

東証グロース 7073

株式会社ジェイック

2024年1月期 決算説明資料

2024年3月15日

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 各事業の状況
3. トピックス
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

# 決算ハイライト

新卒支援事業の成長により、売上高は前期比114%に成長

(単位：百万円)

	21/1期	22/1期	23/1期	24/1期	前期比	24/1期 修正予想	達成率
売上高	2,241	2,593	3,206	3,675	114%	3,695	99%
営業利益（損失）	△281	91	214	52	24%	43	120%
経常利益（損失）	△277	108	224	58	26%	34	168%
親会社株主に帰属する 当期純利益（損失）	△221	90	140	5	4%	△12	-
EBITDA	△191	168	318	213	67%	173	123%

# 事業別売上推移

## 新卒支援事業が前期比約1.5倍と順調に成長

(単位：百万円)

	21/1期	22/1期	23/1期	24/1期	前年同期比
フリーター支援事業	1,380	1,399	1,515	1,479	98%
(前年同期差)		19	116	△36	
新卒支援事業	379	515	1,003 <sup>※1</sup>	1,492 <sup>※1</sup>	149%
(前年同期差)		135	488	488	
教育研修事業等	481	678	686 <sup>※2</sup>	704 <sup>※2</sup>	103%
(前年同期差)		197	8	17	

※1 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。

※2 株式会社Kakedasの売上高を含みます。

# 2025年1月期の業績予想

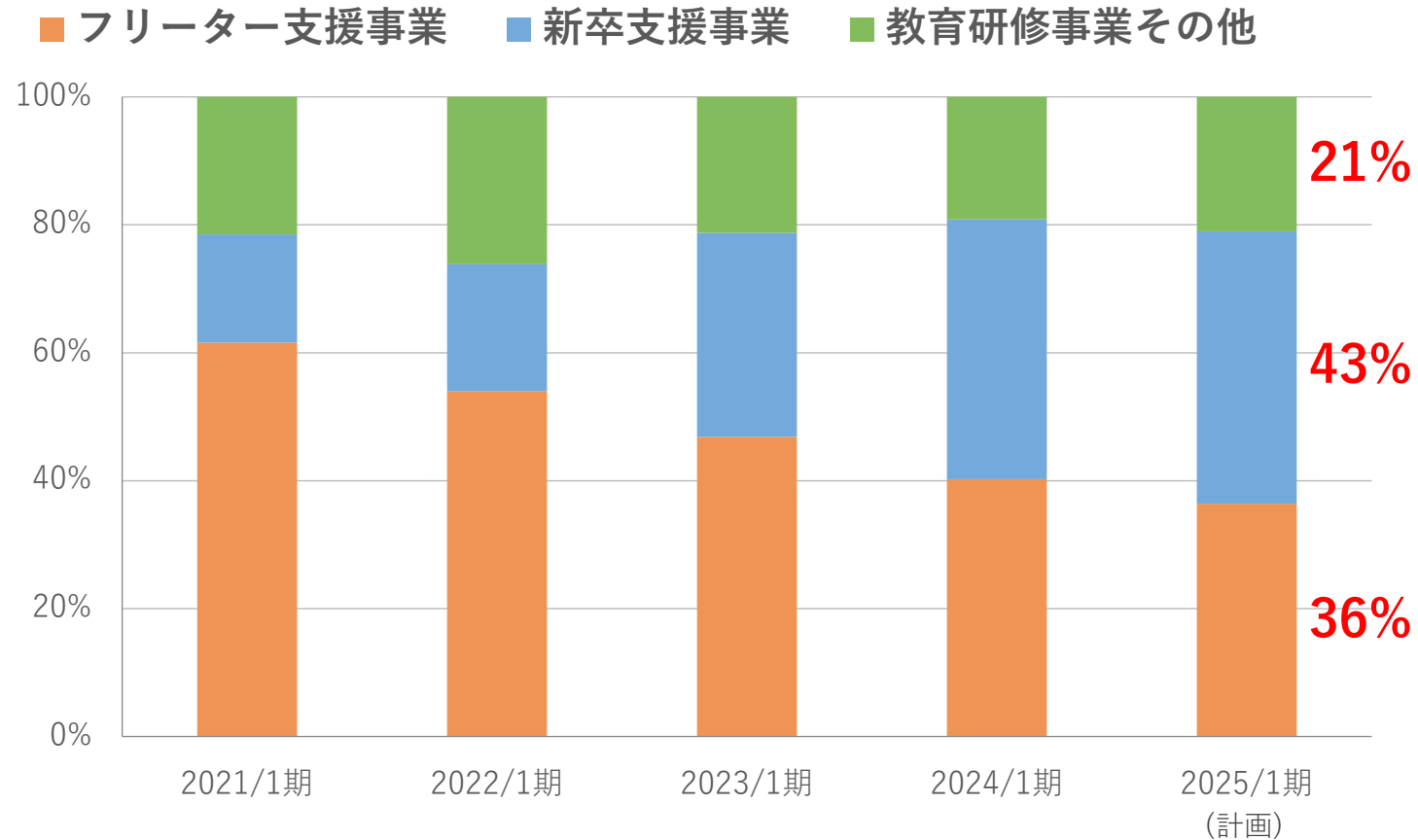
売上高は前期比約1.1倍の41億円、経常利益は前期比約2倍の1.3億円を計画

(単位：百万円)

	23/1期	24/1期	25/1期 通期予想	増減額	前期比
売上高	3,206	3,675	4,180	+504	113%
営業利益（損失）	214	52	138	+ 85	263%
経常利益（損失）	224	58	135	+ 76	230%
親会社株主に帰属する 当期純利益（損失）	140	5	46	+ 40	786%
EBITDA	318	213	295	+ 82	138%

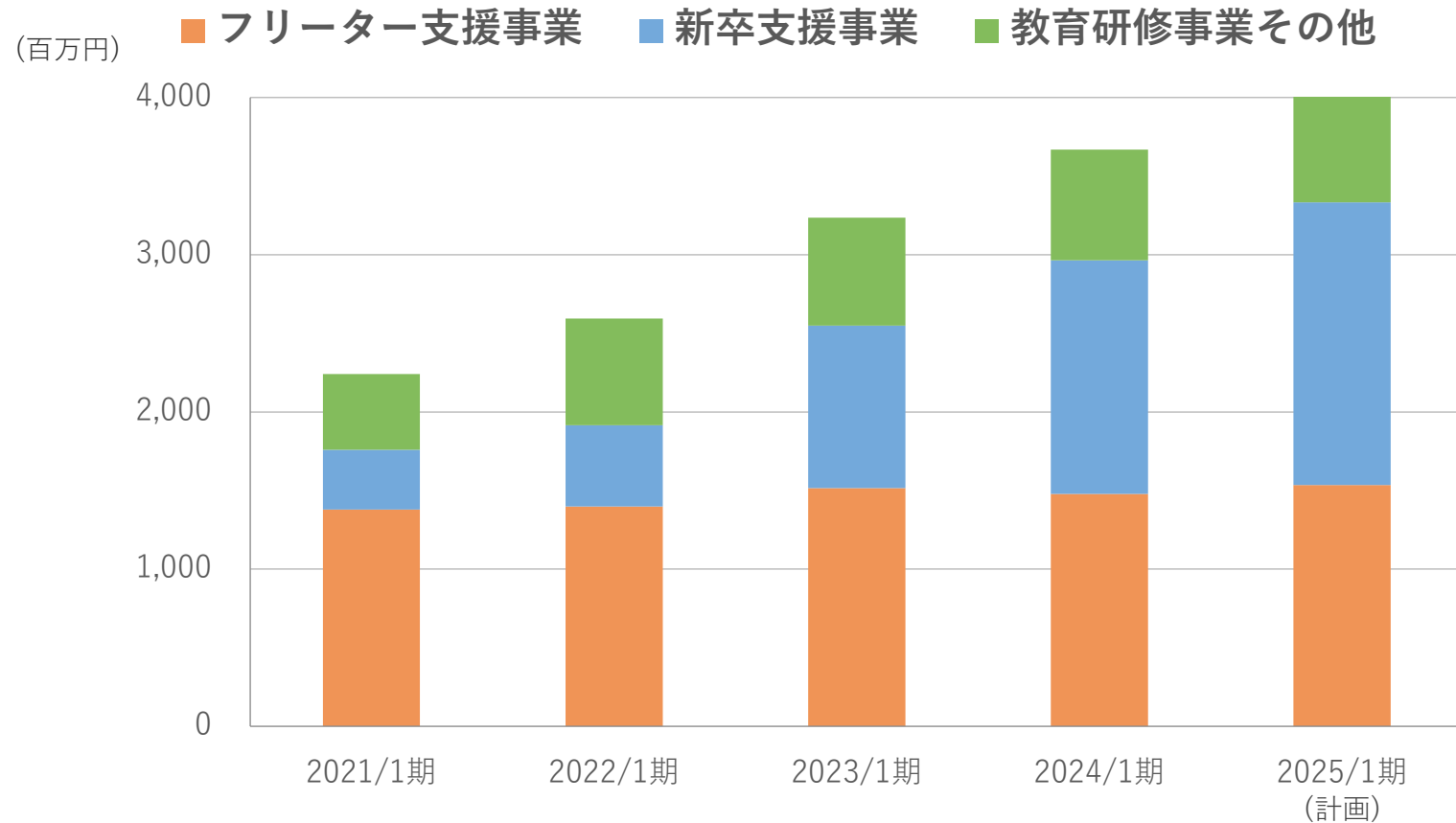
# 事業別 売上割合推移

## 新卒支援事業がフリーター支援事業を逆転



# 全社売上推移

新型コロナウイルスの影響で落ち込んだ2021/1期から、順調に回復・成長



# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 各事業の状況
3. トピックス
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

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、名城大学など全国152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



学生



①新規大学の開拓

②年間開催数の増加（大学生協経由の新規開催/キャリア課経由の早期追加開催等）

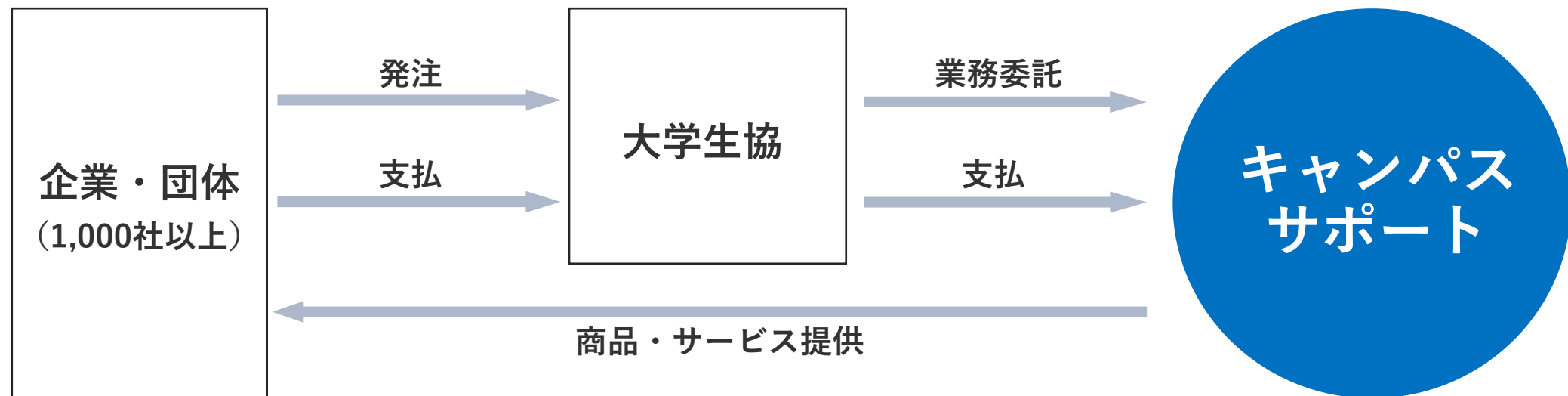
2022年9月に子会社化したキャンパスサポートとのシナジーが拡大し、特に大学生協経由での学生集客基盤が強化

（24卒開催大学※合同開催含む：19校）

早稲田大学、慶應義塾大学、一橋大学、東京理科大学、お茶の水女子大学、日本女子大学、千葉大学、東洋大学、明治学院大学、東京農業大学、桜美林大学、津田塾大学、横浜国立大学、横浜市立大学、大阪大学、立命館大学、同志社大学、関西学院大学、龍谷大学

# 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 会員<sup>※1</sup>

会員組合員数

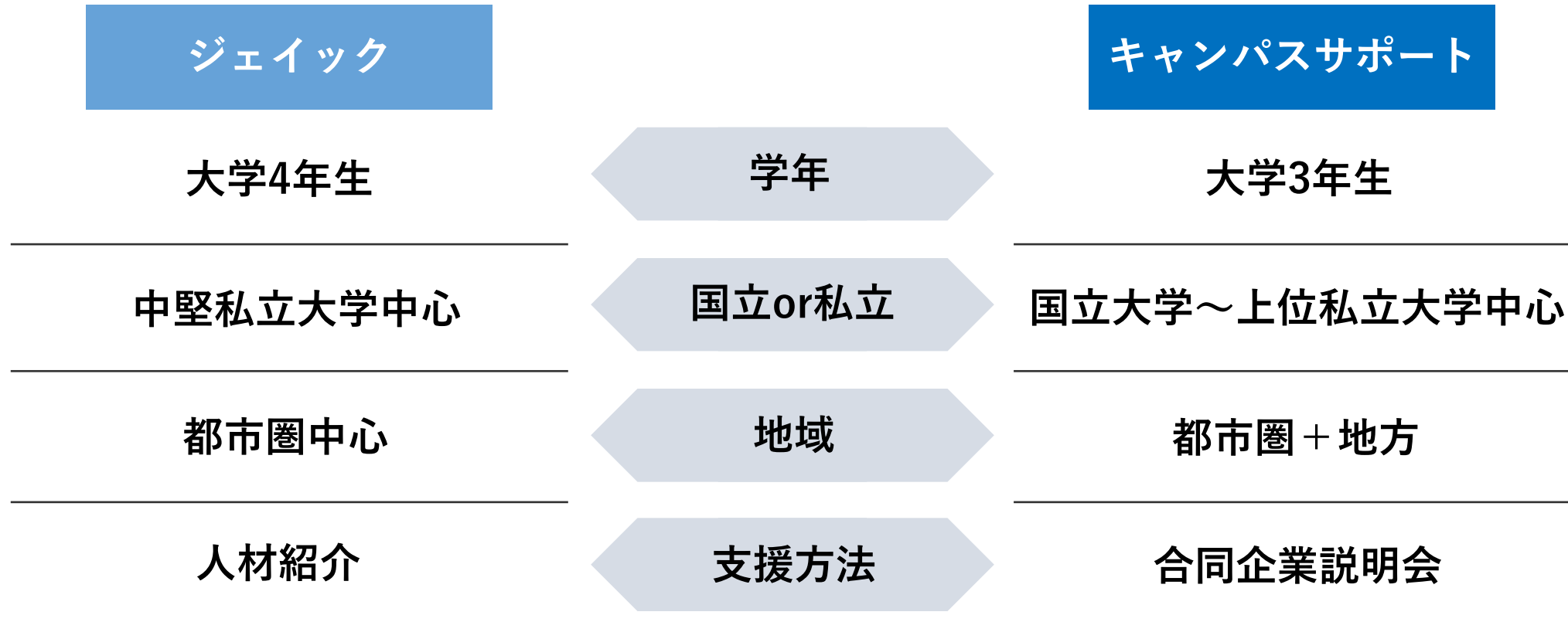
約144 万人<sup>※2</sup>

※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）

# 当社とのシナジー

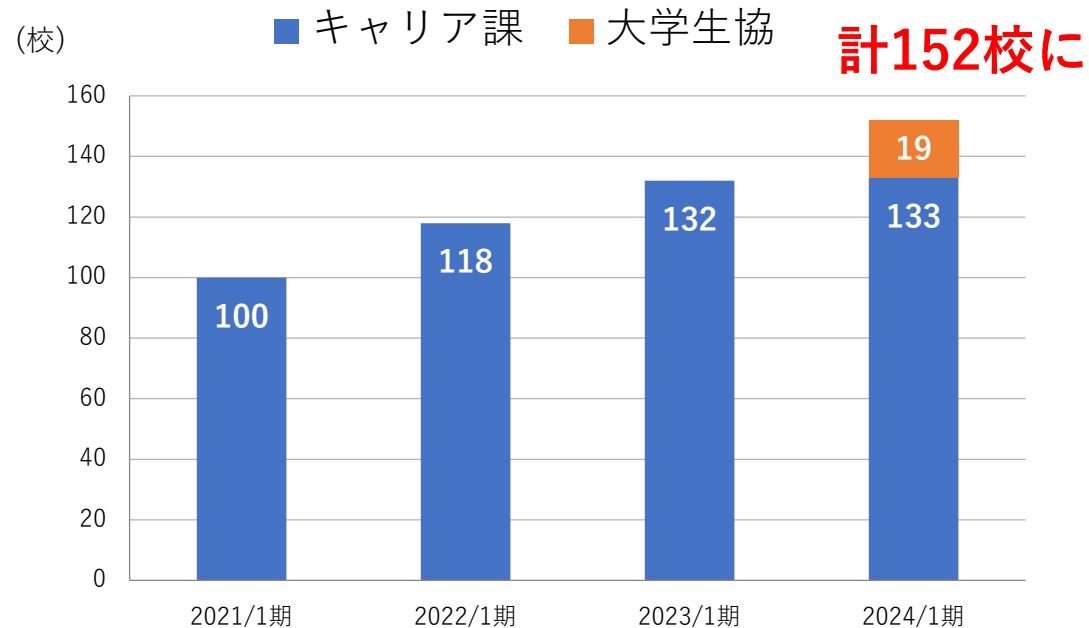
当社の新卒支援事業とキャンパスサポートでは、支援対象等が大きく異なるグループとして幅広い顧客層を支援するとともに、新たなシナジーの創出も見込む



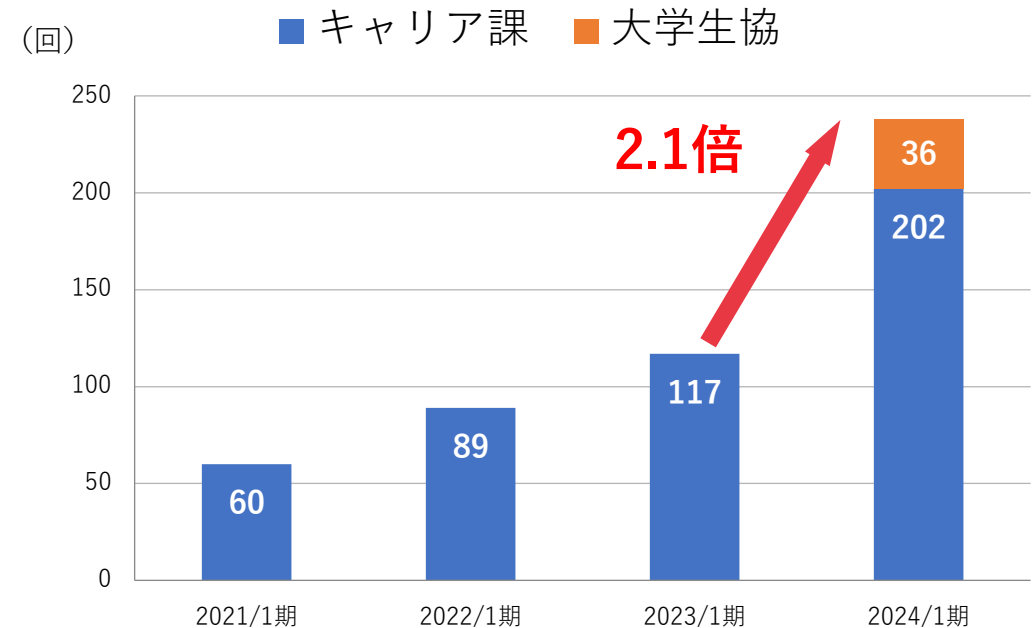
# ①新卒支援事業

支援大学数は152校に  
面接会は、前期と比べて約2.1倍となる238回開催

### 支援大学数



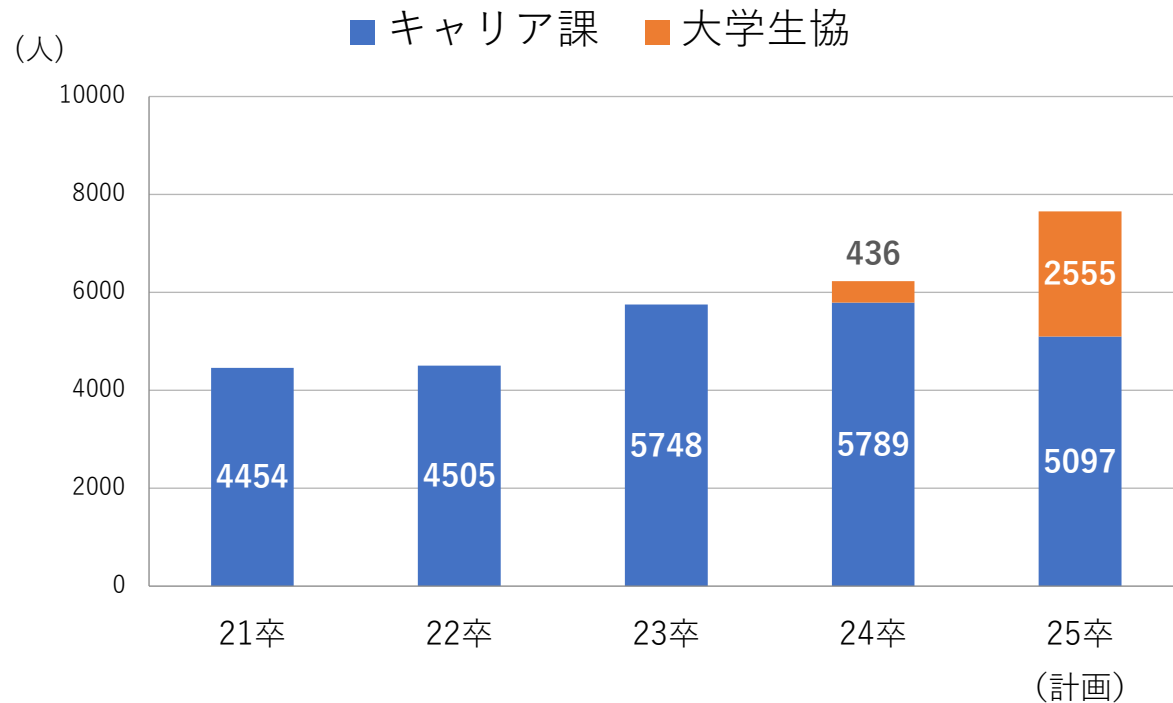
### 面接会開催数



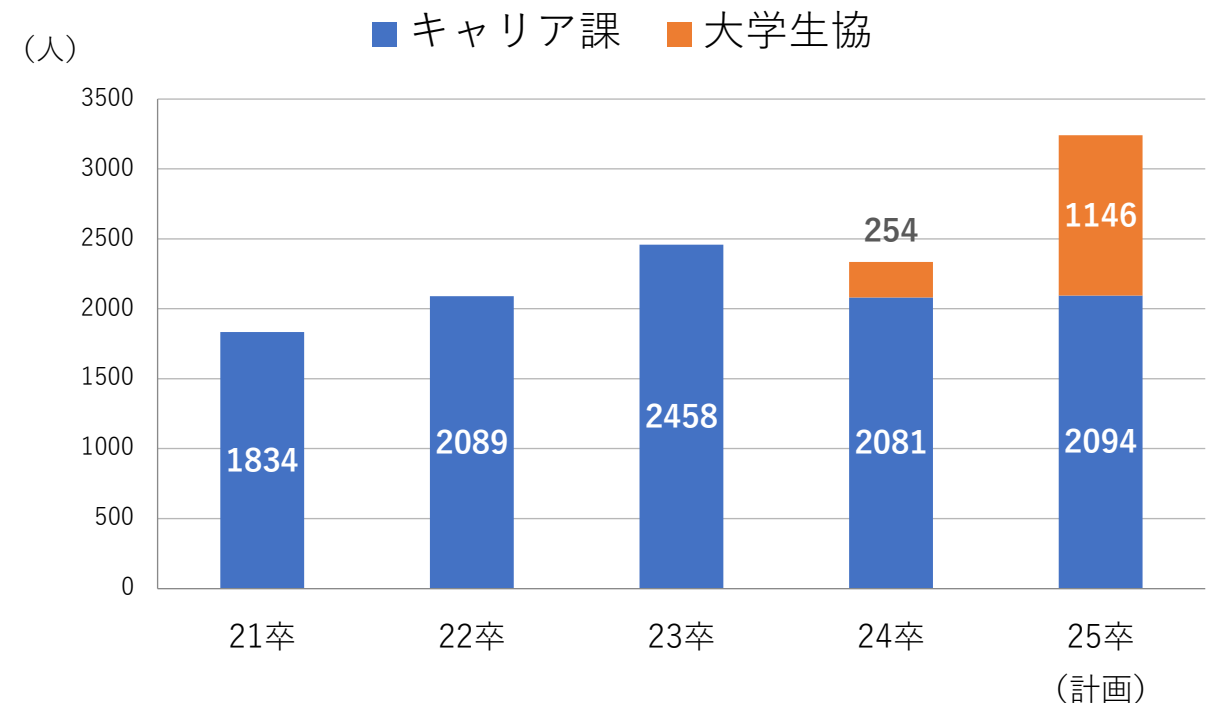
# ①新卒支援事業

登録学生数は微増  
ユニーク面接セット数は微減するも、大学生協経由が約11%に

### 登録学生数



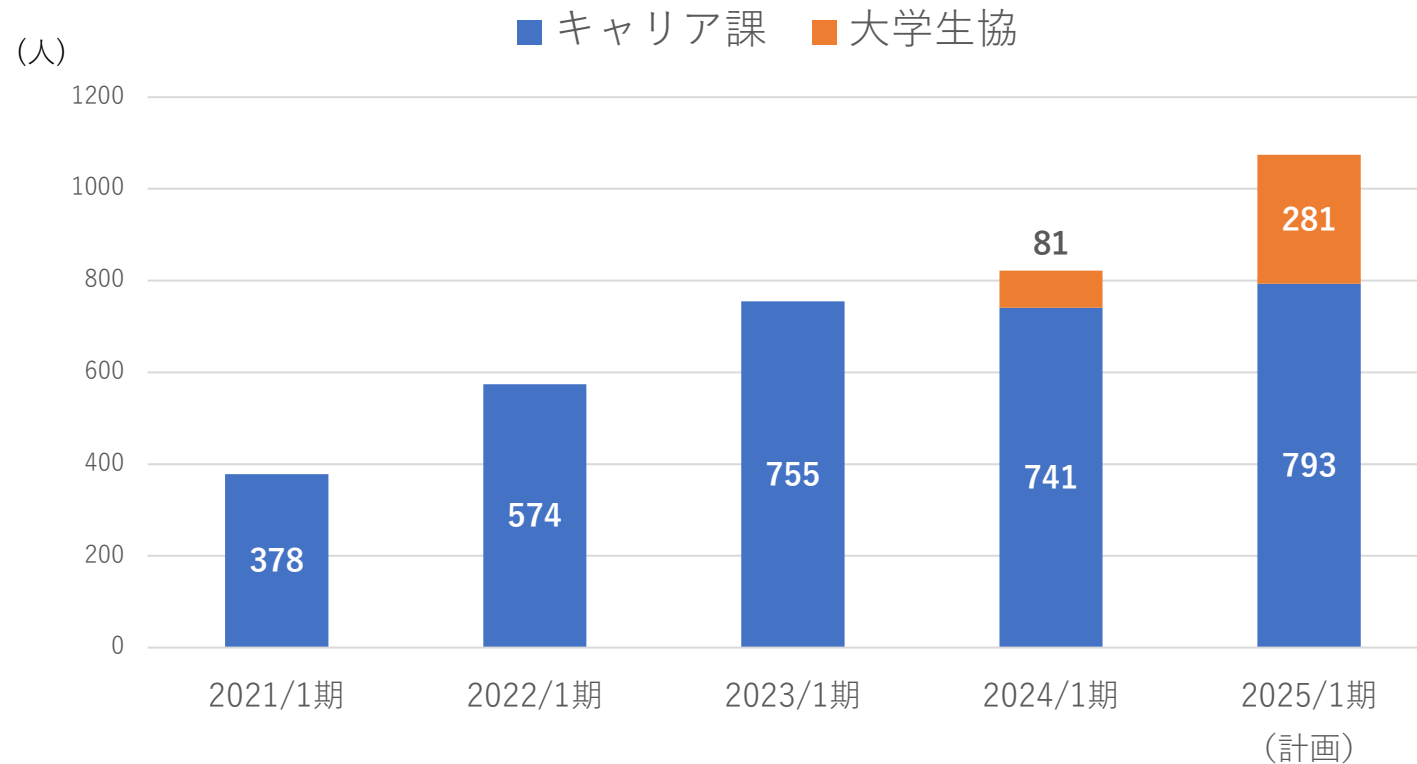
### ユニーク面接セット数



# ①新卒支援事業

雇用創出数は、前期と比べて約1.1倍に  
大学生協経由での売上高は24/1期で7675万円となり、25/1期は3倍の約2.25億円を計画

## 新卒支援 雇用創出数





## ②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

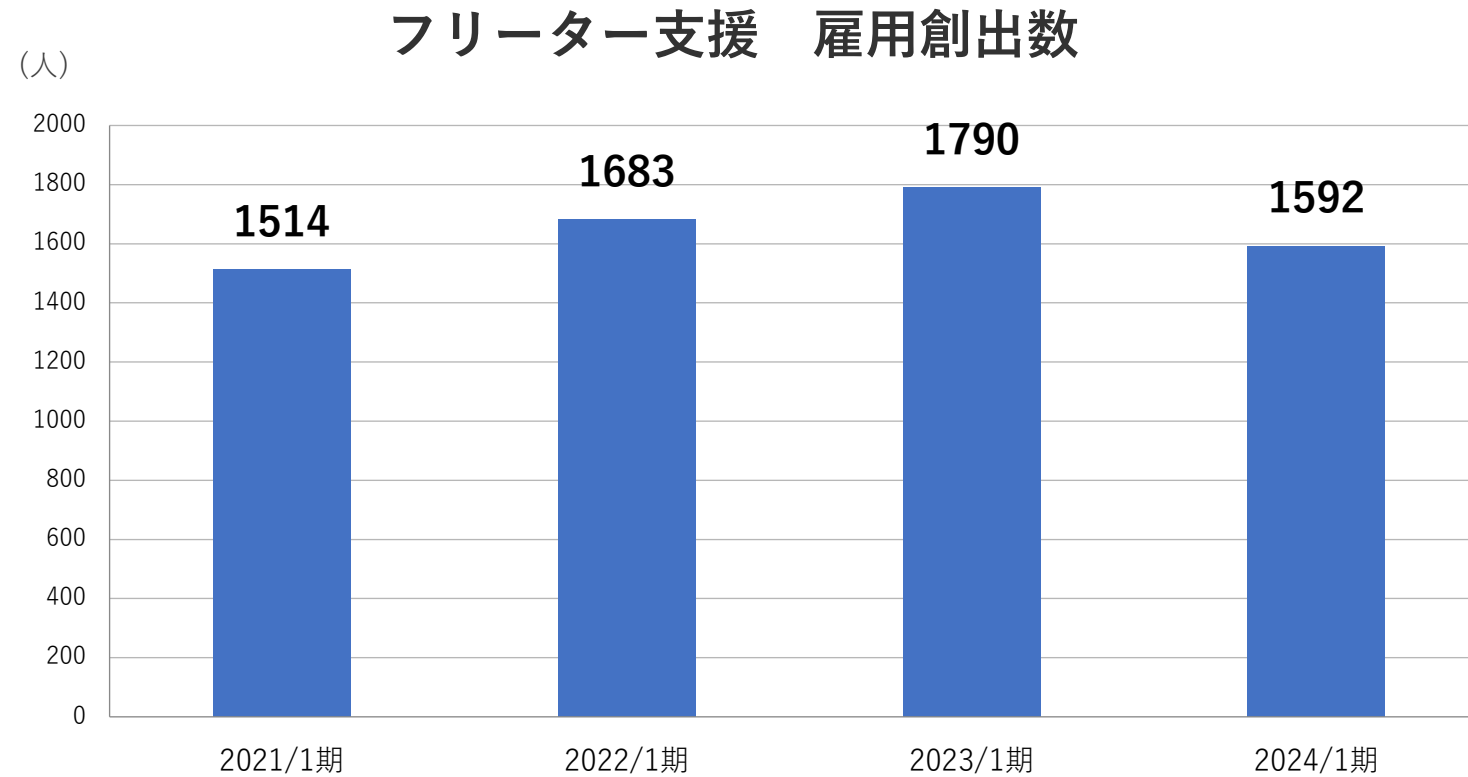


求職者



## ②フリーター支援事業

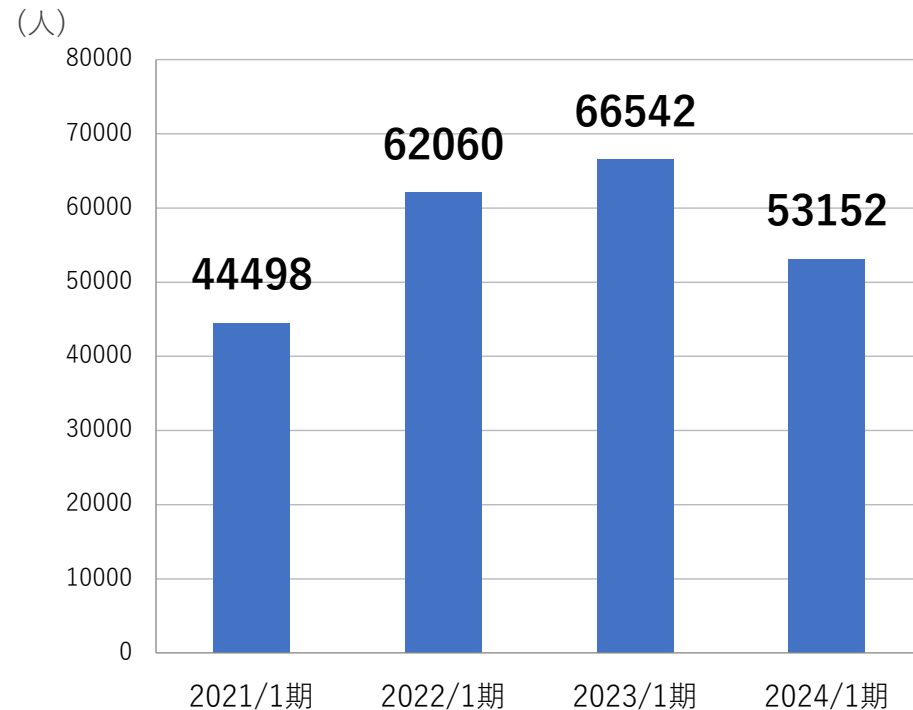
雇用創出数は、前期と比べて約11%減少



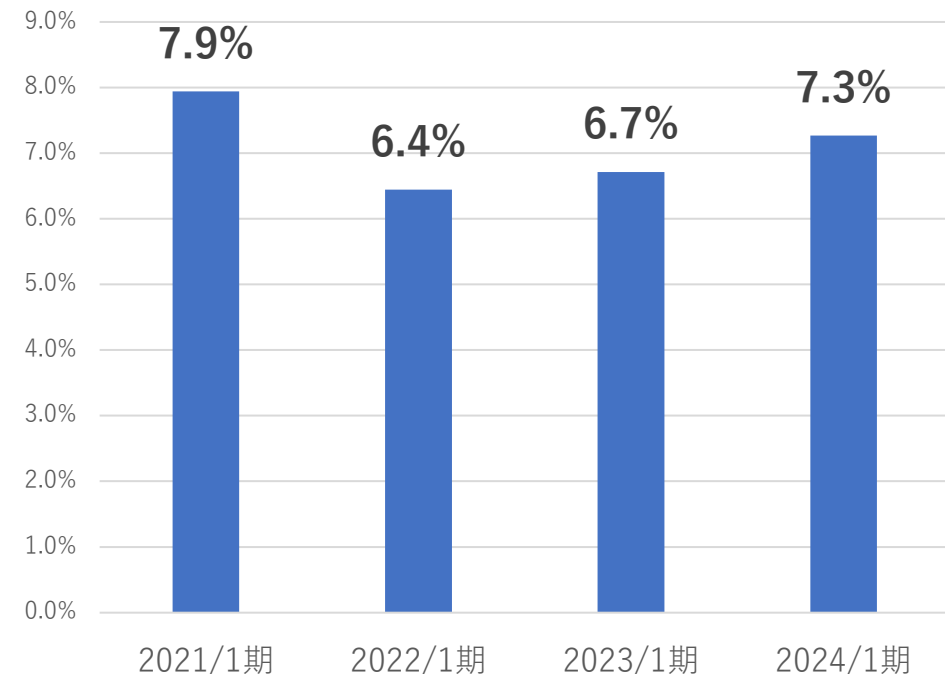
## ②フリーター支援事業

登録者獲得に苦戦したものの、登録からの研修受講率は回復基調

### 求職者の登録数



### 登録からの研修受講率



# 研修受講人数の増加施策 研修ラインナップの拡充

新たに4つのコースを新設し、全5コースを用意  
選択の幅を広げ、求職者一人ひとりが利用しやすいサービスを展開する

旧

5日間の研修だけの  
1本足打法

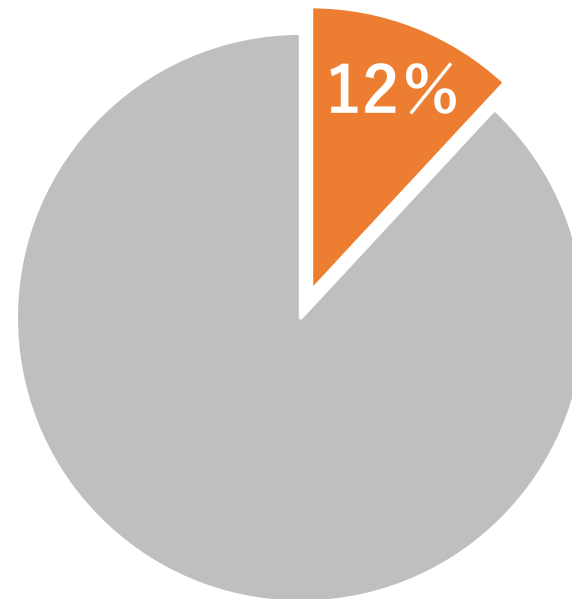
新

- ① しっかり就活コース しっかり学べる5日間研修
- ② スマート就活コース 面接対策に特化した2日間研修
- ③ 動画学習コース 好きな時間に動画で学習
- ④ スピード就活コース 研修なしで、集団面接会に参加
- ⑤ 個別紹介コース 研修なしで、個別に企業を紹介

## ②フリーター支援事業

新設コースでの雇用創出が徐々に増加

新設コースでの雇用創出数



■ 新設コース ■ 従来コース

## ②フリーター支援事業

登録～研修受講までの歩留まりに、引き続き大きな成長余地がある

### 就職支援の流れ



求職者



53,152人

7.3%

3,864人

## ②フリーター支援事業

登録数増加だけでなく、研修受講率向上のための施策にも注力

### 重点施策

※ 【 】内は研修受講数の前期実績→当期目標

①SEO強化【680名→840名】

②紹介促進【50名→120名】

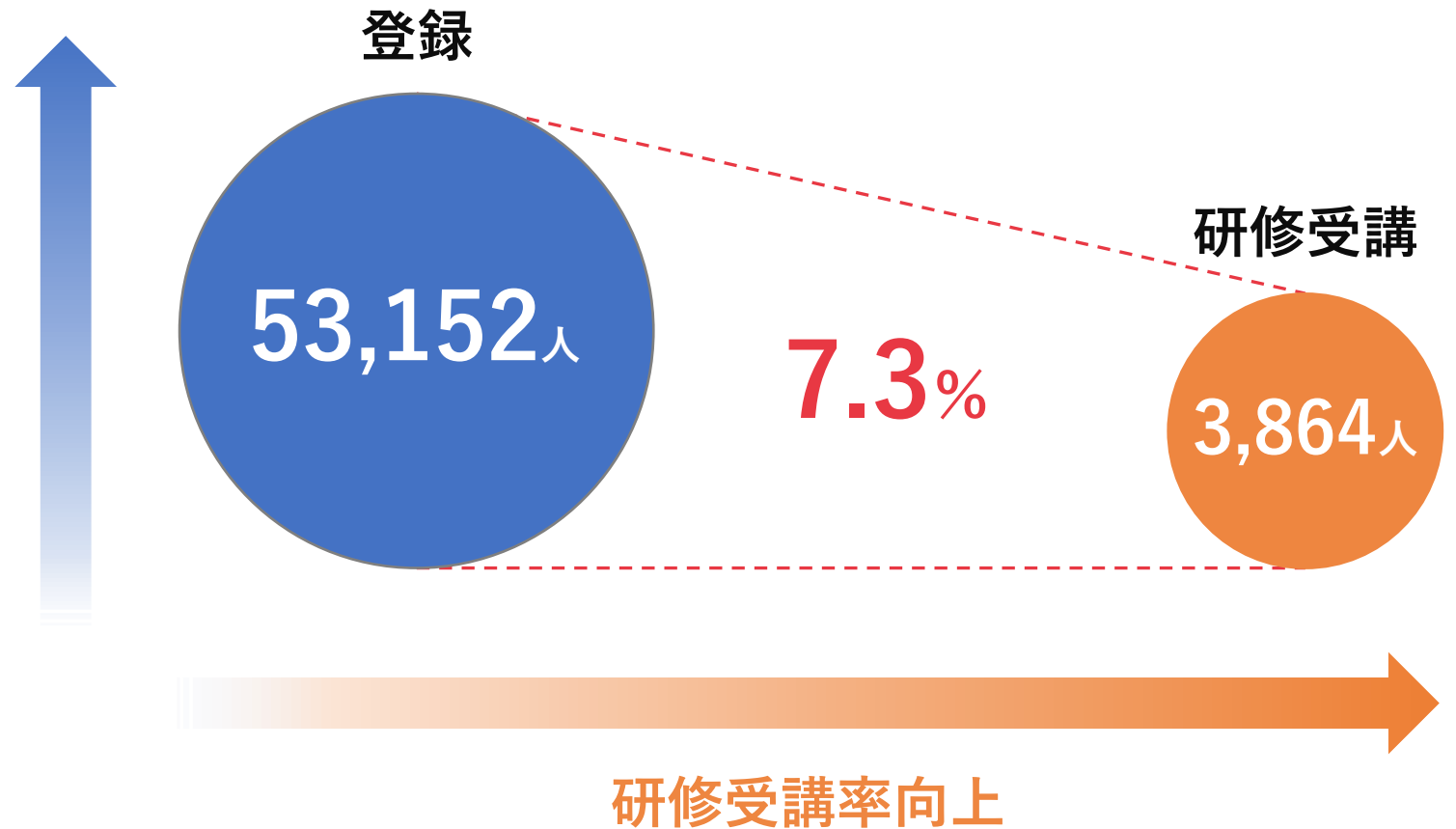
③CRM強化【21名→52名】

④掘り起こし強化【330名→564名】

⑤新設コース拡充（特にスマート就活コース）

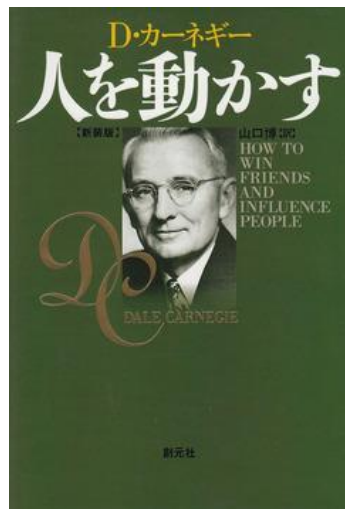
【368名→400名】

登録者増加



### ③ 企業向け教育研修事業

2022年に業務提携したデールカーネギー・アソシエイツ社、および、子会社化した株式会社Kakedasとのシナジーが進展



受注実績（一例）

ライフネット生命保険

ポラス ほか

大手食品メーカー（27,000人規模）

大手メーカー系SIer（8,000人規模）

大手ホームセンター（13,000人規模）

など



### ③ 企業向け教育研修事業

2022年に業務提携したデールカーネギー・アソシエイツ社、および、  
子会社化した株式会社Kakedasとのシナジーが進展

キャリア面談を通じて、自ら考え自ら行動する社員を生み出す

キャリア自律支援プラットフォーム

# Kakedas

受注実績（一例）

NTTグループ

トヨタグループ ほか

大手シンクタンク（4,000人規模）

大手不動産（3,500人規模）

大手食品メーカー（35,000人規模）グループ

大手通信（25,000人規模）グループ

など

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 各事業の状況
3. **トピックス**
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

# 株式会社エフィシエントを子会社化

- ・ AIによる動画（人の声・表情）解析技術の特許をもつスタートアップ企業
- ・ 最先端分野に取り組む企業として、  
横浜市の「スタートアップ社会実証・実装支援プログラム」に採択される

## 会社概要

社名 株式会社エフィシエント

代表者 脇坂 健一郎

設立 2019年4月

所在地 神奈川県横浜市

事業内容 ①AI解析技術、ビッグデータ活用による自社開発  
②受託システム開発 ③SES事業



# 当社とのシナジー

## 「steach」や「就活AI」の、集客チャネルとしての活用

- ・従来のWebマーケティング（SEOやアフィリエイト等）とは異なる、新たな集客チャネルとして位置づけリリース以降、順調に利用者数を伸ばしている
- ・「steach」や「就活AI」の利用を経て当社に登録する求職者は、すでに当社への信頼度がある程度高いことが予想される。こうした求職者を集められるチャネルの価値は大きい



新卒支援事業

フリーター支援事業

最新アプリを  
新たな集客チャネルに

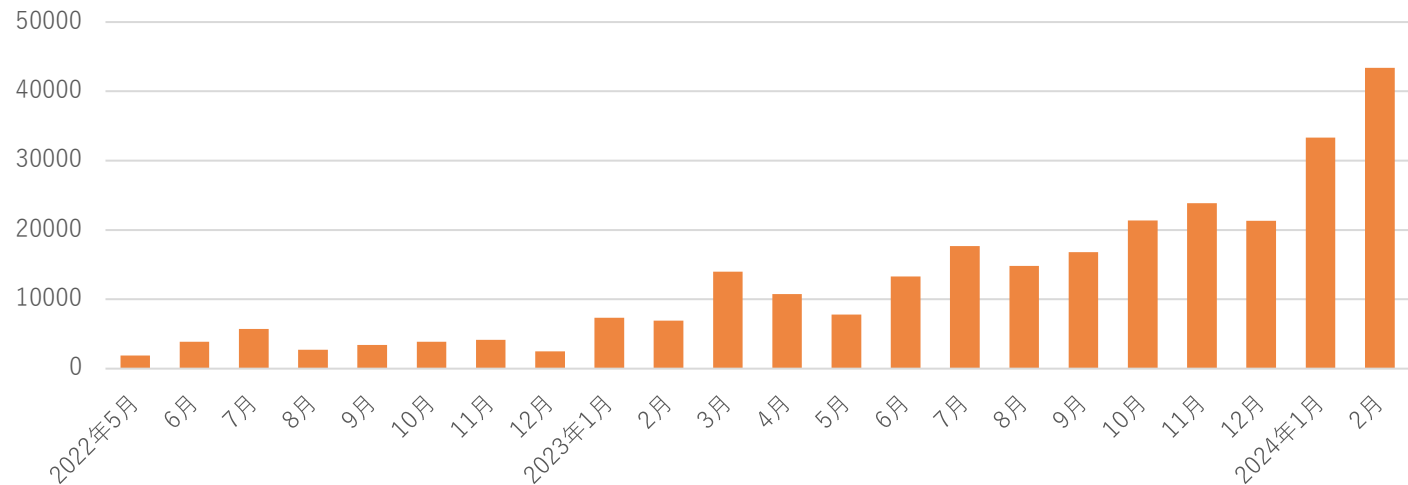
# 当社とのシナジー

## 「steach」や「就活AI」の、集客チャネルとしての活用

- ・従来のWebマーケティング（SEOやアフィリエイト等）とは異なる、新たな集客チャネルとして位置づけリリース以降、順調に利用者数を伸ばしている
- ・「steach」や「就活AI」の利用を経て当社に登録する求職者は、すでに当社への信頼度がある程度高いことが予想される。こうした求職者を集められるチャネルの価値は大きい



月間利用数



※ 2 製品合計ののべ利用件数

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 各事業の状況
3. トピックス
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	2023年1月期	2024年1月期	増減額
現金及び預金	1,237,719	1,093,790	△143,928
売掛金及び 契約資産	336,747	352,644	15,896
その他	101,618	78,023	△23,594
流動資産合計	1,676,085	1,524,458	△151,626
有形固定資産	119,964	86,583	△33,381
無形固定資産	667,395	579,300	△88,094
投資その他の資産	445,267	247,907	△198,359
固定資産合計	1,232,626	912,790	△319,835
資産合計	2,908,711	2,437,249	△471,461

負債及び純資産	2023年1月期	2024年1月期	増減額
未払金	187,162	211,309	24,147
契約負債	129,144	91,592	△37,552
1年内返済予定の 長期借入金	376,988	216,442	△160,546
返金負債	40,463	28,154	△12,308
その他	247,589	238,000	△9,589
流動負債合計	981,348	785,498	△195,849
固定負債	1,002,463	778,190	△224,272
負債合計	1,983,811	1,563,689	△420,121
純資産合計	924,899	873,559	△51,340
負債純資産合計	2,908,711	2,437,249	△471,461

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2023年1月期	2024年1月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>90,818</b>	<b>138,836</b>
税引前調整前当期純利益	225,183	60,548
減価償却費	78,819	96,022
売上債権の増減額 (△は増加)	△114,003	△15,896
その他	△99,180	△1,837
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>73,99△499,619</b>	<b>135,779</b>
連結子会社の取得による支出	△319,231	△5,000
有形固定資産の取得による支出	△23,816	-
無形固定資産の取得による支出	△109,371	△42,355
その他	△47,199	183,134
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>384,065</b>	<b>△416,558</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	△464,697	△376,988
配当金の支払額	△27,091	△41,530
その他	25,854	1,960
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>△2,283</b>	<b>△1,985</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)</b>	<b>△27,018</b>	<b>△143,928</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,264,737</b>	<b>1,237,719</b>
<b>現金及び現金同等物の四半期末残高</b>	<b>1,237,719</b>	<b>1,093,790</b>



# 株主還元方針

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。

2025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15円00銭の配当を予定**しています。

	2024年1月期	2025年1月期予定
配当性向	77.3%	29.5%
1株あたり配当金	5円00銭	15円00銭

# 目次

1. 決算ハイライトと業績予想
2. 各事業の状況
3. トピックス
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。