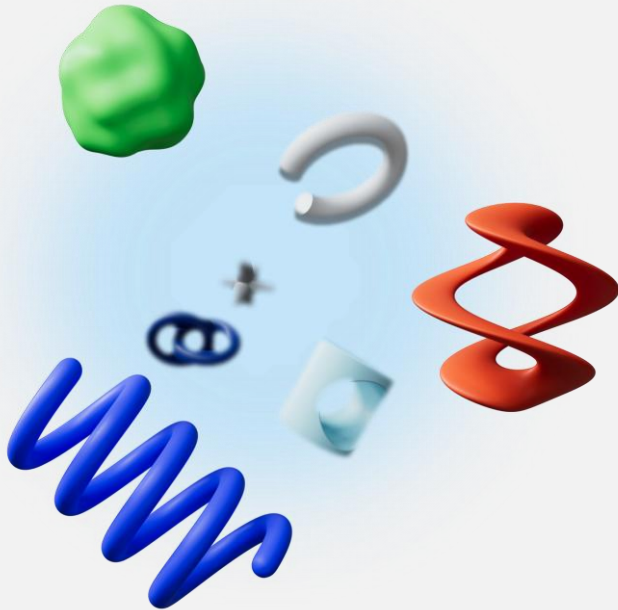


2025年1月期 決算説明資料

株式会社ジェイック (東証グロース 7073)

2025年3月14日





1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新

2. 業績ハイライトと事業トピック

3. 各事業の状況

4. 経営数値と株主還元方針

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て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・バリューを刷新

ミッション 「可能性を羽ばたかせる」

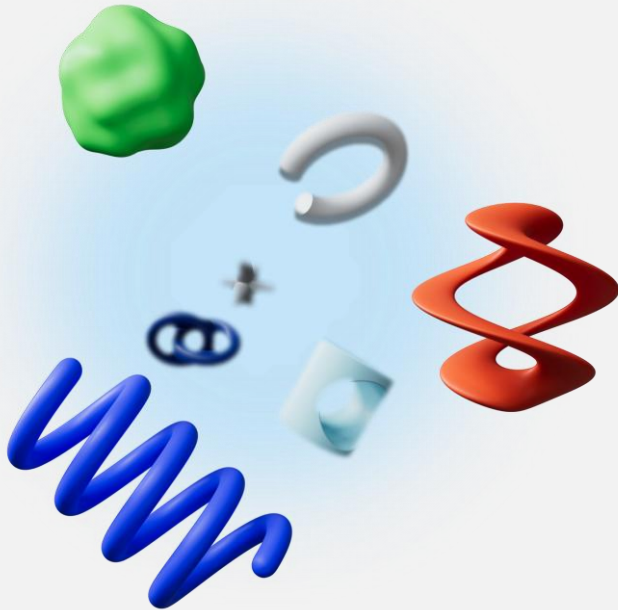
私たちは、すべての人や組織は、自らが思い描く以上の存在になれると確信しています。そのため、事業を通じて、顧客が自らの可能性を育み、その可能性が羽ばたくきっかけや、本当は備わっているのに気づいていない“翼”に気づく機会を提供し、顧客や社会に貢献してまいります。

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. ミッション・ビジョン・バリューの刷新

2. 業績ハイライトと事業トピック

3. 各事業の状況

4. 経営数値と株主還元方針

5. 本資料の取り扱いについて

(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%

売上高

- ・ 25/1期通期の売上高は前年同期比114%の4,190百万円で着地し、修正予想を達成

営業利益

- ・ 25/1期通期の営業利益は前年同期比453%の238百万円となり、おおむね修正予想通りに着地

KPI

- ・ 新卒支援事業では、**すべてのKPIにおいて前年同期から大幅に成長**
- ・ フリーター支援事業では、**登録者数が前年同期比112%に成長**
- ・ 教育研修事業では、**研修受注金額が前年同期比130%に成長し、過去最高を記録**

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	2,318%	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

決算ハイライト



四半期別売上高は、すべての四半期において前年同期比で成長。
新卒支援事業の成長により、2Qが最も収益性の高い構造に変化

(単位：百万円)	1Q(2-4月)			2Q(5-7月)			3Q(8-10月)			4Q(11-1月)		
	24/1期	25/1期	前年 同期比	24/1期	25/1期	前年 同期比	24/1期	25/1期	前年 同期比	24/1期	25/1期	前年 同期比
売上高	910	924	101%	912	1,146	125%	911	1,070	117%	941	1,048	111%
営業利益	7	▲43	—	15	109	715%	▲3	91	—	33	79	240%
経常利益	4	▲41	—	16	105	623%	▲2	90	—	39	80	202%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲6	▲52	—	7	76	1,006%	▲19	48	—	23	65	272%
EBITDA	40	▲4	—	56	144	257%	38	129	338%	78	119	152%

2026年1月期の業績予想



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

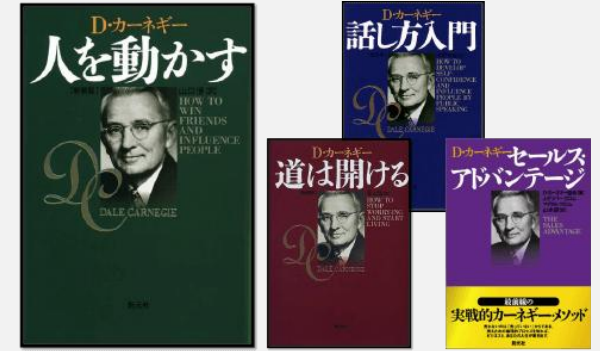
(単位：百万円)	24/1期	25/1期	26/1期 通期予想	増減額	前期比
売上高	3,675	4,190	4,705	514	112%
営業利益	52	238	299	60	125%
経常利益	58	235	289	53	122%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	137	140	2	101%
EBITDA	213	389	447	57	115%

事業トピック①

(教育研修事業)

- ・ **デール・カーネギー研修の受注額が308%増加し、1億円突破** (※通期・前年同期比)

企業の社員教育を支援する教育研修事業では、人的資本経営の浸透を背景に大手企業の受注を獲得し、今期のデール・カーネギー研修の受注を大きく伸ばしました。25年3月には、昨年につき、デールカーネギー・アソシエイツ社 ジョー・ハートCEOの来日記念講演を実施し、日本におけるデール・カーネギー研修をさらに広めていきます。



(教育研修事業)

- ・ **ジェイックカンファレンス2024を開催、600名以上が参加**

企業の社員教育を支援する教育研修事業では、『組織開発の効果を最大化する12の視点』と題し、組織開発をテーマとした大型カンファレンスを実施しました。今後も企業の社員育成や組織づくりに関する課題に寄り添った情報提供を通じ、ターゲット顧客との精度の高い商談を増加させ、受注のさらなる強化を目指してまいります。



(エフィシエント)

- ・ **自己PR&志望動機作成・添削サービス「就活AI」総利用回数40万回突破** (※2024年11月末現在)

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&志望動機の作成・添削サービス「就活AI」の総利用回数が40万回を突破しました。「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。



事業トピック②

(コーポレート)

・ミッション・ビジョン・バリューを刷新

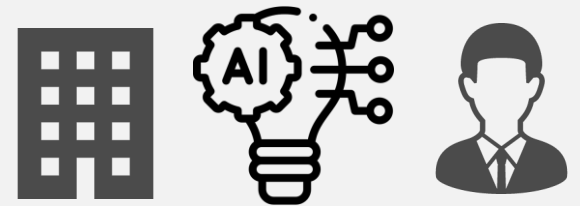
近年、社会環境が急速に変化する中、ジェイックにとっても、この数年間は大きな変革の時期でした。こうした変化に対応し、今まさに、M&Aの成果が現れ始め新たな成長ステージへと進んでいます。そんな中、多くの社員から「ジェイックのミッションやビジョンを改めて見直したい」という声上がり、今回の新しいMVV策定に至りました。新しいMVVのもと、社員一丸となってさらなる成長を目指し、顧客の皆様により大きな価値を提供できる企業へと進化してまいります。



(新卒支援事業)

・AIマッチングシステムを導入。内定可能性の高い求人をAIが提案

大学生の就職支援を行う新卒支援事業では、大学における就職支援実績校のさらなる拡大を見据えて、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しました。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にしてまいります。



(Kakedas)

・「Kakedas Works」の受注が好調

2022年8月に子会社化した、国内最大級のキャリア面談プラットフォーム「Kakedas（カケダス）」を運営する株式会社Kakedasでは、25/1期1Qにリリースした「Kakedas Works」の利用が拡大しました。キャリアコンサルタントとのマッチング満足度の高さや専門家であるキャリアコンサルタントをスポット利用できる強みが企業や学校法人のBPO需要を取り込み、キャリアコンサルタントの稼働率を向上させました。



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

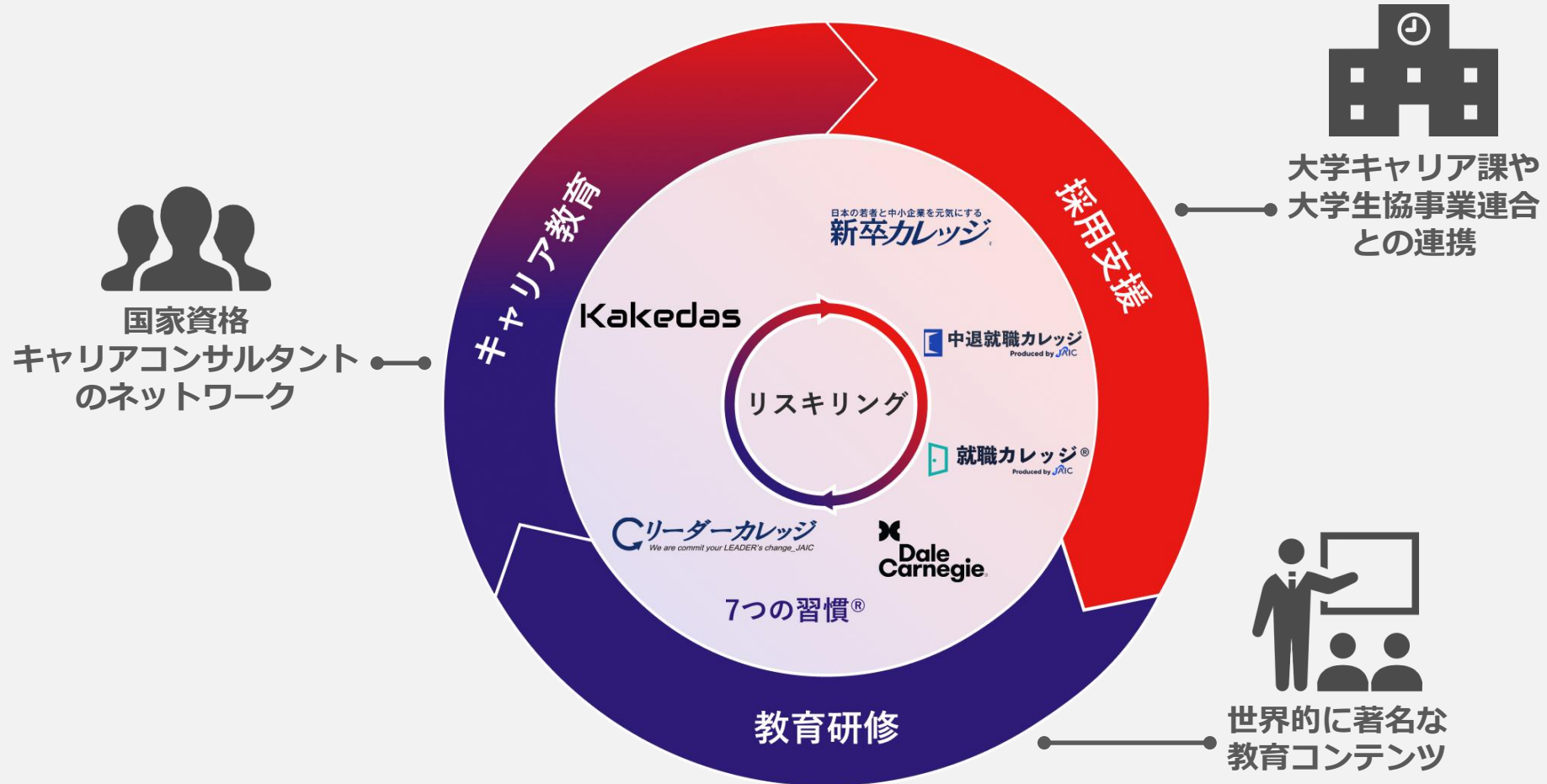
- ・EdTechの発達により、多様な学習ニーズに応えるオンライン学習プラットフォームが急増
- ・AIの進化により、学習内容の個別化や学習効果の可視化が可能に

“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。

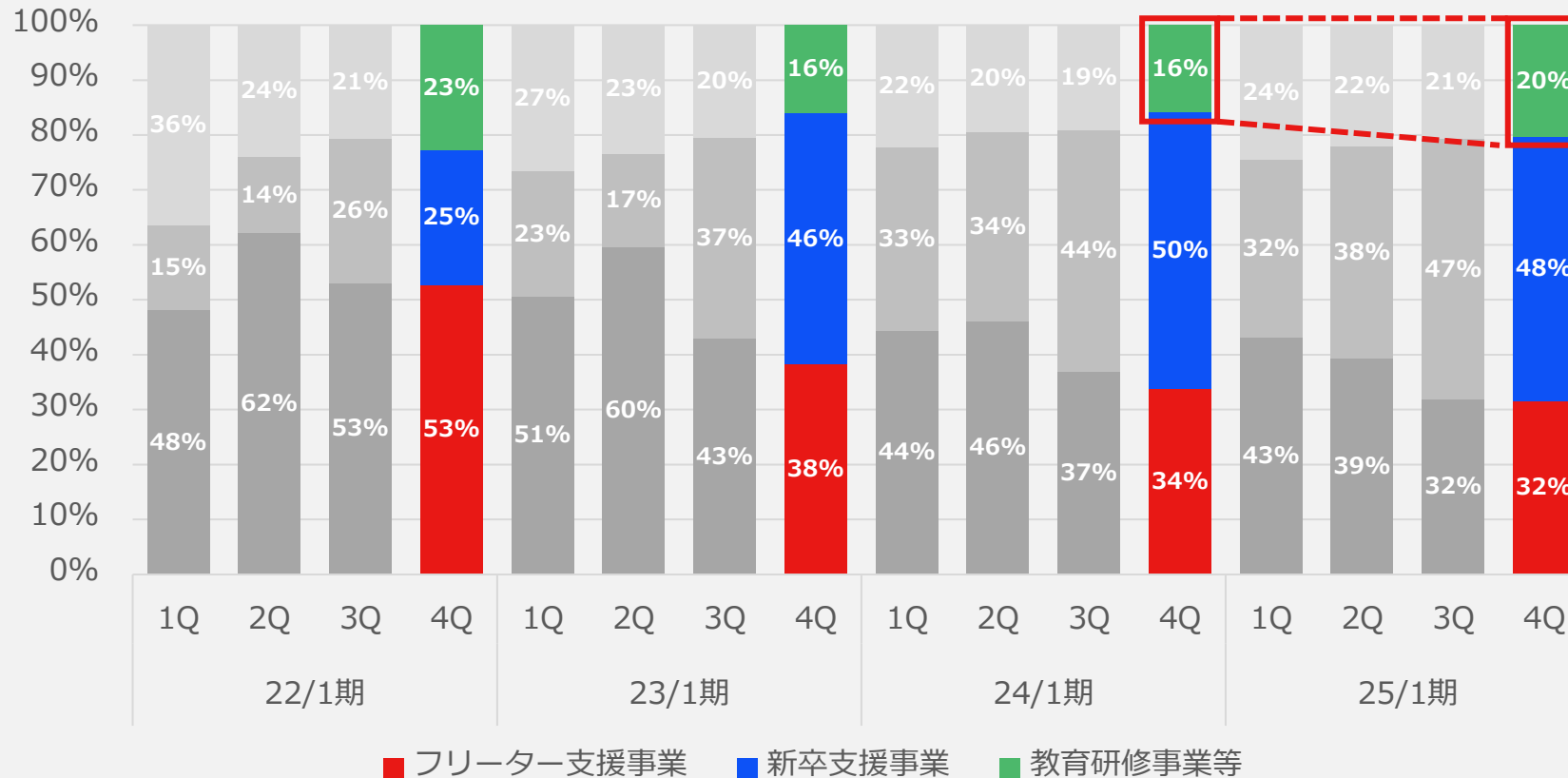
競争力の源泉

“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



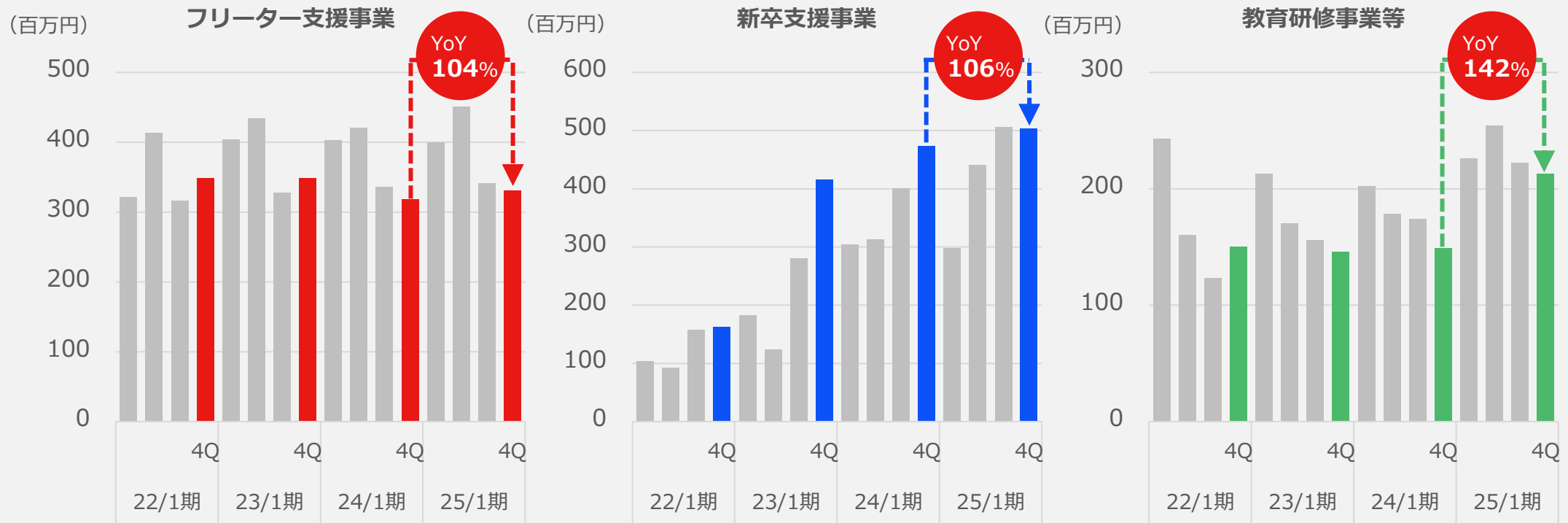
連結売上高構成比推移

4Qの売上高構成比は、教育研修事業の比率が前年同期比で4%増加し、その結果収益構造に変化が見られた



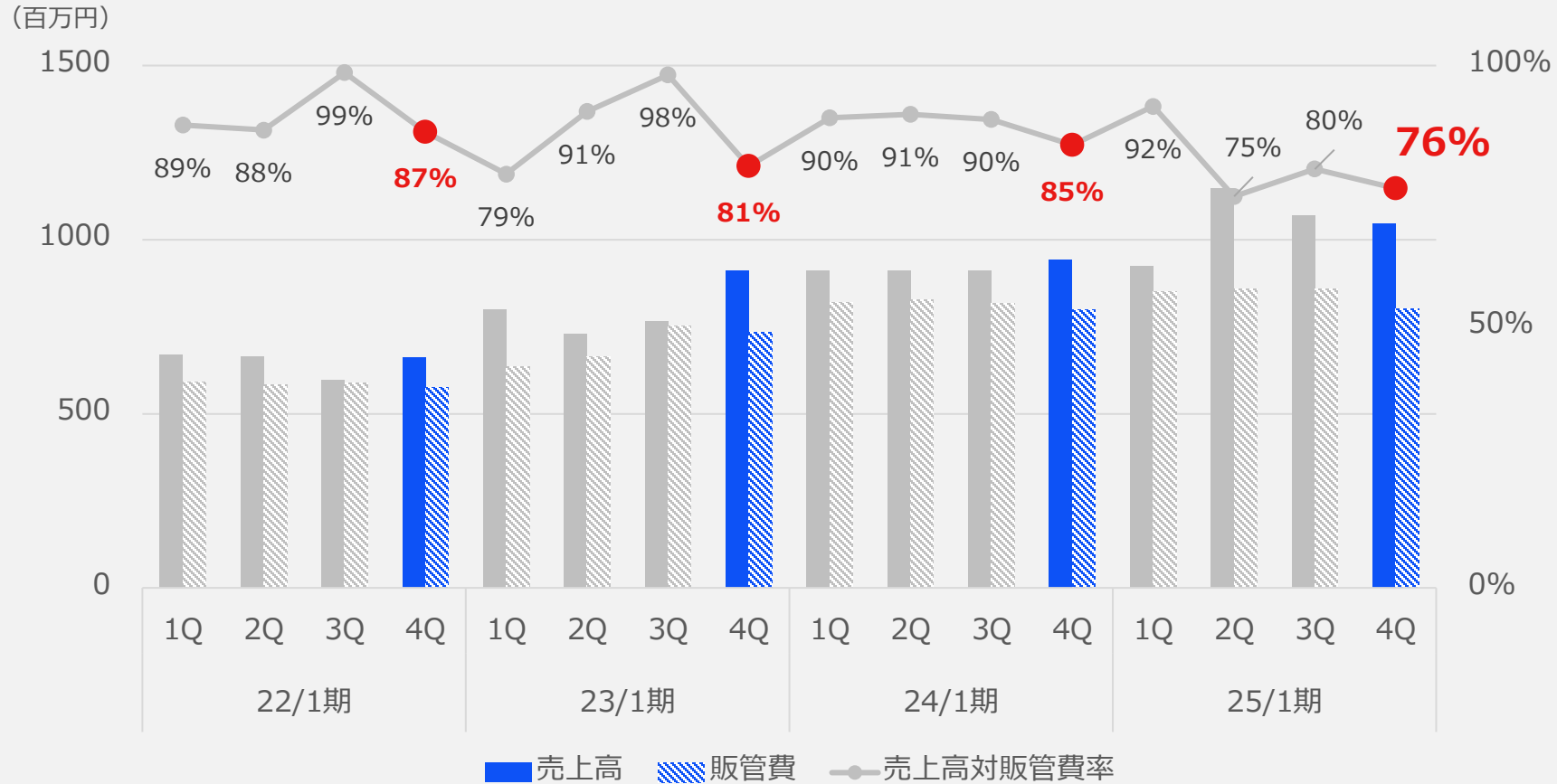
事業ごとの連結売上高推移

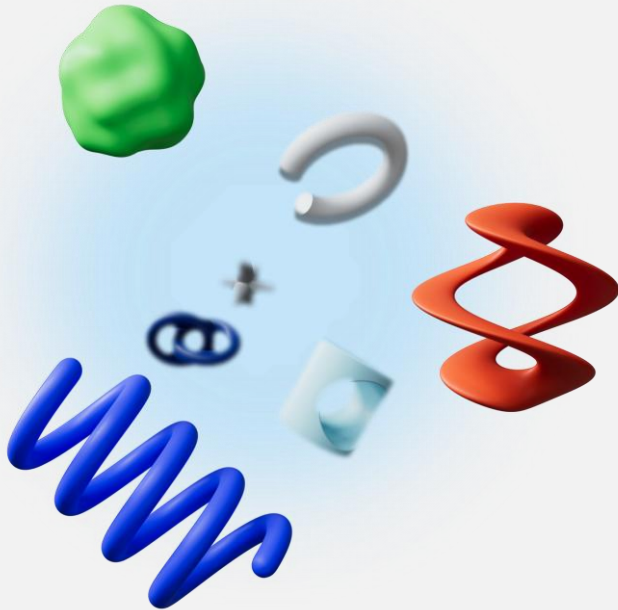
4Qは教育研修事業の売上高が前年同期比142%となり、4Qの四半期売上高としては過去最高を記録



連結販管費推移

売上高成長と同時に販管費の最適化にも注力。4Qは販管費を前年同期と同水準に抑えつつ、売上高が伸長した結果、販管費率が前年同期比で9%低下





1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新
2. 業績ハイライトと事業トピック
- 3. 各事業の状況**
4. 経営数値と株主還元方針
5. 本資料の取り扱いについて

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

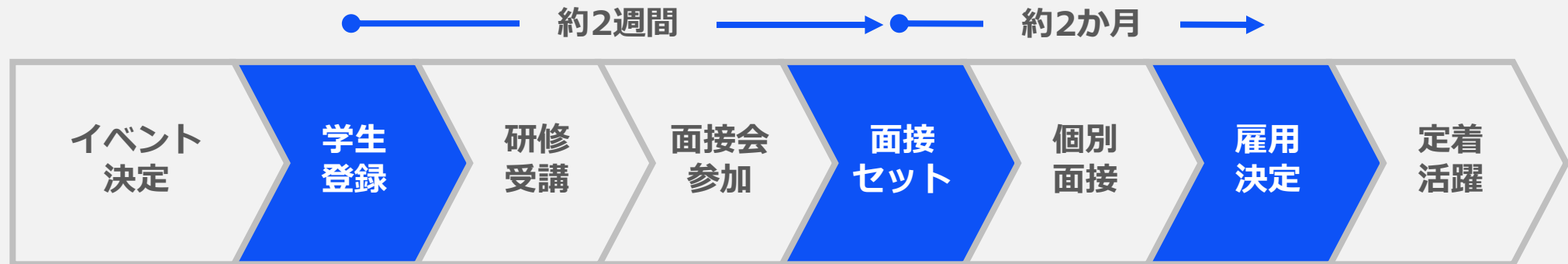
大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じて4年生を支援することが大きな特徴

（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174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

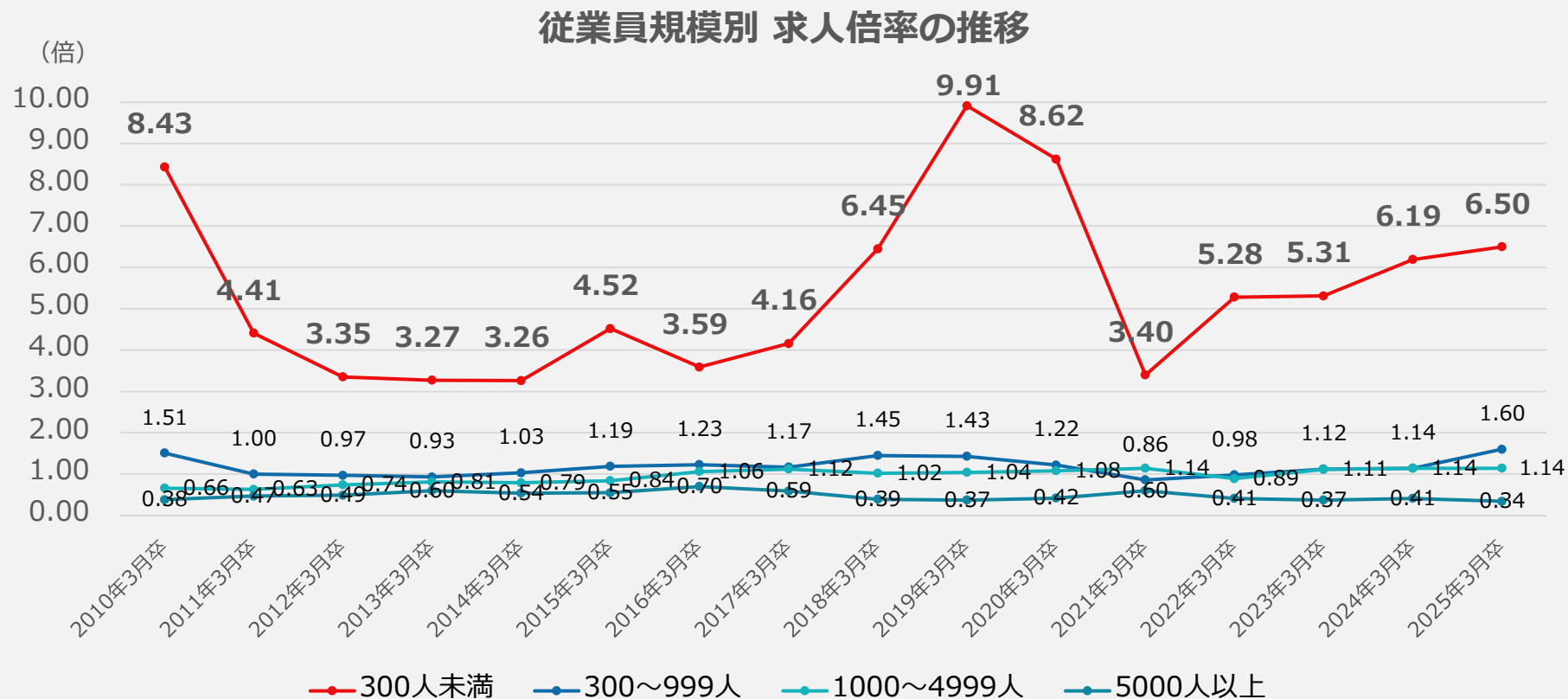


学生



①新卒支援事業 一事業の特長

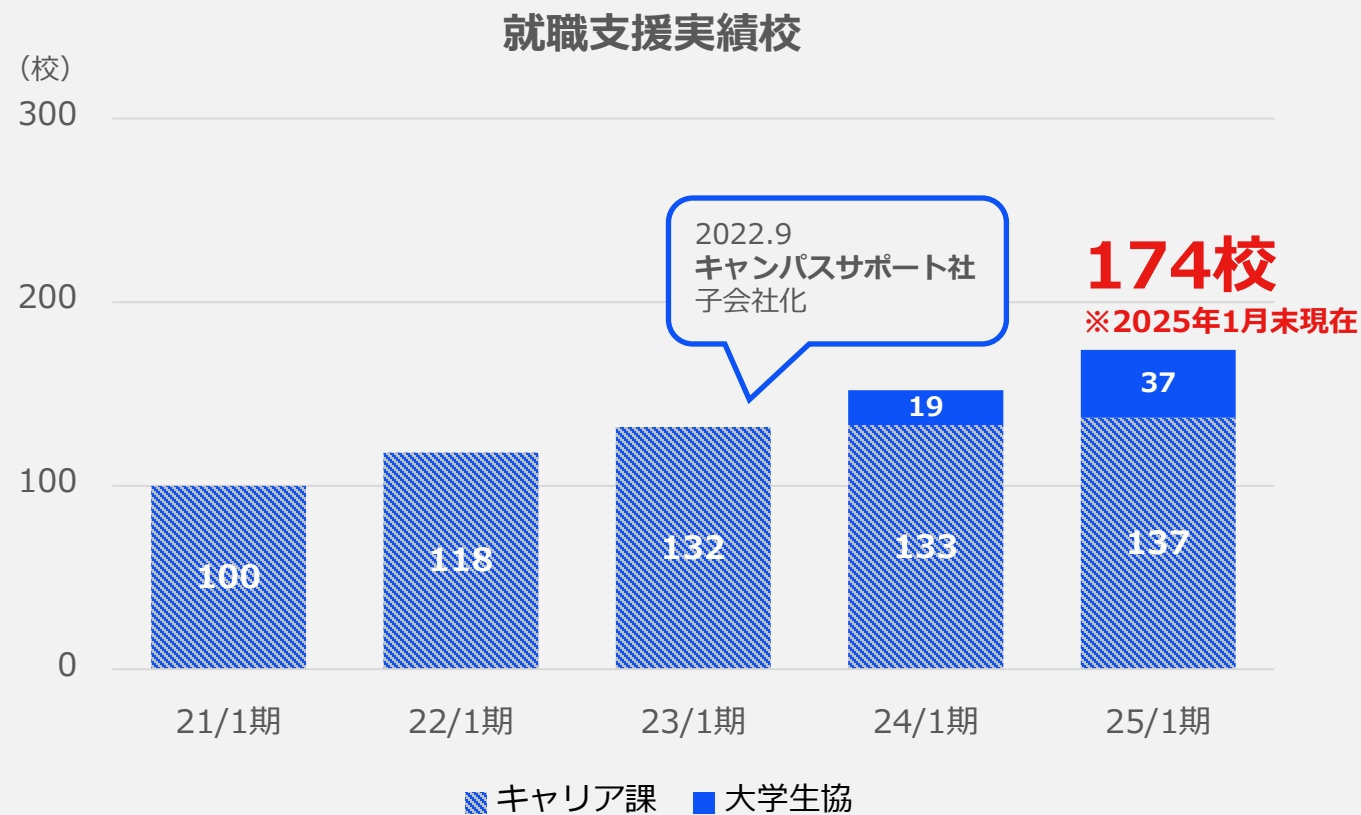
当社の主要顧客層である300人未満の企業では、採用意欲が大幅に回復している



(出所) 株式会社リクルート リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査(2025年卒)」をもとに当社作成

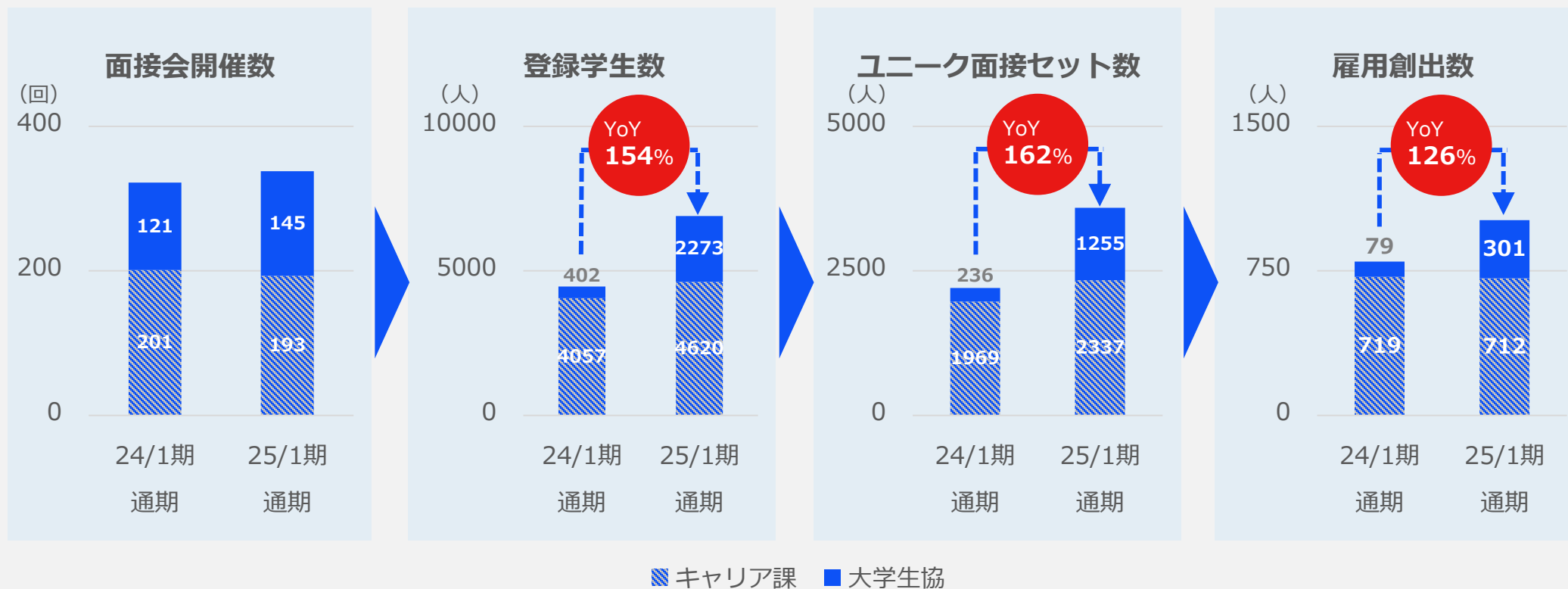
①新卒支援事業 一事業の特長

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



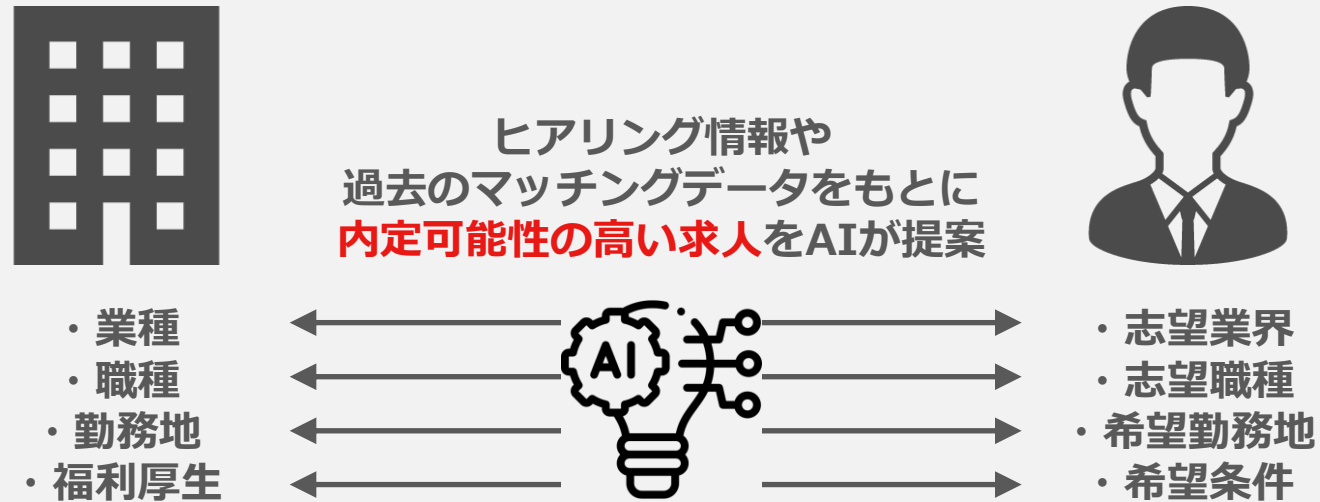
①新卒支援事業 —KPIの進捗

大学生協での就職支援の拡大により、登録学生数とユニーク面接セット数が前年同期比150%以上の大幅な成長を達成



①新卒支援事業 —AIマッチングシステムの開発

就職支援実績校のさらなる拡大を見据えて、AIを活用した求人マッチングシステムの開発に着手し、4Qからトライアル導入を開始



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

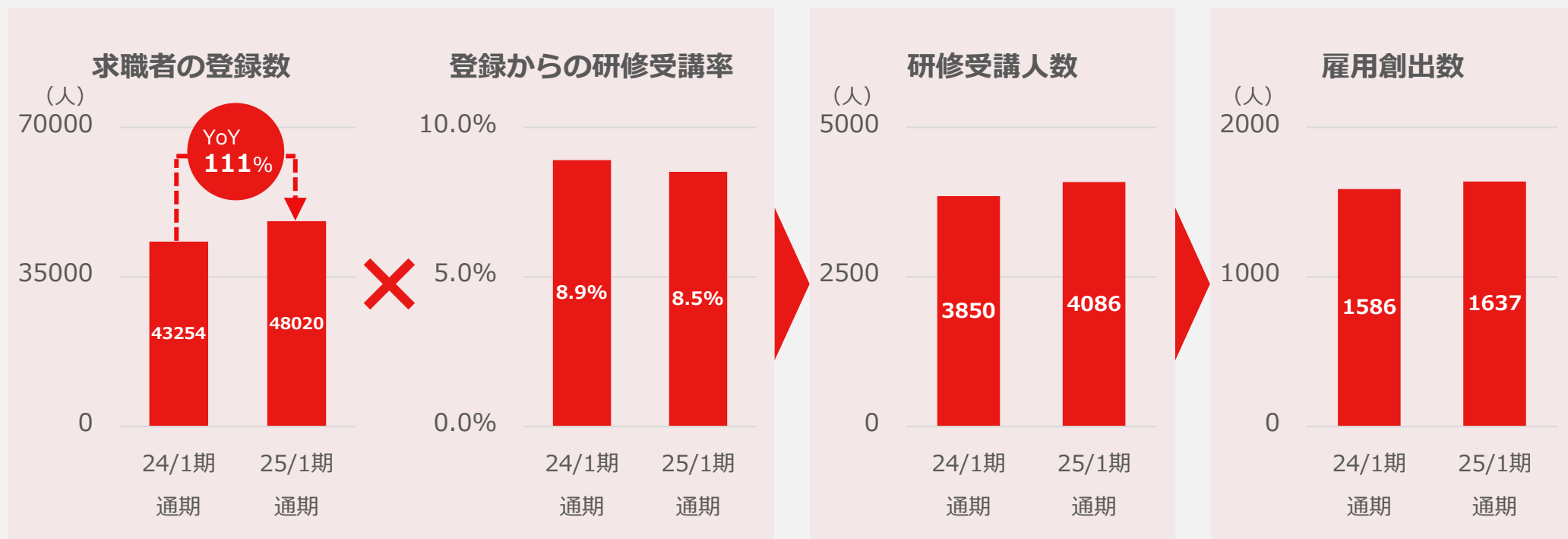


求職者



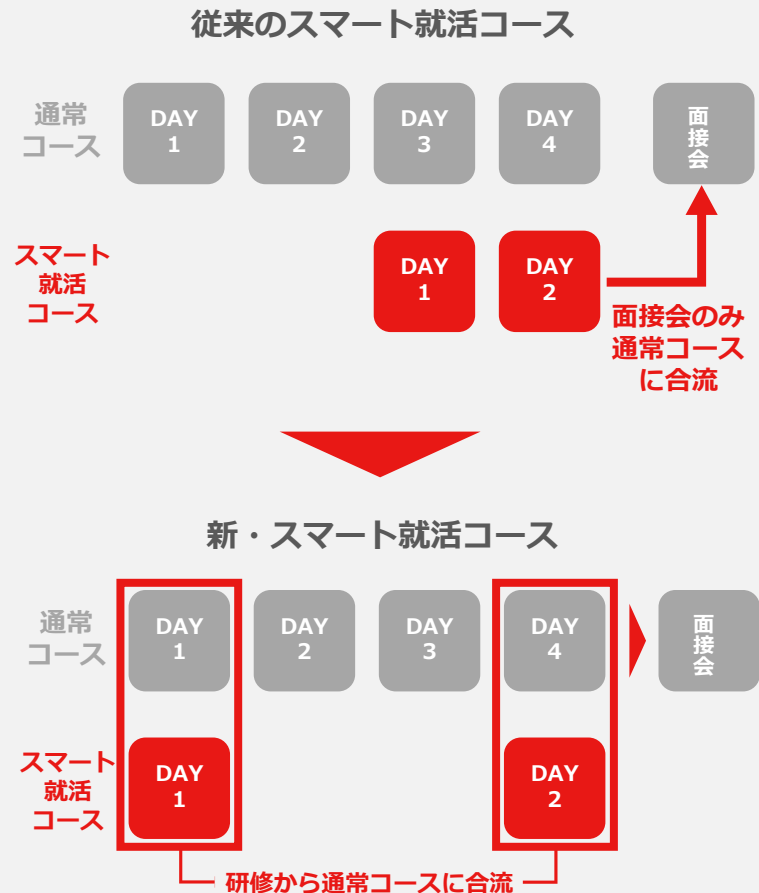
②フリーター支援事業 —KPIの進捗

各ビジネスプロセスのきめ細かいマネジメントにより、KPIは堅実に成長。
特に求職者の登録数は前年同期比111%に成長

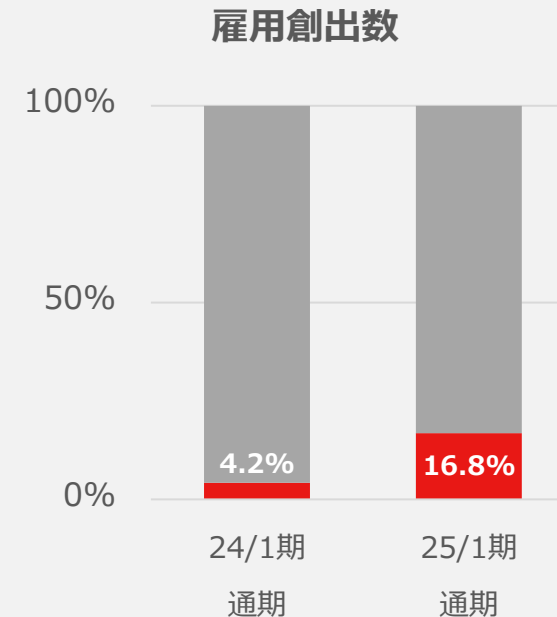


②フリーター支援事業 —スマート就活コースの拡充

今期から本格的に開始した「スマート就活コース」の求職者ニーズが想定以上に高く、さらなる雇用創出率向上のためにサービススキームの改修に注力

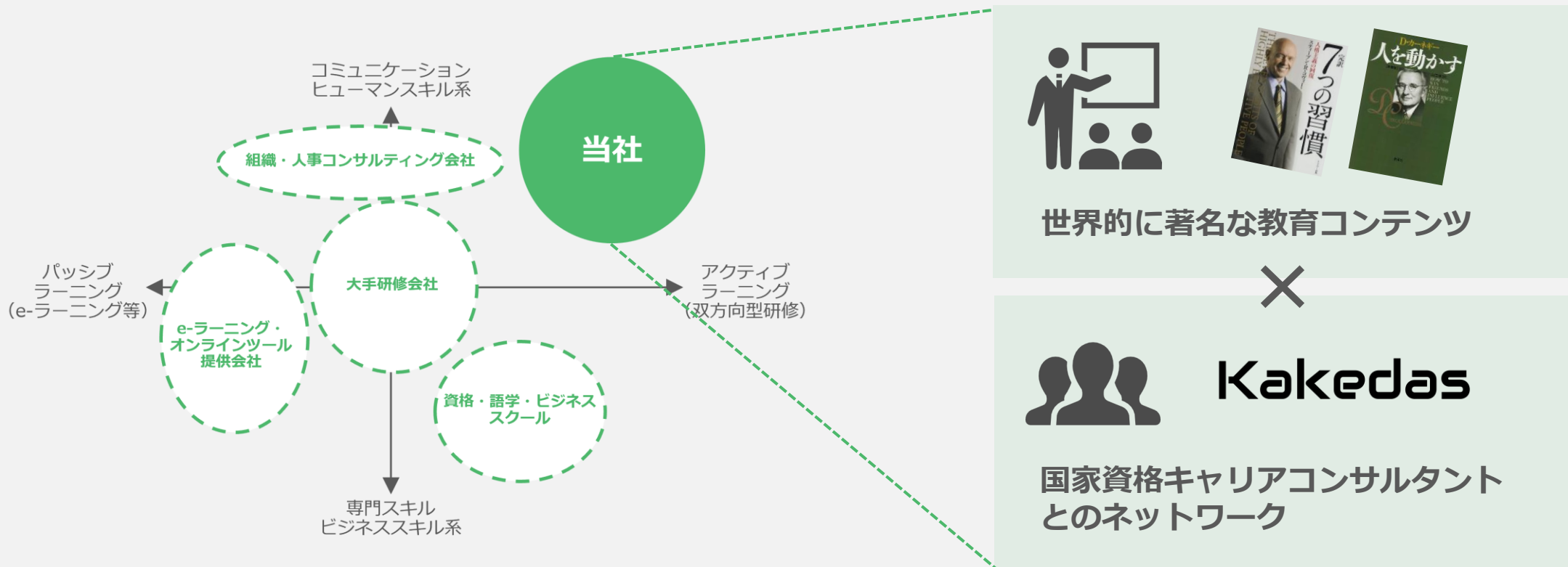


スマート就活コース受講者の比率



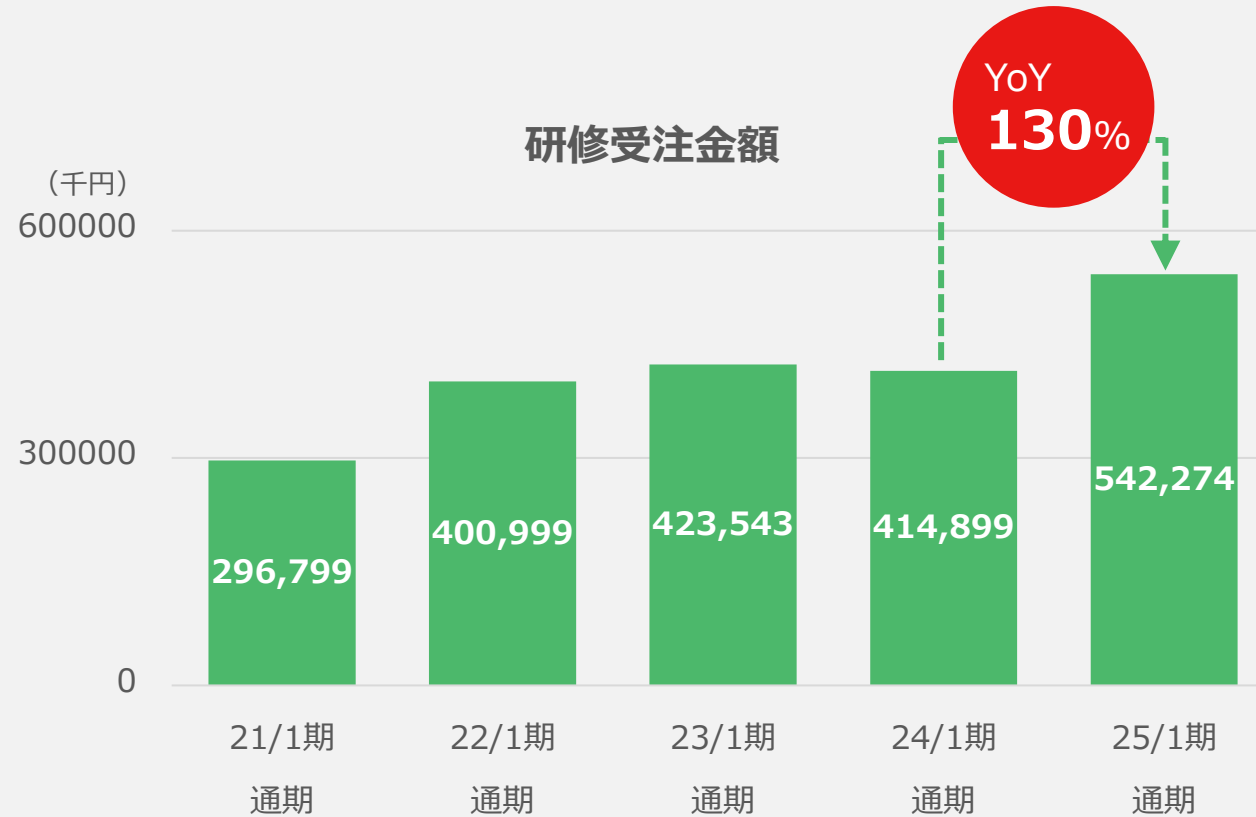
③ 企業向け教育研修事業 一事業の特長

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

研修受注は引き続き好調を維持。25/1期の研修受注金額は前年同期比で130%となり、過去最高売上高を大幅に更新

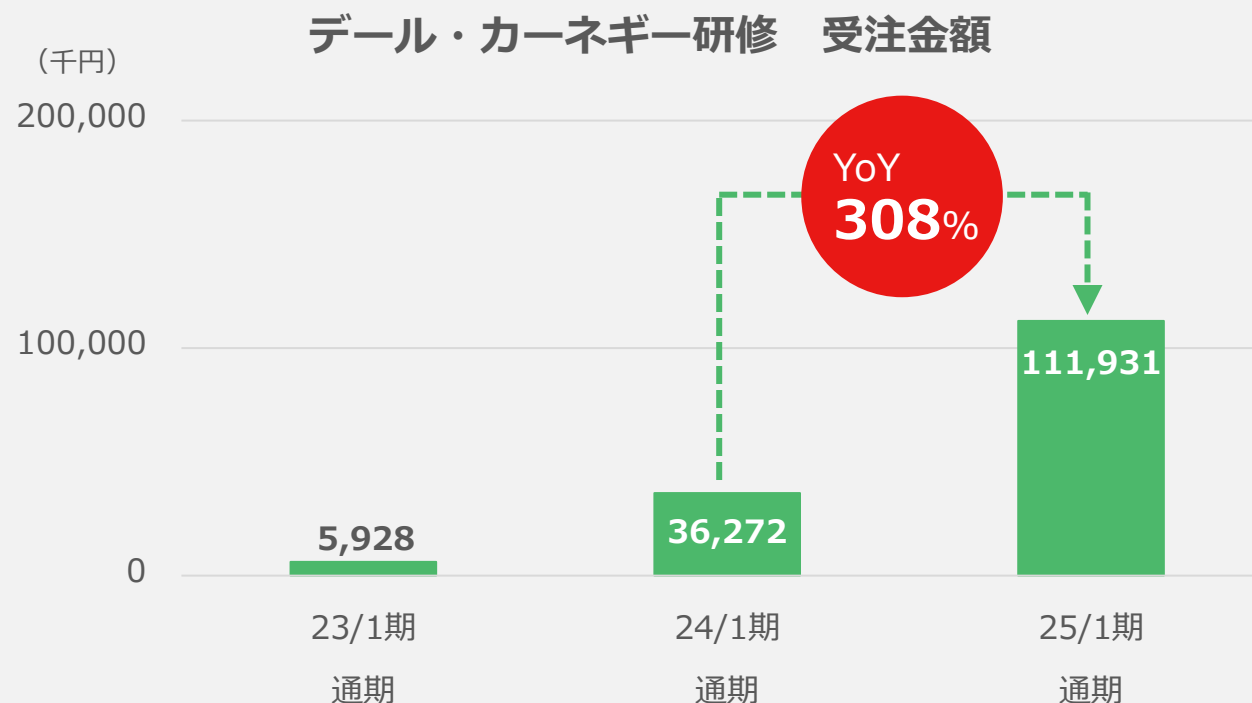


③企業向け教育研修事業 —カーネギー研修の受注拡大

“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

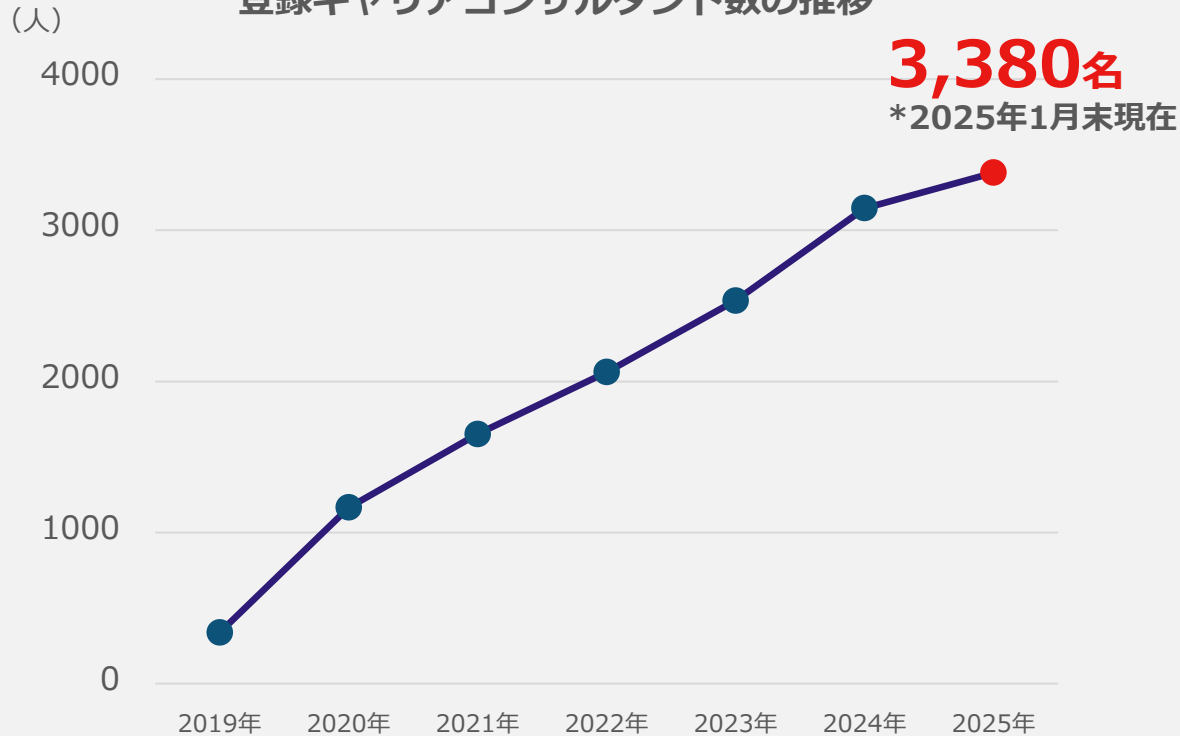
JAIC x Dale Carnegie
D・カーネギー
人を動かす
日本で500万部突破の歴史的ベストセラー



④ Kakedas 一事業の特長

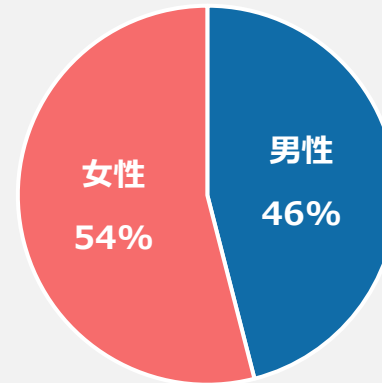
3,380名*のキャリアコンサルタントを有するキャリア相談プラットフォーム。
2022年8月に子会社化 *2025年1月末現在・延べ人数

登録キャリアコンサルタント数の推移

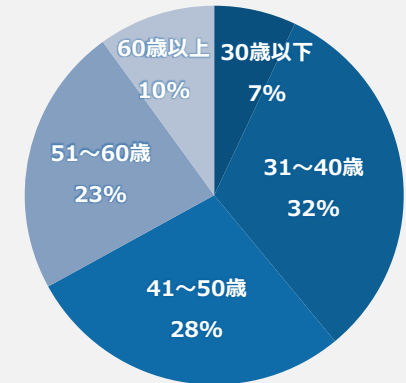


登録キャリアコンサルタントデータ

<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。

④ Kakedas 一事業の特長

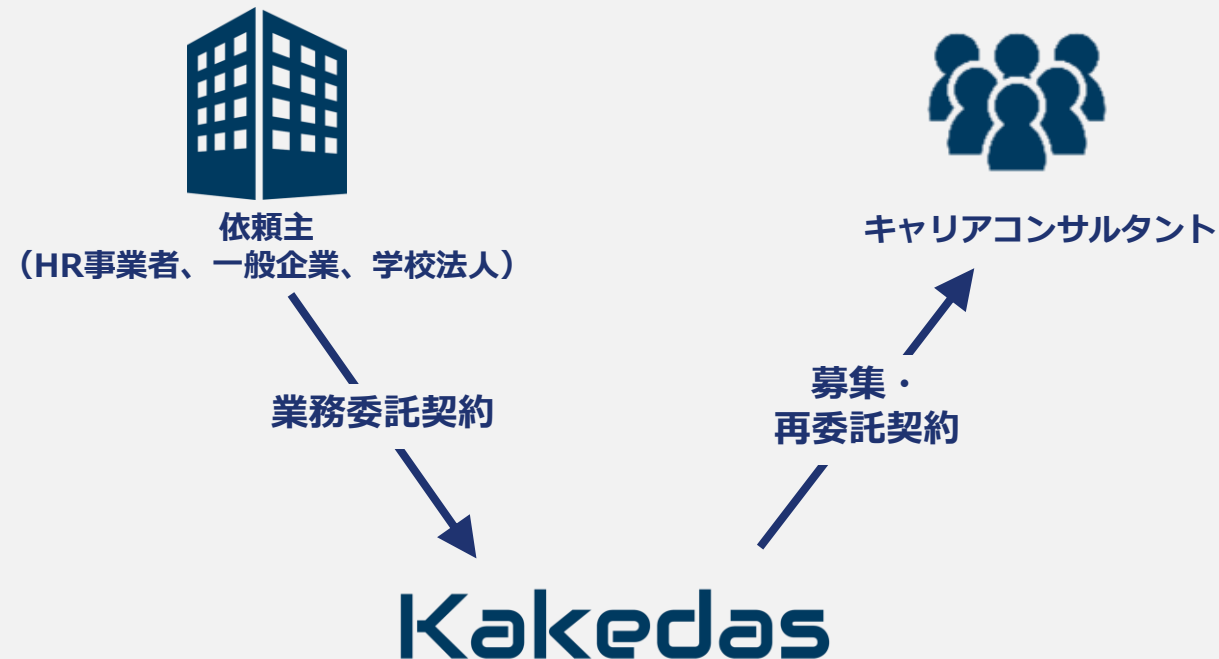
株式会社ジェイック執行役員 兼 株式会社Kakedas取締役
東宮美樹 (とうみや・みき)が代表取締役社長に就任 (2025年2月3日付)

新社長のもと、Kakedasでは1,000人以上の大手企業を中心に、キャリア研修とのセット提供など教育研修事業部とのグループ間シナジーをさらに生み出してまいります。



④ Kakedas 一事業の特長

25/1期1Qにリリースした「Kakedas Works」が好調。キャリアコンサルタントをスポットで利用したい企業や学校法人の需要を取り込み、複数の大型案件を受注



⑤株式会社エフィシエント 一事業の特長

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)

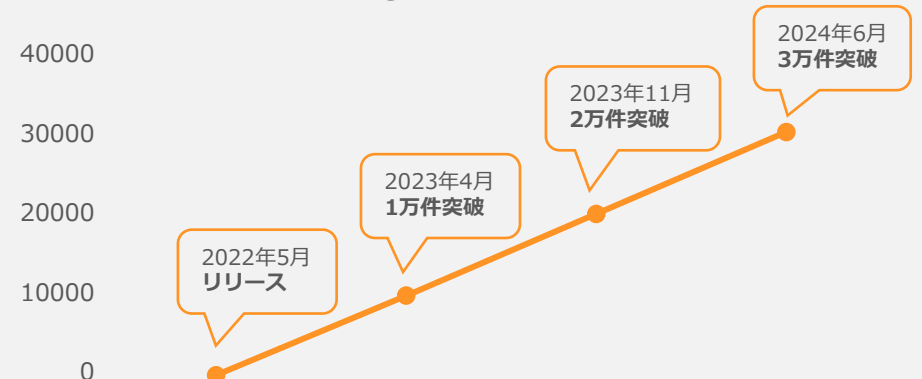
ユーザーが回答した音声と動画を、AIを活用して6つの指標で評価ができる面接練習アプリとして2022年5月にリリース。

約2年でアプリダウンロード数は3万件を突破。 ※30,590回(2022/5/14~2024/6/15)

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。



「steach®」ダウンロード数



⑤株式会社エフィシエント 一事業の特長



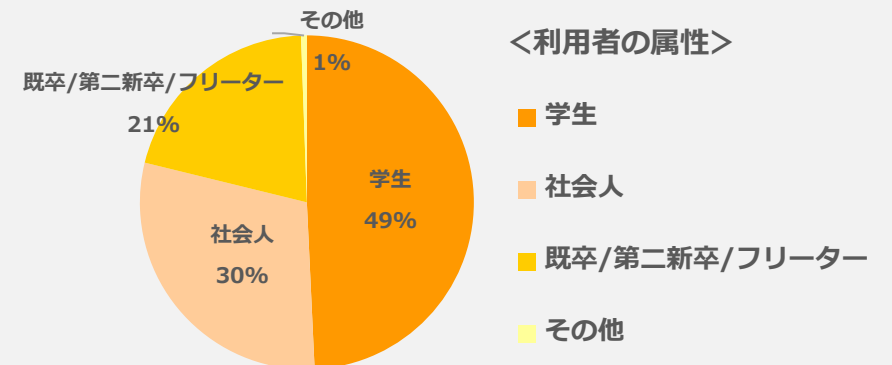
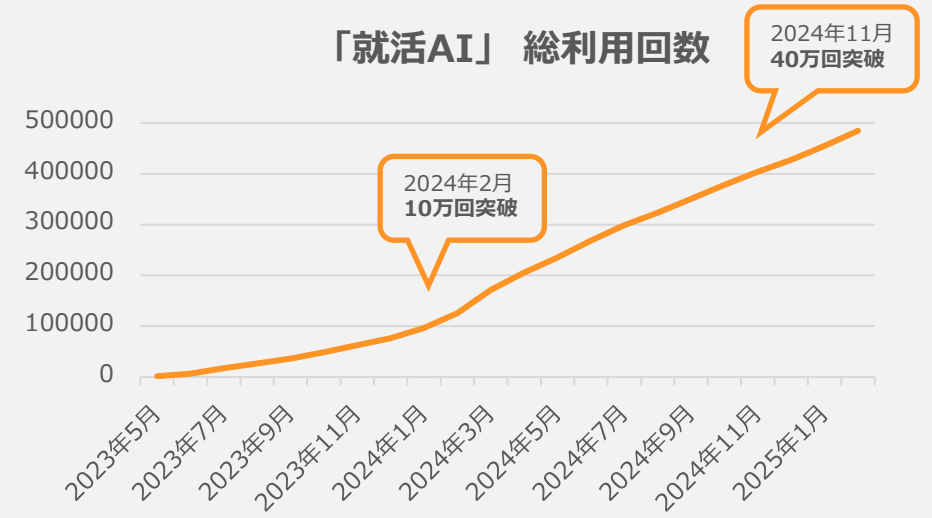
生成AIを活用した「就活AI」は、2023年5月のリリースから新機能の実装を重ね、2024年11月に総利用回数40万回を突破

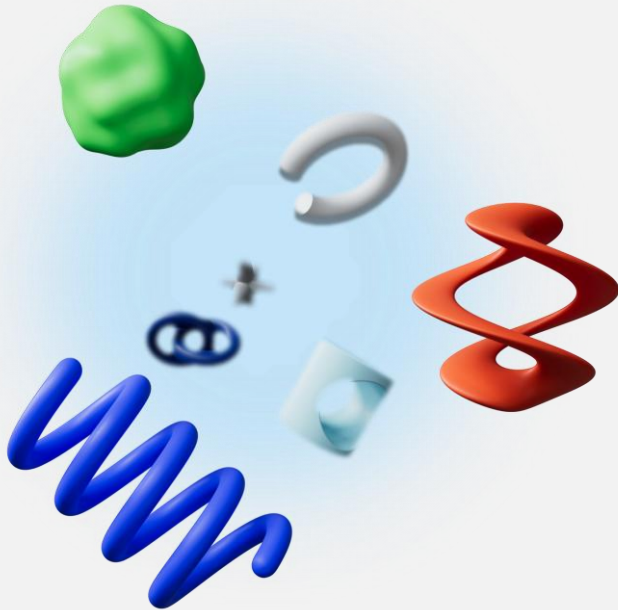
「就活AI」-自己PR&志望動機の作成・添削サービス-

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. ミッション・ビジョン・バリューの刷新
2. 業績ハイライトと事業トピック
3. 各事業の状況
- 4. 経営数値と株主還元方針**
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	24/1期	25/1期	増減額	負債及び純資産	24/1期	25/1期	増減額
現金及び預金	1,093,790	1,401,166	307,375	未払金	211,309	228,152	16,842
売掛金及び契約資産	352,644	390,058	37,413	契約負債	91,592	106,554	14,962
その他	78,023	112,993	34,970	1年内返済予定の 長期借入金	216,442	250,308	33,866
流動資産合計	1,524,458	1,904,218	379,759	返金負債	28,154	24,723	△3,431
有形固定資産	86,583	95,469	8,886	その他	238,000	438,839	136,839
無形固定資産	579,300	565,960	△13,340	流動負債合計	785,498	1,048,577	263,078
投資その他の資産	246,907	265,201	18,294	固定負債合計	778,190	819,003	40,812
固定資産合計	912,790	926,631	13,840	負債合計	1,563,689	1,867,580	303,890
資産合計	2,437,249	2,830,850	393,600	純資産合計	873,559	963,269	89,710
				負債純資産合計	2,437,249	2,830,850	393,600

連結キャッシュ・フロー計算書



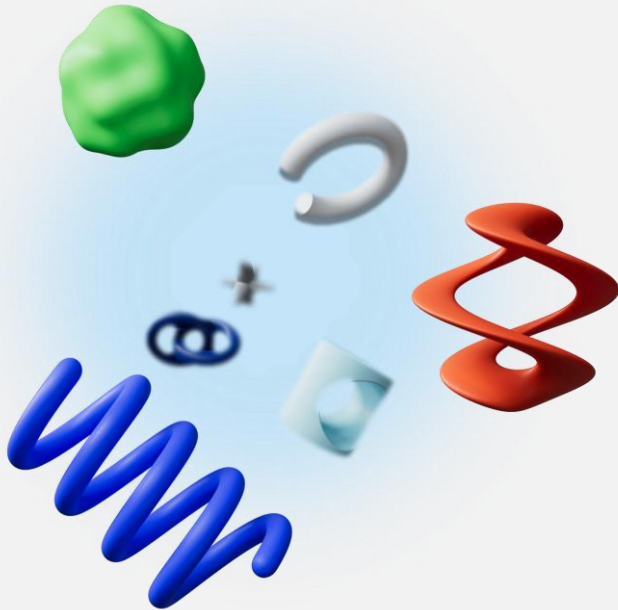
(単位：千円)	24/1期	25/1期
営業活動によるキャッシュ・フロー	138,836	417,332
税引前調整前当期純利益	60,548	230,620
減価償却費	96,022	82,415
のれん償却額	57,974	64,373
売上債権の増減額（△は増加）	△15,896	△34,001
その他	△59,811	73,925
投資活動によるキャッシュ・フロー	135,779	▲226,422
連結子会社の取得による支出	△5,000	△55,271
有形固定資産の取得による支出	-	△26,477
無形固定資産の取得による支出	△42,355	△60,377
その他	183,134	△84,295
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲239,520	119,901
長期借入れによる収入	-	317,206
長期借入金の返済による支出	△376,988	△257,130
配当金の支払額	△41,530	△4,597
その他	1,960	64,422
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲1,985	▲3,435
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	▲143,928	307,375
現金及び現金同等物の期首残高	1,237,719	1,093,790
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,093,790	1,401,166

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



1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新
2. 業績ハイライトと事業トピック
3. 各事業の状況
4. 経営数値と株主還元方針
- 5. 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。

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。