



2026年3月期（第25期）通期

# 決算説明資料

---

クルーズ株式会社

東証スタンダード 2138

# Chapter1

# 完全復活の証明

既存事業の爆発的成長と黒字基盤の完成

## エグゼクティブサマリー (2026年3月期 通期)

既存事業 (SES (エンジニア派遣) 事業や介護派遣事業) 急成長:

4Q売上高は**2,403百万円 (前年同Q比160.7%)**を達成

ITアウトソーシング事業目標超過:

通期売上高**7,713百万円 (目標達成率113.4%)**と大幅達成

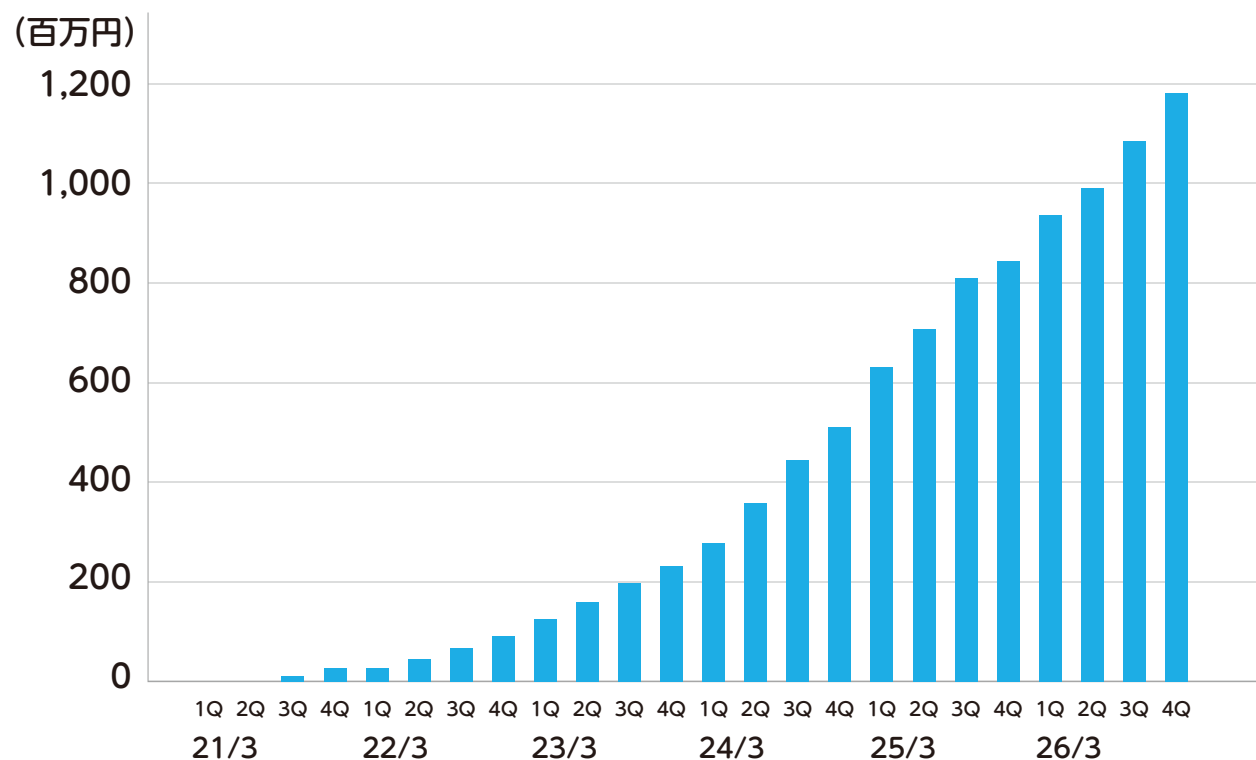
通期営業利益の黒字転換:

**23百万円**を達成。**完全な黒字化を実現**

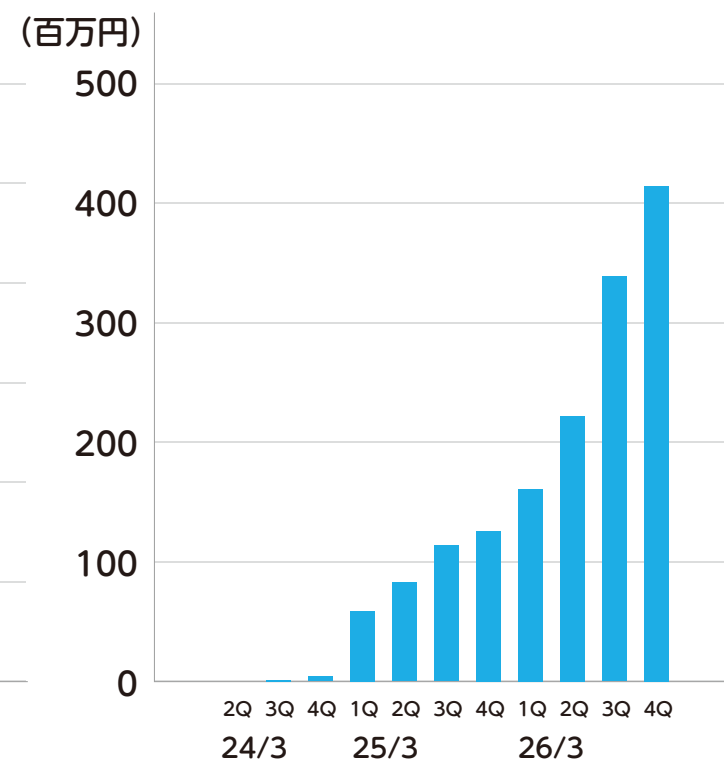
# 既存事業の急成長により完全黒字化を実現

SES(エンジニア派遣)事業と介護派遣事業は、事業開始時から  
今なお右肩上がりで急成長を続けており、安定収益の基盤を確立

SES(エンジニア派遣)事業 売上推移



介護派遣事業 売上推移



結果、今期以降は赤字の憂いはなく、事業ポートフォリオは完成

ここに完全復活を宣言

## Chapter2

2027年3月期決算の営業利益は爆増予想

生み出される爆発的利益

2027年3月期の業績予想、営業利益は

約6億円

2026年3月期(実績)

2027年3月期(予想)

▶ さらにもう1つ BIG NEWSが...

## もうひとつの BIG NEWS

既存のSES(エンジニア派遣)事業や介護派遣事業を上回る、約6億の営業利益の9割以上を占め、今後の柱として社会貢献も果たす新事業の開始です

## Chapter3

# 第四創業の幕開け

既存事業を凌駕し、6億の利益の9割以上を占める新エンジン  
「ホテルコンバージョン事業」の発表

# ビジョンと市場性



**「国土の真価」を証明し、世界に誇る観光立国へ。**

～宿泊インフラ不足という国家課題を「最大の成長機会」に変える、ホテルコンバージョン戦略～

※既存のその他事業は全て安定収益を生み出すキャッシュカウとして位置づけます

# 一棟あたりの標準収益モデル

## ① 1棟あたりのプロジェクト規模(前提条件)

**対象物件の規模**      **平均 300坪・平均約15億円**

都心に多くあり需要が密集する「隙間」の最適サイズ(小中規模ビル等)、独自のソーシング網により、都心部を中心に枯渇することなく安定的な仕入れが可能。

**外装内装費用**      **約1億円**

ITを駆使した独自の設計・集客ノウハウにより、最小限の投資コストでホテル化などによるバリューアップを実現。

**総投資額(原価)**      **約16億円**

# 一棟あたりの標準収益モデル

## ② 1棟あたりのエグジット(売却)収益モデル

想定エグジット価格 **約 21 億円**

ITマーケティングで稼働率・ADRを極限まで高め、投資家へ売却。

1棟あたりの売却益(粗利) **約 5 億円**

当事業は追加の販管費が極小のため、この粗利が「ほぼそのまま全社の営業利益」に直結します。

売却利益率(対・仕入額) **約 25 %**

# Chapter4

営業利益の約9割以上が「ホテルコンバージョン事業」

激変する利益構造

## 2027年3月期 通期業績予想(連結ベース)

売上

**18,000** 百万円

(前期比 **52.3%** 増)

営業利益

**608** 百万円

(前期比 **2,490.4%** 増)

通期売上100億円超えの現状規模感においても、グループ連結で売上は前期比52.3%増、営業利益は2,490.4%増と、驚異的に成長予定

ホテルコンバージョン事業の詳細な事業ロジック、市場分析等については、下記リンクから別資料をご確認ください

[事業説明資料はこちら](#)



なお、これまで発表してきた既存事業の業績や KPI は別紙「決算データブック」に記載しておりますので、そちらからご確認ください

[決算データブックはこちら](#)



本資料には当社の中期的計画、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  
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