



2024年3月15日

各位

会社名 株式会社ジェイック

代表者名 代表取締役

佐藤 剛志

(コード番号:7073 東証グロース)

問合せ先 取締役経営企画本部長

谷中 拓生

(TEL. 03-5282-7608)

連結業績予想値と決算値との差異及び剰余金の配当に関するお知らせ

2023年10月31日に公表いたしました2024年1月期(2023年2月1日～2024年1月31日)の通期連結業績予想と本日公表いたしました決算値に差異が生じました。また、2024年3月15日開催の取締役会において、2024年1月31日を基準日とする剰余金の配当を行うことを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2024年1月期通期連結業績予想数値と決算値との差異(2023年2月1日～2024年1月31日)

①差異の内容

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり連結 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 3,695	百万円 43	百万円 34	百万円 △12	円銭 △13.62
実績値(B)	3,675	52	58	5	6.47
増減額(B-A)	△19	9	23	18	
増減率(%)	△0.5	20.8	68.0	—	
(参考)前期連結実績 (2023年1月期)	3,206	214	224	140	155.07

②差異の理由

差異が生じた主な理由は2つございます。

1つ目は、売上原価がかからない事業の売上高が業績予想を超えて伸びた一方で、売上原価率が相対的に高い事業の売上高が業績予想を下回ったことで、売上原価が業績予想よりも大きく落ちたことにあります。

2つ目は、売上高とのバランスを見ながら求職者の集客や企業開拓のための販促費、その他の販管費のコントロールを業績予想で見込んだ水準よりもさらに徹底したことで、販売費及び一般管理費を抑えたためであります。

(売上高)

1. カレッジ事業

カレッジ事業は当社の若手育成のノウハウを活用して、主に20代の未就業者や学生に対して研修を実施した後に中堅中小企業を中心とした企業にご紹介するという「教育融合型」の人材紹介サービス「就職カレッジ®」を行っております。中退者専用コースなど、対象者別にコースを分けてサービスを提供しております。

売上高の業績予想は、秋以降に求職者の集客が回復すると仮定して1,511百万円見込みでございましたが、回復時期が想定より遅れたことにより、実績は1,479百万円となりました。

2. 新卒事業

新卒事業は、大学のキャリア課と提携して主に大学4年生に対して、研修を実施した後に中堅中小企業を中心とした企業にご紹介する「新卒カレッジ®」に加えて、適性診断を組み込むことで、企業が採用したい人物像と学生の適性の適合度を基にして求人紹介を行う就活サイト「Future Finder®」、子会社の株式会社キャンパスサポートを通じて、主に大学3年生を対象とした合同企業説明会を提供しており、就職活動の時期に応じて複数の支援サービスラインナップを揃えております。

売上高の業績予想は、大学生協事業連合と協力しての大学4年生の就職支援による売上高を、初年度ということもあり保守的に見積り1,456百万円見込みでございましたが、開催イベント数やイベント規模、その後のマッチングや面接進捗も想定よりも高い歩留まりで推移したことで、実績は1,492百万円となりました。

3. 教育研修事業その他

教育研修事業は中堅中小企業を中心としつつ、一部大手企業を対象に全世界で4,000万部のベストセラーである「7つの習慣®」や目標達成のメソッドである「原田メソッド®」、ベストセラーであるデール・カーネギーの『人を動かす』を基にしたリーダーシップ&コミュニケーション研修をはじめとしたパッケージ研修、若手層を中心に様々な階層向けの研修を、講師を企業に派遣するインハウス型、お一人からでもご参加いただけるオープンセミナー型で提供しております。

また、ご採用いただいた求職者の上司や次期リーダー層を対象に、1年間の定期的な研修機会を提供して次世代リーダーを育成する「リーダーカレッジ」、主に入社3年目までの若手社員を対象に、半年間の定期的な研修機会を提供して定着と活躍を支援する「エースカレッジ」を提供しております。

その他の事業としては、適性診断の販売等に加えて、子会社の株式会社Kakedasを通じて、キャリア相談のプラットフォームサービスを提供しております。

教育研修事業その他の売上高は727百万円となる見込みでございましたが、教育研修受注額は前期を上回る水準で推移したものの、売上が翌期以降となる割合が想定よりも高いことにより、実績は704百万円となりました。

結果として、2024年1月期の売上高は3,695百万円を見込んでございましたが、実績は3,675百万円となりました。

(売上原価)

当社グループの売上原価は子会社の株式会社キャンパスサポートが展開するキャンパス内広告の仕入及び制作費、教育研修事業における外注加工費、研修やセミナー実施に必要な製造経費で構成されております。外注加工費は、研修講師を一部外注していることによる費用と、「7つの習慣®」をはじめとしたライセンスを取得して提供しているサービスに係るロイヤリティー等になります。製造経費は、セミナー開催に伴う会場費や運営費等になります。

2024年1月期の売上原価については、371百万円を見込んでございましたが、教育研修の売上が想定を下回ったことで実績は361百万円となりました。

(販管費及び一般管理費、営業損益)

当社グループの販売費及び一般管理費は、主に人件費と販売促進費で構成されております。

販売促進費はカレッジ事業や新卒事業における求職者の集客に係る費用であり、2024年1月期においては当社広島支店及び九州支店の縮小や撤退に伴う固定資産や資産除去債務の加速償却なども加味して3,280百万円を見込んでおりましたが、売上高とのバランスを見ながら販売促進費や企業開拓のための販促費、その他の販管費のコントロールを徹底し、実績は3,262百万円となりました。

この結果、営業損益は43百万円の利益を見込んでおりましたが、実績は52百万円の利益となりました。

(営業外損益、経常損益)

営業外収益は主に受取利息や熊本オフィスに関連する補助金収入であり、4百万円を見込んでおりましたが、為替差益が生じたこと等により、実績としては15百万円となりました。

営業外費用は主に支払利息であり、13百万円を見込んでおりましたが、実績は9百万円となりました。

この結果、経常損益は34百万円の利益を見込んでおりましたが、実績は58百万円の利益となりました。

(特別損益、法人税等、親会社株主に帰属する当期純利益)

当期の特別利益については、投資有価証券による特別利益20百万円、減損損失による特別損失14百万円を見込んでおりましたが、実績は特別利益17百万円、特別損失15百万円となりました。

この結果、2024年1月期の税引前当期利益41百万円より法人税等を差し引き、親会社株主に帰属する当期純益は12百万円の損失を見込んでおりましたが、実績は税引前当期利益60百万円より法人税、住民税及び事業税が37百万円、法人税等調整額が17百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は5百万円の利益となりました。

2. 剰余金の配当

①配当の内容

	決定額	直近の配当予想 (2023年10月31日 公表)	前期実績 (2023年1月期)
基準日	2024年1月31日	2024年1月31日	2023年1月31日
1株当たり配当金	5円00銭	5円00銭	47円00銭
配当金総額	4百万円	—	43百万円
効力発生日	2024年4月30日	—	2023年4月28日
配当原資	利益剰余金	—	利益剰余金

②理由

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。

当期に係る剰余金の配当は、2023年10月31日に公表いたしました「連結業績予想及び配当予想に関するお知らせ」に記載の1株当たり5円の配当とさせていただくことといたしました。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

以上