



ディップ株式会社（東証プライム 2379）

**第28期（2025年2月期）
第4四半期及び通期
決算説明資料**

2025年4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4四半期 連結業績 / 2025年2月期 通期 連結業績	P 16
3	業績予想	P 21
4	DX事業 事業概要 進捗	P 25
5	人材サービス事業 進捗	P 33
6	株主還元	P 43
7	Appendix	P 47

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. ソリューション体制への進化
4. ユーザー・顧客基盤の拡充
5. 人的資本の拡充
6. 経営・執行体制の強化
7. 対外的な評価の向上

1. スポットのバイトサービス「スポットバイトル」の展開

3月15日より、新TVCMを放映。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 Good job ボーナスを訴求



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を受け取る。
企業は、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 >

給与（7,000円）
+ Good Jobボーナス（700円）
合計7,700円
(dipが支払いを代行)

給与（7,000円）
+ 基本利用料（20%）
+ Good Job 費用（10%）²
合計9,100円



2 Good Job費用とは有期雇用労働者の待遇改善に賛同された企業にご負担いただく費用です。

1. スポットのバイトサービス「スポットバイトル」の展開

バイトルとのセット販売を推進
スポバの高い集客効果を活かして顧客企業の採用力を高め、バイトルの売上拡大を図る
バイトルの契約企業は、スポバを無料 で利用。スポバの案件数を一気に拡大

バイトルとスポットバイトルを利用することで
顧客企業の採用力向上につなげる

【飲食スタッフ採用の例】



慢性的な人手不足に加え、
 より、人手が一時的に必要になり
 スポットバイトルを利用

実際の働きぶりを見てから採用
 できる点が顧客から高評価



5採用

+



5採用

=

10採用

【ドライバー採用の例】



バイトルでのドライバー募集に
 加え、スポットバイトルで
 配送補助スタッフを募集

スポットバイトルから
 ドライバー免許を保有している
 スタッフの採用に成功



4採用

+



2採用

=

6採用

顧客企業が負担するサービス利用料は基本利用料 + Good Job費用の合算となり、
 基本利用料分を無料で提供いたします。

1. スポットのバイトサービス「スポットバイトル」の展開

**事業主都合でのキャンセルで就業が出来なかったユーザーに
事業主が給与相当額100%を支払うことを規定**

**過去の未払額は当社負担で、ユーザーに支払い
働く人に寄り添うユーザーファーストなサービス提供を徹底**

■ サービス設計の変更内容

事業主の都合で就業予定がキャンセルされた場合

【変更前】

突然に就業の機会を奪われてしまった場合でも、
ユーザーに対して給与相当額の支払いがなされない



【変更後】

- ・ 予定されていた勤務時間分の給与相当額100%を
当社が事業主に請求し、ユーザーに支給
- ・ 過去に同様の理由で働く機会を失った当社の
ユーザー対し、給与相当額を**当社負担で支給**

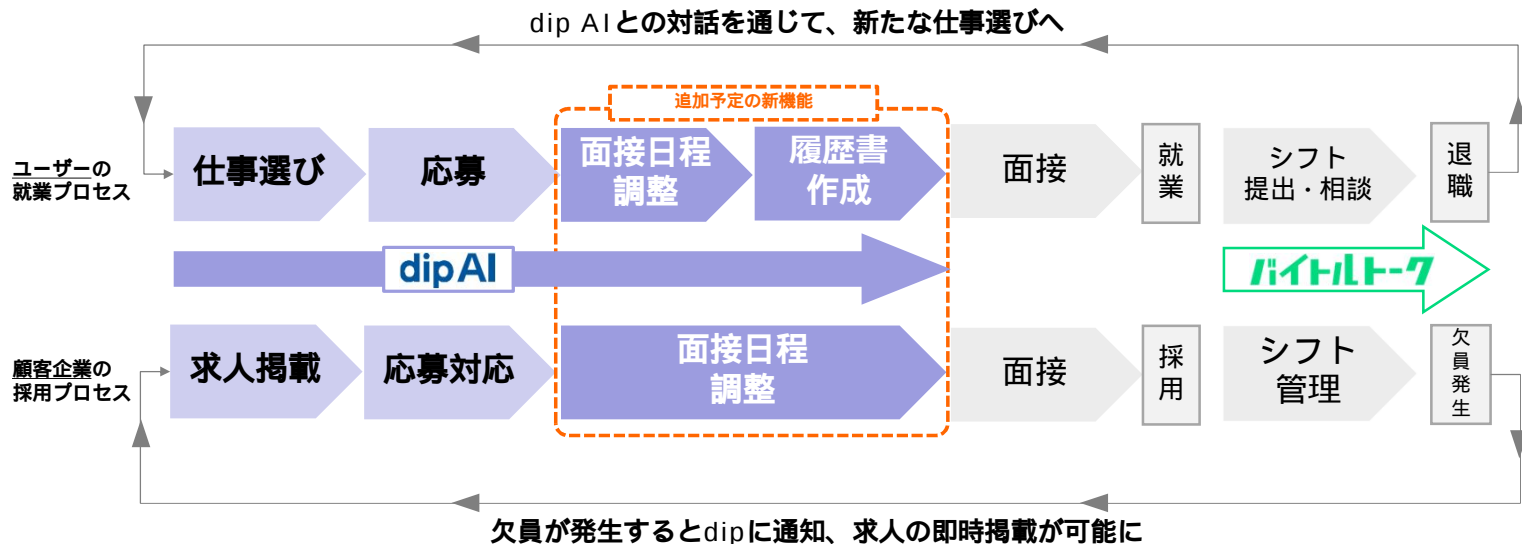
プレスリリースURL : <https://www.dip-net.co.jp/files/2124>

2. 「dip AI」の進捗

「dip AI」の新機能を上期リリース予定

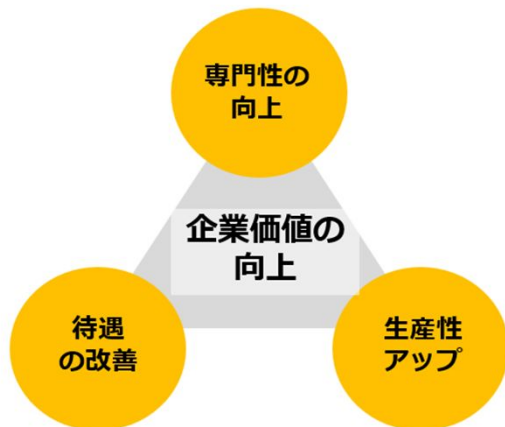
仕事選びから面接日程調整、履歴書作成までの就業プロセスを「dip AI」がサポート
ユーザー・顧客企業とつながり続ける環境を構築

■ 面接設定や履歴書作成等の新機能を追加



3. ソリューション体制への進化

- 営業社員の専門性向上による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
貢献実感や自己効力感の高まりから社員の定着率の向上につなげる



- 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

	営業組織			
	飲食	物流	医療/福祉 /介護	...
メディアサービス				
DXサービス				
エージェントサービス				

ソリューション営業に向けた執行体制を構築（2025年6月より）

第3ソリューション営業本部長にCEOの富田が就任 スポットバイトル、代理店、エリアス、地方創生を管掌

Area（地域）+ Solution（解決）の略

▶ **第1ソリューション営業本部 管掌**
（飲食、物流、販売、サービス領域）

常務執行役員 井上 剛恒

▶ **第2ソリューション営業本部 管掌**
（医療/福祉/介護、派遣、製造、建築/土木領域）

常務執行役員 北里 友宏

▶ **第3ソリューション営業本部 管掌**
（スポットバイトル、代理店、エリアス、地方創生領域）

代表取締役社長 兼 CEO 富田 英揮

4. ユーザー・顧客基盤の拡充

大谷選手のブランドアンバサダー就任に続き、2025年2月、MLBとパートナーシップ契約締結 MLB開幕戦で広告を大規模展開

- ディップのフィロソフィーや企業姿勢に共感いただき
大谷選手 ブランドアンバサダー就任（2023年12月より）



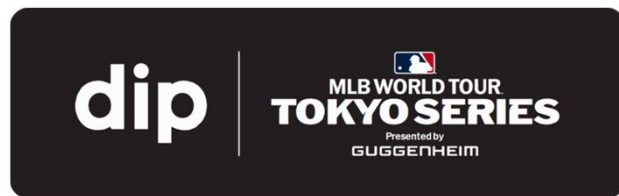
動画URL：<https://www.youtube.com/watch?v=YrTD5yW9PrA>

【ご参考：フィロソフィー（一部抜粋）】

【dip WAY（行動規範）】

dream	自ら夢を持ち、語り、夢の実現に努力する。私は決して途中で諦めない。
idea	アイデアは成長、発展の源である。多様性に溢れた自由闊達な社風をつくり、イノベーターとして価値あるサービスの創造を追求する。
passion	まず自らが熱くなり、周りを熱くする。惜しげなく誉め、共に喜び、悩み、励まし、語り合う。チームワークとリーダーシップで一致団結して勝利を勝ち取る。

- パートナーシップ契約の第一弾として、
MLB 東京シリーズ2025のオフィシャルパートナー
に就任



- MLB開幕戦にて、バックネット広告やサイネージ広告
を掲載

「2026 World Baseball Classic® Tokyo Pool」メインスポンサーに決定 1年を通じて夢と感動を与える企画を展開し、多くの人々の夢の実現をサポート

- 「2026 World Baseball Classic® Tokyo Pool presented by dip」記者会見を開催



▲（左から）WBC2023 ヘッドコーチの白井一幸氏、社長の富田、
WBCプレジデントのジム・スモール氏、WBC2006 捕手の里崎智也氏

ご参考：前回大会実績（2023年開催）

- 観客動員数：130万人超
- 瞬間最高視聴率：48.7%
- 日本戦全7試合 累計視聴数：9,500万人

AI活用の全社プロジェクト「dip AI Force」が順調に進捗、目標を達成

AIを活用した業務改革を推進し、生産性向上を図る

■ 2025年2月期の成果

< 2025年 2月期 >
業務効率化で創出した商談時間（年換算削減効果）
実績

約50万時間

目標

約50万時間分

■ 今期の目標

< KPI目標 >

▶ 商談数	104 %
▶ 商談受注率	104 %
▶ 受注単価	104 %

繁忙期における前年同月比

< 生産性向上につながる具体的な取り組み例 >

商談数

顧客レポートなどの事前準備をAIが精緻に行うことで、商談アポを入りやすくする

商談受注率

商談内容をAIを使って分析した結果をメンバーにフィードバックすることで提案の質を向上

受注単価

アップセル提案のタイミング・内容をAIがサジェストすることで、アップセルを成功させる

■ 主な取り組み内容

求人ページ原稿作成・修整ツール

広告制作費を年間3億円削減（2023年2月期比）

今期削減実績：約8万時間

- ・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

新入社員 296名が入社 フィロソフィー浸透のため、熱海研修を実施

【入社式】



▲ 富田より新卒社員に激励のメッセージを贈る



▲ 6日間のフィロソフィー研修修了後に入社式を開催

【熱海研修】



▲ フィロソフィー研修の一つとして、
新卒社員の団結を深めるパフォーマンス大会を実施



▲ 新卒全員がパフォーマンスによる決意表明

6. 経営・執行体制の強化 ①

社外取締役到大櫃直人氏、社外取締役 監査等委員に高木智宏氏を選任予定 独立社外取締役が2/3（9名中6名）、女性取締役が1/3（9名中3名）

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）
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）
大櫃 直人（新任）	社外取締役（独立役員）
岩田 和久	取締役（常勤監査等委員）
田邊 えり子	社外取締役（独立役員 / 監査等委員）
丸山 みさえ	社外取締役（独立役員 / 監査等委員） <公認会計士>
高木 智宏（新任）	社外取締役（独立役員 / 監査等委員） <弁護士>

女性

（注1）取締役の選任は、2025年5月22日開催予定の第28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。

6. 経営・執行体制の強化 ②



社外取締役
大櫃 直人
(おおひつ なおと)

【選任理由】

大櫃直人氏は、株式会社みずほ銀行において法人業務を歴任し、テック企業などのスタートアップや成長企業の資金調達、事業計画策定、財務戦略の支援に第一線で携わり、営業、会計／財務に関して豊富な経験を有しております。また、こうした経験から、テクノロジーを活用したビジネスモデルや事業戦略への高い知見を有しております。社外取締役としての監視・監督機能の他に、会計／財務に関する豊富な見識を生かし、当社の長期的な成長戦略における戦略の策定や、資本政策における株主価値の最大化に關しての有効な助言・提言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、社外取締役候補者といたしました。

【経歴】

1988年 4月	株式会社富士銀行（現 株式会社みずほ銀行）入社
2013年 4月	株式会社みずほ銀行渋谷中央支店部長
2016年 4月	同社イノベーション企業支援部部長
2018年 4月	同社執行役員
2022年 4月	同社常務執行役員
2024年 4月	株式会社みずほフィナンシャルグループ エグゼクティブアドバイザー 株式会社みずほ銀行 エグゼクティブアドバイザー
2025年 4月	ヒューリック株式会社専務執行役員（現任）



社外取締役 監査等委員
高木 智宏
(たかぎ ともひろ)

【選任理由】

高木智宏氏は、弁護士として、専門領域である企業法務・リスクマネジメントにおいて豊富な経験と高い見識を有しております。これらの経験を通じて培われた幅広い見識を当社の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。

同氏は、直接会社経営に關与した経験はありませんが、上記の理由に加え、他社での社外監査役としての実績もあることから、職務を適切に遂行できるものと判断しております。

【経歴】

2005年 10月	第一東京弁護士会登録 西村ときわ法律事務所 （現 西村あさひ法律事務所・外国法共同事業）入所
2012年 10月	Debevoise & Plimpton LLP（ニューヨーク）
2013年 4月	ニューヨーク州弁護士登録
2018年 1月	西村あさひ法律事務所 （現 西村あさひ法律事務所・外国法共同事業）パートナー（現任）
2019年 8月	livepass株式会社 社外監査役

「第4回日経統合報告書アワード」優秀賞を初受賞



▶ 「日経統合報告書アワード」とは

1998年より毎年、日本企業の発行するアニュアルレポートのさらなる充実と普及を目的として、「日経アニュアルレポートアワード」が日本経済新聞社により実施されてきました。2021年より「日経統合報告書アワード」にリニューアルされ、ESG（環境・社会・企業統治）情報など投資家が注目する企業価値情報を多角的に審査しております。

統合報告書「INTEGRATED REPORT 2024」は、以下からご覧になれます。
<https://pdf.irpocket.com/C2379/uVIG/QAfQ/UY3I.pdf>



▲ 表紙



▲ CEOメッセージ

2

2025年2月期 第4四半期 連結業績 / 2025年2月期 通期 連結業績

1. 2025年2月期 第4四半期 連結業績
2. 2025年2月期 連結業績

1. 2025年2月期 第4四半期 連結業績 ①

メディア営業の一部をスポットバイトル専任としたことから
3Q比で売上成長率が鈍化。1Qの売上成長率は回復見込み

スポットバイトルへの投資8.7億円 を除けば、利益成長率は+15%

広告宣伝投資のほか、人材・開発投資などに係る第4四半期におけるPL影響額

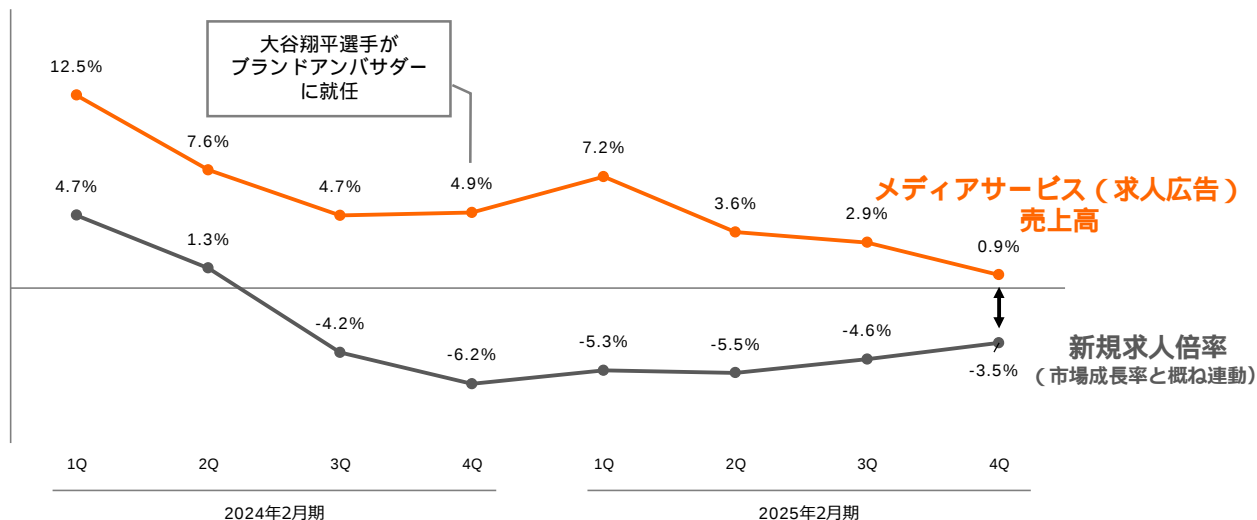
		2024年2月期 第4四半期	2025年2月期 第4四半期	前年同四半期比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	13,526	13,733	+1.5%
	営業利益	2,943	2,523	▲14.3%
	経常利益	2,908	2,473	▲15.0%
	親会社株主に帰属する 四半期当期純利益	2,220	1,589	▲28.4%
DX事業	売上高	1,591	1,686	+6.0%
	セグメント利益	769	911	+18.5%
人材サービス 事業	売上高	11,934	12,047	+0.9%
	セグメント利益	4,536	3,540	▲22.0%

1. 2025年2月期 第4四半期 連結業績 ②

メディア売上高成長率と市場成長率との差は縮小したものの、シェア向上は継続

飲食・販売領域を中心にマーケットが回復傾向

■ 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

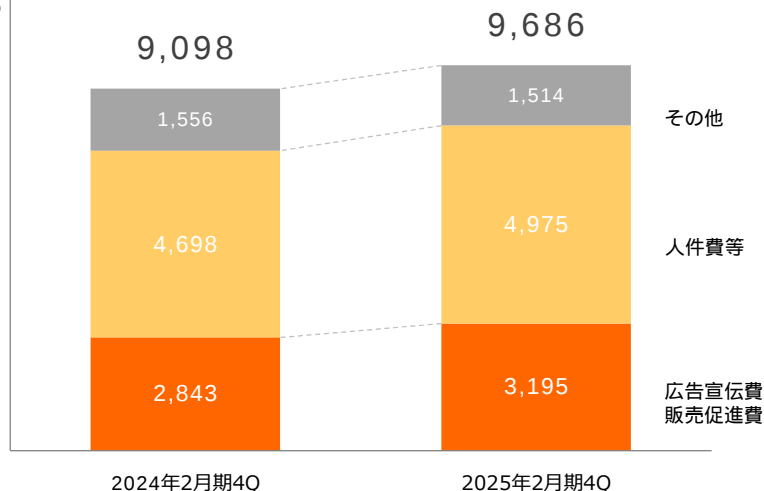
新規求人倍率：厚生労働省『一般職業紹介状況（職業安定業務統計）』新規求人倍率（一般パートタイム）の「実数」を使用

スポットバイトルの広告宣伝投資を強化。広告宣伝・販促費率がYoYで増加（+2.3%pt）

1人当たり営業利益目標達成に係る特別賞与を支給。人件費率が上昇（+1.5%pt）

■ 販売費及び一般管理費の内訳

（百万円）



< 人件費 >
下期、1人当たり営業利益目標達成に係る特別賞与（4億円）を支給

< 広告宣伝費・販売促進費 >
「スポットバイトル」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するも、貸倒引当金繰入等が減少

2. 2025年2月期 連結業績

**市場成長率が期初想定より弱く（想定±0%、実績▲4.7%）、売上が業績予想未達
スポットバイトルの全国展開前倒しにより広告宣伝費を上乗せしたものの、利益は予想通りで着地**

		2024年2月期	2025年2月期	前年比	(ご参考) 業績予想 2024年4月12日開示
		(百万円)	(百万円)		(百万円)
全社	売上高	53,782	56,386	+4.8%	57,600
	営業利益	12,761	13,405	+5.0%	13,400
	経常利益	12,618	13,257	+5.1%	13,200
	親会社株主に帰属する 当期純利益	9,050	8,951	▲1.1%	8,900
DX事業	売上高	5,981	6,723	+12.4%	7,200
	セグメント利益	2,837	3,391	+19.5%	3,300
人材サービス 事業	売上高	47,801	49,662	+3.9%	50,400
	セグメント利益	17,175	18,379	+7.0%	19,400

3

業績予想

1. 2026年2月期の業績予想
2. 2027年2月期の見通し

1. 2026年2月期の業績予想 ①

スポットバイトル、dip AI、ソリューション体制への進化で、売上高600億円を見込む

スポットバイトルへの先行投資40億円 により、減益の計画

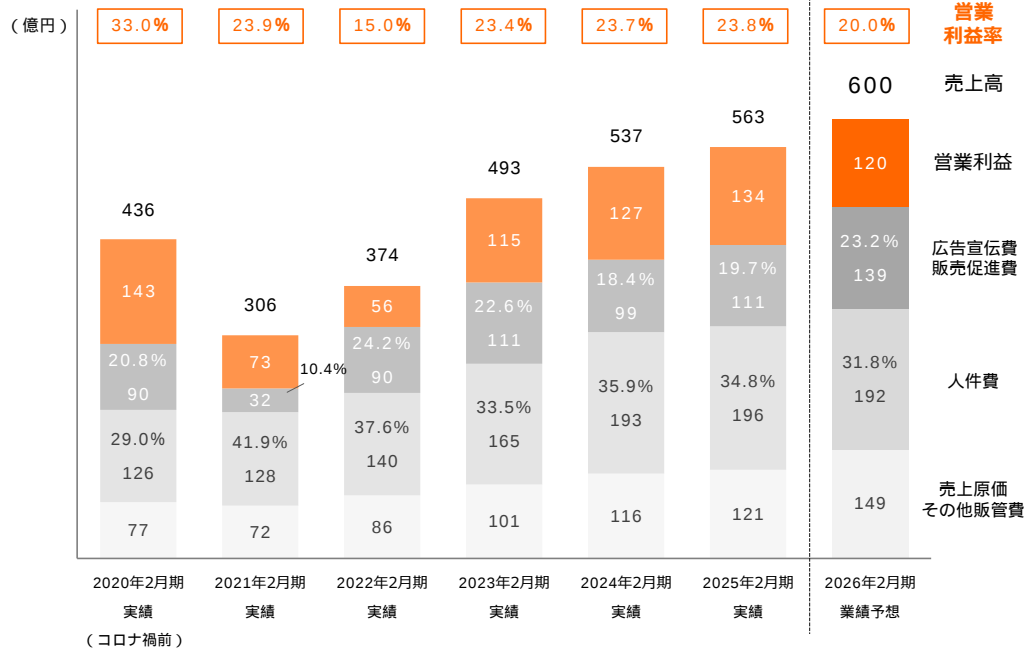
広告宣伝投資のほか、人材・開発投資などに係る通期のPL影響額

		2025年2月期 実績	2026年2月期 業績予想	前年比
		(百万円)	(百万円)	
全社	売上高	56,386	60,000	+ 6.4%
	営業利益	13,405	12,000	▲ 10.5%
	経常利益	13,257	11,900	▲ 10.2%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	8,951	8,000	▲ 10.6%
DX事業	売上高	6,723	7,400	+ 10.1%
	セグメント利益	3,391	4,200	+ 23.9%
人材サービス 事業	売上高	49,662	52,600	+ 5.9%
	セグメント利益	18,379	17,100	▲ 7.0%

前提

前期と同様に、アルバイト・パートの
求人広告市場の緩やかな回復が続くと
想定

1. 2026年2月期の業績予想 ② コストの内訳



費用の考え方

【広告宣伝費・販売促進費】

スポットタイトルへの投資を加速

【人件費】

下期、人員数が前年比プラスに転じる見通し。
通期平均では人員数マイナスのため、
人件費は前年比マイナスの想定

【売上原価・その他販管費】

スポットタイトル/dipAI/タイトルトーク等
のシステム関連費用増、ソリューション体制に
向けたオフィス集約費用等の影響

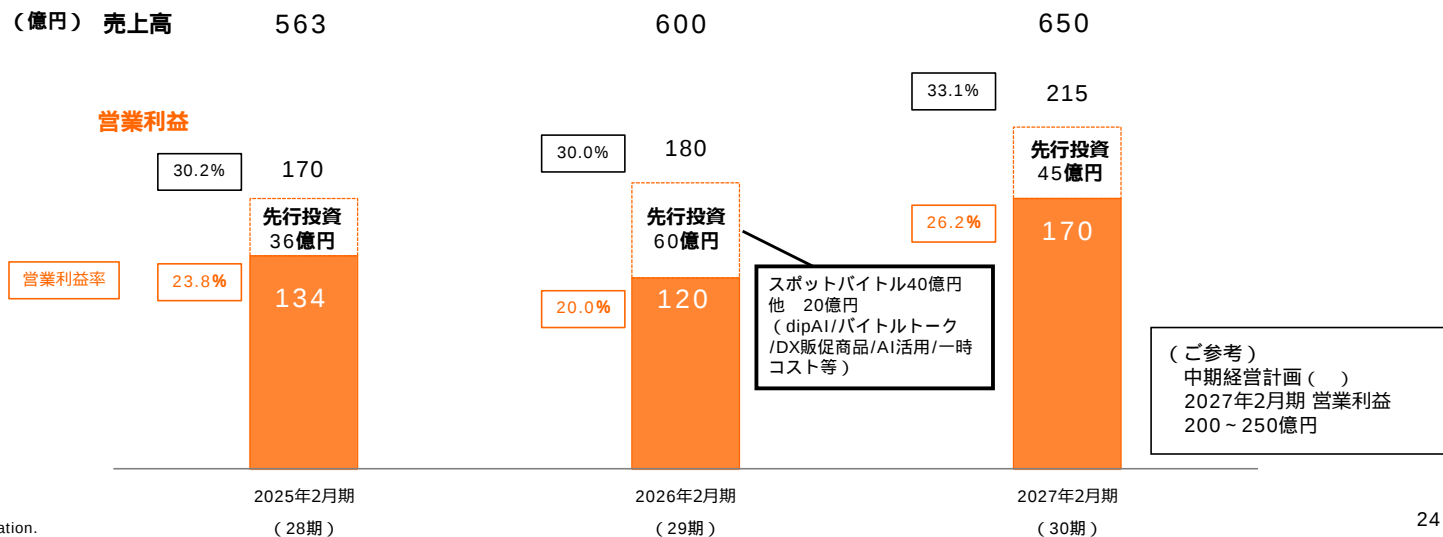
注：2022年2月期以前の実績は収益認識基準を適用した数値（試算値）を記載しております。

2. 2027年2月期の見通し

中期経営計画 の最終年度（2027年2月期）計画数値をアップデート

2027年2月期も、スポットバイトル等への投資が先行するものの、
今期比で大幅増益の営業利益170億円超を見込む

2023年11月公表の中期経営計画「dip30th」



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4四半期 業績
3. 2026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～

1. DX事業の商品ラインナップ バイトルトーク

職場コミュニケーションアプリ「バイトルトーク」に 「スポットバイト求人掲載機能」を今夏搭載予定 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

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

< 求人掲載機能搭載イメージ >

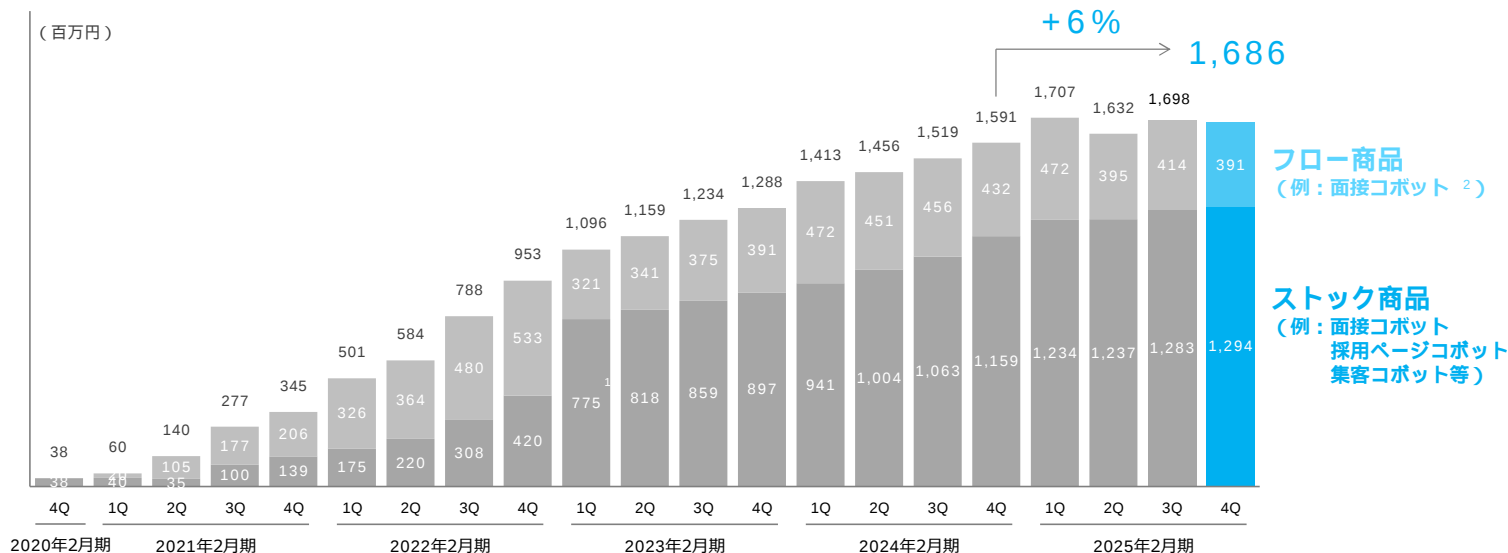


シフトの欠員を
スポットバイトルで
即時募集が可能

2. 2025年2月期 第4四半期 業績 ①

フロー商品が求人広告需要の季節性の影響から減収となるも ストック商品の販促領域は順調に拡大

■ 売上高推移



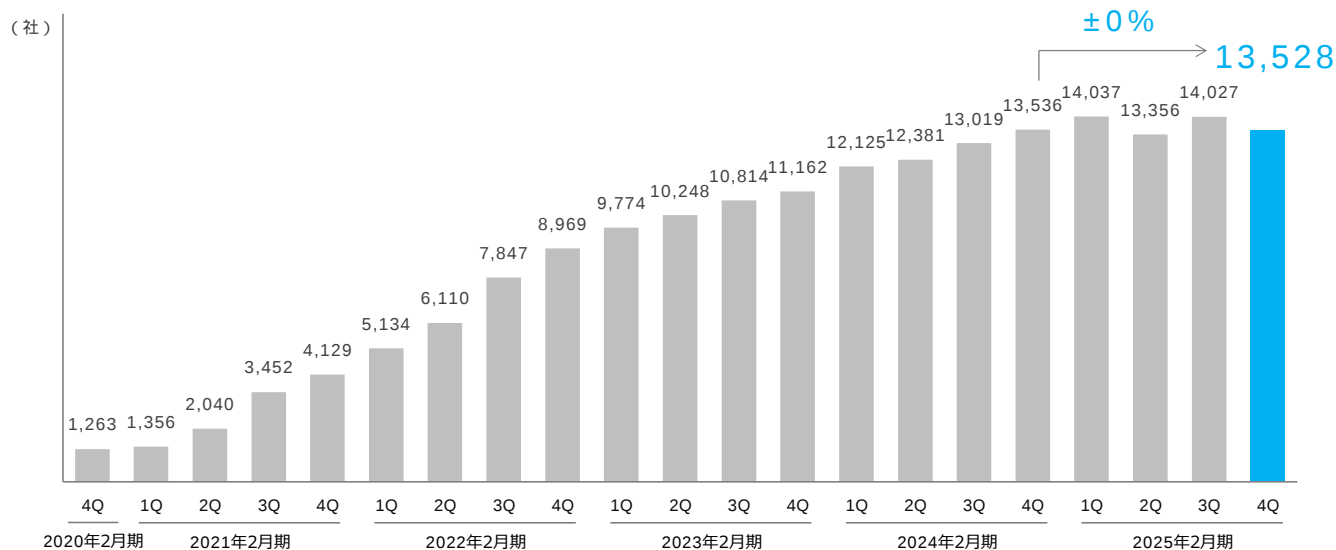
1 「HRコボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接コボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

2 契約期間1年未満の面接コボット

2. 2025年2月期 第4四半期 業績 ②

月額課金対象社数は前年並み

■ 月額課金対象社数（四半期平均）推移



2. 2025年2月期 第4四半期 業績 ③

面接ロボットの契約社数が減少する一方、
販促支援領域の商品（集客ロボット for MEO）の社数が順調に拡大し、ARPUが上昇

	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 実績
四半期平均 売上高	5.6億円	5.4億円	5.6億円	5.6億円
四半期平均 課金 対象社数	14,037社	13,356社	14,027社	13,528社
¹ 四半期平均 ARPU	4.0万円	4.0万円	4.0万円	4.1万円
² ストック 売上比率	72%	76%	76%	77%

1 四半期平均売上高を四半期平均課金対象社数で除して算出

2 ストック商品（自動更新契約）の売上高を総売上高で除した比率

1

【採用/人事領域】

ユーザー・顧客企業とつながり続ける環境を構築し、契約社数の拡大を推進

- ・ dipAIに「面接設定機能」等を搭載。dipAIとバイトルトークで、ユーザーの仕事選びから面接日程調整、履歴書作成までの一連の就業プロセスをサポート。
ユーザーとつながり続ける環境を構築
- ・ バイトルトークに「スポットバイトル求人広告掲載機能」を搭載。顧客企業は、バイトルトーク上のシフト情報を基に、求人広告を即時掲載可能に。シフト/スポット採用のニーズ獲得につなげる

2

【販促支援領域】

販売加速による契約社数アップで、DX事業の売上成長をけん引

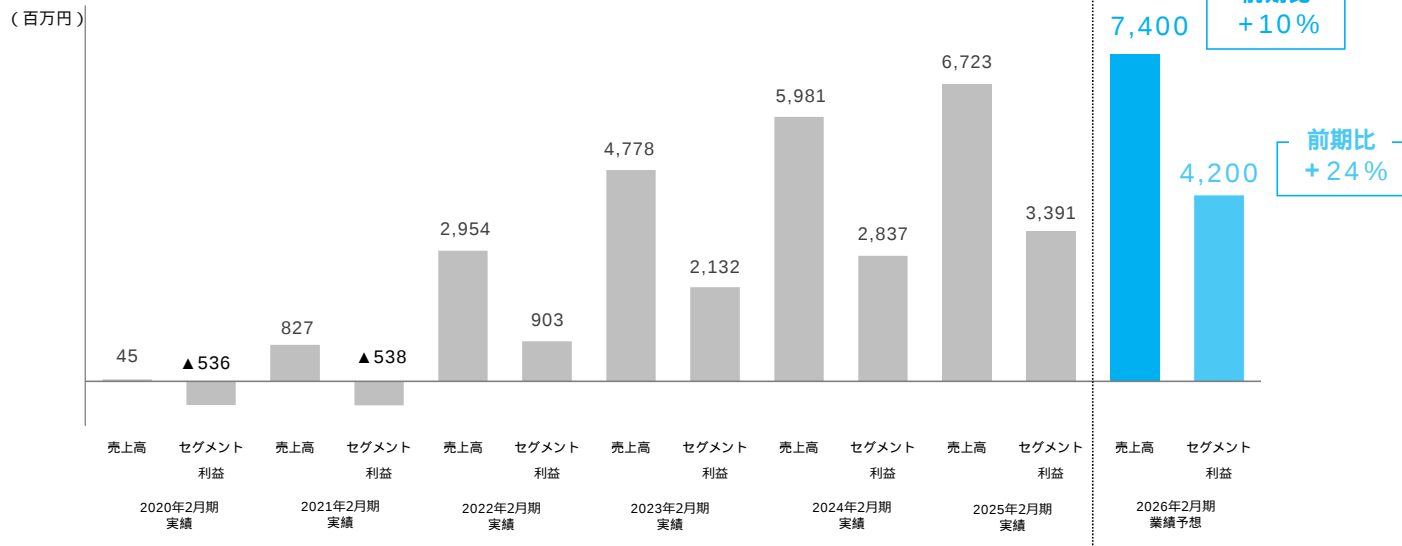
- ・ 集客/常連コボット/SNS Boosterのセット販売で、「新規顧客獲得 + 常連化」等を支援し、解約率の低減を図る
- ・ 集客コボット for MEOの品質向上で、大手顧客へも販売を推進

3. 2026年2月期の事業計画 ②

前期並みの売上成長率を見込む

スポットバイトルへの異動により人件費減。利益成長率24%の計画

■ DX事業 売上高・セグメント利益



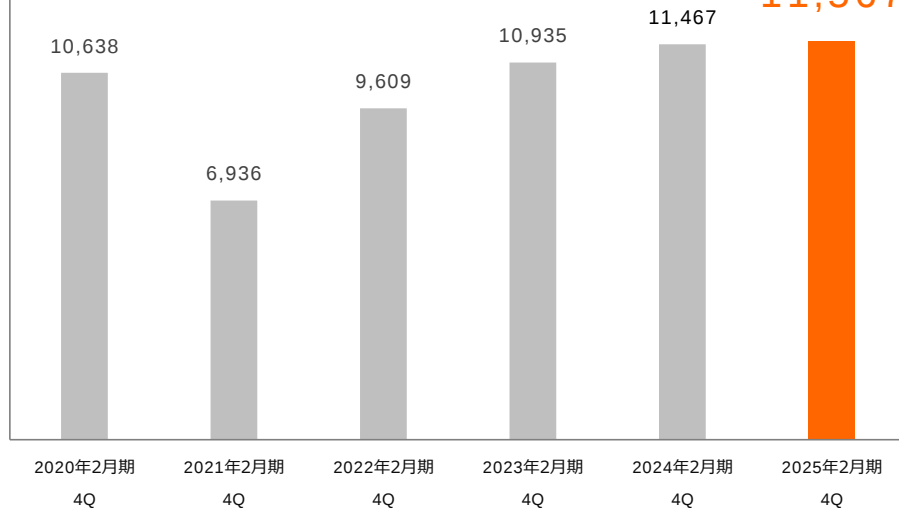
5

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
3. 2026年2月期の事業計画

■ 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
0.9%増
（+1.0億円）

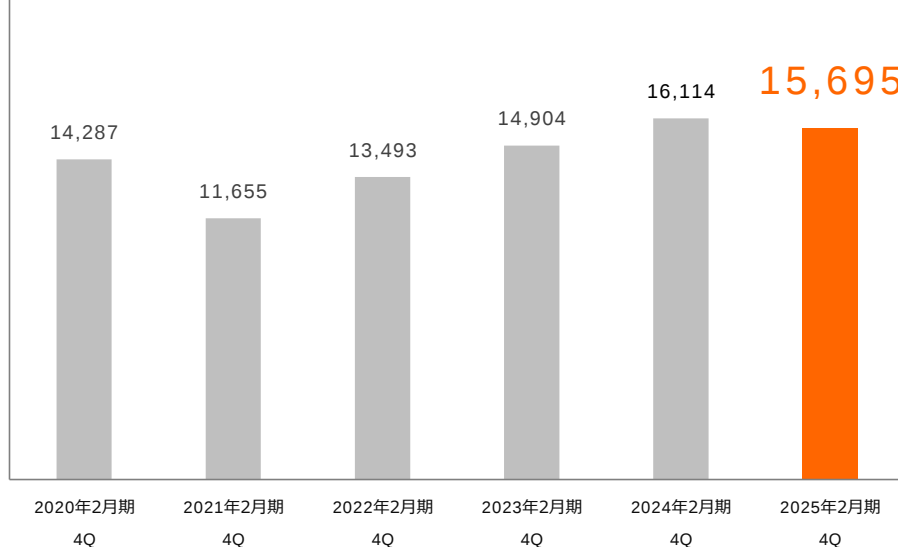
市場成長率を超える成長
シェア拡大が継続

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。

メディア営業の一部をスポットバイトル専任としたことから
契約社数が前年比マイナス

■ メディアサービス「契約社数」推移（ユニーク）

（社）

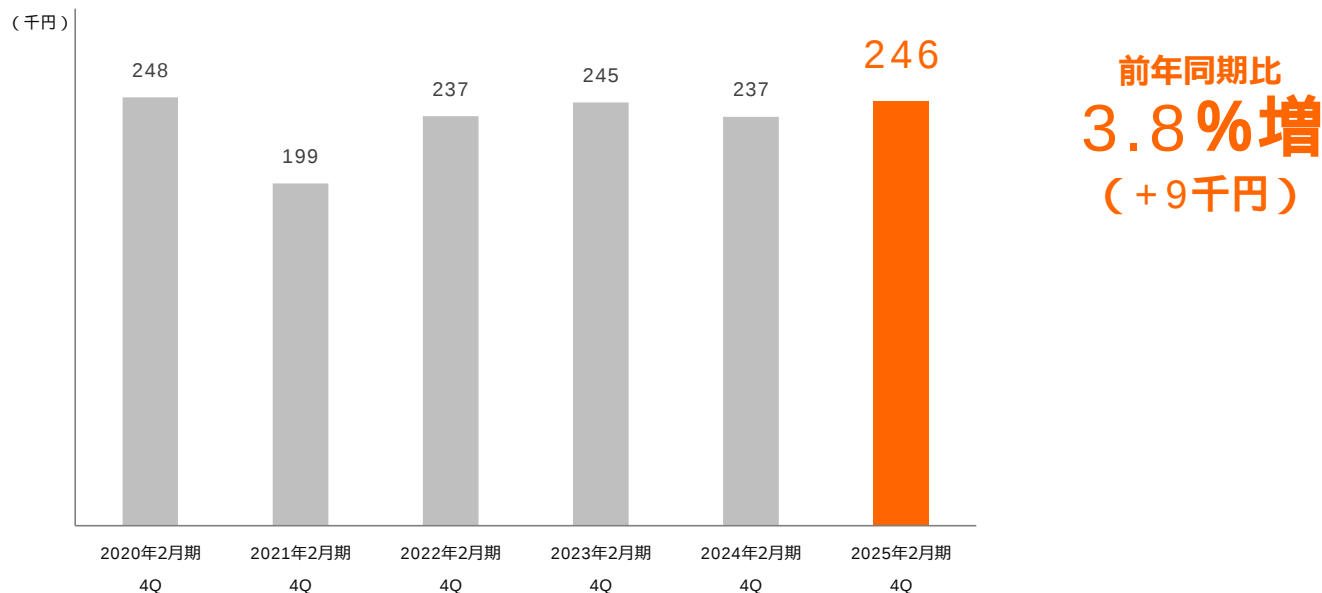


前年同期比
2.6%減
（▲419社）

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。

大手の顧客企業、人材企業を中心に、単価が上昇

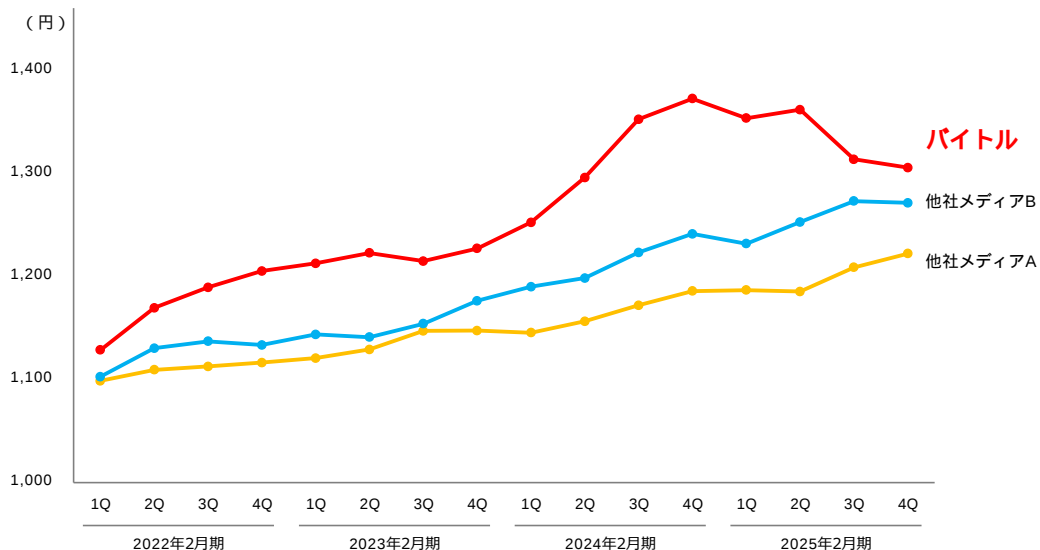
■ メディアサービス 1契約あたり「単価」推移（ユニーク）



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



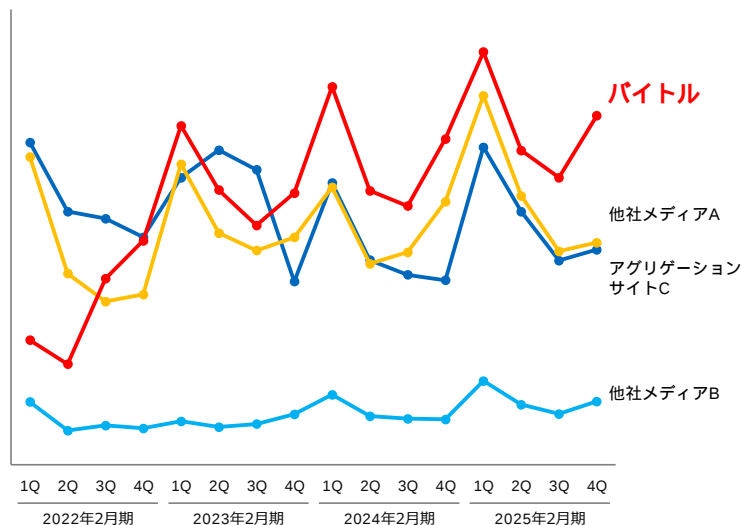
出所：各社平均賃金レポート

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

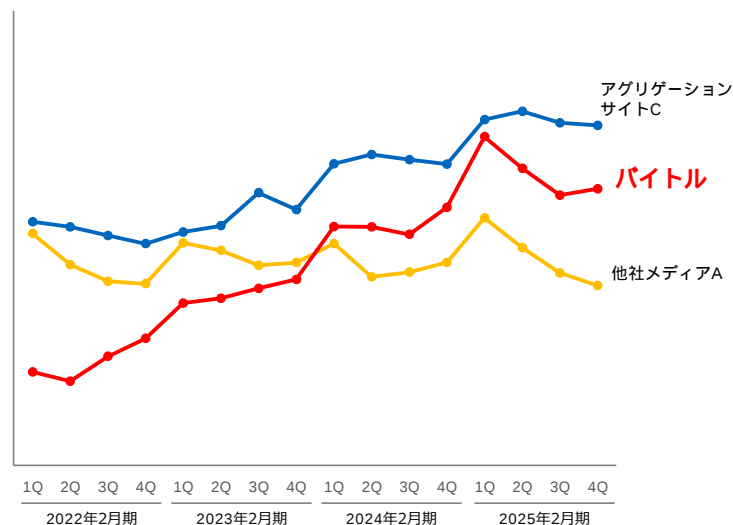
MAUが順調に推移。『No.1』の早期達成を目指す

■ 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

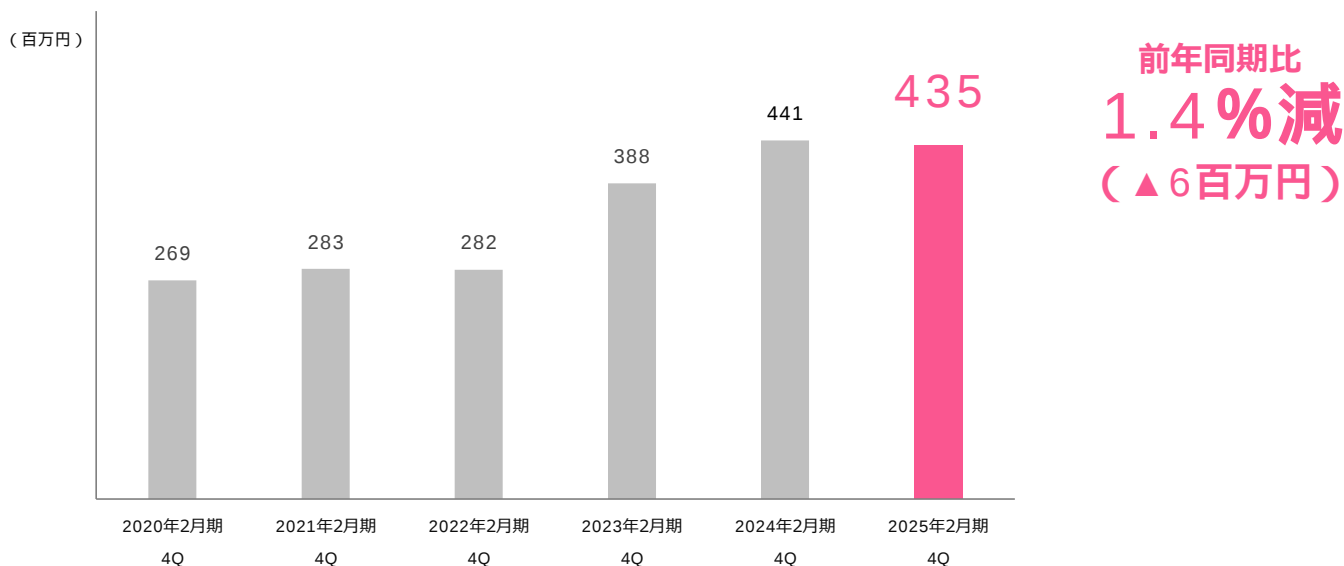


注：data.aiより、アプリ利用ユーザー数を抽出し当社作成
Monthly Active Users

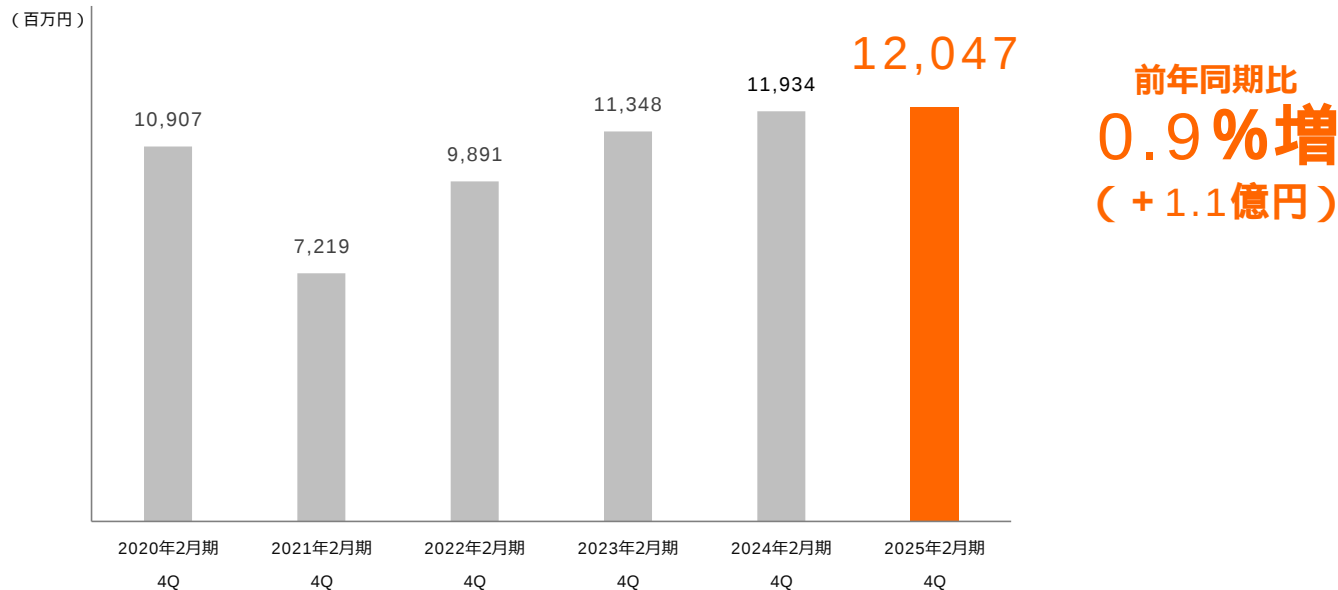
新卒の採用人数減の影響等により、売上が前年割れ

■ 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



■ 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。

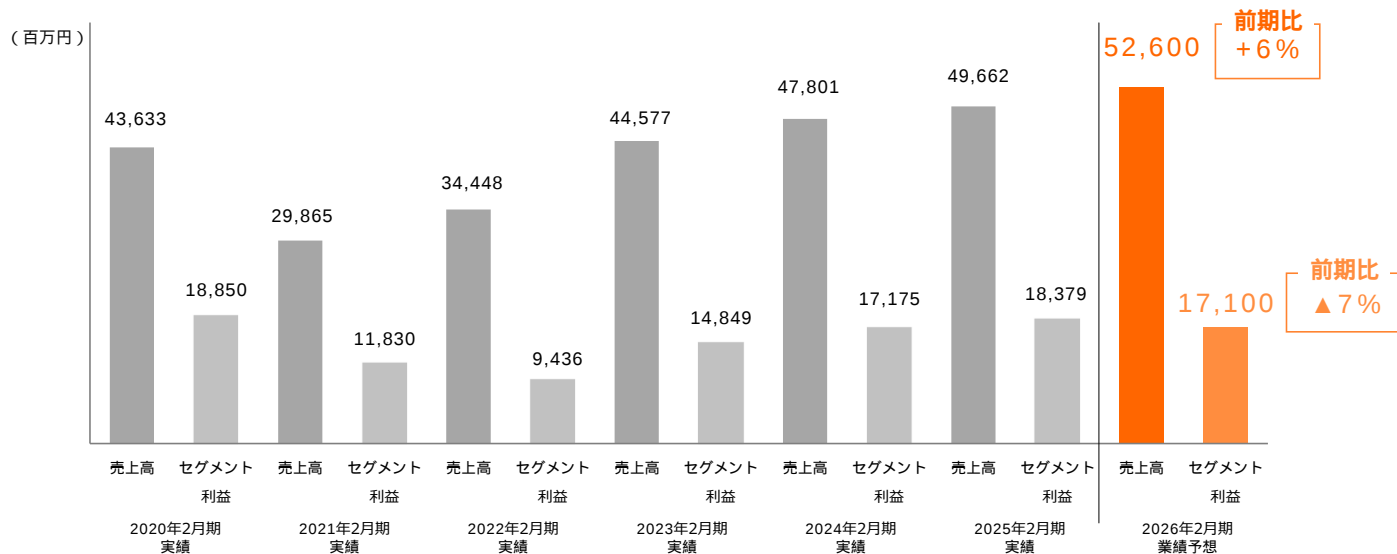
3. 2026年2月期の事業計画 ① 人材サービス事業の戦略

1	<u>既存メディアと、スポットバイトルやDX商品等をセットで販売。</u> <u>採用数アップで、社数増と顧客単価引き上げを推進</u> スポットバイトル経由でのシフトバイト就業や、DX商品を活用した採用支援により、採用数を最大化。大手顧客企業でのシェア向上と、中小口企業の社数拡大、単価アップを図る
2	<u>ソリューション体制への進化による生産性向上</u> 業界ごとの営業組織に転換。顧客企業の課題に対し、業界の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。顧客企業への提供価値を高め、ウォレットシェアを向上させ、営業社員の大幅な生産性アップを目指す
3	<u>新卒・中途採用強化による営業基盤の拡充、AI活用による高生産性の営業組織構築</u> 即戦力として中途採用100名を計画。26年入社の新卒営業も積極採用予定。 さらに、きめ細やかな育成体制の構築や報酬制度見直しにより、離職を防止。 また、AI活用をさらに進め、受注率の向上、行動量アップを図る
4	<u>代理店売上の拡大</u> 前期に取引を開始・拡充した代理店網も活かし、バイトルとスポットバイトル、DX商品等の併売を加速。 代理店経由の売上拡大を目指す
5	<u>エージェントサービスの収益化</u> キャリアアドバイザーの生産性向上を図るとともに、メディア・人材紹介・DX商品を組み合わせて、医療・介護領域の採用予算におけるシェアを拡大。 看護・介護の人材紹介サービスで、dip AIを活用できるようシステム開発を推進

3. 2026年2月期の事業計画 ②

売上成長率6%の計画。スポットバイトルへの先行投資により減益の見通し

■ 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、介護ではたらこ等

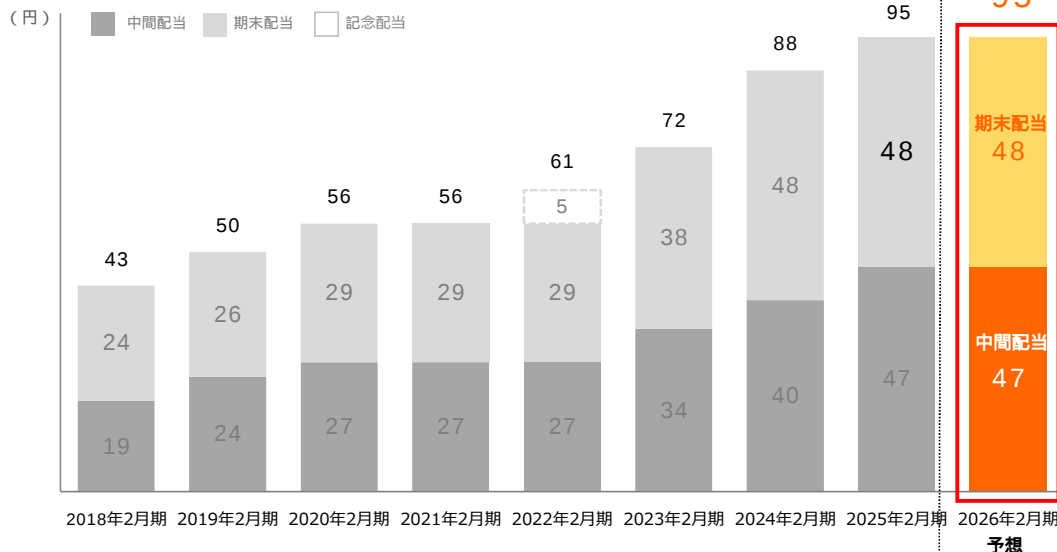
6

株主還元

前期の期末配当は48円（配当予想通り）

今期、減益計画なるも、前期と同額の配当額を堅持。配当性向は62%の見込み

■ 一株当たり配当金の推移



2025年2月 期末配当（確定）
48円

2026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

（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。

【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

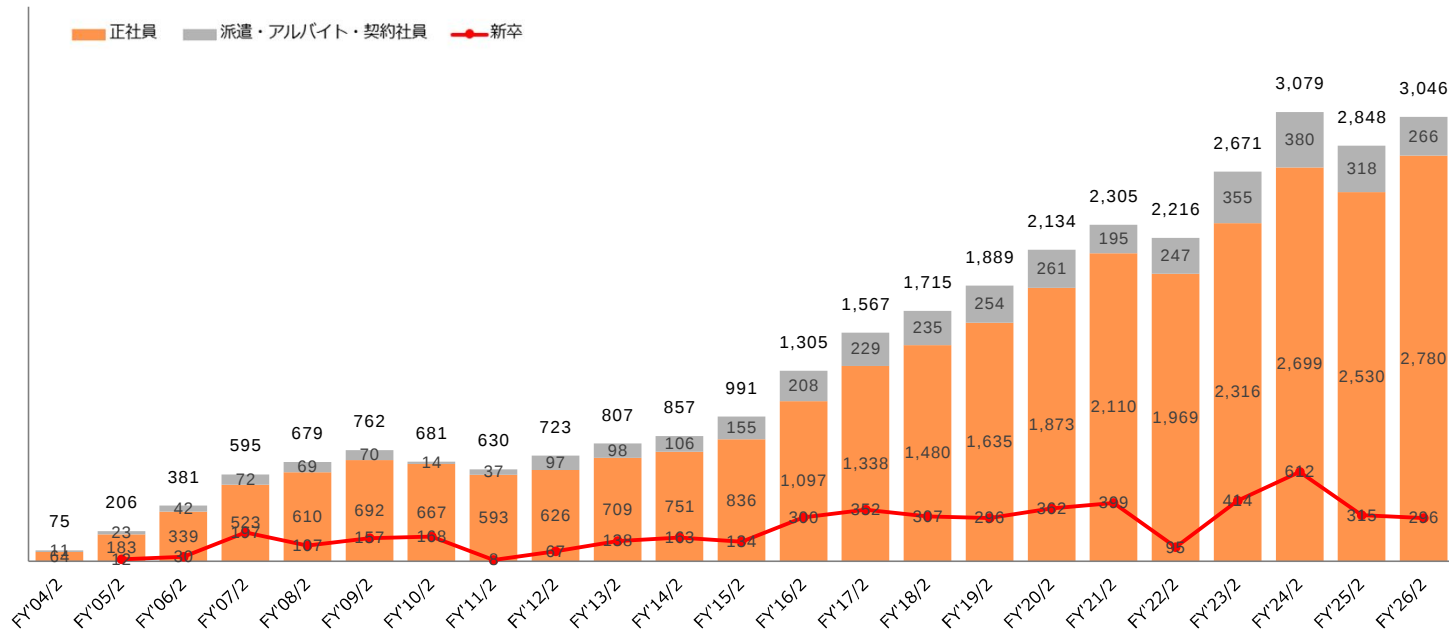
1. 会社概要
2. 中期経営計画 dip30th
3. ESGの取り組み

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（2025年2月末日現在）
売 上 高	56,386百万円（2025年2月期）
従 業 員 数	2,780名（2025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

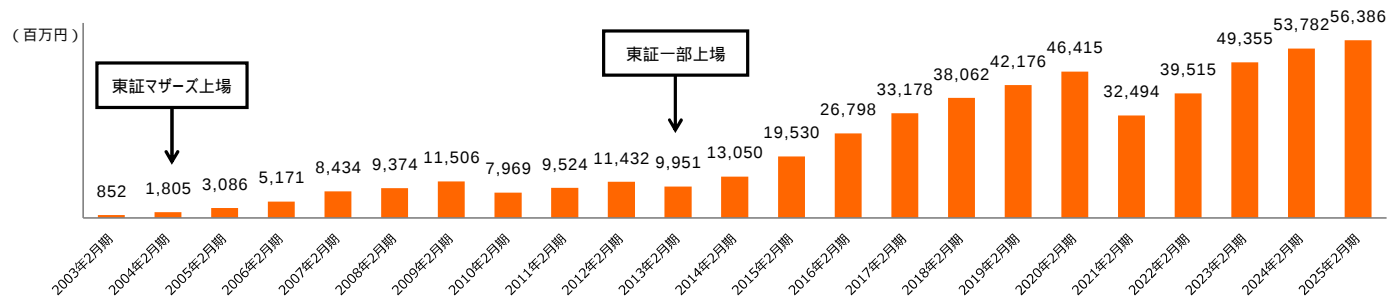
■ 人員数 年次推移



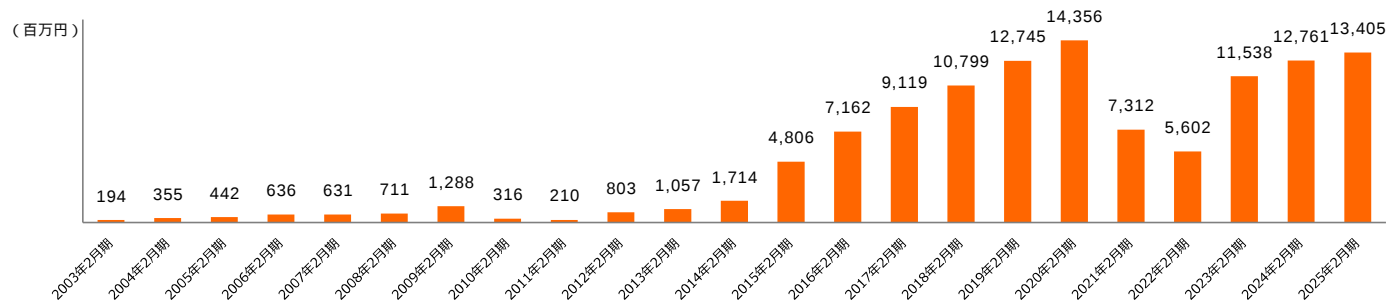
注：各年度、正社員人員数は期末時点の人員数を記載。派遣・アルバイト・契約社員の人員数は年間の平均人員数を記載。
FY'26/2のみ、正社員・派遣・アルバイト・契約社員ともに2025年4月1日時点の人員数を記載

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)

	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	4Q
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	13,733
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	1,523
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	12,210
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	9,686
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	4,975
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	3,195
地代家賃	255	254	256	264	277	285	281	282	363	353	352	372
その他	963	885	977	956	1,207	1,109	1,123	1,274	1,303	1,169	1,229	1,141
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	2,523
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	2,473
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	1,589

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 (2025年2月28日)	増減額
資産	50,772	50,506	▲266
流動資産	28,146	26,264	▲1,882
固定資産	22,625	24,242	+1,617
有形固定資産	2,044	2,667	+623
無形固定資産	9,627	11,195	+1,568
投資その他の資産	10,953	10,379	▲574
負債	11,064	14,270	+3,206
流動負債	9,239	11,046	+1,807
固定負債	1,824	3,223	+1,399
純資産	39,708	36,235	▲3,473
株主資本	38,821	35,663	▲3,158
その他の包括利益累計額	438	173	▲265
新株予約権	432	385	▲47
非支配株主持分	16	13	▲3

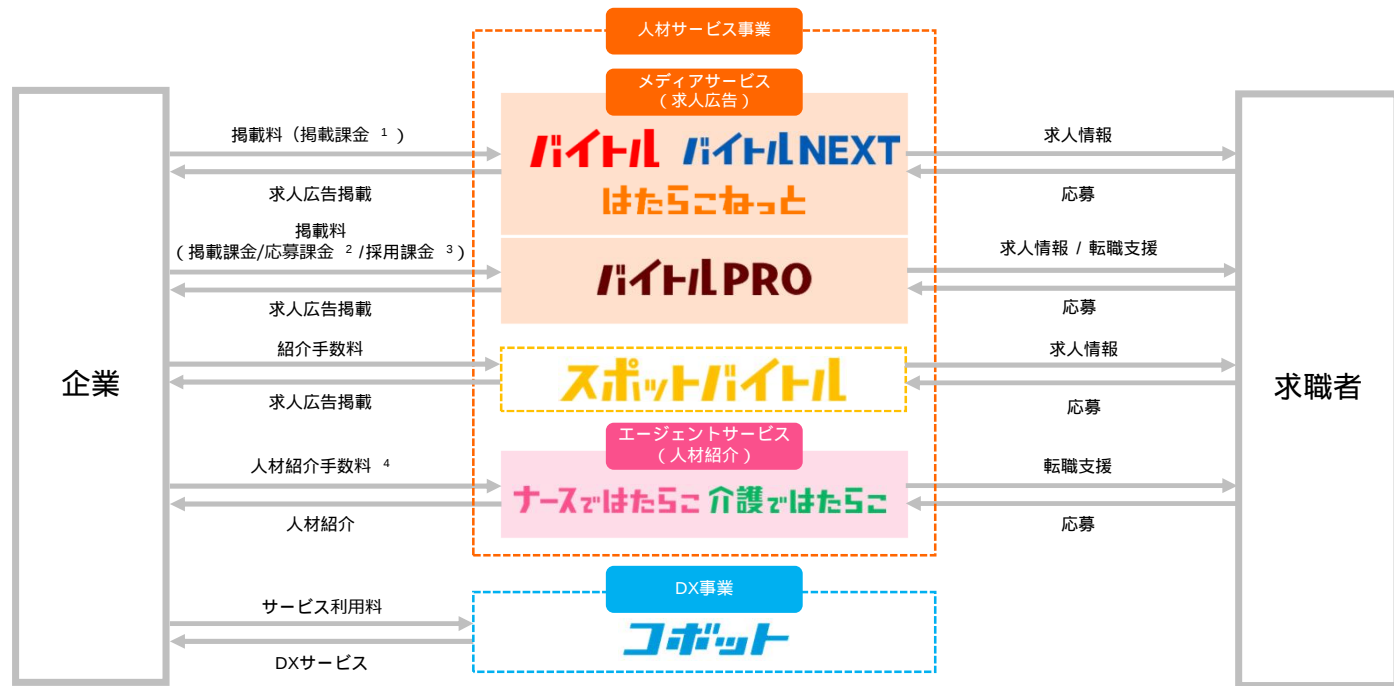
1. 会社概要 財務データ：キャッシュ・フロー計算書

■ 2025年2月期

(百万円)

現金及び現金同等物の 期首残高		16,116			
営業活動によるCF				+ 16,453	
投資活動によるCF	有形固定資産の取得による支出			▲ 450	▲ 5,249
	無形固定資産の取得による支出			▲ 4,994	
	その他			+ 195	
財務活動によるCF	配当金の支払額			▲ 5,291	▲ 12,164
	その他			▲ 6,873	
換算差額			▲ 0		
現金及び現金同等物の 期末残高		15,156			

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**
スポットバイトル **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**

×

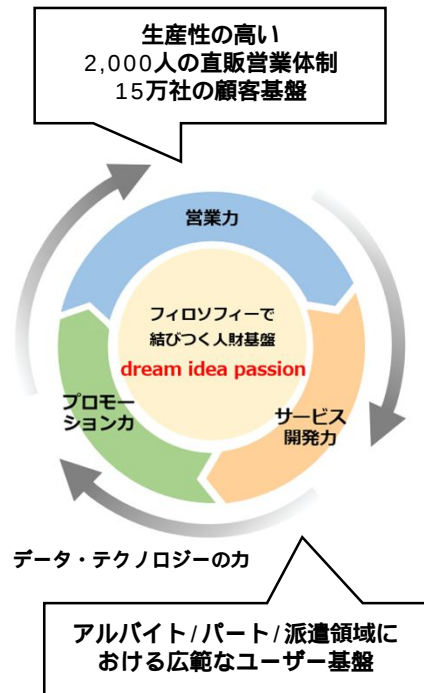
DX事業

Digital labor
force solution

コボット

1. 会社概要 成長戦略

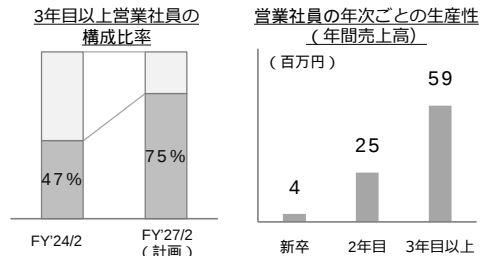
■ ディップの強み



■ 4つの成長戦略

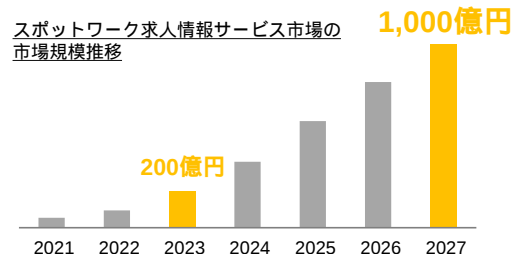
1. 過去最大規模の新卒の育成による成長率加速

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



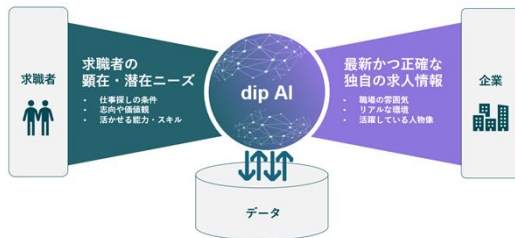
3. 急拡大するスポットワーク領域に進出

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

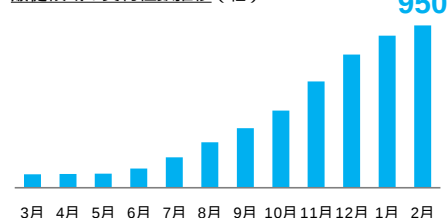
2000人の直販営業が集めた最新・正確・独自の求人情報と、広範なユーザーの対話履歴を活用。ユーザーの就業機会を拡大



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係わらず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

販促領域の契約社数推移 (社)



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	4Q
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	12,047
<YoY>	+36.3%	+41.4%	+29.5%	+14.7%	+12.2%	+7.2%	+4.5%	+5.2%	+7.6%	+4.1%	+2.8%	+0.9%
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	11,567
<YoY>	+39.6%	+42.1%	+29.1%	+13.8%	+12.5%	+7.6%	+4.7%	+4.9%	+7.2%	+3.6%	+2.9%	+0.9%
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	15,695
<YoY>	+13.4%	+24.1%	+13.1%	+10.5%	+10.2%	+5.3%	+7.5%	+8.1%	+8.2%	+4.0%	+0.4%	▲2.6%
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	435
<YoY>	▲2.9%	+19.3%	+31.5%	+37.6%	+7.0%	▲0.5%	+3.0%	+13.7%	+12.3%	+17.5%	▲2.3%	▲1.4%

■ 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

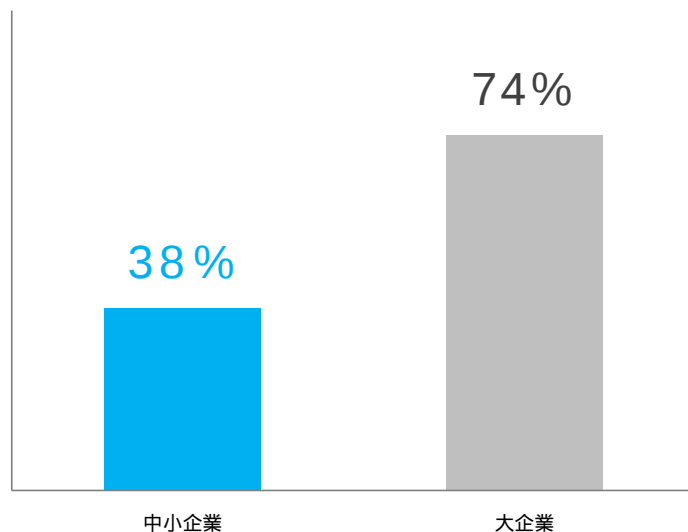
¹ 第三者機関の市場規模調査（2023年度）

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名の直販営業と 15万社の顧客基盤

人材サービス営業 約1,900名
+ 専任営業120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

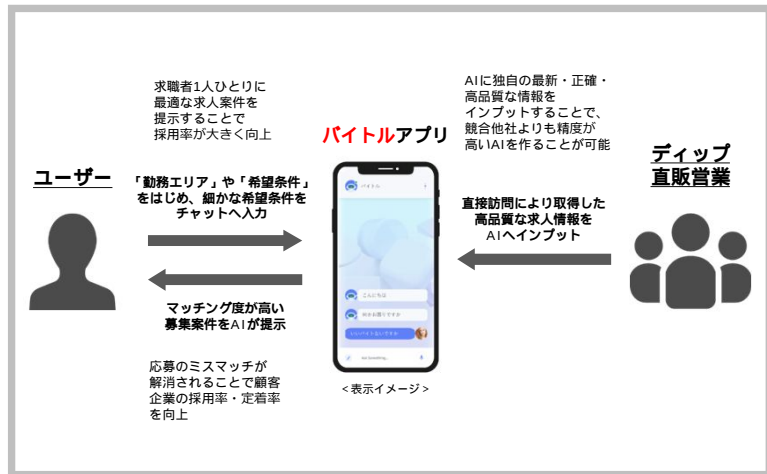
2025年4月時点

1. 会社概要 「dip AI」(AIエージェント)(1)

「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 Ⅰ】

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 Ⅱ】

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 Ⅲ】

導入領域を拡大

1. 会社概要 「dip AI」(AIエージェント)(2)

「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**

1. 会社概要 「dip AI」(AIエージェント)(3)

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

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。マネー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

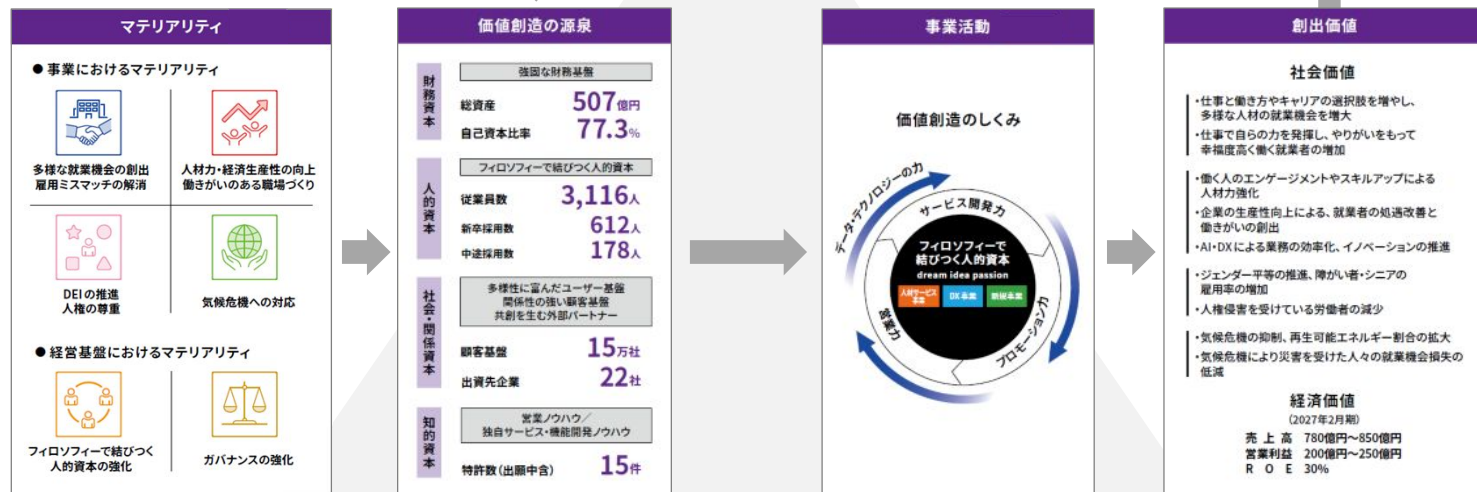
作業効率化ツール（他社SaaS）

- ・ 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**

2. 中期経営計画 dip30th 価値創造プロセス

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
 多様な就業機会の創出 雇用ミスマッチの解消	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	- 労働参加率の向上（職業・職種の誕生、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	- 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	- 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	 
 人材力・経済生産性の向上 働きがいのある職場づくり	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・イノベーションの力を上げること、企業の収益力を向上し、働く人の処遇の改善と働きがい溢れた職場づくりを支援します	- 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	- 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懸念の増大 - 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	- 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	  
 DEIの推進 人権の尊重	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	- 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	- 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	- 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	 
 気候危機への対応	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めます	- 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々の就業機会の提供	- 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 - 炭素税の導入などの政策・法規制等の実施・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	- 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	 
 フィロソフィーで結びつく 人的資本の強化	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	- 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	- 対応に十分による優秀な人材の流出、社風・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る人材の不足		
 ガバナンスの強化	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	- 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の確保 - 意思決定および業務執行の迅速化	- 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・介護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}
 人材力・経済生産性の向上 働きがいのある職場づくり	医療・福祉界の就業者数 ^{*2}	-	1.万人	2.3万人	-	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}	1.4万社 ^{*1}	-	3万社 ^{*1}
 DEIの推進 人権の尊重	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}
	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	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	制度開始前	取得	継続	取得・継続	取得・継続
	労働法に違反する案件数	0件	0件	0件	0件を継続	0件を継続
 気候危機への対応	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
	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 ^{*4}	Scope1+2とデータセンター-実質ゼロ ^{*4}
 フィロソフィーで結びつく 人間的資本の強化	エンゲージメント指数 ^{*4}	3.82	3.84	3.96	4.0	4.2
	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 [*] 以上	法定雇用率 [*] 以上
	有給休暇取得率	56.6%	59.4%	72.5%	80%	80%
	平均所定外労働時間	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	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		
		次世代リーダー育成研修	143時間	143時間		
 ガバナンスの強化	独立役員割合	50% ^{*5}	2/3 [*]	2/3 [*]	2/3以上	2/3以上
	女性取締役比率	1/3 [*]	55.6% ^{*5}	55.6% ^{*5}	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・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71条の4第2号における育児休業等および育児見目の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2.5%（2024年4月改定）

*5：2022年5月末現在

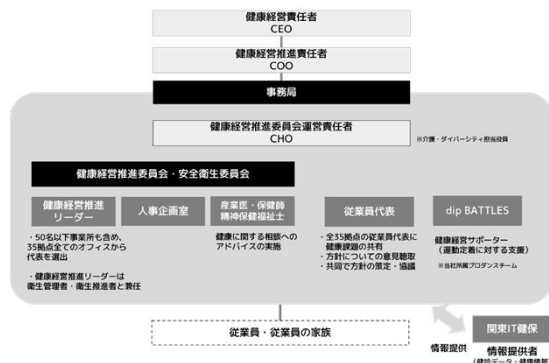
*6：2023年5月末現在

*7：2024年5月末現在

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。

当社の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2025」のうち、上位500社のみに与えられる「健康経営優良法人2025 ホワイト500」に、3年連続で認定されました。

“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 BATTLES(ディップバトルズ)によるストレッチ、社員と社員のお子様限定のダンスレッスン

その他各種プログラムも継続



▲ウォーキングプログラム



▲ダンスレッスン



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

50.9%

・女性管理職比率 ^{1,2}

36.8%

・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

100.0%



¹ 2025年2月期実績

² 全企業平均は10.9%（2024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

■ 2025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 （リアルツアー）
宮城県 東松島市（リアルツアー）
福井県 （リアルツアー）
島根県 西ノ島町（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 「バイトルキャリア教育プログラム」

2019年より開始した児童・生徒たち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45社の企業協力のもと、児童・生徒4,635名（延べ数）が体験

■ 実施校実績

2022年2月期 5校 / 2023年2月期 11校 / 2024年2月期 21校 / 2025年2月期 23校



新聞・TV等、複数メディアに取り上げられました

7年目となる2026年2月期も引き続き
全国の学校・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>

■ これまで認定されているESG指数



2024 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数



2024 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)



FTSE Blossom
Japan



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



MORNINGSTAR GenDi J

Japan ex-REIT Gender Diversity
Tilt Index

TOP CONSTITUENT 2024

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/