



各 位

2026年2月6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2四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2四半期決算」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.中国との関係による事業への影響は？

中国との関係変化に関する一連の報道について、現時点において当社事業に明確な環境変化は確認されておらず、旺盛な人材需要に変化はありません。

決算説明資料4ページのとおり、当社の売上高はインバウンド需要の拡大と一定の相関関係があり、今後も成長の一因であることに変わりありません。一方で、中国市場に関連する情勢変化については、以下の2点から影響を最小限に留める体制を構築しております。

- ・取引先ポートフォリオの分散：「インバウンド需要の恩恵を強く受ける施設」と「国内需要が主体の施設」をバランスよく構成していること

- ・エリア特性に応じた戦略的供給：特定エリアや特定需要への過度な依存を避けるリスクヘッジ体制を構し、全国のエリア特性に応じた人材供給および提案を行っていること

これらにより、成長性を追求しつつも地政学リスク等に対する対策を行っており、今後も影響を最小限に抑えながら、持続的な成長を継続してまいります。

Q2. 売上高の進捗率が50%を下回っている要因は？

決算説明資料7ページに記載のとおり、足元では職業紹介事業の構成比が高止まりしている点が一因となっております。

人材派遣事業では、派遣スタッフの人件費および法定福利費を含めた金額を売上高として計上する一方、職業紹介事業では粗利のみを売上高として計上するため、売上高の計上額が相対的に低く見える特性があります。

一方で、決算説明資料17ページ以降に記載のとおり、スタッフの集客施策が奏功しており、有効応募数や面接数は堅調に推移しております。あわせて、取引先施設数および求人数も増加しております。

下期においては、引き続きスタッフと求人のマッチング精度を高めることで、売上高の拡大につなげていく方針です。

Q3. 観光業界特化型SaaS「ハッサク」の状況は？

・特許申請の進捗は？

ハッサクに関する特許の取得状況につきましては、現在審査中となっており、申請から取得までには、1年半前後を要するものと認識しております。

査定を受理した後、速やかに開示いたしますので、今しばらくお待ちくださいますようお願い申し上げます。

・収益の状況は？

ハッサクはサブスクリプション型のビジネスモデルにより収益を得ております。

導入いただく施設様の規模に応じて料金体系が異なるため、個別の売上金額の開示は控えさせていただいております。現時点においては当社売上全体に占めるハッサクの比率は大きなものではありません。

今後も多くの施設様にご導入いただき、収益拡大を目指してまいります。

なお、開発は社内エンジニアを中心に行っており、今後も機能拡充や品質向上に向けて開発を継続・加速させてまいります。

Q4. 苗場プリンスホテル様のBPO(業務委託)とは？

苗場プリンスホテル様において、人事機能の一部を当社が受託しております。

BPOとして同ホテル様の内部に入り、採用活動等に関する業務をご支援することで、現場の課題を正確に把握し、現場負荷の軽減および安定的な人材運用の実現に取り組んでおります。

本取り組みを通じて得られた知見を活かし、今後は同様の課題を抱える他の施設様・企業様への導入拡大を目指してまいります。

Q5. 株主還元について

株主還元につきましては、重要な経営課題の一つであると認識しております。現在、日本の金利環境が変化（国債利回りの上昇等）する中で、株主様が期待されるリターン水準や資本コストを十分に意識した経営が求められていると強く自覚しております。

現時点では、事業成長に向けた投資が中長期的な株主価値の向上に直結すると判断し、投資を優先している段階であり、具体的な株主還元策の実施時期については未定です。今後は、事業の成長性や財務状況を総合的に勘案しながら、株主還元のあり方について継続的に検討してまいります。

以上