



私たちは、変わる。

CHANGE PROMOTER.

JAIC 人と組織のチェンジ・プロモーター  
ジェイック

# 成長可能性に関する説明資料

2019年10月29日

JAIC

株式会社ジェイック

**会社概要**

**事業環境**

**当社の強み・特徴**

**成長戦略**

**Appendix**

# 会社概要



社名	株式会社ジェイック			
代表者	代表取締役 佐藤 剛志			
設立年月日	1991年3月			
本社所在地	東京都千代田区神田神保町一丁目101番神保町101ビル7階			
資本金	252,731,425 (円)〔2019年10月29日現在〕			
株主構成	株式会社エンスー	500,000株 (60.0%)		
	佐藤 剛志	186,000株 (22.3%)	、他	
役員構成	代表取締役	佐藤 剛志	取締役(社外)	大谷 美一
	常務取締役	近藤 浩充	常勤監査役	古江 嘉之
	取締役	古庄 拓	非常勤監査役(社外)	近藤 直
	取締役	知見寺 直樹	非常勤監査役(社外)	神林 尚
	取締役	東宮 美樹		
	取締役	谷中 拓生		
事業内容	カレッジ事業 (教育研修、採用支援)			
売上規模	2,703,050 (千円)〔2019年1月期〕			
従業員数	183名〔2019年1月末現在〕			
拠点	東京本社、大阪支店、横浜支店、名古屋支店、新宿支店、福岡支店、池袋支店、梅田支店、海外現地法人 (上海) (※2019年7月現在)			
総資産	2,284,411 (千円)〔2019年4月末〕			

### ミッション

企業のホームドクター、人材のメンターとなり、人と組織の限りない可能性に貢献し続ける。

### ビジョン

「学ぶ楽しさ」「働く幸せ」「成長する喜び」に満ちあふれた社会を実現する。

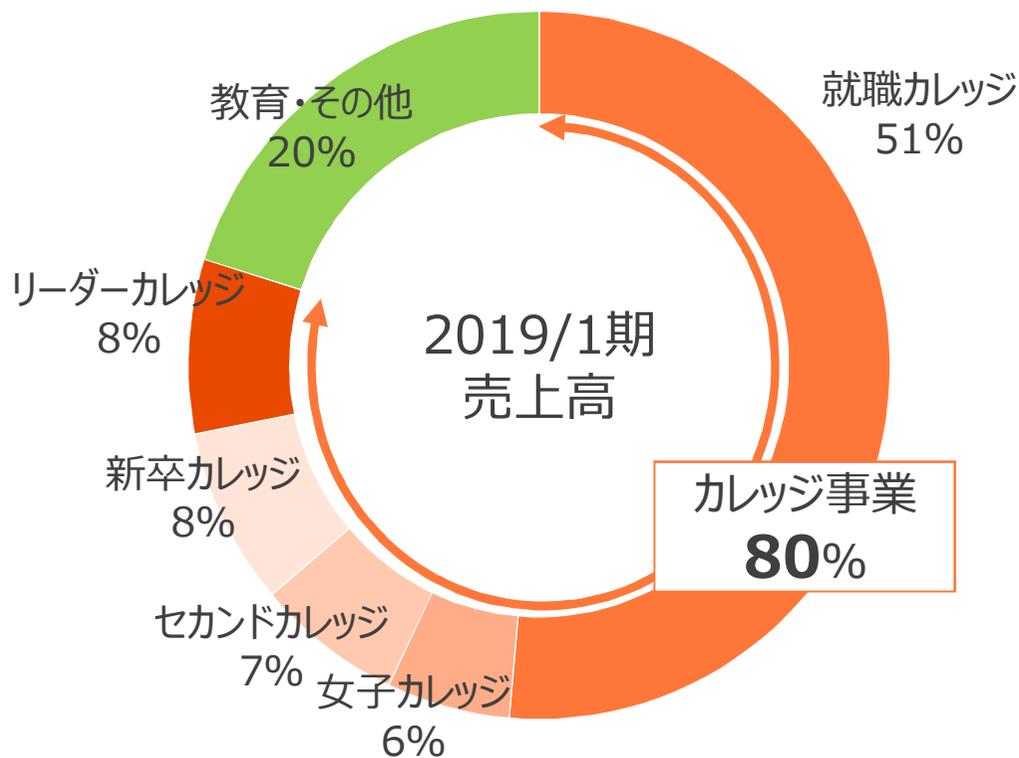
**CHANGE**  
人と組織のチェンジ・プロモーター  
**PROMOTER.**

**就職ポテンシャル層\*を対象に、  
採用と教育を融合させた人材育成紹介会社**

\*就職ポテンシャル層：就職が一筋縄ではいかない求職者  
フリーター・第二新卒・大学中退者、就活苦戦の大学4年生・留年生・留学生等

- 若手人材をトレーニングした後、企業に紹介する「カレッジ事業」を展開
- 対象は就職に苦戦しがちな「就職ポテンシャル層」に絞り込み
- その他、教育事業として企業向けのパッケージ研修や講師派遣、セミナーなどを開催

売上構成：サービス別

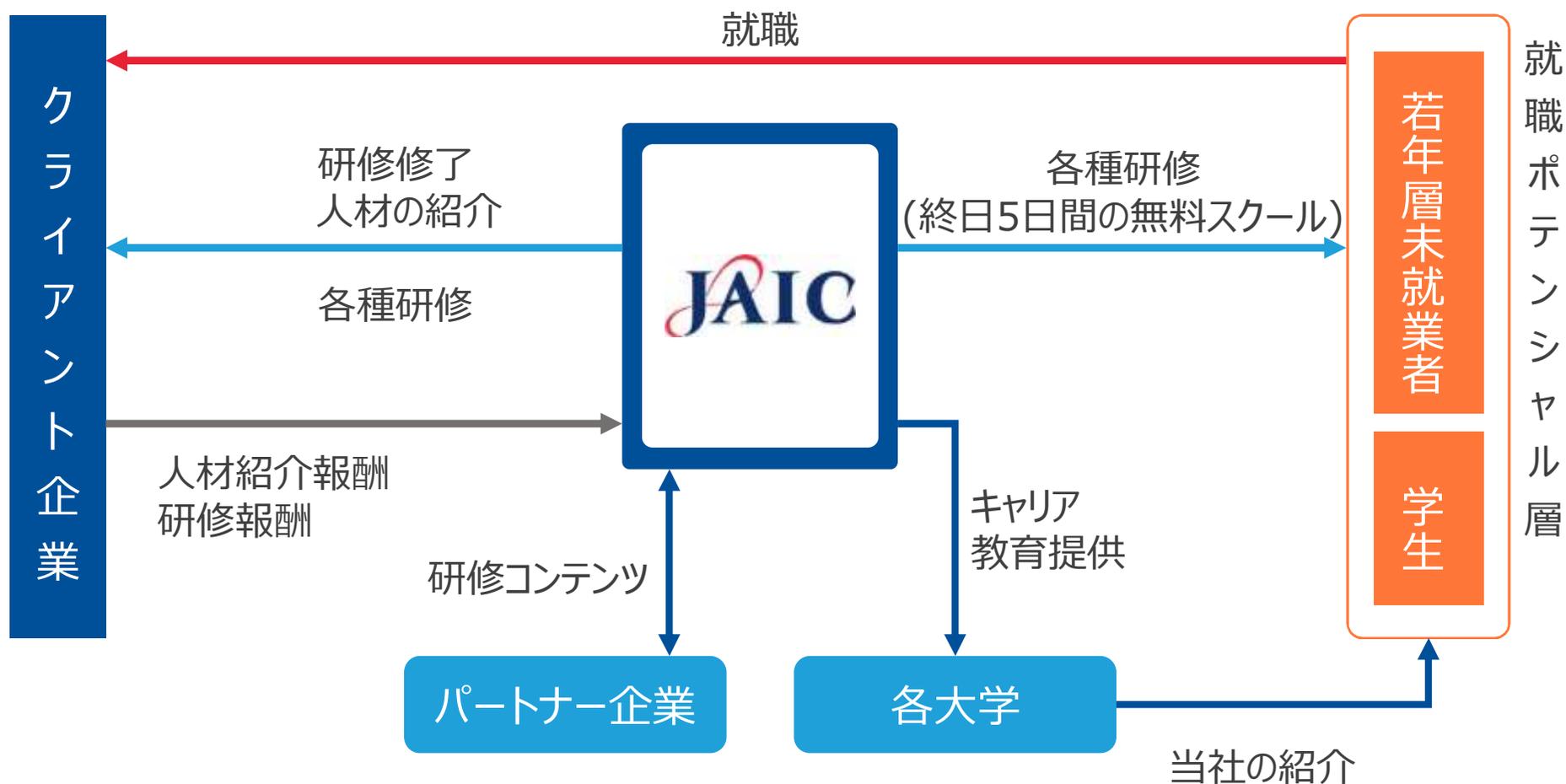


カレッジ事業	対象者等
就職カレッジ®	20代就職苦戦フリーター、第二新卒層
女子カレッジ®	上記の内、女性限定
セカンドカレッジ®	大学中退者
新卒カレッジ®	内定苦戦、部活動や公務員志望等で就活に出遅れた大学4年生
リーダーカレッジ*	採用される求職者の上司となる若手リーダーや次期リーダー層

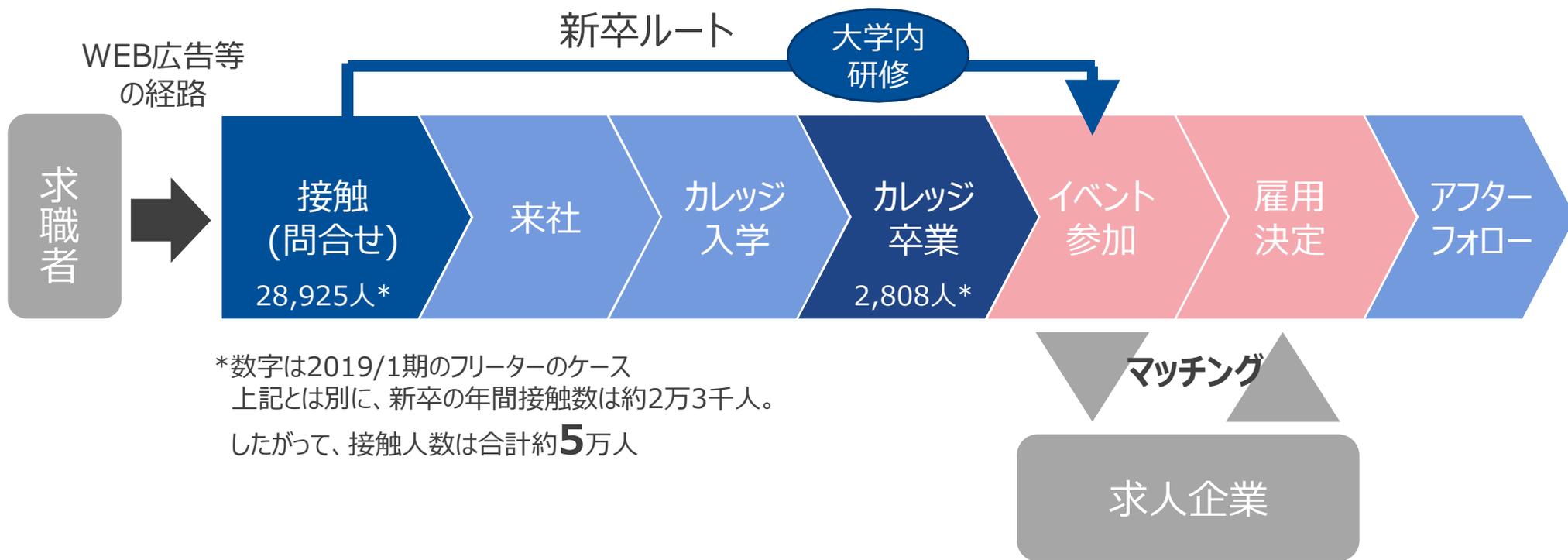
\*「エースカレッジ」(定着・活躍支援等)を含む

- 教育・その他事業**
- ① 中堅中小企業向けパッケージ研修
  - ② 若手層向け研修講師派遣
  - ③ 当社で開催するオープンセミナー
  - ④ ジェイックマイツ（上海）

- 就職希望者に無料研修等を実施し、社会人に向けての準備を推進
- 研修修了人材を集団面接会などを通して企業に紹介。採用時の成功報酬型モデル
- 学生等の未就業者はWEB広告を中心として募集・確保

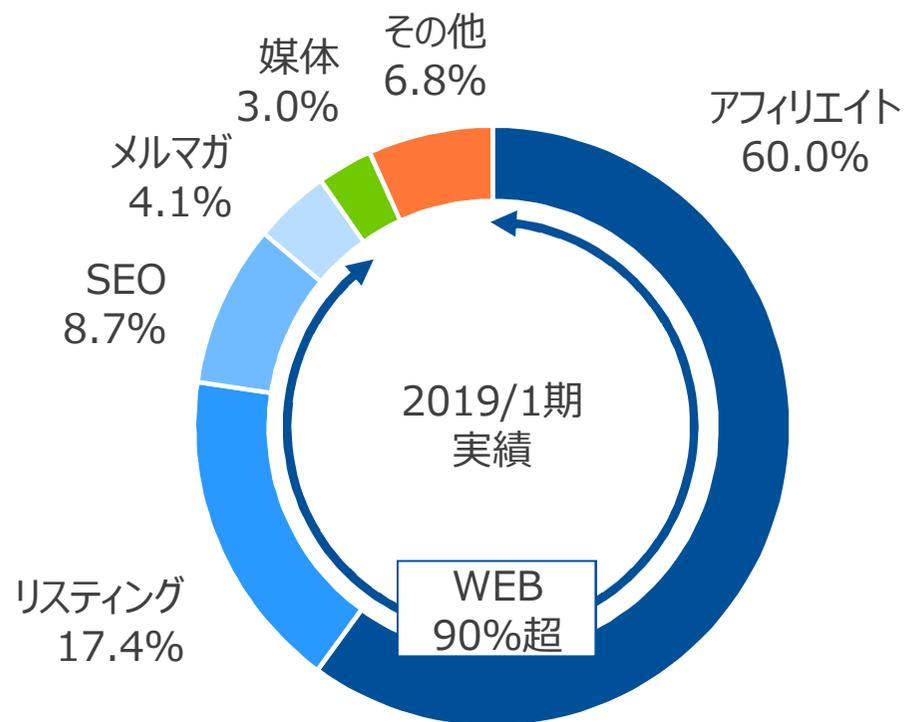


- 求職者自らのアクションにより、当社への接触（問合せ）がスタートポイント
- 就業意欲のある求職者に対し、教育を実施。教育後の人材に対して企業とマッチング
- 重要なビジネスポイントは、接触から円滑なカレッジ入学と、出口としてのマッチング能力

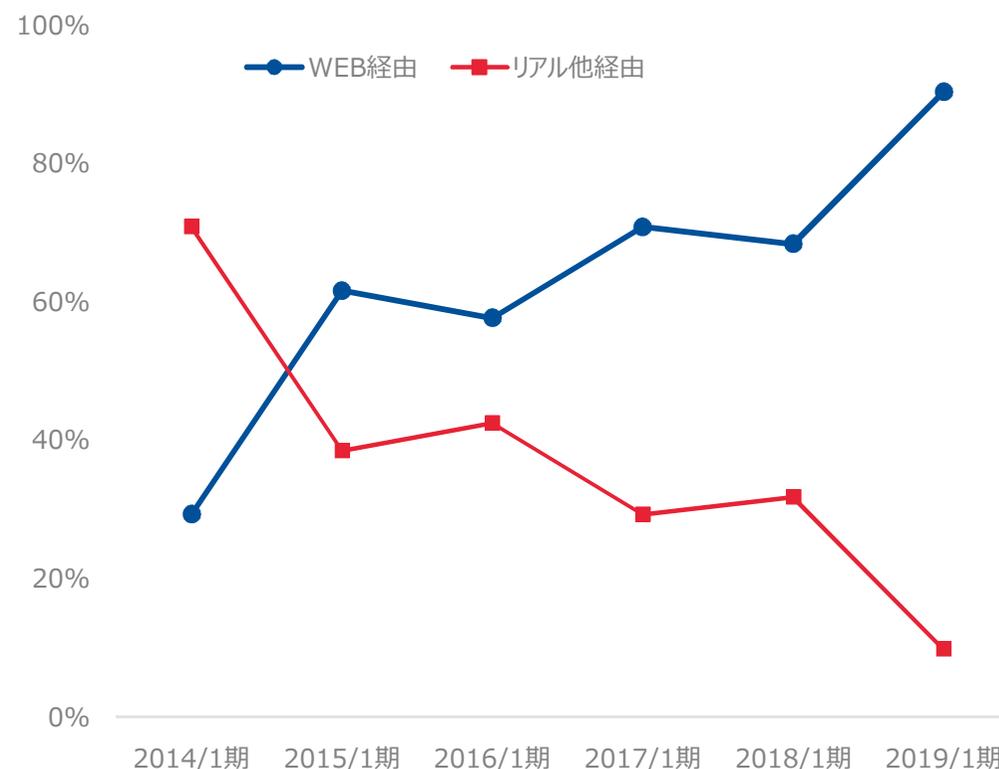


- 接触フリーターの問合せ経路は、直近5期で様変わり。かつては紹介やメディアなどのリアル媒体が主力だったのに対し、現在はWEB経由がほとんど
- 直近期(2019/1期)ではアフィリエイトだけで6割、WEB関連で9割超を占める状況

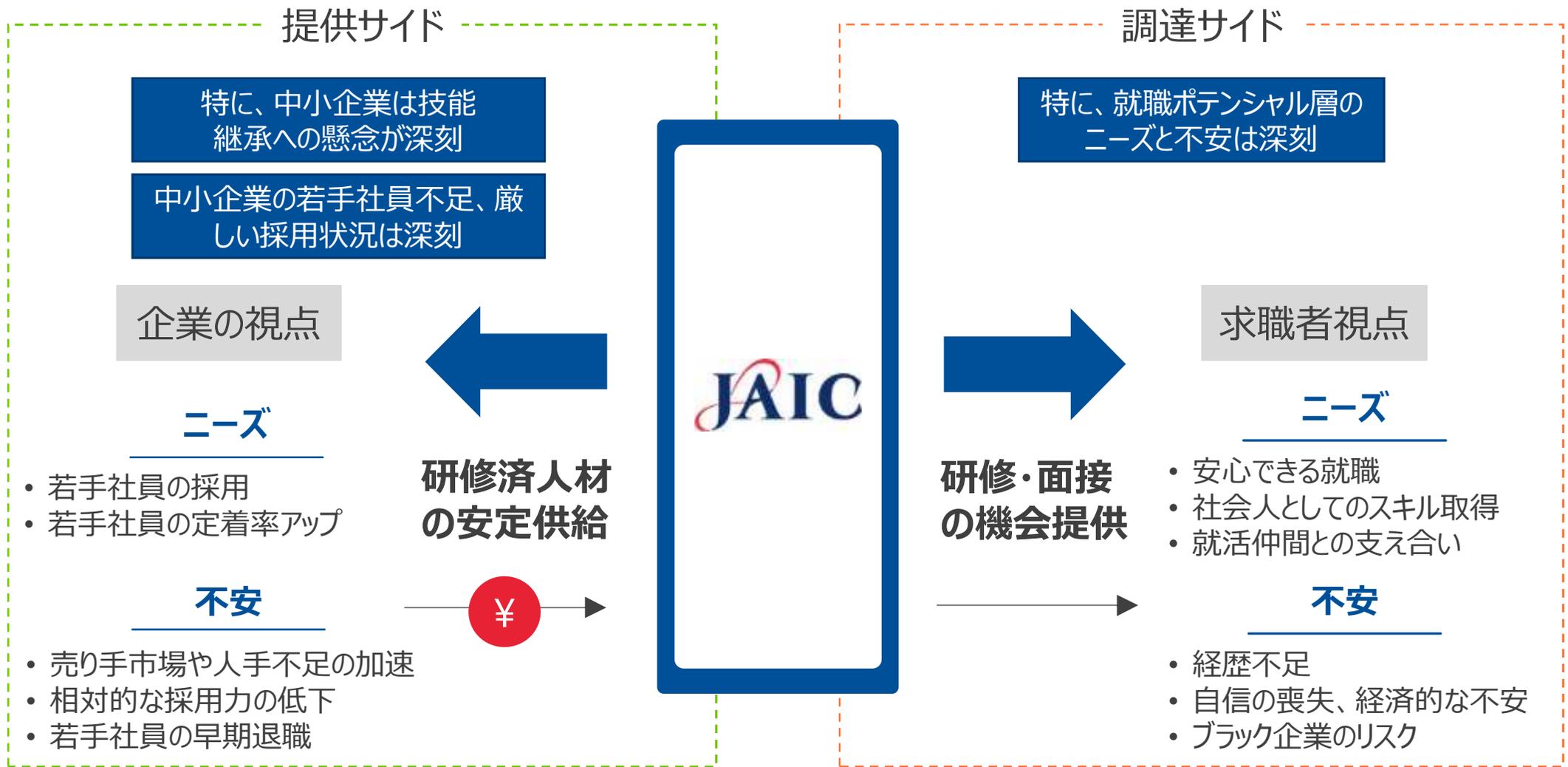
### 接触フリーター問合せ経路



### 問合せ経路の推移

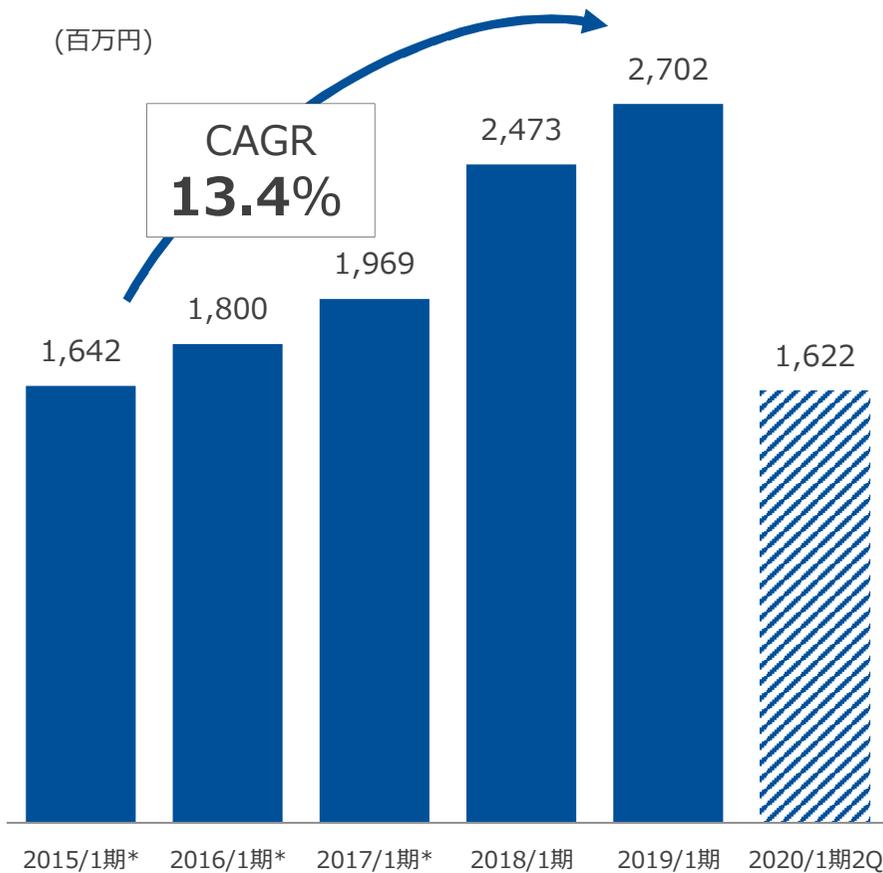


- 一般の採用プロセスでは注目されにくい就職ポテンシャル層を教育して戦力化することにより、企業の人材不足解消に貢献。就職ポテンシャル層には「人生の転機」を提供
- ミスマッチが起こりがちな「中小企業」と「就職ポテンシャル層」のマッチングにより、社会的価値を創出

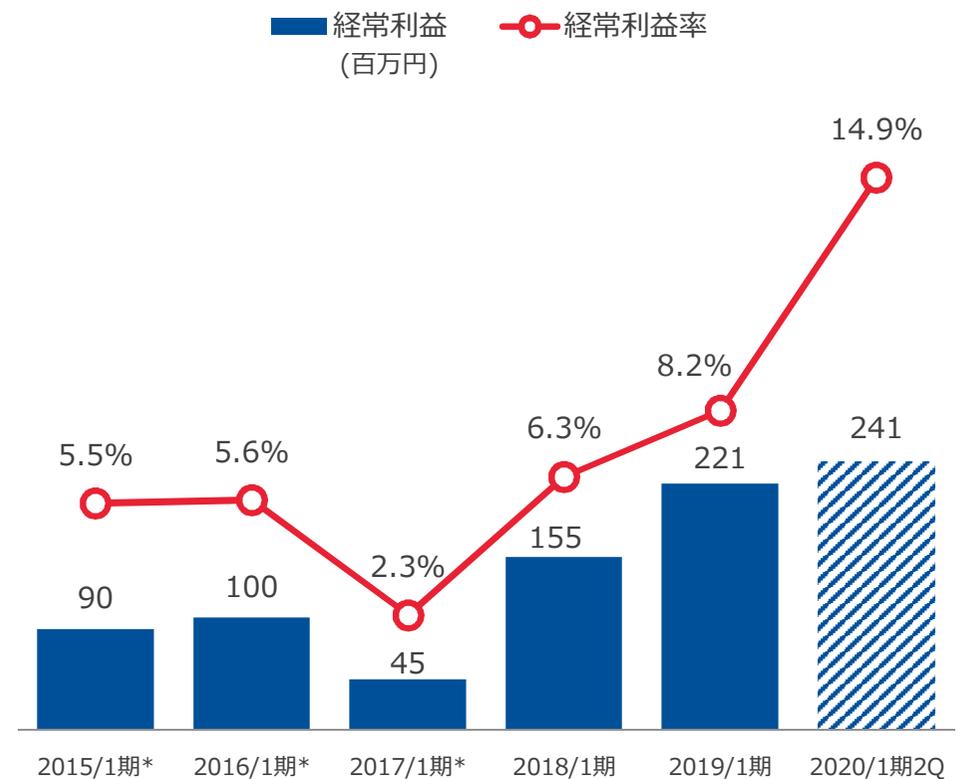


- 2015/1期以降の売上高はCAGR13.4%の2ケタ成長
- 経常利益も2018/1期以降は拡大基調が鮮明。経常利益率も2020/1期2Qは季節要因も加わり10%超を実現

売上高



経常利益・同利益率



\*2015/1期～2017/1期は単体決算

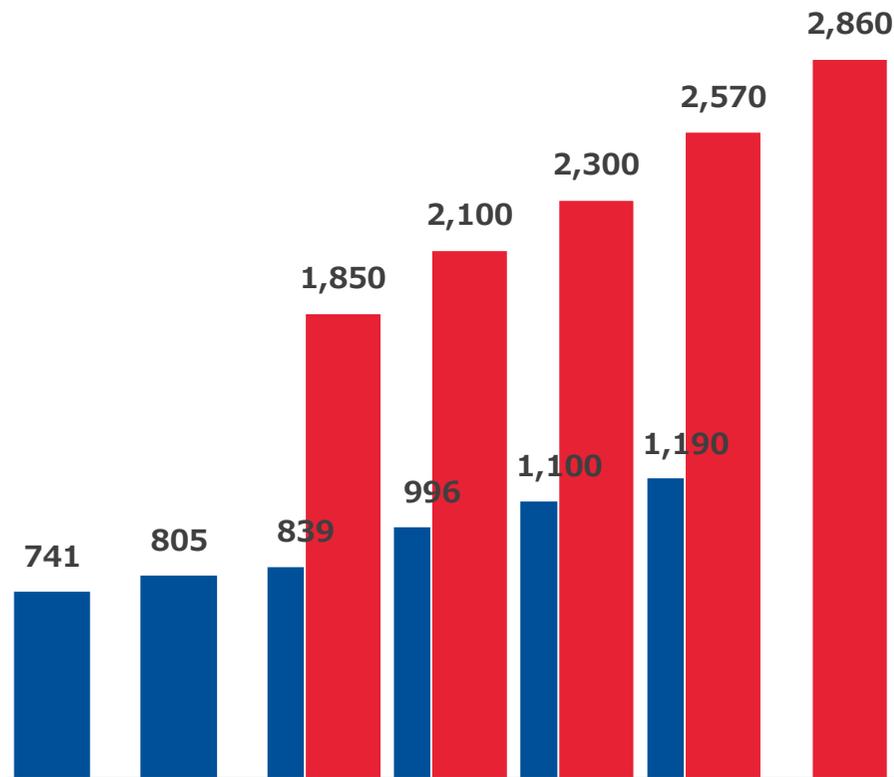
# 事業環境



- 採用支援市場は順調に拡大。特に、ホワイトカラー人材の紹介ニーズは高い
- 社員研修市場はより大きく、研修外注化・専門化の流れにより5,000億円超の規模に

### 採用支援市場

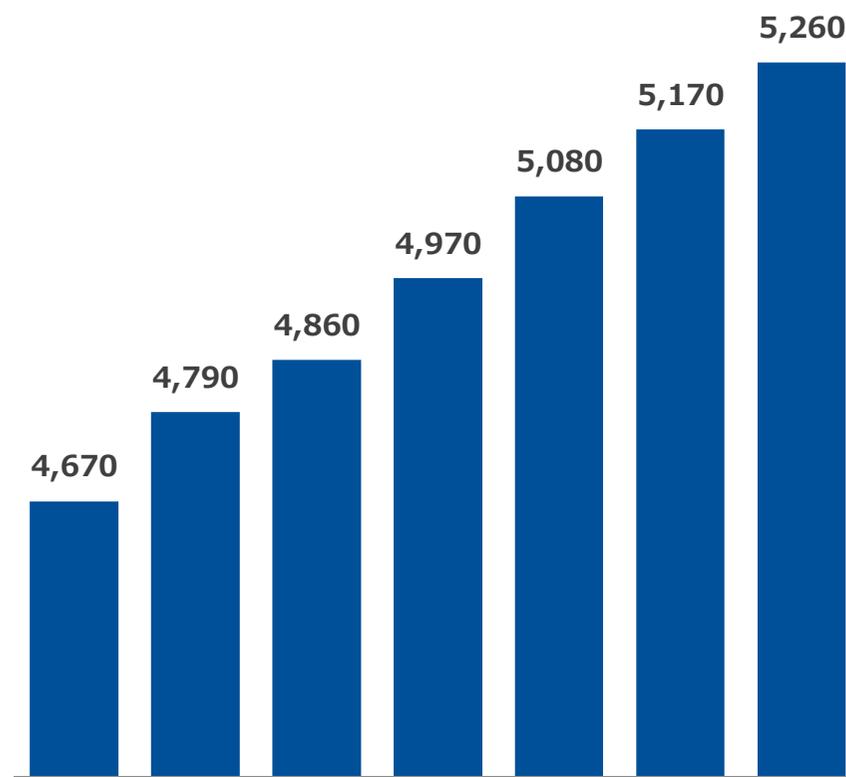
■ 新卒採用支援市場（億円） ■ ホワイトカラー人材紹介市場（億円）



2012年度 2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017年度 2018年度  
 (出所) 矢野経済研究所推計

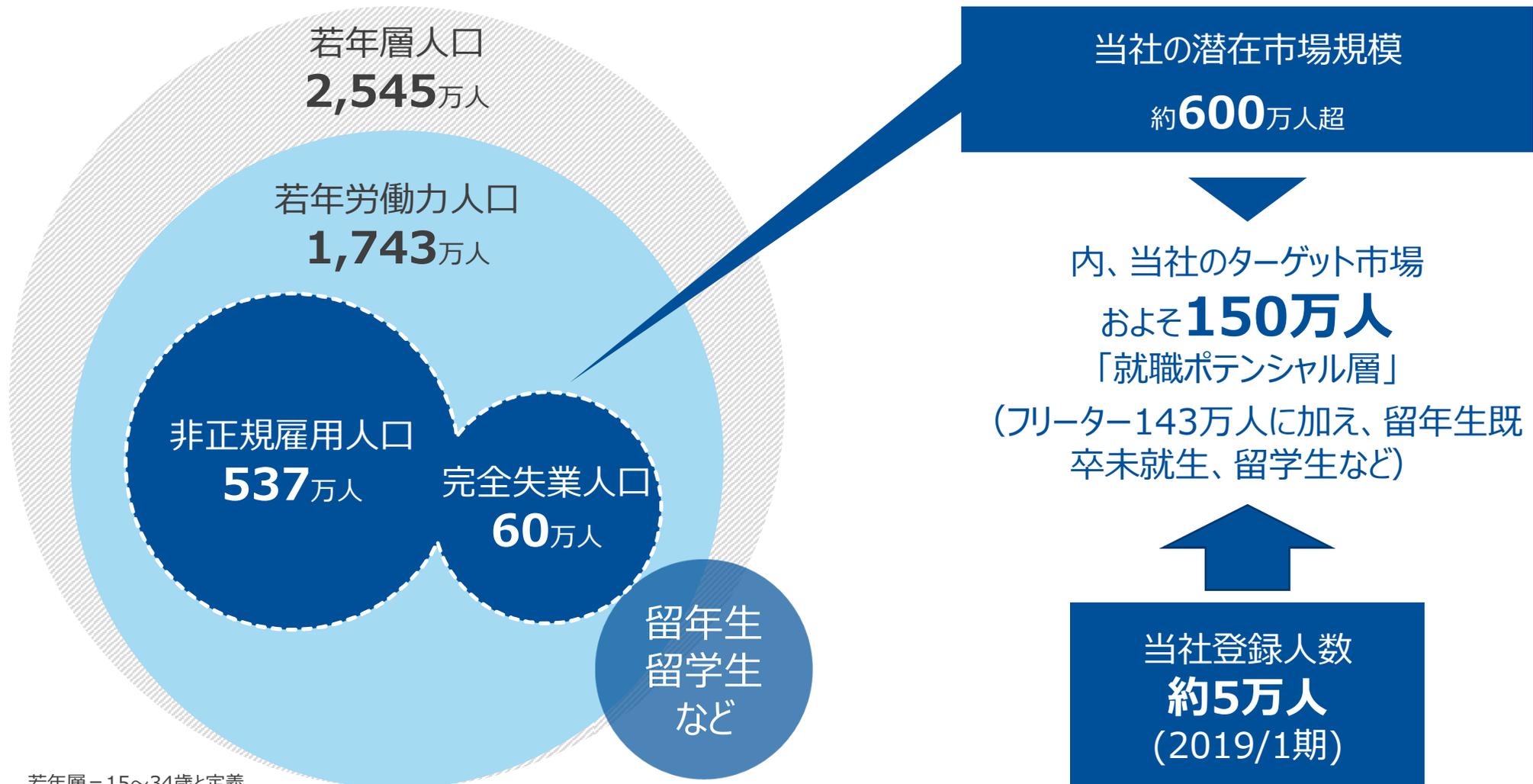
### 企業向け教育研修サービス市場

(億円)



2012年度 2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017年度 2018年度  
 (出所) 矢野経済研究所推計

- 主対象である若年層における非正規雇用・完全失業者はおよそ600万人
- このうち、当社の登録者は約5万人（2019/1期）であり、潜在需要に対しては3%弱程度

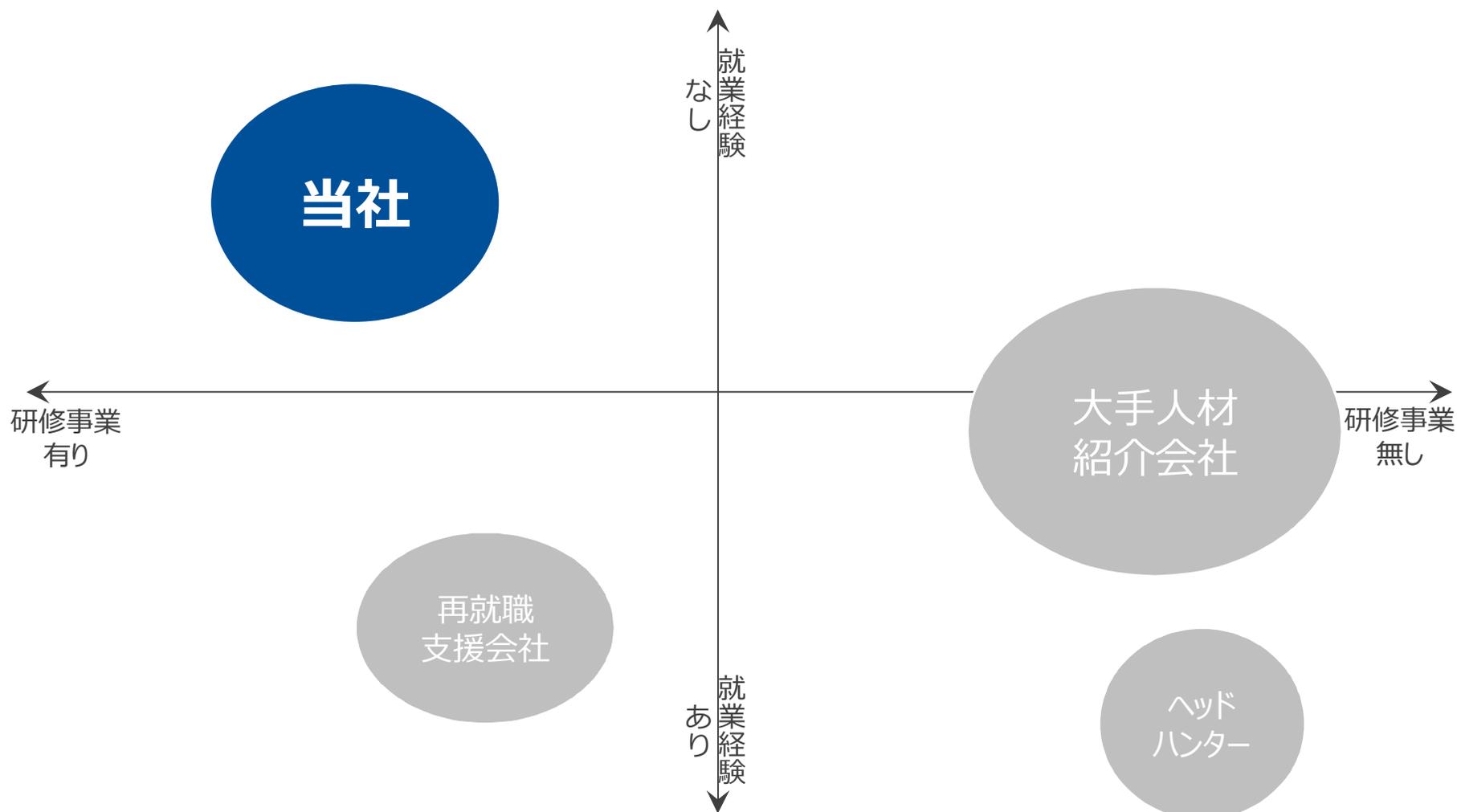


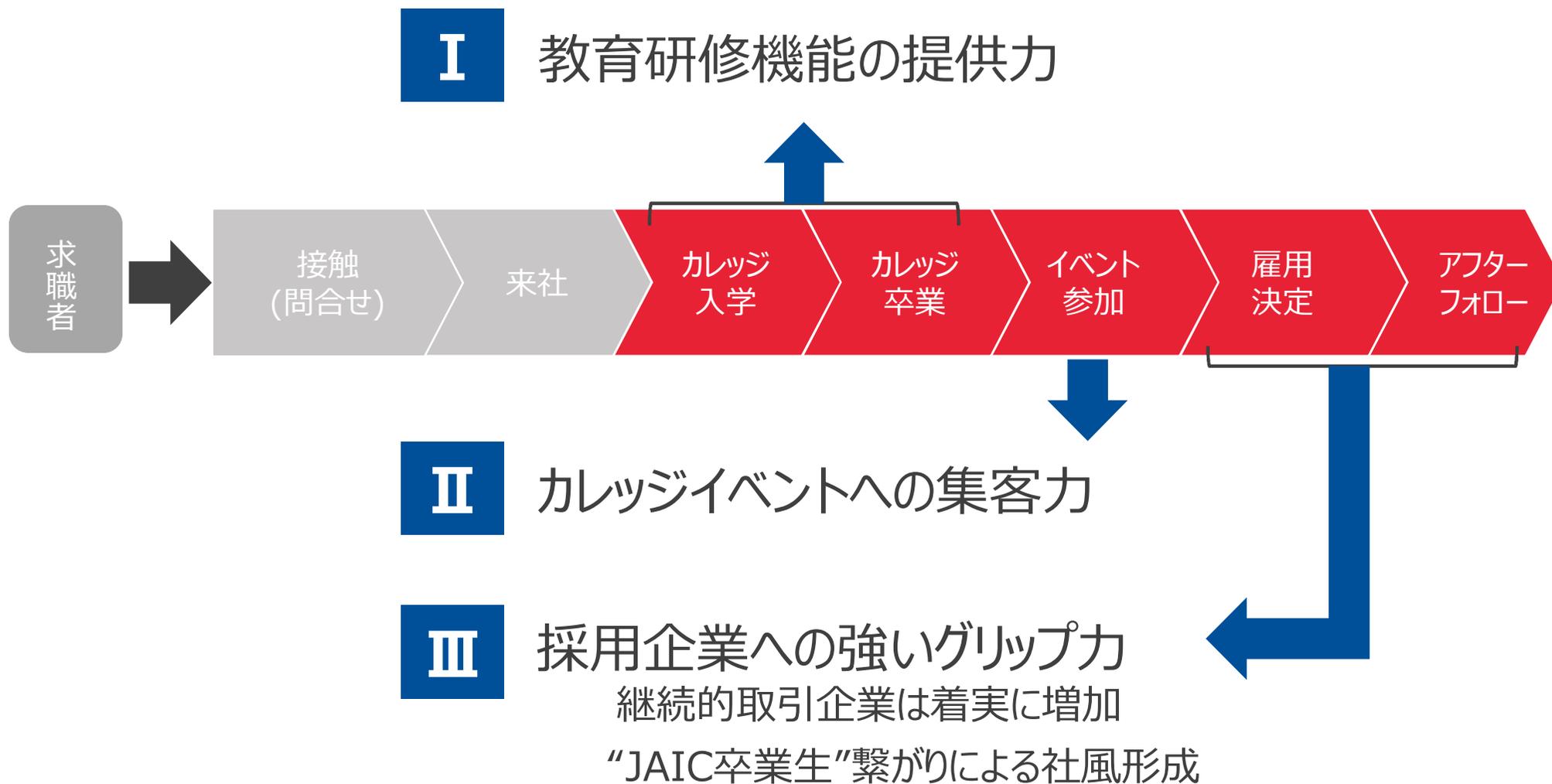
若年層 = 15~34歳と定義  
(出所) 総務省「労働力調査平成30年平均結果」

# 当社の強み・特徴



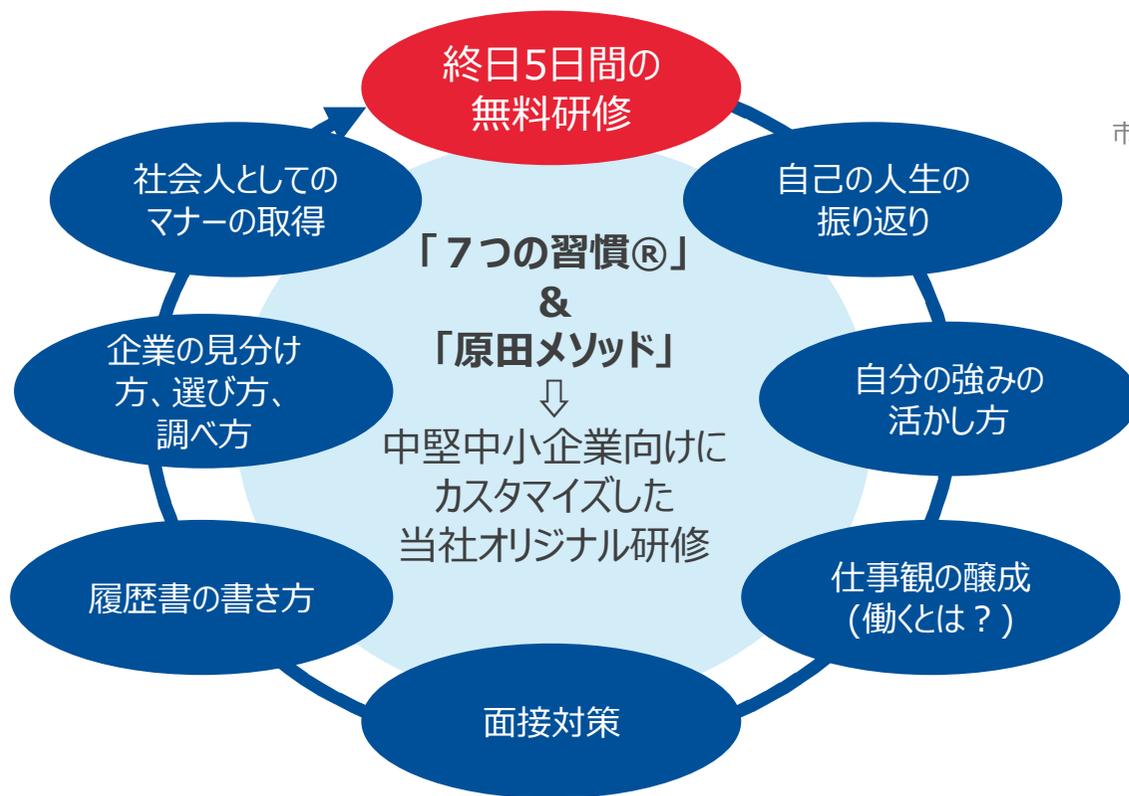
- 社会人経験の乏しい若年層向けの人材紹介分野に特化
- 教育機能の付加により、企業の抱える懸念の緩和や当該人材の自信の確立を実現
- 他の人材紹介会社とは競合が比較的少ない領域にポジショニング





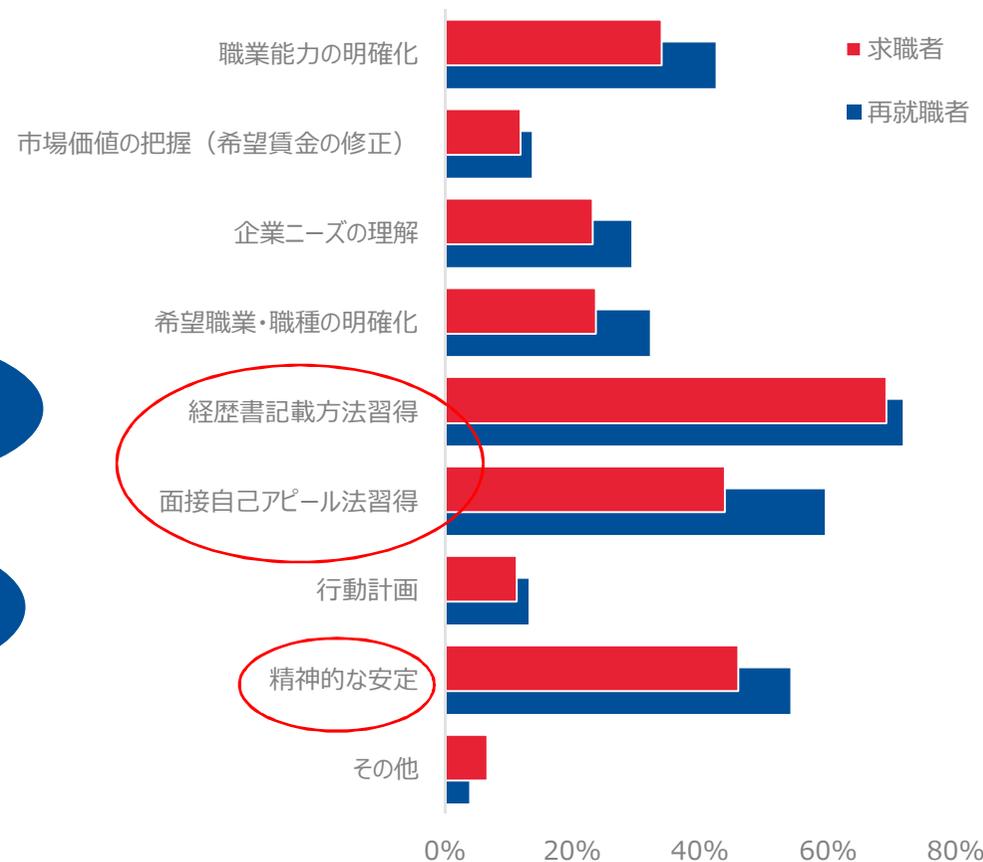
- 求職者は無料で社会人としての基本スキルの取得が可能。これは人材紹介の武器ともなる
- 企業は研修負担の軽減に直結。人材紹介会社における当社の差別化ポイント

### 当社カレッジ事業の主な研修メニュー



カレッジ生との絆や信頼関係を構築

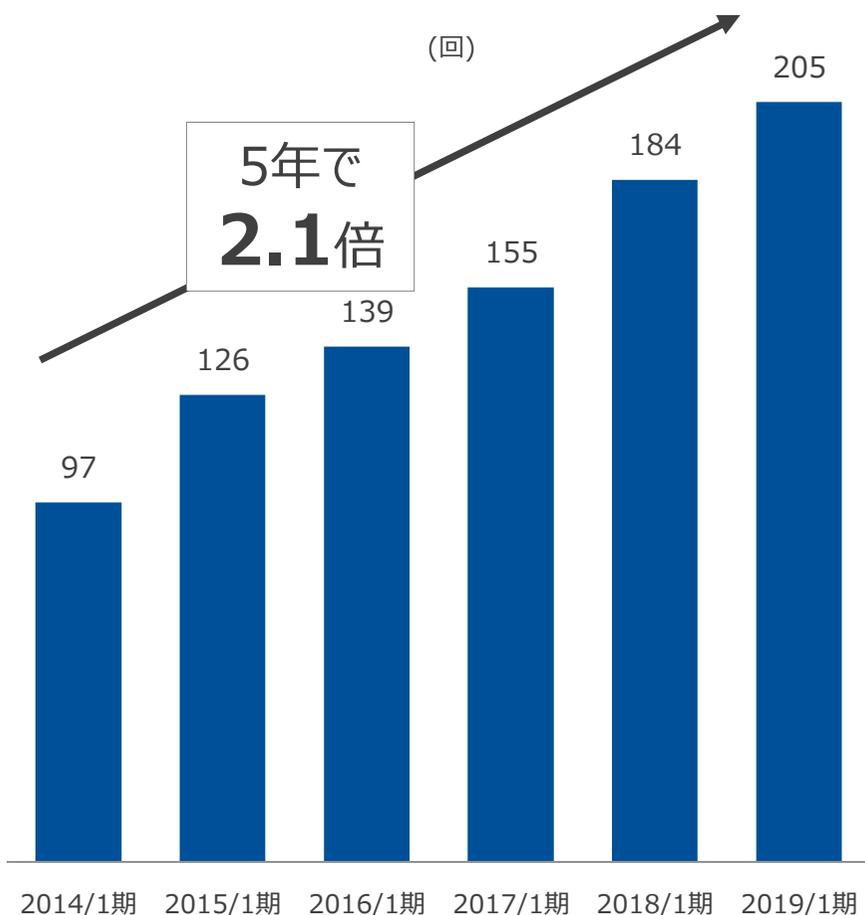
### 役に立った職業相談/カウンセリング内容



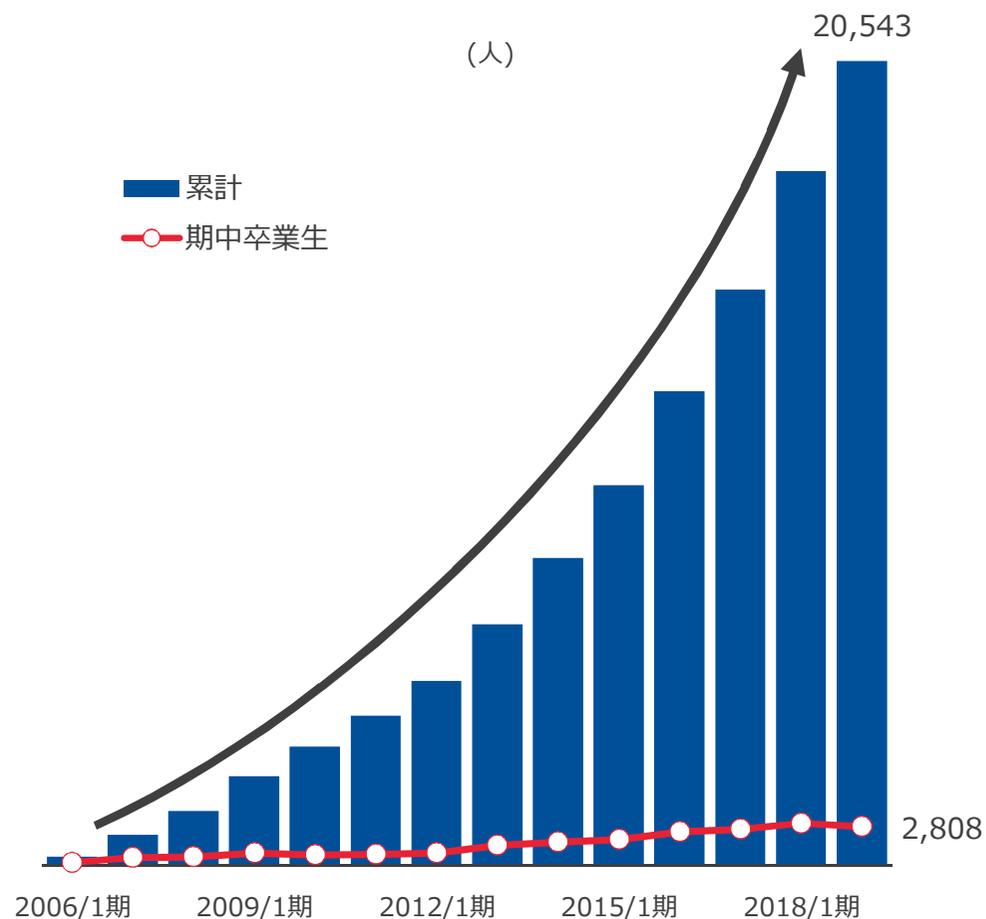
複数回答。再就職者n=205、求職者n=194。  
 (出所) 労働政策研究・研修機構「長期失業者の求職活動と再就職状況」  
 (平成27年 1月30日)

- 年間3,000人程度、累積2万人を超えるカレッジ卒業生がイベント集客対象
- カレッジ卒業生は人的ネットワークが成立済みであり、イベント参加への心理的ハードルは低い
- 常時4,000人の対象者と接触してイベントに招致。イベント開催数は過去5年で2倍超に

### カレッジイベント開催数の推移



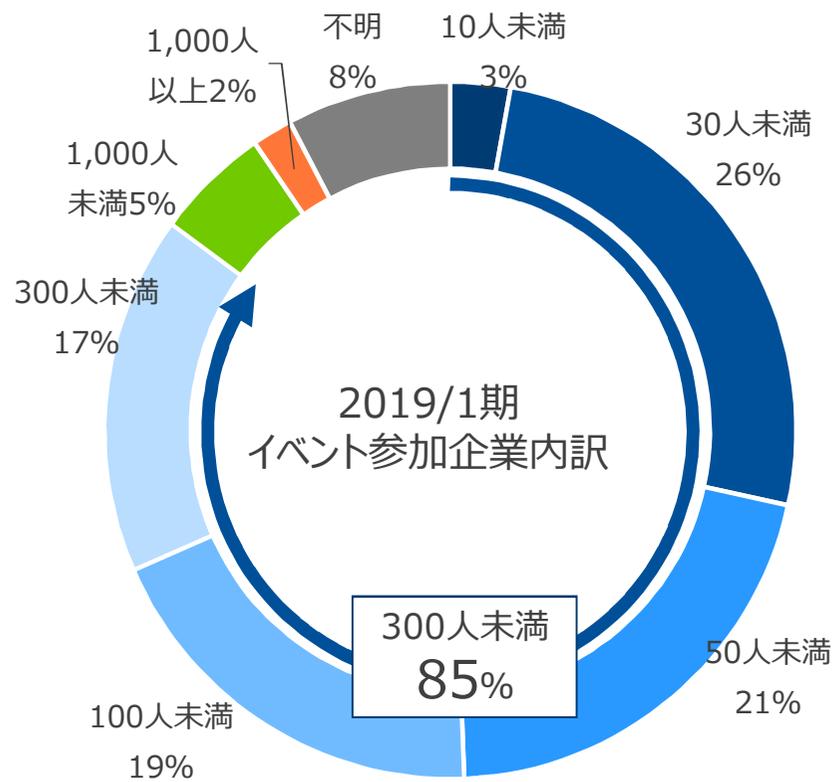
### カレッジ卒業生





- 紹介先企業の85%は従業員300人未満の中小企業
- 300人未満の中小企業は年間平均採用人数が1~2名ながら、大卒の求人倍率は8倍以上
- 中小企業は求人ニーズに対して採用が年々苦戦している状況

### 紹介先企業社員規模



社員数	平均新卒採用人数	平均中途採用人数	平均中途採用比率
300人未満	0.38人	1.25人	76.7%
1,000人未満	12.50人	8.86人	41.5%
5,000人未満	35.71人	24.20人	40.4%
5,000人以上	127.89人	76.31人	37.4%

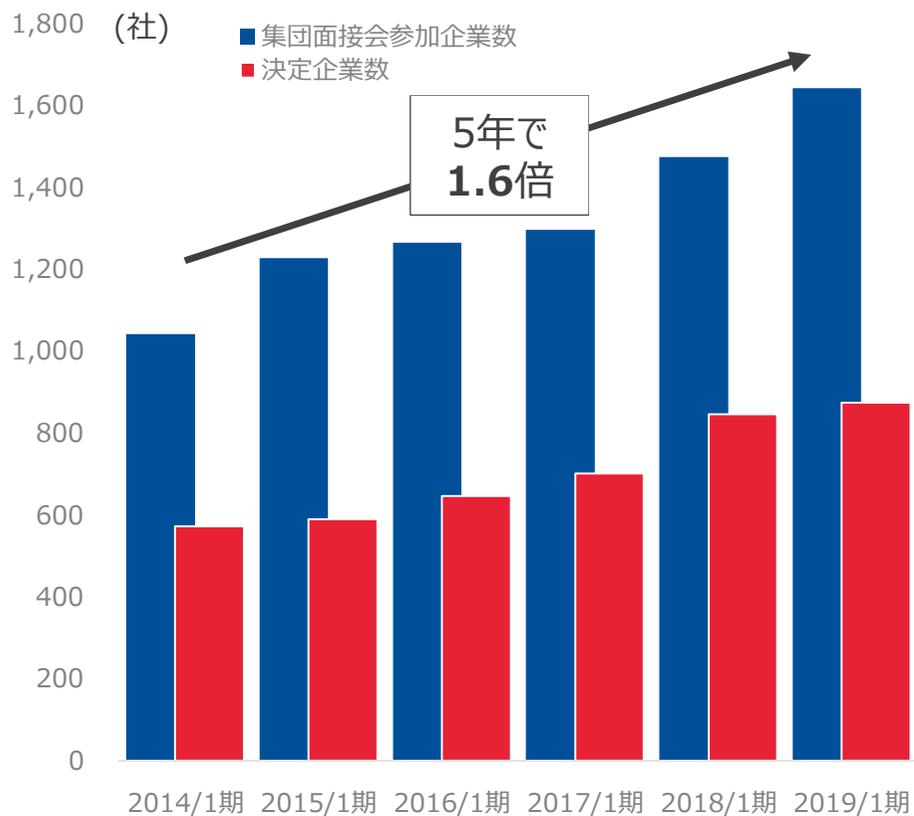
### 従業員規模別大卒求人倍率



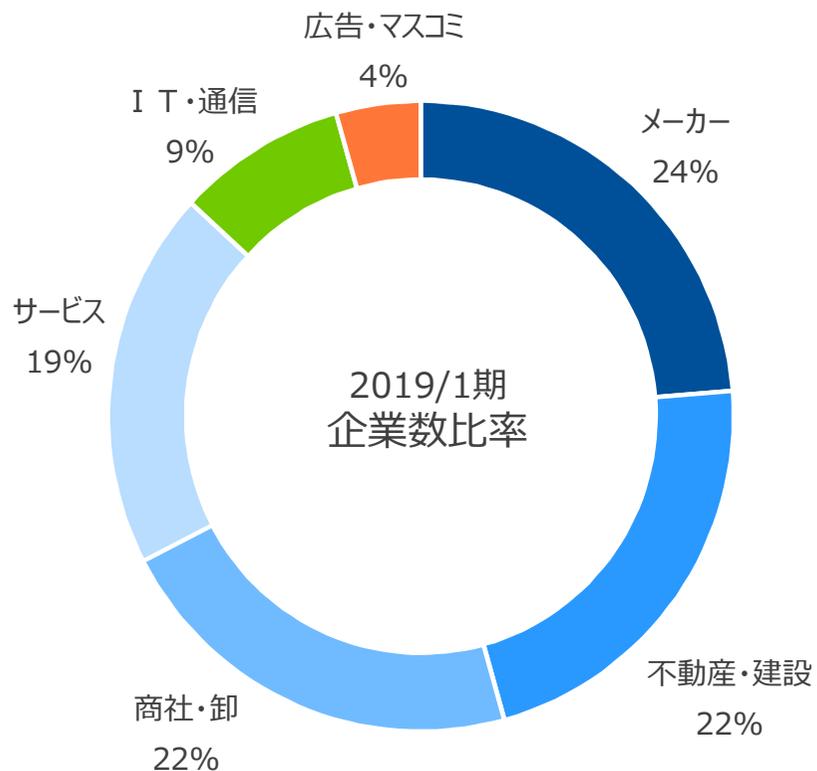
(出所) リクルートワークス研究所「中途採用実態調査(2017年度実績)」(2018年6月27日)  
「ワークス大卒求人倍率調査(2020年卒)」(2019年4月24日)

- ダイレクト・レスポンスにより5~6万社の企業を対象にマーケティングを実施
- 過去5年で集団面接会参加企業数は約1.6倍に拡大。うち、その約半数の企業で採用が決定
- 紹介先企業の業種は多岐に分散しており、求職者に種々の選択肢の提示が可能

カレッジ求人企業数と採用企業の状況

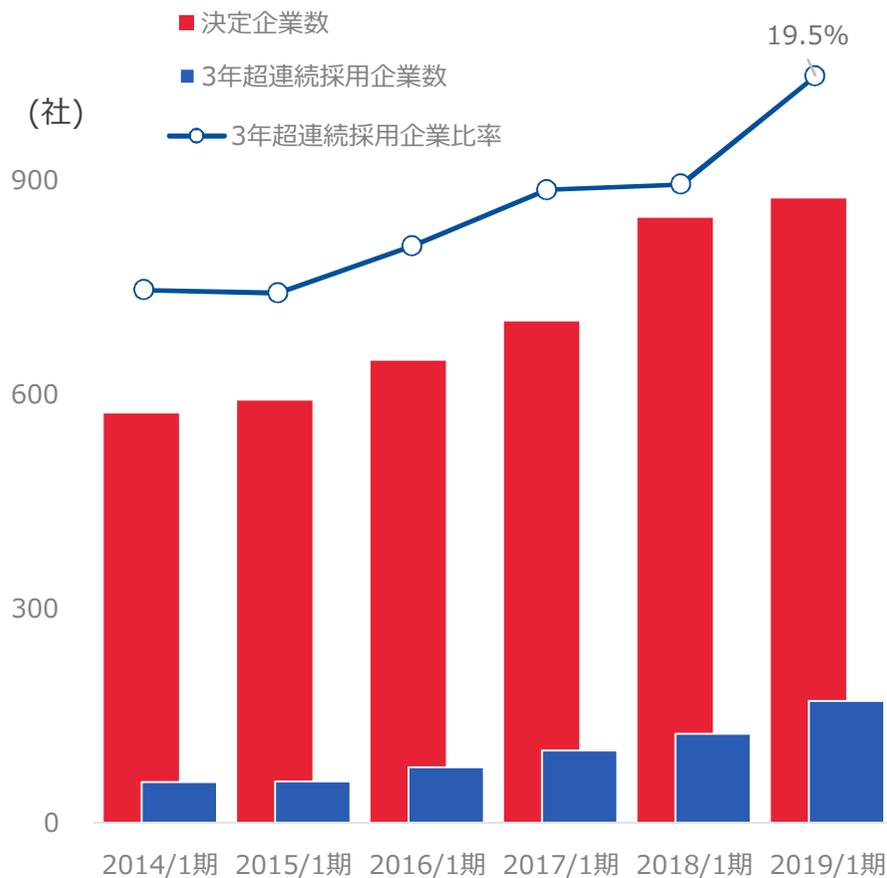


紹介先企業業種別内訳

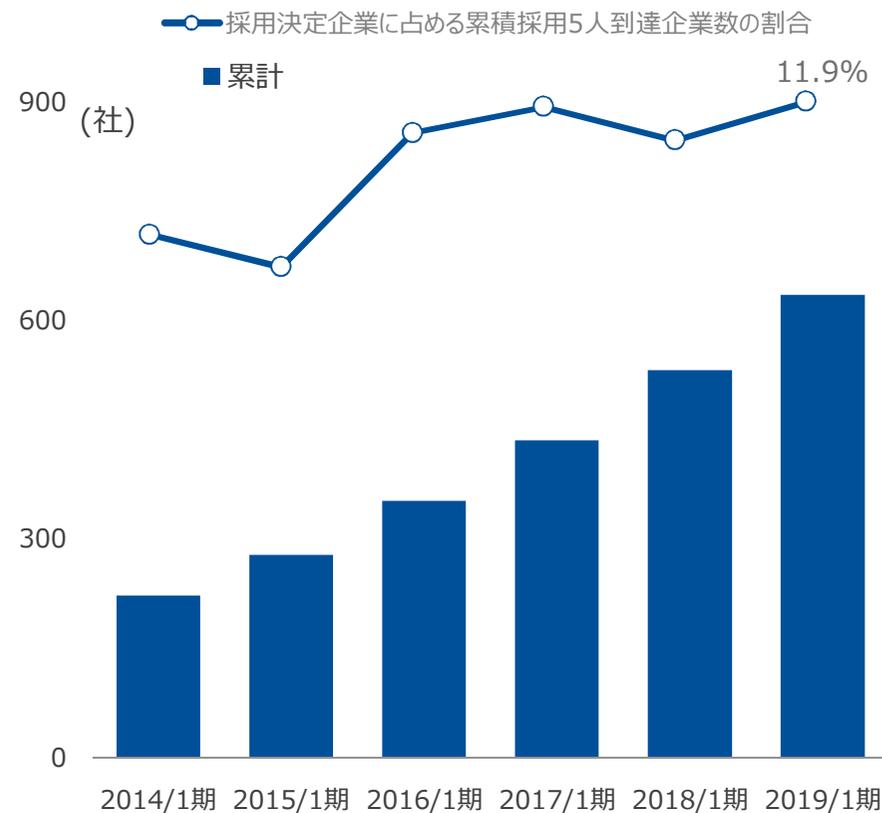


- 採用決定企業のうち、3年連続で採用している企業はその約2割に到達
- また、採用実績累積5人超の企業数は過去5年で約3倍増の600社越え
- これらは安心して採用できる紹介元として当社への信頼感を示す指標として重視

### 連続採用を決める企業数の推移



### 継続的取引先企業



# 成長戦略



事業展開方針

◆ 幅広く事業提携を進め、テクノロジーを用いた既存サービスの強化や新たな価値提供を構築

**1** ターゲット層の拡大と入学比率の引上げの強化

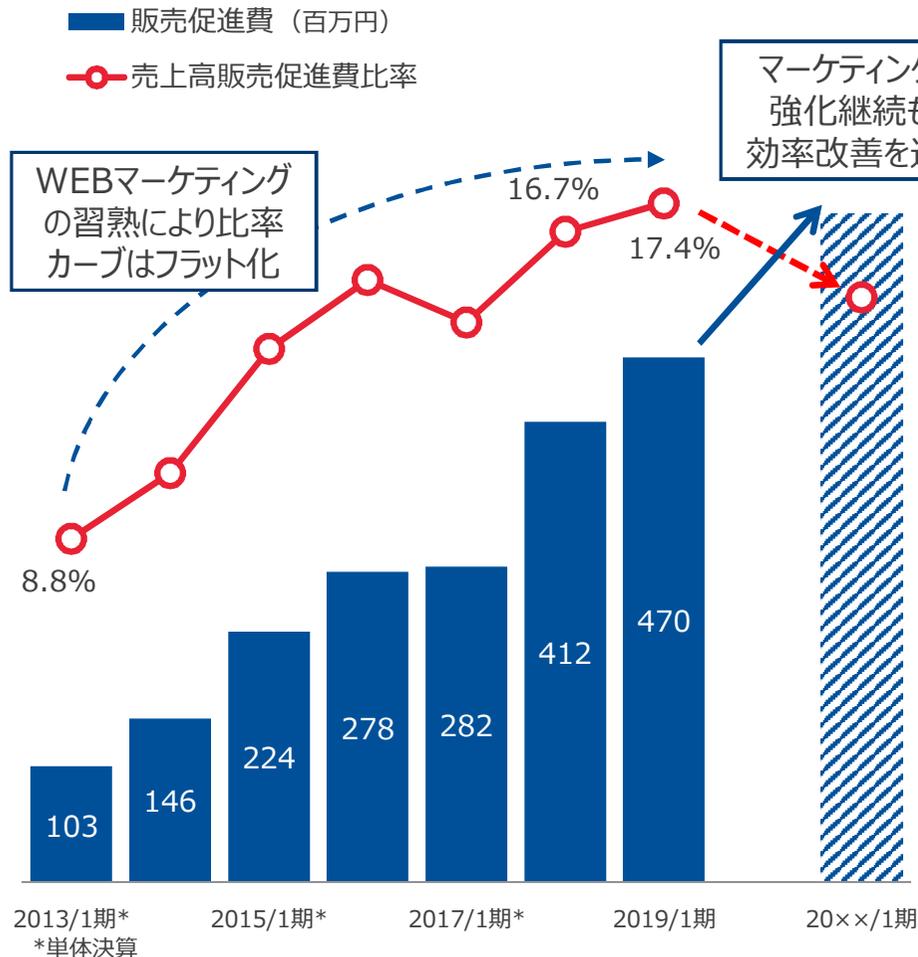
**2** 求職者層向けメニューの多様化



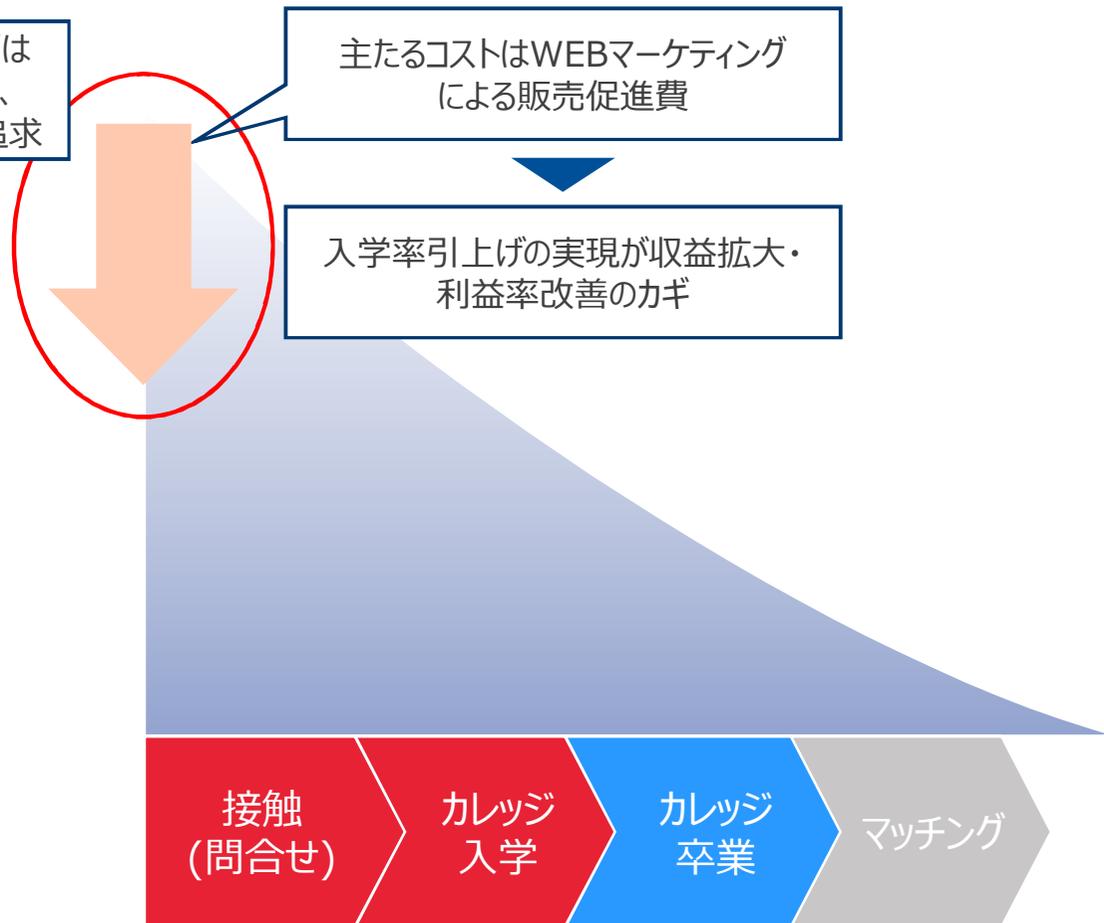
**3** アフターフォローの更なる充実

- 現状、入学率（ステップ率）は約10%（3万人の問合せに対し3千人がカレッジに入学）
- 最もコストのかかる接触段階のWEBマーケティングは強化を継続する一方、入学率の引上げにより、収益拡大・利益率改善の実現を狙う

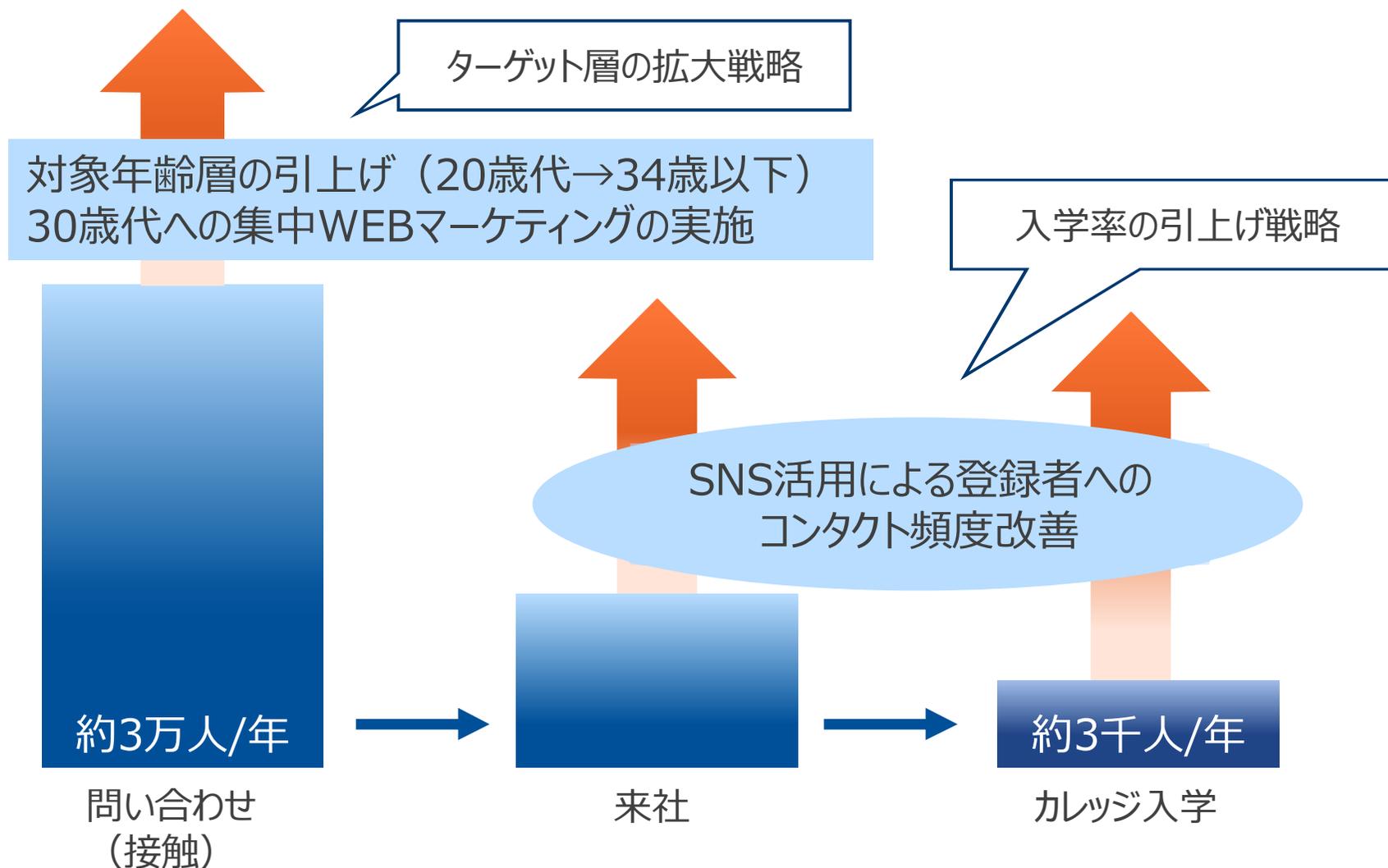
## 販売促進費の推移



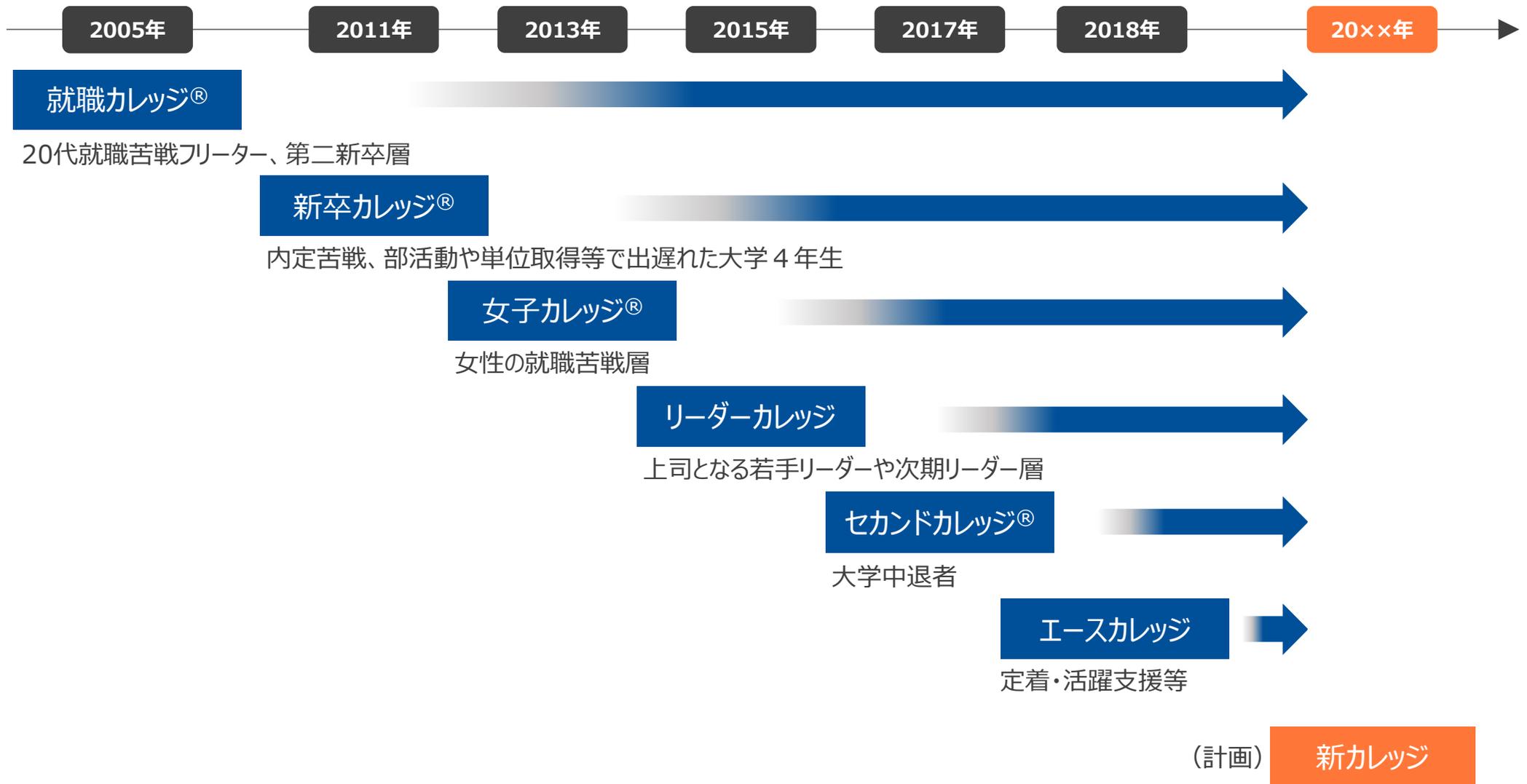
## 当社業務コストのステージ別イメージ



- 150万人の「就職ポテンシャル層」市場へのアクセスをさらに活性化
- 具体的には、①ターゲット層の拡大（対象年齢の引上げ）、②WEB活用強化による認知度アップ、③SNSを利用した登録者へのコンタクト頻度改善などにより、「来社」「入学」を組織的に促進



- カレッジ分類を細分化し、求職者の特性に応じてキメ細かな教育システムを提供
- 直近5年で女子カレッジ、リーダーカレッジ、セカンドカレッジを相次いで開設
- 求職者自身の個性発露はクライアントにも好評。特性の明確化は今後も注力

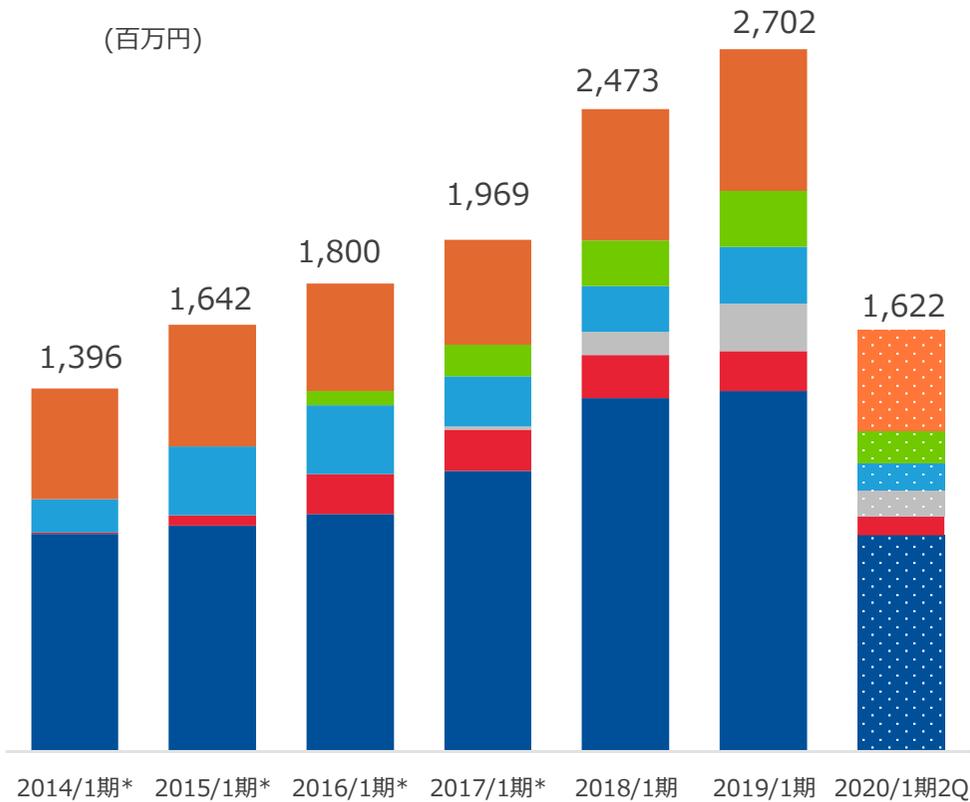


- 細分化されたカレッジは順調に売上も拡大傾向で推移
- 直近は女子カレッジ、セカンドカレッジの伸長が顕著。リーダーカレッジの拡大はこれから
- 求職者特性の明確化は企業ニーズとのマッチングにも貢献し、各カレッジ決定率は高水準維持

## サービス別売上

■ 就職カレッジ ■ 女子カレッジ ■ セカンドカレッジ  
 ■ 新卒カレッジ ■ リーダーカレッジ ■ 教育、その他

(百万円)



\*単体決算

## 雇用創出数

■ 就職カレッジ ■ 女子カレッジ ■ セカンドカレッジ ■ 新卒カレッジ

(人)

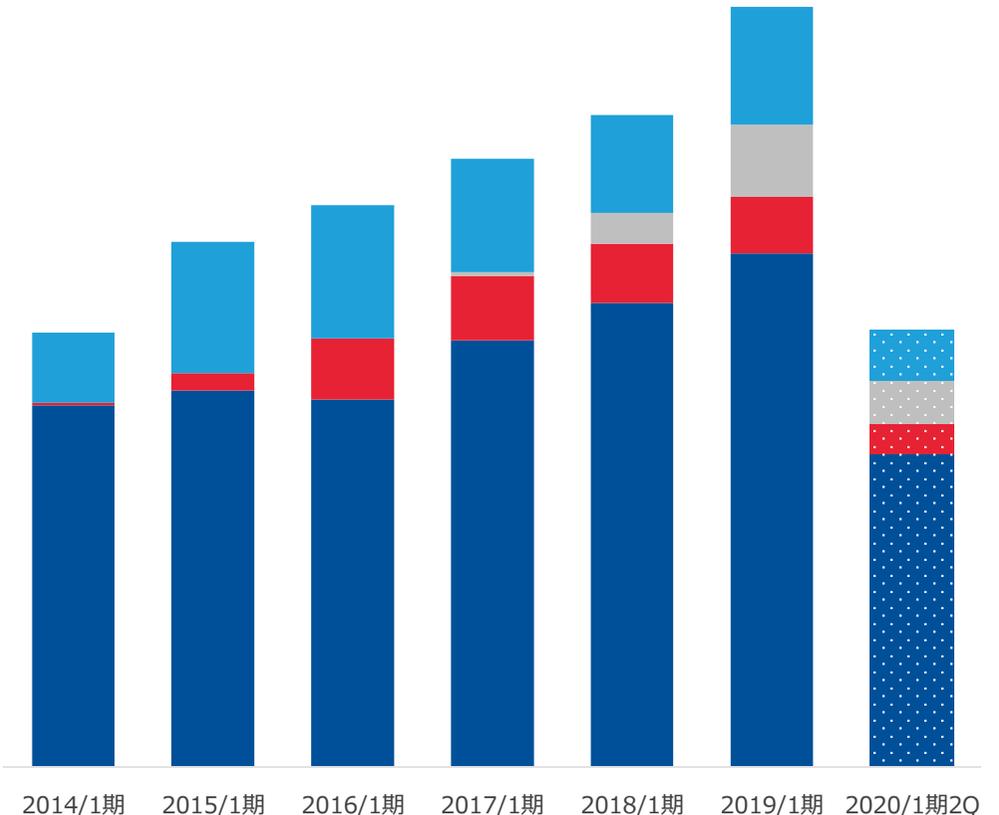
2,400

1,800

1,200

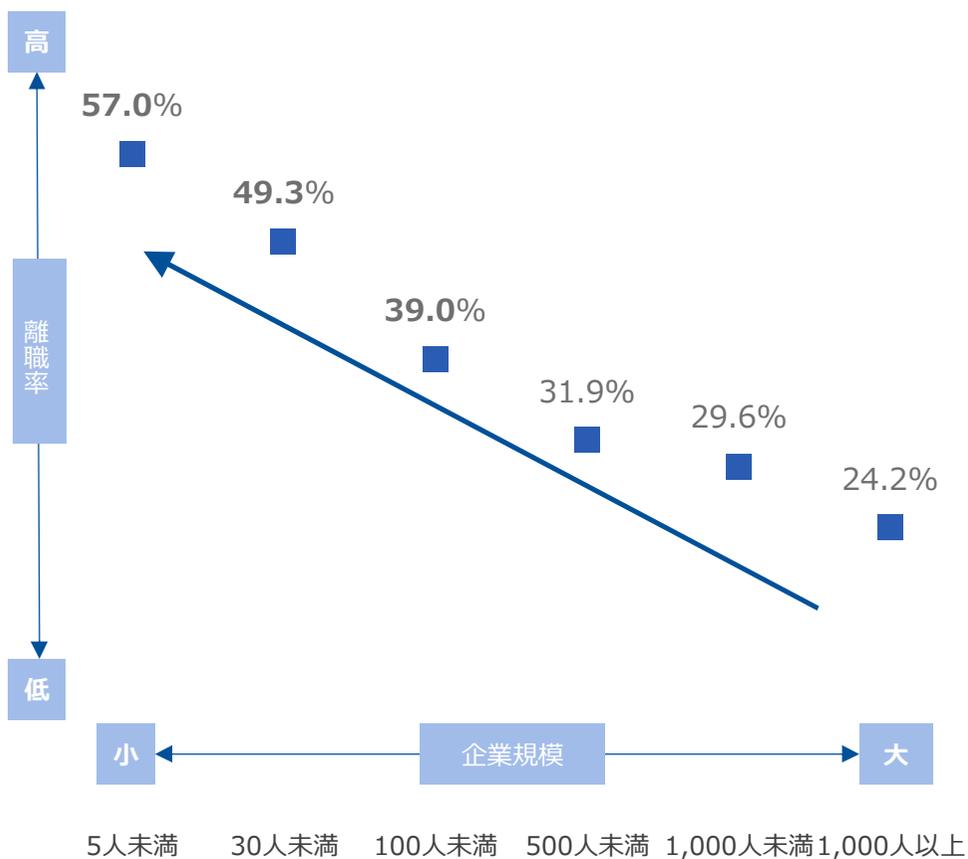
600

0



- 小規模企業ほど早期離職リスクは大きい傾向にあり、当社主要顧客もそのリスクは看過できず
- 一方、カレッジからの就職者は増加しており、就職者フォローへの需要は着実に拡大
- 有職者向けのリーダーカレッジもフォローの一つだが、その他の展開によるフォロー強化を急ぐ

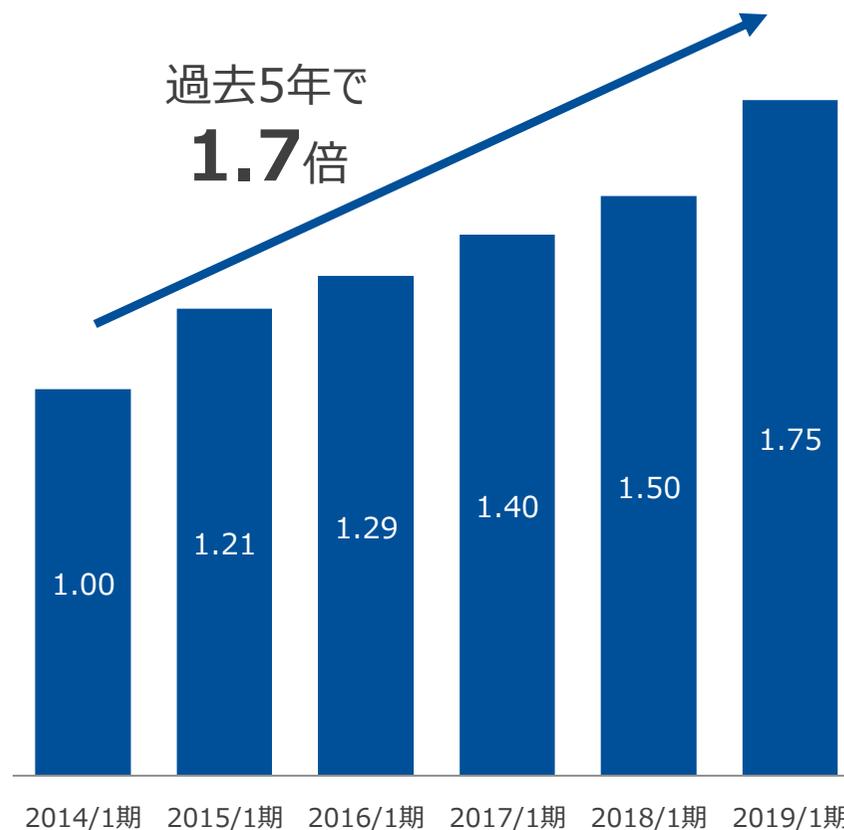
### 大卒就職者の企業規模別3年以内離職率

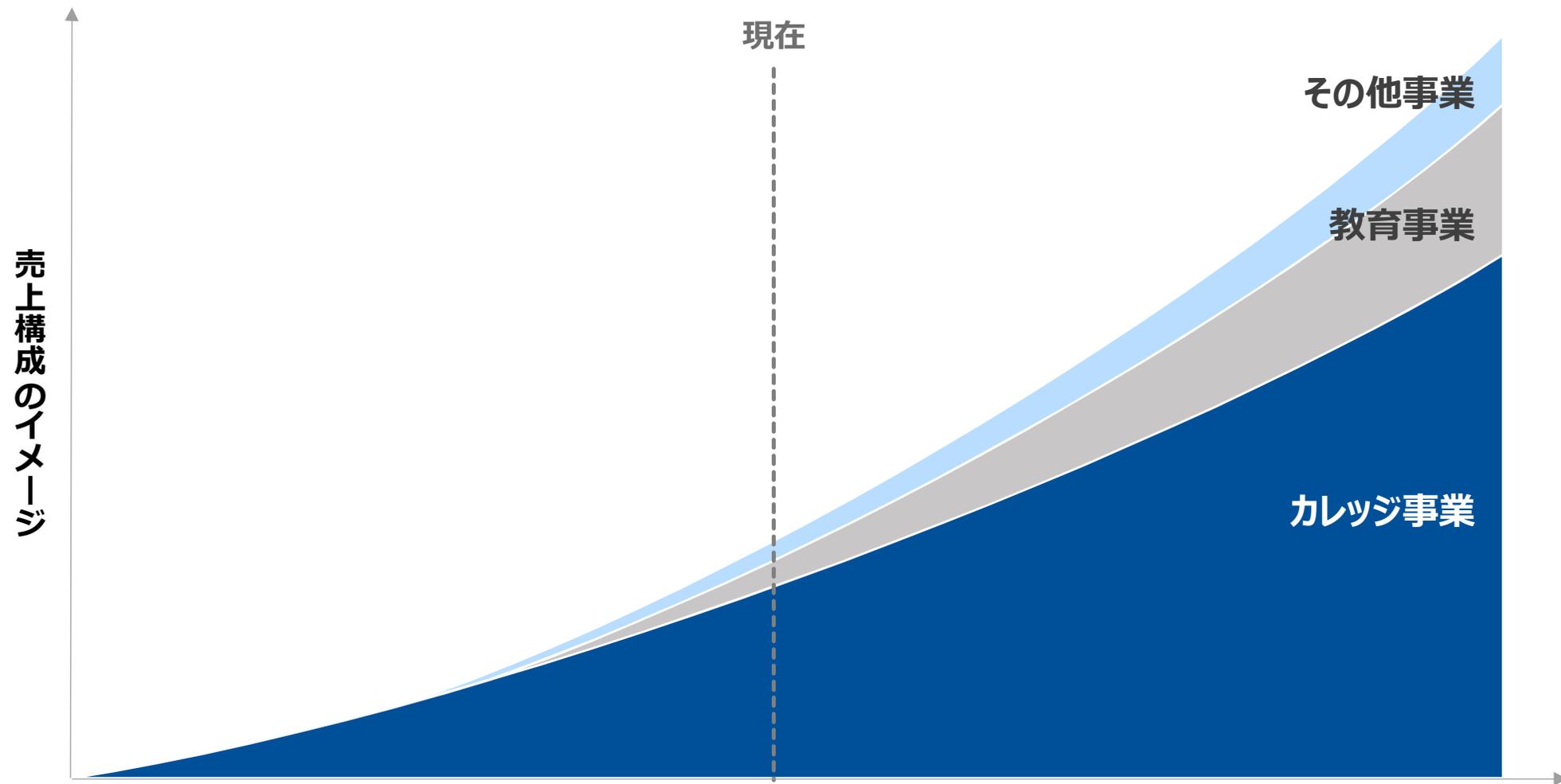


(出所) 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況 (平成27年3月卒業者の状況)」  
(2018年10月23日)

### カレッジ雇用創出数

(2014/1期 = 1として指数化)





# APPENDIX



1991年3月	東京都渋谷区にユーティサービス株式会社（現 株式会社ジェイック）設立
1997年3月	株式会社ジェイックへ社名変更
1998年1月	営業社員と幹部社員を対象とした教育研修事業を開始
2000年4月	一般労働者派遣事業許可を取得
8月	有料職業紹介事業許可を取得
2001年4月	教育研修事業の顧客のご要望で営業職を中心とした即戦力人材紹介事業を開始
2004年3月	行政（各都道府県の労働局など）の委託を受け雇用対策支援事業を開始
2005年5月	20代の未就業者を対象とした教育融合型人材紹介サービス「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)を開始
2007年9月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、大阪支店を開設
2011年1月	大学のご要望で4年生後半の就職活動を支援する「新卒カレッジ®」を開始
4月	「7つの習慣®」のフランクリン・コヴィー・ジャパン株式会社と業務提携
2012年1月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、横浜支店を開設
2013年1月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、大宮支店を開設
6月	上海にジェイックマイツ（上海杰意可邁伊茲企業管理咨询有限公司）を設立
6月	「原田メソッド」の株式会社原田教育研究所と業務提携
10月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、名古屋支店を開設
12月	対象者を20代の女性未就業者に絞った「女子カレッジ®」を開始
2014年7月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、新宿支店を開設
2015年4月	1年間で次世代リーダーを育成する「リーダーカレッジ」を開始
2017年4月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、福岡支店を開設
8月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、池袋支店を開設
8月	対象者を大学中退者に絞った「セカンドカレッジ®」を開始
2018年1月	「営業カレッジ®」(現「就職カレッジ®」)の需要拡大により、梅田支店を開設
8月	若手社員の定着・活躍を支援する半年間の研修プログラム「エースカレッジ」を開始
12月	「営業カレッジ®」を「就職カレッジ®」に名称変更

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。