

2020年12月期 決算説明会

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント
2021年2月19日

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

2020年12月期 連結実績

(単位：百万円)

	19年12月期	20年12月期	差額	伸び率
売上高	24,170	21,614	△2,556	△10.6%
売上総利益(GP)	22,453	20,084	△2,369	△10.6%
営業利益	6,087	5,138	△948	△15.6%
経常利益	6,090	5,196	△893	△14.7%
親会社に帰属する 当期純利益	4,354	1,834	△2,519	△57.9%

連結貸借対照表概要

(単位：百万円、%)

科 目	19年12月期末		20年12月期末		差額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	13,032	64.9	15,079	81.0	2,047
現金及び預金	11,397	56.7	13,584	72.9	2,187
売掛金	1,215	6.0	1,140	6.1	△75
固定資産	7,059	35.1	3,544	19.0	△3,515
有形固定資産	648	3.2	412	2.2	△236
無形固定資産	2,577	12.8	1,741	9.3	△836
投資その他の資産	3,833	19.1	1,390	7.5	△2,443
資産合計	20,092	100.0	18,623	100.0	△1,469
流動負債	4,069	20.3	4,129	22.2	60
固定負債	182	0.9	167	0.9	△15
負債合計	4,251	21.2	4,297	23.1	46
純資産合計	15,840	78.8	14,326	76.9	△1,514
負債・純資産合計	20,092	100.0	18,623	100.0	△1,469

連結キャッシュフローの状況

(単位：百万円)

	19年12月期	20年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,692	4,532
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 11	1,312
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,867	△3,617
現金及び現金同等物の期末残高	11,397	13,584

手元資金は、今後の事業投資・配当及び不況期に備え
コンサルタントの雇用維持に充てることを
経営方針としております。

2020年の業績動向

国内人材紹介事業の生産性推移

(コンサルタント一人あたり)

1Q
200万円

2Q
154万円

3Q
155万円

4Q
216万円

宣 緊
言 急
発 事
令 態

在 宅
勤 務

在 出
宅 社
勤 勤
務 務
・
併 用





4Qには
生産性が回復

各事業の取り組み

- 国内人材紹介事業
- 海外事業
- 国内求人広告事業

2020年12月期 各事業セグメント実績

(単位：百万円)

	セグメント別 売上高	前年同期比	セグメント別 損益	前年同期比
国内 人材紹介事業  JAC Recruitment  JAC International  VantagePoint	19,394	-7.0%	5,423	-11.0%
海外事業 JAC Recruitment International	1,991	-33.1%	△1,759	前年同期は △44
国内 求人広告事業  CareerCross™	228	-34.2%	△70	前年同期は 14

2020年下半期の重点テーマ

1

生産性向上策

2

コンサルタント
要員確保

3

求人確保

4

求職者確保

5

With COVID-19の
マーケット戦略

6

総量の確保
サービス品質向上

1 「生産性の向上」に関する対策

業績不振者への
支援プログラム



上期比で若干改善
177万円⇒**186**万円
4Q: **216万**改善

(注)数値はJAC Recruitment + JAC International

2 「コンサルタント要員確保」に関する対策

厳選採用の継続
要員数の確保



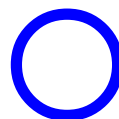
年初の要員数から減
823人⇒**789**人

(注)数値はJAC Recruitment + JAC International + Vantage Point

3 「求人確保」に関する対策

- JAC Recruitment
- JAC International

ウェブツールの活用
新規開拓強化



コロナ禍の2Qから増
月**2,304**件 ⇒ 月**2,802**件
(2Q) (下半期)

(注)数値はJAC Recruitment + JAC International

4 「求職者確保」に関する対策

- JAC Recruitment
- JAC International

リファーマル
による紹介強化



リファーマル進まず
月**5,764**件 ⇒ 月**5,593**件
(2Q) (下半期)

(注)数値はJAC Recruitment + JAC International

5

With COVID-19のマーケット戦略

好調マーケット
へのシフト



DIGITAL メディカル 外資IT 食品など

注力領域が成約を牽引、
売上計上は翌期持ち越し

6

「総量の確保 サービス品質向上」に関する対策

JAC WAYの
リモート版展開



ITツールの活用と安全な社内環境整備

顧客接点強化と情報共有で
総量拡大と品質向上を図る

国内人材紹介事業の経営指針「PPP&I」 (JAC Recruitment + JAC International)

		目標	19年通期 実績	20年通期 実績
P プロ フェッショナル	求人成約率	30%	23%	22%
	人材(登録者) 成約率	20%	10%	10%
P 生産性	コンサルタント一人当り 月間成約額	240万円	201万円	181万円
P 利益	GP 営業利益率	30%	31%	30%
I インター ナショナル	国際領域の 事業比率	50%	59%	59%

JAC Group

2021年の取組み

- 国内人材紹介事業
- 海外事業
- 国内求人広告事業

2021年の重点テーマ

Against COVID-19

1

求人・人材の紹介拡充によるサービス品質向上

2

即戦力コンサルタントの機動的な増員

1

求人・人材の
紹介拡充による
サービス品質向上

(品質と総量確保)

✓ 複数コンサルタントが、登録者に納得感のある選択肢を提供できる面談

✓ 求人と人材の紹介数を**最大化**

顧客の複数選択肢を提供 ⇒ 稼働率向上

✓ **顧客満足**を最大化

顧客のニーズの充足率を上げる

2

コンサルタントの
機動的な増員

(積極的な人材投資)

✓ 品質と業績を確保でき、新規領域もできる
コンサルタントの**厳選採用**を継続

✓ 強化領域・新規領域深耕のための
純増を図る

✓ 領域深耕をはかり
事業の**早期再拡大**



1

影響は2020年夏がピーク

2

需要は秋から回復傾向

3

2021年1月入社案件は
前年並みの水準に戻る

2021年の状況

感染者の急増
緊急事態宣言

安全第一に万全の感染防止対策
社員が安心して出社できる環境整備
コミュニケーションを重要視

2020年



【COVID-19の影響甚大】
強制在宅・採用減退
と下半期も変わらず

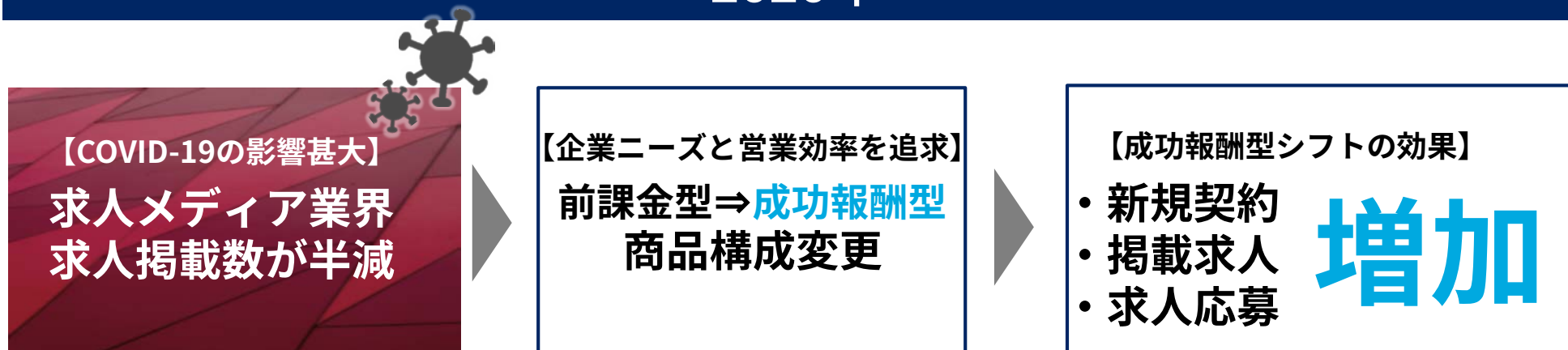
【各国の入国制限も継続】
成約後勤務国に赴任
できず計上できない
(特に日本人採用)

【COVID-19終息後も見据えて】
抜本的な組織再構築へ
↓ ↓ ↓
長期的成長戦略に海外事業は不可欠

2021年

- 1 海外統括責任者をシンガポールに常駐配置 (2020/9就任)
- 2 各国地元企業・MNCへ事業シフト (日系企業に加え)
- 3 即戦力コンサルタントとマネージメント層の採用

2020年



2021年

- 1 求人数 ⇒
- 2 面接数 ⇒
- 3 入社数 ⇒

成功報酬型でさらなる業績拡大
組織を機能別に分業体制整備

人材紹介事業

JAC Recruitment



JAC Executive



JAC Digital



JAC International



VantagePoint



求人広告事業

Career Cross



その他事業

JAC Professional Solutions



育成、採用、M&A等に 積極的な投資

1

既存事業領域の拡大

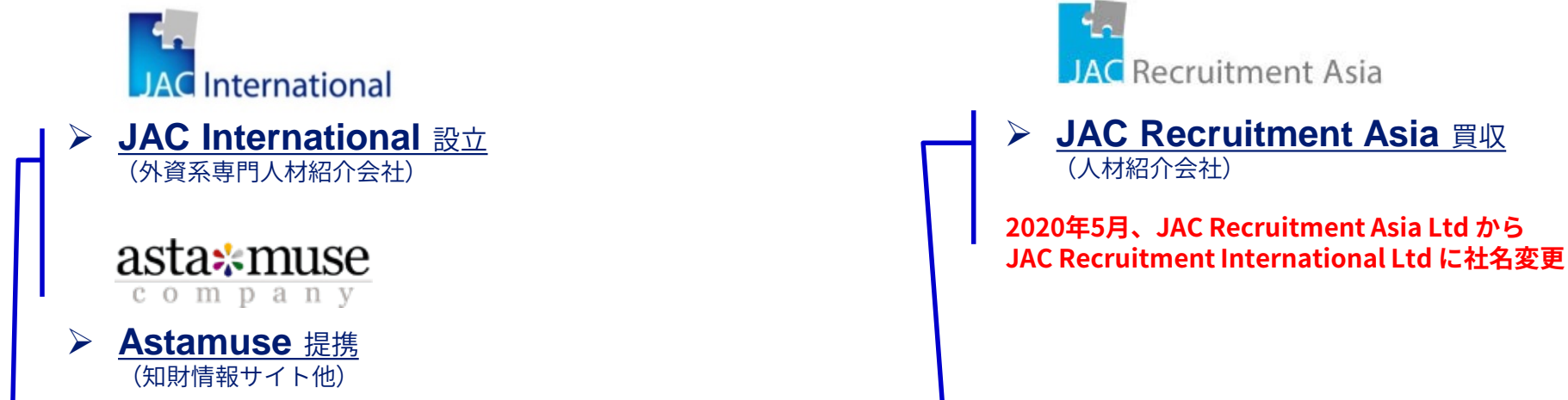
2

新規領域への深耕と拡大

3

オーガニック・アライアンス・M&Aの実行

JAC Groupの成長戦略のアライアンス・M&Aにおける変遷



2011

2013

2018

2020

1975

- ロンドンにて**Japan Agency and Consultancy**発足
(日本人駐在員向けコンサルタントエージェント)
- その後、**ジェイエイシージャパン**を設立



- **CC Consulting(Career Cross)** 買収
(バイリンガルの求人サイト)

VantagePoint

- **Vantage Point** 買収
(人材紹介会社)

2021年12月期 通期業績見通し (前年比)

(単位:百万円)

	20年12月期 通期実績	21年12月期 通期予想	前年同期比 差額	前年同期比 伸び率
売上高	21,614	22,463	849	3.9%
売上総利益	20,084	21,168	1,084	5.4%
営業利益	5,138	5,059	△79	△1.5%
経常利益	5,196	5,083	△113	△2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,834	3,345	1,511	82.4%
1株当たり配当金	80.00円	70.00円	-	-

中期経営計画(2021~2023)

2021年は採用と内部留保確保を主眼に地固め
2022年以降を After COVID-19 の成長期に

	2020年 実績	2021年 見通し	2022年 目指す姿	2023年 目指す姿
連結売上高	216億円	224億円	258億円	290億円
連結当期純利益	18億円	33億円	49億円	55億円
純利益伸び率 _(前年比)	△58%	82%	48%	12%

Sustainability

SDGsに関する取り組み

JAC GroupのSDGsに関する主な取り組み

植林活動



- ジェイエイシーグループでは、当社グループを通じて転職された方おひとりにつき1本の植林活動を実施しています。
- これには1本の苗木の成長とともに、転職された方が新天地で活躍されることを願っている私たちの想いが託されています。

健康経営



- 私たちは、「人と企業と経済をつなぎその成長に貢献する」という使命のもと、その貢献をグローバル規模で拡大し、世界一の人材紹介会社になることを目指しています。

ダイバーシティ

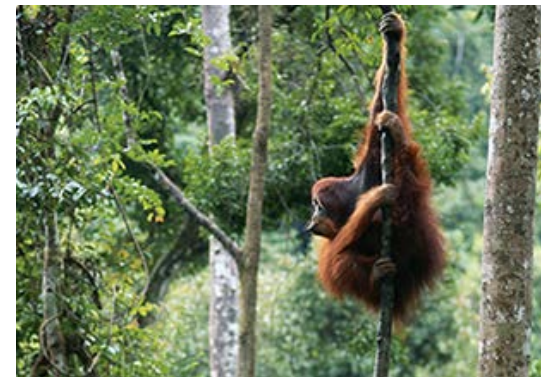


- ジェイエイシーグループでは、以下についての取り組みを行っています。
- 女性の活躍
- 多国籍な社員の活躍
- 育児支援制度
- 障がい者雇用の取り組み
- LGBT社員の活躍

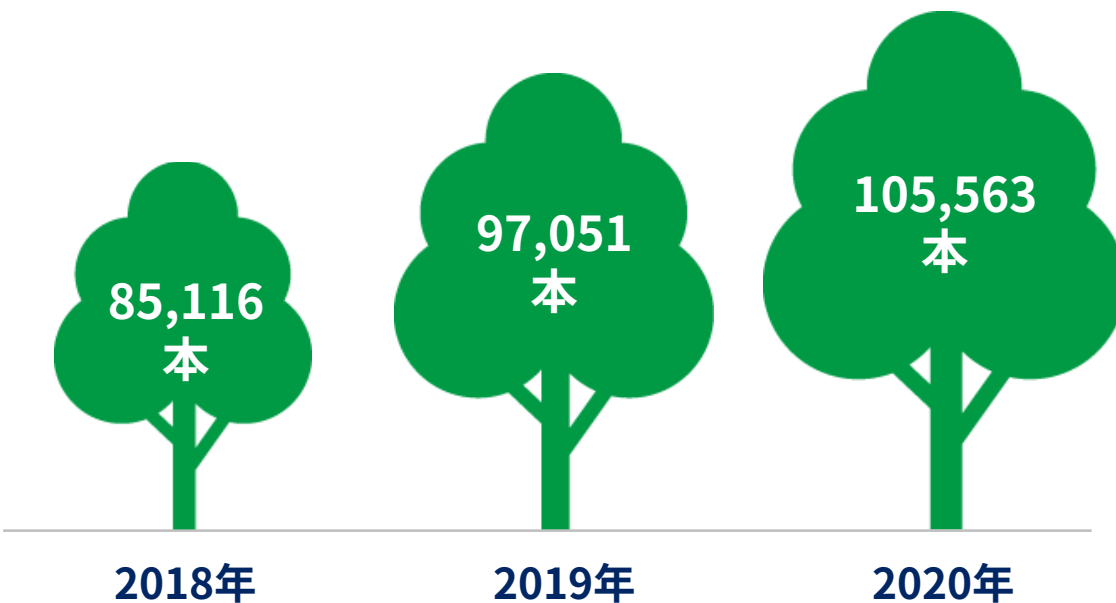
SDGsに関する主な取り組み ‘職’林活動



JAC GroupはSDGsの目標15「陸の豊かさを守ろう」の達成に向け、2008年から熱帯雨林再生活動に取り組み、これまでに**10万本**を植樹しています。



Group植樹実績



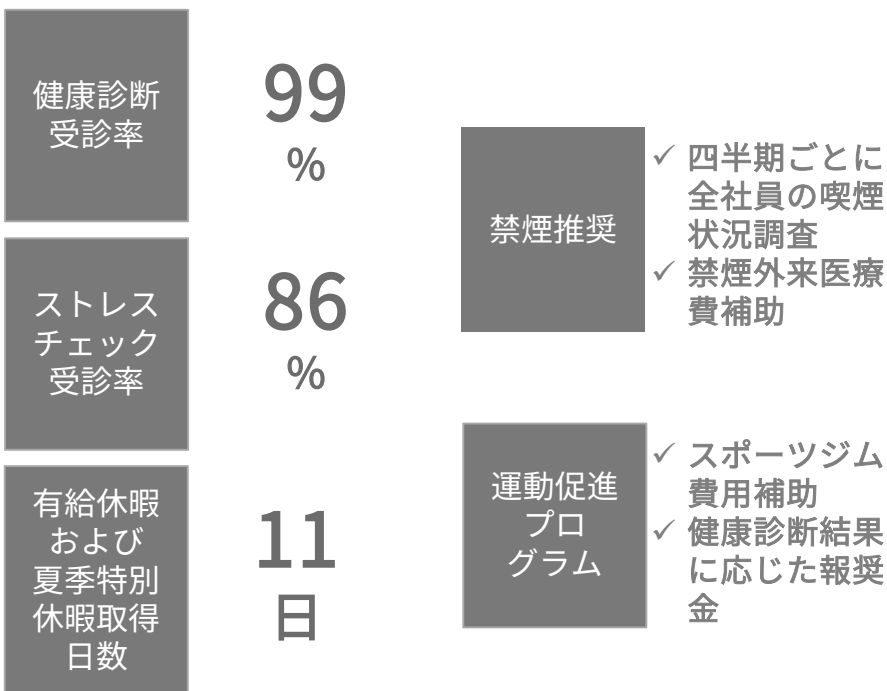
SDGsに関する主な取り組み 健康経営



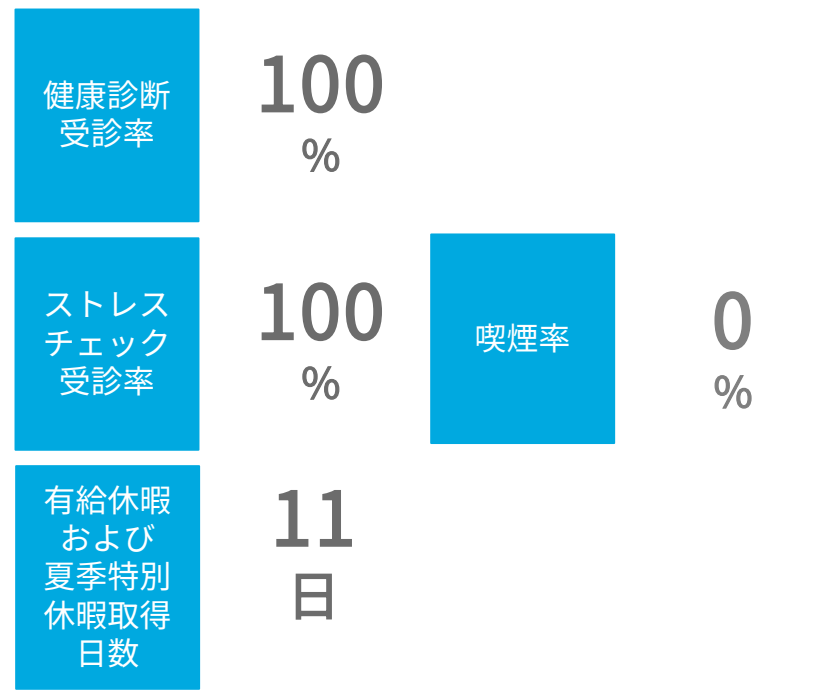
株式会社ジェイエイシーリクルートメントは、
経済産業省と日本健康会議が主催する
「健康経営優良法人2020」の認定企業です。



2020年 国内の主な実績



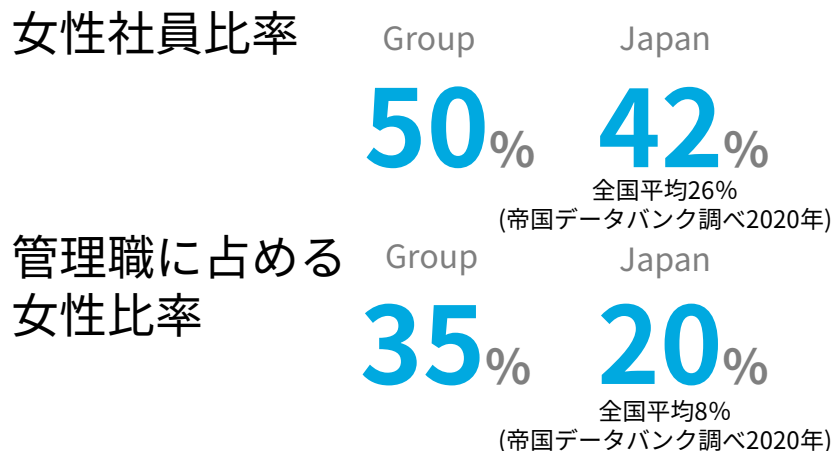
2025年までの国内の主な目標



SDGsに関する主な取り組み ダイバーシティ



女性の活躍



多国籍な社員の活躍



国内での育児支援制度

育児支援金(子供一人あたり上限)

生後9カ月まで 満3歳まで 小学1年生から3年生

10万円/月 **5**万円/月 **3**万円/月

国内での障がい者雇用

障がいを持つ社員が個々の能力を活かすことができる農業に従事

法定雇用充足率 **122%**



LGBT

同性婚や事実婚も慶弔見舞金の対象に

本資料お取扱い上のご注意

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。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、2021年2月19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2021年2月19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