

各位

会社名 株式会社ジェイック

代表者名 代表取締役

佐藤 剛志

(コード番号:7073 東証マザーズ)

問合せ先 取締役経営企画本部長

谷中 拓生

(TEL. 03-5282-7608)

連結業績予想及び配当予想の修正並びに役員報酬の減額に関するお知らせ

当社は、2020年9月14日開催の取締役会において、以下のとおり、2020年3月13日に公表した2021年1月期の業績予想及び配当予想について、修正することいたしましたので、お知らせいたします。

また、役員報酬の減額を決定いたしましたので、併せてお知らせいたします。

記

I. 連結業績予想の修正について

1. 当期の連結業績予想数値の修正(2020年2月1日～2021年1月31日)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり連結 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 3,450	百万円 344	百万円 341	百万円 224	円銭 252.98
今回修正予想(B)	2,412	△220	△226	△124	△140.23
増減額(B-A)	△1,038	△565	△567	△348	
増減率(%)	△30.1	—	—	—	
(参考)前期連結実績 (2020年1月期)	3,030	341	333	213	269.43

(注) 上記の業績予想につきましては、本資料発表時点で入手可能な情報や予測に基づき作成したものであり、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績は予想数値と異なる場合があります。

2. 修正の理由

2020年6月15日付の「2021年1月期 第1四半期決算短信」の「1. 当四半期決算に関する定性的情報 (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」にて記載したとおり、2020年3月13日に2021年1月期の連結業績予想を公表した時点におきましては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大や収束時期が不透明であり、業績に与える影響を見通すことが困難であることから連結業績予想には織り込んでおらず、2020年6月15日時点においても当該感染症の影響額を見積もることが困難であることから、連結業績予想を据え置きとしておりました。

新型コロナウイルス感染症の拡大及び緊急事態宣言の影響を受け、教育融合型人材紹介サービス「カレッジ事業」においては早期にサービス全体をオンライン化いたしました。クライアントの採用活動の休止や見直しに伴い求人数が減少し、リアルで求職者と会いたい意向をお持ちのクライアントによるオンライン集団面接会の参加見送りが生じました。また、

教育研修事業においては三密状態を避けるために研修やセミナーの実施が中止・延期となる案件が多発し、当該感染症の収束時期の見通しが立たない中で、クライアントにおける先々の研修に関する検討が進まなくなり受注及び営業活動が停滞し、2021年1月期上半期は業績に大きな影響を受けました。そうした当第2四半期の実績を加味し、現時点で入手可能な情報や予測に基づき、新型コロナウイルス感染症の影響については、夏以降は緩やかに回復しつつも、2021年1月期末までにわたって影響が及ぶものと仮定し、業績予想を作成いたしましたのでお知らせいたします。

(売上高)

1. カレッジ事業

カレッジ事業は、就職ポテンシャル層に対して当社グループが教育研修事業を通じて培ってきた若手育成のノウハウを活用した研修を実施後、従業員数300名未満の中堅中小企業を中心としたクライアントと「集団面接会」という形式でマッチングを図るといった教育融合型人材紹介サービスであり、対象者別に「就職カレッジ®」、「女子カレッジ®」、「セカンドカレッジ®」、「30代カレッジ」、「新卒カレッジ®」がございます。また、ご採用いただいた求職者の上長など、クライアントのリーダー、次期リーダー層を対象に1年間の継続教育でリーダーとして必要な考え方やスキルを学ぶ「リーダーカレッジ」を展開しております。

売上高の予想は、2020年2月から2020年8月までの売上高の実績に、2020年9月から2021年1月の見込み売上高を加算し、算定しております。教育融合型人材紹介サービスについては、夏以降は緩やかに求人数が回復すると仮定して算定しております。カレッジ事業の売上高は1,935百万円(当初業績予想比27.8%減)、売上高全体の80.2%となる見込みであります。より詳細な算定方法は以下に記載しております。

「就職カレッジ®」、「女子カレッジ®」、「セカンドカレッジ®」、「30代カレッジ」の各売上高は、①集団面接会売上、②個別紹介売上、③返金の3つで構成されております。

①集団面接会売上は、集団面接会単価と開催回数を乗じて算出しております。集団面接会単価については、2020年2月から2020年7月までの実績から集団面接会単価と集団面接会の参加企業数との相関関係を分析し、今後の集団面接会1回あたりの参加企業数の仮定を置いて算出しております。厚生労働省発表の「一般職業紹介状況(令和2年7月分)」についてによると、有効求人倍率は前月から0.03ポイント低下の1.08倍で7か月連続の低下となる一方で、月間有効求人数は前月から2.5%増となるなど回復の兆しがみられ、こちらは当社の求人数の推移と一致していることから、夏以降の求人数は緩やかに回復すると仮定を置いております。

②個別紹介売上は、通常の人材紹介形式(求職者への個別求人紹介)での売上であり、決定単価と雇用創出人数を乗じて算出しております。③返金は人材紹介業界の慣行である、早期退職による一部紹介手数料の返金によるものであり、返金金額を売上から減じております。前期実績を考慮して設定しております。

「新卒カレッジ®」の売上高は①売上、②返金の2つで構成されています。いずれも前年実績を考慮しつつ、今後の開催が決定又は見込んでいる提携大学との集団面接会の開催回数を考慮して売上高を見込んでおります。

①売上は集団面接会売上と個別紹介売上の合算値であり、決定単価と雇用創出人数を乗じて算出しています。②返金は前年実績を考慮して設定しております。

「リーダーカレッジ」の売上高は①リーダーカレッジ売上、②エースカレッジ売上、③入会金の3つで構成されています。リーダーカレッジ売上、及びエースカレッジ売上は各サービスの月会費による売上であります。

①リーダーカレッジ売上及び②エースカレッジ売上は、1人当たり月会費単価と参加人数を乗じて算出されます。このうち、前期の秋と当期の春に開始したコースはすでに売上が確定しており、当期の秋に開始するコースの1人当たり月会費単価及び参加人数は現状の見込みより設定して算出しております。

③入会金はリーダーカレッジ及びエースカレッジを会員制サービスに位置づけているため、新規入会につき発生するものであり、入会金単価と新規入会社数を乗じて算出されます。参加人数を1社平均参加人数で割って受注社数を算出し、新規受注率を掛けて新規入会社数を割り出します。

2. 教育研修事業

教育研修事業は、中堅中小企業を中心に、「7つの習慣®」や「原田メソッド」のようなパッケージ研修、若手層をはじめ様々な階層向けのオーダーメイド型の研修をクライアントに講師を派遣して実施するインハウス型、及び受講者に当社にお越しいただくオープンセミナー型で提供しております。

売上高の予想は、2020年2月から2020年8月までの売上高の実績に、2020年9月から2021年1月の見込み売上高を加算し、算定しております。2020年9月から2021年1月の見込み売上高は、すでに契約を締結し、2020年9月から2021年1月の間に売上計上が確実な案件と、案件が具体化しており2020年9月から2021年1月の間に売上計上できる可能性がある案件を個別に積み上げ、今後に発生する2021年1月までの間に計上できる見込み案件を加算して算出しております。前述した教育研修サービスの実施中止・延期といった案件は一巡して受注や案件創出が戻りつつあり、今後の案件創出が夏以降緩やかに回復すると仮定を置いております。

その他事業は、適性診断の代理店事業による売上や、新卒採用の求人媒体の運営による売上で構成されております。適性診断の代理店事業による売上は、適性診断の単価と診断実施数を乗じて算出しております。また、新卒採用の求人媒体の運営による売上は、主には媒体の掲載料と契約社数を乗じて算出しております。

教育研修事業その他の売上高は476百万円(当初業績予想比37.9%減)、売上高全体の19.8%となる見込みであります。

結果として、2021年1月期の売上高は2,412百万円(当初業績予想比30.1%)を見込んでおります。

(売上原価)

当社グループの売上原価はカレッジ事業の「リーダーカレッジ」と「エースカレッジ」、教育研修事業における外注加工費及び、研修やセミナー実施、教材販売に必要な製造経費で構成されております。外注加工費は、研修講師を一部外注していることによる費用と、「7つの習慣®」をはじめとしたライセンスを取得して提供しているサービスに係るロイヤリティ等になります。製造経費は、セミナー開催に伴う会場費や運営費、教材販売に伴う教材開発費や送料、印税等になります。

2021年1月期の売上原価については、2020年1月期の原価率実績を考慮しつつ、「リーダーカレッジ」と「エースカレッジ」、教育研修事業における研修やセミナーの実施延期やキャンセルの影響を見込んでおります。

この結果、2020年1月期の売上原価は154百万円(当初業績予想比32.2%減)を見込んでおります。

(販管費及び一般管理費、営業損益)

当社グループの販売費及び一般管理費は、主に人件費と販売促進費で構成されております。

販売促進費はカレッジ事業における求職者の集客に係る費用であり、新型コロナウイルス感染症の影響で採用市場が買手市場に転じたことでコスト低減に努めており、405百万円(当初業績予想比17.3%減)を見込んでおり、新規の採用を控えて人件費の増加を抑える等にも努めております。

この結果、2021年1月期の販売費及び一般管理費は2,478百万円(当初業績予想比13.9%減)を見込んでおります。

しかしながら、当社の販売費及び一般管理費は人件費や地代家賃等固定費が占める割合が高いため、売上高の減少が2021年1月期の営業利益や経常利益の減少に直接的に影響しており、2021年1月期の営業損益は220百万円の損失(当初業績予想比565百万円減)を見込んでおります。

(営業外損益、経常損益)

営業外収益は受取利息や雑収入が多少ございますが、大きくは見込んでおりません。営業外費用は、主に支払利息であり、新型コロナウイルス感染症拡大とその長期化に対する備えとして、財務基盤の安定化を図るべく手元資金を厚くすることを目的とした借入を行ったため、6百万円(当初業績予想比3百万円増)を見込んでおります。

この結果、経常損益は226百万円の損失(当初業績予想比333百万円減)を見込んでおります。

(特別損益、法人税等、親会社株主に帰属する当期純利益)

当期の特別利益については、投資有価証券の売却に伴い8百万円、特別損失においては、投資有価証券評価損に伴い1百万円に満たない金額を見込んでおります。

この結果、2021年1月期の税引前当期損失218百万円より法人税等を差し引き、親会社株主に帰属する当期純損益は124百万円の損失(当初業績予想比213百万円減)を見込んでおります。

II. 配当予想の修正について

1. 配当予想修正の理由

当社は、株主への利益還元の充実を経営の重要課題のひとつとして位置づけており、業績の進展等を勘案しながら、継続的かつ安定的な利益還元を努め、通年ベースの配当性向を当社単体の当期純利益の3割程度とする方針を定め、基本方針としております。

新型コロナウイルス感染症の感染拡大や緊急事態宣言が内外経済に与える影響の大きさ及び期間については不確実性が高く、その影響額を見積もることは困難な状況であるため、2020年6月15日の「2021年1月期第1四半期決算短信」においても、2020年3月13日の「2020年1月期決算短信」で公表いたしました「連結業績予想」「配当予想」は据え置きとしておりました。

当第2四半期の実績を加味し、現時点で入手可能な情報や予測等に基づき業績予想の算定を行った結果、業績予想の修正の理由に記載しております通り、2021年1月期は、当期純損失を計上する見込みであり、業績見通しが大変厳しい状況にあるため、2021年1月期の期末配当予想につきましては、誠に遺憾ながら無配とさせていただきます。

2. 修正の内容

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
	円銭	円銭	円銭
前回予想	0.00	77.00	77.00
今回予想		0.00	0.00
今期実績	0.00		
前期実績 (2020年1月期)	0.00	72.00	72.00

III. 役員報酬の減額について

2021年1月期の連結業績予想及び配当予想の下方修正を真摯に受け止め、経営責任を明確にするとともに、現状の厳しい経営環境を踏まえ、本日開催の取締役会において役員報酬の減額を決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 役員報酬の減額の内容

代表取締役	: 役員報酬月額の50%を減額
常務取締役	: 役員報酬月額の30%を減額
その他取締役(社外取締役を除く)	: 役員報酬月額の20%を減額
執行役員	: 役員報酬月額の20%を減額

2. 対象期間

2020年9月から2021年1月

以上