



各 位

2024年12月 4 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)

よくある質問と回答 (2025年6月期第1四半期決算)

日頃より、当社へ関心をお寄せいただきありがとうございます。2024年11月8日に開示いたしました2025年6月期第1四半期決算につきまして、投資家の皆さまから頂戴した主なご質問とその回答を下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的として開示するものです。回答内容につきましては、本開示時点を基準としつつ、投資家の皆さまに回答した内容を踏まえて記載しております。

Q1. 観光HR事業の売上高が前期比12.3%増であるが、成長率が鈍化しているのか？

(2025年6月期第1四半期決算説明資料 P3)

当社の主力事業である観光HR事業の売上高には大きく2つ種類があります。

① 人材派遣による売上高 : 派遣スタッフへ支払う賃金等と、粗利を含めたものが売上高となります。

(売上高=派遣スタッフへ支払う賃金等+粗利)

②と比較して売上高が大きく見えます。

② 職業紹介による売上高 : 粗利のみが売上高となります。

(売上高=粗利)

①と比較して売上高が小さく見えます。

粗利の予算数値は開示しておりませんが、当第1四半期において、②の売上高が当初の想定を上回る結果となりました。

そのため、売上高は想定どおり、粗利は想定を若干上回り、営業利益以下の各段階利益については順調に進捗しておりますので、売上高成長率の鈍化ではなく、①と②の売上高のセールスマックスによる影響であるとと考えております。

Q2. 観光HR事業の営業利益が2,300万円(前期比6%増)ほどしか増えていないが、どのように評価しているか？(2025年6月期第1四半期決算説明資料 P3)

当初の計画通りに進捗しております。

これまで当社では、毎期第4四半期頃に広告宣伝投資等の戦略的成長投資を強化する傾向がありました。しかし、今期は第1四半期から広告宣伝投資を積極的に行っております。そのため、前期と比較すると営業利益の伸びが鈍化しているように見える結果となっております。

Q3. 就業者数(UU数)が前年同四半期比で▲2%減少していますが、どのように考えたら良いでしょうか？(2025年6月期第1四半期決算説明資料 P5)

就業者数(UU数)は当社にとって重要なKPIと位置付けておりますが、現在は「長期的に就業を継続できる人材の確保」に重点を置いております。1~2ヶ月の短期就業者を獲得することで、就業者数(UU数)を増やすことは比較的容易であると考えております。

一方で、短期就業者も長期就業者も、応募から就業開始、その後のアフターフォローにかかるオペレーション工数は変わらないため、現在は生産性向上の観点から、戦略的に「就業者1人あたりの売上高(LTM)」を伸ばすことに注力しております。

Q4. 就業者1人あたりの売上高(LTM)が130.1万円(前期比25.2%増)まで上昇していますが、主な要因は何ですか？(2025年6月期第1四半期決算説明資料 P5)

主な要因として、以下の5点が挙げられます。

- ① 創業から22年間蓄積した派遣先データをIT化し、マッチング精度が向上したことで就業期間が延伸したこと
- ② 勤務期間中や期間満了前に、就業期間の延長や他の派遣先での就業を促進するLINEの自動配信を実施していること
- ③ 就業期間の延長を促すキャンペーンを実施していること
- ④ 派遣スタッフが閲覧できる口コミ件数の増加により、ミスマッチによる途中退職の軽減を図っていること
- ⑤ 全国の営業担当者が派遣先を訪問し、派遣スタッフに直接声がけを行い、就業期間の延長や他の派遣先での就業を促進したこと(その他に、定期的な電話連絡やLINE等での連絡も含む)

当社では各種オペレーションのIT化を図り、業務の効率化を進めておりますが、営業担当者が派遣スタッフと直接会い、対話することで人間関係を構築し、派遣スタッフの安心感や満足度向上に努め、結果的にLTMの上昇につながっていると考えております。

Q5. 就業者1人あたりの売上高(LTM)は、今後どこまで伸ばせると考えていますか？(2025年6月期第1四半期決算説明資料 P5)

当社を利用して数年単位でリゾートバイトを行っていただいている派遣スタッフも多くいらっしゃいますが、すべての派遣スタッフに対してリゾートバイトを一生の仕事にさせていただきたいとは考えておりません。

一方で、リゾートバイトという仕事や働き方の魅力をさらに高め、マッチング精度の継続的な向上に取り組むことで、LTMを今後さらに伸ばしていけると考えております。具体的な目標数値は設けておりませんが、現時点からの成長余地は十分にあると認識しております。

Q6. 「年収103万の壁(年収の壁)」などの上限が引き上げられた場合、どのような影響がありますか？

現時点で報道などから得られる情報を勘案すると、当社業績へのデメリットは少ないものと考えております。

現在、多くの派遣スタッフがすでに「年収の壁」を越えて勤務していただいておりますが、仮に「年収の壁」により働く時間を抑えている派遣スタッフがいらっしゃる場合、上限引き上げを契機に就業期間が延長される可能性もあり、当社にとってポジティブな影響が期待されます。

一方で、現時点においてすでに多くの派遣スタッフが「年収の壁」を越えて勤務していただいておりますので、全体感で見ると業績に与える影響は軽微ではないかと推測しております。

(参考)開示済みリリース

・[フィリピンで外国人人材向け日本語教育プログラムを開始 来春の日本入国、宿泊施設での就労に向けて観光系学部卒業生 40 名が受講](#) (2024 年9月 10 日)

・[観光HRのダイブ、派遣スタッフの勤務先レビューが 3,000 件を突破 豊富なレビューを活用し、マッチング精度の向上を図る](#) (2024 年 10 月 10 日)

・[ダイブの地方創生事業が手がけるグランピング施設「ザランタン」が 2024 年度グッドデザイン賞を受賞](#) (2024 年 10 月 16 日)

・[観光HRのダイブ、LINE 公式アカウントの友だち数 15 万人突破 ユーザーとの接点を強化し、効果的な情報発信でカスタマーサクセスを推進](#) (2024 年 11 月 14 日)

以上

【ご参考】よくある質問と回答 過去回答



各 位

2024年9月3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)

よくある質問と回答 (2024年6月期第4四半期および通期決算)

日頃より、当社へ関心をお寄せいただきありがとうございます。2024年8月9日に開示いたしました2024年6月期第4四半期および通期決算につきまして、投資家の皆さまから頂戴した主なご質問とその回答を下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的として開示するものです。回答内容につきましては、当期決算時点を基準としつつ、投資家の皆さまに回答した内容を踏まえて記載しております。

Q1. 第4四半期の営業利益が赤字になっている要因は？ (2024年6月期決算説明資料 P35)

第4四半期においては、当初の計画には含まれていなかった戦略的成長投資を行ったことが影響しています。具体的な投資内容としては、観光HR事業における人材獲得および認知拡大を目的とした広告宣伝費として約49百万円、地方創生事業における新規グランピング施設の開業準備費用などの消耗品費として約19百万円を計上いたしました。(2024年6月期決算説明資料 P36 参照)

Q2. 今後も第4四半期に戦略的成長投資を行うのか？

今後の戦略的成長投資については、情勢を慎重に見極めながら適切に判断してまいります。成長の推進力となる可能性があると感じた場合には、積極的に投資を行うことも検討いたします。

Q3. 「就業者1人あたりの売上高」が大幅に伸びているが、この成長率は今後も維持されていくのか？（2024年6月期決算説明資料 P44）

今回「就業者1人あたりの売上高」が前期から大幅に伸びた要因としては、リピート就業者数の増加や就業期間の延伸が挙げられます。当社ではリゾートバイトが一生涯続く働き方となるとは捉えていないため、「就業者1人あたりの売上高」が今後倍増するような想定はしておらず、横ばいもしくは緩やかな上昇になると見込んでおります。

また、「就業者1人あたりの売上高」を構成する「派遣単価」の向上や「就業期間」の延伸に向けた施策を進める一方で、就業者数の拡大にも注力し観光HR事業の売上高成長を目指してまいります。

Q4. 2023年6月期から2024年6月期の成長率と比較して、2024年6月期から2025年6月期（計画）の成長率が鈍化している理由は？（2024年6月期決算説明資料 P35、P39）

2023年6月期の上半期（2022年7月～12月）は、新型コロナウイルス第7波の影響下であったため、売上高は36.4億円に留まりましたが、2024年6月期の上半期（2023年7月～12月）は、新型コロナウイルスが収束し、日本人国内旅行者や訪日外国人旅行者の動きが活発化したことで62.2億円と前上半期比で71%増加し、異常値的な成長を記録しました。しかし、2024年6月期から2025年6月期にかけては、新型コロナウイルスによる影響は軽微で、通常の成長フェーズに入ったと考えております。

Q5. 円高による訪日外国人旅行者の影響は？

訪日外国人旅行者にとって円安は旅行費用が割安になるため好ましいですが、インバウンドが活況だった新型コロナウイルス前の2019年には、ドル円の為替はおおよそ105円から115円の間で推移していました。現在の為替が145円前後であることを考えると、円高による訪日外国人旅行者の減少等の影響は少ないと考えています。また、為替の影響も重要ではありますが、訪日外国人旅行者の方々は日本固有の文化・食・自然に興味を持って訪日してくださっていると考えております。

Q6. 今期（2025年6月期）の事業計画において、利益の成長率が大幅に伸びる要因は？（2024年6月期決算説明資料 P39）

まず、地方創生事業の宿泊施設数が4施設から7施設に増加したことによる増収を見込んでおります。また、前期は地方創生事業において新規開業のための投資や既存施設への投資を行っていたため、新規開業に伴う費用等（主にP/L上の消耗品費として計上）が発生し、利益を圧迫していました。今期は新規開業を行わないため、これらのコストが削減され、利益の改善が期待されます。加えて、既存施設の稼働率向上を目指し、プロモーション活動の強化や運営の効率化にも取り組んでおり、これも利益改善に貢献すると考えております。

Q7. 外国人人材の獲得についての状況は？

当社では、ワーキングホリデーおよび特定技能(宿泊分野)の外国人人材を、観光施設などへ派遣や正社員としてご紹介しております。ワーキングホリデーについては、毎月100名以上の方が「リゾートバイト」として勤務されています。特定技能については、ネパール、インドネシア、フィリピンの教育機関等と提携し、採用に向けた日本語教育や専門教育を進めております。特定技能ビザを利用する外国人人材の受け入れに際しては、ビザ取得のための試験や手続き、入国までに早くも半年から1年弱の時間がかかるため、本格的な実績は今期後半から来期にかけて積み上がる想定です。

(参考)

ワーキングホリデー: 青少年が海外で一定期間、観光・就学・就労ができるビザ。就労における雇用形態は、アルバイトや短期の仕事が中心。

特定技能: 日本で特定の業種(例えば宿泊、建設など)で働くためのビザ。雇用形態はフルタイムの直接雇用や正社員が一般的で、長期的な就労が見込まれる。ビザ取得にあたっては、特定の技能や日本語能力が求められる。

Q8. 今後の成長戦略は？

2024年6月期において、当社は宿泊業に特化した教育・研修事業を行う株式会社宿屋塾の子会社化や、外国人人材の確保に向けてアジア圏の国々(インドネシア・ネパール・フィリピン)の各機関との提携を進めてまいりました。また、今期では新規事業開発にも着手しており、持続的かつ非連続な成長を見込んでおります。各セグメント別では、観光HR事業において就業者数の拡大を目指し、マーケティングの強化(広告投資、SEO改善等)を進めてまいります。一方、地方創生事業においては、今期における新規開業を控え、既存施設の稼働率向上に注力し収益性の改善を目指してまいります。

(参考) 開示済みリリース

- ・[株式会社宿屋塾の株式の取得\(子会社化\)に関するお知らせ](#) (2024年6月14日)
- ・[インドネシア共和国西ジャワ州ボゴール県と、特定技能「宿泊」分野における人材の育成・採用に向けたパートナーシップ契約を締結](#) (2024年6月3日)
- ・[ネパールの観光専門大学\(在學生約1,200名\)と協力覚書を締結 特定技能「宿泊」分野における日本語教育と日本の観光施設での就労を当社が支援・促進](#) (2024年6月7日)
- ・[観光・ホスピタリティ学部を有するフィリピンの大学とMOU締結 特定技能「宿泊」分野における日本語教育と日本の観光施設での就労を当社が支援・促進](#) (2024年6月28日)

以上

【ご参考】よくある質問と回答 過去回答



各 位

2024年 5月29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 取締役管理本部長 山本 拓嗣
(TEL. 03-6311-9833)

よくある質問と回答 (2024年6月期第3四半期決算)

日頃より、当社へ関心をお寄せいただきありがとうございます。2024年5月10日に開示いたしました2024年6月期第3四半期決算につきまして、投資家の皆さまからの主なご質問とその回答を下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家の皆さまへの情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的として開示するものです。回答内容につきましては、当四半期決算時点を基準としつつ、投資家の皆さまに回答した内容を踏まえて記載しております。

Q1. 業績が過去最高となった要因は？ (第3四半期決算説明資料 P34)

日本人の国内旅行が順調に推移し、加えて訪日外国人旅行者（インバウンド）の急激な増加による宿泊施設等の人材需要に応えられたことが主な要因であります。観光HR事業の主要KPIである就業者数、及び就業者1人あたりの売上高につきましても、当第3四半期時点で前事業年度の通年の売上高を超えて過去最高となりました。

今後も、底堅い日本人国内旅行消費と旺盛な外国人旅行消費により、当社の業績も堅調に推移するものと考えております。

Q2. 観光HR事業の売上総利益率が2023年6月期と比較して悪化している要因は？ (第3四半期決算説明資料 P35)

派遣スタッフの就業期間が延伸し、売上高及び売上総利益額が増加した一方で、社会保険加入者も増加し、社会保険料（法定福利費）が増加したことが主な要因です。

社会保険加入比率は平準化されつつあるため、今後の売上総利益率につきましては、悪化ではなく

一定の水準で推移していくと見込んでおります。他方で、外国人人材等の職業紹介の推進によって売上総利益率の改善にも積極的に取り組んでまいります。なお、職業紹介は紹介手数料の100%が売上総利益となります。

※従業員数101人以上の企業では、学生を除き、「週の所定労働時間が20時間以上」かつ「賃金の月額が8.8万円以上」かつ「2カ月を超える雇用が見込まれる」場合には社会保険の加入義務が生じ、派遣元である当社が負担することとなります。

Q3. 地方創生事業において第3四半期の営業損失が拡大している要因は？

(決算説明会資料 P35)

2024年3月に新規開業したクラフトホテル瀬戸内にかかる費用を計上したことによるものです。

なお、翌事業年度(2025年6月期)につきましては地方創生事業における宿泊施設の新規開業は予定しておらず、投資回収フェーズに入ると見込んでおります。

※地方創生事業で開業する宿泊施設にかかる投資は、10万円以下の比較的安価な備品などが多く、当該費用がB/SではなくP/Lに計上されます。

Q4. 売上高及び営業利益の進捗が好調のようだが、上方修正しないのか？

(決算説明資料 P36)

当第4四半期において、主に観光HR事業での働き手の集客を目的とした追加の広告投資、及び地方創生事業でのグランピング施設の新規開業の投資を見込んでおります。

加えて、売上高及び営業利益は好調に推移しておりますが、東京証券取引所の適時開示基準である売上高±10%、段階利益±30%を超える業績の乖離は、現時点においては見込んでおりません。

上記の理由から、業績の上方修正は行っておりませんが、今後の事業運営の結果、業績予想の修正が必要であると認められた場合には速やかに開示させていただきます。

Q5. 来期の見通しは？

今後も、底堅い日本人国内旅行消費と旺盛な訪日外国人の増加により、宿泊施設等の人材需要が続くと見込まれることから、翌事業年度(2025年6月期)についても安定的な増収・増益を見込んでおります。

しかしながら、翌事業年度の計画については現在策定中であり、正式な業績予想については2024年8月の決算発表時に併せて開示することを予定しております。

以上