

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション・ビジョン

一生モノの『あの日』を創り出し、誰もがジブンの人生を愛せる世界へ

訪日外国人旅行者数
6000万人旅行消費額
37兆円シニア人材割合
6.7%取引先数
5900ヶ所以上

② 中長期の経営戦略

1. 若手人材の獲得強化

20代30代の85.5%がリゾートバイトについて認知不足。LINE友だち数の競争優位性堅持とSEO施策強化によるブランディング推進

3. 非観光地での観光事業開発

グランピング施設6ヶ所運営。遊休施設活用で収益性の高い施設展開を推進。クラフトホテル2施設運営

2. シニア・外国人人材の獲得

50歳以上の割合が0.78%から6.7%へ急増。外国人採用専属チームで累計10ヶ国35社の送り出し機関と契約

4. 観光業界特化型SaaS展開

求人から就業管理まで一元化するハッサク（特許出願中）を開発。業務効率化と寮を地域活性拠点に再定義

③ 対処すべき課題

① 派遣スタッフの継続確保

- ・ 広告投資強化・ホームページ改修・コンテンツ拡充
- ・ 既登録者からの紹介促進
- ・ 相互評価システム導入による就業期間長期化（LTM向上）

② 派遣先（求人）の確保

- ・ 派遣スタッフニーズとマッチする求人獲得が重要度増加
- ・ 営業活動強化により取引先との一施設当たり取引額最大化を目指す

③ 収益力向上と経営基盤強化

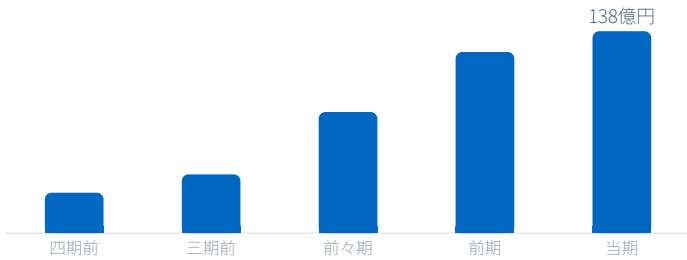
- ・ 採用コスト増加と賃上げによる人件費圧迫への対抗
- ・ IT・AI導入による業務自動化と生産性向上
- ・ ビジネスモデル再構築と組織再編成

面接で使えるポイント

- ・ リゾートバイトを通じて若者の『あの日』を創出し人生に大きな影響を与える体験を実現している
- ・ 全国6ヶ所のグランピング施設と2つのクラフトホテルで地方創生事業を展開。観光H R事業と掛け合わせた新事業開発を推進
- ・ 派遣スタッフ5,900ヶ所以上の取引先を抱え、シニア人材割合が0.78%から6.7%へ急増。

証券コード 151A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
人材サービスと宿泊事業を主軸とする企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
66点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 41.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

509万円

サービス業内 385位/524社

平均年齢

30.7歳

サービス業内 500位/527社

平均勤続

3.7年

サービス業内 424位/527社

女性管理職

14.3%

サービス業内 232位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 14位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: (株)ダイブ【151A】：決算情報

