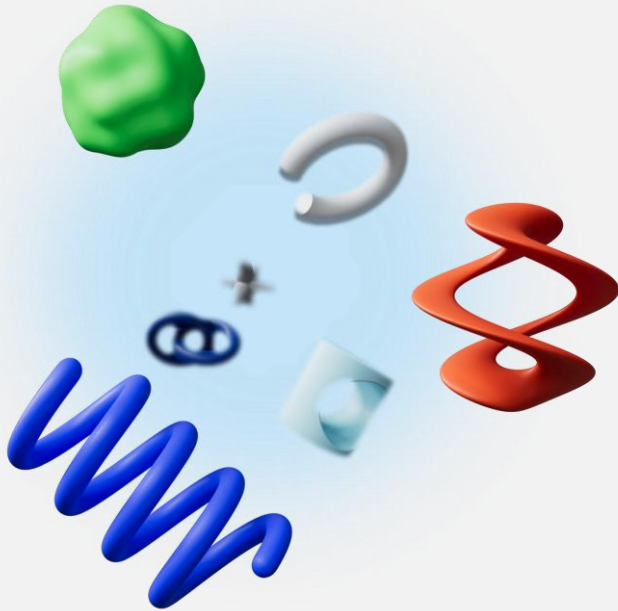


2026年1月期2Q 決算説明資料

株式会社ジェイック (東証グロース 7073)

2025年9月12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

2Qは、四半期ベースで売上高・営業利益・経常利益・当期純利益・EBITDA
全ての指標で創業以来過去最高を記録。BPM*とM&Aによるシナジーが寄与

<上半期>

(単位：百万円)	25/1期 上半期	26/1期 上半期	前年 同期比	25/1期 通期予想	進捗率
売上高	2,070	2,305	111%	4,705	49%
営業利益	66	115	173%	299	38%

*ビジネスプロセスマネジメント（Business Process Management）：企業の業務プロセスを継続的に改善していく管理手法

<2Q>

(単位：百万円)	25/1期 2Q	26/1期 2Q	前年 同期比
売上高	1,146	1,329	115%
営業利益	109	200	182%

業績

- ・売上高2,305百万円（前年同期比111%） / 営業利益115百万円（前年同期比173%）
- ・M&Aが功を奏し、子会社群が業績をけん引

事業

- ・フリーター支援事業 / 新卒支援事業 / 教育研修事業：四半期ベースで上場後過去最高売上

株主還元

- ・期末配当は1株あたり45円00銭を予定 / 株主優待を中間と期末で年2回実施

決算ハイライト（上半期）

上半期の売上高は2,305百万円(前年同期比111%)

営業利益は115百万円(前年同期比173%)。前年同期から各指標が大幅成長

(単位：百万円)	25/1期 上半期 (2-7月)	26/1期 上半期 (2-7月)	前年 同期比	26/1期 通期予想	進捗率
売上高	2,070	2,305	111%	4,705	49%
営業利益	66	115	173%	299	38%
経常利益	64	110	170%	289	38%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24	63	259%	140	45%
EBITDA	140	190	136%	447	42%

決算ハイライト（2Q）

2Qは、四半期ベースで全ての指標で創業以来過去最高を記録し、
営業利益と経常利益は2億円に到達

(単位：百万円)	1Q(2-4月)			2Q(5-7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	924	976	105%	1,146	1,329	115%
営業利益	△43	△84	—	109	200	182%
経常利益	△41	△90	—	105	200	189%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△52	△86	—	76	149	195%
EBITDA	△4	△50	—	144	241	167%

事業トピック①

・株式会社キャンパスサポート、企業向け「大学内広告事業」が業績をけん引

大学生協事業連合の業務受託により展開する「大学内広告事業」において、大学生向けのブランディングや認知向上を図りたい企業需要が増加し、売上成長をけん引しています。企業協賛による「100円夕食企画」をはじめ、東京大学や早稲田大学等の食堂で「トレイ広告」「テーブルPOP広告」の出稿が可能となる本サービスには、これまでエンタープライズ企業を含む200社以上の導入実績があります。

- ▶「大学内広告事業」について：<https://campussupport.co.jp/post-386/>
- ▶「100円夕食企画」について：<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000016.000046083.html>

・株式会社Kakedas、上半期の売上高が前年同期比約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、春の就職活動シーズンに伴ったキャリアコンサルタントの稼働増加に加え、2Qでは前期から強化してきたジェイックの教育研修サービスとの連携受注や、大学キャリア支援課へのキャリアコンサルタント運営受託などが売上成長を加速させました。

・株式エフィシエント、「就活AI」の総利用回数60万回突破、推計訪問者数は25万超え

ジェイックと共同開発した、自己PR&志望動機の作成・添削サービス「就活AI」の総利用回数が60万回を突破しました(※1) 学生・社会人などを中心に認知が拡大し、2023年5月のリリースからの「就活AI」の推計訪問者数は約25万人を超えております。(※2)

(※1)就活AI総利用回数：601,770回(2023年5月16日～2025年8月24日)

(※2)Google Analytics 4により集計した推計訪問者数：255,592人(2023年5月16日～2025年8月24日)



事業トピック②



・フリーター支援事業の売上高が四半期ベースで上場後過去最高を達成

フリーター支援事業では、各ビジネスプロセスのきめ細かいマネジメントや、採用単価上昇により、前年同期比112%となり、売上高が四半期ベースで上場後過去最高を達成しました。今後もフリーター支援の業界トップランナーとして本事業を成長させてまいります。

・「ジェイックカンファレンスonline 2025夏」に累計750名以上が参加

7月3日（木）・4日（金）に「ジェイックカンファレンスonline 2025夏『組織を変革する22のHRトリガー～採用・人材育成・組織開発のネクストアクションが見つかる～』」に、延べ750名以上の企業経営者や人事担当者などにご参加いただきました。今後は、本カンファレンスを契機として生まれた商談機会を最大限に活かし、さらなる受注強化に努めてまいります。

・ジェイック、日本マイクロソフトのAI人材育成支援プログラムに参画

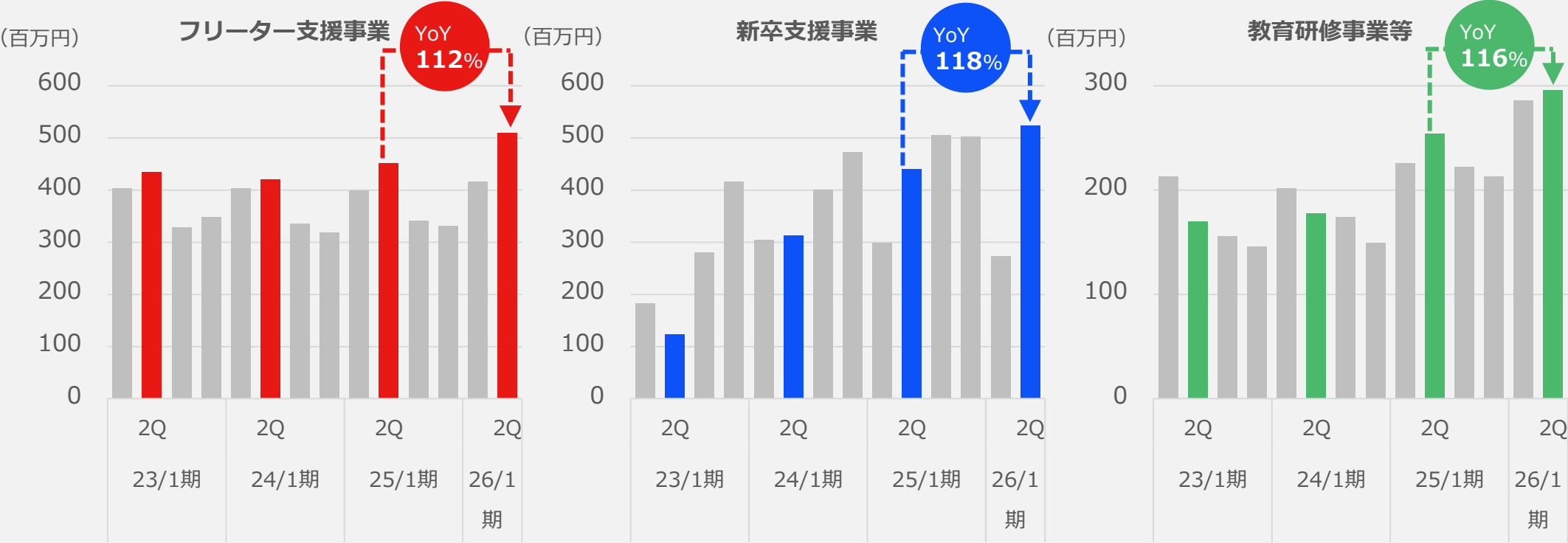
日本マイクロソフト株式会社が提供するAI人材育成支援プログラム「Code; Without Barriers in Japan」にパートナー企業の一員として参画しました。プログラム修了者へのキャリアカウンセリングなどを推進し、性別に関係なく誰もがAIスキルを習得し希望するキャリアを描ける社会の実現に貢献してまいります。



事業ごとの連結売上高推移



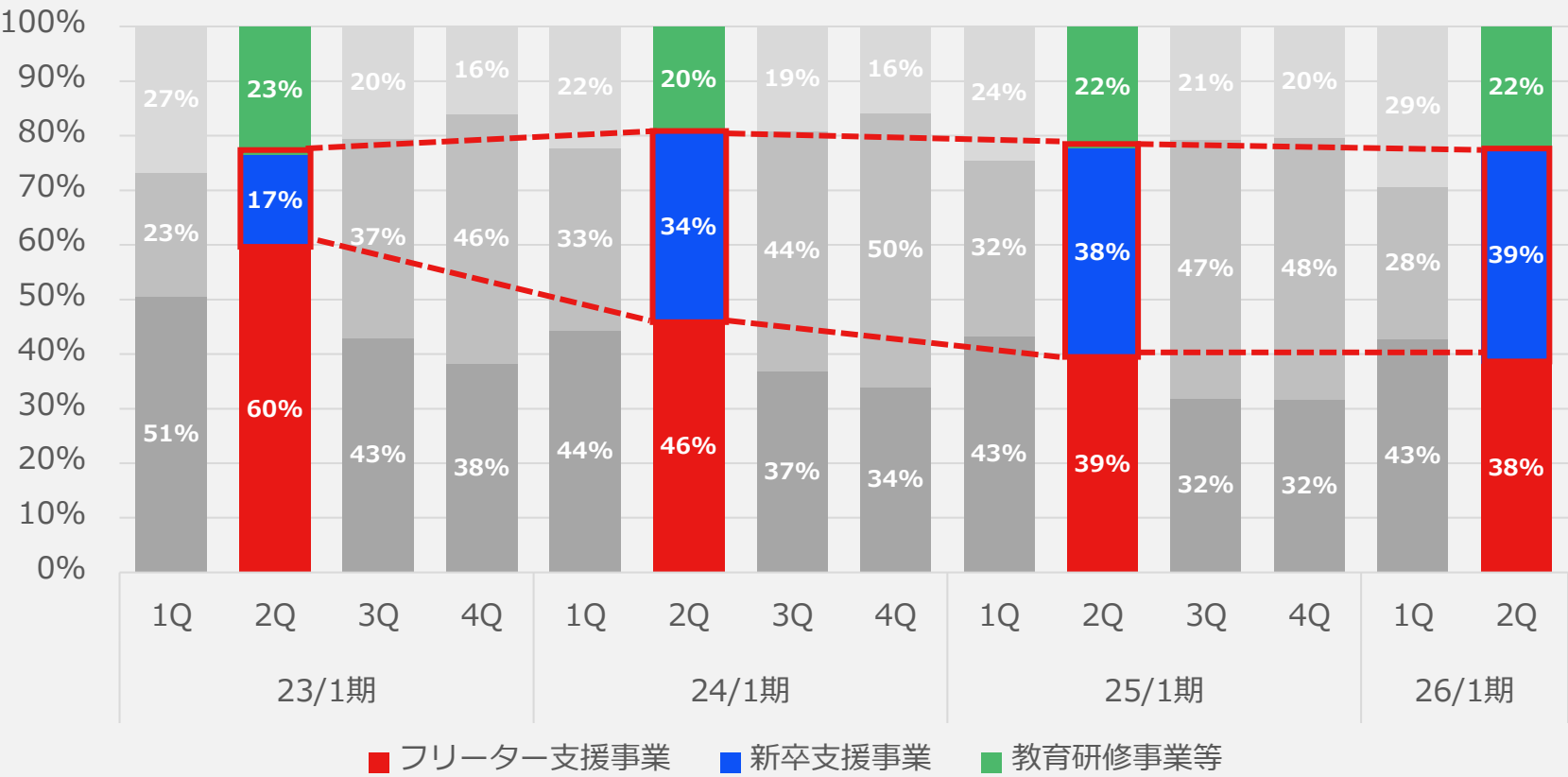
全事業が前年同期比で大幅成長。
とくにM&Aを行った新卒支援事業の直近3年間の成長が顕著



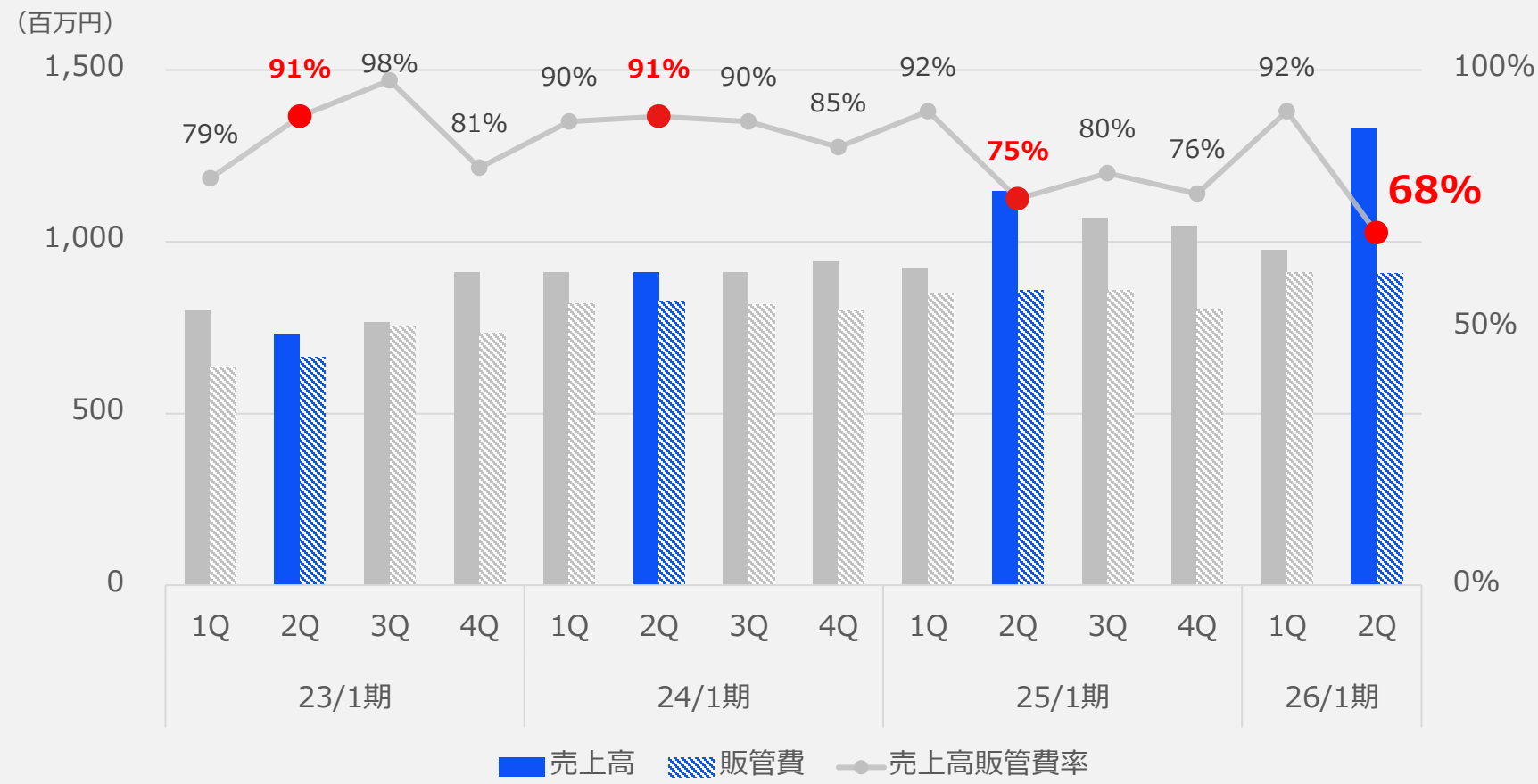
連結売上高構成比推移

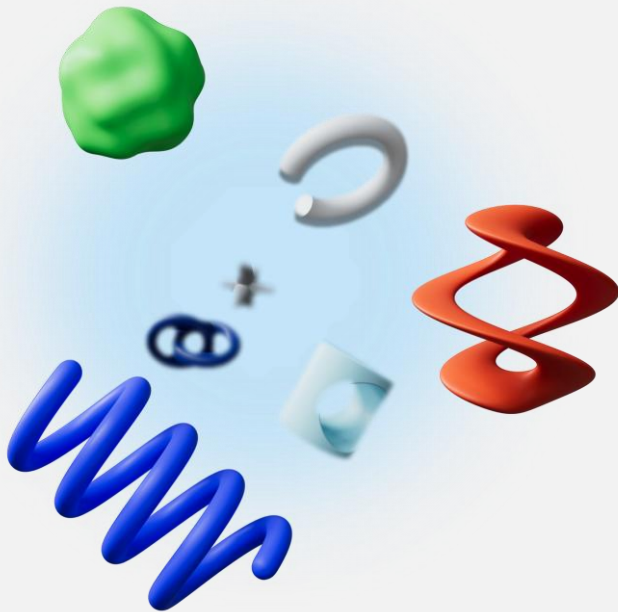


2Qの売上高構成比は、新卒支援事業が存在感の大きい事業として成長



売上高販管費率は大幅に改善。
前年同期と比べ、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

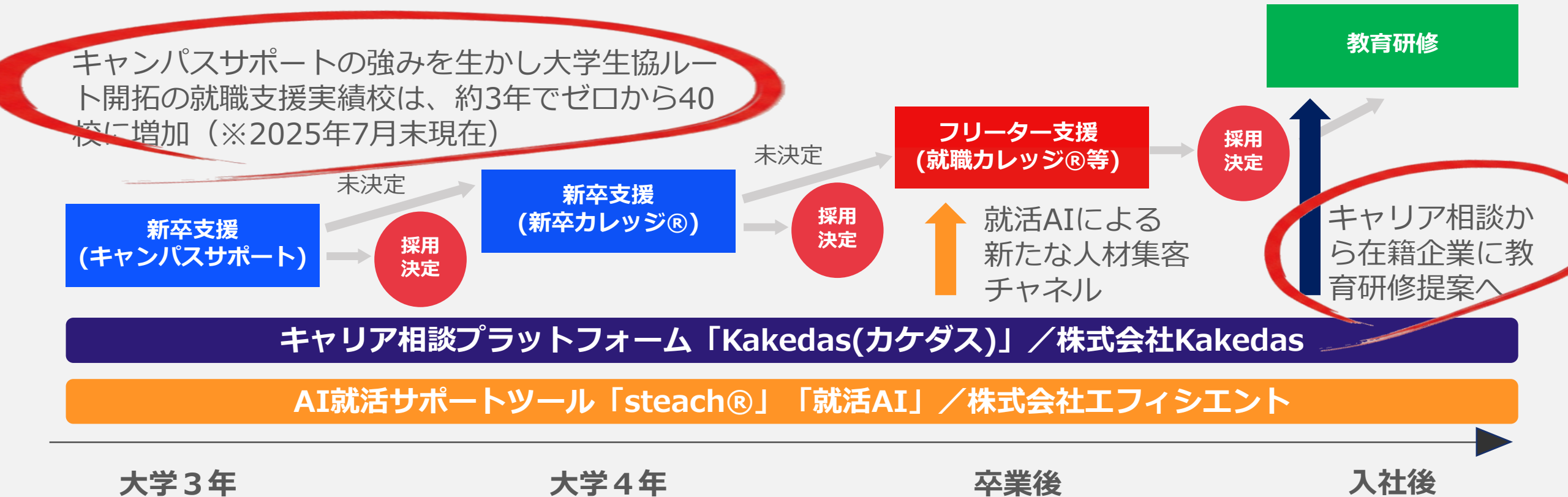
②大学内広告事業・就活生の就職支援事業／株式会社キャンパスサポート

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

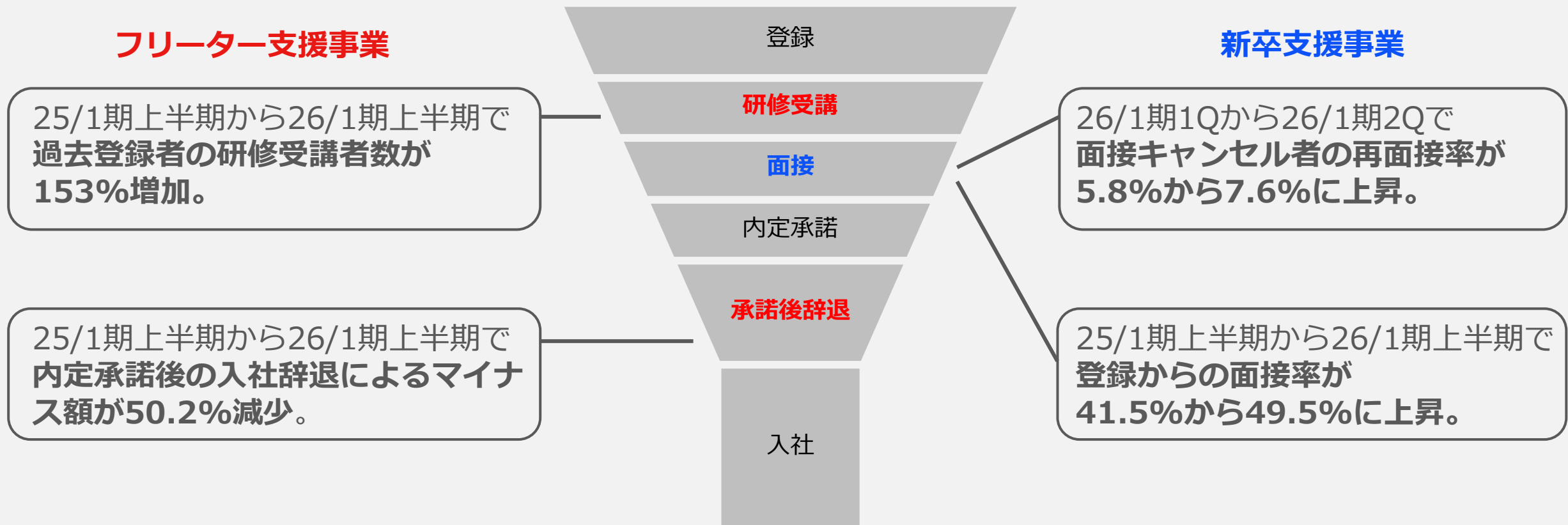
⑤AI就活サポートツール「steach®」「就活AI」／株式会社エフィシエント

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



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



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

就職支援の流れ



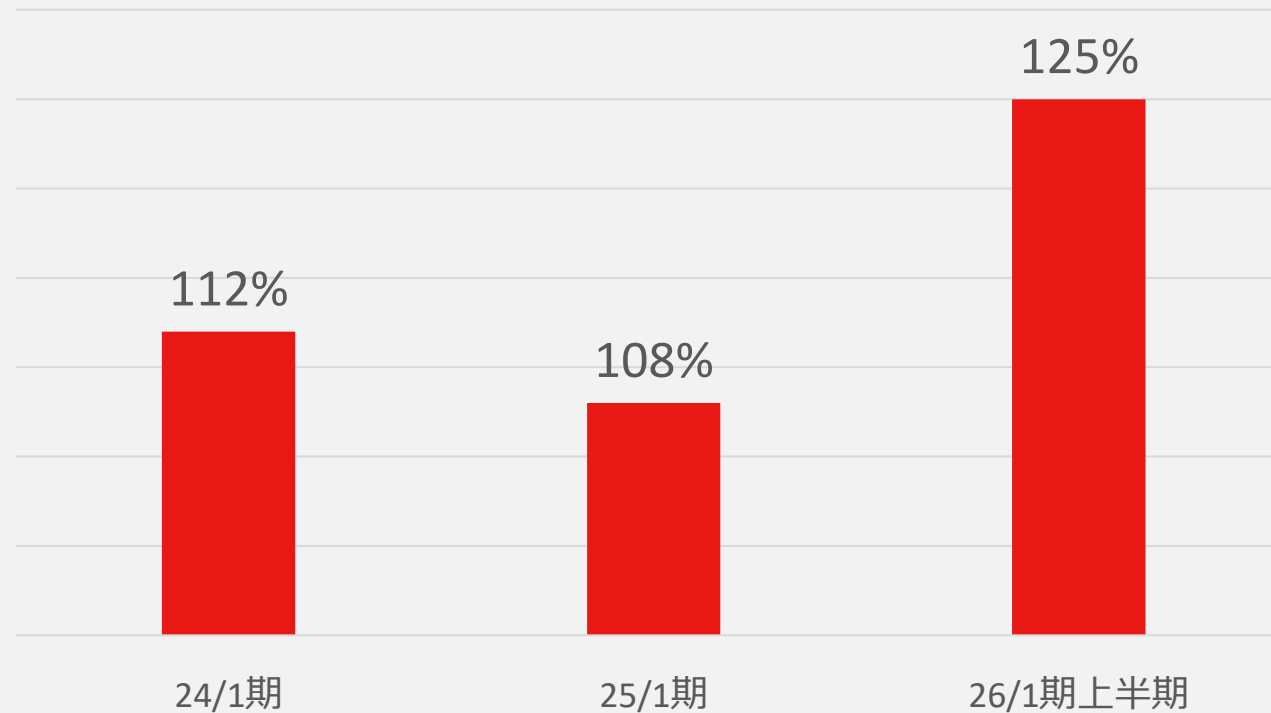
求職者



①フリーター支援事業 ―採用単価の推移

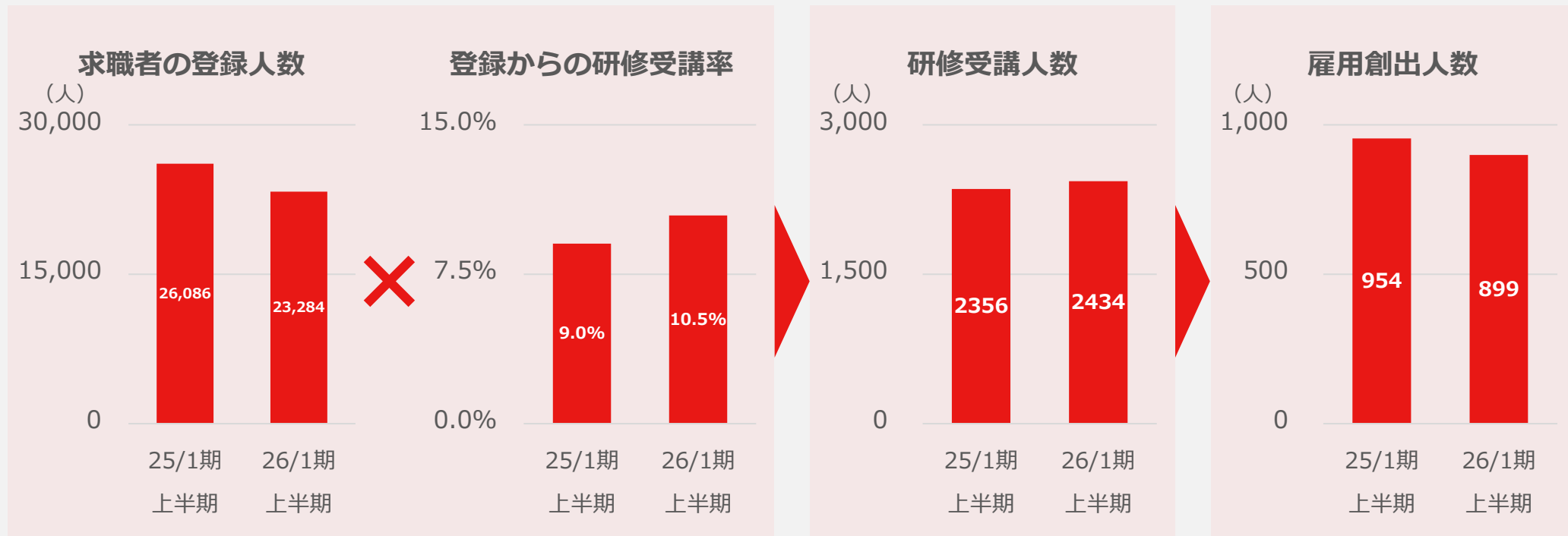
フリーター支援事業の採用単価は着実に上がっており、業績に貢献

採用単価（23/1期を基準にした伸び率）



①フリーター支援事業 —KPIの進捗

売り手市場の中でも研修受講率を高め、研修受講人数を増やし、
採用単価上昇も加わり上場後過去最高売上を達成



②新卒支援事業 一事業の特長

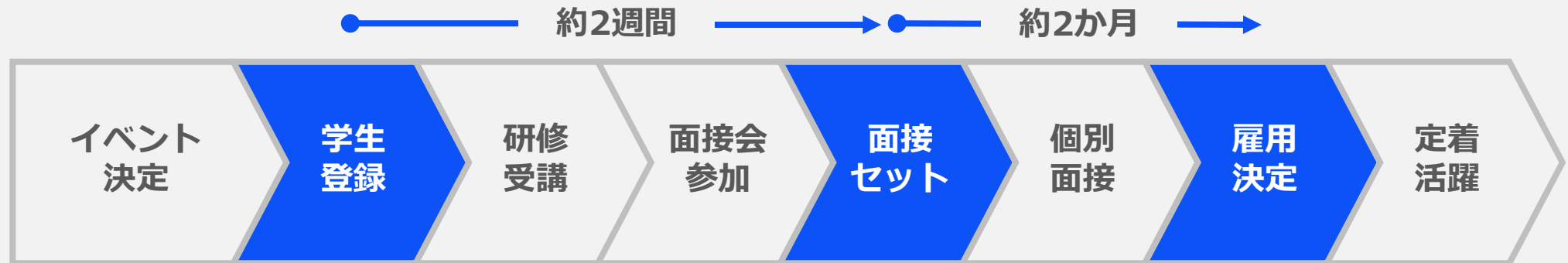
大学のキャリア課や大学生協事業連合（以下、「大学生協」とする）を通じて4年生を支援することが大きな特徴

（日本大学、法政大学、立教大学、早稲田大学、名城大学、同志社大学など全国182大学）
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）

就職支援の流れ

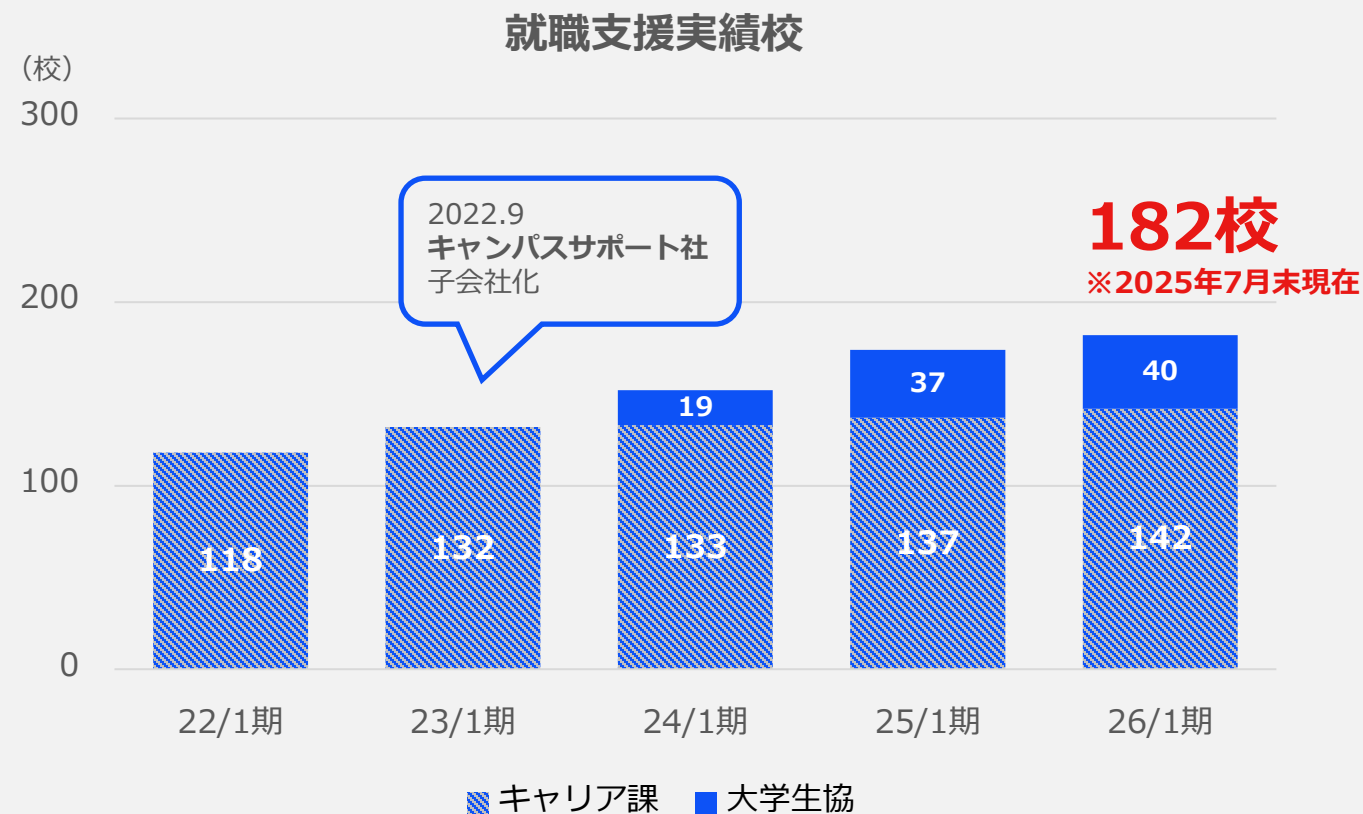


学生



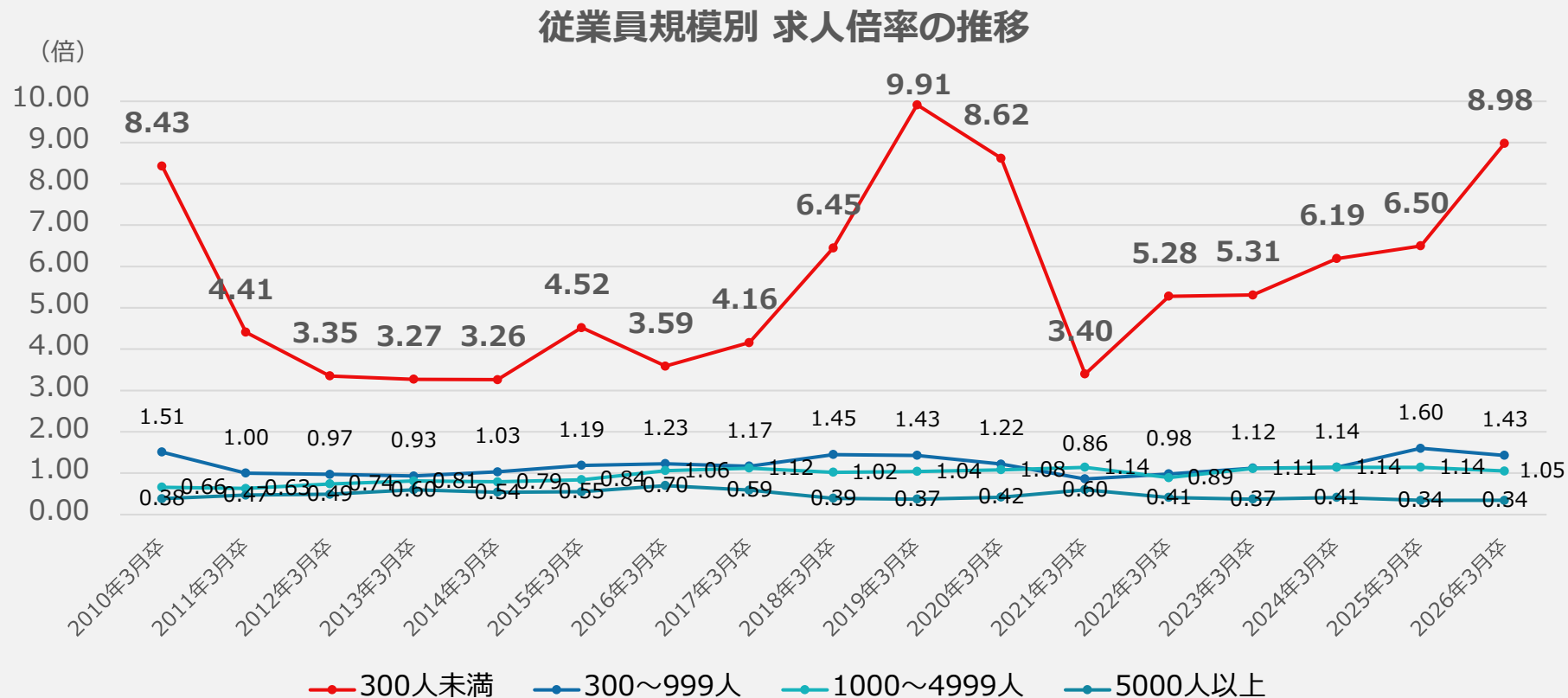
②新卒支援事業 一事業の特長

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

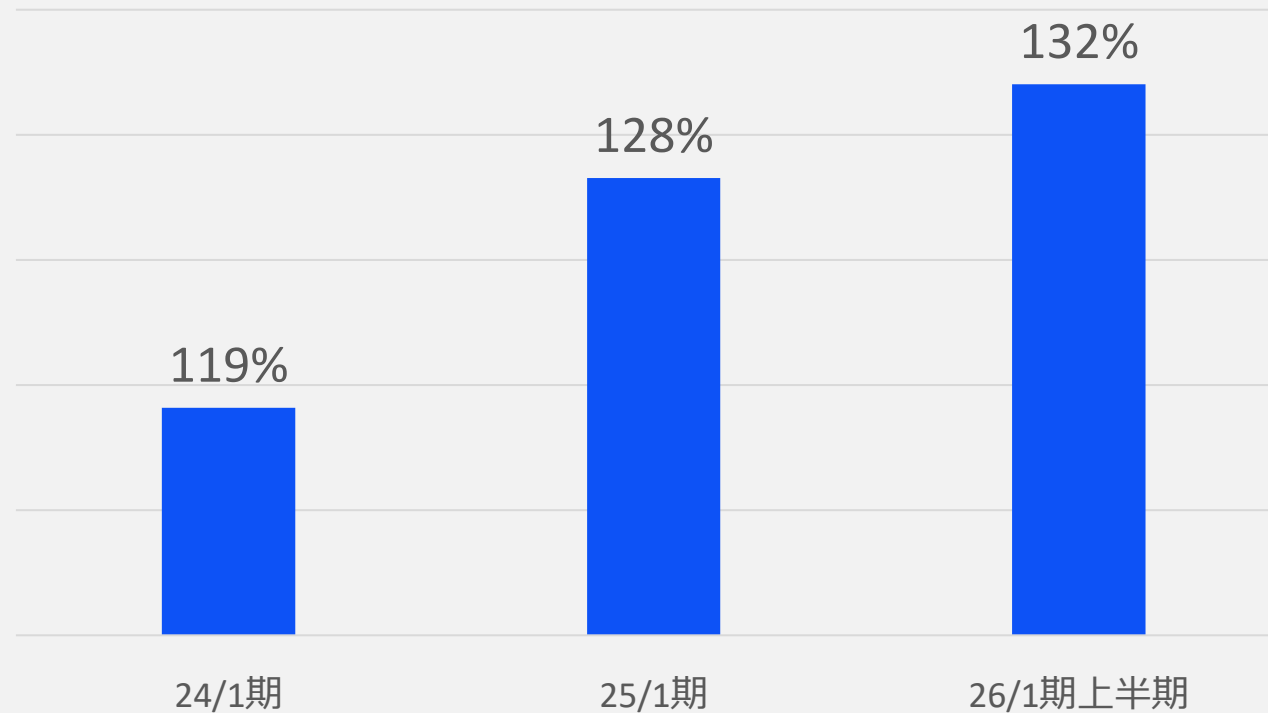


(出所) 株式会社リクルート リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査(2026年卒)」をもとに当社作成

②新卒支援事業 ―採用単価の推移

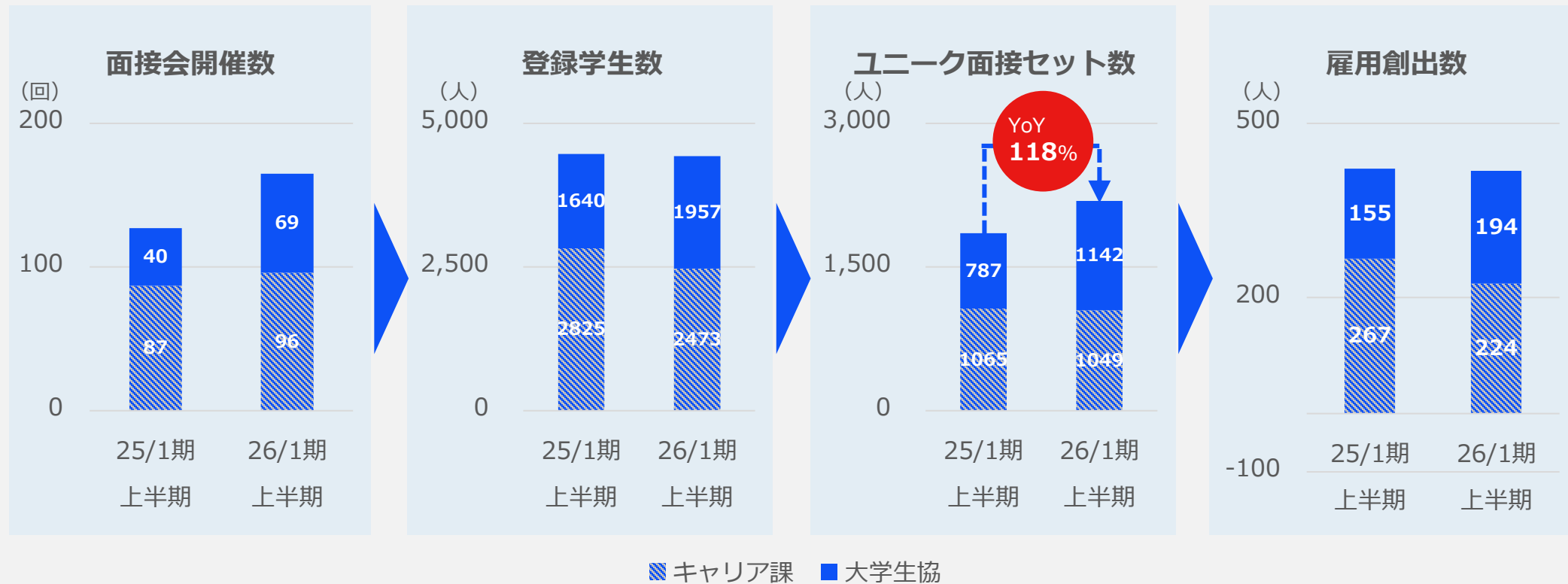
新卒支援事業の採用単価は着実に上がっており、業績に貢献

採用単価（23/1期を基準にした伸び率）



②新卒支援事業 —KPIの進捗

売り手市場の中でもビジネスプロセスの改善により
面接セット数が増加し、採用単価上昇も加わり売上増加



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。当社と協業した大学生の就職支援事業に加え、大学内広告事業や留学生支援サービスなどの事業を展開。2022年9月に子会社化

大学内広告事業(100円夕食企画等)

大学のキャンパス内において宣伝広告、販促活動ができる広告事業です。大学生協の食堂、購買部、書籍部等で展開するため、大学生に対象を限定して高い訴求効果が見込めます。企業協賛による「100円夕食企画」は今年7月時点で全国22の大学で実施実績があり、グループ全体の新卒支援事業の成長を支えています。

留学生受入大学向け支援サービス

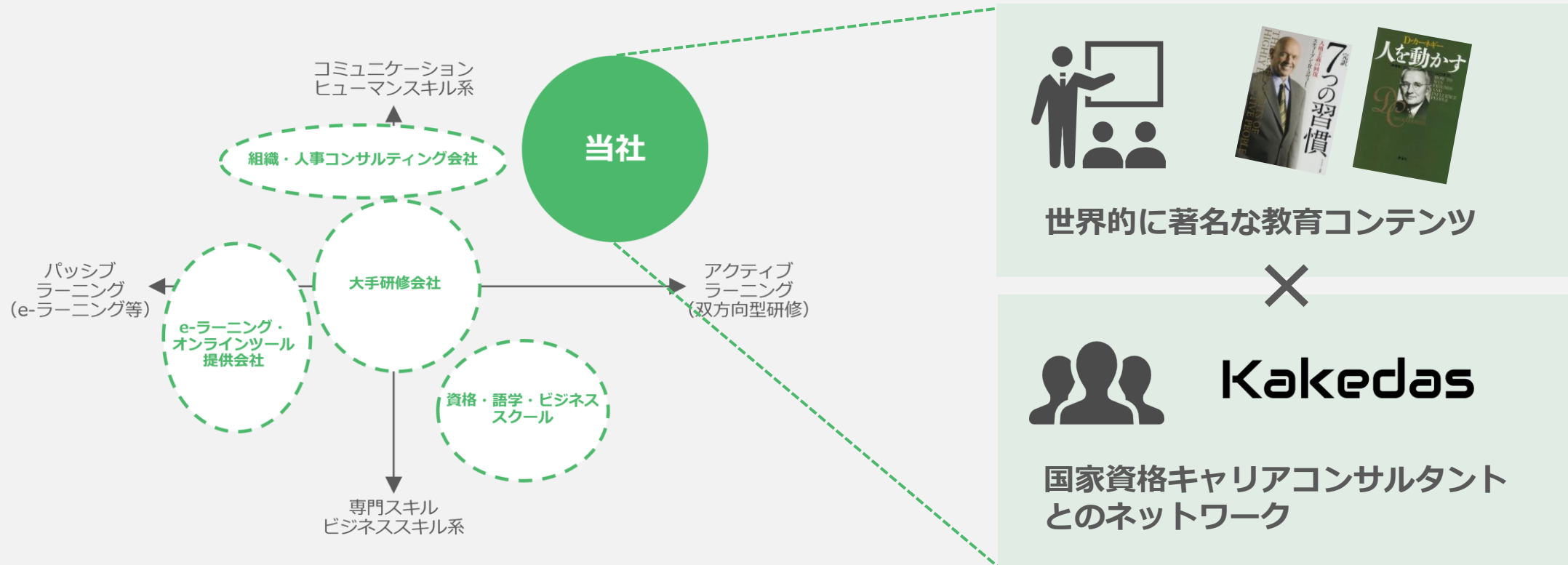
在留資格認定証明書交付申請業務をクラウド管理できるシステム「Visa Speasy（ビザ スピージー）」の導入を提案しています。留学生受け入れ拡大に伴い受注が加速しており、大阪大学、東京外国語大学、山梨大学をはじめとする国公立大学を中心に導入され、運用されています。

ポスターのデザインは、中央に大きな銀色のコインが描かれ、その上に「100」の数字と「ONE COIN」の文字が刻まれている。コインの周囲には「毎日頑張る学生さんたちへ! 食生活応援企画」というメッセージが弧を描いて配置されている。右上には黄色い星形のバッジがあり、「1日 100食 先着」と記載されている。左下には「提供期間 5日間 限定!」という黄色いバッジがある。中央下部には大きな黄色い文字で「100円夕食」とあり、その下には「5/19[月]~5/23[金] 17時30分~19時30分 大学生協 食堂」という情報が記載されている。右側には「豚生姜焼きと白身フライセット 税込:650円(税別:600円)」というメニューと価格が示され、その隣には食事の写真が掲載されている。最下部には「ご利用後はアンケートにご協力お願い致します。」というメッセージと、細かい注意事項が小さく記載されている。右下隅には「企画運営:株式会社キャンパスサポート」とある。

特別協賛:

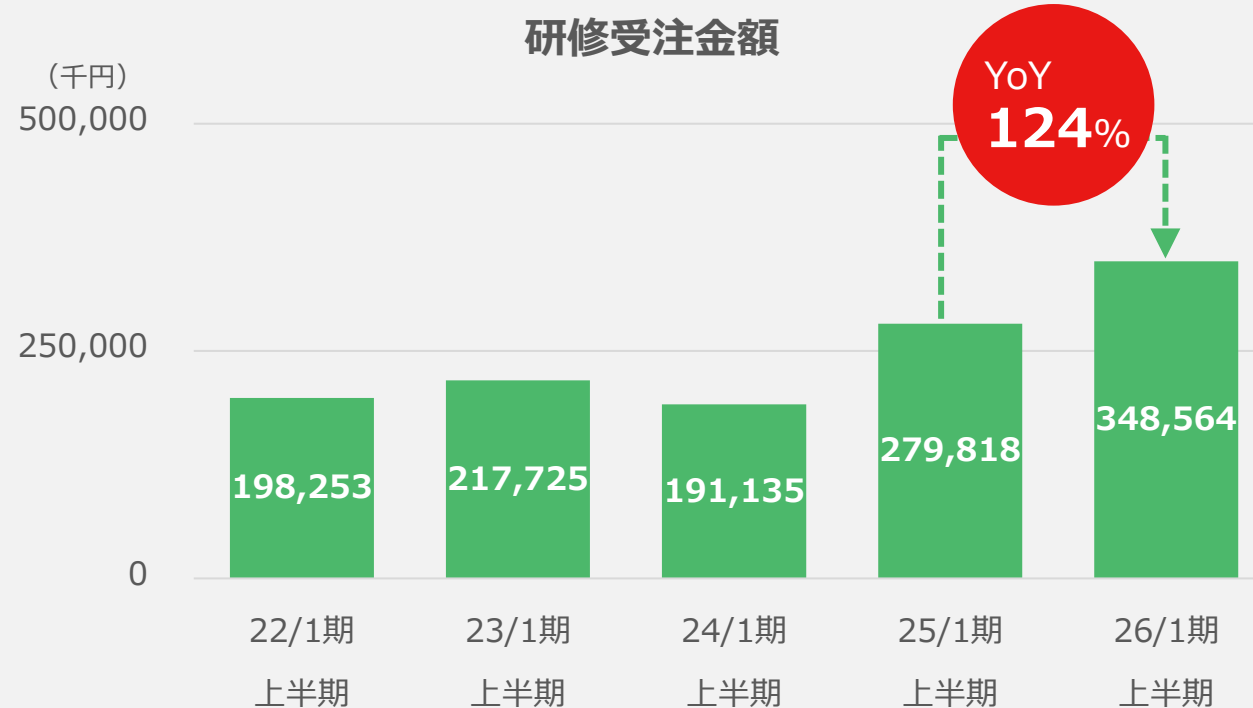
③企業向け教育研修事業 一事業の特長

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期上半期の研修受注金額は前年同期比で124%となり、創業以来過去最高



③企業向け教育研修事業 —カーネギー研修の受注拡大

“リーダーシップのリスキリング”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

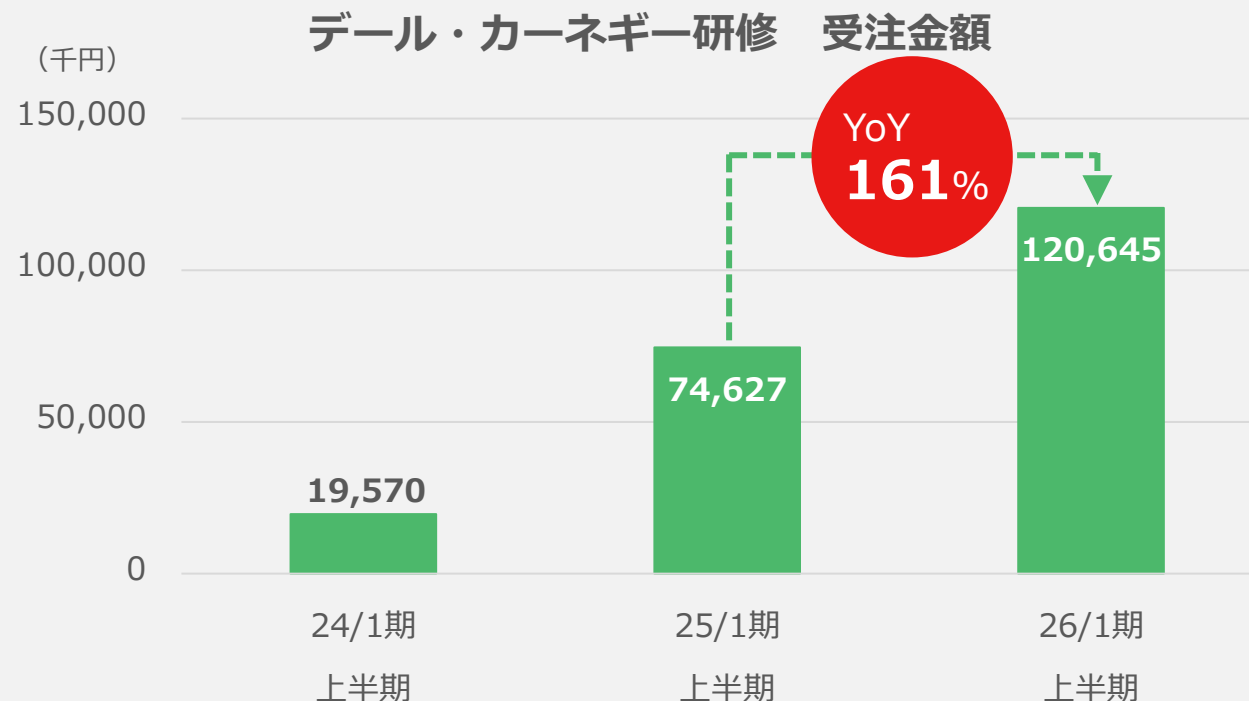
日本全国で
デール・カーネギー・トレーニング
提供開始

JAIC x Dale Carnegie

「人を動かす」
を用いた研修プログラム!!

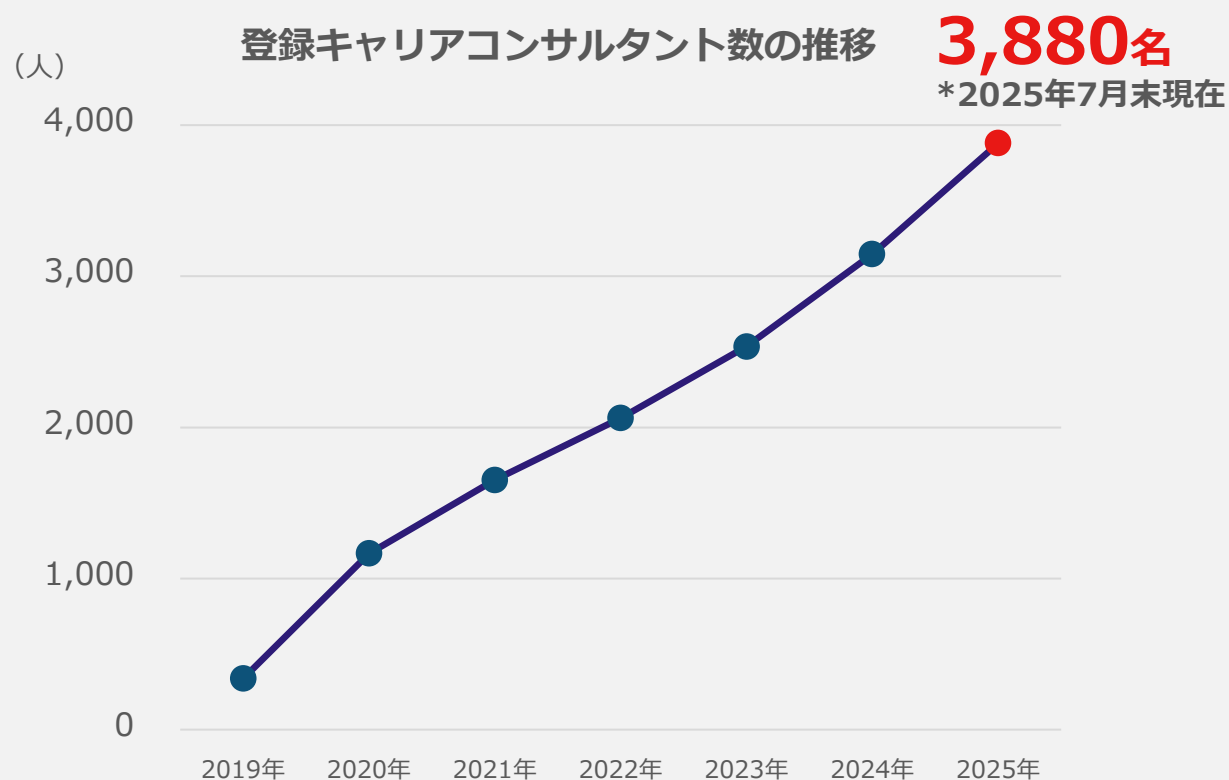
HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE
D・カーネギー
人を動かす
山口博 著

日本で500万部突破の
歴史的ベストセラー
人が生きていく上で身につけるべき「人間関係の原則」を
実例豊かに説き起こした不朽の名著。
創元社



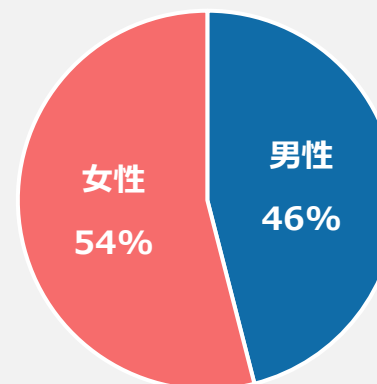
④Kakedas 一事業の特長

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

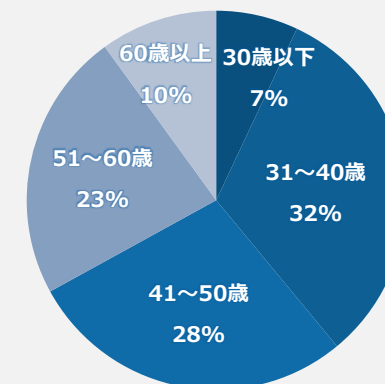


登録キャリアコンサルタントデータ

<男女比>



<年齢分布>



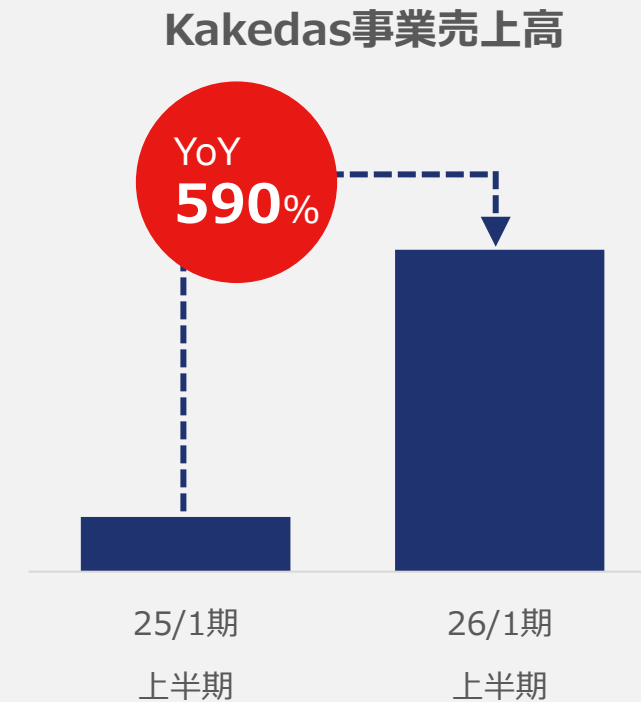
<https://www.hr-doctor.com/lp/edu/kakedasworks/>

*2024年2月時点

営業、マーケティング、管理部門、エンジニア、研究職など、
多種多様なバックグラウンドを持った国家資格キャリアコンサルタントが登録。

④Kakedas 一事業の特長

2Qはジェイックの教育研修サービスとの連携受注や、大学キャリア支援課へのキャリアコンサルタント運営受託などが事業売上全体の成長をけん引



④Kakedas 一事業の特長

企業の役員として事業拡大を牽引してきた竹長剛が、新代表取締役社長に就任。
卓越した経営手腕とネットワークを活用し、企業価値の最大化



新代表取締役社長 竹長剛 プロフィール

広告制作事業を手掛けるインターリンク株式会社にて代表取締役に就任。社員数を約4倍に増員、営業利益を向上させるなど同社の成長に大きく貢献。2016年に同社をキンコーズ・ジャパン株式会社に売却、その後取締役に就任し、新規事業および商業施設営業部の責任者を兼任した。退任後はベンチャー企業の社外取締役や役員などを歴任し、2023年8月より株式会社Kakedasに参画、2025年2月に同社執行役員に就任。

⑤株式会社エフィシエント ー事業の特長

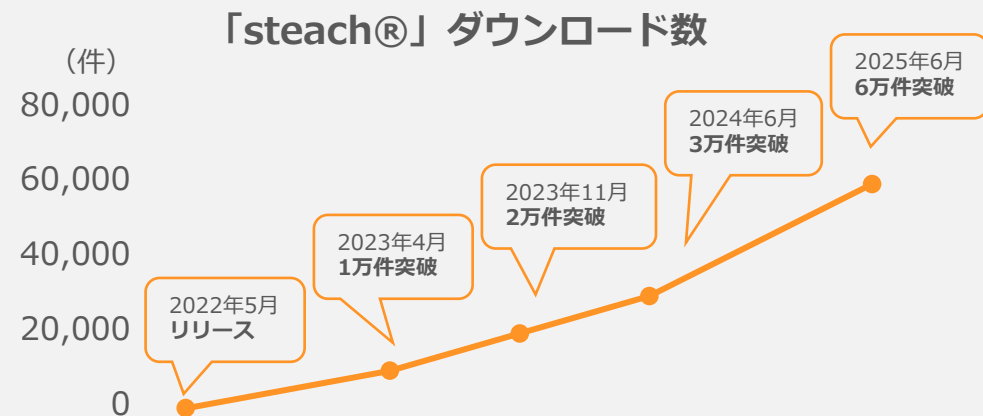
IoTやAIの技術を使ったシステム開発会社。2021年より「steach®」、2022年より「就活AI」をジェイックと共同プロダクト開発、2024年2月に子会社化

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6万件を突破。 ※2025年6月30日時点

株式会社ユーキャンが提供する「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。



⑤株式会社エフィシエント ー事業の特長



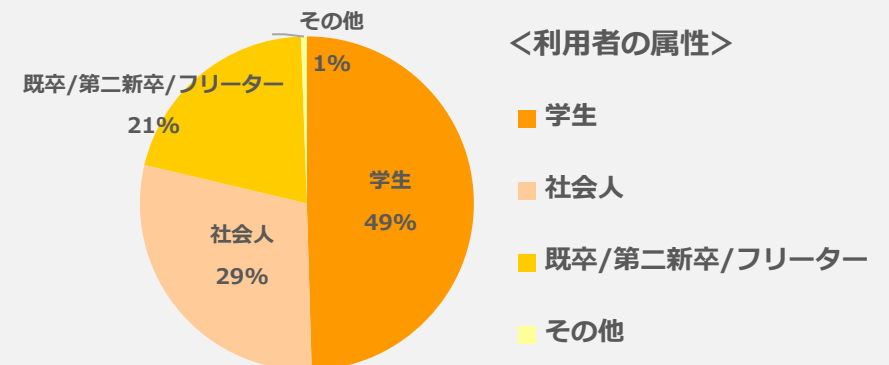
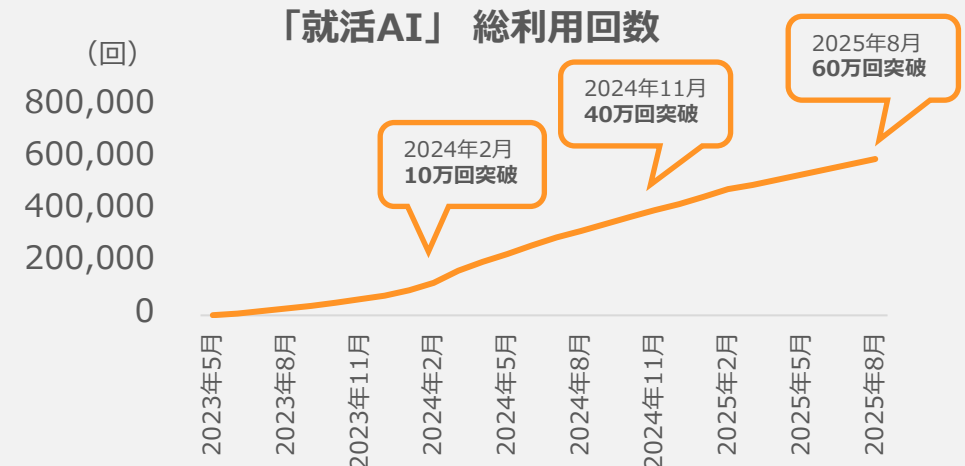
生成AIを活用した「就活AI」は、2025年8月に総利用回数60万回を突破。
就職や転職に関する相談を無料で行える新機能「就活・転職相談AI」も実装

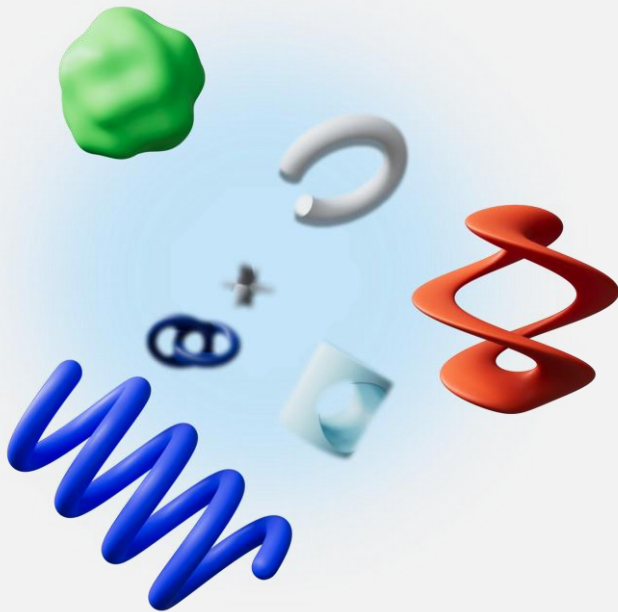
「就活AI」-自己PR&志望動機の作成・添削サービス-

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「就活・転職相談AI」は、20年にわたる当社の就職支援のノウハウを生かしたAIにより、就職活動に関する相談が可能。

「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



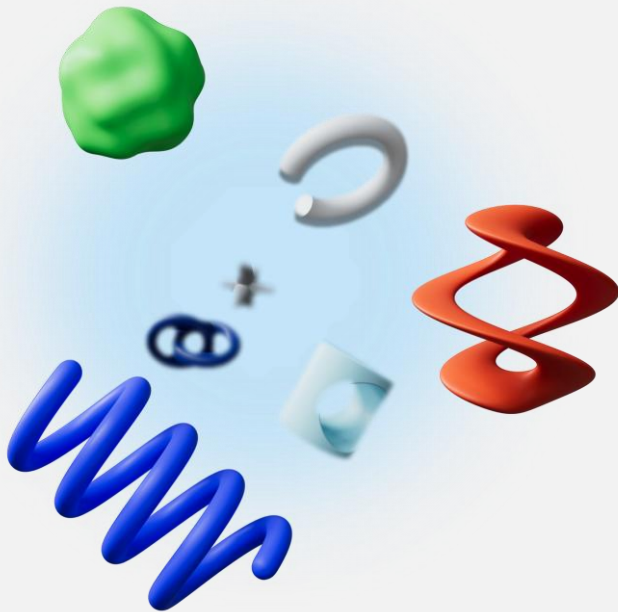
(単位：千円)

資産	25/1期	26/1期2Q	増減額	負債及び純資産	25/1期	26/1期2Q	増減額
現金及び預金	1,401,166	1,761,203	360,037	未払金	228,152	234,365	6,213
売掛金及び契約資産	390,058	450,032	59,974	契約負債	106,554	138,384	31,829
その他	112,993	118,875	5,881	1年内返済予定の 長期借入金	250,308	159,968	△90,340
流動資産合計	1,904,218	2,330,111	425,893	返金負債	24,723	53,699	28,975
有形固定資産	95,469	93,585	△1,884	その他	438,839	406,450	△32,388
無形固定資産	565,960	522,682	△43,278	流動負債合計	1,048,577	992,867	△55,709
投資その他の資産	265,201	292,039	26,837	固定負債合計	819,003	1,252,808	433,805
固定資産合計	926,631	908,306	△18,325	負債合計	1,867,580	2,245,676	378,095
資産合計	2,830,850	3,238,418	407,567	純資産合計	963,269	992,741	29,471
				負債純資産合計	2,830,850	3,238,418	407,567

連結キャッシュ・フロー計算書



(単位：千円)	25/1期2Q	26/1期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	98,734	109,548
税金等調整前中間純利益	65,997	123,061
減価償却費	40,612	42,449
のれん償却額	32,186	32,186
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	△56,928	△59,974
その他	16,866	△28,175
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲103,784	▲41,083
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△55,271	－
有形固定資産の取得による支出	△24,278	△5,655
無形固定資産の取得による支出	△15,590	△26,001
その他	△8,644	△9,427
財務活動によるキャッシュ・フロー	97,275	286,473
長期借入れによる収入	215,604	516,000
長期借入金の返済による支出	△113,731	△165,893
配当金の支払額	△4,597	△41,584
その他	－	△22,050
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲4,596	5,099
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	87,628	360,037
現金及び現金同等物の期首残高	1,093,790	1,401,166
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,181,419	1,761,203



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。

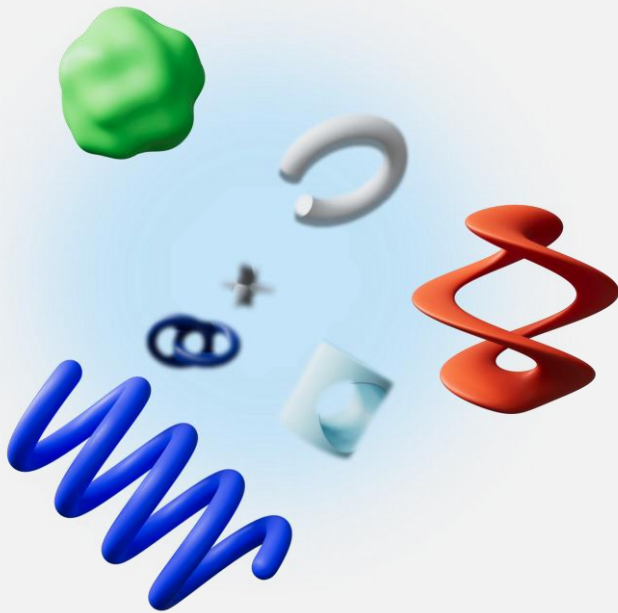
今後につきましては、内部留保の充実を図り、更なる成長に向けた事業拡充や、組織体制、システム環境整備への投資等の財源として有効活用を図りながら、市場の動向、財務状況等を総合的に勘案し慎重に検討のうえ、株主への利益還元に努めてまいります。

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45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%	29.6%
1株あたり配当金	45円00銭	45円00銭

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 単位（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て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をするために、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」

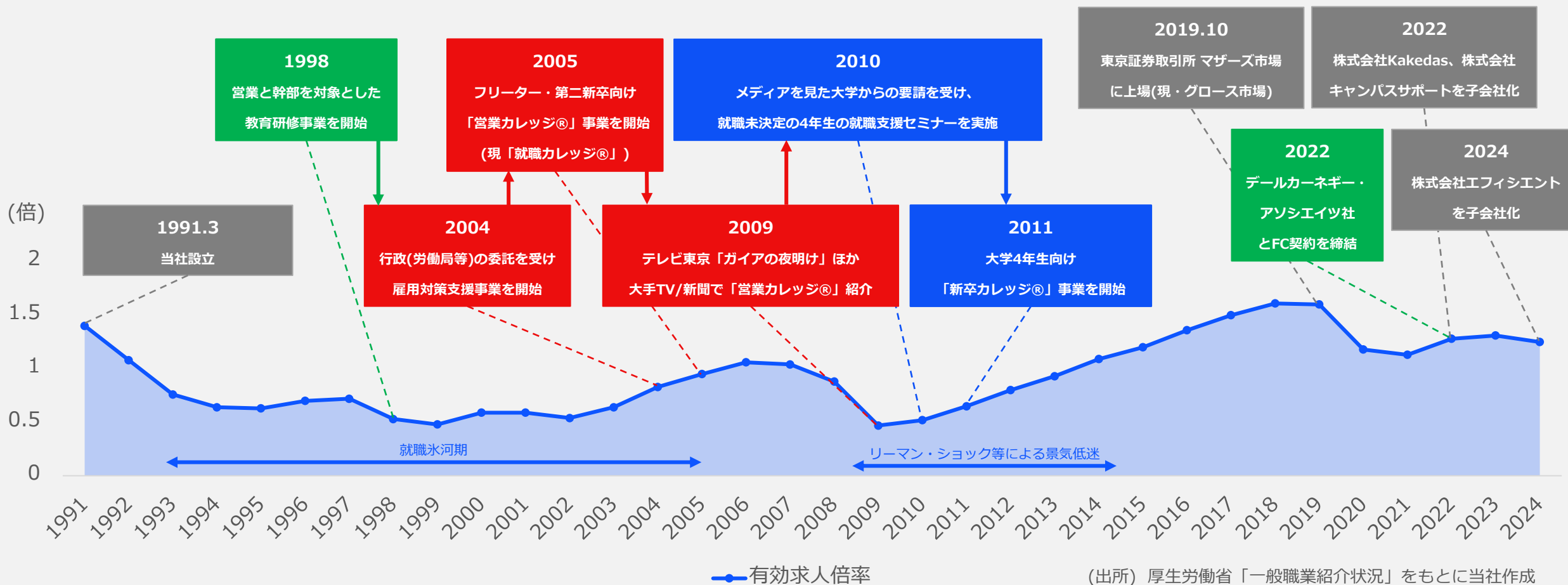
私たちは、すべての人や組織は、自らが思い描く以上の存在になれると確信しています。
そのために、事業を通じて、顧客が自らの可能性を育み、その可能性が羽ばたくきっかけや、
本当は備わっているのに気づいていない“翼”に気づく機会を提供し、顧客や社会に貢献してまいります。

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れば、
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続ける
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

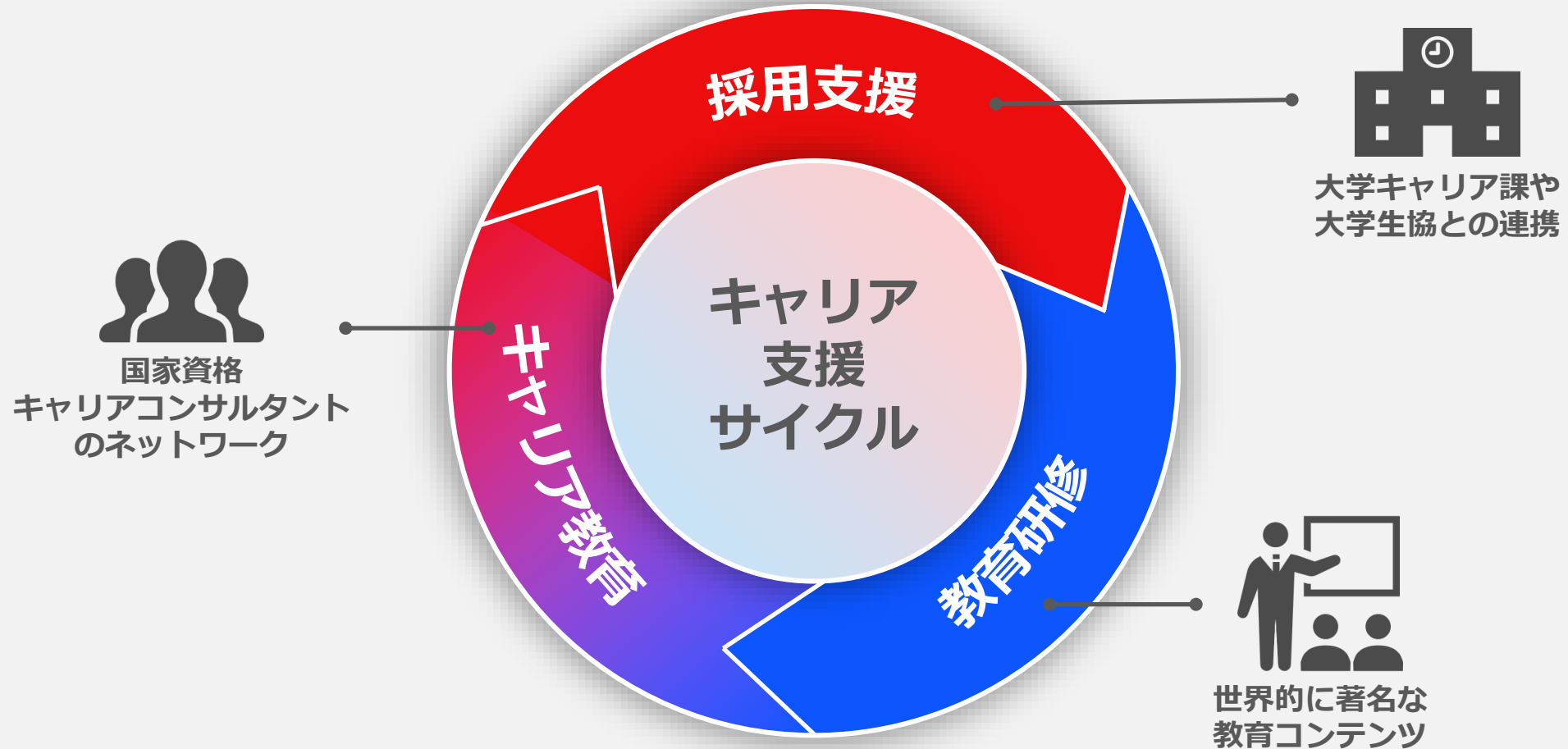


教育研修事業

フリーター支援事業

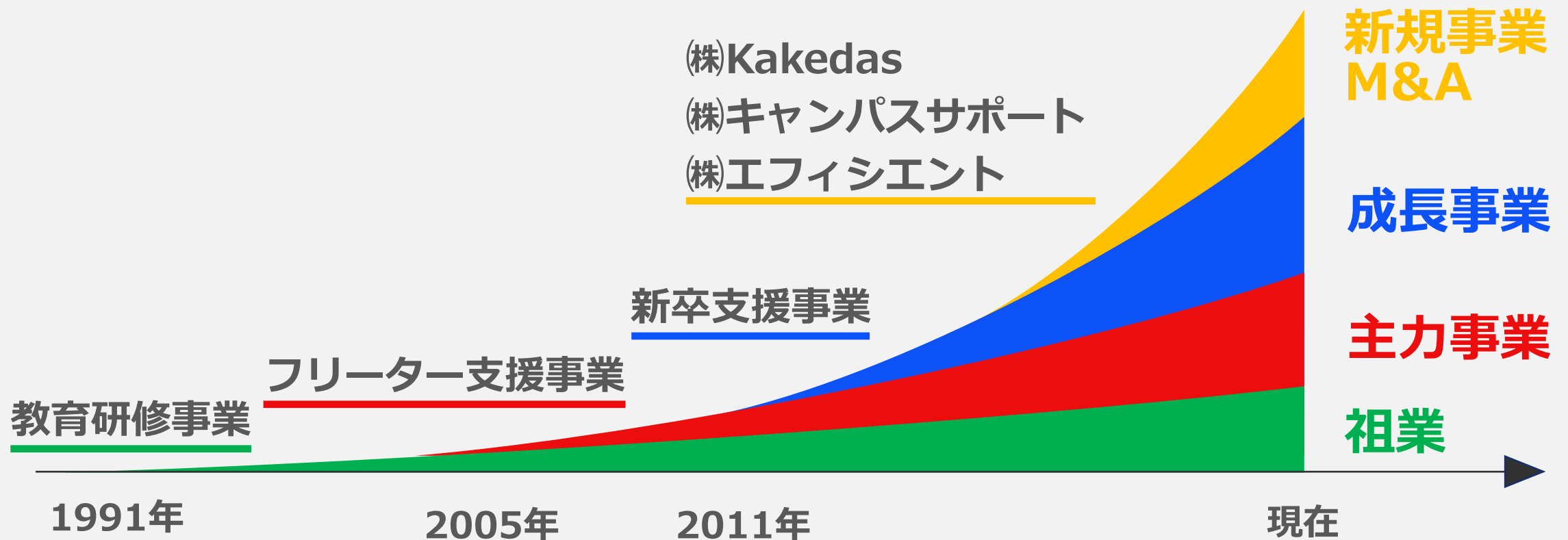
新卒支援事業

“**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 —新卒支援事業



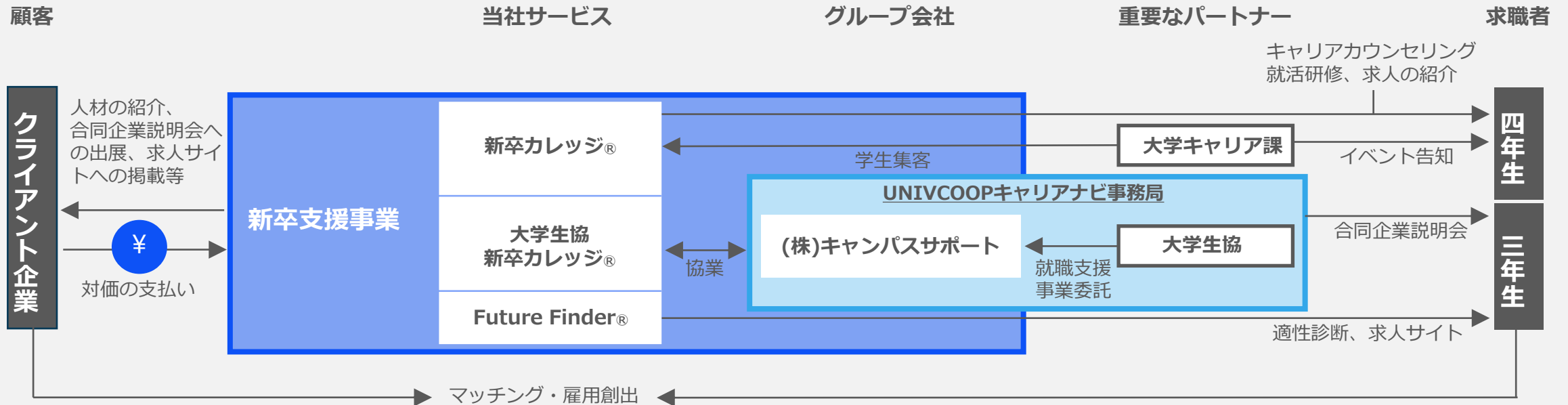
新卒カレッジ®

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。



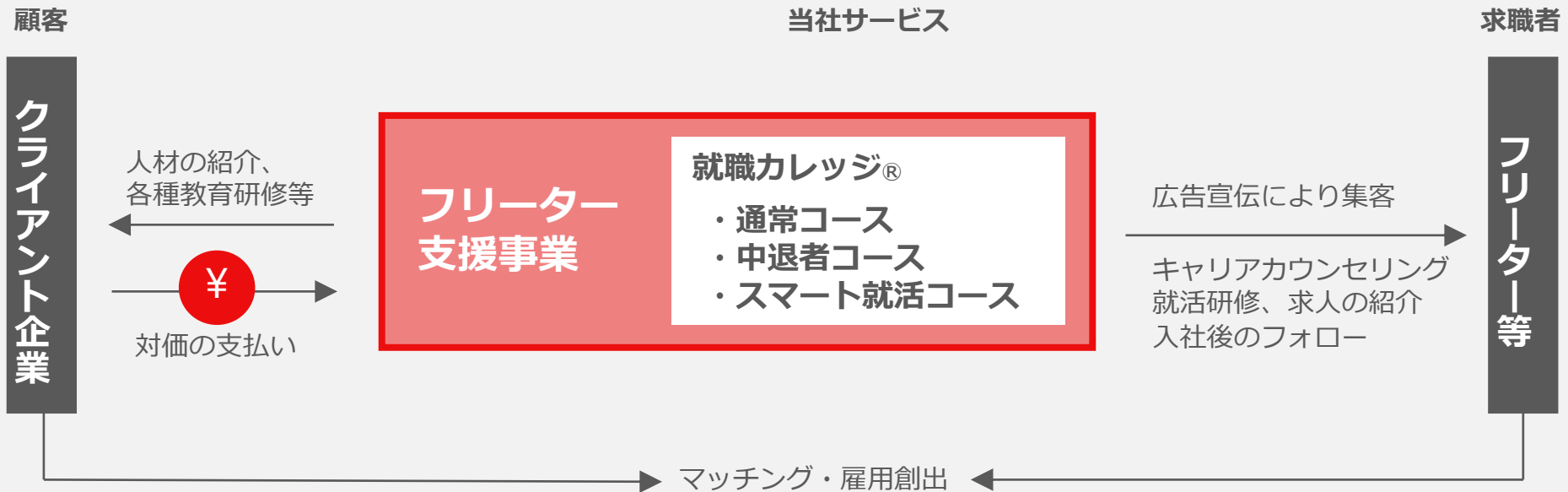


就職カレッジ®

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

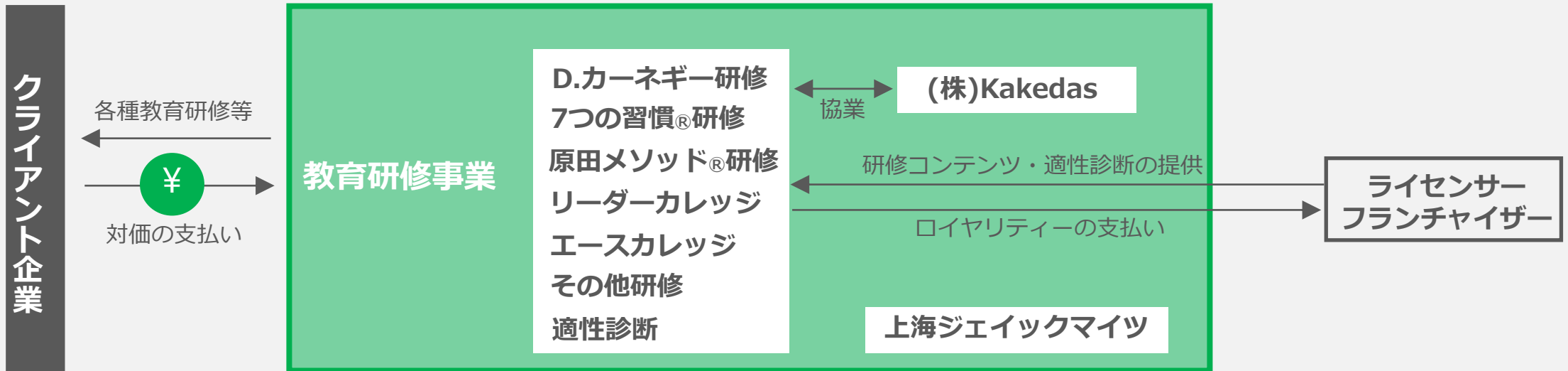
企業の成長に直結する、社員のビジネスマインドやコミュニケーション力の向上、そして行動変容を促す研修が強み。世界的に著名な教育コンテンツ「デール・カーネギー・トレーニング」研修、「7つの習慣®」研修をはじめ、顧客企業のニーズに応じた各種カスタマイズ研修を提供。

顧客

当社サービス

グループ会社

重要なパートナー



P olitics

- ・政府主導のリスキリング支援強化
- ・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”の推進

E conomy

- ・リスキ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
- ・企業のリスキ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

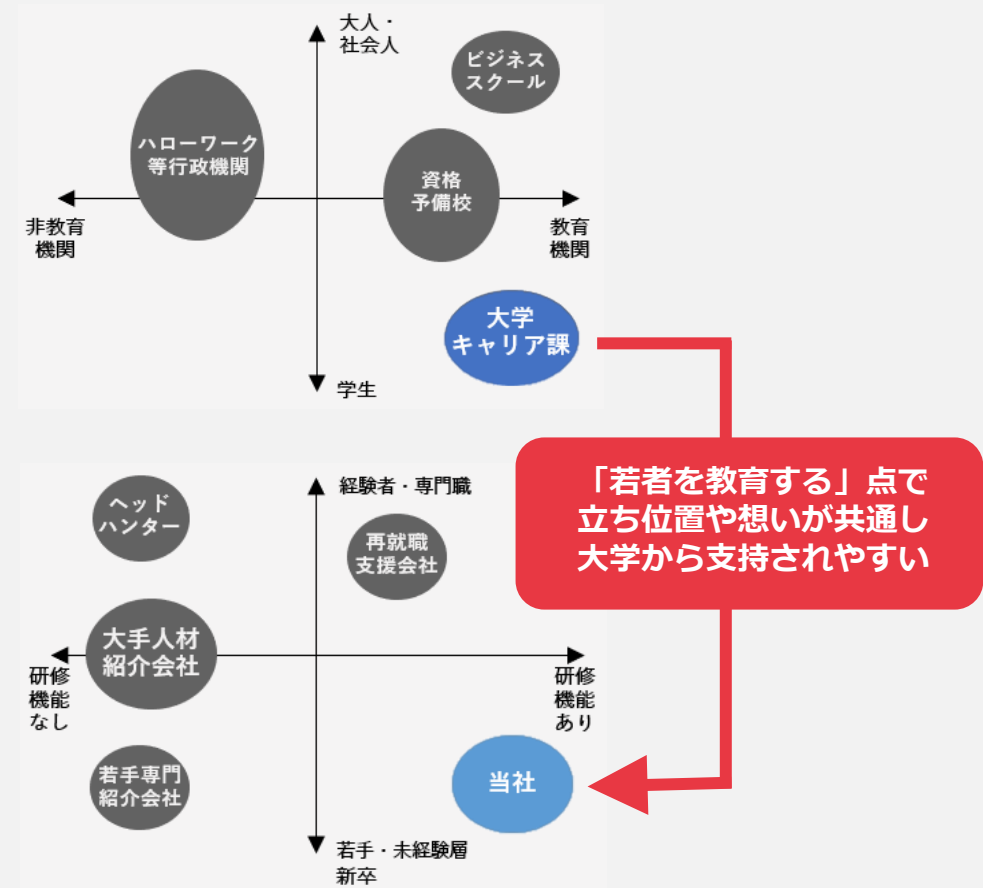
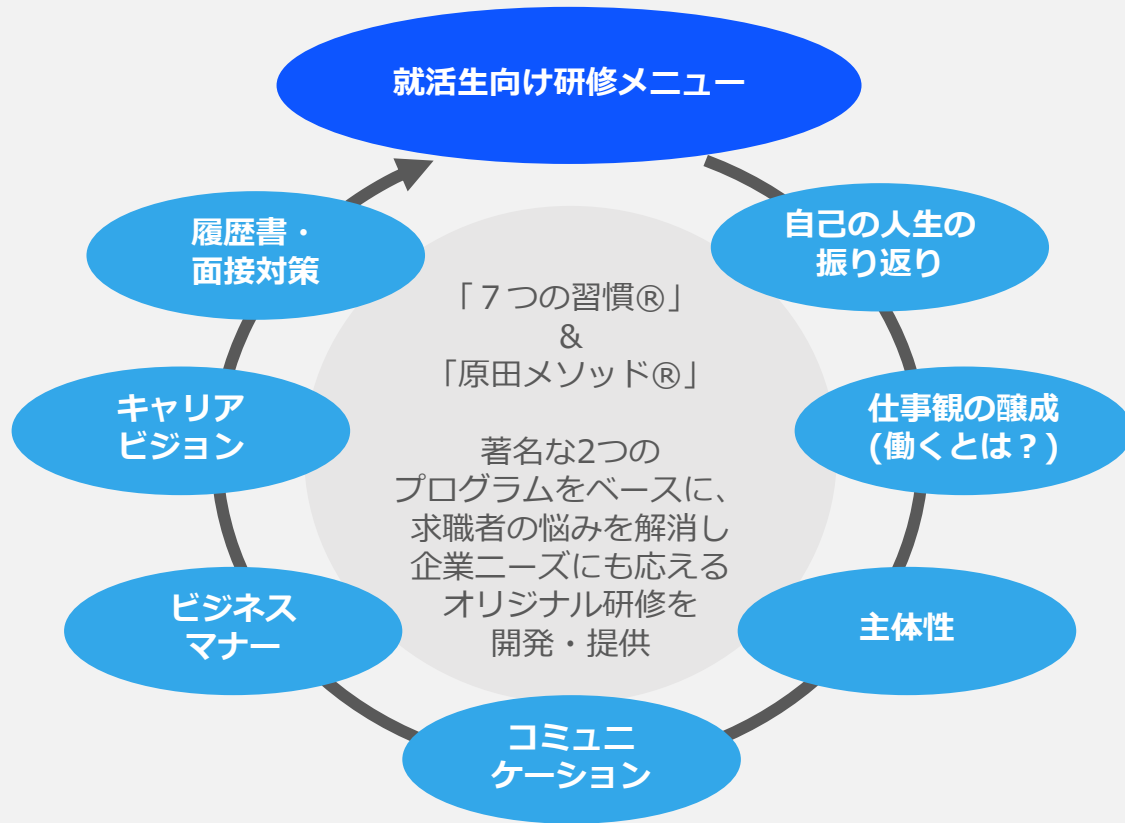
- ・EdTechの発達により、多様な学習ニーズに応えるオンライン学習プラットフォームが急増
- ・AIの進化により、学習内容の個別化や学習効果の可視化が可能に

“リーダーシップのリスキリング”のニーズが拡大

近年の事業環境の大きな変化により、一人ひとりのリスキ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。