

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社ジェイック

(証券コード：7073)

2026年4月

JAIC Co.,Ltd. All rights reserved.



01 **会社概要**

02 市場環境

03 競争力の源泉

04 競争優位性

05 成長戦略

06 事業計画

07 リスク情報

目次

Agenda





MISSION

可能性を羽ばたかせる

VISION

強みが輝く世界をつくる





設立 1991年3月



代表取締役 佐藤 剛志



資本金 2億 6,303万円
(2026年1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 228名
(2026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** 195校 (2026年1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

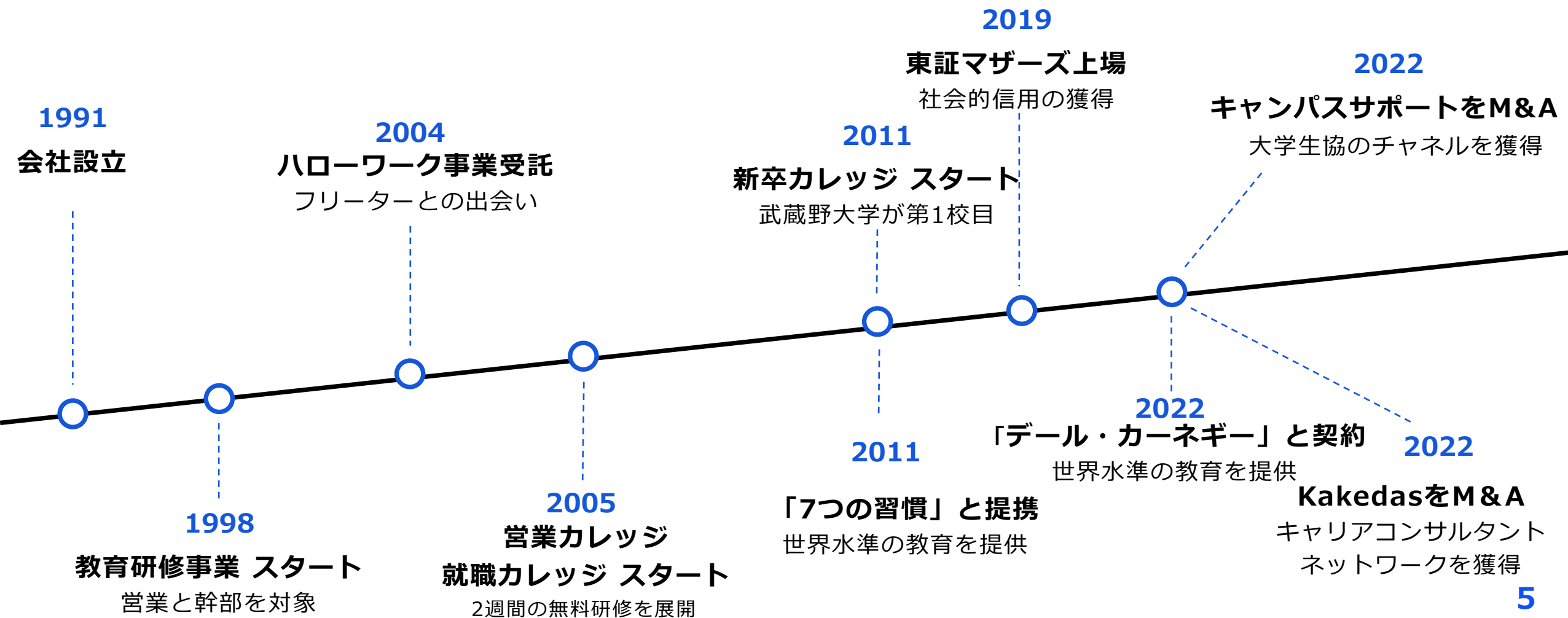
【 熊本オフィス 】 熊本県宇城市小川町河江1007-1

グループ会社 【 株式会社キャンパスサポート 】

【 株式会社Kakedas 】

【 株式会社エフィシエント 】

【 上海ジェイックマイツ 】



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



教育研修領域

Human Growth Business

(旧：教育研修事業)

『世界的に著名な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』

当社の祖業。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。「デール・カーネギー・トレーニング」「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。

採用支援領域

First Career Business

(旧：新卒支援事業)

『大学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、新卒就活支援』

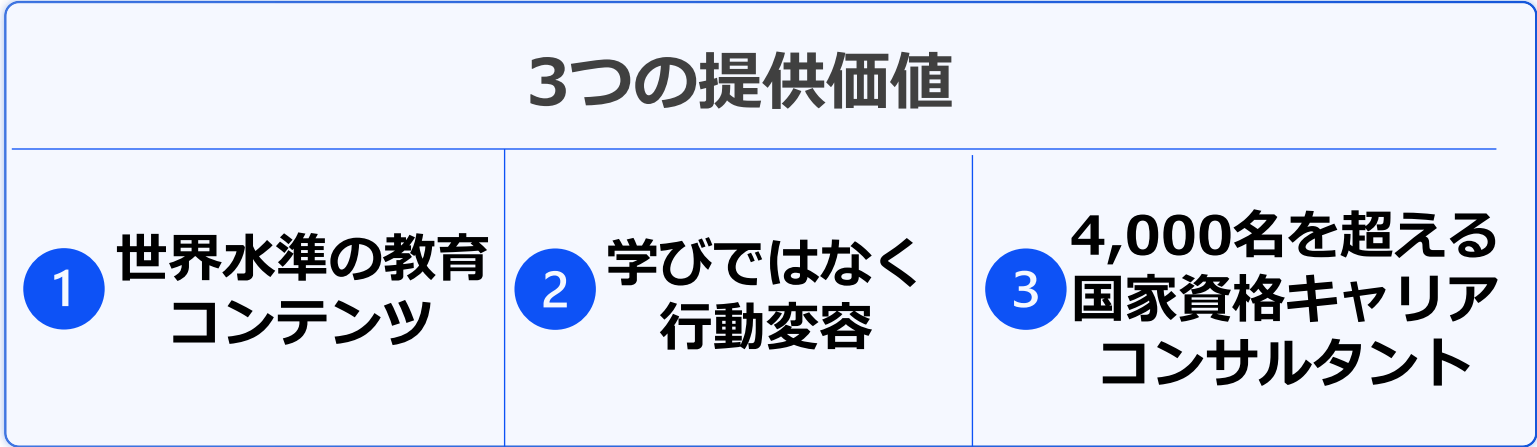
新卒スカウトサイト「Future Finder®」、大学のキャリア課や大学生協を通じた「新卒カレッジ®」「大学生協新卒カレッジ」により、主に3年生から卒業間際の学生までの就職支援を網羅。

New Career Business

(旧：フリーター支援事業)

『教育融合型就職支援サービスで、未経験正社員中心の就職と定着を実現』

主にフリーター・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。



ライセンスチャイナ

研修コンテンツの提供



Human Growth Business
JAIC

各種教育研修等



顧客企業

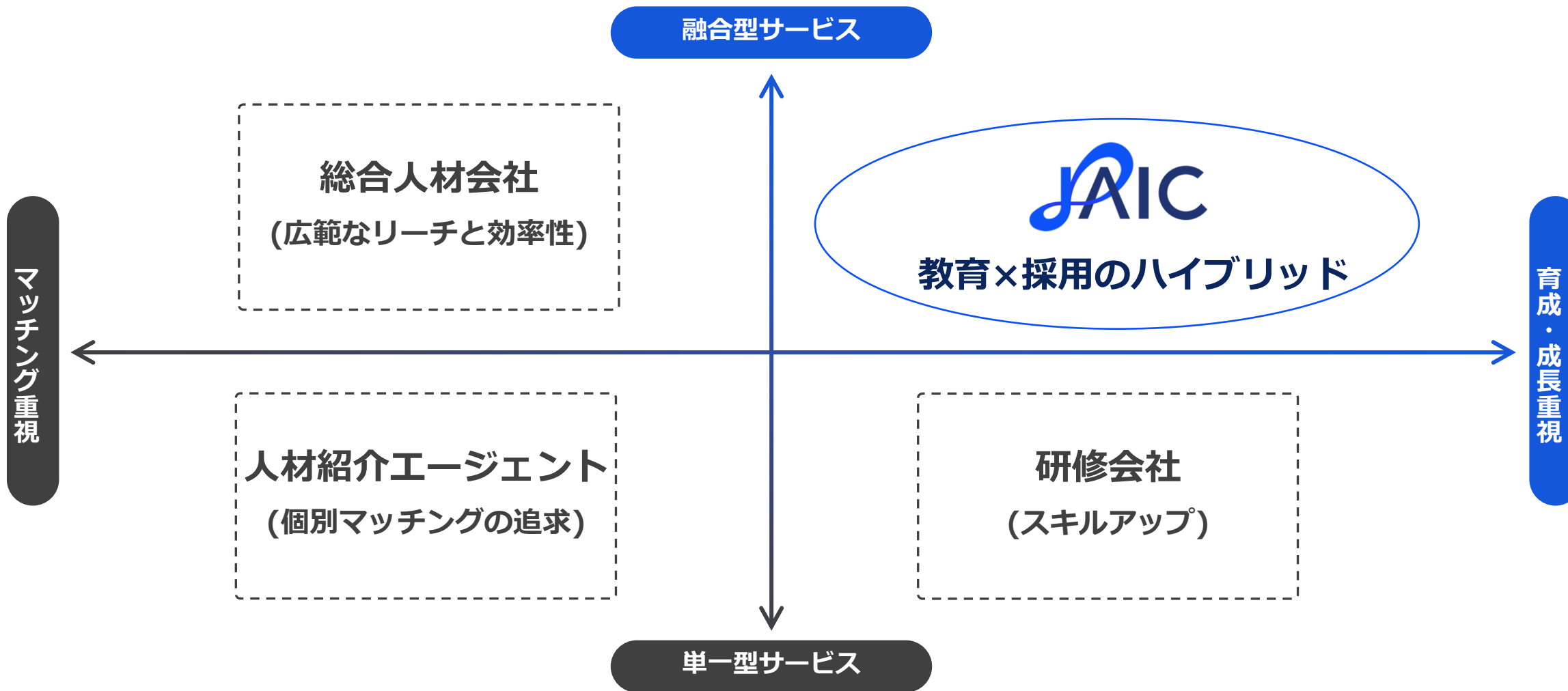


ロイヤリティーの支払い



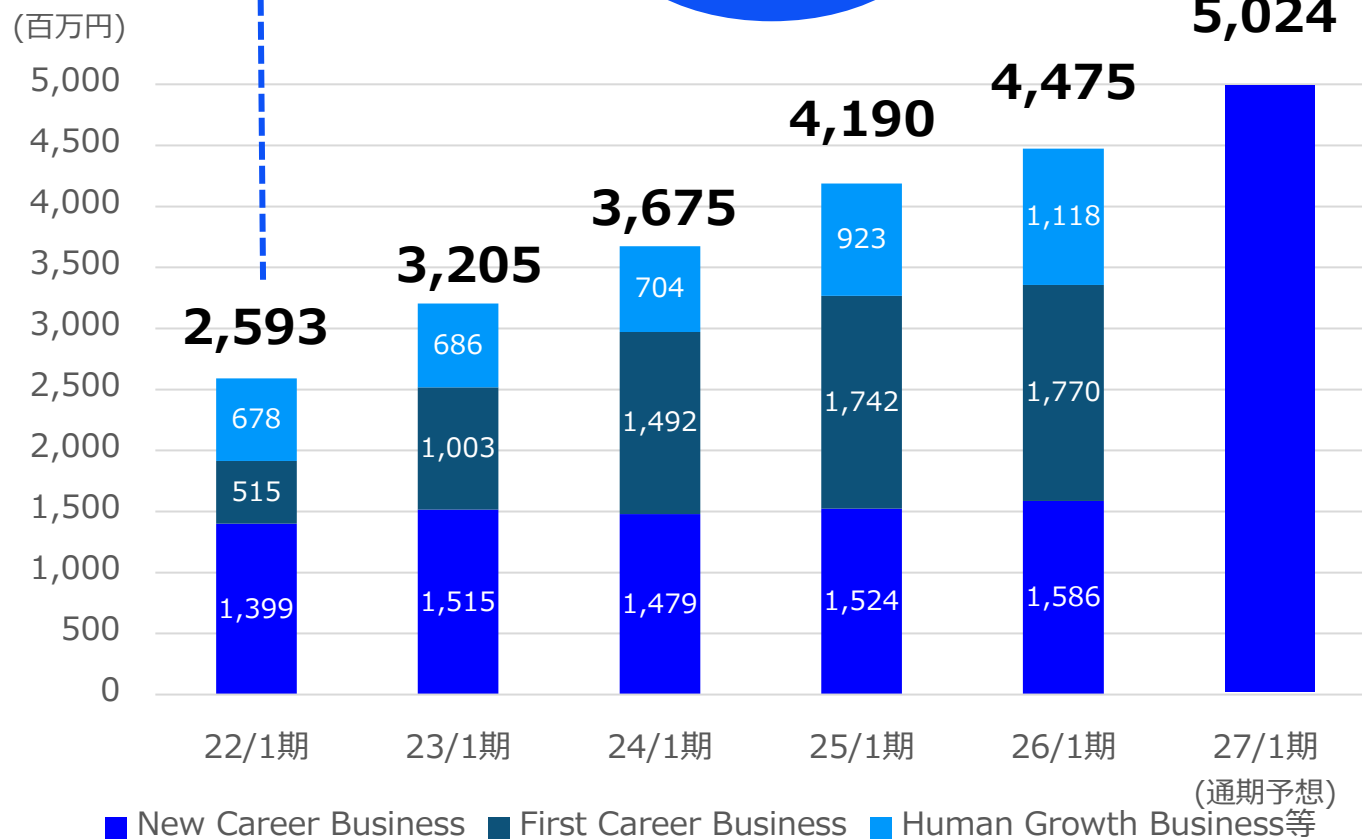
対価の支払い





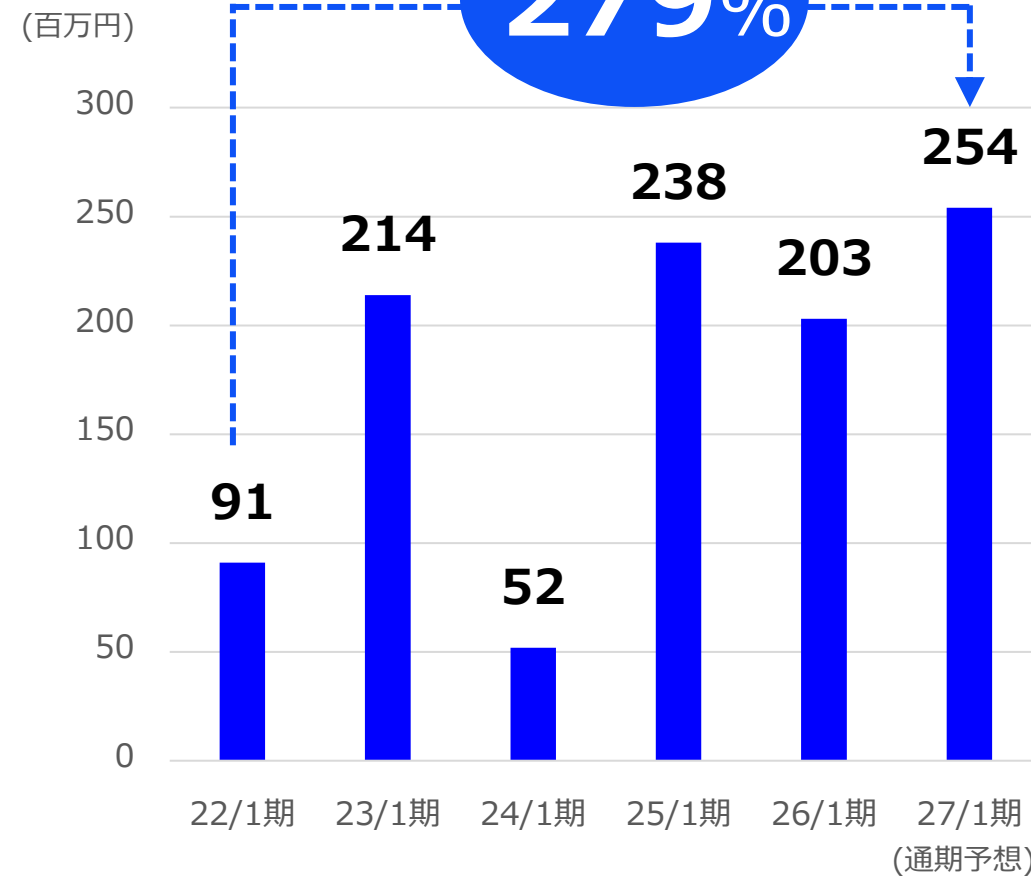
売上高

193%



営業利益

279%



目次

Agenda



01 会社概要

02 市場環境

03 競争力の源泉

04 競争優位性

05 成長戦略

06 事業計画

07 リスク情報

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

Politics

P

- ・ 政府主導の人への投資
- ・ リスキング支援
- ・ 人的資本開示の義務化範囲の拡大

Economy

E

- ・ 慢性的な労働力不足
- ・ 売り手市場（新卒/中途）

Society

S

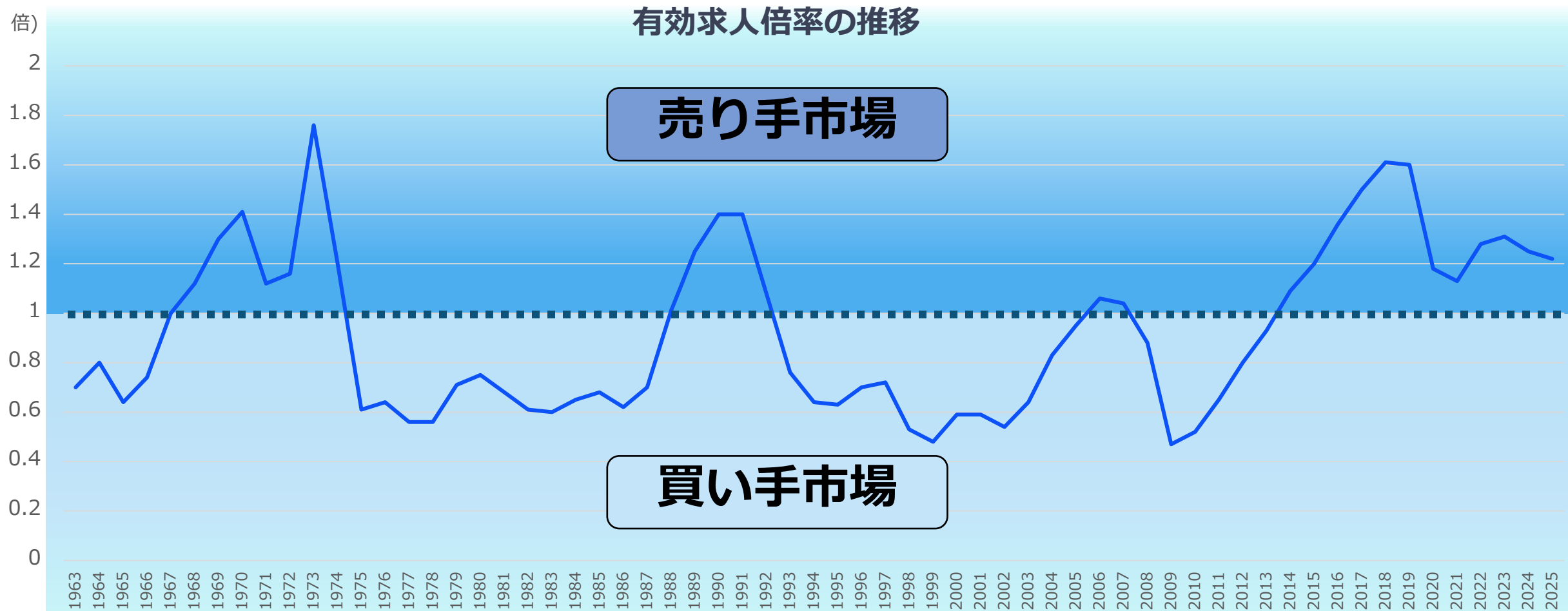
- ・ 早期離職の常態化
- ・ 新卒就職活動の早期化

Technology

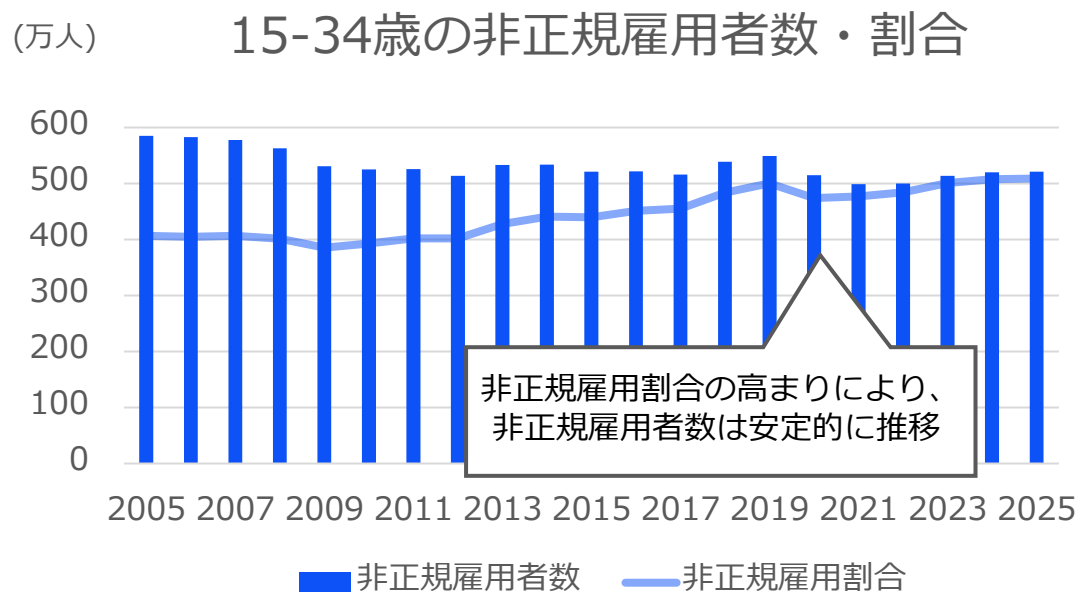
T

- ・ 生成AIによる業務難易度の低下
- ・ 生成AIに代替されない人の価値向上

有効求人倍率は長期で見ると上昇と下落を繰り返し、
近年は売り手市場が継続



若年層の非正規から正規雇用への転換をターゲットに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好材料



(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

正社員の有効求人倍率



(出所) 厚生労働省「一般職業紹介状況」をもとに当社作成

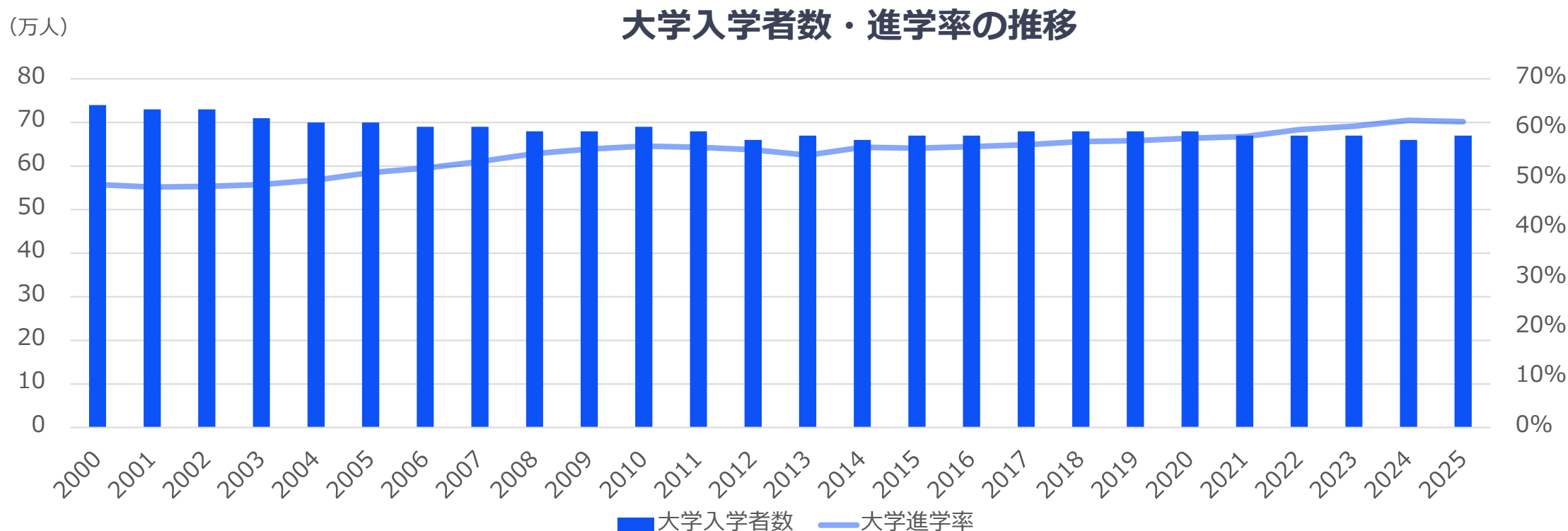
企業の新卒採用意欲は高水準を維持

大卒求人倍率の推移



(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

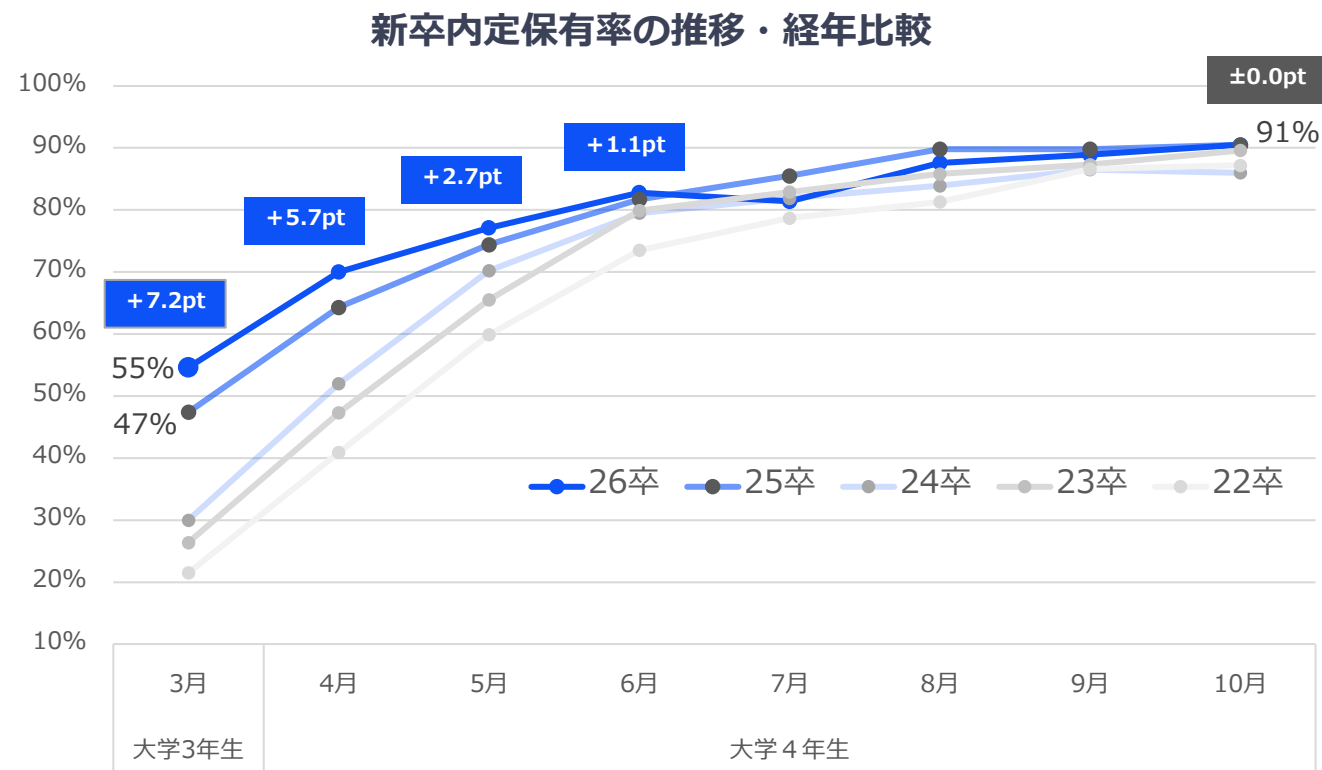
大卒者数は大学進学率の高まりと相まって安定



(出所) 文部科学省「学校基本調査」をもとに当社作成

大学3年生3月時点で半数以上、大学4年生6月時点で8割が内定獲得済

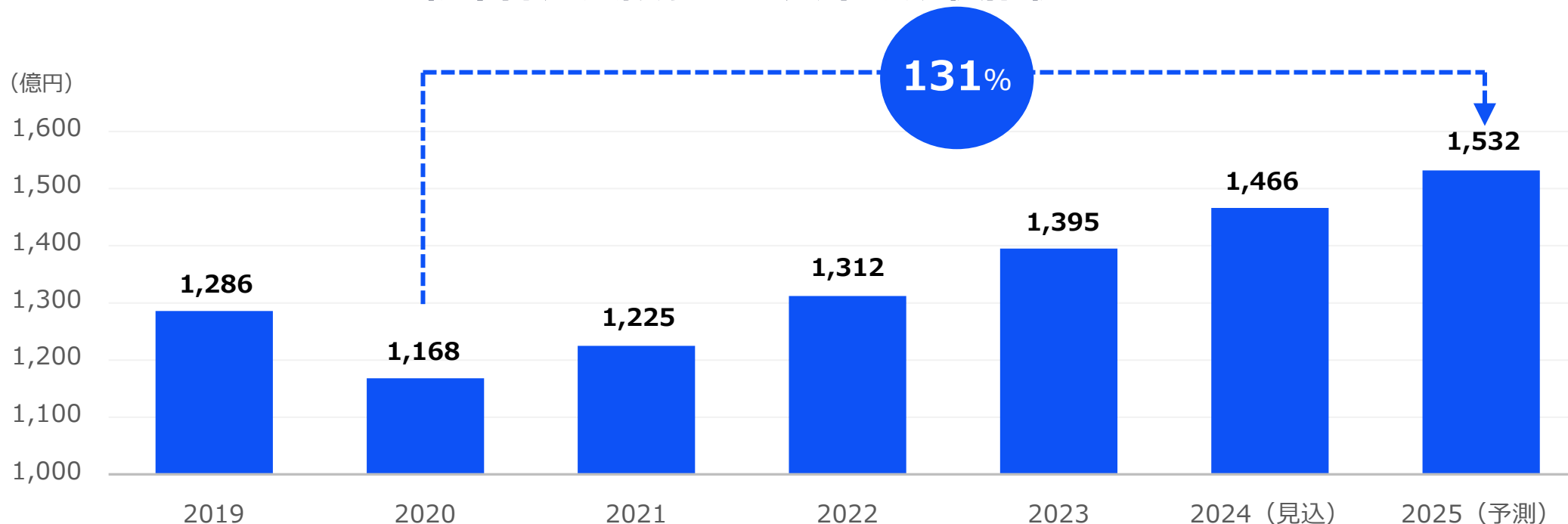
時期	従来スケジュール	早期化したスケジュール (25卒以降)
大学3年 夏～冬	インターンシップ	採用直結型インターンシップ → 早期選考 → 内定出し
大学3年 3月	エントリー開始	約半数の学生が内定を保有
大学4年 6月	面接解禁 → 内定出し	就職活動終了のピーク
大学4年 10月	正式内定	内定辞退者補填を目的とした秋採用



(出典) マイナビ『2022年卒大学生活動実態調査(10月中旬)』
 マイナビ『2025年卒大学生活動実態調査(10月中旬)』
 マイナビ『2026年卒 大学生キャリア意向調査10月中旬<就職活動・進路決定>』
 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1.31倍に成長し、拡大傾向が継続

新卒採用支援サービス市場規模推移

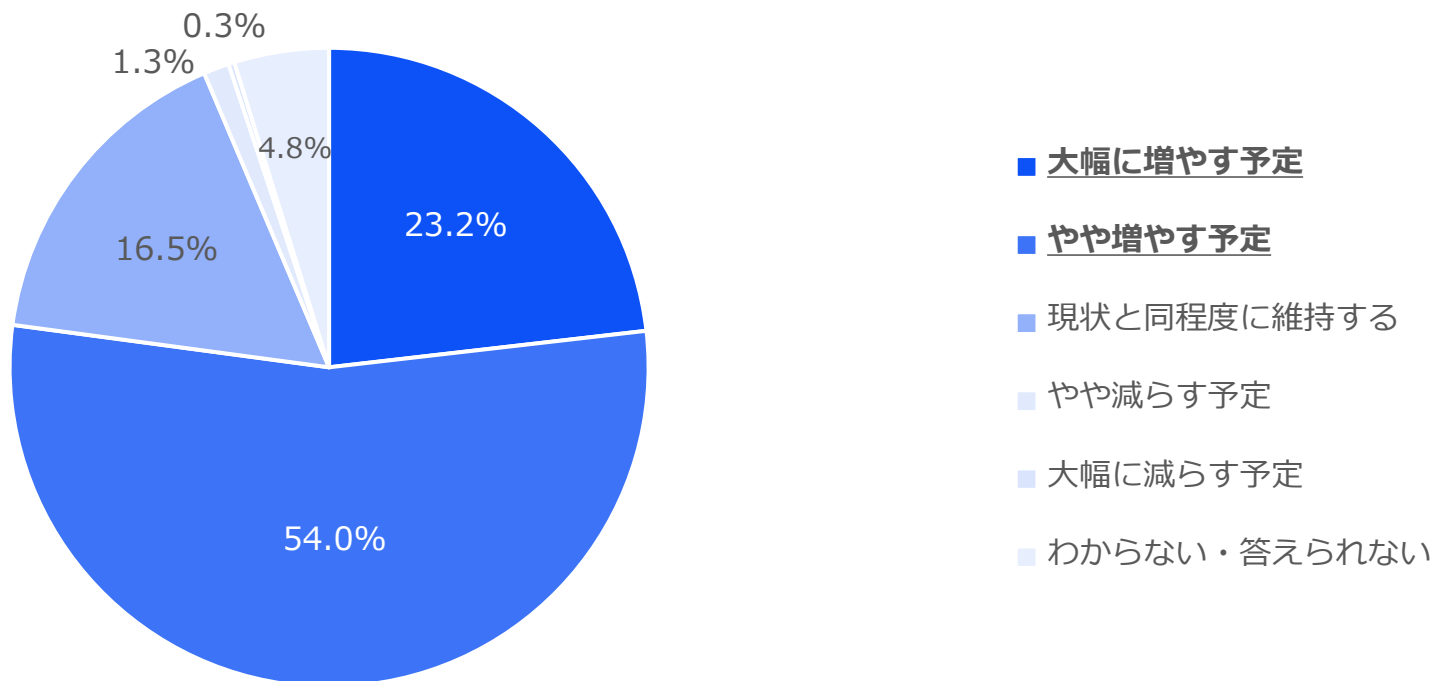


(出所) 矢野経済研究所「2025年版 新卒採用支援市場の現状と展望」をもとに当社作成

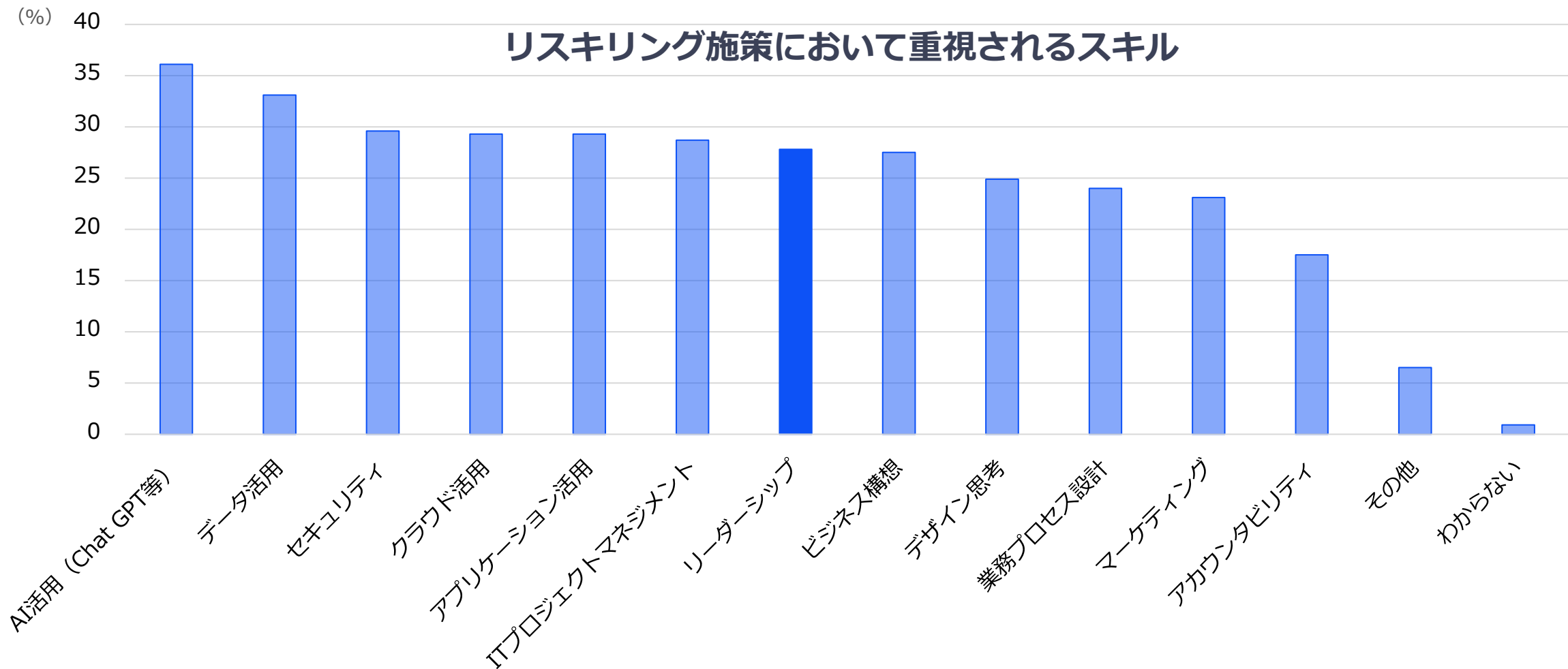
2026年度、約8割がリスキリング投資を増やすと回答

あなたの所属企業では、今後1年間でリスキリングへの投資（時間・費用など）を変える予定はありますか。

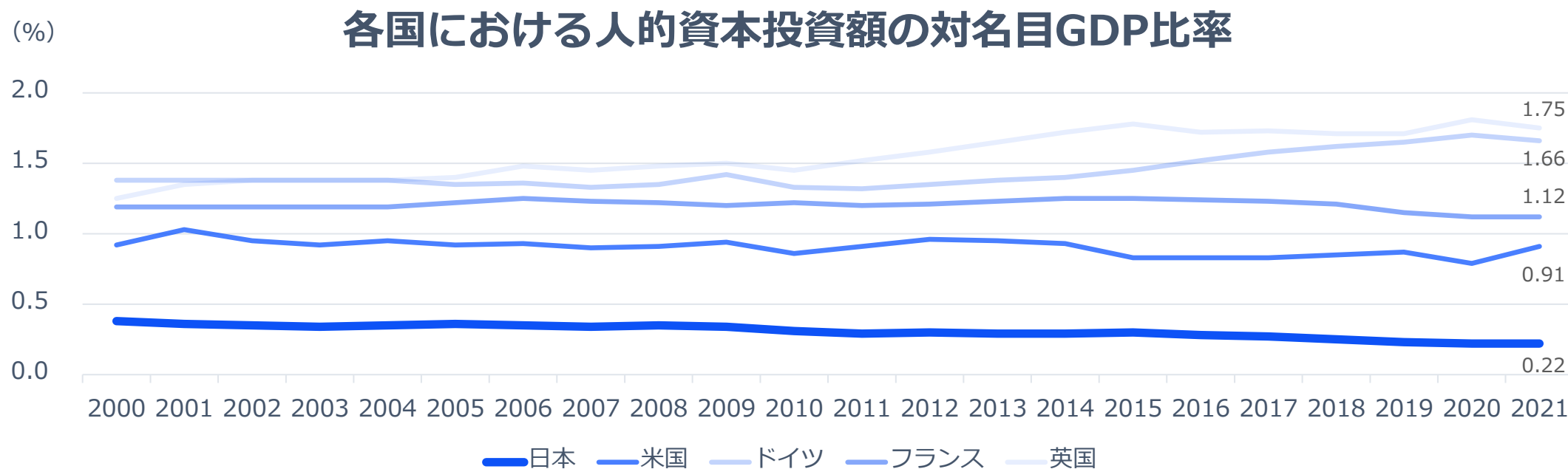
※「2026年度に従業員のリスキリングに関する取り組みを行う」回答者を対象とした。



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

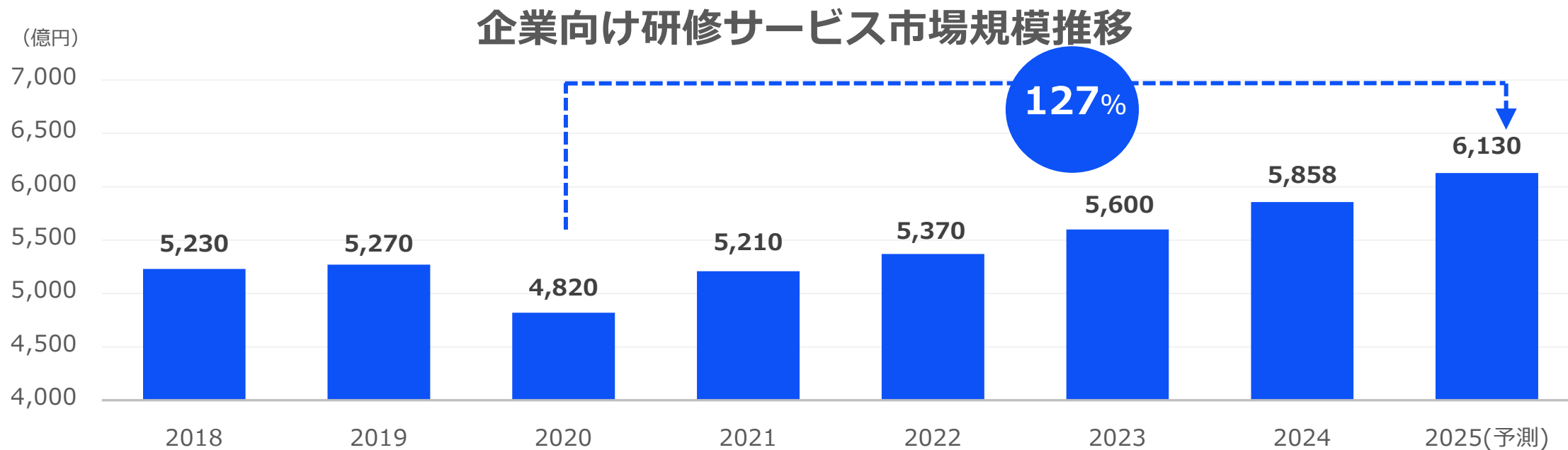


先進諸国と比較しても人的資本投資は依然低迷しており、政府としても注力事項



(出所) 経済産業政策局 産業構造課 (2025年12月)
『「経済産業政策の新機軸」の今後の方向性について』をもとに当社作成

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

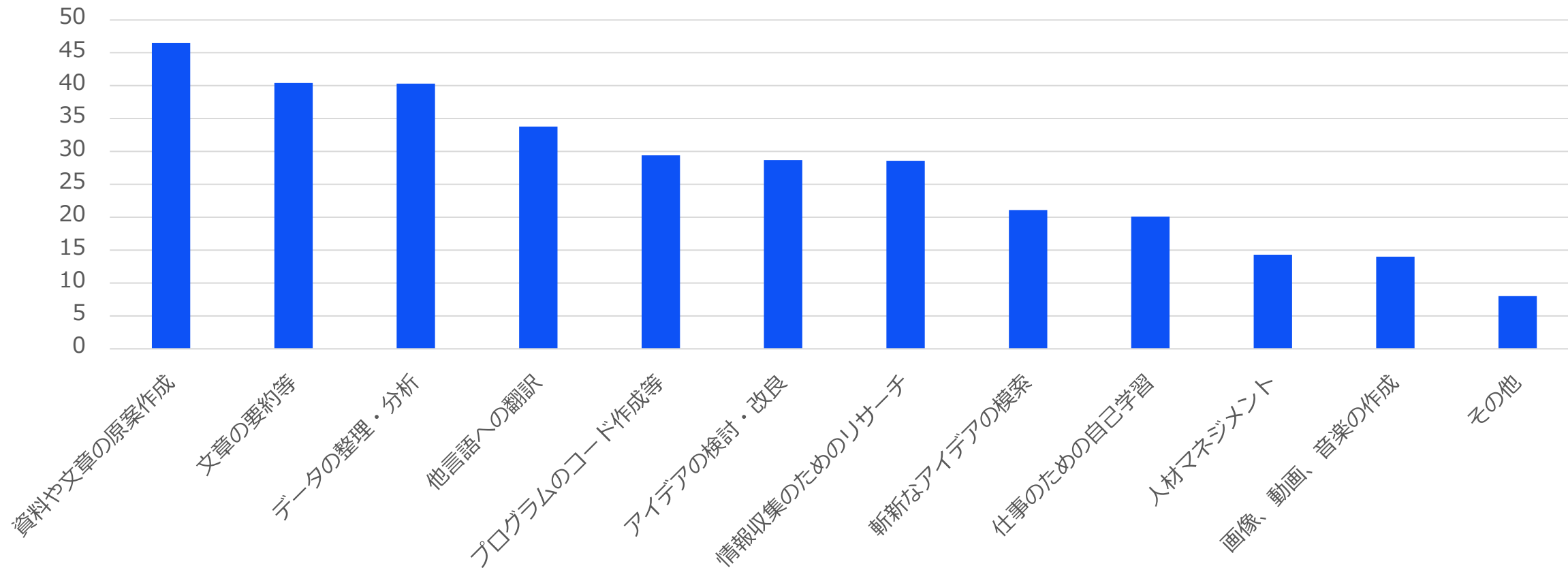


(出所) 矢野経済研究所「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」をもとに当社作成

生成AIを活用する業務は、資料・文章作成や、IT関係が中心。
正社員未経験者にとっても結果を残せる環境となり、当社の人材紹介事業の追い風

仕事における生成AIの活用

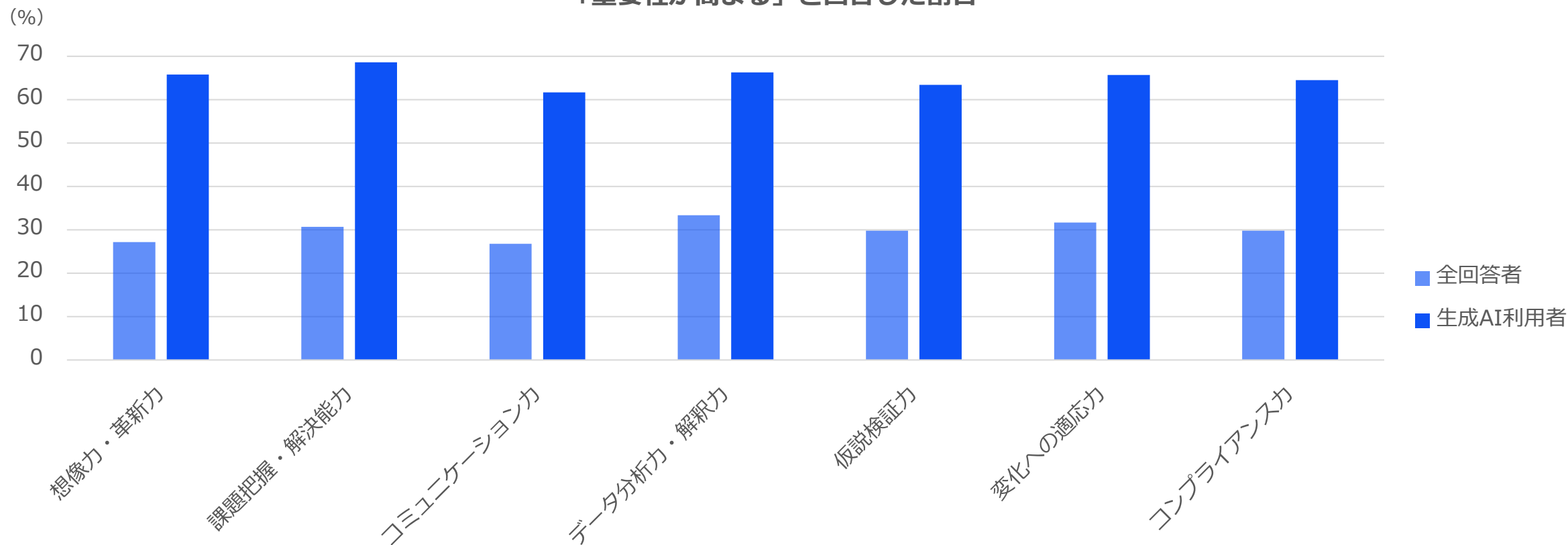
(%)



生成AIの利用が進んでも、人に関するニーズは依然高水準

今後10年間でAI等が職場に一層導入される場合のスキルや能力に対するニーズ予想

「重要性が高まる」と回答した割合



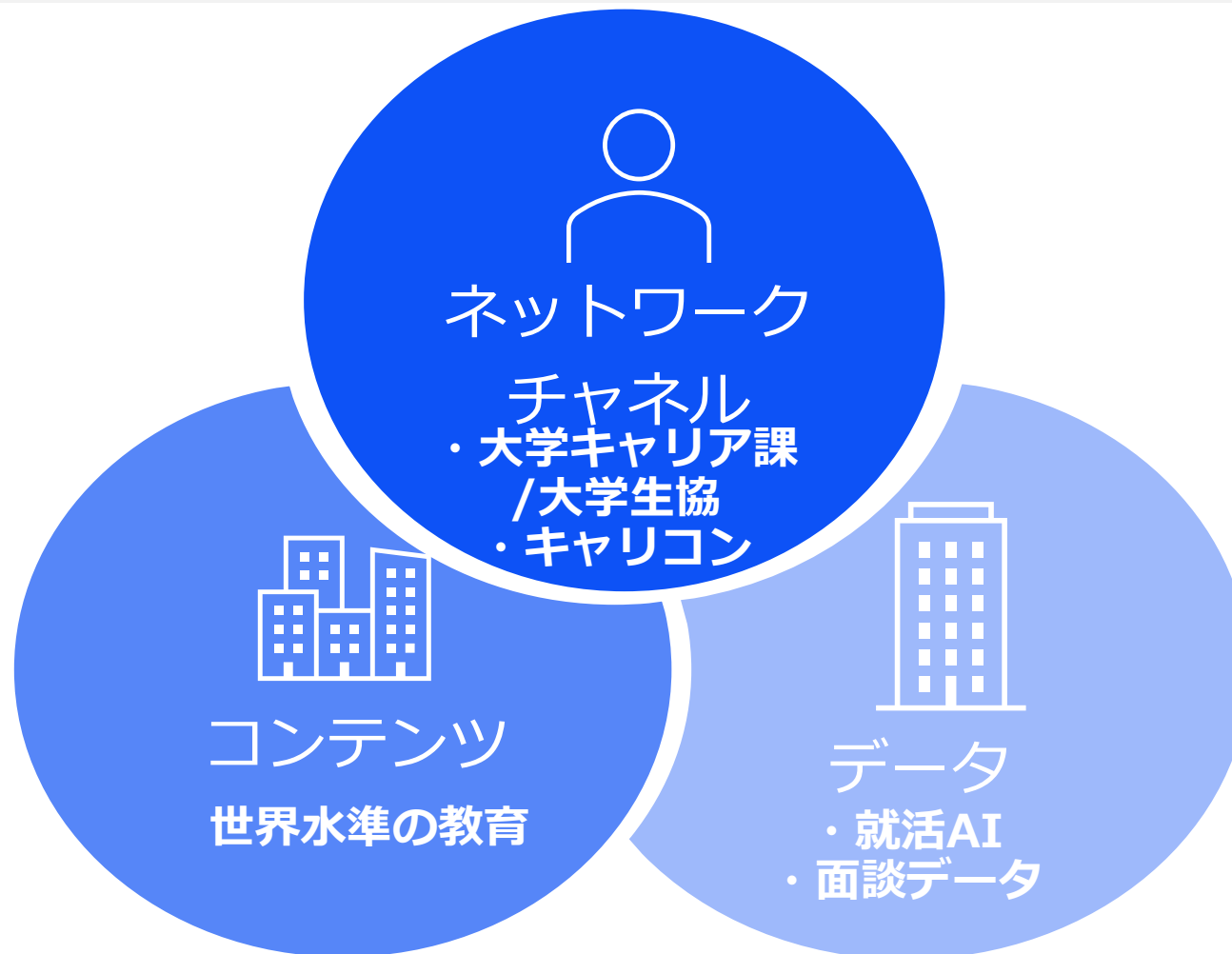
目次

Agenda

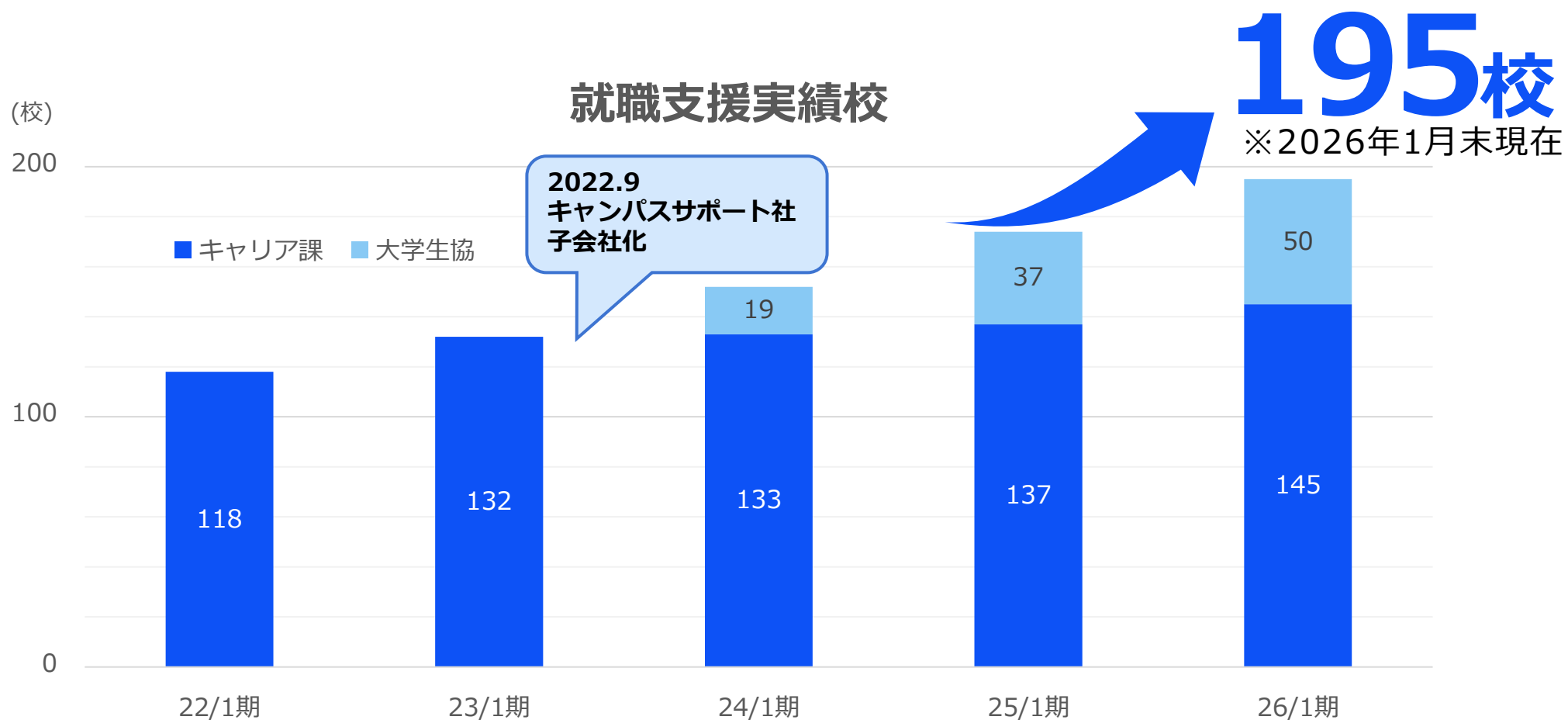


- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競争力の源泉**
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 事業計画
- 07 リスク情報

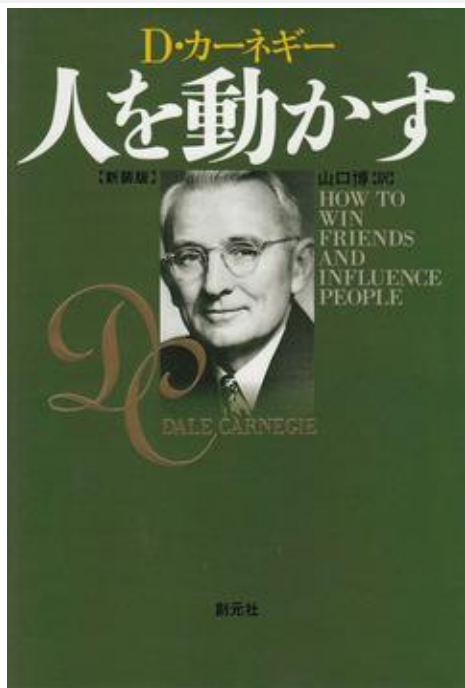
“教育×採用”の相乗効果および蓄積された他社にないデータの活用により、
人と組織の成長に伴走



国公立大学などを中心に、就職支援実績校が拡大



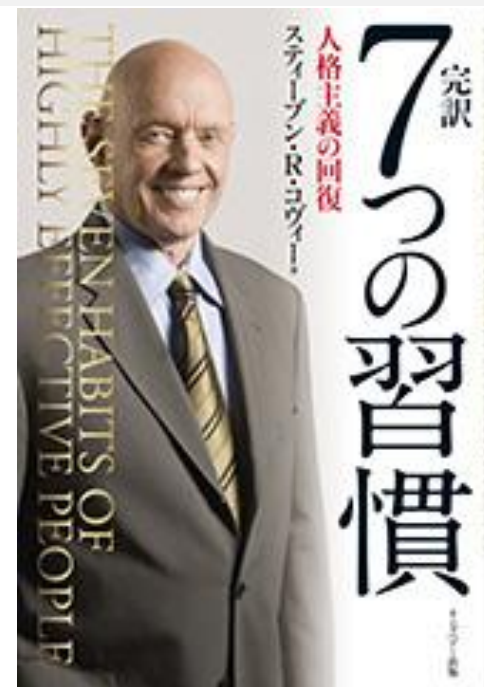
教育により、人材が変革。競合との差別化



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



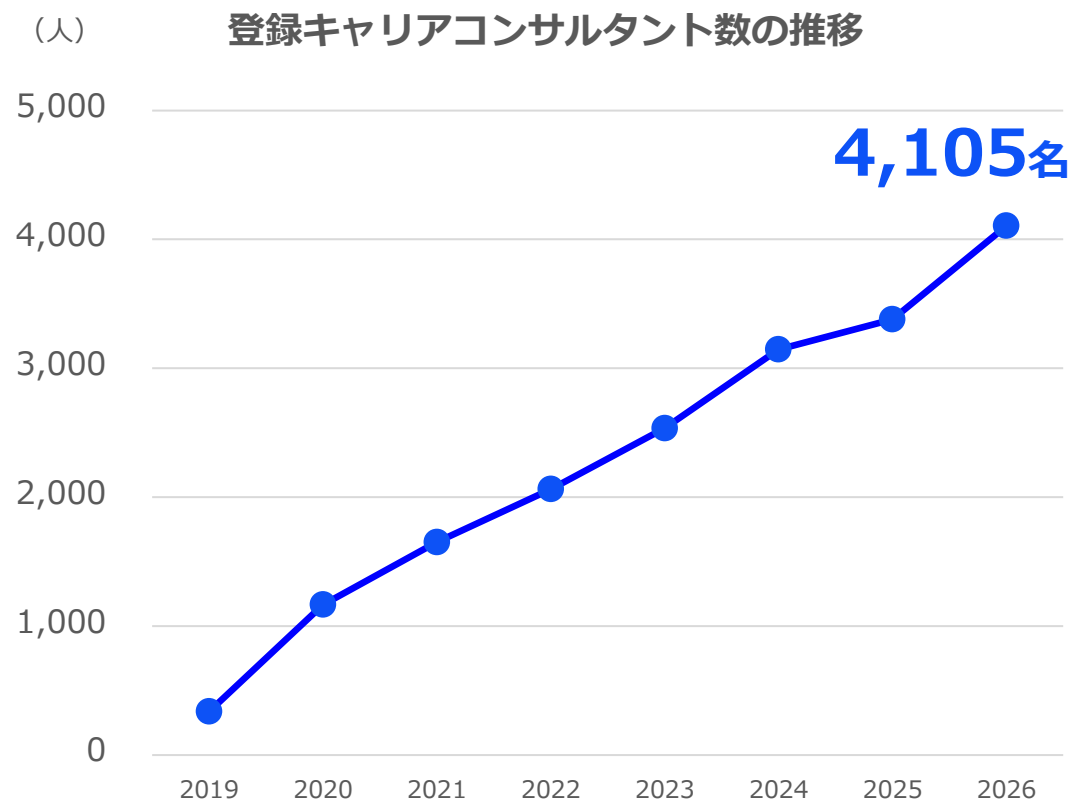
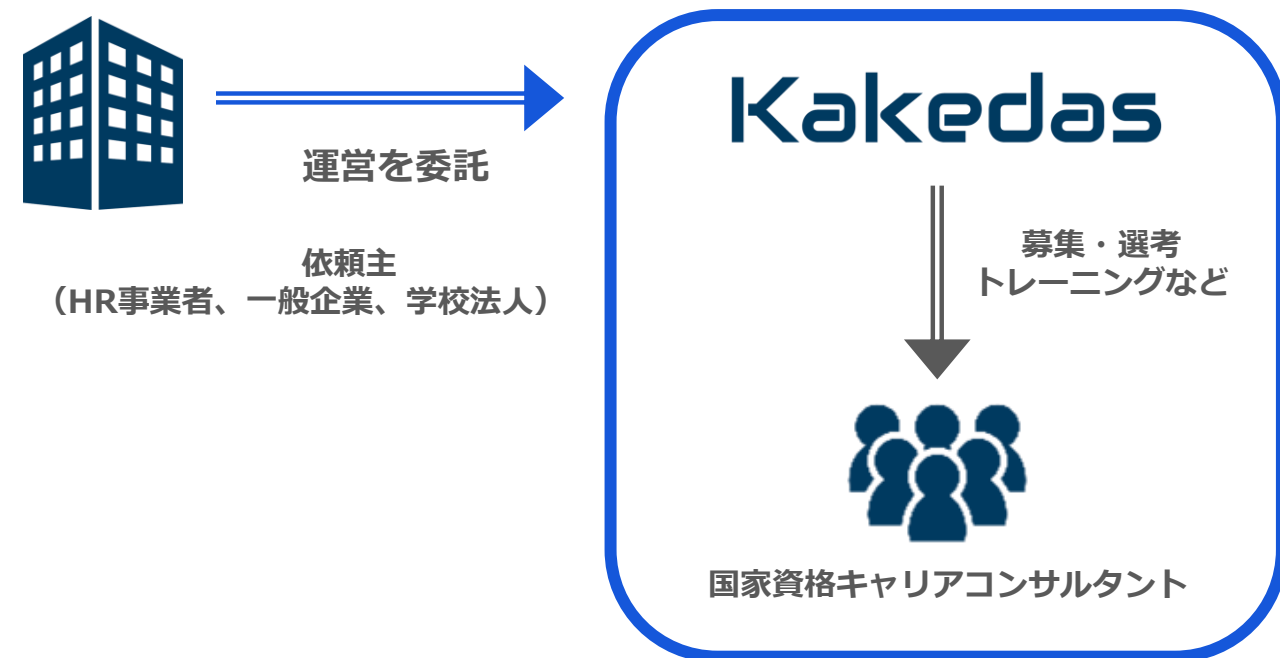
7つの習慣®

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

4,105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

*2026年1月末現在・延べ人数



M&Aを行った株式会社Kakedas・株式会社エフィシエントの AI開発力および豊富な面談動画等の学習用データ

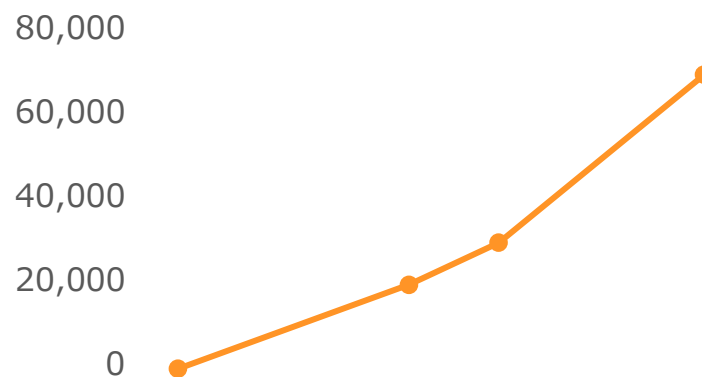


AIキャリアコンサルタント



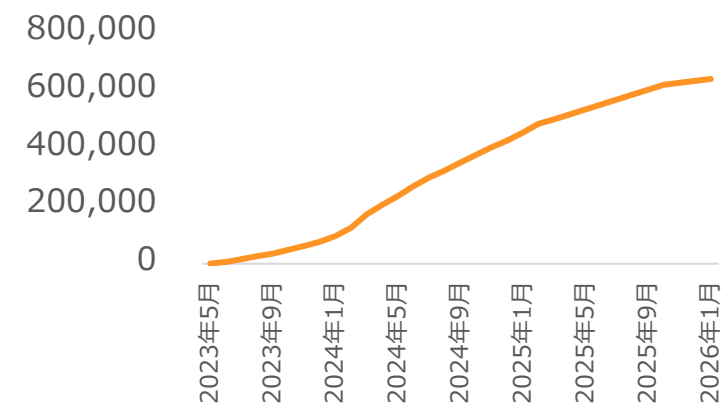
steach

「steach®」ダウンロード数



就活AI

「就活AI」総利用回数



目次

Agenda



- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競争力の源泉
- 04 **競争優位性**
- 05 成長戦略
- 06 事業計画
- 07 リスク情報

①

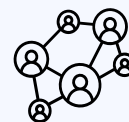
大学キャリア課 大学生協チャンネル



- ・大学生協が持つ5つの強み

②

世界水準の 教育プログラムの展開



- ・デール・カーネギー「人を動かす」
- ・7つの習慣®

③

国家資格 キャリアコンサルタント ネットワーク



- ・株式会社 Kakedas

④

教育融合型人材紹介 ビジネスモデル



- ・雇用創出後の
カスタマーサクセスに注力

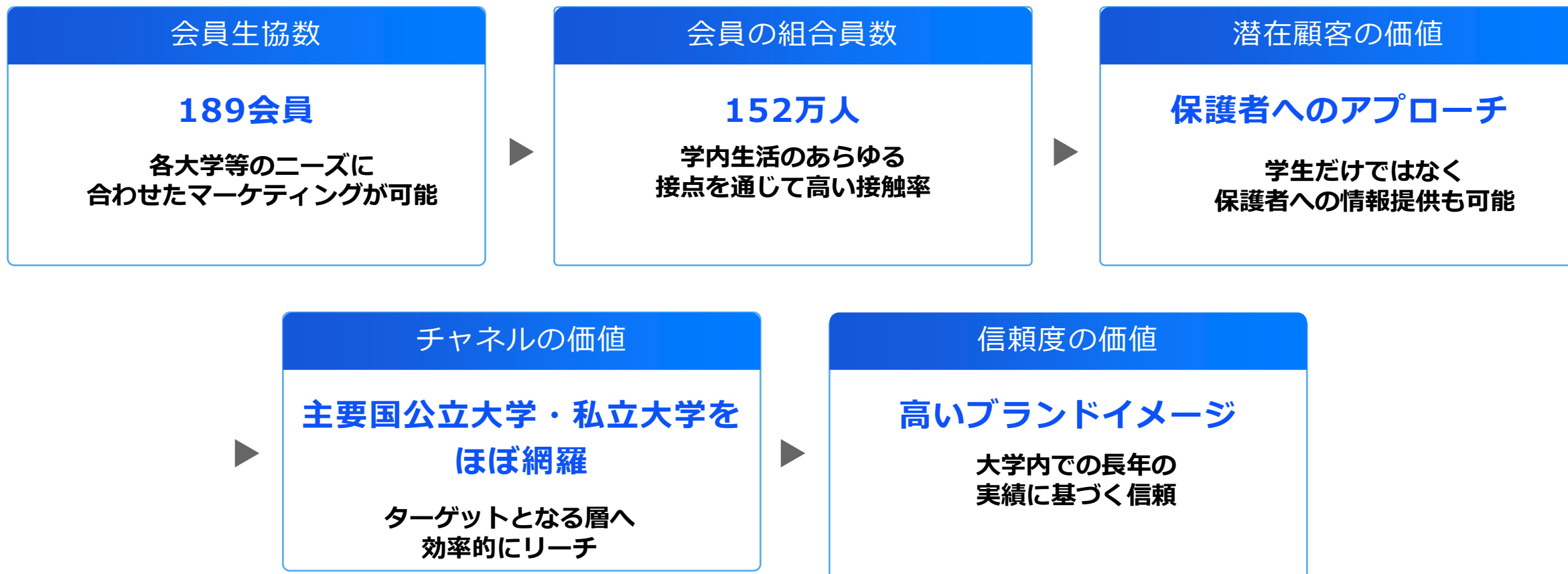
⑤

丁寧なサポートを 可能にする企業文化



- ・20年を超える実績

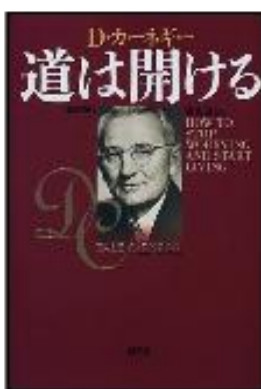
全国大学生のインフラとして、強固な基盤と信頼を活用したアプローチが可能



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%↑



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

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 Rondou, 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.

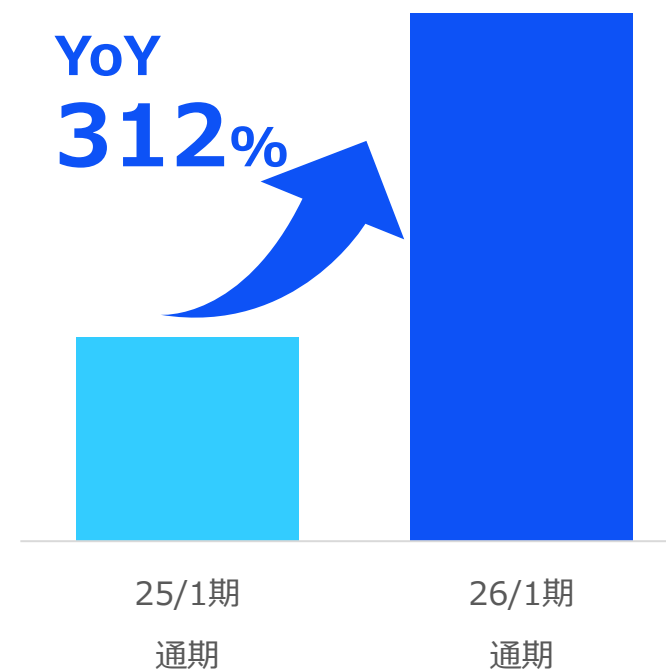


業務委託・採用プラットフォームの「Kakedas Works」 「経済産業省 リスキング支援事業」関連の売上急拡大

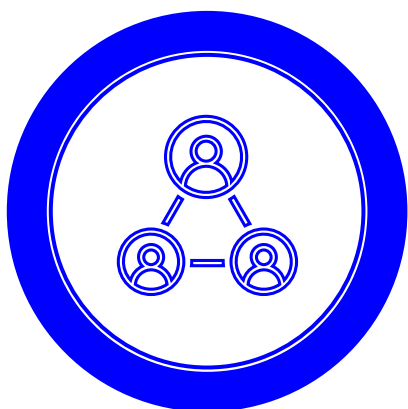
業務委託・採用プラットフォーム
「Kakedas Works (カケダスワークス)」



Kakedas 事業売上高



研修 + 面接会 + 定着という顧客企業から選ばれる理由

**研修でビジネスの
基礎を習得**

- ◆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

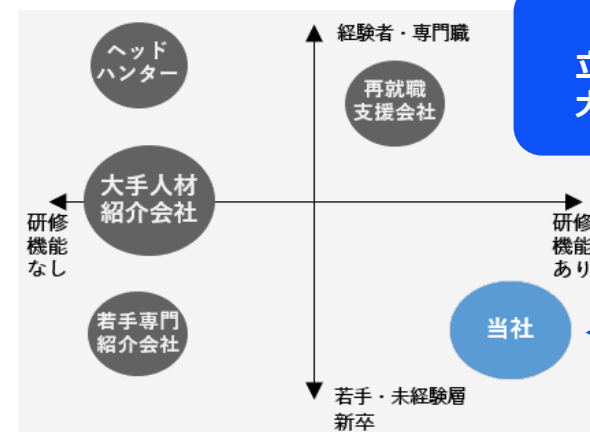
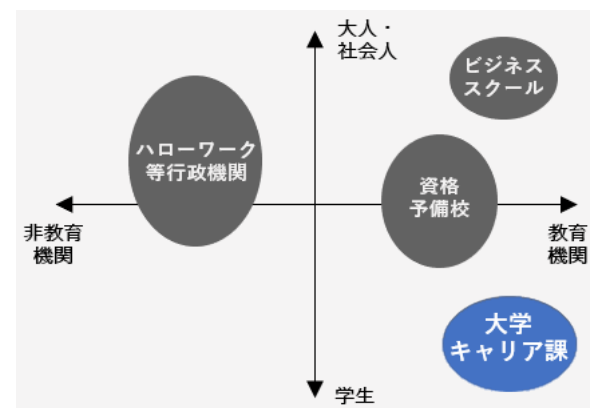
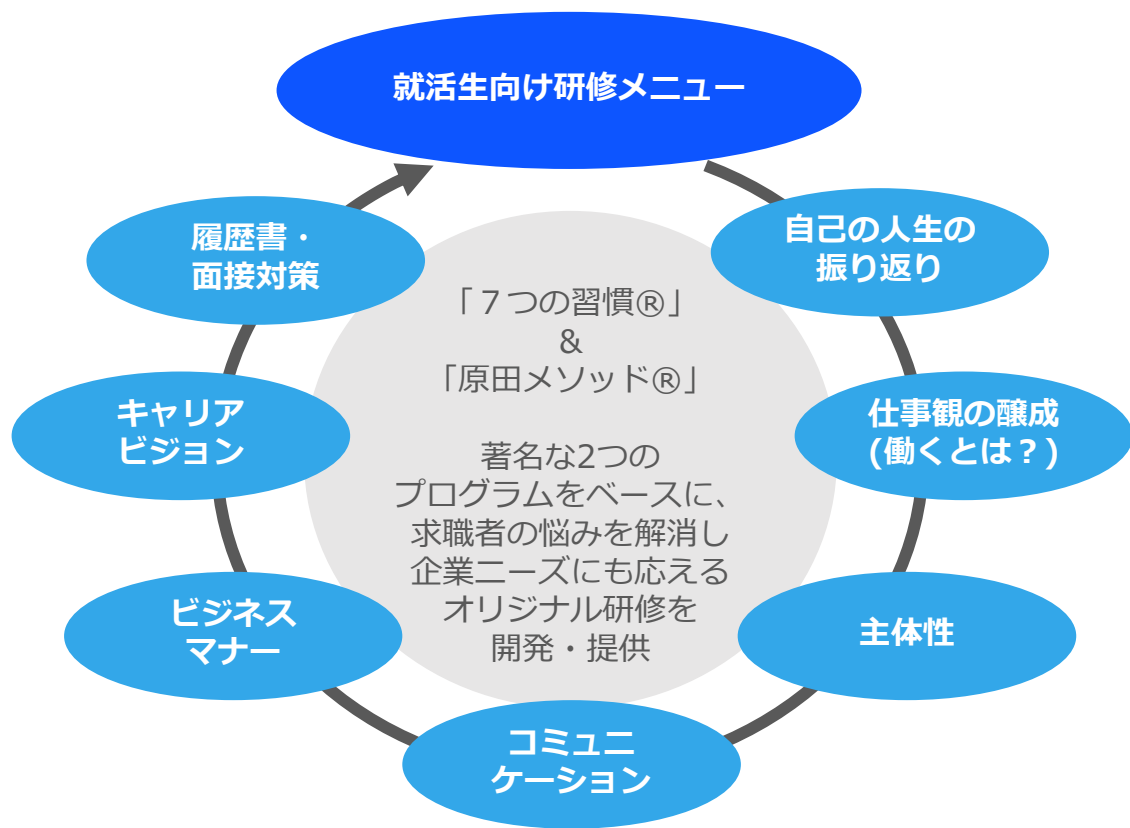
**一度で約15名と
会える面接会**

- ◆半日で約15名の
若手人材と会い、母集団形成
- ◆面接～内定まで1週間前後

**入社後も安心の
サポート体制**

- ◆1年間全4回のフォロー研修
- ◆専門部署による定着
活躍支援のための相談体制

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



「若者を教育する」点で
立ち位置や思いが共通し
大学から支持されやすい

10年
連続

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

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形成

Openwork 退職者が選ぶ
「辞めたけど良い会社ランキング」No.7
【中小ベンチャー企業編】

「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

平均年齢

35.2歳

平均勤続年数

7.8年

Human Growth Businessでは45,000社以上にサービス提供。New Career Businessでは20代正社員未経験者を中心とした24,000名以上の雇用創出



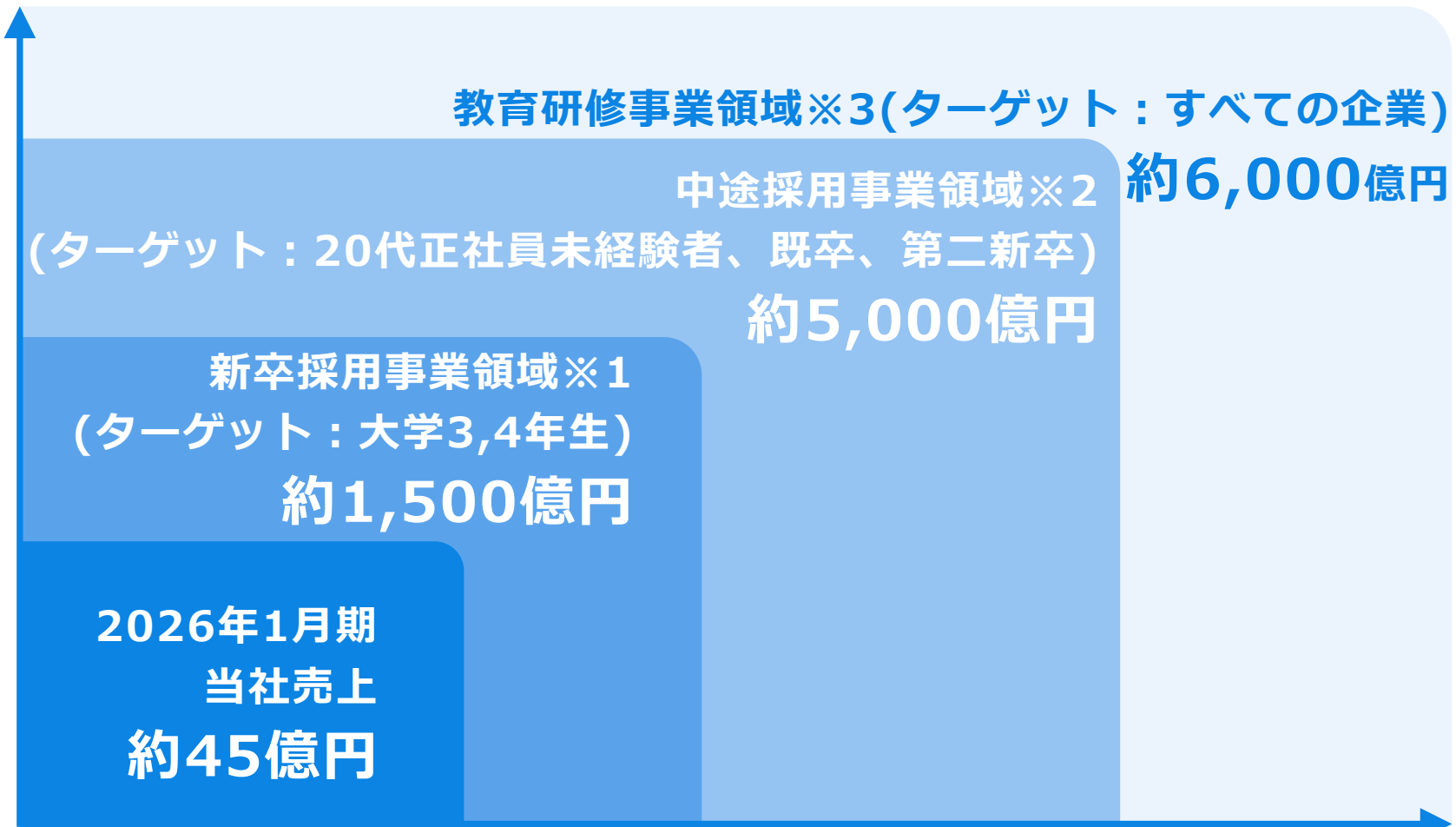
目次

Agenda



- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競争力の源泉
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略**
- 06 事業計画
- 07 リスク情報

若年層(新卒・既卒・第二新卒等)の採用領域
全年齢層の教育研修領域ともに大きな成長余地



※1 (出所) 矢野経済研究所「新卒採用支援市場の現状と展望」(2025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」(2025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「2025 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

教育研修領域

Human Growth Business
(旧：教育研修事業)

①デール・カーネギー・トレーニングは、従来のコースに加え、『プレゼンテーション』、『リーダーシップ』、『セールス』を加えた計4種類にコースを拡充し、より一層企業ごとの課題に応じた研修を提供することでさらなる拡販を狙う。
②エンタープライズ企業の開拓をさらに加速させつつ、昨年新規で受注したエンタープライズ企業のリピート獲得に注力する。

①コース細分化により、企業課題に応じた研修提供が可能となり、デール・カーネギー・トレーニングの受注額は25/1期111百万円→26/1期181百万円に増加。
②エンタープライズ企業の受注は順調に拡大。リピートも順調に獲得し、他階層への研修にも広がる。研修受注金額は25/1期542百万円→26/1期649百万円に増加。

採用支援領域

First Career Business
(旧：新卒支援事業)

①キャンパスサポート連携拡大で、地方国公立などさらに拡大していく。
②AIやLINE等の活用で、顧客接点の強化や生産性アップを展開。

①キャンパスサポート連携が拡大し、50大学で支援実施し、400人の雇用創出を実現。
②日程調整等のAIツールやLINE公式の改善により、顧客接点と生産性は着実に向上。

New Career Business
(旧：フリーター支援事業)

①研修受講人数の増加に引き続き注力。新設コースの拡大に加え、CRMの強化や掘り起こしの強化を実施。
②求職者の登録数の増加にも注力。SEOの強化や研修受講者からの紹介促進を実施。

①研修受講人数は、求職者のターゲットを絞ったことにより25/1期4,086人→26/1期は3,942人に微減。新設コースは求職者ニーズが高く、順調に拡大。BPMによりCRM強化は順調に推移。
②求職者の登録数は、ターゲットを絞り販管費効率化を意図した結果、25/1期48,020人→26/1期41,152人に減少。

全社

①「就活AI」は利用者をさらに拡大させつつ、新卒支援事業やフリーター支援事業に接続する導線を強化。
②AIマッチングシステムは引き続きトライアルを継続し、大学キャリア課や大学生協経由での本格導入を目指す。
③「Kakedas Works」は引き続きエンタープライズ企業や学校法人等からの大型案件受注の拡大を目指す。

①「就活AI」の利用者は順調に増加、既存事業への導線も整備完了。
②AIマッチングシステムのトライアル完了。各種AIツールが急速に進化しており、どのツールを活用するか検討段階。
③子会社Kakedas社では、国家資格キャリアコンサルタントを活用したBPOサービス「Kakedas Works」の受注が拡大。

今後の持続的な成長のため、27/1期より
「教育×採用」の強みを最大限発揮する成長戦略に一新

01

ハイブリッド戦略

競争力の源泉と競争優位性の
掛け合わせによる売上の増大

02

BPM戦略

BPM (Business Process
Management) による
利益率の向上

03

AI戦略

AIで求職者/顧客接点におけ
る付加価値を向上。社内にお
いては業務効率化を推進し、
利益率を向上

競争力の源泉と競争優位性の掛け合わせによる売上の増大

教育研修領域

採用支援領域




5つの掛け合わせは確立済み。新たな掛け合わせを27/1期に創出

教育研修領域
×
採用支援領域



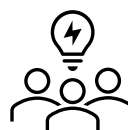
教育融合型の
人材紹介

世界水準の教育コンテンツ
×
顧客DB




新入社員、階層別等の
広い対象の研修

人材紹介(新卒)
×
大学キャリア課/大学生協




安心感のある
新卒紹介

世界水準の教育コンテンツ
×
大学キャリア課/大学生協



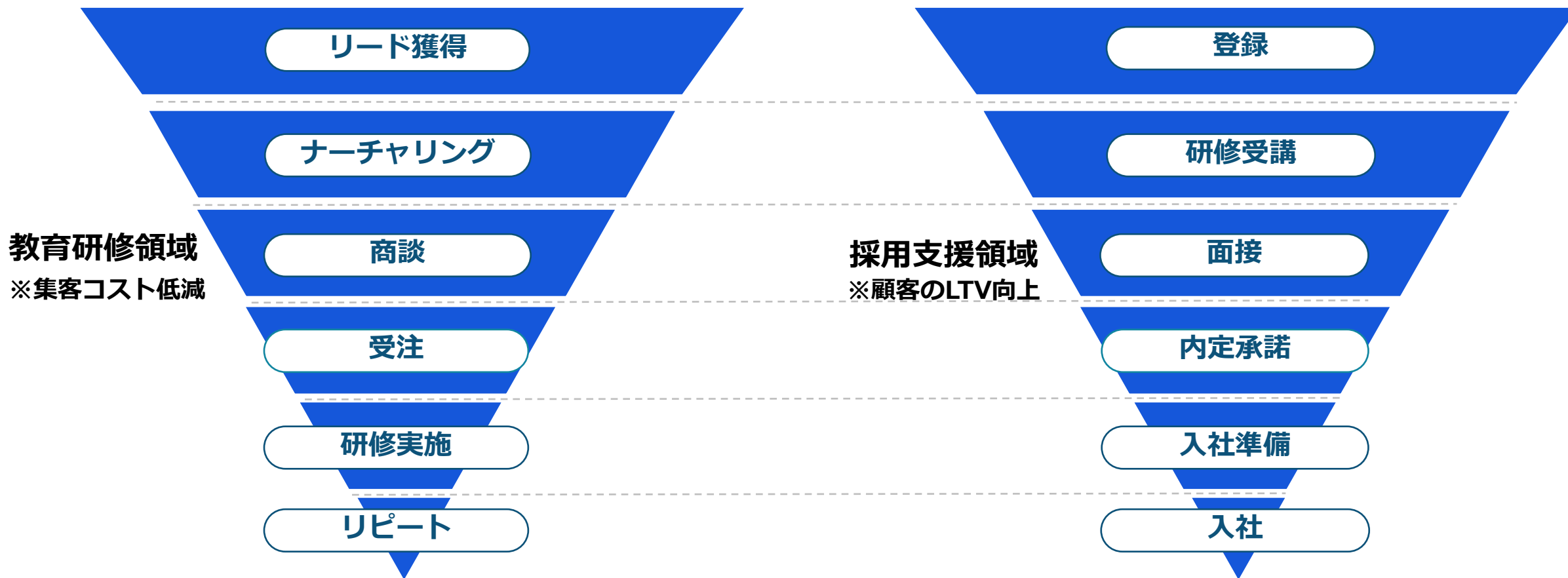
大学生向けの
社会人基礎力講座

AIキャリアコン
×
キャリアコンサルタント

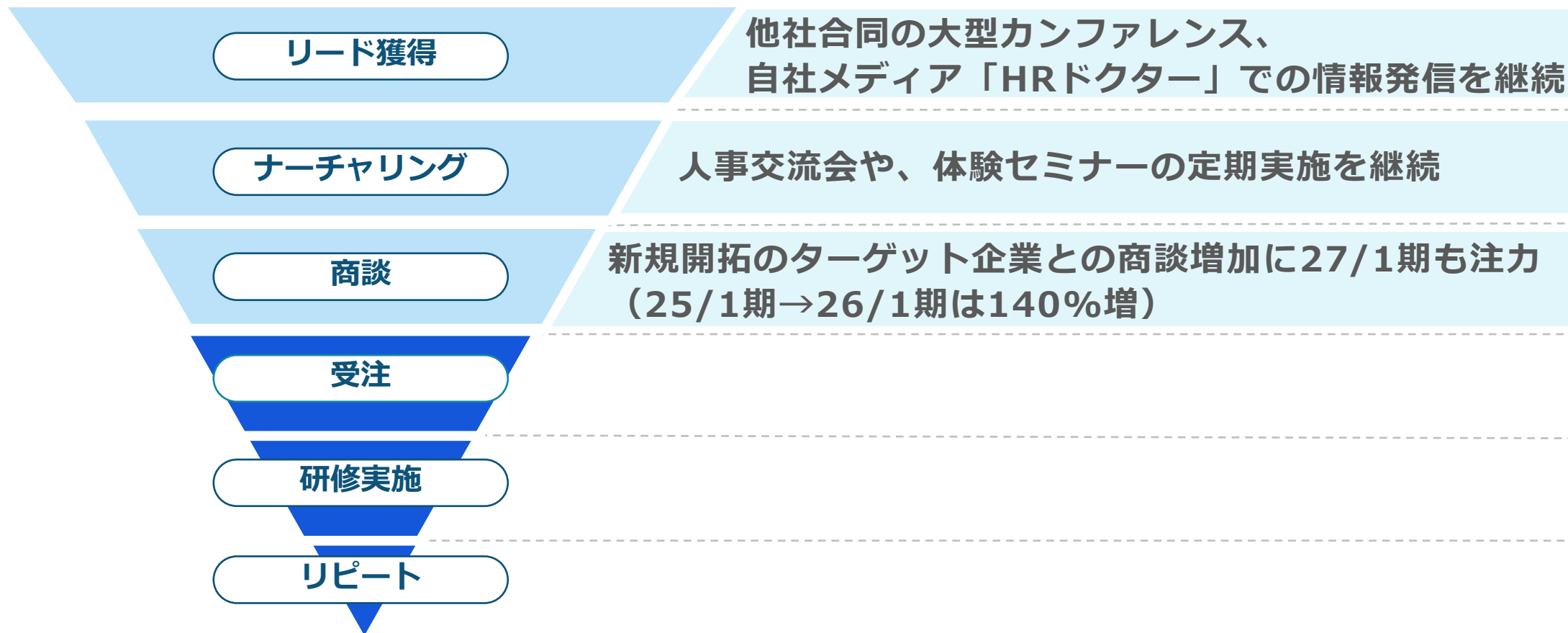


気軽にキャリア相談
できるインフラ

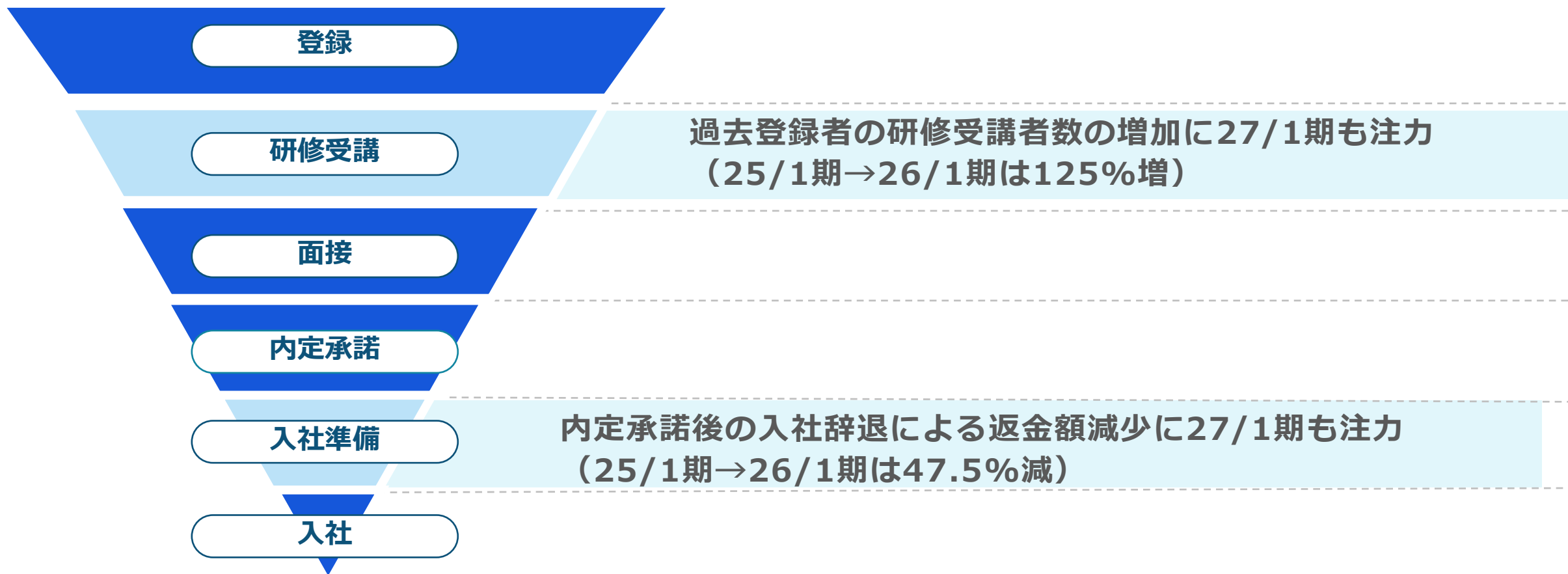
各フェーズのステップ率をBPM（Business Process Management）により高め、利益率向上を更に追及



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向上を牽引



登録者に対する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（New Career Business）



AIで求職者/顧客接点における付加価値を向上。
社内においては業務効率化を推進し、利益率を向上



27/1期は求職者/顧客との最初の接点となるAIサービスをさらに創出

就活AI



自己分析
ES対策支援

AIキャリアコン

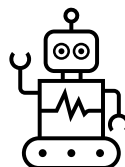


キャリアの
入り口

AI推進室とDX推進室
の設置

社内AI開発を主導
社内業務の自動化

サクスAI

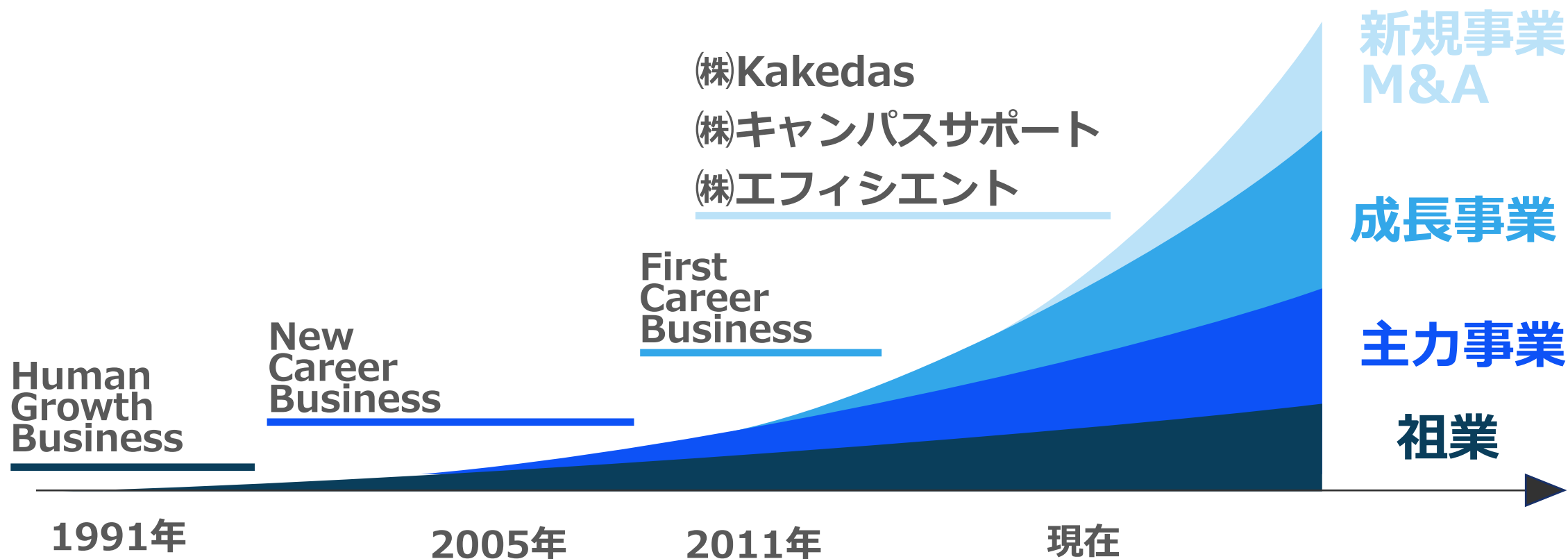


Chatbotによる
即時対応

steach®

AI面接診断アプリ

成長事業であるFirst Career Businessにドライブをかけつつ、
アライアンス・M&Aの可能性も引き続き模索しながら事業領域を拡大



目次

Agenda



- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競争力の源泉
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 **事業計画**
- 07 リスク情報

2026年1月期の売上高は4,475百万円(前期比107%)
営業利益は203百万円(前期比85%)

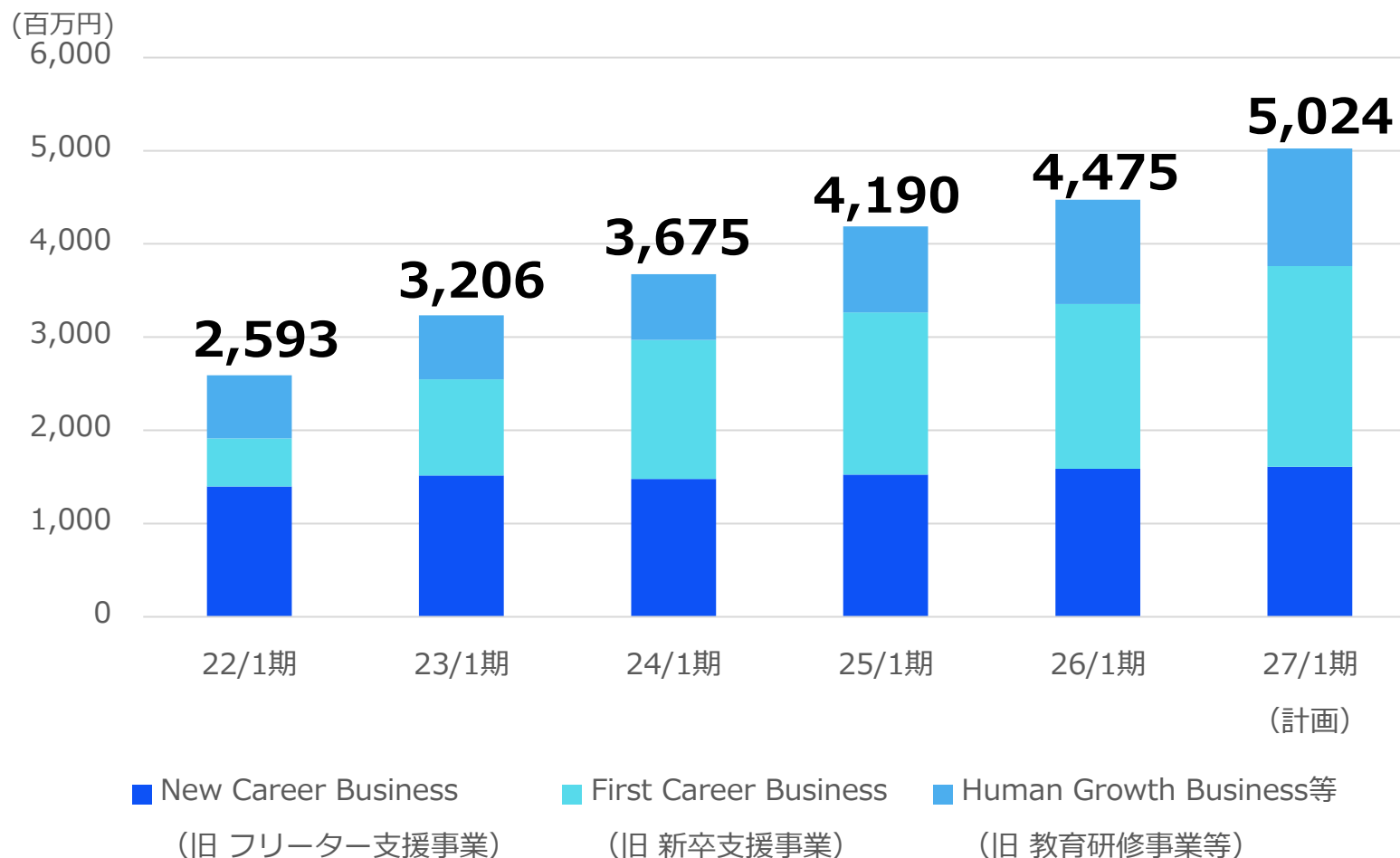
(単位：百万円)	25/1期 累計	26/1期 累計	前年 同期比	26/1期 期初予想	進捗率
売上高	4,190	4,475	107%	4,705	95%
営業利益	238	203	85%	299	68%
経常利益	235	193	82%	289	67%
親会社株主に帰属する 当期純利益	137	130	94%	140	92%
EBITDA	389	357	92%	447	79%

※期初予想：2025年3月15日開示

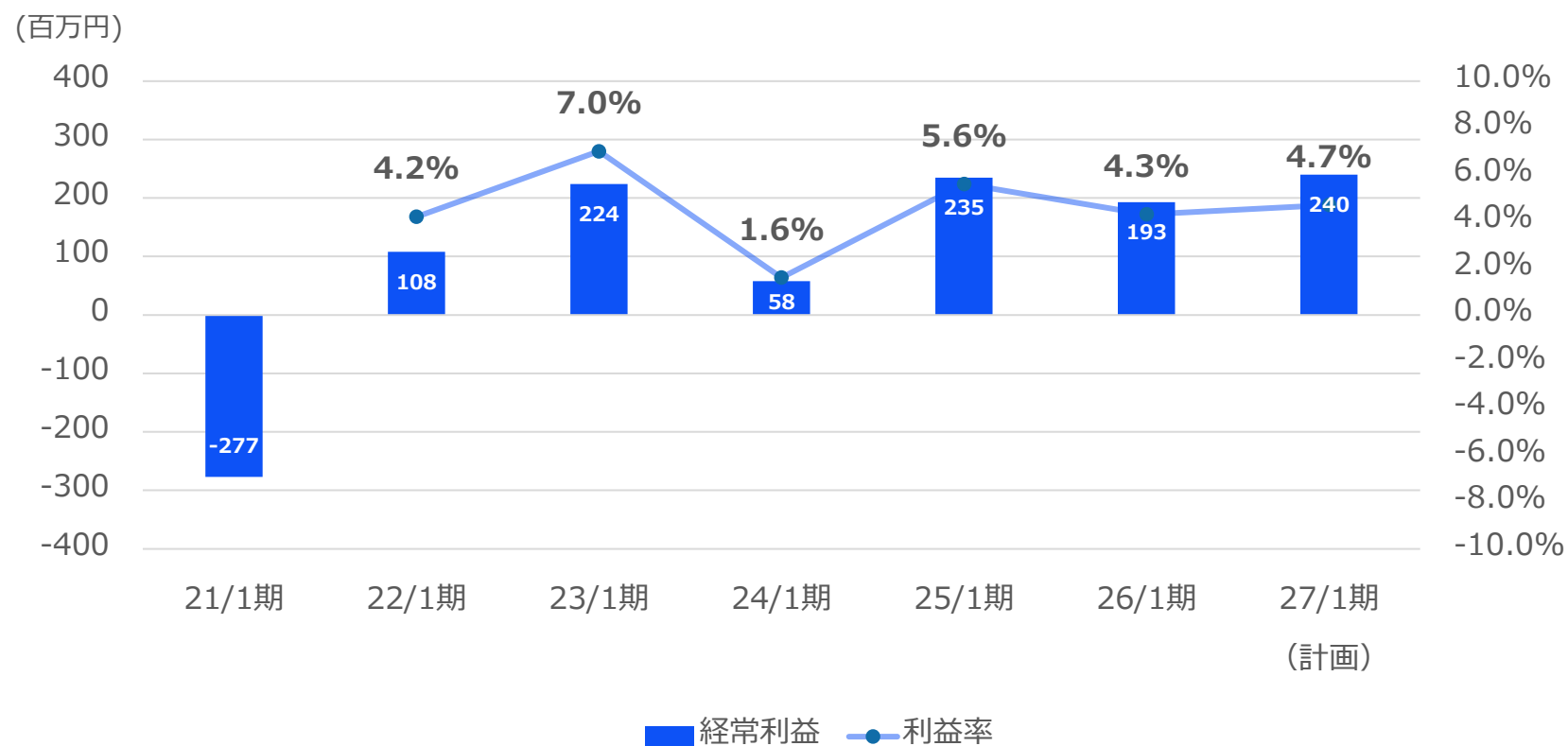
2027年1月期の売上高は5,024百万円（前期比112%）
営業利益は254百万円（前期比125%）を計画

（単位：百万円）	25/1期	26/1期	27/1期 通期予想	増減額	前期比
売上高	4,190	4,475	5,024	548	112%
営業利益	238	203	254	51	125%
経常利益	235	193	240	47	124%
親会社株主に帰属する 当期純利益	137	130	125	△4	96%
EBITDA	389	357	404	47	113%

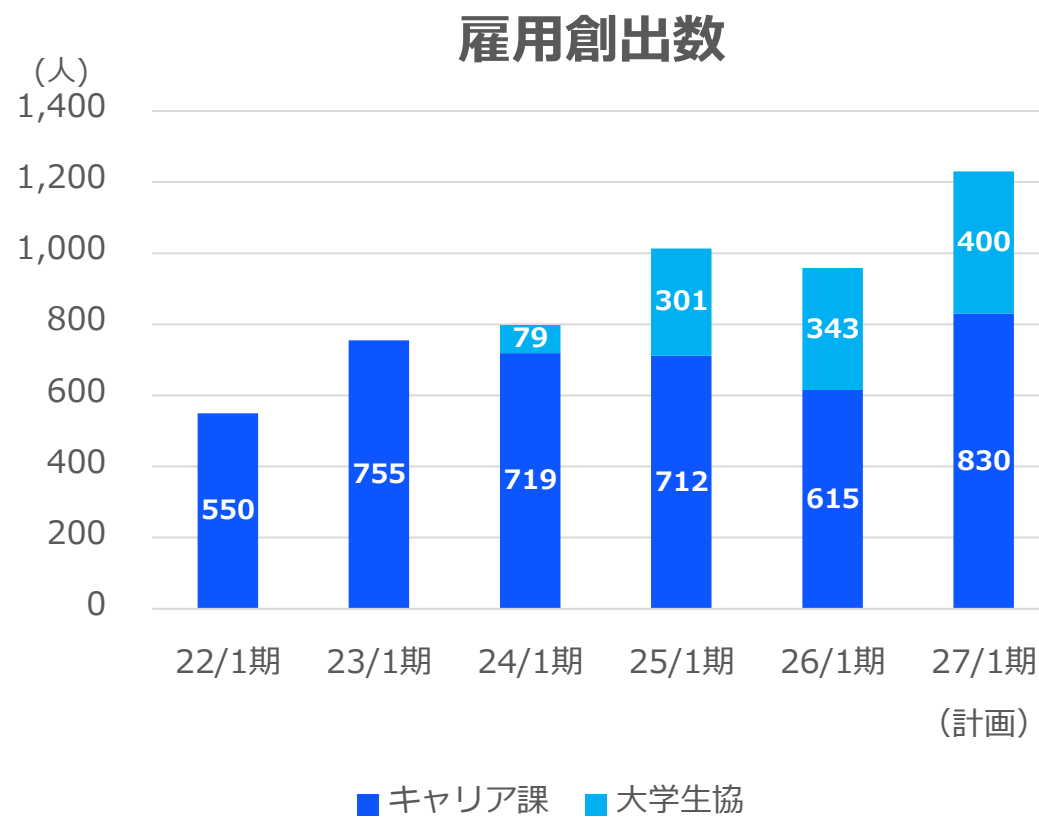
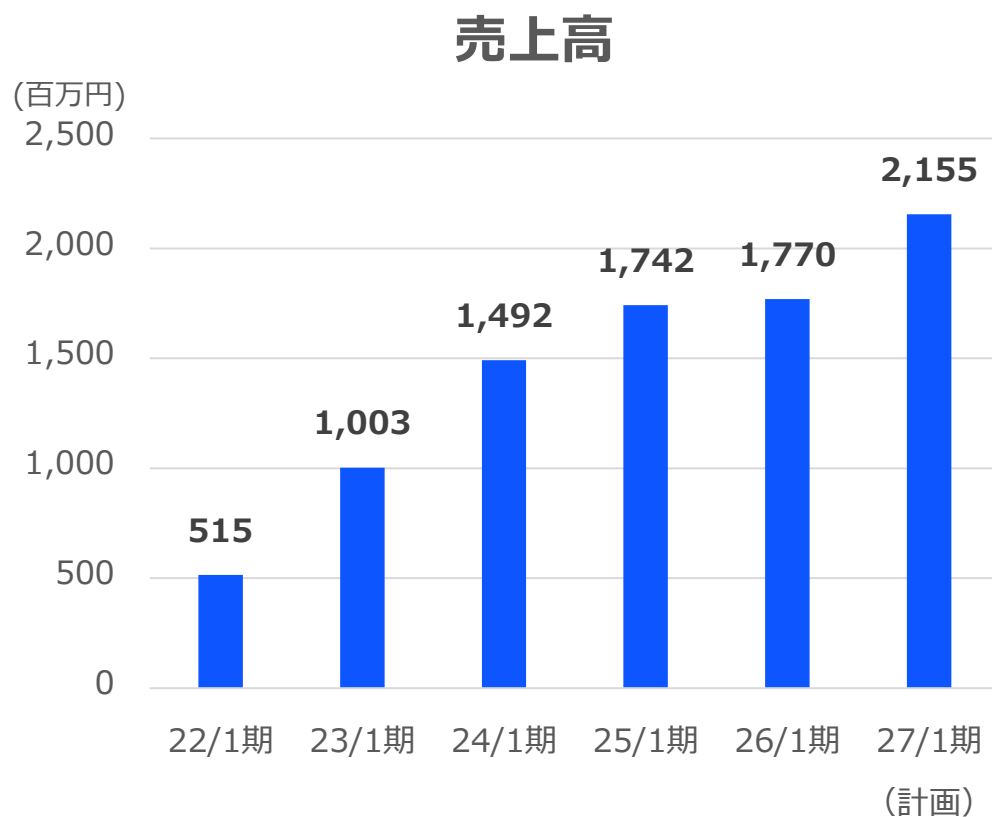
First Career Businessの伸びにより、全社売上は順調に成長



経常利益は、2026年1月期の実績が1.93億円。当期は2.4億円を計画

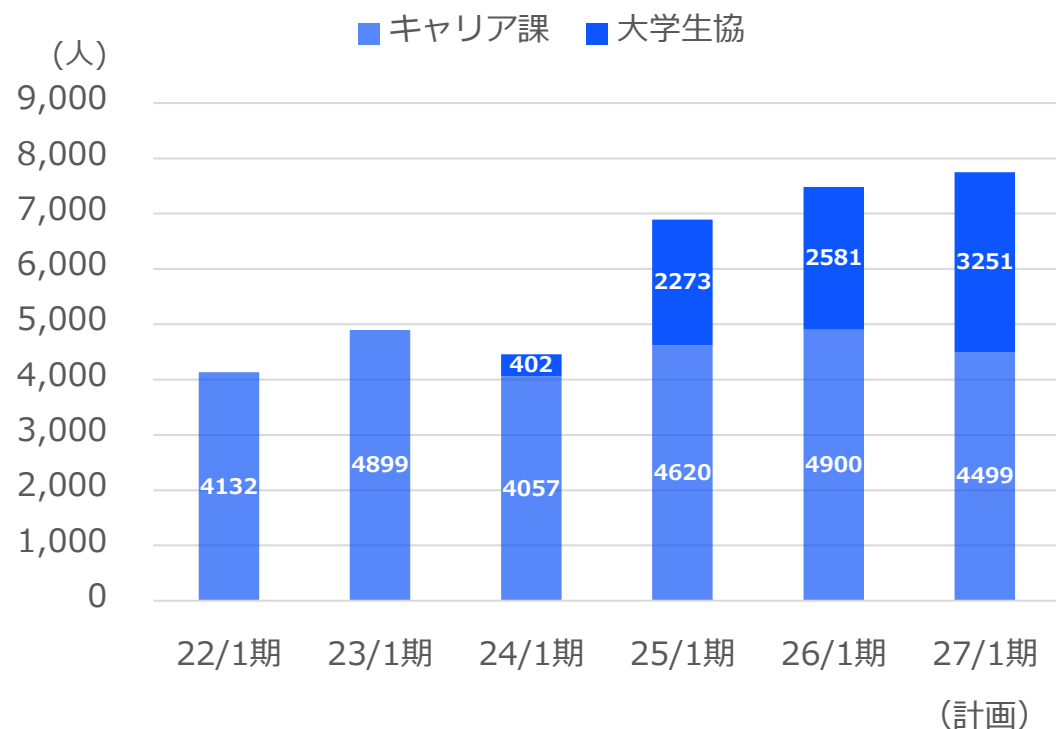


2026年1月期の売上高は、前期比101%の17.7億。雇用創出数は前期比94%

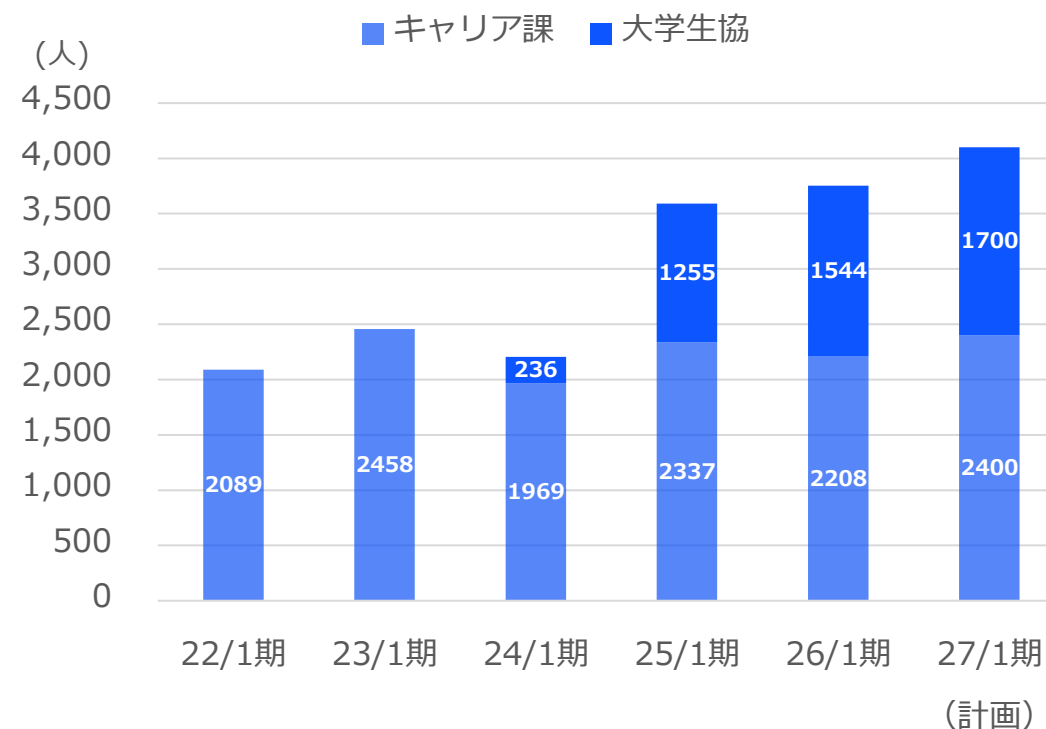


就職活動の早期化に合わせて大学生協経由での早期支援を拡大したことで、登録学生数とユニーク面接セット数はいずれも前期比で増加

登録学生数

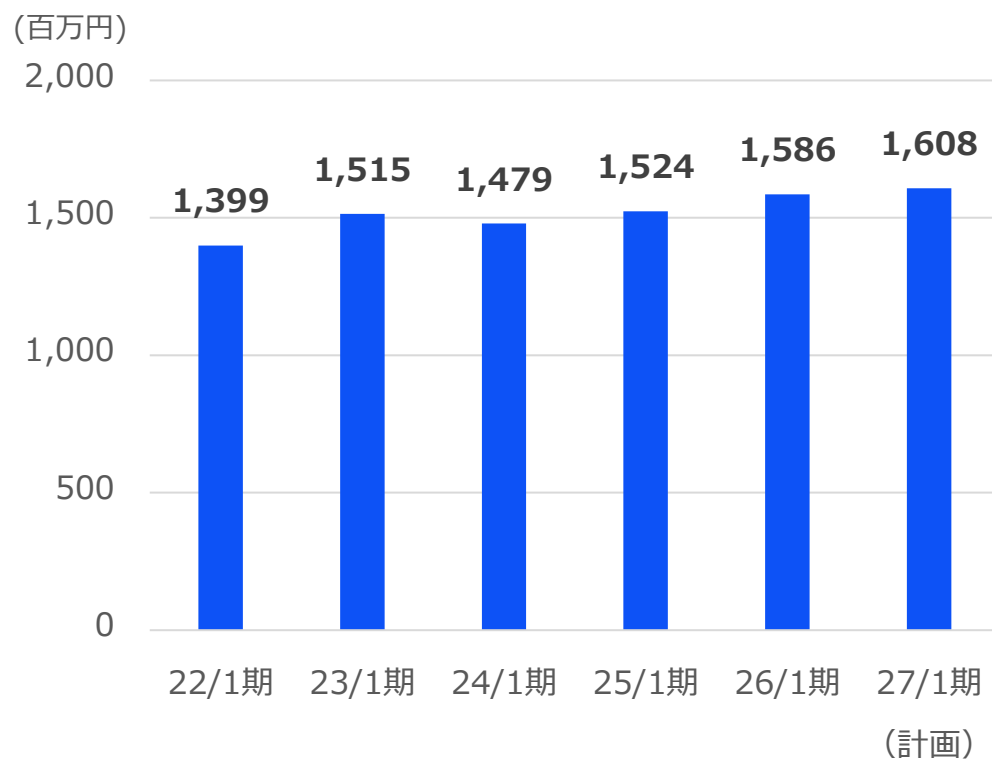


ユニーク面接セット数

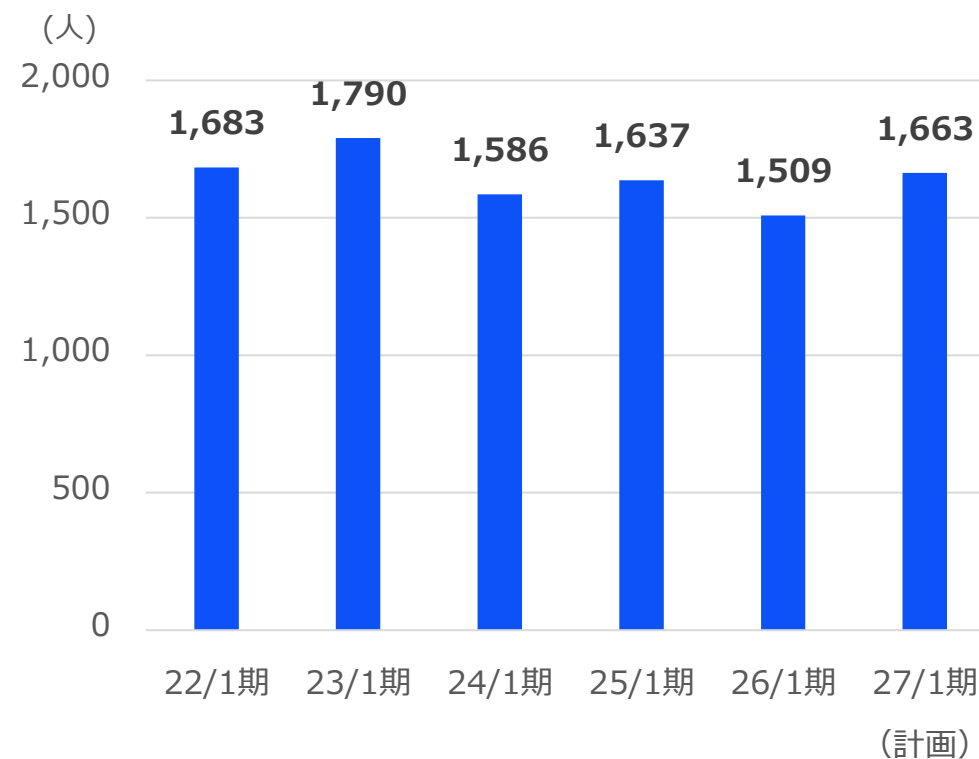


2026年1月期の売上高と雇用創出数は、採用単価の上昇および入社前の内定辞退や早期退職を防ぐカスタマーサービスにより、売上高は増加

売上高

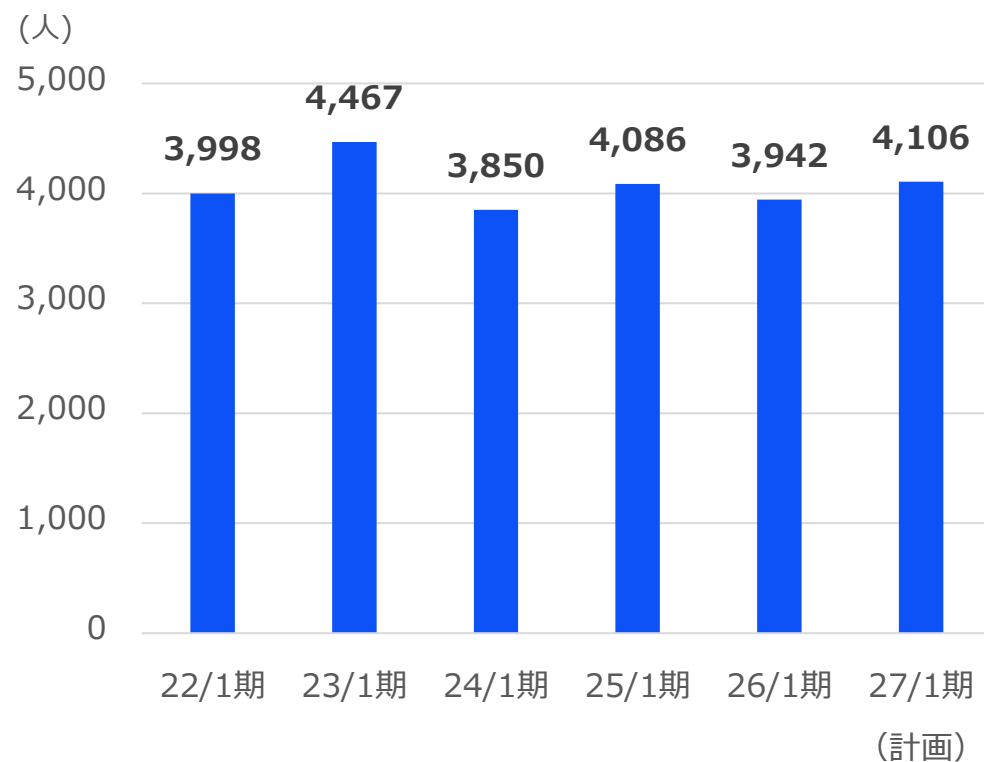


雇用創出数

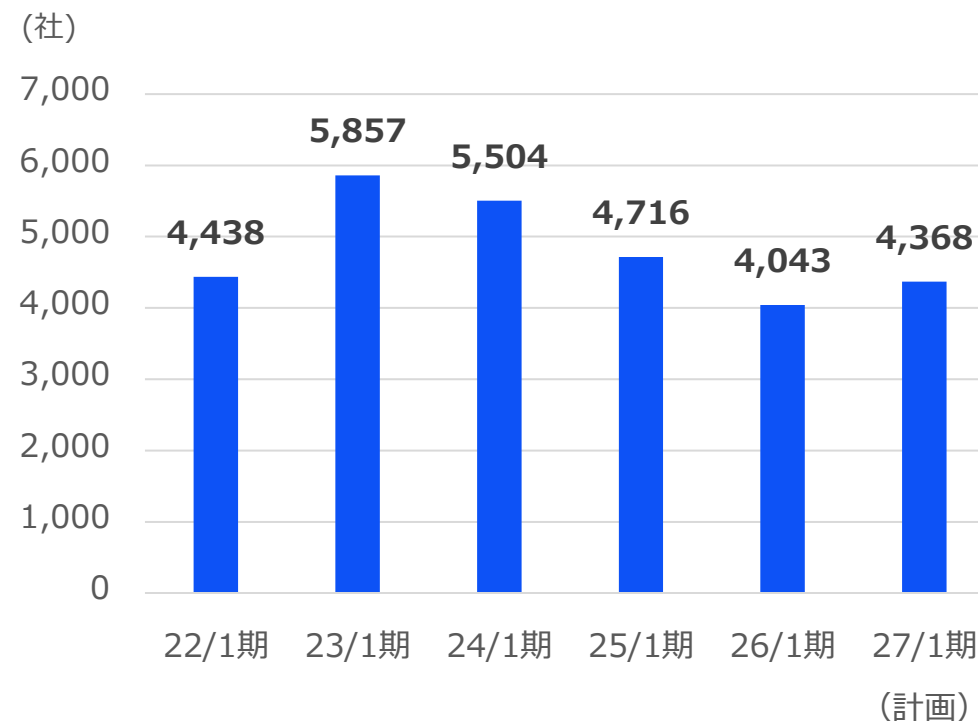


研修受講人数と集団面接会参加企業数は下記のように推移

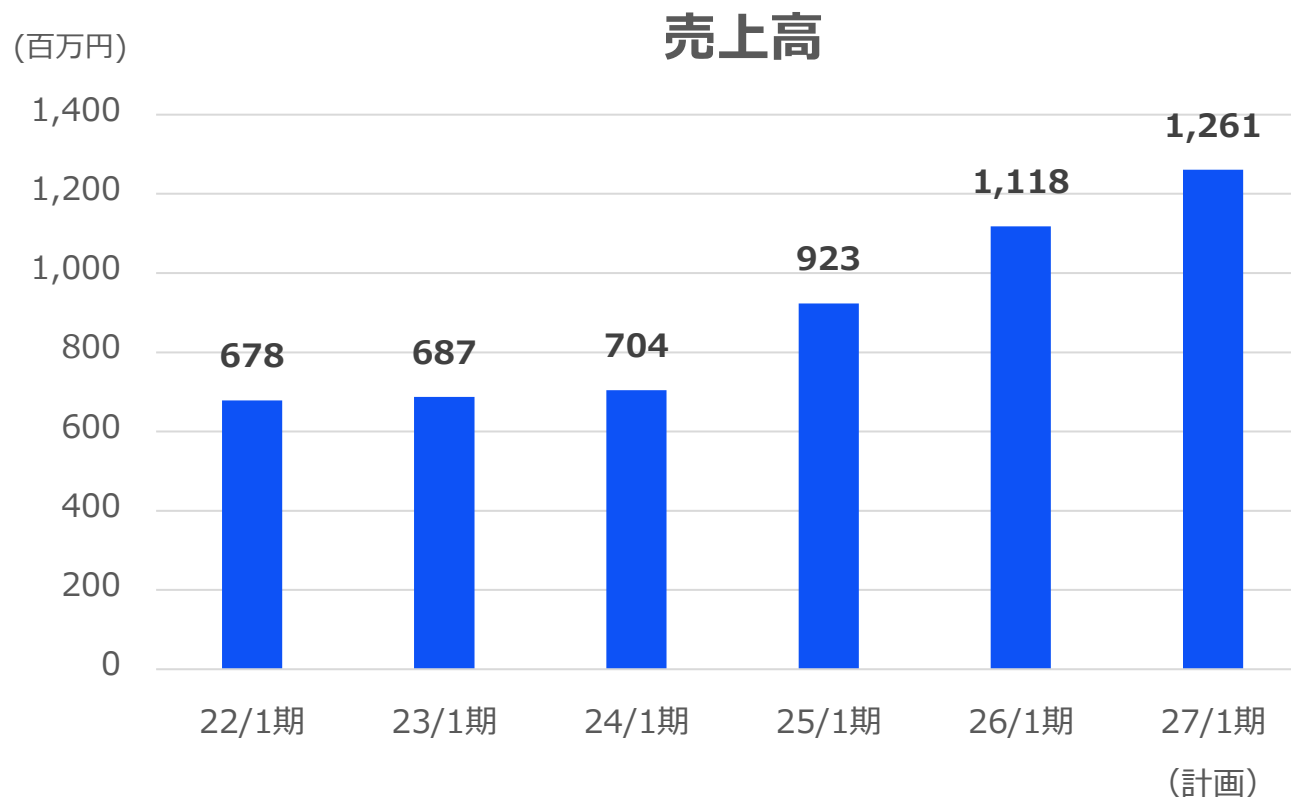
研修受講人数



集団面接会参加企業数

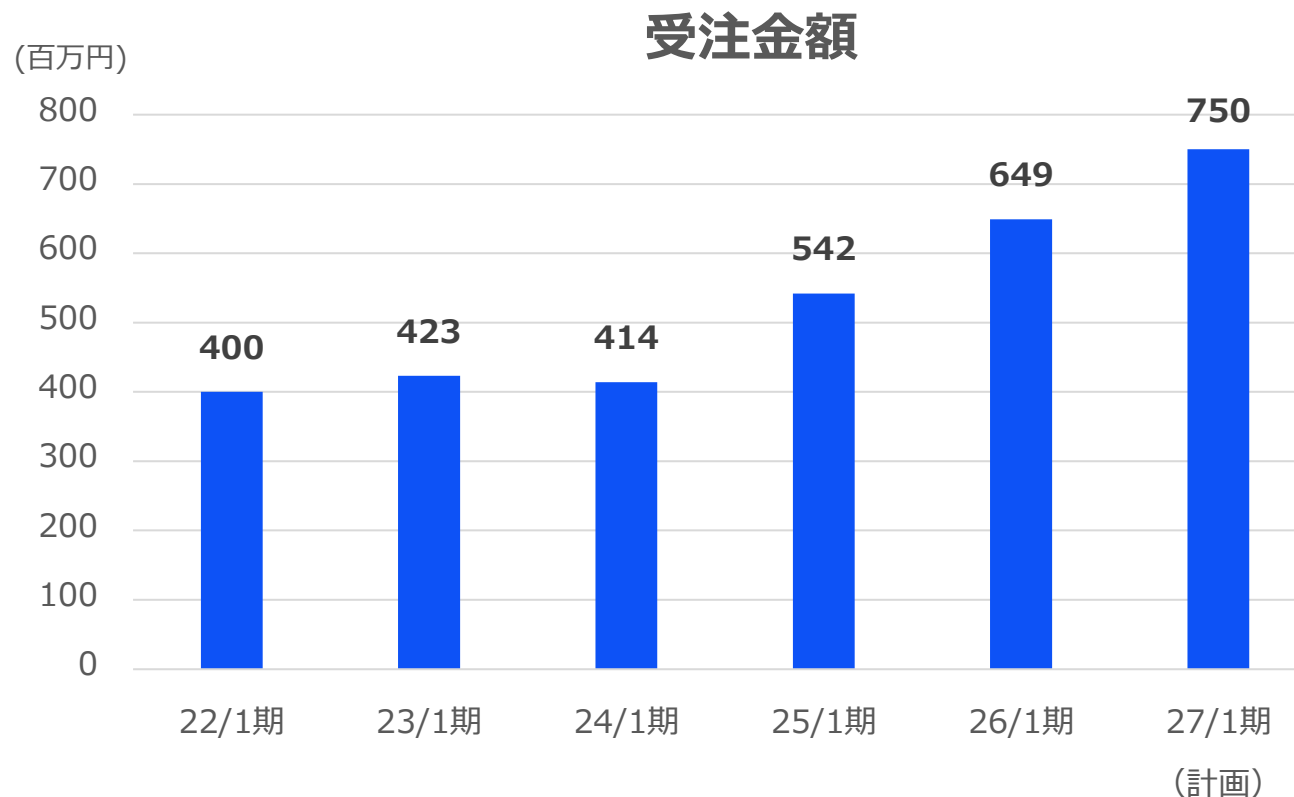


2026年1月期の売上高は、前期比121%の11.1億円。
受注が好調なデール・カーネギー・トレーニングに引き続き注力



※23/1期より株式会社Kakedasの売上高、25/1期より株式会社エフィシエントの売上高を含んでおります。

受注金額は、デール・カーネギー・トレーニングの好調により、
前期比119%に大幅成長



※上記金額は、代理店による受注金額は含んでおりません。

目次

Agenda



- 01 会社概要
- 02 市場環境
- 03 競争力の源泉
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 事業計画
- 07 リスク情報**

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載する内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しています。その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	リスクの内容	重要性	発生確率	対応策
人材サービス業界の動向について	市場環境の悪化等による企業の採用意欲の減退、競合企業の参入等により、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	高い	採用ニーズが比較的安定している新卒者の採用支援の拡大、特定業種等に偏らない顧客開拓等
求職者の集客について	今後における国内総人口及び主たる顧客である若年層の継続的な減少、雇用情勢の変化、競合激化、集客施策の不振等により十分な求職者の集客が困難となった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	高い	最新のマーケティング手法の研究と実践、SNS等を活用した認知度向上、大学との共催イベントを通じての学生集客・学生認知の強化等
求人企業の確保について	当社グループは新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けましたが、右記の対応策が功を奏し、一定程度の求人企業の確保ができております。しかし、今後、新型コロナウイルス感染症のような事態が再度起こった場合や、景気動向の変動等により求人企業の確保が難しくなった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	低い	営業管理の強化、営業ノウハウの横展開、営業パーソンの中途採用、見込客獲得のためのマーケティングやインサイドセールス機能の強化、生産性を高めるためのウェブ商談の推進等
人材の確保・育成について	雇用環境の変化や人材獲得競争の激化等により、人材確保が困難となった場合、または社内人材の社外流出が生じた場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	特に重要	低い	エージェントの活用等による継続的な人材採用活動、および定期的な研修や面談、評価制度の見直し等、社員の定着を図る取り組みの実施

- 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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示は、2027年4月を予定しています。