



# COMPANY DECK

2026.5

 <https://www.dynamic-plus.com/>





# CONTENT

01

会社概要・代表メッセージ

02

私たちが大切にしていること(MVV)

03

事業概要・導入実績・売上推移

04

組織について

05

給与・評価制度・働く環境

06

採用について

# 会社概要



会社名	ダイナミックプラス株式会社
所在地	東京都千代田区神田神保町3-27-7 Takebashi7 9階
設立	2018年6月1日
代表取締役	平田 英人
従業員	41名(アルバイト・インターン含)
株主	三井物産株式会社 ぴあ株式会社 エイバックス・ライヴ・クリエイティブ株式会社 日本電気株式会社



はじめまして、ダイナミックプラスの平田です。

当社は、「価格の未来をつくる」というミッションの下

「お客様のOutperformを実現する」ビジョンの実現に向け、太古の時代からさほど変わっていない“価格”にまつわるサービスを展開しています。

2018年6月に創業し、ダイナミックプライシングという価格戦略の手法をデジタルの力で実現するサービスを展開して以来、スポーツ・エンターテインメントの領域を中心に、多くのお客様が価格の最適化を実現して頂いております。

価格戦略は、マーケティングの4Pのうちの1つでしかありません。

しかしながら、世の中のあらゆる産業も“価格1つで、産業がその国から無くなってしまいうくらい、経営の根幹を為す非常に重要な戦略の1つです。

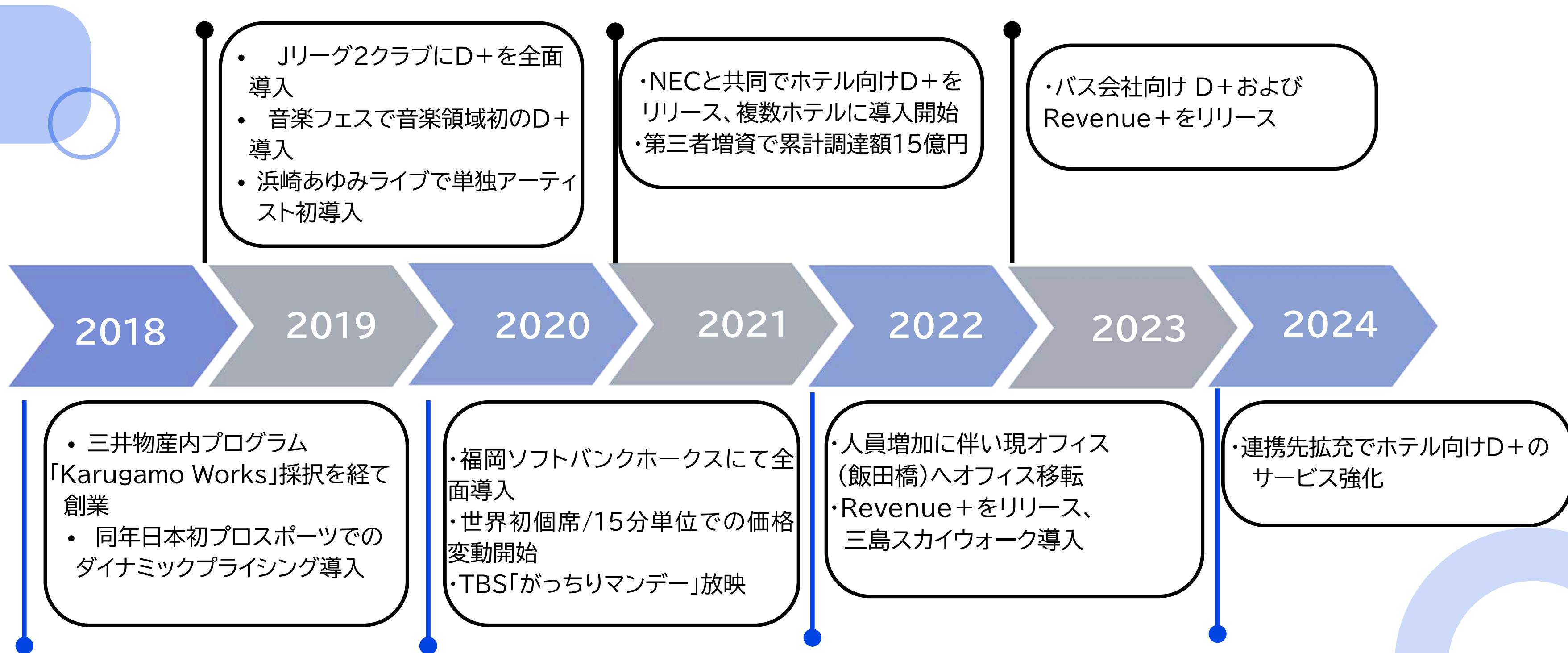
**Price is what you pay, Value is what you get**

という言葉があるように、価格はその人が支払ったものでしかありませんが、その人が価値があると判断する価格で提供されることは、売り手、買い手、世間の三方よしの実現になると思っています。

さらに言えば、人によって価値を感じる価格、支払意志額(Willingness To Pay)は異なります。データを活用し、価値と価格が最適化され、人々の支払意志額に適した価格の未来を是非私たちと一緒につくっていきましょう。

平田 英人  
代表取締役 CEO

# 沿革





# MISSION

世の中のあるあらゆる価値と価格を科学し、価格の未来をつくる

# VISION

最先端のテクノロジーを通じて、  
お客様の「Outperform」を支援する企業を目指す

# VALUE

正しさと最適の追求

相手目線と三方よし

常識を疑う  
客観的視点

Inputを増やす

仕事を楽しみ  
Yesから始める

MVVについてより詳しく知りたい方はHPをご覧ください！ アクセスはこちら⇒

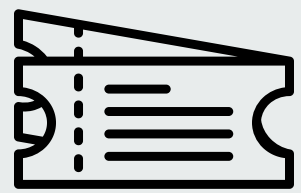


# 提供サービス

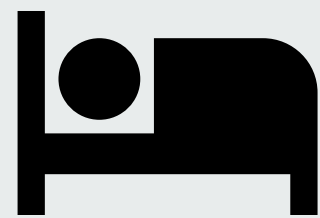


## ダイナミックプライシング 【D+】

販売期間における販売状況に  
応じた最適なプライシング



スポーツ/エンタメ  
チケット



宿泊施設

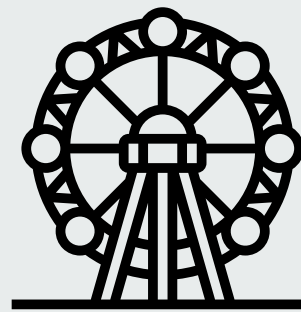


高速バス



## レベニューマネジメント 【Revenue+】

需要の予測を基にした  
販売価格の決定と収益管理



レジャー施設



小売

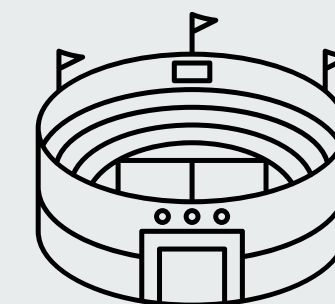


広告枠



## コンサルティングなど その他プライシングソリューション

データを活用した  
プライシング戦略と活用



スポーツチームの  
プライシング戦略



冠婚葬祭  
シェアリングサービス  
など

# 導入実績



各業界において、多くの事業者様にご導入/ご活用していただいております

チケットング領域(スポーツ・エンターテインメント) ※ロゴ掲載許可分のみ一部抜粋



ホテル領域 ※ロゴ掲載許可分のみ一部抜粋



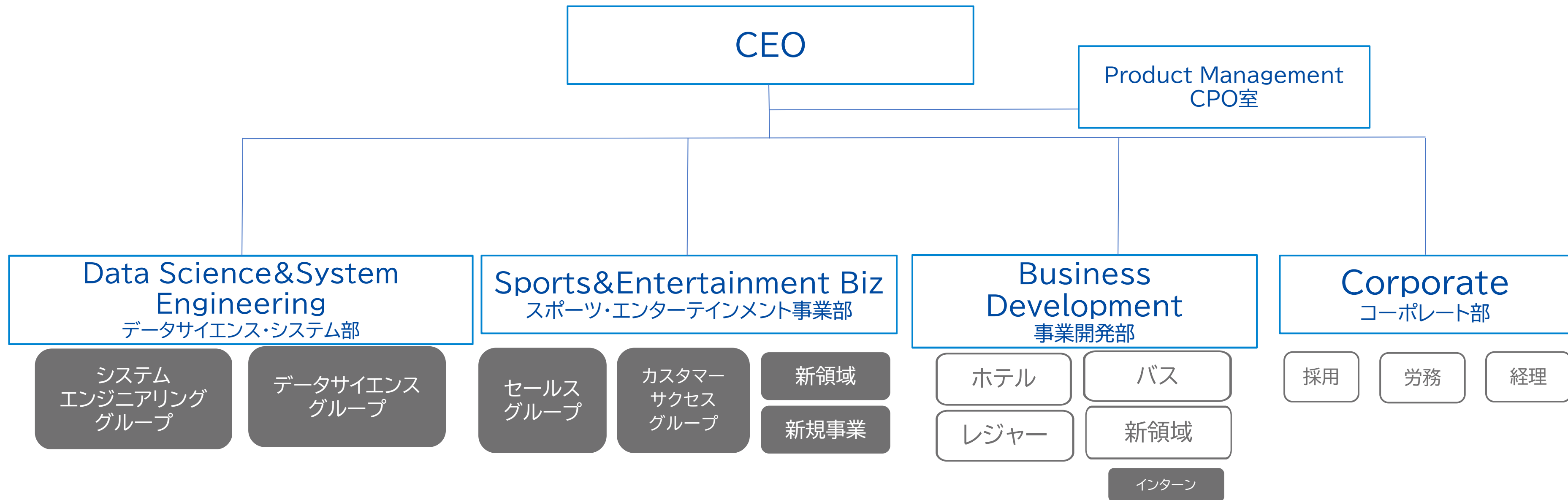
高速バス領域 ※ロゴ掲載許可分のみ一部抜粋



レジャー施設領域 ※ロゴ掲載許可分のみ一部抜粋



# 組織



# マネジメントメッセージ

—

私たちが扱う「価格」は、単なる数字ではありません。  
市場という変数だらけの舞台で、最適解は日々移り変わります。  
昨日の答えは今日には通用せず、だからこそ知的好奇心を武器に、新しい問いを立て続けることが大切です。  
スポーツ・エンターテインメントの領域では、球団/クラブの成長に直接的に貢献しながら、市場全体を力強く押し上げる熱狂の中心に立つことができます。  
事業開発の領域では、新規事業探索からPoC、事業化、M&Aに至るまで、「事業をつくる」プロセスを一気通貫で経験できます。  
そして私たちが何より大切にしているのは、成長の機会として「意思決定の数」を一人ひとりに渡すことです。  
情報が不完全な中で判断し、時に修正し、また次の一手を選ぶ。  
その繰り返しが、事業家としての筋力を鍛えます。  
肩書きや年次に関わらず、挑戦と決断を重ねる環境がここにはあります。  
まずはぜひ、私たちの文化やメンバーに触れ、我々の雰囲気を感じてください。そして同じ船に乗り、未来を共につくるチャンスをつかんでいただければ嬉しく思います。

## 星野遼太

取締役

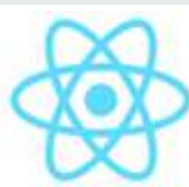
事業開発部 スポーツ・エンターテインメント事業部 部長

モンタナ大学を卒業後、JPモルガンに入社  
DeNAを経て、2019年に当社入社、2022年より取締役就任、  
2025年よりスポーツ・エンターテインメント事業部長兼任



私たちの魅力は、なんでもどこまでもできる会社だと思っています。  
その中で、私たちDSS部は、お客様の価格を算出するアルゴリズム開発から、  
分析、要望に基づいたモデルのチューニング、開発、運用といった、幅広い  
技術に伴う部分を担っています  
組織としても、経験豊富なシニアメンバーから、新卒まで幅広く存在していますが、  
各々が自走できる仕組みを試行錯誤しながら作り上げて行っている最中です。  
“データサイエンティスト”を含め様々な“職種”が誕生しては消えている  
我々の世界ですが、他社にないものを作るをテーマに、なんでもこなせる  
エンジニア組織を目指しています。

## 技術スタック・開発環境



node



amazon  
web services

西村 昂哉

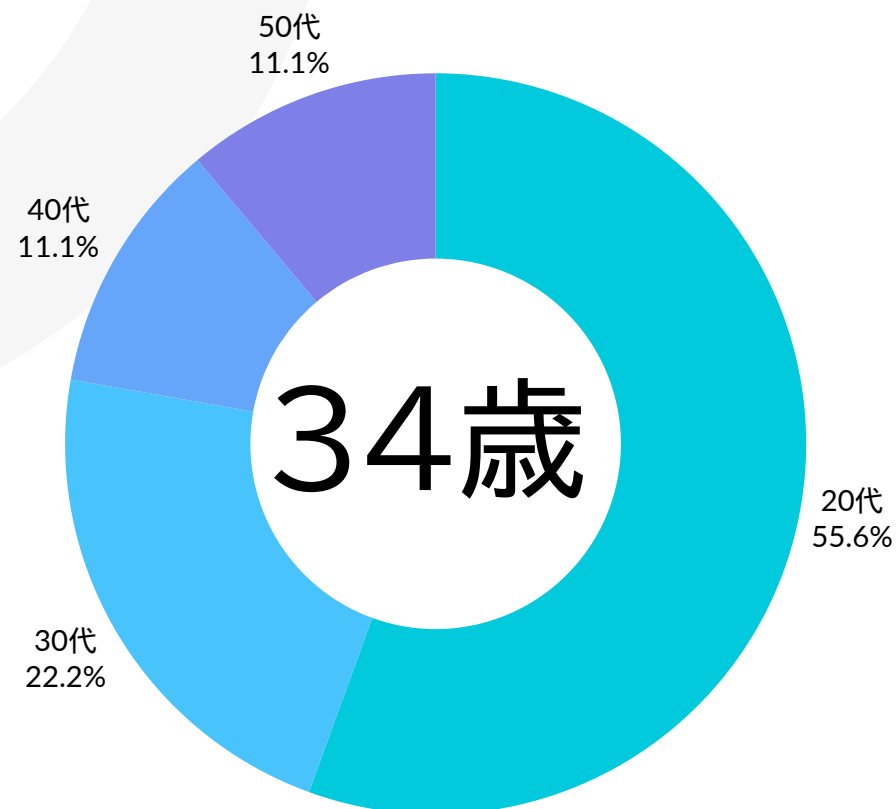
CPO 兼 データサイエンス・システム部 部長

和歌山高専卒業後、九州大学理学部数学科を卒業  
京都大学大学院にて修士課程修了後、2018年に当社入社  
2022年より、現職

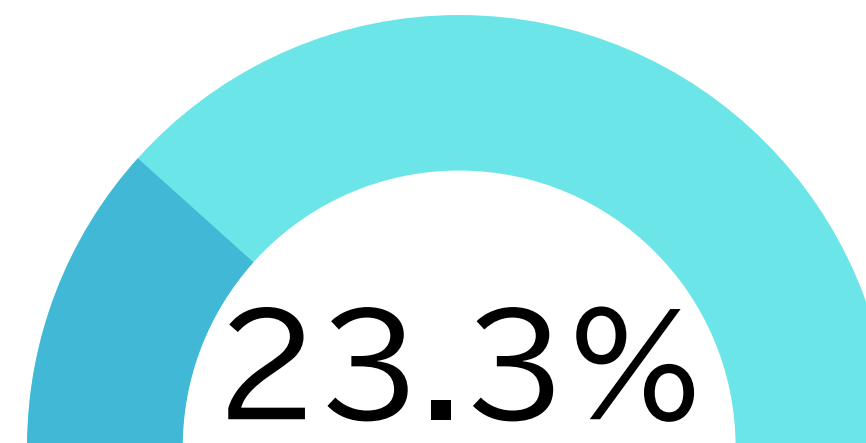


# データでみるダイナミックプラス

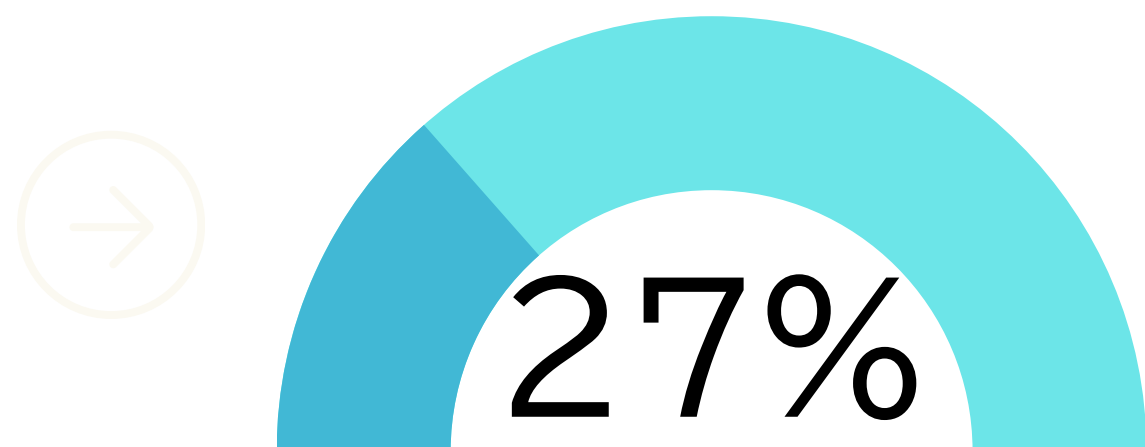
## 平均年齢



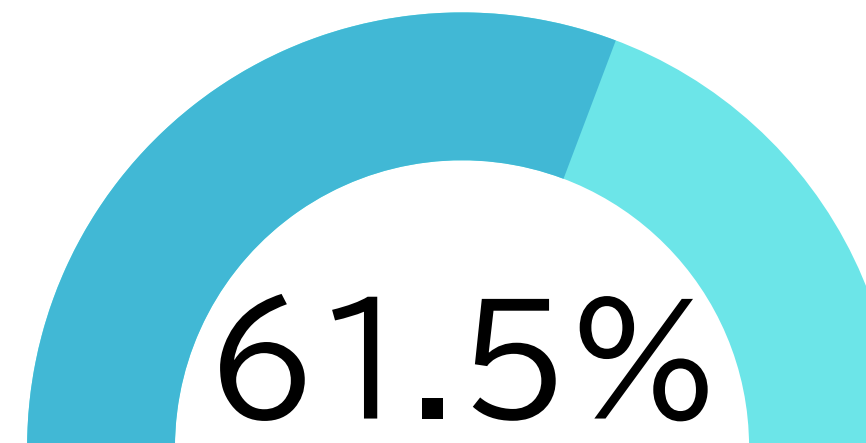
## 新卒・第2新卒の割合



## 子育て家庭の割合

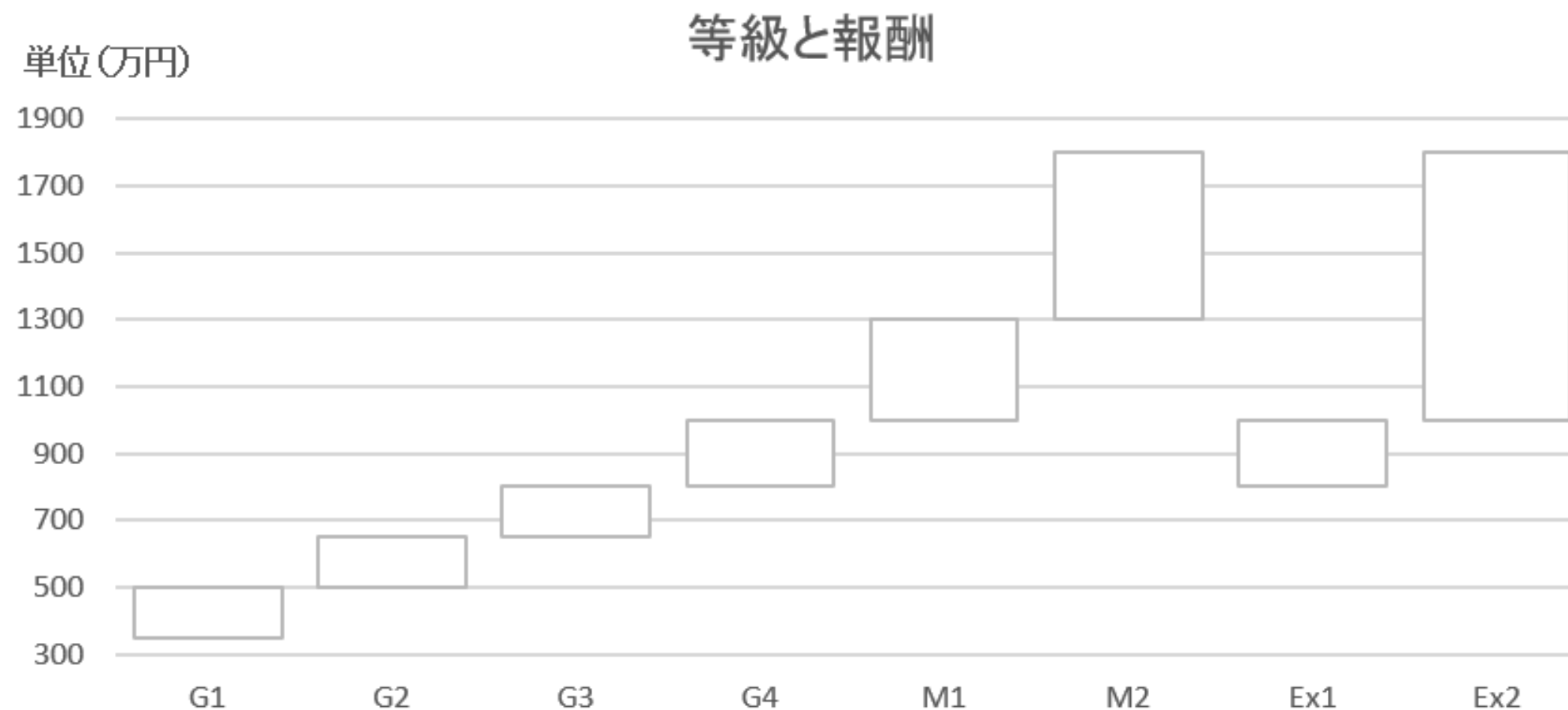


## 平均有給休暇消化率 (2024年度)



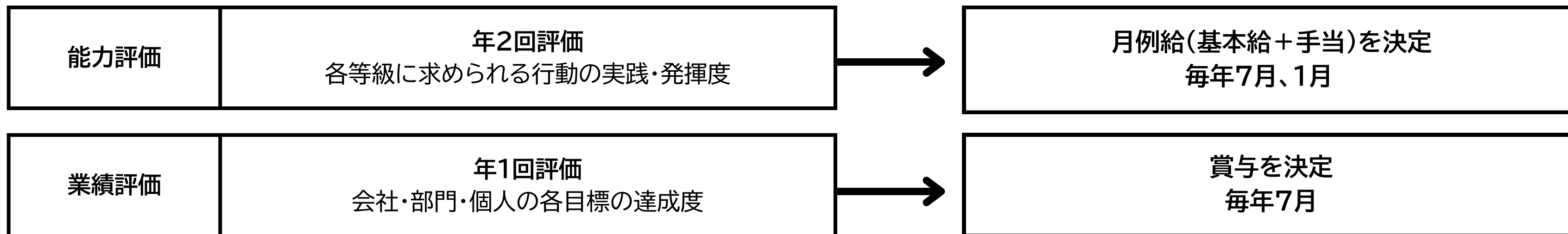
# 等級と報酬

Grade level 等級水準（一部抜粋）	
Ex2	高い専門性を活かした 経営陣のサポートが遂行可能な水準
M2	組織による成果を最大化させ 経営陣のサポートが遂行可能な水準
M1	組織による成果を最大化させる 業務遂行を遂行可能な水準
Ex1	高い専門性を活かした業務遂行を遂行可能な水準
G4	組織を成長させる業務遂行を遂行可能な水準
G3	組織を率いた業務遂行を遂行可能な水準
G2	業務遂行を自走状態にて遂行可能な水準
G1	業務遂行を指示を基に遂行可能な水準

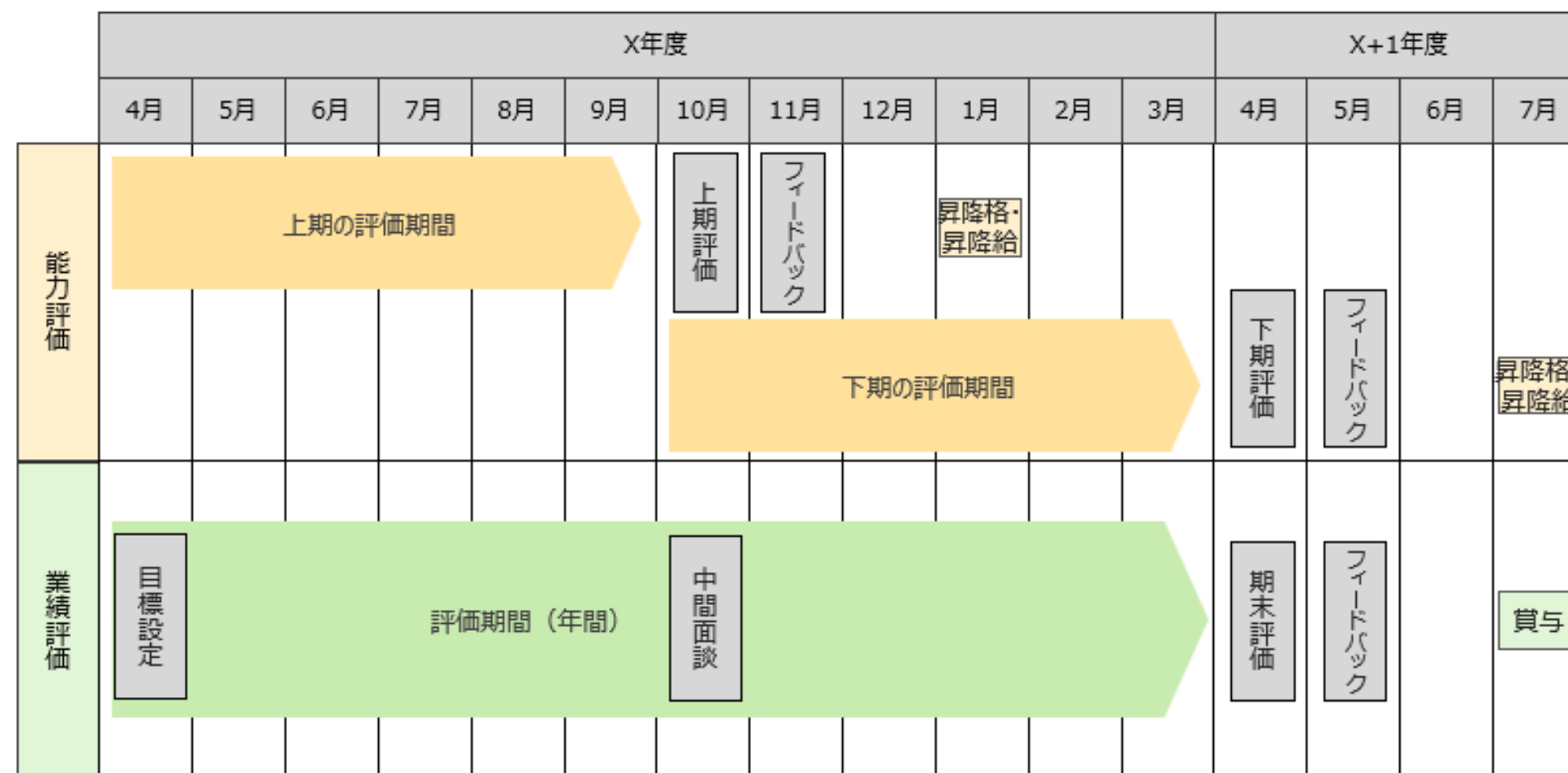


# 評価制度

## 評価制度



## 評価の流れ



# 働く環境・福利厚生

## 働く環境

- フレックスタイム制  
コアタイム  
10:00-15:00  
フレキシブルタイム  
5:00-10:00、15:00-22:00
- リモートワーク可(フルリモート不可)
- 副業可

## 福利厚生

- 土日祝休み/年末年始休暇
- “入社日”から有給休暇の付与  
(入社時期により7日~10日)
- 社会保険、労働保険完備
- 通勤手当支給
- コミュニケーション促進を目的とした  
ペアランチ補助制度(5日/月)
- 資格・検定試験の費用補助※

※当社指定の検定・試験、合格時に限る

# 募集職種

—  
私たちと一緒に  
【価格の未来をつくる】挑戦  
をしませんか？

応募はこちらから↓



## データサイエンス・システム部

- データサイエンティスト
- システムエンジニア



## スポーツ・エンターテインメント事業部

- 【早期キャリア】エンタープライズセールス
- エンタープライズセールス
- CS/収益コンサルタント
- 新規事業開発/BizDev.
- 【27卒】ビジネスオープンポジション



## 事業開発部

- モビリティ事業責任者候補
- CS/収益コンサルタント
- 新規事業開発/BizDev.
- 【27卒】ビジネスオープンポジション
- 長期インターン(インサイドセールス)