



dip

Labor force solution company

第30期(2027年2月期)
第2四半期

決算説明資料

ディップ株式会社(東証プライム 2379)

2026年10月13日



Contents

01	2027年2月期 第2四半期 連結業績	—— P02
02	戦略の進捗	—— P09
03	2027年2月期 通期業績予想	—— P20
04	株主還元	—— P22
05	Appendix	—— P25



01 2027年2月期 第2四半期 連結業績

1. 2027年2月期 第2四半期 連結業績
2. 2027年2月期 第2四半期 セグメント業績

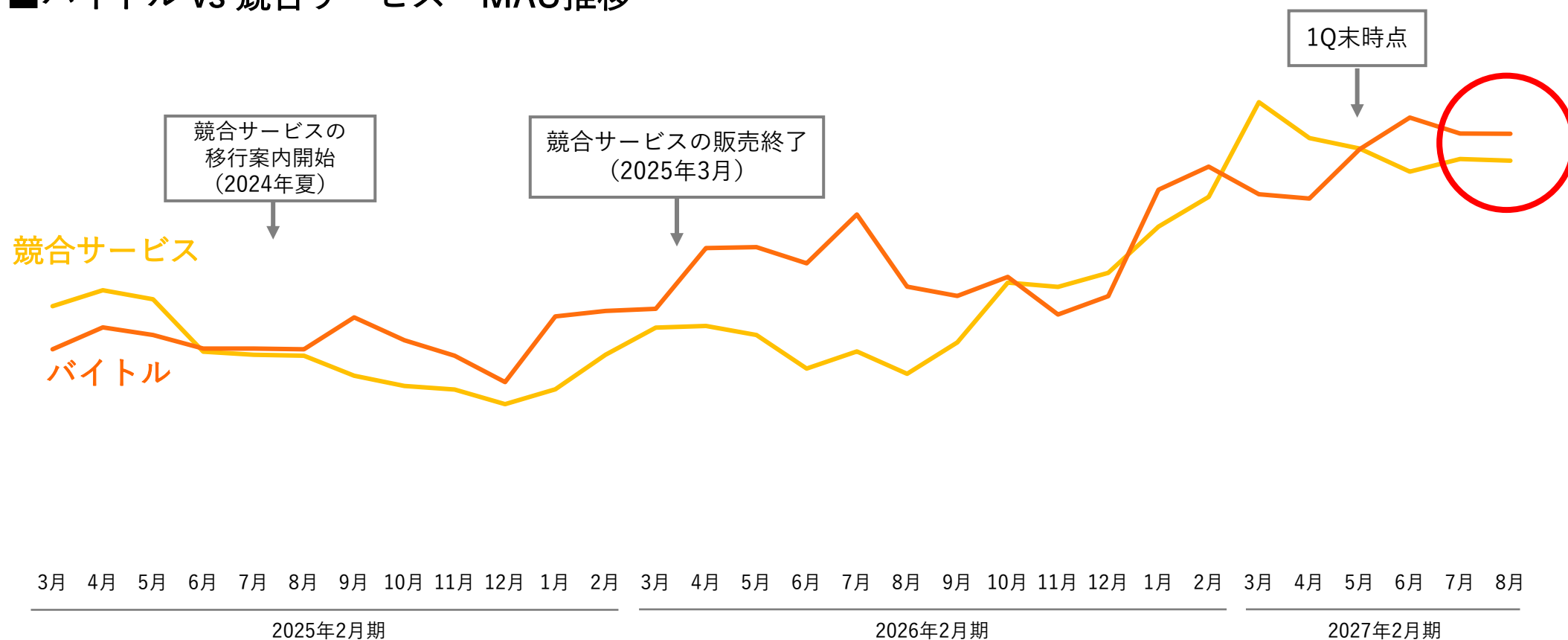
人材サービス事業の契約社数増加、DX事業の増収転換により、減収率は縮小
求人需要が落ち着く2Qに、広告投資を強化し、営業赤字で着地

		2026年2月期 第2四半期	2027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	13,063	11,830	▲9.4%
	営業利益	2,064	▲761	-
	経常利益	2,067	▲821	-
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,420	▲1,202	-
人材サービス 事業	売上高	11,445	10,204	▲10.8%
	セグメント利益	3,488	247	▲92.9%
DX事業	売上高	1,618	1,626	+0.5%
	セグメント利益	894	788	▲11.9%

広告投資強化により、バイトルのMAU※が競合サービスを再び上回る水準へ

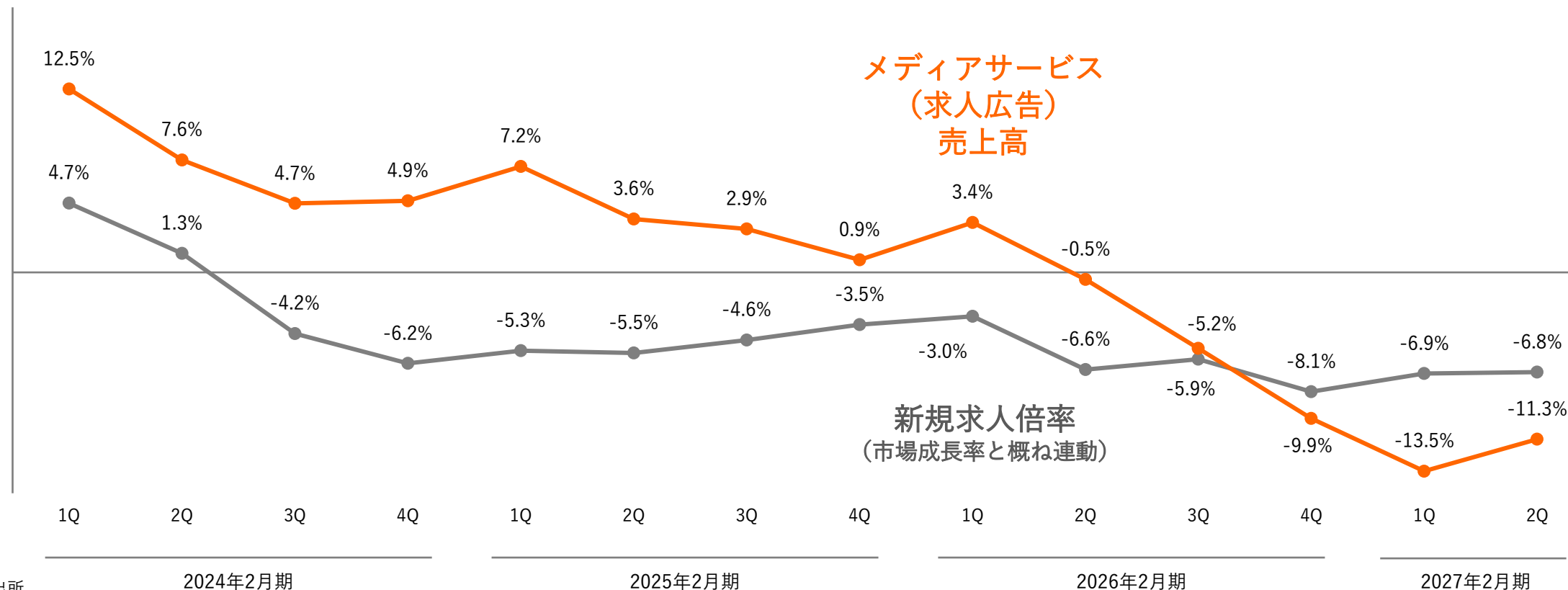
社数の拡大とともに、下期、大口企業・人材企業の単価向上を図る

■ バイトル vs 競合サービス MAU推移



広告投資強化に伴う応募数増加により、売上高の減少率が改善。回復基調に転換
競争環境、代理店事業苦戦の影響により、市場成長率を下回る状況は継続

■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

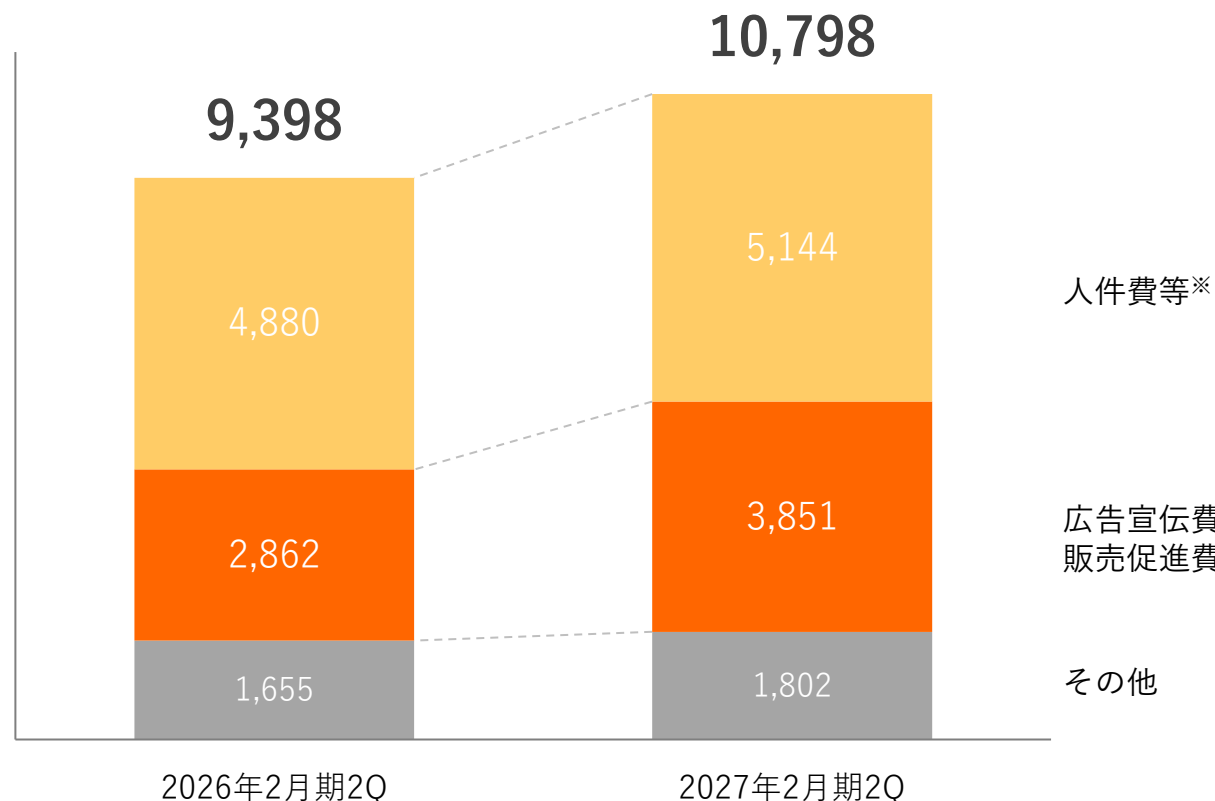


売上高減少と新卒社員532名の入社により人件費率が上昇（+6.1%pt）

既存サービスへの広告投資の強化により、広告宣伝費率が上昇（+10.7%pt）

■ 販売費及び一般管理費の内訳

（百万円）



＜人件費＞
新卒社員532名（うち営業人員数517名）
入社による人員増等により増加

＜広告宣伝費・販売促進費＞
既存サービスに係る広告投資を強化

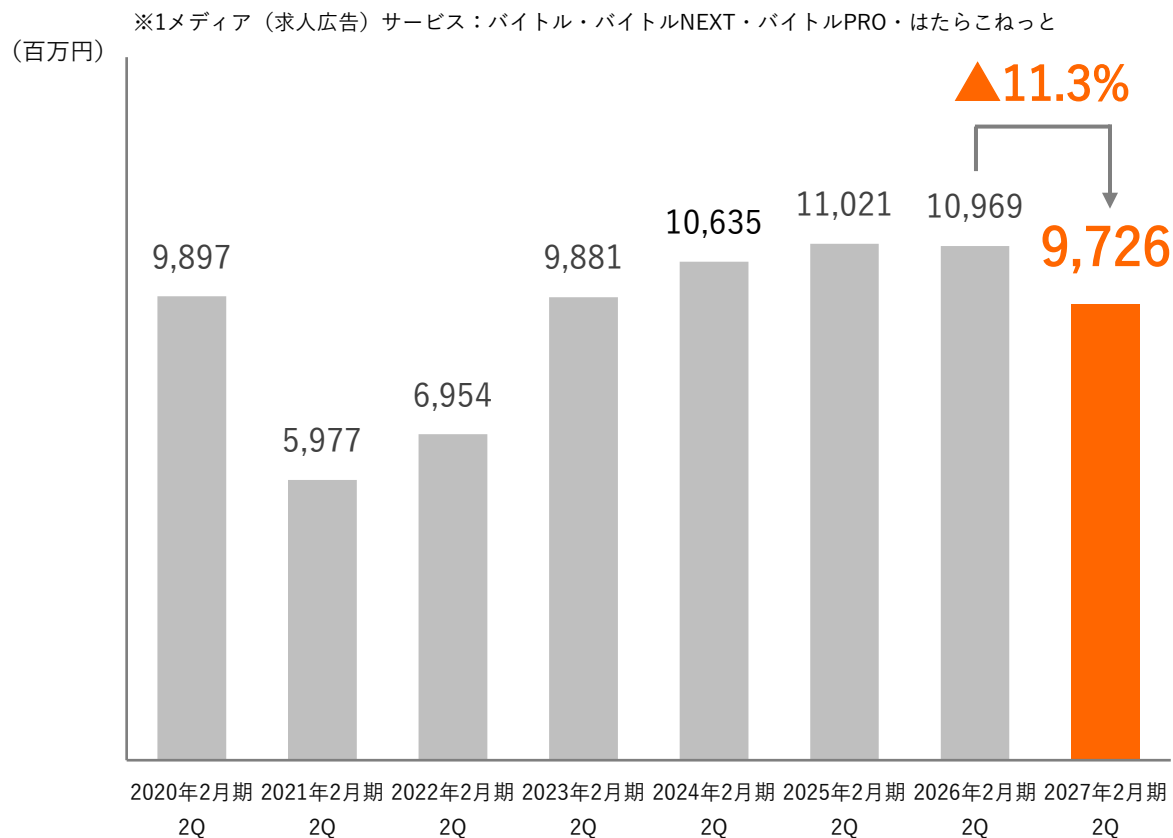
＜その他＞
本社オフィスの拡張に伴い
地代家賃が増加

※人件費等には給与、福利厚生費等のほか採用関連費および教育費等を含んでおります。

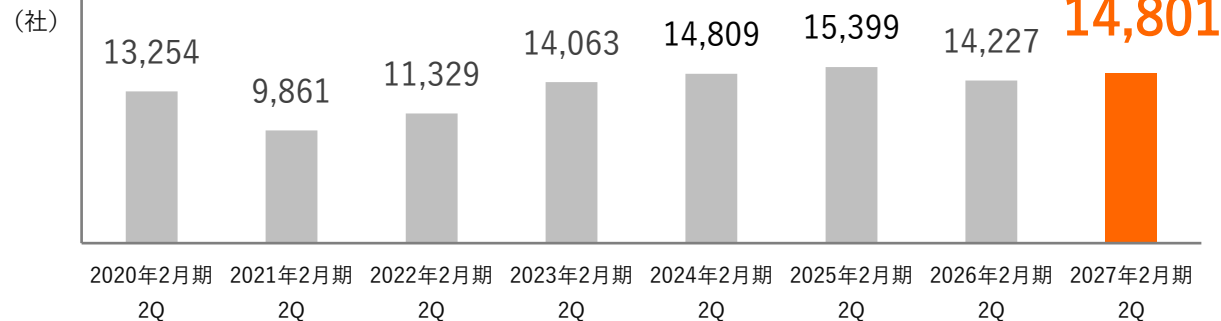
中小口の顧客獲得が進み、契約社数がプラスに転換
一方、大口企業、人材企業を中心に単価が低下

競合からのシェア獲得を加速させ、大口企業、人材企業での契約単価の上昇を図る

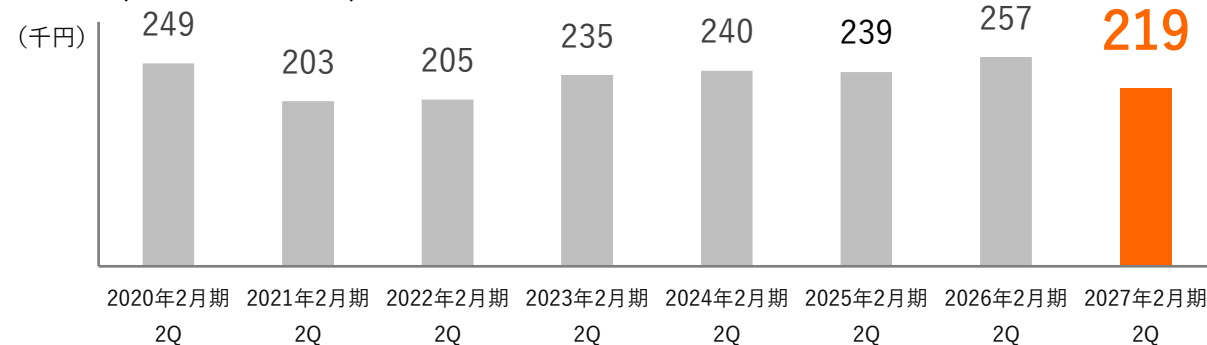
■ メディアサービス※1 売上高



■ メディアサービス「契約社数」 (ユニーク※2)

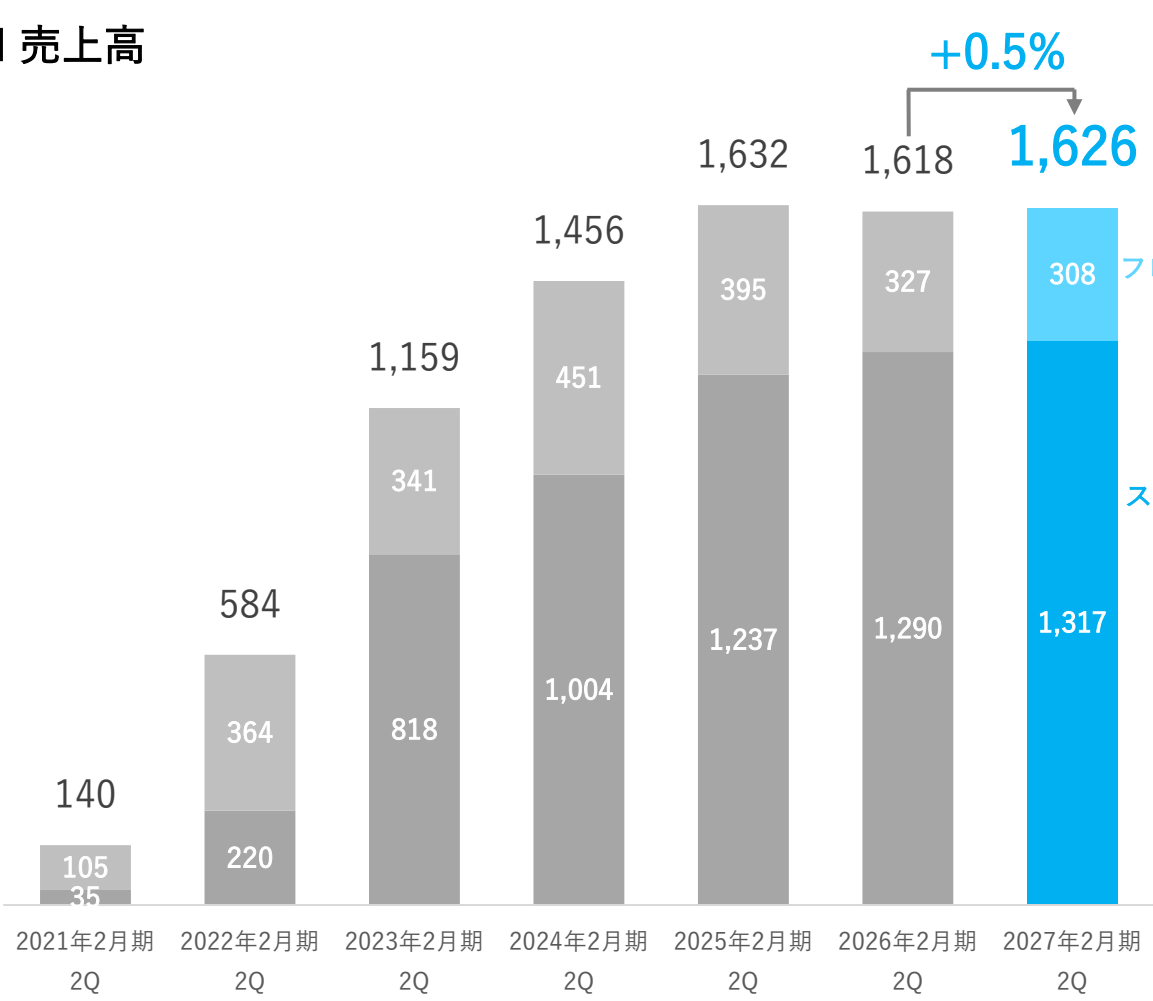


■ メディアサービス 1契約社あたり「単価」 (ユニーク※2)

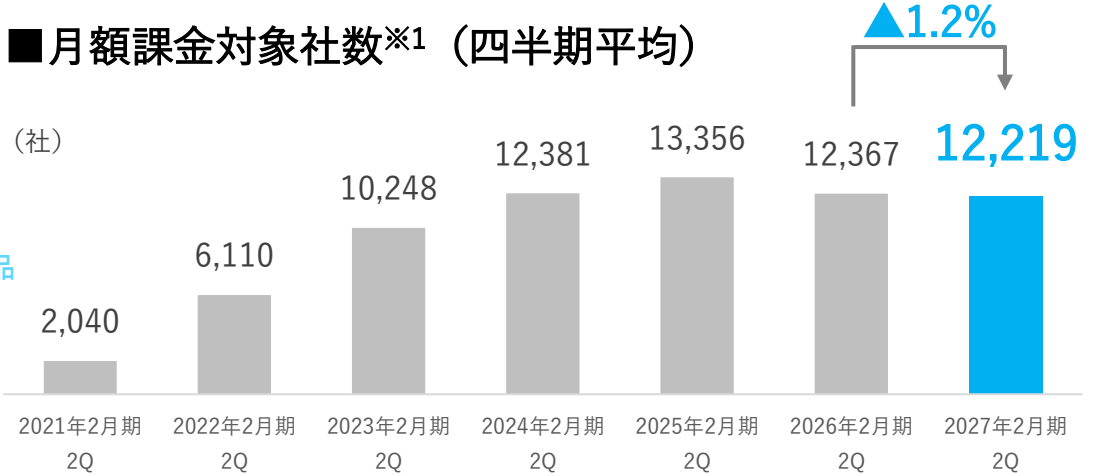


人材サービスの社数増加に伴い、採用領域における売上減が改善基調
販促領域の高い売上成長により、売上成長率がプラスに転換

■ 売上高



■ 月額課金対象社数※1（四半期平均）



■ 四半期KPI

	27年2月期 1Q 実績	27年2月期 2Q 実績
四半期平均売上高	5.5億円	5.4億円
四半期平均課金対象社数	12,621社	12,219社
四半期平均ARPU※2	4.4万円	4.4万円
ストック売上比率※3	79%	81%

© dip Corporation. 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 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
※3 ストック商品（自動更新契約）の売上高を総売上高で除した比率



02

戦略の進捗

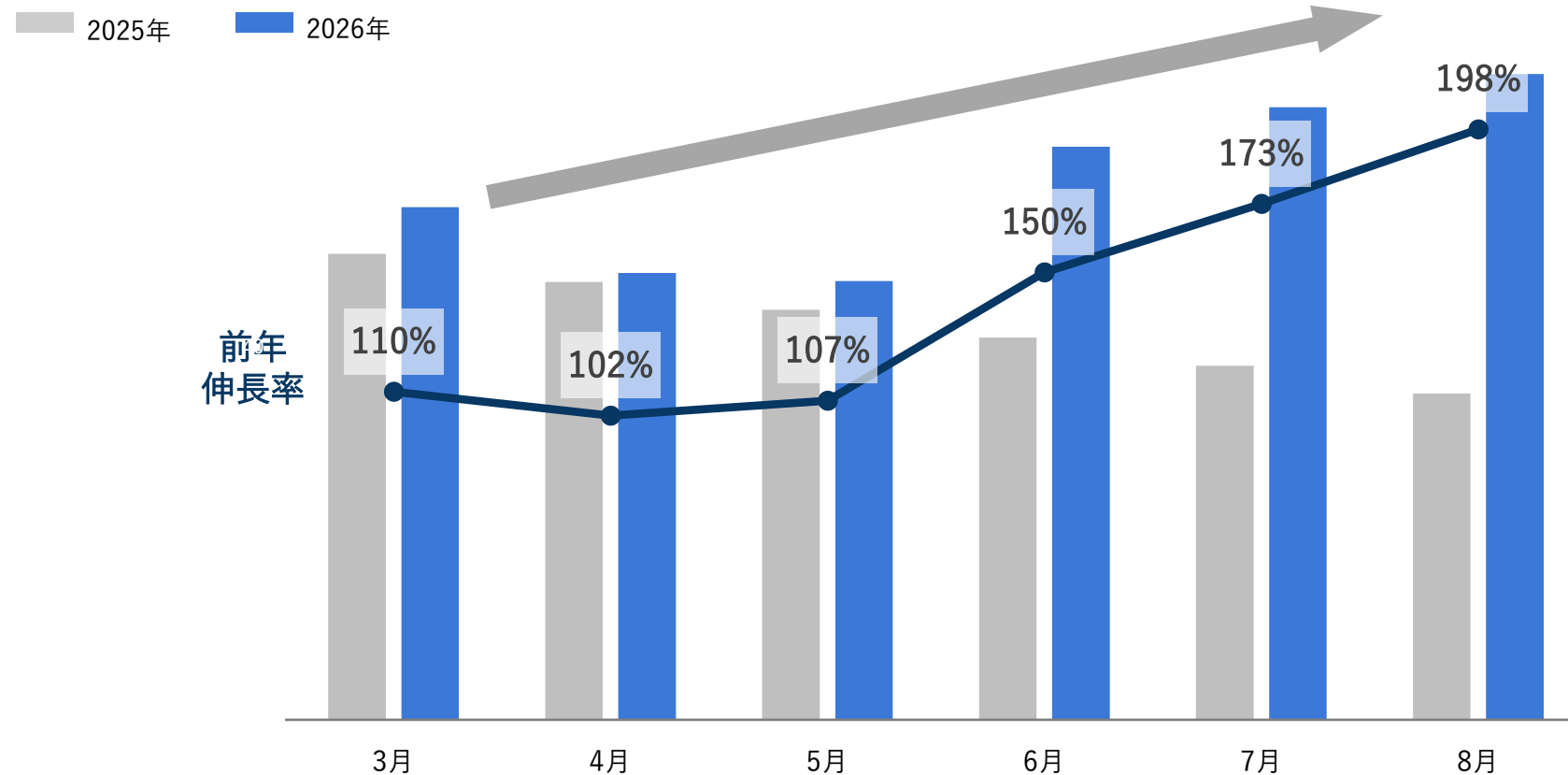
1. 「ソリューション体制」の効果
2. 「スポットバイトル」の進捗
3. 「バイトルトーク」の拡販
4. 「ゼロプロジェクト」の推進
5. 「広告宣伝費ゼロプロジェクト」の推進
6. 人的資本の拡充

1. 「ソリューション体制」の効果 ①

ソリューション体制により、製造・建設、物流領域における顧客獲得が加速
大手のメーカー、ゼネコンとの取引が拡大 掲載案件数が対前年で約2倍に増加

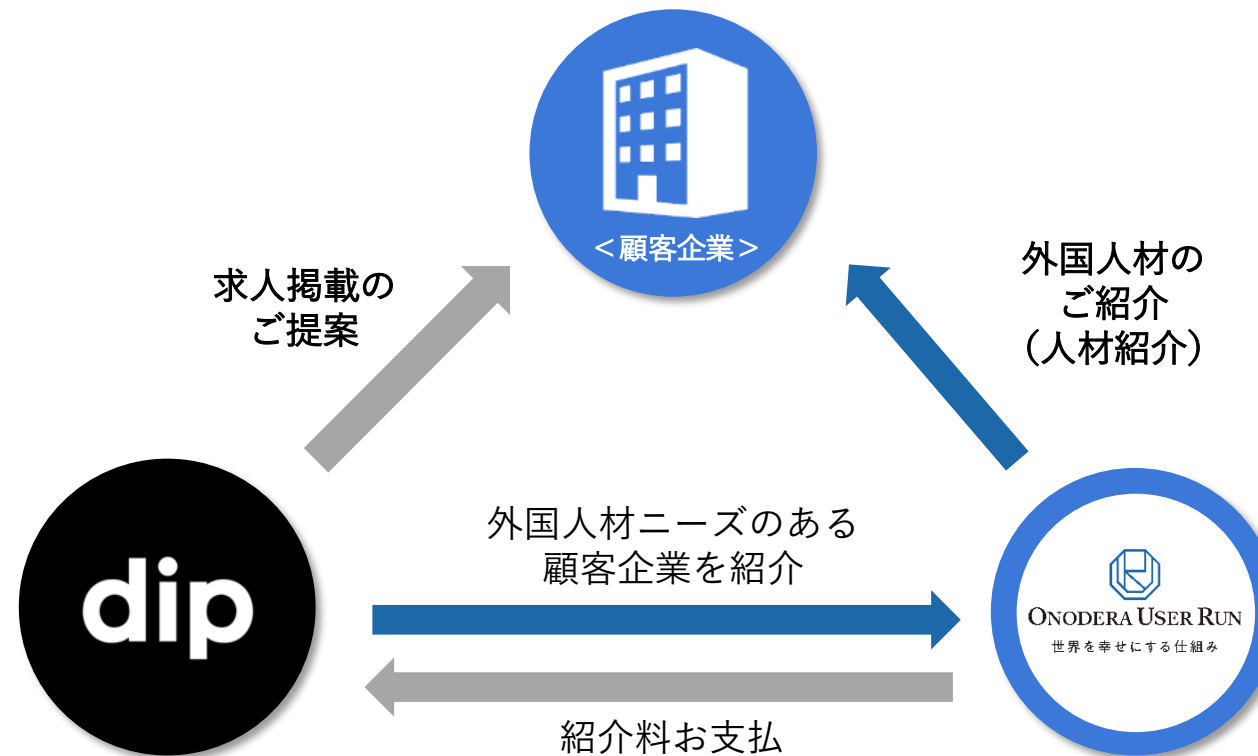
採用難領域の事業拡大につなげる

製造・建設領域の掲載案件数推移



医療・介護領域で、特定技能外国人の人材紹介サービス事業者と提携、顧客開拓が進展

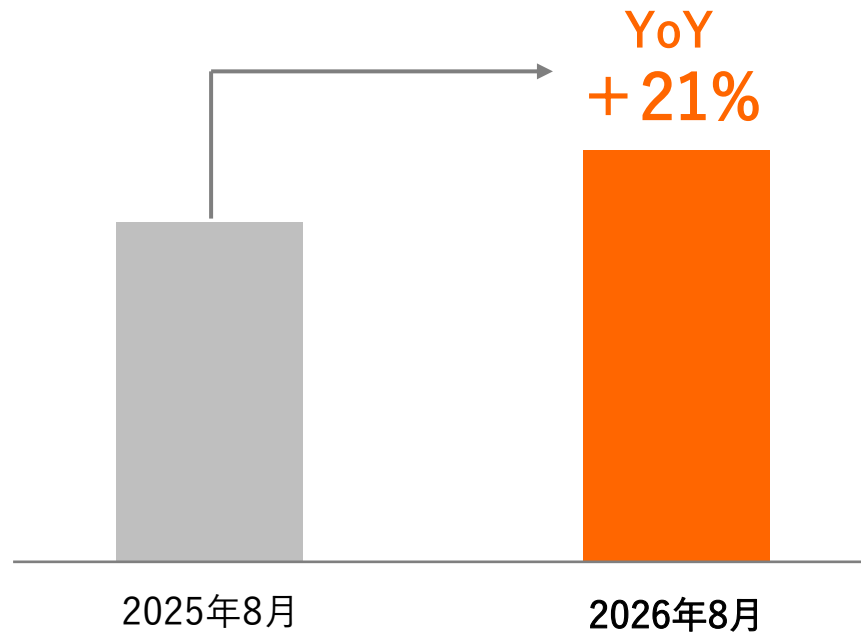
■ ONODERA USER RUN社との提携スキーム



職種を細分化した求人掲載に加え、契約社数の回復により、バイトルの掲載案件数が順調に成長
マッチング精度のさらなる向上を図る

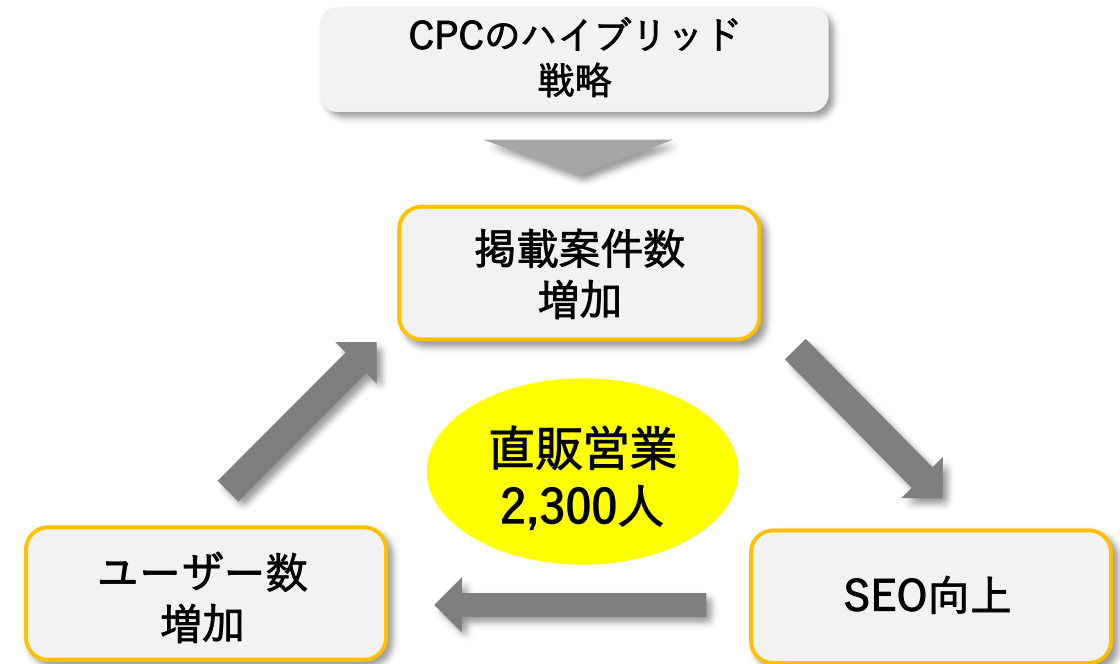
掲載案件数を飛躍的に増加、SEOを向上。ユーザー数を拡大し、売上成長を加速

■ バイトル 月次掲載案件数※前年比



※ 月次平均

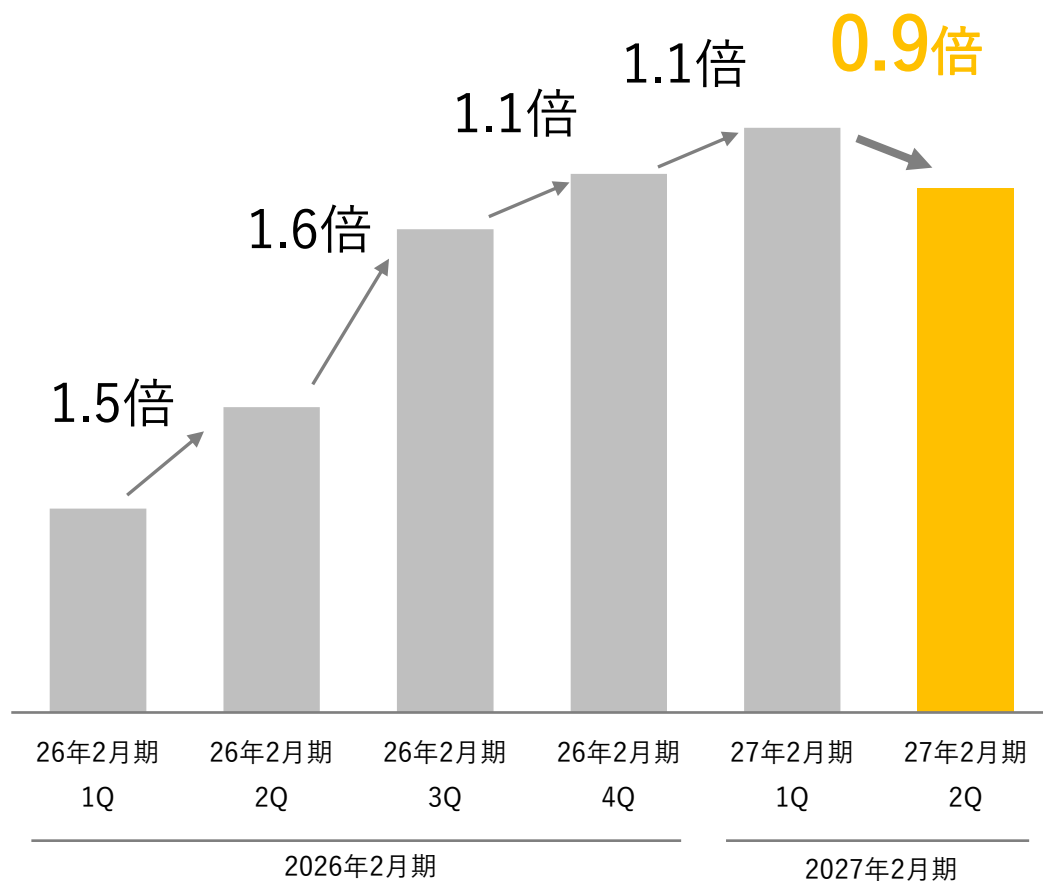
■ 掲載課金とCPCハイブリッド戦略により
売上成長が加速する仕組み



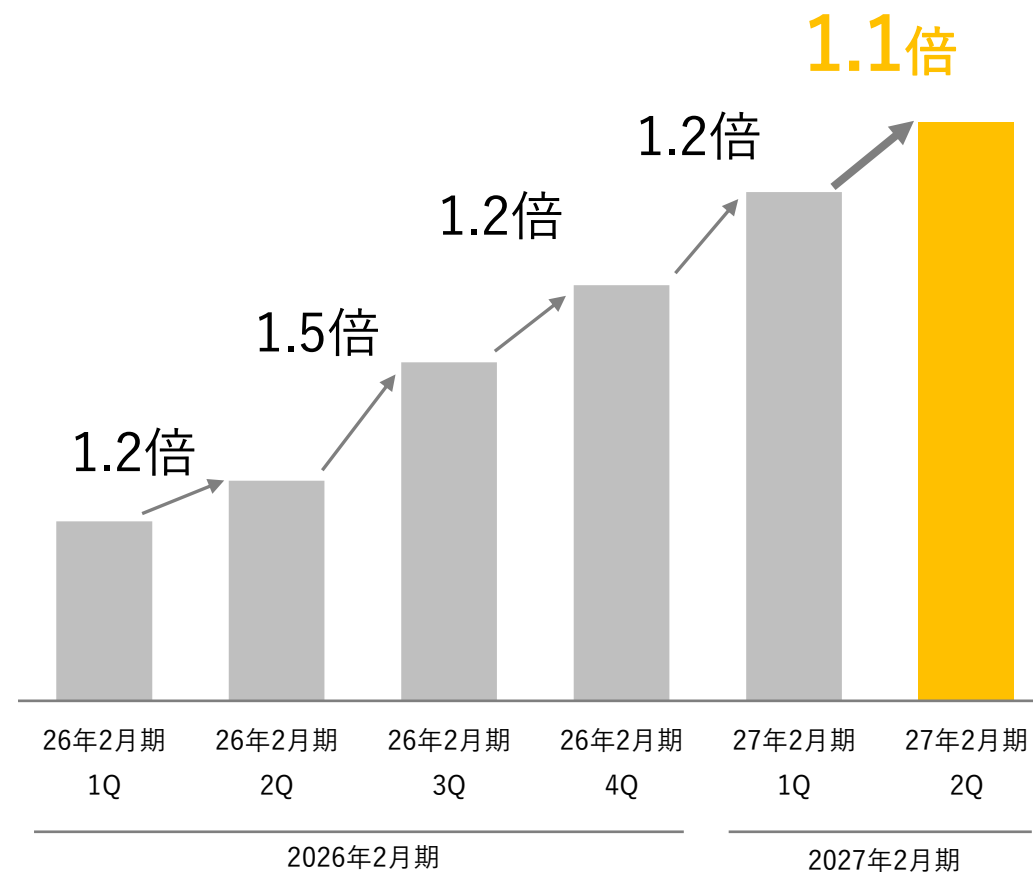
2. 「スポットバイトル」の進捗

「バイトル」とのセット販売強化に加え、複数名募集の案件拡大に注力し、就業者数が拡大

■掲載案件数



■就業者数

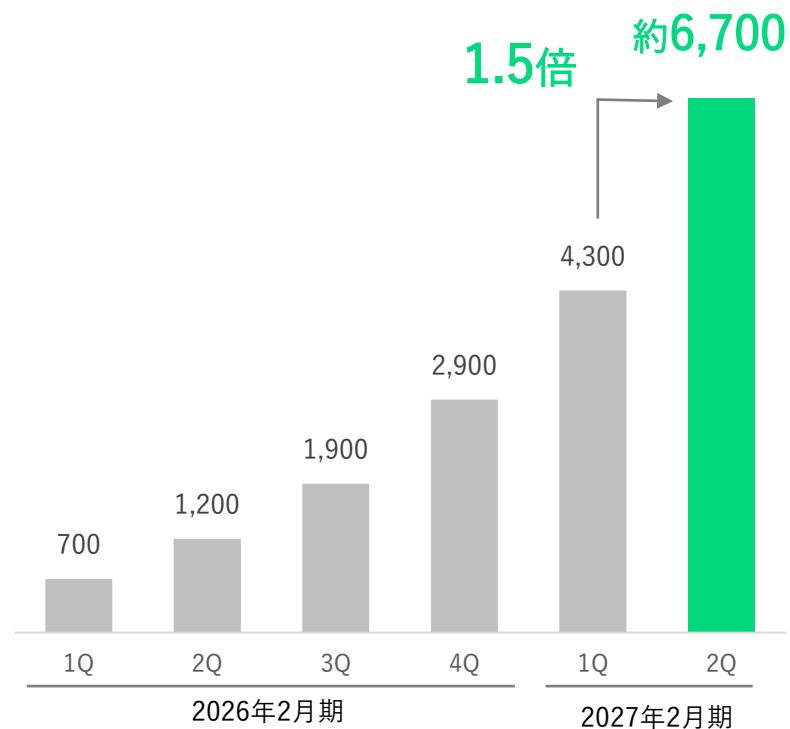


3. 「バイトルトーク※1」の拡販

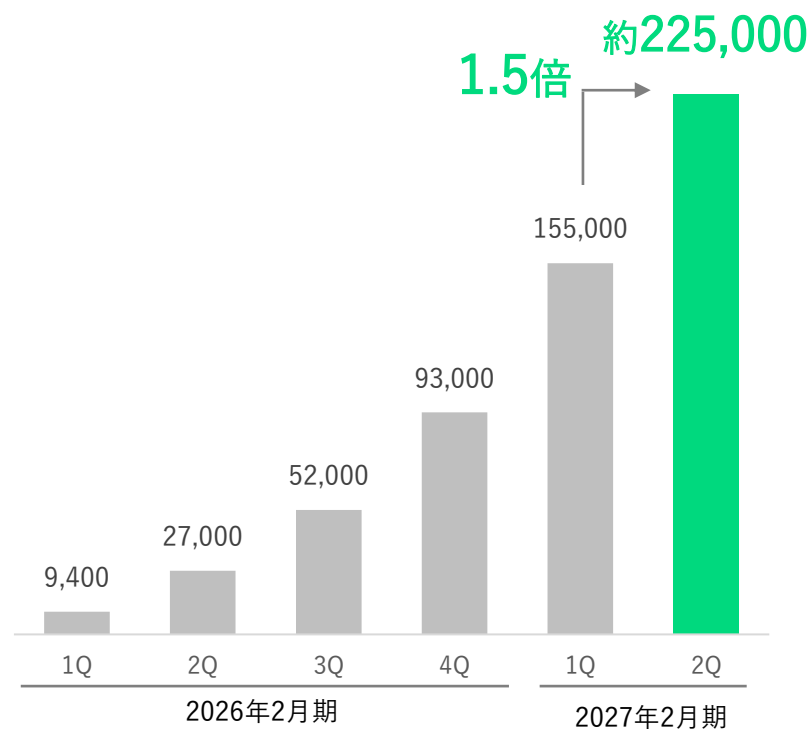
大口に加え、中小口企業の新規導入が拡大し、契約社数・ユーザー数の成長が加速
FC店での導入をテコに、中期的にユーザー数「200万人」を目指す

採用フロー全域をカバーするソリューション提案を加速させ、既存サービスの売上拡大につなげる

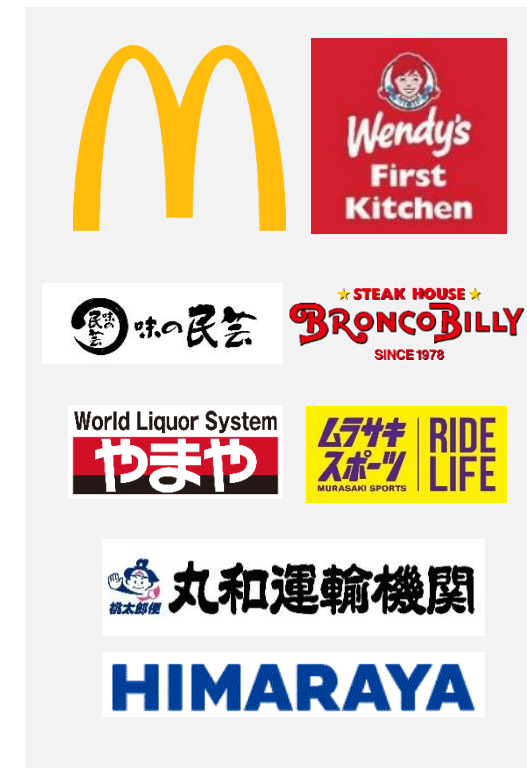
■契約社数※2
(社)



■ユーザー数※2
(人)



■導入企業事例※3



※1 希望シフト回収、シフト交代の相談等の機能を搭載した、アルバイトと店長のコミュニケーションアプリ（詳細はappendix に別掲しております）

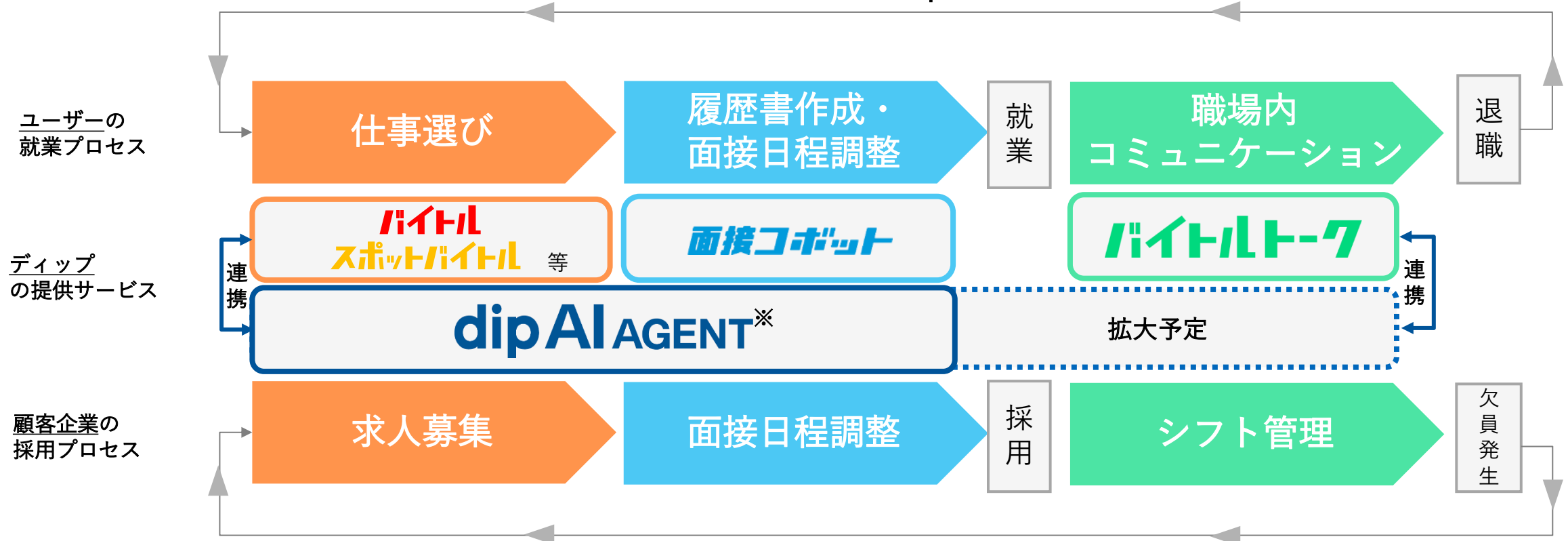
※2 各四半期末日時点

※3 テスト導入企業を含む

ユーザー・顧客企業とつながり続けることでデータを蓄積し、独自のAIプラットフォームを構築

採用・就業フローに沿ったソリューション提供を実現
すべてのプロセスに商品ラインナップを備えているのはディップのみ

dip AI AGENTとの対話を通じて、新たな仕事選びへ



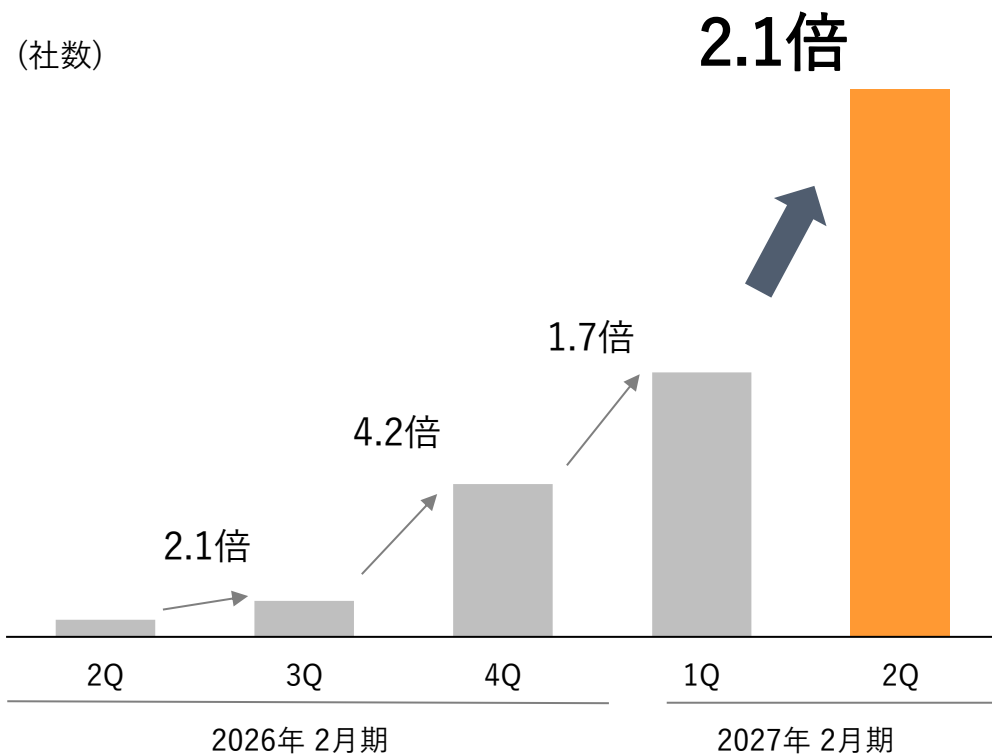
欠員が発生するとdipに通知、求人の即時掲載が可能に

※ 「dip AI」より名称変更

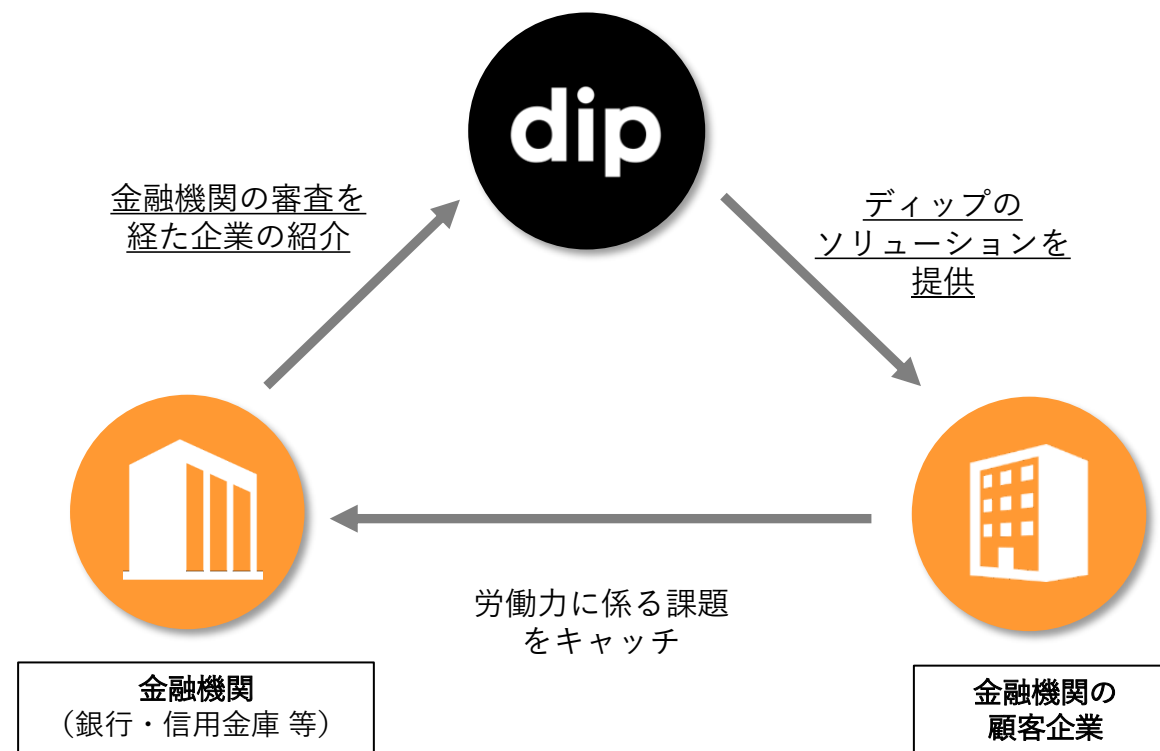
金融機関からの顧客紹介が加速

一部のエリア・業種では、紹介によるリード増加で新規コールゼロ達成

■ゼロプロジェクト経由の受注社数推移



<本プロジェクトのスキーム図>



5. 「広告宣伝費ゼロプロジェクト」の推進

コンテンツ制作・販売が順調に進捗

自社制作コンテンツの動画再生数がプロジェクト開始（4月）から累計6,700万回を突破
コンテンツのさらなる充実を図り、ユーザー数アップ・集客力向上を図る

採用企業へのコンテンツ制作・販売を事業化、中長期的に広告宣伝費の実質ゼロを目指す

■求人業界初のSNS動画コンテンツサービス 「ビズリアル」を展開



■新たに配信された動画コンテンツ例



▲ 感動戦隊 スポバゴニンジャー
シリーズ累計 400万回突破



▲ 昔してたバイトやってみた
シリーズ累計 300万回突破



▲バ先の先輩がメロすぎる
シリーズ累計 5,800万回突破



注 10月7日時点

2027年4月入社予定の新卒298名が内定式に参加



▲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・社員と内定者の懇親会

CAO（Chief Administrative Officer）を新設し、新谷 省二が就任

人事領域を中心に、コーポレート機能強化を推進

新谷 省二（しんたに せいじ）

【略歴】

- 1987年 4月 株式会社日本長期信用銀行入行
- 1993年 6月 スタンフォード大学経営大学院卒業（経営学修士）
- 1996年 1月 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
- 2004年 5月 株式会社サミーネットワークス 取締役
- 2011年 6月 セガサミーホールディングス株式会社 執行役員
グループ代表室長
- 2014年10月 カドカワ株式会社（現 株式会社KADOKAWA） 執行役員管理本部長
- 2017年 5月 株式会社コメダホールディングス 管理本部長、
株式会社コメダ 常務取締役経営戦略本部長
- 2018年 5月 株式会社コメダホールディングス 取締役管理本部長
- 2020年 9月 株式会社パン・パシフィック・インターナショナル
ホールディングス 取締役 専務執行役員CSO
兼CFO 金融カンパニー準備室責任者
- 2024年 3月 株式会社コメダ 取締役
人事総務本部、カスタマーリレーション本部、社長室管掌
- 2026年 9月 当社執行役員CAO 就任



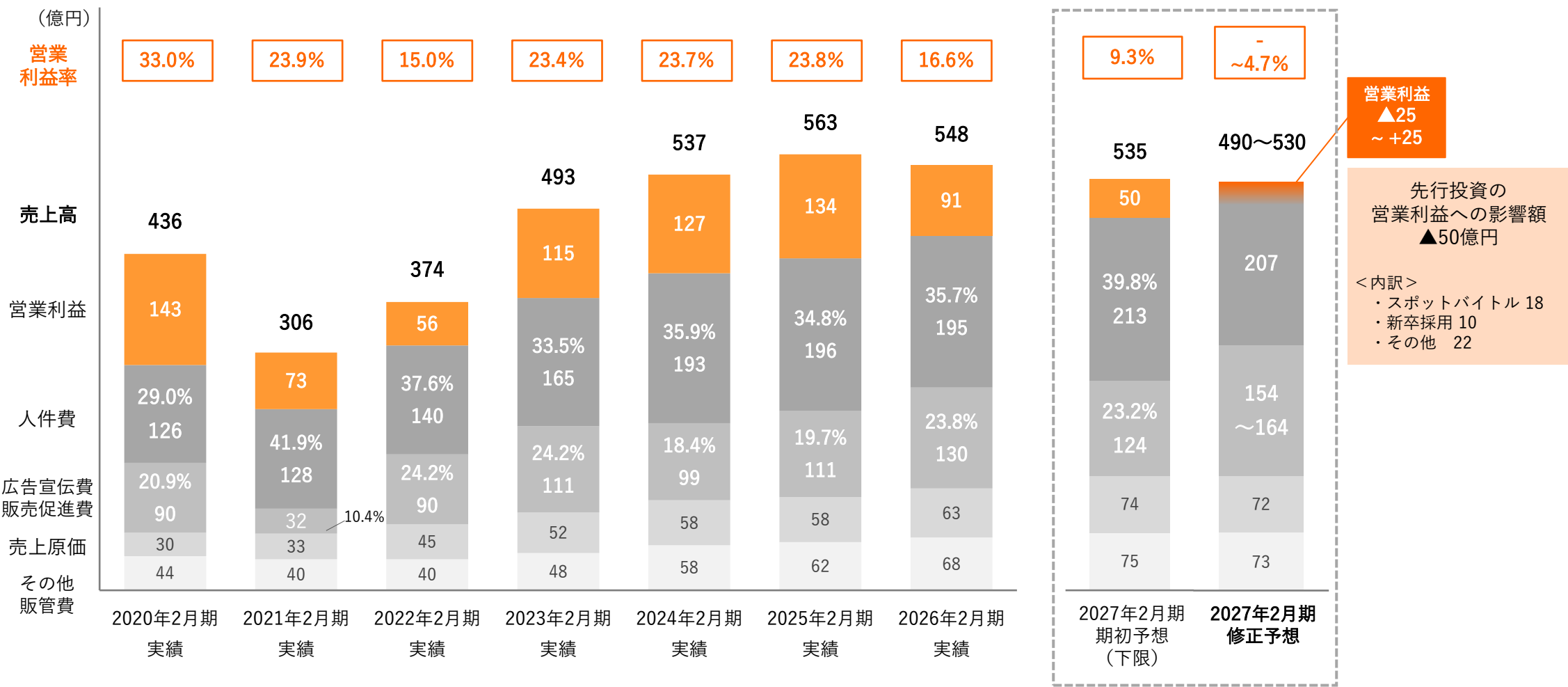


03

2027年2月期 通期業績予想

競争激化、代理店事業の影響により、売上回復が期初想定より遅れていること、積極的な広告宣伝投資を継続することから、売上・利益予想を下方修正

今期の競争力強化に向けた戦略的投資とシェア奪取で、来期、売上・利益を成長軌道に戻す

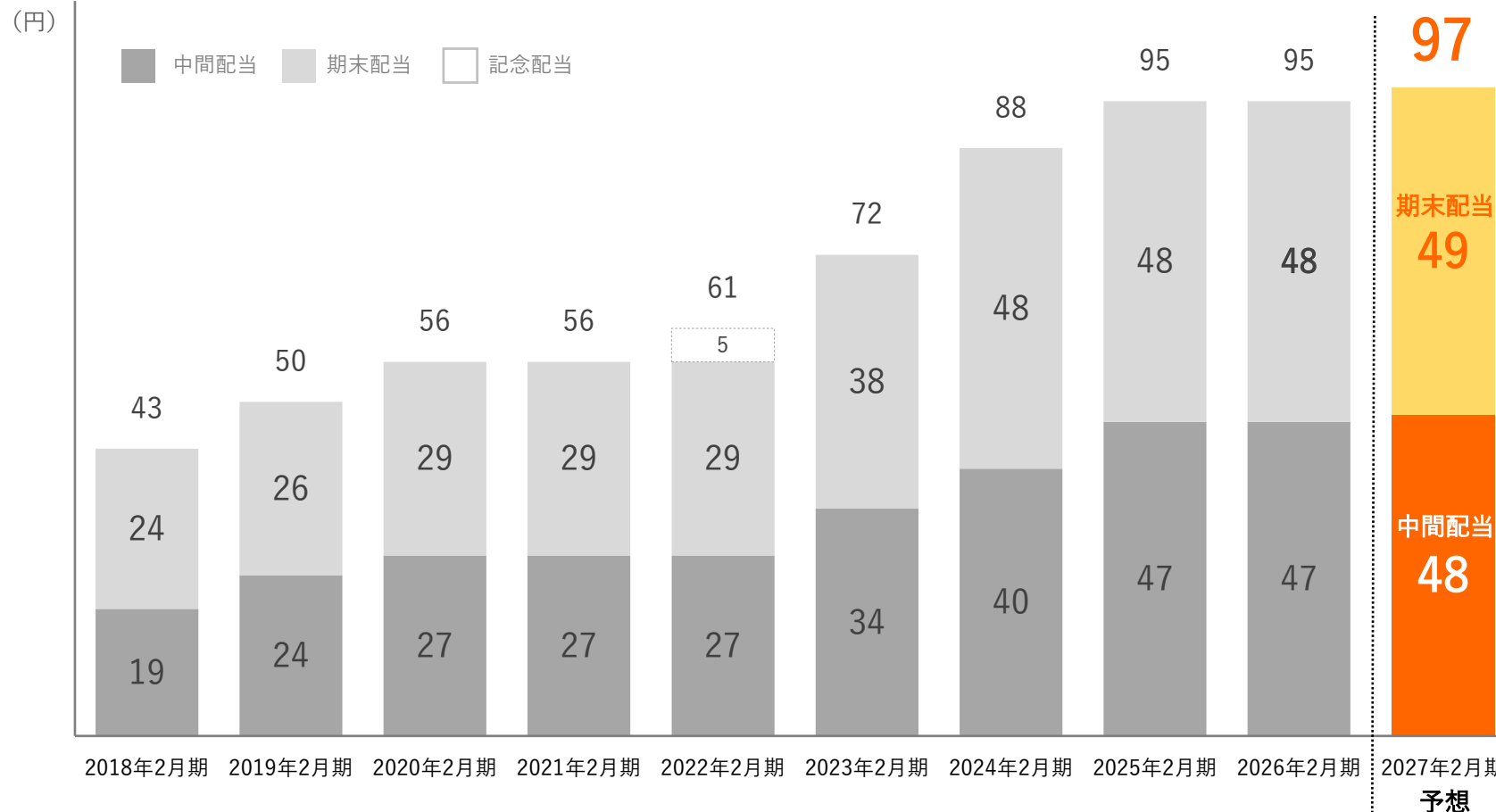




04 株主還元

中間配当は48円（期初予想通り） 中期的な売上・利益成長を見据え、株主還元を強化

■一株当たり配当金



2027年2月期 通期配当予想
97円

【内訳】

中間配当 48円（確定）
期末配当 49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

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)

05

Appendix

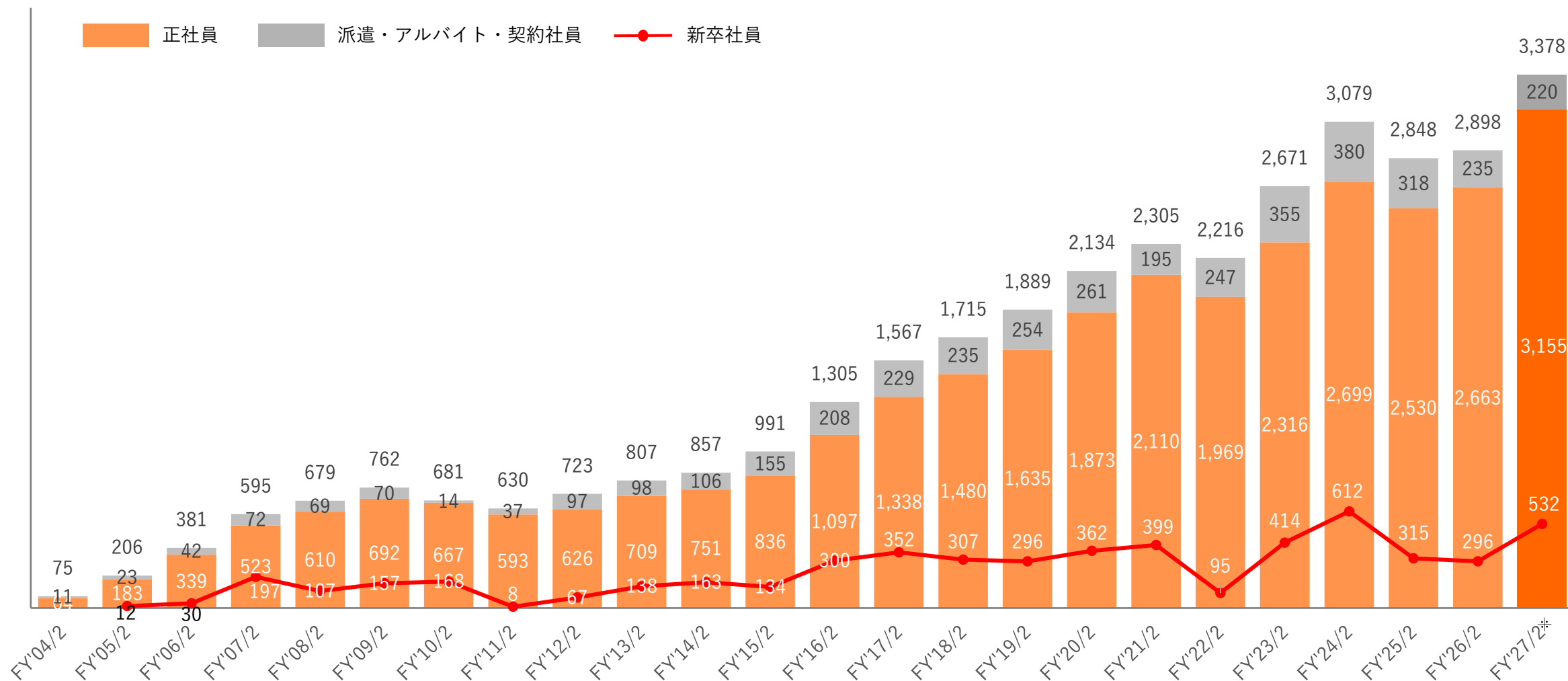
1. 会社概要
2. ESGの取り組み

1. 会社概要 ①

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（2026年2月末日現在）
売 上 高	54,852百万円（2026年2月期）
従 業 員 数	3,155名（2026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 ② 人員数推移

■人員数 年次推移

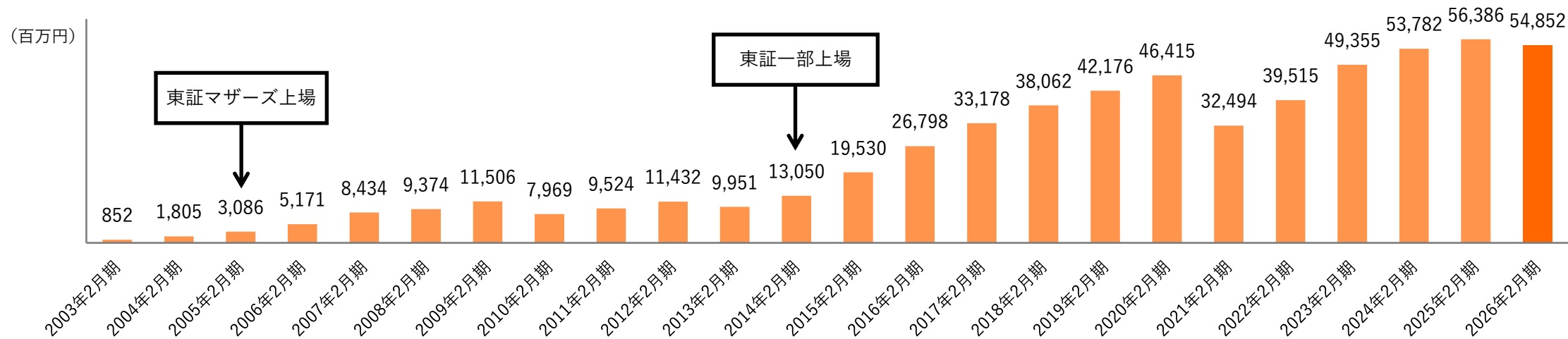


※26年4月1日時点

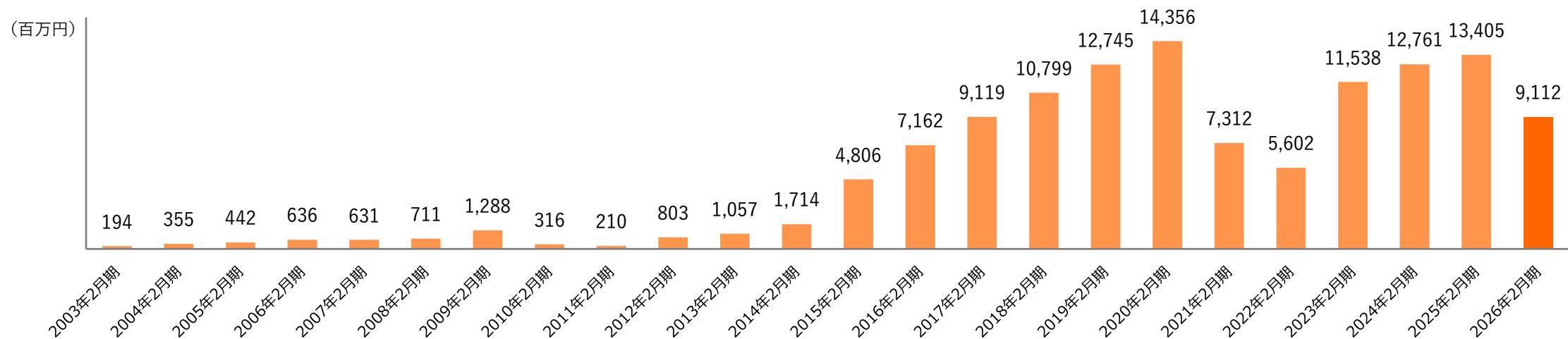
注：各年度、正社員人員数は期末時点の人員数を記載。派遣・アルバイト・契約社員の人員数は年間の平均人員数を記載。

1. 会社概要 ③ 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 ④ 財務データ：損益計算書

(百万円)

	2025年2月期				2026年2月期				2027年 2月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	15,279	13,145	14,227	13,733	15,786	13,063	13,527	12,474	13,719	11,830
売上原価	1,532	1,552	1,272	1,523	1,668	1,601	1,519	1,529	1,726	1,793
売上総利益	13,746	11,593	12,954	12,210	14,118	11,462	12,008	10,945	11,993	10,037
販売費及び一般管理費	9,722	8,100	9,589	9,686	10,741	9,398	9,363	9,918	11,175	10,798
人件費※	5,444	4,463	4,729	4,975	5,176	4,880	4,857	4,644	5,555	5,144
広告宣伝費・販売促進費	2,610	2,113	3,278	3,195	3,778	2,862	2,749	3,648	3,823	3,851
地代家賃	363	353	352	372	410	428	410	401	443	452
その他	1,303	1,169	1,229	1,141	1,375	1,226	1,345	1,224	1,353	1,350
営業利益	4,023	3,492	3,365	2,523	3,377	2,064	2,644	1,027	817	▲761
経常利益	3,997	3,422	3,363	2,473	3,329	2,067	2,701	892	825	▲821
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,804	2,242	2,314	1,589	2,294	1,420	1,883	357	623	▲1,202

※ 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。

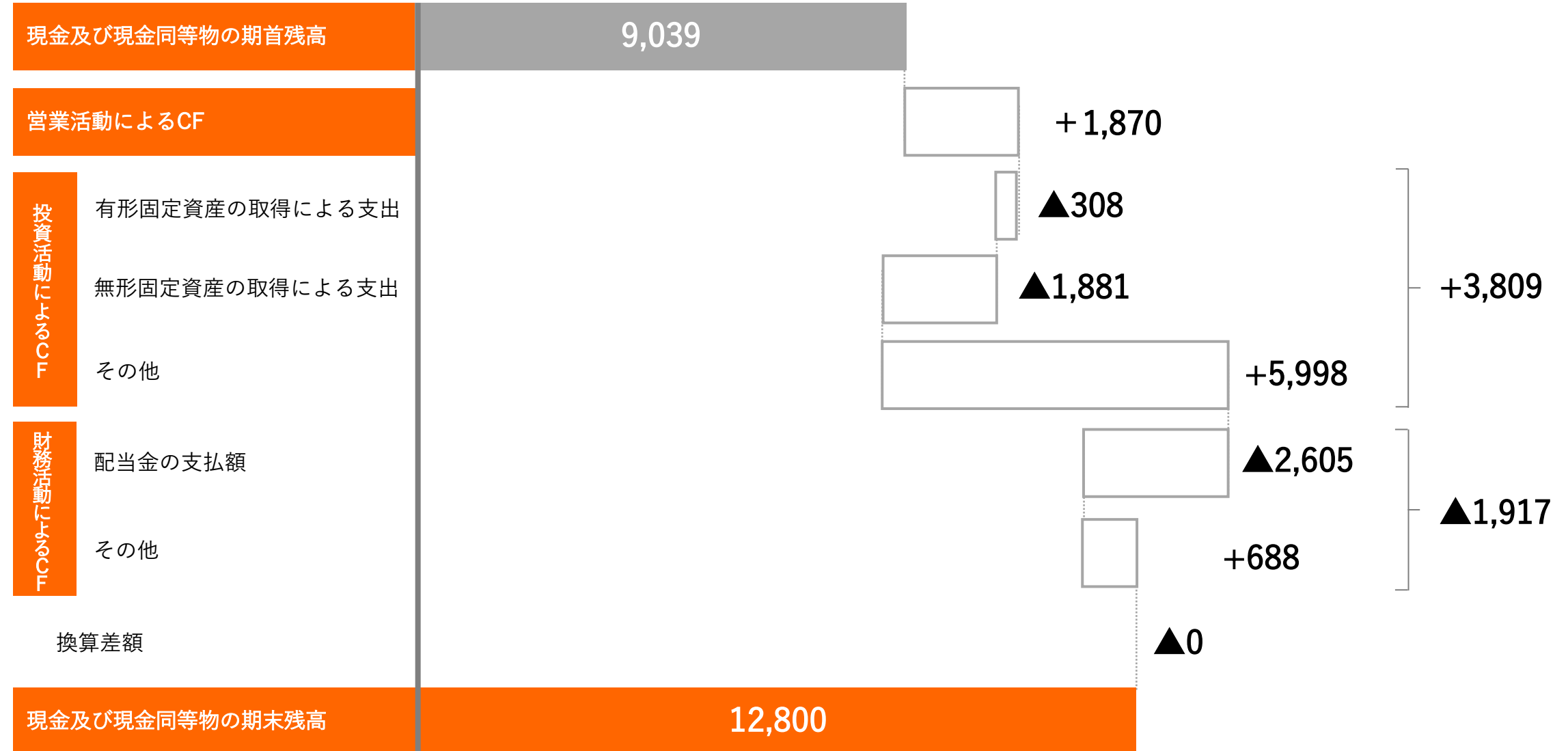
1. 会社概要 ⑤ 財務データ：貸借対照表

(百万円)

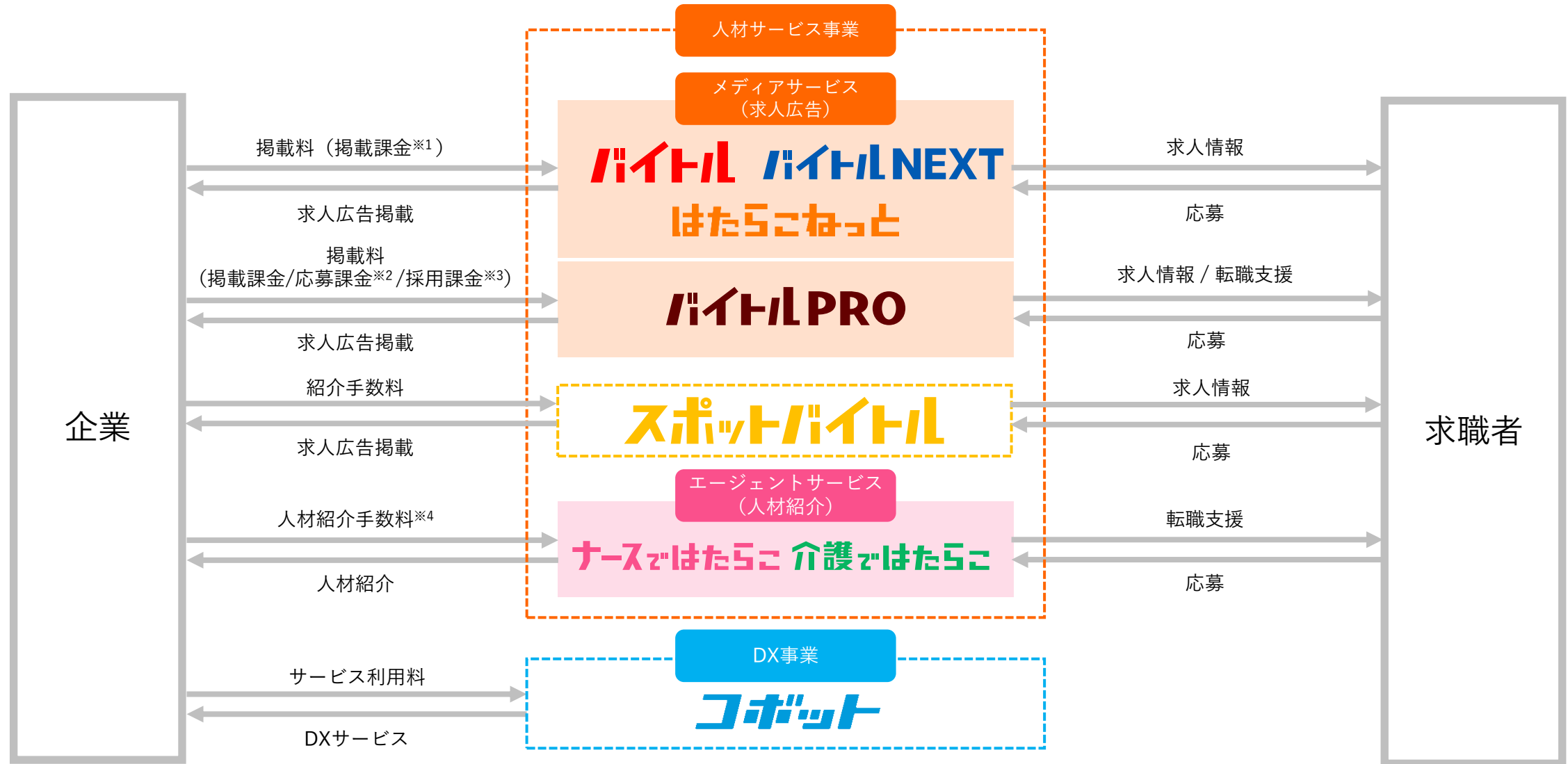
	2026年2月期 (2026年2月28日)	2027年2月期 第2四半期末 (2026年8月31日)	増減額
資産	49,954	45,379	▲4,575
流動資産	25,869	20,192	▲5,677
固定資産	24,085	25,186	+1,101
有形固定資産	2,880	3,263	+383
無形固定資産	12,160	11,829	▲331
投資その他の資産	9,044	10,093	+1,049
負債	12,760	11,602	▲1,158
流動負債	9,350	7,256	▲2,094
固定負債	3,410	4,346	+936
純資産	37,193	33,776	▲3,417
株主資本	36,631	33,588	▲3,043
その他の包括利益累計額	194	113	▲81
新株予約権	356	65	▲291
非支配株主持分	11	9	▲2

■ 2027年2月期第2四半期

(百万円)



1. 会社概要 ⑦ 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

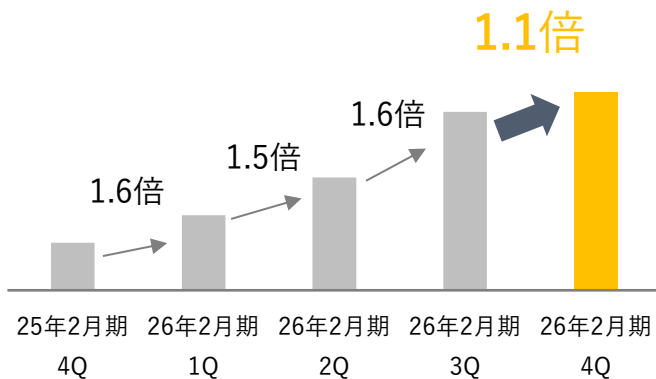
1. 会社概要 ⑨ AI時代における中期成長戦略

スポットのバイトサービス

スポットバイトル

- 2024年12月よりスポットのバイトサービス「スポットバイトル」を提供開始。独自機能「Good Job ボーナス」を搭載。
- バイトル契約企業向けに、スポバの手数料を給与の10%とするキャンペーンを実施中。大手スポットワーク仲介業者の未払い賃金問題等により、「スポットバイトル」の掲載案件数・就業者数が順調に拡大
- シフト・スポット両採用ニーズに訴求できるのはディップのみ。競合より高い提供価値で、掲載案件数・ユーザー数の最大化を図る

<掲載案件数>

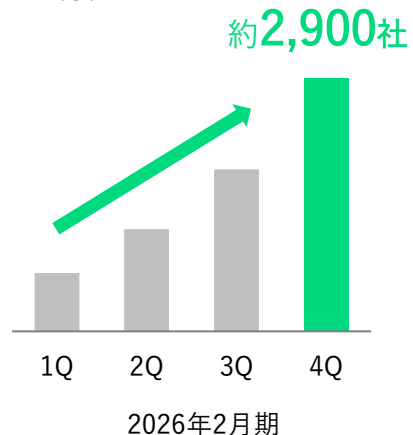


シフト回収・管理の 職場コミュニケーションアプリ

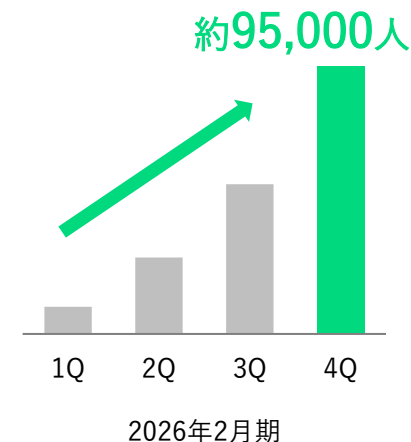
バイトルto7

- 2025年2月より提供開始。従業員と店舗管理者間でシフト調整等を効率的に実施できるコミュニケーションアプリ。
- 店舗管理者のシフト管理に係る負担が削減。導入企業およびユーザー数が順調に拡大。
- ワンクリックでバイトル、スポットバイトルへの掲載が可能。ユーザー数200万人（日本のアルバイト従事者の約1割）を目指しユーザー・企業のさらなる拡大を目指す

<契約社数>



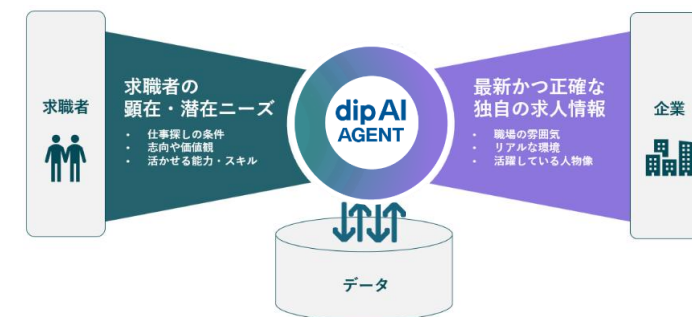
<ユーザー数>



生成AIを活用した 「対話型」の仕事選びサービス

dip AI AGENT

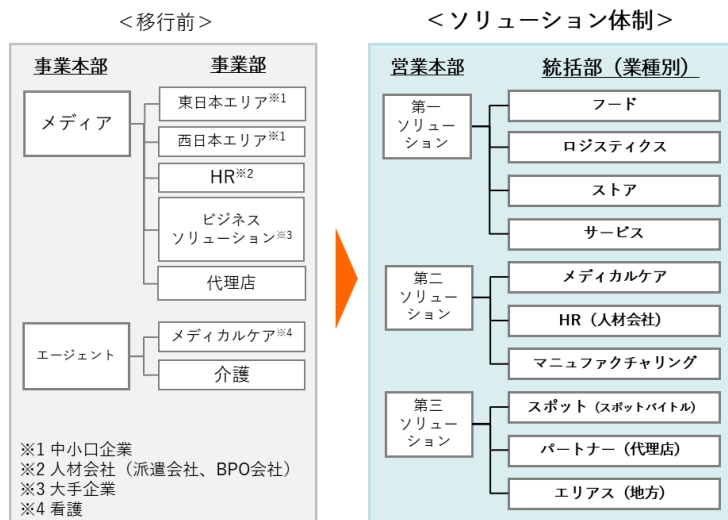
- 2024年5月より、生成AIを活用した日本初の対話型バイト選びサービスを「バイトル」に搭載。
- 2300人の直販営業が取得する、独自の最新・正確・高品質な求人情報と広範なユーザーデータが精度の高いAIエンジンを実現
- 「dip AI AGENT」を中心に企業とユーザーをつなぎ、採用フローすべてと就業後のコミュニケーションをカバーし、独自のプラットフォームを構築



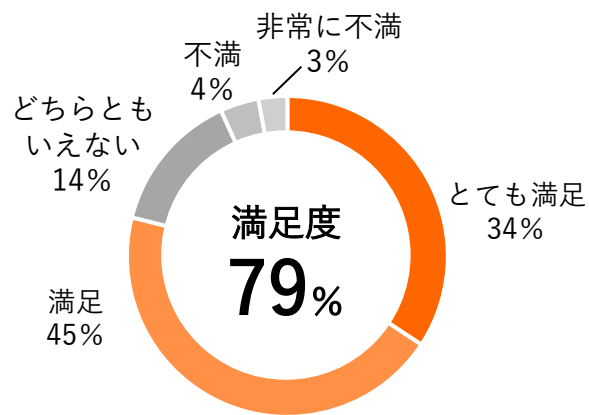
ソリューション営業体制へ変更

- 2025年6月より営業体制を従来の「エリア×企業規模別」から「業種別」に変更。
- 顧客の課題解決に対し、業種ごとの専門知識を有した営業が最適なサービスを提案。顧客企業からの満足度が高まる。
- 顧客企業への提供価値を最大化、契約社単価の向上により、生産性アップを狙う

<体制変更のイメージ>



顧客企業を対象に実施した ディップ営業社員の満足度調査結果※



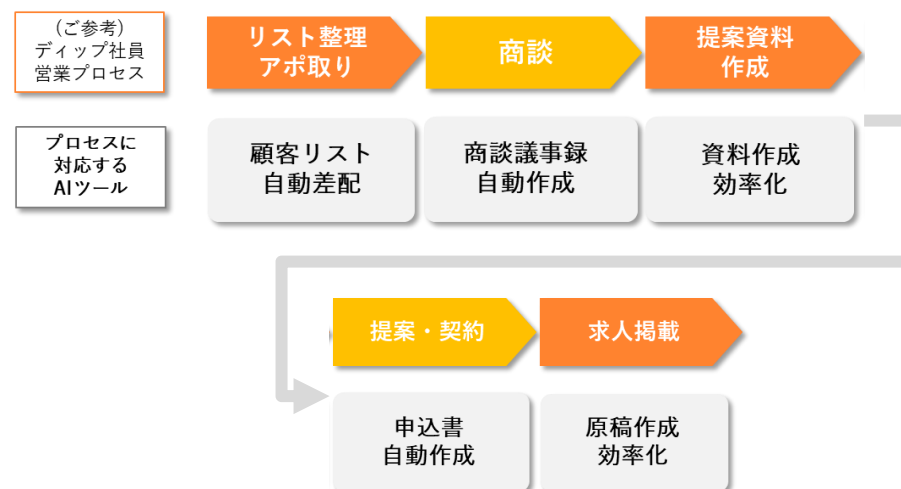
※ 2025年10月時点

AIの活用による営業プロセスの 効率化を推進

- 2024年よりAI活用による営業プロセスの効率化を推進。AIを活用した業務効率化ツールの導入により、営業社員の事務作業に係る工数を大幅削減。
- これまで年間50万時間（※）の商談時間創出・業務効率化を実現。「求人ページ原稿作成・修整ツール」では、広告制作の外注費を年間6億円削減（2023年2月期比）を実現。
- AIを活用した業務改革を継続。2027年2月期は各ツールを一元化し、営業社員の業務改革を加速

（※）年換算の時間数

<営業プロセスと対応するAIツール>



1. 会社概要 ⑪ 人材サービス事業 KPI

		2025年2月期				2026年2月期				2027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）		13,572	11,513	12,529	12,047	13,995	11,445	11,916	10,882	12,064	10,204
<YoY>		+7.6%	+4.1%	+2.8%	+0.9%	+3.1%	▲0.6%	▲4.9%	▲9.7%	▲13.8%	▲10.8%
売上高（メディアサービス合計）		12,772	11,021	12,077	11,567	13,204	10,969	11,454	10,414	11,415	9,726
<YoY>		+7.2%	+3.6%	+2.9%	+0.9%	+3.4%	▲0.5%	▲5.2%	▲9.9%	▲13.5%	▲11.3%
契約社数（メディアサービス合計）		17,278	15,399	16,062	15,695	16,818	14,227	14,853	15,069	16,069	14,801
<YoY>		+8.2%	+4.0%	+0.4%	▲2.6%	▲2.7%	▲7.6%	▲7.5%	▲4.0%	▲4.5%	+4.0%
売上高（エージェントサービス合計）		774	477	433	435	731	411	371	333	520	345
<YoY>		+12.3%	+17.5%	▲2.3%	▲1.4%	▲5.6%	▲13.8%	▲14.3%	▲23.4%	▲28.9%	▲16.1%

■ 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

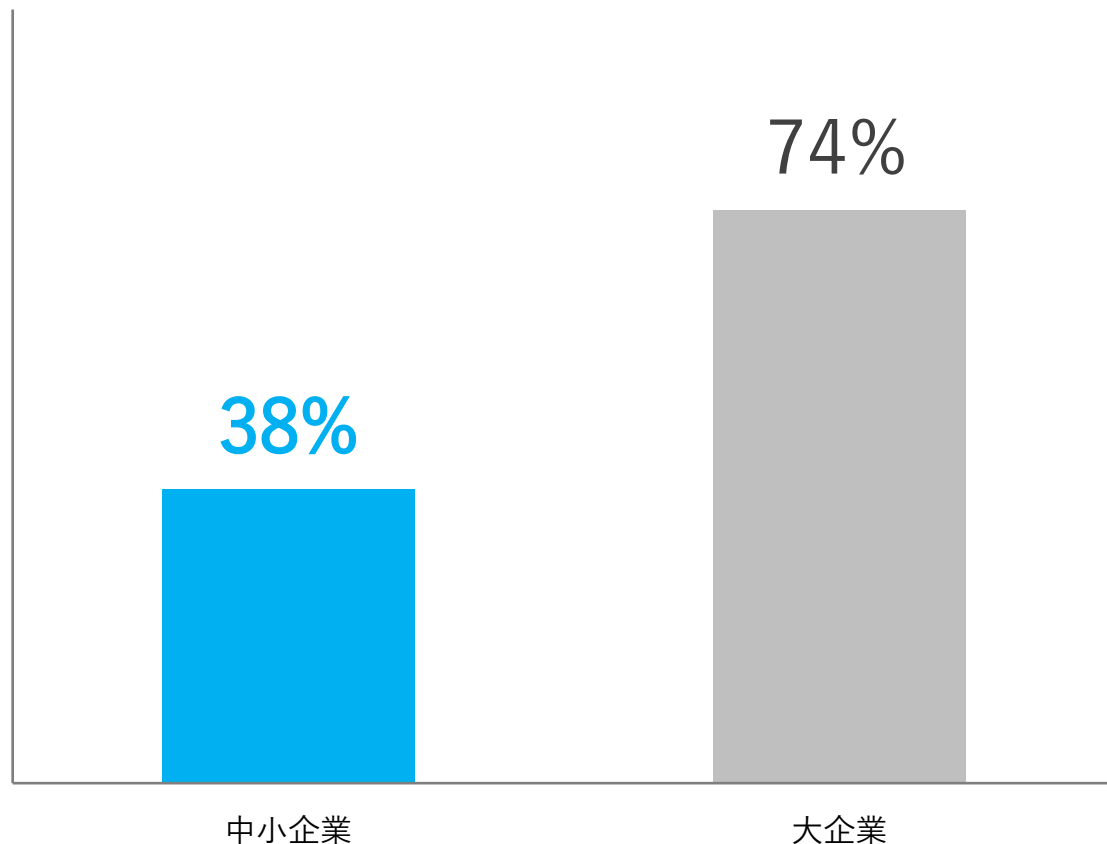
※1 第三者機関の市場規模調査（2023年度）

※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ーレジリエントな日本経済へ：強さと柔軟性を持つ経済社会に向けた変革の加速ー』に基づき当社作成

中堅・中小企業向けDX市場を創出

当社の
強み

中堅・中小企業に特化した
商品設計

自社商材および
提携先（スタートアップ企業等）
の商材をパッケージ化し、
優れたUI・UXで安価に提供



2,300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

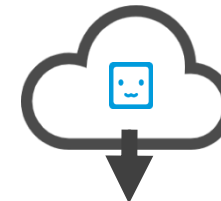


従来のDXサービス



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

※ 2025年4月時点

1. 会社概要 ⑮ DX事業 (3)

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
50,000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

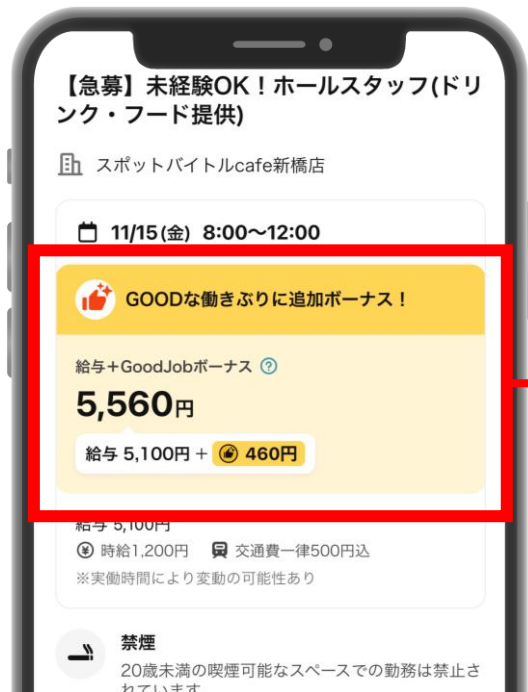
集客コボット for SNS Booster

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
30,000円/月～

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



※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れる。
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。

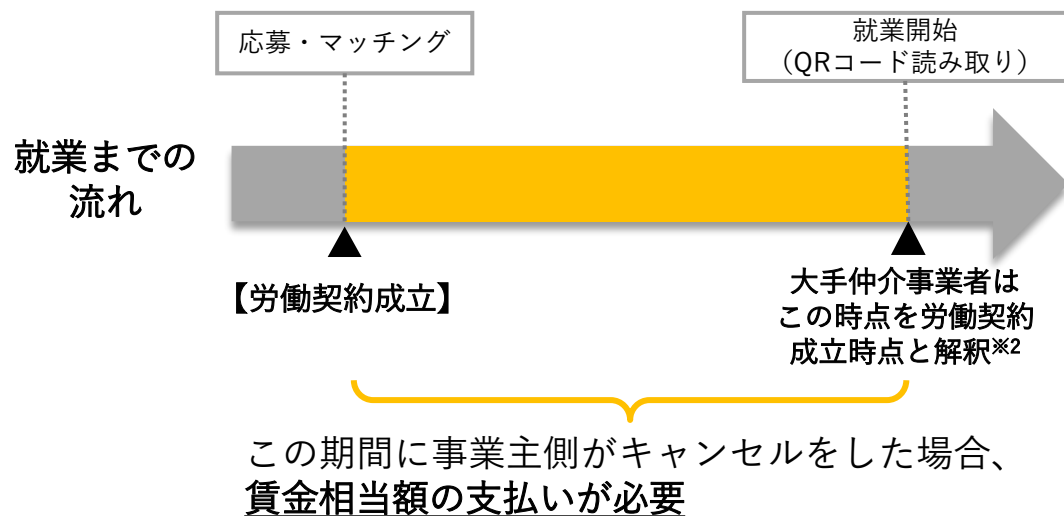
1. 会社概要 ⑰ 「スポットバイトル」

大手スポットワーク仲介業者では、就労開始直前に事業主都合で就業がキャンセルされても
ワーカーに賃金相当額が支払われないケースが存在していた
(休業手当を含む賃金請求権の時効は原則3年)

当社はいち早くその課題を認識し、2025年4月に規約変更（過去分は支払い済み※1）

大手スポットワーク仲介業者は、労働契約の成立時点を
「QRコード読み取り時点」としていたため、
スポットワークユーザーがQRコードを読み取る以前の
事業主都合による就業キャンセルが発生した場合でも
事業主側に補償を求めず

■未払い賃金発生背景



■本件にかかる各社・関係機関の動き

(● は当社の対応、赤枠内は新たな動き)

- 2024年10月 スポットバイトルリリース
スポットワーク業界に参入
- 2025年4月 働く機会を失ったユーザーに対し、
賃金相当額を当社負担で支給
- 2025年6月 意見広告を掲載※3
- 2025年7月 厚生労働省「スポットワークの労務管理」発表
- 2025年9月 スポットワークサービス各社
サービス規定を変更
- 2025年10月
 - ・ワーカーが事業主側に過去の就業前キャンセルに対する 賃金相当額の支払いを求め提訴
 - ・国会で「スポットワークにおける過去の企業側キャンセルに伴う未払い賃金問題」が提起
- 2025年11月 「未払い賃金問題にかかる集団訴訟へ発展」との報道
- 2025年12月 当年10月の就業前キャンセルに対する訴訟に対し、
東京簡易裁判所が事業主側に賃金相当額の支払いを命令
- 2026年4月 法律事務所が企業側の就業キャンセルによる未払い賃金
について、大手スポットワーク仲介業者を提訴

※1 規約変更前に同様の理由で働く機会を失った当社のユーザーに対し、賃金相当額を
当社負担で支給

※2 2025年8月31日以前

スポットワークをもっと ユーザーファーストにしたい。

私たちディップは、昨年10月1日より新しいスポットのバイトサービス「スポットバイトル」を立ち上げました。

「誰もが、好きなときに、好きな場所で働ける社会をつくりたい。」そんな未来を願って始めたサービスです。

多様な働き方が求められる今、スポットワークは柔軟な雇用のあり方として注目されています。

企業にとっても、働く人にとっても、もっと自由で、もっと公正な"働く"の形を実現できるはずだと、私たちは信じています。

その一方で、サービス開始後すぐに明らかになったのは、これまでの業界慣習が、ユーザーファーストではないという事実です。

スポットワークの現場では、働く意思を持って応募し、採用されたにもかかわらず、

企業側の一方的な都合によって、直前でキャンセルされるというケースが多数存在していました。

その結果、ワーカーは予定していた収入を失い、経済的な損失を被る事態が多くあり、それが適切に対処されていませんでした。

本来、その責任は事業主側とプラットフォーム側にあるべきです。

しかし、これまでは、こうしたリスクへの対応が不十分でした。

私たちは、旧来の慣習を見直し、ワーカーを守る新たな仕組みを構築すべく、次の対策を講じました。

まず、キャンセル規定を緊急に整備。採用後の一方的な直前キャンセルが労働契約上の債務不履行に該当しうることを、

そしてワーカーには最大3年間の未払い賃金請求権があることを、

法的リスクとしてクライアントである事業主側に具体的に説明し、責任ある行動を促してまいりました。

1. 会社概要 ⑱ 「スポットバイトル」 意見広告（2025年6月掲載） ②

また、2024年10月1日～2025年4月10日までの期間に発生していた事業主都合のキャンセルによる未払い賃金については、当社が負担し、該当する「スポットバイトル」のユーザーへお支払いいたしました。

加えて、それ以降は事業主側が支払い責任を負うことを、明確に制度化しています。

これにより、スポットワークの現場に「働く人を守る」仕組みを定着させるべく、業界の構造自体を変えていく第一歩を踏み出しました。

さらに私たちは、もう一歩先の取り組みも始めています。

それは、「スポットワーカーの賃上げ」を本気で実現する仕組みです。

スポットバイトルでは、まじめに一生懸命に働くユーザーに報いるため、掲載手数料を引き下げ、その分を企業からユーザーに還元する「Good Job ボーナス」を導入しました。

企業にとっては、優れた人材を正當に評価し報いることができ、ユーザーにとっては、努力がボーナスという形で返ってくる仕組みです。

これは、ユーザー・企業・プラットフォーム側の三者にとって健全で、透明性と納得感のあるエコシステムであり、私たちが目指す"新しい労働市場"の象徴だと考えています。

ユーザーファースト。それは、私たちディップが創業以来、大切にしてきた企業哲学です。

「働く人のために、働いていく。」この言葉を、理念だけではなく、行動で示していきます。

これからもディップは、設計・開発・運用すべてにおいて、ユーザーファーストを追求し続けます。

スポットワークを社会に根づかせ、安心して働ける世界を、夢と、アイデアと、情熱でつくっていきます。

働く人のために、働いていく。

ディップ株式会社 代表取締役社長 兼 CEO
富田 英揮

スポットバイトル

dip
Labor force solution company

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

「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 AGENT」のビジネスモデル



事業展開の方向性

【フェーズ①】

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②】

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③】

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。

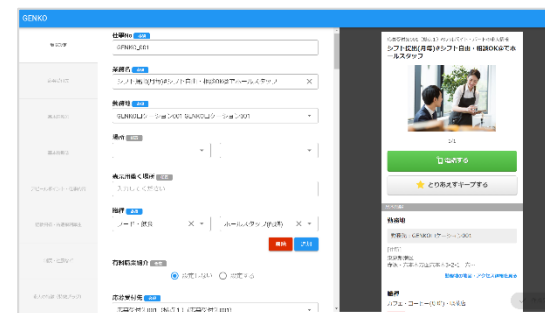


安宅 和人 (アタカ カズト)

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



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 「スポットバイトル求人掲載機能」を搭載

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

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

この内容で提出

トーク機能

追加募集
募集日時:
2024/12/10
15:00~20:00
期限: 2024/11/13
詳細: 希望シフトには無...

回答する

回答済: 3人 未回答: 9人

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

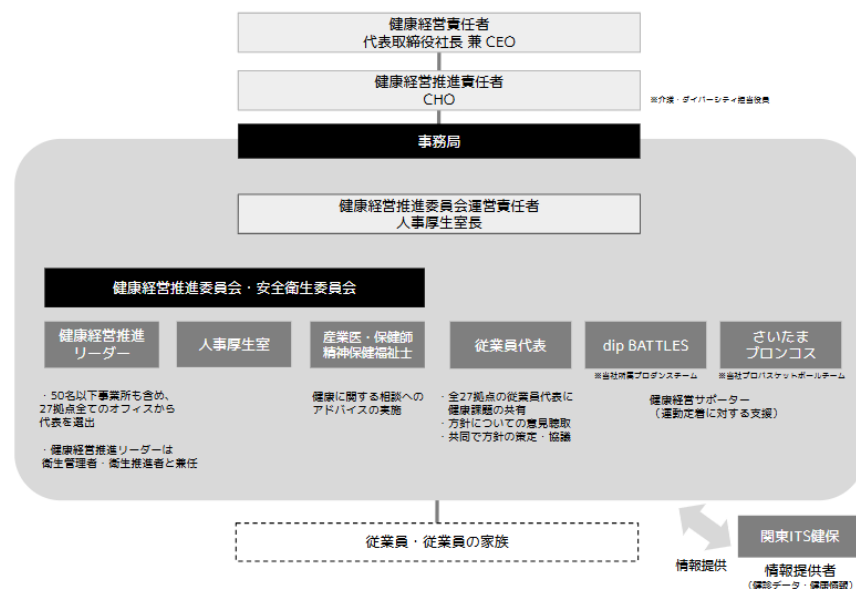
< 求人掲載機能搭載イメージ >



シフトの欠員を
スポットバイトルで
即時募集が可能

”心と体を整える”をコンセプトに健康経営を推進

健康経営推進体制



「人が全て、人が財産」という信念のもと、社員の健康管理は仕事の生産性や社員幸福度に直結する重要なテーマであると考えております。「病気にならないこと」だけでなく、「今よりもっと活力高く、幸せになること」を目指しており、その思いを込め”心と体を整える”コンセプトとして健康経営を推進しています。

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2026」に、5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配信
 - ・dip BATTLES(ディップバトルズ)によるストレッチ、従業員と従業員のお子様限定のダンスレッスンの開催
- その他各種プログラムも実施中



▲ウォーキングプログラム



▲ダンスレッスン



2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

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

48.4%

・女性管理職比率※1

36.4%

・女性育休・産休取得率

100.0%

・男性育休・産休取得率

100.0%

・育休・産休復帰率

97.9%



注 2026年2月期実績

※1 全企業平均は11.1% (2025年8月 帝国データバンク調べ)

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

■2026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）（企業向けセミナー）
宮城県 東松島市（リアルツアー）
島根県 西ノ島町（リアルツアー） など



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7,207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 / 2026年2月期 32校



新聞・TV等、複数メディアに取り上げられました

8年目となる2027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



2026 COUSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数(WIN)



2026 COUSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数



FTSE Blossom
Japan



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



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 irteam@dip-net.co.jp

URL <https://www.dip-net.co.jp/>