

ホリスティック企業レポート ダイブ 151A 東証グロース

アップデート・レポート
2025年9月12日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20250909

ダイブ(151A 東証グロース)

発行日: 2025/9/12

日本全国の観光施設等に人材派遣及び人材紹介を行う観光 HR 事業が主力
 旺盛な人材需要を追い風に今期も過去最高の売上高、営業利益の更新を見込む

> 要旨

◆ 事業内容

・ダイブ(以下、同社)は、「一生モノの『あの日』を創り出す」というミッションのもと、全国の観光施設等に人材の派遣や紹介を行う観光 HR 事業を主力事業としている。その他に、地方で宿泊施設などの企画開発・運営を行う地方創生事業を行っている。

◆ 25年6月期決算の概要

・25/6期の売上高は13,781百万円(前期比11.5%増)、営業利益は755百万円(同39.4%増)であった。売上高、営業利益ともに過去最高を更新したものの、同社の計画(売上高14,600百万円、営業利益803百万円)に対しては、人材派遣と比べて売上高の計上額が小さくなる人材紹介による就業者が増加したこと、積極的な広告宣伝に伴う費用が増加したことが要因で若干下回った。

◆ 26年6月期の業績予想

・26/6期について、同社は売上高16,000百万円(前期比16.1%増)、営業利益800百万円(同5.8%増)と計画している。旺盛な人材需要が続く足元の状況を踏まえて増収増益を見込むが、広告宣伝費やシステム関連費用の増加により営業利益率は低下するとしている。
 ・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、就業者数に1人当たり売上高を掛け合わせた値と実際の売上高が乖離した25/6期実績を踏まえて、給与を得ている実質の就業者数を従来予想の就業者数の9割程度と想定したことなどにより26/6期予想を従来の売上高17,616百万円、営業利益1,125百万円から、売上高16,412百万円(前期比19.1%増)、営業利益822百万円(同8.9%増)に下方修正した。27/6期についても同様の理由から下方修正した。

◆ 今後の事業戦略

・同社は、若手、シニア、外国人といった人材獲得に注力して就業者数の増加を図り、持続的な事業規模の拡大を目指す考えである。
 ・当センターでは、観光施設等の人材需要が旺盛な環境下、同社が効果的なプロモーションにより集客力を高めて就業者数の増加につなげていくことは可能と考えている。

【151A ダイブ 業種：サービス業】

| 決算期 | 売上高 (百万円) | 前期比 (%) | 営業利益 (百万円) | 前期比 (%) | 経常利益 (百万円) | 前期比 (%) | 純利益 (百万円) | 前期比 (%) | EPS (円) | BPS (円) | 配当金 (円) |
|-----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2024/6 | 12,363 | 49.6 | 542 | 4.5× | 546 | 4.0× | 320 | 1.9× | 42.9 | 228.6 | 0.0 |
| 2025/6 | 13,781 | 11.5 | 755 | 39.4 | 769 | 40.7 | 454 | 41.6 | 54.1 | 271.0 | 0.0 |
| 2026/6 CE | 16,000 | 16.1 | 800 | 5.8 | 797 | 3.7 | 540 | 19.0 | 63.2 | - | 0.0 |
| 2026/6 E | 16,412 | 19.1 | 822 | 8.9 | 819 | 6.5 | 548 | 20.7 | 64.5 | 332.1 | 0.0 |
| 2027/6 E | 18,876 | 15.0 | 985 | 19.8 | 982 | 19.9 | 657 | 19.9 | 77.4 | 409.4 | 0.0 |
| 2028/6 E | 21,598 | 14.4 | 1,170 | 18.8 | 1,167 | 18.8 | 781 | 18.9 | 92.0 | 501.4 | 0.0 |

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、単体ベース

2024年12月31日付で1：3の株式分割を実施。過去のEPS、BPSは株式分割を考慮に入れて修正

アナリスト: 佐々木 加奈

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

| | 2025/9/5 | | |
|------------|-----------|------|------|
| 株価 (円) | 780 | | |
| 発行済株式数 (株) | 8,492,475 | | |
| 時価総額 (百万円) | 6,624 | | |
| | 前期実績 | 今期予想 | 来期予想 |
| PER (倍) | 14.4 | 12.1 | 10.1 |
| PBR (倍) | 2.9 | 2.3 | 1.9 |
| 配当利回り (%) | 0.0 | 0.0 | 0.0 |

【株価パフォーマンス】

| | 1か月 | 3か月 | 12か月 |
|------------|------|-------|-------|
| リターン (%) | -5.1 | -19.5 | -13.1 |
| 対TOPIX (%) | -6.0 | -26.0 | -26.0 |

【株価チャート】



アップデート・レポート

2/15

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

(注1) リゾートバイト

日本全国のリゾート施設やレジャー施設などに短期間移住し、従業員寮で生活しながら勤務する働き方のこと

(注2) グランピング施設

グランピングはグラマラスとキャンピングを掛け合わせた造語で、テント設営や食事の準備などを行い、手軽で快適なキャンプ体験を利用者に提供する施設のこと

◆ 日本全国の観光施設等に人材を提供する観光 HR 事業が主力

ダイブ(以下、同社)は、「一生モノの『あの日』を創り出す」というミッションと「誰もがジブンの人生を愛せる世界へ」というビジョンのもと、リゾートバイト^{注1}に特化した人材派遣や人材紹介を行う観光 HR (Human Resources: 人的資源、人材) 事業を主力事業としている。その他に、地方でグランピング施設^{注2}などの企画開発・運営を行う地方創生事業を行っている。

25/6 期の売上構成比は観光 HR 事業が 94.1%、地方創生事業が 5.7%、その他(情報システム事業)が 0.1%である(図表 1)。尚、企業に合わせたシステムの選定及び導入支援、拠点開設や移転に伴うシステム整備などを行っていた情報システム事業については、25/6 期を以て休止している。

【 図表 1 】 セグメント別の売上高・利益

(単位:百万円)

| セグメント | | 売上高 | | | | セグメント利益 | | | |
|-------------|----------|-------|-------|--------|--------|---------|-------|-------|-------|
| | | 22/6期 | 23/6期 | 24/6期 | 25/6期 | 22/6期 | 23/6期 | 24/6期 | 25/6期 |
| 報告 セグメント | 観光HR事業 | 3,704 | 7,805 | 11,788 | 12,973 | 15 | 342 | 1,253 | 1,273 |
| | 地方創生事業 | 248 | 379 | 491 | 792 | -62 | -168 | -260 | 5 |
| | 情報システム事業 | 55 | 80 | - | - | -38 | -53 | - | - |
| その他 | | - | - | 83 | 16 | - | - | -2 | -52 |
| 調整額 | | - | - | - | - | - | - | -447 | -470 |
| 合計 | | 4,009 | 8,265 | 12,363 | 13,781 | -84 | 120 | 542 | 755 |

(注) 24/6 期から情報システム事業はその他に記載。23/6 期まではセグメント利益の合計額が営業利益、24/6 期から報告セグメントに配分していない全社費用を調整額として開示。端数処理の関係で各期の数値の和は必ずしも合計と一致しない

(出所) 届出目論見書、決算短信、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

尚、同社は 26 年 7 月を目途に持株会社体制に移行する考えである。同社は持株会社(商号をダイブグループに変更予定)として、観光 HR 事業、地方創生事業を 25 年 7 月に設立した子会社(ダイブ分割準備会社 1 号、ダイブ分割準備会社 2 号)に継承し、傘下に収める予定である。

◆ 観光 HR 事業

リゾートバイトに特化した人材派遣及び人材紹介を行っている。派遣及び紹介の流れは次の通りである。

- ① 同社の営業拠点(札幌市北区、仙台市青葉区、東京都新宿区、大阪市浪速区、福岡市博多区、沖縄県那覇市)の営業担当者が労働者派遣(紹介)基本契約を締結している全国のリゾートホテルや旅館、テーマパーク、レジャー施設、飲食店等(以下、観光施設等)から求人情報を入手して、同社の運営するリゾートバイト求人サイト

- 「Resort Baito Dive」(図表2)や各種求人媒体に掲載する
- ② 求人情報を閲覧して興味を持った求職者が会員登録の手続きを行う。登録に際して同社は、希望エリアや職種、勤務時間といった基本的な情報に加え、志望動機や求める体験といった情報も収集している
 - ③ 収集した情報をもとに、同社のデータベースを活用して求職者と勤務先をマッチングする。勤務先が決定すると、同社と観光施設等の中で労働者派遣(紹介)個別契約を締結する。人材派遣の場合は派遣スタッフと同社との間で雇用契約を締結し、派遣スタッフが観光施設等に就業する
 - ④ 契約期間終了前に派遣スタッフと観光施設等、同社との間で契約期間延長の可否を協議して決定する

【図表2】リゾートバイト求人サイト「Resort Baito Dive」

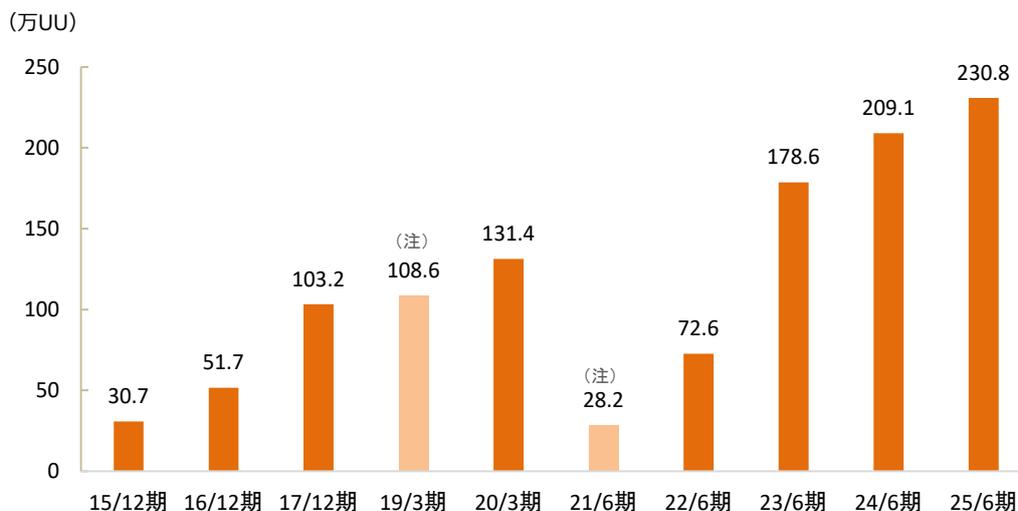


(出所) 決算説明資料

「Resort Baito Dive」の利用者の年齢構成は25~44歳が52.2%、45歳以上が31.6%、居住地域は関東が52.9%、関西が13.1%と、都市部居住の25歳以上の社会人が中心となっている(25/6期実績)。

年間のサイト利用者数は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により21/6期、22/6期と落ち込んだものの、23/6期には回復して178.6万UU(ユニークユーザー:重複を除外したユーザー数)、25/6期は過去最高の230.8万UUとなっている(図表3)。

【 図表 3 】「Resort Baito Dive」利用者数の推移



(注) UU (ユニークユーザー) は重複を除外したサイト利用者数
 19/3 期については決算期変更に伴い 15 カ月決算であるが、18 年 1 月から 12 月までの 12 カ月間のサイト利用者数を掲載、
 21/6 期も同様に 20 年 4 月から 21 年 3 月まで 12 カ月間のサイト利用者数を記載

25/6 期における観光 HR 事業の売上高の 98%超が人材派遣に関連するもので、残りが人材紹介に関連するものである。人材派遣では派遣先から受け取る派遣料金と派遣スタッフに支払う給与の差額が、人材紹介では紹介先の企業から受け取る紹介手数料が同社の収益となる。

◆ 地方創生事業

(注 3) ザランタン (The Lantown) ランタンはキャンプ等で使用するランプのことで、まち (Town) の魅力をつなぎ (Lan)、地方創生の火を灯すという意味が込められている

(注 4) 滞在型アウトドアホテル グランピング施設と海外リゾートホテルの両方の要素を取り入れた宿泊施設のこと

グランピング施設の用地開拓や市場調査、コンセプト策定、施設や設備の企画・運営を行っており、「ザランタン^{注 3}」というブランド名で、全国 6 カ所 (北海道「ザランタン芦別」、栃木県「ザランタン鹿沼」、茨城県「ザランタンひたち大宮」、香川県「ザランタン東かがわ」、岡山県「ザランタンあば村」、佐賀県「ザランタン三瀬高原」) に展開している。また、その他に香川県に滞在型アウトドアホテル^{注 4}「クラフトホテル瀬戸内」がある。

施設は、主に地方公共団体が所有管理する公共施設や、観光施設としての開発がなされていない遊休施設及び遊休地を活用しており、その地域に訪れる人を増やすとともに雇用を創出して地域を活性化することを目指している。尚、一部の施設はパートナー企業と共に運営しており、パートナー企業が宿泊者に提供する食材の仕入れや調理を行っている。

施設の宿泊単価は 1 泊 2 食付き宿泊プランで大人 1 名 1.3 万円前後 (25/6 期実績) に設定されている。同社の収益は宿泊客から受け取る宿泊料金で、パートナー企業と共に運営する施設の場合は、パートナ

一企業が宿泊料金を受け取り、同社は契約に基づく業務提携料をパートナー企業から受け取っている。

また、同社はグランピング施設専門の比較・予約サイト「GLAMPICKS(グランピックス)」を運営しており、宿泊施設等の広告を掲載する企業から掲載料を得ている。

> ビジネスモデル

◆ オンラインでマッチングしてオフラインで伴走支援する仕組み

同社は、全国から人材を集客し、観光施設等の求人とマッチングすることで事業を拡大してきた。マッチングについては、構築したデータベースを活用してオンラインで効率的に行い、就業期間中は同社の担当者が、就業者側にはLINEにより、採用側には電話により、きめ細い伴走支援を行っている。こうした仕組みにより双方の満足度を高め、就業者数の増加と就業期間の延伸につなげている(図表4)。

【図表4】観光HR事業のビジネスモデル



(注1) 既存顧客に対して能動的に働きかけ、顧客の成功体験の実現を支援するビジネス方法
 (注2) 見込み客への継続的なアプローチにより、関心や購買意欲を高めて商談・受注へとつなげるマーケティング活動
 (出所) 決算説明資料

◆ 事業展開とともにデータの蓄積が進む仕組み

リゾートバイトは、施設の寮に住み込みで働く形態のため、居住環境や食事条件、共同生活を送る同僚についてなど、就業先の選定に際して多様な情報が求められる。同社では、担当者が全国の施設に実際に足を運び、寮が大部屋なのか個室なのか、個室であれば風呂やトイレといった設備はどうなっているのか、コンビニエンスストアや銀行の有無といった周辺環境などをヒアリングし、写真撮影なども行って細かいデータを蓄積してきた。こうして蓄積したデータがマッチングの精度向上につながっており、年間就業者数は14,555人(職業紹介スタッフ3,799人を含む、25/6期実績)に達している。

25/6 期末時点で「Resort Baito Dive」の累計登録者数は 39 万人以上、同社がこれまで人材サービスを提供した施設は累計で 5,900 以上に達している。事業規模の拡大とともにデータの蓄積が進んでおり、同社はデータの質・量により他社との差別化を図るとともに業界内での優位性を高めている。

◆ 高頻度の事務手続きをシステム化

リゾートバイトにおいては、夏はビーチリゾートやプール施設、冬はスキー場や温泉など、1 年の間に複数箇所での就業を希望する登録スタッフが多いために高頻度の事務手続きが必要となる。そのために同社は、スマートフォンで面談の日程調整や履歴書及び身分証明書の登録、就業先情報の送付、契約書送付、給与振込口座の登録、給与明細のダウンロードなどが可能となるシステムを構築し、オペレーションの効率化につなげている。

また、人材サービスは Web サイトに登録してから新規就業までの間に一定数の離脱者が出る例が多いが、同社は自社データベースと LINE を連携させることにより登録スタッフごとの個別コミュニケーションを実施して離脱を防止している。

◆ 重要な KPI は就業者数

同社は観光 HR 事業においては、就業者数と就業者 1 人当たり売上高を重要経営指標 (KPI) としている。25/6 期の就業者数は 14,555 人 (派遣スタッフ 10,756 人、紹介スタッフ 3,799 人)、就業者 1 人当たり売上高 (派遣スタッフ) は 134.4 万円であった (図表 5)。

(注 5) SEO

Search Engine Optimization の略で、検索エンジン最適化を指す。Web ページの検索上位化を目指し、自然検索からの流入増加を図る施策のこと

同社は就業者数については期中に一日でも就業したスタッフをカウントしている (期の終わり近くに就業して未だ給与を得ていないスタッフも含む)。1 人当たり売上高については期中に就業を開始したスタッフ (前期から就労しているスタッフ、期の終わり近くに就業して未だ給与を得ていないスタッフは除いている) で算出しており、就業者数に 1 人当たり売上高を掛け合わせた値が観光 HR 事業の売上高とは一致せず、特に期の終わり近くに多くの就業者が発生した場合には、乖離が大きくなる点には注意が必要である。

同社は就業者数を増加させるためにサイトの SEO ^{注 5} 対策の強化やプロモーションによるリゾートバイトの認知度向上などに取り組んでいる。

【 図表 5 】 就業者数、1人当たり売上高

| | | 23/6期 | 24/6期 | 25/6期 |
|------------------|------|--------|--------|--------|
| 就業者数 | (人) | 10,420 | 11,708 | 14,555 |
| (内、派遣スタッフ) | (人) | 7,845 | 9,320 | 10,756 |
| (内、紹介スタッフ) | (人) | 2,575 | 2,388 | 3,799 |
| 1人当たり売上高(派遣スタッフ) | (万円) | 97.8 | 124.4 | 134.4 |

(出所) 決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源(強み、弱み)、および外部環境(機会、脅威)は、図表6のようにまとめられる。

【 図表 6 】 SWOT 分析

| | |
|------------------------------------|--|
| <p>強み (Strength)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・インバウンドの増加などにより観光施設等の人材需要が旺盛であること ・02年から「Resort Baito Dive」を運営し、多くの会員を擁していること ・全国の観光施設等との豊富な取引実績を持ち、継続して取引を行う施設も多いこと |
| <p>弱み (Weakness)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・特定人物(代表取締役社長)への依存度が高い事業運営 ・事業規模が小さいこと |
| <p>機会 (Opportunity)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・観光施設等の人材需要の中期的な拡大が見込まれること ・上場による人材確保の容易化や知名度向上による会員や取引先獲得の容易化 ・外国人材やシニア人材の活用による事業規模拡大の可能性があること |
| <p>脅威 (Threat)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・事業モデルや提供サービスを模倣される可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・プログラム不良や不正アクセス、自然災害などによりシステムの安定稼働に支障が出る可能性があること |

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉はデータを活用した事業展開などにある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表7に示し、KPIの数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、継続的に同社と取引を行う全国の観光施設等といった関係資本、保有するデータやそれを活かした事業展開のノウハウなどにあると考えられる。

【 図表 7 】 知的資本の分析

| 項目 | 分析結果 | KPI | | |
|-------------------------|---|---|--|-----------------|
| | | 項目 | 数値 | |
| 関係資本 | ユーザー ・求職者 (「Resort Baito Dive」登録者) | ・累計登録者数 | 39万人以上 | |
| | | ・年間就業者数(紹介スタッフを含む) | 14,555人 | |
| | | ・年間サイト利用者数 | 230.8万UU | |
| | | ・利用者は25~44歳がメイン | 52.2%を25~44歳が占める | |
| 関係資本 | クライアント ・全国の観光施設等 (ホテル、旅館、飲食店、レジャー施設など) ・グランピング施設「ザランタン」の利用客 (多くが自社メディア「GLAMPICKS」経由で予約して利用) | ・取引先数 | 5,900施設以上 | |
| | | ・取引先施設の規模 | 小規模施設から大規模施設まで | |
| | | ・「GLAMPICKS」年間利用者数 | 302万UU | |
| 関係資本 | ブランド | ・リゾートバイト専門サイト「Resort Baito Dive」 ・グランピング施設「ザランタン」 | ・運営開始 ・1番目となる施設の開業 | 02年3月 19年8月 |
| 関係資本 | 事業パートナー | ・地方創生事業において、施設運営で提携する地方公共団体及び パートナー企業 | | |
| 組織資本 | プロセス | ・全国の拠点の営業担当者が観光施設等から求人情報を入手して 「Resort Baito Dive」に掲載 | ・営業拠点数 | 全国6カ所 |
| | | ・「Resort Baito Dive」登録者の情報を基にオンラインで効率的 にマッチング | ・年間就業者数(職業紹介スタッフを含む) | 14,555人 |
| | | ・派遣スタッフ、観光施設等の双方を手厚く伴走支援して満足度を 高め、リピート化につながる好循環を生み出す | | |
| 組織資本 | 知的財産 ノウハウ | ・蓄積されたノウハウ ・事業展開とともにデータの蓄積が進み、マッチングの精度向上に つながるビジネスモデルを構築 | ・「Resort Baito Dive」の運営開始以来23年間で 蓄積したノウハウ | 特になし |
| 人的資本 | 従業員 | ・経営陣 ・ビジネスモデルを確立し、成長を牽引する代表取締役社長 | ・在任期間 | 13年 |
| | | ・新卒・中途とも積極的に採用を進め、従業員数の増加が続く ・社歴や部署に関係なく新規事業を提案できる制度などを取り入 れ、各人のモチベーション向上を図っている ・インセンティブ | ・従業員数 | 159名(前期末から3名増加) |
| | | | ・平均年齢 | - |
| | | | ・平均勤続年数 | - |
| | | | ・「New-1グランプリ」など表彰の場を多数設定 | 特になし |
| ・360°評価という納得感のある評価制度を導入 | 特になし | | | |
| ・従業員持株会を導入 | 181千株 | | | |
| ・ストックオプション制度を導入 | 特になし | | | |

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は25/6期か25/6期末のものである

(出所) 有価証券報告書、決算短信、決算説明資料、株主総会招集通知書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 25年6月期決算概要

25/6期の売上高は13,781百万円(前期比11.5%増)、営業利益は755百万円(同39.4%増)、経常利益は769百万円(同40.7%増)、当期純利益は454百万円(同41.6%増)であった。

会社計画(売上高14,600百万円、営業利益803百万円)に対しては、観光HR事業において人材派遣に比べて売上高の計上額が小さくなる人材紹介による就業者が増加したこと、積極的な広告宣伝に伴う費用が増加したことなどから若干未達となった。

観光HR事業は、観光施設等の人材需要が旺盛であったことで就業者数(派遣スタッフ)が前期より1,436人増加の10,756人、売上高は12,973百万円(前期比10.1%増)となった一方、積極的な広告宣伝に伴う費用の増加によりセグメント利益は1,273百万円(同1.6%増)と伸び悩んだ。

地方創生事業は、リーズナブルな価格設定が利用者の支持を集めて順調な稼働状況となり、売上高は 792 百万円 (同 61.2%増)、セグメント利益は 5 百万円 (前期は 260 百万円のセグメント損失) となった。

その他 (情報システム事業) は、休止する方向で営業活動を行わなかったことで売上高は 16 百万円 (前期は 83 百万円)、52 百万円のセグメント損失 (同 2 百万円の損失) となった。

以上、セグメント損益の合計は 1,226 百万円となり、主に給料手当の増加により全社費用は前期の 447 百万円から 470 百万円に増加した。結果として営業利益は 755 百万円 (前期比 39.4%増) となった。尚、地方創生事業の 1 施設の減損処理に伴い、109 百万円の減損損失を計上した一方、繰延税金資産 (法人税等調整額) △56 百万円の計上により税金負担が軽減したことで当期純利益は 454 百万円 (同 41.6%増) となった。

> 今後の事業戦略

◆ 旺盛な人材需要に対応して就業者数の増加を図る

同社は、旺盛な人材需要に対して、人口減少に伴う人手不足の傾向は強まっており、全国の観光施設等からの人材派遣依頼は増加基調が続くと考えている。それに対応して観光 HR 事業の就業者数を増加していくために、1) 若手人材、2) シニア人材、3) 外国人人材の獲得を強化していく考えである。地方創生事業においては、4) ザランタンの規模拡大を進める考えを示している。

1) 若手人材

同社の行った調査によると、20 代~30 代の回答者の 85.5%がリゾートバイトを「知らない」あるいは「名前は聞いたことがあるが、サービスの特徴・詳細は知らない」としており、同社はこの層の開拓余地が大きいと考えている。このため、SNS を活用した情報発信やプロモーション活動を積極化してリゾートバイト及び「Resort Baito Dive」の認知度向上を図っていく方針である。また、SEO 対策を強化して「Resort Baito Dive」の集客力を高める取り組みを継続していく考えである。

2) シニア人材

地方への移住を検討しており、その下調べや準備としてリゾートバイトを活用したいと考えている 50 代以上の人材に対し、広告宣伝やプロモーションを積極化して認知度向上を図るとともに、この層のニーズに適した求人獲得を強化していく考えである。

3) 外国人人材

リゾートバイトは、就業先に従業員寮が完備されているため、ワーキ

(注6) ワーキングホリデー制度
日本と協定を結んだ国から来日した外国人が、滞在期間中の資金を補うために就労することを認める制度のこと

(注7) 特定技能制度
日本国内の人手不足を解消するために特定分野の知識や経験を持つ外国人に交付する在留資格のこと

(注8) 送り出し期間
日本で働きたい外国人を現地で募集し、必要な手続きを代行して日本へ送り出す機関のこと

ングホリデー制度^{注6}や特定技能制度^{注7}を利用して来日する外国人には来日後の住居探しが不要という利点がある。この利点をアピールし、台湾、中国、ネパール、ミャンマー、ベトナムなどからの採用を強化する考えで、各国の送り出し機関^{注8}との連携を強化している。

4) ザランタンの規模拡大

1泊2食付きで1万円台というリーズナブルな価格設定が消費者の支持を集め、「ザランタン」の宿泊者数は順調に増加している。現時点で「ザランタン」の新規開設計画はないものの、地方の遊休施設や遊休地に有望な立地があった場合には新規開設を検討する方針である。既存施設については、稼働状況に応じてテントの増設を進めていく考えである。

> 業績予想

◆ 26年6月期の会社計画

26/6期の会社計画は、売上高16,000百万円(前期比16.1%増)、営業利益800百万円(同5.8%増)、経常利益797百万円(同3.7%増)当期純利益は540百万円(同19.0%増)である(図表8)。

【図表8】26年6月期の会社計画

(単位:百万円)

| | 23/6期 | 24/6期 | 25/6期 | 26/6期 | |
|---------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 会社計画 | 前期比 |
| 売上高 | 8,265 | 12,363 | 13,781 | 16,000 | 16.1% |
| 観光HR事業 | 7,805 | 11,788 | 12,973 | - | - |
| 地方創生事業 | 379 | 491 | 792 | - | - |
| その他(情報システム事業) | 80 | 83 | 16 | - | - |
| 売上総利益 | 2,054 | 2,952 | 3,467 | - | - |
| 売上総利益率 | 24.9% | 23.9% | 25.2% | - | - |
| 販売費及び一般管理費 | 1,934 | 2,410 | 2,711 | - | - |
| 販管費率 | 23.4% | 19.5% | 19.7% | - | - |
| 営業利益 | 120 | 542 | 755 | 800 | 5.8% |
| 営業利益率 | 1.5% | 4.4% | 5.5% | 5.0% | - |
| 経常利益 | 137 | 546 | 769 | 797 | 3.7% |
| 経常利益率 | 1.7% | 4.4% | 5.6% | 5.0% | - |
| 当期純利益 | 168 | 320 | 454 | 540 | 19.0% |

(注) 単体ベース

(出所) 決算短信、届出目論見書より証券リサーチセンター作成

事業別の売上予想は開示されていないが、観光HR事業は旺盛な人材需要が続いている足元の状況を踏まえて増収を見込んでいる。地方創生事業についても、宿泊者数が順調に増加している足元の状況を踏まえて増収を見込んでいる。

地方創生事業では増収による黒字額の拡大を見込む一方、観光 HR 事業では広告宣伝に伴う費用やシステム関連費用の増加を見込んでいる。結果として全体の営業利益率は前期比 0.5%ポイント悪化の 5.0%と予想している。

同社は、成長重視の投資を優先させるという判断から、無配を継続しており、26/6 期についても無配の予定である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：26 年 6 月期

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、25/6 期実績及び同社の取り組みを踏まえて 26/6 期業績予想を下方修正した。26/6 期の売上高は 16,412 百万円（前期比 19.1%増）、営業利益は 822 百万円（同 8.9%増）と予想した（図表 9）。尚、従来予想は売上高 17,616 百万円、営業利益 1,125 百万円であった。

当センターの従来予想からの変更点及び予想の前提は以下の通りである。

1) 売上高を従来予想から 1,204 百万円減額した（観光 HR 事業は 1,209 百万円減額、25/6 期実績を踏まえて地方創生事業は 5 百万円増額）。

観光 HR 事業の大幅な減額の要因の 1 点目は、就業者数（派遣スタッフのみ）の下方修正（従来予想 12,120 人→12,056 人）である。2 点目は、就業者数に 1 人当たり売上高を掛け合わせた値と実際の売上高が乖離した 25/6 期実績を踏まえて給与を得ている実質の就業者数を、会社数値をもとに予想した就業者数の 9 割程度と想定したことである。

従来は 24/6 期までの実績を踏まえて会社が公表した就業者数（派遣スタッフのみ）と 1 人当たり売上高を掛け合わせた値に紹介に係る手数料を加えて観光 HR 事業の売上高を予想していたが、25/6 期実績では就業者数に 1 人当たり売上高を掛け合わせた値が観光 HR 事業の売上高を上回る状態となっている。この要因は就業者数と 1 人当たり売上高の算出の仕方であり（就業者数には期の終わり近くに就業して未だ給与を得ていないスタッフ数も含むこと、1 人当たり売上高には前期から就労しているスタッフ、期の終わり近くに就業して未だ給与を得ていないスタッフは除いていること、7 頁参照）、当センターでは規模の拡大によって差異が大きくなることを予想できていなかった。今回はこの点を考慮し、給与を得ている実質の就業者数を、会社公表数値をもとに予想した就業者数の 9 割程度と想定した。

2) 25/6 期実績を踏まえ、売上総利益率は従来予想と同じ 25.2%とした。

売上高の減額により売上総利益は従来予想を 304 百万円下回る 4,135 百万円と予想した。

3) 広告宣伝費などの増加を見込んだものの、売上高の減額により販管費は従来予想を 1 百万円下回る 3,313 百万円と予想した。ただし、売上高を大幅に減額したことにより販管費率は従来予想の 18.8%から 20.2%に悪化するものとした。

以上、売上総利益の 304 百万円の減少、販管費 1 百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の 1,125 百万円から 822 百万円へ下方修正した。

【 図表 9 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

| | 24/6 | 25/6 | 26/6CE | 26/6E (従来予想) | 26/6E | 27/6E (従来予想) | 27/6E | 28/6E |
|---------------|--------|--------|--------|-----------------|--------|-----------------|--------|--------|
| 損益計算書 | | | | | | | | |
| 売上高 | 12,363 | 13,781 | 16,000 | 17,616 | 16,412 | 20,583 | 18,876 | 21,598 |
| 前期比 | 49.6% | 11.5% | 16.1% | 18.4% | 19.1% | 16.8% | 15.0% | 14.4% |
| 観光HR事業 | 11,788 | 12,973 | - | 16,751 | 15,542 | 19,635 | 17,919 | 20,545 |
| 地方創生事業 | 491 | 792 | - | 865 | 870 | 948 | 957 | 1,053 |
| その他(情報システム事業) | 83 | 16 | - | - | - | - | - | - |
| 売上原価 | 9,410 | 10,314 | - | 13,177 | 12,277 | 15,355 | 14,120 | 16,156 |
| 前期比 | 51.5% | 9.6% | - | 18.1% | 19.0% | 16.5% | 15.0% | 14.4% |
| 売上総利益 | 2,952 | 3,467 | - | 4,439 | 4,135 | 5,228 | 4,756 | 5,442 |
| 前期比 | 43.7% | 17.4% | - | 19.3% | 19.3% | 17.8% | 15.0% | 14.4% |
| 売上総利益率 | 23.9% | 25.2% | - | 25.2% | 25.2% | 25.4% | 25.2% | 25.2% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,410 | 2,711 | - | 3,314 | 3,313 | 3,848 | 3,771 | 4,272 |
| 販管費率 | 19.5% | 19.7% | - | 18.8% | 20.2% | 18.7% | 20.0% | 19.8% |
| 営業利益 | 542 | 755 | 800 | 1,125 | 822 | 1,380 | 985 | 1,170 |
| 前期比 | 4.5× | 39.4% | 5.8% | 29.3% | 8.9% | 22.7% | 19.8% | 18.8% |
| 営業利益率 | 4.4% | 5.5% | 5.0% | 6.4% | 5.0% | 6.7% | 5.2% | 5.4% |
| 経常利益 | 546 | 769 | 797 | 1,135 | 819 | 1,390 | 982 | 1,167 |
| 前期比 | 4.0× | 40.7% | 3.7% | 29.0% | 6.5% | 22.5% | 19.9% | 18.8% |
| 経常利益率 | 4.4% | 5.6% | 5.0% | 6.4% | 5.9% | 6.8% | 5.2% | 5.4% |
| 当期純利益 | 320 | 454 | 540 | 757 | 548 | 927 | 657 | 781 |
| 前期比 | 1.9× | 41.6% | 19.0% | 29.2% | 20.7% | 22.5% | 19.9% | 18.9% |

◇期末従業員数、就業者数、1人当たり売上高など

| | 24/6 | 25/6 | 26/6CE | 26/6E (従来予想) | 26/6E | 27/6E (従来予想) | 27/6E | 28/6E |
|----------------------|--------|--------|--------|-----------------|--------|-----------------|--------|--------|
| 期末従業員数 (人) | 156 | 159 | - | 196 | 174 | 221 | 189 | 204 |
| 従業員1人当たり売上高 (百万円) | 79.3 | 86.7 | - | 89.9 | 94.3 | 93.1 | 99.9 | 105.9 |
| 就業者数(紹介スタッフを含む) (人) | 11,708 | 14,555 | - | - | 16,055 | - | 17,555 | 19,055 |
| 就業者数(派遣スタッフのみ) (人) | 9,320 | 10,756 | - | 12,120 | 12,056 | 13,520 | 13,356 | 14,656 |
| 実質就業者数(派遣スタッフのみ) (人) | - | - | - | - | 11,056 | - | 12,216 | 13,419 |
| 派遣スタッフ1人当たり売上高 (万円) | 124.4 | 134.4 | - | 136.0 | 137.0 | 143.2 | 143.0 | 149.0 |
| 地方創生事業の施設数 (施設) | 7 | 7 | - | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| 客室単価 (万円) | 1.3 | 1.3 | - | 1.3 | 1.3 | 1.3 | 1.3 | 1.3 |

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) 決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

> 中期業績予想

◆ 27年6月期業績予想

27/6期の売上高は前期比 15.0%増の 18,876 百万円(従来予想 20,583 百万円)、営業利益は同 19.8%増の 985 百万円(同 1,380 百万円)と予想

した。26/6 期予想と同様に従来予想から下方修正した。

当センターの従来予想からの変更点及び予想の前提は以下の通りである。

1) 売上高を従来予想から 1,707 百万円減額した(観光 HR 事業 1,716 百万円の減額、25/6 期実績を踏まえて地方創生事業は 9 百万円増額)。観光 HR 事業の大幅な減額の要因は、就業者数(派遣スタッフのみ)の修正(従来予想 13,520 人→13,356 人)、1 人当たり売上高の修正(同 143.2 万円→143.0 万円)、26/6 期と同様の理由で実質の就業者数を、会社公表数値をもとに予想した就業者数の 9 割程度と想定したである。

2) 売上総利益率は 26/6 期と同じ 25.2%とし、従来予想の 25.4%から若干の悪化と想定した。売上高予想を下方修正したこともあり、売上総利益は従来予想を 472 百万円下回る 4,756 百万円と予想した。

3) 販管費率は従来予想の 18.7%から 20.0%に修正した。売上高の減額により販管費は従来予想を 77 百万円下回る 3,771 百万円と予想した。

以上、売上総利益の 472 百万円の減少、販管費 77 百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の 1,380 百万円から 985 百万円へ下方修正した。

◆ 28 年 6 月期業績予想

当センターでは 28/6 期の業績予想を新たに策定した。28/6 期の売上高は前期比 14.4%増の 21,598 百万円、営業利益は同 18.8%増の 1,170 百万円と予想する。

観光 HR 事業は、プロモーションにより集客した求職者を効率的にマッチングすることで就業者数(派遣スタッフのみ)は前期比 1,300 人増加の 14,656 人(実質の就業者数 13,419 人)、担当者による伴走支援を強化して就業期間の長期化を図ることで 1 人当たり売上高は同 4.2%増の 149.0 万円と想定し、売上高は 20,545 百万円(前期比 14.7%増)と予想した。

地方創生事業は、施設数の増減はない一方、稼働率の上昇により 1 施設当たりの売上高は前期比 10.0%増加すると想定し、売上高は 1,053 百万円(同 10.0%増)と予想した。

売上総利益率は 27/6 期までと同じ 25.2%、増収による固定費負担の軽減により販管費率は前期比 0.2%ポイントの改善の 19.8%と予想した。

> 投資に際しての留意点**◆ システム障害について**

同社は、自社システムと他社サービス (LINE など) との連携によりシステム化及び合理化を図っている。大規模なプログラミング不良や不正アクセス、自然災害など予測不能なトラブルによりシステム障害が発生した場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

◆ 個人情報の管理について

同社は、観光 HR 事業及び地方創生事業を行うなかでサイトの登録者及び顧客の個人情報を獲得し、保有している。個人情報保護については、法律に基づき保護管理体制の整備を進めているが、個人情報流出に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

◆ 大株主について

同社の代表取締役社長である庄子潔氏及び同氏の資産管理会社との合計で発行済株式総数の 66.6%を保有している (25 年 6 月末時点)。庄子氏及び資産管理会社は、安定株主として同社株式の保有を継続すると見られるが、今後、何らかの事情により保有株式の一定以上の売却が行われた場合や売却の可能性が生じた場合には、同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 感染症拡大の影響について

20 年から、新型コロナウイルス感染症拡大による宿泊需要の減少が続く、観光業界に悪影響を与えた。現在は、日本人宿泊者数が回復していることに加え外国人旅行者も増加している。しかしながら、再び感染症が拡大して行動制限が行われる場合には宿泊者数が減少し、同社の業績に影響が出る可能性がある。

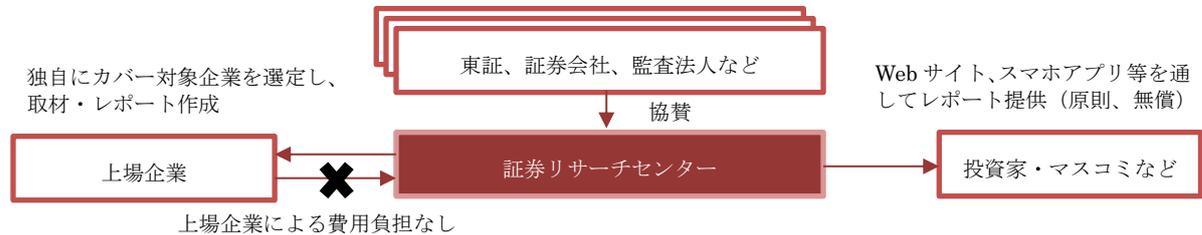
◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

| | | | |
|--------------------|------------------|-----------------|--------------|
| 株式会社東京証券取引所 | S M B C 日興証券株式会社 | 大和証券株式会社 | 野村證券株式会社 |
| みずほ証券株式会社 | EY 新日本有限責任監査法人 | 有限責任あずさ監査法人 | 株式会社 I C M G |
| 太陽有限責任監査法人 | 有限責任監査法人 トーマツ | 株式会社 S B I 証券 | 三優監査法人 |
| PwC Japan 有限責任監査法人 | いちよし証券株式会社 | 監査法人 A&A パートナーズ | 仰星監査法人 |
| 監査法人アヴァンティア | 宝印刷株式会社 | 株式会社プロネクサス | 日本証券業協会 |
| 公益社団法人日本証券アナリスト協会 | | | |

■後援

| | |
|----------------------|----------------------|
| 株式会社名古屋証券取引所 | 証券会員制法人札幌証券取引所 |
| 一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会 | 一般社団法人日本 IR 協議会 |
| 一般社団法人スチュワードシップ研究会 | 一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム |

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。