

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

# 2024年3月期 通期決算 中期経営計画 説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2024年5月14日

株式会社ジンジブ (東証グロース：142A)

## 若者に夢や希望を！ 地域や中小企業に明るい未来を！

1998年9月1日、今から20年以上前に起業しました。  
起業当時は、「日本一強い企業をつくる」という念いで約17年にわたり無借金で経営を続け、  
数多くの事業会社を運営し、財務に強い会社を作ることができました。

ですが、今後の未来を考えた際に、日本社会に対してもっと役立つことができる事業を  
実現したいと考え、その中でも私が最も懸念している二極化の時代への対策に貢献すべく、  
2015年から株式会社ジンジブの「ジョブドラフト」事業を始めました。

この事業により、いまだに閉鎖的な就職活動を行う高校生と採用難の中小企業の出逢いを  
創出することで、将来に不安の大きい若者や中小企業にとって夢や希望を与えます。

**“若者に夢や希望を！地域や中小企業に明るい未来を！”  
そのために全社一丸となって歩み始めたいと思います。**

代表取締役 佐々木 満秀

# AGENDA

1. エグゼクティブ・サマリー P.04
2. 2024年3月期 通期実績 P.12
3. 中期経営計画（3ヵ年） P.20
4. 2025年3月期 通期計画 P.28
5. 補足情報 P.34
  - 5-1 会社概要と事業内容
  - 5-2 市場環境と競争優位性
  - 5-3 財務三表とリスク

夢は、18才から始まる。

**ジンジブ**

01

## エグゼクティブ・サマリー



# 若者に希望を与えるNo.1企業になる

高卒新卒でのファーストキャリアから始まるご縁を大切に  
仕事はもちろんのこと、結婚、すまい、お金のことなど  
**人生のすべてのシーンに寄り添い希望を与えるパートナーに**  
なっています。



# 社会課題と事業領域

高卒に対する求人倍率は高いが、高卒就活市場は制約が多く、**3年以内の離職率が高い傾向にある。**

## 制約が多い就活ルールによってミスマッチが起きている

社会課題

高卒求人倍率

※23年3月卒業者

3.49倍

大卒求人倍率  
1.58倍

高卒就活ルール

- ✓ 企業への直接連絡の禁止
- ✓ 1人1社制／応募時の校内選考あり
- ✓ 厳格・短期集中のスケジュール
- ✓ ハローワーク経由で申込された文字情報のみの求人票が主な情報源

高卒3年内離職率

※20年3月卒業者

37.0%

大卒3年内離職率  
32.3%

ジンジブ

PURPOSE

これからを生きる人の“夢”を増やす

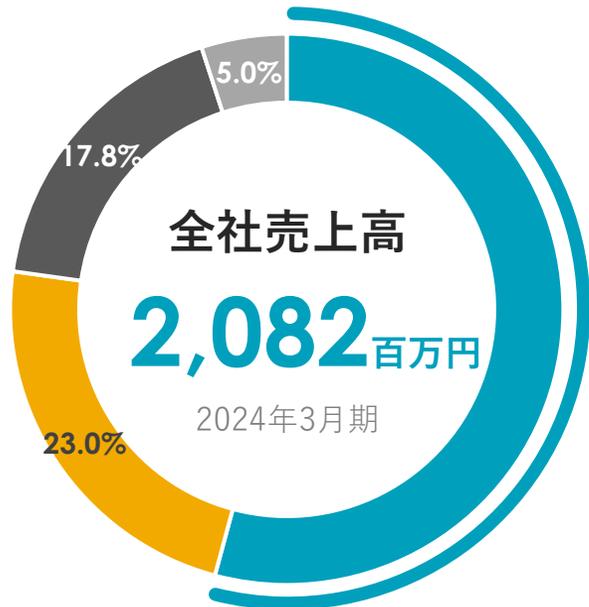
事業領域

高校生に特化した**新卒採用支援**、高卒社会人の**教育・研修サービス**を中心に事業展開

## サービスラインナップと売上高構成比

求人情報メディア「**ジョブドラフトNavi**」への掲載を軸に、高卒採用～教育研修サービスを包括提供する。

### サービス別売上高



採用支援が  
**54.2%**

売上高

サービス概要

■ 採用支援 **1,128**百万円

高校生の就職を支援する  
**ジョブドラフトNavi**  
高校生向け求人情報メディア

高校生のための合同企業説明会  
**ジョブドラフトFes**  
職業体験・就職イベント運営

人の特性を診断し人事戦略に活用する  
**ジョブドラフトSurvey**  
適正検査アプリ

■ 企画制作 **479**百万円

・求人ナビ原稿作成  
・採用パンフレット・イベントブース装飾制作  
・企業紹介動画・採用HP制作

■ 代行支援 **370**百万円

・高校訪問代行  
・求人票発送代行  
・応募受付窓口代行

■ その他 **103**百万円

**ROOKIE'S CLUB**  
企業向け新人育成/定着支援研修

はじめての就職・転職をサポートする  
**ジョブドラフトNext**  
高卒第二新卒対象の人材紹介

学校・  
若年層向け

— 百万円  
(無償)

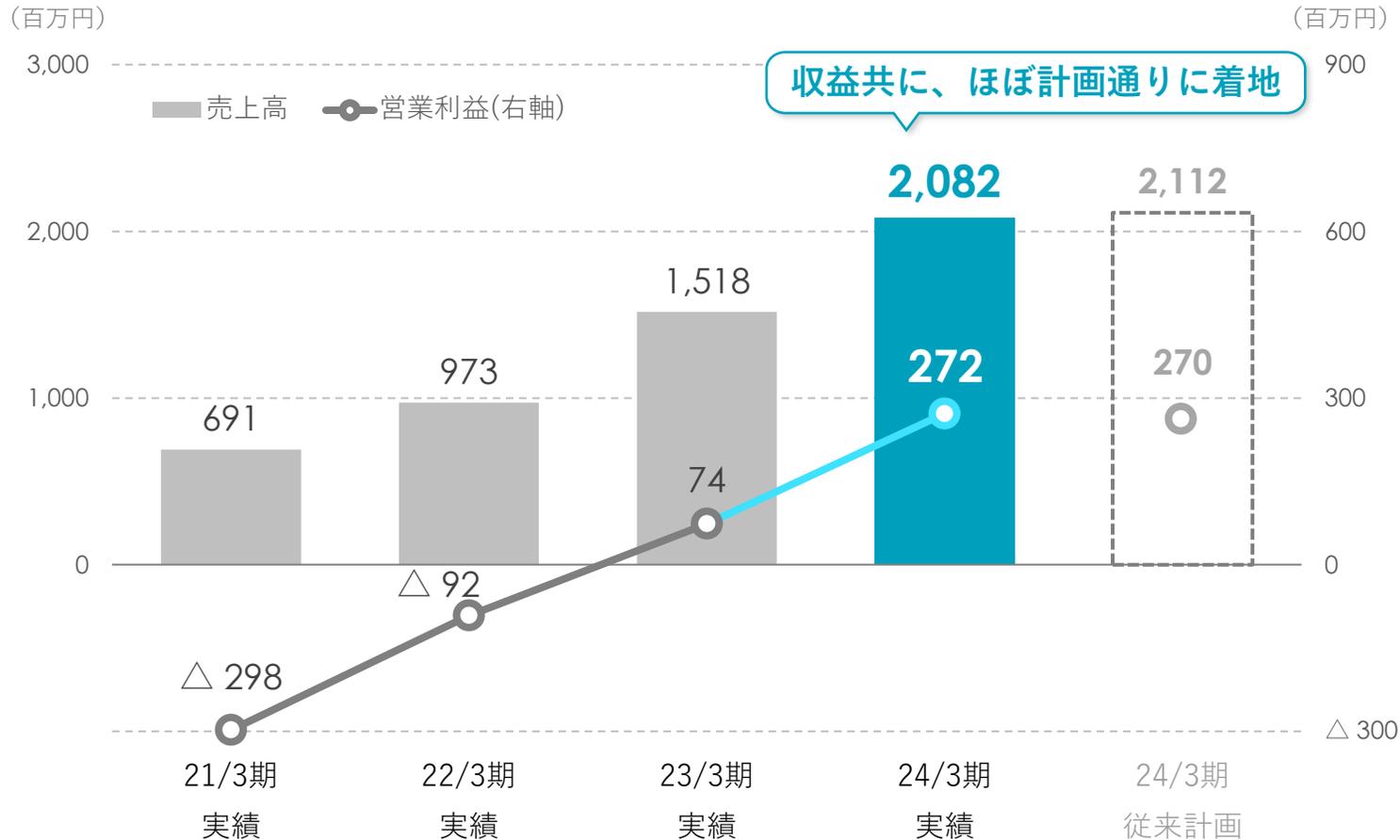
高校生の就職を支援する  
**ジョブドラフトTeacher**  
学校向け紙求人表のデジタル化

高校生にキャリアの「きっかけ」を創る  
**ジョブドラフトCareer**  
高校生向けキャリア教育支援

若者の可能性と選択肢を創造する  
**ジョブドラフトSchool**  
再就職者向け専門スキル習得講座

# 財務・事業ハイライト

## 売上高と営業利益の推移（実績と従来計画）



高校  
訪問数

**1,776**校  
24/3期 通期実績

5,098校\*

既に全国約1/3の高校に**学校網**を持つ

×

Navi掲載  
企業数

**1,784**社\*  
24/3末時点  
有料・無料プラン合計

87,555事業所\*

一方、掲載企業数の**拡大余地**は大きい

||

売上高  
成長率

**CAGR + 44.4%**  
21/3期～24/3期

強みのレバレッジが効き**高成長**してきた

注釈 全国の高校数5,098校には通信制を含んでいる。事業所数87,555ヶ所は、23年7月時点でハローワーク経由で高卒求人（24/3卒生）を申し込んだ事業所数実績である。掲載契約は基本的に毎年度2月末までのため、3月は最も掲載社数が少ない点に留意されたい。  
2024年3月22日開示の成長可能性資料に記載の、24/3期末Navi掲載企業数の計画値2,150社に対し実績は下回っているが、これは採用領域(オプション)の引き合いが強いことから、営業人員のリソースを掲載契約の獲得からオプションの獲得に傾斜させたことが主因である。  
出所 文部科学省「学校基本調査」、ハローワーク「令和5年度 高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職状況（7月末現在）」資料より作成

3カ年の中期経営計画では、サービスエリア拡大で”高卒第1新卒市場の加速度的成長”を押し進める

### KPI

拠点数

2.0倍

24/4末：10拠点 → 27/3末：20拠点

従業員数

約2.0倍

24/3末：161名 → 27/3末：約320名

掲載社数

約3.9倍

24/3末：1,784社 → 27/3末：7,000社

全国20万人  
高卒求職者\*

推計市場規模610億円\*へ  
アプローチ本格化

### KGI

売上高

約3.2倍

24/3期：20.8億円 → 27/3期：67.7億円

営業  
利益率

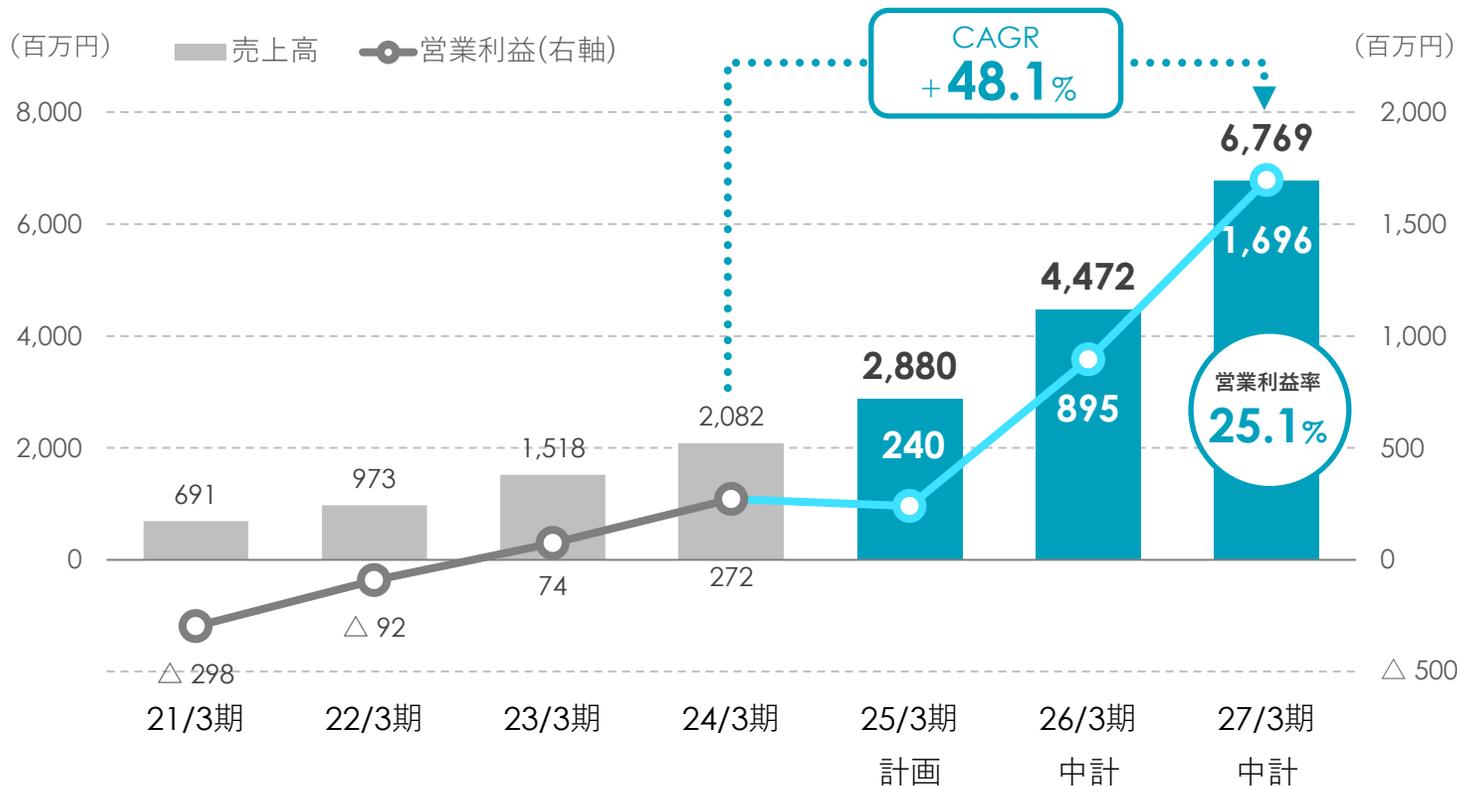
約1.9倍

24/3期：13.1% → 27/3期：25.1%

# 中期経営計画 | 財務目標

25/3期の先行的な費用投下を足掛かりに、以降は**過年度を上回る売上高成長**と**高い収益性改善**を計画する。

## 売上高と営業利益の推移\*



## 25/3期計画の概要

- 売上高は前期比**+38.3%**の**28.8億円**、営業利益は前期比**△11.7%**の**2.4億円**を計画
- 26/3期以降の加速度的成長の実現に向け、**広告宣伝費の投下**や**人員増強**等を進める
- 各地域における**学校・企業網の拡張**のため、ジョブドラフトTeacherのシステム追加開発や、代理店・地域金融機関連携の強化を進める

## 中期経営計画\*

- 直販支店網拡大/地方代理店拡充/提携金融機関増大/アップセル推進  
高卒第二新卒市場の開拓等により、**過年度を上回る売上高成長を実現する**
- 単価引き上げ・アップセルによる収益性改善、規模拡大に伴う固定費負担軽減や生産性向上で、中期的に**営業利益率25%を確保する**

注釈 本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。また、各期の創出キャッシュフローの範囲内で成長に向けた投資資金は充足するため、新たな資金調達は想定していない（銀行借入を除く）。また、収益計画には、高卒第二新卒市場の開拓に係る収益拡大を一部織り込んでいるものの、成長の大部分は第一新卒市場に係る事業の規模拡大で実現することを前提に、計数計画を策定している。

## 目指す姿

高卒新卒を起点に、人生のすべてのシーンに寄り添い希望を与える、パートナーになる。

既存事業拡大

WORK



教育



リスク  
リング

転職

きっかけ

高卒就活  
支援業者

これからを生きる人の“夢”を増やす事業を展開し支援

目指す姿

ライフサイクル  
に寄り添う  
パートナーに



LIFE



新規拡大

02

# 2024年3月期 通期実績



## 業績サマリー

24/3期は、**ほぼ従来計画通りに着地**。売上高は前期比 **+37.3%**、営業利益は同**3.7倍**と高成長を実現した。

## 通期業績の計画と実績

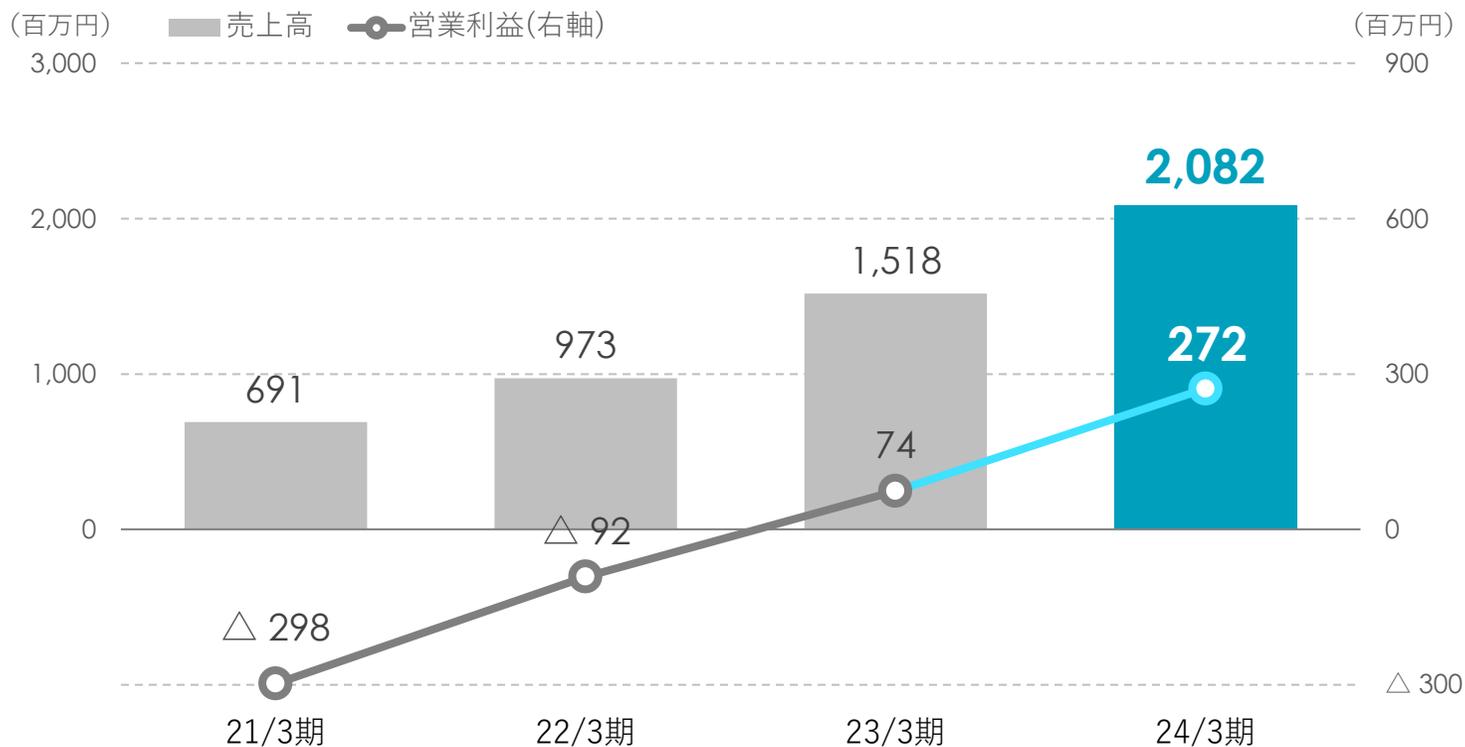
	2023/3期 通期実績		2024/3期 通期計画		2024/3期 通期実績		
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比	計画比
(百万円)							
受注高(採用領域)*	1,707	+46.3%	2,410	+41.2%	<b>2,298</b>	<b>+34.6%</b>	<b>95.4%</b>
売上高	1,517	+56.0%	2,112	+39.2%	<b>2,082</b>	<b>+37.3%</b>	<b>98.6%</b>
営業利益	73	黒字化	270	+266.3%	<b>272</b>	<b>+269.3%</b>	<b>100.8%</b>
経常利益	64	黒字化	263	+305.7%	<b>253</b>	<b>+291.5%</b>	<b>96.5%</b>
当期純利益	41	黒字化	169	+307.5%	<b>141</b>	<b>+241.7%</b>	<b>83.9%</b>
EPS (円)	41.38	黒字化	155.58	—	<b>130.47</b>	—	—

注釈 受注高は、高卒人材採用支援事業のうち採用領域に係る金額を表記している。教育領域・その他に係る受注高は含まれていない点に留意されたい。

# 売上高と営業利益の推移

持続的な収益拡大を実現、規模拡大に伴い24/3通期の営業利益率は前期比 **+8.2ppt** の **13.1%** まで改善した。

## 売上高と営業利益の推移

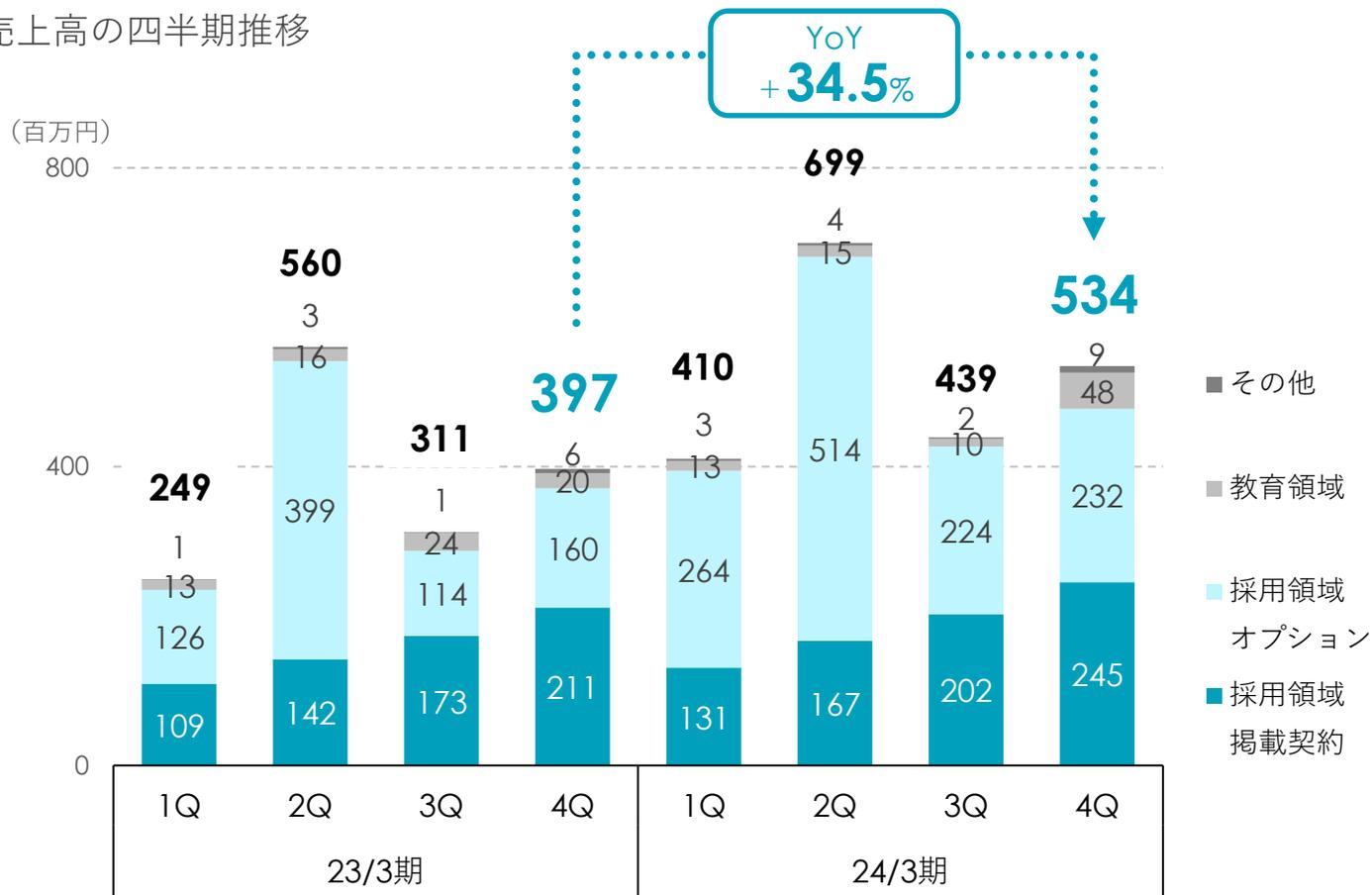


売上高	<b>2,082</b> 百万円 (前期比 + <b>565</b> 百万円)
営業利益	<b>272</b> 百万円 (前期比 + <b>199</b> 百万円)
営業利益率	<b>13.1%</b> (前期比 + <b>8.2</b> ppt)

# 売上高の四半期推移

24年1～3月期の売上高は前年同期比 **+34.5%** 増、採用領域中心に需要が拡大した。

## 売上高の四半期推移



24年1～3月期の売上高は、  
前年同期比 **+34.5%** の **534** 百万円

採用領域の掲載契約料(基本料金)は、  
**年度末に向け** 着実に積み上げ

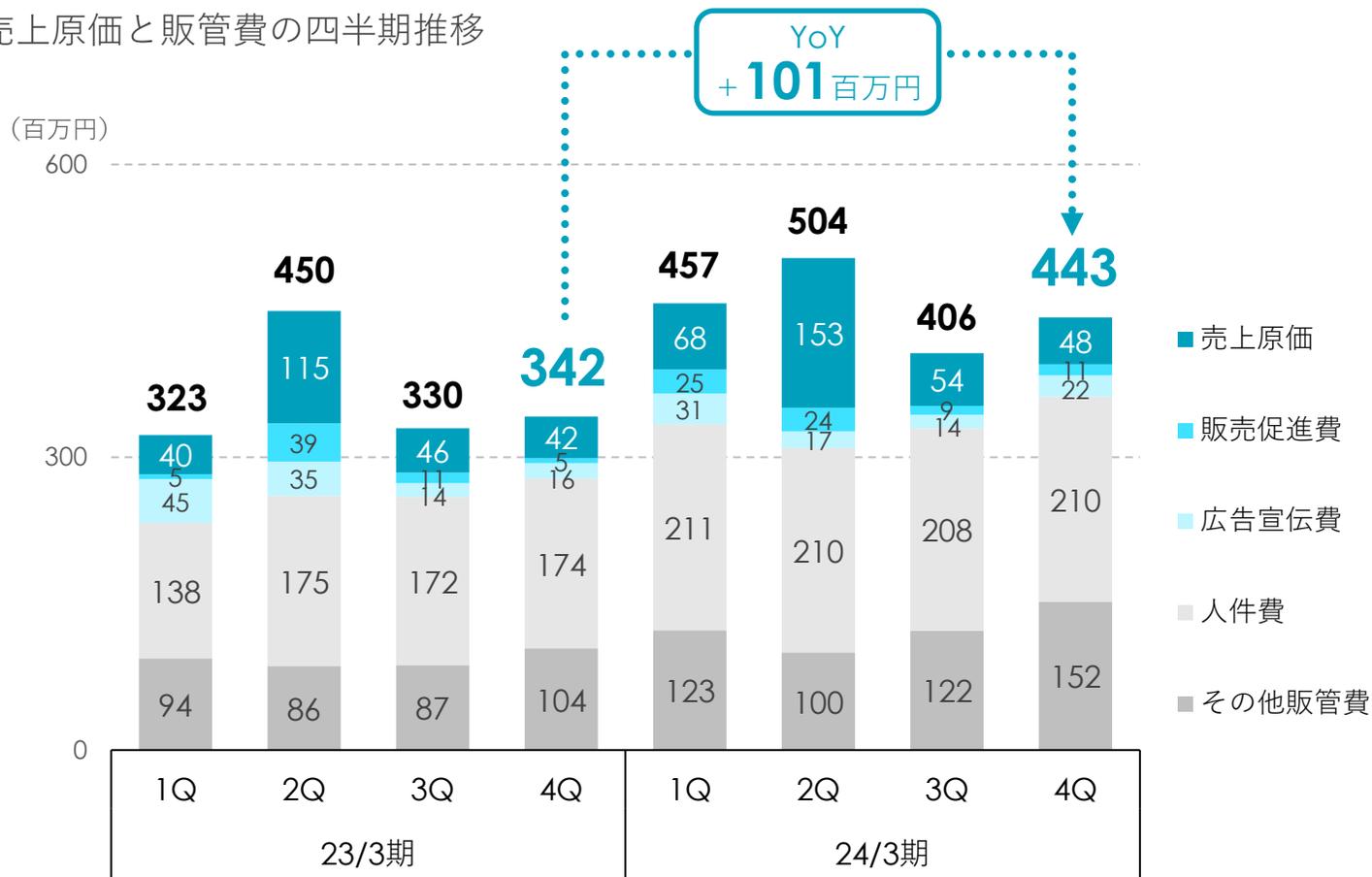
採用領域のオプション売上高は、  
繁忙期の7～9月期ほどボリュームは無いが、  
**アップセル** が進んでいる

注釈 24/3期2Q以前の四半期売上高明細は会計監査を受けていない数値である。

# 売上原価と販管費の四半期推移

積極採用に伴う**人件費増**と、体制強化に向けた費用の積み増しで、販管費が増大した。

売上原価と販管費の四半期推移



24年1～3月期の費用(=売上原価+販管費)は、前年同期比+101百万円の**443百万円**

中期的な収益拡大に向けた積極採用から、**人件費**が積み上がる

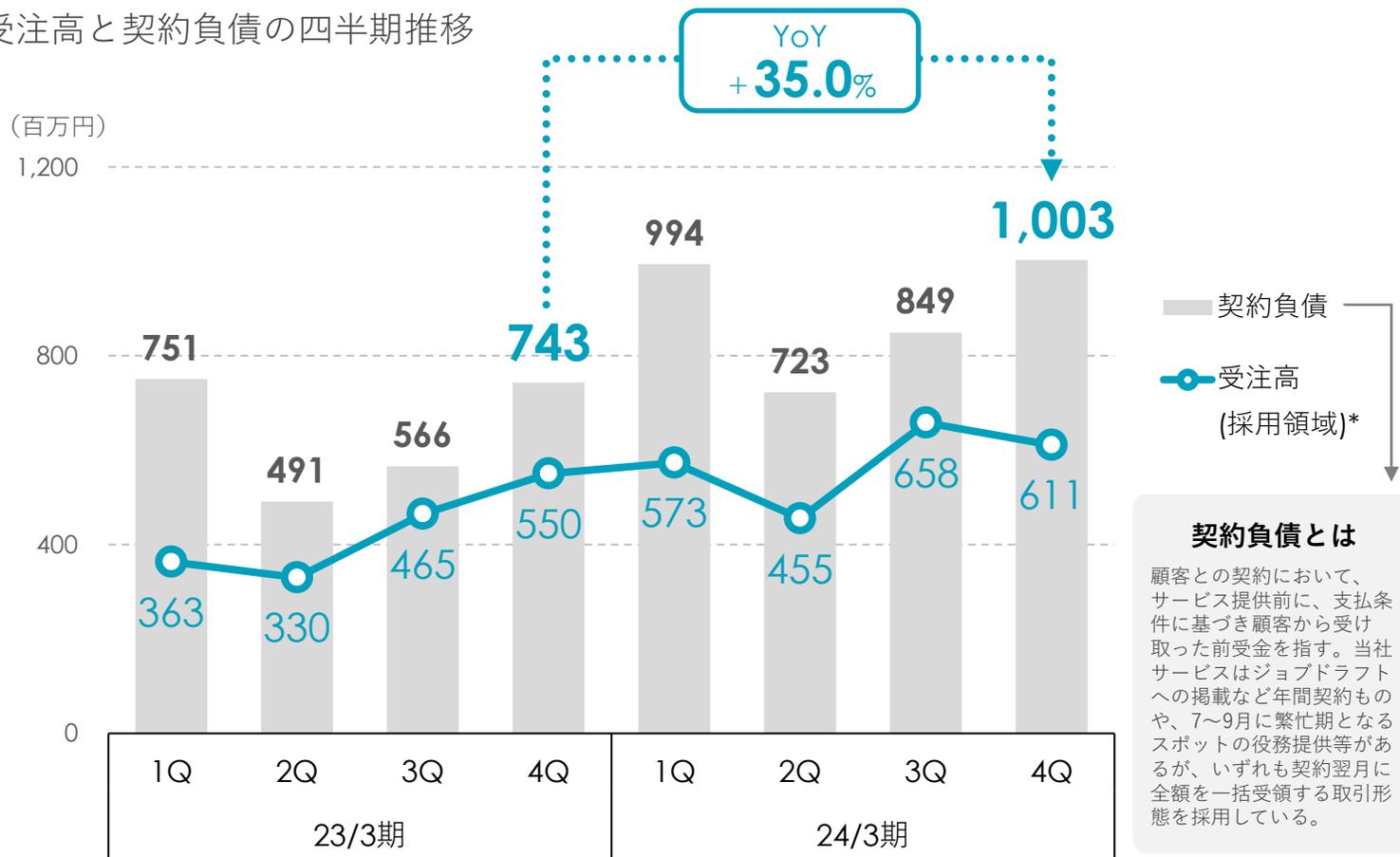
体制強化に向けた費用の積み増しで、**その他販管費**が増大

注釈 24/3期2Q以前の四半期売上高明細は会計監査を受けていない数値である。

# 受注高と契約負債の四半期推移

新年度の採用に向けた需要を取り込み、**25/3期に収益計上予定の受注**が積み上がった。

受注高と契約負債の四半期推移



24年3月末時点の契約負債は、

前年同期比+**35.0%**の**1,003**百万円  
25/3期に収益計上予定の受注が積み上がる

24年1~3月期の受注高は

**611**百万円と高水準を継続

掲載契約の着実な積み上がりに加え、SNSの運用代行をはじめとしたオプションサービスの受注が順調に推移

注釈 24/3期2Q以前の四半期売上高明細は会計監査を受けていない数値である。受注高は、高卒人材採用支援事業のうち採用領域に係る金額を表記している。教育領域・その他に係る受注高は含まれていない点に留意されたい。

## トピックス | 全国10拠点目となる静岡支店を開設

高卒求職数が**全国でトップクラスに多い静岡**に支店を開設、更なる市場開拓を進める。

### 静岡支店の概要と全国の支店網



- |       |                   |
|-------|-------------------|
| 大阪本社  | 岡山支店              |
| 仙台支店  | 広島支店              |
| 東京支店  | 福岡支店              |
| 新潟支店  | 熊本支店              |
| 名古屋支店 | <b>静岡支店 ← New</b> |



# 全国10拠点へ拡大

- 開設日 **2024年4月1日**
- 静岡県の求人倍率 **3.48倍** (高卒採用)
- 静岡県の市場規模 **求人数約17,400名\*** (全国の約3.7%のシェア)
- 提携する金融機関 **静岡県内の地元銀行2行、同信用金庫2金庫**

注釈 市場規模は、厚生労働省『令和5年度「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職・就職内定状況」取りまとめ』に記載の求人数より抜粋した。

出所 厚生労働省『令和5年度「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職・就職内定状況」取りまとめ』

## トピックス | 学校網の拡大に向けた取り組みが進展

「先生Fes」や「ジョブドラフトCareer」など、**学校網拡大に向けたサービスが大幅に伸長**した。

2024年「先生Fes」開催

### 開催会場を**昨年比2倍**に拡充

#### 先生Fesとは？

#### 高校の進路指導教員と企業採用担当の**情報交流会**

進路指導教員が企業理解・仕事理解を深めるため「職業体験」の場を設け、企業の採用担当と交流するイベント



#### 開催実績



「ジョブドラフトCareer」の取り組み

### 実施実績が**27校**→**438校**に拡大

#### ジョブドラフトCareerとは？

#### 体験型キャリア教育支援プログラム

自己理解や社会理解、進路など高校生のキャリアのきっかけを作るための、高校生及び学校向けプログラム  
現在、計38個のプログラムを用意し提供している



#### 実績導入



注釈 先生Fesは毎年2月に集中して実施している。

# 03

## 中期経営計画



3ヵ年の中期経営計画では、サービスエリア拡大で”高卒第1新卒市場の加速度的成長”を押し進める

売上高

約**3.2倍**

24/3期 20.8億円 ▶ 27/3期 **67.7**億円

営業  
利益率

約**1.9倍**

24/3期 13.1% ▶ 27/3期 **25.1%**

拠点数

**2.0倍**

24/4期末 10拠点  
27/3期末 **20**拠点

従業員数

約**2.0倍**

24/3期末 161名  
27/3期末 **約320**名

掲載社数\*

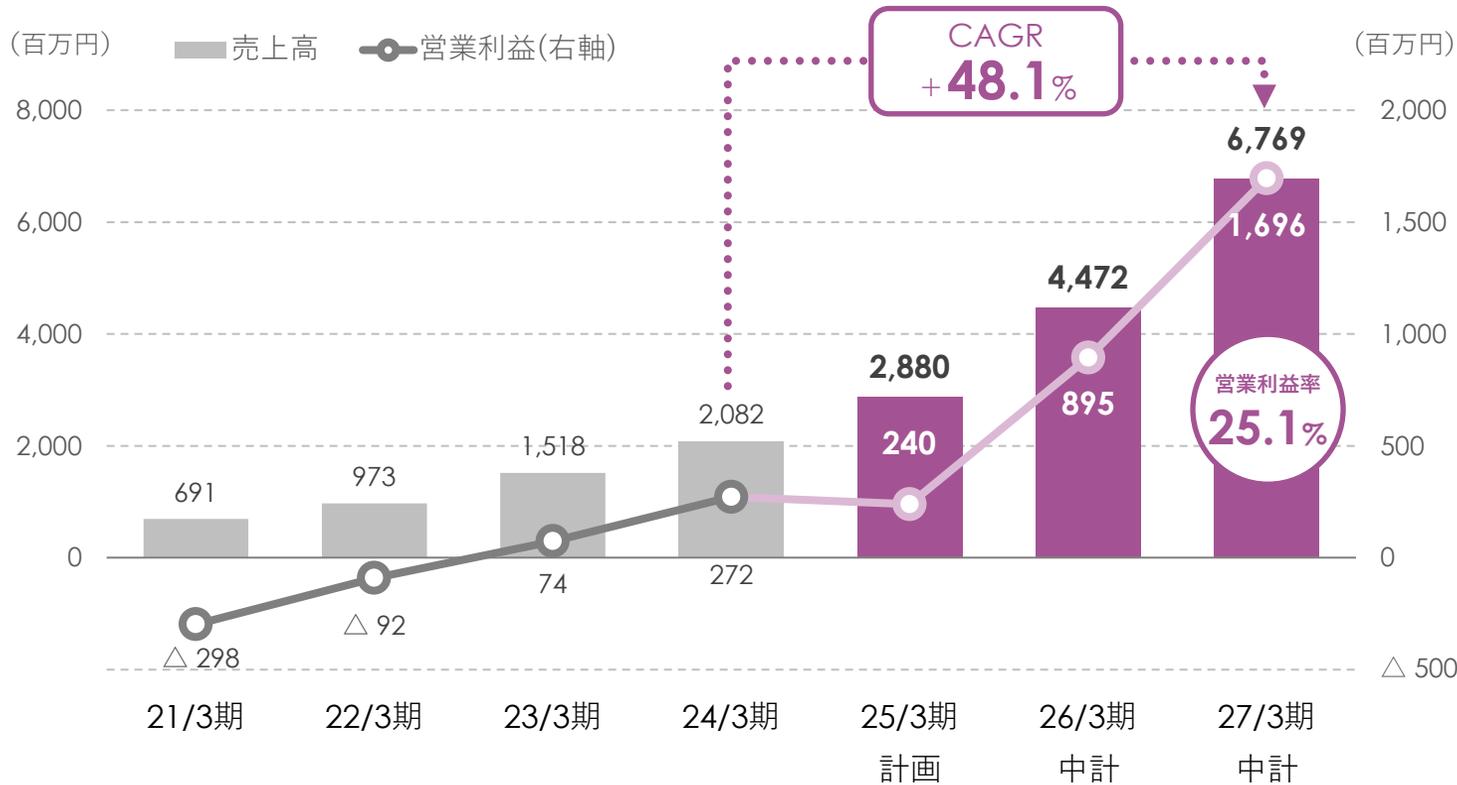
約**3.9倍**

24/3期末 1,784社  
27/3期末 **7,000**社

# 計数計画

25/3期の先行的な費用投下を足掛かりに、**過年度を上回る売上高成長と中期的な収益性改善**を目指す。

## 売上高と営業利益の推移\*



### 売上高

## 過年度を上回る 売上高成長の実現

- 政令指定都市など大都市圏における直販エリアの拡大 24/4末:10支店→27/3末:20支店
- 地方代理店網の拡充、及び未進出エリアの展開力確保 24/3末:8社→27/3末:34社
- 提携金融機関数の拡大 24/3末76行→27/3末:180行
- サービス認知拡大による問い合わせ顧客の獲得増加
- アップセル推進→単価上昇
- 高卒第二新卒市場の開拓

### 営業利益率

## 最終年度に**25%**の 営業利益率を確保

- 掲載単価の引き上げやアップセル推進による付加価値向上・収益性改善
- 規模拡大に伴う固定費負担の軽減
- 新卒採用人員の戦力化による生産性の改善
- 問い合わせ顧客の獲得拡大による売上高紹介料率の低減

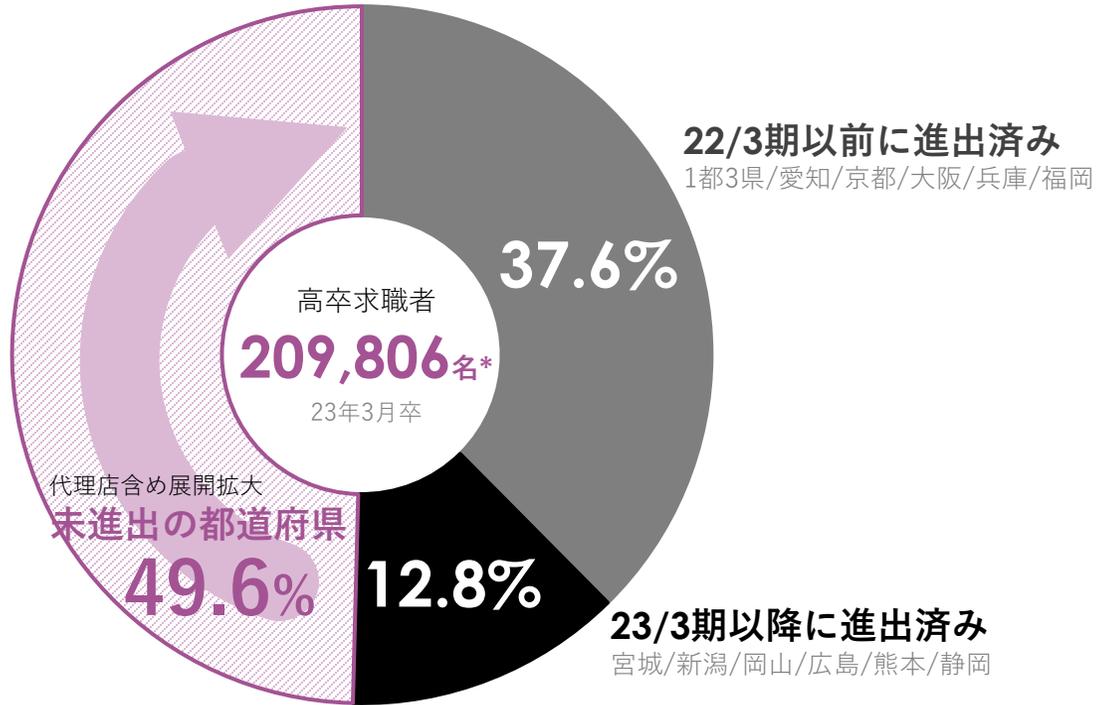
注釈 本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。また、各期の創出キャッシュフローの範囲内で成長に向けた投資資金は充足するため、新たな資金調達は想定していない（銀行借入を除く）。また、収益計画には、高卒第二新卒市場の開拓に係る収益拡大を一部織り込んでいるものの、成長の大部分は第一新卒市場に係る事業の規模拡大で実現することを前提に、計数計画を策定している。

# サービスエリア拡大 (1/4) | マーケットポテンシャル

未進出エリアの需要は**全体の約半数を占める**。進出済みエリアの深耕と合わせ**エリア拡大を強力推進**する。

## 都道府県別進出率

未進出の都道府県へ**直販+代理店**で拡大していく



## 都道府県別高卒求職者数の内訳

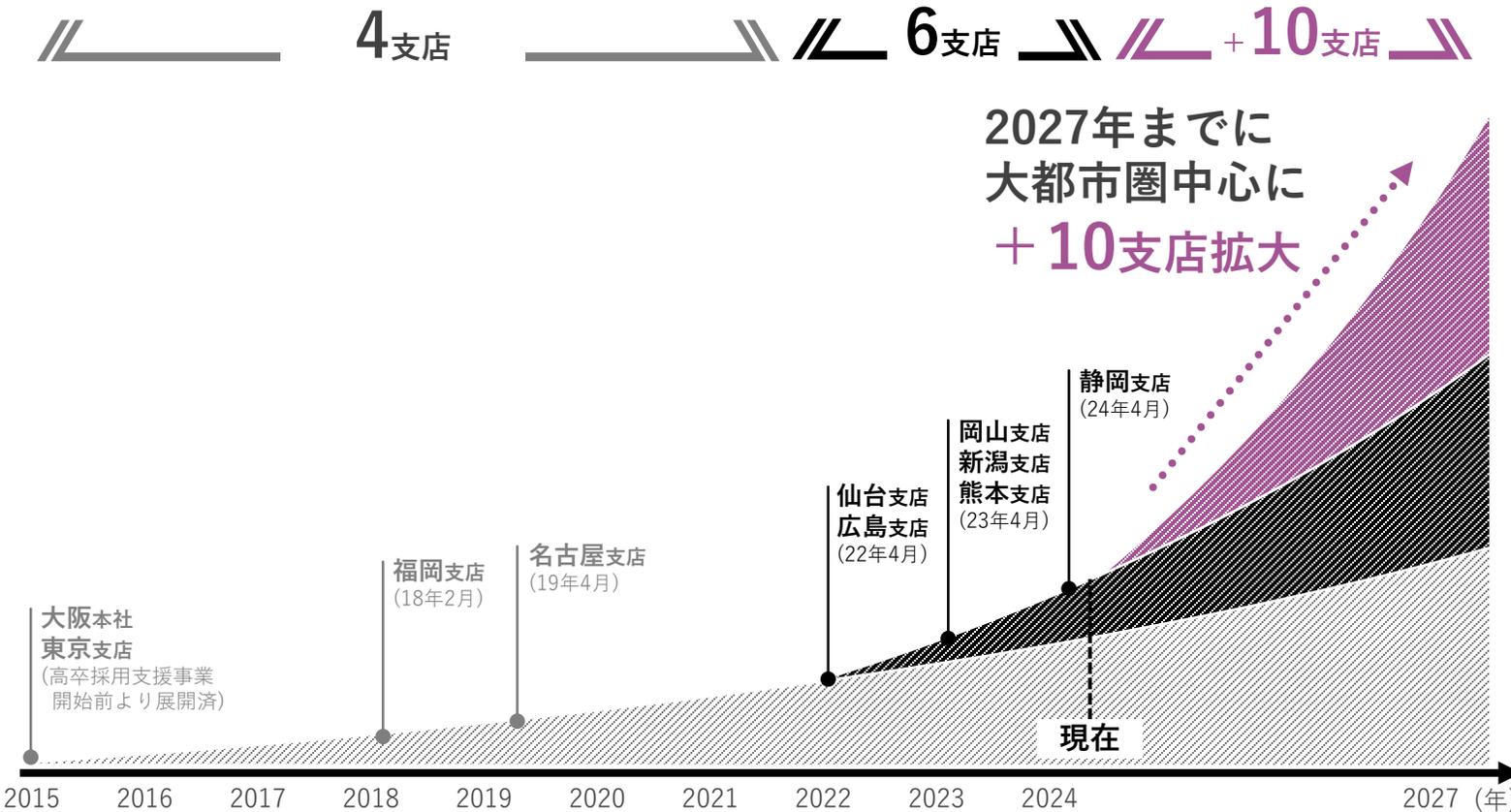
地方は**マーケットポテンシャルが大きい**

地域	求職者(人)	構成比(%)	地域	求職者(人)	構成比(%)
<b>合計</b>	<b>209,806</b>	<b>100.0</b>	三重	4,178	2.0
北海道	10,808	5.2	滋賀	2,468	1.2
青森	2,828	1.3	<b>京都</b>	<b>2,789</b>	<b>1.3</b>
岩手	2,883	1.4	大阪	10,971	5.2
<b>宮城</b>	<b>4,505</b>	<b>2.1</b>	兵庫	6,887	3.3
秋田	2,056	1.0	奈良	2,894	1.4
山形	2,407	1.1	和歌山	1,710	0.8
福島	4,619	2.2	鳥取	1,045	0.5
茨城	8,809	4.2	島根	1,399	0.7
栃木	3,740	1.8	<b>岡山</b>	<b>4,781</b>	<b>2.3</b>
群馬	3,215	1.5	<b>広島</b>	<b>3,447</b>	<b>1.6</b>
埼玉	8,316	4.0	山口	3,742	1.8
千葉	8,073	3.8	徳島	1,233	0.6
東京	13,002	6.2	香川	1,664	0.8
神奈川	8,915	4.2	愛媛	2,655	1.3
<b>新潟</b>	<b>3,275</b>	<b>1.6</b>	高知	1,030	0.5
富山	1,973	0.9	<b>福岡</b>	<b>7,652</b>	<b>3.6</b>
石川	2,091	1.0	佐賀	2,173	1.0
福井	1,412	0.7	長崎	2,979	1.4
山梨	2,077	1.0	<b>熊本</b>	<b>4,202</b>	<b>2.0</b>
長野	4,401	2.1	大分	2,308	1.1
岐阜	3,844	1.8	宮崎	2,661	1.3
<b>静岡</b>	<b>6,666</b>	<b>3.2</b>	鹿児島	5,232	2.5
愛知	12,275	5.9	沖縄	7,516	3.6

注釈 薄グレー太字は22/3期以前に進出済みの地域、黒太字は23/3期以降に新たに進出した地域を指し示している。文部科学省「学校基本調査」の高等学校（全日制・定時制・通信制）卒業後の状況調査のうち、無期雇用労働者および進路未決定者の総和を参照した。  
出所 文部科学省「学校基本調査」資料より作成

## サービスエリア拡大 (2/4) | 直販エリアの拡大

既存支店で高校・地元企業との関係を深めると共に、更に支店数を3年で2倍に増やし成長加速を図る。



### 推計市場規模610億円\*へ アプローチ本格化

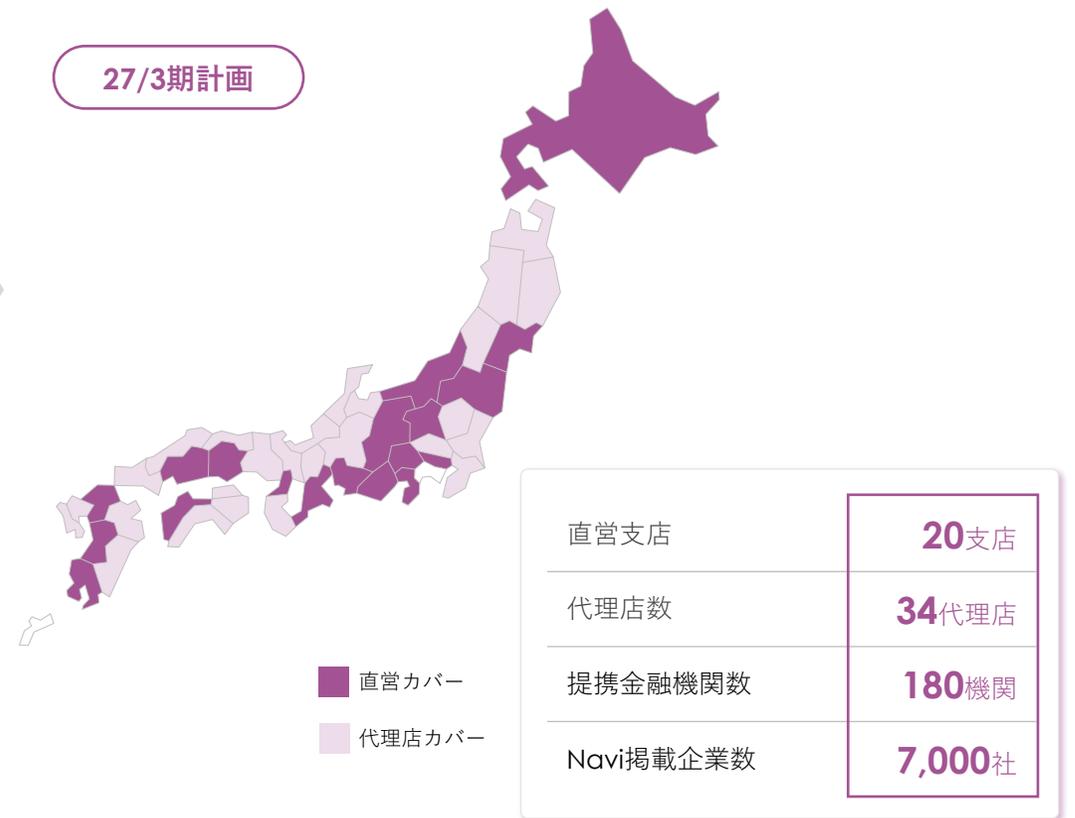
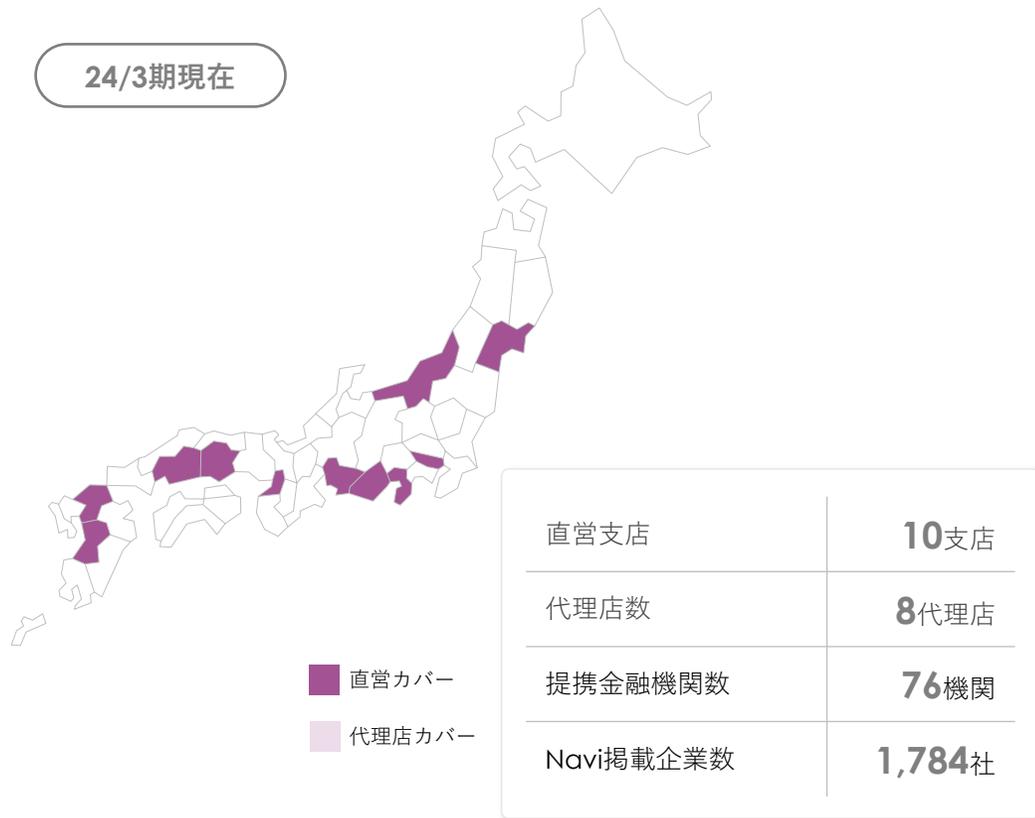
注釈 市場規模は、文部科学省「学校基本調査」の高等学校（全日制・定時制・通信制）卒業後の状況調査のうち無期雇用労働者および進路未決定者の総和を「高卒求職者数」、大卒市場規模を同就職者数で除算し算出した大卒採用単価291千円を「参考単価」に乗算し算出した。

出所 文部科学省「学校基本調査」資料より作成

# サービスエリア拡大 (3/4) | 代理店・金融機関網の拡充

47都道府県カバーに向け代理店網を拡充、金融機関との連携も深め広大なマーケットの獲得を進める。

## エリアカバーの現状と中計目標

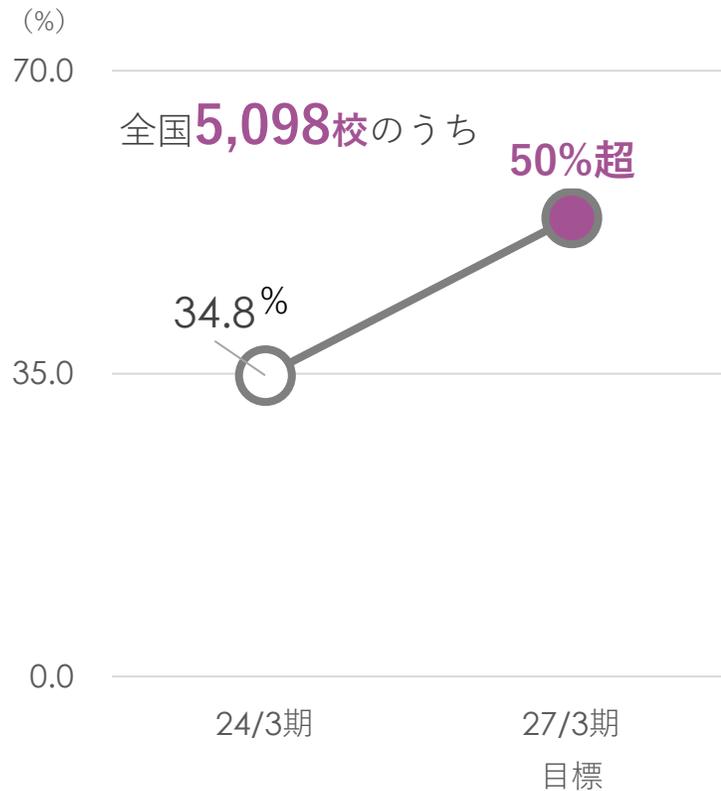


注釈 現状は24/3末実績、中計目標は27/3末計画を表記している。

## サービスエリア拡大 (4/4) | 学校への普及促進

Teacherに追加投資、Careerも積極導入を進め、**企業網構築に欠かせない学校への展開も強化**する。

### 学校訪問率の目標と認知・サービス普及施策



高校生の就活を支援する  
**ジョブドラフトTeacher**

高校生の就活に関わる  
教員のための  
求人管理システム

279校  
2023年度\*

約9.3倍に拡大

2,600校  
2026年度\*

**無料**

- 23年7月のローンチから僅か1年弱で279校まで導入が進む
- システム追加開発やサービスエリア拡大で更なる普及促進を図る

高校生にキャリアの「きっかけ」を創る  
**ジョブドラフトCareer**

高校1～3年生のための  
キャリア教育コンテンツ

438校  
2023年度\*

約3.9倍に拡大

1,700校  
2026年度\*

**基本無料**

- 高校1年～3年までの各年次や時期に応じたカリキュラムが豊富
- 高校・先生との繋がりを強固にし、Fes等への誘客力を高める

注釈 全国の高校数5,098校には通信制を含んでいる。ジョブドラフトCareerは年間実施高校数（正味）を集計している。

出所 文部科学省「学校基本調査」資料より作成

## 付加価値向上・アップセル

エリア拡大と並行し、付加価値向上に伴う**値上げ実施**と**アップセルの推進**で継続的な単価上昇を進める。



### 掲載単価上昇

- 高校・高校生リーチ力を高め付加価値向上
- 少子化で若手人材の確保競争が本格化



### アップセル推進

- ジョブドラフトNavi利用企業への企画作成・代行支援業務(オプション)の販売強化
- ジョブドラフトNavi内における高付加価値・高単価プランへの**アップセル推進**(上位プラン構成比の向上)



短中期目標

# 更なる単価上昇を目指す

04

## 2025年3月期 通期計画



# 計画サマリー

25/3期は、売上高が前期比 **+38.3%** の28.8億円、営業利益が同 **△11.7%** の2.4億円を計画する。

## 通期業績の実績と計画

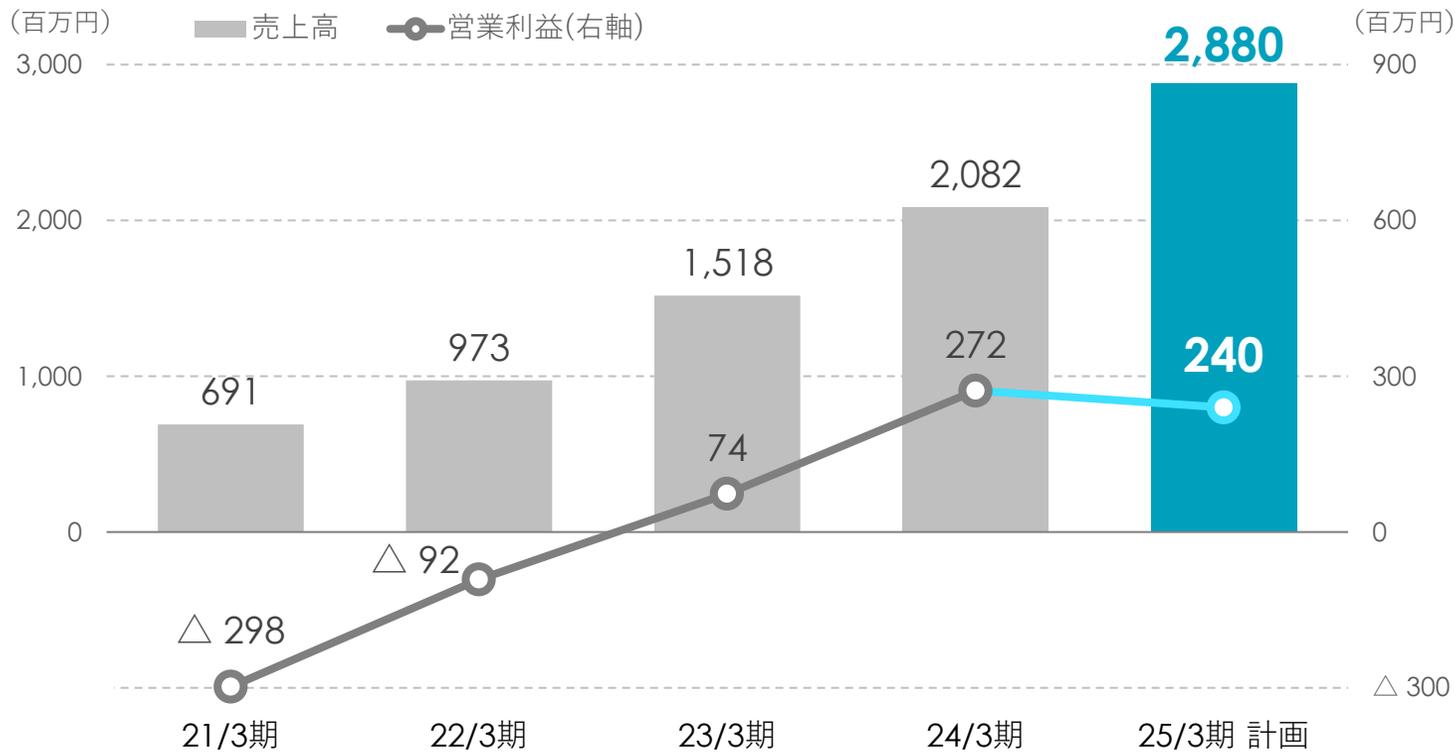
	2024/3期 通期実績			2025/3期 通期計画		
	実額	売上比	前期比	実額	売上比	前期比
(百万円)						
受注高(採用領域)*	2,298	—	+34.6%	<b>3,369</b>	—	<b>+46.6%</b>
売上高	2,082	100.0%	+37.3%	<b>2,880</b>	<b>100.0%</b>	<b>+38.3%</b>
営業利益	272	13.1%	+269.3%	<b>240</b>	<b>8.4%</b>	<b>△11.7%</b>
経常利益	253	12.2%	+291.5%	<b>234</b>	<b>8.1%</b>	<b>△7.7%</b>
当期純利益	141	7.9%	+241.7%	<b>148</b>	<b>5.1%</b>	<b>+4.5%</b>
EPS (円)	130.47	—	—	<b>102.44</b>	—	—

注釈 受注高は、高卒人材採用支援事業のうち採用領域に係る金額を表記している。教育領域・その他に係る受注高は含まれていない点に留意されたい。

# 売上高と営業利益の推移

26/3期以降の**加速度的成長**と高卒領域の**ポジション確立**に向け、25/3期は**戦略的に先行費用を投下**する。

## 売上高と営業利益の推移

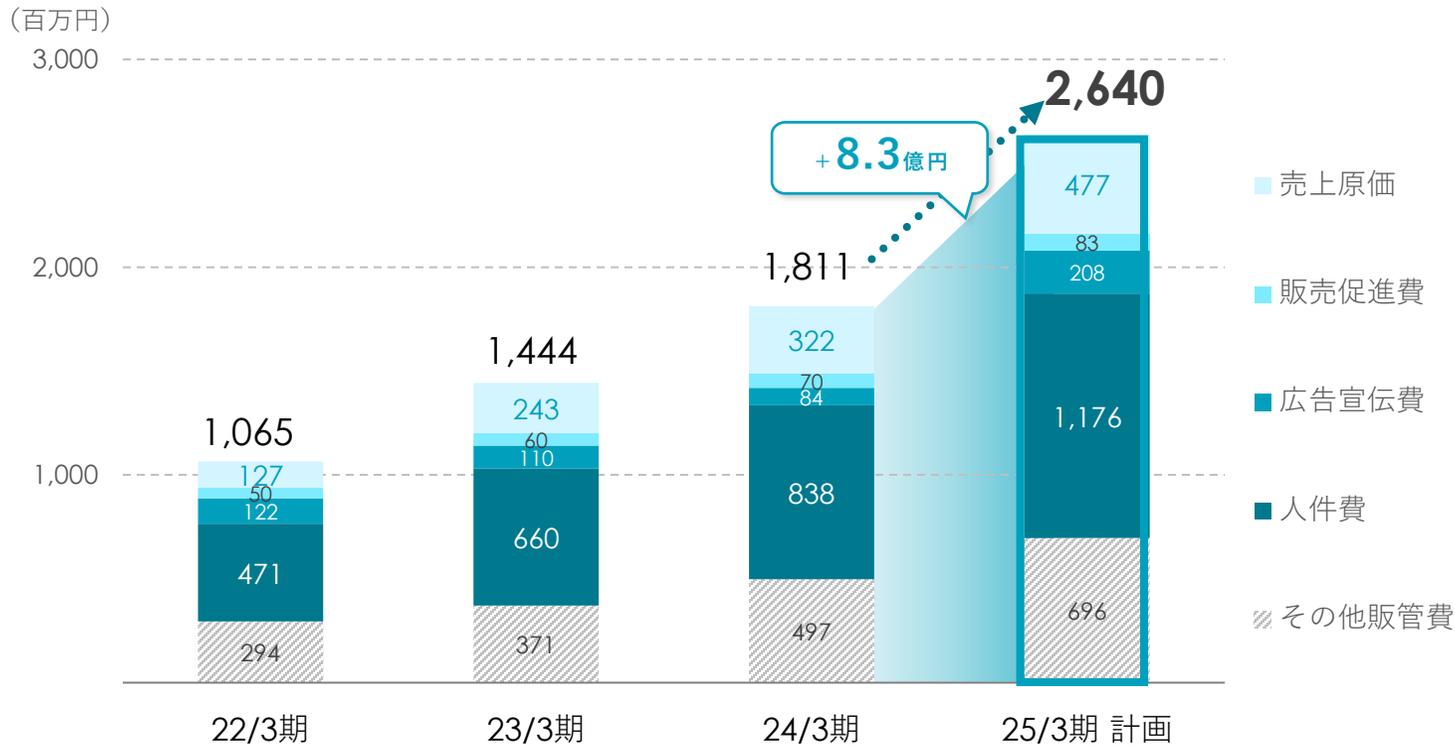


売上高	<b>2,880</b> 百万円 (前期比+798百万円)
営業利益	<b>240</b> 百万円 (前期比△32百万円)
営業利益率	<b>8.4%</b> (前期比△4.7ppt)

# 費用明細の推移

24/3期比で**広告宣伝費** + 1.2億円、**人件費** + 3.4億円、他**人材関連費**や**オフィス増床**等の増額を織り込む。

## 費用明細の推移



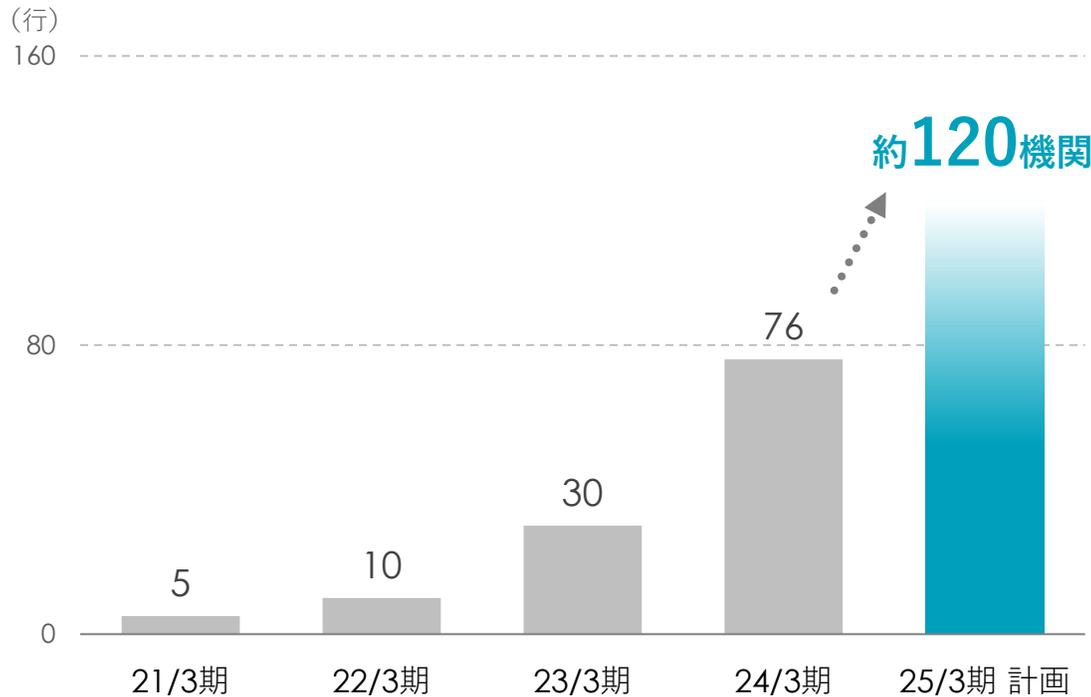
売上原価	■ 売上高の拡大に連れた費用の拡大を見込む
販売促進費	■ 売上比は24/3期実績概ね横ばい
広告宣伝費	■ <b>企業向け認知広告を積極化</b> 24/3期比で約1.2億円積み増し
人件費	■ 未進出の政令指定都市やサービスエリア拡大に向け人員拡充 ■ 24年3月末の従業員161名に対し <b>約60名の純増を計画</b>
その他販管費	■ <b>旅費交通費/採用研修費/福利厚生費で約0.7億円増</b> ■ <b>オフィス増床等で約0.4億円増</b> ■ 金融機関への紹介手数料で約0.5億円増

# 主な経営施策

規模拡大に向け、主要な顧客獲得ルートである**金融機関連携**と**人員の拡充**を推し進める。

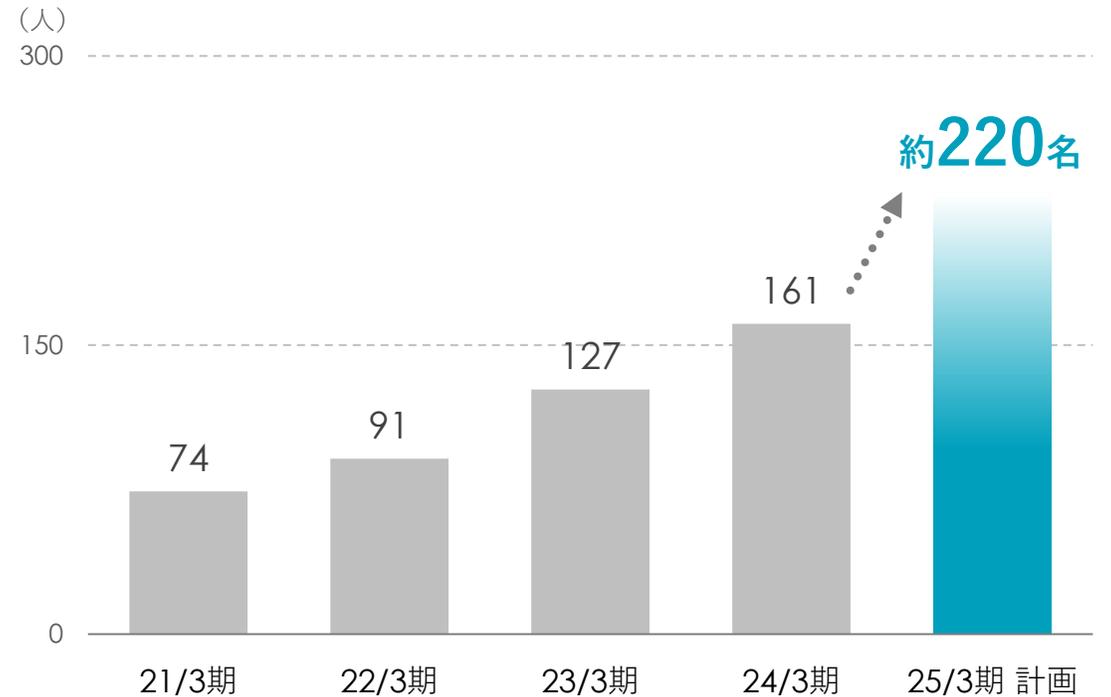
## 金融機関提携数の推移

加速度的な成長に向け、  
主要紹介ルートである**金融機関提携を本格化**する



## 従業員数の推移

直販エリアの拡大及び地域深耕を見据え、  
新卒中心に**人員拡充**する



# 通期計画の前提条件

25/3期は、以下の経営方針及び収益計画のもと、**持続的な収益拡大に向けた体制強化**を進める。

項目	内容
受注高・売上高	<p><b>全国10拠点の直販エリアを中心に、金融機関連携の強化と人員の拡充で前期比40%弱の成長を図る。</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関 提携行数の拡大による<b>商談獲得の増加</b>、及び営業型化による<b>受注率の引き上げ</b>を進める。</li> <li>代理店網 26/3期以降の地方(直販外)エリアの成長本格化に向け、<b>代理店網の拡充と成功例作り</b>に重点を置く。</li> <li>季節性 例年通り、採用領域(掲載契約)は1Q→4Qにかけ<b>徐々に契約が積み上がり</b>、四半期を追うごとに売上高水準が切り上がる一方、採用領域(オプション)は、繁忙期の<b>7~9月期(2Q)に売上計上</b>が偏重する。このため、<b>契約負債は6月末</b>に向け積み上がる。</li> </ul>
売上原価・販管費	<p><b>26/3期以降の加速度的成長と高卒領域のポジション確立に向け、戦略的な費用投下を実施する。</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人員拡充 従業員数は、24/3期末の161名に対し、25/3期末までに<b>約60名純増の約220名体制</b>に拡大する。また、採用研修費や福利厚生費を積み増し、従業員エンゲージメントの引き上げを図る。</li> <li>広告宣伝 24/3期比で広告宣伝費を約1.2億円積み増し、<b>新規の掲載受注獲得に向けた認知広告の実施</b>を計画する。</li> <li>その他 <b>東京オフィスの増床移転</b>や、金融機関連携強化に連れた<b>支払手数料の増加</b>等で費用が積み上がる。</li> <li>季節性 売上原価は採用領域(オプション)と対応する費用が多く、売上高同様に7~9月期に費用計上集中するが、その他の費用科目に大きな偏重は無い。結果として、<b>例年通り4~6月期(1Q)は営業赤字</b>を計画する。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>設備投資 学校網の拡大を目的に、<b>ジョブドラフトTeacher</b>にて学校現場の声を取り入れた<b>システムの追加開発</b>を計画する。</li> </ul>

# 05

## 補足情報

- 5-1 会社概要と事業内容
- 5-2 市場環境と競争優位性
- 5-3 財務三表とリスク





| 会社概要

| 事業内容

## 基本情報

会社名	株式会社ジンジブ
本社所在地	大阪府大阪市中央区南本町二丁目 6 番12号
設立日	2015年3月23日（グループ創業：1998年9月1日）
資本金	2億5,900万円（2024年3月末現在）
売上高	20.8億円（2024年3月期）
事業内容	高卒新卒人材採用支援事業
代表者	佐々木 満秀
従業員数	161名（2024年3月末時点）
女性比率	61.5%（2024年3月末時点）
女性管理職	31.6%（2024年3月末時点）
育休復帰率	100%（2024年3月末時点）
事業所	大阪本社、仙台支店、新潟支店、東京支店、名古屋支店 岡山支店、広島支店、福岡支店、熊本支店、静岡支店

## 営業拠点

**大阪本社**    岡山支店  
 仙台支店    広島支店  
 東京支店    福岡支店  
 新潟支店    熊本支店  
 名古屋支店   静岡支店



全国 **10** 拠点に展開

# ボードメンバー



## 代表取締役

### 佐々木 満秀

1991年(株)ビコーデータシステム入社。1994年同社常務取締役就任。1998年広告代理店ピーアンドエフを個人創業し、翌年当社の前身となる(有)ピーアンドエフを設立、代表取締役に就任。

2014年に(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任し、翌年に(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)設立代表取締役に就任（現任）。

2019年(株)ジンジブ、(株)ピーアンドエフ、(株)社長室の代表取締役に就任。翌年2020年に(株)人と未来グループが、(株)ピーアンドエフ及び(株)ジンジブ、(株)社長室を吸収合併し、社名を(株)ジンジブに変更、現在に至る。



## 専務取締役

### 森 隆史

2006年(株)ピーアンドエフ(現：(株)ジンジブ)入社。2012年同社取締役就任、2016年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)取締役に就任。翌年(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任。2018年に同社代表取締役、2019年同社常務取締役に就任。

現在、(株)ジンジブ専務取締役 HRコンサルティング部と営業推進部を統括。



## 常務取締役

### 新田 圭

2000年(株)ワッツ入社。2009年エレコム(株)入社。翌年2010年(株)ハウスドゥ入社。2013年(株)やる気スイッチホールディングス入社。翌年同社取締役に就任。

2017年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)入社、翌年同社取締役に就任。

現在、(株)ジンジブ常務取締役 経営企画部を統括。



## 取締役

### 長谷川 佳紀

2004年(株)ニッシンホームテック入社。2008年フロイデ(株)入社。

2017年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)入社。2021年(株)ジンジブ執行役員。2022年同社取締役に就任。

現在、サービス開発部を統括。



## 取締役

### 森田 司

2007年(株)ニッセン入社。2019年(株)クロッシブ代表取締役に就任。

2022年(株)ジンジブ入社 マーケティング部長を経て同年取締役に就任。

現在、マーケティング部を統括。



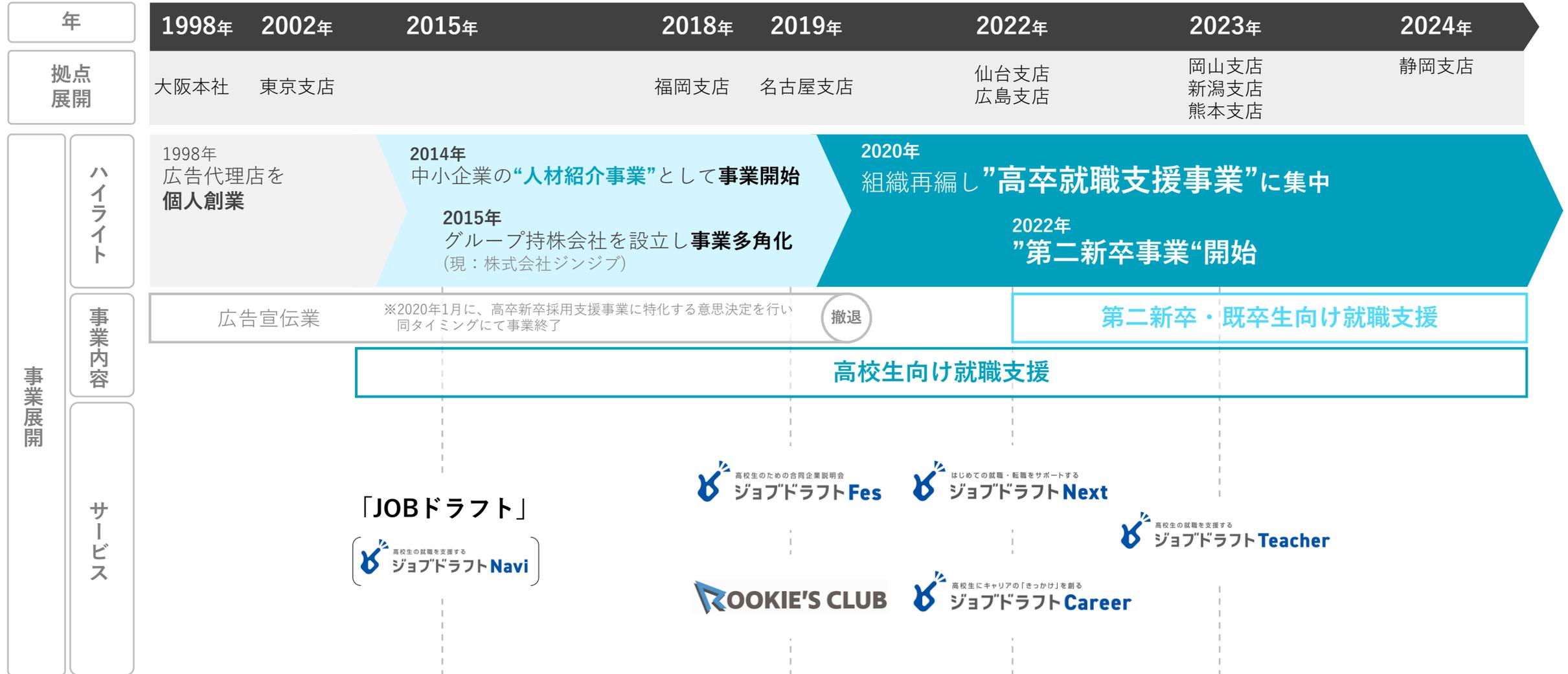
## 取締役

### 星野 圭美

2003年(株)ウィルブラウド・ホールディングス(旧・(株)ベンチャー・オンライン)入社。

2014年(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任。2018年(株)社長室(現：(株)ジンジブ)代表取締役に就任。2020年執行役員、2022年同社取締役に就任。

現在、キャリア教育開発部とカスタマーサポート部を統括。



# 高卒採用における企業課題

高校生への直接的な採用活動は制限されており、**高校に向けたアクションが必要不可欠である。**

## 企業の採用力や活動量が採用活動に大きく影響する



- 一般的な中途採用や大卒採用と異なり、高卒採用は高校に対して自社でアクションが必要。
- ひとつひとつのアクションの質や量に採用効果が影響。
- 採用ノウハウや高校情報の収集、情報を生かした活動が必要。

### 企業の課題1

ただ求人票を取得して学校に渡すだけでは  
**成果につなげることは難しい**

## 高校生への直接PRの手段が限られる



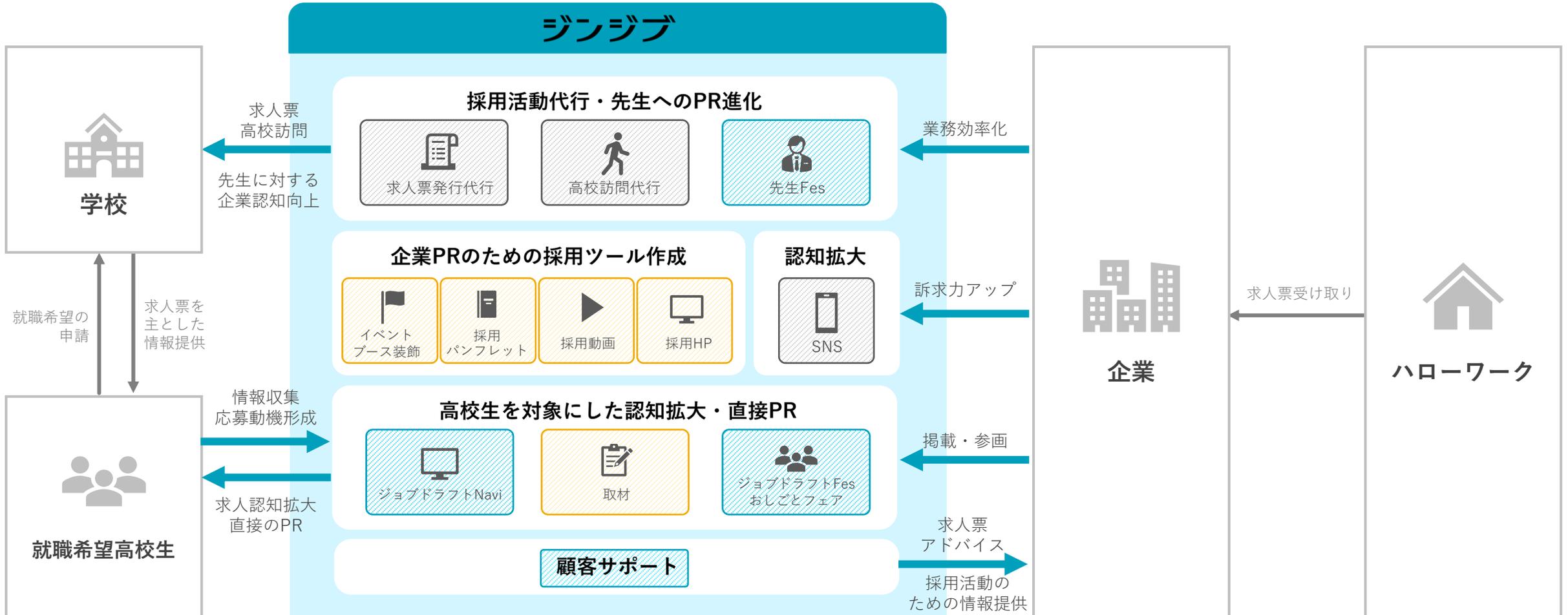
- 高卒採用において企業が高校生に接触して直接自社PRをする手段は限られている。
- 本意として高校生に伝えたい情報が伝わりにくい。
- 他社との明確な差別化が困難。

### 企業の課題2

情報不足により職場見学や応募に繋がらないなど  
**ミスマッチの原因になる恐れがある**

## ジョブドラフトを活用した採用活動

各ステークホルダーの間に入り、**求人認知拡大・業務負担低減を実現**している。



サービスはそれぞれ **採用支援サービス** **企画制作サービス** **代行支援サービス** に分類しています。

# ジョブドラフトNavi



## 高校新卒専門求人サイト

求人票だけでは「読み取れない」「わからない」会社の雰囲気や企業の魅力を、写真、動画や先輩からのメッセージなどから研究することができるサイト

### 主なサポート



ジョブドラフトNavi  
への求人情報の掲載



ジョブドラフトNavi上での  
採用管理・PVなどKPI確認



その他採用に向けた  
カスタマーサポート

### 価格プラン

まずは掲載を試してみたい  
企業様向けの無料掲載プラン

#### フリープラン

- ・ジョブドラフトNavi掲載
- ※掲載できる写真枚数や情報が限定。

無料

すでにツールが整っている企業向け

#### ライトプラン

- ・ジョブドラフトNavi掲載
- ・ジョブドラフトNaviマイページ
- ※会社の基本情報・募集要項だけでなく、会社の強みやPRポイントなど記載。

有料

1 から高卒採用を始める企業向け

#### サポートプラン

- ・ジョブドラフトNavi掲載
- ・ジョブドラフトNaviマイページ
- ・その他サポート
- 求人票作成アドバイス、学校情報の提供、カスタマーサポートなど

有料



## 大規模な高卒生向け合同説明会

高校生と企業が直接交流でき、企業を深く知ることができる合同説明会。求人票では伝わらない情報を肌で感じることができる



## 主なサポート



### 高校生と企業が“直接出会える”場

- 合同企業説明会は高校生向けの開催はほぼない
- 直接会って魅力をPRできる機会を提供



### スタッフが高校生をサポートする場

- 個別相談ブースで高校生の相談にのる機会を提供
- スムーズに高校生と企業が出会えるようサポート

## 2023年開催イベント

全**31**会場で開催、高校生延べ**6,098**名、参画企業延べ**1,035**社

		開催会場	高校生参加数	参加企業数
おしごとフェア	5・6月	14会場 宮城・茨城・栃木・東京・千葉・埼玉・神奈川・愛知・京都・大阪・広島・福岡・熊本	2,796名	384社 製造業・建設業・飲食業・介護業など
	7月	12会場 宮城・東京・千葉・埼玉・神奈川・愛知・大阪・兵庫・広島・福岡	2,734名	491社 製造業・建設業・飲食業・介護業など
ジョブドラフト	10月	5会場 東京・愛知・大阪・広島・福岡	568名	160社 製造業・建設業・飲食業・介護業など

# その他の主なサービス

## 企画制作サービス

企業の魅力訴求力向上を実現

### ・ 採用パンフレット



### ・ 採用HP



### ・ 採用動画



### ・ SNS採用支援



## 代行支援サービス

企業人事の効率化を実現

- ・ 高校訪問代行
- ・ 求人票発送代行

## 教育研修サービス

定着支援・専門スキル獲得を実現



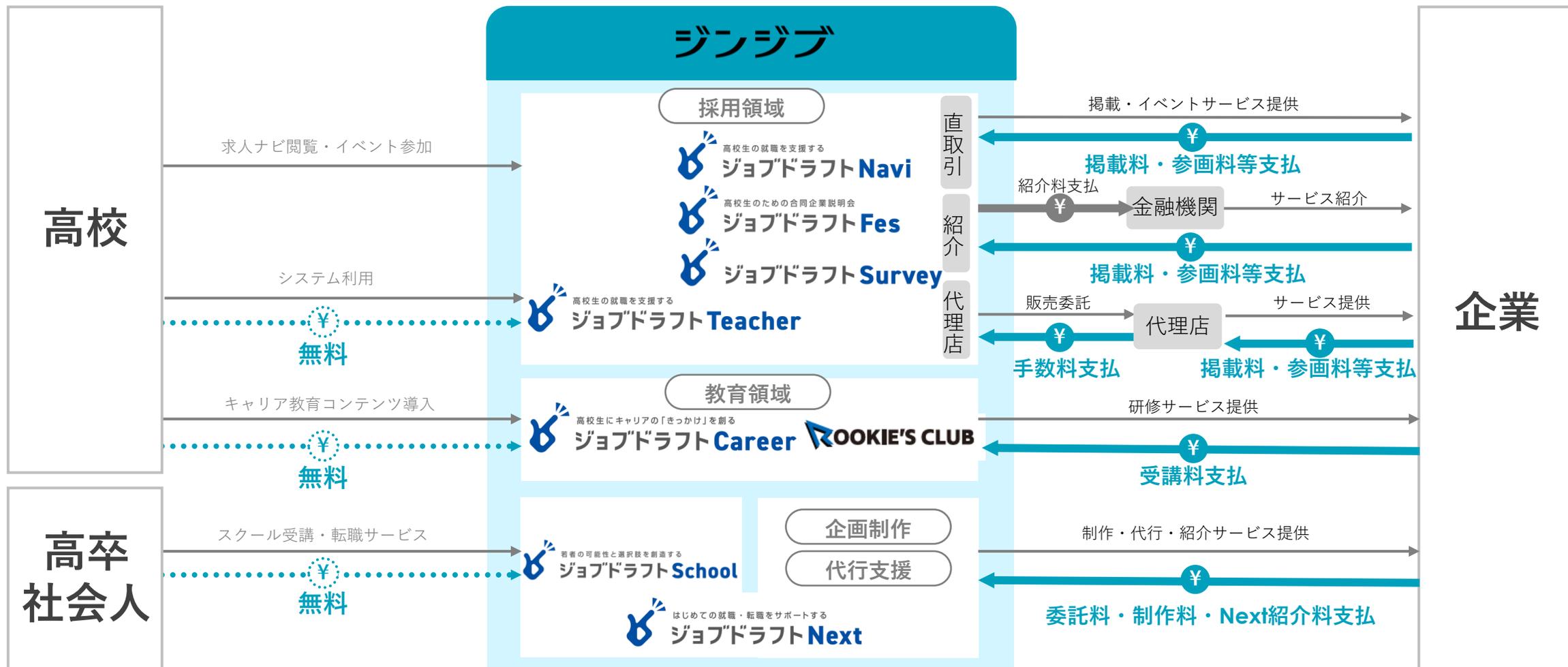
## 第二新卒サービス

18～25歳の「高卒第二新卒」の人材紹介サービス



# 事業系統図

高校・高卒求人に対しては基本無料でサービス提供し、**企業から収益を収受している。**





| 市場環境

| 競争優位性

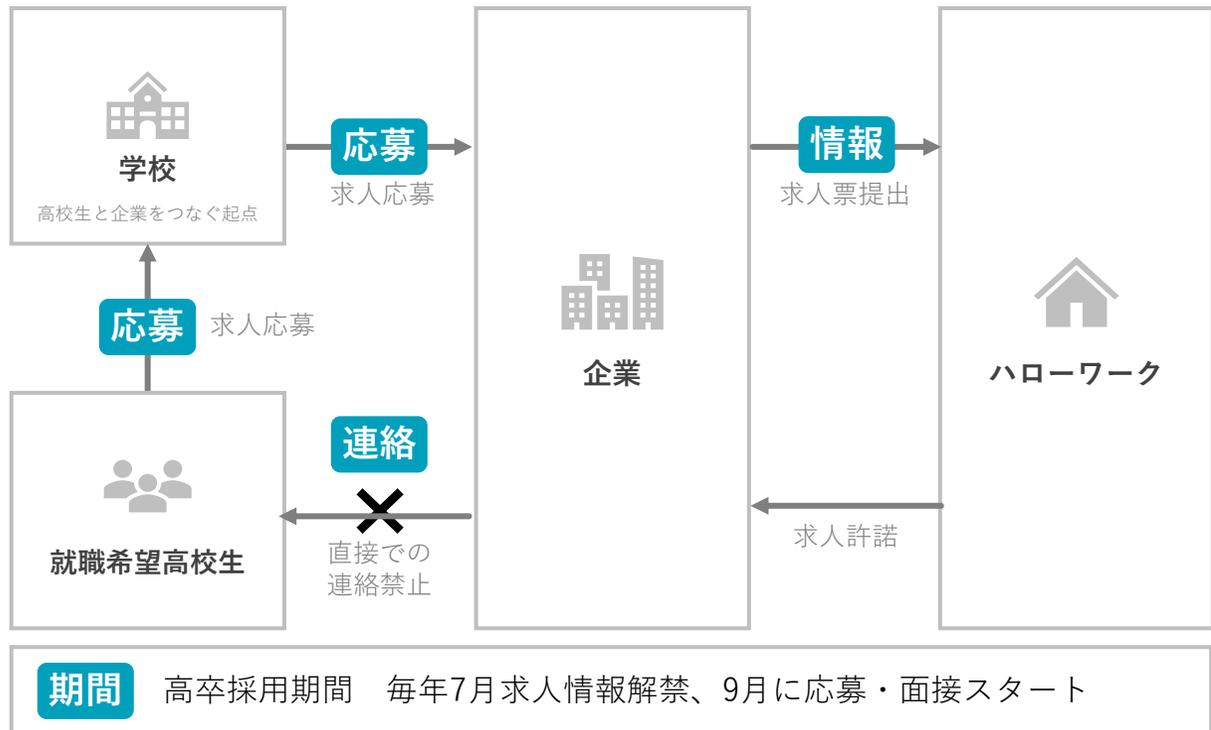
# 制約が多い高卒就活ルール

大卒と比較し制約が多いからこそ、**採用支援の事業参入はハードルが高い。**

## 高卒就活ルール

### 採用スケジュールやルールは**三者協定**が厳格適用されている

高卒採用の三者協定とは、行政（文部科学省・厚生労働省）、主要経済団体、学校組織の3つの間で結ばれた高校生の就職活動についてのルールのことです。



	高卒就活	大卒就活
<b>連絡</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高校生と企業は<b>直接連絡の禁止</b> ※採用試験の連絡及び採用結果の連絡は学校を通じて行うこと</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業と<b>直接連絡が可能</b></li> </ul>
<b>応募</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>学校を通して応募</li> <li><b>1人1社のみ応募可能</b> ※秋田、大阪、和歌山、沖縄を除く</li> <li>応募時に校内選考あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自由に応募が可能</li> <li>応募数に制限なし</li> </ul>
<b>情報</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハローワーク経由で申込された<b>文字情報のみの紙の求人票</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>求人サイトや企業HPなどweb情報が多い</li> </ul>
<b>期間</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>毎年7～9月の<b>短期間スケジュール</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用期間が長い</li> </ul>

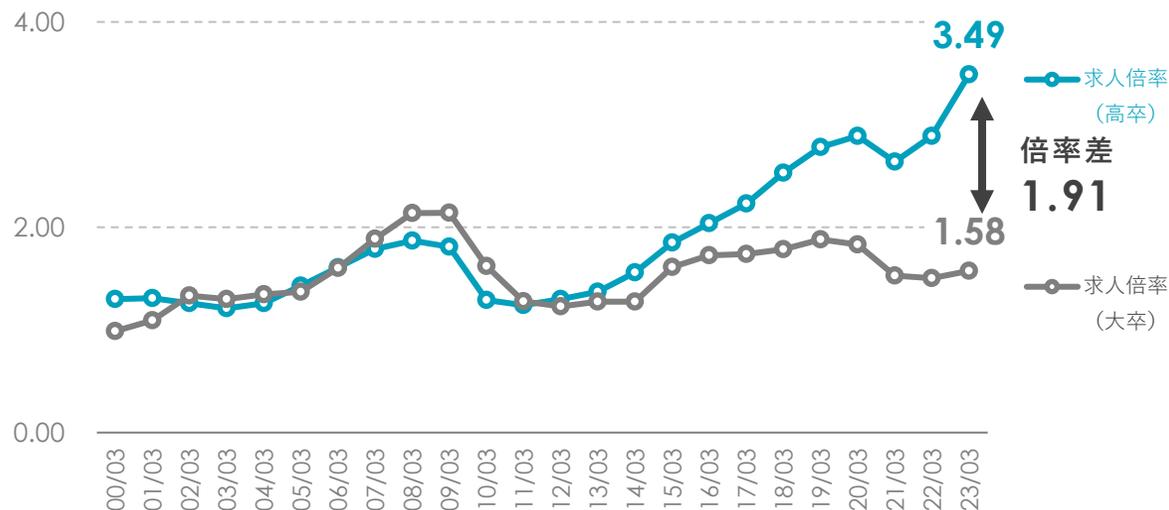
注釈 三者協定とは、規律ある就職活動の機会の提供を目的に、行政・主要経済団体・学校組織の三者により、高卒採用の活動（スケジュール）に課された一定のルールであり法的根拠はないため、違反時の罰則はありません。

## 高卒と大卒のマーケット環境の違い

高卒就活市場の採用支援ニーズは大卒より高いが、**高卒就職支援を手掛けるプレイヤーは限定的と言える。**  
 ※高卒新卒領域において、当社に比する規模で事業展開しているプレイヤーはいないと、当社では認識している。

### 高卒と大卒の求人倍率

2011年以降、**高卒の求人倍率は上昇**している



### 高卒と大卒のマーケット環境

高卒採用市場は相対市場が小さい割に、**参入ハードルが高い**

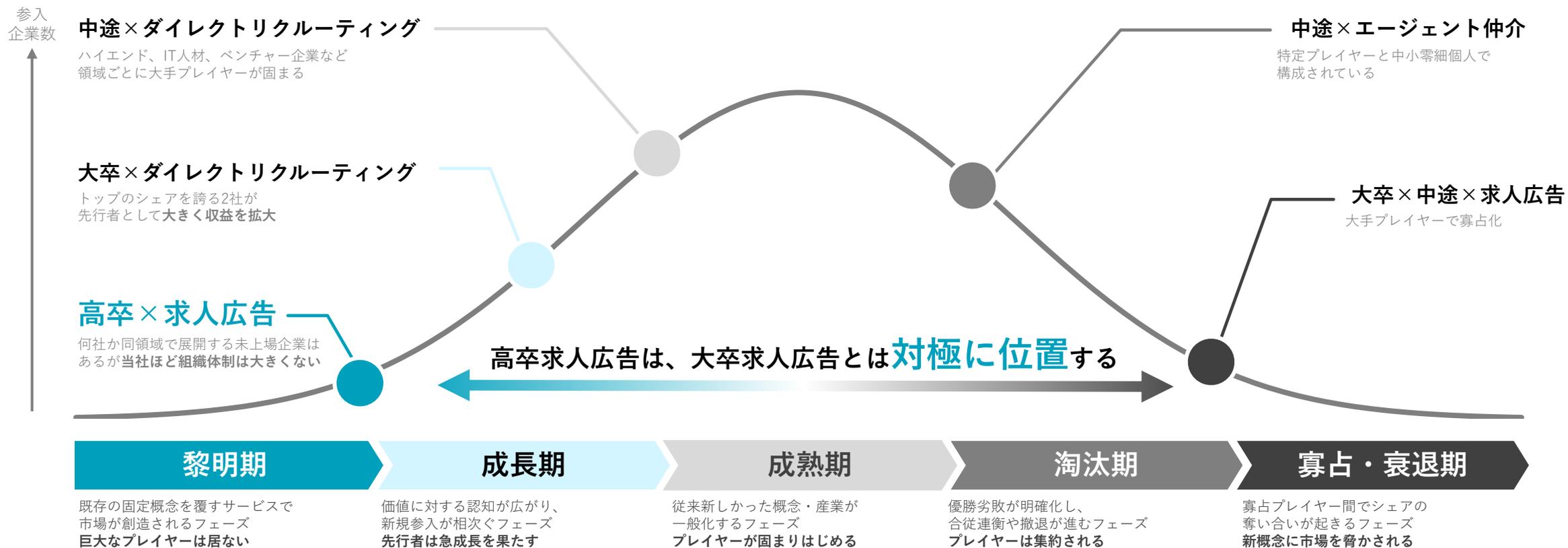
	市場規模	市場の特徴
高卒	<b>209,806人</b> 23年3月卒業者*	<ul style="list-style-type: none"> <li>三者協定の厳格適用</li> <li>直交渉ができないため<b>学校との強いパイプ</b>が不可欠</li> </ul> <b>ブルーオーシャン</b>
大卒	<b>451,000人</b> 23年3月卒業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>大卒採用に関するルールは<b>実質形骸化</b></li> <li>Web等で<b>直接</b>接触可能</li> </ul>

ブルーオーシャンと考えられる高卒就職支援市場で事業を展開し  
 ニッチトッププレイヤーとして**市場を創造するポジションを確立する**

# 正社員の採用領域における高卒採用支援サービスの立ち位置

高卒 × 求人広告は、正社員の採用領域で唯一**黎明～成長期にある有望なマーケット**である。

## 正社員の採用領域に属するサブグループの産業ライフサイクルの状況



注釈 上記は各サブグループに属する上場・未上場企業のプレイヤー数や業績動向から推察した当社認識・イメージであり、正確性を保証するものではない点に留意されたい。

# 大卒の市場規模から見る高卒のマーケットポテンシャル

高卒採用支援が大卒同水準の1人あたり市場規模を確保した場合、**市場規模は610億円強**に拡大する。

## 大卒

## 高卒

就職者数

448,600人  
(23年3月卒業者,リクルートワークス研究所)

209,806人  
(23年3月卒業者,文部科学省)

市場規模

131,210百万円  
(2022年度見込,矢野経済研究所)

61,263百万円  
(上下2数値より算出)

1人あたり  
292千円  
(上記2数値より算出)

大卒水準まで  
1人あたり市場規模  
が拡大する想定

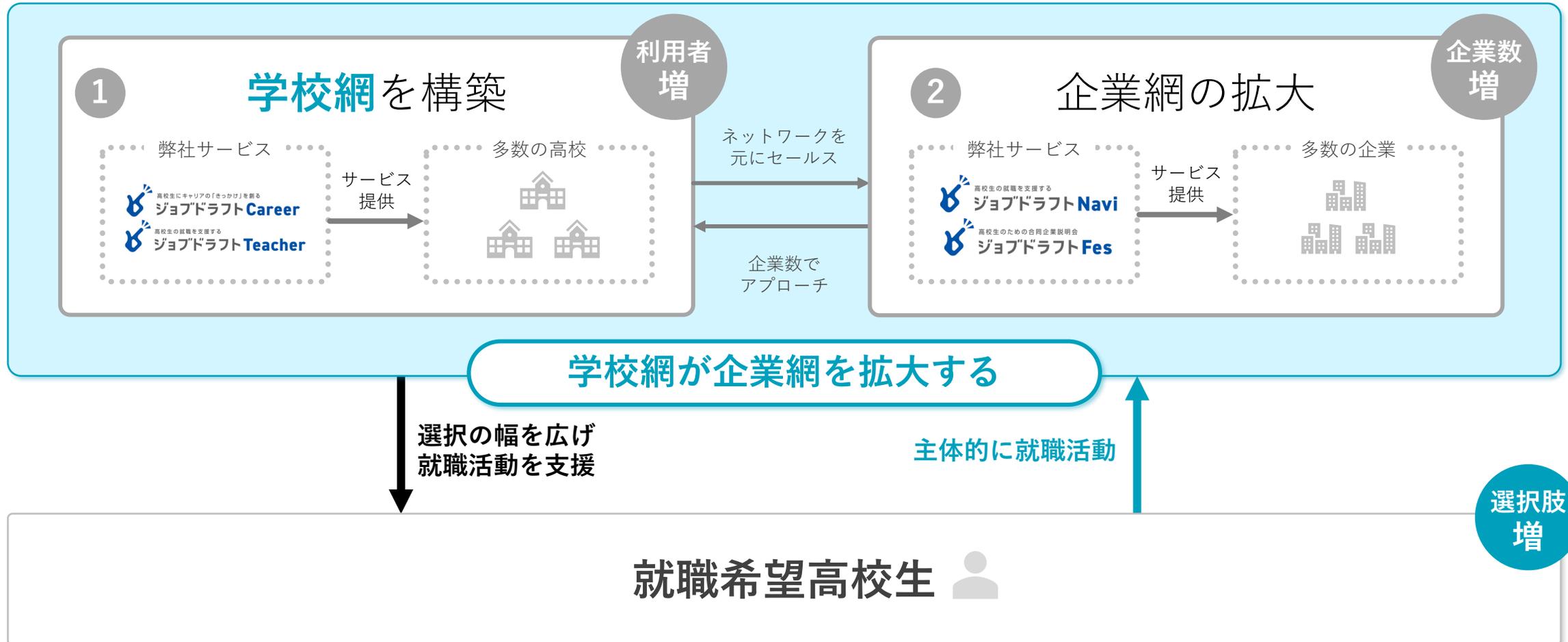
292千円  
(現状の大卒と同水準になると仮定)

注釈 矢野経済研究所の新卒採用支援サービス市場統計は大学生(短大・大学院生含む)が対象であり、高卒採用支援は含まれていない。高卒数には、文部科学省「学校基本調査」の高等学校(全日制・定時制・通信制)卒業後の状況調査のうち、無期雇用労働者及び進路未決定者を集計した値を参照した。2024年3月22日に開示した資料では、厚生労働省「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職・就職内定状況(2023年3月末時点)」の統計をもとに126,243名と記載していたが、この統計には、通信制卒業者や、卒業時点で進路未決定の卒業者を含まない狭義の定義であり、当社がターゲットとする高卒数から乖離があったため、本資料にて数値を更新している。

出所 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2023年)」(2023年5月25日発売)、文部科学省「学校基本調査」、リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査」、厚生労働省「人口動態統計」資料より作成

# 利用企業拡大のためには、第一に学校網の構築が重要

Career/Teacherで学校網を構築し企業に対する訴求力を高めた上で企業向け商材の販売を進めている。



# 学校網を拡大するための高校向けサービスを多数展開

## 高校生の就職を支援する ジョブドラフトTeacher

無料



高校生の就活に関わる教員のための  
求人管理システム

教員



### 求人票の デジタル化システム

- 紙ベースの求人票をデジタルで保存
- 企業の条件検索

高校生



### 高校生も求人票の 閲覧が可能

- ジョブドラフトNaviから求人情報の閲覧、検索

企業



### 自社情報の 露出を増加

- 採用確保の可能性を引き上げ

## 高校生にキャリアの「きっかけ」を創る ジョブドラフトCareer

基本無料



高校1～3年生のための  
キャリア教育コンテンツ



### ワーク主体で 成功体験を積むプログラム

- 自己肯定感の醸成
- 自己理解
- 社会理解
- 仕事理解を育む

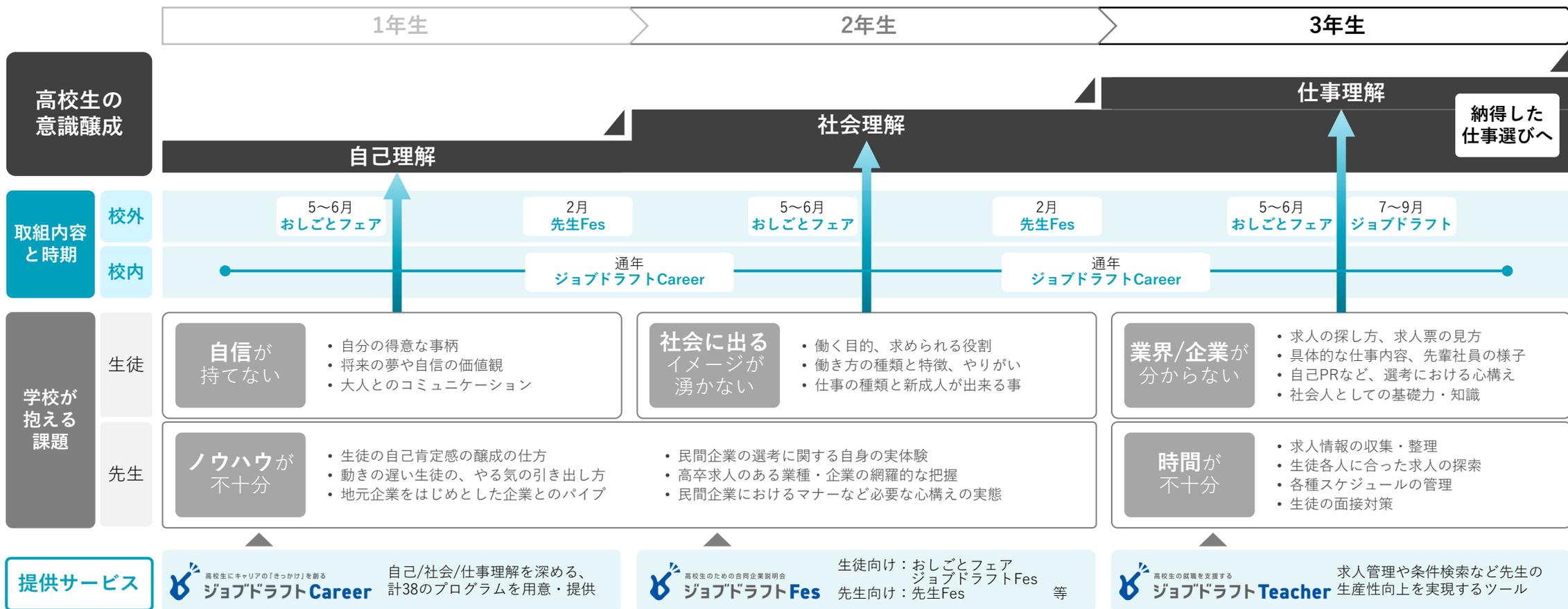
### 高校から委託を受けて 総合的にサポート

- 体系的なキャリア教育の提供
- 個別相談や就職サポート

# 学校に頼られる存在としてのポジションを構築

先生に寄り添いながら **高校生の自己/社会/仕事理解**を通じた自己選択を促す様々な仕組みを提供している。

学校が抱える課題と、納得した仕事選びに向けた伴走支援のステップ

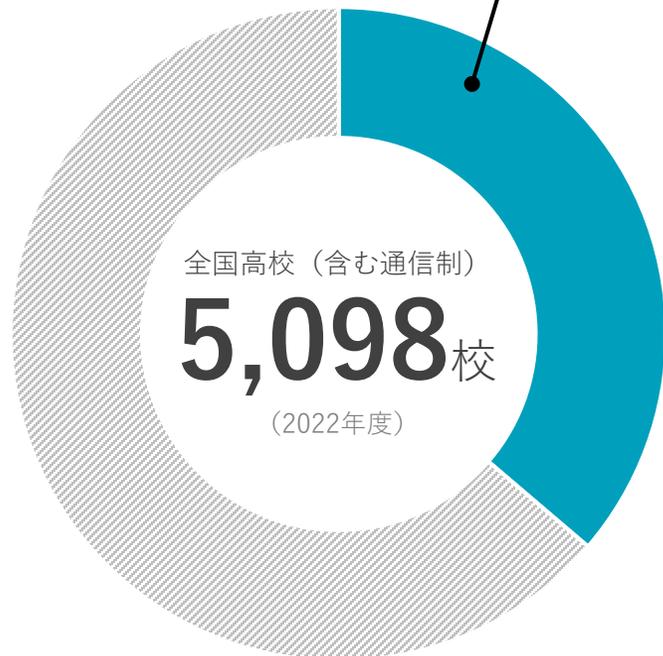


# 既に広範な学校網を構築

都市部中心に約1/3の高校にリーチ、**約1/3の高校に働きかけられる学校網**を有する。

## ジンジブの高校訪問状況

都市部を中心に全国**34.8%** **1,776校**の高校に訪問



■ 当社訪問先    ▨ 当社未訪問

## 地域別高校訪問状況

	当社訪問数	高校総数	当社訪問率
北海道・東北エリア	119校	763校	15.6%
関東エリア	643校	1,365校	<b>47.1%</b>
中部エリア	240校	943校	25.5%
関西エリア	403校	771校	<b>52.3%</b>
中国・四国エリア	166校	604校	27.5%
九州・沖縄エリア	205校	652校	31.4%

注釈 当社訪問先数は、2023年4月～24年3月の1年間の正味高校訪問数を参照した。

出所 文部科学省「学校基本調査」資料より作成

©JINJIB Co.,Ltd. Inc. All rights reserved

## 高校生に刺さるサービスの開発・販売

蓄積ノウハウを活かし、**高校生に刺さる支援商材**を相次ぎ開発・提供している。

### 高卒就活生に向けた支援素材

#### 採用パンフレット



#### 採用HP



#### 採用動画



#### SNS採用支援





| 財務三表

| リスク

## 損益計算書

(百万円)	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 中計	27/3期 中計	23/3期				24/3期			
							1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	973	1,518	2,083	2,880	4,472	6,769	249	560	311	397	410	699	439	534
前期比	40.7%	56.0%	37.3%	38.3%	55.3%	51.4%	-	-	-	-	64.7%	24.8%	41.3%	34.5%
採用領域 (掲載契約)	474	636	745	-	-	-	109	142	173	211	131	167	202	245
採用領域 (オプション)	464	799	1,234	-	-	-	126	399	114	160	264	514	224	232
教育領域	23	73	86	-	-	-	13	16	24	20	13	15	10	48
その他	11	10	18	-	-	-	1	3	1	6	3	4	2	9
売上原価	127	243	323	-	-	-	40	115	46	42	68	153	54	48
売上総利益	846	1,274	1,760	-	-	-	209	445	265	355	343	546	385	487
売上総利益率	87.0%	84.0%	84.5%	-	-	-	83.9%	79.4%	85.3%	89.4%	83.5%	78.1%	87.8%	91.0%
販管費	938	1,201	1,488	-	-	-	283	334	284	300	390	351	353	395
販売促進費	50	60	70	-	-	-	5	39	11	5	25	24	9	11
広告宣伝費	122	110	84	-	-	-	45	35	14	16	31	17	14	22
人件費	471	660	838	-	-	-	138	175	172	174	211	210	208	210
その他販管費	294	371	497	-	-	-	94	86	87	104	123	100	122	152
営業利益	-92	74	272	240	895	1,696	-73	111	-19	55	-47	195	33	92
営業利益率	-9.4%	4.9%	13.1%	8.3%	20.0%	25.1%	-29.5%	19.7%	-6.1%	14.0%	-11.5%	27.9%	7.4%	17.1%
経常利益	-94	65	254	234	-	-	-76	108	-21	54	-49	194	27	81
税引前利益	-94	67	252	-	-	-	-73	108	-21	54	-49	194	27	79
当期純利益	-66	41	142	148	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

## 貸借対照表とキャッシュフロー計算書

(百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績
<b>資産合計</b>	<b>1,455</b>	<b>1,635</b>	<b>2,179</b>
流動資産	1,016	1,230	1,730
現預金	964	1,146	1,555
売掛金	19	49	116
棚卸資産	1	1	2
その他	32	34	57
固定資産	439	405	449
有形固定資産	17	17	92
無形固定資産	50	41	47
投資その他資産	372	348	310
繰延税金資産	339	315	243
その他	33	32	67
<b>負債合計</b>	<b>1,511</b>	<b>1,612</b>	<b>1,693</b>
流動負債	1,047	1,274	1,387
短期有利子負債	361	326	89
契約負債	574	743	1,003
その他	111	205	295
固定負債	464	338	306
長期有利子負債	453	327	273
その他	11	12	33
<b>純資産合計</b>	<b>-56</b>	<b>22</b>	<b>486</b>
自己資本	-56	22	486
その他	0	0	0

(百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績
<b>営業CF</b>	<b>224</b>	<b>310</b>	<b>499</b>
税引前利益	-94	67	252
減価償却費	13	12	16
のれん償却額	—	4	4
運転資本増減*	184	-7	-11
契約負債増減	492	168	259
法人税等支払額	-0	-2	-2
その他増減	-371	67	-20
<b>投資CF</b>	<b>-34</b>	<b>-3</b>	<b>-116</b>
有形固定資産増減	-0	-1	-53
無形固定資産増減	-31	-2	-22
その他増減	-3	-0	-41
<b>FCF</b>	<b>190</b>	<b>307</b>	<b>382</b>
<b>財務CF</b>	<b>-89</b>	<b>-125</b>	<b>26</b>
有利子負債増減	-89	-161	-291
その他増減	—	36	317
<b>現金同等物の増減額</b>	<b>101</b>	<b>182</b>	<b>409</b>
<b>現金同等物の期首残高</b>	<b>863</b>	<b>964</b>	<b>1,146</b>
<b>現金同等物の期末残高</b>	<b>964</b>	<b>1,146</b>	<b>1,555</b>

注釈 当運転資本増減については、売上債権・棚卸資産・仕入債務・未払金の増減額を合算して算出していることに留意されたい。

# 上場時の調達額の資金使途

## 人材採用・人件費

**214**百万円

(2025年3月期)

- 新卒・中途人材の採用経費
- 既存従業員の年間人件費

## 広告宣伝費

**145**百万円

(2025年3月期)

- サービス認知度向上の広告宣伝

項目	発生可能性	影響度	対応策など
<b>就職支援事業の動向について</b> 高校生に特化した新卒採用支援事業や教育・転職支援サービス事業などの就職支援事業を行っている。労働市場は景気変動の影響を受けやすく、景気が悪化することにより、企業の採用活動意欲が低下する場合がある。結果的に、求職を希望する者と人材を求める企業との需給バランスが均衡せず、正社員雇用の減少や、パートやアルバイト、派遣社員等の非正規雇用の増加等にみられる雇用形態の変化、中途採用等の採用手法の多様化による新卒ニーズの低減などが発生した場合は、当社の事業活動や業績に影響を及ぼす可能性がある	中	大	事業展開を行うエリアの拡大や、高校生だけでなく高卒第二新卒までカバーするサービス展開を積極展開し、特定のエリアや関係者の需要だけに影響されない事業展開を行うことで、当該リスクの軽減を企図している
<b>競合について</b> 当社の「ジョブドラフトNavi」は、Webによる求人広告事業の一種であり、競合会社が存在している。Webによる求人広告事業は、比較的容易に参入が可能であるため、他社との差別化が必要な事業。当社よりも大規模な資本を有した企業や競争力のある新規参入企業により当社の優位性が薄れた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	Webによる求人広告事業の1事業に偏ることなく、就職イベントである「ジョブドラフトFes」の運営や、新人育成定着支援の研修を行う「ルーキーズクラブ」、高校現場に出向いたキャリア教育支援サービス「ジョブドラフトCareer」の運営を行っており、単なるWeb求人広告ではなく、採用・教育・定着支援に関するサービスを総合的に展開することで、他社との差別化を図っている
<b>システムの開発及び運用について</b> 当社は現在、システム開発及びシステム運用の一部を社外に委託している。これらの委託先との間にトラブルが発生した場合等には当社の事業に影響を及ぼす可能性がある	中	中	特定の委託先だけに依存しないシステム開発及びシステム運用体制を構築すること、及びその一部を内製化することで、当該リスクの低減を企図している
<b>登録者数の確保について</b> 少子化による将来の労働人口の減少や労働市場の変化等によっては、企業からの求人を満たすだけの人材を確保できない可能性があり、その場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	高校現場に出向いたキャリア教育支援サービス「ジョブドラフトCareer」の運営を通じ、対応エリアを拡大することで、当該リスクを一定低減させることを企図している
<b>求人広告の支援内容について</b> 当社は求人広告に幅広く関与していることから、当該規制について十分に配慮する必要があると考えている。当該規制に抵触するような支援を行った場合には、当社の信用は低下し、当社の事業活動に影響を及ぼす可能性がある	中	中	企業の掲載申込については、労働法令関連の指摘事項に関する過去履歴の有無確認や、高校生の就職先としての業種適正性や反社チェックによる取引先適正性の判断を経営企画部にて行う体制を構築している。また、実際に公開される求人広告については、求人企業にて作成済みの公開前求人広告の公開申請を受け、当社サービス開発部が、求人内容のテキスト情報や画像ファイルに、差別的表現や優位性表現、非公開情報の有無等を確認した上で、求人広告の公開承認を行う体制を構築している。
<b>高卒採用活動に関するガイドラインの変更</b> ガイドラインにおいては、選考日の規制・家庭訪問の禁止・学校訪問の規制・文書募集の規制・求人要項に係る留意点などが記載される。ガイドラインは申し合わせ事項であるため、求人企業・高校・高校生がガイドラインに違反した場合の罰則や処分はないが、このガイドラインにおいて、例えば、選考日が変更になる、新たな規制が追加される等、企業の採用活動の方法が変わるような大幅な変更があった場合には、当社の事業活動や業績に影響を及ぼす可能性がある	低	大	事前にサービス変更を行う体制を整えるために、継続的にガイドラインに関する情報を収集している
<b>ジョブドラフトNavi及びジョブドラフトNextに関する法的規制について</b> 当社が運営するジョブドラフトNaviは、「職業安定法」が定める募集情報等提供事業として特定御募集情報等提供事業者の第1号の届出を行っている。また、当社が運営するジョブドラフトNextは「職業安定法」が定める募集情報等提供事業として特定御募集情報等提供事業者の第3号の届出を行うとともに、「職業安定法」が定める有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を受け事業を行っている。当社は規制に準拠したサービス運営を実施しているが、新たな法規制の制定や改正が行われ、又は既存法令等の解釈変更等がなされ当社が運営するサービスが新たな法規制の対象となる場合、許可の追加取得が必要となる場合、又は、許可の取消し、業務停止命令若しくは業務改善命令の対象となる場合等には、当社の業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性がある	低	中	当社は、規制に準拠したサービス運営を実施しているが、今後も法令順守体制や情報収集体制の強化や社内教育の実施等を実行していく

# Disclaimer

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。  
既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2024年3月現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、当社として将来の結果や業績を保証するものではないことにご留意ください。
- 成長可能性資料の次回開示（更新）は、2025年6月末日までの公表を予定しております。