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。

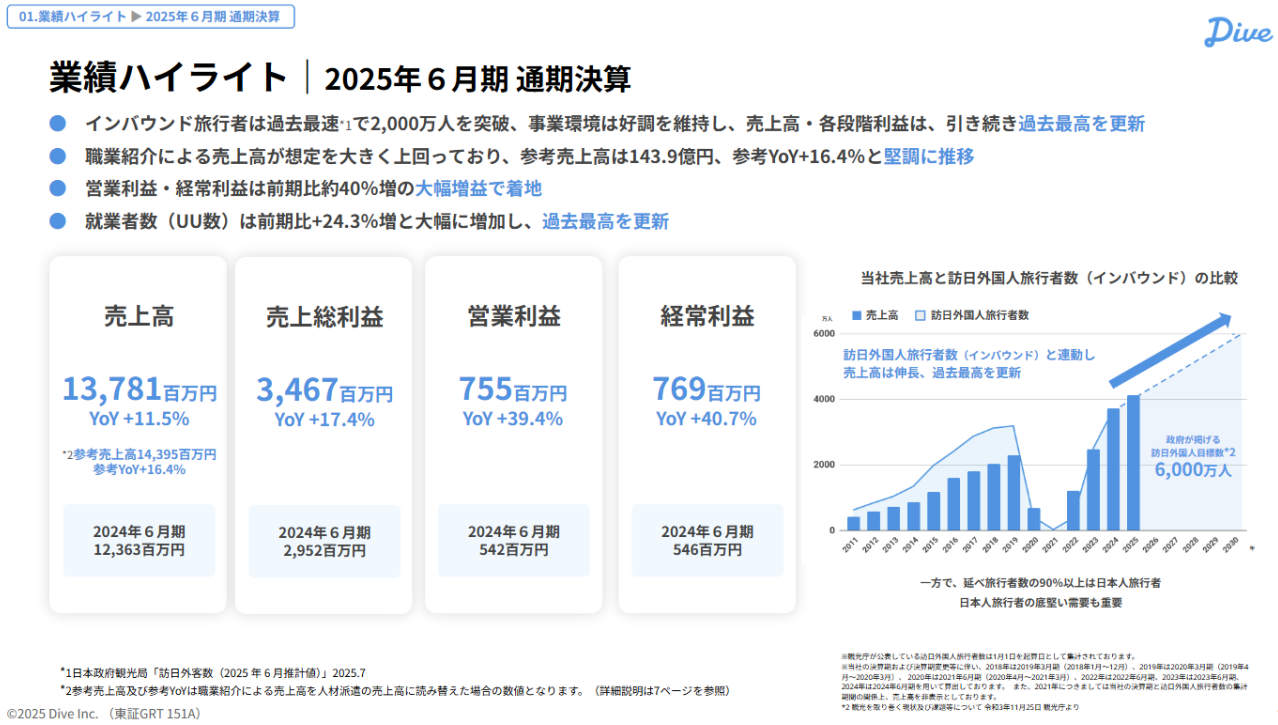
なお、動画本編は当社IRサイトをご参照ください。

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。



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。

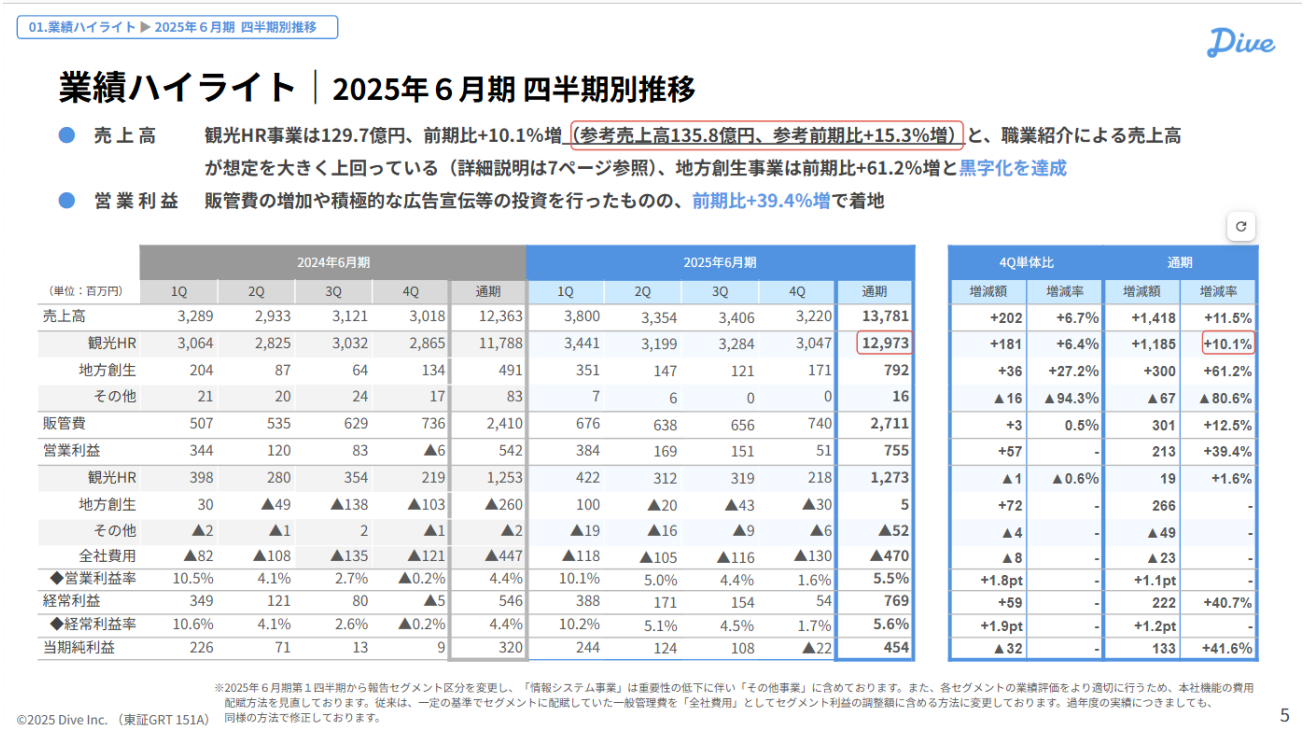
これは当社が着実に築き上げてきたサービス基盤と、現場のオペレーション強化がもたらした成果だと考えております。

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ミ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。



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 億円でありますが、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。

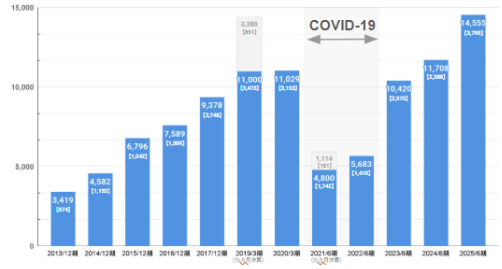
観光HR事業 KPI｜就業者数 (UU数) × 就業者１人あたりの売上高 (LTM)

- 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、【内数　職業紹介スタッフ数】）

実績：14,555人【3,799人】

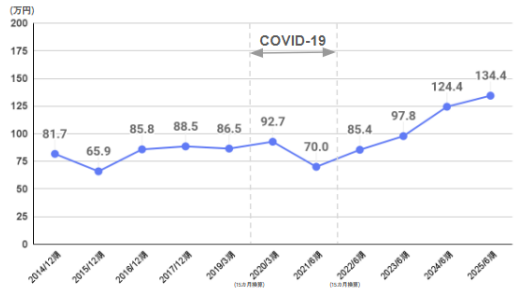
24/6期：11,708人【2,388人】
YoY +24.3%



就業者１人あたりの売上高（LTM）※人材派遣スタッフのみ

実績：134.4万円（2025年6月末時点）

24/6期：124.4万円
YoY + 8.0%



※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カ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カ月間の就業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カ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カ月の就業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）

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。

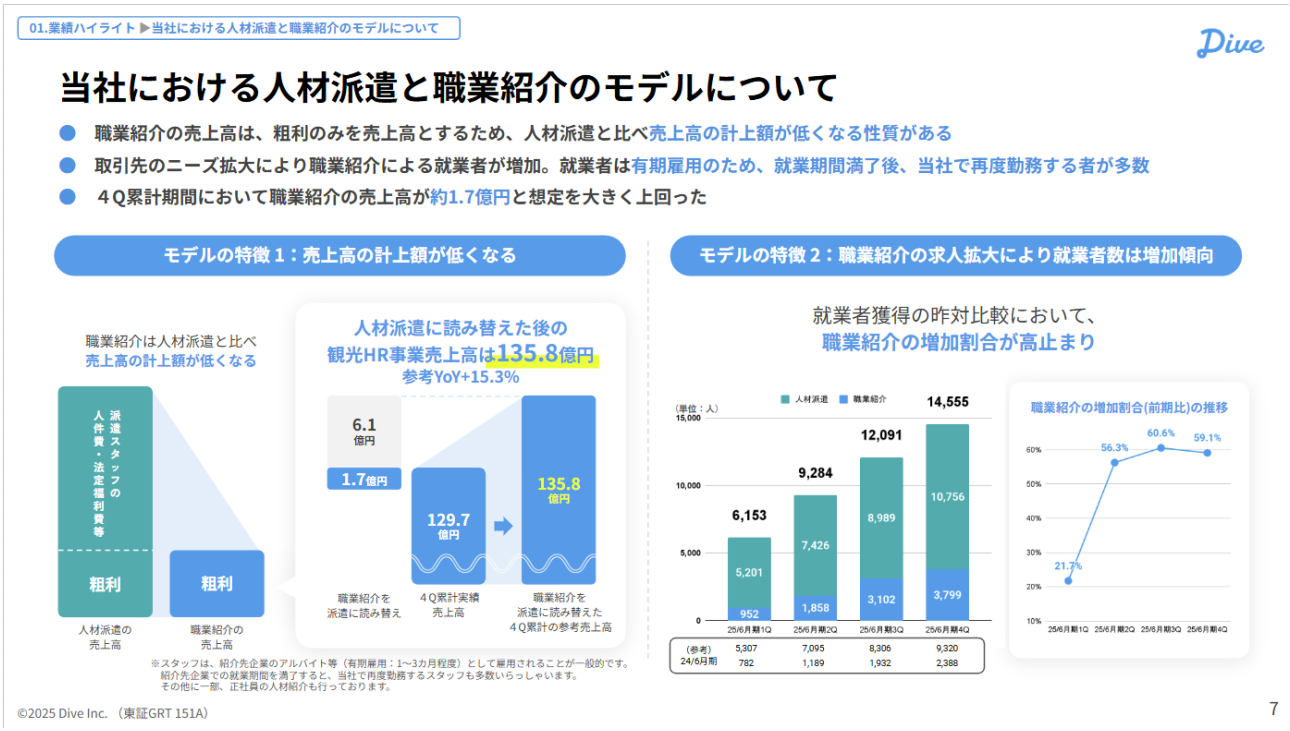
まず就業者の人数については、多くの業界で人手不足が続くなか、戦略的に強化した広告宣伝投資や日々のオペレーションの効率化が功を奏し前期比 24%増の 14,555 人と大幅に伸ばす事が出来ました。

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ミックスについてご説明いたします。



想定を大きく上回った職業紹介の実績について、改めてご説明いたします。

まず前提として職業紹介による売上高は、粗利のみを売上高とするため、人材派遣と比較して、売上高の計上額が低くなる性質があります。

取引先のニーズ拡大により、職業紹介による売上高が約 1.7 億円となりました。

この 1.7 億円が、仮に人材派遣であった場合、派遣の売上高に読み替えると約 7.8 億円の売上高となります。

ここから 1.7 億円を差し引いた 6.1 億円が売上高にプラスオンされることになります。

今期の観光 HR 事業の売上高が 129.7 億円、読み替えた売上高 6.1 億円を合計すると、前期比 15.3%増の 135.8 億円の計算となりますので事業計画で想定したとおりに着地できたものと考えております。

また、スライド右側の図に記載しております通り、職業紹介の増加率は前期比約 60%増と高い水準を維持しております。

当社としましては、人材派遣も職業紹介も売上計上の違いはありますが、どちらでも収益に与える影響は無いと考えておりますので人材派遣、職業紹介ともに注力してまいります。

次に主力事業である観光 HR 事業の業績です。

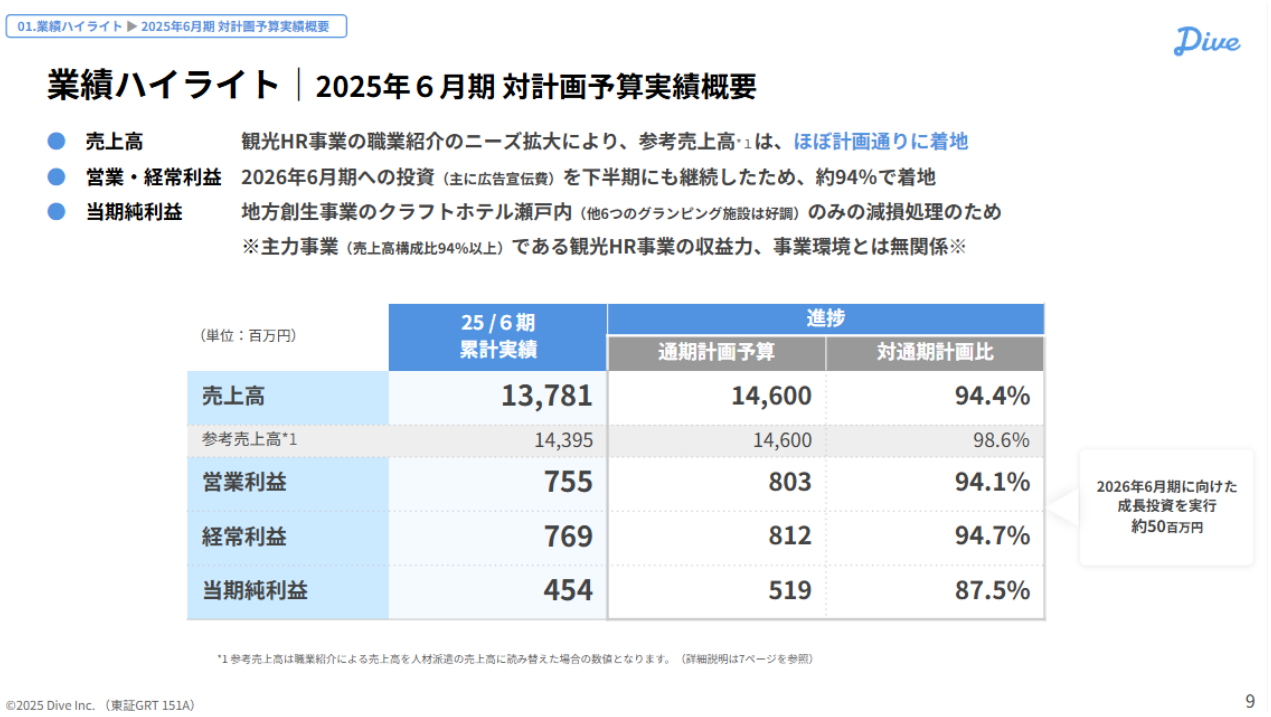
観光 HR 事業の売上高、売上総利益、営業利益の全てにおいて過去最高を更新しております。売上総利益率は、職業紹介比率の上昇や人材派遣における原価率の改善により、前期と比較して 0.3%ほど改善いたしました。

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。



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います。

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

- 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、株主還元の充実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、観光地での外国人人材の就業が拡大
- 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（前年同月比+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

地域共同寮プロジェクトの始動

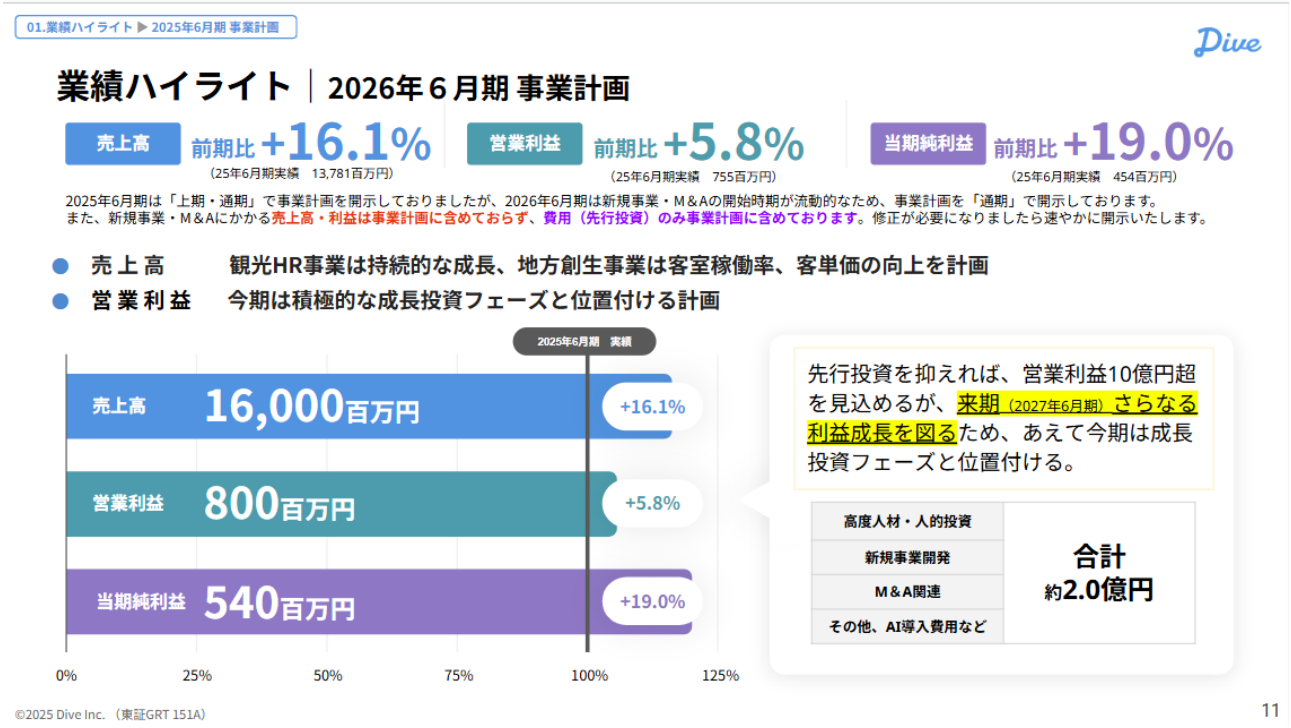
第四北越銀行

- 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寮づくりに取り組む

©2025 Dive Inc.（東証GRT 151A）

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。



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。

01.業績ハイライト ▶ 財務情報

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

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

【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

*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）

財務情報につきましては、資料をご参照ください。

©2025 Dive Inc.（東証GRT 151A）

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