す施策の展開 ピープルアナリティクスを用いて社員の多様な才能を開花・活かさせ社員幸福度No.1を実現			ガバナンス ステークホルダーとの対話を通じた経営力の向上 株式市場との対話をはじめ、株主などとのコミュニケーションを拡充し経営に活かすことで企業価値を最大化		

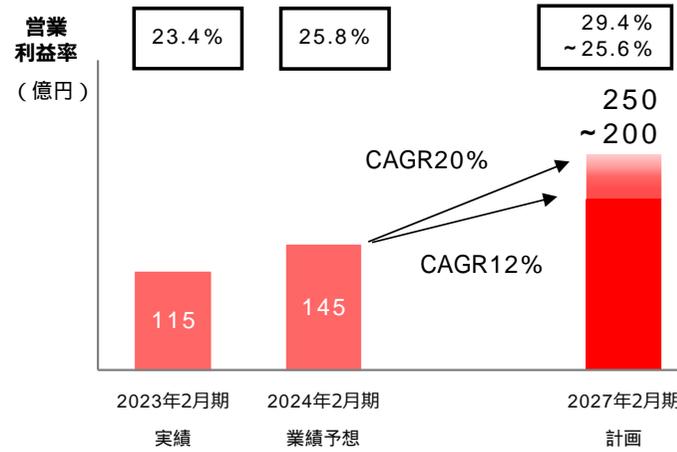
2. 中期経営計画 dip30th 創出する経済価値（財務目標）

中計最終年度（2027年2月期）でROE30%を目指す

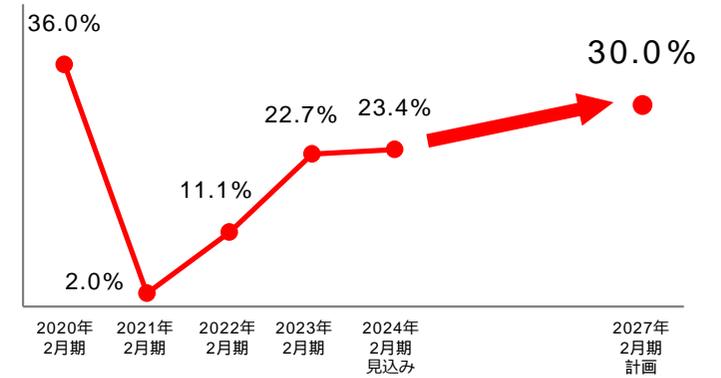
売上高計画



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120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）

マテリアリティ毎にKPIを設定

今年度、6項目を追加/拡充し、32項目に

マテリアリティ	非財務KPI	実績			目標		
		2023年2月期	2025年2月期	2027年2月期	2023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数 ^{*1}	133万件 ^{*1}	業界No.1を維持	168万件 ^{*1}			
	シニア歓迎求人数	31万件 ^{*1}	40万件 ^{*1}	45万件 ^{*1}			
	育児・介護中でも働きやすい求人数	51万件 ^{*1}	-	80万件 ^{*1}			
	外国人・留学生の求人数	14万件 ^{*1}	-	30万件 ^{*1}			
	高校生歓迎の求人数	15万件 ^{*1}	-	15万件 ^{*1}			
	医療・福祉業界の就業者数 ^{*2}	1万人	-	2.5万人			
	採用・人事、販促領域でDX導入・課金社数	1.2万社 ^{*1}	-	3万社 ^{*1}			
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数 ^{*3}	99万件 ^{*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}	-	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	通年でキャンペーンを実施	通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	取得	取得・継続	取得・継続			
	労働法規に違反する案件数	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	Scope1+2 49%削減 (2020年2月期比)	Scope1+2と データセンター 実質ゼロ ^{*2}	Scope1+2と データセンター 実質ゼロ ^{*2}			

マテリアリティ	非財務KPI	実績			目標		
		2023年2月期	2025年2月期	2027年2月期	2023年2月期	2025年2月期	2027年2月期
フィロソフィーで結びつく 人的資本の強化	エンゲージメント指数 ^{*4}	3.84	4.0(最高5)	4.2(最高5)			
	新卒社員から管理職に昇格した社員における女性比率	43.5%	50%	50%			
	女性の管理職比率	34.4%	40%	40%			
	女性の育児休業取得率	98.3%	100%	100%			
	女性の育児休業復帰率	100%	100%	100%			
	男性の育児休業取得率	92.5% ^{*3}	100%	100%			
	障がい者の雇用率	3.0% ^{*4}	法定雇用率 ^{*4} 以上	法定雇用率 ^{*4} 以上			
	有給休暇取得率	59.4%	80%	80%			
	平均所定外労働	23.0時間/月	20時間以下/月	20時間以下/月			
	離職率	12.6%	10.0%	10.0%			
	新卒研修	326時間	継続的に拡充	継続的に拡充			
	新任管理職研修	52時間					
	次世代リーダー育成研修	143時間					
ガバナンスの強化	独立役員割合	2/3 ^{*5}	2/3以上	2/3以上			
	女性取締役比率	55.6% ^{*5}	50%	50%			
	重要な法令違反件数	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%を維持	100%を維持			
	投資家面談数	367件	500件	550件			

1: 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
 2: エージェンシーサービス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・入社祝い金の案件
 4: 当社ES（Employee Satisfaction）サーベイにおけるスコア

*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2.3%（2021年3月改定）
 *5: 2023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



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

98.2%

• 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」

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・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>

3. ESGの取り組み ESG指数

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/>