2027年3月期

第2四半期(中間期)決算補足説明資料

株式会社GSI

札証　本則市場
証券コード:5579

2026年11月19日(木)

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

資料の内容

1. 2027年3月期　第2四半期(中間期)決算概要
2. 2027年3月期　業績予想
3. 最近のトピックス
4. 剰余金の配当



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

1. 2027年3月期　第2四半期(中間期)決算概要

- エグゼクティブサマリー
- 業績サマリー
- 売上高・営業利益の状況
- 営業利益分析
- セグメント別損益
- セグメント別売上割合
- 財務基盤の状況
- キャッシュ・フロー
- 重要な経営指標(KPI)の状況

2. 2027年3月期　業績予想

3. 最近のトピックス

4. 剰余金の配当

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

エグゼクティブサマリー

売上高

2,347 百万円

前年同期比 +2.0% / 期初計画進捗率 47.7%

営業利益

188 百万円

前年同期比 △11.2% / 期初計画進捗率 72.3%

親会社株主に帰属する中間純利益

145 百万円

前年同期比 △4.9% / 期初計画進捗率 74.4%

※百万円未満は切捨てにしております。

業績ポイント

システム開発事業

- ✓ 堅調なDX需要を背景に既存取引を拡大。新たに3社と新規取引を開始し収益基盤を強化
- ✓ 協力企業との連携強化でリソースを確保し、高単価プロジェクトへの戦略的な人員配置により適正単価での受注を推進
- ✓ 自社AI基盤「CAP」のリリースや技術者のAIスキル向上を通じ、高付加価値な技術提供へ注力
- ✓ オフショア開発の進展や海外高度人材の国内配置で体制を拡充するも、原価上昇が影響しセグメント減益

就労支援事業

- ✓ 「TeCREA千歳」「でじるみ札幌東」は地域連携や受入体制の充実により高稼働を維持し基盤を下支え
- ✓ 「でじるみ札幌西」は退会等の影響で利用が低迷し、セグメント全体では前年同期比で減収減益
- ✓ 減収減益ながらも、運営効率の改善と継続的なコスト管理の徹底により全体の黒字体制は維持
- ✓ 今後は課題事業所の集客・広報戦略の再構築を最優先とし、全体の稼働率向上と収益強化へ注力

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

業績サマリー

- 当中間連結会計期間(2026年4月1日～2026年9月30日)の業績は、売上高2,347百万円、営業利益188百万円(営業利益率8.0%)、経常利益207百万円(経常利益率8.9%)、親会社株主に帰属する中間純利益145百万円(純利益率6.2%)となり、前年同期比で増収減益

(単位:百万円)

	2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,301	2,347	46	2.0%
売上総利益	560	528	△31	△5.6%
販売費及び一般管理費	348	340	△7	△2.2%
営業利益	212	188	△23	△11.2%
経常利益	228	207	△20	△8.9%
親会社株主に帰属する中間純利益	153	145	△7	△4.9%

※百万円未満は切捨てにしております。

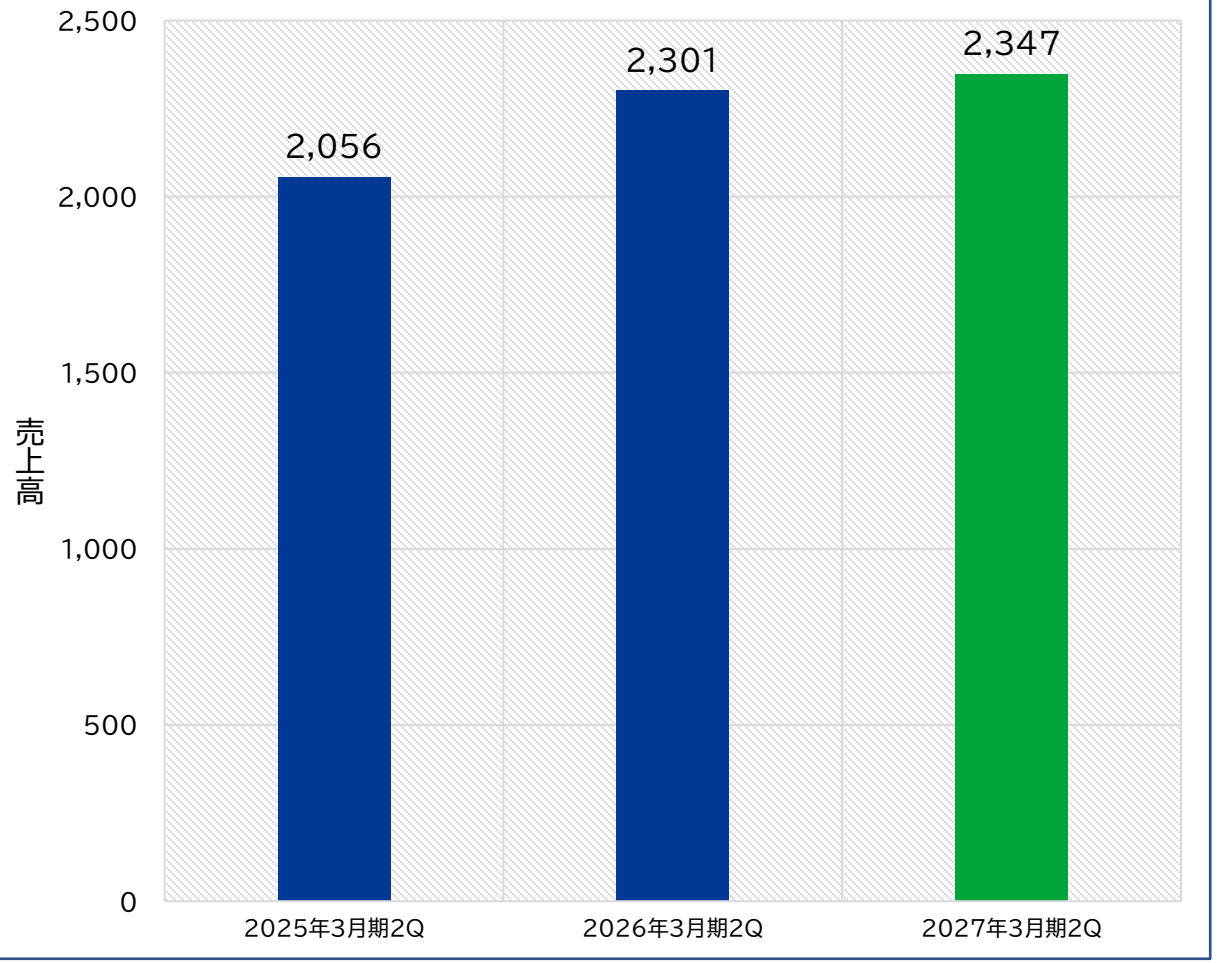
Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

売上高・営業利益の状況

- 売上高は引き続き増加したものの、営業利益は前年同期をやや下回る結果に

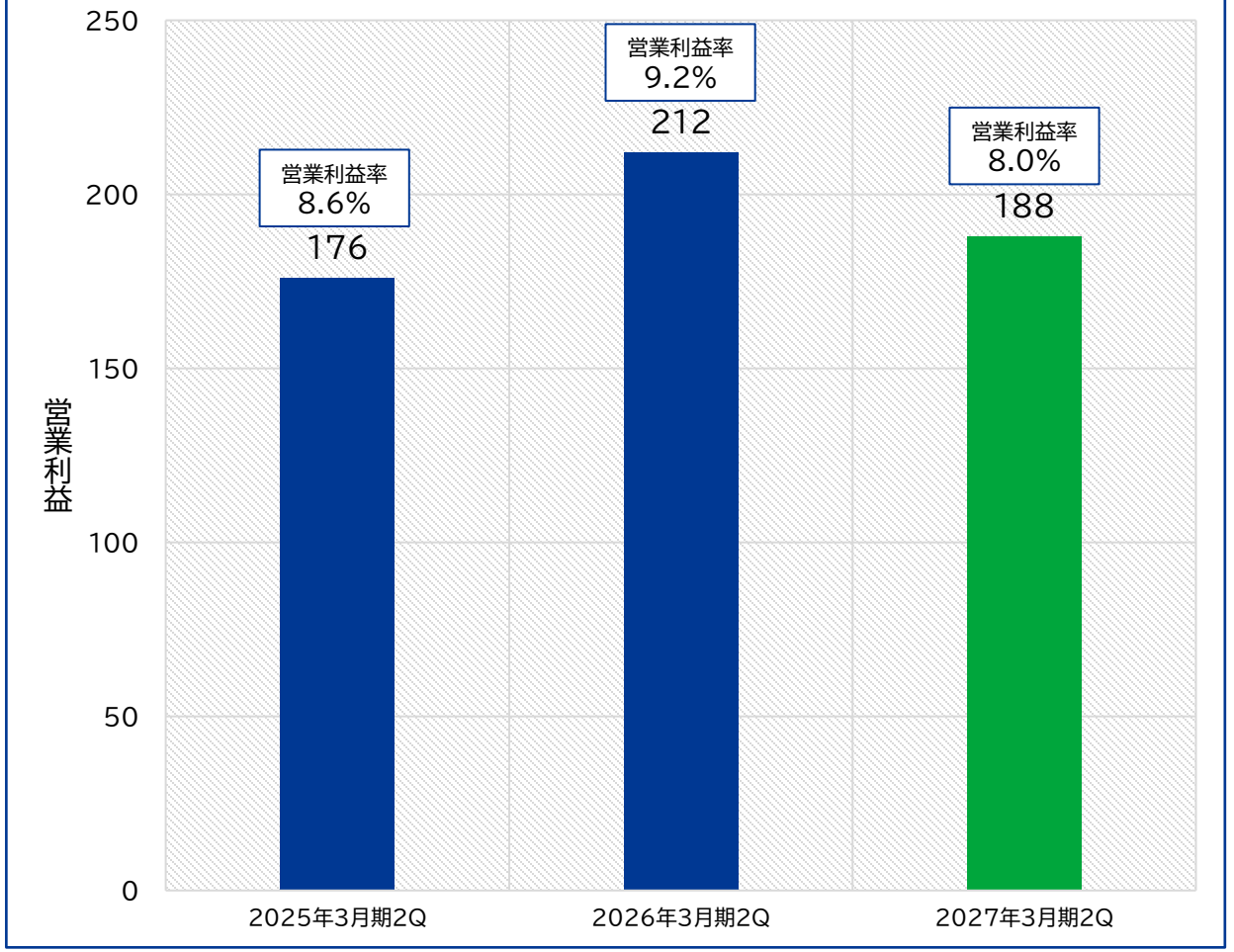
（単位：百万円）

売上高の推移



（単位：百万円）

営業利益の推移



※百万円未満は切捨てにしております。

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

営業利益分析

- 待遇改善(賃上げ)に伴う粗利減少に対し、人件費・採用教育費を中心とした全社的なコストコントロールにより利益を下支え
- 一方で、業務委託費やライセンス料など事業成長に必要な費用は着実に執行し、規律ある支出管理と事業推進を両立

増加要因

主力事業において、協力企業との連携強化によるリソース確保と、高単価案件への戦略的な人員配置を通じた適正単価での受注推進により着実な増収を達成。さらに、採用教育費等の下期偏重に伴う販管費減も利益を下支え。

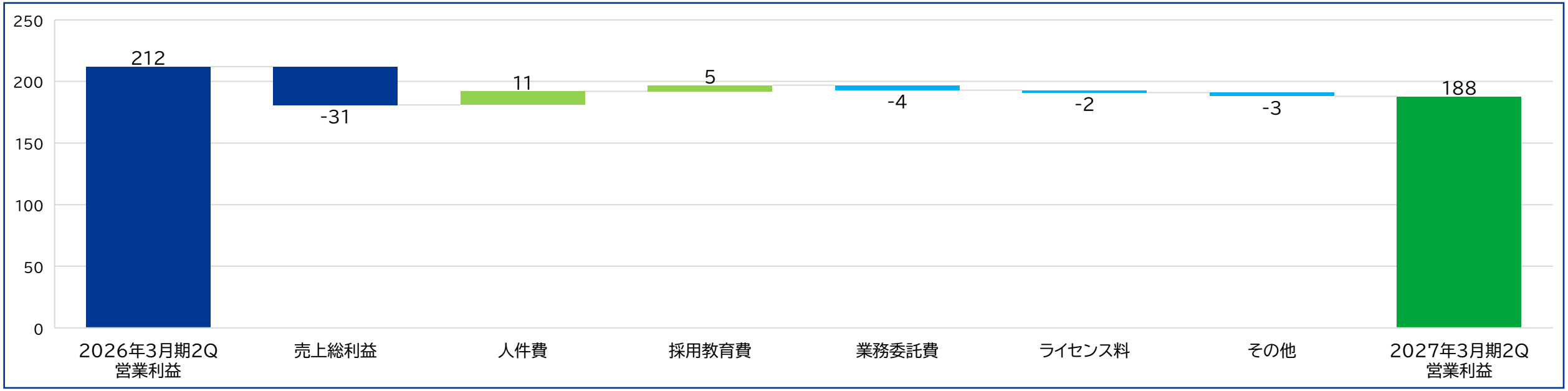
減少要因

今年度からの給与体系見直しに伴う労務費増により、売上原価が大きく増加。高単価案件への移行による売上増はあったものの、待遇改善(賃上げ)に対する価格転嫁がまだ途上であり、原価増を吸収できず売上総利益が減少。

営業利益の減少

適正単価での受注推進による売上増及び販管費の低減に努めたものの、エンジニアの待遇改善(賃上げ)に伴う売上原価の増加を吸収しきれず営業利益は23百万円減少。今後は価格転嫁の推進により収益性の改善を図る。

(単位:百万円)



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

セグメント別損益

- 常駐開発支援サービスは、適正単価での受注推進を進めた一方、一部エンジニアを受託開発へ戦略的に配置転換したことにより、売上高は1.2%増と微増
- 受託開発サービスは、2025年10月より開始した受託案件の獲得強化策が奏功し、追加・新規案件の獲得が進んだことで売上高は43.8%増と伸長
- その他（パッケージ販売、広告・デザイン制作、Web・動画制作・SNS運用サービスなど）は、Google Workspace導入をはじめとするITソリューションが堅調に推移し、売上高は17.7%増と伸長
- 就労継続支援B型事業所は、「TeCREA千歳」「でじるみ札幌東」で高稼働を維持したものの、「でじるみ札幌西」の利用実績低迷が響き、売上高は3.0%減、セグメント利益は15.2%減

（単位：百万円）

セグメント	サービス	2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q	前年同期比	
				増減額	増減率
【システム開発事業】	常駐開発支援サービス売上高	2,182	2,208	26	1.2%
	受託開発サービス売上高	31	45	14	43.8%
	その他売上高	43	51	7	17.7%
小計		2,258	2,306	47	2.1%
【就労支援事業】	就労継続支援B型事業所売上高	43	41	△1	△3.0%
	セグメント間の内部売上高又は振替高	7	11	3	51.6%
	調整額	△7	△11	△3	–
小計		43	41	△1	△3.0%
計		2,301	2,347	46	2.0%
【システム開発事業】	セグメント利益又は損失（△）	199	177	△21	△10.9%
【就労支援事業】	セグメント利益又は損失（△）	13	11	△1	△15.2%
計		212	188	△23	△11.2%

※百万円未満は切捨てにしております。
※計には【システム開発事業】の調整額10千円を含む。

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

セグメント別売上割合

- システム開発事業が堅調に推移し全体の98.2%を占める一方、就労支援事業は拠点ごとの稼働に差が生じる

【システム開発事業】2,306百万円

その他
（パッケージ販売、広告・デザイン制作Web・動画制作、SNS運用サービス）

売上高:51百万円

受託開発サービス

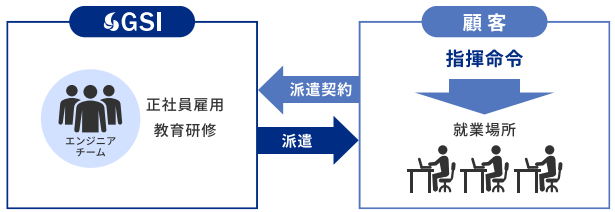
売上高:45百万円



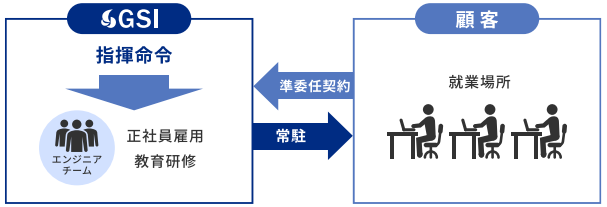
【請負契約】

常駐開発支援サービス

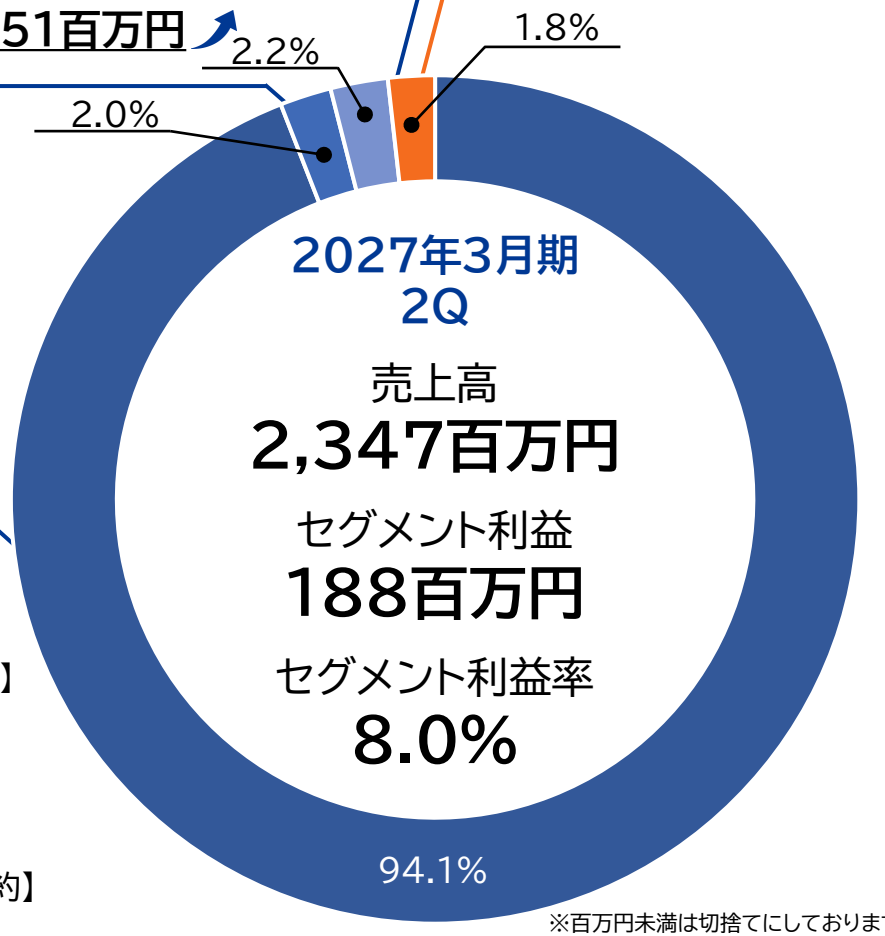
売上高:2,208百万円



【派遣契約】



【準委任契約】



※百万円未満は切捨てにしております。

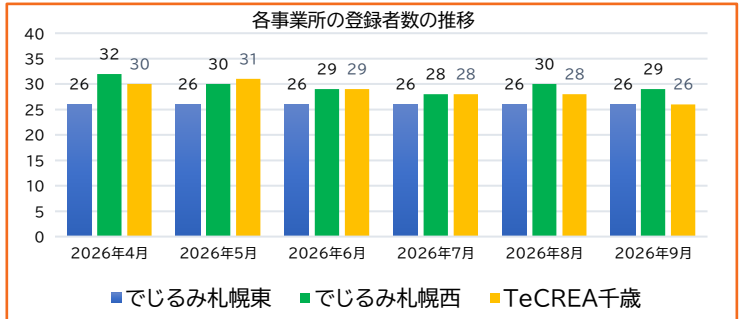
【就労支援事業】41百万円

就労継続支援B型事業所

売上高:41百万円

でじるみ札幌東（札幌市東区）　でじるみ札幌西（札幌市西区）

TeCREA千歳（千歳市）



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

財務基盤の状況

- 自己資本比率は67.7%と高水準を維持しており、純資産の増加に伴い強固で安定した財務基盤を堅持

（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期 2Q	増減額
流動資産	2,277	2,273	△4
固定資産	1,325	1,425	99
資産合計	3,603	3,699	95
流動負債	878	919	40
固定負債	289	276	△12
負債合計	1,168	1,195	27
純資産合計	2,435	2,503	67
負債純資産合計	3,603	3,699	95
自己資本比率	67.6%	67.7%	+0.1ポイント

※百万円未満は切捨てにしております。

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前中間純利益216百万円、賞与引当金の増加額36百万円、法人税等の支払額79百万円等により、196百万円の獲得。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資有価証券の売却による収入31百万円があったものの、投資有価証券の取得による支出130百万円、有形固定資産の取得による支出8百万円等により、109百万円の支出。

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入れによる収入50百万円があったものの、長期借入金の返済による支出64百万円、配当金の支払額67百万円等により、81百万円の支出。

（単位：百万円）

	2026年3月期 2Q	2027年3月期 2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	269	196	△72
投資活動によるキャッシュ・フロー	△216	△109	106
財務活動によるキャッシュ・フロー	134	△81	△216
現金及び現金同等物	1,589	1,601	12

※百万円未満は切捨てにしております。

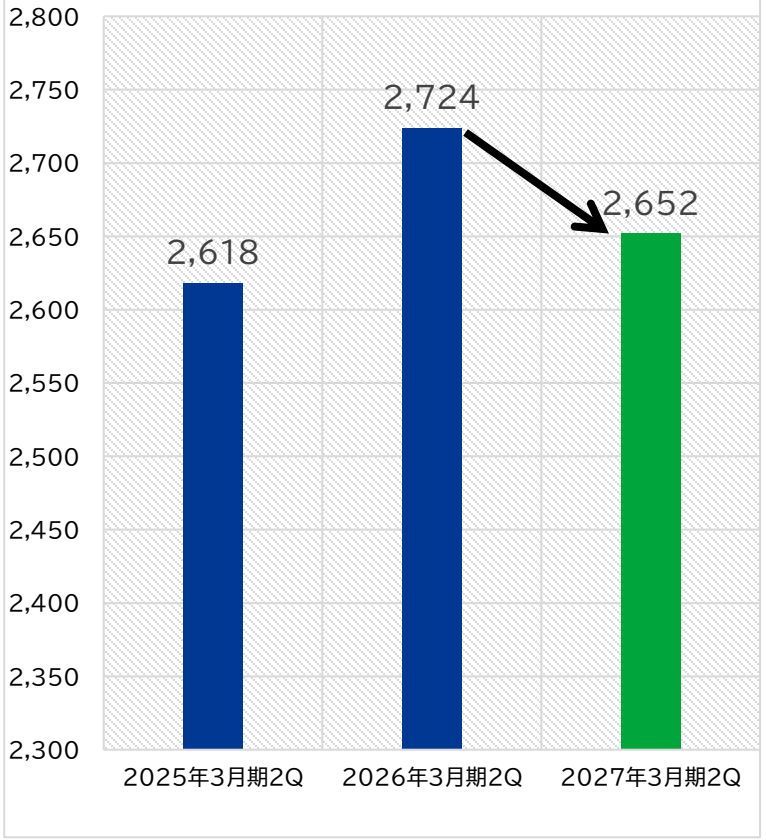
Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

重要な経営指標(KPI)の状況

- 当社が重視している経営指標は、システム開発事業に従事する「人員数」「稼働率」「1人当たり月平均契約単価」
  - ✓ 人員数(期初からの延べ人数):転職フェア出展等による積極的な採用活動を継続しているものの、前期末の人員規模の影響等により一時的に減少
  - ✓ 稼働率:エンジニアの専門性と強固な顧客リレーション、旺盛なIT人材需要を背景に、高水準を継続
  - ✓ 1人当たり月平均契約単価:単価交渉及び高単価案件への戦略的配置転換を推進した結果、着実に上昇

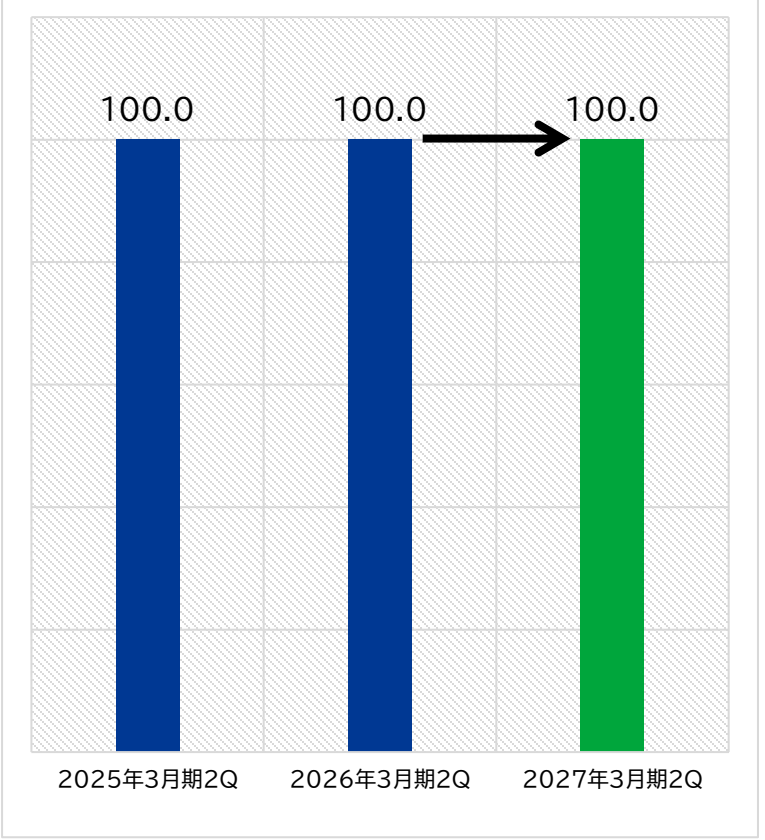
(単位:人)

人員数(期初からの延べ人数)



(単位:%)

稼働率



(単位:百万円)

1人当たり月平均契約単価(全事業拠点平均)



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

1. 2027年3月期　第2四半期(中間期)決算概要

2. 2027年3月期　業績予想

- 業績予想
- 重点投資施策
- 業績推移と予想
- 営業利益分析
- セグメント別強化施策

3. 最近のトピックス

4. 剰余金の配当



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

業績予想

- 過去最高益となった前期の成功モデルをさらに加速させ、中長期的な飛躍に向けた「戦略的投資フェーズ」へと移行
- 今期は事業規模の拡大（増収）を見込む一方で、将来の持続的な高成長をより確実なものにするため、以下の先行投資を最優先

- **人的資本投資**：新卒初任給の引き上げ、給与制度見直し、採用教育費拡充によるIT人材の確保・定着
- **AI活用投資**：開発プロセスへの生成AI実装と、全社的なAIスキル習得による生産性の改善
- **戦略的投資**：ストック型収益（パッケージ販売）拡大へのプロモーション強化とIT基盤の整備

（単位：百万円）

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	4,629	4,926	297	6.4%
営業利益	493	260	△232	△47.1%
経常利益	526	290	△235	△44.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	376	195	△181	△48.1%
1株当たり当期純利益（円）	188.39	97.74	△90.65	△48.1%

※百万円未満は切捨てにしております。

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

重点投資施策の全体像

- 高成長基盤を強固にする3つの柱

人的資本投資

- 新卒初任給の引き上げによる優秀な人材の獲得競争力強化
- 給与制度の抜本的見直しによる既存社員の定着率向上
- 採用・教育体制の拡充を通じた高度IT人材の育成加速

AI活用投資

- 全開発プロセスへの生成AI実装による劇的な生産性改善
- 全社的なAIスキル習得支援を通じた付加価値の最大化
- AI活用を前提とした次世代型ソリューションの提供体制構築

戦略的投資

- ストック型収益（パッケージ販売）拡大へのプロモーション強化
- 高付加価値サービスの安定提供を支えるIT基盤の刷新・整備
- 新規顧客開拓の「足掛かり」となるマーケティング施策の拡充

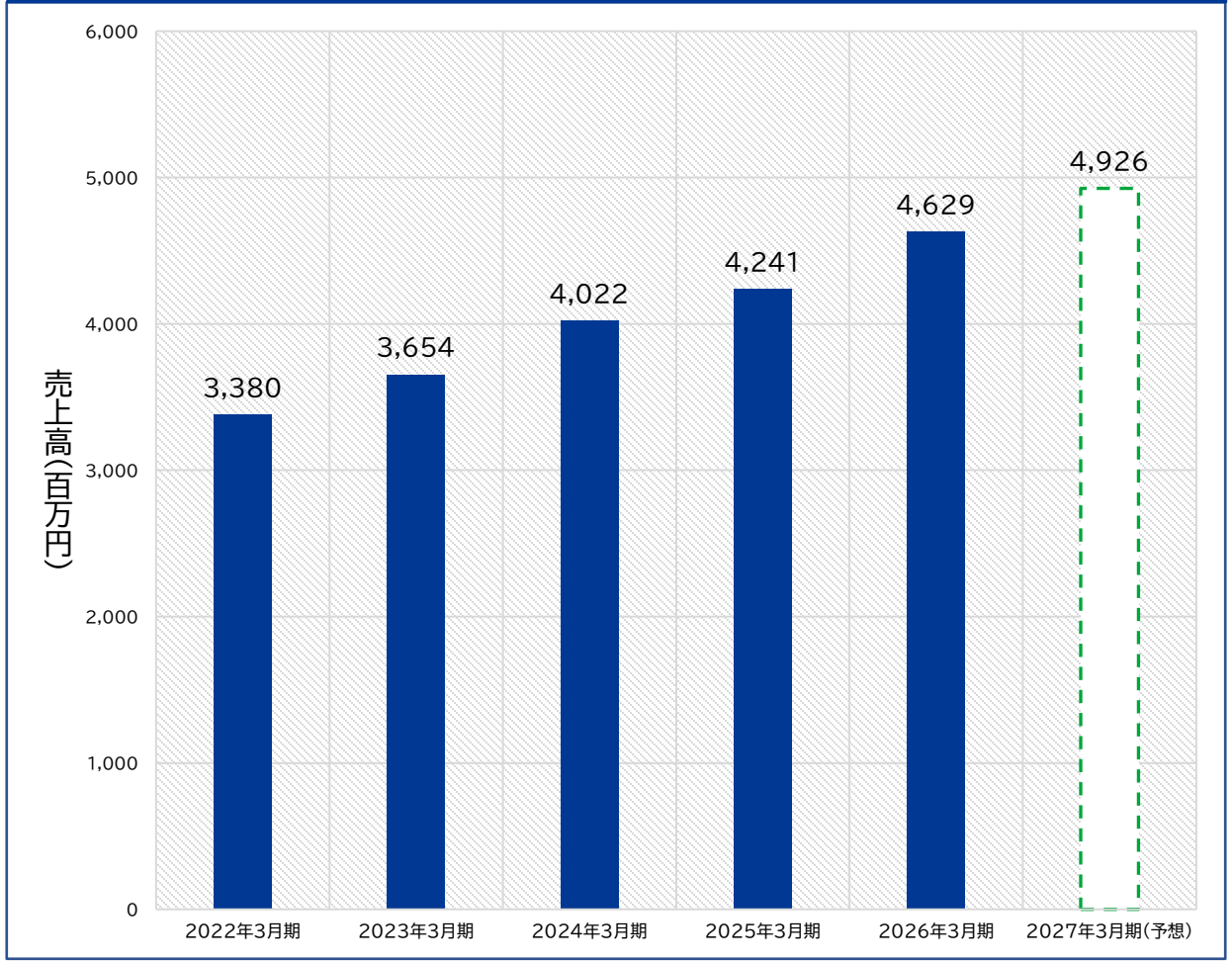
Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

業績推移と予想

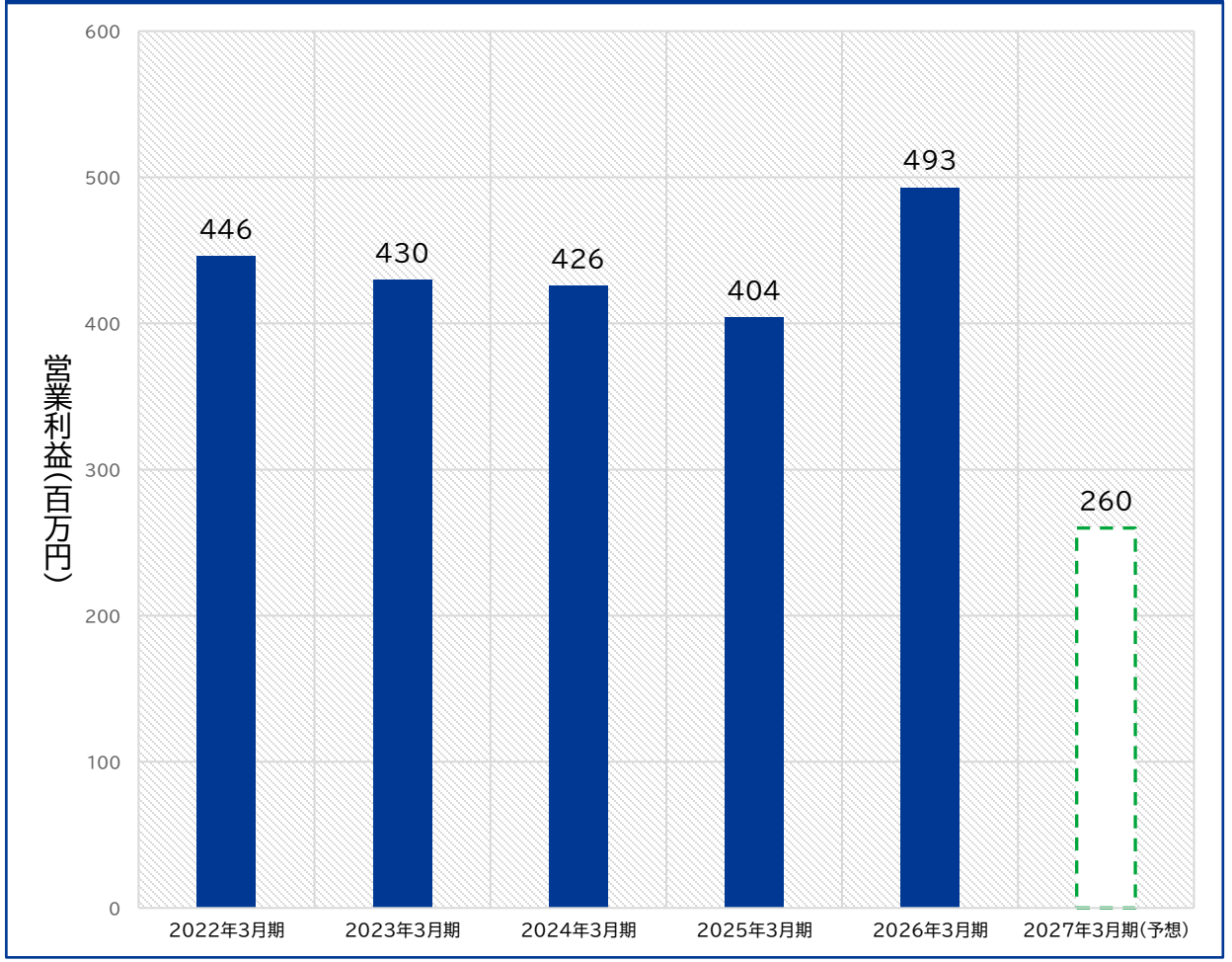
- 既存顧客との継続取引及び追加案件、新規顧客の獲得により、売上高は順調に増加
- 収益基盤の持続的な成長を見据えた戦略的な投資により、営業利益は一時的に減少

（単位：百万円）

売上高



営業利益



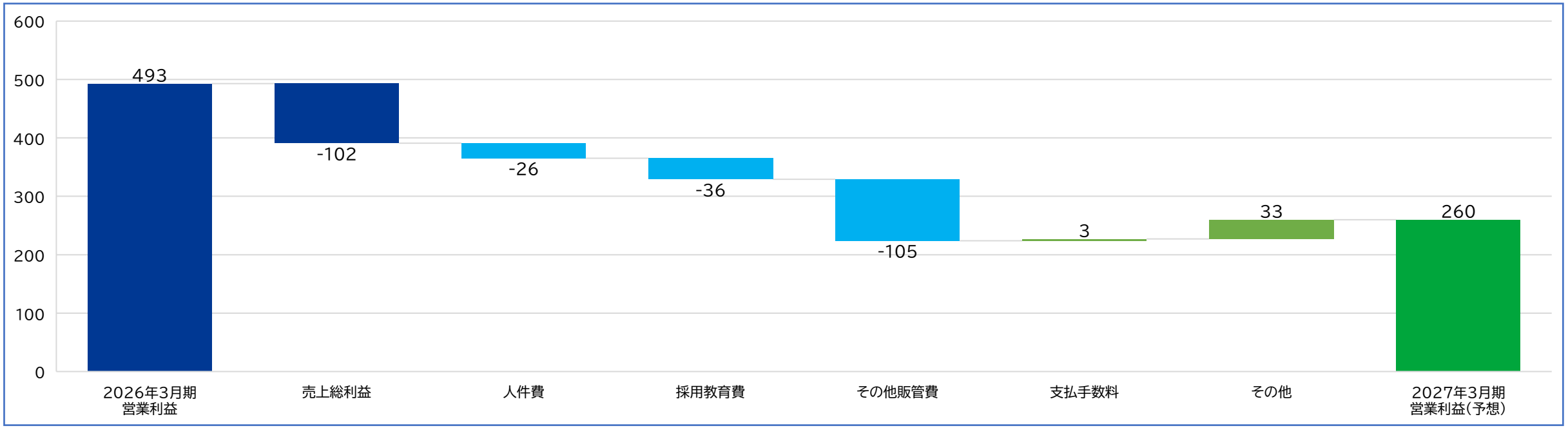
※2024年3月期より連結決算に移行しており、2023年3月期以前は単体数値を記載しております。
※百万円未満は切捨てにしております。

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

営業利益分析

- **増加要因（利益の押し上げ要素）**
  - パッケージソフトの販売強化に伴うストック型収益の積み上げや、主要都市でのマーケティング施策による新規案件の獲得。
- **減少要因（利益の押し下げ要素／将来への先行投資）**
  - グローバル開発体制の構築に向けた海外子会社への戦略的な発注拡充、及び開発リソース最適化に伴う一時的な原価の影響。
  - 採用市場での優位性確保に向けた「新卒初任給の引き上げ」「給与制度の見直し」、及び優秀なIT人材の確保・定着のための「採用教育費の拡充」。
  - 全社的な生成AI実装に向けた教育投資、新規リード獲得のためのマーケティング体制強化、及び高付加価値サービス提供のための社内IT基盤整備。
- **営業利益の向上（今後の見通し）**
  - 当期に実施する人的資本やAIへの積極的な先行投資を早期に収益へと結びつけ、次年度以降の劇的な生産性向上と収益性改善により、さらなる高成長へとつなげる。

（単位：百万円）



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

セグメント別強化施策

- 2027年3月期における強化施策

㈱GSI
［システム開発事業］

- **人的資本投資：**
  新卒初任給引上・給与制度刷新
- **AI実装：**
  開発プロセスへの生成AI実装と生産性向上
- **契約単価向上：**
  高付加価値・高単価顧客への戦略的人員配置

Be UNIQUE Inc.
［システム開発事業］

- **体制強化：**
  親会社からの業務委託を拡大
- **国内融合：**
  JLPT取得人材の国内転籍と組織多様化
- **コスト競争力：**
  オフショア体制の強靭化

㈱Career Ways
［就労支援事業］

- **黒字維持：**
  前期達成の営業黒字の安定維持
- **拠点リカバリー：**
  でじるみ札幌西の稼働率回復を最優先
- 広報拡大・認知度向上：
  SNS・地域連携による登録者数増加を図る

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

1. 2027年3月期　第2四半期(中間期)決算概要

2. 2027年3月期　業績予想

3. 最近のトピックス

- 採用強化に向けた取組
- Be UNIQUE Inc.(海外子会社)におけるカスタマイズ支援体制を拡大
- Be UNIQUE Inc.(海外子会社)における自社開発とAI推進
- 事業基盤強化に向けた取組
- 函館事業所(名称:函館オフィス)の開設
- 札幌SDGs先進企業取組事例集への掲載
- エコキャップ活動実績・レバンガ北海道とのオフィシャルパートナー契約の更新

4. 剰余金の配当

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

採用強化に向けた取組

- 従来の受動的採用から能動的採用（転職フェア・スカウト等）へ継続シフト
- 2027年3月期2Qは減少したものの、2027年3月期第2四半期（中間期）までの積極的な出展効果により、本資料開示日現在で17人と前期実績を上回っており回復基調

採用戦略の進化とフェーズ展開

2025年3月期　受動的採用（基盤）

- 人材紹介サービス（エージェント）の継続活用
- 大手求人広告媒体への定期出稿
- 応募待機型の母集団形成フローの最適化
- スペック要件に準じたピンポイント採用の実施

2026年3月期　能動的採用の本格化

- 主要都市の転職フェアへの積極参画による認知拡大
- ダイレクトソーシング（スカウト）の本格運用開始
- 対面接触による志望度醸成と選考プロセスの高速化
- リクルーター体制の構築と現場巻き込み型採用の推進

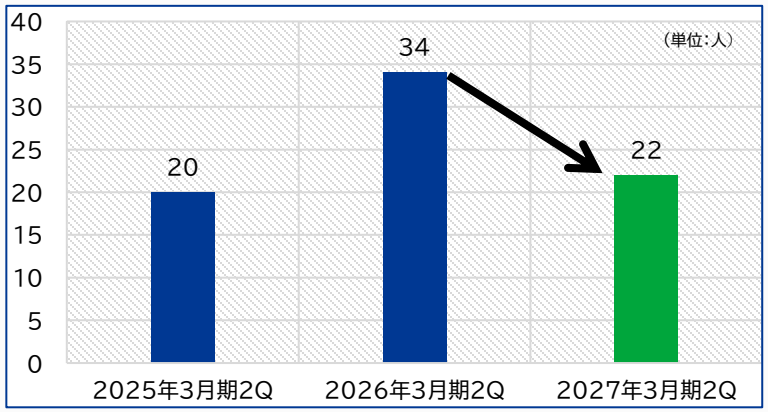
2027年3月期2Q　最適化と継続強化

- 前期実績（KPT）に基づく出展イベントの厳選・最適化
- 採用ブランディングの刷新（独自ブース）
- 動的アプローチと歩留まり改善
- 内定者エンゲージメント施策との連動強化

イベント出展実績
2026年4月～9月

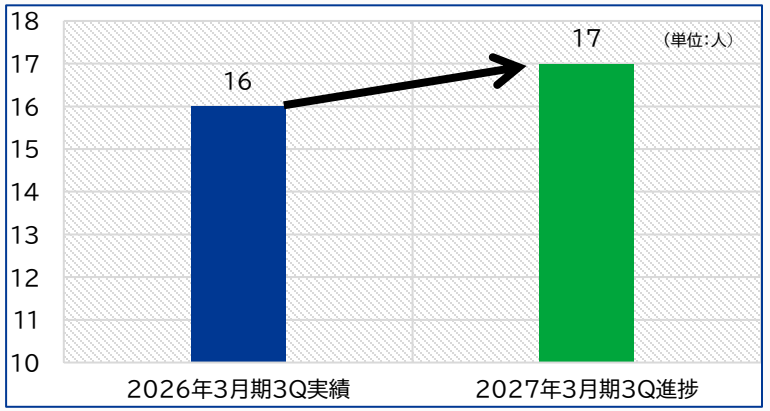
- 4月　大阪（転職フェア）
- 5月　東京・福岡（転職フェア）
- 6月　札幌・大阪・仙台（転職フェア）
- 6月　札幌・東京（新卒フェア）
- 7月　東京・福岡・大阪（転職フェア）
- 9月　札幌（転職フェア）

中途入社人数の推移（2Q累計）



◆ 減少となったものの、受動的採用期（20人）以上の獲得ペース維持

中途入社人数の3Q進捗



◆ 各主要拠点で積極展開した転職フェア・新卒フェアの成果が着実に入社へと結実
◆ 第3四半期（10～12月）の中途入社人数は、本資料開示日現在で17人と、前年同期の実績を上回り回復基調

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

Be UNIQUE Inc.（海外子会社）におけるカスタマイズ支援体制拡大

- 株式会社佐賀電算センター様向け調剤薬局向けシステム「Retriever」のカスタマイズ支援において、順調な受注拡大に伴い体制を強化
- 2027年3月期2Q時点では、福岡支社が計画を上回る増員を達成し、Be UNIQUE Inc.も計画通りの体制拡充を実現

プロジェクト担当者数の推移と実績

2026年3月期 2Q

Be UNIQUE Inc.

3名 2名から増員

受注増に伴う初期の体制強化

福岡支社

6名

国内中核拠点としての体制

2026年3月期末（2027年3月目標）

Be UNIQUE Inc.

4名へ

段階的な増員計画

福岡支社

10名へ

体制拡大の目標値

2027年3月期 2Q

Be UNIQUE Inc.

4名体制 計画到達

海外開発リソースの安定稼働
※計画通りの体制強化を実現

福岡支社

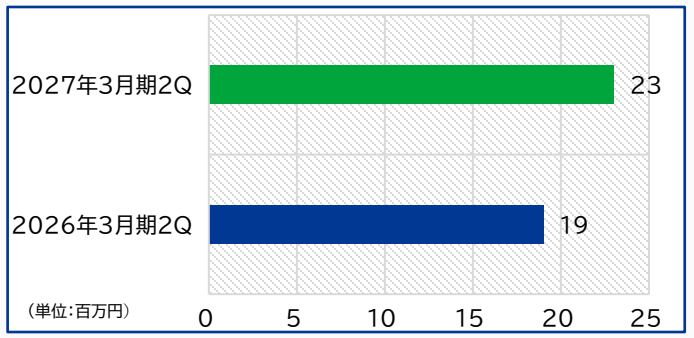
13名体制 計画超過

プロパー社員 11名 + BP 2名

プロジェクト体制と売上高



売上高（前年同期比）





Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

Be UNIQUE Inc.（海外子会社）における自社開発とAI推進

- 顧客向け支援プロジェクトが安定稼働する中、自社開発の日本語学習システム「Ryokii」のローンチに加え、最先端AIツールを駆使する「AI-FIRST」の開発体制を構築し、次世代のオフショア開発サービスを推進

日本語学習システムのローンチ

自社開発（Ryokii）

- 外国人材のN5・N4合格を目的としたオンライン学習プラットフォーム
- 2026年8月に開発完了・ウェブ版のローンチ
- 現在、モバイルアプリストアへの配信申請に向けた準備を進行中

AIを活用した開発体制の核心と実用化

注力領域（AI-FIRST オフショア開発）

- Cursor、Claude、ChatGPT等の最先端AIツールを日常的に活用する「AI完全武装」のエンジニア体制を構築
- GitとAIエージェントの連携により言語の壁を払拭し、スピードと高品質を両立する「AIラボ型開発」の提供を推進
- 独自の業務支援AIアシスタント機能追加や高度なAPI拡充など、先端技術のシステム開発を継続

高度IT人材の育成とグループ内連携の加速

- 継続的な日本語教育により、JLPT（日本語能力試験）有資格者が9名へ拡大
- N2合格者1名の日本本社（親会社）への転勤・ビザ手配が進行するなど、日本とフィリピン拠点の人材連携がより強固なものに成長

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

事業基盤強化に向けた取組

- 「人」による収益基盤に加え、「ストック型収益」の柱の構築を推進。自社開発の企業向けAIプラットフォーム「CAP」の正式リリースと、展示会出展を通じた積極的な認知拡大・導入促進により、安定的な収益モデルの確立を目指す

ストック型収益を牽引する注力ソリューション

企業向けAIプラットフォーム「CAP」



社内文書を根拠に引用付きで答える自社専用生成AI

2026年8月正式リリース

- 社内規程やマニュアルからの出典（引用元）付き回答（RAG）
- 会社ごとにデータを完全分離し、高度なセキュリティを担保
- 複数AIモデルの同時比較・スライド等の自動生成機能を搭載

オールクラウドERP「UM SaaS Cloud」



製造業のDX推進と競争力強化に貢献する生産管理システム

- 株式会社シナプスイノベーションとの販売・導入パートナーシップ
- 在庫管理から工程・購買管理まで、製造業の課題に合わせ段階的導入が可能

バックオフィスDXPO 札幌’26

2026年6月30日～7月1日







初開催の札幌エリアで「CAP」「UM SaaS Cloud」ともに幅広い業種から大きな反響と多数の引き合いを獲得

お客様のリアルな課題を直接ヒアリングし、今後の地域企業のDX支援をさらに加速させる確かな手応えを得る

展示会出展実績（2027年3月期）

出展日	展示会名	出展日	展示会名
2026年10月20日～2026年10月21日	バックオフィスDXPO福岡’26	2026年11月12日	ビジネスマッチング東北2026

その他展示会への出展も計画

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

函館事業所（名称：函館オフィス）の開設

- 道南エリアにおける新たな開発・営業拠点として、2026年9月1日に「函館オフィス」をオープン
- 地方での優秀な人材確保による採用基盤強化と、新規顧客のDX推進・課題解決を加速

開設の2つの大きな目的

1.優秀なIT人材の確保（採用基盤強化）

- 「地元・函館で働きたい」という求職者の想いに応え、新たな就業機会を創出
- 手厚い社内研修（最長4ヶ月）により、未経験から高度ITエンジニアへ育成
- 全国規模のプロジェクトに参画できる環境を提供し、地域の雇用活性化に寄与

2.道南エリアにおける新規顧客の開拓

- 地域企業が抱えるIT課題・業務プロセス見直しなどのDXニーズに迅速に対応
- 地域に根ざした「身近なITパートナー」として、きめ細やかな提案体制を構築
- 全拠点が連携する強固な開発体制を活かし、道南エリアのビジネス変革を支援



（当社入居ビル）プライム函館 EAST 外観



（当社入居ビル）プライム函館 EAST 共用部



（イメージ）「函館オフィス」エントランス



（イメージ）「函館オフィス」プロジェクトルーム

名　　称	函館オフィス
開　　設	2026年9月1日
営業開始	2026年9月中旬
所 在 地	北海道函館市梁川町5-10 プライム函館EAST 6F
交　　通	函館市電2系統「五稜郭公園前」駅徒歩約5分 

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

札幌SDGs先進企業取組事例集への掲載

- 札幌市が発行したSDGs先進企業全18社の先進的な取組をまとめた「札幌SDGs先進企業取組事例集」に、当社の取組が掲載



札幌SDGs企業ポータルから確認できます



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

エコキャップ活動実績・レバンガ北海道とのオフィシャルパートナー契約の更新

- 地域社会への貢献を目的とし、各拠点において身近な社会課題の解決に向けた支援を継続
- 引き続き「事業活動と社会貢献活動の両立」を推進し、持続可能な社会の発展に貢献

エコキャップ活動



活動目的

再資源化による収益を「こども食堂」の運営支援等につなげる活動を継続

当中間連結会計期間 寄付実績

新たに **約5,600** 個

累計寄付実績（2025年4月～）

約19,400 個

レバンガ北海道 パートナー契約更新



契約更新の背景

スポーツを通じた地域活性化への寄与としてオフィシャルパートナー契約を更新

SDGsへの連携

同クラブが推進するSDGsプロジェクト「LEVANGA ACTION」への賛同・支援を継続

理念への共鳴

「北海道から『人』に『社会』に感動を届け、世の中を笑顔にする。」という理念に共鳴し、北海道の未来へ貢献

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

1. 2027年3月期　第2四半期(中間期)決算概要
2. 2027年3月期　業績予想
3. 最近のトピックス
4. **剰余金の配当**

- 剰余金の配当実績及び配当予想

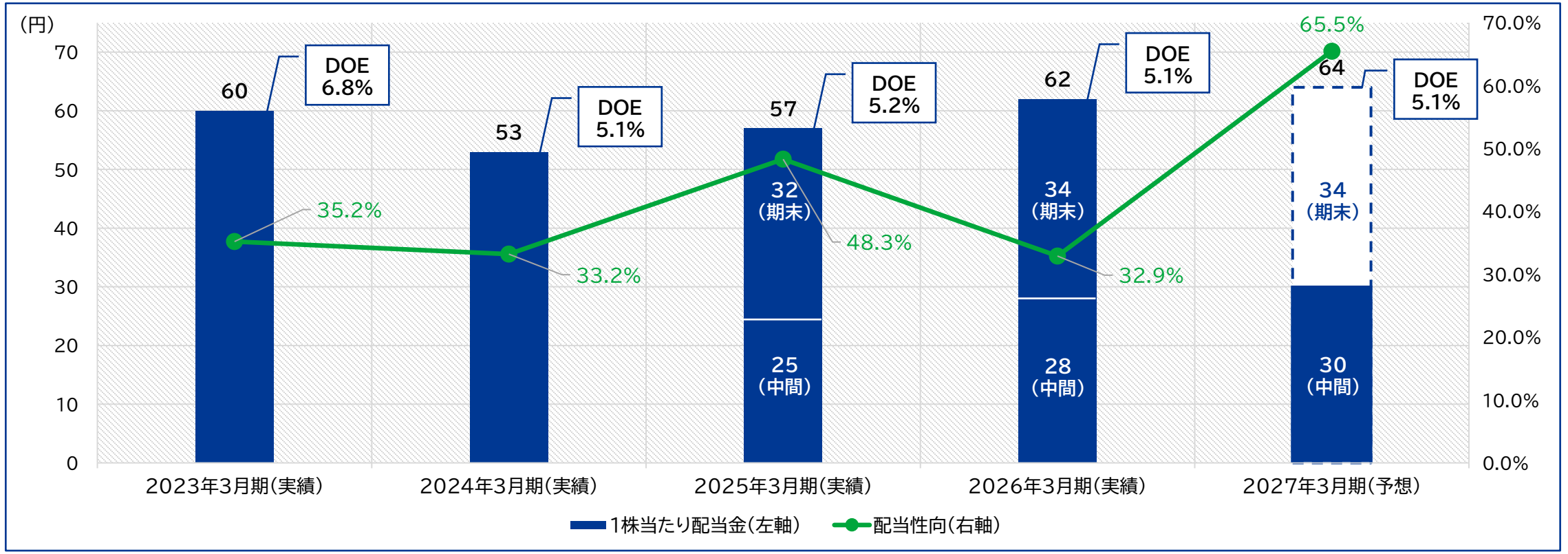


Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

剰余金の配当実績及び配当予想

- 経営成績および財務基盤を総合的に勘案し、株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元を基本方針としております。その具体策として、連結配当性向を概ね30～70%の範囲に維持するとともに、株主資本配当率(DOE)は5%を目標水準に定めております。業績動向や自己資本の状況に応じて、これらの指標を下回らない安定配当の維持に努めることで、株主の皆様に長期にわたり安心して当社株式を保有していただけるよう取り組んでおります。
- 2026年9月30日を基準日とする剰余金の配当(中間配当)は、当初の予想通り、1株当たり配当金を「30円00銭」といたします。
- 2027年3月期の期末配当につきましては、1株当たり「34円00銭」の配当を予定しております。

『 株主還元を最重要課題と位置づけ、持続的成長と企業価値向上に努め、期待に応える還元を目指します 』



Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.

本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

Copyright© 2026 GSI Co., Ltd. All rights reserved.