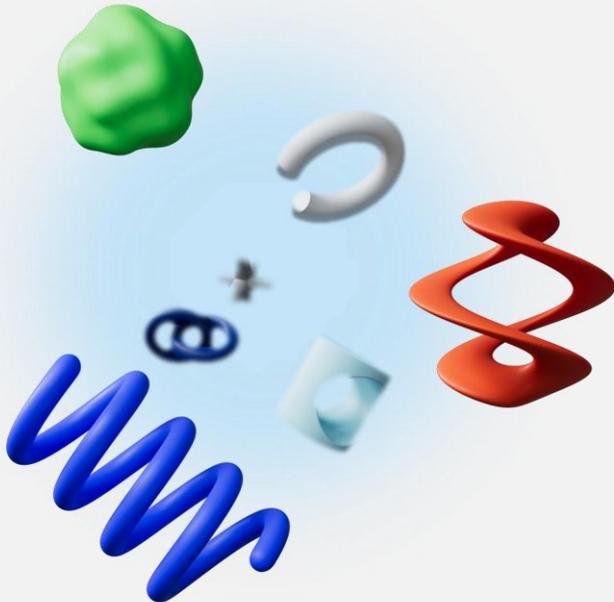


2025年1月期3Q 決算説明資料

株式会社ジェイック (東証グロース 7073)

2024年12月13日





1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新

2. 業績ハイライトと事業トピック

3. 各事業の状況

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

Nurture Your Potential

一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を

雇用の流動化が加速している現在、人生のチャンスは広がっています。
学びの機会を数多く提供し、一人ひとりが成長できる社会をつくりたい。
この想いを胸に、この度、全社員とともにミッション、ビジョン、バリューを刷新いたしました。

ジェイックの新しいミッションである、「可能性を羽ばたかせる」には、
顧客の“まだ見ぬ可能性”を見だし、学びと成長の機会を提供することで、
一人ひとりがその可能性を育ていけるように支援したいという想いを込めています。
誰もが夢と希望にあふれ、強みを発揮できるキャリアを築くことができれば、
組織はより強くなり、社会はもっと豊かになります。

「Nurture Your Potential：一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を」は、
私たちが目指す未来と、ミッション・ビジョン・バリューに込めた想いを
一言で表現したコーポレートメッセージです。

私たちはこれからも、人や組織の強みや個性を伸ばし、
さらなる成長を支援をするために、M&Aや新規事業展開なども積極的に行い、
未だ開拓されていない領域を切り拓くパイオニアとして挑戦を続けてまいります。

ミッション・ビジョン・バリューを刷新

ミッション 「可能性を羽ばたかせる」

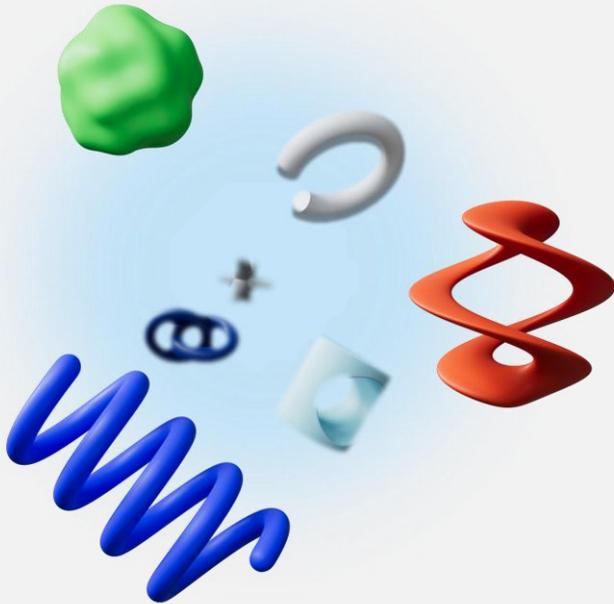
私たちは、すべての人や組織は、自らが思い描く以上の存在になれると確信しています。そのために、事業を通じて、顧客が自らの可能性を育み、その可能性が羽ばたくきっかけや、本当は備わっているのに気づいていない“翼”に気づく機会を提供し、顧客や社会に貢献してまいります。

ビジョン 「強みが輝く世界をつくる」

すべての人や組織が自らの強みに気づき、その強みを輝かせることができれば、世界はもっと、喜びと幸せに満ちあふれたものになります。私たちは事業を通じて強みの発見と成長をサポートし、「強みが輝く」世界の実現を目指します。

バリュー 「ミッションに生きる」

01. すべては自分から始まる
02. コンフォートゾーンを超え続ける
03. One For All, All For One
04. 顧客を理解し、顧客と共に進化する
05. 強みを掛け合わせて、社会に違いを生み出す



1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新

2. 業績ハイライトと事業トピック

3. 各事業の状況

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

(単位：百万円)	24/1期 3Q累計	25/1期 3Q累計	前年 同期比	25/1期 通期予想	進捗率
売上高	2,734	3,141	114%	4,180	75%
営業利益	19	158	821%	138	114%

売上高

- ・ 25/1期3Q累計の売上高は前年同期比114%で着地し、通期予想に対して順調に進捗

営業利益

- ・ 営業利益は前年同期比821%の158百万円で着地し、通期予想を早々に上回る

KPI

- ・ 各事業のKPIは上半期に引き続き順調に推移し、各事業の重点施策も結果に表れはじめた
- ↳ 新卒支援事業では、求人企業の拡充により、学生の登録から **面接セット率が前年同期比で13%改善**
- ↳ フリーター支援事業では、きめ細かいプロセス管理により、 **登録者数が前年同期比112%に成長**
- ↳ 企業向け教育研修事業では、リード獲得施策の強化により、 **新規商談数が前年同期比168%に成長**

3Q累計売上高は3,141百万円(前年同期比114%)で通期予想に対して順調に進捗。
営業利益は158百万円(前年同期比821%)で着地し、通期予想を早々に上回る

(単位：百万円)	24/1期 3Q累計 (2-10月)	25/1期 3Q累計 (2-10月)	前年 同期比	25/1期 通期予想	進捗率
売上高	2,734	3,141	114%	4,180	75%
営業利益	19	158	821%	138	114%
経常利益	19	155	811%	135	114%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲17	72	—	46	155%
EBITDA	134	269	200%	295	91%

前期は赤字であった3Q（8～10月）の経常利益は90百万円で着地し、黒字に転換。
EBITDAは129百万円（前年同期比338%）で着地

(単位：百万円)	2Q(5-7月)			3Q(8-10月)		
	24/1期	25/1期	前年 同期比	24/1期	25/1期	前年 同期比
売上高	912	1,146	125%	911	1,070	117%
営業利益	15	109	715%	▲3	91	—
経常利益	16	105	623%	▲2	90	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	76	1006%	▲19	48	—
EBITDA	56	144	257%	38	129	338%

・新卒支援事業 就職支援実績校が**173**校に拡大 (※2024年10月末現在)

大学生の就職支援を行う新卒支援事業では、2022年9月に子会社化した株式会社キャンパスサポートとの連携により、2024年1月期から就職支援実績校が約14%増の173校に拡大しました。M&A以降、当社が持つ新卒支援のスキームやノウハウを活用した、大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）の業務受託会社として大学生の就職支援や企業の採用支援事業を展開する株式会社キャンパスサポートとの協業が実を結び、国公立大学などを中心に、大学生協経由での新たな支援実績が増加しています。



・Kakedas キャリアコンサルタント登録者 累計**3,000**人を突破 (※3,105人/2024年10月末時点)

2022年8月に子会社化した、国内最大級のキャリア面談プラットフォーム「Kakedas（カケダス）」を運営する株式会社Kakedasでは、同プラットフォームに登録する国家資格キャリアコンサルタントが累計3,000人を突破しました。労働環境の変化や多様化が進む中、労働者のキャリア支援に対する需要が高まり、企業や行政機関におけるキャリアコンサルタントへのニーズも増加しています。「Kakedas」では多い月で100人近い有資格者が新規登録しており、キャリア面談プラットフォーム上での面談数は、2024年8月には前年同月比580%を超える状況となっています。今後もKakedasでは、一般企業、行政、大学、HR業界などを対象に、キャリア自律の支援、キャリア相談窓口の設置、キャリア研修とのセット提供など、キャリアコンサルタントを活用した多様な案件の受注を強化していきます。



・企業向け教育支援事業 受注金額が**127**%増加し、過去最高を記録 (※1~3Q累計・前年同期比)

企業の社員教育を支援する教育研修事業では、「デールカーネギー・アソシエイツ社 ジョー・ハートCEO来日記念講演『米国マネジメント最新トレンド』」(5月15日)や「組織づくりカンファレンス マネジメント進化論」(7月24日)など、今期1~3Qに当社主催の大型カンファレンスを実施し、ターゲット顧客との商談数を増加させることができました。その結果、1~3Q累計の受注金額は過去最高を記録しました。さらに、12月10日にも組織開発をテーマとした大型カンファレンスを実施しました。今後も企業の社員育成や組織づくりに関する課題に寄り添った情報提供を通じ、ターゲット顧客との精度の高い商談を増加させ、受注のさらなる強化を目指してまいります。



事業トピック②

・ミッション・ビジョン・バリューを刷新 11/1にコーポレートサイトもリニューアル

近年、社会環境が急速に変化する中、ジェイックにとっても、この数年間は大きな変革の時期でした。こうした変化に対応し、今まさに、M&Aの成果が現れ始め新たな成長ステージへと進んでいます。そんな中、多くの社員から「ジェイックのミッションやビジョンを改めて見直したい」という声が上がリ、今回の新しいMVV策定に至りました。新しいMVVのもと、社員一丸となってさらなる成長を目指し、顧客の皆様により大きな価値を提供できる企業へと進化してまいります。

新コーポレートサイト：<https://www.jaic-g.com/>

・「生成AI時代のリスクリングサミット2024」に登壇

東京国際フォーラムで9月11日、12日に開催された「生成AI時代のリスクリングサミット2024」において、当社から、当社取締役・近藤浩充、当社執行役員 兼 当社の子会社の株式会社Kakedas取締役・東宮美樹が、リスクリングに関する有識者として登壇し、AI時代のビジネス現場の変化や、今後のキャリアコンサルタントに求められる役割についてのセッションに参加しました。

・ジャパン・リスクリング・イニシアチブ 代表理事・後藤宗明氏がアドバイザー就任

当社は教育研修事業、就職支援事業を通じて顧客のリスクリング推進を、今後の成長戦略の柱のひとつに位置づけております。さらなる事業発展を目指し、この度、一般社団法人 ジャパン・リスクリング・イニシアチブ 代表理事の後藤宗明氏をアドバイザーにお迎えいたしました。後藤氏は、リスクリング分野において書籍や講演を通じて多くの実績を重ね、その重要性を広めてこられた第一人者です。後藤氏の豊富な知見と経験をお借りし、当社の事業をさらに発展させ、当社のビジョンである、「強みが輝く世界」の実現を目指します。



ジャパン・リスクリング・イニシアチブ
代表理事 後藤宗明氏

P olitics

- ・政府主導のリスキリング支援強化
- ・働き方改革関連法による働き方やスキル需要の変化
- ・「人材開発支援助成金」をはじめ、厚生労働省による“社会人の学び直し”の推進

E conomy

- ・リスキリング市場規模は年々拡大し、2026年には約3,800億円の予測
- ・人口減少による労働力不足から、生産性向上のニーズが拡大
- ・企業のリスキリング投資の活性化

S ociety

- ・コロナ禍以降、非対面コミュニケーションやチームビルディングスキルの需要が増加
- ・働き方の多様化により、個人の生涯学習意識が向上
- ・企業における人的資本経営の浸透

T echnology

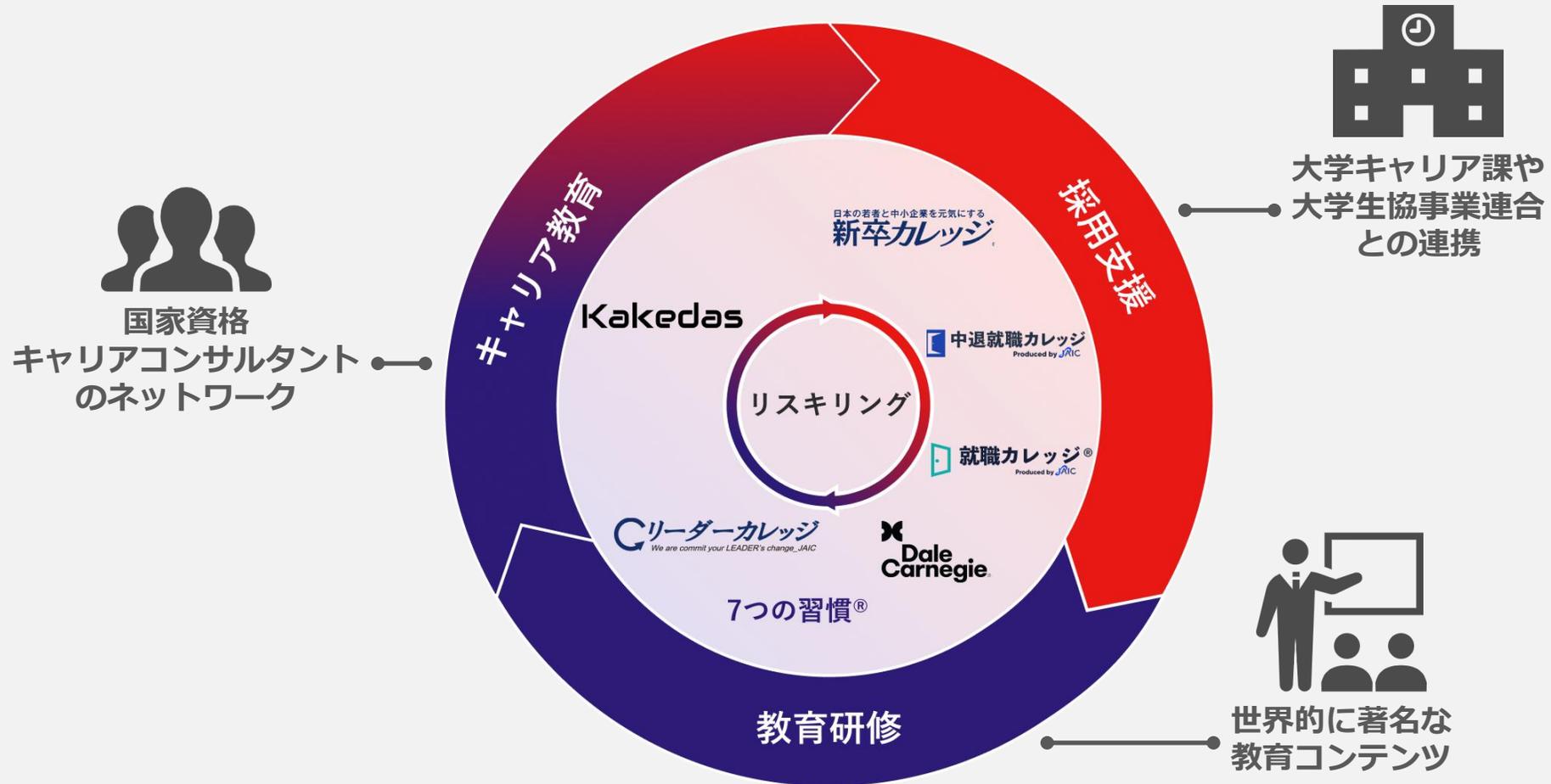
- ・EdTechの発達により、多様な学習ニーズに応えるオンライン学習プラットフォームが急増
- ・AIの進化により、学習内容の個別化や学習効果の可視化が可能に

“リーダーシップのリスキリング”のニーズが拡大

近年の事業環境の大きな変化により、一人ひとりのリスキリングやキャリア形成の重要性が増すとともに、**企業にとっても、人的資本経営を推進し組織力を向上させる必要性**が大きく増している。

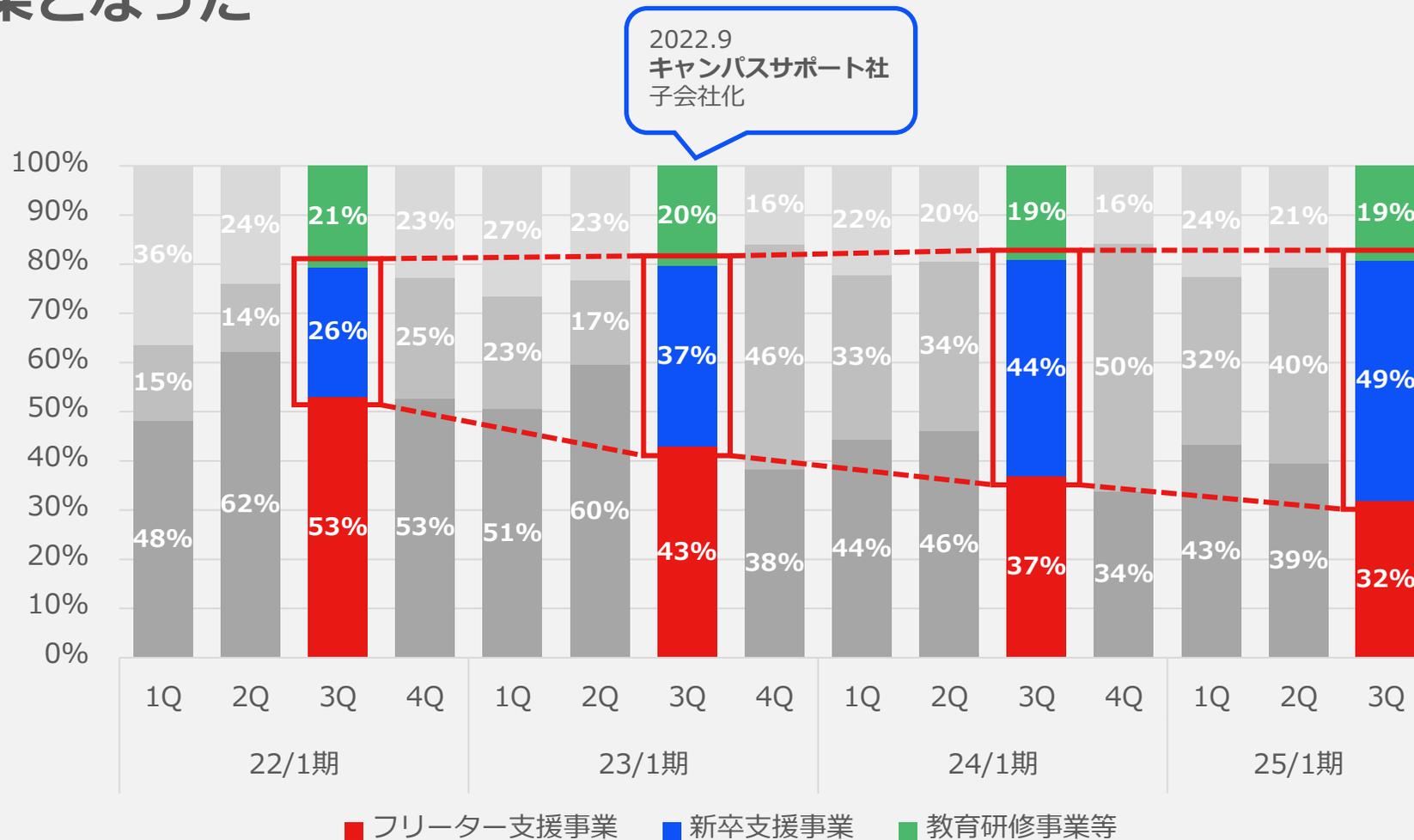
競争力の源泉

“採用支援×教育研修×キャリア教育”の相乗効果により、人と組織の成長に伴走する“キャリア支援サイクル”を実現



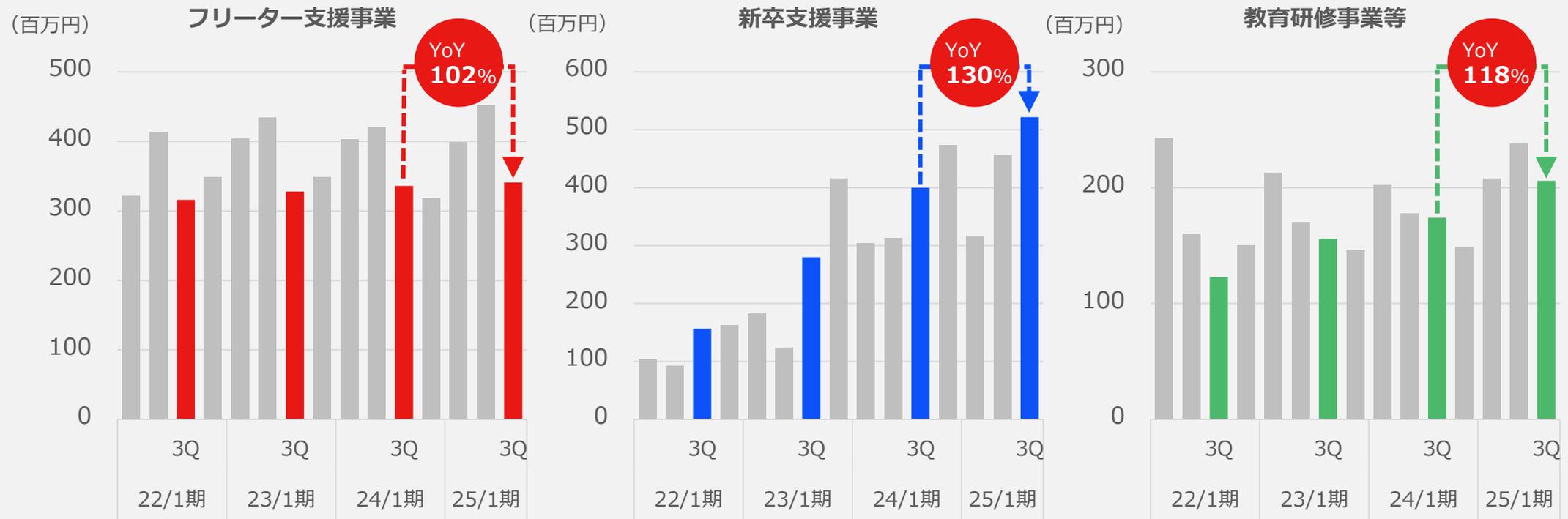
連結売上高構成比推移

3Qの売上高構成比は、新卒支援事業の比率が3年で約2倍に成長し、全体の約半分を占める結果となった



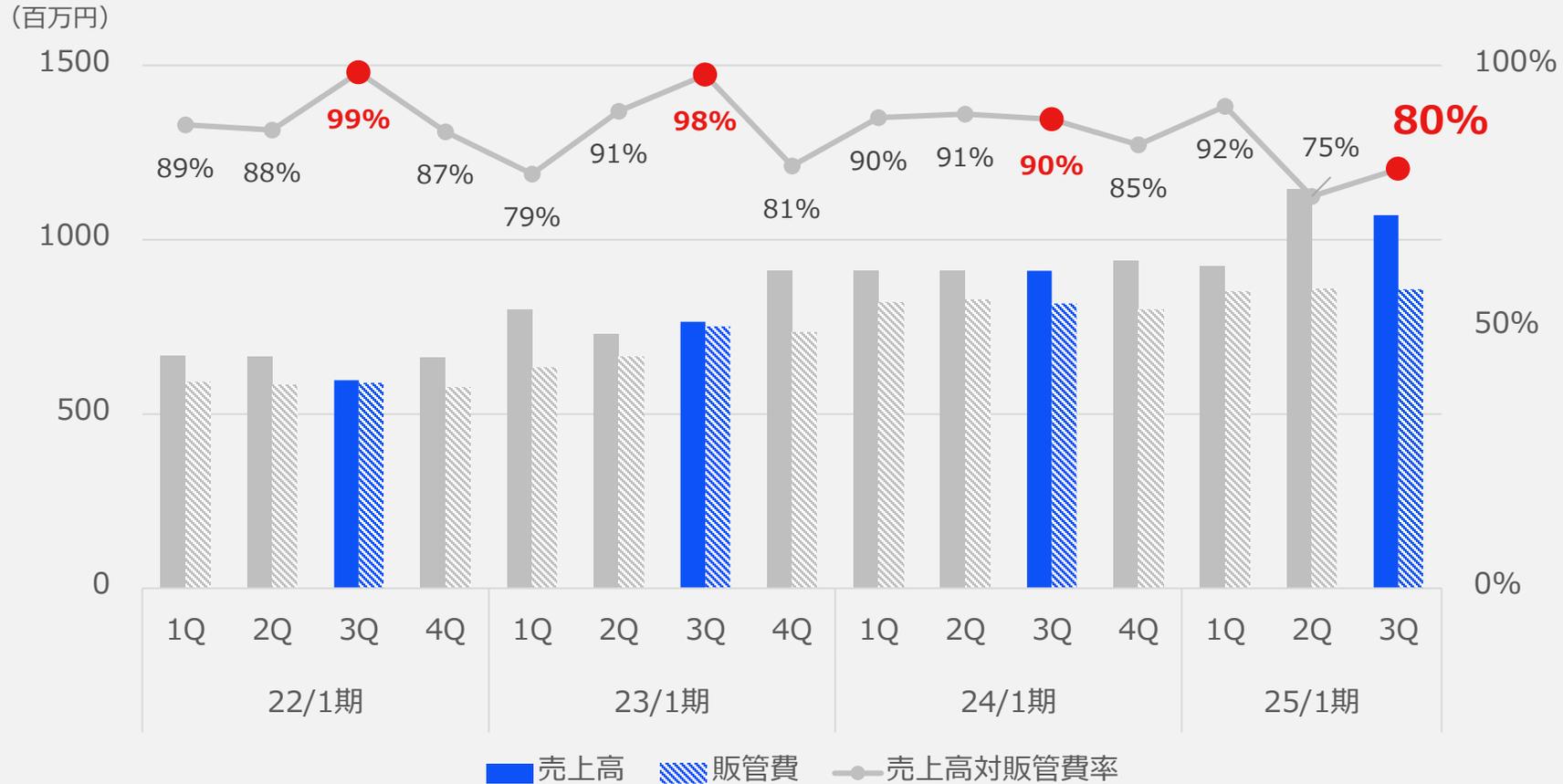
事業ごとの連結売上高推移

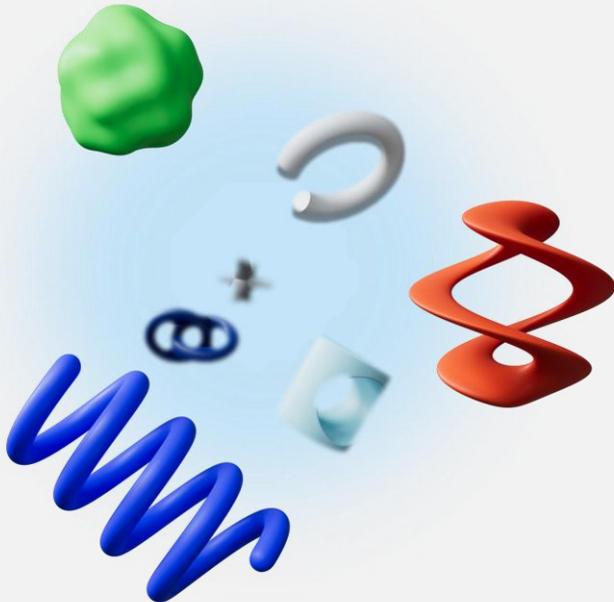
3Qは、すべての事業で22/1期以降最高の売上高を達成。
特に、新卒支援事業は前年同期比130%で着地し、過去最高の四半期売上高を記録



連結販管費推移

売上高成長と同時に販管費の最適化にも注力。例年、売上高対販管費率が高まっていた3Qにおいても、前年同期比10%減の80%で着地





1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新
2. 業績ハイライトと事業トピック
- 3. 各事業の状況**
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

②フリーター
支援事業

③企業向け
教育研修事業

④キャリア相談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」

①新卒支援事業 一事業の特長

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、早稲田大学、名城大学、同志社大学など全国173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

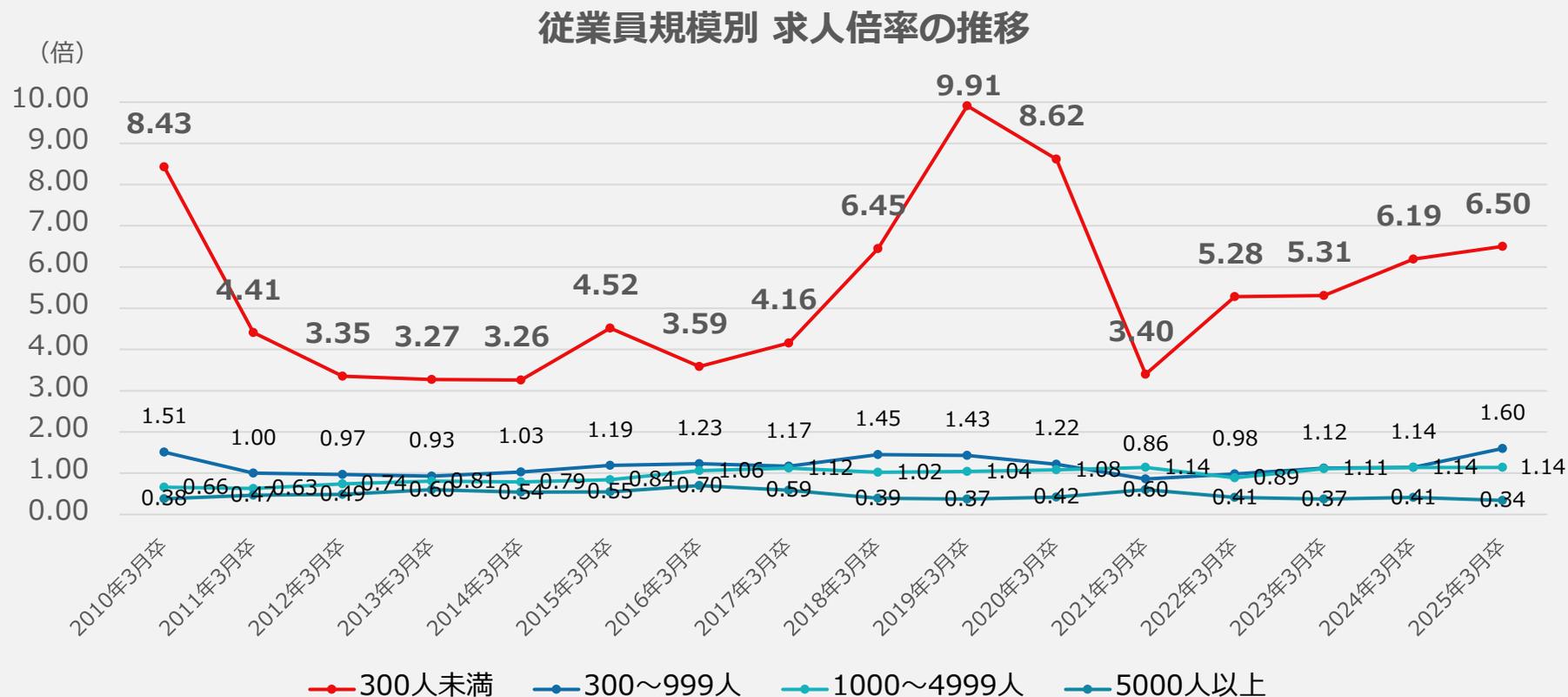


学生



①新卒支援事業 一事業の特長

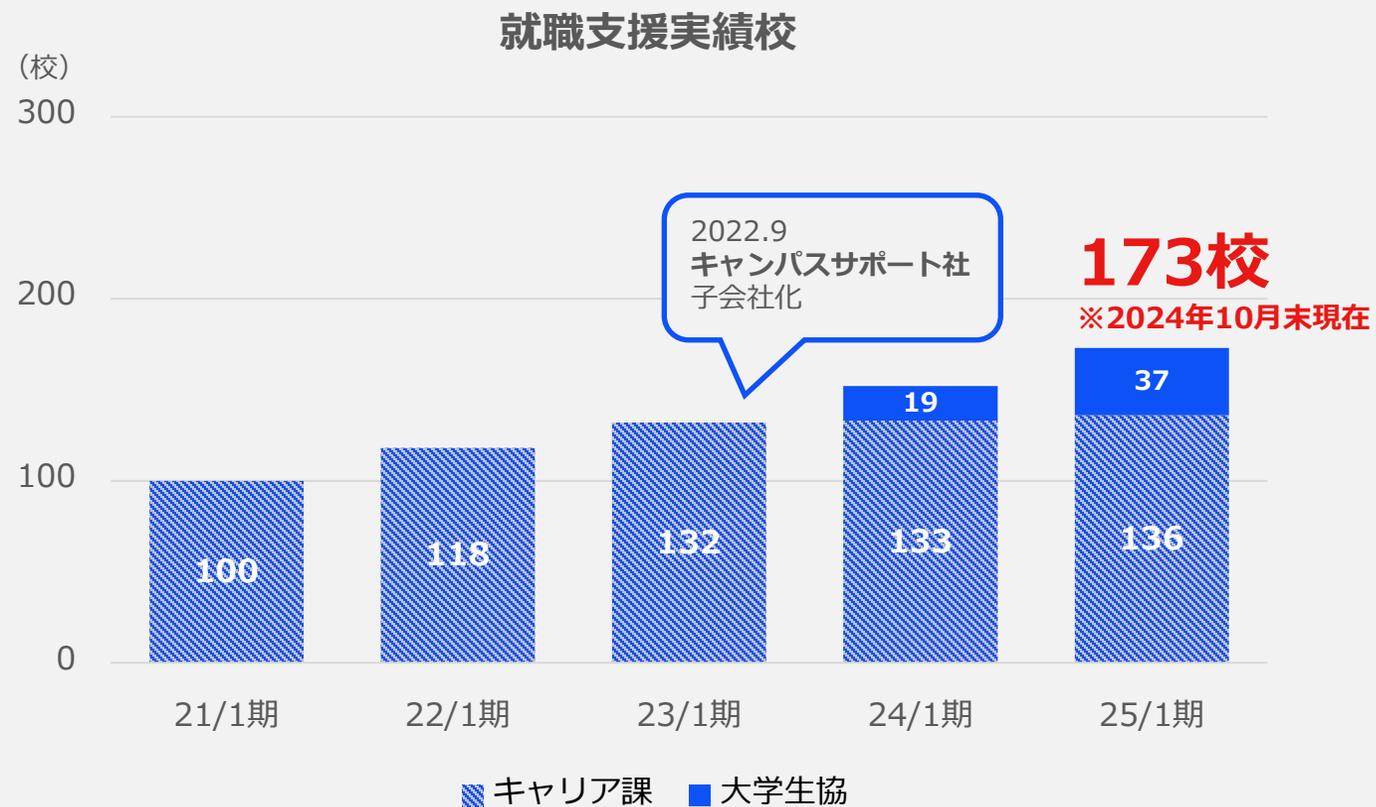
当社の主要顧客層である300人未満の企業では、採用意欲が大幅に回復している



(出所) 株式会社リクルート リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査(2025年卒)」をもとに当社作成

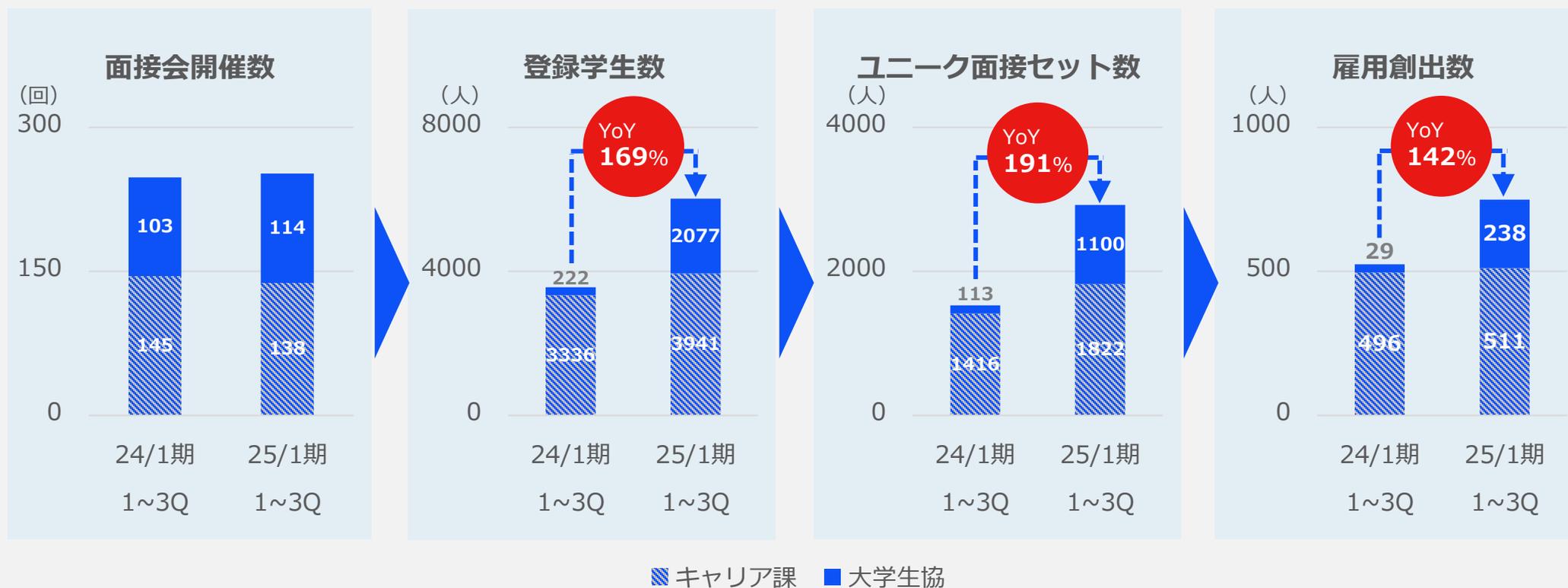
①新卒支援事業 一事業の特長

キャンパスサポート社の子会社化以降、当社が持つ新卒支援ノウハウとのシナジー創出が実を結び、国公立大学などを中心に、支援実績が拡大



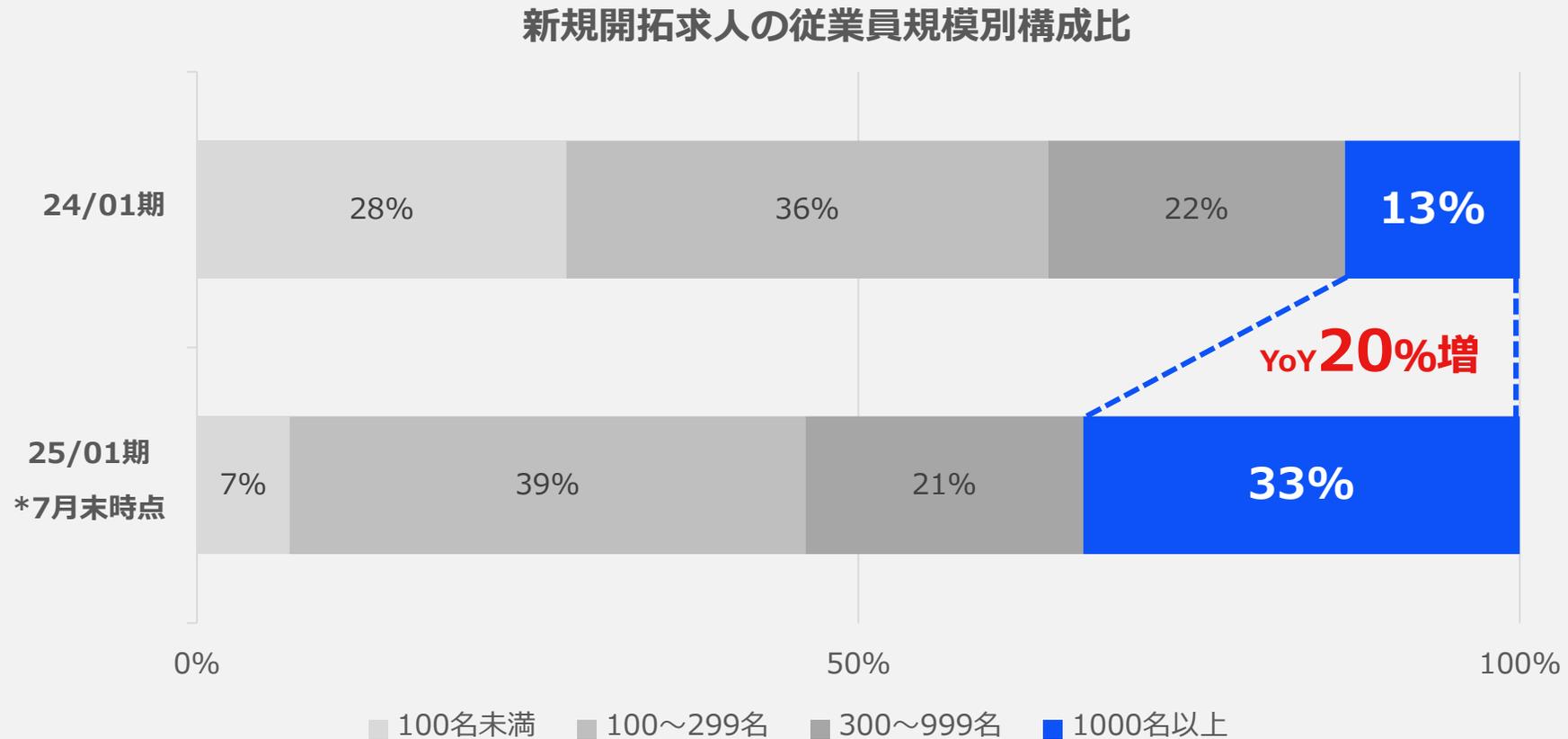
①新卒支援事業 —KPIの進捗

就職支援実績校の拡大に合わせた求人企業ターゲット拡充により、登録から面接セットへの歩留まりが改善し、ユニーク面接セット数は前年同期比191%に成長



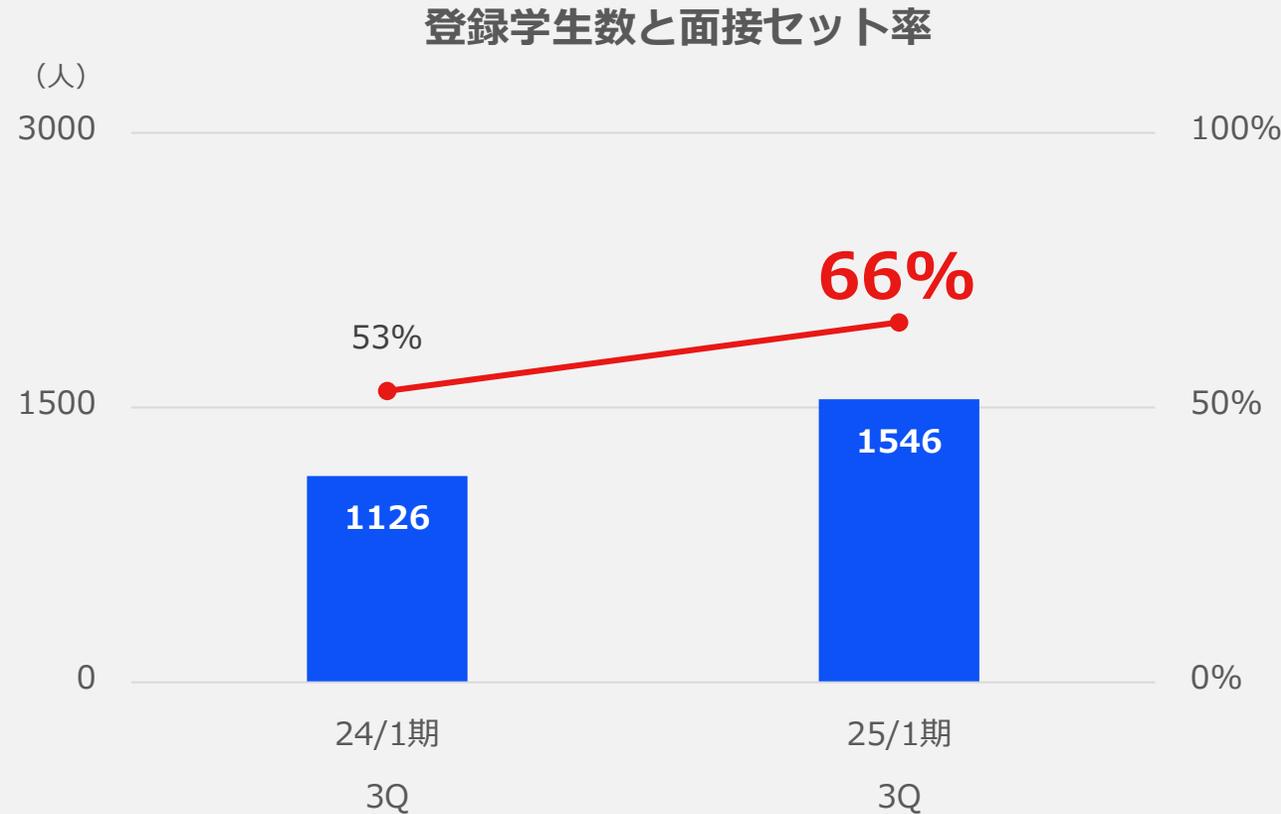
①新卒支援事業 ー求人企業ターゲットの拡充

これまで取り扱いの少なかった従業員数1000名以上の求人企業開拓に注力



①新卒支援事業 ー求人企業ターゲットの拡充

求人企業ターゲットの拡充によって、より多くの学生のニーズに対応が可能となり、登録学生数を伸ばすと同時に、面接セット率も向上



②フリーター支援事業 一事業の特長

フリーターや中退者向けの就職支援

数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

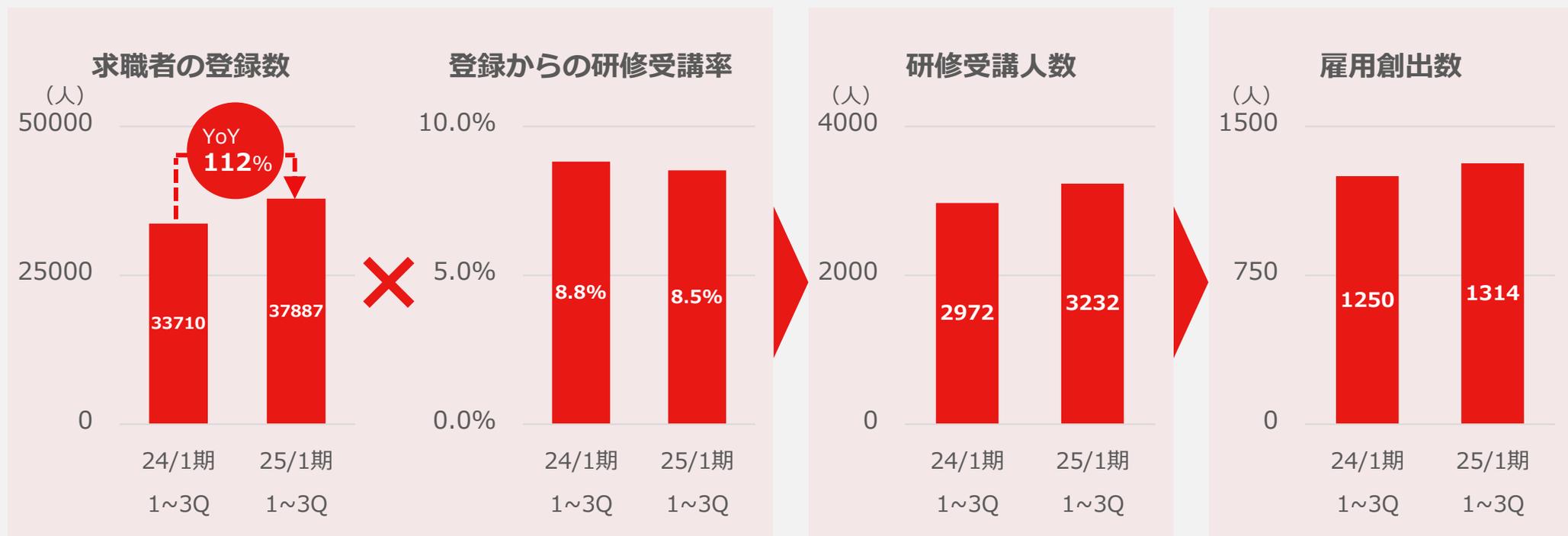


求職者



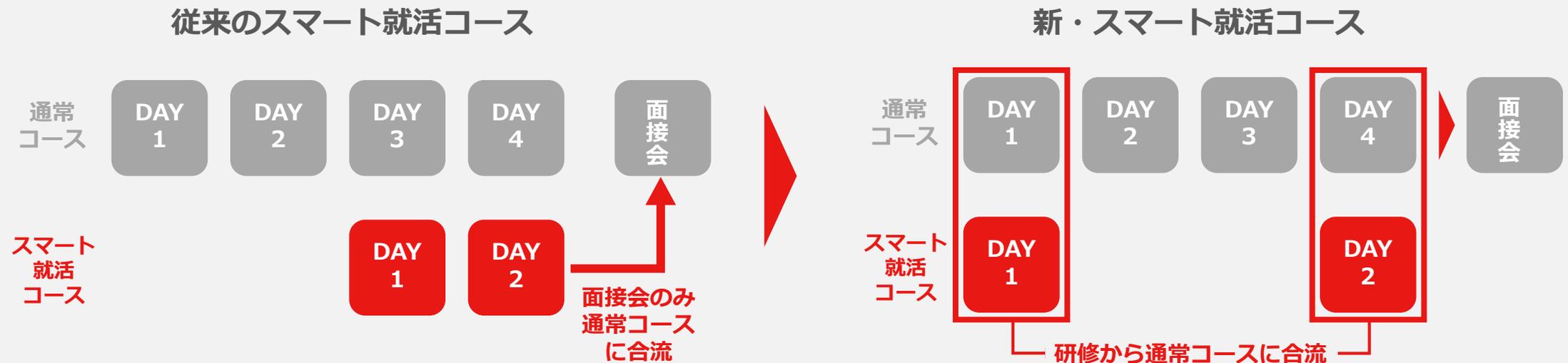
②フリーター支援事業 —KPIの進捗

各ビジネスプロセスのきめ細かいマネジメントにより、KPIは堅実に成長。
特に求職者の登録数は前年同期比10%以上増加



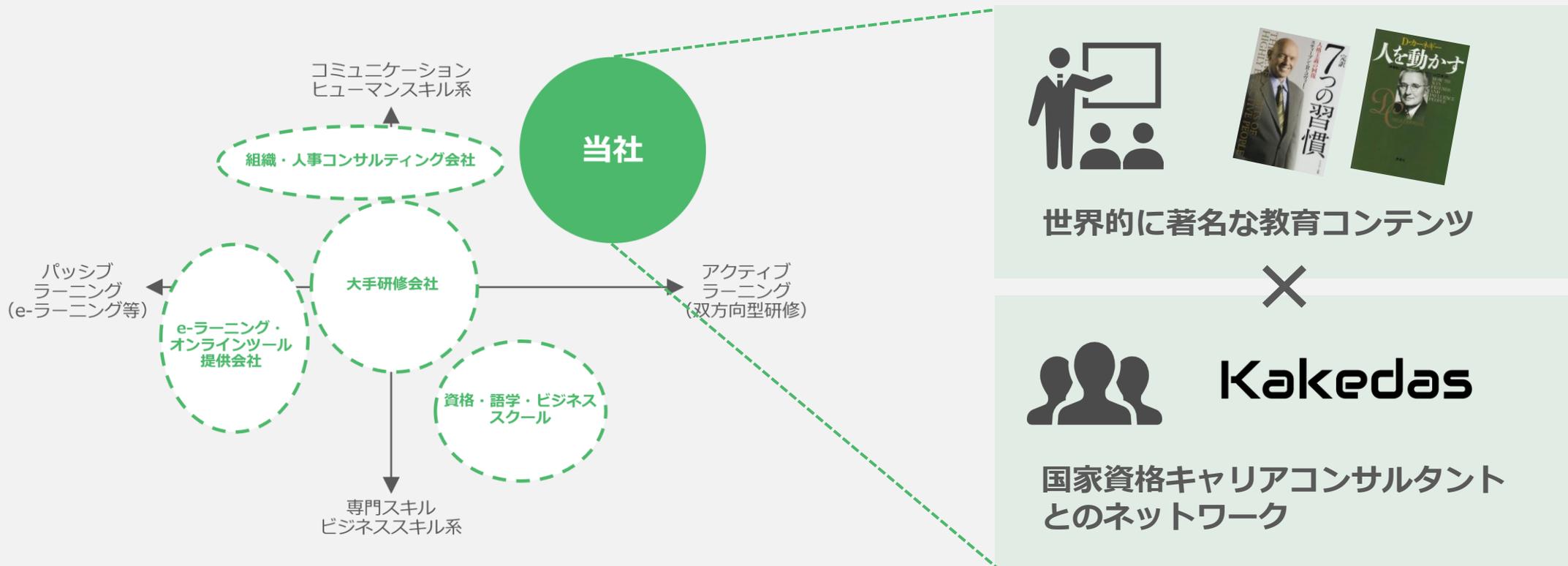
②フリーター支援事業 —KPIの進捗

今期から本格的に開始した「スマート就活コース」の求職者ニーズが想定以上に高く、さらなる雇用創出率向上のためにサービススキームの改修に注力



③ 企業向け教育研修事業 一事業の特長

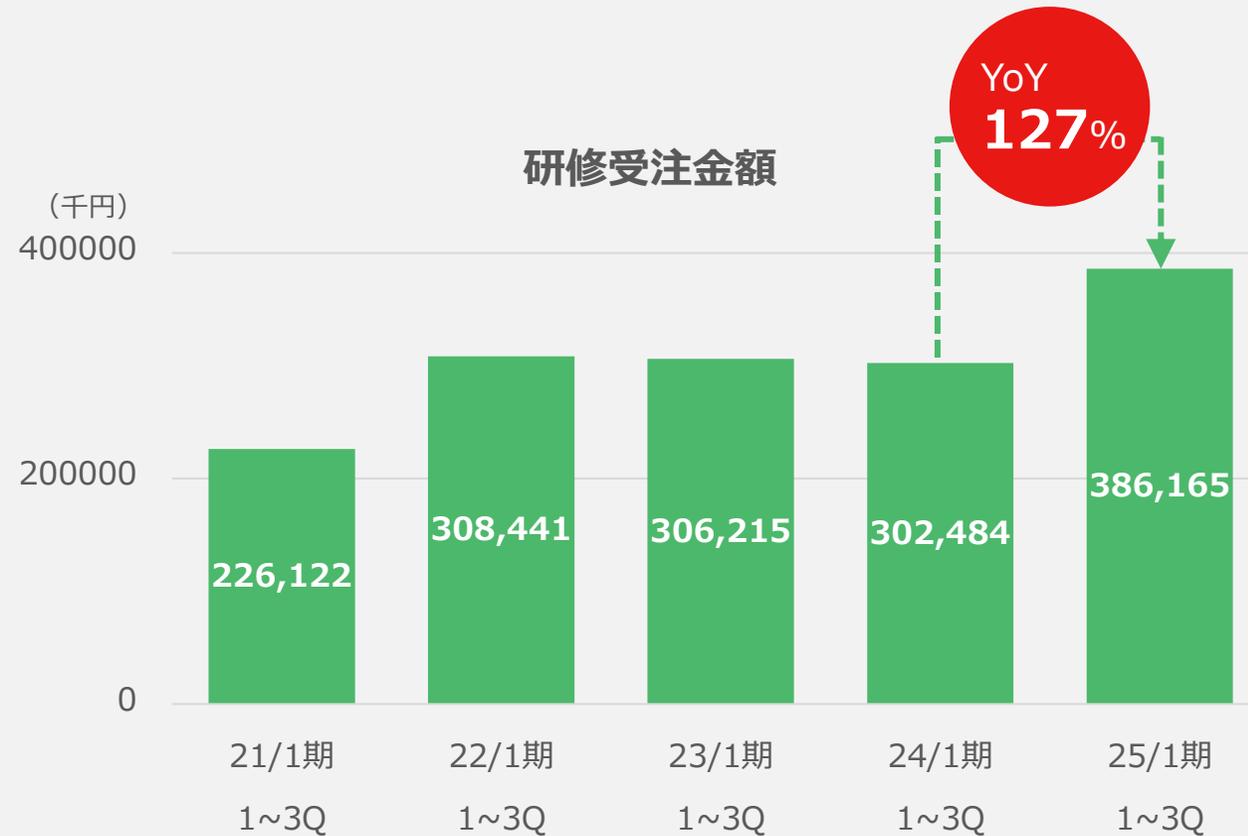
著名な教育コンテンツとキャリアコンサルタントのネットワークを武器に、顧客の行動変容を促す継続的かつ実践的な研修プログラムを得意とする



③企業向け教育研修事業 —KPIの進捗

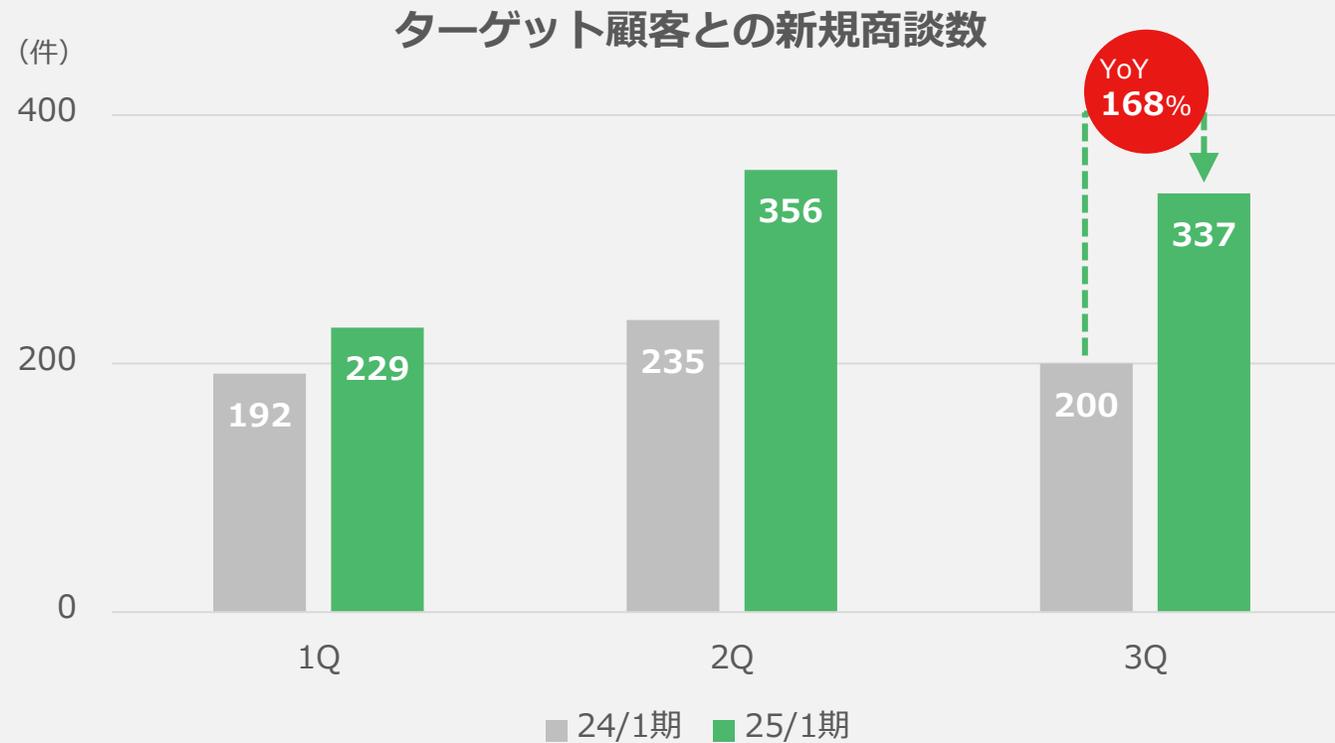
研修受注は上半期に引き続き好調を維持。

1~3Q累計の受注金額は前年同期比で127%となり、過去最高を継続



③ 企業向け教育研修事業 — 新規商談数の増加

カンファレンス開催など、新規顧客のリード獲得に注力。
3Qの商談数は前年同期比168%と大幅に増加し、好調な研修受注を下支え



④ Kakedas 一事業の特長

3,100名以上*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
2022年8月に子会社化 *2024年10月末現在

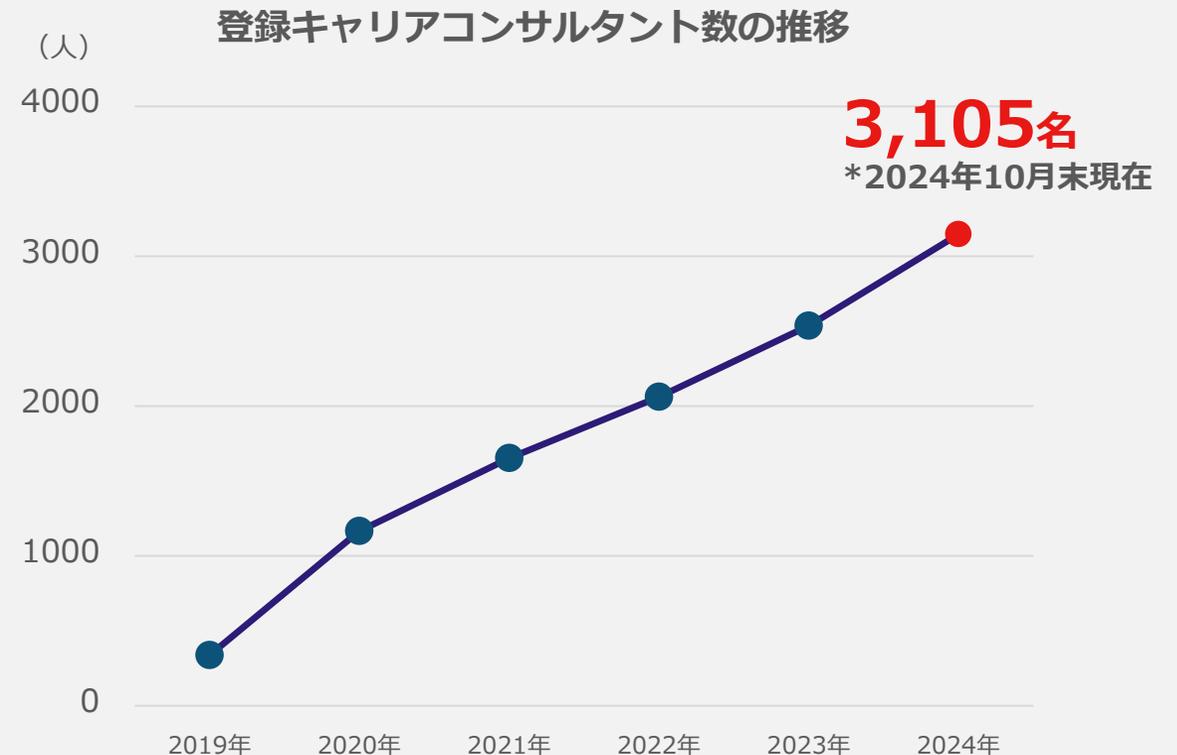
会社概要

社名 株式会社Kakedas

代表者 渋川 駿伍

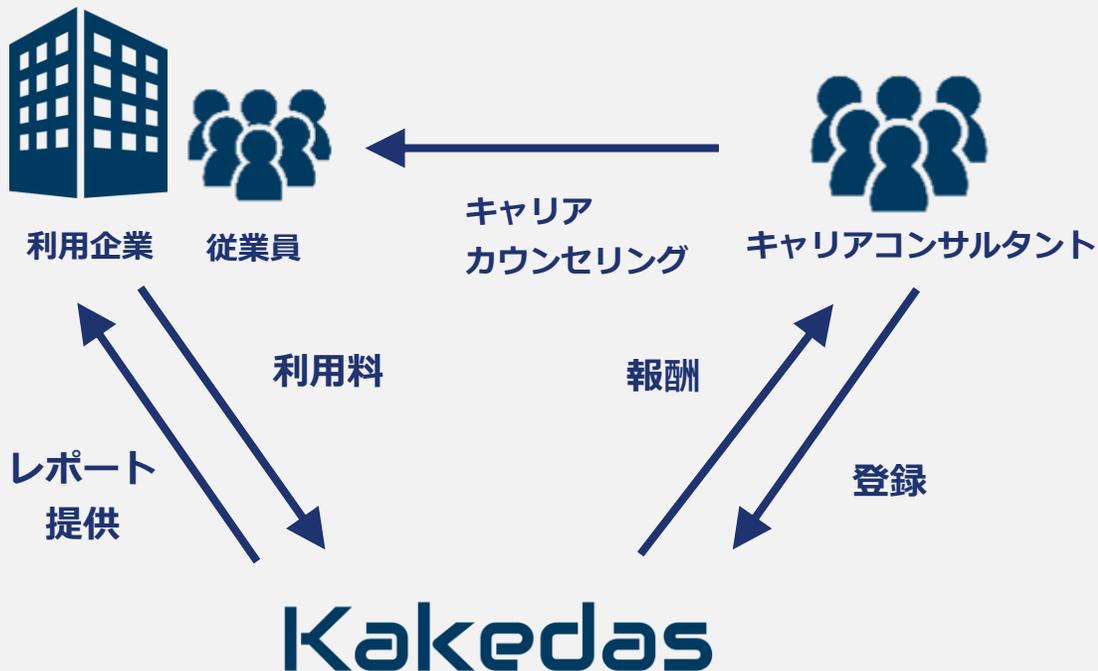
設立 2018年4月

所在地 東京都渋谷区



④ Kakedas 一事業の特長

サーベイによるマッチングや、面談後の電子カルテの提供が利用企業から好評で、実施面談数は順調に増加し、2024年8月には前年同月比580%を超える状況



電子カルテの一例

福利厚生の充実
~電子カルテデータ~
会社の福利厚生に満足していますか？ (1:そうでもない〜5:とても満足)

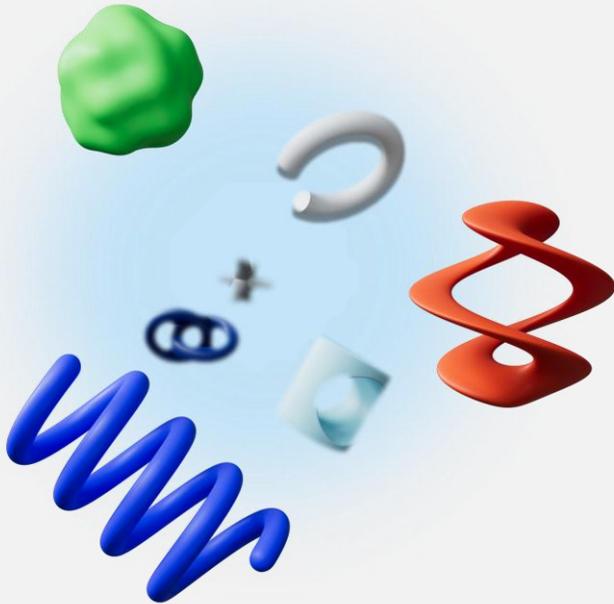
メンタルヘルス
~電子カルテデータ~
メンタルヘルスの問題はなさそうですか？ (1:問題があまりない〜5:問題がさす)

定着可能性
~電子カルテデータ~
従業員の方は、1年以内に離職せず、現在の会社に残るとおもうますか？ (1:そうおもう〜5:おもうたう)

二要因理論からの解決策
明るい性格で、仕事のやりがいを重視している

例) ハードスキル研修・資格取得への評価
専門知識やスキルを向上させる、研修・トレーニングプログラムを提供します。全ての専門知識のトレーニングを網羅することは予算等の兼ね合いもあるかと思いますが、社員向けに「身に付きたいスキルアンケート」を取り、需要の高いスキルトレーニングコンテンツを用意することもお勧めします。また、取得したスキル（資格等）に対する承認（表彰等）をすることでよりモチベーションが上がり、達成感と成長実感の促進に繋がります。

例) プロジェクトリーダーシップ
社内での問題・課題に対して、プロジェクトリーダーシップ（社内内）を任せることで、責任感・達成感を高めます。一部、予算を用意することで責任感を持たせ、部門責任者クラスがメンターとしてアドバイスを入れながら支援していくことで社内コミュニケーションの促進にも繋がります。



1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新
2. 業績ハイライトと事業トピック
3. 各事業の状況
- 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)

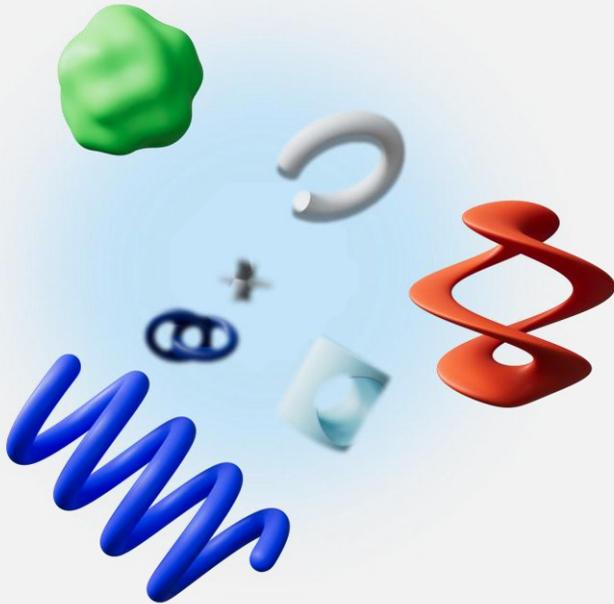
資産	24/1期	25/1期3Q	増減額	負債及び純資産	24/1期	25/1期3Q	増減額
現金及び預金	1,093,790	1,216,884	123,093	未払金	211,309	259,407	48,098
売掛金及び契約資産	352,644	551,608	198,963	契約負債	91,592	121,052	29,460
その他	78,023	131,555	53,532	1年内返済予定の 長期借入金	216,442	88,522	△127,919
流動資産合計	1,524,458	1,900,048	375,590	返金負債	28,154	34,846	6,692
有形固定資産	86,583	98,628	12,045	その他	238,000	392,318	154,318
無形固定資産	579,300	596,688	17,387	流動負債合計	785,498	896,149	110,650
投資その他の資産	246,907	250,651	3,743	固定負債合計	778,190	1,048,894	270,703
固定資産合計	912,790	945,968	33,177	負債合計	1,563,689	1,945,043	381,354
資産合計	2,437,249	2,846,017	408,767	純資産合計	873,559	900,973	27,413
				負債純資産合計	2,437,249	2,846,017	408,767

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。

	24/1期	25/1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



1. ミッション・ビジョン・バリューの刷新
2. 業績ハイライトと事業トピック
3. 各事業の状況
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。