

## 株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
期末配当基準日	12月31日
中間配当基準日	6月30日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同 取 次 所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載方法	電子公告により行います。

ただし、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。なお、電子公告は当社ホームページに掲載しており、そのアドレスは以下のとおりです。

<http://www.jacjapan.co.jp>

## 株主の皆様のお声を聞かせてください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせるため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、下記の方法にてアンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

 <http://www.e-kabunushi.com>  
アクセスコード 2124

 携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



 空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入) アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間(2007年5月31日まで)です。

ご回答いただいた方の中から  
抽選で薄謝(図書カード500円)  
を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

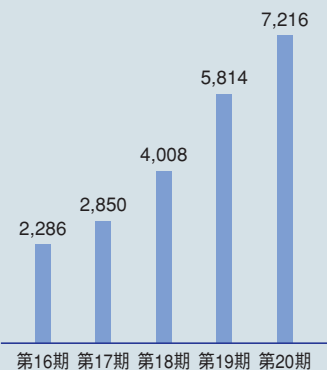
- アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」

TEL: 03-5777-3900 MAIL: info@e-kabunushi.com

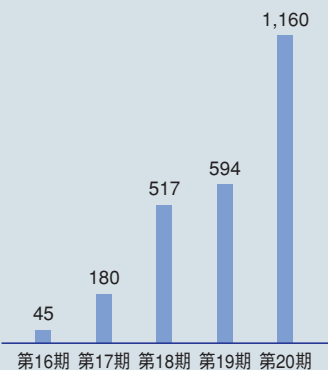


「人と企業を心でつなぐリクルートメントエージェンシー」

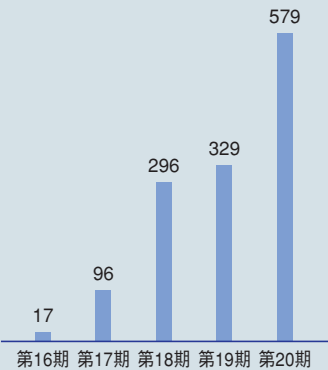
●売上高 (単位：百万円)



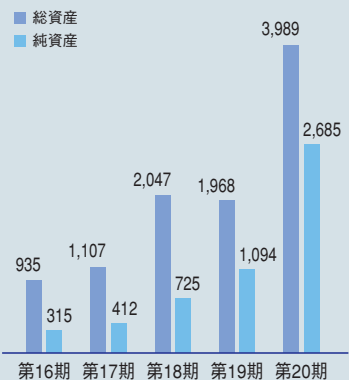
●経常利益 (単位：百万円)



●当期純利益 (単位：百万円)



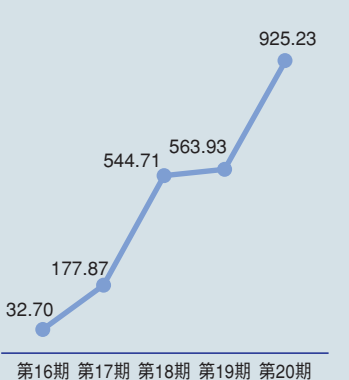
●総資産/純資産 (単位：百万円)



●1株当たり純資産額 (単位：円)



●1株当たり当期純利益 (単位：円)



## 2006年9月、JASDAQに上場。人と企業を心でつなぐ転職支援事業で成長を続けてまいります。

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

当社は2006年9月22日、株式会社ジャスダック証券取引所に上場いたしました。これも皆様のご支援・ご指導の賜物と心から感謝申し上げるとともに、第20期株主通信をお届けするにあたり、一言ご挨拶を申し上げます。

当期は、数年来の大手企業の好業績が日本経済の支えとなり、全体として景気回復基調の明るさを感じる1年となりました。この景気回復の波を受けて、当社事業のベースとなる企業の積極採用も引き続き高いレベルで推移しており、当社では事業拡大の追い風を捉えて人材の採用などに力を注ぎ、業容の拡大に努めてまいりました。その結果、売上高72億16百万円、営業利益11億98百万円、経常利益11億60百万円、当期純利益5億79百万円となり、前事業年度を大きく上回る業績となりました。今後は、これまで以上に高いサービスを追求・提供し、企業価値の向上により上場企業として信頼される企業となるよう、社員一同全力を尽くしてまいります。今後とも当社の事業活動に対してご理解・ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2007年3月

代表取締役社長  
神村 昌志



## 「リクルートメントエージェンシー」という存在が日本の転職を変える。転職を進化させる。

### 日本の転職市場に求められる信頼と安心の人材紹介ビジネス

人材紹介(有料職業紹介)ビジネスは、厚生労働省による許認可事業です。同じように許認可事業である人材派遣ビジネスと混同されがちですが、人材紹介ビジネスは転職希望者と人材をを求める企業との間に立ち、双方のニーズを捉えて結びつける「仲介」の役割を果たします。

転職希望者は無料で人材紹介会社に登録し、求人企業の紹介や転職相談などのサービスを受けることができ、求人企業は人材紹介会社に必要な人材の紹介を依頼し、紹介された人材が入社に至った際、手数料として報酬を人材紹介会社に支払います。

こうした人材紹介会社を活用した転職や人材採用は、欧米では広く認知されています。

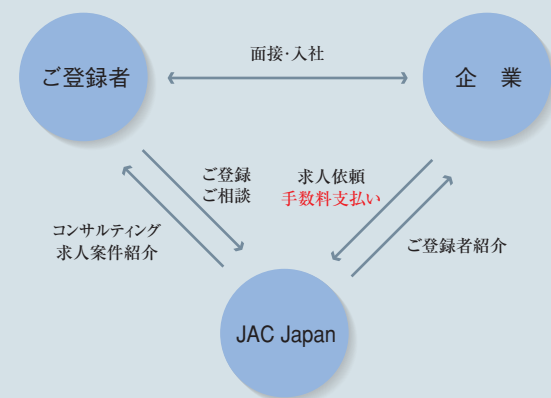
日本における人材紹介ビジネスは、欧米に比べてその規模は小さいものの拡大傾向にあり、人材紹介会社の存在は重要度を増しつつあります。

### 人材紹介ビジネスと人材派遣ビジネスは収益構造が違います

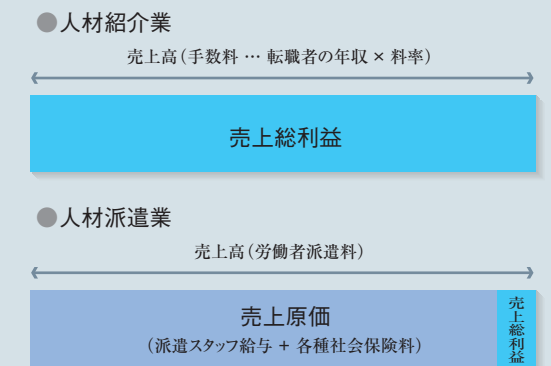
人材紹介ビジネスの収益構造では、人材紹介会社をご紹介した人材が求人企業に入社した際に、求人企業から転職者の年収の一定割合額が手数料として支払われ、この売上高のほとんどが売上総利益となります。それに対して人材派遣(一般労働者派遣)ビジネスでは、人材派遣会社が有期で人材を雇用して企業へ派遣し、派遣先企業から派遣料を得ます。この派遣料が売上高となり、そこから派遣スタッフの給与や各種社会保険料を差し引いた額が売上総利益となります。人材派遣ビジネスと人材紹介ビジネスで同じ売上高を上げていても、得られる利益は大きく異なります。

JAC Japanでは収益性の高い人材紹介ビジネスに特化して事業を展開し、今後も日本の転職市場で大きく成長してまいります。

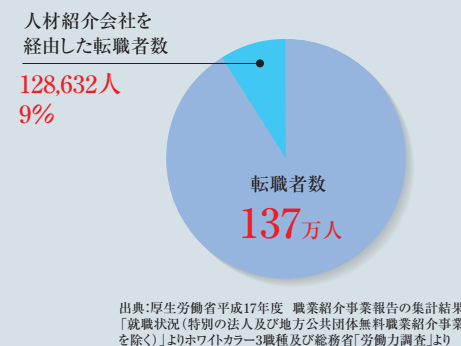
### ●人材紹介業のビジネスモデル



### ●売上総利益構成



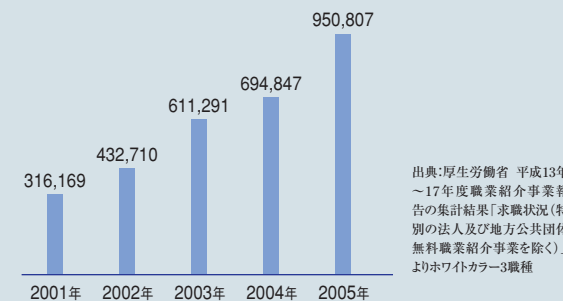
### ●転職市場における人材紹介業利用状況



### ●人材紹介業の手数料(売上)徴収推移 (単位:百万円)



### ●求職者数(人材紹介会社登録者数)の推移 (単位:人)



## 今後も転職市場で高い成長が期待できる人材紹介ビジネス

### 転職市場の変化と拡大

90年代後半から段階的に職業安定法が改正され、人材紹介業における紹介職種の原則自由化や手数料上限、兼業禁止規定の撤廃など規制が大きく緩和された影響で、人材紹介業界に参入する企業数は大幅に増加しています。

また人材紹介業界の市場規模も2001年から2005年で3倍に拡大し、人材紹介会社を介した転職者数も、2005年は12万人を超えています。しかし、これほどのハイペースで業界全体が拡大しているにもかかわらず、人材紹介会社を介した転職者数は、転職者全体の約137万人の約9%に過ぎず、そのシェアはまだ低い水準です。言い換えれば、今後、人材紹介業界への認知が拡大することで利用水準もさらに高くなることが予測され、人材紹介市場の拡大が期待できます。

### 人材紹介ビジネスの市場の可能性と優位性

企業活動のグローバル化や事業構造の変化、さらに日本経済の拡大傾向に支えられて人材が流動化し、企業の求人意欲も非常に活発になっています。そのような環境の中、企業の正社員(キャリア)採用手段は、大きく求人広告と人材紹介に二分化しています。経済環境の変化や価値観の多様化により、企業の人材ニーズもますます高度かつ複雑になるなかで、求人広告による採用活動では費用負担やアプローチ数の限界、手間や時間、採用後の定着率など、求人企業のリスクは少なくありません。

しかし人材紹介会社を活用する場合、その費用は紹介された人材が入社して初めて発生する成功報酬のみであり、求人企業のコストリスクを大幅に軽減できます。また人材紹介会社は豊富な人材情報を保有していますから、無料で母集団にアプローチでき、スクリーニング(応募者の選定)や面接の設定、選考結果の通知などの業務負担を削減できます。さらに、紹介された人材が一定期間内に自己都合で退職した際には、早期退職者返金制度により一部が返金されるなど採用後の定着率についてもリスクを軽減できます。転職希望者にとっても、限られた情報を得るだけの求人広告に比べて、人材紹介会社を活用する場合は、自己スキル分析等のコンサルティング機能、入社時期や年収等を交渉するエージェント機能などのサービスを無料で得られるなど多くの利点を有しています。

こうしたことから、求人広告から人材紹介会社活用へのシフトが進み、今後人材紹介ビジネスはますます成長が見込まれます。

## 独自のフィロソフィー&ポリシーを掲げ、成長率No.1を目指します。

### 独自のフィロソフィー&ポリシーに基づいた最高水準のサービス

当社では、お客様に最高のサービスを提供し最高の満足を感じていただくための基本精神として独自の“フィロソフィー&ポリシー”を掲げています。

この“フィロソフィー&ポリシー”を当社の事業活動において具現化したのが「転職をあおらない適正なサービス」です。転職をあおらない…これは一見当社の成長に結びつかないように思われるかもしれませんが、しかし安易に転職をあおり、転職を繰り返させて当社の売上高を膨らませても、ご登録者のキャリアやモチベーションに影を落とすだけでなく、求人企業にとっては定着率が下がってコストやリスクが増えることになり、結果的に当社の評価や価値低下につながってしまいます。

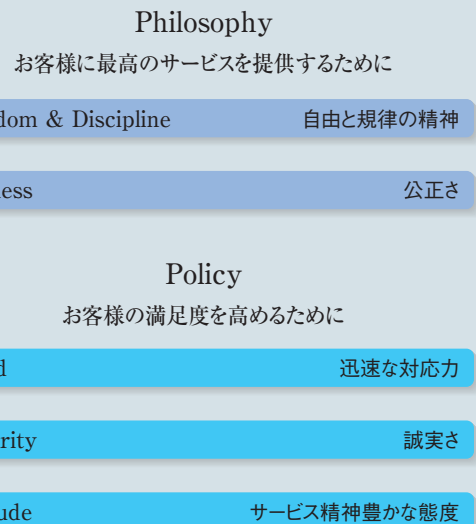
きちんとした適正なサービスが賛同や賞賛につながる…そう考えるからこそ、私たちは、転職をあおらないサービスで成長率No.1の企業であることを目指します。

### 「ご登録者第一主義」から生まれる3Win（トリプルウィン）

当社が目指すのは、ご登録者に心から満足のいく転職をしていただくこと。だからこそ、まず「本当に転職が必要なのか」という問いかけからコンサルティングを始めます。そして複数の内定を獲得し、選択肢のある転職ができるように全力でご登録者をサポートします。

「JAC Japanに登録して本当によかった」と感じていただけることが、当社の「ご登録者第一主義」です。

心から満足のいく転職活動を経て、ご登録者が次の職場で長く活躍し成功(Win)をつかむ、それが求人企業の成功(Win)につながります。そしてご登録者と求人企業をWinへと導くことが当社の使命であり、そこにこそ、当社の成長(Win)があるのです。

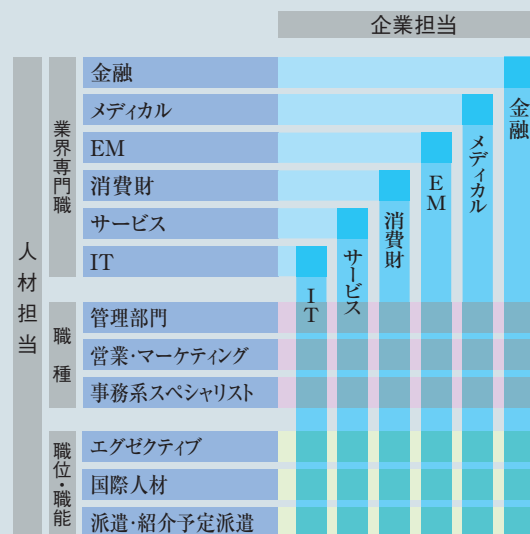


## ご登録者第一主義

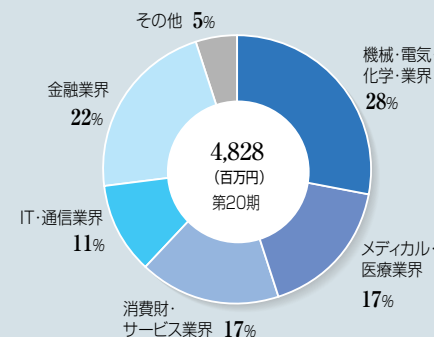
— 転職をあおらないサービス方針 —

- 「今、転職すべきか」の問いかけから始まるコンサルティング
- 最後の転職支援(定着促進のため、原則入社後6か月の再転職サポート禁止)
- 選択肢のある転職活動と複数内定
- 接客サービス業として最高水準のサービスを提供
- 利便性の土日営業

### ●業種・職種別のスペシャリストをサポート



### ●人材紹介事業における業界別売上高構成比



## 細分化することによる専門性の深化。その特徴が競合人材紹介会社に対し競争力を発揮します。

### 細分化による専門性の高いユニットの集合体としてNo.1カンパニーへ

JAC Japanの特徴は人材紹介事業に特化していることです。当社の競合先は大手ではありません。人材紹介業界では業種や職種などに専門特化した中小規模の人材紹介会社が無数にあり、そのセグメント毎にNo.1企業が存在します。JAC Japanはそこを競合先としてとらえ、コンサルタントチームの細分化を進めることで、その専門特化された各市場でカテゴリークーラーとして発展していくことを基本戦略としています。

具体的には、業種や職種などのカテゴリ毎に専門のコンサルタントチームを設置し、そのチームをさらに細分化した専門ユニット(事業年度末現在41チーム78ユニット)の体制をとっております。この専門ユニットによってご登録者や求人企業からのピンポイントの要望により深く応えることができ、ご登録者、求人企業にとってのサービスの質を高め、競合人材紹介会社と差別化することにつながっていきます。

JAC Japanでは、この細分化によって生まれた各専門ユニットが他の人材紹介会社との競争に勝ち、力強さを発揮するよう日々活動しています。その個々の専門ユニットの集合体である当社は「ご登録者満足度No.1カンパニー」「成長率No.1カンパニー」をめざして、また求人企業からのリピート依頼率や当社のサービスを通じて既に転職された方からの紹介登録者比率向上をめざして、さらなるスピード感のある質の高いサービスを提供してまいります。

### JAC Japan事業領域の特色

- 1 人材紹介事業に特化
- 2 ご登録者は30歳代が中心
- 3 幹部クラス、国際人材、専門職、スペシャリストなど能力の高い人材紹介に強い
- 4 ご登録者および転職成功者からの紹介登録者比率が高い
- 5 求人企業各社との強い信頼関係によるリピート依頼率が高い

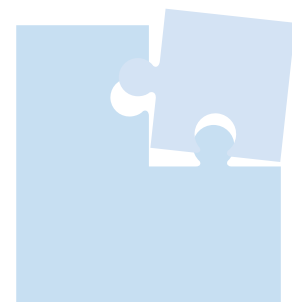
私たちは、カテゴリーを細分特化し専門性を高めていくことで、さらなる成長を目指します。

### JAC Japanの事業戦略

事業展開では今後も引き続き「人材紹介事業への特化」を基本戦略といたします。その基本的な戦略のもと営業部・事業部ごとに重点分野を設定しました。進む方向としてさらに各分野の中で業界・職種・職位・職能などのカテゴリーを細分特化して、それぞれに精通したコンサルタントを配置することにより専門性の高い人材紹介を推進し、ご登録者、求人企業双方の満足度を追求します。

人材紹介事業における業績目標は対前年比で約150%を見込んでいます。また、人材派遣事業については、売上総利益の確保という観点から純粋な人材派遣稼働人員を、最終的には正社員化することができる紹介予定派遣にシフトし、より収益性の高いビジネスモデルへの変化を加速してまいります。

さらに、ご登録者、求人企業へのサービス向上のために、当社社員の教育やご登録を促すための認知活動、募集活動を積極的に行ってまいります。



### 2007年重点分野

#### 東京金融営業部 ——【金融チームを部に格上げ】

- 2006年度の人材紹介事業売上高の22%を占める金融分野のマーケットを深耕してさらに広げます。
- 培ったネットワークを活用し、求人、求職ともにさらなる拡大が見込め、2007年度の売上高は首都圏で15億円、関西地域では2億円を目指します。

#### 国際事業部 ——【新設】

- 外資系企業のトップマネジメントへのダイレクトコンタクトを積極的に行い、世界市場で活躍する外資系企業への人材紹介サポートを本格的に展開します。
- 業種や職種に応じたコンサルタントをチーム分けし、機動性を生かした活動でいつでもご登録者に対応できる体制を構築していきます。

#### 東京営業第3部 ——【新設】

- 弁護士、会計士、弁理士、IPO、J-SOX等の専門分野に特化したプロフェッショナル人材へのサポート強化を図ります。

#### 専門性の高い分野への取り組み強化 ——

- Iターン、Uターンの強い需要に応えるべく、地方の企業が都心に求める人材ニーズと、都心から地方への転職を希望する方へのご紹介の機会として転職フェアを積極的に実施します。
- エグゼクティブクラス案件の急増に応じ、コンサルタントを増員します。
- JAC Japanのご登録者の中心である30歳代の方への支援を強化します。
- Webおよびデータベース強化のためのシステムへの投資を実行します。

### サービス向上のため社員の教育研修拡充

#### 中途採用者 ——

- 入社後、東京で一元化されたトレーニング
- 1ヵ月間の徹底した営業活動とコンサルティングスキルの習得
- 研修期間終了時に筆記テストと修了証書の授与

#### 新卒者 ——

- 入社後、東京・大阪の2大拠点での集中トレーニング
- 3ヵ月間の一般教育、営業活動、コンサルティングのOJT
- 研修期間終了時に筆記テストと修了証書の授与

### ご登録者へのアプローチ

#### 認知拡大へ向けての投資 ——

2006年に引き続き費用対効果が高いターゲット広告に重心を置き、さらに交通広告をはじめとするマスマーケティングの実施を強化。サービス認知度向上とご登録者の確保につなげます。

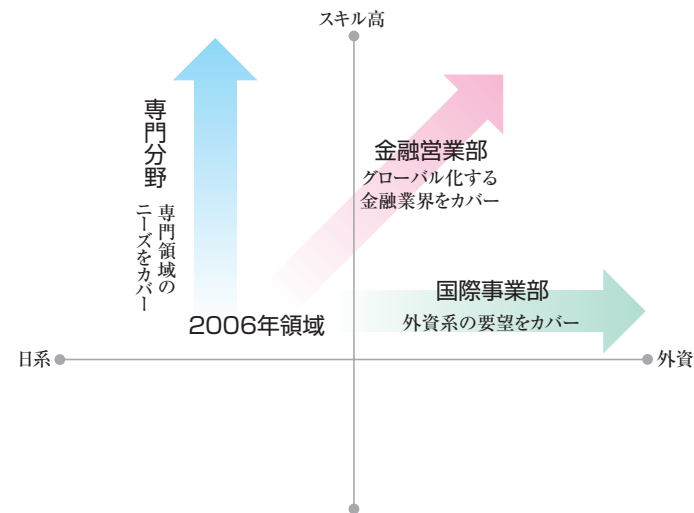
#### 地方中核都市における募集活動 ——

支店がない地方中核都市における転職希望者確保を図り、関東、中部、近畿、中国、九州で出張転職相談会を月2回から3回のペースで開催する予定です。

#### 登録者紹介の強化実行 ——

ご成約決定者全員にご友人紹介を促すツールとして、社長からDVDと直筆のメッセージを送付します。

### ●重点分野における拡大イメージ



### ●2007年12月期 業績の見通し

(単位：百万円)

	06年12月期 通期実績	07年12月期 業績予想	成長率
売上高	7,216	8,585	+19.0%
人材紹介事業	4,828	7,313	+51.5%
人材派遣事業	2,387	1,271	-46.8%
売上総利益	5,232	7,675	+46.7%
営業利益	1,198	1,323	+10.4%
経常利益	1,160	1,323	+14.1%
当期純利益	579	664	+14.7%

※売上高、売上総利益に関しては、既存の営業や重点分野の活動、新支店(2006年開設)の営業により成長率をそれぞれ19%、46%を見込んでいます。営業利益では、成長市場としての国際事業部や拡張した支店の家賃などの先行投資の費用がかさみますので、10%の成長を見込んでいます。

貸借対照表 (要旨)

科目	期別	
	当期 (2006.12.31現在)	前期 (2005.12.31現在)
<b>● 資産の部</b>		
流動資産	3,165,596	1,517,323
現金及び預金	2,529,446	940,763
売掛金	442,436	450,889
貯蔵品	1,298	770
前払費用	61,953	42,384
繰延税金資産	130,385	81,954
その他	1,496	3,281
貸倒引当金	△ 1,421	△ 2,720
固定資産	824,045	450,748
有形固定資産	248,444	142,210
建物	127,655	91,770
車両運搬具	6,804	9,992
工具器具備品	89,343	40,447
建設仮勘定	24,640	-
無形固定資産	48,661	55,575
投資その他の資産	526,938	252,963
保証金	460,330	193,722
繰延税金資産	66,608	59,240
その他	6,092	252
貸倒引当金	△ 6,092	△ 252
<b>資産合計</b>	<b>3,989,642</b>	<b>1,968,072</b>

(単位：千円)

科目	期別	
	当期 (2006.12.31現在)	前期 (2005.12.31現在)
<b>● 負債の部</b>		
流動負債	1,246,192	837,771
未払金	376,588	348,960
未払費用	43,986	44,260
未払法人税等	511,052	178,005
未払消費税等	106,580	116,076
前受金	2,860	7,215
預り金	59,489	50,212
賞与引当金	114,933	76,792
解約調整引当金	30,701	15,661
その他	-	586
固定負債	57,546	36,253
退職給付引当金	-	36,253
長期未払金	57,546	-
<b>負債合計</b>	<b>1,303,738</b>	<b>874,024</b>
<b>● 資本の部</b>		
資本金	-	80,150
資本剰余金	-	55,150
資本準備金	-	55,150
利益剰余金	-	958,747
利益準備金	-	1,595
別途積立金	-	500,000
当期末処分利益	-	457,152
<b>資本合計</b>	<b>-</b>	<b>1,094,047</b>
<b>負債・資本合計</b>	<b>-</b>	<b>1,968,072</b>
<b>● 純資産の部</b>		
株主資本	2,685,903	-
資本金	607,650	-
資本剰余金	582,650	-
資本準備金	582,650	-
利益剰余金	1,495,603	-
利益準備金	1,595	-
その他利益剰余金	1,494,008	-
別途積立金	800,000	-
繰越利益剰余金	694,008	-
<b>純資産合計</b>	<b>2,685,903</b>	<b>-</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,989,642</b>	<b>-</b>

損益計算書 (要旨)

科目	期別	
	当期 (2006.1.1から 2006.12.31まで)	前期 (2005.1.1から 2005.12.31まで)
売上高	7,216,097	5,814,079
紹介事業収入	4,828,945	2,972,672
派遣事業収入	2,387,151	2,841,407
売上原価	1,983,280	2,372,272
紹介事業原価	48,440	11,265
派遣事業原価	1,934,840	2,361,006
売上総利益	5,232,817	3,441,807
販売費及び一般管理費	4,034,684	2,844,609
営業利益	1,198,132	597,198
営業外収益	2,643	1,940
営業外費用	40,353	4,202
経常利益	1,160,422	594,935
特別損失	28,647	24,299
税引前当期純利益	1,131,775	570,636
法人税、住民税及び事業税	608,263	231,427
法人税等調整額	△ 55,799	9,488
当期純利益	579,311	329,719
前期繰越利益	-	127,432
当期末処分利益	-	457,152

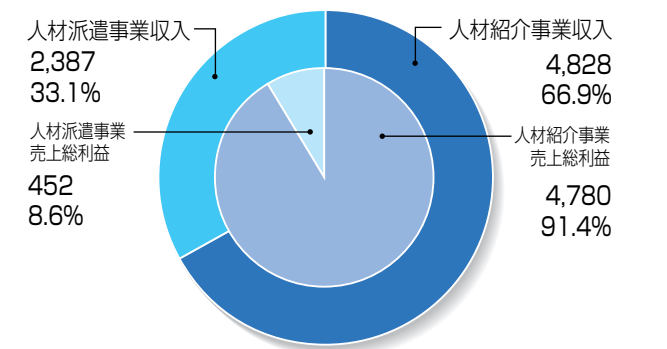
(単位：千円)

営業の概況

当事業年度におけるわが国経済は、前事業年度から続く大手企業の好況に支えられて、全体として回復基調を辿り、長年にわたったデフレ傾向に克服の兆しが見えてまいりました。そのような景気回復の波を受け、企業の積極採用も引き続き高いレベルで推移してまいりました。

このような事業拡大の好機を迎え、当社は新卒や、中途を問わず人材の採用に力を注ぎ事業の拡大に努めました。その結果、当事業年度の当社の売上高は7,216百万円となりました。事業別売上高は、人材紹介事業では売上高4,828百万円、人材派遣事業では売上高2,387百万円となっております。利益面では売上増加による増益で、営業利益1,198百万円、経常利益1,160百万円、当期純利益579百万円となりました。

売上高構成比 (単位：百万円) 当期(2006.1.1から2006.12.31まで)



キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	期 別	
	当 期 (2006.1.1から 2006.12.31まで)	前 期 (2005.1.1から 2005.12.31まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	986,034	360,934
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 445,946	△ 148,345
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,012,545	△ 411,475
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	△ 230
現金及び現金同等物の増減額	1,552,633	△ 199,115
現金及び現金同等物の期首残高	729,541	928,657
現金及び現金同等物の期末残高	2,282,175	729,541

2006年12月期の配当金について

- 1株当たり配当金 120.00円
- 配 当 性 向 13.0%
- 配 当 金 総 額 79,740千円
- 純資産配当率 4.1%

2007年12月期の配当については、純利益の伸びにかかわらず、1株当たりの配当金額を増加し、結果として配当性向もなだらかに上昇させる方向です。

株主資本等変動計算書

当期(2006.1.1から2006.12.31まで)

(単位:千円)

	株 主 資 本							株主資本合計	純資産合計
	資 本 剰 余 金			利 益 剰 余 金					
	資本金	資本準備金	資本剰余金 合計	利益準備金	その他利益剰余金		利益剰余金 合計		
				別途積立金	繰越利益剰余金				
2005年12月31日残高	80,150	55,150	55,150	1,595	500,000	457,152	958,747	1,094,047	1,094,047
事業年度中の変動額									
新株の発行	527,500	527,500	527,500					1,055,000	1,055,000
別途積立金の積立て(注)					300,000	△300,000	-	-	-
剰余金の配当(注)						△42,455	△42,455	△42,455	△42,455
当期純利益						579,311	579,311	579,311	579,311
事業年度中の変動額合計	527,500	527,500	527,500	-	300,000	236,856	536,856	1,591,856	1,591,856
2006年12月31日残高	607,650	582,650	582,650	1,595	800,000	694,008	1,495,603	2,685,903	2,685,903

プライバシーマークを取得

2006年9月8日付で、個人情報の適切な保護管理体制を整備した事業者に付与されるプライバシーマークを取得しました。

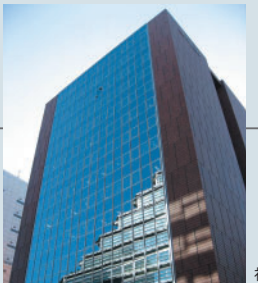
【認定内容】

- ・ 事業社名 株式会社 ジェイ エイ シー ジャパン
- ・ 認定番号 第A860918(01)号
- ・ 認定日 2006年9月8日
- ・ 有効期間 2006年9月8日～2008年9月7日
- ・ 付与機関 財団法人 日本情報処理開発協会



営業拠点を拡大・強化

2006年は営業力の強化および営業体制の拡大に注力しました。東京・神田神保町の本社オフィスに加え、一ツ橋に東京第2オフィスを設置し、さらに横浜支店を拡大移転して関東エリアの営業を強化しました。2006年9月には、西日本エリアでの人材紹介事業を大幅に強化するために京都支店を拡大移転したほか、九州地区初の福岡支店を開設、さらに10月には神戸支店を開設するなど、積極的な支店展開に取り組み国内7拠点体制となりました。さらに2007年2月には大阪支店の設備を拡大して大阪ビジネスの中心地・梅田へ移転しました。



福岡支店



神戸支店

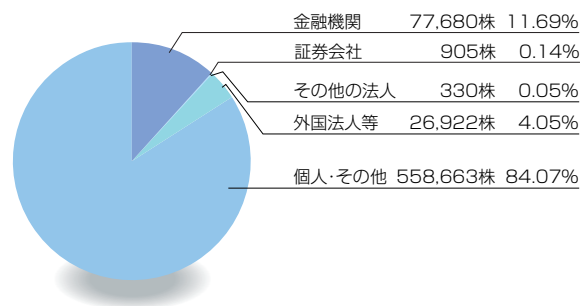
英語能力評価のためにステップ・ブラッツ導入

外資系企業への幹部候補人材の紹介や、日本企業の海外営業など、交渉・プレゼン・分析をこなせる高いビジネス英語力をもつ人材へのニーズが高まるなか、当社では実用英語検定試験を運営する日本英語検定協会と連携し、ご登録者に同協会のビジネス分野に特化した英語能力評価テスト「ステップ・ブラッツ(STEP BULATS)」を無料で受験できるサービスの提供を開始しました。これにより、これまで自己申告に頼りがちだったご登録者の英語力を客観的に評価するだけでなく、ご登録者本人は現時点の英語力を直ちに把握できてスキル鍛錬の目安になること、求人企業にとっては候補者の英語力を客観的に担保できることなど、多くのメリットが生まれます。

株式の状況 (2006年12月31日現在)

- 発行可能株式総数 2,400,000株
- 発行済株式の総数 664,500株
- 株主数 606名

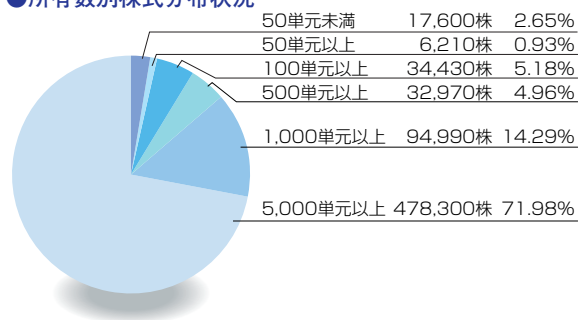
●所有者別株式数分布状況



大株主の状況 (2006年12月31日現在)

株主名	持株数	出資比率
	株	%
田崎 忠良	256,540	38.60
田崎 ひろみ	119,660	18.00
金親 晋午	102,100	15.36
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	37,420	5.63
JAC Japan社員持株会	22,290	3.35
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	12,470	1.87
神村 昌志	12,000	1.80
資産管理サービス信託銀行株式会社 (年金特金口)	10,810	1.62
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	9,510	1.43
服部 啓男	7,000	1.05

●所有数別株式数分布状況



会社概要 (2006年12月31日現在)

会社名 株式会社 ジェイ エイ シー ジャパン  
 本社所在地 東京都千代田区神田神保町一丁目105番地  
 神保町三井ビルディング14階  
 設立 1988年3月7日  
 資本金 6億765万円  
 事業内容 人材紹介事業  
 人材派遣事業  
 社員数 462名  
 営業拠点 横浜支店  
 名古屋支店  
 京都支店  
 大阪支店  
 神戸支店  
 福岡支店  
 海外業務提携先 JAC Recruitment (英国)  
 JAC Singapore (シンガポール)  
 JAC Malaysia (マレーシア)  
 JAC Indonesia (インドネシア)  
 JAC Thailand (タイ)  
 JAC China (中国)

役員 (2006年12月31日現在)

代表取締役社長 神村 昌志  
 取締役会長 田崎 ひろみ  
 取締役相談役 田崎 忠良  
 取締役副社長 服部 啓男  
 取締役 池田 秀樹  
 常勤監査役 山下 実  
 監査役 大橋 茂一  
 監査役 増田 浩二

営業拠点 (2006年12月31日現在)

