**畑さん**

* 就活の軸：自己成長
* どこにいけば自分が一番成長できるか
* 年功序列が価値観と考え方と異なる
  + 頑張っている人と頑張ってない人が同じなのはよくわからん
  + 日本が仕事のモチベが低い理由：年功序列

**会社概要**

* 創業：2003月8月
* 従業員:700人＋医療系200人
* リモートワークはやってない
* 若手から活躍はできそう
* 代表1代で売り上げ1000億は日本で30社もない
* 上場してない
* 世界で一番社会を変える社会を創る
  + 社会貢献をするだけではない
  + 社会貢献性(課題を解決)と収益性を両立
  + **自分たちの力でブランドをつくっていく**

**事業内容**

* WEB事業(60%)
  + インターネット広告・プロモーション手法提案
  + SEOだけ・リスティング？のみが多い
  + DYMはすべて提案する→お客様に対してフレキシブルに対応
  + インターネット広告の市場が5年で2倍
  + 日経でいうと7位の規模感
  + SNSを活用
  + HRTech化→1年でゴールドパートナー
  + メディア事業
    - インターネットメディアを自社製作
  + WEBマーケティング力・コンサルティング力・論理的数値的解析力・法人営業力
  + 0からプランニングできる
  + 解約率が1%→満足度が高い
  + 奥田さん：クライアント40~50社かかえている
  + クライアントへの提案が直接利益に直結する
  + クライアントファースト
* 人材事業(20%)
  + トータル提案を意識している
  + 新卒紹介事業
  + 企業側から学生にアクセスする機能
  + Meets Company→小規模
  + DYM就職
  + エグゼパート事業
    - 優秀なエグゼクティブ人材の紹介
    - 退職した役員を顧問として紹介する
  + DYMテック
  + 研修事業領域
    - 採用コンサル力・キャリアコンサル力・関連事業立案力・法人営業力
* 医療事業
  + 海外クリニック
  + 医療法人社団MYメディカル
  + 医療リテラシー・業務マネジメント・行政や官公庁とのコミュ
* 新規事業
  + 事業案内
  + M&A
  + 法人向け不動産
  + 新規事業をなぜ立ち上げるの？
    - 中長期的に見たときの会社安定性
    - 10年あれば必要とされるものは変わる→スマホ・Zoomとか
    - 現在収益があるものでも10年先はわからない
* DYMの強み
  + BtoB×無形商材・特に経営者への営業が強み
  + 社外の人も大切
  + アポ取得・商談，提案・受注，契約・サービス提案
  + 営業力→課題解決能力
  + 成長と貢献

**お給料とか**

* 初任給35万(補助あり)
* 平均年齢26歳
* 平均年収：727万
* 抜擢人事→空いているポストに入る
* 年功序列が無く，執行役員・課長などのポジションが空いている
* 評価方式は絶対評価→全員がよければ全員高い評価を得られる
* これから会社にすがることはできない→終身雇用は無理

**新卒採用する理由**

* 日本の企業では新卒出身が7割
* 転職前提で就職活動をするのはよくない

**社長について**

* 医者から経営者に
* 医療分野のIT化が進んでいない
  + 経営者の立場から医療のIT化を進めていきたい
* 医療のテーマは予防医療
* 世界最高峰の日本医療を海外輸出

**就活・社会人について**

* 就活は「自分が一番活躍できる，かっこよくいられる，居心地がいい場所」を探すことが重要！
* 内定が決まった企業に行きたくないと答える学生は約３割
* 大企業はマニュアルができていて誰でもできる仕事だから人気ない
* ブランドのある会社に入るのではなく，自らの手でブランドを創れ

**DYMの魅力**

* 失敗を多くできる
* 持ち株が70%水谷社長→意思決定が速い

採用について

* エンジニアもある
* 福利厚生もよい？