

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月12日

株式会社ジンジブ（東証グロース：142A）



第1四半期よりジンジブキャリアが連結開始 営業利益、経常利益は第1四半期として上場来初めて黒字で着地

連結売上高

991 百万円 ↑

(前年単体実績 635百万円)

連結営業利益

48 百万円 ↑

(前年単体実績 ▲43百万円)

連結経常利益

47 百万円 ↑

(前年単体実績 ▲41百万円)

- おしごとフェア、ジョブドラフトFes売上、その他オプション売上が順調に進捗しており、売上高が伸長。経費効率化も進捗した。連結営業利益、経常利益は第1四半期として上場来初めての黒字化
- 当第1四半期より株式会社ジンジブキャリアを連結子会社化したことにより、利益面では第1四半期として上場来初の黒字で着地
※連結のれん償却期間については、監査法人側で精査中ですが、現時点では償却期間5年で仮計上しております

AGENDA

1. 会社概要 P.04
2. 2027年3月期 第1四半期実績 P.08
3. 中期経営計画の概要 P.20
4. 補足情報 P.29

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

01

会社概要



ボードメンバー



代表取締役

佐々木 満秀

1991年(株)ビコーデータシステム入社。1994年同社常務取締役就任。1998年広告代理店ピーアンドエフを個人創業し、翌年当社の前身となる(有)ピーアンドエフを設立、代表取締役に就任。

2014年に(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任し、翌年に(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)設立代表取締役に就任（現任）。

2019年(株)ジンジブ、(株)ピーアンドエフ、(株)社長室の代表取締役に就任。翌年2020年に(株)人と未来グループが、(株)ピーアンドエフ及び(株)ジンジブ、(株)社長室を吸収合併し、社名を(株)ジンジブに変更、現在に至る。



専務取締役

森 隆史

2006年(株)ピーアンドエフ(現：(株)ジンジブ)入社。2012年同社取締役就任、

2016年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)取締役に就任。翌年(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任。2018年に同社代表取締役、2019年同社常務取締役に就任。

現在、(株)ジンジブ専務取締役
HRコンサルティング部と営業推進部、カスタマーサポート部を統括。



常務取締役

新田 圭

2000年(株)ワッツ入社。2009年エレコム(株)入社。翌年2010年(株)ハウスドゥ入社。2013年(株)やる気スイッチホールディングス入社。翌年同社取締役に就任。

2017年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)入社、翌年同社取締役に就任。

現在、(株)ジンジブ常務取締役 経営企画部と経営管理部、サービス開発部を統括。



取締役

星野 圭美

2003年(株)ウィルプラウド・ホールディングス(旧・(株)ベンチャー・オンライン)入社。

2014年(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任。2018年(株)社長室(現：(株)ジンジブ)代表取締役に就任。2020年執行役員、2022年同社取締役に就任。

現在、キャリア教育開発部を統括。

VISION

「若者に希望を与えるNo.1企業」になる

高卒新卒でのファーストキャリアから始まるご縁を大切に
仕事はもちろんのこと、結婚、すまい、お金のことなど
人生のすべてのシーンに寄り添い希望を与えるパートナーに
なっています。

就職支援事業セグメントの領域別売上高比率

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

採用領域

高校生の就職を支援する
ジョブドラフト Navi

高校生のための合同企業説明会
ジョブドラフト Fes

ジョブドラフト Survey



売上構成比率
54.0%
(27/3期1Q)

企画制作

- 求人ナビ原稿作成
- 採用パンフレット制作
- 企業紹介動画

- イベントブース装飾制作
- 採用HP制作



売上構成比率
23.1%
(27/3期1Q)

代行支援

- 高校訪問代行
- 求人票発送代行

- 応募受付窓口代行
- 人事業務BPOサービス

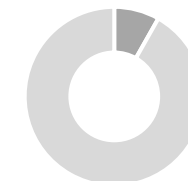


売上構成比率
16.3%
(27/3期1Q)

その他

ROOKIE'S CLUB

はじめての就職・転職をサポートする
ジョブドラフト Next



売上構成比率
6.6%
(27/3期1Q)

学校向け

高校生の就職を支援する
ジョブドラフト Teacher

高校生のキャリアの「きっかけ」を創る
ジョブドラフト Career

若者の可能性と選択肢を創造する
ジョブドラフト School

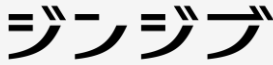
-

-

02

2027年3月期 第1四半期実績





業績サマリー

通期業績予想に対して想定通りに進捗。売上高は、単体売上の進捗とジンジブキャリアの連結により大幅増。
各段階利益も生産性向上とジンジブキャリアの連結により前年比大幅増、営業利益は上場来初となる黒字化を達成。

	2026/3期1Q 実績 ※単体	2027/3期1Q 実績 ※連結	2027/3月期 業績予想 ※連結	
	金額	金額	金額	進捗率
(百万円)				
売上高	635	991	4,187	23.7%
営業利益	△43	48	327	14.8%
経常利益	△41	47	322	14.8%
四半期純利益	△70	9	353	2.7%
EPS (円)	△24.29	3.3	121.5	—

※2027年3月期第1四半期より連結決算となっているため、対前年増減率は記載していません。

セグメント別業績

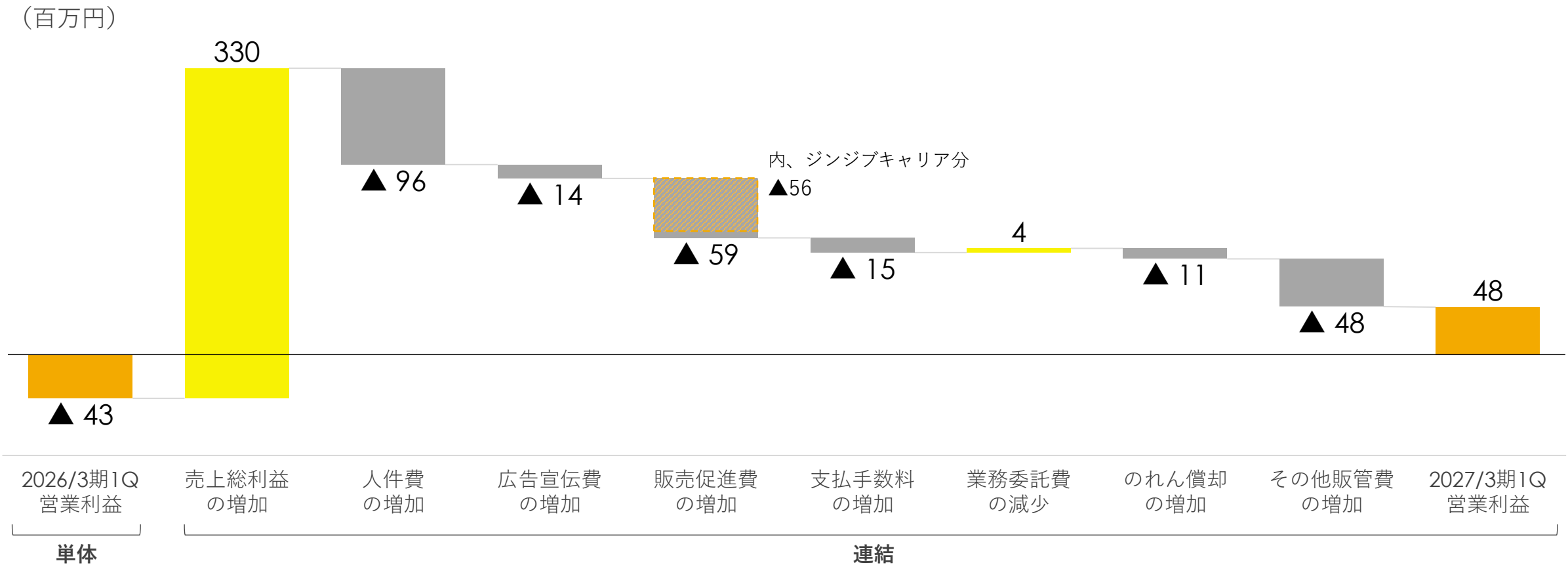
就職支援事業：例年収益が落ち込む第1四半期において、増収、製品ミックスの改善によりセグメント損益は大幅に改善
進学支援事業：第1四半期は繁忙期であり、売上高の進捗率は30.7%と計画通り順調に伸長

	2027/3期1Q 実績	2027/3月期 業績予想	
	金額	金額	進捗率
(百万円)			
売上高	991	4,187	23.7%
就職支援事業	676	3,162	21.4%
進学支援事業	314	1,025	30.7%
セグメント損益	48	327	14.8%
就職支援事業	△7	—	—
進学支援事業	66	—	—
調整額	△10	—	—

※セグメント損益の調整額はのれん償却

連結営業利益の増減要因

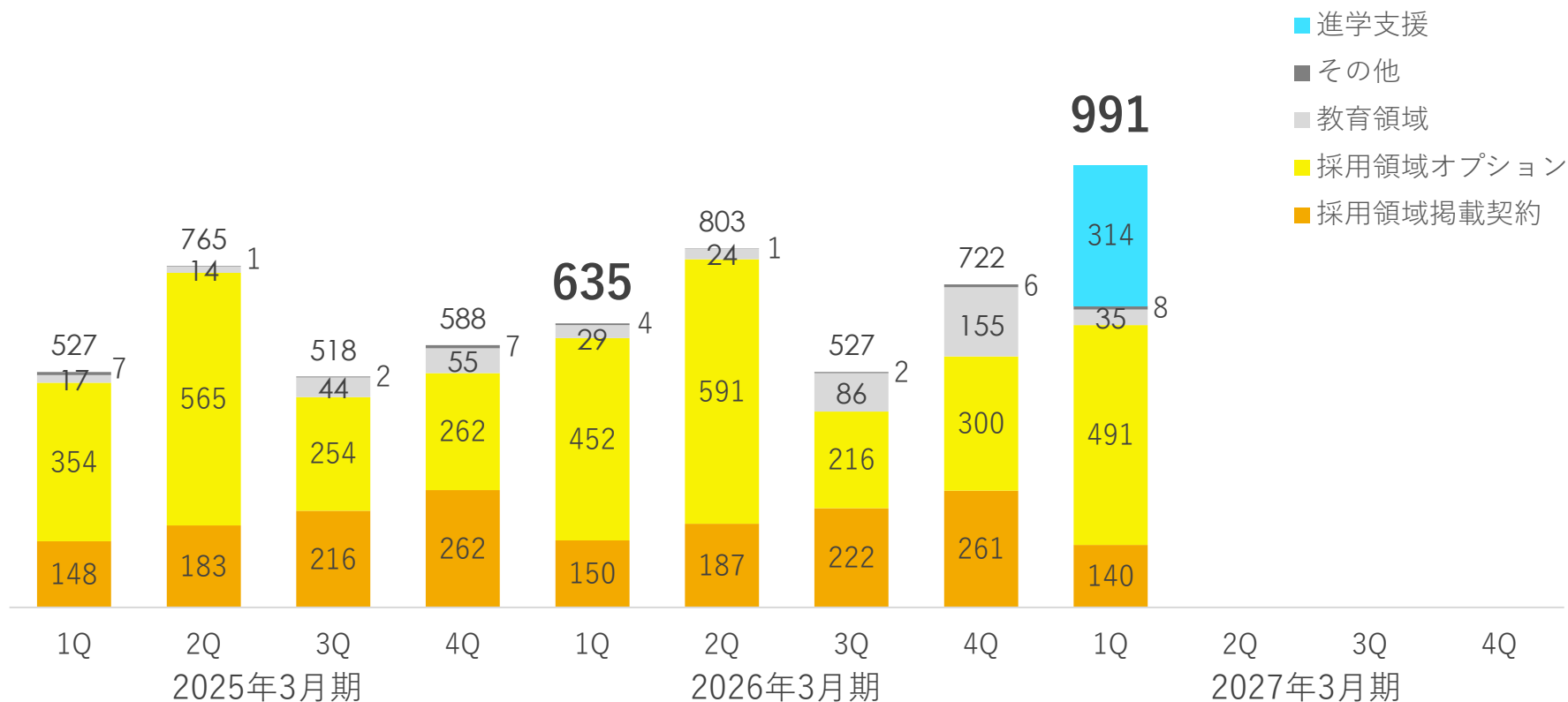
ジンジブキャリアの連結により人件費が増加。また、イベントの開催数増加やマーケティング投資の実行により販売促進費及び広告宣伝費が増加。これらの費用を売上総利益の増加で吸収し、営業利益は大幅に改善。



連結売上高明細の四半期推移

- ・26年4月～26年6月の売上高は就職支援事業でYOY+6.5%増。動画や訪問代行などのオプション商材が順調に伸長、また「おしごとフェア」の売上高も好調に推移し、連結売上高を牽引。
- ・同期間の進学支援事業は計画比を上回って着地。東京・仙台・名古屋地域の校内ガイダンス実施校数が拡大。

売上高明細の四半期推移



26年4～6月の売上高は、
ジンジブキャリアの連結が寄与し

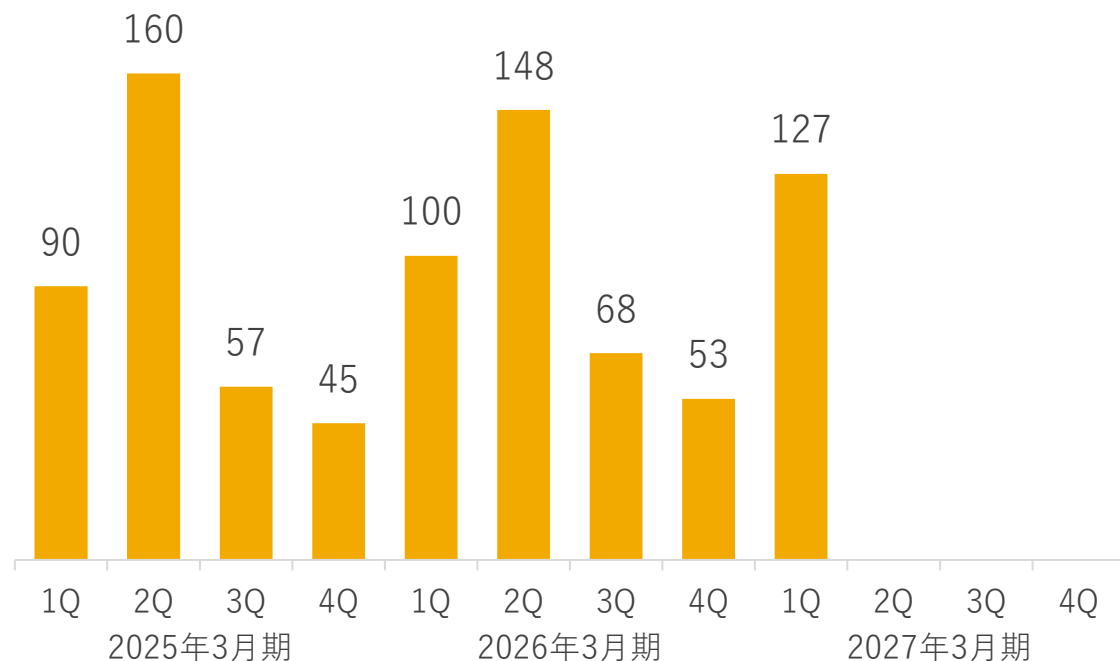
991百万円

ジョブドラフトFesを
はじめとした採用領域の
**オプション商材、
教育研修サービス**
が成長を牽引

連結売上原価と販管費の四半期推移

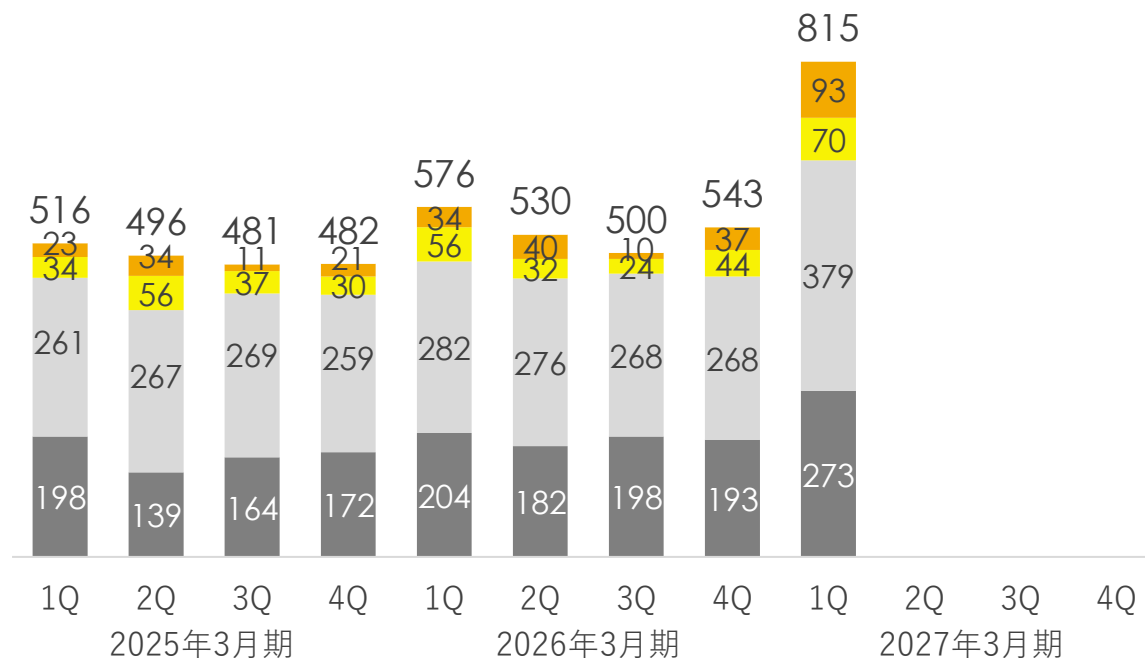
売上総利益率の高いジンジブキャリアが寄与し連結原価率が改善（1QYOY 前期単体15.8%→当期連結12.8%）。連結の影響で人件費を含めた各種販管費が増加するも、売上高に対する割合は改善（1QYOY 前期単体90.9%→当期連結82.3%）。

売上原価の四半期推移



販管費の四半期推移

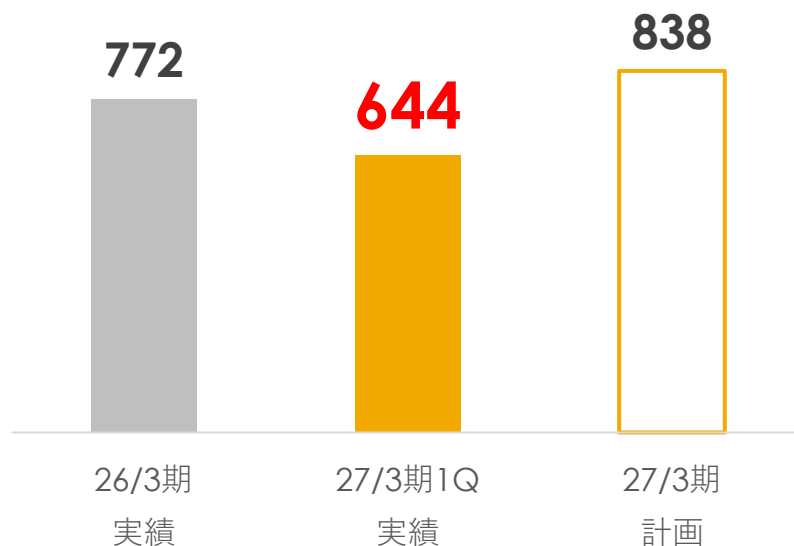
■ その他販管費 ■ 人件費
■ 広告宣伝費 ■ 販売促進費



KPIの推移

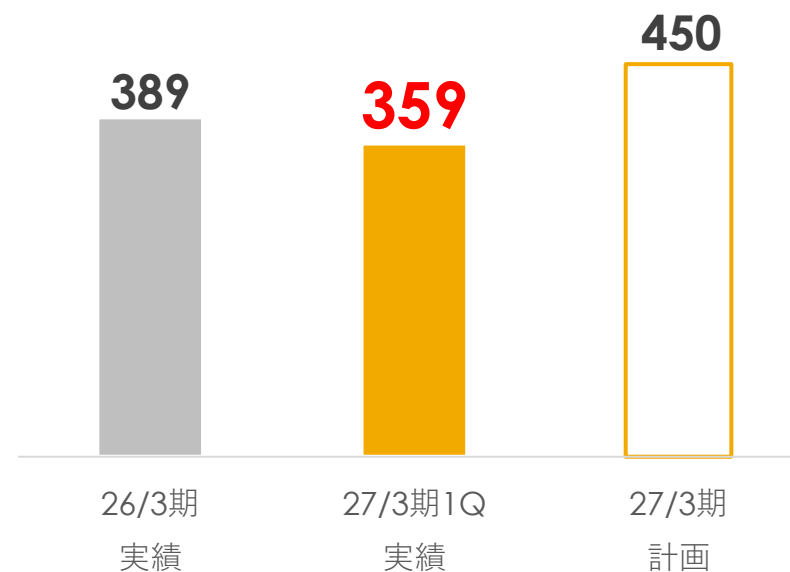
商談数については、リード別受注率を基に受注率の低いリードを整理。
金融機関等紹介については、これまでの地方銀行に加えて信用金庫へのアプローチを開始。

新規商談の月間平均数推移 (件)



- リード別受注率を基に受注率の低いリード商談を整理したことに伴い商談数は減少。
- 一方で、商談の質が向上したことにより受注率は向上。商談数を増やすことだけを目的化せず、最終的な受注件数を増やすことに注力。なお代理店経由の商談数は順調に推移。

金融機関等紹介による新規商談の月間平均数推移 (件)



- 商談数は、受注率の低いリード商談を整理したことに伴い減少。
- 今後は、これまでアプローチしきれなかった信用金庫等へのアプローチを強化し、紹介相談数の増加を狙う。

体験型イベント「おしごとフェア2026」を全国19会場で開催（2026年5,6月）

ジンジブ

求人票公開前から企業との接点を創出し、イベント後はインターンシップや企業見学へとつなげることで、高校生の主体的なキャリア選択を支援。高校生と企業の接点を早期に創出。

おしごとフェアとは

おしごとフェアは、高校生が地域企業の仕事を体験し、働く人との交流を通して仕事や企業の魅力を知り、自分の興味・関心や将来のキャリアについて考えるきっかけをつくるイベント



出展企業・団体数

のべ**589**社

参加した高校生

5,963人

おしごとフェアの特長

POINT
01

イベント当日だけで終わらない、
就業体験まで見据えたキャリア支援を提供

参加生徒は、就職情報アプリ「ジョブドラフトNavi」を通じ、興味をもった企業のインターンシップや企業見学への希望を提出可能。

POINT
02

全国19会場で開催

大阪・福岡・仙台・東京・名古屋等に加え、山口県で初開催。
卒業年度の高校生を中心に、参加無料で広く受け入れを行っている。

プレスリリース全文はこちら

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000249.000048030.html>

高校生が経営に挑む実践型起業プロジェクト「ジンジブハイスクール」始動

実践型起業プロジェクト「ジンジブハイスクール」を2026年4月に開始。（第1期では15名が参加）
起業・事業創造への挑戦機会を提供することで、若者の可能性を広げるキャリア支援を推進。

「ジンジブハイスクール」とは

ジンジブハイスクールは、現役高校生が事業の企画・運営を主体となっ
て行う実践型の起業プロジェクト。起業や事業づくりを実践的に学び、
自らの可能性に挑戦できる機会を提供している。



「ジンジブハイスクール」の特長

POINT
01

現役高校生が主体となって事業づくりに挑戦

アイデアの創出から意思決定、実際の事業運営に至るまで、そのすべてを高校生自らが主導（ジンジブは資金面や専門領域でサポート）

POINT
02

将来的な子会社化も視野に入れた本格的な取り組み

将来的な子会社化も選択肢として検討しながら、高校生が創り出した事業の成長を目指す

プレスリリース全文はこちら

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000251.000048030.html>

静岡志太三市「若者地元就職促進事業」にて、キャリア授業2年目の実施決定

ジンジブ

地域企業と高校生の接点創出を通じて、若者が地域で働く魅力を知り、将来のキャリアを考える機会を提供。
地域への就職促進を支援。

取り組み概要

静岡県志太三市（島田市・藤枝市・焼津市）が推進する「若者地元就職促進事業」に参画。株式会社静岡新聞社と共同で高校生向けキャリア教育企画を実施し、県外からのUIターン就職を促進する。



キャリア教育授業の開催校を 志太三市エリアの6校に拡大予定

2026年度のジンジブの支援内容

SUPPORT 校内仕事体験フェス&事前セミナー

01

地域企業との交流や仕事体験を通じて、高校生が働くことへの理解を深めるキャリア教育を実施。自身の将来について考える機会を提供。

SUPPORT 高校生のための職業・学校体験フェス

02

志太エリアの企業と交流し、さまざまな仕事を体験できるイベント。高校生が自己理解や社会理解を深め、主体的に進路を考えるためのワークショップも開催。

プレスリリース全文はこちら

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000252.000048030.html>

ジンジブキャリアとの合同体制でイベントを開催

生徒の進路選択の幅を広げるため、ジンジブでは企業の仕事体験の場を、ジンジブキャリアでは大学・専門学校の授業体験の場の企画・運営を支援。

イベント概要

「向工Fes 2026」の企画・運営を支援し、高校生の進路選択をサポート。本年度から、進路情報事業を担うグループ会社・株式会社ジンジブキャリアとの合同体制により、進路支援体制を強化。



向工Fes 2026の特長

- POINT 01 全学年対象の仕事体験型イベントを企画・運営支援**
42社の企業・25校の教育機関が参加し、高校生が仕事体験や進学相談を通じて進路を考える機会を提供。
- POINT 02 グループ会社との合同体制で進路支援を強化**
進路情報事業を担う株式会社ジンジブキャリアと連携し、就職・進学両面から支援体制を拡充。

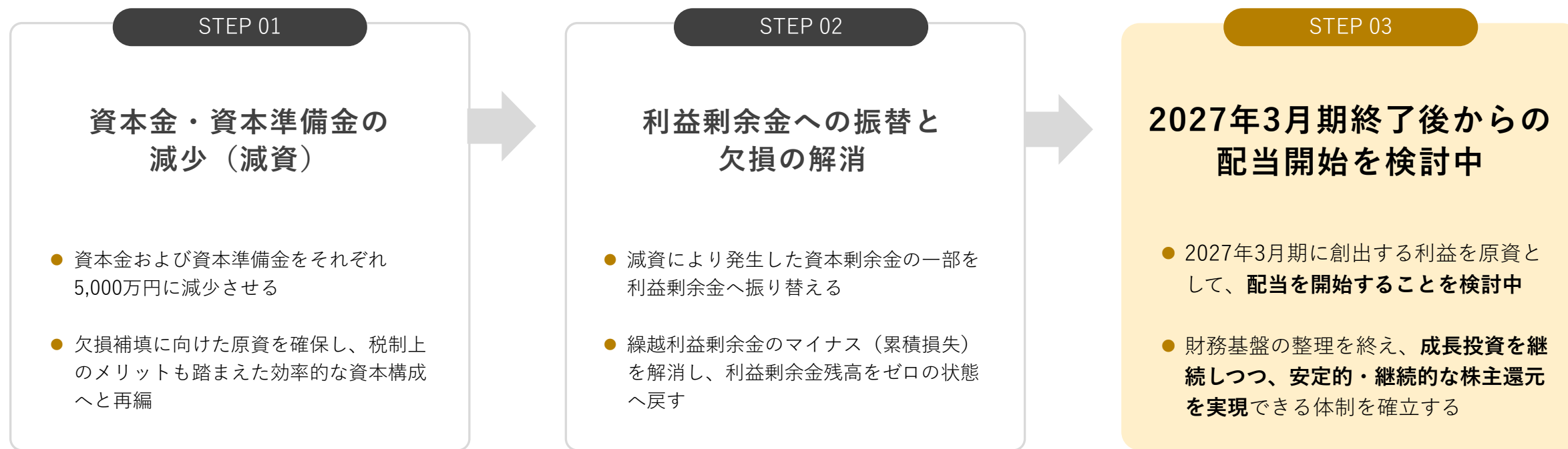
今後も**2社合同でのイベント**を積極的に開催予定

プレスリリース全文はこちら

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000246.000048030.html>

資本政策

中長期的な企業価値向上を支えてくださる株主の皆様への利益還元を事業成長に向けた投資とともに経営の重要課題と考え、配当の早期開始に向けた財務体質の健全化を図る。2027年3月期からの初配（金額未定）実施を検討中。



本取り組みはさらなる成長に向けた財務基盤の整理であり、
事業成長と適切な株主還元を両立して推進するために行うものである。

03

中期経営計画の概要

2026年5月に開示した中期経営計画
（事業計画及び成長可能性資料に関
する事項）については、[こちら](#)



計数計画サマリー

3ヵ年の中期経営計画では、採用媒体から進路支援インフラへと進化し、
“**ストック収益化による持続成長**”を推進する

売上高

CAGR +27.8%

26/3期 26.8億円 ▶ 29/3期 56.0億円

営業
利益率

+7.2 pt

26/3期 6.2% ▶ 29/3期 13.4%

イベント
開催数

約2.0倍

26/3期 74開催

29/3期 150開催

従業員1人
あたり
売上高

約1.5倍

26/3期末 13,507千円

29/3期末 20,776千円

掲載社数*

約2.6倍

26/3期末 2,509社

29/3期末 6,600社

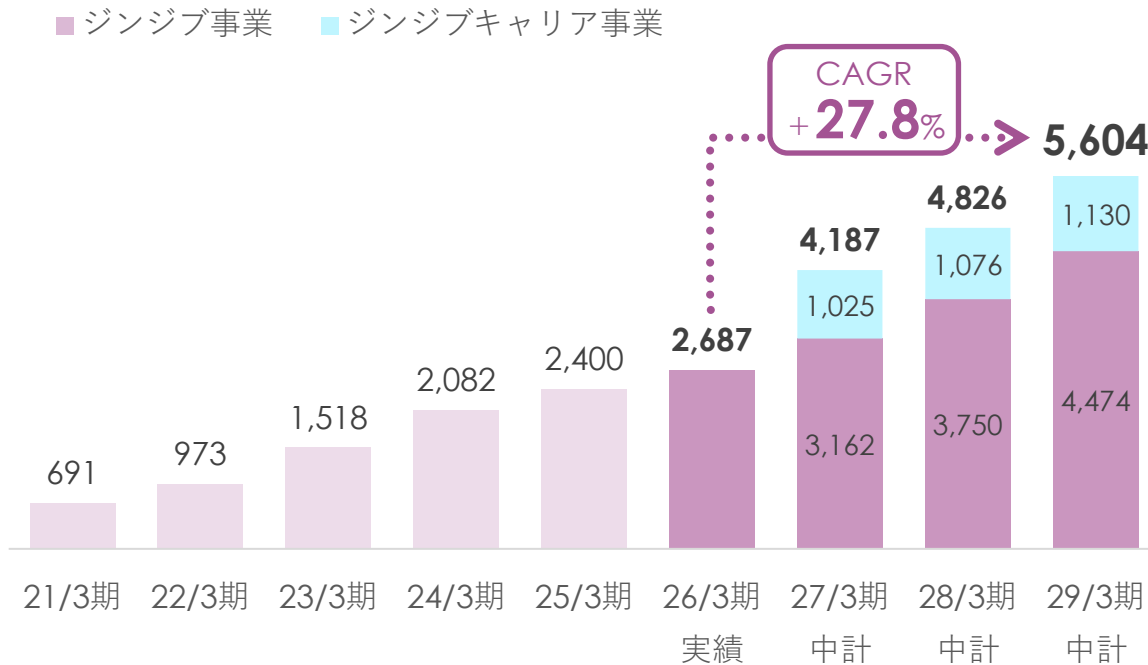
上記イベント開催数はジンジブ開催のものに限る。

別途ジンジブキャリア開催イベント/ガイダンスが1,700開催前後を見込む

売上高と営業利益の推移

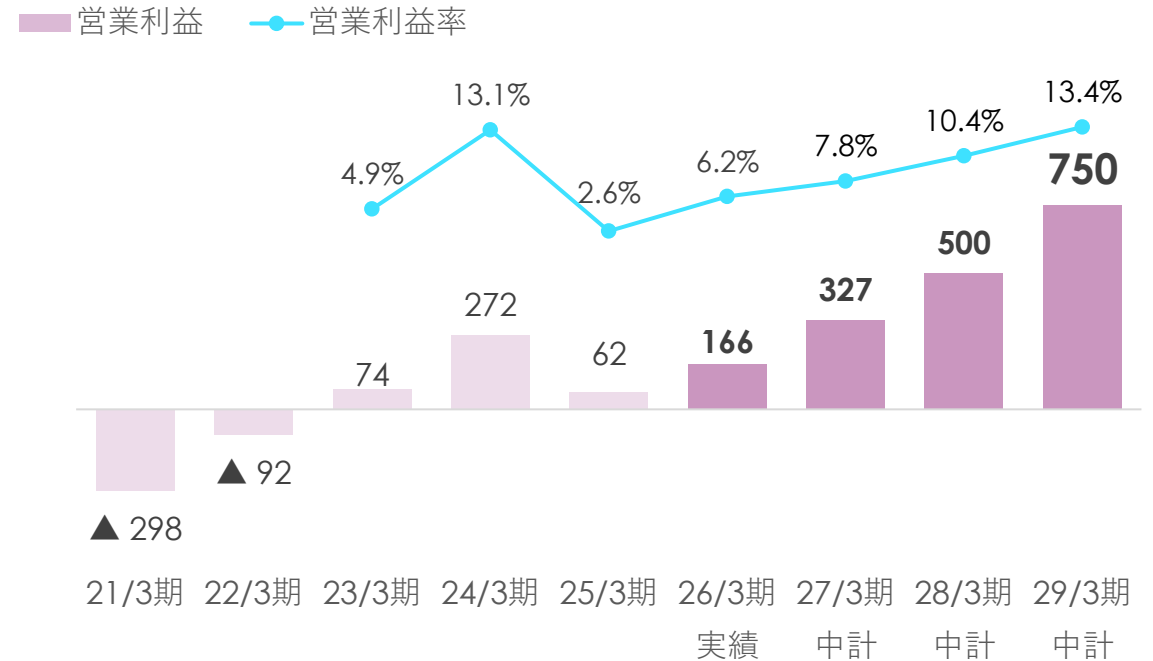
進学支援事業と就職支援事業の統合を最優先として、就職支援事業の成長率を再設定。同時に、従業員数増員を抑制しつつ人員生産性を向上させ利益体質の強化を実現し、26年3月期比較で2倍以上の利益率を確保する。

売上高の推移* (百万円)



- 2027年3月期より、ジンジブキャリア事業の売上高が連結に加わる
- 本中計期間はジンジブキャリアとの統合・シナジー効果の発揮を最優先とするため、ジンジブ事業単体の売上成長は当初想定よりもやや抑えた計画としている

営業利益の推移 (百万円)



- ジンジブキャリア事業については、のれんを加味したうえで営業黒字を計画
- 一方、ジンジブキャリアとの統合を優先しジンジブ事業の売上成長をやや抑えていることにより、27/3期、28/3期の営業利益は前期開示した中期経営計画を下回る見込み

注釈 本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。また、各期の創出キャッシュフローの範囲内で成長に向けた投資資金は充足するため、新たな資金調達は想定していない（銀行借入を除く）。

成長戦略 | サマリー

市場環境・現状の課題

データ基盤ビジネスの展開速度が加速しており、
先行者メリットを維持するための対策が急務



成長戦略

戦略 01 リアル×テクノロジーによる学校シェアの向上

LTVが高3の4月～3月と非常に短く、毎年対象
者が入れ替わる



戦略 02 生涯LTVの長期化（生涯ジンジブID構想）

2026年3月期、「人事部バック」については
目標に対して大幅な未達



戦略 03 ストック収益の最大化と強固な受注基盤の構築

採用人員の増加に伴う教育コストの増大と、
それに伴う利益率の停滞

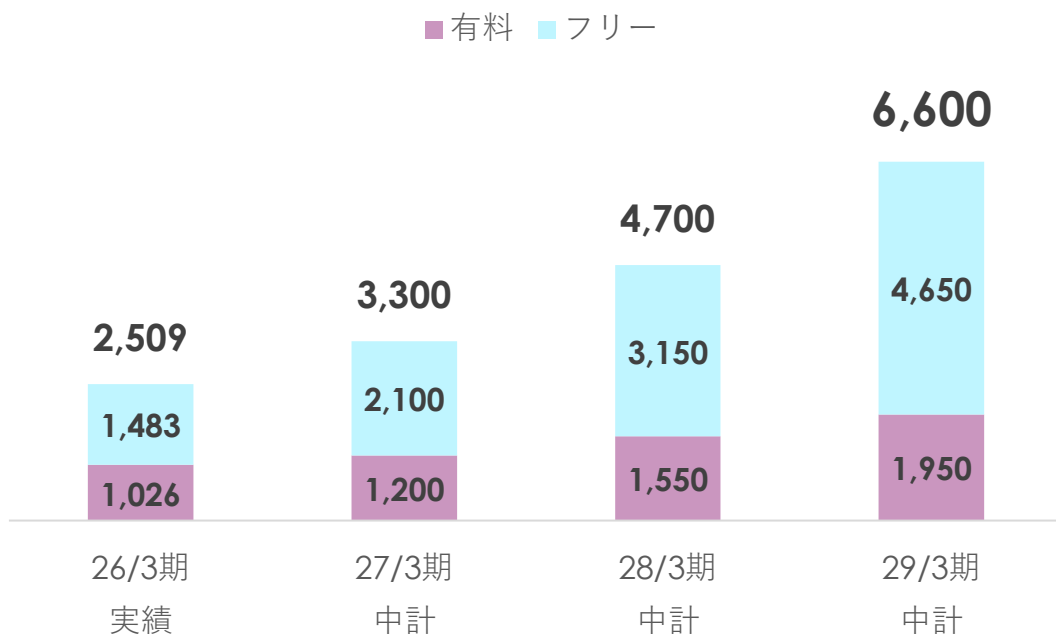


戦略 04 全社生産性の劇的改善（筋肉質な組織への転換）

重要KPI：掲載社数/イベント開催数

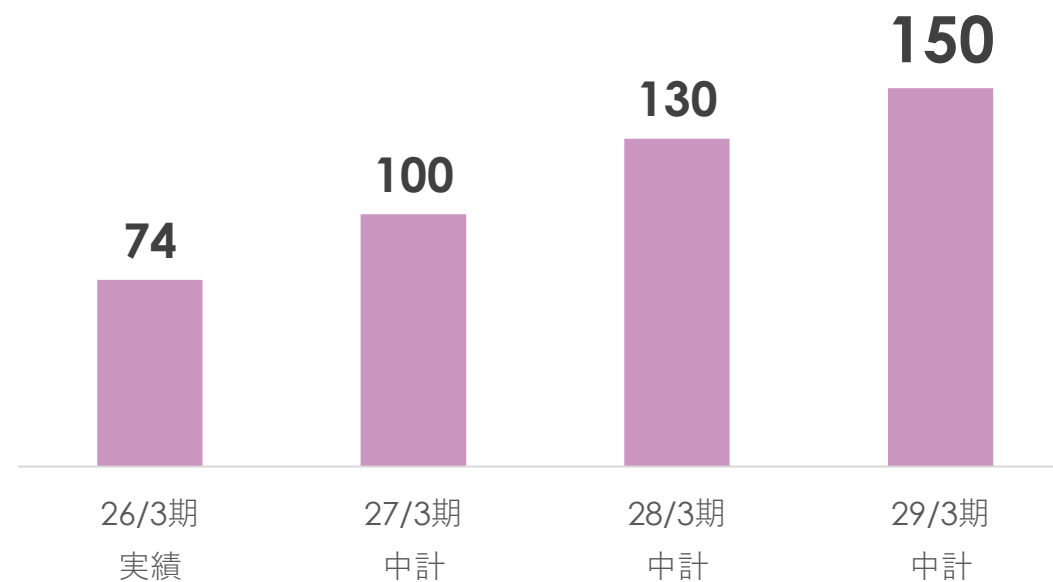
企業網を表わすジョブドラフトNaviの掲載社数（有料/フリー）と、高校生に対する価値提供の場となるジョブドラフトFesなどのイベント開催数を重要なKPIとして設定。

ジョブドラフトNavi掲載社数（社）



- エンタープライズ企業等との新たな採用支援契約とともに、企業顧客を多く抱える企業との紹介契約締結によるリード増加を狙う
- 有料失注企業へのフリープラン提案を通じて、Naviの価値向上を狙う

ジンジブ単体のイベント開催数（開催）



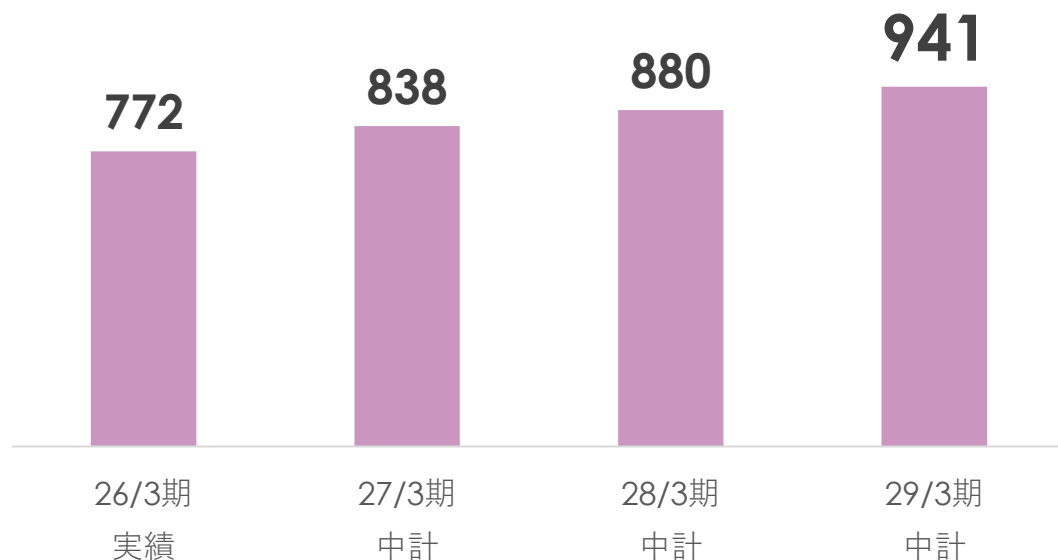
- ジンジブ事業、ジンジブキャリア事業の統合を通じて、リアルイベントの開催数増加を狙うとともに、費用効率の向上を実現する

その他の主要なKPI

新規商談については、獲得リードを精査し受注率が低いと見込まれるリードを整理、受注率の向上を狙う。
人事部パックについてはデータ駆動型の「定着支援・組織改善伴走サービス」へ進化させることで、リスタートを切る。

新規商談の月間平均数推移 (件)

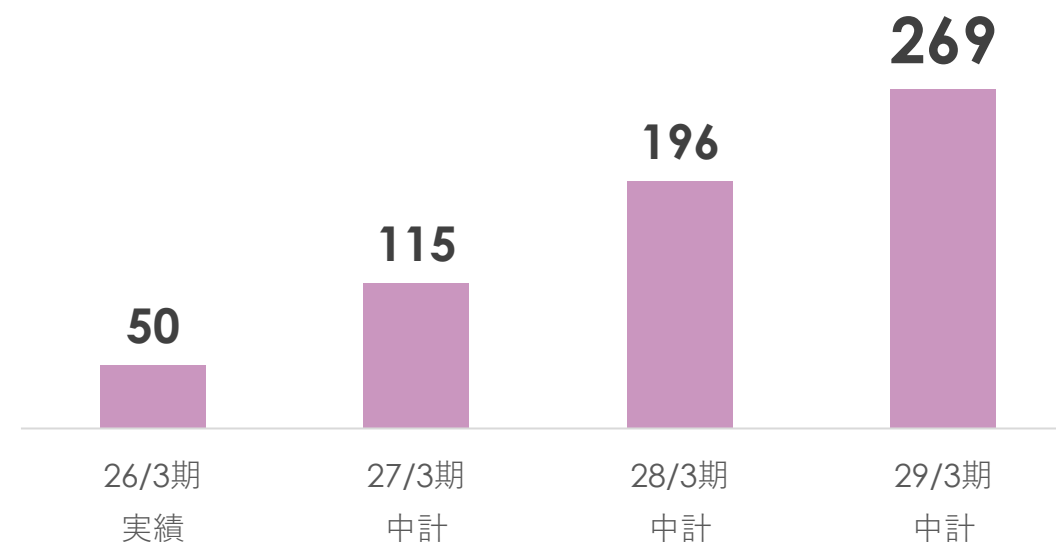
▶ 訪問営業に加え、WEBの活用により商談数全体の増加を目指す



- リード別受注率を基に受注率の低いリード商談を整理することで、商談数の増加は緩やかである一方で、営業効率向上及びそれに伴う受注率の向上を狙う
- 業務委託のリソースも活用し、見込企業リストのナーチャリングを強化

人事部パック期末稼働社数 (社)

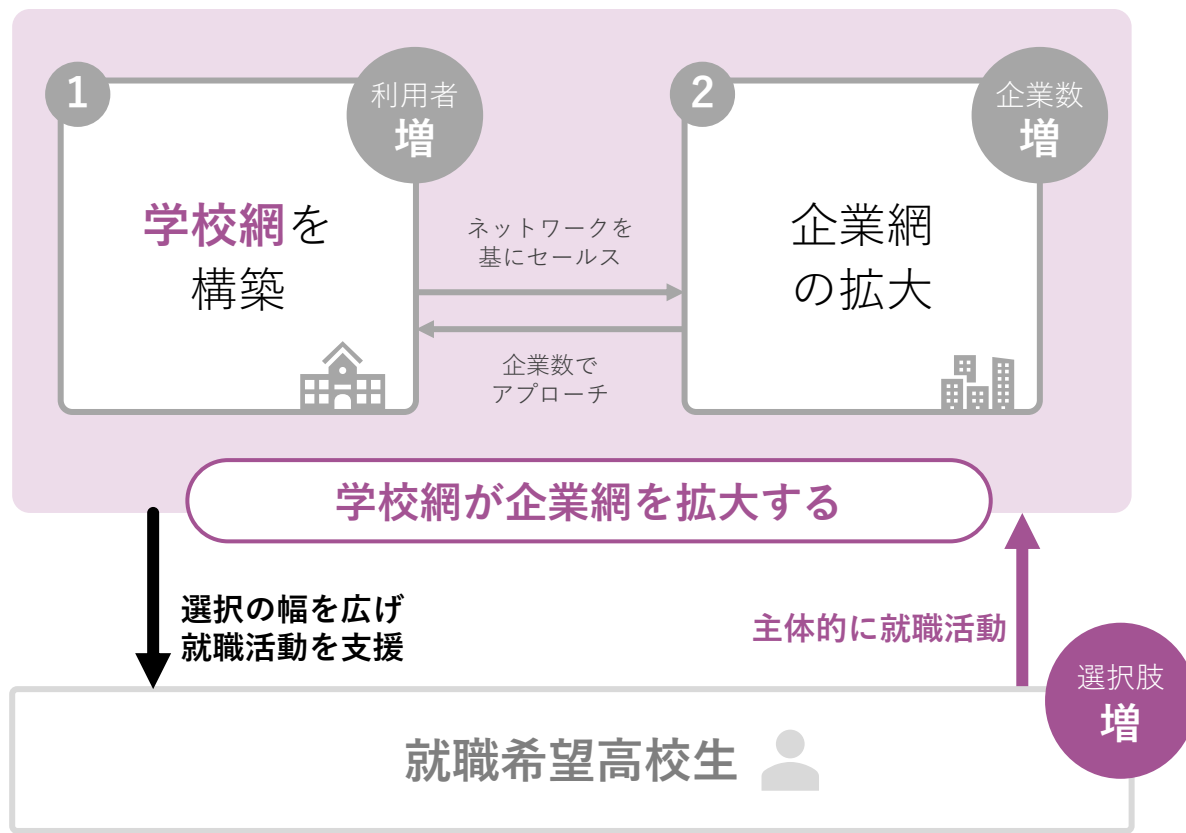
▶ リブランディングと付加価値の向上により稼働社数拡大を目指す



- 利益体質向上に資するストックサービスとして、データ駆動型の「定着支援・組織改善伴走サービス」へと進化させることで、新規獲得の増加を実現する

競争優位性（1）当社最大の資産：学校網

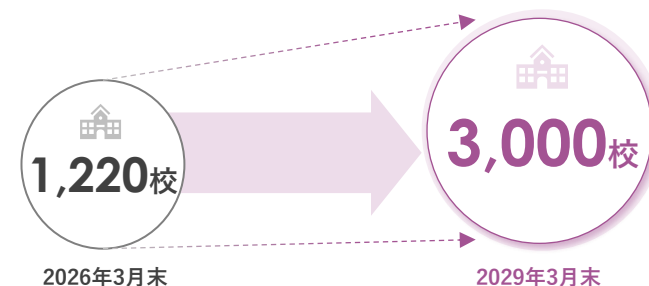
サービスを導入いただいている全国の学校は、当社にとって最大の資産であり、これまで学校網の構築に注力してきた。導入校が増えることで連携企業数も増え、就職を希望する高校生の選択肢拡大やさらなる学校網拡充を実現できる。



学校網（Teacher/Career導入校数）の推移

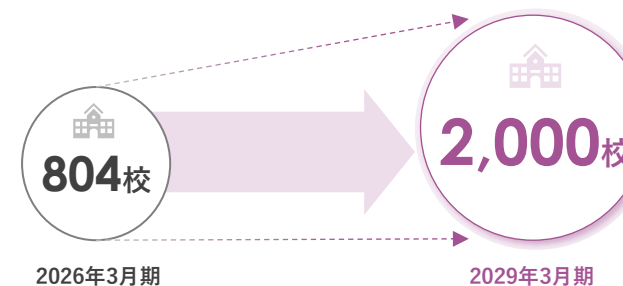
ジョブドラフト Teacher

- 2026年3月末**1,220校**導入
- システム追加開発やサービスエリア拡大、**ジンジブキャリアとの統合シナジー**で更なる普及促進を図る



ジョブドラフト Career

- 2026年3月期**804校**導入
- 高校1年～3年までの各年次や時期に応じたカリキュラムが豊富
- 高校・先生との繋がりを強固にし、**Fes等への誘客力を高める**



競争優位性（2）「人を介したサービス促進」による最適なアプローチ

ジンジブ

学校網拡大に向け、高校に特化したサービスを複数展開。さらに、学校現場に精通した人材が実際に高校へ足を運ぶことで、導入するだけでなく活用・浸透までサポートを行っている。

高校に特化したサービスを複数展開

無料 高校生の就活を支援する ジョブドラフトTeacher



高校生の就活に関わる教員のための
進路支援システム

- ▶ 求人票のデジタル化システム（教員向け）
- ▶ 高校生も求人票の閲覧が可能
- ▶ 自社情報の露出を増加（企業向け）

基本無料 高校生にキャリアの「きっかけ」を創る ジョブドラフトCareer



高校1～3年生のための
キャリア教育コンテンツ

- ▶ ワーク主体で
成功体験を積むプログラム
- ▶ 高校から委託を受けて
総合的にサポート

他社とのアプローチの違い

01 進学と就職を ワンストップで支援

⇐ 他社では進学/就職のどちらか一方のみへのアプローチに

02 100名規模のスタッフが学校現場へ直接 足を運び、サービスの導入だけでなく 活用・浸透まで伴走

⇐ 他社では営業担当がプロダクトを販売し、導入後のサポート体制は限定的

成長に向けた投資計画

2027年3月期は、今後の飛躍的な利益成長に向けた「投資と創造の1年」と位置づけ、既存事業で創出する利益を次なる成長の柱へと積極的に投資する。

既存事業＋必要に応じての資金調達で生み出したキャッシュを、次なる成長の柱へと投資

リアル×テクノロジー による学校シェアの向上

投資規模 約**2.1**億円

- 「ジョブドラフトTeacher」ソフトウェア開発プラットフォーム化による不可逆的なインフラの構築
- イベント設営の拡充
学校網を更に強固にするためのリアルイベントの増加

強固な受注基盤・ マーケティングの確立

投資規模 約**1.4**億円

- 各種広告宣伝
人事部パックのリブランディング等に伴う商談数確保
- 見込顧客の紹介促進
金融機関や大型代理店との紹介手数料条件の見直し
- 高校生起業プロジェクトの発足
高校生インターンの一環として、高校生がやりたいことを実現するためのプロジェクトを新たに発足

全社生産性の向上

投資規模 約**0.8**億円

- 全社システム体系の刷新（Salesforce等）
再現性のある営業活動の確立
- AI導入および既存システムの入替
業務自動化による全社生産性の向上
- 戦略的業務委託（BPO）
地方営業展開や商談数確保、社内オペレーションへの高い専門性の取込

上記に加え、直近3年間を見据えた中期的投資として「教育関連事業」を主軸としたM&A/CVC投資に積極的に挑戦。非連続の高成長を実現する。 ※本中計にはM&A/CVCによる売上/利益増加は織り込んでいない。

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

04

補足情報



目指す姿

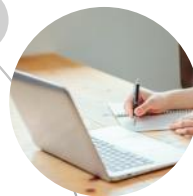
高卒新卒を起点に、人生のすべてのシーンに寄り添い希望を与える、パートナーになる。

既存事業拡大

WORK



教育



リスク
リング

転職

きっかけ

高卒就活
支援業者

これからを生きる人の“夢”を増やす事業を展開し支援

目指す姿

ライフサイクル
に寄り添う
パートナーに



LIFE



新規拡大

基本情報

会社名	株式会社ジンジブ
本社所在地	大阪府大阪市中央区南本町二丁目 6 番12号
設立日	2015年3月23日（グループ創業：1998年9月1日）
資本金	3億0,414万円（2026年3月末現在）
売上高	26.8億円（2026年3月期）※
事業内容	高卒新卒人材採用支援事業
代表者	佐々木 満秀
従業員数	176名（2026年3月末時点）
女性比率	60.2%（2026年3月末時点）
女性管理職	21.7%（2026年3月末時点）
育休復帰率	60.0%（2026年3月末時点）
事業所	大阪本社、仙台支店、新潟支店、東京支店、名古屋支店 岡山支店、広島支店、福岡支店、熊本支店、静岡支店

営業拠点

- 大阪本社
- 岡山支店
- 仙台支店
- 広島支店
- 東京支店
- 福岡支店
- 新潟支店
- 熊本支店
- 名古屋支店
- 静岡支店



全国10拠点に展開

※資本金及び資本準備金の額の減少に伴い、2026年8月時点の資本金額は5,000万円

社会課題と事業領域

高卒に対する求人倍率は高いが、高卒就活市場は制約が多く、**3年以内の離職率が高い傾向にある。**

社会課題

制約が多い就活ルールによってミスマッチが起きている

高卒求人倍率

4.12倍

※26年3月卒業者

大卒求人倍率
1.66倍

※26年3月卒業者

高卒就活ルール

- ✓ 企業への直接連絡の禁止
- ✓ 1人1社制／応募時の校内選考あり
- ✓ 厳格・短期集中のスケジュール
- ✓ ハローワーク経由で申込された文字情報のみの求人票が主な情報源

高卒3年内離職率

※22年3月卒業者

37.9%

大卒3年内離職率
33.8%

ジンジブ

PURPOSE

これからを生きる人の“夢”を増やす

事業領域

高校生に特化した新卒採用支援、高卒社会人の教育・研修サービスを中心に事業展開

高卒採用における企業課題

高校生への直接的な採用活動は制限されており、**高校に向けたアクションが必要不可欠である。**

企業の採用力や活動量が 採用活動に大きく影響する



- 一般的な中途採用や大卒採用と異なり、高卒採用は高校に対して自社でアクションが必要。
- ひとつひとつのアクションの質や量に採用効果が影響。
- 採用ノウハウや高校情報の収集、情報を生かした活動が必要。

企業の課題1

ただ求人票を取得して学校に渡すだけでは
成果につなげることは難しい

高校生への 直接PRの手段が限られる



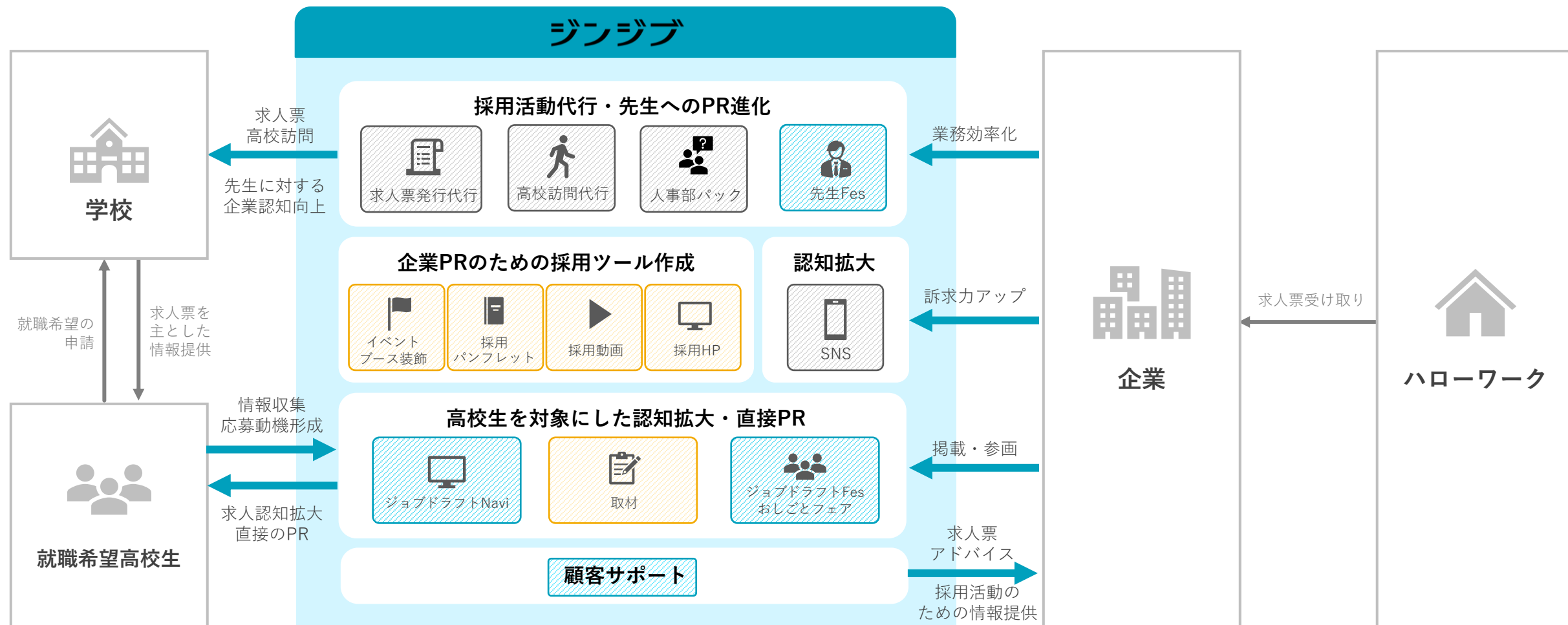
- 高卒採用において企業が高校生に接触して直接自社PRをする手段は限られている。
- 本意として高校生に伝えたい情報が伝わりにくい。
- 他社との明確な差別化が困難。

企業の課題2

情報不足により職場見学や応募に繋がらないなど
ミスマッチの原因になる恐れがある

ジョブドラフトを活用した採用活動

各ステークホルダーの間に入り、**求人認知拡大・業務負担低減を実現**している。



サービスはそれぞれ **採用支援サービス** **企画制作サービス** **代行支援サービス** に分類しています。

ジョブドラフトNavi

夢は、18才から始まる。

ジンジブ



高校新卒専門求人サイト

求人票だけでは「読み取れない」「わからない」会社の雰囲気や企業の魅力を、写真、動画や先輩からのメッセージなどから研究することができるサイト

主なサポート



ジョブドラフトNavi
への求人情報の掲載



ジョブドラフトNavi上での
採用管理・PVなどKPI確認



その他採用に向けた
カスタマーサポート

価格プラン

まずは掲載を試してみたい
企業様向けの無料掲載プラン

フリープラン

無料

・ジョブドラフトNavi掲載
※掲載できる写真枚数や情報が限定。

すでにツールが整っている企業向け

ライトプラン

有料

・ジョブドラフトNavi掲載
・ジョブドラフトNaviマイページ
※会社の基本情報・募集要項だけでなく、
会社の強みやPRポイントなど記載。

1 から高卒採用を始める企業向け

スタンダードプラン

有料

・ジョブドラフトNavi掲載
・ジョブドラフトNaviマイページ
・その他サポート
求人票作成アドバイス、学校情報の提供、カスタマーサポートなど

ジョブドラフトFes

夢は、18才から始まる。

ジンジブ



大規模な高卒生向け合同説明会

高校生と企業が直接交流でき、企業を深く知ることができる合同説明会。求人票では伝わらない情報を肌で感じることができる



高校生と企業が“直接出会える”場

- 合同企業説明会は高校生向けの開催はほぼない
- 直接会って魅力をPRできる機会を提供



スタッフが高校生をサポートする場

- 個別相談ブースで高校生の相談にのる機会を提供
- スムーズに高校生と企業が出会えるようサポート

		開催会場	高校生参加数	参加企業数
おしごとフェア	2月	2026年 7会場	2026年 1,085名	2026年 151社
	5・6月	2026年 19会場	2026年 5,963名	2026年 589社
		2025年 19会場	2025年 6,002名	2025年 576社
		2024年 12会場	2024年 3,167名	2024年 389社
ジョブドラフト	7月	2026年 14会場	2026年 3,822名	2026年 519社
	9月	2025年 13会場	2025年 3,595名	2025年 552社
		2025年9月 6会場	2025年9月 742名	2025年9月 177社
	10月	2024年10月 6会場	2024年10月 937名	2024年10月 196社

注釈 原則、年間5コマ（講師1名）かつ「ジョブドラフトFes」に高校教員引率で卒業学年度生が参加する場合は無料で提供している。
注釈 経済産業省 第13回「キャリア教育アワード」 <https://www.meti.go.jp/press/2023/12/20231215002/20231215002.html>

その他の主なサービス

企画制作サービス

企業の魅力訴求力向上を実現
蓄積ノウハウを活かし、高校生に刺さる支援商材を相次ぎ開発・提供

・ 採用パンフレット



・ 採用HP



・ 採用動画



・ SNS採用支援



代行支援サービス

企業人事の効率化を実現

- ・ 高校訪問代行
- ・ 求人票発送代行
- ・ 人事部パック

教育研修サービス

定着支援・専門スキル獲得を実現



第二新卒サービス

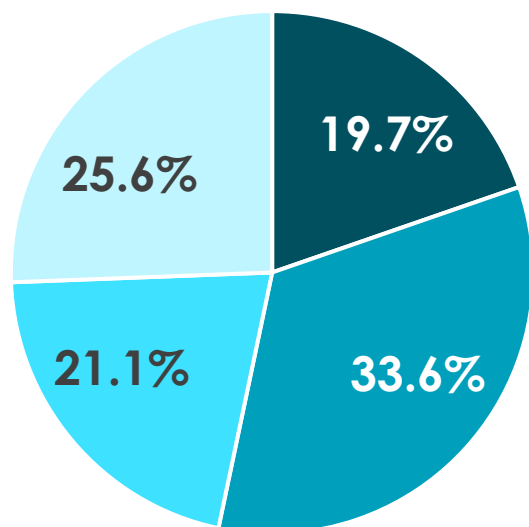
18～25歳の「高卒第二新卒」の
人材紹介サービス



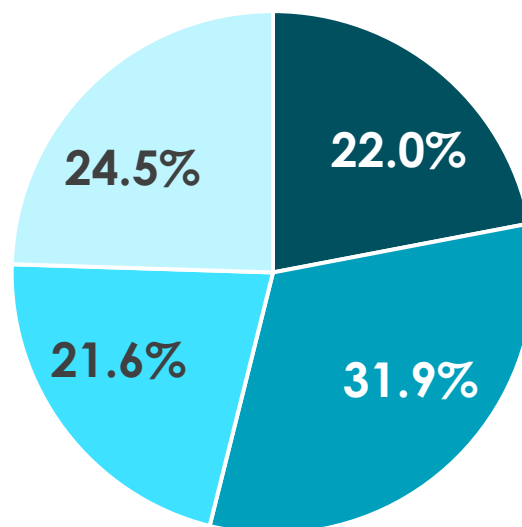
年間売上 | 四半期毎の内訳の推移

売上高については、求人解禁月である2Q、本格的なリピート契約が始まる4Qが増加する傾向。それと比較して閑散期にあたる1Q及び3Qに関しては利益体質が弱くなる傾向は今後も継続見込。

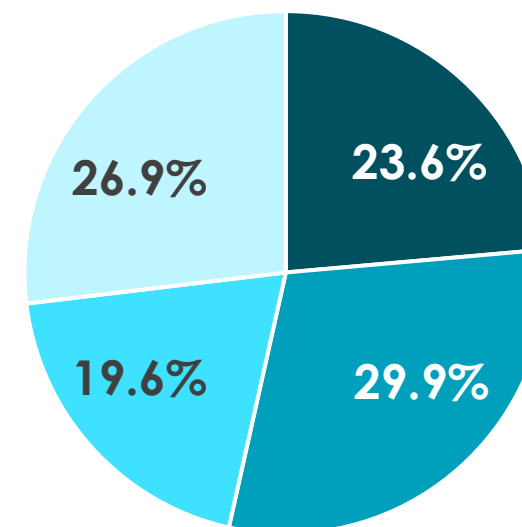
2024年3月期



2025年3月期



2026年3月期



■ 1Q

■ 2Q

■ 3Q

■ 4Q

注釈 24/3期2Q以前の四半期売上原価、販管費明細は会計監査を受けていない数値である。

損益計算書

(百万円)	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3 計画	25/3期				26/3期				27/3期
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	2,083	2,400	2,687	4,187	527	765	518	588	635	803	527	722	991
対前期増減率	37.30%	15.20%	12.00%	-	28.60%	9.40%	18.10%	10.20%	20.30%	4.94%	1.74%	22.64%	-
採用領域（掲載契約）	745	811	818		149	183	216	262	150	186	222	261	140
採用領域（オプション）	1,234	1,436	1,559		355	565	254	262	452	591	216	300	491
教育領域	86	132	295		17	15	44	55	29	24	87	155	35
進学支援領域	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	314
その他	18	19	13		7	2	2	7	4	2	2	6	8
売上原価	323	353	369	-	90	160	57	45	100	147	67	53	127
売上総利益	1,760	2,046	2,318	-	437	605	460	543	534	655	459	669	864
売上総利益率	84.50%	85.30%	86.26%	-	82.90%	79.10%	88.90%	92.30%	84.20%	81.57%	87.14%	92.71%	87.18%
販管費	1,488	1,984	2,152	-	519	497	483	484	577	526	499	543	815
販売促進費	70	90	121		24	34	11	21	34	40	10	37	93
広告宣伝費	84	159	158		35	56	37	30	56	33	24	44	70
人件費	838	1,058	1,094		262	268	269	259	282	277	268	268	379
その他販管費	497	674	777		199	139	164	172	204	176	198	193	273
営業利益	272	62	166	327	-82	108	-22	58	-43	123	-40	126	48
営業利益率	13.10%	2.60%	6.18%	7.81%	-15.50%	14.10%	-4.30%	10.00%	-6.80%	15.33%	-7.62%	17.26%	4.89%
経常利益	254	58	165	322	-81	107	-24	58	-42	122	-41	126	47
税引前利益	252	62	147	-	-81	113	-24	56	-60	122	-41	126	47
当期純利益	142	-184	182	353	-	-	-	-	-	-	-	-	9

貸借対照表とキャッシュフロー計算書

			24/3	25/3	26/3	27/3 1Q
(百万円)			実績	実績	実績	実績
資産合計			2,179	2,090	2,302	2,722
流動資産			1,730	1,843	1,899	1,993
	現預金		1,555	1,593	1,684	1,643
	売掛金		116	112	169	265
	棚卸資産		2	1	0	8
	その他		57	136	45	75
固定資産			449	247	403	728
	有形固定資産		92	83	175	178
	無形固定資産		47	38	28	272
	投資その他資産		310	125	199	278
	繰延税金資産		243	6	70	148
	その他		67	118	129	129
負債合計			1,693	1,700	1,725	2,133
流動負債			1,387	1,339	1,426	1,680
	短期有利子負債		89	187	184	207
	契約負債		1,003	918	929	1060
	その他		295	234	312	412
固定負債			306	361	299	452
	長期有利子負債		273	327	237	291
	その他		33	33	61	161
純資産合計			486	389	577	588
自己資本			486	389	574	583
その他			0	0	2	4

				23/3	24/3	25/3	26/3
(百万円)				実績	実績	実績	実績
営業CF				310	499	-128	301
	税引前利益			67	252	62	147
	減価償却費			12	16	24	34
	のれん償却額			4	4	4	4
	運転資本増減 *			-7	-11	2	-5
	契約負債増減			168	259	-84	11
	法人税等支払額			-2	-2	-42	-29
	その他増減			67	-20	-95	142
投資CF				-3	-116	-72	-121
	有形固定資産増減			-1	-53	-9	-82
	無形固定資産増減			-2	-22	-9	-6
	その他増減			0	-41	-54	-33
FCF				307	382	-200	180
財務CF				-125	26	240	-89
	有利子負債増減			-161	-291	152	-92
	その他増減			36	317	87	2
現金同等物の増減額				182	409	39	90
現金同等物の期首残高				964	1,146	1,554	1,593
現金同等物の期末残高				1,146	1,555	1,593	1,684

注釈 当運転資本増減については、売上債権・棚卸資産・仕入債務・未払金の増減額を合算して算出していることに留意されたい。

項目	発生可能性	影響度	対応策など
就職支援事業の動向について 高校生に特化した新卒採用支援事業や教育・転職支援サービス事業などの就職支援事業を行っている。労働市場は景気変動の影響を受けやすく、景気が悪化することにより、企業の採用活動意欲が低下する場合がある。結果的に、求職を希望する者と人材を求める企業との需給バランスが均衡せず、正社員雇用の減少や、パートやアルバイト、派遣社員等の非正規雇用の増加等にみられる雇用形態の変化、中途採用等の採用手法の多様化による新卒ニーズの低減などが発生した場合は、当社の事業活動や業績に影響を及ぼす可能性がある	中	大	事業展開を行うエリアの拡大や、高校生だけでなく高卒第二新卒までカバーするサービス展開を積極展開し、特定のエリアや関係者の需要だけに影響されない事業展開を行うことで、当該リスクの軽減を企図している
競合について 当社の「ジョブドラフトNavi」は、Webによる求人広告事業の一種であり、競合会社が存在している。Webによる求人広告事業は、比較的容易に参入が可能であるため、他社との差別化が必要な事業。当社よりも大規模な資本を有した企業や競争力のある新規参入企業により当社の優位性が薄れた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	Webによる求人広告事業の1事業に偏ることなく、就職イベントである「ジョブドラフトFes」の運営や、新人育成定着支援の研修を行う「ルーキーズクラブ」、高校現場に出向いたキャリア教育支援サービス「ジョブドラフトCareer」の運営を行っており、単なるWeb求人広告ではなく、採用・教育・定着支援に関するサービスを総合的に展開することで、他社との差別化を図っている
システムの開発及び運用について 当社は現在、システム開発及びシステム運用の一部を社外に委託している。これらの委託先との間にトラブルが発生した場合等には当社の事業に影響を及ぼす可能性がある	中	中	特定の委託先だけに依存しないシステム開発及びシステム運用体制を構築すること、及びその一部を内製化することで、当該リスクの低減を企図している
登録者数の確保について 少子化による将来の労働人口の減少や労働市場の変化等によっては、企業からの求人を満たすだけの人材を確保できない可能性があり、その場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性がある	中	中	高校現場に出向いたキャリア教育支援サービス「ジョブドラフトCareer」の運営を通じ、対応エリアを拡大することで、当該リスクを一定低減させることを企図している
求人広告の支援内容について 当社は求人広告に幅広く関与していることから、当該規制について十分に配慮する必要があると考えている。当該規制に抵触するような支援を行った場合には、当社の信用は低下し、当社の事業活動に影響を及ぼす可能性がある	中	中	企業の掲載申込については、労働法令関連の指摘事項に関する過去履歴の有無確認や、高校生の就職先としての業種適正性や反社チェックによる取引先適正性の判断を経営管理部にて行う体制を構築している。また、実際に公開される求人広告については、求人企業にて作成済みの公開前求人広告の公開申請を受け、当社サービス開発部が、求人内容のテキスト情報や画像ファイルに、差別的表現や優位性表現、非公開情報の有無等を確認した上で、求人広告の公開承認を行う体制を構築している。
高卒採用活動に関するガイドラインの変更 ガイドラインにおいては、選考日の規制・家庭訪問の禁止・学校訪問の規制・文書募集の規制・求人要項に係る留意点などが記載される。 ガイドラインは申し合わせ事項であるため、求人企業・高校・高校生がガイドラインに違反した場合の罰則や処分はないが 、このガイドラインにおいて、例えば、選考日が変更になる、新たな規制が追加される等、企業の採用活動の方法が変わるような大幅な変更があった場合には、当社の事業活動や業績に影響を及ぼす可能性がある	低	大	事前にサービス変更を行う体制を整えるために、継続的にガイドラインに関する情報を収集している
ジョブドラフトNavi及びジョブドラフトNextに関する法的規制について 当社が運営するジョブドラフトNaviは、「職業安定法」が定める募集情報等提供事業として特定御募集情報等提供事業者の第1号の届出を行っている。また、当社が運営するジョブドラフトNextは「職業安定法」が定める募集情報等提供事業として特定御募集情報等提供事業者の第3号の届出を行うとともに、「職業安定法」が定める有料職業紹介事業として厚生労働大臣の許可を受け事業を行っている。当社は規制に準拠したサービス運営を実施しているが、新たな法規制の制定や改正が行われ、又は既存法令等の解釈変更等がなされ当社が運営するサービスが新たな法規制の対象となる場合、許可の追加取得が必要となる場合、又は、許可の取消し、業務停止命令若しくは業務改善命令の対象となる場合等には、当社の業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性がある	低	中	当社は、規制に準拠したサービス運営を実施しているが、今後も法令順守体制や情報収集体制の強化や社内教育の実施等を実行していく

- 本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。
既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2026年8月現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、当社として将来の結果や業績を保証するものではないことにご留意ください。