

2009年12月期 第2四半期決算説明会

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント

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

2009年8月13日



2009年12月期上半期決算実績と それに至る環境変化についての分析

*上半期の施策とその結果
ならびに上半期決算概要*

*2009年12月期下半期の施策と見通し
ならびに通期業績見通し*

その他参考資料

-1 2009年12月期上半期決算実績

. 2009年12月期上半期決算実績とそれに至る環境変化についての分析

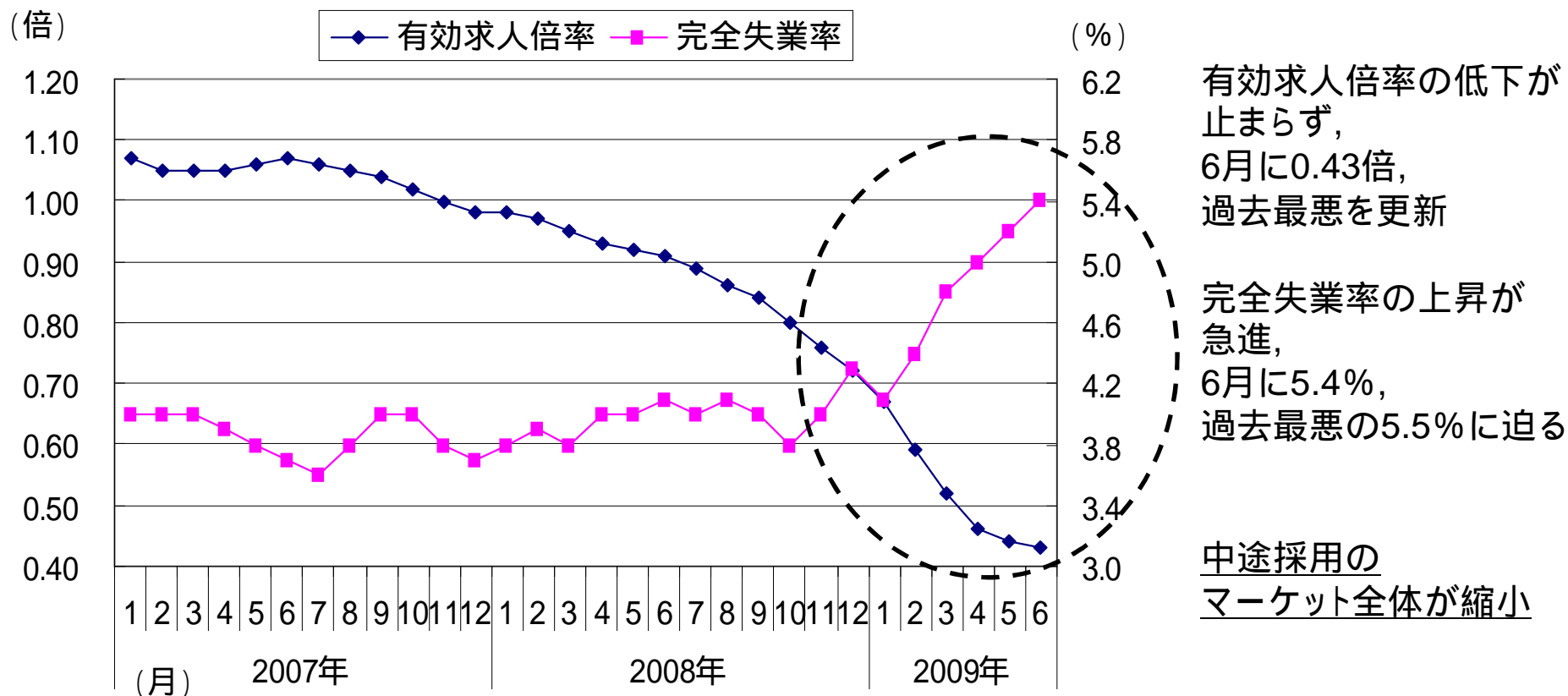
人材紹介事業の売上高は、前年同期比59.2%と大きく落ち込む

	08年12月期 上半期	09年12月期 上半期	前年同期 差額	前年同期 比
売上高	3,991	2,351	1,640	58.9%
人材紹介事業	3,543	2,096	1,447	59.2%
人材派遣事業	448	254	194	56.7%
売上総利益	3,621	2,154	1,467	59.5%
営業利益(損失)	53	505	558	
経常利益(損失)	59	499	558	
純利益(損失)	0	501	501	

(単位:百万円)

-2 有効求人倍率、完全失業率の変化

. 2009年12月期上半期決算実績とそれに至る環境変化についての分析

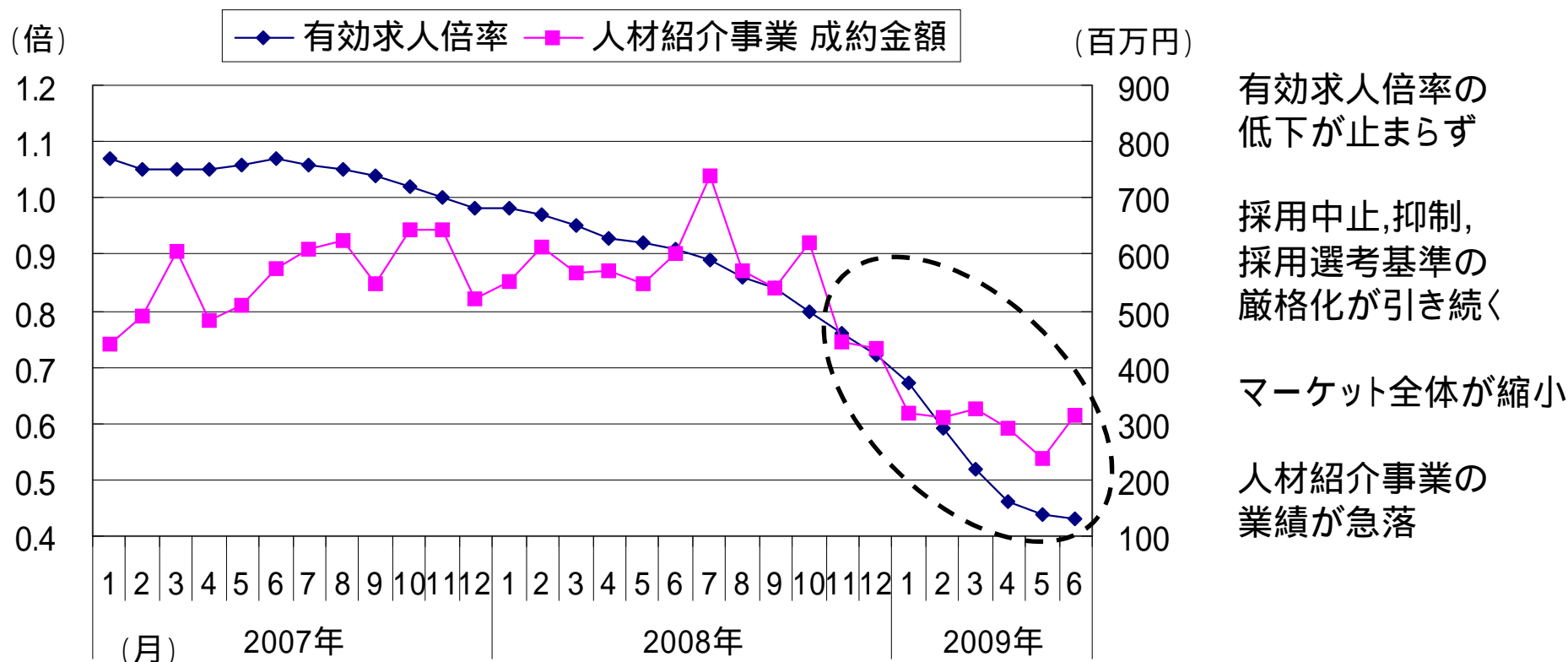


(出所) 有効求人倍率(季節調整値): 厚生労働省
完全失業率(季節調整値): 総務省

-3 当社人材紹介事業の業績推移

. 2009年12月期上半期決算実績とそれに至る環境変化についての分析

有効求人倍率と人材紹介事業の月次成約金額の推移



有効求人倍率の低下が止まらず

採用中止,抑制,採用選考基準の厳格化が引き続く

マーケット全体が縮小

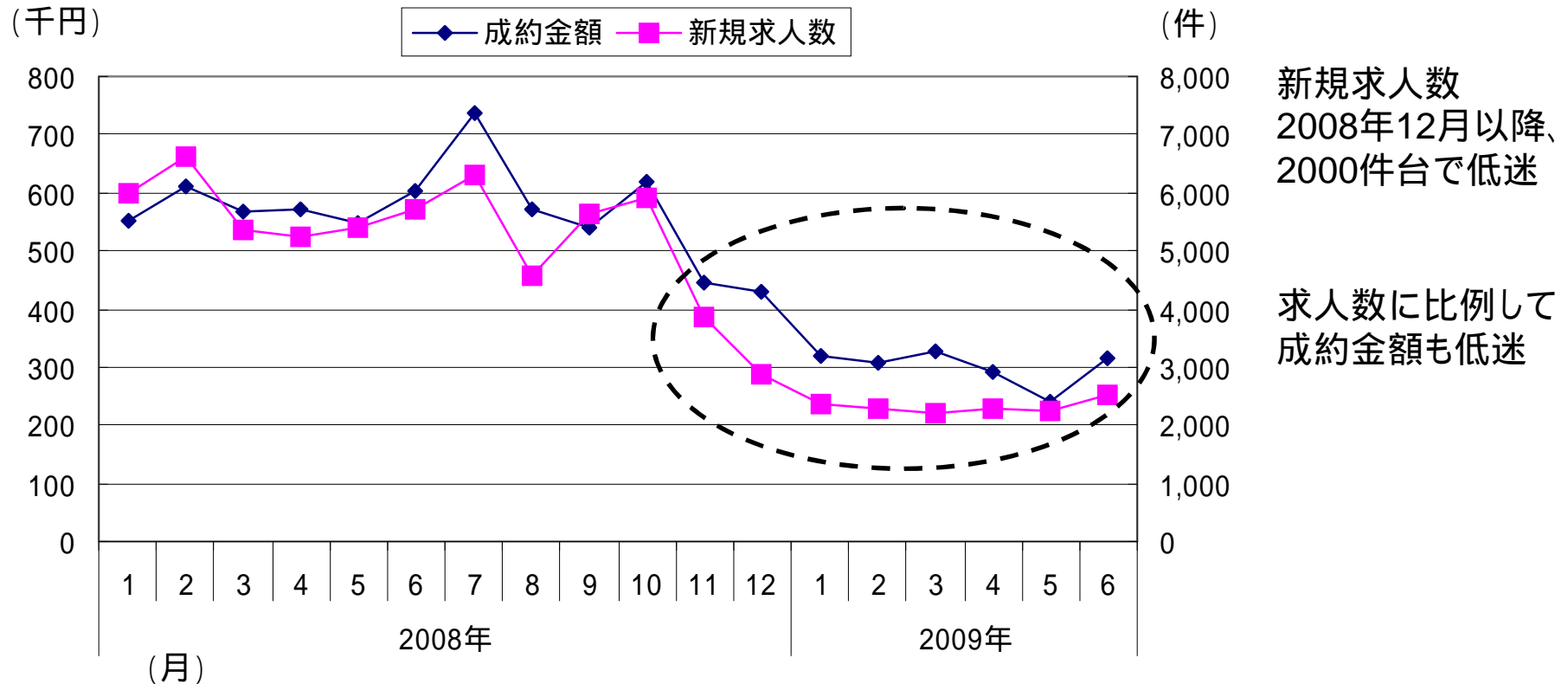
人材紹介事業の業績が急落

(出所) 有効求人倍率(季節調整値): 厚生労働省

-4 新規求人数の推移

. 2009年12月期上半期決算実績とそれに至る環境変化についての分析

月次成約金額と新規求人数の推移

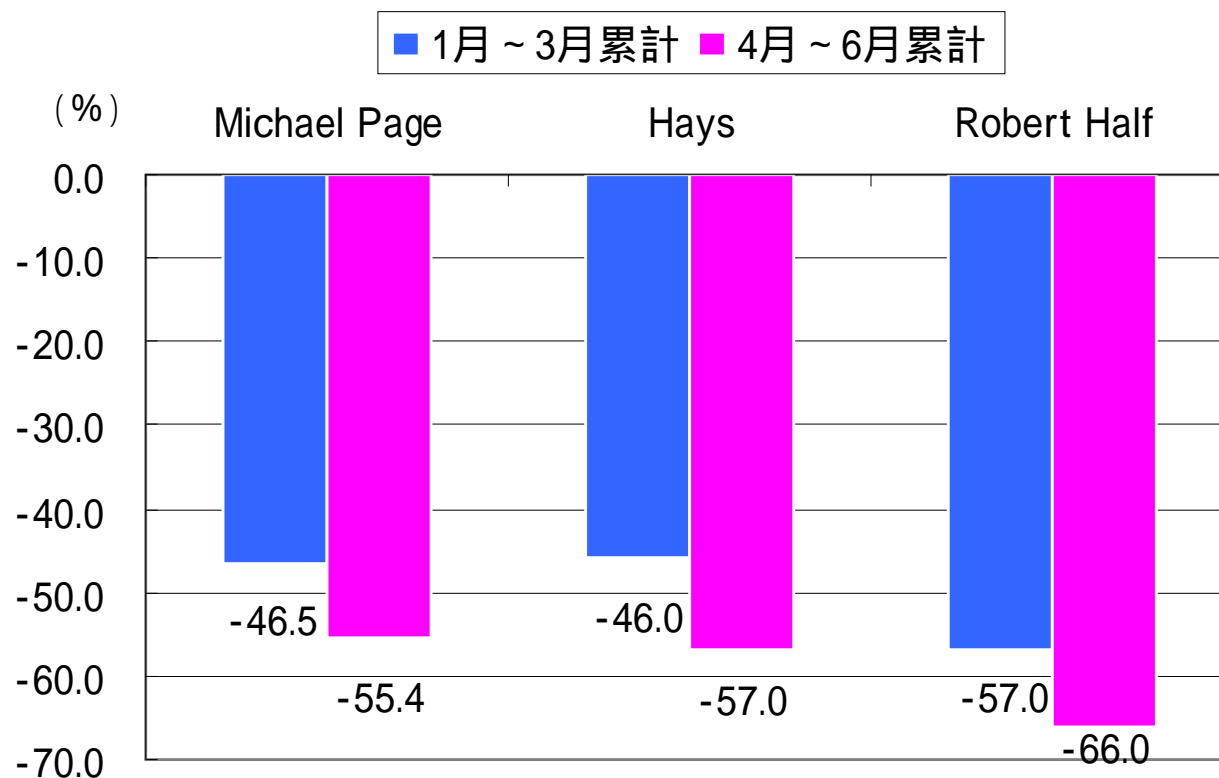


(件)	2008年 上半期	2008年 通期	2009年 上半期	09年上半期vs 08年上半期
新規求人数	34,351	63,549	13,916	-59.5%

-5 海外の大手人材紹介会社の状況

. 2009年12月期上半期決算実績とそれに至る環境変化についての分析

2009年1月～3月累計・4月～6月累計のGross Profitの前年同期比



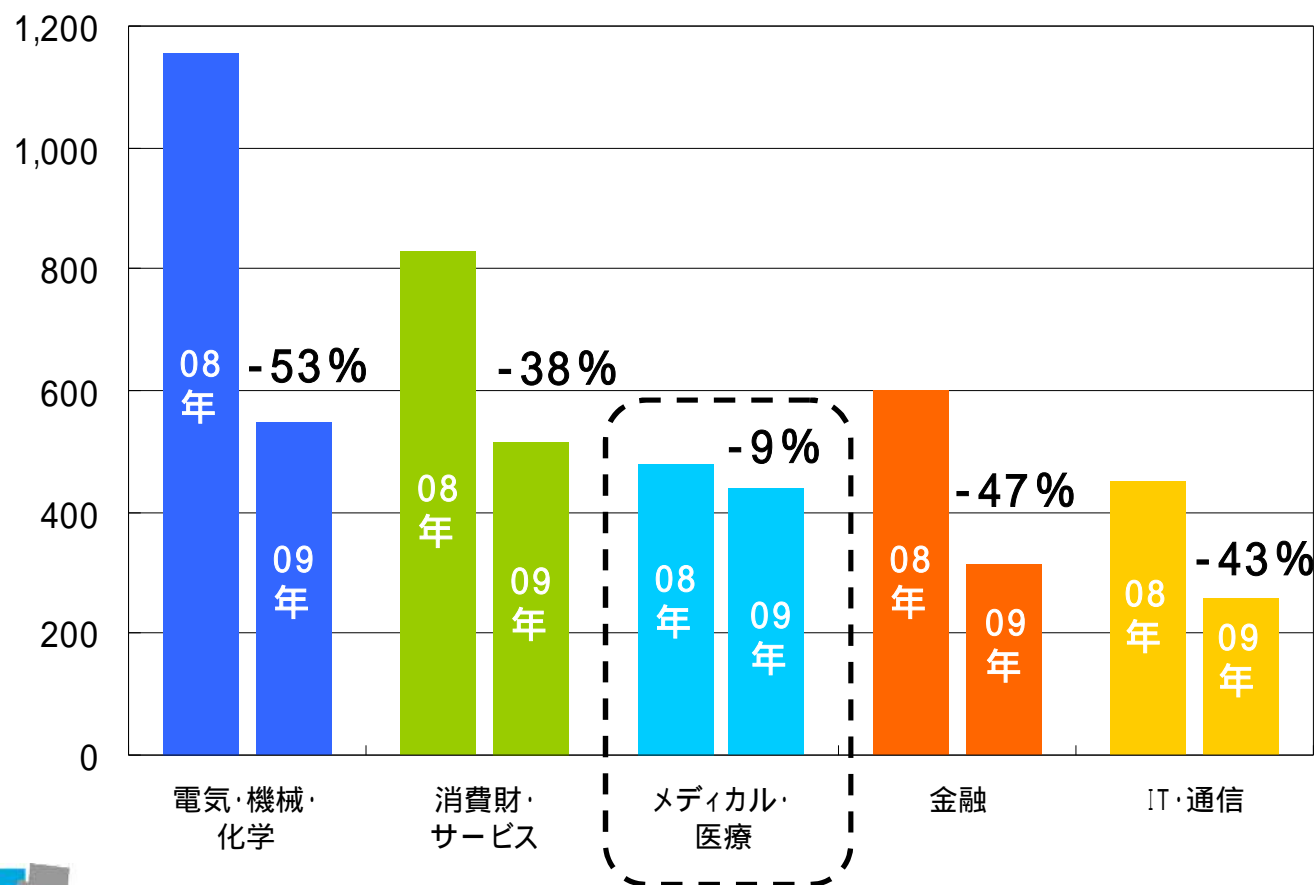
各社
2009年4月～6月は
1月～3月より更に悪化

2009年上半期は
世界的に非常に
厳しい状況であった

-6 人材紹介事業 業界別売上高前年同期比較

・2009年12月期上半期決算実績とそれに至る環境変化についての分析

(百万円) **2009年12月期上半期と2008年12月期上半期の売上高**



・製造,金融業界が大幅に減少した

・メディカル・医療業界が微減でとどまる



2009年12月期上半期決算実績と
それに至る環境変化についての分析

上半期の施策とその結果
ならびに上半期決算概要

2009年12月期下半期の施策と見通し
ならびに通期業績見通し

その他参考資料

-1 上半期の指針と方向性

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

1. 全社で単月黒字化
2. 個々のパフォーマンスの徹底的向上を目指す 生産性の向上
3. 営業マネジメントの強化とそのための配置換え・適材採用
 - ・コストカットできるものは全てカット
 - ・全員で頭の変革 - 今のマーケットに沿った事業展開で挑む
 - ・各拠点・部・チームにおける少数精鋭の徹底
 - ・機械的なマッチングからの脱却
人材紹介業本来のオーダーメイドの動き方への回帰
 - ・他社を超える徹底したスピード - 対 顧客企業 / ご登録者 / 社内
 - ・深耕型事業展開
 - ・垣根を越えて決めるものを決める精神の徹底

-2 上半期施策 - 営業戦略

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

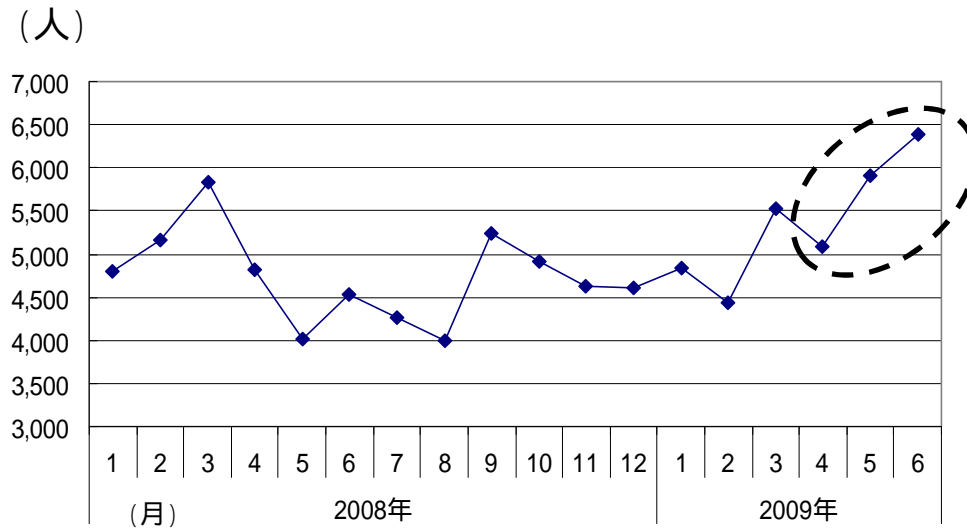
「スピードと深耕」を基軸に

- “求人”を軸にした運営にシフト
注力求人を選定 書類選考・面接の通過率アップ 成約率アップ
- **Back to Basic**で生産性の向上の徹底追求
1件1件を丁寧に、他社より速いスピードで、圧倒的な行動量の追求
- **TVCF実施(5月後半)**による“JAC”の認知度向上の強化
新規登録者、新規顧客の獲得へ (別途 結果説明 -3)

-3 TVCF実施後の変化

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

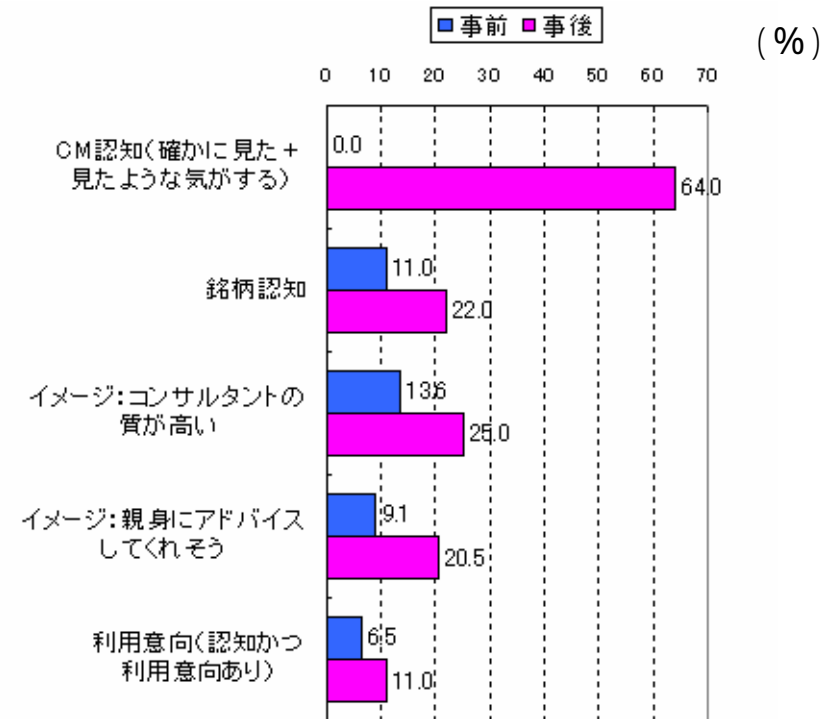
新規登録者数の推移



TVCF実施により
新規登録者数、認知度は向上

6月度の新規登録者数は
当社過去最高の6,385人を記録

首都圏における当社の浸透度指標の変化



(出所) 当社調べ(外部委託によるインターネット調査)

-4 上半期施策 - 営業組織の再構築

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

● 求人需要の減少に対応した営業組織の再構築

- ・希望退職者募集の実施: 全社員810名(08.12末) 473名(09.6末) 42%縮小
内、営業629名(08.12末) 337名(09.6末) 46%縮小

● 営業マネジメントの強化

- ・営業担当役員の抜擢
- ・営業マネジメントのリーダーシップ強化(トレーニングによる)と適正配置換えの実施

● 業績の堅調な業界・領域への人員シフト

メディカル業界、サービス業界、エグゼクティブ領域等に人員をシフト

● 人材担当から企業担当への人員シフト

堅調な業界・領域での新規求人獲得を強化

-5 上半期施策 - 教育・トレーニング強化

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

基本方針「応急措置と研修基盤整備」

1. 徹底したローパフォーマー改善ならびにその対策

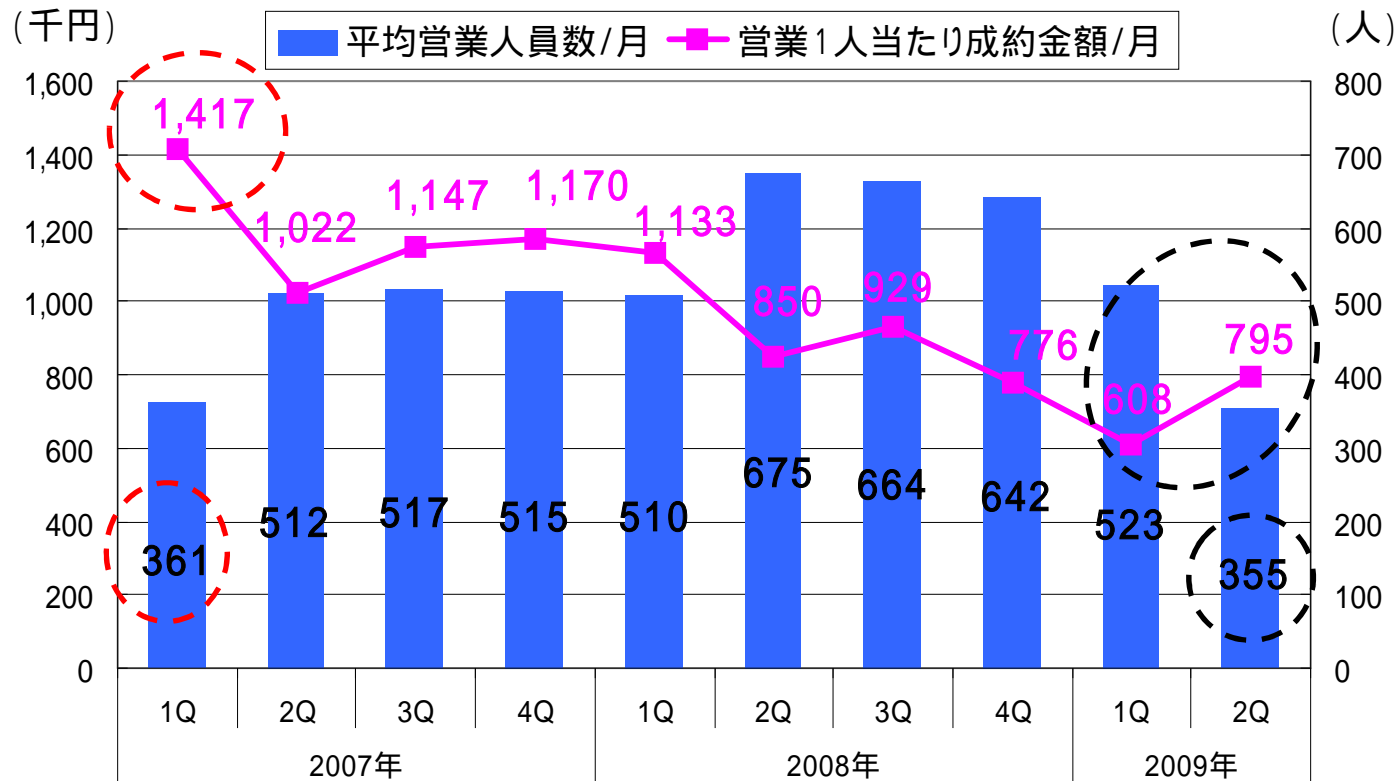
ローパフォーマンスメンバーに対する徹底トレーニング実施(月次)と適性判断

2. 即効性の高い実践的な教育研修プログラムの開発と実施

各種営業課題に対して、ハイパフォーマーのノウハウを全社に徹底展開する集合研修を開始
(マッチング力、説得話法、タイムマネジメント、アクティビティマネジメント、組織営業等)

-6 営業1人当たりの生産性の推移

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

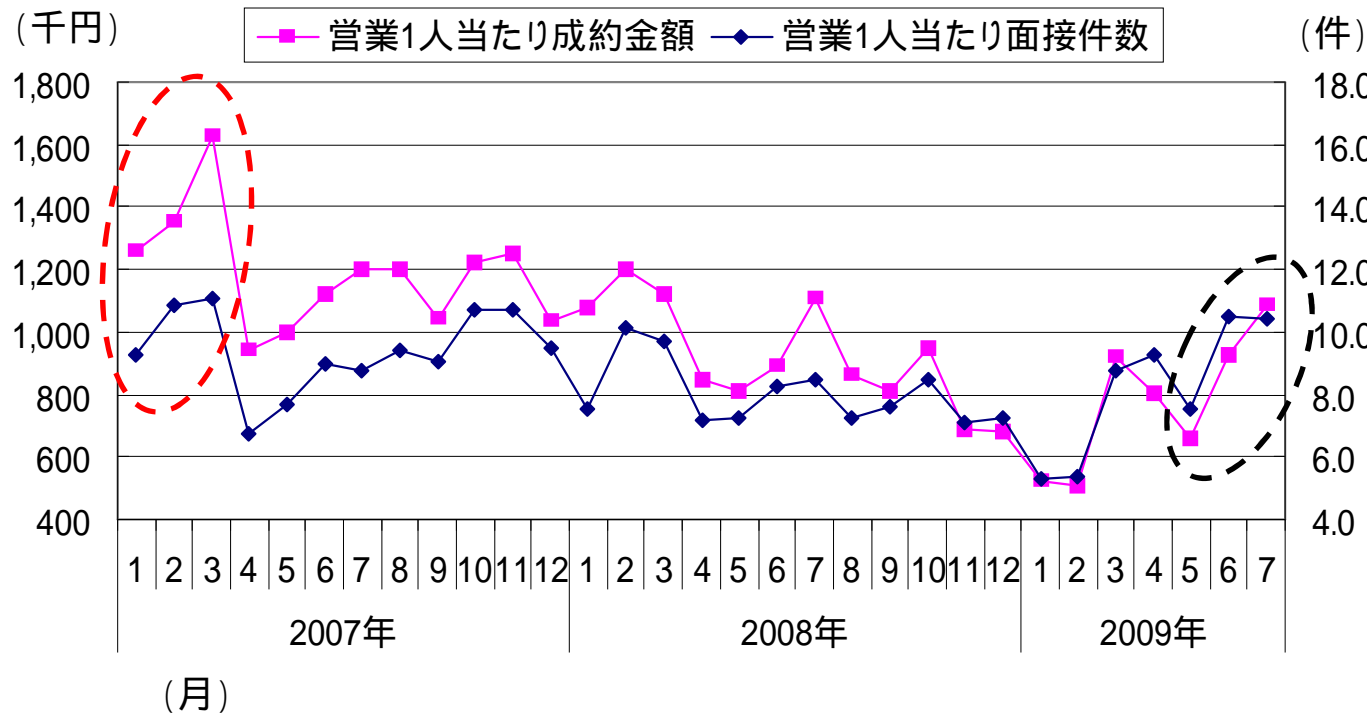


各種施策と1～2月の
人員削減の実施により
2Qから営業社員の
生産性が回復基調

2007年1Qとの比較

-7 営業1人当たりの生産性と面接件数の関係

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要



営業1人当たりの面接件数は上昇傾向で推移

面接件数と成約金額との相関関係

2007年1Qの生産性に戻すために、営業1人当たりの面接件数も戻す

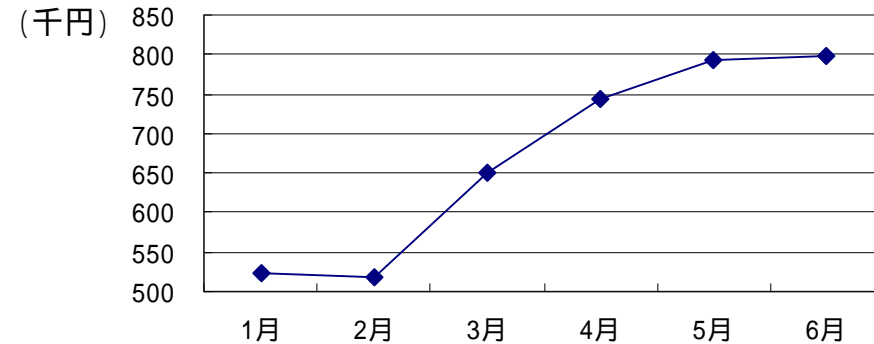
-8 上半期における個人業績の改善の推移

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

1. 営業1人当たりの生産性の向上

営業1人当たり成約金額/月の直近3ヶ月の
移動平均値

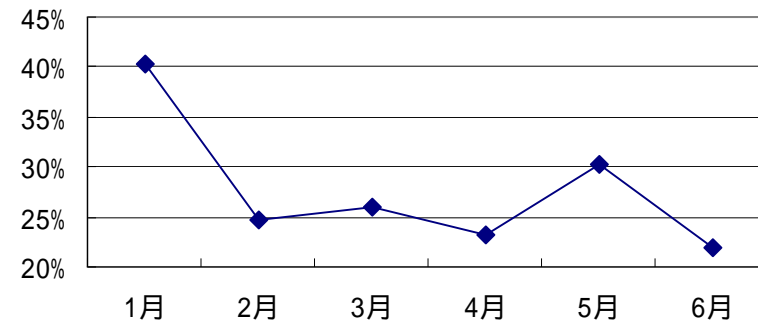
1月 523千円 6月 798千円 53%増加



2. ローパフォーマーの発生率の減少

退職者、2009年4月新卒新入社員除く

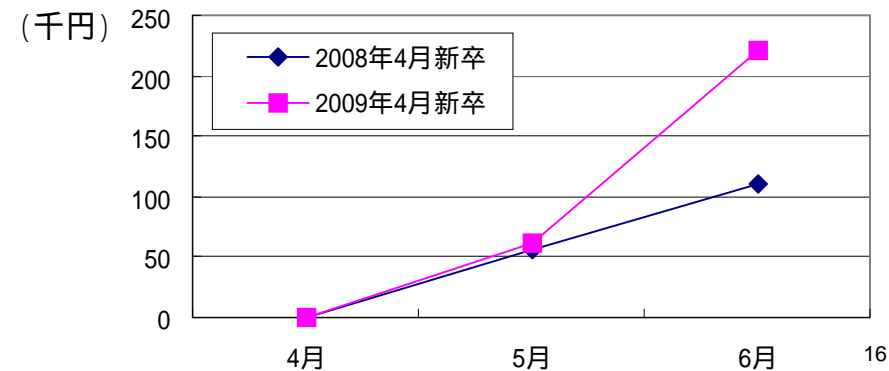
1月 40.3% 6月 22.0% 45%改善



3. 新卒新入社員の生産性の向上

2009年4月新卒新入社員(25名)の
1人当たり成約金額/月

2008年4月新卒 VS 2009年4月新卒
6月比較 99%改善



-9 コスト分析 - 半期比較

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

(単位:百万円)

	08年12月期 上半期	08年12月期 下半期	09年12月期 上半期	09年上半期 vs 08年下半期
販売費及び一般管理費	3,568	3,632	2,660	73.2%
人件費	2,181	2,313	1,657	71.6%
貸倒引当金繰入	0	0	0	-
地代家賃	317	334	338	101.2%
減価償却費	57	71	49	69.0%
広告宣伝費	369	352	289	82.1%
その他	638	564	322	57.1%

コストに関する総括

- ・09年上半期/08年下半期比 9.7億円減
- ・主に役員報酬・給与カット,人員カット等の
人件費の大幅カットによる

<人件費>

09年上半期/08年下半期比: 6.5億円減

<広告宣伝費>

09年上半期/08年下半期比: 0.6億円減
費用対効果の高いものを厳選、集中投下

<その他>

09年上半期/08年下半期比: 2.4億円減
福利厚生費等の経費を徹底して削減

-10 コスト分析 - 単月比較

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

(単位:百万円)

	2008年12月 単月	2009年6月 単月	2009年6月 vs 2008年12月
人件費	358	226	63.1%
地代家賃	57	54	94.7%
減価償却費	12	9	75.0%
広告宣伝費	50	34	68.0%
その他	84	49	58.3%
合計	561	372	66.3%

徹底したコストカットにより
単月コストを6ヶ月かけて
5.6億円から3.7億円に

-11 貸借対照表概要

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

科目	08年12月期末		09年12月期上半期末		差異の主な要因
	(百万円)	構成比(%)	(百万円)	構成比(%)	
流動資産	2,195	69.9	1,296	62.8	
現金及び預金	1,613	51.4	820	39.7	上半期純損失の発生 事業再構築費用の支払
売掛金	352	11.2	259	12.5	
固定資産	944	30.1	769	37.2	
有形固定資産	255	8.1	224	10.8	
無形固定資産	114	3.7	135	6.5	
投資その他の資産	575	18.3	409	19.8	
資産合計	3,140	100.0	2,065	100.0	
流動負債	1,085	34.6	525	25.4	事業再構築費用の支払
固定負債	14	0.4	-	-	
負債合計	1,099	35.0	525	25.4	
株主資本合計	2,041	65.0	1,540	74.6	
負債・純資産合計	3,140	100.0	2,065	100.0	

-12 キャッシュ・フローの状況

・上半期の施策とその結果ならびに上半期決算概要

(単位:百万円)

区 分	08年12月期 上半期	09年12月期 上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	25	863
投資活動によるキャッシュ・フロー	69	29
財務活動によるキャッシュ・フロー	98	100
現金及び現金同等物の上半期末残高	1,924	820

現金及び現金同等物の上半期末残高

主に上半期純損失、事業再構築費用の支払いにより、1,104百万円の減少



2009年12月期上半期決算実績と
それに至る環境変化についての分析

上半期の施策とその結果
ならびに上半期決算概要

2009年12月期下半期の施策と見通し
ならびに通期業績見通し

その他参考資料

-1 下半期の指針と方向性

・2009年12月期下半期の施策と見通しならびに通期業績見通し

1. 早期の各拠点の単月黒字化
2. 強い基盤作り - コンサルタントの底上げと生産性の更なる向上
3. 営業幹部の補充と強化
4. 来年に向けての組織作りと新規マーケットの開拓
5. 来年に向けての国際化の継続

-2 下半期施策 - 営業強化

・2009年12月期下半期の施策と見通しならびに通期業績見通し

- **求人需要の変化に対応した営業組織の構築** (上半期に引き続き)
業績の堅調な業界・領域を適時に捉え戦略的に人員シフト
人員強化による新規マーケット開拓強化
- **営業幹部の更なる強化** (引き続き)
同業他社から、営業部長/次長クラスの採用
営業幹部の適材適所化の推進
- **“求人”を軸にした運営の徹底** (引き続き)
注力求人を選定、書類選考・面接通過率・成約率をアップ = 生産性の向上
- **認知度向上の更なる強化**
電車等の交通広告の強化、募集Webサイトの改善
- **教育研修プログラムの更なる強化と教育の徹底・浸透** (引き続き)
= 生産性の向上

-3 下半期施策 - コストカット

・2009年12月期下半期の施策と見通しならびに通期業績見通し

- 役員報酬、営業幹部給与の更なるカット
(実施期間: 2009年7月～12月)
- 非生産人員/チームの縮小ならびに削減、交代による
人件費の効率化
経営幹部社員、管理職(マネージャー職)を営業職へ異動

(参考)

(人)	2008年8月	2009年8月
取締役	4	4
執行役員	5	2
営業管理職	55	44

- 首都圏以外の地域におけるマーケット縮小に対応した、
各拠点の人員規模の縮小ならびにオフィス移転/縮小

-4 2009年12月期 下半期業績見通し

・2009年12月期下半期の施策と見通しならびに通期業績見通し

(単位:百万円)

	09年12月期 第1四半期 実績	09年12月期 第2四半期 実績	09年12月期 上半期合計 実績	09年12月期 第3四半期 予想	09年12月期 第4四半期 予想	09年12月期 下半期合計 予想	09年12月期 通期 予想
売上高	1,335	1,015	2,351	973	941	1,914	4,266
人材紹介事業	1,204	892	2,096	888	868	1,756	3,853
人材派遣事業	131	123	254	85	73	158	413
売上総利益	1,231	923	2,154	906	880	1,787	3,942
販売費及び一般管理費	1,412	1,247	2,660	999	988	1,988	4,648
営業損失	181	324	505	93	108	201	706
経常損失	179	319	499	93	108	201	700
当期純損失	178	323	501	95	110	206	707

-5 2009年12月期 通期業績見通し (昨年比)

・2009年12月期下半期の施策と見通しならびに通期業績見通し

(単位:百万円)

	08年12月期 通期実績	09年12月期 通期予想	前年同期 差額	前年同期 比
売上高	7,779	4,266	3,513	54.8%
人材紹介事業	7,007	3,853	3,154	55.0%
人材派遣事業	772	413	359	53.5%
売上総利益	7,144	3,942	3,202	55.2%
営業損失	55	706	651	
経常損失	41	700	659	
当期純損失	833	707	126	
1株当たり配当金	0.00円	0.00円		

2009年12月期の通期業績予想が当期純損失7億円となる見通しであるため、2009年12月期の期末配当予想につきましては無配当とさせていただきます。



2009年12月期上半期決算実績と
それに至る環境変化についての分析

上半期の施策とその結果
ならびに上半期決算概要

2009年12月期下半期の施策と見通し
ならびに通期業績見通し

その他参考資料

-1 社会貢献

その他参考資料

● 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 2009年6月末現在：約 6,300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5万円/月 × 12ヶ月=60万円/年 (子1人当たり)

-2 3ヶ年対比数値一覧

その他参考資料

	2006年 通期実績	2007年 通期実績	2008年 通期実績	2009年 上半期実績
登録者・求人項目				
新規求人数(件)	50,396	68,461	63,549	13,916
新規登録者数(人)	28,040	41,922	56,840	32,182
転職サポート人数(人)	3,454	4,542	4,848	1,515
従業員項目(人)				
期末従業員数	462	654	810	473
企業担当人数	172	258	324	172
人材担当人数	167	247	305	165

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、2009年8月13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2009年8月13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