



2023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 東証グロース)

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

2022年3月15日に公表いたしました2023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. 2023年1月期通期連結業績予想数値と決算値との差異(2022年2月1日～2023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 2,898	百万円 198	百万円 201	百万円 142	円銭 158.03
実績値(B)	3,206	214	224	140	155.07
増減額(B-A)	308	16	23	△2	
増減率(%)	10.6	8.4	11.5	△1.5	
(参考)前期連結実績 (2022年1月期)	2,593	91	108	90	100.97

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、2022年3月15日に公表いたしました2023年1月期の連結業績予想において想定しておりませんでした連結子会社の業績を取り込んだことによるものであります。具体的には、2022年9月27日付で株式取得し、連結子会社化した株式会社キャンパスサポートの業績が該当いたします。

2つ目は、2023年1月期の連結業績予想において見込んでおりました当社単体での個別業績に対して、大学のキャリア課と提携して主に大学4年生の就職活動支援を行う「新卒カレッジ®」を中心とした新卒事業の業績が特に伸長し、連結業績を押し上げたことによるものであります。

以上により、連結売上高が業績予想の開示基準を超え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て主に20代の未就業者や学生に対して研修を実施後、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「就職カレッジ®」を提供しております。女性専用コースや中退者専用コースなど、対象者別にコースを分けてサービスを提供しております。

売上高の業績予想は、カレッジ事業については、1,591百万円見込みでございましたが、求人数は回復し、求職者の集客も伸長したものの、集団面接会への参加率及びマッチングからの内定率が低下し、実績は1,515百万円となりました。

2. 新卒事業

新卒事業は、大学のキャリア課と提携して主に大学4年生の就職活動支援を行う人材紹介サービス「新卒カレッジ®」と、適性診断を組み込むことで、企業が採用したい人物像と学生の適性の適合度を基にして求人紹介を行う就活サイト「Future Finder®」を運営しております。なお、2022年9月27日付で取得取得し、新たに連結子会社とした株式会社キャンパスサポート及び株式会社アワードは新卒事業に含めております。同社は、大学生協事業連合から委託を受け、大学生の就職・キャリア形成支援を目的とした就職イベントの企画・運営、及び大学キャンパス内や食堂内の広告制作・販売を行っております。

売上高の業績予想は、新卒事業については、611百万円見込みでございましたが、「2. 差異の理由」で記載のとおり、株式会社キャンパスサポートの業績を取り込んだこと、及び「新卒カレッジ®」の業績伸長により、実績は1,003百万円となりました。

3. 教育研修事業その他

教育研修事業は、中堅中小企業を中心に、一部大手企業を対象に「7つの習慣®」や「原田メソッド®」、デール・カーネギーの『人を動かす』を基にしたリーダーシップ&コミュニケーション研修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、お一人からでもご参加いただけるオープンセミナー型で提供しております。

その他事業は、適性診断の販売等を行っております。なお、2022年8月1日付で株式取得し、新たに連結子会社とした株式会社Kakedasはその他事業に含めております。

売上高の業績予想は、教育研修事業その他事業については、696百万円となる見込みでございましたが、当社単体では計画を上回ったものの、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の業績が行政によるロックダウンの影響を受けたことにより、実績は687百万円となりました。

結果として、2023年1月期の売上高は2,898百万円を見込んでございましたが、実績は3,206百万円となりました。

(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ー等になります。製造経費は、セミナー開催に伴う会場費や運営費、送料等になります。

2023年1月期の売上原価については、2022年1月期の原価率実績を考慮しつつ、教育研修事業における研修においてリアル回帰が進むことを想定して、162百万円を見込んでございましたが、2022年9月27日付で取得取得し、新たに連結子会社とした株式会社キャンパスサポートの大学キャンパス内や食堂内の広告制作・販売事業における広告仕入や広告制作原価を取り込んだことにより、実績は204百万円となりました。

(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、2023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一時は買手市場に転じたものの、求人需要の回復に伴い徐々に売手市場に戻りつつある採用市場の、売手市場化が加速するという想定に加えて、ベースアップも含めた人件費の上昇を見込んで2023年1月期の販売費及び一般管理費は2,537百万円を見込んでおりましたが、2022年8月1日付で株式取得し、新たに連結子会社とした株式会社Kakedas、2022年9月27日付で取得し、新たに連結子会社とした株式会社キャンパスサポート及び株式会社アワードの販売費及び一般管理費に加え、各社の株式取得時に発生したデューデリジェンス費用や仲介手数料、のれん償却費も発生したことで、実績は2,786百万円となりました。

この結果、営業損益は198百万円の利益を見込んでおりましたが、実績は214百万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、8百万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16百万円となりました。

営業外費用は主に支払利息であり、4百万円を見込んでおりましたが、新たな長期借入に伴い支払利息が増加したことにより、実績は6百万円となりました。

この結果、経常損益は201百万円の利益を見込んでおりましたが、実績は224百万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。実績として、特別利益は0百万円、特別損失は0百万円の実績となりました。

この結果、2023年1月期の税引前当期利益201百万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142百万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225百万円より法人税、住民税及び事業税が50百万円、法人税等調整額が36百万円となり、非支配株主に帰属する当期純利益△1百万円を差し引き、親会社株主に帰属する当期純利益は140百万円の利益となりました。

以上