



ディップ株式会社（東証一部 2379）

2021年2月期 第2四半期 決算説明資料

2020年10月8日

1	2021年2月期 第2四半期業績報告／通期業績予想	P 2
2	人材サービス事業の進捗	P 11
3	AI・RPA事業の取り組み	P 21
4	企業価値向上に向けた取り組み	P 28
5	株主還元	P 31
6	Appendix	P 34

1

2021年2月期 第2四半期業績報告／通期業績予想

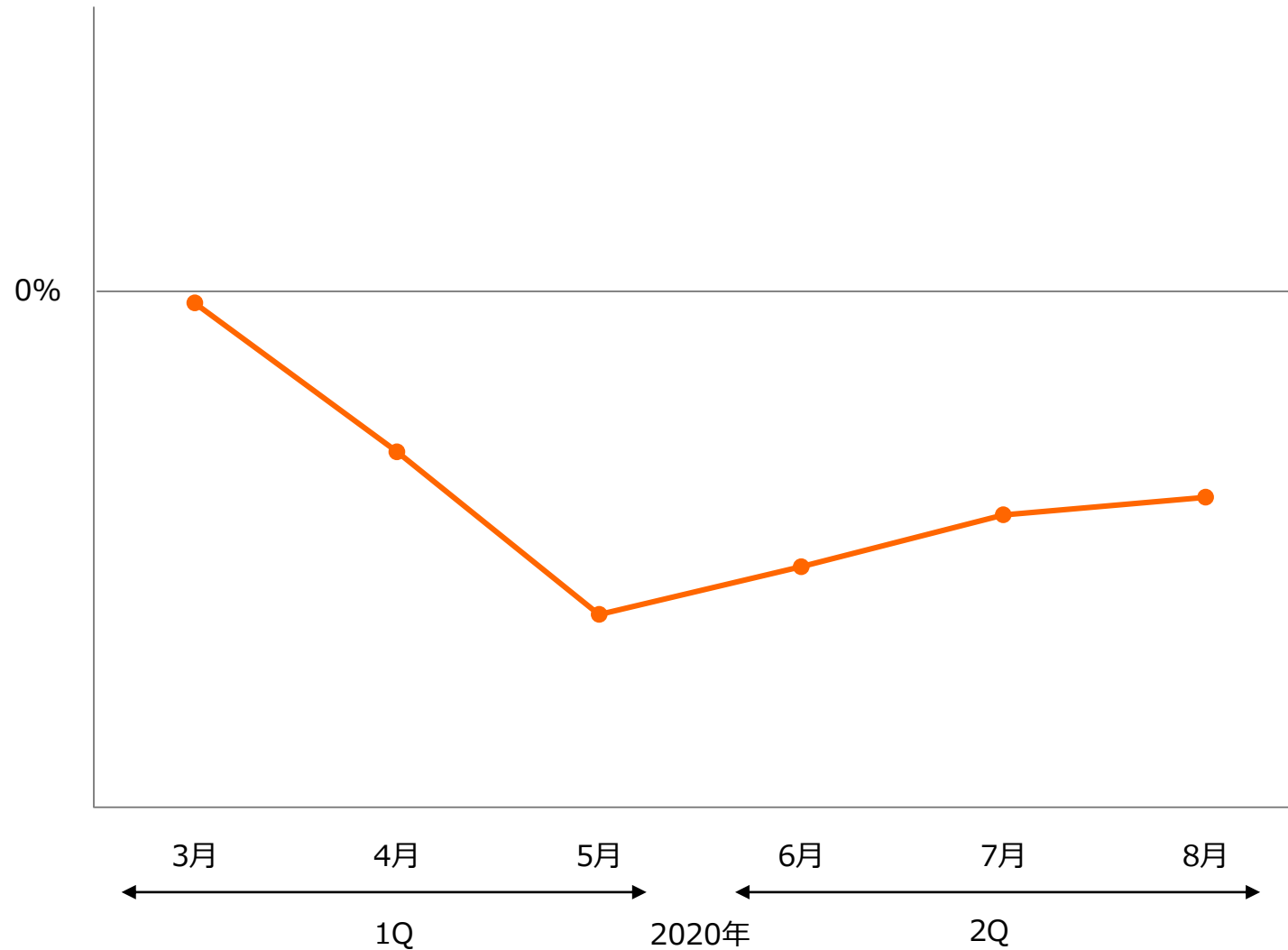
- (1) 2021年2月期 第2四半期業績
- (2) 2021年2月期 通期業績予想
- (3) CVCの設立

(1) 2021年2月期 第2四半期業績①
 コロナ禍により売上高が減少するも、継続して四半期利益を確保

(百万円)

	2020年2月期 第2四半期		2021年2月期 第2四半期		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	10,813	-	6,906	-	△3,907	△36.1%
営業利益	3,473	32.1%	938	13.6%	△2,535	△73.0%
経常利益	3,481	32.2%	937	13.6%	△2,543	△73.1%
四半期純利益	2,328	21.5%	829	12.0%	△1,498	△64.4%

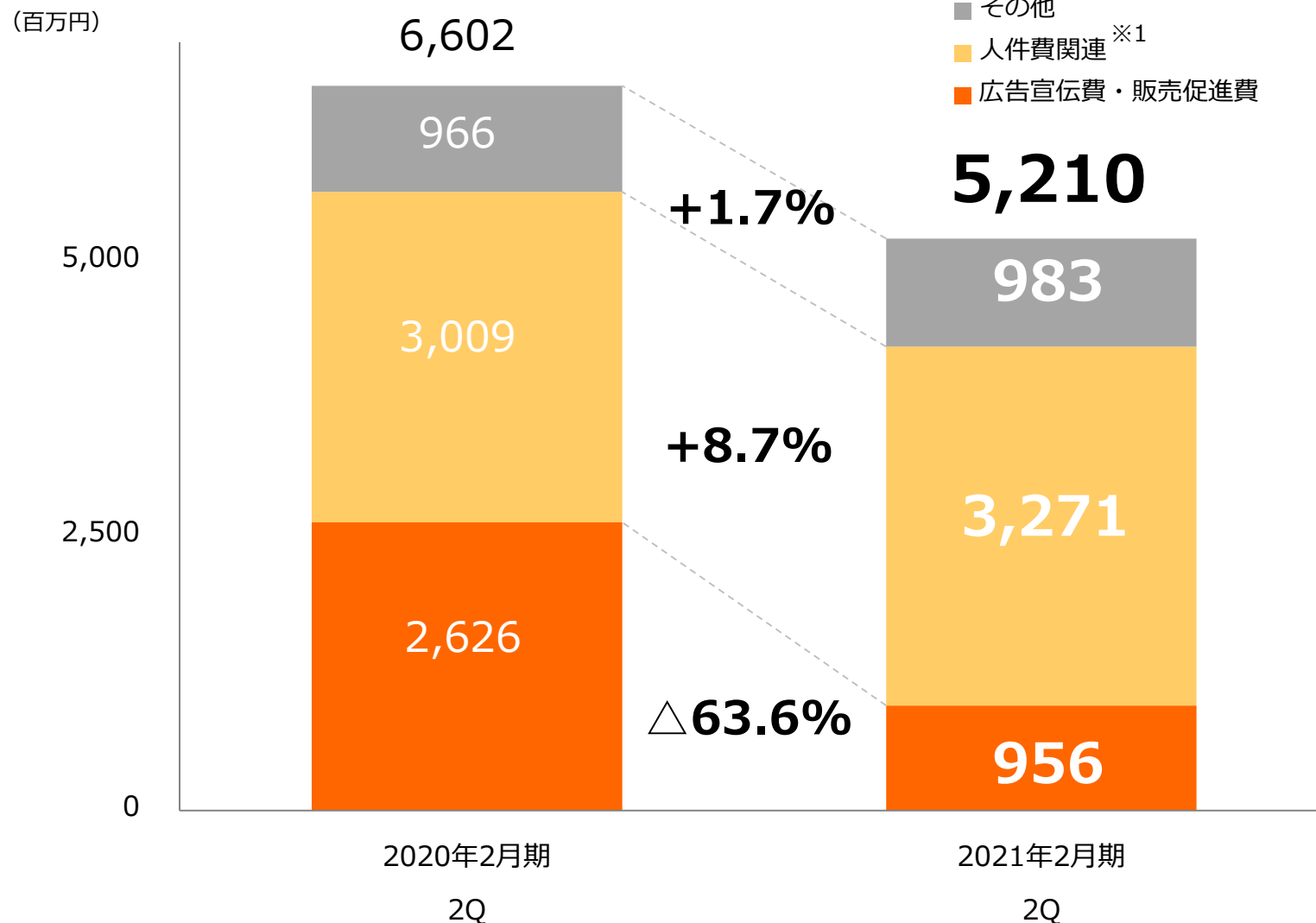
■ 売上高 前年同月比増減率推移



2020年7月以降の感染再拡大により
想定よりも緩やかな回復

(1) 2021年2月期 第2四半期業績③
 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



- 1Q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
 なお、応募数は引き続き増加（P15、18参照）
- 新卒社員の入社、初のオンライン社員総会の開催※2等により、人件費関連は8.7%増

※1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

※2 例年は3月に実施。2021年2月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響で2020年8月に延期

(2) 2021年2月期 通期業績予想①
個別業績予想

(百万円)

	2020年2月期 実績	2021年2月期 予想	
	金額	金額	前年比増減率
売上高	46,415	32,900～36,600	△29.1～△21.1%
営業利益	14,356	7,100～9,500	△50.5～△33.8%
経常利益	14,393	7,100～9,500	△50.7～△34.0%
当期純利益	10,012	5,000～6,700	△50.1～△33.1%

(2) 2021年2月期 通期業績予想②
 連結業績予想

(百万円)

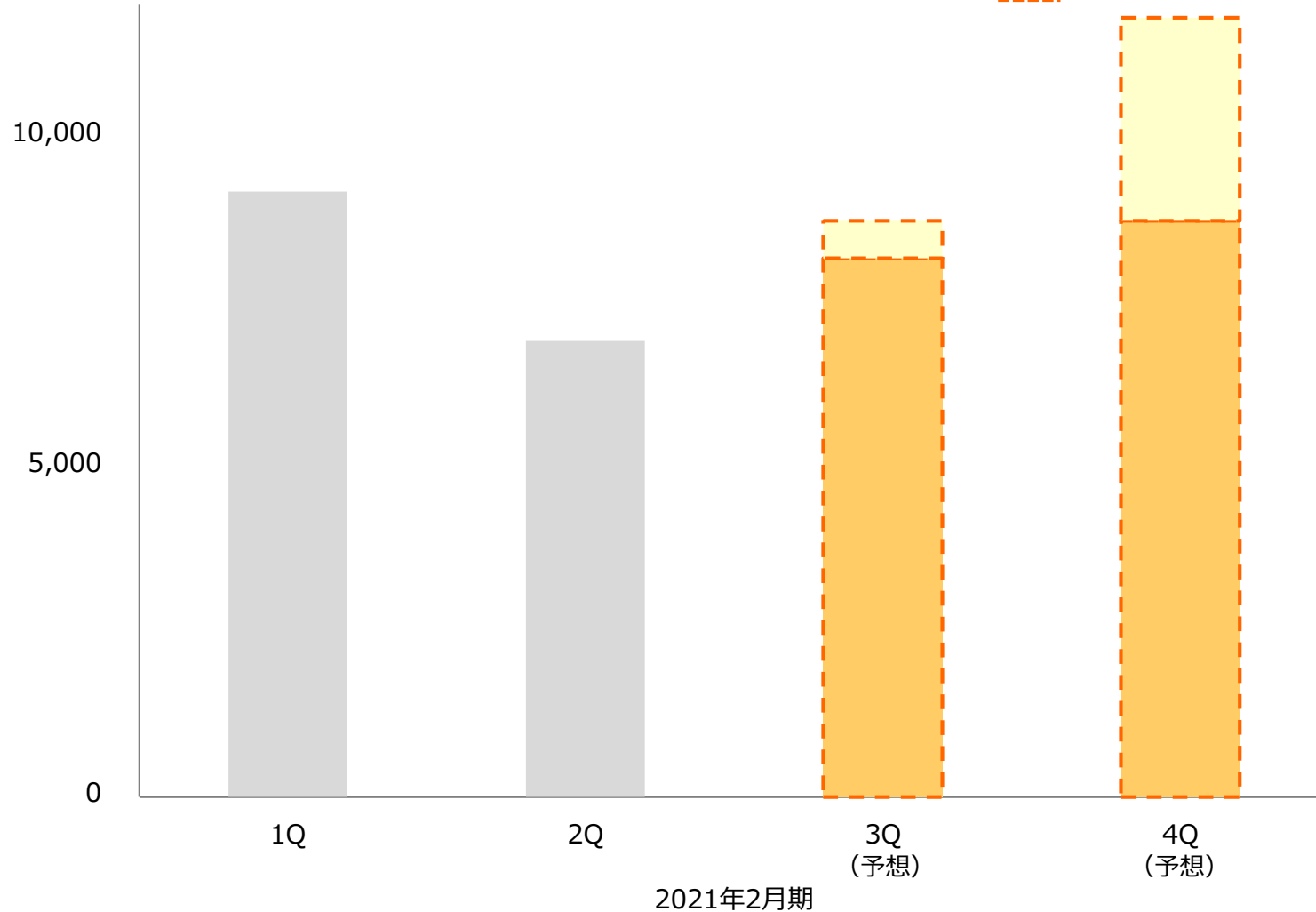
	2020年2月期 実績		2021年2月期 予想	
	金額		金額	前年比増減率
売上高	-		32,900~36,600	-
営業利益	-		7,100~9,500	-
経常利益	-		6,600~9,000	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-		4,500~6,200	-

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3四半期より連結決算に移行

(2) 2021年2月期 通期業績予想③ 四半期売上高トレンド (予想)

■ 売上高推移 (実績+予想)

(百万円)



第3四半期以降も
引き続き売上高回復を想定

DIP Labor Force Solution Fund

- ・無限責任組合員 (GP) であるSBIインベストメントの豊富な投資経験とインキュベーション機能を活用し、案件発掘機能のさらなる強化及び投資検討プロセスの高度化を図る
- ・人材サービス事業／AI・RPA事業との将来的なシナジー創出やSDGsへの取り組みを強化する新規事業開発を推進
- ・関連会社2社への当社出資分 (約11億円) を2020年10月に移管※ (出資上限90億円)

本ファンドの
連結子会社化に伴い
2021年2月期 第3四半期より
連結決算に移行

※他の関連会社等への既存出資の一部 (約25億円相当) についても移管を検討中

(3) CVCの設立② みんな電力株式会社への出資 (2020年10月)



▲ みんな電力株式会社Webサイトより

1. 商号	みんな電力株式会社
2. 代表者	代表取締役 大石英司
3. 所在地	東京都世田谷区三軒茶屋2-11-22 サンタワーズセンタービル8F
4. 設立年月	2011年5月
5. 主な事業内容	再生可能エネルギー利用に関する開発、流通、コンサルティングなど
6. Webサイト	https://minden.co.jp/

- 電気代を支払う発電所を選べるなど「顔の見える電力™」事業を展開する、再エネ電源比率が業界トップレベルのエネルギー・イノベーション・ベンチャーへの出資を実施
- 社員総会（P29）で社員が一丸となりSDGsを推進する重要性を再認識。その取り組みの一環として、「再生可能エネルギーの普及」に関し、自社事業との連携を視野に入れた本格的な検討を開始

2

人材サービス事業の進捗

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

(1) バイトル 2021年2月期 第2四半期営業実績①
 売上高が2020年5月を底に回復基調

■ 売上高 ※バイトル売上高にはバイトルNEXT売上高を含む

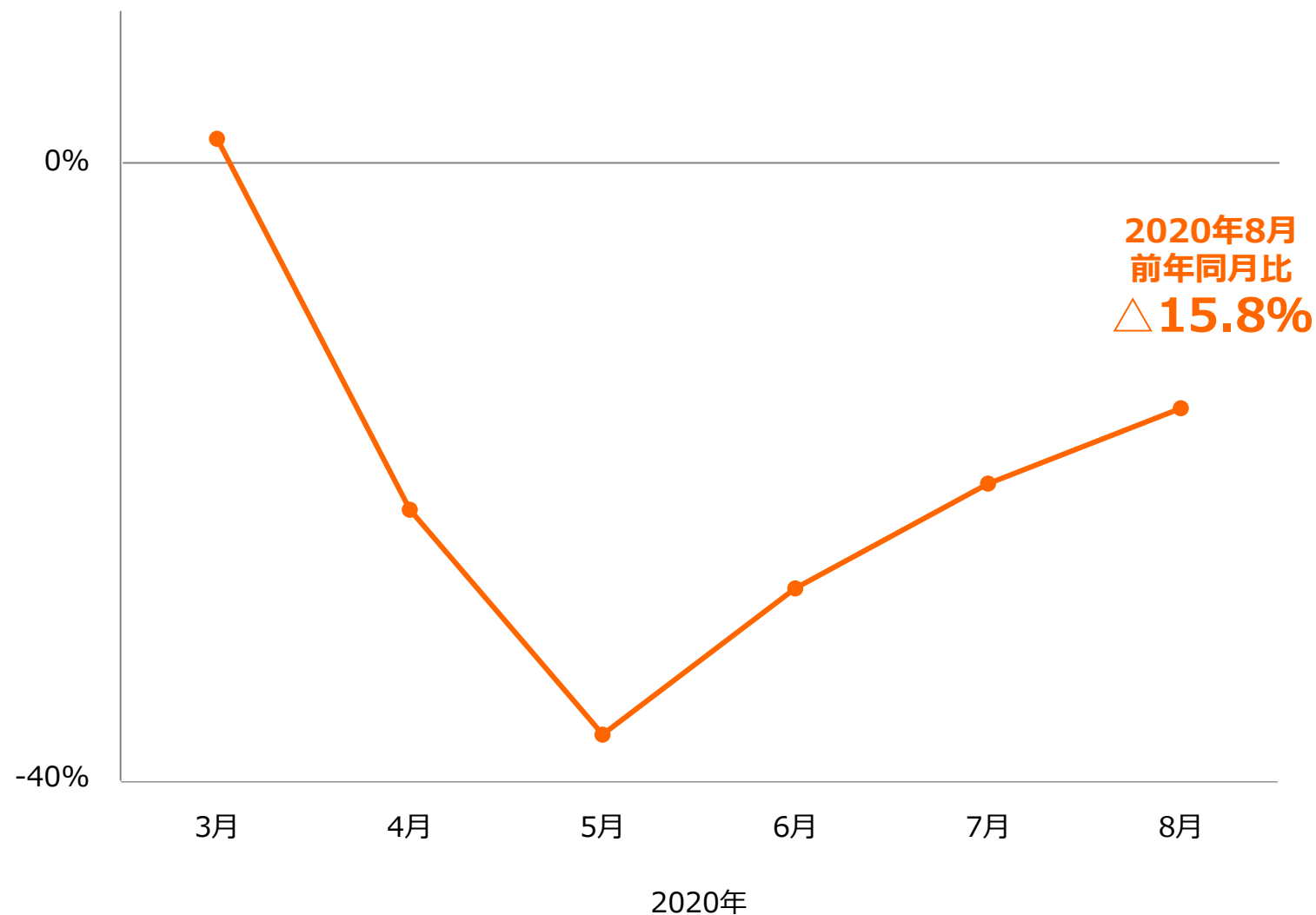
(百万円)

	2020年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
バイトル	8,603	5,256	△3,347	△38.9%
うち バイトルNEXT	1,377	854	△522	△37.9%

- ・ 飲食・小売領域における回復は緩やかな一方、エッセンシャルワーカー領域（医療・介護等）が伸長

■ 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

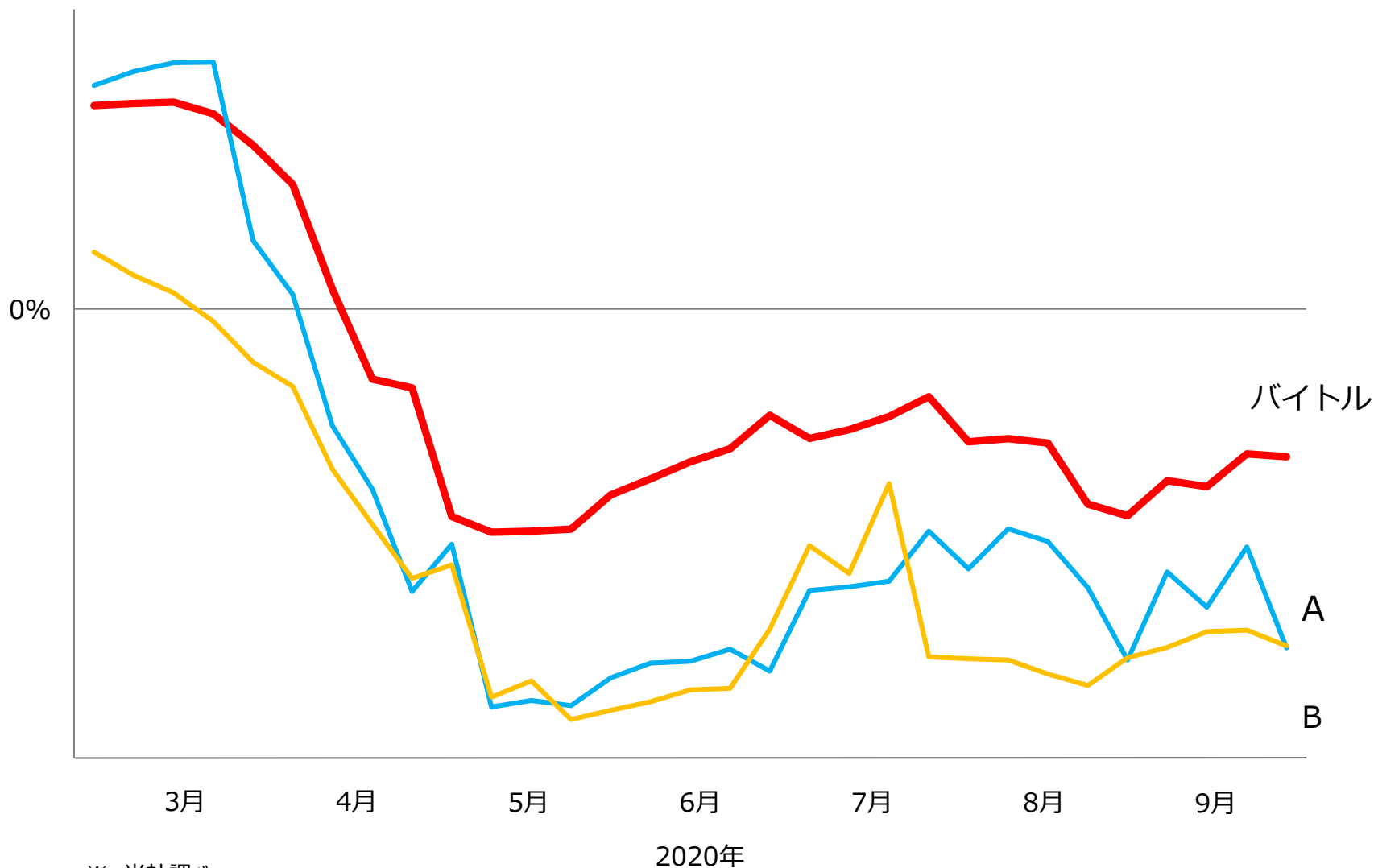


第2四半期は
契約社数拡大を重点的に推進

(ご参考)

各媒体における求人広告掲載案件数増減率

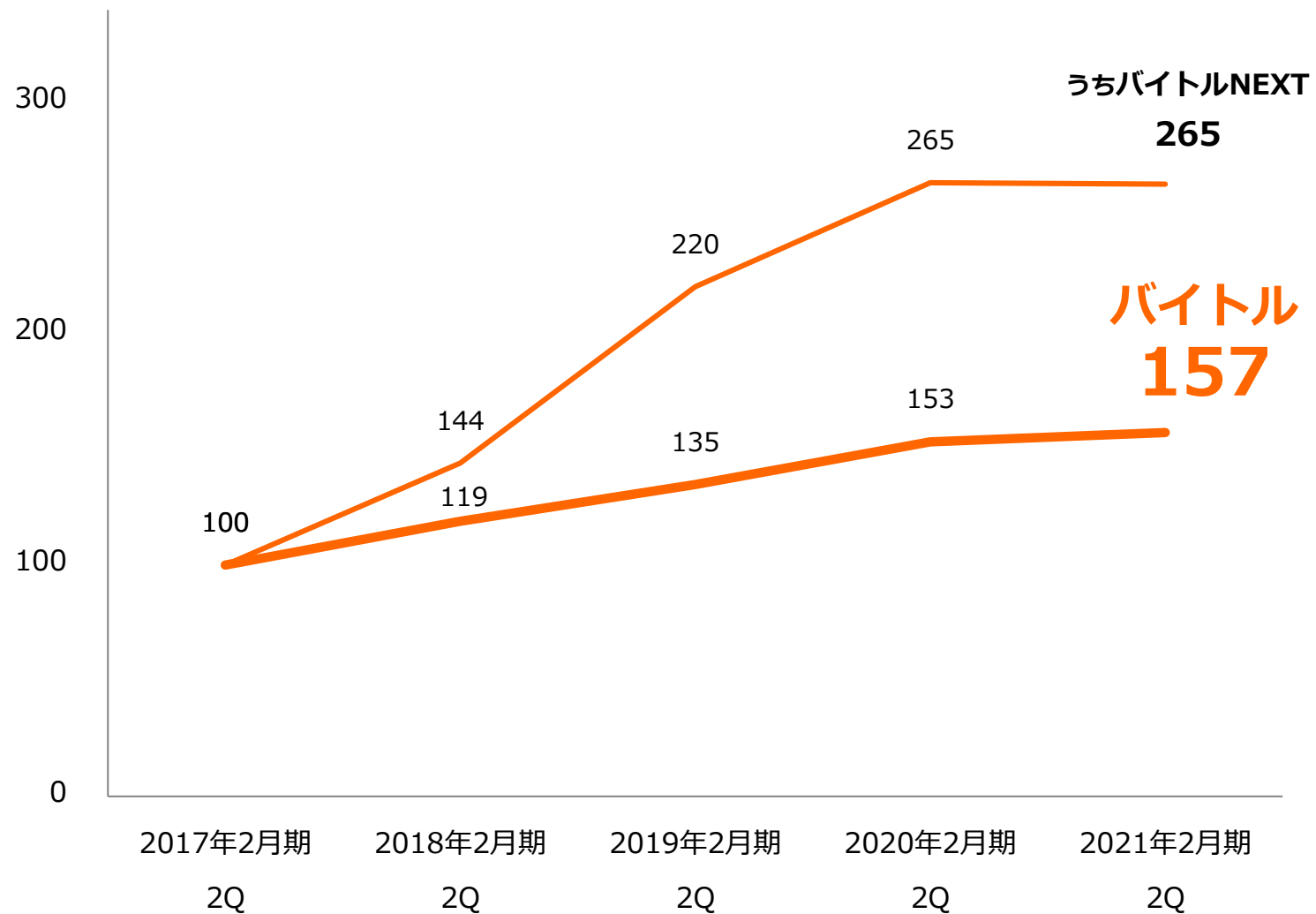
■ 各媒体における求人広告掲載案件数増減率 前年同月比推移※



※ 当社調べ

■ 応募数推移 (2017年2月期2Q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2四半期営業実績①
 売上高が2020年5月を底に回復基調

■ 売上高

(百万円)

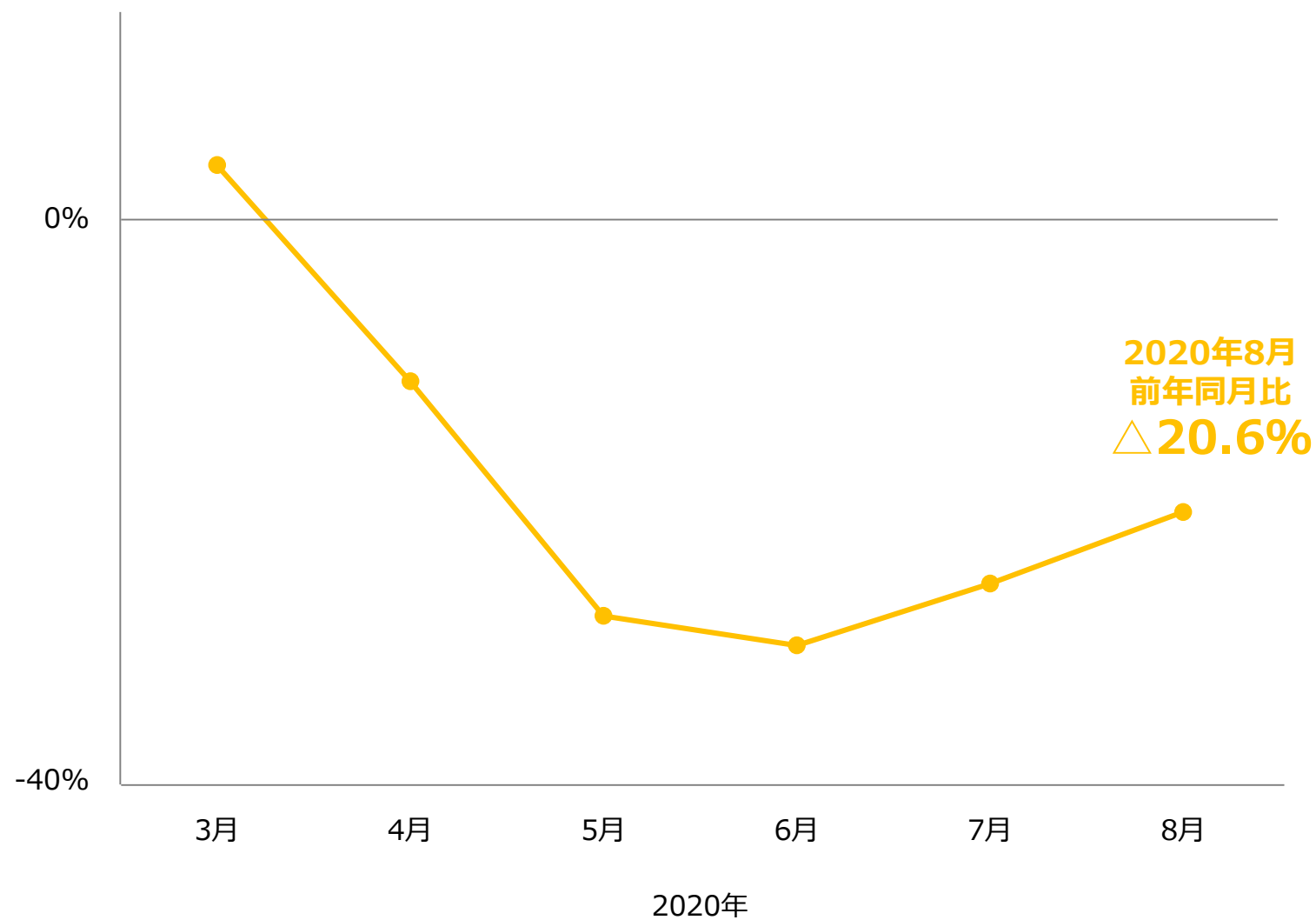
	2020年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
はたらこねっと	1,866	1,144	△722	△38.7%
うち 派遣	1,568	943	△625	△39.9%
うち 直雇用	298	201	△97	△32.5%

- ・ バイトル同様、エッセンシャルワーカー領域（医療・介護等）が伸長

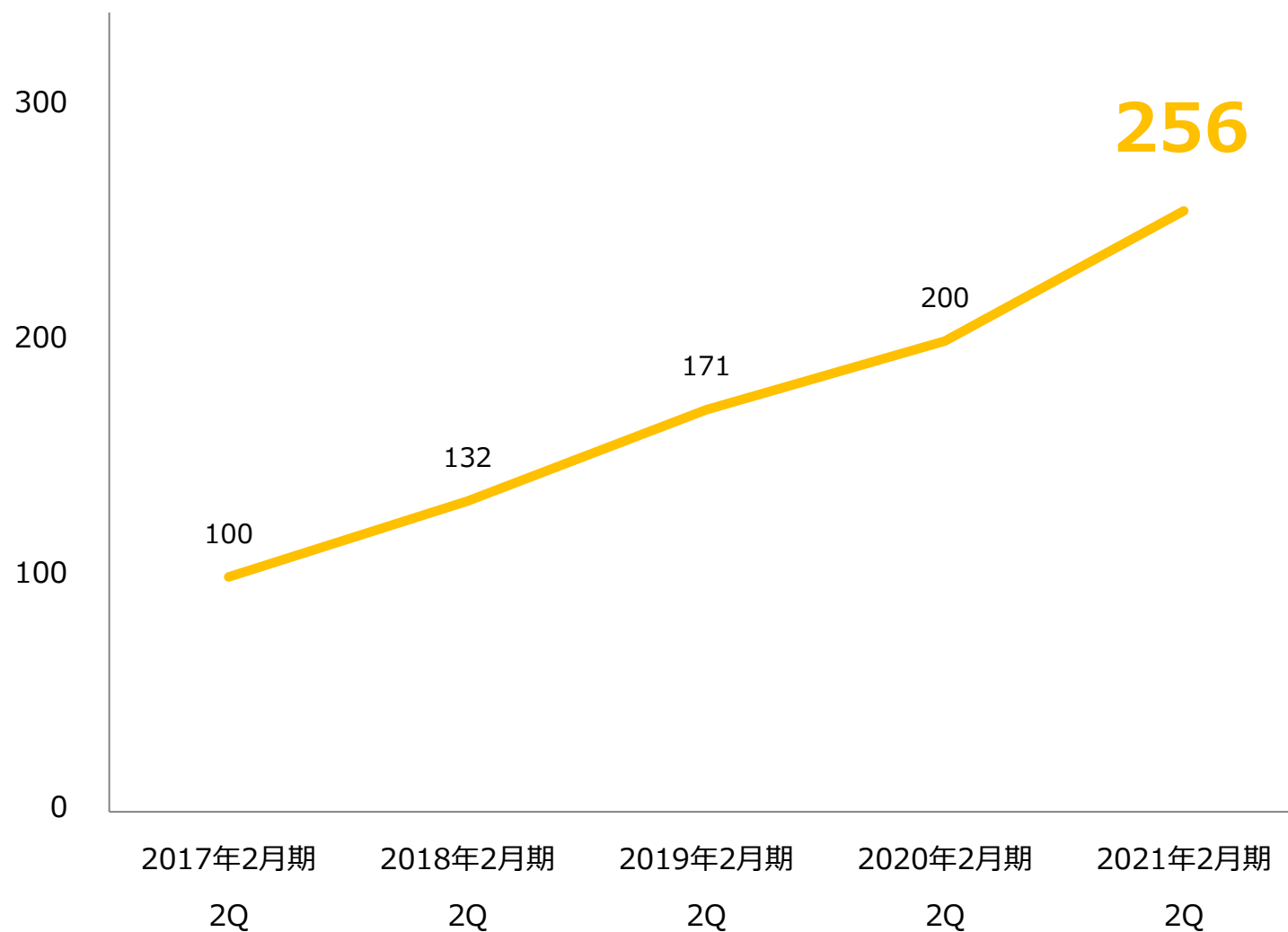
(注) 「はたらこねっと」はサービス開始以来、派遣会社が派遣社員の応募を集めるためのメディアの役割を果たしてまいりましたが、2017年より、派遣案件に加え一般の顧客企業による募集案件も掲載する総合サイトになりました。

■ 月間契約社数 前年同月比増減率推移

第2四半期は
契約社数拡大を重点的に推進



■ 応募数推移 (2017年2月期2Q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

自粛要請解除、Go Toイート／トラベル全国展開を捉えて、契約社数拡大を加速

→対面とオンラインを併用し、継続的かつ効率的に顧客接触を強化

2

求人広告サービス＋RPA商材による他社との差別化提案の推進

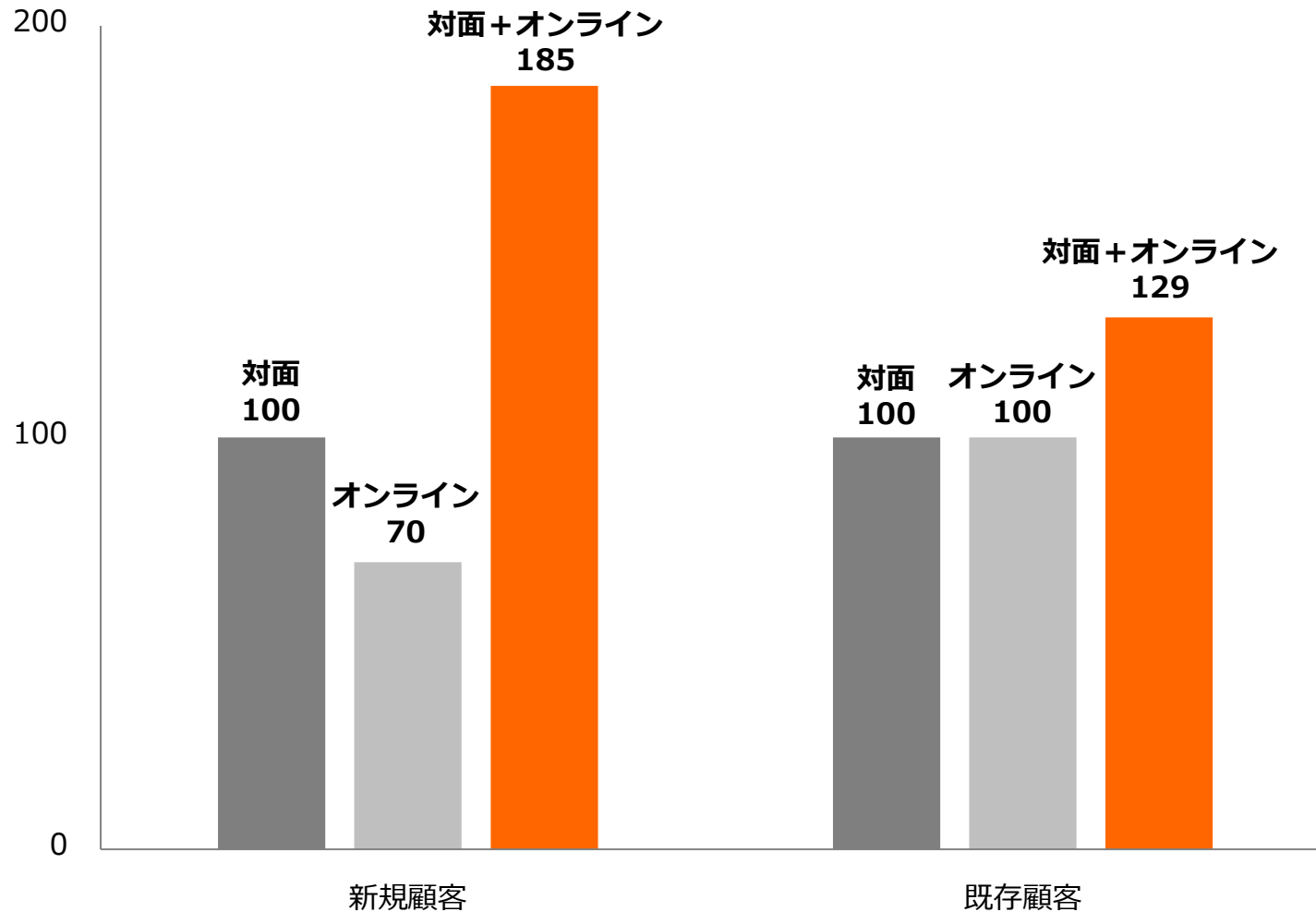
→顧客企業の困り込みと顧客単価アップを狙う

3

エッセンシャルワーカー領域へのさらなるアプローチ強化

→エッセンシャルワーカー領域（医療・介護等）向け商品の投下や、
第2四半期に蓄積されたノウハウを活用し、営業をさらに強化

■ 2021年2月期第2四半期 顧客企業への接触方法別受注率（対面を100とした場合）



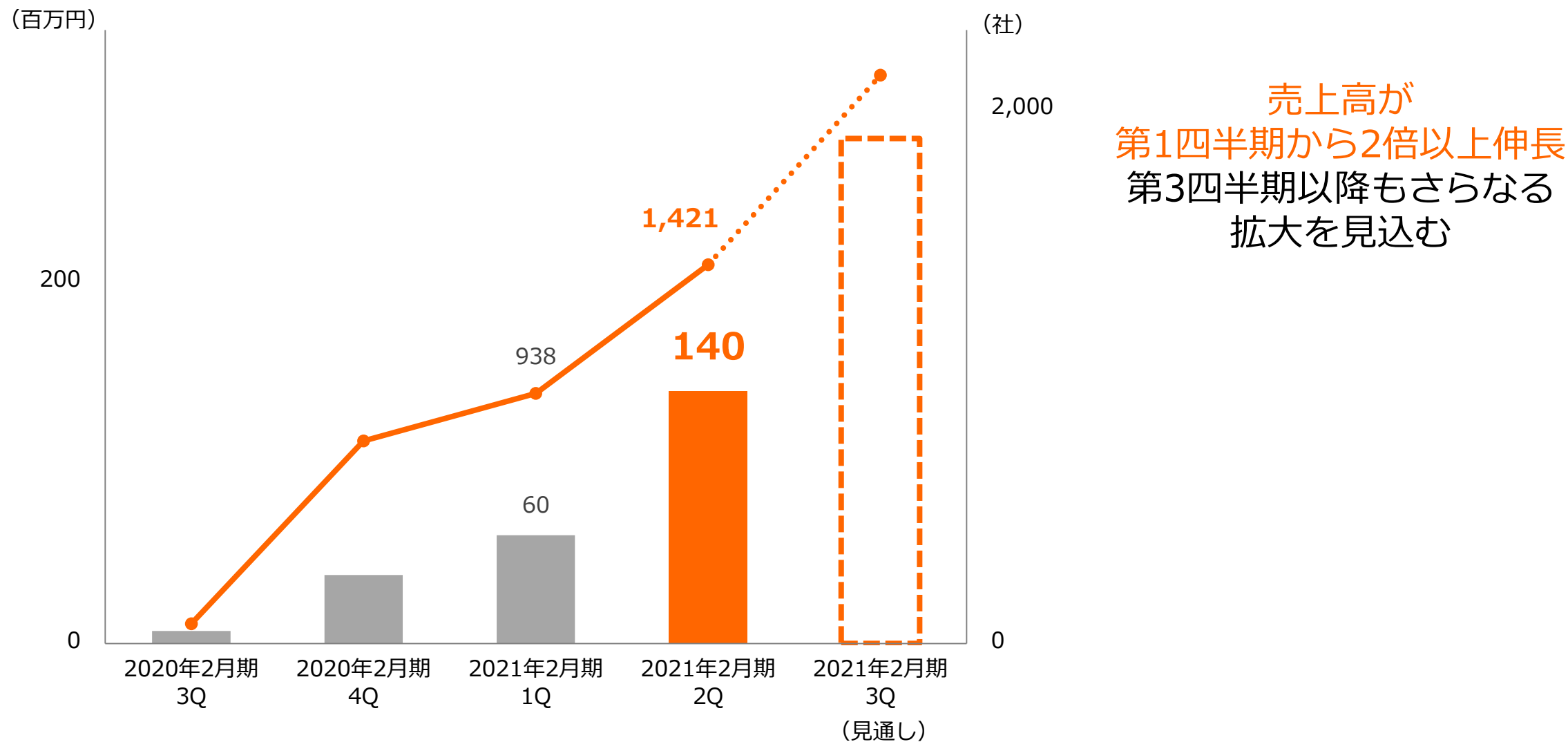
- ・ 対面+オンラインの併用により高い受注率を狙う
- ・ 対面/オンラインの組合せ方をより洗練させ、さらなる受注率向上による契約社数拡大を狙う

3

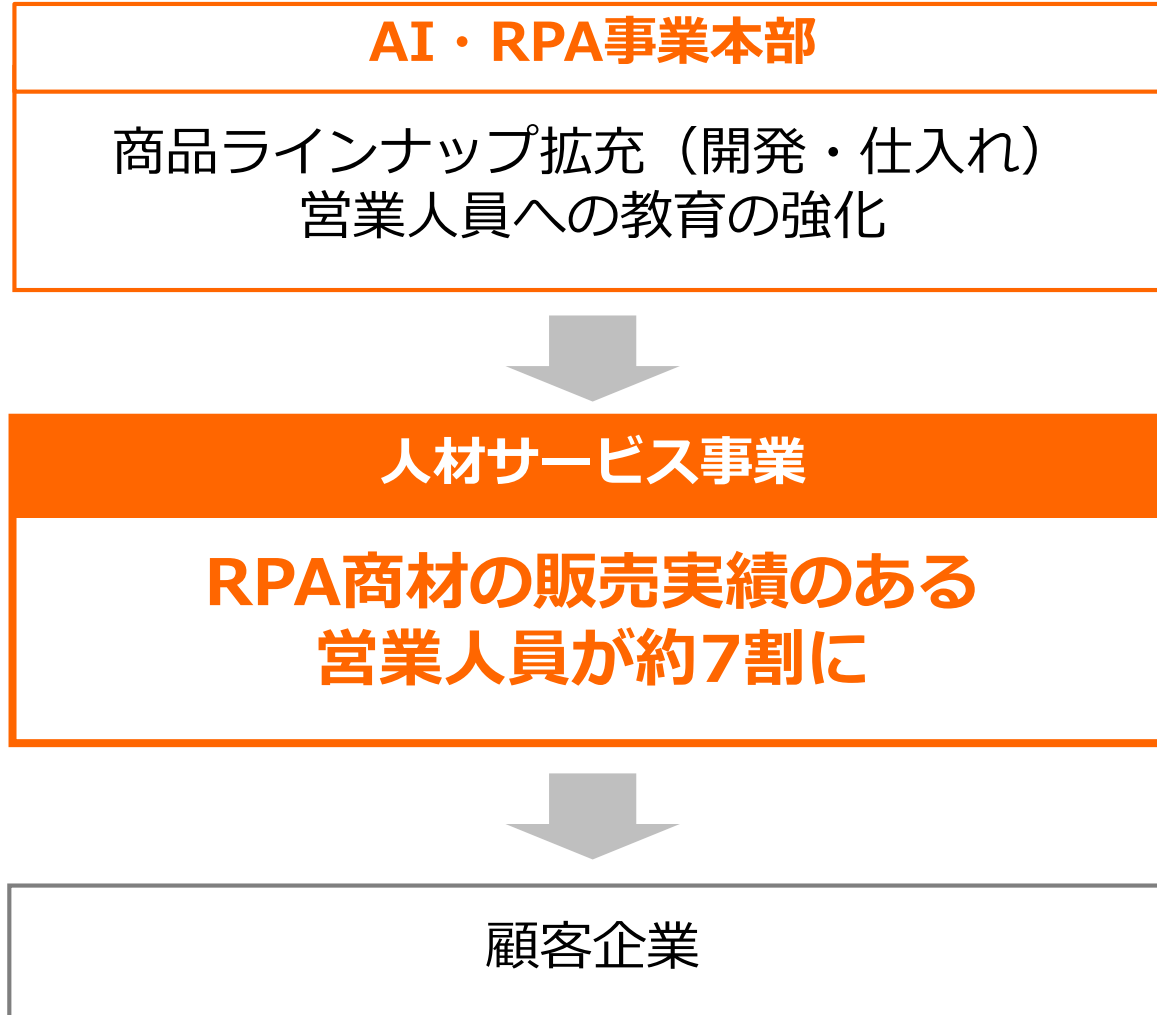
AI・RPA事業の取り組み

- (1) 2021年2月期 第2四半期営業実績
- (2) AI・RPA事業における取り組み

■ 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



RPA教育が奏功し
人材サービス事業の営業人員による
RPAサービス販売が伸長
さらなる事業拡大を目指す

【営業強化に向けた取り組み例】

- ・面接ロボットの長期割等の柔軟な価格戦略
- ・未販売者向けのRPA販売研修
- ・営業チームごとの勉強会

AI.Acceleratorで培ったテクノロジー企業とのパイプ等を活用し仕入れ販売からスタート
販売見込みが立ったRPA商品をOEM※化

セールス/バックオフィスパック

営業・労務業務の効率化をサポート

- ・マーケティングオートメーション
- ・顧客開拓営業プラットフォーム
- ・タイムカードBPO
- ・人材派遣一括管理システム
- ・応募アラート

ホームページ（集客）

自社と採用ホームページの
制作・管理・運用サービス

入退社管理

- ・労務管理クラウド
- ・従業員情報の一元管理

配送支援

ルート配送人員引継ぎ用AI

ネット通販支援

ECサイト一元管理 + 在庫管理

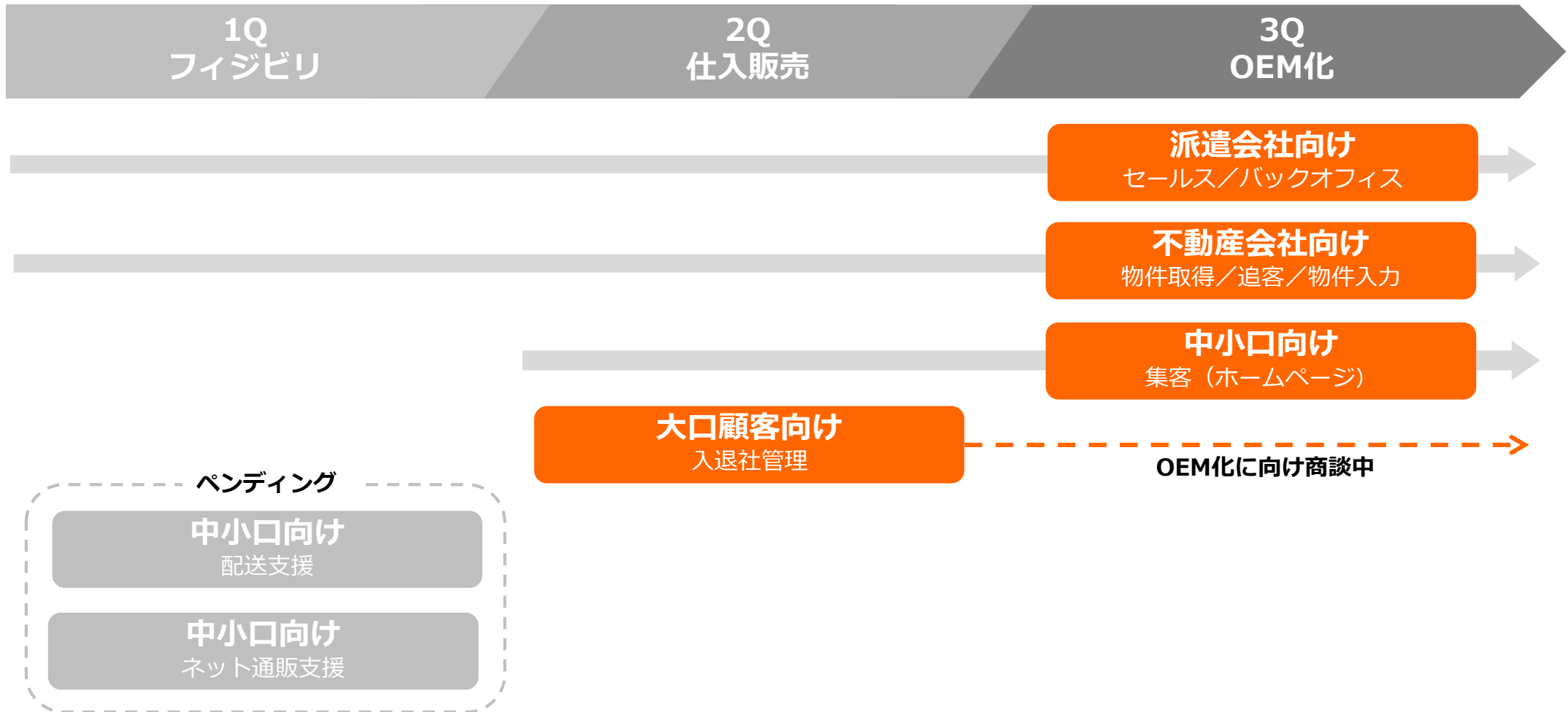


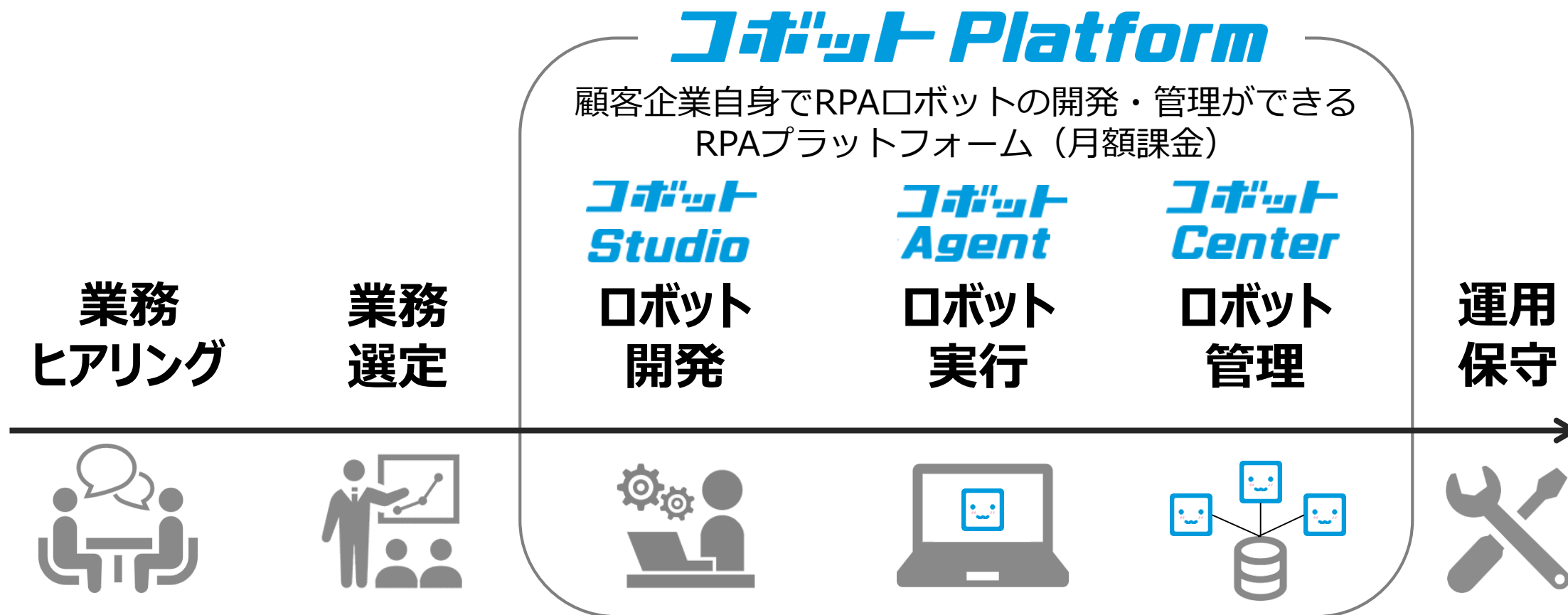
RPAによる
データ連携



※OEM契約の締結により、他社製品の当社コボットブランドでの販売や当社要望による商品設計等が可能

業種ごとのニーズに応じたストック商品を拡充
OEM化により、当社顧客ニーズにあわせた商品設計を行い利用拡大を図る





導入後はライセンス提供を通じてストック収益化

(注) 導入時は必要に応じてRPAコンサルティングサービスを提供 (初期費用)

RPA導入における課題	コボット Platform
導入予算	リーズナブルな価格（月額課金） と高い拡張性
サポート	導入から保守まで 一貫したサポート体制
自社運用	ポータルやE-ラーニング等 運用支援が充実



企業価値向上に向けた取り組み



▲ 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

全社員参加型 中期経営戦略

Labor force solution company

DIP2025

決勝大会



▲ 社長賞授与の様子

- 社員総会后行われた一次予選には社員の半数に当たる**1,194名**がエントリー
- 予選を勝ち抜いた社員代表2名と執行役員10名による決勝大会を開催
- 上記の提言・アイデアをふまえ、企業ビジョン“Labor force solution company”の実現に向け、中期経営戦略策定に着手



▲ プレゼンの様子



▲ 1,204名の中から見事Top5入りを果たした受賞者と当社役員

5

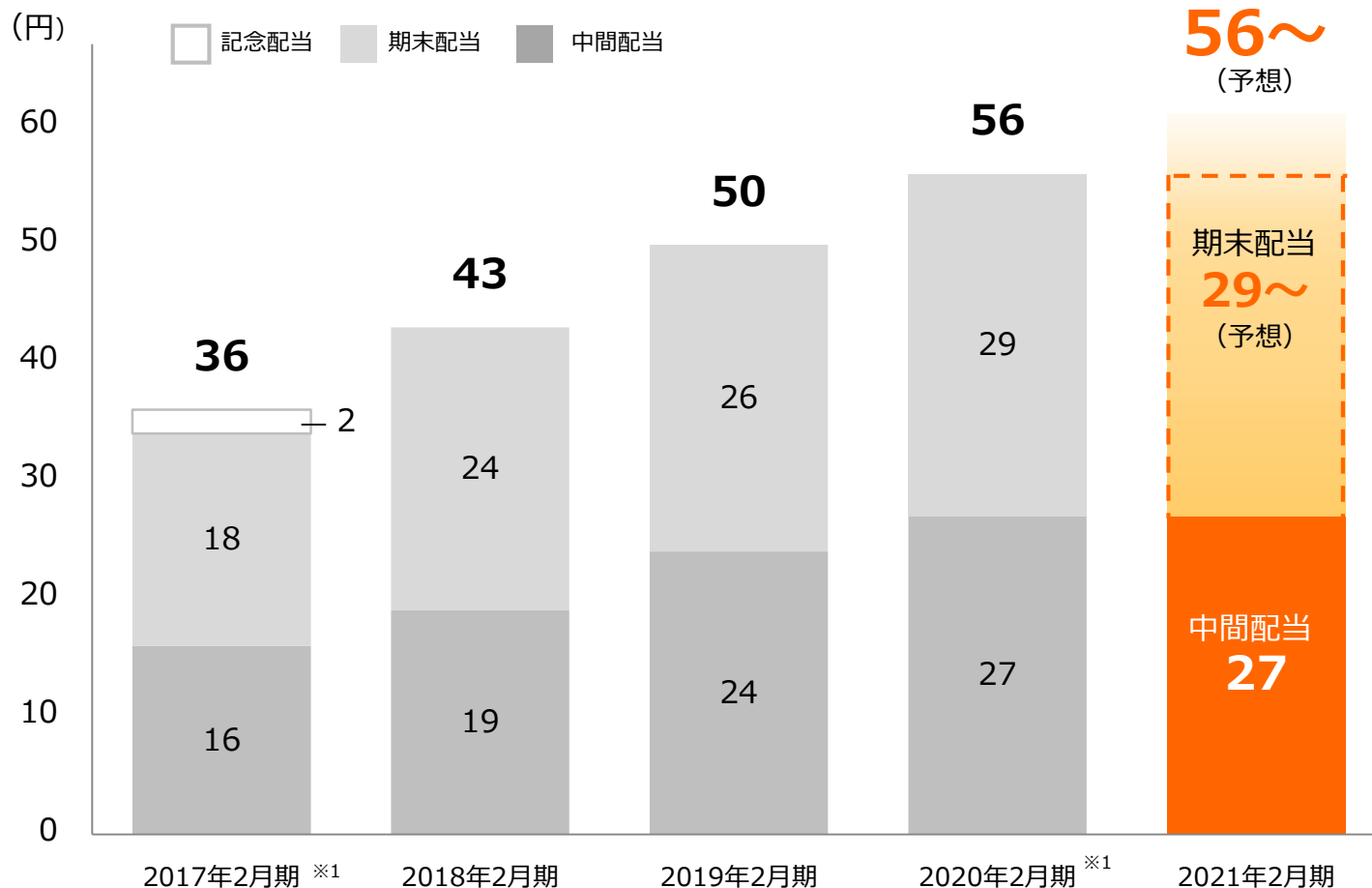
株主還元

新たな配当方針を決定

配当性向の目安を **30%→50%** へ引き上げ

- 株主の皆様への利益還元は、経営の重要な課題の一つ
- 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】
2020年2月期 一株当たり配当額を考慮しつつ新たな配当方針に基づき決定

- **中間：27円**
(配当性向53.1%※2)
- **期末：29円以上 (予想)**
(配当性向50%を目安。ただし、その額が29円を下回る場合は、前期同額の29円とする)

配当性向 (通期)	2017年2月期 ※1	2018年2月期	2019年2月期	2020年2月期 ※1	2021年2月期
	32.4%	31.8%	31.1%	30.5%	50%目安

※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	2,171名（2020年8月31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2四半期 個別業績①
貸借対照表

(百万円)

	2020年2月期末 (2020年2月29日)	2021年2月期 第2四半期末 (2020年8月31日)	増減額
資産	41,114	38,165	△2,948
流動資産	25,446	12,820	△12,626
固定資産	15,667	25,345	+9,677
有形固定資産	1,878	1,808	△69
無形固定資産	5,244	5,911	+667
投資その他の資産	8,545	17,624※	+9,079
負債	9,601	5,236	△4,365
流動負債	8,565	4,127	△4,438
固定負債	1,035	1,108	+72
純資産	31,512	32,929	+1,416
資本金	1,085	1,085	-
資本剰余金	2,194	3,194	+1,000
利益剰余金	31,431	32,564	+1,133
自己株式	△4,125	△2,292	+1,832
評価換算差額等	△19	△2,467	△2,447
新株予約権	946	844	△101

※流動性の高い有価証券約58億円が含まれています。

(2) 2021年2月期 第2四半期 個別業績②

損益計算書

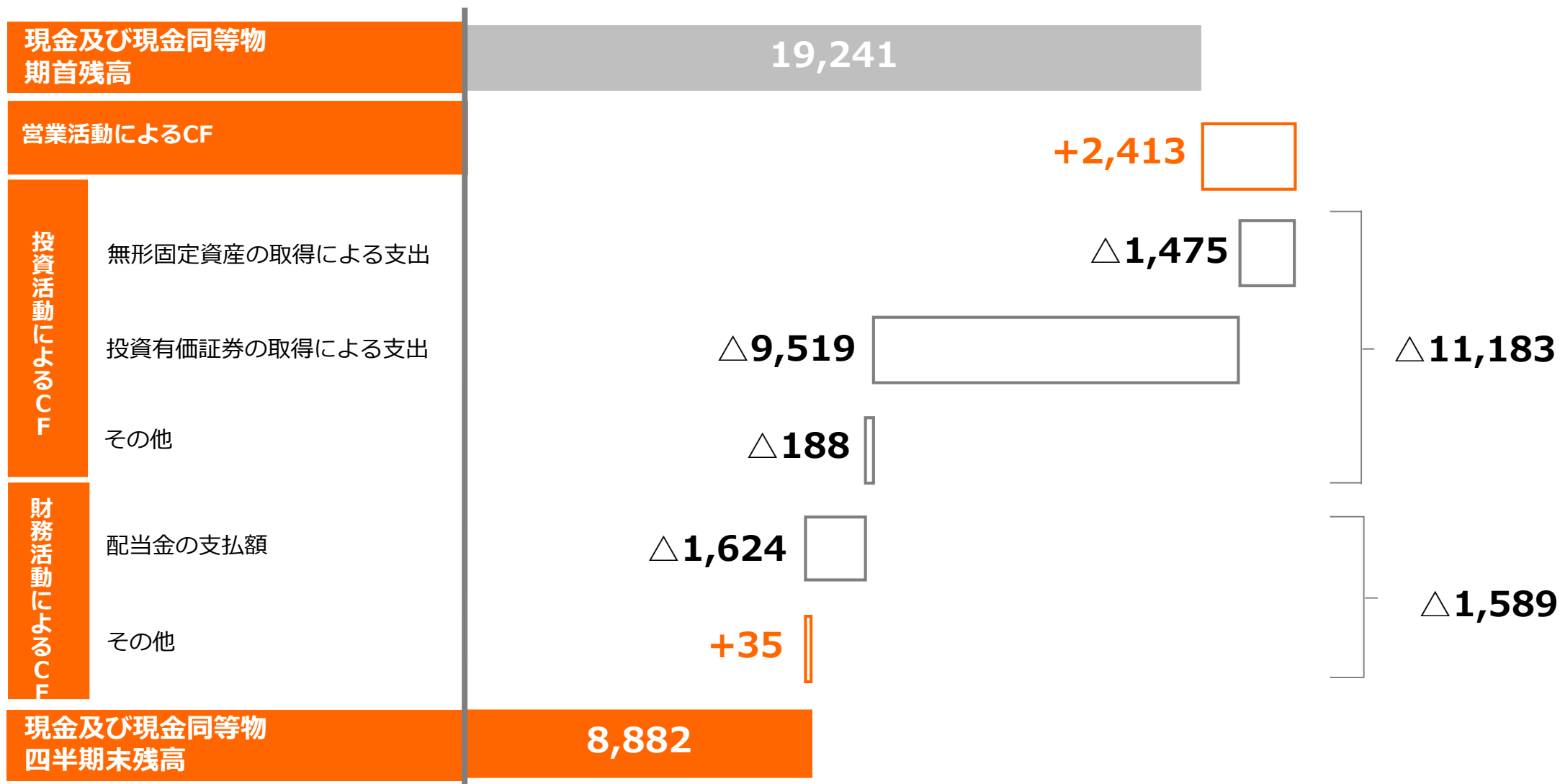
(百万円)

	2020年2月期 第2四半期		2021年2月期 第2四半期		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	10,813	100.0%	6,906	100.0%	△3,907	△36.1%
売上原価	737	6.8%	756	11.0%	+19	+2.7%
売上総利益	10,076	93.2%	6,149	89.0%	△3,927	△39.0%
販売費及び一般管理費	6,602	61.1%	5,210	75.5%	△1,391	△21.1%
人件費 ※	3,009	27.8%	3,271	47.4%	+261	+8.7%
広告宣伝費・販売促進費	2,626	24.3%	956	13.8%	△1,670	△63.6%
地代家賃	264	2.4%	290	4.2%	+25	+9.7%
その他	702	6.5%	693	10.0%	△9	△1.3%
営業利益	3,473	32.1%	938	13.6%	△2,535	△73.0%
経常利益	3,481	32.2%	937	13.6%	△2,543	△73.1%
四半期純利益	2,328	21.5%	829	12.0%	△1,498	△64.4%

※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2四半期 個別業績③
 キャッシュ・フロー計算書 (2020年3月～8月)

(百万円)



(2) 2021年2月期 第2四半期 個別業績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	6,765	140	6,906	—	6,906
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—
計	6,765	140	6,906	—	6,906
セグメント利益又は損失 (△)	2,091	△181	1,910	△972	938

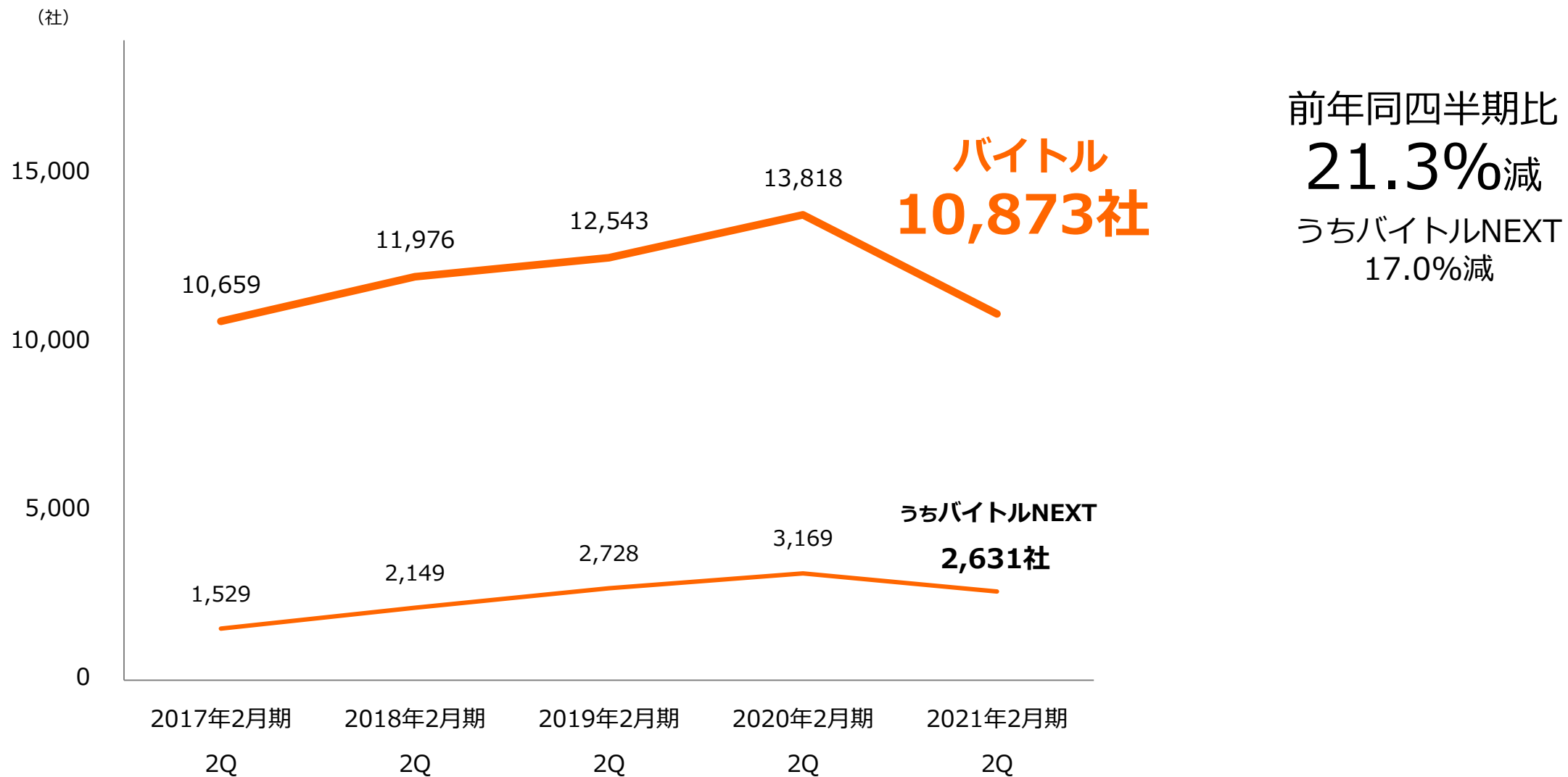
※1 セグメント利益又は損失 (△) の調整額△972百万円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。
全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

※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。

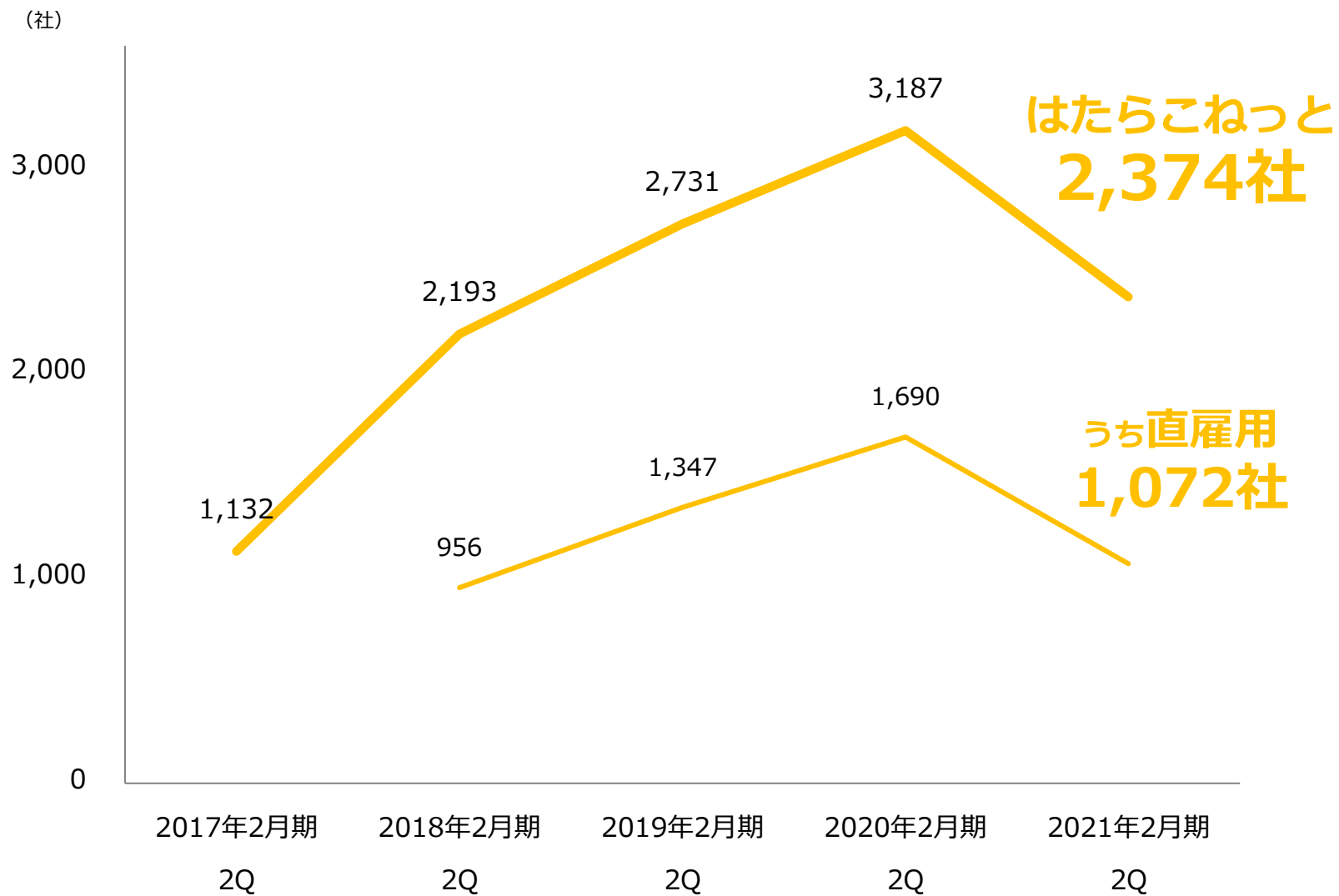
(3) 2021年2月期 第2四半期 営業実績①

バイトル 月間契約社数

■ 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



■ 月間契約社数（四半期平均）推移



前年同四半期比
25.5%減

うち直雇用
36.6%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2四半期 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	42.3%減
3大都市圏 郊外	約1,000億円 10~20%	34.4%減
地方	約600億円 10%未満	31.1%減

※1 当社推計（新型コロナウイルス感染拡大前）

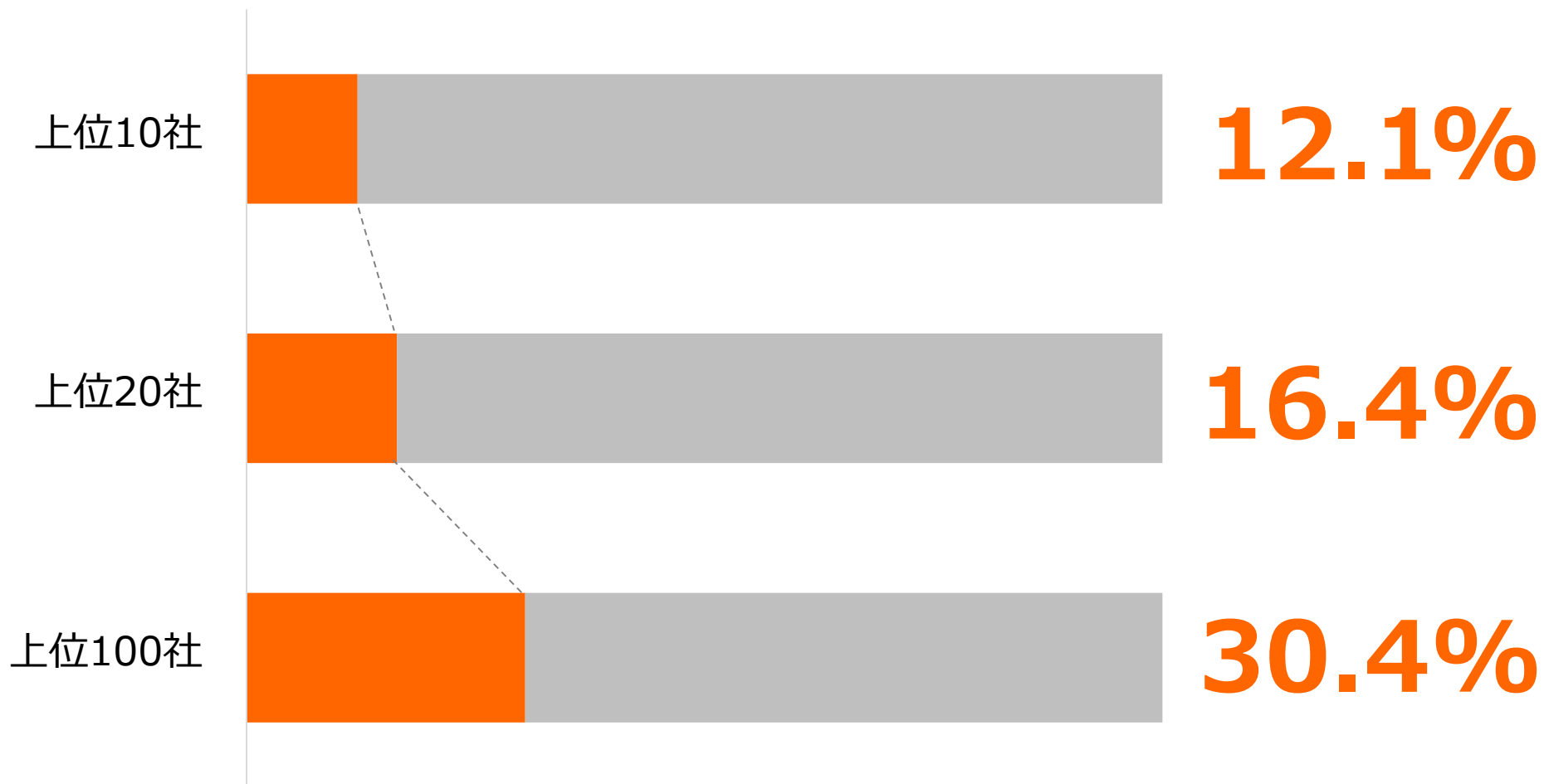
※2 人材サービス事業全体

・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2四半期）



※売上依存度：上位顧客の売上高合計÷売上高

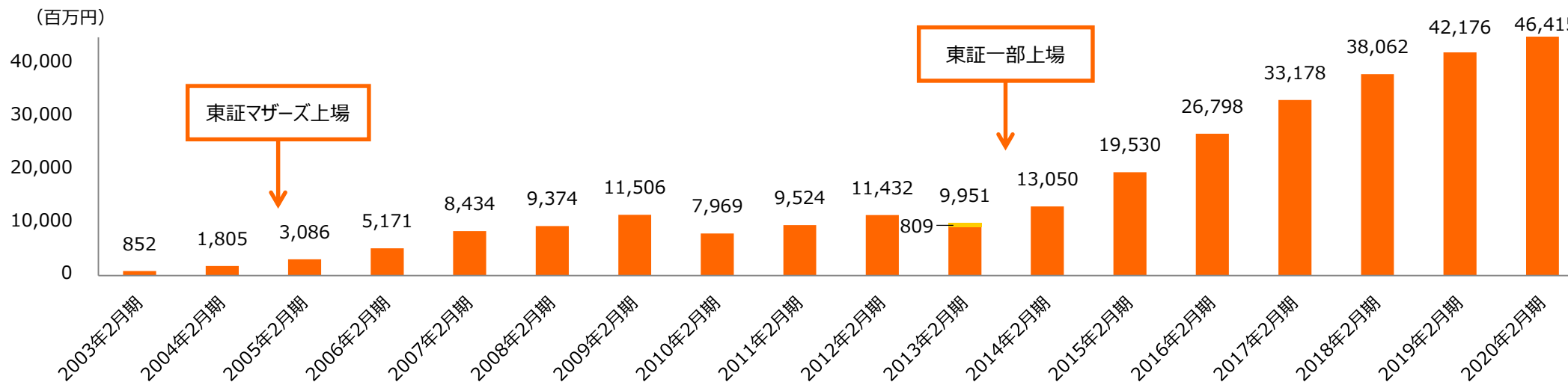
■ 売上高

(百万円)

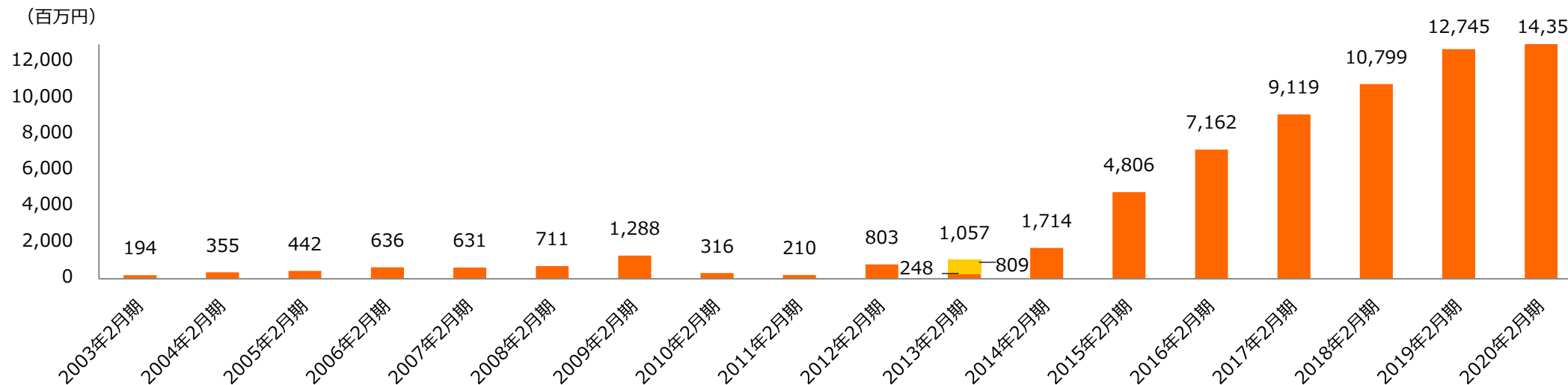
	2020年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年同四半期比	
	実績	実績	増減額	増減率
ナースではたらこ	340	362	+21	+6.4%

(4) 業績推移① 全社売上高・営業利益推移

■ 売上高推移

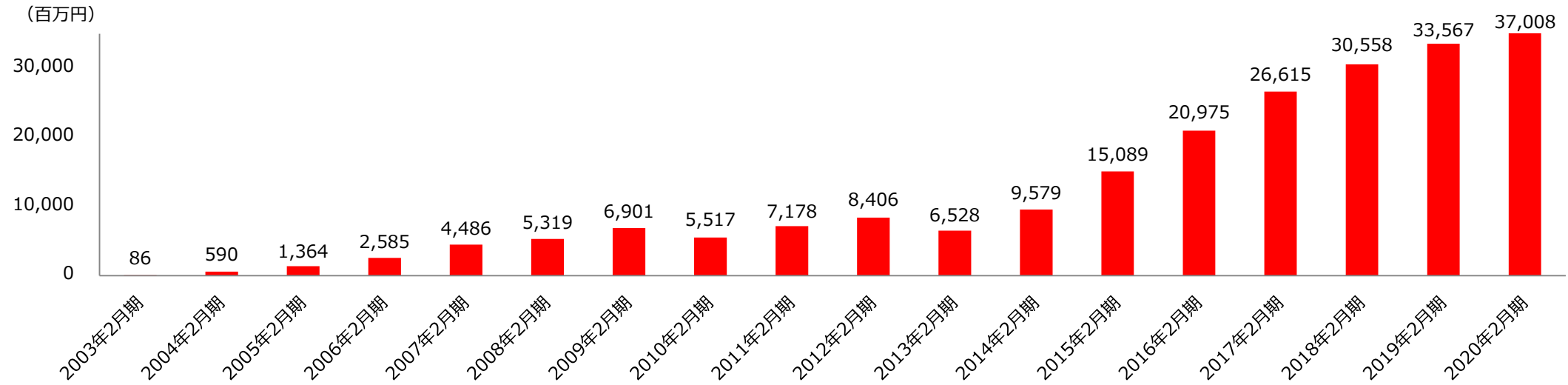


■ 営業利益推移

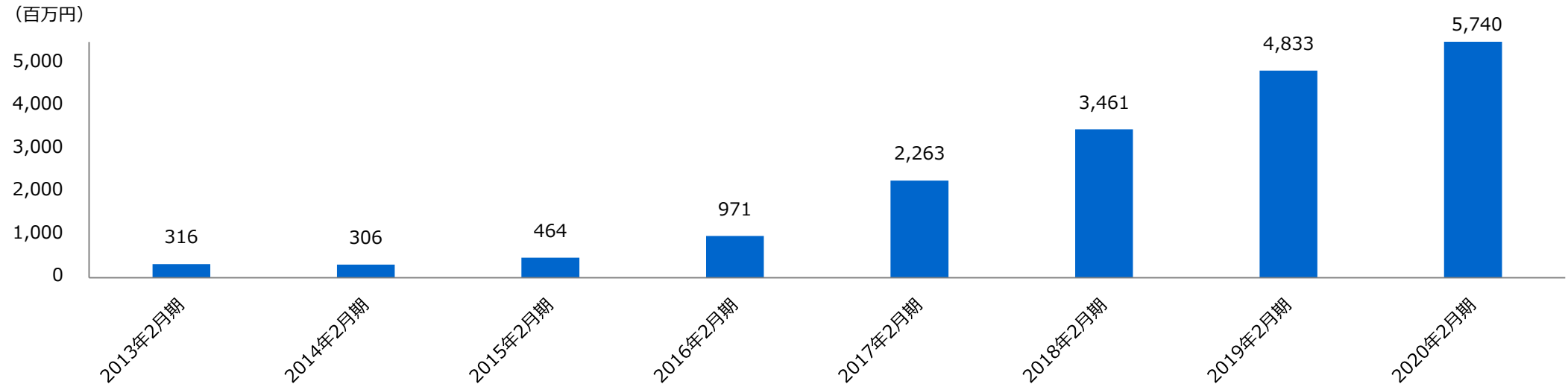


(4) 業績推移② 人材サービス事業 売上高推移

■ バイトル売上高推移 (バイトルNEXT売上高を含む)

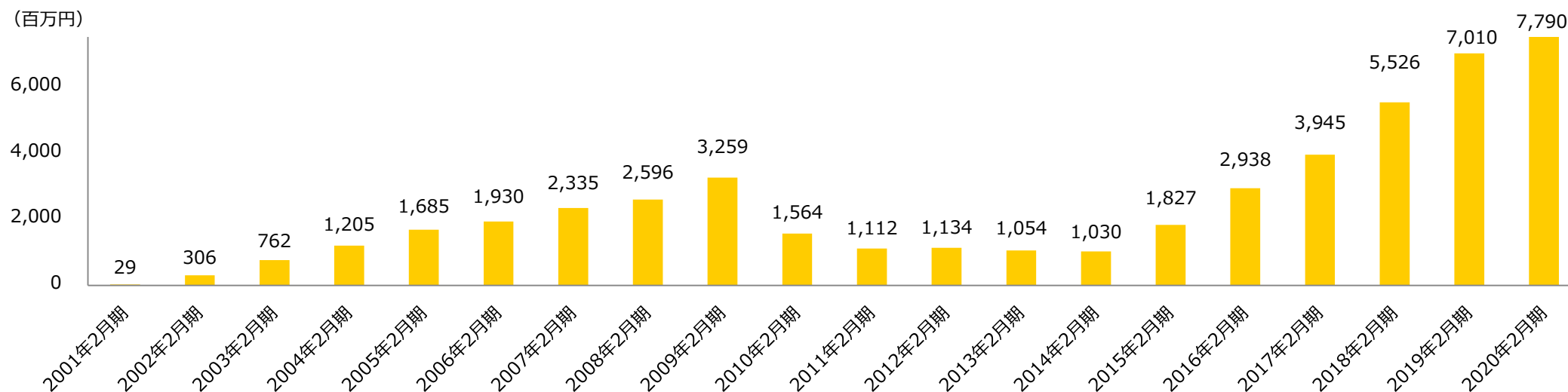


■ バイトルNEXT売上高推移



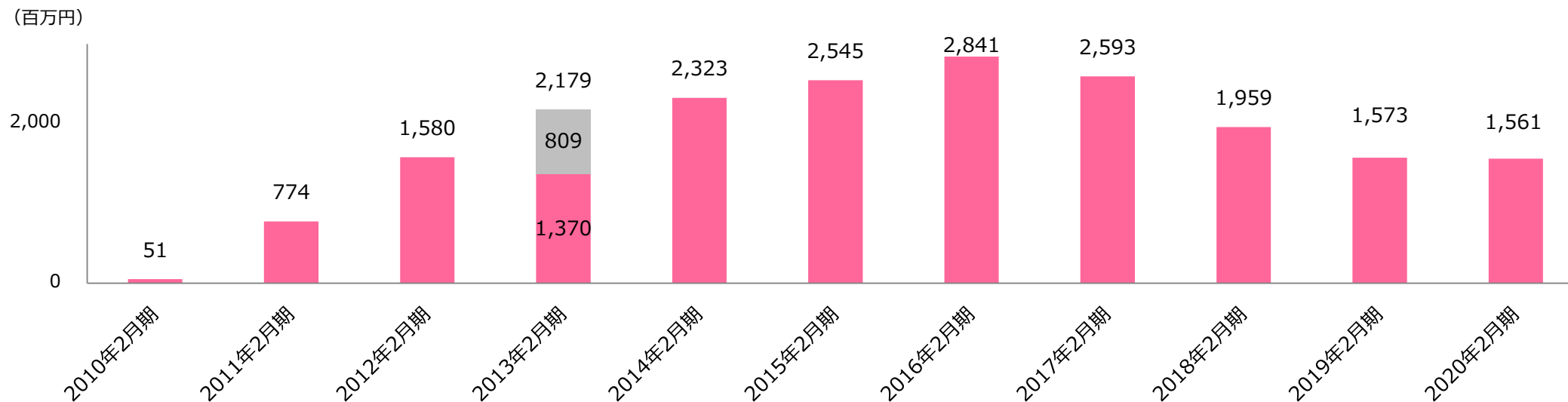
(4) 業績推移③ 人材サービス事業 売上高推移

■ はたらこねっと売上高推移

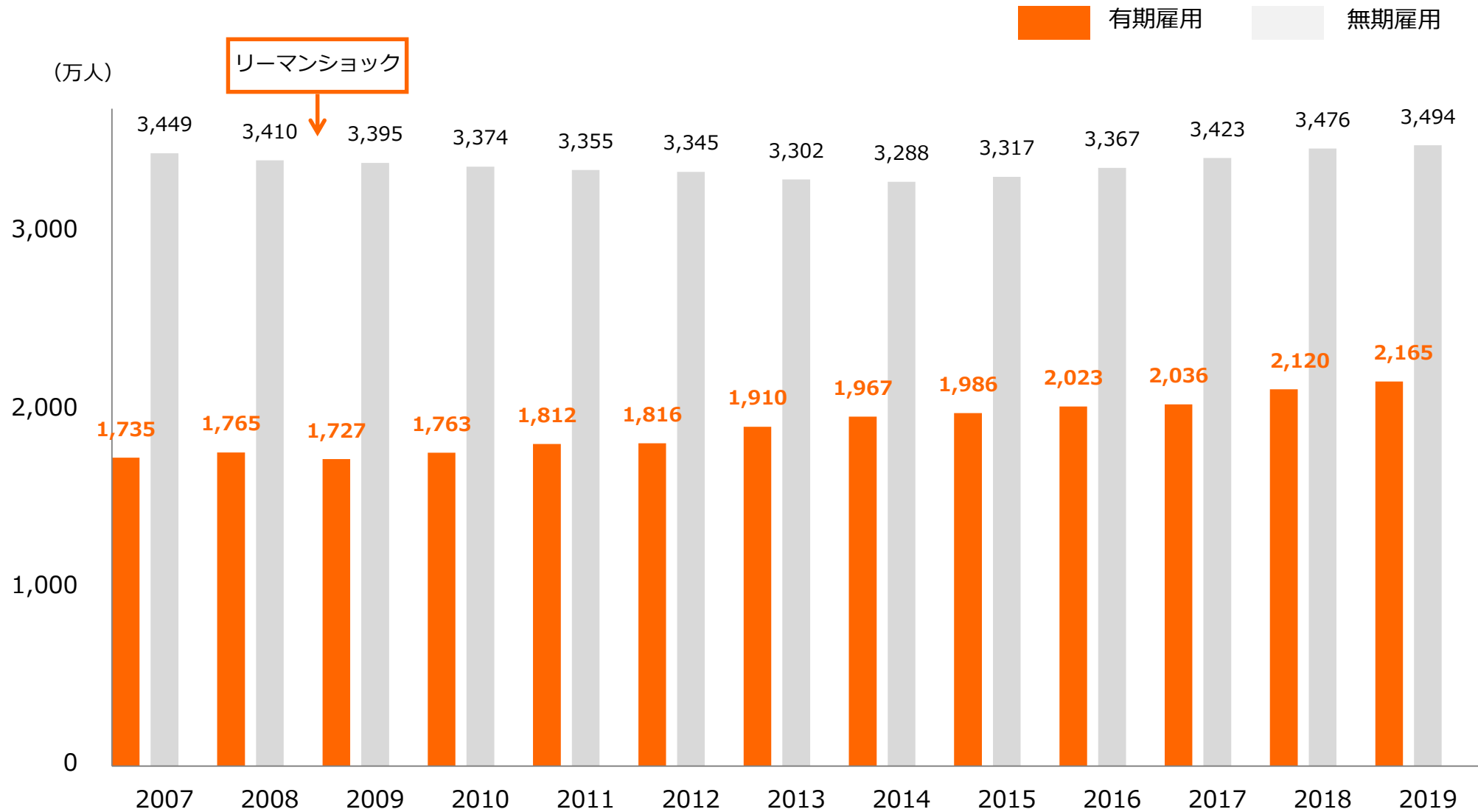


■ ナースではたらこ売上高推移

※ ■ ナースではたらこ売上認識時点変更による影響額

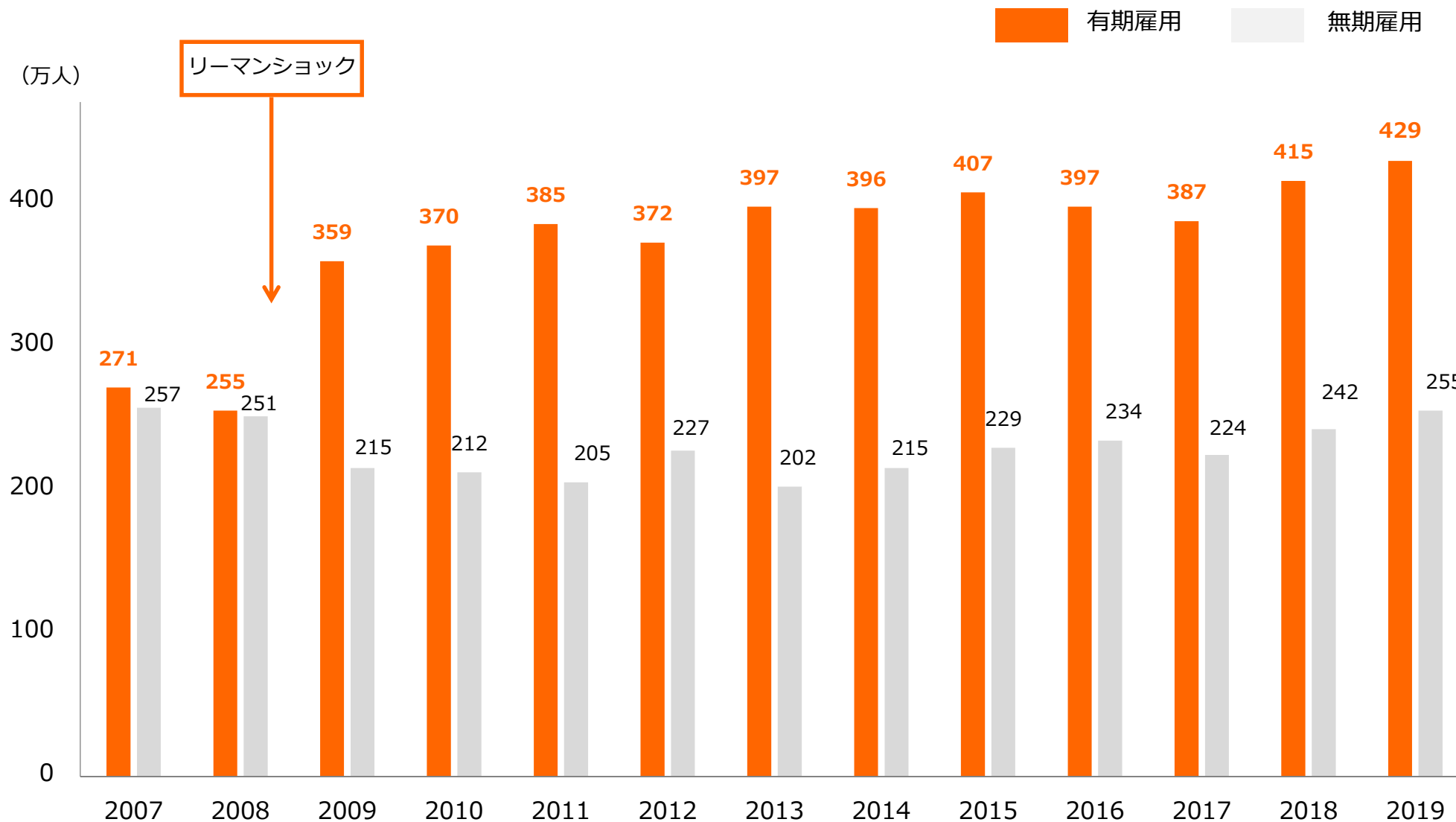


(5) 市場環境① 就業者数の推移



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

*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
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
3月29日	志村けんさん死去 新型コロナウイルスによる肺炎で
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で最多の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20日	夏の全国高校野球 戦後初の中止決定
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 政府 イベント・展示会制限「段階的緩和の目安」4段階を発表
6月 2日	初の「東京アラート」 都民に警戒呼びかけ
6月 8日	世界の感染者 24時間で最多の13万6,000人
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
6月29日	世界の死者50万人超

月日	出来事
7月 2日	東京都 107人の感染確認 100人超は2か月ぶり
7月 3日	国内の1日の感染者 2か月ぶりに200人超
7月 9日	東京都 224人の感染確認 200人超は約3か月ぶり 国内の1日の感染者300人超 (5月2日以来)
7月10日	国内の1日の感染者400人超 (4月24日以来)
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23日	東京都 366人感染確認 過去最多
7月27日	WHO「パンデミックは加速し続けている」
7月28日	国内の死者 1,000人超 (クルーズ船除く)
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要請を発表 (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」
8月28日	新型コロナ感染者への対応 ルールの見直し検討 政府が新型コロナ対策の新たな方針発表
9月11日	政府 イベント人数規制の制限緩和を発表 (9/19~)

(5) 市場環境④ 2020年9月以降、景気回復への期待



- 菅首相所信表明より：
「経済の再生は引き続き政権の最重要課題」
「集中的に改革をし、必要な投資を行い、再び強い経済を取り戻したい」
- Go Toイート／トラベル等、政府主導の経済回復に向けた取り組み強化
- 東京都における酒類提供の飲食店等への時短営業要請が解除（2020年9月15日）

出典：国土交通省 HP： <https://goto.jata-net.or.jp/>
農林水産省 HP： <https://gotoeat.maff.go.jp/>

(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

dip

バイトを守れ。

「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

ディップ株式会社
0120-000000

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

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



在宅ワーク・リモートワーク特集^{※2}

就業機会の減少により収入に影響のある方や、ご自身やご家族の感染などの理由で自宅待機を余儀なくされ出勤が困難になった方へ在宅・リモートでできる求人情報を提供



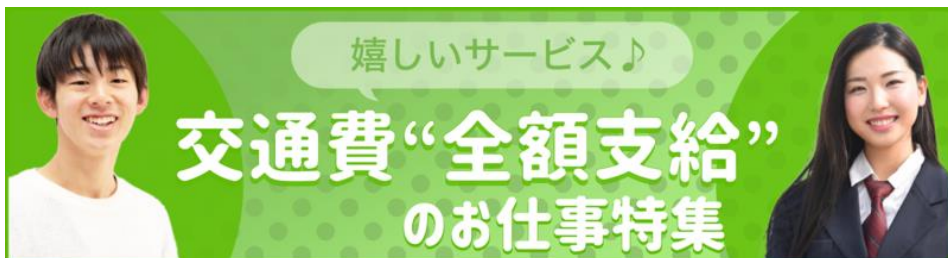
※1 2020年3月3日～4月30日

※2 2020年3月23日～6月7日

■ 現在実施中の取り組み事例

※1
交通費“全額支給”のお仕事特集

オンライン授業により通学していない学生を応援すべく、交通費全額支給の求人情報を集めた特設ページを開設



※2
プレ就活ならバイトル特集

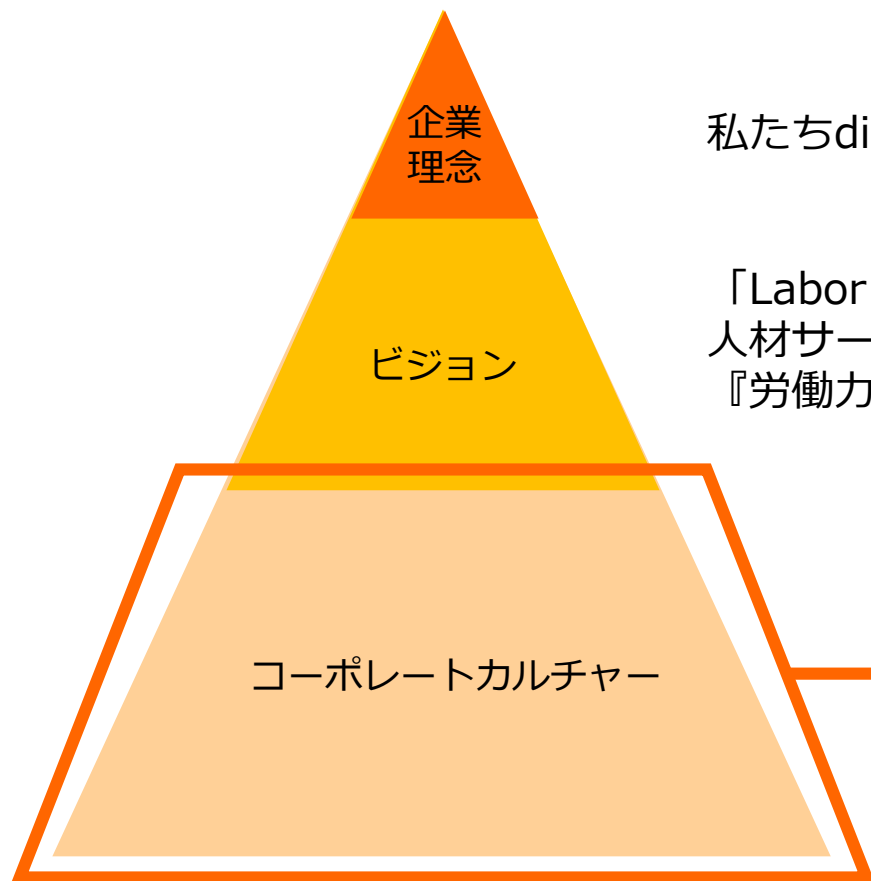
新卒採用に課題をもつ顧客企業及び、就活で不安を持つ学生を対象に「若年層に強い」バイトル独自の「しごと体験・職場見学機能」を活用した企画を実施



※1 2020年8月20日～ ※2 2020年7月6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」



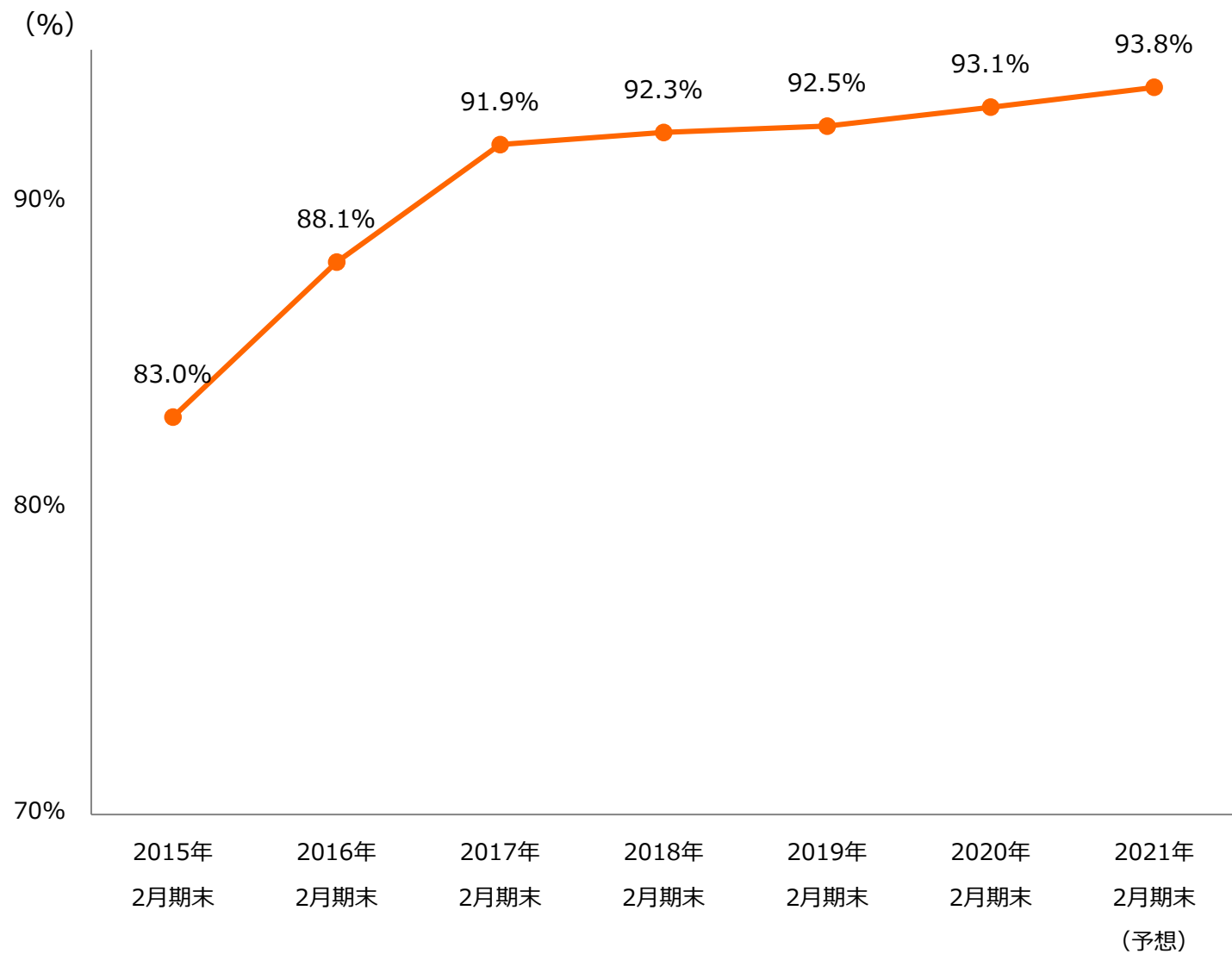
私たちdipは夢とアイデアと情熱で社会を改善する存在となる

「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

■ 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

(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/