
dip

Labor force solution company

ディップ株式会社（東証プライム 2379）

**2024年2月期 第4四半期及び通期
決算説明資料**

2024年4月12日

1	企業価値向上に向けた取り組み	P 2
2	2024年2月期 第4四半期 連結業績 / 2024年2月期 通期 連結業績	P 13
3	2025年2月期 通期業績予想	P 17
4	DX事業 事業概要 進捗	P 21
5	人材サービス事業 進捗	P 28
6	株主還元	P 41
7	Appendix	P 47

1

企業価値向上に向けた取り組み

1. スポットワーク領域への展開
2. AIエージェントサービス開発の進捗
3. ユーザー・顧客基盤の拡充
4. AI活用による生産性向上
5. 人的資本の拡充
6. 経営・執行体制の強化

1. スポットワーク領域への展開

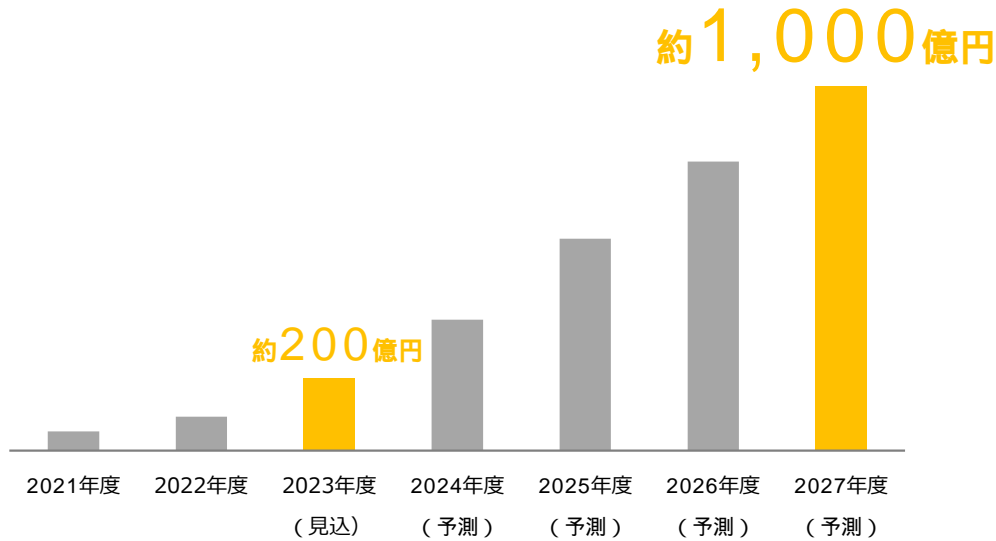
今秋より新サービス「バイトルフリー」を開始。独自機能を搭載

15万社の顧客基盤と 2,000名の営業体制を活かす

バイトルフリー

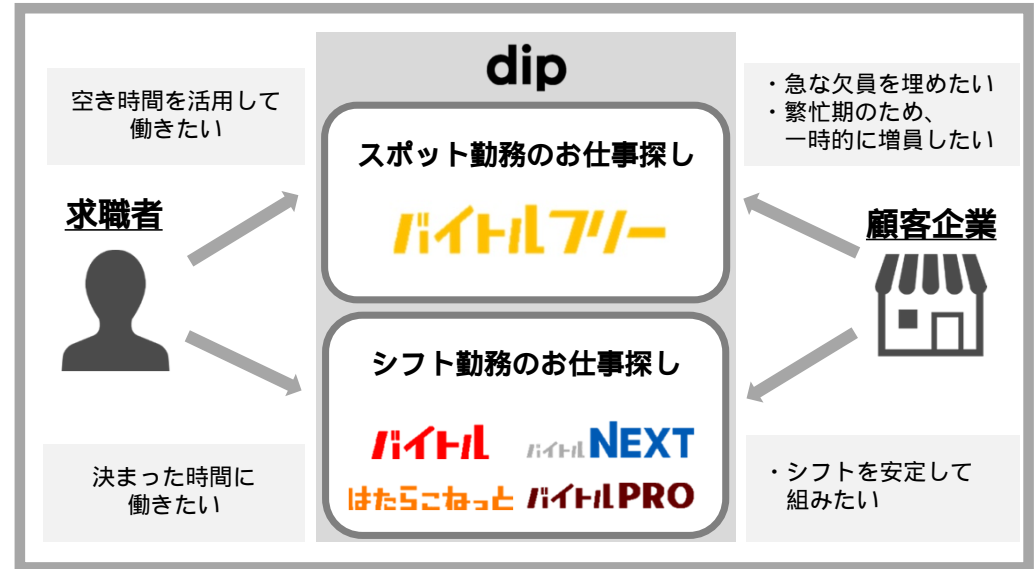
多様な働き方の浸透により、市場は大きく成長する見通し

スポットワーク求人情報サービス市場の市場規模推移



注：第三者機関の市場調査に基づき当社作成

サービスの概要



2. AIエージェントサービス開発の進捗

**本年5月に「AIエージェント」をリリース予定。バイトルの一機能として搭載
対話の質を大きく向上させ、ユーザーのニーズを深く理解した提案が可能に**

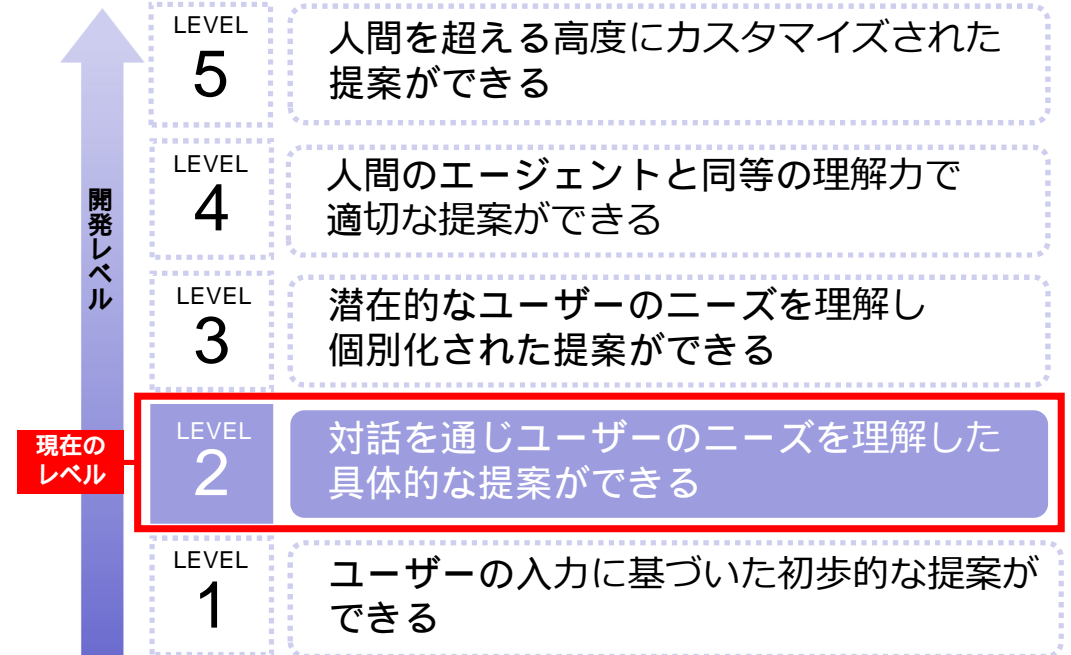
AIとの対話を通したお仕事探しの画面イメージ

2027年2月期末（中計最終年度）にLEVEL3を目指す



自由にメッセージを入力して対話の中でお仕事を探せる

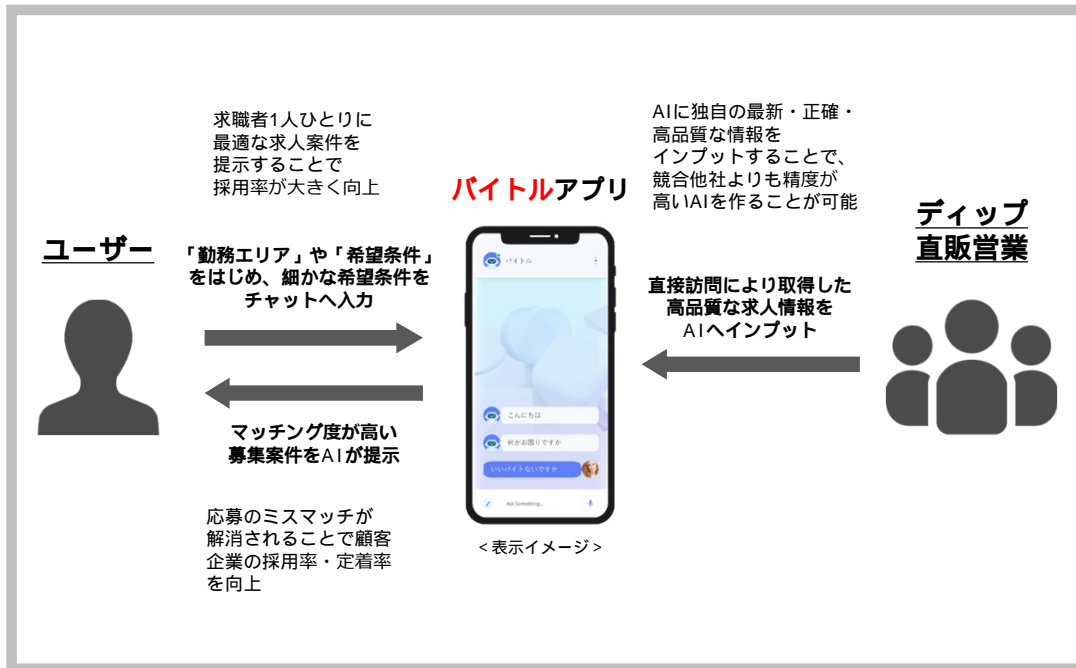
ユーザーが
入力に困った場合
選択肢を提案し
対話をサポート



「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) AIエージェントサービスのビジネスモデル



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

3. ユーザー・顧客基盤の拡充

昨年12月、大谷翔平選手がブランドアンバサダーに就任 高い広告効果を発揮

大谷選手と社長の富田との対談



大谷選手とCEO富田が
フィロソフィーをテーマに対談
動画URL:<https://www.youtube.com/watch?v=YrTD5yW9PrA>



主要都市で大規模な
交通広告を実施

企業CM「それぞれの働き方」篇



動画URL:https://www.youtube.com/watch?v=5_7t5cqUXiA

広告効果



3. ユーザー・顧客基盤の拡充

企業ブランディング向上を目的とする新たなプロモーションを開始

企業CMとサービスCMをセットで放映、既存メディアの広告効果が一層高まる

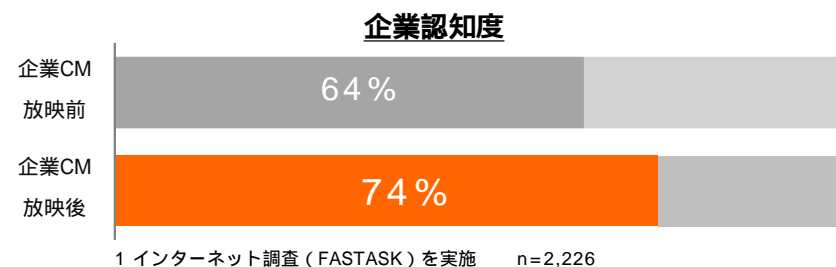
3月20日より大谷翔平選手の新TVCMを放映
楽曲は藤井 風さんの「Workin' Hard」



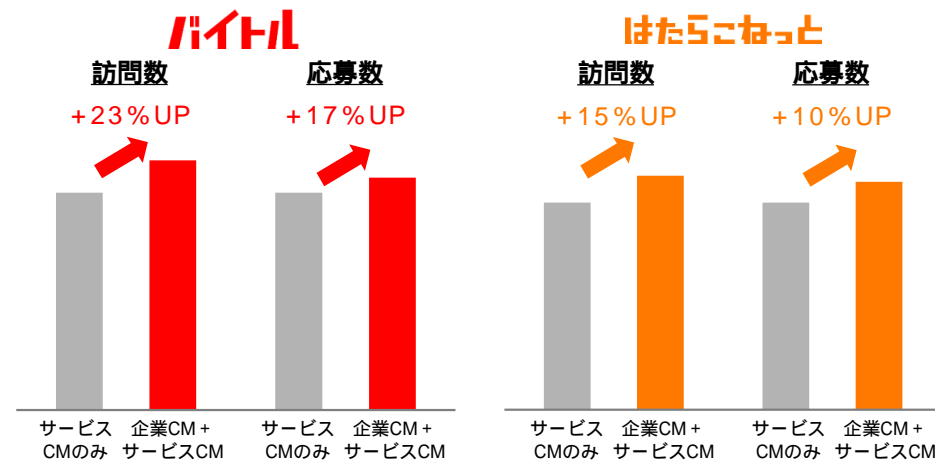
大谷翔平選手に関心が高いユーザー・顧客獲得のために
MLB関連TV番組・動画配信アプリへのCM提供開始予定



企業CM放映後、企業認知度¹が向上



既存サイトへの訪問数・応募数²はいずれも向上



2 企業CM放映前 (2023年11月28日~12月11日) と放映開始後 (2024年1月9日~1月22日) を日当たり平均値

4. AI活用による生産性向上

AI活用の全社プロジェクト「dip AI Force」をさらに推進 営業機会の創出とコストの削減につなげる

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

2024年2月期は40件を超えるAI活用施策を実施

生成AIの活用事例と効果

▶ 例) インサイドセールス：商談分析ツールの導入

【活用内容】

- ・ AIを活用した商談分析ツールを導入
- ・ 分析内容をもとにトークスクリプトを組織で検討

【効果】

施策開始前と比べ
アポ取得が**2倍**に向上

▶ 例) メディア・エージェント社員：求人原稿・メールの作成

【活用内容】

- ・ 原稿やメール作成時にAIが文章案を提示
- ・ 営業社員が文章案を参考に文章を生成

【効果】

文章作成に係る時間が
営業全体で
月あたり**1,000時間**削減

▶ 例) メディア営業社員：採用成功事例の検索

【活用内容】

- ・ 顧客提案のための「採用成功事例」の検索にAIを導入、チャットで回答

【効果】

- ・ 回答者が先輩社員からAIとなり、**100%**の回答率に改善
回答スピードも向上

▶ 例) コーディング実施するエンジニア：

【活用内容】

- ・ AIツールが入力したいコードをアシスト
- ・ 併せて入力時の正誤チェックを実施

【効果】

正誤チェックを含む
コード入力に係る業務効率が
10~20%向上

新卒社員 315名が入社

フィロソフィーの浸透のため、熱海研修を実施（5年ぶり）

【入社式】



6日間のフィロソフィー研修修了後に入社式を開催



富田より新卒社員に激励のメッセージを贈る

【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

独立社外取締役が2/3（9名中6名）、女性取締役が過半（9名中5名）

取締役 常勤監査等委員に岩田和久を選任予定

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）兼 CHO（最高人事責任者）
馬淵 邦美	社外取締役（独立役員）
竹内 香苗（ ）	社外取締役（独立役員）
島田 由香（ ）	社外取締役（独立役員）
岩田 和久（新任）	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）
今津 幸子（ ）	社外取締役（独立役員 / 監査等委員） <弁護士>
丸山 みさえ（ ）	社外取締役（独立役員 / 監査等委員） <公認会計士>

（ ）女性

（注1）取締役の選任は、2024年5月24日開催予定の第27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

CPO (Chief Philosophy Officer) を新設 ディップ初の女性CxO。フィロソフィーに基づく経営を強化

CIOの鈴木孝知がCTOに就任、テクノロジーとプロダクト開発を強化



CPO 兼 人事総務本部
フィロソフィー推進統括部長

上野 麻佑子
(うえの まゆこ)

【CPOの役割】

フィロソフィーを軸にした経営と組織づくりを行うため、従業員に対するフィロソフィーの浸透を推進する

【経歴】

2007年 4月 当社入社
2011年 3月 当社 はたらこカンパニー首都圏事業部2部3課 課長
2014年 3月 当社 人事本部人材開発室 マネジャー
2017年 9月 当社 人事本部人材開発室 シニアマネジャー
2023年 6月 当社 人事総務本部組織開発室 室長
2024年 4月 当社 CPO 兼 人事総務本部 フィロソフィー推進統括部長 (現任)



執行役員 CIO 兼 CTO

鈴木 孝知
(すずき たかとも)

【経歴】

1998年 4月 日本電信電話株式会社 入社
2001年 9月 株式会社日経BP 入社
2006年 11月 株式会社リクルート 入社
2009年 11月 株式会社オリナビ 入社
2010年 4月 株式会社ザッパラス 入社 経営企画本部マネジャー
2011年 8月 ケンコーコム株式会社 入社 eコミュニケーション室長
2014年 2月 株式会社マガシーク 入社 d fashion事業部長
2019年 3月 株式会社出前館 入社 マーケティングマネジャー
2020年11月 同社 取締役 兼 執行役員 プロダクト本部長
2023年 5月 当社 入社 CIO 兼 CIO室長
2024年 4月 当社 執行役員 CIO 兼 CTO (現任)

2

2024年2月期 第4四半期 連結業績 / 2024年2月期 通期 連結業績

1. 2024年2月期 第4四半期 連結業績
2. 2024年2月期 連結業績

1. 2024年2月期 第4四半期 連結業績 ①

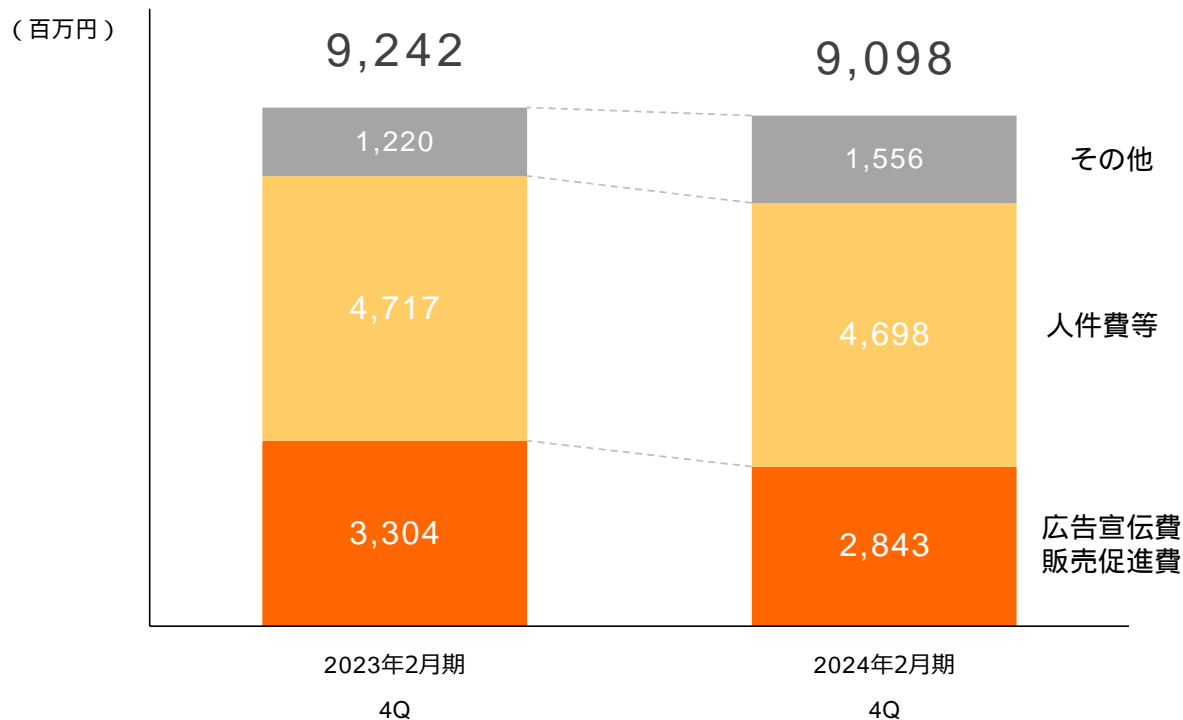
売上+7%、営業利益+44%。利益率が良化 アルバイト・パートの求人広告市場が12月に底打ち

	2023年2月期 第4四半期	2024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	12,637	+7.0%
	営業利益	2,046	+43.8%
	経常利益	2,317	+25.5%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,681	+32.1%
DX事業	売上高	1,288	+23.5%
	セグメント利益	545	+41.1%
人材サービス 事業	売上高	11,348	+5.2%
	セグメント利益	2,975	+52.5%

広告宣伝費比率・人件費率ともに低下。人件費の増加を抑制

新卒社員採用は先行投資であり、2026年2月期（再来期）には、
今期の新卒社員の売上創出は年間100億円超となる想定

販売費及び一般管理費の内訳



< 広告宣伝費・販売促進費 >
企業CMとサービスCMの一体運用による
独自のプロモーションで
効率的な運用が継続。
対売上比率が5.1%pt低下

< 人件費 >
新卒社員612名（うち営業社員516名）
採用により人員増。
一方、前4Q支給した特別賞与（3.5億円）を
今期支給無しとしたことに加え、
中途採用の抑制により、
人件費率が2.6%pt低下

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。

2. 2024年2月期 連結業績

売上高・営業利益ともに業績予想を上回る

	2023年2月期	2024年2月期	前年比	(ご参考) 業績予想 2024年1月11日開示	
	(百万円)	(百万円)		(百万円)	
全社	売上高	49,355	53,782	+9.0%	53,200
	営業利益	11,538	12,761	+10.6%	11,900
	経常利益	11,599	12,618	+8.8%	11,600
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,935	9,050	+14.1%	8,300
DX事業	売上高	4,778	5,981	+25.2%	5,900
	セグメント利益	2,132	2,837	+33.1%	2,800
人材サービス 事業	売上高	44,577	47,801	+7.2%	47,300
	セグメント利益	14,849	17,175	+15.7%	16,500

3

2025年2月期 通期業績予想

今期、増収増益の計画。アルバイト・パート求人広告市場の成長を保守的に想定
新サービス開発・AI活用プロジェクト関連で合計7億円の費用を織り込む

前期の賃上げ促進税制に係る税額控除が、今期は未定のため、当期純利益は前期を若干下回る

	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

市場は2023年12月に底打ち

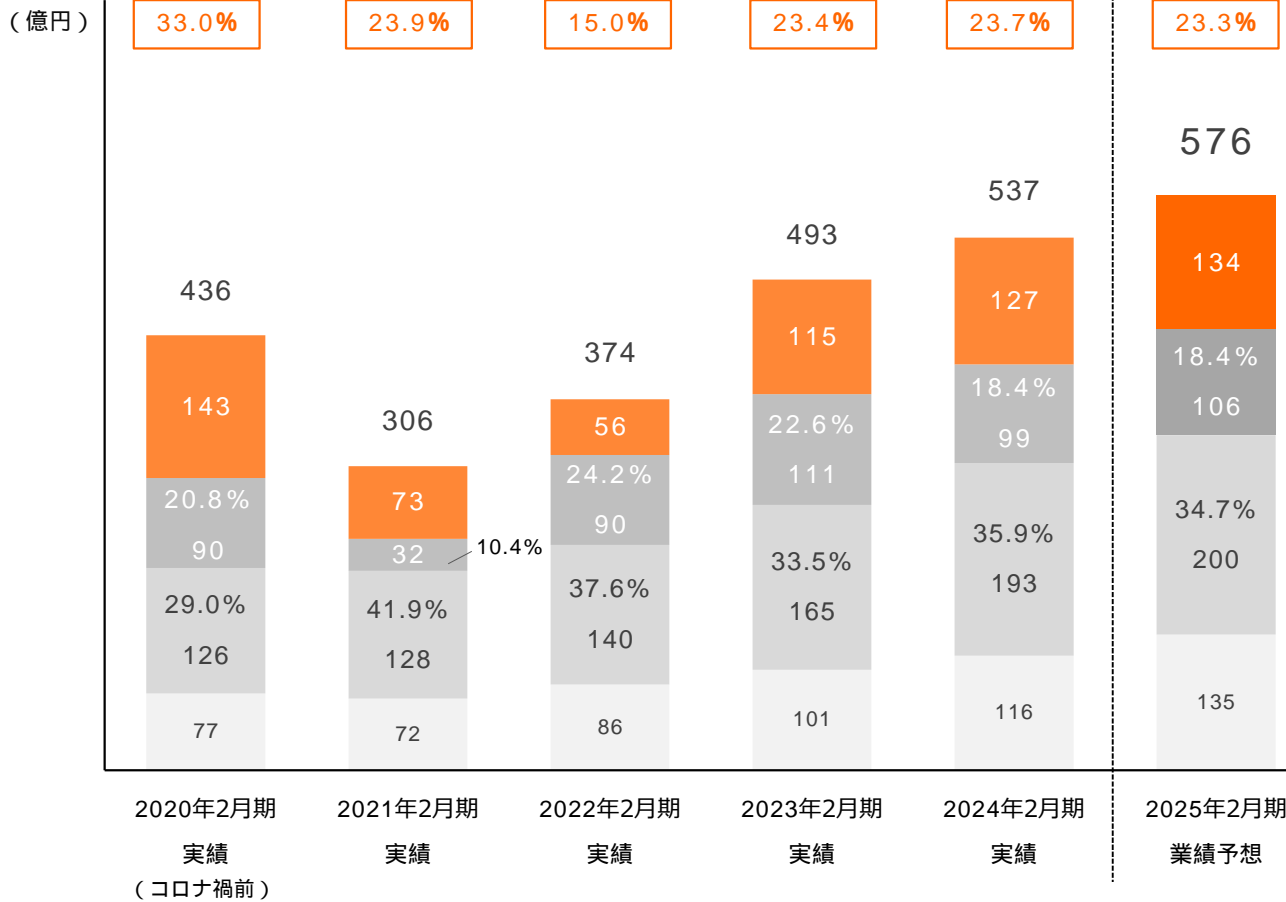
前期のハードルが下がり、2024年4月以降は前年比増加率が向上してくると想定

アルバイト・パート 新規求人倍率 前年比推移



出所：厚生労働省『一般職業紹介状況』に基づき当社作成

2025年2月期 通期業績予想 ② 業績予想の考え方



営業利益率

売上高

営業利益

広告宣伝費
販売促進費

人件費

売上原価
その他販管費

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. 2024年2月期 第4四半期 業績
3. 2025年2月期の事業計画

1. DX事業の商品ラインナップ

採用・人事業務効率化

ストック
商品

採用ページロボット 2021年6月提供開始
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

面接ロボット 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

人事労務ロボット 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

営業支援

ストック
商品

HRロボット 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

常連ロボット for LINE 2021年12月提供開始
9,800円/月~

LINE上のアプリで会員証を発行し
来店ポイントやクーポンを付与
飲食・小売店等の販促を支援

ストック
商品

集客ロボット for MEO 2023年3月提供開始
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

集客ロボット for SNS Booster

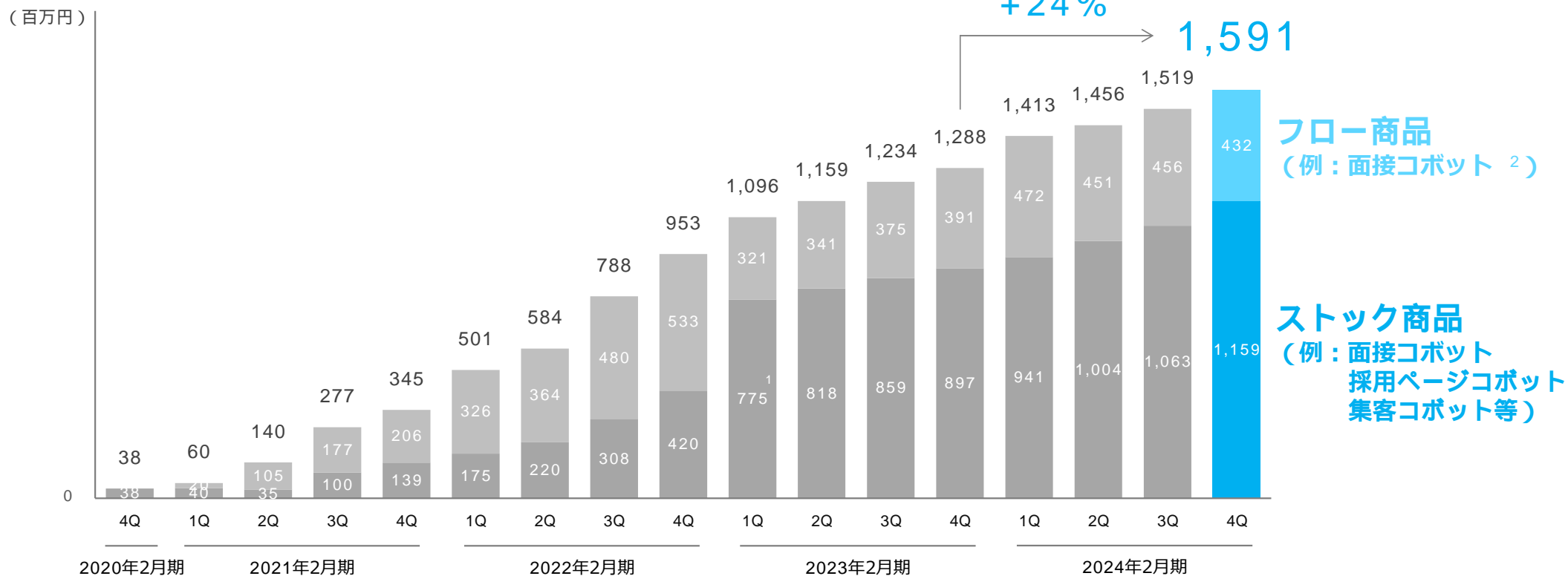
SNSアカウントから予約が可能
予約台帳機能により飲食店の顧客管理を支援

2023年10月提供開始
20,000円/月~

2. 2024年2月期 第4四半期 業績 ①

前年同四半期比+24%と高成長を継続

売上高推移



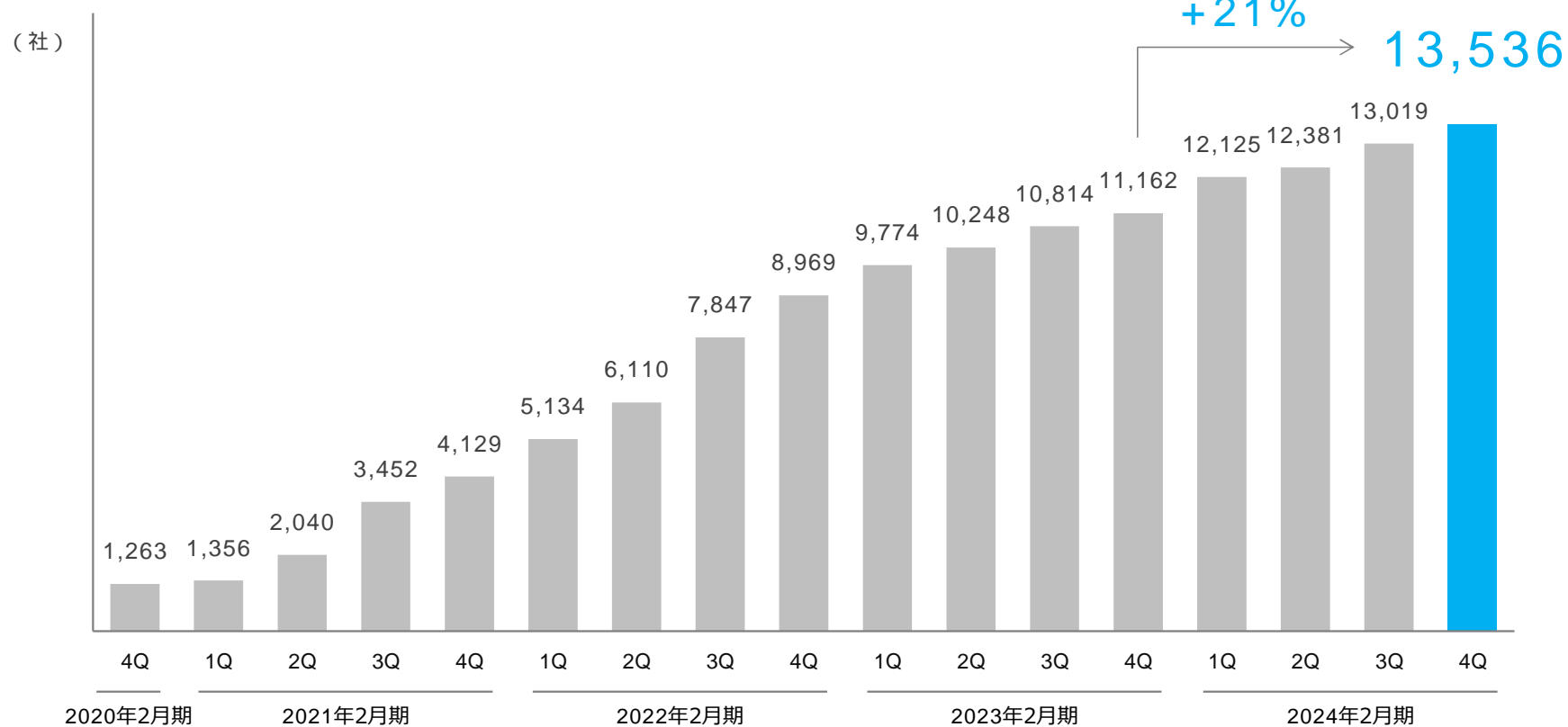
1 「HRロボット for 応募対応」と契約期間1年以上の「面接ロボット」について、解約率が改善したことに鑑み、ストック売上に含めております。

2 契約期間1年未満の面接ロボット

2. 2024年2月期 第4四半期 業績 ②

月額課金対象社数も前年同四半期比で大きく成長

月額課金対象社数（四半期平均）推移



有料サービスを利用した企業数（ユニーク社数）

2. 2024年2月期 第4四半期 業績 ③

月額課金対象社数を伸ばし、高い売上成長を継続

販促支援領域の「集客ロボット for MEO」が社数拡大を牽引

	23年2月期 4Q 実績	24年2月期 1Q 実績	24年2月期 2Q 実績	24年2月期 3Q 実績	24年2月期 4Q 実績
四半期平均 売上高	4.2億円	4.7億円	4.8億円	5.0億円	5.3億円
四半期平均 課金 対象社数	11,162社	12,125社	12,381社	13,019社	13,536社
四半期平均 ¹ ARPU	3.8万円	3.8万円	3.9万円	3.8万円	3.9万円
ストック ² 売上比率	70%	67%	69%	70%	73%

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

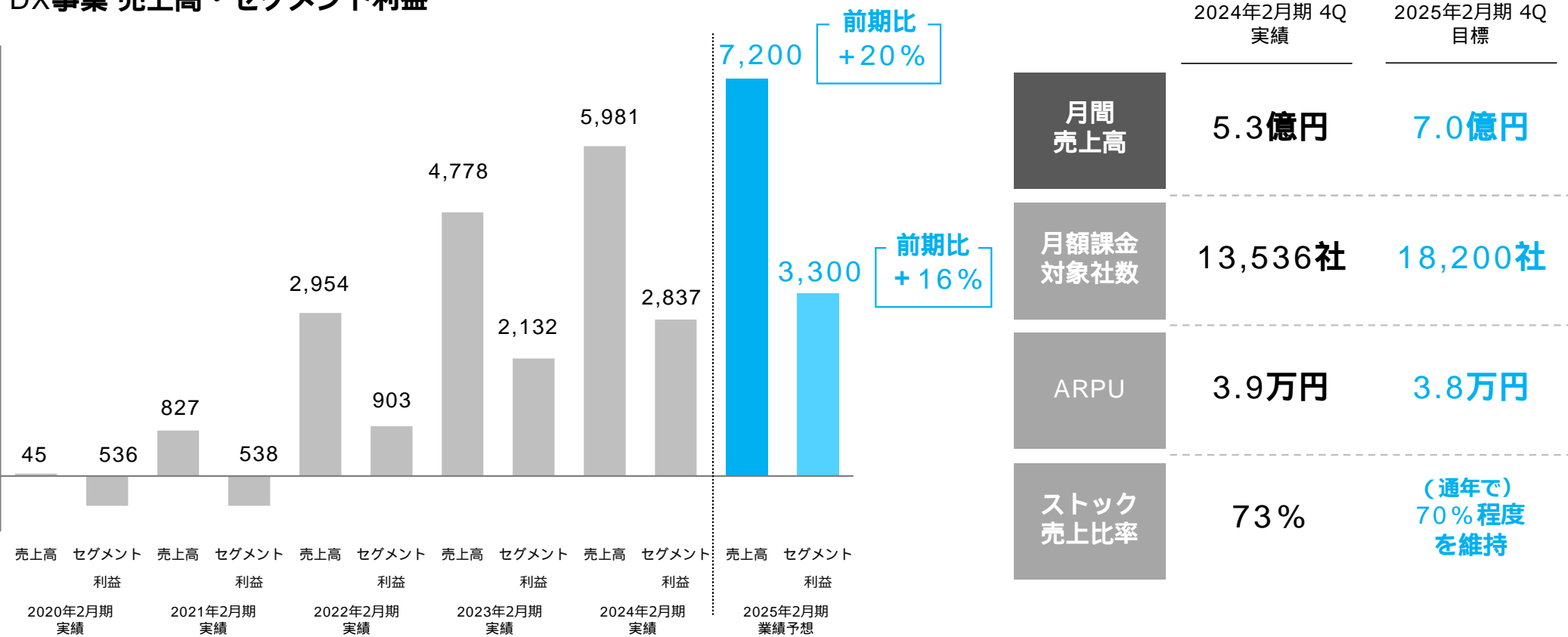
3. 2025年2月期の事業計画 ②

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)



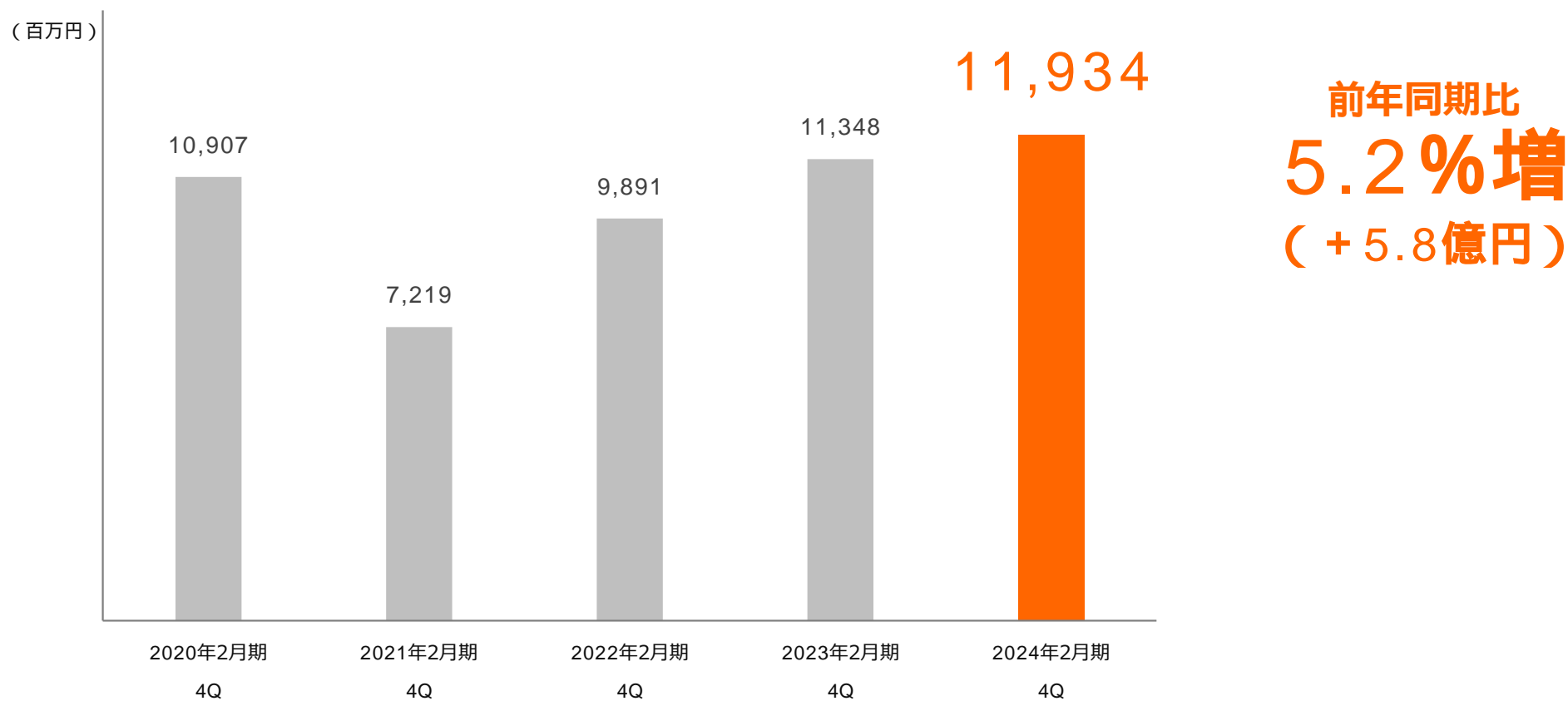
© dip Corporation. 注：実績・業績予想ともに収益認識基準を適用した数値を記載しております

5

人材サービス事業 進捗

1. 人材サービス事業
2. メディア（求人広告）サービス
3. エージェント（人材紹介）サービス
4. 2025年2月期の事業計画

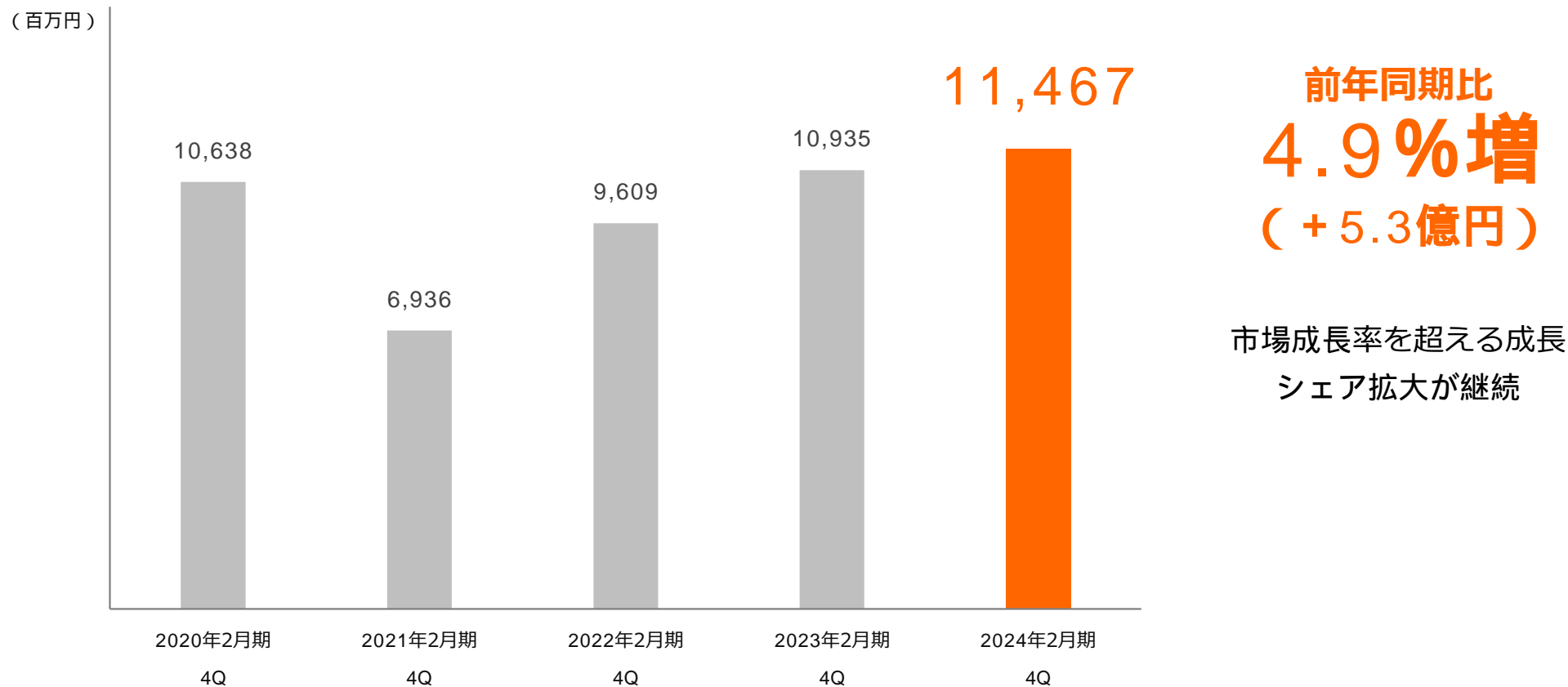
人材サービス事業 売上高推移



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。

メディアサービス 売上高推移

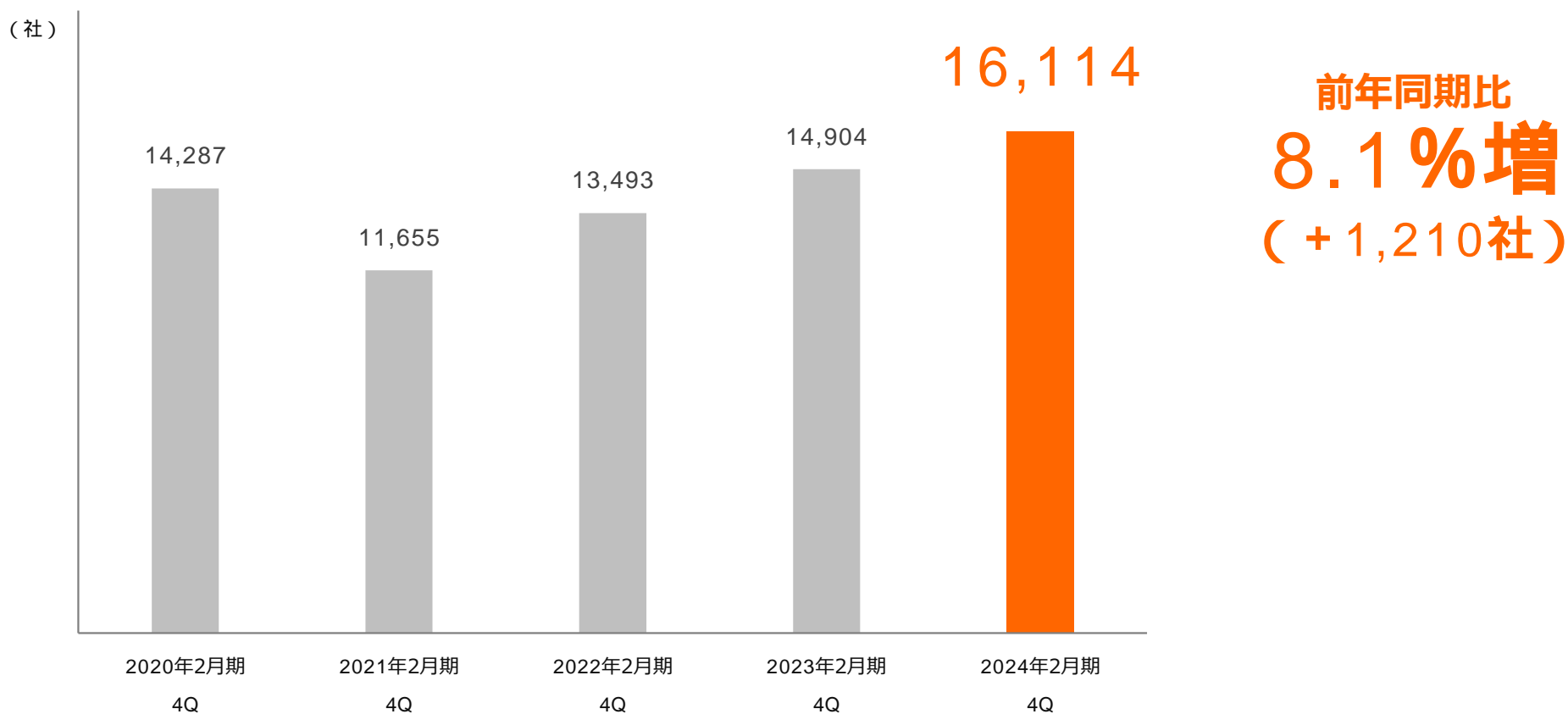
メディア（求人広告）サービス：
バイトル・バイトルNEXT・バイトルPRO・はたらこねっと



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。

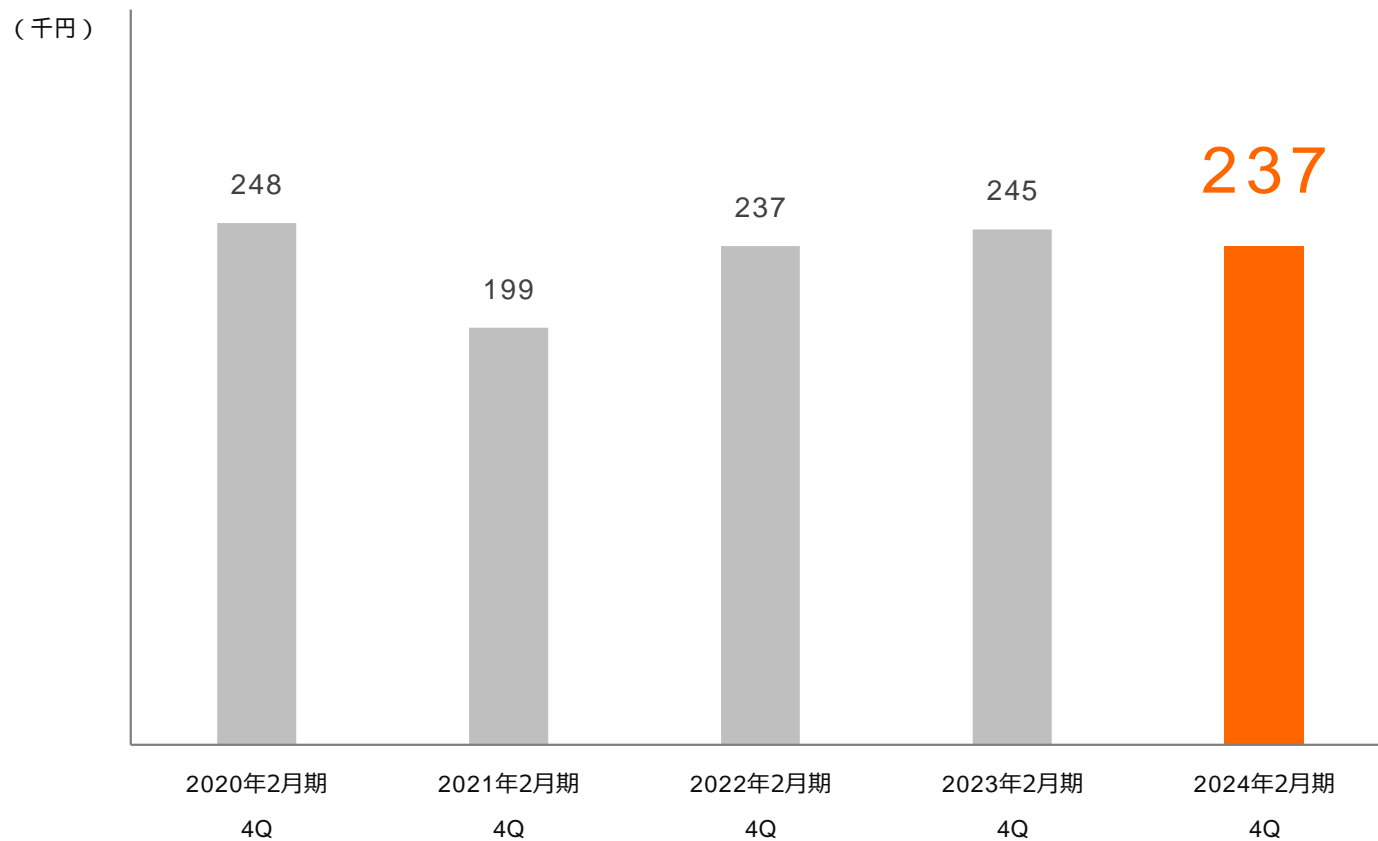
2. メディア（求人広告）サービス ② 2024年2月期 第4四半期 業績

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。

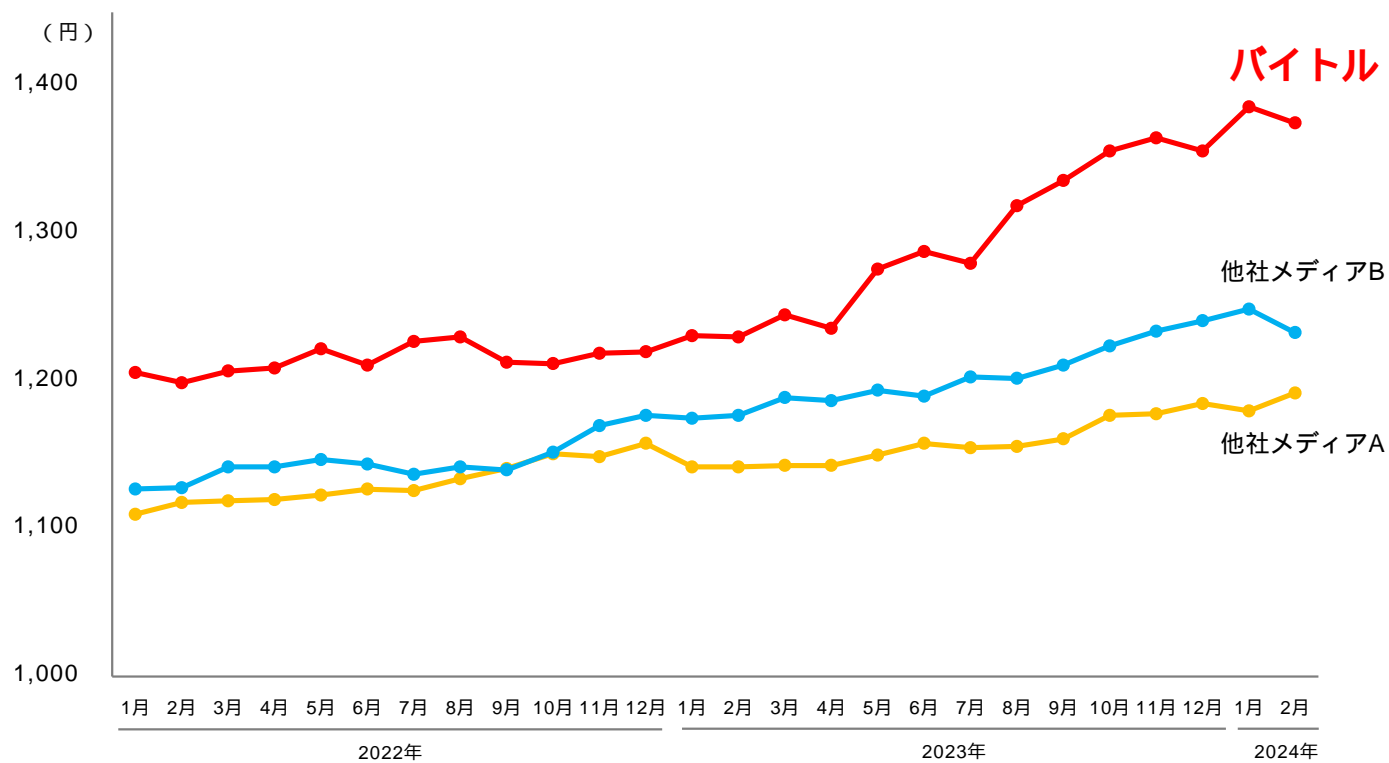
メディアサービス 1契約あたり「単価」推移（ユニーク）



前年同期比
3.3%減
(8千円)

バイトル掲載案件の平均時給『No.1』が継続

バイトル掲載案件平均時給

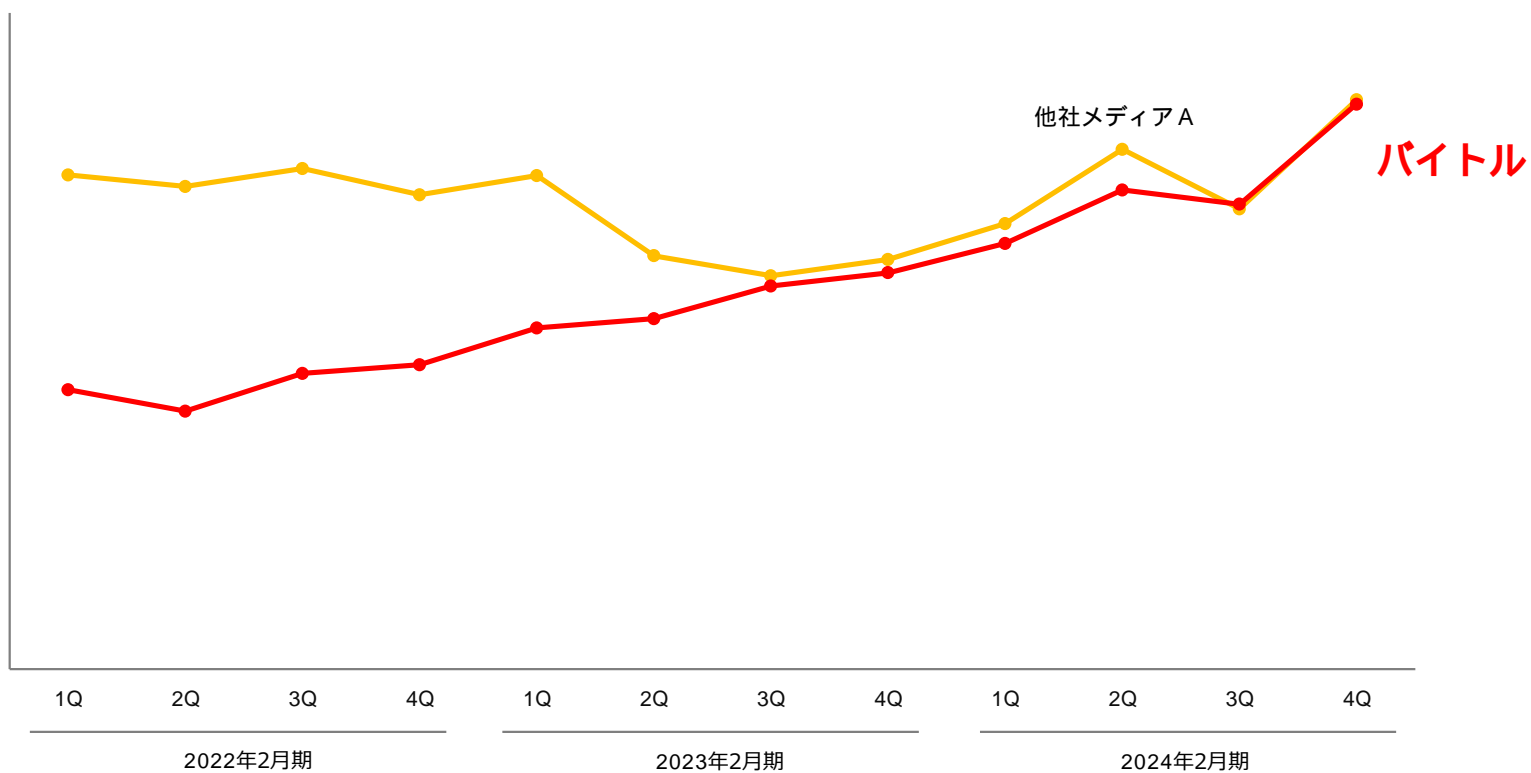


出所：各社平均賃金レポート

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

バイトルへの自然流入数は高水準を維持

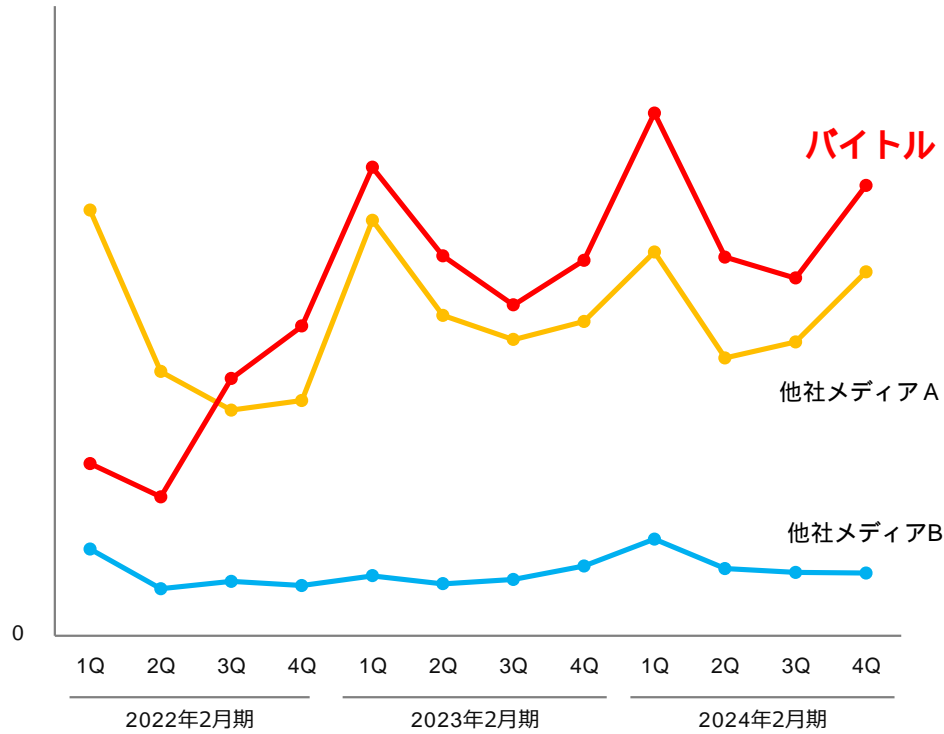
バイトルサイトへの自然流入数の推移



注：Ahrefsより、自然流入数を抽出し当社作成
ユーザーが広告を除くウェブ検索によりバイトルサイトへ訪問した数

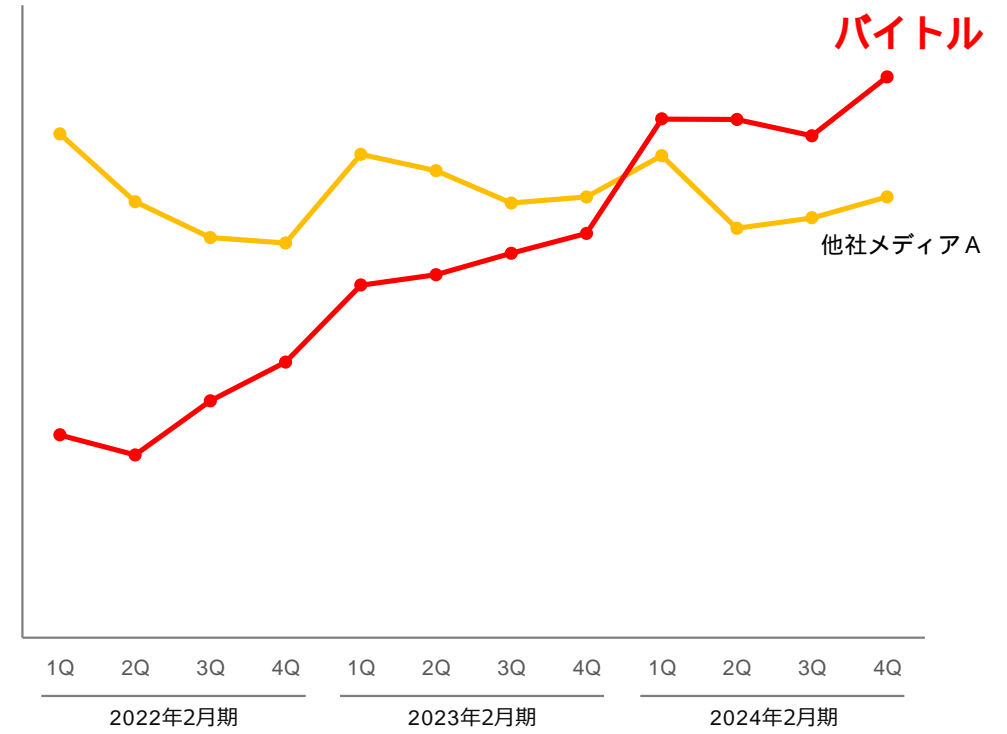
アプリダウンロード数・MAU 『No.1』を継続

アプリダウンロード数の推移



注：data.aiより、アプリダウンロード数を抽出し当社作成

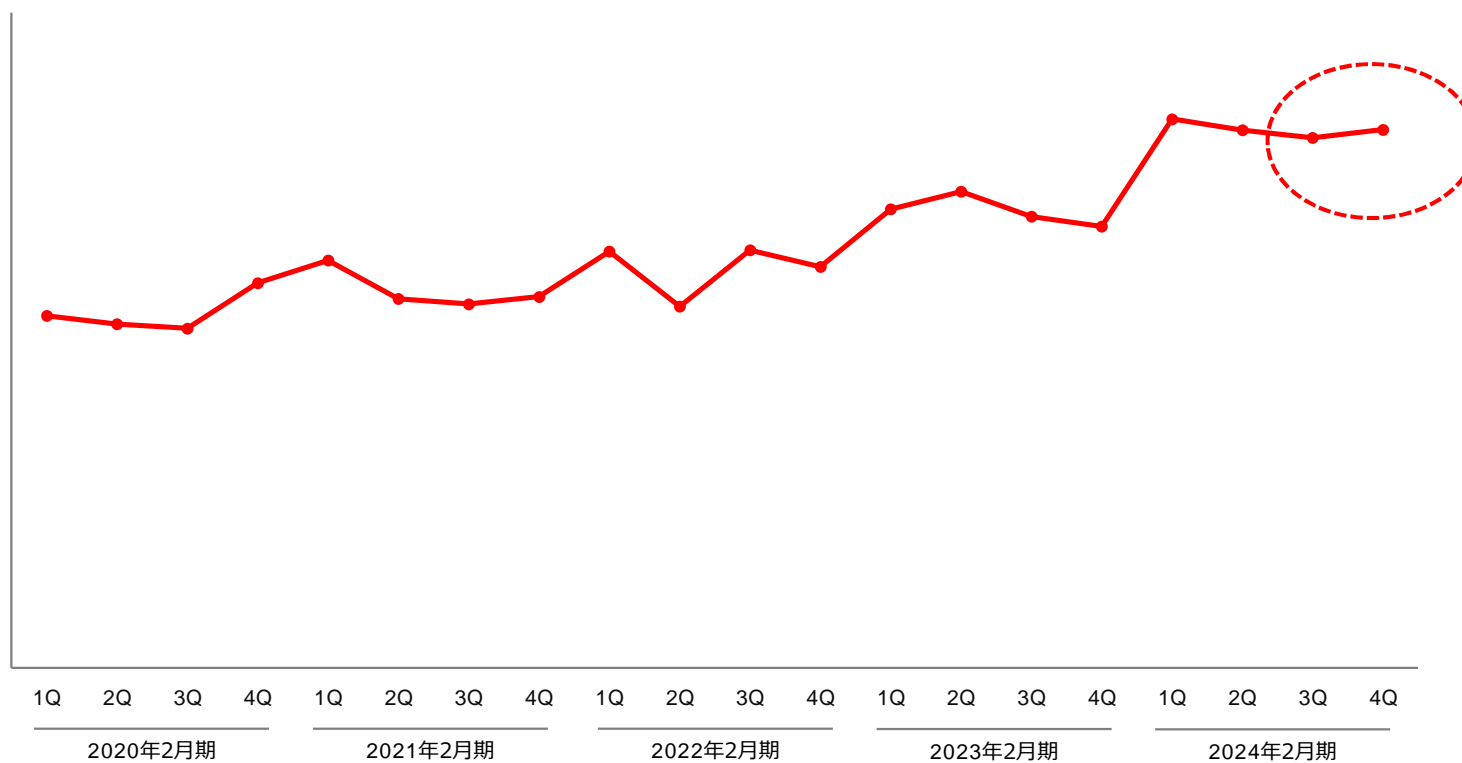
MAU の推移



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

過去最高水準の応募数を獲得

メディア（求人広告）サービス 応募数 四半期推移



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」等にAIを活用
対面とオンラインを組み合わせたハイブリッド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

2

物流、製造、医療/介護領域の強化

（課題）特定業種の市場鈍化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

3

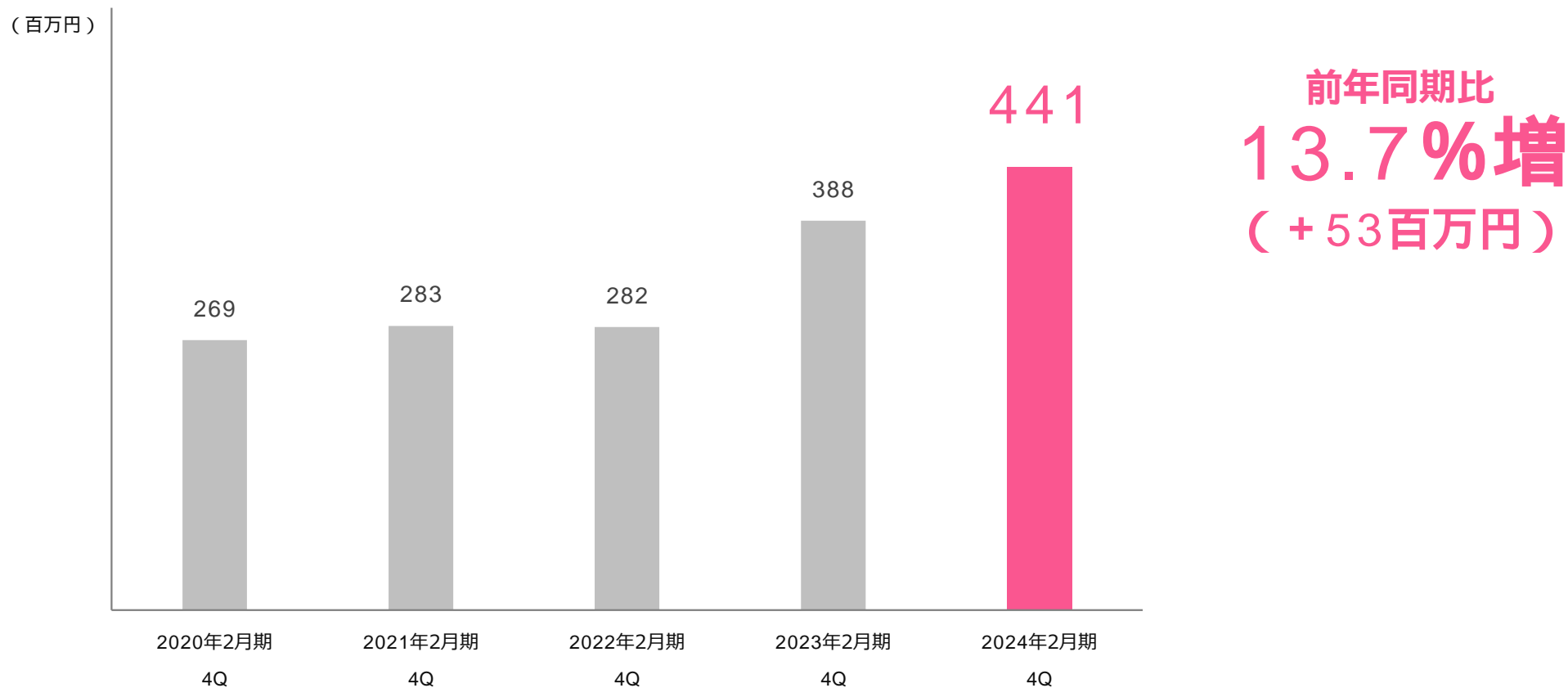
郊外・地方のシェア向上

（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**

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



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

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
- 「商談分析」「ロールプレイング」等のツールを活用、面接力を向上
- ・データベースの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

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

3

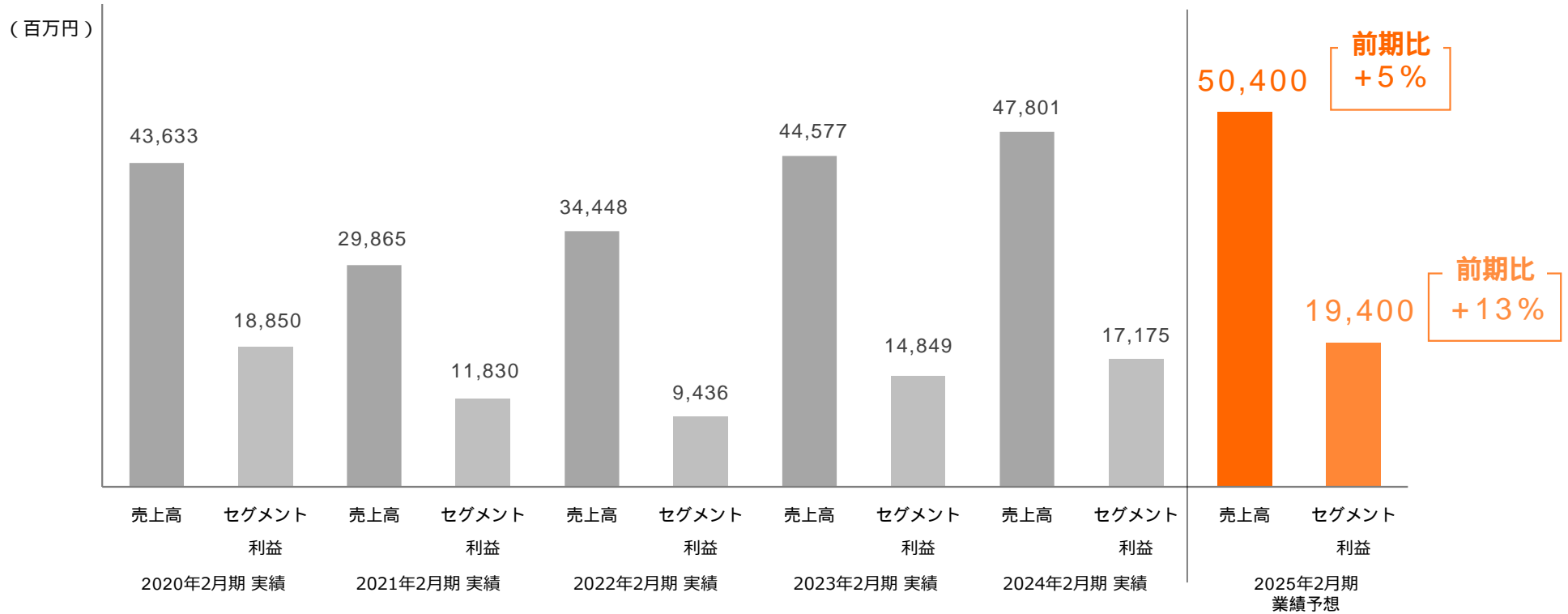
サービスの品質向上

（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

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

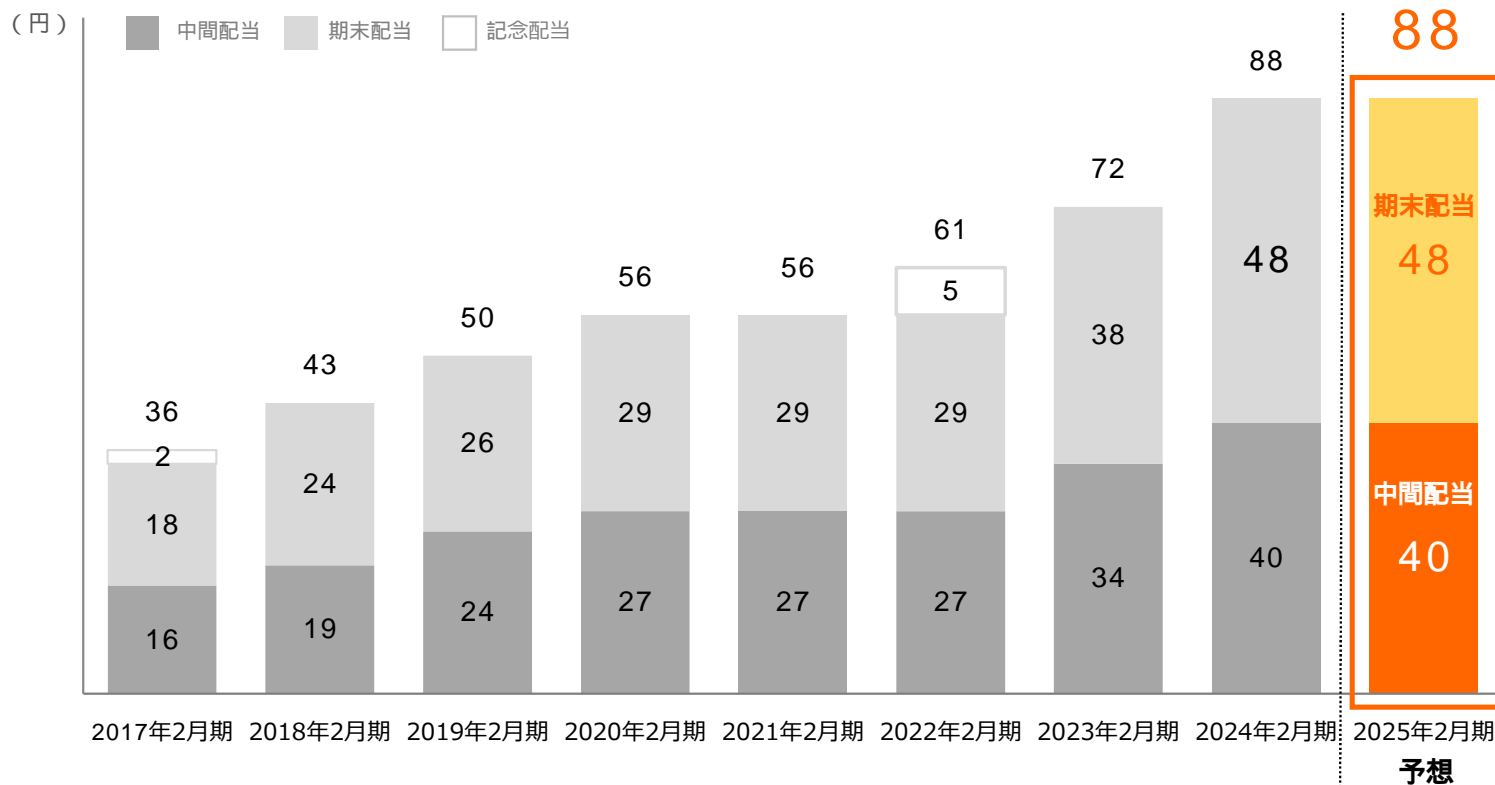


株主還元

前期の期末配当は48円（10円増配）

今期配当は前期並みを想定。総還元性向は65%以上とする計画

一株当たり配当金の推移



2024年2月 期末配当（確定）
48円

2025年2月期 配当予想
通期配当 88円

【内訳】
中間配当 40円
期末配当 48円

（ご参考）配当方針

【累進配当】
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

株主優待として大谷翔平選手のQUOカードセットを贈呈

2024年2月期 期末の株主優待

【100株以上～500株未満の株主様】

- ・500円QUOカード 1枚

【500株以上の株主様】

オリジナル台紙付き

- ・オリジナルクリアファイル
- ・500円QUOカード 2枚



ご参考：株主優待制度について

株主の皆様のご支援に感謝するとともに、当社株式への魅力を高め、多くの方々に中長期的に保有していただくことを目的に株主優待制度を設けております。

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運用をマクシ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)

自己株式の取得状況（2024年3月31日現在）

取得対象株式：普通株式

取得した株式の総数：746,900 株（累計）

取得価格の総額：1,963,469,400 円（累計）

【ご参考 / 2024年1月25日開催の取締役会における決議内容】

- ・ 取得期間：2024年1月26日～2024年5月31日
- ・ 取得し得る株式数：1,500,000 株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.61%）
- ・ 取得価額の総額：3,000,000,000 円（上限）
- ・ 目的： 1株当たりの株主価値を高め、株主様への利益還元を充実
資本効率の向上

2024年度社員総会を開催 従業員エンゲージメント向上を図る



社長の富田より
「バイトルフリー」の説明



COO志立より「AIエージェント
サービス」のプレゼンテーション



約3,000名の社員、内定者等が参加

社員総会アンケートの一部抜粋

- 社長をはじめとした経営層の方々のプレゼンから、「ライバルに大きく勝つ」と強い思いが伝わってきました。自分も28期頑張ろうと気合が入りました。
- 会社の目指すビジョンと各サービスの戦略、そのために自分が何をすべきなのか明確になりました。
- AIエージェントの対話デモ画面見たとき、ディップの未来に対する期待と、ワクワクした気持ちが湧きあがりました。
- 社員総会の演出に圧倒されました。自分も総会で表彰いただけるように今期頑張りたいです。
- 昨年内定者として参加した際、社員総会のスケールの大きさに圧倒されたことを思い出しました。
- 会場の人数規模からディップという会社の大きさを再認識しました。

7

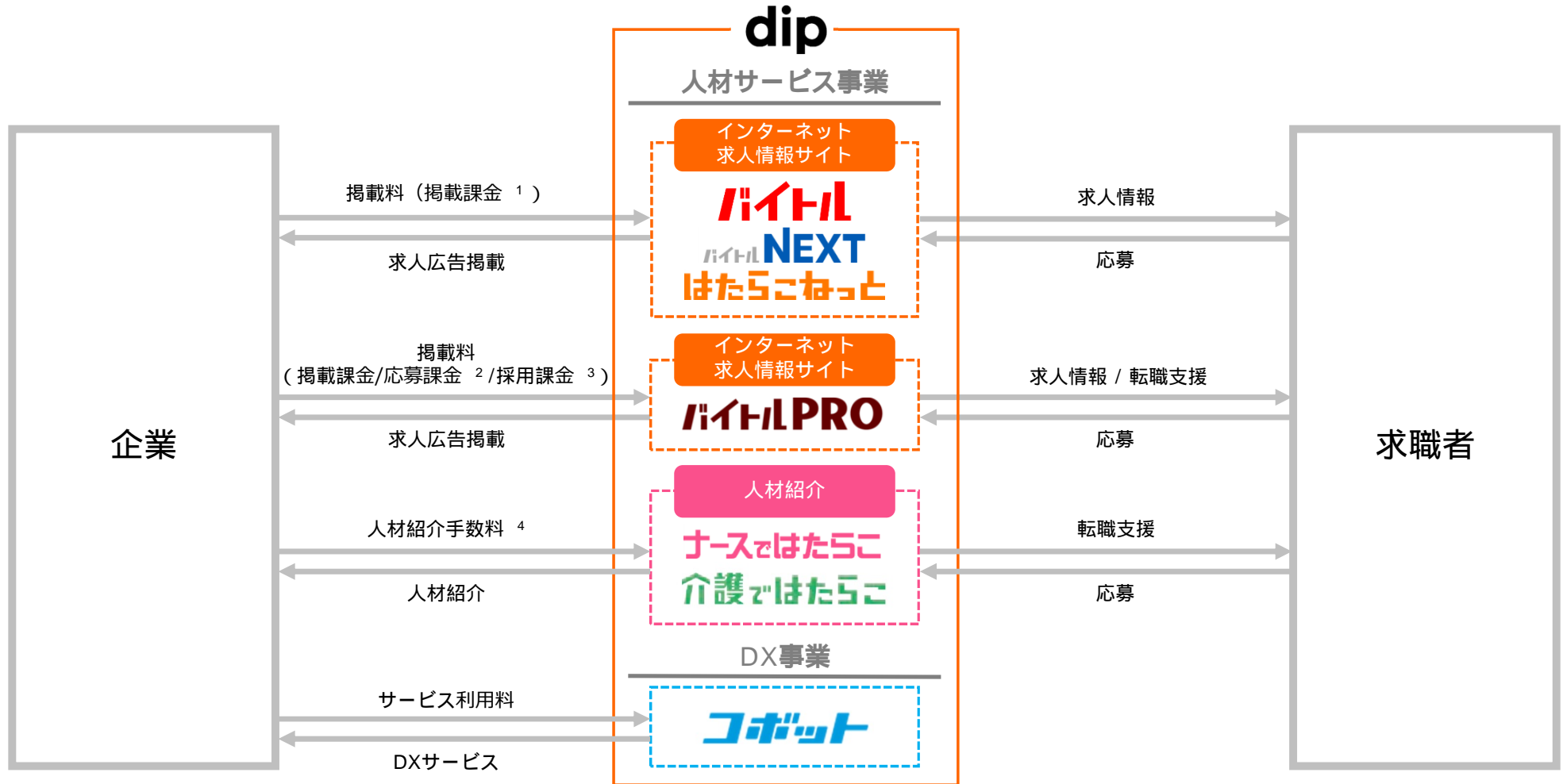
Appendix

1. 会社概要
2. 財務データ
3. ESGの取り組み
4. その他

1. 会社概要

会 社 名	ディップ株式会社
設 立	1997年3月
代 表 者	代表取締役社長 兼 CEO 富田 英揮
所 在 地	東京都港区六本木3-2-1 六本木グランドタワー31F
資 本 金	1,085百万円 (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 ビジネスモデル



1掲載課金…弊社運営サイトへの掲載期間に応じて、求人広告掲載料をお支払いいただくモデル
 2応募課金…弊社運営サイトへ無料で掲載いただき、応募があった掲載料をお支払いいただくモデル
 3採用課金…弊社運営サイトへ無料で掲載いただき、採用できたタイミングで掲載料をお支払いいただくモデル
 4人材紹介手数料…弊社人材紹介サービスを通じて、採用が決定した適切なタイミングで手数料をお支払いいただくモデル

人材サービス事業

メディアサービス
(求人広告)

バイトル
バイトル **NEXT**
はたらこねっと
バイトルPRO

エージェントサービス
(人材紹介)

ナースではたらこ
介護ではたらこ

ビジョン

”Labor force solution company”

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

人材サービス事業

Human work
force solution

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



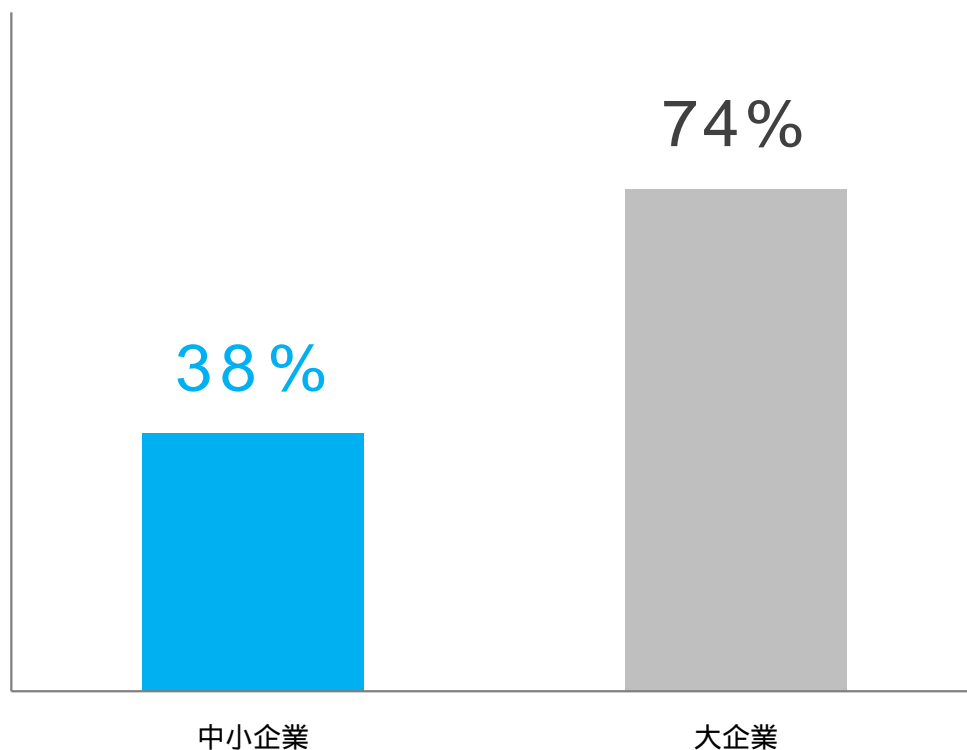
DX事業

Digital labor
force solution

ゴボット

日本では、中堅・中小企業におけるDX導入の余地が大きい

企業規模別 DXを推進している企業の割合



中堅・中小企業のDX化遅れの原因

- ・ どの業務を効率化できるかわからない
- ・ 導入にあたり、コスト・手間がかかる
- ・ 導入後、機能を使いこなせない

中堅・中小企業のDX導入のポイント

- ・ 安価かつシンプルな商品設計
- ・ 導入にあたっての支援
- ・ 充実したカスタマーサクセス

出所：経済産業省『令和3年度年次経済財政報告—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

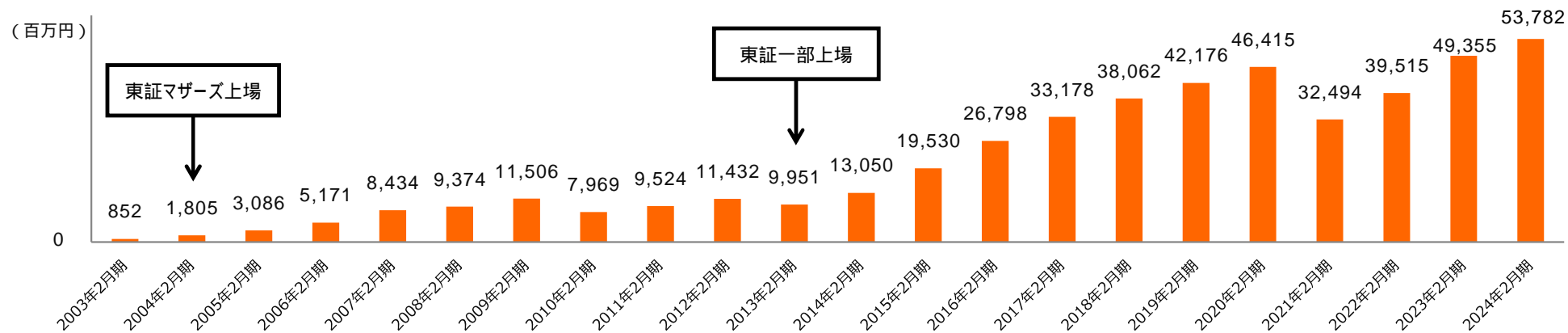


導入から保守・運用までワンストップで提供

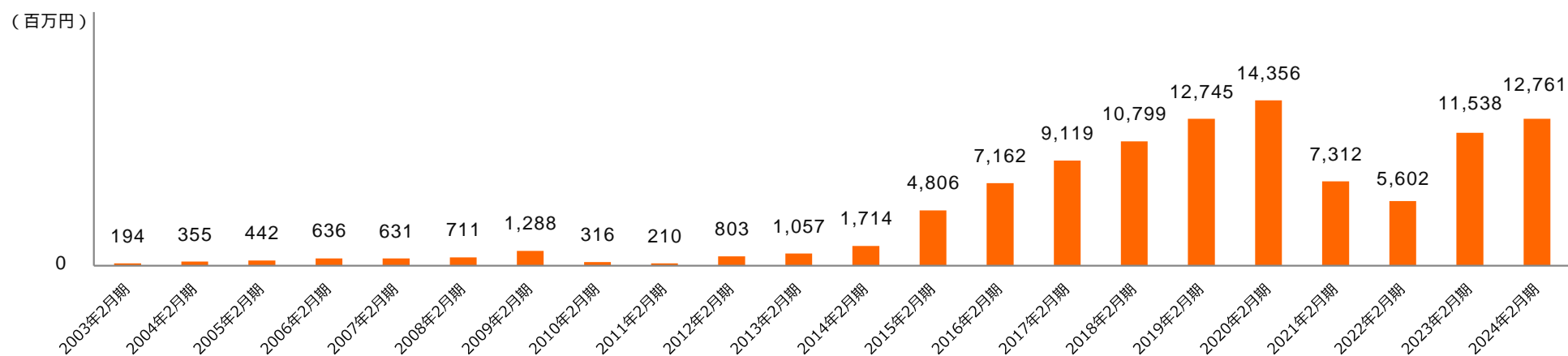
2024年4月時点

2. 財務データ 全社売上高・営業利益推移

■ 売上高推移



■ 営業利益推移



注：当社は2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算へ移行しております。

2. 財務データ 損益計算書

(百万円)

	2022年 2月期				2023年 2月期				2024年 2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	9,226	8,387	10,448	11,451	12,342	11,476	12,899	12,637	14,027	12,518	13,709	13,526
売上原価	1,060	1,092	1,176	1,216	1,341	1,252	1,331	1,348	1,450	1,422	1,467	1,484
売上総利益	8,166	7,295	9,272	10,235	11,001	10,224	11,567	11,288	12,577	11,096	12,242	12,041
販売費及び一般管理費	6,310	6,111	8,455	8,490	7,843	7,599	7,859	9,242	9,234	8,206	8,655	9,098
人件費	3,405	3,323	3,654	3,676	3,955	3,938	3,942	4,717	5,032	4,879	4,745	4,698
広告宣伝費・販売促進費	1,871	1,810	3,804	3,733	2,669	2,521	2,683	3,304	2,717	1,931	2,505	2,843
地代家賃	286	286	285	277	255	254	256	264	277	285	281	282
その他	746	691	710	803	963	885	977	956	1,207	1,109	1,123	1,274
営業利益	1,856	1,184	817	1,744	3,158	2,625	3,708	2,046	3,342	2,889	3,586	2,943
経常利益	1,784	1,115	759	1,661	3,090	2,473	3,717	2,317	3,276	2,865	3,567	2,908
親会社に帰属する四半期純利益	1,204	948	515	819	2,006	1,685	2,561	1,681	2,153	2,213	2,463	2,220

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。

2. 財務データ 貸借対照表

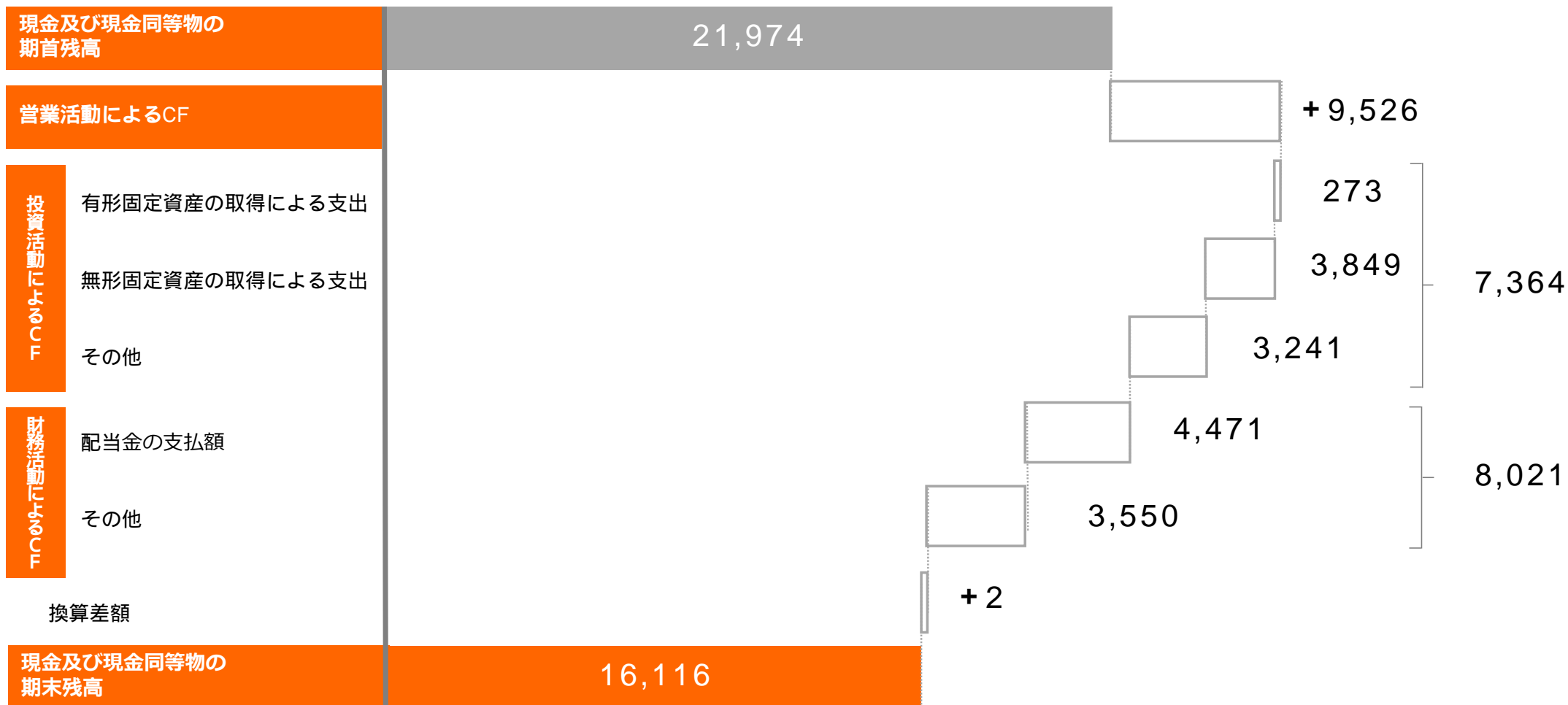
(百万円)

	2023年2月期 (2023年2月28日)	2024年2月期 (2024年2月29日)	増減額
資産	50,167	50,772	+605
流動資産	28,816	28,146	670
固定資産	21,351	22,625	+1,274
有形固定資産	1,882	2,044	+162
無形固定資産	8,529	9,627	+1,098
投資その他の資産	10,939	10,953	+14
負債	11,924	11,064	860
流動負債	10,476	9,239	1,237
固定負債	1,448	1,824	+376
純資産	38,242	39,708	+1,466
株主資本	37,125	38,821	+1,696
その他の包括利益累計額	497	438	59
新株予約権	601	432	169
非支配株主持分	17	16	1

2. 財務データ キャッシュ・フロー計算書

2024年2月期

(百万円)



2. 財務データ 人材サービス事業 KPI

	2022年 2月期				2023年 2月期				2024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）	8,251	7,297	9,008	9,891	11,246	10,317	11,664	11,348	12,614	11,062	12,190	11,934
<YoY>	4.6%	+15.1%	+17.7%	+37.0%	+36.3%	+41.4%	+29.5%	+14.7%	+12.2%	+7.2%	+4.5%	+5.2%
売上高（メディアサービス合計）	7,588	6,954	8,681	9,609	10,594	9,881	11,206	10,935	11,913	10,635	11,731	11,467
<YoY>	5.8%	+16.4%	+17.8%	+38.5%	+39.6%	+42.1%	+29.1%	+13.8%	+12.5%	+7.6%	+4.7%	+4.9%
契約社数（メディア合計）	12,770	11,329	13,155	13,493	14,484	14,063	14,874	14,904	15,965	14,809	15,995	16,114
<YoY>	+18.8%	+14.9%	+9.7%	+15.8%	+13.4%	+24.1%	+13.1%	+10.5%	+10.2%	+5.3%	+7.5%	+8.1%
応募数（メディア合計）	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<YoY>	+2.2%	2.1%	+14.8%	+8.0%	+10.1%	+31.8%	+4.9%	+10.3%	+16.5%	+12.9%	+16.3%	+21.9%
売上高（エージェントサービス合計）	663	342	327	282	644	408	430	388	689	406	443	441
<YoY>	+10.9%	5.5%	+16.4%	0.4%	2.9%	+19.3%	+31.5%	+37.6%	+7.0%	0.5%	+3.0%	+13.7%

2022年2月期のメディア（求人広告）サービスの契約社数、2022年2月期～2023年2月期の前年同期比増減率を修正しております。

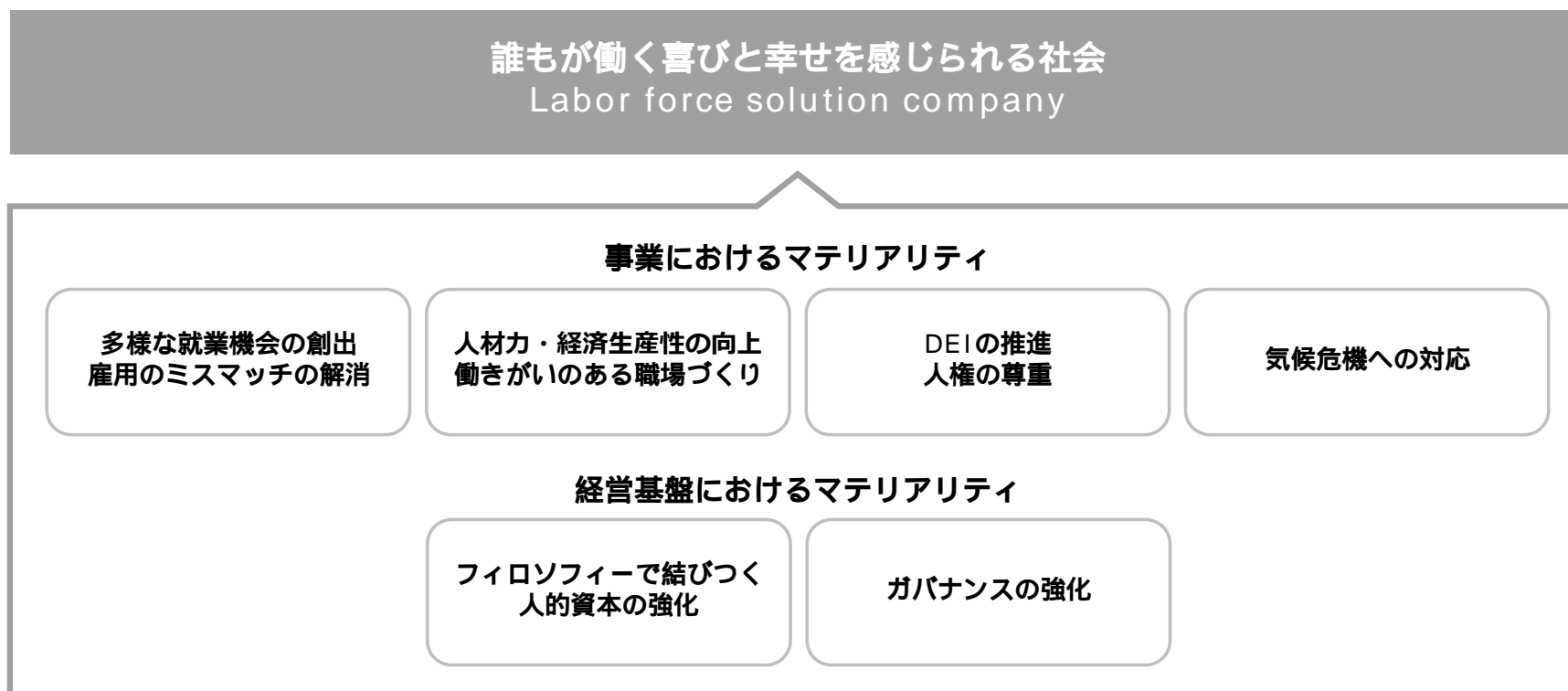
(中期経営計画から抜粋) 価値創造プロセス



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



(中期経営計画から抜粋) 中期経営計画 dip30th の全体像

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	
		<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 リスクリテラシー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 	
創出価値 中期経営計画 dip30th 経営戦略		経済価値 全社 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		事業戦略 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	機能別戦略 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	機能別戦略 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	機能別戦略 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	機能別戦略 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		経営基盤の強化 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		

(中期経営計画から抜粋) 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。

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」

人材サービスの強みを生かし、一般的な「移住体験」だけでなく、「移住・就労」への希望者を創出する事業を展開

2022年9月

福井県事業 オンライン（全2回）+リアルツアー（全4回）開催

2022年10月

礼文町事業 オンライン+リアルツアー開催

長崎県事業 オンライン開催



地方自治体と連携し、都市部の人口集中ならびに
地方の労働力不足の解決に貢献

2023年2月期はリアルとオンラインのハイブリットで開催

子どもたちへの職業体験学習 第4回「バイトルKidsプログラム」

2019年より開始した小学生を対象としたキャリア教育。「仕事」に関するノウハウを子どもたちに伝え、働くことの意味・やりがいを理解し、豊かにする機会を提供。これまで30社以上の企業協力のもと小学生830名が体験

実施校実績

2021年2月期 1校/2022年2月期 5校/2023年2月期 11校



5年目となる2024年2月期も引き続き
全国の小学校・企業様とオンラインで実施

2021年12月にTCFDが提言する情報開示フレームワークに沿った情報を開示
オフィスで使用する電力を再生可能エネルギーに切り替えるなど
環境への取り組みを実施中



TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）

主要国・市域の中央銀行、金融監督当局、財務省などが参加する金融安定理事会（FSB）によって、金融市場の安定化を目的として気候関連の情報開示および金融機関の対応を検討するため2015年12月に設立された作業部会。

2022年6月24日時点で、世界で3,549の組織、日本においては962の組織がTCFDの提言に賛同。

TCFD提言に沿った開示

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

これまで認定されているESG指数

MSCI
2023 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI
2023 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

FTSE Blossom
Japan

FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

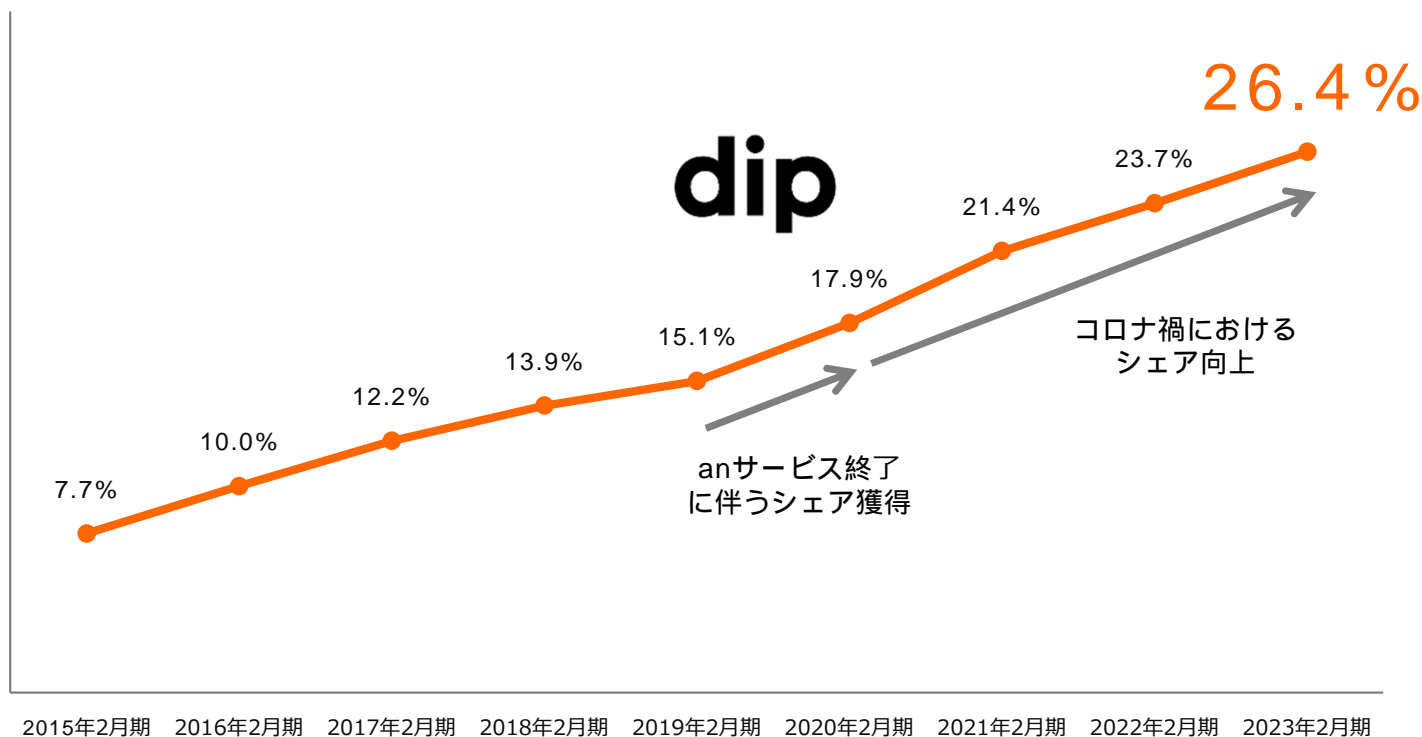
S&P/JPX
カーボン
エフィシエント
指数

MORNINGSTAR GenDi J
Japan ex-REIT Gender Diversity
Tilt Index
TOP CONSTITUENT 2023

順調にシェアを拡大

第三者機関が最新の市場調査結果を発表（2022年度）

アルバイト・パート・派遣求人メディア市場におけるシェアの推移



注：第三者機関の市場規模調査に基づき当社作成

アルバイト・パート・派遣求人メディア市場におけるエリア別シェア

	市場規模 ¹	当社シェア ²
3大都市圏 都心	約840億円	25%以上
3大都市圏 郊外	約500億円	20%以上
地方	約340億円	10%以上

¹ 第三者機関の市場規模調査（2022年度）

² メディア事業

- ・3大都市圏 都心：東京23区、名古屋市、大阪市
- ・3大都市圏 郊外：首都圏1都6県、東海3県、近畿2府4県。「都心」に含まれる地域を除く
- ・地方：「都心」「郊外」に含まれる地域を除く

「AI エージェント事業」開発を開始（2023年4月14日リリース）



dip30th 会議で富田よりアイデアを発表



社員総会で全社に発表

- 正社員領域を中心に、求人広告ビジネスから人材紹介ビジネスに置き換わってきている。一方、有期雇用領域では現状その動きは広がっていないが、AIの活用により、有期雇用領域で新たな人材紹介ビジネスを創出できると考え、事業化に着手。chatGPTの登場で、この私たちのアイデアに基づく事業の立ち上げが加速
- 「AIエージェント事業」により、これまでの「検索型」から「対話型」の仕事選びに転換し、新たな就業機会を創造できる
- ディップは、営業社員が集めた最新・正確・高品質な求人情報と広範なユーザー基盤があり、精度の高いAIエンジンを創ることができる
- 一般的に、求職者のサイトへのアクセスから就業に至る率は数%程度であり、AIエージェントによりマッチング精度を高め、就業率を向上させることで、大きな収益機会の創造につながる
- インターネットの普及を捉えてビジネスを拡大したように、AIの劇的な進化をビジネスチャンスに変えていく

ディップ技術研究所を設立

これまでのAI活用ノウハウを活かし、最先端の研究開発で社会実装を加速

東京大学松尾教授、慶應義塾大学安宅教授と協働



松尾 豊 (マツオ ユタカ)

1997年 東京大学工学部電子情報工学科卒業。2002年 同大学院博士課程修了。博士(工学)。同年より、産業技術総合研究所研究員。2005年8月よりスタンフォード大学客員研究員を経て、2007年より、東京大学大学院工学系研究科総合研究機構/知の構造化センター/技術経営戦略学専攻准教授。2014年より、東京大学大学院工学系研究科技術経営戦略学専攻 特任准教授。2019年より、東京大学大学院工学系研究科 人工物工学研究センター/技術経営戦略学専攻 教授。2017年より日本ディープラーニング協会理事長。2019年よりソフトバンクグループ社外取締役。



安宅 和人 (アタカ カズト)

慶應義塾大学 環境情報学部教授、LINEヤフー株式会社 シニアストラテジスト。マッキンゼーを経て、2008年からヤフー。前職ではマーケティング研究グループのアジア太平洋地域中心メンバーの一人として幅広い商品・事業開発、ブランド再生に関わる。2012年よりCSO、2022年よりZHD シニアストラテジスト。2016年より慶應義塾SFCで教え、2018年秋より現職(現兼務)。2013年春よりデータサイエンティスト協会理事・スキル定義委員長。一般社団法人 残すに値する未来 代表。総合科学技術イノベーション会議(CSTI)専門委員、内閣府デジタル防災未来構想チーム座長ほか、科学技術及びデータ×AIに関する国や経団連などの公的検討に多く携わる。イェール大学脳神経科学PhD。

ディップにおけるこれまでのAIに係る取り組み例

- ・原稿自動作成ツール(GENKO)を開発

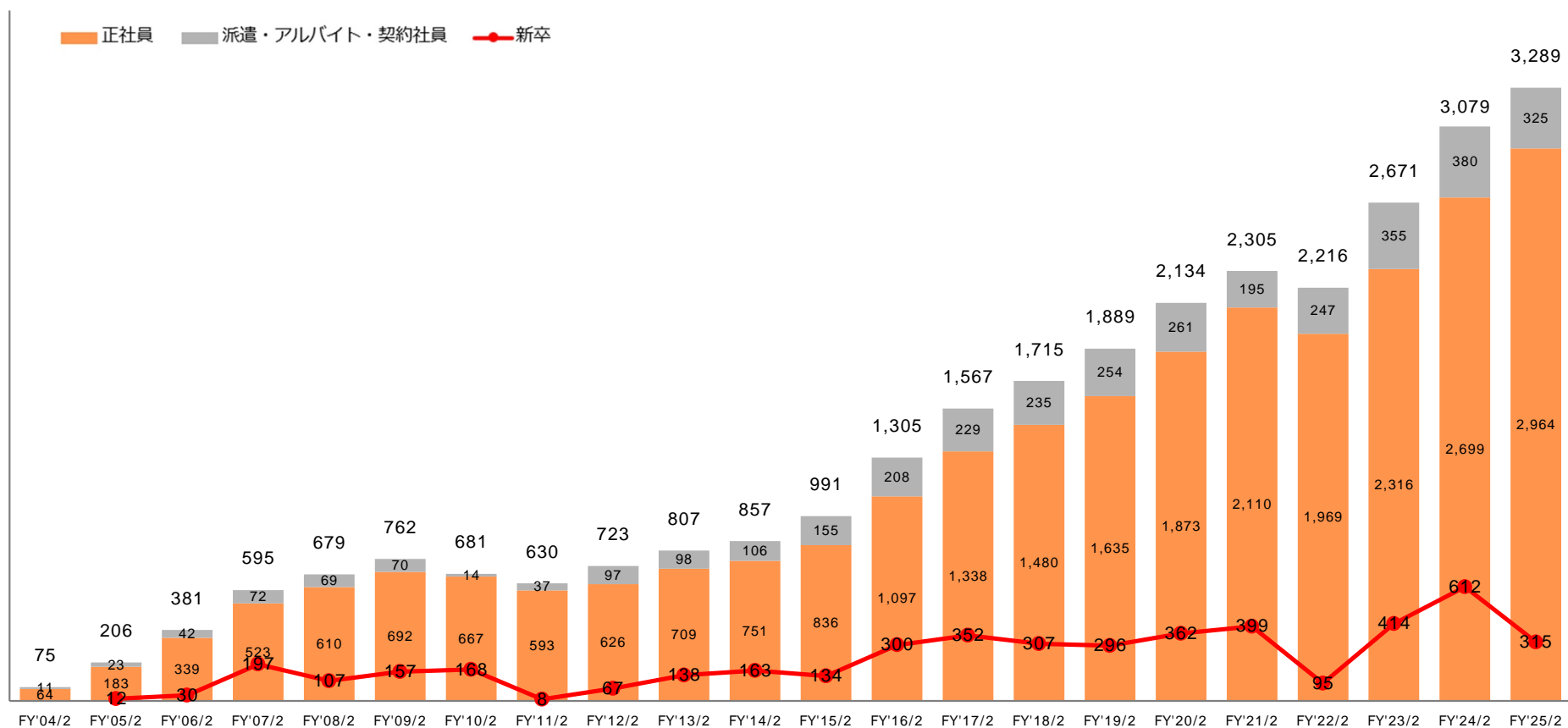


- ・日本最大級のAI専門メディア「AINOW」を運営
- ・AI Acceleratorへの取り組み



4. その他 人員数推移

人員数 年次推移



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

4. その他 出資企業一覧

DX事業

業務軸

営業



事務



採用・労務



知財管理



販売



開発



業種軸

医療



金融



不動産



エンタメ



人材サービス事業

neocareer



教育



新規事業 (SDGs)

「SDGsを基に社会改善を事業に」

環境

TBM



UPDATER, INC.



免責事項

- 本資料に記載された将来情報等は、本資料作成時点における弊社の認識、意見、判断及び予測であり、その実現を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果と乖離が生じる可能性がありますのでご承知おき下さい。
- 本資料に記載されている弊社以外の企業に関わる情報は、公開されている情報などから引用しており、その情報の正確性などについて保証するものではありません。
- 本資料は、弊社をご理解いただくための情報提供を目的としたものであり、弊社が発行する有価証券への投資を勧誘するものではありません。本資料に全面的に依拠した投資等の判断は差し控え願います。

IRに関するお問い合わせ先

ディップ株式会社	IR担当	E-mail	finance@dip-net.co.jp
		URL	https://www.dip-net.co.jp/