

2012年12月期第2四半期 決算説明会

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント
2012年8月23日
<http://corp.jac-recruitment.jp>

I 2012年12月期上半期 決算概要とマーケット分析

I-1 2012年12月期上半期決算実績

(単位：百万円)

	11年12月期 1~6月	12年12月期 1~6月	前年同期 差額	前年同期比 伸び率
売上高	2,408	2,951	543	22.5 %
人材紹介事業	2,349	2,951	602	25.6 %
人材派遣事業	59	0	△ 59	—
売上総利益 (GP)	2,323	2,871	548	23.6 %
営業利益 (Profit)	404	618	214	53.0 %
経常利益	407	623	216	53.1 %
純利益	315	267	△ 48	△ 15.2 %

I-2 貸借対照表概要

科 目	11年12月期末		12年12月期上半期末		差異 (百万円)
	(百万円)	構成比(%)	(百万円)	構成比(%)	
流動資産	2,752	84.2	3,194	88.0	+ 442
現金及び預金	2,238	68.5	2,689	74.1	+ 451
売掛金	287	8.8	344	9.5	+ 56
固定資産	516	15.8	436	12.0	-80
有形固定資産	125	3.8	117	3.2	-7
無形固定資産	77	2.4	61	1.7	-15
投資その他の資産	314	9.6	257	7.1	-56
資産合計	3,269	100.0	3,631	100.0	+ 362
流動負債	779	23.8	952	26.2	+ 172
固定負債	59	1.8	42	1.2	-17
負債合計	839	25.7	994	27.4	+ 155
株主資本合計	2,429	74.3	2,636	72.6	+ 206
負債・純資産合計	3,269	100.0	3,631	100.0	+ 362

I-3 キャッシュ・フローの状況

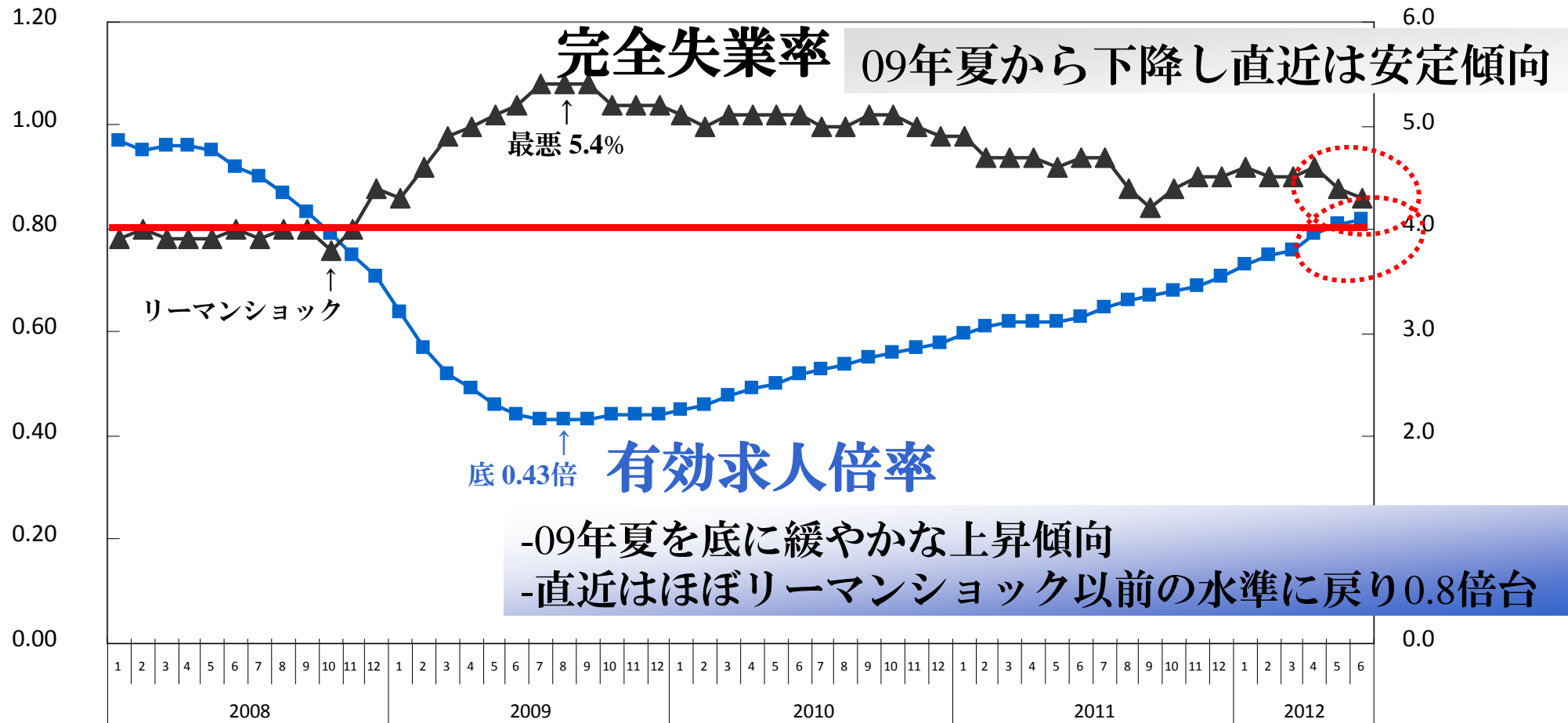
(単位：百万円)

区 分	11年12月期 上半期	12年12月期 上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	229	549
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲39	▲20
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲13	▲77
現金及び現金同等物の上半期末残高	1,575	2,689

I-4 マーケットの推移

(有効求人倍率：倍)

(完全失業率：%)



II 上半期の取り組みとその結果

Ⅱ-1 2012年度の経営方針

「PPP & I」の強力な継続と推進



収益性と事業拡大を両立できる

グローバルなプロフェッショナル集団の形成

Ⅱ-2 2012年度の取り組み

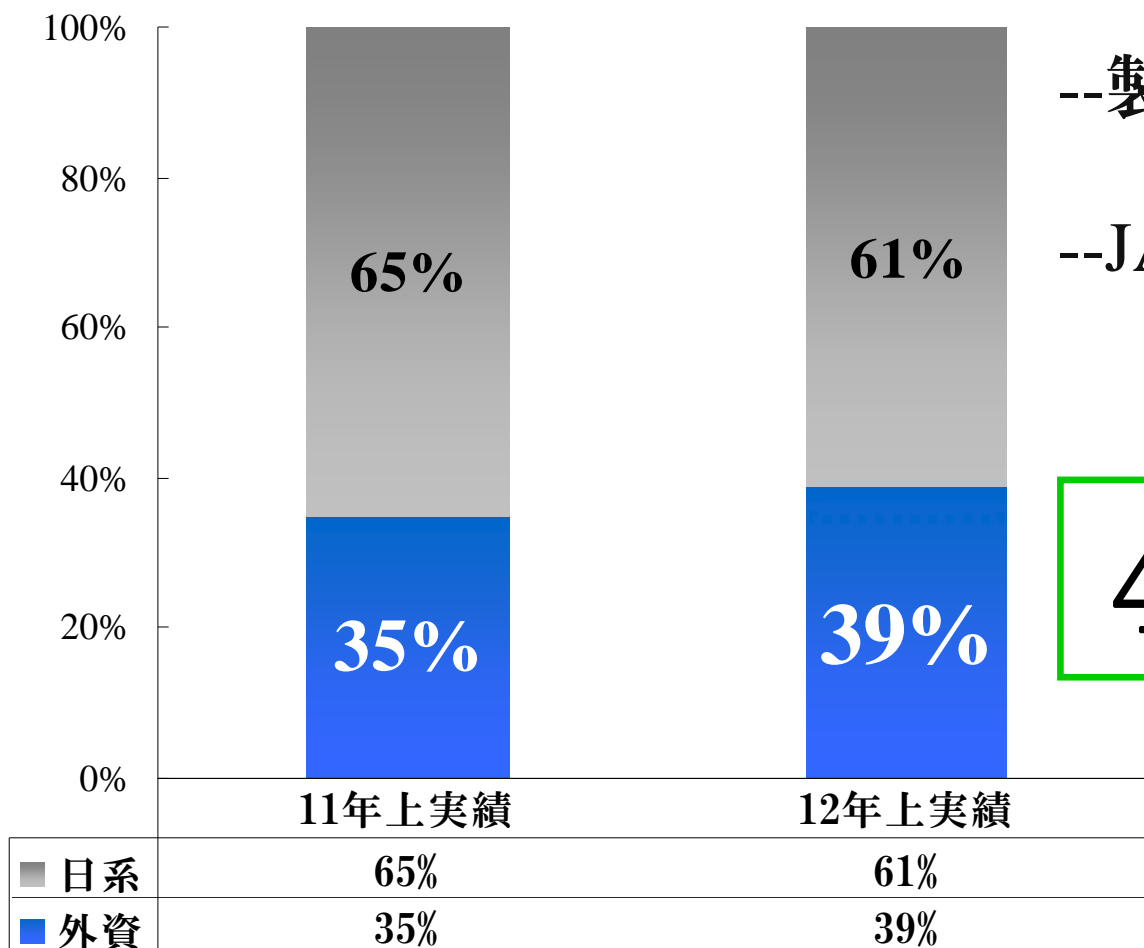
4つの強化領域に注力し、高い生産性と利益率を追求

1. 外資系求人マーケット
2. 日系の海外関連求人マーケット
3. Accountancy & Finance（管理系）マーケット
4. 国内オーナー系企業の求人マーケット

Ⅱ-2 2012年度の取り組み

単価の高い「外資系企業」成約比率をアップ

成約案件の資本区分



--製造業中心に案件開拓が進む

--JAC Internationalの成約増加

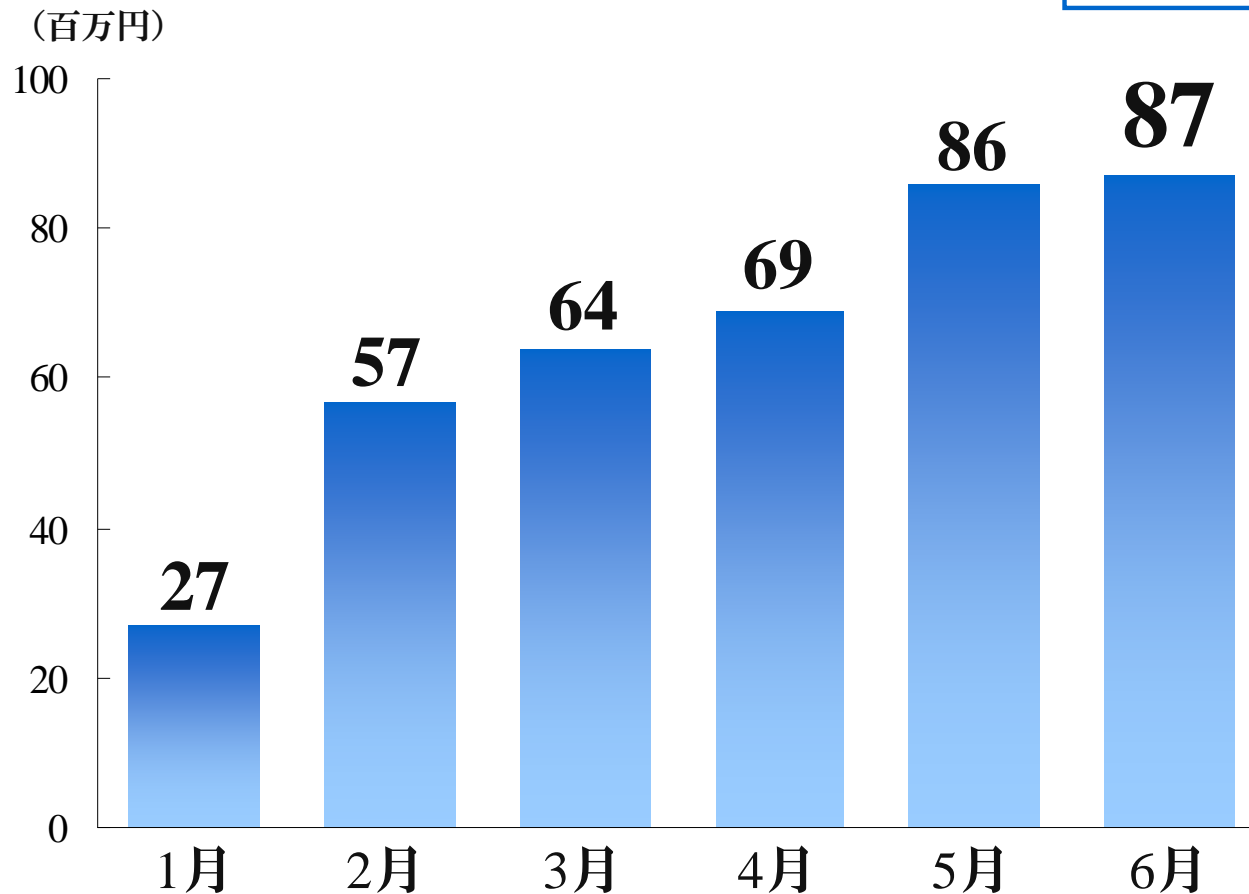
4 % UP (前年同期比)

Ⅱ-2 2012年度の取り組み

「海外進出支援室」を軸に日系企業の国際領域を強化

国際業務領域の月間成約額推移

成約額85%UP (前年同期比)



2011年11月
「海外進出支援室」を設置
↓
海外関連求人の開拓強化
↓
外資系企業に次ぐ
International深耕の核に

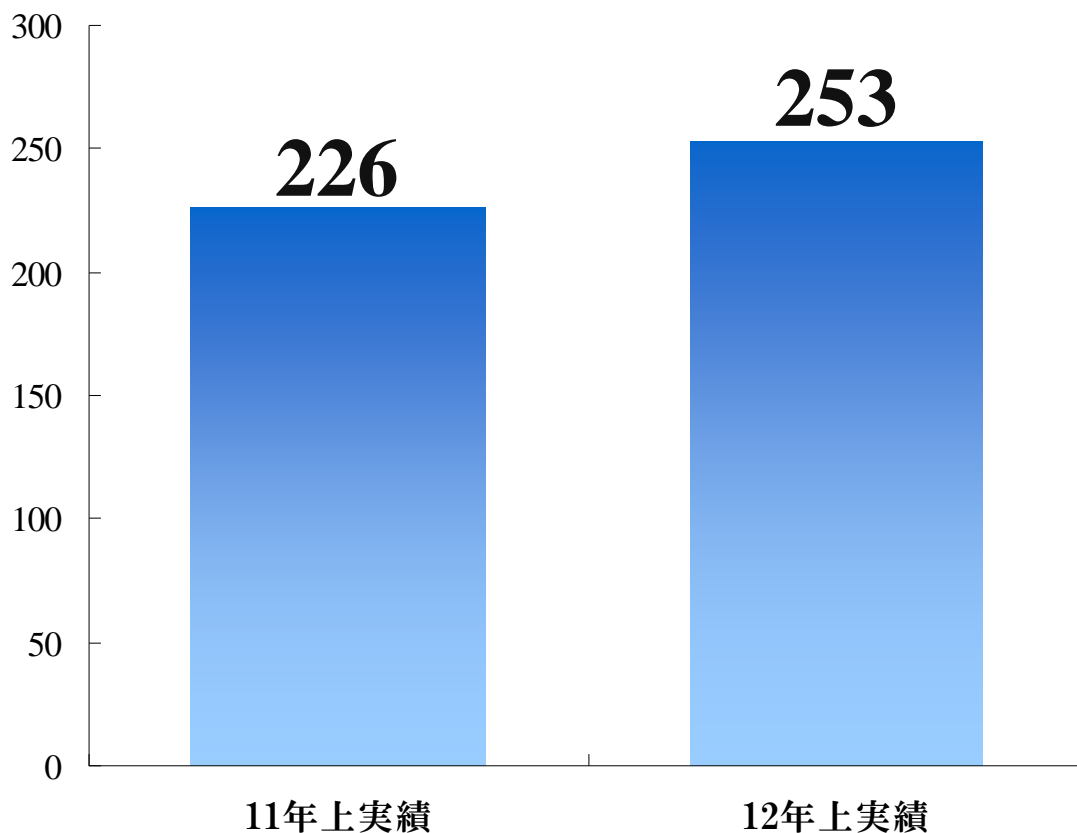
(百万円)

Ⅱ-2 2012年度の取り組み

財務・経理・人事領域の体制強化

A&Fの成約実績*

(百万円)



単価と専門性が高く 全業界でニーズ
将来の中核事業に育てる

成約単価168万円(全社平均159万円)

成約額12%UP(前年同期比)

マネジメント体制を変更(7月)

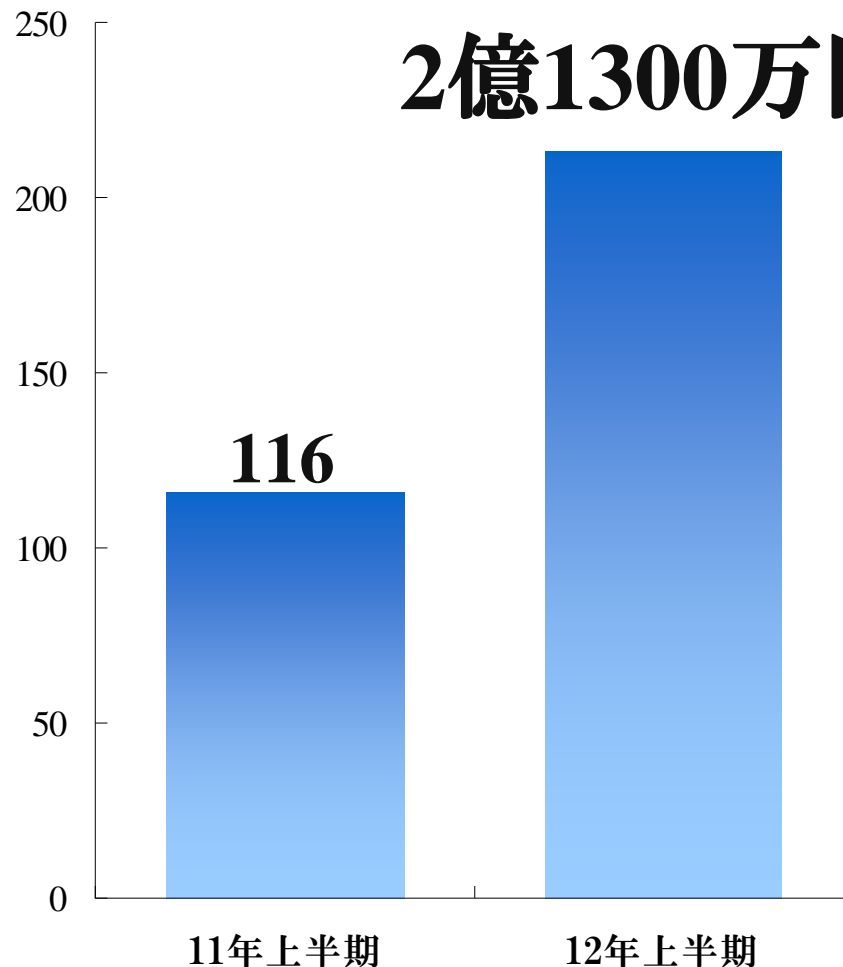
*東京本社Accountancy & Finance部門の成約実績です。

Ⅱ-2 2012年度の取り組み

アスタミューゼとの提携による専門人材の紹介増進

アスタミューゼとの提携による成約実績

(百万円)



2億1300万円

成約額84%UP (前年同期比)

- 売上総利益 **1億4900万円**



医療機器転職ナビ

II-2 2012年度の取り組み

業務・組織を改革し、高い生産性と利益率を追求

1. 組織のフラット化による戦略の迅速な徹底と推進
2. チーム編成の小ロット化
3. 全マネージャー職のプレイング化
4. 中途採用による増員（新卒も安定的に採用）
5. 教育体制の充実によるコンサルタント(新卒・中途)の早期戦力化

II-2 2012年度の取り組み

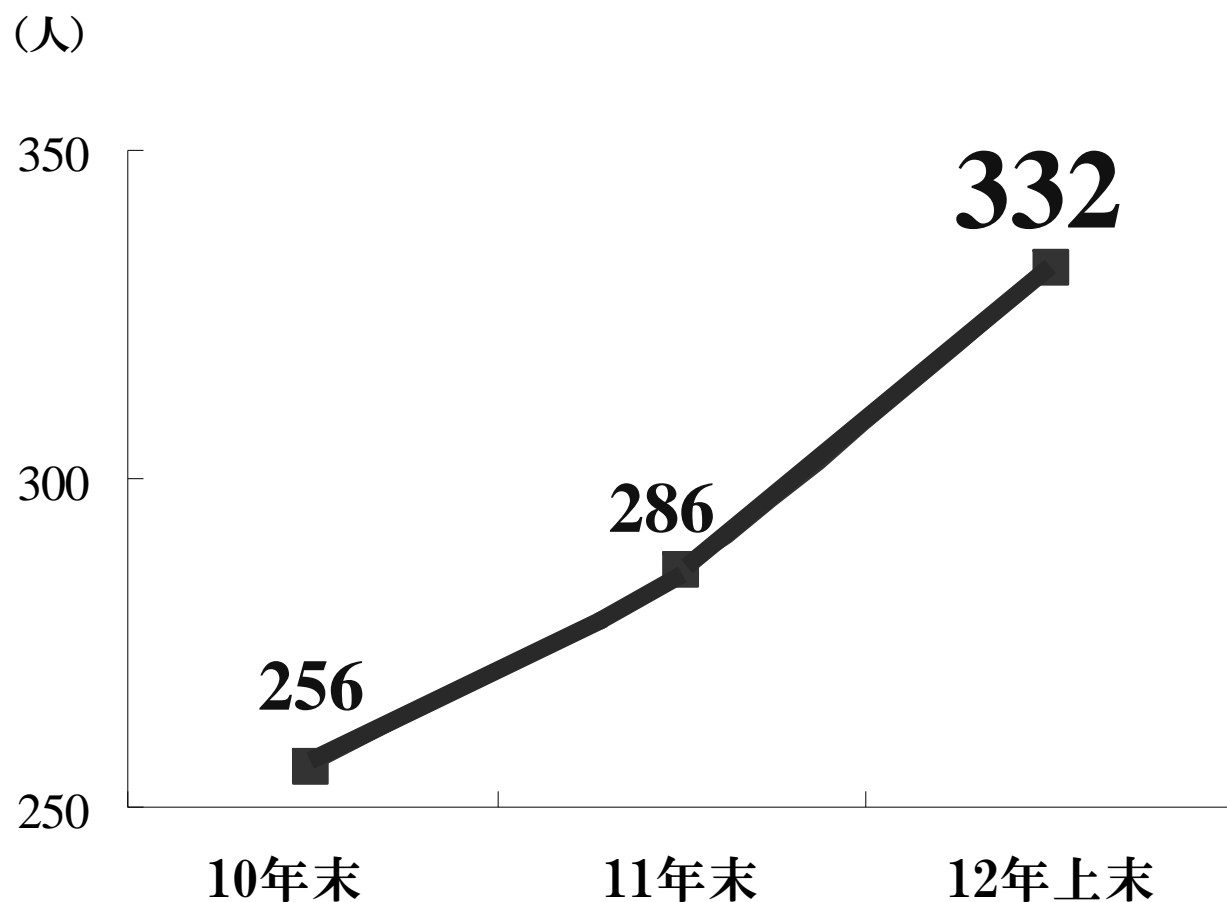
RC体制徹底のための業務・組織の改革

1. 組織のフラット化による戦略の迅速な徹底と推進
→執行役員制度を廃止し部長はマネージャーを兼任
2. チーム編成の小ロット化
→平均マネジメント人数を従来の約8人から約5人に
3. 全マネージャー職のプレイング化
→予算を持ち1～6月は計4億1100万円の成約実績

Ⅱ-2 2012年度の取り組み

中途採用による増員

コンサルタント数の推移



+46人 (11年末比)
内、中途増減数は+3人

安定的な業容拡大
に向けて
中途採用を強化

Ⅱ-2 2012年度の取り組み

教育体制の充実による早期戦力化

Professionalを意識した実践的なプログラムを実施

【新卒】3ヶ月研修

→ 配属後1ヶ月で26%が初成約

【中途】3週間研修

→ 入社後3ヶ月で48%が初成約

II-3 事業指標の目標値 (2011~2012年)

Productivity [コンサルタント一人当たり月間成約額] **200万円**
-生産性-

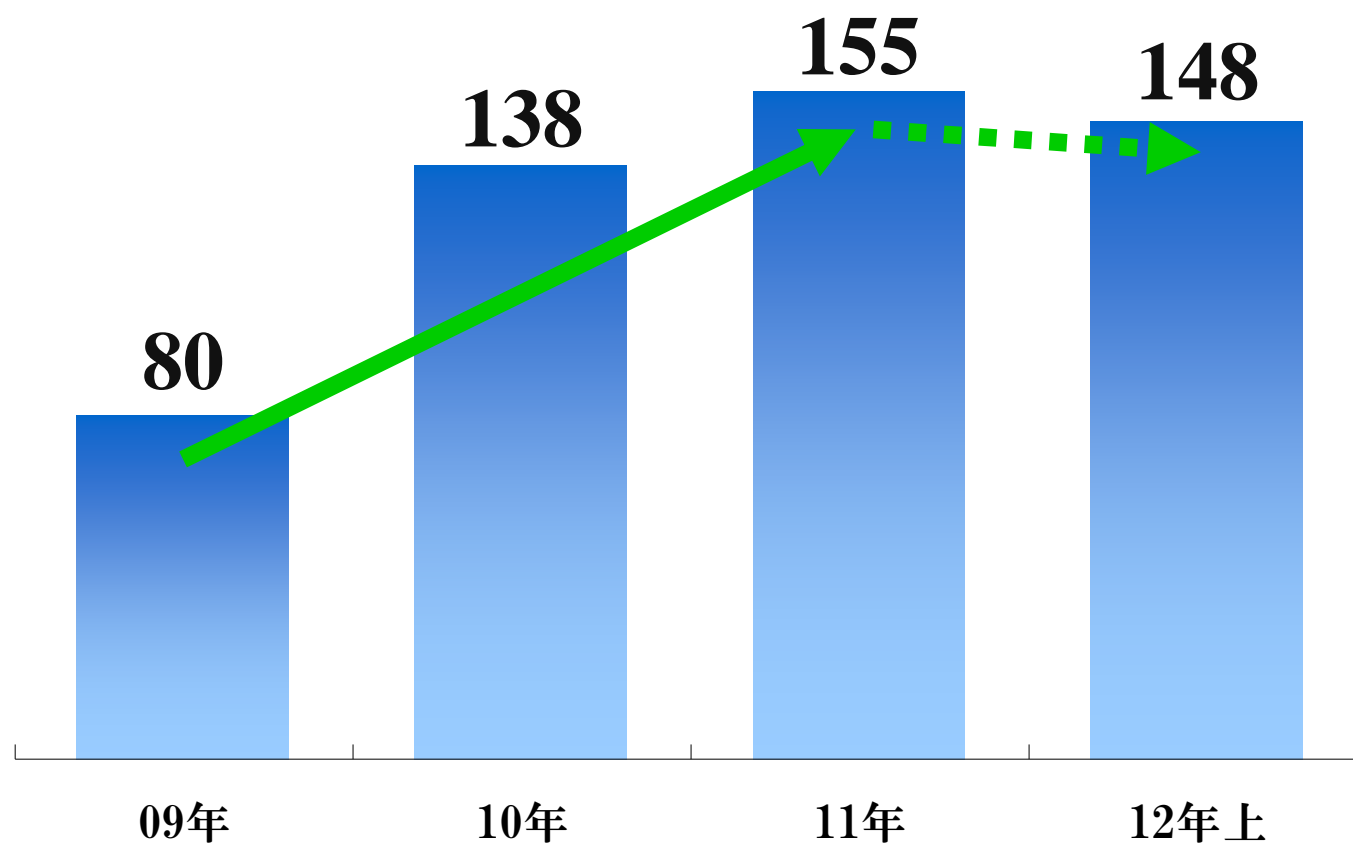
Profitability [GP営業利益率] **30%**
-利益-

Professional [求人成約率] **20%**
-プロフェッショナル-
[登録者成約率] **10%**

International [国際事業領域の成約比率] **50%**
-インターナショナル-

Ⅱ-4 Productivity (1)

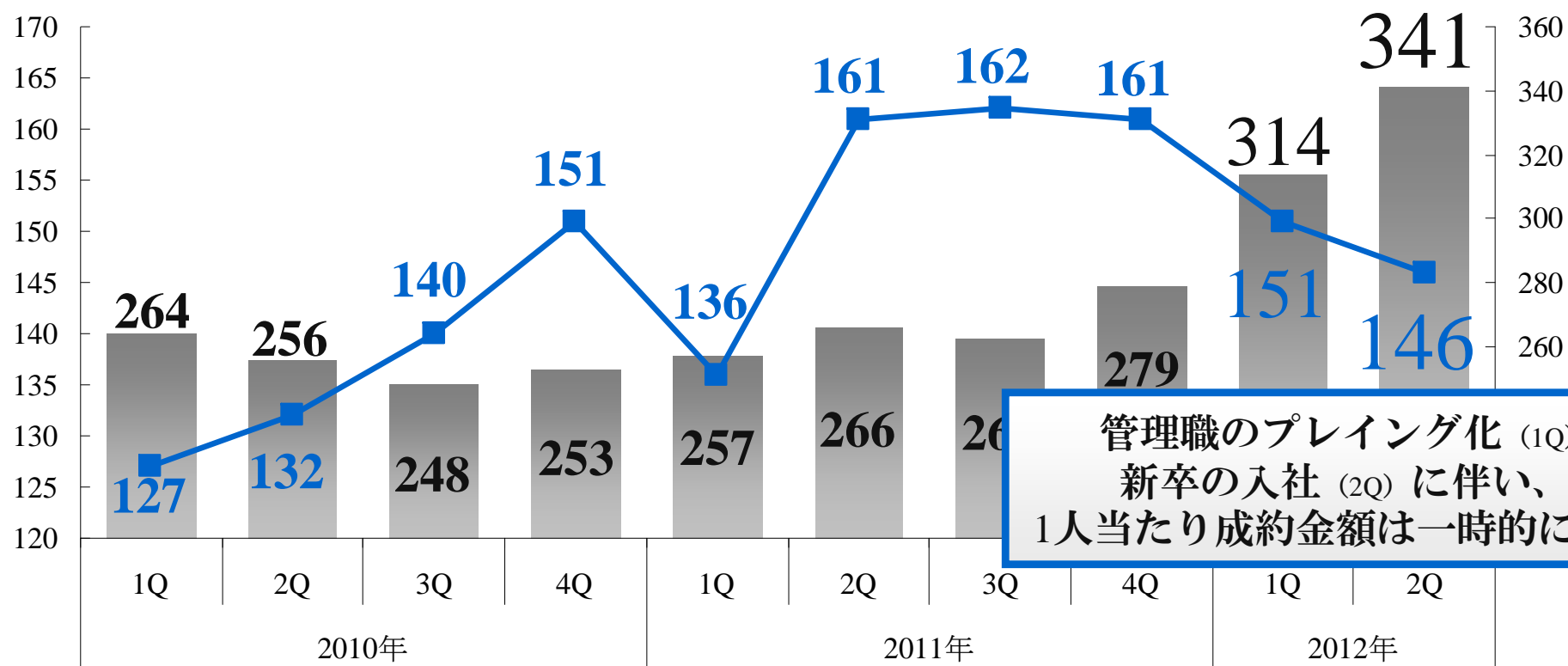
コンサルタント一人当たり月間成約額 (万円)
目標 200万円



Ⅱ-4 Productivity (2)

(万人)

(人)



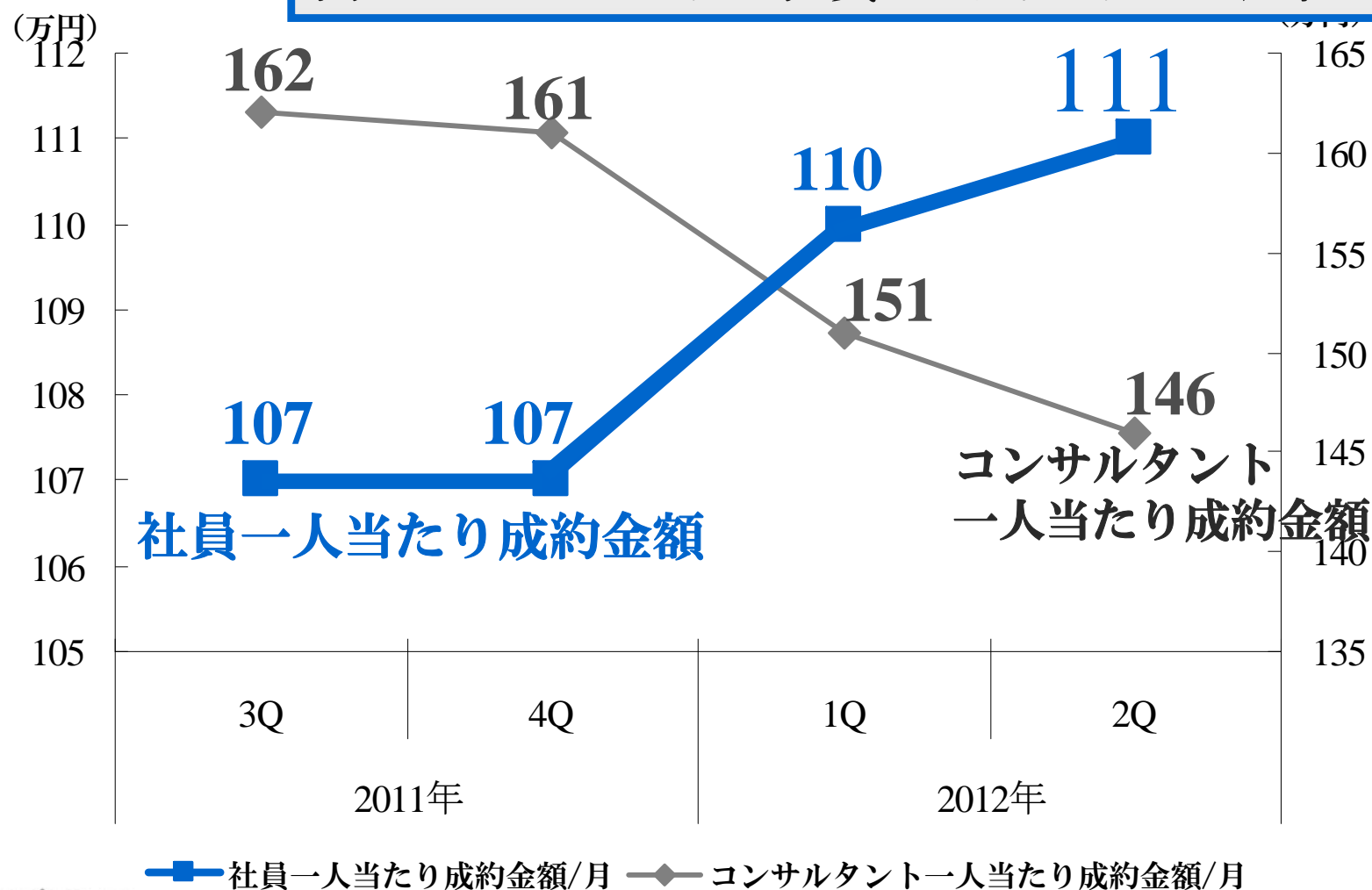
管理職のプレイング化 (1Q)
 新卒の入社 (2Q) に伴い、
 1人当たり成約金額は一時的に減少

■ 平均コンサルタント人員数/月 ■ コンサルタント1人当たり成約金額/月

3Q以降は上記の戦力化に伴い
 200万円/月の体制作りに集中

Ⅱ-4 Productivity (3)

管理職のプレイング化でコンサルタント比率を高めることにより、社員一人当たりの生産性は向上

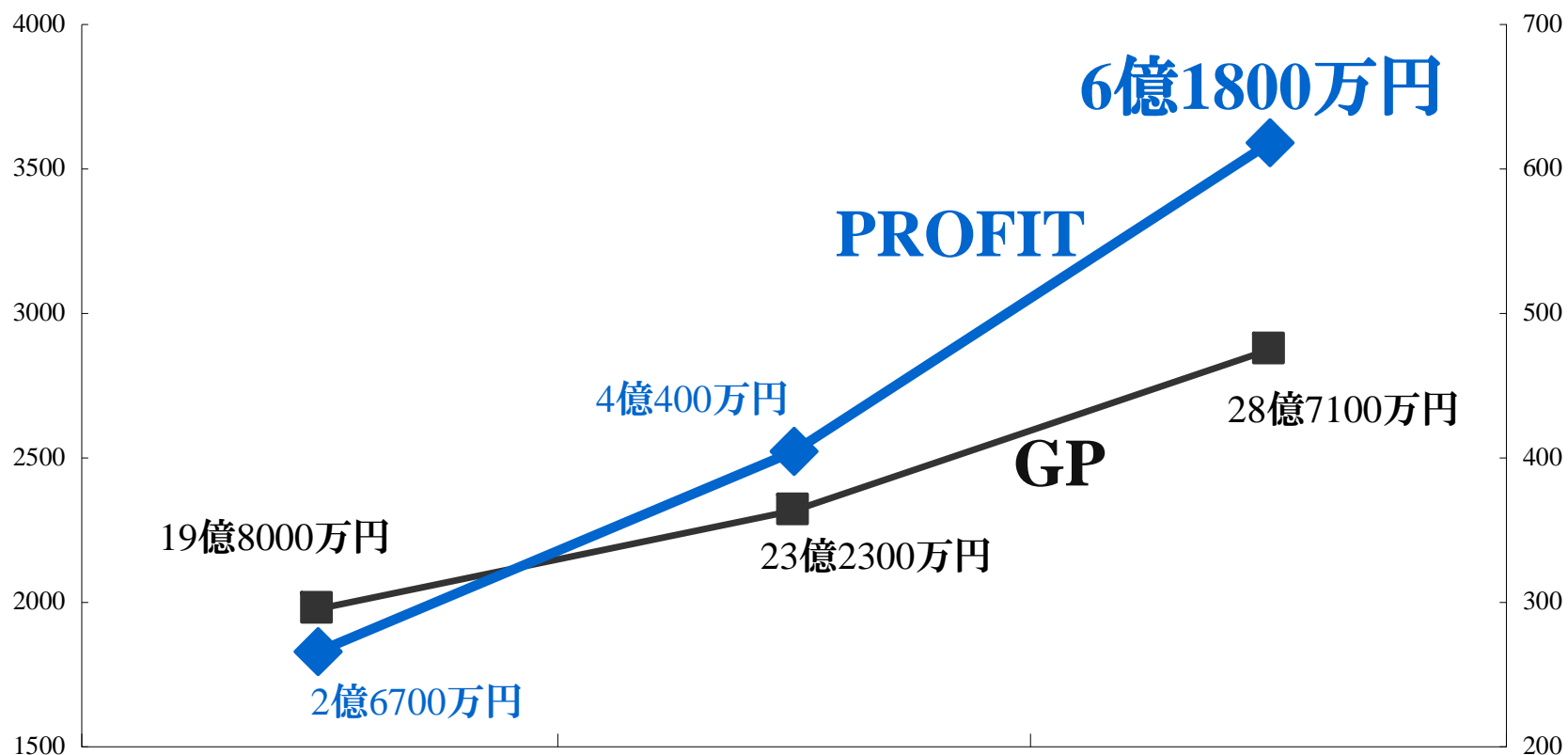


Ⅱ-4 Productivity (4)

営業利益(PROFIT)は過去最高の06年上(7億2300万円)に次ぐ水準

(GP：百万円)

(Profit：百万円)



10年上

11年上

12年上

総社員数 (人) 370

371

413

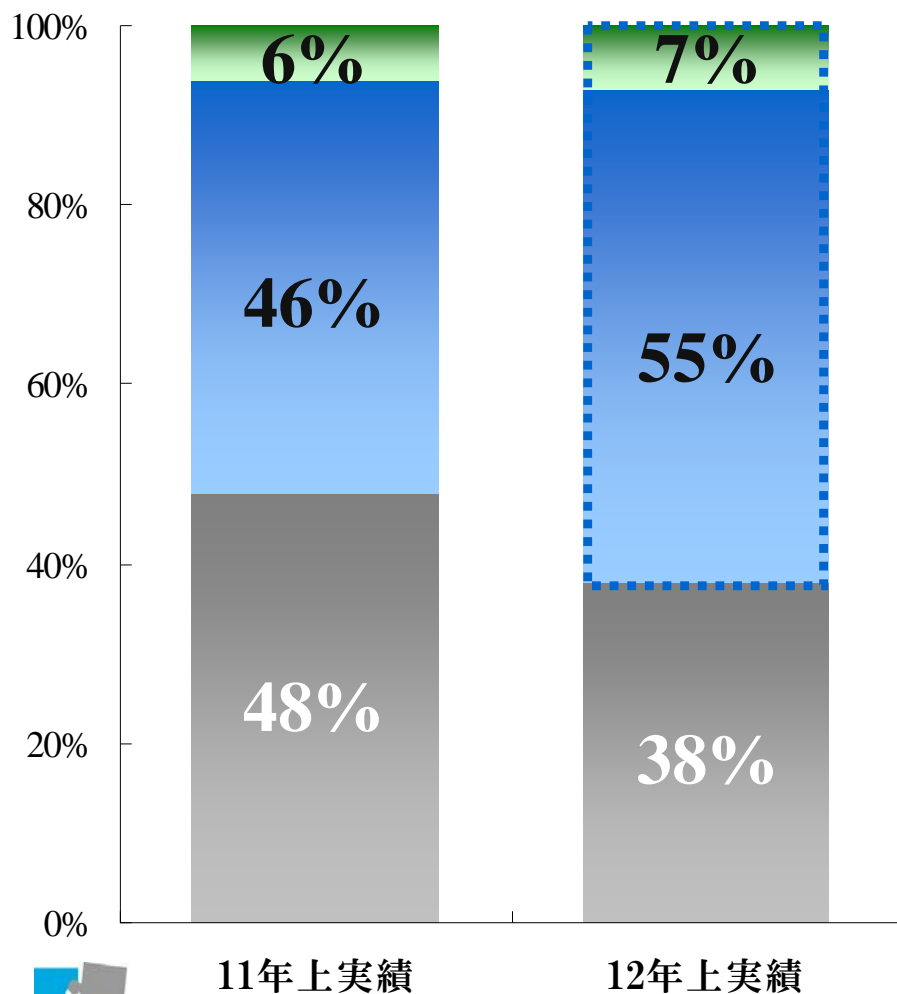
総コンサルタント数 (人) 260

261

327

Ⅱ-4 Productivity (5)

決定年収の分布 (件数)



「中高額求人」の成約比率を上げ
成約単価をアップ

+10% 前年同期比

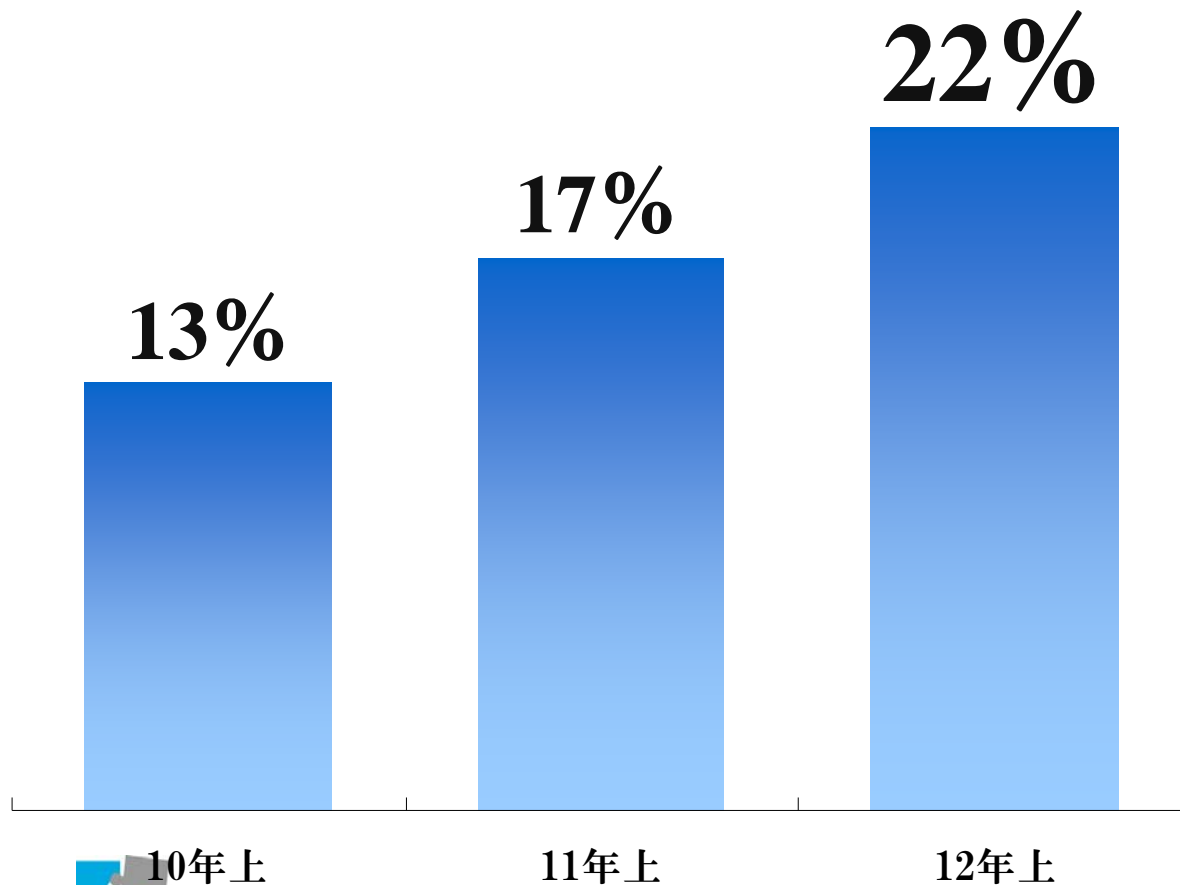
中高額帯(単価500万円以上)

年収帯別に組織を3層化して
コンサルタントのプロ化に注力し、
引き続き引き上げを図る。

- 1000万円以上
- 500~1000万円
- 499万円以下

II-5 Profitability

GP営業利益率の推移



改善

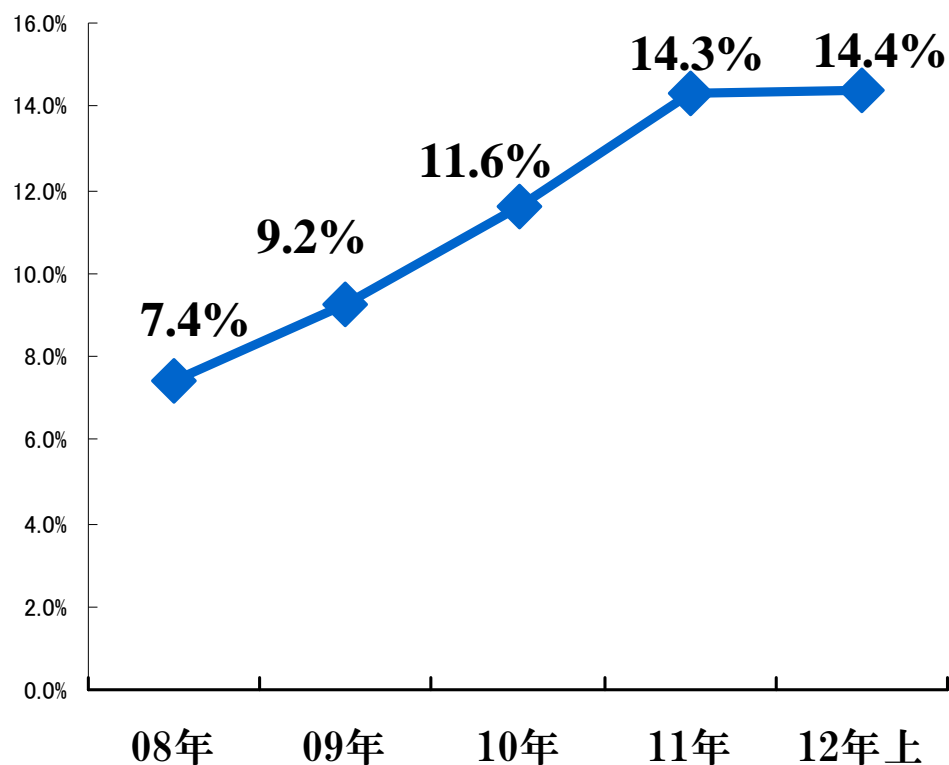
目標 30%に向けて引き続き、

- ・ 高額帯へのシフト
- ・ コンサルタントのプロ化

ターゲットを絞った事業推進に集中し
生産性の向上による利益率改善を
実現していく。

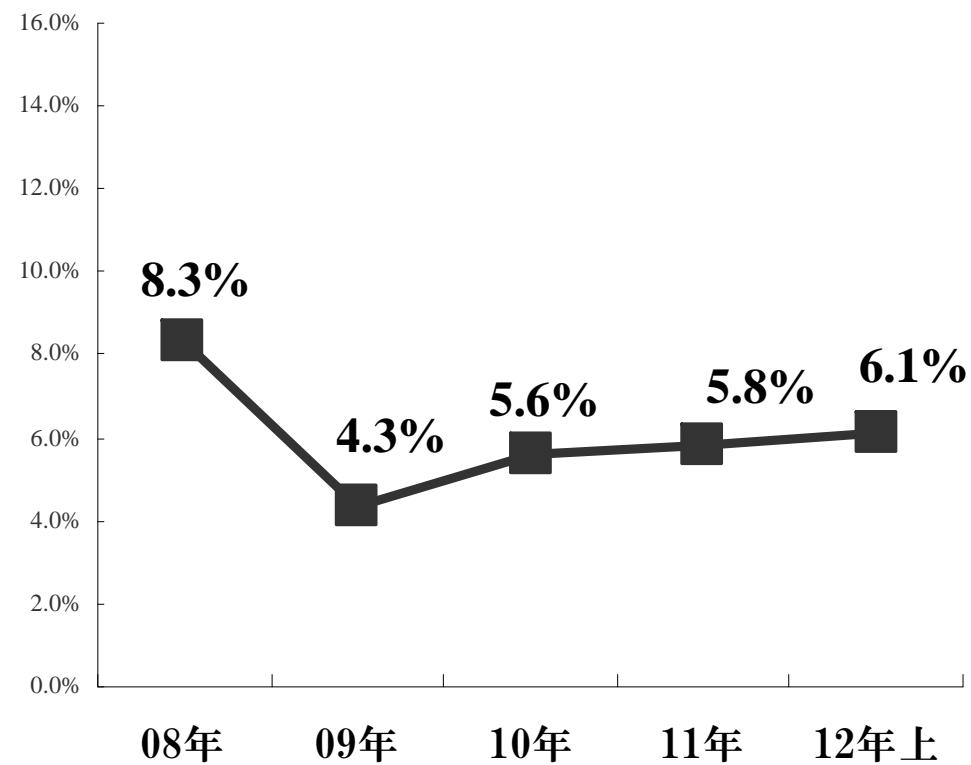
II-6 Professional

求人成約率 目標20%



順調に上昇してきたが12年上半期の決定率は足踏み状態。求人・企業への理解をさらに深めるための絞り込みを進め、目標値を目指す。

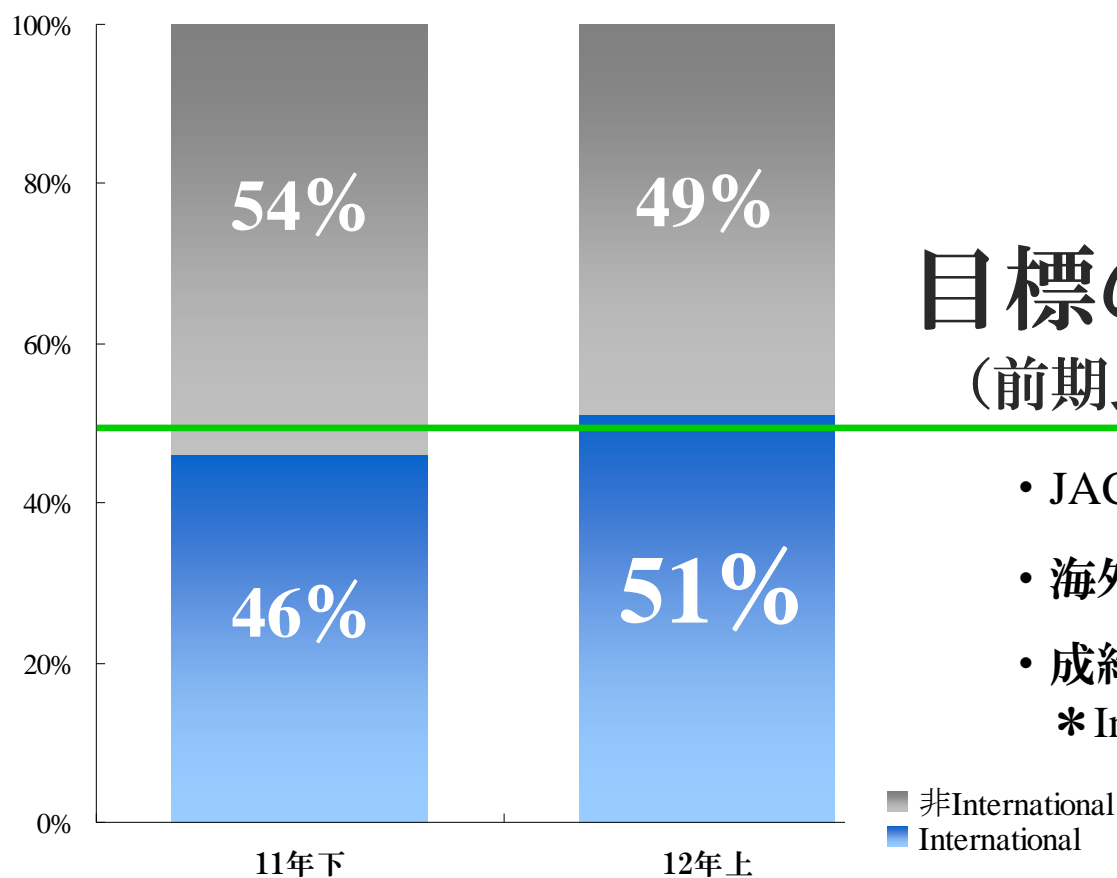
登録者成約率 目標10%



09年を底に改善しているが、上昇ペースは緩やか。求人のニーズにマッチした母集団形成を進め、改善を進める

Ⅱ-7 International

国際事業領域の成約比率



目標の50%超える
(前期比5ポイント上昇)

- JAC Internationalによる外資系企業の顧客化
- 海外進出支援室による国際領域案件の獲得
- 成約単価180万円（上半期平均）
* International以外の平均単価151万円の2割高



※インターナショナル＝

国内外資系企業の全求人+日本企業の海外関連求人(今回から国内勤務関連職種含む)+海外現地採用求人+海外人材の国内採用

III 今後の取り組みと通期業績見通し

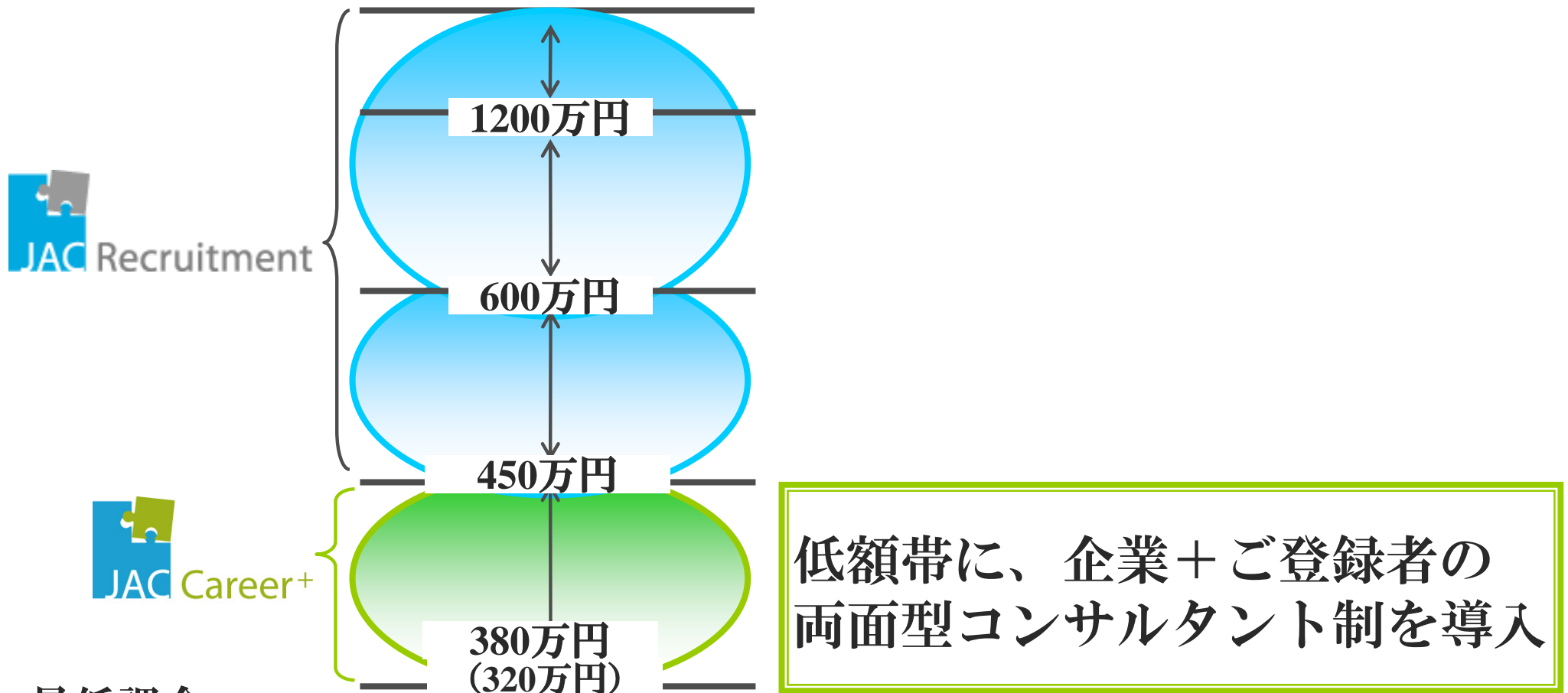
Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

1. Career+領域を各部に編入
2. 各部の組織を年収に応じて3層化
3. 重点マーケットの強化
4. コンサルタント採用の強化
5. JAC Internationalの早期黒字化

Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

各部の組織を年収に応じて3層化

各部支店 (EMC, IT, 金融, メディカル, コンシューマ...)

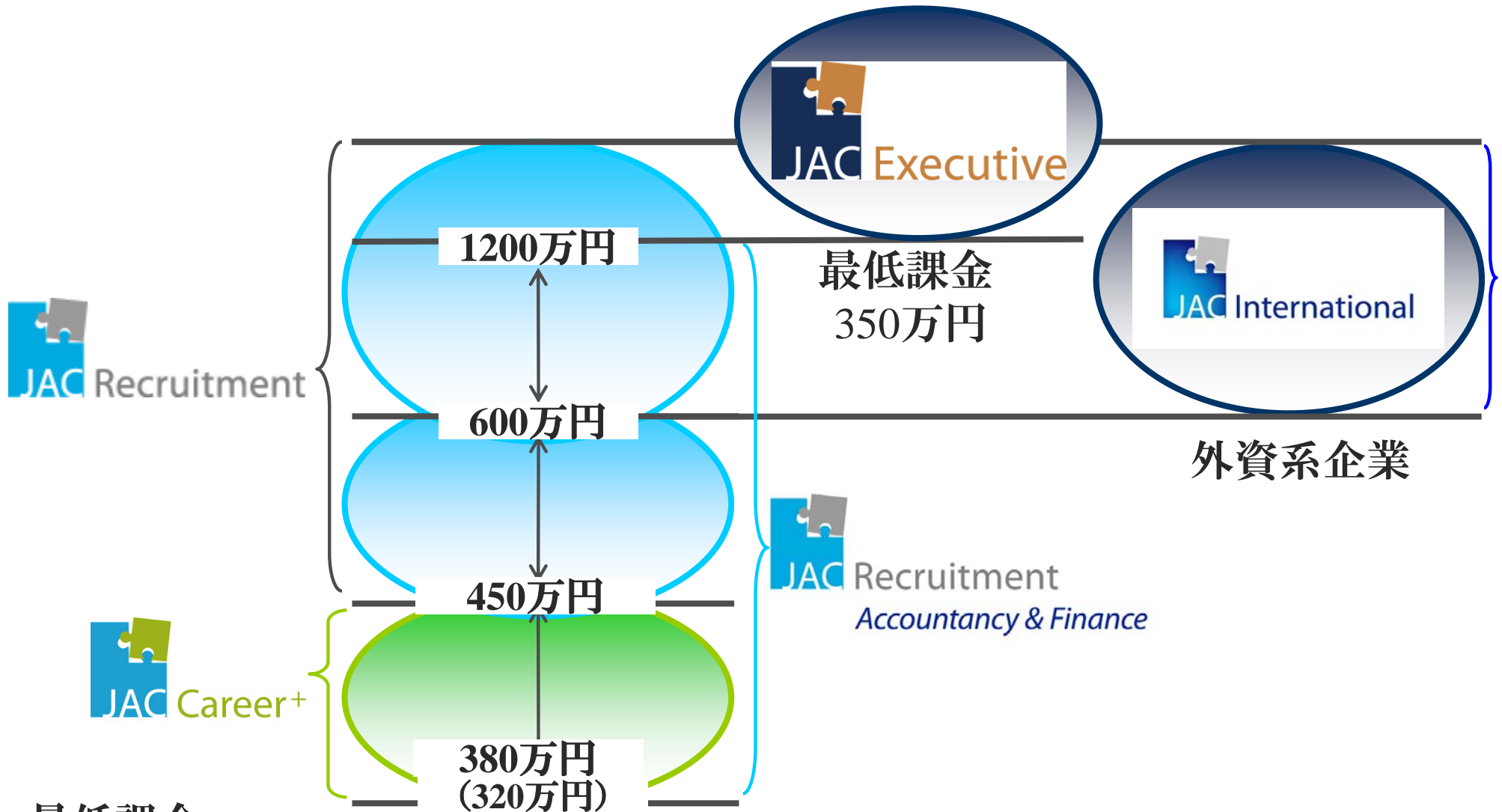


最低課金

110万円(東日本)/100万円(西日本)

Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

各事業ブランドの関係



最低課金

110万円(東日本)/100万円(西日本)

Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

ブランドに応じたウェブサイトの再構築

Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

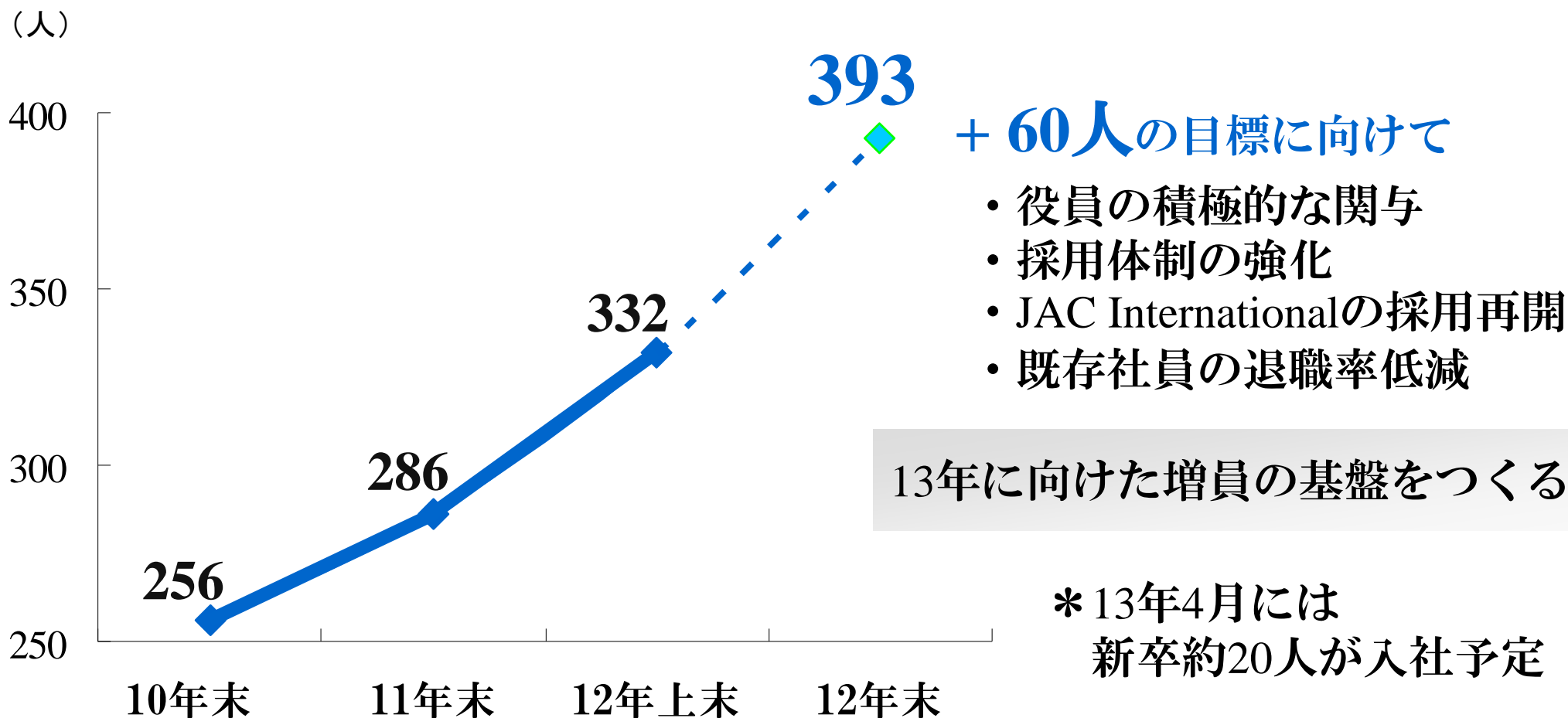
重点マーケットの強化

1. 国内系の海外関連求人マーケット
2. Accountancy & Finance(管理系)マーケット
3. ITマーケット

Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

コンサルタント採用の強化

コンサルタント数(期末)



Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

JAC Internationalの早期黒字化



- 好調業界 (IT、消費財) への事業シフト
- トップマネジメントによる顧客関係強化
- 早期育成に向けたOJTプログラム
- エキスパートに限定した厳選採用



7月は単月黒字化を達成

Ⅲ-2 2012年12月期 通期業績見通し (昨年比)

(単位：百万円)

	11年12月期 通期実績	12年12月期 通期予想	前年同期 差額	前年同期比 伸び率
売上高	4,985	6,200	1,215	24.4%
人材紹介事業	4,923	6,200	1,277	25.9%
人材派遣事業	61	-	-	-
売上総利益	4,830	5,993	1,163	24.1%
営業利益	788	1,230	442	56.1%
経常利益	793	1,235	442	55.6%
当期純利益	758	643	△ 115	-15.2%
1株当たり配当金	140.00円	300.00円	160.00円	114.3%

社会貢献

PPP Project

One Placement creates one Plant to save the Planet

CO₂削減、地球温暖化防止への貢献

- ・ 2008年度から会社設立20周年の記念プロジェクトとして実施
- ・ バリ島に、転職をご支援できた方の数の苗木を植樹 ⇒ 2012年6月末現在：約15,000本

社員育児支援 Project

少子化対策への貢献

- ・ 子供を持つ社員が育児と仕事を両立できる環境づくりの一環として2007年4月から実施
- ・ 育児手当金を支給 上限7.5万円/月×12ヶ月=90万円/年(子供一人当たり)
- ・ 支給対象を小学校3年生まで拡大(小学生は一人当たり上限3万円/月)

本資料お取り扱い上のご注意

本資料は株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメントの事業及び業界動向についての株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメントによる現在の予定、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とっています。既に知られたもしくはい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。株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント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、2012年8月23日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメントにより2012年8月23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。

お問い合わせ先

広報・IR室 電話 **03-5259-6926** もしくは、メール **ir@jac-recruitment.jp**