

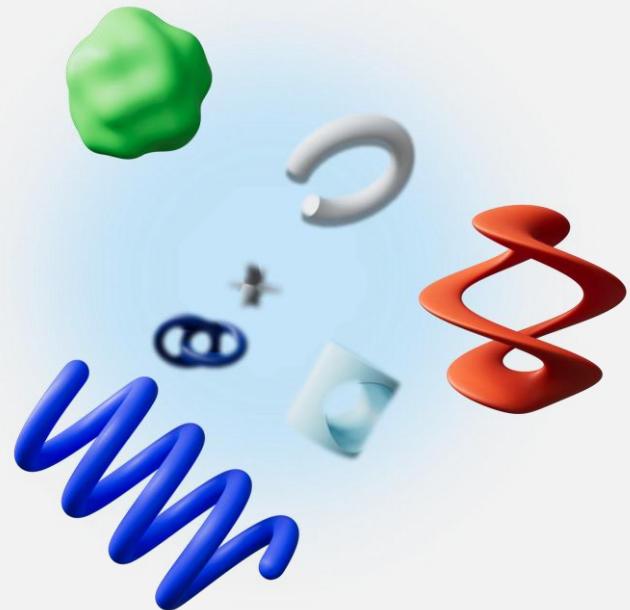
株式会社ジェイック IR説明会（湘南投資勉強会）

教育と採用の融合による競争優位性

株式会社ジェイック
(証券コード: 7073)

2026年1月15日





- 1. 会社概要**
- 2. 沿革**
- 3. ジエイックのこだわり**
- 4. 独自性と競争優位性**
- 5. 成長戦略**
- 6. 株主還元**

Appendix

mission

可能性を羽ばたかせる

vision

強みが輝く世界をつくる

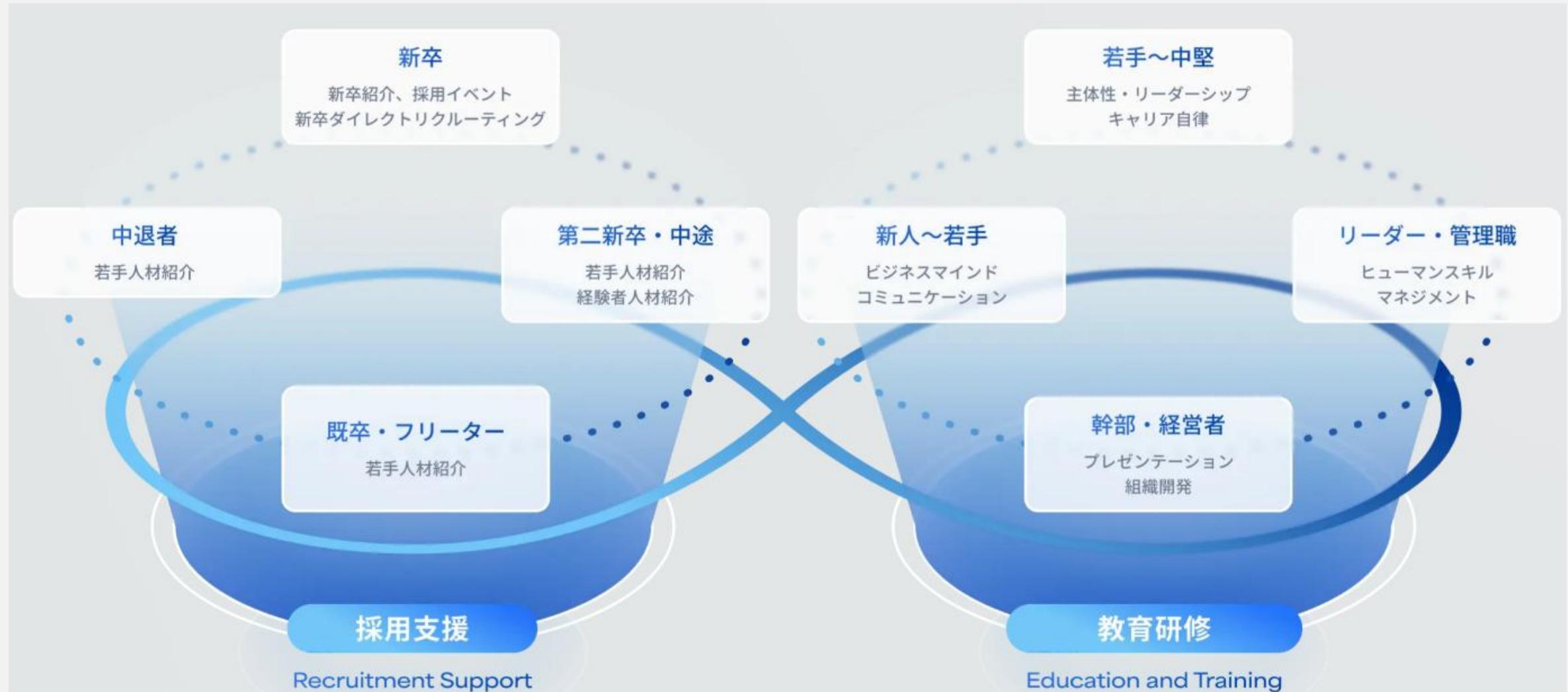
主な事業

法人向け教育研修、キャリア自律支援、新卒・若手の採用支援、大学のキャリア支援

設立	1991年3月
代表取締役	佐藤 剛志
資本金	2億 6,277万円 (2025年7月末現在)
上場証券取引所	東証グロース市場、名証メイン市場 (証券コード7073)
社員数	231名 (2025年1月末現在)
取引社数	大手・中堅中手企業 108,657社 (2025年5月末現在)
就職支援 大学数	191校 (2025年12月末現在)

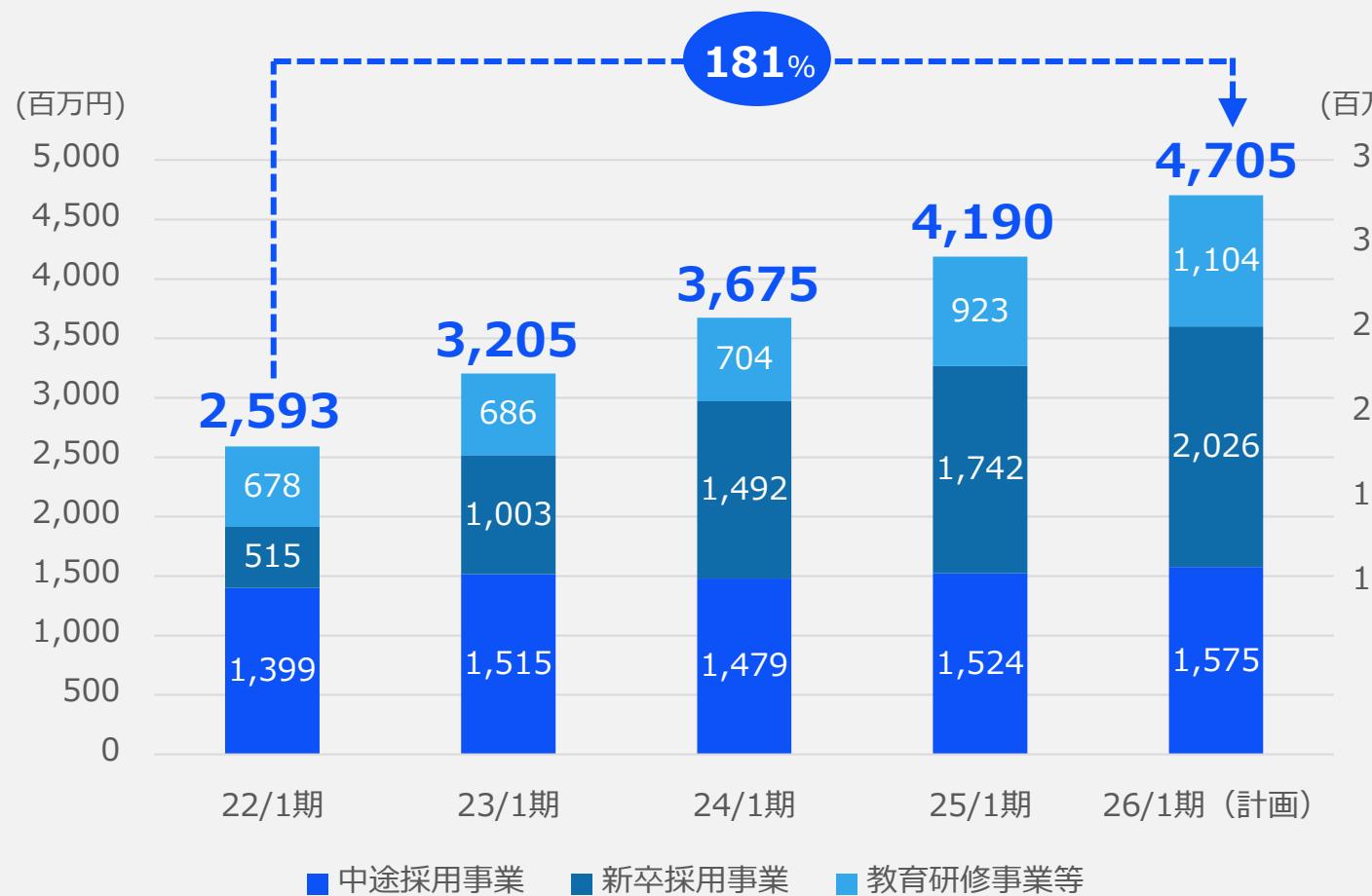
所在地	【 東京本社 】 東京都千代田区神田神保町1-101 神保町101ビル7F TEL : 03-5282-7600(代表) 【 大阪支店 】 大阪府大阪市中央区高麗橋4-2-16 大阪朝日生命ビル4F 【 名古屋支店 】 愛知県名古屋市中区栄2-3-6 NBF名古屋広小路ビル9F 【 福岡オフィス 】 福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-17 トーカン博多第5ビル312号室 【 熊本オフィス 】 熊本県宇城市小川町河江1007-1
グループ 会社	【 株式会社キャンパスサポート 】 東京都新宿区篠町43 新神楽坂ビル7F 【 株式会社Kakedas 】 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー27F 【 株式会社エフィシエント 】 神奈川県横浜市西区北幸1-11-1 水信ビル7F 【 上海ジェイックマイツ 】 上海市虹橋路777号 北京国際広場楼1002E室

企業の人と組織の課題を 「教育」と「採用」のハイブリッド手法で解決

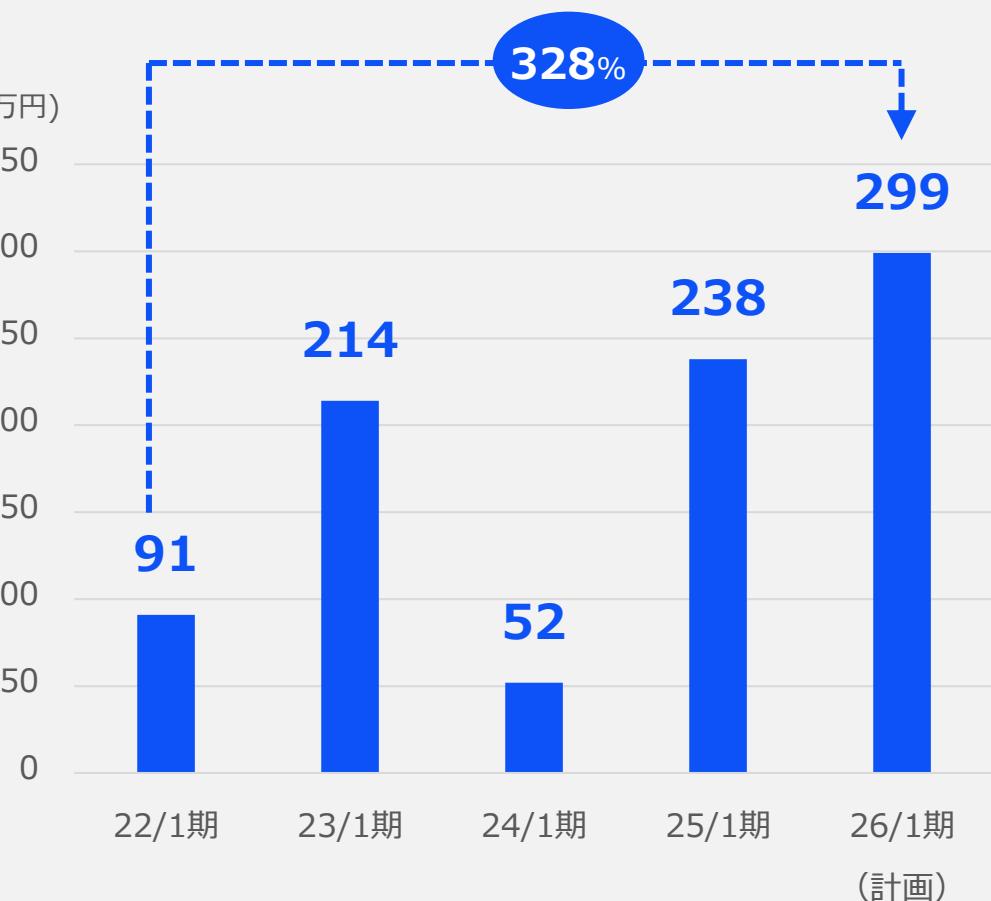


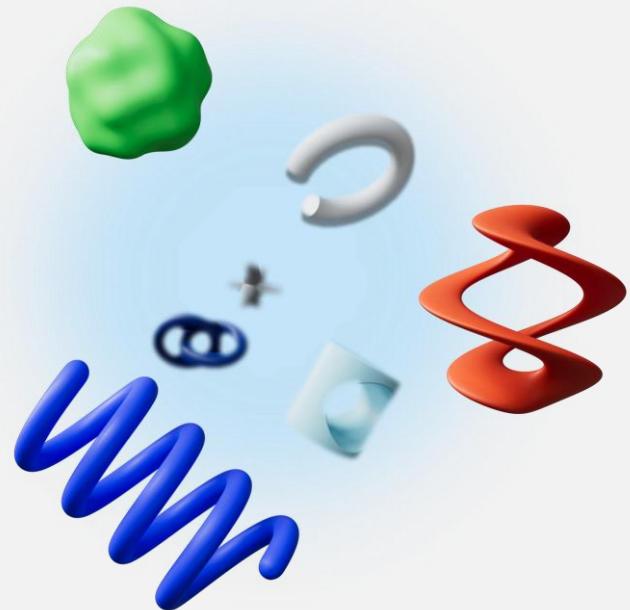
売上高と営業利益の推移

売上高



営業利益





1. 会社概要
- 2. 沿革**
3. ジエイックのこだわり
4. 独自性と競争優位性
5. 成長戦略
6. 株主還元

Appendix

「教育×採用のハイブリッドモデル」を磨き上げた35年

1991	会社設立	
1998	教育研修事業スタート	営業と幹部を対象
2004	ハローワーク事業受託	フリーターとの出会い
2005	教育融合型の中途採用事業スタート	2週間の無料研修 (飛込セールス含む)
2011	新卒採用事業スタート	武蔵野大学が第1校目
2011	「7つの習慣®」と提携	世界水準の教育を提供
2019	東証マザーズ上場	社会的信頼の獲得
2022	「デール・カーネギー」と契約	世界水準の教育を提供
2022	KakedasをM&A	キャリアコンサルタントのネットワークを獲得
2022	キャンパスサポートをM&A	大学生協のネットワークを獲得



Nurture Your Potential



一人ひとりのキャリアに、
まだ見ぬ可能性を



Mission
可能性を羽ばたかせる



Vision
強みが輝く世界をつくる



採用支援

新卒・既卒者向けサービスの
連携で研修を受けた
確度の高い人材を紹介

質の高い20代の
豊富な人材数

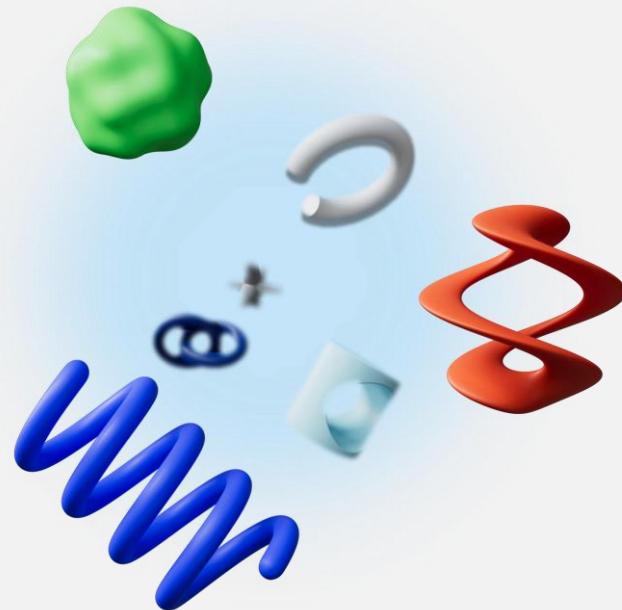
20年以上蓄積された
求職者データ

教育研修

日本の大手企業が導入する
世界標準の研修をはじめ
細かなニーズに対応した研修

Point 01
世界標準の
研修ライセンス

Point 02
細かなニーズに対応
30種の多彩な研修



1. 会社概要
2. 沿革
- 3. ジエイックのこだわり**
4. 独自性と競争優位性
5. 成長戦略
6. 株主還元

Appendix

☆教育と採用のハイブリッドで価値創出

☆登録型人材紹介ではない、若者の可能性を広げるモデル

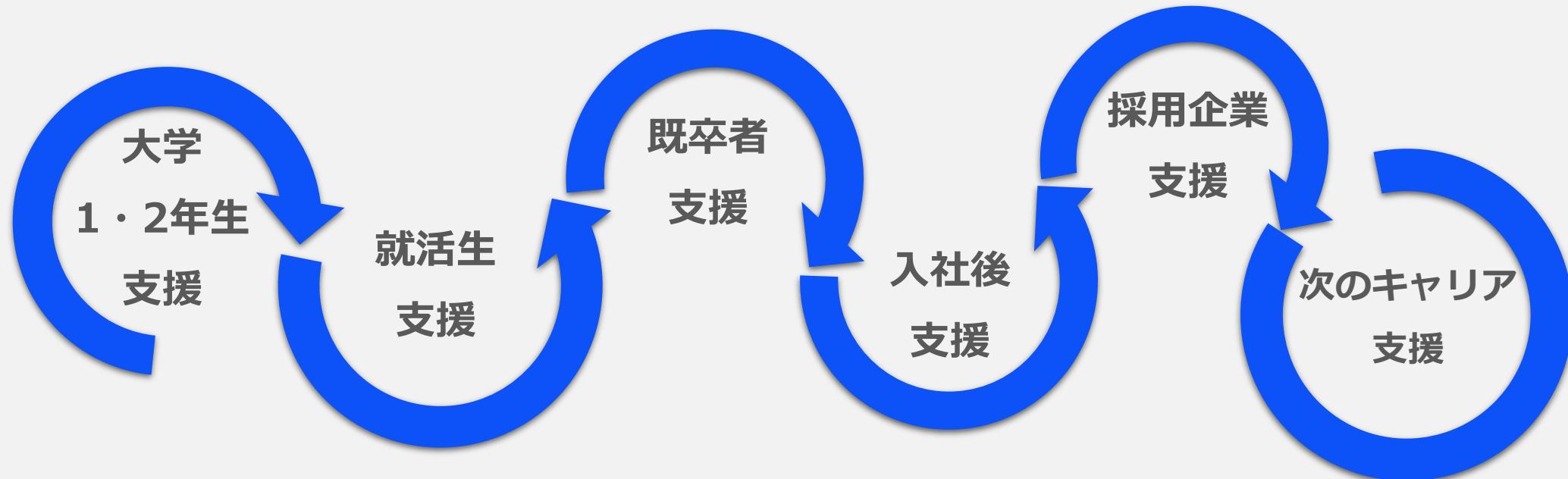
こだわり② 教育を通じて、入社後の活躍にも関わる

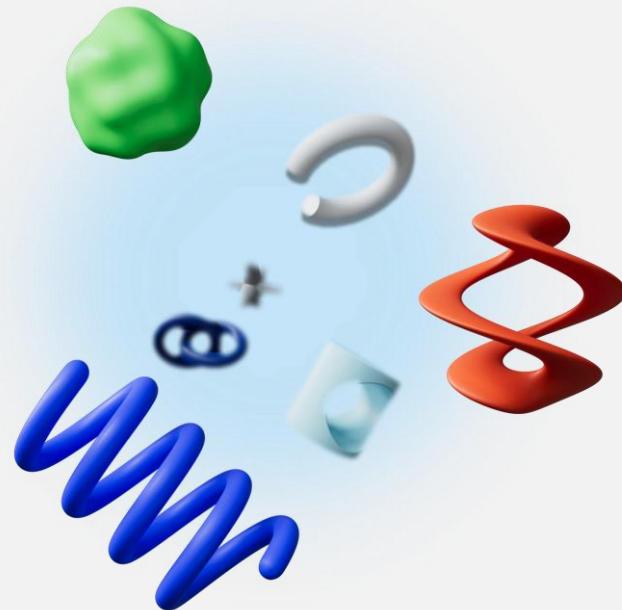
☆独自の「定着・活躍支援チーム」が入社後も無料研修を実施

☆上司向けの「リーダーカレッジ」を開講（累計4,262人受講）

☆教育でのつながりから、次のつながりへ！

☆人生の各段階で継続的な支援





1. 会社概要
2. 沿革
3. ジェイックのこだわり
- 4. 独自性と競争優位性**
5. 成長戦略
6. 株主還元

Appendix

5つの競争優位性



① 大学キャリア課&大学生協のチャネル	・大学生協ネットワークが持つ 5つの強み
② 世界水準の育成プログラムの展開	・「人を動かす」デール・カーネギー ・7つの習慣®
③ 国家資格キャリアコンサルタントのネットワーク	・株式会社Kakedas
④ 教育融合型の人材紹介ビジネスモデル	・雇用創出後のカスタマーサクセスへの注力
⑤ 丁寧なサポートを可能にする企業文化	・20年を超える中途採用事業の実績

当社のポジショニング

融合サービス



総合人材会社

広範なリーチと効率性

マッチング重視

育成・成長重視

人材紹介エージェント

個別マッチングの追求

単一サービス

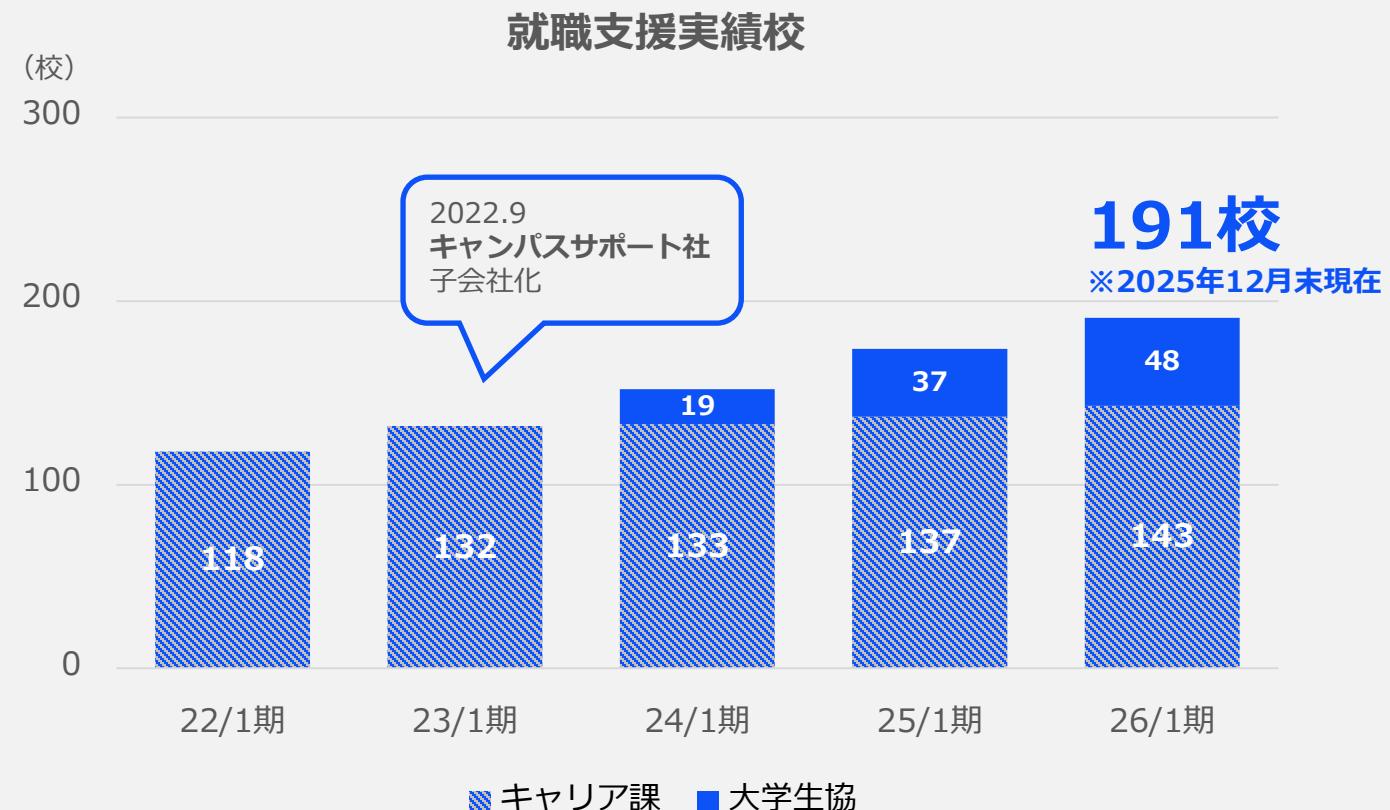


教育×採用のハイブリッド

研修会社

スキルアップ

国公立大学などを中心に、就職支援実績校が拡大



大学生協ネットワークが持つ 5つの強み



全国大学生のインフラとして、強固な基盤と信頼を活用したアプローチが可能

会員の組合員数

152万人

学内生活のあらゆる接点を通じて、高い接触率を維持

会員生協数

189会員

各大学等のニーズに合わせた
マーケティングが可能

潜在顧客の価値

保護者へのアプローチ

ネットワークの価値

国公立・上位校を
ほぼ網羅

信頼度の価値

高いブランドイメージ

教育により、人材が変革。競合との差別化

デール・カーネギー・トレーニング

人間関係を作り影響を与え導く方法を学ぶ「リーダーシップ＆コミュニケーション」



累計3,000万部

7つの習慣®

自ら考え動く姿勢や、他者と効果的なコミュニケーションをとるための考え方や方法などが詰まった内容



累計5,000万部

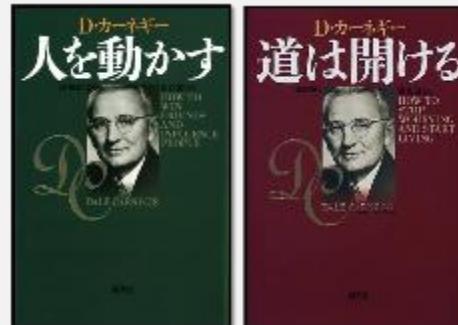
「人を動かす」デール・カーネギー・トレーニング



世界トップ企業が導入する
高品質のプログラム

FORTUNE500 (アメリカの
売上トップ500社) の90%以
上が導入

90%以上

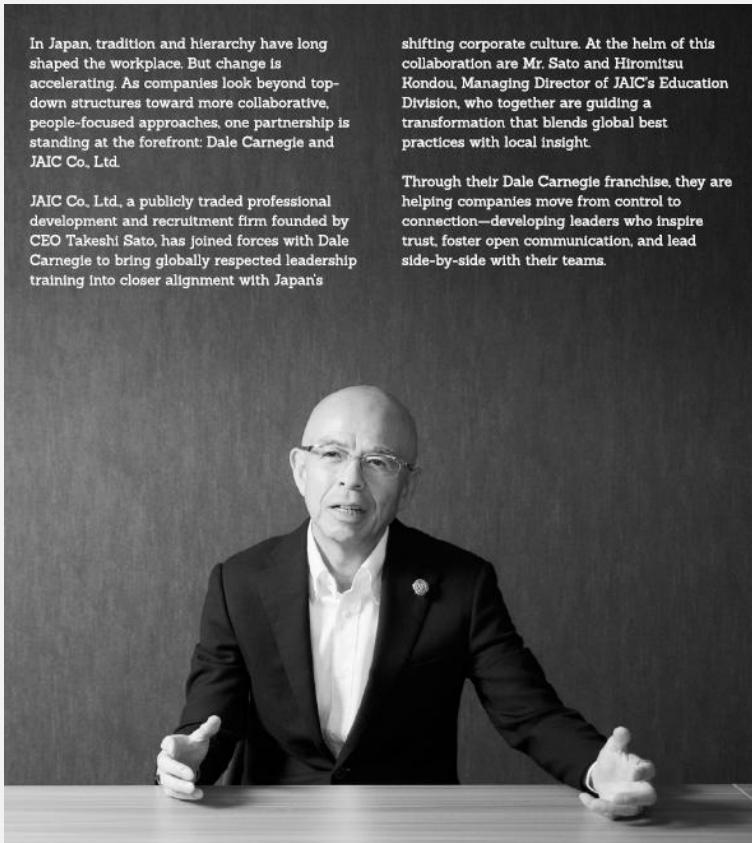


100 年以上
90 カ国以上
30 言語以上
200 拠点以上
3000 認定トレーナー

フランチャイズリーダーに選出



日本市場での「デール・カーネギー・トレーニング」普及貢献が評価され、当社代表が世界で12名しか選出されないフランチャイズリーダーに選出



In Japan, tradition and hierarchy have long shaped the workplace. But change is accelerating. As companies look beyond top-down structures toward more collaborative, people-focused approaches, one partnership is standing at the forefront: Dale Carnegie and JAIC Co., Ltd.

JAIC Co., Ltd., a publicly traded professional development and recruitment firm founded by CEO Takeshi Sato, has joined forces with Dale Carnegie to bring globally respected leadership training into closer alignment with Japan's

shifting corporate culture. At the helm of this collaboration are Mr. Sato and Hiromitsu Kondou, Managing Director of JAIC's Education Division, who together are guiding a transformation that blends global best practices with local insight.

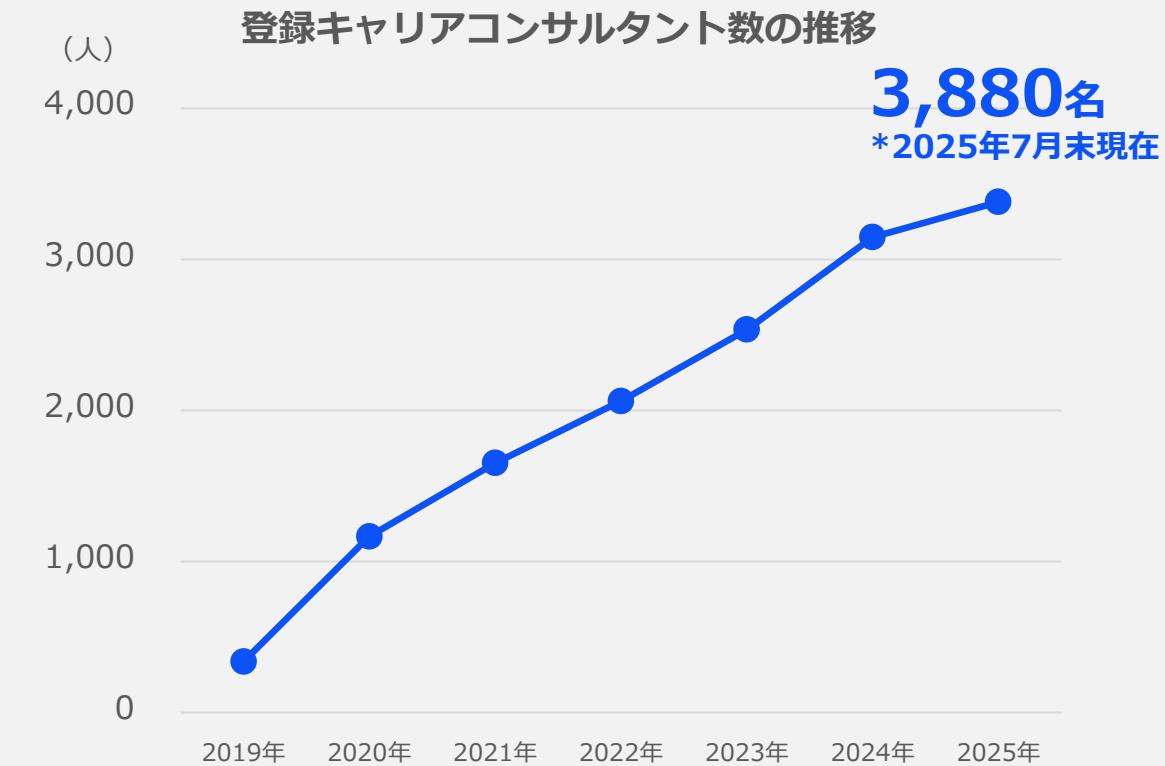
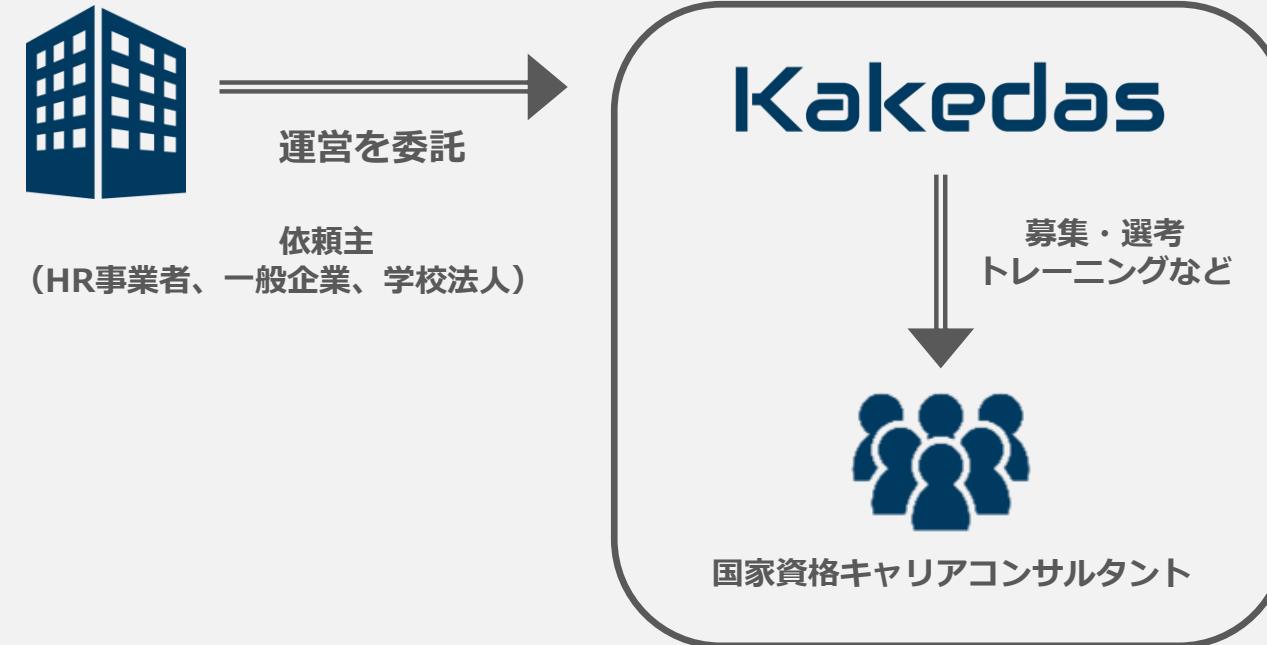
Through their Dale Carnegie franchise, they are helping companies move from control to connection—developing leaders who inspire trust, foster open communication, and lead side-by-side with their teams.

競争優位性③ 国家資格キャリアコンサルタントのネットワーク



3,880名*のキャリアコンサルタントを有するキャリア相談プラットフォーム。

*2025年7月末現在・延べ人数

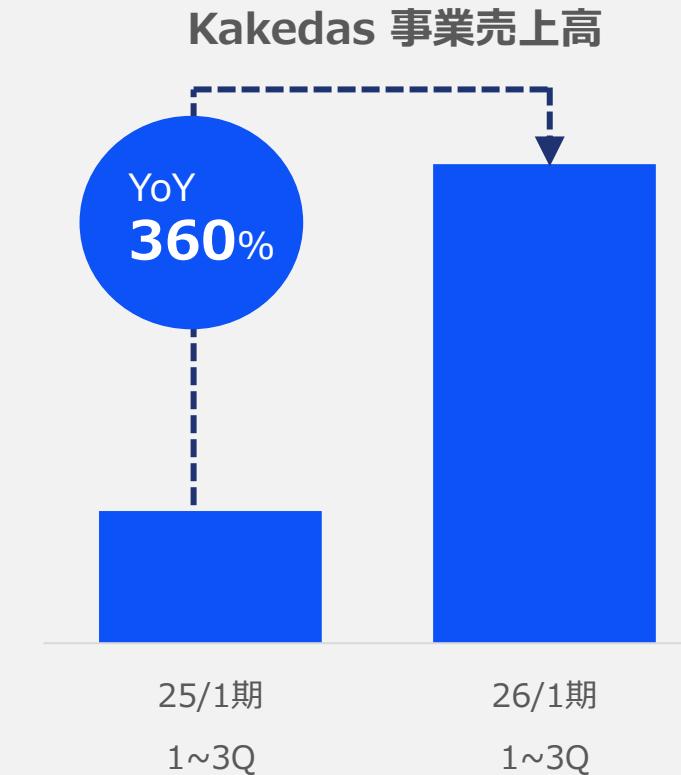


面談満足度

平均 4.59 / 5

※2024年1月～2025年9月

業務委託・採用プラットフォームの「Kakedas Works」にて、
「経済産業省 リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」関連の売上が好調



研修+面接会+定着という顧客企業から選ばれる理由

研修で基礎を身に着けている

- ◆挨拶やビジネスマナー等、基礎的コミュニケーション研修の実施

一気に約15名と会える面接会

- ◆半日で約15名の若手人材と会え、母集団形成ができる
- ◆面接～内定まで1週間前後

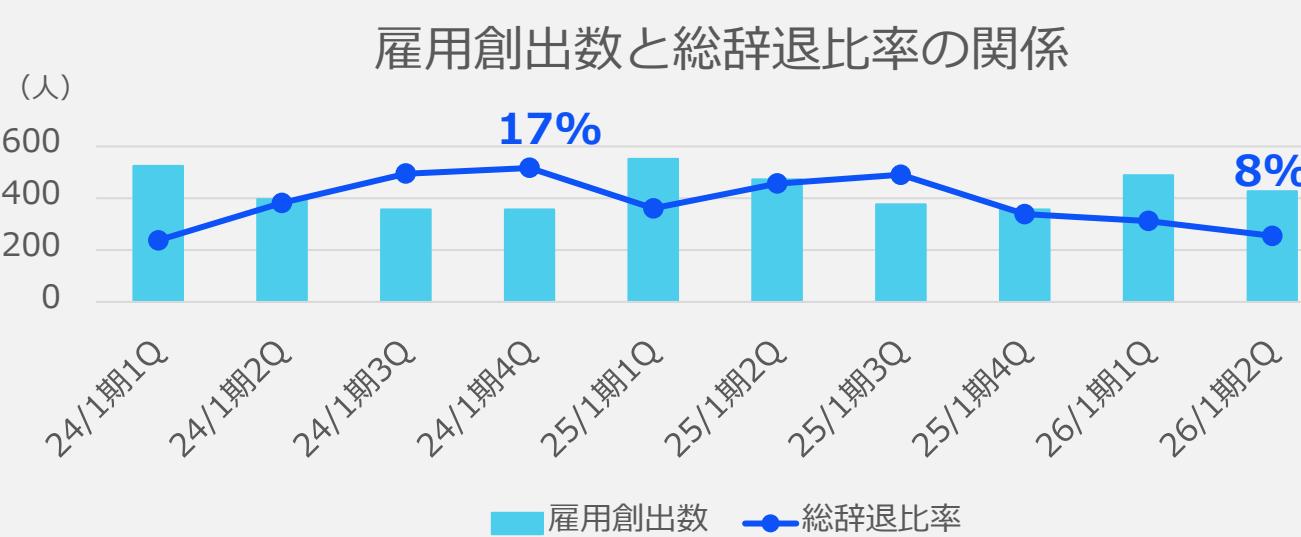
入社後も安心なサポート体制

- ◆採用決定後に全4回のフォロー研修付き（入社後1年間）
- ◆入社後も専門部署による定着・活躍支援に関わる情報提供・相談受け

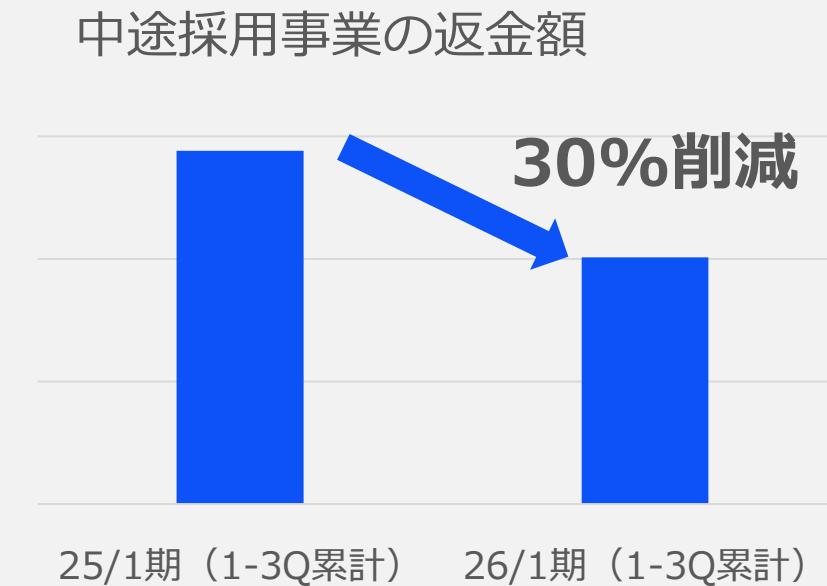
雇用創出後のカスタマーサクセスへの注力



雇用創出後のアフターフォローである「カスタマーサクセス」に注力し、総辞退比率がピークから半減・返金は前年同期比30%減（中途採用事業）



*総辞退比率 = 雇用創出数に占める入社前内定辞退 + 入社後早期退職の比率



Great Place to Work® Institute Japan 「働きがいのある会社」 10年連続認定

社員の「主体性」と「信頼」をベースとした
企業文化が、エンゲージメントに寄与

Openwork 退職者が選ぶ 「辞めたけど良い会社ランキング」 【中小ベンチャー企業編】7位

「人材の長期育成」「20代成長環境」
「社員の士気」等において高評価

MVVに共感する社員の採用と育成

ミッションに共感する人で組織を作る

経験豊富な社員の存在

平均年齢34.9歳、平均勤続年数7.3年。
人材の流動性が激しい業界において、
ベテラン・中堅が定着活躍

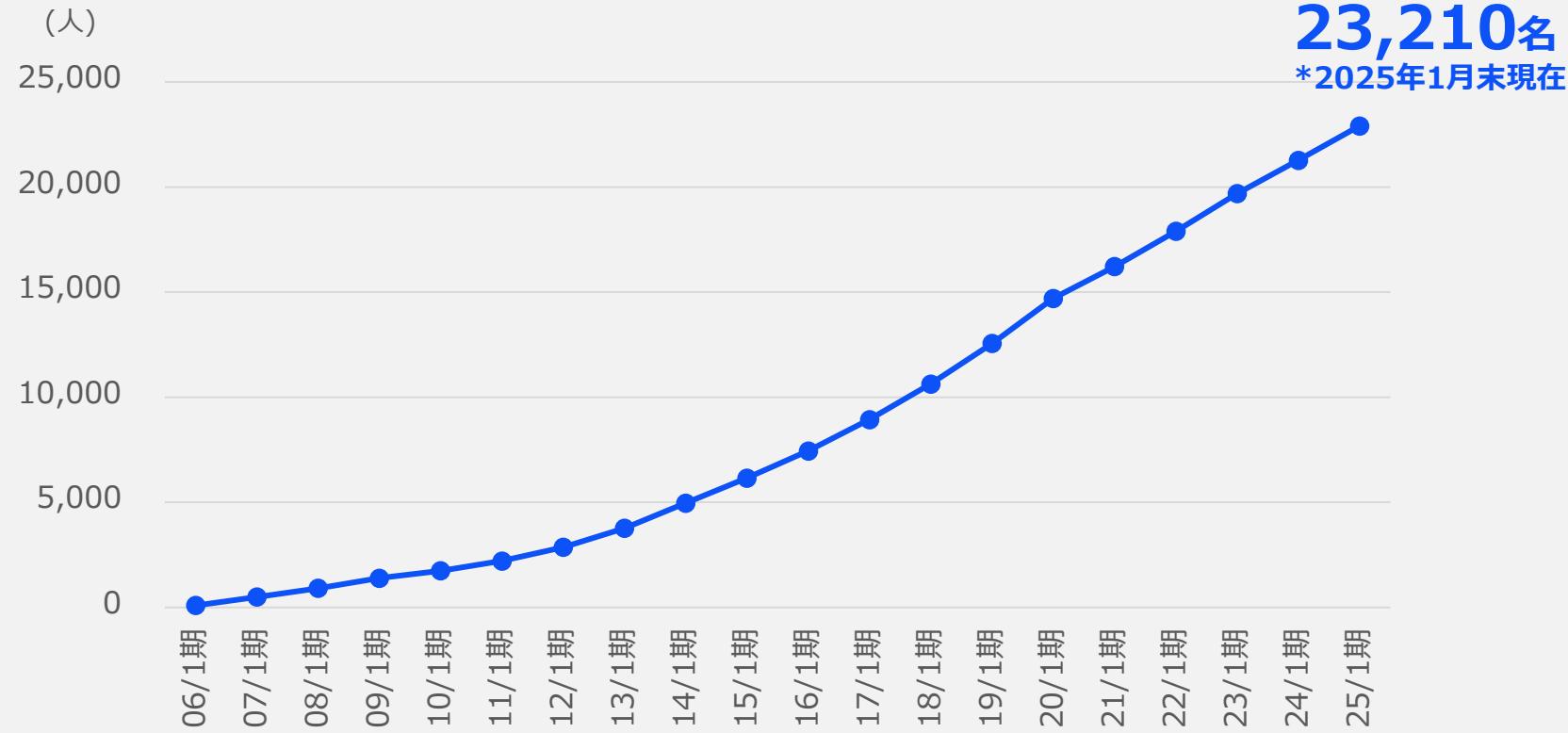
20年を超える中途採用事業の実績



20代正社員未経験者を中心とした中途採用事業では、累計23,000名以上の雇用創出を実現。採用支援企業数も、中小企業を中心に累計で6,718社。

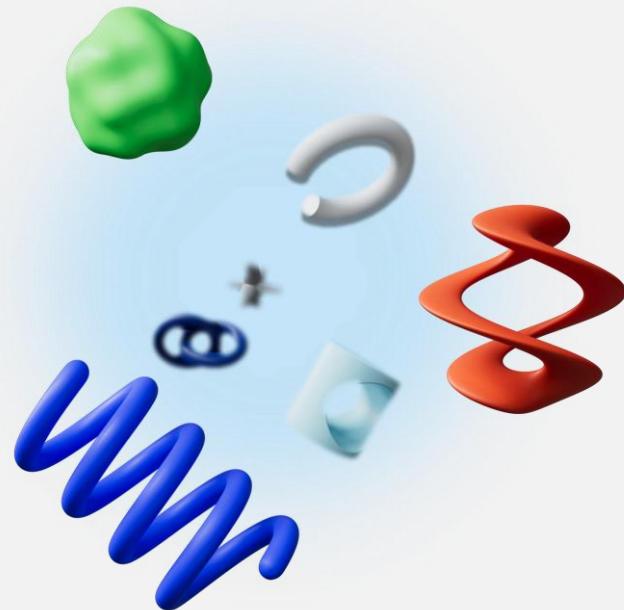
(2025年1月末現在)

中途採用事業 雇用創出数 累計



23,210名

*2025年1月末現在



1. 会社概要
2. 沿革
3. ジェイックのこだわり
4. 独自性と競争優位性
- 5. 成長戦略**
6. 株主還元

Appendix

事業領域の成長ポテンシャル



若年層（新卒・既卒・第二新卒等）の採用事業と
全年齢層の教育研修事業の成長余地は大きい

教育研修事業領域^{※3}
(ターゲット：全ての企業)

約5,300億円

中途採用事業領域^{※2}
(ターゲット：20代正社員未経験者、既卒・第二新卒等)

約5,000億円

新卒採用事業領域^{※1}
(ターゲット：大学3,4年生)

約1,500億円

2025年1月期
当社売上

約42億円

令和7年3月卒業者（文部科学省調査）
進学でも就職でもないことが明らかな者
(進学準備中、就職準備中、家事の手伝い等)
高校：58,595人（卒業者の6.1%）
大学：42,120人（卒業者の7.1%）

令和6年度（文部科学省調査）
大学中退：50,516人（大学生数の2.0%）

※1（出所）矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望」（2022年度版・2023年度版）

※2（出所）矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査」（2024年）総務省「労働力調査（詳細集計）」総務省「国勢調査結果」をもとに当社試算

※3（出所）矢野経済研究所「2022 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

基本戦略

競争優位性を掛け合わせた「ハイブリッド戦略の推進」

①M&Aシナジーの推進

M&Aした事業と既存の事業を組合わせたシナジーの創造

②教育研修事業の強化

リスクリングを推し進める教育研修事業の強化

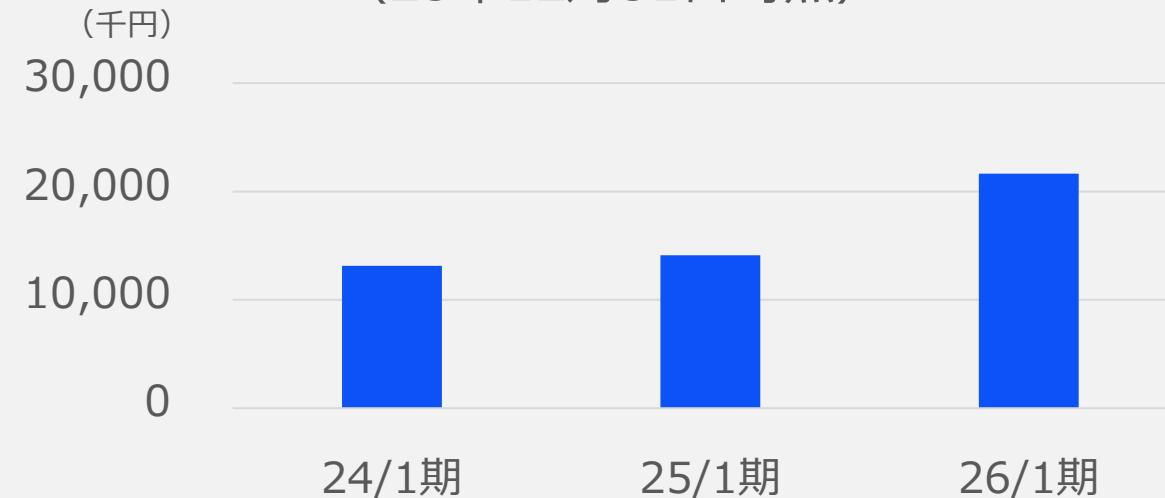
③BPMの深化

BPM (Business Process Management)による生産性向上

M&Aによる売上成長

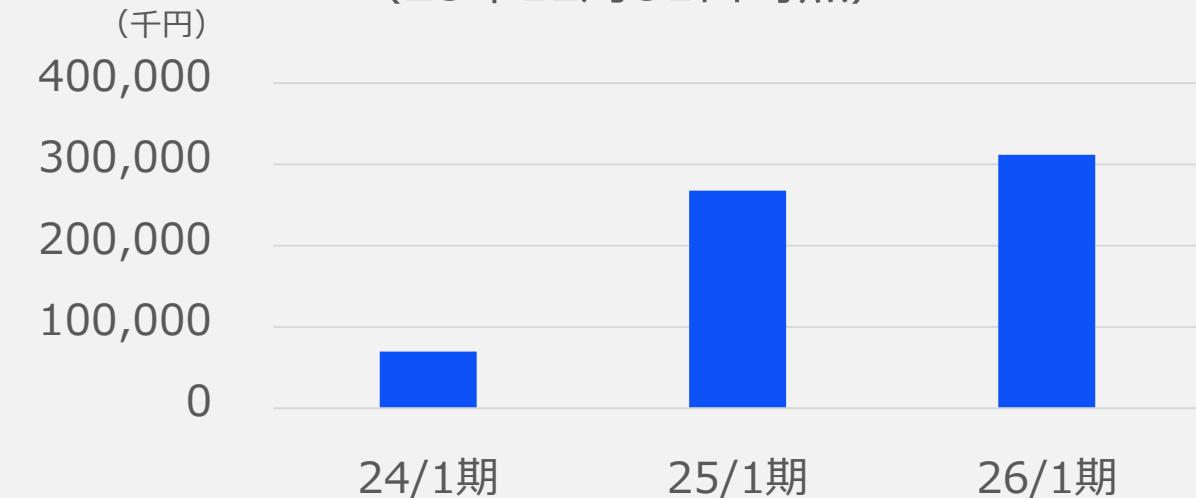
教育研修事業×Kakedasの売上

(25年12月31日時点)



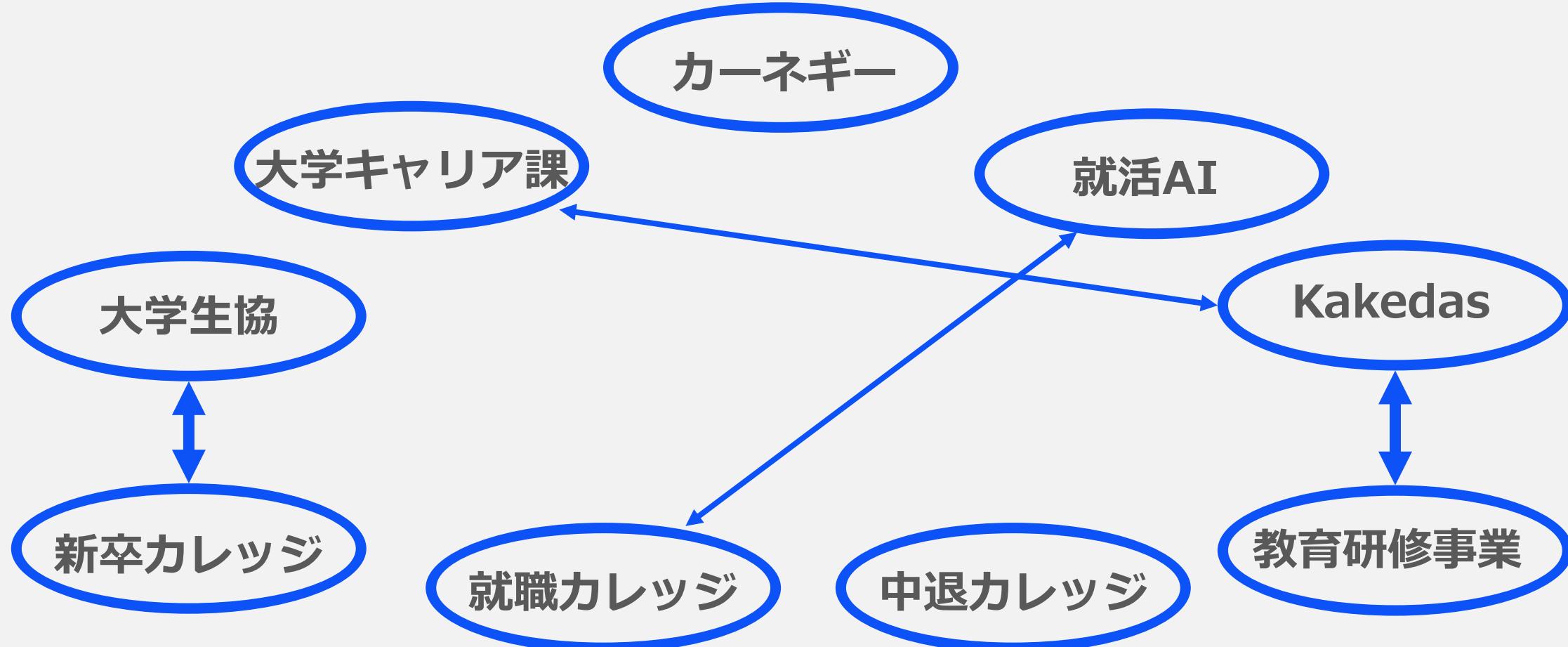
キャンパスサポートとの連携による売上

(25年12月31日時点)



成長戦略①

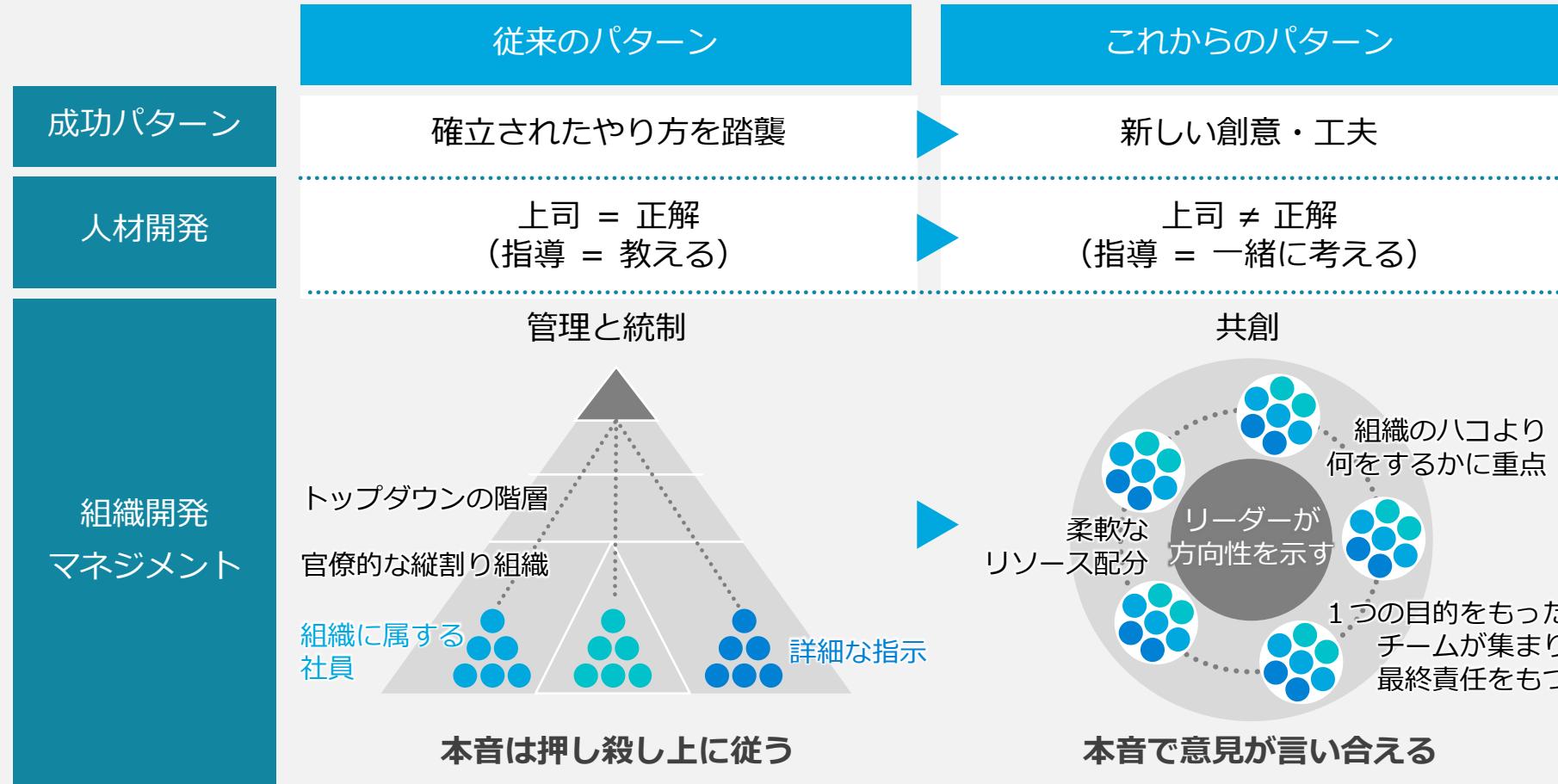
M&Aした事業と既存の事業を組合わせたシナジーの創造



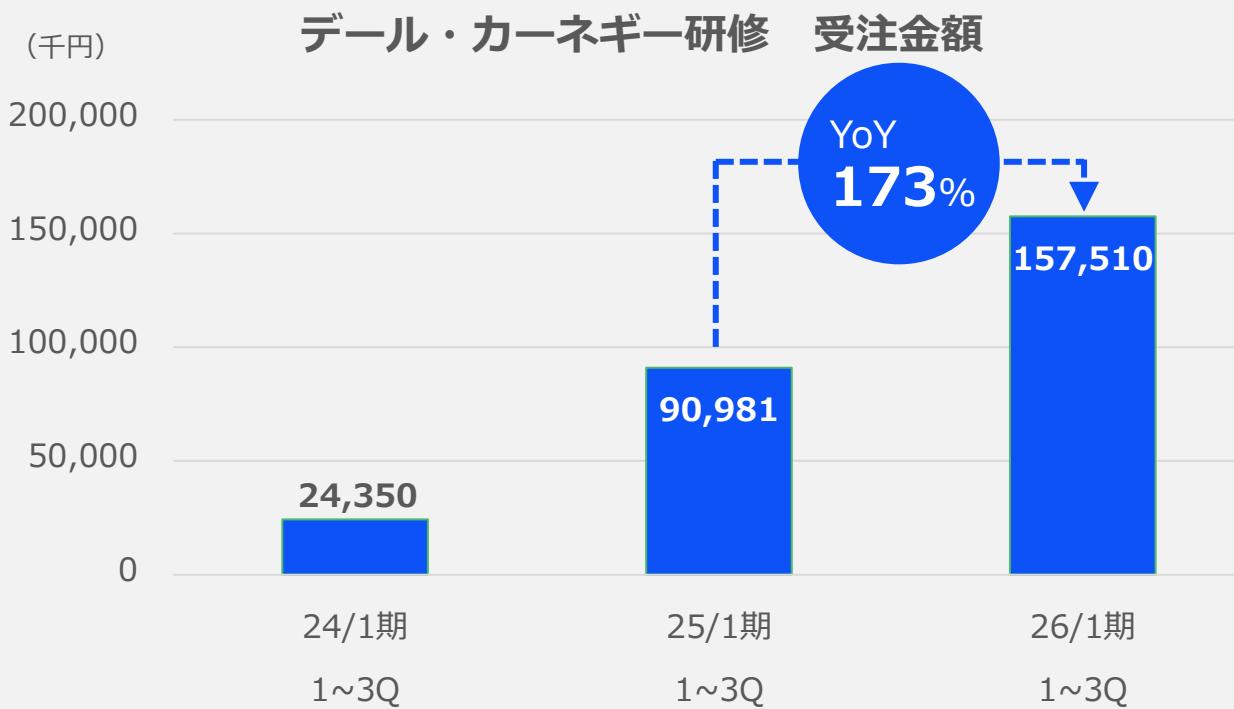
☆M&Aの効果大きい

☆シナジー創出はまだ1合目

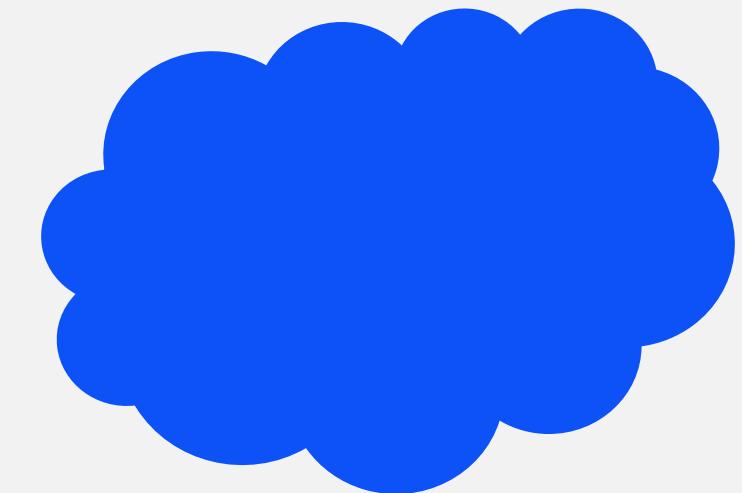
リーダーシップのリスクリングを日本全国に広める



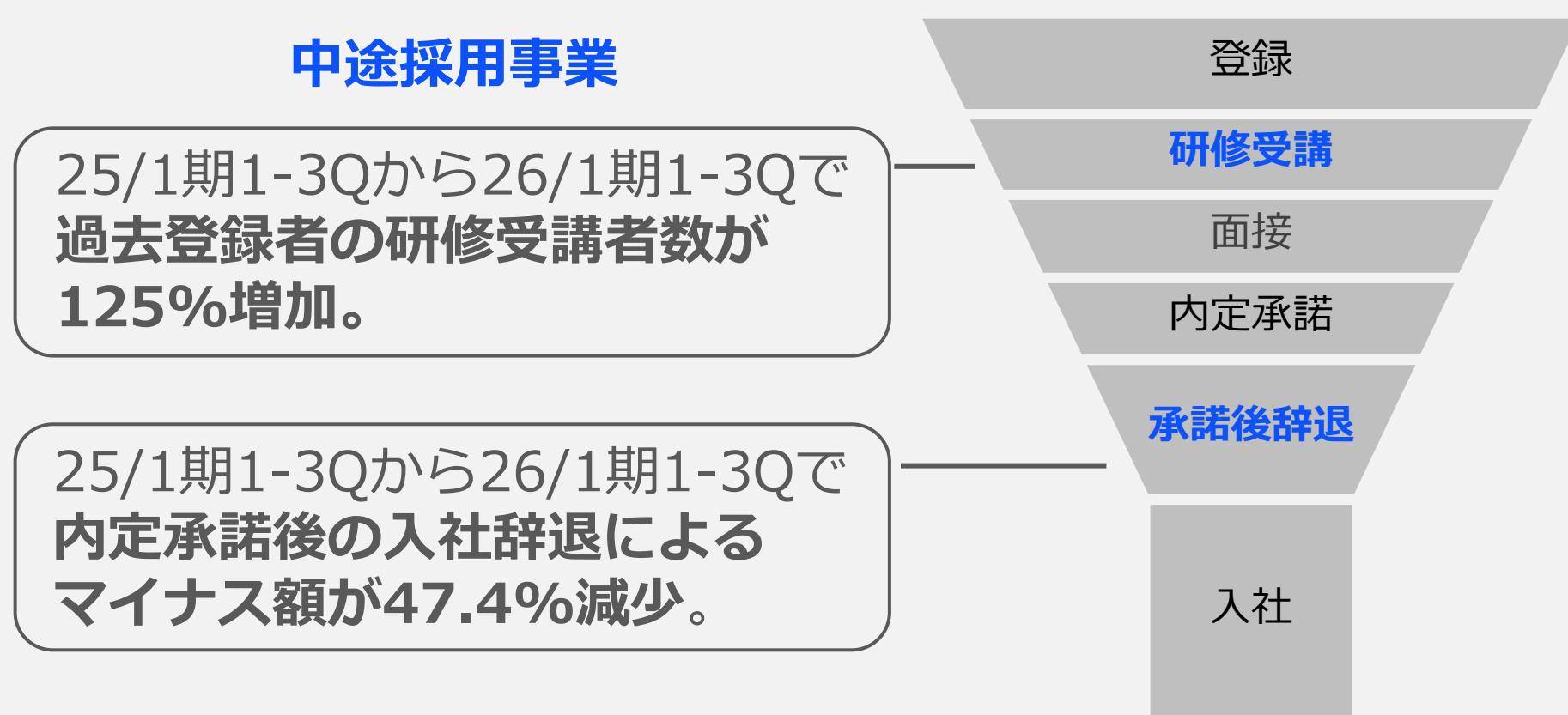
リスクリングを推し進める教育研修事業の強化



更なる世界水準の育成プログラムの導入



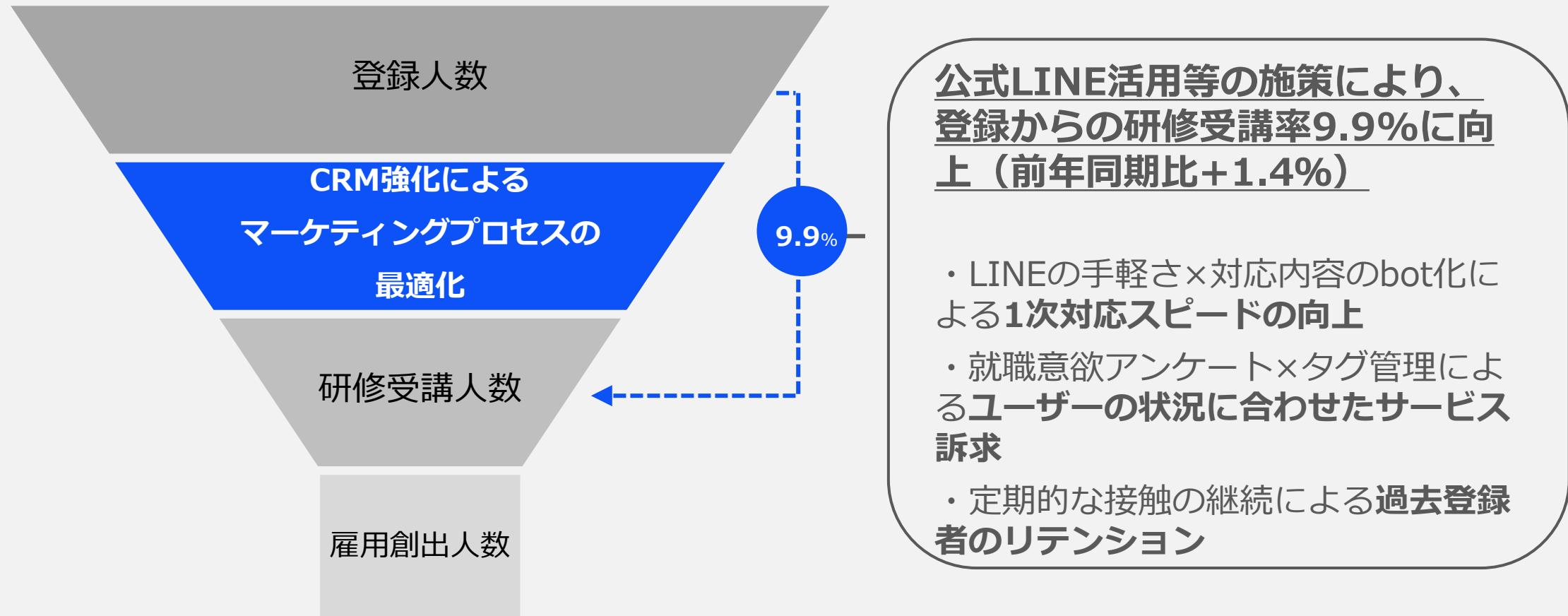
登録者に対する再アプローチの仕組み改善、内定承諾後の入社辞退を防ぐ取組により、無駄のないビジネスプロセスを実現

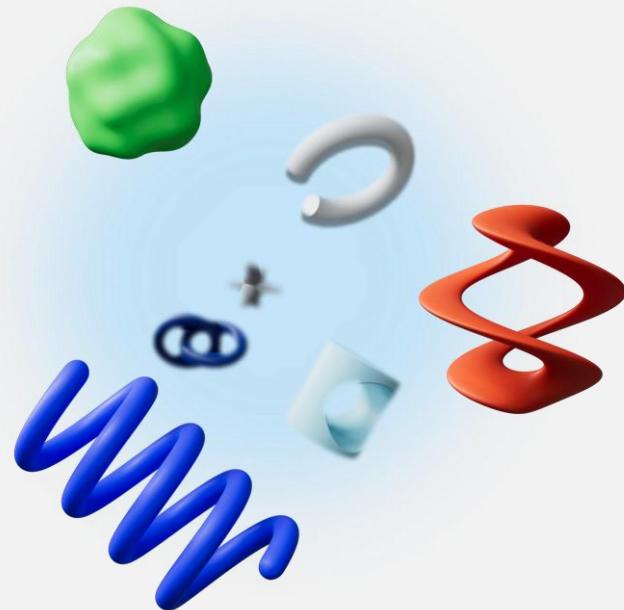


成長戦略③ BPM (Business Process Management) による生産性向上

年間4.8万人（前期実績）の登録者に対し、CRMの強化に注力。

26/1期1-3Qの研修受講率は前年同期比+1.4%の9.9%に向上（中途採用事業）





1. 会社概要
2. 沿革
3. ジェイックのこだわり
4. 独自性と競争優位性
5. 成長戦略
- 6. 株主還元**

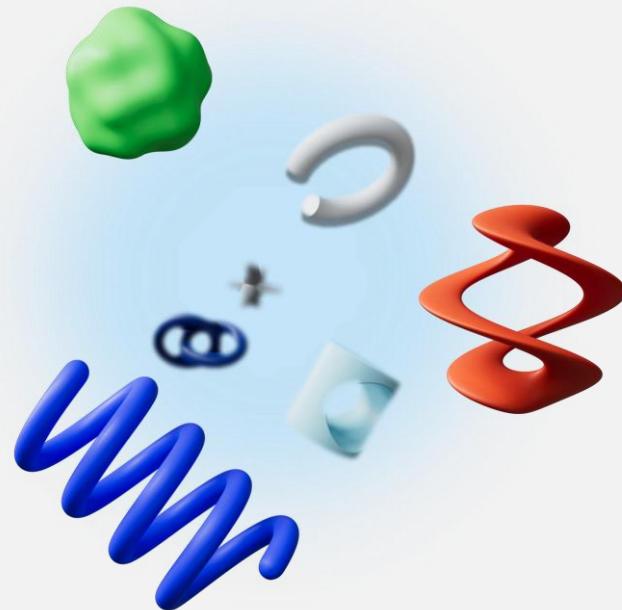
Appendix

株主還元の継続的な強化



**増配
+ 10円（予想配当55円）**

株主優待
100株で半期2,000円ずつ
年間4,000円分のクオカード
（7月末・1月末株主対象）



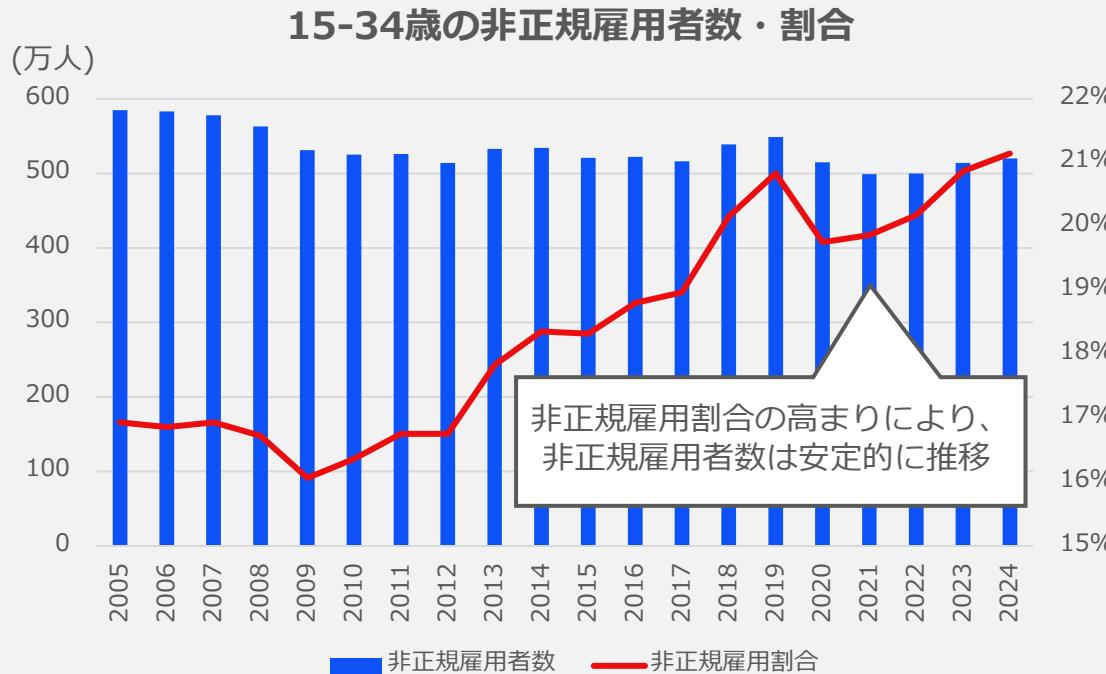
1. 会社概要
2. 沿革
3. ジエイックのこだわり
4. 独自性と競争優位性
5. 成長戦略株主還元
6. 株主還元

Appendix

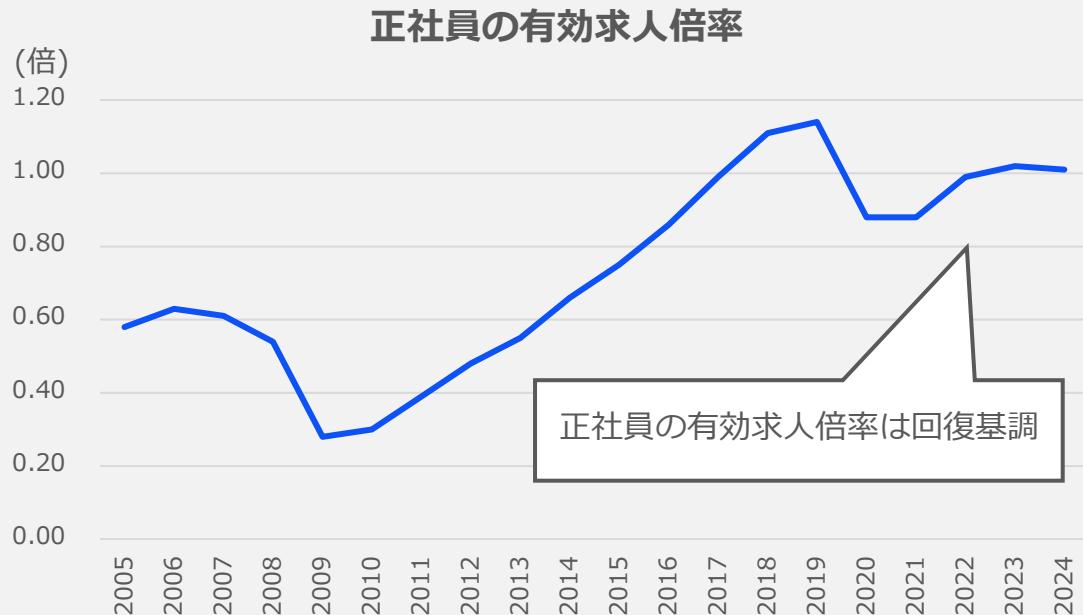
非正規・正規雇用の市場環境



若年層の非正規から正規への転換をターゲットに事業している当社としては
安定的な非正規雇用者数・正社員の有効求人倍率の高まりは追い風

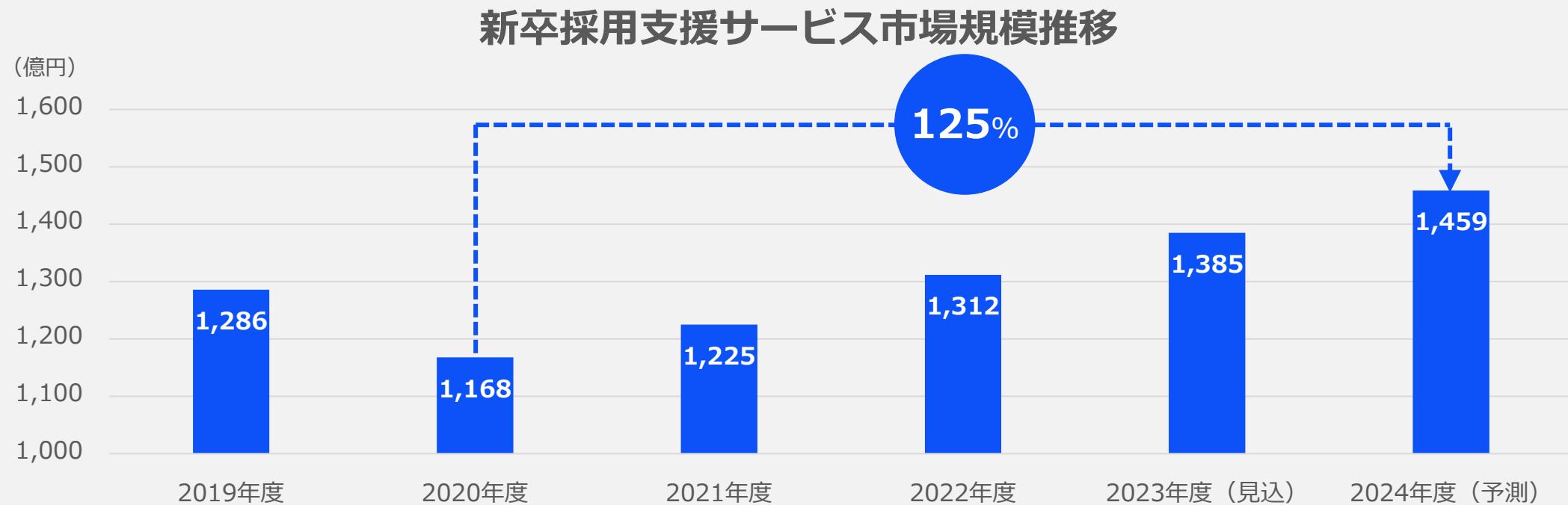


(出所) 総務省「労働力調査（詳細集計）」
総務省「国勢調査結果」をもとに当社作成



(出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況」をもとに当社作成

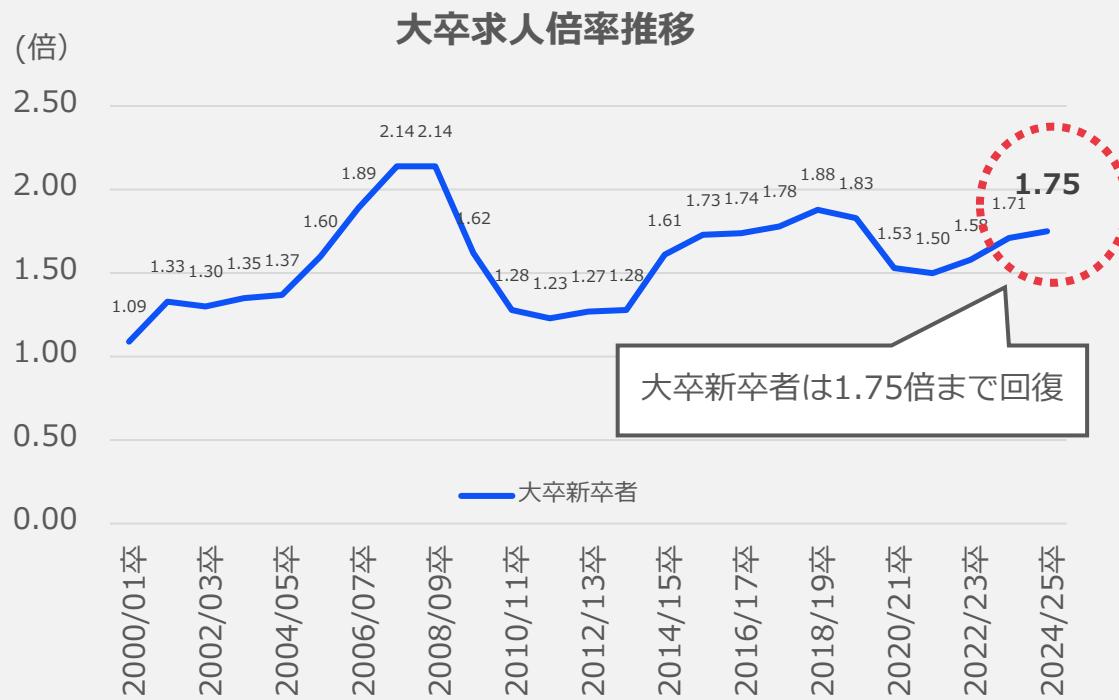
新卒採用支援サービス市場は、2020年度から1.25倍に成長し、拡大傾向が継続



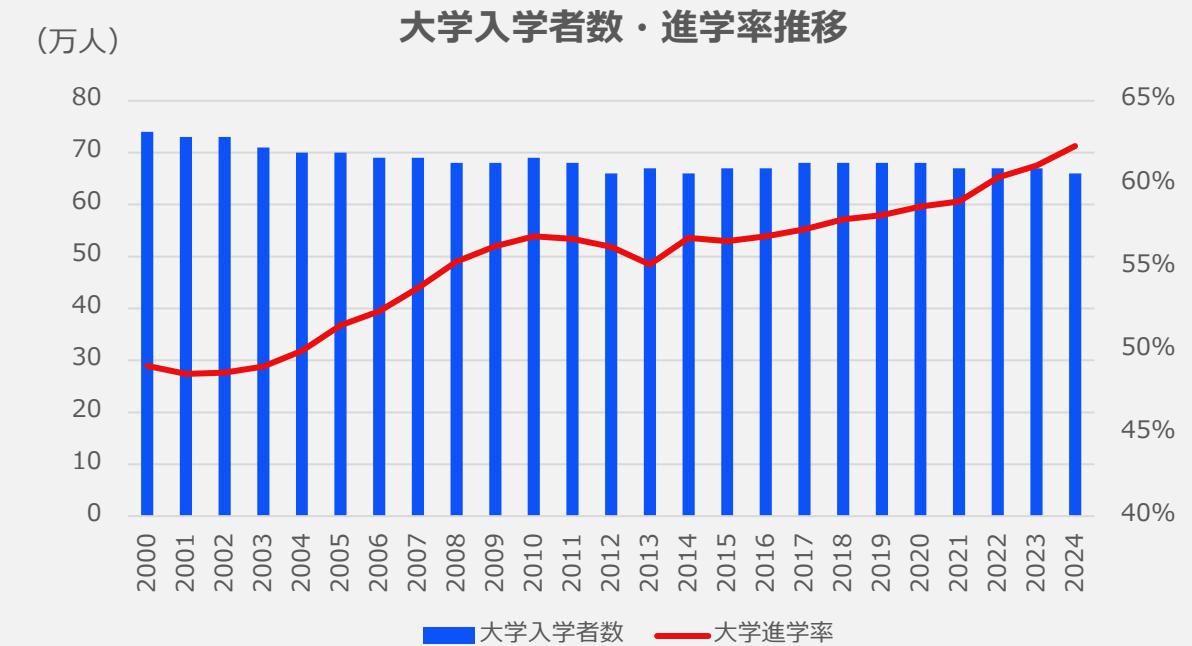
新卒採用の市場環境



企業の採用意欲の高まり×大卒者数の安定が当社新卒支援事業の追い風



(出所) 株式会社リクルート「ワークス大卒求人倍率調査」をもとに当社作成

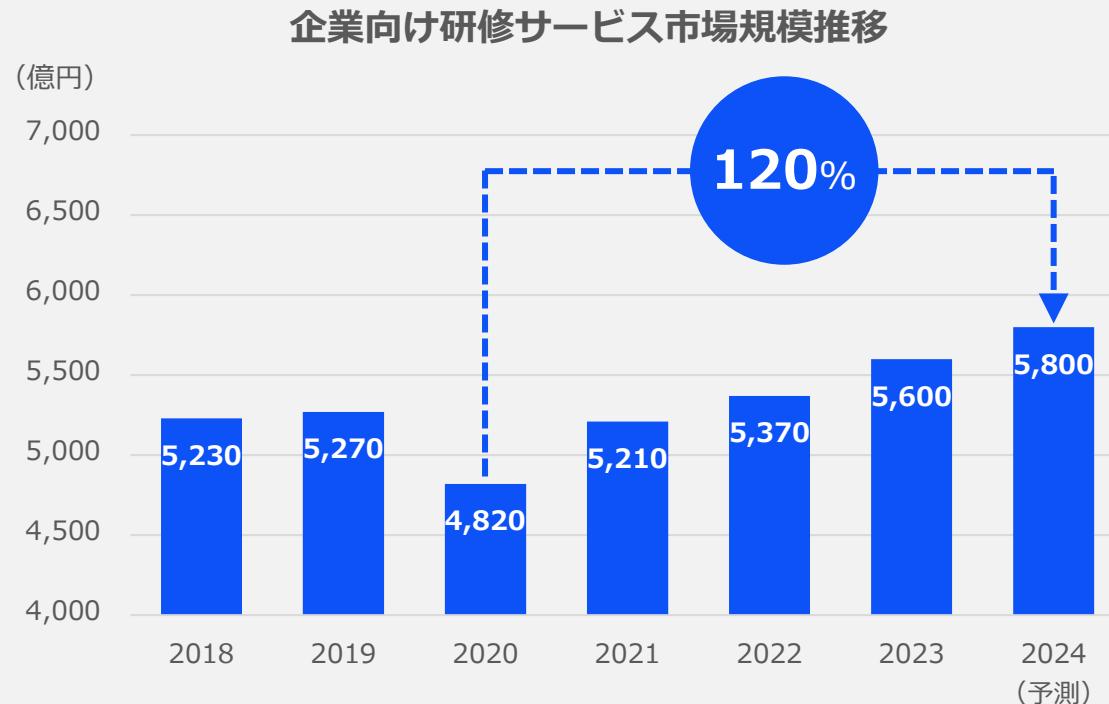


(出所) 文部科学省「学校基本調査」をもとに当社作成

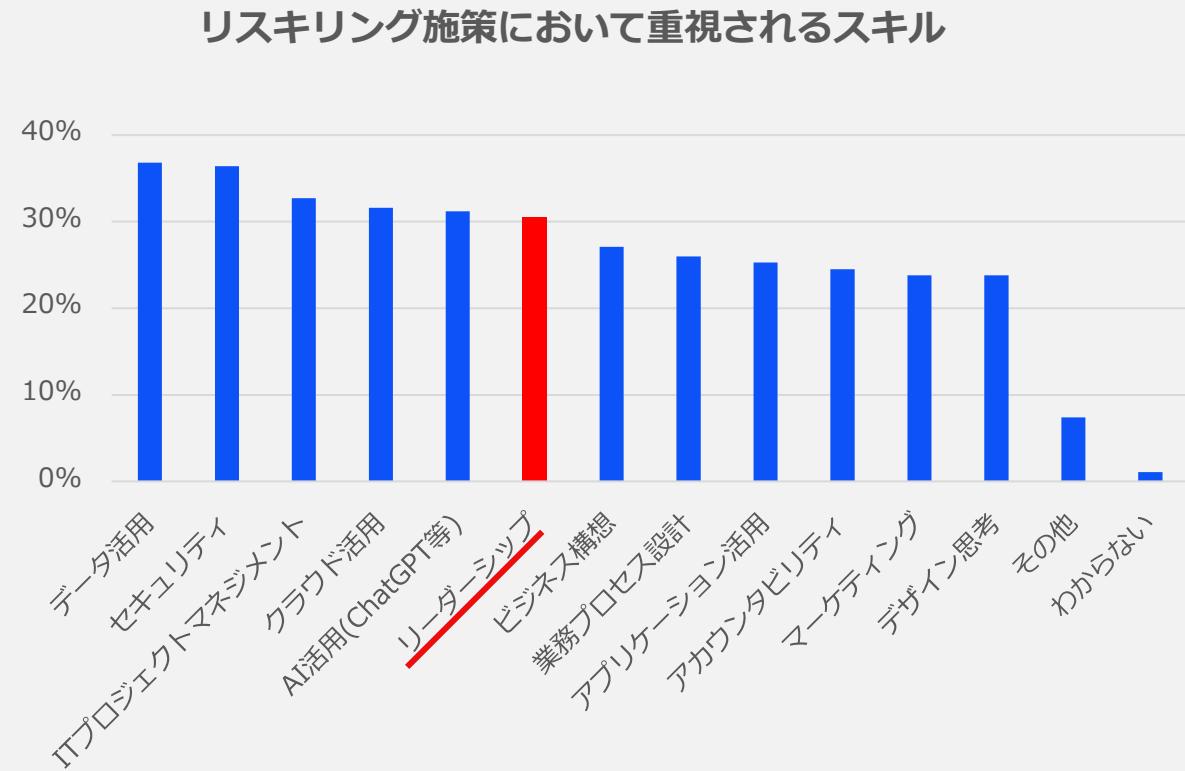
教育研修の市場環境



人的資本経営やリスキリングへの関心の高まりを背景に、企業向け研修サービス市場は拡大傾向。重要スキルとしてAI活用に次いで“リーダーシップ”が上位。



(出所) 矢野経済研究所「2024 企業向け研修サービス市場の実態と展望」をもとに当社作成

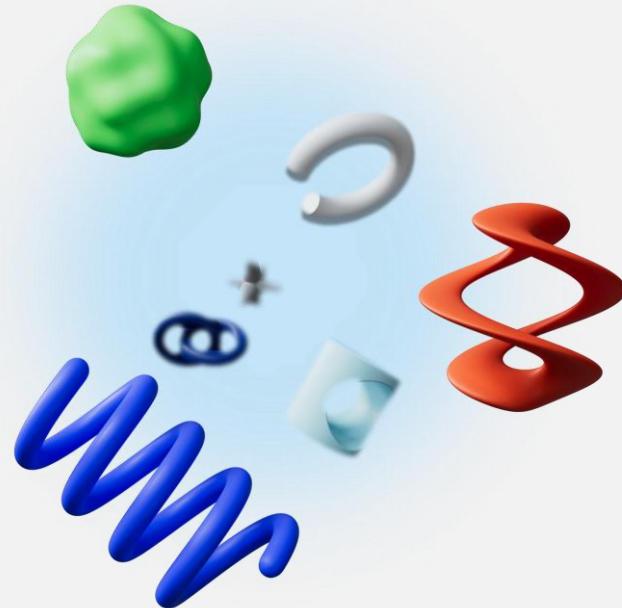


(出所) パーソルレイノベーション株式会社『Reskilling Camp』
「第8弾リスキリングレポート」より当社作成

2026年1月期3Q 決算説明資料

株式会社ジェイック (東証グロース・名証メイン 7073)

2025年12月15日



- 1. 決算ハイライトと事業トピック**
2. 各事業の状況
3. 経営数値
4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

エグゼクティブサマリー



3Q累計の売上高は前年同期比110%、営業利益は前年同期比143%で着地し、通期予想に対して順調に推移

<3Q累計>

(単位：百万円)	25/1期 3Q累計	26/1期 3Q累計	前年 同期比	26/1期 通期予想	進捗率
売上高	3,141	3,452	110%	4,705	73%
営業利益	158	226	143%	299	75%

<3Q>

(単位：百万円)	25/1期 3Q	26/1期 3Q	前年 同期比
売上高	1,070	1,147	107%
営業利益	91	110	120%

業績

- ・ 売上高3,452百万円（前年同期比110%） / 営業利益226百万円（前年同期比143%）

事業

- ・ 新卒支援事業が四半期ベースで売上が過去最高
- ・ 教育研修事業がカーネギー研修受注拡大で研修受注金額が過去最高

株主還元

- ・ 期末配当は1株あたり55円00銭を予定（10円の増配）
- ・ 株主優待を中間と期末で年2回実施

決算ハイライト (3Q累計)



3Q累計の売上高は3,452百万円(前年同期比110%)
営業利益は226百万円(前年同期比143%)。

(単位：百万円)	25/1期 3Q累計 (2-10月)	26/1期 3Q累計 (2-10月)	前年 同期比	26/1期 通期予想	進捗率
売上高	3,141	3,452	110%	4,705	73%
営業利益	158	226	143%	299	75%
経常利益	155	219	141%	289	75%
親会社株主に帰属する 当期純利益	72	127	176%	140	90%
EBITDA (※)	269	341	126%	447	76%

※減価償却費 : 61百万円
のれん償却費 : 48百万円

決算ハイライト (3Q)



3Qは、四半期ベースで全ての指標が前年同期比で成長

(単位：百万円)	2Q(5-7月)			3Q(8-10月)		
	25/1期	26/1期	前年 同期比	25/1期	26/1期	前年 同期比
売上高	1,146	1,329	115%	1,070	1,147	107%
営業利益	109	200	182%	91	110	120%
経常利益	105	200	189%	90	109	120%
親会社株主に帰属する 当期純利益	76	149	195%	48	64	133%
EBITDA	144	241	167%	129	150	116%

・教育研修事業、カーネギー研修受注拡大で研修受注金額が過去最高を更新

カーネギー研修の受注好調等により、26/1期1~3Q累計の研修受注金額が前年同期比123%と、過去最高を更新しました。日本市場での「デール・カーネギー・トレーニング」の普及に当社が大きく貢献していることが高く評価され、世界で12名しか選出されないフランチャイズリーダーに選出されました。

- ▶『Face to Face』 PDF版ダウンロードページ : <https://dalecarnegiefranchise.com/face/>



・新卒支援事業、東京大学・京都大学等が加わり、就職支援実績校が186校に伸長

大学生協事業連合を通じて主に4年生の就職支援を行う「大学生協 新卒カレッジ」事業において、3Qは新たに東京大学や京都大学などの学生を対象としたプログラムが加わりました。これにより、就職支援実績校は186校に伸長、大学生協ルートの支援対象大学数も、約3年でゼロから40校以上に増加しています。

※2025年10月末時点

- ▶「大学生協 新卒カレッジ」 : <https://career.uc-navi.jp/mod/college/index.html>



・株式会社Kakedas、1-3Q累計の売上高が前年同期比3.6倍に伸長

キャリアコンサルタントのアウトソーシングプラットフォーム「Kakedas Works」事業において、「経済産業省 リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」に関連する売上伸長や、大学キャリア支援課におけるキャリアコンサルタント運営受託のリピート受注獲得等が、売上成長を加速させました。

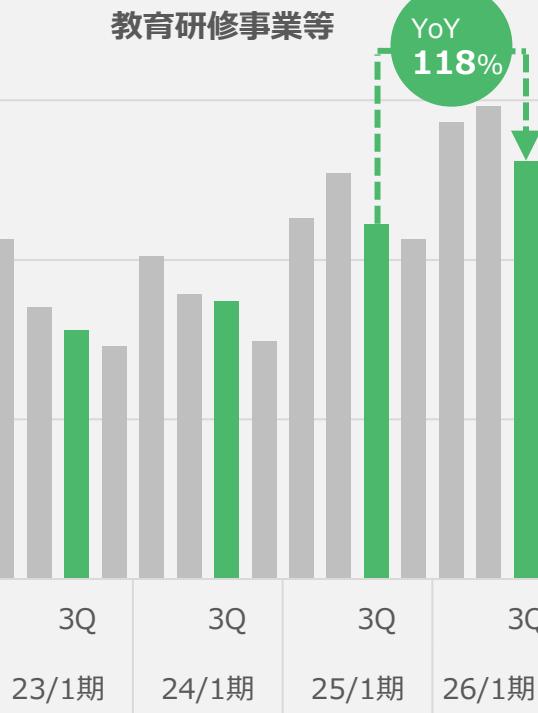
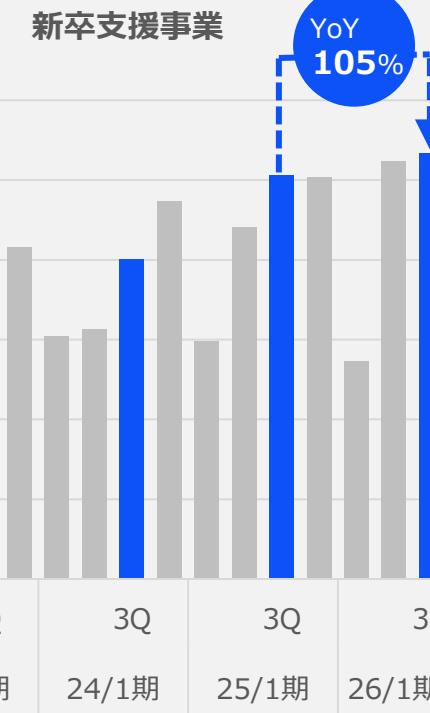
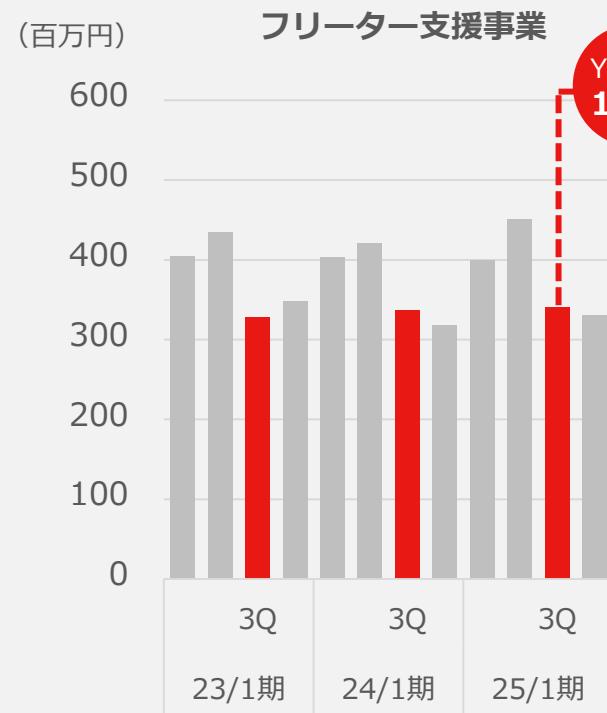
- ▶「Kakedas Works」 : <https://www.hr-doctor.com/lp/edu/kakedasworks/>



事業ごとの連結売上高推移

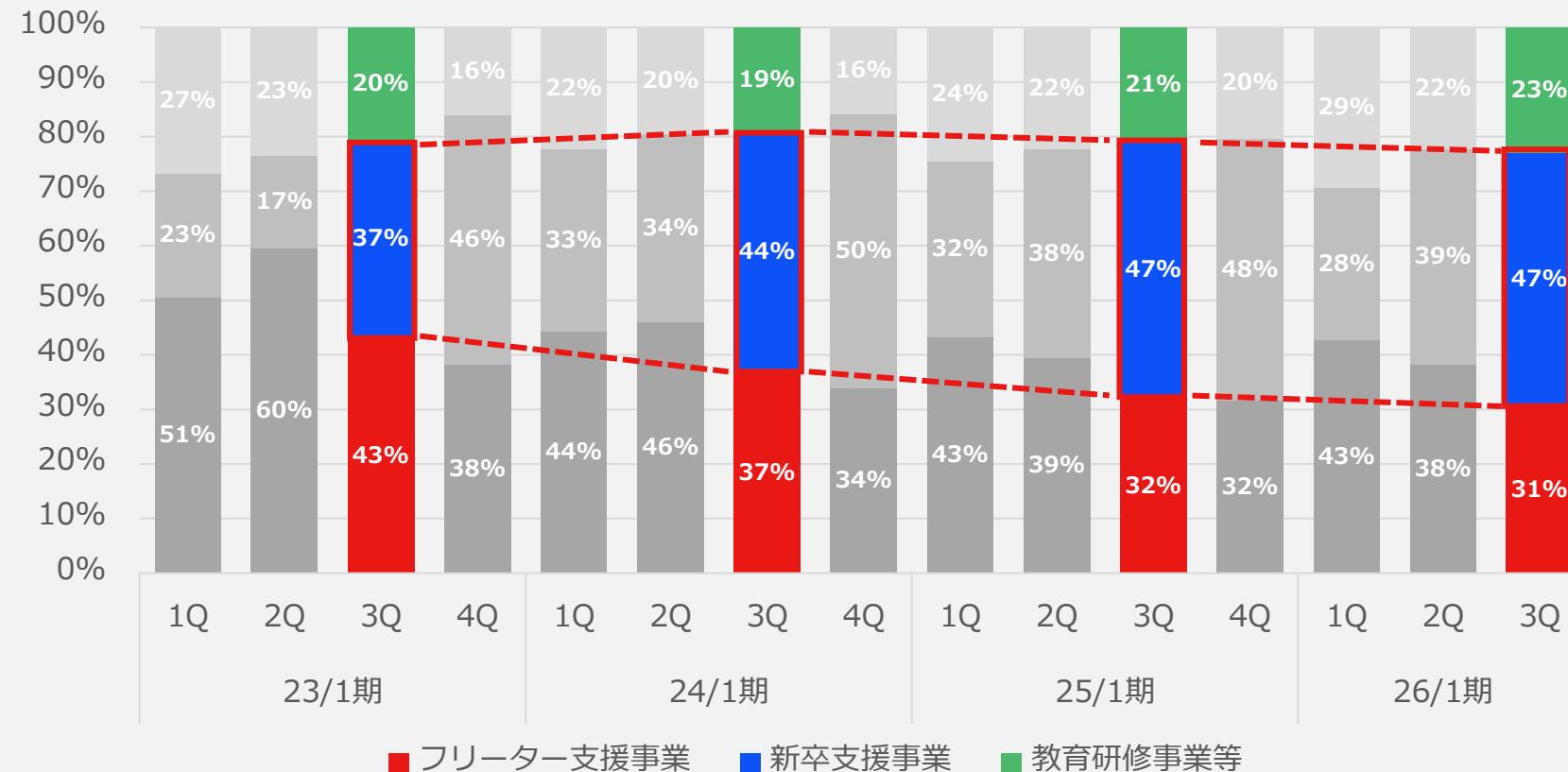


全事業が前年同期比で成長。カーネギー研修が好調な教育研修事業が前年同期比118%となり、新卒支援事業も四半期ベースで過去最高を記録



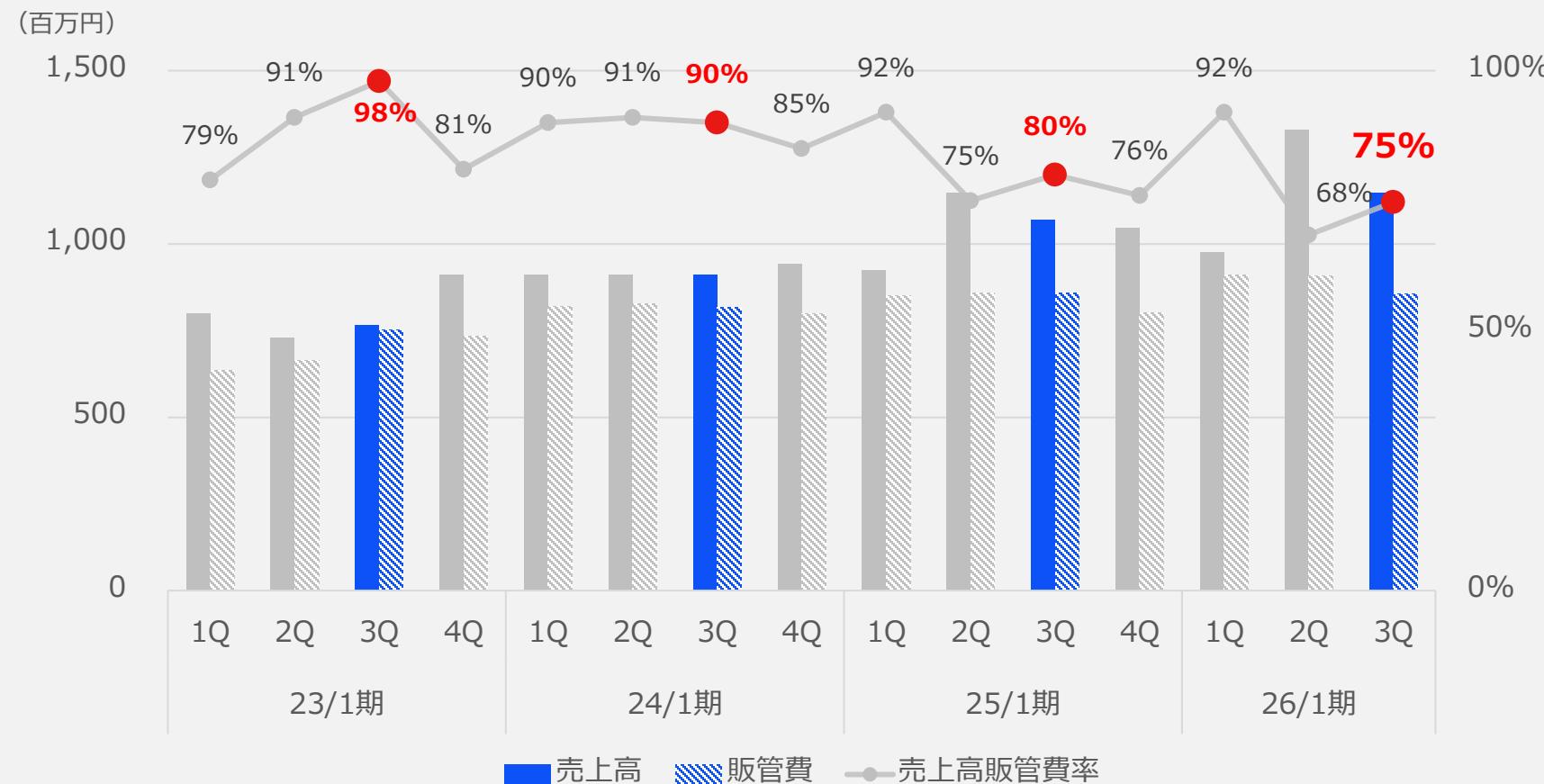
連結売上高構成比推移

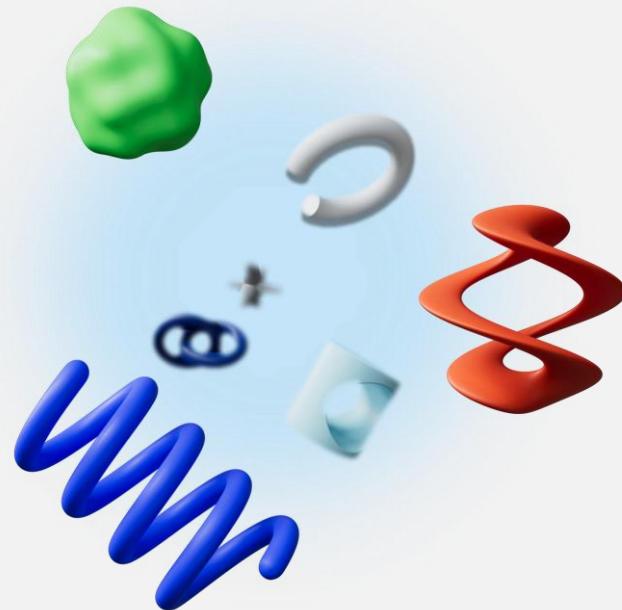
3Qの売上高構成比は、新卒支援事業が約半数を占め業績をけん引



連結販管費推移

売上高販管費率は大幅に改善。
前年同期比で販管費総額を維持しつつ売上が伸長





1. 決算ハイライトと事業トピック
- 2. 各事業の状況**
3. 経営数値
4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

当社の事業領域



①フリーター
支援事業

②新卒
支援事業

③企業向け
教育研修事業

②大学内広告事業・就活生の就職支援事業／株式会社キャンパスサポート

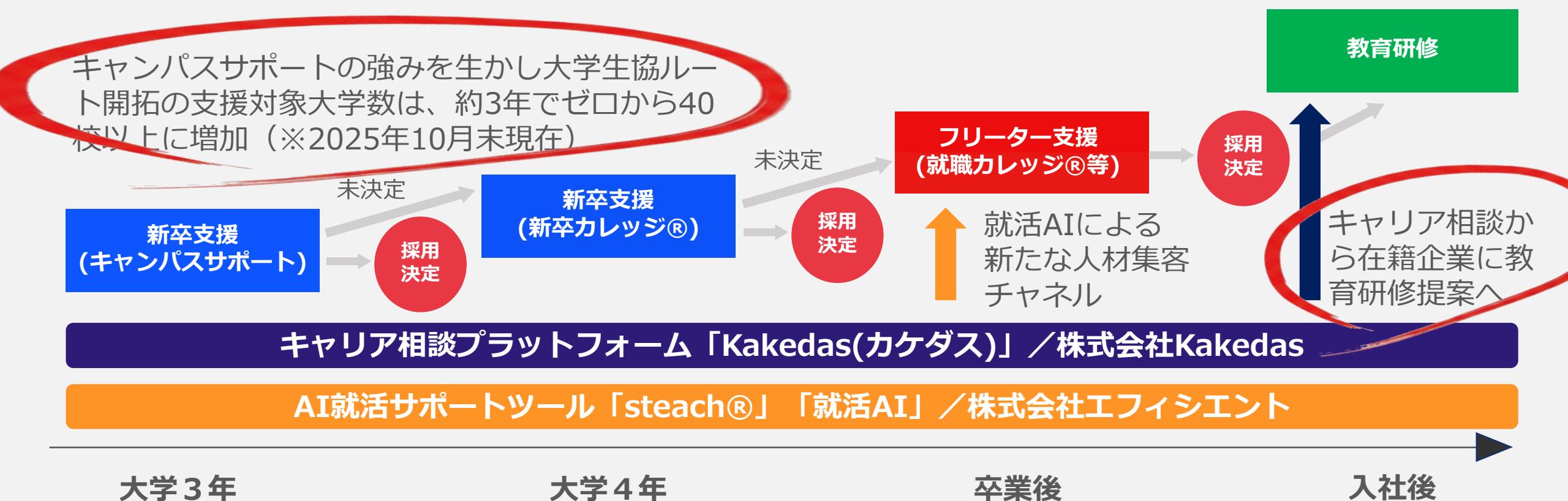
④キャリア相談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」／株式会社Kakedas

⑤AI就活サポートツール「steach®」「就活AI」／株式会社エフィシエント

シナジーを創出するサービス構造



一度接触した学生を、いずれかのサービスで就職に導き、入社後も教育研修提供。
キャリア相談プラットフォームとAI就活サポートツールが各ステージでの基盤



①フリーター支援事業 一事業の特長



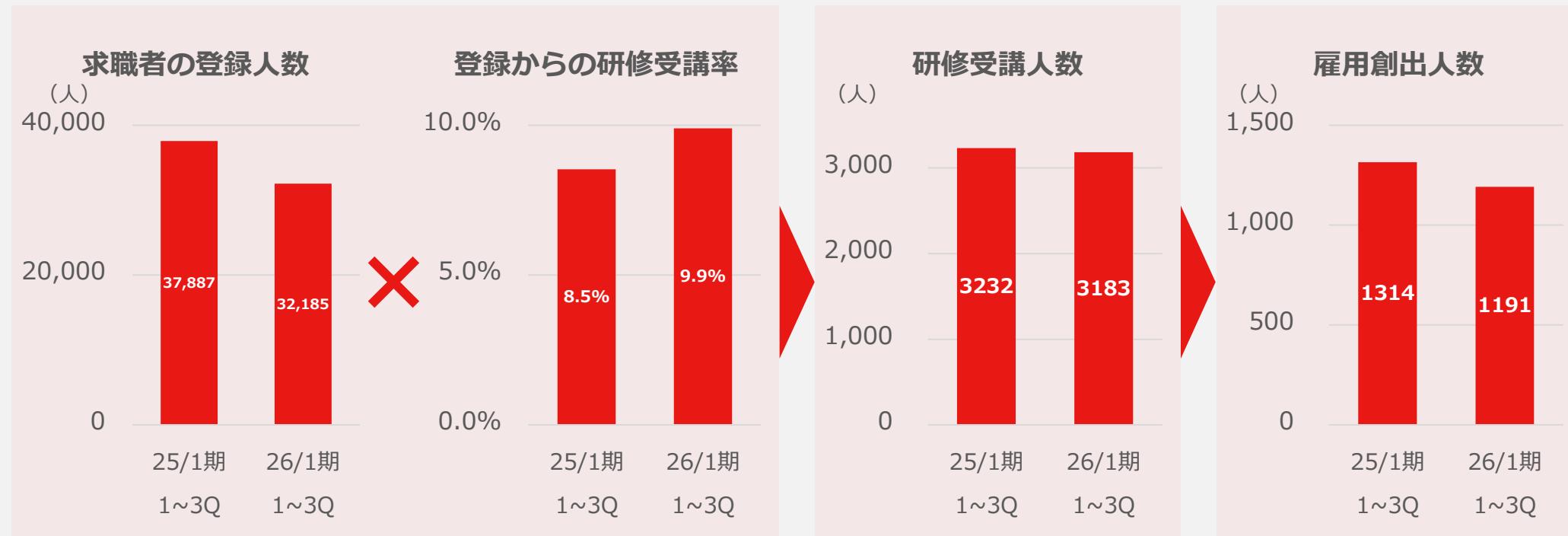
フリーターや中退者向けの就職支援

数日間の研修を行ってから企業に紹介するのが大きな特徴



①フリーター支援事業 一KPIの進捗

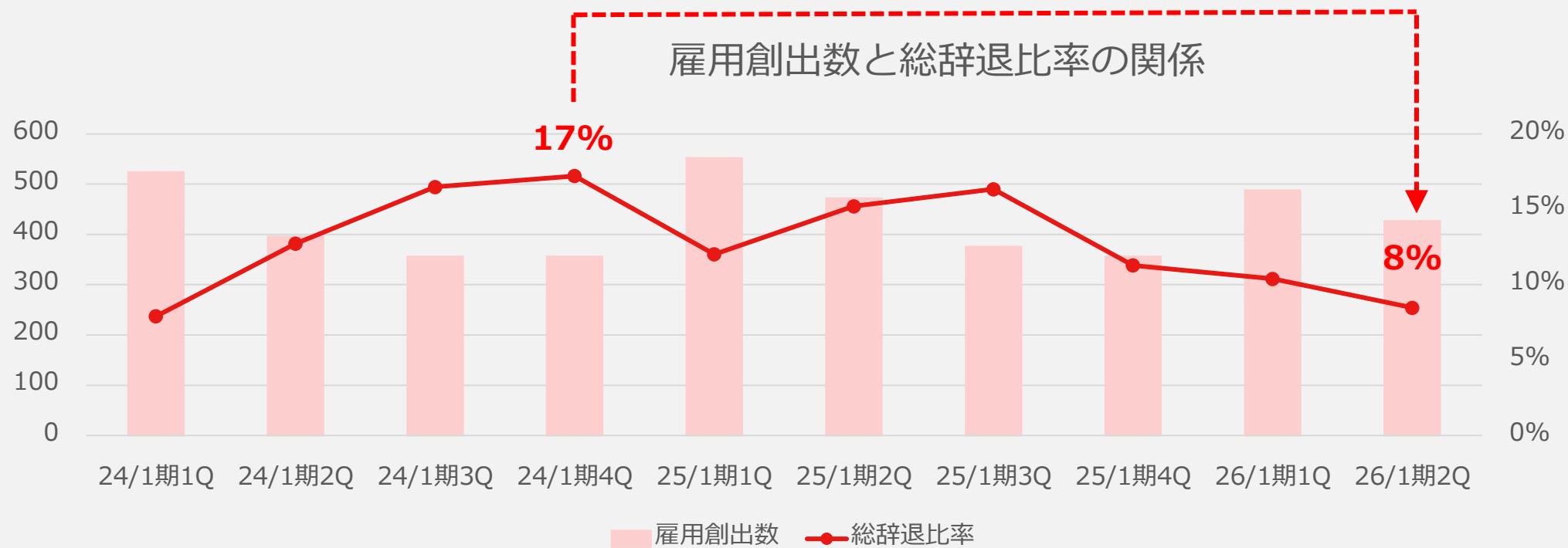
求職者の登録人数は前年同期比で大幅に減少したものの、研修受講率を高めることにより研修受講人数は微減にとどまった



①フリーター支援事業 一カスタマーサクセスへの注力

売り手市場で登録者獲得競争が激化する中で、雇用創出後のアフターフォローである「カスタマーサクセス」に注力し、総辞退比率ピークの24/1期4Qから半減

*総辞退比率 = 雇用創出数に占める入社前内定辞退 + 入社後早期退職の比率



②新卒支援事業 一事業の特長



大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じて4年生を支援することが大きな特徴

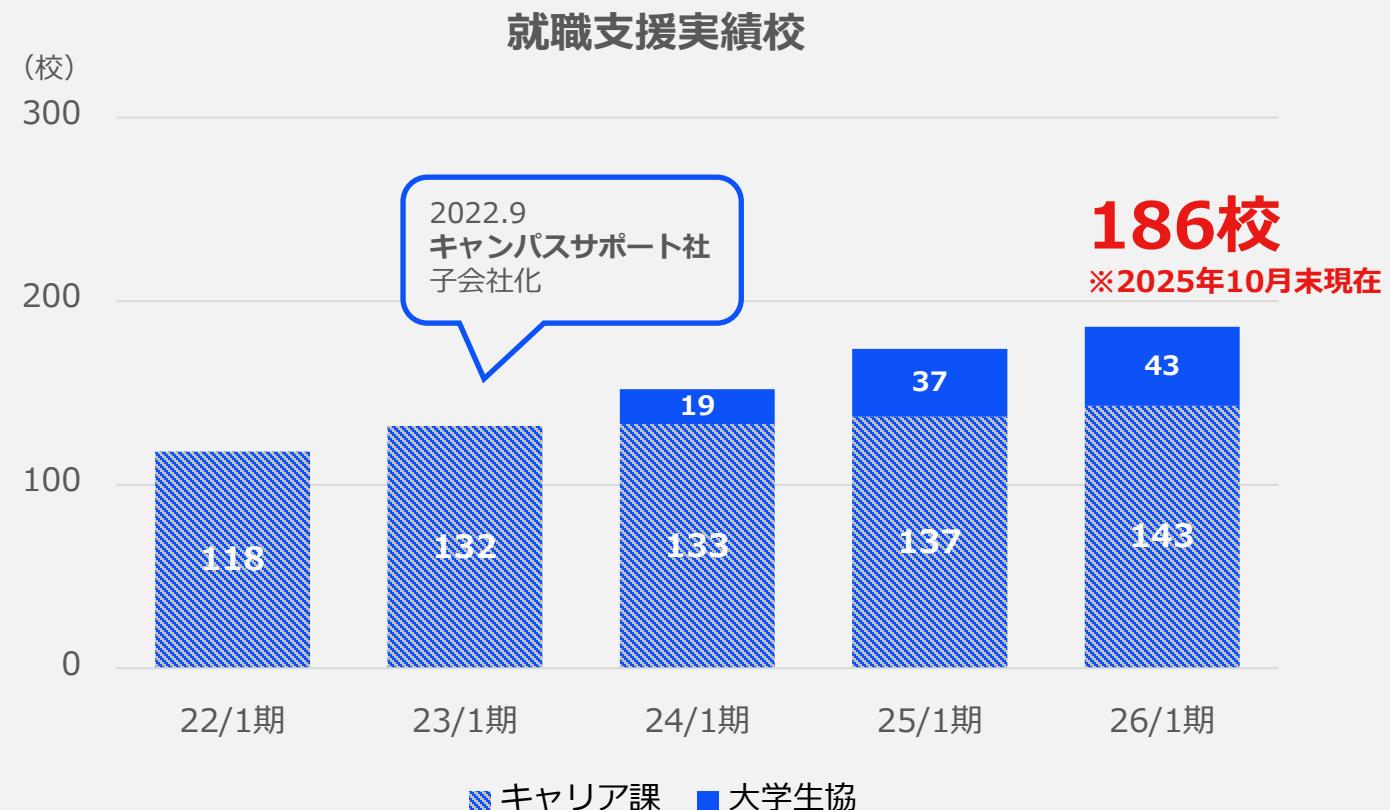
（東京大学、京都大学、日本大学、法政大学、立教大学、早稲田大学、名城大学、同志社大学、慶應義塾大学、東京理科大学など全国186校）

研修を実施してから企業に紹介（ビジネスモデルは人材紹介）



②新卒支援事業 一事業の特長

キャンパスサポート社の子会社化以降、当社が持つ新卒支援ノウハウとのシナジー創出が実を結び、国公立大学などを中心に、支援実績が拡大



②新卒支援事業 一事業の特長



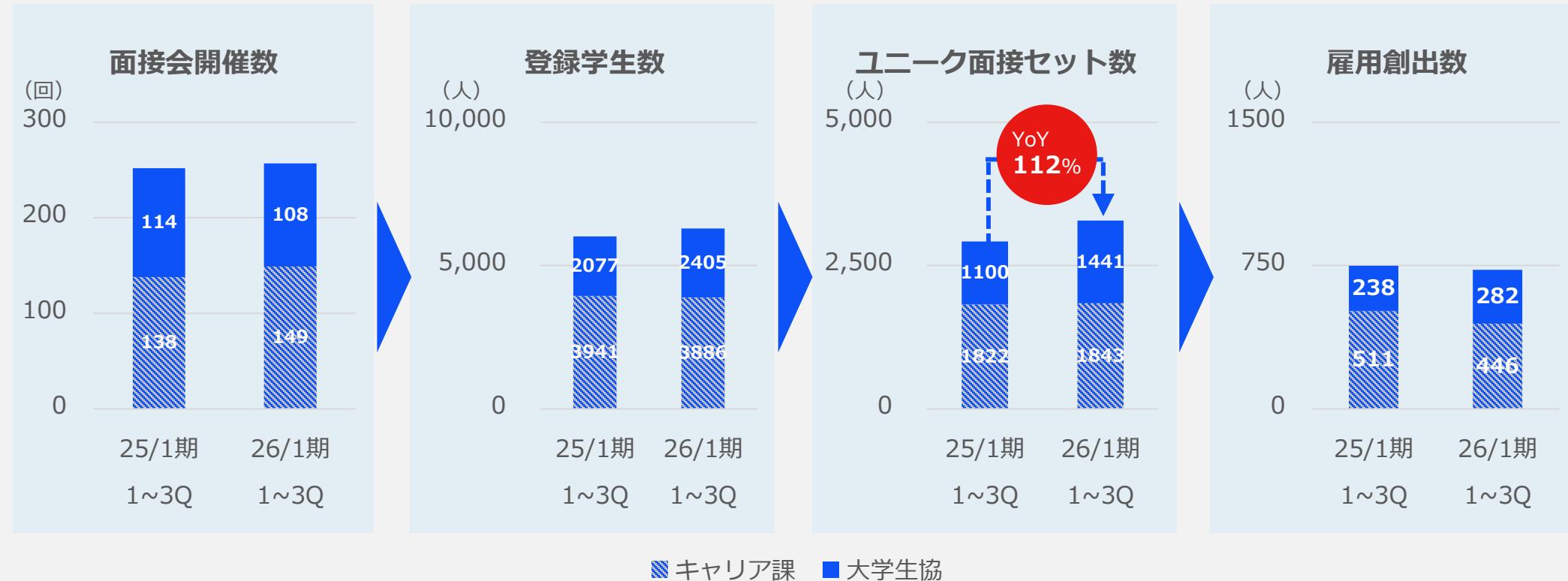
主要顧客層である300人未満の企業では、2026年3月卒の採用需要が急増し、コロナ禍前の大卒求人倍率を上回る。採用単価上昇の追い風



(出所) 株式会社リクルート リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査（2026年卒）」をもとに当社作成

②新卒支援事業 —KPIの進捗

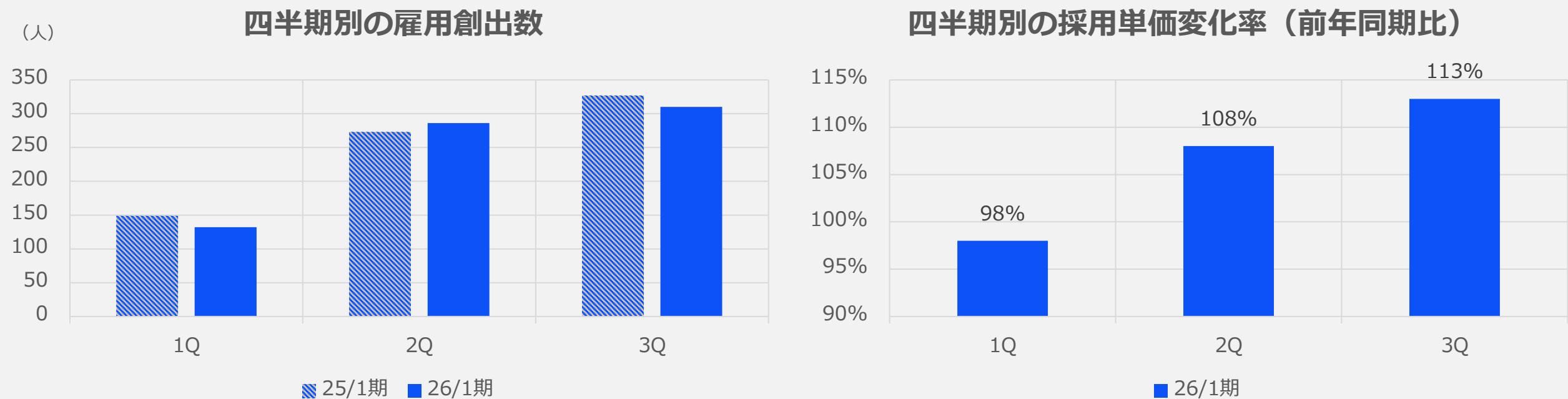
ユニーク面接セット数は前年同期比112%に伸長したものの、就職活動早期化の影響を受けた1Qの苦戦をカバーするには至らず、雇用創出数は微減



②新卒支援事業 一四半期別の雇用創出数と採用単価



四半期別に見ると特に3Qの採用単価上昇率が顕著（113%増）で、四半期ベースで過去最高を更新



②株式会社キャンパスサポート 一事業の特長



大学生協事業連合の業務受託会社。就職支援事業や、採用支援ツール制作事業などの領域で当社と協業し、クロスセルによる単価向上を目指した取り組みを展開。

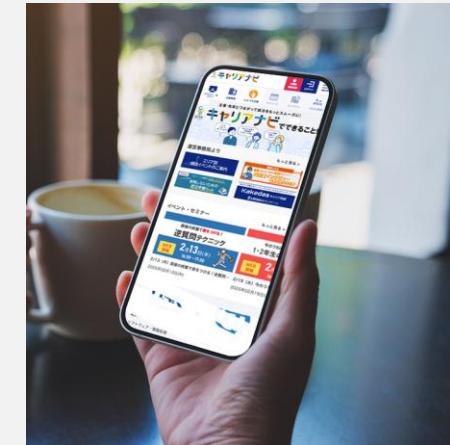
大学生の就職支援事業

当社の「新卒カレッジ事業」と協業し、主に4年生の就職支援を行う「大学生協 新卒カレッジ」事業に加え、大学生協が主に1～3年生向けに開催するインターンシップセミナーをはじめとした各種セミナー運営を担っています。また、キャリア形成・就活支援サイトである「UNIVCOOPキャリアナビ」も運営しています。

採用支援ツールの制作事業

就職支援事業で培ったノウハウを活かし、採用パンフレットや採用サイトなど、企業向けの採用支援ツールの制作を展開しています。これらの制作支援を当社の顧客にも提案することで、クロスセルや単価向上を目指せるだけでなく、企業の採用力強化にも貢献し、継続的かつ安定した取引関係の構築が実現できます。

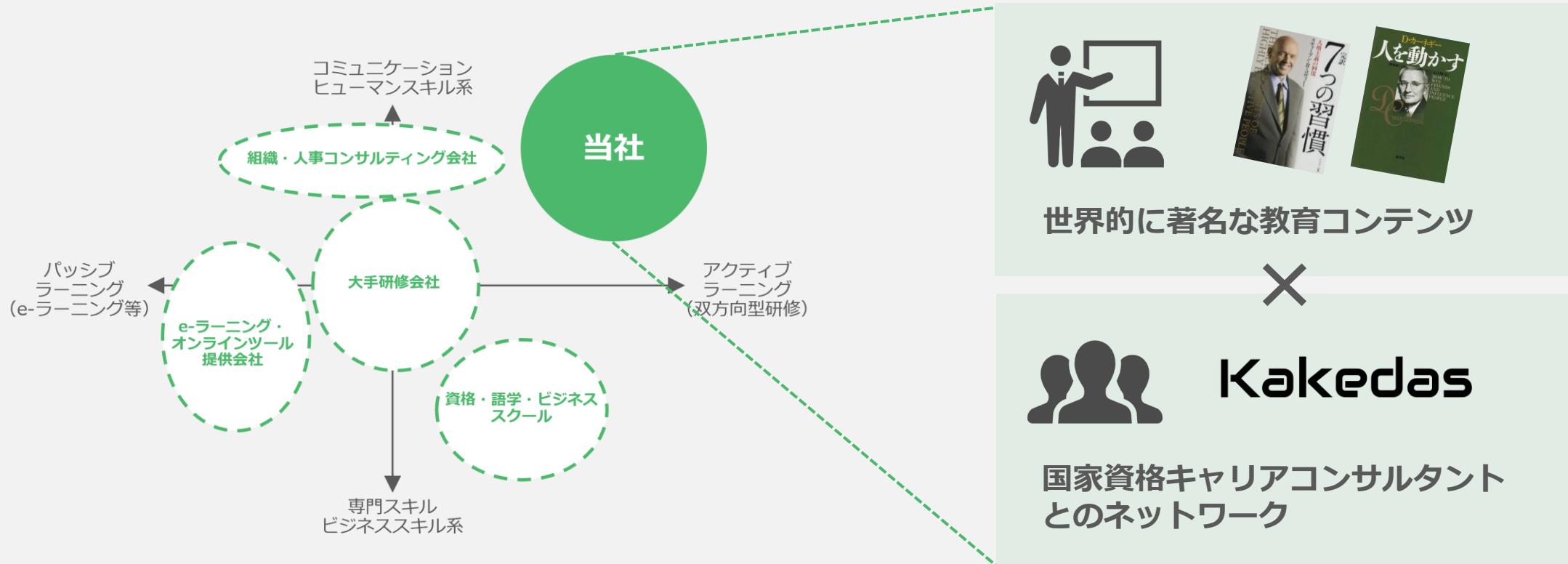
Pick
up !



③企業向け教育研修事業 一事業の特長



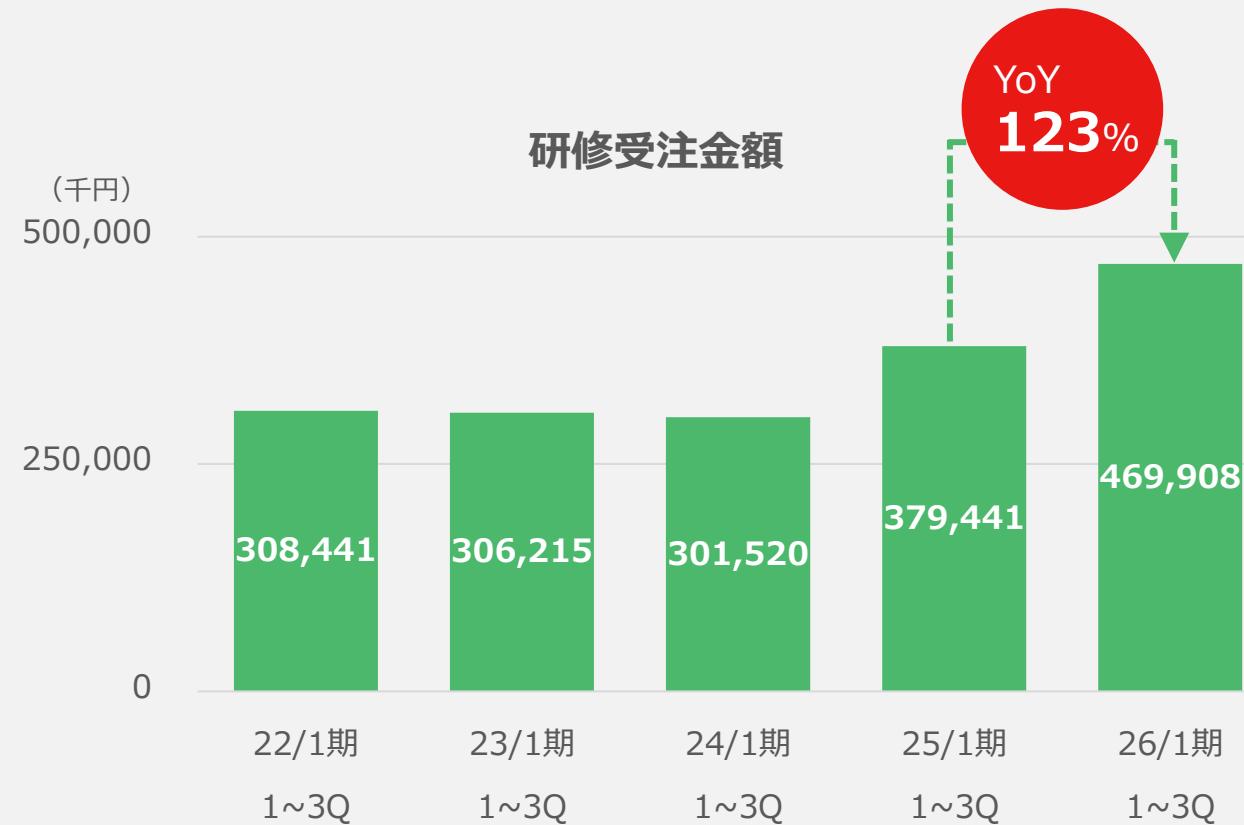
著名な教育コンテンツとキャリアコンサルタントのネットワークを武器に、顧客の行動変容を促す継続的かつ実践的な研修プログラムが強み



③企業向け教育研修事業 —KPIの進捗



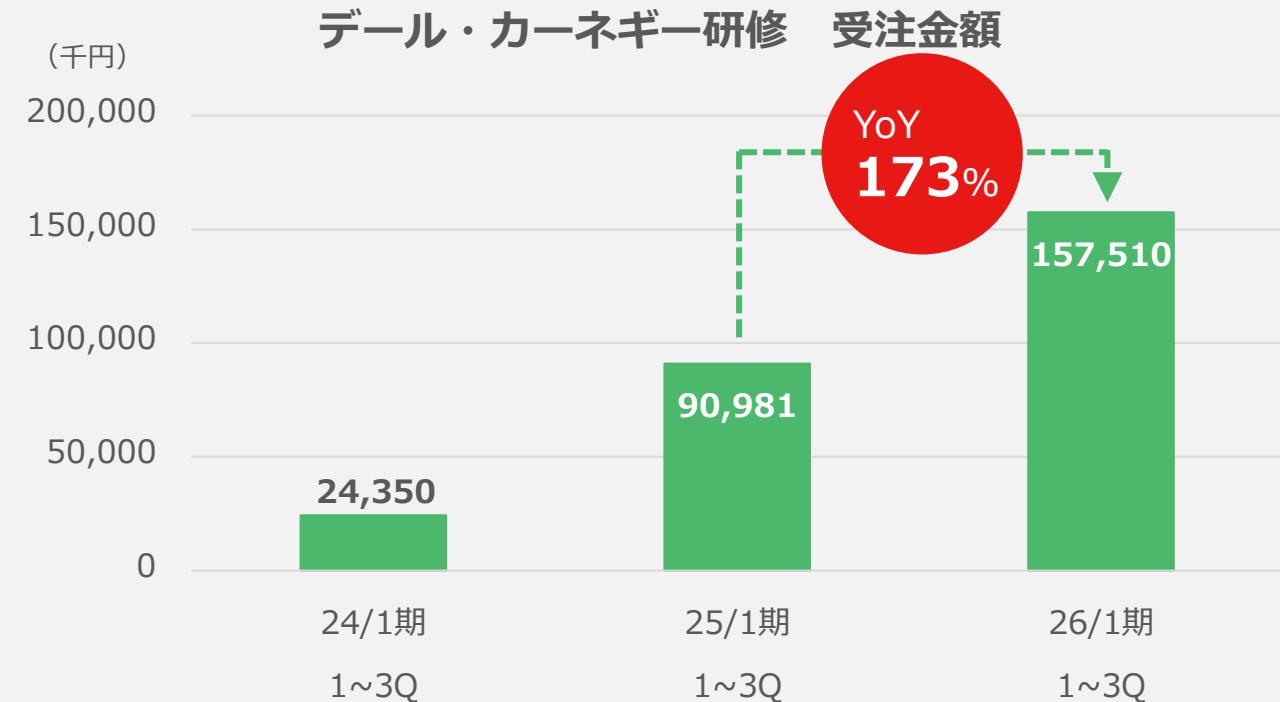
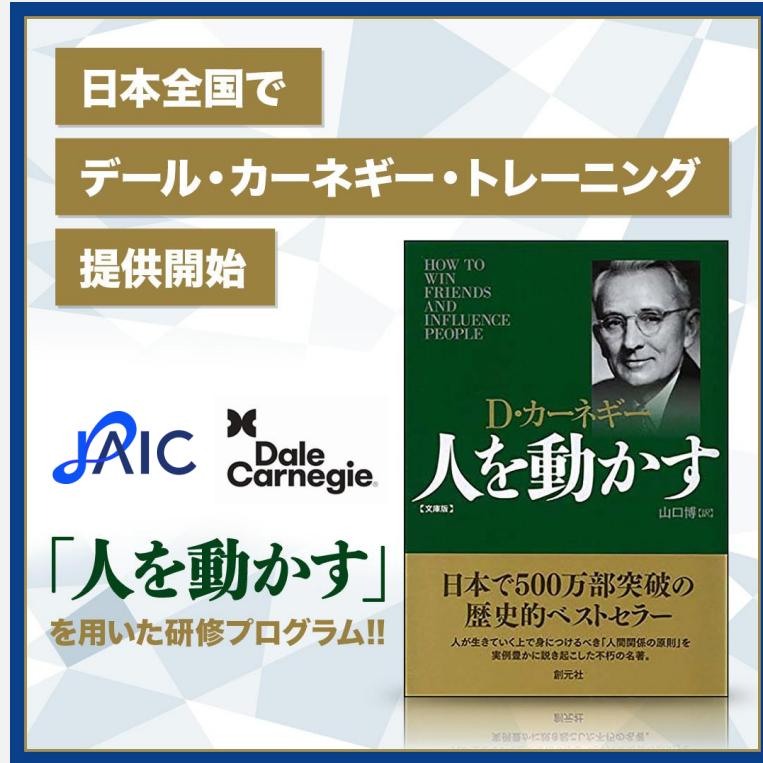
カーネギー研修のエンタープライズ企業からの受注好調等により、
26/1期1~3Q累計の研修受注金額は前年同期比で123%となり、過去最高を更新



③企業向け教育研修事業 一カーネギー研修の受注拡大



“リーダーシップのリスクリング”にフォーカスしたデール・カーネギー研修の受注が好調で、研修受注金額全体の成長を牽引



③企業向け教育研修事業 一カーネギー研修の受注拡大の背景 JAIC

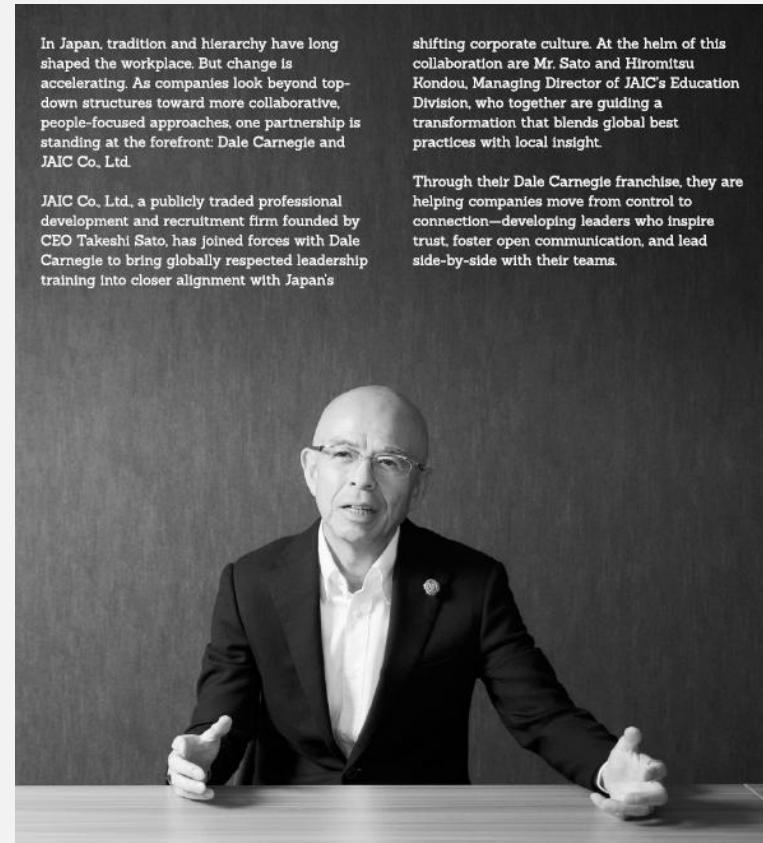
24/1期より強化してきた、リーダーシップのリスキリングを重点訴求するリード獲得施策、ナーチャリング施策が顧客接点の創出につながり受注金額の成長を牽引



③企業向け教育研修事業 フランチャイズリーダーに選出



日本市場での「デール・カーネギー・トレーニング」普及貢献が評価され、当社代表が世界で12名しか選出されないフランチャイズリーダーに選出



In Japan, tradition and hierarchy have long shaped the workplace. But change is accelerating. As companies look beyond top-down structures toward more collaborative, people-focused approaches, one partnership is standing at the forefront: Dale Carnegie and JAIC Co., Ltd.

JAIC Co., Ltd., a publicly traded professional development and recruitment firm founded by CEO Takeshi Sato, has joined forces with Dale Carnegie to bring globally respected leadership training into closer alignment with Japan's

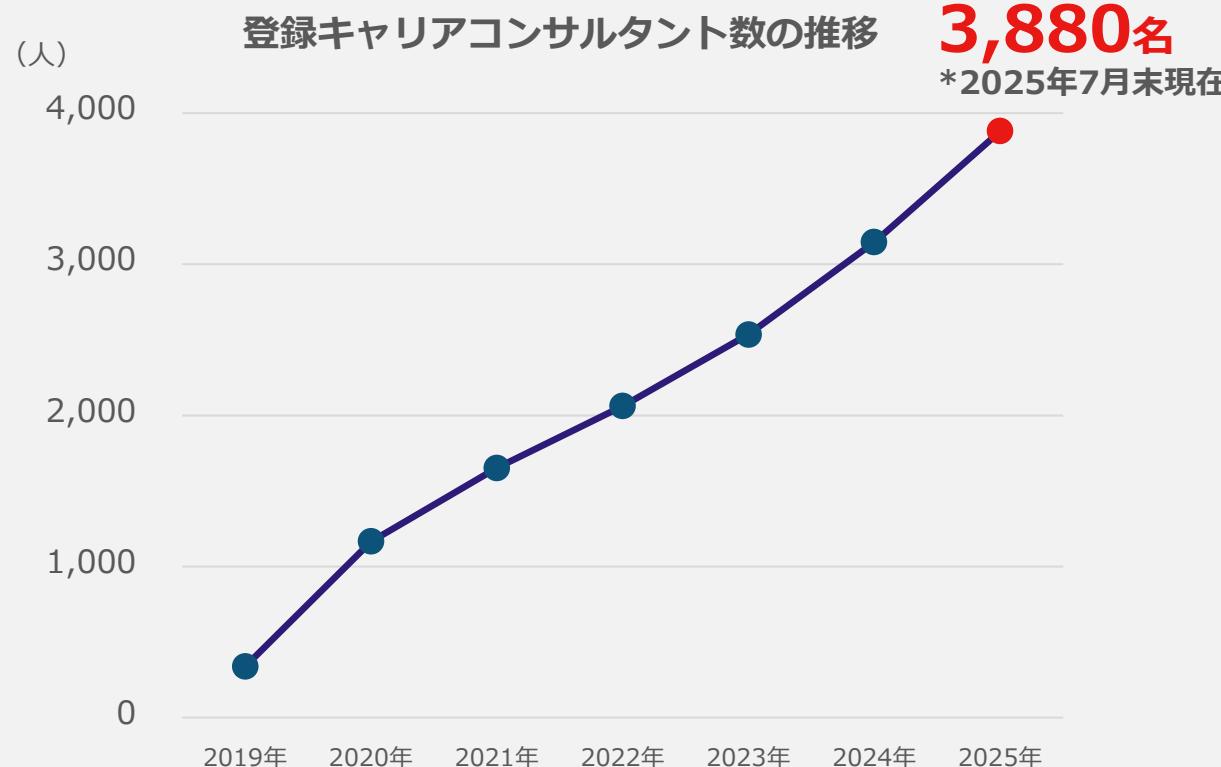
shifting corporate culture. At the helm of this collaboration are Mr. Sato and Hiromitsu Kondou, Managing Director of JAIC's Education Division, who together are guiding a transformation that blends global best practices with local insight.

Through their Dale Carnegie franchise, they are helping companies move from control to connection—developing leaders who inspire trust, foster open communication, and lead side-by-side with their teams.

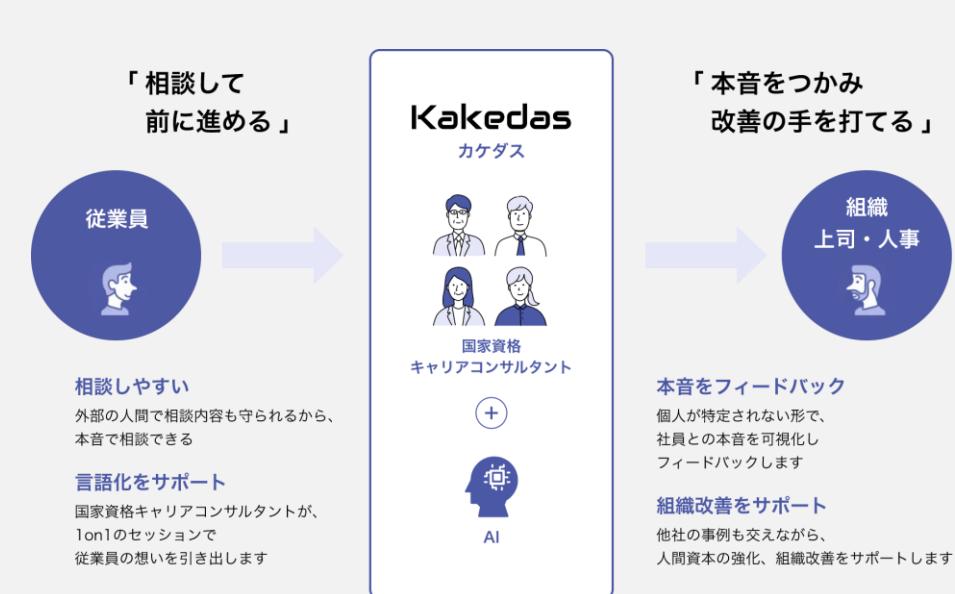
④株式会社Kakedas 一事業の特長



3,880名*のキャリアコンサルタントを有するキャリア相談プラットフォーム。
2022年8月に子会社化 *2025年7月末現在・延べ人数



キャリア面談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」

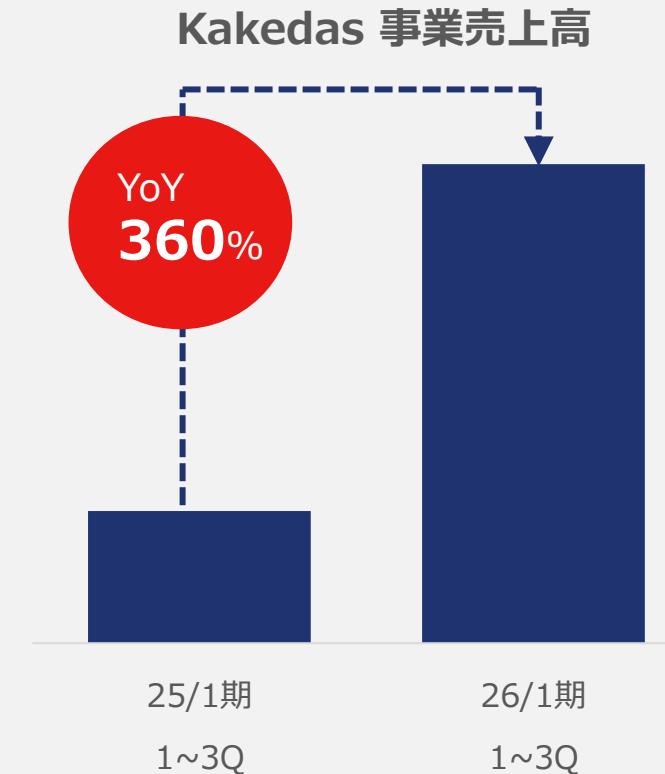
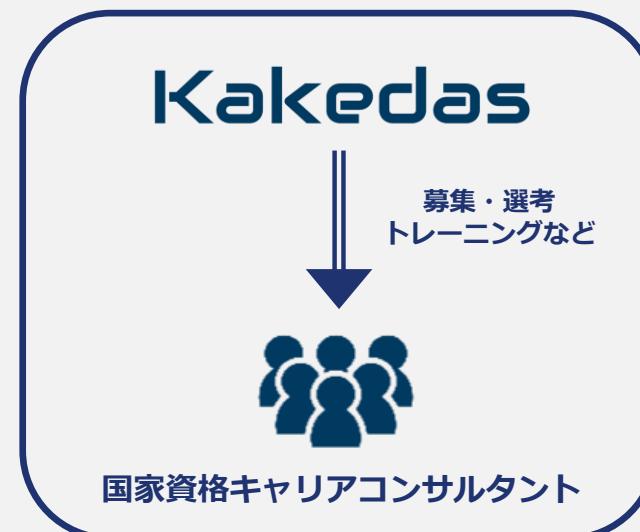


キャリア面談により、企業の従業員・学生等のキャリア自律やエンゲージメントの強化、離職防止、組織課題の抽出を実現

④株式会社Kakedas 一事業の特長



3Qは「Kakedas Works」にて、「経済産業省 リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」関連の売上が伸長しました。リスキリング等の需要を受け、キャリアコンサルタントの面談業務の稼働増加が売上成長を加速させています。



⑤株式会社エフィシエント 一事業の特長



IoTやAIの技術を使ったシステム開発会社。2021年より「steach®」、2022年より「就活AI」をジェイックと共同プロダクト開発、2024年2月に子会社化

AI面接練習アプリ「steach®」(スティーチ)

ユーザーが回答した音声と動画を、AIを活用して6つの指標で評価ができる面接練習アプリとして2022年5月にリリース。アプリダウンロード数は7万件を突破。※2025年10月末時点

株式会社ユーキヤンが提供する「話し方講座」アプリ教材にも開発協力を行う。2024年8月からsteachの解析技術を活用した「法人向け人材育成サービス」を開始し、日本経済新聞にも紹介掲載。



「steach®」ダウンロード数



⑤株式会社エフィシエント 一事業の特長



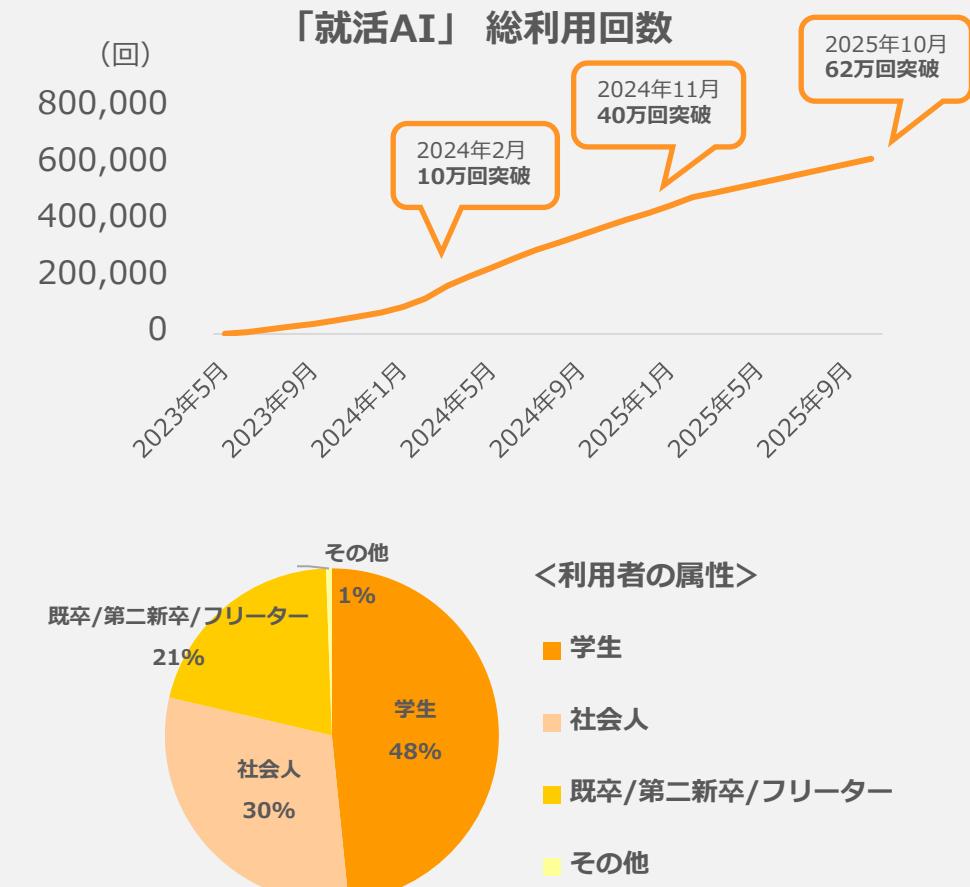
生成AIを活用した「就活AI」は、2025年10月に総利用回数62万回を突破。
精度の高い志望動機などの作成が可能になる新機能「URL読み取り機能」も実装

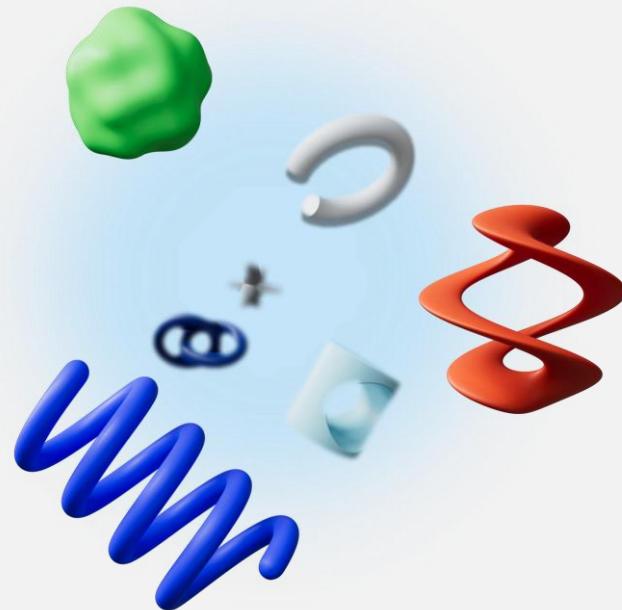
「就活AI」 -自己PR&志望動機の作成・添削サービス-

生成AIを活用し、就職活動で必須となる自己PR・志望動機の
作成・添削、逆質問の作成等が無料で行えるツール。

新機能「URL読み取り機能」により、企業の採用情報や求める人物像
などに即した、より精度の高い志望動機や逆質問の作成が可能に。

「就活AI」の利用をきっかけに、「Future Finder®」や
「ジェイック 就職カレッジ®」などに登録する利用者も増加。





1. 決算ハイライトと事業トピック
2. 各事業の状況
- 3. 経営数値**
4. 株主還元方針・株主優待制度

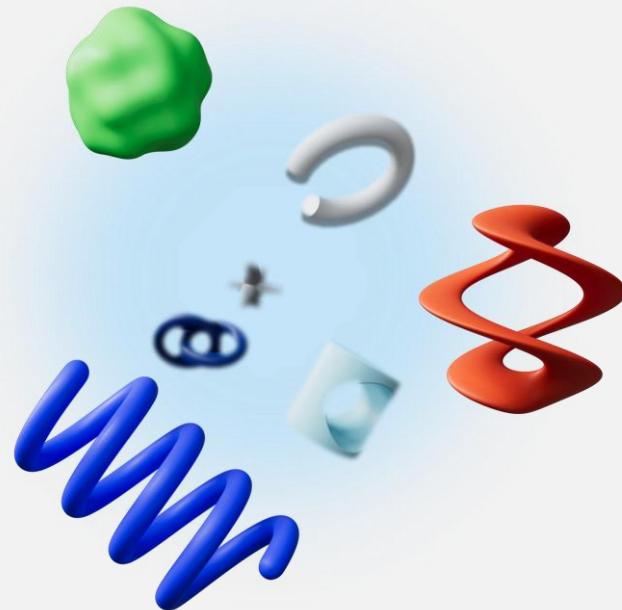
参考資料

連結貸借対照表



(単位：千円)

資産	25/1期	26/1期3Q	増減額	負債及び純資産	25/1期	26/1期3Q	増減額
現金及び預金	1,401,166	1,732,958	331,791	未払金	228,152	262,742	34,589
売掛金及び契約資産	390,058	584,668	194,610	契約負債	106,554	109,705	3,150
その他	112,993	105,229	△7,764	1年内返済予定の 長期借入金	250,308	291,848	41,540
流動資産合計	1,904,218	2,422,856	518,637	返金負債	24,723	53,751	29,028
有形固定資産	95,469	90,113	△5,356	その他	438,839	509,160	70,322
無形固定資産	565,960	505,085	△60,874	流動負債合計	1,048,577	1,227,207	178,630
投資その他の資産	265,201	304,446	39,244	固定負債合計	819,003	1,038,683	219,680
固定資産合計	926,631	899,645	△26,986	負債合計	1,867,580	2,265,891	398,311
資産合計	2,830,850	3,322,501	491,650	純資産合計	963,269	1,056,609	93,339
				負債純資産合計	2,830,850	3,322,501	491,650



1. 決算ハイライトと事業トピック
2. 各事業の状況
3. 経営数値
- 4. 株主還元方針・株主優待制度**

参考資料

当社は、成長投資による業績拡大を目指すとともに、株主の皆様への利益還元の充実を経営の重要課題のひとつとして位置づけております。株主の皆様に対する配当につきましては、安定的な配当を重視しつつ、親会社株主に帰属する当期純利益を基準とした年間配当性向25～35%程度とすることを基本方針としております。

今後につきましては、内部留保の充実を図り、更なる成長に向けた事業拡充や、組織体制、システム環境整備への投資等の財源として有効活用を図りながら、市場の動向、財務状況等を総合的に勘案し慎重に検討のうえ、株主への利益還元に努めてまいります。

2026年1月期の配当については、上記基本方針に基づき、**1株あたり55円00銭の配当を予定**しています。

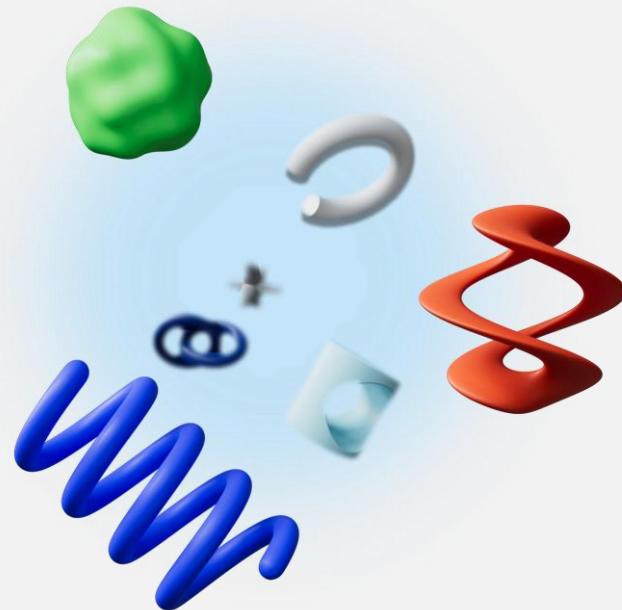
	25/1期	26/1期予定
配当性向	30.2%	36.2%
1株あたり配当金	45円00銭	55円00銭

株主優待制度



株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力・認知度向上を目的として、今期（26/1期）より株主優待制度を新設いたしました。

対象となる株主様	毎年7月31日現在または1月31日現在の株主名簿に記載又は記録された、1単元（100株）以上の株主を保有している株主様
保有株式数（基準日時点）	100株以上
株主優待の内容	各基準日それぞれでQUOカード2,000円分（年間4,000円分）



1. 決算ハイライトと事業トピック
2. 各事業の状況
3. 経営数値
4. 株主還元方針・株主優待制度

参考資料

Nurture Your Potential

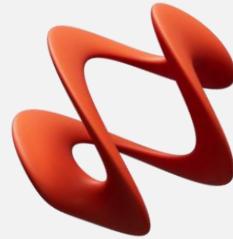
一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を

雇用の流動化が加速している現在、人生のチャンスは広がっています。
学びの機会を数多く提供し、一人ひとりが成長できる社会をつくりたい。
この想いを胸に、この度、全社員とともにミッション、ビジョン、バリューを刷新いたしました。

ジェイックの新しいミッションである、「可能性を羽ばたかせる」には、
顧客の“まだ見ぬ可能性”を見いだし、学びと成長の機会を提供することで、
一人ひとりがその可能性を育んでいけるように支援したいという想いを込めています。
誰もが夢と希望にあふれ、強みを発揮できるキャリアを築くことができれば、
組織はより強くなり、社会はもっと豊かになります。

「Nurture Your Potential : 一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を」は、
私たちが目指す未来と、ミッション・ビジョン・バリューに込めた想いを
一言で表現したコーポレートメッセージです。

私たちはこれからも、人や組織の強みや個性を伸ばし、
さらなる成長を支援するために、M&Aや新規事業展開なども積極的に行い、
未だ開拓されていない領域を切り拓くパイオニアとして挑戦を続けてまいります。



ミッション・ビジョン・バリュー

ミッション 「可能性を羽ばたかせる」

私たちは、すべての人や組織は、自らが思い描く以上の存在になれると確信しています。そのため、事業を通じて、顧客が自らの可能性を育み、その可能性が羽ばたくきっかけや、本当は備わっているのに気づいていない“翼”に気づく機会を提供し、顧客や社会に貢献してまいります。

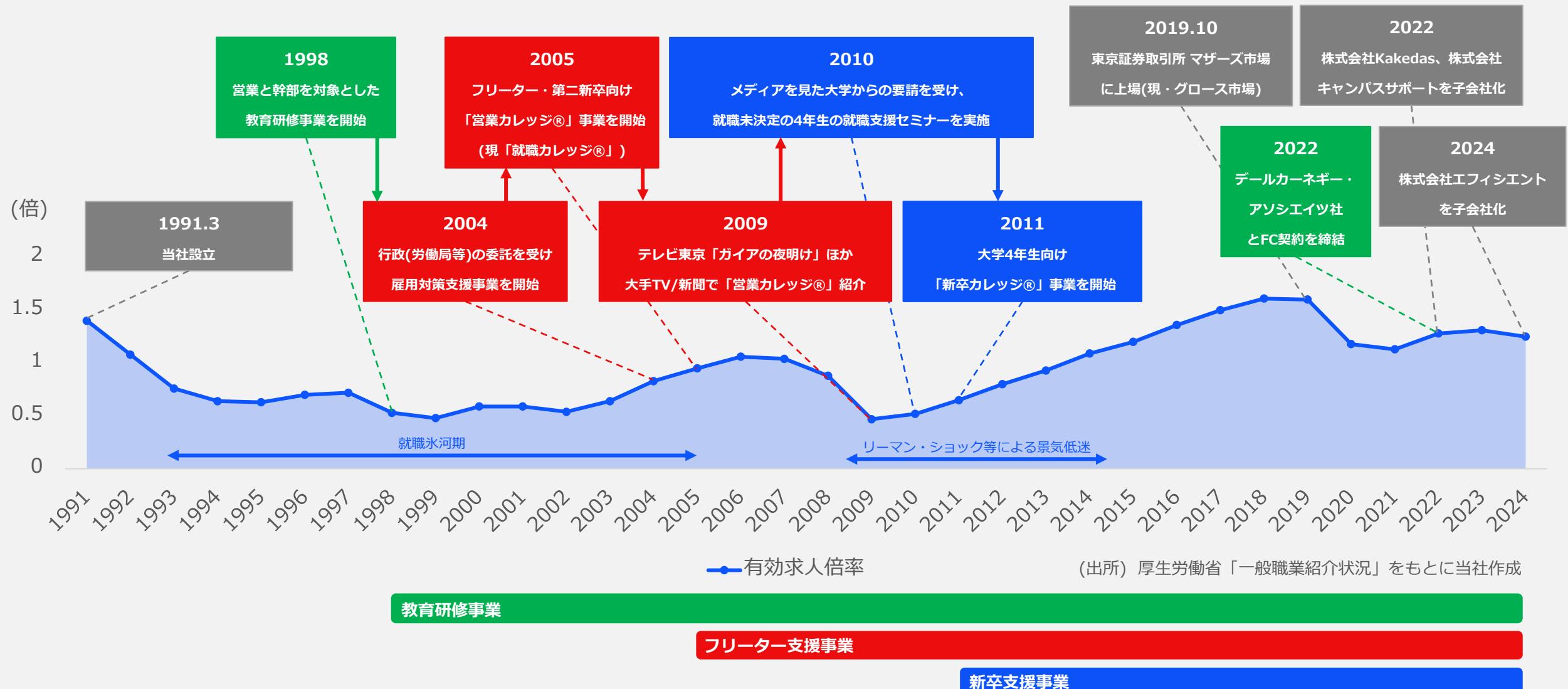
ビジョン 「強みが輝く世界をつくる」

すべての人や組織が自らの強みに気づき、その強みを輝かせることができたら、世界はもっと、喜びと幸せに満ちあふれたものになります。私たちは事業を通じて強みの発見と成長をサポートし、「強みが輝く」世界の実現を目指します。

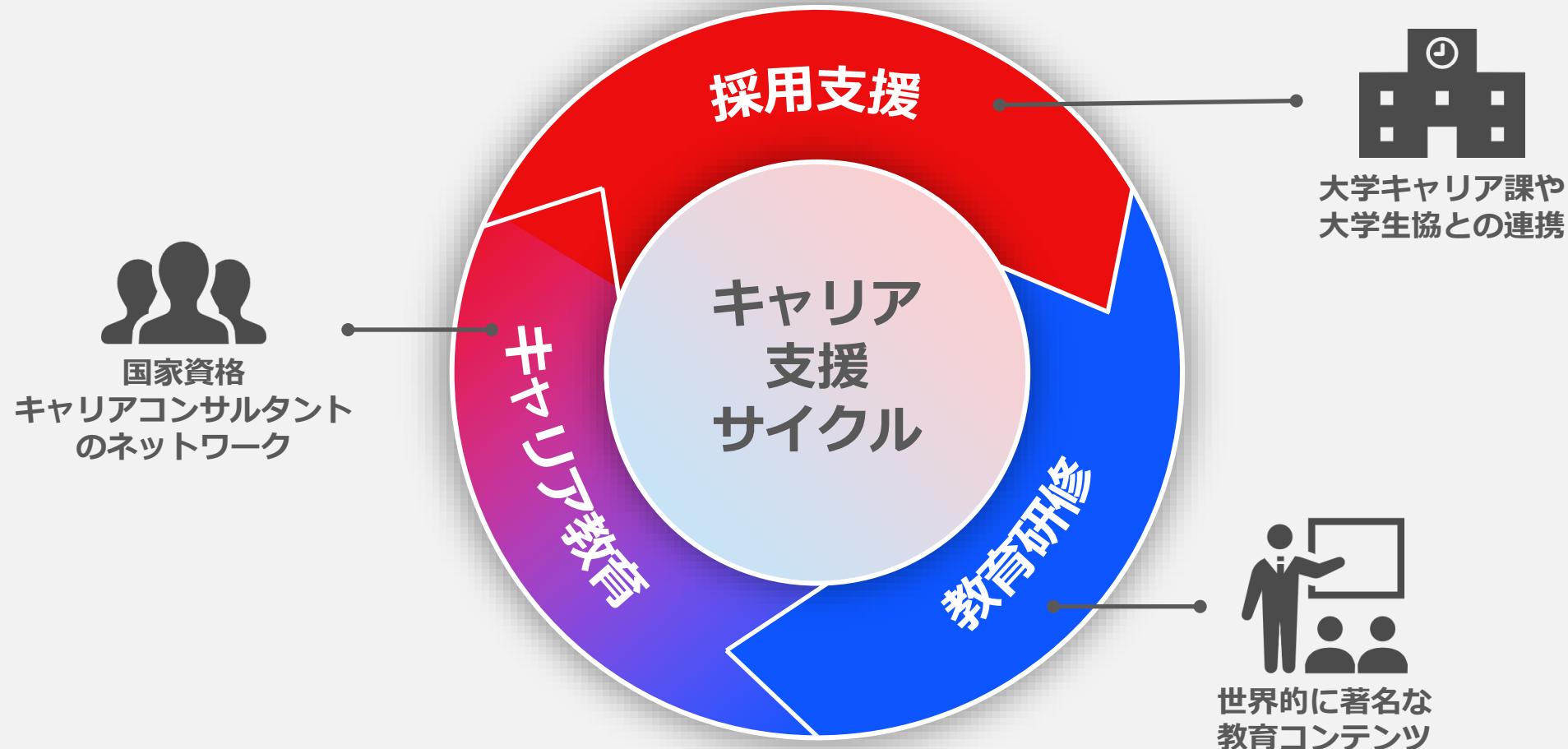


バリュー 「ミッションに生きる」

01. すべては自分から始まる
02. コンフォートゾーンを超える
03. One For All, All For One
04. 顧客を理解し、顧客と共に進化する
05. 強みを掛け合わせて、社会に違いを生み出す



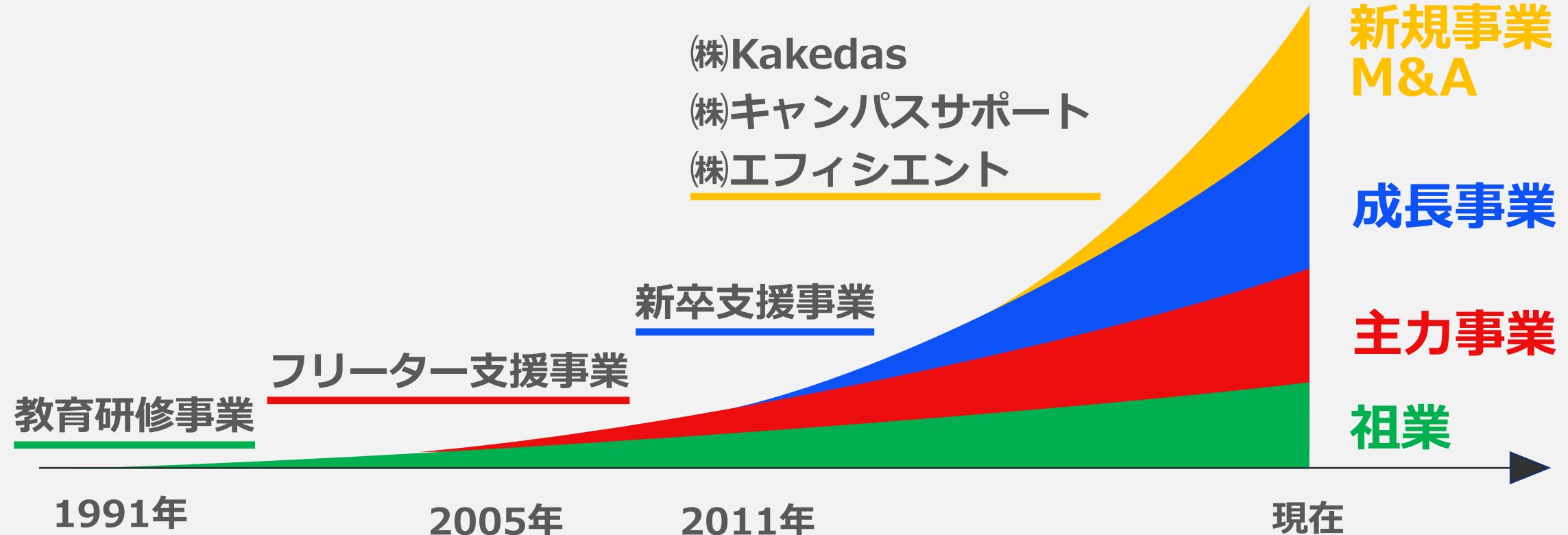
“採用支援×教育研修×キャリア教育”の相乗効果により、人と組織の成長に伴走する“キャリア支援サイクル”を実現



M&Aした企業とのシナジーが開花



Kakedas（キャリア相談プラットフォーム）から教育研修事業へのアップセル
エフィシエント（AI就活ツール開発）から採用支援事業への求職者登録が加速





新卒
支援事業

新卒カレッジ®

大学生協 新卒カレッジ

Future Finder®

大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じ、後期就活まで一貫支援

新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協 新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。



フリーター
支援事業

就職カレッジ®

中退就職カレッジ®

教育融合型就職支援サービスで、就職と定着を実現

フリーター・中退者・第二新卒向けに、ビジネススキルや面接対策を習得できる研修を実施した後、企業紹介を行う就職支援サービス。「教育」を介した仲介により、ポテンシャルの高い人材の紹介と入社後の定着を実現。



教育研修
事業

階層別研修

著名教育コンテンツ

著名教育コンテンツを主軸に、社員の行動変容を実現する研修を提供

企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。世界的に著名な教育コンテンツ「デール・カーネギー・トレーニング」研修、「7つの習慣®」研修をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。

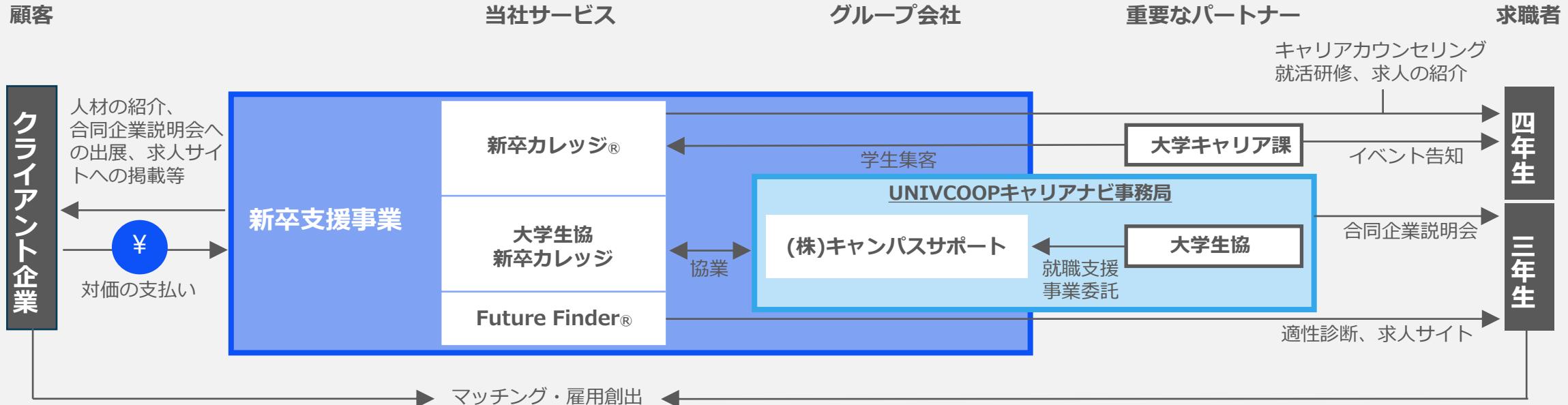
ビジネスモデル 一新卒支援事業



新卒カレッジ®
大学生協 新卒カレッジ
Future Finder®

大学のキャリア課や大学生協を通じ、後期就活まで一貫支援

新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協 新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。



ビジネスモデル フリーター支援事業

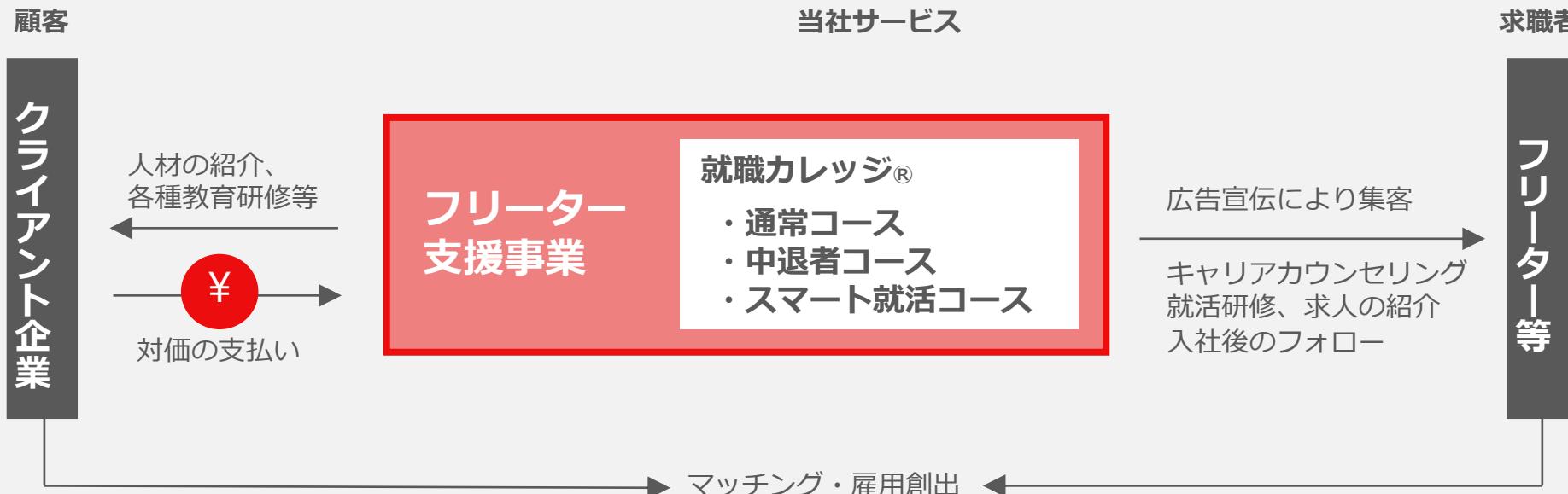


就職カレッジ®

中退就職カレッジ®

教育融合型就職支援サービスで、就職と定着を実現

フリーター・中退者・第二新卒向けに、ビジネススキルや面接対策を習得できる研修を実施した後、企業紹介を行う就職支援サービス。「教育」を介した仲介により、ポテンシャルの高い人材の紹介と入社後の定着を実現。



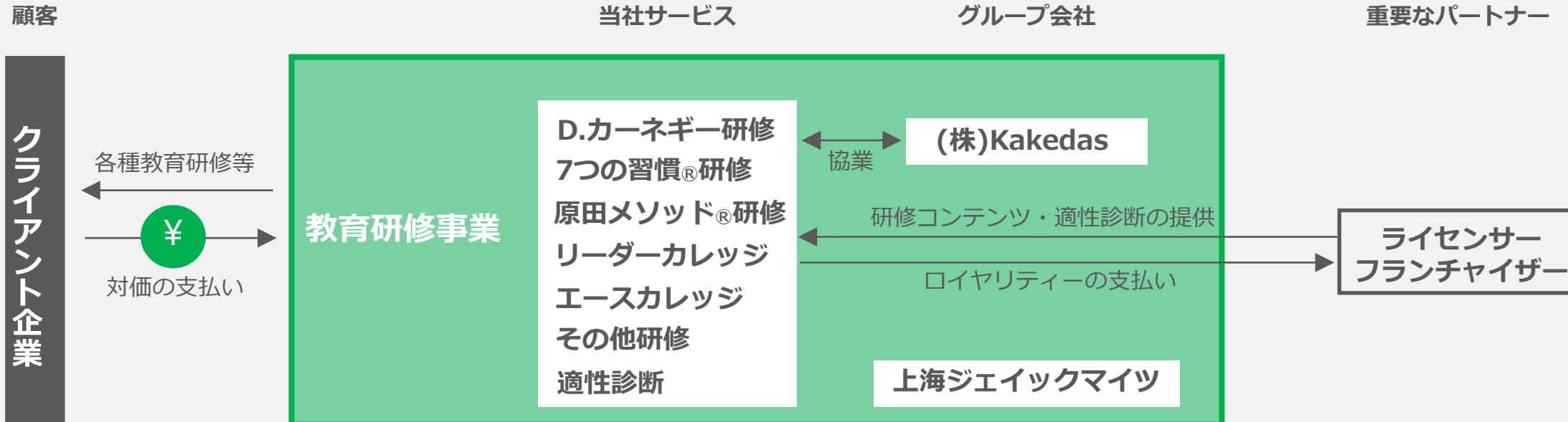
ビジネスモデル 一教育研修事業



階層別研修
著名教育コンテンツ

著名教育コンテンツを主軸に、社員の行動変容を実現する研修を提供

企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。世界的に著名な教育コンテンツ「デール・カーネギー・トレーニング」研修、「7つの習慣®」研修をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。



P olitics

- ・政府主導のリスクリング支援強化
- ・働き方改革関連法による働き方やスキル需要の変化
- ・「人材開発支援助成金」をはじめ、厚生労働省による“社会人の学び直し”的推進

E conomy

- ・リスクリング市場規模は年々拡大し、2026年には約3,800億円の予測
- ・人口減少による労働力不足から、生産性向上のニーズが拡大
- ・企業のリスクリング投資の活性化

S ociety

- ・コロナ禍以降、非対面コミュニケーションやチームビルディングスキルの需要が増加
- ・働き方の多様化により、個人の生涯学習意識が向上
- ・企業における人的資本経営の浸透

T echnology

- ・EdTechの発達により、多様な学習ニーズに応えるオンライン学習プラットフォームが急増
- ・AIの進化により、学習内容の個別化や学習効果の可視化が可能に

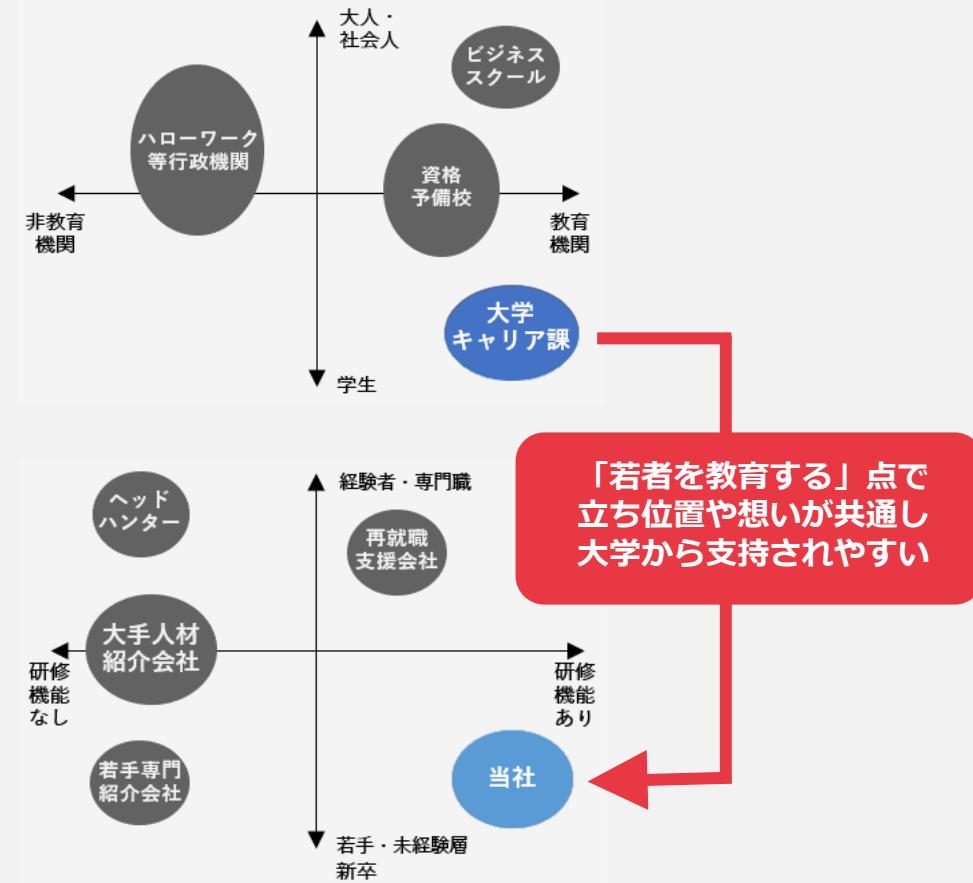
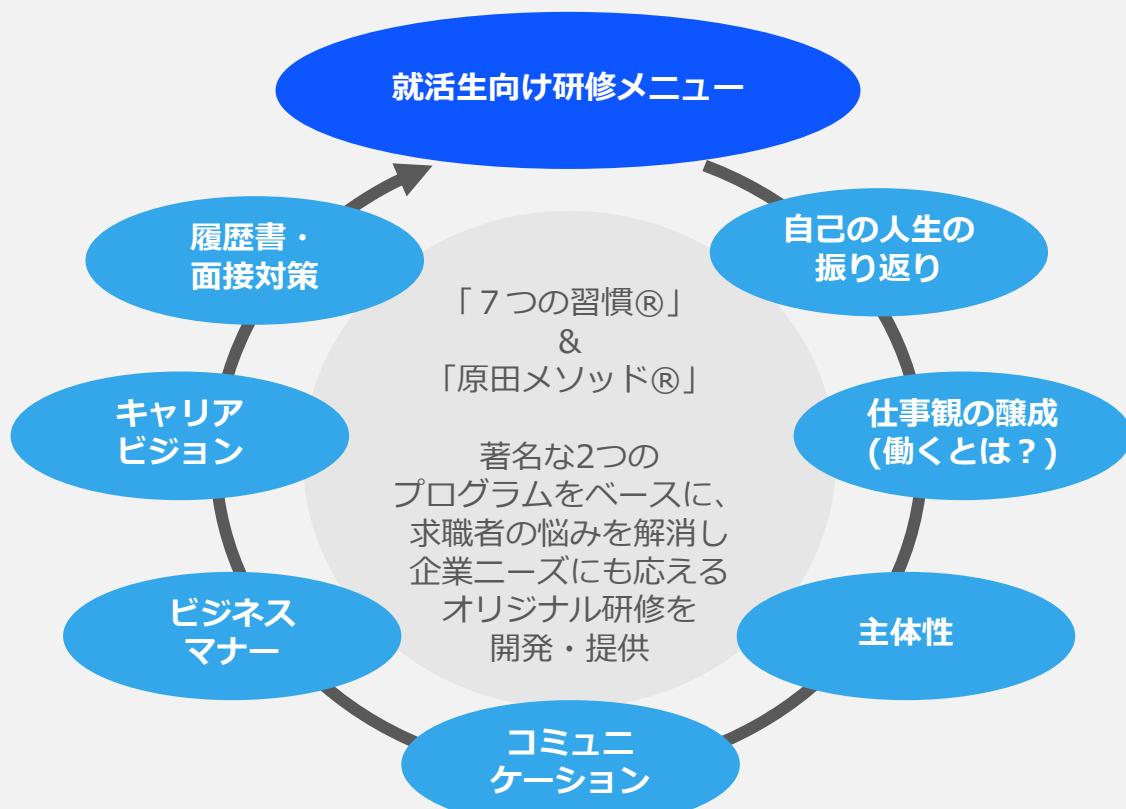
“リーダーシップのリスクリング”のニーズが拡大

近年の事業環境の大きな変化により、一人ひとりのリスクリングやキャリア形成の重要性が増すとともに、企業にとっても、人的資本経営を推進し組織力を向上させる必要性が大きく増している。

「教育融合型」就活支援プログラム



就活生に基礎ビジネス研修を無料で提供。教育研修機能を有する当社は、大学キャリア課や大学生協から支持されやすく、大きな差別化要素となっている



本資料の取り扱いについて



本発表において提供される資料ならびに情報は、
いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。