



2022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

2021年3月15日に公表いたしました2022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. 2022年1月期通期連結業績予想数値と決算値との差異(2021年2月1日～2022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 2,696	百万円 82	百万円 88	百万円 57	円銭 64.59
実績値(B)	2,593	91	108	90	100.97
増減額(B-A)	△102	8	19	32	
増減率(%)	△3.8	10.3	21.9	57.1	
(参考)前期連結実績 (2021年1月期)	2,241	△281	△277	△221	△249.54

## 2. 差異の理由

差異が生じた主な理由は2つございます。

1つ目は、2021年3月15日に公表いたしました2022年1月期の連結業績予想において想定をしていなかった投資有価証券の一部売却によって27百万円の投資有価証券売却益が生じたこととございます。

2つ目は、2021年3月15日に公表いたしました2021年1月期決算短信の「1. 経営成績等の概況(4) 今後の見通し」に記載いたしましたとおり、新型コロナウイルス感染症の影響について「夏以降は緩やかに求人需要が回復するものと仮定」して2022年1月期の連結業績予想を策定いたしました。第3四半期連結会計期間における求人需要の回復が想定より遅く、上記の投資有価証券売却益が生じても連結業績予想を大きく上回ることはないかと判断しておりましたが、第4四半期連結会計期間に入り、当初想定より2か月遅れてではありますが求人需要の回復が予想水準に達したことで業績が伸長したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益が業績予想を上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う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®」、「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。

売上高の業績予想は、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2,091百万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より遅れたことにより、実績は1,941百万円となりました。

## 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、すでに契約を締結し、2021年2月から2022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2021年2月から2022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2022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ございました。

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ございました。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ございました。

教育研修事業その他の売上高は604百万円となる見込みでございましたが、新型コロナウイルス感染症の影響でしばらく研修を控えていた企業の研修ニーズがある中でオンラインでの研修実施スタイルが浸透したことから、教育研修受注額が過去最高を記録したことにより、実績は651百万円となりました。

結果として、2021年1月期の売上高は2,696百万円を見込んでございましたが、実績は2,593百万円となりました。

(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。

2022年1月期の売上原価については、2021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においてオンライン化が進むことで原価率が下がることを想定して、160百万円を見込んでございましたが、実績はほぼ想定通りの158百万円となりました。

(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、2022年1月期においては新型コロナウイルス感染症の影響で買手市場に転じた採用市場が、求人需要の回復に伴い徐々に売手市場に戻るといった想定に加えて、コスト効率の向上に努めることで377百万円を見込んでおりましたが、実績はほぼ想定通りの376百万円となりました。

また、新規の採用を進めながらも2021年1月期において拠点の統廃合を進めたことで、2022年1月期においては前年対比で85百万円の地代家賃のコストダウンを図るなどして、2022年1月期の販売費及び一般管理費は2,452百万円を見込んでおりましたが、実績は2,343百万円となりました。

この結果、営業損益は82百万円の利益を見込んでおりましたが、実績は91百万円の利益となりました。

(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、新型コロナウイルス感染症や熊本オフィス出店に伴う補助金収入であり、12百万円を見込んでおりましたが、為替差益が生じたこと等により、実績としては26百万円となりました。

営業外費用は主に支払利息であり、5百万円を見込んでおりましたが、雑損失が生じたことにより、実績は9百万円となりました。

この結果、経常損益は88百万円の利益を見込んでおりましたが、実績は108百万円の利益となりました。

(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、特に見込んでおりませんでした。投資有価証券の一部売却をしたことにより特別利益は27百万円、特別損失は0百万円の実績となりました。

この結果、2022年1月期の税引前当期利益88百万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利益は157百万円の利益を見込んでおりましたが、実績は税引前当期利益135百万円より法人税、住民税及び事業税が57百万円、法人税等調整額が△12百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は90百万円の利益となりました。

以上