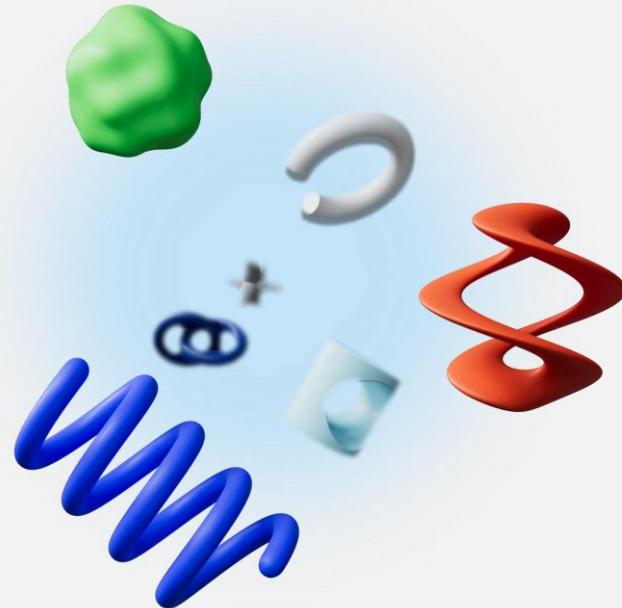


# 2026年1月期3Q 決算説明資料

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

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

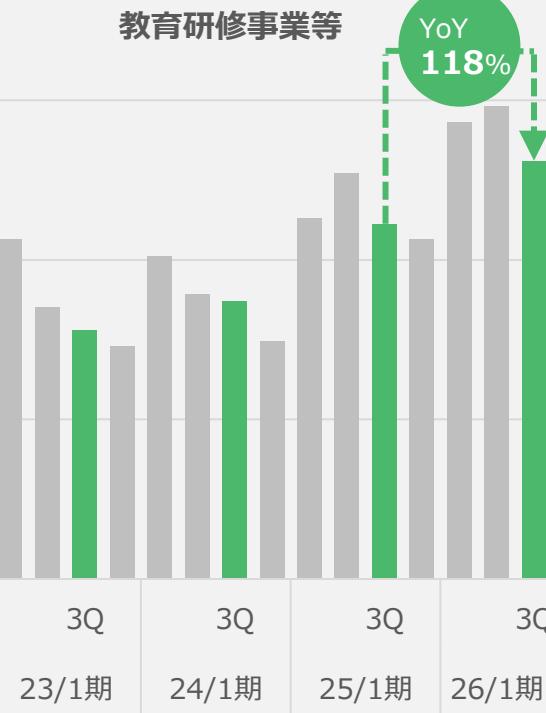
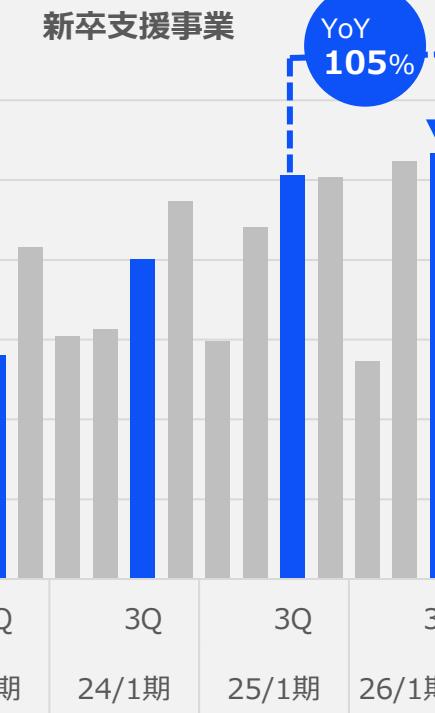
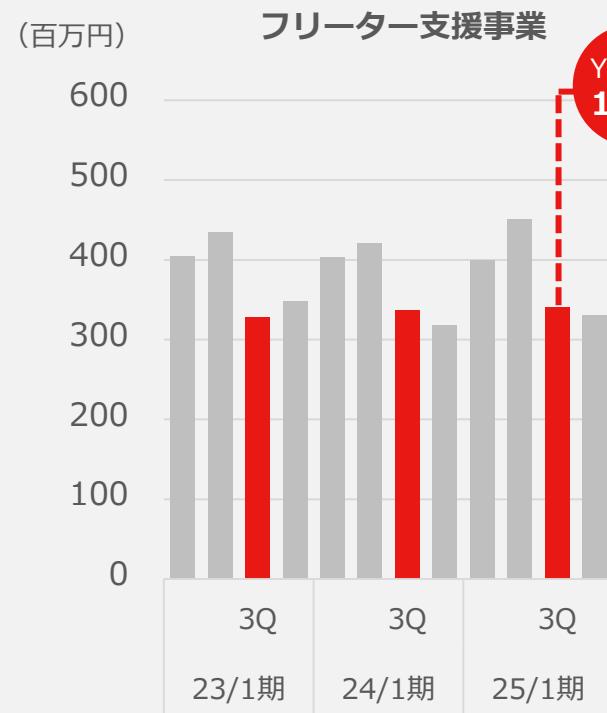
キャリアコンサルタントのアウトソーシングプラットフォーム「Kakedas Works」事業において、「経済産業省 リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」に関連する売上伸長や、大学キャリア支援課におけるキャリアコンサルタント運営受託のリピート受注獲得等が、売上成長を加速させました。

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



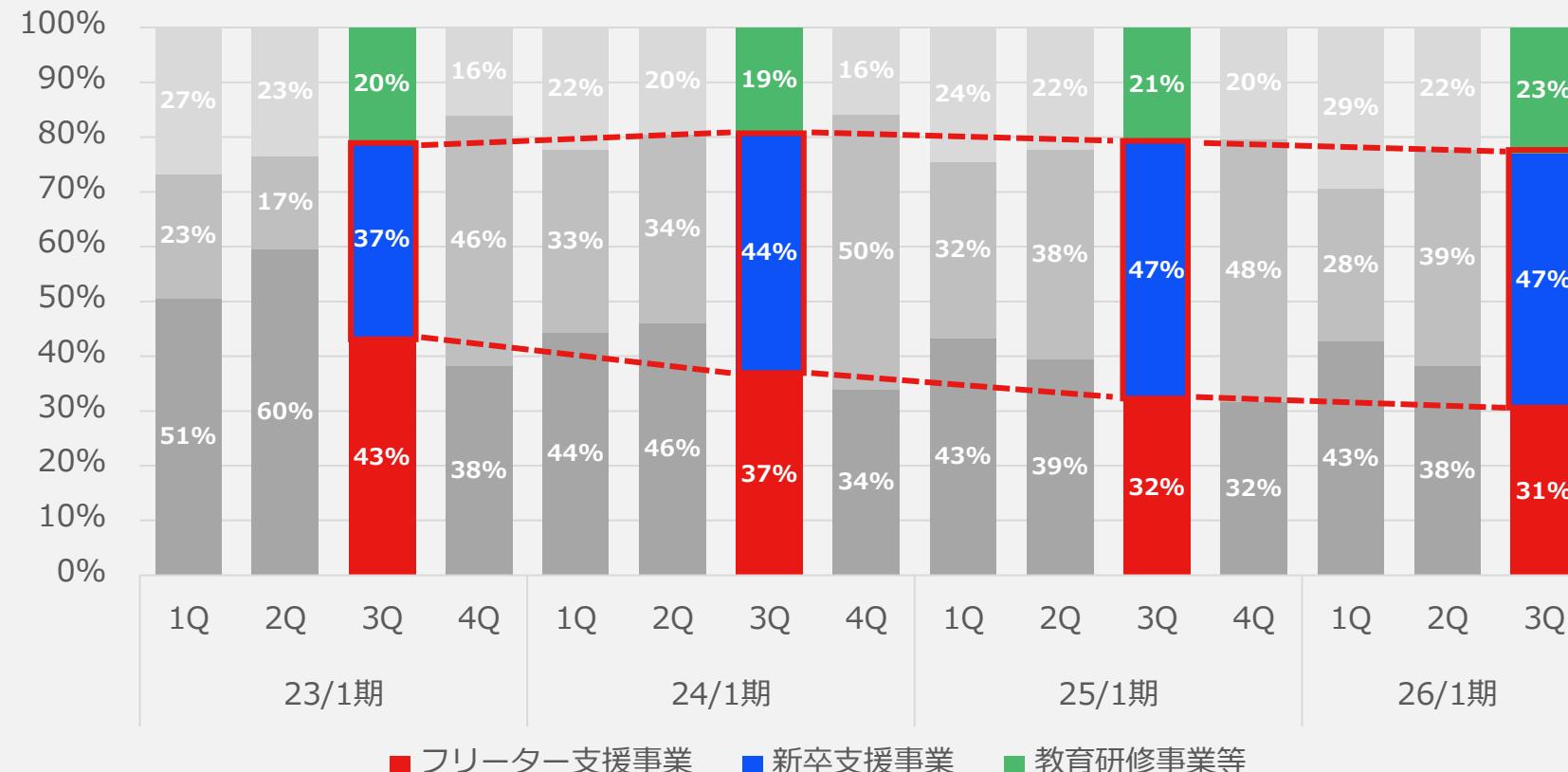
# 事業ごとの連結売上高推移

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



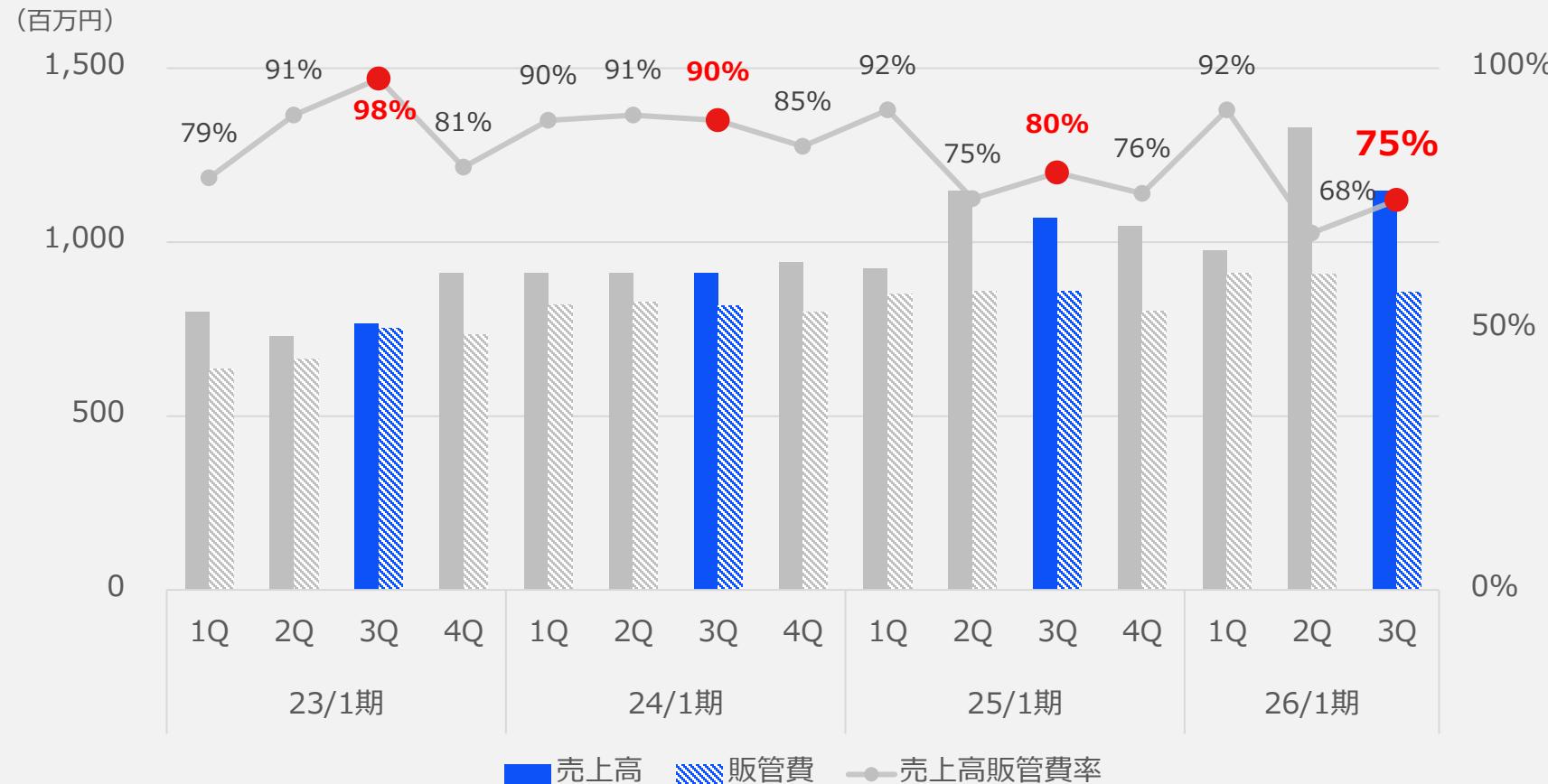
# 連結売上高構成比推移

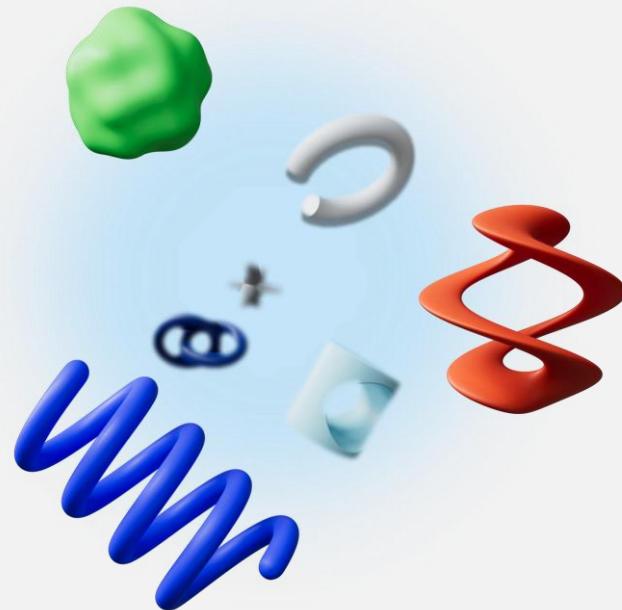
3Qの売上高構成比は、新卒支援事業が約半数を占め業績をけん引



# 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

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

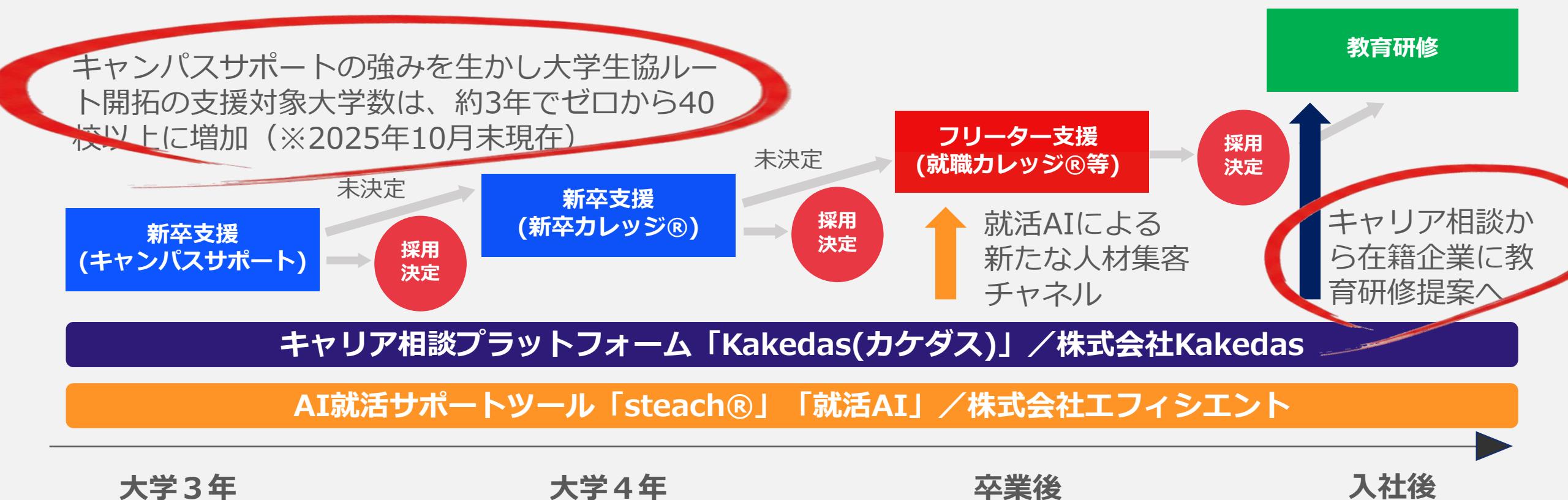
④キャリア相談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」／株式会社Kakedas

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

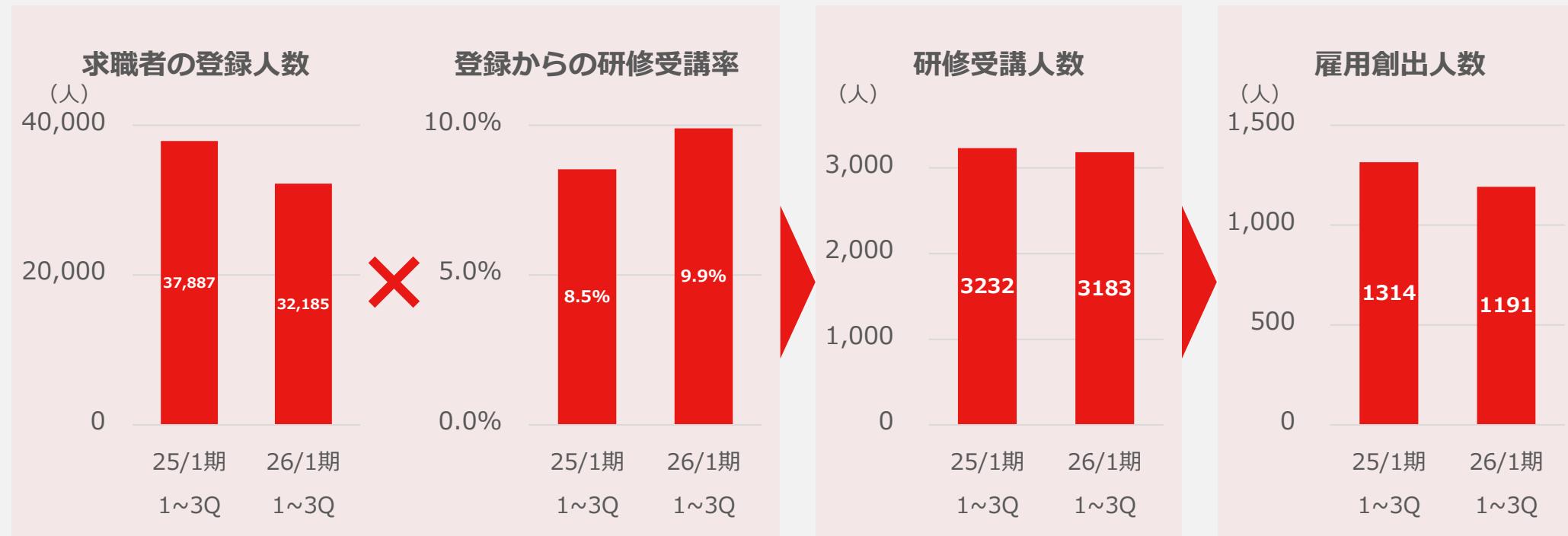
フリーターや中退者向けの就職支援

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

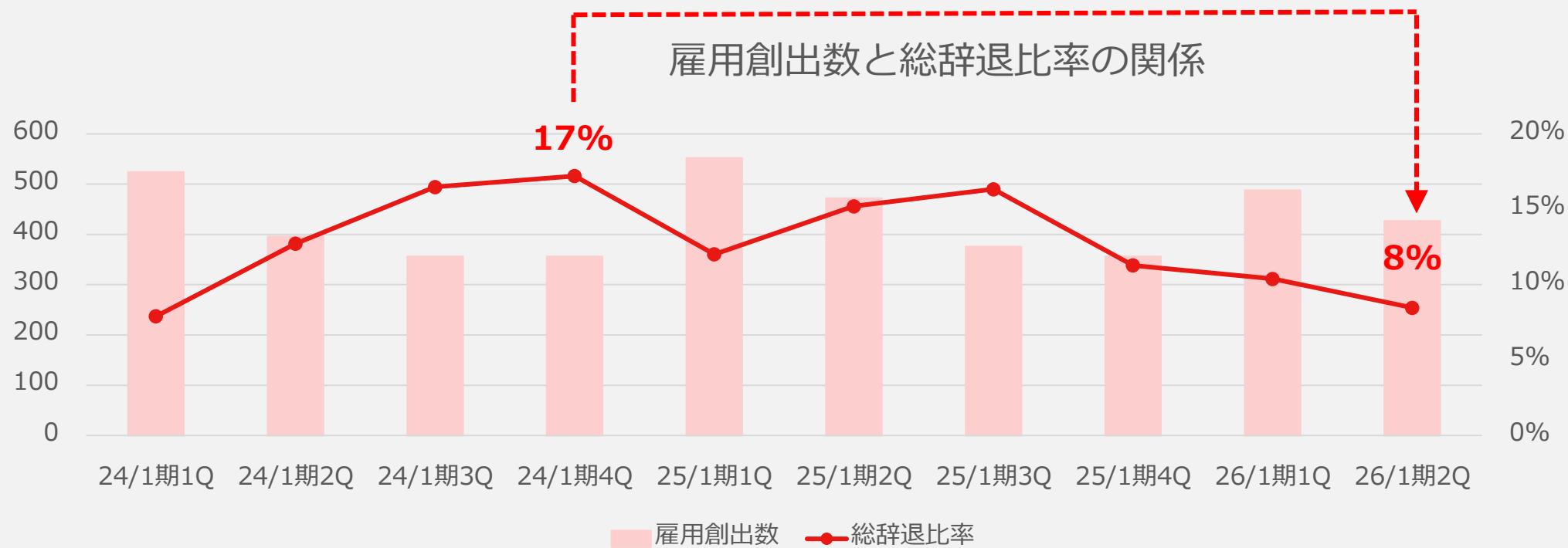
求職者の登録人数は前年同期比で大幅に減少したものの、研修受講率を高めることにより研修受講人数は微減にとどまった



# 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

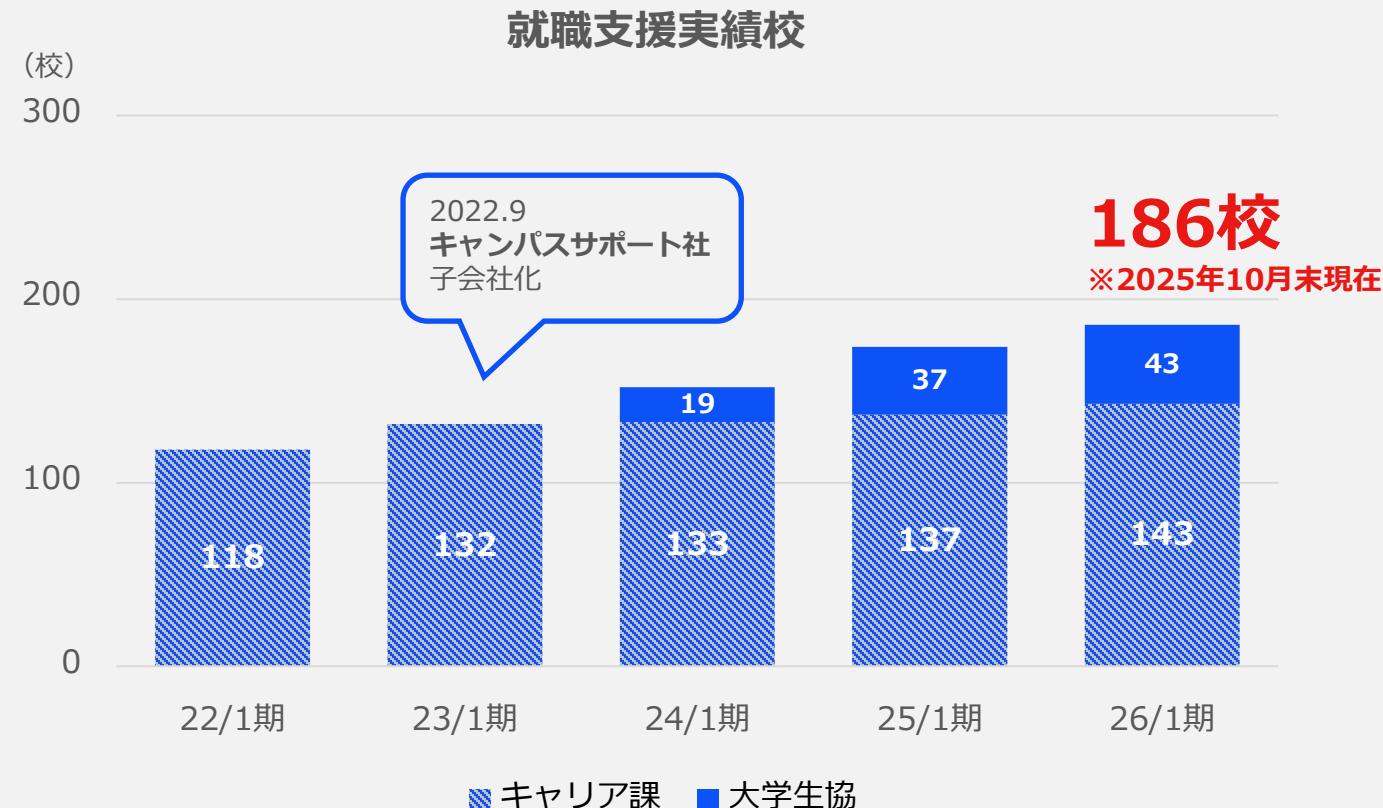
（東京大学、京都大学、日本大学、法政大学、立教大学、早稲田大学、名城大学、同志社大学、慶應義塾大学、東京理科大学など全国186校）

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）



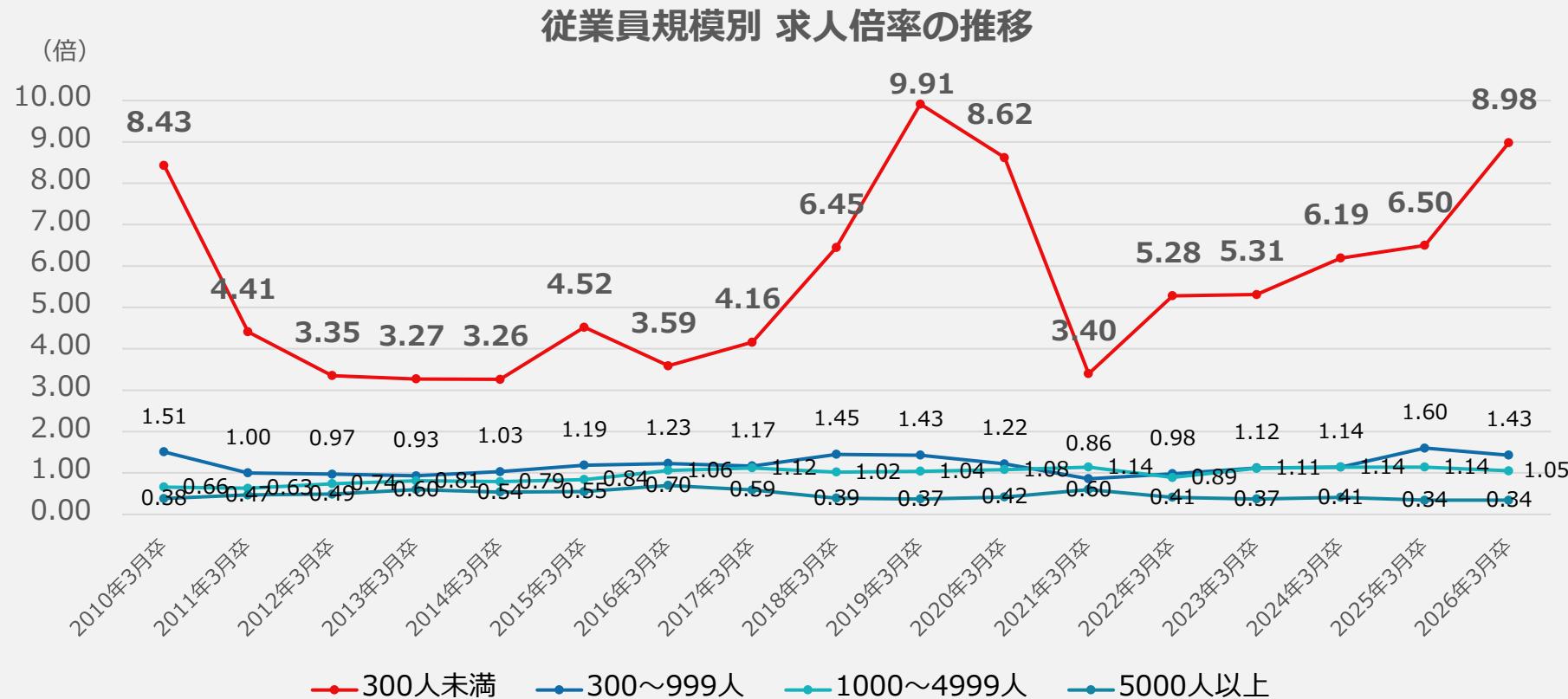
## ②新卒支援事業 一事業の特長

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

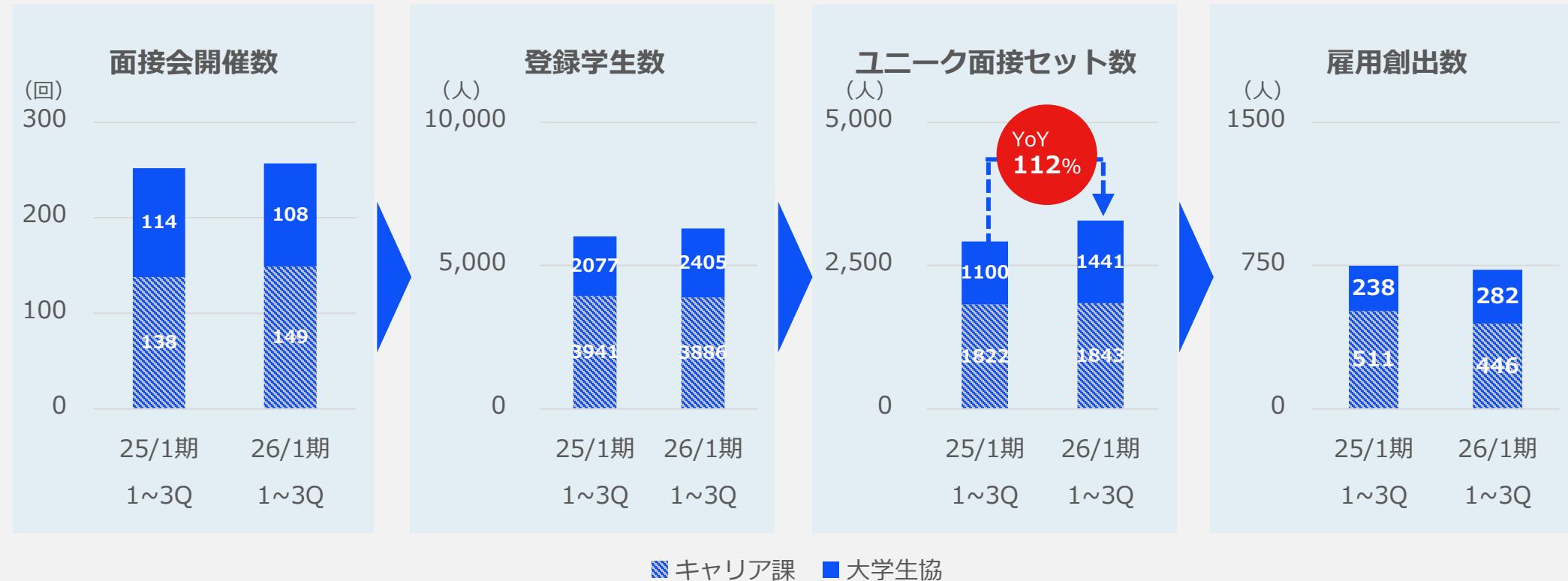
主要顧客層である300人未満の企業では、2026年3月卒の採用需要が急増し、コロナ禍前の大卒求人倍率を上回る。採用単価上昇の追い風



(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

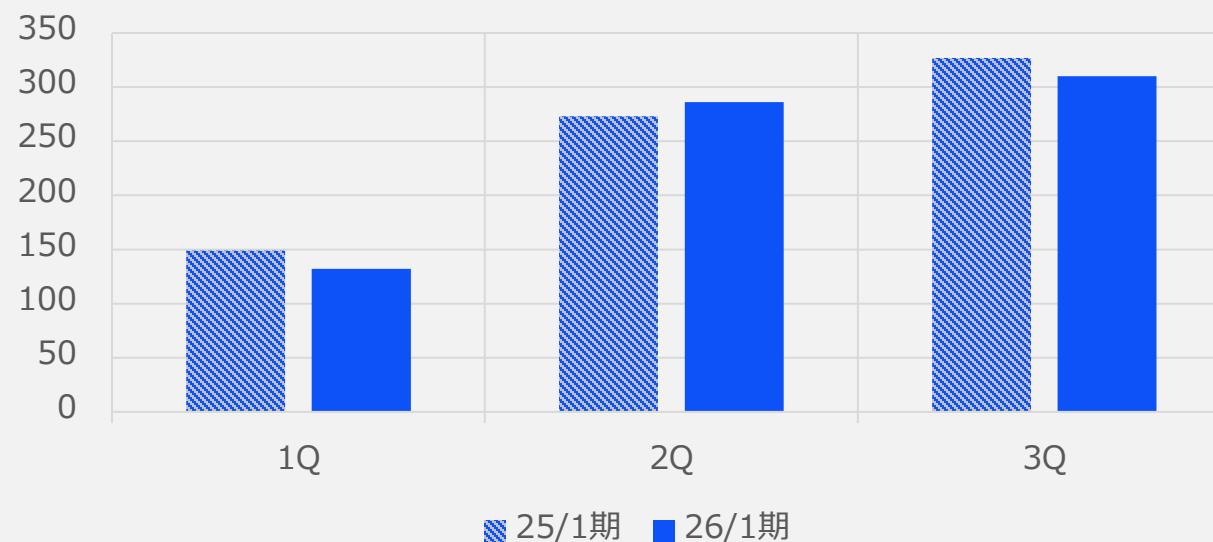
ユニーク面接セット数は前年同期比112%に伸長したものの、就職活動早期化の影響を受けた1Qの苦戦をカバーするには至らず、雇用創出数は微減



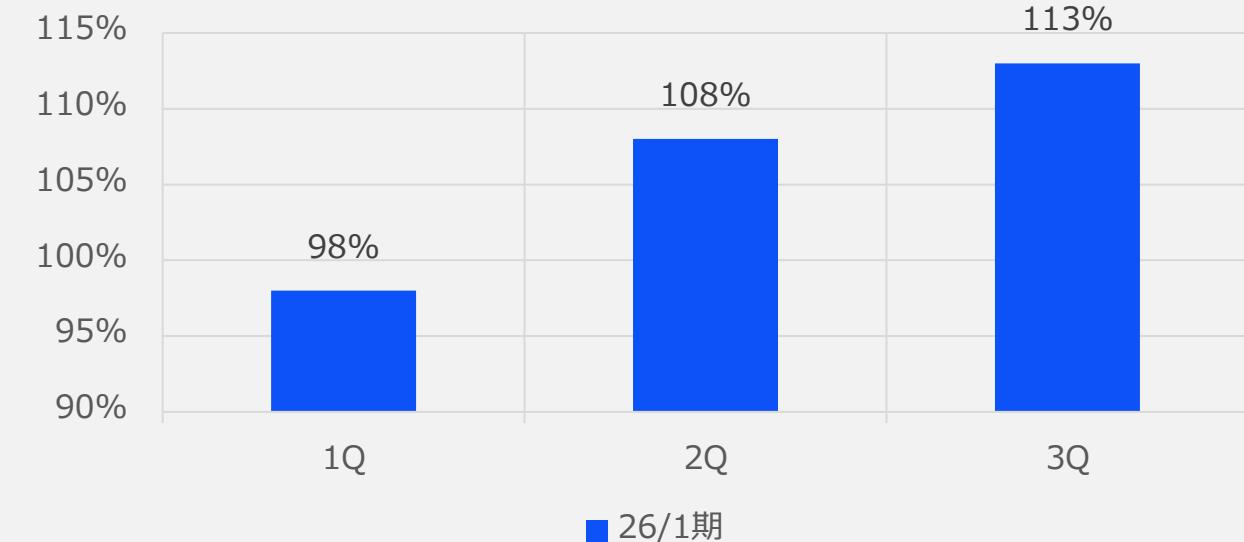
## ②新卒支援事業 一四半期別の雇用創出数と採用単価

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

四半期別の雇用創出数



四半期別の採用単価変化率（前年同期比）



## ②株式会社キャンパスサポート 一事業の特長

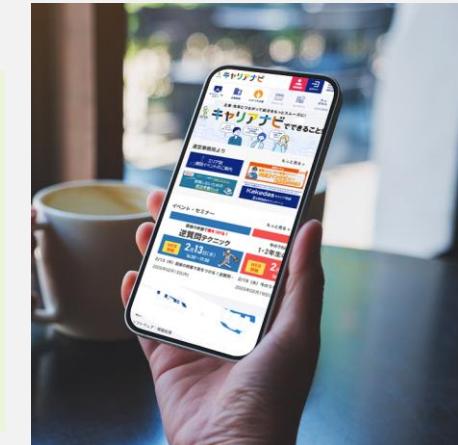


大学生協事業連合の業務受託会社。就職支援事業や、採用支援ツール制作事業などの領域で当社と協業し、クロスセルによる単価向上を目指した取り組みを展開。

### 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。

Pick  
up !



### 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。

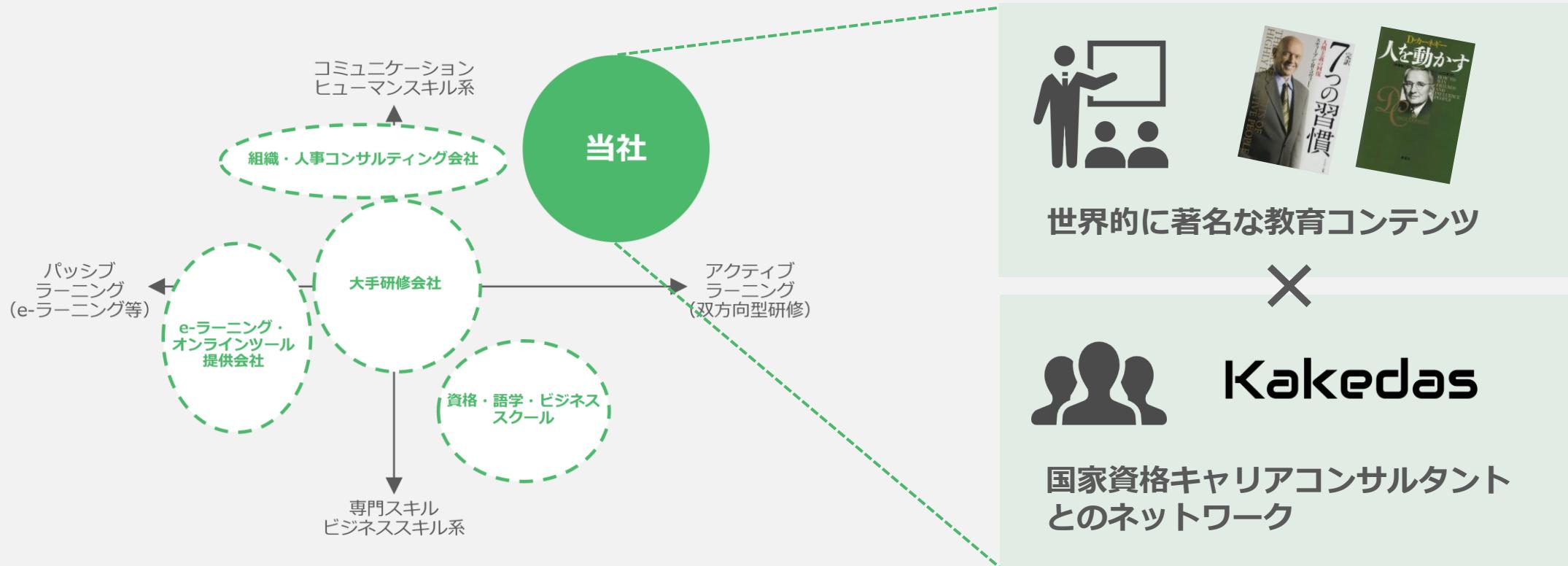
Pick  
up !



### ③企業向け教育研修事業 一事業の特長

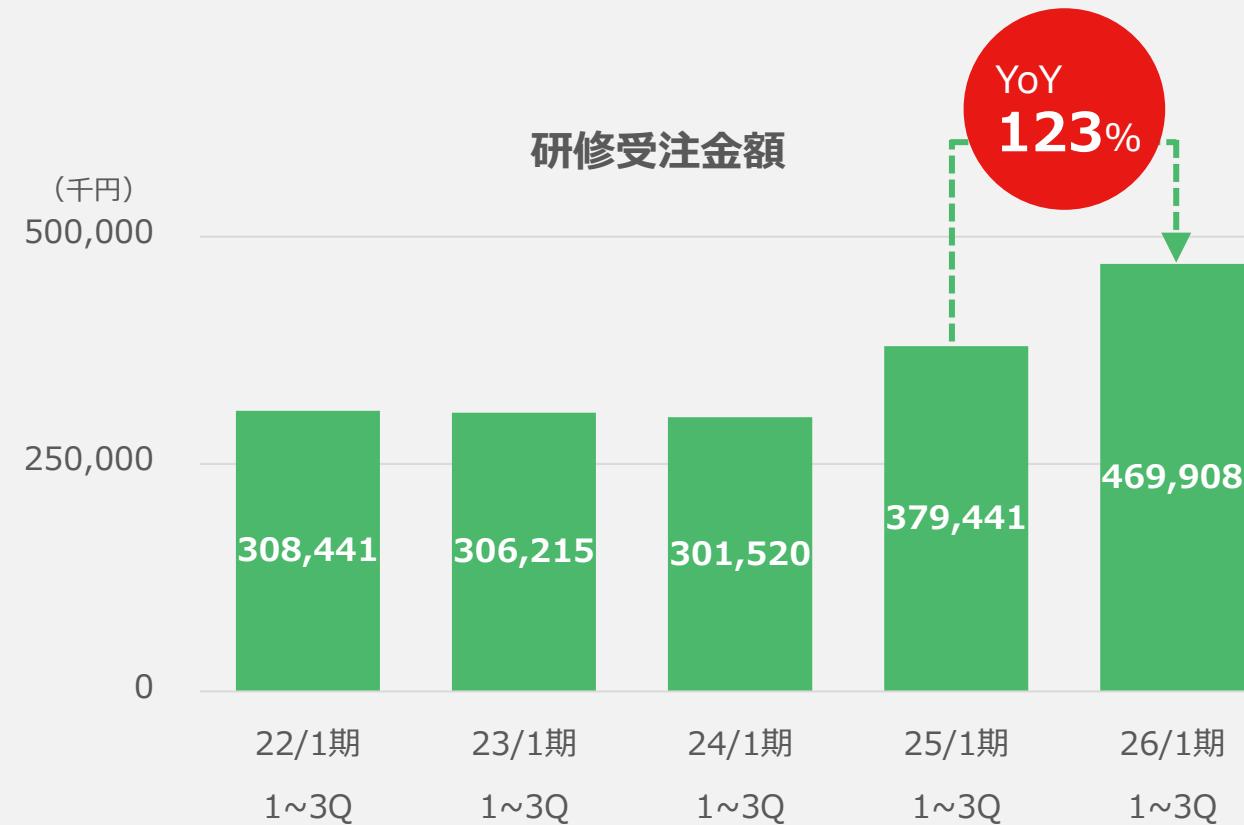


著名な教育コンテンツとキャリアコンサルタントのネットワークを武器に、顧客の行動変容を促す継続的かつ実践的な研修プログラムが強み



### ③企業向け教育研修事業 —KPIの進捗

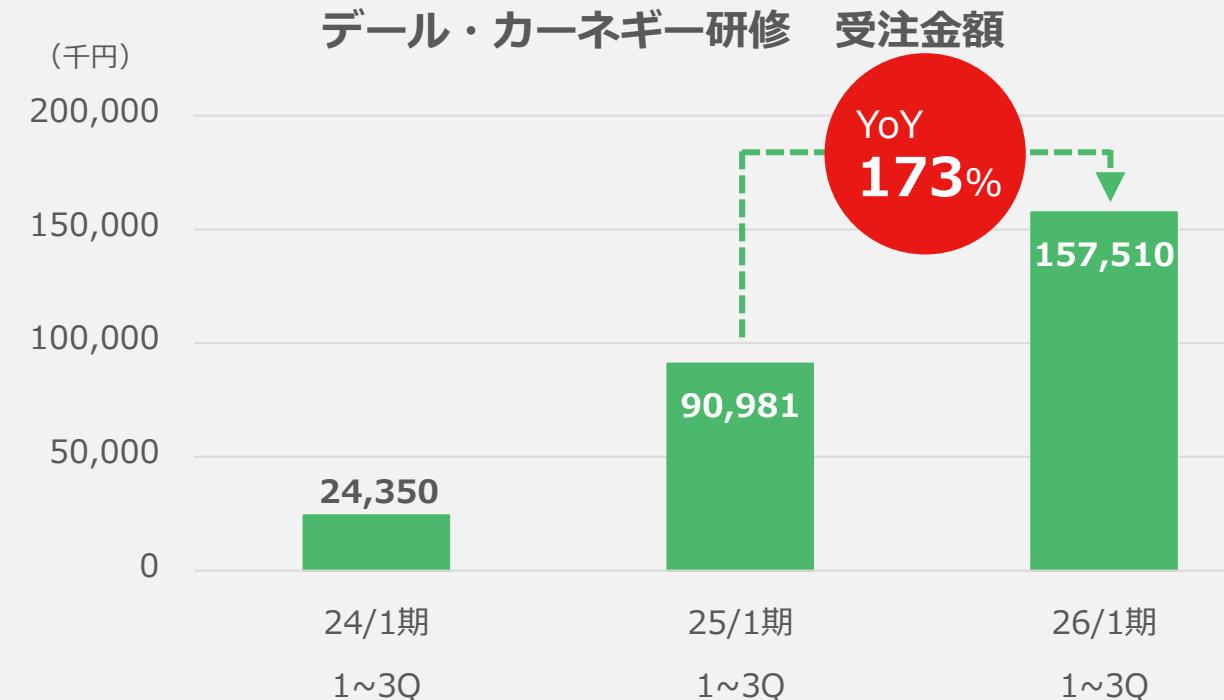
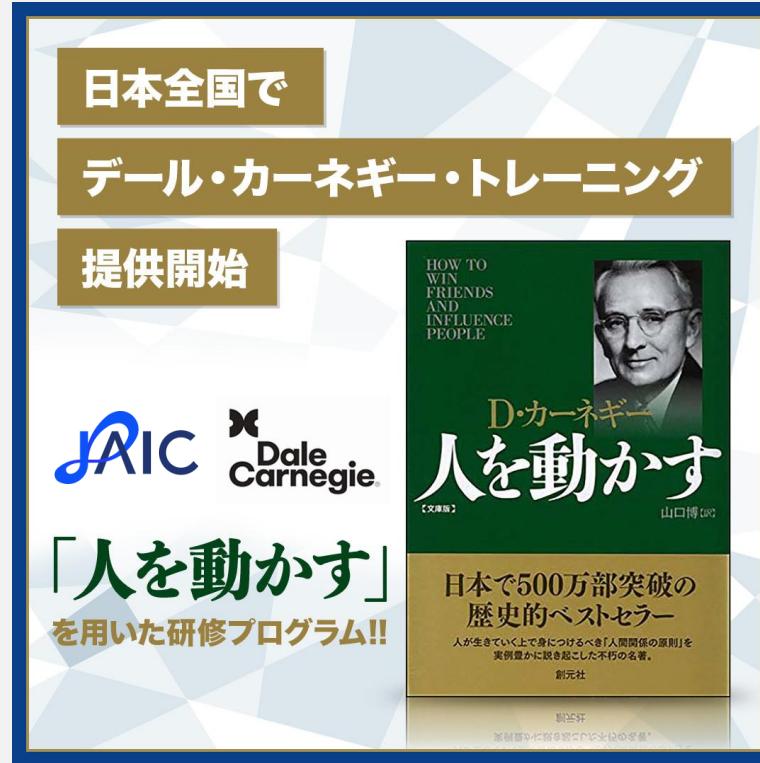
カーネギー研修のエンタープライズ企業からの受注好調等により、  
26/1期1~3Q累計の研修受注金額は前年同期比で123%となり、過去最高を更新



### 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

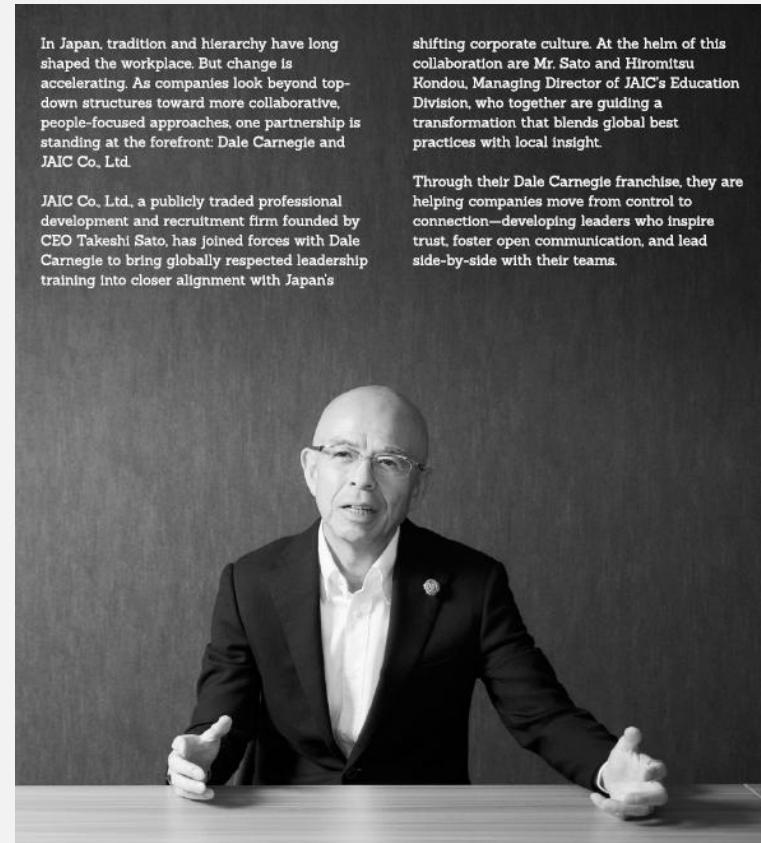
24/1期より強化してきた、リーダーシップのリスキリングを重点訴求するリード獲得施策、ナーチャリング施策が顧客接点の創出につながり受注金額の成長を牽引



### 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.

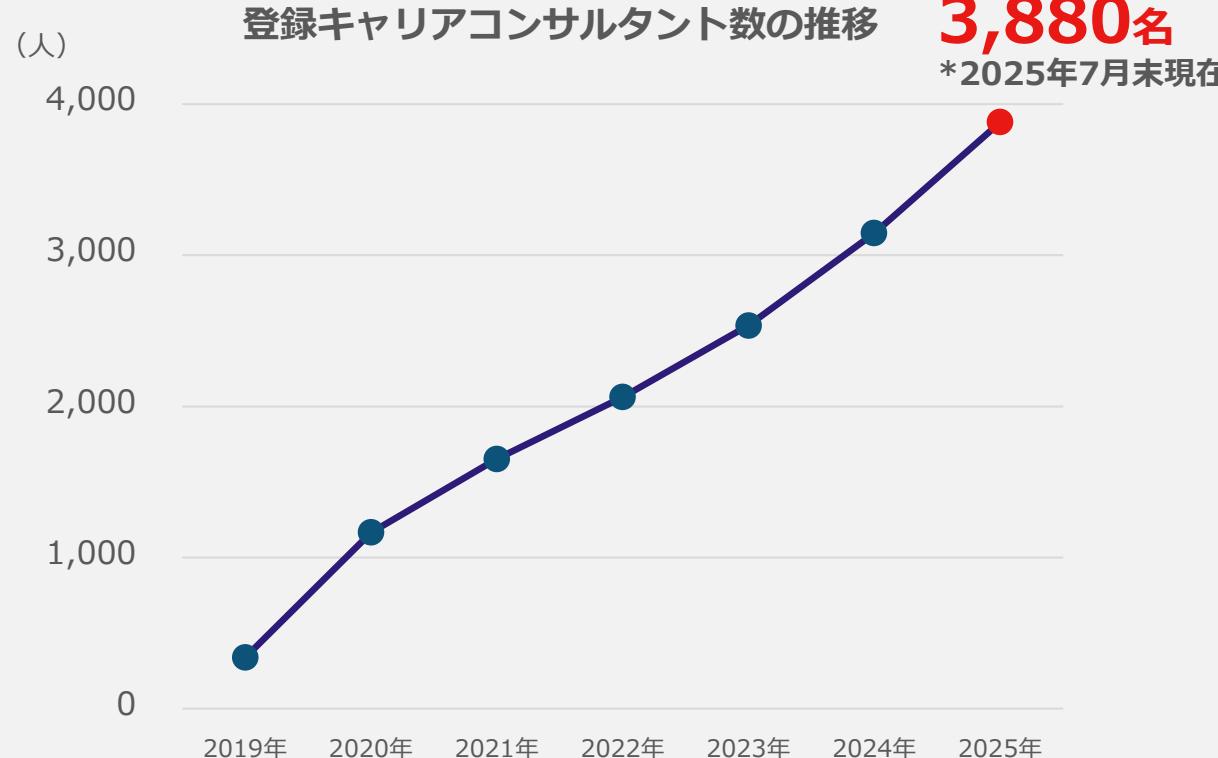
JAIC Co., Ltd., a publicly traded professional development and recruitment firm founded by CEO Takeshi Sato, has joined forces with Dale Carnegie to bring globally respected leadership training into closer alignment with Japan's

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.

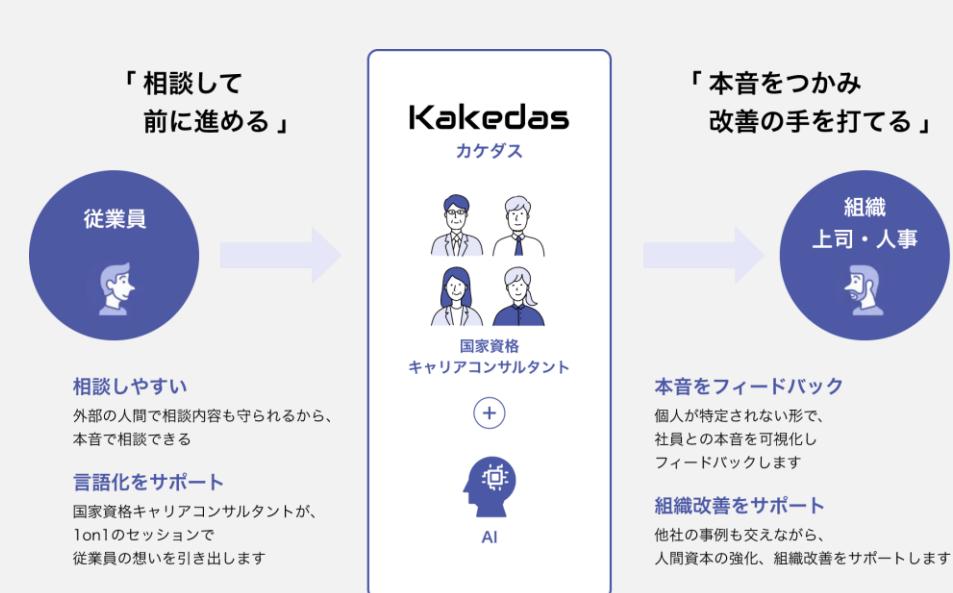
Through their Dale Carnegie franchise, they are helping companies move from control to connection—developing leaders who inspire trust, foster open communication, and lead side-by-side with their teams.

## 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



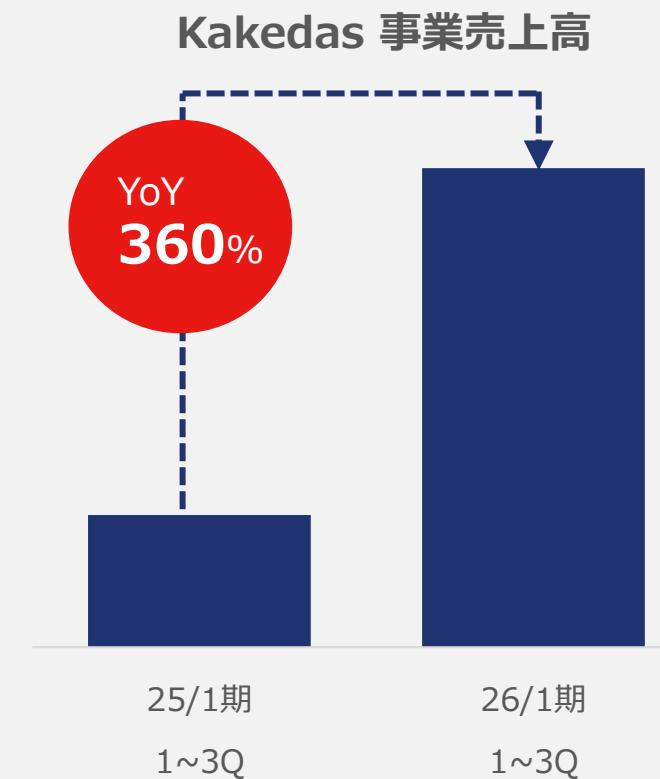
### キャリア面談プラットフォーム「Kakedas(カケダス)」



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



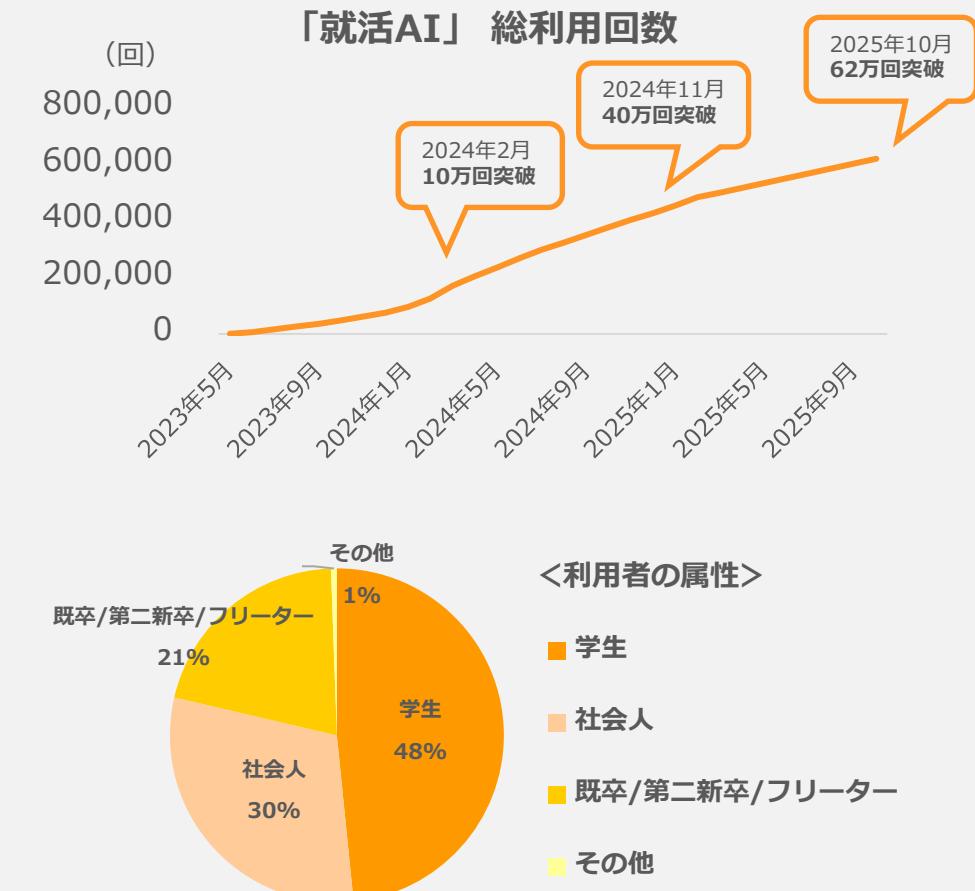
生成AIを活用した「就活AI」は、2025年10月に総利用回数62万回を突破。  
精度の高い志望動機などの作成が可能になる新機能「URL読み取り機能」も実装

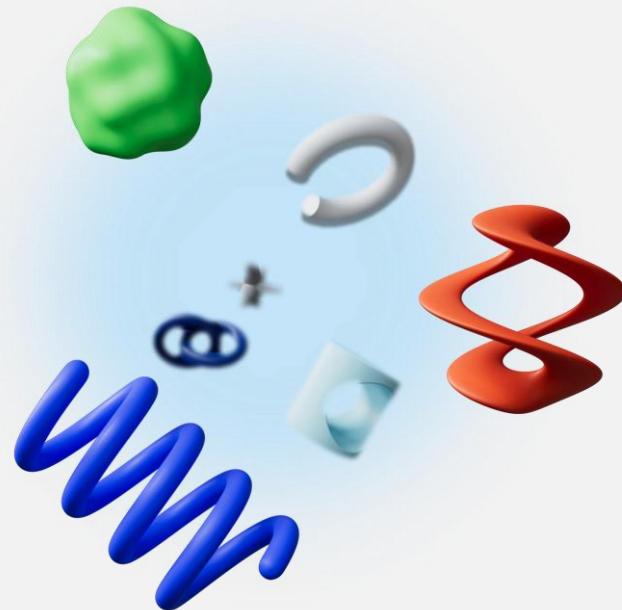
### 「就活AI」-自己PR&志望動機の作成・添削サービス-

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

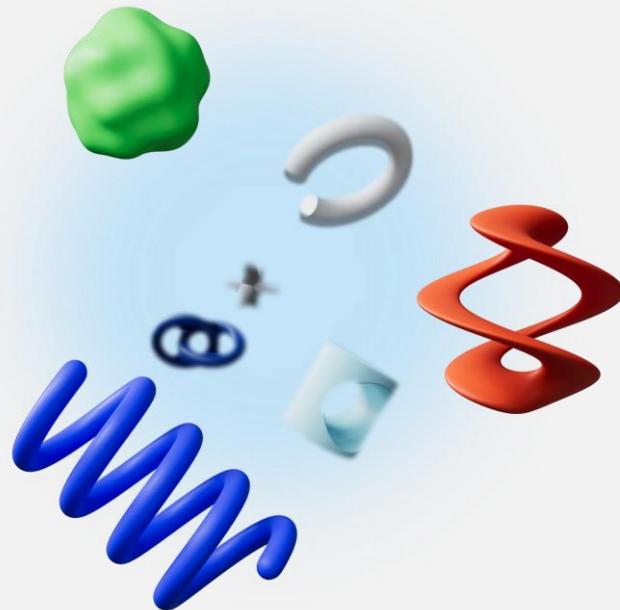
参考資料

# 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
<b>流動資産合計</b>	<b>1,904,218</b>	<b>2,422,856</b>	<b>518,637</b>	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	<b>流動負債合計</b>	<b>1,048,577</b>	<b>1,227,207</b>	<b>178,630</b>
投資その他の資産	265,201	304,446	39,244	<b>固定負債合計</b>	<b>819,003</b>	<b>1,038,683</b>	<b>219,680</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>926,631</b>	<b>899,645</b>	<b>△26,986</b>	<b>負債合計</b>	<b>1,867,580</b>	<b>2,265,891</b>	<b>398,311</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,830,850</b>	<b>3,322,501</b>	<b>491,650</b>	<b>純資産合計</b>	<b>963,269</b>	<b>1,056,609</b>	<b>93,339</b>
				<b>負債純資産合計</b>	<b>2,830,850</b>	<b>3,322,501</b>	<b>491,650</b>



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。

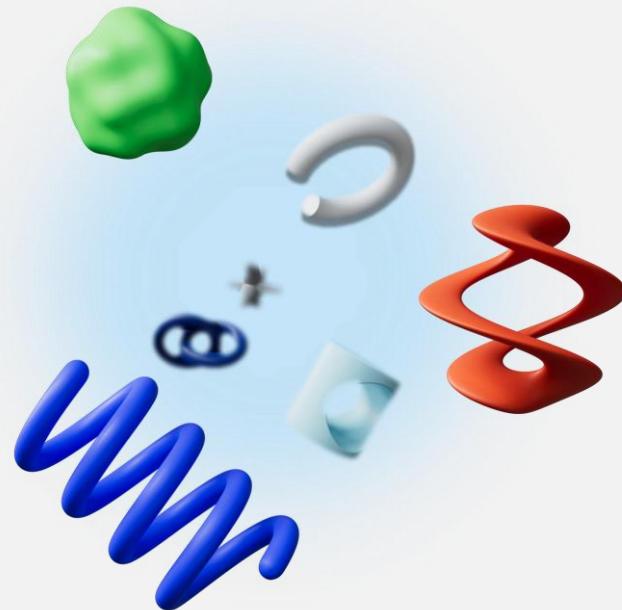
	25/1期	26/1期予定
配当性向	30.2%	36.2%
1株あたり配当金	45円00銭	55円00銭

# 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

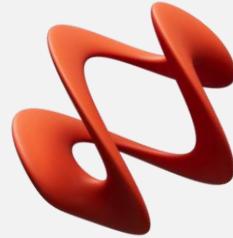
一人ひとりのキャリアに、まだ見ぬ可能性を

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。

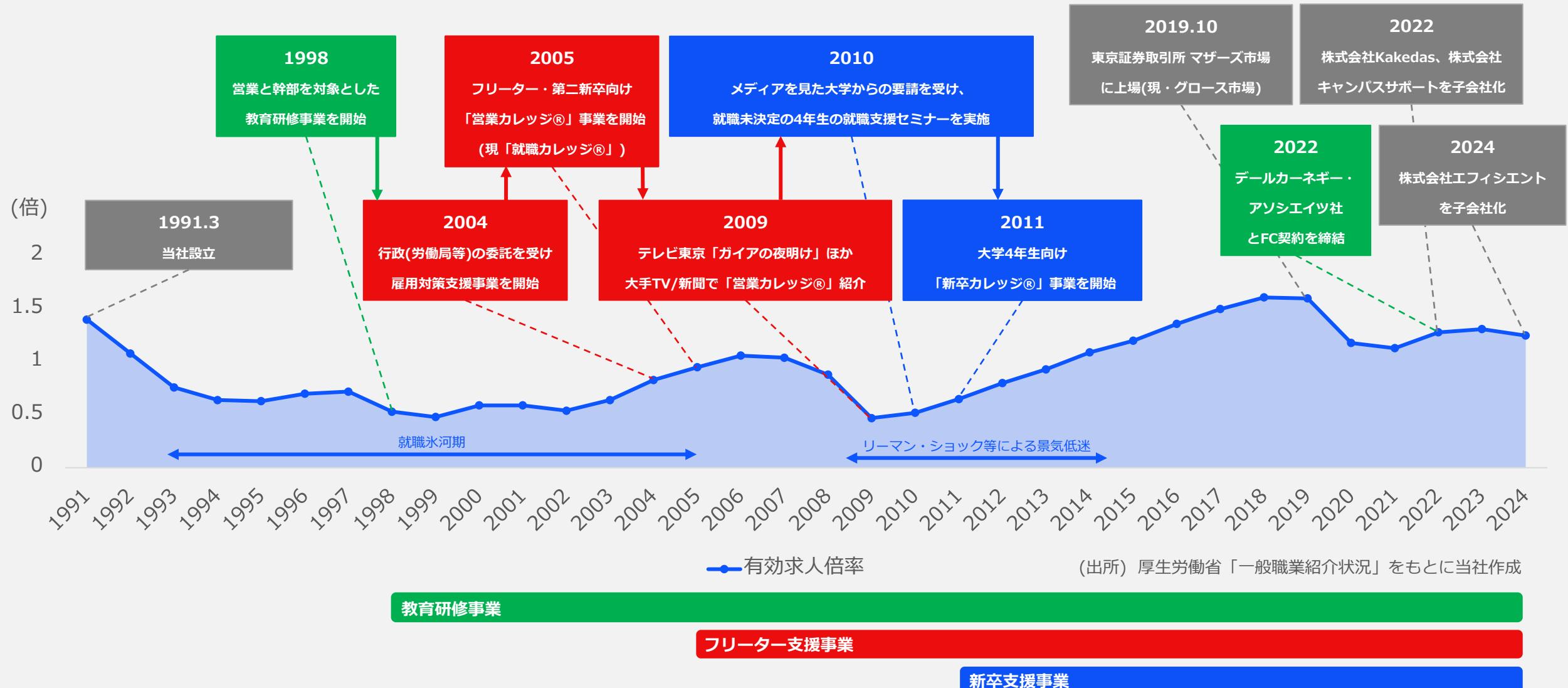
## ビジョン 「強みが輝く世界をつくる」

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。

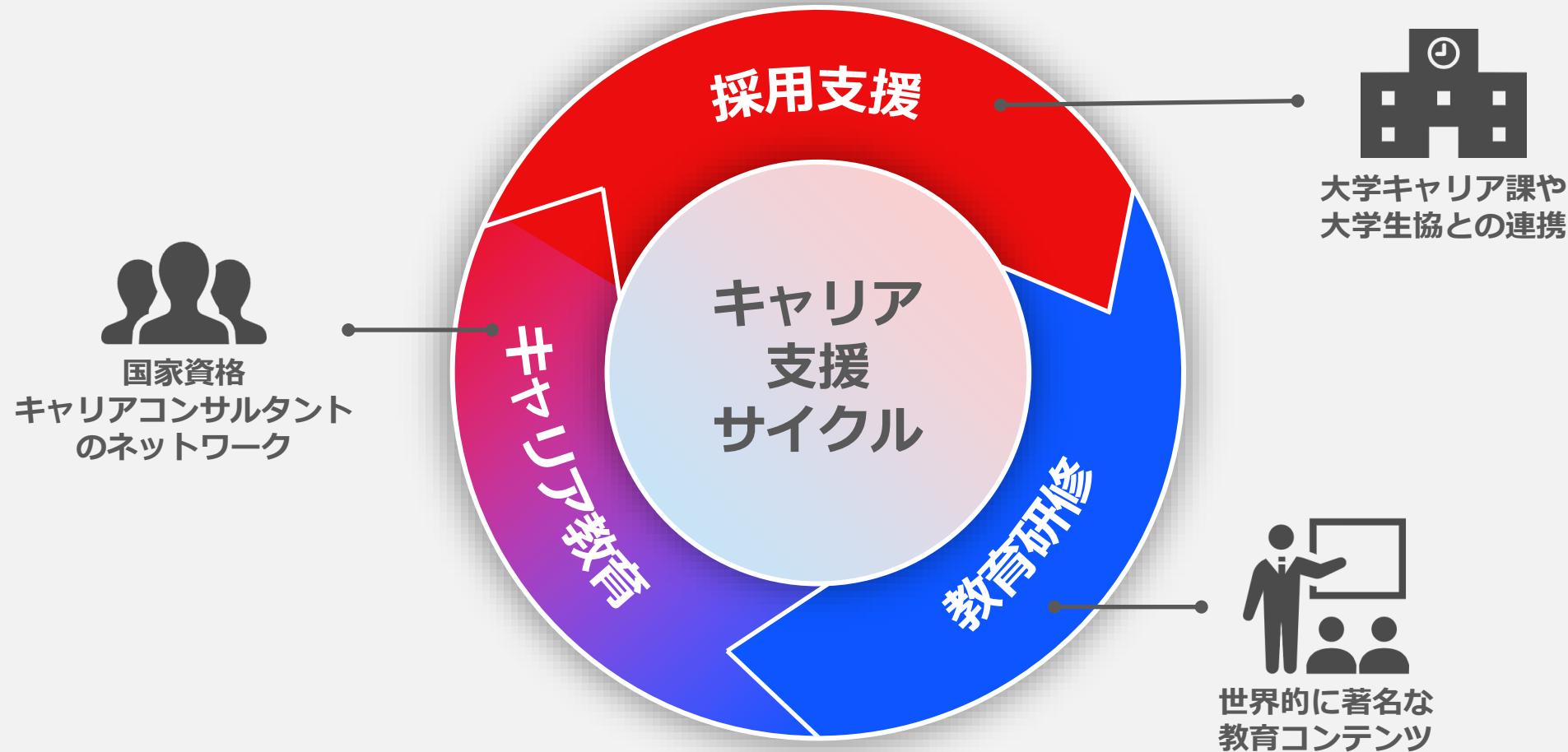


## バリュー 「ミッションに生きる」

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

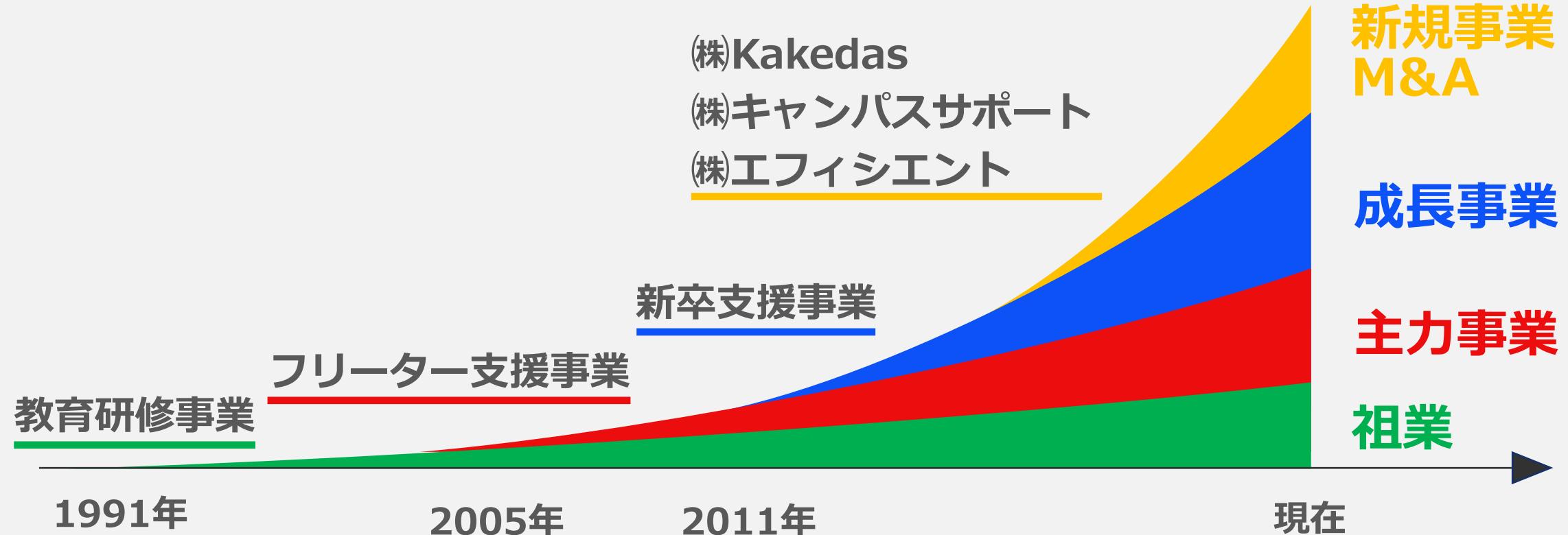


“採用支援×教育研修×キャリア教育”の相乗効果により、人と組織の成長に伴走する“キャリア支援サイクル”を実現



# 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。

顧客

当社サービス

グループ会社

重要なパートナー

求職者

クライアント企業

人材の紹介、  
合同企業説明会への出展、求人サイトへの掲載等

新卒支援事業

新卒カレッジ®

大学生協  
新卒カレッジ®

Future Finder®

¥  
対価の支払い

グループ会社

学生集客

UNIVCOOPキャリアナビ事務局

(株)キャンパスサポート

大学キャリア課

大学生協

四年生

三年生

キャリアカウンセリング  
就活研修、求人の紹介

イベント告知

合同企業説明会

適性診断、求人サイト

重要なパートナー

マッチング・雇用創出

# ビジネスモデル フリーター支援事業

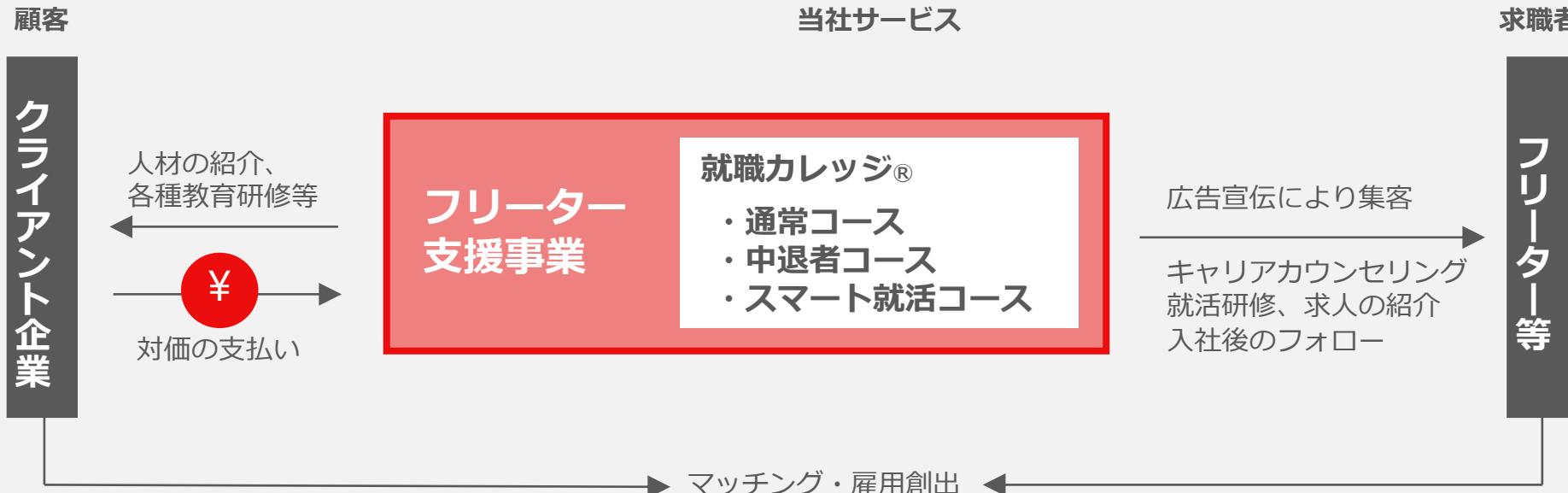


就職カレッジ®

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



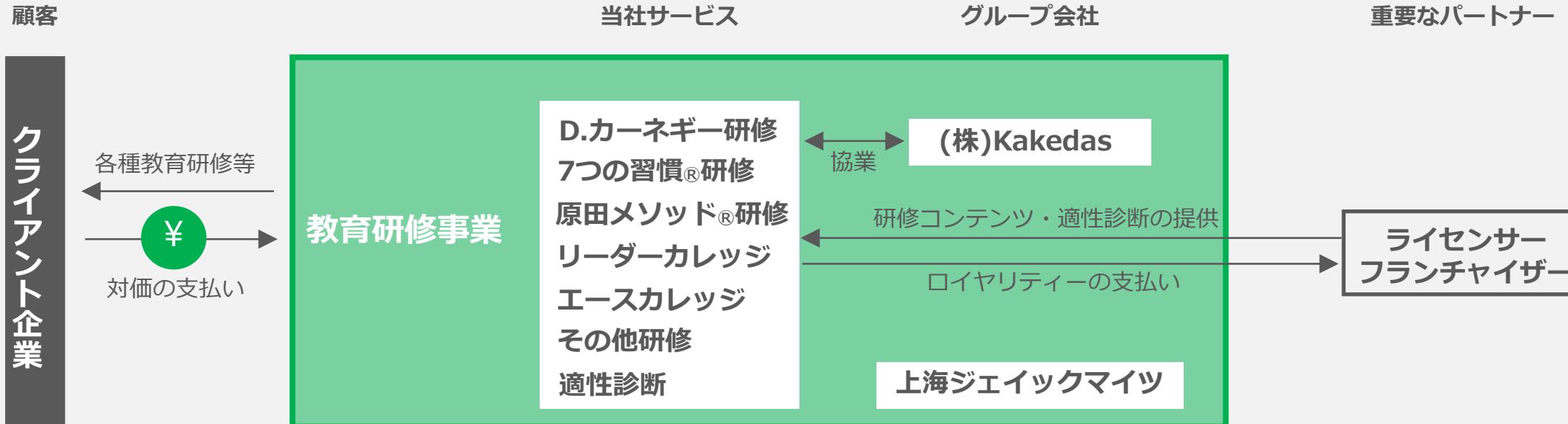
教育研修  
事業

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

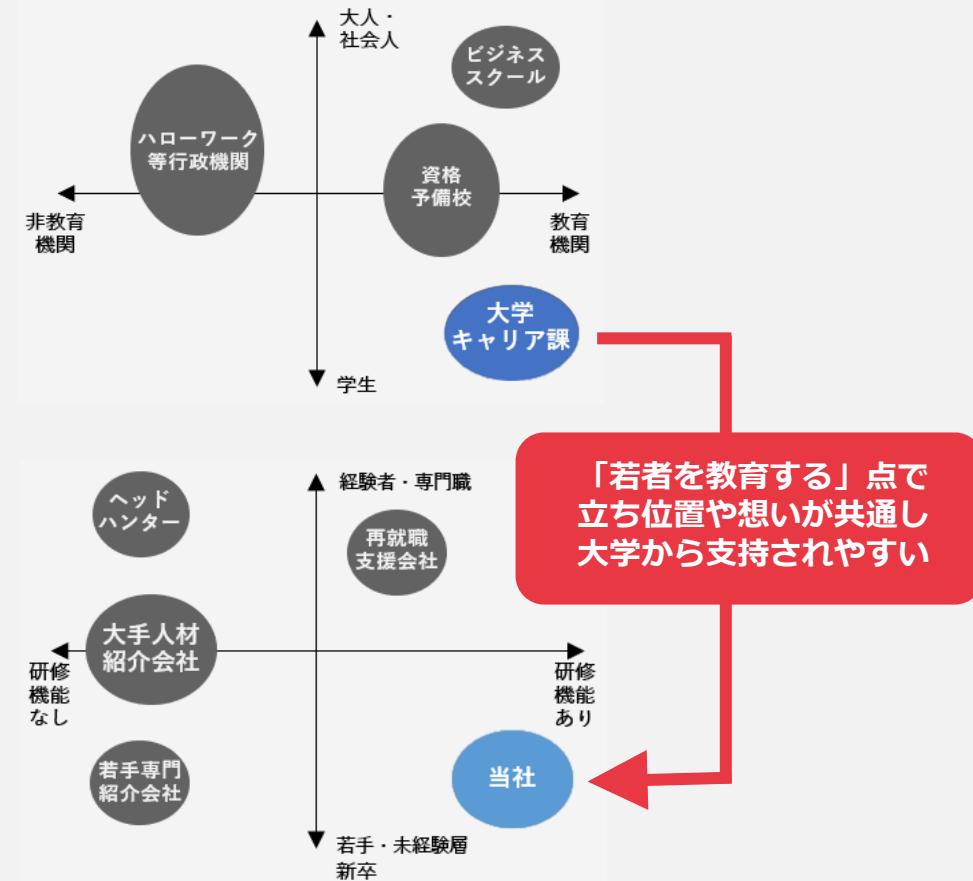
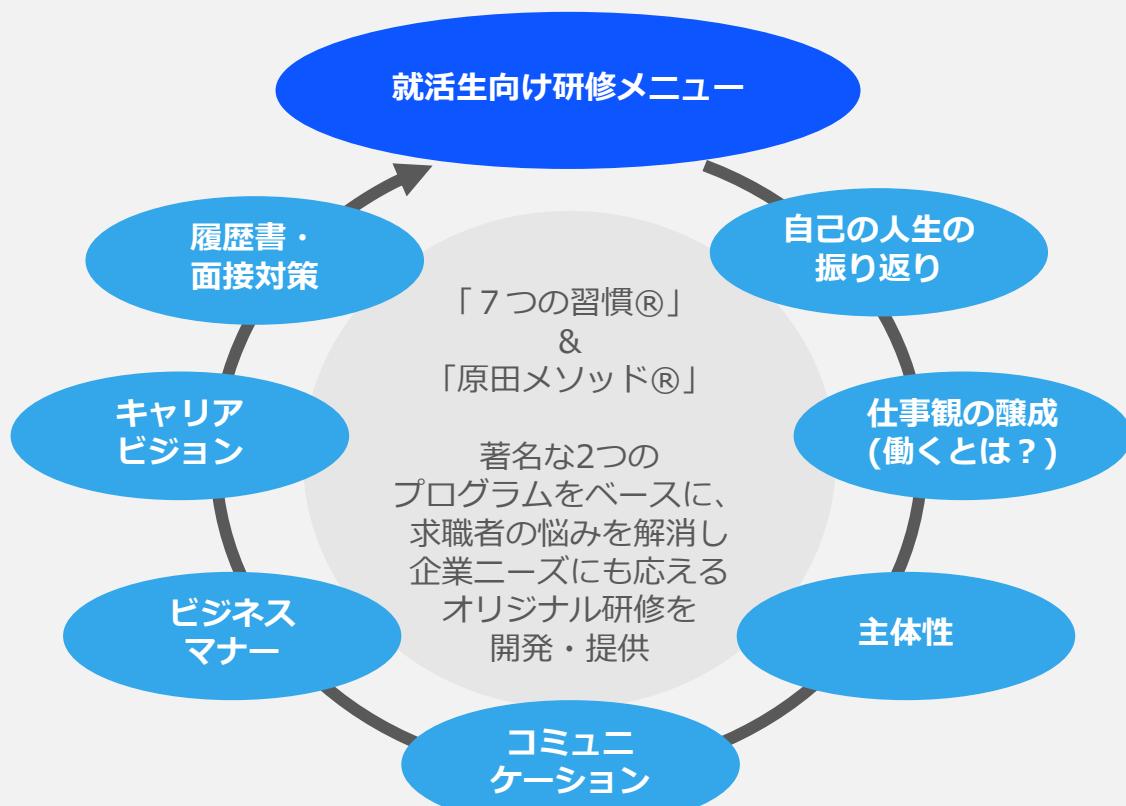
## “リーダーシップのリスクリング”的ニーズが拡大

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。