

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

**2026年3月期 通期 決算説明資料
中期経営計画 説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)**

2026年5月15日

株式会社ジンジブ（東証グロース：142A）



AGENDA

1. 会社概要 P.04
2. 2026年3月期 通期実績 P.08
3. 中期経営計画 P.18
 - 3-1 市場分析
 - 3-2 競争優位性
 - 3-3 成長戦略
 - 3-4 計数計画
4. 補足情報 P.35
 - 4-1 基本情報と事業内容
 - 4-2 財務三表とリスク

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

01

会社概要



ボードメンバー



代表取締役

佐々木 満秀

1991年(株)ビコーデータシステム入社。1994年同社常務取締役就任。1998年広告代理店ピーアンドエフを個人創業し、翌年当社の前身となる(有)ピーアンドエフを設立、代表取締役に就任。

2014年に(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任し、翌年に(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)設立代表取締役に就任（現任）。

2019年(株)ジンジブ、(株)ピーアンドエフ、(株)社長室の代表取締役に就任。翌年2020年に(株)人と未来グループが、(株)ピーアンドエフ及び(株)ジンジブ、(株)社長室を吸収合併し、社名を(株)ジンジブに変更、現在に至る。



専務取締役

森 隆史

2006年(株)ピーアンドエフ(現：(株)ジンジブ)入社。2012年同社取締役就任、

2016年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)取締役に就任。翌年(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任。2018年に同社代表取締役、2019年同社常務取締役主任。

現在、(株)ジンジブ専務取締役
HRコンサルティング部と営業推進部を統括。



常務取締役

新田 圭

2000年(株)ワッツ入社。2009年エレコム(株)入社。翌年2010年(株)ハウスドゥ入社。2013年(株)やる気スイッチホールディングス入社。翌年同社取締役就任。

2017年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)入社、翌年同社取締役就任。

現在、(株)ジンジブ常務取締役 経営企画部と経営管理部を統括。



取締役

星野 圭美

2003年(株)ウィルプラウド・ホールディングス(旧・(株)ベンチャー・オンライン)入社。

2014年(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任。2018年(株)社長室(現：(株)ジンジブ)代表取締役に就任。2020年執行役員、2022年同社取締役に就任。

現在、キャリア教育開発部とカスタマーサポート部を統括。

VISION

「若者に希望を与えるNo.1企業」になる

高卒新卒でのファーストキャリアから始まるご縁を大切に
仕事はもちろんのこと、結婚、すまい、お金のことなど
人生のすべてのシーンに寄り添い希望を与えるパートナーに
なっています。

事業セグメントの概要



採用領域



売上構成比率
51.6%
(26/3期)

企画制作

- 求人ナビ原稿作成
- イベントブース装飾制作
- 採用パンフレット制作
- 採用HP制作
- 企業紹介動画



売上構成比率
18.7%
(26/3期)

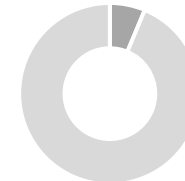
代行支援

- 高校訪問代行
- 応募受付窓口代行
- 求人票発送代行
- 人事業務BPOサービス



売上構成比率
18.2%
(26/3期)

その他



売上構成比率
11.5%
(26/3期)

学校向け



-

-

02

2026年3月期 通期実績



業績サマリー

2026/3期 売上高は前年比+12.0%、営業利益、経常利益はそれぞれ+165.4%、+181.5%増で着地。
対計画値経常利益は+209.0%、当期純利益は195.3%。

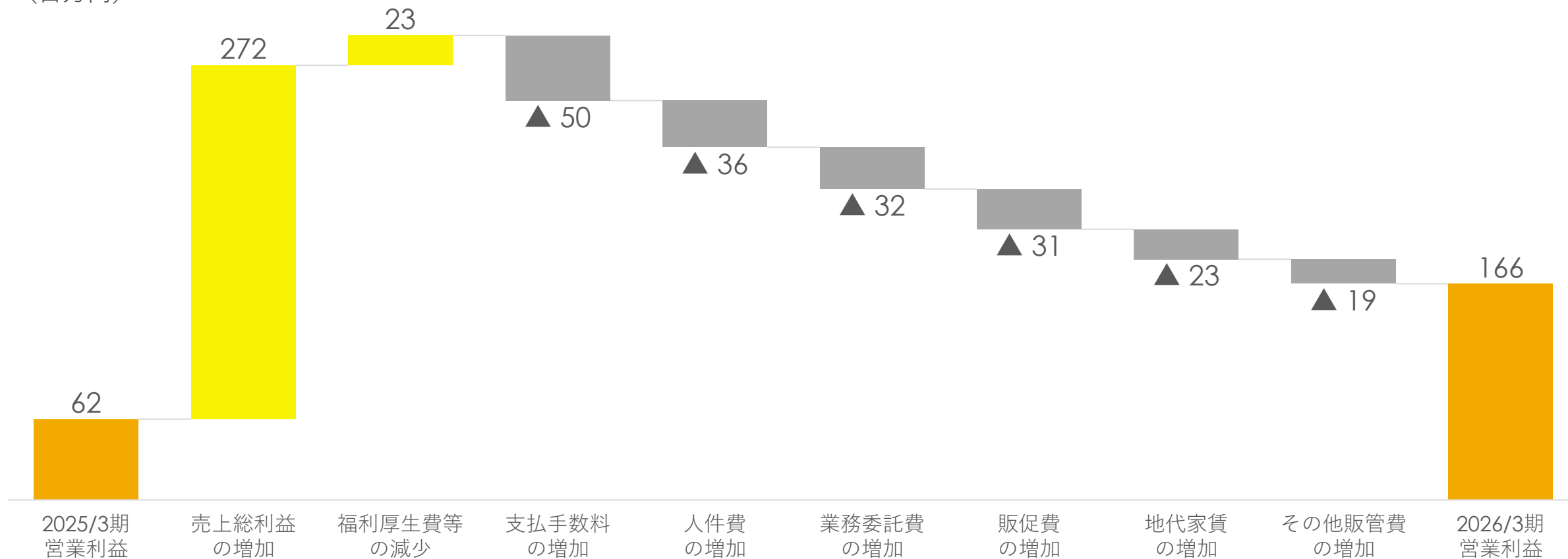
前年対比実績と通期計画及び計画比率

	2025/3期 実績	2026/3期 実績		2026/3月期 計画		
	金額	金額	対前期増減率	金額	対前期増減率	計画比
(百万円)						
売上高	2,400	2,687	+ 12.0%	2,818	+ 17.4%	95.4%
営業利益	62	166	+ 165.4%	85	+ 35.9%	195.3%
経常利益	58	165	+ 181.5%	79	+ 34.7%	209.0%
当期純利益	△184	182	—	93	—	195.3%
EPS (円)	△63.69	62.81	—	32.08	—	—

営業利益の増減要因

売上総利益は大幅増益。受注増による金融機関への支払手数料の増加、効率化推進を目的とした業務委託費増を吸収、営業利益は大幅増益に。

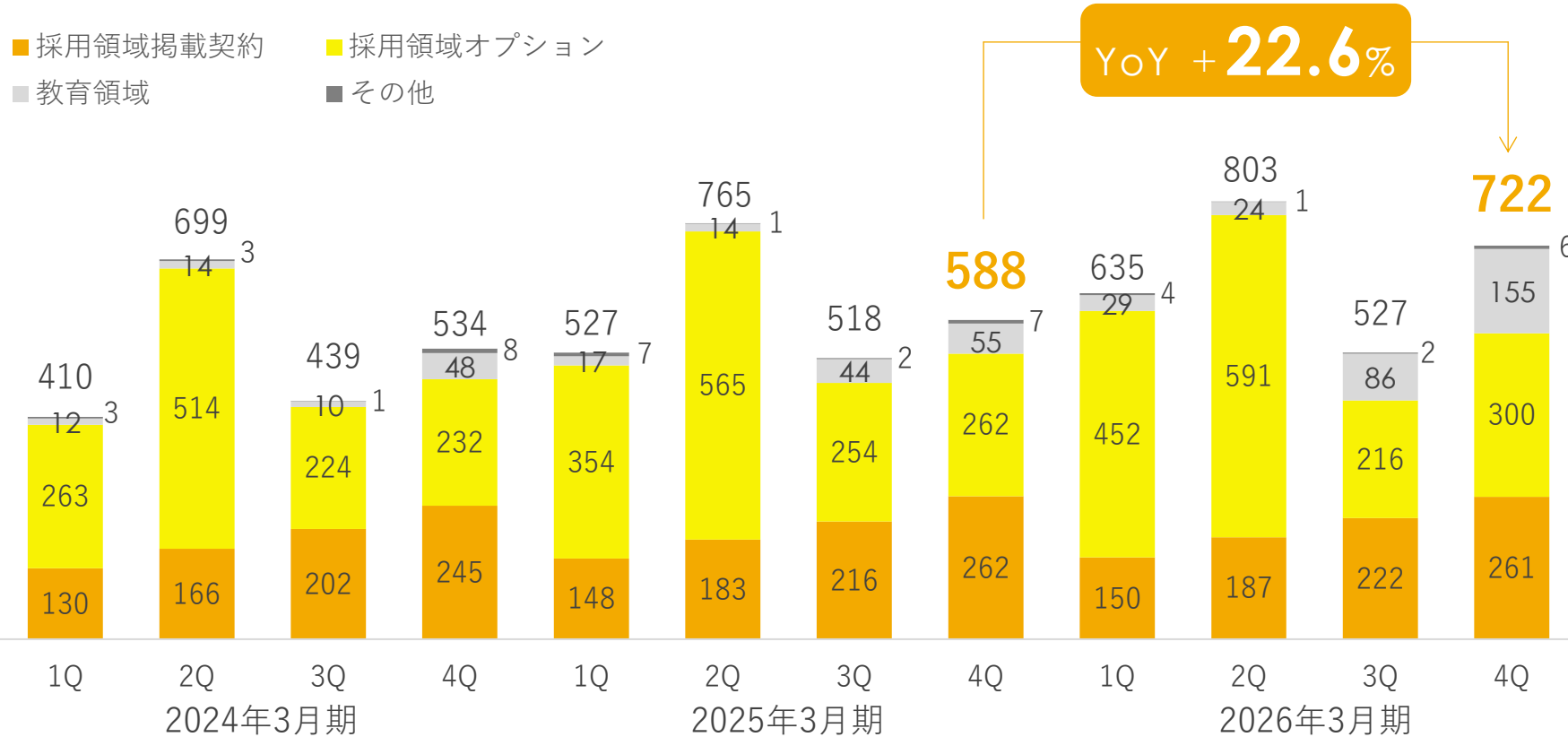
(百万円)



売上高明細の四半期推移

26年1月～26年3月の売上高は前年同期比+22.6%増、採用領域オプション、教育領域の受注が好調。

売上高明細の四半期推移



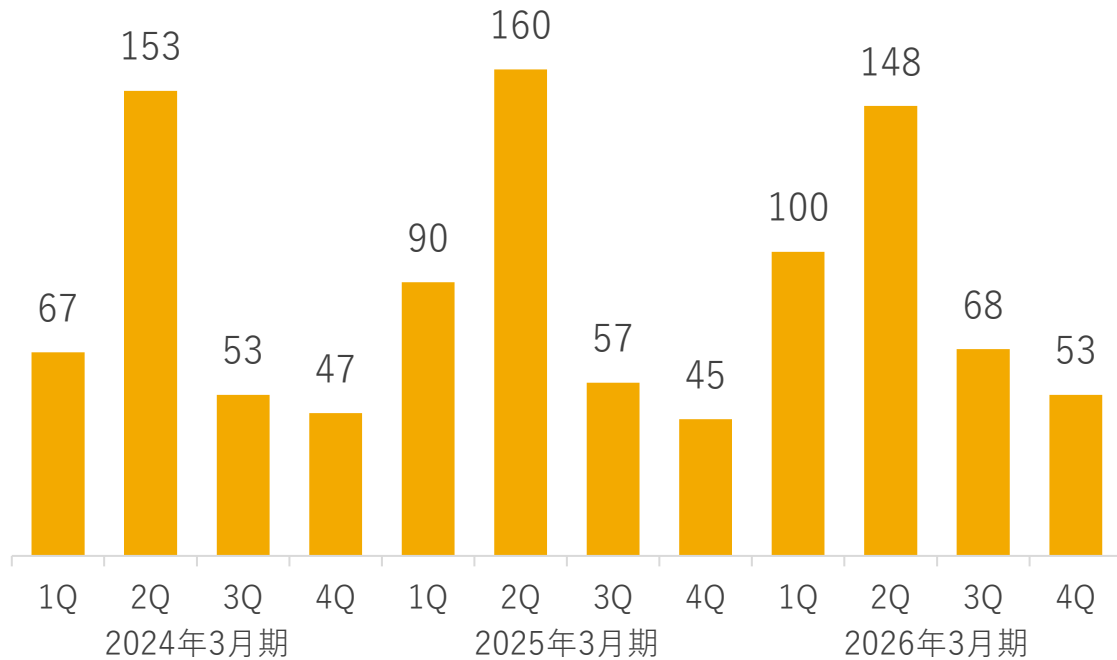
26年1～3月の売上高は、
前年同期比+22.6%の
722百万円

ジョブドラフトFesを
はじめとした採用領域の
**オプション商材、
教育研修サービス**
が成長を牽引

売上原価と販管費の四半期推移

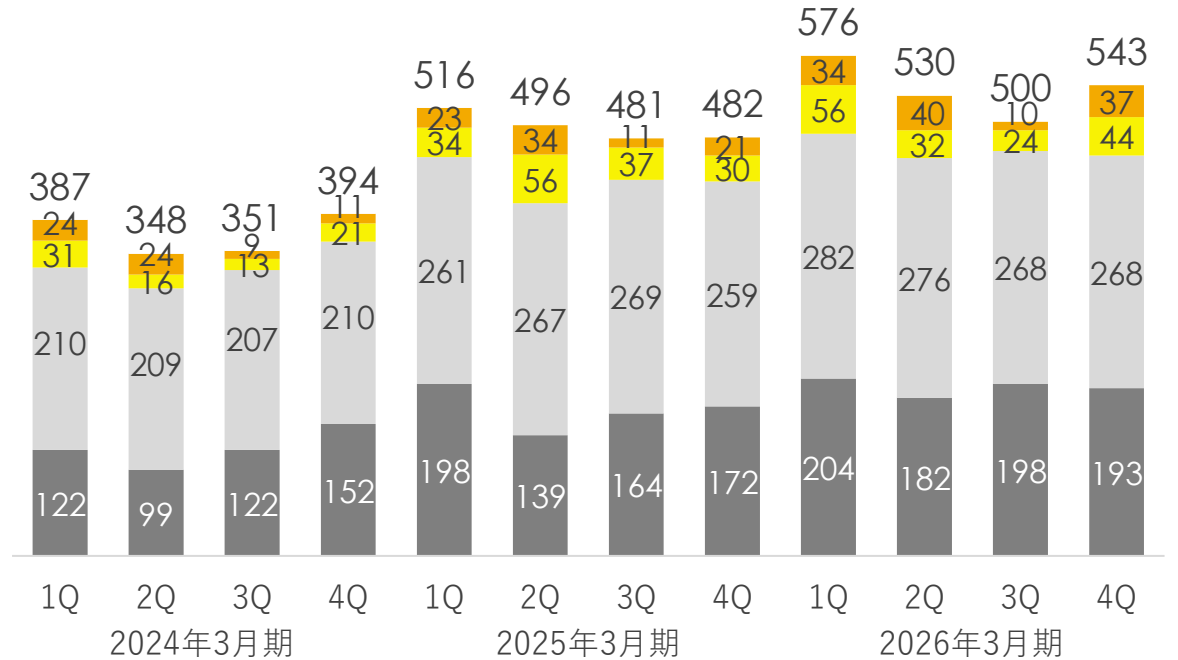
原価は、対売上高では製品ミックスの改善により原価率が改善（4QYOY 7.7%→7.3%）。
 販管費に関しては、人件費が対売上高比率で前年同期比縮小し（4QYOY 44.0%→37.1%）、効率化が進捗。

売上原価の四半期推移



販管費の四半期推移

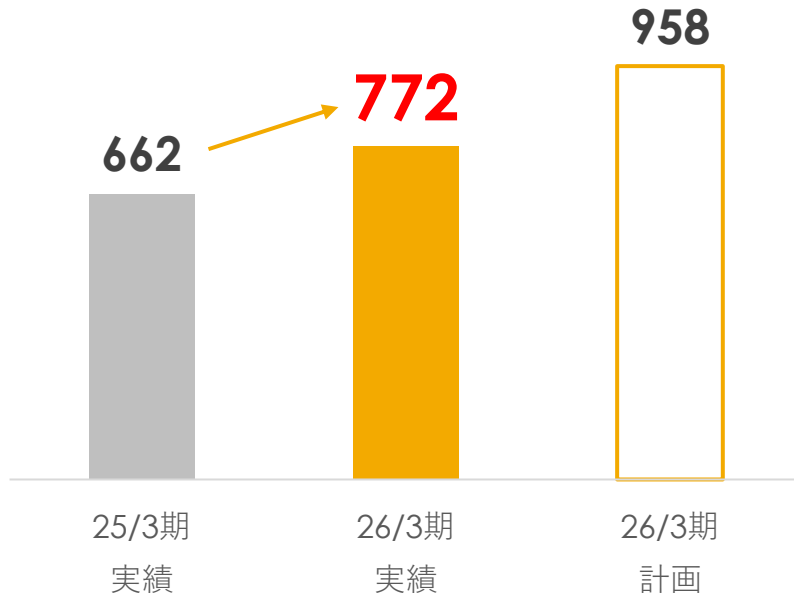
■ その他販管費 ■ 人件費
 ■ 広告宣伝費 ■ 販売促進費



KPIの推移

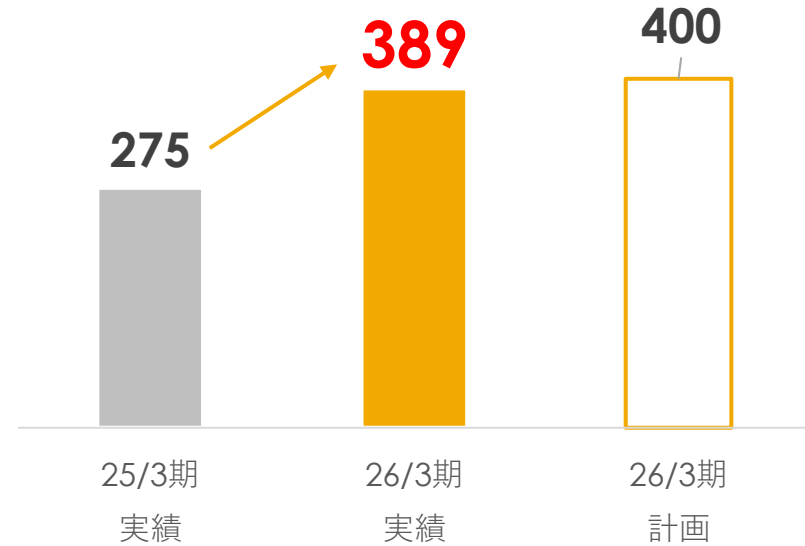
商談数については、リード別受注率を基に受注率の低いリードを整理。受注率の見込める金融機関紹介による新規商談数を大幅増加させることで、全体的な商談数の前年比成長を確保。

新規商談の月間平均数推移 (件)



- リード別受注率を基に受注率の低いリード商談を整理。商談の質を向上させる動きをとったことにより計画は未達も、金融機関紹介による新規商談の増加により、全体的な商談数の前年比成長を確保。

金融機関等紹介による新規商談の月間平均数推移 (件)



- 担当部署を人員増強、かつ支店だけでなく金融機関本部への提案を強化することで、個別の深耕を進めた結果、前年同期比41.4%増と大幅に伸長。

「株式会社ジンジブキャリア」始動 — 進路情報事業への本格参入

従来の高卒就職支援に加え、大多数の高校生の進路である「進学」領域へ参入することで、高校生の進路選択を就職・進学
の両面から支援する体制を構築。更なる競合優位性の強化を実現する。

2026年4月1日付で、チエルコミュニケーションブリッジ株式会社（株式会社昭栄広報より
事業譲受）から、進路情報事業を担う「株式会社ジンジブキャリア」（以下「ジンジブ
キャリア」）の全株式を取得し、同日よりジンジブグループとして当該事業を本格開始

グループでのシナジー

進路選択に向けた
キャリア教育支援
の拡充

ネットワークの
融合

社会課題の
解決加速

→ 強みである高卒就職支援領域に加え進学もサポートすることで、高校生が主体的に
将来を考えるきっかけを創る「**総合キャリアプラットフォーム**」の構築を目指す

→ 26年3月期は**進学イベント/ガイダンスを60名規模のメンバーで年間約1,700回開催**。
相互の学校網を掛け合わせ、**学校網の拡充・競合優位性の強化を実現**する。

プレスリリース <https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000235.000048030.html>

株式会社ジンジブキャリア 概要

- 代表者 : 代表取締役社長 佐々木満秀
- 拠点 : 東京本社・仙台・名古屋・大阪・福岡
- 所在地 : 東京都品川区大崎
- 事業内容 : 高校内進路ガイダンスの企画運営
進路メディア「高校生のキモチ。」運営



人事支援サービス「人事部パック」リニューアル — 「ミキワメAI」との連携開始 **ジンジブ**

定着支援サービス「人事部パック」を、退職予兆の検知と組織改善の実行伴走を軸とするモデルへ大幅リニューアル。AIによるデータ分析と当社の現場伴走支援を掛け合わせ、中小企業の人的資本経営を強力に後押しする。

リニューアルの背景

人手不足倒産が過去最多で推移するなか、新人1人の早期離職は約580万円の損失を招く深刻な経営課題である。当社調査では、退職した若手エース社員の63.9%が「本音を伝えていた」、94%が「会社の対応があれば思いとどまった」と回答。一方経営者・マネージャーの57.3%は「予兆に気づきながら対策できなかった」と答えており、“気づき”と“打ち手”のギャップが離職を招く構造が浮き彫りになっている。

新生・人事部パックの特長

株式会社リーディングマークが提供する「**ミキワメAI**」と連携することで、定期的な性格診断やサーベイにより社員一人ひとりのコンディションを可視化し、離職の兆候を早期に察知することが可能に。

この離職予兆検知と当社による組織改善伴走支援・教育・研修プログラムを組み合わせることで、中小企業に「**データで兆候を捉え、実行で組織を変える**」新しい**人的資本経営の形**を提供する。

プレスリリース
全文はこちら

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000234.000048030.html>



Schooと業務提携 — 「人事部パック」に「Schoo for Business」を導入

オンライン動画学習プラットフォームを展開する株式会社Schooと業務提携を締結。当社の伴走型「定着支援」にSchooの「育成インフラ」を掛け合わせることで、「人が辞めない・成長し続ける組織づくり」を一気通貫で支援する体制を構築。

業務提携の内容

① 「人事部パック」× 9,000本超の学習コンテンツ

定着支援プラン契約企業は、当社の伴走支援に加え、Schooの法人向け動画研修サービスを活用可能に。AI・ビジネススキル・マネジメント等、幅広いテーマで社員の成長を後押し。

② データ起点の研修最適化

サーベイで取得した組織・個人の状態データをもとに、各人材に最適な研修コンテンツを提案。「研修のやりっ放し」を防ぎ、研修効果の可視化と改善を実現。

③ 「測る」「変える」「続ける」「学ぶ」の一気通貫

これまでの予兆検知・組織改善の伴走に「学び」が加わり、人事支援サービスとしての提供価値が大幅に拡張。



Schoo for Business の規模

学習コンテンツ数： 9,000本以上

累計登録会員数： 約140万人

累計導入企業数： 4,500社以上

領域： 全21カテゴリ
(ビジネススキル/DX/AI/デザイン/哲学等)

プレスリリース
全文はこちら

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000241.000048030.html>

体験型イベント「おしごとフェア2026」を全国19会場で開催（2026年5,6月）

求人票公開（7月1日）前の段階から、企業との直接対話やおしごと体験を通じて自己理解・社会理解を深める機会を提供し、ミスマッチによる早期離職の解消を目指す。

おしごとフェアの特長

① 体験を通じた業界・仕事理解

企業ブースでの仕事説明に加え、実際のおしごと体験（着付け／電気配線／左官／お札を数える等）を通じて、リアルな仕事像を体感できる。

② イベント後のアクションへ接続

就職情報アプリ「ジョブドラフトNavi」で興味企業のインターンシップ・オープンカンパニーへの希望を提出可能。先生の管理システム「ジョブドラフトTeacher」と連動し、参加後の体験機会へ確実につなげる仕組みを構築。

③ 全国19会場・規模拡大

大阪・福岡・仙台・東京・名古屋等に加え、山口県で初開催。卒業年度の高校生を中心に、参加無料で広く受け入れを行っている。



プレスリリース
全文はこちら

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000238.000048030.html>

03

中期経営計画

- 3-1 市場分析
- 3-2 競争優位性
- 3-3 成長戦略
- 3-4 計数計画

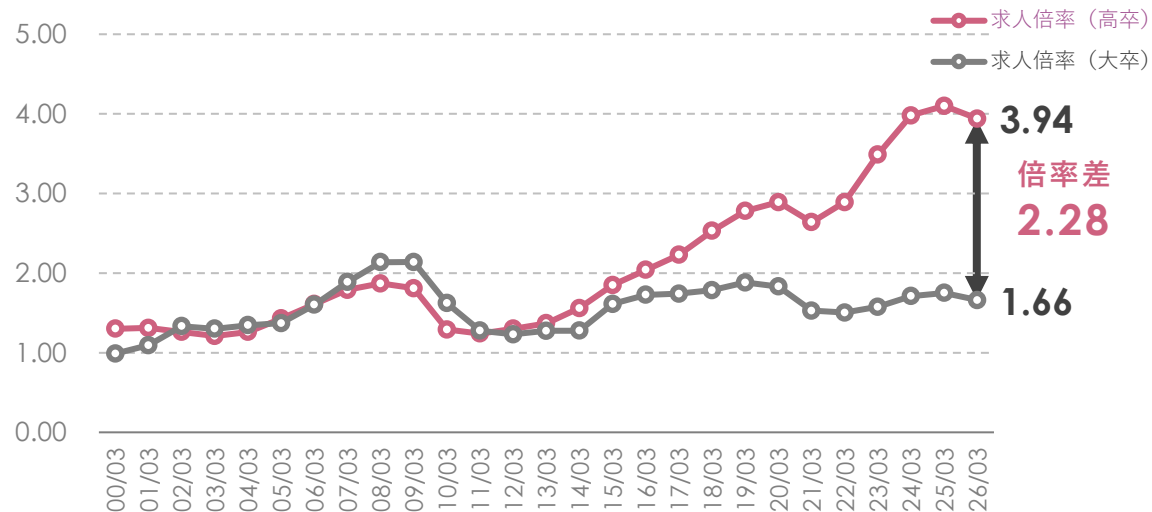


高卒採用市場の特徴

生産年齢人口減少により、特に製造・物流・小売業界で「高卒採用ノウハウ」「定着支援」に対する意識が高まっている。求人倍率から見ても高卒就活市場の採用支援ニーズは伸びている一方で、マーケット自体は非常にニッチである。

高卒と大卒の求人倍率

2011年以降、高卒の求人倍率は**上昇傾向が続いている**



高卒と大卒のマーケット環境

高卒採用市場は、大卒採用市場と比べ小さい一方で**参入ハードルが高い**

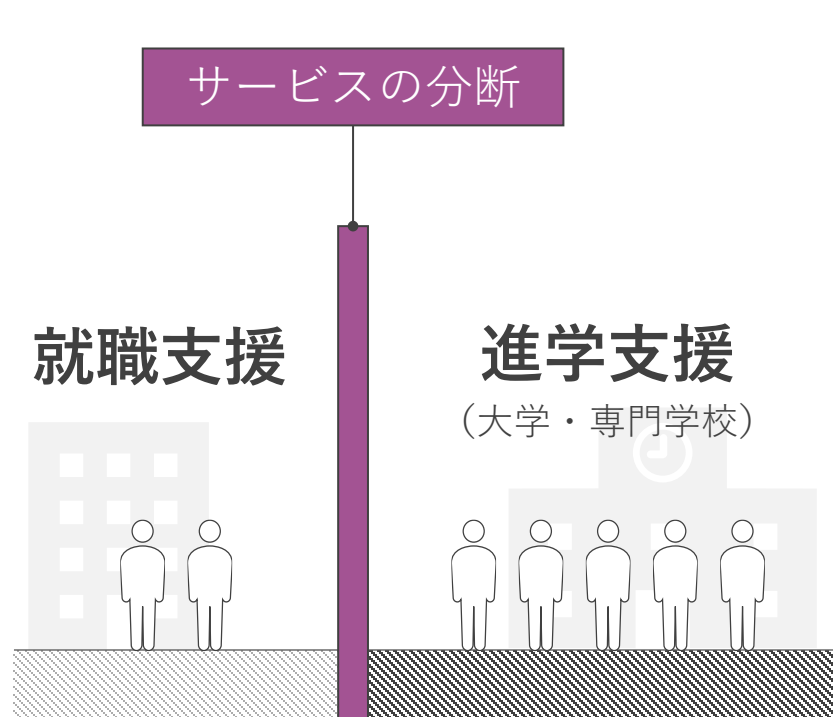
	市場規模	市場の特徴
高卒	<p>203,762人</p> <p>25年3月卒業者*</p> <p>※学校基本調査の対象年度の関係上 25年3月卒業者で記載</p>	<ul style="list-style-type: none"> 三者協定の厳格適用 求職者と直接交渉ができないため 学校との強いパイプが不可欠 <p>ブルーオーシャン</p>
大卒	<p>460,800人</p> <p>26年3月卒業見込者</p>	<ul style="list-style-type: none"> 大卒採用に関するルールは 実質形骸化 Web等で直接接可能

高卒就活の求人倍率は近年高止まりしており、高卒求職者も20万人程度存在。
一方で厳格なルールが存在し、**採用支援を行えるプレイヤーが限られるニッチな市場**である。

注釈 市場規模は、文部科学省「学校基本調査」の高等学校（全日制・定時制・通信制）卒業後の状況調査のうち、無期雇用労働者および進路未決定者の総和を高卒求職者数として集計した。
出所 厚生労働省「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職・就職内定状況」、リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査」、文部科学省「学校基本調査」資料より作成

「就職」と「進学」の分断

高校現場の進路指導は「就職」と「進学」で支援サービスが分断されていることが一般的であり、生徒が本来得るべき情報を網羅的に得られない構造的な課題が存在。



サービスの分断による課題



就職・進学に関わらず「自身の適性」を客観的に判断する材料が不足しているため、「何となく進学」「何となく就職」といった**納得感の低いキャリア選択**に



進路指導において別々のサービスを使い分けることによる、**業務の煩雑化とデータ管理の不整合**



求職者に対しての**効果的・効率的なアプローチが難しい**

高卒支援のポテンシャル

高卒採用支援が大卒同水準の1人あたり市場規模を確保した場合、**市場規模は679億円強**に拡大する。

大卒

高卒

就職者数

460,800人

(26年3月卒業見込者,リクルートワークス研究所)

203,762人

(25年3月卒業生,文部科学省)

※学校基本調査の対象年度の関係上、25年3月卒業生で記載

市場規模

153,760百万円

(26年3月卒業年度 矢野経済研究所)

67,991百万円

(上下2数値より算出)

1人あたり

333千円

(上記2数値より算出)

大卒水準まで
1人あたり市場規模
が拡大する想定

333千円

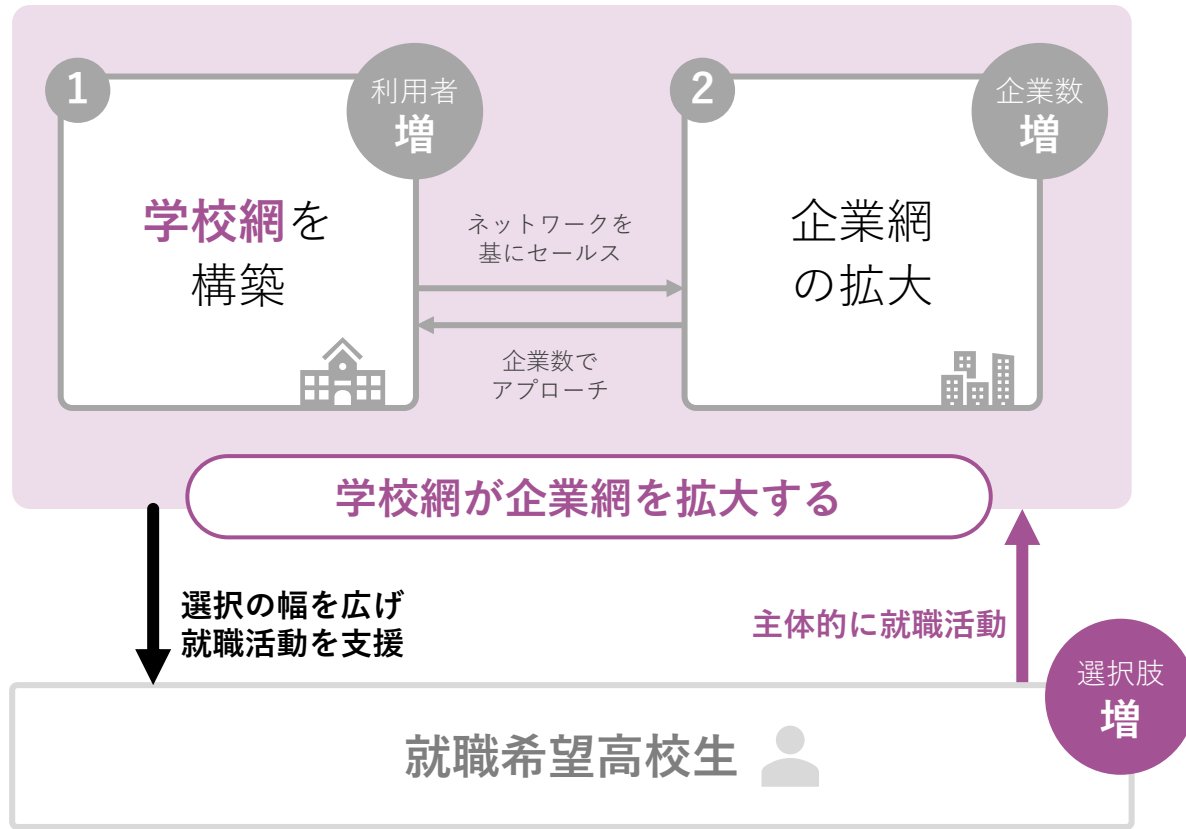
(現状の大卒と同水準になると仮定)

注釈 矢野経済研究所の新卒採用支援サービス市場統計は大学生(短大・大学院生含む)が対象であり、高卒採用支援は含まれていない。高卒数には、文部科学省「学校基本調査」の高等学校(全日制・定時制・通信制)卒業後の状況調査のうち、無期雇用労働者及び進路未決定者を集計した値を参照した。

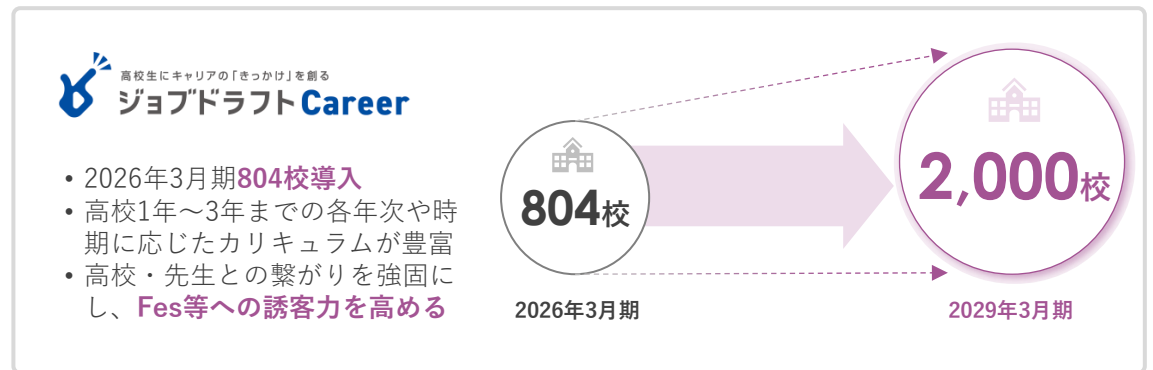
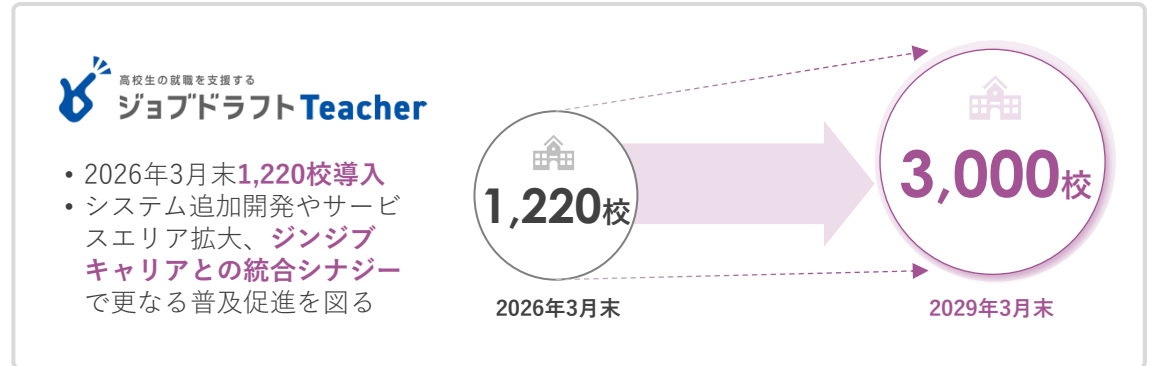
出所 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2026年)」(2026年4月30日発売)、文部科学省「学校基本調査」、リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査」、厚生労働省「人口動態統計」資料より作成
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

当社最大の資産：学校網

サービスを導入いただいている全国の学校は、当社にとって最大の資産であり、これまで学校網の構築に注力してきた。導入校が増えることで連携企業数も増え、就職を希望する高校生の選択肢拡大やさらなる学校網拡充を実現できる。



学校網（Teacher/Career導入校数）の推移



「人を介したサービス促進」による学校への最適なアプローチ

学校網拡大に向け、高校に特化したサービスを複数展開。さらに、学校現場に精通した人材が実際に高校へ足を運ぶことで、導入するだけでなく活用・浸透までサポートを行っている。

高校に特化したサービスを複数展開

無料

高校生の就職を支援する
ジョブドラフトTeacher



高校生の就活に関わる教員のための
進路支援システム

- ▶ 求人票のデジタル化システム（教員向け）
- ▶ 高校生も求人票の閲覧が可能
- ▶ 自社情報の露出を増加（企業向け）

基本無料

高校生にキャリアの「きっかけ」を創る
ジョブドラフトCareer



高校1～3年生のための
キャリア教育コンテンツ

- ▶ ワーク主体で
成功体験を積むプログラム
- ▶ 高校から委託を受けて
総合的にサポート

他社とのアプローチの違い

01 進学と就職を ワンストップで支援

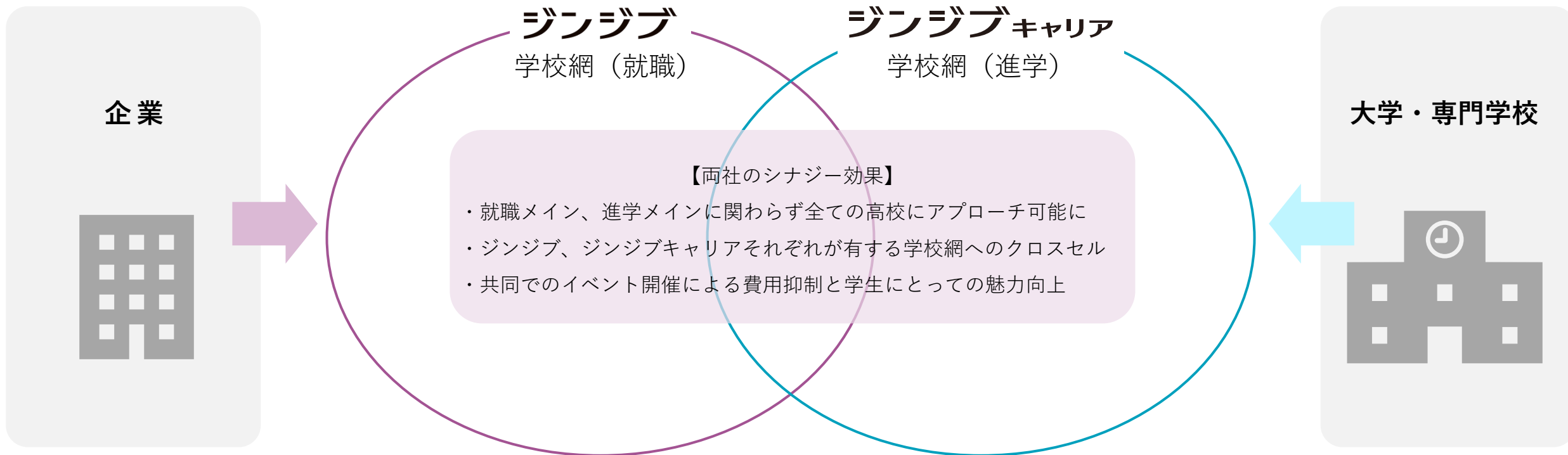
⇔ 他社では進学/就職のどちらか一方のみへのアプローチに

02 100名規模のスタッフが学校現場へ直接足を運び、サービスの導入だけでなく 活用・浸透まで伴走

⇔ 他社では営業担当がプロダクトを販売し、導入後のサポート体制は限定的

ジンジブキャリアによる学校網拡大の加速

「就職だけ」「進学だけ」という従来のアプローチの壁をジンジブキャリア社により突破。両方の支援ノウハウを併せ持つことで、新規高校の開拓と既存校の深耕が劇的に加速し、当社最大の資産である「学校網」を飛躍的に拡大する。



ジンジブキャリアの買収統合により就職・進学の両方を支援できる体制に。当社の資産である学校網をさらに拡大し、**確固たる競争優位性を確立**する。

前回開示の成長戦略振り返り

		25/3実績	26/3実績	26/3目標
戦略① 紹介獲得数の向上	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関等の紹介による新規商談の月間平均数は大幅増 法人営業の幹部層を部署責任者として配置し、担当部署の人員を増強 	金融機関等紹介による新規商談の月間平均数		
		275件	389件	400件
戦略② 営業効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> Web商談の活用により新規の商談数（月間平均）は増加 獲得リードを精査し受注率が低いと見込まれるリードを整理したため計画数には未達も、金融機関紹介の増加により成長を維持 	新規商談の月間平均数		
		662件	772件	958件
戦略③ 全社生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> 期末従業員数が203名計画に対して実績176名 AI/業務委託の活用を通じて、生産性向上を実現 	従業員1人あたり売上高		
		12,905 千円	13,507 千円	13,882 千円
戦略④ 付加価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> HR全方向（採用・教育・定着・評価）での営業が刺さらず不振 「定着」をメインに据えたりブランディングで巻き返しを図る 	人事部パック期末稼働社数		
		46社	50社	201社
戦略⑤ 学校への普及促進	<ul style="list-style-type: none"> 学校網は順調に拡大 ジンジブキャリアとの統合により、進学を窓口にした就職支援の入り込み等によって更なる学校網の拡大を目指す 	ジョブドラフトTeacher導入校数		
		801校	1,220校	-
		ジョブドラフトCareer導入校数		
		692校	804校	-

新たな成長戦略 | サマリー

市場環境・現状の課題

データ基盤ビジネスの展開速度が加速しており、先行者メリットを維持するための対策が急務



成長戦略

戦略 01 リアル×テクノロジーによる学校シェアの向上

LTVが高3の4月～3月と非常に短く、毎年対象者が入れ替わる



戦略 02 生涯LTVの長期化（生涯ジンジブID構想）

2026年3月期、「人事部バック」については目標に対して大幅な未達



戦略 03 ストック収益の最大化と強固な受注基盤の構築

採用人員の増加に伴う教育コストの増大と、それに伴う利益率の停滞



戦略 04 全社生産性の劇的改善（筋肉質な組織への転換）

成長戦略 | ①リアル×テクノロジーによる学校シェアの向上

全国展開する「リアルな人の介在（イベント・教育）」と「プラットフォーム（Teacher）」という圧倒的な競争優位性を強みに、競合の追随を許さない学校現場での圧倒的なシェアの獲得を目指す。

Real



Technology

「人の介在」による場の提供

- システムだけでは解決できない「企業と生徒の直接的な出会い」や「キャリア教育の伴走」を強化
- 学校との強固な信頼関係をベースに、合同企業説明会等のイベント開催を全国規模で拡大

イベント開催数

2026/3期 74開催



2027/3期 100開催 (計画)



「便利なシステム」から「プラットフォーム」へ

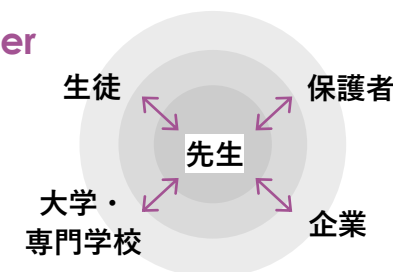
- 「ジョブドラフトTeacher」に大幅なアップデートを行い、単なる「教員向けの求人票管理システム」から脱却
- 就職だけでなく進学も含め、先生・生徒・保護者・企業・進学先（大学/専門）をシームレスに繋ぐ「総合進路指導情報プラットフォーム」へ

Before

先生 ↔ 企業



After



成長戦略 | ②生涯LTVの長期化（生涯ジンジブID構想）

進学支援事業との統合と独自のデータ基盤構築により、18歳以降のキャリア（転職・ライフイベント等）にも継続して伴走。「高3の1年間」という短い顧客接点から脱却し、長期的なLTVとグループシナジーを創出する。

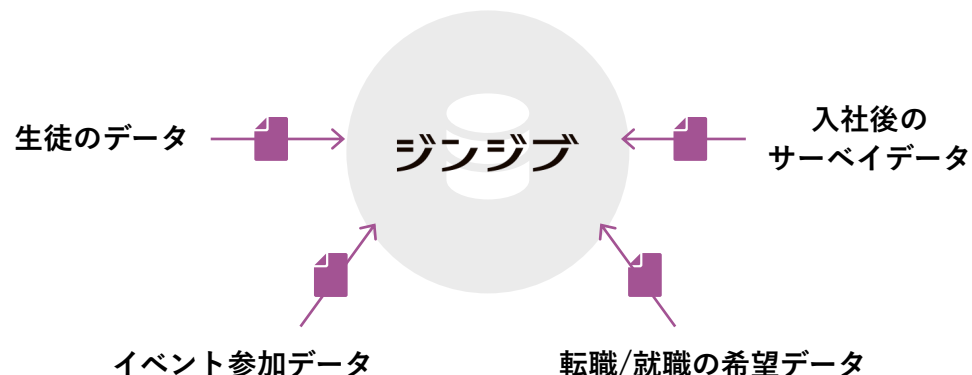
現状 LTVは「高3の1年間」のみで毎年ターゲットが入れ替わる



目指す姿 18歳以降のキャリアにも伴走し、LTVを長期化する

「ジンジブIDプラットフォーム」を構築

就職と進学を統合した合同イベントの開催や、若年層のデータを一元管理する「ジンジブIDプラットフォーム」を構築し、高校卒業後も生涯にわたって寄り添うパートナーとしてのLTV（顧客生涯価値）長期化を実現する。



就職と進学の統合的サポート

2026年4月に開始した新会社「株式会社ジンジブキャリア」との連携を強化。「就職・進学の合同共催イベント」を開催し、進路に迷う高校生に幅広い選択肢を提示しつつ、圧倒的な集客力を実現する。今後は、留学支援や障がい者支援等への進出もにらむ。

ジンジブキャリア

【事業内容】

大学・短大・専門学校向けの学生募集サポートや、各高校の進路状況に合わせた「進路ガイダンス」の企画・運営など

【想定されるシナジー効果】

- キャリアイベントとの共同開催
- 人員の効率的な配置



成長戦略 | ③ストック収益の最大化と強固な受注基盤の構築

サブスクリプションモデルである「人事部パック」のリブランディングを断行。企業の最も強いニーズである「定着支援」へと価値を再定義し、サブスクリプション収益による安定的な利益基盤を構築する。

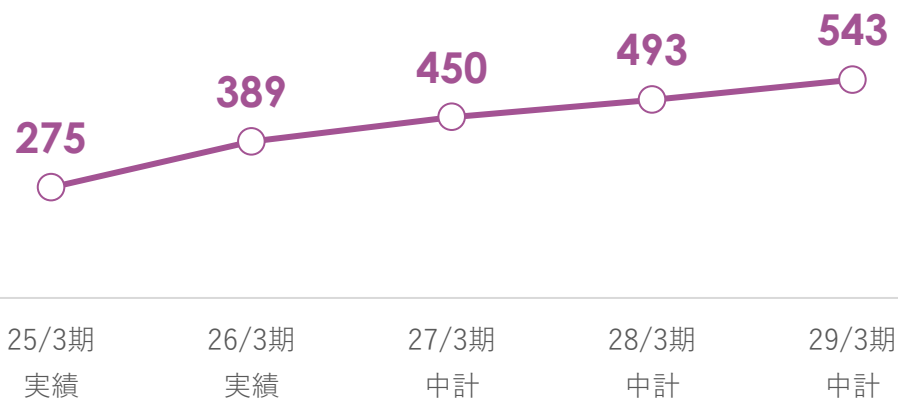
リード獲得ルートの多角化と組織再編

- 強力な営業網を持つ大型代理店ルートを拡大
- 従来の地方銀行に加え、未開拓の信用金庫の開拓を進め、受注率の高い「紹介案件」の比率を大幅に高める
- 営業企画部署（提案標準化）やマーケティングチームを新設し、営業組織を最適化

「人事部パック」のリブランディングと販売強化

- 2026年4月、リーディングマーク社の適性検査・組織改善サービス「ミキワメ」との連携を発表
- サーベイシステムを用いたデータ駆動型の「定着支援・組織改善伴走サービス」へと進化させ、中小企業に「データで兆候を捉え、実行で組織を変える」新しい人的資本経営の形を提供する

金融機関等の紹介による新規商談の月間平均数（件）



成長戦略 | ④ 全社生産性の劇的改善（筋肉質な組織への転換）

人員増に依存する従来の労働集約型モデルから脱却し、「人がやるべき高付加価値な業務」と「システムや外部に任せる業務」を明確に切り分け、AI・Salesforceの活用と戦略的なBPOの導入により、生産性と利益率を劇的に向上させる。

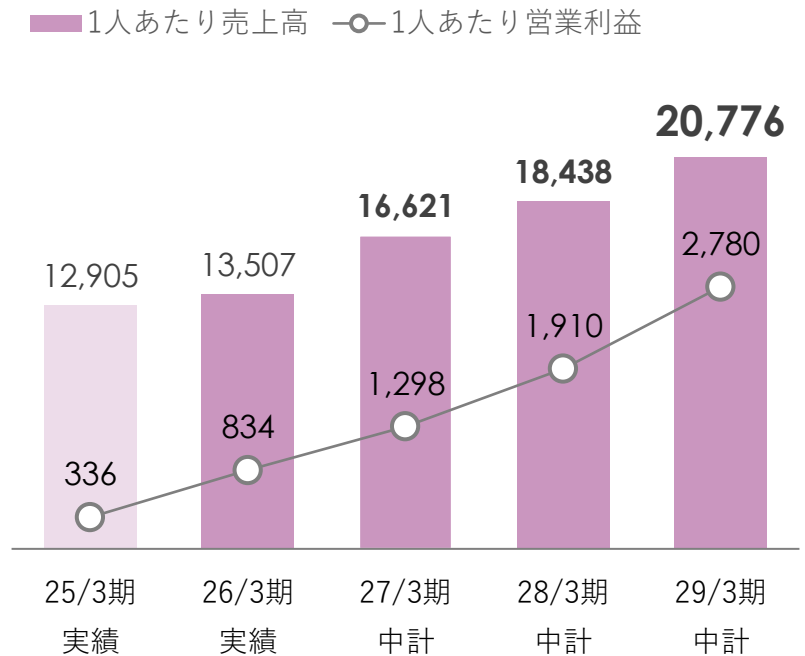
生産性向上に向けた主な施策

- 01 Salesforceを中心とした**全社システム体系の刷新**
- 02 AI導入および既存システムの入替による**業務の自動化を推進**
- 03 **戦略的な業務委託**の活用（テレアポなど）
- 04 現地で稼働する委託ワーカーを活用し、**機動力高くエリアを拡大**

「離職率の低減」「1人あたり営業利益の極大化」により

筋肉質な組織へ

1人あたり売上高/営業利益の計画



※27/3期以降は、ジンジブ及びジンジブキャリアの連結数値

計数計画サマリー

3カ年の中期経営計画では、採用媒体から進路支援インフラへと進化し、
“ストック収益化による持続成長”を推進する

売上高

CAGR + **27.8%**26/3期 26.8億円 ▶ 29/3期 **56.0**億円営業
利益率+ **7.2** pt26/3期 6.2% ▶ 29/3期 **13.4%**イベント
開催数約**2.0**倍

26/3期 74開催

29/3期 **150**開催従業員1人
あたり
売上高約**1.5**倍

26/3期末 13,507千円

29/3期末 **20,776**千円

掲載社数*

約**2.6**倍

26/3期末 2,509社

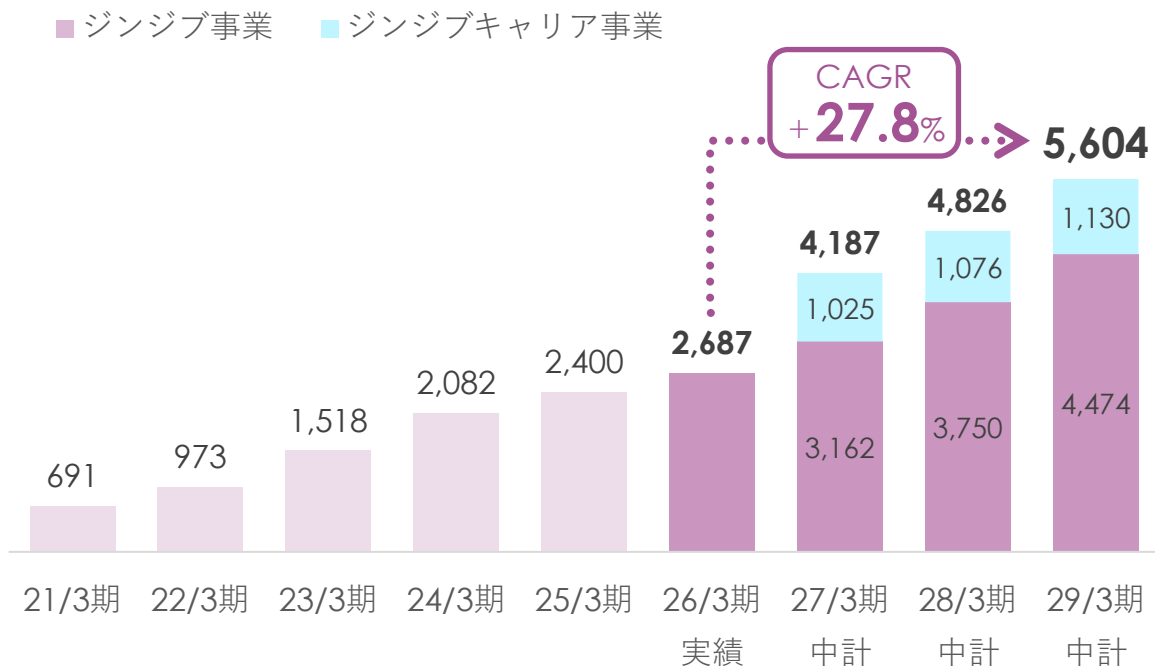
29/3期末 **6,600**社

上記イベント開催数はジンジブ開催のものに限る。
別途ジンジブキャリア開催イベント/ガイダンスが1,700開催前後を見込む

売上高と営業利益の推移

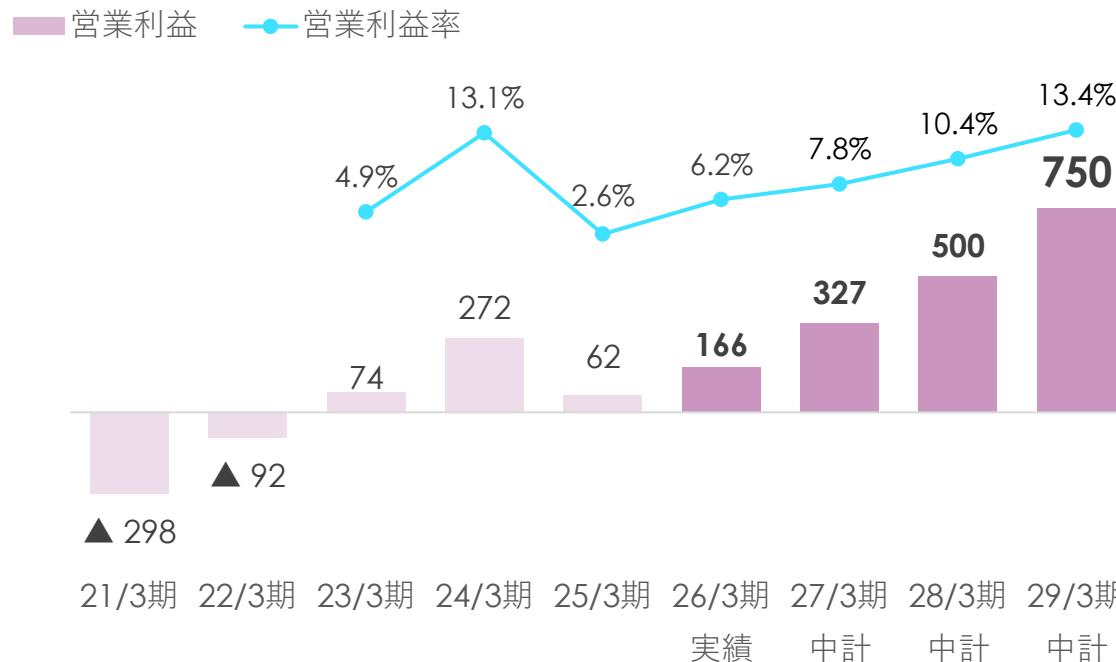
進学支援事業と就職支援事業の統合を最優先として、就職支援事業の成長率を再設定。同時に、従業員数増員を抑制しつつ人員生産性を向上させ利益体質の強化を実現し、26年3月期比較で2倍以上の利益率を確保する。

売上高の推移*（百万円）



- 2027年3月期より、ジンジブキャリア事業の売上高が連結に加わる
- 本中計期間はジンジブキャリアとの統合・シナジー効果の発揮を最優先とするため、ジンジブ事業単体の売上成長は当初想定よりもやや抑えた計画としている

営業利益の推移（百万円）



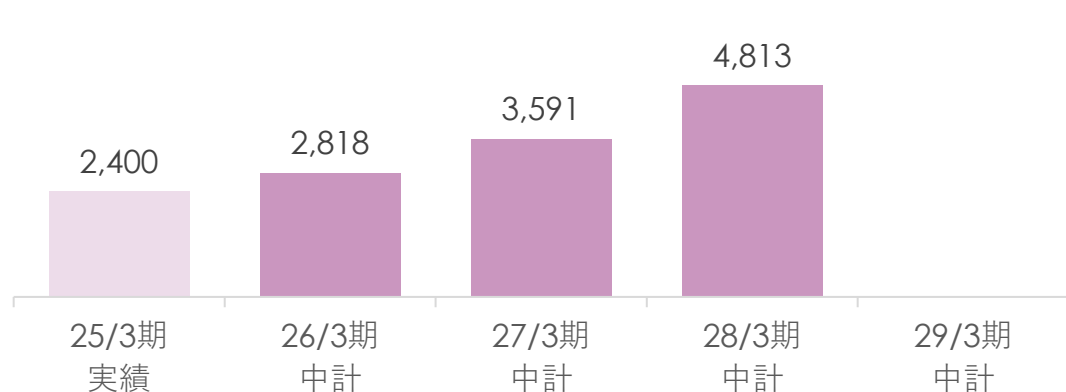
- ジンジブキャリア事業については、のれんを加味したうえで営業黒字を計画
- 一方、ジンジブキャリアとの統合を優先しジンジブ事業の売上成長をやや抑えていることにより、27/3期、28/3期の営業利益は前期開示した中期経営計画を下回る見込み

注釈 本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。また、各期の創出キャッシュフローの範囲内で成長に向けた投資資金は充足するため、新たな資金調達は想定していない（銀行借入を除く）。

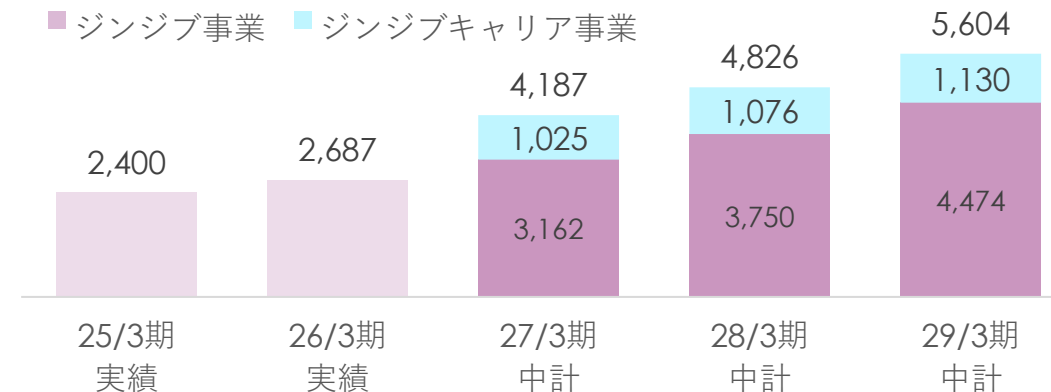
売上高と営業利益 前回中計との比較

進学支援事業と就職支援事業の統合を最優先として、就職支援事業の成長率を再設定。同時に、従業員数増員を抑制しつつ人員生産性を向上させ利益体質の強化を実現し、26年3月期比較で2倍以上の利益率を確保する。

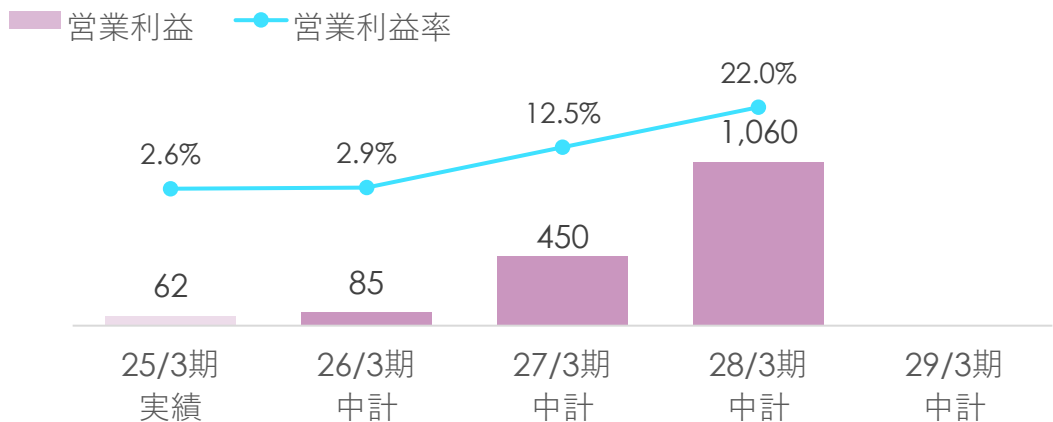
売上高計画（前回開示）（百万円）



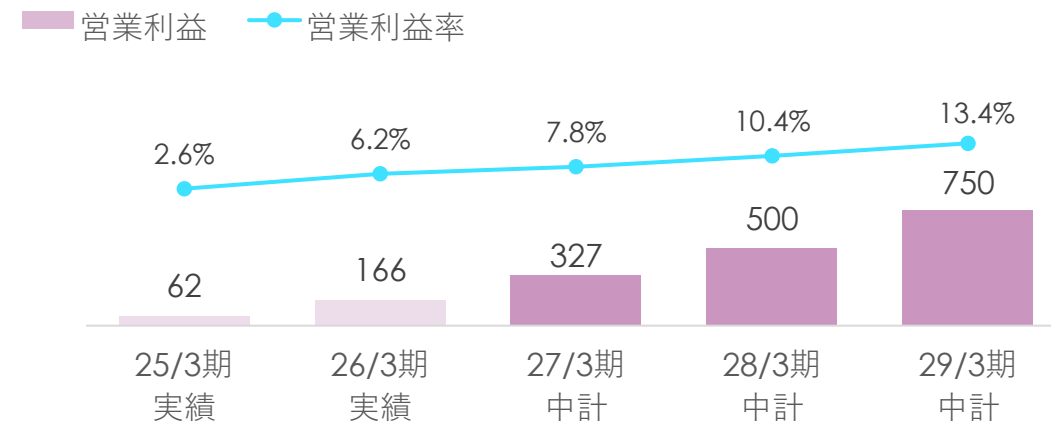
売上高計画（今回開示）（百万円）



営業利益計画（前回開示）（百万円）



営業利益計画（今回開示）（百万円）

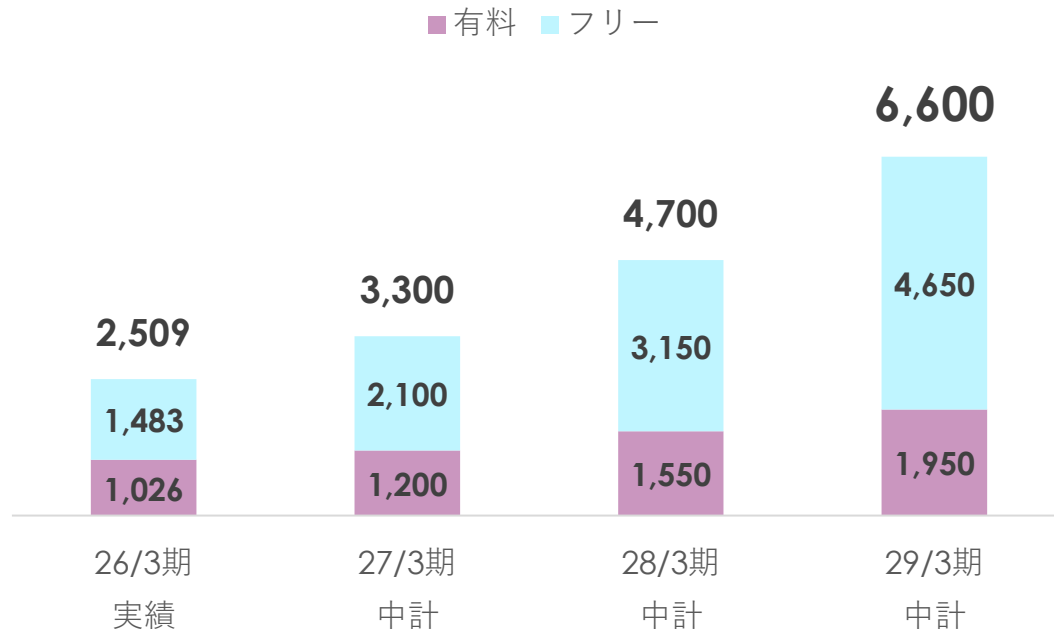


注釈 本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。また、各期の創出キャッシュフローの範囲内で成長に向けた投資資金は充足するため、新たな資金調達は想定していない（銀行借入を除く）。

重要KPI：掲載社数/イベント開催数

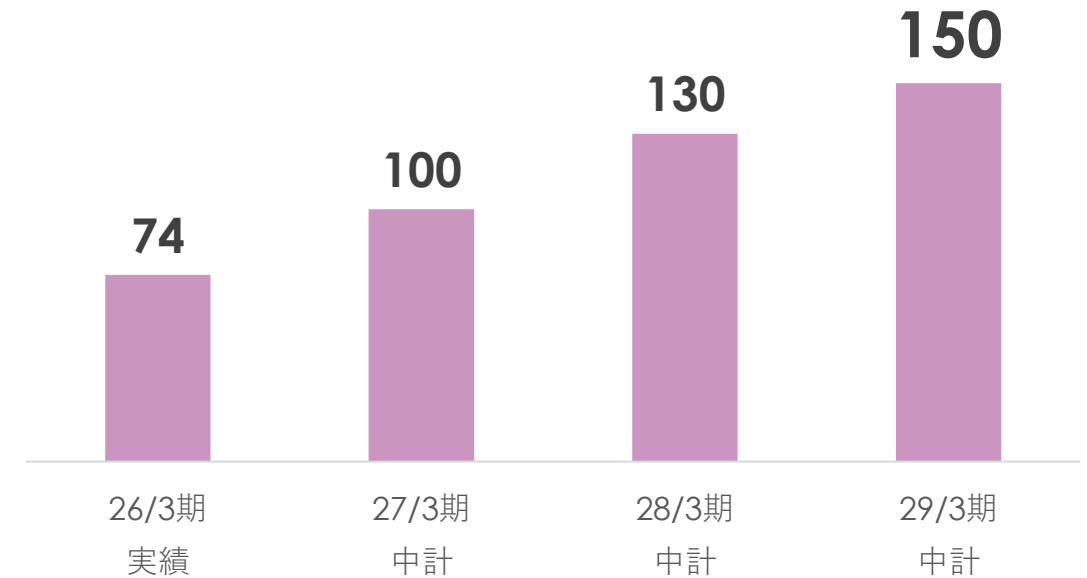
企業網を表わすジョブドラフトNaviの掲載社数（有料/フリー）と、高校生に対する価値提供の場となるジョブドラフトFesなどのイベント開催数を重要なKPIとして設定。

ジョブドラフトNavi掲載社数（社）



- エンタープライズ企業等との新たな採用支援契約とともに、企業顧客を多く抱える企業との紹介契約締結によるリード増加を狙う
- 有料失注企業へのフリープラン提案を通じて、Naviの価値向上を狙う

ジンジブ単体のイベント開催数（開催）



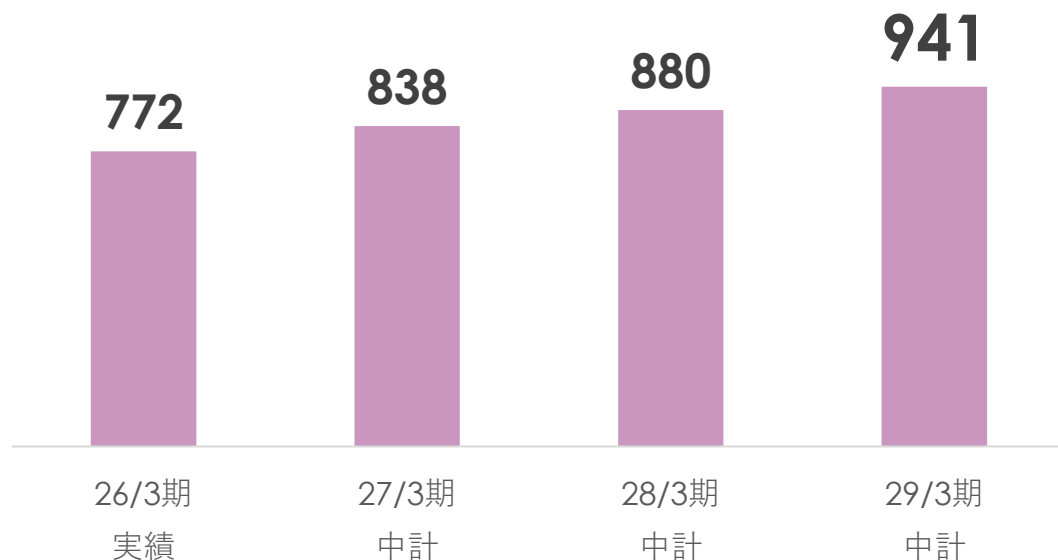
- ジンジブ事業、ジンジブキャリア事業の統合を通じて、リアルイベントの開催数増加を狙うとともに、費用効率の向上を実現する

その他の主要なKPI

新規商談については、獲得リードを精査し受注率が低いと見込まれるリードを整理、受注率の向上を狙う。
人事部パックについてはデータ駆動型の「定着支援・組織改善伴走サービス」へ進化させることで、リスタートを切る。

新規商談の月間平均数推移（件）

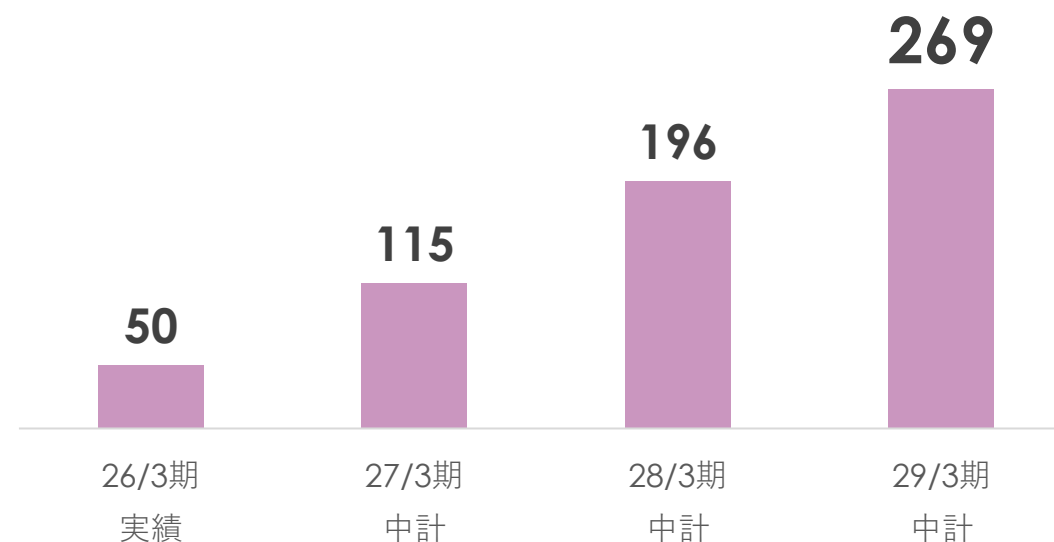
▶ 訪問営業に加え、WEBの活用により商談数全体の増加を目指す



- リード別受注率を基に受注率の低いリード商談を整理することで、商談数の増加は緩やかである一方で、営業効率向上及びそれに伴う受注率の向上を狙う
- 業務委託のリソースも活用し、見込企業リストのナーチャリングを強化

人事部パック期末稼働社数（社）

▶ リブランディングと付加価値の向上により稼働社数拡大を目指す

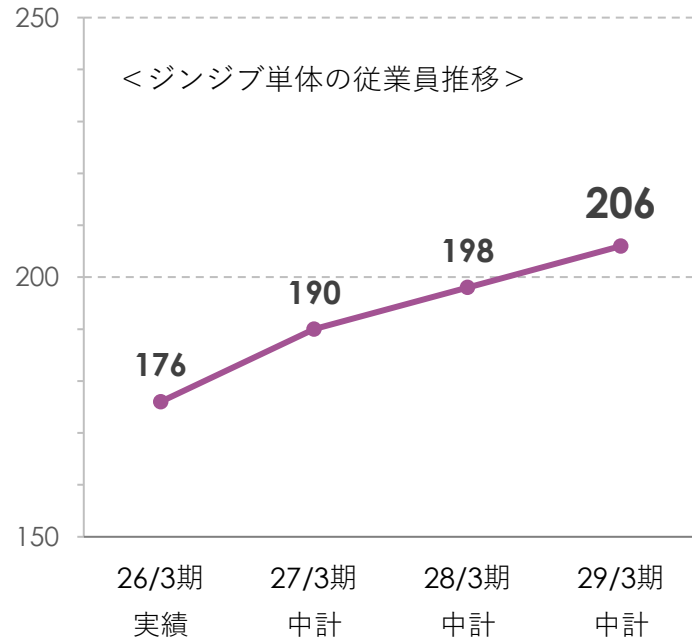


- 利益体質向上に資するストックサービスとして、データ駆動型の「定着支援・組織改善伴走サービス」へと進化させることで、新規獲得の増加を実現する

人員数/広告宣伝費/業務委託費の推移

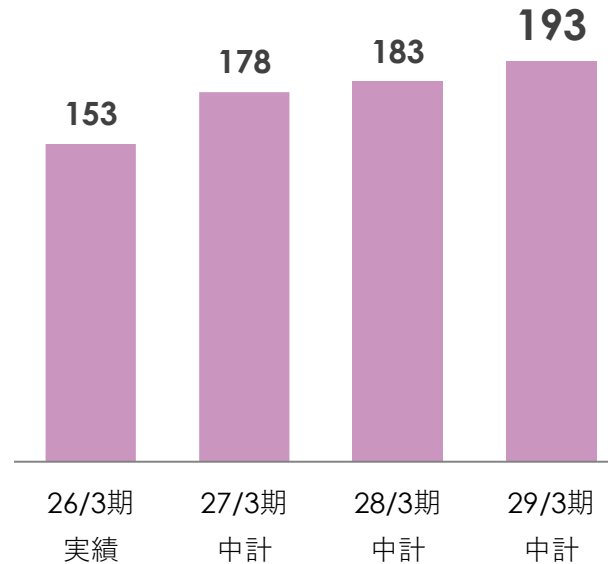
生産性を重視した事業拡大の実現に向け、外部業務委託を活用した生産性向上及び利益水準を確保する。コスト圧縮分は、広告宣伝など積極投資へアロケーション。

従業員数（名）



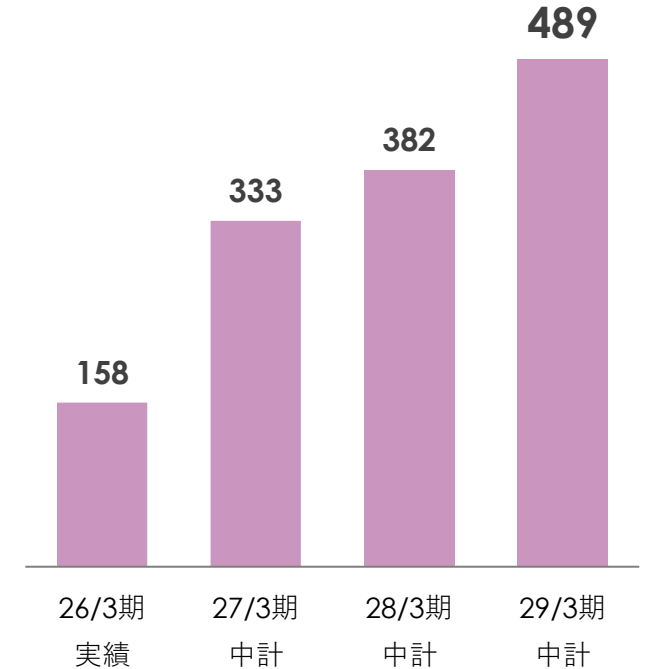
- 新卒採用数を20名に抑制、従業員数は前年比110%程度
- 合わせて、既存従業員の給与水準を10%程度向上
- 別途、ジンジブキャリアは計画期間中每期59名予測

業務委託費（百万円）



- 社員採用の抑制を外部業務委託費で吸収
- 業務委託費用を増加させることで、事業拡大に必要な経費をコントロールできる体制を確立

広告宣伝費（百万円）



- 生産性向上によるコスト圧縮を攻めの投資へ
- 人事部パックのWeb広告投資を開始
- 高校生起業プロジェクト等、高校生向け施策を開始

注釈 本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。

成長に向けた投資計画

2027年3月期は、今後の飛躍的な利益成長に向けた「投資と創造の1年」と位置づけ、既存事業で創出する利益を次なる成長の柱へと積極的に投資する。

既存事業＋必要に応じての資金調達で生み出したキャッシュを、次なる成長の柱へと投資

リアル×テクノロジー による学校シェアの向上

投資規模 約**2.1**億円

- 「ジョブドラフトTeacher」ソフトウェア開発プラットフォーム化による不可逆的なインフラの構築
- イベント設営の拡充
学校網を更に強固にするためのリアルイベントの増加

強固な受注基盤・ マーケティングの確立

投資規模 約**1.4**億円

- 各種広告宣伝
人事部パックのリブランディング等に伴う商談数確保
- 見込顧客の紹介促進
金融機関や大型代理店との紹介手数料条件の見直し
- 高校生起業プロジェクトの発足
高校生インターンの一環として、高校生がやりたいことを実現するためのプロジェクトを新たに発足

全社生産性の向上

投資規模 約**0.8**億円

- 全社システム体系の刷新（Salesforce等）
再現性のある営業活動の確立
- AI導入および既存システムの入替
業務自動化による全社生産性の向上
- 戦略的業務委託（BPO）
地方営業展開や商談数確保、社内オペレーションへの高い専門性の取込

上記に加え、直近3年間を見据えた中期的投資として「教育関連事業」を主軸としたM&A/CVC投資に積極的に挑戦。非連続の高成長を実現する。 ※本中計にはM&A/CVCによる売上/利益増加は織り込んでいない。

04

補足情報

- 4-1 基本情報と事業内容
- 4-2 財務三表とリスク





| 基本情報

| 事業内容

目指す姿

高卒新卒を起点に、人生のすべてのシーンに寄り添い希望を与える、パートナーになる。

既存事業拡大

WORK



教育



リスク
リング

転職

きっかけ

高卒就活
支援業者

これからを生きる人の“夢”を増やす事業を展開し支援

目指す姿

ライフサイクル
に寄り添う
パートナーに



LIFE



新規拡大

基本情報

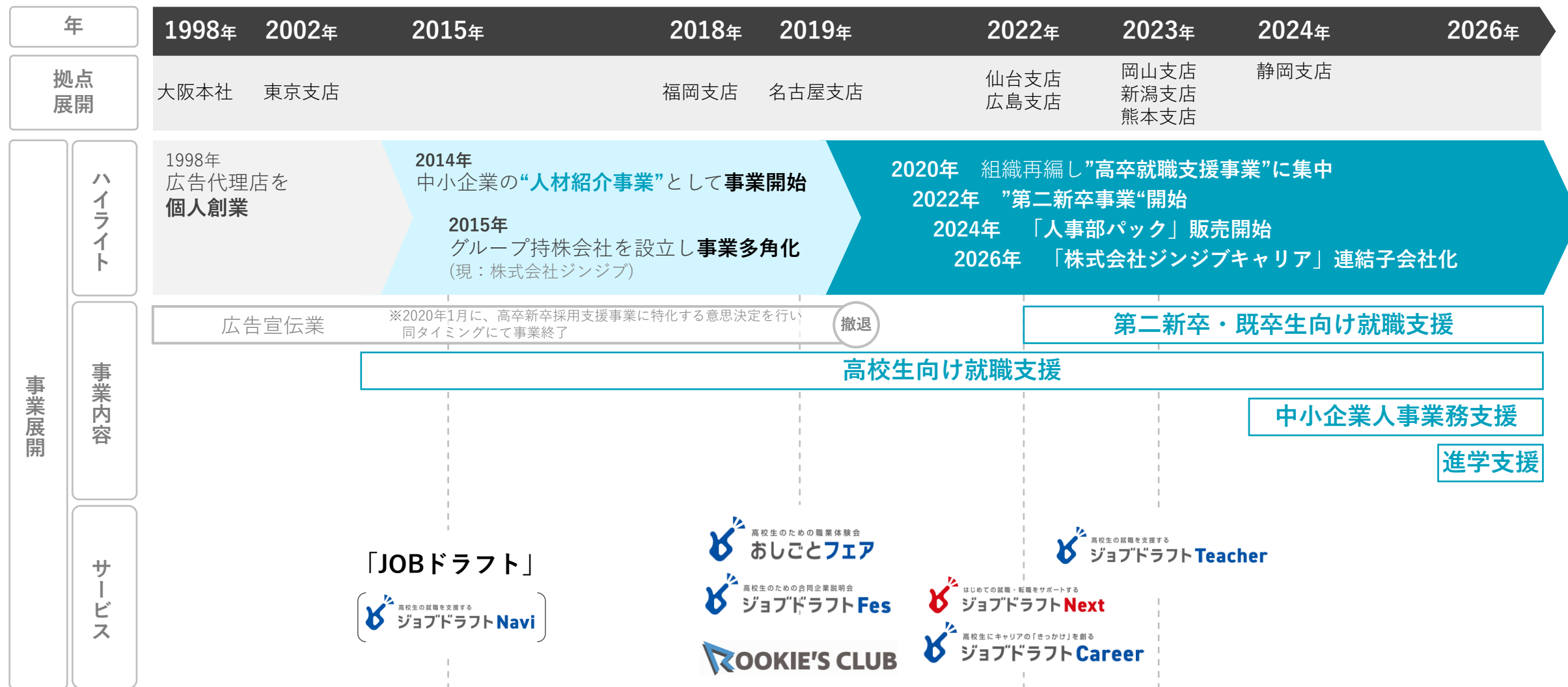
会社名	株式会社ジンジブ
本社所在地	大阪府大阪市中央区南本町二丁目 6 番12号
設立日	2015年3月23日（グループ創業：1998年9月1日）
資本金	3億0,414万円（2026年3月末現在）
売上高	26.8億円（2026年3月期）
事業内容	高卒新卒人材採用支援事業
代表者	佐々木 満秀
従業員数	176名（2026年3月末時点）
女性比率	60.2%（2026年3月末時点）
女性管理職	21.7%（2026年3月末時点）
育休復帰率	60.0%（2026年3月末時点）
事業所	大阪本社、仙台支店、新潟支店、東京支店、名古屋支店 岡山支店、広島支店、福岡支店、熊本支店、静岡支店

営業拠点

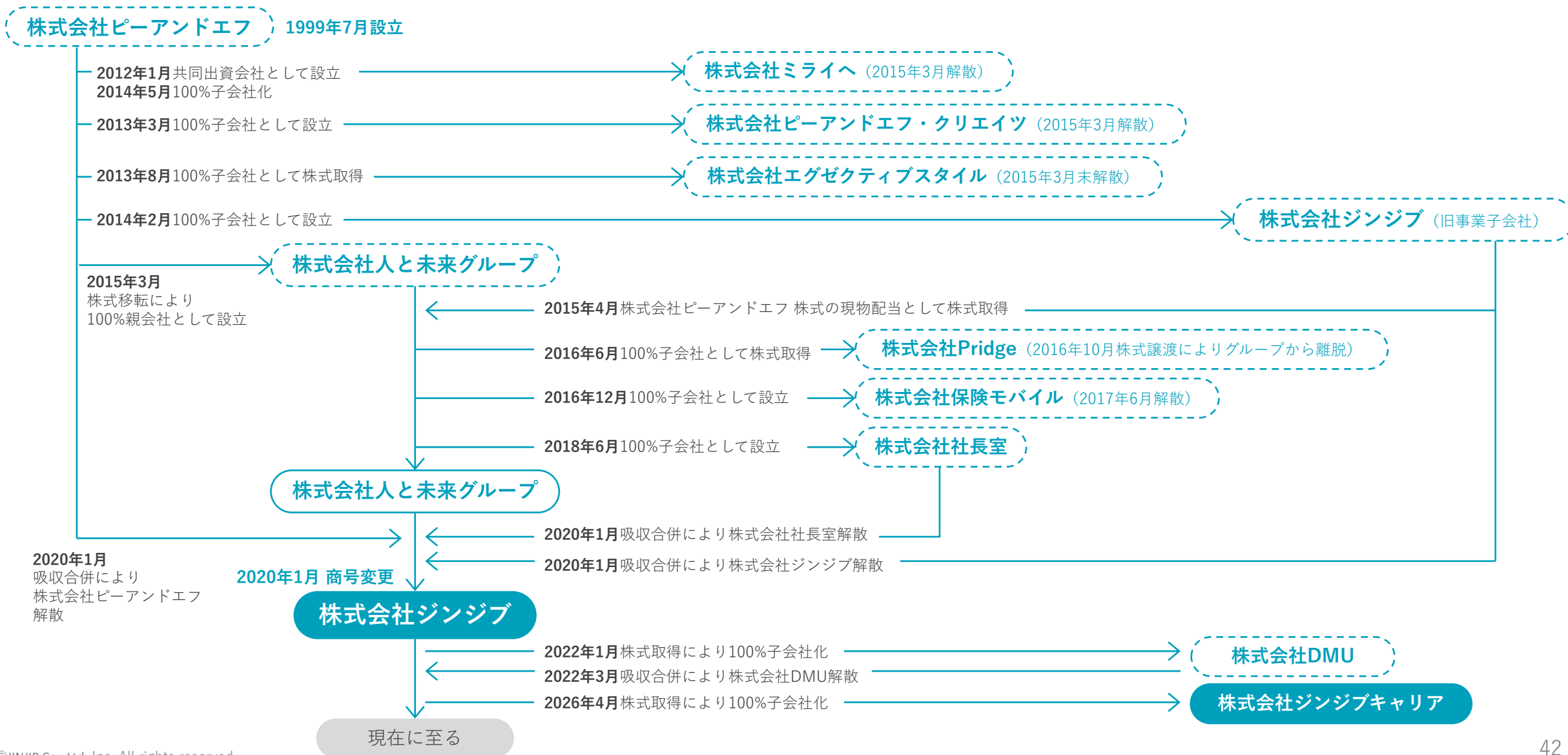
大阪本社 岡山支店
 仙台支店 広島支店
 東京支店 福岡支店
 新潟支店 熊本支店
 名古屋支店 静岡支店



全国 **10** 拠点に展開



グループ内変遷



社会課題と事業領域

高卒に対する求人倍率は高いが、高卒就活市場は制約が多く、**3年以内の離職率が高い傾向にある。**

制約が多い就活ルールによってミスマッチが起きている

高卒求人倍率

3.94倍

※26年3月卒業予定者

大卒求人倍率
1.66倍

※26年3月卒業予定者

高卒就活ルール

- ✓ 企業への直接連絡の禁止
- ✓ 1人1社制／応募時の校内選考あり
- ✓ 厳格・短期集中のスケジュール
- ✓ ハローワーク経由で申込された文字情報のみの求人票が主な情報源

高卒3年内離職率

※22年3月卒業生

37.9%

大卒3年内離職率
33.8%

ジンジブ

PURPOSE

これからを生きる人の“夢”を増やす

高校生に特化した**新卒採用支援**、高卒社会人の**教育・研修サービス**を中心に事業展開

高卒採用における企業課題

高校生への直接的な採用活動は制限されており、**高校に向けたアクションが必要不可欠である。**

企業の採用力や活動量が採用活動に大きく影響する



- 一般的な中途採用や大卒採用と異なり、高卒採用は高校に対して自社でアクションが必要。
- ひとつひとつのアクションの質や量に採用効果が影響。
- 採用ノウハウや高校情報の収集、情報を生かした活動が必要。

企業の課題1

ただ求人票を取得して学校に渡すだけでは
成果につなげることは難しい

高校生への直接PRの手段が限られる



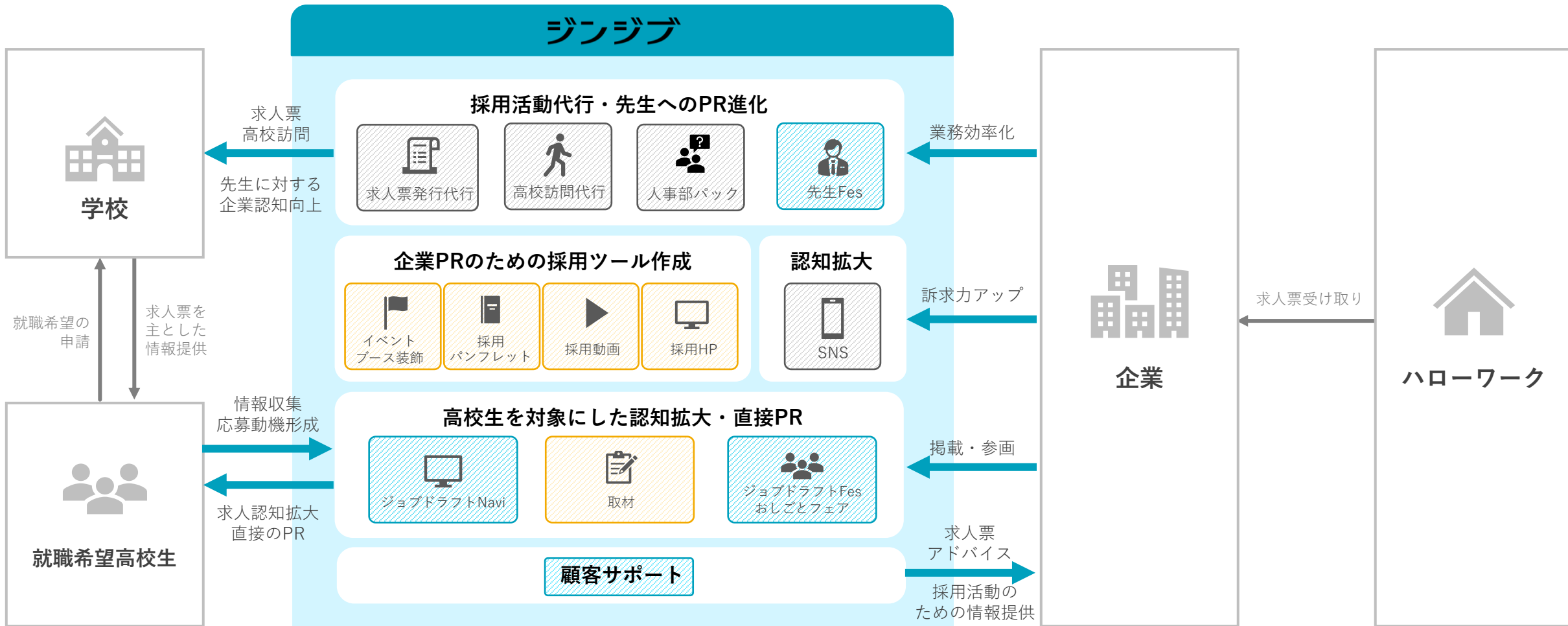
- 高卒採用において企業が高校生に接触して直接自社PRをする手段は限られている。
- 本意として高校生に伝えたい情報が伝わりにくい。
- 他社との明確な差別化が困難。

企業の課題2

情報不足により職場見学や応募に繋がらないなど
ミスマッチの原因になる恐れがある

ジョブドラフトを活用した採用活動

各ステークホルダーの間に入り、**求人認知拡大・業務負担低減を実現**している。



サービスはそれぞれ **採用支援サービス** **企画制作サービス** **代行支援サービス** に分類しています。

ジョブドラフトNavi

夢は、18才から始まる。

ジンジブ



高校新卒専門求人サイト

求人票だけでは「読み取れない」「わからない」会社の雰囲気や企業の魅力を、写真、動画や先輩からのメッセージなどから研究することができるサイト

主なサポート



ジョブドラフトNavi
への求人情報の掲載



ジョブドラフトNavi上での
採用管理・PVなどKPI確認



その他採用に向けた
カスタマーサポート

価格プラン

まずは掲載を試してみたい
企業様向けの無料掲載プラン

フリープラン

無料

- ・ジョブドラフトNavi掲載
- ※掲載できる写真枚数や情報が限定。

すでにツールが整っている企業向け

ライトプラン

有料

- ・ジョブドラフトNavi掲載
- ・ジョブドラフトNaviマイページ
- ※会社の基本情報・募集要項だけでなく、会社の強みやPRポイントなど記載。

1 から高卒採用を始める企業向け

スタンダードプラン

有料

- ・ジョブドラフトNavi掲載
- ・ジョブドラフトNaviマイページ
- ・その他サポート
- 求人票作成アドバイス、学校情報の提供、カスタマーサポートなど

ジョブドラフトFes

夢は、18才から始まる。

ジンジブ



大規模な高卒生向け合同説明会

高校生と企業が直接交流でき、企業を深く知ることができる合同説明会。求人票では伝わらない情報を肌で感じることができる



		開催会場		高校生参加数		参加企業数	
おしごとフェア	2月	2026年	7会場	2026年	1,085名	2026年	151社
	5・6月	2025年	19会場	2025年	6,002名	2025年	576社
		2024年	12会場	2024年	3,167名	2024年	389社
		2023年	14会場	2023年	2,796名	2023年	384社
ジョブドラフト	7月	2025年	13会場	2025年	3,595名	2025年	552社
		2024年	15会場	2024年	3,229名	2024年	571社
	9月	2025年9月	6会場	2025年9月	742名	2025年9月	177社
	10月	2024年10月	6会場	2024年10月	937名	2024年10月	196社

注釈 原則、年間5コマ（講師1名）かつ「ジョブドラフトFes」に高校教員引率で卒業学年度生が参加する場合は無料で提供している。

注釈 経済産業省 第13回「キャリア教育アワード」 <https://www.meti.go.jp/press/2023/12/20231215002/20231215002.html>

©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

その他の主なサービス

企画制作サービス

企業の魅力訴求力向上を実現
蓄積ノウハウを活かし、高校生に刺さる支援商材を相次ぎ開発・提供

採用パンフレット



採用HP



採用動画



SNS採用支援



代行支援サービス

企業人事の効率化を実現

- 高校訪問代行
- 求人票発送代行
- 人事部パック

教育研修サービス

定着支援・専門スキル獲得を実現



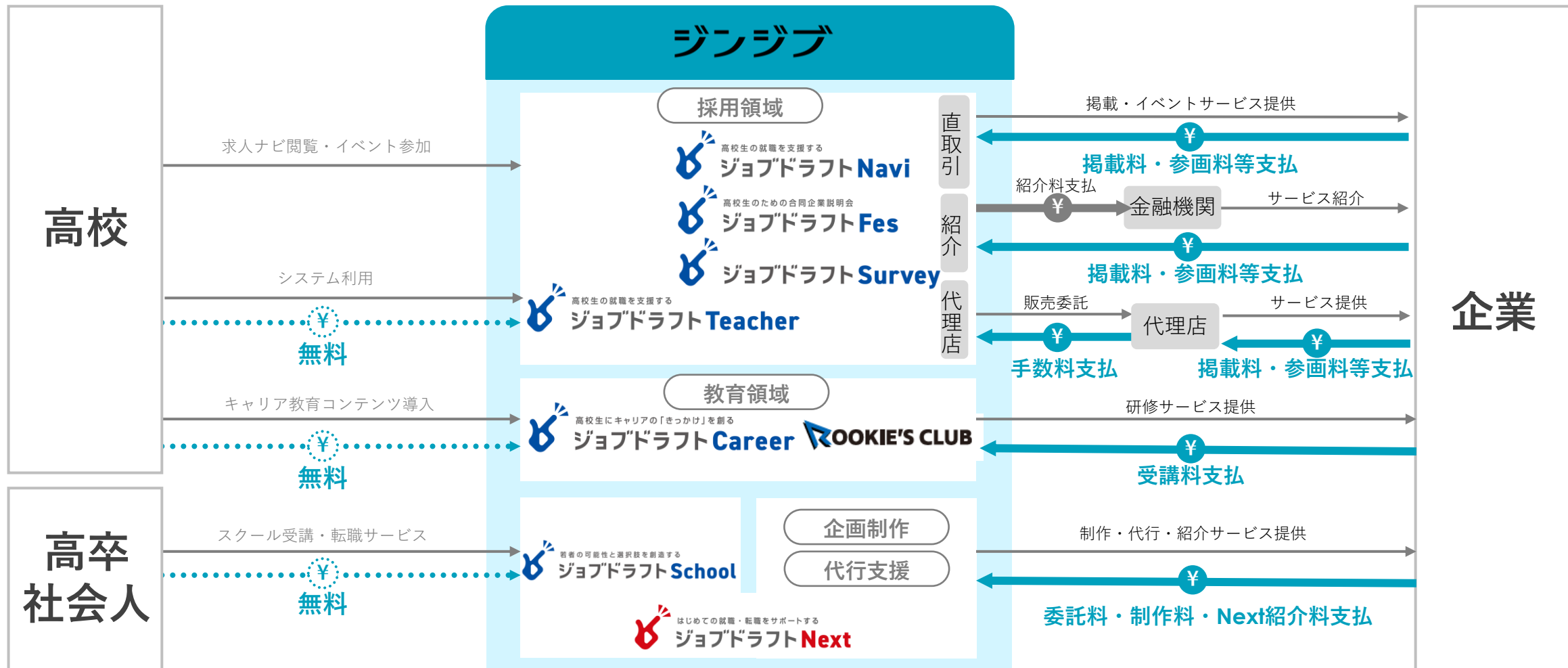
第二新卒サービス

18~25歳の「高卒第二新卒」の人材紹介サービス



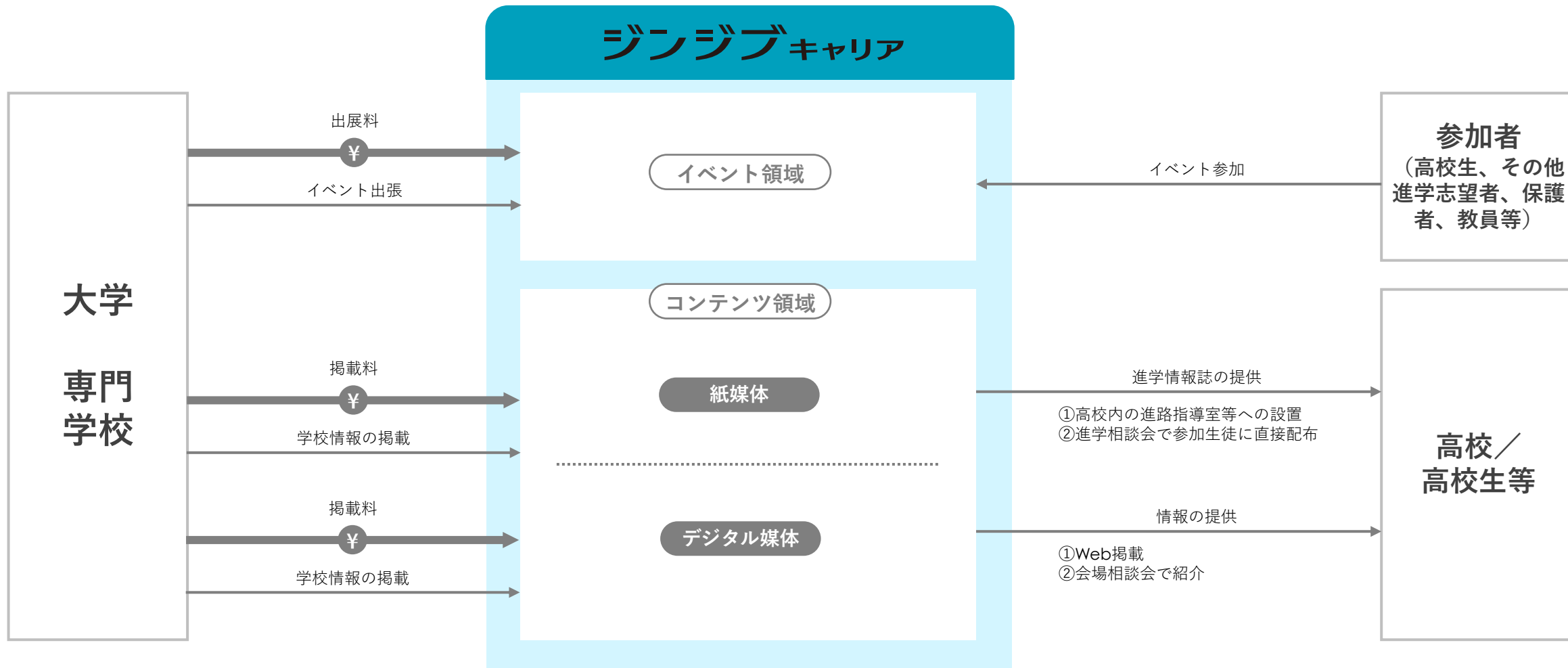
事業系統図 (ジンジブ)

高校・高卒求人に対しては基本無料でサービス提供し、**企業から収益を収受している。**



事業系統図（ジンジブキャリア）

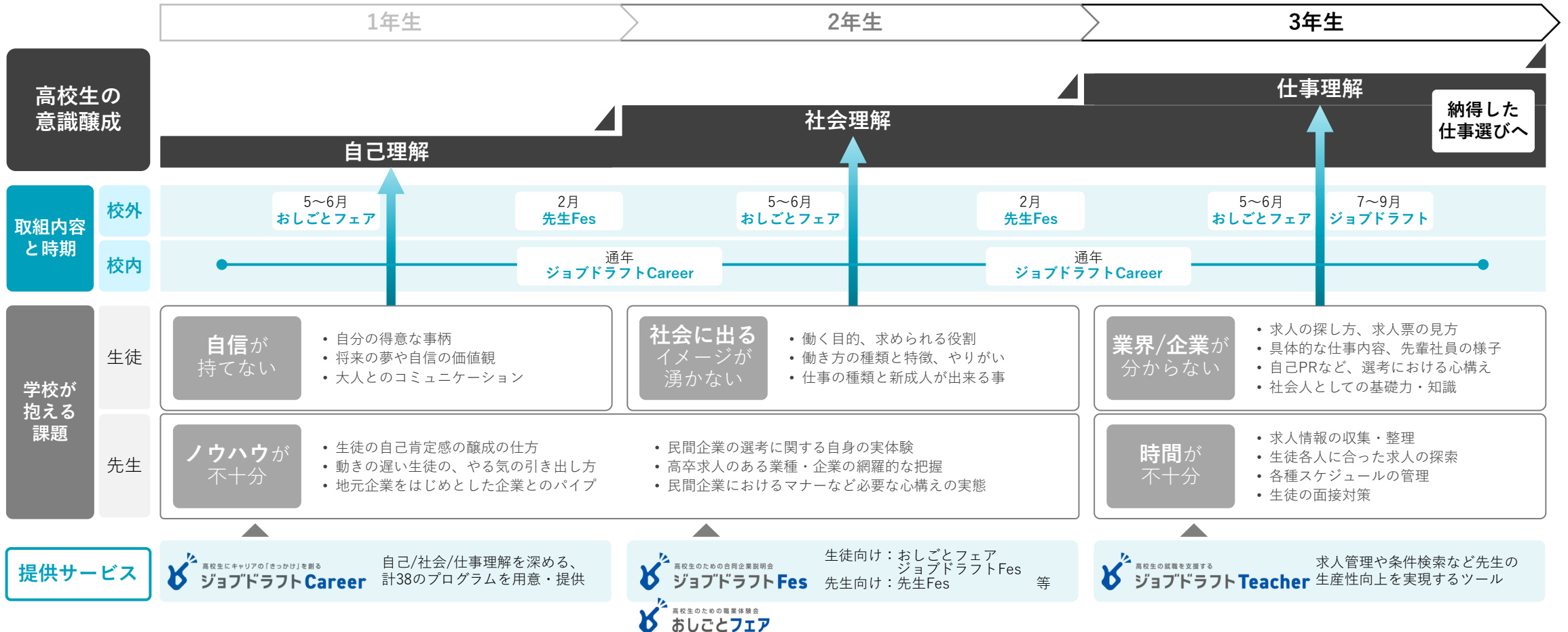
高校に対しては基本無料でサービス提供し、**大学・専門学校から収益を収受している。**



学校に頼られる存在としてのポジションを構築

先生に寄り添いながら **高校生の自己/社会/仕事理解**を通じた自己選択を促す様々な仕組みを提供している。

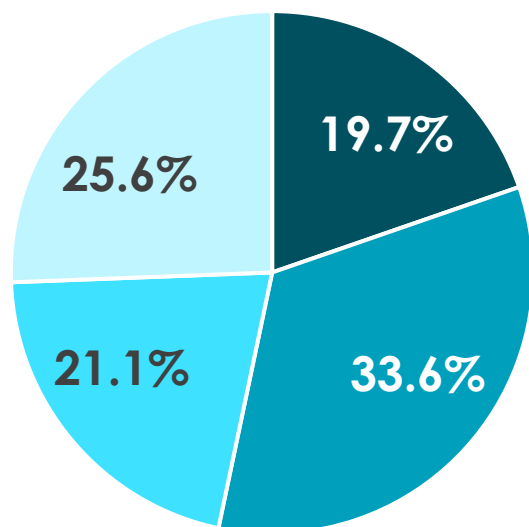
学校が抱える課題と、納得した仕事選びに向けた伴走支援のステップ



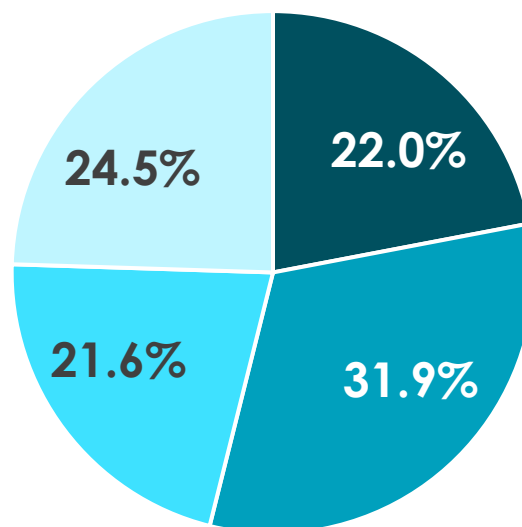
年間売上 | 四半期毎の内訳の推移

売上高については、求人解禁月である2Q、本格的なリピート契約が始まる4Qが増加する傾向。それと比較して閑散期にあたる1Q及び3Qに関しては利益体質が弱くなる傾向は今後も継続見込。

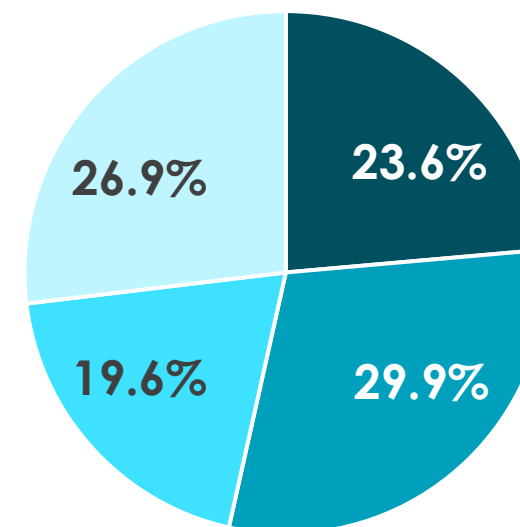
2024年3月期



2025年3月期



2026年3月期



■ 1Q

■ 2Q

■ 3Q

■ 4Q

注釈 24/3期2Q以前の四半期売上原価、販管費明細は会計監査を受けていない数値である。



| 財務三表

| リスク

損益計算書

(百万円)	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	24/3期				25/3期				26/3期			
	実績	実績	実績	実績	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,518	2,083	2,400	2,687	410	699	439	534	527	765	518	588	635	803	527	722
対前期増減率	56.00%	37.30%	15.20%	12.00%	64.70%	24.80%	41.30%	34.50%	28.60%	9.40%	18.10%	10.20%	20.30%	4.94%	1.74%	22.64%
採用領域（掲載契約）	636	745	811	818	131	167	202	245	149	183	216	262	150	186	222	261
採用領域（オプション）	799	1,234	1,436	1,559	264	514	224	232	355	565	254	262	452	591	216	300
教育領域	73	86	132	295	13	15	10	48	17	15	44	55	29	24	87	155
その他	10	18	19	13	3	4	2	9	7	2	2	7	4	2	2	6
売上原価	243	323	353	369	68	153	54	48	90	160	57	45	100	147	67	53
売上総利益	1,274	1,760	2,046	2,318	343	546	385	487	437	605	460	543	534	655	459	669
売上総利益率	84.00%	84.50%	85.30%	86.26%	83.50%	78.10%	87.80%	91.00%	82.90%	79.10%	88.90%	92.30%	84.20%	81.57%	87.14%	92.71%
販管費	1,201	1,488	1,984	2,152	390	351	353	395	519	497	483	484	577	526	499	543
販売促進費	60	70	90	121	25	24	9	11	24	34	11	21	34	40	10	37
広告宣伝費	110	84	159	158	31	17	14	22	35	56	37	30	56	33	24	44
人件費	660	838	1,058	1,094	211	210	208	210	262	268	269	259	282	277	268	268
その他販管費	371	497	674	777	123	100	122	152	199	139	164	172	204	176	198	193
営業利益	74	272	62	166	-47	195	32	92	-82	108	-22	58	-43	123	-40	126
営業利益率	4.90%	13.10%	2.60%	6.18%	-11.50%	27.90%	7.40%	17.10%	-15.50%	14.10%	-4.30%	10.00%	-6.80%	15.33%	-7.62%	17.26%
経常利益	65	254	58	165	-49	194	27	81	-81	107	-24	58	-42	122	-41	126
税引前利益	67	252	62	147	-49	194	27	79	-81	113	-24	56	-60	122	-41	126
当期純利益	41	142	-184	182	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

貸借対照表とキャッシュフロー計算書

(百万円)		23/3	24/3	25/3	26/3
		実績	実績	実績	実績
資産合計		1,635	2,179	2,090	2,302
流動資産		1,230	1,730	1,843	1,899
	現預金	1,146	1,555	1,593	1,684
	売掛金	49	116	112	169
	棚卸資産	1	2	1	0
	その他	34	57	136	45
固定資産		405	449	247	403
	有形固定資産	17	92	83	175
	無形固定資産	41	47	38	28
	投資その他資産	348	310	125	199
	繰延税金資産	315	243	6	70
	その他	32	67	118	129
負債合計		1,612	1,693	1,700	1,725
流動負債		1,274	1,387	1,339	1,426
	短期有利子負債	326	89	187	184
	契約負債	743	1,003	918	929
	その他	205	295	234	312
固定負債		338	306	361	299
	長期有利子負債	327	273	327	237
	その他	12	33	33	61
純資産合計		22	486	389	577
自己資本		22	486	389	574
その他		0	0	0	2

(百万円)		23/3	24/3	25/3	26/3
		実績	実績	実績	実績
営業CF		310	499	-128	301
	税引前利益	67	252	62	147
	減価償却費	12	16	24	34
	のれん償却額	4	4	4	4
	運転資本増減*	-7	-11	2	-5
	契約負債増減	168	259	-84	11
	法人税等支払額	-2	-2	-42	-29
	その他増減	67	-20	-95	142
投資CF		-3	-116	-72	-121
	有形固定資産増減	-1	-53	-9	-82
	無形固定資産増減	-2	-22	-9	-6
	その他増減	0	-41	-54	-33
FCF		307	382	-200	180
財務CF		-125	26	240	-89
	有利子負債増減	-161	-291	152	-92
	その他増減	36	317	87	2
現金同等物の増減額		182	409	39	90
現金同等物の期首残高		964	1,146	1,554	1,593
現金同等物の期末残高		1,146	1,555	1,593	1,684

注釈 当運転資本増減については、売上債権・棚卸資産・仕入債務・未払金の増減額を合算して算出していることに留意されたい。

項目	発生可能性	影響度	対応策など
就職支援事業の動向について 高校生に特化した新卒採用支援事業や教育・転職支援サービス事業などの就職支援事業を行っている。労働市場は景気変動の影響を受けやすく、景気が悪化することにより、企業の採用活動意欲が低下する場合がある。結果的に、求職を希望する者と人材を求める企業との需給バランスが均衡せず、正社員雇用の減少や、パートやアルバイト、派遣社員等の非正規雇用の増加等にみられる雇用形態の変化、中途採用等の採用手法の多様化による新卒ニーズの低減などが発生した場合は、当社の事業活動や業績に影響を及ぼす可能性がある	中	大	事業展開を行うエリアの拡大や、高校生だけでなく高卒第二新卒までカバーするサービス展開を積極展開し、特定のエリアや関係者の需要だけに影響されない事業展開を行うことで、当該リスクの軽減を企図している
競合について 当社の「ジョブドラフトNavi」は、Webによる求人広告事業の一種であり、競合会社が存在している。Webによる求人広告事業は、比較的容易に参入が可能であるため、他社との差別化が必要な事業。当社よりも大規模な資本を有した企業や競争力のある新規参入企業により当社の優位性が薄れた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	Webによる求人広告事業の1事業に偏ることなく、就職イベントである「ジョブドラフトFes」の運営や、新人育成定着支援の研修を行う「ルーキーズクラブ」、高校現場に出向いたキャリア教育支援サービス「ジョブドラフトCareer」の運営を行っており、単なるWeb求人広告ではなく、採用・教育・定着支援に関するサービスを総合的に展開することで、他社との差別化を図っている
システムの開発及び運用について 当社は現在、システム開発及びシステム運用の一部を社外に委託している。これらの委託先との間にトラブルが発生した場合等には当社の事業に影響を及ぼす可能性がある	中	中	特定の委託先だけに依存しないシステム開発及びシステム運用体制を構築すること、及びその一部を内製化することで、当該リスクの低減を企図している
登録者数の確保について 少子化による将来の労働人口の減少や労働市場の変化等によっては、企業からの求人を満たすだけの人材を確保できない可能性があり、その場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	高校現場に出向いたキャリア教育支援サービス「ジョブドラフトCareer」の運営を通じ、対応エリアを拡大することで、当該リスクを一定低減させることを企図している
求人広告の支援内容について 当社は求人広告に幅広く関与していることから、当該規制について十分に配慮する必要があると考えている。当該規制に抵触するような支援を行った場合には、当社の信用は低下し、当社の事業活動に影響を及ぼす可能性がある	中	中	企業の掲載申込については、労働法令関連の指摘事項に関する過去履歴の有無確認や、高校生の就職先としての業種適正性や反社チェックによる取引先適正性の判断を経営管理部にて行う体制を構築している。また、実際に公開される求人広告については、求人企業にて作成済みの公開前求人広告の公開申請を受け、当社サービス開発部が、求人内容のテキスト情報や画像ファイルに、差別的表現や優位性表現、非公開情報の有無等を確認した上で、求人広告の公開承認を行う体制を構築している。
高卒採用活動に関するガイドラインの変更 ガイドラインにおいては、選考日の規制・家庭訪問の禁止・学校訪問の規制・文書募集の規制・求人要項に係る留意点などが記載される。ガイドラインは申し合わせ事項であるため、求人企業・高校・高校生がガイドラインに違反した場合の罰則や処分はないが、このガイドラインにおいて、例えば、選考日が変更になる、新たな規制が追加される等、企業の採用活動の方法が変わるような大幅な変更があった場合には、当社の事業活動や業績に影響を及ぼす可能性がある	低	大	事前にサービス変更を行う体制を整えるために、継続的にガイドラインに関する情報を収集している
ジョブドラフトNavi及びジョブドラフトNextに関する法的規制について 当社が運営するジョブドラフトNaviは、「職業安定法」が定める募集情報等提供事業として特定御募集情報等提供事業者の第1号の届出を行っている。また、当社が運営するジョブドラフトNextは「職業安定法」が定める募集情報等提供事業として特定御募集情報等提供事業者の第3号の届出を行うとともに、「職業安定法」が定める有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を受け事業を行っている。当社は規制に準拠したサービス運営を実施しているが、新たな法規制の制定や改正が行われ、又は既存法令等の解釈変更等がなされ当社が運営するサービスが新たな法規制の対象となる場合、許可の追加取得が必要となる場合、又は、許可の取消し、業務停止命令若しくは業務改善命令の対象となる場合等には、当社の業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性がある	低	中	当社は、規制に準拠したサービス運営を実施しているが、今後も法令順守体制や情報収集体制の強化や社内教育の実施等を実行していく

Disclaimer

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。
既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2026年5月現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、当社として将来の結果や業績を保証するものではないことにご留意ください。

通期は売上高は前年比+12.0%
営業利益、経常利益はそれぞれ+165.4%、+181.5%増で着地

売上高

2,687百万円 ↑

前年比12.0%増

営業利益

166百万円 ↑

前年比165.4%増

経常利益

165百万円 ↑

前年比181.5%増

- 当社の核となるジョブドラフトNaviの掲載売上、おしごとフェア、ジョブドラフトFes売上、その他オプション売上が順調に進捗しており、売上高が伸長。経費効率化も進めた結果、大幅増益に。