各　位

2026年11月13日

会 社 名　株 式 会 社 ダ イ ブ グ ル ー プ
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）

「2027年６月期 第１四半期 決算説明資料」に関する動画書き起こし

当社が2026年11月13日に開示いたしました「2027年６月期 第１四半期 決算説明資料」に関する動画の書き起こしを掲載いたします。

一部、内容の明確化のため、表現を文書形式に調整しております。

詳細につきましては次頁以降をご参照ください。

なお、動画本編は当社IRサイトをご参照ください。

https://dive.design/ir

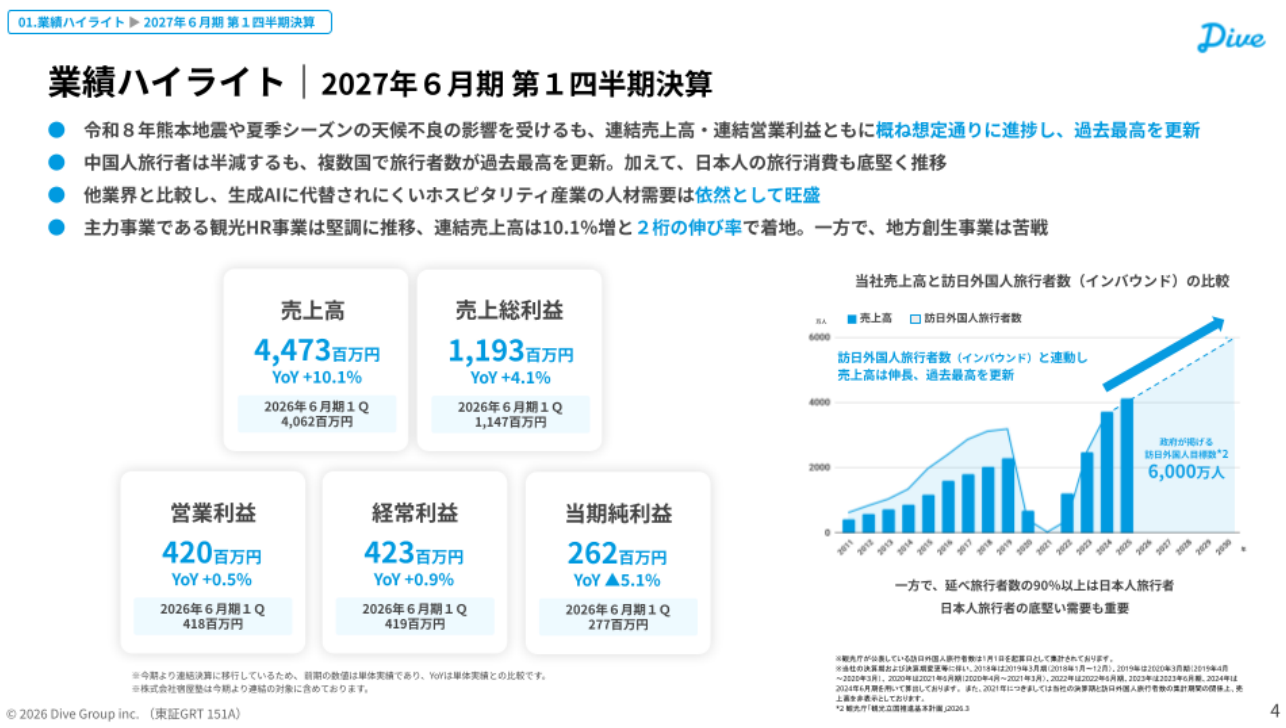
以上



株式会社ダイブグループ、代表取締役社長の庄子です。



今回は、2027 年６月期 第１四半期の業績についてご説明させていただきます。また後半に「中期的な成長戦略」の進捗状況についてもご説明いたします。



まず業績ハイライトです。

2027 年６月期 第１四半期は、令和８年熊本地震や夏季シーズンの天候不良の影響を受けましたが、連結売上高・連結営業利益ともに概ね想定通りに進捗し、過去最高を更新しております。また、当社の主戦場であるホスピタリティ産業は、他業界と比較して生成 AI に代替されにくい特性があり、人材需要は依然として旺盛です。

主力事業である観光 HR 事業は堅調に推移し、連結売上高は前期比 10.1%増の 44.7 億円と、２桁の伸び率で着地いたしました。売上総利益は前期比 4.1%増の 11.9 億円、営業利益は 0.5%増の 4.2 億円となりました。当期純利益は 2.6 億円と、前期比 5.1%の減少となりましたが、これは、持株会社体制へ移行したことにより税負担が増加したことによるものです。

一方で、地方創生事業につきましては苦戦いたしました。後ほどご説明いたします。

なお、今期より持株会社体制へ移行したことに伴い、連結決算となっております。また、株式会社宿屋塾も今期より連結の対象に含めております。

したがいまして、前期の数値は単体実績であり、前期比は単体実績との比較となっております。

次は四半期別の推移です。

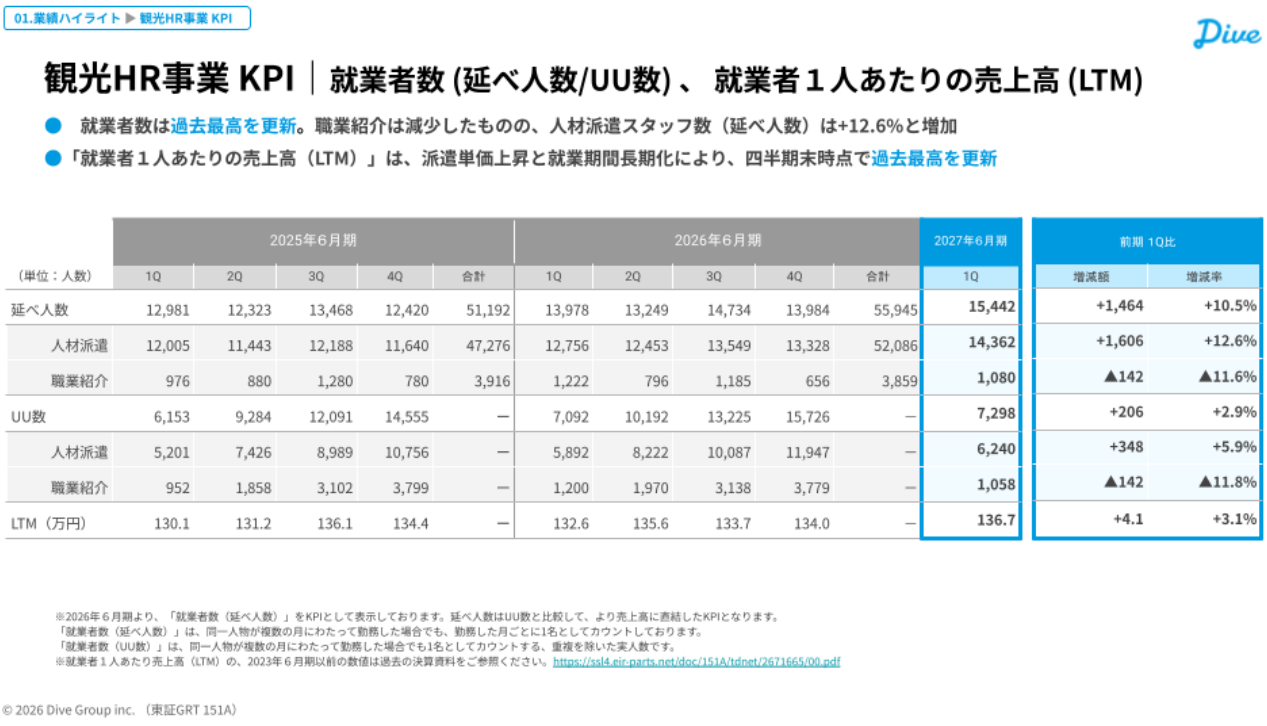


まずは売上高です。主力事業である観光 HR 事業は堅調に推移し、前期比 11.8%増の 40.9 億円となりました。一方で、地方創生事業は、夏季シーズンの天候不良やグランピング市況の変化の影響を受け、想定の稼働率に届かず、前期比 10.7%減の 3.5 億円と、減収で着地いたしました。

次に売上総利益です。観光 HR 事業の売上総利益率は、スタッフ時給の引き上げ等により前期比 0.7 ポイント低下しましたが、増収効果により、売上総利益は前期比 8.2%増の 8.8 億円と増益で進捗しております。一方で、利益率の高い地方創生事業が減収となったことにより連結の売上総利益率は 26.7%と、前期比 1.5 ポイントの低下となりました。

次に営業利益です。なお、今期より持株会社体制へ移行したことに伴い、販管費の配賦方法を変更しているため全社費用と事業別の営業利益は、前期と単純に比較できない数値となっております。
営業利益率の前期比較につきましては、参考値としてご覧ください。

地方創生事業では苦戦しましたが、観光 HR 事業が堅調に推移したことに加え、生産性を意識した販管費のコントロールにより、連結営業利益は前期比 0.5%増の 4.2 億円と、概ね想定通りの進捗となっております。



01.業績ハイライト ▶ 観光HR事業 KPI

Dive

観光HR事業 KPI｜就業者数 (延べ人数/UU数) 、 就業者１人あたりの売上高 (LTM)

- 就業者数は過去最高を更新。職業紹介は減少したものの、人材派遣スタッフ数（延べ人数）は+12.6%と増加
- 「就業者１人あたりの売上高（LTM）」は、派遣単価上昇と就業期間長期化により、四半期末時点で過去最高を更新

	2025年6月期					2026年6月期					2027年6月期	前期 1Q比	
（単位：人数）	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	増減額	増減率
延べ人数	12,981	12,323	13,468	12,420	51,192	13,978	13,249	14,734	13,984	55,945	15,442	+1,464	+10.5%
人材派遣	12,005	11,443	12,188	11,640	47,276	12,756	12,453	13,549	13,328	52,086	14,362	+1,606	+12.6%
職業紹介	976	880	1,280	780	3,916	1,222	796	1,185	656	3,859	1,080	▲142	▲11.6%
UU数	6,153	9,284	12,091	14,555	–	7,092	10,192	13,225	15,726	–	7,298	+206	+2.9%
人材派遣	5,201	7,426	8,989	10,756	–	5,892	8,222	10,087	11,947	–	6,240	+348	+5.9%
職業紹介	952	1,858	3,102	3,799	–	1,200	1,970	3,138	3,779	–	1,058	▲142	▲11.8%
LTM（万円）	130.1	131.2	136.1	134.4	–	132.6	135.6	133.7	134.0	–	136.7	+4.1	+3.1%

※2026年６月期より、「就業者数（延べ人数）」をKPIとして表示しております。延べ人数はUU数と比較して、より売上高に直結したKPIとなります。
「就業者数（延べ人数）」は、同一人物が複数の月にわたって勤務した場合でも、勤務した月ごとに1名としてカウントしております。
「就業者数（UU数）」は、同一人物が複数の月にわたって勤務した場合でも1名としてカウントする、重複を除いた実人数です。
※就業者１人あたり売上高（LTM）の、2023年６月期以前の数値は過去の決算資料をご参照ください。https://ssl4.eir-parts.net/doc/151A/tdnet/2671665/00.pdf

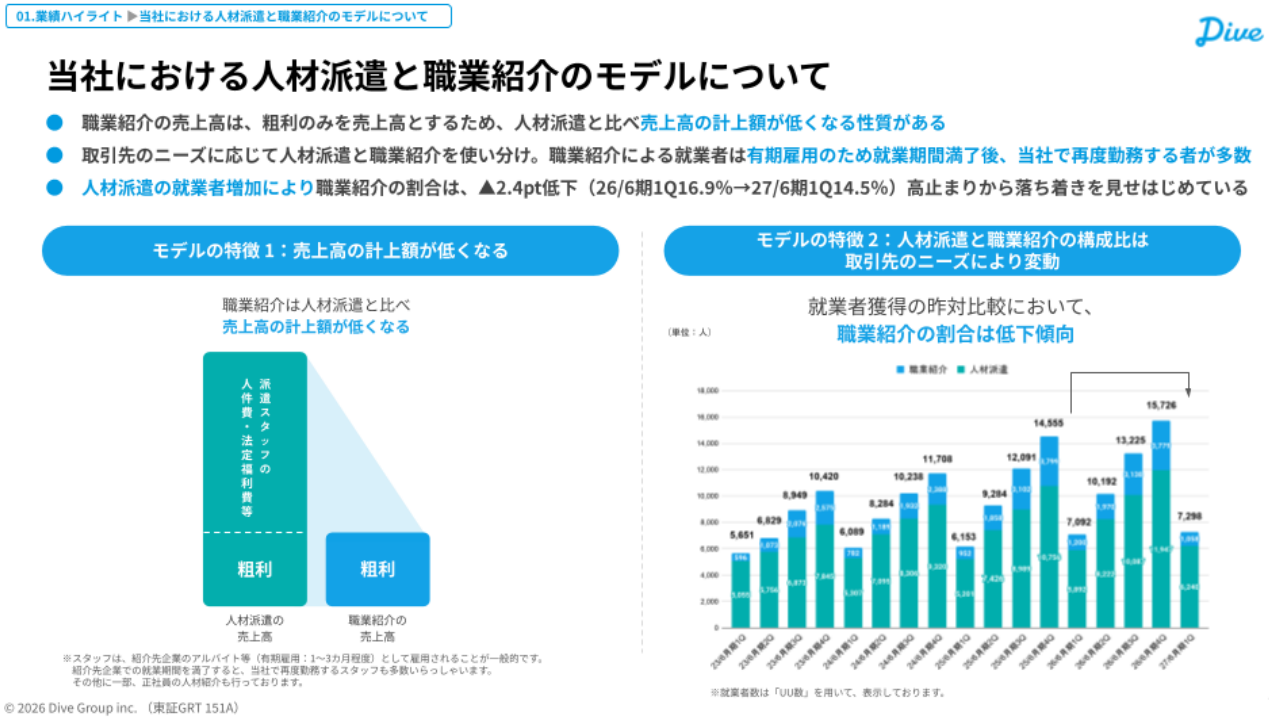
© 2026 Dive Group inc. （東証GRT 151A）

次は観光 HR 事業の主要 KPI についてです。観光 HR 事業における主要 KPI である「就業者の人数」と「就業者１人あたりの売上高（LTM)」の推移です。

就業者につきましては、延べ人数は前期比 10.5%増の 15,442 人となり、過去最高を更新いたしました。内訳としましては、職業紹介スタッフは前期比 11.6%減少したものの、人材派遣スタッフの延べ人数は前期比 12.6%増と、着実に増加しております。

次に「就業者１人あたりの売上高（LTM)」です。これは直近１年間で就業したスタッフ１人あたりの平均売上高を示しております。今期は前期比 3.1%増の 136.7 万円となり、四半期末時点で過去最高を更新しました。派遣単価の上昇に加え、就業期間の長期化が寄与したものと考えております。

この２つの KPI は、当社の事業成長を支える根幹です。引き続き、就業者の増加と、就業者１人あたりの売上高の向上の両面から、さらなる成長を目指してまいります。



次に、職業紹介と人材派遣のセールスミックスについて、改めてご説明いたします。

まず前提として、スライド左側に記載しております通り、職業紹介による売上高は、粗利のみを売上高に計上するため、人材派遣と比較して、売上高の計上額が低くなる性質があります。粗利の「額」自体に大きな差はありませんが、職業紹介が想定を上回ると、売上高が低く見えることになります。

次に、スライド右側の図をご覧ください。当社では、取引先のニーズに応じて人材派遣と職業紹介を使い分けております。職業紹介による就業者は、主に紹介先企業のアルバイトとして１～３カ月程度の有期雇用で就業するため、就業期間の満了後、当社で再度勤務するスタッフも多数いらっしゃいます。

職業紹介の割合は、人材派遣の就業者が増加したことにより、前期の 16.9%から 14.5%へと、2.4 ポイント低下いたしました。これまでの高止まりから、落ち着きを見せはじめております。

当社としましては、人材派遣も職業紹介も売上計上の違いはありますが、どちらでも収益に与える影響は無いと考えておりますので、引き続き人材派遣、職業紹介ともに注力してまいります。

次に主力事業である観光 HR 事業の業績です。



売上高は 40.9 億円、売上総利益は 8.8 億円、売上総利益率は 21.6%となりました。

前期と比較しますと、売上総利益率は 0.7 ポイントの低下となっておりますが、これは先ほどお伝えしたスタッフ時給の引き上げ等によるものです。

一方で、増収効果により、売上総利益は前期の 8.1 億円から増加しております。営業利益は 5 億円、営業利益率は 12.4%となりました。なお、今期より販管費の配賦方法を変更しているため、販管費率・営業利益率の前期比較は参考値としてご覧ください。

今後も生産性を高め、売上・利益ともに伸ばしていけるよう、重要 KPI である就業者数の増加に加え、就業者１人あたりの「就業期間」の延伸によっても成長を図ってまいります。

次に計画予算に対する進捗です。

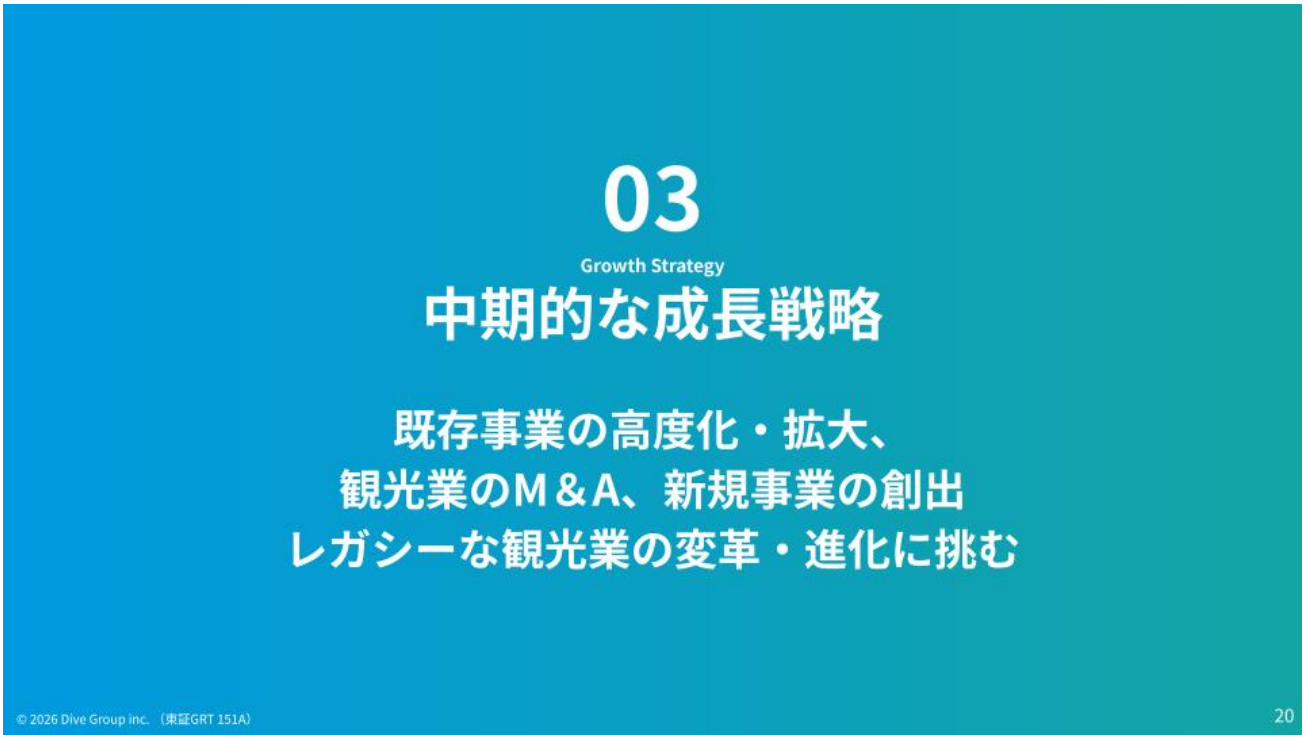


まず売上高です。通期計画 170 億円に対して、第１四半期の実績は 44.7 億円、進捗率は 26.3%となりました。令和８年熊本地震や夏季シーズンの天候不良といった一時的な影響はあったものの、主力の観光 HR 事業が堅調に推移し、概ね想定通りの進捗となっております。

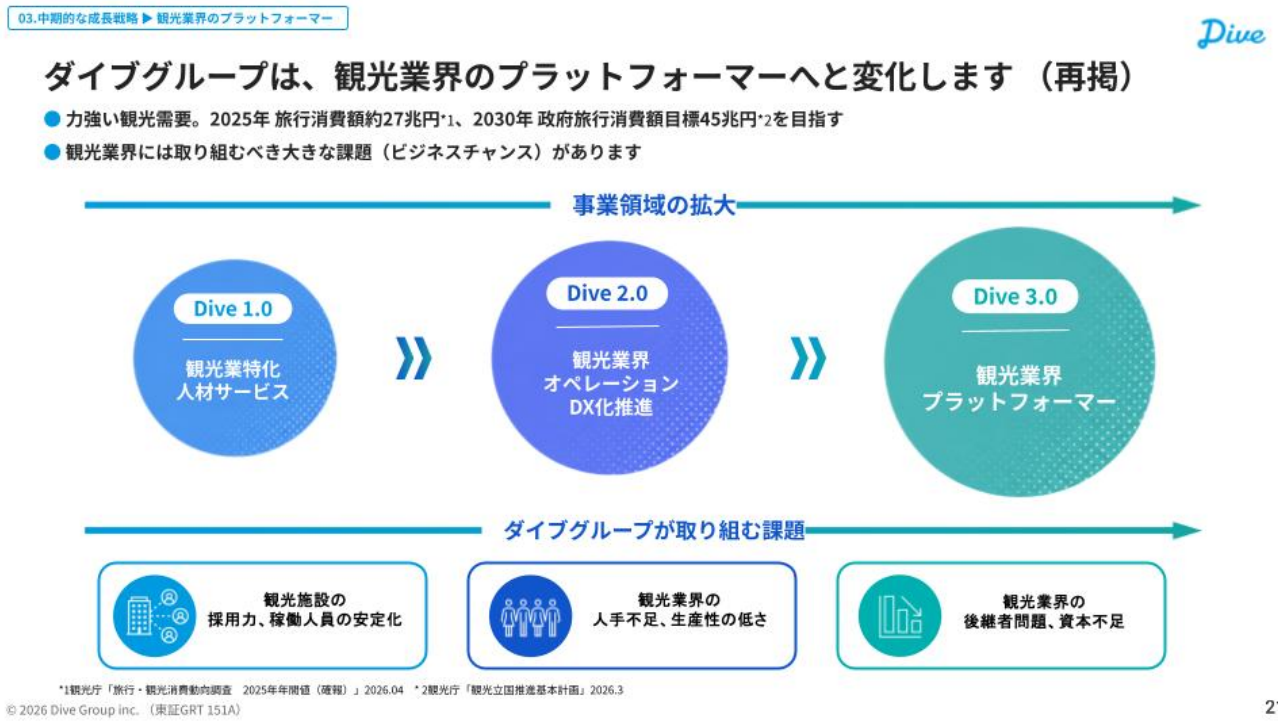
次に営業利益・経常利益です。営業利益・経常利益ともに、通期計画 9.5 億円に対して約 4.2 億円となり、進捗率は約 44%となりました。生産性の向上と、費用対効果を意識した販管費のコントロールにより、想定通りに進捗しております。

当期純利益につきましても、通期計画 6.3 億円に対して 2.6 億円、進捗率は 41.7%と、営業利益・経常利益に連動して進捗しております。

引き続き、通期計画の達成に向けて取り組んでまいります。



それでは今期、アップデートした「中期的な成長戦略」の概要と進捗状況についてご説明いたします。



まず、今後の私たちの目指す大きな方向性ですが、ダイブグループは単なる人材サービス会社から『観光業界のプラットフォーマー』へと進化してまいります。

現在、日本の観光需要は非常に力強く、政府は 2030 年に旅行消費額 45 兆円という高い目標を掲げています。一方で、観光業界の現場には「人手不足」「生産性の低さ」、そして「後継者問題」や「資本不足」といった、取り組むべき大きな課題が山積みの状況です。

私たちは、創業以来、観光特化の人材サービスである「Dive 1.0」として、採用力や人員の安定化に貢献してきました。そして「Dive 2.0」として、地方創生事業で得た運営ノウハウや、観光特化型 SaaS「ハッサク」などを活かして、観光業界のオペレーション・DX 化を加速させてまいります。また、今後はそこから一歩踏み込み、業界のあらゆる課題を解決する『観光業界プラットフォーマー（Dive 3.0）』へと事業領域を拡大させてまいります。



では、私たちが目指す「観光プラットフォーマー」とは具体的にどのような姿なのかを表したのがこちらのスライドです。

これまでの人材ビジネスの強化に加え、M&A や新規事業を通じて、観光地の現場を回すためのあらゆる領域に進出します。

例えば、後継者不足に悩む「客室清掃・リネンサプライ」、料理人不足に対応する「セントラルキッチン」、あるいは「宿泊施設の運営オペレーター」や「観光特化の AI・DX 支援」などです。

地域に来てもらう仕組み、現場を回す仕組み、そして継続的に地域が儲かる仕組みを、ダイブグループが中心となって総合的に創造してまいります。

ここまでが中期的な成長戦略の概要です。

次に、現時点の進捗状況についてご説明いたします。



2026 年７月に持株会社体制へ移行し、M&A や新規事業を推進する新体制が始動いたしました。

現在は「宿泊施設の運営」「住まい」「食」「官公庁連携」といった領域に経営資源を配分し、構想から実行の段階へと移行しております。

それぞれの領域ごとに、主な進捗をご説明いたします。

まず「宿泊施設の運営」です。取締役を責任者に配置し、事業の立ち上げに着手いたしました。M&A を起点に複数施設を運営する方針を決定しており、今後はダイレクトソーシングや、金融機関・仲介会社等を通じた案件探索を本格化してまいります。

次に「住まい」、寮の領域です。これまでの寮の運営管理、いわゆる BPO の実績を基に、企業や自治体からの開発・運営のご相談が増加しており、現在、複数の案件で提案・協議を進めております。今後は、地域の人材インフラとなる寮のモデルケースの構築を目指してまいります。

次に「食」、セントラルキッチンの領域です。先行事業者と連携し、事業性や展開可能性を検証しております。まずは特定の地域での型づくりを優先し、あわせてパートナーの探索を継続してまいります。

次に「清掃・リネン」です。後継者不足が進む領域として、複数の事業者様との対話を開始いたしました。M&A での参入を基本に、引き続き案件の探索を進めてまいります。

次に「官公庁連携」です。観光庁の「廃屋撤去・再生による地方温泉地等のまちづくり支援事業」の事務局として、採択地域への伴走支援を開始いたしました。現在は２次支援の申請受付も開始しており、次

年度以降に向けて体制を強化してまいります。

最後に「M&A 推進体制」です。取締役直轄の専任組織において、複数の案件でトップ面談を実施しております。前回ご説明した「３つの原則」に基づき、中長期の成長に資する案件へと絞り込んでまいります。

なお、こちらは 2026 年９月末時点の検討状況であり、今後、新たな領域の追加や変更、優先順位の入れ替えが発生する場合がございます。

引き続き、主力である観光 HR 事業の盤石な収益を土台としながら、観光プラットフォーマーの実現に向けて取り組んでまいります。

© 2026 Dive Group inc. （東証GRT 151A）

以上が、2027 年６月期 第１四半期の業績ハイライトと、「中期的な成長戦略」の進捗状況です。

今後も事業の成長スピードを加速させていきたいと考えておりますので、ご支援のほど、よろしくお願いいたします。

以上