

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント

2022年12月期 第2四半期決算説明資料

2022年8月24日

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

1. 2022年12月期 第2四半期連結決算概要

前年度からの流れを引き継ぎ、売上高、利益ともに過去最高

(単位：百万円)

	2021年12月期 第2四半期	2022年12月期 第2四半期	伸び率
売上高	11,951	14,825	+24.0%
売上総利益 (GP)	11,091	13,679	+23.3%
経常利益	3,297	3,925	+19.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,201	2,731	+24.0%

全社売上高は前年同期を大きく超える

(単位：百万円)

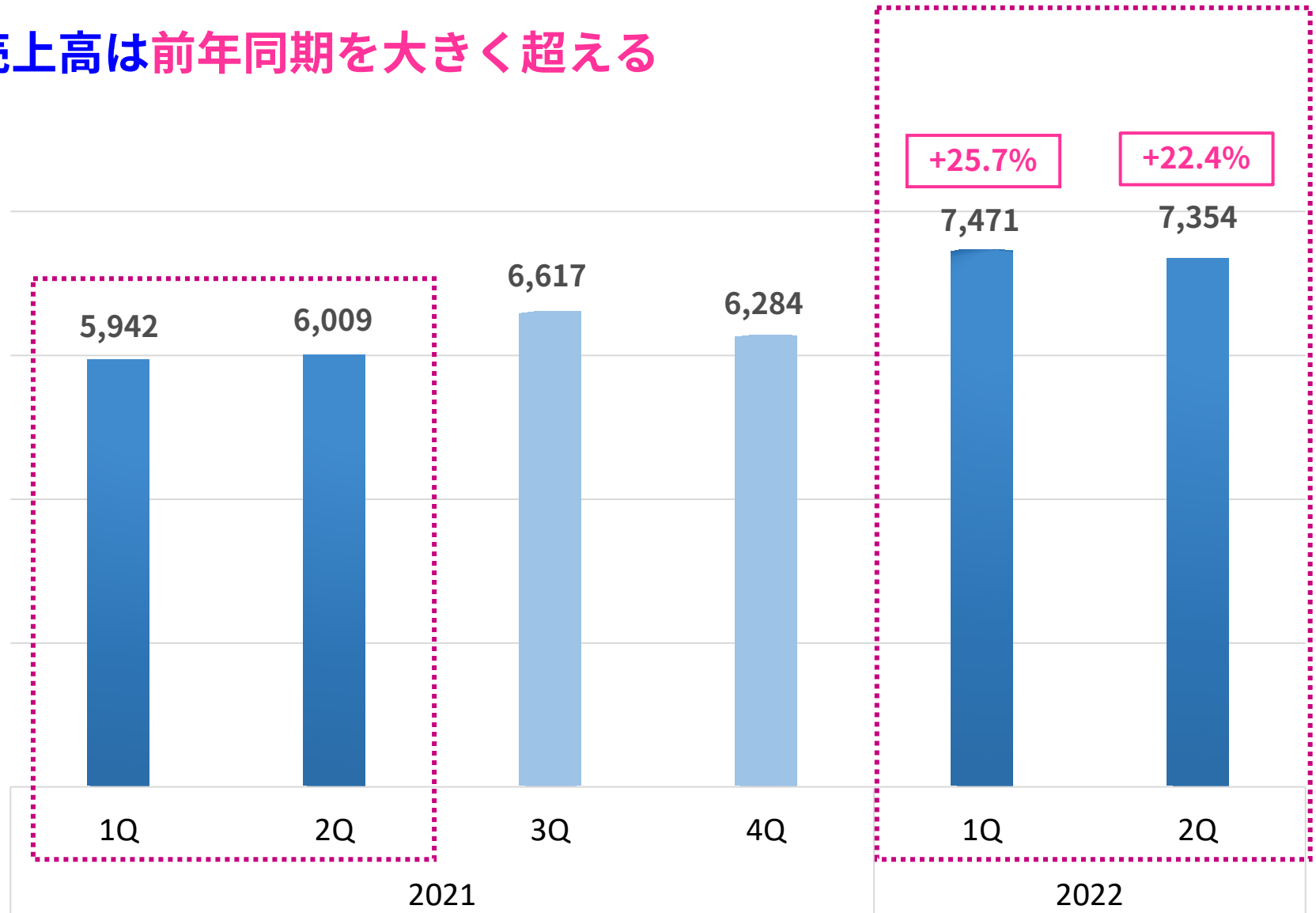
8,000

6,000

4,000

2,000

0



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傾向

(単位：百万円)

セグメント別売上高	2021年12月期 第2四半期	2022年12月期 第2四半期	伸び率
国内人材紹介事業	10,740	13,138	+22.3%
海外事業	1,100	1,514	+37.7%
国内求人広告事業	111	172	+55.5%
セグメント別損益	2021年12月期 第2四半期	2022年12月期 第2四半期	伸び率
国内人材紹介事業	3,351	3,857	+15.1%
海外事業	△19	28	—
国内求人広告事業	△44	12	—

国内人材紹介 事業

- 2021年春から市況の回復が続く
- 有効求人倍率は堅調、求人意欲は引き続き高い
- ロシア・ウクライナ情勢の影響は現状限定的
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・香港などアジアの一部ではコロナがいまだに影響

国内求人広告 事業

- 市場の好調と体制転換(成功報酬型商品への移行)で月次売上高は回復し黒字化

自己資本比率は70.0%、高い財務の安定性は継続

(単位：百万円、%)

科 目	21年12月期末		22年12月期 第2四半期末		差額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	15,242	80.5	14,930	78.5	△312
現金及び預金	12,932	68.3	12,295	64.6	△637
売掛金	1,800	9.5	2,060	10.8	+260
固定資産	3,693	19.5	4,088	21.5	+395
有形固定資産	418	2.2	767	4.0	+349
無形固定資産	1,617	8.5	1,588	8.3	△29
投資その他の資産	1,657	8.8	1,733	9.1	+76
資産合計	18,935	100.0	19,018	100.0	+83
流動負債	5,424	28.6	5,328	28.0	△96
固定負債	145	0.8	377	2.0	+232
負債合計	5,569	29.4	5,706	30.0	+137
純資産合計	13,365	70.6	13,312	70.0	△53
負債・純資産合計	18,935	100.0	19,018	100.0	+83

▶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 第2四半期	2022年12月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,435	2,676
投資活動によるキャッシュ・フロー	△189	△390
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,289	△3,080
現金及び現金同等物の期末残高	10,597	12,295

好調な業績を反映して利益が上振れ

	2022年12月期 第2四半期予想	2022年12月期 第2四半期実績	差額	伸び率
売上高	14,107	14,825	+718	+5.1%
売上総利益 (GP)	12,939	13,679	+740	+5.7%
営業利益	3,072	3,911	+839	+27.3%
経常利益	3,068	3,925	+857	+27.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,056	2,731	+675	+32.8%

【差異の理由】

- ・ 求人意欲の高さを背景に国内人材紹介事業の売上高は引き続き好調
- ・ 海外事業と国内求人広告事業においても市況の回復は想定以上
- ・ 販管費はTVCMを中心とする広告宣伝費の一部が下半期へのシフト等により、予算未消化で推移したことにより、利益も業績予想を上回る

通期業績見通しは期初予想から変更なし

	2021年12月期 通期実績	2022年12月期 通期予想	差額	伸び率
売上高	24,852	28,556	+3,704	+14.9%
売上総利益 (GP)	23,004	26,070	+3,066	+13.3%
営業利益	5,822	6,199	+377	+6.5%
経常利益	5,813	6,185	+372	+6.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,882	4,138	+256	+6.6%

【通期業績見通しを変更しない理由】

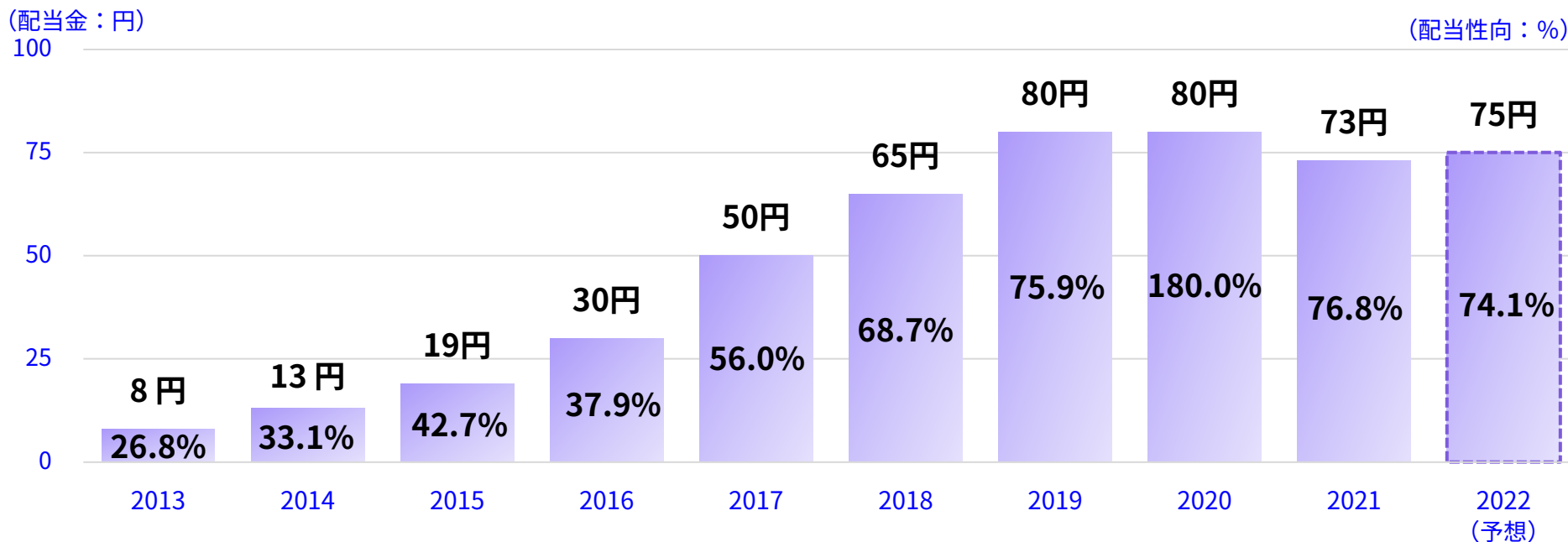
- ・ 上半期の販管費未消化分については、TVCMを中心とした広告宣伝費等の年度予算を消化予定
- ・ ロシア・ウクライナ情勢に端を発する世界的な物価・金利の上昇や円安を背景とした景気の先行き不透明感があるため、保守的に売上・売上総利益を期初計画値に据え置く

配当予想は期初予想から変更なし

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



注1：2013年12月期、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. 中長期成長戦略の進捗状況

改革・改善そして拡大

JACのコアバリュー

- ① 英国創業のバックグラウンドにより海外進出企業サポートに絶対的な強み
 - ・ 日本に進出している外資系企業
 - ・ 日系企業の海外拠点進出
 - ・ 海外にある日系/外資系企業
- ② ハイレベルなプロフェッショナルによる両面型コンサルティング
- ③ スペシャリスト & 中高額帯領域への特化
- ④ セグメントにより細分化された専門チーム数は現在148
- ⑤ チームワーク <パス+シェアの文化>

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 コンサルタントの強化（増員×教育） ↔

『JAC Standard』
の確立

2 マネジメントの強化（増員×教育） ↔

3 BPRによる効率化（基幹システム、業務プロセス見直し）

4 成長市場・領域へのフォーカス（特に、デジタル領域）

コンサルタンの積極的な増員のための施策

採用部門の強化

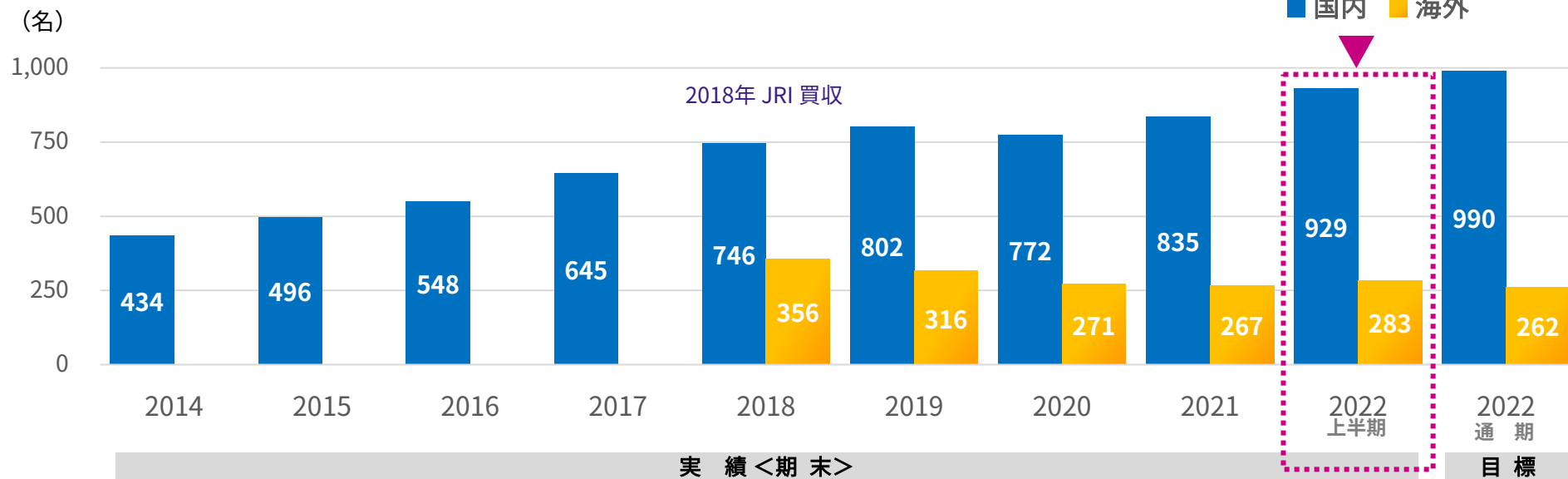
2021年1月 2022年1月 2022年7月
(11人 ⇒ 18人 ⇒ 23人)

全コンサルタントによる
採用への主体的取り組み

採用部門の
Mission & Duty
明確化

採用部門の強化によって増員は計画どおりに進行中

■グループコンサルタント要員数の推移と目標



コンサルタントの教育

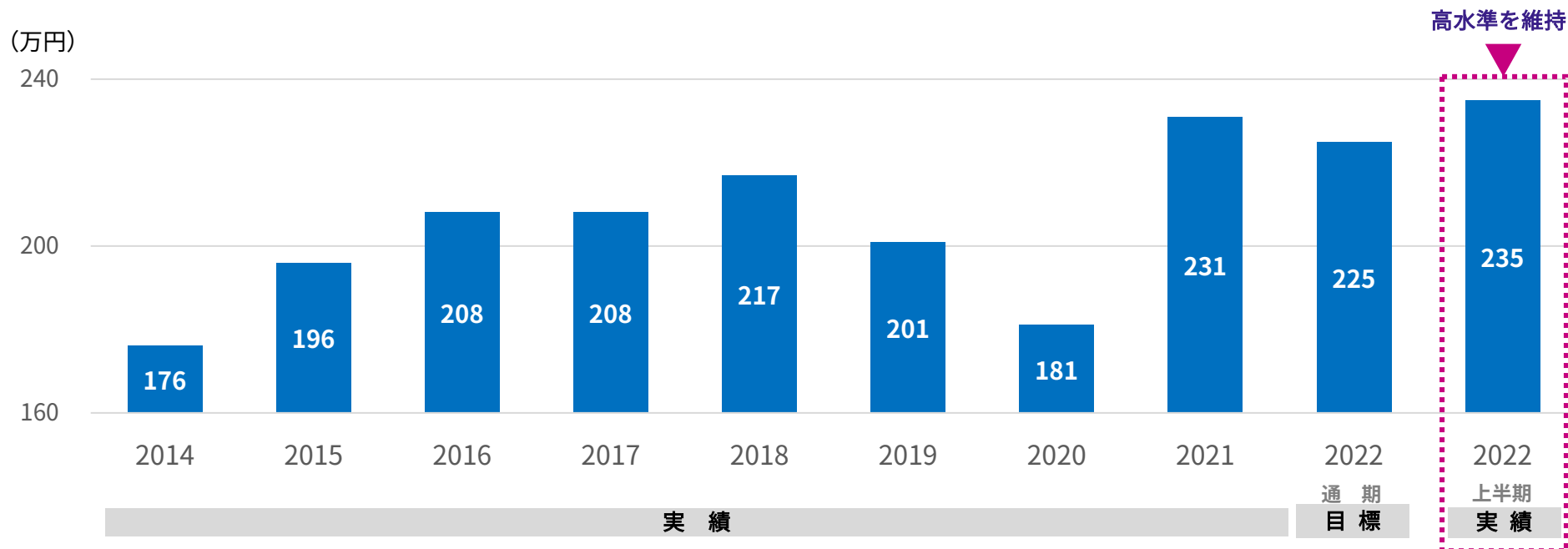
人材育成部門の強化

2021年1月 2022年1月 2022年7月
(9人 ⇒ 14人 ⇒ 19人)

入社1年で習得すべき
JAC Standardの確立

コンサルタントの
Grade別トレーニング

■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

マネジメントの強化

① トレーニングプログラム

マネジメント階層ごとに「JAC Standard」を策定
⇒ 下半期からトレーニングプログラムを実施

② マネジメントの採用強化

執行役員：内部から2名が昇格(4月)
MNC強化のため外部からMNC人材2名採用(8月、10月)
⇒ 幹部・マネージャーの採用スケジュールを策定し現在実行中

コンサルタント早期戦力化、組織・体制強化、成長市場への取組強化

成長市場・領域

● デジタル関連

全業種で高まるニーズ

デジタル領域における業績の推移

2020年12月期 上半期

- ・ 成約額： **2,794** 百万円
- ・ デイビジョン数： **6**
- ・ チーム数： **28**

2021年12月期 上半期

- ・ 成約額： **3,601** 百万円
(+29%)
- ・ デイビジョン数： **7**
- ・ チーム数： **30**

2022年12月期 上半期

- ・ 成約額： **4,577** 百万円
(+27%)
- ・ デイビジョン数： **10**
- ・ チーム数： **35**

成長市場・領域

● Consulting Firm

専門のディビジョンを設立して注力

Consulting Firm領域における業績の推移

2020年12月期 上半期

- ・ 成約額： **267**百万円
- ・ ディビジョン数： **0**
- ・ チーム数： **4**

2021年12月期 上半期

- ・ 成約額： **249**百万円
(-6.7%)
- ・ ディビジョン数： **0**
- ・ チーム数： **3**

2022年12月期 上半期

- ・ 成約額： **322**百万円
(+29%)
- ・ ディビジョン数： **1**
- ・ チーム数： **3**

成長市場・領域

● 拠点強化 (エグゼクティブ領域)

本年の新たな取り組み

エグゼクティブ担当を配置して高額領域に注力

(横浜、名古屋、京都、神戸)

上半期成約件数

36件

(計1億5500万円)

下半期は他拠点にも展開へ

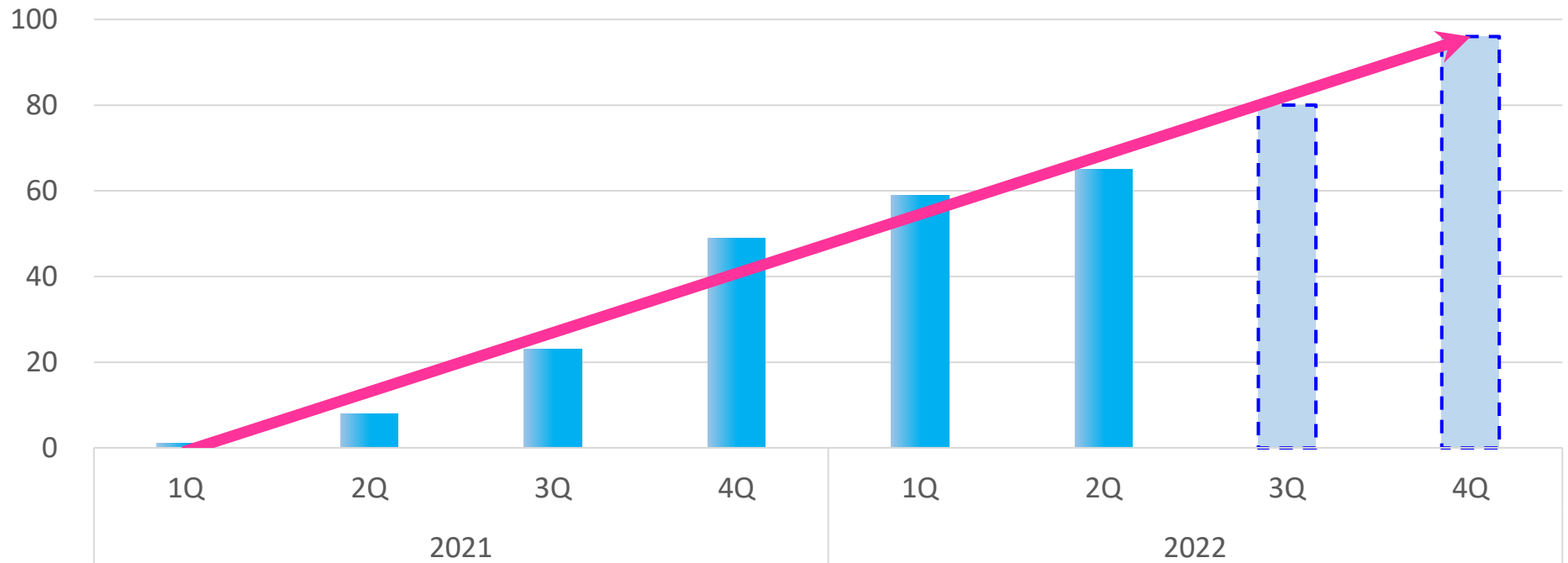


【RPO事業】

中高額帯領域における採用代行。ミドル・ハイクラス専門の人材紹介会社ならではのノウハウを活かし、企業が必要とする人材採用を企業側に入って支援

■ RPO事業の売上高推移

(百万円)



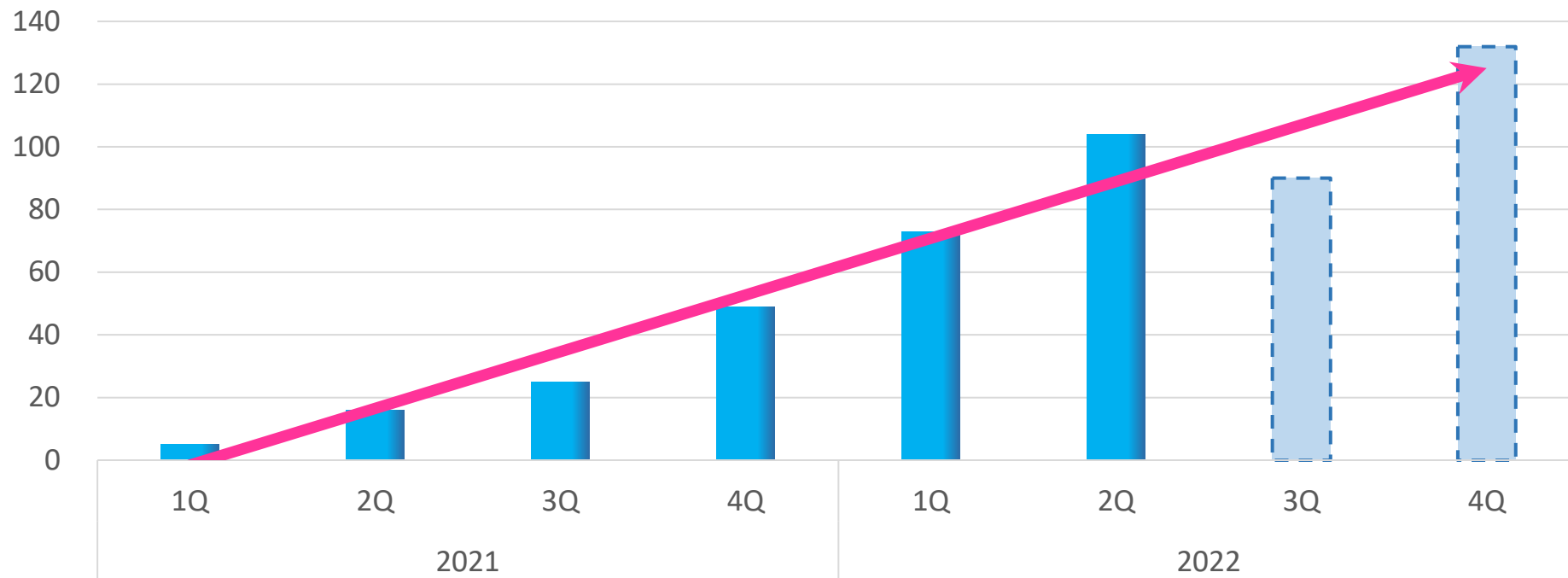


【IMS事業】

ハイスキル人材の経験や知識を生かし、副業・兼業など新しいワークスタイルでのプロジェクト型業務支援サービス

■IMS事業の売上高推移

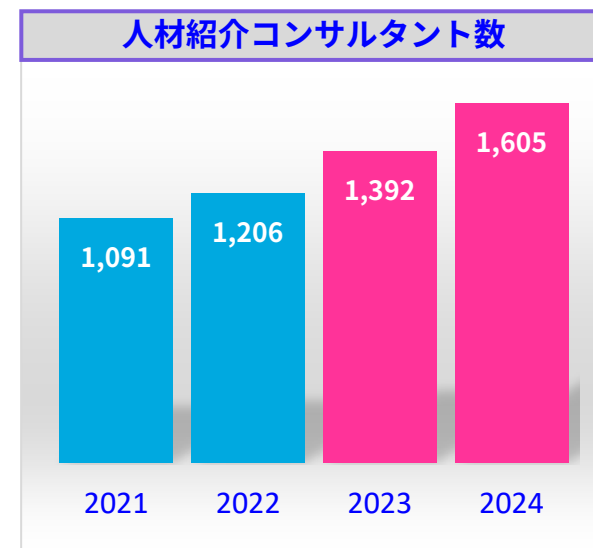
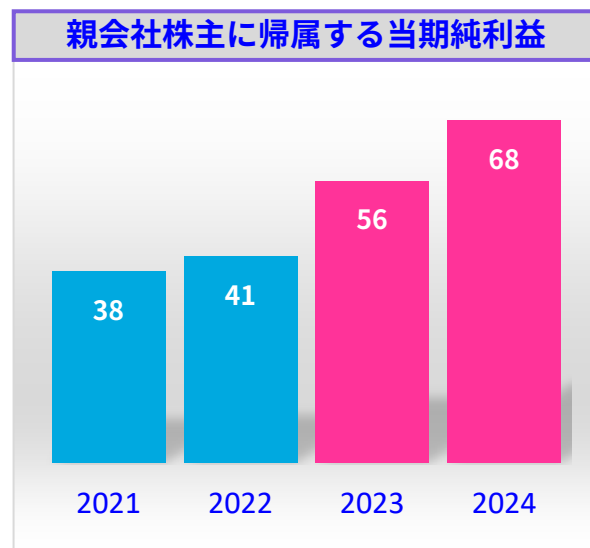
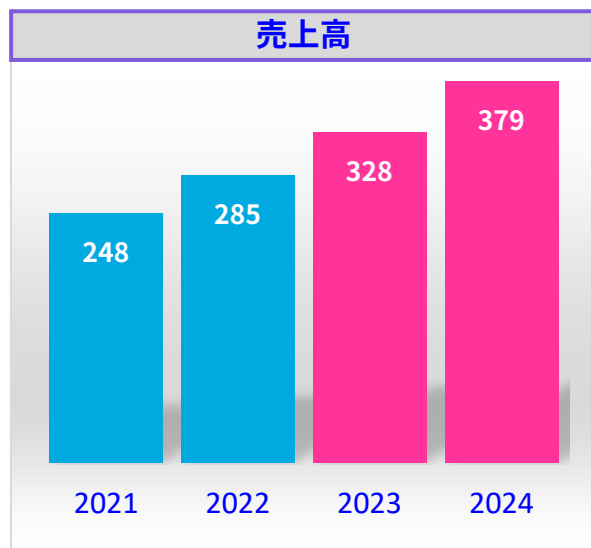
(百万円)



2023年以降、15%成長を目指す

	2021年12月期 実績	2022年12月期 見通し	2023年12月期 計画	2024年12月期 計画
売上高	248億円	285億円(+15%)	328億円(+15%)	379億円(+16%)
親会社株主に帰属する当期純利益	38億円	41億円(+8%)	56億円(+37%)	68億円(+21%)
利益率	15%	14%	17%	18%
人材紹介コンサルタント数	1,091名	1,206名(+11%)	1,392名(+15%)	1,605名(+15%)

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26%を2025年までに40%へ

Women Empowerment Committeeを設置して強かに推進中
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、広げるALLYの輪

LGBTQ Committeeによる社内啓蒙

- 基礎知識の習得に向けて全社員対象の研修(2月)
- プライド月間(6月)に社内セッションと特別セミナー
- ALLYステッカーを作成し、賛同者は自分のデスクに掲示



一件の採用が、一本の苗木となり、地球の未来を育む取り組みを行っています。

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

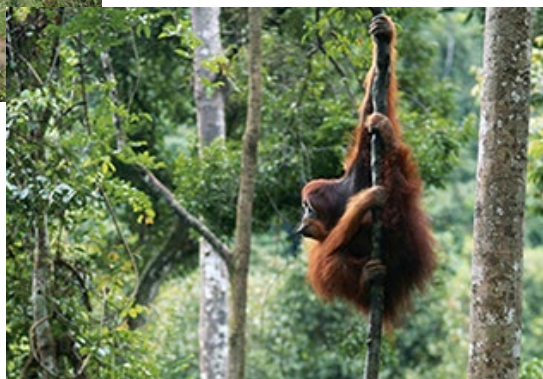
JAC Group 植林地

●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)

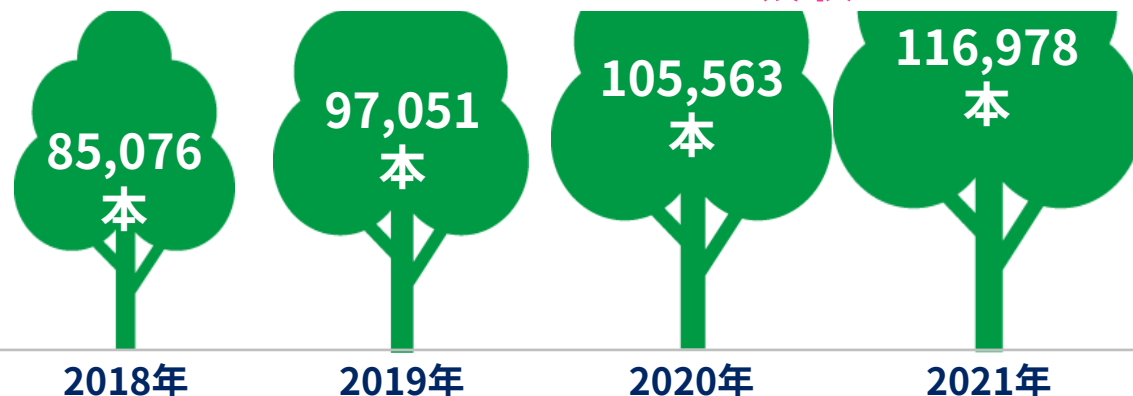
●ボルネオ島

(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)

2008年から熱帯雨林再生活動に取り組み、これまでに**11万本**を植樹
年間約**450トン**のCO2を吸収



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



一般財団法人
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

財団への寄付や社員の出向により
財団の活動をサポート

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っています。既に知られたもしくはは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、2022年8月24日現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2022年8月24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