

東証グロース 7073

株式会社ジェイック

2024年1月期第2四半期 決算説明資料

2023年9月14日

目次

1. 決算ハイライトと上半期総括

2. 各事業の状況

①新卒支援事業

②フリーター支援事業

③新サービス

3. 経営数値と株主還元方針

4. 本資料の取り扱いについて

決算ハイライト

1Qの最終赤字から、黒字に転換。売上高は前年同期比約120%に成長

(単位：百万円)

	21/1期 上半期	22/1期 上半期	23/1期 ^{※1} 上半期	24/1期 上半期	前年同期比
売上高	1,200	1,333	1,530	1,822	119%
EBITDA ^{※2}	△113	93	197	96	49%
営業利益（損失）	△140	56	160	22	14%
経常利益（損失）	△142	62	166	21	13%
親会社株主に帰属する 四半期純利益（損失）	△97	44	108	1	1%

※1 23/1期より収益認識会計基準を適用し、過年度の遡及修正は行っていません。 ※2 EBITDA = 税金等調整前四半期（当期）純利益 + 支払利息 + 減価償却費 + のれん償却費

事業別売上推移

新卒支援事業が前年同期比201%の増収

新卒カレッジの成長に加え、子会社となったキャンパスサポートの業績が寄与

(単位：百万円)

	21/1期 上半期	22/1期 上半期	23/1期 ^{※1} 上半期	24/1期 上半期	前年同期比
フリーター支援事業	824	734	838	823	98%
新卒支援事業	155	195	307	618 ^{※2}	201%
教育研修事業等	219	404	384	381 ^{※3}	99%

※1 23/1期より収益認識会計基準を適用し、過年度の遡及修正は行っていません。 ※2 株式会社キャンパスサポートの売上高を含みます。 ※3 株式会社Kakedasの売上高を含みます。

業績予想について

第2四半期の業績状況に鑑み、当初通期予想の未達を想定しています。
 今後の改善施策の効果の通期業績への反映については、現時点では、一定の蓋然性を担保した合理的な算定が困難なため、業績予想は一旦取り下げ、「未定」といたします。
 今後、合理的な算定が可能となった段階で改めて公表いたします。

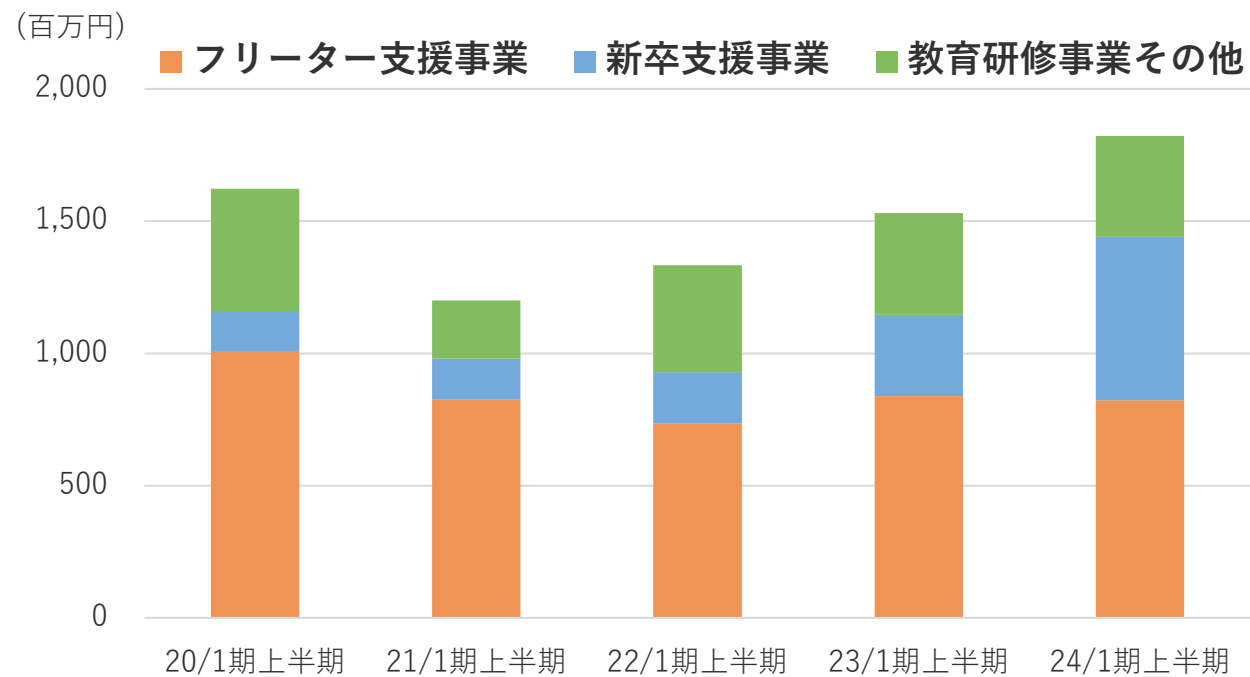
(単位：百万円)

	前回発表予想	今回発表予想
売上高	3,875	-
営業利益	296	-
経常利益	306	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	174	-

連結売上高と売上構成

コロナ禍の影響を受けた2021年1月期以降、連結売上高は右肩上がりで増加
フリーター支援事業と新卒支援事業の2本柱が確立

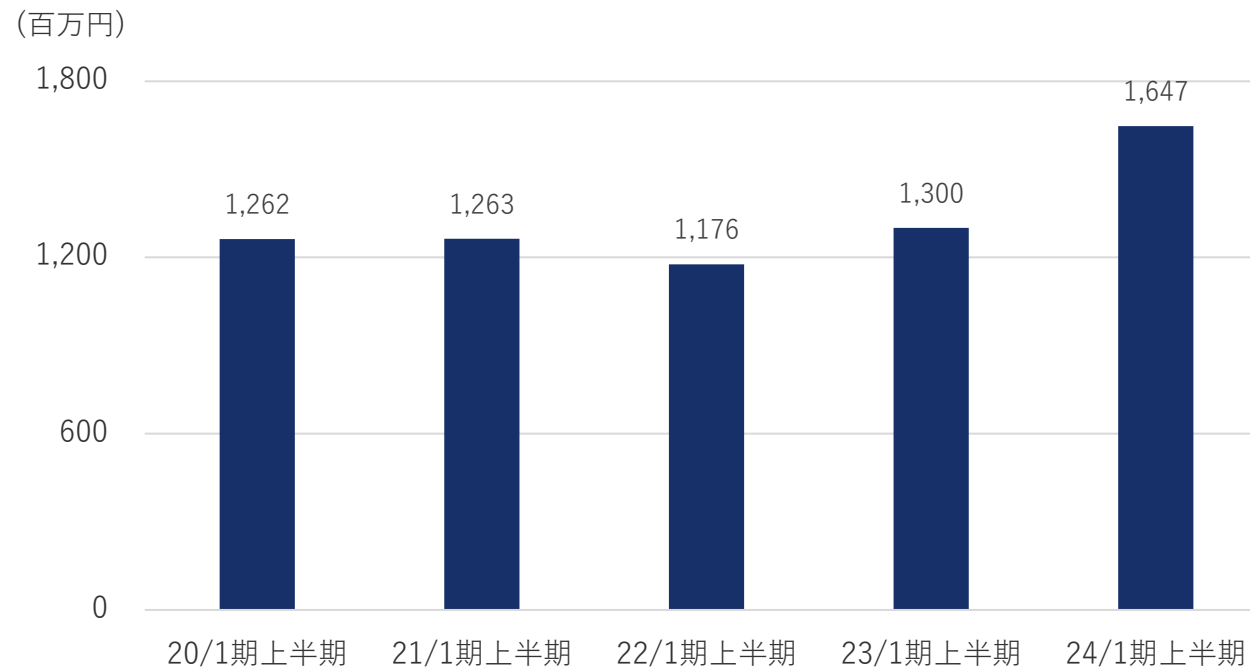
連結売上高



連結販管費

人材集客費や、人員強化による人件費の増加、前期にM&Aした子会社の販管費の取り込みにより、連結販管費は前年同期と比べ約3.5億円増加

連結販管費



上半期総括

- ①1Qの最終赤字から、2Q累計で黒字に転換
- ②全社売上高は前年同期比120%の成長
- ③一方で、人材集客に苦戦した上、販管費の増加分を吸収できず、利益目標は未達
- ④M&Aのシナジーと新サービスの成果は、今後の課題

目次

1. 決算ハイライトと上半期総括

2. 各事業の状況

①新卒支援事業

②フリーター支援事業

③新サービス

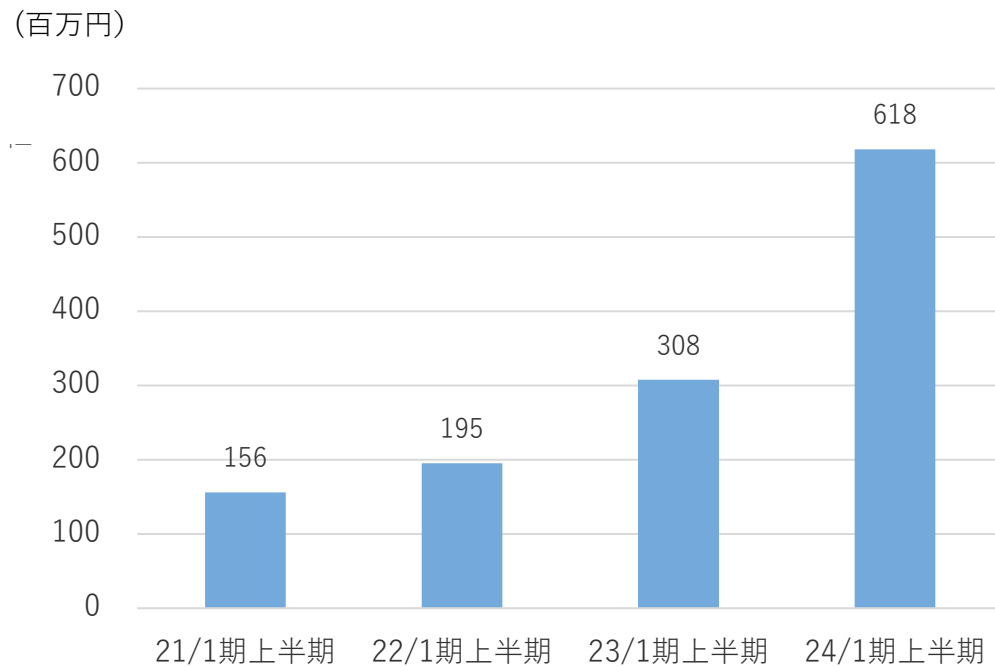
3. 経営数値と株主還元方針

4. 本資料の取り扱いについて

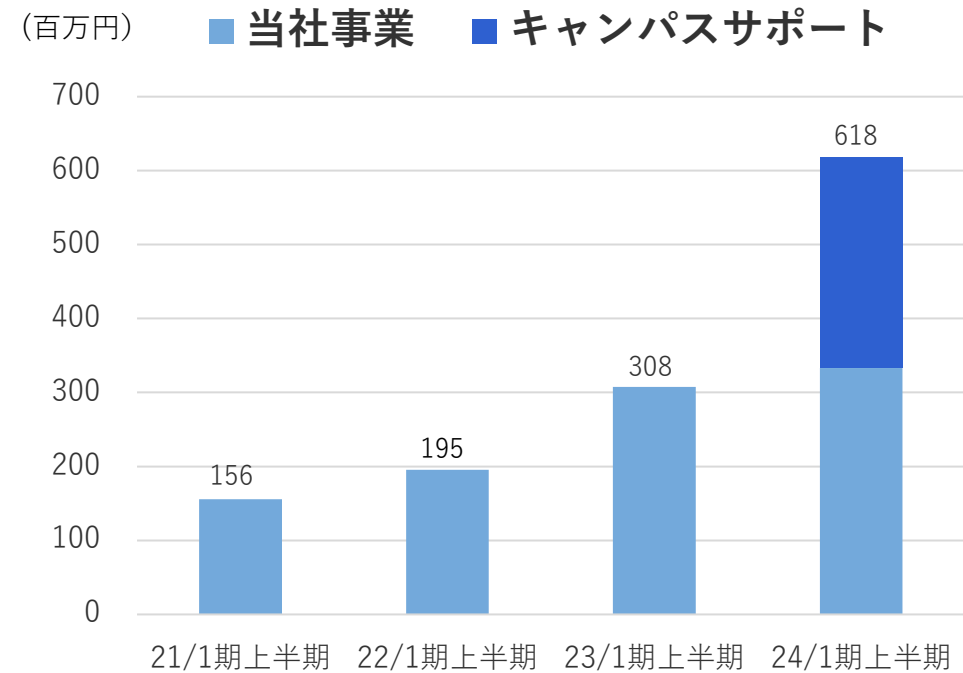
新卒支援事業 売上高

売上高は、前年同期比201%と大きく成長し、6.2億円
子会社のキャンパスサポートが大きく貢献

売上高



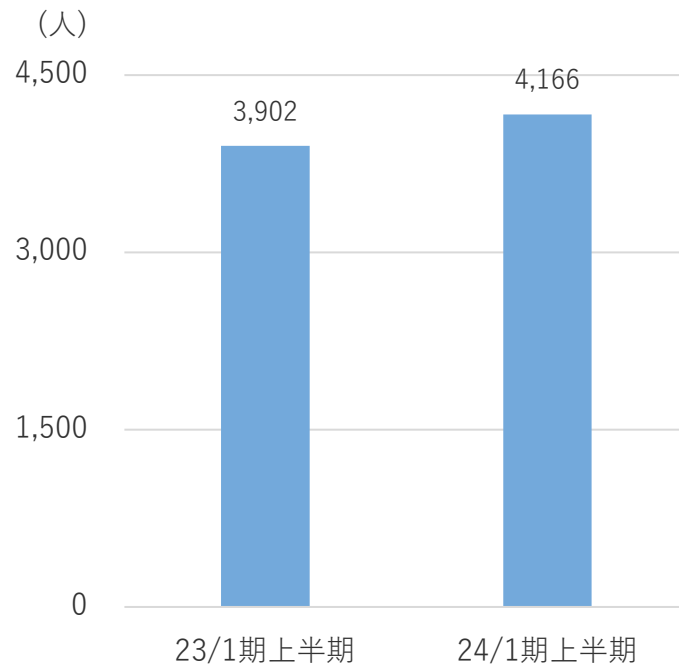
売上高



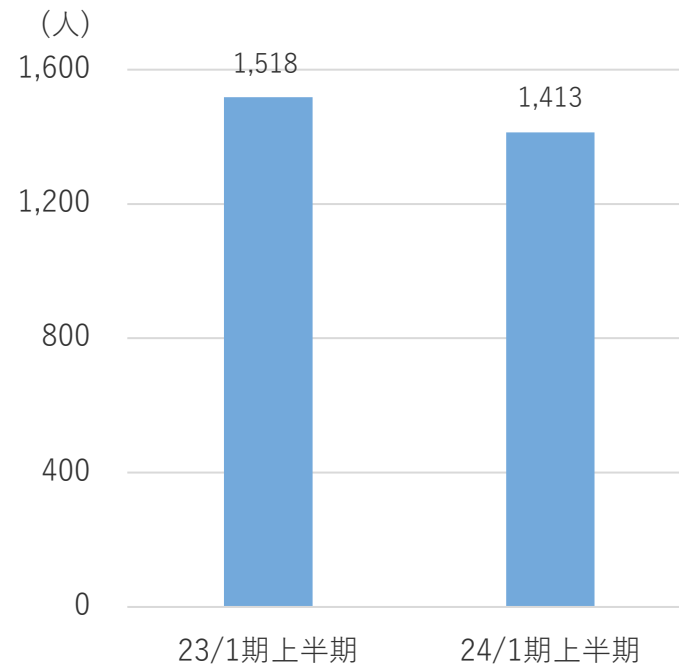
新卒カレッジ®

新卒支援事業のメインサービスである新卒カレッジでは、個人情報取得数は微増したが面接をセットする学生数は微減。面接をセットした学生の就職決定率は微増

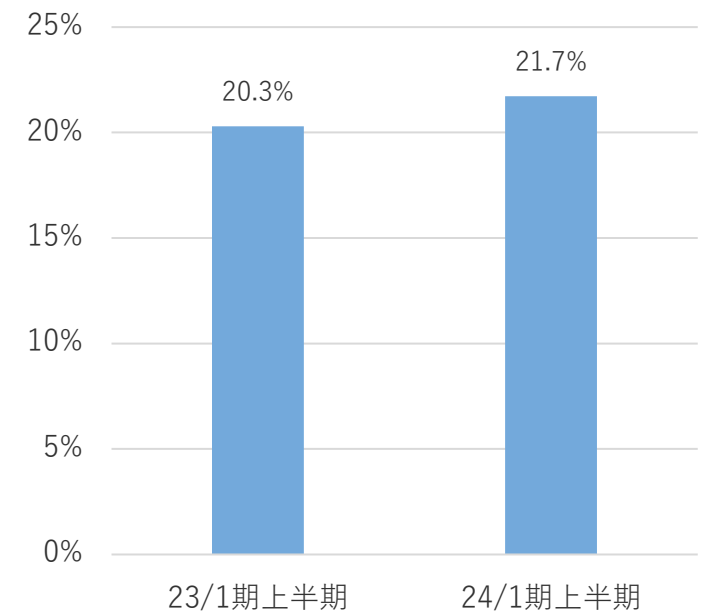
学生の個人情報取得数



面接をセットする学生数



面接をセットした学生の就職決定率

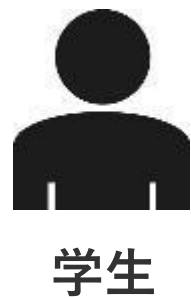


新卒カレッジ®

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、名城大学など全国134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



下半期に取り組むこと

【1】 個人情報取得、面接をセットする学生数の増加にむけて

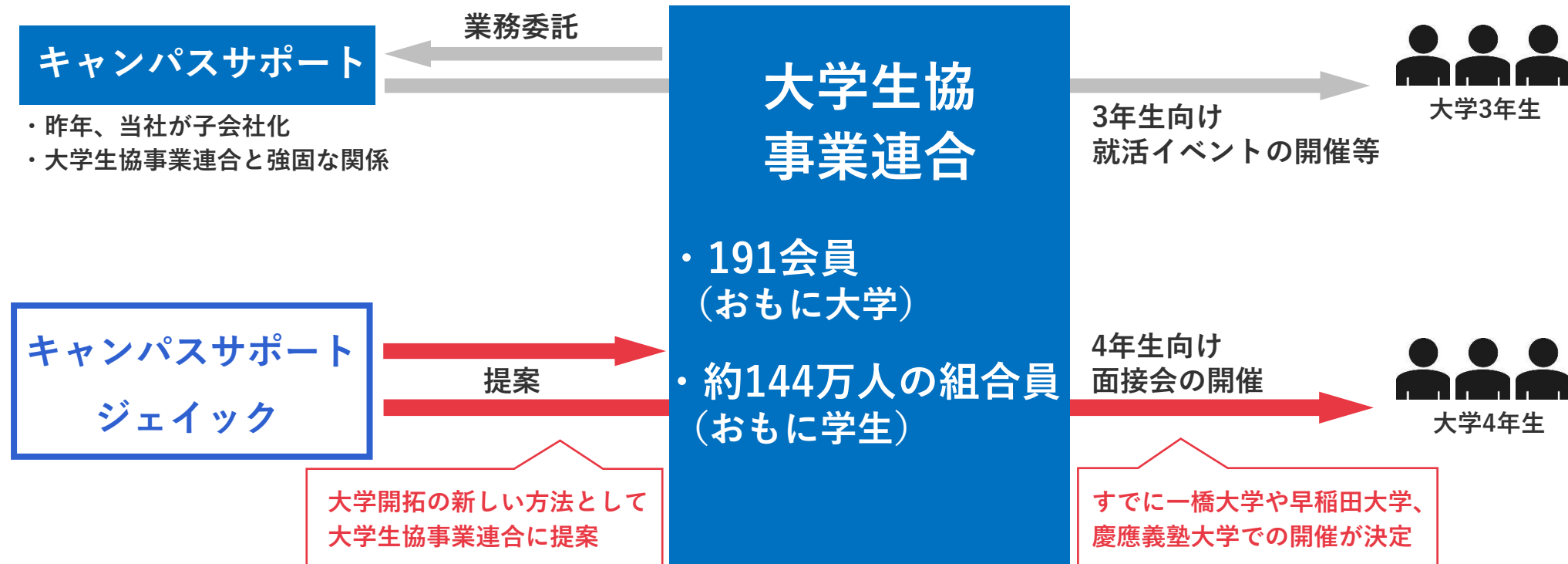
→ 大学との連携強化

【2】 就職決定率をさらに高めるために

→ 面接会に参加していない企業を個別に紹介

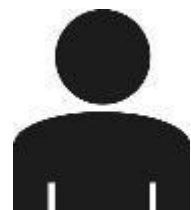
大学との連携強化 キャンパスサポートとの協業

キャンパスサポートは、大学生協事業連合から受託して3年生向けイベントを開催
 同社とともに大学生協事業連合に提案し、4年生向けの面接会を行う



就職決定率向上施策 個別の企業紹介

面接会后、参加企業との個別面接と並行して、面接会に参加していない企業も個別に紹介
学生の選択肢を増やし、就職決定率を高める



学生

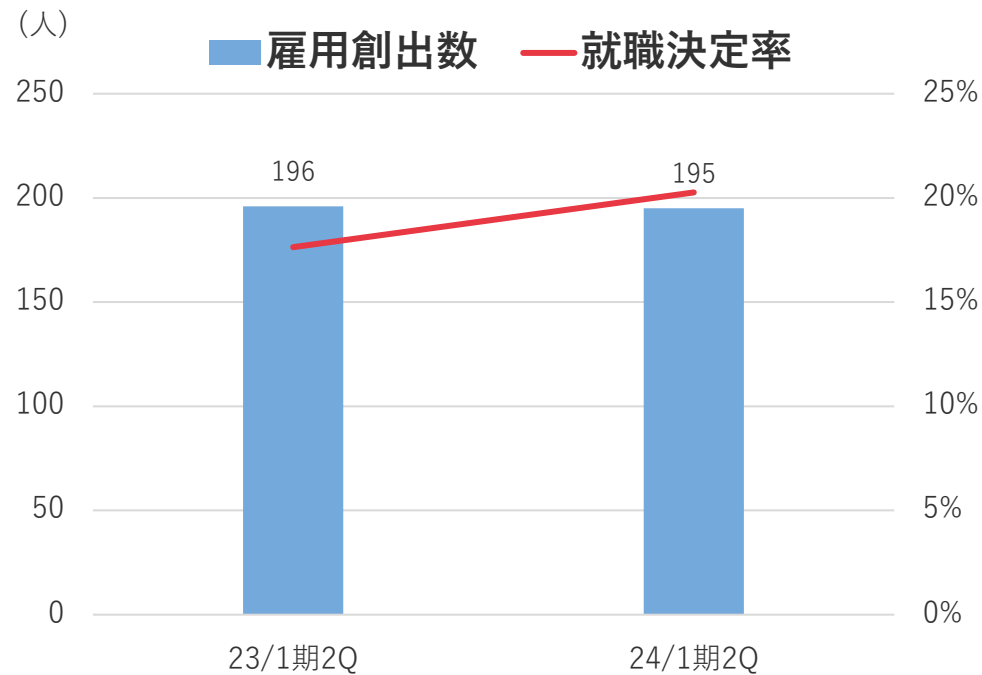


個別面接と並行して
面接会に参加していない
企業も個別に紹介する

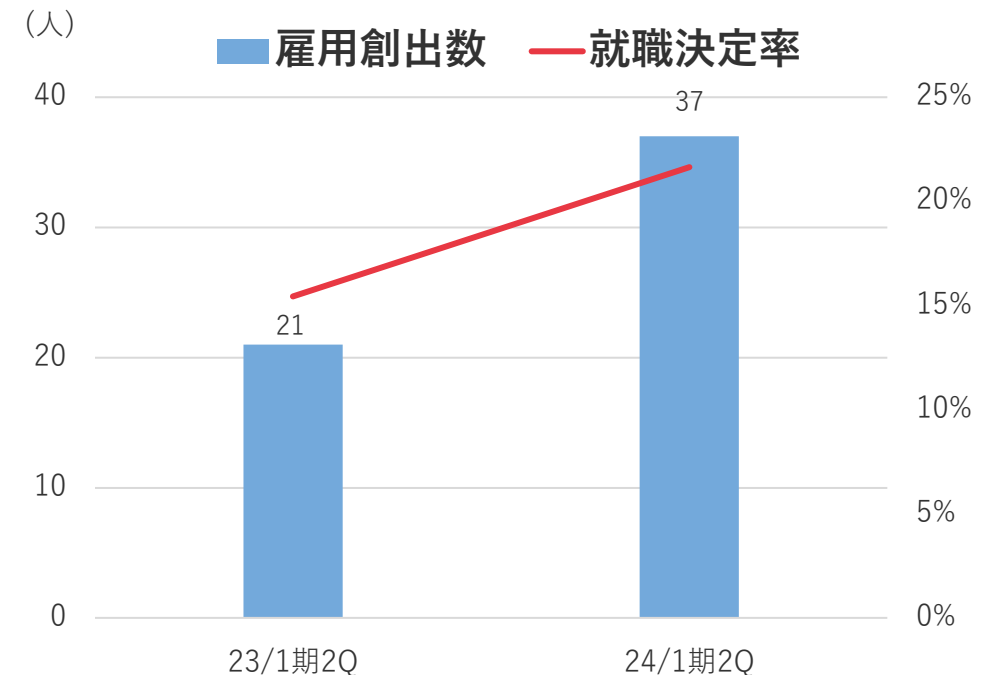
就職決定率向上施策 個別の企業紹介

面接会参加企業での雇用創出に比べ、個別の企業紹介による雇用創出のほうが伸びている
 今後はこちらにも注力する

面接会参加企業での
雇用創出数と決定率



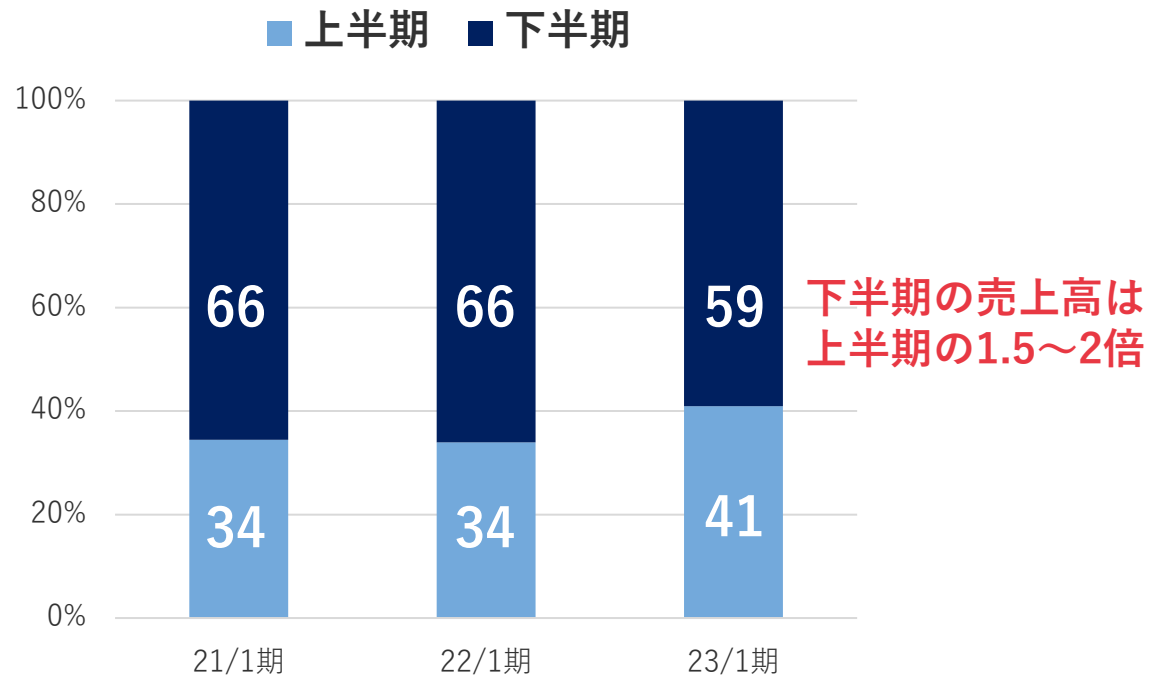
個別の企業紹介による
雇用創出数と決定率



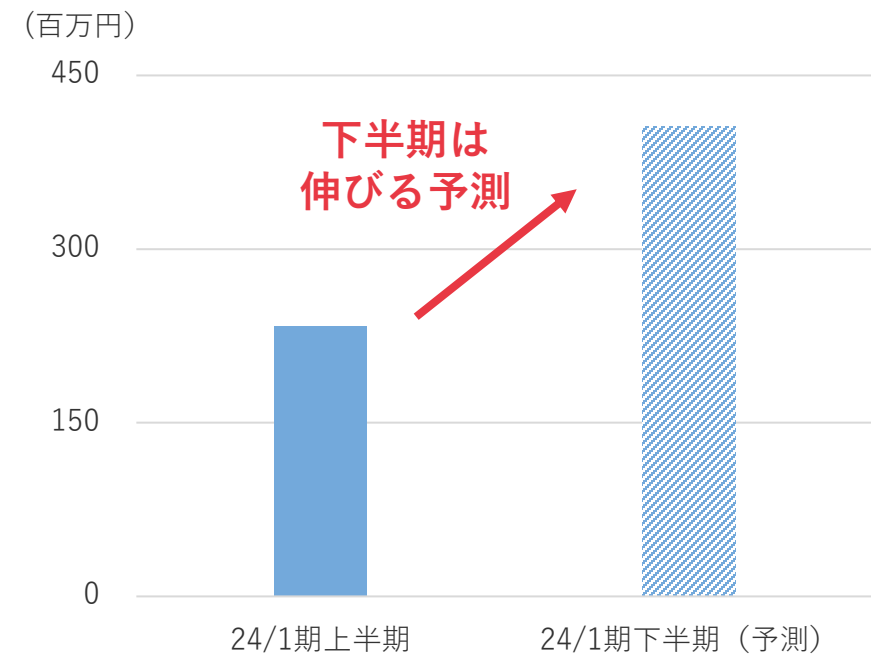
新卒支援事業 新卒カレッジ®の売上予測

メインサービスの新卒カレッジは、以前より秋以降の支援が得意
 例年、下半期の売上高が大きく伸びており、当期も同様の伸びが見込まれる

新卒カレッジ 売上割合



新卒カレッジ 売上予測



目次

1. 決算ハイライトと上半期総括

2. 各事業の状況

①新卒支援事業

②フリーター支援事業

③新サービス

3. 経営数値と株主還元方針

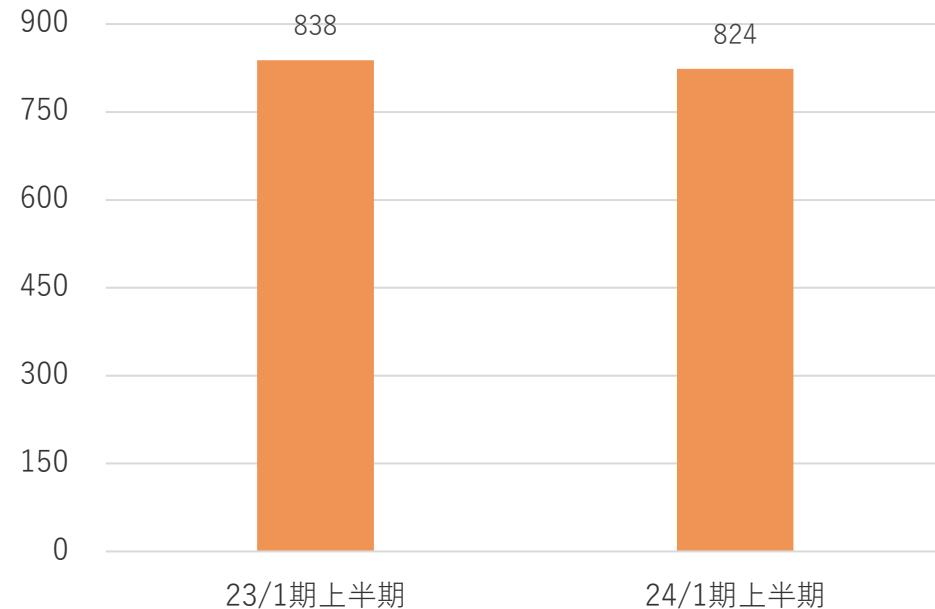
4. 本資料の取り扱いについて

フリーター支援事業

売上高は、前年同期とほぼ横ばいの8.2億円。雇用創出数は約9%減少したが紹介手数料の値上げや返金の減少により、売上高は横ばいとなった

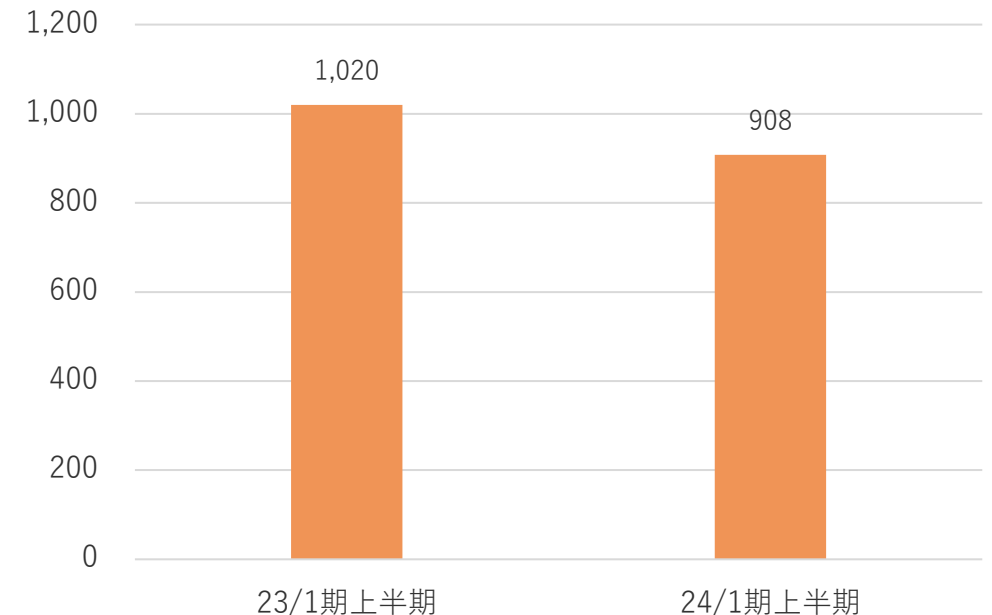
売上高

(百万円)



雇用創出数

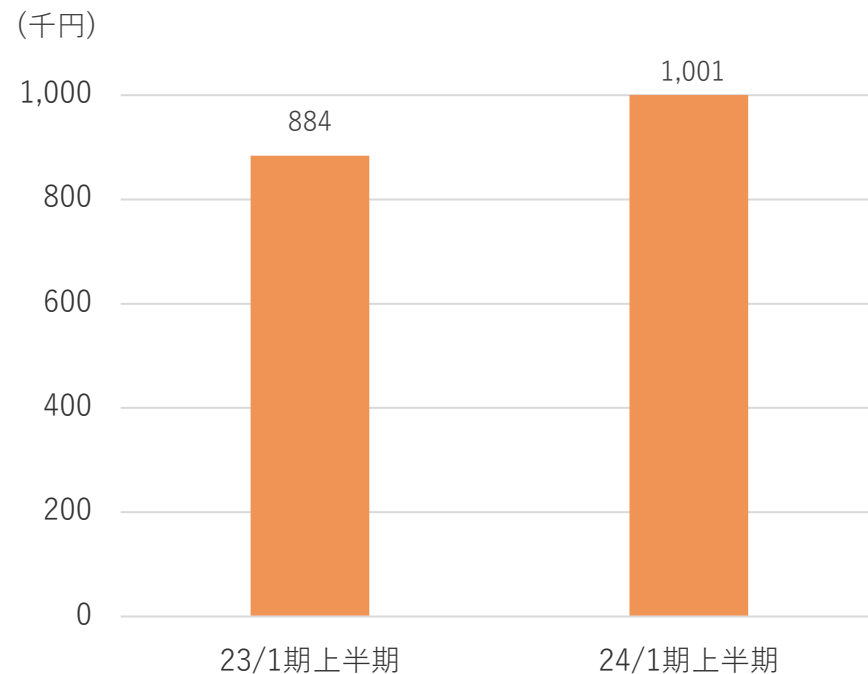
(人)



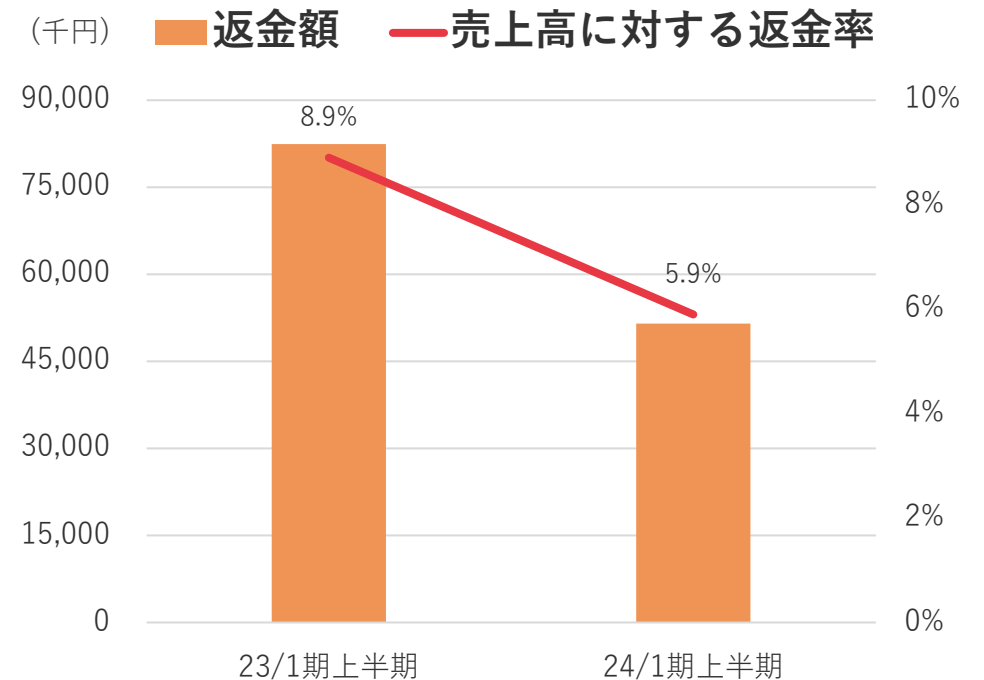
フリーター支援事業

値上げにより、就職決定者1人あたりの売上高が上昇。また、就職決定者の早期退職等にもともなう返金も大幅に減少。求人企業の精査と入社前後のフォローの強化が要因

就職決定者
1人あたりの売上高



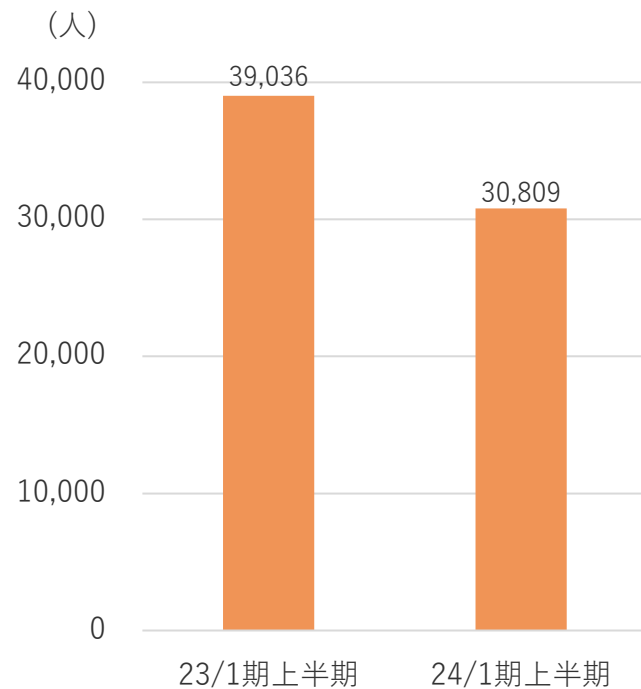
返金額と売上高に対する返金率



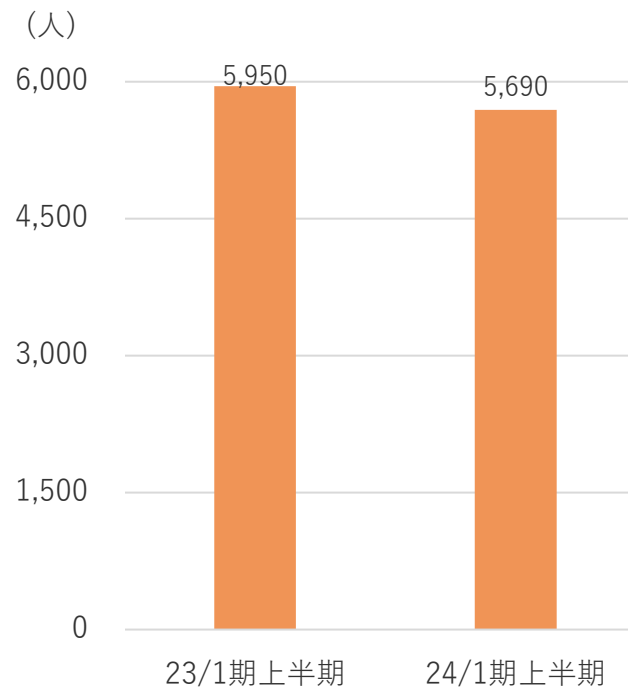
フリーター支援事業

登録数、面談数、研修参加人数はいずれも減少。SEOでの獲得が減ったことや、売り手市場でフリーターが内定をとりやすくなり、研修がハードルになったこと等が要因

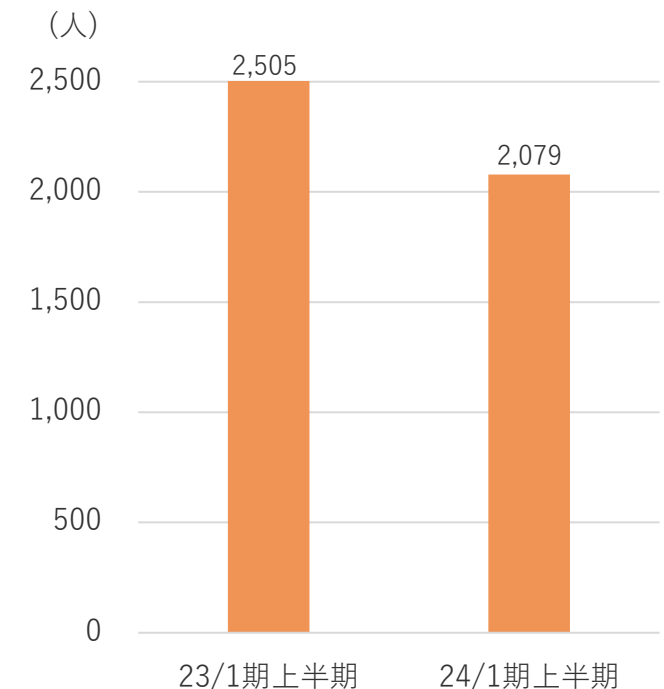
求職者の登録数



面談数



研修参加人数



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

課題となっている3つのステップ



下半期に取り組むこと

【1】登録数の増加にむけて

- ホームページのリニューアル等によるSEOの強化
LINE広告、スカウトメール

【2】面談数の増加にむけて

- 登録後、面談または研修参加に至らなかった求職者への再アプローチ（掘り起こし）

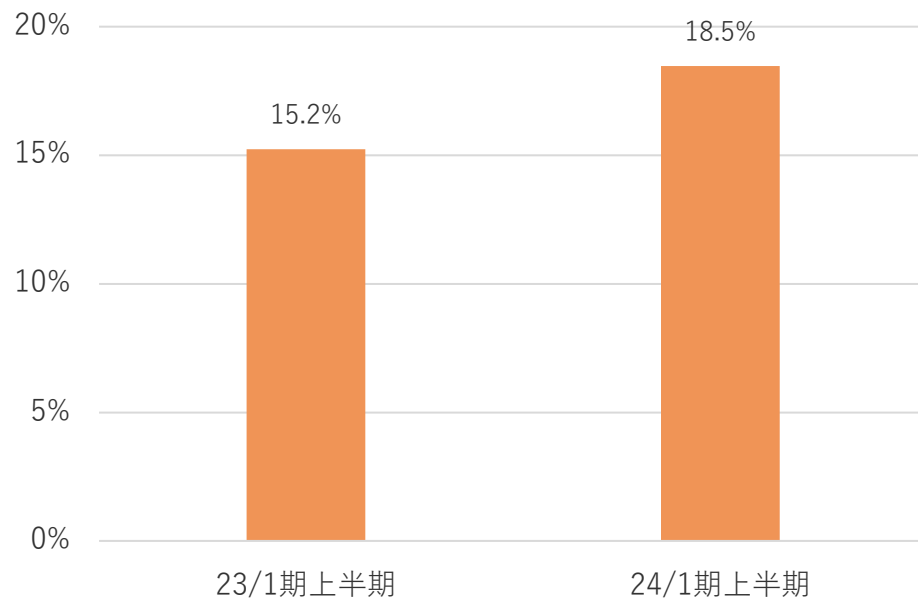
【3】研修参加人数の増加にむけて

- 研修ラインナップの拡充

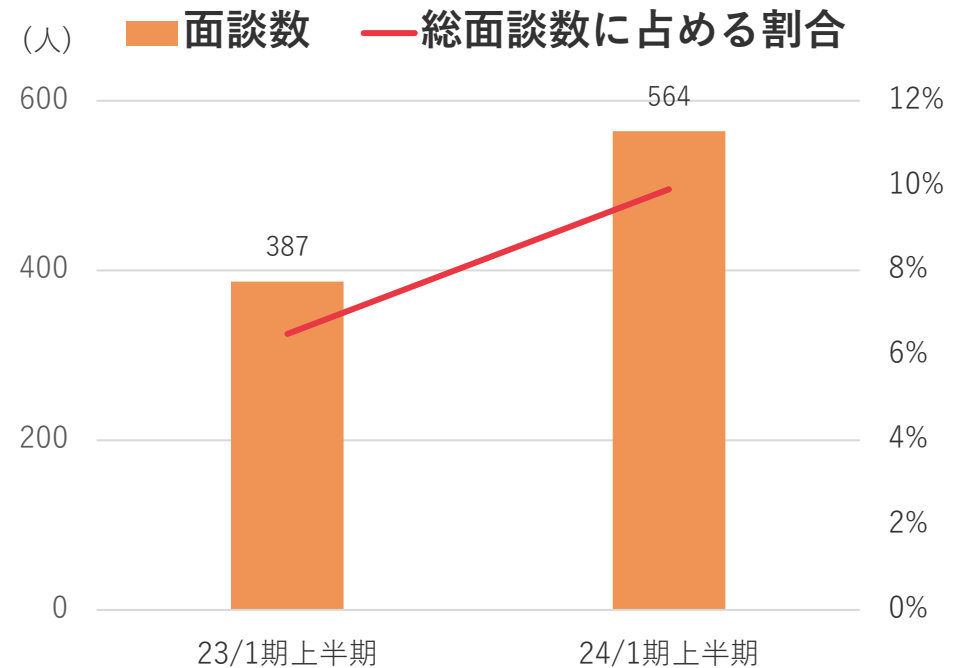
面談数の増加施策 掘り起こし

登録数、面談数とも低下した一方で、登録からの面談率は前年同期より上昇
 要因の1つである掘り起こし（前年同期比1.5倍の面談数）にさらに注力する

登録からの面談率



掘り起こしによる
 面談数と全体に占める割合



研修参加人数の増加施策 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

従来

5日間の研修だけの
1本足打法

今後

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

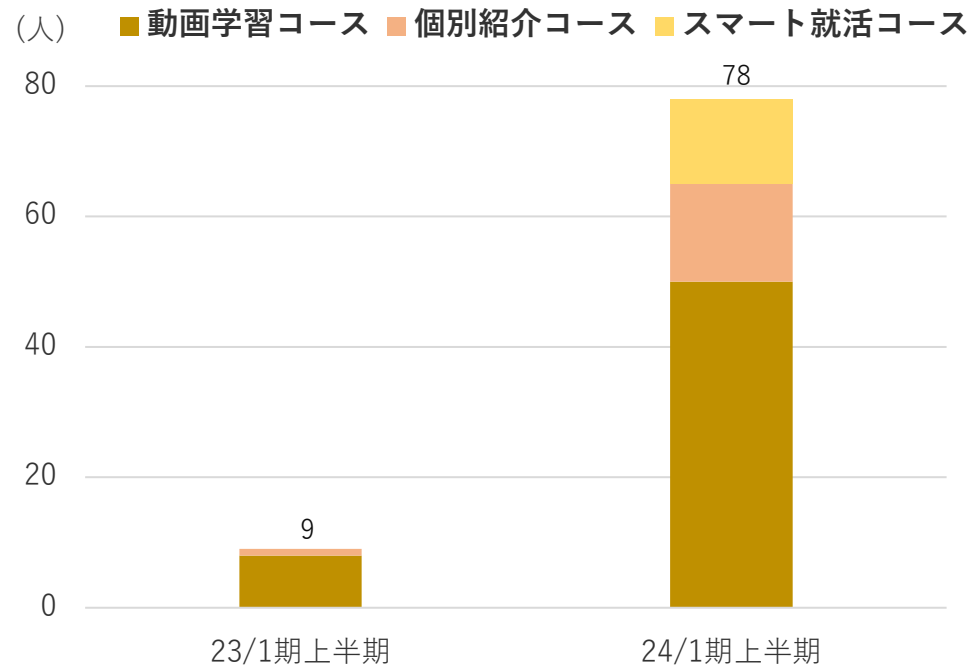
⑤個別紹介コース

研修なしで、個別に企業を紹介

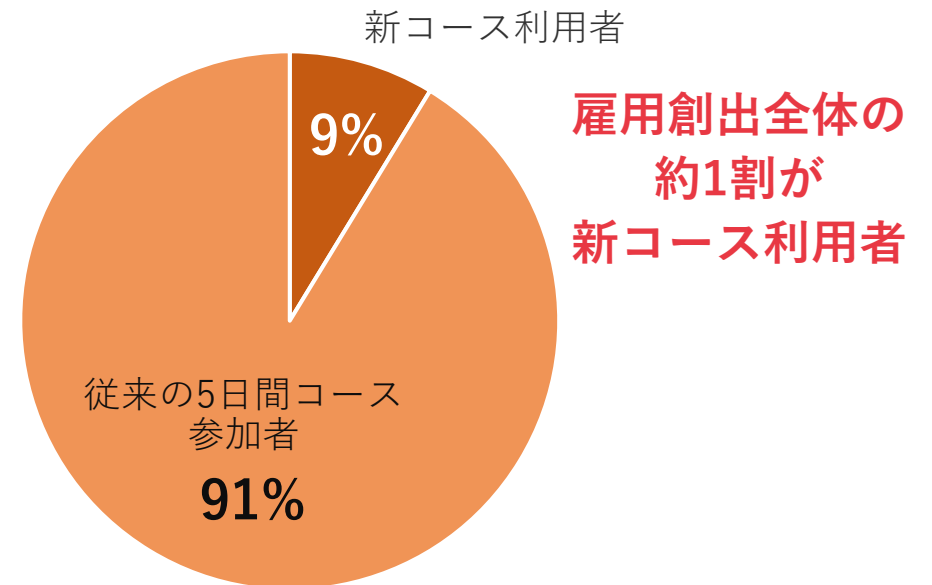
研修参加人数の増加施策 研修ラインナップの拡充

数はまだ少ないものの、新コースからの就職決定者が出始めた
 全雇用創出における割合はまだ1割程度だが、今後増えることが見込まれる

新コースからの
雇用創出数



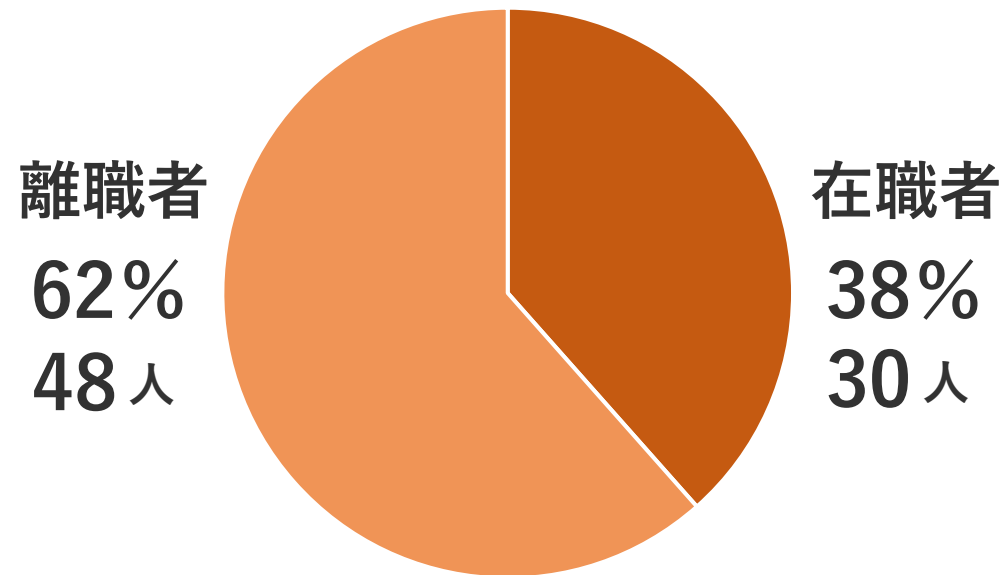
雇用創出全体における
新コース利用者の割合



研修参加人数の増加施策 研修ラインナップの拡充

新コースの就職決定者の約4割は、これまで支援するのが難しかった在職者
当社に登録する年間3万人の在職者層を支援する、新しい事業モデルの確立を目指す

新コースの就職決定者における
在職者の割合



年間登録者における
在職者の割合



目次

1. 決算ハイライトと上半期総括

2. 各事業の状況

①新卒支援事業

②フリーター支援事業

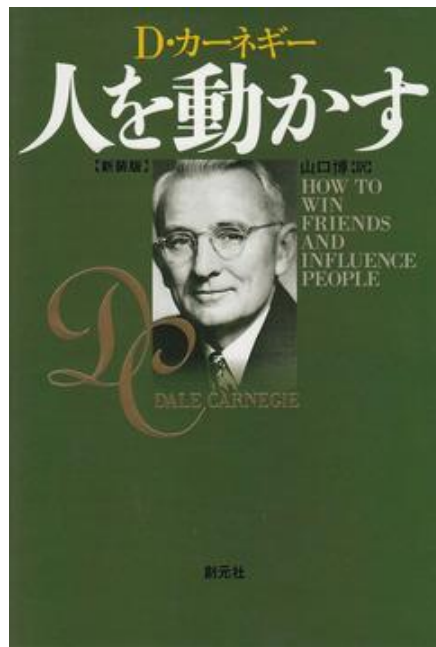
③新サービス

3. 経営数値と株主還元方針

4. 本資料の取り扱いについて

デール・カーネギー・プログラム

昨年6月、名著『人を動かす』で有名なデールカーネギー・アソシエイツ社と
フランチャイズ契約を締結。日本全国で独占的に研修を提供できるようになった※



『人を動かす』創元社



100年以上

30言語以上

90か国以上

3,000トレーナー

200拠点以上

※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・プログラム

昨年11月より研修をスタートし、今年8月末までに約2,000万円の受注
「リーダーシップのリスキリング」をキーワードに、展開を加速していく

見えてきたこと

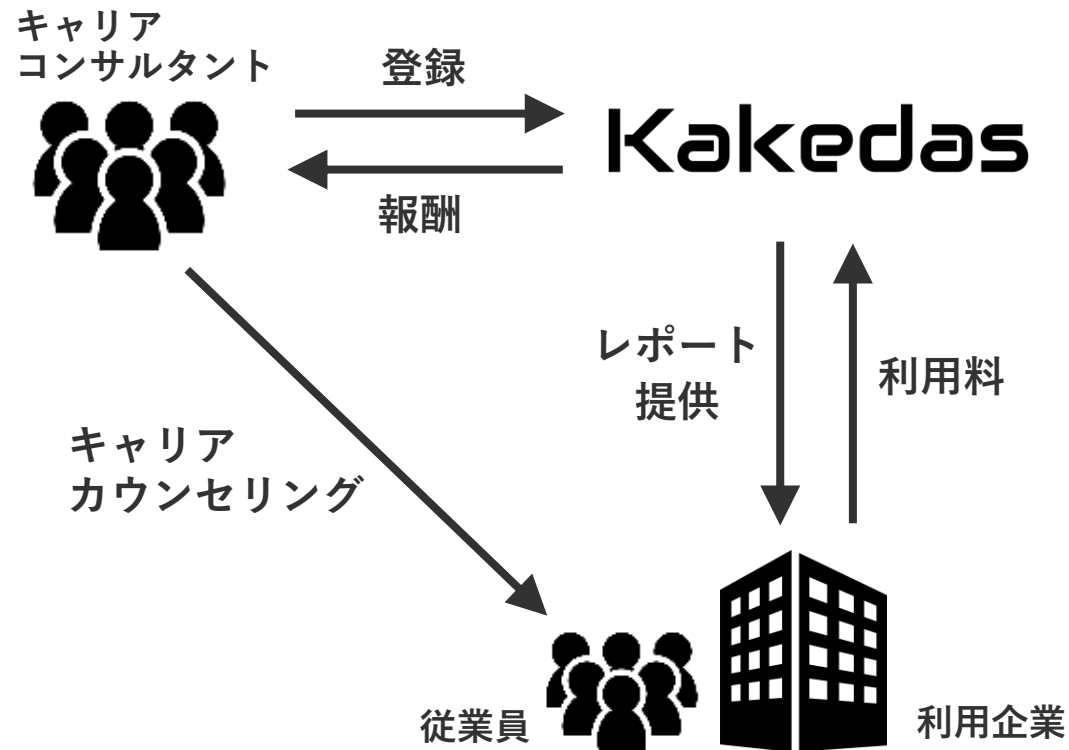
- ・世代間の価値観が全く異なる今こそ
デール・カーネギーの教えが有効
- ・多くの企業の管理職層にフィット
している

今後の取り組み

- ・デール・カーネギー・プログラムの
認知形成
- ・管理職の「リーダーシップのリスキリ
ング」の必要性の喚起
- ・デールカーネギー・アソシエイツ社
とのさらなる連携関係構築

Kakedas (カケダス)

約2,300人[※]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
 昨年8月、当社が株式会社Kakedasを子会社化

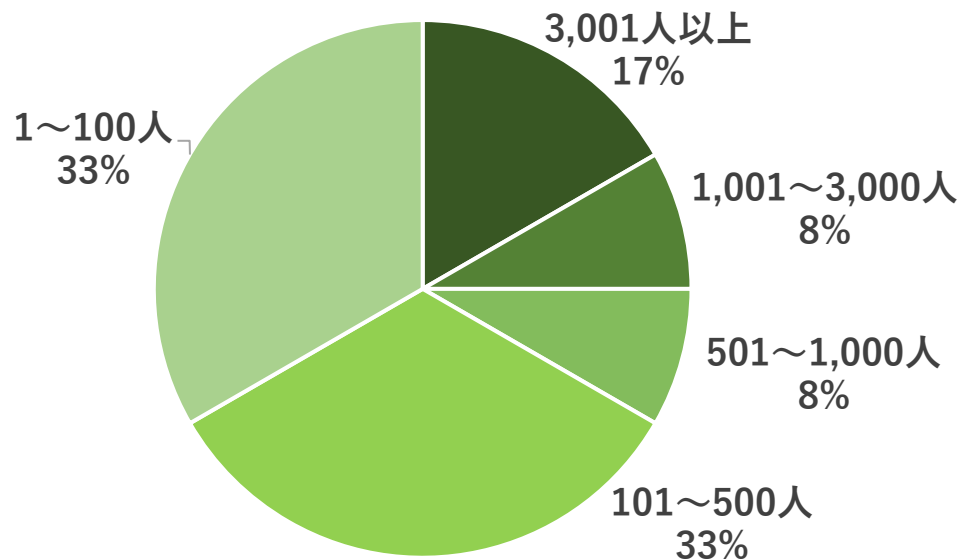


※2023年8月末現在

Kakedas（カケダス）

現在までに12社が利用し、のべ300人以上がキャリアカウンセリングを実施
さまざまな研修を行ってきた大手企業ほど、新しいサービスとして興味をもつ傾向も

利用企業の従業員数



今後の取り組み

- ・ 大手企業を中心に開拓
- ・ “離職防止”と“キャリア自律”を2大テーマとして展開
(ニーズの高い“女性活躍”は、“キャリア自律”に含む)

Kakedas（カケダス）

キャリアカウンセリングを受けた方の平均満足度は、5点満点中4.3点
「相談できて良かった」という声を多数いただく



40代 男性

私の悩みや考えていることの解像度を上げるための的確な質問・深掘をいただき、自身の不透明な部分が大分明るくなりました。自分が何を大事にしているのか、新たに気づかされたと思っています。



30代 女性

こういった形で話を聞いていただいたのは初めての経験でした。自身の現職や将来のキャリアについて「このままでいいのかな？」ともやもやしていた部分をクリアにすることができました。今回の面談で、自分のキャリアに対する向き合い方を見つめなおすきっかけになり、視野を広げられる良い機会になりました。ありがとうございました！！

目次

1. 決算ハイライトと上半期総括
2. 各事業の状況
 - ①新卒支援事業
 - ②フリーター支援事業
 - ③新サービス
3. 経営数値と株主還元方針
4. 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	当第2四半期	増減額
現金及び預金	1,237,719	1,024,275	△213,443
売掛金及び 契約資産	336,747	268,114	△68,633
その他	101,618	100,399	△1,218
流動資産合計	1,676,085	1,392,789	△283,295
有形固定資産	119,964	106,421	△13,542
無形固定資産	667,395	627,586	△39,808
投資その他の資産	445,267	471,491	26,224
固定資産合計	1,232,626	1,205,499	△27,126
資産合計	2,908,711	2,598,289	△310,422

負債及び純資産	2023年1月期	当第2四半期	増減額
未払金	187,162	161,784	△25,377
契約負債	129,144	107,071	△22,073
1年内返済予定の 長期借入金	376,988	187,478	△189,510
返金負債	40,463	22,575	△17,887
その他	247,589	235,993	△11,596
流動負債合計	981,348	714,903	△266,444
固定負債	1,002,463	996,480	△5,982
負債合計	1,983,811	1,711,383	△272,427
純資産合計	924,899	886,905	△37,994
負債純資産合計	2,908,711	2,598,289	△310,422

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	2023年1月期2Q	2024年1月期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	49,835	70,396
税引前調整前当期純利益	166,592	21,742
減価償却費	34,299	43,596
のれん償却額	-	29,106
売上債権の増減額 (△は増加)	△45,264	68,633
その他	△105,792	△92,683
投資活動によるキャッシュ・フロー	△118,059	△42,299
投資有価証券の取得による支出	△18,000	△18,000
無形固定資産の取得による支出	△79,736	△15,480
その他	△20,322	△8,819
財務活動によるキャッシュ・フロー	△200,779	△239,520
長期借入金の返済による支出	△162,347	△198,066
配当金の支払額	△26,330	△43,077
自己株式の取得による支出	△14,584	-
その他	2,482	1,622
現金及び現金同等物に係る換算差額	△6,441	△2,018
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△275,444	△213,443
現金及び現金同等物の期首残高	1,264,737	1,237,719
現金及び現金同等物の四半期末残高	989,293	1,024,275

株主還元方針

当社は、従来より株主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。

業績の進展等を勘案しながら、継続的かつ安定的な利益還元に努め、通年ベースの配当性向を親会社株主に帰属する当期純利益の25～35%程度とする方針を定め、基本方針としております。

2024年1月期の配当につきましては、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おりましたが、業績予想を未定といたしましたことに伴い、**前回発表時の57円から未定に変更することとし、今後の業績動向を見極めた上で、改めて公表することといたします。**

	前回予想	今回予想	(参考) 前期実績
配当性向	29.9%	未定	29.7%
1株あたり配当金	57円00銭	未定	47円00銭

目次

1. 決算ハイライトと上半期総括
2. 各事業の状況
 - ①新卒支援事業
 - ②フリーター支援事業
 - ③新サービス
3. 経営数値と株主還元方針
4. 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。