

2026年1月期1Q 決算説明資料

株式会社ジェイック (東証グロース 7073)

2025年6月13日



(単位：百万円)	25/1期 1Q実績	26/1期 1Q実績	前年 同期比	25/1期 通期予想	進捗率
売上高	924	976	105%	4,705	20%
営業利益	△43	△84	-	299	-

業績

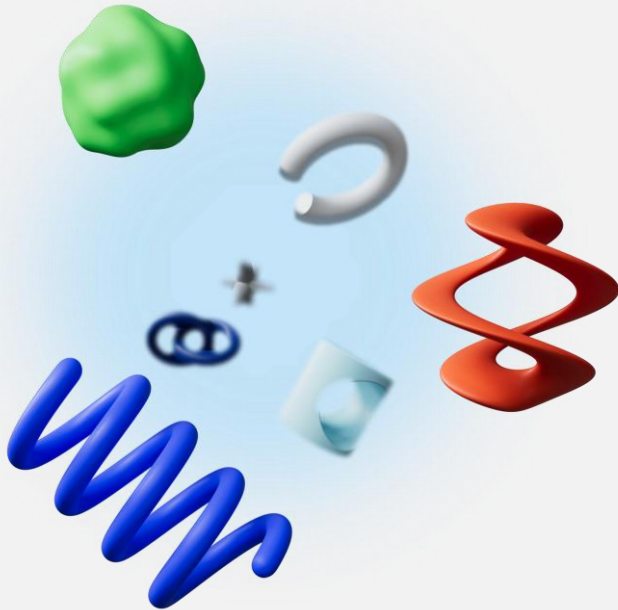
- ・売上高は976百万円（前年同期比105%）、営業利益は△84百万円
- ・増収減益の要因は、就職活動時期の早期化により新卒支援事業に新たな季節変動要因が生じたため
- ・ただし、KPIの進捗は好調のため、通期計画は据え置き、通期での計画達成を見込む

事業

- ・新卒支援事業：登録からの面接セット率が大幅に向上
- ・フリーター支援事業：研修受講人数が順調に成長
- ・教育研修事業：過去最高の四半期売上高を記録
- ・その他事業：Kakedasの売上高が前年同期比約8倍に伸長

株主還元

- ・期末配当は1株あたり45円00銭を予定
- ・株主優待を新設し、中間と期末で年2回実施予定



1. 決算ハイライトと事業トピック

2. 各事業の状況

3. 経営数値

4. 株主還元方針

5. 本資料の取り扱いについて

26/1期1Q売上高は976百万円(前年同期比105%)、営業利益は△84百万円。
通期予想は据え置き

(単位：百万円)	25/1期 1Q実績	26/1期 1Q実績	前年 同期比	26/1期 通期予想	進捗率
売上高	924	976	105%	4,705	20%
営業利益	△43	△84	-	299	-
経常利益	△41	△90	-	289	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△52	△86	-	140	-
EBITDA	△4	△50	-	447	-

事業トピック①



・「2025年度新入社員研修」に1,000名以上の新入社員が参加

教育研修事業では、4月に開講した「2025年度新入社員研修」において、1,000名を超える新入社員が参加しました。本研修は、「6か月サポートコース」と「1年間サポートコース」の2つのプログラムで構成されており、基礎的なビジネススキルに加え、早期に成果を上げるための“主体的なビジネスコミュニケーション”の習得を支援する継続型研修です。今年度のカリキュラムから、新たに「デール・カーネギー・トレーニング」、AI面接練習アプリ「Steach®」を活用した話し方練習、キャリア面談プラットフォーム「Kakedas」によるキャリア面談を導入。ジェイックグループが持つ強みを融合させ、より実践的かつ行動変容を促す内容へとアップデートを図りました。

・株式会社Kakedas、1Qの売上が前年同期比約8倍に伸長

子会社である株式会社Kakedasの1Qの売上が、前年同期比約8倍となりました。昨年4月にリリースしたキャリアコンサルタントのアウトソーシングプラットフォーム「Kakedas Works」事業において、春の大学生の就職活動シーズンに伴ったキャリアコンサルタントの稼働増加が売上成長をけん引しました。また、キャリア面談プラットフォーム「Kakedas」については、ジェイックの研修サービスに同プラットフォームを組み込んだ研修の受注が新たに発生するなど、連携による相乗効果が生まれています。

・自己PR&志望動機作成・添削サービス「就活AI」総利用回数 50万回突破（※2025年3月末時点）

2024年2月に子会社化した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&志望動機作成・添削サービス「就活AI」の総利用回数が50万回を突破しました。（※）「自己PR」「ガクチカ」「志望動機」「逆質問」の作成や添削が可能で、学生、社会人など幅広く利用され、認知が拡大しています。2月には、新機能「履歴書・職務経歴書作成ツール」を追加し、文章の作成から採用選考時の必須書類の出力まで無料で完結できるようにしました。新機能の実装により、就職活動のタイムパフォーマンス向上をさらにサポートし、利用者の負担軽減に貢献しています。

2025年度 新入社員研修サービス
受講者数、**1000人超え**



3,040人の国家資格キャリアコンサルタントに
いつでも仕事を依頼できる！
スポット契約でも長期プロジェクトでもOK！
国家資格キャリアコンサルタントに仕事を依頼、募集できる
BPOサービス、募集プラットフォーム

Kakedas Works



就活AI
by ジェイック

事業トピック②



・株式会社キャンパスサポート 大阪大学など国公立大学を中心に「Visa Speasy」導入拡大

2022年9月に子会社化した株式会社キャンパスサポートでは、2022年4月より大学法人向けに提供を開始した「在留資格認定証明書交付申請業務クラウドシステム Visa Speasy（ビザ スピージー）」の受注が加速しており、大阪大学や東京外国語大学をはじめとする国公立大学を中心に導入が決定しています。本サービスは、デジタル庁の在留手続申請APIサービスの利用承認を得たクラウドシステムであり、外国人留学生の在留資格認定証明書交付申請における、申請内容の登録及び必要書類の管理、入管へのオンライン申請や、入管からの審査結果を受領するまでを一貫して行うことが可能です。外国人留学生の増加に伴い、国際関連業務を担う大学職員の負担軽減を図るソリューションとして引き合いが高まっています。

▶「Visa Speasy」について：<https://campussupport.co.jp/visaspeasy/>

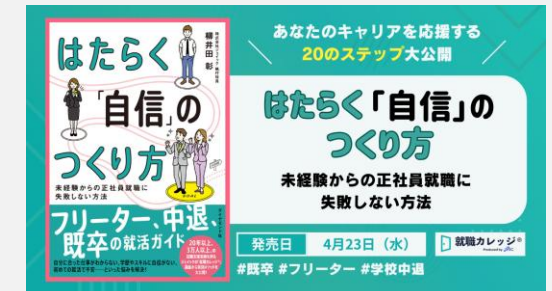
・デールカーネギー・アソシエイツ社 CEO来日記念講演を開催

教育研修事業では、2025年1月期通期において研修受注額1億円（前年同期比308%増）を達成した「デール・カーネギー研修」のフランチャイザーである、デール・カーネギー・アソシエイツ社のCEO、ジョー・ハート氏の来日記念講演を東京・大阪・オンラインで開催しました。人的資本経営の浸透や生成AIの普及により、リーダーシップの在り方にも変革が求められる中、170名を超える申し込みがあり、コミュニケーションのリスキリングを軸とした人材育成・組織開発に関する講演内容が高い関心と評価を得ました。今後は本講演を契機に得られた商談機会を生かし、さらなる受注強化を目指してまいります。

・ダイヤモンド社より、書籍『はたらく「自信」のつくり方』全国発売

事業開始から20年を迎える「ジェイック 就職カレッジ®」の知見をまとめた書籍『はたらく「自信」のつくり方』を、ダイヤモンド社より出版いたしました。人手不足により若年層の正規雇用化ニーズが高まる一方で、フリーターや既卒・中退者向けの就職支援情報は依然乏しく、就職活動に苦戦する求職者も少なくありません。本書を通じ、未経験者に向けた実践的な就職ノウハウを提供し、当サービスのブランド力向上を図ります。さらに全国の書店やオンライン書店での販売を通じて、求職者本人だけでなく家族や友人層にもリーチを広げ、認知拡大と事業成長を目指します。

▶購入ページ：<https://www.amazon.co.jp/dp/447812129X> (Amazon内書籍ページ)



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
- ・働き方の多様化により、個人の生涯学習意識が向上
- ・企業における人的資本経営の浸透

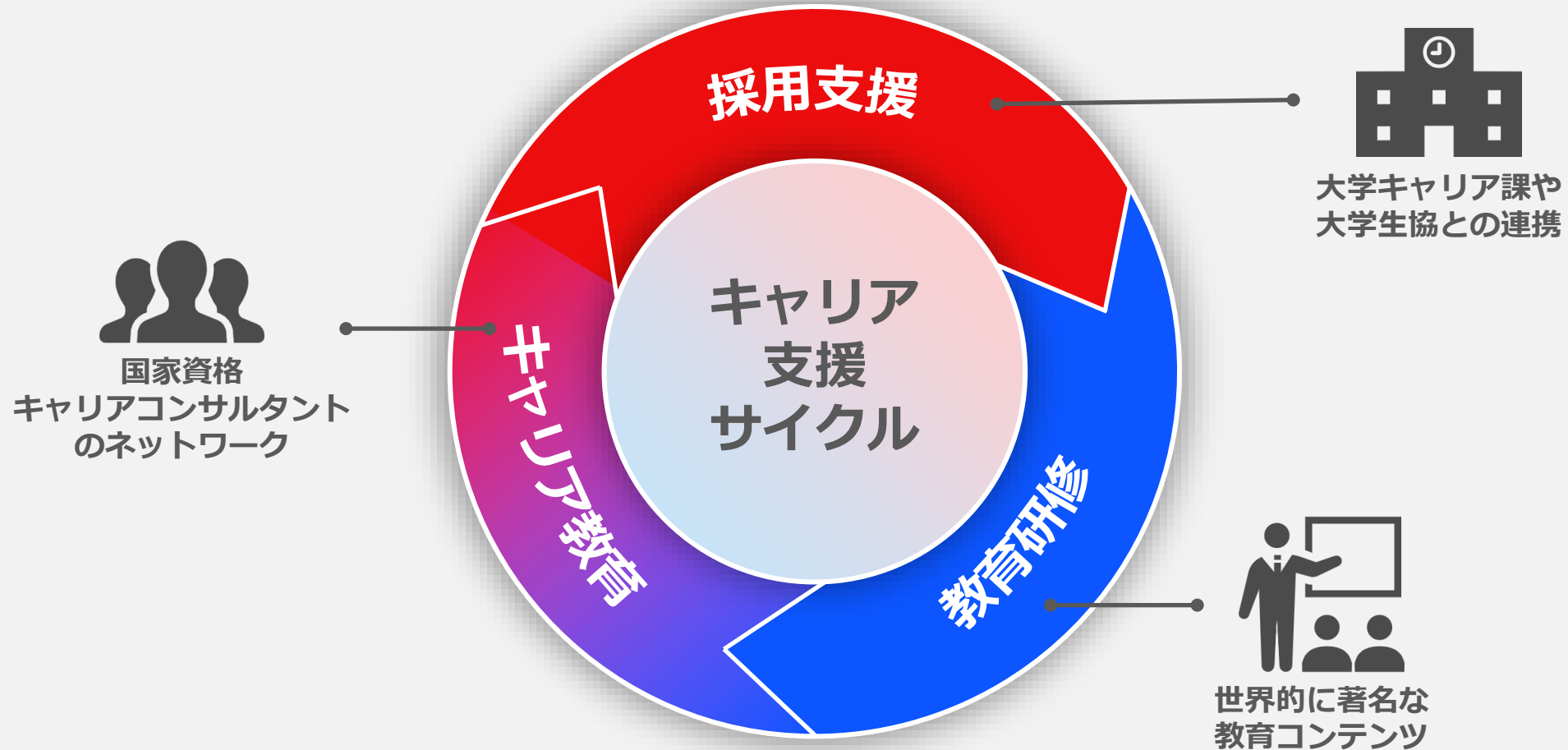
T echnology

- ・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

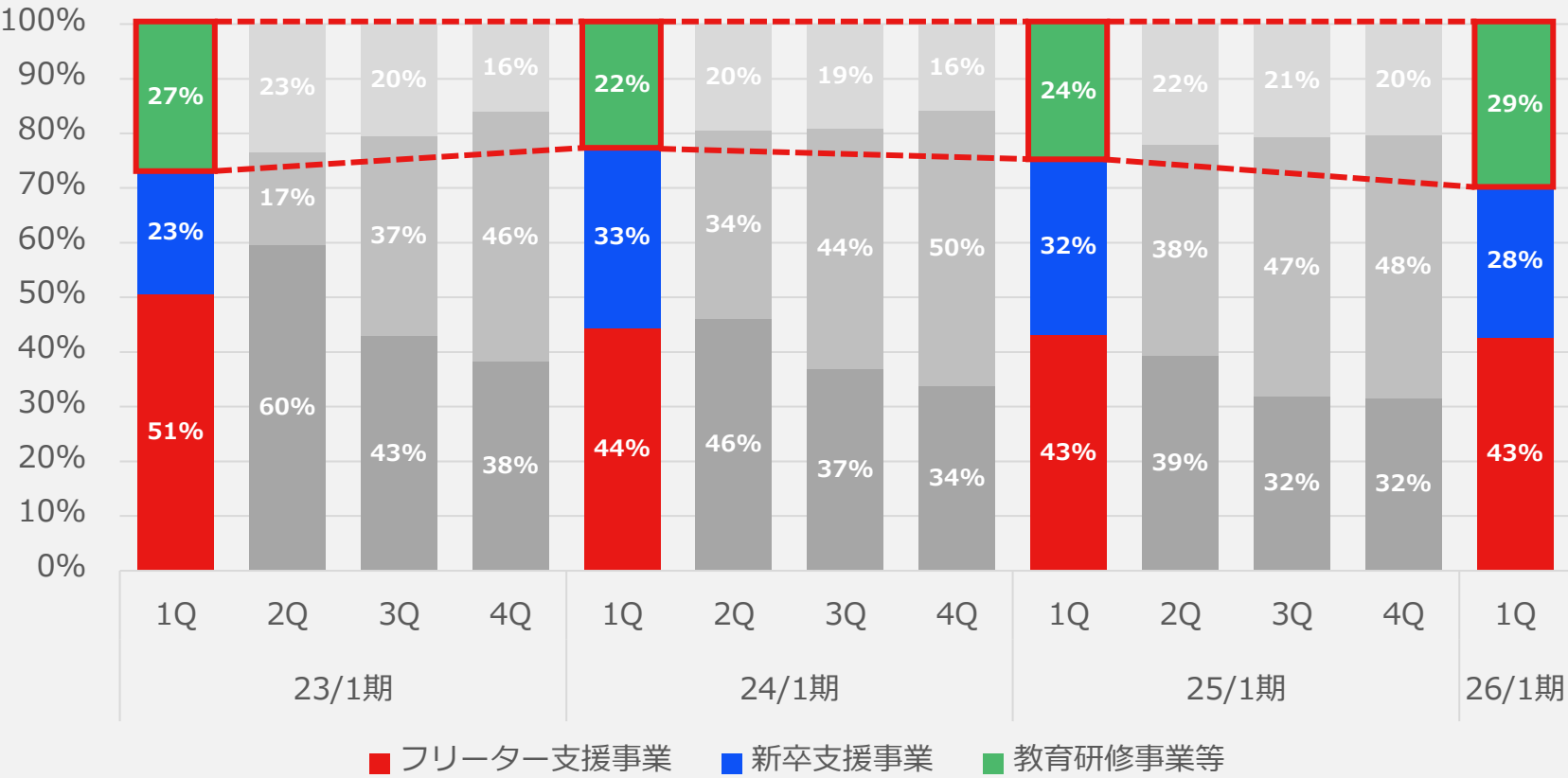
“リーダーシップのリスキリング”のニーズが拡大

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。

“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



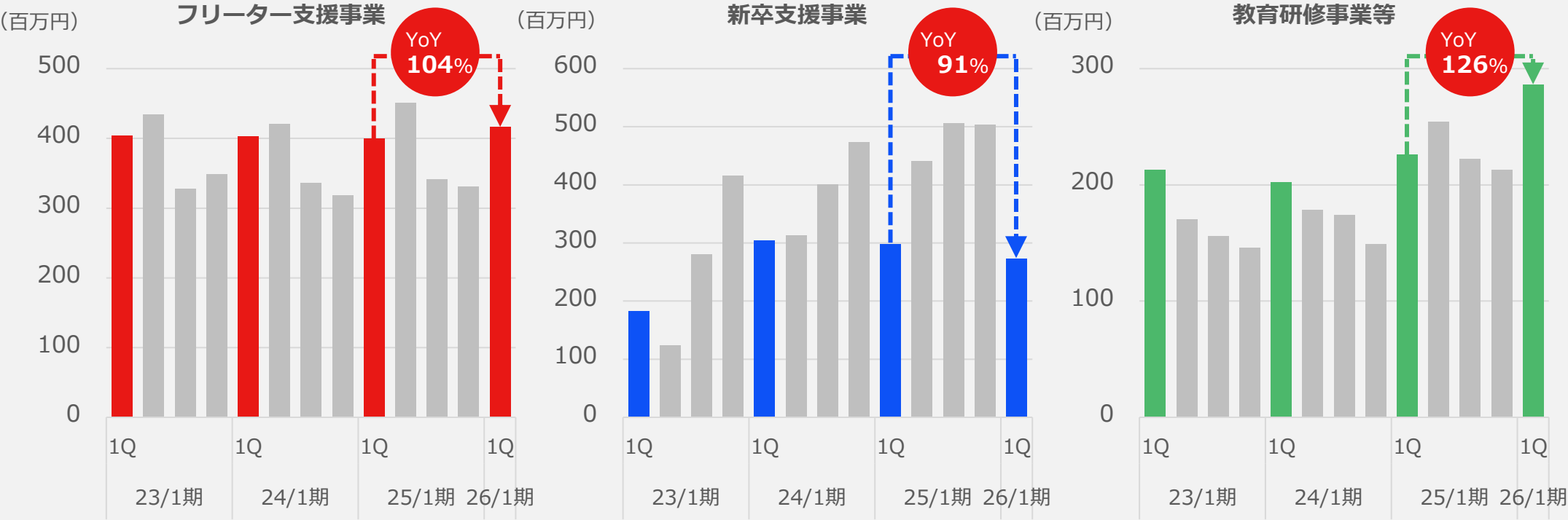
1Qの売上高構成比は、教育研修事業等の比率が新入社員研修やカーネギー研修の受注拡大を主要因として前年同期比で5%増加し、23/1期以降最高比率を記録



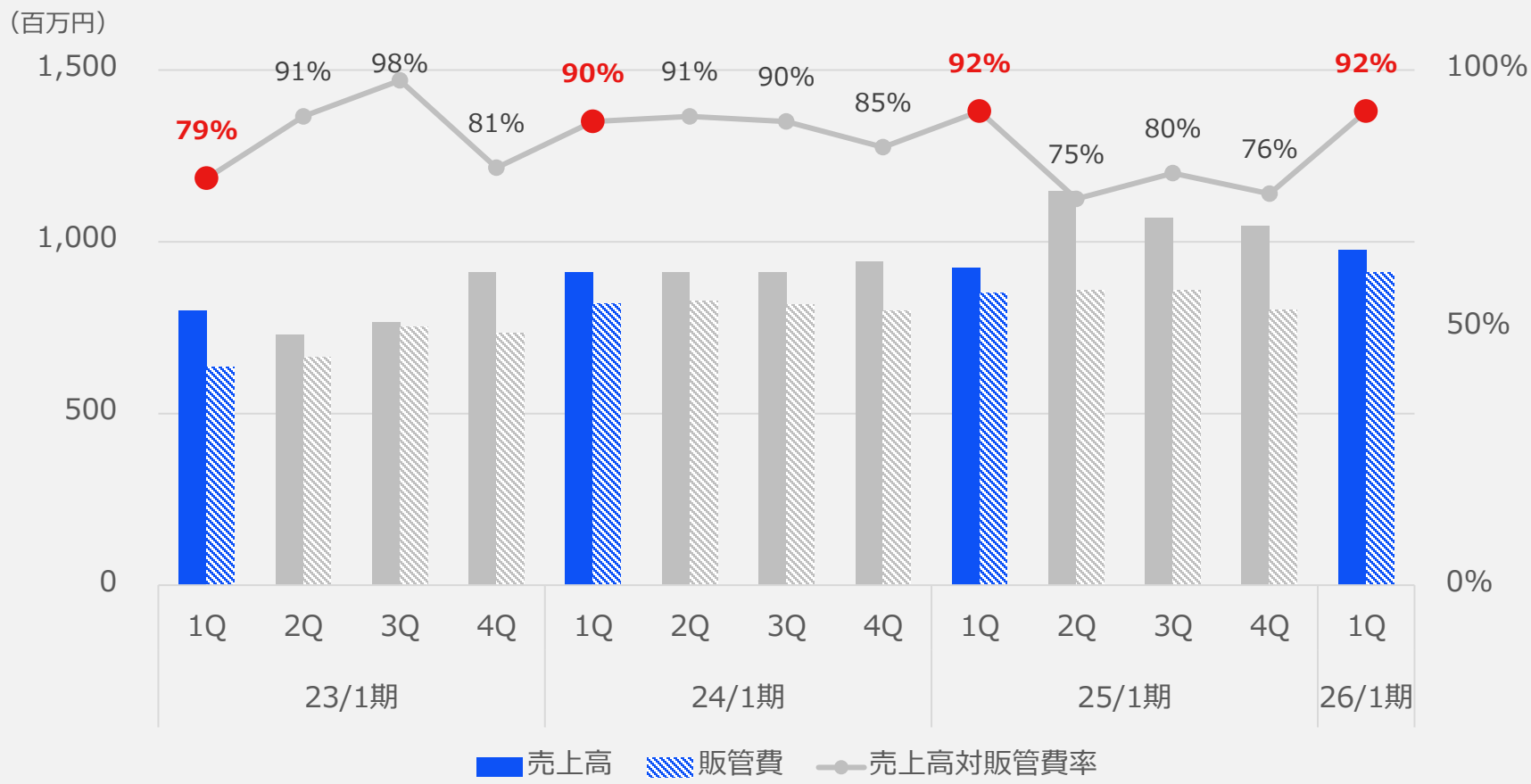
事業ごとの連結売上高推移

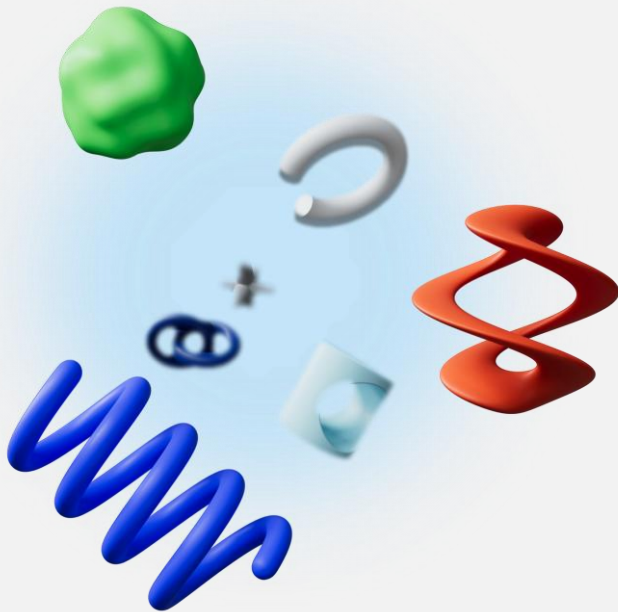


1Qは教育研修事業等の売上高が前年同期比126%となり、過去最高の四半期売上高を記録



2Q以降の売上伸長を見据えた人件費や販促費の増加により、一時的に販管費率が上昇





1. 決算ハイライトと事業トピック

2. 各事業の状況

3. 経営数値

4. 株主還元方針

5. 本資料の取り扱いについて

Nurture Your Potential

一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を

雇用の流動化が加速している現在、人生のチャンスは広がっています。
学びの機会を数多く提供し、一人ひとりが成長できる社会をつくりたい。
この想いを胸に、この度、全社員とともにミッション、ビジョン、バリューを刷新いたしました。

ジェイックの新しいミッションである、「可能性を羽ばたかせる」には、
顧客の“まだ見ぬ可能性”を見だし、学びと成長の機会を提供することで、
一人ひとりがその可能性を育んでいけるように支援したいという想いを込めています。
誰もが夢と希望にあふれ、強みを発揮できるキャリアを築くことができれば、
組織はより強くなり、社会はもっと豊かになります。

「Nurture Your Potential：一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を」は、
私たちが目指す未来と、ミッション・ビジョン・バリューに込めた想いを
一言で表現したコーポレートメッセージです。

私たちはこれからも、人や組織の強みや個性を伸ばし、
さらなる成長を支援をするために、M&Aや新規事業展開なども積極的に行い、
未だ開拓されていない領域を切り拓くパイオニアとして挑戦を続けてまいります。

ミッション・ビジョン・バリュー

ミッション 「可能性を羽ばたかせる」

私たちは、すべての人や組織は、自らが思い描く以上の存在になれると確信しています。
そのために、事業を通じて、顧客が自らの可能性を育み、その可能性が羽ばたくきっかけや、
本当は備わっているのに気づいていない“翼”に気づく機会を提供し、顧客や社会に貢献してまいります。

ビジョン 「強みが輝く世界をつくる」

すべての人や組織が自らの強みに気づき、その強みを輝かせることができれば、
世界はもっと、喜びと幸せに満ちあふれたものになります。
私たちは事業を通じて強みの発見と成長をサポートし、「強みが輝く」世界の実現を目指します。

バリュー 「ミッションに生きる」

01. すべては自分から始まる
02. コンフォートゾーンを超え続ける
03. One For All, All For One
04. 顧客を理解し、顧客と共に進化する
05. 強みを掛け合わせて、社会に違いを生み出す

①新卒
支援事業

②フリーター
支援事業

③企業向け
教育研修事業

④キャリア相談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」／株式会社Kakedas

⑤AI就活サポートツール「steach®」「就活AI」／株式会社エフィシエント

①新卒支援事業 一事業の特長

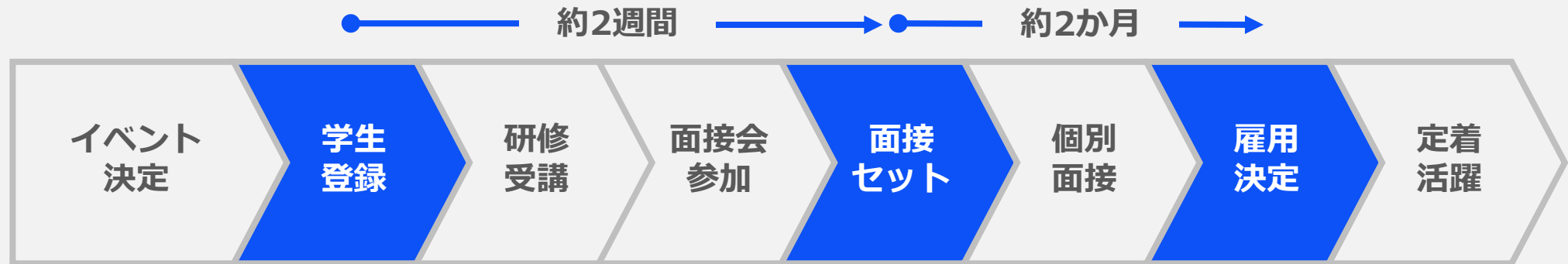
大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じて4年生を支援することが大きな特徴

（日本大学、法政大学、立教大学、早稲田大学、名城大学、同志社大学など全国177大学）
研修を実施してから企業に紹介（ビジネスモデルは人材紹介）

就職支援の流れ

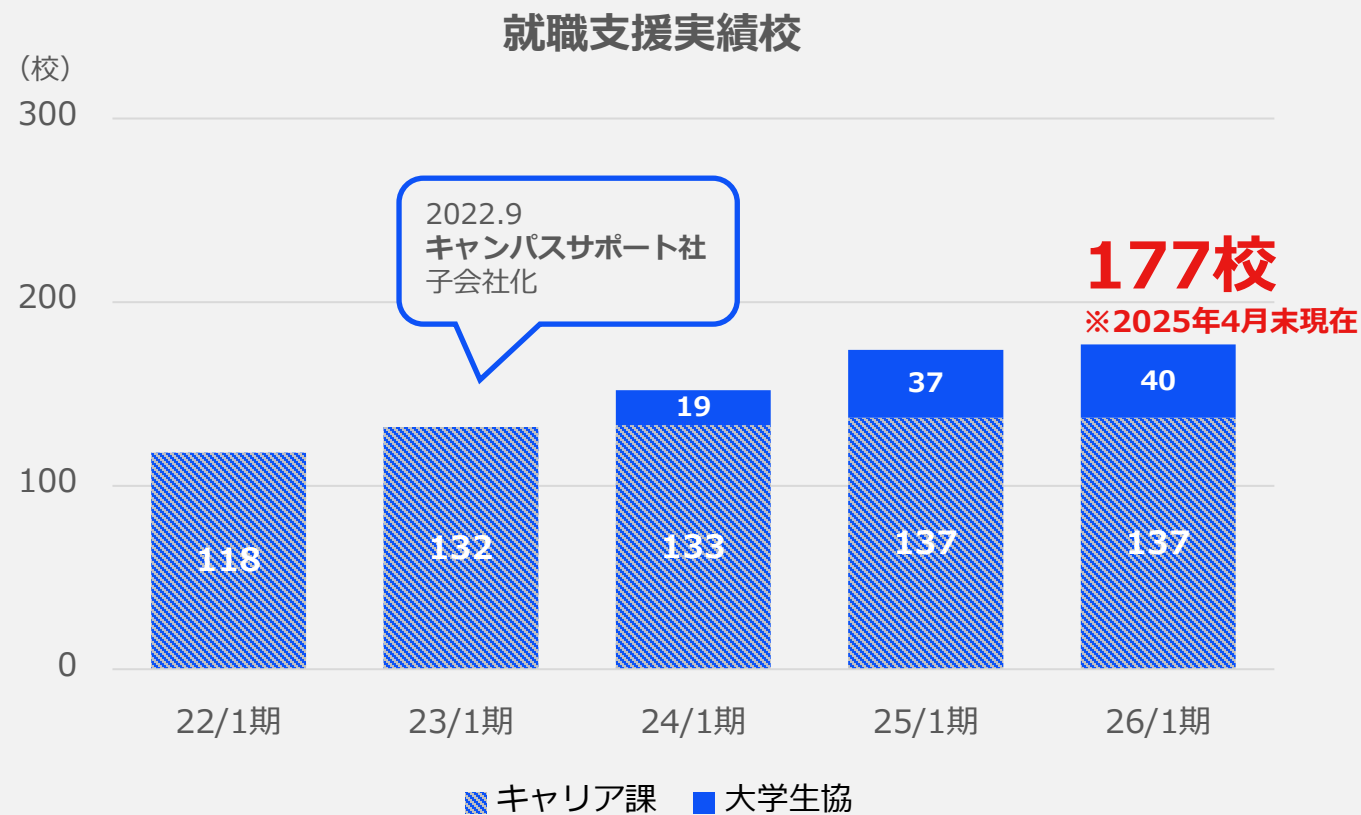


学生



①新卒支援事業 一事業の特長

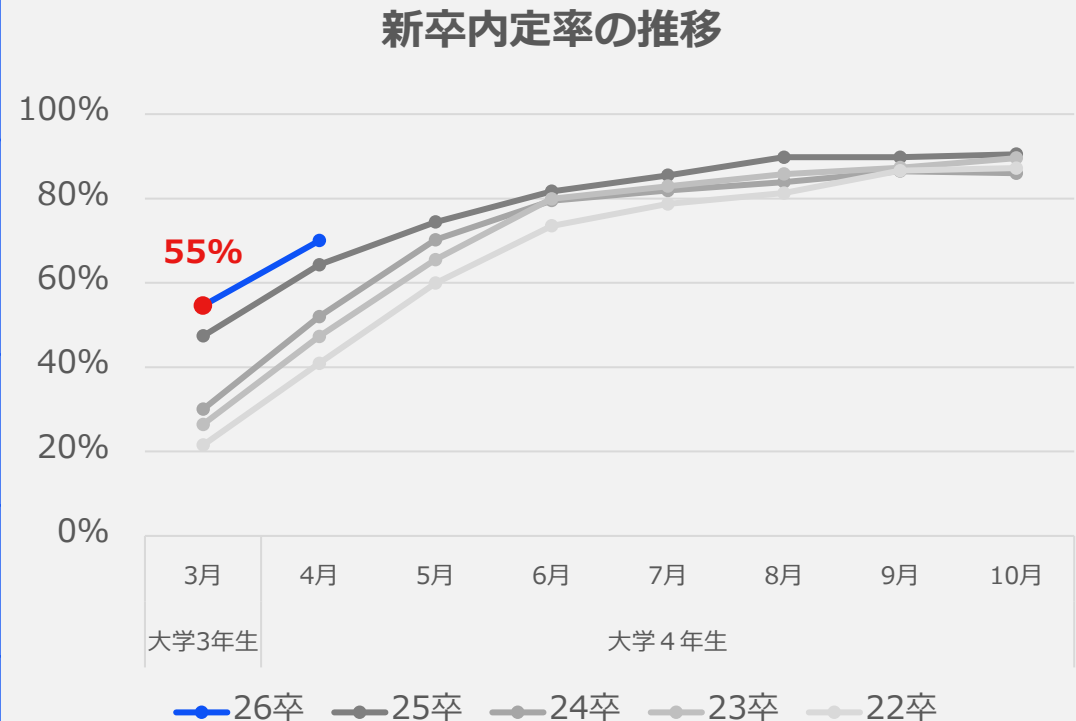
キャンパスサポート社の子会社化以降、当社が持つ新卒支援ノウハウとのシナジー創出が実を結び、国公立大学などを中心に、支援実績が拡大



①新卒支援事業 —就職活動の早期化

25卒以降の採用直結型インターンシップ解禁により就職活動の早期化が加速。
26卒では大学3年生の3月時点で半数以上の学生が内定を保有

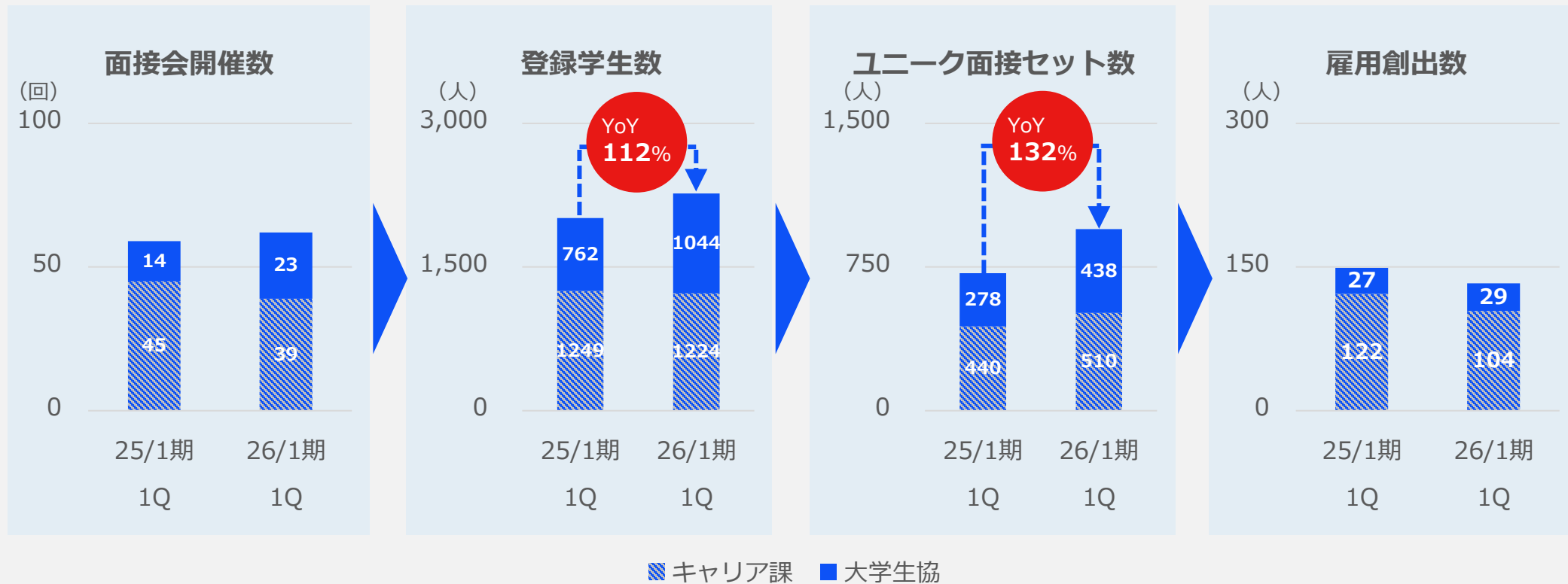
時期	従来のスケジュール	早期化したスケジュール (25卒以降)
大学3年 夏～冬	インターンシップ	採用直結型インターンシップ → 早期選考 → 内定出し
大学3年 3月	エントリー開始	約半数の学生が内定を保有
大学4年 6月	面接解禁 → 内定出し	就職活動終了のピーク
大学4年 10月	正式内定	内定辞退者補填を目的とした 秋採用



(出典)
マイナビ『2022年卒大学生活動実態調査(10月中旬)』
https://career-research.mynavi.jp/research/20211022_17947/
マイナビ『2025年卒大学生活動実態調査(10月中旬)』
https://career-research.mynavi.jp/research/20241022_87356/

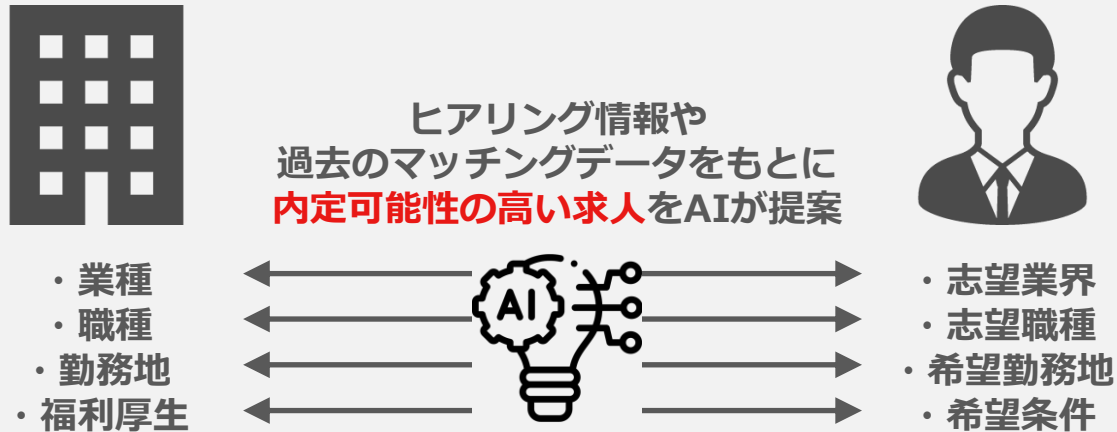
①新卒支援事業 —KPIの進捗

学生のニーズに合わせた支援方法の拡充やAIマッチングによる個別紹介の強化により、登録からの面接セット率が向上。2Q以降で雇用創出へ転換する見通し

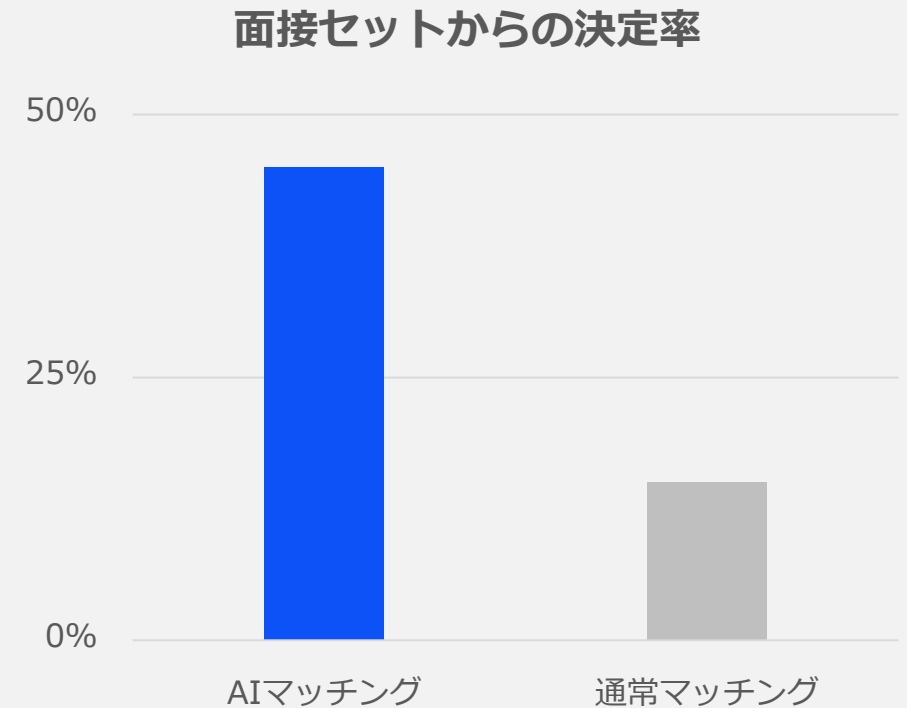


①新卒支援事業 —AIマッチングシステムの開発

AIを活用した求人マッチングシステムの開発に着手し、25/1期4Qからトライアル導入を開始。通常のマッチングと比較して高い決定率を記録



AIの活用により、これまで培ってきた
マッチングノウハウをより多くの
大学・学生・企業へ提供できる体制へ



②フリーター支援事業 一事業の特長

フリーターや中退者向けの就職支援
数日間の研修を行ってから企業に紹介するのが大きな特徴

就職支援の流れ

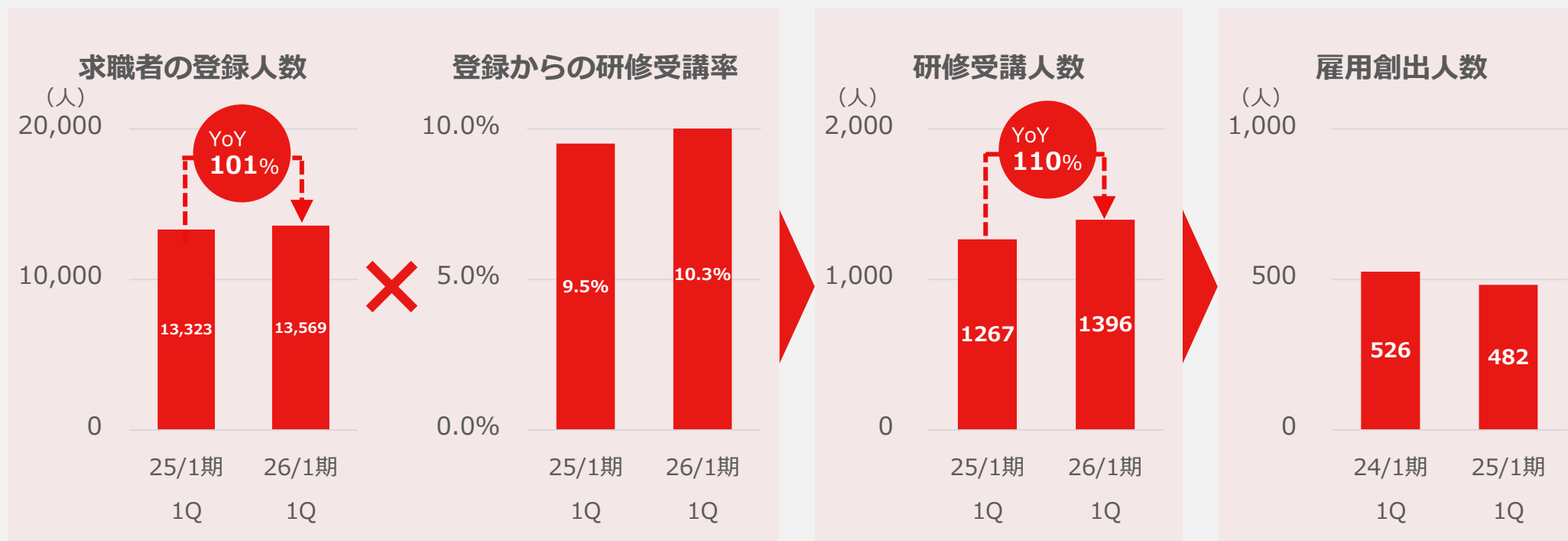


求職者



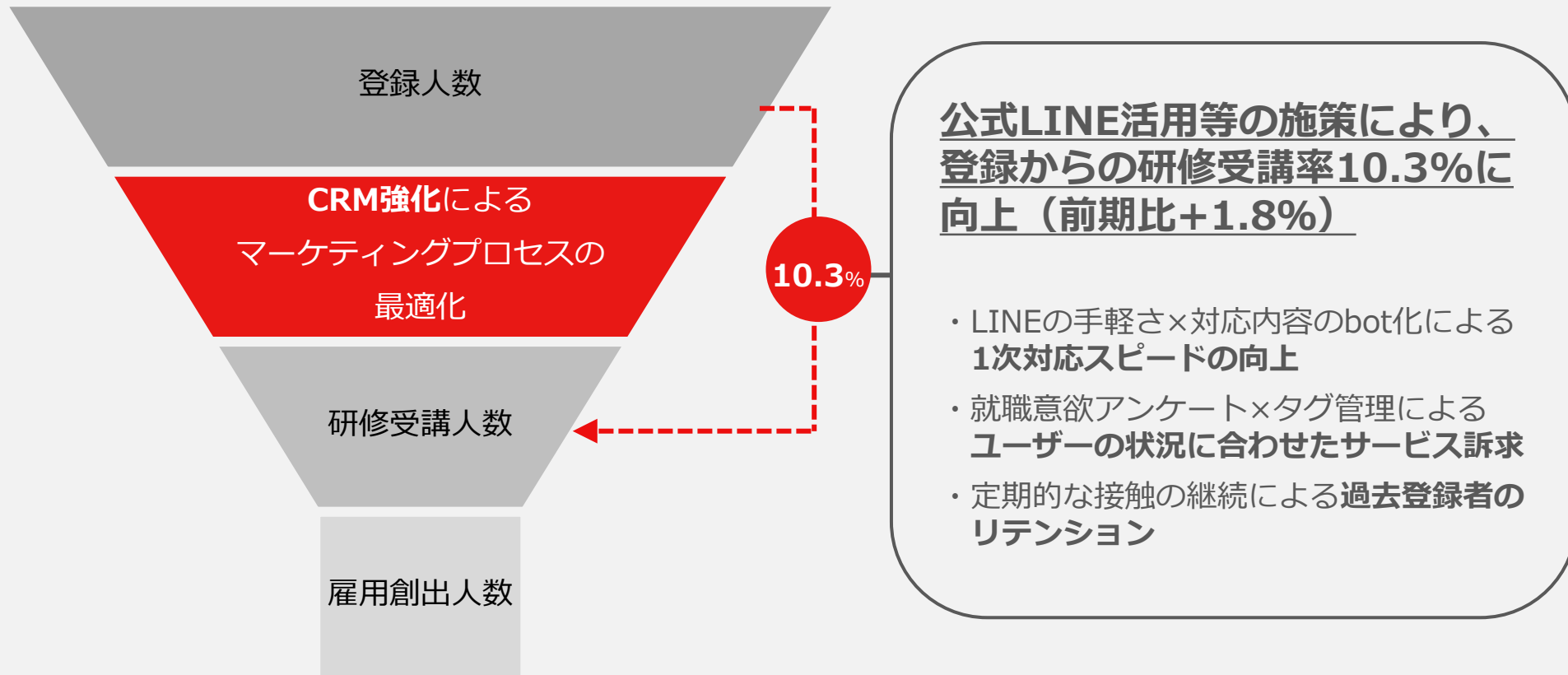
②フリーター支援事業 ―KPIの進捗

ビジネスプロセスを細部まで徹底して見直した結果、KPIが確実に成長。
特に登録からの研修受講率の向上により、研修受講人数は前年同期比110%に伸長



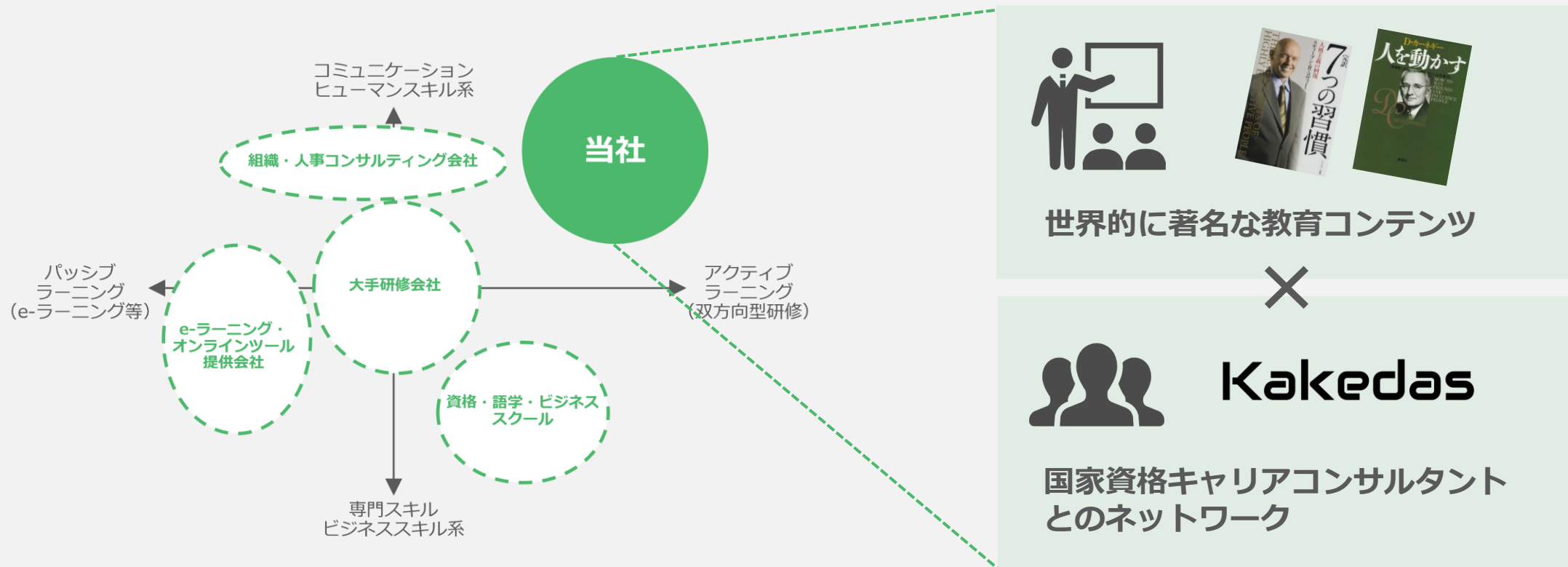
②フリーター支援事業 —マーケティングプロセスの最適化

年間4.8万人（前期実績）の登録者に対し、各個人に最適なサービスを提供するためCRMの強化に注力。26/1期1Qの研修受講率は前期比+1.8%の10.3%に向上



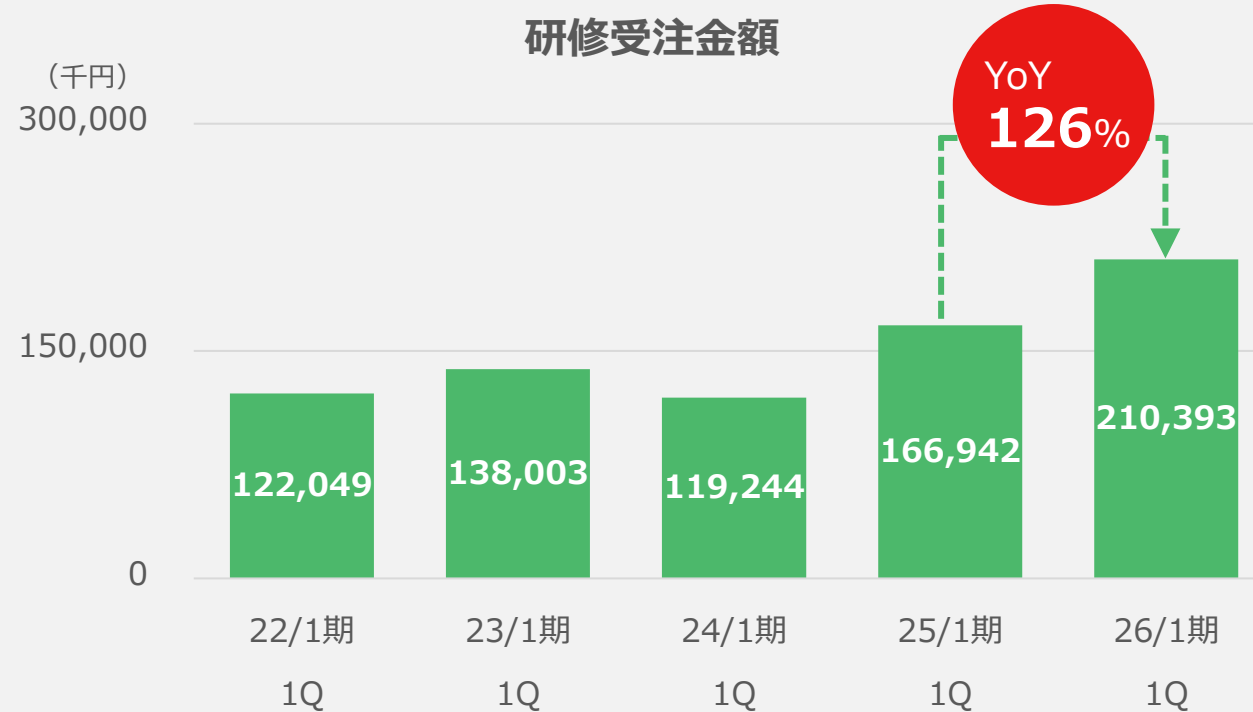
③企業向け教育研修事業 一事業の特長

著名な教育コンテンツとキャリアコンサルタントのネットワークを武器に、顧客の行動変容を促す継続的かつ実践的な研修プログラムを得意とする



③企業向け教育研修事業 —KPIの進捗

カーネギー研修や新入社員研修の受注好調により、26/1期1Qの研修受注金額は前年同期比で126%となり、過去最高を大幅に更新



③企業向け教育研修事業 ―カーネギー研修の受注拡大

“リーダーシップのリスキリング”にフォーカスしたデール・カーネギー研修の受注が好調で、研修受注金額全体の成長を牽引

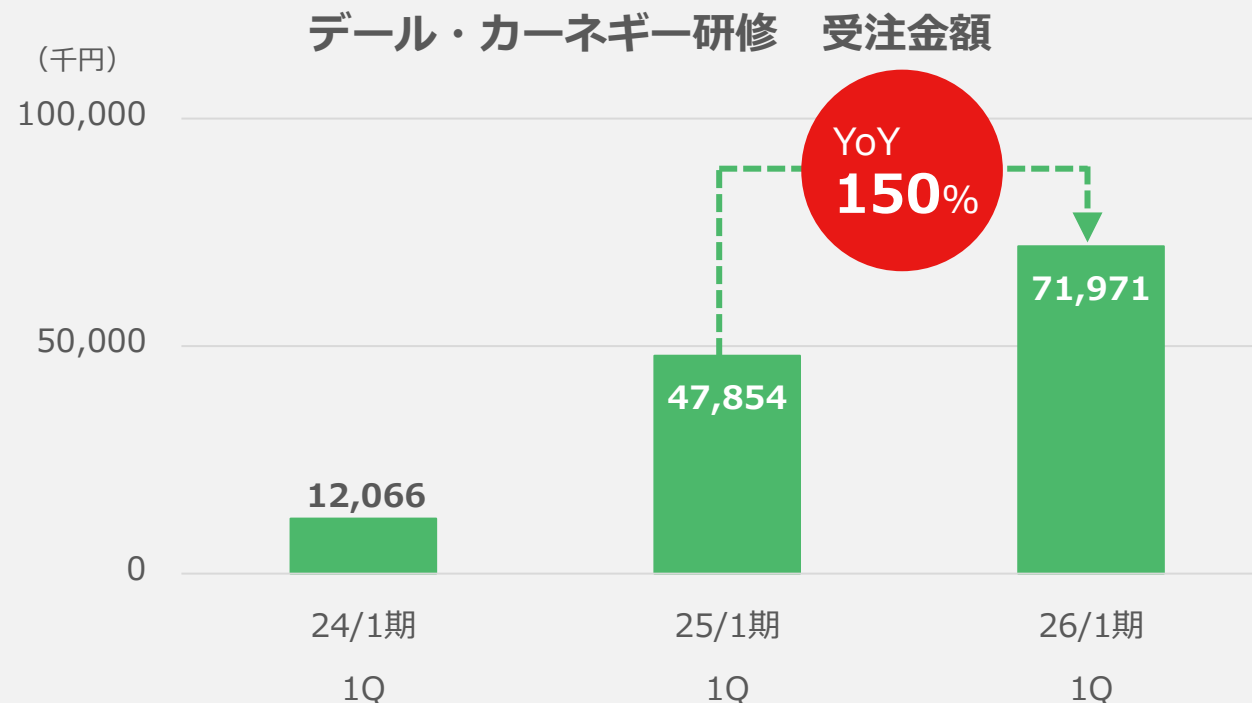
日本全国で
デール・カーネギー・トレーニング
提供開始

JAIC x Dale Carnegie

「人を動かす」
を用いた研修プログラム!!

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE
D・カーネギー
人を動かす
山口博 著

日本で500万部突破の
歴史的ベストセラー
人が生きていく上で身につけるべき「人間関係の原則」を
実例豊かに説き起こした不朽の名著。
創元社



③企業向け教育研修事業 —新入社員研修のアップデート

長年提供し続けてきた新入社員研修プログラムを今期から大幅にアップデート。
カーネギー研修やKakedasをプログラムに導入し、1,000名超の新入社員が受講

スキル×マインドを
育成する基礎研修

+


Dale
Carnegie®

×

Kakedas

×


steach®
スティーチ

10年以上にわたって提供してきた新入社員研修のノウハウを総結集し、“スキル”と“マインド”の両方を育成するカリキュラムにアップデート。

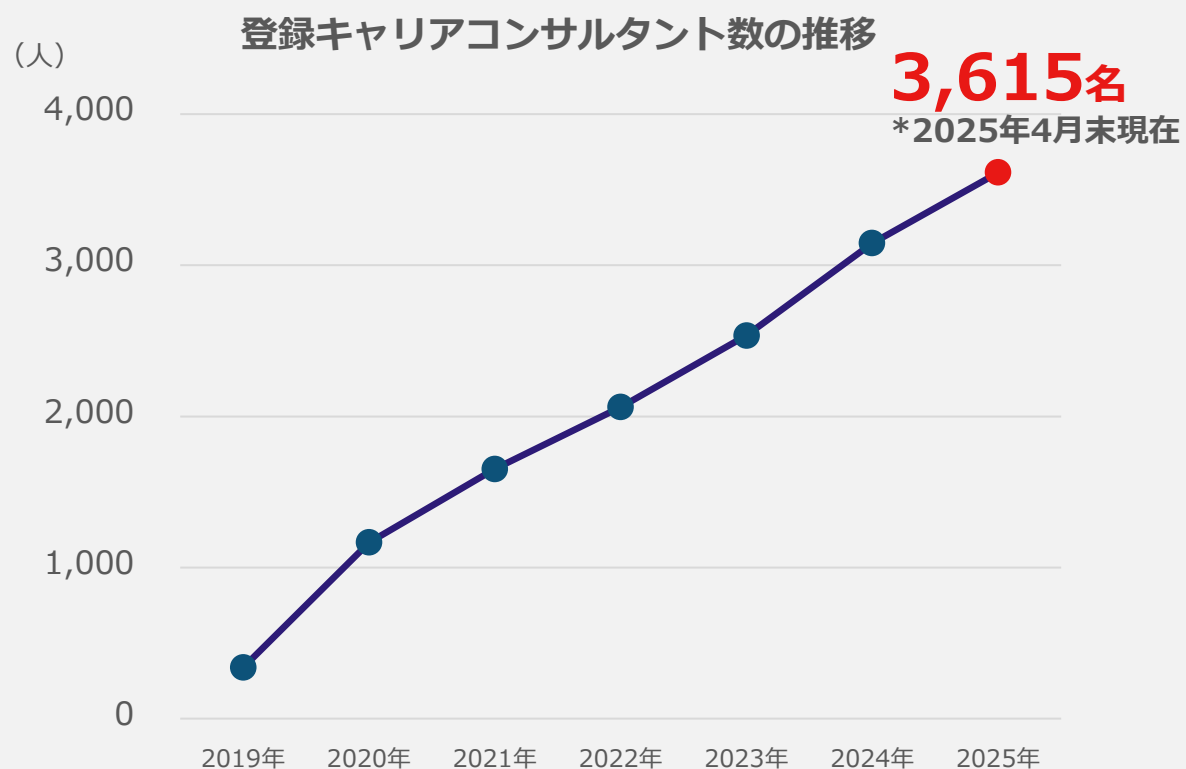
“実践”を通じてコミュニケーション力を引き上げる世界屈指の研修プログラムを、新入社員向けにカスタマイズ。

国家資格キャリアコンサルタントとの1on1キャリア面談を組み合わせることで、職場に戻ってからも研修効果の継続・定着をサポート。

AIで音声・表情を評価する面接練習アプリを研修内のロールプレイングに活用し、自己客観視による行動変容をサポート。

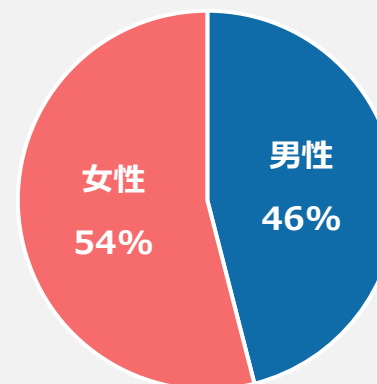
④Kakedas 一事業の特長

3,615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4月末現在・延べ人数

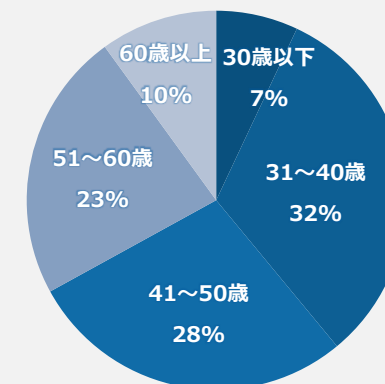


登録キャリアコンサルタントデータ

＜男女比＞



＜年齢分布＞



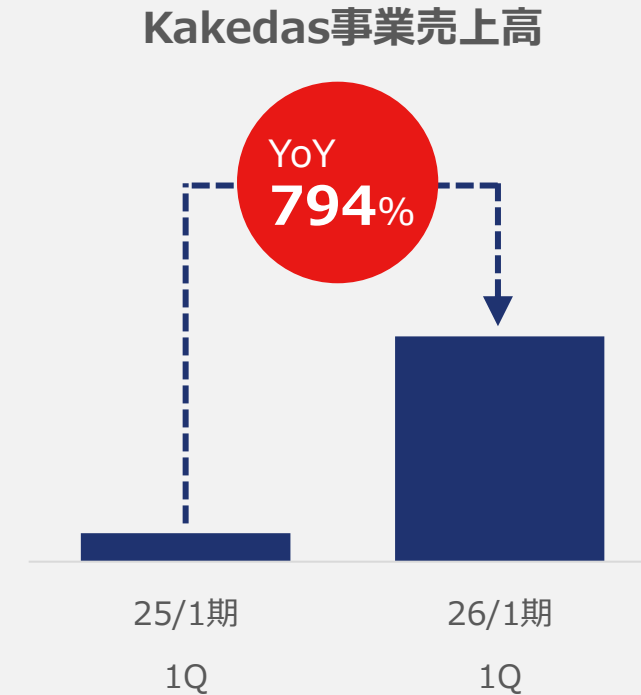
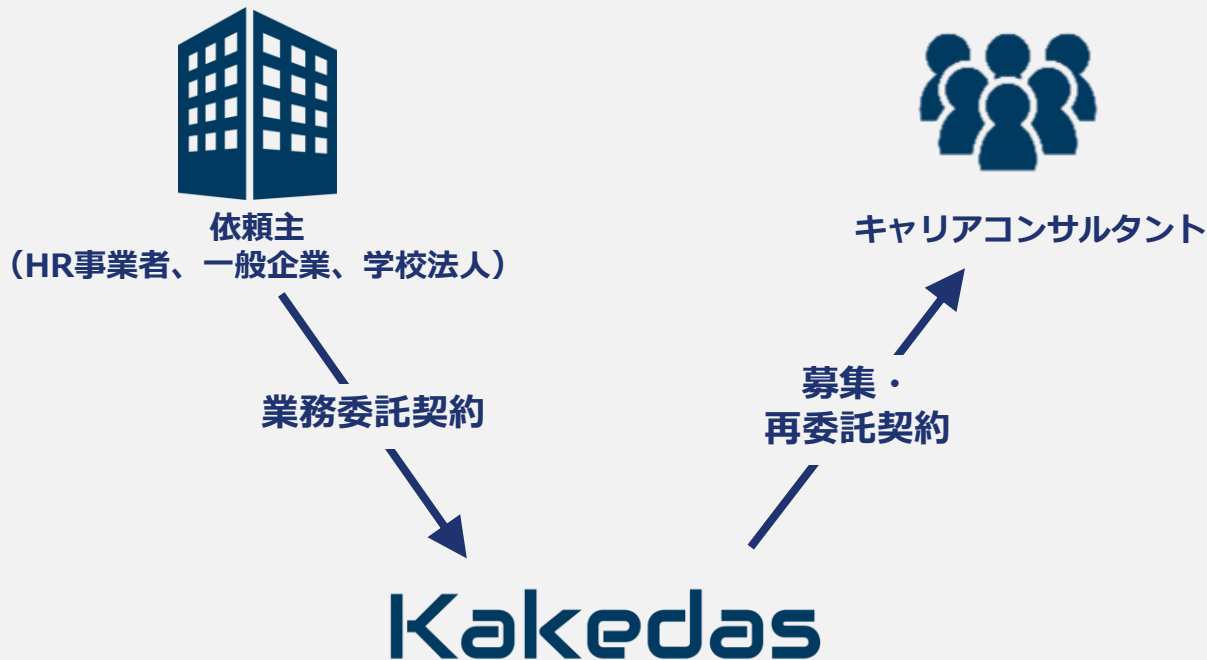
(2024年2月時点)

<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。

④Kakedas 一事業の特長

25/1期1Qにリリースした「Kakedas Works」が好調。大学生の就職活動シーズンに伴ったキャリアコンサルタントの稼働増加が事業売上全体の成長をけん引



⑤株式会社エフィシエント ー事業の特長

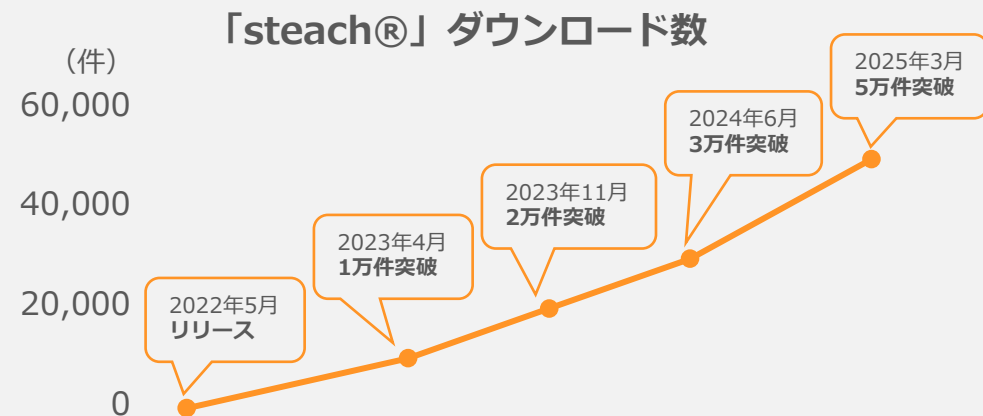
IoTやAIの技術を使ったシステム開発会社。2021年より「steach®」、2022年より「就活AI」をジェイックと共同プロダクト開発、2024年2月に子会社化

AI面接練習アプリ「steach®」(スティーチ)

ユーザーが回答した音声と動画を、AIを活用して6つの指標で評価ができる面接練習アプリとして2022年5月にリリース。

アプリダウンロード数は5万件を突破。 ※2025年3月3日時点

株式会社ユーキャンが提供する「話し方講座」アプリ教材にも開発協力を行う。2024年8月からsteachの解析技術を活用した「法人向け人材育成サービス」を開始し、日本経済新聞にも紹介掲載。



⑤株式会社エフィシエント ー事業の特長



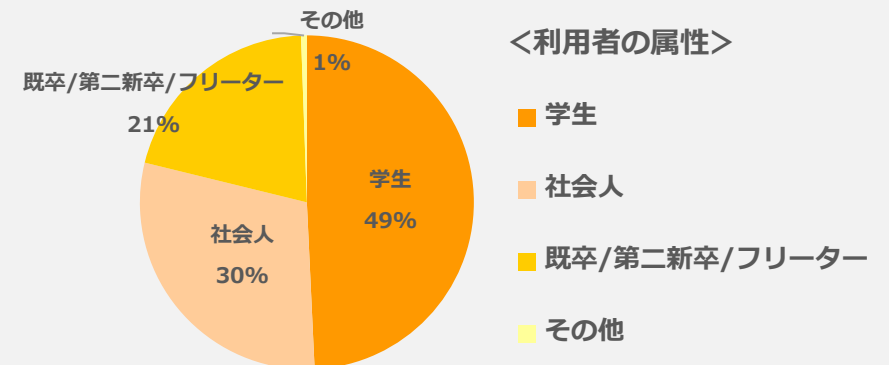
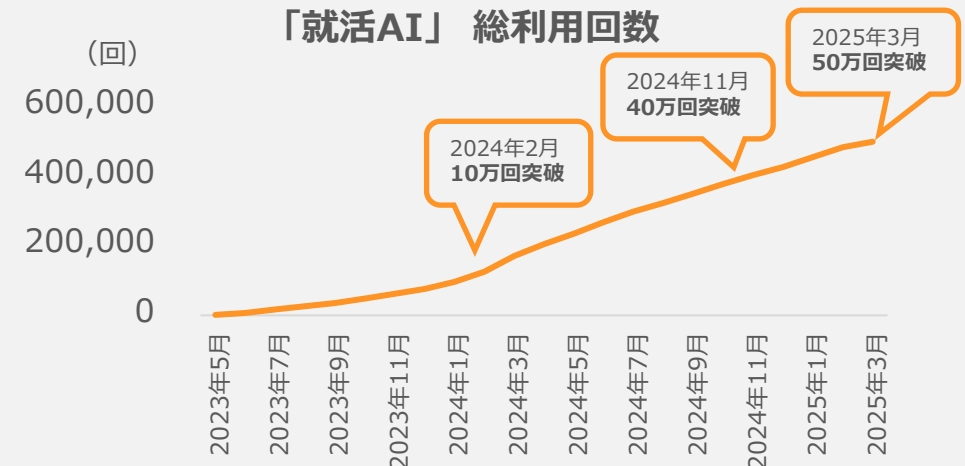
生成AIを活用した「就活AI」は、2023年5月のリリースから新機能の実装を重ね、2025年3月に総利用回数50万回を突破

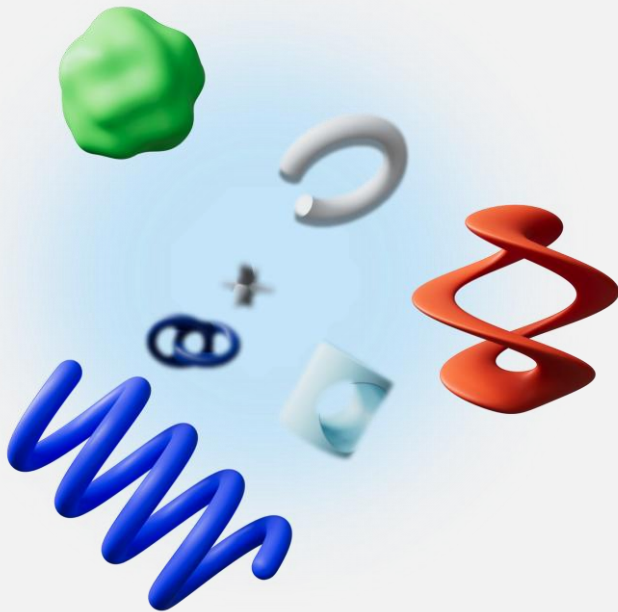
「就活AI」-自己PR&志望動機の作成・添削サービス-

生成AIを活用し、就職活動で必須となる自己PR・志望動機の作成・添削、逆質問の作成等が無料で行えるツール。

利用者の属性別内訳では学生が最も多く、次いで社会人、第二新卒と、転職活動を行う社会人にも幅広く利用されている。

「就活AI」の利用をきっかけに、「Future Finder®」や「ジェイック 就職カレッジ®」などに登録する利用者也増加。





1. 決算ハイライトと事業トピック
2. 各事業の状況
- 3. 経営数値**
4. 株主還元方針
5. 本資料の取り扱いについて

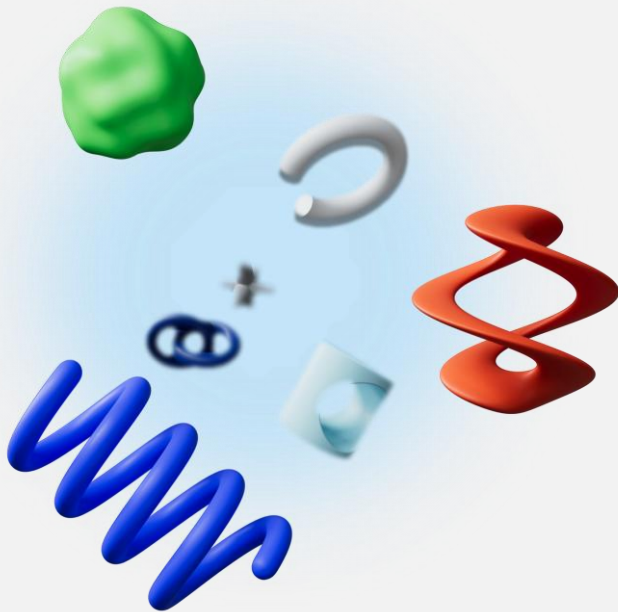
連結貸借対照表



(単位：千円)

資産	25/1期	26/1期1Q	増減額
現金及び預金	1,401,166	1,131,905	△269,261
売掛金及び契約資産	390,058	456,302	66,244
その他	112,993	95,108	△17,885
流動資産合計	1,904,218	1,683,316	△220,902
有形固定資産	95,469	95,761	291
無形固定資産	565,960	550,052	△15,907
投資その他の資産	265,201	277,994	12,792
固定資産合計	926,631	923,807	△2,823
資産合計	2,830,850	2,607,124	△223,726

負債及び純資産	25/1期	26/1期1Q	増減額
未払金	228,152	247,368	19,216
契約負債	106,554	131,472	24,917
1年内返済予定の 長期借入金	250,308	225,585	△24,723
返金負債	24,723	29,639	4,915
その他	438,839	355,705	△83,133
流動負債合計	1,048,577	989,771	△58,806
固定負債合計	819,003	779,171	△39,831
負債合計	1,867,580	1,768,942	△98,638
純資産合計	963,269	838,181	△125,088
負債純資産合計	2,830,850	2,607,124	△223,726



1. 決算ハイライトと事業トピック

2. 各事業の状況

3. 経営数値

4. 株主還元方針

5. 本資料の取り扱いについて

当社は、成長投資による業績拡大を目指すとともに、株主の皆様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。株主の皆様に対する配当につきましては、安定的な配当を重視しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益を基準とした年間配当性向25～35%程度とすることを基本方針としております。

今後につきましては、内部留保の充実を図り、更なる成長に向けた事業拡充や、組織体制、システム環境整備への投資等の財源として有効活用を図りながら、市場の動向、財務状況等を総合的に勘案し慎重に検討のうえ、株主への利益還元に努めてまいります。

2026年1月期の配当については、上記基本方針に基づき、**1株あたり45円00銭の配当を予定**しています。

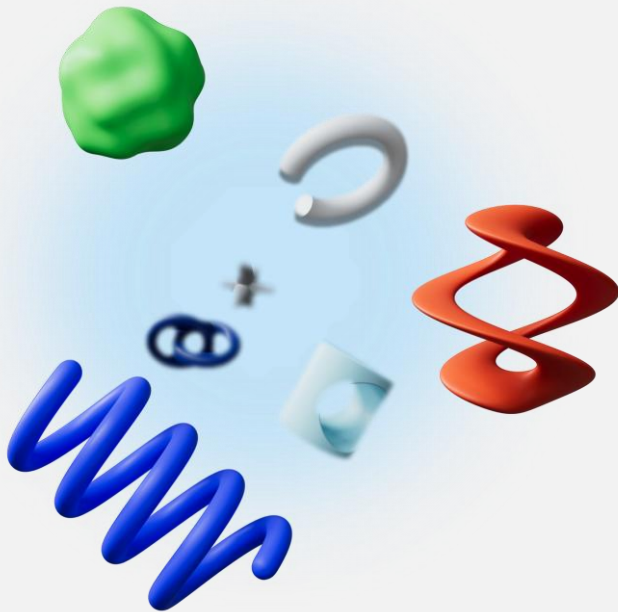
	25/1期	26/1期予定
配当性向	30.2%	29.6%
1株あたり配当金	45円00銭	45円00銭

株主優待制度の新規導入



株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力・認知度向上を目的として、今期（26/ 1 期）より株主優待制度を新設いたします。

対象となる株主様	毎年 7 月 31 日現在または 1 月 31 日現在の株主名簿に記載又は記録された、1 単位（100 株）以上の株主を保有している株主様
保有株式数（基準日時点）	100 株以上
株主優待の内容	各基準日それぞれで QUO カード 2,000 円分（年間 4,000 円分）



1. 決算ハイライトと事業トピック
2. 各事業の状況
3. 経営数値
4. 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。

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。