

2006年12月期 決算説明会

株式会社 ジェイ エイ シー ジャパン

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

2007年2月15日

JASDAQ

Listed Company 2124

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 ジャパン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 ジャパンによる現在の予定、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。株式会社 ジェイ エイ シー ジャパン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、2007年2月15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 ジャパンにより2007年2月15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。

決算説明会の内容

I JAC Japanのビジネスモデル

II 2006年12月期 決算概要

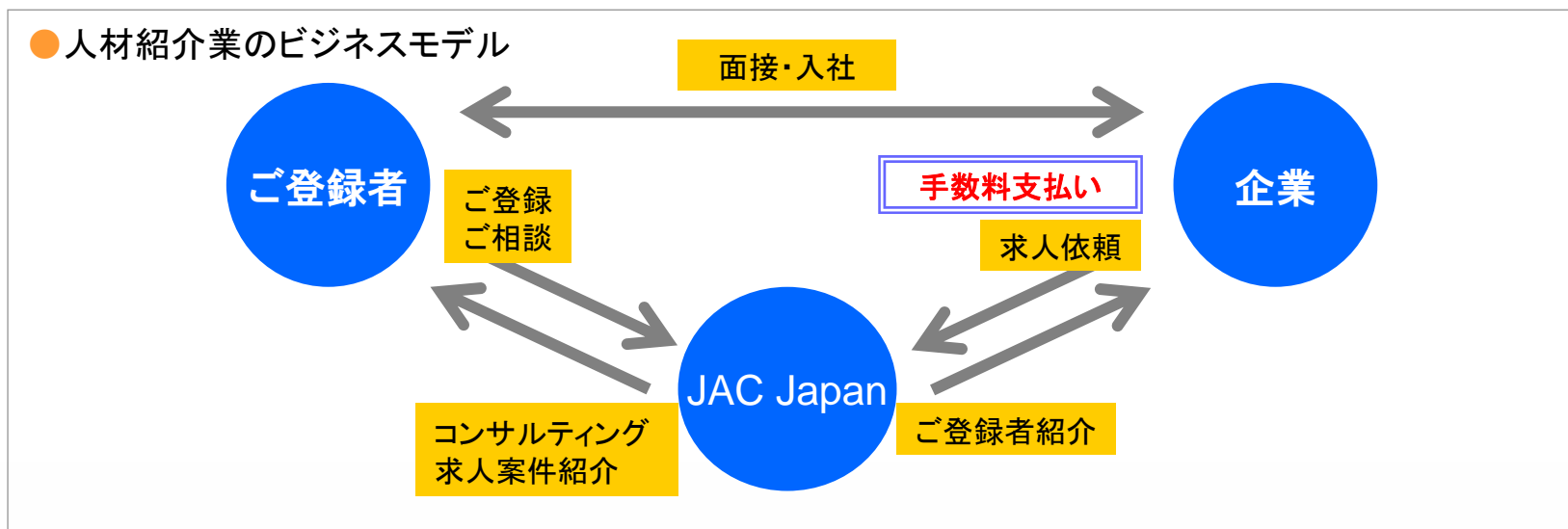
III 2007年12月期 戦略と業績見通し

人材紹介ビジネスとは

JAC Japan は、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です

人材紹介(有料職業紹介)は厚生労働省による許認可事業で、転職希望者と人材を求める企業との間に立ち、双方のニーズを捉え結びつける「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へ登録し、求人の紹介や転職相談などのサービスを受けることができます。企業側は、人材紹介会社が紹介し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。

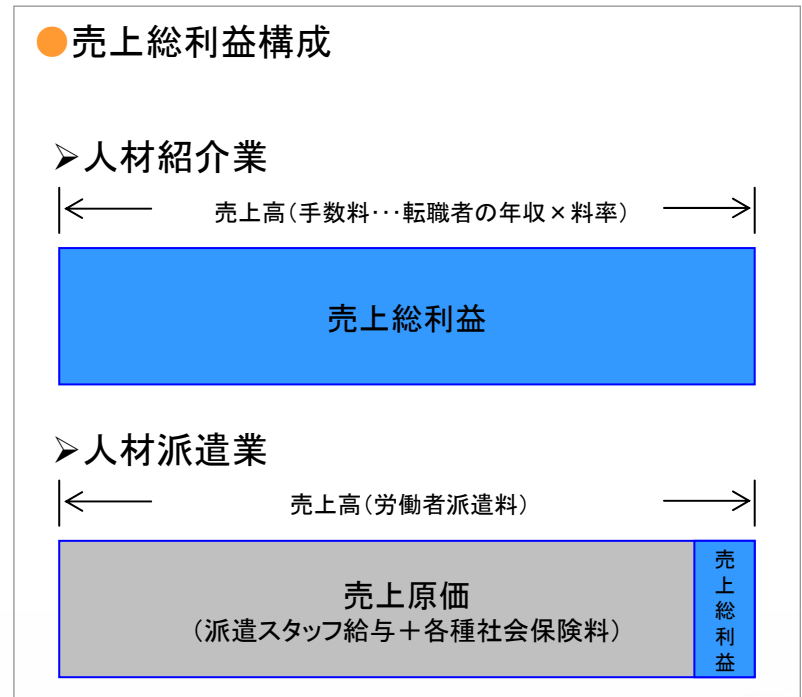
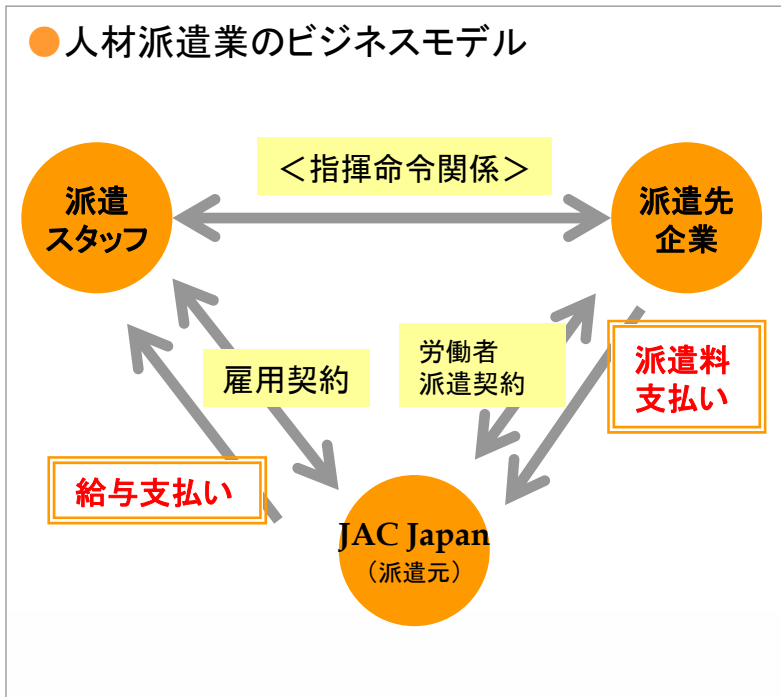
JAC Japanは、転職者が次の職場で十分に能力を発揮し企業に貢献できるよう、人と企業の機械的なマッチングに終わらない、適切できめ細やかなコンサルティングサービスを提供しています。



人材派遣ビジネスとのちがい

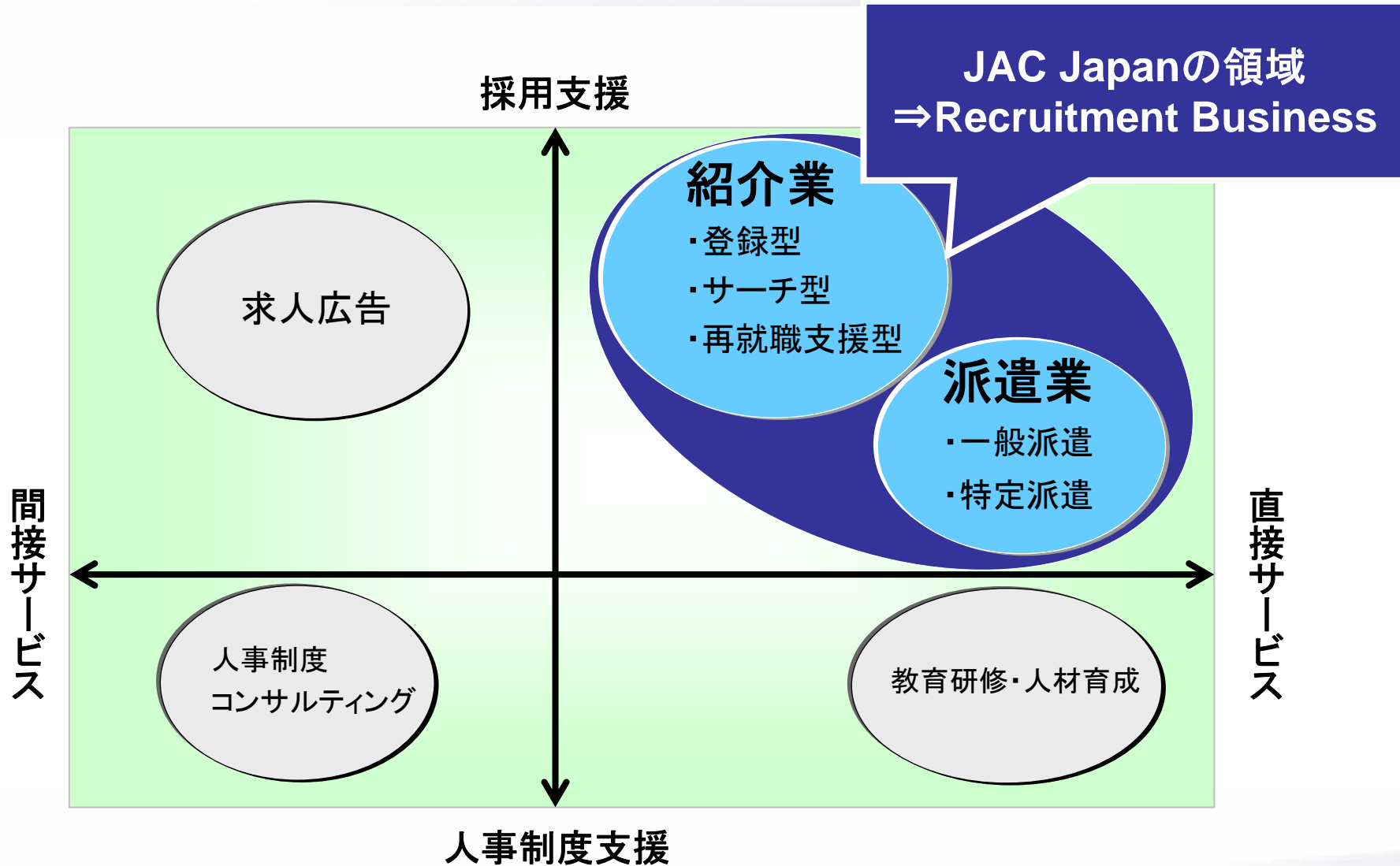
大きく異なる利益構造

人材派遣（一般労働者派遣）では、人材派遣会社が有期で人材を雇用し企業へ派遣、派遣先企業から派遣料を得ます。その派遣料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（売上原価）を人材派遣会社は利益として得ることができます。人材派遣と人材紹介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。



人材ビジネスの業態とJAC Japanの事業領域

I .JAC Japanのビジネスモデル



人材紹介会社が提供するサービスの価値

対面を重んじる人材紹介業は転職希望者にとって、求人広告が有する「情報」提供機能に加え、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をすべて無料で得られる高いメリットがあります。一方求人企業にとっても、費用リスクをかけずに希望する母集団へアプローチができ、手間を軽減しながら望む人材を獲得できる大きなメリットがあります。

ご登録者のニーズ

ニュースソース

求人情報を収集する機能

コンサルティング

求人・キャリアの相談機能

エージェント

交渉の代理機能

求人企業のニーズ

リスクの低減

成功報酬料金
(+早期退職時返金制度)

手間の軽減

事前選考
(スクリーニング機能)

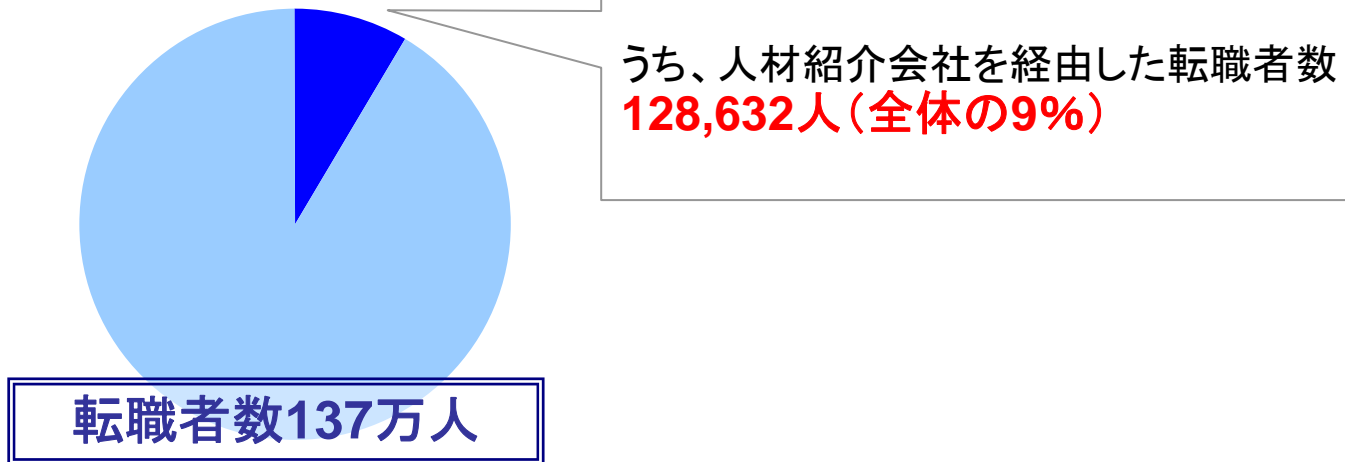
母集団形成

求人企業に応募
させる勧誘機能

今後も、高い成長が期待できる人材紹介市場

職業安定法改正等の効果で、人材紹介市場は2001年から2005年で3倍に拡大し、人材紹介会社を經由して転職したホワイトカラーも2005年は12万人を数えました(※1)。しかしそれは全体数の9%にしか達しません。人材紹介業界の認知拡大によって、今後も市場拡大が期待できます。

● 転職市場における人材紹介業利用状況(※2)



(※1) 出典; 厚生労働省 平成13年～17年度職業紹介事業報告の集計結果より 職種区分は、1)専門的・技術的職業 2)管理的職業 3)事務的職業の合計

(※2) 2005年 厚生労働省 有料職業紹介事業常用就職件数よりホワイトカラー3職種 及び 総務省「労働力調査」より

人材紹介業界の成長性

職業安定法改正で原則自由化。国から民間へ

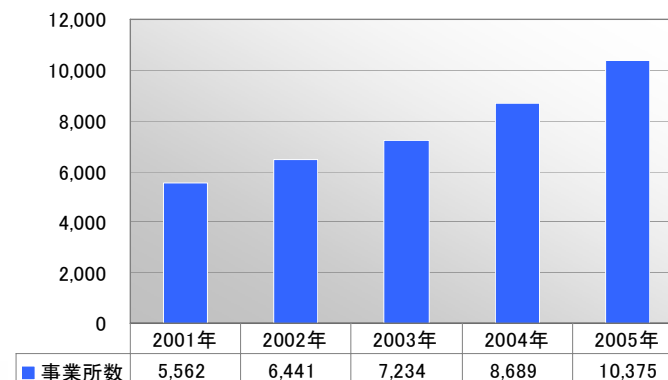
人材紹介（有料職業紹介）で取り扱いができる職種は国によって大きく制限されていましたが、1997年の規制緩和、1999年の職業安定法改正で原則自由化されました。また、許可申請の簡素化（1997年）、紹介予定派遣の解禁（2000年）、手数料上限の撤廃（2002年）、兼業禁止規定の撤廃（2004年）などにより、業界へ参入する企業数は大幅に増えています。

● 規制緩和の流れ



● 人材紹介業の事業所数推移

年間ほぼ1,000件増加。
2005年度には1万事業所を数える



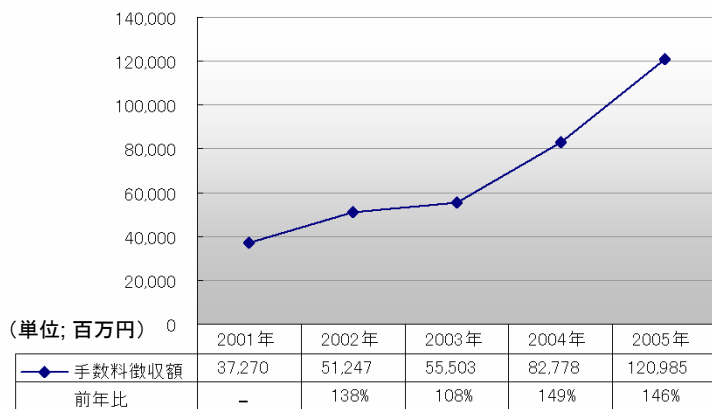
出典: 厚生労働省 平成17年度職業紹介事業報告の集計結果「民営職業紹介事業所数の推移(特別の法人及び地方公共団体無料職業紹介事業を除く)」より

拡大する人材紹介業界

複雑化する雇用環境や職業観の変化でニーズが拡大

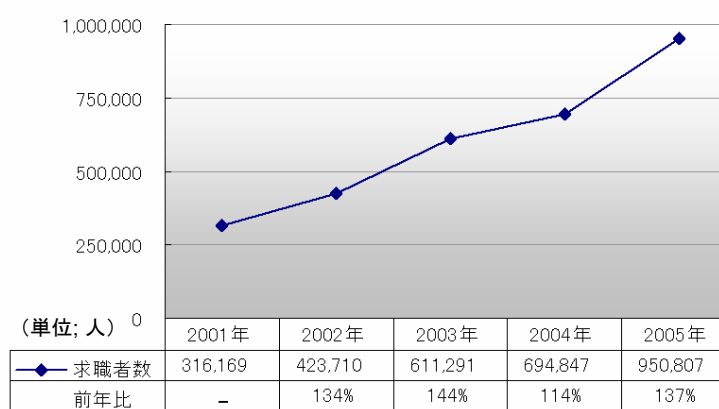
終身雇用制度の崩壊や経済構造の変化、急激な技術革新などにより、企業の人材活用意識や個人の職業観は近年大きく変化しています。人材紹介業界は、複雑化する企業の採用ニーズと多様化する個人の職業観をつなぐ社会的な役割として、そのニーズはますます高まっています。

● 人材紹介業の手数料(売上)徴収推移



有料職業紹介事業に対するさまざまな規制が緩和・撤廃されたことにより人材紹介事業者が増加。求人ニーズが専門化・細分化する中、人材紹介会社を利用する企業が増える

● 求職者数(人材紹介会社 登録者数)推移



終身雇用制度の崩壊、成果主義評価制度へのシフト等により、個人の職業観が大きく変化。「職能」をさらに生かせる職場を求めるホワイトカラーが増加。人材紹介業界の認知が徐々に広がる

出典: 厚生労働省 平成13年～17年度職業紹介事業報告の集計結果より

尚、職種区分は 1)専門的・技術的職業 2)管理的職業 3)事務的職業の合計

決算説明会の内容

I JAC Japanのビジネスモデル

II 2006年12月期 決算概要

III 2007年12月期 戦略と業績見通し

業績概要3期比較

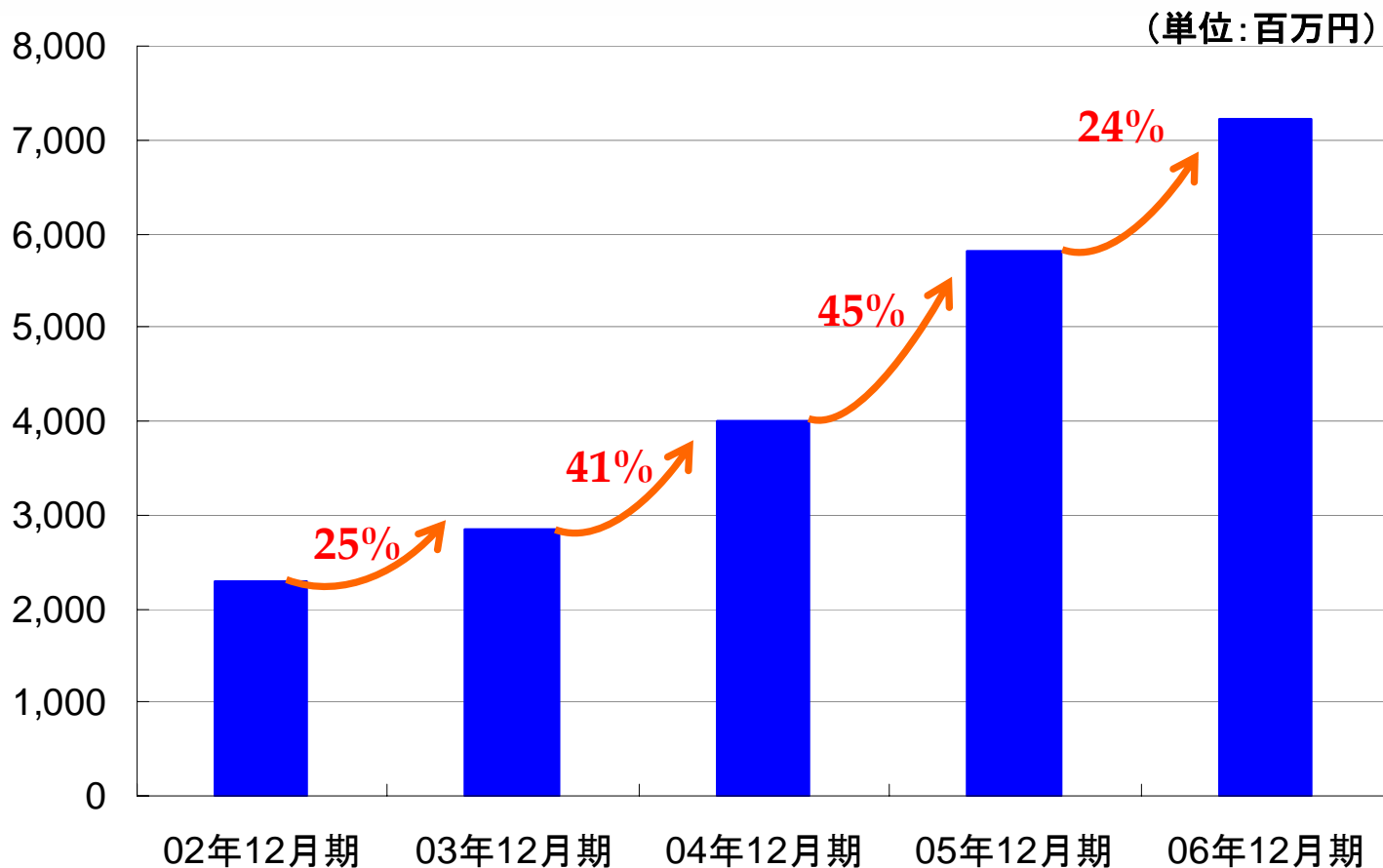
Ⅱ.2006年12月期 決算概要

(単位:百万円、%)

	2004年 12月期実績	2005年 12月期実績	2006年 12月期実績	成長率 04年vs05年	成長率 05年vs06年
売上高	4,008	5,814	7,216	+45%	+24%
売上総利益	2,493	3,441	5,232	+38%	+52%
営業利益	521	597	1,198	+15%	+101%
経常利益	517	594	1,160	+15%	+95%
当期純利益	296	329	579	+11%	+76%

売上高推移

Ⅱ.2006年12月期 決算概要

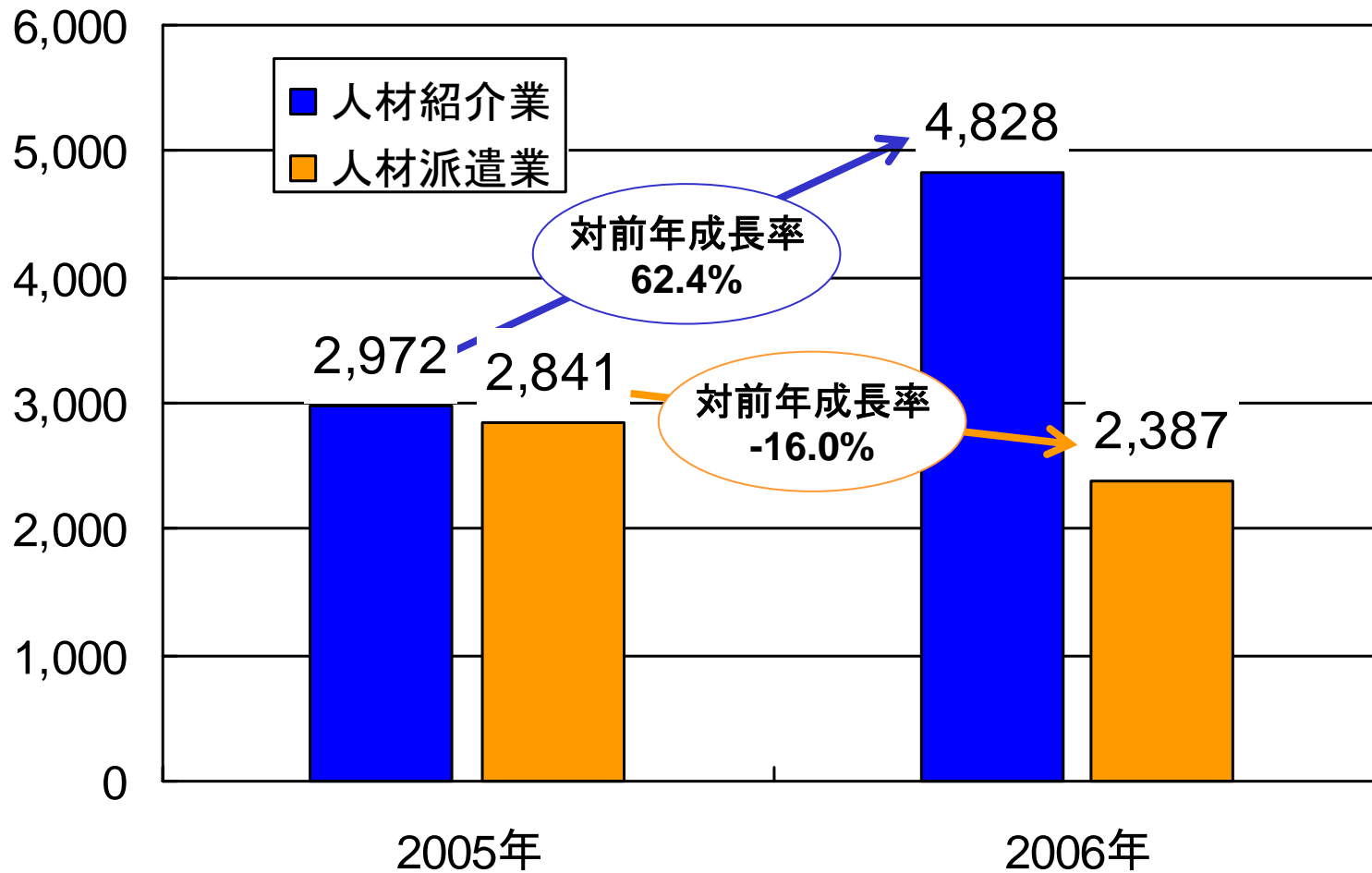


	02年12月期	03年12月期	04年12月期	05年12月期	06年12月期
売上高	2,286	2,850	4,008	5,814	7,216
対前年増加率	—	25%	41%	45%	24%

事業部門別売上高

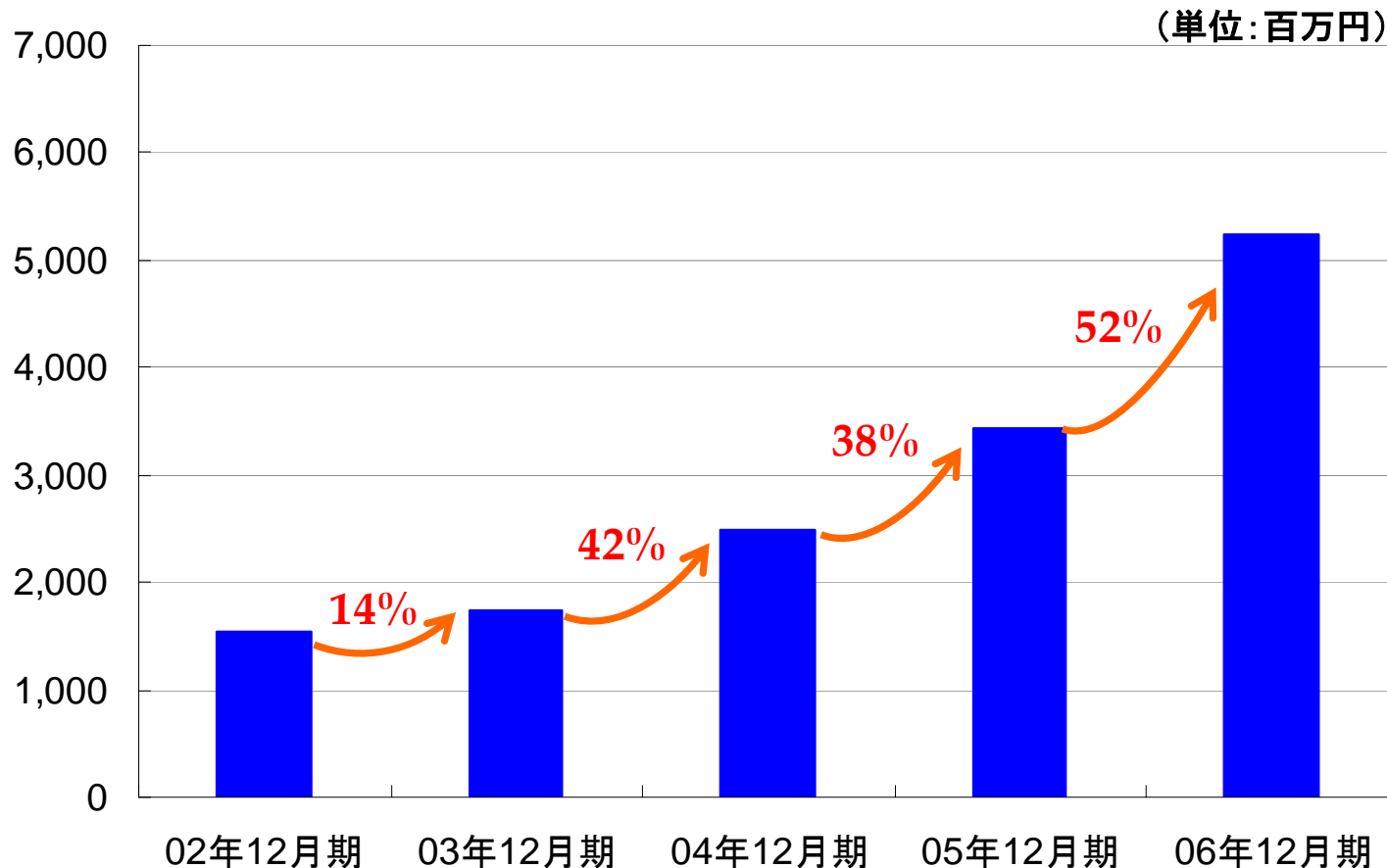
Ⅱ.2006年12月期 決算概要

(単位:百万円)



売上総利益推移

Ⅱ.2006年12月期 決算概要

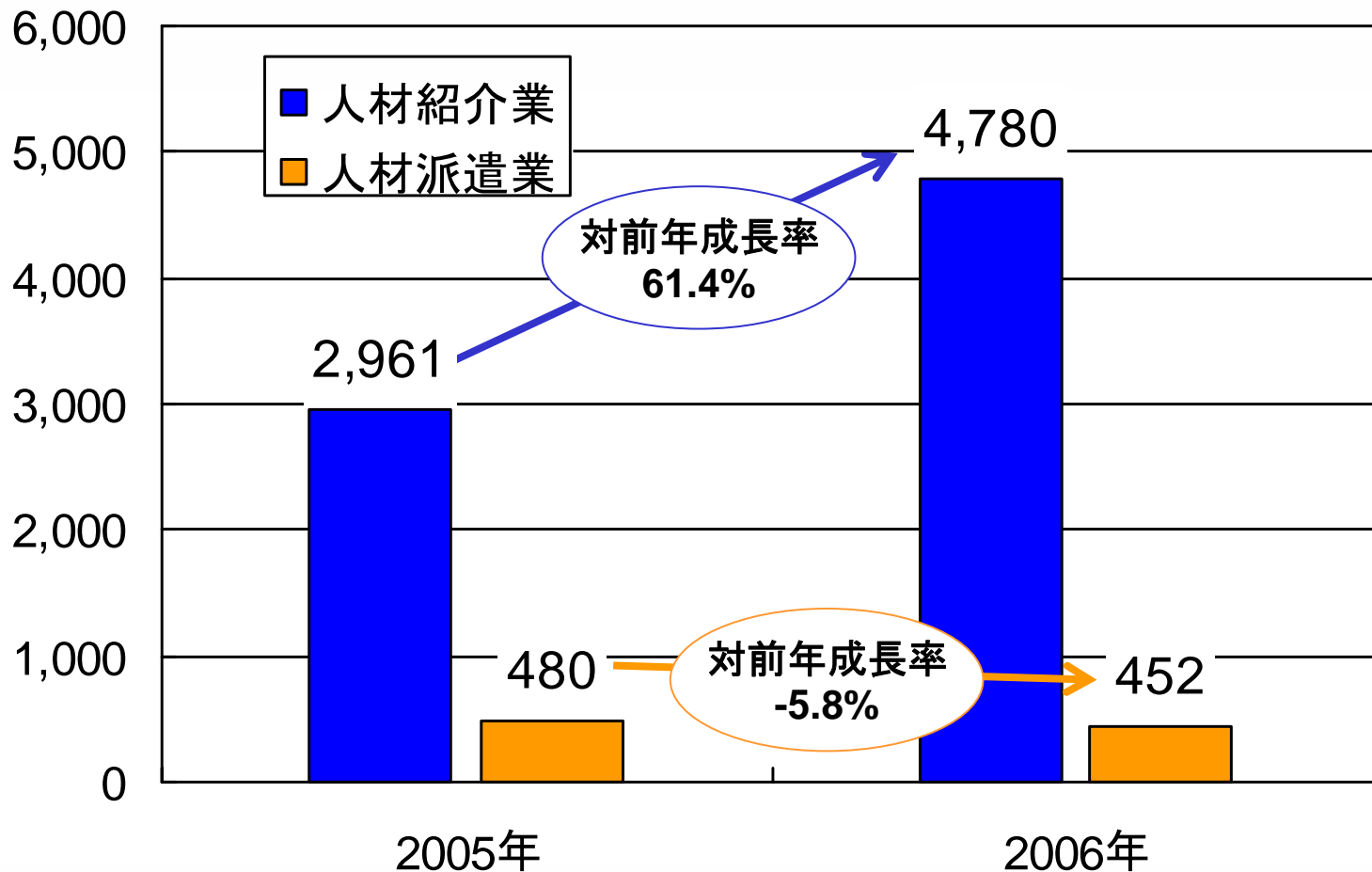


	02年12月期	03年12月期	04年12月期	05年12月期	06年12月期
売上総利益	1,537	1,750	2,493	3,441	5,232
対前年増加率	-	14%	42%	38%	52%

事業部門別売上総利益

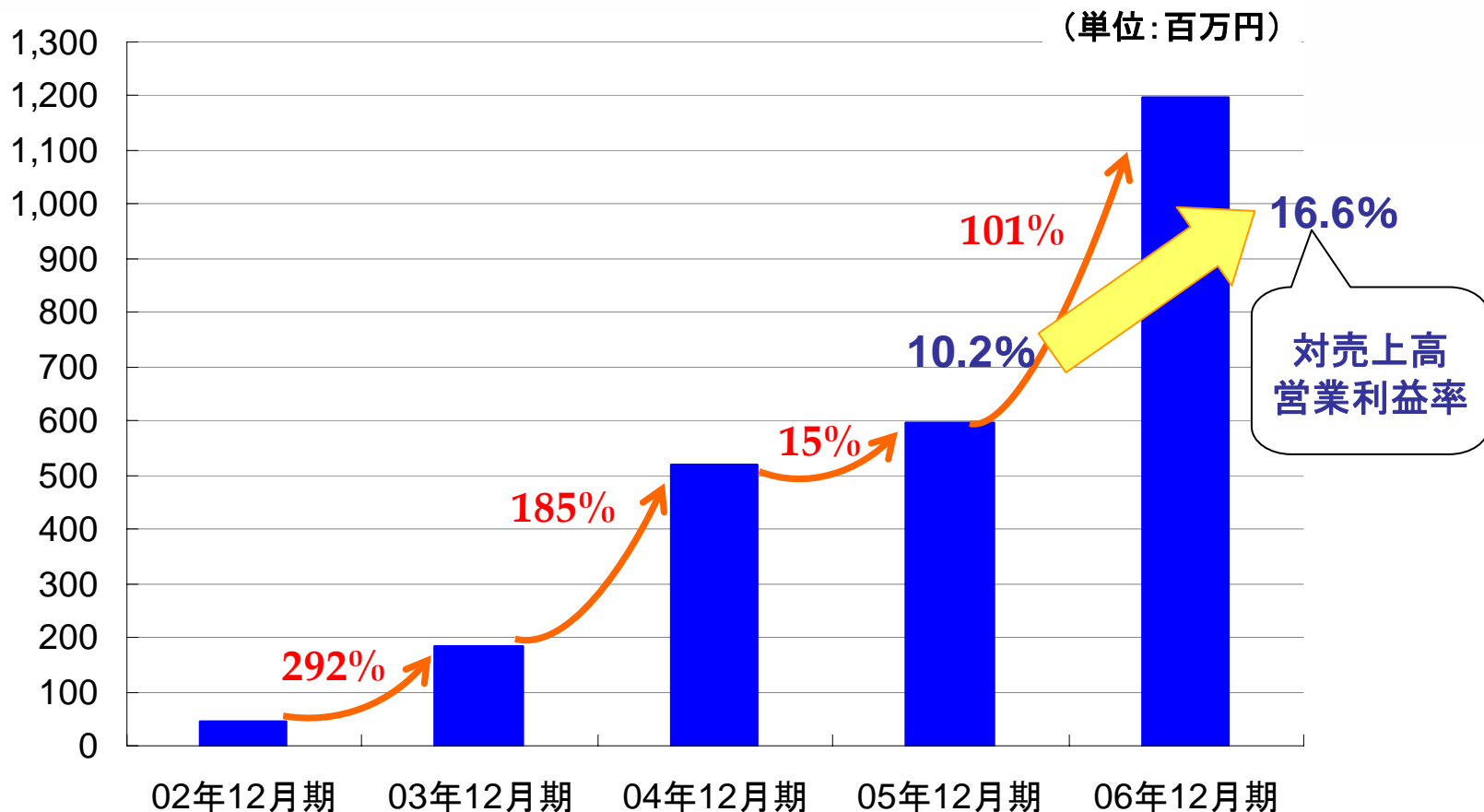
Ⅱ.2006年12月期 決算概要

(単位:百万円)



営業利益推移

Ⅱ.2006年12月期 決算概要



	02年12月期	03年12月期	04年12月期	05年12月期	06年12月期
営業利益	46	183	521	597	1,198
対前年増加率	-	292%	185%	15%	101%

貸借対照表概要

Ⅱ.2006年12月期 決算概要

(単位:百万円、%)

	05年12月期		06年12月期		差異の主な要因
		構成比		構成比	
流動資産	1,517	77.1	3,165	79.4	
現金及び預金	940	47.8	2,529	63.4	公募増資による資金調達
売掛金	450	22.9	442	11.1	
固定資産	450	22.9	824	20.6	
有形固定資産	142	7.2	248	6.2	事務所の移転、新設
投資その他の資産	252	12.9	526	13.2	新設事務所の保証金等
資産合計	1,968	100.0	3,989	100.0	
流動負債	837	42.6	1,246	31.2	利益増による未払法人税
固定負債	36	1.8	57	1.5	
負債合計	874	44.4	1,303	32.7	
資本合計	1,094	55.6	2,685	67.3	公募増資による資本金増
負債資本合計	1,968	100.0	3,989	100.0	

キャッシュ・フローの状況

Ⅱ.2006年12月期 決算概要

(単位:百万円)

	05年12月期	06年12月期
営業活動によるキャッシュフロー	360	986
投資活動によるキャッシュフロー	△148	△445
財務活動によるキャッシュフロー	△411	1,012
現金及び現金同等物の期末残高	729	2,282

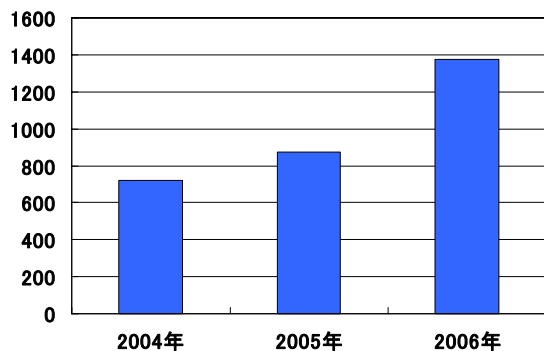
[キャッシュフローの増減要因]

財務活動

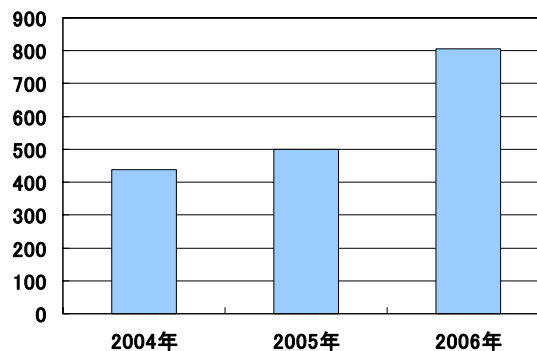
	05年12月期	06年12月期
株式発行による増加	66	1,055
短期借入金	△450	0
支払配当金	△28	△42
合計	△411	1,012

領域を細分化することで個々のユニットの専門性、営業力が向上

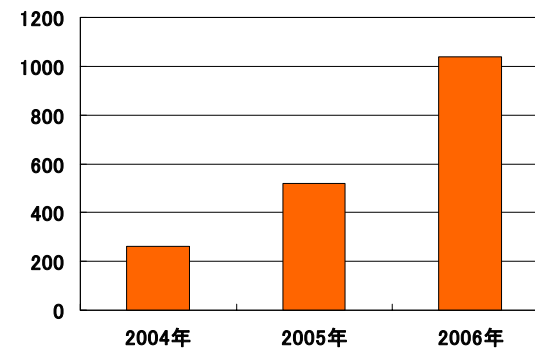
機械・電気・化学



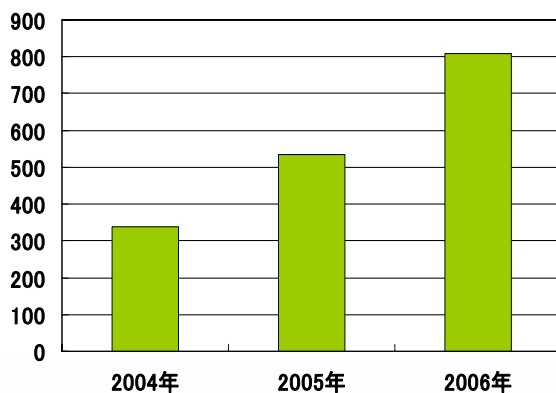
メディカル・医療



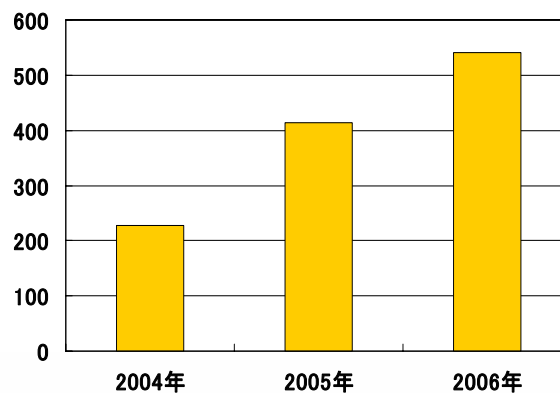
金融 (単位:百万円)



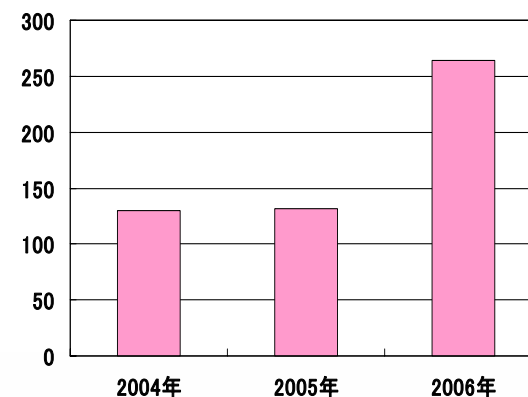
消費財・サービス



IT・通信

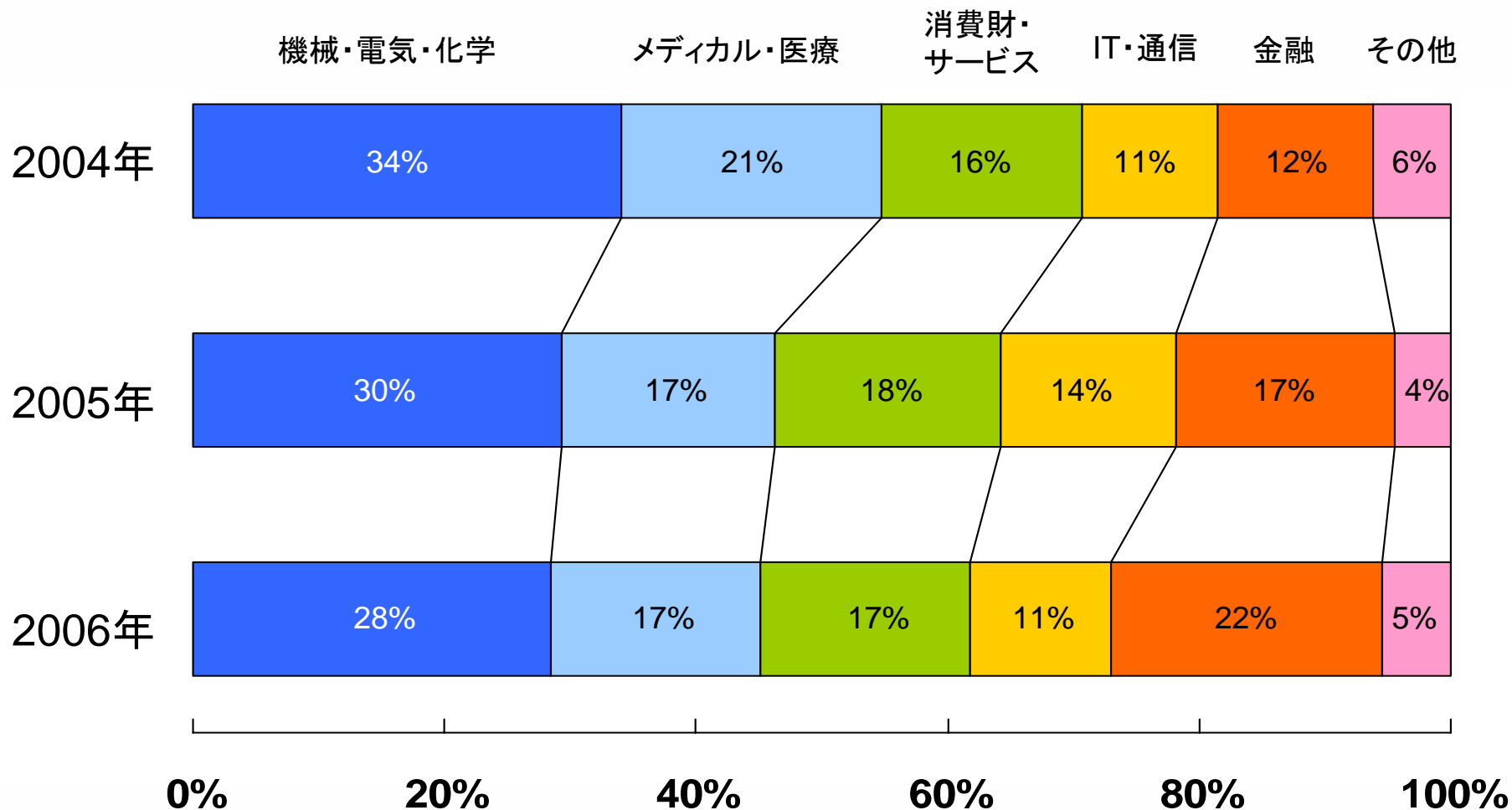


その他



人材紹介 業界別売上高構成

Ⅱ.2006年12月期 決算概要



業績予想の達成率

Ⅱ.2006年12月期 決算概要

(単位:百万円、%)

	06年12月期 実績	06年12月期 予想	差額 実績-予想	達成率
売上高	7,216	7,495	-279	96.3%
売上総利益	5,232	-	-	-
営業利益	1,198	-	-	-
経常利益	1,160	1,125	35	103.1%
当期純利益	579	560	19	103.4%

決算説明会の内容

I JAC Japanのビジネスモデル

II 2006年12月期 決算概要

III 2007年12月期 戦略と業績見通し

2007年事業戦略

■2007年重点分野

■サービス向上のための教育研修 の拡充

■ご登録者へのアプローチ強化

重点分野対応部門を設置

▶ 東京金融営業部

- 2006年の紹介事業売上高の22%を占め、金融に特化した豊富な求人情報と求職情報を提供。最も注力している分野
- 2007年は分野別チームからひとつの営業部門に昇格し、より強固な体制を構築する
- 金融に特化した豊富なネットワークを活用し、求人、求職ともに拡大路線で、2007年度年間売上は、首都圏で15億円、関西地域では、2億円を目指す

▶ 国際事業部

- 外資系企業へのアプローチ戦略として、2007年1月より、外国人を中心に独立した部門として設立
- 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、世界市場で活躍している外資系企業への人材紹介サポートを本格的に展開
- 国際事業部は、業種、職種に応じたコンサルタントをチームに分けて、機動性を生かして活動し、いつでもご登録者に対応できる体制を構築

➤ 専門性の高い分野への取組み強化

- 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する
- 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。他社との差別化を図るため、2007年より独立した営業部門を設立
- 高額案件、エグゼクティブクラスの急増に応じたコンサルタント増員
- JACのご登録者の中心である30歳代の方への支援強化
- Web及びデータベース強化のためのシステムへの投資を実行

▶ 集中教育制度の導入

- 中途採用者への教育・研修
 - 入社後、東京で一元化されたトレーニング
 - 1ヶ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の授与
- 新卒(4月)入社への教育・研修
 - 入社後、東京・大阪の2大拠点での集中トレーニング
 - 3ヶ月間の一般教育、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の授与

ご登録者へのアプローチ

Ⅲ.2007年12月期 戦略と業績見通し

▶ 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、更に交通広告をはじめとするマスマーケティングも実施強化。
サービス認知度向上と登録者確保につなげる

▶ 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強化する。
関東、中部、近畿、中国、九州の中核都市で出張転職相談会を月2回から3回のペースで開催予定

▶ 登録者紹介の強化実行

- ご成約決定者全員に社長からDVDと直筆のメッセージを送付。
ご登録者からの友人紹介をして頂くためのツールとして有効。
2007年本格運用

2007年12月期 業績見通し

Ⅲ.2007年12月期 戦略と業績見通し

(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 06vs07
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%

株主還元方針

➤ 2006年12月期期末配当予想の修正と2007年12月期期末配当予想

	05年12月期	06年12月期 (06/11/14発表)	06年12月期 (今回)	07年12月期	昨対 増減
当期純利益	329百万円	560百万円	579百万円	664百万円	+15%
1株当たり当期純利益	563.93円	895.43円	925.23円	1000.11円	+8%
1株当たり配当金	70.00円	116.00円	120.00円	160.00円	+33%
配当性向	12.41%	12.95%	12.97%	16.00%	+3%

2006年12月期の配当

利益増加分を比例的に配当金額に上乘せし、配当性向を維持する。

2007年12月期の配当

当期純利益の伸びに拘わらず、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。

【ご参考】 3ヶ年対比数値一覧

(単位:百万円)

	2004年 通期実績	2005年 通期実績	2006年 通期実績		2004年 通期実績	2005年 通期実績	2006年 通期実績
PL項目				BS項目			
売上高	4,008	5,814	7,216	流動資産	1,621	1,517	3,165
内訳:紹介事業	2,115	2,972	4,828	固定資産	426	450	824
内訳:派遣事業	1,893	2,841	2,387	資産合計	2,047	1,968	3,989
売上総利益	2,493	3,441	5,232	流動負債	1,299	837	1,246
営業利益	521	597	1,198	固定負債	21	36	57
経常利益	517	594	1,160	負債合計	1,321	874	1,303
当期純利益	296	329	579	資本合計	725	1,094	2,685
				負債資本合計	2,047	1,968	3,989

資料に関するお問い合わせは
下記お問い合わせ先までお願いいたします。

お問い合わせ先;
総務チーム IR担当
電話 03-5259-6926もしくは、
メール ir@jacjapan.comまで。