



株式会社ダイブ
東証グロース：151A

2025年6月期 第3四半期決算説明資料

2025年5月9日



01

Performance Highlights
業績ハイライト ...P3

2025年6月期 第3四半期
2025年6月期 事業計画

02

Company Profile
会社概要 ...P15

日本経済の成長エンジン
「観光」のベンチャー企業

03

Tourism Human Resources Business
観光HR事業 ...P25

観光施設特化型の人材サービス
安定成長の基幹事業

04

Regional Revitalization Business
地方創生事業 ...P39

非観光地特化型のD2C観光事業
5力年CAGR+365%の新規事業

05

Growth Strategy
中長期的な成長戦略 ...P44

既存事業の高度化・拡大、新規事業の創出
レガシーな産業の変革・進化に挑む

06

Appendix
**リスク情報・
サステナビリティ** ...P53

01

Performance Highlights

業績ハイライト

2025年6月期 第3四半期

2024.7 - 2025.3

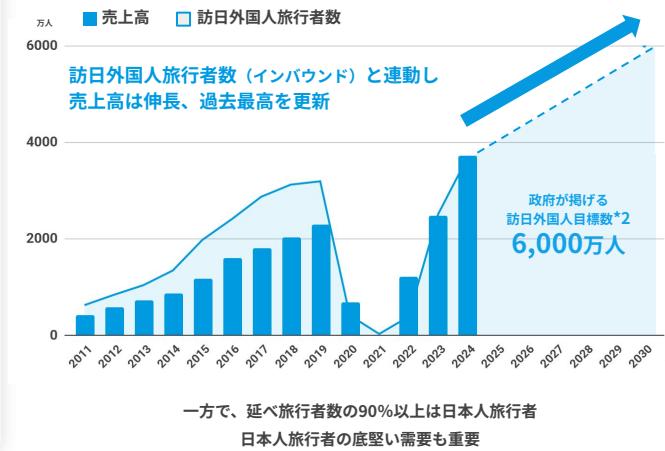
業績ハイライト | 2025年6月期 第3四半期決算

- 底堅い日本人旅行者に加え、訪日外国人旅行者数も好調に推移し、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110.2億円、参考YoY+17.9%と堅調に推移
- 営業利益・経常利益は対通期計画比87%超で進捗中
- 就業者数（UU数）は3Q末時点で前年を超え、過去最高を更新



*1参考売上高及び参考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）

当社売上高と訪日外国人旅行者数（インバウンド）の比較



*2 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しております。

*3当社の決算期および決算期変更等に伴い、2018年は2019年3月期（2018年1月～12月）、2019年は2020年3月期（2019年4月～2020年3月）、2020年は2021年6月期（2020年4月～2021年3月）、2022年は2022年6月期、2023年は2023年6月期、2024年は2024年6月期を用いて算出しております。また、2021年につきましては当社の決算期と訪日外国人旅行者数の集計期間の関係上、売上高を非表示としております。

*4 観光を取り巻く現状及び課題等について 令和3年11月25日 観光庁より

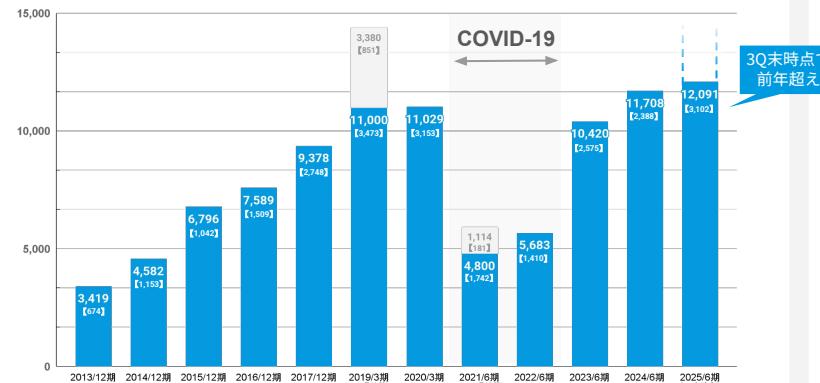
観光HR事業 KPI | 就業者数 (UU数) × 就業者1人あたりの売上高 (LTM)

- 就業者数は戦略的な広告宣伝投資が奏功し **3Q末時点で前年を超え、過去最高を更新**、前期比+18.1%増
- 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+12.2%の上昇、**過去最高を更新**

就業者数 (UU数、【内数 職業紹介スタッフ数】)

3Q実績：12,091人 [3,102人]

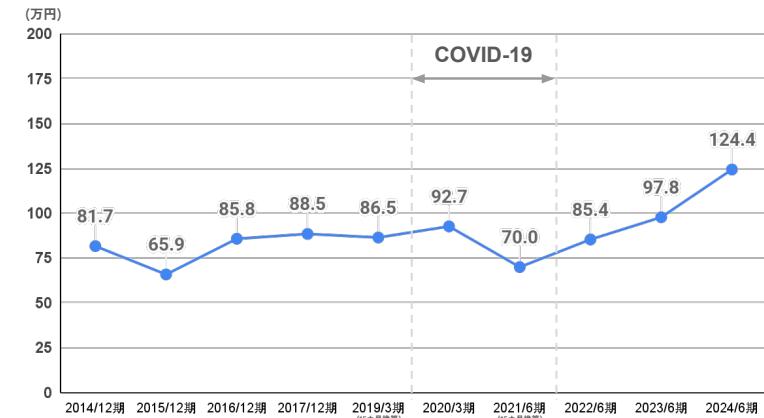
24/6期 3Q：10,238人 [1,932人]
YoY +18.1%



就業者1人あたりの売上高 (LTM)

3Q実績：136.1万円 (2025年3月末時点)

24/6期 3Q：121.3万円
YoY +12.2%



※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ヶ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ヶ月間の就業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ヶ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ヶ月の就業1人あたり売上高70.0万円を記載しております。

業績ハイライト | 2025年6月期 第3四半期 四半期別推移

- 売上高 観光HR事業は99.2億円、前期比+11.2%増 (参考売上高103.8億円、参考前期比+16.4%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+74.0%増と投資回収に向けて好調に推移
- 営業利益 販管費の増加や積極的な広告宣伝等の投資を継続しているものの、前期比+28.4%増と好調に推移

(単位:百万円)	2024年6月期						2025年6月期				前期 3Q累計比
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	
売上高	3,289	2,933	3,121	9,345	3,018	12,363	3,800	3,354	3,406	10,561	
観光HR	3,064	2,825	3,032	8,922	2,865	11,788	3,441	3,199	3,284	9,925	+1,216 +13.0%
地方創生	204	87	64	356	134	491	351	147	121	620	+1,003 +11.2%
その他	21	20	24	66	17	83	7	6	0	15	+263 +74.0%
販管費	507	535	629	1,673	736	2,410	676	638	656	1,970	▲51 ▲77.0%
営業利益	344	120	83	548	▲6	542	384	169	151	704	+297 +17.8%
観光HR	398	280	354	1,033	219	1,253	422	312	319	1,054	+155 +28.4%
地方創生	30	▲49	▲138	▲157	▲103	▲260	100	▲20	▲43	36	+21 +2.0%
その他	▲2	▲1	2	▲1	▲1	▲2	▲19	▲16	▲9	▲46	+194 -
全社費用	▲82	▲108	▲135	▲326	▲121	▲447	▲118	▲105	▲116	▲340	▲44 -
◆営業利益率	10.5%	4.1%	2.7%	5.9%	▲0.2%	4.4%	10.1%	5.0%	4.4%	6.7%	▲14 -
経常利益	349	121	80	551	▲5	546	388	171	154	714	+0.8pt -
◆経常利益率	10.6%	4.1%	2.6%	5.9%	▲0.2%	4.4%	10.2%	5.1%	4.5%	6.8%	+162 +29.5%
当期純利益	226	71	13	311	9	320	244	124	108	477	+0.9pt -

増減額	増減率
+1,216	+13.0%
+1,003	+11.2%
+263	+74.0%
▲51	▲77.0%
+297	+17.8%
+155	+28.4%
+21	+2.0%
+194	-
▲44	-
▲14	-
+0.8pt	-
+162	+29.5%
+0.9pt	-
+165	+53.2%

※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、同様の方法で修正しております。

当社における人材派遣と職業紹介のモデルについて

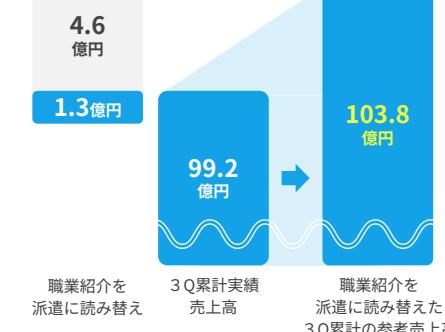
- 職業紹介の売上高は、粗利のみを売上高とするため、人材派遣と比べ売上高の計上額が低くなる性質がある
- 取引先のニーズ拡大により職業紹介による就業者が増加。就業者は有期雇用のため、就業期間満了後、当社で再度勤務する者が多数
- 3Q累計期間において職業紹介の売上高が約1.3億円と想定を大きく上回った

モデルの特徴 1：売上高の計上額が低くなる

職業紹介は人材派遣と比べ
売上高の計上額が低くなる



人材派遣に読み替えた後の
観光HR事業売上高は**103.8億円**
参考YoY+16.4%



※スタッフは、紹介先企業のアルバイト等（有期雇用：1～3ヶ月程度）として雇用されることが一般的です。
紹介先企業での就業期間を満了すると、当社で再度勤務するスタッフも多数いらっしゃいます。
その他に一部、正社員の人材紹介も行っております。

モデルの特徴 2：職業紹介の求人拡大により就業者数は増加傾向

就業者獲得の昨対比較において、
職業紹介の増加割合 (+21.7% → +56.3%→+60.6%) が大きい



観光HR事業 直近業績 | 2025年6月期 第3四半期 売上高 99.2億円 / 営業利益 10.5億円

- 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月期第3四半期 収益構造の実績



※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、同様の方法で修正しております。

業績ハイライト | 2025年6月期 対計画予算進捗概要

- 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}は計画通り進捗
- 各段階利益 積極的な投資を継続しつつも、売上総利益率の改善等により高い進捗率となった
今期は地方創生事業の新規開業^{*2}を予定していないため、4Qも増益を計画

(単位：百万円)	25/6期 3Q累計実績	進捗	
		通期計画予算	対通期計画比
売上高	10,561	14,600	72.3%
参考売上高 ^{*1}	11,021	14,600	75.5%
営業利益	704	803	87.7%
経常利益	714	812	88.0%
当期純利益	477	519	92.0%

*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）

*2 地方創生事業の新規施設開業に伴い発生する初期投資は、P/L計上される費用（消耗品等）が多く、一時的に収益に悪影響を及ぼします。（詳細は41ページ参照）
2024年6月期は下半期に2施設新規開業したため、営業赤字幅が拡大しております。なお、2025年6月期は新規施設の開業を予定しておりません。

業績ハイライト | 2025年6月期 第3四半期 Topics

観光HR事業

観光庁事業「セミナー&就職イベント」開催



- 観光庁が主催する特定技能に関するセミナーおよび就職マッチングイベントを運営
- オフライン・オンラインで開催し、申込者数が延べ2,800名以上を記録

観光HR事業

インドネシアの大学等とパートナーシップ契約



- 特定技能における人材の育成および採用に関するパートナーシップ契約を締結
- 日本語能力の向上と観光業に特化した実践教育を強化し、日本での就労を目指す学生を育成する

観光HR事業

韓国の総合旅行会社（マイスマクトリー）と業務提携



- マイスマクトリーは国内外のワーキングホリデーに関する情報提供をおこなうアプリケーションを運営
- 日本での就業を希望する韓国人人材に向けた「リゾートバイトダイバ」の認知拡大および就業促進が目的

宿屋塾（子会社）

PMI（統合プロセス）完了



宿屋大学

- 子会社化以降、業務プロセス・システム・ガバナンス等の統合を段階的に進めてきたが、各項目について所定のプロセスが完了し、グループ全体としての一体運営体制の整備が完了
- 引き続きシナジー最大化に向けた取り組みを行う

非連続成長に向けた取り組み



- （M&A）対象領域において金融機関やM&A仲介など100以上の組織と連携し積極的にソーシングを実行
- （新規事業・アライアンス）取締役の山中を筆頭とする専属チームの体制強化を図り新たな収益基盤の構築を目指す

メディア（テレビ・新聞など）出演

News

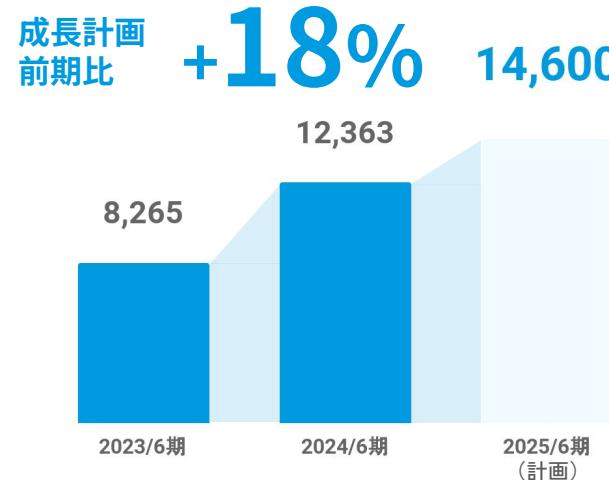
ニュース

- 1月9日「週刊女性」リゾートバイトダイバの記事掲載
- 2月6日BSテレ東『NIKKEI NEWS NEXT』観光庁事業紹介
- 3月13日日本経済新聞「交遊抄」代表庄子のコラム掲載
- 3月28日NHK『おはよう日本』リゾートバイトの紹介（その他多数）

業績ハイライト | 2025年6月期 事業計画（再掲）

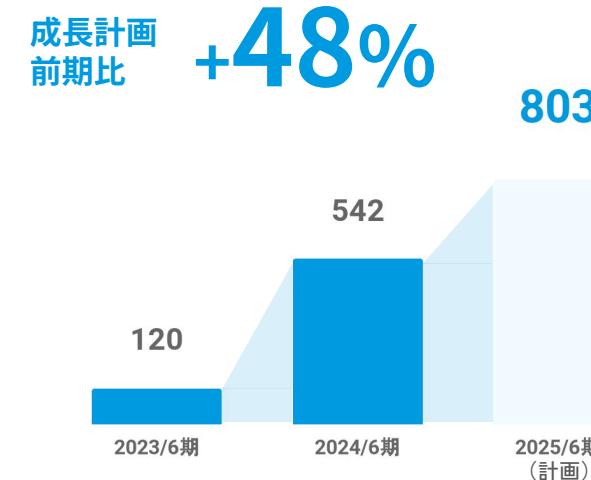
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）



業績ハイライト | 2025年6月期事業計画（再掲）

- 売上高 観光HR事業は持続的な成長、地方創生事業は7施設体制となり大幅增收を計画
- 営業利益 観光HR事業は積極的な広告投資を計画、一方で地方創生事業は黒字転換を計画
社内IT強化・促進および新規事業開発で約2億円程度の投資を計画

(単位：百万円)	2024年6月期						2025年6月期（計画）					
	上半期		下半期		通期		上半期			下半期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比	計画	対売上比	前期比
売上高	6,223 100.0%		6,139 100.0%		12,363 100.0%		7,272 100.0% +16.8%		7,328 100.0% +19.4%		14,600 100.0% +18.1%	
営業利益	465 7.5%		77 1.3%		542 4.4%		505 7.0% +8.8%		297 4.1% +285.2%		803 5.5% +48.2%	
経常利益	471 7.6%		75 1.2%		546 4.4%		510 7.0% +8.3%		302 4.1% +301.3%		812 5.6% +48.6%	
当期純利益	298 4.8%		22 0.4%		320 2.6%		311 4.3% +4.5%		207 2.8% +821.5%		519 3.6% +61.8%	

業績ハイライト | 事業計画達成に向けて特に注力する取組事項（再掲）

観光HR事業

Resort Baito *Dive*

地方創生事業
Dive Hotels

就業者数の拡大

1人あたり売上高

その他売上高

売上高

その他売上高

×

+

+

サービスサイトのSEO強化

シニア人材稼働数向上

リゾートバイトの認知拡大

派遣単価向上

就業期間延伸

就業時間

人材紹介、特定技能外国人材

客室稼働率向上

営業日数

客室数

客室単価

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3月	増減率(%)
流動資産			
現金及び預金	3,245	3,380	+4.1
売掛金	2,038	1,957	▲3.9
その他の流動資産	1,161	1,391	+19.8
投資その他の資産	46	31	▲32.7
固定資産			
有形固定資産	1,068	1,138	+6.6
無形固定資産	705	707	+0.2
投資その他の資産	215	268	+25.0
資産合計	4,314	4,519	+4.7

負債の部	2024年6月	2025年3月	増減率(%)
流動負債			
未払金	2,176	1,926	▲11.5
短期有利子負債	828	839	+1.4
その他	165	228	+38.4
固定負債			
長期有利子負債	1,182	857	▲27.5
その他	242	200	▲17.6
負債合計	2,418	2,126	▲12.1
純資産の部	2024年6月	2025年3月	増減率(%)
株主資本			
資本金	1,895	2,393	+26.3
資本剰余金	315	20	▲93.6
利益剰余金	305	621	+103.3
新株予約権	1,274	1,751	+37.5
純資産合計	0.6	-	▲100.0
負債・純資産合計	4,314	4,519	+4.7

Dive

Dive