



ディップ株式会社（東証一部 2379）
2021年2月期 第3四半期 決算説明資料

2021年1月13日

1	2021年2月期 第3四半期業績報告／通期業績予想	P 2
2	人材サービス事業の進捗	P 8
3	AI・RPA事業の進捗	P 18
4	執行体制の強化	P 23
5	企業価値向上に向けた取り組み	P 26
6	株主還元	P 31
7	Appendix	P 34

1

2021年2月期 第3四半期業績報告／通期業績予想

- (1) 2021年2月期 第3四半期業績
- (2) 2021年2月期 通期業績予想

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) 2021年2月期 第3四半期業績 (個別) ①
売上高の回復は順調、営業利益率は26.4%まで改善

■ 2021年2月期第3四半期 個別業績

(売上高YoY : 2Q △36.1%→3Q △29.1%、営業利益率 : 2Q 13.6%→3Q 26.4%)

(百万円)

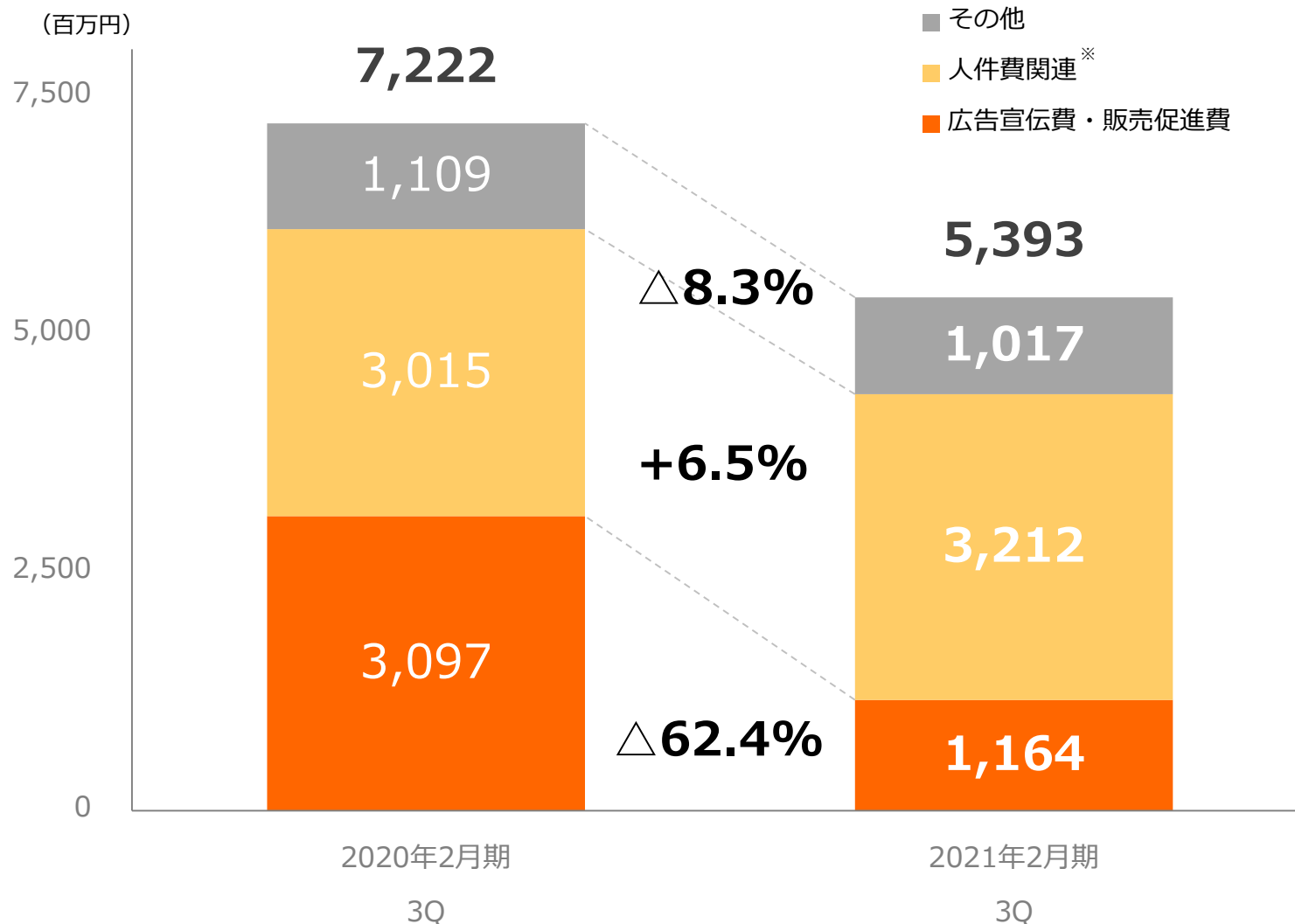
	2020年2月期 第3四半期		2021年2月期 第3四半期		前年同四半期比	
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	増減率
売上高	11,925	-	8,459	-	△3,466	△ 29.1%
営業利益	3,944	33.1%	2,230	26.4%	△1,714	△ 43.5%
経常利益	3,951	33.1%	2,148	25.4%	△1,803	△ 45.6%
四半期純利益	2,713	22.8%	△2,578	△30.5%	△5,291	△ 195.0%

(注) 連結業績につきましては、P37をご参照ください。

(1) 2021年2月期 第3四半期業績 (個別) ②

広告宣伝費を抑制し、販管費を大幅に削減

■ 販売費及び一般管理費の内訳 前年同四半期比



- ・ 2Qに続き、TVCM（スポット）・WEB広告を中心に広告宣伝費を大幅に抑制
応募数は堅調に推移（P13、16参照）
- ・ 新卒社員の入社による社員数増等により、人件費関連は6.5%増

※ 人件費関連には給与、福利厚生費等のほか採用関連費および教育費を含む

- ・ 2020年3月に、景気悪化に備え、従業員の雇用を守るため、財務面でのヘッジ目的で投資有価証券を購入
- ・ 本投資有価証券は、景気悪化時に利益が出る設計で、市況の回復により価格が下落したため特別損失を50億円計上

なお、第3四半期純利益への影響額は△35億円※

※法人税等調整額を加味（当期純利益への影響額+15億円）

詳細につきましては、2020年12月1日付「特別損失（投資有価証券評価損）および
通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

<https://pdf.irpocket.com/C2379/mxGt/IB9b/B3Cu.pdf>

(2) 2021年2月期 通期業績予想① 個別業績予想の修正

(百万円)

	前回予想 (2020年12月1日発表)	修正予想	増減額	増減率	(参考) 2020年2月期実績
売上高	32,900 ～36,600	31,850 ～33,100	△1,050 ～△3,500	△3.2% ～△9.6%	46,415
営業利益	7,100 ～9,500	6,450 ～7,450	△650 ～△2,050	△9.2% ～△21.6%	14,356
経常利益	7,100 ～9,500	6,350 ～7,350	△750 ～△2,150	△10.6% ～△22.6%	14,393
当期純利益	1,500 ～3,200	400 ～1,150	△1,100 ～△2,050	△73.3% ～△64.1%	10,012

新型コロナウイルス感染再拡大に伴い、2020年12月に「Go To キャンペーン」が一時停止、飲食店などへ営業時間短縮も要請され、さらに、2021年1月7日に首都圏1都3県への緊急事態宣言※¹が発出。加えて、2021年1月13日に関西、東海など7府県へも緊急事態宣言※²の発出が見通されることから顧客企業からの求人広告出稿への影響を想定

※1 東京、神奈川、埼玉、千葉（2021年1月8日～2月7日）
※2 大阪、京都、兵庫、愛知、岐阜、福岡、栃木

(注) 業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき弊社において判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がございます。今後の業績の予想につきましては随時見直しを行い、開示ルールに従って公表してまいります。

(2) 2021年2月期 通期業績予想② 連結業績予想の修正

(百万円)

	前回予想 (2020年12月1日発表)	修正予想	増減額	増減率
売上高	32,900 ～36,600	31,850 ～33,100	△1,050 ～△3,500	△3.2% ～△9.6%
営業利益	7,100 ～9,500	6,400 ～7,400	△700 ～△2,100	△9.9% ～△22.1%
経常利益	6,600 ～9,000	5,600 ～6,600	△1,000 ～△2,400	△15.2% ～△26.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,000 ～2,700	250 ～1,000	△750 ～△1,700	△75.0% ～△63.0%

2020年9月30日付「特定子会社の異動に関するお知らせ」にて既報の通り、
2021年2月期第3四半期連結会計期間より連結決算に移行しております。

2

人材サービス事業の進捗

- (1) バイトル 2021年2月期 第3四半期営業実績
- (2) はたらこねっと 2021年2月期 第3四半期営業実績
- (3) 2021年2月期 第4四半期の取り組み

■ **売上高** ※バイトル売上高にはバイトルNEXT売上高を含む

(YoY : 2Q △38.9%→3Q △31.8%)

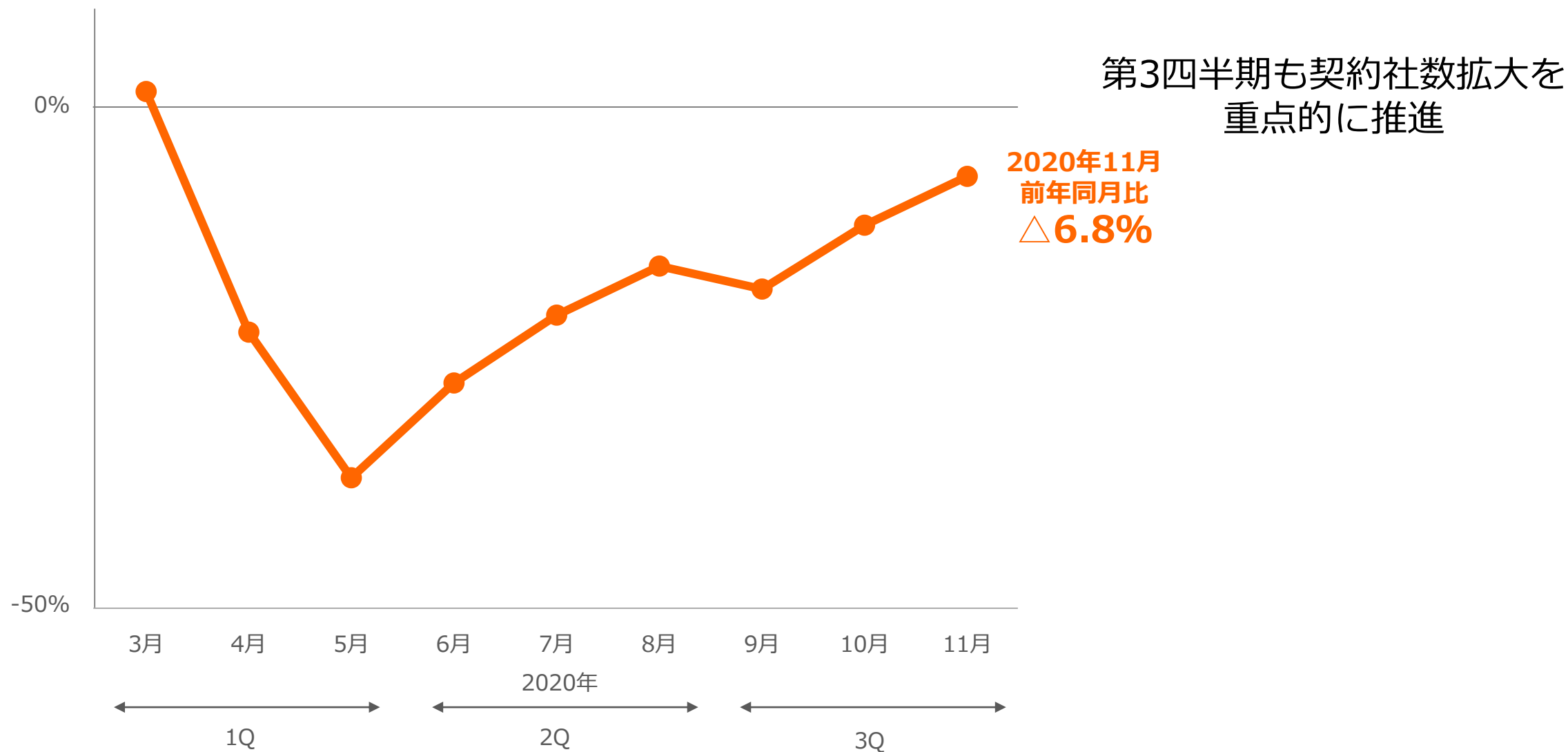
(百万円)

	2020年2月期 第3四半期	2021年2月期 第3四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
バイトル	9,624	6,561	△3,062	△31.8%
うち バイトルNEXT	1,488	1,082	△406	△27.3%

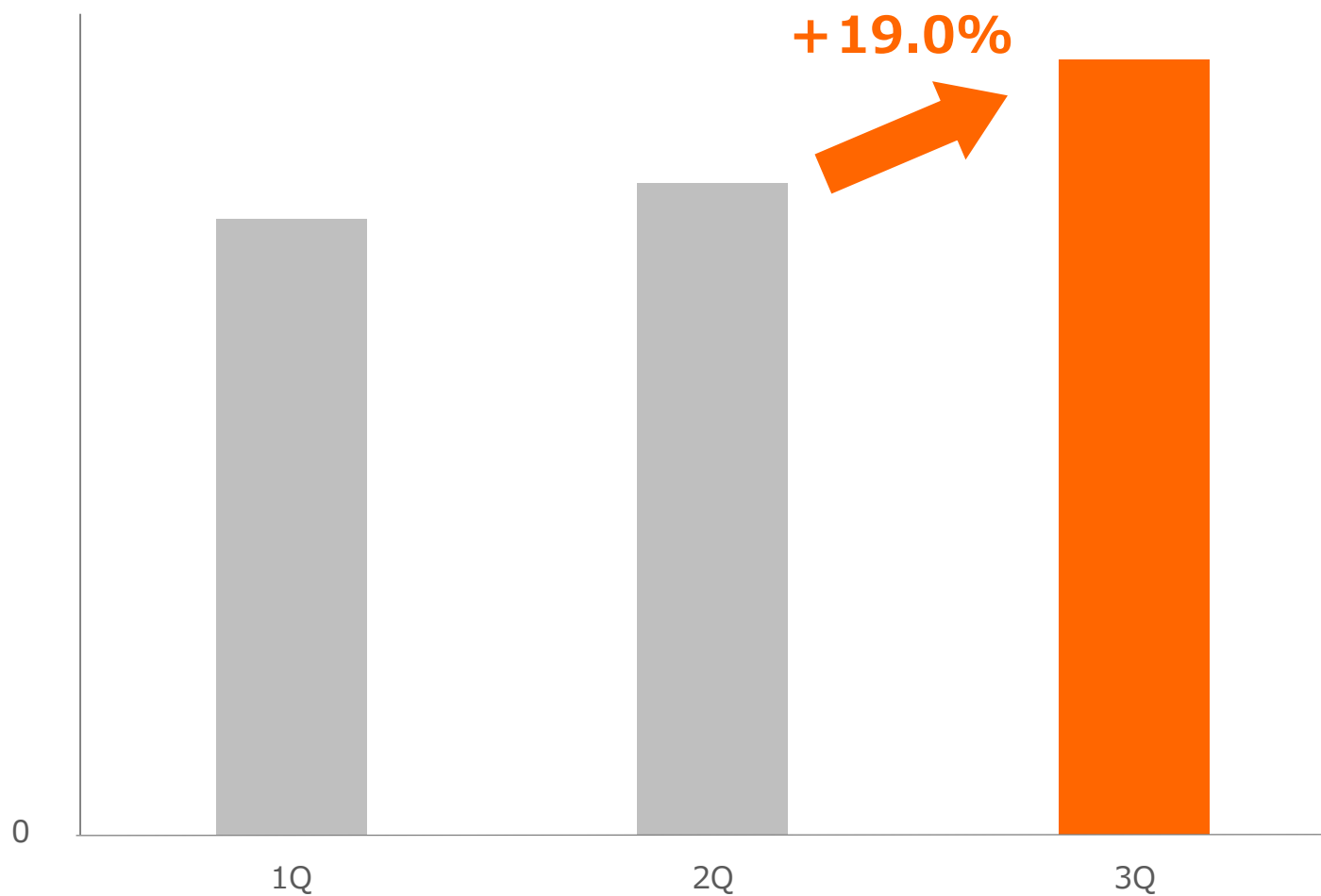
- ・ 飲食領域および軽作業・製造領域において売上高の回復が顕著
- ・ エssenシャルワーカー領域（医療・介護）は前年を超える成長が継続

■ 月間契約社数 前年同月比増減率推移

※バイトル契約社数にはバイトルNEXT契約社数を含む



■ 人材サービス事業※ 中小口営業担当者1人あたり提案数の推移

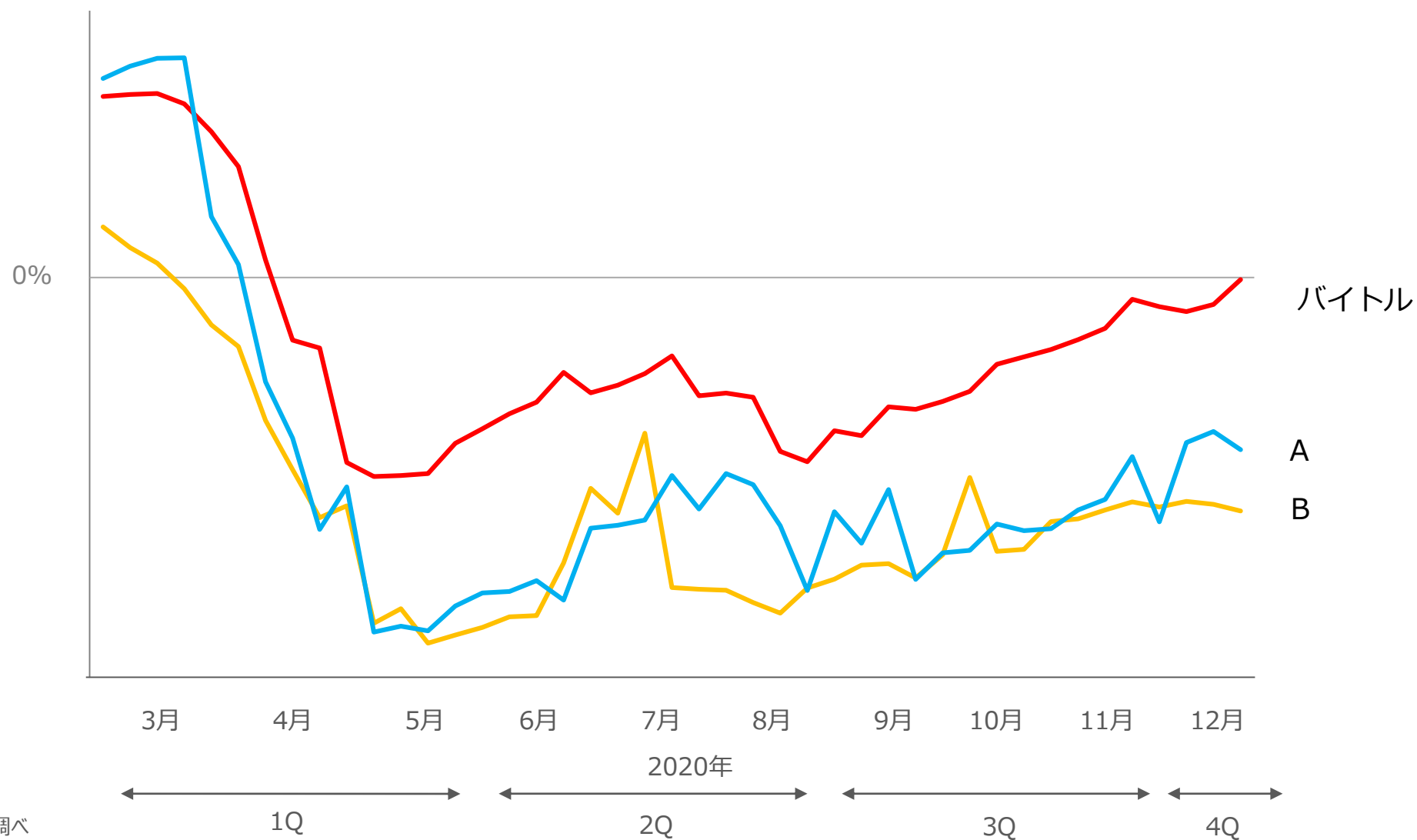


対面とオンラインを併用し
効率的に提案数をアップ

2021年2月期

※ ナースではたらこを除く

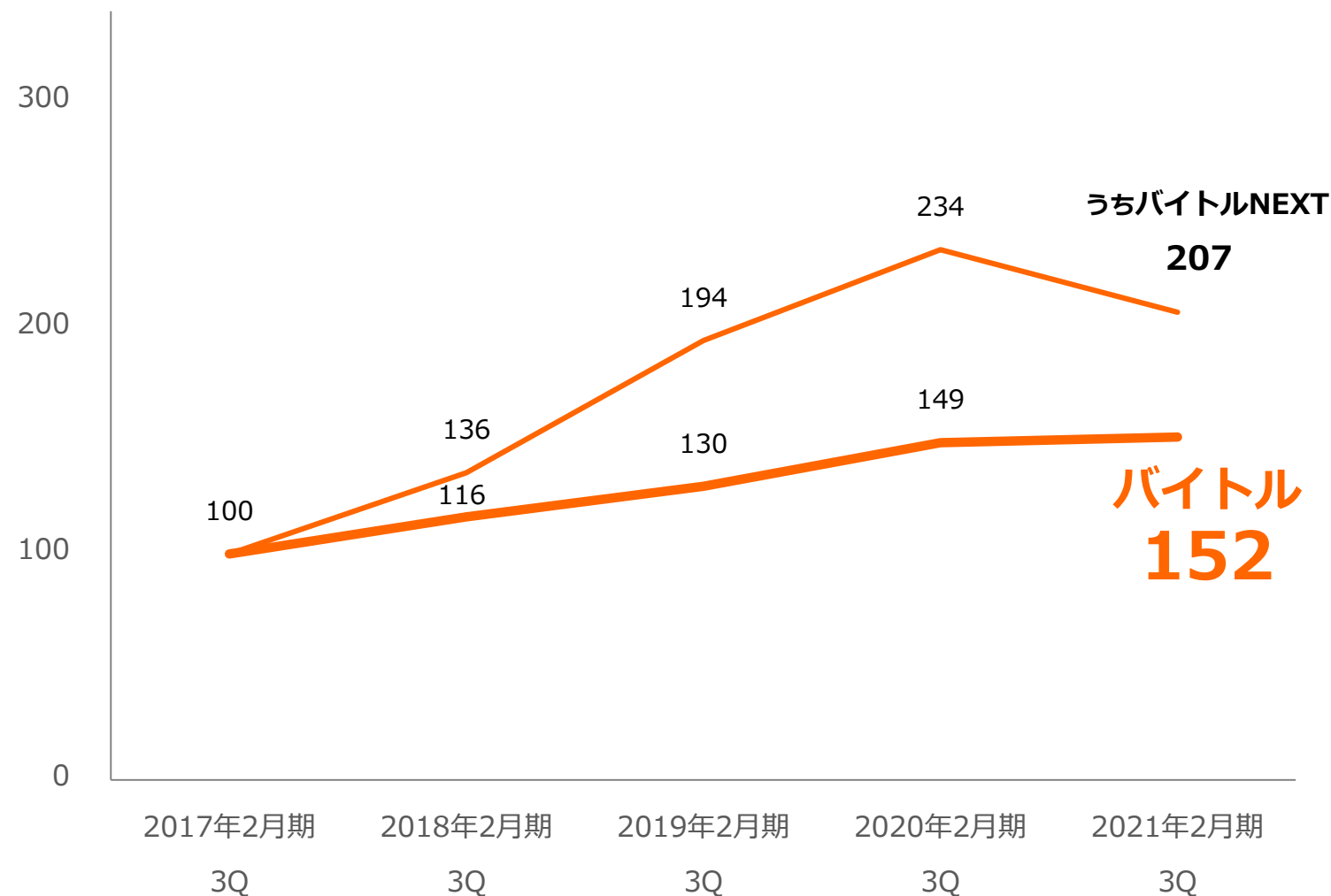
■ 各媒体における求人広告掲載案件数増減率 前年同月比推移※



※ 当社調べ

■ 応募数推移 (2017年2月期3Qを100とした場合)

※バイトル応募数にはバイトルNEXT応募数を含む



広告宣伝費を抑制するも
応募数は引き続き堅調

(2) はたらこねっと 2021年2月期 第3四半期営業実績①

売上高が堅調に回復

■ 売上高

(YoY : 2Q $\triangle 38.7\%$ →3Q $\triangle 32.2\%$)

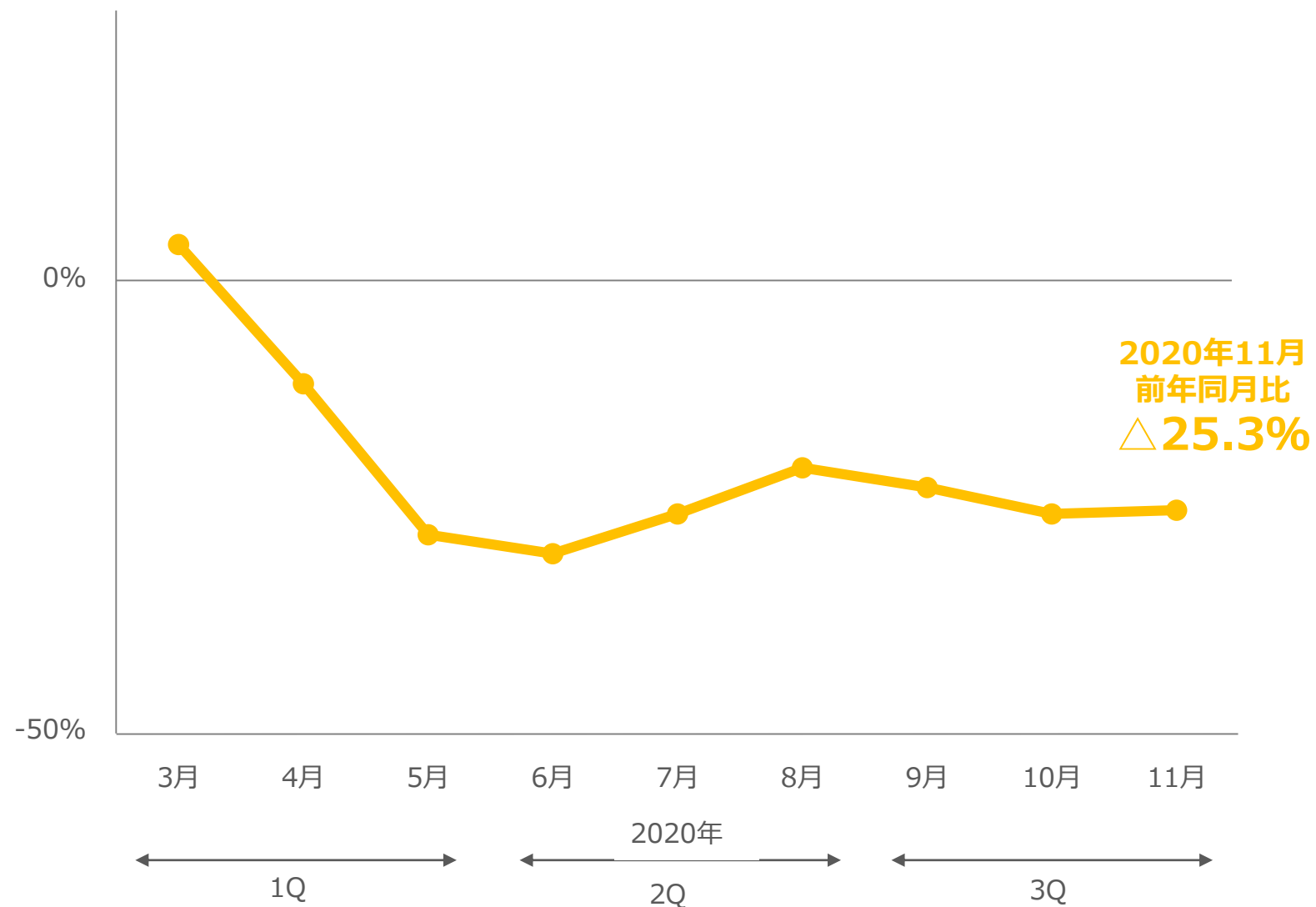
(百万円)

	2020年2月期 第3四半期	2021年2月期 第3四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
はたらこねっと	1,969	1,335	$\triangle 633$	$\triangle 32.2\%$
うち 人材派遣会社	1,620	1,127	$\triangle 492$	$\triangle 30.4\%$
うち 直雇用	349	208	$\triangle 140$	$\triangle 40.4\%$

- ・ 人材派遣会社の売上高が回復

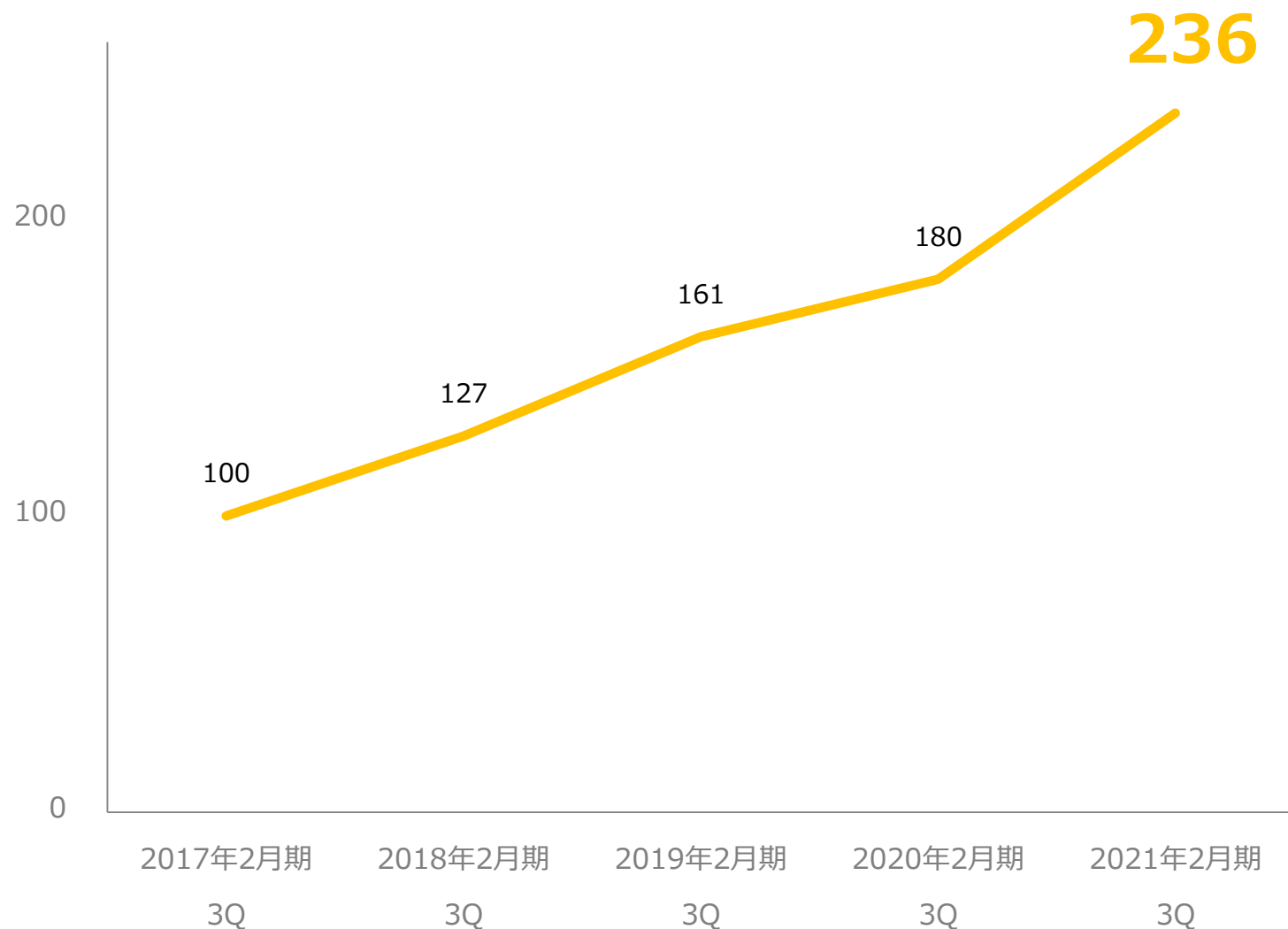
(注) 「はたらこねっと」はサービス開始以来、派遣会社が派遣社員の応募を集めるためのメディアの役割を果たしてまいりましたが、2017年より、派遣案件に加え一般の顧客企業による募集案件も掲載する総合サイトになりました。

■ 月間契約社数 前年同月比増減率推移



人材派遣会社の契約社数は
堅調に推移

■ 応募数推移（2017年2月期3Qを100とした場合）



広告宣伝費を抑制するも
応募数は引き続き堅調

1

引き続き、契約社数拡大を重点的に推進

→日々変化する採用需要を適時にとらえる自社開発の営業ツールを活用し、ニーズの高い顧客への効率的なアプローチを強化

2

求人広告サービス+RPA商材による他社との差別化提案を推進

→顧客企業の囲い込みと顧客単価アップを狙う

3

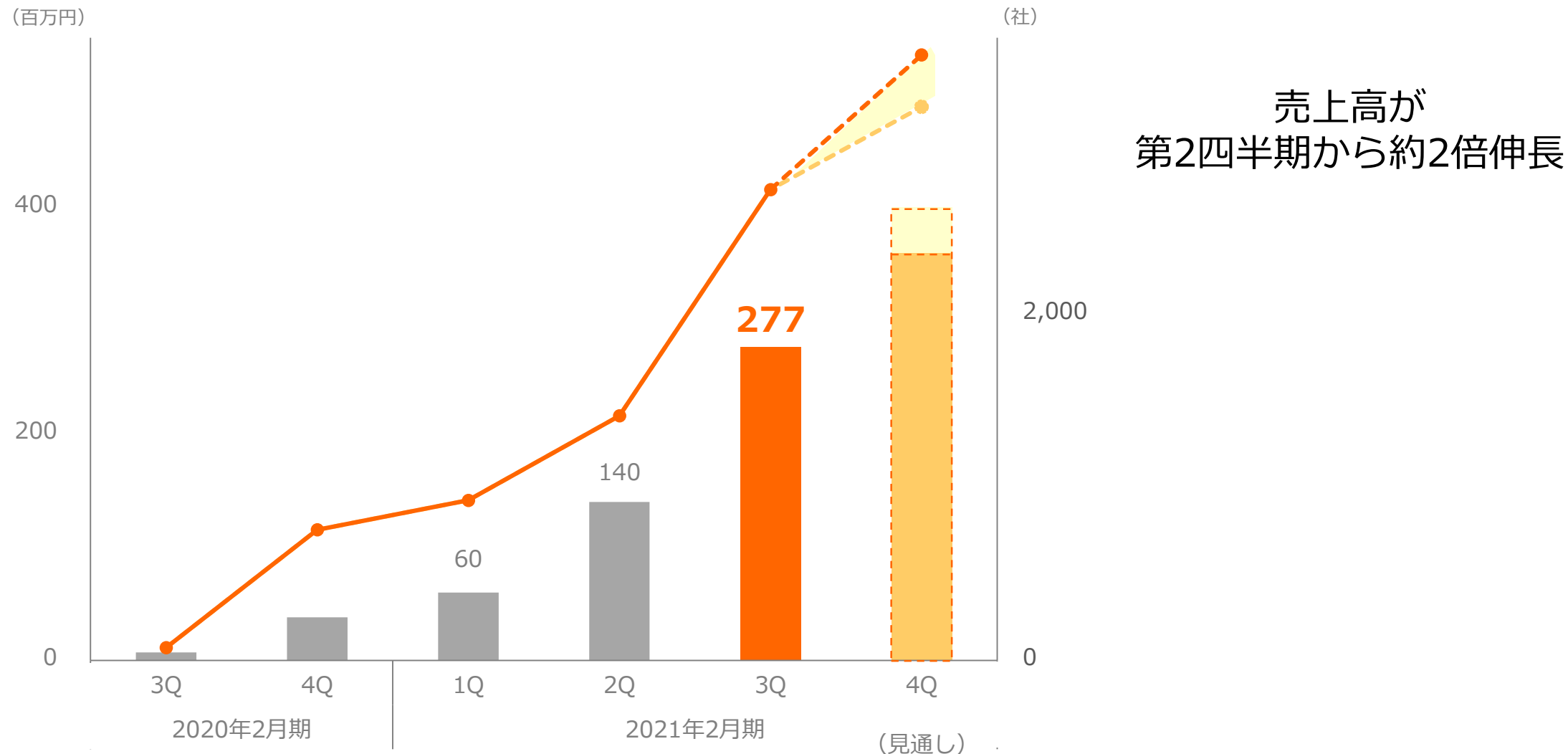
AI・RPA事業の進捗

- (1) 2021年2月期 第3四半期営業実績
- (2) 2021年2月期 第4四半期の取り組み

(1) 2021年2月期 第3四半期営業実績①

売上高・契約社数が大幅に拡大、第4四半期も順調な見通し

■ AI・RPAセグメント※1 売上高（棒グラフ）・月間契約社数（平均／折れ線グラフ）※2 推移



※1 2020年2月期は「その他」セグメントとして開示 ※2 ユニーク有料契約社数

1

人材サービス事業の営業人員による拡販

→教育・営業サポートの充実等により、
RPA商品の販売実績のある営業人員が、2Q 約7割→3Q 約8割に拡大

2

商品ラインナップの拡充

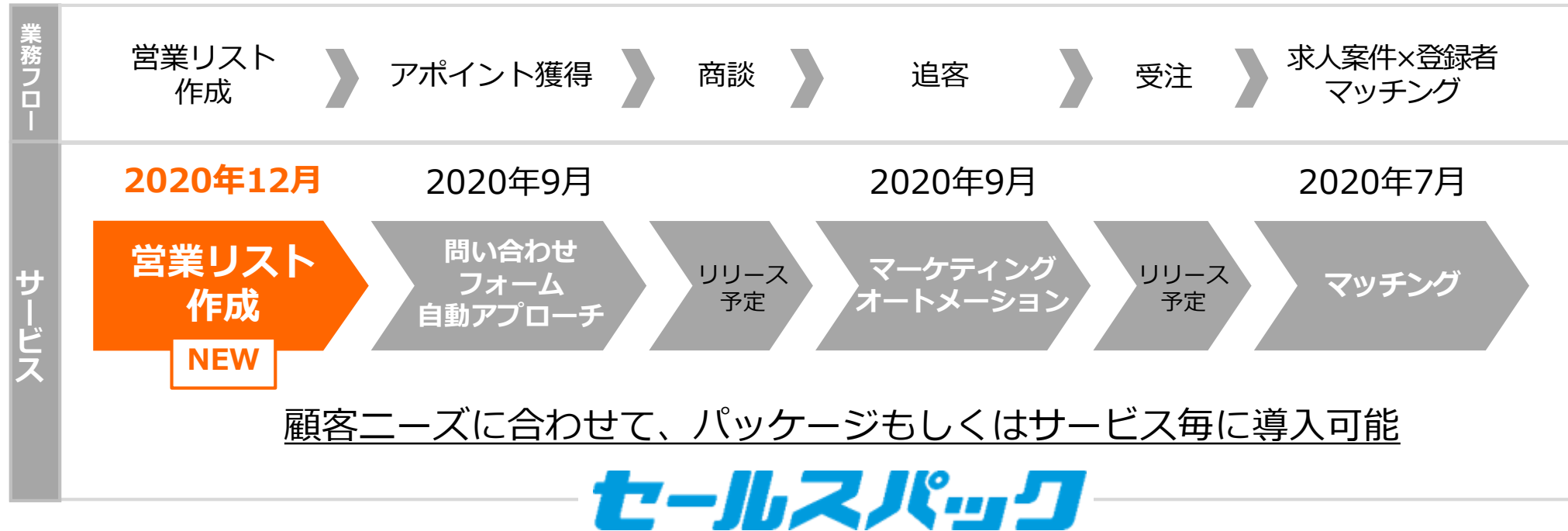
→人材派遣会社向け営業支援ツール「セールスパック」を提供開始
→不動産会社向け業務効率化ツール「不動産コボット」にサービスを追加
→RPA開発・管理ツール「コボットPlatform」の販売を開始
(大口顧客を中心に約50社でトライアル導入済)

3

カスタマーサクセスの強化

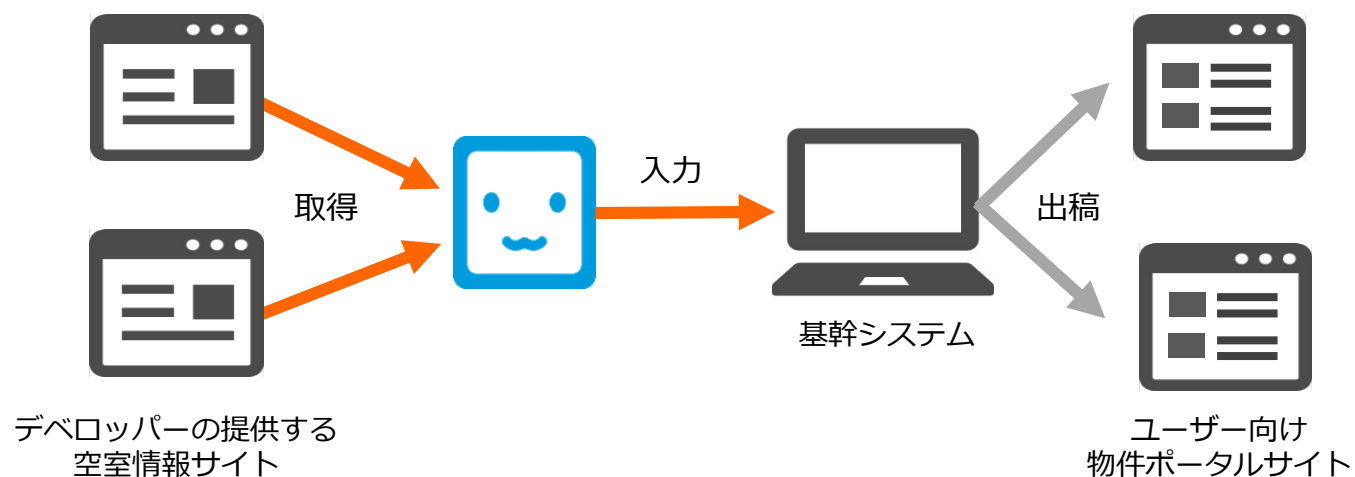
→導入～運用・保守まで一貫したサポート体制を構築し、中小口顧客のDX化を支援

■ 人材派遣会社向け営業支援ツールのサービス拡充



不動産ロボット for 物件入力

最新の物件情報を自動で取得・システム入力
物件ポータルサイトへの出稿を効率化



「不動産ロボットfor物件入力」を皮切りに
不動産向けサービスを共同で開発



大手不動産デベロッパー出身者により設立。
不動産仲介業務を自動化・効率化するITソリューション
を開発・提供。

商号	株式会社iimon
代表者	共同創業者代表取締役 CEO 島田州平
所在地	東京都中央区晴海3-13-2
Webサイト	https://iimon.co.jp

4

執行体制の強化



執行役員 商品開発本部 メディアプロデュース統括部長

宮内 俊樹 (みやうち としき)

ヤフー株式会社において、Yahoo!天気、Yahoo!路線、Yahoo!防災速報等のサービスやアプリを統括。特にアプリのグロースハックを推進し、Yahoo!天気アプリを2年で7倍のユーザー数に成長させた実績を持つ

【略歴】

- | | |
|----------|----------------------------------|
| 1991年4月 | 株式会社学生援護会入社 |
| 1994年4月 | 株式会社アダック入社 |
| 2006年4月 | ヤフー株式会社入社 |
| 2018年4月 | 株式会社フィラメント コネクター兼東京エリアマネージャー（現任） |
| 2020年3月 | 京都芸術大学 客員教授（現任） |
| 2020年11月 | 当社 執行役員（現任） |



商品開発本部 CTO（最高技術責任者）

豊濱 吉庸（とよはま よしのぶ）

ヤフー株式会社にてコンテンツの設計・開発、CTO-Boardのキャプテンなどを歴任した後、複数の企業にてシステムアーキテクチャを推進

【略歴】

- 1999年4月 ソフトバンク株式会社入社
- 1999年10月 ヤフー株式会社転籍
- 2015年9月 株式会社リクルートライフスタイル入社
- 2017年5月 株式会社ぐるなび入社
- 2020年3月 株式会社JTBB入社
- 2020年11月 当社 CTO（最高技術責任者）（現任）

5

企業価値向上に向けた取り組み

- (1) SDGsの推進
- (2) 企業ブランディングの向上

(1) SDGsの推進

社員発案によるSDGsプロジェクト「シャカツ！」が本格始動



▲ フードバンク団体とタイアップし、フードパントリーを開催

シャカツ！第一弾 「フードバンクプロジェクト」

フードバンク団体とタイアップし
フードパントリー※を開催

【当社の強みを活かした開催協力内容】

- ・ 顧客企業へのロスフード提供の呼びかけ
- ・ 「バイトル」メールマガジンでの
フードパントリーの開催告知
- ・ 配布当日のボランティア協力 など

※ 生活に困っている方々等を対象に、食料（ロスフード）を無料で配布する支援活動



社員3名への密着取材を通じて
当社独自の取り組みが紹介される

【取り上げられた取り組み】

- ・ SDGsプロジェクトの始動
- ・ 中期経営戦略策定プロジェクト
における新規事業の提案
- ・ 社員幸福度No.1の実現に向けた
各種施策の実施

など

(2) 企業ブランディングの向上② TV番組においてCEO富田のメッセージが放映

Leadersイズム

2020年10月15日放映 テレビ東京 (CM企画)



「時代の変化に対応するだけでなく
それをさらに進化に変えていく」
という富田のメッセージが紹介される

以下URLよりご覧ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=v1rG6wWPAGE&feature=youtu.be>

夢遺産

2021年1月4日放映 テレビ東京

「アイデアと情熱で夢を実現する」という
企業理念と富田の想いが紹介される



「Labor force solution company」 の実現に向けた取り組みの特集

- 新たな働き方を実現するデジタルレイバー時代到来
(「AI時代に輝く経営の教科書」の著者、吉村慎吾氏による総論記事)
- 最前線レポート
「人」を生かす雇い方、「人」が生きる働き方
(導入企業事例紹介)
- 今、なぜディップは「デジタルレイバー」に注目するのか
(CEO富田、COO志立のインタビュー)
- 人材とデジタルレイバーの両軸で労働力の諸問題を解決
ディップが目指す「労働力の総合商社」
(CBO岩田、執行役員三浦のインタビュー)

6

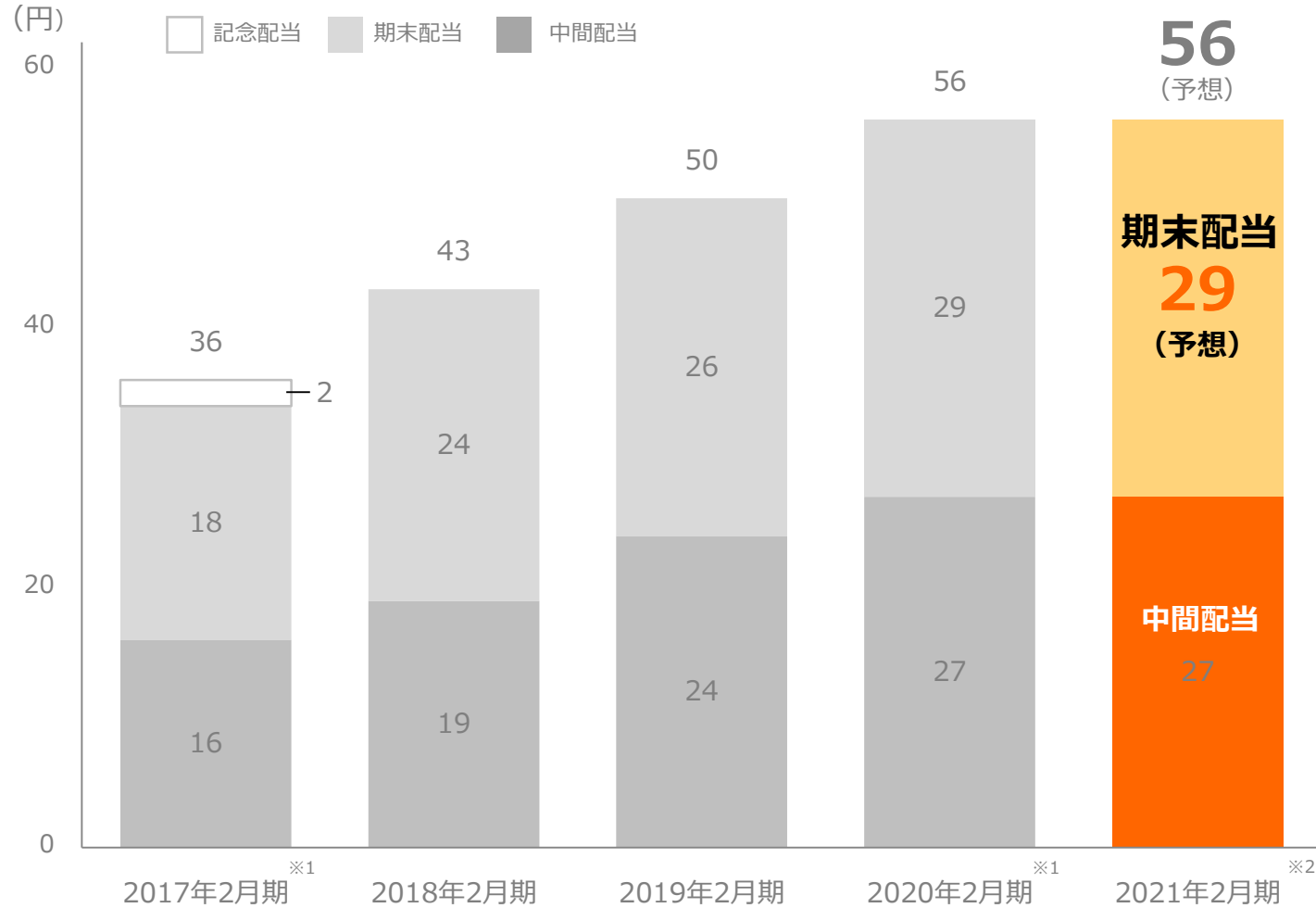
株主還元

配当方針

配当性向の目安：50%

- 配当は将来における企業成長のための投資および経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を行いつつ、引き続き中間・期末の年2回に分けて実施
- 2021年2月期中間配当より、前期配当額を考慮しつつ配当性向50%を目安とした配当を実施

■ 一株当たり配当金の推移



2021年2月期期末配当は
前期期末配当と同額の
「一株あたり29円」の予定

※1 2017年2月期、2020年2月期の配当性向につきましては、個別決算の数値にて算出しております。

※2 2021年2月期 中間の配当性向につきましては、個別決算の数値にて算出しております。



Appendix

会 社 名	ディップ株式会社
設 立	1997年3月（第24期）
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
資 本 金	1,085百万円（2020年2月末時点）
売 上 高	46,415百万円（2020年2月期）
従 業 員 数	2,130名（2020年11月30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 AI・RPAの提供
上 場 市 場	東証一部（証券コード：2379）

（２）2021年2月期 第3四半期 連結業績① 貸借対照表

（百万円）

		2021年2月期 第3四半期末 (2020年11月30日)
資産		35,758
	流動資産	12,582
	固定資産	23,176
	有形固定資産	1,755
	無形固定資産	6,341
	投資その他の資産	15,078 ※
負債		5,150
	流動負債	3,981
	固定負債	1,168
純資産		30,608
	株主資本	29,767
	その他の包括利益累計額	△45
	新株予約権	874
	非支配株主持分	11

※流動性の高い有価証券約42億円が含まれています。

(2) 2021年2月期 第3四半期 連結業績② 損益計算書

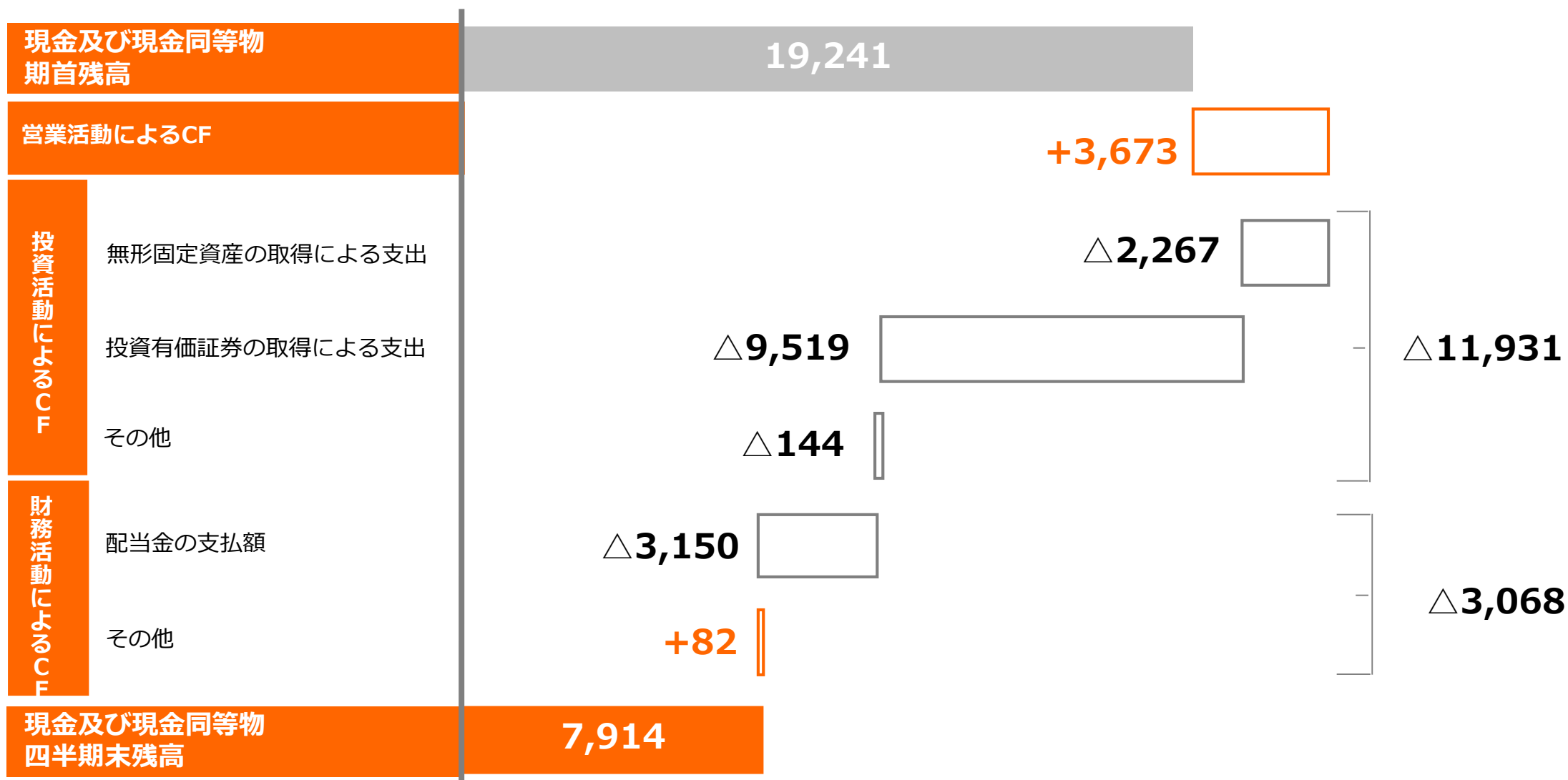
(百万円)

	2021年2月期 第3四半期	
	実績	売上高比率
売上高	8,459	100.0%
売上原価	835	9.9%
売上総利益	7,623	90.1%
販売費及び一般管理費	5,410	64.0%
人件費 ※	3,212	38.0%
広告宣伝費・販売促進費	1,164	13.8%
地代家賃	288	3.4%
その他	744	8.8%
営業利益	2,213	26.2%
経常利益	1,733	20.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	△2,424	△28.7%

※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む

(2) 2021年2月期 第3四半期 連結業績③
キャッシュ・フロー計算書 (2020年3月～11月)

(百万円)



（２）2021年2月期 第3四半期 連結業績④

セグメント情報

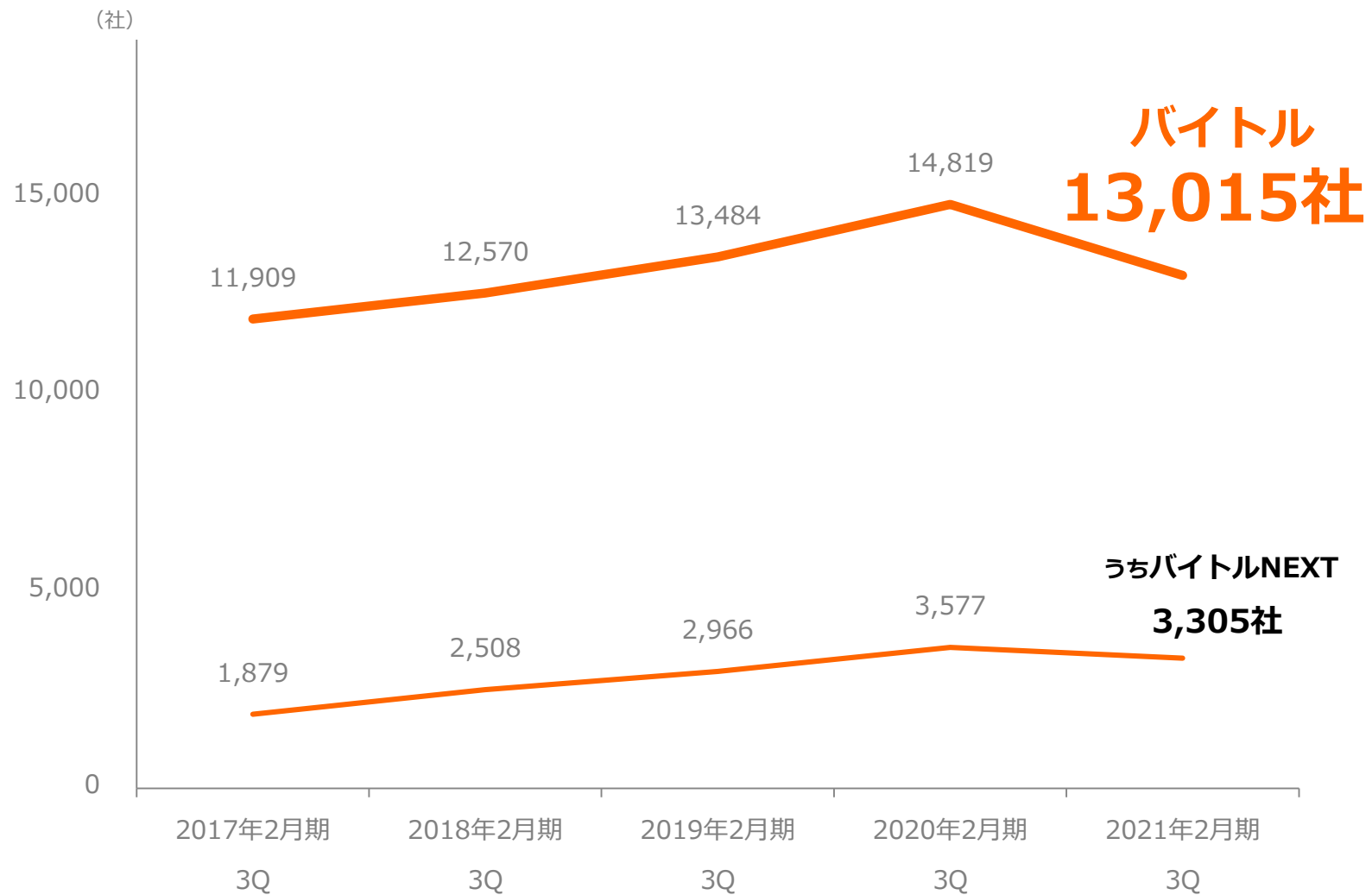
(百万円)

	報告セグメント		合計	調整額 ※1	損益計算書計上額 ※2
	人材サービス事業	AI・RPA事業			
売上高					
外部顧客への売上高	8,181	277	8,459	－	8,459
セグメント間の内部売上高 又は振替高	－	－	－	－	－
計	8,181	277	8,459	－	8,459
セグメント利益又は損失（△）	3,377	△109	3,267	△1,054	2,213

※1 セグメント利益又は損失（△）の調整額△1,054百万円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。
全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

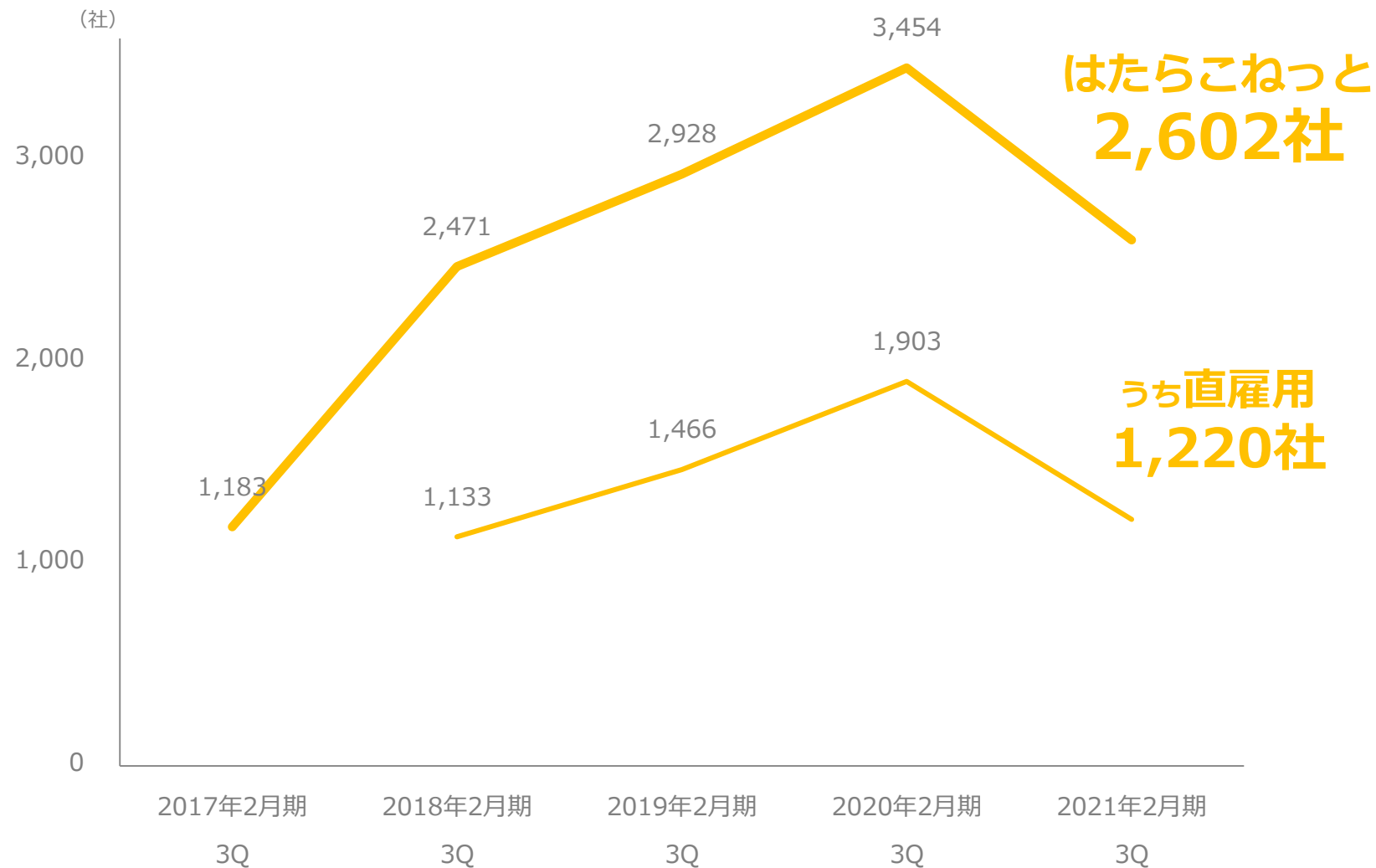
※2 セグメント利益又は損失（△）は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

■ 月間契約社数（四半期平均）推移 ※バイトル契約社数にはバイトルNEXT契約社数を含む



前年同四半期比
12.2%減
うちバイトルNEXT
7.6%減

■ 月間契約社数（四半期平均）推移



前年同四半期比
24.7%減
うち直雇用
35.9%減

■ 求人広告メディアの市場規模※1、当社シェアと売上高増減率

	市場規模 ／当社シェア	2021年2月期 第3四半期 売上高前年同四半期比※2
3大都市圏 都心	約1,050億円 20%以上	34.0%減
3大都市圏 郊外	約1,000億円 10～20%	30.0%減
地方	約600億円 10%未満	23.3%減

※1 当社推計（新型コロナウイルス感染拡大前）

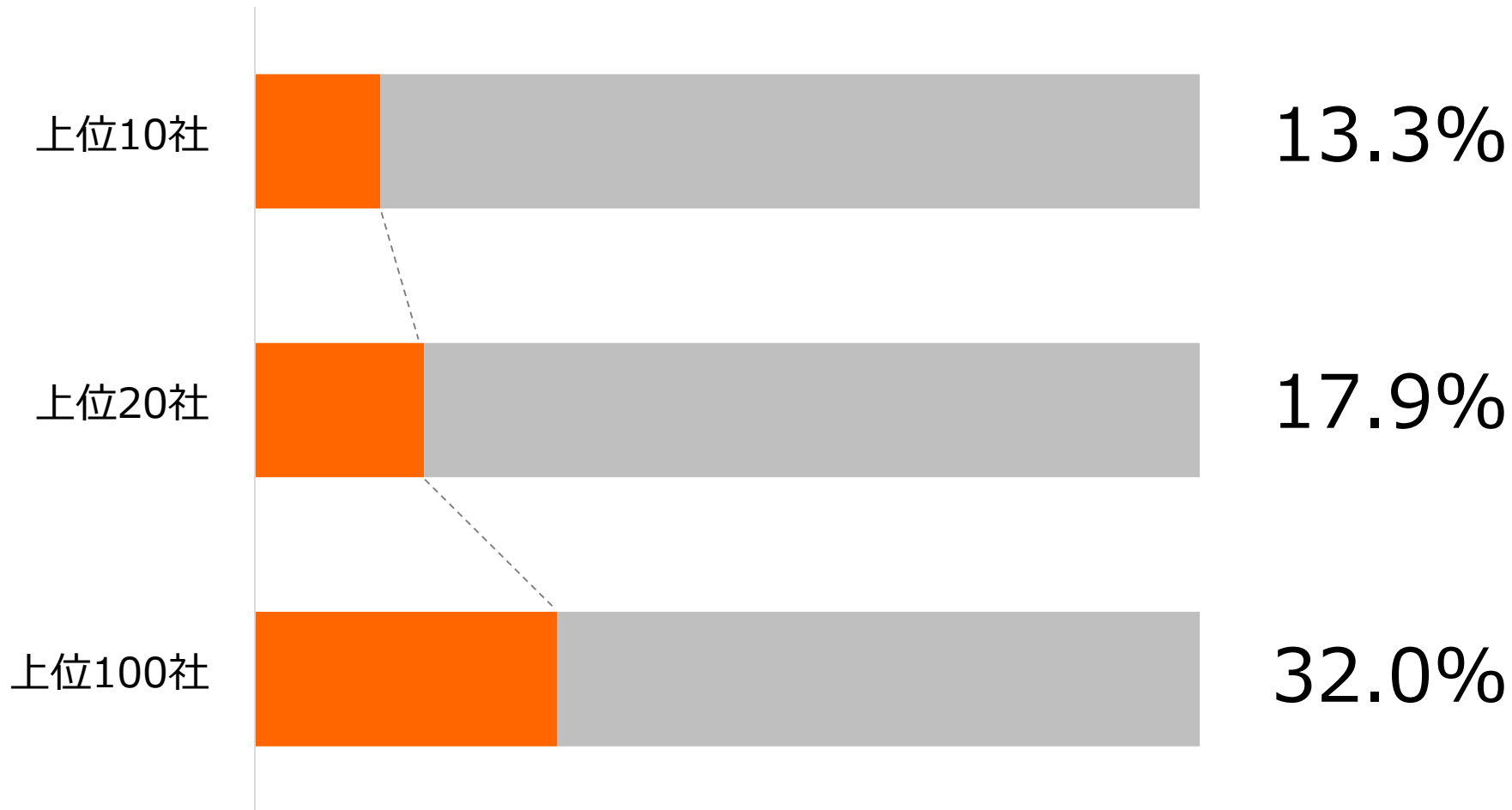
※2 人材サービス事業全体

・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

■ 総売上高に占める上位顧客の売上高（2021年2月期 第3四半期）



(注) 売上依存度：上位顧客の売上高合計÷売上高

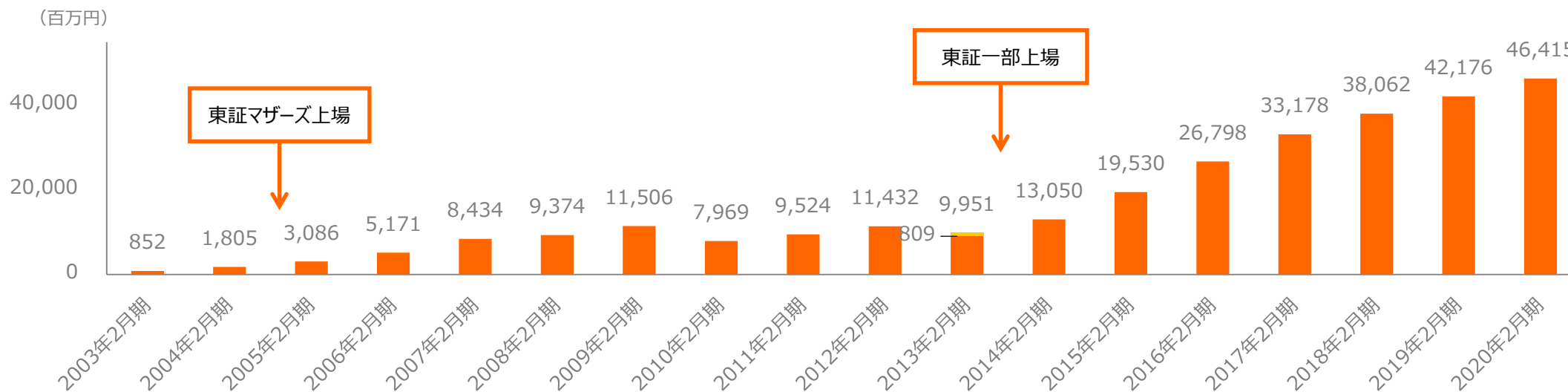
■ 売上高

(百万円)				
	2020年2月期 第3四半期	2021年2月期 第3四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
ナースではたらこ	322	281	△41	△12.8%

(4) 業績推移① 全社売上高・営業利益推移

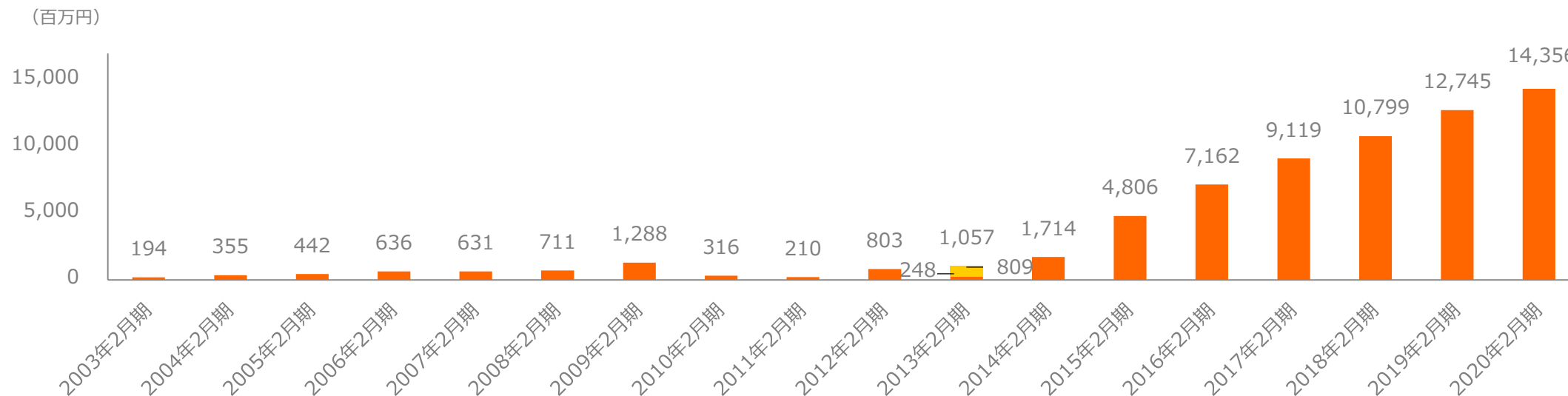
■ 売上高推移

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額



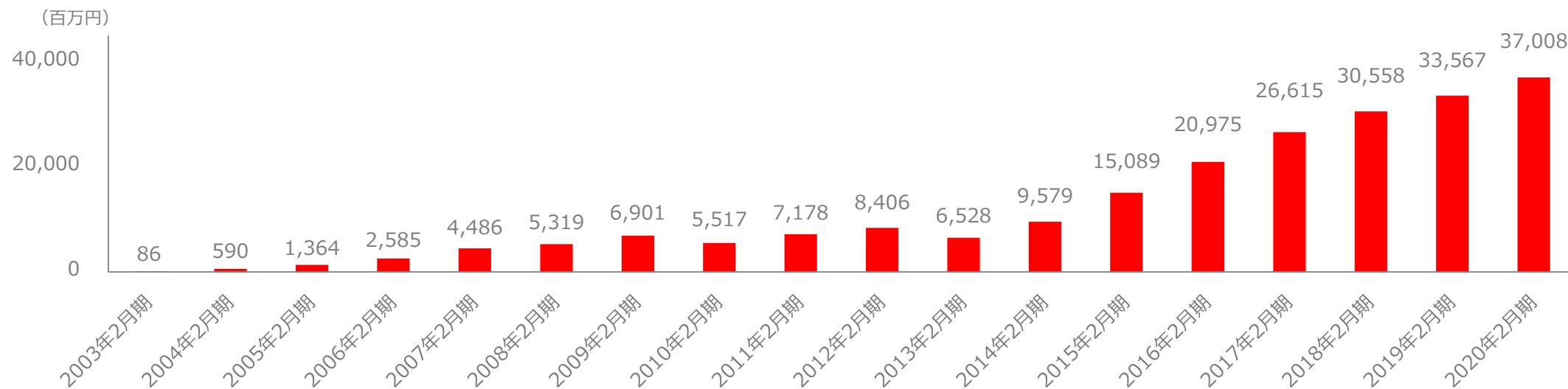
■ 営業利益推移

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

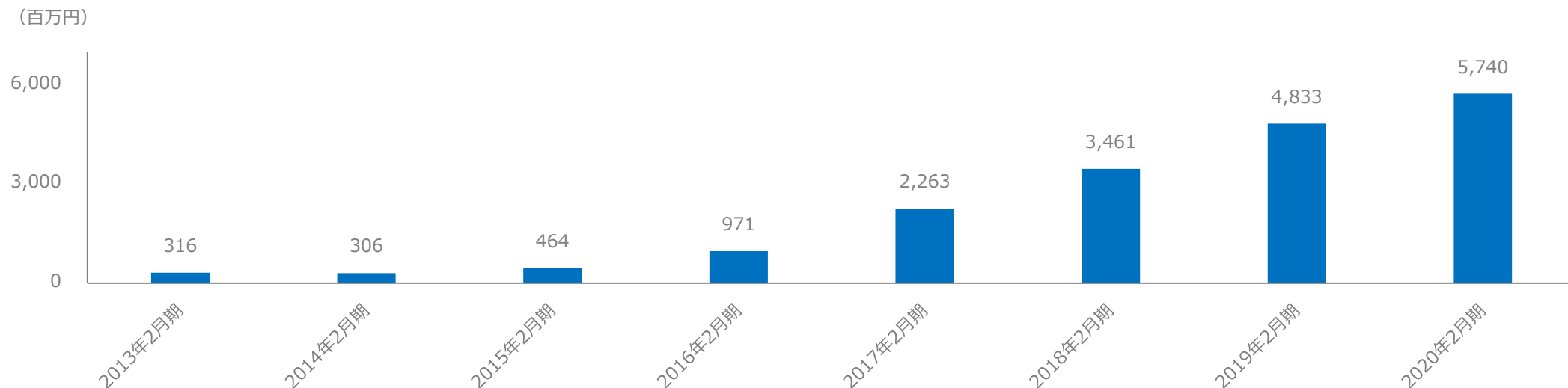


(4) 業績推移② 人材サービス事業 売上高推移

■ バイトル売上高推移 (バイトルNEXT売上高を含む)

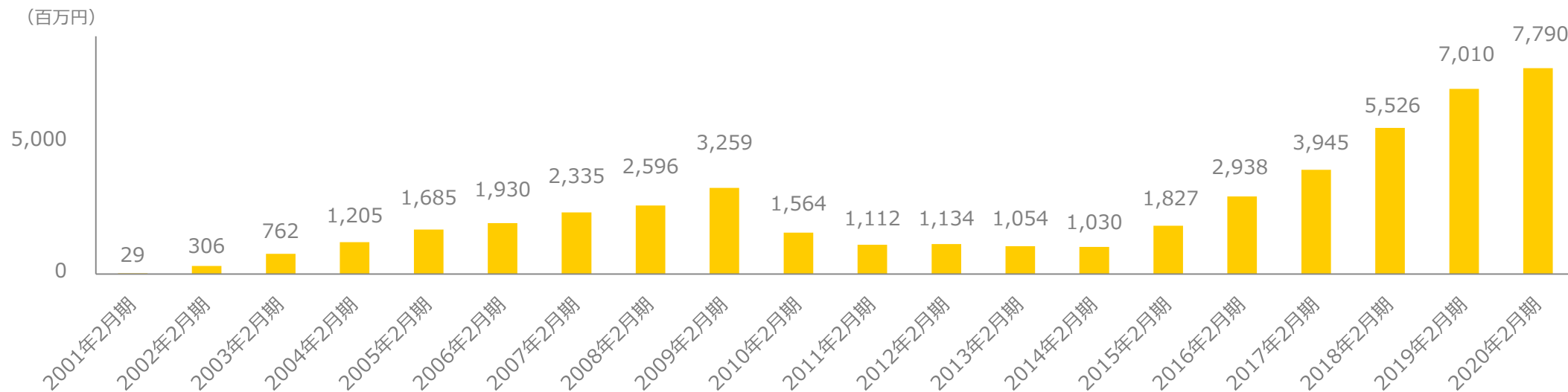


■ バイトルNEXT売上高推移



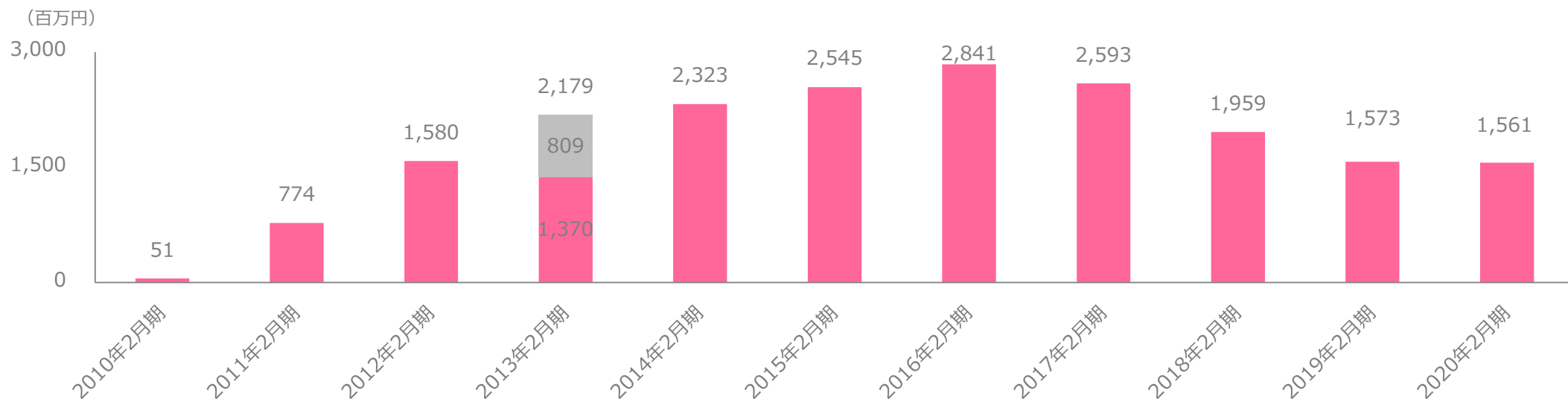
（４）業績推移③ 人材サービス事業 売上高推移

■ はたらこねっと売上高推移

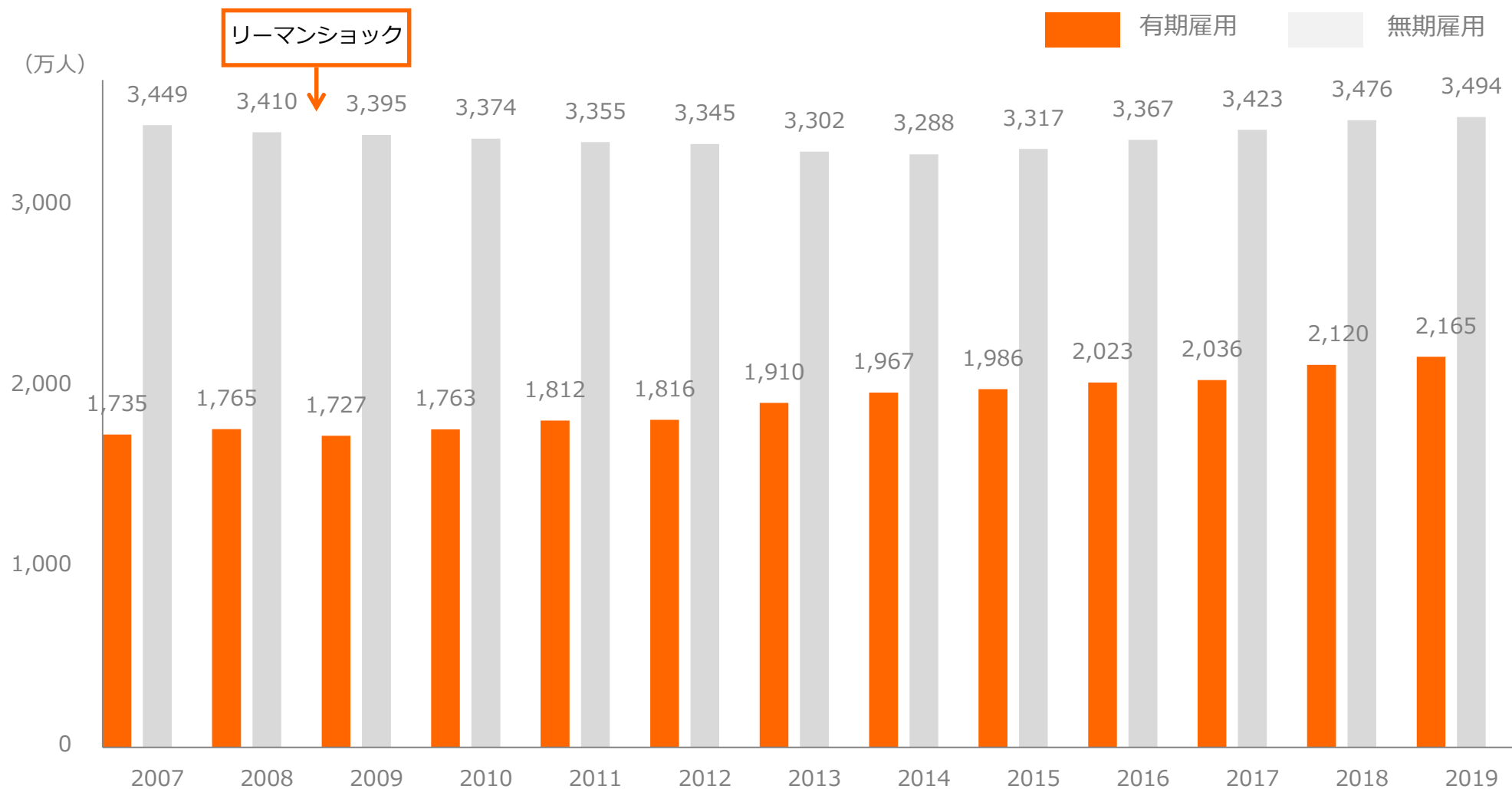


■ ナースではたらこ売上高推移

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

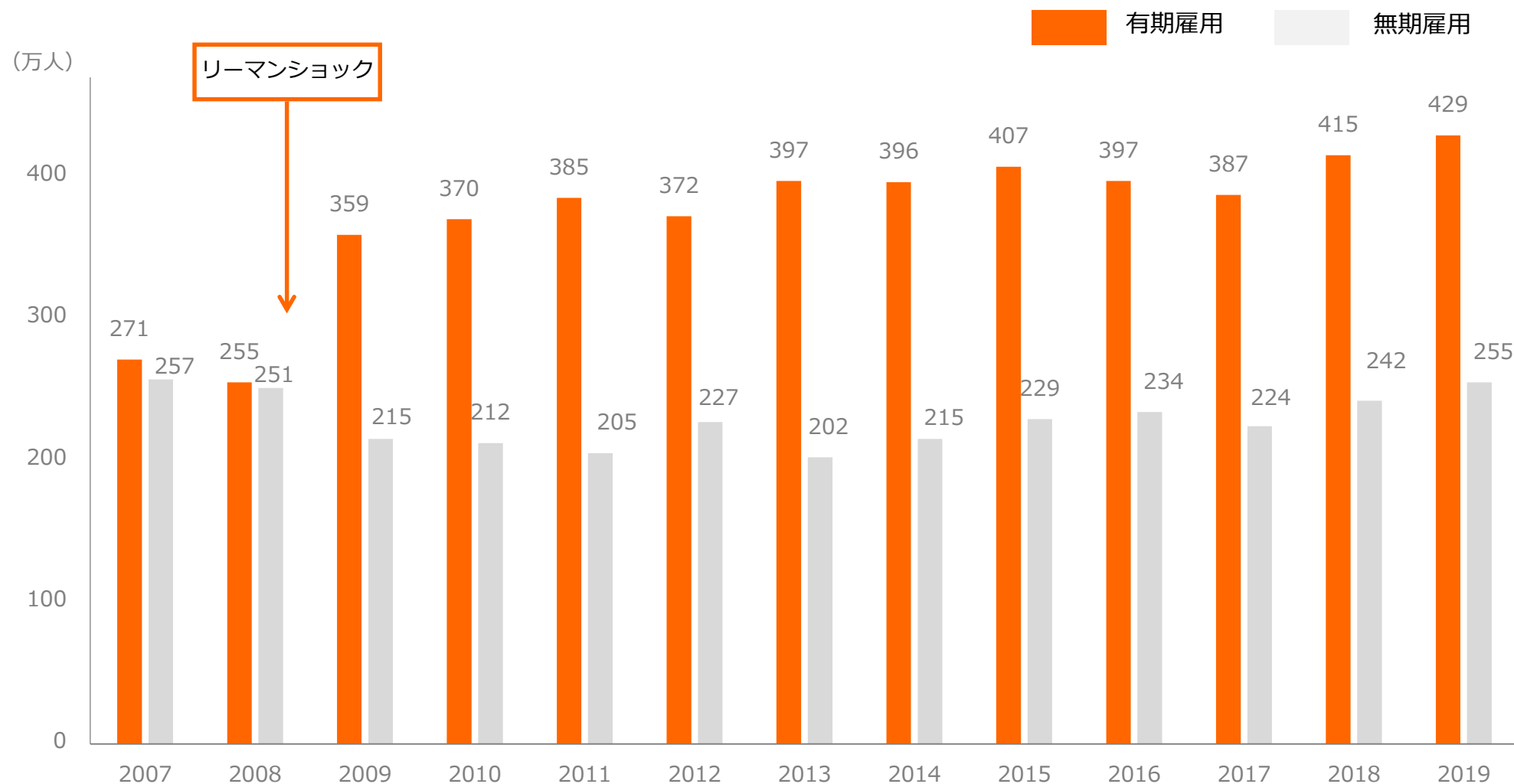


(5) 市場環境① 就業者数の推移



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

(5) 市場環境② 新規就業・転職者数の推移



出典：総務省統計局「労働力調査」より当社作成

(注) 転職者：就業者のうち前職のある者で、過去1年間に離職を経験した者
新規就業者：就業者のうち過去1年間に新たに仕事に就いた者

(5) 市場環境③

新型コロナウイルス関連 主な出来事

月日	出来事
2020年	
1月 6日	中国 武漢で原因不明の肺炎 厚労省が注意喚起
1月14日	WHO 新型コロナウイルスを確認
1月16日	日本国内で初めて感染確認 武漢に渡航した中国籍の男性
1月30日	WHO「国際的な緊急事態」を宣言
2月13日	国内で初めて感染者死亡 神奈川県に住む80代女性
2月27日	安倍首相 全国すべての小中高校に臨時休校要請の考え公表
3月24日	東京五輪・パラリンピック 1年程度延期に
4月 7日	7都府県に緊急事態宣言 「人の接触 最低7割極力8割削減を」
4月11日	国内の感染者 1日の人数としてはこれまでに最多の700人超
4月16日	「緊急事態宣言」全国に拡大 13都道府県が「特定警戒都道府県」
5月 4日	政府「緊急事態宣言」5月31日まで延長
5月14日	政府 緊急事態宣言 39県で解除 8都道府県は継続
5月21日	緊急事態宣言 関西は解除 首都圏と北海道は継続
5月25日	緊急事態の解除宣言 約1か月半ぶりに全国で解除
6月 2日	初の「東京アラート」 都民に警戒呼びかけ
6月19日	都道府県またぐ移動の自粛要請 全国で緩和
6月28日	世界の感染者 1,000万人超える
7月 3日	国内の1日の感染者 2か月ぶりに200人超
7月18日	世界の死者 60万人超
7月22日	「Go Toトラベル」キャンペーン始まる 国内の1日の感染者795人 過去最多
7月28日	国内の死者 1,000人超（クルーズ船除く）

月日	出来事
7月29日	国内の1日の感染者 1,000人超 岩手で初確認
7月30日	東京都 酒類提供の飲食店等に対し営業時間の短縮を要請（8/3～9/15）
7月31日	大阪府 大阪・ミナミの一部エリアにおける休業・時短営業を要請（8/6～8/20）
8月 6日	愛知県 独自の緊急事態宣言で帰省などの自粛要請（8/6～8/24）
8月11日	世界の感染者2,000万人超
8月20日	対策分科会 尾身会長「流行はピークに達したとみられる」
10月12日	ヨーロッパで感染急拡大
11月 5日	1週間にクラスターが100件超 前週の1.6倍 9月以降最多
11月 7日	北海道 警戒ステージ「3」に ススキノで営業時間短縮など要請
11月10日	政府分科会が緊急提言「急速な感染拡大の可能性も」
11月18日	国内感染者数が過去最多の2201人に。 東京も過去最多の493人で感染状況を最高レベルに引き上げへ
12月 3日	大阪府「医療非常事態宣言」 不要不急の外出自粛も要請
12月11日	米FDAがファイザーなど開発のワクチンの緊急使用許可
12月15日	GoToトラベル全国一時停止へ 地域限定の対応から方針転換
12月17日	都の医療提供体制 最も高い警戒レベルに 初の引き上げ
12月20日	変異ウイルス拡大 英からの旅客機受け入れ停止 欧州諸国が警戒
12月25日	変異ウイルス 空港に到着の5人感染 検疫で初確認
2021年	
1月2日	1都3県が政府に「緊急事態宣言」発出検討を要請
1月7日	政府 1都3県に「緊急事態宣言」

(6) 新型コロナウイルス感染拡大に際する取り組み① ユーザーに対する緊急支援策として休業補償を実施

**バイトを
守れ。**

dip

「バイトル」「バイトルNEXT」「はたらこねっと」を通して
アルバイト、パート、派遣社員、契約社員など
有期雇用の仕事に就いて働いている方が、
新型コロナウイルスに感染した場合、
治療期間として必要と言われる半月分の収入相当額を支給します。

新型コロナウイルスに感染した場合、正社員には様々な支援がありますが、
アルバイト、パート、派遣社員、契約社員にはあまりないようです。
待遇にはまだまだ格差があります。
私たちは、有期雇用で働くみなさんが抱える、
感染への不安と感染した場合の生活不安を知っています。
たとえ感染したとしても、また元気に戻って欲しいから、
今、できる限りの支援をしたいと思います。

ディップ株式会社 代表取締役社長 兼 CEO 富田英揮

バイトル バイトルNEXT はたらこねっと

QRコード

有期契約での雇用は無期雇用に比べ、
有給休暇や休業手当などが不十分で
あることが多い

**感染による休業とそれに伴う収入減
という不安を抱えるユーザーへの
休業補償を実施**

▲ 2020年3月に全国合計2千万部の新聞に意見広告を掲載

(6) 新型コロナウイルス感染拡大に際する取り組み② ユーザー・顧客企業に対する各種支援策を実施

■ ユーザー・顧客企業に対する支援策の例

短期求人掲載枠の無償提供※1

新型コロナウイルス対策のための一斉臨時休校を受け、従業員の出勤が困難で急な欠員の対応に苦慮する、累計2,182社に求人掲載枠を無償提供。



WEB面接・面談OKのお仕事特集※2

ユーザーが自宅でも面接を受けられる「WEB面接OKの求人情報」を集めた特設ページを開設。求人情報にフラグを掲示し、ユーザーに表示

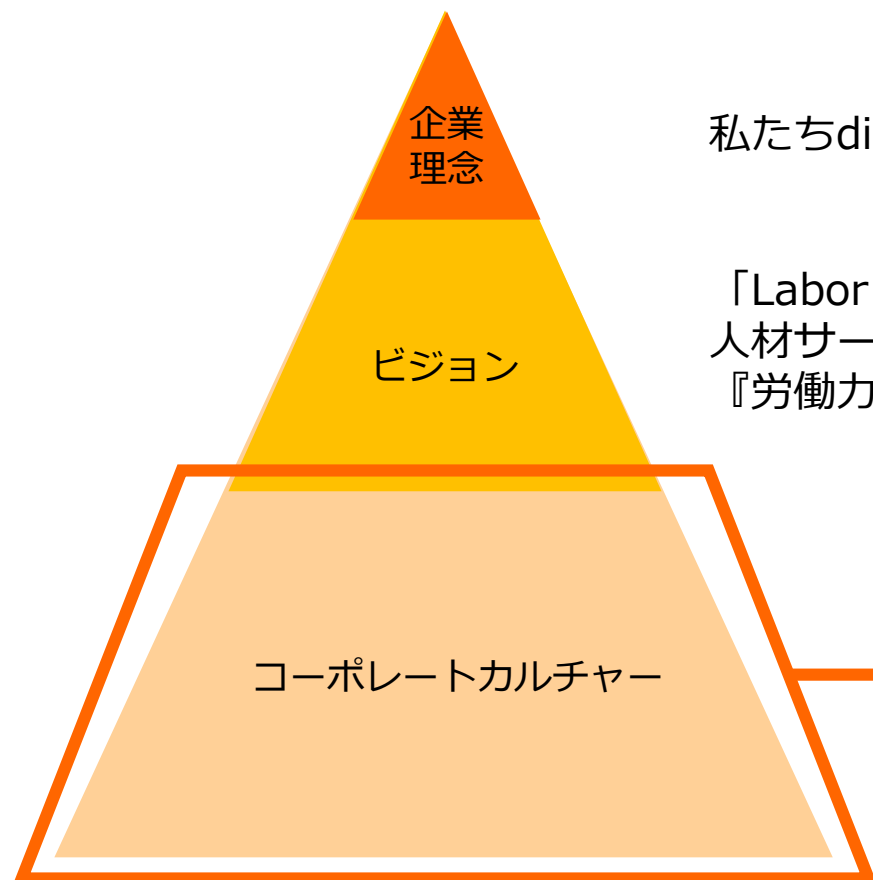


※1 2020年3月3日～4月30日

※2 2020年6月18日～

(7) コーポレートカルチャー①

企業理念・ビジョン実現の基盤となる「コーポレートカルチャー」



私たちdipは夢とアイデアと情熱で社会を改善する存在となる

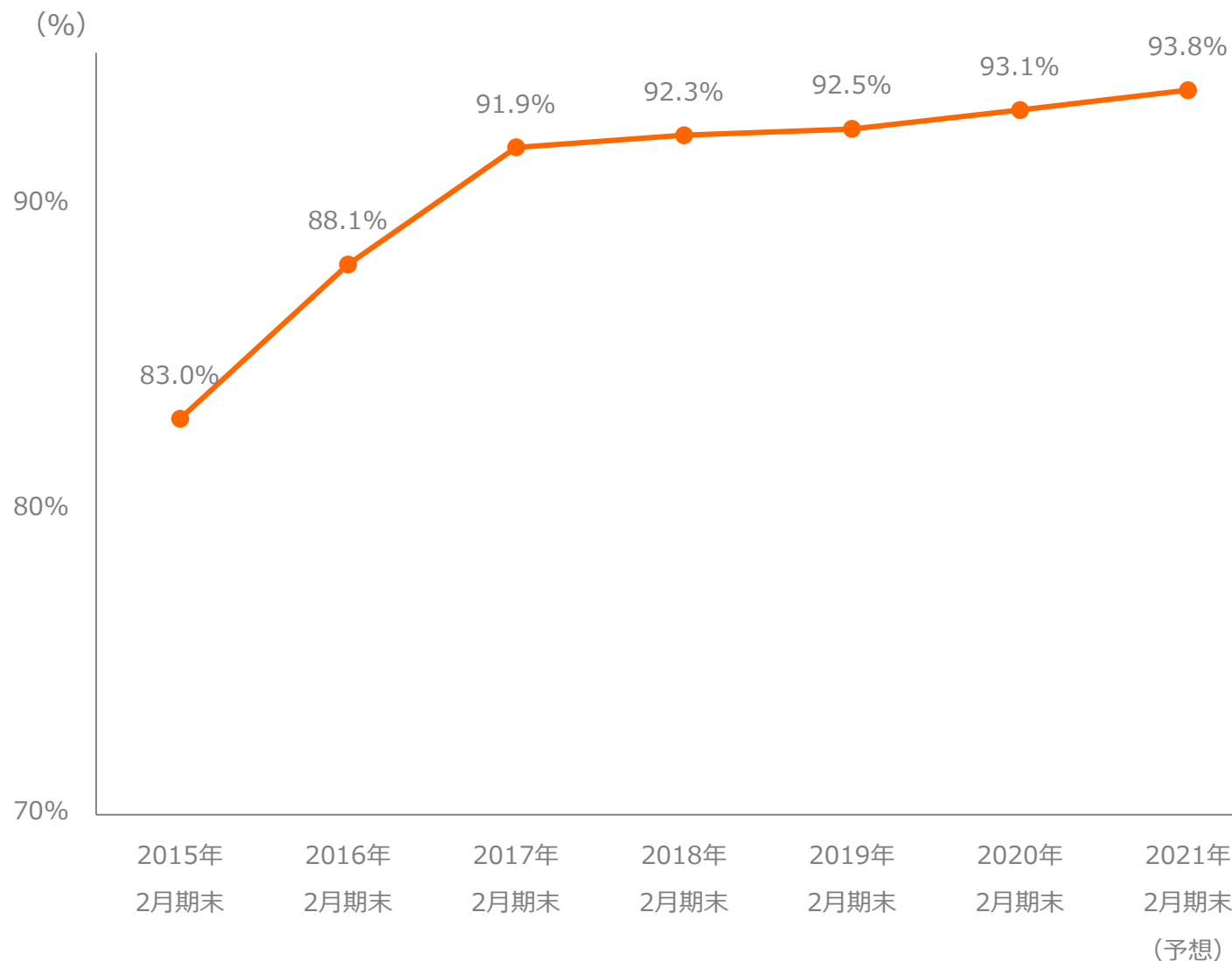
「Labor force solution company」
人材サービスに加え、AI・RPAを提供する
『労働力の総合商社』として、労働力の諸問題を解決します

コーポレートカルチャーを支える3本柱

- ・「**人が全て、人が財産**」
- ・「**ユーザーファースト**」
- ・「**ファウンダーズスピリット**」
 - 1 ピンチはチャンス
 - 2 チャレンジし続ける
 - 3 最後まで諦めない
 - 4 期待を超える
 - 5 仕事、人生を楽しむ
 - 6 自らがdipを創る

(7) コーポレートカルチャー② コーポレートカルチャーの担い手である新卒プロパー社員

■ 人材サービス事業全社員に占める新卒プロパー社員の割合



《組織・人員の強み》

コーポレートカルチャーに基づく
育成・戦力化を図りやすい
新卒社員を中心とした組織

※2020年4月には399名が入社



▲2020年10月 オンライン内定式

■社員交流促進

- ・社内SNS「TUNAG」
- ・社内報「Dreamers」
- ・部門間交流会
「ツナグバ！」
- ・同好会支援



■働き方・福利厚生

- ・出産・育児のための各種休暇・休業制度
- ・フレキシブルワーク
- ・フレックスタイム制度
- ・テレワーク制度
- ・副業・兼業
- ・譲渡制限付株式を活用したインセンティブ制度
- ・ESOP（退職金制度）
- ・従業員持株会
- ・福利厚生総合サービス
(ベネフィット・ステーション) 等

■従業員満足度調査（ESサーベイ）

全従業員を対象に年1回実施
社内の現状を把握し、改善策や方針策定に反映

■その他

【永年勤続賞】

- ・5年毎に祝金支給・特別有給休暇付与・表彰

【教育／自己啓発支援】

- ・ディップ大学
(オンライン動画学習、グロービス選抜研修等)
- ・DIP English Course

【キャリア開発】

- ・ツキイチ（月次個人面談）
- ・社内公募制度・自己申告制度
- ・ドリームインキュベーション制度

(7) コーポレートカルチャー④

初の大規模オンライン社員総会で経営方針・戦略を共有 (2020年8月3日)



▲ 書家・紫舟氏によるテーマ、“Loyalty”の書
“Love (愛)”にも見えるように表現されている



▲ 経営方針・戦略を発表する社長の富田



▲ 社員の様子が映し出された大スクリーンの前で
スピーチをする社長の富田



▲ 自宅の社員と会場が一体となったフィナーレ

コロナ禍で奮闘する 社員の士気を高めるため 恒例の社員総会をオンライン開催

- ・ オンラインならではの双方向性を活かし、「つながる社員総会」をコンセプトに、約2,300人の全社員が自宅から参加
- ・ “Loyalty (ロイヤリティ)”をテーマに、全てのステークホルダーとの関係深化を宣言
- ・ 日本企業史上最高総額約30億円※の譲渡制限付株式 (RS) の全社員付与を発表
- ・ 社会的使命を確認し合い、全社を挙げたSDGsプロジェクトを開始
- ・ 中期経営戦略策定プロジェクト (DIP2025) を発表

プレスリリース
社員総会動画

<https://www.dip-net.co.jp/files/1216>
<https://www.dip-net.co.jp/company/philosophy>

※当社調べ

(8) ESGに関する取り組み ダイバーシティの推進への取り組み

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}

45.9%

・女性管理職比率^{*1*2}

31.1%

・女性取締役比率^{*1}

33.3%

・育休・産休取得率・復帰率^{*1}

100.0%



※1 2020年2月期実績

※2 全企業平均は7.8% (2020年8月 帝国データバンク調べ)

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及び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/