

2026年1月22日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ギ 一 ク リ 一
代表者名 代表取締役社長 奥 山 貴 広
(コード番号: 505A 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 取締役 浅 野 大 樹 人
(TEL. 03-6418-9113)

2026年5月期の業績予想について

2026年5月期（2025年6月1日～2026年5月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

項目	決算期	2026年5月期 (予想)		2026年5月期 中間会計期間 (実績)		(単位:百万円・%)	
		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	9,703	100.0	35.8	4,473	100.0	7,147	100.0
営業利益	2,004	20.7	184.8	839	18.8	703	9.8
経常利益	1,965	20.3	178.9	839	18.8	704	9.9
当期(中間)純利益	1,346	13.9	172.7	597	13.4	493	6.9
1株当たり当期(中間)純利益	119円96銭			53円25銭		44円18銭	
1株当たり配当金	18円00銭			-		13円50銭 (6円75銭)	

(注) 1. 当社は連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成しておりません。

- 2025年5月期(実績)及び2026年5月期中間会計期間(実績)の1株当たり当期(中間)純利益は期中平均発行済株式数により算出し、2026年5月期(予想)の1株当たり当期純利益は予定期中平均発行済株式数により算出しております。
- 2025年8月31日付で普通株式1株につき2株の割合をもって分割しております。上記では、2025年5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(中間)純利益を算出しております。なお、1株当たり配当金については、2025年5月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の数値を参考までに()内に記載しております。

ご注意 :

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2026年5月期業績予想の前提条件】

1. 全体の見通し

当社は、「IT人材の適材適所によって成長機会にあふれる社会を創る」というパーカスのもと、日本社会の課題である労働生産性の向上に貢献することを経営の基本方針としております。

DXやAI等への期待が高まる一方で、IT人材の不足は企業の生産性向上の妨げとなっており、当社はその構造的な課題の解消に向けて、IT人材の成長に資するキャリア支援を推進しております。当社は今後も、社会課題の解決と事業成長を両立させる取組を通じて、企業・個人・社会それぞれにとって持続的な価値を提供してまいります。

人材紹介業界は、景気回復に伴う市場のニーズが活性化しており、特にホワイトカラー職や高度専門職を中心採用ニーズが急増しております。コロナによる全国的なパンデミックの影響で一時的に縮小した労働市場が再び拡大し、人材紹介事業者は「採用活動の代行機能」から「高度な人材コンサルティングサービス」まで進化を求められております。企業は自社の人材戦略において、今欠けている人材を採用しようとするのではなく中長期的に会社を発展させていくために必要な人材を確保する「タレントアクリジション（TA）」を図っており、人材紹介業界には企業が求めている人材のスキルや適性を精査し、正しい職務に迅速にマッチングさせることができます。IT業界やDXを推進する企業の増加により、データサイエンス、クラウド、AI関連の人材需要が急速に高まっている現状を背景に、人材紹介業界は学歴や経験業種・職種を問わず、候補者の業務遂行能力で選考する「スキルベースド・リクルーティング」への対応力を強化する必要があります。

さらに、人材紹介業界には、候補者のスキルや適性を高精度に評価し、適切なポジションにマッチングさせるための専門的な知識とマッチング精度を向上させるためテクノロジーの導入が求められております。

また、最新の技術革新に伴い、特にAIエンジニアやクラウドソリューションアーキテクト（企業のIT課題をクラウド技術で解決する専門家）、データアナリストといった高度スキルを有する人材へのニーズが活発化しており、これから変化に対応しながら人材紹介業界は、人材の仲介という役割ではなく、「データリーダーのタレントマネジメント」及び「採用戦略のパートナー」としての役割を持ち、長期的な優位性を確立するための経営リソースを投入する必要があります。

こうした流れの中で、人材採用手法の多様化により、求人企業のニーズは複雑化しており、採用媒体上には無数の求人情報が溢れています。この状況は「情報の非対称性」と「情報過多」を助長し、求職者が自力で最適な選択を行うことを困難にさせました。こうした状況下で、膨大な情報から真に価値ある選択肢を提示できる人材紹介事業者の付加価値は飛躍的に高まっております。しかし、市場の成熟に伴い、単なる「情報の仲介」だけでは付加価値にならず、今後は求人企業の真の課題解決と、求職者のキャリア観を深く結びつける「マッチングの高度化」が不可欠になります。人材紹介業界は精緻なコンサルティング能力と介在価値の最大化という「量」ではなく、高度な専門性と人間性に基づく「マッチングの質」が問われるフェーズに突入しております。

このような経営環境の変化において、当社は、IT・Web・ゲーム業界に特化することによりIT業界に深い見知りを有する専門性の高いアドバイザーによるサービス提供と、効率的かつ安定したオペレーションを強みに、IT人材紹介を通じて社会全体の成長機会創出に貢献しながら、事業成長を推進してまいります。

2026年5月期においては、中間期までの面談数実績が前期比約2割増と通期計画に対して堅調に推移していることから、通期でも同水準の増加を見込んでおります。また、成約決定率についても直前期と同水準で推移しているため、中間期までの成約数実績は前期比約2割増となっており、通期でも同水準の増加を見込んでおります。さらに、中間期までの実績において、賃上げトレンドを背景とした想定年収の上昇に加え、求人企業との交渉による紹介手数料率の上昇が進んでおり、その結果、平均成約単価も上昇しております。こうした状況を踏まえ、通期においても平均成約単価は直前期実績を上回る見込みです。

以上を踏まえ、2026年5月期通期の業績は、売上高9,703百万円（前期比35.8%増）、営業利益2,004百万円（同184.8%増）、経常利益1,965百万円（同178.9%増）、当期純利益1,346百万円（同172.7%増）を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

2. 業績予想の前提条件

2026年5月期の業績予想数値につきましては、当中間期までの累計実績に12月以降の予想数値を合算して策定しております。

なお、当社の売上高は、4月入社を前提とした求職者が多いことや、年度替わり・賞与支給後のタイミング等に転職ニーズが高まりやすい日本の採用慣行の影響を受け、第4四半期、特に4月に集中する傾向があります。これにより、年間の業績が特定時期に偏りやすく、四半期ごとの業績は季節的に変動し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

①売上高

当社は人材紹介事業の単一セグメントとなっております。

当社のサービスは、求人企業に推薦した求職者が面談・選考を経て内定を承諾した時点で受注残高を認識し、その後に入社した時点で、売上として計上されます。したがって、売上計画は受注残高から策定いたします。

受注残高は、求職者とキャリアアドバイザー（以下、「CA」）の面談数に成約決定率を乗じて算出した成約数と、求人企業が提示する想定年収に当社と事前に取り決めた紹介手数料率を乗じて算出した成約単価を掛け合わせることで算出されます。その後、受注から入社までのリードタイムを考慮して売上計画を策定しております。

また、入社後一定期間内の早期離職に伴う返金制度を導入しており、将来発生すると見込まれる返金額を売上から控除しております。

2026年5月期の計画においては、積極的な販売促進活動に加え、CAを増員し体制を強化することで、面談数は前期比約2割の増加を見込んでおります。なお、中間期までの実績においても面談数は前期比約2割増で推移しております。成約決定率については、中間期までの実績において直前期実績と同水準で推移しているため、今後も同水準が継続すると見込んでおります。結果として、成約数は前期比約2割増加を見込んでおります。

また、想定年収については、賃上げトレンドを背景に中間期までの実績において直前期実績を上回っております。さらに、人材需給のひっ迫を背景に求人企業間での人材獲得競争が激化しており、契約内容について求人企業と交渉した結果、紹介手数料率についても中間期までの実績において直前期実績を上回る水準で推移しております。これらの結果、想定年収及び紹介手数料率は通期においても直前期を上回ることを見込んでおります。想定年収及び紹介手数料率の上昇により、平均成約単価も直前期実績から上昇を見込んでおります。

なお、返金率はマッチング精度の高さが継続され、求職者の入社後のフォローアップ体制も安定していることから、直前期実績と同水準の3%程度を見込んでおります。

最後に、受注から売上までのリードタイムを前年同月実績を基に毎月に当月入社や翌月入社等の割合を算出し、調整しております。

以上の結果、成約数の増加及び平均成約単価の上昇により、売上高は9,703百万円（前期比35.8%増）を見込んでおります。

②売上原価、売上総利益

当社は、求職者の集客について、自社サービスサイトを活用したインバウンド集客と、外部媒体である転職プラットフォームを活用したアウトバウンド集客の双方で行っております。アウトバウンド集客に係る費用は、ダイレクトリクルーティングメディアにおいて求職者へアプローチする際に使用するスカウトチケット費用や成約した求職者が求人企業へ入社した際に発生する成果報酬があります。このうちアウトバウンド集客により成約した求職者が求人企業へ入社した際に発生する成果報酬を売上原価として計上しております。

2026年5月期においては、CAの増員及び面談数の増加に伴い成約数の増加を見込んでおります。これによりアウトバウンド集客による成約数も増加し、売上原価は増加すると見込んでおります。一方で、インバウンド集客も同時に増加を見込むため、成約数に占めるインバウンド・アウトバウンドの比率は直前期と同水準を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

であります。その結果、売上原価率は直前期と同水準を見込んでおります。また、売上総利益は売上高の増加に比例して拡大を見込んでおります。

以上の結果、売上原価は1,035百万円（前期比36.5%増）、売上総利益は8,667百万円（前期比35.7%増）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以下のとおりとなります。

（人件費）

当社は、事業拡大を図る上でCAをはじめとする人材の採用・育成が重要であると認識しており、特にCAの人数は売上高の増減に直結することから、採用強化に取り組んでおります。人件費の策定は、部署別に作成した人員計画を基に算出しております。

2026年5月期においては、CAを増員するほか、その他の部署についても事業拡大に合わせた必要人員の採用を進めることで、人件費は2,888百万円（前期比30.8%増）を見込んでおります。

（広告宣伝費）

広告宣伝費は、長期的なブランドイメージの向上や認知度を上げるための広告宣伝活動に使われる費用となります。主に交通広告、スポンサー契約等があり、内容別に積み上げて算出しております。

2026年5月期においては、国内有数のeスポーツチームであるZETA DIVISIONとのスポンサー契約を新たに締結し、これに関連する施策を展開することで、広告宣伝費を削減しつつ効率的に認知向上を図る一方で、売上拡大に直結する販売促進費へ重点的に資金を投下することとした結果、広告宣伝費は310百万円（前期比56.8%減）を見込んでおります。

（販売促進費）

販売促進費は、インバウンド集客に係るアフィリエイト広告やリスティング広告、アウトバウンド集客に係るダイレクトリクリーティングメディアにおいて求職者へアプローチする際に使用するスカウトチケット費用など、売上増加を目指すための販売促進活動に使われる費用となります。販売促進費の策定は、足元において直前期と同程度で進捗していることから、直前期の1面談あたりの獲得コスト（面談CPA）の実績を基に算定しております。

2026年5月期においては、面談数の増加を主要因とし、これに面談CPAの高止まりが続いていることや、アウトバウンド集客に係るスカウトチケット費用の値上げ傾向を織り込んだ結果、2,292百万円（前期比48.0%増）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6,663百万円（前期比17.2%増）、営業利益は2,004百万円（同184.8%増）を見込んでおります。

④営業外損益、経常利益

営業外費用は41百万円を見込んでおり、その主な内容は上場関連費用であります。

以上の結果、経常利益は1,965百万円（前期比178.9%増）を見込んでおります。

⑤特別損益、当期純利益

特別利益及び特別損失の発生は見込んでおりません。

以上の結果、当期純利益は1,346百万円（前期比172.7%増）を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

3. 現在までの進捗状況

2026年5月期中間会計期間において、売上高は、販売促進活動を強化し求職者の獲得を着実に進めるとともに、これらの求職者と面談を行うCAの増員（前年同期比約2割増）を進めることで体制を強化しており、面談数は前年同期比約2割増となっております。成約決定率につきましても直前期と同水準を維持しており、その結果、成約数は約2割増と順調に増加し、計画に対して堅調に推移しております。また、賃上げトレンドを背景に想定年収が上昇しているほか、求人企業間の競争激化を背景に紹介手数料率の見直しが進んでおり、その結果、平均成約単価が上昇しております。

売上原価については、アウトバウンド集客による成約数が約2割増加していることで約2割増加しております。一方で、成約数のインバウンド・アウトバウンド割合は前期比同水準となっており、売上原価率は前期比同水準となっております。

販管費については、主に求職者獲得のための販売促進費の増加や増員に伴う人件費の増加により、前期比で約3割の増加となっております。

以上の結果、売上高は4,473百万円（通期業績予想に対する進捗率は46.1%）、営業利益は839百万円（同41.9%）、経常利益は839百万円（同42.7%）、中間純利益は597百万円（同44.4%）となっております。

【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及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、IT・Web・ゲーム業界の動向、マクロ経済環境の変化、主要取引先の採用方針の変更、競合他社との競争状況その他様々な要因により、記載の数値と大きく異なる可能性があります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。