



各 位

2025年11月 7 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)

2026年6月期 第1四半期決算において高い関心が予想される事項

本日、開示いたしました「2026年6月期 第1四半期決算」に関して、高い関心が予想される事項とその回答を下記の通り開示いたします。

Q1.観光HR事業における事業環境に変化は無いか？

事業環境に大きな変化はなく、取引先からの人材需要は引き続き堅調に推移しております。

Q2. 先行投資の進捗状況はどうか？

(2026年6月期 第1四半期決算説明資料 P12)

5つ先行投資を実行中でありますが、すべての項目において進捗しております。

特に既存事業への先行投資である「売上・市場シェア向上」については、派遣スタッフの集客について定量的にも大きく進捗がみられる結果となりました。（詳細は、2026年6月期 第1四半期決算説明資料 P19）

今後も、先行投資の進捗状況は毎四半期に開示予定であります。また、事業や業績に与える影響が大きい場合は速やかに開示いたします。

Q3. 観光HR事業の売上高が前期比+6.5%増と伸びが緩やか見えるが、その要因は？

売上成長が緩やかに見える要因として、職業紹介スタッフの割合が高止まりしていることが挙げられます。職業紹介は、人材派遣と異なり「粗利のみを売上として計上する会計処理」であるため、実質的な利益への貢献度は維持されているものの、売上高の数値は控えめに反映される傾向があります。（詳細は、2026年6月期 第1四半期決算説明資料 P7）

また、就業者1人あたり売上高（LTM）の伸びが安定フェーズに入ったことに加え、大阪・関西万博の影響により、観光客が大阪市内に集中した結果、関西エリアの他地域（京都・兵庫など）では人材需要が

一時的に落ち着いたことも影響したと考えております。

10月よりRA（リクルーティングアドバイザー）とCA（キャリアアドバイザー）の分業体制を導入し、派遣先・スタッフとのリレーションを強化するとともにマッチング精度、専門性のさらなる向上を進めております。

同時に、中期プラットフォーム戦略に基づき、「スタッフ集客・求人仕入れ・マッチング」の三領域を強化することで、収益力の再加速を図ってまいります。（詳細は、2026年6月期 第1四半期決算説明資料 P17～21）

Q4. 通期予想に対する進捗率は順調か？

（2026年6月期 第1四半期決算説明資料 P9）

売上高については、Q3記載の事象や要因の発生はありますが、計画通りに進捗し、各利益については計画を超えて進捗しております。

現在、観光HR事業における主要KPIは堅調に推移しておりますので、第2四半期以降においても、進捗率を高められるよう事業展開してまいります。

Q5. 観光HR事業の営業利益率が前期比▲0.7%となった要因は？

（2026年6月期 第1四半期決算説明資料 P8）

計画通りではありますが、主に社員数増加に伴う人件費や、地代家賃の上昇によるものです。

売上総利益率に大きな変動はありませんので、生産性の向上を図り、利益率を高めてまいります。

以上