

# 2011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>

2012年2月16日



# I 2011年12月期決算概要と マーケット分析

*II 2011年度の取り組みとその結果*

*III 2012年度の取り組みと事業見通し*

※当社は、子会社JAC Internationalの設立に伴い、2011年12月期より連結財務諸表を作成しております。  
このため、2010年12月期以前の数値は、すべて(株)ジェイエイシーリクルートメント(非連結)の数値になります。

# I -1 2011年12月期連結決算実績

I. 2011年12月期決算概要とマーケット分析

(単位:百万円)

	10年12月期	11年12月期	前年同期比 差額	前年同期比 伸び率
売上高	4,275	4,985	710	16.6%
人材紹介事業	4,004	4,923	919	23.0%
人材派遣事業	271	61	△ 210	-77.5%
売上総利益	4,045	4,830	785	19.4%
営業利益	524	788	264	50.4%
経常利益	530	793	263	49.6%
税金等調整前(税引前) 純利益	511	736	225	44.0%
法人税等調整額	0	△ 148	△ 148	—
純利益	459	758	299	65.1%

# I-2 貸借対照表概要

I. 2011年12月期決算概要とマーケット分析

科 目	10年12月期末		11年12月期末		差異 (百万円)	差異の要因
	(百万円)	構成比(%)	(百万円)	構成比(%)		
<b>流動資産</b>	<b>1,742</b>	<b>75.4</b>	<b>2,752</b>	<b>84.2</b>	<b>+1,010</b>	
現金及び預金	1,450	62.8	2,238	68.5	+788	
売掛金	238	10.3	287	8.8	+49	
<b>固定資産</b>	<b>568</b>	<b>24.6</b>	<b>516</b>	<b>15.8</b>	<b>-52</b>	
有形固定資産	132	5.7	125	3.8	-7	
無形固定資産	89	3.9	77	2.4	-12	
投資その他の資産	346	15.0	314	9.6	-32	
<b>資産合計</b>	<b>2,310</b>	<b>100.0</b>	<b>3,269</b>	<b>100.0</b>	<b>+959</b>	
<b>流動負債</b>	<b>578</b>	<b>25.0</b>	<b>779</b>	<b>23.9</b>	<b>+201</b>	
<b>固定負債</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>59</b>	<b>1.8</b>	<b>+59</b>	
<b>負債合計</b>	<b>578</b>	<b>25.0</b>	<b>839</b>	<b>25.7</b>	<b>+261</b>	
<b>株主資本合計</b>	<b>1,732</b>	<b>75.0</b>	<b>2,429</b>	<b>74.3</b>	<b>+697</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2310</b>	<b>100.0</b>	<b>3,269</b>	<b>100.0</b>	<b>+959</b>	

# I-3 キャッシュ・フローの状況

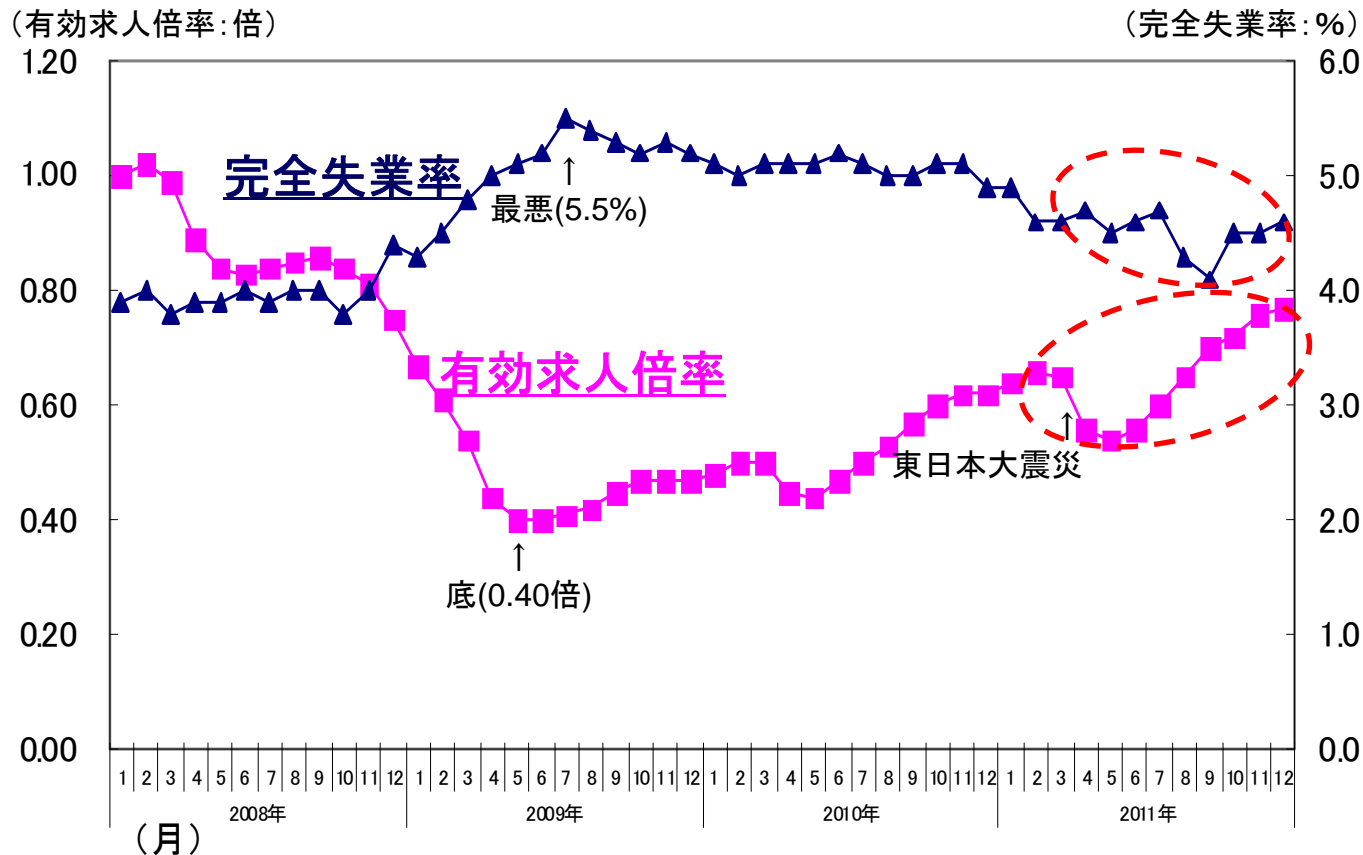
I. 2011年12月期決算概要とマーケット分析

(単位:百万円)

区 分	10年12月期	11年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	762	879
投資活動によるキャッシュ・フロー	△46	△14
財務活動によるキャッシュ・フロー	54	△27
現金及び現金同等物の期末残高	1,400	2,238

# I-4 マーケットの推移


I. 2011年12月期決算概要とマーケット分析



**【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遠い状況だが、11年は東日本大震災後の5月を底に毎月上昇傾向にある

(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 2011年12月期決算概要と  
マーケット分析

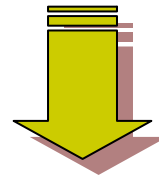
II 2011年度の取り組みとその結果

III 2012年度の取り組みと事業見通し

# Ⅱ-1 2011年度の経営方針

Ⅱ.2011年度の取り組みとその結果

「PPP & I」を高水準で目標達成する  
(**P**roductivity : **P**rofitability : **P**rofessional & **I**nternational)  
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-2 2011年度の取り組み

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

## マーケット別サービスブランドの確立



## Ⅱ-2 2011年度の取り組み

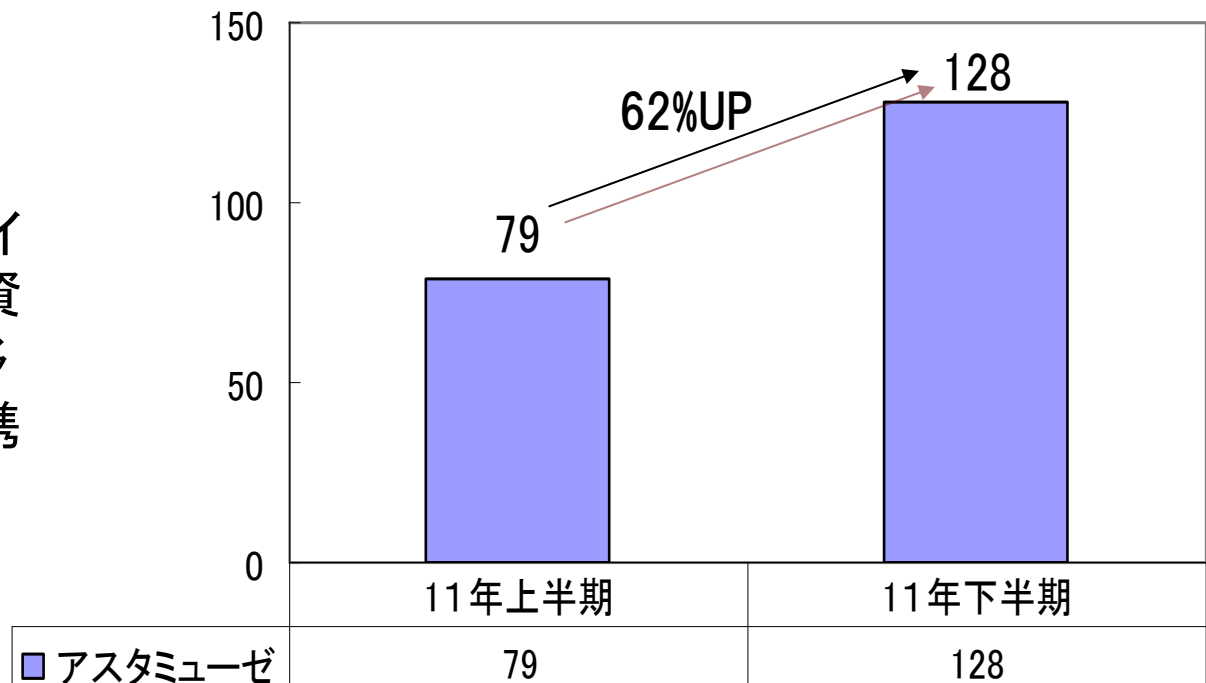
Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

### アスタミューゼとの提携により 専門領域の登録者確保と紹介を拡充

#### アスタミューゼとの提携による成約数の推移



特許情報の検索サイトを運営。11年、出資により人材紹介分野で独占的な業務提携関係を構築



## Ⅱ-2 2011年度の取り組み

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

### JAC Internationalを設立し、グループによる 外資系マーケットのさらなるシェア拡大

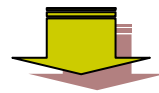


- コンサルタントは全員バイリンガル
- ご登録者は語学力の高いグローバル人材



(11年8月:営業開始)

単価の高い外資系 金融IT領域をターゲットにスタート



業績好調なIT業界にターゲットをシフトチェンジ  
キャンディデイトソーシング強化

## Ⅱ-3 事業指標の目標値 (2011～2012年)

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

### PPP&I

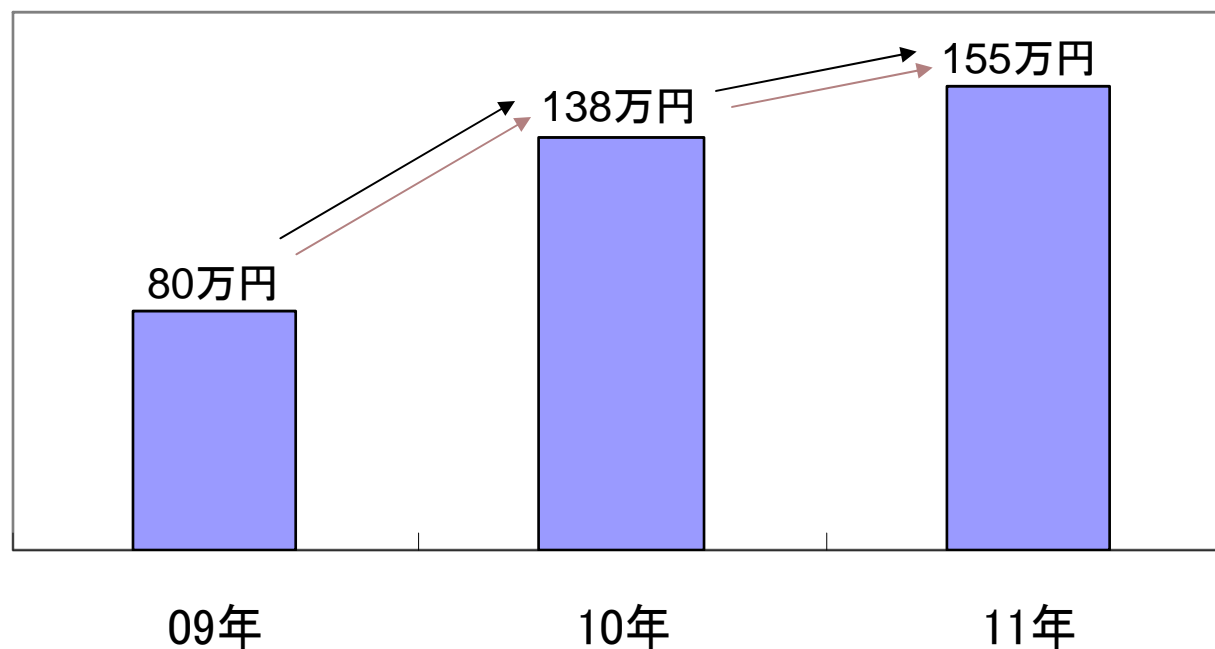
- |  |              |                |
|--|--------------|----------------|
| <b>1) Productivity :</b><br>～生産性～        | <b>200万円</b> | (営業一人当たり月間成約額) |
| <b>2) Profitability :</b><br>～利益～        | <b>30%</b>   | (GP営業利益率)      |
| <b>3) Professional :</b><br>～プロフェッショナル～  | <b>20%</b>   | (求人成約率)   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

## Ⅱ-4 Productivity (1)

Ⅱ 2011年度の取り組みとその結果

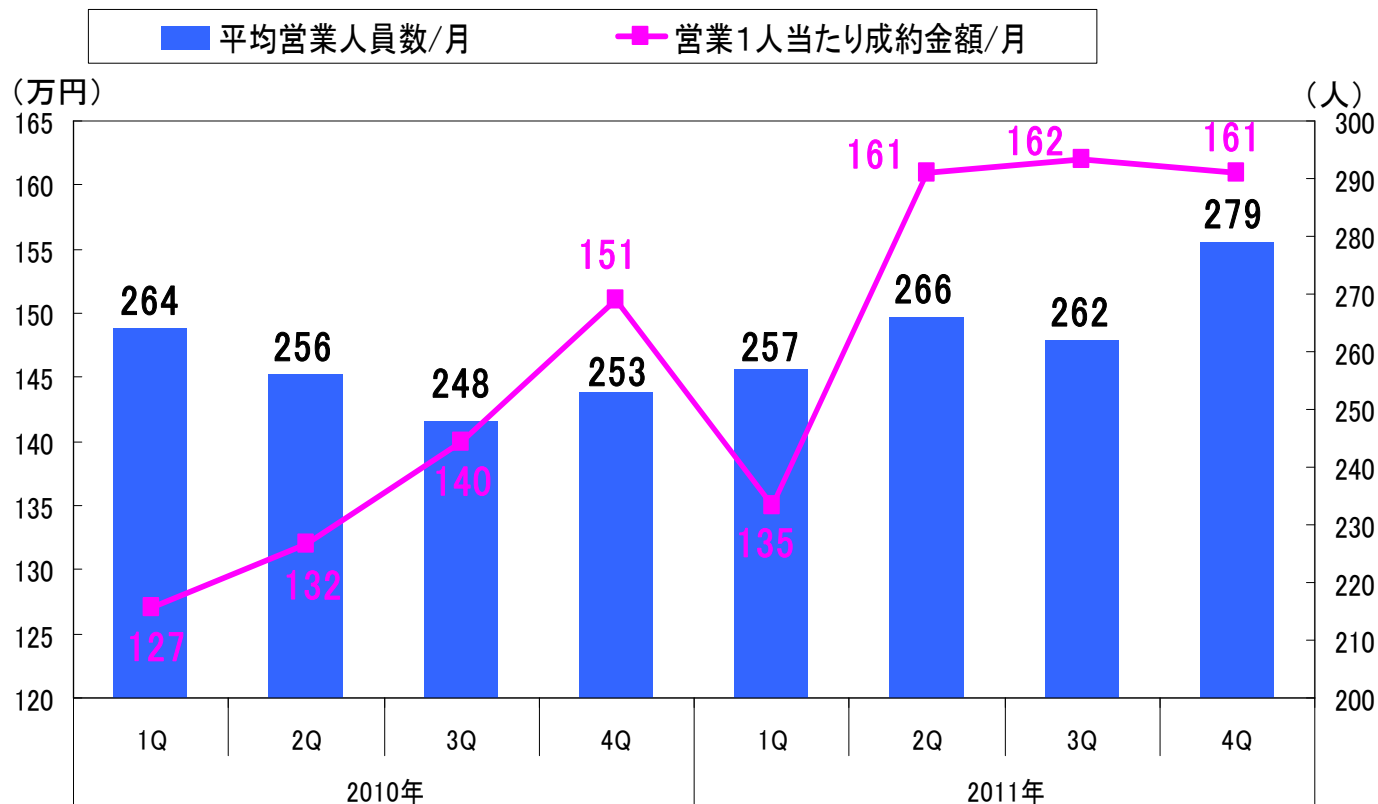
【目標】200万円 (営業一人当たり月間成約額)

営業一人当たりの月平均成約額



## II-4 Productivity (2)

II 2011年度の取り組みとその結果



・営業要員を増やしな  
がら生産性を維持。営  
業のプロ化が進んだ。

・引き続き営業体制の  
拡充とともに生産性を  
上げ、200万円/月の  
体制作りに集中。

## Ⅱ-4 Productivity (3) 2011年度の取り組み

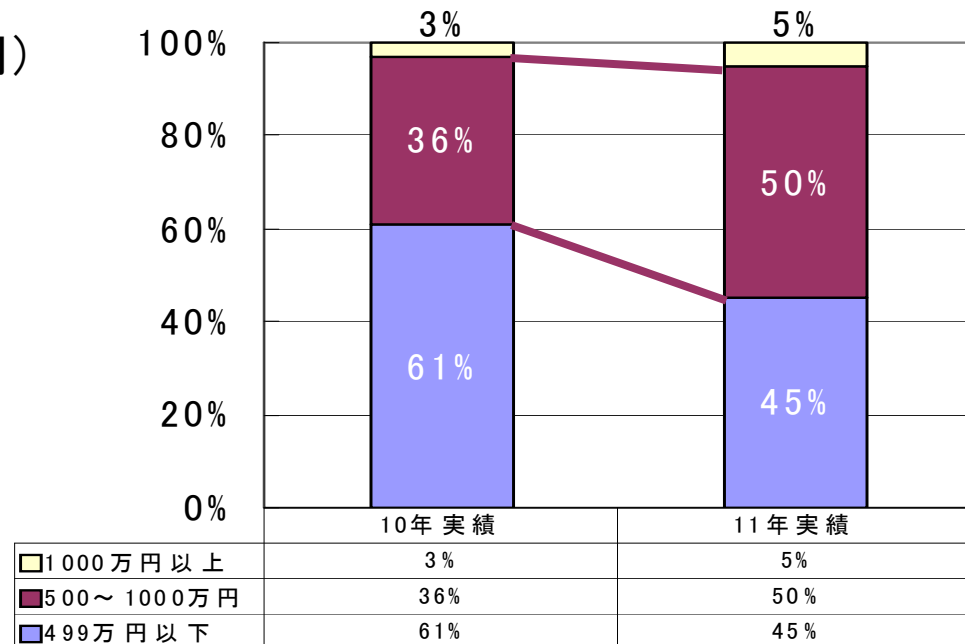
Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

### 「中高額求人」の成約比率を上げ、成約単価をアップ

#### 決定年収の分布(件数)

- ・中額帯（単価500～1000万円）  
成約比率が14ポイント上昇。
- ・高額帯（1000万円以上）  
2ポイント上昇。

引き続き引き上げを図るため、  
営業のさらなるプロ化に注力。



※10年実績は全社実績、11年実績は中高額求人を担当する東京本社 Recruitment部門と横浜支店の実績です

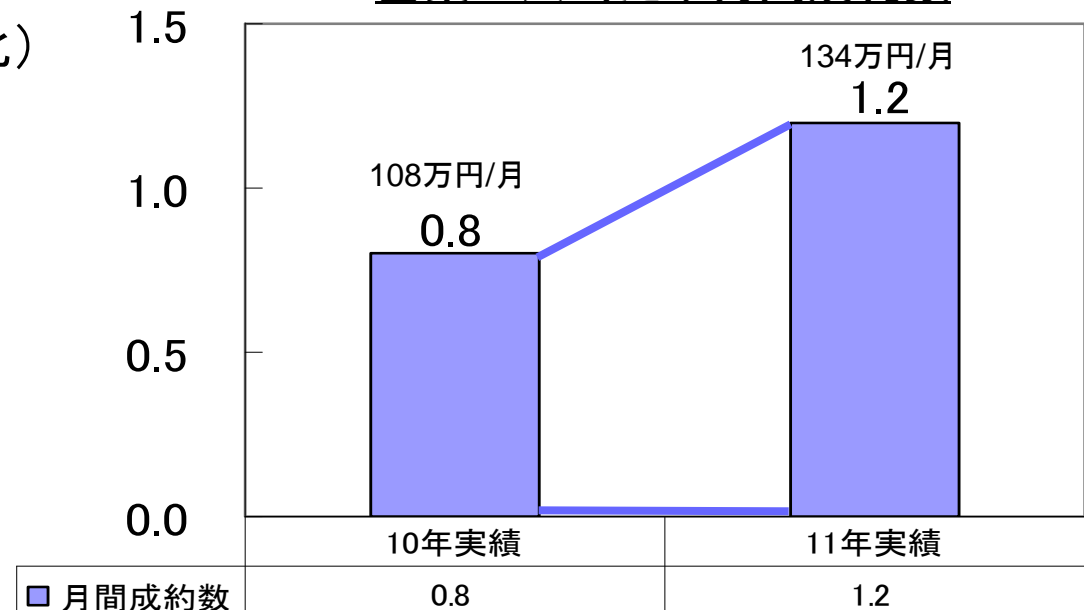
## Ⅱ-4 Productivity (4) 2011年度の取り組み

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

### 「若手・低額帯」を「Career+」で、 生産性の高い事業部にする

年収450万円以下求人の  
営業一人当たり月間成約数

・生産性は24%上昇(10年比)



※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たが、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。



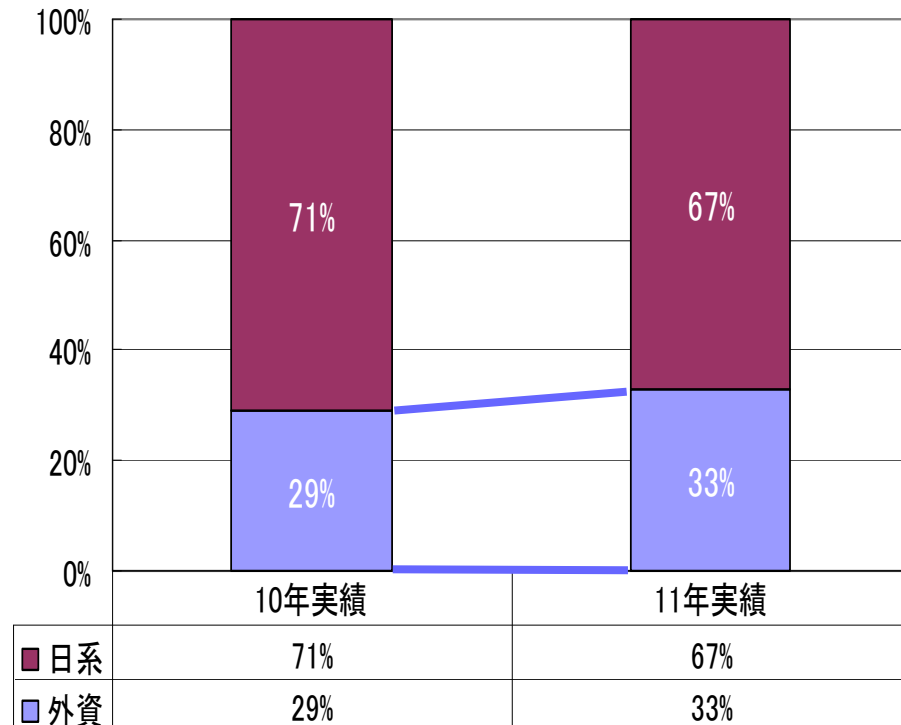
## Ⅱ-4 Productivity (5) 2011年度の取り組み

Ⅱ.2011年度の取り組みとその結果

### 単価の高い「外資系企業」成約比率をアップ

#### 成約案件の資本区分

- ・外資系企業成約比率が  
4ポイント上昇（10年実績比）



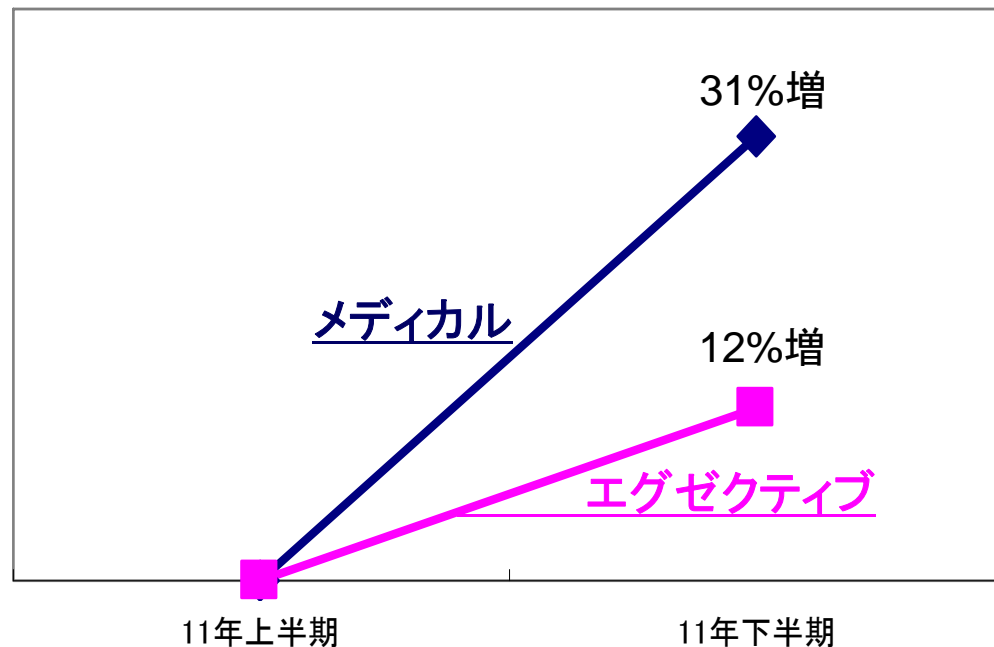
## Ⅱ-4 Productivity (6) 2011年度の取り組み

Ⅱ.2011年度の取り組みとその結果

### 「メディカル」・「エグゼクティブ」の マーケットシェア拡大策として 東名阪の組織統合し、成約数をアップ

メディカルとエグゼクティブの成約数

・全国的に流動性が高い  
「メディカル」  
「エグゼクティブ」  
を対象として、  
下半期から組織化し、  
成果が出せた

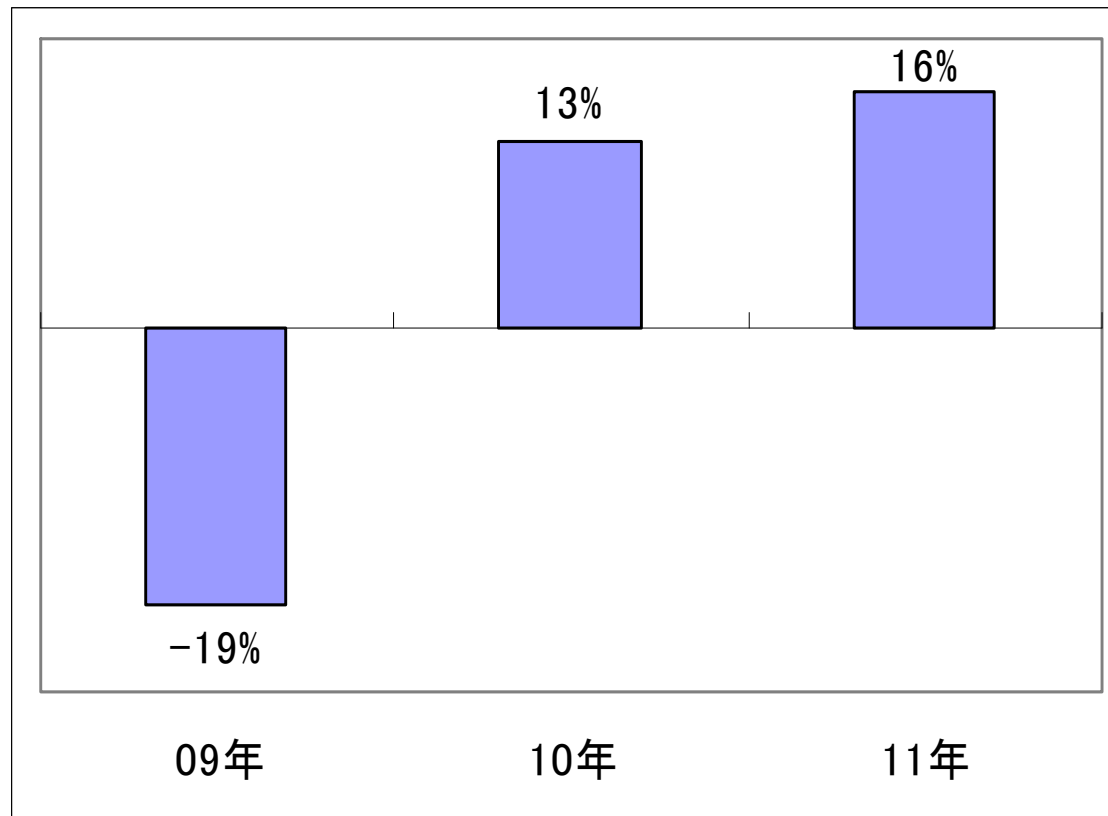


## Ⅱ-5 Profitability

Ⅱ. 2011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



目標の30%に向けて、引き続き高額帯へのシフトと営業のプロ化を進める。

ターゲットを絞った事業推進に集中し、生産性の向上による利益率改善を実現していく。

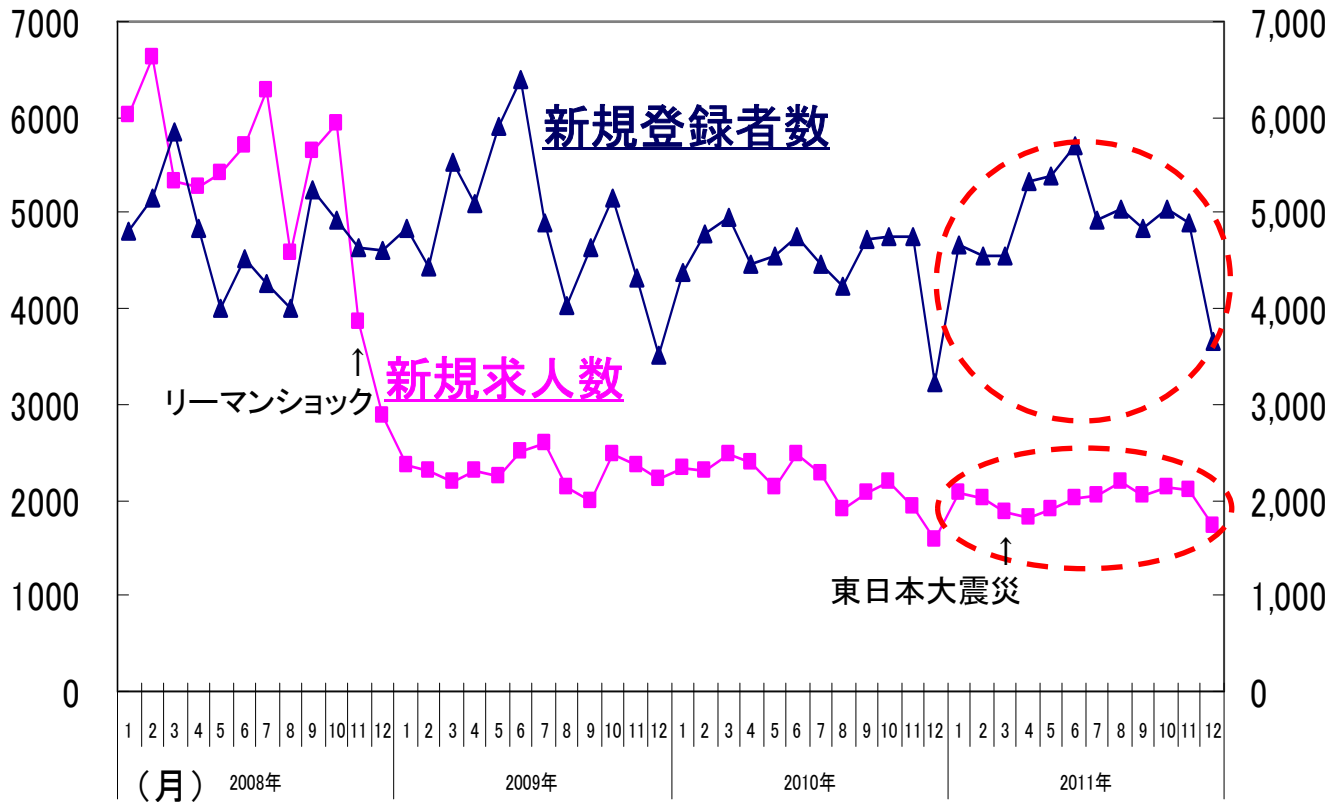
# Ⅱ-6 Professional

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

## 当社グループの求人数と登録者数推移

(新規求人数:件)

(新規登録者:人)



**【新規登録者数】**  
10年に比べると若干増加傾向。東日本大震災後の4～6月に活発な動きがみられた

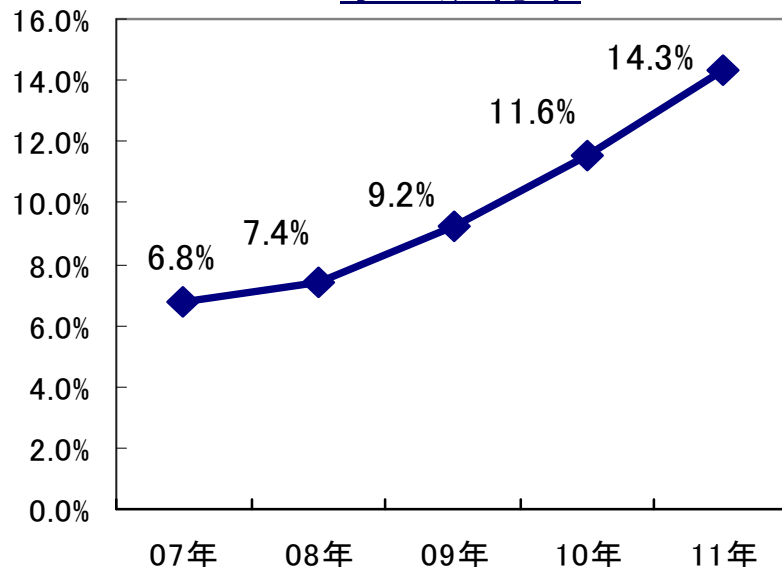
**【新規求人数】**  
08年から09年まではマーケット全体と同様の推移。10年下半期以降は意図的な絞り込みを実施。11年は月間約2,000件で推移した

## Ⅱ-6 Professional

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

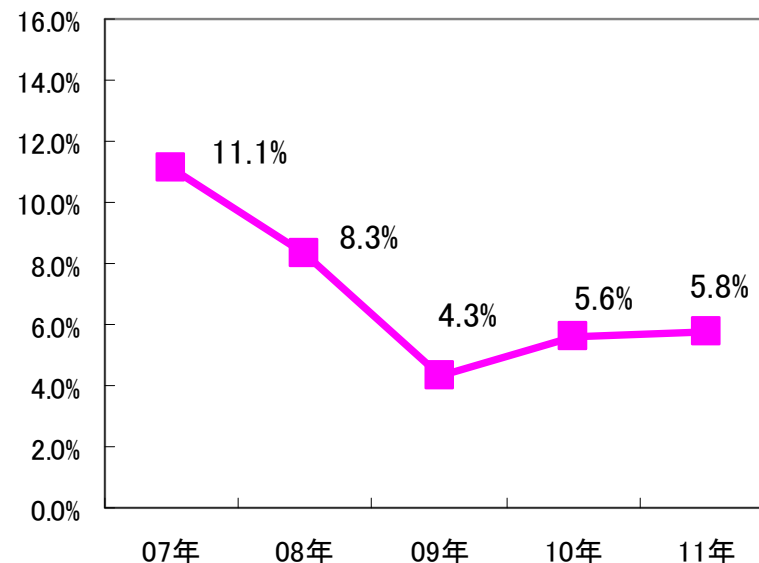
【目標】20% (求人成約率)、10% (登録者成約率)

求人成約率



順調に上昇。  
11年の決定率は**2.7ポイントUP**  
(10年比)

登録者成約率



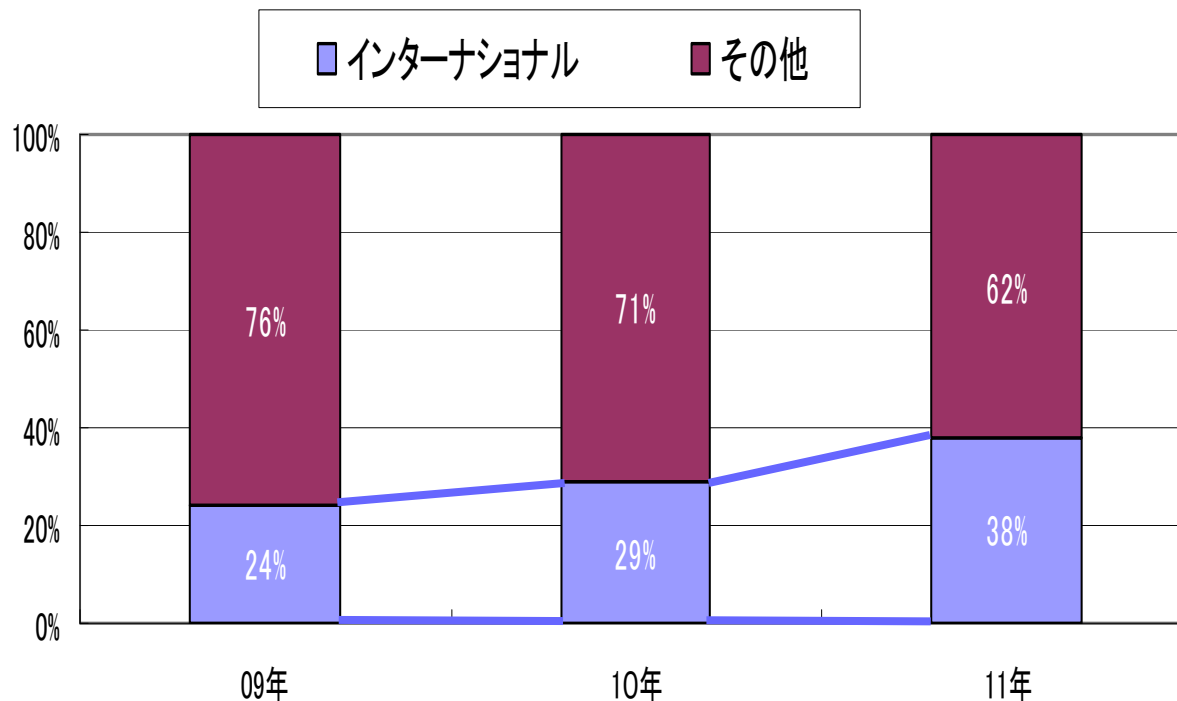
09年を底に反転。  
11年の決定率は**0.2ポイントUP**  
(10年比)

## Ⅱ-7 International

Ⅱ. 2011年度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



・9ポイント上昇。  
(10年比)

・海外進出支援室による  
グローバル案件の開拓、  
JAC Internationalによる  
外資案件を進める

※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

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果

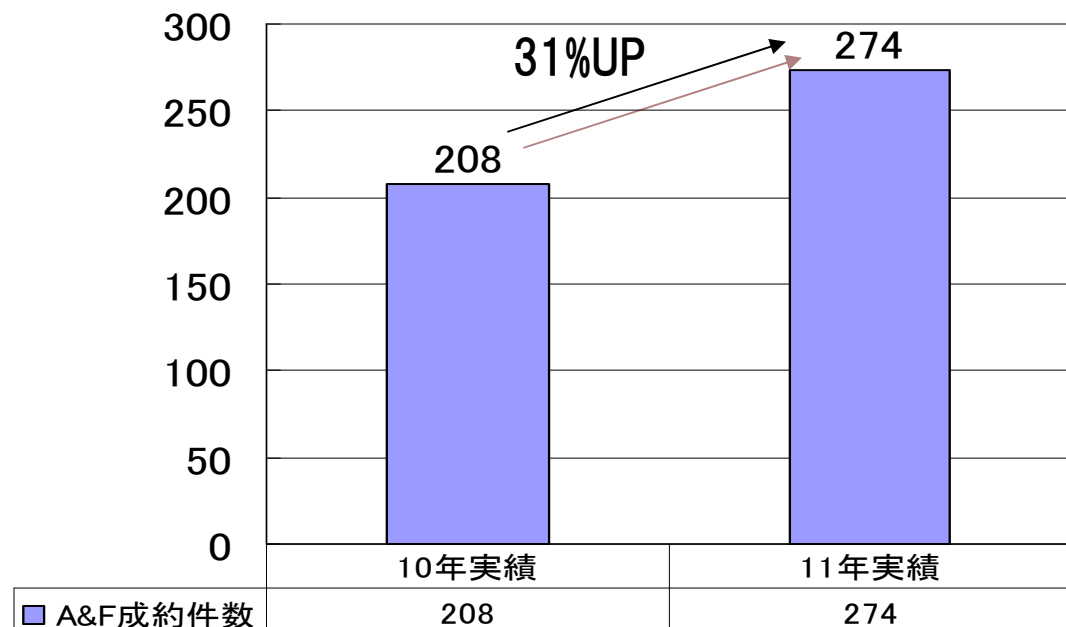
## 単価と専門性が高く全業界でニーズがある 「A&F(財務・経理)領域」の体制強化

- ・成約件数は31%アップ。  
(10年比)
- ・将来の中核事業に育てる。  
全社売上の50%が目標。

### 【理由】

- ① 求人案件の単価が高い
- ② 求人案件のスペックが明確
- ③ 人材の絶対数が多い
- ④ 成約率が高い

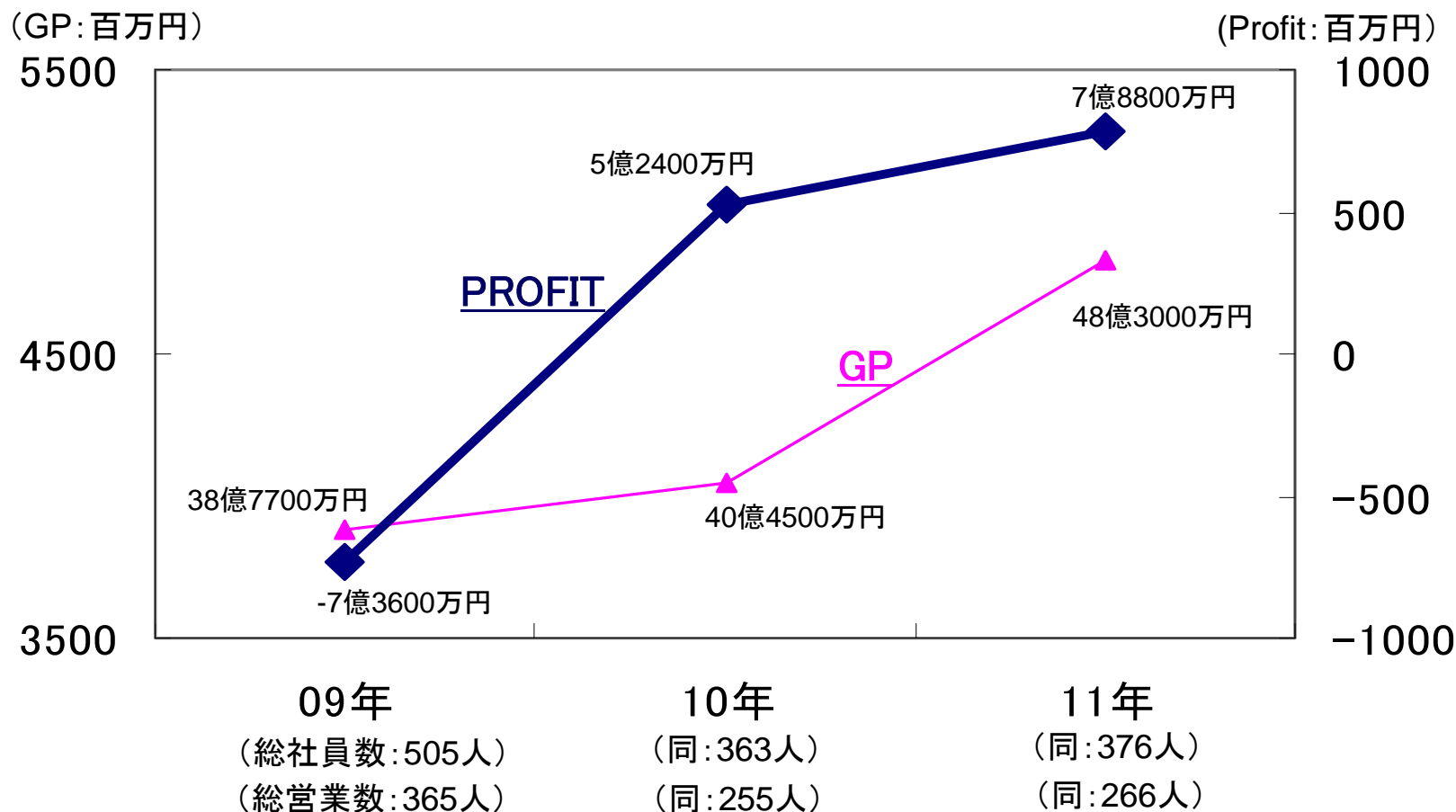
A&Fの成約実績(件数)



※東京本社Accountancy & Finance部門の成約実績です


## Ⅱ-9 売上総利益(GP)と営業利益(Profit)の推移

Ⅱ. 2011年度の取り組みとその結果



※総社員数と総営業数は期中平均値です。





I 2011年12月期決算概要と  
マーケット分析

II 2011年度の取り組みとその結果

III 2012年度の取り組みと事業見通し

# Ⅲ-1 2012年度の取り組み

Ⅲ.2012年度の取り組みと事業見通し

4つの強化領域に注力し、高い生産性と利益率を追求

1. 外資系求人マーケット
2. 国内系の海外関連求人マーケット
3. Accountancy & Finance (管理系)マーケット
4. 国内オーナー系企業の求人

\* 4つの領域のシェア拡大を実現する

# Ⅲ-1 2012年度の取り組み

Ⅲ.2012年度の取り組みと事業見通し

## 業務・組織を改革し、高い生産性と利益率を追求

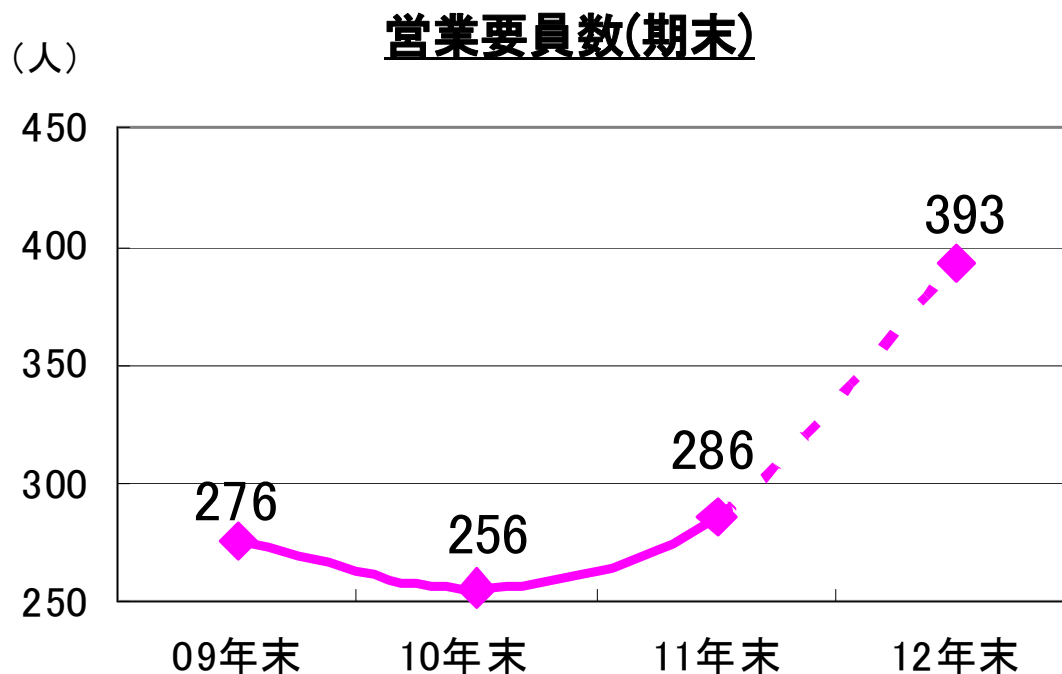
1. 組織のフラット化による、戦略の迅速な徹底と推進
2. チーム編成の小ロット化
3. 全マネージャー職のプレイング化
4. 中途採用の継続（新卒も安定的に採用）
5. 教育体制の充実による営業要員(新卒・中途)の早期戦力化

# Ⅲ-1 2012年度の取り組み

Ⅲ. 2012年度の取り組みと事業見通し

## 営業体制の拡大

- ・継続的な社員採用
- ・4月に新卒25人が入社



# Ⅲ-1 2012年度の取り組み

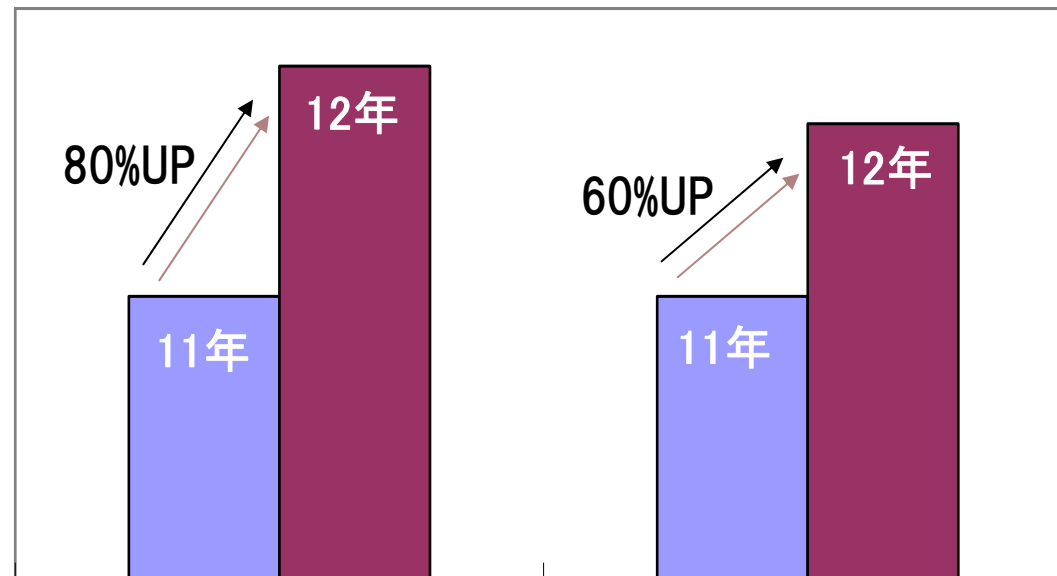
Ⅲ. 2012年度の取り組みと事業見通し

## アスタミューゼとの提携をさらに強化

### アスタミューゼとの提携による 登録者数と成約金額の目標

asta muse  
company

提携サイトの職種  
ジャンルを拡大



登録者数

成約金額

# Ⅲ-1 2012年度の取り組み

Ⅲ. 2012年度の取り組みと事業見通し

## JAC Internationalの早期黒字化



業界ターゲットのシフトにより営業アクティビティが向上

外資系企業からの評価と支持より顧客数が増加



キャンディデイトの獲得に注力し成約拡大

# Ⅲ-2 2012年12月期 通期業績見通し (昨年比)

Ⅲ. 2012年度の取り組みと事業見通し

(単位:百万円)

	11年12月期 通期実績	12年12月期 通期予想	前年同期比 差額	前年同期比 伸び率
売上高	4,985	6,174	1,189	23.9%
人材紹介事業	4,923	6,174	1,251	25.4%
人材派遣事業	61	0	△ 61	—
売上総利益	4,830	5,983	1,153	23.9%
営業利益	788	918	130	16.5%
経常利益	793	918	125	15.8%
税金等調整前 当期純利益	736	918	182	24.7%
法人税等調整額	△ 148	△ 10	138	—
当期純利益	758	505	△ 253	-33.4%
1株当たり配当金	140.00円	200.00円	60.00円	42.9%

# Ⅲ-3 指標推移一覽

Ⅲ. 2012年度の取り組みと事業見通し

	2009年 通期実績	2010年 通期実績	2011年 通期実績	2012年 予想
<b>営業関連数値</b>				
売上総利益(GP:百万円)	3,877	4,045	4,830	5,983
営業一人当たり月平均成約額(万円)	80	138	155	145
成約単価(万円)	137	140	149	160
<b>従業員項目(人)</b>				
期末従業員数	395	367	392	456
営業人員数	276	256	286	393



# 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12月末現在：約14,000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)

## 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、2012年2月16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2012年2月16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)