

東証グロース 7073

株式会社ジェイック

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年4月

目次

当社について

フリーター支援事業について

新卒支援事業について

教育研修事業その他について

全社成長イメージ等について

リスク情報

当社について

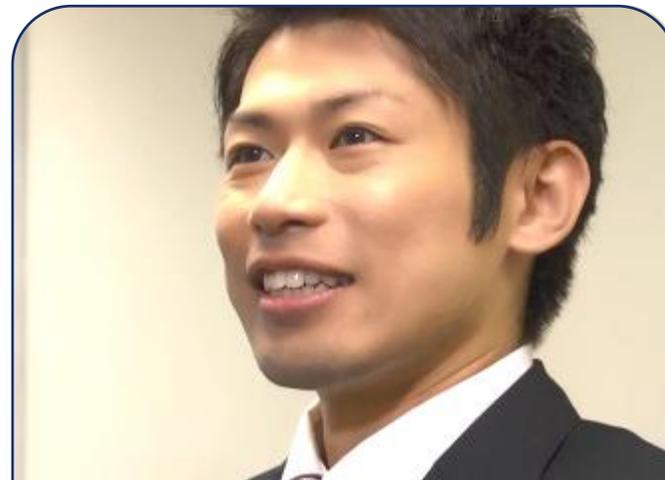


ジェイックとは

フリーター・第二新卒・中退者・就活生など、就職に苦戦している若手人材を【教育】して【自己効力感】を高め【雇用創出の機会】を創り出す会社です



教育



自己効力感



雇用創出

※現在はオンラインでサービスを提供しています。

事業を行う理由・当社のミッション

若者の就職支援を通じて、日本の労働力不足を解消する

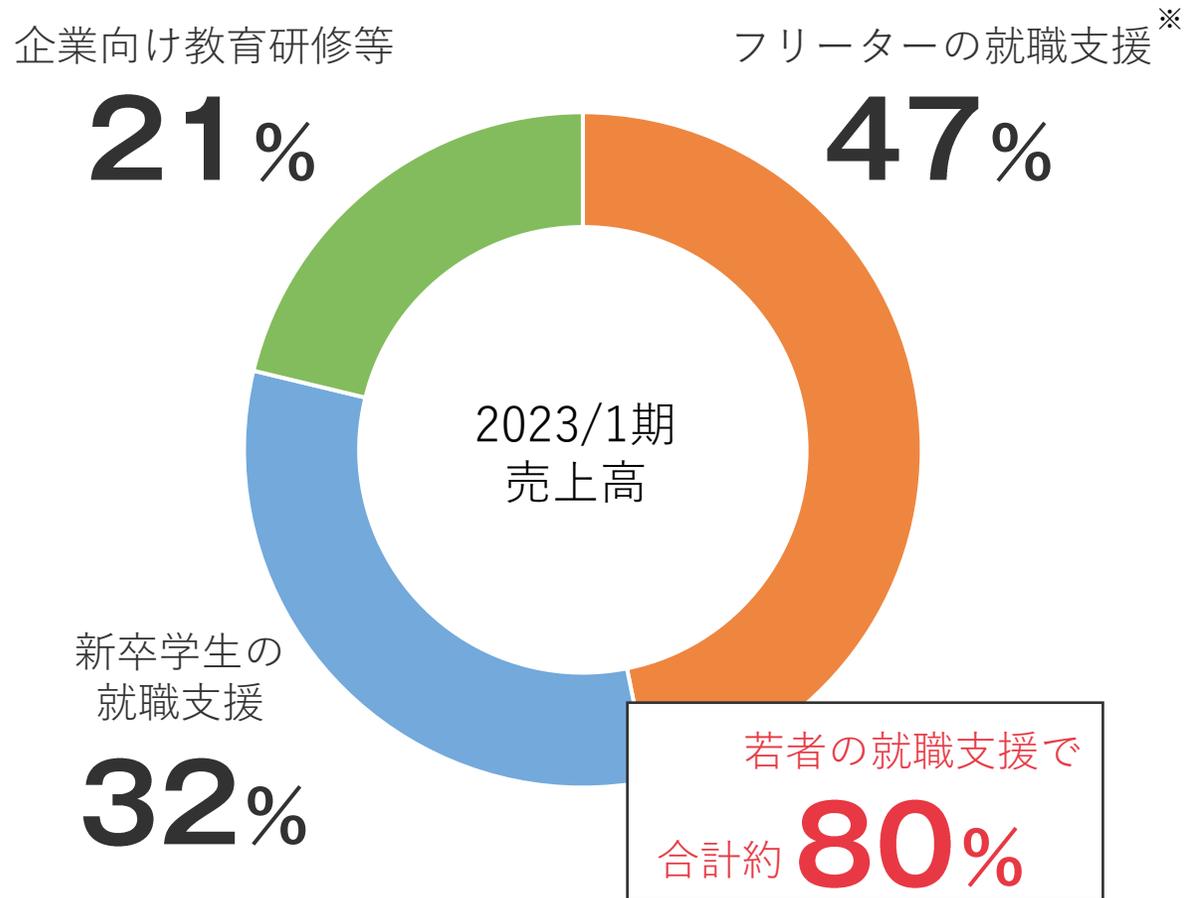


Mission

企業のホームドクター、人材のメンターとなり
人と組織の限らない可能性に貢献し続ける

※現在はオンラインでサービスを提供しています。

売上構成



フリーターの就職支援

20代既卒・フリーター、
大学中退者、第二新卒

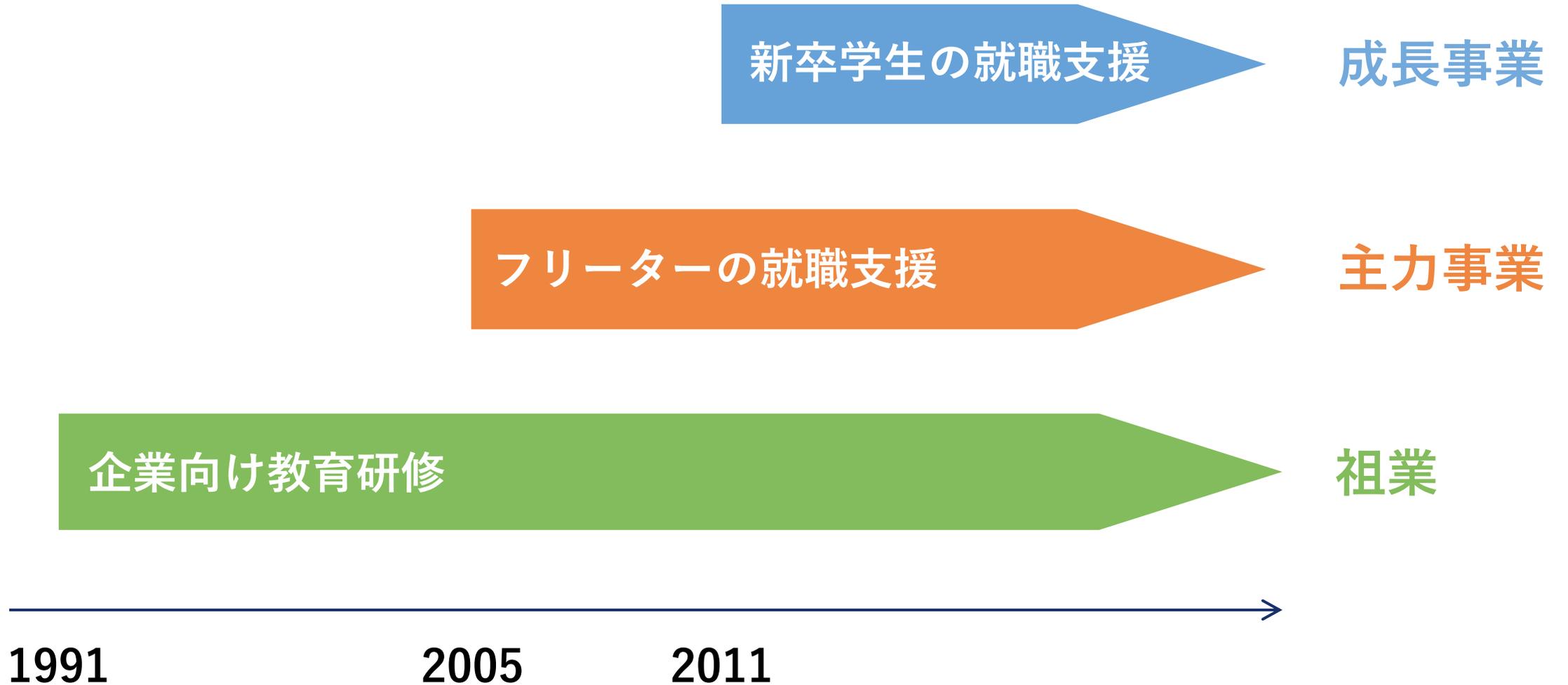
新卒学生の就職支援

就職活動にやや出遅れている
大学4年生

企業向け教育研修等

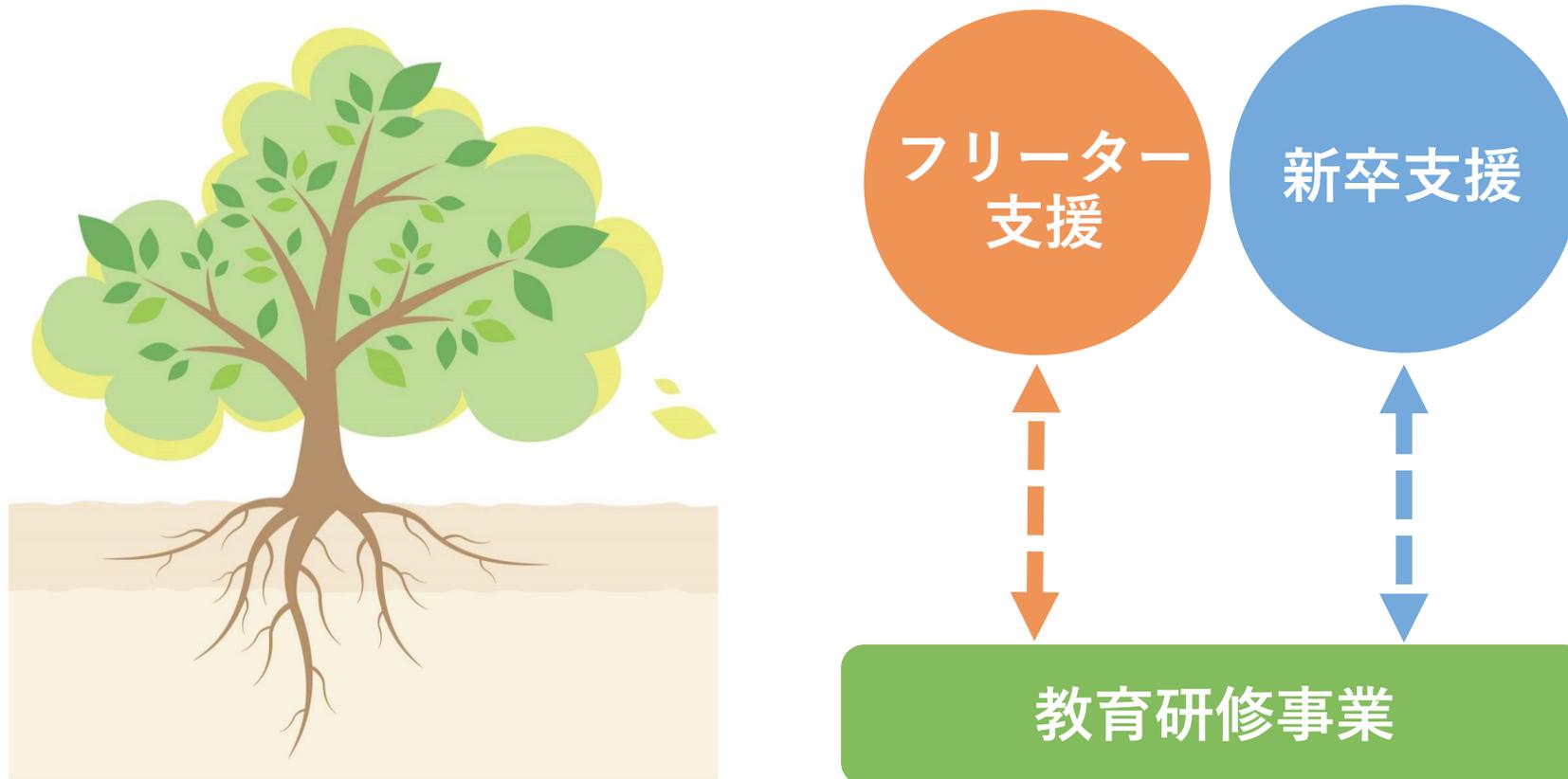
①企業向けの研修・セミナー等
②株式会社Kakedas

※決算短信等では、フリーターの就職支援事業を「カレッジ事業」と記載しています。



教育研修事業の位置づけ

教育研修事業は、フリーター支援事業、新卒支援事業を成長させていく上での基盤としての価値が大きい



■ フリーター支援事業

新卒支援事業

教育研修事業

フリーター支援事業 事業領域とビジネスモデル



フリーター支援事業 事業領域

若手・未経験層に特化して企業に紹介

人材紹介のモデルで、紹介時（採用時）に企業から紹介手数料をいただく

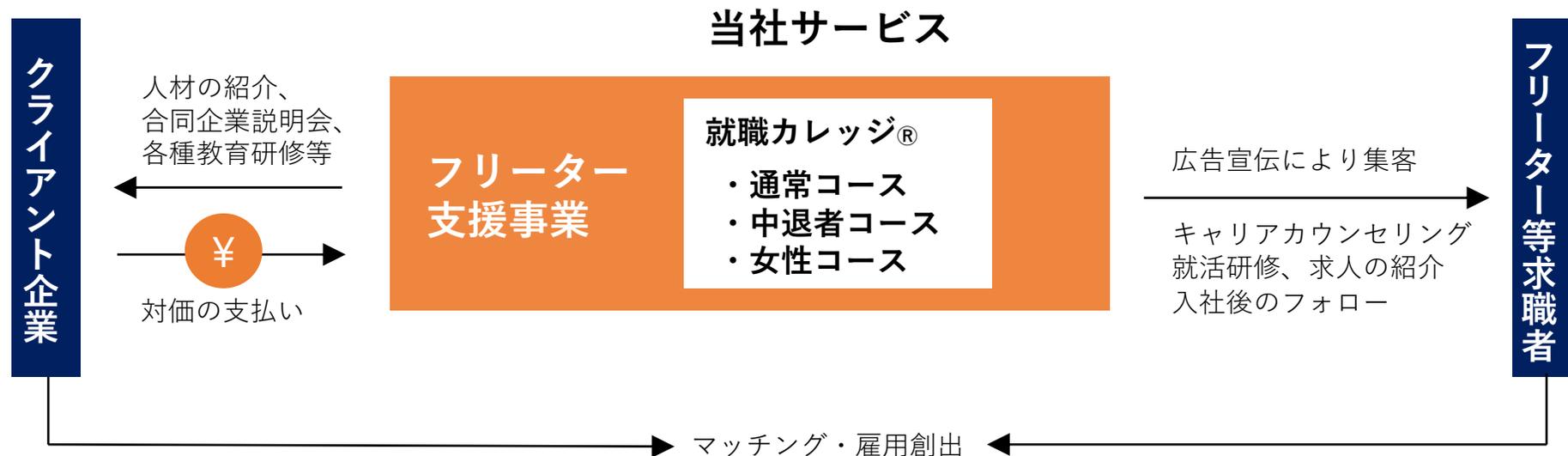
採用支援市場における フリーター支援事業の事業領域

採用人材層	経験者・ 専門職				
	若手・ 未経験層			フリーター 支援事業	
	新卒学生				
		求人媒体	合同企業 説明会	人材紹介	ダイレクトリク ルーティング他
採用手段					

フリーター支援事業 ビジネスモデル

企業は採用成功時に手数料を支払う成功報酬型

フリーター等求職者は広告宣伝により集客



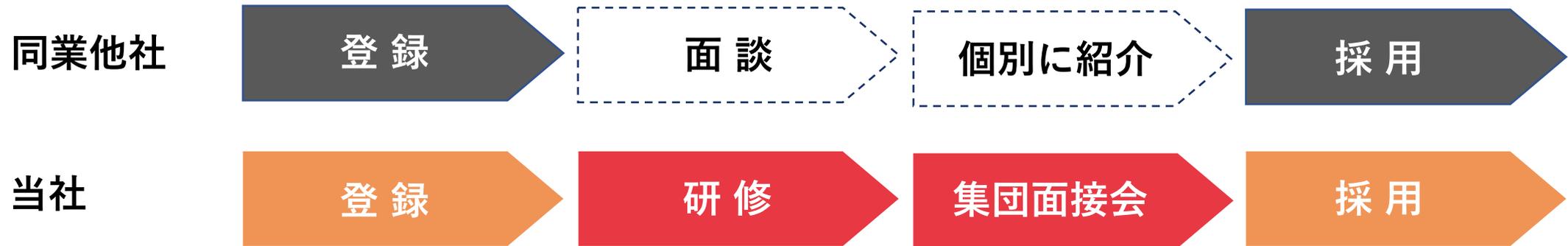
フリーター支援事業 就職決定までの流れ

接触から面接会参加まで円滑に進むことと、出口としてのマッチングが重要



他社との違い

独自の【無料研修】と【集団面接会】



研修



集団面接会

※研修、集団面接会とも、現在はオンラインで提供しています。22ページも合わせてご覧ください。

■ フリーター支援事業

新卒支援事業

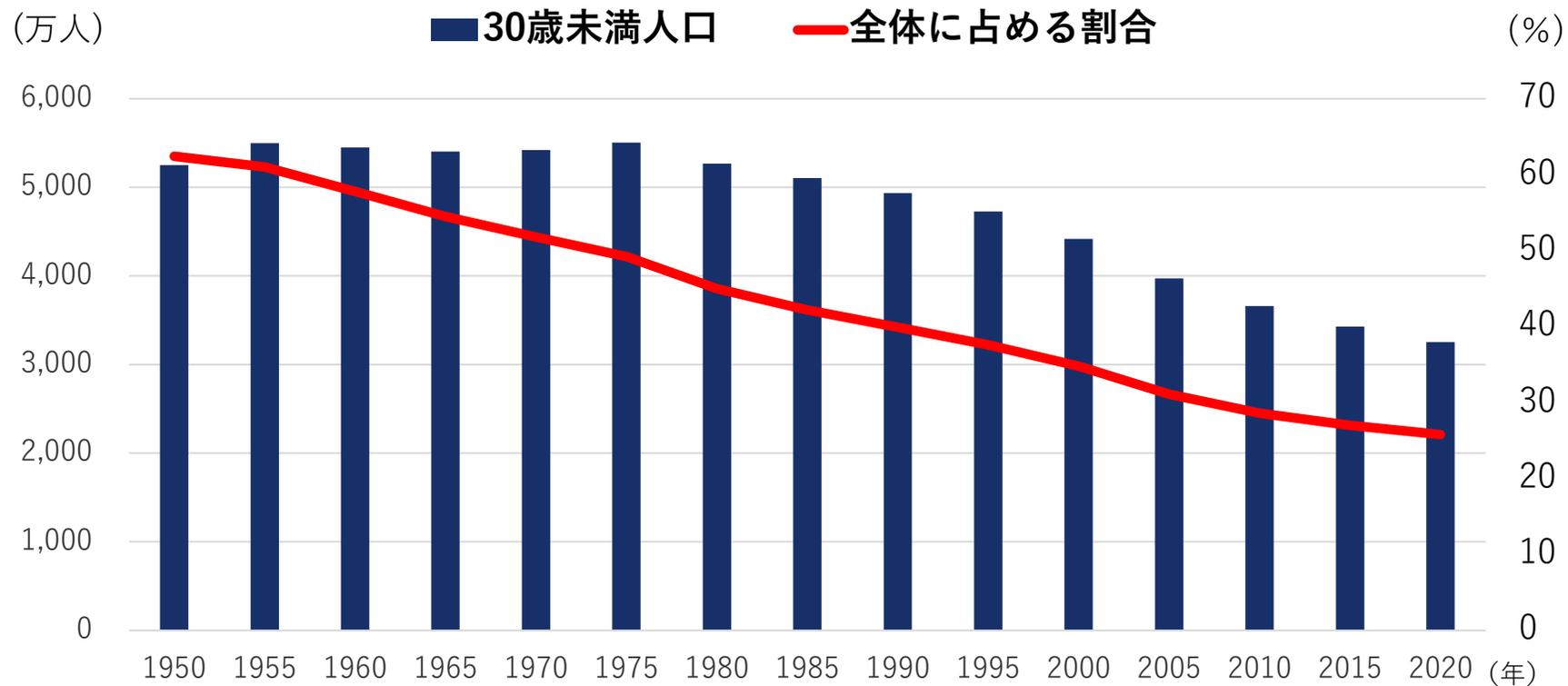
教育研修事業

フリーター支援事業 市場環境



市場環境

若年者人口が減少し、中小企業は若手の採用が一層難しくなる

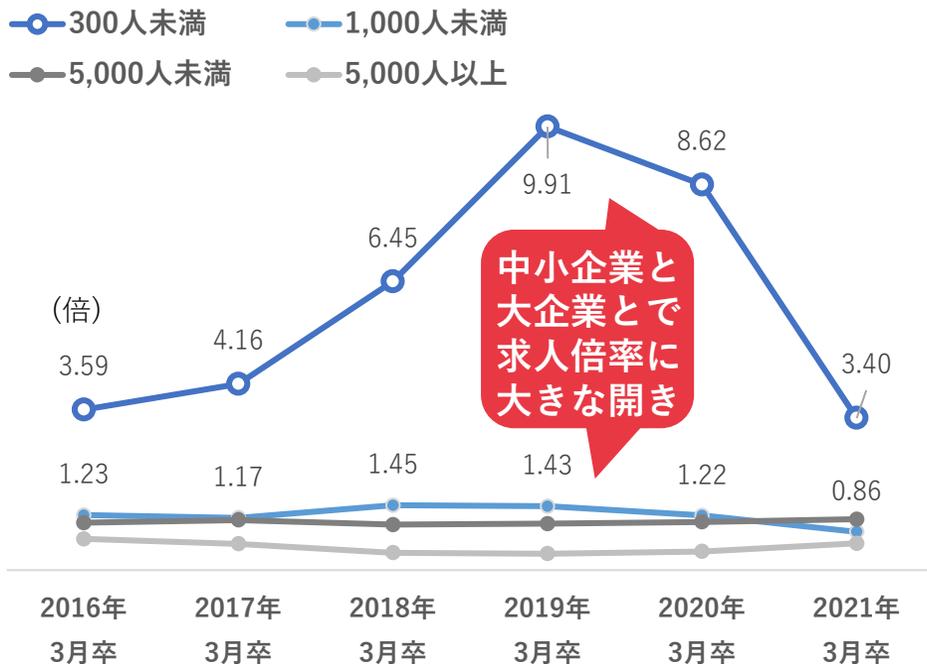


(出所) 総務省「国勢調査」人口推計 (各年10月1日現在)

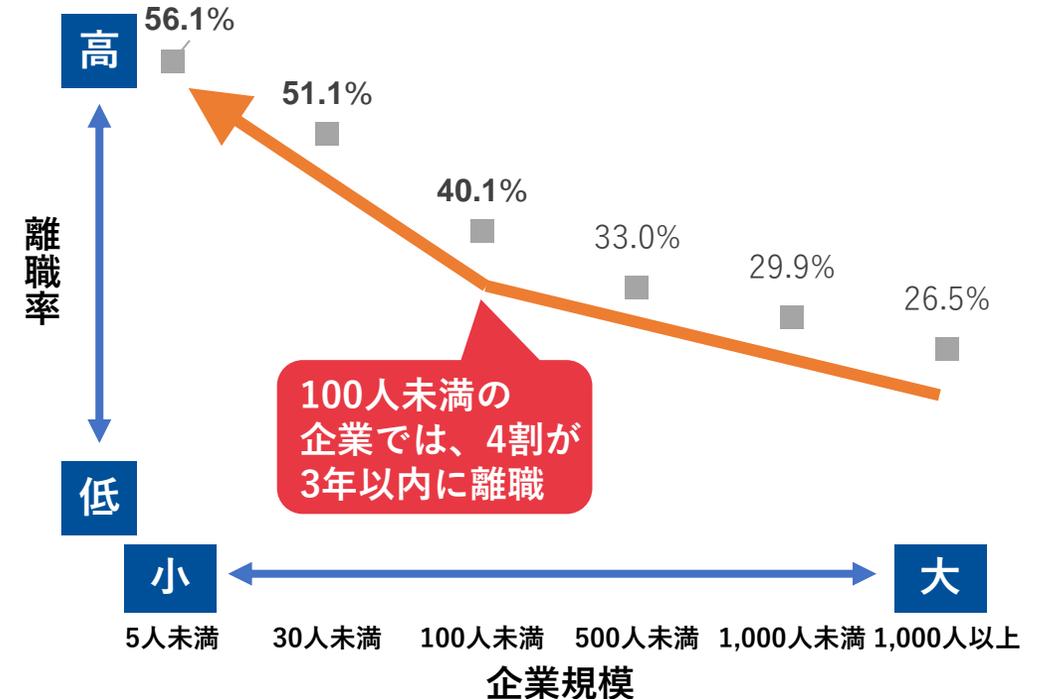
市場環境

中小企業は人不足が続いており、かつ、採用しても離職しやすい
そのため若年未経験層のニーズも高い

社員規模別大卒求人倍率



大卒就職者の企業規模別3年以内離職率

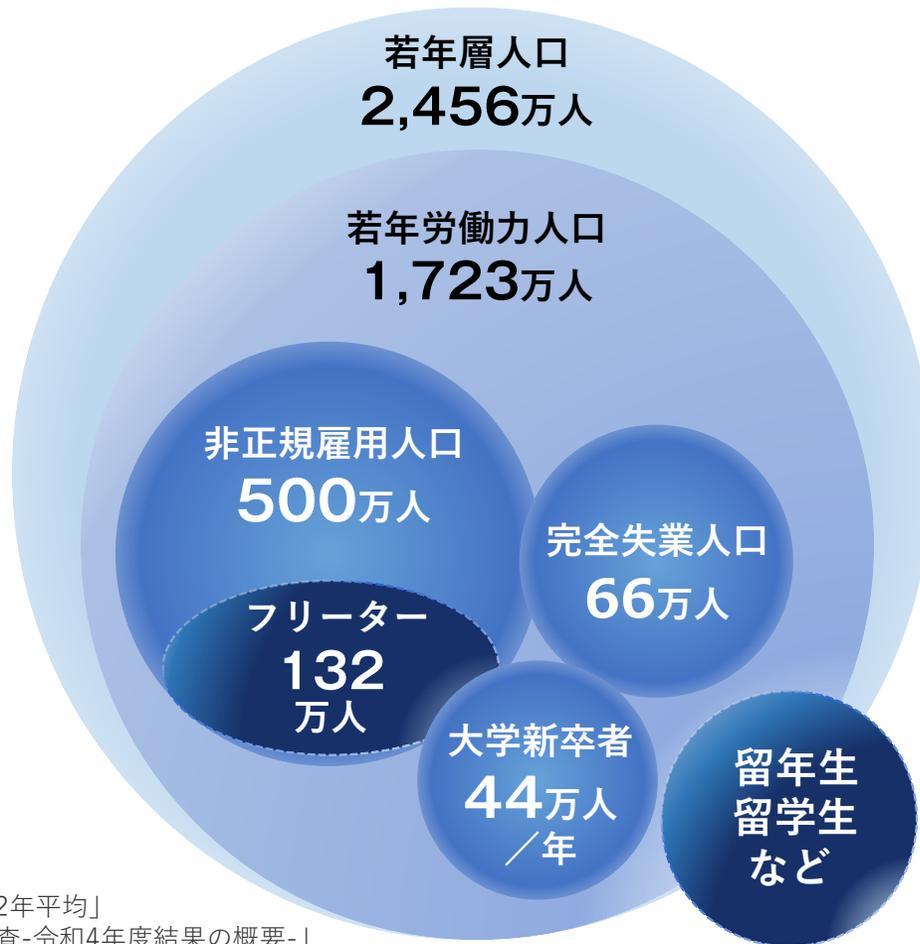


(出所) リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査 (2021年卒)」 (2020年8月)

(出所) 厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況 (平成29年3月卒業者の状況)」

市場環境

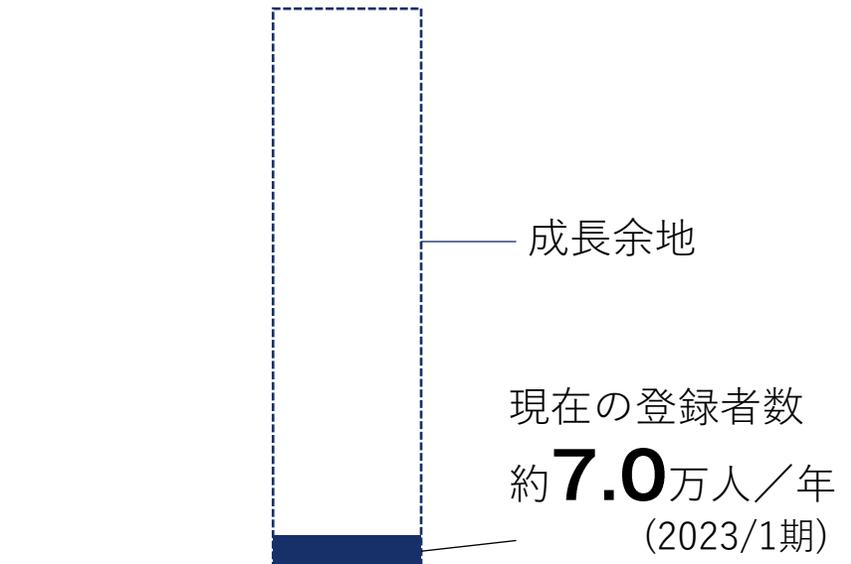
当社のターゲットは約150万人。現在は年間約7万人の登録であり、成長余地は大きい



150万人 VS 7.0万人

当社のターゲット市場 約150万人

(フリーター132万人+留年生、留学生など)
(なお、潜在市場規模は約600万人)



若年層=15~34歳と定義
(出所) 総務省「労働力調査 2022年平均」
文部科学省「学校基本調査-令和4年度結果の概要-」

■ フリーター支援事業

新卒支援事業

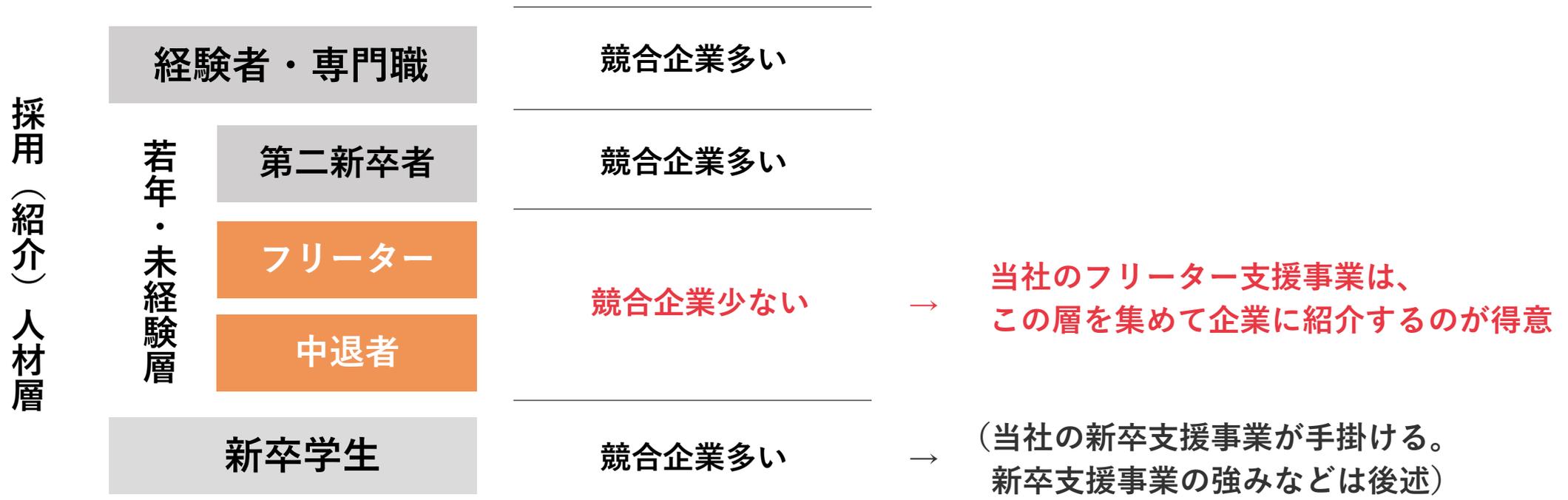
教育研修事業

フリーター支援事業 当社の強み



フリーター支援事業の強み

プレーヤーの少ない、ニッチな市場で事業を展開



※10ページの図表の「採用人材層」を細分化した図表です。10ページの図表もご参照ください。

企業に選ばれる理由

企業からは、集団面接会で真面目な若者約20名と確実に会うことができ、スピード感をもって採用できる点が評価されている

① 研修

自ら研修を受講する
真面目で一生懸命な
若者と会える

② 確実性

一度に約20人の若者と
確実に会える

③ スピード

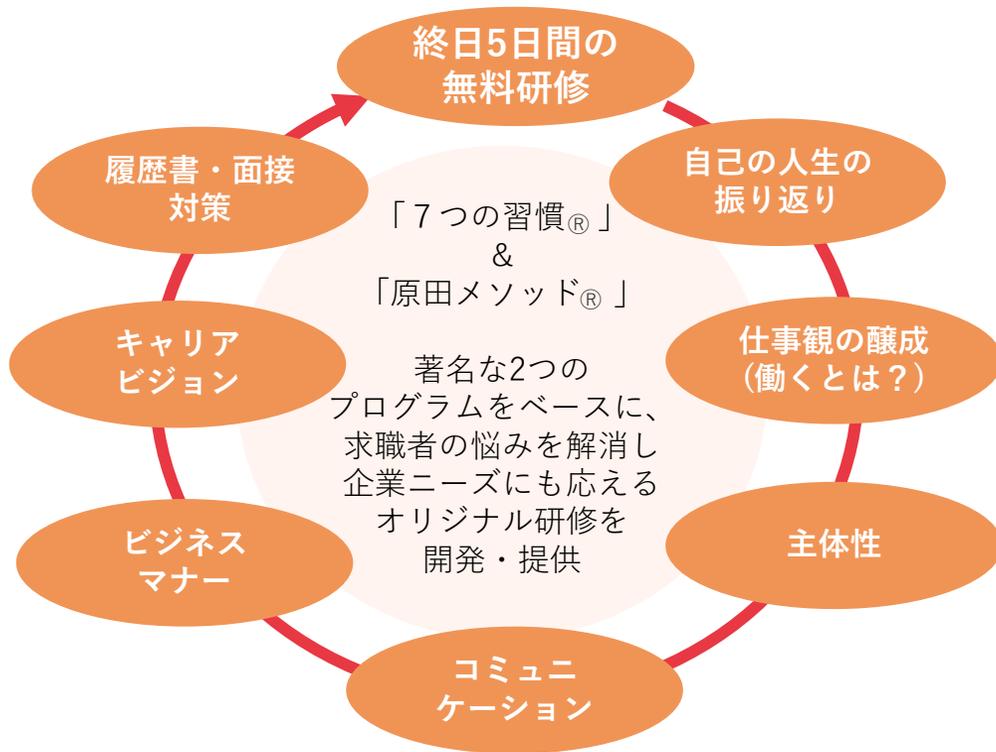
最短2週間で採用できる

企業に選ばれる理由① 研修

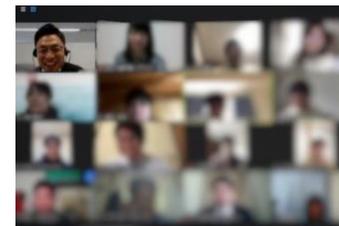
求職者には5日間の基礎ビジネス研修を無料で提供[※]

企業は、自ら研修に参加し修了した、真面目で一生懸命な若者たちと会うことができる

フリーター向け 研修メニュー



約150ページに及ぶ
オリジナル研修テキスト



仲間と一緒に
成長できる環境



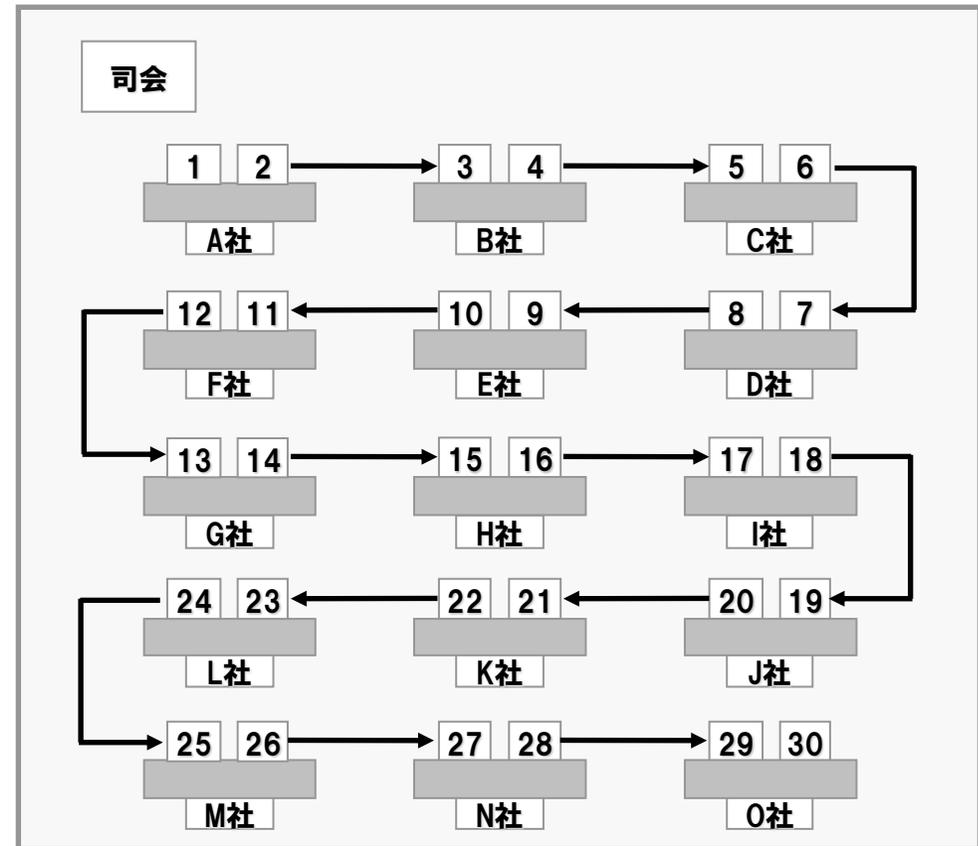
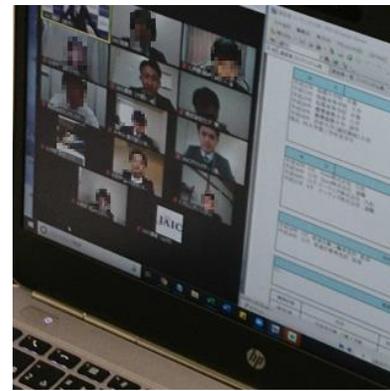
現在はオンラインで
研修を実施

※研修はすべて、採用企業からいただく紹介手数料で運営しているため、求職者は無料で参加することができます。

企業に選ばれる理由② 確実性

集団面接会では、求職者と企業が総当たりで面接

半日で、研修をやり切った求職者約20名と確実に会うことができる



企業に選ばれる理由③ スピード

当社への問い合わせから採用決定・入社まで、最短2週間で完了

新卒学生や在職中の経験者と異なり、フリーターはすぐに入社できることが多い



- フリーター支援事業
 - 新卒支援事業
 - 教育研修事業

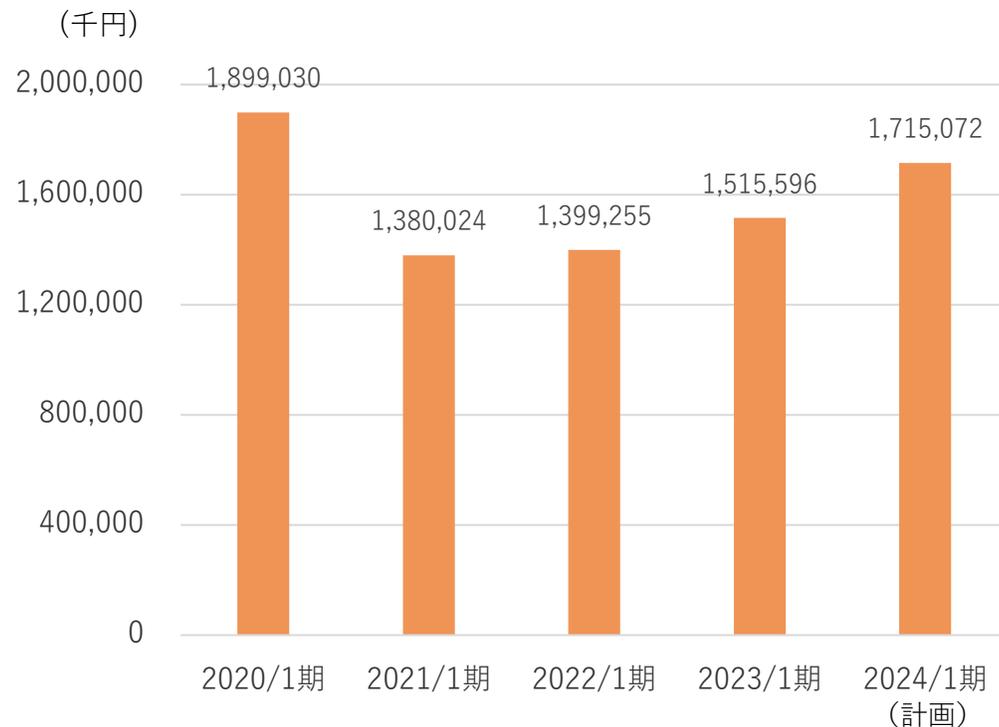
フリーター支援事業 業績推移と計画



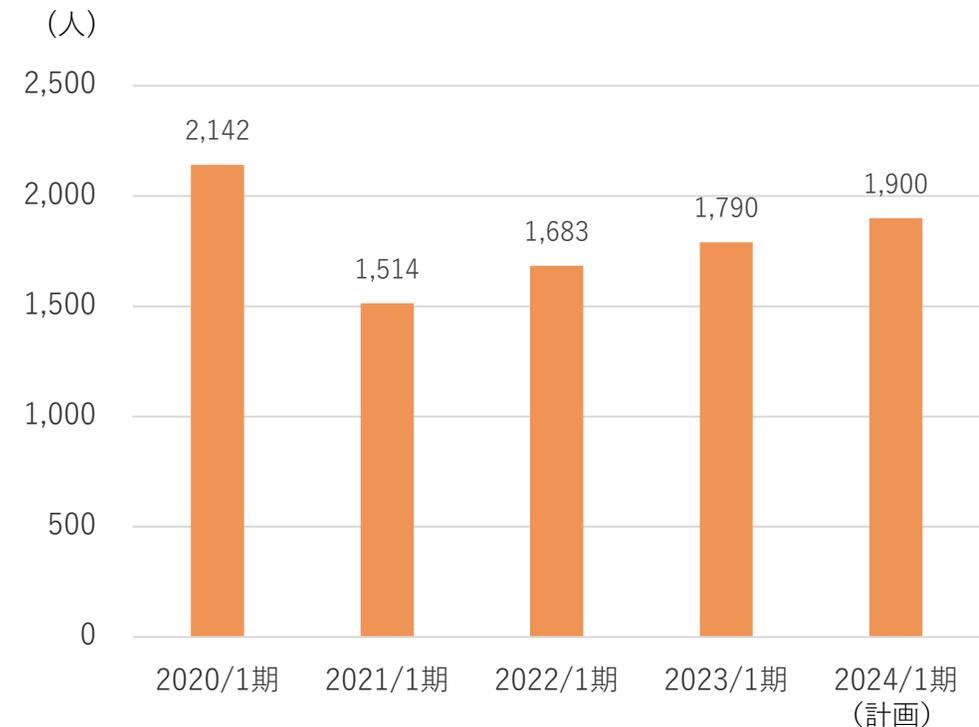
フリーター支援事業 業績推移

コロナ禍で2021年1月期は落ち込んだが、現在は回復基調

フリーター支援事業 売上高



フリーター支援事業 雇用創出数

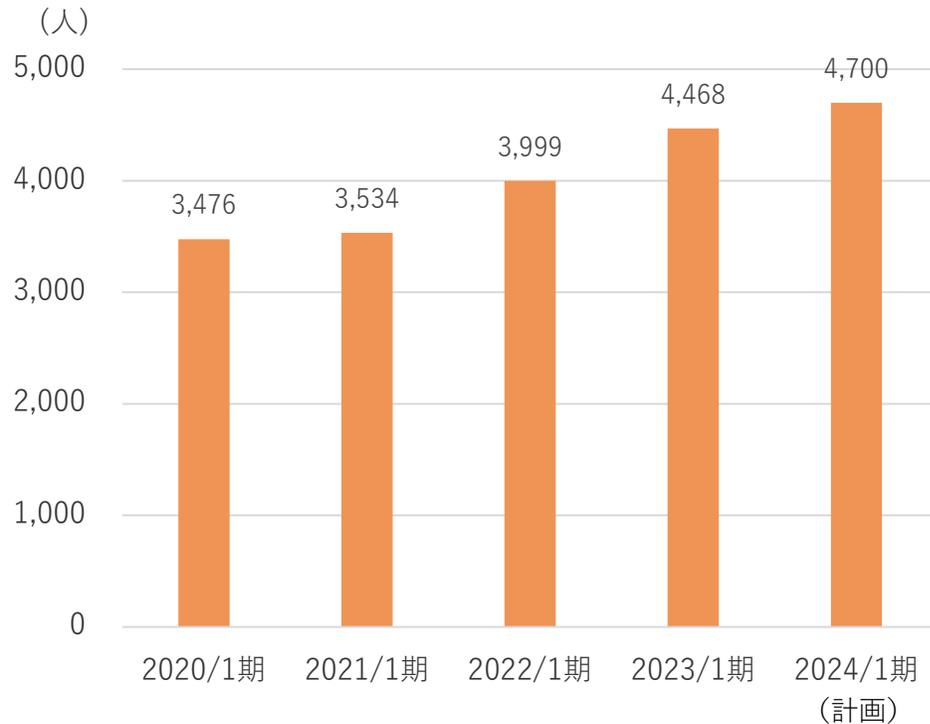


※前回資料では、リーダーカレッジ、エースカレッジの売上高を既卒者支援事業（当資料ではフリーター支援事業）の売上高に含めておりましたが、当資料では教育研修事業等の売上高に含めております。

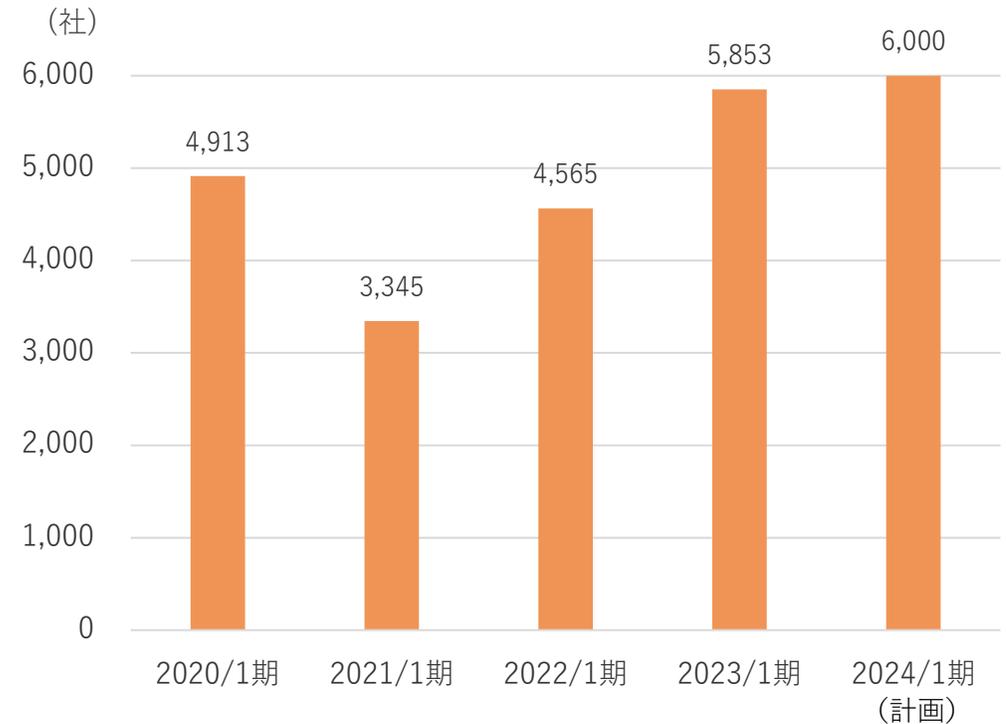
フリーター支援事業 KPI推移

研修参加人数、集団面接会参加企業数は下記のように推移

研修参加人数



集団面接会参加企業数



前回資料では「採用企業数」もKPIとして記載しましたが、「採用企業数」は結果としての指標に近いので、現在は「集団面接会参加企業数」をKPIとしています。また、「集団面接会参加企業数」について、前回資料では「ユニーク企業数」を記載し、当資料では「のべ企業数」を記載しているため、前回資料とは数字が異なります。当社にて分析・検討する際、「のべ企業数」を対象とすることが多いため、現在は「のべ企業数」をKPIとしています。

フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

教育研修事業

新卒支援事業 事業領域とビジネスモデル



新卒支援事業 事業領域

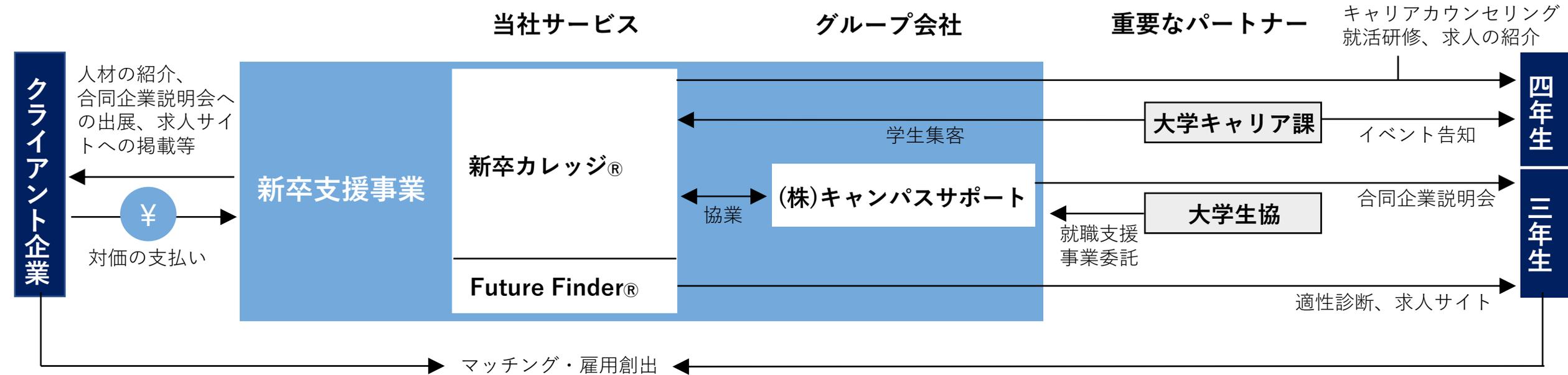
大学3～4年生を支援するが、特に、秋以降に就職活動をしている4年生の支援が得意
 支援方法は、人材紹介、合同企業説明会、ダイレクトリクルーティングなどさまざま

採用支援市場における 新卒支援事業の事業領域

採用人材層	経験者・ 専門職				
	若手・ 未経験層			新卒支援事業	
	新卒学生				
		求人媒体	合同企業 説明会	人材紹介	ダイレクトリク ルーティング他
採用手段					

新卒支援事業 ビジネスモデル

メインとなる「新卒カレッジ®」の他、「Future Finder®」「(株)キャンパスサポート※」の3つを展開。大学キャリア課や大学生協をパートナーとして、3~4年生を支援



※新卒支援事業を行うグループ会社には株式会社アワードもあります。同社はキャンパスサポートから業務の一部を受託しています。

3つのサービスの違い

新卒カレッジ®

大学と提携して学生を支援
人材紹介モデルで、企業の採用時に成功報酬をいただく

Future Finder®

ダイレクトリクルーティング&求人サイト
掲載課金&採用成功報酬

(株) キャンパスサポート

大学生協から受託して合同企業説明会を開催

Future Finder® のサービス内容

学生・企業の双方が診断を実施し、その特性により診断エンジンがマッチングする
ダイレクトリクルーティング&求人サイト



Future Finder®（フューチャーファインダー・通称FF（エフエフ））

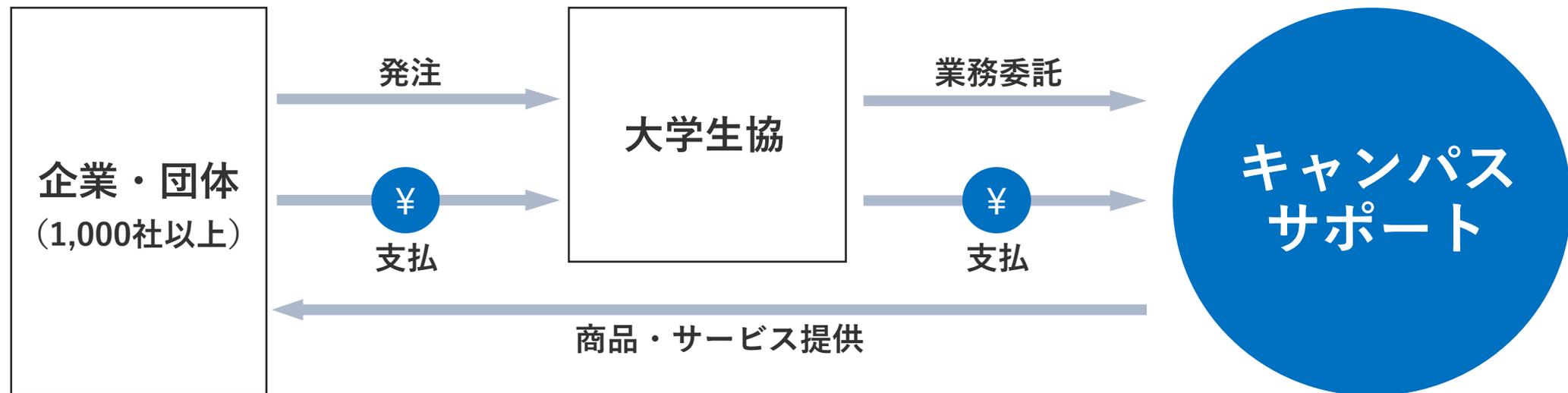


企業は

- ①ダイレクトリクルーティング
 - ②求人サイト掲載
- の2つの方法で学生にアプローチ可能

(株) キャンパスサポート ビジネスモデル

大学生協から委託を受け、エンドクライアントである企業にサービスを提供



(株) キャンパスサポート 事業内容

①採用支援サービス

大学生協が実施する合同企業説明会を運営。コロナ禍以降はオンラインで実施

2022年度
実績

開催回数 **201** 回

開催大学数 **37** 校



(東京大学、京都大学、大阪大学、東北大学、北海道大学、新潟大学、茨城大学、早稲田大学、慶應義塾大学、法政大学、東京理科大学、同志社大学、立命館大学など)

②大学内広告

大学生協の食堂や書店等での宣伝広告

(トレイ広告・食堂POP、ポスター、デジタルサイネージ等)



フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

教育研修事業

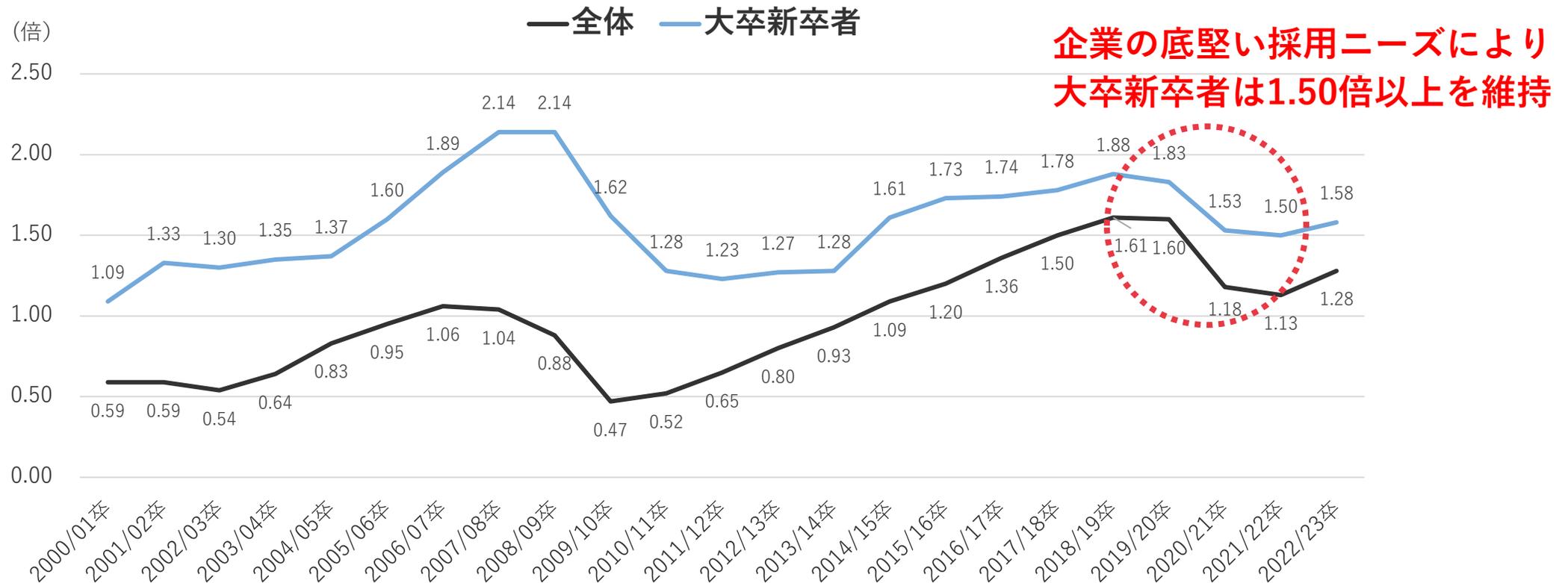
新卒支援事業 市場環境



市場環境 有効求人倍率

コロナ禍により、全体の有効求人倍率は1.60倍から1.18倍に下落

一方で大卒新卒者の有効求人倍率は、企業の底堅い採用ニーズにより、1.50倍以上を維持



企業の底堅い採用ニーズにより
大卒新卒者は1.50倍以上を維持

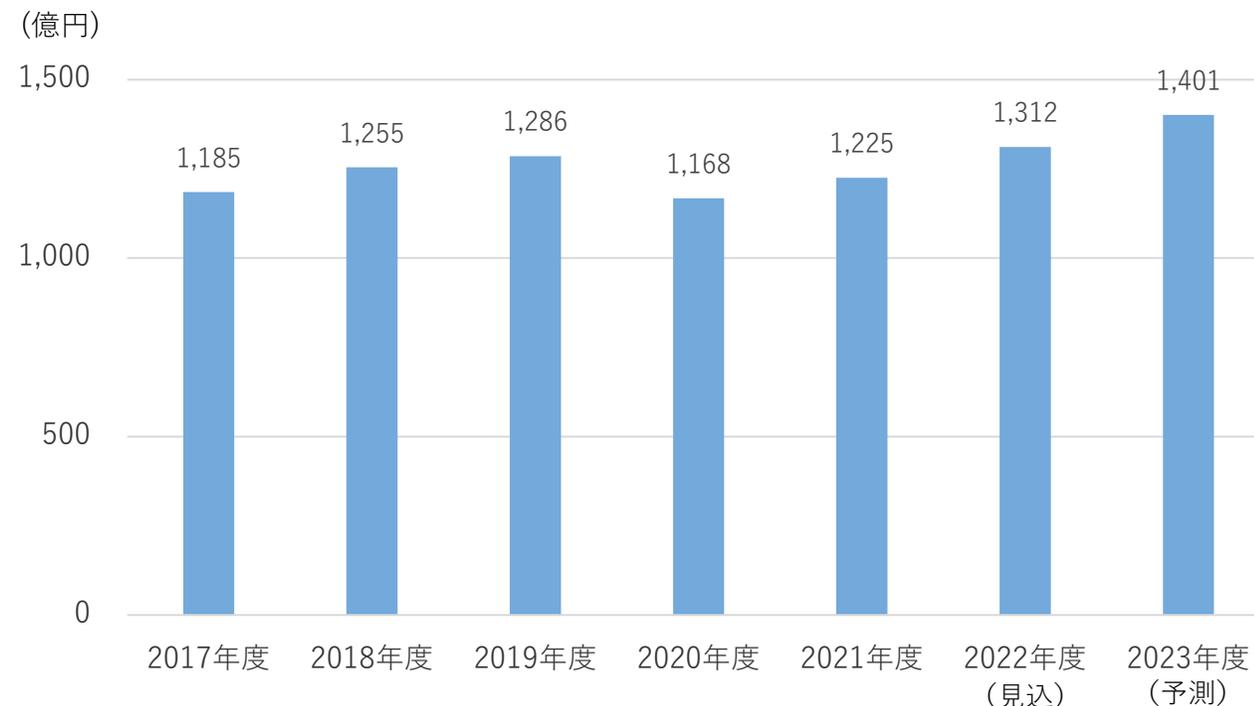
※厚生労働省「一般職業紹介状況」および株式会社リクルート「ワークス大卒求人倍率調査」をもとに当社作成

市場環境 ターゲット市場

新卒採用支援サービス市場は、約1,400億円

今後も、中小企業の需要拡大によるプラス成長が見込まれる

新卒採用支援サービス市場規模推移

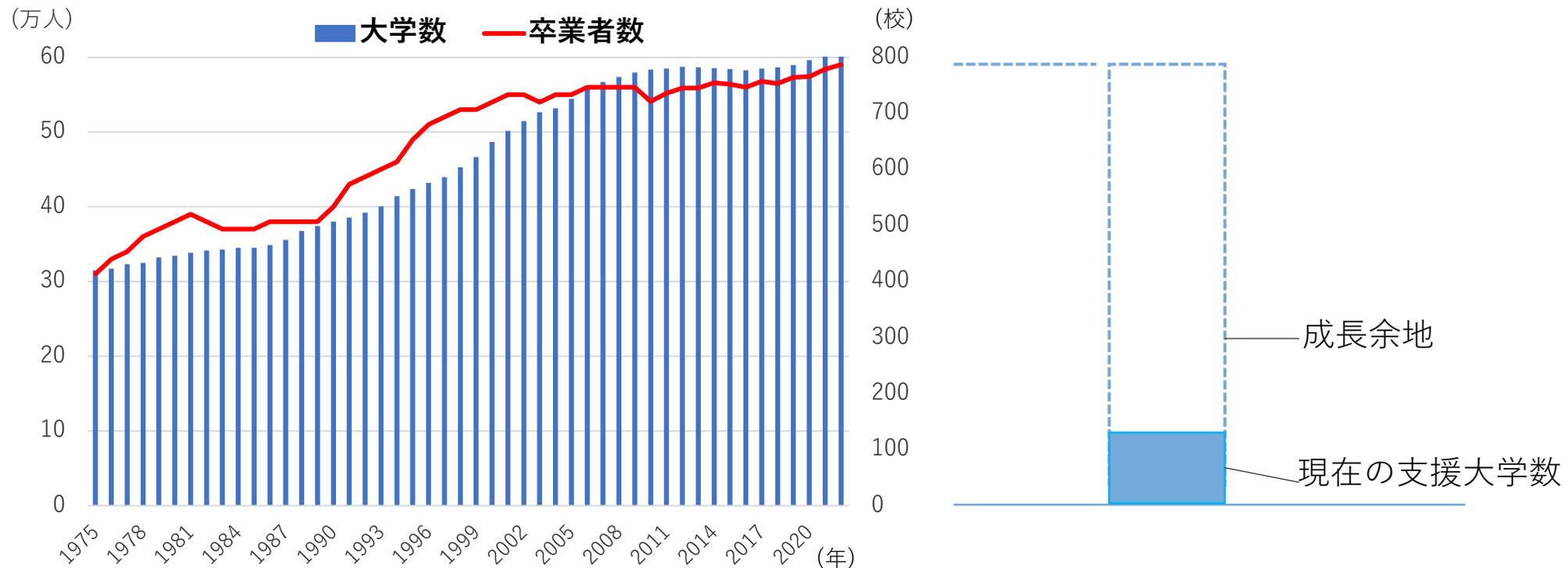


(出所) 矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望」(2022年度版・2023年度版)をもとに当社作成

市場環境 大学および大卒者の数

大学および大卒者の数は、長く増加傾向にあったが、近年は横ばい
 当社の現在の支援大学数は132校^{*}。全国807校の約16%に過ぎず、伸びしろは大きい

大学数および大学卒業者数の推移



(出所) 文部科学省「学校基本調査-令和4年度結果の概要-」

^{*}2023年1月末現在。当社との提携大学数であって、キャンパスサポートの支援大学数は含みません。

市場環境 就職活動の早期化

就職活動の早期化が進行

6月1日時点の進路確定率は、2021年卒は約40%だったのに対し、2023年卒は約55%と上昇

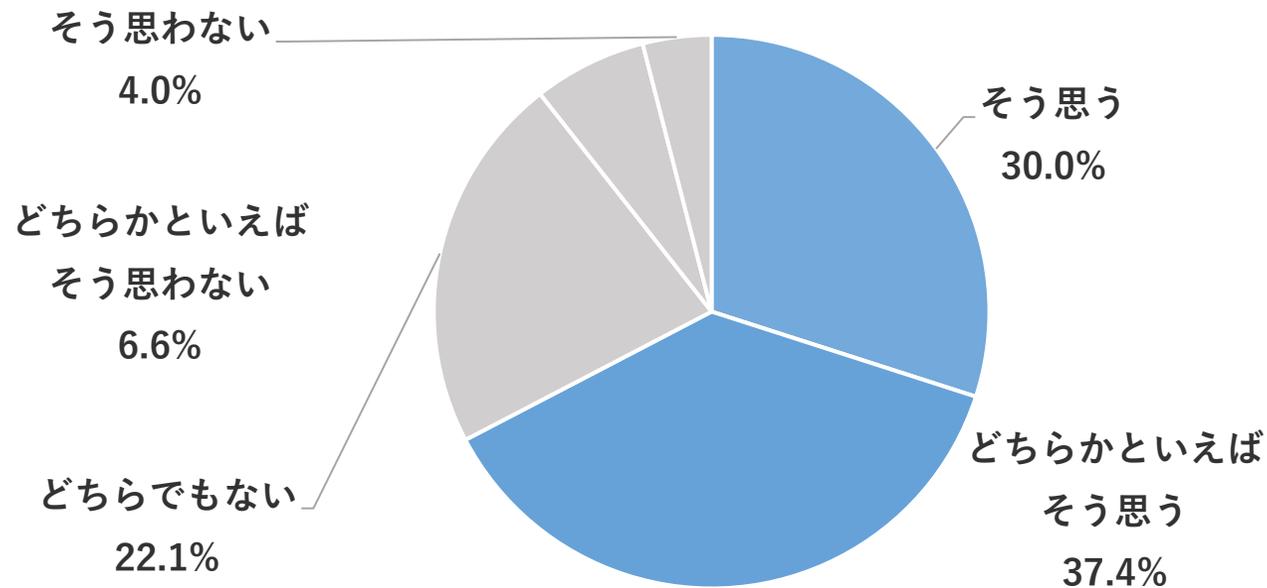


(出所) 株式会社リクルート 就職みらい研究所「就職プロセス調査 (2023年卒) 『2023年3月度 (卒業時点) 内定状況』」

市場環境 学生の二極化

就職活動の早期化が進む一方で、学生は二極化^{*}

企業調査 学生の二極化が進んだと思うか



(出所) 株式会社ディスコ「2023 年卒・新卒採用に関する企業調査－中間調査」
^{*}就業意識や企業理解などが高い学生と そうでない学生の差が開くこと

フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

教育研修事業

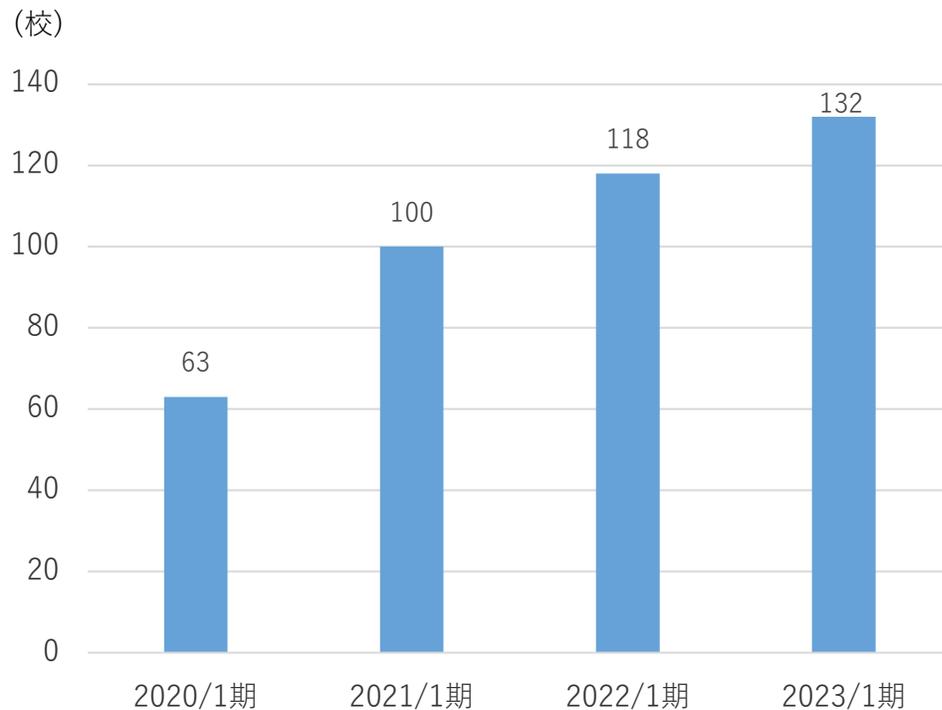
新卒支援事業 当社の強み



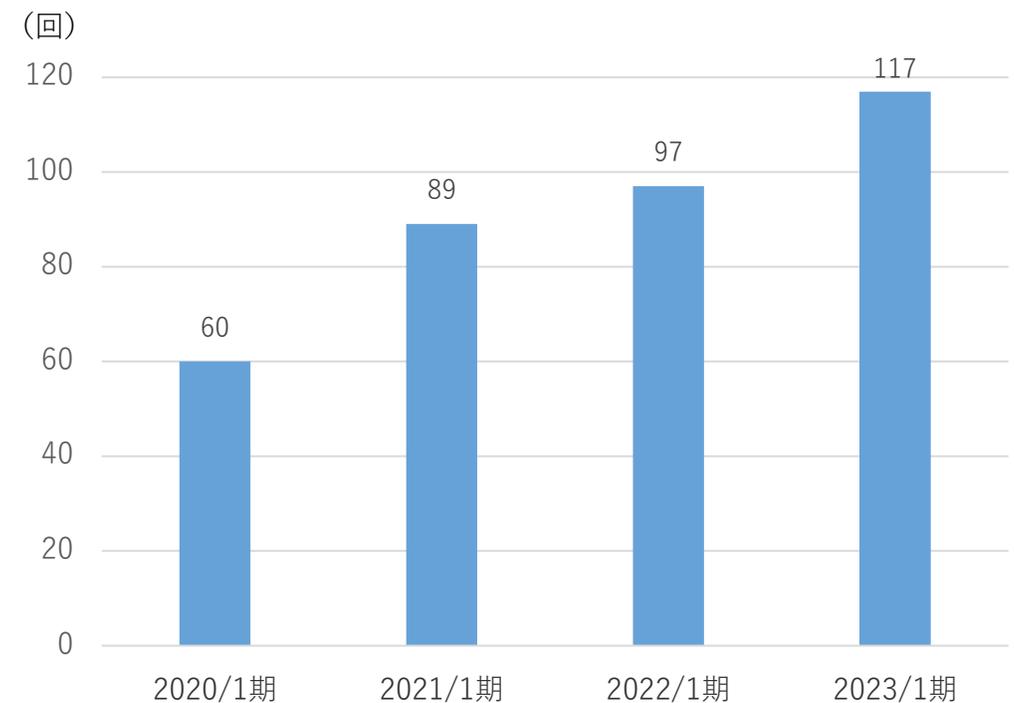
新卒支援事業の強み① 大学キャリア課との関係

当社が大学キャリア課を通じて支援する大学は全国132校に
2023年1月期の面接会は、2022年1月期と比べて約1.2倍となる117回開催

支援大学数



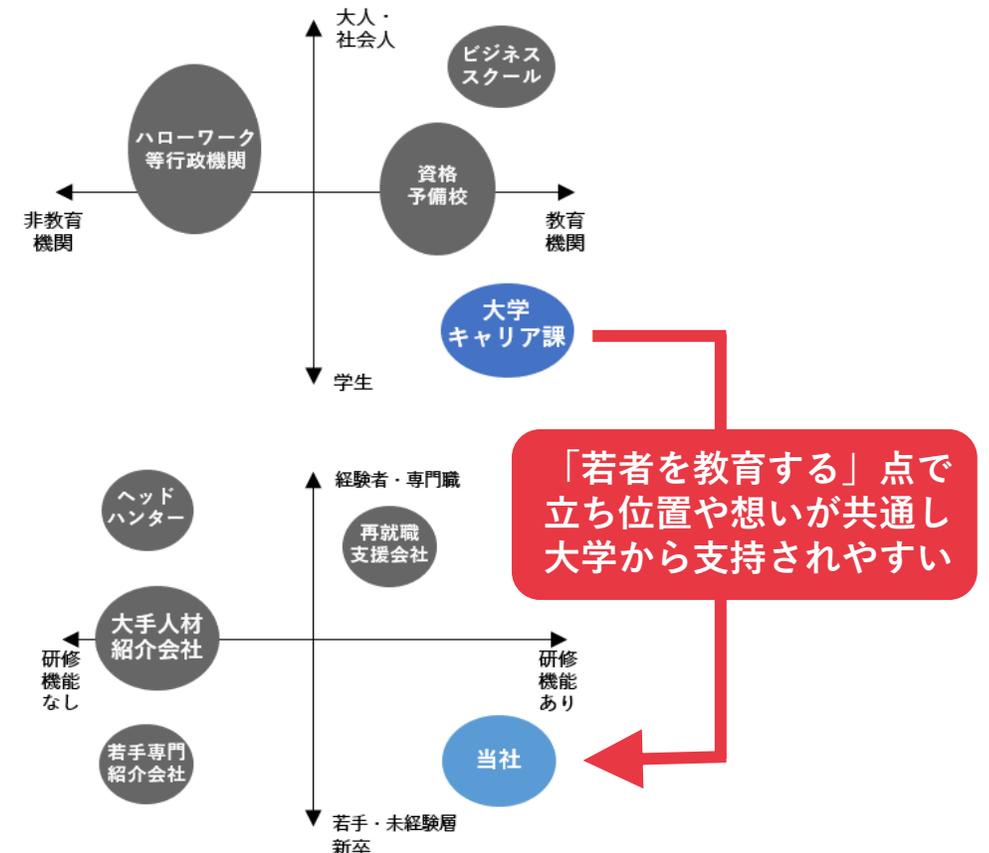
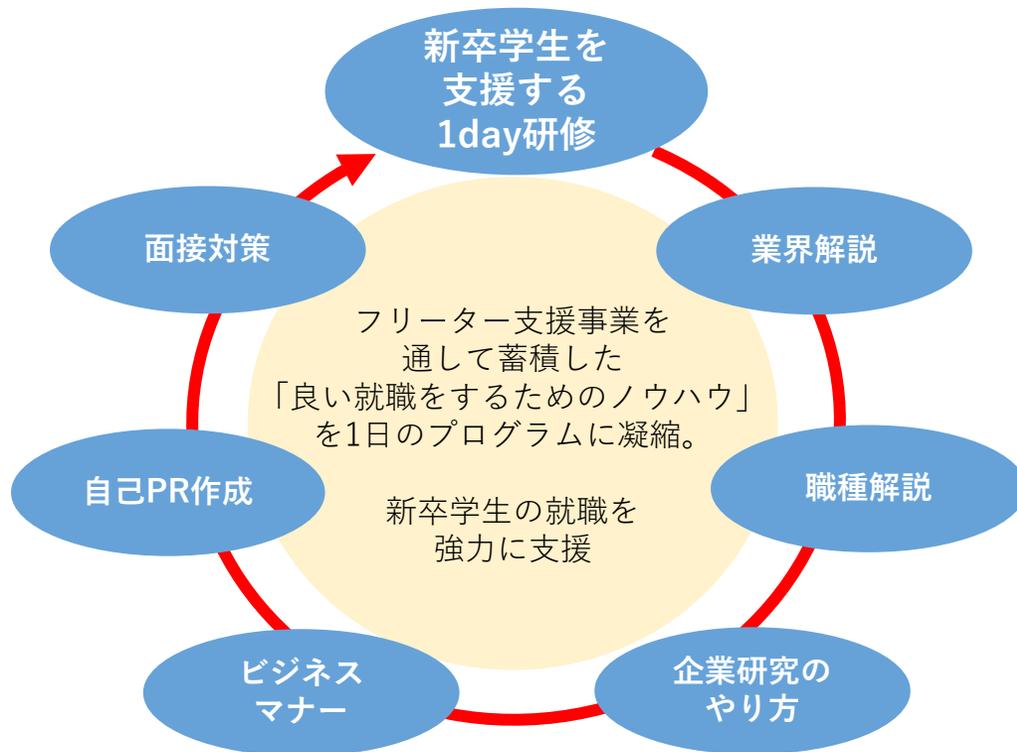
面接会開催数



新卒支援事業の強み② 教育研修の提供力

新卒支援事業においても、学生に研修プログラムを提供
 教育研修機能を有する当社は、大学キャリア課から支持されやすい。これが大きな差別化要素

新卒学生向け 研修メニュー



新卒支援事業の強み③ 大学生協との関係

当社が大学キャリア課と関係を築く一方で、
キャンパスサポートは、大学生協と20年に及ぶ強固な関係を築いている

大学生協とは

共同互助の精神に基づき、会員（大学など）の組合員（おもに学生）の生活の文化的経済的改善向上を図る。その中の事業の1つとして、組合員の就職支援も行っている。

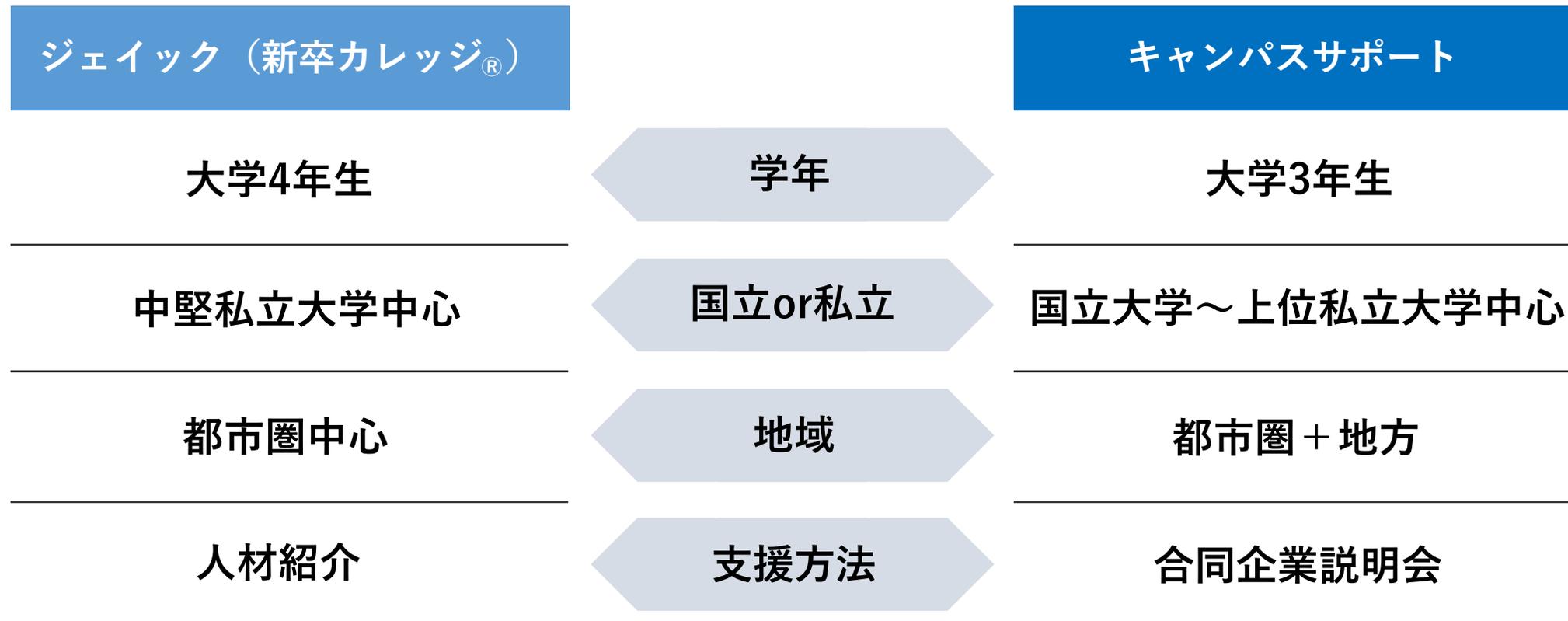
大学生協
191※1 会員

会員組合員数
約144※2 万人

※1 2022年4月1日現在。 ※2 2021年5月1日現在の大学在籍者総数は293万人（文部科学省「学校基本調査-令和4年度結果の概要-」）

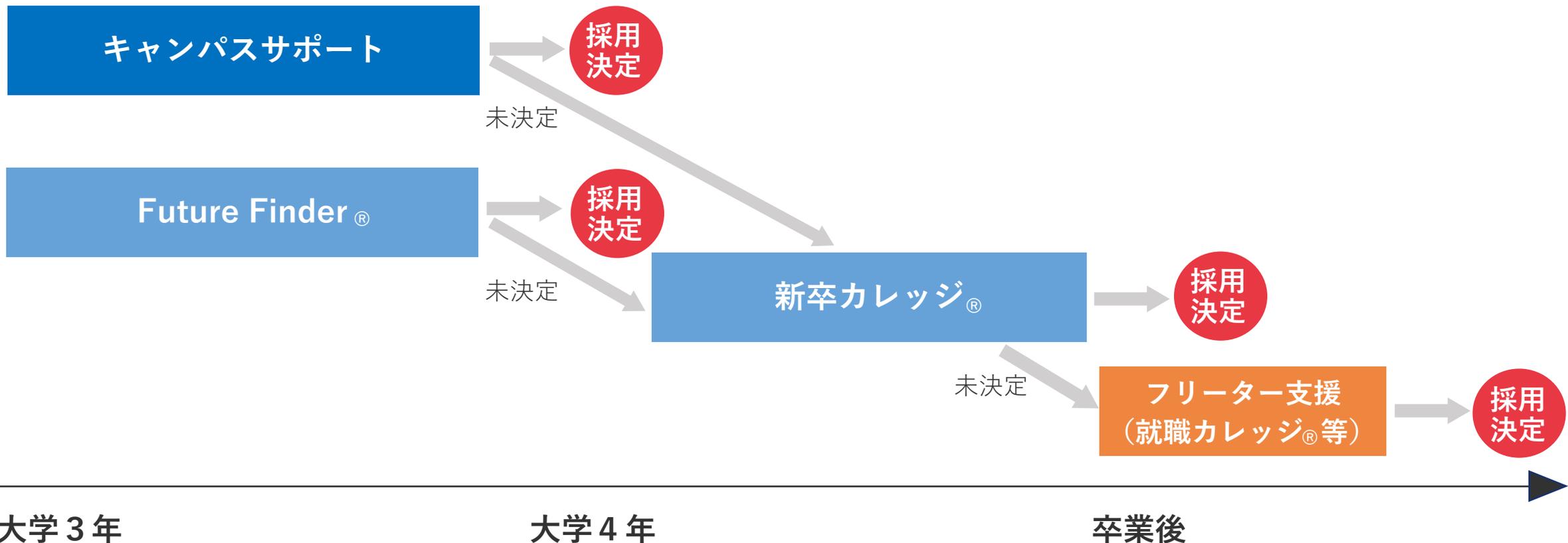
当社とキャンパスサポートの違い

当社の新卒支援事業とキャンパスサポートでは、支援対象等が大きく異なる
グループとして幅広い顧客層を支援するとともに、新たなシナジーの創出も見込む



新卒支援事業の強み④ 各サービスのシナジー

就職活動の早期化に合わせて、3年生向けのサービスもラインナップ
一度接触した学生を、いずれかのサービスで就職決定に導けるのが強み



シナジーの成功例

キャンパスサポートが3年時に接触したが、就職先が決まらないまま卒業時期を迎えた学生と
当社の顧客企業を引き合わせるイベントを実施し、11名の就職が決定

実施日 : 2023年2月14日

面接会参加人数 : 32名

参加学生の大学 : 東京大学、京都大学、大阪大学、
北海道大学、千葉大学、茨城大学、
慶應義塾大学、早稲田大学、法政大学
同志社大学、立命館大学など

就職決定人数 : 11名

(北海道大学、千葉大学、千葉大学大学院、茨城大学、東京農工大学、
慶應義塾大学、早稲田大学、法政大学、明治学院大学、日本女子大学、龍谷大学大学院)



事前説明会の様子

フリーター支援事業

■ 新卒支援事業

教育研修事業

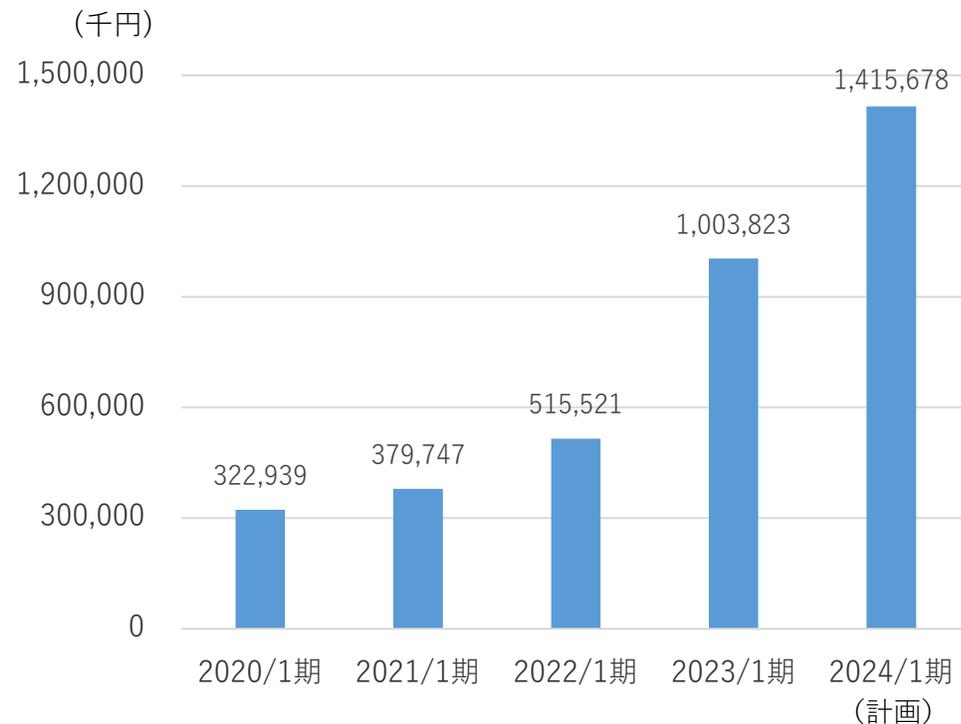
新卒支援事業 業績推移と計画



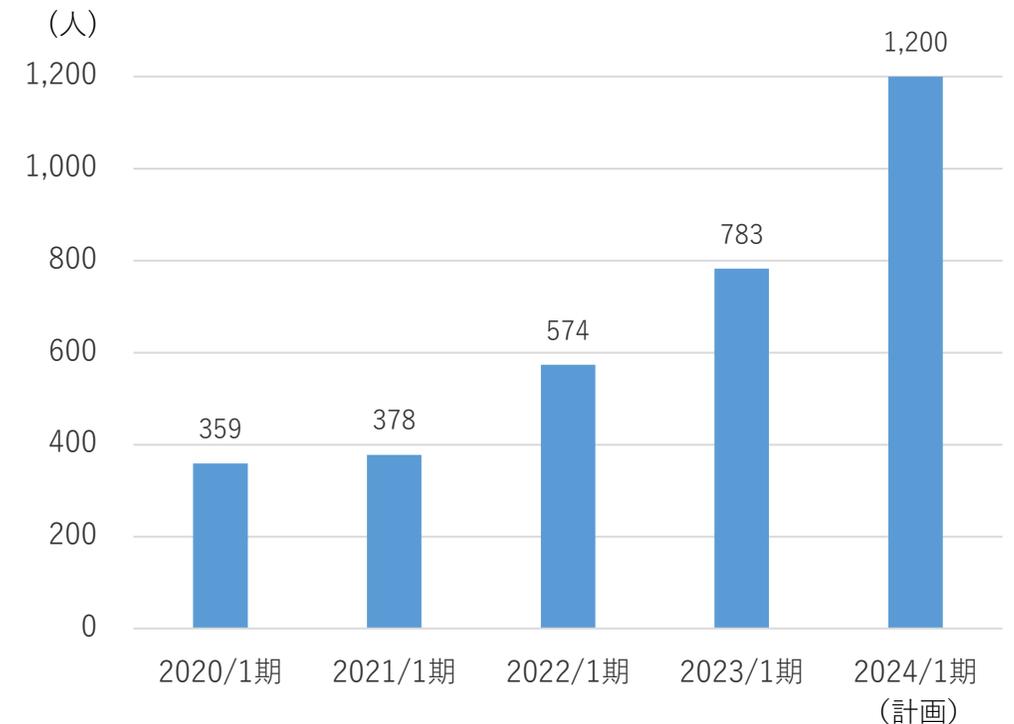
新卒支援事業 業績推移

2023年1月期の売上高は、キャンパスサポートの子会社化なども貢献し、前期比約2倍に
2024年1月期も、大きな成長を見込む

新卒支援事業 売上高



新卒支援事業 雇用創出数

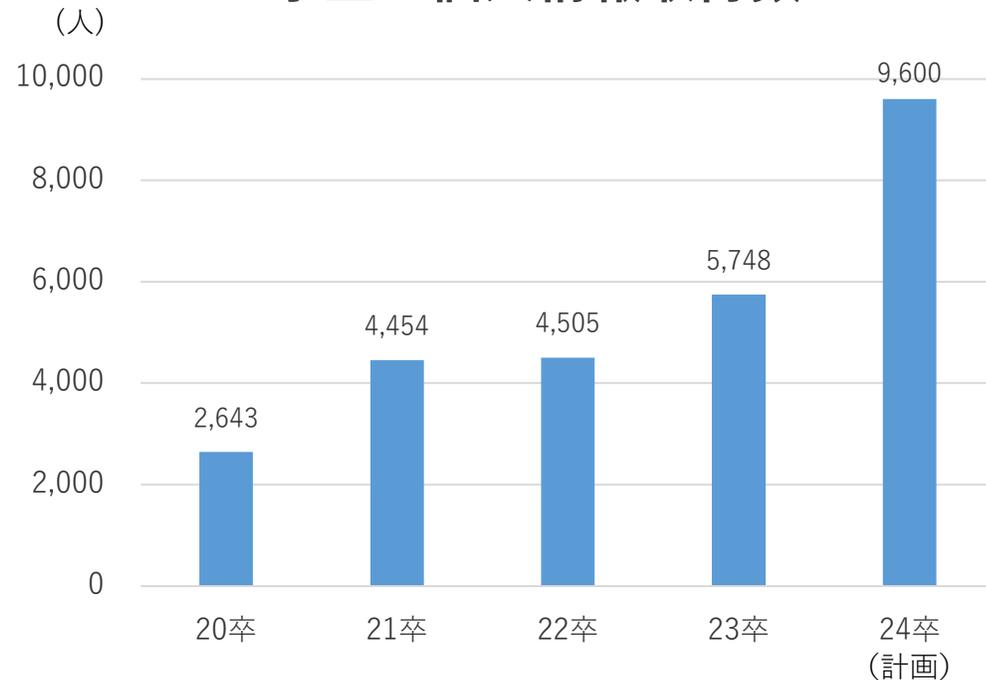


※2023年1月期の売上高より、株式会社キャンパスサポート、株式会社アワードの売上高を含んでおります。

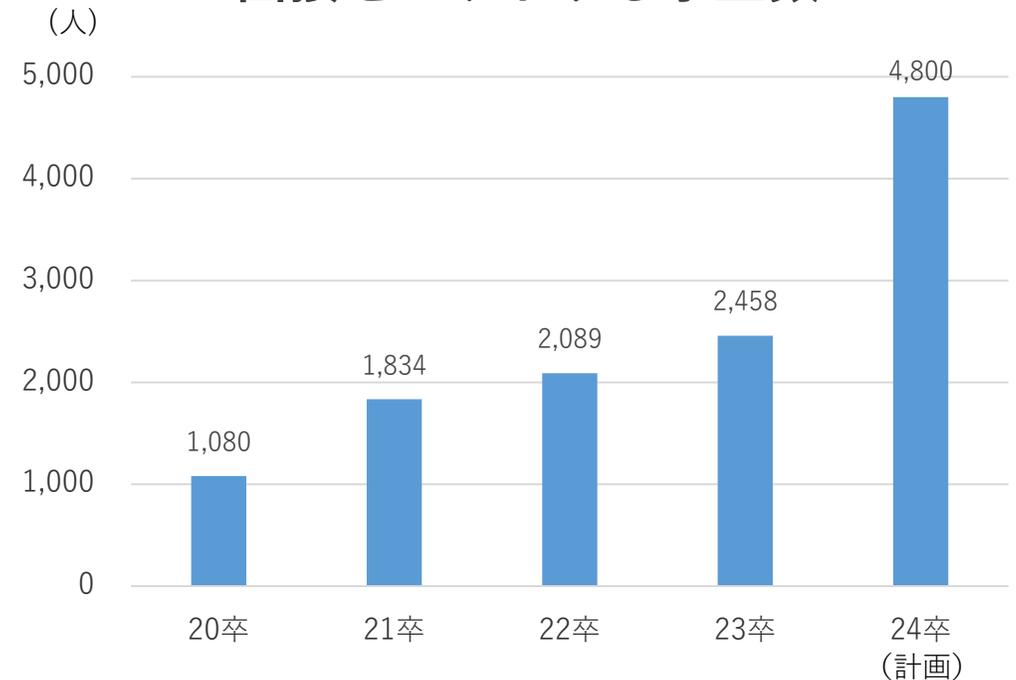
新卒支援事業 KPI推移

各KPIは下記のように推移

学生の個人情報取得数



面接をセットする学生数



※上記は新卒カレッジ®のKPIです。新卒支援事業を行うキャンパスサポートの子会社化に伴い、KPIが変更される可能性があります。

※前回資料の「登録学生数」と当資料の「個人情報取得数」は同義です。新卒カレッジ®では、現在「個人情報取得数」を用いることが多いため、このように記載しています。

※前回資料の20卒～22卒の個人情報取得数は「大学でのリアル開催のガイダンスを経ての取得数」の記載でしたが、当資料では、その他の取得数もすべて合わせた数字を記載しています。

※「面接をセットする学生数」は、前回資料では「大学経由の学生の面接セット数」を記載していましたが、当資料では、大学経由に限らず、すべての学生の面接セット数を記載しています。

※当社の新卒支援事業は大学との共催イベントであることを特徴としていますが、一方で、自社単独開催のイベントも増やしていきたいと考えています。当資料の個人情報取得数および面接をセットする学生数について、大学経由に限らない合計数を記しているのは、そのような意図が背景にあります。

フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

教育研修事業 事業領域とビジネスモデル



教育研修事業 事業領域

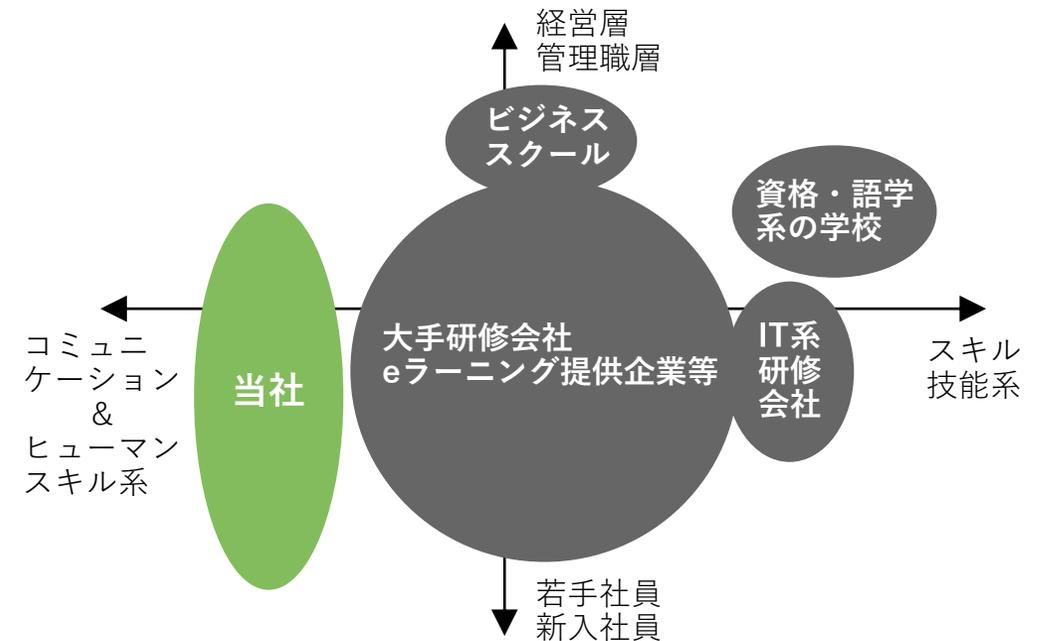
対象は、若手社員～中堅社員がメイン

内容は、コミュニケーション&ヒューマンスキル系の教育を得意とする

教育研修市場における
当社事業の事業領域

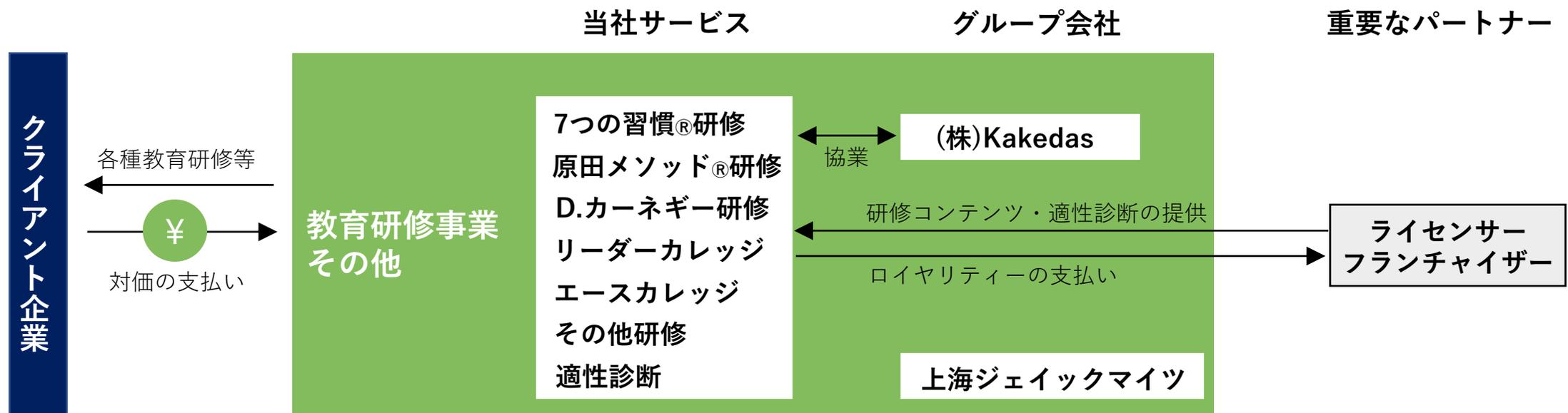
対象層	経営層			
	管理職層 30才～			
	中堅社員 26～34才			教育研修事業
	若手社員 新入社員 20代前半			
	eラーニング	聴講型の セミナー中心	参加型の 研修中心	教育態様

教育研修業界における
ポジショニング



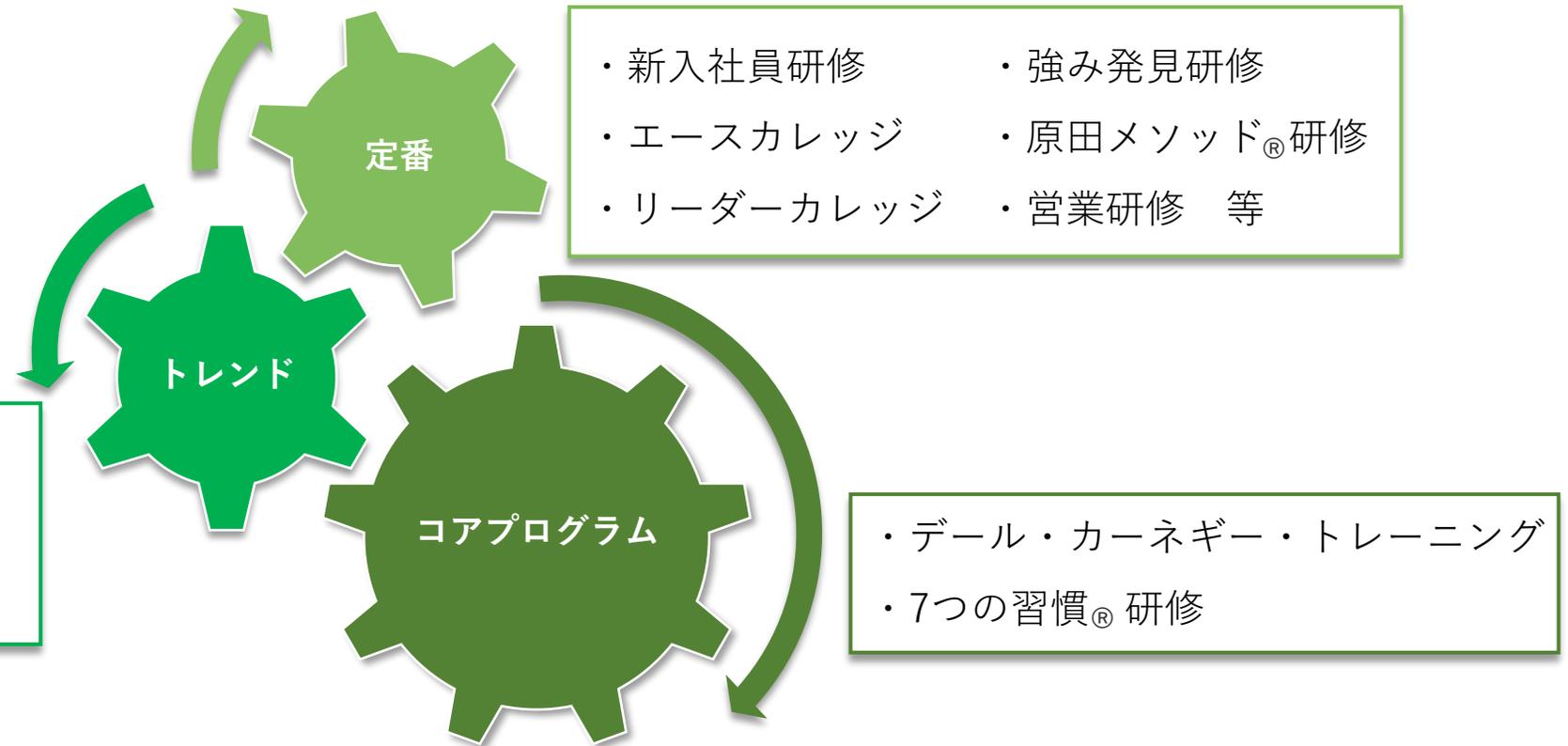
教育研修事業 ビジネスモデル

「7つの習慣®」「原田メソッド®」のライセンス提供を受け、研修プログラムを開発
 2022年に子会社化した株式会社Kakedasとも協業



教育研修事業 ビジネスモデル

研修サービスを「コアプログラム」「定番」「トレンド」の3種に分類
 顧客ニーズに合った複合的な研修提案および実施により、高い効果を実現する



フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

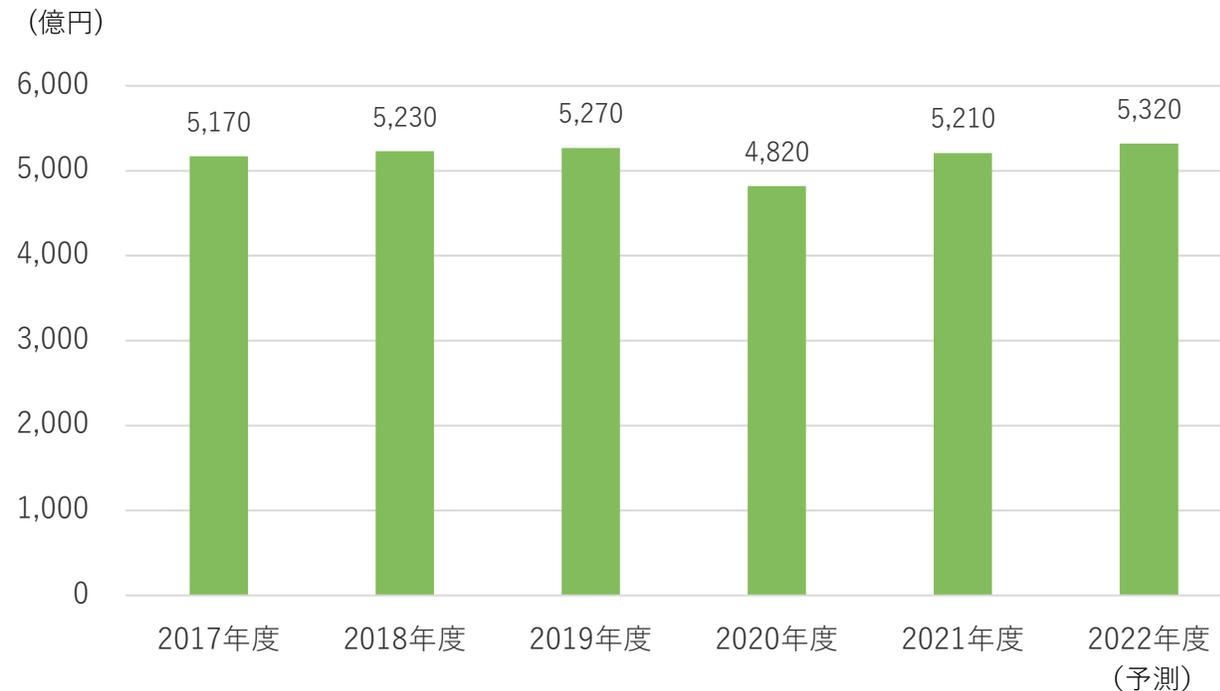
教育研修事業 市場環境



市場環境

教育研修市場は、5,000億円の規模で、ほぼ横ばいで推移
コロナ禍の影響を受けた2020年度は落ち込んだが、その後は回復基調

企業向け研修サービス市場規模推移

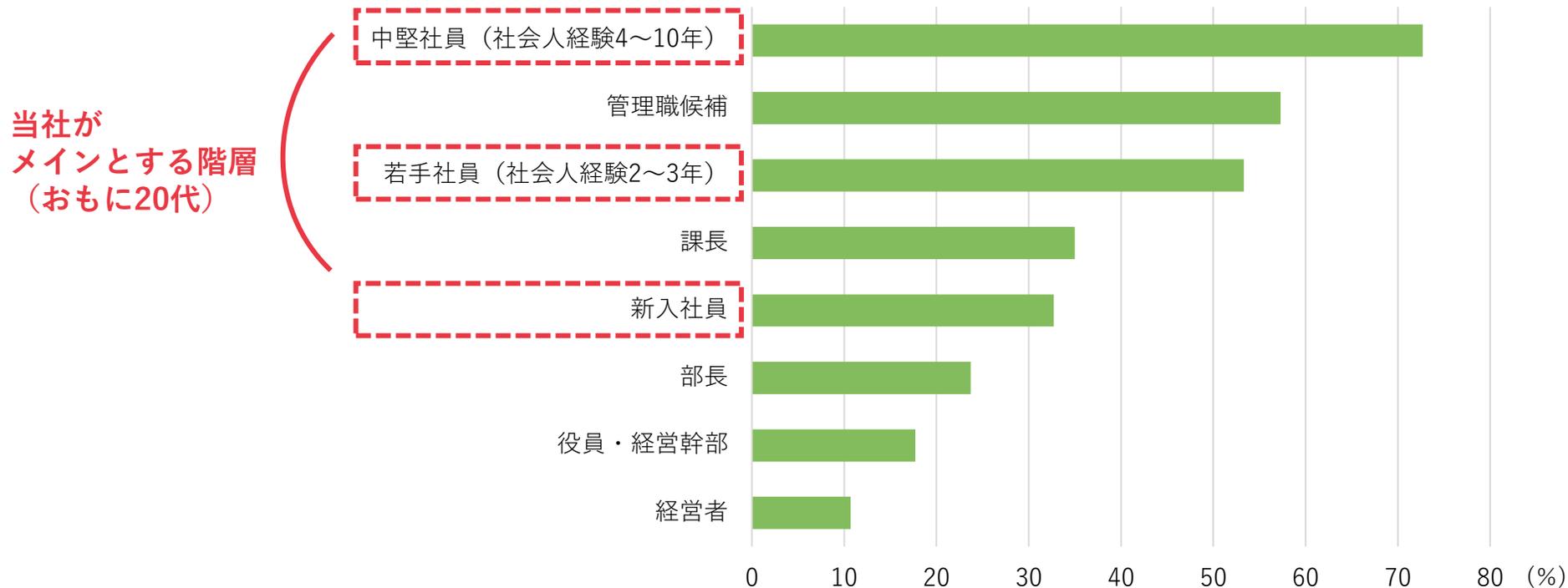


(出所) 矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

企業の教育課題 課題を感じる階層

企業が「今後重点的に育成したい」階層は、「中堅社員」「管理職候補」「若手社員」の順
 総じて、管理職層よりも、20代～30歳過ぎぐらいの社員に育成の必要性を感じている

企業が今後重点的に育成したい階層

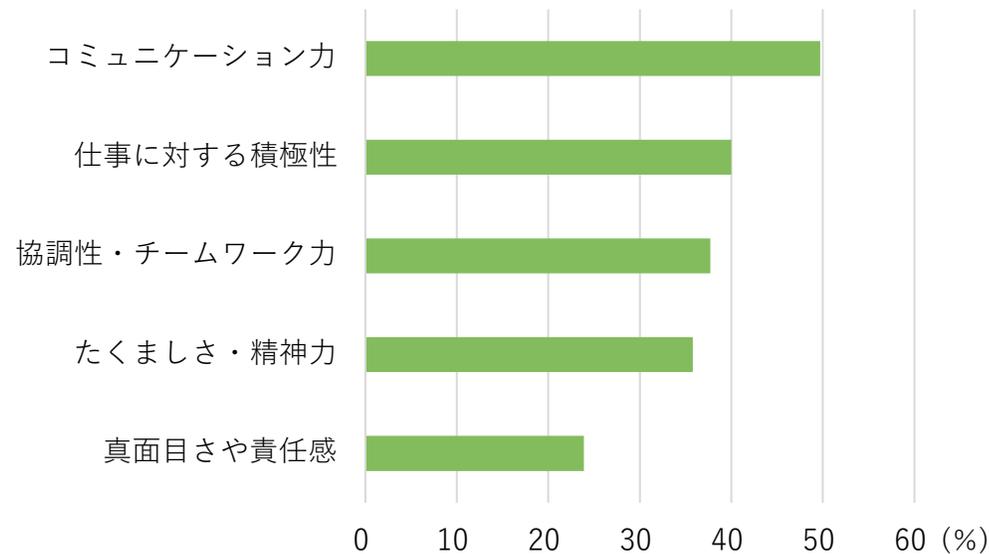


(出所) 東京商工会議所「従業員研修の実施状況に関するアンケート結果」(2019年、回答数300社)

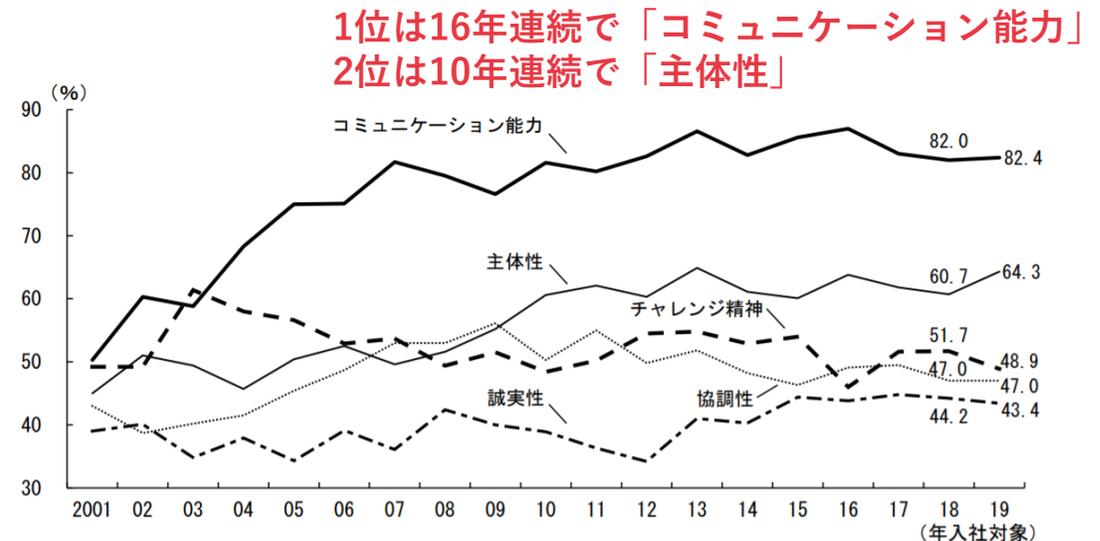
企業の教育課題 課題を感じる内容

企業が「若手が活躍するために必要」と考える能力は、「コミュニケーション力」「積極性」等
これらの要素は、若手社員が活躍する上で非常に重要といえる

企業内で若手が活躍するために必要な能力
(管理職が回答、3つまで選択)



「新卒採用の選考時に重視する要素」
の上位5項目の推移



(出所) 一般財団法人企業活力研究所 「企業活動の将来を担う若手社員の能力
開発・能力発揮のあり方に関する調査研究報告書」 (2014年、管理職300人が回答)

(出所) 経団連「2018年度 新卒採用に関するアンケート調査結果」 回答数1,376社

フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

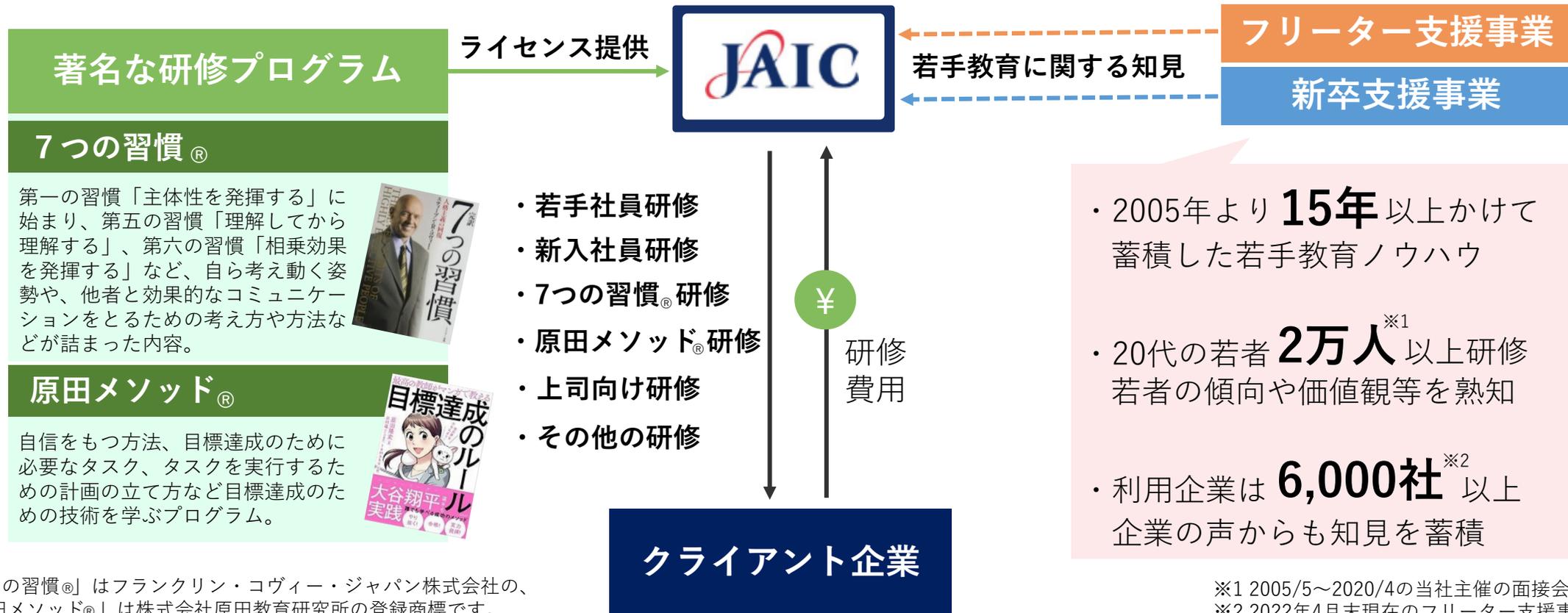
教育研修事業 当社の強み



教育研修事業の強み

「7つの習慣[®]」等、著名な書籍や研修プログラムの内容を反映

また15年以上、若者の就職支援および入社後のフォローを行ってきた当社は、若手教育に精通

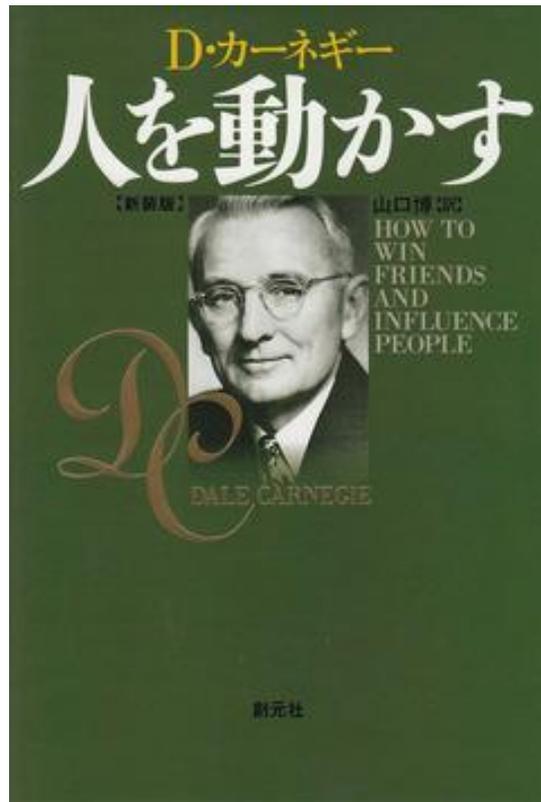


※ 「7つの習慣[®]」はフランクリン・コヴィー・ジャパン株式会社の、「原田メソッド[®]」は株式会社原田教育研究所の登録商標です。

※1 2005/5～2020/4の当社主催の面接会の参加人数
※2 2022年4月末現在のフリーター支援事業の契約締結社数

教育研修事業の強み

また昨年より、名著『人を動かす』で有名なデール・カーネギー・トレーニングを独占提供[※]



『人を動かす』創元社



100年以上 90か国以上 200拠点以上
30言語以上 3,000トレーナー

※東京・大阪・神奈川においては非独占的に提供

デール・カーネギー・トレーニング プログラム内容

環境変化で高まる企業ニーズに、2つのプログラムで応える

リモートワーク
業務のオンライン化

コミュニケーション
プレゼンテーション
の重要性UP

リーダーシップ&コミュニケーション

- ・人間関係を作り影響を与え導く方法を学ぶ
- ・経営層や管理職層向け
- ・全8回

プレゼンテーション・トレーニング

- ・徹底的な実践形式でプレゼンテーションを学ぶ
- ・人前で話すことの多い立場の方が多数参加
- ・全4回

デール・カーネギー・トレーニング 顧客の声

2023年1月より研修がスタート。大きな変化を実感してリピート申込する企業も



土木関連会社
社員数 約50人

課題 「50代の部長が、部下と良い関係を築けない」

仕事はできるものの、部下と関係を築くのが苦手な50代の部長。本人も悩んでいたようだったので、カーネギーの研修に参加してもらいました。すると、彼の部下が社長の私に「〇〇さん、何かあったのですか？」と聞いてくるほど、良い変化がみられまして…。こんなに行動に変化がみられる研修は初めてだと思ったので、次回コースに別の者を参加させることにしました。



大手電機メーカー
社員数 約20,000人

課題 「内向きでおとなしい社風を変えたい」

当社の社員には「心地よい人とは付き合わない」「反対意見が言えない」といった人が多いのですが、現在の当社の管理職向けの研修には、コミュニケーションについて学べる研修がありません。デールカーネギーの研修は、研修で学んだことを実践や成果につなげる仕掛けが他の研修とは全く違うと感じ、現在、具体的な実施方法について協議を進めています。

フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

その他の事業



株式会社Kakedas

約2,000人[※]のキャリアコンサルタントを有する、キャリア相談プラットフォーム
2022年8月に完全子会社化

会社概要

社名 株式会社Kakedas

代表者 渋谷 駿伍

設立 2018年4月

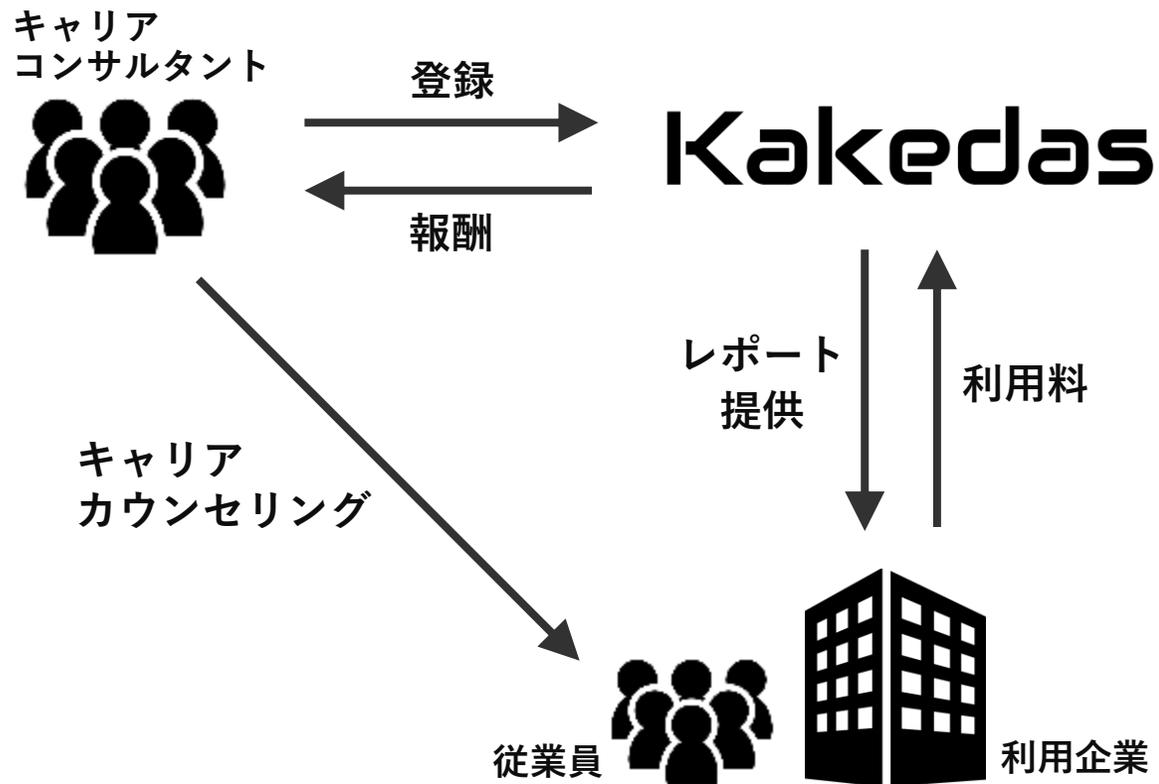
所在地 東京都渋谷区



※2022年8月末現在

Kakedas ビジネスモデル

サーベイによるマッチング。電子カルテも提供



Kakedas 顧客の声

「Z世代」や「ジョブ型」など、今日的な内容を背景に、大手不動産会社、電機メーカー、食品メーカー、人材サービス会社、通信会社などさまざまな業界の企業が関心を示す



大手不動産会社
社員数 約4,000人

課題 「管理職層のマネジメントのやり方が、女性や、今の若い人に合っていない」

男性中心の営業会社で、これまでは「昇進や年収アップ」で動機づけをして、長時間労働も推奨するようなマネジメントをしていました。しかし以前より女性社員の離職率が高く、Z世代と言われる今の若い人にも、そうしたやり方は通用しません。そこで、これまでとは違うアプローチをしたいと思い、プロのキャリアコンサルタントにお願いしたいと考えました。



大手電機メーカー
社員数 約30,000人

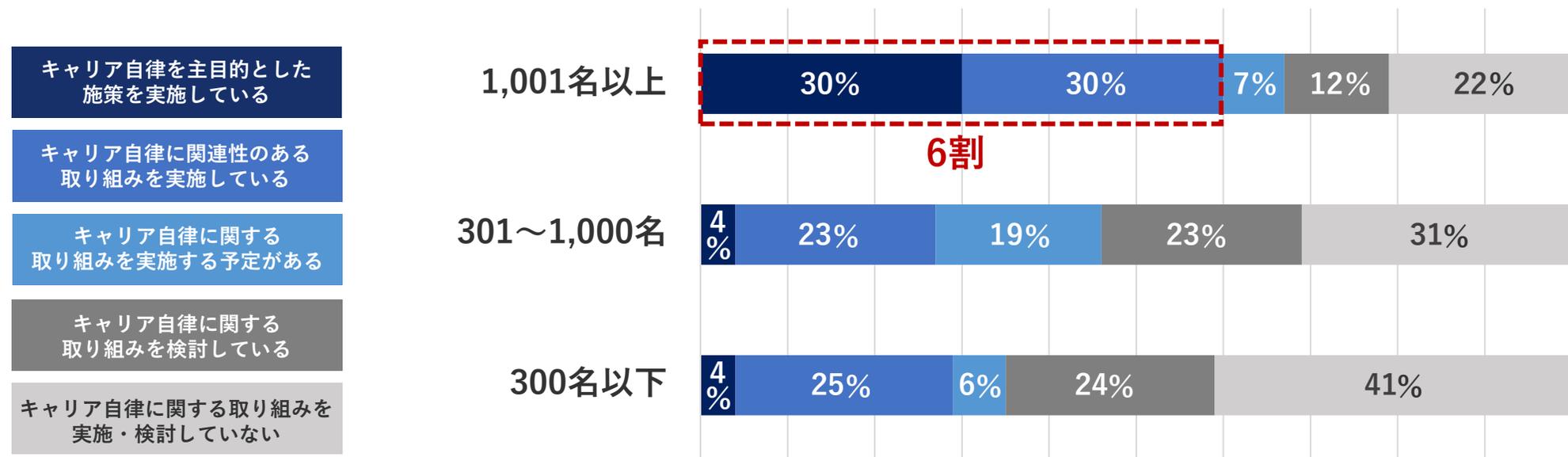
課題 「ジョブ型への変更にとまどいがちなシニア層に、今後のキャリアを考えてほしい」

近々、ジョブ型に変更し、役職等も公募制にする予定。社員には、自分の志向性やキャリアについて考えることが求められるようになりますが、50代前後の社員には「キャリアは会社が決めるもの」と思っている人が少なくありません。そうした社員に、キャリアの棚卸しや今後のキャリアの検討をする機会を提供する方法として、Kakedasが良いかと思っています。

Kakedasを取り巻く市場ニーズ

2023年度より義務化される「人的資本情報の開示」も追い風に
従業員1,001名以上の企業の6割が「従業員のキャリア自律」の取り組みを実施

「従業員のキャリア自律」に関する取り組みの実施状況



※当社調べ。調査時期：2022年10月 回答者数：246件（従業員数1,001名以上91件、同301～1,000名52件、同300名以下103件）

フリーター支援事業

新卒支援事業

■ 教育研修事業

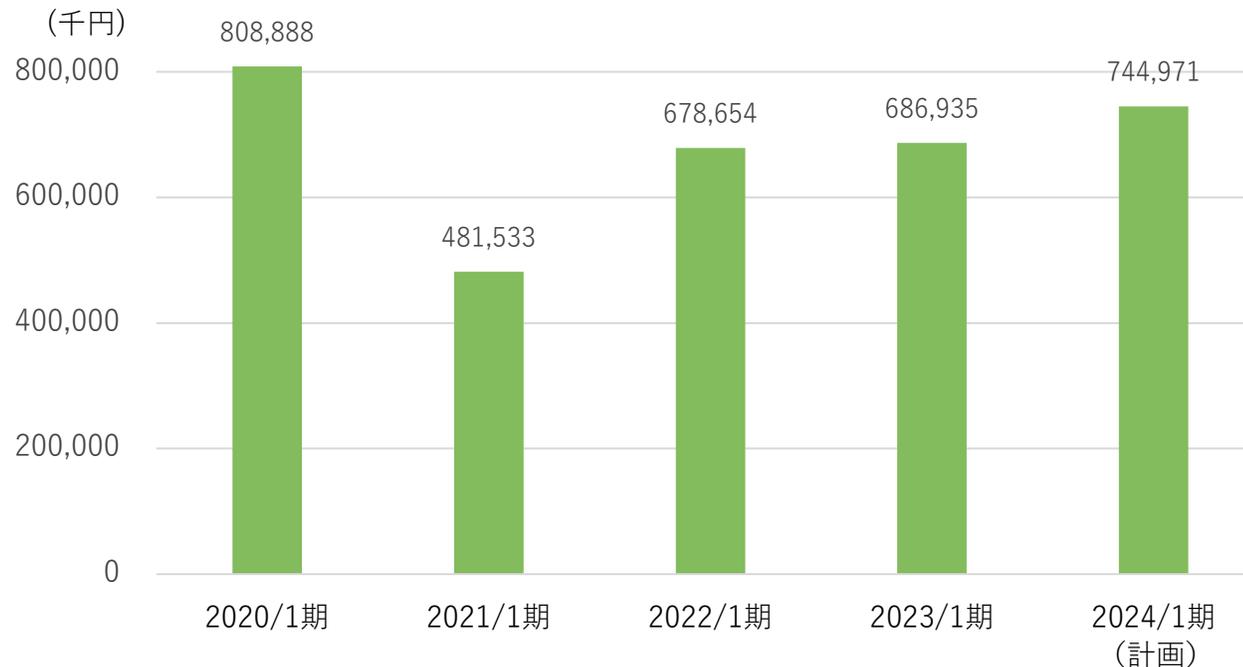
教育研修事業 業績推移と計画



教育研修事業 業績推移

売上高は、コロナ禍の影響を受けた2021年1月期に落ち込んだものの徐々に回復
2024年1月期は約7.4億円を計画

教育研修事業等 売上高

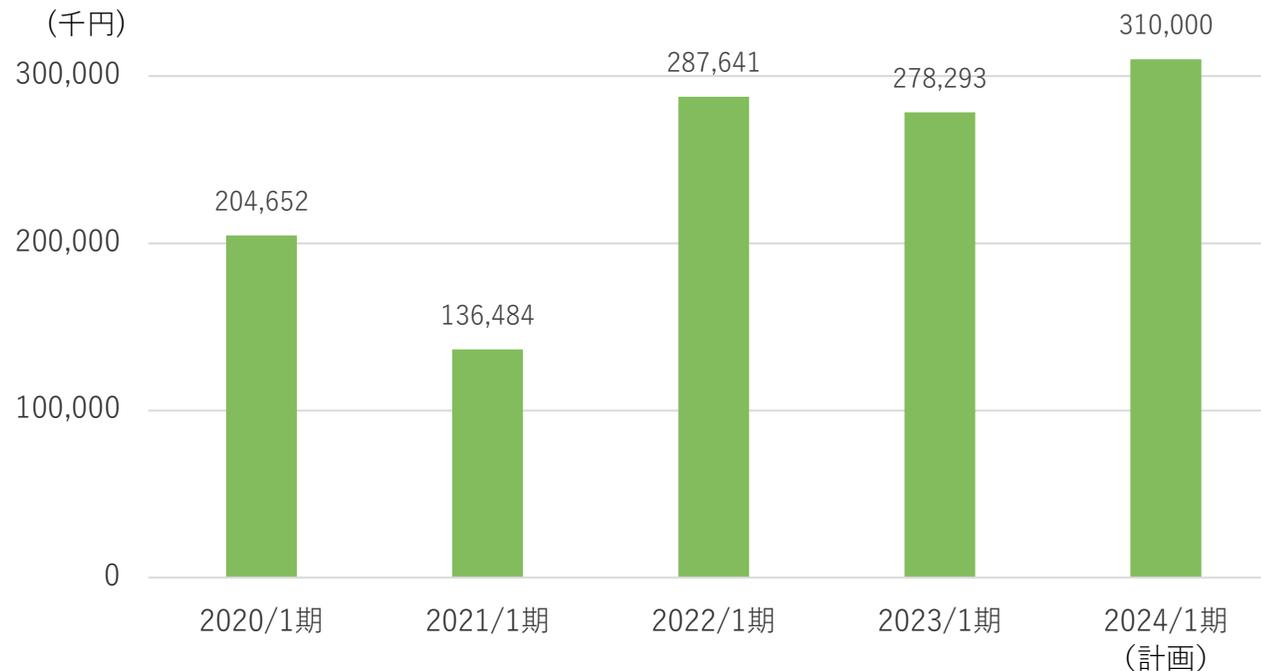


※前回資料では、リーダーカレッジ、エースカレッジの売上高を既卒者支援事業（当資料ではフリーター支援事業）の売上高に含めておりましたが、当資料では教育研修事業等の売上高に含めております。
※2023年1月期の売上高より、株式会社Kakedasの売上高を含んでおります。

教育研修事業 KPI推移

2023年1月期の受注金額は、デール・カーネギー・トレーニングの、商談から受注までの期間が想定以上だったこと等を理由として、計画（3.4億円）を下振れ。当期は、3.1億円の受注を計画

教育研修事業等 受注金額



※上記金額は、代理店による受注金額は含んでおりません。

- フリーター支援事業
- 新卒支援事業
- 企業向け教育研修事業

全社業績推移と計画



2023年1月期 決算ハイライト

新卒支援事業の成長、およびキャンパスサポートの子会社化により
 経常利益が前期比約2.0倍に成長

(単位：百万円)

	20/1期	21/1期	22/1期	23/1期	前期比 [※] (参考)	23/1期 通期計画	達成率
売上高	3,030	2,241	2,593	3,206	124%	2,898	111%
営業利益 (損失)	341	△281	91	214	236%	198	108%
経常利益 (損失)	333	△277	108	224	208%	201	112%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (損失)	213	△221	90	140	155%	142	99%

※2023年1月期より収益認識会計基準を適用しましたが、過年度に遡及適用していないため、当資料の前期比は参考値として記載しています。

2024年1月期 業績予想

売上高は前期比約1.2倍の38億円、経常利益は前期比約1.4倍の3億円を計画

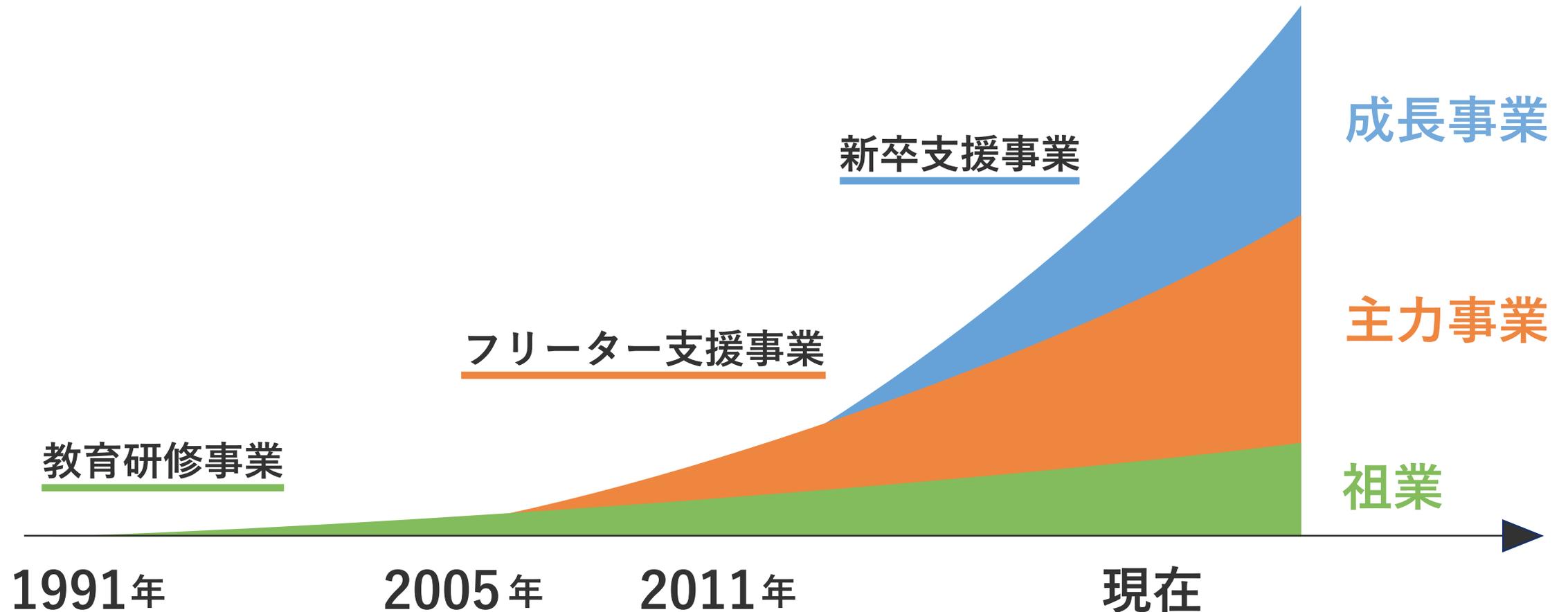
(単位：百万円)

	22/1期	23/1期	24/1期 通期予想	増減額	前期比 [※] (参考)
売上高	2,593	3,206	3,875	+669	121%
営業利益	91	214	296	+81	138%
経常利益	108	224	306	+81	136%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	140	174	+34	124%

※2023年1月期より収益認識会計基準を適用しましたが、過年度に遡及適用していないため、当資料の前期比は参考値として記載しています。

今後の方向性

成長事業である新卒支援事業にドライブをかける



成長戦略 各事業の進捗

前回資料で公表した内容は、下記のように進捗

フリーター支援事業

前回公表内容	進捗
<ul style="list-style-type: none"> ・研修参加人数の増加 ・採用後の有料フォローの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・ポート株式会社と業務提携。共同でメディアを立ち上げ、集客増を図る。また、求職者向けホームページを4年ぶりにリニューアル中 ・Kakedasのキャリアコンサルタントによる入社後有料フォローのトライアルも実施

新卒支援事業

<ul style="list-style-type: none"> ・大学の開拓強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・キャンパスサポートの子会社化により、提供地域も大学群も大幅に拡大（地方国立大等） ・現在は、既存提携大学の深耕にも注力（未実施の時期やキャンパスでの実施提案等）
--	--

教育支援事業

<ul style="list-style-type: none"> ・新商品の開発 ・採用系サービスとの相乗効果の発揮 	<ul style="list-style-type: none"> ・デールカーネギー・アソシエイツ社と契約締結。その他、若手向け研修などを新たに投入 ・採用（入社）後のフォロー研修（活躍支援研修）実施後に訪問し、有料研修を提案
--	---

成長戦略 各事業の進捗

各事業の今後の方向性については、下記のとおり

今後の方向性

フリーター支援事業

- ・研修参加人数の増加に引き続き注力。5日間の研修以外にも、3日間の研修、動画で学べる研修など、当事業の強みを保ちながら、求職者の幅広いニーズに対応できるよう支援のバリエーションを増やす。
- ・採用後の有料フォローについては、引き続き方法を模索する。

新卒支援事業

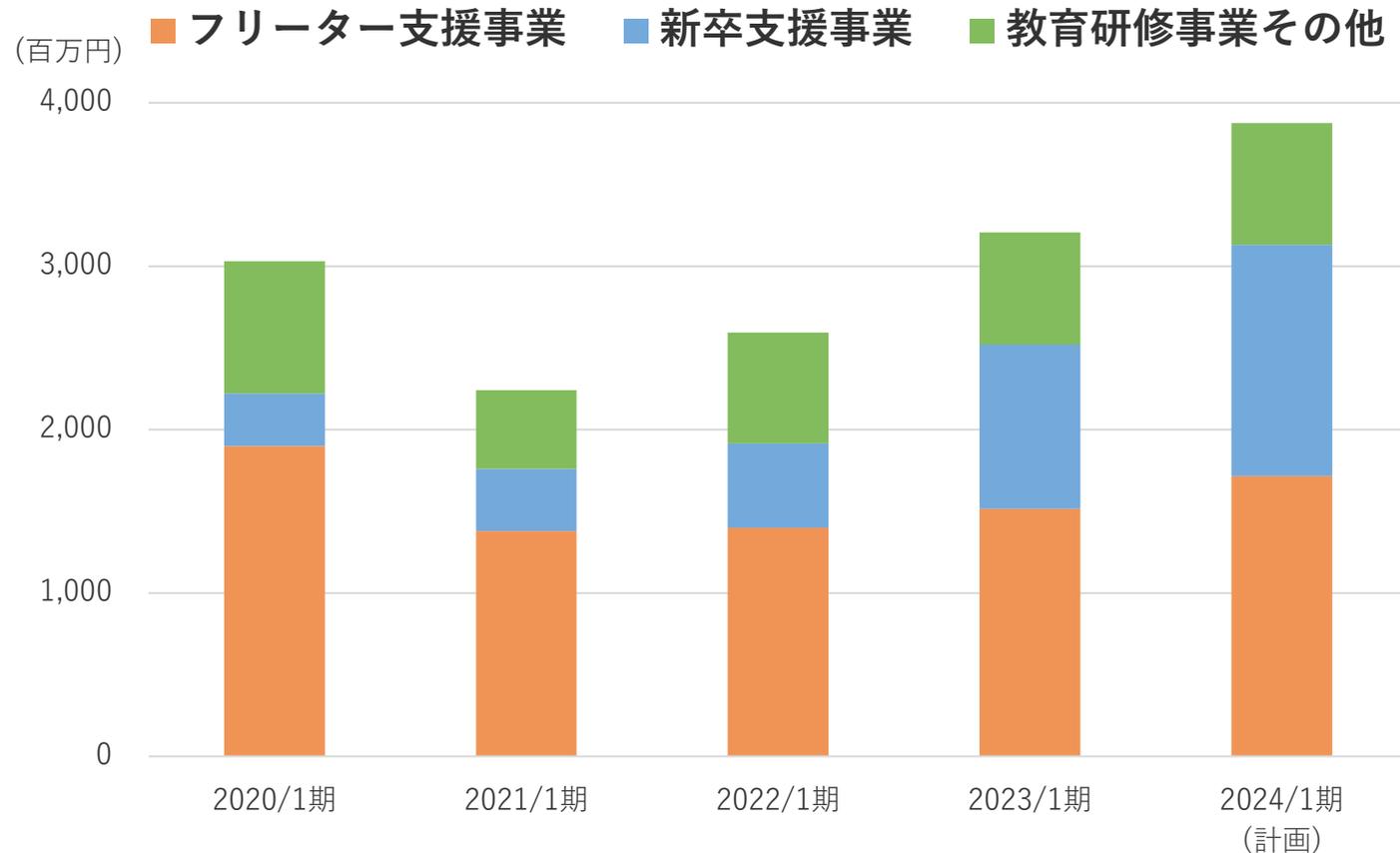
- ・キャンパスサポートとのシナジー創出に注力。2月にトライアル実施した、「キャンパスサポートが接触した4年生を、当社の顧客企業に紹介するイベント」（当資料46ページ参照）を、当期は20回以上開催する予定。
- ・提携大学における「未実施の時期・他キャンパス」での開催提案にも引き続き注力。

教育研修事業

- ・デール・カーネギー・トレーニングの拡販に注力。体験セミナーなどを積極的に行い、「7つの習慣®」と並ぶ当社の研修サービスの柱とする。
- ・採用系サービスとの相乗効果の発揮については、引き続き、採用後訪問時の教育系商材の提案等に取り組む。

全社売上推移および計画

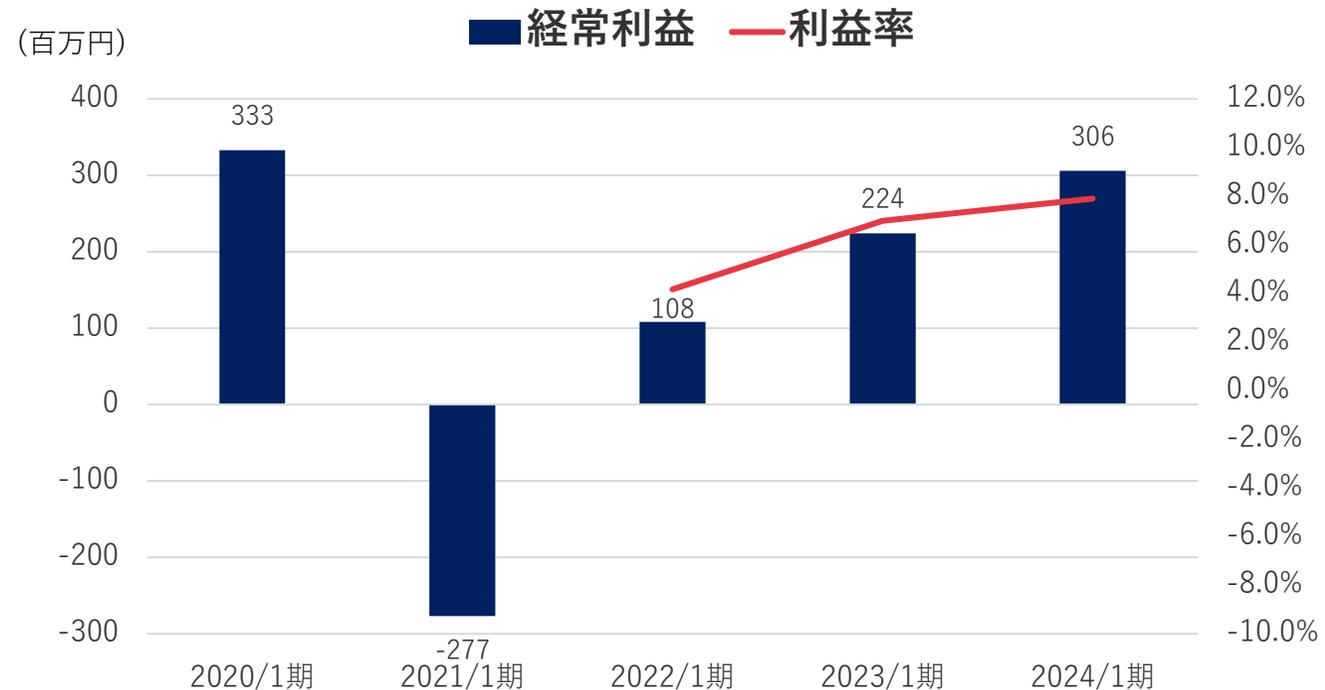
コロナ禍の影響で一時的に落ち込んだが、順調に回復・成長



全社利益推移および計画

経常利益は、2023年1月期の実績が2.2億円。当期は3億円を計画

経常利益・同利益率



- フリーター支援事業
- 新卒支援事業
- 企業向け教育研修事業

全社リスク情報



全社リスク情報

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスクの内容	重要性	発生確率	対応策
人材サービス業界の動向について	市場環境の悪化等による企業の採用意欲の減退、競合企業の参入等により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	高い	採用ニーズが比較的安定している新卒者の採用支援の拡大、特定業種等に偏らない顧客開拓等
求職者の集客について	今後における国内総人口及び主たる顧客である若年層の継続的な減少、雇用情勢の変化、競合激化、集客施策の不振等により十分な求職者の集客が困難となった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	高い	最新のマーケティング手法の研究と実践、SNS等を活用した認知度向上、大学との共催イベントを通じての学生集客・学生認知の強化等
求人企業の確保について	当社グループは新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けましたが、右記の対応策が功を奏し、一定程度の求人企業の確保ができております。しかし、今後、新型コロナウイルス感染症のような事態が再度起こった場合や、景気動向の変動等により求人企業の確保が難しくなった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	低い	営業管理の強化、営業ノウハウの横展開、営業パーソンの中途採用、見込客獲得のためのマーケティングやインサイドセールス機能の強化、生産性を高めるためのウェブ商談の推進等
人材の確保・育成について	雇用環境の変化や人材獲得競争の激化等により、人材確保が困難となった場合、または社内人材の社外流出が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	低い	エージェントの活用等による継続的な人材採用活動、および定期的な研修や面談、評価制度の見直し等、社員の定着を図る取り組みの実施

当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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2024年4月を予定しています。