



株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント

2021年12月期 決算説明資料

2022年2月24日

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

1．2021年12月期 連結決算概要 と 次期見通し

コロナ禍の影響が顕著であった前期から急回復し、大幅な増収増益

(単位：百万円)

	2020年12月期	2021年12月期	差額	伸び率
売上高	21,614	24,852	+3,238	+15.0%
売上総利益 (GP)	20,084	23,004	+2,920	+14.5%
営業利益	5,138	5,822	+684	+13.3%
経常利益	5,196	5,813	+617	+11.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,834	3,882	+2,048	+111.6%

基幹事業である国内人材紹介事業がけん引

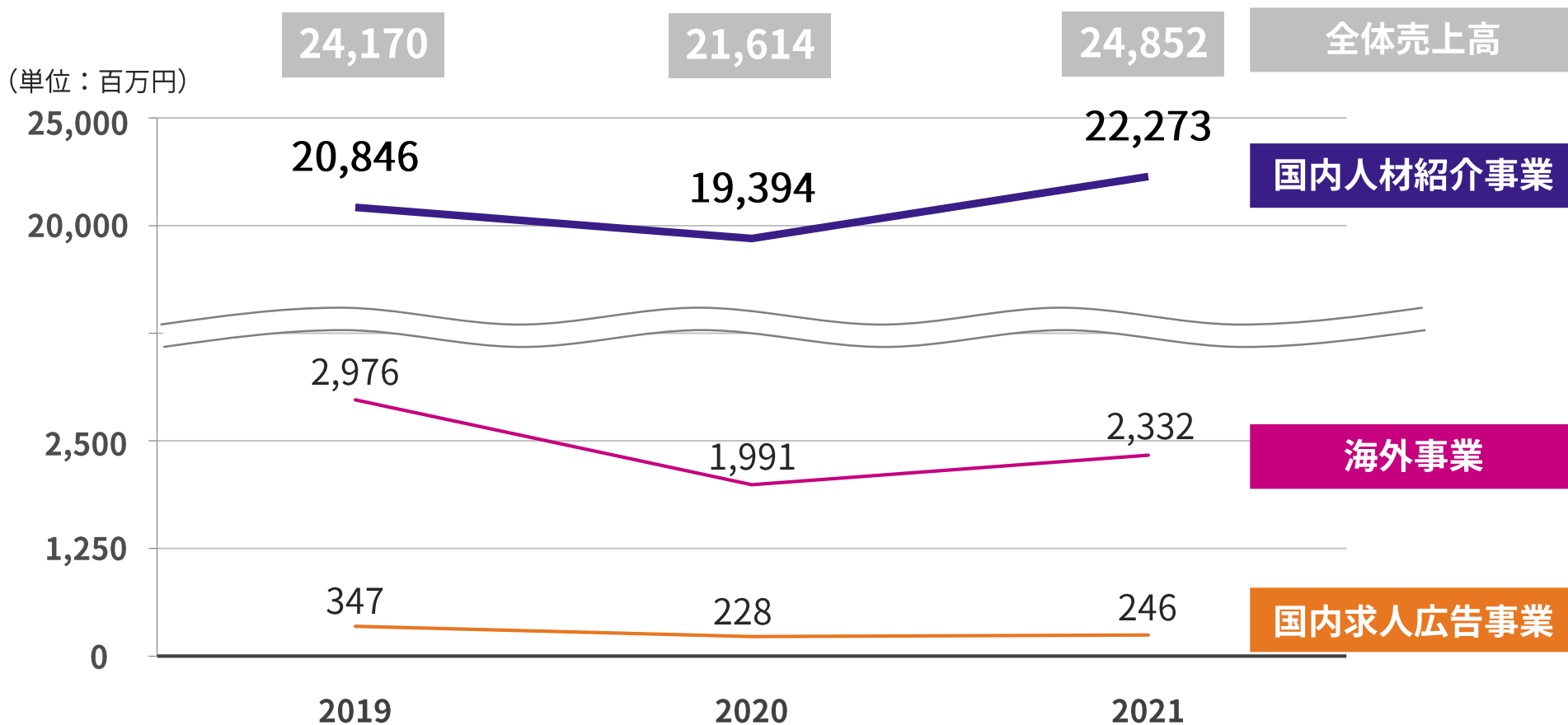
(単位：百万円)

セグメント別売上高	2020年12月期	2021年12月期	伸び率
国内人材紹介事業	19,394	22,273	+14.8%
海外事業	1,991	2,332	+17.1%
国内求人広告事業	228	246	+7.9%

セグメント別損益	2020年12月期	2021年12月期	伸び率
国内人材紹介事業	5,423	5,859	+8.0%
海外事業	△1,759	△9	—
国内求人広告事業	△70	△73	—

国内人材紹介事業においては、2019年12月期を上回る売上高を記録

■ セグメント別売上高実績 3 期比較



国内人材紹介 事業

コロナ禍で希薄化した顧客との接点を強化、サービス品質の向上

- 求職者に対するウェブ面談の徹底、複数コンサルタントによる面談の実施
⇒ 面談の品質と量が改善
- アカウントマネジメントの徹底強化
⇒ 対象企業69社で成約 1,622件／4,188百万円

求職者募集の広告投資を実施（ウェブサイト訪問数が2倍超）

⇒ 4Q広告投資の効果 → WEB検索数 13%増、登録数 11%増

コンサルタントの採用体制強化が奏功

⇒ 下半期は上半期を大幅に上回る採用増

海外事業

- 体制強化、ハイブリッド（対面・WEB）営業活動等により、シンガポール、英国、ドイツ、韓国は好調
- 一方、東南アジアはCOVID-19の再拡大による事業環境悪化の影響を受ける

国内求人広告 事業

- 前課金型から成功報酬型に商品構成が着実にシフト

自己資本比率は70.6%、高い財務の安定性は継続

(単位：百万円、%)

科 目	2020年12月期末		2021年12月期末		差額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	15,079	81.0	15,242	80.5	+163
現金及び預金	13,584	72.9	12,932	68.3	△652
売掛金	1,140	6.1	1,800	9.5	+660
固定資産	3,544	19.0	3,693	19.5	+149
有形固定資産	412	2.2	418	2.2	+6
無形固定資産	1,741	9.3	1,617	8.5	△124
投資その他の資産	1,390	7.5	1,657	8.8	+267
資産合計	18,623	100.0	18,935	100.0	+312
流動負債	4,129	22.2	5,424	28.6	+1,295
固定負債	167	0.9	145	0.8	△22
負債合計	4,297	23.1	5,569	29.4	+1,272
純資産合計	14,326	76.9	13,365	70.6	△961
負債・純資産合計	18,623	100.0	18,935	100.0	+312

配当金の支払、自己株式取得で財務活動によるCFは大きく支出超

- ▶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、%)

	2020年12月期	2021年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,532	5,086
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,312	△436
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,617	△5,400
現金及び現金同等物の期末残高	13,584	12,927

生産性が大幅に向上

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

		目標	2019年12月期 実績	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績
P プロフェッショナル	求人成約率	30%	23%	22%	23%
	人材(登録者) 成約率	20%	10%	10%	12%
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	228万円
P 利益	G P 営業利益率	30%	31%	30%	29%
I インターナショナル	国際領域の 事業比率	50%	59%	59%	61%

	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%

【業績見通しの前提】

- ・ 事業環境：コロナの影響は限定的
- ・ コンサルタント採用をさらに強化、離職率は前年並みを想定
- ・ コンサルタント一人当たり生産性も前年並みを想定
- ・ 登録者募集関連予算は前年の約1.5倍

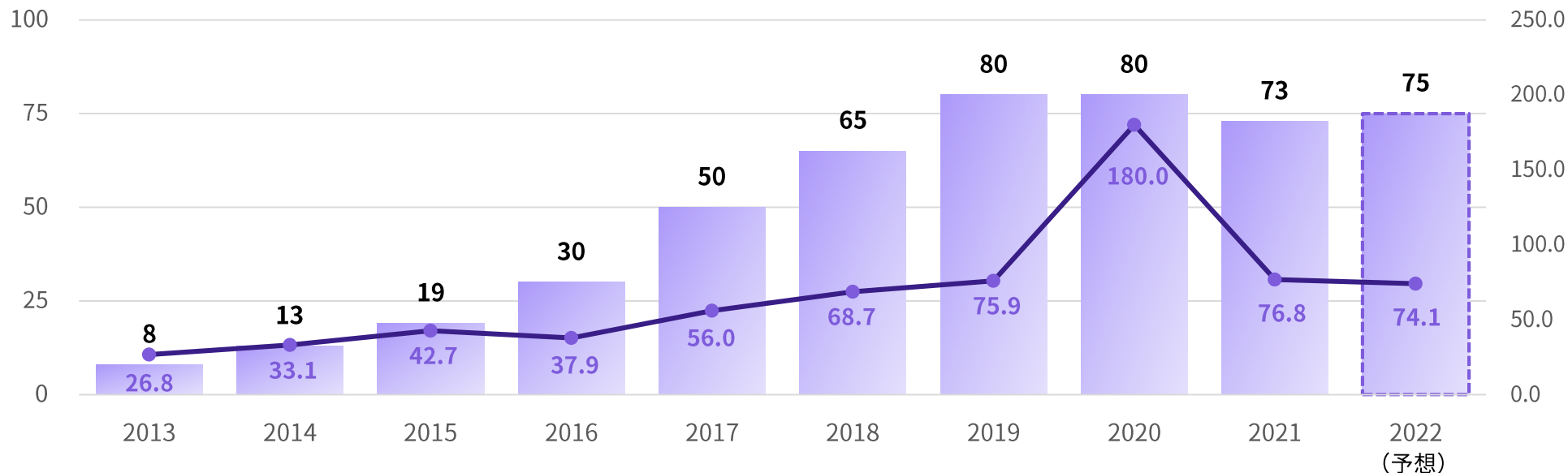
配当政策に関する基本的な考え方

▶ 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：%)



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. 中長期的な成長に向けた経営方針

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、47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

改革・改善そして拡大

JACのコアバリュー

- ① 海外進出企業サポートに絶対的な強み
- 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タント
- 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
- ⑤ チームワーク

成長スピードの加速に必要な組織・体制の強化

- 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） ↔ 『JAC Standard』の確立
- 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）

コンサルタントの積極的な増員

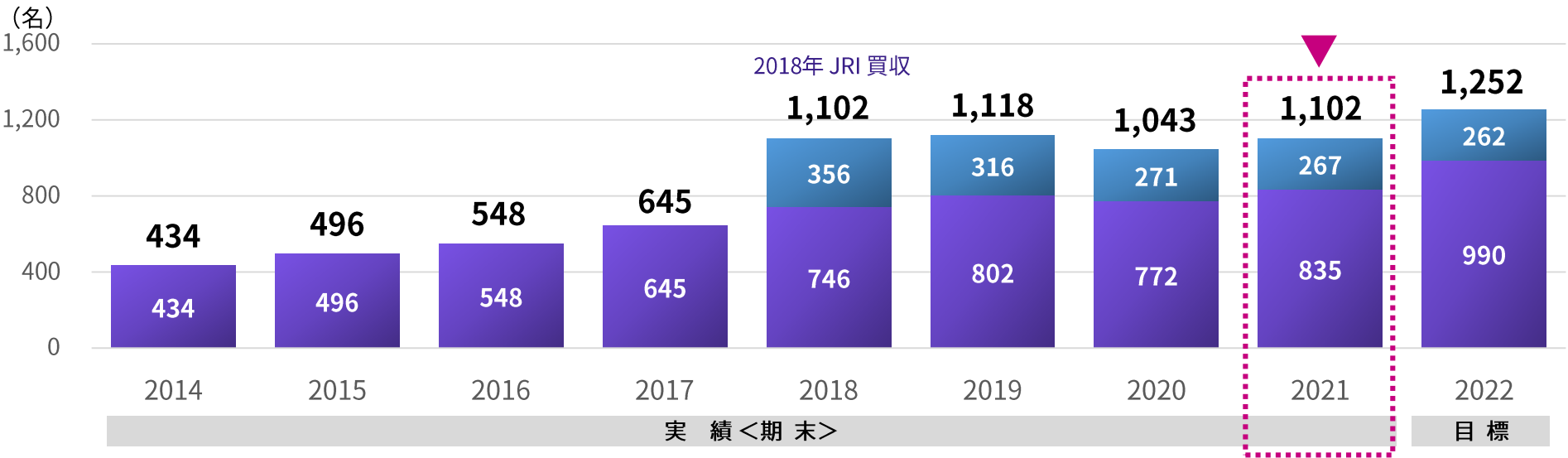
採用部門の強化

2021年1月 2022年1月
(11人 ⇒ 18人)

全社員による採用への
主体的取り組み

採用部門の
ミッション明確化

■グループコンサルタント要員数の推移と目標



JAC Standard の確立

人材開発部門の強化

2021年1月 2022年1月
(9人 ⇒ 14人)

導入研修を起点に
フォローアップ研修を
組み合わせた育成

入社1年で習得すべき
JAC Standardの確立

コンサルタントの早期立ち上がりによる生産性向上

■ コンサルタント一人あたり月間生産性の推移（ジェイエイシー リクルートメント ジャパングループ）

(万円)



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

成長・拡大に比例したマネジメント強化

マネジメントの採用強化

内部育成に加え、外部からも積極的に採用

トレーニングプログラム

階層ごとに「JAC Standard」を策定

⇒ 上記にそったトレーニングプログラムを作成し実施

コンサルタントの早期戦力化・退職率低減、成長市場への取り組み強化

成長市場・領域

- コンサルティング
- ヘルスケア

- デジタル関連技術
- ライフサイエンス

全業種においてニーズが高まっているデジタル領域

2019年12月期

- ・成約額：**5,118**百万円
- ・ディビジョン数：**5**
- ・チーム数：**16**

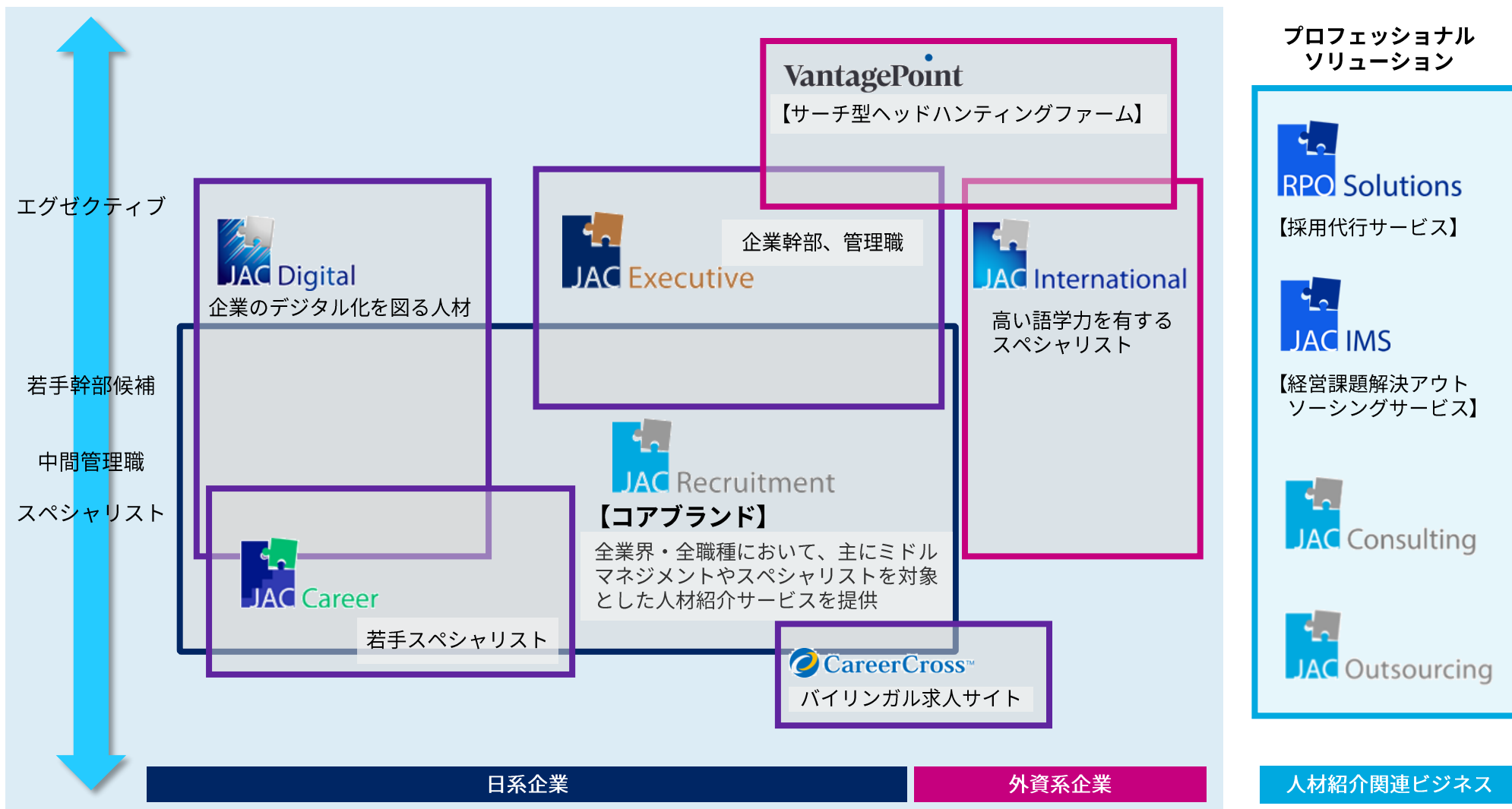
2020年12月期

- ・成約額：**5,876**百万円
(+14.8%)
- ・ディビジョン数：**6**
- ・チーム数：**28**

2021年12月期

- ・成約額：**7,840**百万円
(+33.4%)
- ・ディビジョン数：**7**
- ・チーム数：**30**

スペシャリスト & 中高額帯領域に特化し、各ブランドを展開



RPO市場

世界市場規模：5,400億円 / 国内市場規模：410億円 <ともに当社推計>



【Recruitment Process Optimisation】

中高額帯領域における採用代行業務。人選眼を生かし、企業が必要とする人材要件を正しく抽出することで他社を差別化

当社売上計画 2022年12月期：3億円

IMS市場

国内市場規模：200億円 <当社推計>



【Interim Management Solutions】

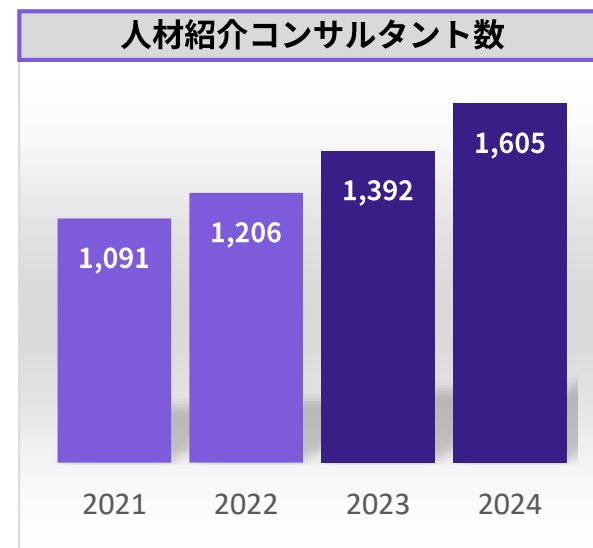
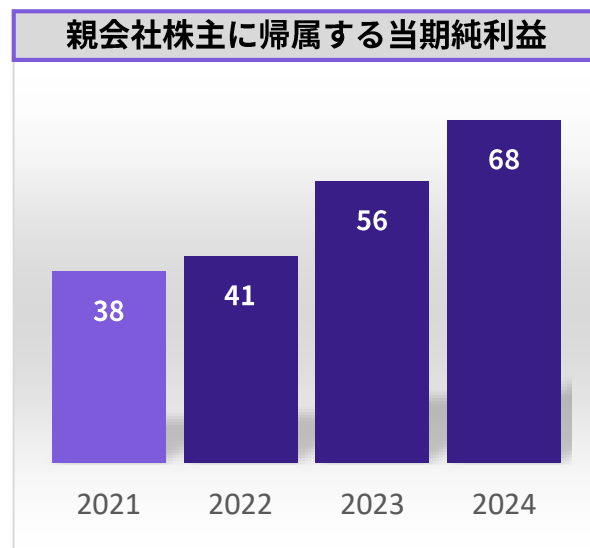
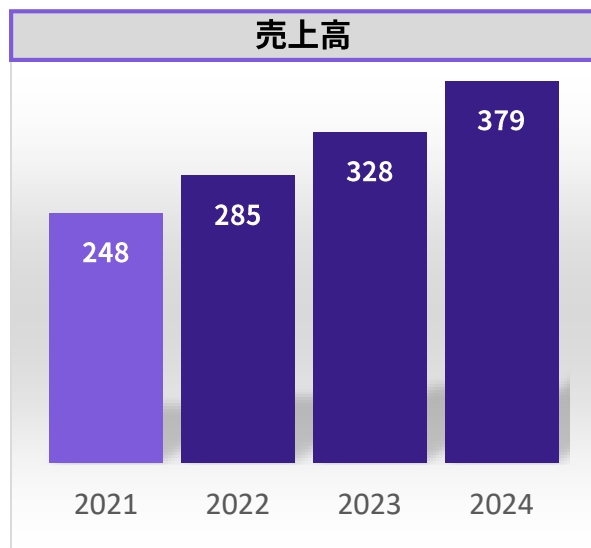
ハイスکیل人材がその経験や知識を生かし、期間限定やプロジェクト型の働き方で企業の課題解決を支援。副業、兼業などの新しい働き方をサポート

当社売上計画 2022年12月期：6億円

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 目指す姿	2024年12月期 目指す姿
売上高	248億円	285億円	328億円	379億円
親会社株主に帰属する当期純利益	38億円	41億円	56億円	68億円
人材紹介コンサルタント数	1,091名	1,206名	1,392名	1,605名

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



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

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
(3Rの推進)



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)

当社は従前より性別、国籍、LGBTQなどに関係なくプロフェッショナルとして活躍していける職場環境の整備を進めています。

女性の活躍

女性社員比率

Group **50%**

Japan **42%**

* 全国平均 27%
(2021年、帝国データバンク調べ)

女性管理職比率

Group **35%**

Japan **25%**

* 全国平均 9%
(2021年、帝国データバンク調べ)

2025年目標
Japan **40%**

国籍の多様性

JAC Group 拠点数

24拠点 **11**か国

Group内社員の国籍数

25か国

LGBTQ

同性婚や事実婚も慶弔見舞金の対象に

育児支援制度 (国内)

育児支援金

(子供一人あたり上限)

生後9か月まで **10万円/月**

満3歳まで **5万円/月**

小学1年生から3年生 **3万円/月**

* 女性社員の産休からの復帰
ほぼ**100%**

主な取り組み

- 「社員育児支援 Project」
(2007年～)
- 次世代育成支援対策推進法に基づく行動計画
(2020年4月1日～2025年3月31日)

障がい者雇用 (国内)

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

130%





株式会社ジェイエイシーリクルートメントは、
「健康経営優良法人2021」の認定企業（4年連続）です。

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年までの目標

健康診断 関連

健康診断受診率	100%
ストレスチェック受診率	100%
特定保健指導実施率	25%

生活/働き方 の改革

運動習慣者比率	30%以上
喫煙率	0%
健康診断有所見者比率	20%
有給休暇および 夏季特別休暇取得日数	11日

当社は、リデュース（Reduce）、リユース（Reuse）、リサイクル（Recycle）の3Rを強力に推進しています。



- 2019年から名刺の素材を古紙配合の再生紙から、より環境負荷が少ない「LIMEX（ライメックス）」に切り替え
- 社内に設置している自動販売機から環境負荷が高いペットボトル容器を使った製品を撤去し、Plastic Freeの意識を醸成
- 社内会議資料のペーパーレス化、国際的な認証を受けたエコ用紙「FSC 認証紙」への切り替え、自社クリアファイルの再生PP製化
- プラスチックのレジ袋に替わるものとして当社グループ全社員に布製エコバッグを配布し、その意義を共有

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)

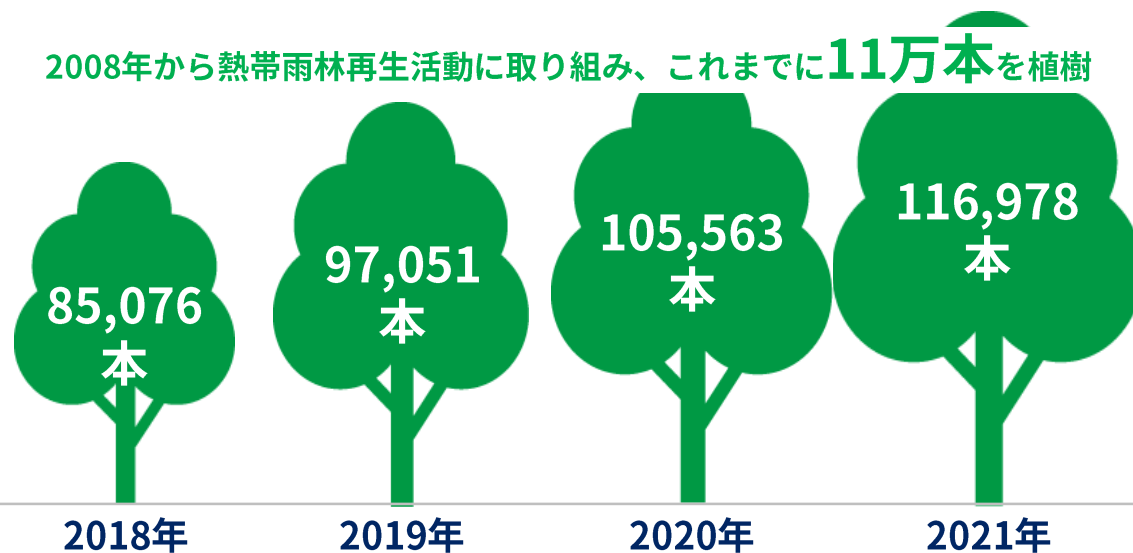
●ボルネオ島

(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



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。

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2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2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