

## 株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで

定時株主総会 毎年3月

期末配当基準日 12月31日

中間配当基準日 6月30日

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

同 取 次 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店

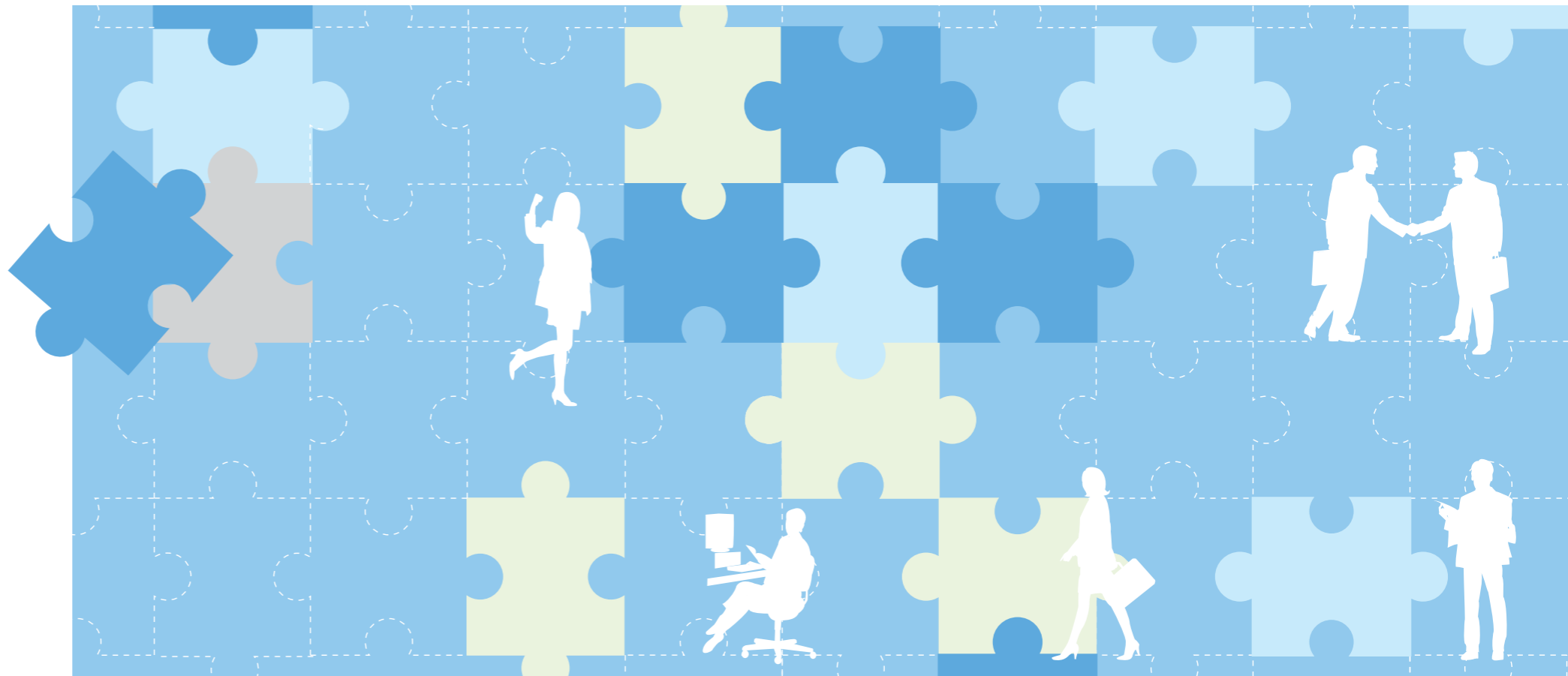
公告掲載方法 電子公告により行います。

ただし、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。なお、電子公告は当社ホームページに掲載しており、そのアドレスは以下のとおりです。

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

# 第21期 株主通信

2007年1月1日～2007年12月31日





## 20年の実績と信頼に基づき、サービスの拡大と深耕に努め、さらなる成長を目指します。

本年、当社は設立20周年を迎えました。これまで着実に成長を遂げてくることができたのは、株主の皆様のご理解とご支援の賜物と存じ、厚く御礼申し上げます。ここに当期(2007年12月期)の業績をご報告申し上げます。これからも皆様の変わらぬご支援をよろしく願い申し上げます。

当期は、主力の人材紹介事業が増収も、業務効率の低下により減益

### 当期業績 着実に売上が成長する一方で減益

当期業績については、主力の人材紹介事業の売上が前期比34.6%増加したことを受け、売上高は前期比10.4%増の79億64百万円、売上総利益は67億60百万円(前期

比29.2%増)と推移しました。一方、景気回復基調を背景とした正社員採用ニーズへの対応と人材紹介事業の拡大のため、当社は営業人員を増員するとともに営業体制の強化を図りました。その結果、人件費、オフィスの移転・増床に係る費用、広告宣伝費、新・人材紹介業務システムの導入費用などのコストは、当初計画内で増加しましたが、このコストの増加を人材紹介事業による売上が吸収し切れなかったことにより、営業利益は7億94百万円(同33.7%減)、経常利益が8億4百万円(同30.7%減)、当期純利益が4億51百万円(同22.1%減)となりました。

### 減益の要因 業務効率の低下により売上計画が未達

人材紹介事業の売上がコストの増加を吸収できなかった要因は、業務効率の低下による売上計画の未達にあります。

ご登録者の募集や新規顧客企業の開拓を強化し、ご登録者数・求人件数がともに増加した一方で、1人のコンサルタントが扱う情報量が大幅に増え、個々の案件の把握に多くの時間を要するなど業務効率が低下しました。それが、中堅社員による既存顧客1社ごとの成約件数の伸び悩みにもつながりました。

これらの要因によって、人材紹介事業の売上高が当初計画を下回り、減益になりました。

### 次期の見通し： 反省点を生かして回復へ

当期の反省点に基づき、ご登録者の募集、新規顧客企業の開拓を強化しながらも、対応力を向上させて生産性を上げるため、コンサルタントの業務プロセス、営業組織、教育プログラムの再編、また、業務システムの再構築による人材紹介業務の効率化などの施策に努めます。

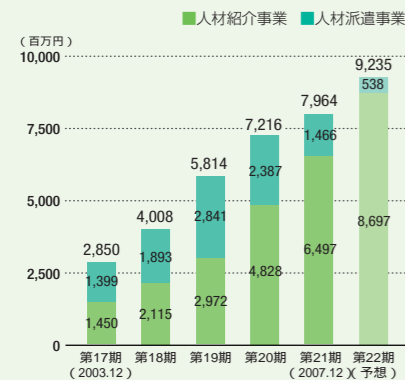
これにより、次期(2008年12月期)は、売上高92億35百万円(前期比16.0%増)、売上総利益88億70百万円(同31.2%増)、営業利益8億58百万円(同8.1%増)、経常利益8億68百万円(同8.0%増)、当期純利益4億77百万円(同5.8%増)を予想しています。

### 今後の目標と戦略： マッチングを超えたサービスで中長期的成長へ

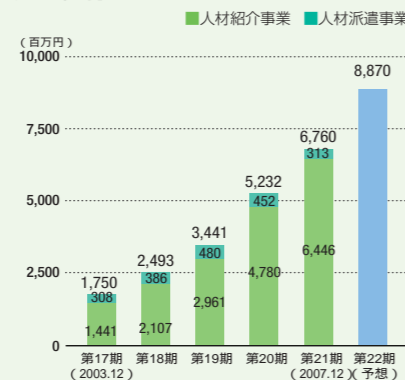
#### 基本戦略 人材紹介事業への特化を推進

当社は、売上総利益率99%と収益性が高く、潜在成長性の高い市場にある、人材紹介事業の拡充を図っています。一方、人材派遣事業は一定期間の就労後の正社員登用を目標とした紹介予定派遣に傾注しています。その結果、売上高構成比は、人

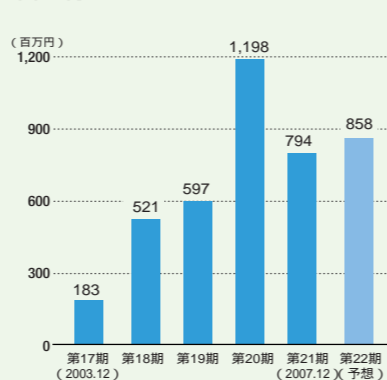
売上高



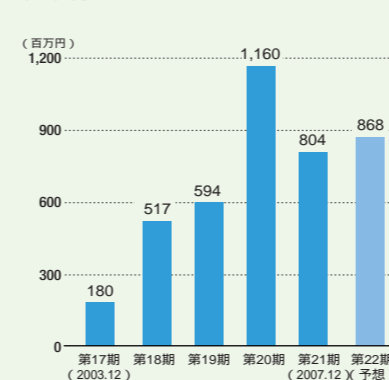
売上総利益



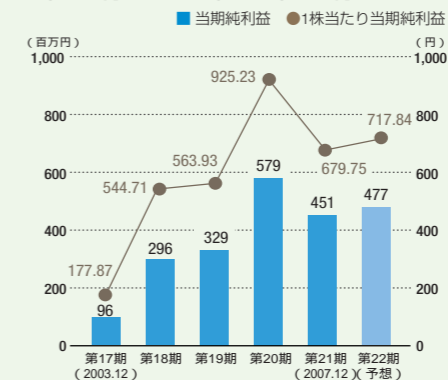
営業利益



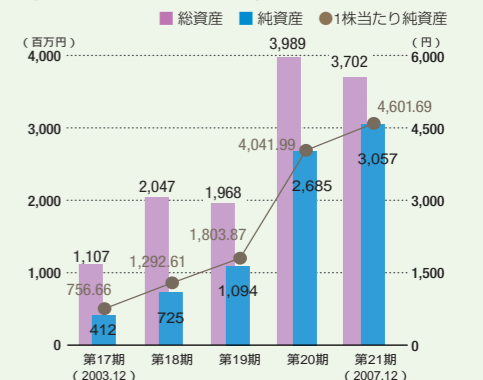
経常利益



当期純利益・1株当たり当期純利益



総資産・純資産・1株当たり純資産



(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

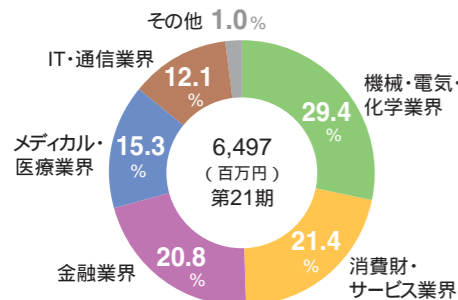
材紹介事業が前期の66.9%から当期は81.6%へ上昇、人材派遣事業は逆に33.1%から18.4%に低下しています。今後も収益性を追求し、人材紹介事業への特化を図ってまいります。

**重点戦略 細分化によるカテゴリNo.1戦略を推進**

**【細分化戦略】** 当社は人材紹介事業において業界・職種の各カテゴリで売上高No.1となることを目標としています。そのため、ターゲットを業界・職種・職位・職能などのカテゴリに細分化し、それぞれに個別の戦略を実施しています。この戦略は功を奏しており、人材紹介事業の業界別売上高構成比もバランスの取れたものになっています(図1)。この細分化戦略を推進するため、営業組織を再編しています(図2)。

**【専門化】** 当社の特徴は、ご登録者の多くが専門的職業技能を身につけて第一線で働く30代以上の方々であること、また、細分化戦略によりそのニーズに適合した高度な専門的求人豊富に揃えていることにあります。これが今回の営業組織の再編と結合することで、ご登録者と求人企業の双方のニーズを捉えた専門的分野の成約件数の増大につながり、当社への信頼、また、競合との差別化につながると確信しています。

図1 人材紹介事業における業界別売上高構成比



**【国際人材・エグゼクティブ】** 今回再編した営業組織により、国際・上級管理職のポジションを深耕していきます。特に売上高構成比1位である機械・電気・化学などの製造業の分野で深耕します。このポジションへの注力は、日本企業の国際化、外資系企業の日本進出などにより、国際的かつ企業にとって重要な役割を担うポジションへのニーズの高まりに基づいたものです。2007年に立ち上げた国際事業部は新規顧客・マーケットの開拓、特に高額案件の開拓に貢献しましたが、本年1月からは広く上級クラスの求人を開拓するグローバル&エグゼクティブグループ、経営トップや外資系エグゼクティブの方に対するコンサルティングを担当するグローバル人材グループとして再編成し、一層の飛躍を目指します。

**【新規開拓と既存深耕】** 専門化、国際人材、エグゼクティブ、どの戦略も、新規開拓と既存顧客との関係の深耕と連動します。当社では、若手社員は新規顧客企業の開拓、中堅社員は既存顧客への深耕、ベテラン社員はエグゼクティブ求人への成約など、社員の階層別にターゲットとする分野を設定し、目標達成の明確化を図っています。今回の営業組織の再編によって、設立以来20年間培った企業との関係性を深めるとともに、新規開拓を強化します。

図2 営業組織のカテゴリ別細分化

営業テーマ・語学	業界・職種					管理部門系 / 秘書 / アシスタント
	機械・電気・化学	IT・通信	メディカル・医療	金融	外資 / 日系 コンシューマー / サービス	
	グローバル・エグゼクティブ営業 (国際・上級管理職求人の開拓)					
		深耕営業 (1社当たり複数成約)				
		新規開拓営業 (新卒社員が担当)				
	グローバル人材 (語学が堪能な方・バイリンガル)					
	ローカル人材					

**【社内管理体制の強化】** 営業組織の再編と同時に、社内管理体制も強化しています。当社は多くの個人・企業情報をお預かりしているため、厳正な管理と運用が重要です。そのため、本年1月から情報の入手から運用までを一括管理する組織再編を行い、さらに、執行役員制度を導入し、責任の明確化と意思決定の迅速化を図っています。

**成長イメージ 機械的なマッチングに終わらないサービス**

当社は、ご登録者のキャリア形成を第一優先事項と位置づけ、長期的なキャリアデザインの構築を支援しています。そのため、機械的なマッチングではなく、「転職をあおらない」という理念のもと、「真のキャリアアップ」についてコンサルタントがご登録者と一緒に考え、そして転職を支援する場合は、これが「最後の転職」となることを願い、長期的な観点から支援しています。この方針は今後も当社の最重要テーマであり続けます。

また、この方針を継続することで当社のコンサルタントは、ご登録者に応じたキャリアプランを考えて提案するため、単調なマッチング作業に終始することにとどまらず、日々自らの成長を実感することができます。さらに、社内教育を通じて年齢や経験に合わせた課題を設定し、社員が適正な職業観を身につけた立派な社会人になることを支援しています。

このように、ご登録者と当社社員がともに成長することで顧客企業からの信頼も獲得してまいります。

株主の皆様へ

当社は、株主の皆様と長期的な信頼関係を構築するため、株主の皆様への利益還元を最も重要な施策の一つとして経営にあたってまいります。

配当につきましては、業績に応じた利益配分を基本として、安定的な配当成長を考えており、当期におきましては、1株当たり160円の年間配当を実施いたしました。

ご登録者と求人企業双方からの信頼を得て着実な成長を遂げることで、株主の皆様のご期待を一步一步実現していきたいと存じます。今後とも皆様のご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

神村昌志



本年1月より当社の人材紹介サービスは「JAC Recruitment (ジェイ エイ シー リクルートメント)」というサービスブランド名を冠して新たなスタートを切りました。設立20周年の本年、このブランド名とともに、企業としての強固な独自性とサービスの本質と基本を見据えて、高品質なサービスの提供を増進してまいります。



## ご登録者第一の心からのサービスで大きな飛躍を目指す。

### 人材紹介事業の意義

当社は人材紹介事業と人材派遣事業から成りますが、現在、企業に人材を正社員として紹介する人材紹介事業を強化しています。それは、求職者が正社員として採用され一つの会社で長期にわたり経験を積むことが、より安定したキャリア形成につながり、また企業側も長期的に人材を育成できると考えるからです。企業の競争力を根底で支えるのは長期的な就労者です。その意味で正社員としての就職の手助けをする人材紹介事業は、非正規雇用の拡大という問題に直面している日本社会の発展にとって大きな意義を持ちます。当社は人材紹介事業を通じて、個人、企業、そして日本社会全体の発展に貢献することを目標としています。

### 独自のサービス方針により信頼感を醸成

当社のご登録者は、国際的な業務経験や高い専門スキルを備えた30代以上の方々を中心となっており、このような方々は、企業の中核としての強い採用ニーズがあります。その一方で、ご登録者ご自身は経験やスキルを生かしてさらに成長したいという

ビジョンを持っています。このようなご登録者にとって転職は、人生を大きく左右するほどの大きな意味を持ちます。そのため当社は当社の短視的な利益だけを追求せず、「転職をあおらない適正なサービス」を基本方針として、ご登録者の将来を最優先に考えたサービスの提供を心がけています。

当社が目指すのは、ご登録者に「心から納得のいく転職」をしていただくことです。だからこそ「本当に転職が必要なのか」というご登録者への問いかけからコンサルティングを始めます。そして、外資系企業や日系企業、様々な業界や職種における専門的な求人案件を豊富に用意し「選択肢のある転職」ができるようサポートしています。

当社のサービスを通じてご登録者が「心から納得のいく転職」をする、そして次の職場で十分に能力を発揮し成功をつかむ、それが求人企業の成功につながる、こうしたご登録者と求人企業の成功が成立して初めて当社は当社自身の成長を手にすることができ、その積み重ねが当社への信頼感 ブランド力の構築につながると考えています。今後も、ご登録者の真の利益を第一に考えた、心からのサービスを提供することで、ご登録者、求人企業とともに、当社も大きく飛躍することを目指します。

### 人材紹介の現場から「仕事のやりがい」

最近増えてきたのは、私が過去に転職活動をサポートさせていただいたご転職者から「家族の転職を深尾さんにサポートしてほしい」とご依頼をいただくことです。ご転職者からご友人を紹介いただく際ももちろんうれしいのですが、ご兄弟や配偶者など“大切な方”の転職サポートを任せていただける喜び以上のものではありません。

先日、私が担当をしたあるご転職者から

「転職活動中の友人に深尾さんを紹介しようと言ったら、その友人は『深尾さんのコンサルティングを受けた知人の紹介で、すでに深尾さんのコンサルティングを受けている』と言って、その偶然に驚いた。就職活動中の彼に『JACなら間違いない』と言っておいたよ」と電話がありました。自分自身のひとつひとつのサポートが、輪となって広がっていることを実感する出来事でした。こ

ういったところがキャリアコンサルタントの仕事の面白さだと思います。



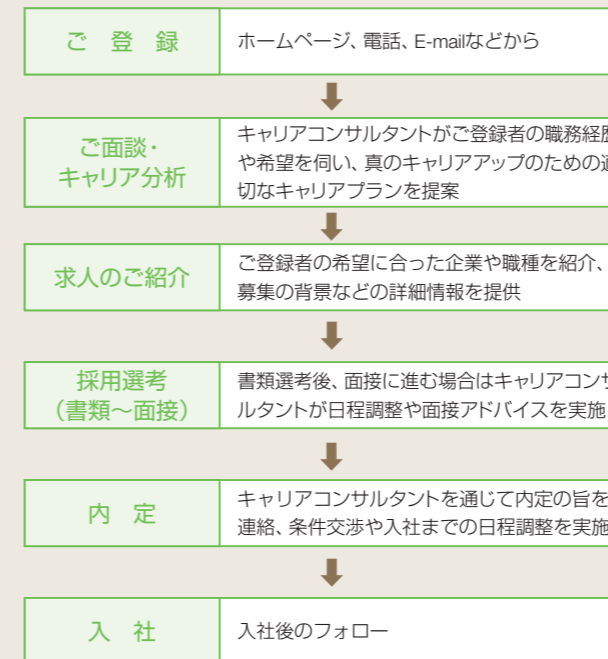
東京営業部 管理グループ  
キャリアコンサルタント 深尾 美夏

キャリアコンサルタント歴5年。CFO、経理、財務など企業の管理部門に携わる人材の転職サポートを担当。ご登録者からの友人・知人のご紹介は年間80名以上にのぼる。

### 人材紹介の流れ 当社人材紹介業務の流れをご登録者と求人企業ごとにご説明します。

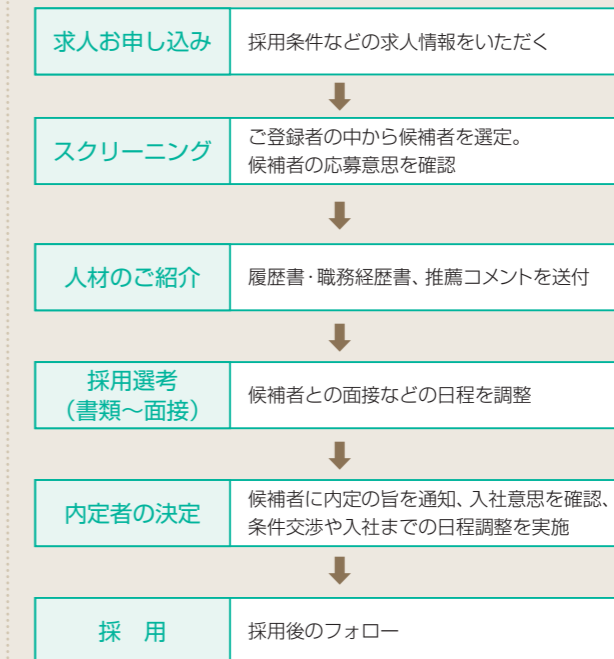
#### 転職へのステップ

当社キャリアコンサルタントのご登録者への転職支援サービスは以下のような流れになっています。



#### 採用へのステップ

当社リクルートメントコンサルタントの求人企業への採用サービスは以下のような流れになっています。



### 人材紹介と人材派遣の違い

人材紹介は、転職希望のご登録者の中から候補者を求人企業に紹介し、採用された場合には、当社は求人企業から紹介手数料を受け取ります。一方、人材派遣では、当社が有期で雇用す

る派遣スタッフを企業に派遣し、派遣スタッフが企業で就労している期間中、派遣先の企業から当社に派遣料が支払われます。

MEMO

貸借対照表(要旨)

科目	当期 (2007.12.31現在)	前期 (2006.12.31現在)
<b>(資産の部)</b>		
<b>1 流動資産</b>	<b>2,778</b>	<b>3,165</b>
現金及び預金	2,150	2,529
売掛金	444	442
貯蔵品	0	1
前払費用	80	61
繰延税金資産	85	130
その他	22	1
貸倒引当金	6	1
<b>2 固定資産</b>	<b>923</b>	<b>824</b>
有形固定資産	315	248
建物	140	127
車両運搬具	4	6
工具器具備品	143	89
建設仮勘定	26	24
無形固定資産	33	48
投資その他の資産	575	526
敷金・保証金	528	460
繰延税金資産	46	66
その他	7	6
貸倒引当金	7	6
<b>資産合計</b>	<b>3,702</b>	<b>3,989</b>

**1 流動資産** 現金及び預金が減少したことによるものです。

**2 固定資産** 東京本社の設備増加、大阪支店のオフィス増床移転により有形固定資産が増加し、また、営業体制の強化に対応するための2008年度の東京本社のオフィス増床により敷金・保証金が増加したことによるものです。

**3 負債** 未払法人税等、未払消費税等及び賞与引当金が減少したことにより、主に、流動負債が減少したことによるものです。

(百万円)

科目	当期 (2007.12.31現在)	前期 (2006.12.31現在)
<b>(負債の部)</b>		
<b>流動負債</b>	<b>611</b>	<b>1,246</b>
未払金	331	376
未払費用	33	43
未払法人税等	-	511
未払消費税等	69	106
前受金	0	2
預り金	70	59
賞与引当金	68	114
解約調整引当金	38	30
固定負債	32	57
長期未払金	32	57
<b>3 負債合計</b>	<b>644</b>	<b>1,303</b>
<b>(純資産の部)</b>		
<b>株主資本</b>	<b>3,057</b>	<b>2,685</b>
資本金	607	607
資本剰余金	582	582
資本準備金	582	582
利益剰余金	1,867	1,495
利益準備金	1	1
その他利益剰余金	1,865	1,494
別途積立金	800	800
繰越利益剰余金	1,065	694
自己株式	△ 0	-
<b>純資産合計</b>	<b>3,057</b>	<b>2,685</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>3,702</b>	<b>3,989</b>

**4 売上総利益** 売上総利益率99%の人材紹介事業の売上高が増加したことにより、売上総利益が増加いたしました。

**5 営業利益** 販売費及び一般管理費は、前期のオフィス増床移転(東京本社・京都支店)と新設(神戸支店・福岡支店)に加え、当期の大阪支店のオフィス増床移転による家賃の増加、新卒・中途社員の採用拡大による人件費の増加、登録者の募集拡大のための広告宣伝費の増加及び新・人材紹介業務システムの導入等により、計画どおり増加いたしました。しかしながら、人材紹介事業の売上高が計画を下回ったため、営業利益は減益となりました。

損益計算書(要旨)

科目	当期 (自:2007.1.1 至:2007.12.31)	前期 (自:2006.1.1 至:2006.12.31)
売上高	7,964	7,216
紹介事業収入	6,497	4,828
派遣事業収入	1,466	2,387
売上原価	1,203	1,983
紹介事業原価	50	48
派遣事業原価	1,153	1,934
<b>4 売上総利益</b>	<b>6,760</b>	<b>5,232</b>
販売費及び一般管理費	5,965	4,034
<b>5 営業利益</b>	<b>794</b>	<b>1,198</b>
<b>6 営業外収益</b>	<b>11</b>	<b>2</b>
<b>7 営業外費用</b>	<b>0</b>	<b>40</b>
経常利益	804	1,160
特別利益	3	-
貸倒引当金戻入	3	-
<b>8 特別損失</b>	<b>47</b>	<b>28</b>
税引前当期純利益	760	1,131
法人税、住民税及び事業税	244	608
法人税等調整額	65	55
当期純利益	451	579

**6 営業外収益** 主に、定期預金の利息収入を計上したことによるものです。

**7 営業外費用** 前期にジャスダック証券取引所上場費用を計上したことによるものです。

**8 特別損失** 固定資産の除却損であります。

**9 営業活動によるキャッシュ・フロー** 主に、法人税等の支払額が増加し、税引前当期純利益が減少したことによるものです。

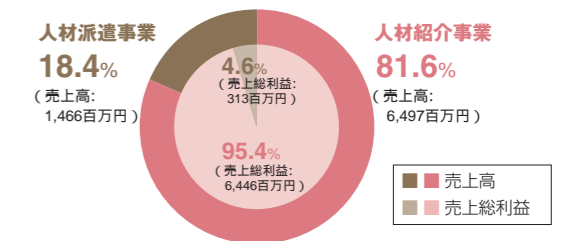
**10 投資活動によるキャッシュ・フロー** 主に、前期のオフィス増床移転(東京本社・京都支店)と新設(神戸支店・福岡支店)に続き、当期の大阪支店のオフィス増床移転に伴う敷金・保証金を支払ったことによるものです。

**11 財務活動によるキャッシュ・フロー** 主に、配当金支払額の増加及び前期に公募増資等による資金調達があったことによるものです。

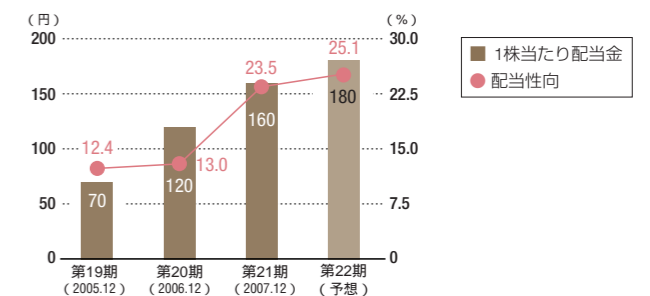
キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科目	当期 (自:2007.1.1 至:2007.12.31)	前期 (自:2006.1.1 至:2006.12.31)
<b>9 営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 7</b>	<b>986</b>
<b>10 投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 266</b>	<b>△ 445</b>
<b>11 財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 79</b>	<b>1,012</b>
現金及び現金同等物の増減額	△ 353	1,552
現金及び現金同等物の期首残高	2,282	729
現金及び現金同等物の期末残高	1,928	2,282

[売上高構成比] 当期(2007.1.1から2007.12.31まで)



[配当の状況]	2005年 12月期	2006年 12月期	2007年 12月期
当期純利益(百万円)	329	579	451
1株当たり当期純利益(円)	563.93	925.23	679.75
1株当たり配当金(円)	70	120	160
配当性向(%)	12.4	13.0	23.5



株主資本等変動計算書

当期(自 2007.1.1 至 2007.12.31)

(百万円)

	株主資本								純資産合計	
	資本金	資本剰余金		利益準備金	利益剰余金		自己株式	株主資本合計		
		資本準備金	資本剰余金合計		その他利益剰余金	利益剰余金合計				
2006年12月31日残高	607	582	582	1	800	694	1,495	-	2,685	2,685
事業年度中の変動額										
剰余金の配当						79	79		79	79
当期純利益						451	451		451	451
自己株式の取得								0	0	0
事業年度中の変動額合計	-	-	-	-	-	371	371	△ 0	371	371
2007年12月31日残高	607	582	582	1	800	1,065	1,867	△ 0	3,057	3,057

(注) 1. 財務諸表に掲記されております科目、その他の事項の金額につきまして、前期まで千円単位で記載しておりましたが、当期より百万円単位で記載することに変更いたしました。  
2. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

株式の状況 (2007年12月31日現在)

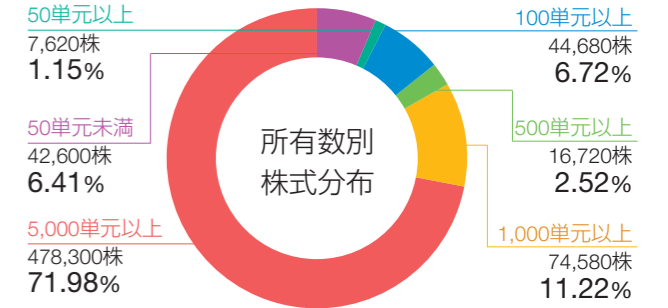
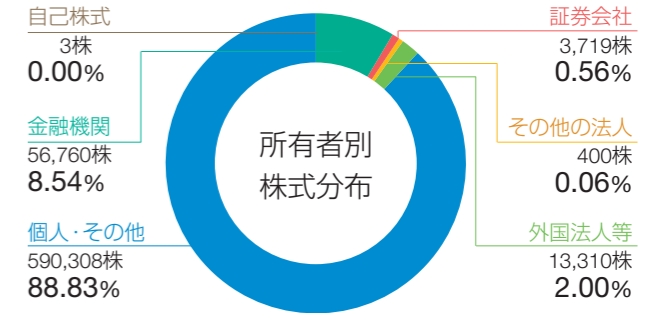
発行可能株式総数	2,400,000株
発行済株式の総数	664,500株
株主数	1,071名

大株主の状況 (2007年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
田崎 忠良	256,540	38.60
田崎 ひろみ	119,660	18.00
金親 晋午	102,100	15.36
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	22,320	3.35
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金特金口)	20,210	3.04
JAC Japan社員持株会	19,800	2.97
神村 昌志	12,250	1.84
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	9,490	1.42
服部 啓男	7,230	1.08
パーシングディヴィジョンオブドナルドソン ラフキンアンドジェンレットエヌイーシー コーポレーション	4,160	0.62

会社概要 (2007年12月31日現在)

会社名	株式会社 ジェイ エイ シー ジャパン
本社所在地	東京都千代田区神田神保町一丁目105番地 神保町三井ビルディング14階
設立	1988年3月7日
資本金	6億765万円
事業内容	人材紹介事業 人材派遣事業
社員数	654名
営業拠点	横浜支店 名古屋支店 京都支店 大阪支店 神戸支店 福岡支店
海外業務提携先	JAC Recruitment, UK(英国) JAC Recruitment, Singapore(シンガポール) JAC Recruitment, Malaysia(マレーシア) JAC Recruitment, Indonesia(インドネシア) JAC Recruitment, Thailand(タイ) JAC Recruitment, China(中国)



役員 (2008年3月25日現在)

代表取締役社長	神村 昌志
取締役副社長	服部 啓男
取締役	松岡 繁
取締役会長	田崎 ひろみ
取締役相談役	田崎 忠良
常勤監査役	山下 実
監査役	大橋 茂一
監査役	増田 浩二

トピックス

転職成約ごとに記念植樹実施を決定

設立20周年を記念し、植樹活動を通じて地球環境保護に取り組めます。当社の人材紹介サービス「JAC Recruitment」を通じたご転職者お1人につき1本の苗木をインドネシアのバリ島に植樹します。ご転職者が「1本の苗木のように、次の職場でしっかりと根を張り、生き生きと活躍してほしい」という当社の想いを熱帯雨林の再生という形で具現化いたします。

対象は2008年1月から12月に入社した転職案件で、各ご転職者と企業にはその実施を伝えるレターをお送りします。植樹期間は2008年11月から2009年1月で、当社スタッフも現地でも活動に参加します。苗木が自生するまでの3年間保育・管理が行われ、規模は5ヘクタール、5,000本以上となる予定です。



社員の育児支援策を強化・拡充

当社は、従来から実施してきた育児支援策を社員の利用状況や要望を汲み取り、2008年1月より強化・拡充しました。正社員の50%以上、管理職の25%を占める女性社員からの要望に応えた施策により、一層働きやすい環境を提供し、社員の定着率を高めることが目的です。

- 2007年4月に導入した育児手当給付制度(子1人当たり月5万円を上限)の給付期限を「子が3歳までに達する年度の3月31日まで」から「小学校就学」まで延長しました。
- 看護休暇制度を「有給化」し、取得期限を「子の小学校就学」から「子の中学校就学」までに延長しました。
- 他にも短時間勤務やフレックスタイム制度、社外カウンセリングなどの従来の支援制度も継続しています。

社員が長く活躍することがご登録者や企業との長期的な信頼関係の構築につながるものと期待します。

Topics