



2026年5月15日

各位

会社名 株式会社ジンジブ

代表者名 代表取締役社長 佐々木 満秀

(コード番号：142A 東証グロース市場)

問合せ先 常務取締役 新田 圭

(TEL 03-6821-7779)

法人税調整額(益)の計上及び2026年3月期通期業績と実績との差異のお知らせ

2025年5月15日に公表いたしました2026年3月期通期業績予想と本日公表の実績値に差異が生じたので、お知らせいたします。また、2026年3月期会計年度において、法人税等調整額(益)を計上いたしましたので、あわせてお知らせいたします。

1.業績予想と実績との差異について

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A) (2025年5月15日)	百万円 2,818	百万円 85	百万円 79	百万円 93	円 銭 32.08
実績値(B)	2,687	166	165	182	62.81
増減額(B-A)	△130	81	86	89	—
増減率(%)	△4.62	95.30	109.05	95.82	—
(参考)前期実績 (2025年3月期)	2,400	62	58	△184	△63.69

2. 差異及び修正の理由

当事業年度においても、引き続き、当社主軸サービスである「ジョブドラフトサービス」の地方深耕・付加価値向上・商談獲得ルートの新規開拓を進め、特に金融機関等からの見込顧客紹介や、広告からの資料問合せ等のインバウンド商談などを主軸として進めてまいりました。

当事業年度上期においては、営業体制の見直しや、金融機関対応の変更の結果、数新規受注率が上向きになり、受注状況は改善されました。また、提携済金融機関等に対して持続可能な顧客紹介数の増加の実現に向け、一行一行との対話を増やし、金融機関側のニーズヒアリングや各行のキーマンの把握を実行したことにより、顧客紹介数も着実に増加致しました。さらに当事業年度下期においては、季節性を考慮し、これまでの新規テレアポ商談重視のやり方を変え、業務委託のリソースを過去広告からの問い合わせのあった企業リストへの荷電（顧客ナーチャリング）にシフトする等、受注率の高い商談リードへの転換を推進しました。結果、受注数は3Qでは前年比で増加、さらに受注平均単価が上昇致しました。またこれまで取り組んできたWeb商談チームのトークの型化の見直し等も結果が出始めております。そのような中、掲載売上については、掲載数の伸長に伴い前年同期と比較して増加、掲載売上以外のオプション売上につきましては、特に高校生向け大規模合同企業説明会が好調に推移しております。ただし人事部バックの販売が当初想定を下回り、結果として、当事業年度の売上高については、計画比95.4%で着地いたしました。売上原価については、オプション商品の制作を一部内製化すること等の施策実施、また製品ミックスの改善により、粗利益率が計画79.4%に対し86.2%で着地、利益の確保を実現いたしました。販売管理費については、金融機関経由の受注強化に伴い成約時の紹介手数料が増加、また業務委託費用が増加している一方、「生産性向上」の方針の下、全社でコスト削減に取り組みました。その結果、販売管理費計画2,154百万円に対し2,152百万円の消化となり、結果的に前年比大幅増益を実現しております。以上、事業進捗が復調していること及び全体経費の削減から、売上高については計画比95.4%、営業利益・経常利益及び税引前当期純利益については計画を大きく上回る着地となりました。

税金費用については、当事業年度において将来の課税所得の見通し及び繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、繰延税金資産及び法人税等調整額（益）を63,984千円追加計上いたしました。