



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

2022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。

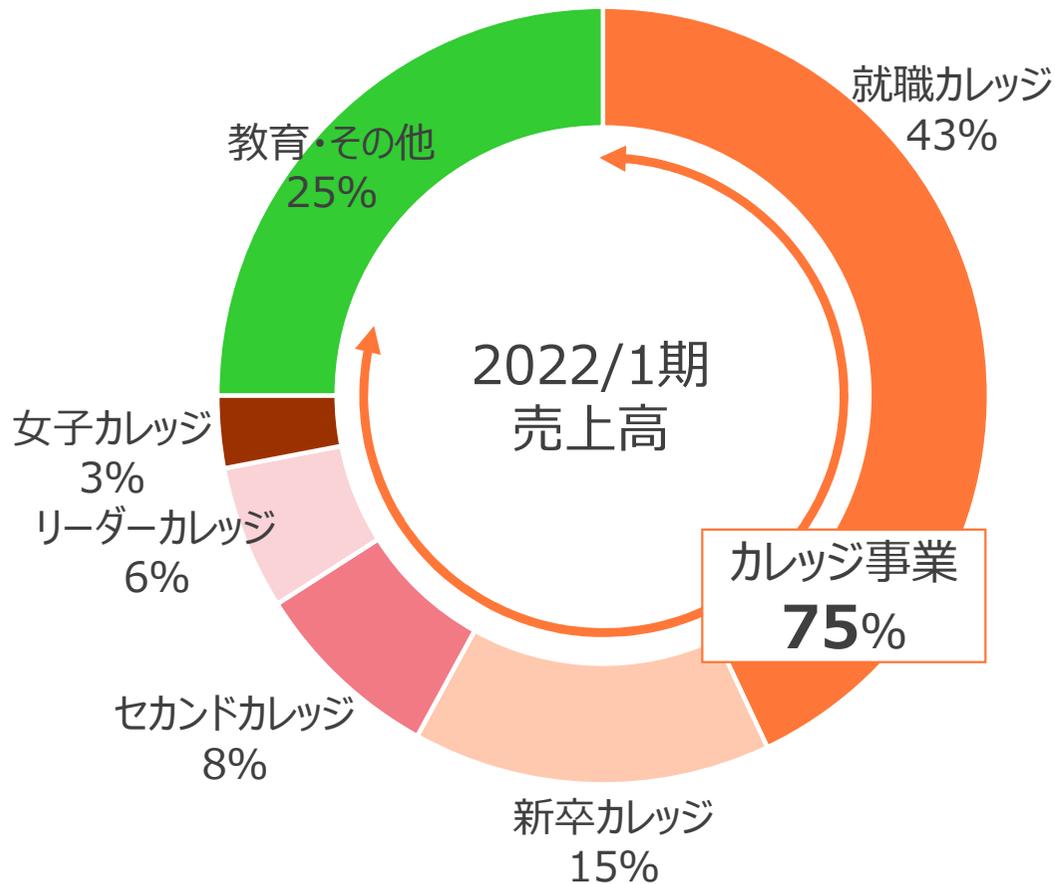
CHANGE
人と組織のチェンジ・プロモーター
PROMOTER.

**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. 2022/1期の振り返り
3. 2023/1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

- 黒字に転換し、各利益とも予想値を超える数字で着地
- 前期と比べ、売上高は352百万円の増加、営業利益は372百万円の増加、経常利益は385百万円の増加、親会社株主に帰属する当期純利益は312百万円の増加

(単位：百万円)

	20/1期	21/1期	22/1期	前期比	業績予想	業績 予想比
売上高	3,030	2,241	2,593	115.7%	2,696	96%
営業利益（損失）	341	△281	91	—	82	111%
経常利益（損失）	333	△277	108	—	88	123%
親会社株主に帰属する 当期純利益（損失）	213	△221	90	—	57	159%

1. 決算ハイライト
- 2. 2022/1期の振り返り**
3. 2023/1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

- 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実施。集団面接会でマッチングが生まれ、雇用が創出されるビジネスフローになっている



5日間の就活研修
(現在はオンラインで実施)

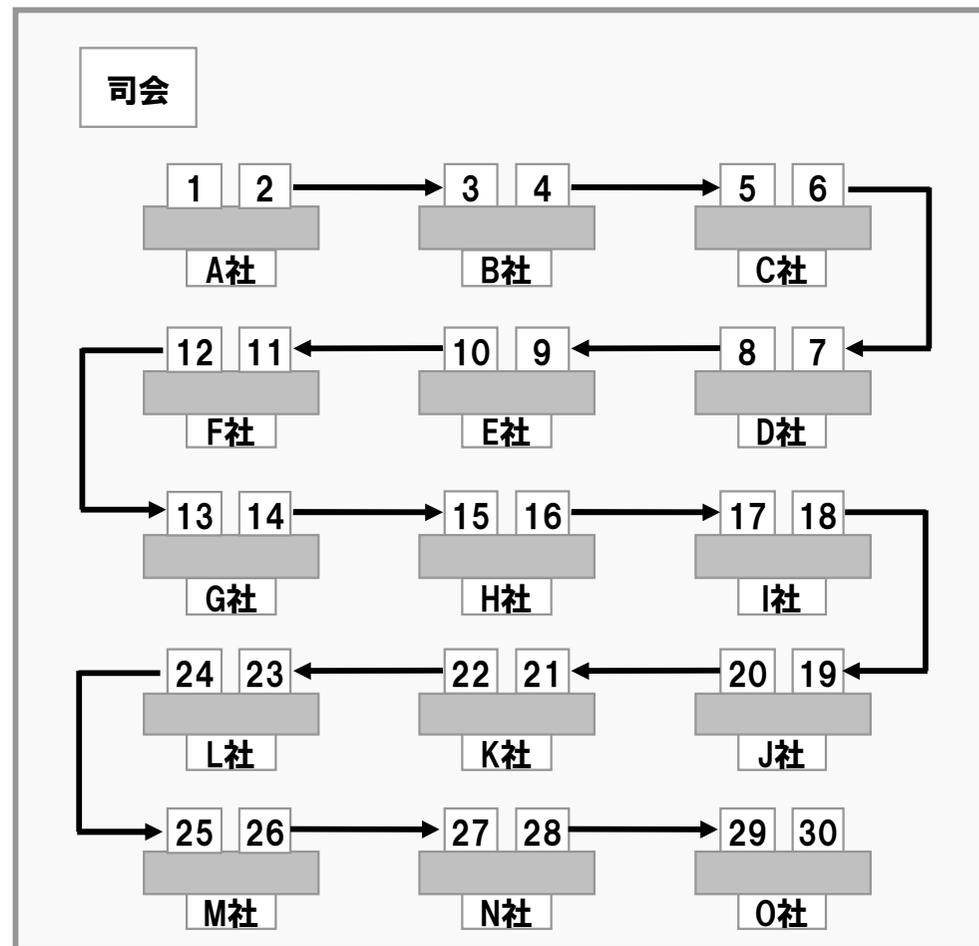


集団面接会
(現在はオンラインで実施)



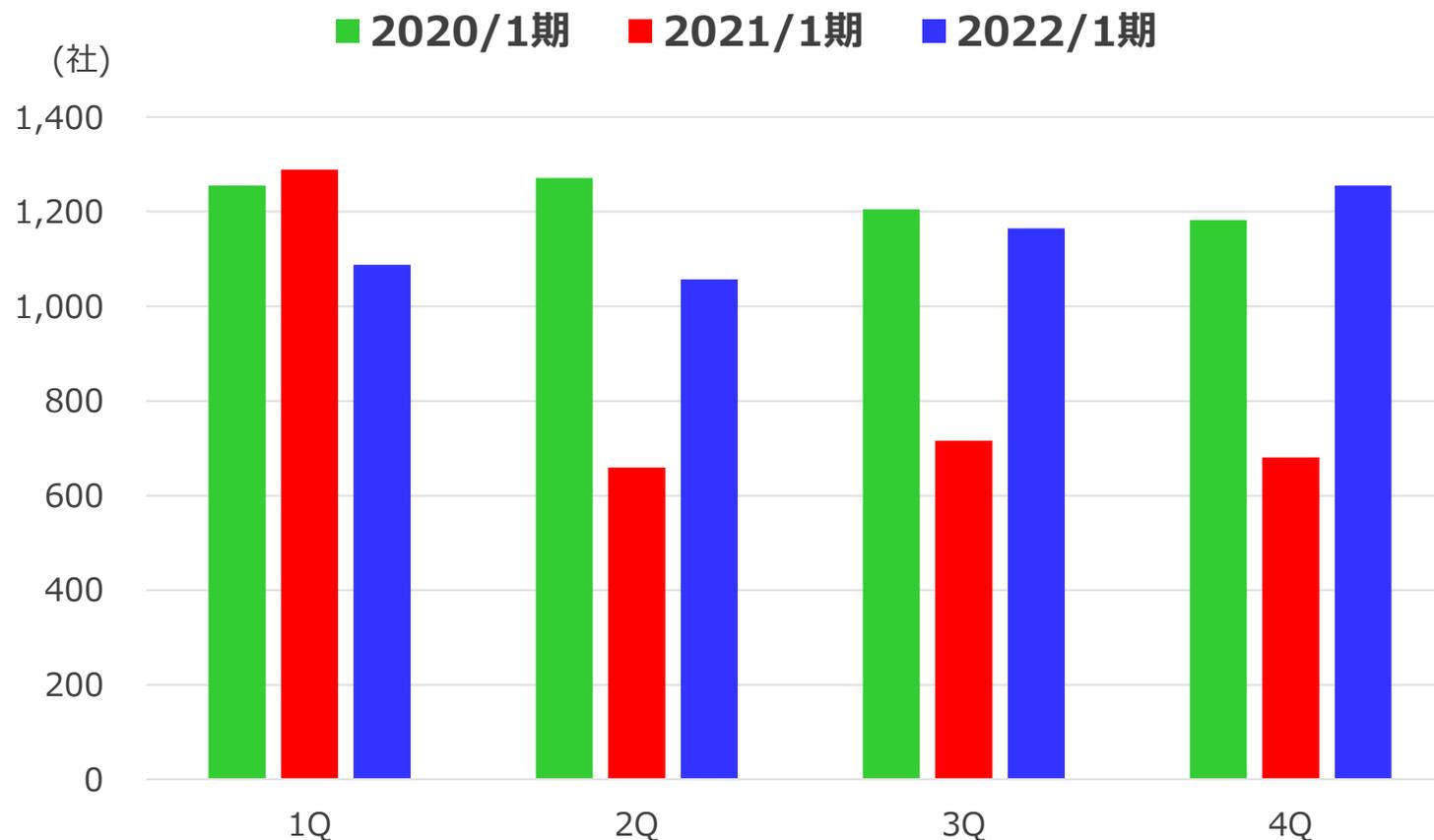
企業への継続的な価値提供

- 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
- 参加企業数が重要となるが、前期（2021/1期）は新型コロナウイルスの影響で大きく減少



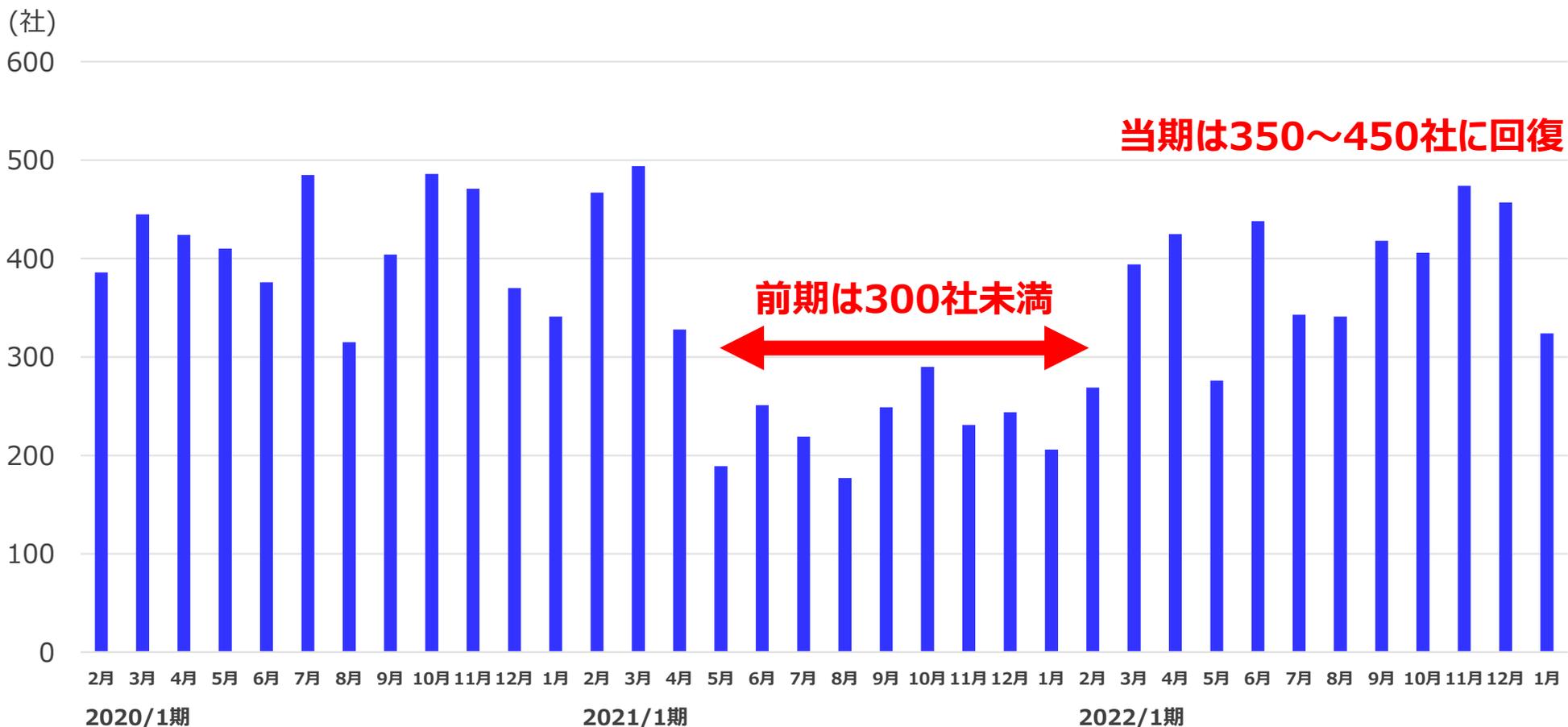
- 前期は通期で3,345社だったのに対し、当期は4,565社となり、1,220社の増加
- コロナ禍以前の2020/1期は4,913社だったので、この水準近くまで回復

集団面接会参加企業数（ユニーク）



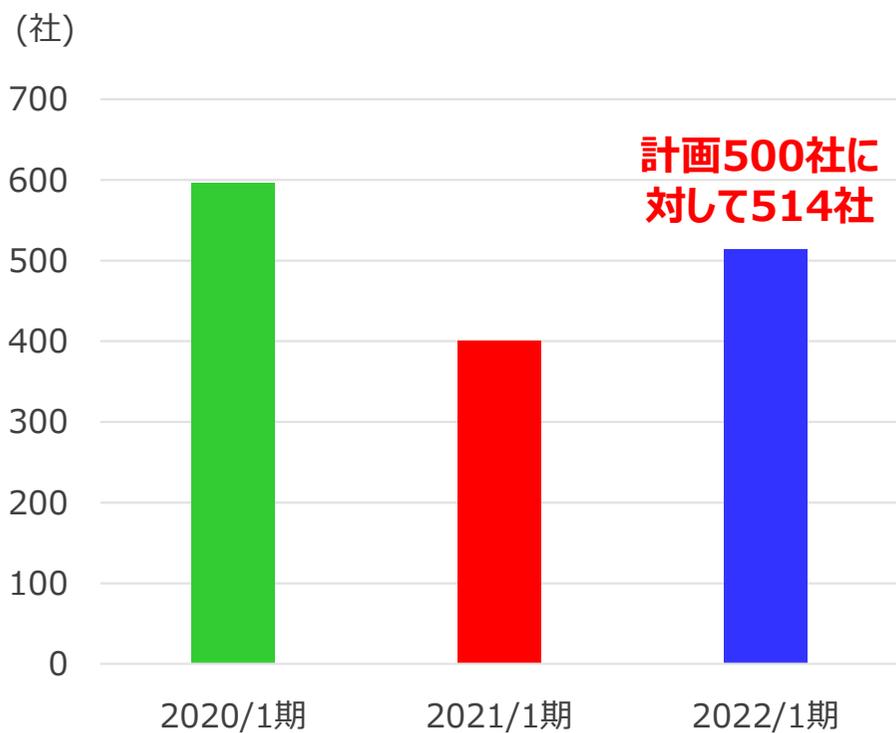
- 月別の推移では、前期は月間の面接会参加企業数が300社未満の月が多かったのに対して当期は月間350～450社程度にまで回復

集団面接会参加企業数（ユニーク）

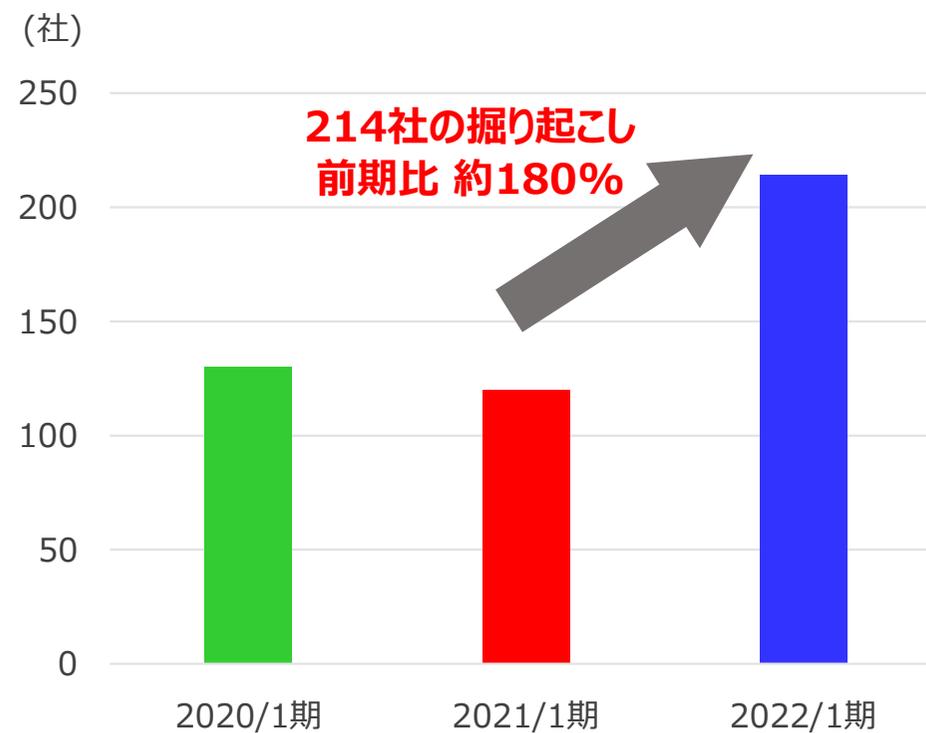


- 回復の要因としては、新規企業の開拓と休眠企業の掘り起こしが奏功
- 新規企業の開拓では通期500社の計画に対して514社で着地
- 休眠企業の掘り起こしにも注力し、前期比178.3%となる214社を掘り起こす

集団面接会参加企業数
(新規企業)

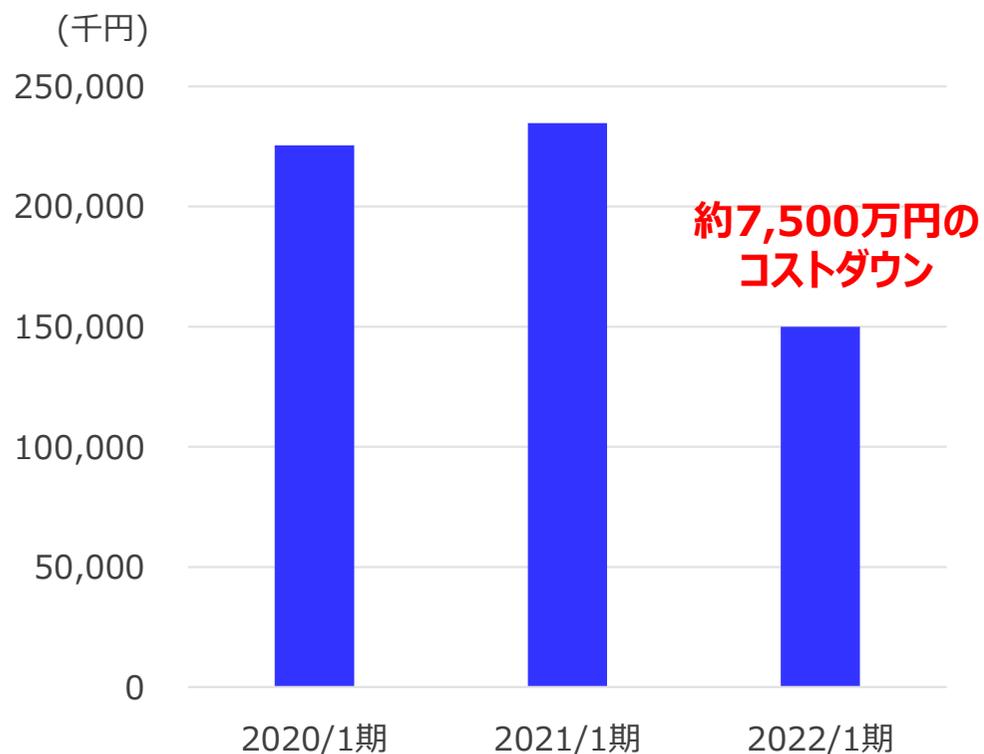


集団面接会参加企業数
(掘り起こし企業)

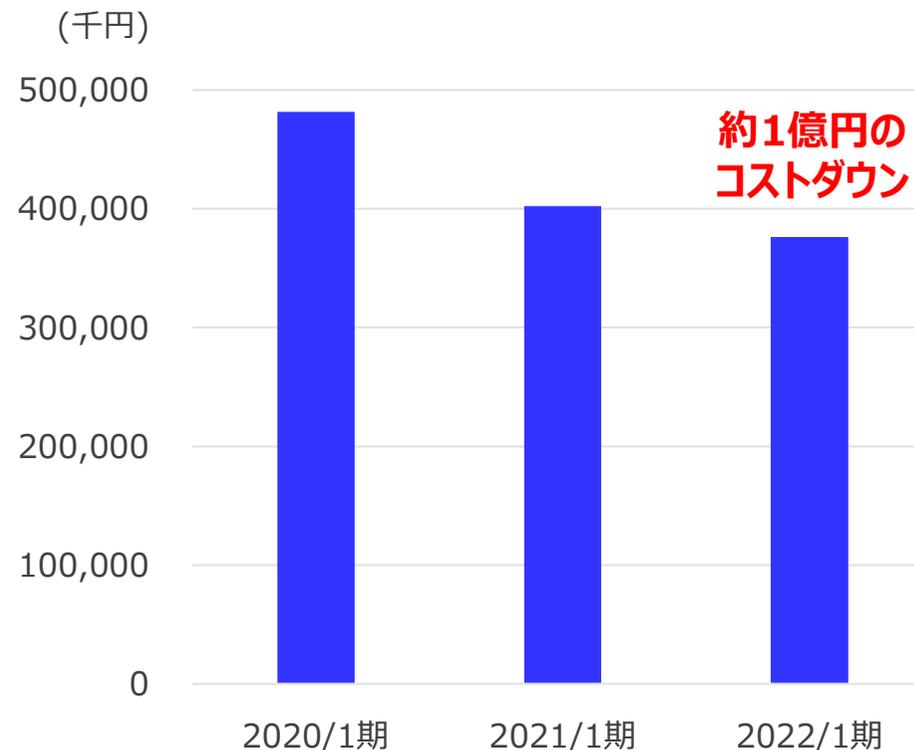


- 2020/1期比で地代家賃75,518千円、販売促進費105,327千円、合計約1.8億円の
コストダウンを実施

地代家賃

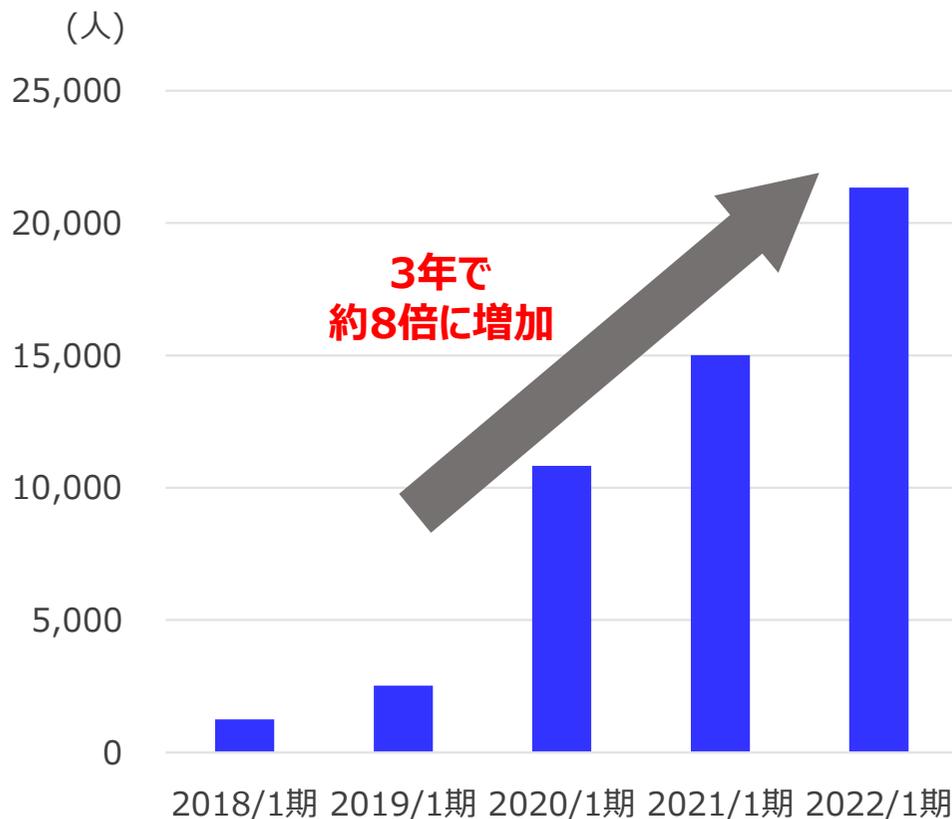


販売促進費

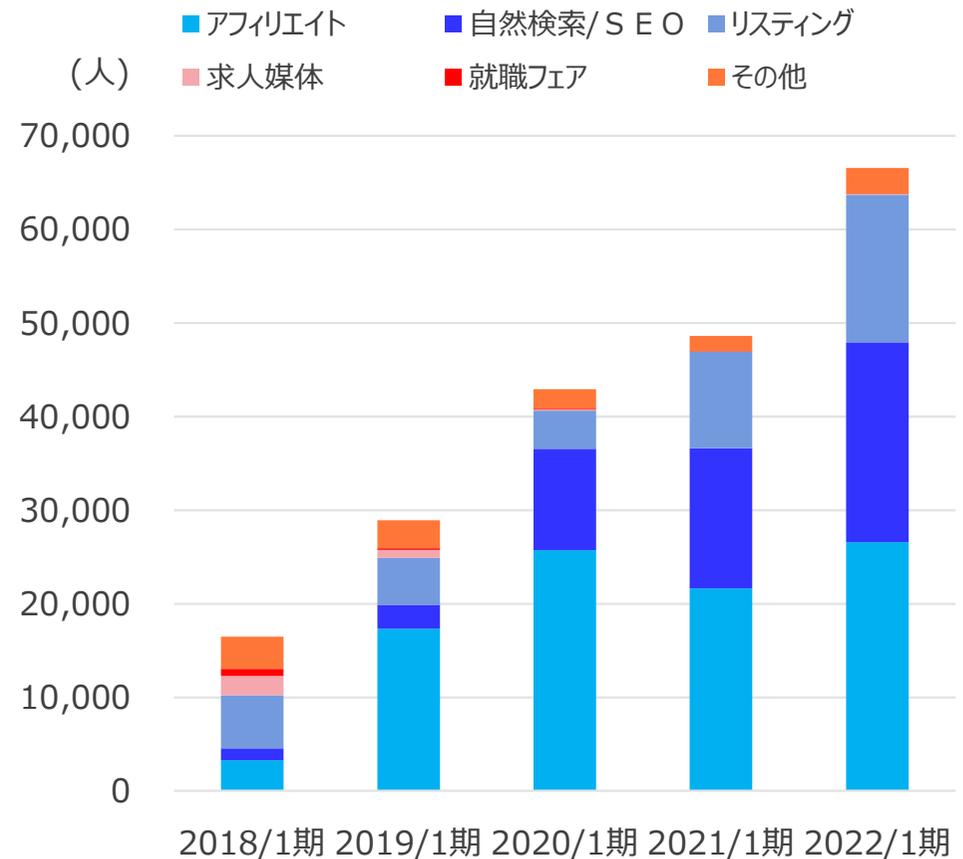


- 販売促進費を圧縮できた要因は、①SEO（検索エンジン最適化）施策、②登録者に対応する体制の強化③新システムの導入の3つ
- SEO施策については、当期も引き続き好調で、低コストで多くの登録者を集客

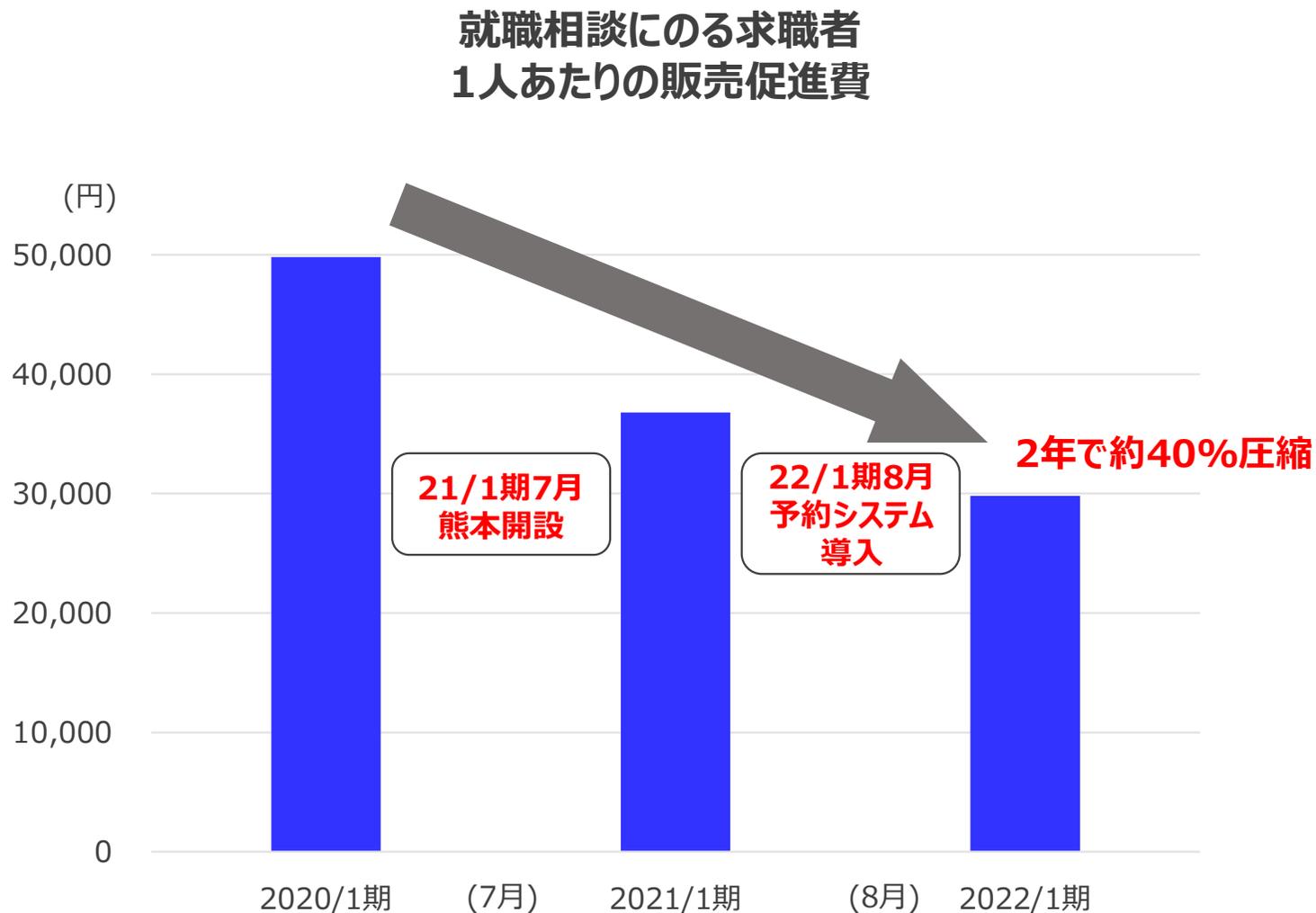
SEOからの登録数推移



登録数推移



- 体制については、熊本オフィスや副業メンバーの稼働により、土日や夜間の対応、および就職相談にいたらない求職者へのご連絡等を実施できる体制を構築
- これらにより、就職相談にのる求職者1人あたりの販売促進費を、2020/1期比で約40%圧縮



- 新システムについては、求職者が相談日時をWeb上で確定できる予約システムを導入
- 従来は、新規登録者に一人ずつ電話をかけて相談日程の調整をしていたが、求職者自身が日程を確定できるようにしたことで、相談申込率等が高まり歩留まりが改善



【従来】



【現在】



求職者自身で
日程確定できる

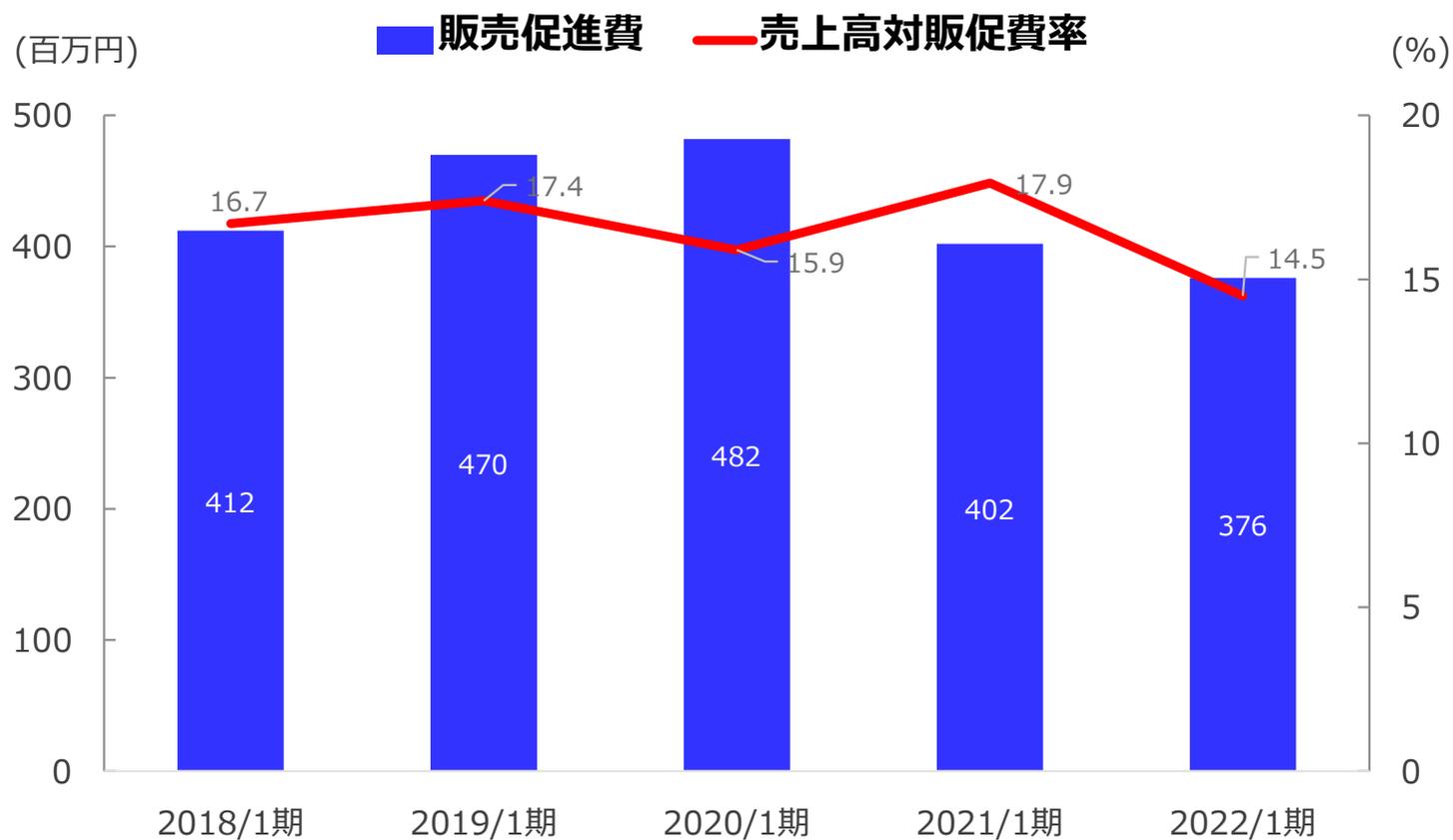
すでに自身で予約しているため
確認電話もスムーズに進み歩留まりが改善

予約システム画面



- 種々の取り組みにより、課題である売上高対販売促進費率は改善傾向

販売促進費・売上高対販促費率の推移



1. 決算ハイライト
2. 2022/1期の振り返り
- 3. 2023/1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

- 2023/1期は、売上高2,898百万円、経常利益201百万円を予想

(単位：百万円)

	22/1期	23/1期	増減額
売上高	2,593	2,898	+ 305
営業利益	91	198	+ 107
経常利益	108	201	+ 93
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	142	+ 52

- 2023/1期は、【1】カレッジ事業における就職決定率の回復と、【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】カレッジ事業における就職決定率の回復

- ①就職未決定者の継続支援の強化
- ②採用意欲の高い企業への注力

【2】新卒事業のさらなる拡大

- ①新規大学開拓の推進
- ②学生動員数の増加

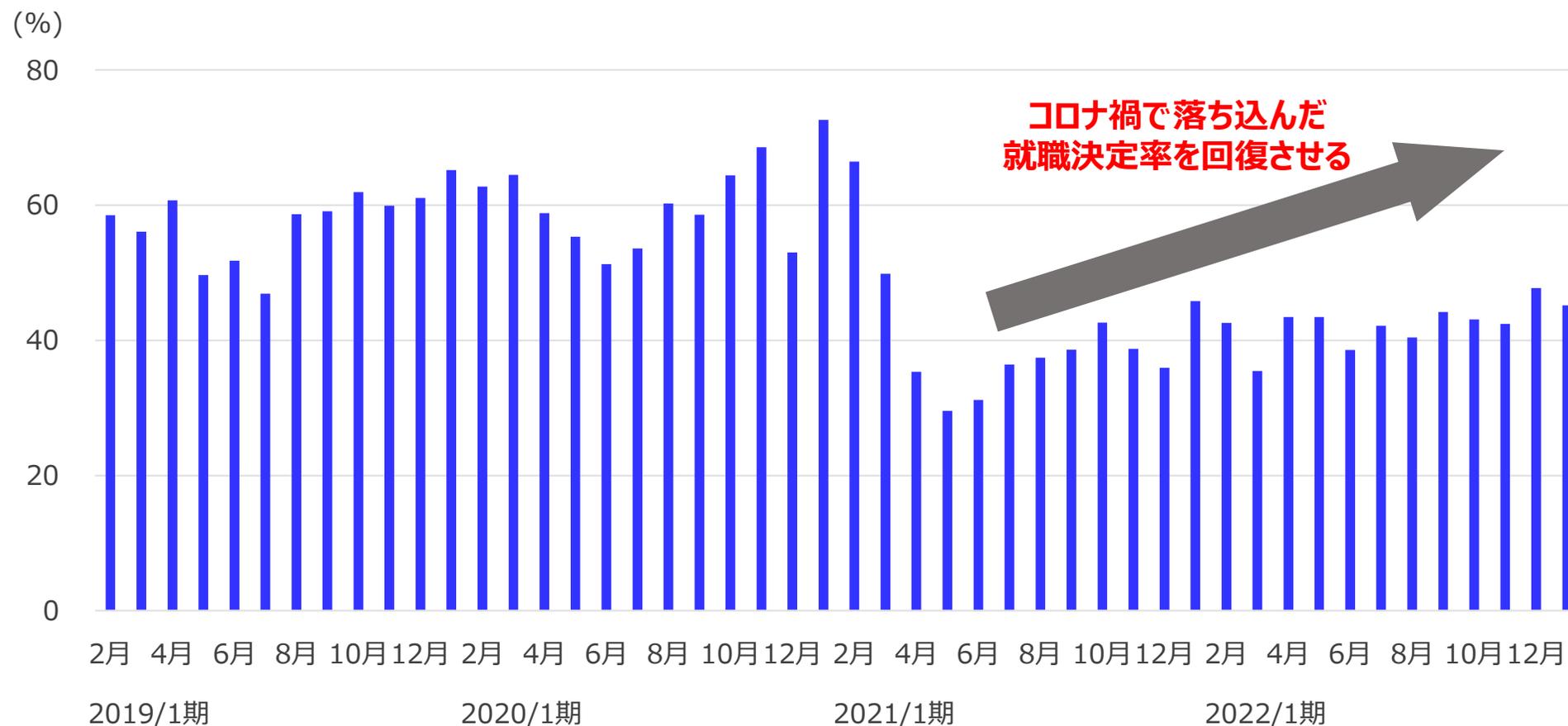
- カレッジ事業では、求職者に5日間の就活研修を提供したうえで集団面接会を実施。集団面接会でマッチングが生まれ、雇用が創出されるビジネスフローになっている



- ① 集団面接会の参加企業数は回復
- ② 求職者の集客も順調に推移
- ③ 最後に、
マッチング精度（就職決定率）の向上への取り組みに注力

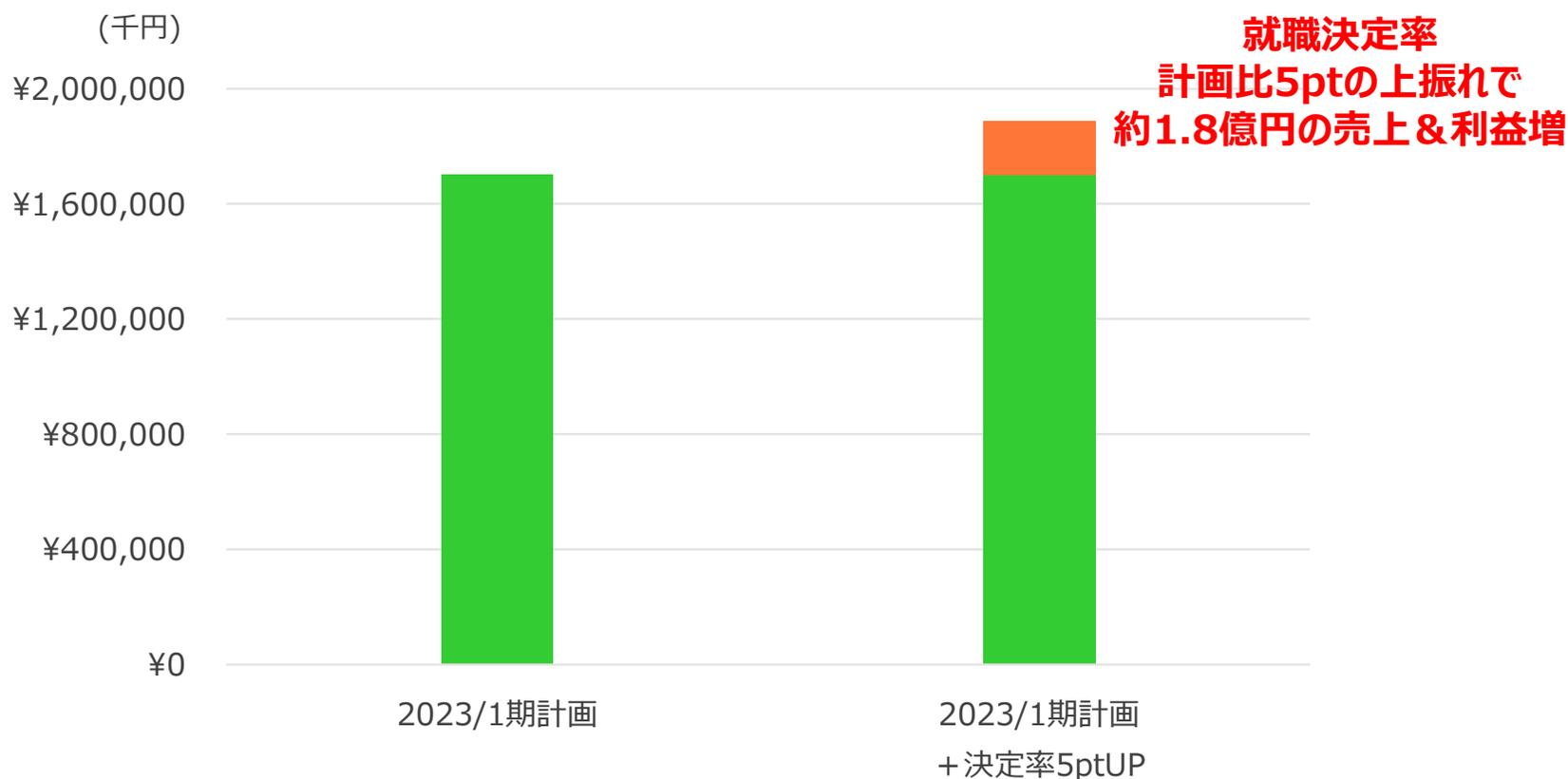
- 新型コロナウイルスの影響で、就職決定率も下落。これをコロナ禍以前の水準まで回復させる

研修参加者の就職決定率



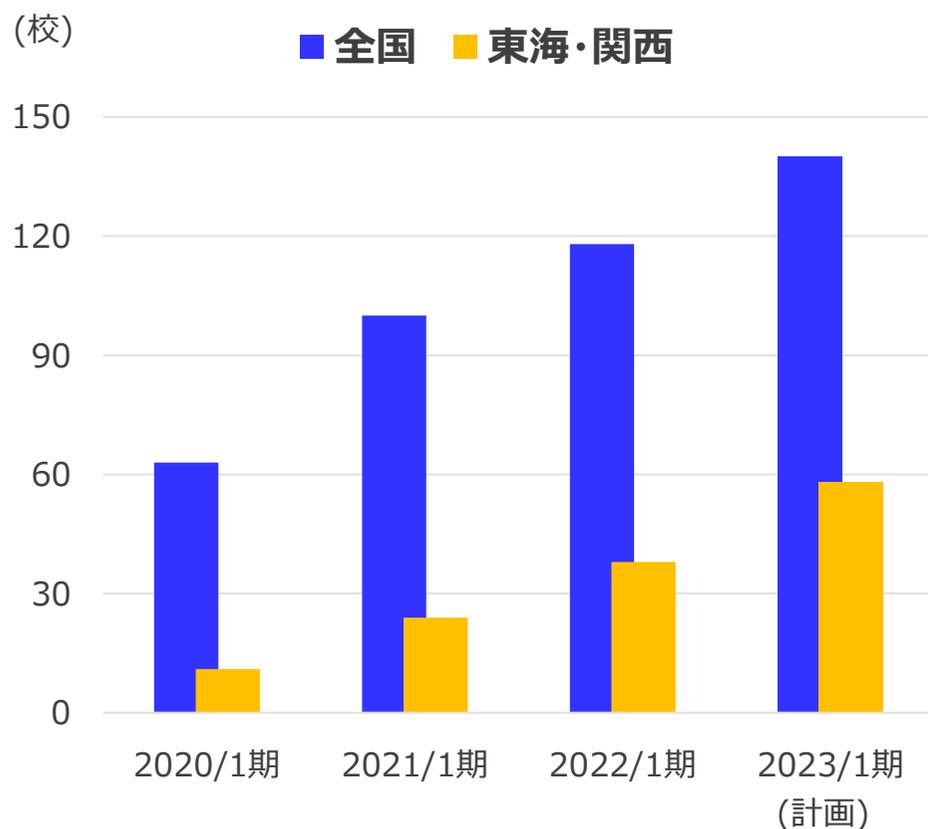
- 就職決定率が計画値よりも5ポイント上振れすると、約1.8億円の売上 & 利益増加が見込める
- 緊急性の高い企業や採用予定人数の多い企業など、企業のラインナップを精査・改善
- 面接会での未決定者が再チャレンジする割合を、前期の約22%から前々期の約40%へ

就職決定率の改善による業績への影響
(2023/1期計画に対する増加見込額)

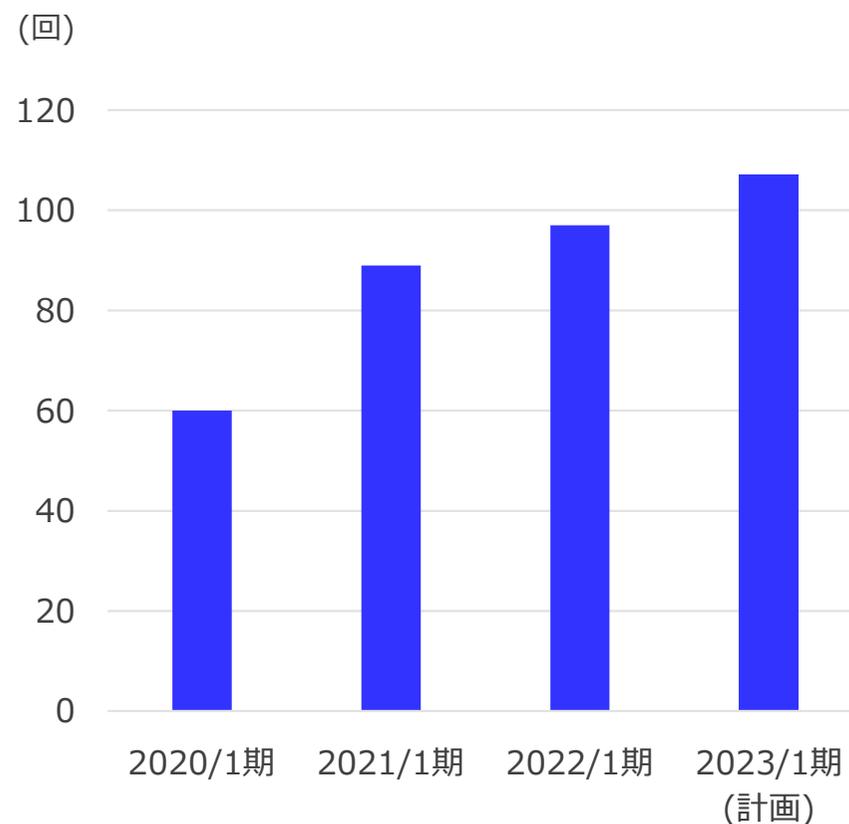


- 新卒事業では、引き続き提携大学の開拓に注力する
- 現状の提携大学数122校から140校へ
- 特に東海・関西等の大学開拓に注力し、東海・関西の大学は38校から58校へ

支援大学数

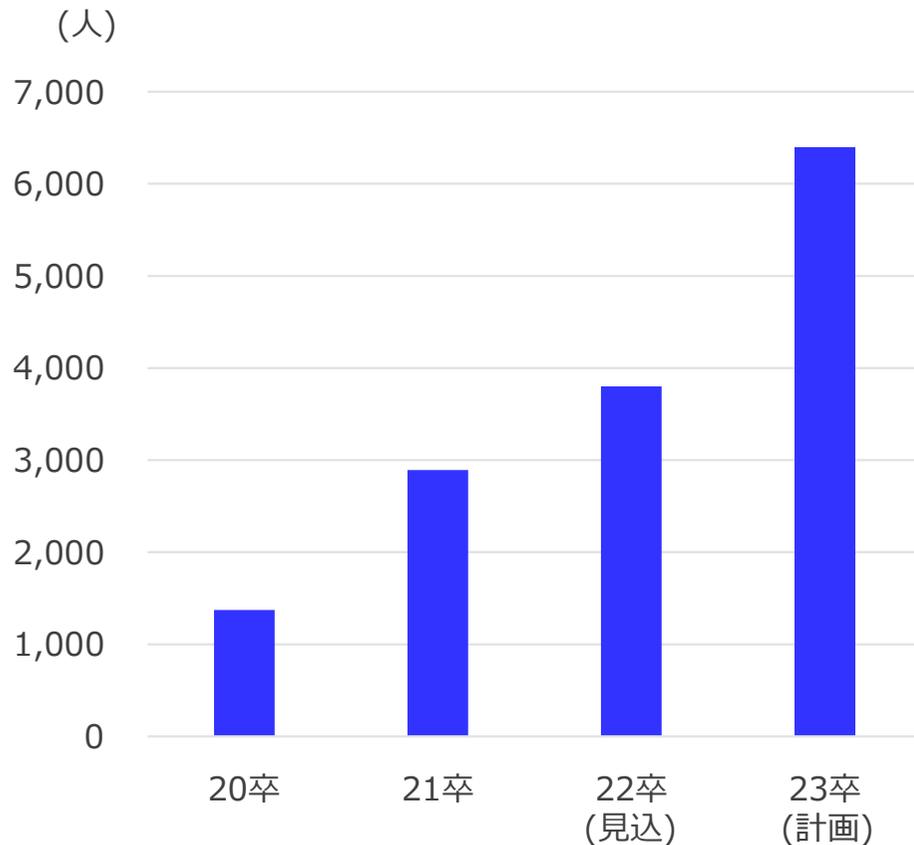


イベント開催数

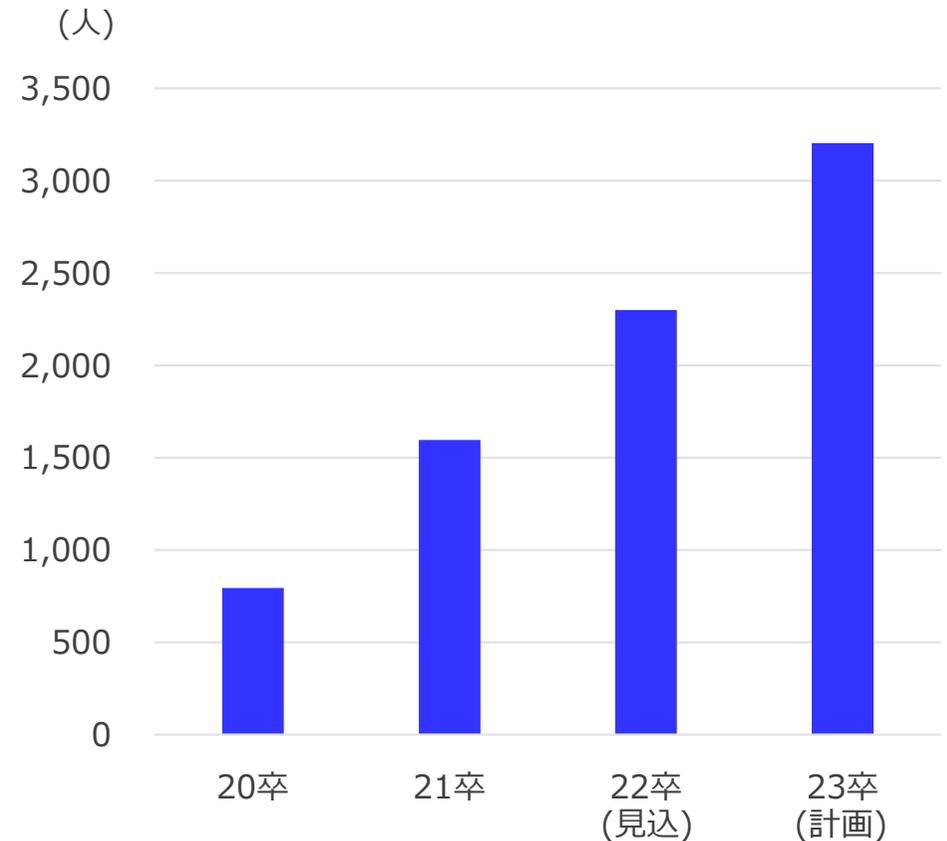


- 学生数の多い大学に特に注力することで、学生登録数、及び面接をセットする学生数を大幅に伸ばす

学生の個人情報取得数



面接をセットする学生数 (ユニーク)



1. 決算ハイライト
2. 2022/1期の振り返り
3. 2023/1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CFは、法人税の還付による収入等により369,003千円の収入
- 投資活動によるCFは、投資有価証券の売却による収入等により100,096千円の収入
- 財務活動によるCFは、長期借入金の返済による支出等により342,077千円の支出

(単位：千円)	2021/1期	2022/1期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△404,303	369,003
税引前調整前当期純利益	△282,859	135,879
減価償却費	96,392	52,513
売上債権の増減額（△は増加）	67,569	△58,833
法人税等の支払額又は還付額（△は支払）	△117,813	121,685
その他	△167,592	117,759
投資活動によるキャッシュ・フロー	△155,862	100,096
有形固定資産の取得による支出	△44,462	△34,210
無形固定資産の取得による支出	△56,055	△37,260
投資有価証券の売却による収入	—	144,269
その他	△55,345	27,297
財務活動によるキャッシュ・フロー	543,318	△342,077
長期借入金の借入による収入	800,000	—
長期借入金の返済による支出	△197,328	△349,111
その他	△59,354	7,034
現金及び現金同等物に係る換算差額	△25	△7,425
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△16,872	119,597
現金及び現金同等物の期首残高	1,162,012	1,145,140
現金及び現金同等物の期末残高	1,145,140	1,264,737

- 投資その他の資産の減少等により、固定資産が153,563千円減少
- 長期借入金の減少等により、固定負債が368,167千円減少
- 利益剰余金の増加等により、純資産合計が71,230千円増加

(単位：千円)

資産	21/1期	22/1期	増減額	負債及び純資産	21/1期	22/1期	増減額
流動資産	1,480,246	1,496,895	16,648	流動負債	659,647	819,669	160,021
現金及び預金	1,145,140	1,264,737	119,597	未払金	104,711	93,082	△11,629
売掛金	109,687	168,521	58,833	未払費用	64,162	63,074	△1,088
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	349,111	363,852	14,741
その他	96,120	63,636	△32,484	返金引当金	33,439	57,259	23,820
固定資産	775,312	621,749	△153,563	その他	108,222	242,400	134,178
有形固定資産	114,387	111,204	△3,183	固定負債	840,991	472,824	△368,167
無形固定資産	164,531	164,217	△313	負債合計	1,500,638	1,292,493	△208,145
投資その他の資産	496,393	346,327	△150,065	純資産合計	754,920	826,151	71,230
資産合計	2,255,559	2,118,644	△136,914	負債純資産合計	2,255,559	2,118,644	△136,914

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ます。

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に努め、
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。

2023年1月期につきましては、上記基本方針に基づき、
1株あたり47円00銭の配当を予定しております。

	22/1期	23/1期予定
配当性向	29.7%	29.7%
1株あたり配当金	30円00銭	47円00銭

1. 決算ハイライト
2. 2022/1期の振り返り
3. 2023/1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。