

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント

2023年8月24日

本日のポイント

2023年12月期第2四半期決算の概要

- 売上高は半期計画を若干下回るも、四半期純利益は計画達成。
- 通期予想は期初計画より変更なし。
- 配当予想も変更なく、1株当たり配当85円を予想。

中長期成長戦略の進捗状況

- 質と収益で世界No.1に向け、長期計画を見据えた強靱な経営基盤の再構築と、当社グループの特長と強みを一層伸長。
- 収益拡大の軸となるコンサルタントのコンスタントな増員のための体制強化と、その教育体系の構築が軌道に。
- デジタル領域はマーケットトレンドを踏まえた調整を加えながら、引き続き長期的な成長領域と認識。地方市場、MNC、高額帯市場などの成長領域の取り込みに加え、下半期は金融関連の拡大と製造業関連の一層の強化を図る。

1. 2023年12月期 第2四半期連結決算概要

2023年12月期 第2四半期 JACグループ実績

売上高は約16%増、半期計画を若干下回る。

四半期純利益は半期計画を達成。

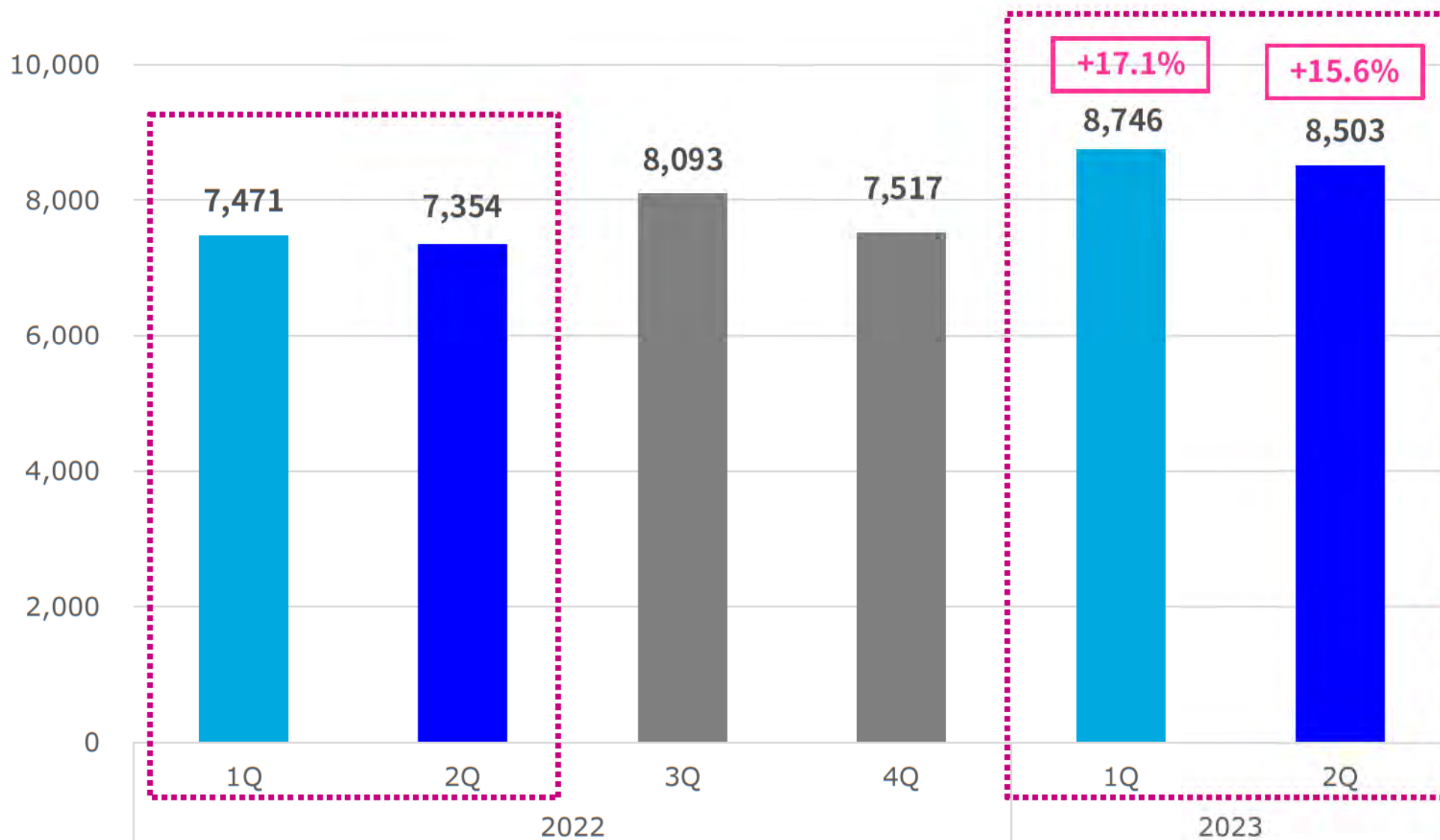
(単位：百万円)

	2022年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期	前年 同期比	計画比	
				半期達成率	通期進捗率
売上高	14,825	17,249	+16.3%	96.6%	47.1%
売上総利益 (GP)	13,679	15,909	+16.3%	98.5%	48.1%
EBITDA	4,127	4,421	+294	-	-
EBITDA Margin	27.8%	25.6%	△2.2%	-	-
経常利益	3,925	4,165	+6.1%	96.2%	53.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,731	3,020	+10.6%	100.3%	55.8%

全社売上高の四半期比較

全社売上高は前年同期比15%を超える増加

(単位：百万円)



前年同期対比での四半期純利益の変動要因

コンサルタントの着実な採用により人件費は増加も、賃上げ促進税制の適用が見込め、上半期計画は達成。

(単位：百万円)



※GP: Gross Profit (売上総利益) ※※ 拠点拡新設に伴うコスト等

2023年度 第2四半期 セグメント別実績

国内人材紹介は過去最高の売上、海外もコロナ前水準に回復。

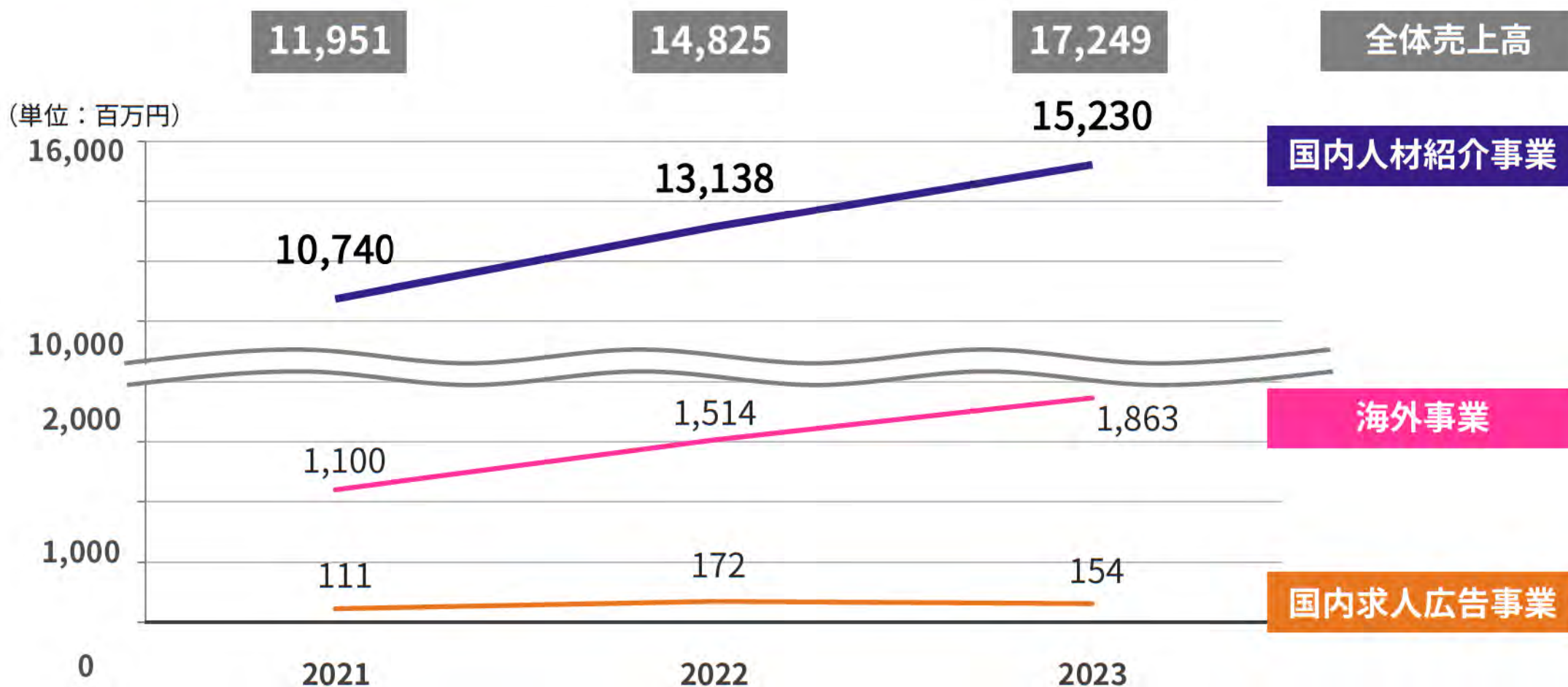
(単位：百万円)

セグメント別売上高	2022年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期	前年同期比
国内人材紹介事業	13,138	15,230	+15.9%
海外事業	1,514	1,863	+23.0%
国内求人広告事業	172	154	△10.3%
セグメント別利益	2022年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期	前年同期比
国内人材紹介事業	3,857	4,096	+6.2%
海外事業	28	60	+114.3%
国内求人広告事業	12	8	△31.6%

セグメント別売上高実績 3 期比較

国内求人広告は前年同期比減も、国内人材紹介、海外は 2 期連続増収

■ セグメント別売上高実績 3 期比較



2023年度 上半期の概況・取り組み

国内人材紹介 事業

- 日系企業を中心に求人需要は旺盛
- 一方で、米系IT・コンサルティング企業、および一部の国内大手IT企業では昨秋から社員採用抑制が続く
- 自社データベースの活用が進み、売上原価率は計画比1.7ポイント低減
- 上記企業群の採用ニーズの変化に注目しながら、注力求人案件と担当者配置の最適化、さらに組織マネジメントの強化を図ることで、事業全体の生産性を引き上げ

海外 事業

- 欧州、インド、今年新設した米国ロサンゼルス拠点などが好調に業績を伸ばす一方、香港(Hong Kong SAR)は依然不調
- 人件費も含めたコスト構造の見直しを進め、高収益体質への転換に取り組む

国内求人広告 事業

- 主要顧客である一部外資系企業の採用抑制により、売上高、利益は前年同期比減
- 日系企業を含めバイリンガル人材の採用に意欲的な企業に営業のターゲットを絞り、業績回復を目指す

2023年度 第2四半期末 貸借対照表概要

自己資本比率は70.4%、高い財務の安定性は継続

(単位：百万円、%)

科目	22年12月期末		23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	17,820	80.7	16,024	79.2	△1,796
現金及び預金	14,879	67.4	13,071	64.6	△1,808
売掛金	2,244	10.2	2,254	11.1	+10
固定資産	4,263	19.3	4,220	20.8	△43
有形固定資産	745	3.4	813	4.0	+68
無形固定資産	1,532	6.9	1,518	7.5	△14
投資その他の資産	1,985	9.0	1,887	9.3	△98
資産合計	22,084	100.0	20,244	100.0	△1,840
流動負債	6,161	27.9	5,709	28.2	△452
固定負債	337	1.5	274	1.4	△63
負債合計	6,498	29.4	5,983	29.6	△515
純資産合計	15,585	70.6	14,260	70.4	△1,325
負債・純資産合計	22,084	100.0	20,244	100.0	△1,840

2023年度 第2四半期 キャッシュフローの状況

▶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、%)

	2022年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,695	3,072
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 410	△ 232
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,080	△ 4,750
現金及び現金同等物の期末残高	12,295	13,071

期初予想からの変更はなし

- 足元の売上進捗は、米系および一部の国内大手IT企業などが採用抑制を継続していることにより、計画比やや低調であるが、年度末に向けて好調な領域を強化してキャッチアップに取り組む。
- 当期純利益は、賃上げ促進税制の適用が見込め計画どおりの進捗。上半期の売上を踏まえたコスト削減を継続して、着実な達成を目指す。

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期予想	差額	伸び率
売上高	30,435	36,651	+6,216	+20.4%
売上総利益 (GP)	28,043	33,109	+5,066	+18.1%
営業利益	7,044	7,770	+726	+10.3%
経常利益	7,052	7,783	+731	+10.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,029	5,417	+388	+7.7%

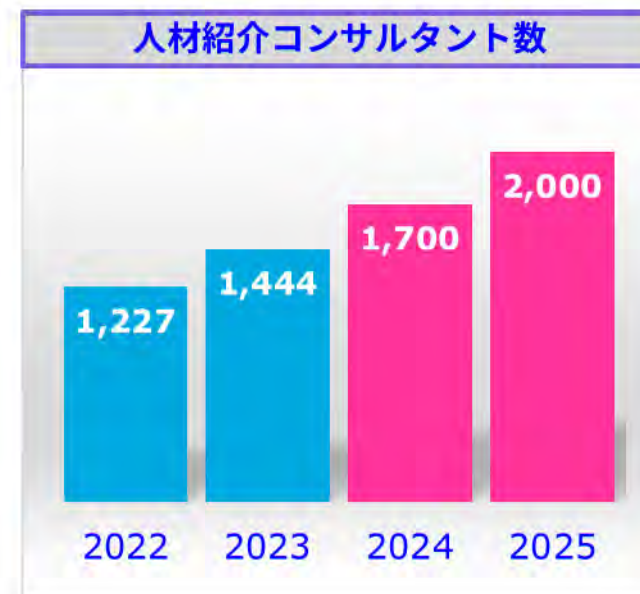
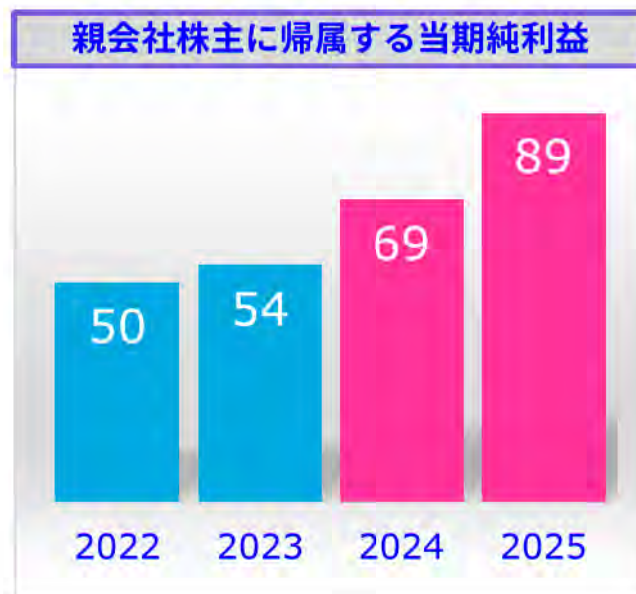
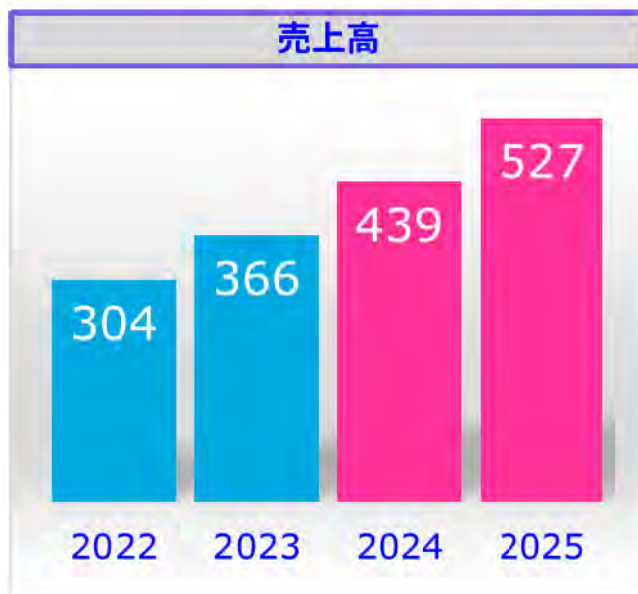
【業績見通しの前提】 期初から変更なし

中期経営計画 数値目標

期初の公表値から変更なし：安定的な20%成長を目指す

	2022年12月期 実績	2023年12月期 見通し	2024年12月期 計画	2025年12月期 計画
売上高	304億円	366億円(+20%)	439億円(+20%)	527億円(+20%)
親会社株主に帰属する当期純利益	50億円	54億円(+8%)	69億円(+28%)	89億円(+29%)
利益率	16%	15%	16%	17%
人材紹介コンサルタント数	1,227名	1,444名(+18%)	1,700名(+18%)	2,000名(+18%)

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



配当政策について

期初予想からの変更はなし

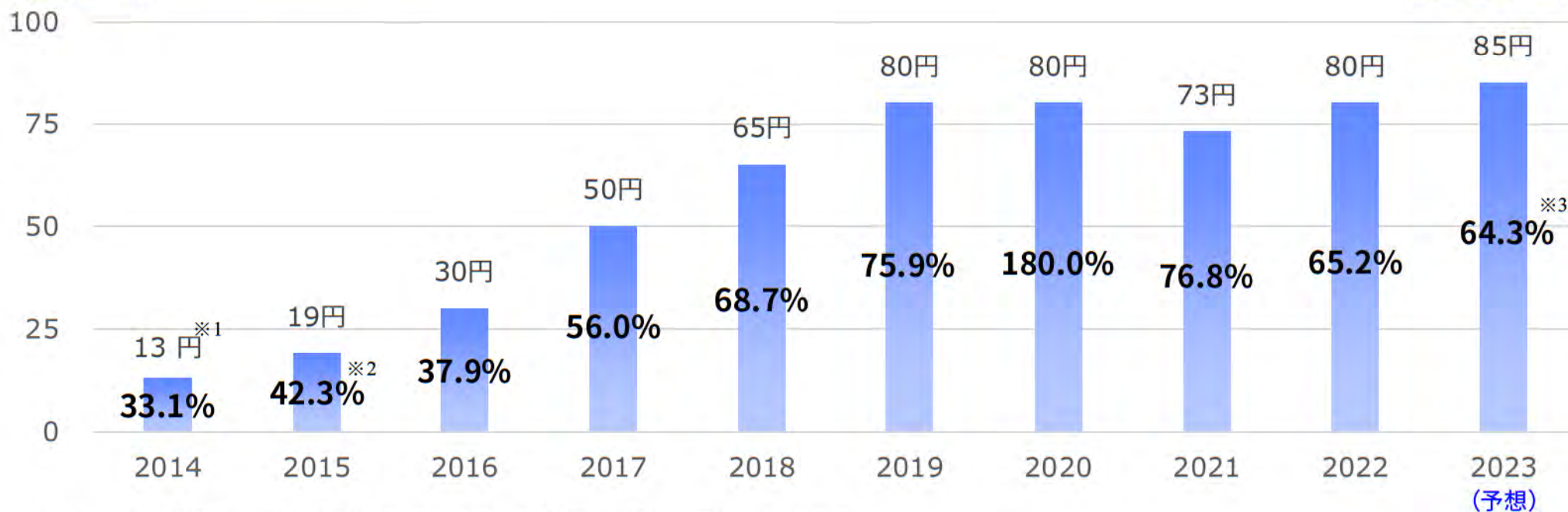
配当政策に関する基本的な考え方

▶ 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

(配当金：円)

(配当性向：%)



※1 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

※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

※3 2023年12月期の配当性向は年初予想時の数字

2. 中長期成長戦略の進捗状況

JAC as NO.1

人材紹介のプロフェッショナル集団として
質と収益で**世界No.1**を目指す

NO.1の定義

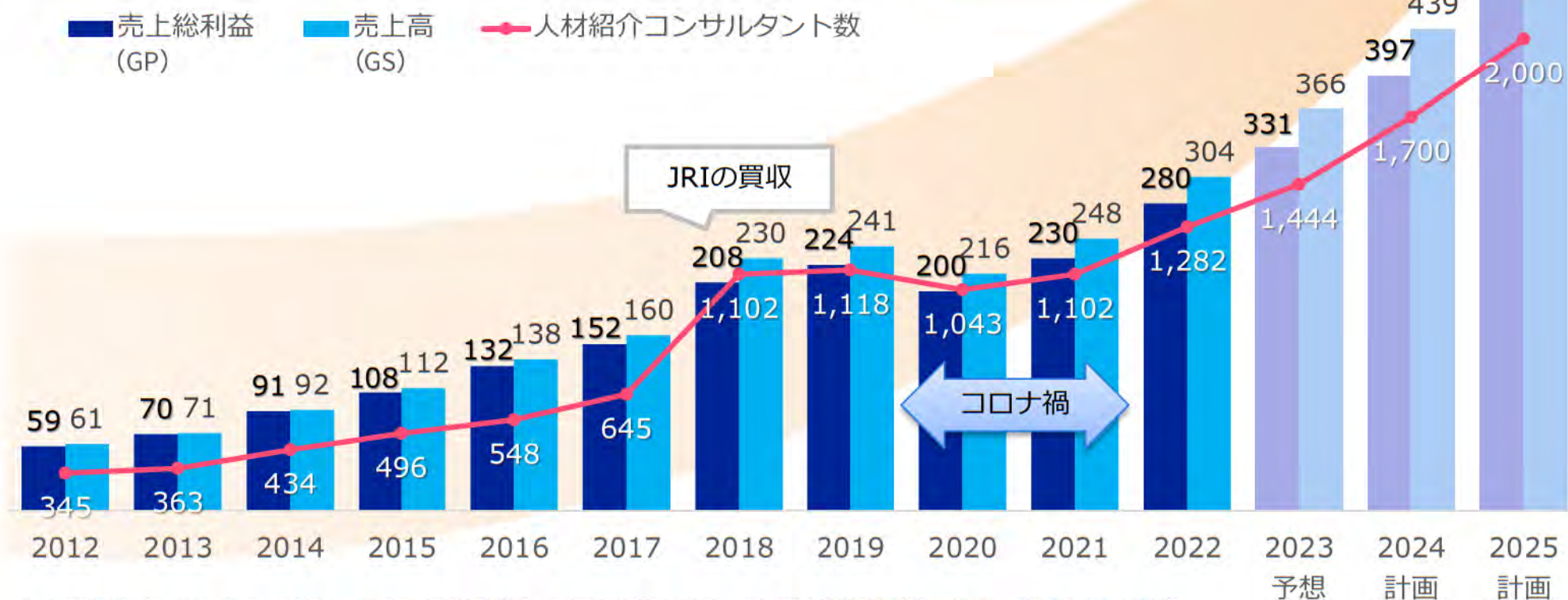
- 創立以来、48年間で積み上げて来たコアバリューが基軸
- 世界のどこでも同レベルの高品質のサービスを提供
- お客様に一番に選ばれる会社
- すべてのステークホルダーが満足
- 継続的な安全、安心、信頼＋実績を常に保証
- その上で進化と前進で発展し続ける企業

過去10年の実績と中期経営計画 (1) トップラインとコンサルタント数

- コロナ禍の2020年・2021年を除き、コンサルタント数を着実に増加。2022年度から採用速度を速め、事業拡大を加速。
- 「人的資本経営」による人への投資が注目を集め、専門職やハイクラス人材の需要が拡大、グローバル化の強化に伴う人材流動化も進み、今後も当社がターゲットとするマーケットの拡大が見込まれる。

質と収益で
世界No.1へ

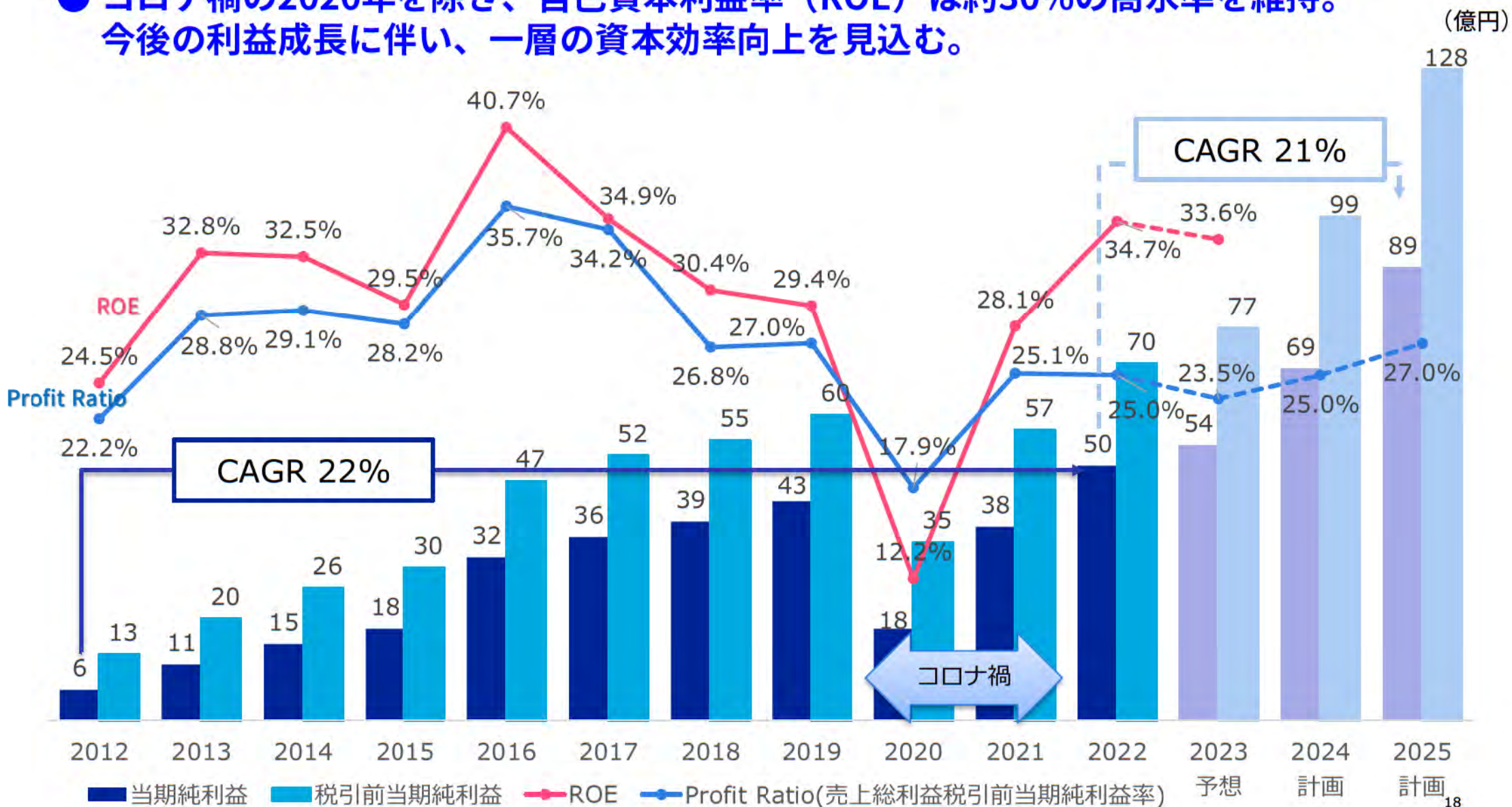
(単位：億円, 人)



※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合計、実績は各期末実績、予想・計画は期中平均

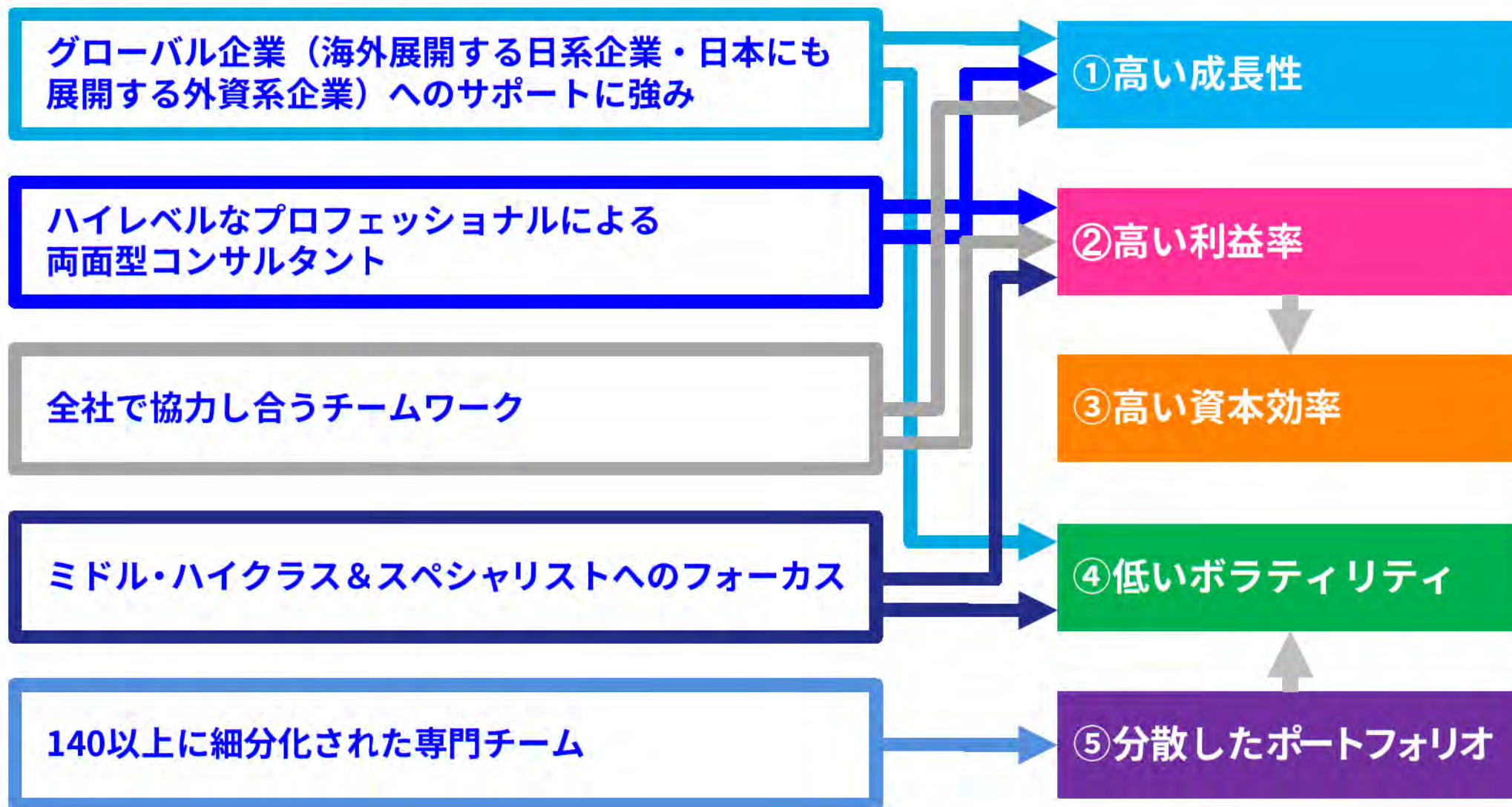
過去10年の実績と中期経営計画 (2)当期純利益とROE

- 当期純利益は、過去10年間で年平均成長率（CAGR）22%を実現。
- コロナ禍の2020年を除き、自己資本利益率（ROE）は約30%の高水準を維持。今後の利益成長に伴い、一層の資本効率向上を見込む。



ユニークなビジネスモデル (Core Values) がもたらすJACの優位性

- ユニークなビジネスモデルの強みを活かし、高い成長性と利益率などの財務面での優位性を確立している。

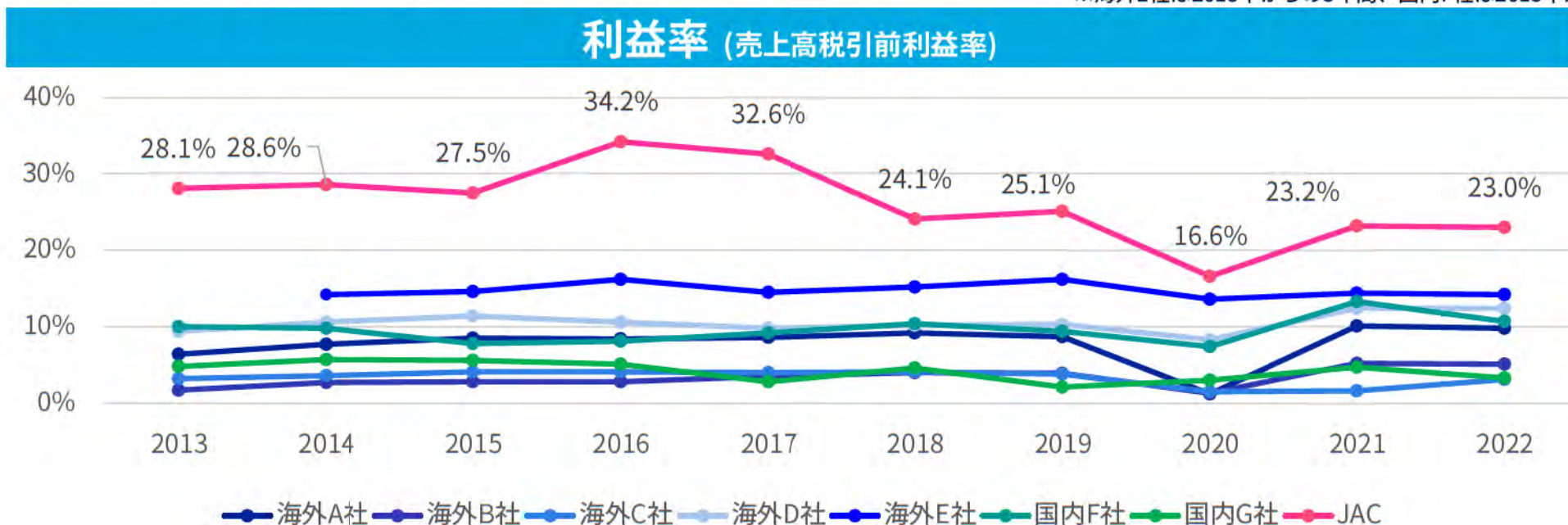


JACの5つの優位性 ①成長率 ②利益率 ③資本効率 ④ボラティリティ

● 国内外の同業他社比で圧倒的な利益率の高さを誇り、成長率・資本効率の高さ、ボラティリティの低さなどで、総合的に優位性を持つ。

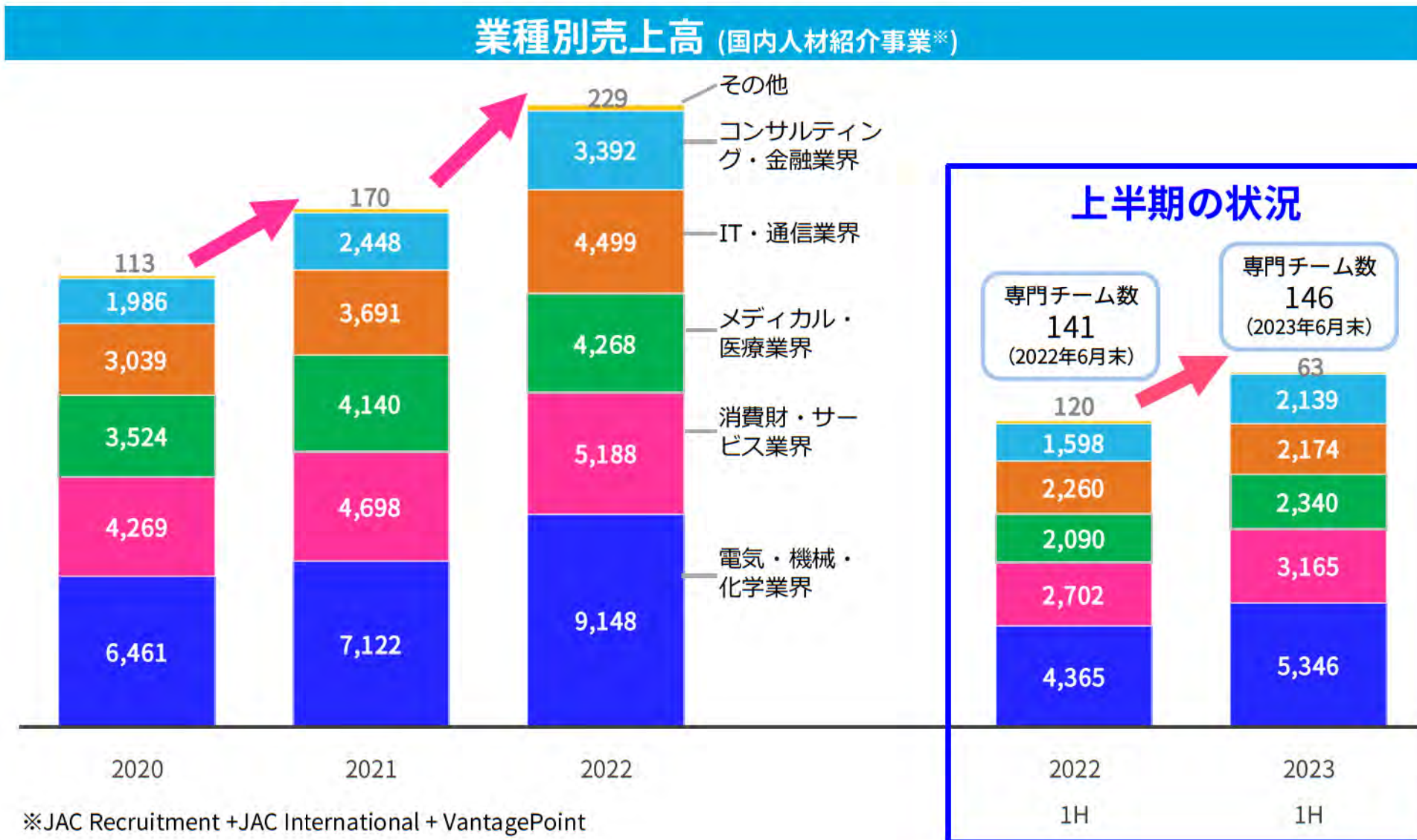
	JAC Group	海外A社	海外B社	海外C社	海外D社	海外E社	国内F社	国内G社
成長率(過去10年間の売上総利益のCAGR)	👑2 16.8%	7.4%	8.6%	4.9%	6.8%	4.6%	👑3 14.2%	👑1 21.8%
利益率(売上高税引前利益率の10年単純平均)	👑1 26.3%	7.9%	3.3%	3.3%	👑3 10.5%	👑2 14.8%	9.6%	4.2%
資本効率(10年単純平均ROE)	👑2 30.5%	👑3 28.5%	18.1%	25.8%	👑1 35.5%	21.8%	15.6%	12.3%
ボラティリティ(10年間の株価変動率の標準偏差)*	👑3 29.0%	👑1 21.6%	34.8%	36.1%	29.9%	👑2 23.8%	45.8%	50.1%

※海外E社は2018年からの5年間、国内F社は2015年からの8年間



JACの5つの優位性 ⑤ポートフォリオ分散

- コンサルタントの専門性の強みを活かし、各業界のそれぞれの分野にフォーカスして、意図的に顧客の事業領域を分散。さまざまな業種に深く入ることによって、特定業界に依存することなく、リスクの分散を図っている。



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 コンサルタントの増員×JAC Standardによる教育
- 2 マネジメントの強化 (採用と教育)
- 3 Account Managementの徹底推進
- 4 成長市場・領域へのフォーカス
- 5 BPRによる効率化 (基幹システム/業務プロセス改善への着手)

1. コンサルタントの増員×JAC Standardによる教育①

- コンサルタント採用の強化と離職率の低減で、計画どおりのコンサルタント数で推移。
- 一方、高い生産性をけん引してきた米系IT企業や大手コンサル企業の求人の急減により、生産性(コンサルタント一人当たり月間売上高)は、前期比で低下。

コンサルタント数と生産性の状況 (国内人材紹介事業※)

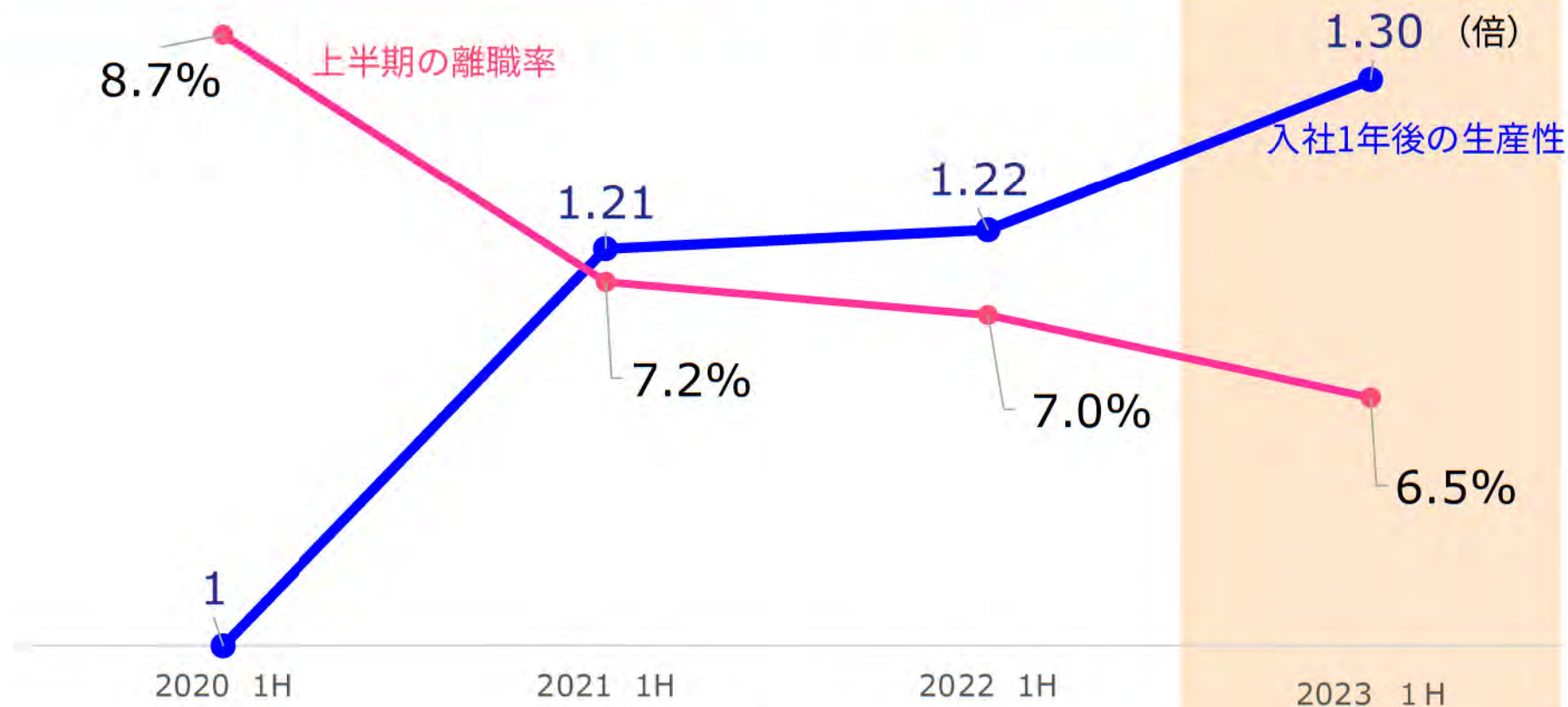


※JAC Recruitment + JAC International + VantagePoint(2020年度以降)

1. コンサルタントの増員×JAC Standardによる教育②

- JAC StandardおよびStaff Handbookを導入し、研修を充実させた結果、入社1年後の生産性が向上
- 離職率は、前年同期比で減少傾向が継続

入社1年目の生産性とコンサルタント離職率



※JAC Recruitment +JAC International

●入社1年後の生産性向上率
(2020年1Hを1とした場合)

●上半期の離職率

2. マネジメントの強化（採用と教育）

① 上半期の採用

業界経験のある幹部クラスの採用（半期で4名）

- 1) Marketing担当の執行役員(CMO: Chief Marketing Officer)
- 2) 広報IR部長（CCO: Chief Communication Officer）
- 3) エグゼ/MNC担当統括部長
- 4) Global Marketing部長

② 教育

マネジメントのJAC Standardとして、階層別Mission & Dutyを作成・導入

- ◆管理職以上のMission & Dutyの明確化とトレーニング・マニュアルの作成
- ◆課長・部長層を対象とするトレーニングプログラムを開始（対象200名）
- ◆英語版も導入し、外国人役員・海外拠点にも展開し、全グループでStandardを共通化
- ◆執行役員・子会社役員・海外拠点長向けトレーニング・プログラムの構築と導入開始



組織・体制を強化し、中長期事業拡大の基盤を作る

3. Account Managementの徹底推進

Account Management（企業顧客の組織的管理）

顧客企業との関係をキーパーソンを通じて、深耕・強化。顧客企業との組織的関係の構築を図る。

【上半期の実績】

① 2件以上の複数成約企業数が13%増加

② そのうち20件超の大型複数成約企業

60%増

(前年同期比)

【下半期の取り組み】

Account Managementの**対象企業の拡大**と
更なる**深耕を全部支店で展開**

グループ一
体で
シナジー最大化



4. 成長市場・領域へのフォーカス ① デジタル関連

成長市場・領域

デジタル関連

2022年の秋以降、外資/日系大手IT企業の一部で採用抑制が続く
一方でその他IT企業およびIT周辺領域の求人需要は高い



4. 成長市場・領域へのフォーカス ②地方拠点

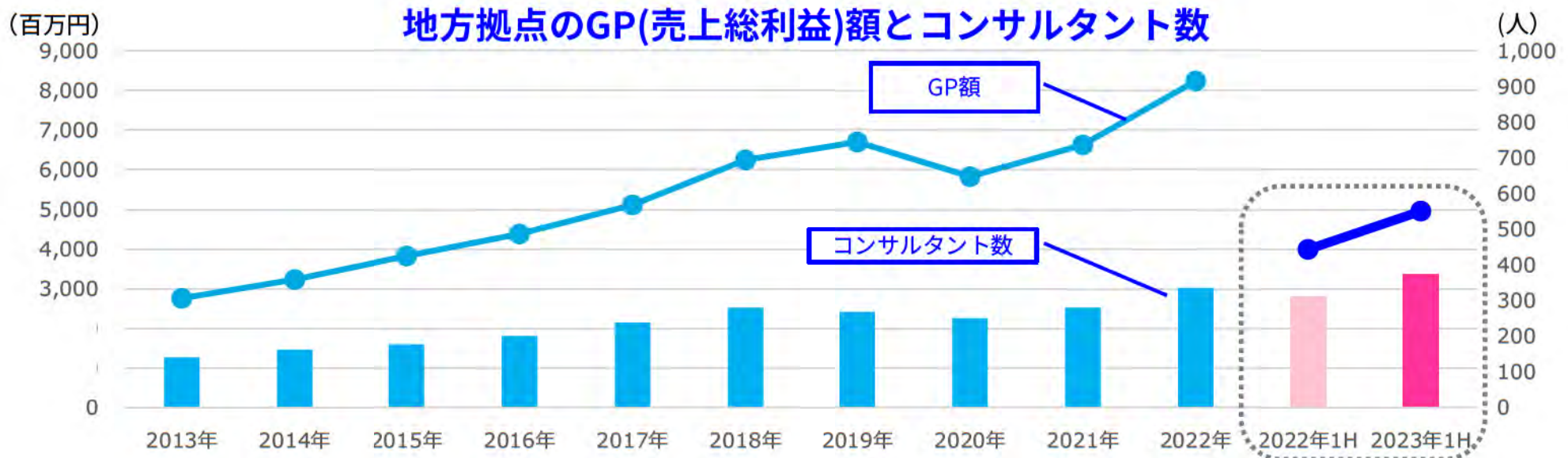
成長市場・領域

地方拠点強化

【高収益化】 Executive担当を全拠点に展開

【地域拡大】 仙台と浜松に新支店を設立（4月）

GP/要員とも
上半期+20%以上
(前年同期比)



4. 成長市場・領域へのフォーカス ③MNC

成長市場・領域

MNC (multinational company)

MNC領域の強化・拡大



- 外資系企業担当を増員：25名(2022年末) ⇒ **35名**(2023年6月末)



- エグゼ/MNC担当統括部長を採用
- Executive Search Divisionを新設

米国進出



- 1月に**LAオフィス**オープン
⇒ 米国市場におけるグローバル企業の採用支援



- 7月に**North Carolina**オフィスオープン
⇒ 米国市場でExecutive Search事業を展開

4. 成長市場・領域へのフォーカス ④Executive

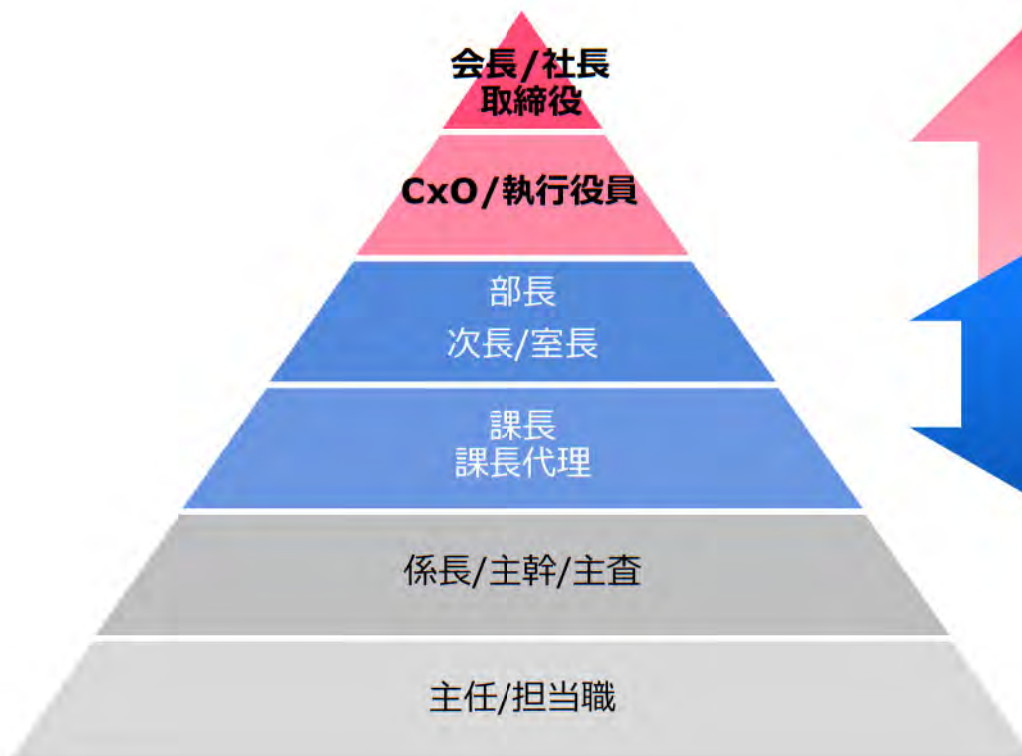
成長市場・領域

Executive



下半期よりExecutive Search Divisionを設置

⇒ 年収2000万円以上の高額帯人材をターゲットに

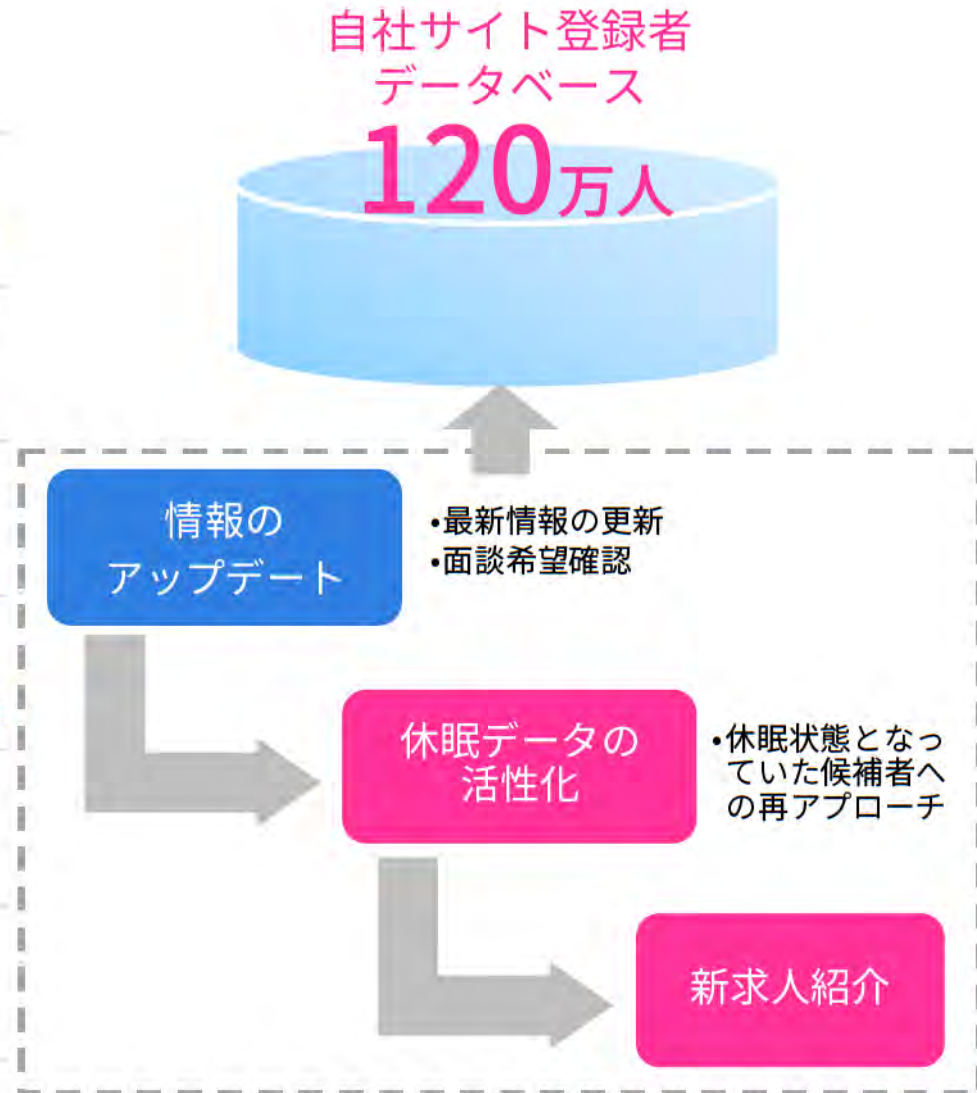
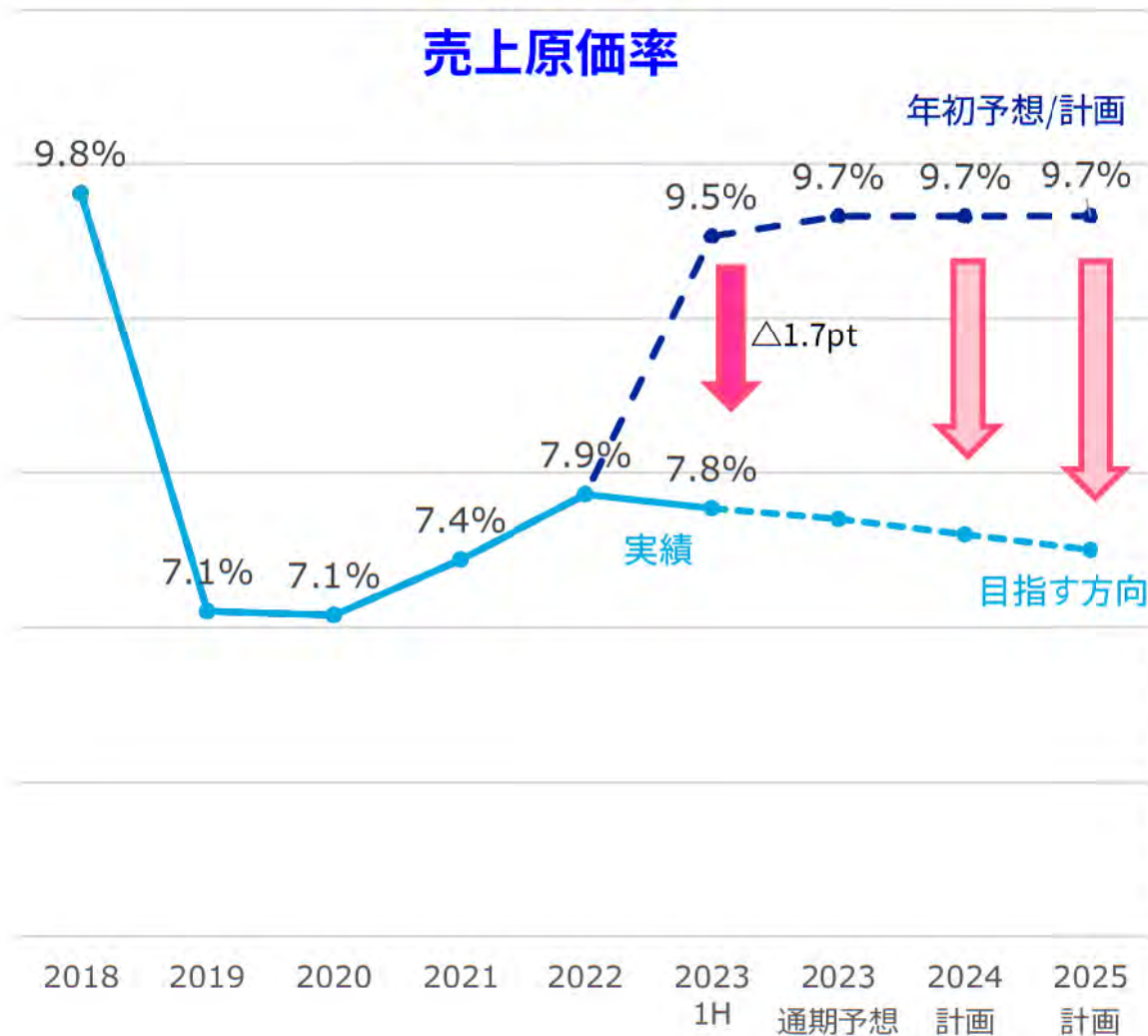


Top Executiveゾーン：
最高額帯への挑戦

既存の中・高額帯の
ボリュームゾーン

5. BPRによる効率化（基幹システム/業務プロセス改善への着手）

- 自社サイト登録者の掘り起こし強化によるアセットの再利用することで
売上原価率は年初予想比+1.7pt改善



3. 持続的な成長を支える基盤

～サステナビリティ取り組み～

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12か国33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



気候変動への対応

サステナビリティ取り組み (1)環境問題への取り組みと気候変動への対応①

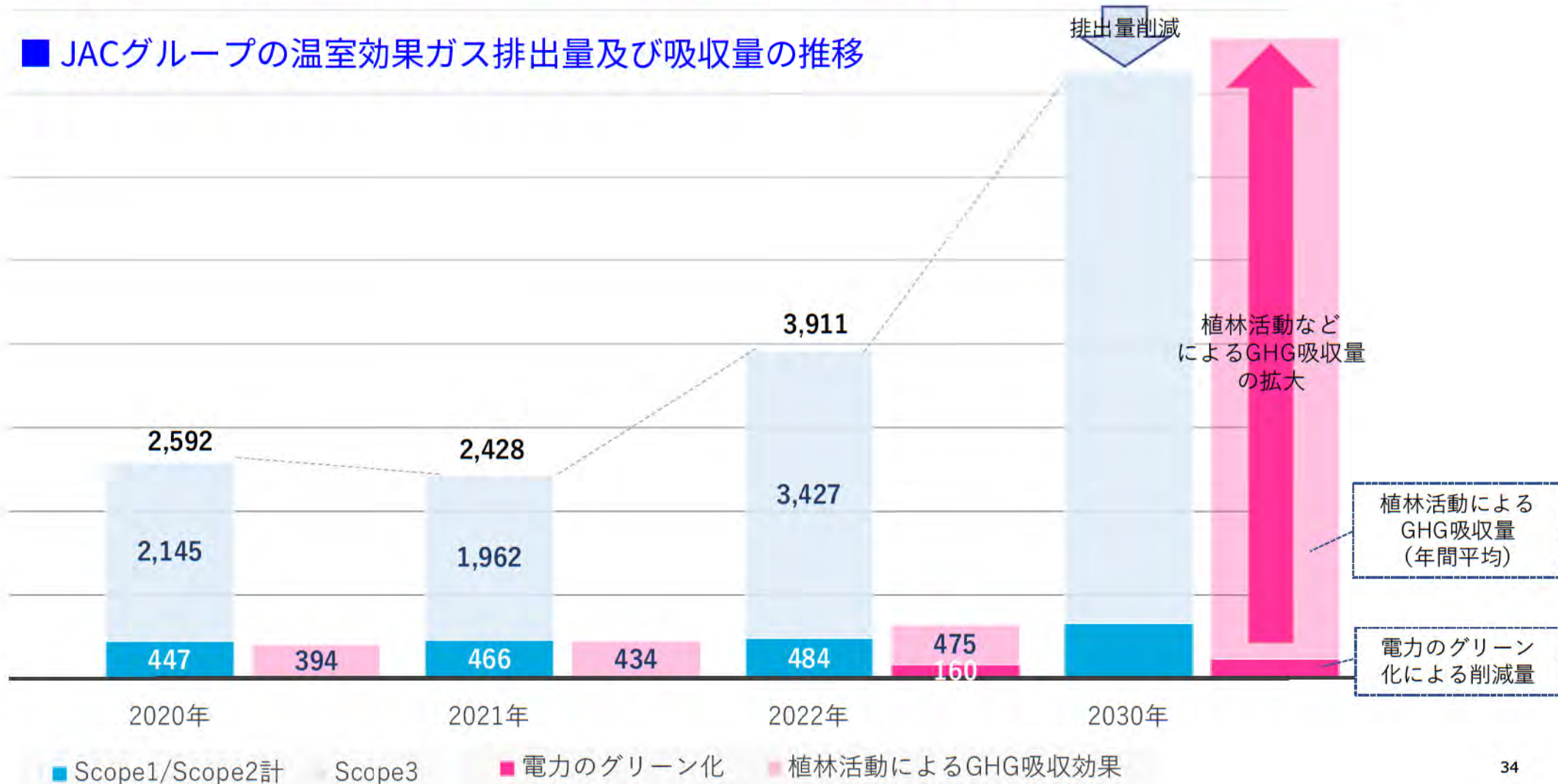


Scope1/Scope2ネットゼロは達成

GHG排出量削減の取り組みと植林活動の拡大により
Scope3を含め**2030年カーボンネットゼロ**を目指す

2030年
カーボンネットゼロへ

■ JACグループの温室効果ガス排出量及び吸収量の推移



サステナビリティ取り組み (1)環境問題への取り組みと気候変動への対応②



2008年から**一件の採用が一本の苗木**となり、森林を守り、温暖化を防ぎ、持続的な地球の未来を育む。

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)



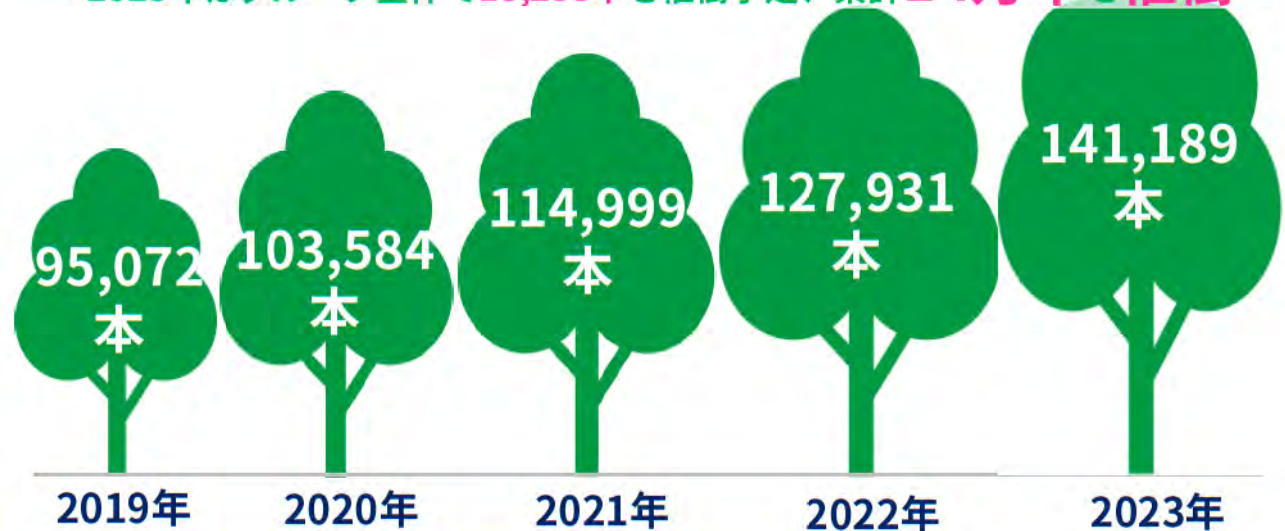
森を育む



生態系を守る

JAC Group 植樹実績 (2008年以降の累計本数)

2023年はグループ全体で13,258本を植樹予定、累計**14万本**を植樹



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



公益財団法人
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

- 2月に公益財団法人に認定され、本格化な助成活動をスタート
- 応募総数141件から、5月に財団の意思に沿う59件を選定、合計8,266万円を助成
- 環境動物保護を目的とした財団としては、日本最大級



「健康経営優良法人2023」認定企業（6年連続）

社員の健康促進に向けた 具体的な取り組み

健康状態の把握

- 健康診断の受診促進
- 人間ドックの受診推進および費用補助
- ストレスチェックの実施

健康促進の取り組み

- 運動促進プログラムの導入
- 社内ストレッチ講座の開催
- 社内クラブ活動支援
- 「喫煙ゼロ」を目指した医療サポート、スポーツクラブ費用補助制度の導入、オフィスにおける健康志向の食事提供等を実施

疾病予防機会の提供

- インフルエンザ予防接種の実施及び費用補助
- 無料歯科検診の実施

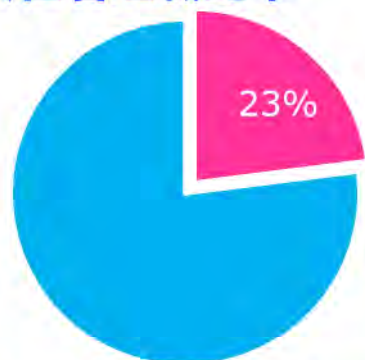
2025年目標と進捗状況

	2022年実績	(前期比)	2025年目標
健康診断受診率	100% 達成	+0.2pt	100%
ストレスチェック受診率	87.7%	+1.6pt	100%
特定保健指導実施率※	6.4%	△6.1pt	25%
運動習慣者比率	27.3%	△0.6pt	30%以上
喫煙率	7.4%	+0.3pt	0%
健康診断有所見者比率	27.0%	△0.2pt	20%
有給休暇および夏季特別休暇取得日数	10.54日	+1.96日	11日

※特定保健指導実施率については、集計結果の入手が翌年5月となるため、2021年の実績を記載。

① 女性活躍推進

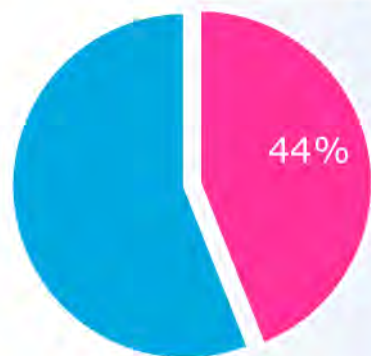
女性管理職比率



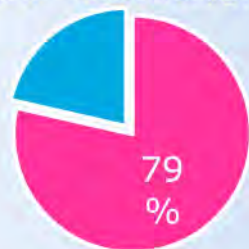
2025年度に
40%へ

100+ Club※で活躍する プロフェッショナルな女性コンサルタント

(JACグループ全体、2023年6月末現在)



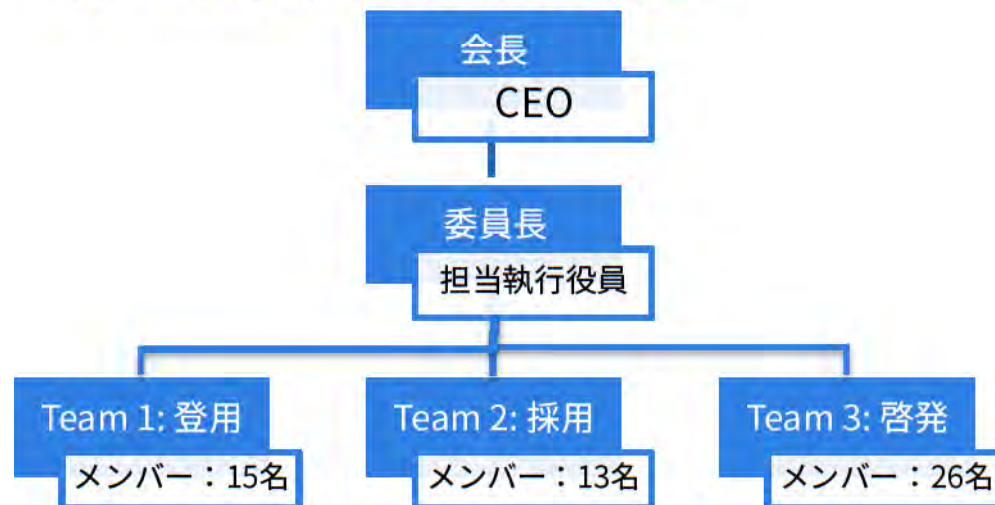
うち300+ Clubは約8割が女性



※100+Club: 100名以上の転職支援を成功させたコンサルタントが加盟する社内認証制度
100+ Club コミッティは全コンサルタントの模範として、国内外の人材紹介事業を牽引する役割を担う

Women Empowerment Committee (2023年の取り組み)

- 全社から主体的に参画するメンバーにより2025年女性管理職40%の目標達成に向け3チームに分かれて取り組みを推進



【主な活動】

- 管理職候補者と社長との座談会
- メンター制度
- 女性向け採用セミナー
- D&I推進担当者向け社外セミナー 他

② LGBTQ+への理解の浸透



LGBTQ+社員も自分らしく輝ける職場を目標に、LGBTQ+ Committeeを設け、認知度の向上と正しい理解を深める取り組みを推進

2023年の取り組み

LGBTQ+のご登録者支援

- ・ 「LGBTQ+の登録者サポートTips」の作成・配布
- ・ 社内システムにLGBTQ+フレンドリー企業検索機能を追加

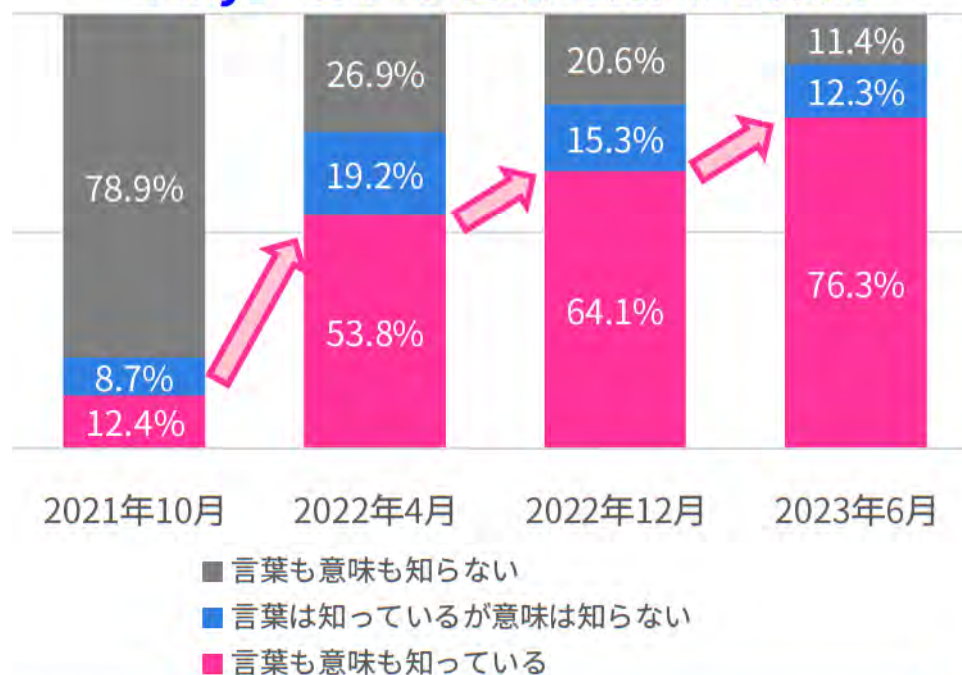
役員の理解の徹底と社員の啓発

- ・ 役員向け意識改革セミナーの実施
- ・ LGBTQ+当事者を招いての社内セミナーを開催
- ・ プライド月間に合わせて、Movie Nightを開催
- ・ Ally表明希望者へのAllyステッカーの配布

社外への表明

- ・ 東京レインボープライド2023への参画
- ・ BME(Business for Marriage Equality)に賛同表明

「Ally」という言葉の意味の認知



任意団体work with Prideが策定するセクシュアル・マイノリティへの取り組みに対する評価指標「PRIDE指標2022」において、最高評価である「ゴールド」を受賞



Appendix

株主還元実績

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	累計	2023 (予想)
配当性向	26.8%	33.1%	42.3%	37.9%	56.0%	68.7%	75.9%	180.0%	76.8%	65.2%	66.6%	64.3%*
総還元性向	27.1%	33.1%	43.3%	37.9%	56.0%	68.7%	75.9%	180.1%	126.3%	65.2%	72.4%	88.7%

※ 2023年12月期の配当性向は年初予想時の数字



株価関連指標

	2013 年末	2014 年末	2015 年末	2016 年末	2017 年末	2018 年末	2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 1H末
当期純利益 (百万円)	1,193	1,584	1,811	3,269	3,685	3,908	4,354	1,834	3,882	5,029	3,010 (通期予想) 5,413
EPS：1株当たり 当期純利益(円)	60 (調整後)30	39	45	81	91	96	107	45	96	125	74 (通期予想) 134
株価(終値、円)	1,440 (調整後)720	833	947	1,317	2,185	1,871	1,943	1,892	2,084	2,429	2,595
騰落率	41.3%	15.7%	13.7%	39.1%	65.9%	△14.4%	3.8%	△2.6%	10.1%	16.6%	6.8%
<参考> TOPIX騰落率	51.5%	8.1%	9.9%	△1.9%	19.7%	△17.8%	15.2%	4.8%	10.4%	△5.1%	21.0%
サービス業界 指数騰落率	56.3%	13.6%	13.7%	△3.0%	28.3%	△10.1%	24.8%	13.6%	15.0%	△20.2%	8.9%
BPS：1株当たり 純資産(円)	210 (調整後)105	136	168	230	293	341	385	347	331	386	386
PBR：株価純資産 倍率	6.96	6.18	5.63	5.72	7.44	5.46	5.01	5.42	6.29	6.29	6.72
PER：株価収益率	24.7	21.5	21.1	16.3	24.0	19.5	18.2	42.3	21.7	19.5	19.4
DPS：1株当たり 配当(円)	48 (調整後)24	26	19	30	50	65	80	80	73	80	85 (予想)
時価総額(億円)	297	344	391	544	902	773	802	781	863	1,005	1,074

注意事項・お問い合わせ先

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とっています。既に知られたもしくは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。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、2023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2023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 広報・IR部

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

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