

2010年12月期 決算説明会

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント
<http://corp.jac-recruitment.jp>

2011年2月17日



I 2010年12月期決算概要とマーケット分析

II 2010年度の取り組みとその結果

III 2011年度の取り組みと事業見通し

I -1 2010年12月期決算実績

I . 2010年12月期決算概要とマーケット分析

(単位:百万円)

	09年12月期	10年12月期	前年差額	前年同期比
売上高	4,231	4,275	44	101.0%
人材紹介事業	3,776	4,004	228	106.0%
人材派遣事業	455	271	△184	59.6%
売上総利益	3,877	4,045	168	104.3%
営業利益(損失)	△ 736	524	1,260	—
経常利益(損失)	△ 729	530	1,259	—
純利益(損失)	△ 773	459	1,232	—

I-2 貸借対照表概要

I. 2010年12月期決算概要とマーケット分析

科 目	09年12月期末		10年12月期期末		差異 (百万円)	差異の要因
	(百万円)	構成比(%)	(百万円)	構成比(%)		
流動資産	1,007	60.4	1,742	75.4	+ 735	
現金及び預金	629	37.7	1,450	62.8	+ 821	
売掛金	224	13.4	238	10.3	+14	
固定資産	659	39.5	568	24.6	- 91	
有形固定資産	183	11.0	132	5.7	- 51	
無形固定資産	105	6.3	89	3.9	- 16	
投資その他の資産	369	22.1	346	15.0	- 23	
資産合計	1,667	100.0	2310	100.0	+ 643	
流動負債	398	23.9	578	25.0	+ 180	
固定負債	—	—	—	—	—	
負債合計	398	23.9	578	25.0	+ 180	
株主資本合計	1,268	76.1	1,732	75.0	+ 464	
負債・純資産合計	1,667	100.0	2310	100.0	+643	

I-3 キャッシュ・フローの状況

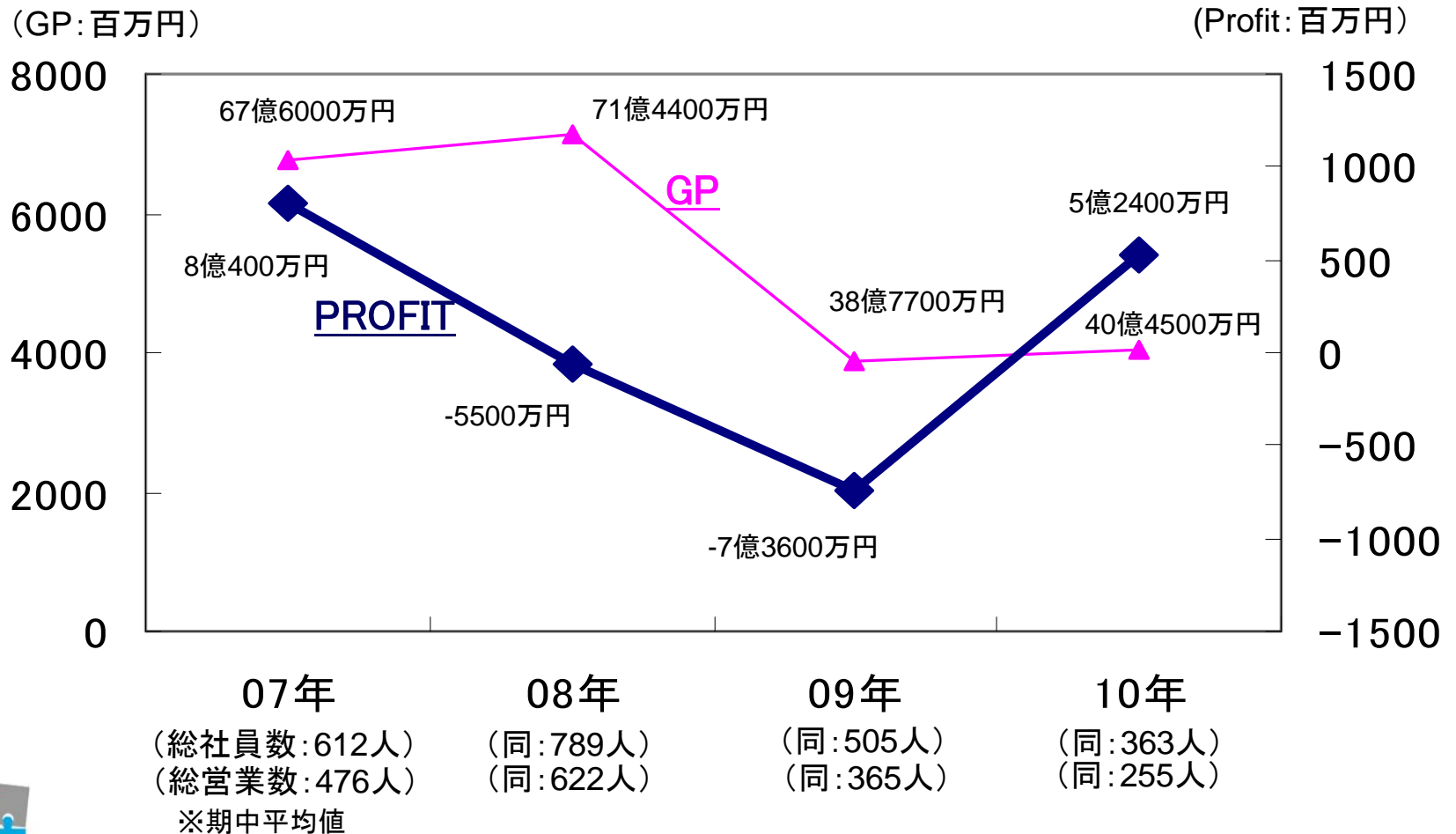
I. 2010年12月期決算概要とマーケット分析

(単位:百万円)

区 分	09年12月期	10年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1,221	762
投資活動によるキャッシュ・フロー	136	△46
財務活動によるキャッシュ・フロー	101	54
現金及び現金同等物の期末残高	629	1,400

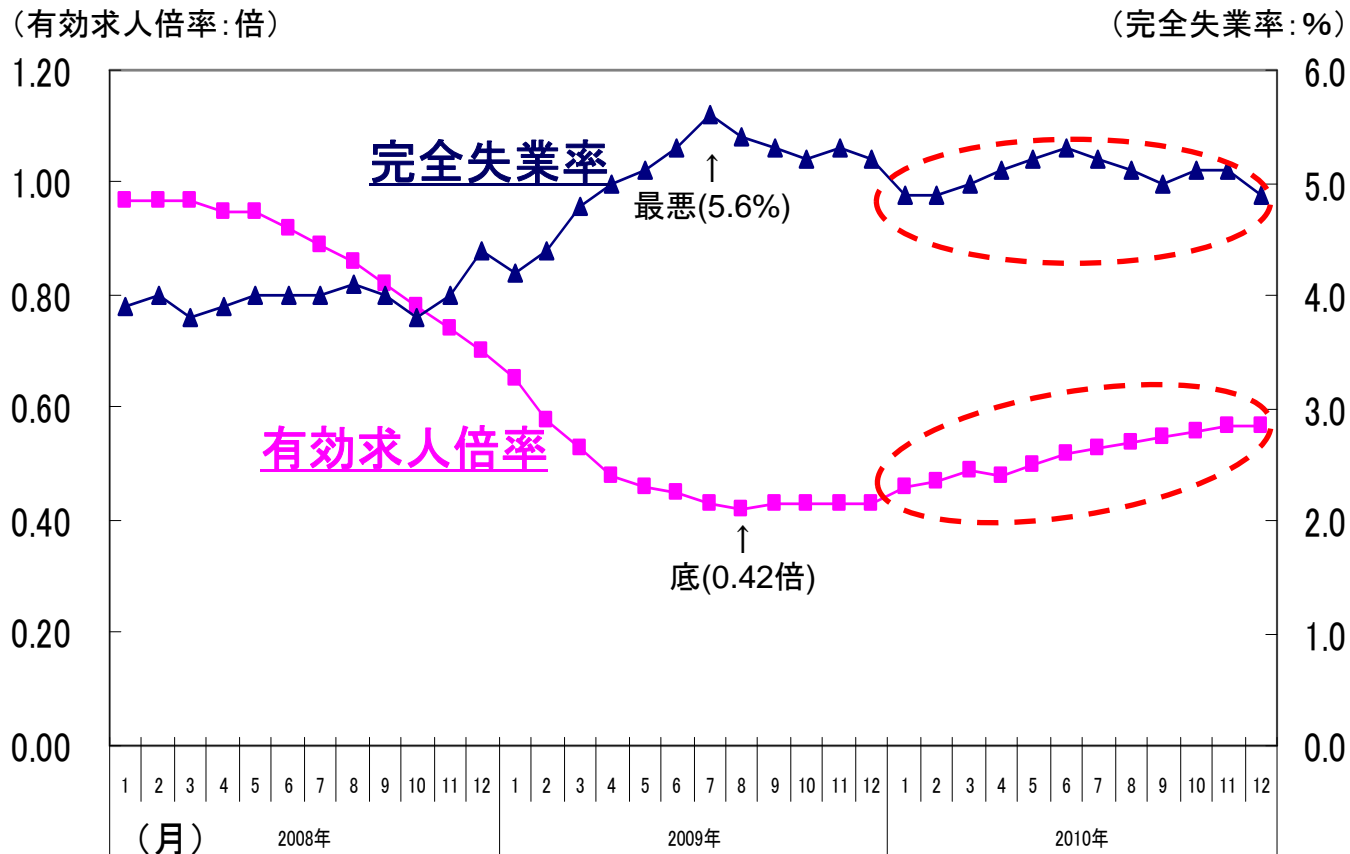
I -4 売上総利益(GP)と営業利益(Profit)の推移

I . 2010年12月期決算概要とマーケット分析



I-5 マーケットの推移

I. 2010年12月期決算概要とマーケット分析



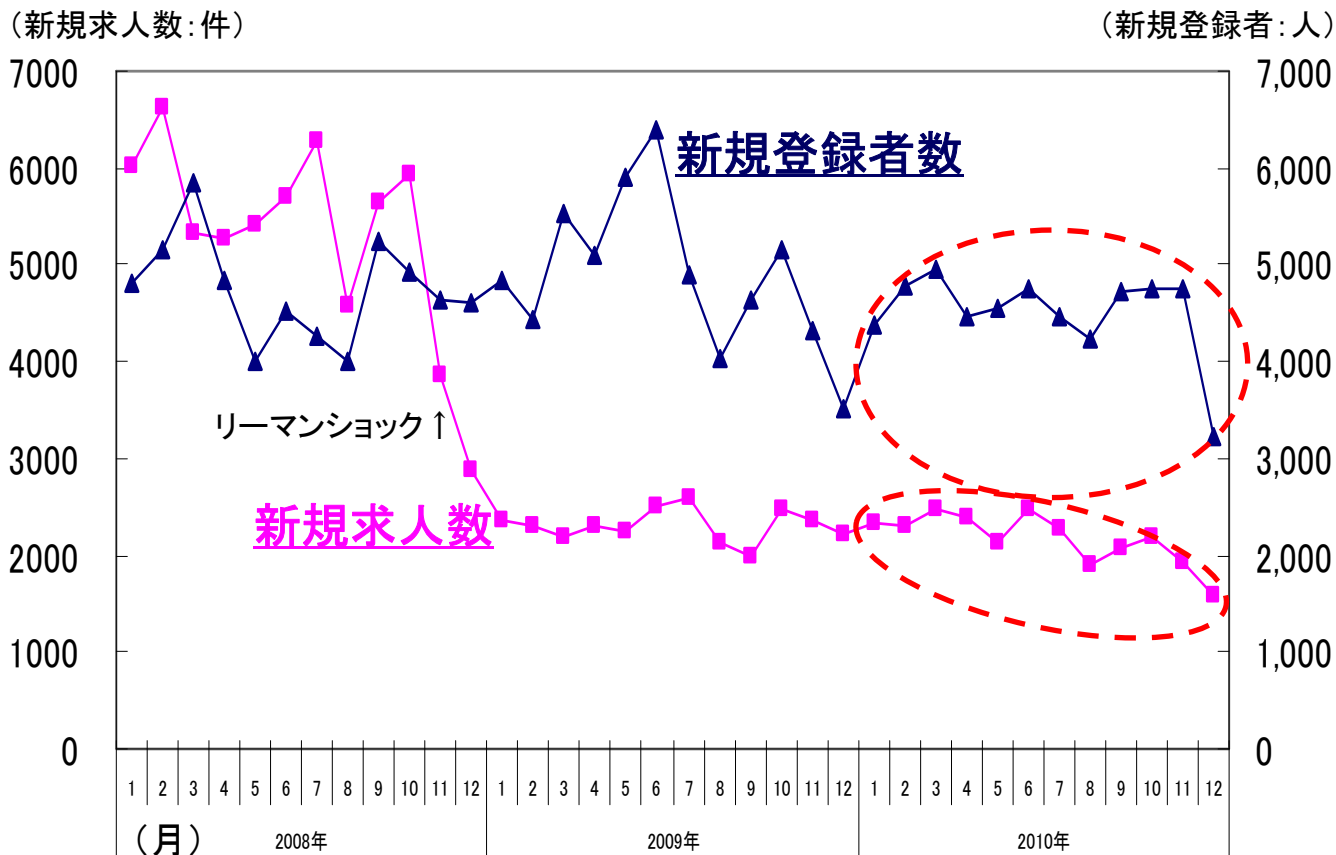
【有効求人倍率】
 いまだ、08年のレベルにはほど遠い状況。10年以降わずかに上昇傾向

【完全失業率】
 09年夏からわずかに下降したが、まだ不安定な状況は変わらず

(出所) 有効求人倍率(季節調整値): 厚生労働省、完全失業率(季節調整値): 総務省

I -6 当社における求人数と登録者数の推移

I . 2010年12月期決算概要とマーケット分析



【新規求人数】
08年から09年まではマーケット全体と同様の推移。10年下半期以降は意図的な絞り込みを実施

【新規登録者数】
人数にあまり大きな差はみられないが、内訳は大きく変化。離職人材が現職人材を上回る



I 2010年12月期上半期決算概要と
マーケット分析

II 2010年度の取り組みとその結果

III 2011年度の取り組みと事業見通し

Ⅱ-1 2010年度の重要課題とその取り組み

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

PPP & I

1. Productivity (生産性)
2. Profitability (利益)
3. Professional (プロフェッショナル)
4. International (インターナショナル)

Ⅱ-2 Productivity

I. 2010年12月期決算概要とマーケット分析

【目標】利益率向上のために生産性向上を経営の柱に

社員一人当たりの生産性のアップ

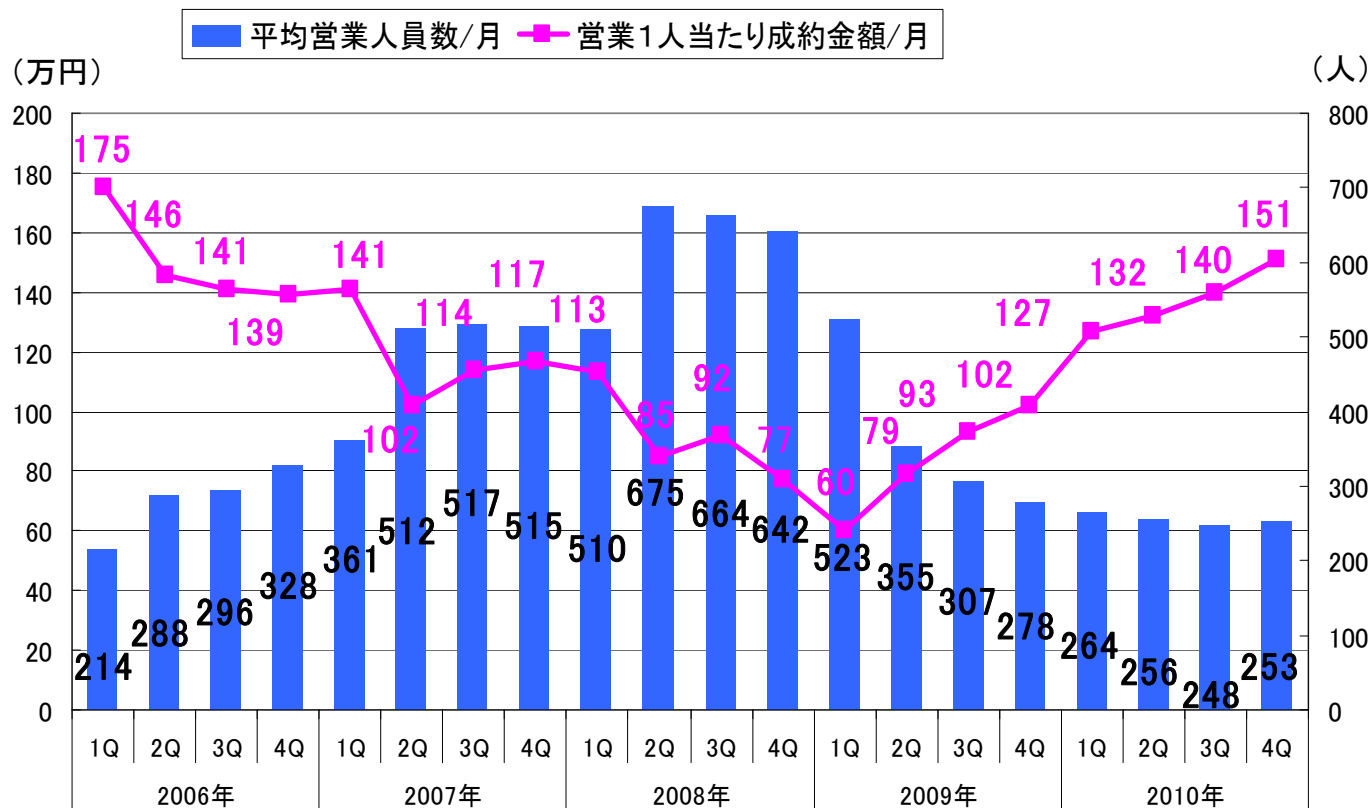
	売上総利益 (GP)	総社員数	一人当たり 月間生産性
08年	7,144 百万円	789 人	75 万円
09年	3,877 百万円	505 人	63 万円
10年	4,045 百万円	363 人	92 万円

※総社員数と一人当たり月間生産性はいずれも期中平均値

Ⅱ-2 Productivity

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

営業人員数と一人当たり月間成約額の推移



10年4Qの一人当たり成約金額は、過去5年間では、06年1Qに次ぐ高い水準

営業要員の補充が遅れている

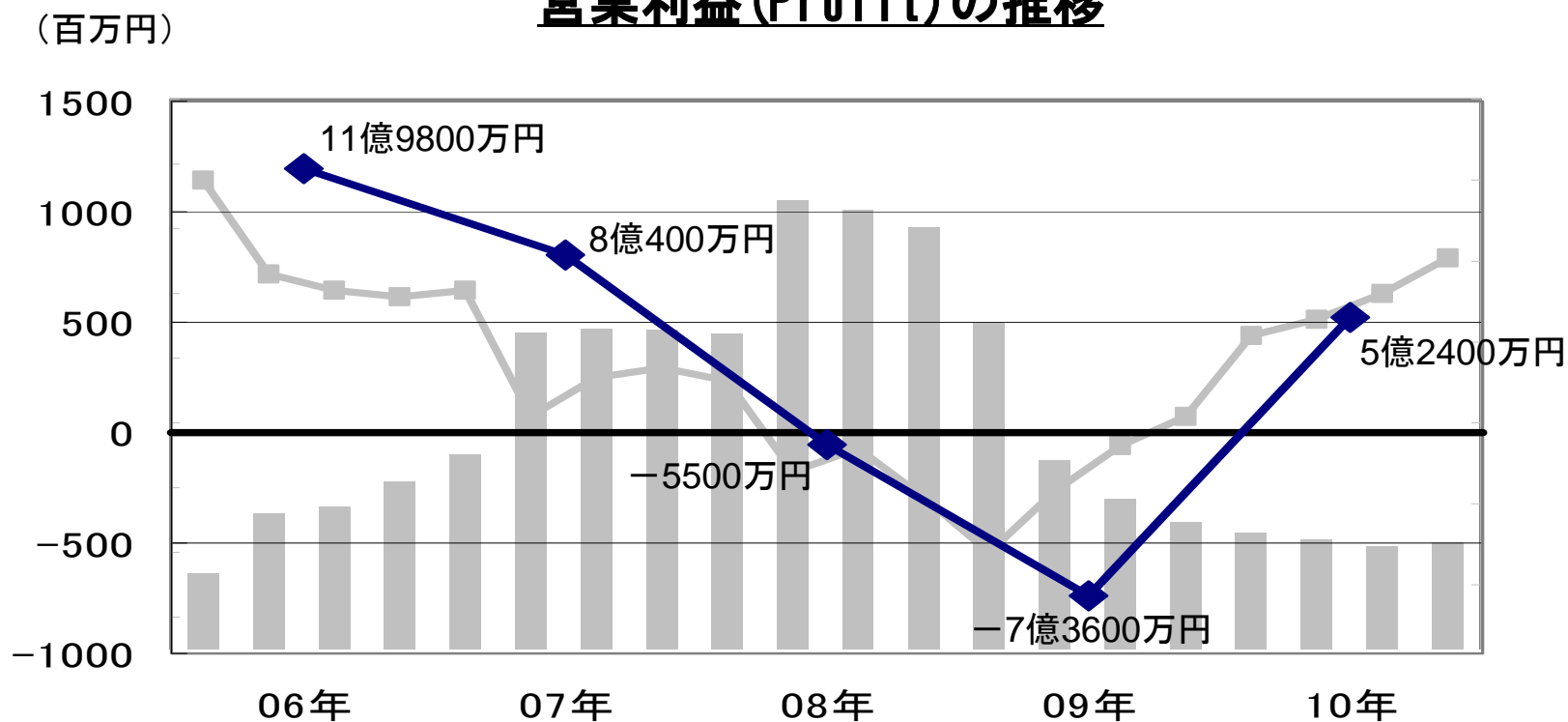
↓
引き続き300人・180万円/月の体制作りを急ぐ

Ⅱ-3 Profitability

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

【目標】利益体質の組織へ

営業利益(Profit)の推移

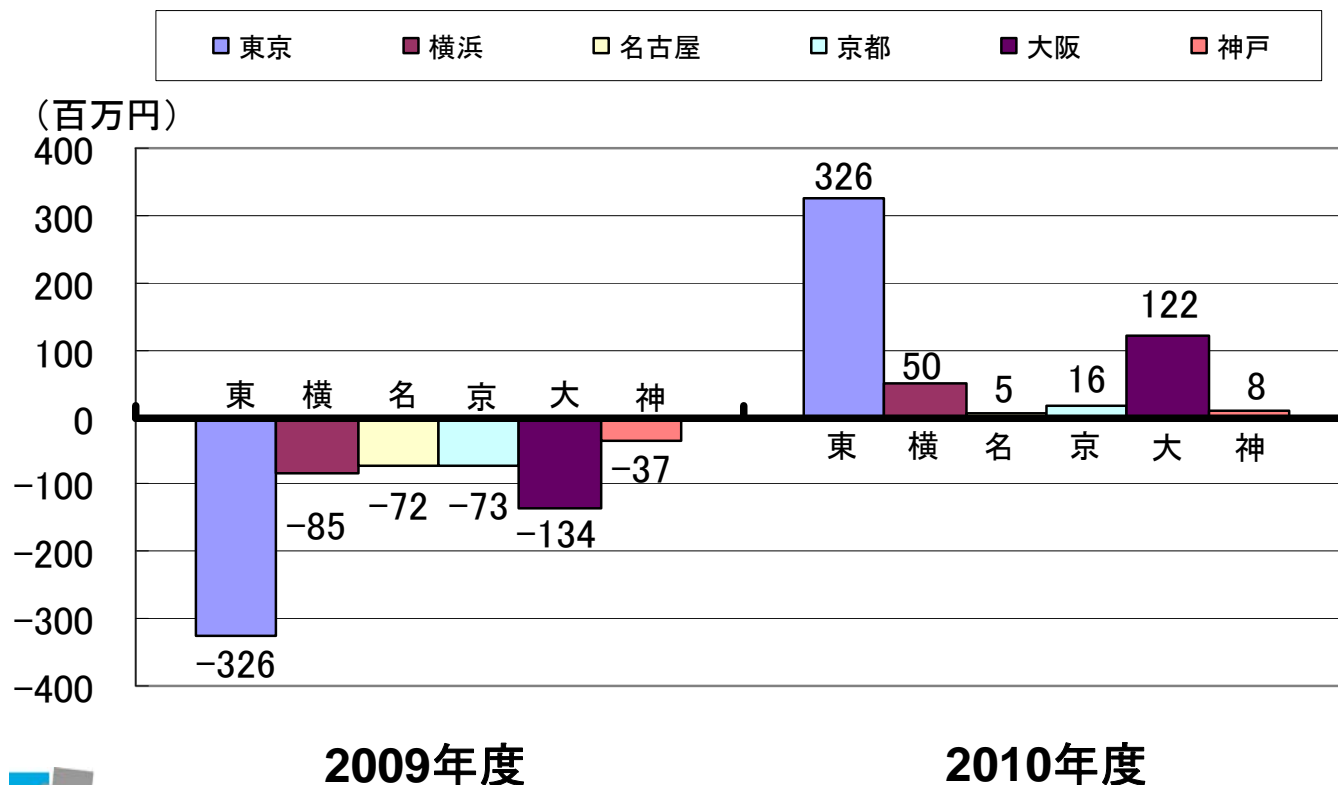


Ⅱ-3 Profitability

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

【目標】事業所毎にProfitが出る体制の確立

2009年度・2010年度の事業所別損益比較

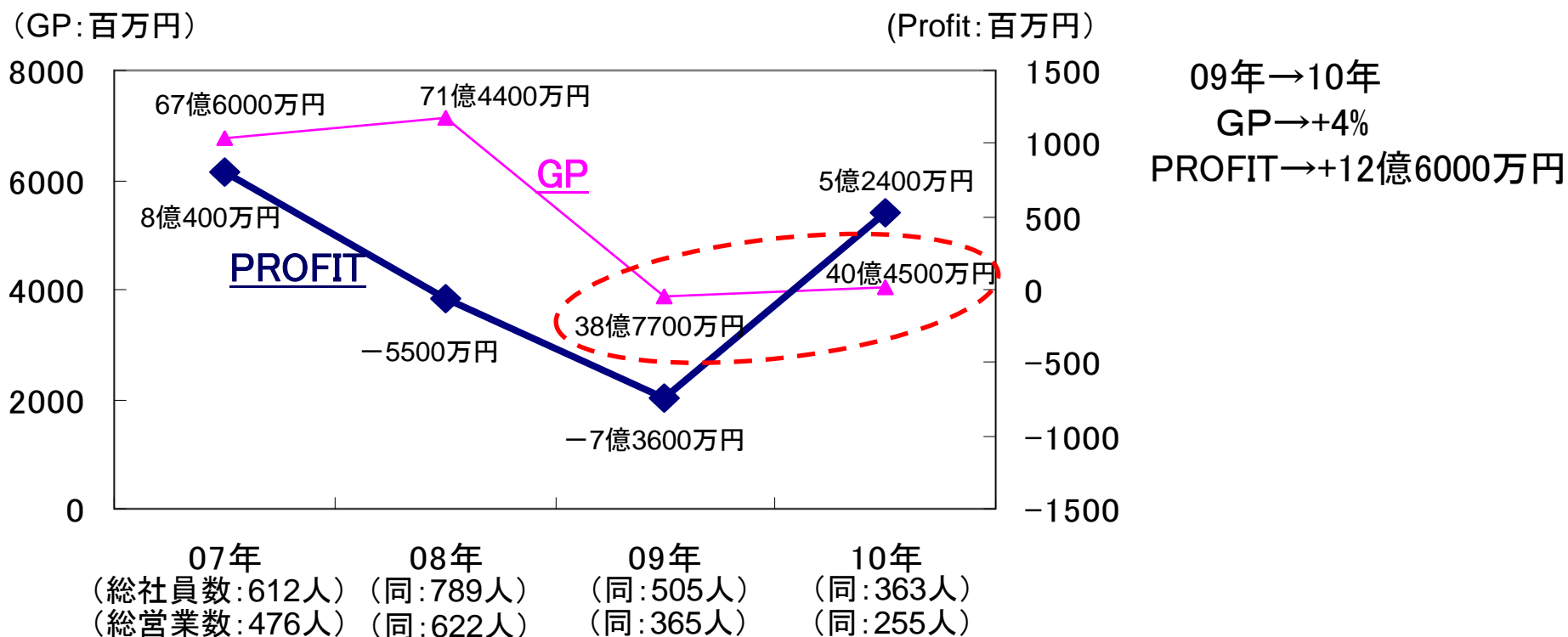


10年度は全6拠点が黒字に転換

II -3 Profitability

I. 2010年12月期決算概要とマーケット分析

【目標】売上総利益 (GP)を落とさずに 高利益が出るモデル体制へ改革



07年 (総社員数:612人) (総営業数:476人)	08年 (同:789人) (同:622人)	09年 (同:505人) (同:365人)	10年 (同:363人) (同:255人)
-----------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------

※期中平均値

Ⅱ-4 Professional

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

人材コンサルタントのプロフェッショナルへ

【目標】

1)成約率UP:質の高いコンサルティングで成約を伸ばす

- ・求人成約率のUP
- ・登録者成約率のUP

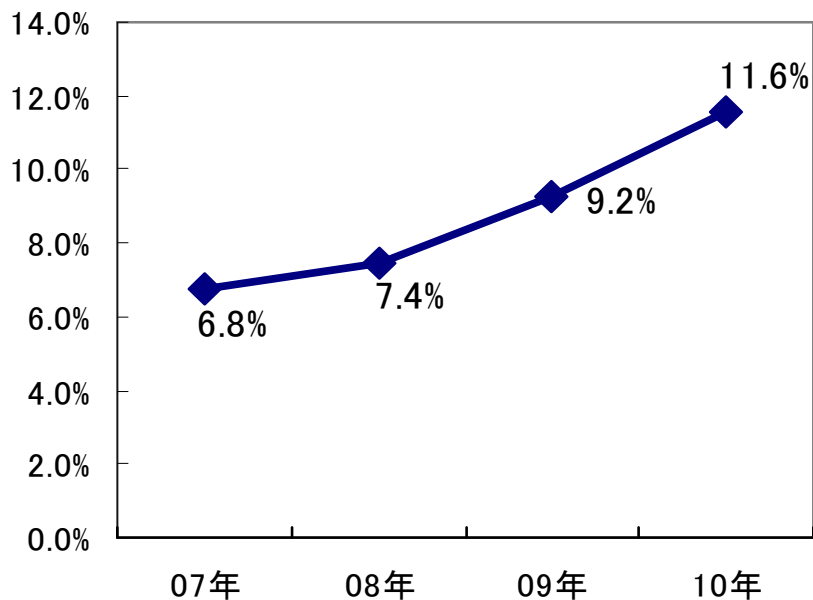
2)面接数UP:求人案件と登録者への深い理解による
高度なマッチング力で面接数を増やす

3)高額案件へのシフト:クライアントの深耕と信頼の上で高額案件を受注。
ネットワークとご紹介による上質なご登録者の確保

Ⅱ-4 Professional

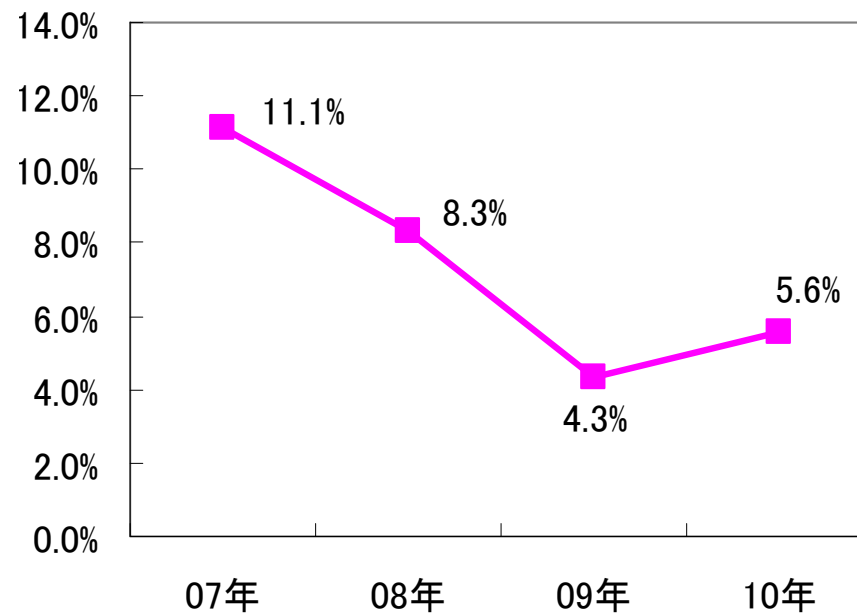
Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

求人成約率



10年は07年比1.7倍の決定率。
07～08年までは求人過多で低い。
09年は求人減で成約率は上昇し、
10年は生産性改善によりさらに上昇

登録者成約率

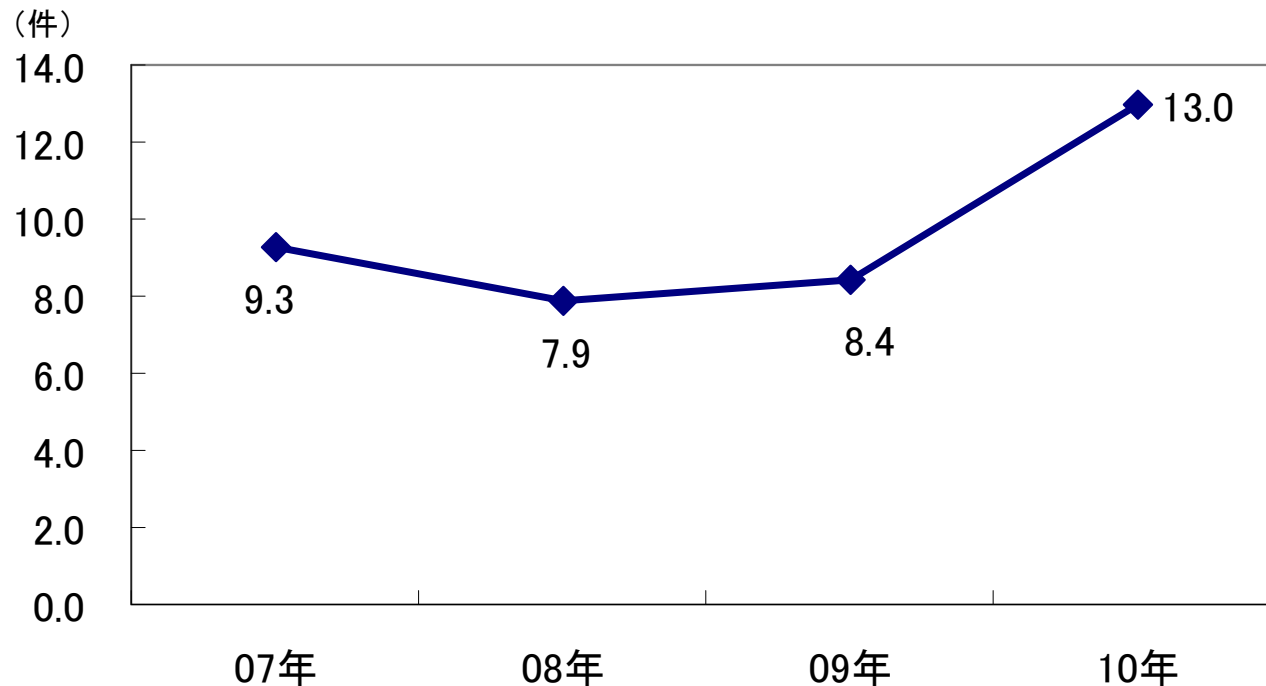


09年を底に反転したが、07年に比べると約半分の水準。これは登録者層の変化にも起因する

Ⅱ-4 Professional

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

営業一人当たり月間面接数の推移

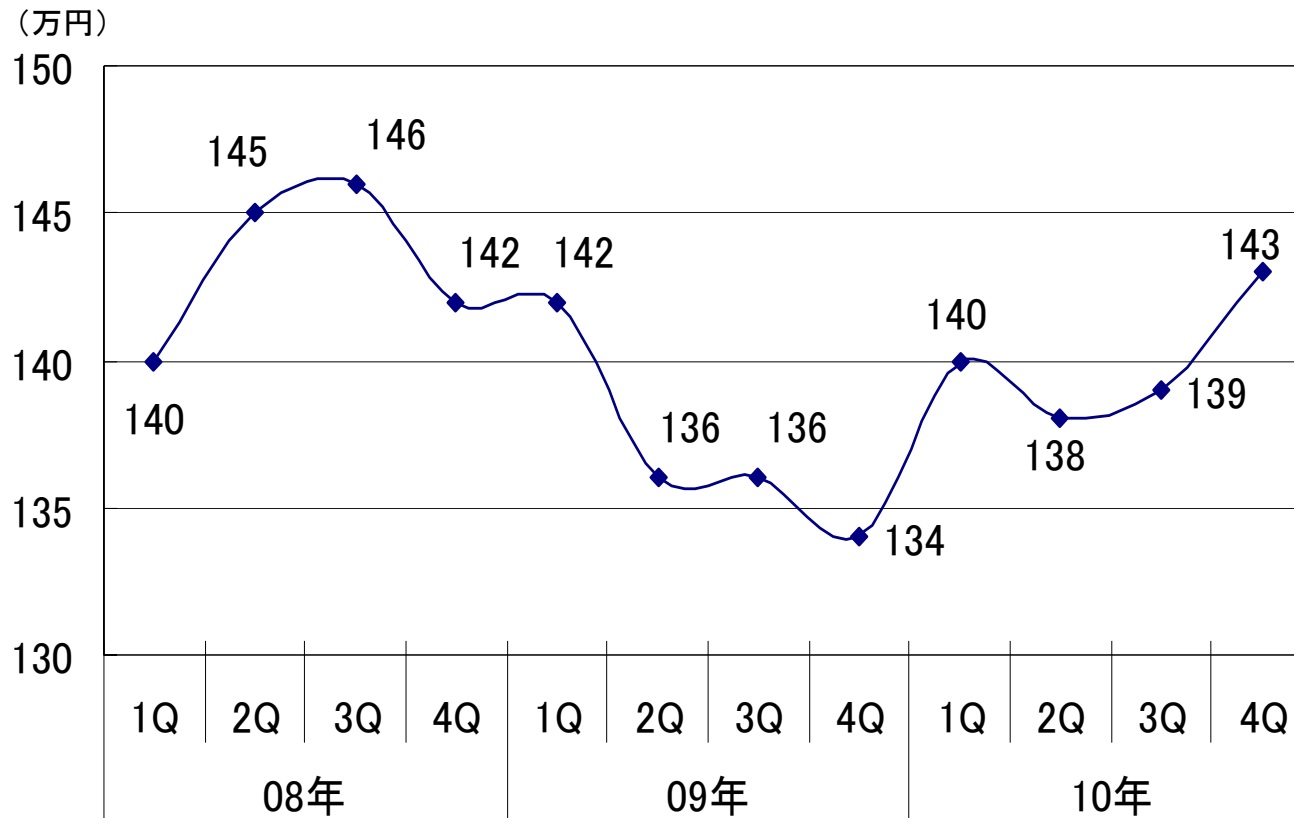


10年は前年比54%
増の月間13.0件と大
きく上昇

Ⅱ-4 Professional

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

成約単価の推移



09年4Qを底に上昇傾向だが、まだ08年より低い水準

↓
11年度は単価向上を第一目標に設定

Ⅱ-5 International

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

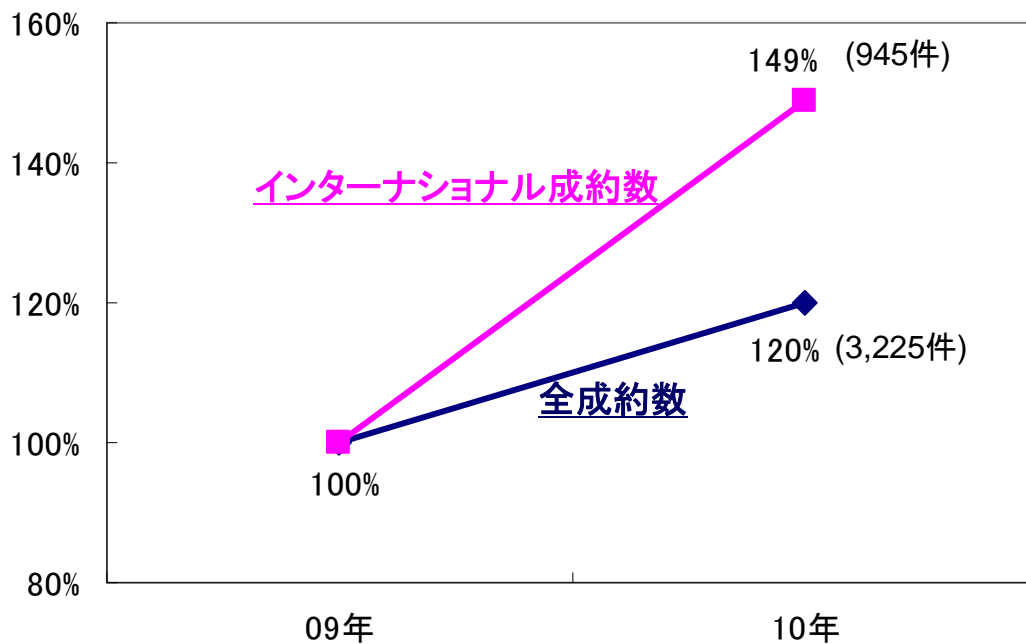
【目標】JACの特長。インターナショナル領域事業の強化と経済のグローバル化への対応

- 国内の外資系企業のシェア拡大のため、専任担当部署とエキスパート担当者を強化
- インターナショナルDiv.に海外展開専門担当者を配置し、日系グローバル企業の海外関連求人の開拓を強化
- 海外JACグループとの連携で、高額案件の成約を強化
- 国内日系一般企業にグローバル人材を供給

II -5 International

II. 2010年度の取り組みとその結果

件数比



金額比

	全成約額	International 成約額
09年	3,691百万円	1,047百万円
10年	4,511百万円	1,544百万円
伸び率	122%	148%

※国際＝国内外資系企業の全求人+日本企業の海外関連求人+海外現地採用求人+海外人材の国内採用



I 2010年12月期上半期決算概要と
マーケット分析

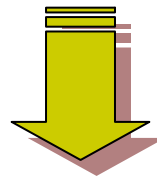
II 2010年度の取り組みとその結果

III 2011年度の取り組みと事業見通し

Ⅲ-1 2011年度の経営方針

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

「PPP&I」を高水準で目標達成する
高い利益率を実現する組織とその体制作り



マーケット別の体制構築、コンサルタントのプロ化により
利益額・率を伸張させ、事業拡大を実現する

Ⅲ-2 事業指標の目標値 (2011～2012年)

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

- 1) Productivity : 200万円 (営業一人当たり月間成約額)
- 2) Profitability : 30% (GP営業利益率)
- 3) Professional : 20% (求人成約率)
10% (登録者成約率)
- 4) international : 50% (国際事業領域の成約比率)

Ⅲ-3 事業重点戦略 (2011～2012年)

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

強化領域と重点戦略

1. コンサルタンの採用強化
2. 両面型コンサルタントを「ミドルアッパー年収ゾーン」にシフトし、マッチング精度を向上させる
3. 成約単価の高い外資系マーケットのシェアアップ
4. 会計・経理・財務(A&F)部門の人員強化を図り、将来のJACの中核事業に育てる
5. 「若手・低年収ゾーン」の分業体制を再構築し、生産性を高める

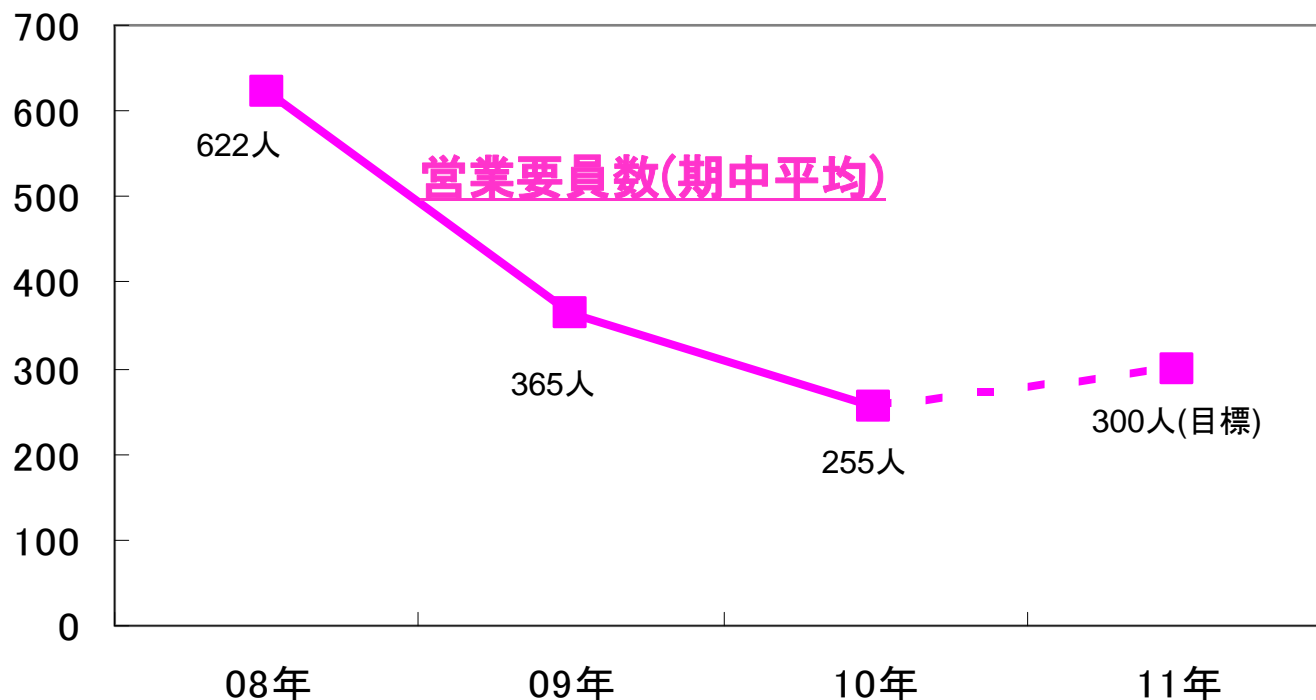
Ⅲ-4 2011年度の強化ポイント

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

事業拡大のために「営業要員の採用を強化」

全社的に採用を強化。営業300人の体制作りを急ぎ、
新卒採用も再開（12年入社）。

(営業人員数)



Ⅲ-4 2011年度の強化ポイント

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

ミドルアッパー求人の成約比率を上げ、成約単価をアップ

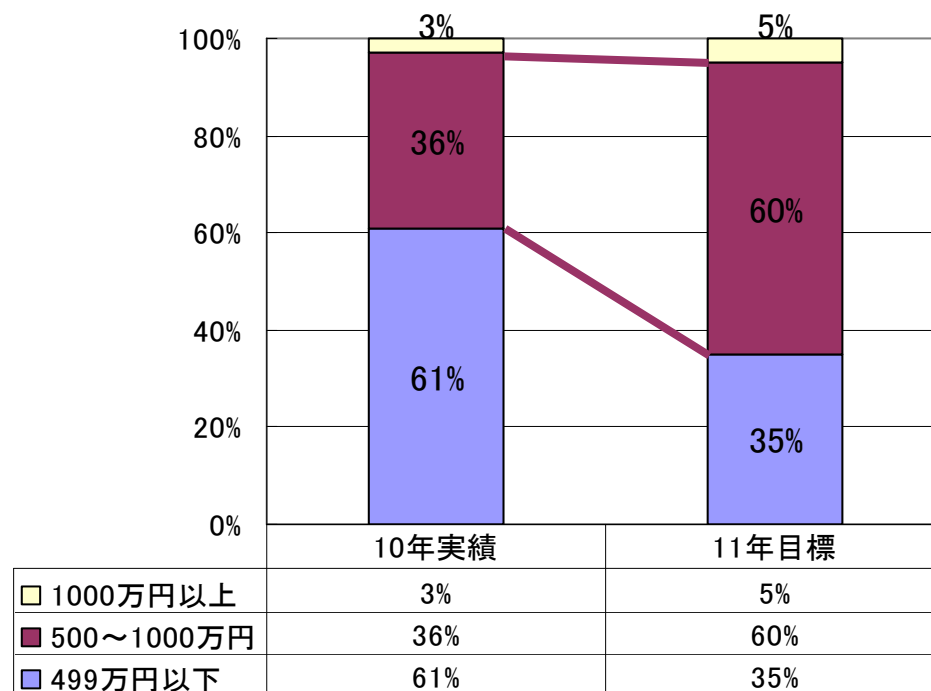
コンサルタント制の精度向上により、ミドルアッパー(単価500~1000万円)の成約比率を高める



現状の36%から60%以上を目標に

平均成約単価は直近の150万円から180万円を目標に

決定年収の分布



Ⅲ-4 2011年度の強化ポイント

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

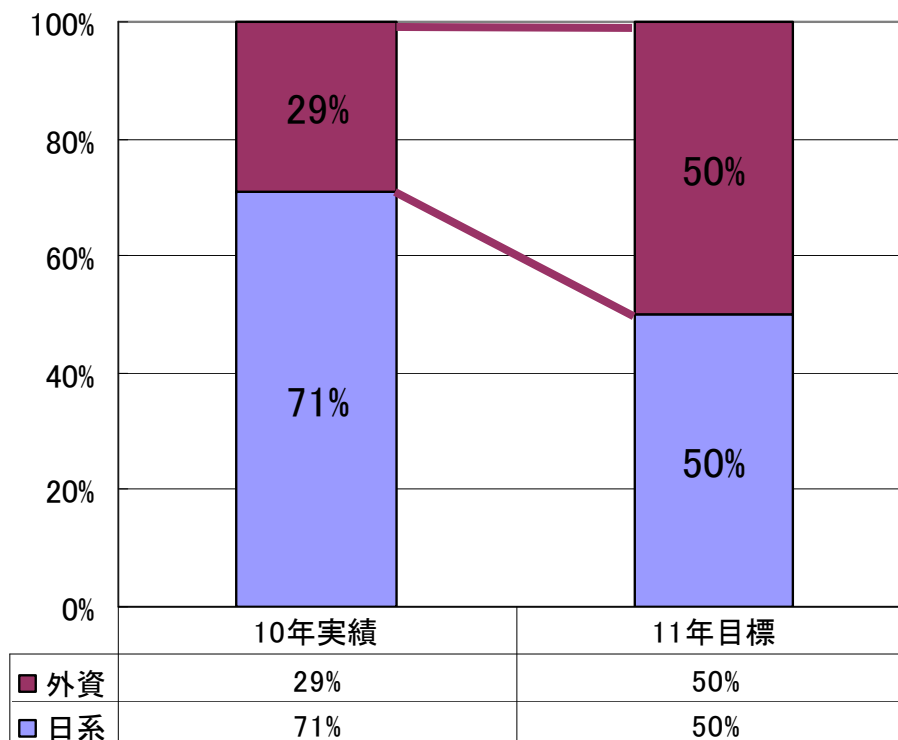
単価の高い外資成約比率をアップ

日系企業への成約数を伸
張しつつ、外資成約比率を
高める



現状の29%から50%以上を
目標に

成約案件の資本区分



Ⅲ-4 2011年度の強化ポイント

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

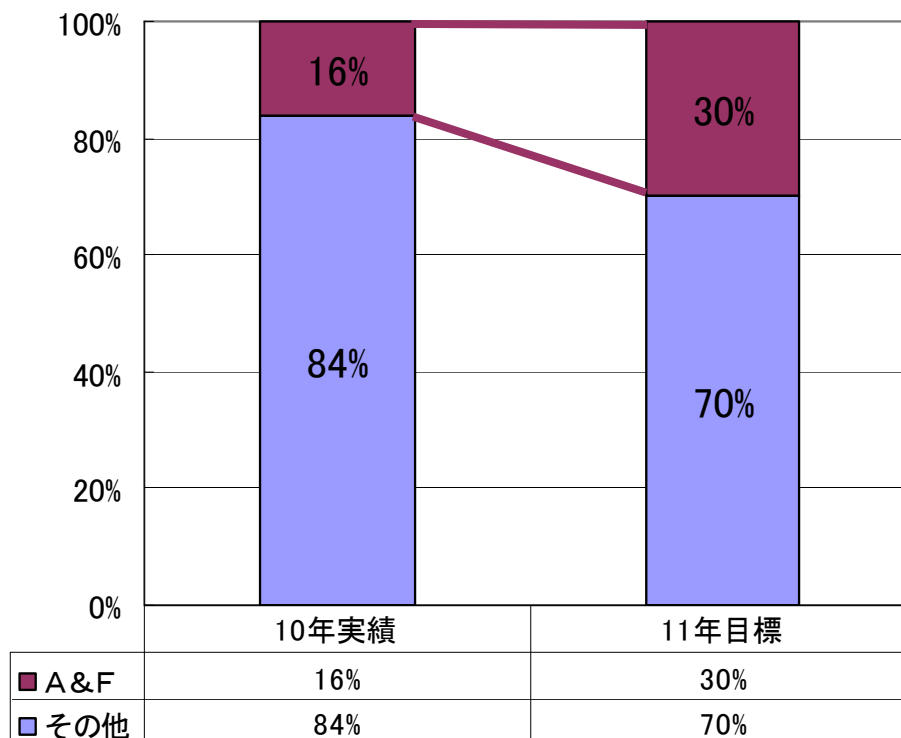
単価と専門性が高く全業界でニーズがある 財務・経理領域の体制強化

現状の16%から30%以上を
目標に



JACの中核事業に育てる

A&F求人の成約比率



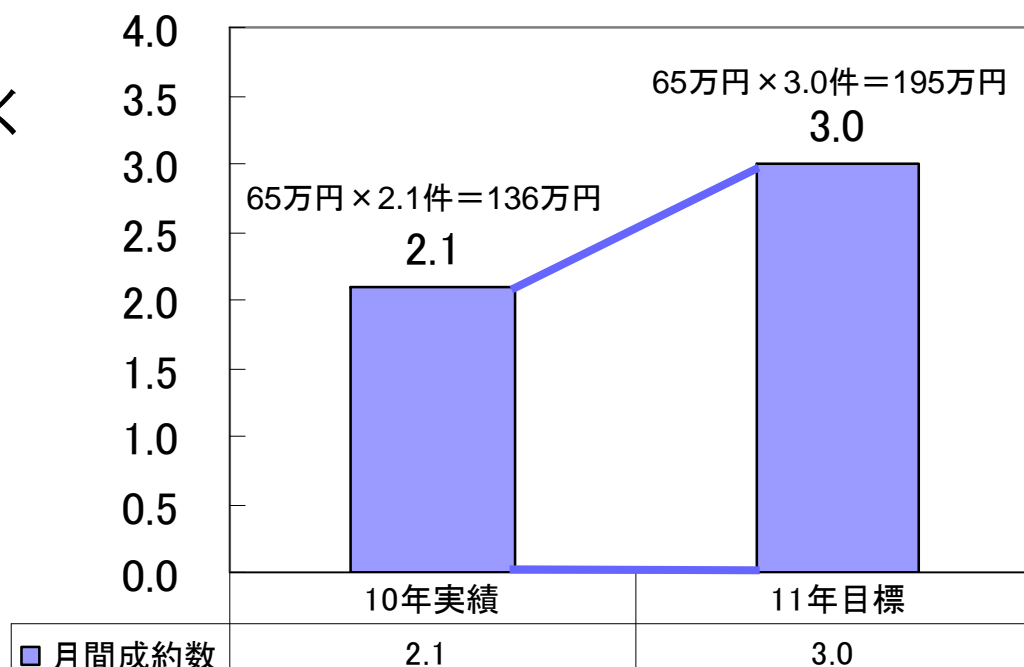
Ⅲ-4 2011年度の強化ポイント

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

若手・低年収ゾーンは従来の分業制を残し 生産性の高い事業部にする

若手・低年収ゾーンと高年収ゾーンを、分業と両面制を敷くことによって生産性を高めながら事業の拡大につなげる

年収450万円以下求人の 営業一人当たり月間成約数



Ⅲ-5 2011年度の取り組み

Ⅲ. 2011年12月期の取り組みと事業見通し

事業領域に応じた組織体制とサービスブランド



JAC Executive (高価格帯)

【対象人材】年収1200万円以上の上級管理職
【当社体制】コンサルタント型(企業・登録者両面)



JAC Recruitment (ミドルアッパー)

【対象人材】年収500～1200万円の中間管理職、専門職
【当社体制】コンサルタント型(企業・登録者両面)



JAC Career+ (若手・低価格帯)

【対象人材】年収500万円以下の若手営業職、アシスタント職
【当社体制】分業型(企業担当・登録者担当)

Ⅲ-6 2011年12月期 通期業績見通し

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

(単位:百万円)

	10年12月期 通期実績	11年12月期 通期予想	前年同期 差額	前年同期 比
売上高	4,275	4,980	705	116.5%
人材紹介事業	4,004	4,870	866	121.6%
人材派遣事業	271	110	△ 161	40.6%
売上総利益	4,045	4,870	825	120.4%
営業利益	524	680	156	129.8%
経常利益	530	680	150	128.3%
当期純利益	459	552	93	120.3%
1株当たり配当金	100.00円	140.00円	40.00円	140.0%

Ⅲ-7 指標推移一覽

Ⅲ. 2011年度の取り組みと事業見通し

	2008年 通期実績	2009年 通期実績	2010年 通期実績	2011年 予想
営業関連数値				
売上総利益(GP:百万円)	7,144	3,877	4,045	4,870
営業一人当たり月平均成約額(万円)	90	80	138	160
成約単価(万円)	143	137	140	150
従業員項目(人)				
期末従業員数	810	395	367	420
営業人員数	629	276	256	300

社会貢献

● PPP Project

„ One Placement creates one Plant to save the Planet ”

CO₂削減、地球温暖化防止への貢献

- ・2008年度から会社設立20周年の記念プロジェクトとして実施
- ・バリ島に、転職をご支援できた方の数の苗木を植樹 ⇒ 2010年12月末現在：約 10,500本



● 社員育児支援 Project

少子化対策への貢献

- ・子供を持つ社員が育児と仕事を両立できる環境づくりの一環として2007年4月から実施
- ・育児手当金を支給 上限7.5万円/月 × 12ヶ月=60万円/年 (子一人当たり)

本資料お取扱い上のご注意

本資料は株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメントの事業及び業界動向についての株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメントによる現在の予定、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。株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント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、2011年2月17日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメントにより2011年2月17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。

お問い合わせ先;

広報・IR室 電話 03-5259-6926 もしくは、メール ir@jac-recruitment.jp

2010年12月期 決算説明会

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント

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

2011年2月17日