


# 2011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>

2011年8月24日



# I 2011年12月期上半期決算概要と マーケット分析

II 上半期の取り組みとその結果

III 今後の取り組みと通期業績見通し

# I -1 2011年12月期上半期決算実績

I. 2011年12月期上半期決算概要とマーケット分析

(単位:百万円)

	10年12月期 1~6月	11年12月期 1~6月	前年同期 差額	前年同期比
売上高	2,104	2,408	304	114.4%
人材紹介事業	1,952	2,349	397	120.3%
人材派遣事業	152	59	△ 93	38.8%
売上総利益	1,980	2,323	343	117.3%
営業利益	267	404	137	151.3%
経常利益	271	407	136	150.1%
純利益	256	315	59	123.0%

# I-2 貸借対照表概要

I. 2011年12月期上半期決算概要とマーケット分析

科 目	10年12月期末		11年12月期上半期末		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	1,742	75.4	2,025	77.3	+283	
現金及び預金	1,450	62.8	1,575	60.1	+125	
売掛金	238	10.3	343	13.1	+105	
固定資産	568	24.6	593	22.7	+25	
有形固定資産	132	5.7	130	5.0	-2	
無形固定資産	89	3.9	87	3.4	-2	
投資その他の資産	346	15.0	375	14.3	+29	
資産合計	2,310	100.0	2619	100.0	+309	
流動負債	578	25.0	540	20.6	-38	
固定負債	—	—	95	3.7	+95	
負債合計	578	25.0	635	24.3	+57	
株主資本合計	1,732	75.0	1,983	75.7	+251	
負債・純資産合計	2310	100.0	2619	100.0	+309	

# I-3 キャッシュ・フローの状況

I. 2011年12月期上半期決算概要とマーケット分析

(単位:百万円)

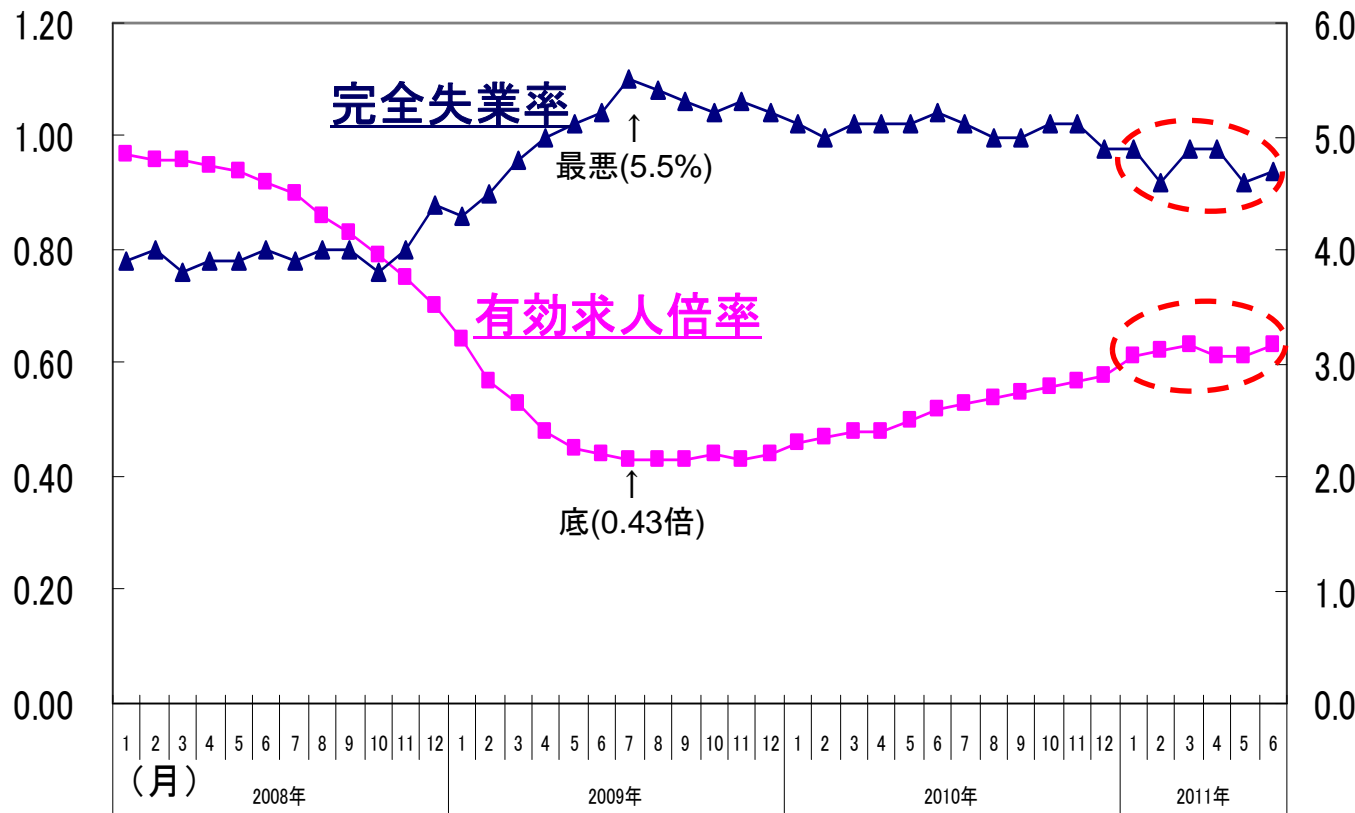
区 分	10年12月期 上半期	11年12月期 上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	373	229
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3	△39
財務活動によるキャッシュ・フロー	1	△13
現金及び現金同等物の上半期末残高	1,001	1,575

# I-4 マーケットの推移

I. 2011年12月期上半期決算概要とマーケット分析

(有効求人倍率:倍)

(完全失業率:%)



**【完全失業率】**  
09年夏からわずかに下降しているが、不安定な状況は変わらず

**【有効求人倍率】**  
08年上半期のレベルにはほど遠い状況。10年は緩やかに反転上昇したが、11年上半期はほぼ足踏み状態

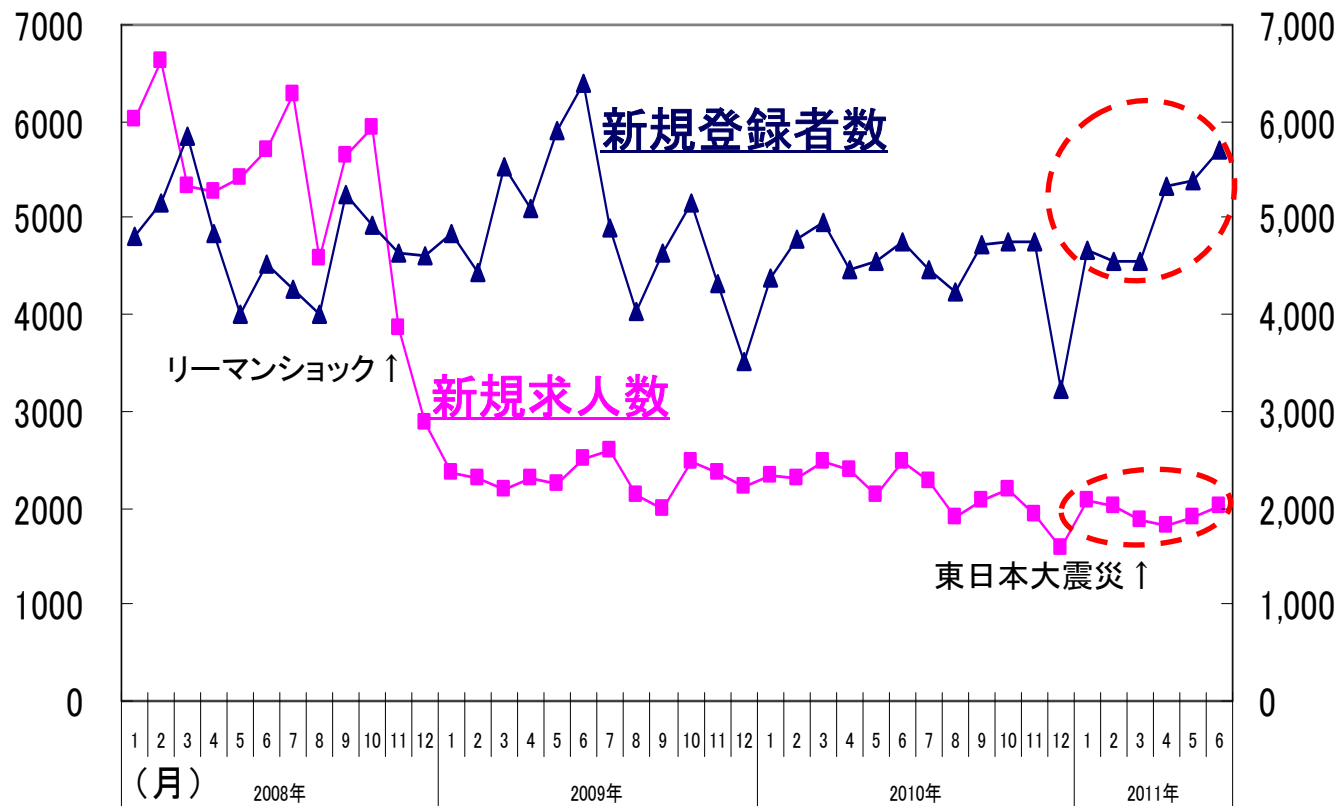
(出所) 有効求人倍率(季節調整値): 厚生労働省、完全失業率(季節調整値): 総務省

# I-5 当社における求人数と登録者数の推移

I. 2011年12月期決算概要とマーケット分析

(新規求人数:件)

(新規登録者:人)



**【新規登録者数】**  
10年に比べると増加傾向。人材の動きが活発になっている

**【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。東日本大震災の影響はほとんどみられない



I 2011年12月期上半期決算概要と  
マーケット分析

II 上半期の取り組みとその結果

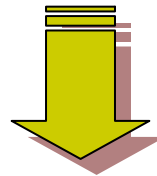
III 今後の取り組みと通期業績見通し



# Ⅱ-1 2011年度の経営方針

Ⅱ.上半期の取り組みとその結果

「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

# Ⅱ-1 マーケット別の体制構築

Ⅱ. 上半期の取り組みとその結果

## 2011年度の経営方針



### 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+ (ジュニア・低価格帯)

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

## Ⅱ-2 事業指標の目標値 (2011～2012年)

Ⅱ. 上半期の取り組みとその結果

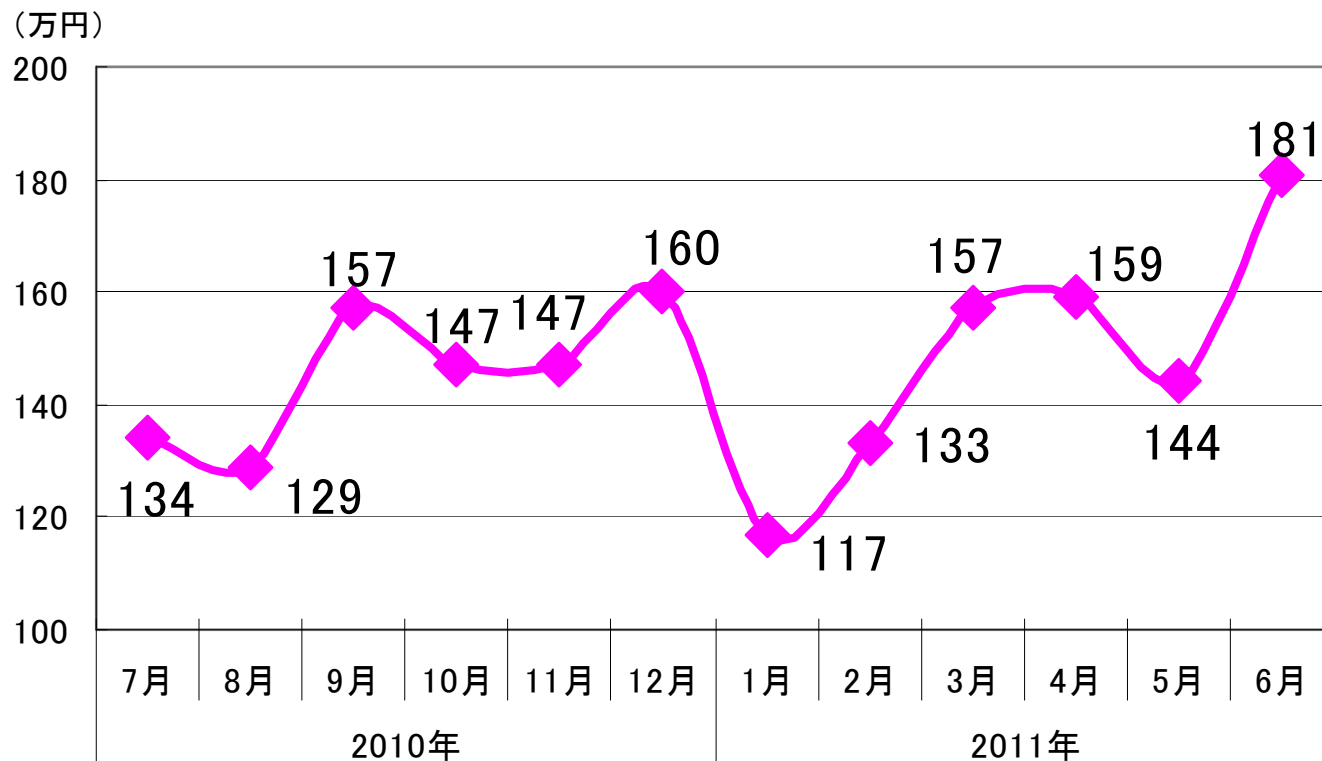
- 1) Productivity : 200万円 (営業一人当たり月間成約額)  
～生産性～
- 2) Profitability : 30% (GP営業利益率)  
～利益～
- 3) Professional : 20% (求人成約率)  
～プロフェッショナル～  
10% (登録者成約率)
- 4) international : 50% (国際事業領域の成約比率)  
～インターナショナル～

## Ⅱ-3 Productivity

Ⅱ 上半期の取り組みとその結果

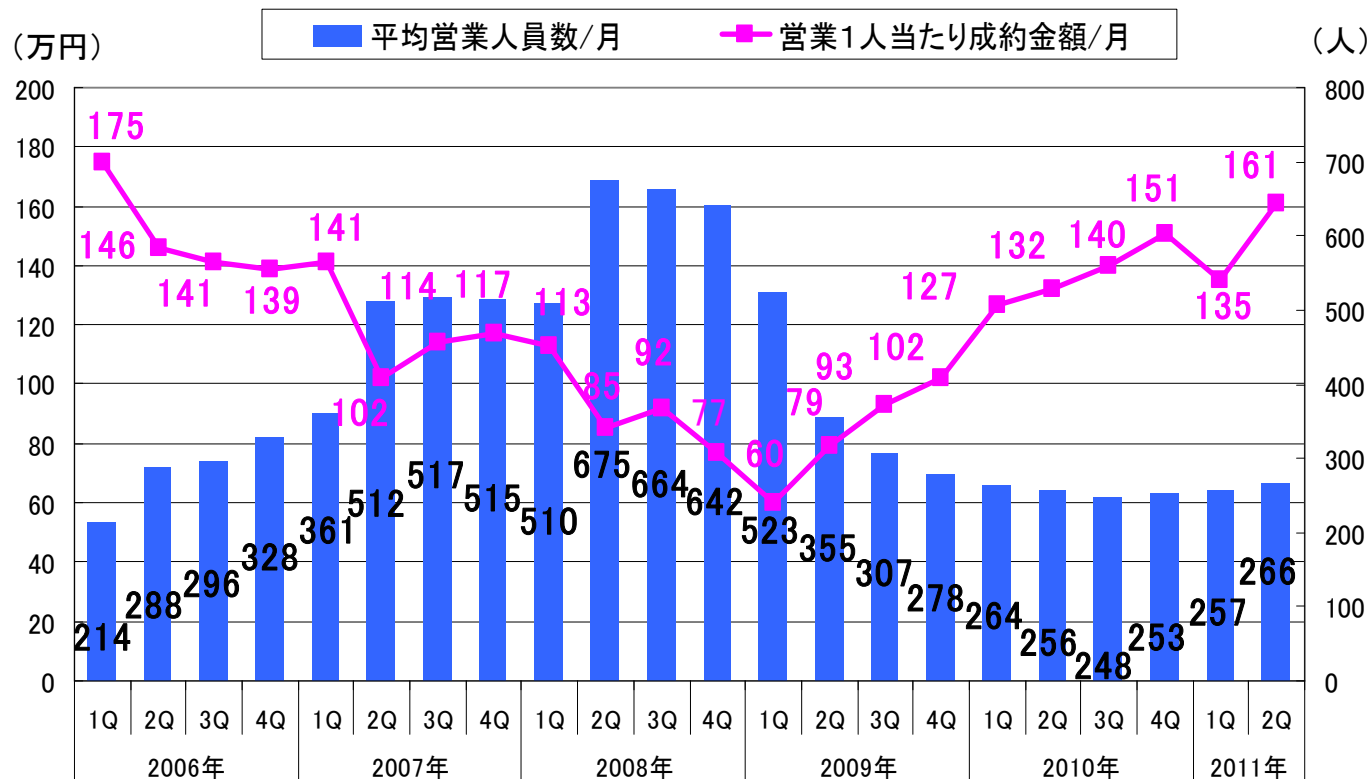
【目標】200万円 (営業一人当たり月間成約額)

### 営業一人当たり成約額の月次推移



# II-3 Productivity

II 上半期の取り組みとその結果



11年2Qの一人当たり成約金額は、過去6年間では06年1Qに次ぐ水準。11年1Qは東日本大震災による成約遅延が影響

営業要員の補充が遅れている

↓  
引き続き300人・200万円/月の体制作りを急ぐ

## Ⅱ-3 Productivity(上半期の取り組み)

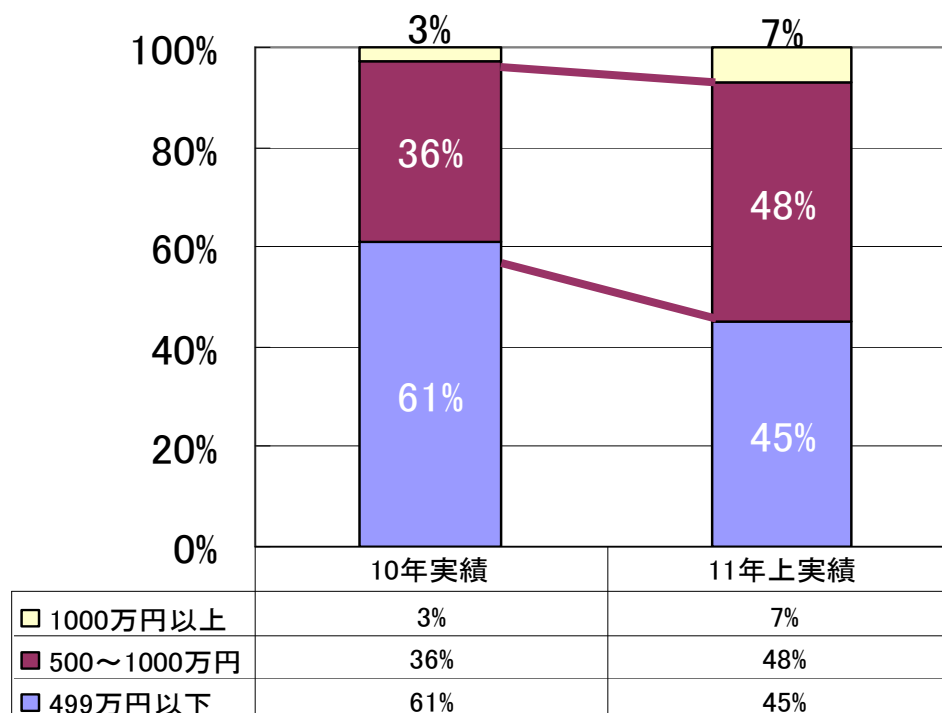
Ⅱ. 上半期の取り組みとその結果

### 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

↓ ↓ ↓  
成約比率が12ポイント上昇。  
引き続き引き上げを図る

決定年収の分布(件数)



※10年実績は全社実績、11年上実績はミドルアッパー求人を担当する東京本社Recruitment部門の実績です

## Ⅱ-3 Productivity(上半期の取り組み)

Ⅱ. 上半期の取り組みとその結果

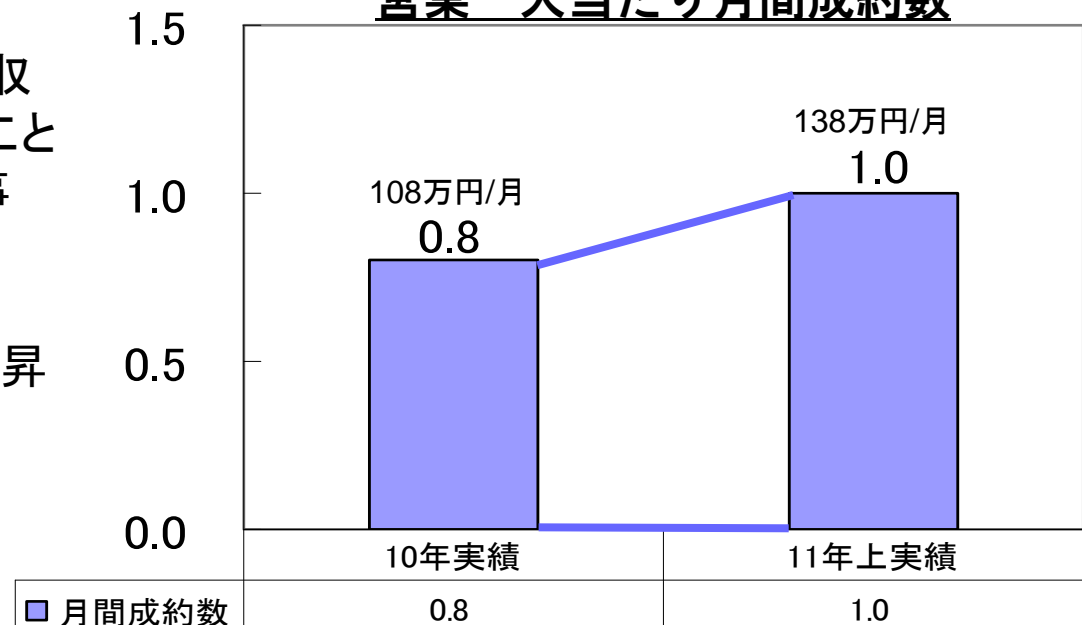
### ジュニア・低年収ゾーンは従来の分業制を残し 生産性の高い事業部にする

ジュニア・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



10年実績から生産性は27%上昇

年収450万円以下求人の  
営業一人当たり月間成約数



※2010年12月期決算説明会では、全社の生産性を実績の基準にしていますが、今回は年収450万円以下の領域における生産性を基準にしています。11年上実績はジュニア・低年収ゾーンを担当する東京本社Career+部門の実績です

# Ⅱ-3 Productivity(上半期の取り組み)

Ⅱ.上半期の取り組みとその結果

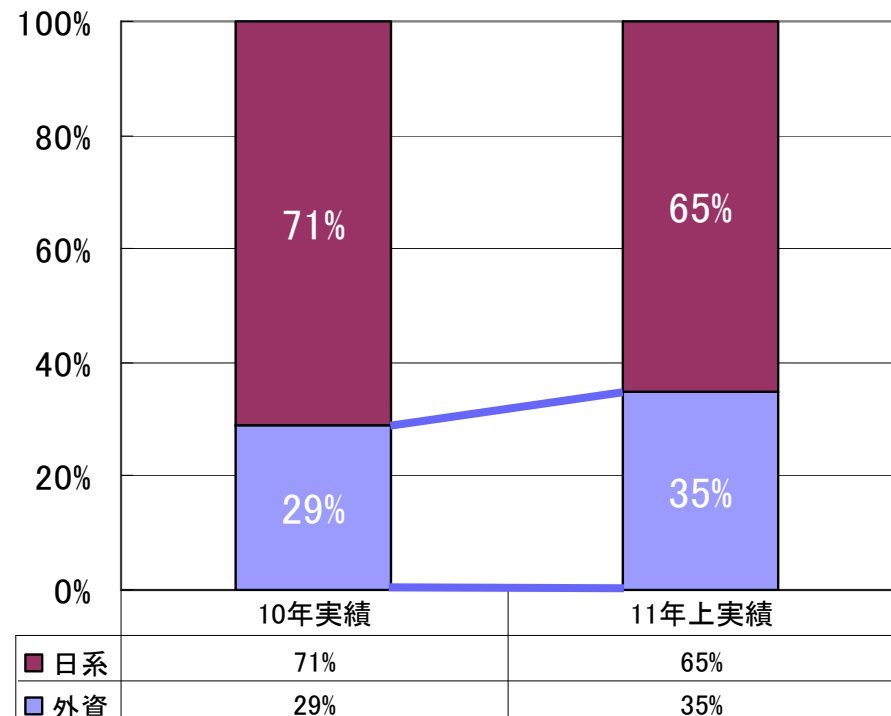
## 単価の高い外資成約比率をアップ

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



10年実績から成約比率は6  
ポイント上昇

成約案件の資本区分



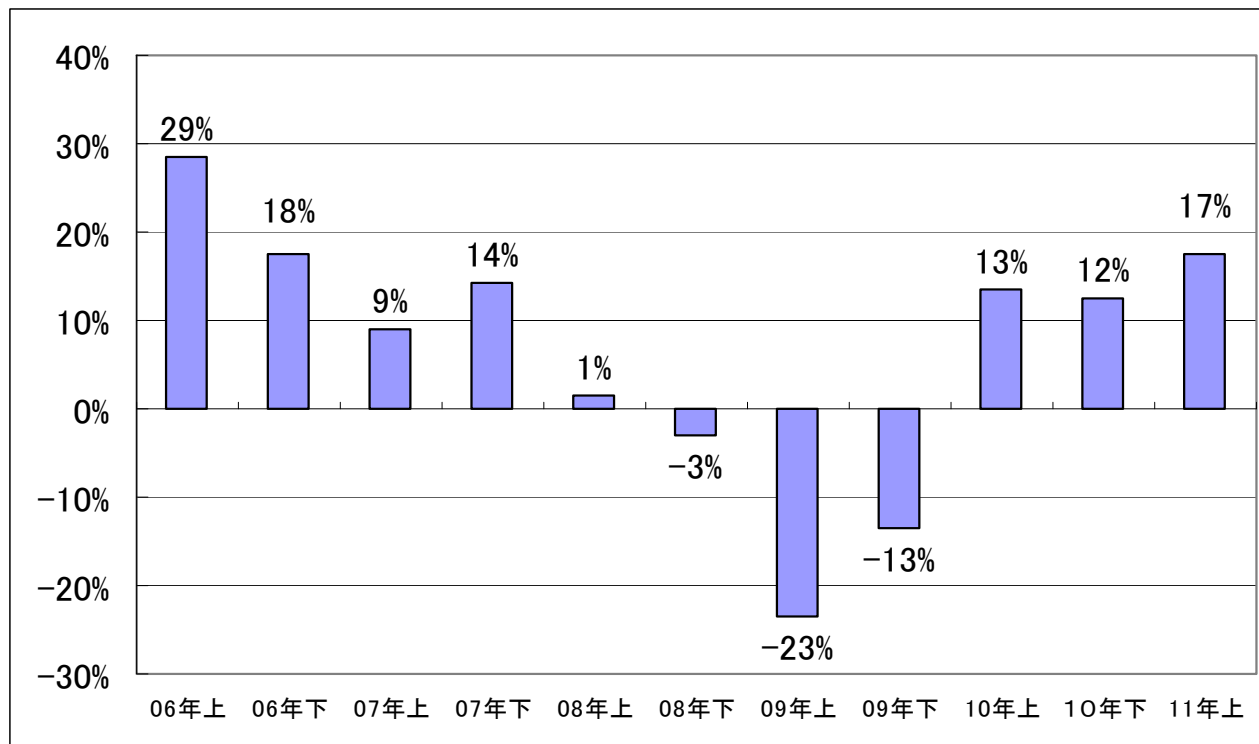


# Ⅱ-5 Profitability

Ⅱ. 2010年度の取り組みとその結果

【目標】30% (GP営業利益率)

## GP営業利益率の推移



11年上半期のGP営業利益率は、過去6年間では06年に次ぐ高い水準へ上昇。

目標の30%に向けてさらなる改善が必要



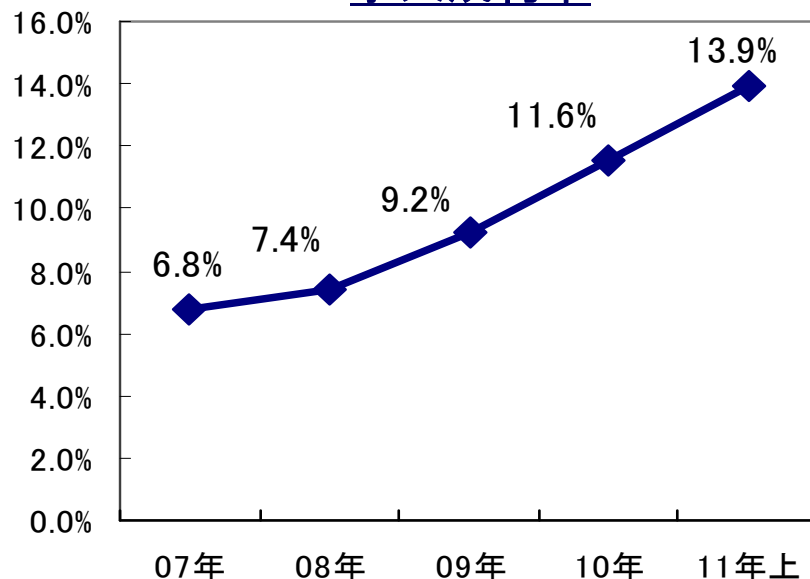
引き続き生産性の向上を急ぐ

## Ⅱ-6 Professional

Ⅱ. 上半期の取り組みとその結果

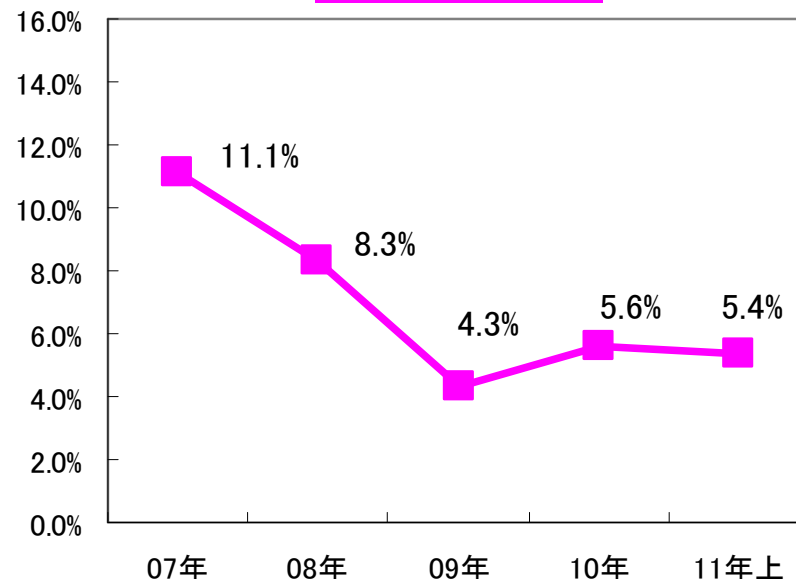
【目標】20% (求人成約率)、10% (登録者成約率)

求人成約率



11年上半期の決定率は10年比+2.3ポイント上昇している。求人絞り込みが奏功。求人・企業への理解をさらに深め、目標値を目指す

登録者成約率



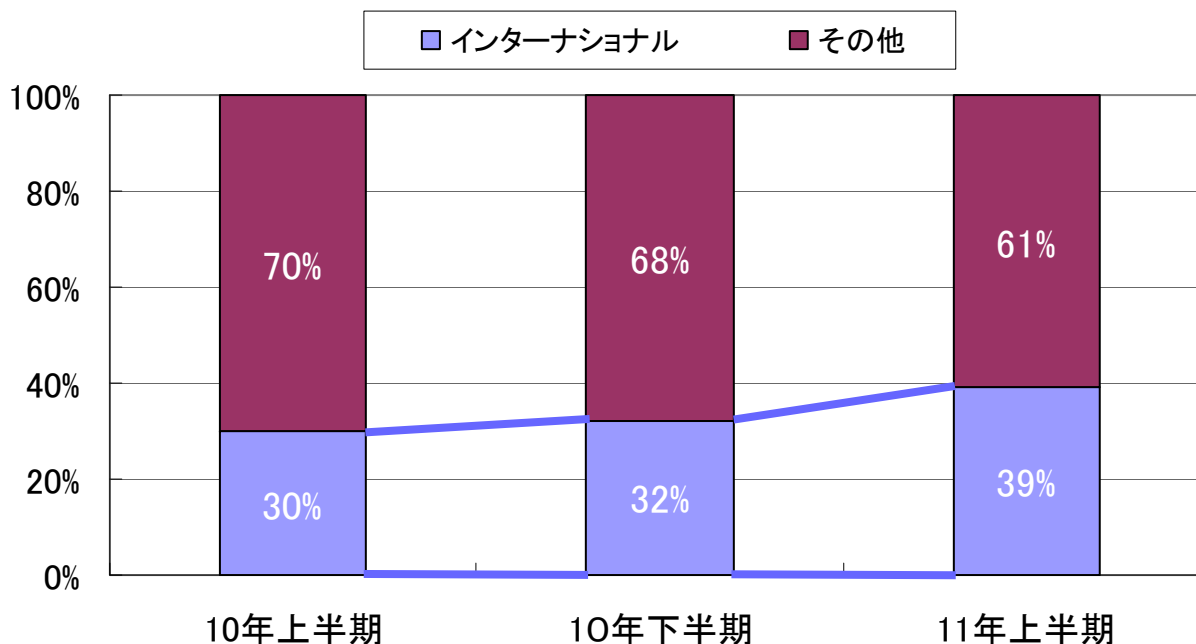
09年を底に反転したが、11年上半期の決定率は足踏み状態。求人ニーズにマッチした母集団形成を進め、改善を進める

## Ⅱ-7 International

Ⅱ. 上半期の取り組みとその結果

### 【目標】 50% (国際事業領域の成約比率)

成約件数比



外資系、グローバル案件への注力を進めた結果、国際事業領域の成約比率は、前年同期比9ポイント上昇。

↓ ↓  
8月に営業を開始したJAC Internationalによる外資系企業の深耕で、さらなる成約比率の上昇を目指す。

※国際事業領域=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

## Ⅱ-8 Accountancy & Finance

Ⅲ. 上半期の取り組みとその結果

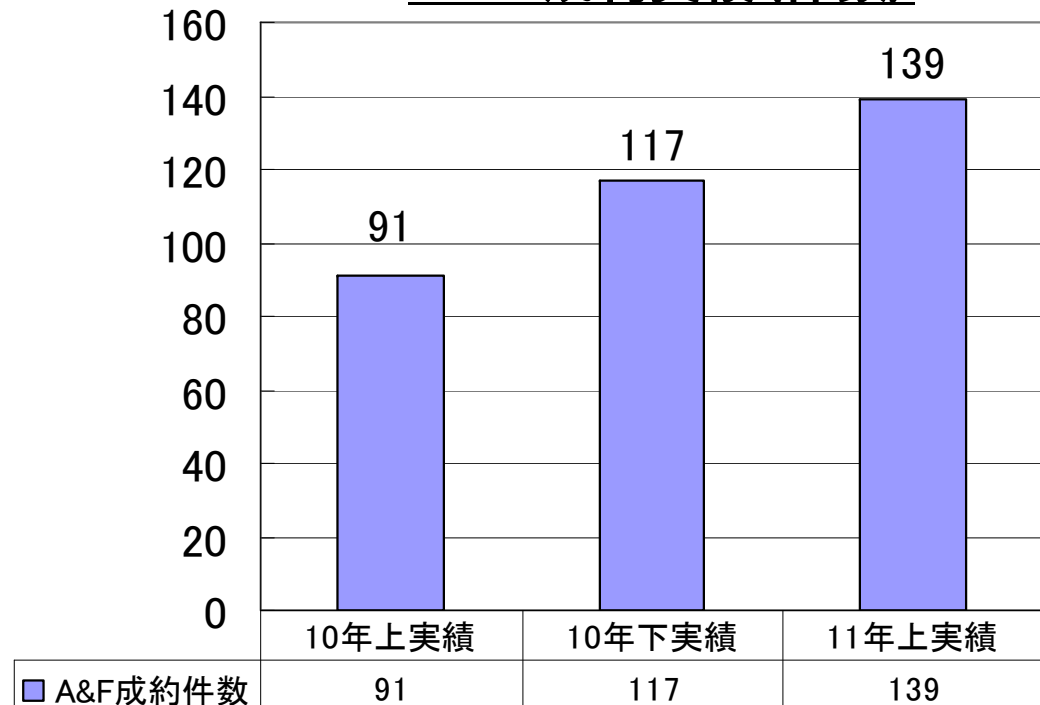
### 単価と専門性が高く全業界でニーズがある 財務・経理領域の体制強化

成約件数は前年同期比52%  
アップ。



全社的に成約比率を向上させ  
JACの中核事業に育てる

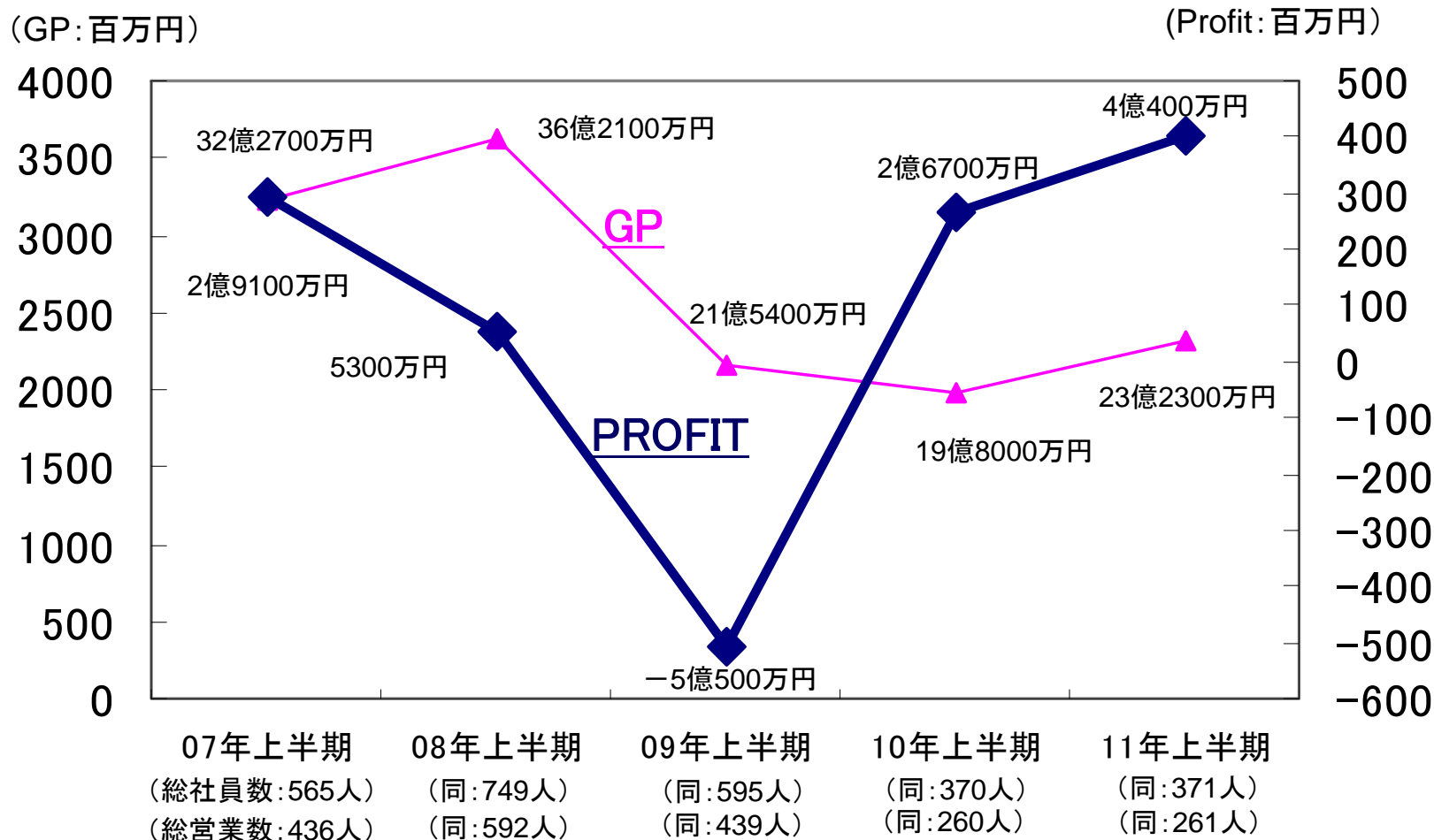
A&Fの成約実績(件数)



※東京本社Accountancy & Finance部門の成約実績です

# Ⅱ-8 売上総利益(GP)と営業利益(Profit)の推移

Ⅱ. 上半期の取り組みとその結果



※期中平均値



I 2011年12月期上半期決算概要と  
マーケット分析

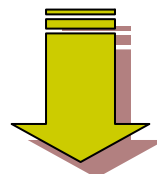
II 上半期の取り組みとその結果

III 今後の取り組みと通期業績見通し

# Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

Ⅲ.今後の取り組みと通期業績見通し

生産性向上と高い利益率を確保しつつGPを伸長



1. 採用強化による営業300人体制
2. 営業要員(中途採用者、既存社員)の育成強化
3. ミドルアッパー求人への成約シフト
4. ジュニア・低年収ゾーンはさらに生産性を重視
5. 外資系マーケットのシェア拡大に向けた子会社設立

# Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

Ⅲ. 今後の取り組みと通期業績見通し

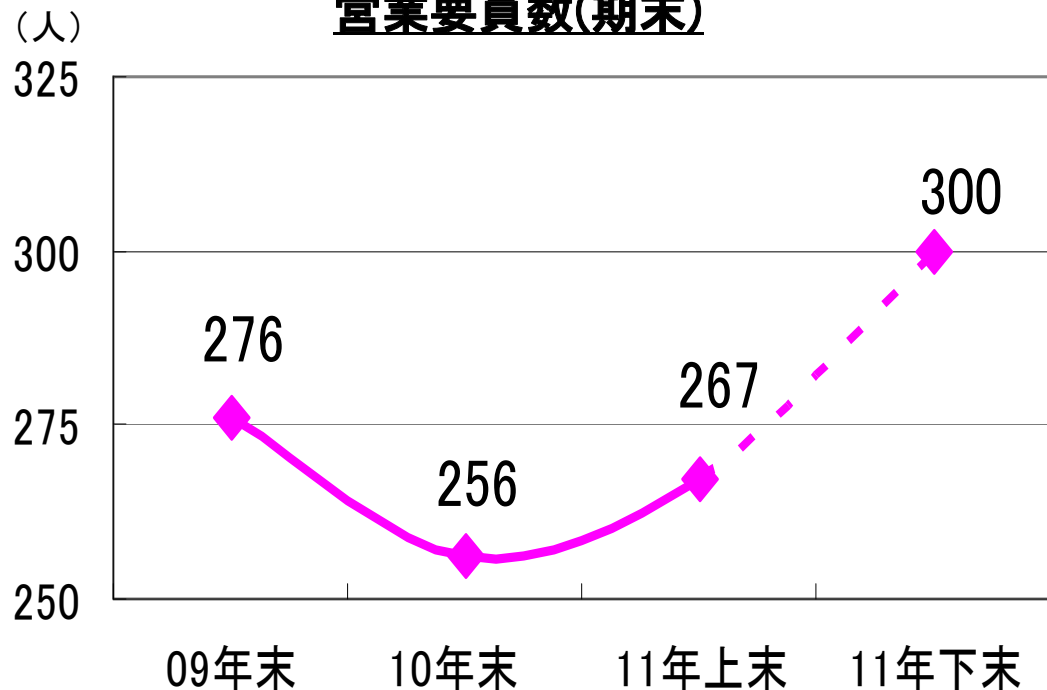
## 営業300人体制を必達

- ・採用体制の強化
- ・ターゲット・エリアの拡大
- ・新規雇用形態の導入
- ・募集方法の多様化
- ・既存社員の退職率低減



11年末までに営業300人体制を必達し、12年にさらなる増員の基盤をつくる。12年4月には新卒約20人が入社予定。

営業要員数(期末)



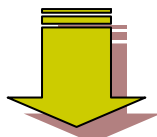


# Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

Ⅲ. 今後の取り組みと通期業績見通し

## 営業要員(中途採用者、既存社員)の育成強化

- 研修担当部門の組織強化
  - ・ 研修プログラムの拡充に向け担当部門を増員
- 研修プログラムの拡充
  - ・ 入社時研修：現場重視の長期合同研修を実施
  - ・ フォローアップ研修：成長の段階に応じた課題研修を随時実施
- マネジメント単位(チーム)の細分化
  - ・ メンバー指導の充実を図るため、チームを少人数に細分化



入社3ヶ月目以降のコンスタントな成約計上を目指す

# Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

Ⅲ. 今後の取り組みと通期業績見通し

## ミドルアッパー求人に成約をシフトし、成約単価をアップ

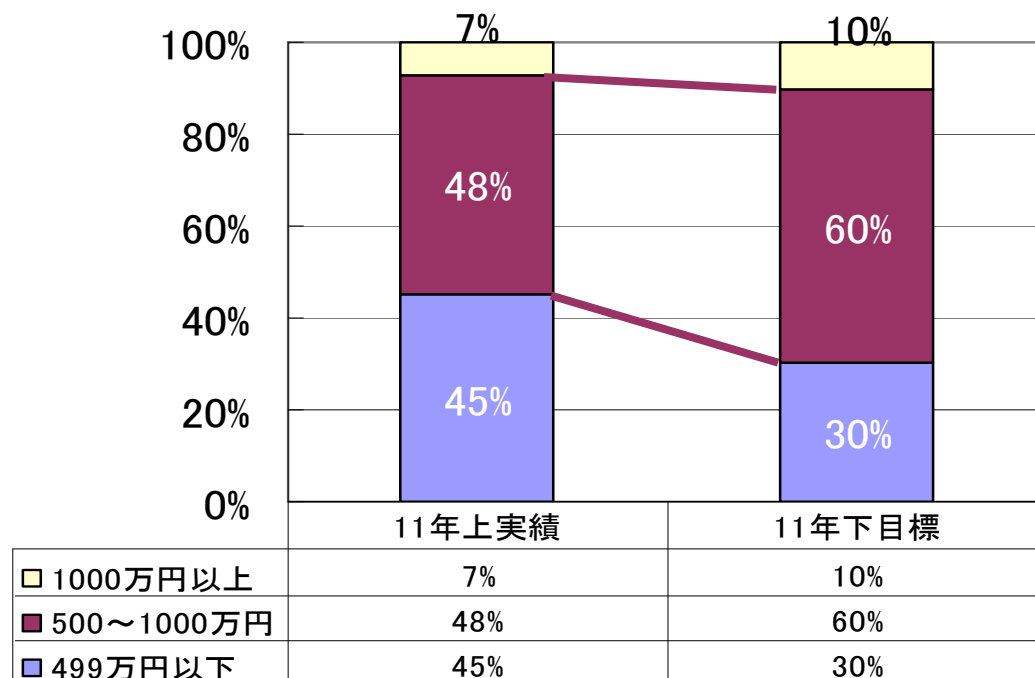
コンサルタント制の精度向上により、ミドルアッパー(単価500~1000万円)の成約比率を高める



現状の48%から60%以上を目標に

平均成約単価は直近の145万円から180万円を目標に

### 決定年収の分布(件数)



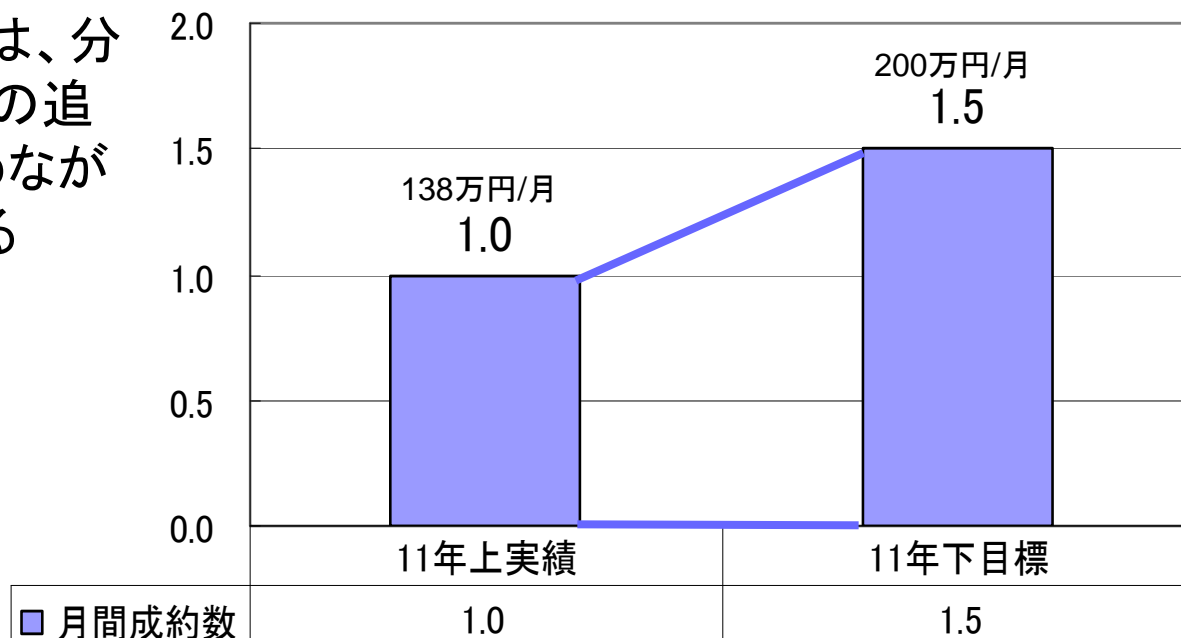
# Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

Ⅲ. 今後の取り組みと通期業績見通し

## ジュニア・低年収ゾーンはさらに生産性を重視

ジュニア・低年収ゾーンは、分業制によるスピードと量の追求でさらに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



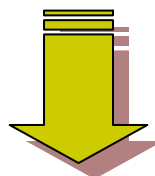
# Ⅲ-1 下半期の重点強化ポイント

Ⅲ. 今後の取り組みと通期業績見通し

## 外資系マーケットのシェア拡大に向けた子会社設立



- コンサルタントは全員バイリンガル
- 社内公用語、営業活動はともに英語
- ご登録者は語学力の高いグローバル人材



外資系紹介会社の業務領域(外資系企業の中高額案件)を強化



# Ⅲ-2 2011年12月期 通期業績見通し (昨年比)

Ⅲ. 今後の取り組みと通期業績見通し

(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-3 指標推移一覽

Ⅲ. 今後の取り組みと通期業績見通し

	2008年 通期実績	2009年 通期実績	2010年 通期実績	2011年 予想
<b>営業関連数値</b>				
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
<b>従業員項目(人)</b>				
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 ”

### CO<sub>2</sub>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 ⇒ 2011年6月末現在：約12,000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=90万円/年(子供一人当たり)
- ・支給対象を小学校3年生まで拡大(小学生は一人当たり上限3万円/月)

## ● 東日本大震災への対応

東日本大震災への義援金として、2011年度は人材紹介事業の成約一件につき千円を寄付し、被災された皆様及び地域の支援に貢献します。

## 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8月24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8月24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](mailto:ir@jac-recruitment.jp)



# 2011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>

2011年8月24日