

2022年12月期 決算説明会

株式会社 ジェイエイシーリクルートメント

2023年2月21日

<https://corp.jac-recruitment.jp>

1. 2022年12月期 連結決算概要

国内人材紹介事業が牽引して、売上高、利益ともに過去最高

(単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	伸び率
売上高	24,852	30,435	+22.5%
売上総利益 (GP)	23,004	28,043	+21.9%
経常利益	5,813	7,052	+21.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,882	5,029	+29.5%

国内人材紹介は過去最高の売上と利益、海外と国内求人広告も回復

(単位：百万円)

セグメント別売上高	2021年12月期	2022年12月期	伸び率
国内人材紹介事業	22,273	26,726	+20.0%
海外事業	2,332	3,351	+43.7%
国内求人広告事業	246	356	+44.8%
セグメント別損益	2021年12月期	2022年12月期	伸び率
国内人材紹介事業	5,859	6,872	+17.3%
海外事業	△9	95	—
国内求人広告事業	△73	43	—

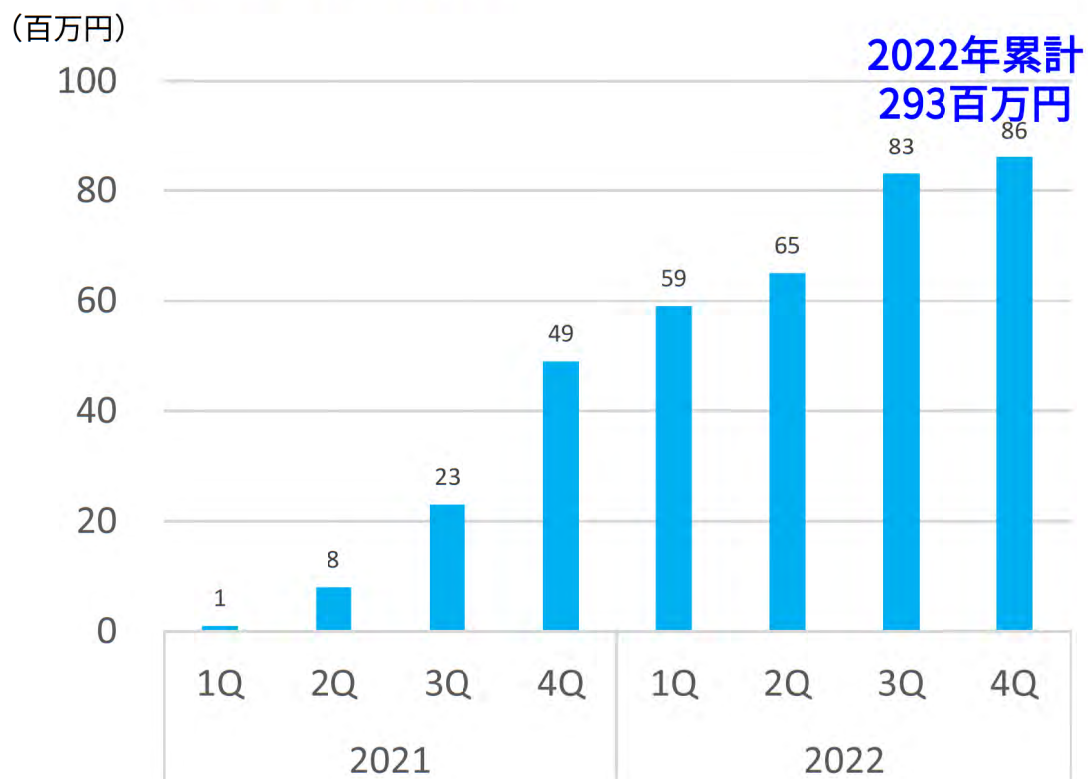
2022年度 新規事業の実績



【RPO事業】

中高額帯領域における採用代行

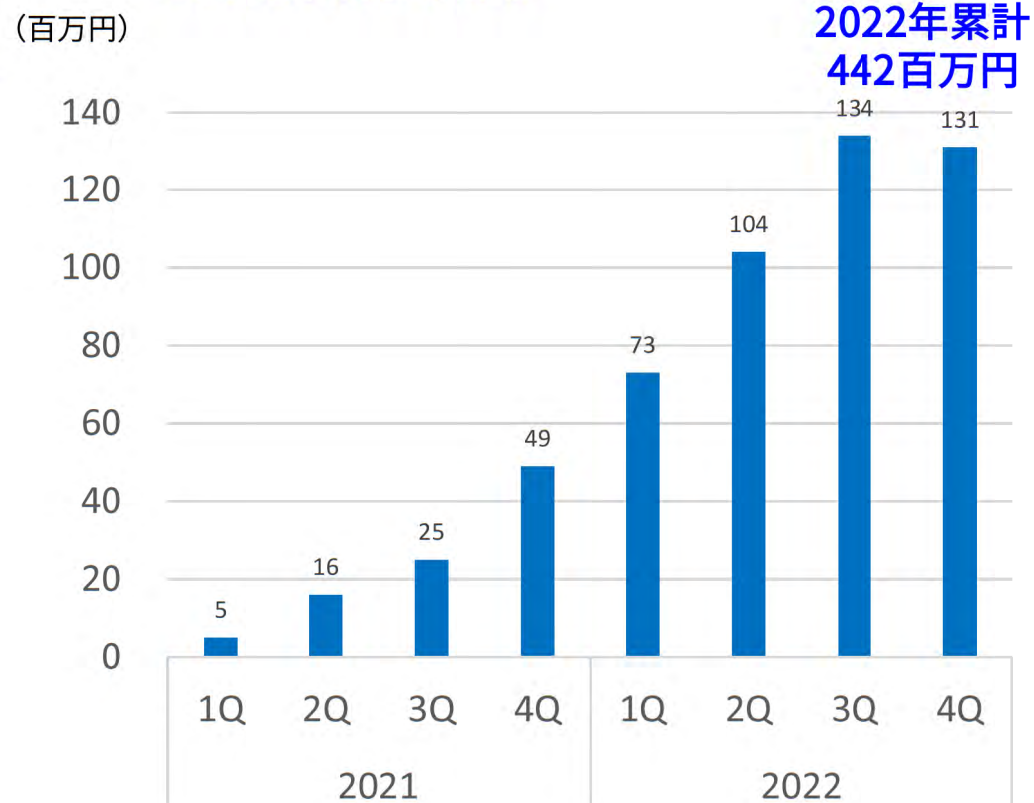
■RPO事業の売上高推移



【IMS事業】

ハイスキル人材によるアウトソーシングサービス

■IMS事業の売上高推移



国内人材紹介 事業

- 2021年春から市況の回復が継続
- 有効求人倍率は堅調、求人意欲は引き続き高い
- 欧米経済の先行き不透明感の影響は限定的
今後も引き続き注意を要する

海外事業

- シンガポール、マレーシア、英国、ドイツなどを中心に業績が回復し黒字化
- 中国圏はコロナの影響で回復に遅れ

国内求人広告 事業

- 経営戦略の転換(成功報酬型商品への移行)で売上高は春以降回復し黒字化

財務の高い安定性は継続

(単位：百万円、%)

科 目	21年12月期末		22年12月期末		差額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	15,242	80.5	17,820	80.7	+2,578
現金及び預金	12,932	68.3	14,879	67.4	+1,947
売掛金	1,800	9.5	2,244	10.2	+444
固定資産	3,693	19.5	4,263	19.3	+570
有形固定資産	418	2.2	745	3.4	+327
無形固定資産	1,617	8.5	1,532	6.9	△85
投資その他の資産	1,657	8.8	1,985	9.0	+328
資産合計	18,935	100.0	22,084	100.0	+3,149
流動負債	5,424	28.6	6,161	27.9	+737
固定負債	145	0.8	337	1.5	+192
負債合計	5,569	29.4	6,498	29.4	+929
純資産合計	13,365	70.6	15,585	70.6	+2,220
負債・純資産合計	18,935	100.0	22,084	100.0	+3,149

▶手元資金は今後の事業投資、配当、および不況期における
コンサルタントの雇用維持に充てることを経営方針とする

(単位：百万円、%)

	2021年12月期	2022年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,091	5,913
投資活動によるキャッシュ・フロー	△436	△944
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,400	△3,174
現金及び現金同等物の期末残高	12,932	14,879

好調な国内人材紹介事業を中心に20%成長を目指す

	2022年12月期 通期連結実績	2023年12月期 通期連結予想	差額	伸び率
売上高	30,435	36,651	+6,216	+20.4%
営業利益	7,044	7,770	+726	+10.3%
経常利益	7,052	7,783	+731	+10.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,029	5,417	+388	+7.7%

【通期連結業績見通しの前提】

- ◆ロシア・ウクライナ情勢が世界経済に与えるインパクトは現状程度
- ◆欧米経済の減速感による雇用抑制は限定的
- ◆販管費については、コンサルタントの大幅増員とTVCMを中心とした積極的な広告宣伝を継続

一株当たり85円の増配予想

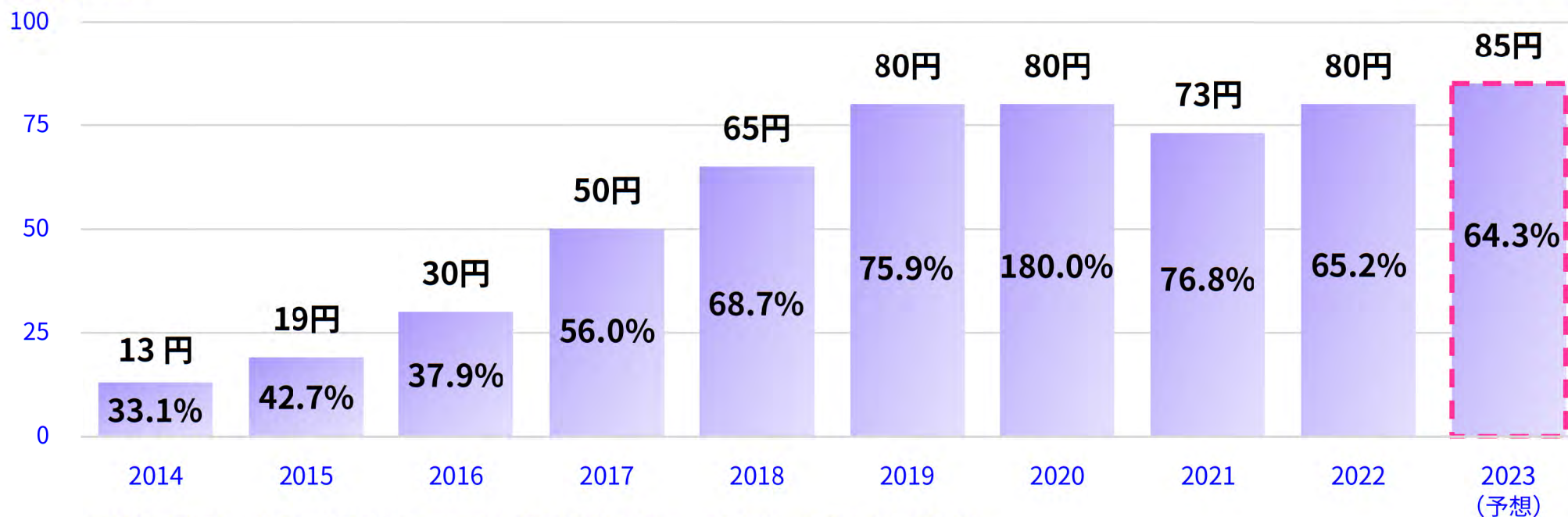
配当政策に関する基本的な考え方

▶ 経営の重要課題としてとらえ、投資・還元のバランスを適宜判断

■ 一株当たり配当金と配当性向の推移

(配当金：円)

(配当性向：%)



注1：2014年12月期の一株当たり配当金については、株式分割を考慮し、遡及修正して表示しております。

注2：2015年12月期以降の配当性向は、株式付与ESOP信託口が所有する当社株式を含めて計算しております。

2. 中長期成長戦略

JAC as NO.1

人材紹介のプロフェッショナル集団として質と収益で**世界No.1**を目指す

NO.1の定義

- 創立以来、47年間で積み上げて来たコアバリューが基軸
- 世界のどこでも同レベルの高品質のサービスを提供
- お客様に一番に選ばれる会社
- すべてのステークホルダーが満足
- 継続的な安全、安心、信頼＋実績を常に保証
- その上で進化と前進で発展し続ける企業

中長期的成長に必要な組織・体制の強化、注力領域の選定

- 1 コンサルタントの増員×JAC Standardによる教育
- 2 Account Managementの徹底推進
- 3 成長市場・領域へのフォーカス
- 4 マネジメントの強化（採用と教育）
- 5 BPRによる効率化（基幹システム/業務プロセス改善への着手）

1 コンサルタンの増員×JAC Standardによる教育①

採用部門の強化

2021年1月 2022年1月 2023年1月
(11人 ⇒ 18人 ⇒ 25人)

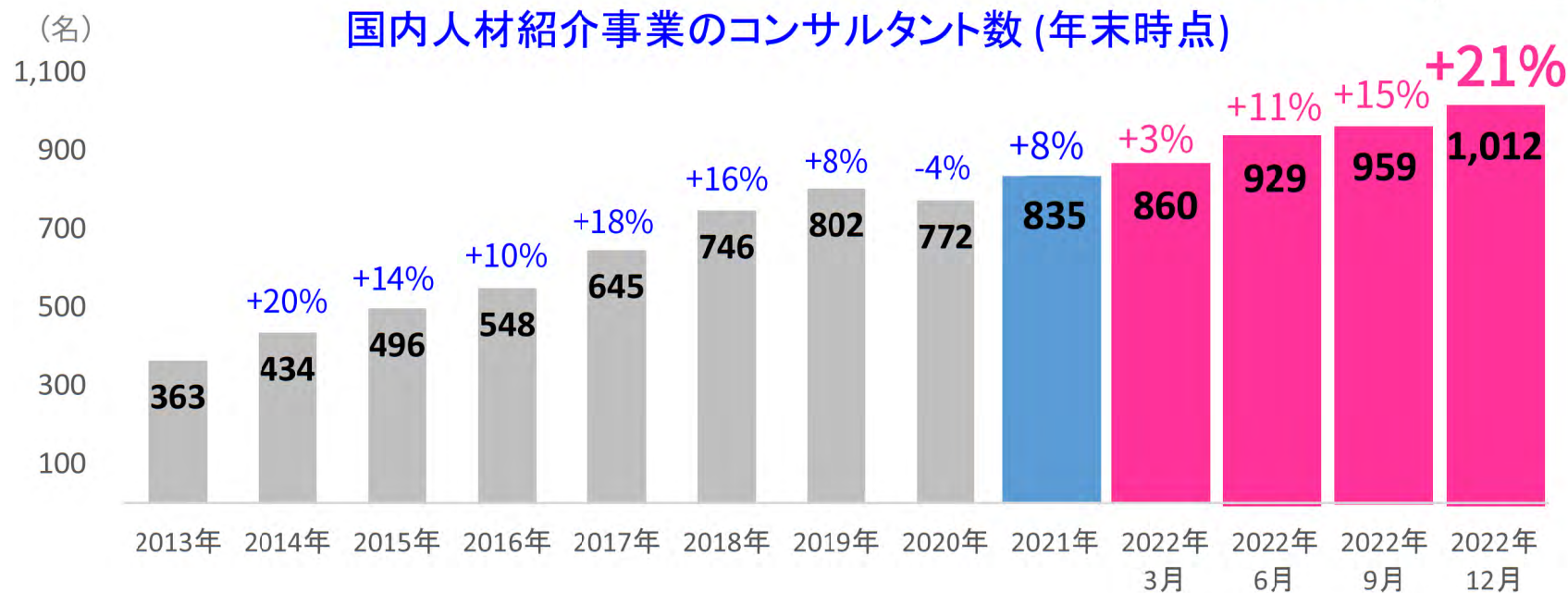
教育部門の強化

2021年1月 2022年1月 2023年1月
(9人 ⇒ 14人 ⇒ 24人)

JAC Standardの整備による教育改革

採用増と離職減で過去最高の増員

	増員数
2021年	+63
2022年	+177



1 コンサルタントの増員×JAC Standardによる教育②

教育の強化

生産性も目標を超える高水準

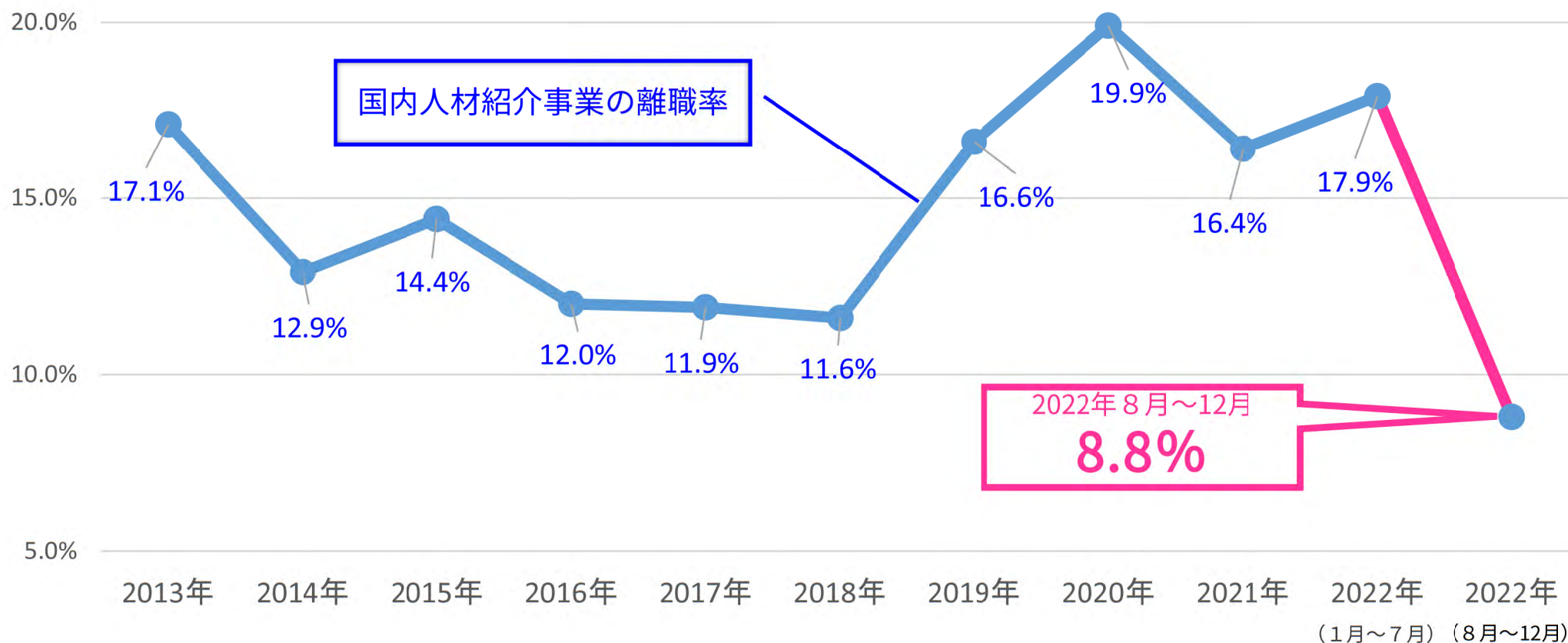
■ コンサルタント一人あたり月間生産性(Productivity)の推移 (ジェイエイシーリクルートメントジャパングループ)



注：2020年12月期以降の生産性は子会社化したVantage Pointを含んだ実績

1 コンサルタントの増員×JAC Standardによる教育③

教育の強化により生産性が上がり
2022年8月以降は離職率が大幅に低減



注：JAC Recruitment + JAC Internationalの数値

1 コンサルタントの増員×JAC Standardによる教育④

離職率低減に効果的なJAC Standardを軸とした教育

日本語と英語でハンドブック化を進め海外含むグループ全体へ展開

コンサルタントの積極的な増員で継続的な成長を目指す

■グループコンサルタント要員数の推移と目標 (期末時点)



2 【2023年の注力ポイント】 Account Managementの徹底推進

■ Account Management (大手顧客企業の組織的管理)

【国内人材紹介】
エグゼクティブ
管理 IT 専門職

【グループ展開】
RPO IMS 求人広告
海外人材紹介

シナジー
最大化



成長市場・領域

デジタル関連

2022年の秋以降に外資/日系大手が採用を手控えているが
国内中堅企業の人材不足感は根強い

2021年12月期

- ・ 成約額： **7,840**百万円
- ・ ディビジョン数： **7**
- ・ チーム数： **30**

2022年12月期

- ・ 成約額： **9,930**百万円
(+27%)
- ・ ディビジョン数： **12**
- ・ チーム数： **34**

2023年12月期

成約額
11,900百万円
(予想)

成長市場・領域

地方拠点強化

北関東 横浜 名古屋 静岡
大阪 京都 神戸 中国(広島) 福岡

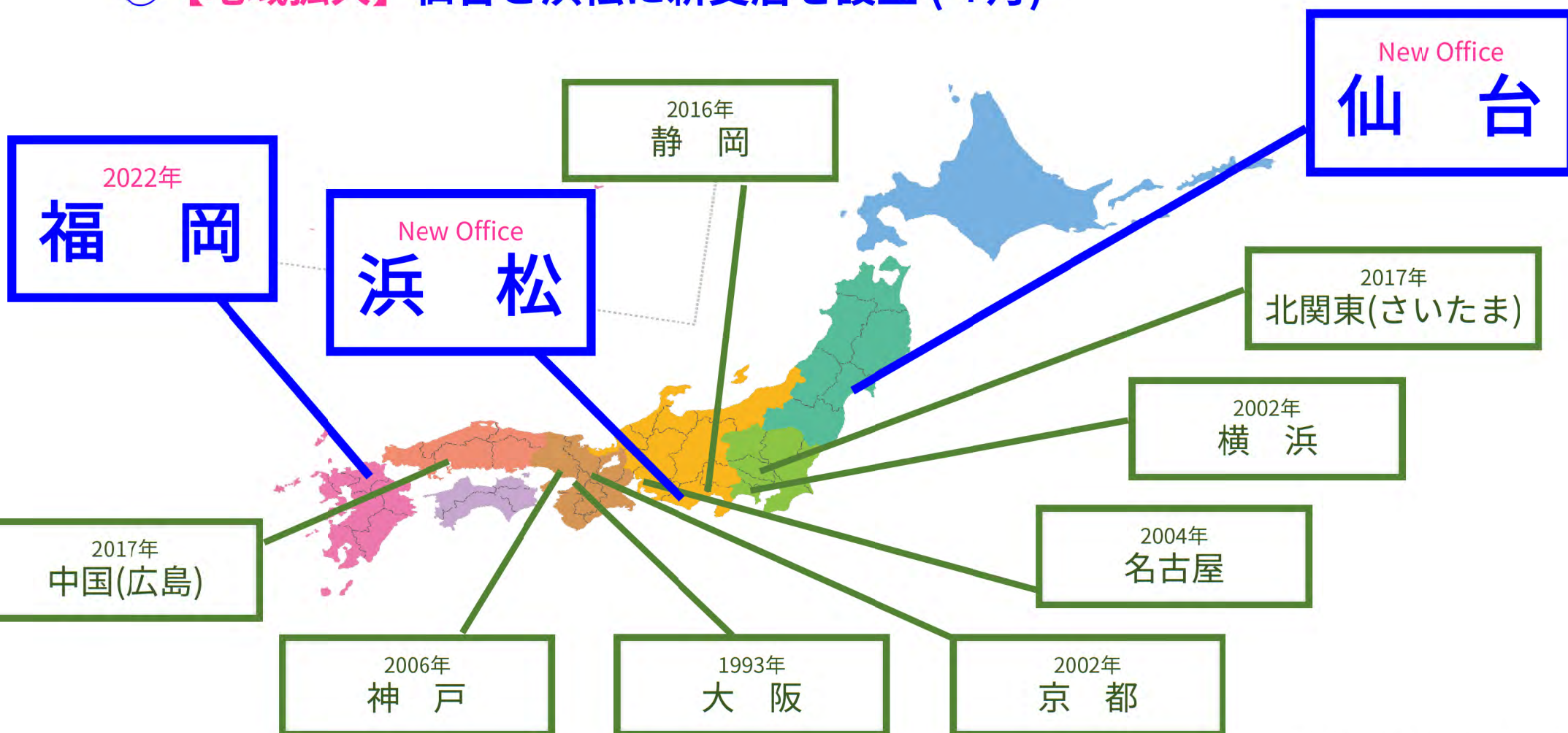
3年間で2倍の成長目指す

地方拠点のGP(売上総利益)額とコンサルタント数



◆地方拠点：2023年の施策

- ① **【高収益化】** Executive担当を全拠点に展開
- ② **【地域拡大】** 仙台と浜松に新支店を設立（4月）



成長市場・領域

MNC (multinational company)

◆ 3社連合でヘルスケア、IT、メーカーを重点攻略



VantagePoint

成長市場・領域

Executive

◆ 年収2000万円以上の高額帯人材をターゲットに



4 マネジメントの強化 (採用と教育)

①採用

コーポレートブランド強化へミドル・バックの幹部クラス採用

◆MNC対応の執行役員(2名)

◆IR/PR、Marketing(MNC/グローバル含む)の部長級

②教育

マネジメント階層ごとにJAC Standardを策定/実施

◆マネージャー級のトレーニングプログラムを策定/実施(2022年)

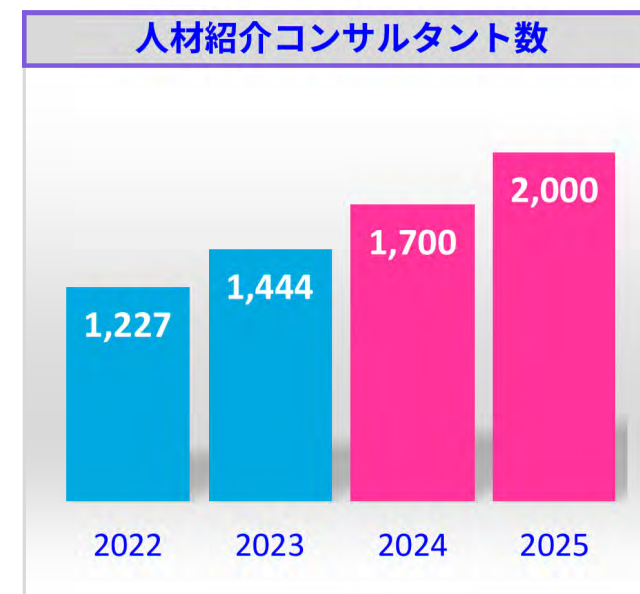
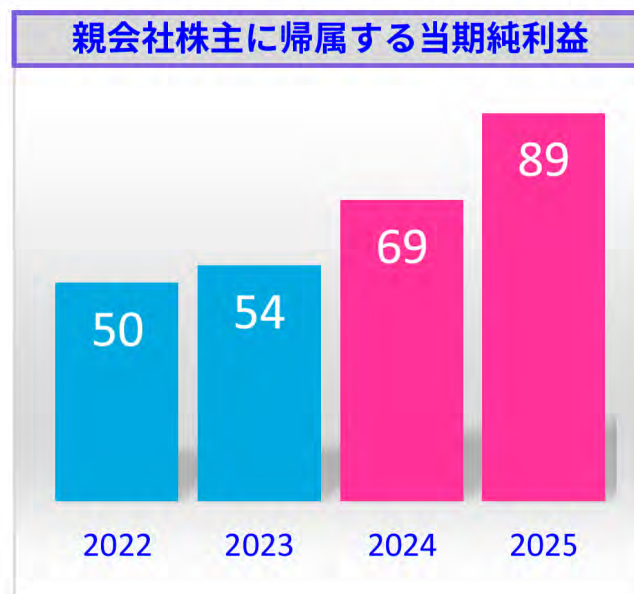
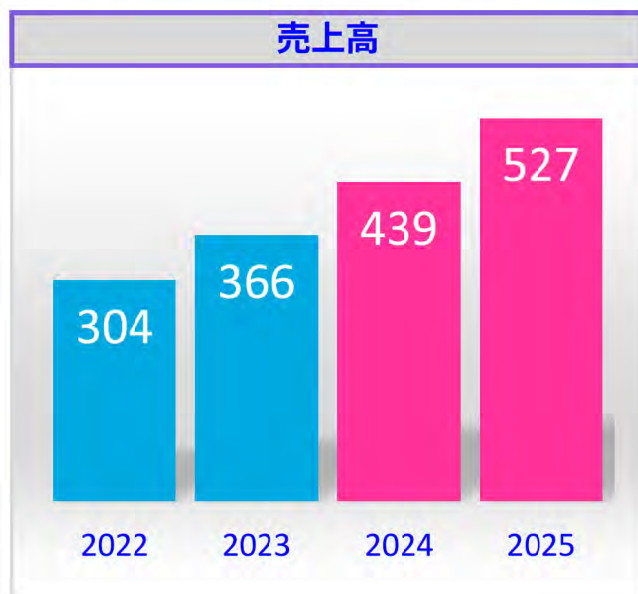
◆部長級以上のMission & Dutyの明確化とトレーニング(2023年)

組織・体制を強化し、さらなる飛躍を目指す

安定的な20%成長を目指す

	2022年12月期 実績	2023年12月期 見通し	2024年12月期 計画	2025年12月期 計画
売上高	304億円	366億円(+20%)	439億円(+20%)	527億円(+20%)
親会社株主に帰属する当期純利益	50億円	54億円(+8%)	69億円(+28%)	89億円(+29%)
利益率	16%	15%	16%	17%
人材紹介コンサルタント数	1,227名	1,444名(+18%)	1,700名(+18%)	2,000名(+18%)

注：人材紹介コンサルタント数は、国内人材紹介事業と海外事業の期中平均値



3. SDGs

サステナビリティの基本的な考え方

私たちは、人と企業をつなぎ、その成長に貢献し続けることで、サステナブルな社会の実現に貢献します

JACでは様々な活動を通じてSDGsの達成に向けた取り組みを行っています。



世界11か国24拠点展開で
雇用機会の創出と
企業・人材の成長を支援



ダイバーシティ
&
インクルージョン



健康経営



SDGsについての情報
開示と社員教育



環境問題への取り組み



使用電力グリーン化の
取り組み



植林活動
(PPPプロジェクト)

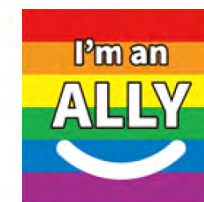
① 女性管理職比率23%を2025年までに40%へ

Women Empowerment Committeeを設置して強力に推進中
女性管理職の啓蒙と男性管理職の意識改革を通じて
女性が管理職昇進に手を挙げやすくする風土を醸成
昇進候補者との1 on 1 ミーティングを実施

② LGBTQへの理解を深め、ダイバーシティを推進

Committeeを設置しLGBTQフレンドリーな企業へ

- 基礎知識の習得に向けて役員と全社員対象の研修
- プライド月間には社内外で各種イベントを開催
- ALLYステッカーを作成し、自分のデスクに掲示





株式会社ジェイエイシーリクルートメントは、
「健康経営優良法人2022」の認定企業（5年連続）です。

社員の健康促進に向けた 具体的な取り組み

健康状態の把握

- 健康診断の受診促進
- 人間ドックの受診推進および費用補助
- ストレスチェックの実施

健康促進の取り組み

- 運動促進プログラムの導入
- 社内ストレッチ講座の開催
- 社内クラブ活動支援
- 「喫煙ゼロ」を目指した医療サポート、スポーツクラブ費用補助制度の導入、オフィスにおける健康志向の食事提供等を実施

疾病予防機会の提供

- インフルエンザ予防接種の実施及び費用補助
- 無料歯科検診の実施



2025年までの目標

健康診断 関連

健康診断受診率	100%
ストレスチェック受診率	100%
特定保健指導実施率	25%

生活/働き方 の改革

運動習慣者比率	30%以上
喫煙率	0%
健康診断有所見者比率	20%
有給休暇および 夏季特別休暇取得日数	11日

年間約500トンのCO2を吸収、Scope1とScope2のカーボンネットゼロ達成

JAC Group
の植林活動

PPPプロジェクト

One Placement creates One Plant to save the Planet

世界各国のJAC各社を通じて転職された方お一人につき一本の植林を行うことによって、地球温暖化対策に寄与する

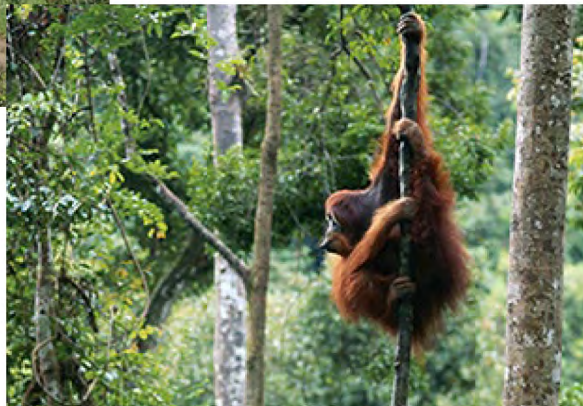
JAC Group 植林地

●バリ島

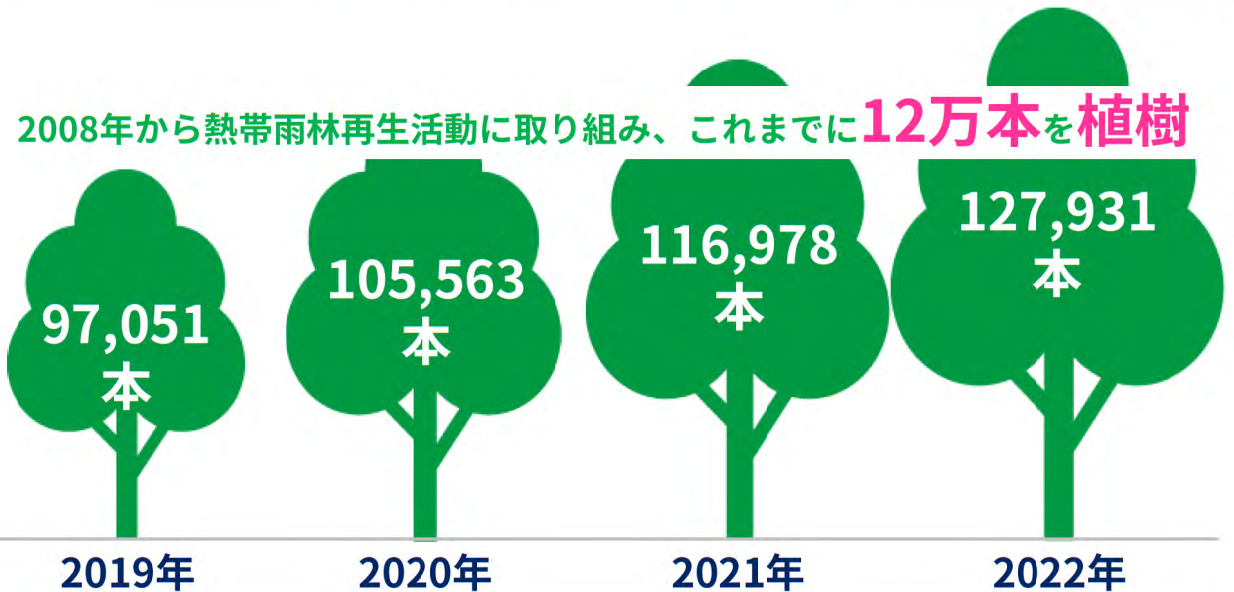
(インドネシア共和国 バリ州バンリ県キンタマーニ郡ペネロカン地区)

●ボルネオ島

(マレーシア ボルネオ島 サラワク州 セリアン地区 アペン保護林)



JAC Group 植樹実績 (2008年以降の累計本数)



本活動は、参画する方の社会貢献に対する意識改革を促し、植林活動を社員と現地の学生達が共同で作業をすることで現地の雇用を創出しています。

JAC環境動物保護財団を通じてSustainabilityの取組強化へ



公益財団法人
JAC環境動物保護財団
JAC Environmental & Animal
Protection Foundation

(2022年3月設立 理事長：田崎 ひろみ)

財団のMission

動物保護とそれに伴う自然環境保護を行う団体への助成を通じて
持続可能な人と動物の共存と自然環境に寄与する

- ◆公益財団法人に認定され、本格化な活動をスタート
- ◆2023年の支援プロジェクトを選定中、4月から助成開始

本資料は株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント（以下、当社）の事業及び業界動向についての当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。既に知られたもしくははいまだに知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。当社は将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

本資料における将来の展望に対する表明は、2023年2月21日現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2023年2月21日現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表記の記載をも更新し、変更するものではありません。

資料に関するお問い合わせは、下記のお問い合わせ先までお願いいたします。

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント IR室

電話 **03-5259-6926** もしくは、メール ir@jac-recruitment.jp