

2027年1月期2Q 決算説明資料

株式会社ジェイック

(証券コード：7073)

2026年9月14日

JAIC Co.,Ltd. All rights reserved.



(単位：百万円)	26/1期 上半期	27/1期 上半期	前年 同期比	27/1期 通期予想	進捗率
売上高	2,305	2,142	92%	5,024	42%
営業利益	115	△125	-	254	-

業績

- 売上高は2,142百万円（前年同期比92%）
- 営業利益は△125百万円
- 2Qは1Qより赤字幅縮小

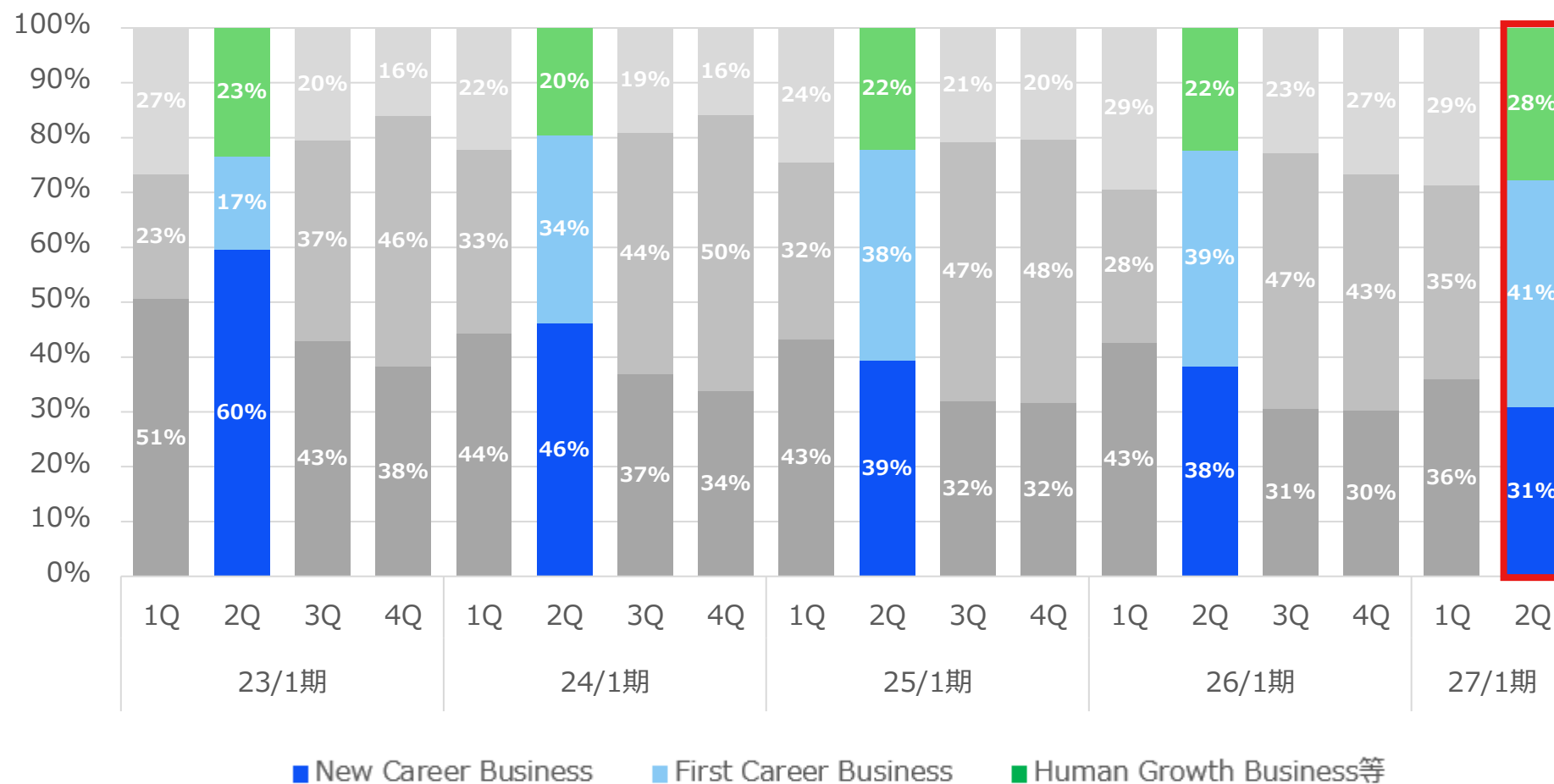
事業

- Human Growth Business
上半期で過去最高の売上
- First Career Business
上半期で過去最高の売上
- New Career Business
前年上半期から売上が減少

株主還元

- 期末配当
1株あたり55円00銭を予定
- 株主優待
中間と期末で年2回実施予定

New Career Business依存の事業構造からの変革を行った3年間。 First Career BusinessとHuman Growth BusinessがM&Aも絡め成長



教育研修領域

Human Growth Business (旧：企業向け教育研修事業)

- ★世界水準のコンテンツ
 - ・ 7つの習慣®
 - ・ デール・カーネギー『人を動かす』
 - ・ ギャラップ社「StrengthsFinder®」
- ★従業員数2,500名超企業の売上
 - ・ 24/1期上半期➡27/1期上半期は約 3 倍
- ★引き続きKakedasの売上拡大
 - ・ 登録キャリアコンサルタント5,000名突破

採用支援領域

First Career Business (旧：新卒支援事業)

- ★就職支援実績校200校を突破
- ★就職支援実績校の登録率約 2 %
 - ・ 4年生は約37万人➡登録数は7,000人

New Career Business (旧：フリーター支援事業)

- ★競合との人材獲得合戦➡コストアップ
 - ・ マーケティング戦略の修正
 - ・ 質の高い支援【パーソナライズ化】

【超売り手市場への対応に遅れ】

求職者

フリーター
中退者等

課題

- ①求職者の獲得コスト高騰
- ②効果的な集客チャネルの変化

対応策と期待効果

- ①SNS等の集客チャネル多様化
- ②適正な販促費コントロール



課題

- ①競合他社とのバッティング増加

対応策と期待効果

- ①パーソナライズ化の推進
- ②研修とカウンセリングの強化
(組織改革)

顧客企業 (採用)

中小企業中心

課題

- ①顧客企業の相対的な採用力低下

対応策と期待効果

- ①顧客企業の採用力向上サポート

目次

Agenda



01 決算ハイライトと事業トピック

02 各事業の状況

03 経営数値

04 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

27/1期上半期の売上高は2,142百万円（前年同期比92%）、
営業利益は△125百万円

（単位：百万円）	26/1期 上半期	27/1期 上半期	前年 同期比	27/1期 通期予想	進捗率
売上高	2,305	2,142	92%	5,024	42%
営業利益	115	△125	-	254	-
経常利益	110	△127	-	240	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	63	△143	-	125	-
EBITDA（※）	190	△26	-	404	-

※減価償却費：59百万円
のれん償却費：32百万円

27/1期2Qの売上高は1,132百万円（前年同期比85%）、
営業利益は△47百万円。1Qから赤字幅縮小

(単位：百万円)	1Q(2-4月)			2Q(5-7月)		
	26/1期	27/1期	前年 同期比	26/1期	27/1期	前年 同期比
売上高	976	1,009	103%	1,329	1,132	85%
営業利益	△84	△77	—	200	△47	—
経常利益	△90	△76	—	200	△51	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△86	△59	—	149	△84	—
EBITDA	△50	△26	—	241	△0	—

※減価償却費：29百万円
のれん償却費：16百万円

ストレングスファインダー®の契約とイベント実施

ストレングスファインダー®を活用した大学3年生向けイベントを始動。
参加者のうち、旧帝大・早慶上理・MARCH等の大学生で58%を占める。

就職支援実績校が200校突破

全国約800校のうち、25%のシェアを獲得。
学生の当社利用率は約2%であり、大きな拡大余地。

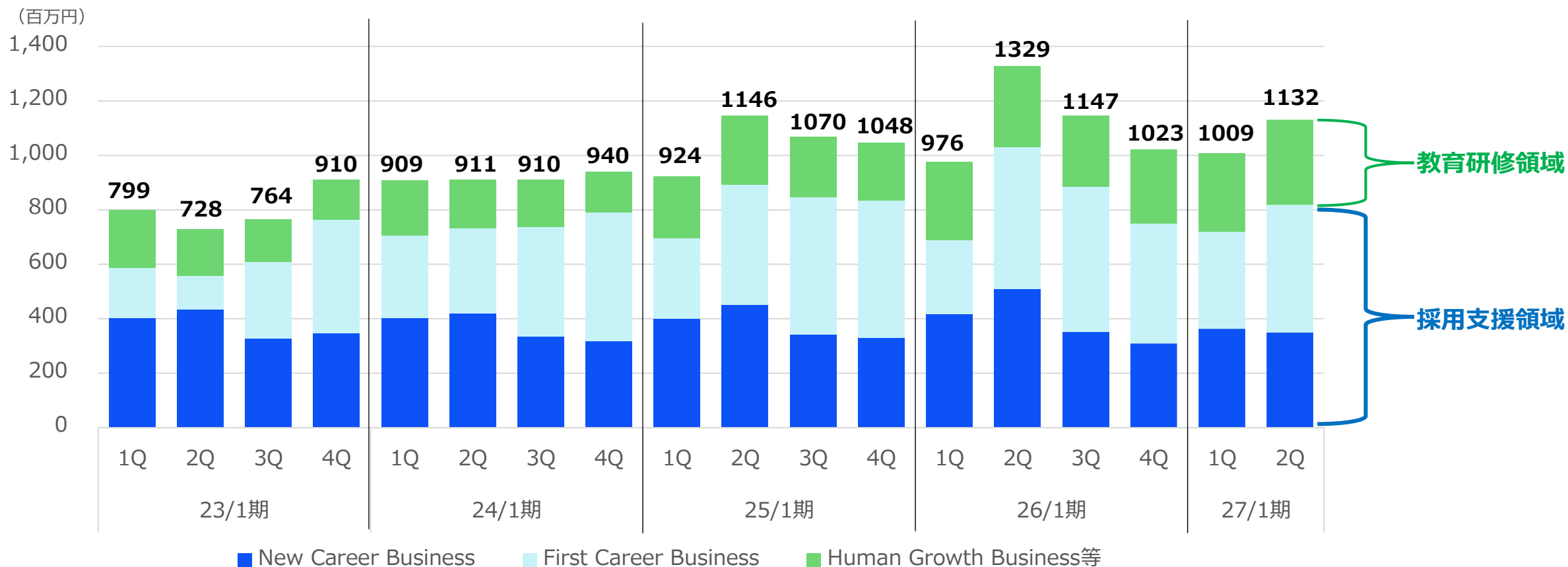
Kakedas登録キャリアコン5,000人突破

2026年1月末に4,000人を突破してから、わずか半年で5,000人を突破。
「キャリアコンサルタント資格や経験を活かせるプラットフォーム」として
Kakedasの認知・評価が拡大。

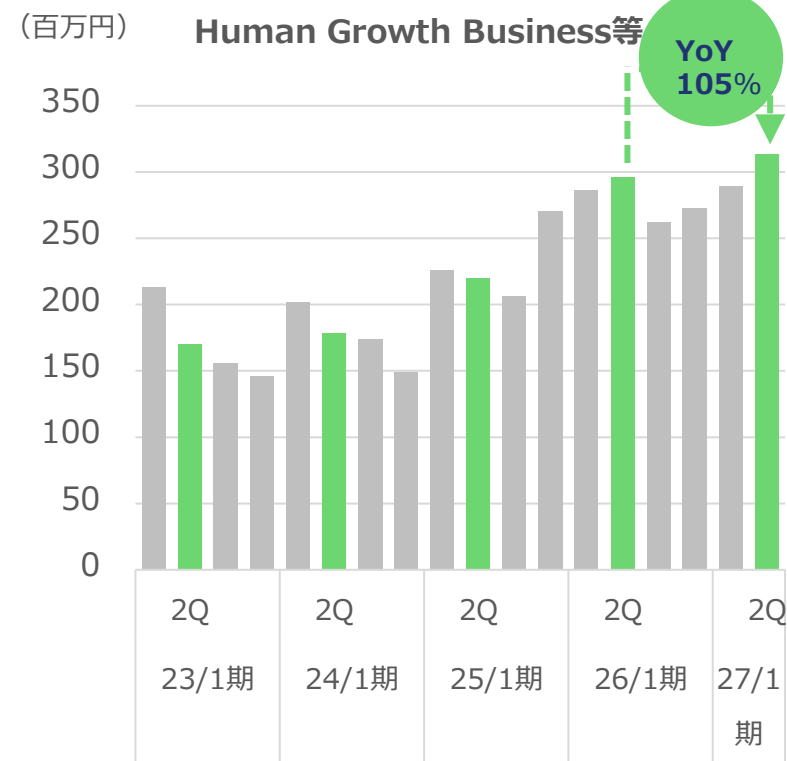
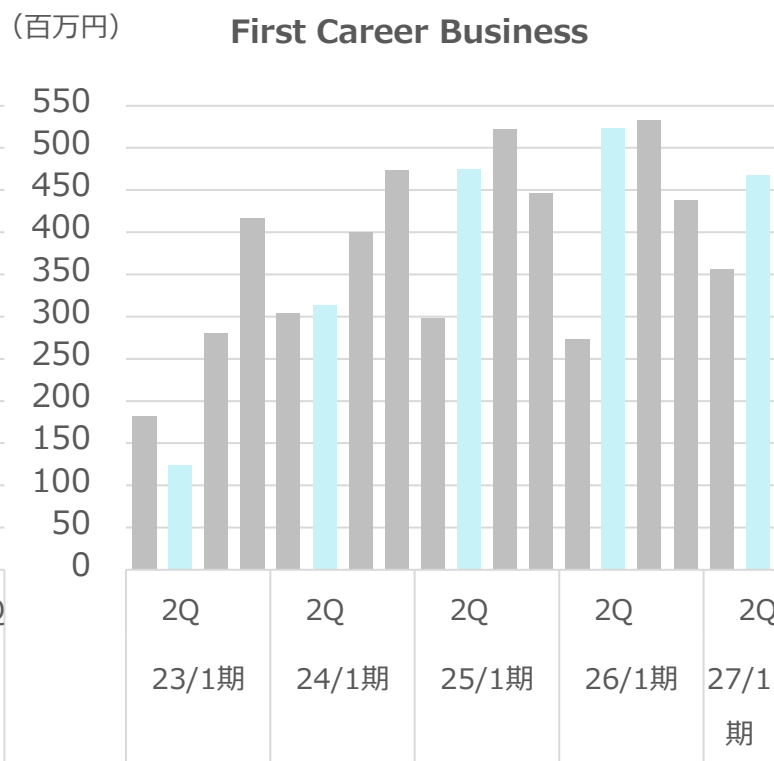
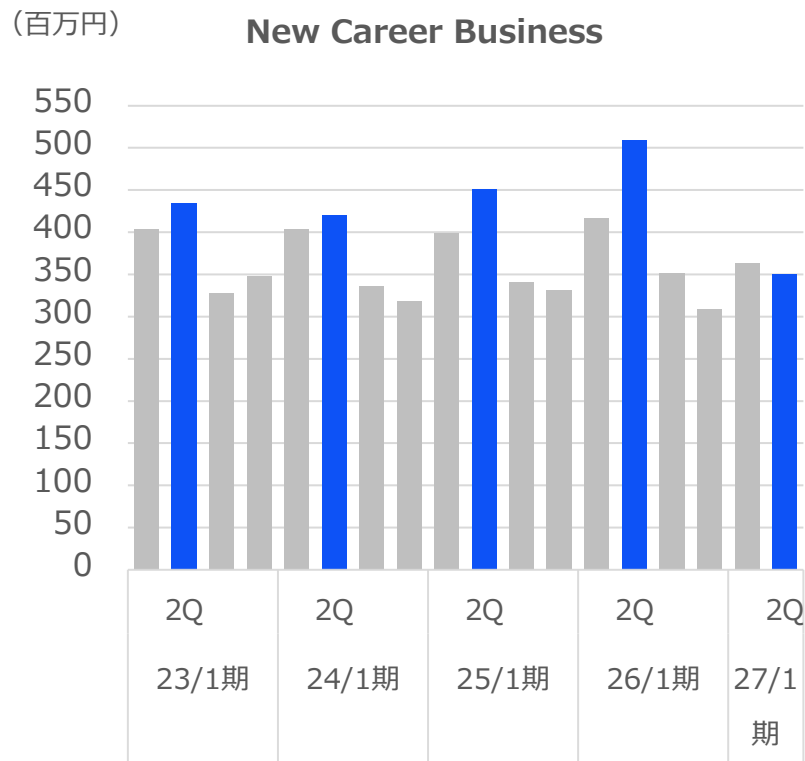


Kakedas

教育研修領域が着実に成長、新卒支援事業は大幅に伸張



Human Growth Business等が四半期売上で初の3億円を突破し、過去最高を記録。First Career Businessも上半期では過去最高売上



目次

Agenda



01 決算ハイライトと事業トピック

02 **各事業の状況**

03 経営数値

04 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

企業の人と組織の課題を「教育」と「採用」のハイブリッド手法で解決



教育研修領域

Human Growth Business

『世界的に著名な教育コンテンツ & 社員の行動変容を実現する研修を提供』

- ★「デール・カーネギー・トレーニング」
- ★「7つの習慣® 研修」
- ★人的資本経営の推進 & リーダーシップのリスキリングに強い研修を提供

採用支援領域

First Career Business

『204校の大学キャリア課や
大学生協事業連合ルート就活支援』

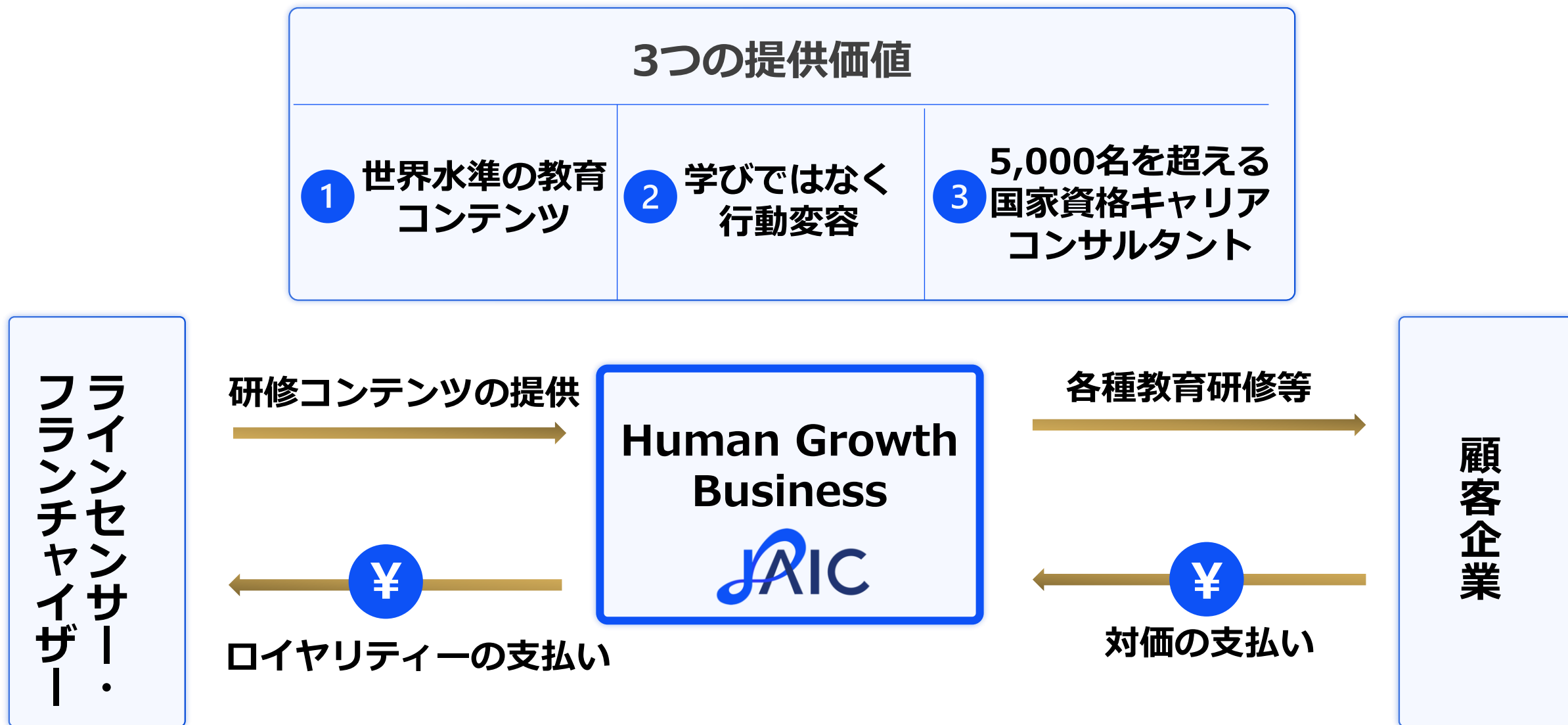
- ★「新卒カレッジ®」
- ★「大学生協 新卒カレッジ」
- ➡参入障壁の高い「大学キャリア課」 & 「大学生協」との共同事業を展開

New Career Business

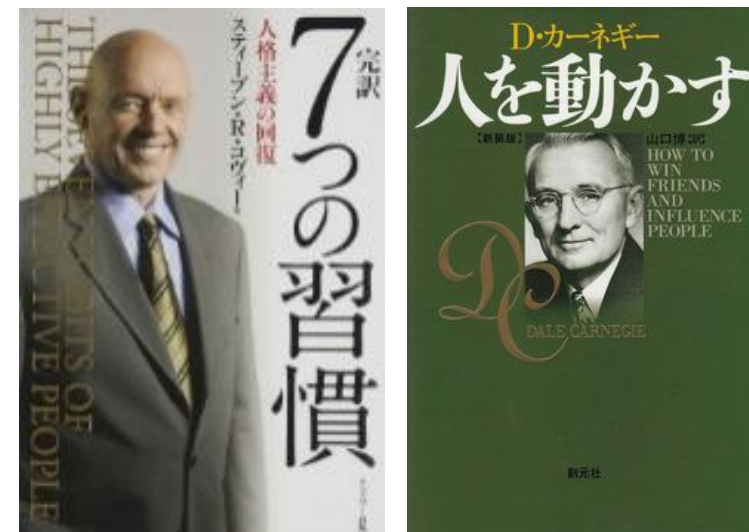
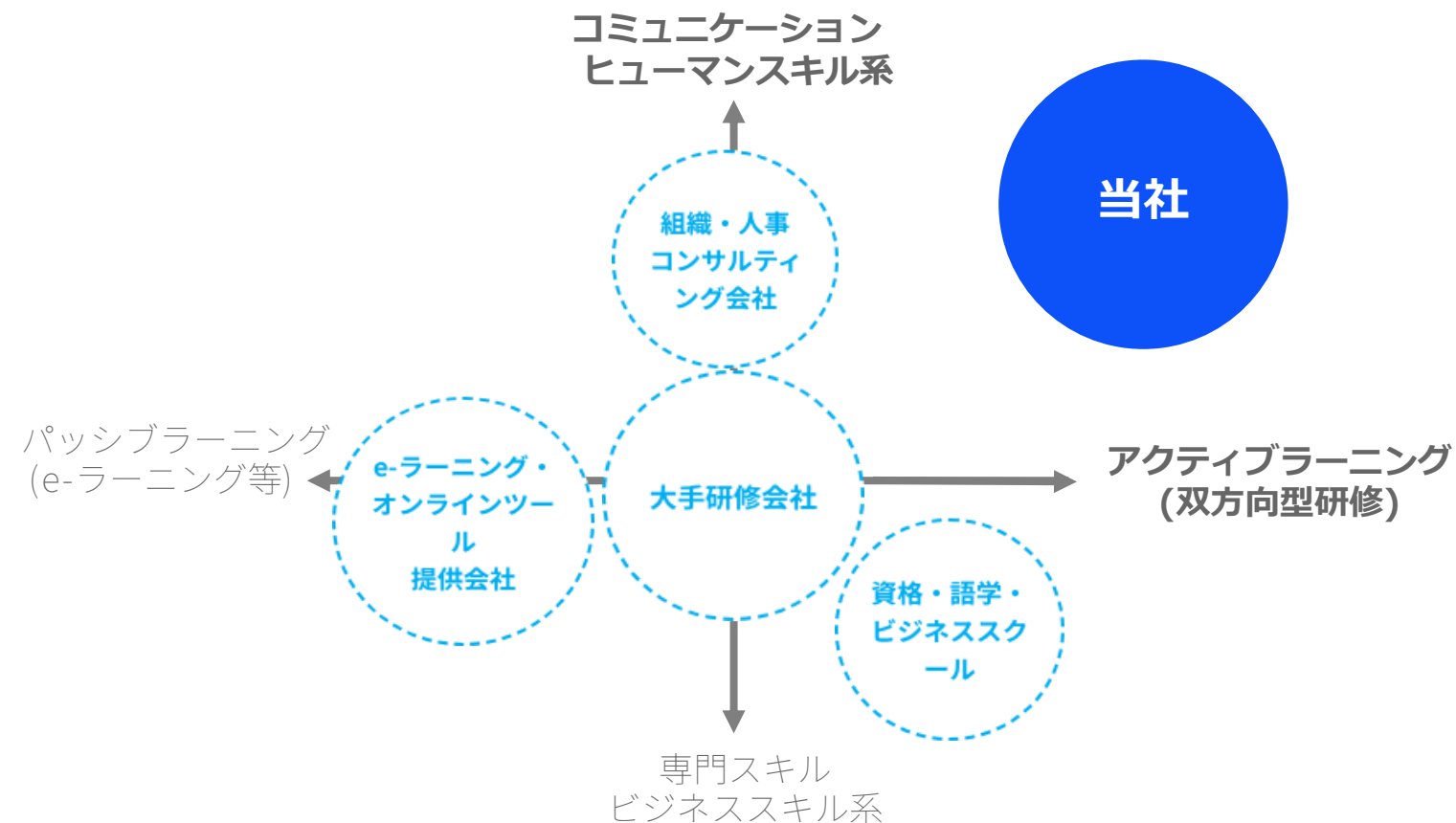
『教育融合型就職支援サービスで、
正社員未経験中心の就職と定着を実現』

- ★フリーター・中退者・第二新卒向け
- ★ビジネススキルを習得できる研修を実施
- ➡他社にない「教育融合型人材サービス」

教育研修領域



著名な教育コンテンツとキャリアコンサルタントのネットワークを武器に、顧客の行動変容を促す継続的かつ実践的な研修プログラムが強み

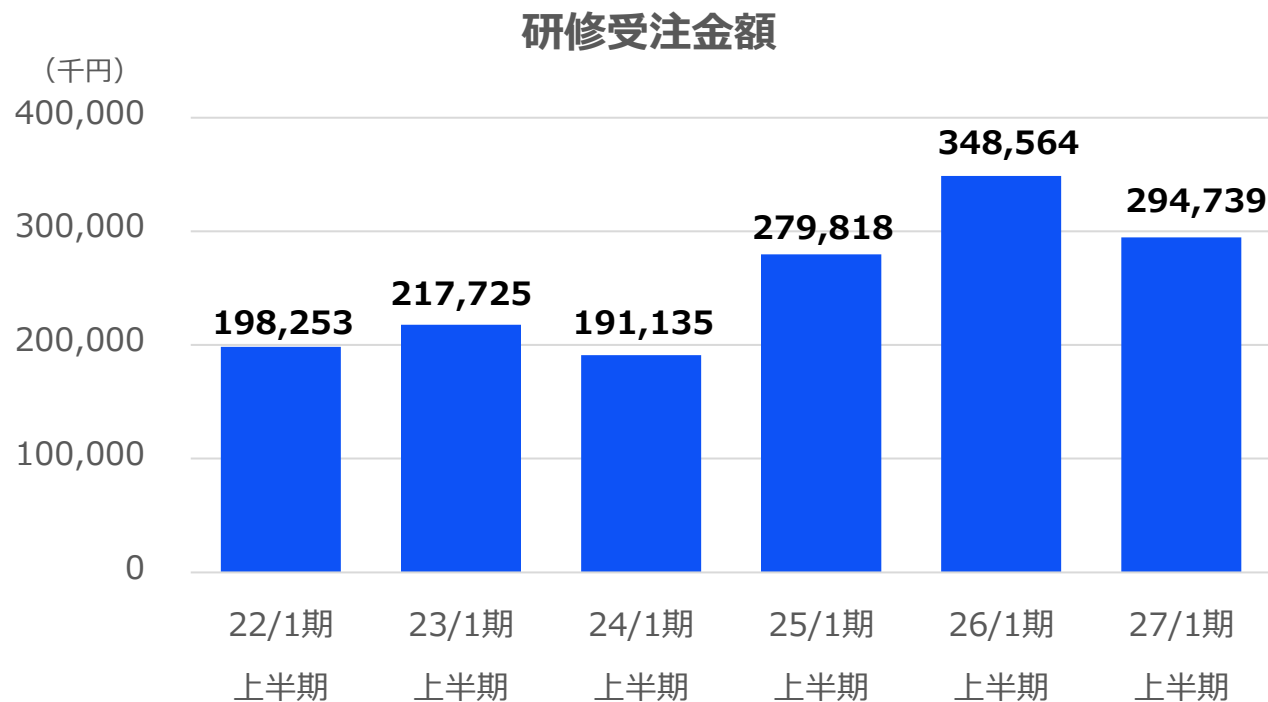


世界的に著名な教育コンテンツ

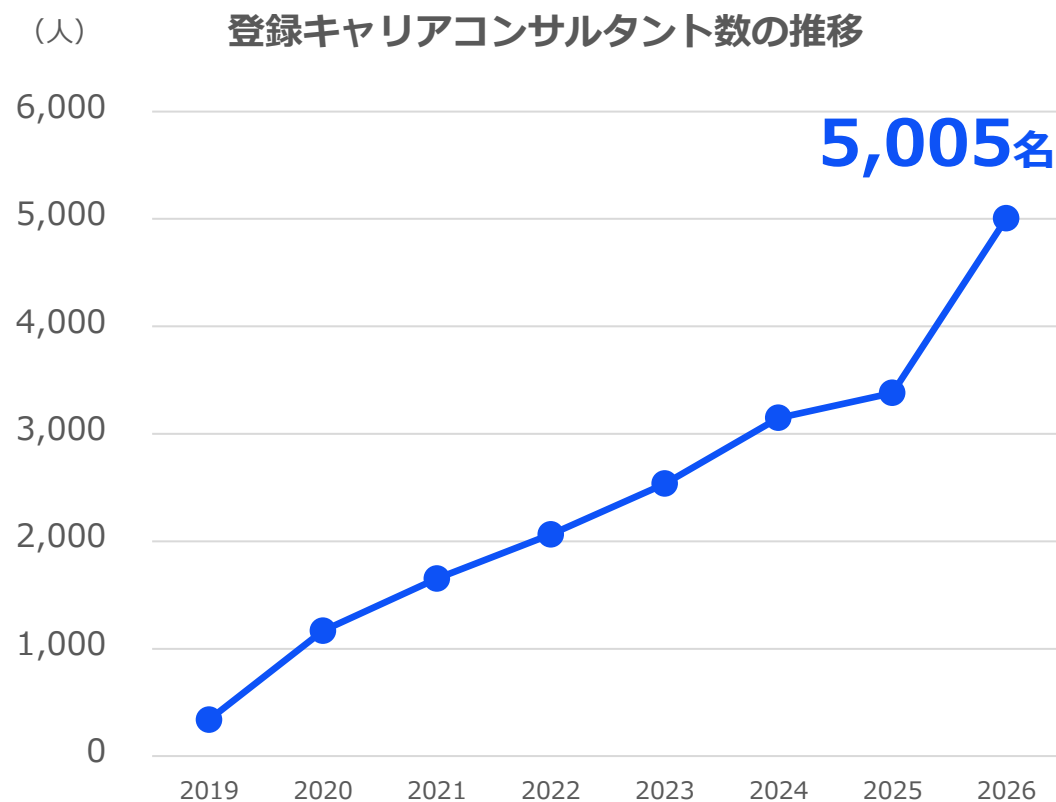
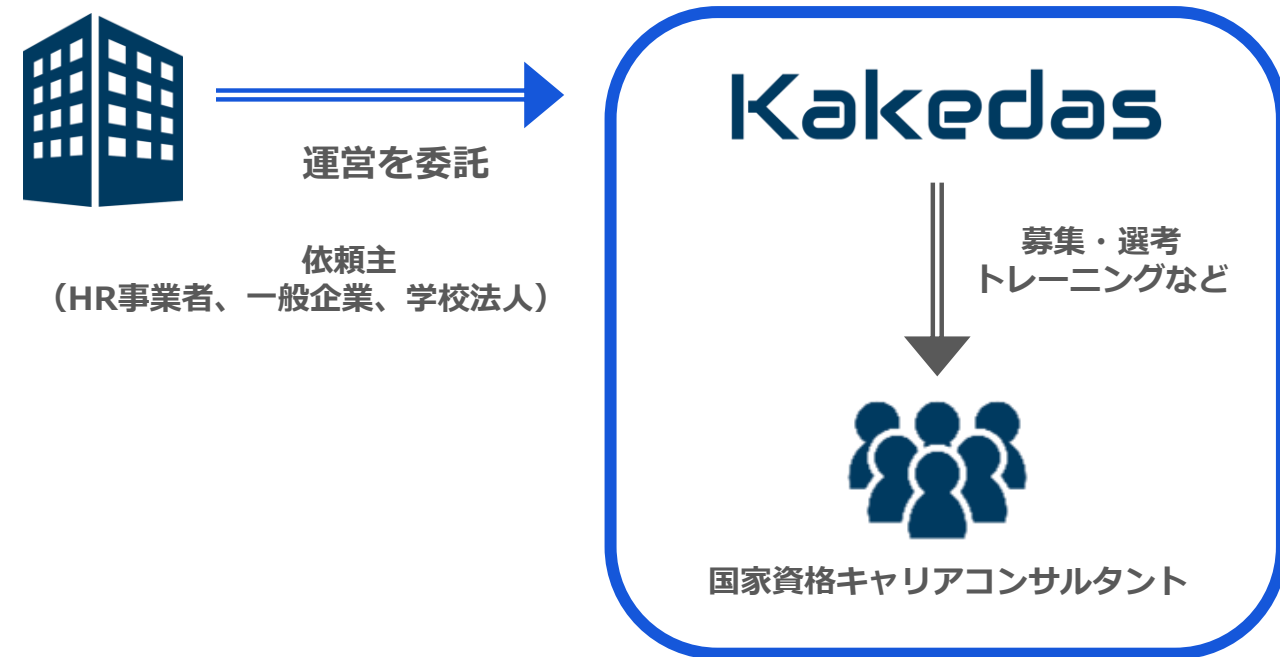
×
Kakedas

国家資格キャリアコンサルタントとのネットワーク

27/1期上半期は大手企業の新規開拓に注力し、25/1期上半期の水準。
通期では、予算通りの進捗



5,005名*のキャリアコンサルタントを有するキャリア相談プラットフォーム Kakedasの認知拡大により、大手企業を開拓

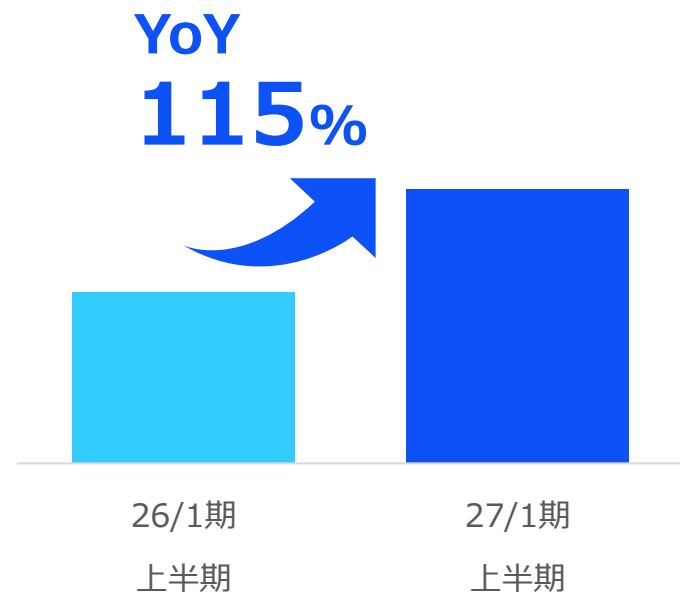


*2026年8月5日時点・延べ人数

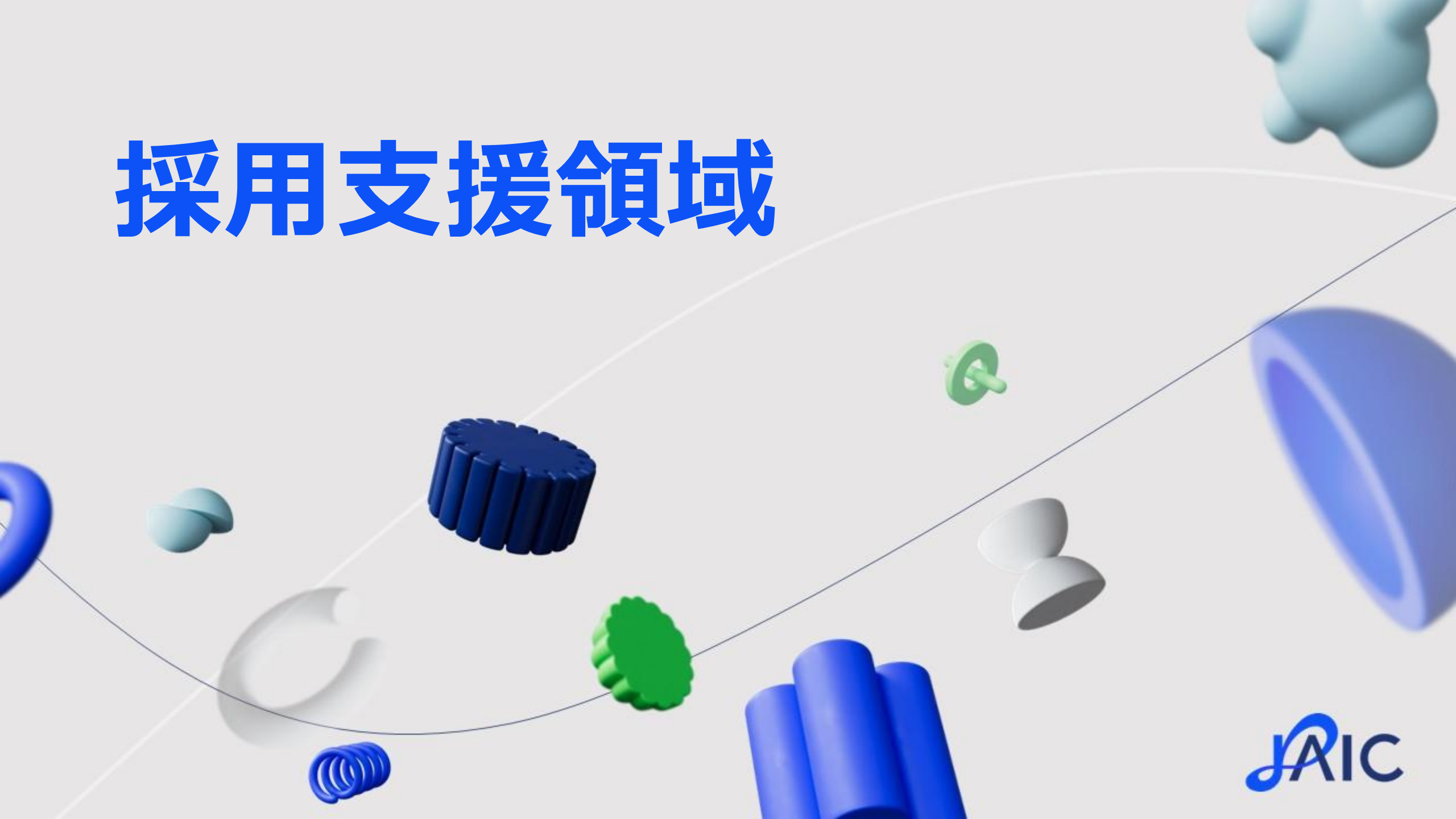
業務委託・採用プラットフォームの「Kakedas Works」 「経済産業省 リスキリング支援事業」関連の売上好調

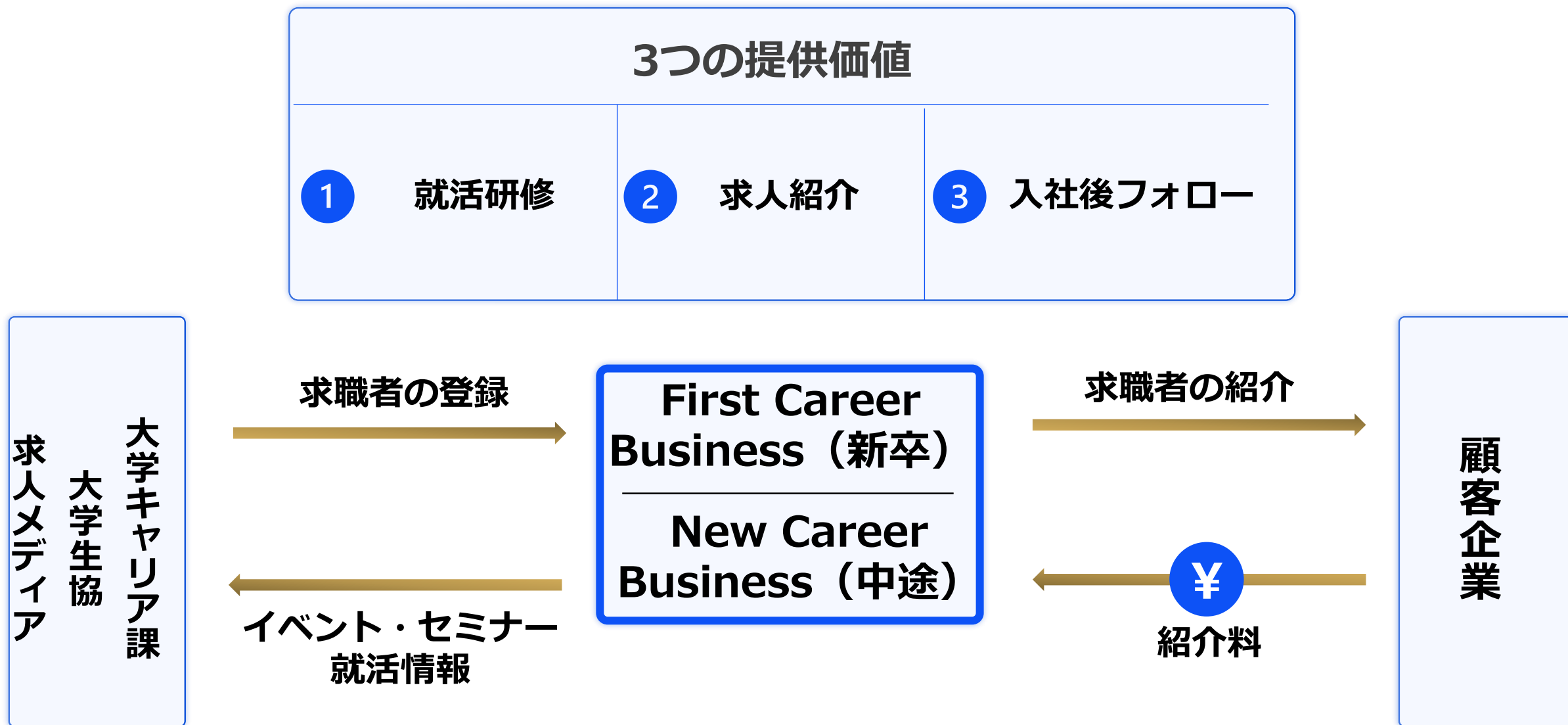


Kakedas 事業売上高



採用支援領域





大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じ、全国の大学3,4年生の就職支援を実施するのが大きな特徴

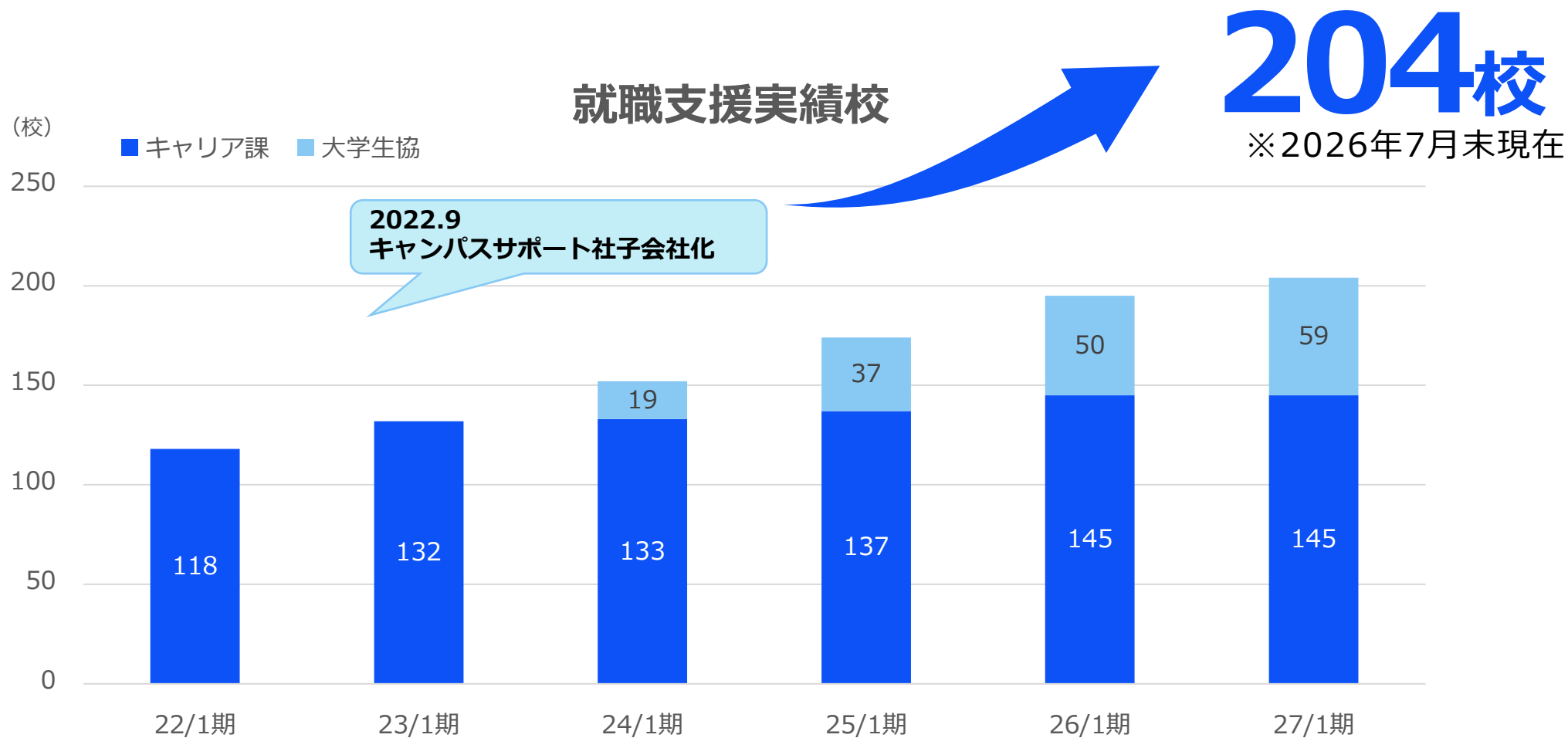
（東京大学、京都大学、日本大学、法政大学、立教大学、早稲田大学、名城大学、同志社大学、慶應義塾大学、東京理科大学など全国204校）

就職支援の流れ

研修を実施してから企業に紹介（ビジネスモデルは人材紹介）



国公立大学などを中心に、就職支援実績校が拡大



支援校4年生総数が約37万人で現在の登録は7,000人（約2%）
登録率が1%アップすると、売上としては約5,000万円増加

支援校の4年生総数
約37万人



まだ拡大余地が大きい

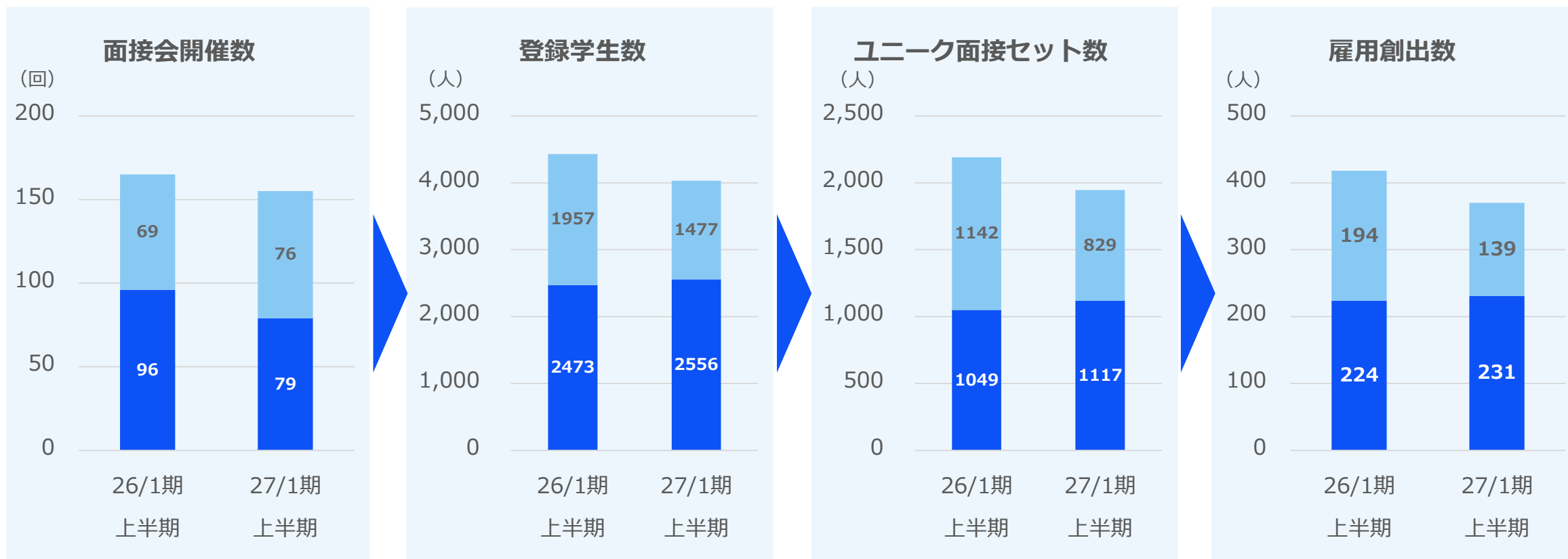
現在の登録学生数
7,000人
(登録率2%)



登録率が1%アップした場合

登録 : +3,700人
売上増 : 約5,000万円

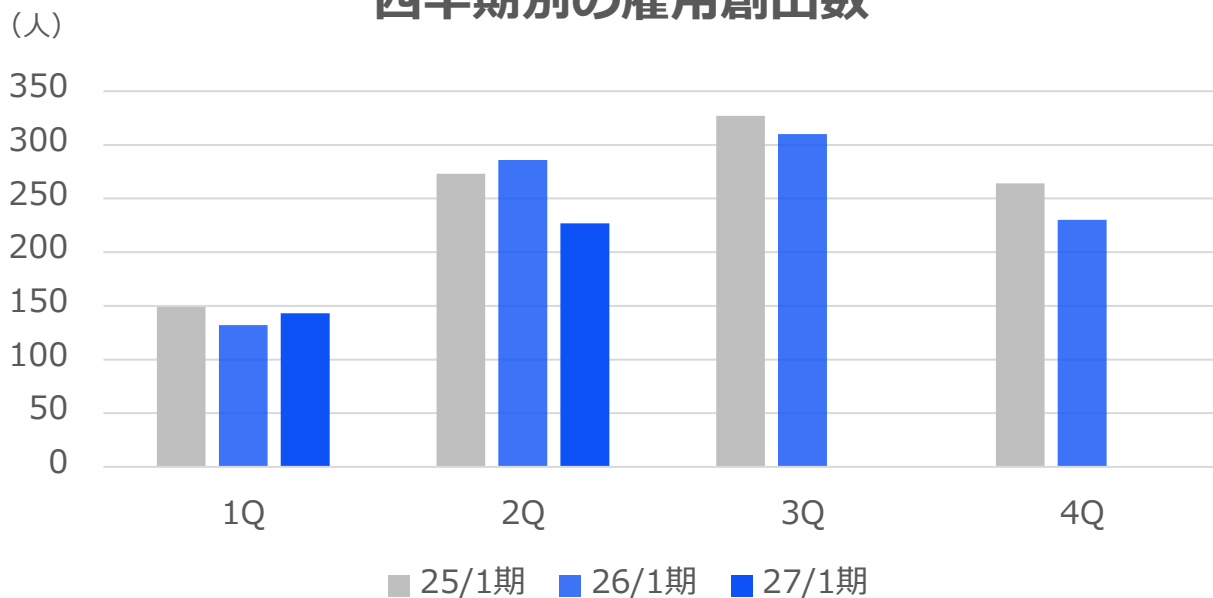
新たなマーケティング施策により、キャリア課は雇用創出数増加。
大学生協ルートは集客の改善が下半期の重要課題



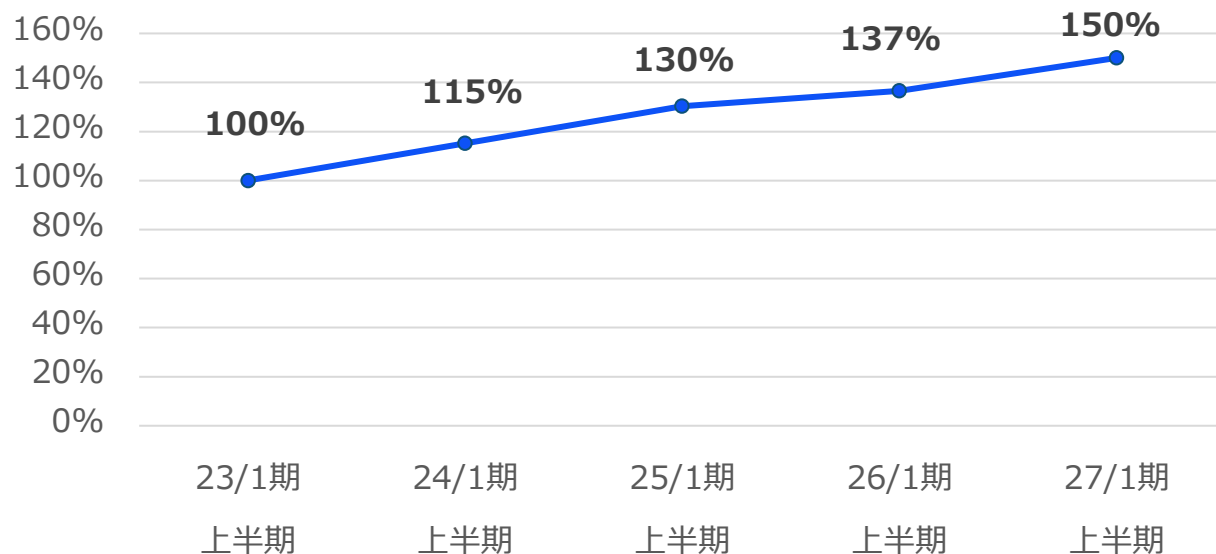
■ キャリア課 ■ 大学生協

雇用創出数は前年2Qと比較し減少。
採用単価は23/1期上半期と比較し、過去最高

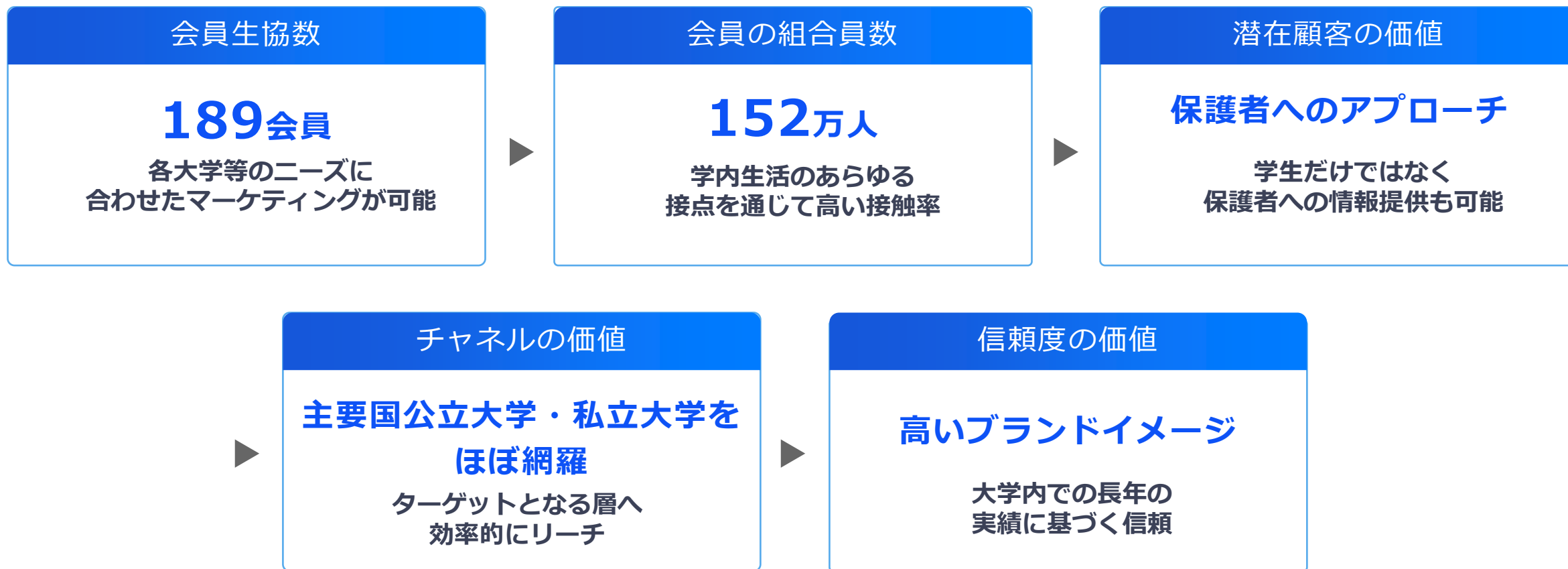
四半期別の雇用創出数



採用単価（23/1期上半期を基準にした伸び率）

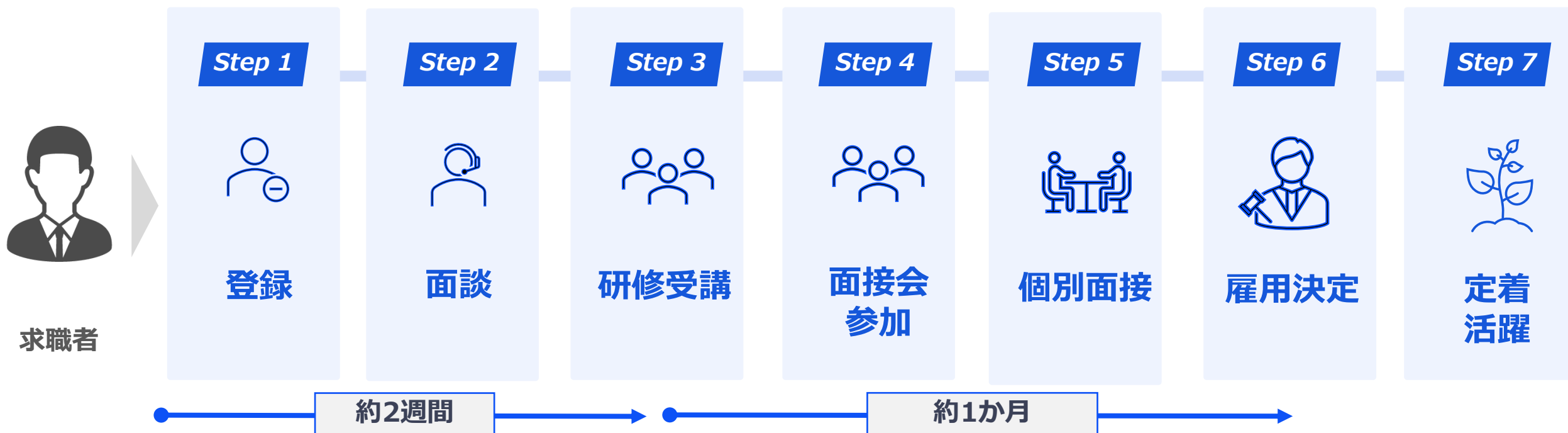


全国大学生のインフラとして、強固な基盤と信頼を活用したアプローチが可能

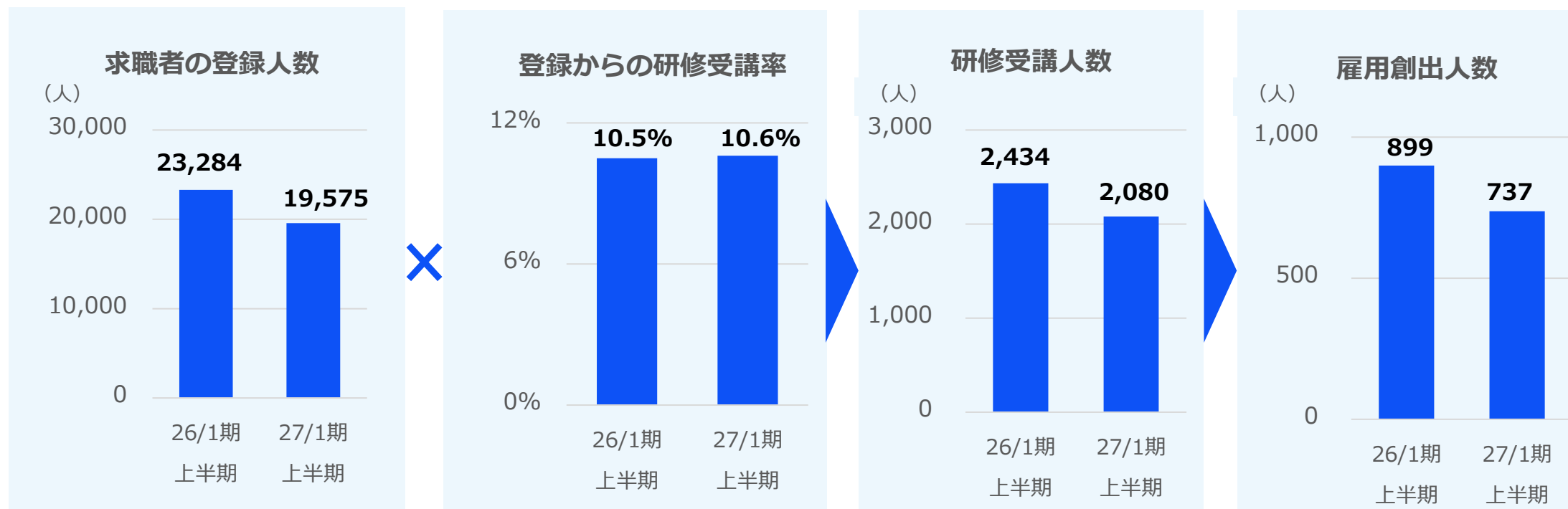


フリーターや中退者向けの就職支援。
数日間の研修を行ってから企業に紹介するのが大きな特徴

就職支援の流れ

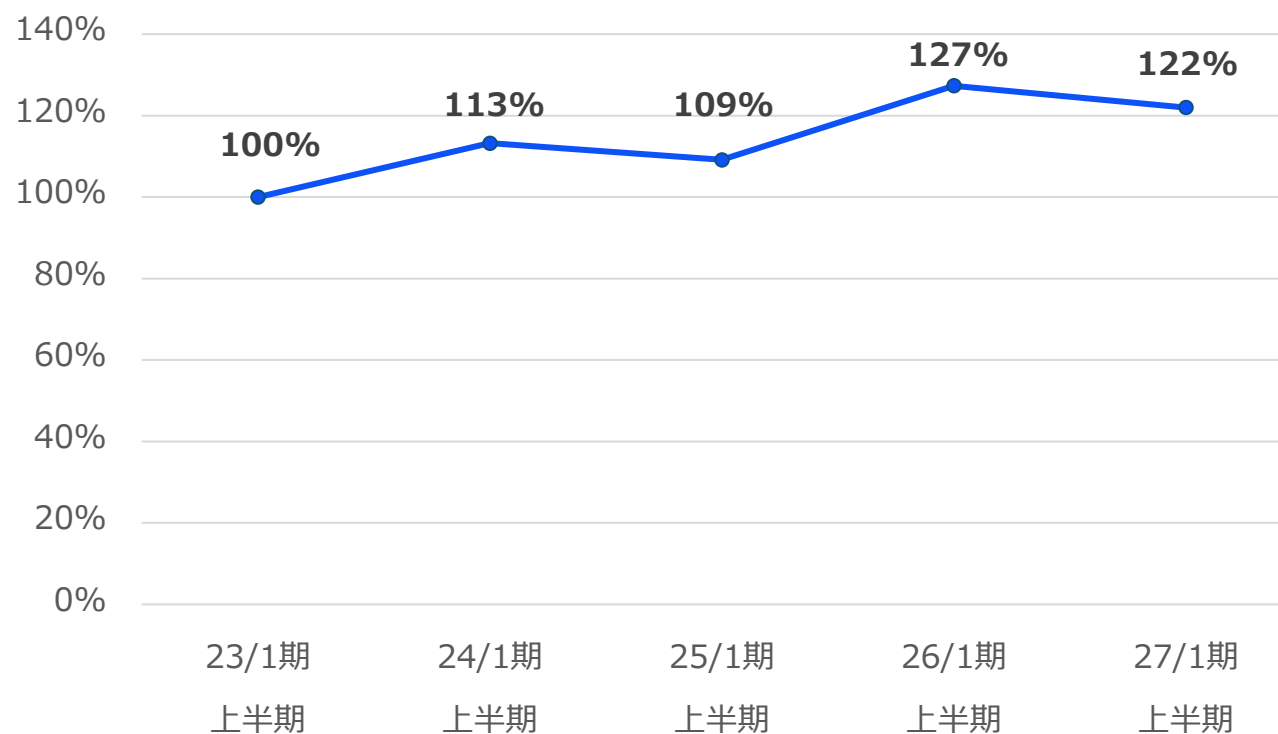


求職者の登録人数減に合わせて雇用創出人数が減少。
アフィリエイト・リスティングといった旧来型の集客チャネルへの依存が要因

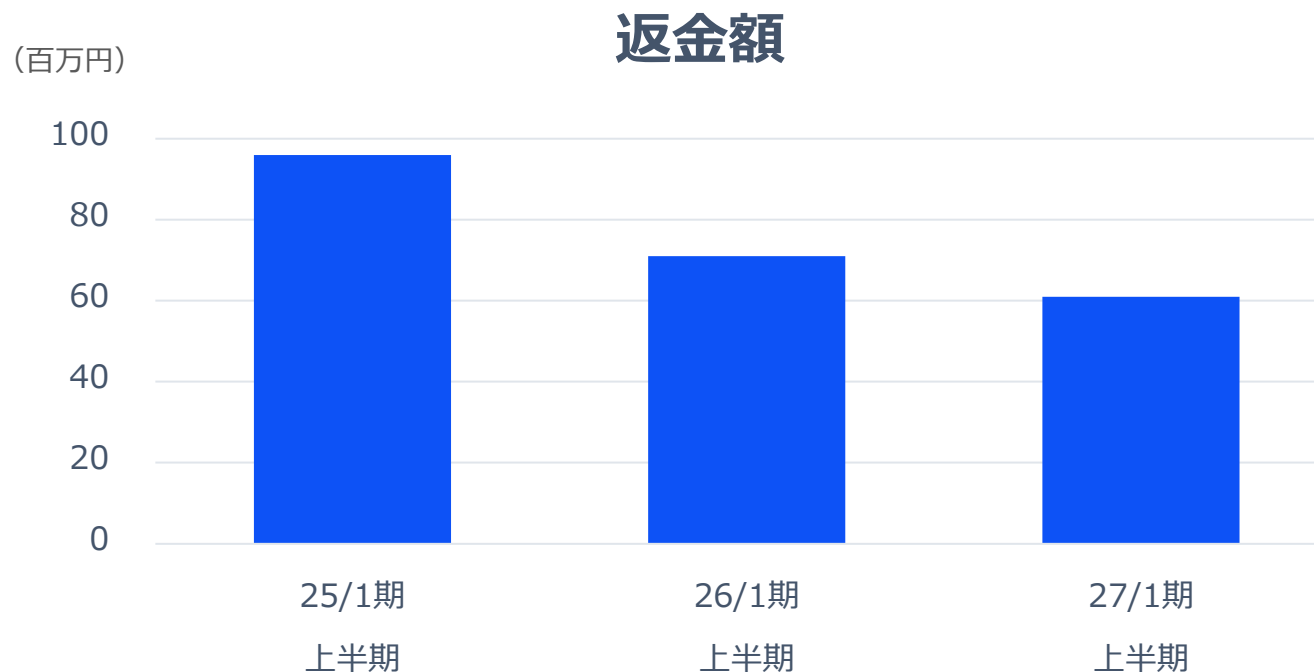


23/1期以降、採用単価は堅調に上昇

採用単価（23/1期上半期を基準にした伸び率）



雇用創出後のアフターフォローである「カスタマーサクセス」に注力。
入社前の内定辞退や早期退職による返金は25/1期上半期から約30%減



目次

Agenda

01 決算ハイライトと事業トピック

02 各事業の状況

03 経営数値

04 株主還元方針・株主優待制度

参考資料



(単位：千円)

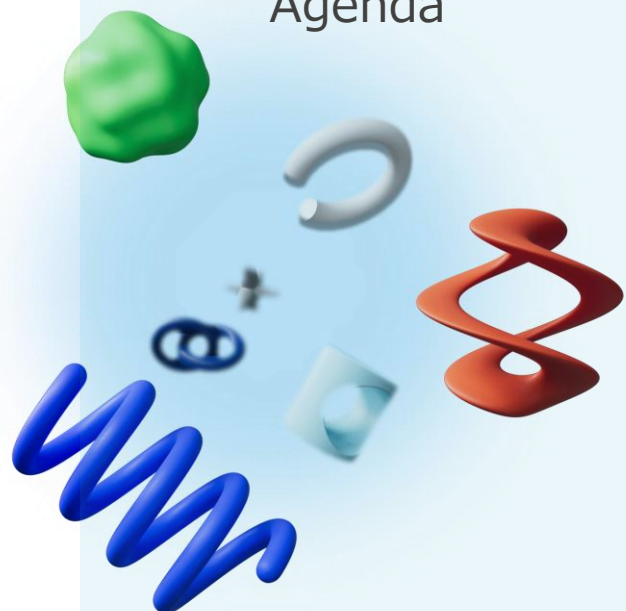
資産	26/1期	27/1期2Q	増減額
現金及び預金	1,761,856	1,420,871	△ 340,985
売掛金及び契約資産	366,598	390,582	23,983
その他	97,335	154,497	57,161
流動資産合計	2,225,790	1,965,951	△ 259,839
有形固定資産	87,253	112,658	25,405
無形固定資産	485,757	446,951	△ 38,806
投資その他の資産	332,131	361,559	29,427
固定資産合計	905,143	921,169	16,026
資産合計	3,130,933	2,887,120	△ 243,813

負債及び純資産	26/1期	27/1期2Q	増減額
未払金	272,862	243,273	△ 29,588
契約負債	82,635	106,861	24,225
1年内返済予定の 長期借入金	302,693	349,507	46,814
返金負債	57,490	37,125	△ 20,364
その他	384,425	247,652	△ 136,772
流動負債合計	1,100,105	984,420	△ 115,685
固定負債合計	970,296	1,031,092	60,796
負債合計	2,070,402	2,015,513	△ 54,888
純資産合計	1,060,531	871,607	△ 188,924
負債純資産合計	3,130,933	2,887,120	△ 243,813

(単位：千円)	26/1期2Q	27/1期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	109,548	▲298,325
税金等調整前中間純利益	123,061	△129,880
減価償却費	42,449	63,354
のれん償却額	32,186	32,186
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	△59,974	△23,983
その他	△28,175	△240,002
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲41,083	▲77,896
有形固定資産の取得による支出	△5,655	△25,358
無形固定資産の取得による支出	△26,001	△32,594
その他	△9,427	△19,944
財務活動によるキャッシュ・フロー	286,473	39,013
長期借入れによる収入	516,000	250,000
長期借入金の返済による支出	△165,893	△162,421
配当金の支払額	△41,584	△50,935
その他	△22,050	2,370
現金及び現金同等物に係る換算差額	5,099	▲3,776
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	360,037	▲340,985
現金及び現金同等物の期首残高	1,401,166	1,761,856
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,761,203	1,420,871

目次

Agenda



01 決算ハイライトと事業トピック

02 各事業の状況

03 経営数値

04 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

当社は、成長投資による業績拡大を目指すとともに、株主の皆様への利益還元の充実を経営の重要課題のひとつとして位置づけております。株主の皆様に対する配当につきましては、安定的な配当を重視しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益を基準とした年間配当性向25～35%程度とすることを基本方針としております。

今後につきましては、内部留保の充実を図り、更なる成長に向けた事業拡充や、組織体制、システム環境整備への投資等の財源として有効活用を図りながら、市場の動向、財務状況等を総合的に勘案し慎重に検討のうえ、株主への利益還元に努めてまいります。

2027年1月期の配当については、上記基本方針に基づき、**1株あたり55円00銭の配当を予定**しています。

	26/1期	27/1期予定
配当性向	39.1%	40.5%
1株あたり配当金	55円00銭	55円00銭

株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力
認知度向上を目的として、26/1期より株主優待制度を実施

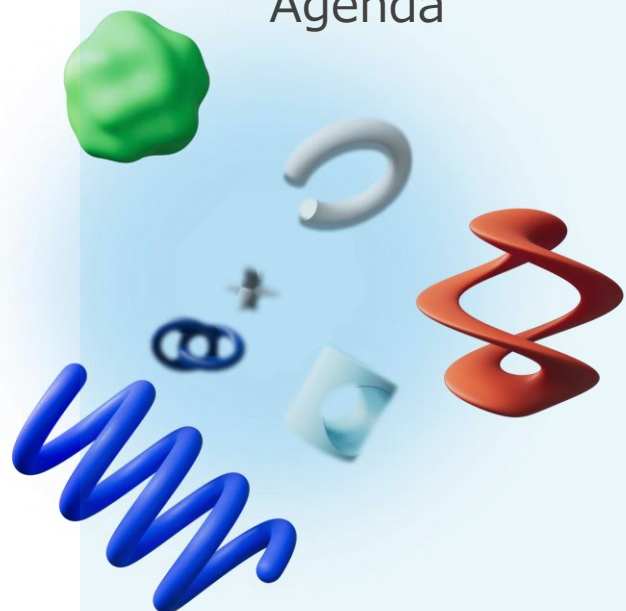
対象となる株主様	毎年7月31日現在または1月31日現在の株主名簿に記載又は記録された1単位（100株）以上の株主を保有している株主様
保有株式数 （基準日時点）	100株以上
株主優待の内容	各基準日それぞれでQUOカード2,000円分 （年間4,000円分）

目次

Agenda

- 01 決算ハイライトと事業トピック
- 02 各事業の状況
- 03 経営数値
- 04 株主還元方針・株主優待制度

参考資料



本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、
通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。