

# 2007年12月期中間決算説明会

株式会社 ジェイ エイ シー ジャパン

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

2007年8月20日

**JASDAQ**

Listed Company 2124



- I . 2007年12月期 中間期決算概要**
- II . 2007年12月期 重点分野の状況
- III . 2007年12月期 下半期営業戦略
- IV . 2007年12月期 通期業績見通し

# 2007年12月期 中間期決算概要

I.2007年12月期 中間期決算概要

1. 業績概要
2. 業績推移
3. 販売費及び一般管理費の状況
4. 人材紹介 業界別売上高推移
5. 人的生産性の課題について

# 1. 業績概要

I. 2007年12月期 中間期決算概要

(単位: 百万円)

	06年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 期首予想	07実績 vs 06実績	07実績vs 07期首 予想
売上高	3,574	3,926	3,994	109.8%	98.3%
人材紹介事業	2,308	3,077	3,373	133.3%	91.2%
人材派遣事業	1,265	849	621	67.1%	136.7%
売上総利益	2,528	3,227	3,546	127.7%	91.0%
営業利益	723	291	444	40.2%	65.5%
経常利益	721	294	444	40.8%	66.2%
純利益	368	172	214	46.7%	80.4%

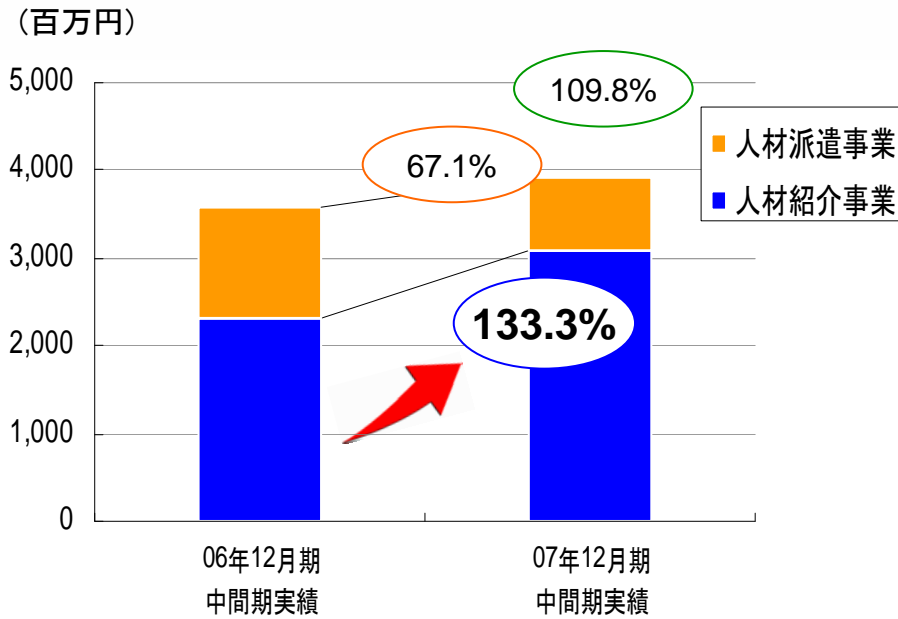
## 中間期実績 総括

- ・紹介事業に若干の遅れ
- ・派遣事業が紹介事業の売上減をカバー

# 2. 業績推移

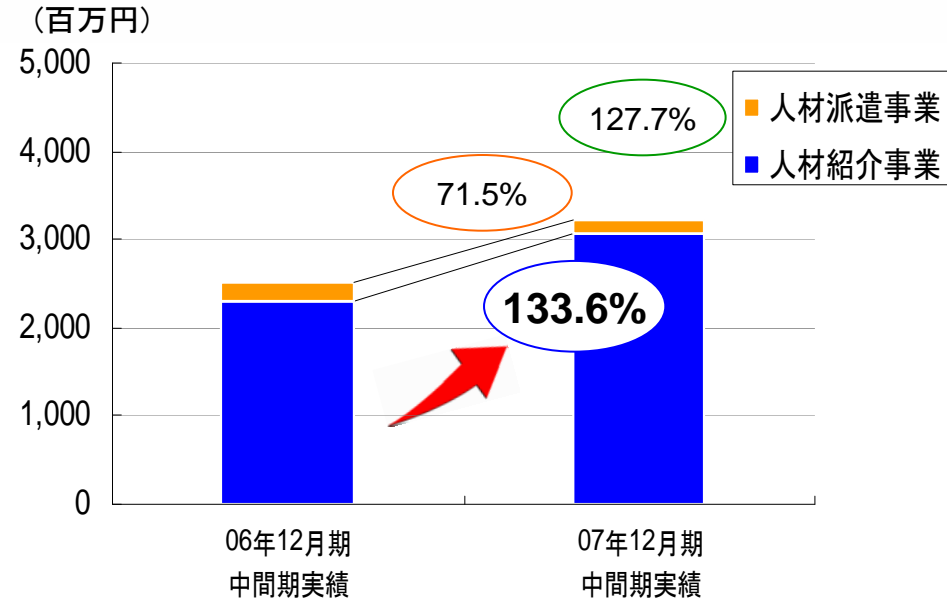
I. 2007年12月期 中間期決算概要

## 売上高



売上高 (百万円)	06年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 期首予想	07実績 vs 06実績	07実績 vs 07期首予想
人材紹介事業	2,308	3,077	3,373	133.3%	91.2%
人材派遣事業	1,265	849	621	67.1%	136.7%
全社	3,574	3,926	3,994	109.8%	98.3%

## 売上総利益



売上総利益 (百万円)	06年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 期首予想	07実績 vs 06実績	07実績 vs 07期首予想
人材紹介事業	2,286	3,054	3,373	133.6%	90.5%
人材派遣事業	242	173	173	71.5%	100.0%
全社	2,528	3,227	3,546	127.7%	91.0%

# 3. 販売費及び一般管理費の状況

I. 2007年12月期 中間期決算概要

(単位: 百万円)

	06年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 実績	07年12月期 中間期 期首予想	07実績 vs 06実績 増減率	07実績 vs 07期首予想 増減率
販売費及び一般管理費	1,804	2,936	3,102	62.7%	-5.4%
役員報酬	76	94	93	23.7%	1.1%
給与手当等	894	1,297	1,357	45.1%	-4.4%
法定福利費	131	188	211	43.5%	-10.9%
退職給付費用	12	31	34	158.3%	-8.8%
賞与引当金繰入	127	177	177	39.4%	0
貸倒引当金繰入	0	1	1	-	0
地代家賃	117	254	263	117.1%	-3.4%
減価償却費	22	46	53	109.1%	-13.2%
広告宣伝費	130	288	316	121.5%	-8.9%
その他	291	555	597	90.7%	-7.0%

## 中間期経費に関する総括

人件費、家賃の増加等は計画どおり発生したものの、  
予想比171百万円減を達成

### <人件費>

前年同期比: +547百万円  
予想比: -85百万円→非営業部門の採用未達

### <地代家賃>

前年同期比: +137百万円  
予想比: -9百万円→国際事業部の移転延期

### <減価償却費>

前年同期比: +24百万円  
予想比: -7百万円  
→大阪支店移転時の器具等費用の節減

### <広告宣伝費>

前年同期比: +158百万円  
予想比: -28百万円→下半期へ配分

### <その他>

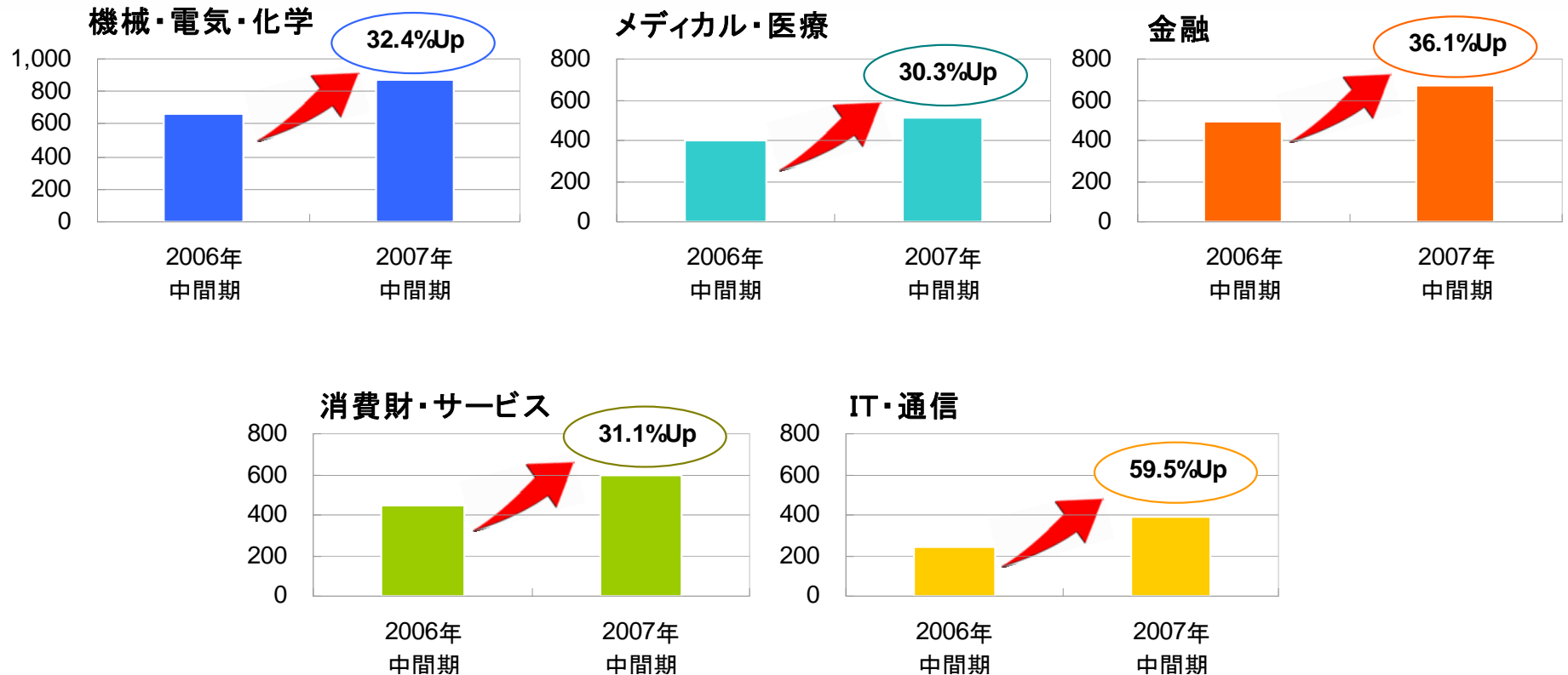
前年同期比: +264百万円  
予想比: -42百万円→移転関連費用の節減

# 4. 人材紹介 業界別売上高推移

I. 2007年12月期 中間期決算概要

2007年上半期 全業界にて30%以上の成長を達成

(単位: 百万円)



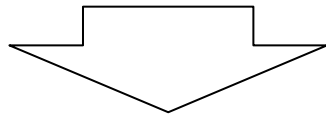
# 5. 人的生産性の課題について

I. 2007年12月期 中間期決算概要

## 売上総利益での生産性の検証

2007年上半期				
	営業人員 (人)		売上総利益 (千円)	
期首予想	月平均	440	3,546,000	1,343 /月・人
実績	月平均	436	3,227,000	1,234 /月・人
予想比	月平均	-4	-319,000	-109 /月・人 -8.2%

2007年下半期				
	営業人員 (人)		売上総利益 (千円)	
期首予想	月平均	517	4,128,000	1,331 /月・人
通期期首予想 に対する残額	月平均 想定	517	4,448,000	1,434 /月・人



上半期の1人当たりの月平均売上総利益が 8.2%減 と期首予想に及ばず





- I . 2007年12月期 中間期決算概要
- II . 2007年12月期 重点分野の状況**
- III . 2007年12月期 下半期営業戦略
- IV . 2007年12月期 通期業績見通し

# 2007年12月期 重点分野の状況

Ⅱ.2007年12月期 重点分野の状況

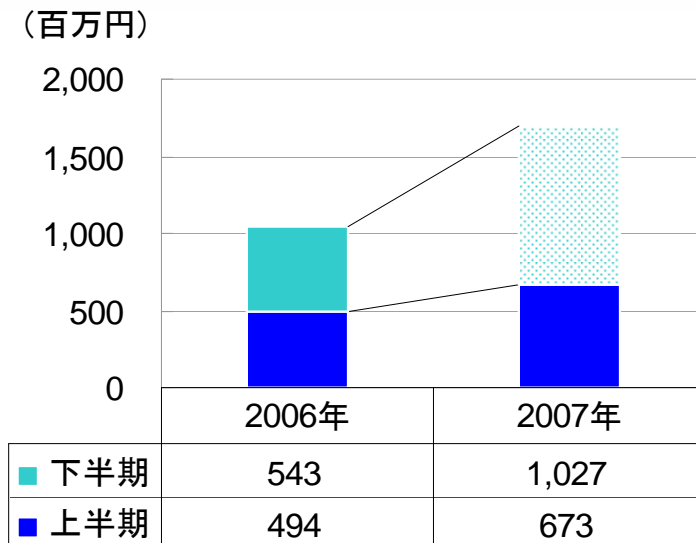
1. 東京金融営業部の状況
2. 国際事業部の状況
3. IPOチームの状況
4. エグゼクティブチームの状況

# 1. 東京金融営業部の状況

II. 2007年12月期 重点分野の状況

2007年度年間売上 首都圏で15億円、関西地域で2億円を目指す

06年、07年 金融業界売上高



## 2007年中間期状況

- ▶ 海外人材  
アジア3拠点(シンガポール・上海・香港)での登録会を実施  
下半期は英国・米国での企画を予定
- ▶ 金融各業界大手企業を網羅  
在京の大手企業(日系・外資共)、ほぼすべて取引を開始  
下半期は名古屋・大阪を中心に全国拡充を図る

2007年 決定業種 (単位: 人)

証券	73
銀行	58
生命保険	54
不動産投資	34
投資顧問	25
損害保険	22
金融情報/格付	20
信託銀行	13
ノンバンク	12
その他	34
計	345

2007年 決定年収 (単位: 人)

500万円未満	148
500万～600万円未満	47
600万～800万円未満	73
800万～1000万円未満	37
1000万～1200万円未満	24
1200万円以上	16
計	345

2007年 複数成約企業数 (単位: 社)

15件	1
10件	1
8件	1
6件	2
5件	2
4件	10
3件	12
2件	31
計	60

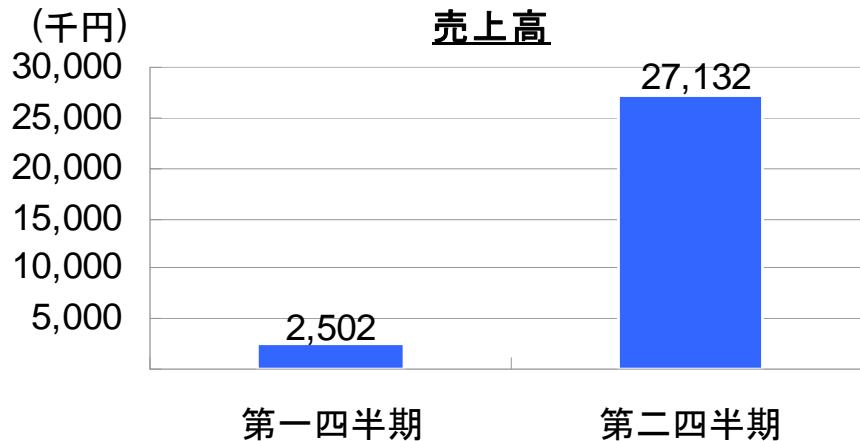
※大手証券、銀行が上位に

2007年 決定者年齢 (単位: 人)

20～24歳	11
25～29歳	97
30～39歳	169
40～49歳	59
50～59歳	9
計	345

# 2. 国際事業部の状況

II. 2007年12月期 重点分野の状況



2007年 決定業種	(単位: 人)
IT・通信	3
金融	3
サービス	2
運輸/物流/倉庫	2
消費財	2
情報/広告・PR/印刷	2
コンサルティング/ シンクタンク/法律・会計	1
機械・自動車	1
金属/素材/エネルギー	1
建設・不動産	1
電気/電子/半導体	1
流通/外食	1
未登録	8
計	28

2007年 決定年収	(単位: 人)
500万円未満	11
500万～600万円未満	4
600万～800万円未満	6
800万～1000万円未満	2
1,000万～1,200万円未満	3
1,200万円以上	2
計	28

2007年 決定者年齢	(単位: 人)
20-24歳	2
25-29歳	8
30-39歳	9
40-49歳	8
未登録	1
計	28

## 2007年中間期状況

- ▶ 外資系企業へのアプローチ戦略として、4名体制でスタート、8月1日現在44名体制で運営
- ▶ 12カ国のコンサルタントを有し、13カ国の商工会議所メンバーとして活動  
イタリア、オーストラリア・ニュージーランド、カナダ、フィンランド、米国、スウェーデン、ドイツ、フランス、英国、香港、ベルギー・ルクセンブルク

- ▶ 専用Webサイトを5月24日に開設

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

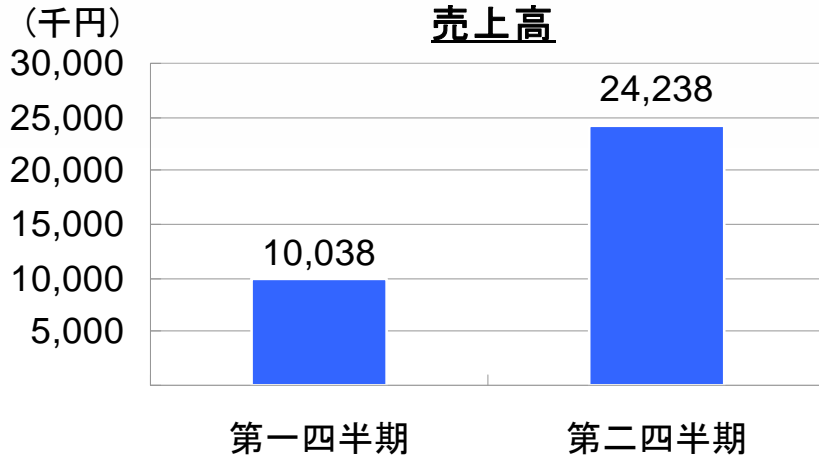
- ▶ 年収800万円以上の求人が約30%、高額案件を獲得

- ▶ 当中間期の成約金額合計は50,725千円

- ▶ 下半期の成約金額合計は290,000千円を目指す



# 3. IPOチームの状況



2007年 求人職種 (単位: 件)

経理・財務・経営企画	48
コンピューター関連	45
営業	33
総務・人事・法務	26
メディカル・バイオ	10
技術系	8
秘書/アシスタント/顧客対応	8
マーケティング/商品開発	7
購買/物流/生産管理	4
医療・介護・福祉	1
経営管理(役員以上)	1
その他	4
計	195

2007年 決定年収 (単位: 人)

500万円未満	3
500万～600万円未満	3
600万～800万円未満	4
800万～1000万円未満	1
1000万～1200万円未満	1
1200万円以上	5
計	17

2007年 登録者年齢 (単位: 人)

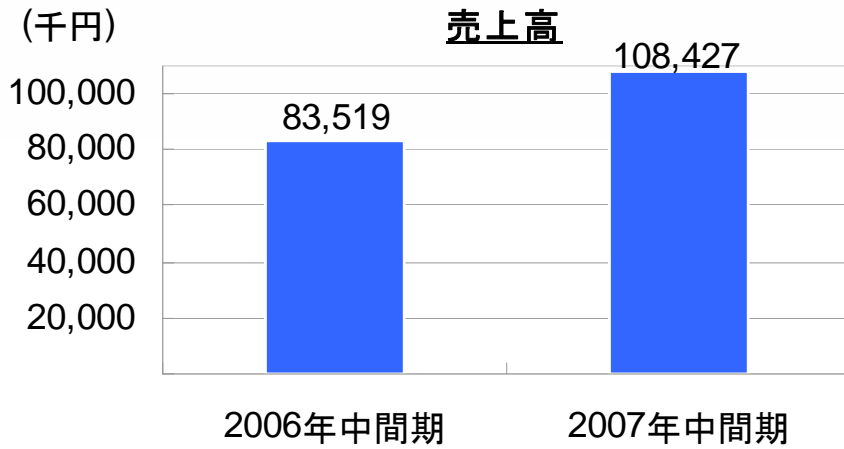
20～24歳	5
25～29歳	15
30～39歳	81
40～49歳	72
50～59歳	25
60歳以上	8
計	206

## 2007年中間期状況

- 8月1日現在 6名体制で運営
- 経営者向けトップセミナーを実施する等、IPO求人の開拓を実施  
→9月にはJASDAQとのセミナーを予定
- 証券会社との連携により顧客拡大
- 求人数195件、求職者数206人
- 当中間期の成約金額合計は 41,136千円
- 下半期の成約金額合計は64,000千円を目指す

# 4. エグゼクティブチームの状況

II. 2007年12月期 重点分野の状況



## 2007年中間期状況

- ▶ 高額案件、エグゼクティブクラスの急増に応じ  
コンサルタントを17名体制に増員
- ▶ 年収1,200万円以上の人材に特化し、  
業界を横断的に担当
- ▶ 当中間期の成約金額合計は 134,240千円
- ▶ 下半期の成約金額合計は140,000千円を目指す

2007年 決定職種 (単位: 人)

経理・財務・経営企画	10
総務・人事・法務	6
金融	6
営業	6
購買/物流/生産管理	2
技術系	2
マーケティング/商品開発	2
経営管理(役員以上)	1
その他	1
計	36

2007年 決定年収 (単位: 人)

800万円以下	7
800万～1,000万円未満	2
1,000万～1,200万円未満	14
1,200万～1,500万円未満	10
1,500万～1,800万円未満	3
計	36

2007年 決定者年齢 (単位: 人)

25～29歳	1
30～39歳	13
40～49歳	19
50～59歳	3
計	36

- I . 2007年12月期 中間期決算概要
- II . 2007年12月期 重点分野の状況
- III . 2007年12月期 下半期営業戦略**
- IV . 2007年12月期 通期業績見通し

# 2007年12月期 下半期営業戦略

Ⅱ.2007年12月期 下半期営業戦略

## 1. 人的生産性の回復

上半期の反省をもとに

## 2. 成約総量の拡大

量が質を生む、短期的施策として



# 1. 人的生産性の回復

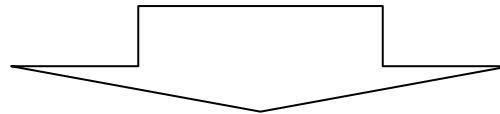
## 2007年下半期の残額達成に必要な生産性

▶ 上半期実績

1人当たり売上総利益 1,234千円／月

▶ 下半期に必要な生産性

1人当たり売上総利益 1,434千円／月



1人当たりの生産性を左右する経験者比率の確保

→ 10ヶ月以上在籍している営業人員の比率と生産性の相関

## 2. 成約総量の拡大

成約総量の拡大

マッチング総量の最大化

① 新規獲得  
求人数の拡大

② ご登録者数の  
増強

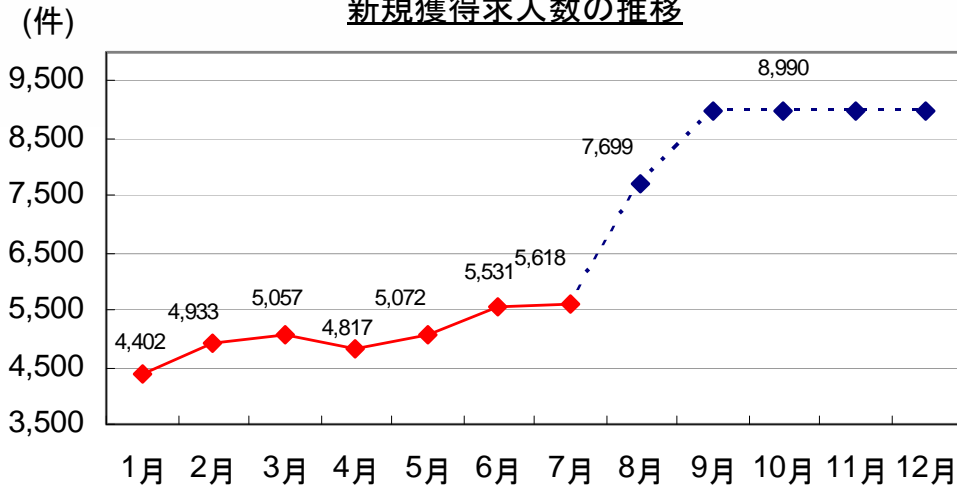
③ 営業人員の  
戦力化

④ 面談数の  
増強

⑤ 新・人材紹介業務システムの導入

# ① 新規獲得求人数の拡大

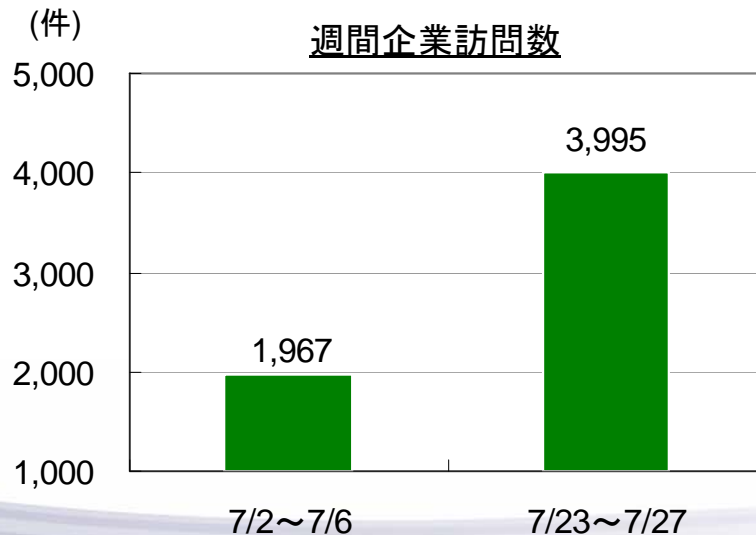
新規獲得求人数の推移



## 企業訪問の強化

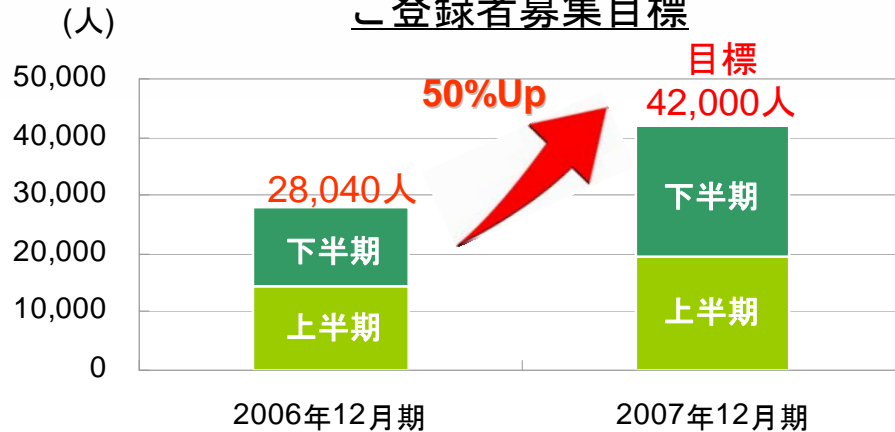
- ▶ 5月以降、4月入社新卒社員が戦力化  
→7月には5,618件の新規求人を獲得
- ▶ 下半期は毎月約1,000件の求人上積みによる成約案件の増加を見込む
- ▶ 成約機会を最大化する業務改革を7月中旬から実施  
→7月下旬の企業訪問数は3,995件、7月上旬に比べて103%大幅Up

週間企業訪問数



# ② ご登録者数の増強

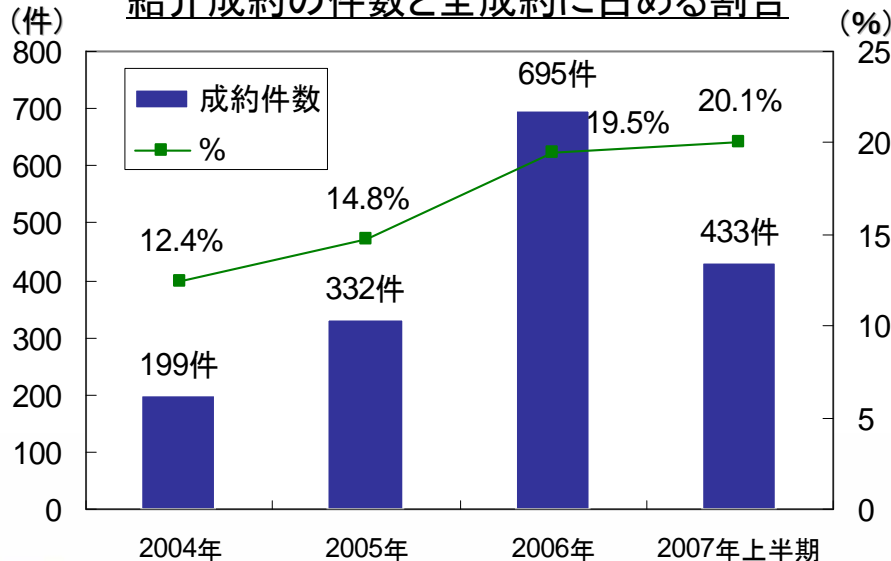
## ご登録者募集目標



## 下半期募集計画

- 交通広告
  - 8月 名古屋 地下鉄東山線
  - 9月 東京 JR、地下鉄  
大阪 JR環状線
  - 10月 大阪 地下鉄御堂筋線を予定
- イタリアトップブランド転職フェア(東京・9月開催)
- 日経媒体への掲載強化

## 紹介成約の件数と全成約に占める割合



## ご紹介によるご登録者の成約拡大

- 2007年上半期時点で、433件の実績  
→ 昨年実績の6割超え

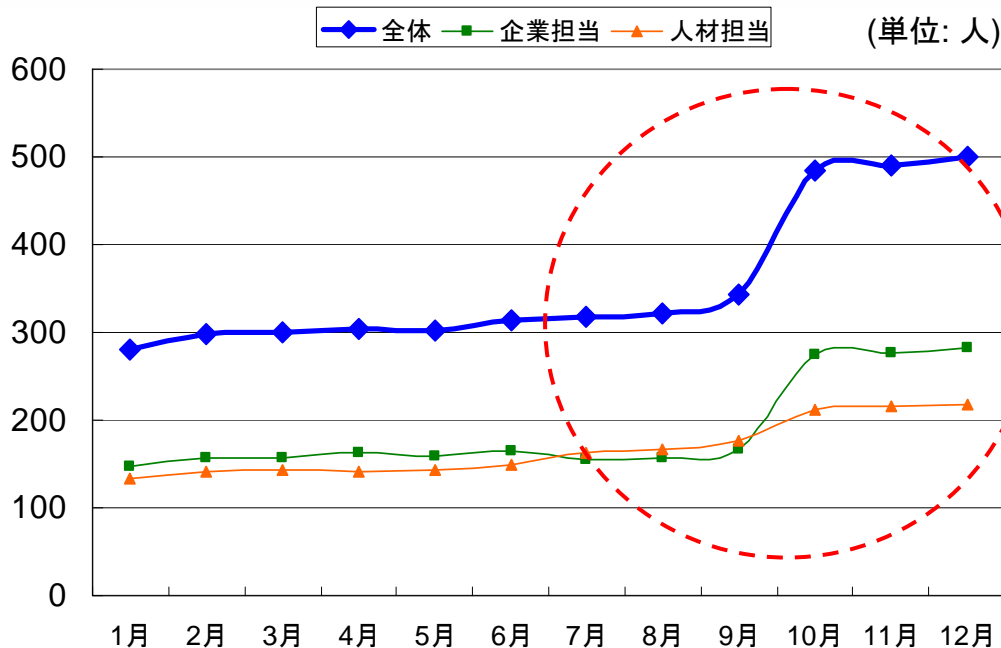
## CRM体制の強化

- ご登録から面談まで日数(呼び込み日数)の短縮化

2006年実績 月平均4.19日 → 2007年6月実績: 3.74日  
2007年上半期平均: 4.08日

# ③ 営業人員の戦力化

## 営業部門6ヶ月以上在籍者の推移予測



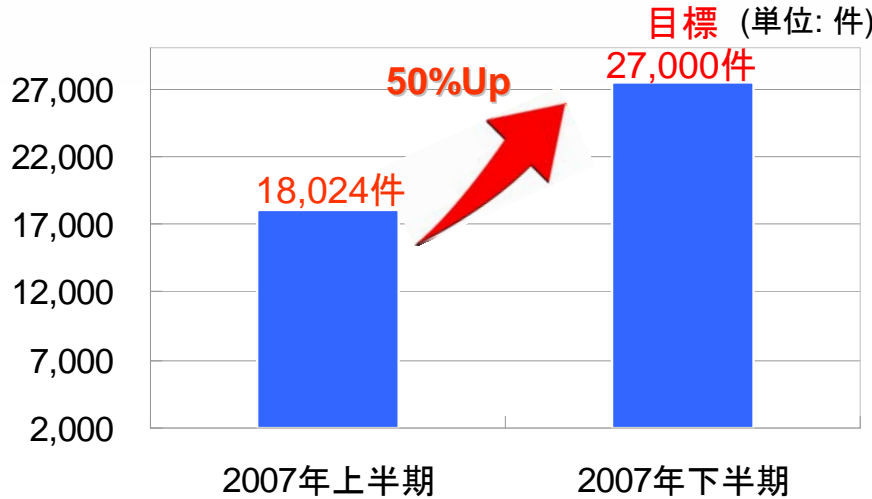
## 07年4月入社新卒社員122人、 124人の中途社員の戦力化

- ▶ 「戦力」として計算できる6ヶ月以上の在籍者が下半期中に営業部門で約40%Upの約450人へ大きく増加
- ▶ 07年4月入社新卒社員の  
4月～6月の成約実績合計: 90百万円  
4月～6月の売上実績合計: 12百万円  
→ 下半期で520百万円の成約を見込む  
(7月の成約実績合計: 74百万円)  
→ 1人当たり下半期7.8百万円の成約  
(06年下半期成約実績5.8百万円)

1人が上げる売上高は、経験月数が約6ヶ月で全社平均程度に到達する

# ④ 面談数の増強

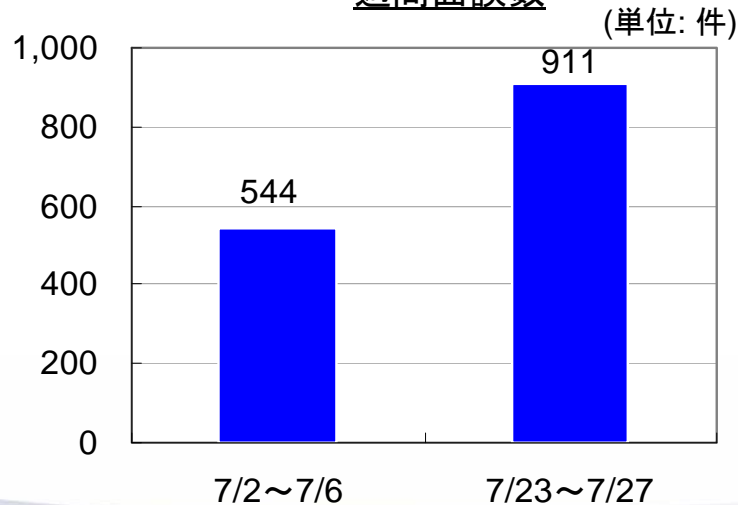
面談数



## 面談総数を増やし、アプライ増を図る

- 成約機会を最大化する業務改革を7月中旬から実施
- 7月下旬の週間面談数は911件、7月上旬に比べて67%大幅Up
- 7月の企業への応募書類の提出数は前月比+11.3%の18,045件

週間面談数

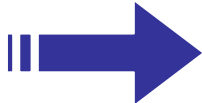


# ⑤ 新・人材紹介業務システムの導入


Ⅲ.2007年12月期 下半期営業戦略

5月からの導入(当初2月導入予定)により、下半期業績へ寄与

## 1. システム障害の発生確率低減による業務の円滑遂行

移行前		移行後
7.7%		0.5%

## 2. データ検索時間の短縮による業務のスピードアップ

移行前		移行後
180 sec.		10 sec.

※複数同一条件にて登録者情報の検索を行った時の平均値

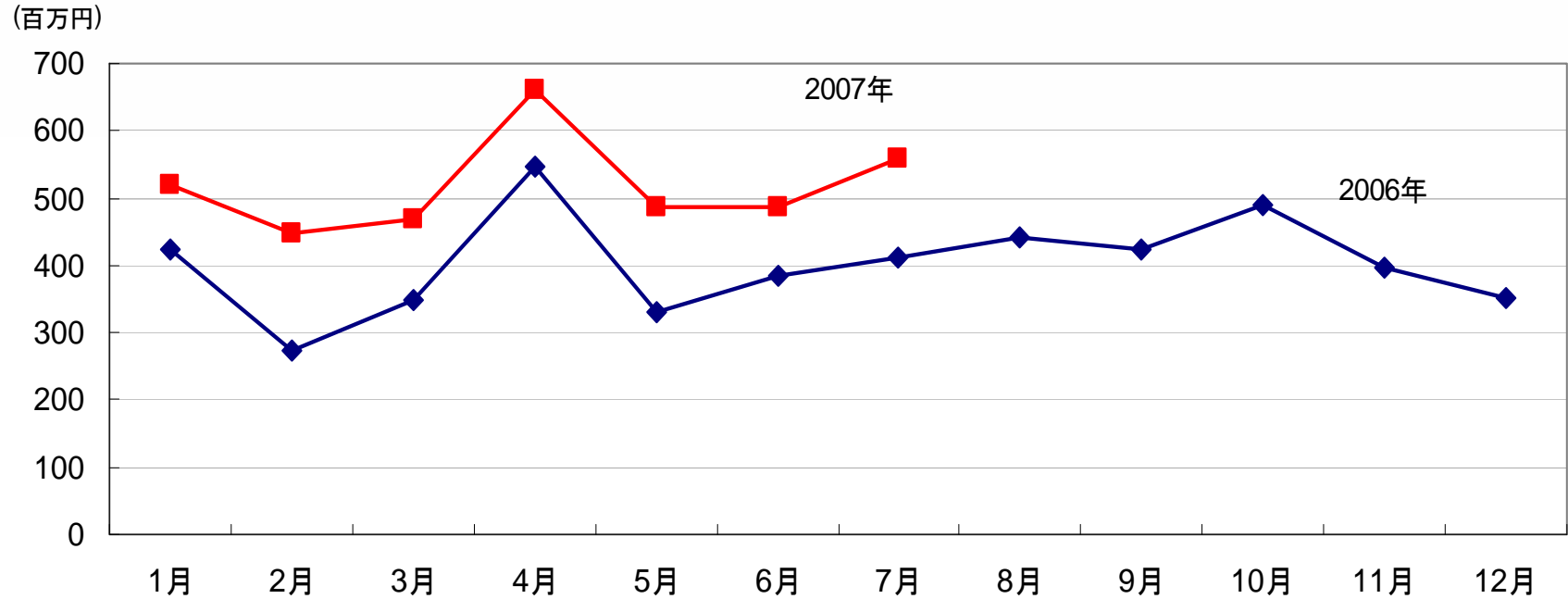
## 3. 求人案件の進捗のスピードアップに貢献

求人案件の進捗状況をタイムリーに確認できるようになり、  
案件進捗の停滞が減少

→ご登録者へのサービススピードの向上

→成約に至るまでの日数を短縮することに寄与

# 売上金額推移



(単位:百万円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2006年	423	272	348	546	330	386	412	441	424	489	398	353
2007年	520	448	470	662	488	486	559	-	-	-	-	-
前年同月 増加率	22.9%	64.7%	35.1%	21.2%	47.9%	25.9%	35.7%	-	-	-	-	-

成約ベースでは7月で前年同月比50%増に達する



- I . 2007年12月期 中間期決算概要
- II . 2007年12月期 重点分野の状況
- III . 2007年12月期 下半期営業戦略
- IV . 2007年12月期 通期業績見通し**

# 2007年12月期 通期業績見通し

IV.2007年12月期 通期業績見通し

(単位: 百万円)

	06年12月期 中間期実績	06年12月期 通期実績	07年12月期 中間期実績	07中間 vs06中間	07年12月期 通期予想	07通期 進捗率
売上高	3,574	7,216	3,926	109.8%	8,585	45.7%
人材紹介事業	2,308	4,828	3,077	133.3%	7,313	42.1%
人材派遣事業	1,265	2,387	849	67.1%	1,271	66.8%
売上総利益	2,528	5,232	3,227	127.7%	7,675	42.0%
営業利益	723	1,198	291	40.2%	1,323	22.0%
経常利益	721	1,160	294	40.8%	1,323	22.2%
純利益	368	579	172	46.7%	664	25.9%
1株当たり配当金	—	120.00円	—	—	160.00円	—
社員数	410	462	638	155.6%	—	—
登録者数	14,219	28,040	19,342	136.0%	—	—

## 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とっています。

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8月20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8月20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@jacjapan.com](mailto:ir@jacjapan.com) まで。