



2021年3月16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)

### <マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

##### ○ 開催状況

開催日時	2021年3月16日 15:00~16:00
開催方法	オンラインによるライブ配信 視聴者からチャットで質問を受け付け、回答を実施
開催場所	東京都港区赤坂 4-15-1 赤坂ガーデンシティ 15階
説明会資料名	2021年1月期 決算説明会資料

##### 【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以上



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

# 2021年1月期 決算説明資料

JAIC

株式会社ジェイック

**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。

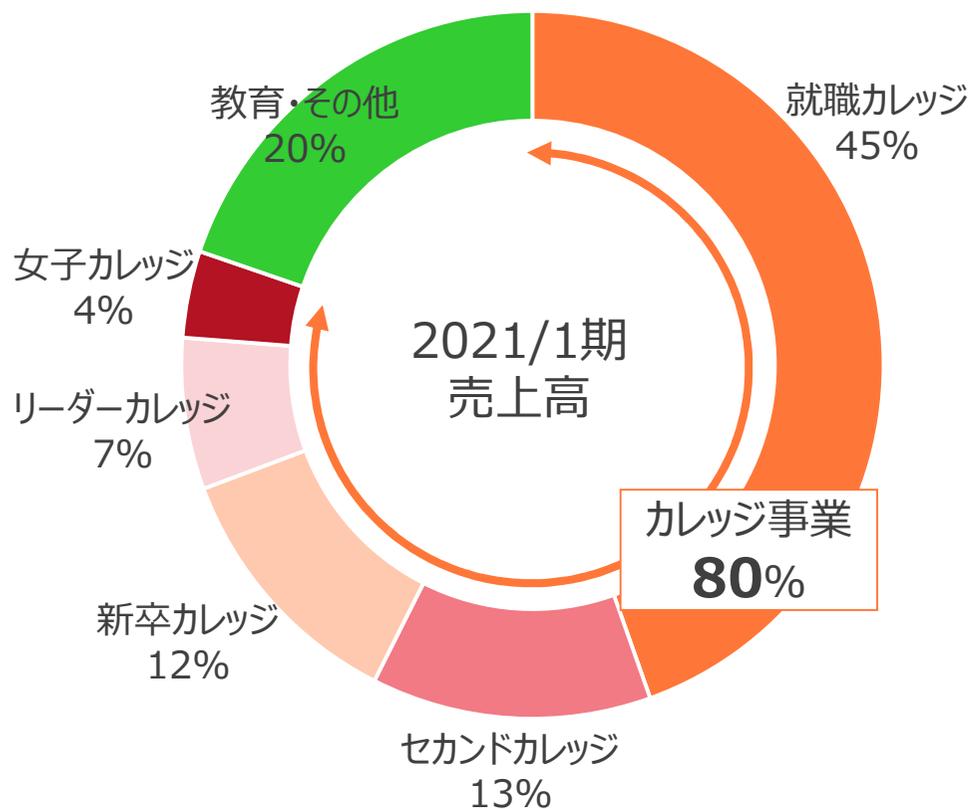
**CHANGE**  
人と組織のチェンジ・プロモーター  
**PROMOTER.**

**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、教育研修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

## 教育研修事業 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）

1. 決算ハイライト
2. 21/1期下半期の新型コロナウイルスの影響
3. 22/1期の業績予想と取り組み
4. 経営数値と株主還元方針
5. 本資料の取り扱いについて

1. 決算ハイライト
2. 21/1期下半期の新型コロナウイルスの影響
3. 22/1期の業績予想と取り組み
4. 経営数値と株主還元方針
5. 本資料の取り扱いについて

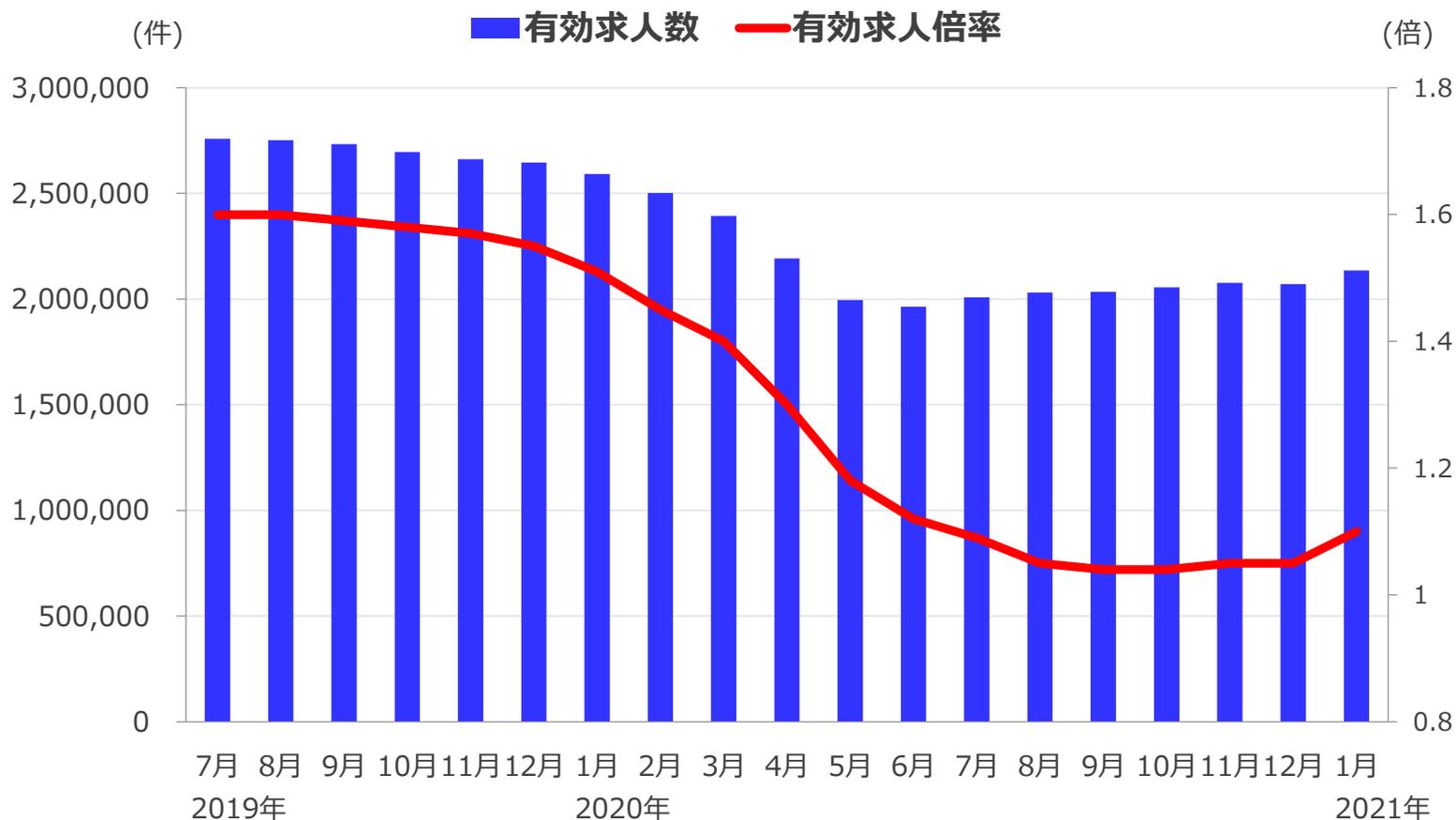
- 新型コロナウイルスの影響を大きく受け、減収減益
- 集団面接会参加企業の減少や、教育研修サービスのキャンセル等が影響

(単位：百万円)

	20/1期	21/1期	前期比	公表予想値	予想値比
売上高	3,030	<b>2,241</b>	-26.1%	2,412	-7.1%
営業利益（損失）	341	<b>△281</b>	-	△220	-
経常利益（損失）	333	<b>△277</b>	-	△226	-
親会社株主に帰属する 当期純利益（損失）	213	<b>△221</b>	-	△124	-

1. 決算ハイライト
- 2. 21/1期下半期の新型コロナウイルスの影響**
3. 22/1期の業績予想と取り組み
4. 経営数値と株主還元方針
5. 本資料の取り扱いについて

- 新型コロナウイルスの影響で、有効求人倍率が急落
- 2020年は、1月の1.51倍から9月の1.04倍まで8か月連続で下落



- コロナ禍においても「即戦力」の求人は堅調。一方で「未経験OK」の求人は減少
- 当社事業のメインターゲット層である「未経験層」の求人の減少は、業績に大きく影響

## 日本経済新聞

朝刊・夕刊    ストーリー    Myニュース

トップ   速報   マネー   経済・金融   政治   ビジネス   マーケット   テクノロジー   国際   オピニオン   スポーツ   社会

### 求人「未経験OK」減少 コロナ前は8割→5割に、即戦力重視強まる

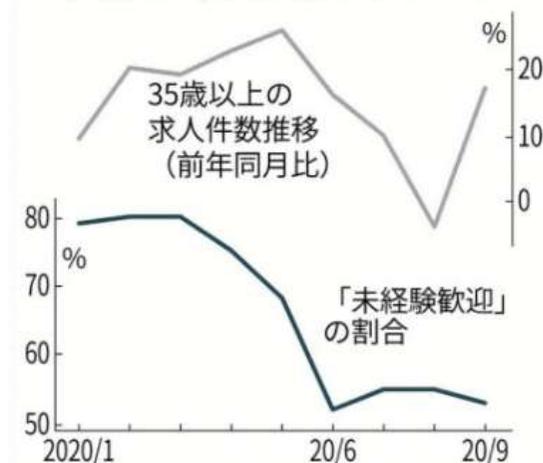
2020年9月24日 2:00 [有料会員限定]

保存



人材市場で「未経験OK」を掲げる求人案件が減少している。転職サイトでは未経験者歓迎の案件の比率が、新型コロナウイルスの感染拡大前の8割から直近は5割まで下がった。コロナ禍で景気の先行きが見通しにくくなり、企業は育成に時間がかかる人材の採用を控え、スキルを明確にしたジョブ型で働ける即戦力を求めつつある。

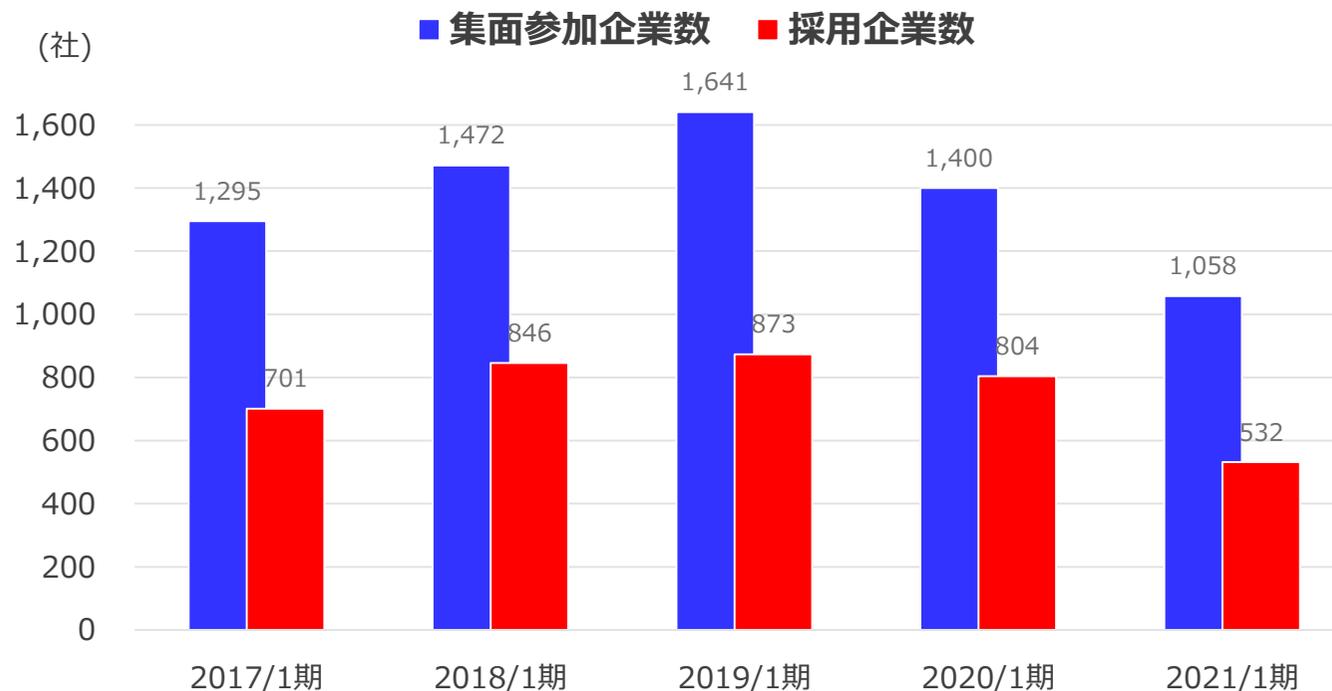
### 即戦力に求人が集まっている



(注) 「未経験」は「エン転職」、  
35歳以上の求人は「ミドルの転職」  
(出所)エン・ジャパン

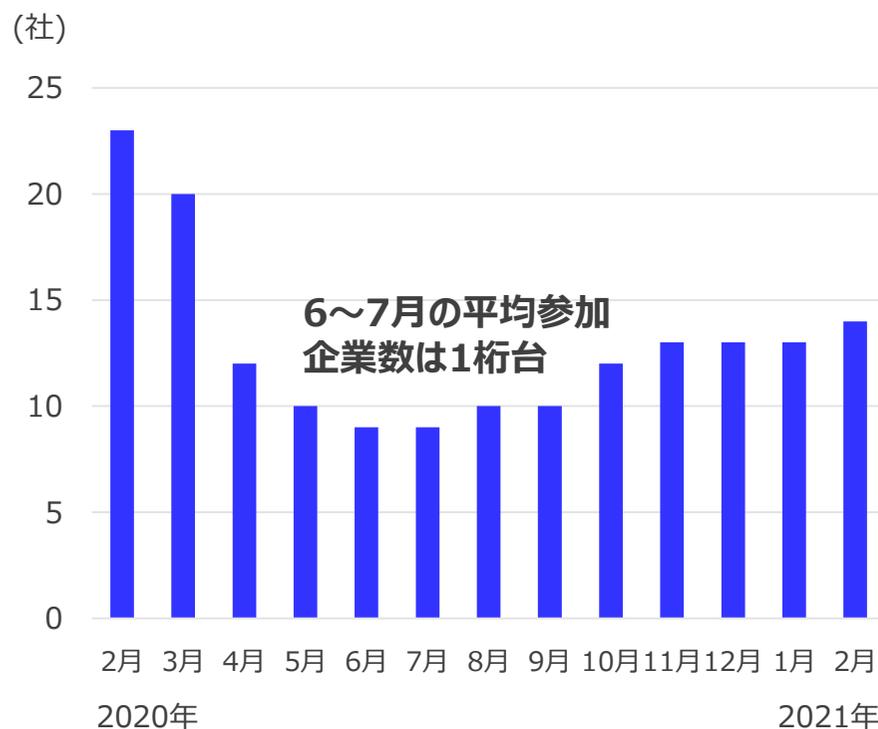
- 通期では、前期の約3割減（20/1期 1,400社 → 21/1期 1,058社）
- 採用をストップする企業、あるいは様子見をする企業が増加

集団面接会参加企業数（ユニーク）  
と採用企業数の5か年推移

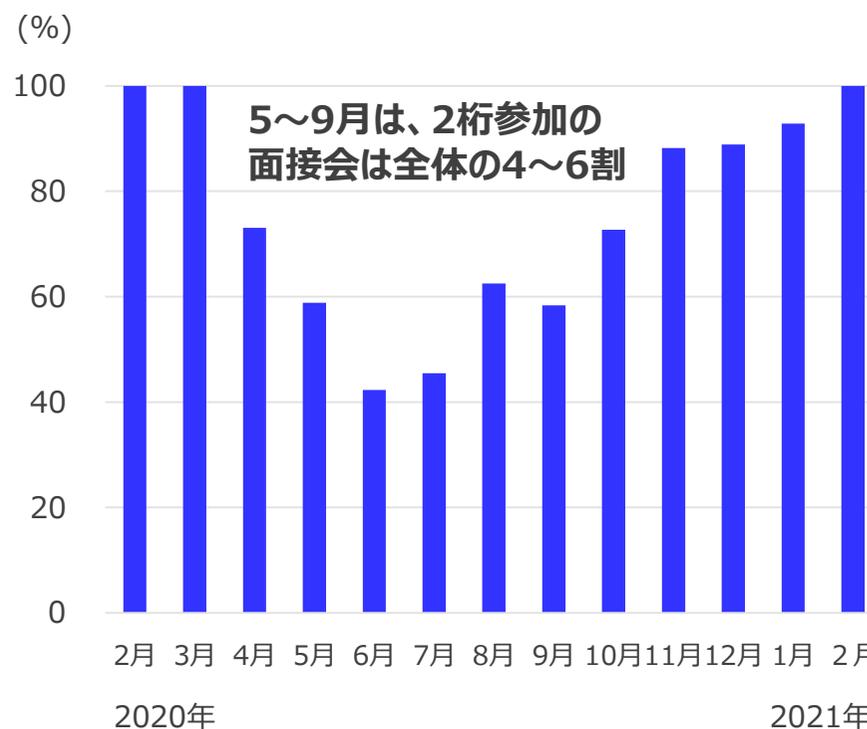


- 2020年6～7月は、1面接会あたりの平均参加企業数が1桁台
- 10社以上が参加した面接会の割合は、5～9月は全体の4～6割程度

1面接会あたりの平均参加企業数



開催数全体における、10社以上の企業が参加した集団面接会の割合



- カレッジ事業では、求職者に5日間の就活研修を提供したうえで、集団面接会を通じて企業に紹介している



5日間の就活研修  
(現在はオンラインで実施)

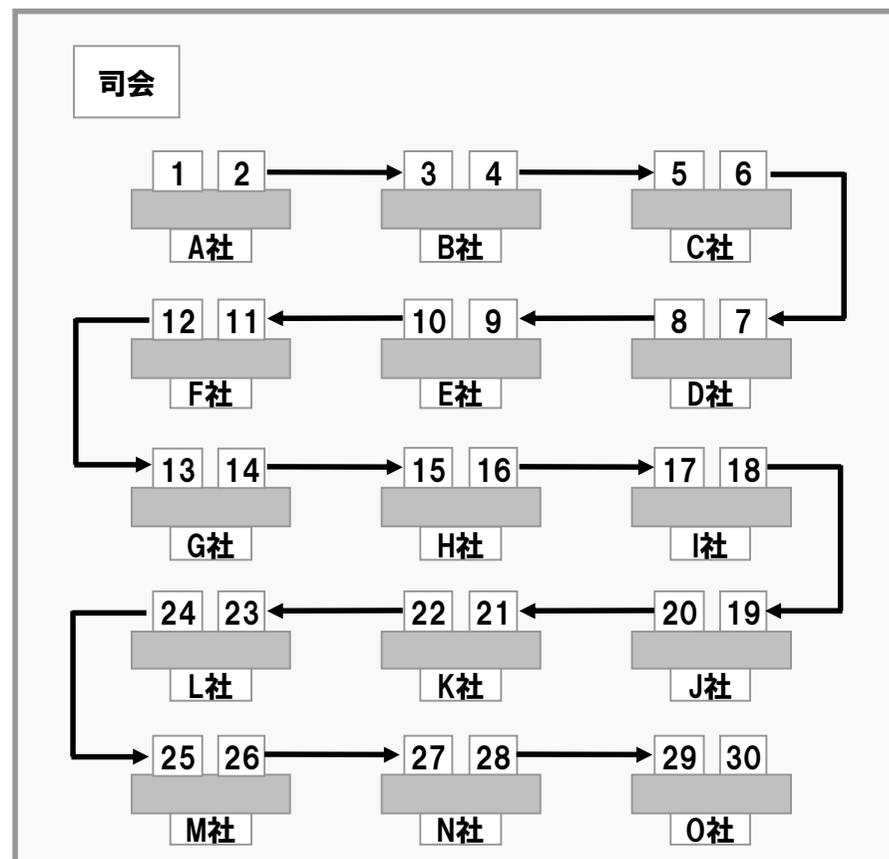
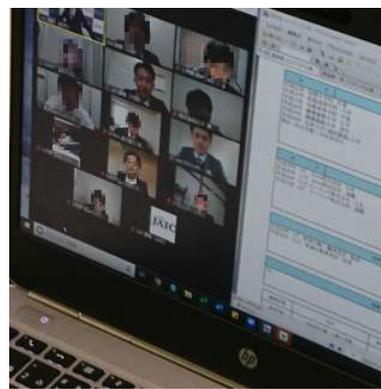


集団面接会  
(現在はオンラインで実施)



企業への継続的な価値提供

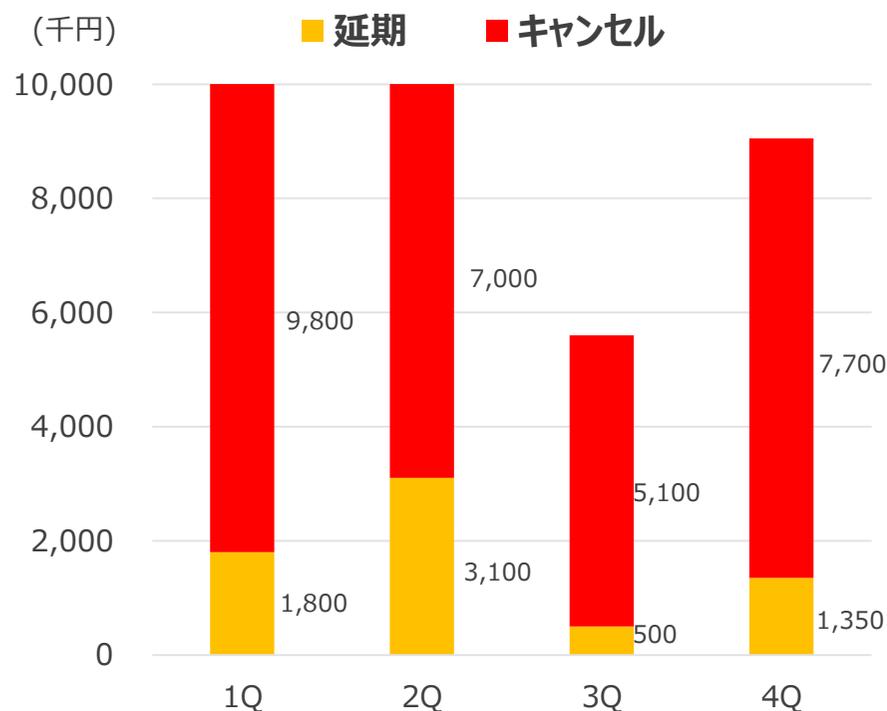
- 集団面接会では、求職者と企業が総当たりで面接を実施
- 現在は、Web会議ツール「Zoom」を活用したオンライン面接会に移行



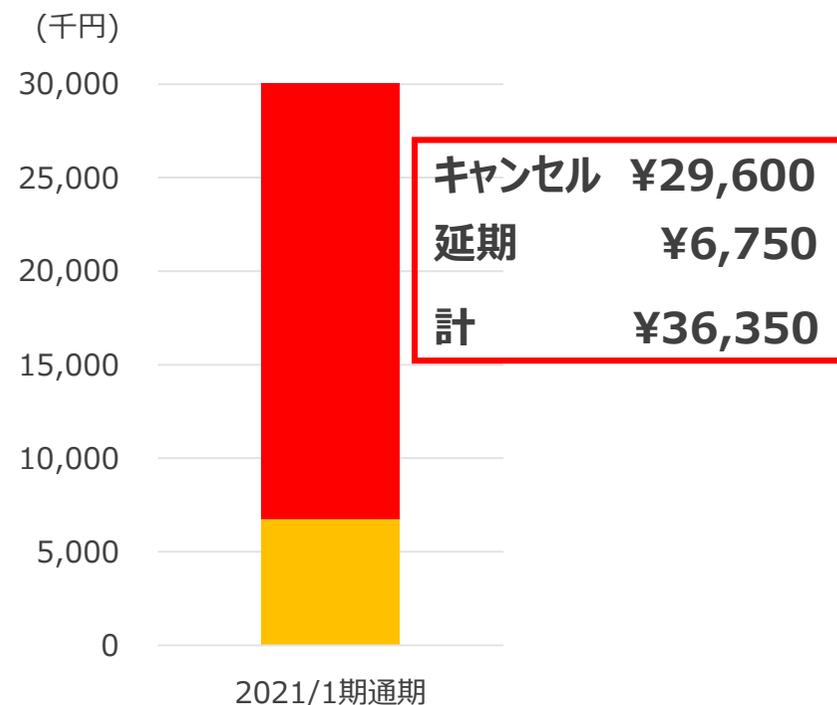
- 教育研修サービスの延期・キャンセルが増加
- 通期では、延期・キャンセルにより、約30,000千円の売上損失

法人向け研修の  
延期・キャンセル金額

(Q別)



(通期)



1. 決算ハイライト
2. 21/1期下半期の新型コロナウイルスの影響
- 3. 22/1期の業績予想と取り組み**
4. 経営数値と株主還元方針
5. 本資料の取り扱いについて

- 22/1期は、売上高2,696百万円、経常利益88百万円を予想

(単位：百万円)

	21/1期	22/1期	増減額	前期比
売上高	2,241	<b>2,696</b>	+ 454	+ 20.3%
営業利益（損失）	△281	<b>82</b>	+ 364	—
経常利益（損失）	△277	<b>88</b>	+ 366	—
親会社株主に帰属する 当期純利益（損失）	△221	<b>57</b>	+ 279	—

- 22/1期は、【1】カレッジ事業の立て直し、【2】新卒事業のさらなる拡大の2点を重点施策と位置づける

## 【1】カレッジ事業の立て直し

- ① 集団面接会参加企業数の回復
  - ・既存契約先の掘り起こし
  - ・新規でのレス取得 & 集団面接会参加等
- ② 人材集客効率の改善
- ③ コストダウン
  - ・販売促進費の圧縮 2,450万円
  - ・地代家賃の圧縮 8,400万円  
(新宿、池袋、梅田支店の撤退)

## 【2】新卒事業のさらなる拡大

- ① 新規大学開拓の推進 (20校開拓)
  - ・1 学年1,000人超の大学に集中
- ② 学生動員数の拡大
  - ・面談をセットする学生数 (ユニーク)  
1,608人/年から2,400人/年に

- 集団面接会参加企業数の回復等については、以下の施策を展開

## 1. 集団面接会参加企業数の回復

- ・年間延べ3,780社の参加企業数確保
- ・新規のレス1,680社  
⇒ 集団面接会参加500社

## 2. 顧客管理の強化

- ・既存契約先8,374社からの掘り起こし
- ・顧客分類の最適化  
(ポテンシャル、採用情報、関係性)
- ・採用枠数のリアルタイムでの把握

## 3. 営業ノウハウの横展開

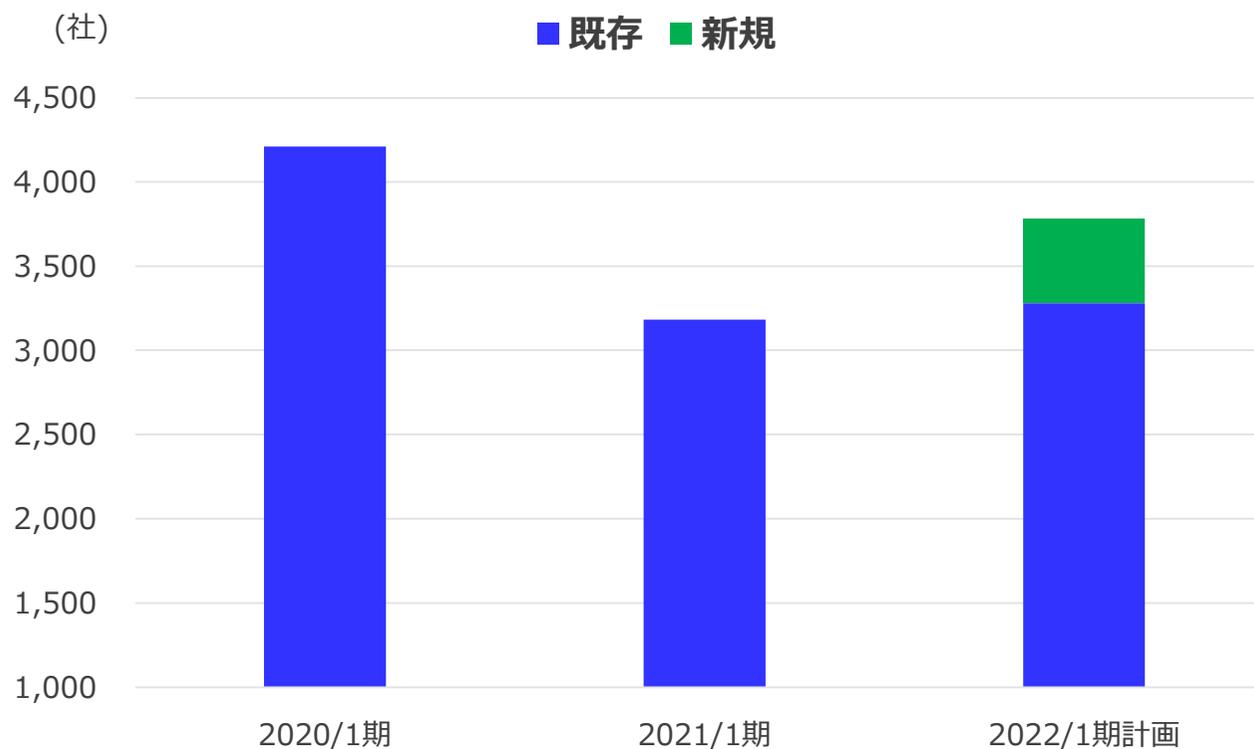
- ・社内eラーニングの活用  
(営業教育用の動画を100本程度制作)
- ・営業担当者のロールプレイングの実践
- ・営業活動管理の強化

## 4. 見込客獲得機能の強化

- ・インサイドセールスの強化 (5分以内架電)
- ・マーケティングオートメーションの活用による  
関係構築と見込客発掘

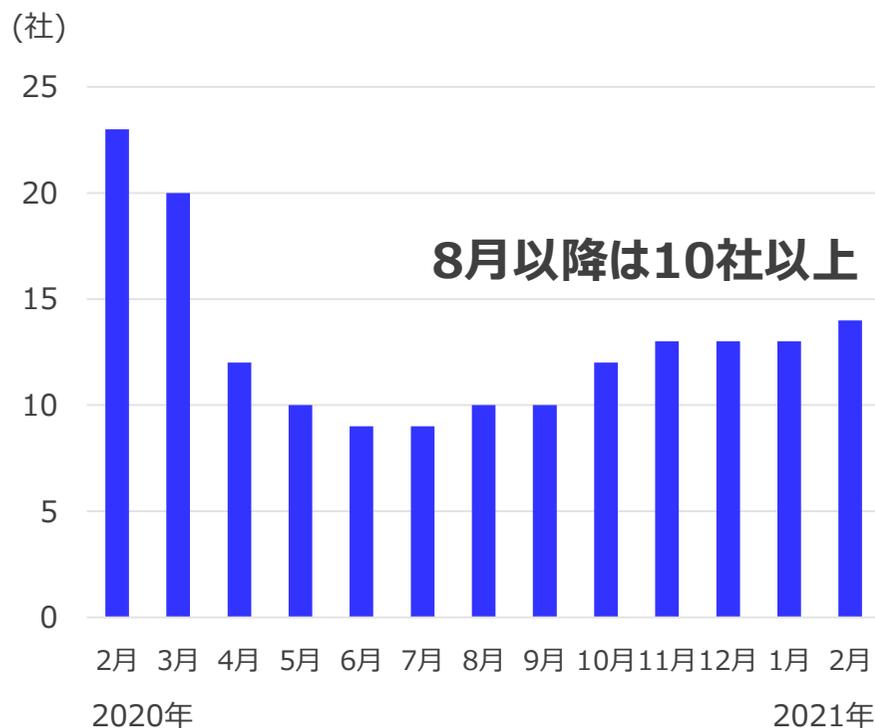
- 22/1期の集団面接会参加企業数は、3,780社を予定
- 3,780社のうち500社は、新規企業を集客する

集団面接会参加企業数（延べ社数）

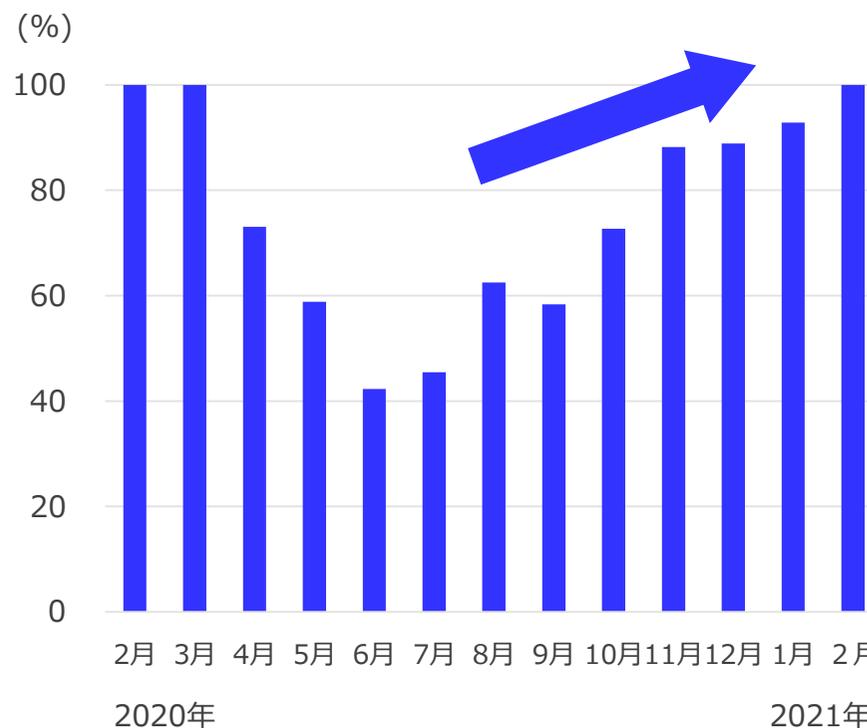


- 前述の通り、集団面接会の参加企業数は回復傾向

1面接会あたりの平均参加企業数



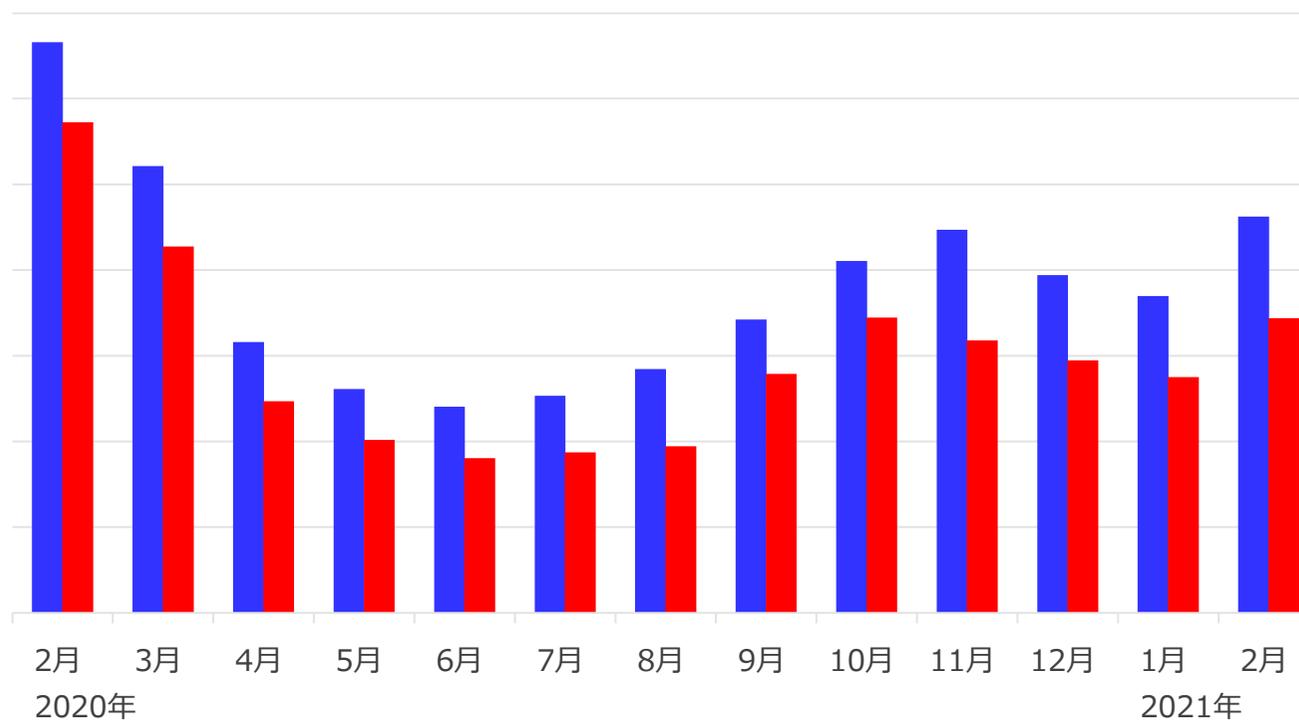
開催数全体における、10社以上の企業が参加した集団面接会の割合



- 集団面接会参加者の内定率・就職決定率も、昨年5～7月を底に回復傾向

集団面接会参加者の内定率・就職決定率

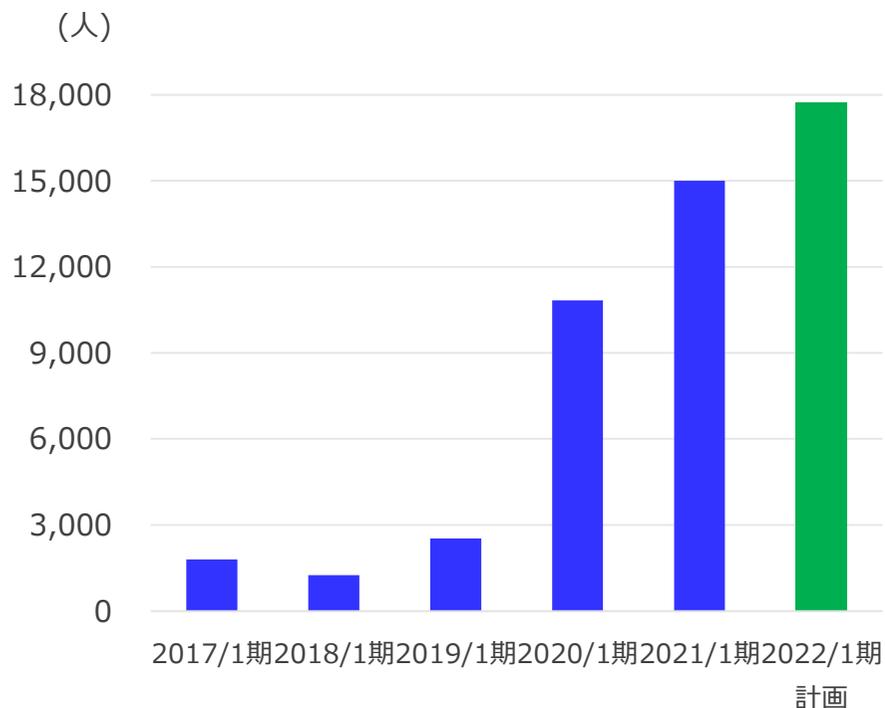
■ 内定率 ■ 就職決定率



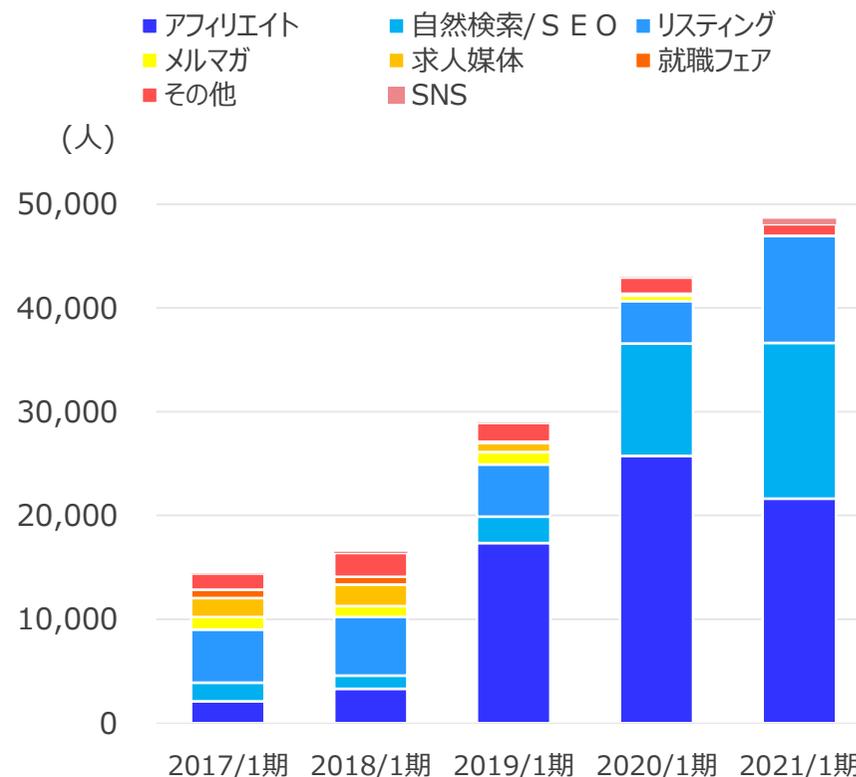


- 21/1期は、SEO施策が大きく伸び、それに伴い求職者登録数も増加。また7月に開設した熊本オフィスの活動が、217人の入学、102人の就職決定につながっている
- 人口減少が続く中、中期的には売り手市場に戻ると推測し、引き続き集客の効率化に取り組む

SEOからの登録数推移

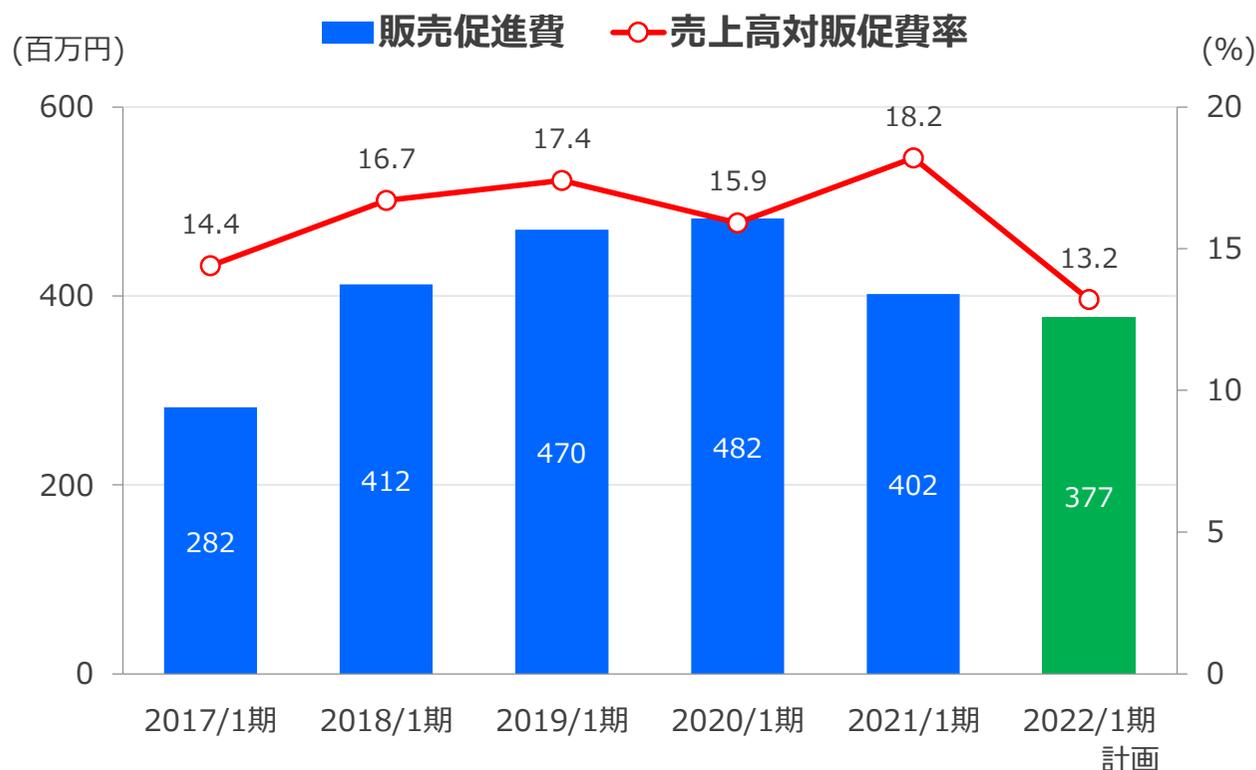


登録数の推移



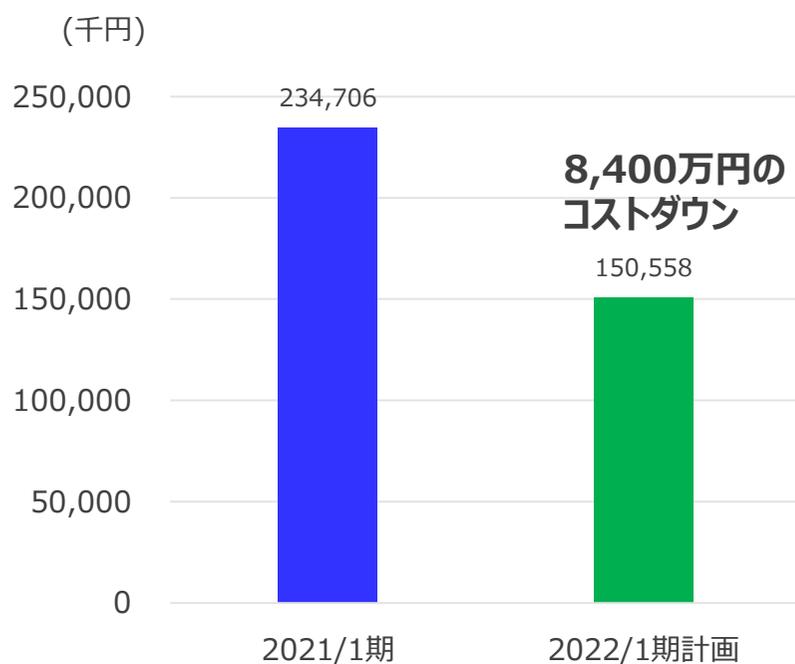
- 販売促進費は、20/1期482百万円から21/1期402百万円と、80百万円の圧縮
- 一方で売上高対販促費率は、売上高の下落が影響し、15.9%から18.2%に上昇
- 22/1期は、売上高の回復と、コスト削減および集客手法の改善により改善する見込み

販売促進費・売上高対販促費率の推移

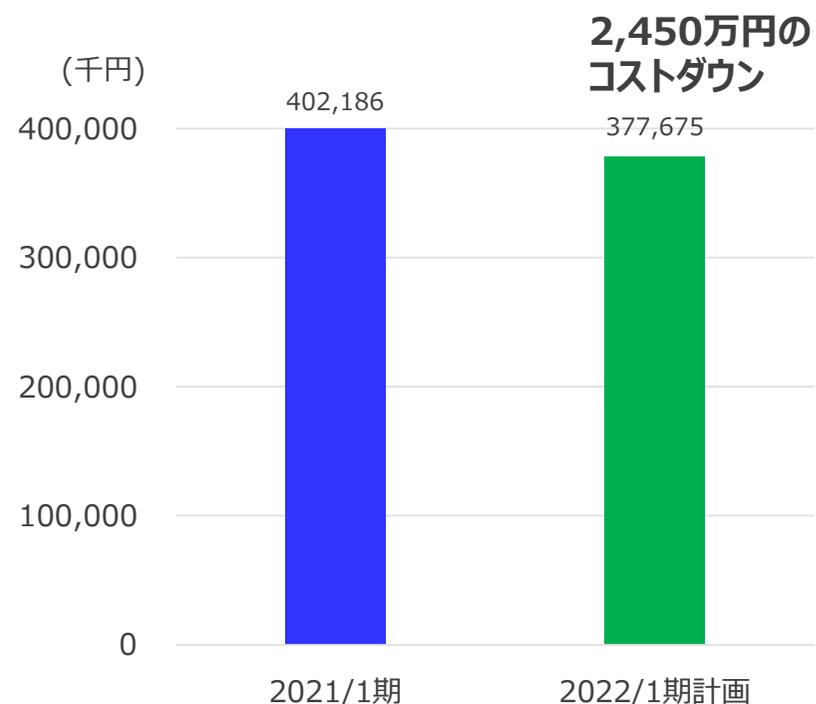


- 地代家賃 約84,000千円、販売促進費 約24,500千円、合計約1億円のコストダウンを計画

地代家賃



販売促進費



- 22/1期は、【1】カレッジ事業の立て直し、【2】新卒事業のさらなる拡大の2点を重点施策と位置づける

## 【1】カレッジ事業の立て直し

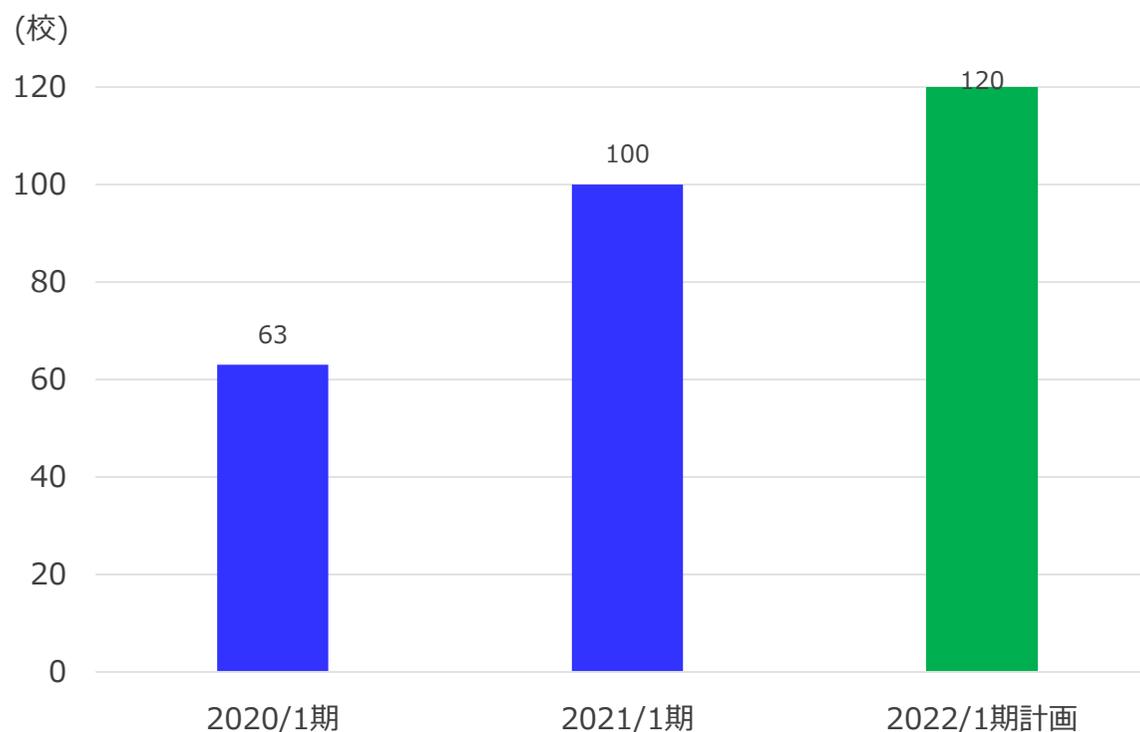
- ① 集団面接会参加企業数の回復
  - ・ 既存契約先の掘り起こし
  - ・ 新規でのレス取得 & 集団面接会参加等
- ② 人材集客効率の改善
- ③ コストダウン
  - ・ 販売促進費の圧縮 2,450万円
  - ・ 地代家賃の圧縮 8,400万円  
(新宿、池袋、梅田支店の撤退)

## 【2】新卒事業のさらなる拡大

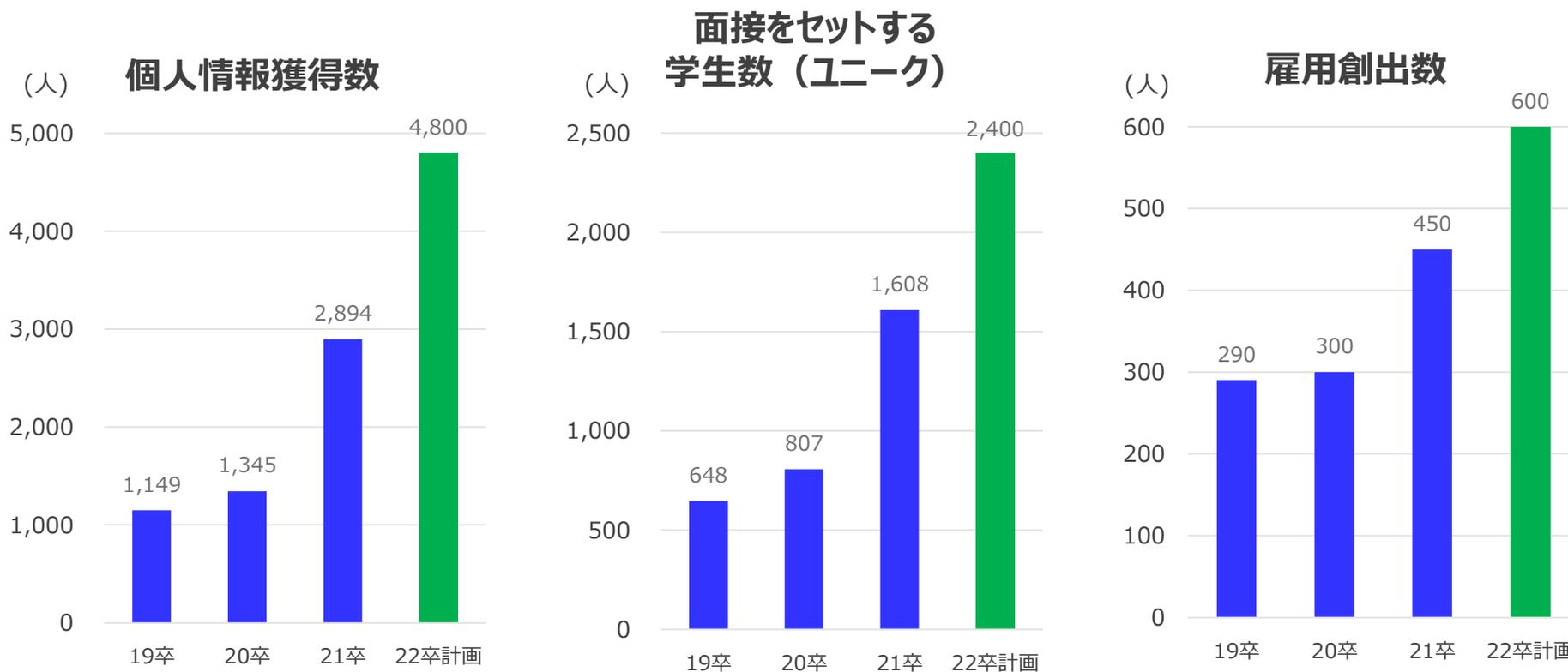
- ① 新規大学開拓の推進 (20校開拓)
  - ・ 1 学年1,000人超の大学に集中
- ② 学生動員数の拡大
  - ・ 面談をセットする学生数 (ユニーク)  
1,608人/年から2,400人/年に

- 支援大学数は、21/1期末時点の100校から、22/1期末時点で120校を計画
- 学生数の多い大学（1学年1,000人超の大学）との提携に集中する

支援大学数



- 新卒事業では、各数値とも大幅に伸びる見込み
- 大学経由の学生集客はコストがかからないので、全社的な販促費削減にも寄与
- 現在は4年生の後半期の支援が中心だが、より広い対象の支援に取り組んでいく



1. 決算ハイライト
2. 21/1期下半期の新型コロナウイルスの影響
3. 22/1期の業績予想と取り組み
- 4. 経営数値と株主還元方針**
5. 本資料の取り扱いについて

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、未払消費税等の減少等により、404,303千円の支出
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、固定資産の取得等により、155,862千円の支出
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の借入等により、543,318千円の収入

(単位：千円)	2020/1期	2021/1期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>384,801</b>	<b>△404,303</b>
税引前調整前当期純利益	335,565	△282,859
減価償却費	46,776	96,392
売上債権の増減額（△は増加）	△17,479	67,569
未払消費税等の増減額（△は減少）	53,257	△41,806
その他	△33,317	△243,600
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△222,997</b>	<b>△155,862</b>
有形固定資産の取得による支出	△10,474	△44,462
無形固定資産の取得による支出	△149,000	△56,055
その他	△63,523	△55,344
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△247,747</b>	<b>543,318</b>
長期借入金の借入による収入	100,000	800,000
長期借入金の返済による支出	△747,595	△197,328
配当金の支払額	△44,274	△63,838
その他	444,121	4,485
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>114</b>	<b>△25</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額（△は減少）</b>	<b>△85,828</b>	<b>△16,872</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,247,841</b>	<b>1,162,012</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>1,162,012</b>	<b>1,145,140</b>

- 拠点開設（仙台・広島）やサービスのオンライン化等のため有形固定資産が46,912千円増加
- 手元資金を厚くするための長期借入等により、固定負債が429,669千円増加

(単位：千円)

資産	20/1期	21/1期	増減額	負債及び純資産	20/1期	21/1期	増減額
流動資産	1,408,457	1,480,246	71,789	流動負債	641,402	659,647	△204,682
現金及び預金	1,162,012	1,145,140	△16,872	未払金	72,152	104,711	32,559
売掛金	177,257	109,687	△67,569	未払費用	96,714	64,162	△32,551
未収還付法人税等	-	129,297	129,297	1年内返済予定の 長期借入金	144,456	349,111	204,655
その他	69,186	96,120	26,933	返金引当金	40,322	33,439	△6,883
固定資産	671,847	775,312	103,465	その他	287,757	108,222	△179,535
有形固定資産	67,475	114,387	46,912	固定負債	411,321	840,991	429,669
無形固定資産	149,120	164,531	15,411	負債合計	1,052,724	1,500,638	447,913
投資その他の資産	455,251	496,393	41,141	純資産合計	1,027,579	754,920	△272,658
資産合計	2,080,304	2,255,559	175,255	負債純資産合計	2,080,304	2,255,559	175,255

当社は、従来より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、通年ベースの**配当性向を当社単体の当期純利益の30%程度**とする方針を定め、基本方針としております。

しかしながら、新型コロナウイルスの影響を受ける中で業績動向等を総合的に勘案した結果、誠に遺憾ながら2021年1月期の配当は無配とさせていただきます。

2022年1月期につきましては、継続的な業績の回復に努め、**1株あたり18円22銭の配当を予定**しております。

	21/1期	22/1期予定
配当性向	0.00%	<b>28.21%</b>
1株あたり配当金	0円00銭	<b>18円22銭</b>

1. 決算ハイライト
2. 21/1期下半期の新型コロナウイルスの影響
3. 22/1期の業績予想と取り組み
4. 経営数値と株主還元方針
5. **本資料の取り扱いについて**

- 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。
- 現在、世界的な脅威となっております新型コロナウイルス (COVID-19) につきましても、今後の状況次第では、本資料の記述とは異なる結果を招き得る可能性がございます。
- 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。