



2021年3月15日

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)

連結業績予想値と決算値との差異に関するお知らせ

2020年9月14日に公表いたしました2021年1月期の連結業績予想と本日公表いたしました決算値に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2021年1月期通期連結業績予想数値と決算値との差異(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 2,412	百万円 △220	百万円 △226	百万円 △124	円銭 △140.23
実績値(B)	2,241	△281	△277	△221	△249.54
増減額(B-A)	△170	△60	△51	△97	
増減率(%)	△7.1	—	—	—	
(参考)前期連結実績 (2020年1月期)	3,030	341	333	213	269.43

2. 差異の理由

差異が生じた主な理由は2つございます。

2020年9月14日に公表いたしました2021年1月期の連結業績予想においては、新型コロナウイルス感染症の影響について「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」と記載しておりました。第2四半期連結会計期間を底に回復基調ではあるものの、その回復が想定を下回ったことに加え、再度の緊急事態宣言の発出で教育研修サービスのキャンセルが生じたことにより売上高が業績予想を下回る結果となりました。

次に、海外連結子会社である上海杰意可邁伊茲企業管理咨询有限公司において、決算集計作業の中で第4四半期連結会計期間での計上を見込んでおりました売上の一部で期ずれが生じたことにより、連結子会社の業績予想を下回る結果となりました。

(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。

売上高の業績予想は、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、算定しておりました。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1,935百万円見込みでございましたが、前述のとおり求人企業の回復が想定を下回り、実績は1,796百万円となりました。

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て算定し、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した。教育研修サービスの受注や案件創出は第2四半期末時点ですでに戻りつつあり、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した。

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した。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した。

教育研修事業その他の売上高は476百万円となる見込みでございましたが、緊急事態宣言の再発出により教育研修のキャンセルと延期が相次いだことで9百万円、前述の海外連結子会社の売上の期ずれ16百万円もあり、実績は444百万円となりました。

結果として、2021年1月期の売上高は2,412百万円を見込んでございましたが、実績は2,241百万円となりました。

(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鑑み、154百万円を見込んでございましたが、売上高が業績予想を下回ったこともあり、実績は142百万円となりました。

(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、405百万円を見込んでおりましたが、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、2021年1月期の販売費及び一般管理費は2,478百万円を見込んでおりましたが、実績は2,380百万円となりました。

この結果、売上原価と販売費及び一般管理費の低減に努めたものの、売上高の減少をカバーするには至らず、2021年1月期の営業損益は220百万円の損失を見込んでおりましたが、実績は281百万円の損失となりました。

(営業外損益、経常損益)

営業外収益は主に受取利息や雑収入であり、ほとんど見込んでおりませんでした。想定外の雑収入が発生し、実績としては10百万円となりました。

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、6百万円を見込んでおり、実績も6百万円となりました。

この結果、経常損益は226百万円の損失を見込んでおりましたが、実績は277百万円の損失となりました。

(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したが、投資有価証券の売却を見合わせたことにより、特別利益は0百万円、特別損失はサービスのオンライン化とテレワークの促進により拠点を一部統廃合した関連で生じた固定資産除却損で5百万円の実績となりました。

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124百万円の損失を見込んでおりましたが、実績は税引前当期損失282百万円より法人税、住民税及び事業税が△76百万円、法人税等調整額が22百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は221百万円の損失となりました。

以上