

ホリスティック企業レポート

ダイブグループ

151A 東証グロース

アップデート・レポート
2026年9月18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 20260915

ダイブグループ(151A 東証グロース)

発行日:2026/9/18

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
27 年 6 月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

・ダイブグループ（以下、同社）は、子会社とともに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。

◆ 26 年 6 月期決算の概要

・26/6 期の売上高は 15,325 百万円（前期比 11.2%増）、営業利益は 819 百万円（同 8.4%増）であった。会社計画（売上高 16,000 百万円、営業利益 800 百万円）に対して売上高は下回ったものの、売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。

・証券リサーチセンター（以下、当センター）予想の売上高 16,414 百万円と実績の大幅な乖離の要因は、就業者数及び 1 人当たり売上高が想定を下回ったことなどである。一方、経費の効率的な運用により営業利益は当センターの予想(822 百万円)とほぼ同じであった。

◆ 27 年 6 月期の業績予想

・27/6 期の会社計画は売上高 17,000 百万円（前期比 10.9%増）、営業利益 950 百万円（同 16.0%増）である。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んでいる。

・当センターでは、競争の激化などにより就業者数や 1 人当たり売上高の伸びが想定より鈍化していることを考慮し、従来予想である売上高 18,878 百万円を 17,158 百万円（前期比 12.0%増）へ、営業利益 985 百万円を 966 百万円（同 17.9%増）へと下方修正した。

◆ 今後の事業戦略

・同社グループは、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、持続的な事業規模拡大を目指している。

・当センターでは、観光施設等の旺盛な人材需要を背景に、同社グループが効果的なプロモーションにより集客力を高め、さらなる就業者数の増加につなげていくことは可能であると考えている。

【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)
2025/6		13,781	11.5	755	39.4	769	40.7	454	41.6	54.1	271.0	0.0
2026/6		15,325	11.2	819	8.4	830	8.0	563	23.9	67.4	329.1	0.0
2027/6	CE	17,000	10.9	950	16.0	950	14.4	630	11.8	73.3	-	0.0
2027/6	E	17,158	12.0	966	17.9	966	16.4	644	14.4	74.9	396.2	0.0
2028/6	E	19,030	10.9	1,121	16.0	1,121	16.0	747	16.0	86.9	483.1	0.0
2029/6	E	20,844	9.5	1,271	13.4	1,271	13.4	847	13.4	98.5	581.6	0.0

(注) 1. CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、持株会社化に伴い2027/6期から連結ベース（前期比は2026/6期単体比）
2. 2024年12月31日付けで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】

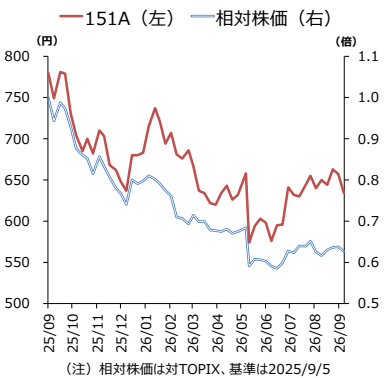
	2026/9/11
株価（円）	634
発行済株式数（株）	8,600,775
時価総額（百万円）	5,453

	前期実績	今期予想	来期予想
PER（倍）	9.4	8.5	7.3
PBR（倍）	1.9	1.6	1.3
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（%）	-3.6	5.1	-16.1
対TOPIX（%）	-0.6	4.3	-34.7

【株価チャート】



アップデート・レポート

2/16

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

◆ **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**
各事業がより専門性を高めること、意思決定の迅速化を図ることなどを目的として 7 月 1 日付で観光 HR 事業、地方創生事業を新設子会社であるダイブとダイブローカルに承継し、持株会社体制へ移行した。同時に、社名をダイブからダイブグループ（以下、同社）へと変更し、同社は持株会社としてグループ全体の経営管理を担っている。

(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

同社グループは、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) 事業を主力事業としている。その他、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。

26/6 期の売上構成比は観光 HR 事業が 94.6%、地方創生事業が 5.3%である（図表 1）。企業向けに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（24/6 期からは「その他」として区分）については、25/6 期に休止している。

【 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			
		23/6期	24/6期	25/6期	26/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
報告 セグメント	観光HR事業	7,805	11,788	12,973	14,505	342	1,253	1,273	1,359
	地方創生事業	379	491	792	817	-168	-260	5	17
	情報システム事業	80	-	-	-	-53	-	-	-
	その他	-	83	16	2	-	-2	-52	0
調整額		-	-	-	-	-	-447	-470	-558
合計		8,265	12,363	13,781	15,325	120	542	755	819

(注) 24/6 期より情報システム事業は「その他」に区分していたが、25/6 期に同事業を休止。26/6 期の「その他」は非連結子会社から受け取る経営指導料のみ。23/6 期までは全社費用を各セグメントに配分しているため、セグメント利益の合計額が営業利益、24/6 期から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

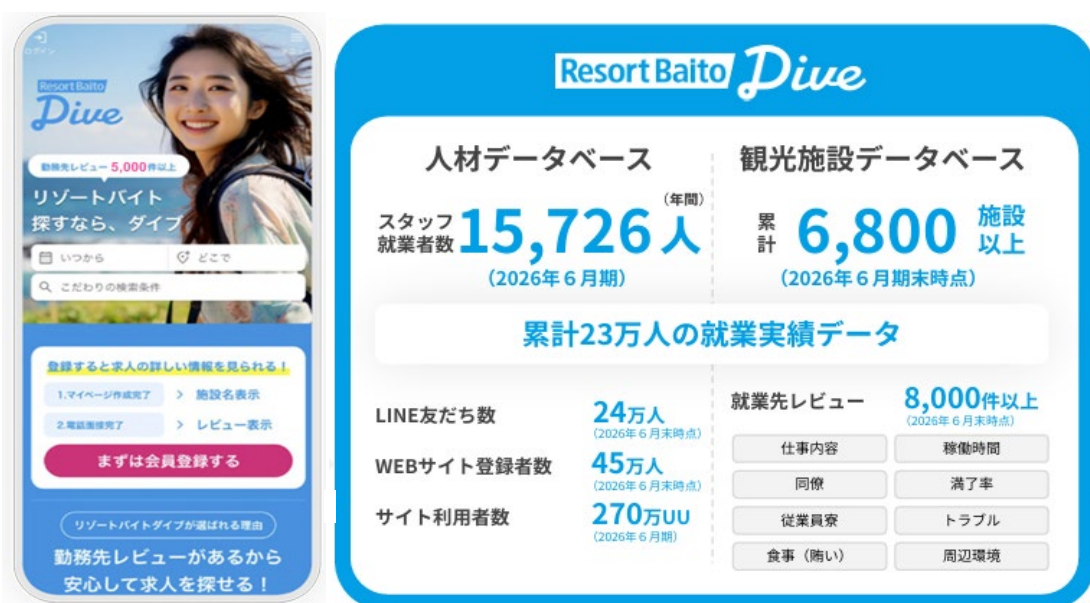
◆ **観光 HR 事業**
リゾートバイトに特化した人材派遣及び人材紹介を行っている。派遣及び紹介の流れは次の通りである。

- ① 同社グループの営業拠点（札幌、仙台、東京、大阪、福岡、那覇）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、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、同社グループ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。登録の際、同社グループは希望エリアや職種、勤務時等の基本情報に加え、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、自社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、同社グループと観光施設等の間で労働者派遣(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グループ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、同社グループ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」

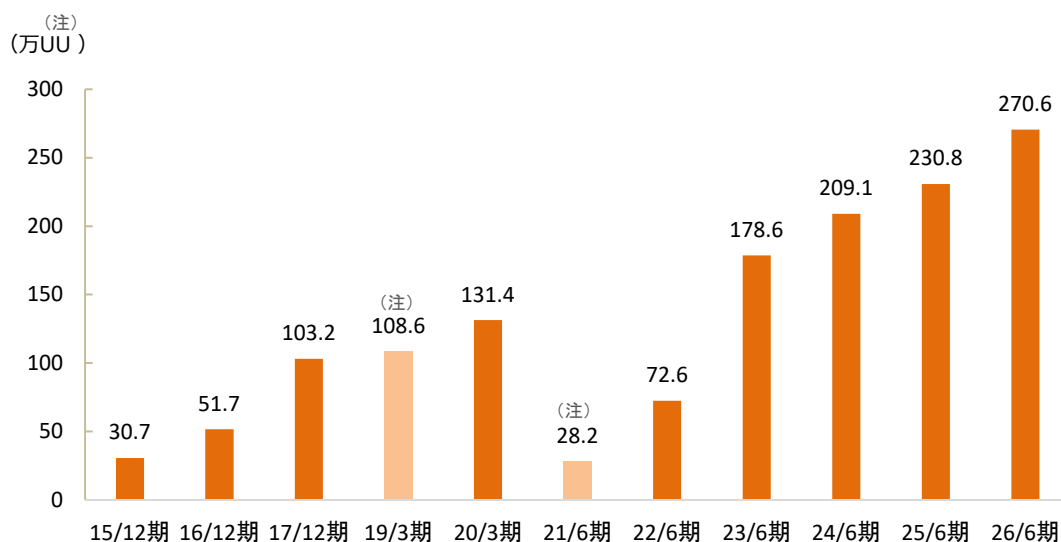


(出所) 決算説明資料

「Resort Baito Dive」の利用者の年齢構成は25～44歳が50.9%、45歳以上が34.5%、居住地域は関東が39.1%、関西が15.6%と、都市部居住の25歳以上の社会人が中心となっている(26/6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期及び22/6期は落ち込んだものの、23/6期には178.6万UU(ユニークユーザー:重複を除外したユーザー数)へと回復し、26/6期は過去最高の270.6万UUに達している(図表3)。

【図表3】「Resort Baito Dive」利用者(ユニークユーザー)数の推移



(注) 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期は決算期変更に伴い15カ月決算だが、18年1月から12月までの12カ月間のユニークユーザー数を記載、21/6期も同様に20年4月から21年3月まで12カ月間のユニークユーザー数を記載

(出所) 届出目論見書、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 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・運営を行っている。「ザランタン^{注3}」というブランド名で、全国で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」)を展開しているほか、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」、岡山県で主に合宿用としての試験施設「クラフトホテルあば村」を運営している。

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名当たり1.4万円前後(26/6期実績)に設定されている。同社グループ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、パートナー企業が宿泊料金を受け取り、同社グループは契約に基

づく業務提携料をパートナー企業から受け取っている。

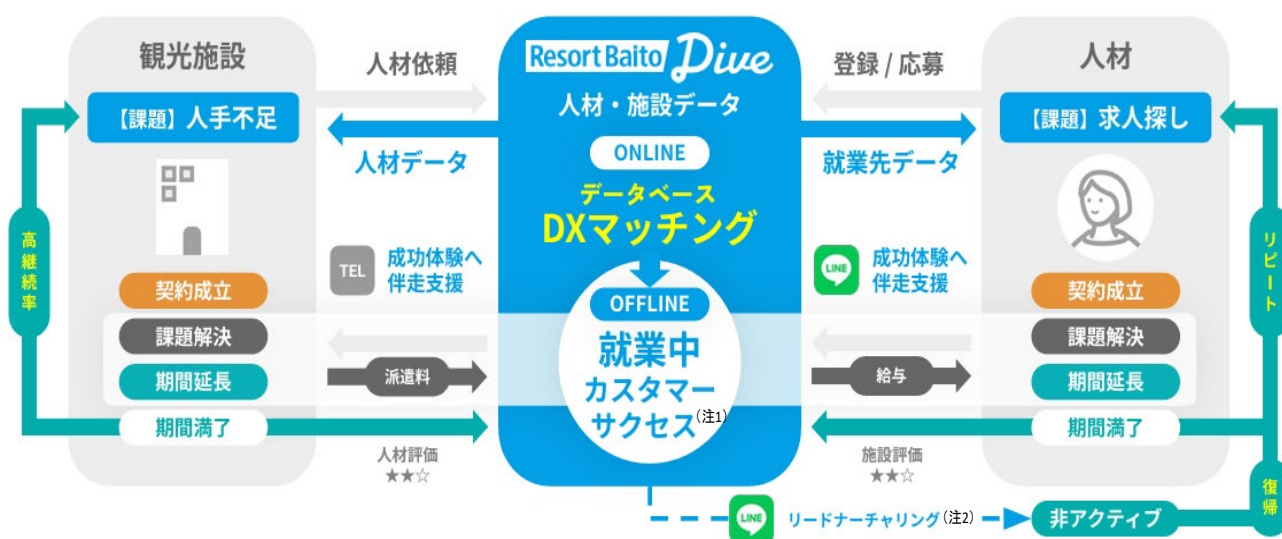
さらに、グランピング施設専門の比較・予約サイト「GLAMPICKS (グランピックス)」を運営しており、宿泊施設等の広告を掲載する企業から広告料を得ている。

＞ ビジネスモデル

◆ オンラインでマッチングしてきめ細かい伴走支援を実施

同社グループは、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、就業期間中は同社グループの担当者が、就業者側には LINE により、採用側には電話により、きめ細か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長につなげている(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。同社グループでは、担当者が全国の施設に実際に足を運び、寮のタイプ(大部屋・個室)、風呂・トイレなどの設備の状況、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。こうした足で稼いだ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 15,726 人（職業紹介スタッフ 3,779 人を含む、26/6 期実績）に達している。

26/6 期末時点で「Resort Baito Dive」の累計登録者数は 45 万人以上、同社グループがこれまで人材サービスを提供した施設は累計 6,800 を突破した。事業規模の拡大とともにデータの蓄積が進んでおり、同社グループはデータの質・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。そのために同社グループは、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、同社グループ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に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。

◆ 重要経営指標（KPI）は就業者数と就業者 1 人当たり売上高

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。26/6 期の就業者数は 15,726 人（派遣スタッフ 11,947 人、紹介スタッフ 3,779 人）、就業者 1 人当たり売上高（派遣スタッフ）は 134.0 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

同社グループ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。また、就業中のスタッフに対するきめ細かいサポートを行うことにより就業期間を延ばし、1 人当たり売上高の増加につなげることに注力している。

尚、就業者数については期中に 1 日でも就業したスタッフをカウントしている。就業者 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、就業者数に就業者 1 人当たり売上高を掛け合わせた値が観光 HR 事業の売上高とは完全には一致しない点には留意が必要である。

【 図表 5 】 就業者数、就業者 1 人当たり売上高

	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
就業者数 (人)	10,420	11,708	14,555	15,726
(内、派遣スタッフ) (人)	7,845	9,320	10,756	11,947
(内、紹介スタッフ) (人)	2,575	2,388	3,799	3,779
就業者1人当たり売上高 (派遣スタッフ) (万円)	97.8	124.4	134.4	134.0

(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

同社グループの内部資源(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

強み (Strength)	・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
弱み (Weakness)	・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
機会 (Opportunity)	・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 ・事業規模拡大に伴う知名度向上によって会員や取引先獲得が容易化すること ・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
脅威 (Threat)	・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

同社グループの競争力を、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、継続的に同社グループ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	45万人以上
			・年間就業者数(紹介スタッフを含む)	15,726人
			・年間サイト利用者数	270.6万UU
			・利用者は25~44歳がメイン	50.9%を25~44歳が占める
	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	6,800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
	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」	・「GLAMPICKS」年間利用者数	254万UU
	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	・運営開始	02年3月
			・1番目となる施設の開業	19年8月
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)	15,726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		
	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	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	14年
	従業員	・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	・従業員数	158名(前期末から1名減少)
			・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
		・インセンティブ	・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	167千株
			・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 26/6 期か 26/6 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

◆ 26 年 6 月期決算概要

26/6 期の売上高は 15,325 百万円(前期比 11.2%増)、営業利益は 819 百万円(同 8.4%増)、経常利益は 830 百万円(同 8.0%増)、当期純利益は 563 百万円(同 23.9%増)であった。

同社グループが期初に公表した計画(売上高 16,000 百万円、営業利益 800 百万円)に対しては、地方創生事業において施設の稼働率が想定を下回ったことなどが要因で売上高が未達となった。

証券リサーチセンター(以下、当センター)の予想した売上高 16,414 百万円を下回る結果となった。観光 HR 事業における就業者数及び 1 人当たり売上高の下振れ(就業者数 12,056 人→11,947 人、1 人当たり

売上高 137.0 円→134.0 円) が主な要因である。競合が激しくなっていることや、定着率が低い傾向のある若手人材の採用にも注力しているため、就業期間が伸び悩んでいることに起因すると当センターでは推測している。また、地方創生事業における 1 施設当たり売上高が宿泊者数の伸びの鈍化により想定を 6%程度下回ったことも当センター予想を下回る要因となった。宿泊者数の伸び率鈍化は、グランピングのブームが一巡したことと同様の施設が増加したことが要因と考えられる。一方、営業利益は経費の効率的な運用により予想通りであった。

観光 HR 事業は、観光施設等の人材需要が引き続き旺盛であったことから、就業者数(派遣スタッフ)が前期比 1,191 人増の 11,947 人、売上高は 14,505 百万円(前期比 11.8%増)となった。一方、派遣スタッフの給与の増加によりセグメント利益は 1,359 百万円(同 6.8%増)にとどまった。

地方創生事業は、宿泊者数の伸びが鈍化したことで、売上高は 817 百万円(前期比 3.2%増)と小幅な伸びとなった。一方、施設運営の効率化を進めたことでセグメント利益は 17 百万円(同 3.0 倍)と大幅な増益となった。

セグメント利益の合計は 1,377 百万円となり、主に営業人員に対する給料手当の増加により全社費用は前期の 470 百万円から 558 百万円に増加した。結果として営業利益は 819 百万円(前期比 8.4%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

同社グループは、人口減少に伴う人手不足の深刻化を背景に、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。観光 HR 事業の就業者数を拡大するため、1) 若手人材、2) シニア人材、3) 外国人人材の獲得を強化する方針である。地方創生事業においては、4) ゼランタンの規模拡大を進める考えである。

1) 若手人材

20 代~30 代の若手人材を開拓するため、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、リゾートバイト及び「Resort Baito Dive」の認知度向上を図る方針である。25 年 11 月にはリゾートバイトに関する幅広い情報を発信するメディア「リゾートバイトナビ」の正式運営を開始し、26 年 4 月にはタレントをブランドアンバサダーに起用したブランドムービーを公開している。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、メディア（テレビや新聞など）での事例紹介を積極化して認知度の向上を図るとともに、この層のニーズに適した求人先の開拓を強化していく考えである。同社グループによるとシニア人材の登録者数は増加基調を維持している模様である。

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とって、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べく、各国の送り出し機関^{注8}との連携を強化している。また、外国人人材の採用を進めたい日本企業と就業を希望する日本語学校の生徒をマッチングする現地イベントなども行っており、26 年 7 月にインド、スリランカで開催した採用イベントでは、合計 20 名の採用が決定した。

こうした取り組みにより外国人人材の採用事例は増加しており、成功例の紹介により応募者が増加する好循環が生まれている。

4) ザランタンの規模拡大

「ザランタン」は 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幅広い消費者に支持されている。現時点では新規開設の計画はないものの、地方の遊休施設や遊休地に有望な立地があれば、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ナントの増設を進めていく考えである。

(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) 送り出し機関
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

> 業績予想

◆ 27 年 6 月期の会社計画

27/6 期の会社計画は、売上高 17,000 百万円（前期単体比 10.9%増）、営業利益 950 百万円（同 16.0%増）、経常利益 950 百万円（同 14.4%増）親会社株主に帰属する当期純利益は 630 百万円（同 11.8%増）である（図表 8）。

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、足元の宿泊者数の状況を踏まえて増収を見込んでいる。

観光 HR 事業では費用対効果を重視した広告運用に注力することによる増益、地方創生事業では増収による黒字額の拡大を見込んでいる。

費用対効果を重視した広告運用などにより営業利益率は前期比 0.3%ポイント改善の 5.6%と予想している。

同社グループは、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、27/6 期についても無配の予定である。

【 図表 8 】 27 年 6 月期の会社計画 (単位：百万円)

	24/6期	25/6期	26/6期	27/6期	
	実績	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	12,363	13,781	15,325	17,000	10.9%
観光HR事業	11,788	12,973	14,505	-	-
地方創生事業	491	792	817	-	-
その他	83	16	2	-	-
売上総利益	2,952	3,467	3,749	-	-
売上総利益率	23.9%	25.2%	24.5%	-	-
販売費及び一般管理費	2,410	2,711	2,929	-	-
販管費率	19.5%	19.7%	19.1%	-	-
営業利益	542	755	819	950	16.0%
営業利益率	4.4%	5.5%	5.3%	5.6%	-
経常利益	546	769	830	950	14.4%
経常利益率	4.4%	5.6%	5.4%	5.6%	-
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	320	454	563	630	11.8%

(注) 26/6 期まで単体ベース (持株会社化に伴い 27/6 期から連結ベース)
その他に含まれるのは 25/6 期は情報システム事業、26/6 期は非連結子会社から受け取る経営指導料
(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

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：27 年 6 月期

当センターは、26/6 期実績を踏まえて 27/6 期、28/6 期の業績予想を下方修正した。27/6 期の売上高は 17,158 百万円 (前期単体比 12.0%増)、営業利益は 966 百万円 (同 17.9%増) と予想する (図表 9)。従来予想は売上高 18,878 百万円、営業利益 985 百万円であった。

当センターでは、業績予想を策定する上で以下の想定をした。

1) 売上高を従来予想から 1,720 百万円減額した (観光 HR 事業 1,662 百万円の減額、地方創生事業 58 百万円の減額)。

観光 HR 事業において、競合が激しくなっていること、定着率が低い傾向のある若手人材の採用にも注力しているため、就業期間の長期化には限界があることなどを考慮し、就業者数 (派遣スタッフのみ) を従来予想 13,356 人から 13,047 人、1 人当たり売上高を同 143.0 万円か

ら 135.0 万円に引き下げた。また、26/6 期実績を踏まえて就業者数に就業者 1 人当たり売上高を掛け合わせた値と実際の売上高の乖離幅を前回予想の 8%程度から 10%程度へと調整した。

以上から、観光 HR 事業の売上高は従来予想 17,919 百万円から 16,257 百万円(前期比 12.0%増)への大幅な減額となった。競合の激化や就業期間の伸び悩みといった要因から就業者数、単価ともに引き下げたものの、就業者数は 26/6 期の 11,947 人から 13,047 人に増加することで、増収は維持すると予想した。

地方創生事業については、グランピングブームの一巡と同様の施設が増加したことなどから宿泊者数が伸び悩んだ 26/6 期実績を踏まえて 1 施設当たりの売上高を従来予想から 6%程度引き下げたことで売上高は従来予想 957 百万円から 899 百万円(前期比 10.0%増)とした。

2) 売上総利益率は 26/6 期実績を踏まえて従来予想の 25.2%から 24.7%とし、売上総利益は従来予想を 519 百万円下回る 4,238 百万円と予想した。

3) 広告宣伝費を中心とした経費の効率的な運用と AI の活用による業務効率化の推進により販管費は従来予想を 500 百万円下回る 3,272 百万円と予想した。

売上総利益の 519 百万円の減少、販管費 500 百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の 985 百万円から 966 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)

	25/6	26/6	27/6CE	27/6E (従来予想)	27/6E	28/6E (従来予想)	28/6E	29/6E
損益計算書								
売上高	13,781	15,325	17,000	18,878	17,158	21,600	19,030	20,844
前期比	11.5%	11.2%	10.9%	15.0%	12.0%	14.4%	10.9%	9.5%
観光HR事業	12,973	14,505	-	17,919	16,257	20,545	18,038	19,752
地方創生事業	792	817	-	957	899	1,053	990	1,090
その他	16	2	-	2	2	2	2	2
売上原価	10,314	11,576	-	14,121	12,920	16,157	14,292	15,654
前期比	9.6%	12.2%	-	15.0%	11.6%	14.4%	10.6%	9.5%
売上総利益	3,467	3,749	-	4,757	4,238	5,443	4,738	5,190
前期比	17.4%	8.1%	-	15.0%	13.0%	14.4%	11.8%	9.5%
売上総利益率	25.2%	24.5%	-	25.2%	24.7%	25.2%	24.9%	24.9%
販売費及び一般管理費	2,711	2,929	-	3,772	3,272	4,273	3,617	3,919
販管費率	19.7%	19.1%	-	20.0%	19.1%	19.8%	19.0%	18.8%
営業利益	755	819	950	985	966	1,170	1,121	1,271
前期比	39.4%	8.4%	16.0%	19.8%	17.9%	18.8%	16.0%	13.4%
営業利益率	5.5%	5.3%	5.6%	5.2%	5.6%	5.4%	5.9%	6.1%
経常利益	769	830	950	982	966	1,167	1,121	1,271
前期比	40.7%	8.0%	14.4%	19.9%	16.4%	18.8%	16.0%	13.4%
経常利益率	5.6%	5.4%	5.6%	5.2%	5.6%	5.4%	5.9%	6.1%
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	454	563	630	657	644	781	747	847
前期比	41.6%	23.9%	11.8%	19.9%	14.4%	18.9%	16.0%	13.4%

◇期末従業員数、就業者数、1人当たり売上高など

	25/6	26/6	27/6CE	27/6E (従来予想)	27/6E	28/6E (従来予想)	28/6E	29/6E
期末従業員数 (人)	159	158	-	189	168	204	178	188
従業員1人当たり売上高 (百万円)	86.7	96.9	-	99.9	102.1	105.9	106.9	110.8
就業者数 (紹介スタッフを含む) (人)	14,555	15,726	-	17,555	16,926	19,055	18,126	19,326
就業者数 (派遣スタッフのみ) (人)	10,756	11,947	-	13,356	13,047	14,656	14,147	15,247
実質就業者数 (派遣スタッフのみ) (人)	-	-	-	12,216	11,797	13,419	12,847	13,897
派遣スタッフ1人当たり売上高 (万円)	134.4	134.0	-	143.0	135.0	149.0	137.0	139.0
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	1.4	-	1.3	1.4	1.3	1.4	1.4

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想、26/6 期まで単体ベース (持株会社化に伴い 27/6 期から連結ベース)
「その他」に含まれるのは 25/6 期までは情報システム事業、26/6 期以降は非連結子会社から受け取る経営指導料
(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

◆ 28 年 6 月期業績予想

28/6 期の売上高は前期比 10.9%増の 19,030 百万円 (従来予想 21,600 百万円)、営業利益は同 16.0%増の 1,121 百万円 (同 1,170 百万円) と予想した。27/6 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 2,570 百万円減額した (観光 HR 事業 2,507 百万円の減額、地方創生事業は 63 百万円の減額)。観光 HR 事業の大幅な減額の要因は、27/6 期予想と同様に競合の激化や就業期間の伸び悩みといった要因から就業者数 (派遣スタッフのみ) を修正 (従来予

想 14,656 人→14,147 人)、1 人当たり売上高を修正(同 149.0 万円→137.0 万円)したことが要因である。また、就業者数に就業者 1 人当たり売上高を掛け合わせた値と実際の売上高の乖離幅を 26/6 期実績と同程度に調整(8%→10%程度)した。結果として観光 HR 事業の売上高は従来予想 20,545 百万円から 18,038 百万円(前期比 11.0%増)への大幅な減額となった。

競争激化や就業期間の伸び悩みといった要因から就業者数、単価ともに引き下げたものの、就業者数は 27/6 期の 13,047 人から 14,147 人に増加することで、増収は維持すると予想している。

地方創生事業の 1 施設当たりの売上高は 27/6 期予想と同様に宿泊者数の伸び率鈍化により従来予想から 6%程度低下するとし、売上高は従来予想 1,053 百万円から 990 百万円(前期比 10.1%増)とした。

2) 売上総利益率は増収による固定費負担の軽減により前期比 0.2 %ポイント改善の 24.9%、売上総利益は従来予想を 705 百万円下回る 4,738 百万円と予想した。

3) 販管費率は前期比 0.1%ポイント改善の 19.0%、販管費は従来予想を 656 百万円下回る 3,617 百万円と予想した。

売上総利益の 705 百万円の減少、販管費 656 百万円の減少を見込んだ結果、営業利益は従来予想の 1,170 百万円から 1,121 百万円へ下方修正した。

◆ 29 年 6 月期業績予想

当センターでは 29/6 期の業績予想を新たに策定した。29/6 期の売上高は前期比 9.5%増の 20,844 百万円、営業利益は同 13.4%増の 1,271 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 1,100 人増加の 15,247 人、就業期間の長期化により就業者 1 人当たり売上高は同 1.5%増の 139.0 万円と想定し、売上高は 19,752 百万円(前期比 9.5%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 1,090 百万円(同 10.1%増)と予想した。

売上総利益率は 28/6 期と変わらず 24.9%、増収に伴う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 18.8%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

同社グループは、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

同社グループは、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 66.5%を保有している（26 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、同社グループの業績に影響が出る可能性がある。

◆ 配当について

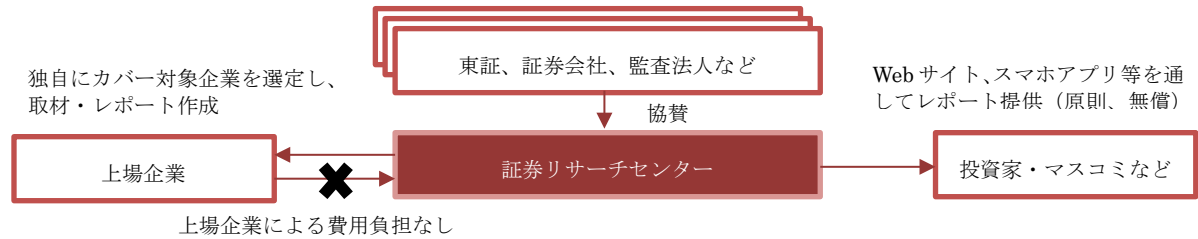
同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

証券リサーチセンターでは、ダイブグループを紹介するため 24 年 3 月よりレポートを配信してまいりました。一定期間の継続的な情報発信により、新興市場に上場する企業の情報発信を充実させ、投資家への周知を図るという当初の目的を果たすことができたものと判断し、本レポートをもちまして同社についてのレポートの発行を終了させていただくことにいたしました。今後も、新興市場に上場する企業の情報提供について注力してまいりますので、引き続きよろしくお願いいたします。

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
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	証券会員制法人福岡証券取引所
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、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。