

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

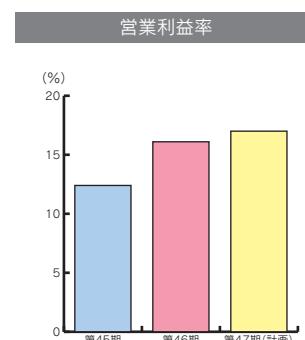
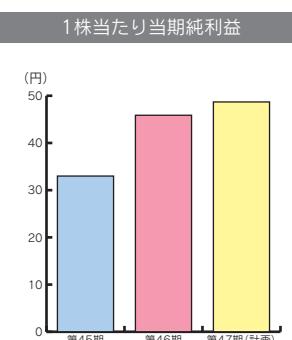
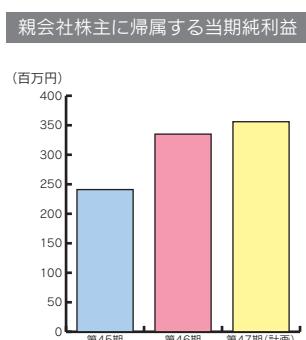
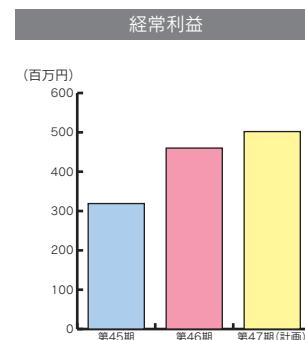
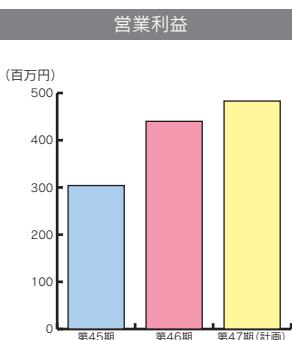
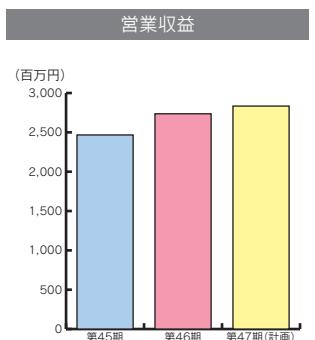
「家づくり学校」の集客好調により生活関連情報が牽引。
HRソリューション関連情報も「アルパコネクト」等の拡販で堅調に推移。

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、
持続的な增收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。