



2026 年 3 月期（第 25 期）1Q

決算説明資料

クルーズ株式会社

東証 スタンダード 2138

エグゼクティブサマリー（2026年3月期 1Q）

2026年3月期1Qの連結売上高は、継続事業において前期1,571百万円から今期2,526百万円となり前年同Q比**160.7%成長^{*1}を達成**し、黒字化に向けた着実な進捗を見せています。メインのITアウトソーシング事業の1Q売上高は、前期1,019百万円から今期1,579百万円と、前年同Q比**154.9%成長**となり、引き続き大きな成長性を維持しています

また、連結の営業利益に関しては、前期に実施した不採算事業の売却や事業成長による業績の改善により、**前期1Q時点でマイナス413百万円の赤字に対し、今期1Qはマイナス90百万円となり赤字額が大幅に縮小し、黒字化に向けて大幅に前進しています**

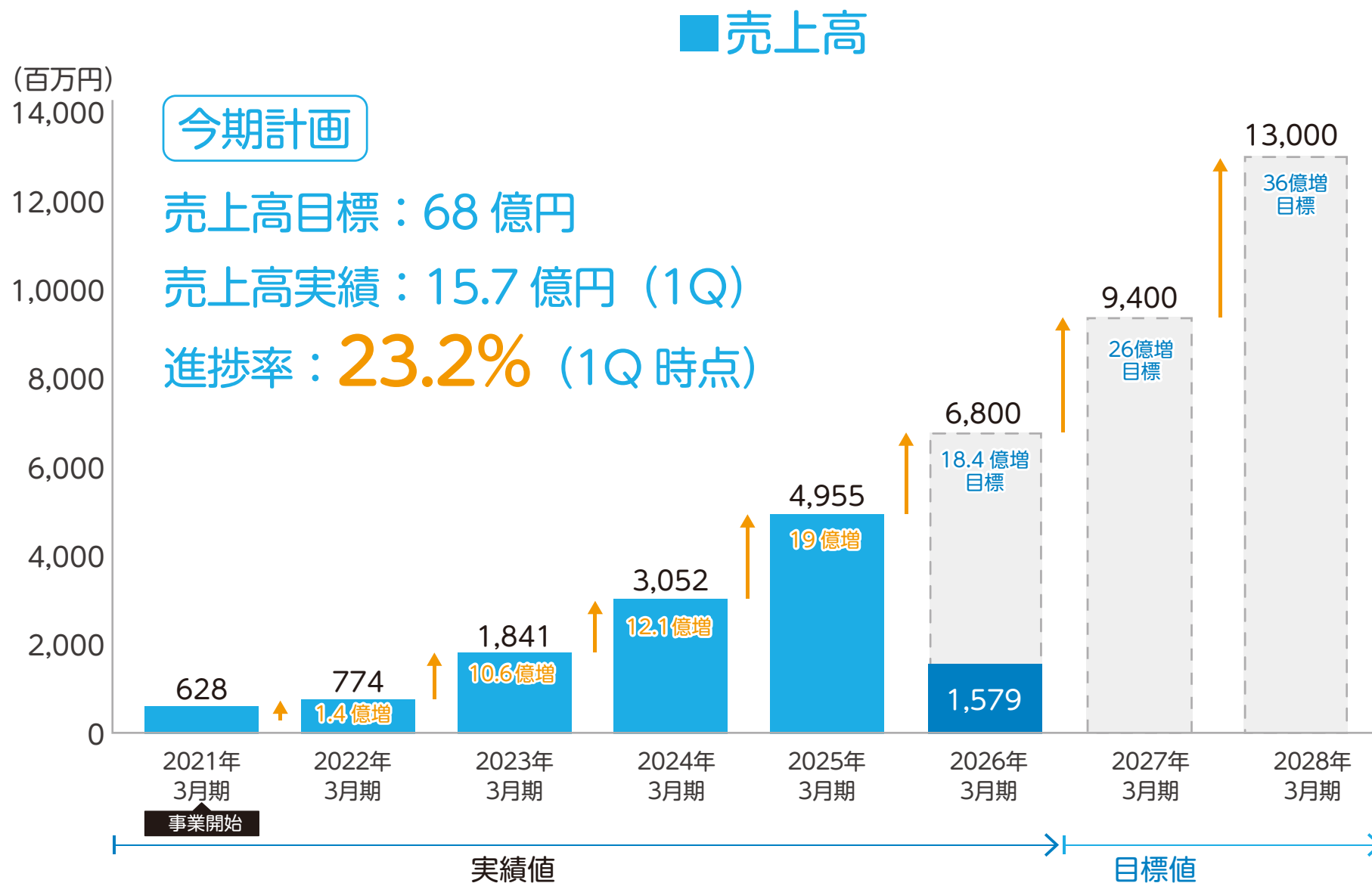
*1 前期(2025年3月期1Q)の売上には、売却済みのSHOPLIST事業、GameFi事業およびランク王事業の売上が含まれております。上記記載の成長率は売却済みの事業を除いた継続事業(IT アウトソーシング事業およびAda. 事業)のみの数値です。売却済みの数値も含めた場合の前年同Q比は77.2%となります。

新たな重点戦略について

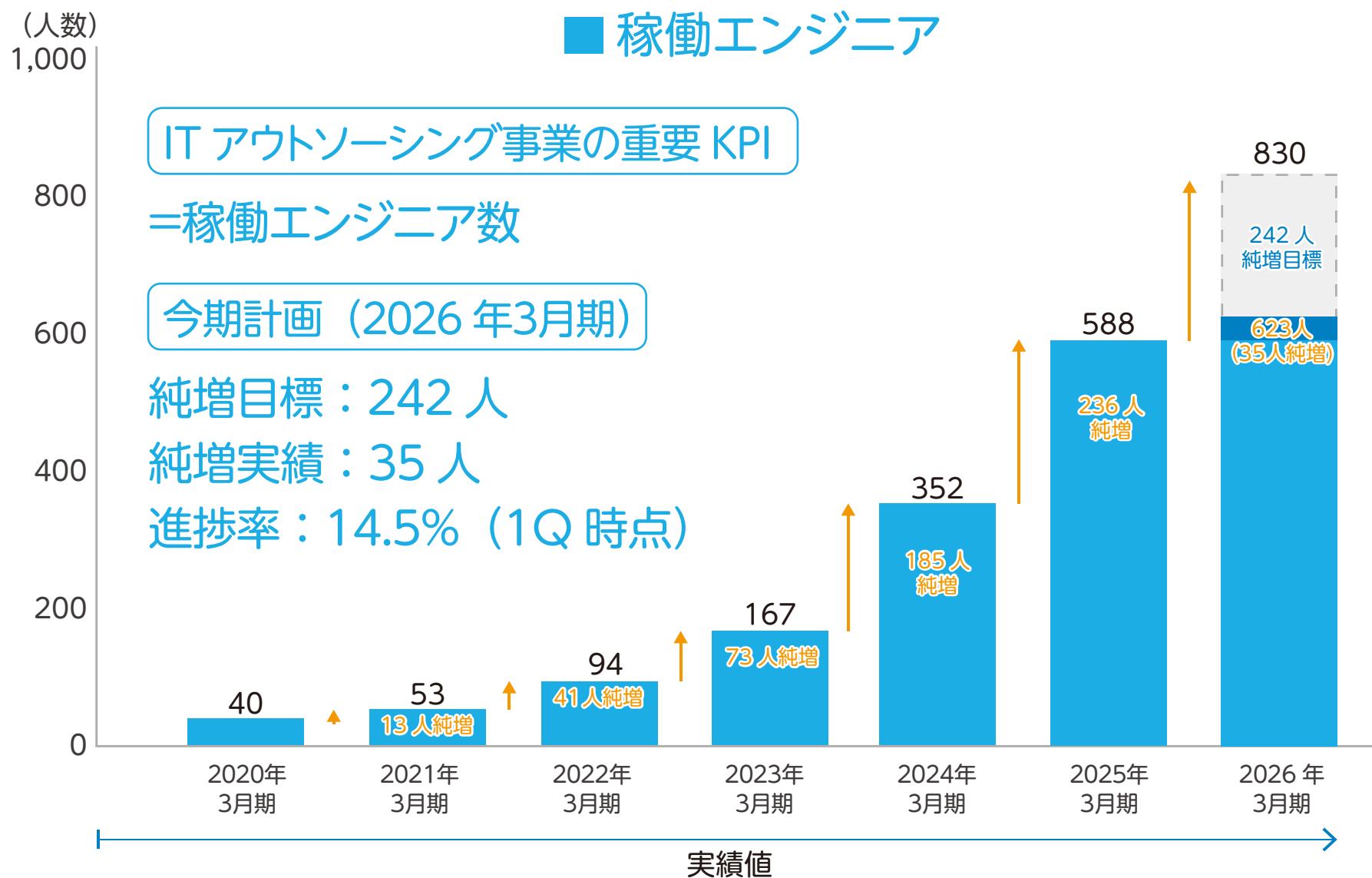
複数の重点戦略を追うのをやめて、ひとつに絞ります

「ITアウトソーシング事業」をメイン事業と位置付ける

IT アウトソーシング事業 中期計画の進捗



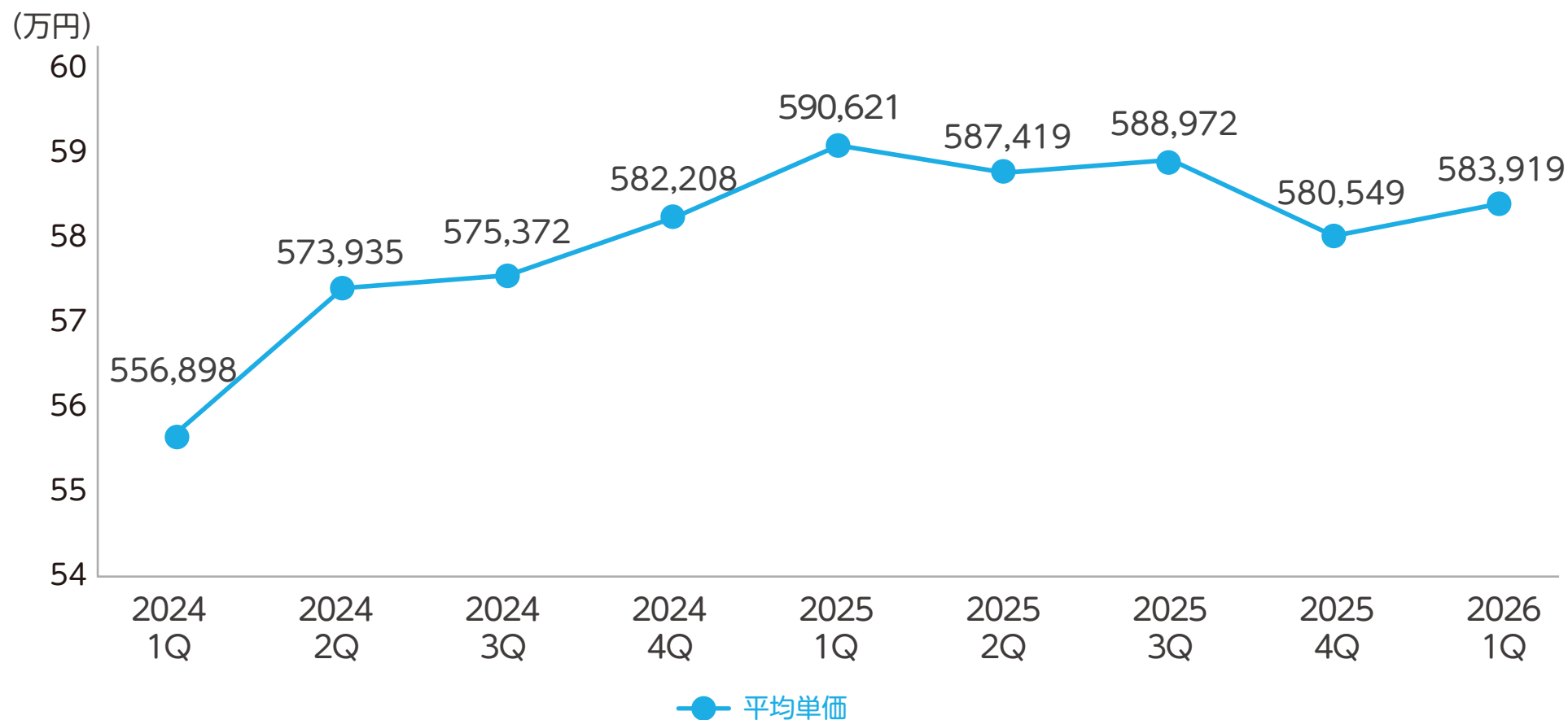
IT アウトソーシング事業 中期計画の進捗



* 稼働エンジニア数は、正社員、契約社員およびフリーランス等を含めた在籍しているエンジニア数となります。

稼働エンジニアの平均単価

単価は概ね58～59万円で推移しており、特に大きな変更はありません



IT アウトソーシング事業の業績サマリ

売上高はIT アウトソーシング事業全体で**前年同 Q 比 154.9%**と大きく伸長しており、引き続き今期も成長していく見込みです

(百万円)

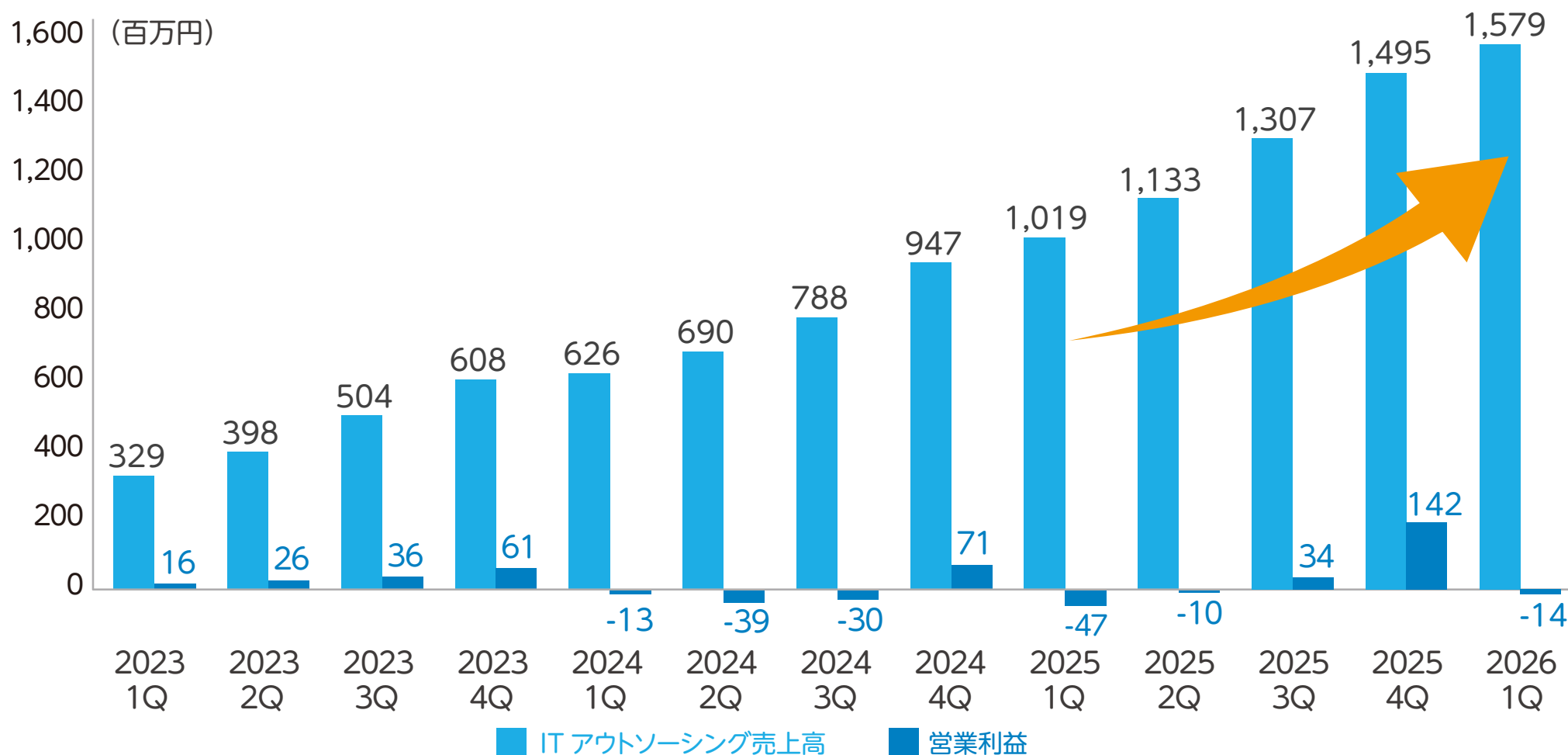
	2025 1Q		2026 1Q		前年同Q比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
SES 事業	631	3	936	55	148.3%	1607.7%
介護福祉 人材サービス事業	59	−28	161	−37	269.2%	—
その他	328	−22	481	−33	146.6%	—
合計	1,019	−47	1,579	−14	154.9%	—

* 介護福祉人材サービス事業は、これまで売上について簡便的に純額計上していましたが、重要性が高まってきたことにより、2025 年 3 月期 4Q から本来あるべき処理である総額計上に変更しております。これに伴い決算説明資料および決算データブックにおいては比較可能性を担保するため、2025 年 1Q ～3Q までの数値も総額計上に変更した数値としております。

IT アウトソーシング 売上高・営業利益の四半期推移

四半期売上高**1,579百万円**と大幅増(前年同Q比**154.9%**)

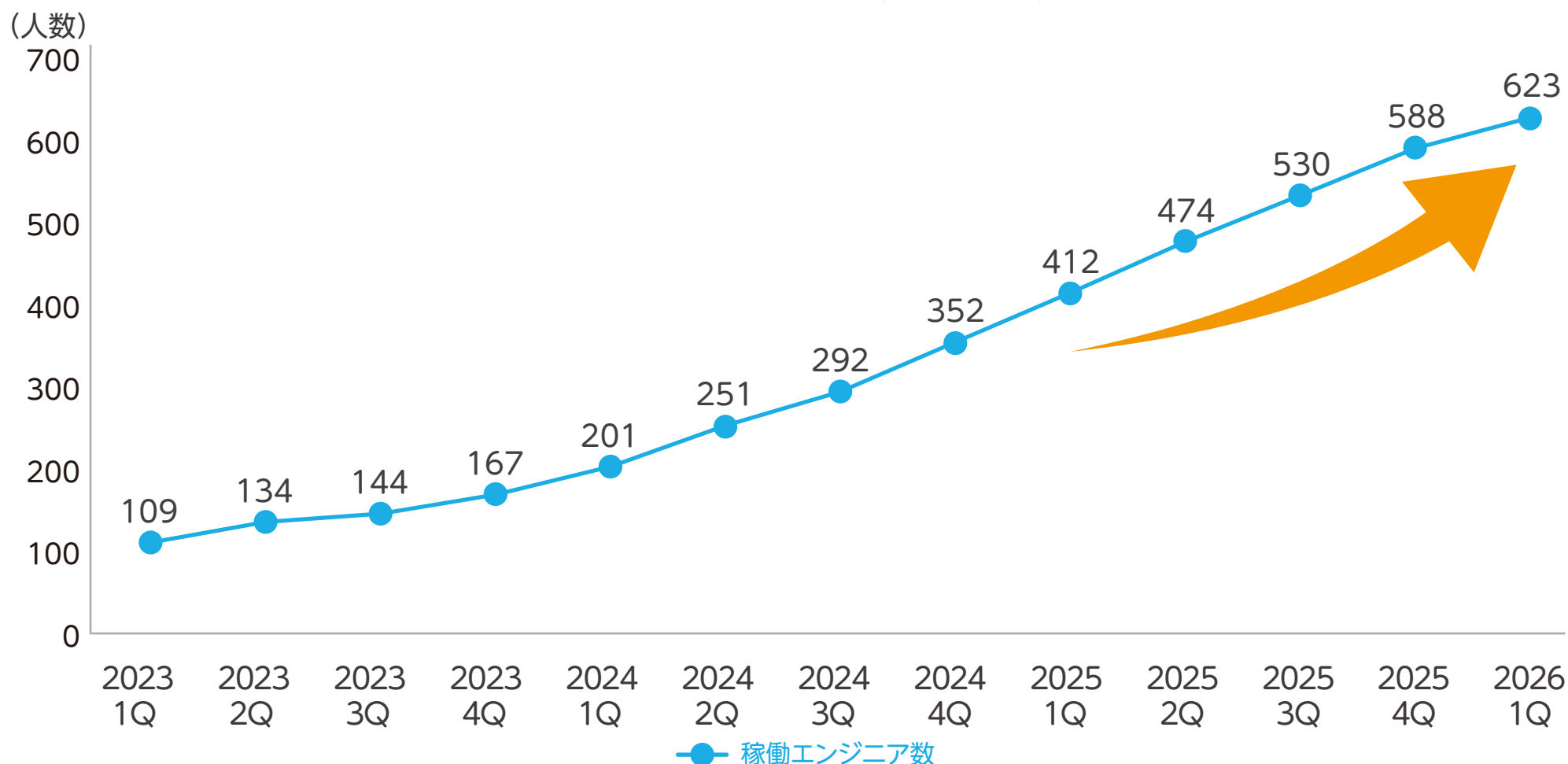
今後は売上の成長に応じて利益を積み上げていく



IT アウトソーシング 稼働エンジニア数

稼働エンジニア数も大幅に増進(前年同Q比151.2%)

2026年3月期の目標830人に対し実績623人(1Q時点)、概ね予定通りの進捗です



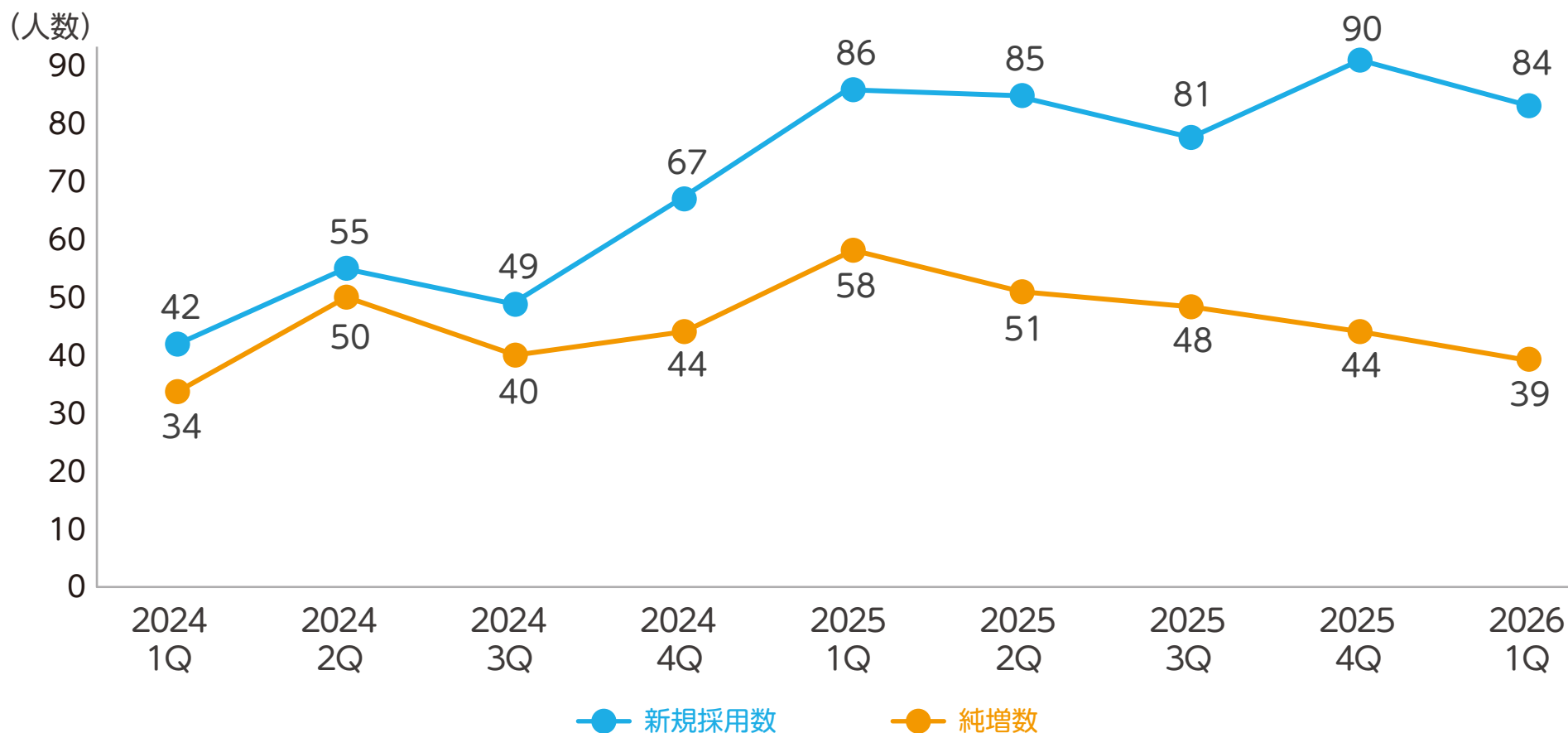
* 稼働エンジニア数は、正社員、契約社員およびフリーランス等を含めた在籍しているエンジニア数となります。

SES事業の社員エンジニアの新規採用数と純増数の推移

新規採用数・純増数共に、改善施策で2Q～3Qから数字は上昇予定

通期エンジニア純増数目標（242 人）や売上は予定通り達成する見込み

※詳細は後述します



* 弊社SES 事業は、9 割近くが正社員エンジニア(一部契約社員含む)となっているため、新規採用および離職数に適さないフリーランス等のエンジニアは上記に含めておりません。

採用に向けた取り組み・強みについて

SES事業に関しては稼働エンジニア数の増加が、売上を高めるための重要なKPIとなります。そのベースとなる社員エンジニアの新規採用数(純増数)を伸ばす取り組みに注力しています

主な取り組み内容ですが、グループ内に求人広告代理店があるため、そのノウハウを活かした求人広告の運用が強みのひとつになっています。テキストや写真等の細やかなクリエイティブのチューニングや、応募から応募対応までのリードタイムを5分以内を目安に対応する等、採用のオペレーションにも力を入れることで正社員エンジニアの採用数は、業界トップクラスの実績を誇ります

補足:SES事業の稼働エンジニア数の純増数について

稼働エンジニアの純増数を伸ばす課題のひとつとして、新規採用数の更なる増加が挙げられます

⇒新たな広告運用手法をテストしており、7月の足元のテスト結果では、1Q対比で採用数を現状の採用数から1.4倍程度になることが期待できるテスト数値が出てきております

補足:SES事業の稼働エンジニア数の純増数について

稼働エンジニアの純増数を伸ばすもうひとつの課題として、離職率の改善が挙げられます

⇒離職率の改善については、従前からお伝えしてきた通り、拡大に伴う中でエンジニア定着へのケアが後手になっていた部分がありました
現在、専門のヒアリングチームを立ち上げ、エンジニアの離職を未然に防ぐアクションをとり始めた事で、離職率の改善が顕著に見られており、これを続けることで、離職率が改善する期待が持てています

補足：IT アウトソーシング事業の売上・利益傾向について

ITアウトソーシング事業の通期売上をQ毎の割合でみると、例年概ね1Q～3Qは20%～25%、4Qは30%以上になる傾向があります

理由は、SES事業の稼働エンジニア数は四半期毎に純増して積みあがっており、期の前半よりも後半の方が稼働エンジニア数の増加に伴い売上が高まる傾向があるのと、SES事業以外に取り組んでいる人材×IT領域事業ではクライアントの期末に合わせて4Qに発注が集中する傾向があるためです

なお、営業利益についても、例年下期（特に4Q）に偏重する傾向があります。理由は売上が上記説明の通り下期に偏重しているのと、1Qに新卒社員が入社してから利益貢献するまでの間費用先行する傾向等があるためです

セグメント別業績サマリについて

2025年3月期から2026年3月期1Qにかけて複数の事業の売却・撤退を行なっているため、より実態をご理解いただくためここでは撤退済みの事業を除き、継続事業のみの売上利益を表示しております

過去の売却・撤退事業も含めた連結の数値につきましては決算短信及びデータブックでご確認下さい

セグメント別業績サマリ

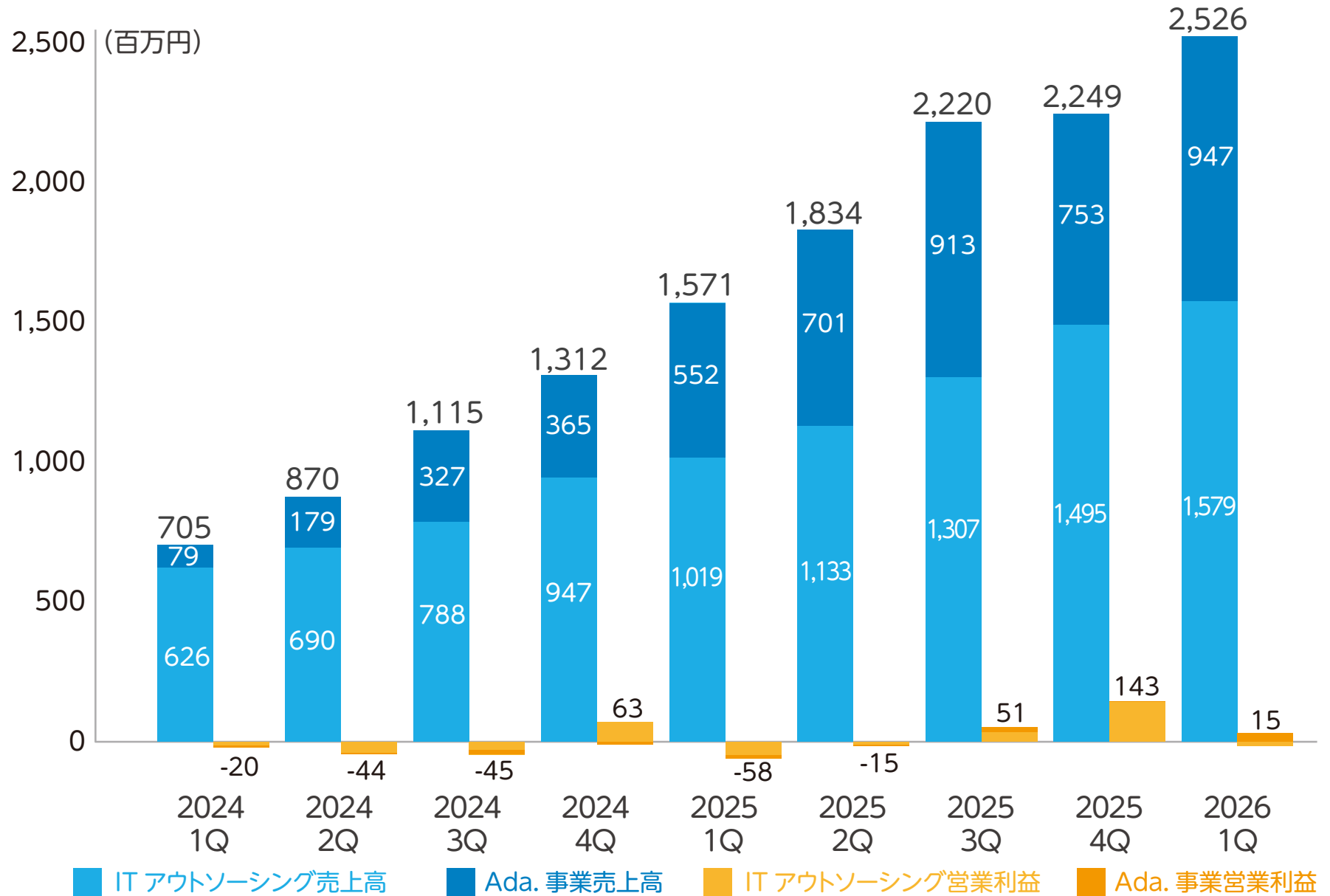
(百万円)

	2025 1Q		2026 1Q		前年同Q比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
IT アウト ソーシング事業	1,019	－47	1,579	－14	154.9%	－
Ada. 事業	552	－10	947	29	171.6%	－

* 継続事業（IT アウトソーシング事業および Ada. 事業）のみの数値となっております。

* IT アウトソーシング事業のうち、介護福祉人材サービス事業はこれまで売上について簡便的に純額計上しておりましたが、重要性が高まってきたことにより、2025 年 3 月期 4Q から本来あるべき処理である総額計上に変更しております。これに伴い決算説明資料および決算データブックにおいては比較可能性を担保するため、2025 年 1Q ～3Q までの数値も総額計上に変更した数値としております。

売上高および営業利益の推移



* 継続事業（IT アウトソーシング事業および Ada. 事業）のみの数値となっております。

CROOZ GROUP の概要

CROOZ GROUP は純粋持株会社であるクルーズ株式会社
及び以下の主な子会社により構成されています

IT アウトソーシング事業

496 株式会社

システムエンジニアリングサービス事業 (SES 事業) を中心とした
人材 × IT 領域に関する事業の運営

Ada. 事業 (EC 事業)

Ada 株式会社

オリジナルブランドおよびセレクトショップの企画、運営、販売

当社グループを取り巻く事業環境の変化は大きく
新規性の高い事業や新たなビジネスにも積極的に取り組んでいることから

当社グループの業績の見通しについて

適正かつ合理的な数値の算出が困難であるため

14 期 (FY2015/3) より業績予想を非開示にしています

本資料には

当社の中長期的計画、見通しが含まれております

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく

リスクと不確実性を内包するものであります

将来の業績は、様々な要因に伴い変化し得る可能性があります

本資料のみに全面的に依拠する事は控えるようお願いいたします