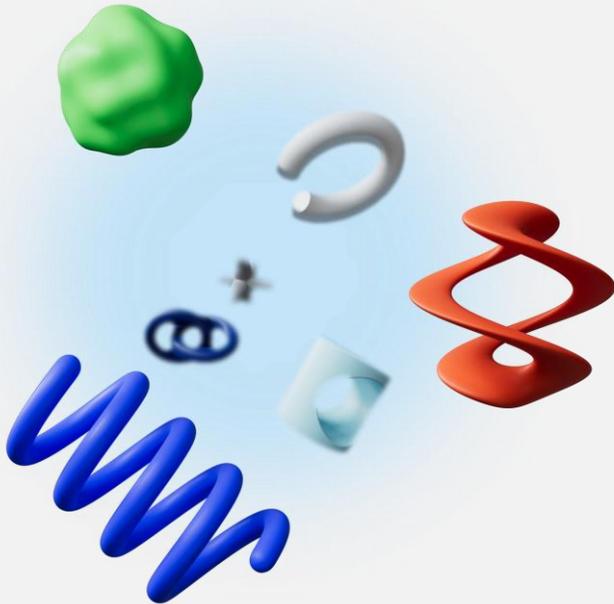


事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ジェイック (東証グロース 7073)

2025年4月





1. 会社概要

- 2. 市場環境
- 3. 競争力の源泉
- 4. 競争優位性
- 5. 成長戦略
- 6. 事業計画
- 7. リスク情報



Nurture Your Potential

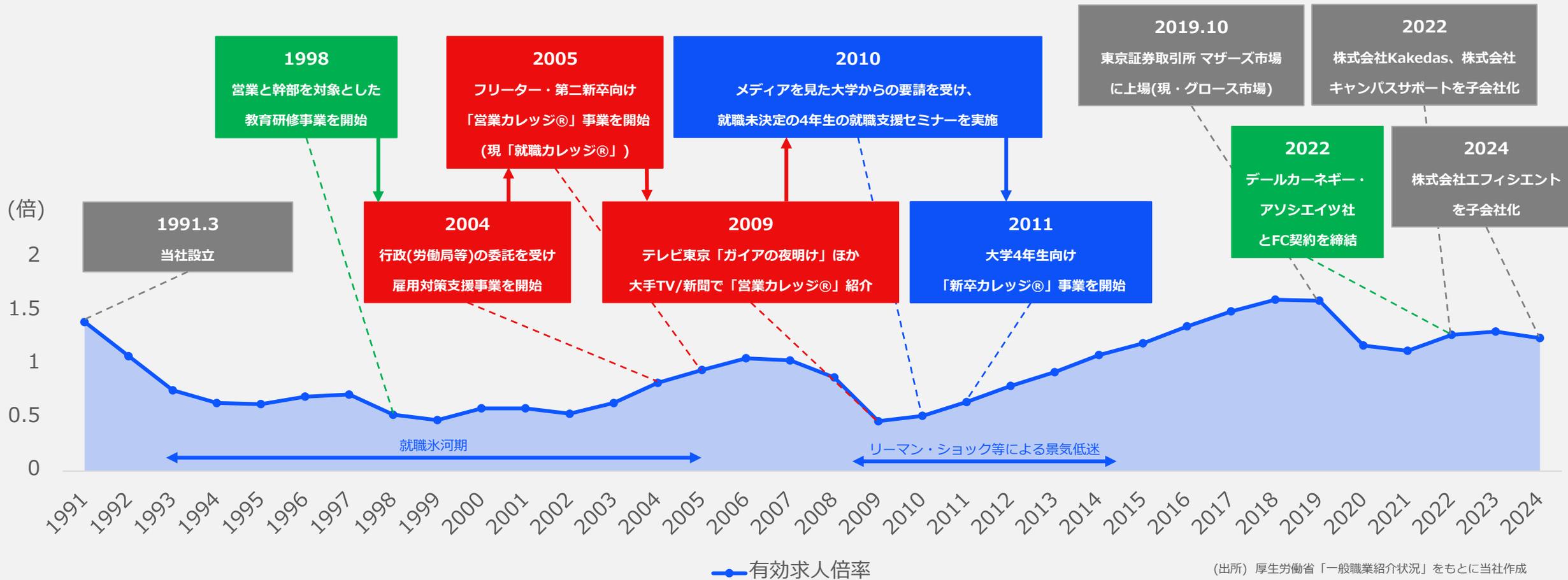
一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を



今ほど一人ひとりのビジネスパーソンにとって、
自らのキャリア開発を迫られる時代はなかったのではないのでしょうか。

キャリアは、可能性であると同時に、悩みの種でもあります。
企業にとっても、まさに「人的資本経営」という言葉に象徴されるように、
一人ひとりのキャリア開発こそが、これからの成長を支える原動力となります。

ジェイックは、就職支援・採用支援・教育研修の各事業を通じて、
個人が持つキャリアや能力の、まだ見ぬ可能性を最大限に引き出し、
キャリア形成を支援することで、顧客や社会に貢献してまいります。



新卒 支援事業

新卒カレッジ®

大学生協 新卒カレッジ

Future Finder®

大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じ、後期就活まで一貫支援

新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協 新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。

フリーター 支援事業

就職カレッジ®

中退就職カレッジ®

教育融合型就職支援サービスで、就職と定着を実現

フリーター・中退者・第二新卒向けに、ビジネススキルや面接対策を習得できる研修を実施した後、企業紹介を行う就職支援サービス。「教育」を介した仲介により、ポテンシャルの高い人材の紹介と入社後の定着を実現。

教育研修 事業

階層別研修

著名教育コンテンツ

著名教育コンテンツを主軸に、社員の行動変容を実現する研修を提供

企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。世界的に著名な教育コンテンツ「デール・カーネギー・トレーニング」研修、「7つの習慣®」研修をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。

ビジネスモデル 一新卒支援事業



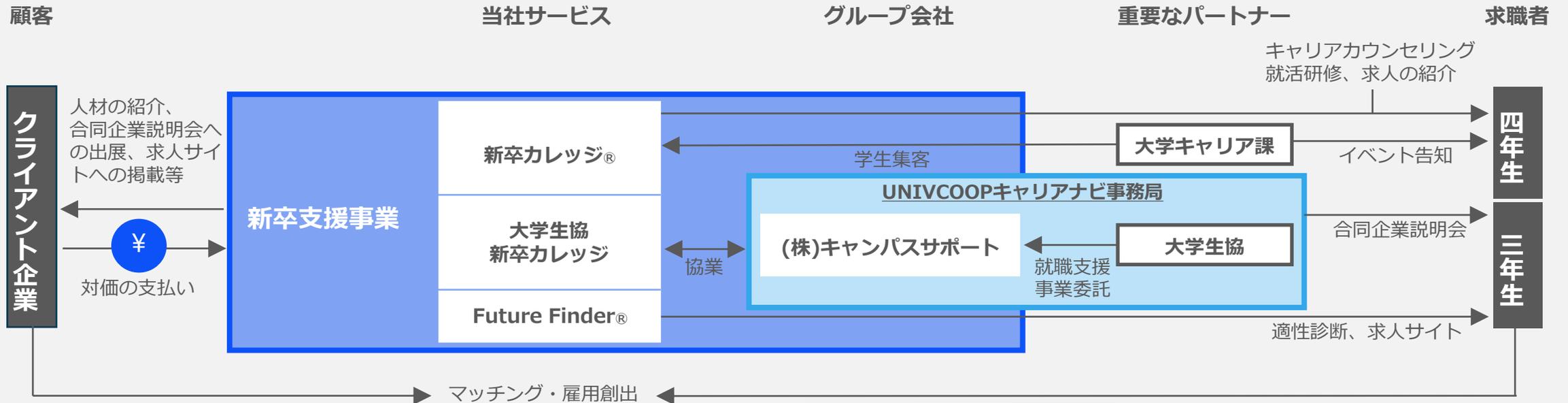
新卒カレッジ®

大学生協 新卒カレッジ

Future Finder®

大学のキャリア課や大学生協を通じ、後期就活まで一貫支援

新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協 新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。



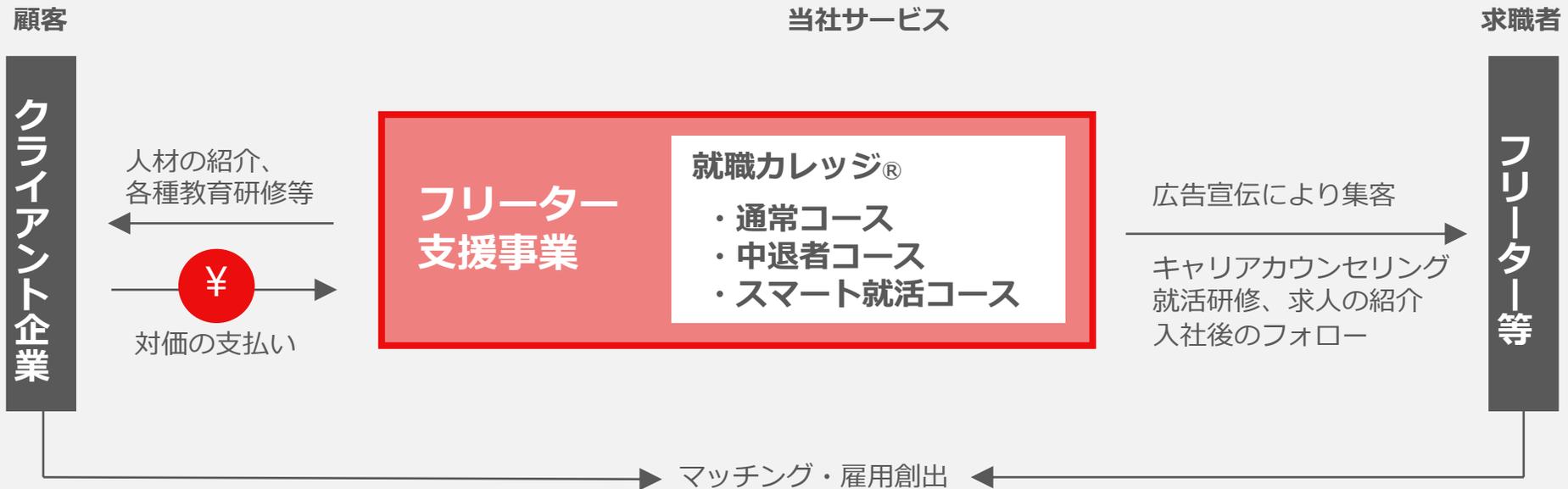


就職カレッジ®

中退就職カレッジ®

教育融合型就職支援サービスで、就職と定着を実現

フリーター・中退者・第二新卒向けに、ビジネススキルや面接対策を習得できる研修を実施した後、企業紹介を行う就職支援サービス。「教育」を介した仲介により、ポテンシャルの高い人材の紹介と入社後の定着を実現。



ビジネスモデル — 教育研修事業



階層別研修

著名教育コンテンツ

著名教育コンテンツを主軸に、社員の行動変容を実現する研修を提供

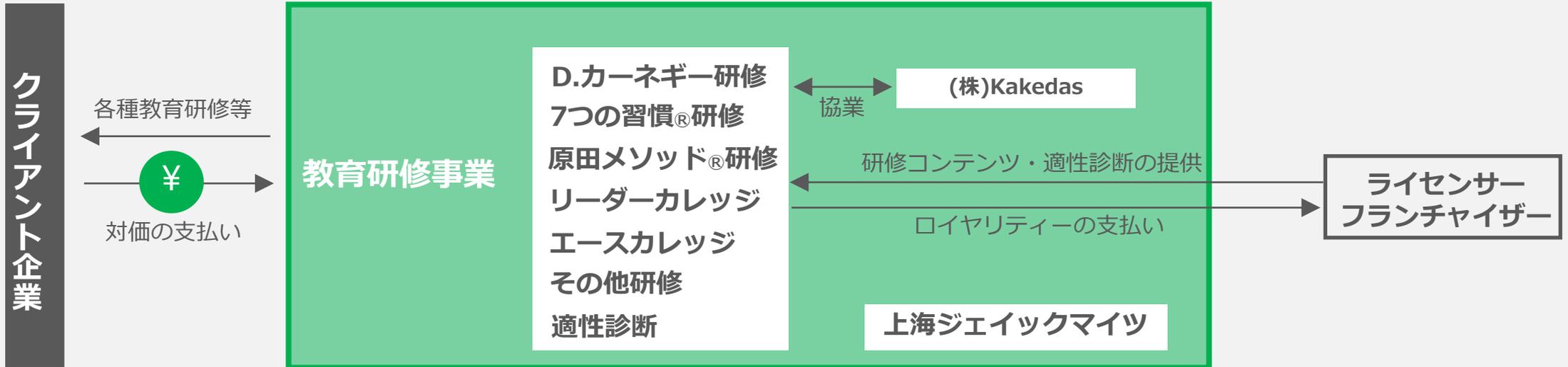
企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。世界的に著名な教育コンテンツ「デール・カーネギー・トレーニング」研修、「7つの習慣®」研修をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。

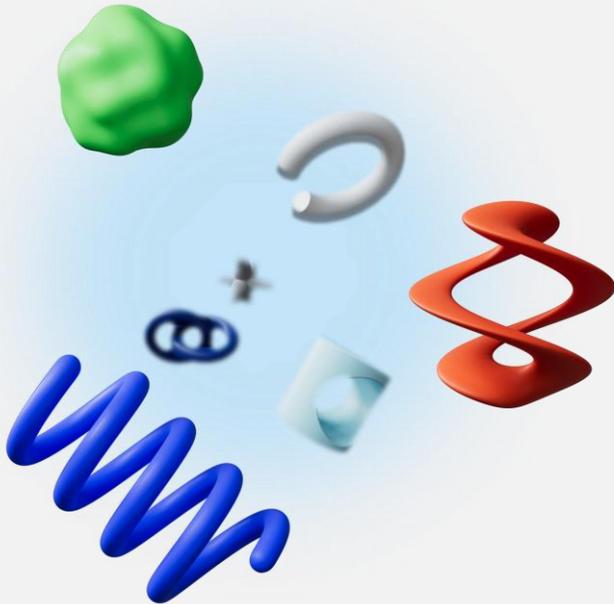
顧客

当社サービス

グループ会社

重要なパートナー





1. 会社概要

2. 市場環境

3. 競争力の源泉

4. 競争優位性

5. 成長戦略

6. 事業計画

7. リスク情報

P olitics

- ・政府主導のリスキリング支援強化
- ・働き方改革関連法による働き方やスキル需要の変化
- ・「人材開発支援助成金」をはじめ、厚生労働省による“社会人の学び直し”の推進

E conomy

- ・リスキリング市場規模は年々拡大し、2026年には約3,800億円の予測
- ・人口減少による労働力不足から、生産性向上のニーズが拡大
- ・企業のリスキリング投資の活性化

S ociety

- ・コロナ禍以降、非対面コミュニケーションやチームビルディングスキルの需要が増加
- ・非正規雇用含む働き方の多様化
- ・学習意識が向上
- ・企業における人的資本経営の浸透

T echnology

- ・EdTechの発達により、多様な学習ニーズに応えるオンライン学習プラットフォームが急増
- ・AIの進化により、学習内容の個別化や学習効果の可視化が可能に

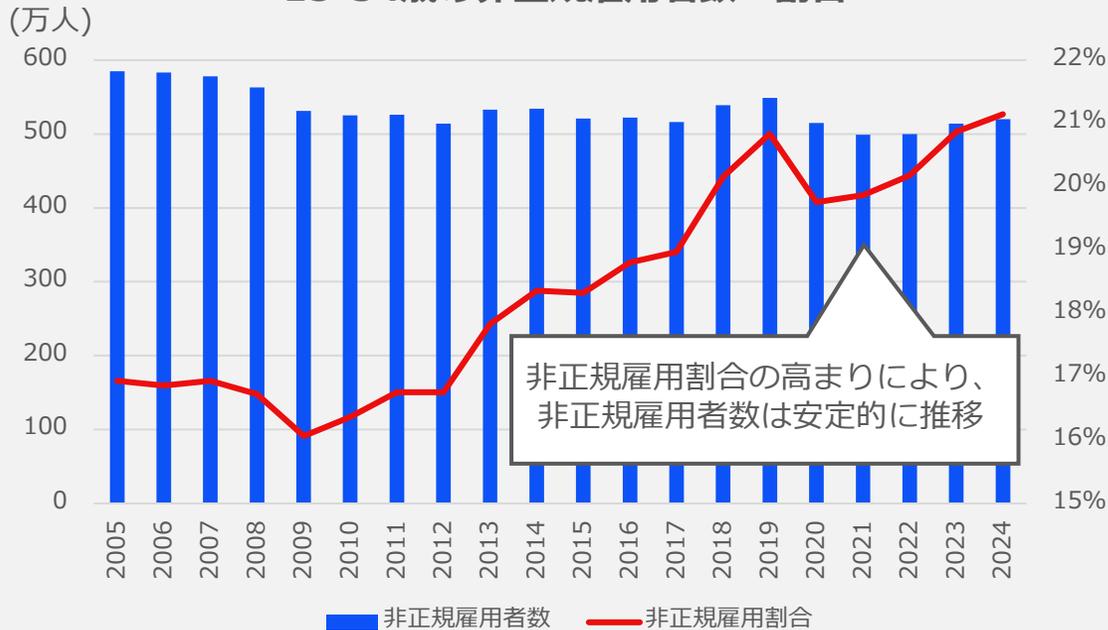
“リーダーシップのリスキリング”のニーズが拡大

近年の事業環境の大きな変化により、一人ひとりのリスキリングやキャリア形成の重要性が増すとともに、**企業にとっても、人的資本経営を推進し組織力を向上させる必要性**が大きく増している。

非正規・正規雇用の市場環境

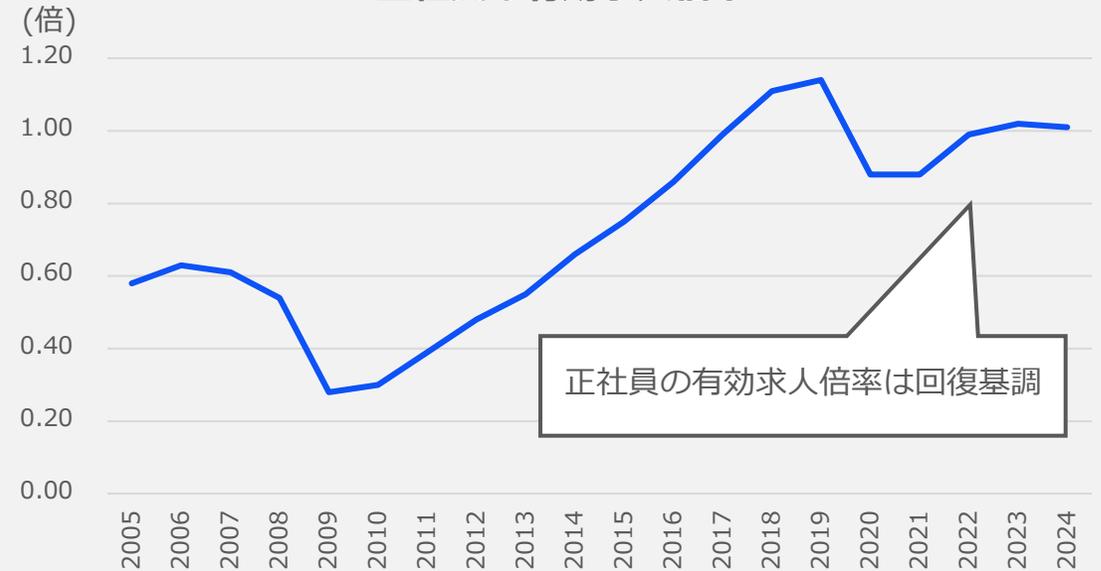
若年層の非正規雇用から正規雇用への転換を事業にしている当社としては
安定的な非正規雇用者数・正社員の有効求人倍率の高まりは追い風

15-34歳の非正規雇用者数・割合



(出所) 総務省「労働力調査(詳細集計)」
総務省「国勢調査結果」をもとに当社作成

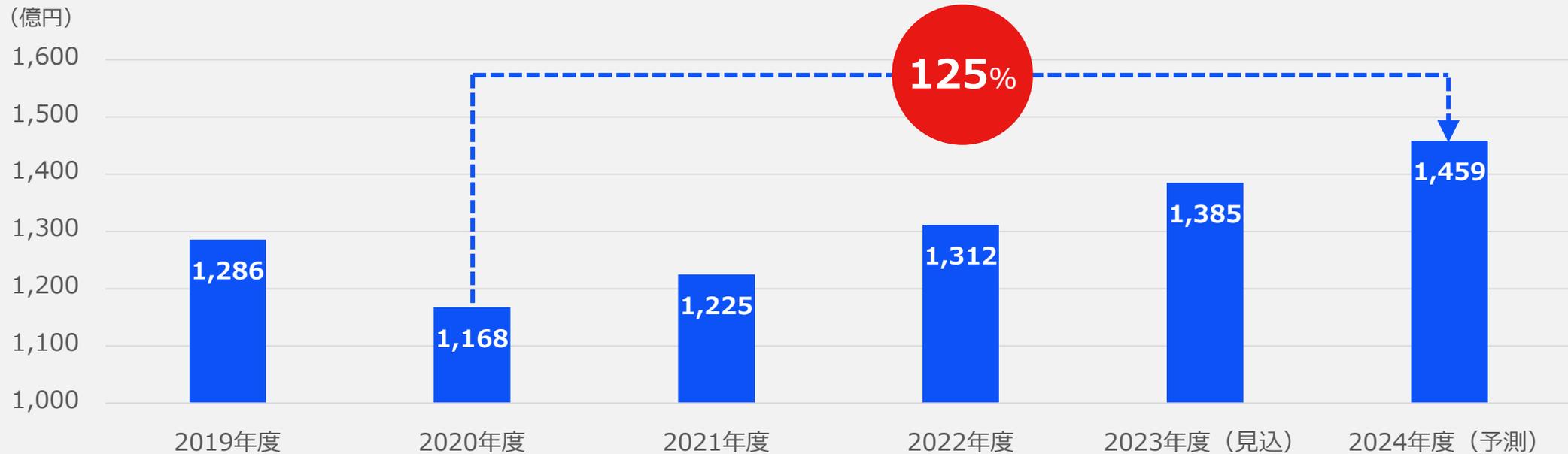
正社員の有効求人倍率



(出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況」をもとに当社作成

2024年度の新卒採用支援サービス市場は、2020年度から1.25倍に成長し、拡大傾向が継続

新卒採用支援サービス市場規模推移（7市場計）



※1 サービス提供事業者売上高ベース

※2 新卒採用支援サービス市場規模は就職情報サイト市場、イベント・セミナー市場、新卒紹介サービス市場、新卒採用アウトソーシング市場、新卒採用アセスメントツール市場、内定者フォローサービス市場、ダイレクトリクルーティングサービス市場の7市場合算値

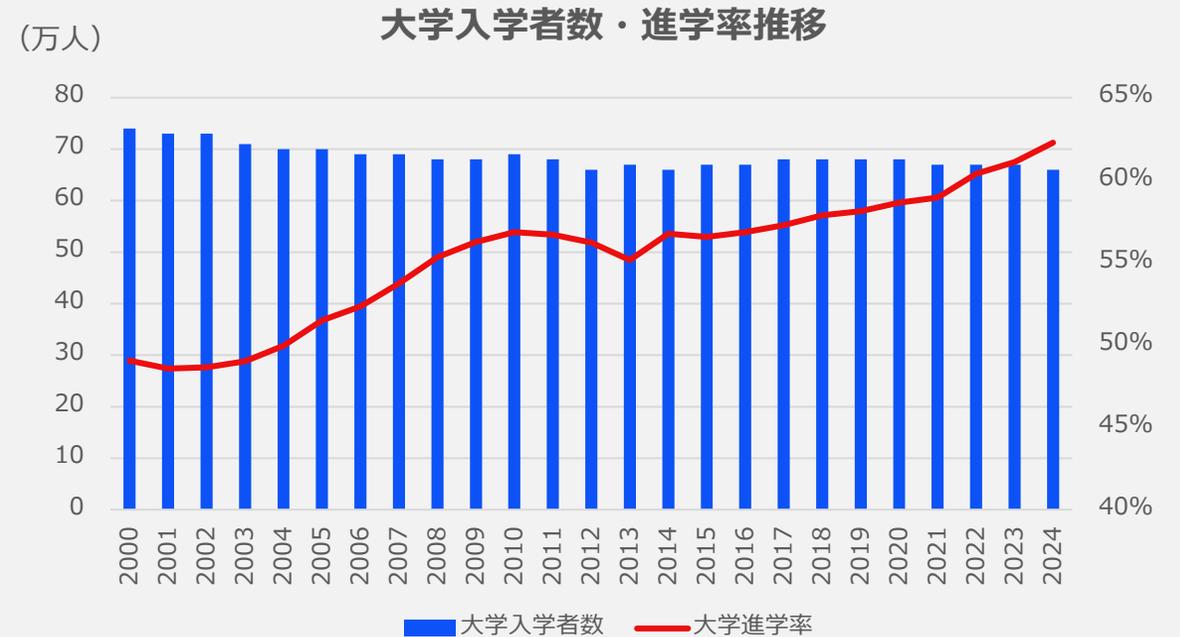
※3 2023年度は見込値、2024年度は予測値

(出所) 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2024年）」（2024年4月26日発売）をもとに当社作成

企業の採用意欲の高まり×大卒者数の安定が当社新卒支援事業の追い風



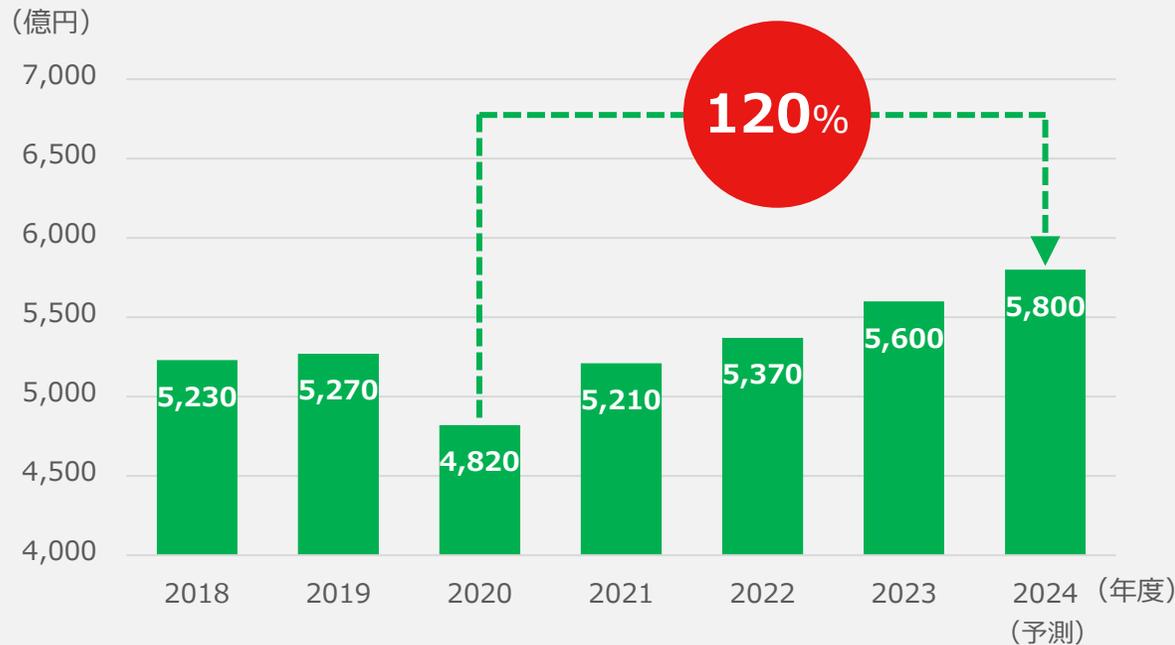
(出所) 株式会社リクルート「ワークス大卒求人倍率調査」をもとに当社作成



(出所) 文部科学省「学校基本調査」をもとに当社作成

人的資本経営やリスキリングへの関心の高まりを背景に、企業向け研修サービス市場は拡大傾向。重要スキルとしてAI活用に次いで“リーダーシップ”が上位。

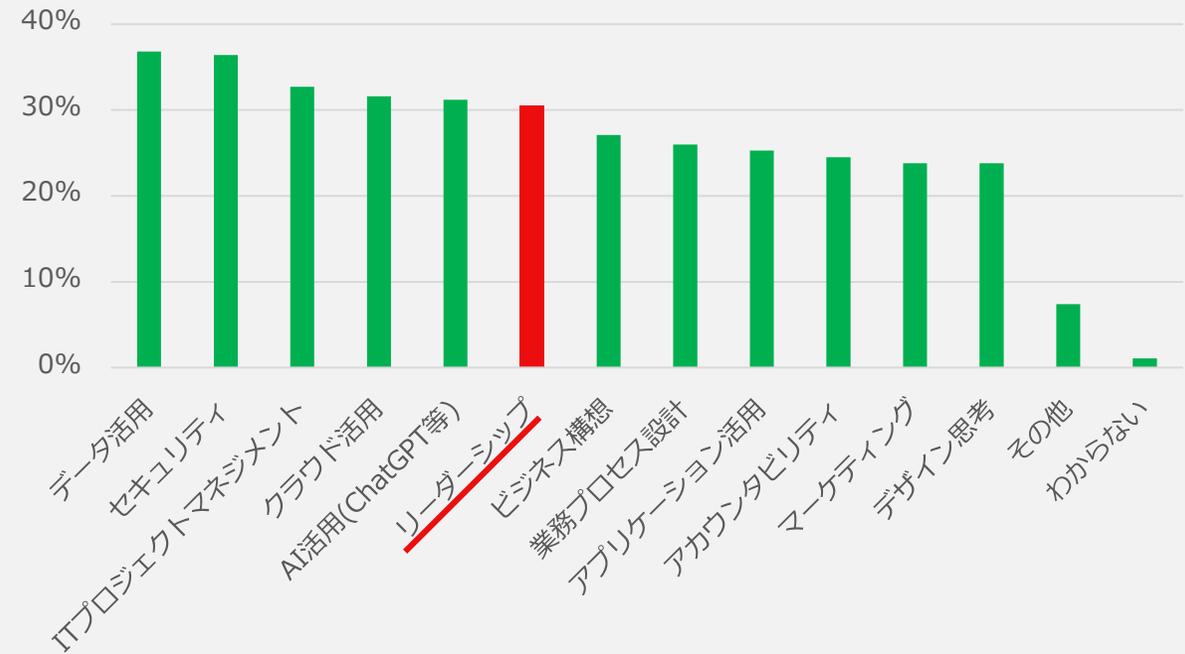
企業向け研修サービス市場規模推移



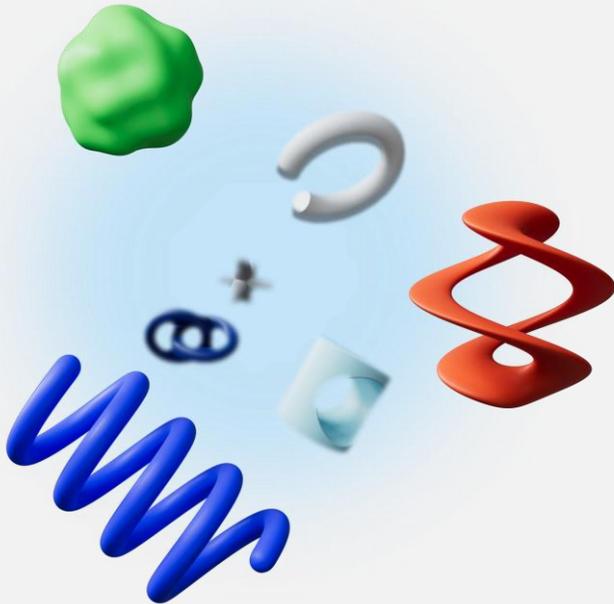
※1 事業者売上高ベース
※2 2024年度は予測値

(出所) 株式会社矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場に関する調査(2024年)」(2024年8月7日発売)をもとに当社作成

リスキリング施策において重視されるスキル



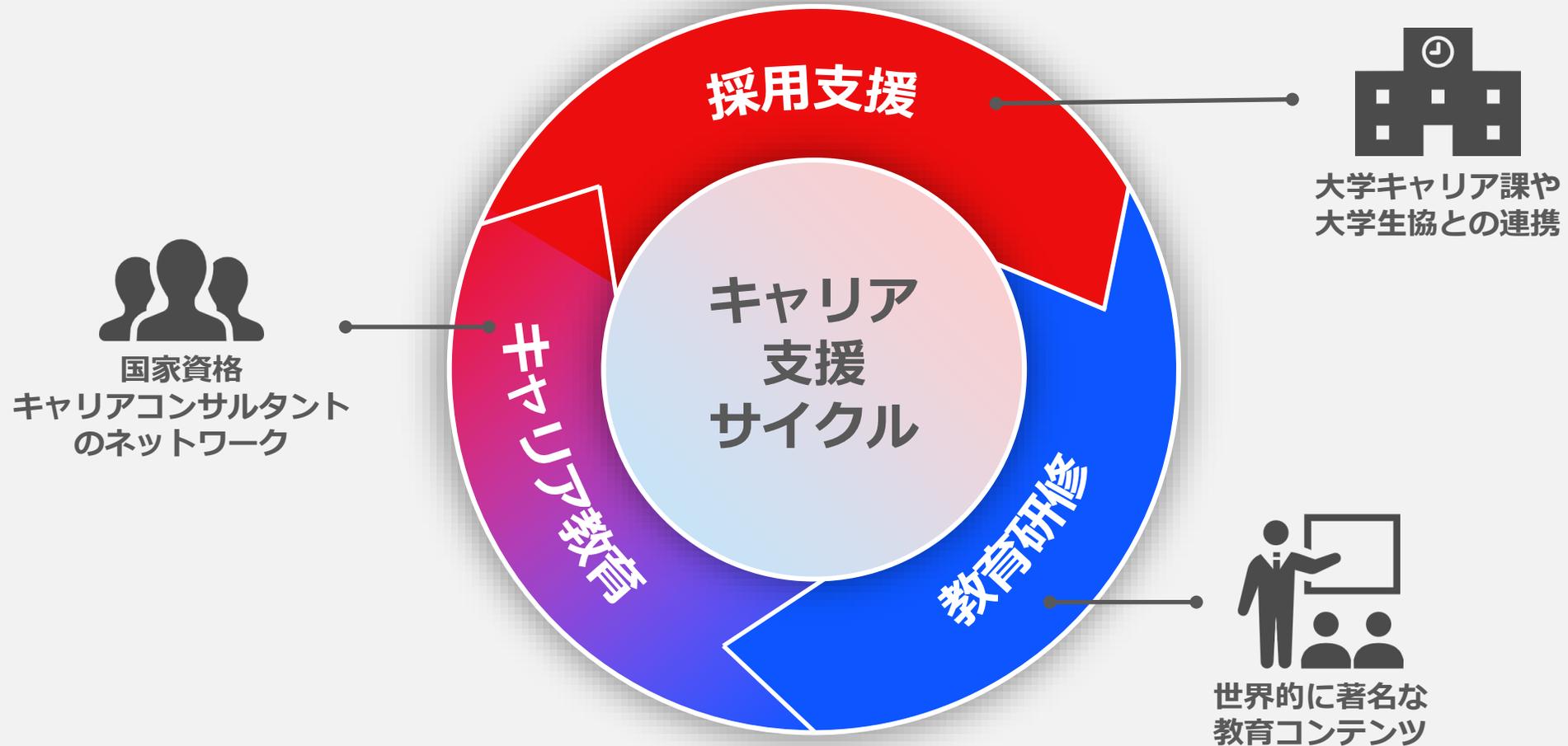
(出所) パーソルイノベーション株式会社『Reskilling Camp』
『第8弾リスキリングレポート』より当社作成



1. 会社概要
2. 市場環境
- 3. 競争力の源泉**
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報

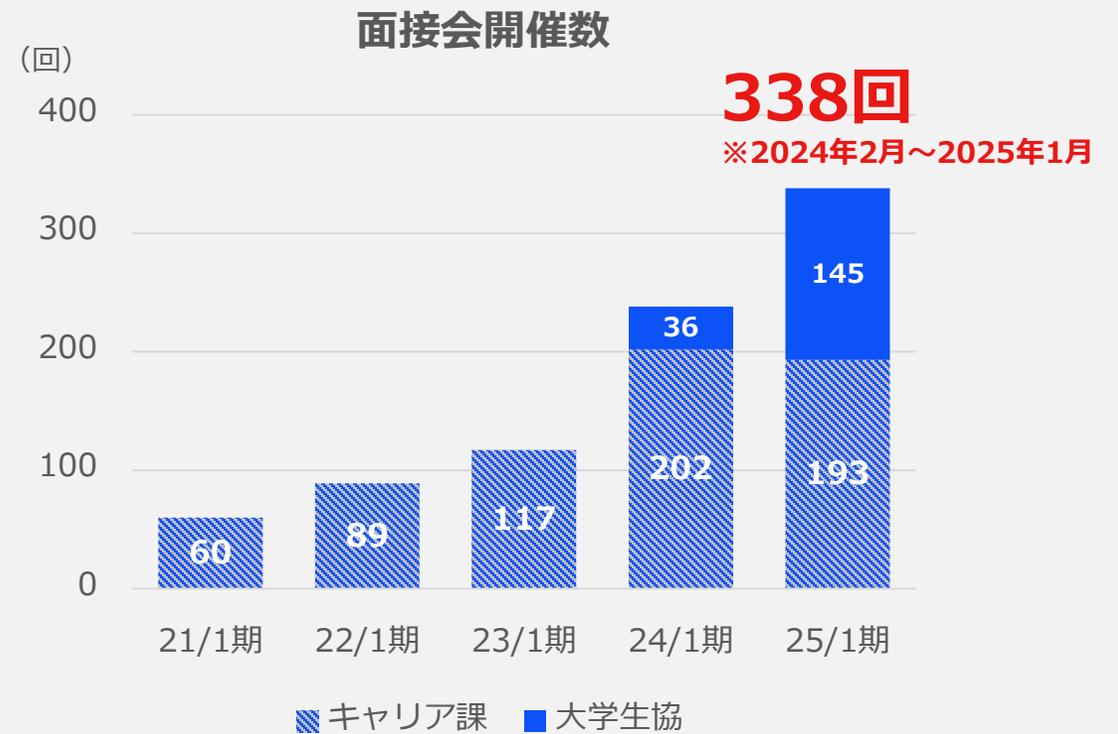
競争力の源泉

“採用支援×教育研修×キャリア教育”の相乗効果により、人と組織の成長に伴走する“キャリア支援サイクル”を実現



競争力の源泉① 大学キャリア課や大学生協との連携

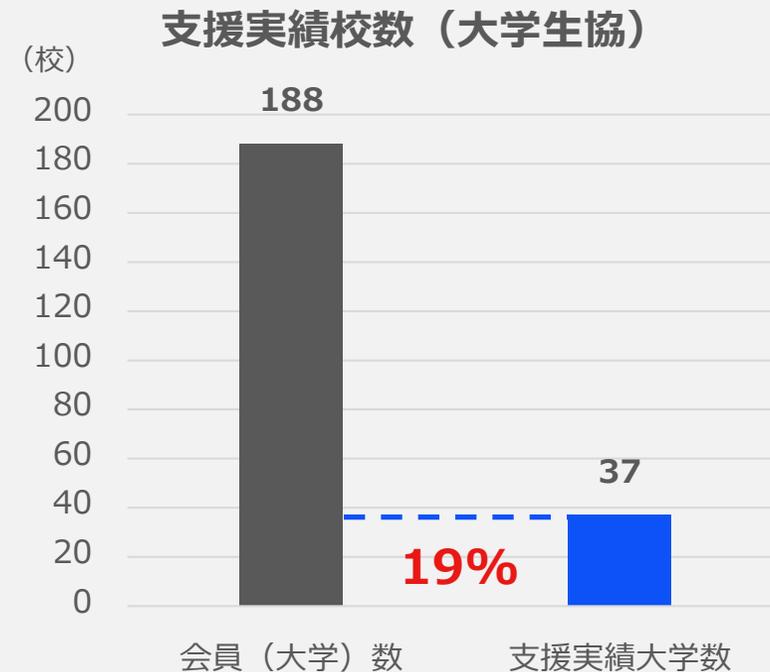
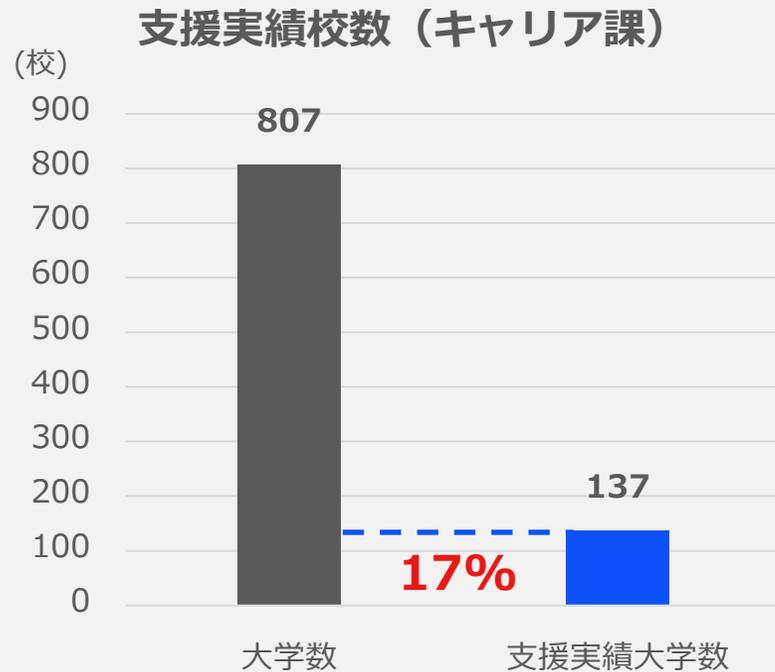
2022年9月に子会社化したキャンパスサポートとのシナジーが拡大し、支援する大学数は174校に、面接会開催数は338回に



競争力の源泉① 大学キャリア課や大学生協との連携

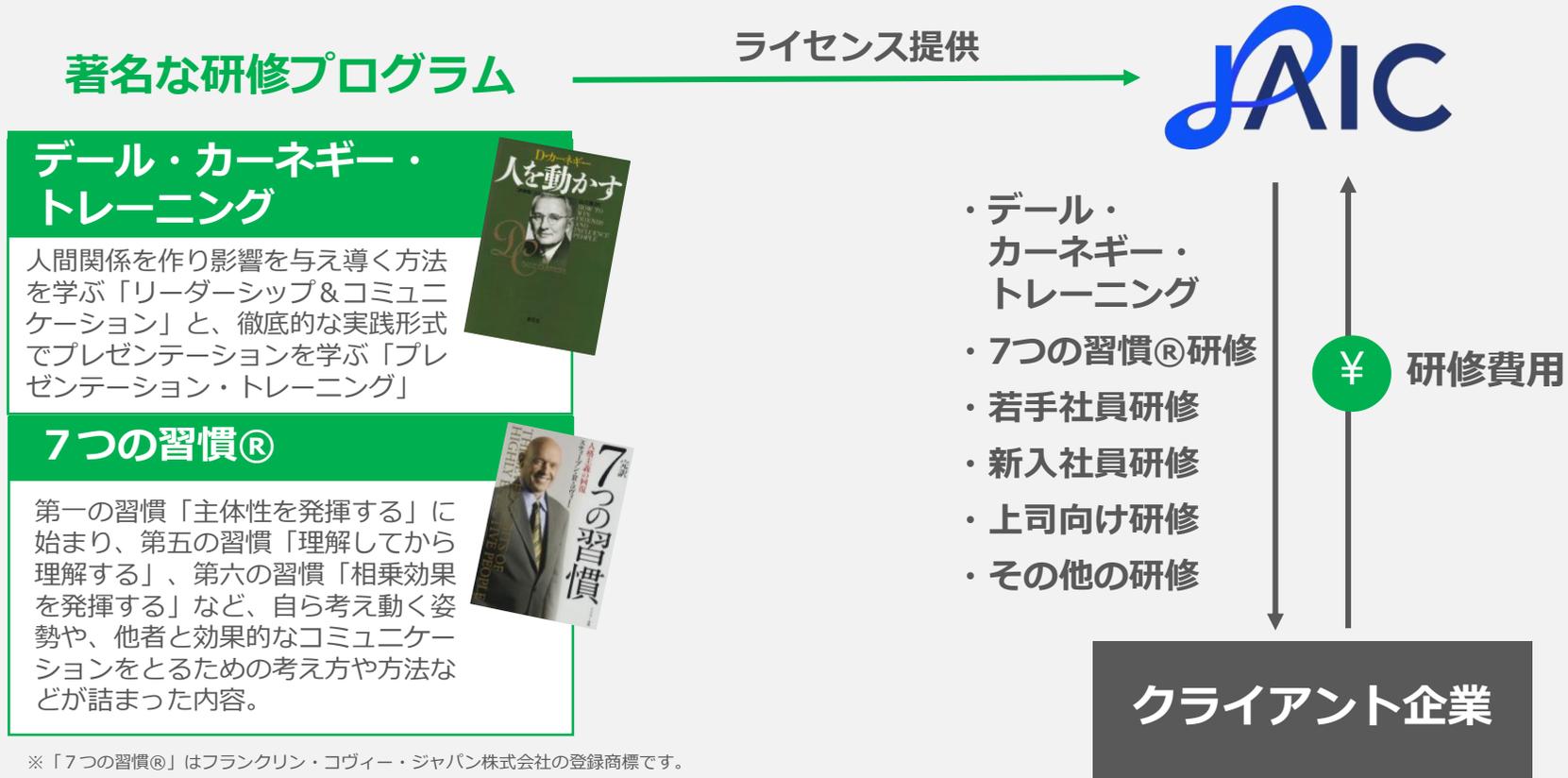


大学生協を通しての就職支援実績校は順調に増加し、全会員（大学）数の19%に。
キャリア課経由/大学生協経由のいずれも、まだ大きな成長余地がある



競争力の源泉② 著名コンテンツを活用した教育支援

「デール・カーネギー・トレーニング」等、著名な書籍や研修プログラムの内容を活用した教育支援を展開

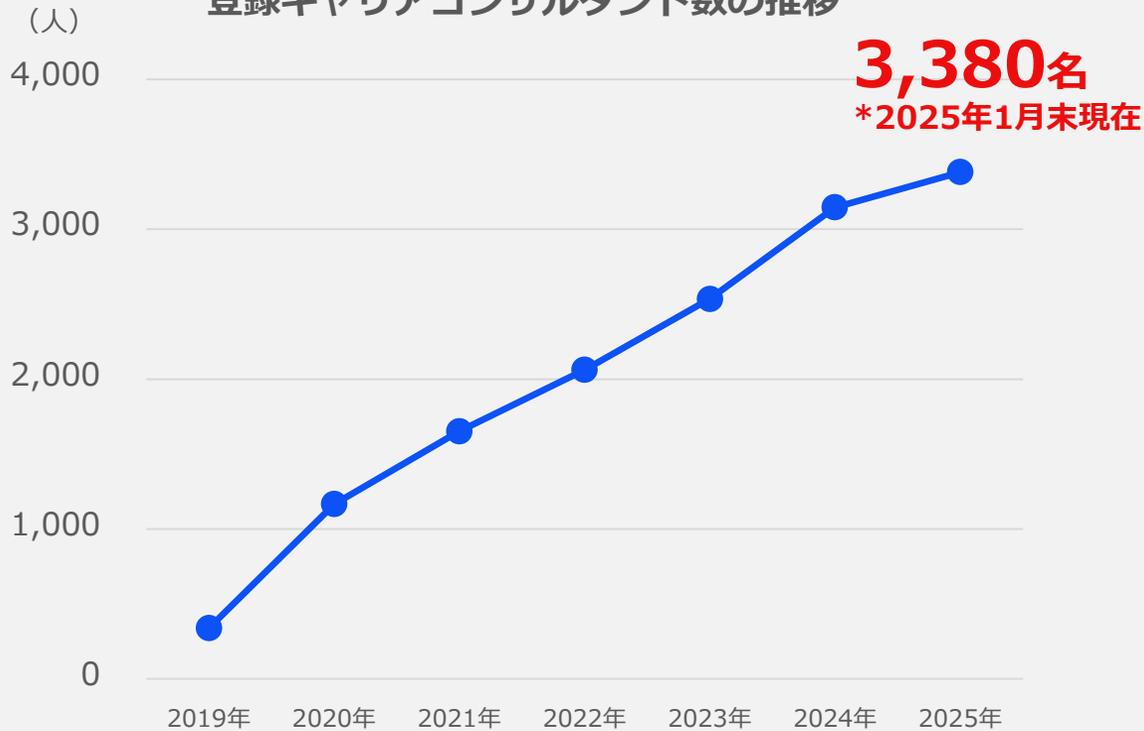


競争力の源泉③ 国家資格キャリアコンサルタントのネットワーク



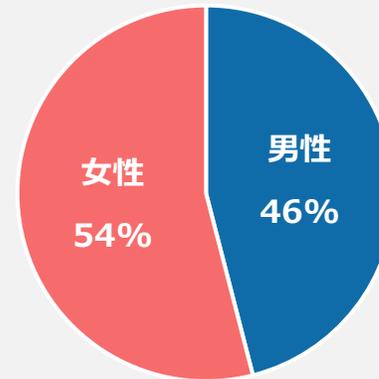
3,380名*のキャリアコンサルタントを有するキャリア相談プラットフォーム。
2022年8月に子会社化 *2025年1月末現在・延べ人数

登録キャリアコンサルタント数の推移

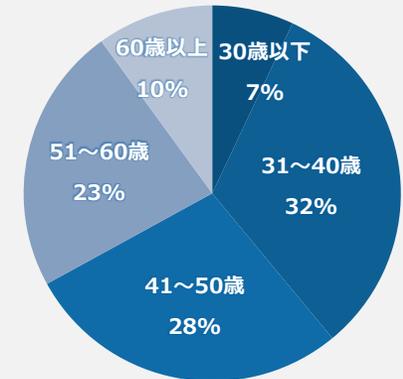


登録キャリアコンサルタントデータ

<男女比>



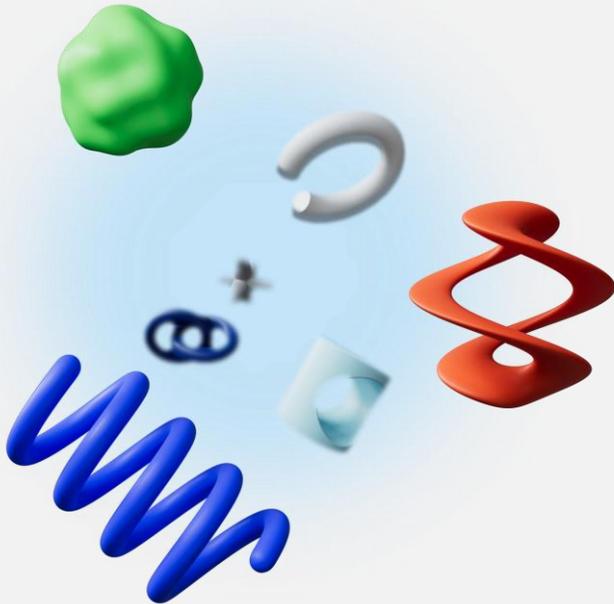
<年齢分布>



(2024年2月時点)

<https://www.hr-doctor.com/lp/edu/kakedasworks/>

営業、マーケティング、管理部門、エンジニア、研究職など、
多種多様なバックグラウンドを持った国家資格キャリアコンサルタントが登録。



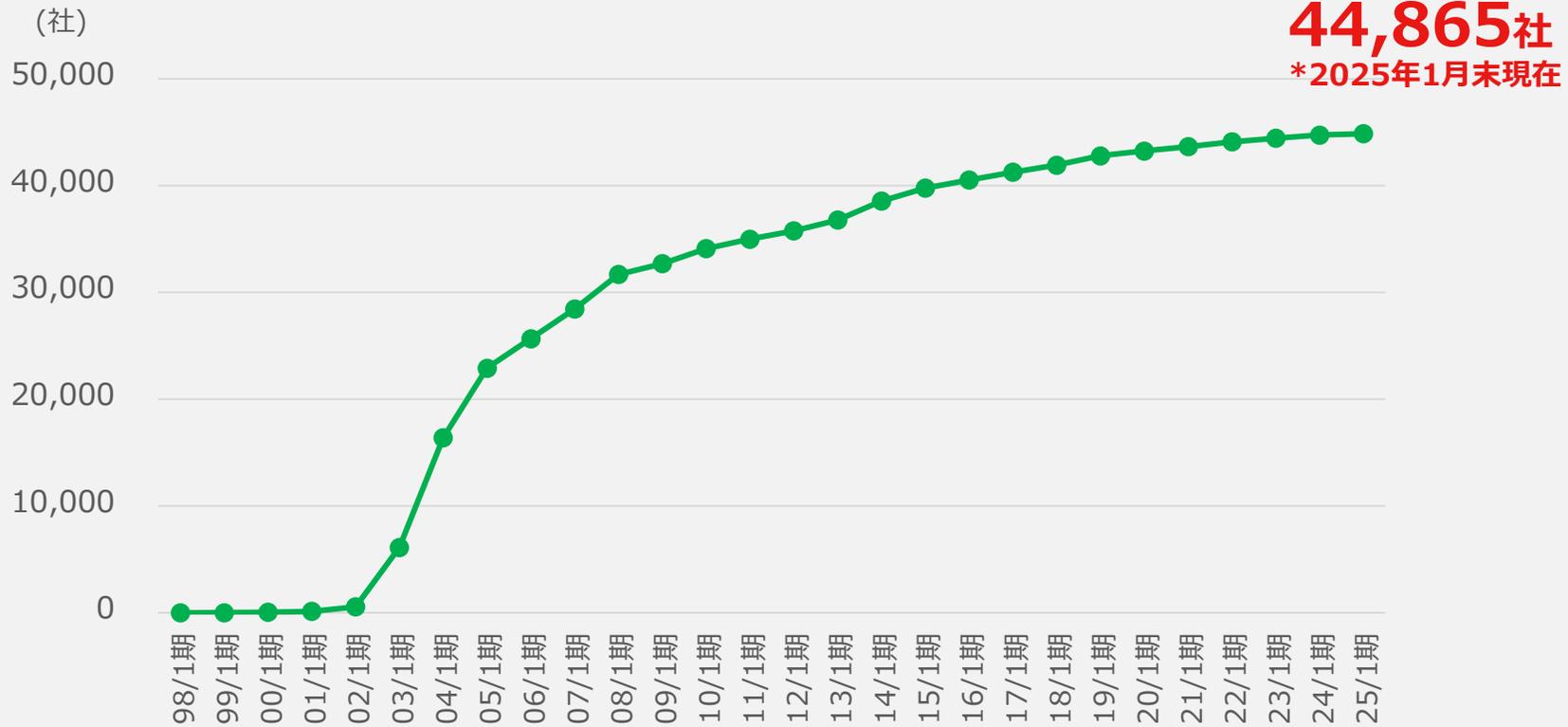
1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
- 4. 競争優位性**
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報

競争優位性① 44,000社以上の教育支援実績



祖業である教育研修事業では、累計44,000社以上に教育サービスを提供

教育支援企業数 累計



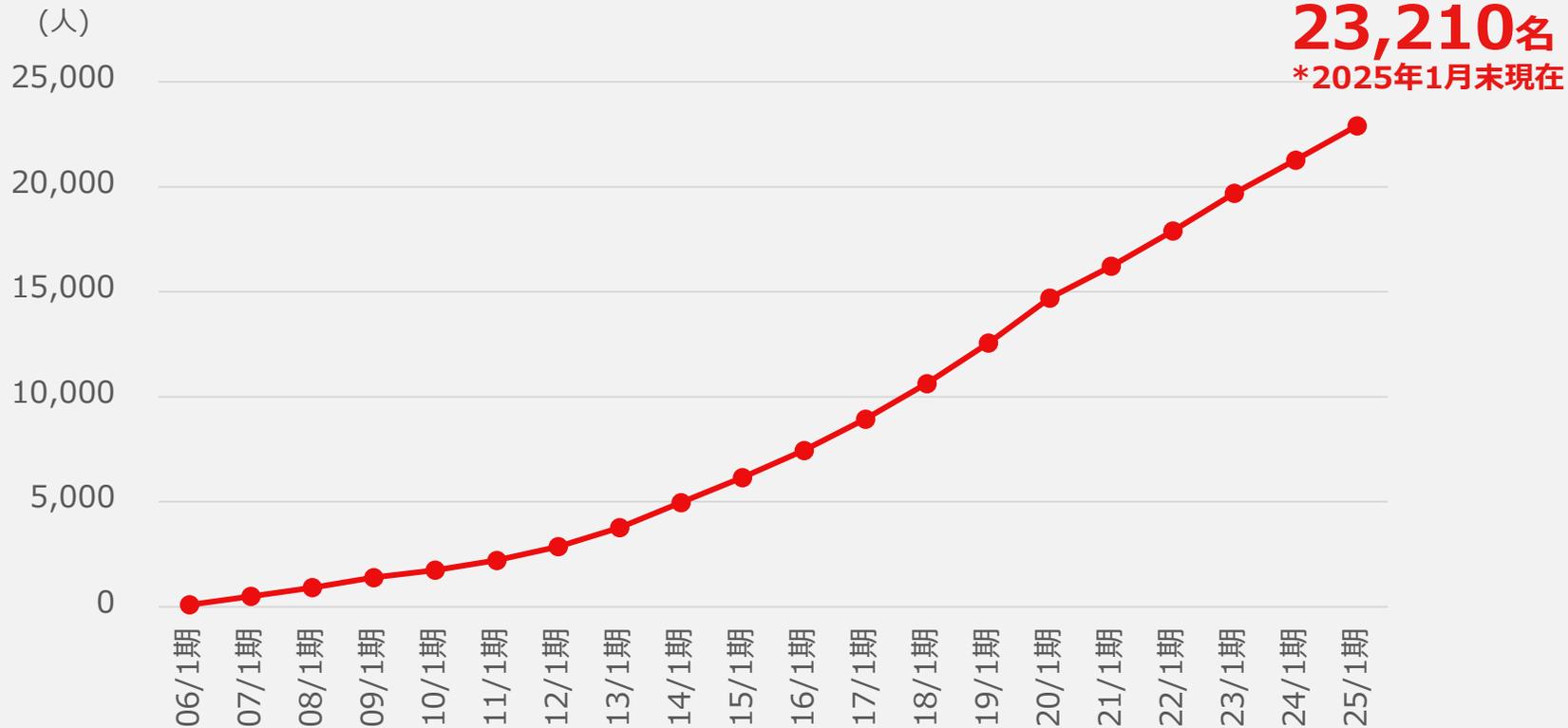
競争優位性② 20年以上のフリーター支援実績



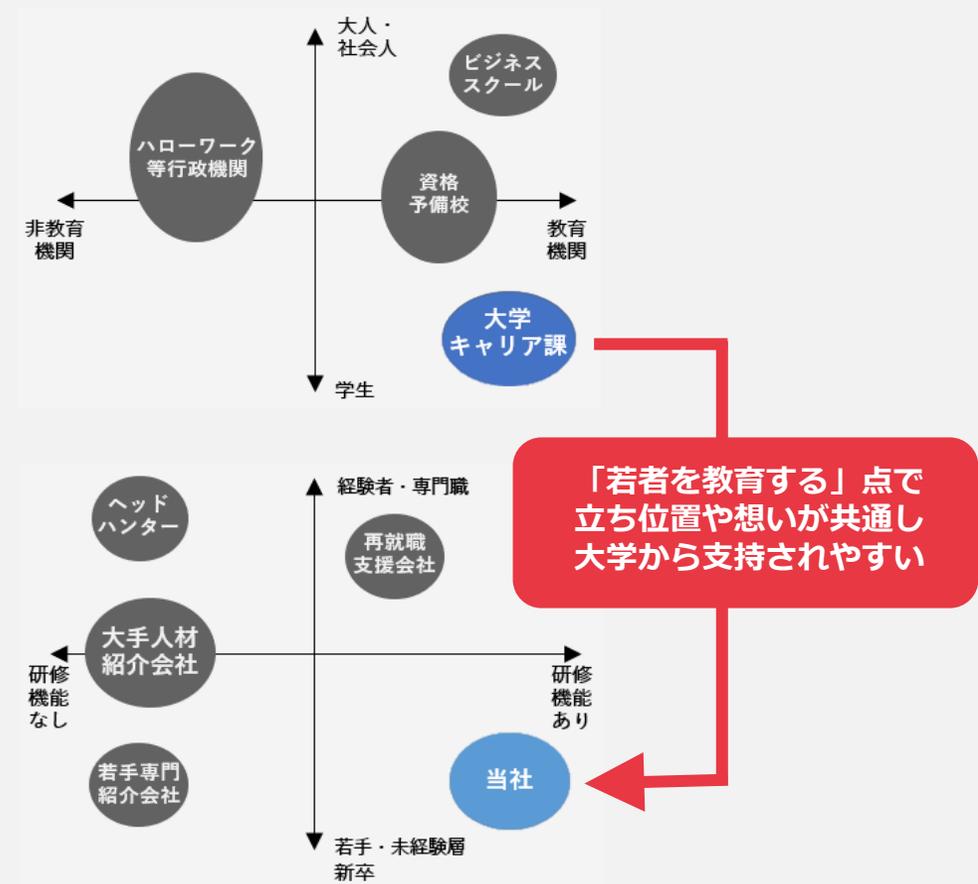
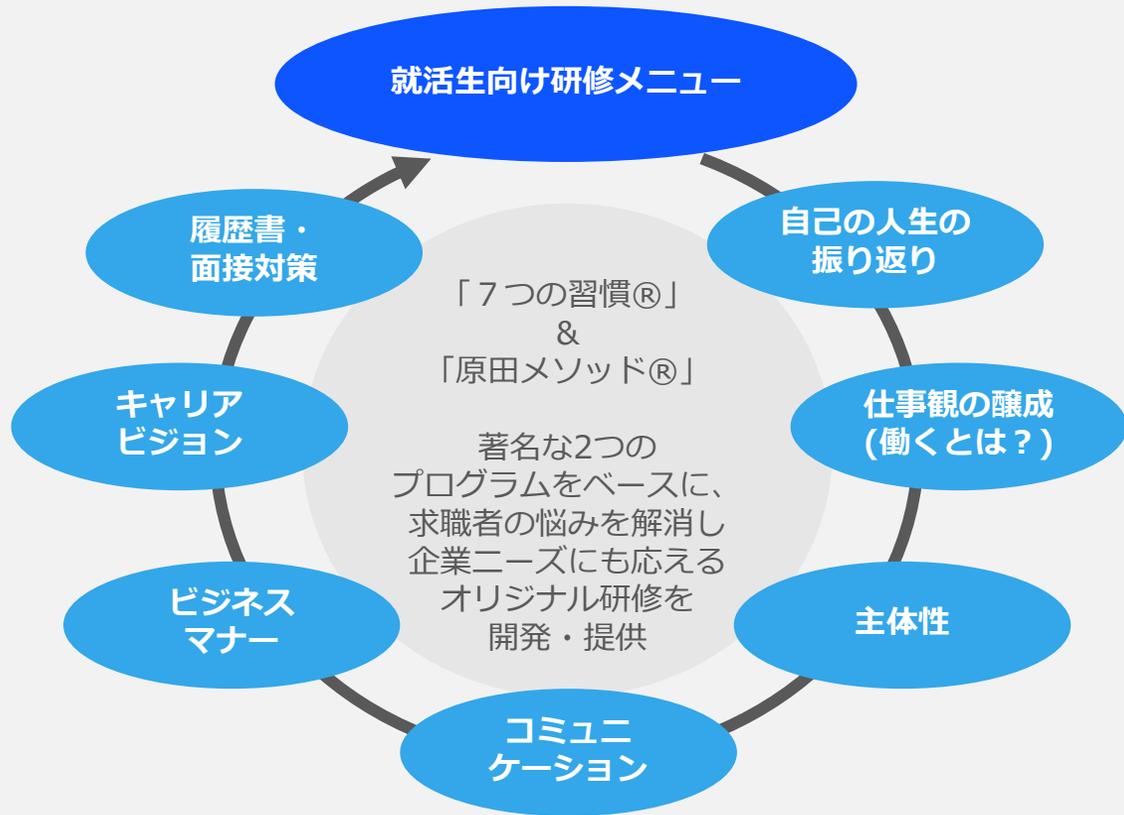
フリーター支援事業では、フリーター就職支援の草分けとして20年で累計23,000名以上の雇用創出を実現。採用支援企業数も、中小企業を中心に累計で6,718社。

(2025年1月末現在)

フリーター支援事業雇用創出数 累計

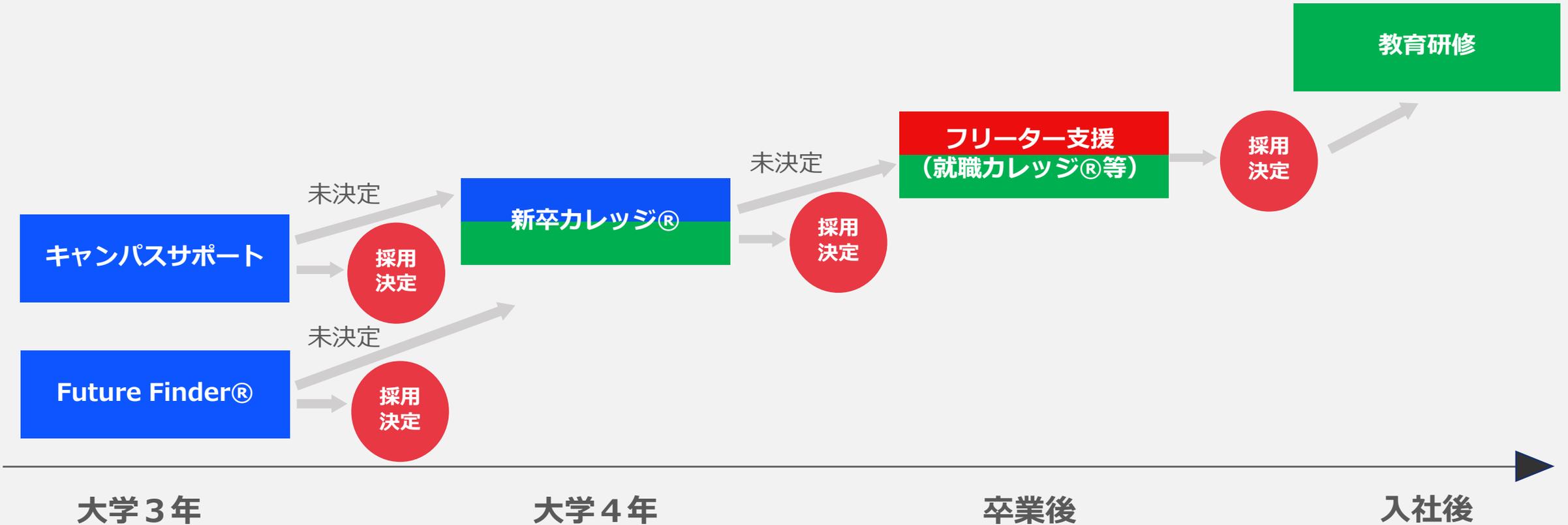


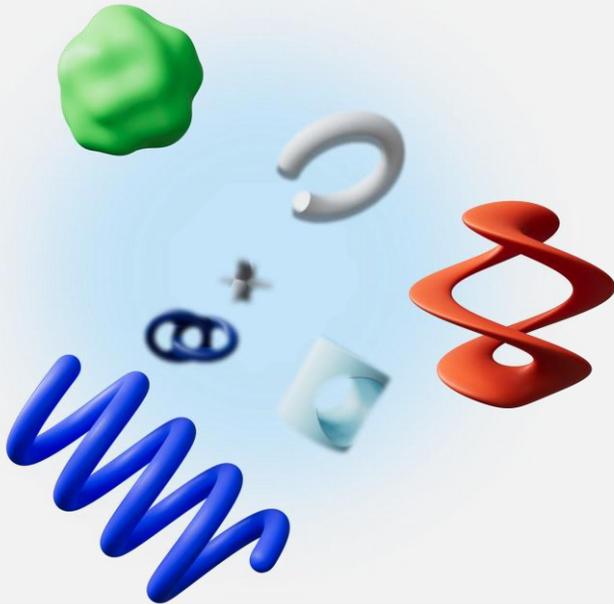
就活生に基礎ビジネス研修を無料で提供。教育研修機能を有する当社は、大学キャリア課や大学生協から支持されやすく、大きな差別化要素となっている



競争優位性④ シナジーを創出するサービス構造

就職活動の早期化に合わせて大学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き、入社後も教育研修提供が強み





1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 競争優位性
- 5. 成長戦略**
6. 事業計画
7. リスク情報

事業領域の成長ポテンシャル



若年層（新卒・既卒・第二新卒等）の採用支援事業と全年齢層の教育研修事業の成長余地は大きい

教育研修事業領域※3

（ターゲット：全ての企業）

約5,300億円

フリーター支援事業領域※2

（ターゲット：既卒・第二新卒等）

約5,000億円

新卒採用支援事業領域※1

（ターゲット：大学3,4年生）

約1,500億円

2025年1月期
当社売上

約42億円

※1（出所）株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望」（2022年度版・2023年度版）
※2（出所）株式会社矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査」（2024年）総務省「労働力調査（詳細集計）」総務省「国勢調査結果」をもとに当社試算
※3（出所）株式会社矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

1. 新卒支援事業：就職支援実績校数の拡大
2. フリーター支援事業：求職者の登録数および研修受講人数の拡大
3. 教育研修事業：デール・カーネギー・トレーニングの拡販
4. 全社：AI活用、および子会社の業績拡大

新卒支援事業

前回公表内容

- ①登録学生数およびユニーク面接セット数増加のため、キャンパスサポートとのシナジーをさらに拡大して、これまで開催の少なかった大学3年生2月～大学4年生6月の面接会開催数の増加に注力し、就職活動の早期化への対応に取り組む。また、地方大学や国立大学への展開に注力し、支援する大学・学生層の拡大にも取り組む。
- ②登録学生数に対する雇用創出率の向上のため、企業ラインナップの拡充や、個別紹介のスキーム確立にも取り組む。

進捗

- ①キャンパスサポート連携が拡大し、37大学で支援実施し、355人の雇用創出を実現。
- ②新卒採用の激化に伴い、企業の間い合わせも多く、順調にラインナップを拡大中。

今後の方向性

- ①キャンパスサポート連携拡大で、地方国公立などさらに拡大していく。
- ②AIやLINE等の活用で、顧客接点の強化や生産性アップを展開。

フリーター支援事業

前回公表内容

- ①研修受講人数の増加に引き続き注力。新設コースの拡大に加え、CRMの強化や掘り起こしの強化を実施。
- ②求職者の登録数の増加にも注力。SEOの強化や研修受講者からの紹介促進を実施。

進捗

- ①研修受講人数は24/1期3,850人→25/1期4,086人に増加。特に新設コースは想定以上に求職者ニーズが高く、順調に拡大。
- ②求職者の登録数は24/1期43,254人→25/1期48,020人に増加。

今後の方向性

- 26/1期も基本的に同じ方向性を継続。
- ①研修受講人数の増加に引き続き注力。新設コースの拡大に加え、CRMの強化や掘り起こしの強化を実施。
 - ②求職者の登録数の増加にも注力。SEOの強化や研修受講者からの紹介促進を実施。

教育研修事業

前回公表内容

- ①デール・カーネギー・トレーニングの拡販に引き続き注力。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。
- ②Kakedasとのシナジー拡大に注力し、当社の研修サービスとKakedasのキャリアカウンセリングを組み合わせた研修プログラムの拡販に取り組む。

進捗

- ①デール・カーネギー・トレーニングの受注は順調に拡大。特にエンタープライズ企業の開拓が進む。
- ②昨年6月にリニューアルを行い販売を開始した2025年度新入社員研修に、Kakedasを活用したキャリアコンサルタントと個別面談を組み込む。さらに、Kakedasによる面談を組み込んだ次世代管理職人材向け研修プログラム「ブレイクスルーカレッジ」をリリースし、集客予定人数を超え開催数を増やすほど好調となった。

今後の方向性

- ①デール・カーネギー・トレーニングは、従来のコースに、『プレゼンテーション』、『リーダーシップ』、『セールス』を加えた計4種類にコースを拡充し、より一層企業ごとの課題に応じた研修を提供することでさらなる拡販を狙う。
- ②エンタープライズ企業の開拓をさらに加速させつつ、昨年新規で受注したエンタープライズ企業のリピート獲得に注力する。

全社

前回公表内容

なし

進捗

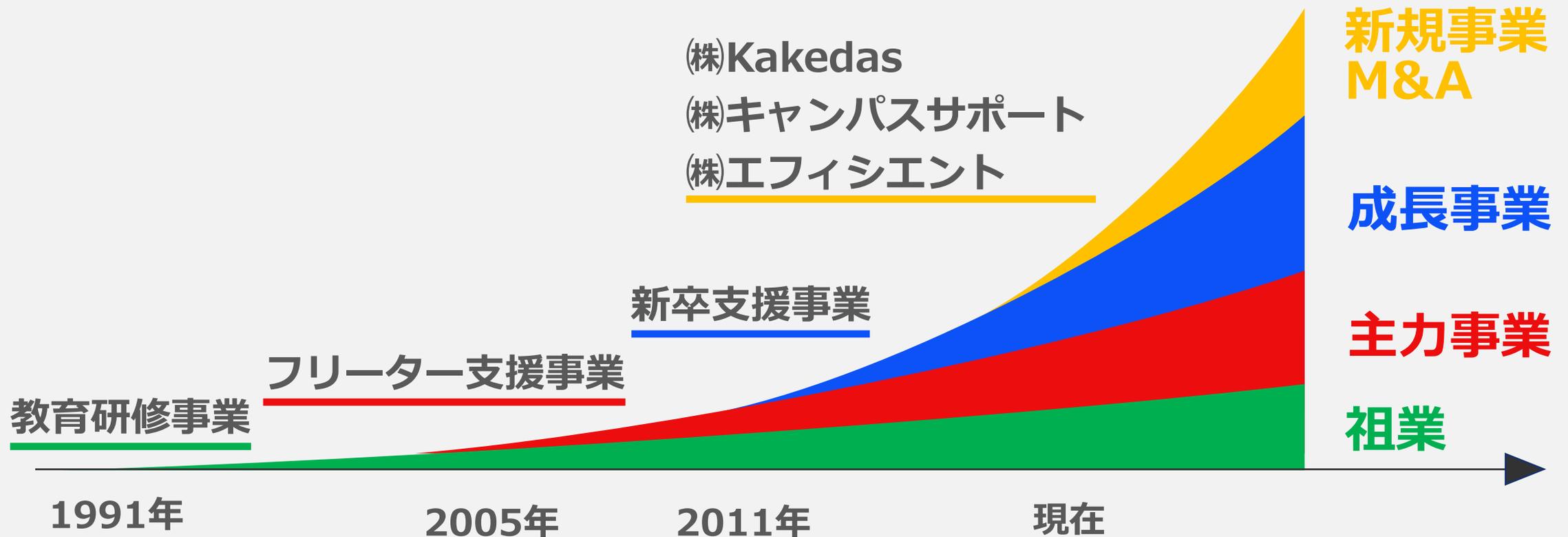
- ①子会社のエフィシエント社と共同開発した、ChatGPTを活用したAIによる自己PR&志望動機の作成・添削サービス「就活AI」の総利用回数が50万回を突破。(※2025年3月末現在)
- ②新卒支援事業において、内定可能性の高い求人をAIが提案するAIマッチングシステムを開発。25/1期4Qよりトライアル導入開始。
- ③子会社のKakedas社では、国家資格キャリアコンサルタントを活用したBPOサービス「Kakedas Works」の受注が拡大。

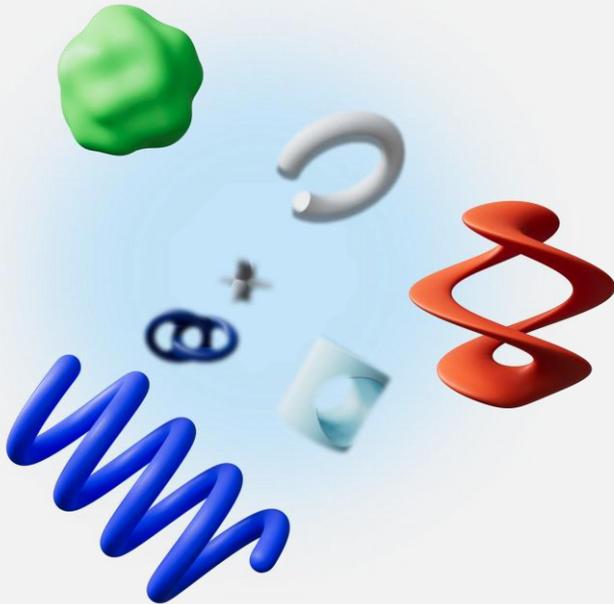
今後の方向性

- ①「就活AI」は利用者をさらに拡大させつつ、新卒支援事業やフリーター支援事業に接続する導線を強化。
- ②AIマッチングシステムは引き続きトライアルを継続し、大学キャリア課や大学生協経由での本格導入を目指す。
- ③「Kakedas Works」は引き続きエンタープライズ企業や学校法人等からの大型案件受注の拡大を目指す。

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つつ、新規事業やM&Aの可能性も引き続き模索しながら事業領域を拡大





1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 競争優位性
5. 成長戦略
- 6. 事業計画**
7. リスク情報

2025年1月期 決算ハイライト



25/1期通期売上高は4,190百万円(前年同期比114%)、営業利益は238百万円(前年同期比453%)で期初予想を大幅に達成し、おおむね修正予想通りに着地

(単位：百万円)	24/1期 累計	25/1期 累計	前年 同期比	25/1期 期初予想	進捗率	25/1期 修正予想	進捗率
売上高	3,675	4,190	114%	4,180	100%	4,170	100%
営業利益	52	238	453%	138	172%	240	99%
経常利益	58	235	400%	135	173%	230	102%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6	137	2318%	46	294%	145	95%
EBITDA	213	389	182%	295	131%	390	99%

※期初予想：2024年3月15日開示、修正予想：2025年2月6日開示

2026年1月期 業績予想

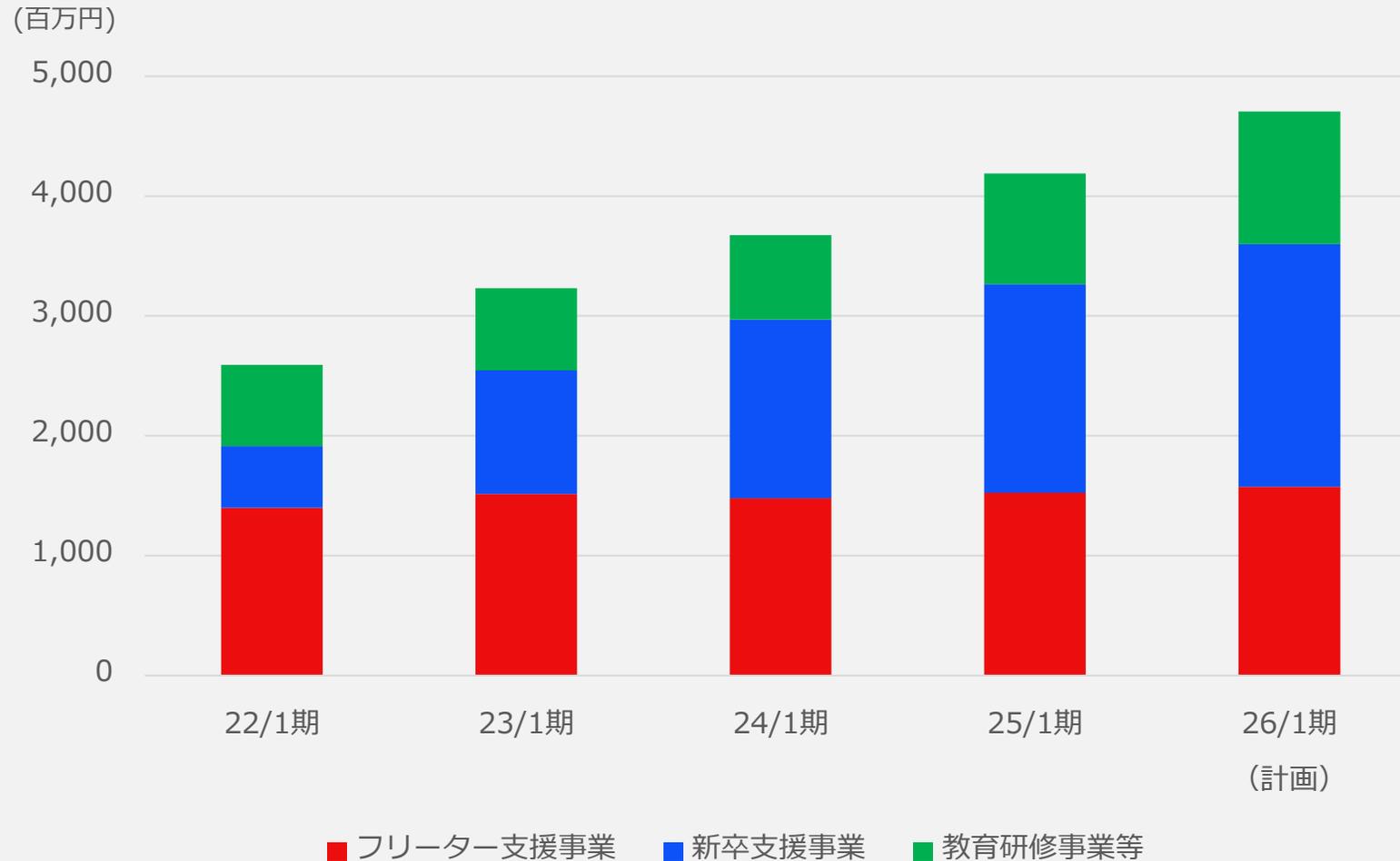


26/1期の売上高は前期比112%の4,705百万円、営業利益は前期比125%の299百万円を計画

(単位：百万円)	24/1期	25/1期	26/1期 通期予想	増減額	前期比
売上高	3,675	4,190	4,705	514	112%
営業利益	52	238	299	60	125%
経常利益	58	235	289	53	122%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	137	140	2	101%
EBITDA	213	389	447	57	115%

全社売上推移および計画

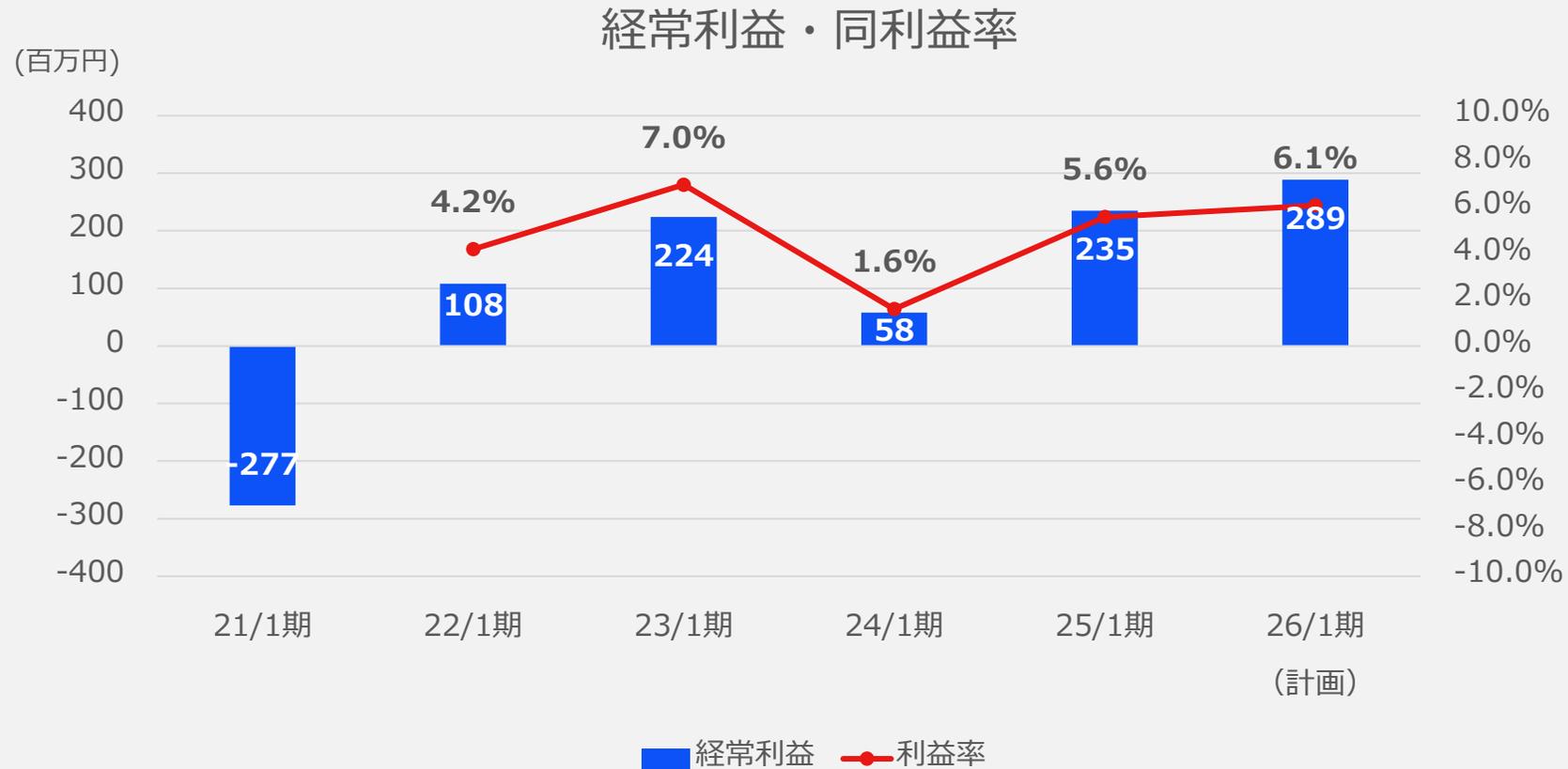
新卒支援事業の伸びにより、全社売上は順調に成長



全社利益推移および計画



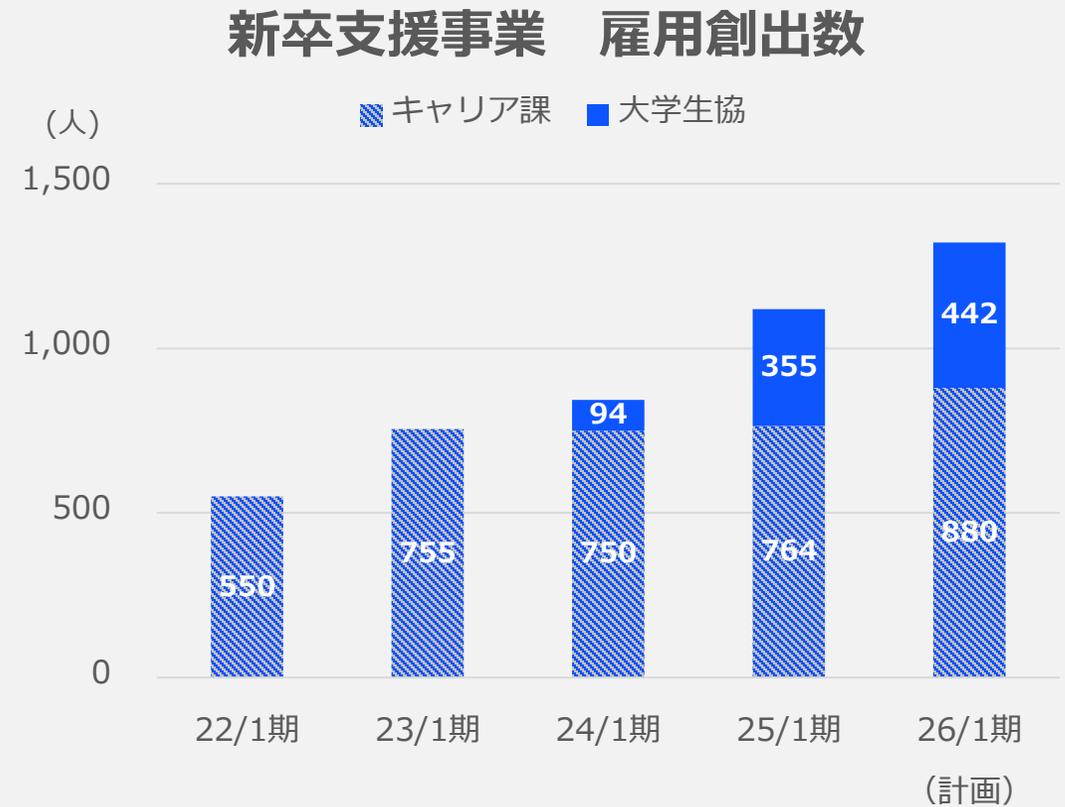
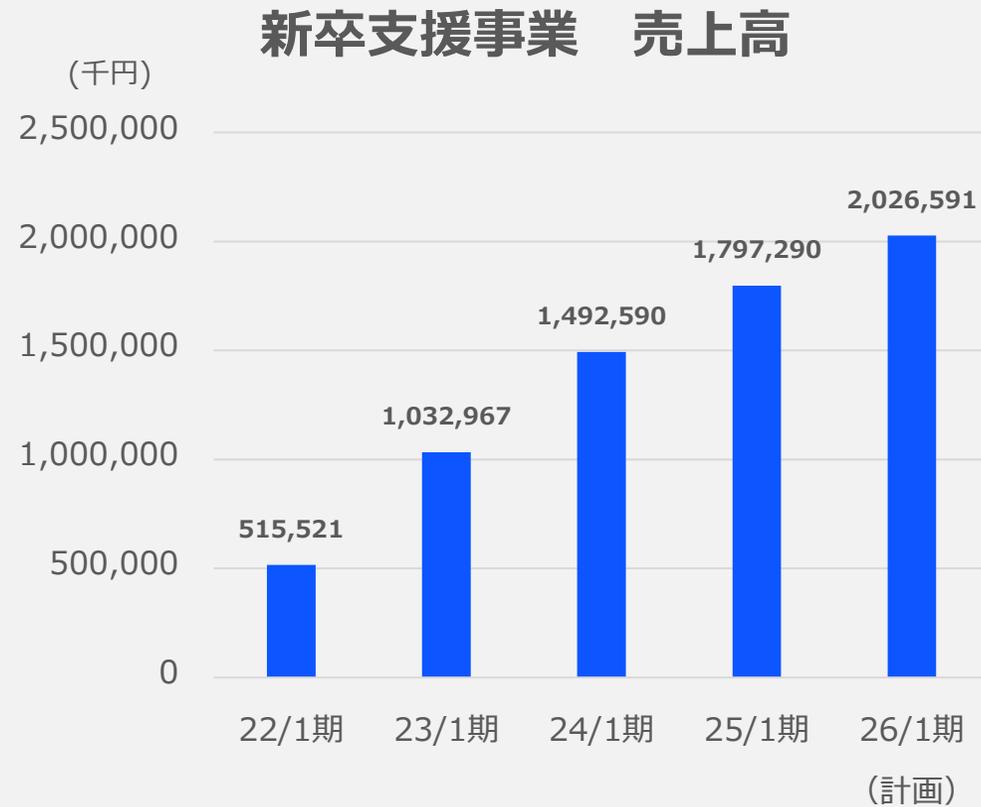
経常利益は、2025年1月期の実績が2.35億円。当期は2.89億円を計画



新卒支援事業 業績推移



2025年1月期の売上高は、前年同期比120%の17.9億。
大学生協経由での支援実績拡大により、雇用創出数は前年同期比132%に増加

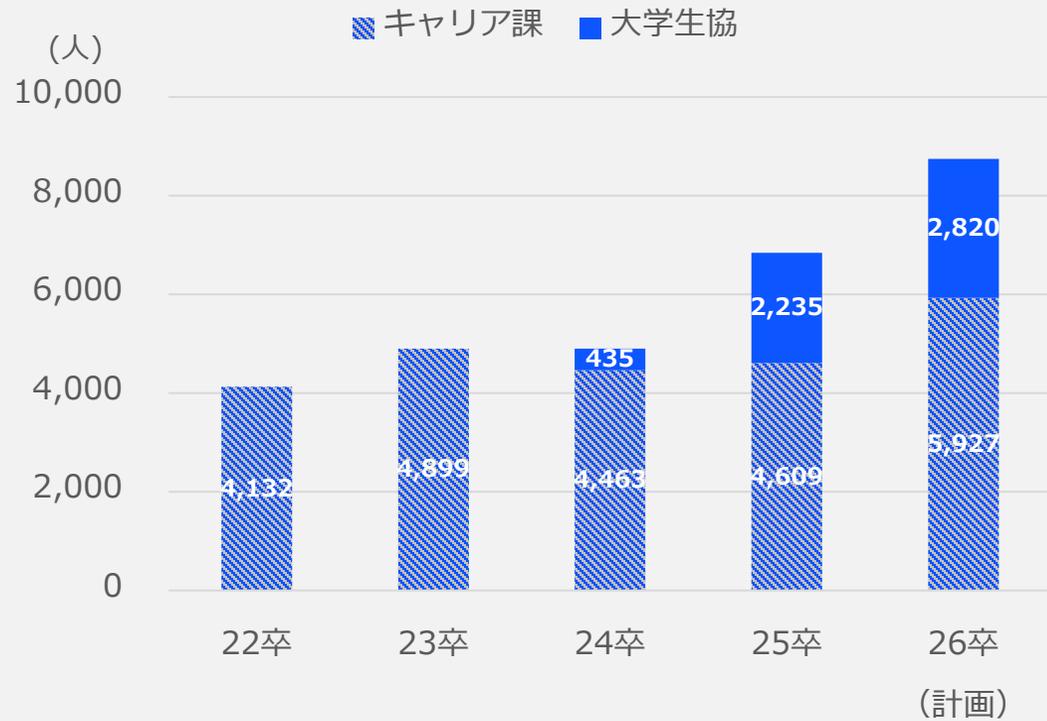


新卒支援事業 KPI推移

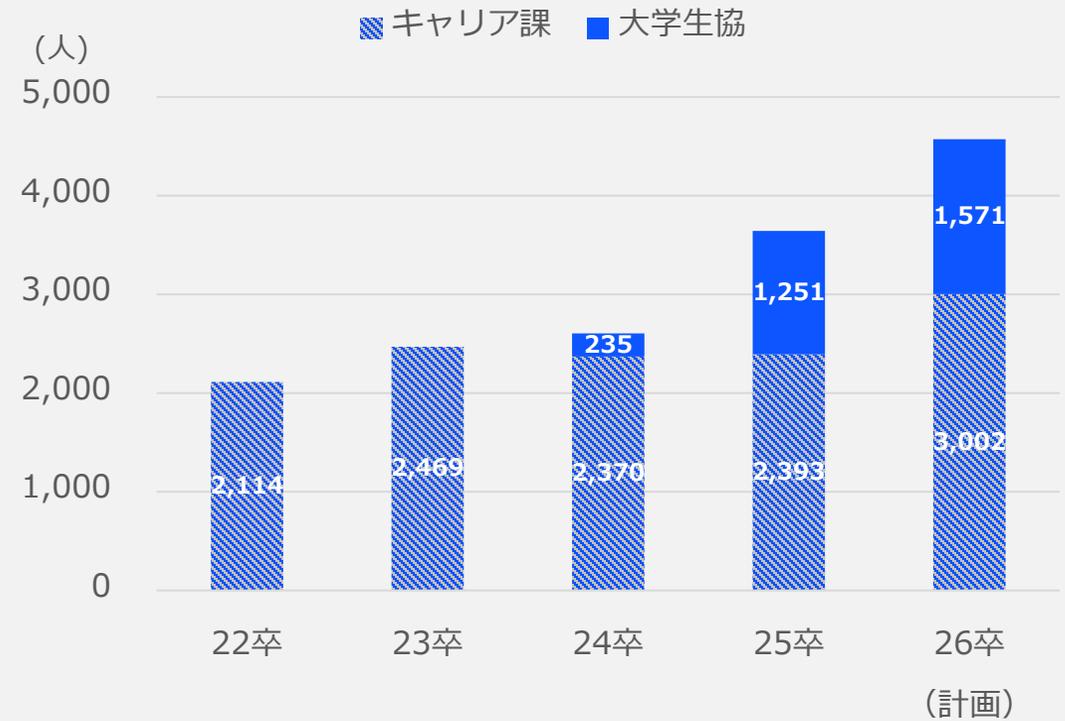


就職活動の早期化に合わせて大学生協経由での早期支援を拡大したことで、登録学生数とユニーク面接セット数はいずれも前年同期比139%に増加

登録学生数



ユニーク面接セット数

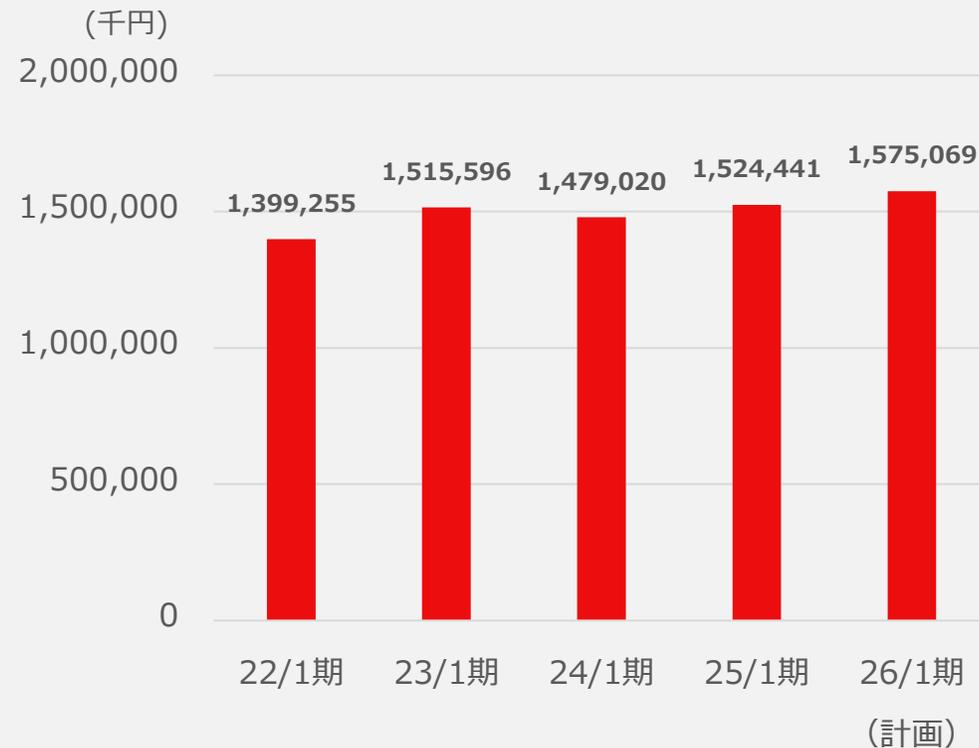


フリーター支援事業 業績推移

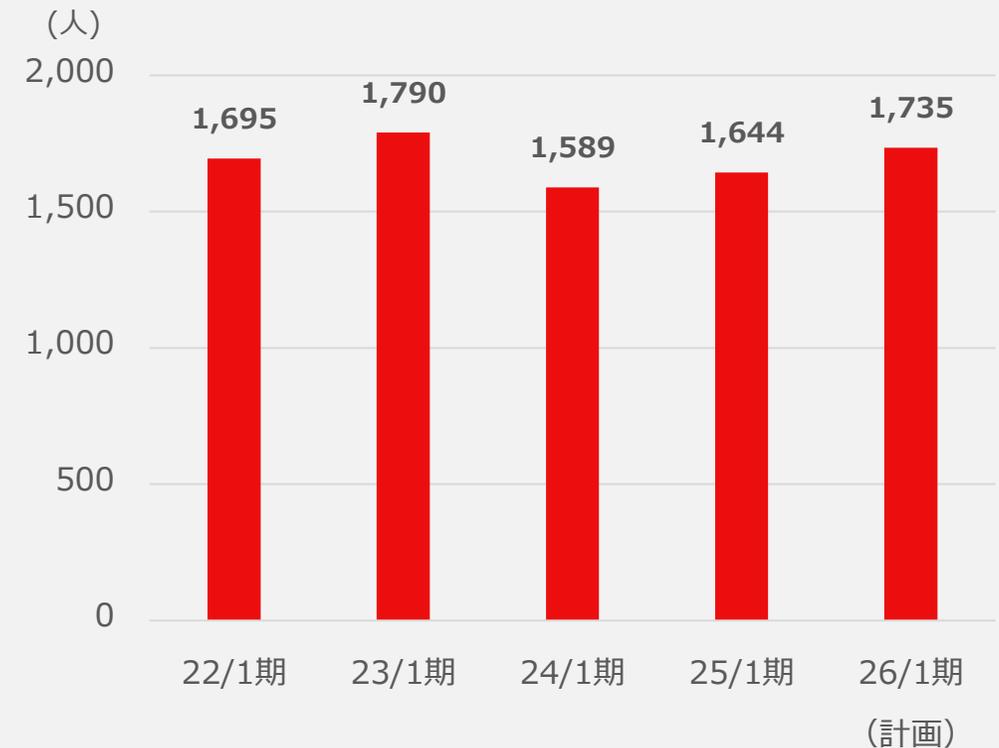


2025年1月期の売上高と雇用創出数は、いずれも前年同期比103%に増加

フリーター支援事業 売上高

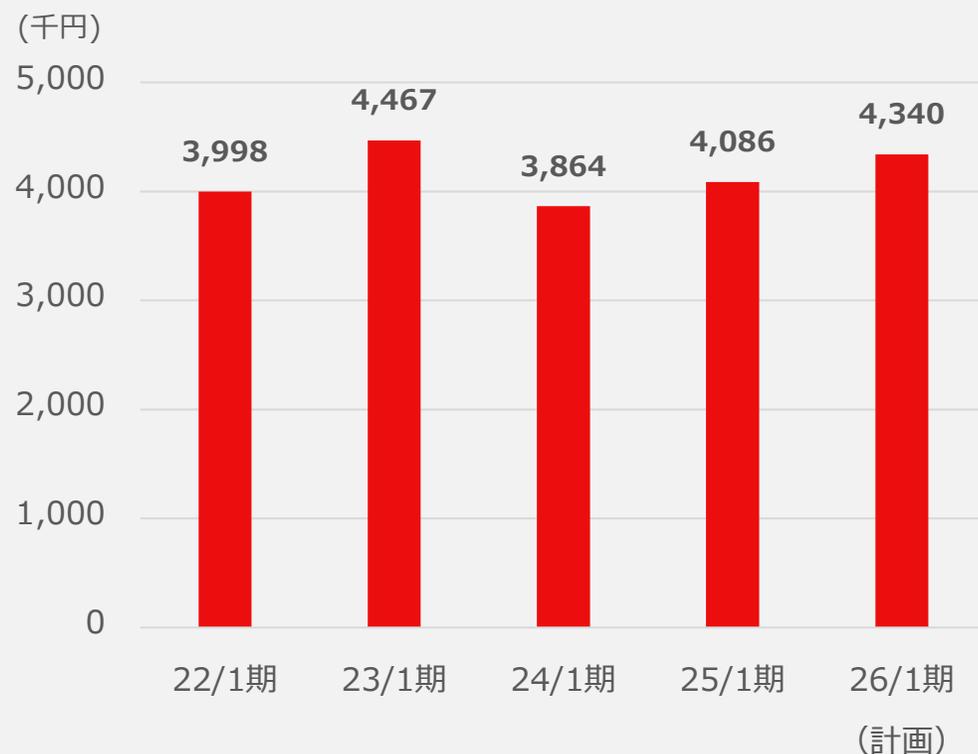


フリーター支援事業 雇用創出数

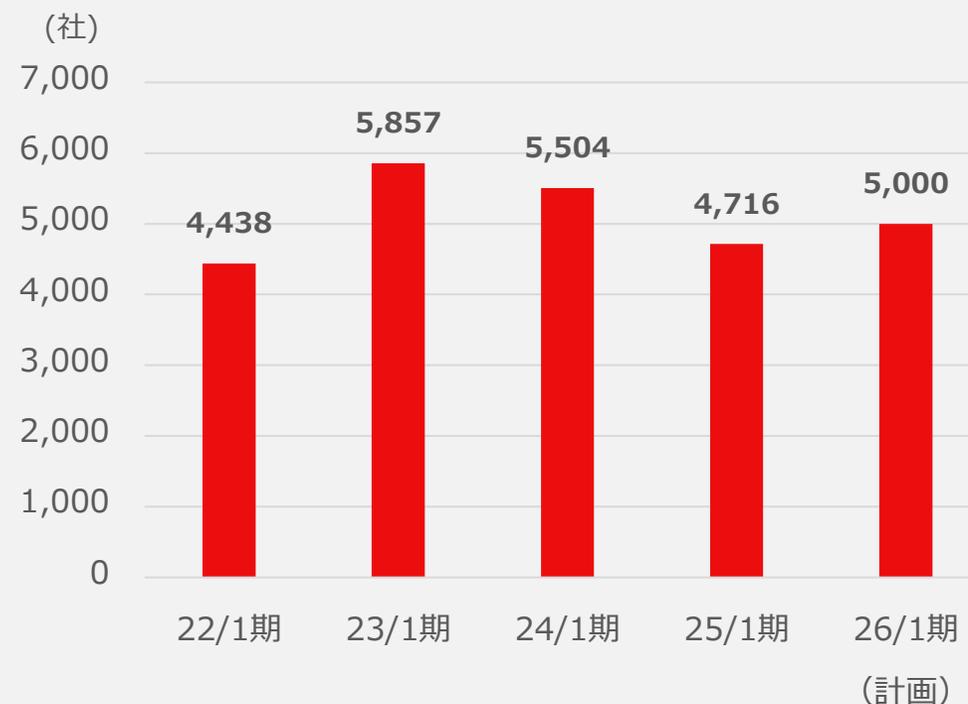


研修受講人数、集団面接会参加企業数は下記のように推移

研修受講人数



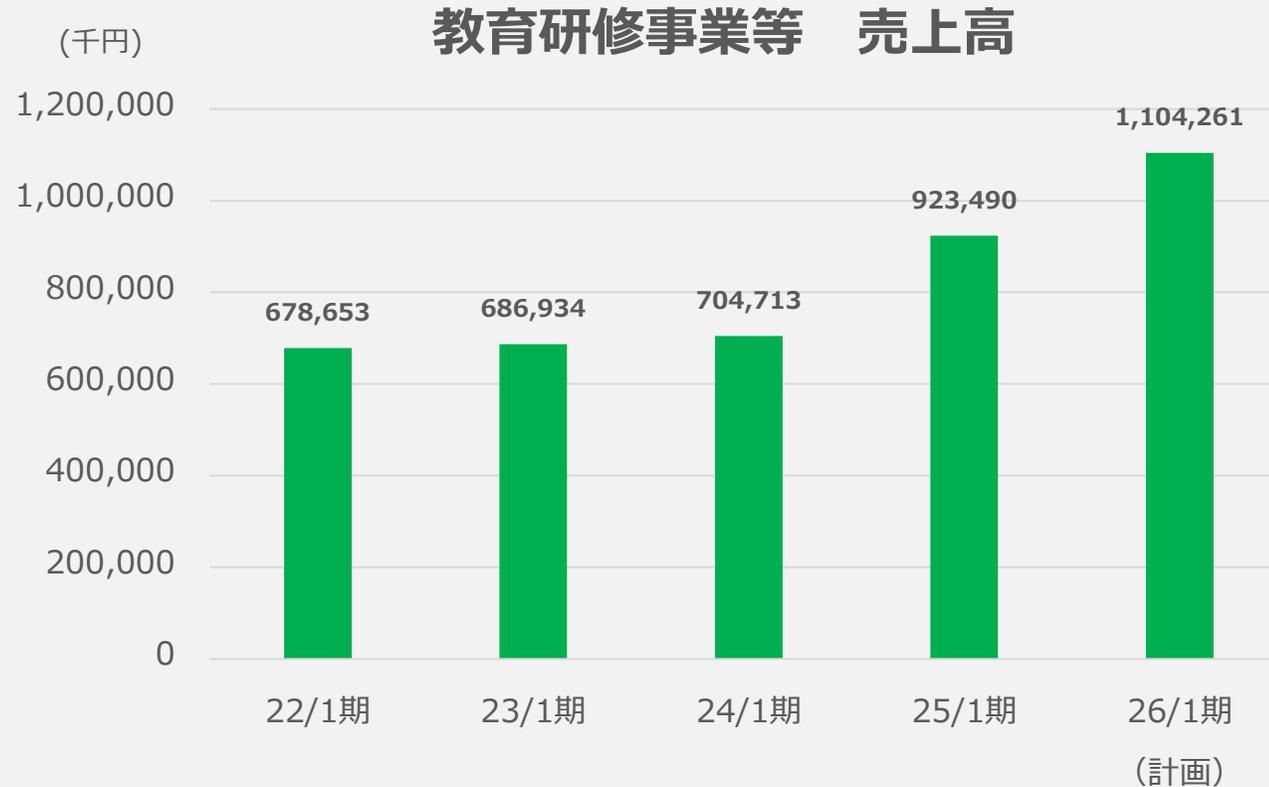
集団面接会参加企業数



教育研修事業 業績推移

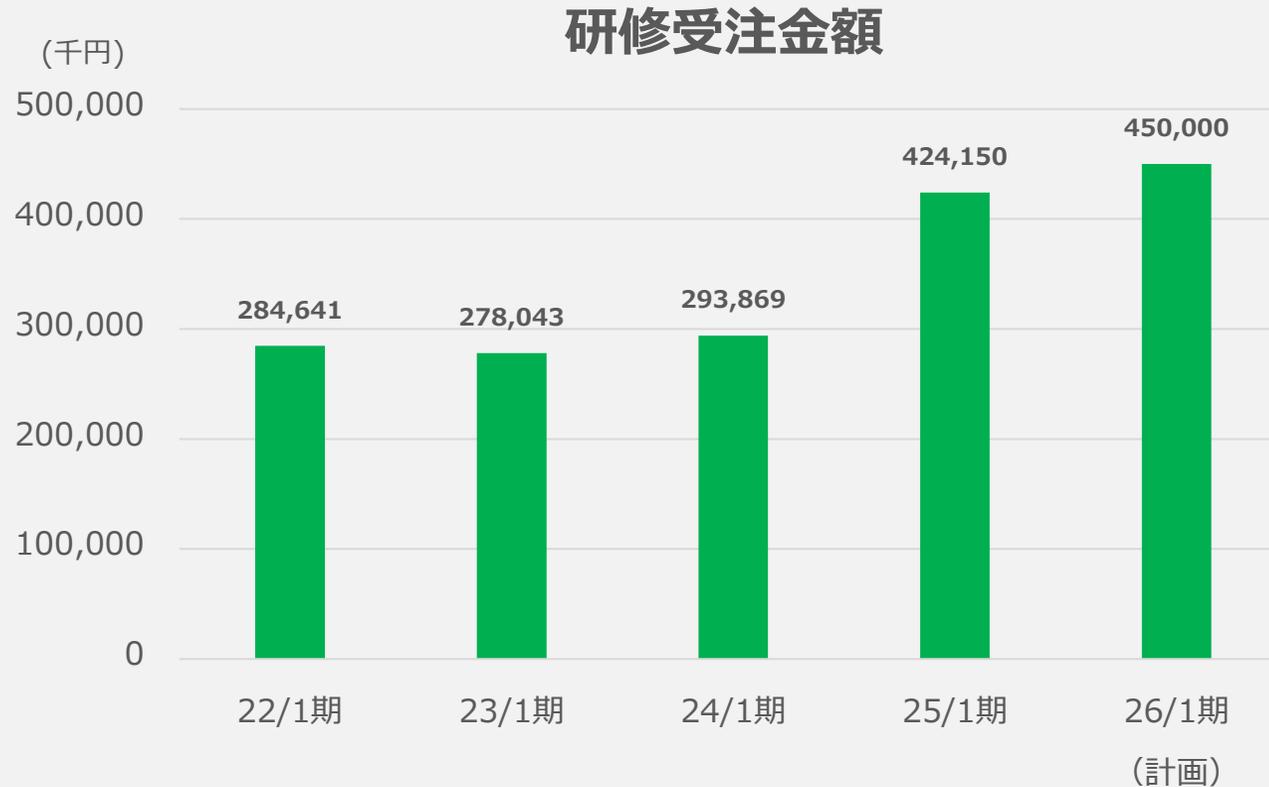


2025年1月期の売上高は、前年同期比131%の9.23億円。受注が好調なデール・カーネギー・トレーニングに引き続き注力し、当期は約11億円を計画

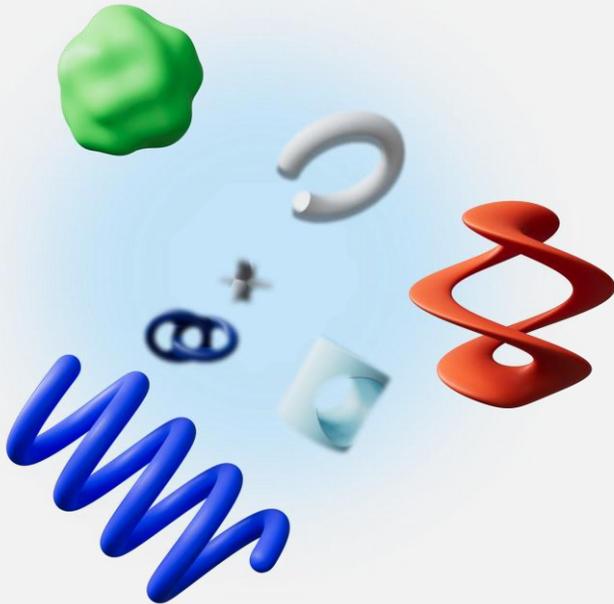


※23/1期より株式会社Kakedasの売上高、25/1期より株式会社エフィシエントの売上高を含んでおります。

2025年1月期の研修受注金額は、デール・カーネギー・トレーニングの受注好調により、前年同期比144%に大幅成長



※上記金額は、代理店による受注金額は含んでおりません。



1. 会社概要
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 事業計画
- 7. 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

- 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。
- 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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2026年4月を予定しています。