各 位

2025年8月8日

会社名 株式会社 ダイブ
代表者名 代表取締役社長 庄子 潔
(コード番号: 151A 東証グロース)
問合せ先 執行役員管理本部長 大野 友裕
(TEL. 03-6311-9833)

「2025年6月期 決算説明資料」に関する動画書き起こし

当社が2025年8月8日に開示いたしました「2025年6月期 決算説明資料」に関する動画の書き起こしを掲載いたします。

詳細につきましては次頁以降をご参照ください。

なお、動画本編は当社 IR サイトをご参照ください。

<https://dive.design/ir>

以上

株式会社ダイブ、代表取締役社長の庄子です。

2025年6月期、通期の業績ハイライトと後半に、2026年6月期の業績予想をご説明させていただきます。

業績ハイライト | 2025年6月期 通期決算

- インバウンド旅行者は過去最速^{*1}で2,000万人を突破、事業環境は好調を維持し、売上高・各段階利益は、引き続き過去最高を更新
- 職業紹介による売上高が想定を大きく上回っており、参考売上高は143.9億円、参考YoY+16.4%と堅調に推移
- 営業利益・経常利益は前期比約40%増の大幅増益で着地
- 就業者数（UU数）は前期比+24.3%増と大幅に増加し、過去最高を更新

^{*1}日本政府観光局「訪日外客数（2025年6月推計値）」2025.7

^{*2}参考売上高及び参考YoYは職業紹介による売上高を人材派遣の売上高に読み替えた場合の数値となります。（詳細説明は7ページを参照）

©2025 Dive Inc.（東証GRT 151A）

※観光庁が公表している訪日外国人旅行者数は1月1日を起算日として集計されております。
※当社の決算期および決算年度概要は、2018年度は2018年3月期（2018年1月～12月）、2019年度は2019年3月期（2019年4月～2020年3月）、2020年度は2021年3月期（2020年4月～2021年3月）、2021年度は2022年3月期（2021年4月～2022年3月）、2022年度は2023年3月期（2022年4月～2023年3月）を指してしております。また、2021年につきましては当社の決算期に訪日外国人旅行者数の集計期間の都合上、売上高を前年度としております。
^{*2}観光を取り巻く現状及び課題等について各社3月11月25日 観光庁より

4

売上高については前期比 11%増の 137 億円、売上総利益は 17%増の 34 億円。営業利益、経常利益は、いずれも前期比で約 40%増の大幅な増益となり、前期に引き続いて、過去最高を更新しております。

これは当社が着実に築き上げてきたサービス基盤と、現場のオペレーション強化がもたらした成果だと考えております。

売上高については、2025年6月期の期初より観光 HR 事業の職業紹介が想定を大きく上回っており、人材派遣とのセールスマックスを考慮した参考売上高は前期比 16%増の 143 億円と、ほぼ想定どおりの着地となりました。

外部環境についても引き続き追い風が吹いており、日本人旅行者の底堅い需要に加えて、2025年上半期にはインバウンド旅行者が過去最速で 2,000 万人を突破、政府が掲げる 6,000 万人の目標も、いよいよ射程圏内に入ってきたと考えております。

今後も、旺盛な人材需要にこたえ、業績もしっかり成長させられるよう努力してまいります。

次は四半期別の推移です。

業績ハイライト | 2025年6月期 四半期別推移

- **売上高** 観光HR事業は129.7億円、前期比+10.1%増 (参考売上高135.8億円、参考前期比+15.3%増) と、職業紹介による売上高が想定を大きく上回っている (詳細説明は7ページ参照)、地方創生事業は前期比+61.2%増と黒字化を達成
- **営業利益** 販管費の増加や積極的な広告宣伝等の投資を行ったものの、前期比+39.4%増で着地

(単位:百万円)	2024年6月期					2025年6月期					4Q単体比		通期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	3,289	2,933	3,121	3,018	12,363	3,800	3,354	3,406	3,220	13,781	+202	+6.7%	+1,418	+11.5%
観光HR	3,064	2,825	3,032	2,865	11,788	3,441	3,199	3,284	3,047	12,973	+181	+6.4%	+1,185	+10.1%
地方創生	204	87	64	134	491	351	147	121	171	792	+36	+27.2%	+300	+61.2%
その他	21	20	24	17	83	7	6	0	0	16	▲16	▲94.3%	▲67	▲80.6%
販管費	507	535	629	736	2,410	676	638	656	740	2,711	+3	0.5%	301	+12.5%
営業利益	344	120	83	▲6	542	384	169	151	51	755	+67	-	213	+39.4%
観光HR	398	280	354	219	1,253	422	312	319	218	1,273	▲1	▲0.6%	19	+1.6%
地方創生	30	▲49	▲138	▲103	▲260	100	▲20	▲43	▲30	5	+72	-	266	-
その他	▲2	▲1	2	▲1	▲2	▲19	▲16	▲9	▲6	▲52	▲4	-	▲49	-
全社費用	▲82	▲108	▲135	▲121	▲447	▲118	▲105	▲116	▲130	▲470	▲8	-	▲23	-
◆営業利益率	10.5%	4.1%	2.7%	▲0.2%	4.4%	10.1%	5.0%	4.4%	1.6%	5.5%	+1.8pt	-	+1.1pt	-
経常利益	349	121	80	▲5	546	388	171	154	54	769	+59	-	222	+40.7%
◆経常利益率	10.6%	4.1%	2.6%	▲0.2%	4.4%	10.2%	5.1%	4.5%	1.7%	5.6%	+1.9pt	-	+1.2pt	-
当期純利益	226	71	13	9	320	244	124	108	▲22	454	▲32	-	133	+41.6%

※2025年6月期第1四半期から報告セグメント区分を変更し、「情報システム事業」は重要性の低下に伴い「その他事業」に含めております。また、各セグメントの業績評価をより適切に行うため、本社機能の費用配賦方法を見直しております。従来は、一定の基準でセグメントに配賦していた一般管理費を「全社費用」としてセグメント利益の調整額に含める方法に変更しております。過年度の実績につきましても、

©2025 Dive Inc. (東証GRT 151A) 同様の方法で修正しております。

5

冒頭でもお伝えしたとおり、売上高、各段階利益ともに、過去最高を更新しております。

観光HR事業の売上高は、前期比10%増の129億円ですが、職業紹介が想定を大きく上回って推移し、職業紹介を人材派遣に読み替えた参考売上高は、前期比15%増の135億円となり、当社が想定していた成長率で着地できたと考えております。

地方創生事業は、投資回収フェーズと位置付けており、売上高は前期比61%増の7.9億円と大幅な増収となり、通期で黒字化を達成することが出来ました。

販管費は、広告宣伝投資やシステム開発、社員採用など将来への成長投資を積極的に実施した結果、前期比12%増の27億円となりました。

営業利益は、前期比39%増の7.5億円と大幅な増益で着地しました。

観光HR事業は、通期を通して広告宣伝など投資を継続し地方創生事業は、前期2.6億円の赤字を計上していたところから、500万円の黒字に転換することができました。

一方で、地方創生事業が展開する宿泊ブランドにはグランピング施設の「ザランタン」と、ホテルタイプの「クラフトホテル」というブランドがあります。

「ザランタン」の各施設は堅調に推移し、業績を牽引しましたが「クラフトホテル瀬戸内」に関しては想定を下回る状況が続いたため、減損損失を計上し結果、当期純利益は4.5億円となりました。

次は観光HR事業の主要KPIについてです。

観光HR事業 KPI | 就業者数 (UU数) × 就業者 1 人あたりの売上高 (LTM)

- 就業者数は戦略的な広告宣伝投資が奏功し、前期比+24.3%増と過去最高を更新
- 就業期間の延伸等が寄与し「就業者 1 人あたりの売上高 (LTM)」が前年比で+8.0%の上昇、期末時点の過去最高を更新

※就業者数 (UU数) は、前期 (25/6 1Q) まで人材派遣によるスタッフ数のみを表示しておりましたが、職業紹介によるスタッフ数が増加傾向にあるため「派遣スタッフ数・職業紹介スタッフ数」を合計して表示しております。
 ※2019年3月期は決算期変更に伴い15か月決算となっているため、ここでは2018年1月から12月の12か月間の就業 1 人あたり売上高86.5万円を記載しております。
 また、2021年6月期は決算変更に伴い15か月決算となっているため、ここでは2020年4月から2021年3月の12か月の就業 1 人あたり売上高70.0万円を記載しております。

©2025 Dive Inc. (東証GRT 151A)

6

観光 HR 事業における主要 KPI の「就業者の人数」と「就業者 1 人あたりの売上高 (LTM)」の推移です。
 まず就業者の人数については、多くの業界で人手不足が続くなか、戦略的に強化した広告宣伝投資や日々のオペレーションの効率化が功を奏し前期比 24%増の 14,555 人と大幅に伸ばす事が出来ました。
 売上高や利益と同様に、就業者の人数も過去最高を更新しております。
 就業者 1 人あたりの売上高も、前期比 8%増の 134 万円と就業期間の長期化やマッチング精度の向上などが寄与し、こちらも過去最高を更新しております。
 この 2 つの KPI は、当社の事業成長を支える根幹であり投資の費用対効果をモニタリングしながら、業務の自動化やオペレーションの改善を通じて、さらなる成長を目指してまいります。

次に、職業紹介スタッフの増加による、人材派遣と職業紹介のセールスマックスについてご説明いたします。

観光HR事業 直近業績 | 2025年6月期 売上高 129.7億円 / 営業利益 12.7億円

- 売上高は、主に「就業者数」×「就業者1人あたりの売上高」+「職業紹介」から構成
- 就業者数の増加が重要KPIである一方で、就業者1人あたりの売上高増加に寄与する「就業期間」の延伸により成長を図る

2025年6月期 収益構造の実績

©2025 Dive Inc. (東証GRT 151A)

8

観光 HR 事業の売上高、売上総利益、営業利益の全てにおいて過去最高を更新しております。

売上総利益率は、職業紹介比率の上昇や人材派遣における原価率の改善により、前期と比較して 0.3%ほど改善いたしました。

一方で、販管費につきましては、通期を通して、広告宣伝投資や社員採用を強化した結果、販管費率が 1.1%上昇しております。

その結果、営業利益は 12.7 億円で着地しております。

今後も、売上、利益を伸ばして行けるよう市場の動向を見極めながら、適切な投資を実行してまいります。

次に計画予算に対する 2025 年 6 月期の実績です。

業績ハイライト | 2025年6月期 対計画予算実績概要

- **売上高** 観光HR事業の職業紹介のニーズ拡大により、参考売上高^{*1}は、**ほぼ計画通りに着地**
- **営業・経常利益** 2026年6月期への投資（主に広告宣伝費）を下半期にも継続したため、**約94%で着地**
- **当期純利益** 地方創生事業のクラフトホテル瀬戸内（他6つのグランピング施設は好調）**のみの減損処理のため**
※主力事業（売上高構成比94%以上）である観光HR事業の収益力、事業環境とは無関係※

(単位:百万円)	25/6期 累計実績	進捗	
		通期計画予算	対通期計画比
売上高	13,781	14,600	94.4%
参考売上高 ^{*1}	14,395	14,600	98.6%
営業利益	755	803	94.1%
経常利益	769	812	94.7%
当期純利益	454	519	87.5%

2026年6月期に向けた
成長投資を
実行
約50百万円

^{*1} 参考売上高は職業紹介による売上高を人材派遣の売上高に読み替えた場合の数値となります。（詳細説明は7ページを参照）

売上高については、対計画比 94.4%の 137 億円となりましたが職業紹介を加味した参考売上高は、対計画比 98.6%とほぼ計画通りの着地となりました。経常利益については対計画比 94.7%の 7.6 億円となりました。

2026年6月期の成長を見据えた追加投資を約 5,000 万円実行したことにより、計画比で約 4,000 万円の未達となりました。

なお、この追加投資は既に効果が見え始めており、2026年6月期の業績に貢献できるものと見込んでおります。

当期純利益については対計画比 87.5%の 4.5 億円となりました。

先ほどもお伝えしましたとおり、クラフトホテル瀬戸内の収益性を総合的に勘案し、約 1 億円の減損損失を計上したことが要因です。

ただ、その他のグランピング施設「ザランタン」は堅調に推移しております。

また、今回の減損は、主力事業である観光 HR 事業の収益力や事業環境とは一切関係のない、個別の施設に起因するものである点は強調してお伝えしておきたいと思っております。

次は、第4四半期の主なトピックスです。

業績ハイライト | 2025年6月期 第4四半期 Topics

持株会社体制への移行の検討を開始
子会社設立

- 各事業の専門性を高め、経営資源の最適配分や意思決定の迅速化を実現するため、持株会社体制へ移行する検討を開始
- グループ経営体制再編の一環として「観光HR事業」および「地方創生事業」を担う子会社を新たに設立

自己株式の取得

Dive

- 将来的な経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にし、株主還元の実現や資本効率の向上を目的に実施
- 取得した株式の総数 108,600株 / 取得する株式の総数 200,000株（上限）※2025年6月30日現在

観光業界特化型SaaS「ハッサク」を自社開発

- 観光業特有の複雑な人材管理を一元化し、業務効率化と管理負担の軽減を実現
- 「ハッサク」の改良を通して、観光業界の生産性向上の支援や持続可能な人材育成と価値創出を目指す

観光HR事業
ワーキングホリデー外国人材の就業機会拡大

- 観光需要の回復や人手不足を背景に、観光地での外国人材の就業機会が拡大
- 地方の観光地での受け入れ拡大や、地域ごとの特徴を活かした外国人材の活用を促進する

公式LINE友だち数18万人突破（前年同比+45%）
競争優位性を堅持

- LINE公式アカウントはリゾートバイトユーザーとのコミュニケーションツールとして活用
- ユーザー基盤の規模やリーチできる潜在顧客数を示す重要な指標

地域共同観光プロジェクトの始動

- 観光振興と地域活性化に向けた新プロジェクトを始動
- 第1歩目として、第四北越銀行、shibajimu様と連携し、持続可能な観光地づくりの実現のための新しい景づくりに取り組む

第4四半期の主なトピックスは6つです。詳細は資料をご参照ください。

次に2026年6月期の事業計画です。

業績ハイライト | 2026年6月期 事業計画

売上高 前期比 **+16.1%**
(25年6月期実績 13,781百万円)

営業利益 前期比 **+5.8%**
(25年6月期実績 755百万円)

当期純利益 前期比 **+19.0%**
(25年6月期実績 454百万円)

2025年6月期は「上期・通期」で事業計画を開示しておりましたが、2026年6月期は新規事業・M&Aの開始時期が流動的なため、事業計画を「通期」で開示しております。また、新規事業・M&Aにかかる売上高・利益は事業計画に含めておらず、費用（先行投資）のみ事業計画に含めております。修正が必要になりましたら速やかに開示いたします。

- 売上高 観光HR事業は持続的な成長、地方創生事業は客室稼働率、客単価の向上を計画
- 営業利益 今期は積極的な成長投資フェーズと位置付ける計画

©2025 Dive Inc. (東証GRT 151A)

11

売上高は前期比 16.1%増の 160 億円、営業利益は 5.8%増の 8 億円、当期純利益は 19%増の 5.4 億円を計画しております。

売上高については観光 HR 事業において日本人旅行者の底堅い需要に加え、インバウンド需要の拡大も継続する見込みであり、人材ニーズは堅調に推移すると考えております。

地方創生事業についても、特に「ザランタン」の知名度が向上してきており、客室稼働率や客単価の上昇が期待できる環境が整いつつあります。

営業利益については本来であれば、10 億円を超える水準が見込める状況ですが 2027 年 6 月期以降の更なる利益成長を見据え、約 2 億円の戦略的な投資を計画しております。のちほど、先行投資の概要をご説明いたします。

当期純利益については 2025 年 6 月期に減損損失を計上しておりますので、高い伸び率となっております。

なお、新規事業や M&A にかかる売上・利益は事業計画に含めておりません。先行投資の費用のみを事業計画に含めております。

新規事業や投資計画の進捗次第で、売上・利益に変動が生じる可能性がありますので、その際は速やかに開示いたします。

次に、2026 年 6 月期に実施する先行投資の概要です。

先行投資の概要

1 売上・市場シェア向上

- ・SEO強化
- ・閑散期の売上向上施策

- 観光HR事業におけるSEO施策を強化しブランディングと派遣スタッフのリード獲得を推進、LINE友だち数の競争優位性を堅持
- 地方創生事業における経営資源の集中、季節性の高い収益モデルの平準化

2 生産性向上

- ・業務自動化、AI活用
- ・観光HR事業の組織構造の変更

- 観光HR事業における業務自動化やAIの導入による生産性向上を推進し、一人当たりの売上高向上
- クライアントとスタッフの双方に対して、より深く丁寧に向き合える組織体制へと進化させマッチングの質やサービス提供の精度を高め、顧客満足度のさらなる向上と事業の収益性向上

3 新規事業の創出

- ・宿泊事業者向けSaaS（ハッサク）
- ・「共同寮」プロジェクト
- ・その他

- 観光業界特化SaaS“ハッサク”の推進により新規市場への進出
- 金融機関やブランディング支援企業と連携し、観光人材の確保・定着を支える共同寮プロジェクトを始動
- 観光産業を“住まい”というインフラ面から支える新たな事業モデルの構築
- 二地域居住を軸とした新たな暮らし方・働き方の実現に向けて、関係機関や地域との連携を通じた社会実装の可能性を探り、その他観光業界を軸とした新規事業の創出を模索中

4 M&A

- 当社メンバーの強固な信頼関係・ネットワークを通じて、金融機関などから高品質な事業案件の紹介が継続的に寄せられており、将来的な展開を見据えた協議・検討を実施中
- M&A戦略の推進に向けて、社内体制の強化を図るとともに、能動的な案件探索にも注力

5 組織力の向上

- ・高度人材の採用
- ・ホールディングス化

- 非連続な成長を実現するため、新規事業の立ち上げやM&A後の統合（PMI）を主導できる高度専門人材の採用・育成を推進
- HD化への移行を通じて、M&Aを含む非連続な成長機会の獲得や、新たな事業創出の加速を可能とする柔軟な組織構造を構築

©2025 Dive Inc.（東証GRT 151A）

12

先行投資は大きく分けて5つです。

まず1つ目は、「売上・市場シェアの向上」です。

観光HR事業のSEO強化を図り、派遣スタッフの集客力強化と「リゾートバイトならダイブ」というようなブランディングの強化を図ってまいります。その他に、地方創生事業の宿泊施設における閑散期の売上向上の施策も取り組んでまいります。

2つ目は、「生産性の向上」です。

すでに業務の自動化や生成AIの導入を進めておりますが、今期はさらに加速させ、社員1人あたりの生産性向上を図ってまいります。また、観光HR事業の組織体制を変更、進化させて顧客満足度、収益力の改善に努めてまいります。

3つ目は、「新規事業の創出」です。

既存事業に関連した「宿泊事業者向けSaaSのハッサク」や決算と同時に開示させていただいた第四北越銀行さんと柴田陽子事務所さんとの共同プロジェクトのような新領域での新規事業に力を入れてまいります。

4つ目は、「M&A」です。

連続成長、非連続成長を加速させるためにはM&Aが重要だと考えております。社内に専門のチームを組成し、金融機関や仲介会社との連携を強化し、M&Aの推進に努めてまいります。

5つ目は「組織力の向上」です。

新規事業開発やM&Aの推進には高度人材の育成や採用が重要だと考えております。社内での育成はもちろんのこと、実績・経験のある人材を採用し、スピーディーに事業を進めてまいります。なお、すでに複数名、マネージャークラスの人員の入社を予定しております。

以上の5つに注力し、2027年6月期以降の売上・利益の最大化を目指してまいります。

最後に財務状況です。

業績ハイライト | 財務情報

【貸借対照表 (B/S)】単位：百万円

資産の部	2024年6月	2025年6月	増減率(%)
流動資産	3,245	3,371	+3.9
現金及び預金	2,038	2,065	+1.3
売掛金	1,161	1,161	+0.0
その他の流動資産	46	144	+211.1
固定資産	1,068	1,067	▲0.1
有形固定資産	705	576	▲18.3
無形固定資産	215	259	+20.5
投資その他の資産	147	232	+56.8
資産合計	4,314	4,439	+2.9

【キャッシュ・フロー計算書 (C/F)】単位：百万円

	2024年6月	2025年6月	増減率 (%)
営業活動によるキャッシュ・フロー *1	626	268	▲57.1
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲728	▲210	▲71.1
財務活動によるキャッシュ・フロー	362	▲30	▲108.4
現金及び現金同等物の増減額	260	27	▲89.4
現金及び現金同等物の期首残高	1,777	2,038	+14.6
現金及び現金同等物の期末残高	2,038	2,065	+1.3

負債の部	2024年6月	2025年6月	増減率(%)
流動負債	2,176	1,897	▲12.8
未払金	828	733	▲11.5
短期有利子負債	165	199	+20.7
その他	1,182	964	▲18.4
固定負債	242	269	+11.0
長期有利子負債	193	207	+7.1
その他	49	62	+26.2
負債合計	2,418	2,167	▲10.4

純資産の部	2024年6月	2025年6月	増減率(%)
株主資本	1,895	2,272	+19.9
資本金	315	21	▲93.3
資本剰余金	305	622	+103.7
利益剰余金	1,274	1,728	+35.7
自己株式	-	▲100	-
新株予約権	0.6	-	▲100.0
純資産合計	1,895	2,272	+19.8
負債・純資産合計	4,314	4,439	+2.9

*1 営業活動によるキャッシュ・フローは、繰越欠損金の解消による法人税増、前期末が銀行休業日だった影響で、当期にずれ込んだ社会保険料等の支払い、自己株式取得資金の前払等、本業外要因により前期比で減少。

©2025 Dive Inc. (東証GRT 151A)

15

財務情報につきましては、資料をご参照ください。

Dive

以上が 2025 年 6 月期の業績報告と 2026 年 6 月期の事業計画となります。

今後も事業の成長に向けて真摯に取り組んでまいりますのでご支援のほど、よろしくお願いいたします。

以上