

2027年1月期1Q 決算説明資料

株式会社ジェイック

(証券コード：7073)

2026年6月12日

JAIC Co.,Ltd. All rights reserved.



(単位：百万円)	26/1期 1Q実績	27/1期 1Q実績	前年 同期比	27/1期 通期予想	進捗率
売上高	976	1,009	103%	5,024	20%
営業利益	△84	△77	-	254	-

業績

- 1Qとしては初の売上高10億円突破
- 売上高は1,009百万円（前年同期比103%）
- 営業利益は△77百万円で利益改善

事業

- Human Growth Business
（旧：企業向け教育研修事業）
売上高が1Qで過去最高
- First Career Business
（旧：新卒支援事業）
売上高が1Qで過去最高

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

国内初！Gallup, Inc.（ギャラップ社）と、 戦略的協力関係に基づくライセンス契約を締結

求職者
新卒
既卒



ストレングスファインダー®

強み診断「ストレングスファインダー®」を
活用した大学生支援を本格始動
大学との連携プログラムの拡充を推進し、
今後3年間で延べ10万人の若者への提供を予定

ギャラップ社「ストレングスファインダー®」は世界で3,700万人以上が受検しており、Fortune500(アメリカの売上トップ500社)の90%以上が、人材開発や組織開発に活用しています。



- ① 若年層へのストレングスファインダー®提供
強みを起点としたキャリア設計を提供
- ② 若年層特化型プログラムの開発
教育×採用×ストレングスファインダー®
- ③ 診断で終わらせない伴走型支援
ストレングスファインダー®を自己分析、
入社後フォローに活用



顧客

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1Q売上高は1,009百万円(前年同期比103%)、営業利益は△77百万円。
前年同期比で増収、利益改善

(単位：百万円)	26/1期 1Q実績	27/1期 1Q実績	前年 同期比	27/1期 通期予想	進捗率
売上高	976	1,009	103%	5,024	20%
営業利益	△84	△77	-	254	-
経常利益	△90	△76	-	240	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△86	△59	-	125	-
EBITDA (※)	△50	△26	-	404	-

※減価償却費 : 30百万円
のれん償却費 : 16百万円

1Qとしては初の売上高10億円突破

新卒採用支援を行うFirst Career Businessおよび大学内広告が好調な株式会社キャンパスサポートが業績を牽引し、27/1期1Qは売上高が10億円を突破いたしました。

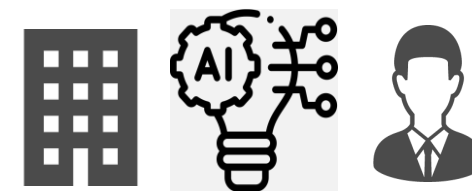
留学生支援サービス「Visa Speasy」導入拡大

株式会社キャンパスサポートが2022年4月より大学法人向けに提供を開始した「在留資格認定証明書交付申請業務クラウドシステム Visa Speasy（ビザスピージー）」の受注が加速しており、大阪大学や東京外国語大学、金沢大学、山梨大学、群馬大学、茨城大学をはじめとする国公立大学を中心に導入が進んでいます。

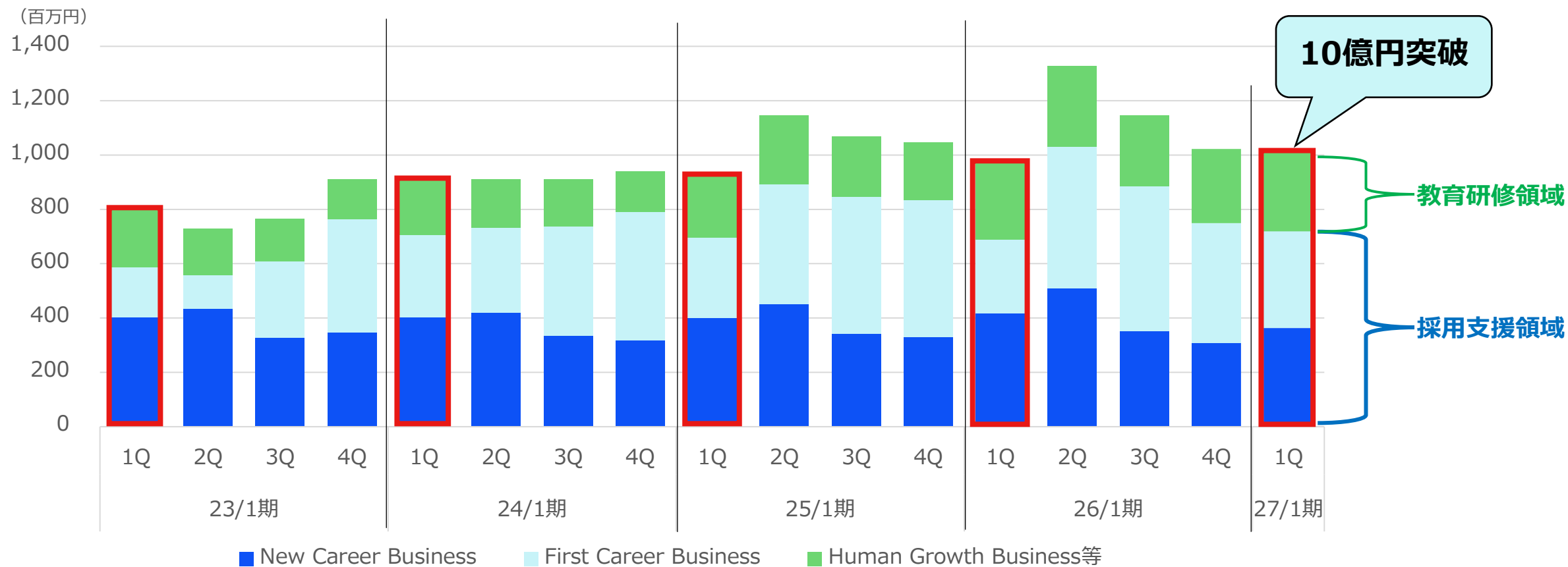


「Kakedas for Expats」「Kakedas for ITエンジニア」を提供開始

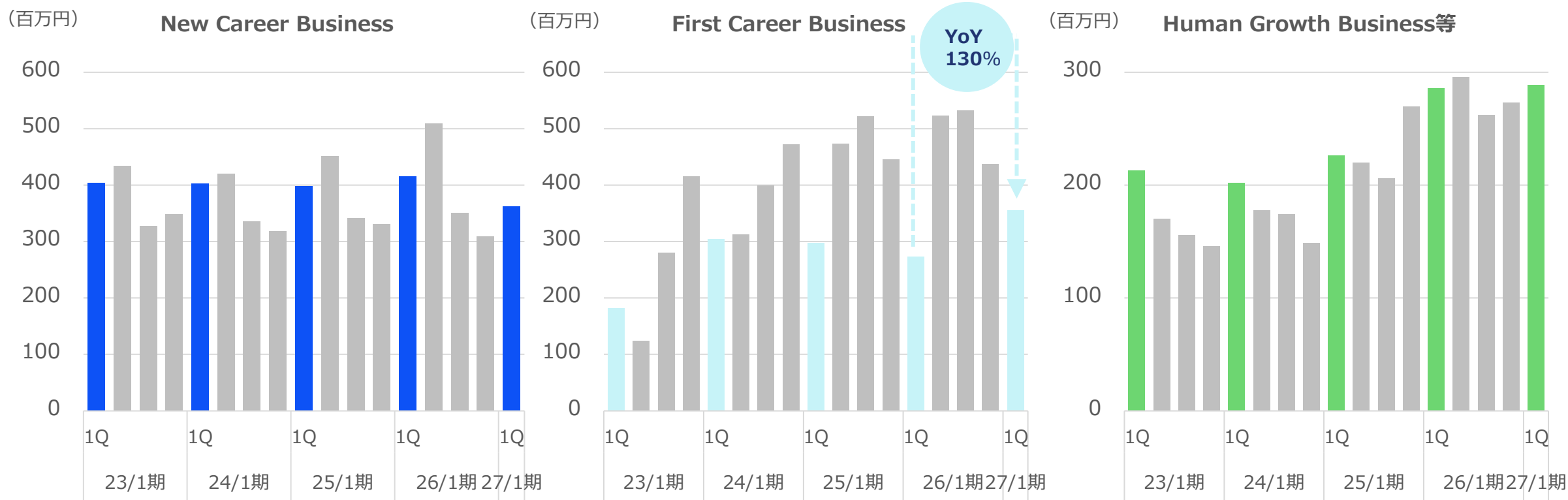
国内最大級のキャリア面談プラットフォームに登録する、4,000名超のキャリアコンサルタントを活かし、IT業界知識を持つプロや駐在経験者が伴走する、2つの新サービスの提供を開始しました。ITエンジニアの孤立感解消や、海外駐在員のキャリア不安といった専門的な個別課題への支援体制を拡充しています。



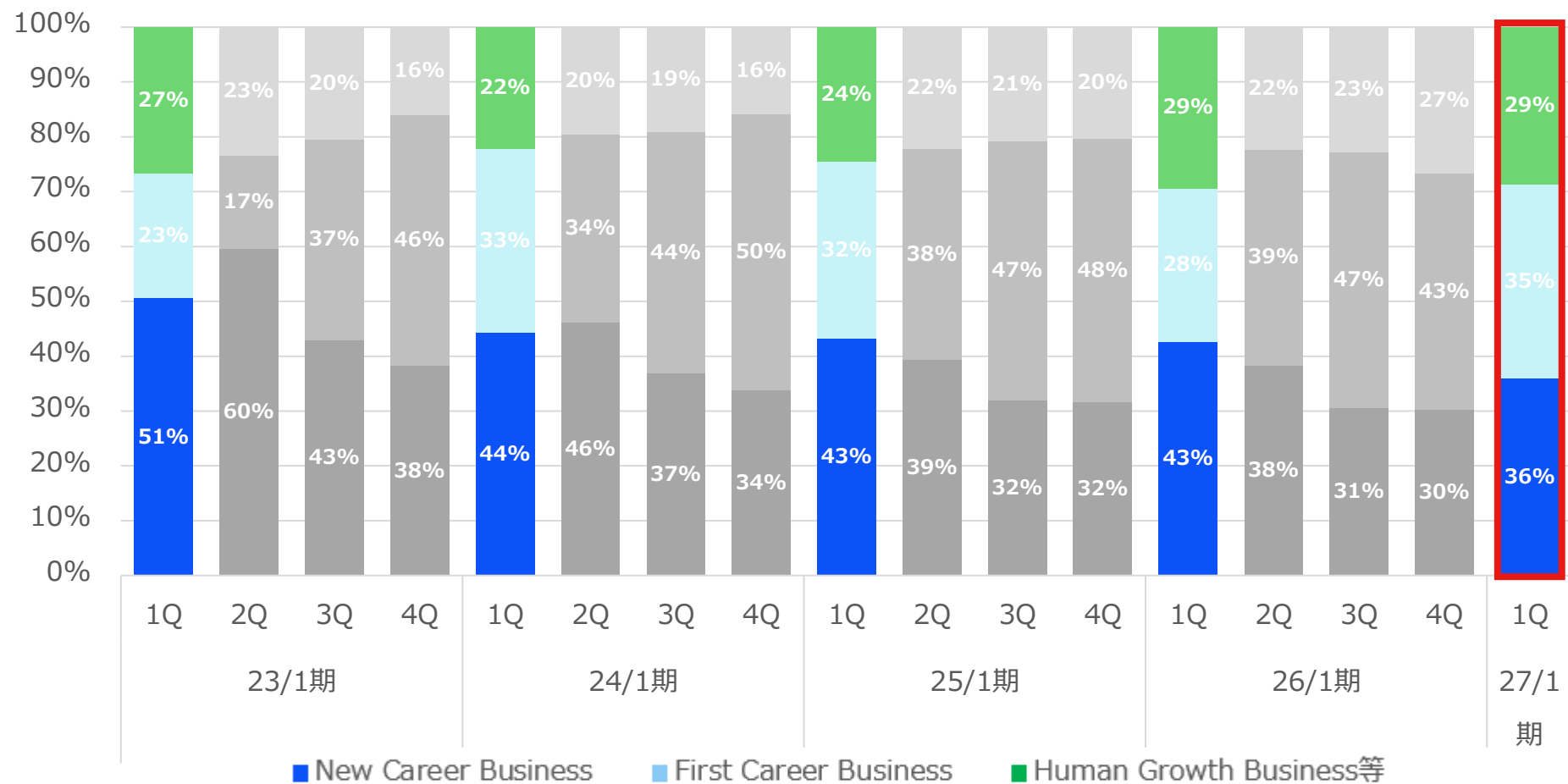
27/1期の売上高は、1Qとしては初の10億円突破



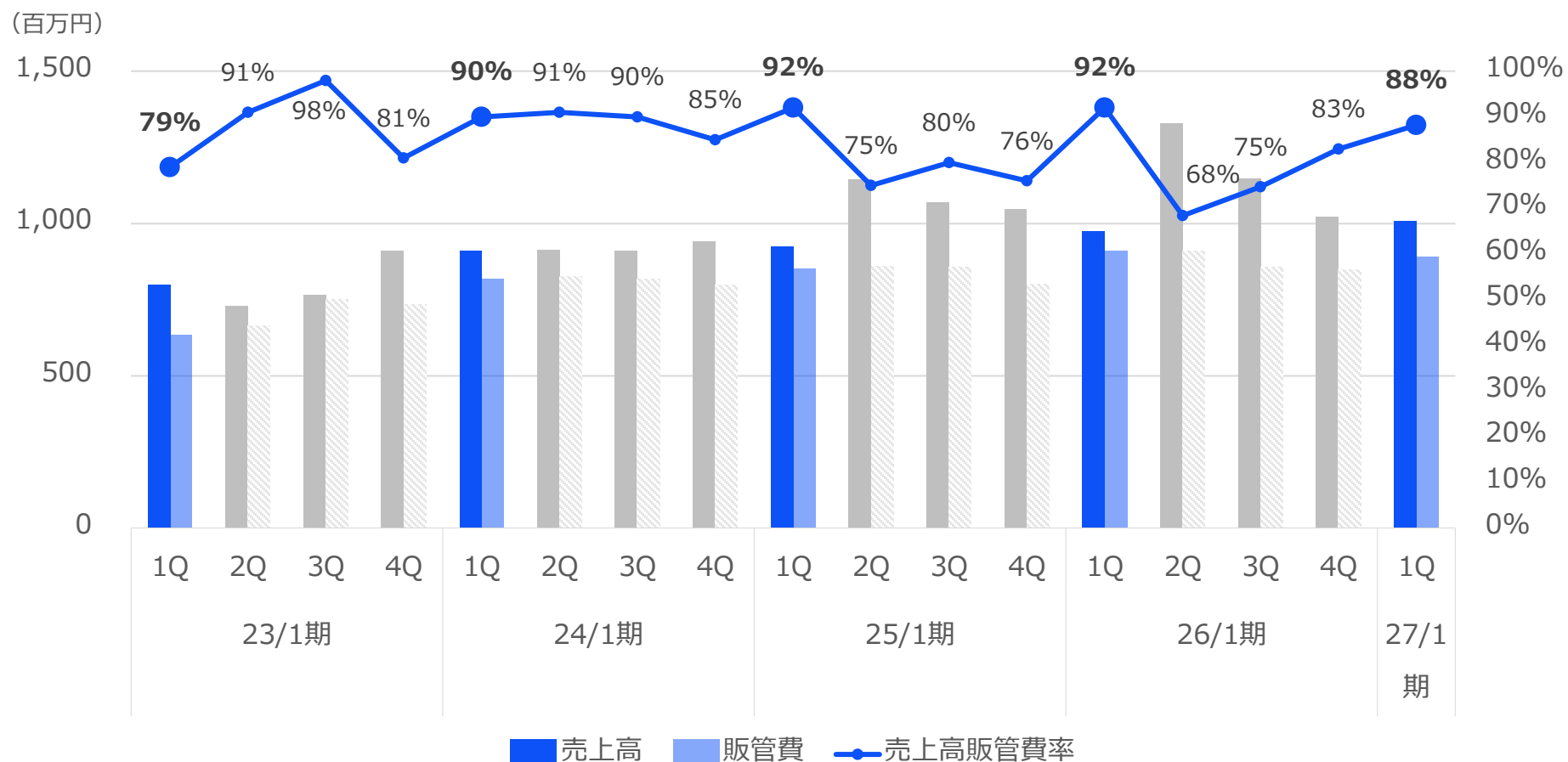
事業別では、First Career Business（前年同期比130%）とHuman Growth Business等で過去最高の1Q売上高を記録



New Career Business依存の売上構造から脱却。 バランスの良い収益構造に変化



前年同期比で売上高が増加、販管費を適切にコントロールし、
売上高販管費率が改善



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
(旧：企業向け教育研修事業)

『世界的に著名な教育コンテンツを主軸に、社員の行動変容を実現する研修を提供』

当社の祖業。企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。「デール・カーネギー・トレーニング」「7つの習慣® 研修」をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。

採用支援領域

First Career Business
(旧：新卒支援事業)

『大学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、新卒就活支援』

新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。

New Career Business
(旧：フリーター支援事業)

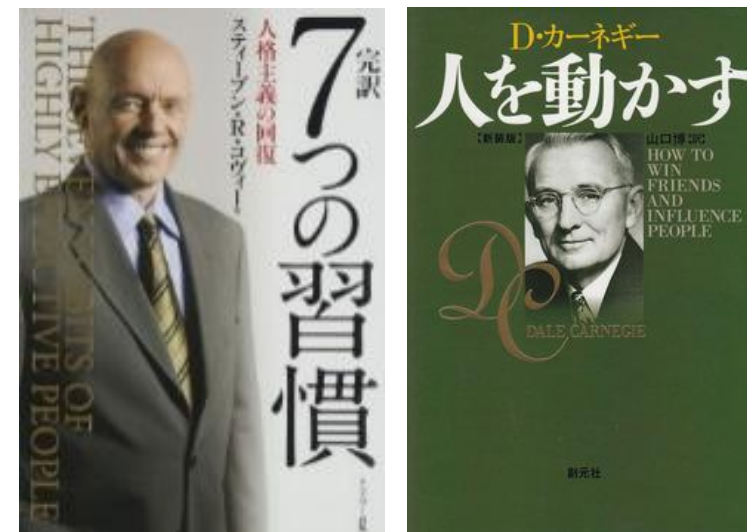
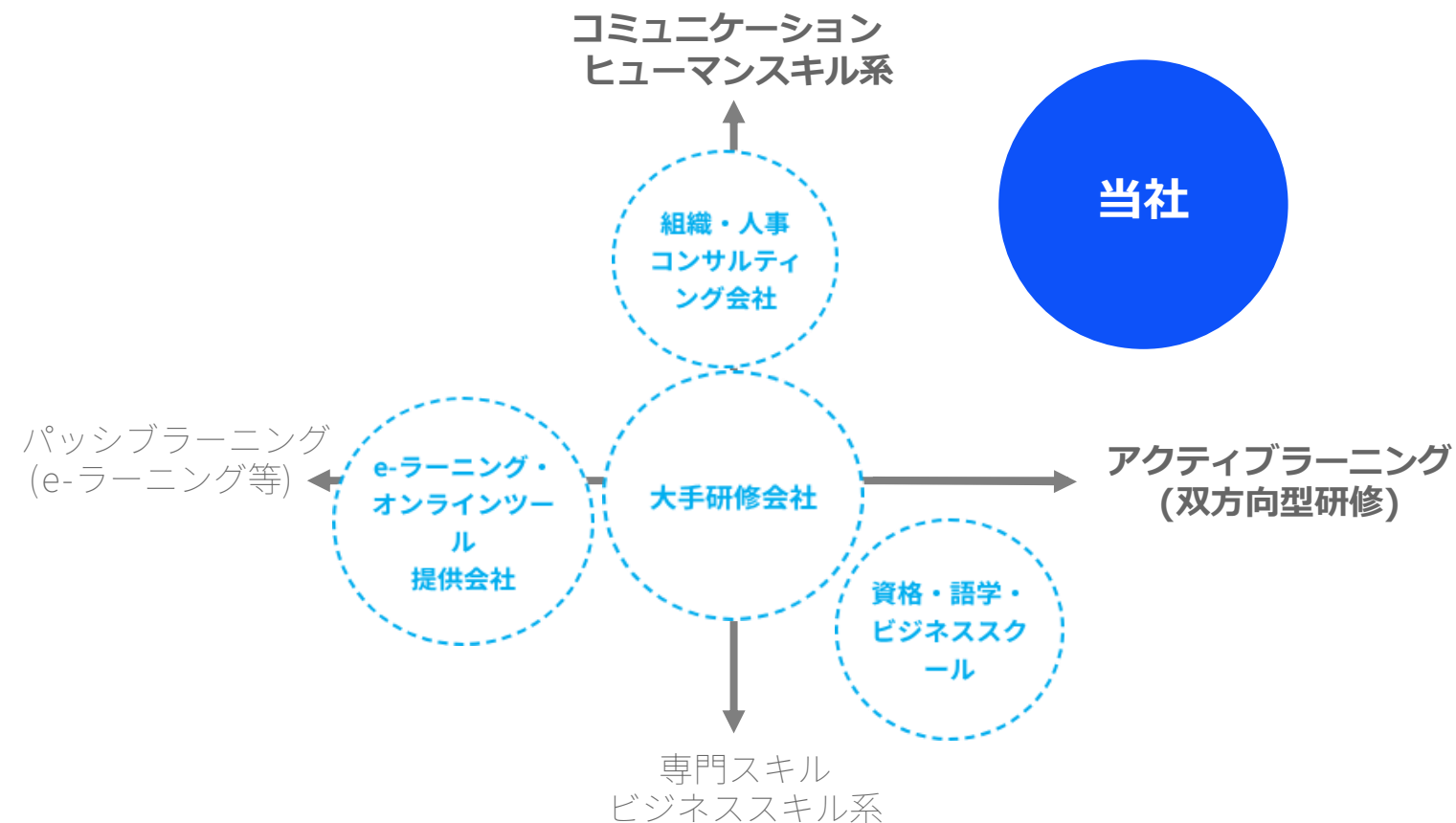
『教育融合型就職支援サービスで、未経験正社員中心の就職と定着を実現』

主にフリーター・中退者・第二新卒向けに、ビジネススキルや面接対策を習得できる研修を実施した後、企業紹介を行う就職支援サービス。「教育」を介した仲介により、ポテンシャルの高い人材の紹介と入社後の定着を実現。

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



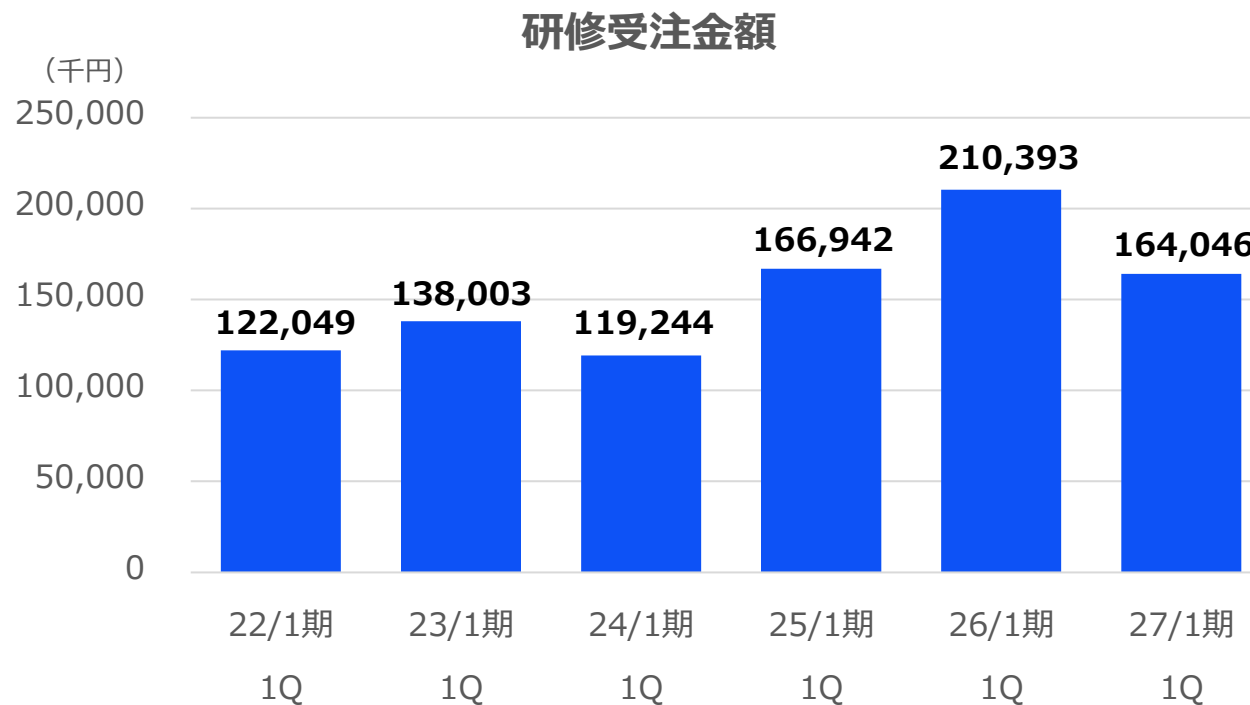
世界的に著名な教育コンテンツ

×

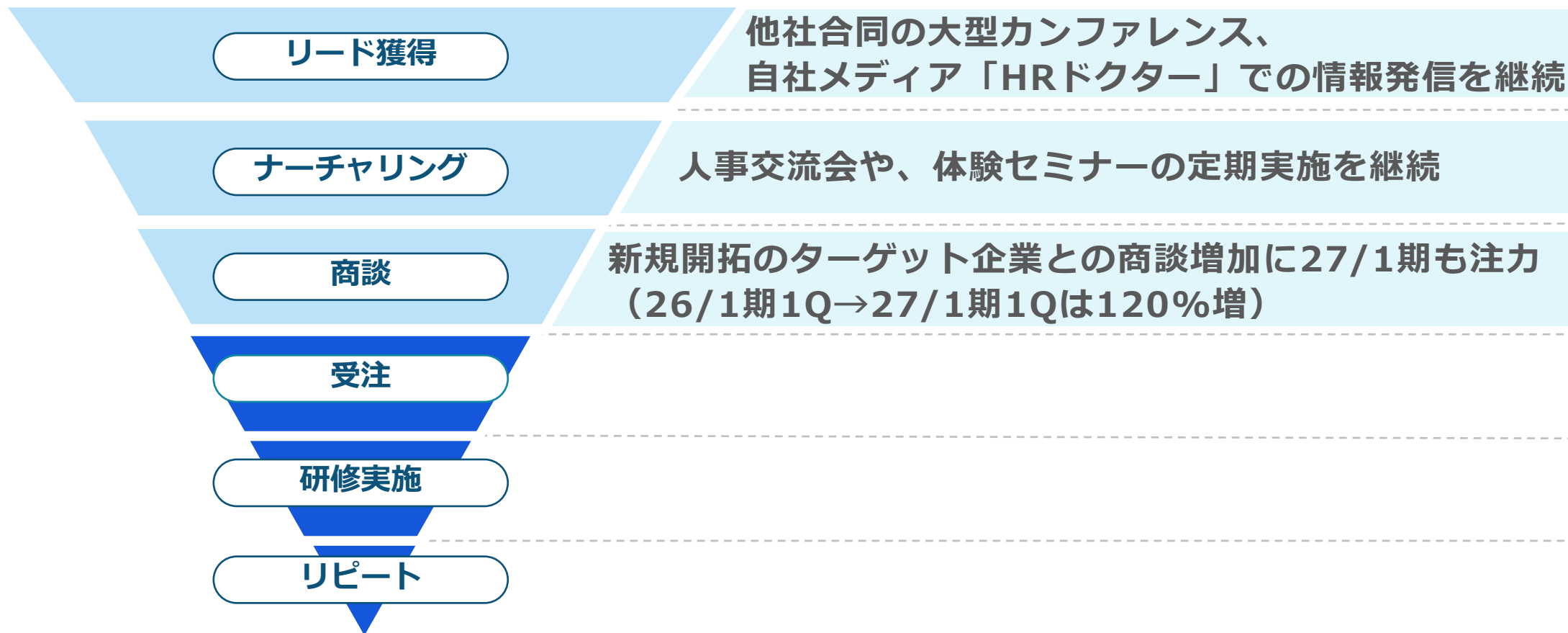
Kakedas

国家資格キャリアコンサルタントとのネットワーク

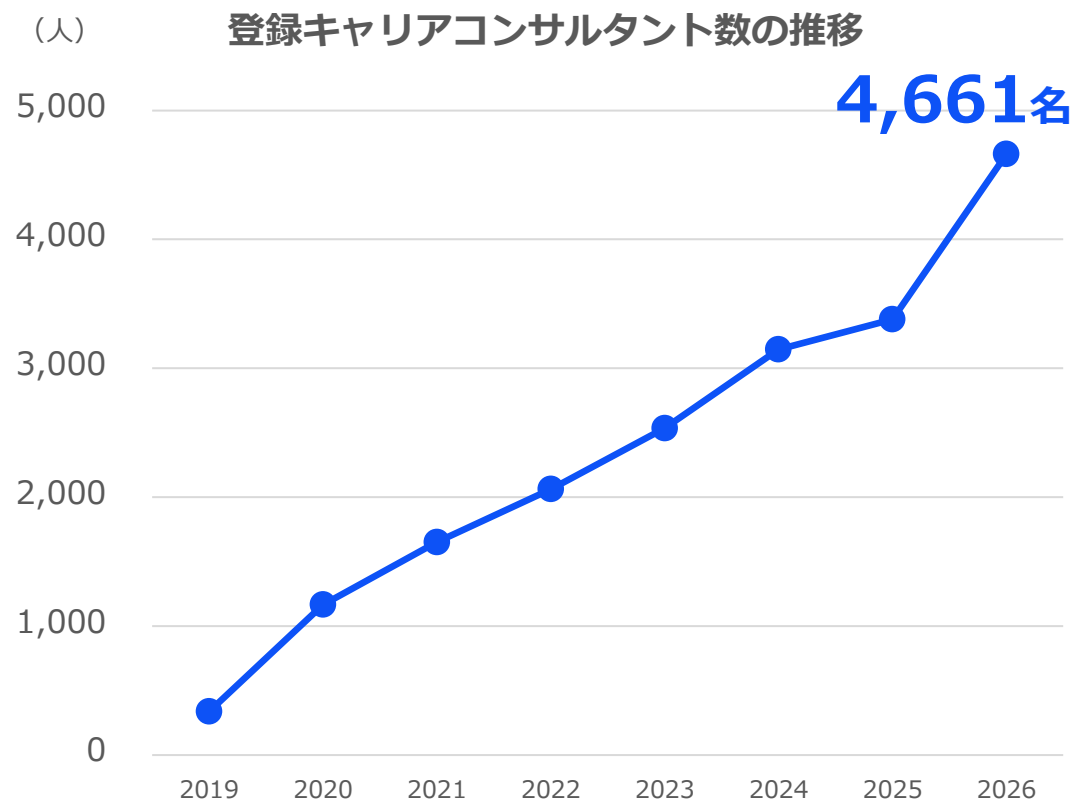
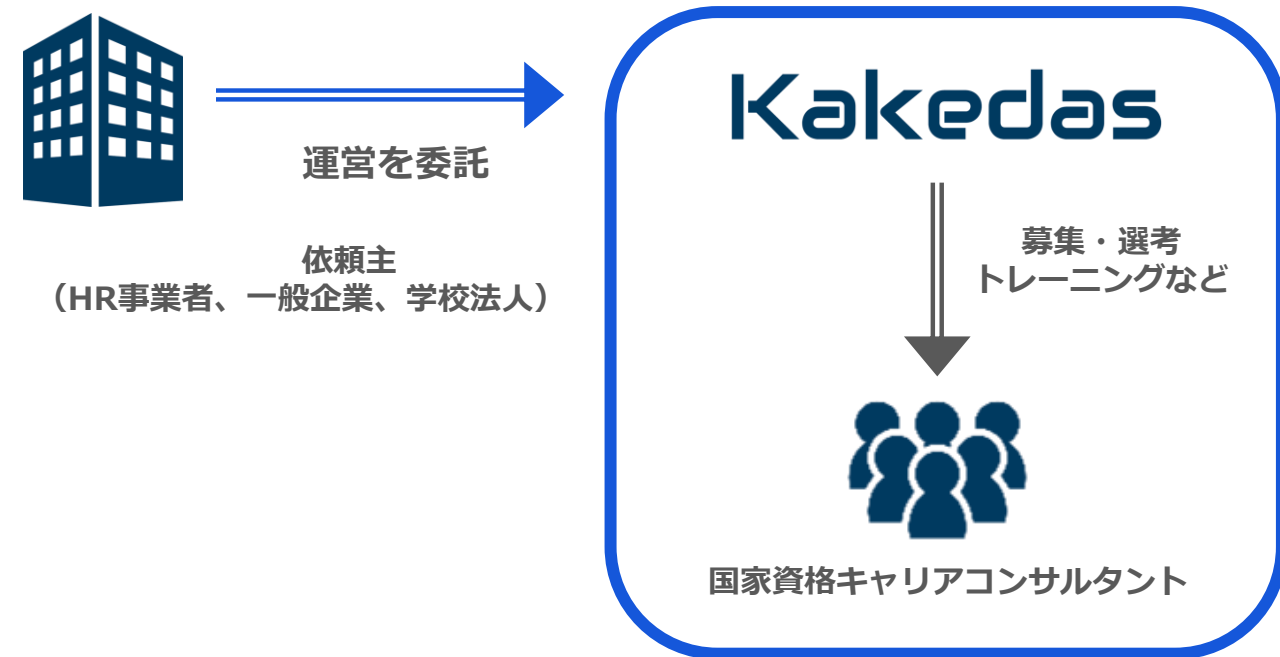
27/1期1Qは大手企業の新規開拓に注力し、25/1期1Qの水準。
通期では、予算通りの進捗



リーダーシップのリスキリングを重点訴求するリード獲得施策、ナーチャリング施策が顧客接点を創出



4,661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



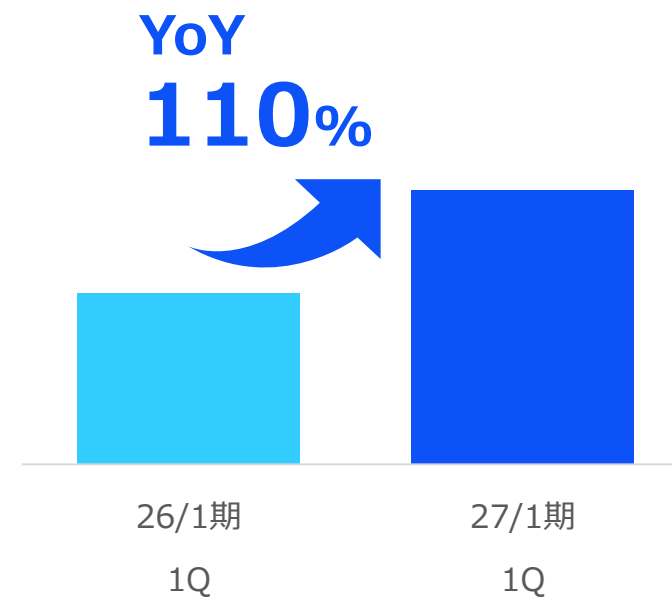
*2026年4月末現在・延べ人数

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

業務委託・採用プラットフォーム
「Kakedas Works (カケダスワークス)」



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

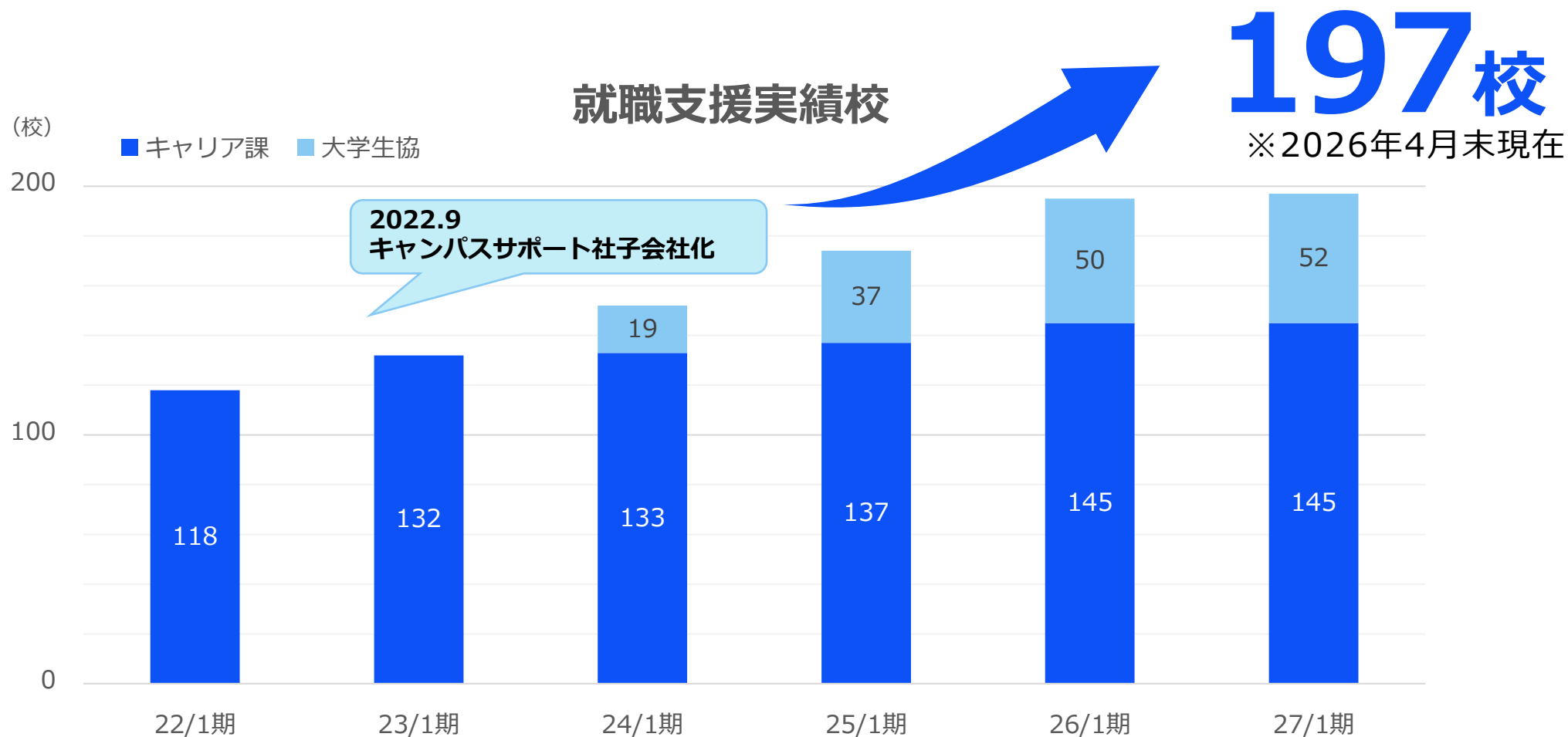
（東京大学、京都大学、日本大学、法政大学、立教大学、早稲田大学、名城大学、同志社大学、慶應義塾大学、東京理科大学など全国197校）

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）

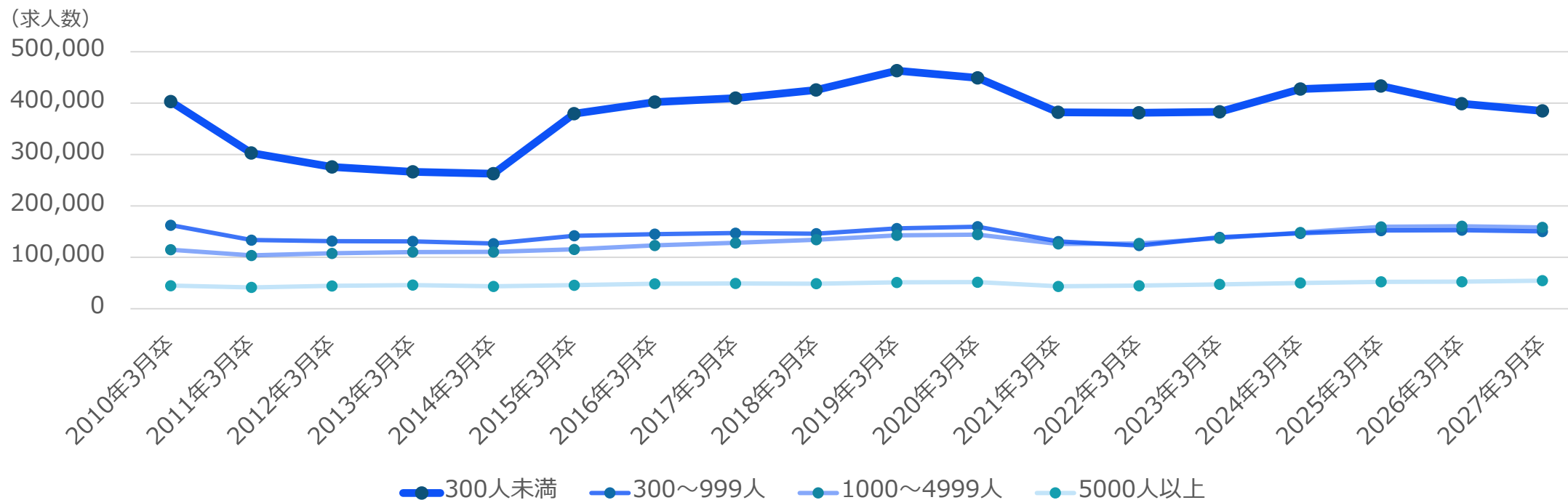


国公立大学などを中心に、就職支援実績校が拡大



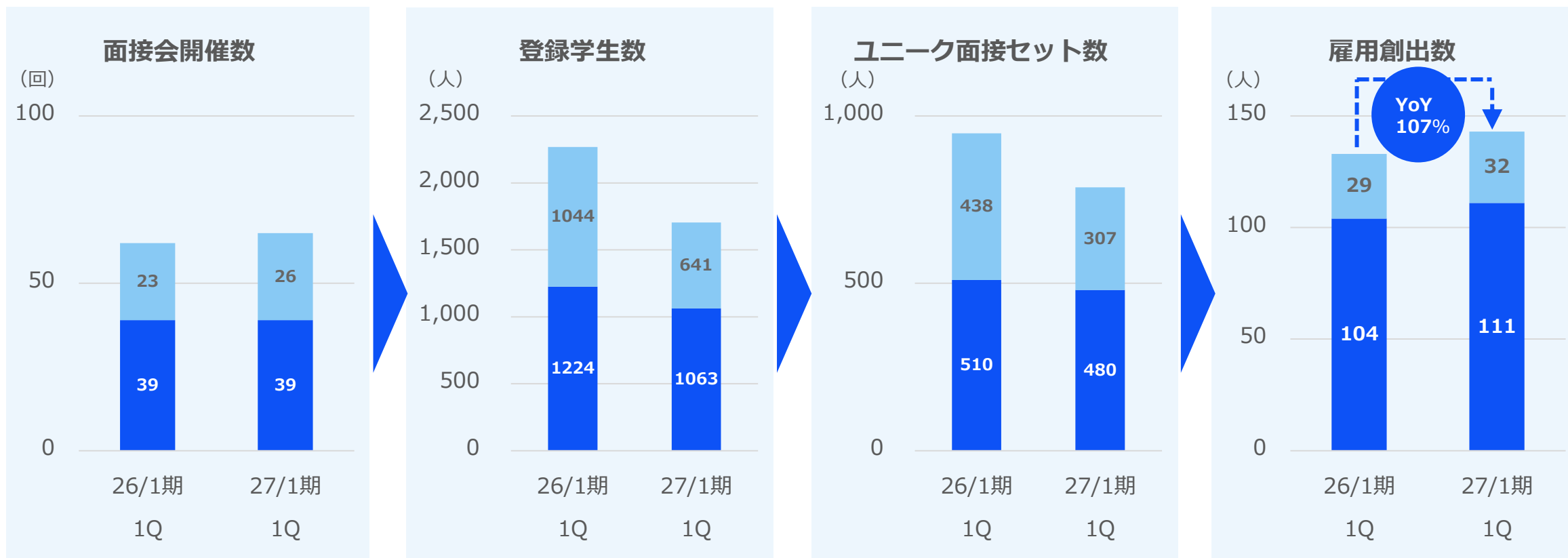
新卒求人に関し、主要顧客層である300人未満の企業の求人数は、他企業規模と比較し最多

従業員規模別 求人数の推移



(出所) 株式会社リクルート リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査(2027年卒)」をもとに当社作成

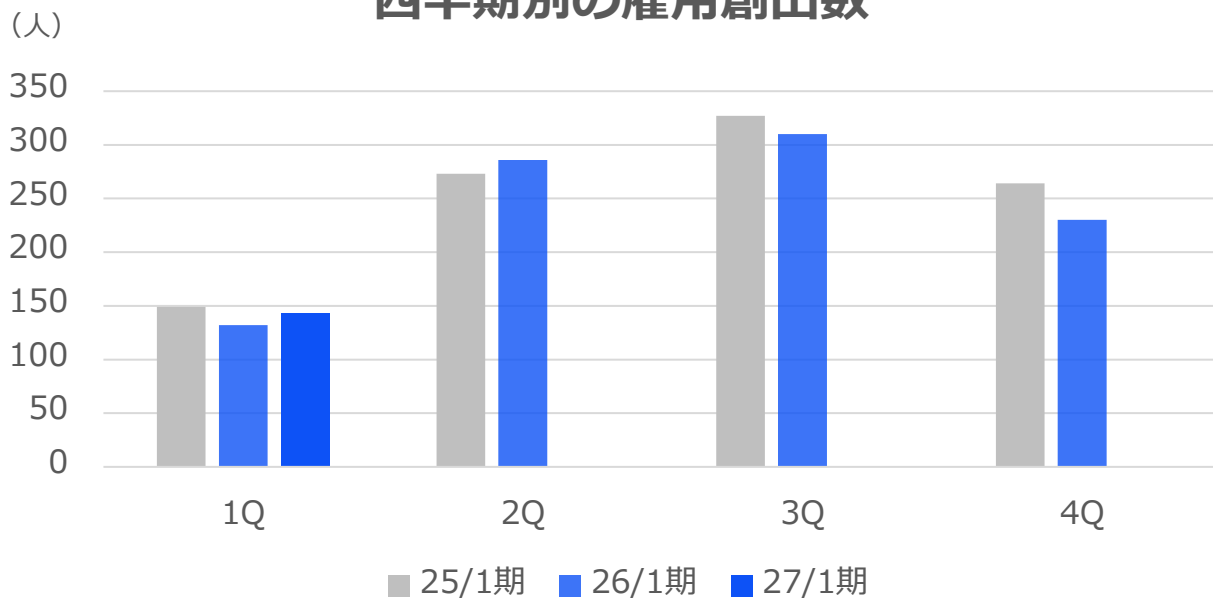
卒業直前の未内定の4年生とGW前に就活を終えたい3年生にターゲットを絞り、雇用決定率が上昇



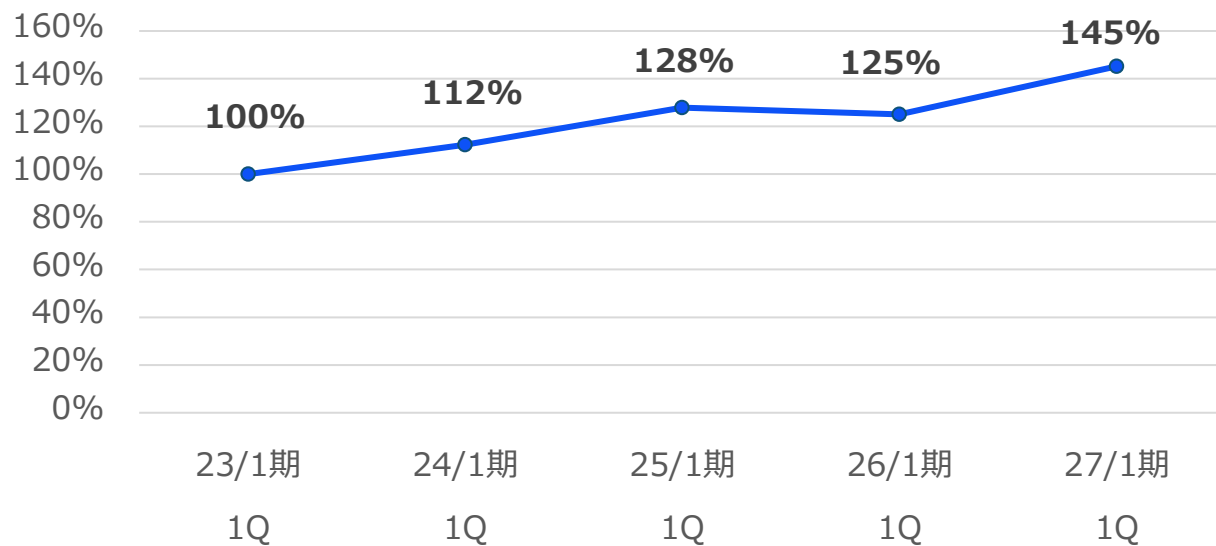
■キャリア課 ■大学生協

前年同期比で雇用創出数が増加。
23/1期1Qと比較し、過去最高の採用単価

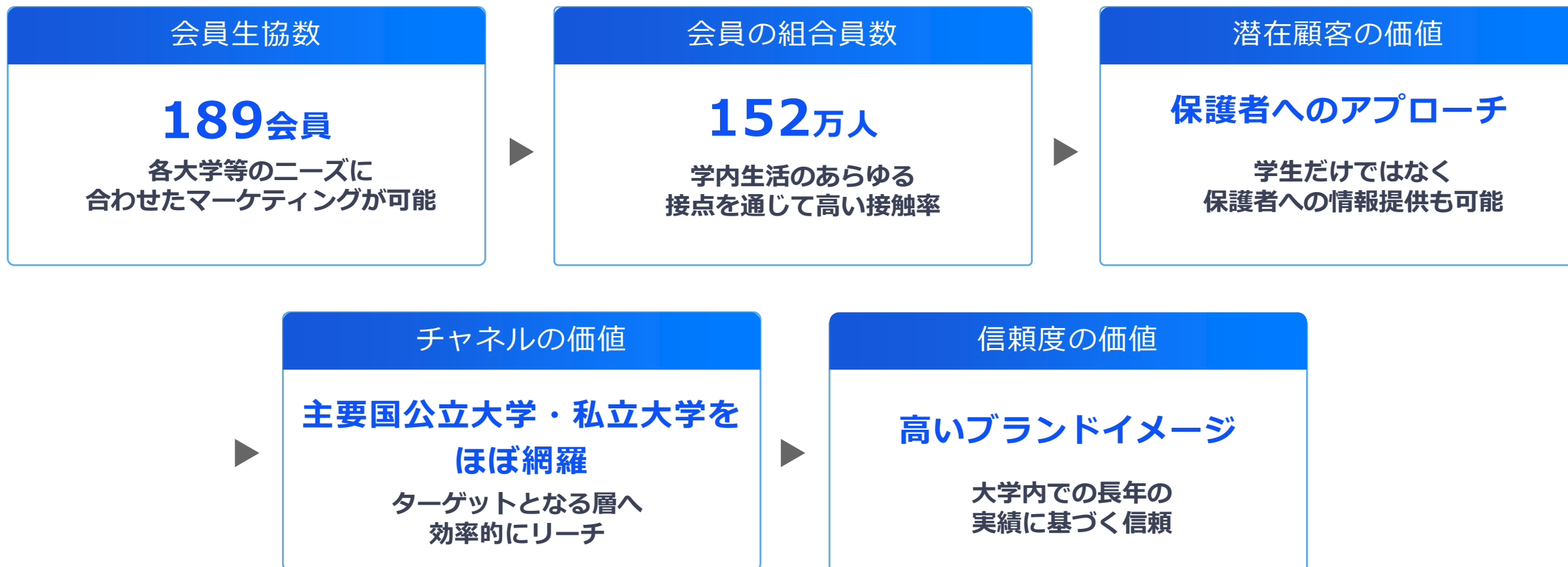
四半期別の雇用創出数



採用単価（23/1期1Qを基準にした伸び率）

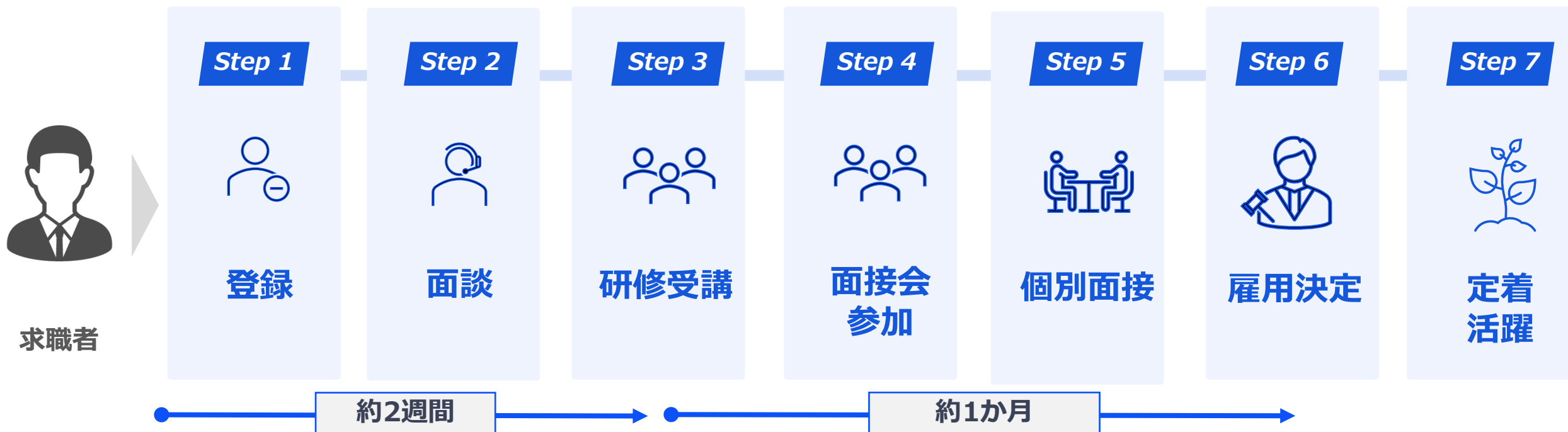


全国大学生のインフラとして、強固な基盤と信頼を活用したアプローチが可能

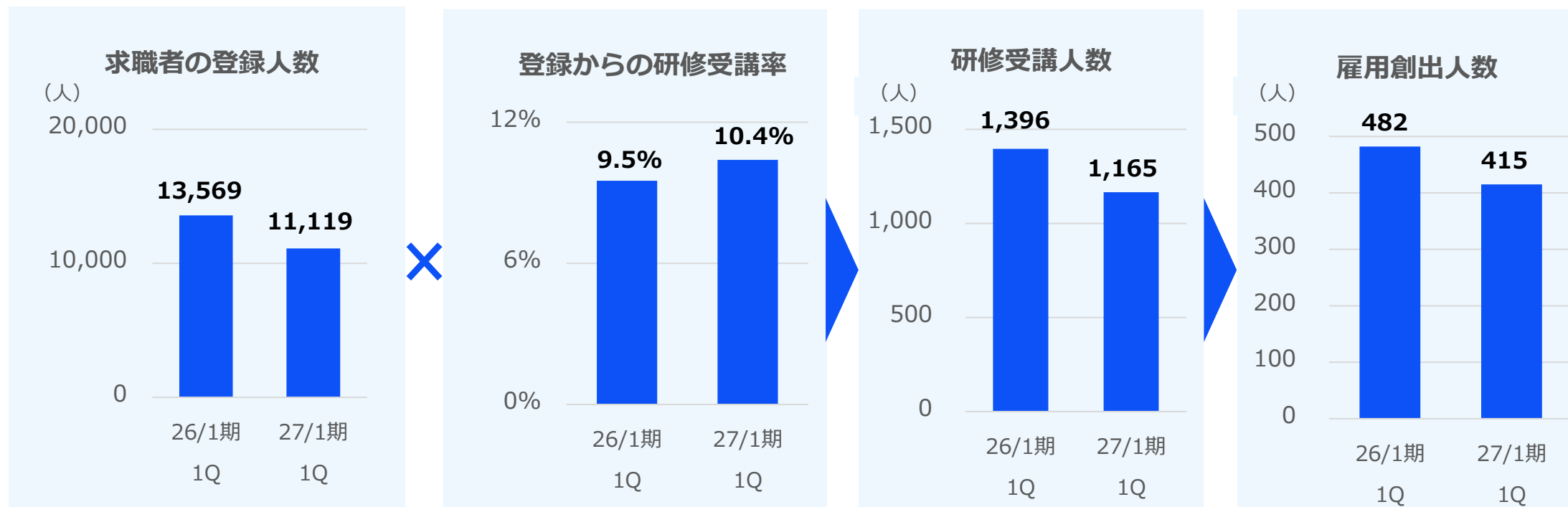


フリーターや中退者向けの就職支援。
数日間の研修を行ってから企業に紹介するのが大きな特徴

就職支援の流れ

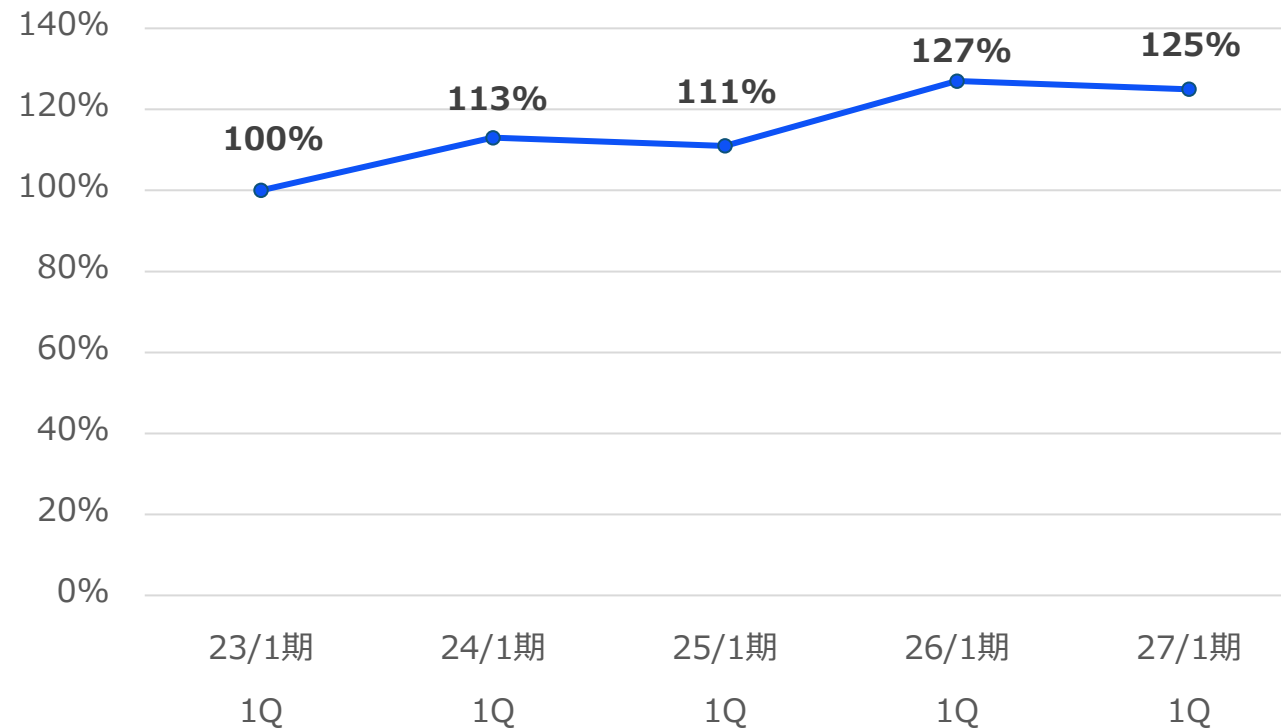


人材集客マーケティング変革の過渡期。
既存集客チャネルに加え、新規集客チャネルの開拓に注力

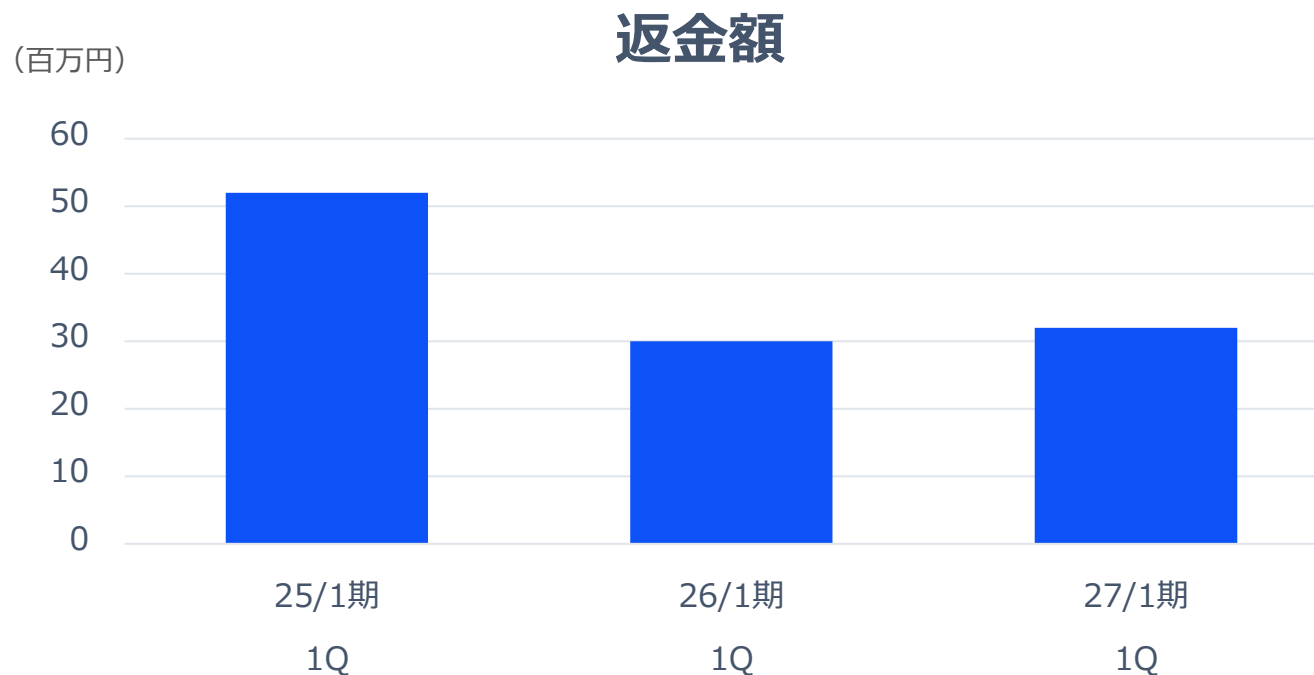


25/1期以降、採用単価は堅調に上昇

採用単価（23/1期1Q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1Q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1Q	増減額
現金及び預金	1,761,856	1,435,779	△326,076
売掛金及び契約資産	366,598	462,577	95,978
その他	97,335	104,052	6,716
流動資産合計	2,225,790	2,002,409	△223,381
有形固定資産	87,253	77,098	△10,154
無形固定資産	485,757	474,228	△11,529
投資その他の資産	332,131	360,783	28,651
固定資産合計	905,143	912,109	6,966
資産合計	3,130,933	2,914,518	△216,414

負債及び純資産	26/1期	27/1期1Q	増減額
未払金	272,862	233,885	△38,976
契約負債	82,635	136,805	54,169
1年内返済予定の 長期借入金	302,693	308,220	5,527
返金負債	57,490	25,688	△31,801
その他	384,425	328,875	△55,549
流動負債合計	1,100,105	1,033,475	△66,630
固定負債合計	970,296	929,167	△41,128
負債合計	2,070,402	1,962,642	△107,759
純資産合計	1,060,531	951,876	△108,655
負債純資産合計	3,130,933	2,914,518	△216,414

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単元（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。