



2024年3月27日

各 位

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 東証グロース市場)

問合わせ先 取締役管理本部長 山本 拓嗣

TEL. 03-6311-9833

## 東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2024年3月27日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。

なお、2024年6月期（2023年7月1日から2024年6月30日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

また、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

### 【個別】

(単位：百万円、%)

項目	2024年6月期 (予想)			2024年6月期 第2四半期累計期間 (実績)		2023年6月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	11,473	100.0	38.8	6,223	100.0	8,265	100.0
営業利益	479	4.2	299.6	465	7.5	120	1.5
経常利益	486	4.2	252.6	471	7.6	137	1.7
当期(四半期)純利益	322	2.8	91.6	298	4.8	168	2.0
1株当たり当期 (四半期)純利益	129円28銭			124円38銭		70円15銭	
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 当社は、2023年11月24日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。2023年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算定しております。
3. 2023年6月期(実績)及び2024年6月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2024年6月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(365,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大92,200株)は考慮しておりません。

## 【2024年6月期業績予測の前提条件】

当社は「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。」というビジョンを掲げており、いずれの事業もミッション及びビジョンに紐づいた事業内容となっており、観光HR事業、地方創生事業、情報システム事業に区分しております。

### 1. 当社の見通し

#### (1) 観光HR事業

当社の主力事業である観光HR事業は、リゾートバイト（注1）に特化した人材サービスを提供しており、日本全国のリゾートホテルや旅館、飲食店・テーマパーク・レジャー施設・スキー場等のリゾート施設（以下、「リゾート施設等」といいます。）に対して、人材派遣及び人材紹介を行っております。

当社が人材サービスを提供している観光産業は、我が国の力強い経済を取り戻すための重要な成長分野とされており、2013年に初めて1,000万人（注2）を突破した訪日外国人旅行者数は、新型コロナウイルス感染症流行前の2019年度には3,000万人（注3）を突破し、新型コロナウイルス感染症の蔓延を経た現在においても政府は2030年に6,000万人（注4）の訪日外国人旅行者数目標を継続して掲げております。新型コロナウイルス感染症が収束に向かい、国内旅行者や外国人旅行者が増加する一方で、生産年齢人口の減少や都市部への人口一極集中を背景に当社の取引先であるリゾート施設等の人材需要は旺盛であります。株式会社帝国データバンク「人手不足に対する企業の動向調査」によれば、2023年10月時点の調査でも旅館やホテルの非正規社員の人手不足割合は73.5%と全業種平均の30.9%を大きく上回っております。

当社が紹介するリゾートバイトは、自宅を離れ従業員寮等に住み、就業することとなるため、仕事内容や待遇等の基本的な情報以外に、周辺環境や寮の情報等のローカルな情報も必要となります。当社は創業より20年間、取引先であるリゾート施設及び周辺環境を含めた情報をデータベース化して参りました。求職者に対して仕事内容に留まらない情報を提供することで最適なマッチングを行い、満足度を高めるよう取り組んでおります。

また、求職者に対しては、最適なマッチングを提供するだけでなく、派遣登録から派遣先での就業開始までの手続きを公式LINEで受け付け、自社で開発を行った予約システムを活用し、求職者の利便性向上にも努めております。

（注1）. リゾートバイトとは、日本全国のリゾートホテルや旅館、飲食店・テーマパーク・レジャー施設・スキー場等に短期間移住し、従業員寮で生活しながら、勤務する働き方です。労働の対価として収入を得るだけでなく、海外でのワーキングホリデーに近い体験価値を国内でも得られる手段として20代から40代を中心に支持されています。

なお、ワーキングホリデーとは、二国・地域間の取決め等に基づき、各々が相手国・地域の青少年に対し、休暇目的の入国及び滞在期間中における旅行・滞在資金を補うための付随的な就労を認める制度であります。

（注2）. 出典：観光庁「平成26年度観光の状況」及び「平成27年度観光施策」（観光白書）

（注3）. 出典：観光庁「令和元年度観光の状況」及び「令和2年度観光施策」（観光白書）

（注4）. 出典：観光庁「観光を取り巻く現状及び課題等について」（令和3年11月）

#### (2) 地方創生事業

地方創生事業は、全国5ヶ所でグランピング施設等の宿泊施設を運営しております。

新型コロナウイルス感染症の蔓延により、三密回避や屋外でのレジャーが盛んとなり、屋外を利用する「グランピング」の認知が進むと同時に、競合施設も多数開業されました。

このような事業環境のなか、当社は主に地方公共団体が所有管理する公共施設の遊休地に出店することにより上下水道等のインフラ設備や入浴施設等の初期投資を大幅に抑制することを可能としております。

また、集客については、当社が運営するグランピング施設等の専門サイト「GLAMPICKS」（注5）を活用して、いわゆるD2C（注6）での集客を行うことで集客にかかるコストを低減しているほか、当社の観光HR事業に登録している求職者に当社グランピング施設等の求人を案内することで採用コストの軽減を図っております。

なお、2024年3月に香川県東かがわ市に新業態である滞在型アウトドアホテル（注7）（クラフトホテル瀬戸内）の開業を予定しております。

（注5）. GLAMPICKS (<https://glampicks.jp/>) は、当社が2019年8月より運営するグランピング施設の専門サイトです。SEOにおいてグランピング関連ワードで軒並み掲載順位1～2位を獲得しており、個人旅行者の集客に強みを持ちます。

※例 [グランピング コスバ] でスポンサーを除く検索順位1位（2023年3月1日現在）

掲載施設数は449件（2023年3月末現在）、2022年度の重複を除いた年間サイト利用者（ユニークユーザー）数は、450万人を超えております。

（注6）. D2Cとは、Direct-To-Consumerの略であり、中間流通業者を通さずに、自社のECサイト等を通じて製品を顧客に直接販売することを意味し、直接販売の一形態であります。

（注7）. 滞在型アウトドアホテルとは、当社が現在計画している宿泊施設の一業態であります。アウトドアの

要素を取り入れた宿泊施設であり、その施設を起点に飲食、アクティビティ、土産など他の観光機能は地域全体の事業者と連携し、分散させることで地域全体の活性化を図る施設です。

### (3) 情報システム事業

情報システム事業は、情報システムに関連するサポートを全般的に行い、「情報システム担当者がいない」、「情報システムの知識が不足している」、「情報システムに関する業務が属人化している」等の顧客の要望に合わせてサポートを実施しております。

具体的な事業内容としては、顧客の特徴にあったシステムの選定及び導入・PCキッティング・RPA(注8)導入支援・拠点開設や移転に伴うシステム整備等、多岐に渡ります。当社が運営するホームページである「情シスダイブ」に問い合わせを行った企業や、業務提携契約を締結したパートナー企業から紹介を受けた顧客に対して当サービスを提供しております。

(注8)．RPAとは、Robotic-Process-Automationの略であり、ソフトウェアロボットを使用し、日常の仕事などで、型どおりの反復的な業務プロセスを自動化する技術であります。

このような状況の下、2024年6月期第2四半期累計期間の業績は売上高6,223百万円、営業利益465百万円、経常利益471百万円、四半期純利益は298百万円となりました。2024年6月期の業績予測は売上高11,473百万円、営業利益479百万円、経常利益486百万円、当期純利益は322百万円を見込んでおります。

なお、観光HR事業の取引先は日本全国のリゾート地において宿泊業等のリゾート関連ビジネスを営んでいることから、繁忙期である夏季に当社の派遣スタッフ等が増加し、地方創生事業についても同様に夏季が繁忙期であることから、第1四半期会計期間において通期売上高予算の約3割を計上しております。加えて、当期については地方創生事業の新規開業費用が第3四半期以降に発生するため、結果として通期当期純利益については、第1四半期会計期間において予算の約8割を予算計上しております。また、第2四半期累計期間の売上高は概ね予算通りに進捗しておりますが、観光HR事業において派遣スタッフの就業期間長期化に伴い社会保険加入者が増加し、原価率(法定福利費)が上昇傾向にあります。当期純利益については第4四半期会計期間に広告宣伝の追加投資を予定しているほか、地方創生事業において、新規開業にかかる費用支出の遅れ等に伴い、当初予算と比較し上振れしておりますが、通期では概ね当初予算通りに着地する見通しであります。

## 2. 業績予測の前提条件

### (1) 売上高

#### ①観光HR事業

観光HR事業は、リゾート施設等へ人材サービスを行っており、取引のあるリゾート施設等は47都道府県に及び、創業からの取引実績は4,600ヶ所に及びます。

当事業の業績予測は、派遣時間単価と月間稼働時間を乗ずることにより、派遣スタッフ1名あたりの売上高を算出し、月間の総派遣スタッフ人数を乗ずることにより月次の売上計画を策定いたします。

「派遣時間単価×月間稼働時間＝1名あたりの派遣売上高」

「1名あたりの派遣売上高×月間の総派遣スタッフ人数＝月次の売上高」

また、取引先であるリゾート施設等は四季により客室稼働率等が変動し、人材需要の増減が発生する場合があります。その他に派遣時間単価や月間稼働時間、派遣スタッフ1名を獲得するまでの必要な応募者数、採用率等は過去実績を踏まえ算出しております。

2024年6月期においては、新型コロナウイルス感染症の影響が収束し、日本人旅行者に加え、訪日外国人旅行者の増加により当社取引先の人材需要が増加し、当社への人材オーダーも増加することを見込んでおり、総派遣スタッフ数の増加に伴い、売上高は前期比37.8%増の10,752百万円を見込んでおります。

#### ②地方創生事業

地方創生事業は、全国5ヶ所でグランピング施設等の宿泊施設を運営しております。

当事業の業績予測は、年間カレンダーから「平日・土曜日・ハイシーズン」といった宿泊需要の増減がある営業日種別を算出します。営業日種別ごとに1名あたりの宿泊単価を設定し、1室あたりの利用客数を算出の上、乗じることにより1室あたりの売上高となります。

また、1室あたりの売上高と月間の販売可能な客室数、客室稼働率を乗じることにより月次の売上高計画を策定いたします。

「1名あたりの宿泊単価×1室あたりの利用客数＝1室あたりの売上高」

「月間の販売客室数×客室稼働率＝月間の稼働客室数」

「1室あたりの売上高×月間の販売客室数×月間の稼働客室数＝月次の売上高」

なお、宿泊料金や客室稼働率は過去実績や、直近の当社の宿泊動向等を踏まえて算出しております。

2024年6月期においては、ザランタンひたち大宮及びクラフトホテル瀬戸内の新規開業による施設数の増加に伴い、売上高は前期比62.9%増の618百万円を見込んでおります。

### ③情報システム事業

情報システム事業は、情報システムのサポートサービスを行う事業を行っております。

当事業の業績予測は、既存契約に基づく月額利用料金の合計と、新規契約社数に想定月額利用料を基に算出しております。また、予算計画時点における受注確度の高い案件も勘案し策定しております。

2024年6月期においては、受注案件数の増加を見込んでおり、売上高は前期比27.7%増の102百万円を見込んでおります。

## (2) 売上原価、売上総利益

### ①観光HR事業

売上原価の主な内訳は、派遣スタッフの給与及び法定福利費等であり、派遣スタッフの時間単価と月間稼働時間を乗ずることにより、派遣スタッフ1名あたりの人件費を算出し、さらに月間の総派遣スタッフ人数を乗ずることにより算出しております。当該費用を控除したものが売上総利益であります。

2024年6月期においては、派遣スタッフ数の増加を見込んでいることから、売上総利益は前期比37.8%増の2,426百万円を見込んでおります。

### ②地方創生事業

売上原価の主な内訳は、宿泊提供に伴う仕入高であり、提供する食材やリネンの費用であり、グランピング施設の稼働状況に応じた原価を算出しております。当該費用を控除したものが売上総利益であります。

2024年6月期においては、施設数の増加に伴い、売上総利益は前期比72.5%増の438百万円を見込んでおります。

### ③情報システム事業

売上原価の主な内訳は、エンジニアの人件費やサービス提供に伴う機材等の仕入高であり、人員計画及び一定の昇給を勘案して算出しております。

2024年6月期においては、受注案件数の増加を見込んでいることから、売上総利益は前期比34.2%増の53百万円を見込んでおります。

## (3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費の主な内訳は、人件費、広告宣伝費、その他の費目であります。

人件費は、将来の採用計画に基づき算定しております。2024年6月期の人件費は、営業人員の増加により前期比303百万円増の1,211百万円となる見通しであります。

広告宣伝費は、主に観光HR事業における派遣スタッフ等の募集にかかる費用であり、過去の実績を基に、売上高獲得のために必要なコストを算定しております。2024年6月期の広告宣伝費は派遣スタッフ等の募集強化を図ることにより前期比19百万円増の431百万円を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は2,438百万円、営業利益は479百万円を見込んでおります。

## (4) 営業外損益、経常利益

営業外損益は発生が見込まれる営業外収益、営業外費用を想定して算出しております。営業外費用として、社債や借入金にかかる利息の発生を見込んでおり、経常利益は486百万円を見込んでおります。

## (5) 特別損益、当期純利益

特別損益の計上は見込んでおりませんが、繰越欠損金が解消されたことに伴い税金費用（法人税、住民税及び事業税並びに法人税等調整額）の発生を見込んでおり、当期純利益は322百万円を見込んでおります。

なお、営業利益、経常利益及び当期純利益については通期予算に近接した水準となっておりますが、観光HR事業における原価率の上昇を見込んでいるほか、第4四半期会計期間において追加の広告宣伝投資を行う予定であり、現時点においては通期予算から大きな乖離のない着地を見込んでおります。

### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上