

2025年12月期

決算説明資料

株式会社KG情報



1.決算ハイライト

主力事業が共に伸長し、增收増益を達成。
次期も成長投資を継続し、さらなる収益拡大へ。

業績回復から拡大へ

営業収益は前期比+10.9%、営業利益は同+44.6%と大幅な増益を達成。

事業別動向

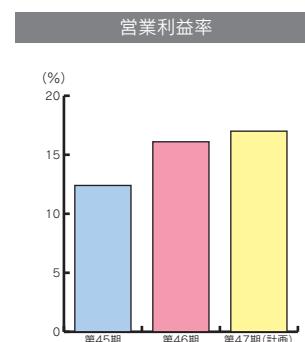
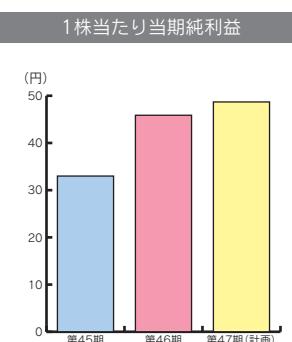
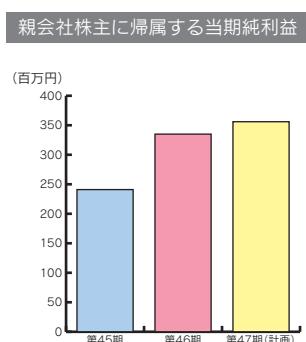
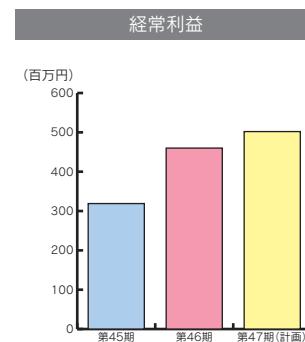
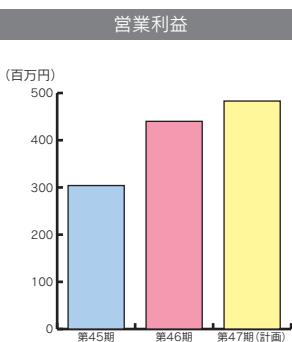
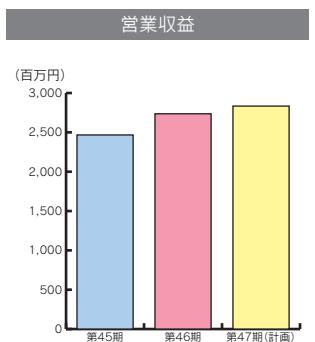
「家づくり学校」の集客好調により生活関連情報が牽引。
HRソリューション関連情報も「アルパコネクト」等の拡販で堅調に推移。

次期見通し

2026年12月期は、システム基盤および人的資本への投資を強化しつつ、
営業利益4.8億円(+9.6%)の連続増益を計画。

2.連結業績の推移(3期間比較)

| 回次 | 第45期 | 第46期 | 第47期(計画) |
|-----------------------|----------|----------|----------|
| 決算年月 | 2024年12月 | 2025年12月 | 2026年12月 |
| 営業収益 (百万円) | 2,467 | 2,736 | 2,834 |
| 営業利益 (百万円) | 304 | 440 | 483 |
| 経常利益 (百万円) | 319 | 460 | 502 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円) | 241 | 335 | 356 |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 32.99 | 45.87 | 48.69 |
| 営業利益率 (%) | 12.4 | 16.1 | 17.0 |



収益性の高い事業構造へ転換し、
営業利益率は16.1%へ大幅改善。

2024年12月期(前期)

市場環境の変化に対応すべく、デジタル化とイノベーション推進の基盤を固める時期。

2025年12月期(当期)

売上高 27億3千6百万円(前期比 +2.6億円)

営業利益 4億4千万円(前期比 +1.3億円)

增收効果に加え、販管費のコントロールと高収益サービスの伸長により、
営業利益率は前期の12.4%から16.1%へと大きく向上しました。

2026年12月期(予想)

売上高 28億3千4百万円

営業利益 4億8千3百万円

競争力強化のためのシステム投資等を吸収した上で、
持続的な増収増益基調を維持する見込みです。

3.事業別概況

HRソリューション 関連情報

「アルパコネクト」拡販と派遣事業が堅調

売上高 11億1千7百万円(前期比 +2.7%)

当期の成果 採用管理システム「アルパコネクト」の拡販に注力。また、「しごと計画学校」における派遣事業が堅調に推移し、底堅い成長を確保しました。

今後の施策 「アルパコネクト」のプラットフォーム化推進および、外国人材分野における自治体連携モデルの強化を図ります。

生活関連情報

「家づくり学校」が牽引し、2桁の増収

売上高 11億2千1百万円(前期比 +11.9%)

当期の成果 「家づくり学校」において、リアル校とオンライン校(計16校体制)の連携による各種施策が奏功。来校者数が想定を上回り、業績を牽引しました。

今後の施策 新規出店による多店舗体制の構築に加え、AIを活用した不動産マッチング新サービスの開始により、新たな収益機会を創出します。

4.財政状態と株主還元

盤石な財務基盤を維持し、利益成長に合わせた連続増配を予定。

財務の健全性

自己資本比率は87.4%と極めて高い水準を維持。

将来の成長投資と株主還元を両立可能な財務体質です。

株主還元(配当)

- 2024年12月期:年間35円
- 2025年12月期:年間36円(+1円増配)
- 2026年12月期:年間37円(連続増配を予定)
- 安定的な配当継続を基本方針とし、業務拡大に応じた還元を実施します。

5.今後の成長戦略

「人的資本」と「システム基盤」への投資で、次なる成長ステージへ。

1.人的資本経営の推進

人材獲得・育成・報酬強化への投資を行い、組織の競争力を高めます。

2.DX・プラットフォーム強化

システムのプラットフォーム化、また、AI活用のマッチング精度向上を推進し、顧客提供価値を最大化します。