

株式会社KG情報
中期経営計画(2026 年度～2028 年度)

2026 年 1 月 26 日

1. はじめに

経営方針:地域社会の持続可能な発展への貢献

KG 情報は「地域で最も信頼される HR・生活情報プラットフォーム企業」として、地方における雇用創出と暮らし支援の両輪で、地域社会の持続可能な発展に貢献します。これまでの「情報誌発行企業」という枠を超えて、HR 領域では採用・育成・定着まで一貫支援し、生活領域では AI による住宅・賃貸サービスのデジタル化を推進します。AI と人の力を融合し、「地域の未来を支えるインフラ企業」として成長を続けます。

中期計画の変革テーマ:「アナログ」×「デジタル」の融合

本計画期間(2026-2028)を、「労働集約型ビジネスからの脱却と、高収益体質への転換期」と位置づけます。地域密着の営業網(アナログな強み)に、AI・データ活用(デジタルの強み)を実装することで、顧客単価の向上と業務コストの削減を同時に実現します。

2. 事業環境分析

マクロ環境:労働力人口の減少、デジタル化・AI化の進展、外国人材受入拡大、地方創生政策の推進。

ミクロ環境:採用・住まい・教育・地域経済が密接に関わる中、地域企業のデジタル活用と採用支援のニーズが高まっている。

SWOT 分析:

Strength(強み) : 地域密着型営業・長年の顧客基盤・多角的情報サービス。

Weakness(弱み) : 部門横断でのデータ活用・連携体制が発展途上。

Opportunity(機会) : DX 推進、自治体案件、外国人材・住宅分野の新市場拡大。

Threat(脅威) : 大手求人媒体・SaaS 企業との競争、地方人口減少。

3. 経営理念・ビジョン

経営理念:人々の平和・幸福・安らぎ／企業の存続・発展・永続／三方善の実現

ビジョン:仕事を通じて個人が成長し、社会から選ばれる会社になって、心豊かな人生を過ごすことが我々のビジョンです。

事業ポートフォリオの再定義

HR ソリューション領域(稼ぐ力): メディア事業の SaaS 化と、人材紹介・派遣の拡大。

住まい創造サポート・不動産プラットフォーム領域(伸ばす力): 家づくり学校の多店舗展開と、AI 不動産テックの確立。

共通基盤(支える力): 人的資本経営と DX 投資による組織能力の向上。

4. 中期経営方針・事業部別戦略(2026～2028)

(1) HRソリューション領域

戦略: メディア・キャリア・海外人材の「三位一体」による地域雇用基盤の強化

メディア部門(求人メディア)

- ・テクノロジー活用: 外部検索エンジン連携による応募増と、AIによる「求人原稿の自動生成・最適化」でマッチング精度を最大化します。
- ・CRM強化: 営業プロセスの可視化と休眠顧客の自動掘り起こしにより、生産性を向上させます。

キャリア部門(人材紹介)

- ・拠点、組織拡大: 2028年度までに「しごと計画学校」を新規4校開設し、体制を拡大します。毎年6名の増員とリーダー育成により組織基盤を固めます。(2025年度:7店舗)

- ・定着支援: 丁寧なカウンセリングと研修により、紹介後の離職率を改善し、定着率向上を図ります。

海外人材部門(グローバル人材)

- ・一気通貫支援: 対象産業の拡張。エリア展開。公民連携モデルで3年間で15自治体・全国10拠点体制を目指します。(2025年度:4拠点)
- ・特定技能への移行: 技能実習からのスムーズな移行を促し、定着率80%を達成します。

(2) 住まい創造サポート領域

戦略: 対面コンサルティングを核とした住まいの最適化とカーボンニュートラルへの貢献

「家づくり学校」の展開を通じ、顧客満足度の高い家づくりサポートと、環境負荷の低い高性能住宅普及を推進します。

- ・店舗展開: 2028 年度までに 40 店舗を目指します。(2025 年度: 16 店舗)

- ・環境貢献(GX): 断熱等性能等級 6 以上の高性能住宅を推奨し、ZEH 水準を上回る家づくりをスタンダード化することで、2050 年のカーボンニュートラル実現に貢献します。

(3) 不動産プラットフォーム領域

戦略: AI による不動産流通の DX と社会的課題の解決

エンドユーザーと事業者を直接つなぐプラットフォームを構築し、既存の商流を変革します。

- ・AI エージェント: 入居希望者への条件ヒアリングからマッチング・フォローまでを自動化し、成約率を向上させます。

- ・社会的包摂: 入居審査に不安を持つ層(住宅確保要配慮者等)への支援機能を強化し、住まいの貧困問題解決に取り組みます。

5. 成長を支える共通基盤戦略(人的資本×DX)

(1) 人的資本戦略: 高収益を生む「自律型人材」への投資。当計画の達成には、社員一人当たりの生産性向上が不可欠です。営業収益の增加分を原資とし、以下の3点に重点投資します。

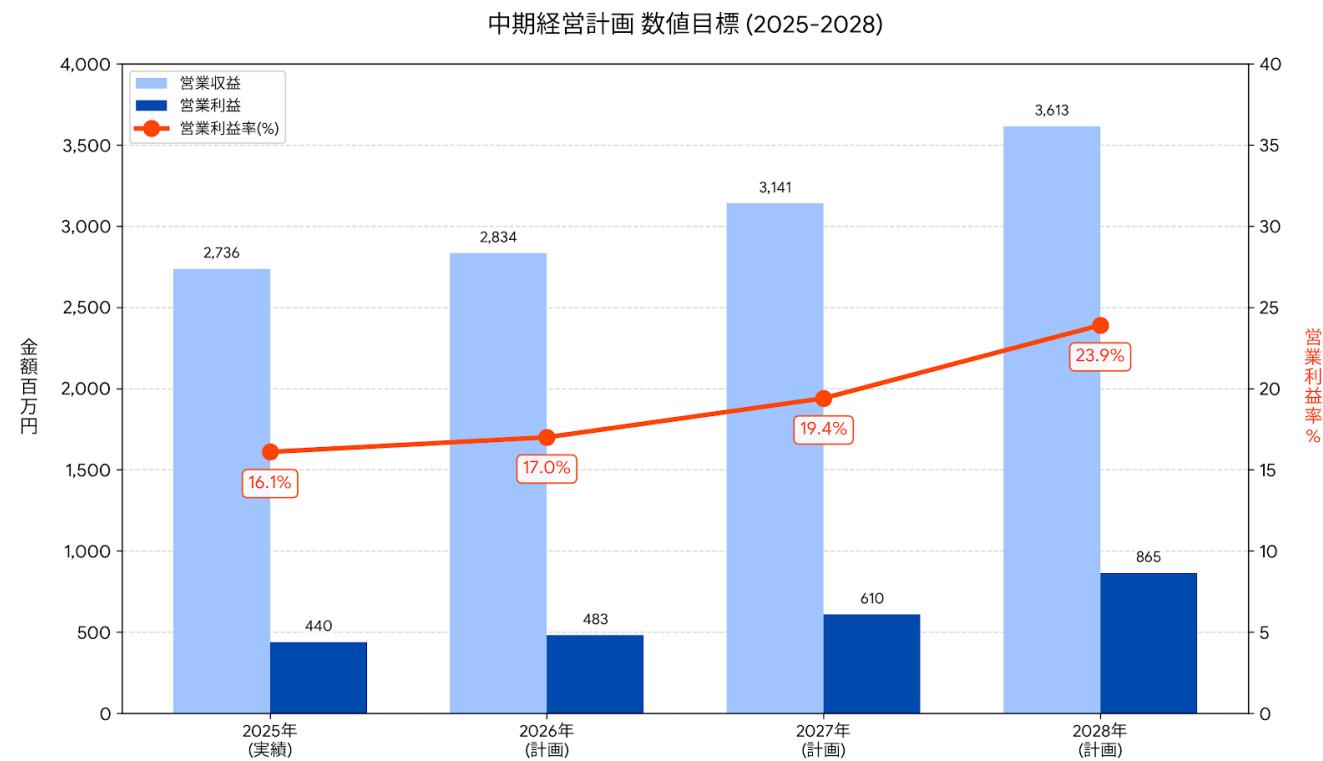
- ・次世代リーダー育成(「家づくり学校」多店舗化の鍵): 40店舗体制に向けた人材を育成するための教育プログラムを完備。マネジメントスキルとPL管理能力を持つ人材を輩出。
- ・専門人材の採用とリテンション: Webマーケターやキャリアコンサルタントなど、専門職種の採用を強化。「紹介×派遣」事業のノウハウを自社採用にも適用し、エンゲージメント向上による離職率低下(定着率向上)を図ります。
- ・全社的なベースアップと還元: 高収益化の果実を社員へ還元し、地方において競争力のある給与水準を実現することで、優秀な人材を確保し続けます。

(2) DX戦略: 生産性の非連続な向上

- ・営業プロセスの標準化: メディア部門にて導入済みのCRMを全社展開。属人化していた顧客情報を資産化し、AIによる自動追客メール等を活用して、リード管理・休眠顧客掘り起こし効率化・営業支援の最大化を図ります。
- ・生成AIの業務実装: 求人原稿作成や不動産物件コメントの作成業務に生成AIを全面導入。制作時間を削減し、創出された時間を顧客との対話(提案活動)に充當します。

6. 数値計画

	2025年12月期 実績	2026年12月期 計画	2027年12月期 計画	2028年12月期 計画
営業収益(百万円)	2,736	2,834	3,141	3,613
営業利益(百万円)	440	483	610	865
営業利益率(%)	16.1	17.0	19.4	23.9



7. 事業別 3ヶ年実行ロードマップ^o

2026 年度:変革と種まき

AI 実装による高収益化と、新ストックビジネスの始動

事業領域	主な施策	KPI (目標)
HR ソリューション領域	<ul style="list-style-type: none">採用支援システム「アルパコネクト」のプラットフォーム化強化「しごと計画学校」面談スキル評価 AI の導入で成約率 UP、新拠点展開海外人材自治体連携(実態調査～提案)の実績作り	利用顧客数:360 社 人材紹介人数:160 名 支援海外人材数:600 名
住まい創造サポート領域	<ul style="list-style-type: none">「家づくり学校」の出店:4 校リアル店舗とオンライン店舗のハイブリッド展開	家づくり学校店舗数 : 20 店舗
不動産プラットフォーム領域	<ul style="list-style-type: none">AI 検索時代に対応した集客基盤構築エンドユーザーと不動産会社を直接マッチングする新サービス「住まいむすび」開始	新サービス開始

2027 年度:急成長と NO.1 獲得

特定領域 No.1 戦略と、新規事業の垂直立ち上げ

事業領域	主な施策	KPI (目標)
HR ソリューション領域	<ul style="list-style-type: none">外部連携オプションを活用し、管理ツールから採用成功ソリューションへ昇華「しごと計画学校」エリア展開と新ブランド創出による拡大海外人材育成労制度への対応、特定技能に追加される 3 分野の先行展開	利用顧客数:400 社 人材紹介人数:180 名 支援海外人材数:900 名
住まい創造サポート領域	<ul style="list-style-type: none">「家づくり学校」の出店加速:10 校リアル店舗とオンライン店舗のハイブリッド展開	家づくり学校店舗数: 30 店舗
不動産プラットフォーム領域	<ul style="list-style-type: none">「住まいむすび」へマーケティング投資集中登録店舗数の拡大、J カーブ成長を実現	住まいむすび登録店舗数: 300～500 店舗

2028 年度: 市場最大化と全国展開 全国・主要都市圏への展開による市場最大化

事業領域	主な施策	KPI(目標)
HR ソリューション領域	<ul style="list-style-type: none"> 「アルパコネクト」導入に対し、自治体活用スキーム提案で顧客数拡大 「しごと計画学校」都市×地方の相互送客モデル(U/I ターン)構築 特定技能における支援対象の拡大。海外人材サポート 10拠点へ 	利用顧客数:450 社 人材紹介人数:220 名 支援海外人材数:1,200 名
住まい創造サポート領域	<ul style="list-style-type: none"> 「家づくり学校」の出店拡大:10 校 リアル店舗とオンライン店舗のハイブリッド展開 	家づくり学校店舗数: 40 店舗
不動産プラットフォーム領域	<ul style="list-style-type: none"> 「住まいむすび」を第 2 の収益の柱へ DX 基盤による永続的な成果体制の構築 	住まいむすび登録店舗数: 600~1,000 店舗

8. キャピタル・アロケーション方針(資本配分)

本計画期間中に創出される営業キャッシュ・フローは、以下の優先順位で配分します。

・成長投資(Growth):

DX 投資(AI マッチングシステム開発、CRM 強化、M&A)。

人的資本投資(採用費、教育研修費、賃上げ)。

新規出店投資(家づくり学校、しごと計画学校)。

・株主還元(Return):

安定的かつ継続的な配当を実施。

・財務基盤(Finance):

自己資本比率の高さを活かしつつ、M&A 等の機動的な投資に備えた手元流動性の確保。

9. まとめ／メッセージ

本中期経営計画は、各部門の強みを最大化し、企業価値の向上を目指すものです。AI やデジタル技術を積極的に活用し、地域社会とともに発展する「地方創生の実践企業」として、全社員が挑戦と成長を続ける体制を確立します。

(以下、免責事項)

本資料に含まれる業績予想、計画、戦略など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た当社の予測であり、その内容の正確性や実現性を保証するものではありません。

実際の結果は、経済情勢の変化、市場需要の動向、為替レートの変動、関連法規の改正、および競合状況などの様々な要因(リスク)により、記述の内容と大きく異なる可能性があります。

また、当社は、新たな情報の発生や将来の事象により、本資料に含まれる将来に関する記述を更新または修正して公表する義務を負うものではありません。

本資料は情報の提供を目的としたものであり、特定の取引を勧誘するものではありません。情報の利用にあたっては、利用者ご自身の判断と責任において行われるようお願いいたします。本情報の利用により生じた損害について、当社は一切の責任を負いません。

【参考資料】用語解説

本資料で使用している主要な専門用語・略語についての解説です。

■ HR ソリューション領域

用語	解説
SaaS (Software as a Service)	ソフトウェアをインターネット経由でサービスとして提供する形態。従来の「売り切り型」ではなく、継続的に利用料を頂くモデルであり、安定的かつ高収益なビジネスモデルへの転換を意味します。
CRM (Customer Relationship Management)	顧客関係管理。顧客の属性や接触履歴をデータ化し、良好な関係を維持・強化する手法。属人的な「勘と経験」の営業から、データに基づく科学的な営業へ転換します。
UIJ ターン	大都市圏から地方へ移住することの総称(U ターン:出身地に戻る、I ターン:出身地以外へ移住、J ターン:一度地方都市に移ってから出身地近くに戻る)。
技能実習	開発途上地域への技術移転を通じた国際貢献を目的とし、外国人が日本で一定期間、日本の企業等で技能を習得する制度。
特定技能	日本国内で人手不足が深刻な産業分野において、一定の専門性・技能を有し即戦力となる外国人を受け入れる在留資格。「技能実習」からの移行先としても注目されており、当社の「NEDUKU」事業の主要ターゲットです。

■ 住まい創造サポート・不動産プラットフォーム領域

用語	解説
ZEH (Net Zero Energy House)	ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス(ゼッチ)。断熱性能等を高め、太陽光発電などでエネルギーを創ることで、年間の一次エネルギー消費量の収支をゼロにすることを目指した住宅。
断熱等性能等級	住宅の断熱性能を示す指標(等級 1~7)。等級が高いほど冷暖房効率が良く、CO2 排出削減に貢献します。(※制度の詳細は時点により変更される場合があります)当社では、2025 年義務化基準(等級 4)を大きく上回る「等級 6 以上」を推奨しています。
GX (Green Transformation)	脱炭素社会の実現と経済成長の両立を目指し、社会・経済システム全体を化石燃料中心からクリーンエネルギー中心へ転換する構造的な変革を指します。
社会的包摂	社会的弱者を排除せず、社会の一員として取り込むこと。