

東証グロース 7073

株式会社ジェイック

2023年1月期 決算説明資料

2023年3月15日

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 事業機会の展望
3. 各事業の状況
4. トピックス
5. 経営数値と株主還元方針
6. 本資料の取り扱いについて

# 決算ハイライト

新卒支援事業の成長、および株式会社キャンパスサポート<sup>※1</sup>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 <sup>※2</sup> (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%

※1 当期より収益認識会計基準等の経過措置を適用し、過年度の遡及修正は行っていないため、本資料の前年同期比及び前年同期差は参考値として記載しています。

※2 以下、キャンパスサポートと記します。

# 事業別売上推移

## 新卒支援事業が前期比約2.0倍と躍進

(単位：百万円)

	20/1期	21/1期	22/1期	23/1期	前年同期比 <sup>※1</sup> (参考)
フリーター支援事業	1,899	1,380	1,399	1,515	108%
(前年同期差)		(-519)	19	116	
新卒支援事業	322	379	515	1,003 <sup>※2</sup>	195%
(前年同期差)		56	135	488	
教育研修事業等	808	481	678	686 <sup>※3</sup>	101%
(前年同期差)		(-327)	197	8	

※1 当期より収益認識会計基準等の経過措置を適用し、過年度の遡及修正は行っていないため、本資料の前年同期比及び前年同期差は参考値として記載しています。

※2 キャンパスサポートおよび株式会社アワードの売上高を含みます。 ※3 株式会社Kakedasの売上高を含みます。

# 2024年1月期の業績予想

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

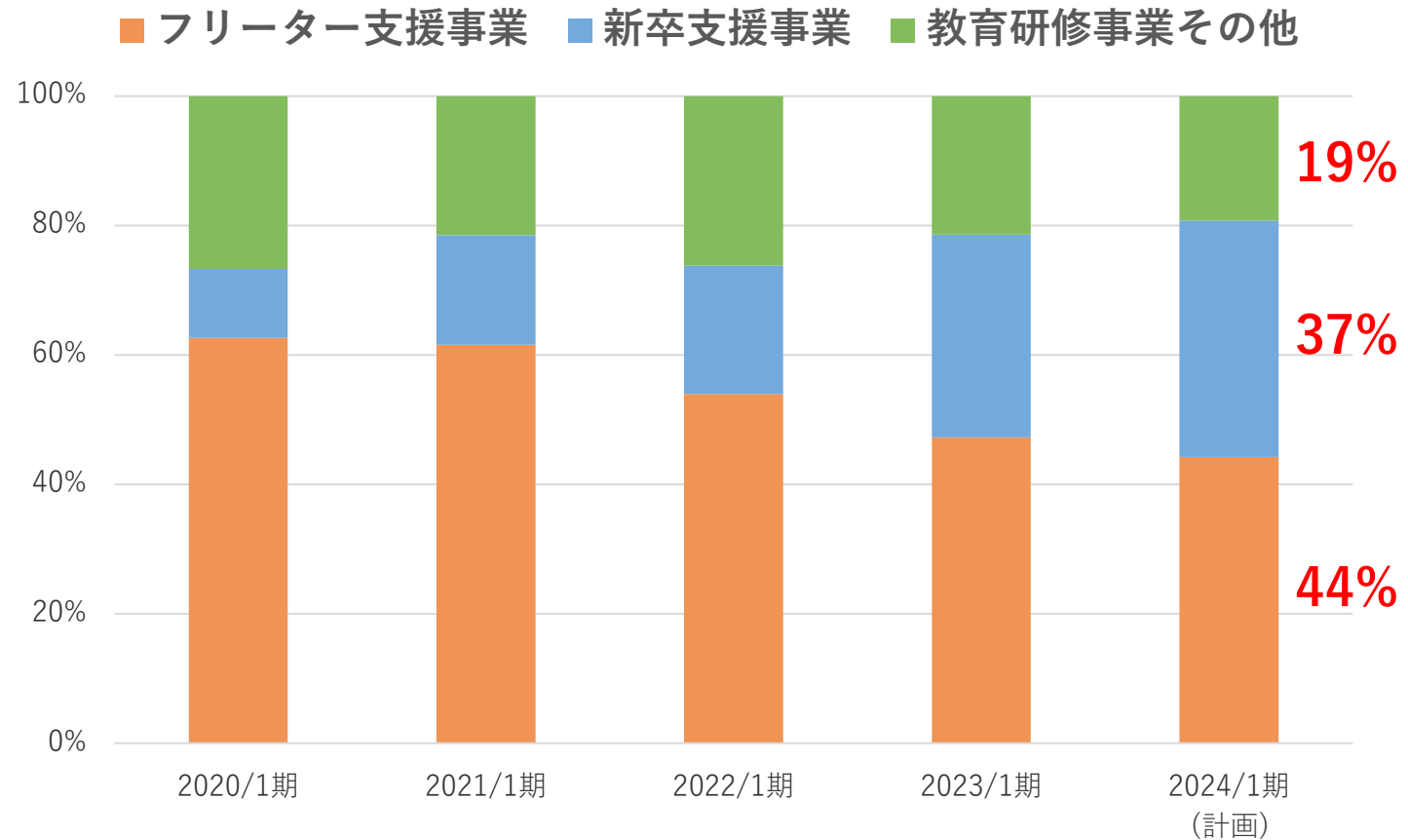
(単位：百万円)

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

※当期より収益認識会計基準等の経過措置を適用し、過年度の遡及修正は行っていないため、本資料の前年同期比及び前年同期差は参考値として記載しています。

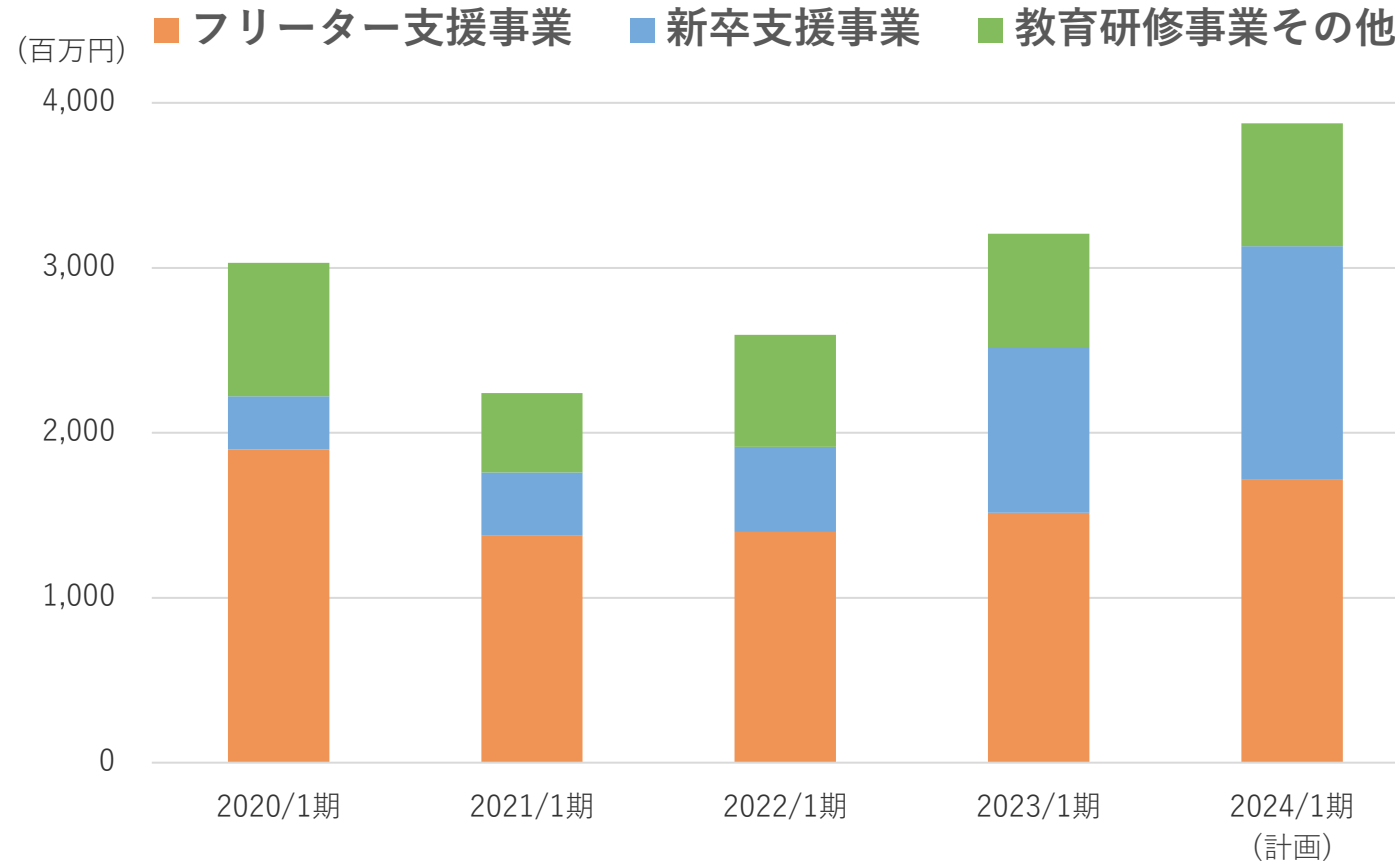
# 事業別 売上割合推移

## フリーター支援事業と新卒支援事業の2本柱へ



# 全社売上推移

新型コロナウイルスの影響で一時は落ち込んだが、順調に回復・成長



# 目次

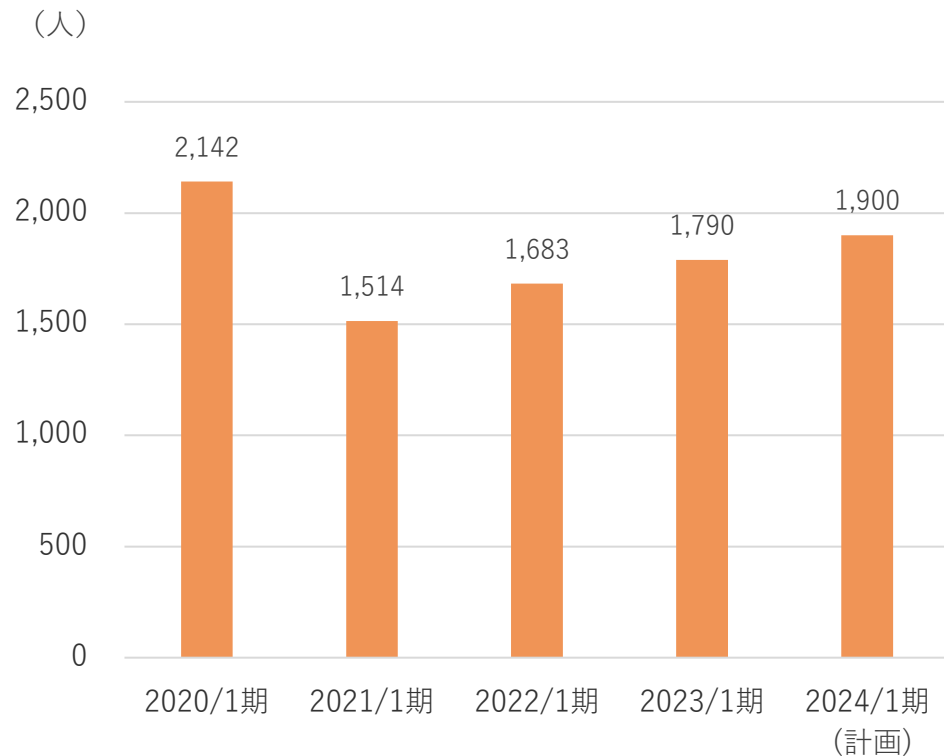
1. 決算ハイライトと業績予想
2. 事業機会の展望
3. 各事業の状況
4. トピックス
5. 経営数値と株主還元方針
6. 本資料の取り扱いについて



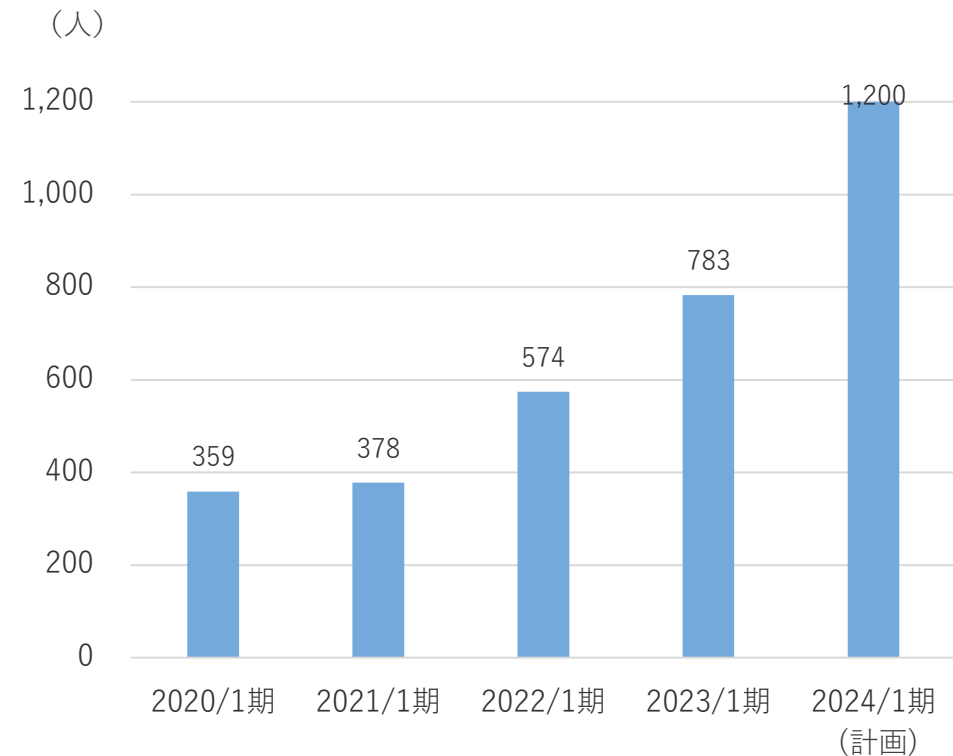
# 事業機会と展望

当社は若者の就職支援をメイン事業としており、近年は新卒支援の分野が大きく成長

フリーター支援 雇用創出数

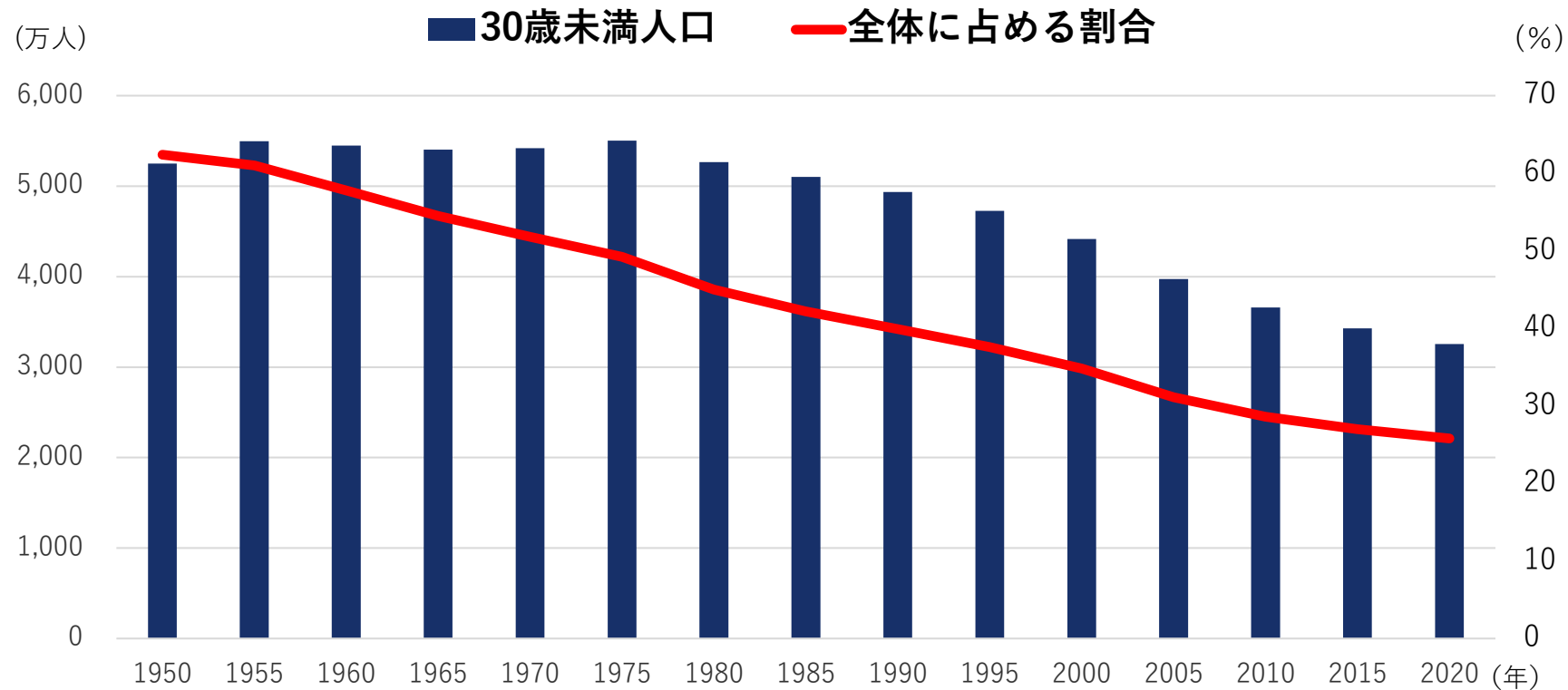


新卒支援 雇用創出数



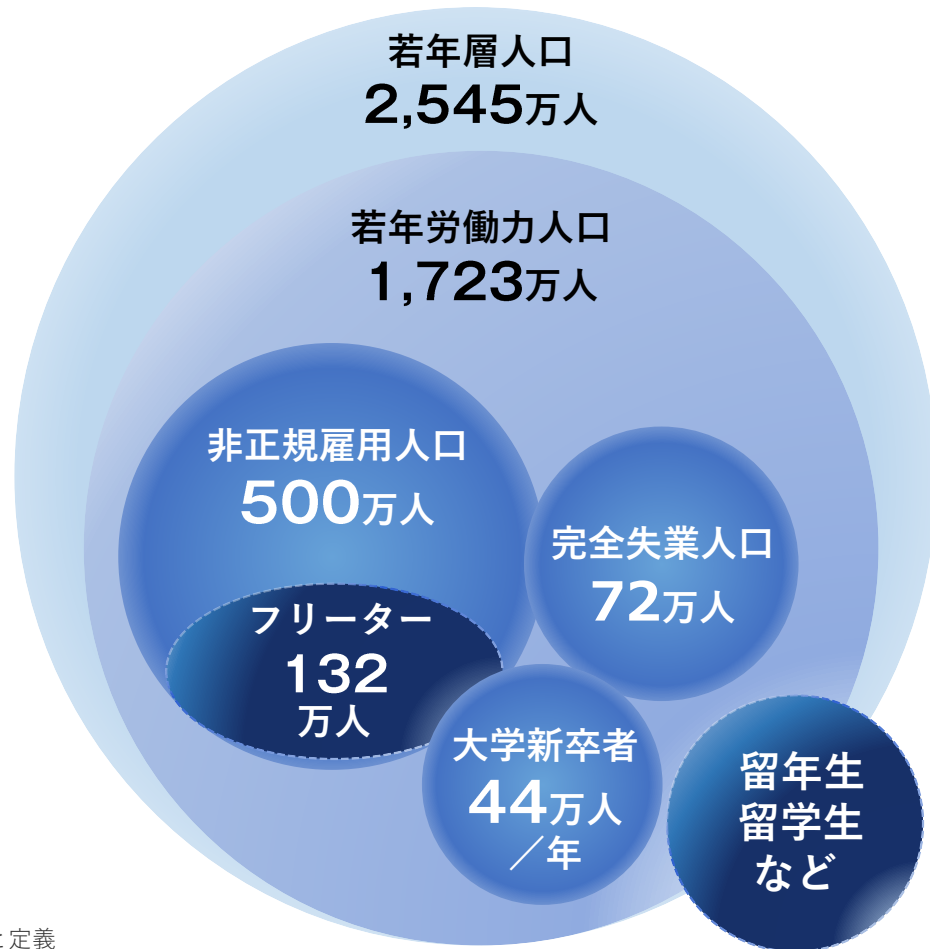
# 事業機会と展望

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)

# 事業機会の展望

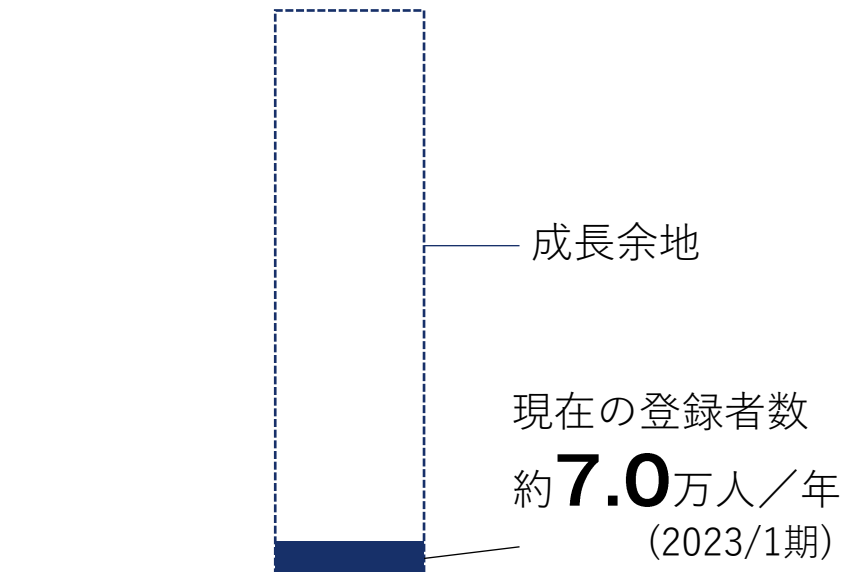


若年層 = 15~34歳と定義  
 (出所) 総務省「労働力調査 2022年平均」  
 文部科学省「学校基本調査-令和4年度結果の概要-」

## 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)



# 少子化における成長可能性

---

## ①ニッチな人材マーケット

- ・フリーター 132万人
- ・大学中退者 約6万人／年
- ・大学4年生など（就職していない大学卒業生 約5.5万人）

## ②大学キャリア課、大学生協など独自の集客チャネル

## ③就活相談を欲する若手人材層を支援できる体制（ノウハウ・CA・社風）

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 事業機会の展望
3. 各事業の状況
4. トピックス
5. 経営数値と株主還元方針
6. 本資料の取り扱いについて

# 新卒支援事業

大学のキャリア課を通じて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、名城大学、近畿大学など全国132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

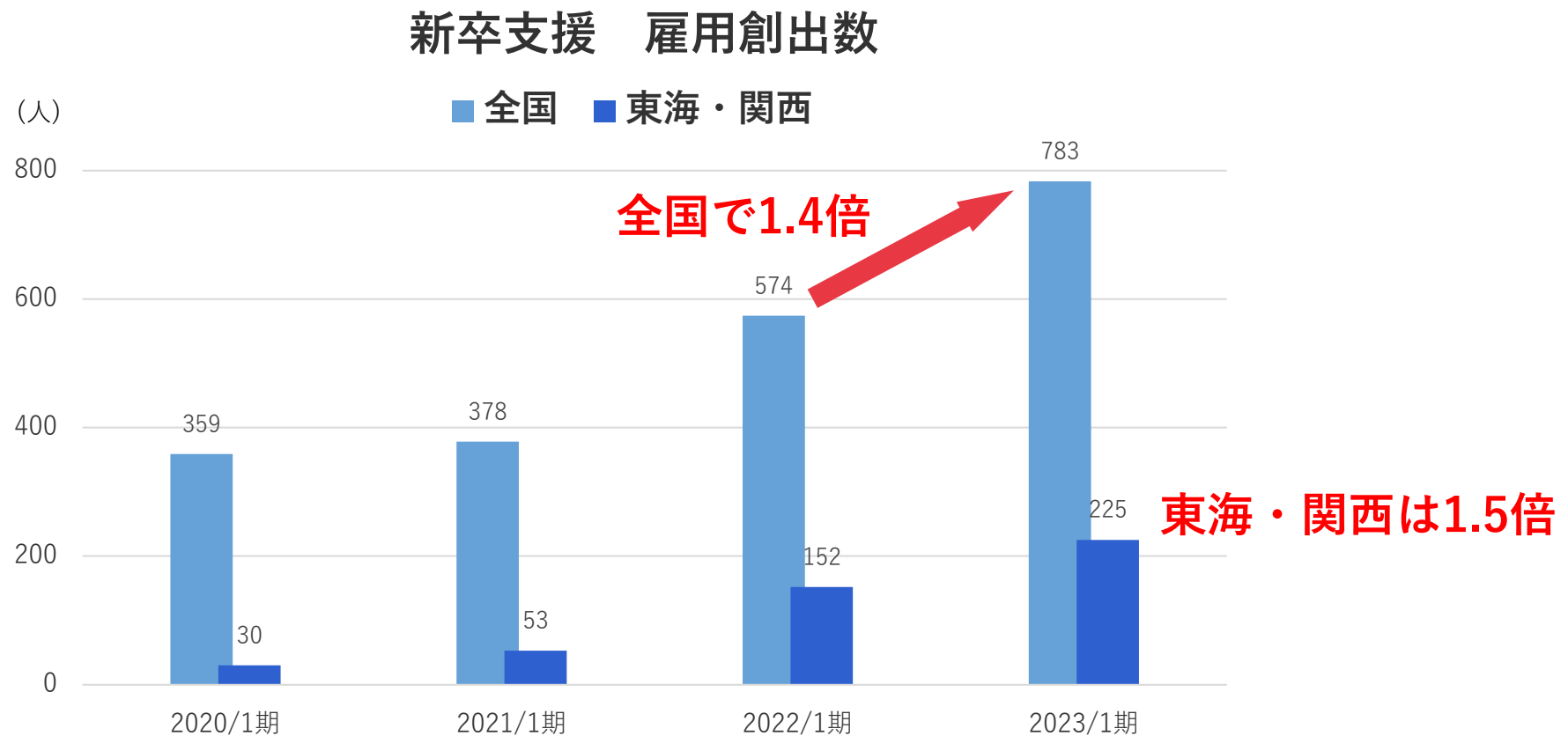


学生



# 新卒支援事業

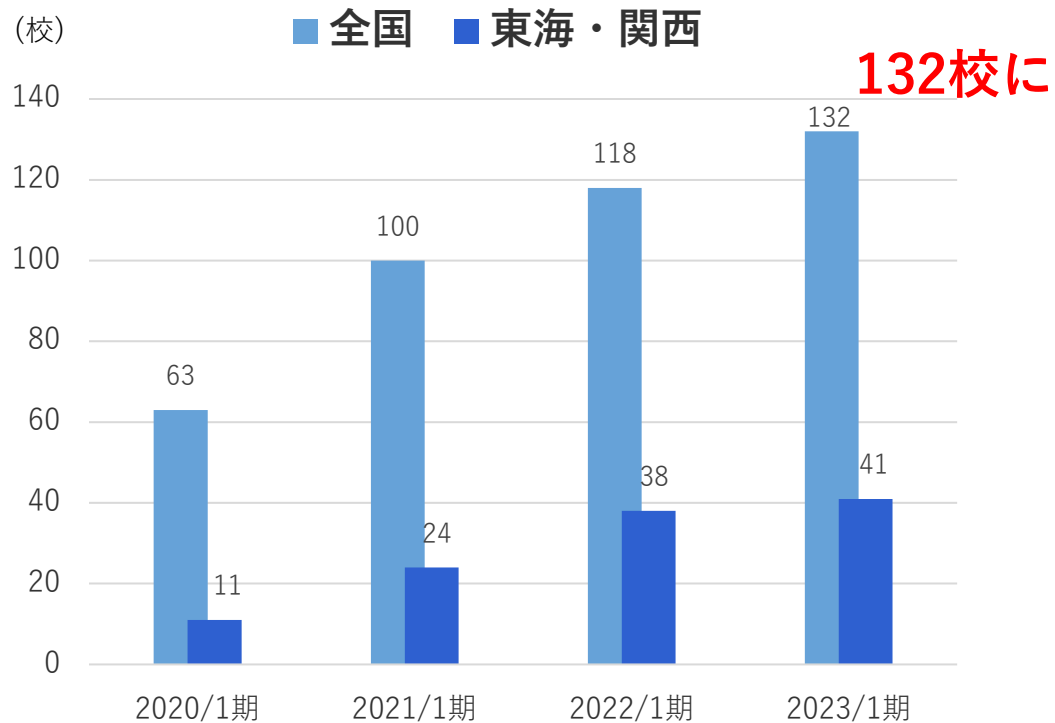
雇用創出数は、前期と比べて全国で約1.4倍、東海・関西で約1.5倍に増加



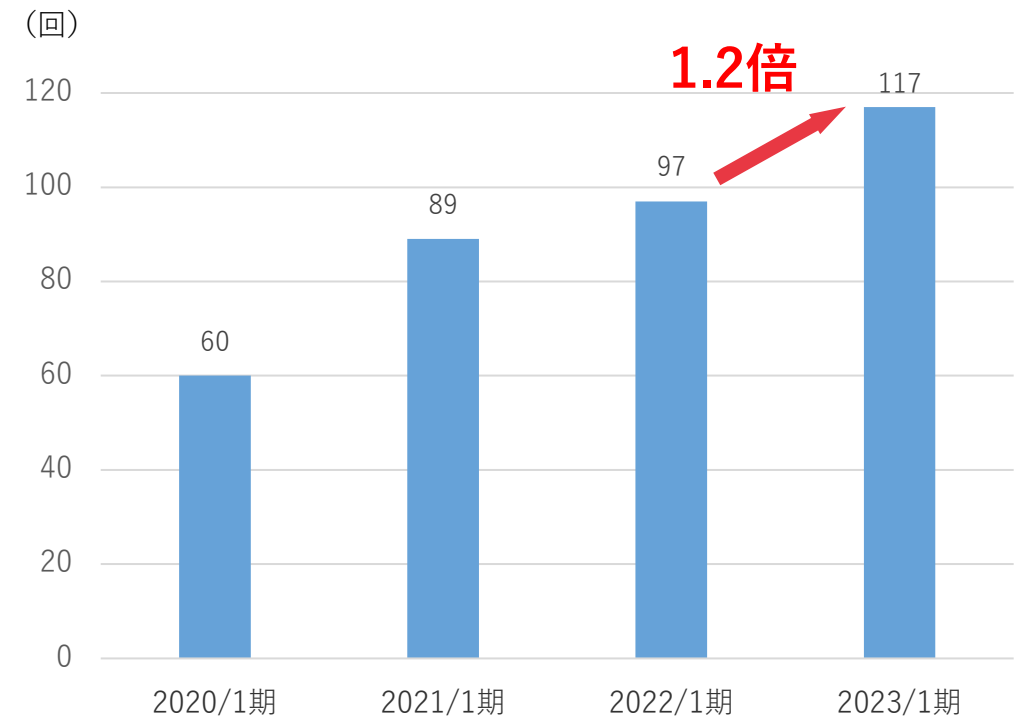
# 新卒支援事業

支援大学数は132校に。面接会は、前期と比べて約1.2倍となる117回開催

### 支援大学数



### 面接会開催数

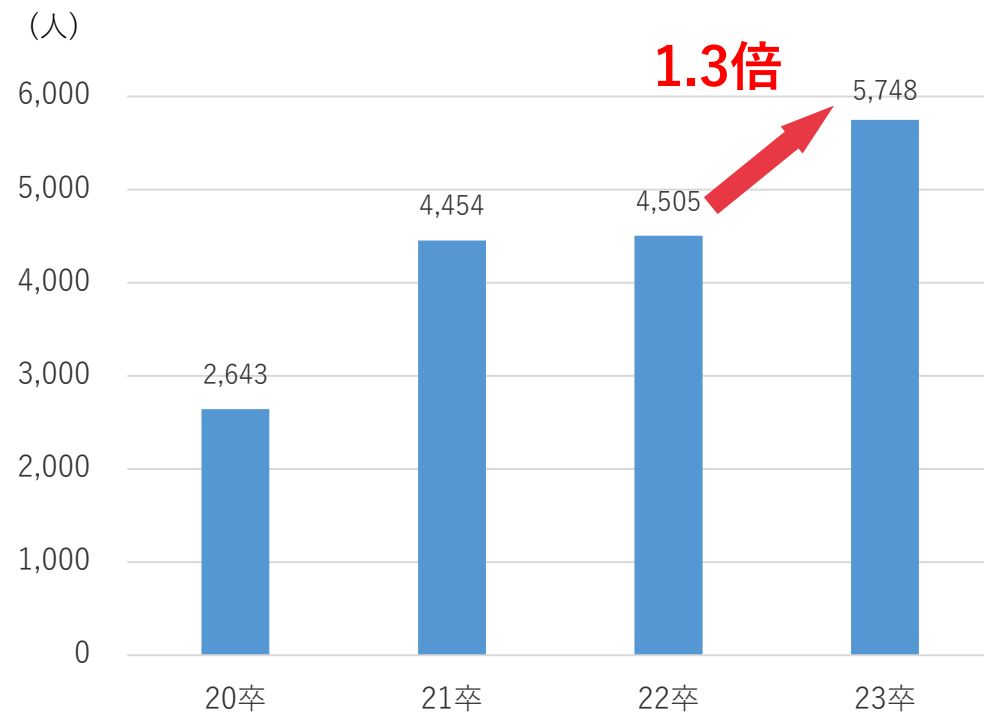




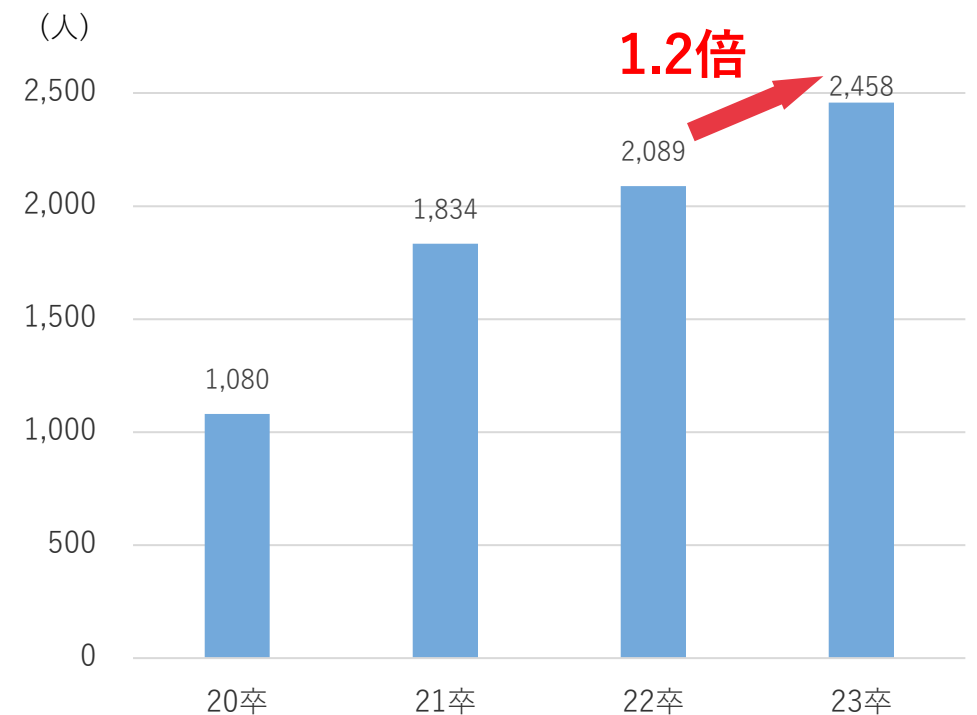
# 新卒支援事業

個人情報取得数、面接をセットする学生数ともに増加

## 学生の個人情報取得数



## 面接をセットする学生数



# 新卒支援事業



学生

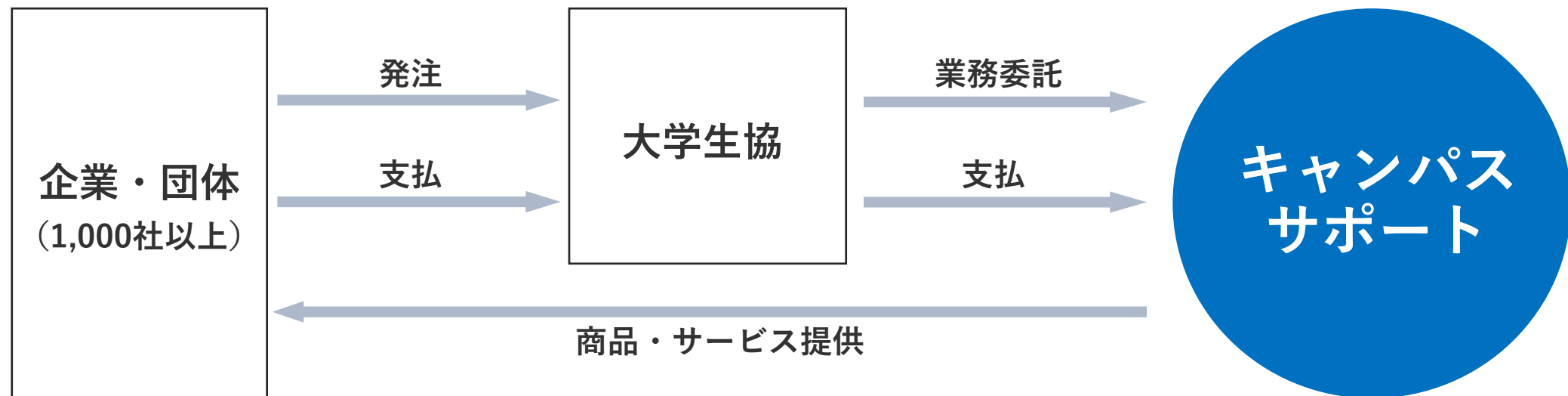


- ①新規大学の開拓
- ②年間開催数の増大（早期開催等）
- ③他キャンパス、他学部での開催

**+ 昨年9月に子会社化した  
キャンパスサポートとのシナジー創出**

# キャンパスサポートのビジネスモデル

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



# 大学生協とは

共同互助の精神に基づき、会員組合員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（≡学生）の就職支援も行っている

大学生協

191<sup>※1</sup> 会員

会員組合員数

約144<sup>※2</sup> 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291万人（出典：文部科学省令和3年度学校基本調査）

# 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 <b>201</b> 回	
	開催大学数 <b>37</b> 校	
<p>(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)</p>		

## ②大学内広告

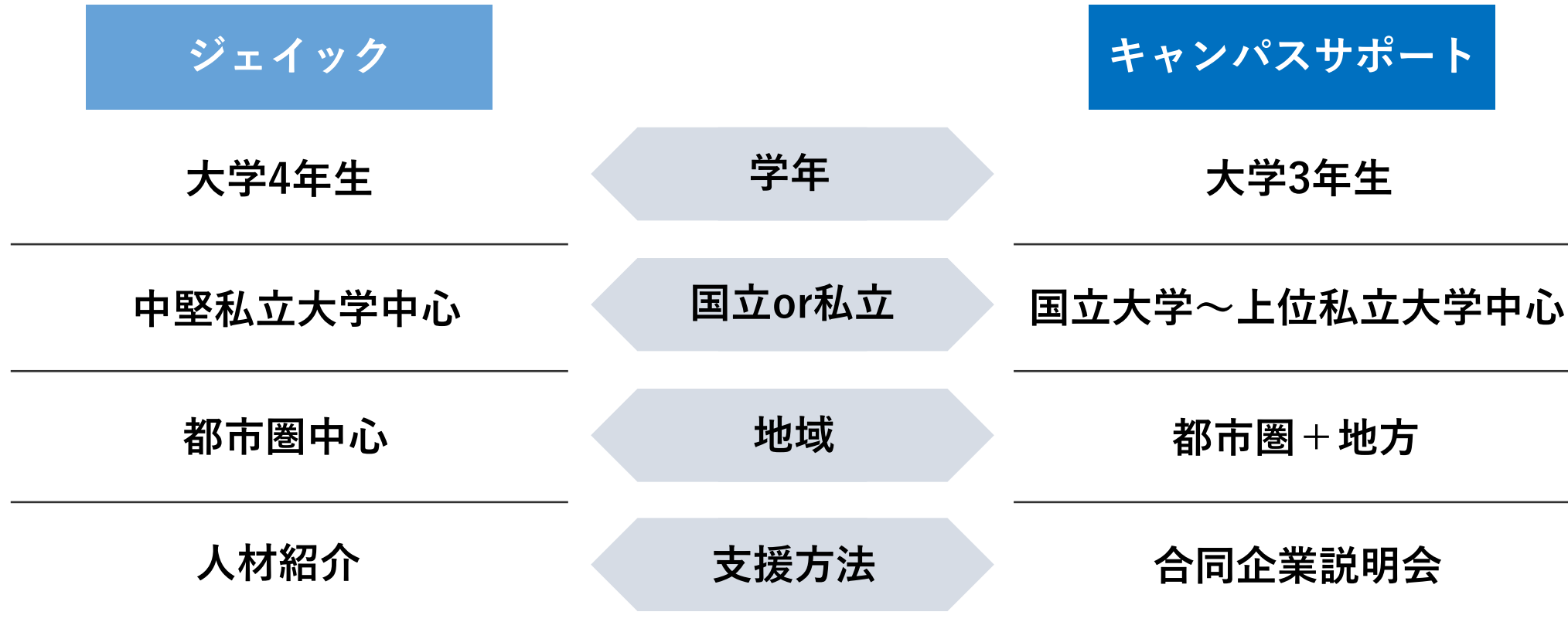
大学生協の食堂や書店等での宣伝広告

(トレイ広告・食堂POP、ポスター、デジタルサイネージ等)



# 当社とのシナジー

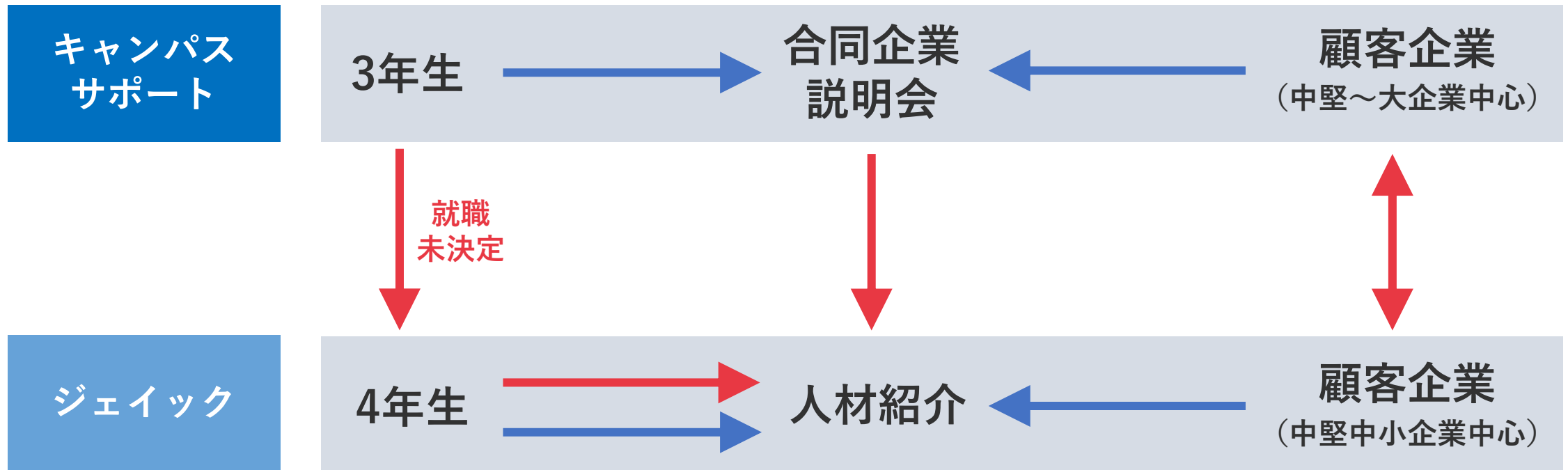
当社の新卒支援事業とキャンパスサポートでは、支援対象等が大きく異なるグループとして幅広い顧客層を支援するとともに、新たなシナジーの創出も見込む



# 当社とのシナジー

キャンパスサポートの支援対象外である4年生の支援、  
および顧客企業の選択肢を増やすことで、業容拡大を目指す

青矢印：既存の顧客フロー    赤矢印：新たに見込める顧客フロー



# 当社とのシナジー

先月、4年生の支援イベント「23卒就職支援プログラム」を実施

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



事前説明会の様子

就職決定人数 : 11名 ※2023年3月15日時点

(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)



# フリーター支援事業

フリーターや中退者向けの就職支援

5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

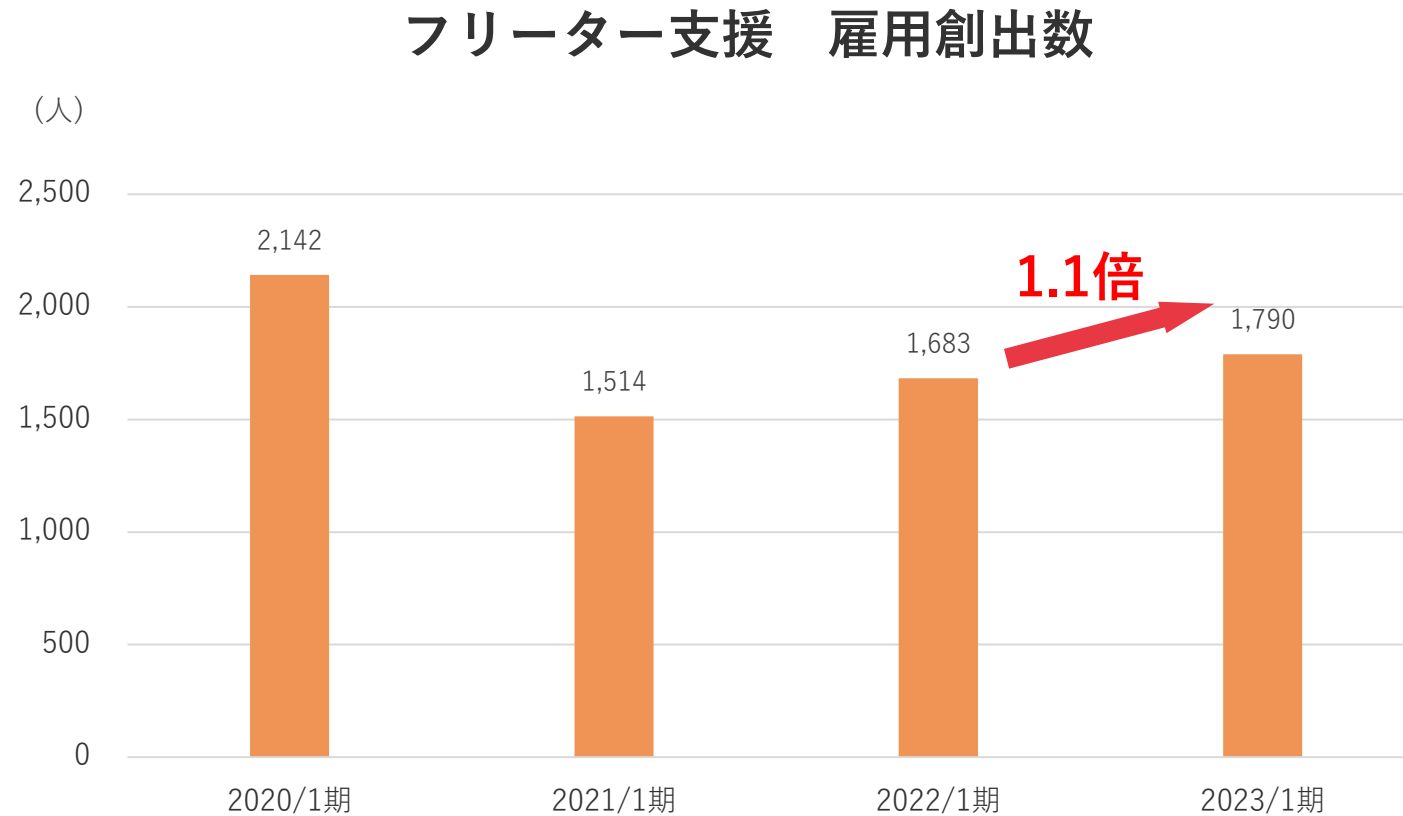


求職者



# フリーター支援事業

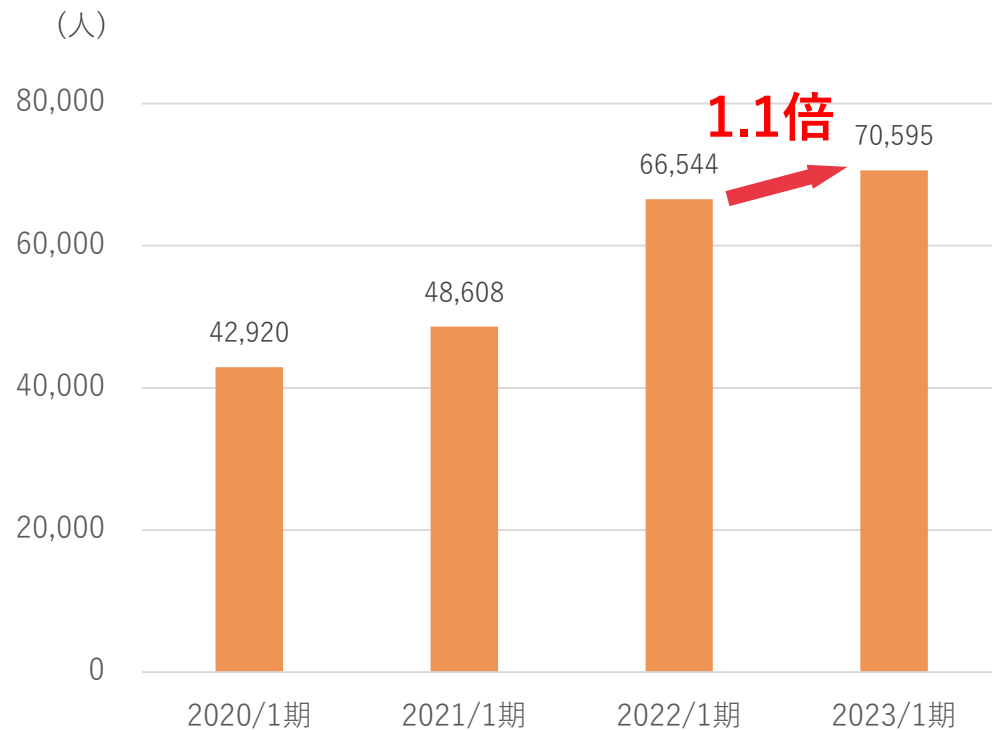
雇用創出数は、前期と比べて約1.1倍に増加



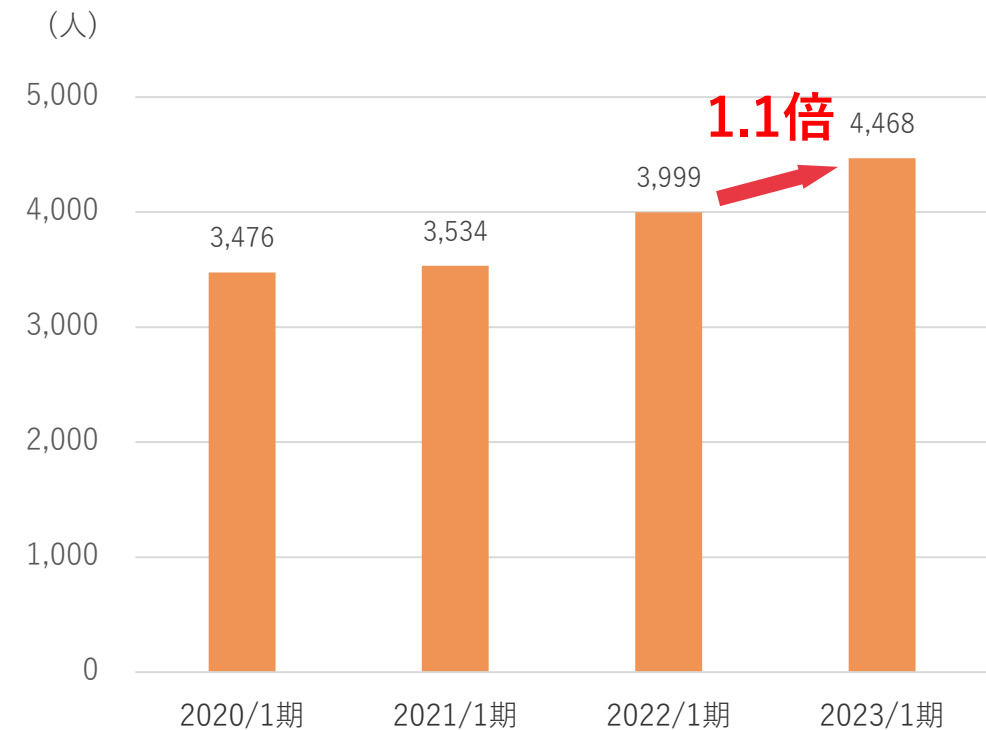
# フリーター支援事業

求職者の登録数、研修参加人数ともに前期と比べて約1.1倍の増加

## 求職者の登録数



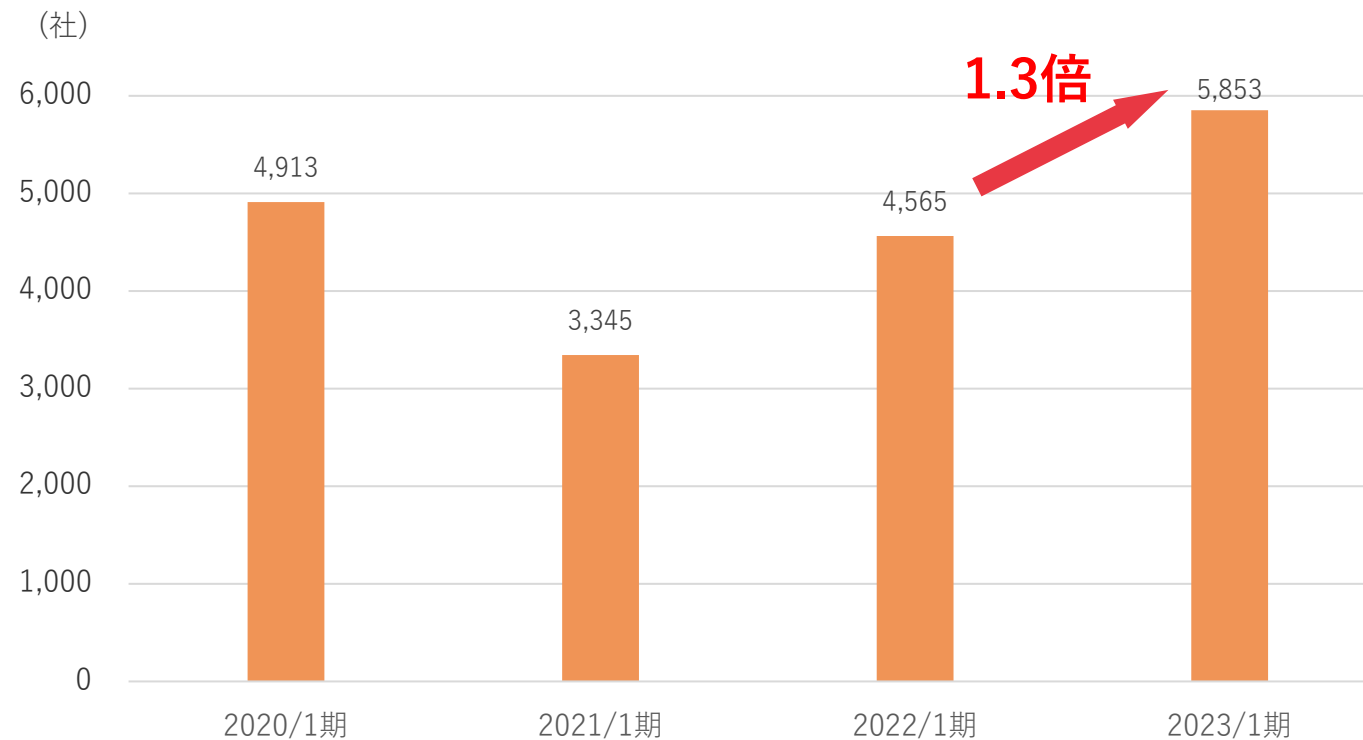
## 研修参加人数



# フリーター支援事業

集団面接会参加企業数は、前期と比べて約1.3倍、コロナ前と比べて約1.2倍に増加

## 集団面接会参加企業数



# フリーター支援事業

下記の取り組み等により、さらなる集客効率の向上を目指す

## ① ホームページのリニューアル



約4年ぶりとなる大幅リニューアル

## ② 資本業務提携したポート株式会社とのメディア共同開発



ポート社が運営し、当社に送客

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 事業機会の展望
3. 各事業の状況
4. **トピックス**
5. 経営数値と株主還元方針
6. 本資料の取り扱いについて

# 株式会社Kakedasを子会社化

約2,000人<sup>※</sup>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

## 会社概要

社名 株式会社Kakedas

代表者 渋谷 駿伍

設立 2018年4月

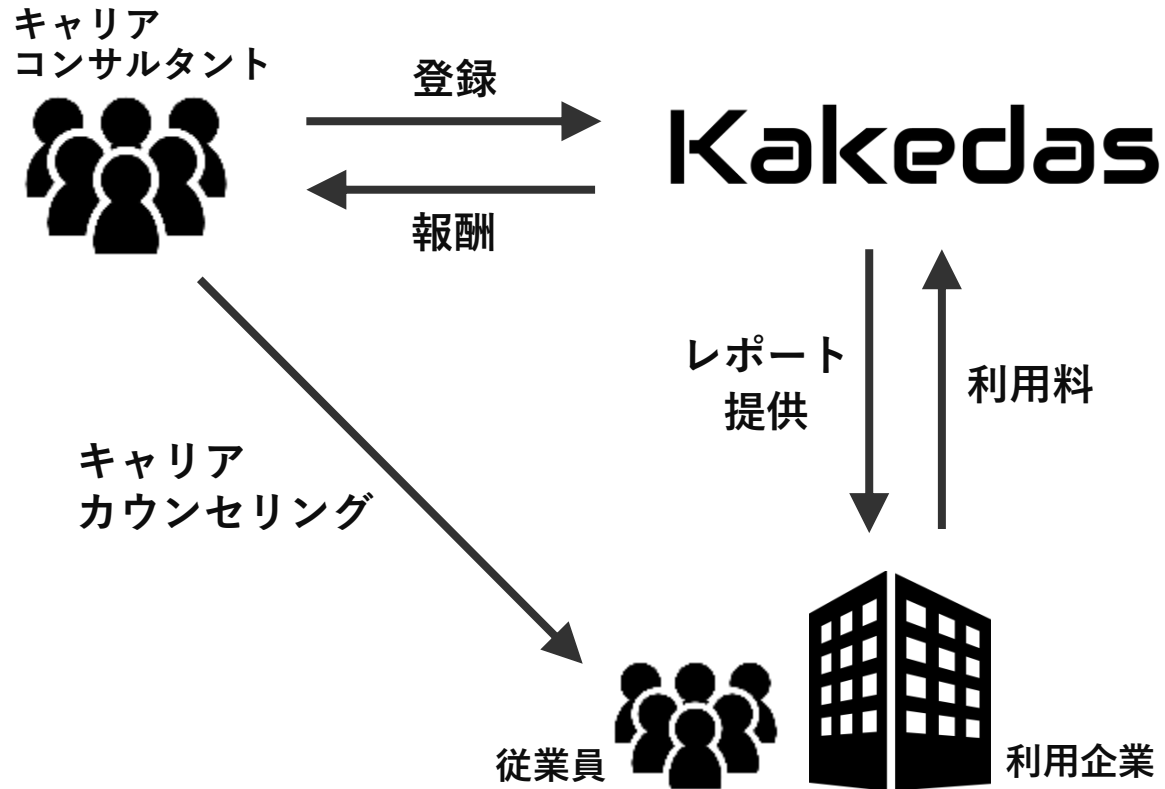
所在地 東京都渋谷区



※2022年8月末現在

# 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





# 当社とのシナジー

## キャリアコンサルタントの活用によるシナジー

フリーター支援

入社後のサポート（定着支援）

新卒支援

就活生のキャリア相談

企業向け教育研修

研修実施後のフォロー



# 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 「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」

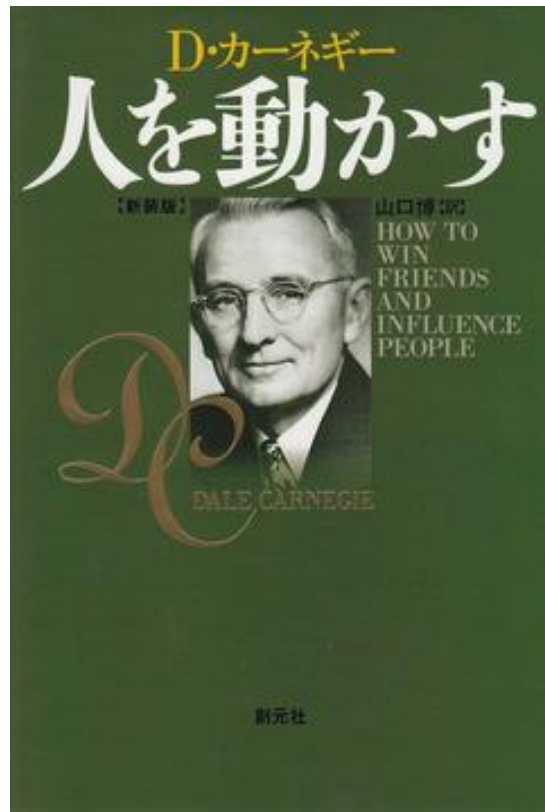
男性中心の営業会社で、これまでは「昇進や年収アップ」で動機づけをして、長時間労働も推奨するようなマネジメントをしていました。

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。

# デールカーネギー・アソシエイツ社と業務提携

名著『人を動かす』で有名なカーネギー・プログラムを独占提供<sup>※</sup>



『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・アソシエイツ社と業務提携

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

## 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。

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 事業機会の展望
3. 各事業の状況
4. トピックス
5. 経営数値と株主還元方針
6. 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	2022年1月期	2023年1月期	増減額
流動資産	1,496,895	1,676,085	179,190
現金及び預金	1,264,737	1,237,719	△27,018
売掛金及び※ 契約資産	168,521	336,747	168,226
その他	63,636	101,618	37,981
固定資産	621,749	1,232,626	610,876
有形固定資産	111,204	119,964	8,759
無形固定資産	164,217	667,395	503,177
投資その他の資産	346,327	445,267	98,939
資産合計	2,118,644	2,908,711	790,067

負債及び純資産	2022年1月期	2023年1月期	増減額
流動負債	819,669	981,348	161,679
未払金	93,082	187,162	94,079
契約負債※	75,998	129,144	53,146
1年内返済予定の 長期借入金	363,852	376,988	13,136
返金負債※	57,259	40,463	△16,795
その他	229,476	247,589	18,113
固定負債	472,824	1,002,463	529,638
負債合計	1,292,493	1,983,811	691,318
純資産合計	826,151	924,899	98,748
負債純資産合計	2,118,644	2,908,711	790,067

※収益認識会計基準の適用に伴い、売掛金を当期より売掛金及び契約資産、前受金を契約負債、返金引当金を返金負債と表示しております。

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2022年1月期	2023年1月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>369,003</b>	<b>90,818</b>
税引前調整前当期純利益	135,879	225,183
減価償却費	52,513	78,819
売上債権の増減額 (△は増加)	△58,833	△114,003
その他	239,443	△99,180
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>100,096</b>	<b>△499,619</b>
連結子会社の取得による支出	-	△319,231
有形固定資産の取得による支出	△34,210	△23,816
無形固定資産の取得による支出	△37,260	△109,371
その他	171,567	△47,199
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△342,077</b>	<b>384,065</b>
長期借入れによる収入	-	850,000
長期借入金の返済による支出	△349,111	△464,697
配当金の支払額	△11	△27,091
その他	7,044	25,854
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>△7,425</b>	<b>△2,283</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)</b>	<b>119,597</b>	<b>△27,018</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,145,140</b>	<b>1,264,737</b>
<b>現金及び現金同等物の四半期末残高</b>	<b>1,264,737</b>	<b>1,237,719</b>



# 株主還元方針

当社は、これまで配当政策について、ジェイック単体の個別業績を基準として決定してまいりましたが、2023年1月期において複数のM&Aを行ったことにより連結子会社が増加し、連結業績への子会社の影響度が高まりつつあります。

また、今後もM&A等の投資を含め、グループ全体での成長を推進していく方針であることから、連結業績を基準とする配当政策に変更することにいたしました。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まいります。

2024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57円00銭の配当を予定**しています。

	2023年1月期	2024年1月期予定
配当性向	30.3%	29.9%
1株あたり配当金	47円00銭	57円00銭

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 事業機会の展望
3. 各事業の状況
4. トピックス
5. 経営数値と株主還元方針
6. 本資料の取り扱いについて

# 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。

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。

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。