

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11月14日

株式会社ジンジブ（東証グロース：142A）



上期は**増収を確保も計画は未達**、**通期業績の下方修正と中期経営計画の見直し**を決定した。

上期決算

- 24年4～9月期は、売上高が前年同期比**16.5%増**の1,292百万円、営業利益が**同82.4%減**の26百万円となり、**期初開示した上期計画を下回った**（期初に開示した上期計画は、売上高1,429百万円、営業利益60百万円）。
- 主要顧客獲得ルートでの金融機関紹介・インバウンドで商談数が想定を下回り、契約負債が想定ほど積み上がらなかった。

通期業績予想

(2025年3月期通期)

- 上期の計画未達を受け、**通期業績予想を下方修正**する。
売上高は従来**2,880**百万円→新**2,388**百万円、営業利益は従来**240**百万円→新**8**百万円である。
- 営業の型化浸透やオンボーディング進捗が当初想定を下回っており、下期は従来以上に組織力強化に力を入れる。

中期経営計画

(25/3～27/3期)

- 2024年5月14日に開示した、25/3～27/3期の3ヵ年の**中期経営計画は**、足元業況に鑑み**見直す**。
- 現状実態や成長戦略を再精査の上で、2025年2月の**第3四半期決算発表時に新中計を公表予定**である。

AGENDA

1. 会社概要 P.04
2. 2025年3月期 第2四半期実績 P.10
3. 2025年3月期 通期計画 P.17
4. 補足情報 P.24
 - 4-1 基本情報と事業内容
 - 4-2 市場環境と競争優位性
 - 4-3 財務三表とリスク

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

01

会社概要



VISION

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

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。

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

※25年3月卒業予定者

3.70倍

大卒求人倍率
1.75倍

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

※21年3月卒業生

38.4%

大卒3年内離職率
34.9%

ジンジブ

PURPOSE

これから生きる人の“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

注釈 各統計値のいずれも、年度途中集計値でなく当該年度の最終集計値を参照している。

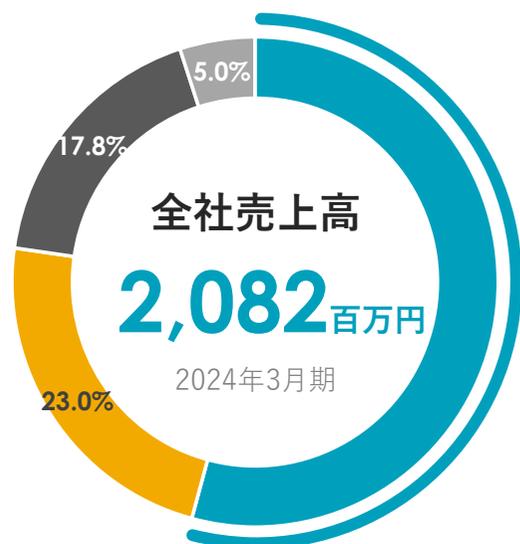
出所 厚生労働省「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職・就職内定状況」及び「新規卒就職者の離職状況」、リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査」資料より作成

©JINJIB Co.,Ltd. Inc. All rights reserved

サービスラインナップと売上高構成比

求人情報メディア「**ジョブドラフトNavi**」への掲載を軸に、高卒採用～教育研修サービスを包括提供する。

サービス別売上高



採用支援が
54.2%

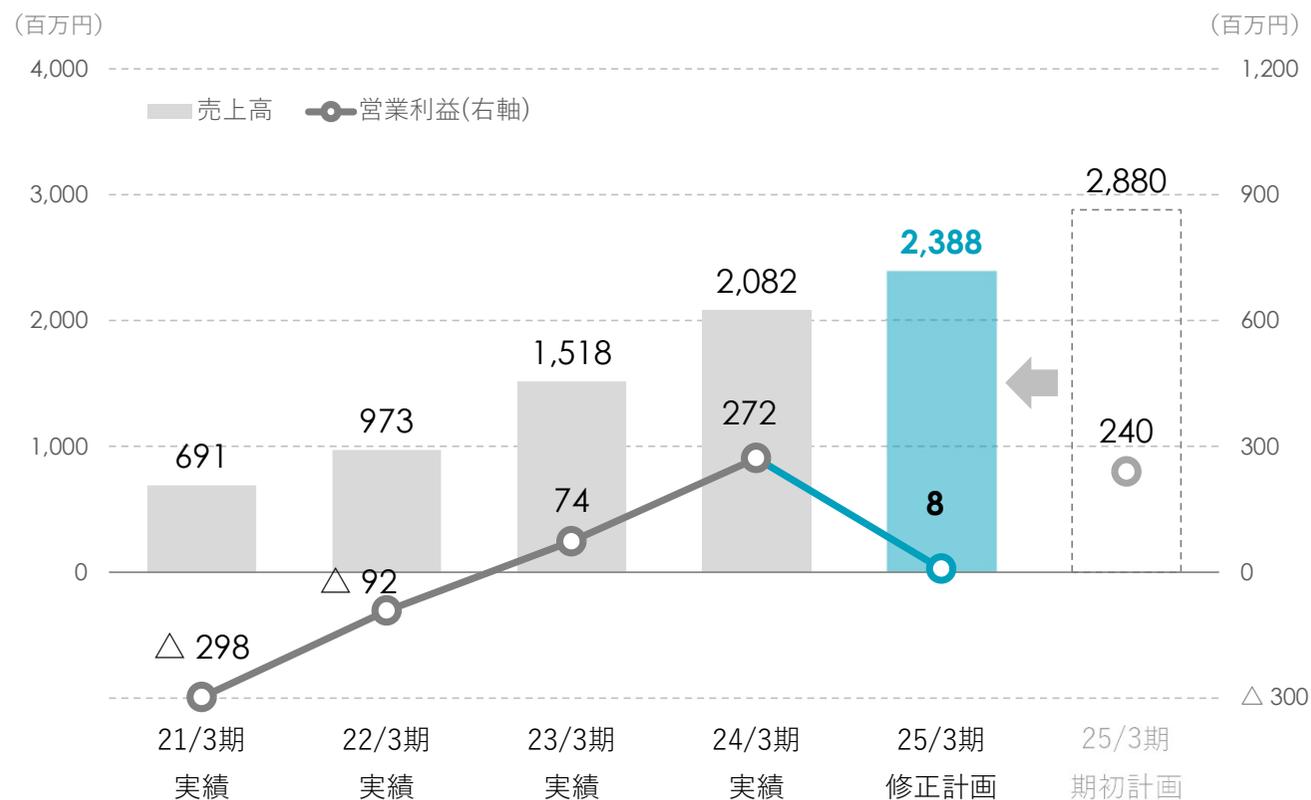
	売上高	サービス概要
採用支援	1,128百万円	<ul style="list-style-type: none"> ジョブドラフトNavi: 高校生の就職を支援する 高校生向け求人情報メディア ジョブドラフトFes: 高校生のための合同企業説明会 職業体験・就職イベント運営 ジョブドラフトSurvey: 人の特性を診断し人事戦略に活用する 適正検査アプリ
企画制作	479百万円	<ul style="list-style-type: none"> 求人ナビ原稿作成 採用パンフレット・イベントブース装飾制作 企業紹介動画・採用HP制作
代行支援	370百万円	<ul style="list-style-type: none"> 高校訪問代行 求人票発送代行 応募受付窓口代行
その他	103百万円	<ul style="list-style-type: none"> ROOKIE'S CLUB: 企業向け新人育成/定着支援研修 ジョブドラフトNext: はじめての就職・転職をサポートする 高卒第二新卒対象の人材紹介
学校・若年層向け	— 百万円 (無償)	<ul style="list-style-type: none"> ジョブドラフトTeacher: 高校生の就職を支援する 学校向け紙求人表のデジタル化 ジョブドラフトCareer: 高校生にキャリアの「きっかけ」を贈る 高校生向けキャリア教育支援 ジョブドラフトSchool: 若者の可能性と選択技を贈る 再就職者向け専門スキル習得講座

財務・事業ハイライト

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

売上高と営業利益の推移（実績と計画）



高校訪問数 **1,776**校 / 5,098校*

24/3期 通期実績

既に全国約1/3の高校に**学校網**を持つ

Navi掲載企業数 **1,784**社*

24/3末時点 有料・無料プラン合計

一方、掲載企業数の**拡大余地**は大きい

売上高成長率 **CAGR + 44.4%**

21/3期~24/3期

強みのレバレッジが効き**高成長**してきた

注釈 全国の高校数5,098校には通信制を含んでいる。事業所数87,555ヶ所は、23年7月時点でハローワーク経由で高卒求人（24/3卒生）を申し込んだ事業所数実績である。掲載契約は基本的に毎年度2月末までのため、3月は最も掲載社数が少ない点に留意されたい。
 2024年3月22日開示の成長可能性資料に記載の、24/3期末Navi掲載企業数の計画値2,150社に対し実績は下回っているが、これは採用領域(オプション)の引き合いが強いことから、営業人員のリソースを掲載契約の獲得からオプションの獲得に傾斜させたことが主因である。
 出所 文部科学省「学校基本調査」、ハローワーク「令和5年度 高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職状況（7月末現在）」資料より作成

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

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

02

2025年3月期 第2四半期実績



上期 | 業績サマリー

売上高は16.5%増の12.9億円。2Qに収益認識が集中するため、修正計画と比較した進捗率は50%を上回る。

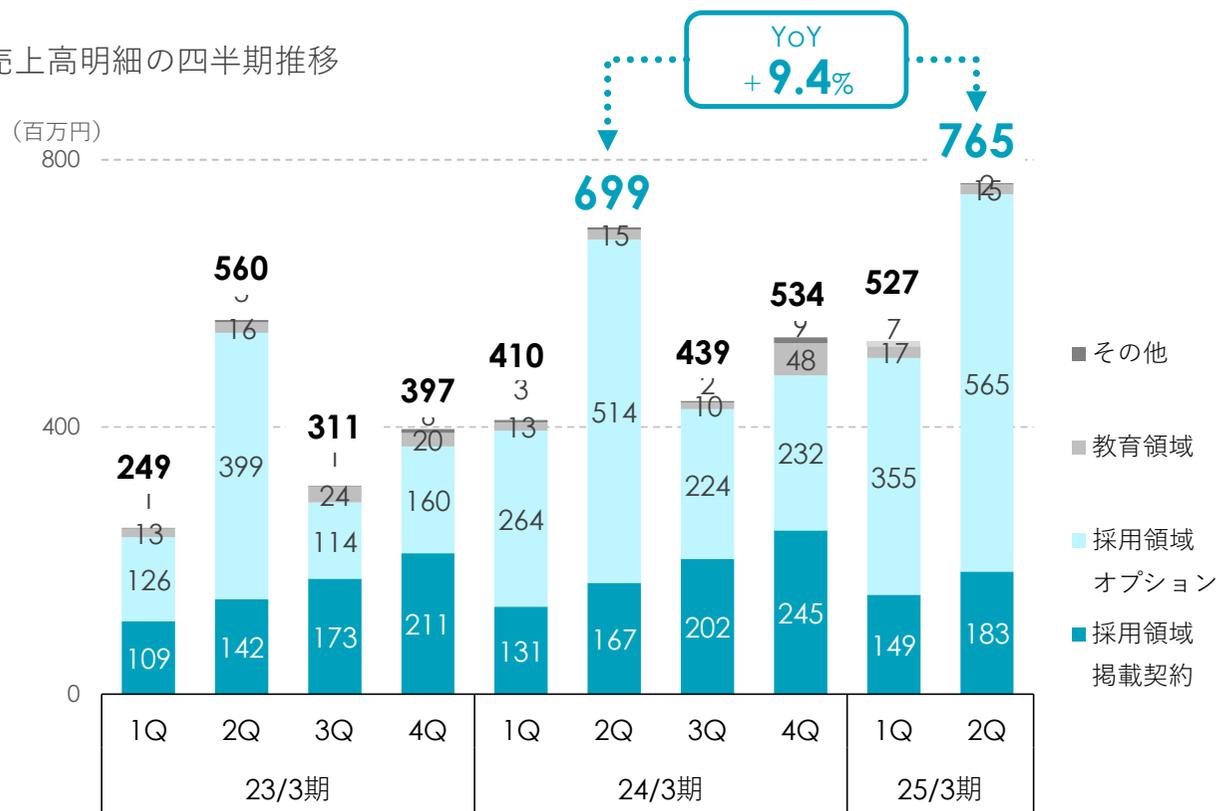
四半期業績と通期計画及び進捗率

	2024/3期 上期(4~9月期)		2025/3期 上期(4~9月期)		2025/3期 修正計画		
	金額	前年同期比	金額	前年同期比	金額	前期比	2Q進捗率
(百万円)							
売上高	1,109	+64.7%	1,292	+16.5%	2,388	+14.7%	54.1%
営業利益	148	赤字幅縮小	26	△82.4%	8	△97.0%	-%
経常利益	145	赤字幅縮小	25	△82.8%	4	△98.6%	-%
当期純利益	94	赤字幅縮小	18	△80.1%	1	△99.3%	-%
EPS (円)	-	-	6.51	-	0.35	-	-

第2四半期 | 売上高明細

24年7～9月期の売上高は前年同期比 +9.4%増、採用領域中心に積み増したものの、受注は弱含み。

売上高明細の四半期推移



24年4～6月期の売上高は、
前年同期比 +9.4%の **765**百万円

採用領域の掲載契約料(基本料金)は、
年度末に向け 積み上げも弱含み

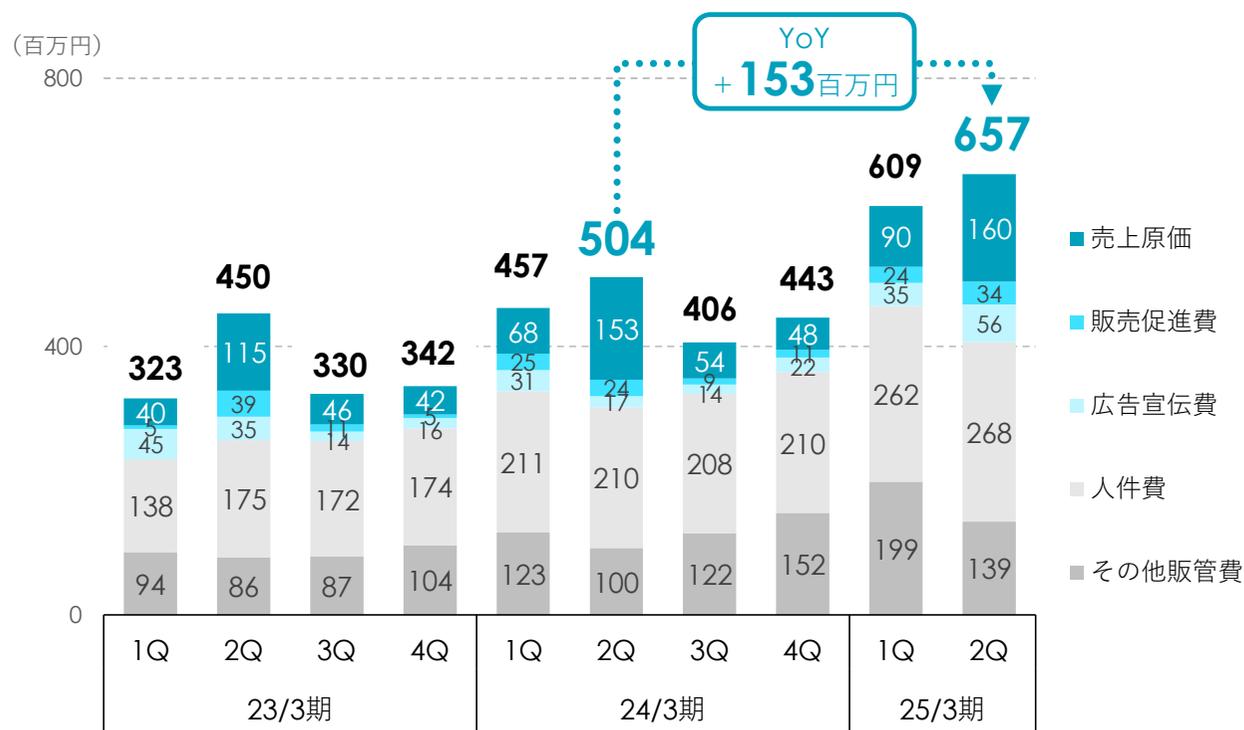
おしごとフェアをはじめとした採用領域の
オプション商材が成長を牽引

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

第2四半期 | 売上原価と販管費

積極採用に伴う **人件費増** と、体制強化に向けた費用の積み増しで、期初計画通り販管費が増大した。

売上原価と販管費の四半期推移



24年7~9月期の費用(=売上原価+販管費)は、前年同期比+153百万円の**657百万円**

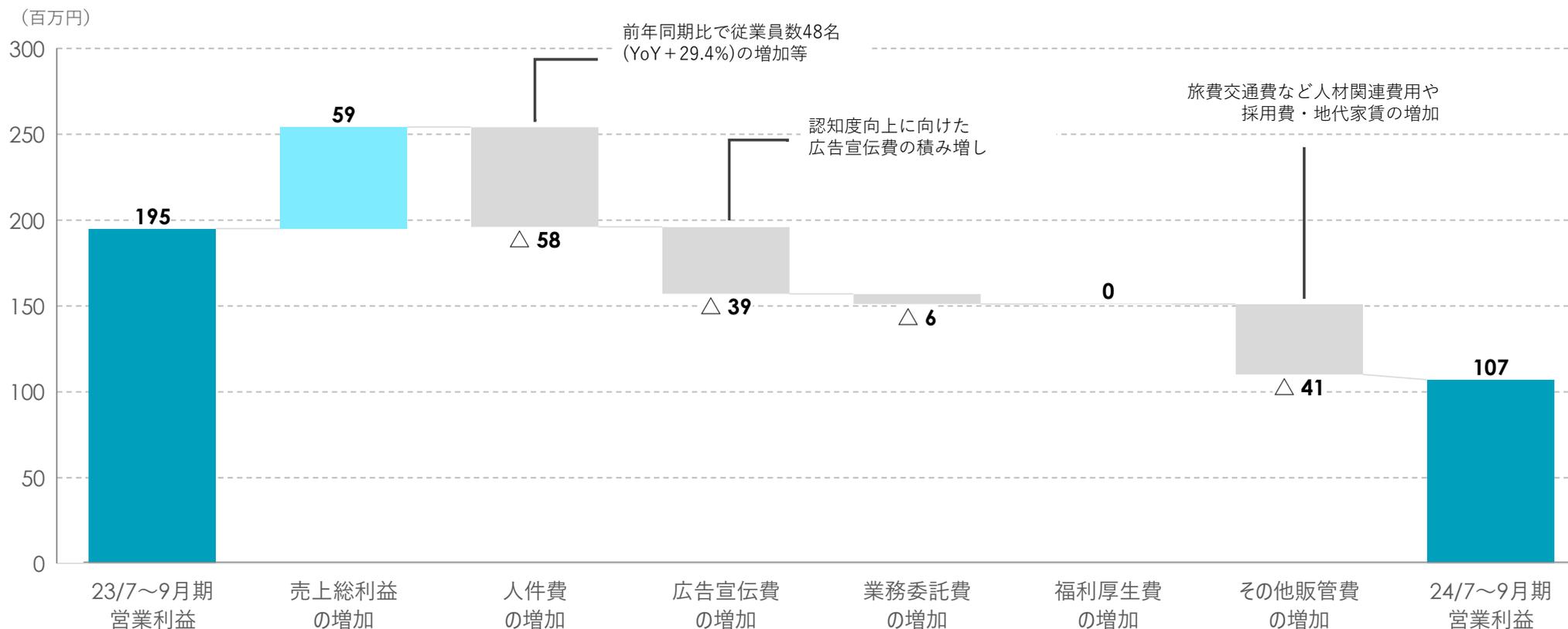
新卒57名をはじめとした積極採用から、**人件費等**が積み上がる

その他経費については、1Qに全社集会等のスポット経費がかさんだ。下期以降は金融機関紹介料の増加もあるが150~170百万円で推移予定。

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

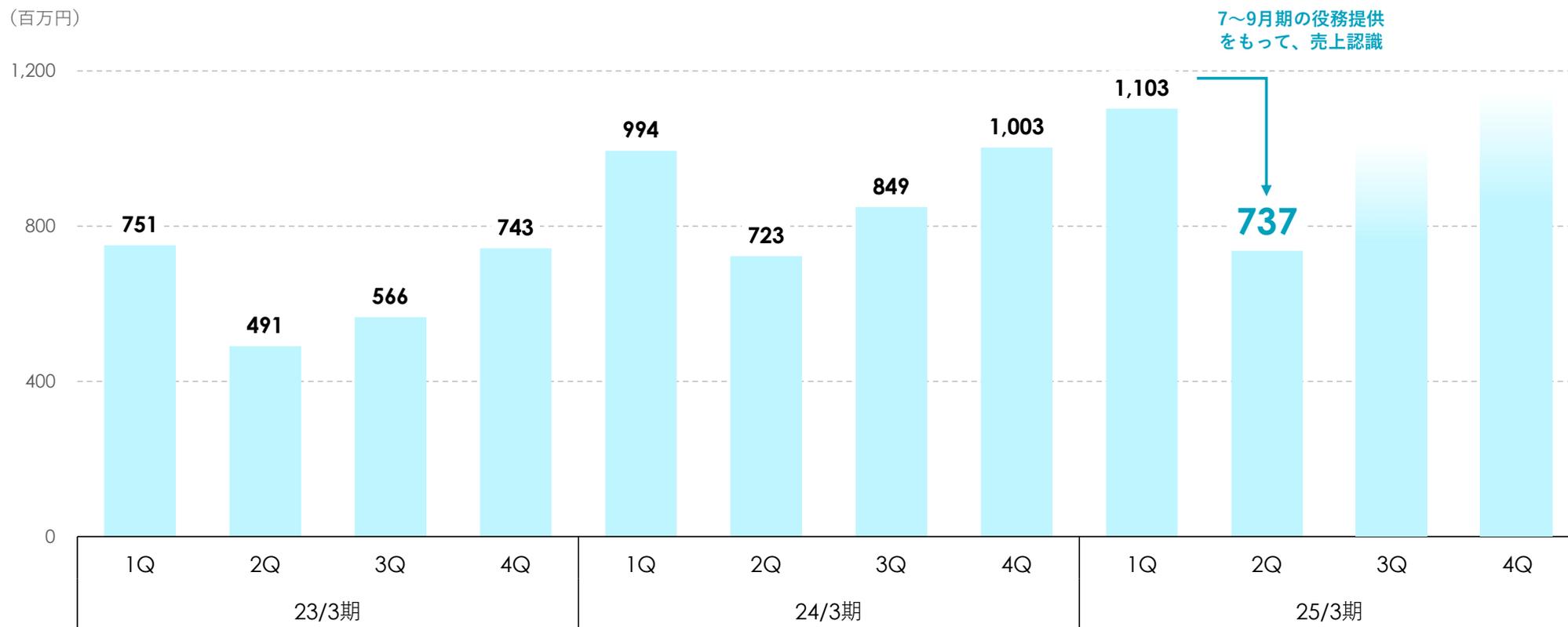
第2四半期 | 営業利益の増減要因

粗利は拡大したが、積極的な人材採用に伴う人材関連費用等の増加で、**計画的に利益が縮小**した。



契約負債*の四半期実績と推移イメージ

24年9月末時点の契約負債は約7.4億円となりました。



注釈 契約負債とは、顧客との契約において、サービス提供前に、支払条件に基づき顧客から受け取った前受金を指す。当社サービスはジョブドラフトへの掲載など年間契約ものや、7~9月に繁忙期となるスポットの役務提供等があるが、いずれも契約翌月に全額を一括受領する取引形態を採用している。

トピックス | 中小企業の人事をサポートする「人事部パック」をリリース ジンジブ

人事専任者が不在の中小企業の人的資本経営をサポートするサービスです。

月額制でお手軽にちょこっとから始められる

人事部パック



人事(採用・教育・定着・評価)のお悩みならお任せください。

人事部パックの特徴

人事部パックの特徴

採用

採用計画立案・応募者対応・面接日程調整・合否連絡



- ◆ 新卒(高卒・大卒)・中途採用のノウハウが得られる!
- ◆ 採用計画立案・応募者対応・日程調整等の煩雑な業務をサポート!
- ◆ 数多ある採用手法や媒体の中から御社に合ったプランをアドバイス!

教育



- ◆ 御社に合った体系的な教育制度構築に向けてのアドバイス!
- ◆ オンライン研修動画がいつでもどこでも見放題!
※随時、研修動画は追加していきます。
- ◆ 社員への周知や受講確認、集計結果のご報告など運用支援までサポート!

評価・定着



- ◆ 御社に合った評価制度・給与制度構築に向けてのアドバイス!
- ◆ 評価制度の運用(集計・結果レポート)までご支援!
※プランによります。
- ◆ 御社に合った福利厚生制度のアドバイス!

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

03

2025年3月期 通期計画



サマリー（現状実態）

当第2四半期（中間期）に関しましては、継続して、当社主軸サービスである「ジョブドラフトサービス」の地方深耕・付加価値向上・商談獲得ルートの新規開拓を進め、金融機関等からの見込顧客紹介や、資料問合せ・セミナー参加を通じたインバウンド商談などを主軸として進めてまいりました。

成長戦略に基づき、成長戦略の1点目である「地方深耕」については静岡支店の開設を行い、対応可能エリアの拡大を実現しております。また、成長戦略の2点目である「付加価値向上・アップセルの推進」についても、前年同期比で新規契約単価の向上を実現することができました。また、当第2四半期後に「人事部パック」という人事業務BPOオプションサービスもローンチすることができ、更なる価値提供の土台が構築できつつあります。

一方で、商談数及び受注率においては、

- ① 提携済金融機関等の深耕が進まず、金融機関等からの顧客紹介数が想定を下回ったこと
- ② 中長期的な事業成長に向け積極的な人員採用を継続して行っていたものの、組織の拡大に応じた社員育成体制の整備が遅れ、受注率が低下したこと

以上の理由により、受注金額及び受注案件の役務提供に伴う売上高が伸び悩みました。

第1四半期の段階で上記の課題を認識し、①金融機関専属部門以外のリソースを金融機関対応に移動すること、②営業の型化を進め営業の質の平準化・生産性向上を進めること、で対策を実施してまいりましたが、第2四半期は高卒就活の季節性の関係から受注の閑散期にあたることもあり、十分な業績回復が実現できませんでした。

サマリー（課題と今後の方向性）

<課題> 金融機関等からの紹介が少なかった要因の1つ目として、新規提携の73%が証券会社や拠点外地銀で、ターゲットがあわない、または拠点外のため支店訪問・勉強会が未開催となっていることが挙げられます。

- 1 **<対策>** 新規提携は当社拠点でカバーできるエリア内に限定し、まだ当社が未開拓である信用金庫、及び企業顧客を多く抱えるサービス提供会社、を提携の主たるターゲットとして開拓を進めます。そのため、期末の提携金融機関数目標を100機関に再設定いたします。

※全国地銀99行に対して現在58行提携（シェア：約58%）が完了しておりますが、全国信用金庫254金庫に対して20金庫（シェア：約7%）の提携となっております。

2 **<課題>** 提携機関の内58%の提携機関は前年比で紹介数が増えましたが、元々紹介の多い提携機関の紹介数の減少をカバーすることができませんでした。これは銀行の評価制度変更や、紹介対象となるサービスの固定化によるマンネリ化、提携済金融機関の支店訪問に割く人的リソース不足、等が要因と考えております。

2 **<対策>** 新サービスとして「人事部バック」をローンチし新たな紹介先開拓に取り組んでいただける環境を創るとともに、学校提案部署の人員リソースを金融機関訪問に充てることで、学校情報という新たな情報の提供を通じた金融機関との関係深耕を進めます。

3 **<課題>** 上場による認知度向上等を期待していた当社マーケティング活動からの問い合わせからの商談数が、前年比35%減となり、全商談数が前年比12%減となりました。

3 **<対策>** 広告媒体の見直し、クリエイティブ改善を継続すると同時に、改めてフリープラン獲得に注力、アップセルによる新規獲得を目指します。

4 **<課題>** 3年目までの社員が全体の約70%を占めており、中長期的な事業成長に向けた組織拡大が進んだものの、人件費の大幅な増員により、教育に時間を要したためプレイヤーとしての工数に時間を避けないマネジメント層が増えたことで、組織長のコントロールスパンに応じた他社員教育体制の整備が追い付かず、受注率が前年同期比で約20%低下しております。

4 **<対策>** 受注率の高いと思われるリードの商談に対しては、受注率実績に応じた営業マンの割当を行うこととし、受注率の高い営業マンの商談への同席などを通じた若手OJT育成を行います。同時に、毎週の若手社員対象の営業研修を行いつつ、全社の教育体系の見直しを図って参ります。また、従業員満足度調査を定期観測し、社内環境の整備を行って参ります。（定期観測は本期末より）

計画サマリー

25/3期は、売上高が前期比+13.1%の23.5億円、営業利益が0.08億円を計画する。

通期業績の実績と計画

マーケティング活動からの問い合わせからの商談数が前年比35%減、受注額が通期で前年割れとなる見込み。今期は営業・マーケティング体制を再構築するとともに、フリープランからのアップセルリードの確立を探る。

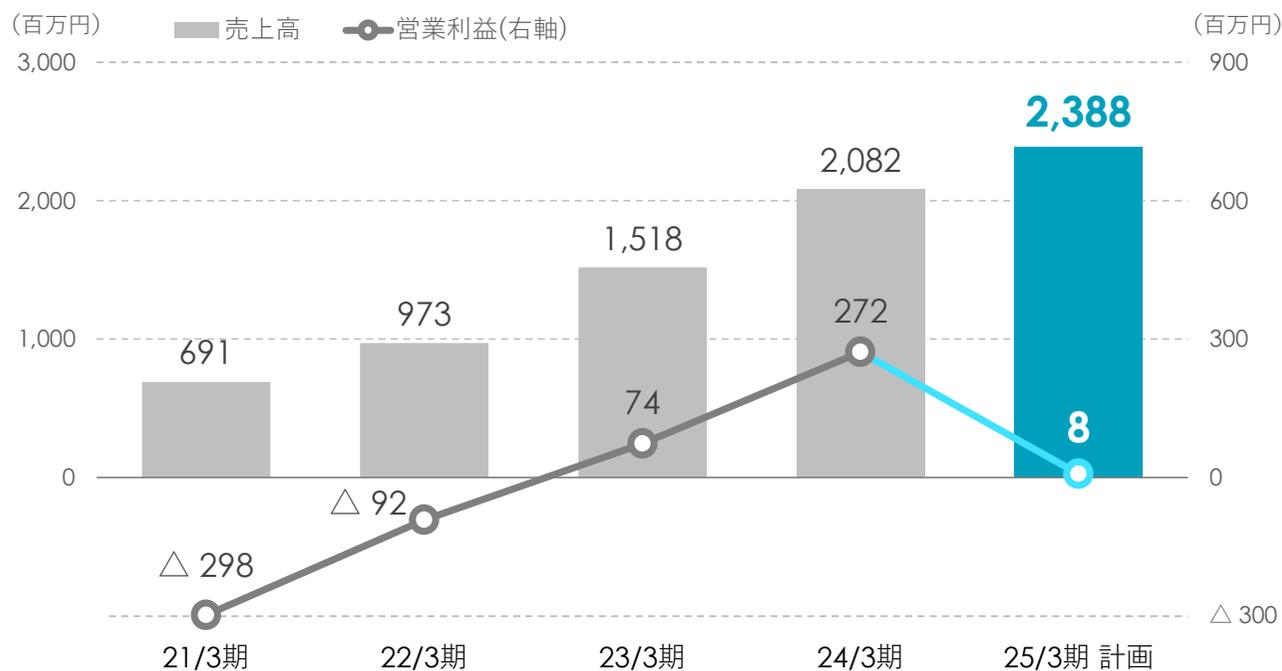
	2024/3期 通期実績			2025/3期 期初計画			2025/3期 修正計画			
	実額	売上比	前期比	実額	売上比	前期比	実額	売上比	前期比	期初計画比
(百万円)										
受注高 (採用領域)*	2,298	—	+34.6%	3,369	—	+46.6%	1,868	—	+18.7%	△44.6%
売上高	2,082	100.0%	+37.3%	2,880	100.0%	+38.3%	2,388	100.0%	+14.7%	△17.1%
営業利益	272	13.1%	+269.3%	240	8.4%	△11.7%	8	0.3%	△97.0%	△96.6%
経常利益	253	12.2%	+291.5%	234	8.1%	△7.7%	4	0.2%	△98.6%	△98.4%
当期純利益	141	7.9%	+241.7%	148	5.1%	+4.5%	1	0.0%	△99.3%	△99.3%
EPS (円)	130.47	—	—	102.44	—	—	0.35	—	—	—

注釈 受注高は、高卒人材採用支援事業のうち採用領域に係る金額を表記している。教育領域・その他に係る受注高は含まれていない点に留意されたい。

売上高と営業利益の推移

26/3期以降の**加速度的成長**と高卒領域の**ポジション確立**に向け、25/3期は**戦略的に先行費用を投下**する。

売上高と営業利益の推移



売上高

2,388百万円
(前期比+305百万円)

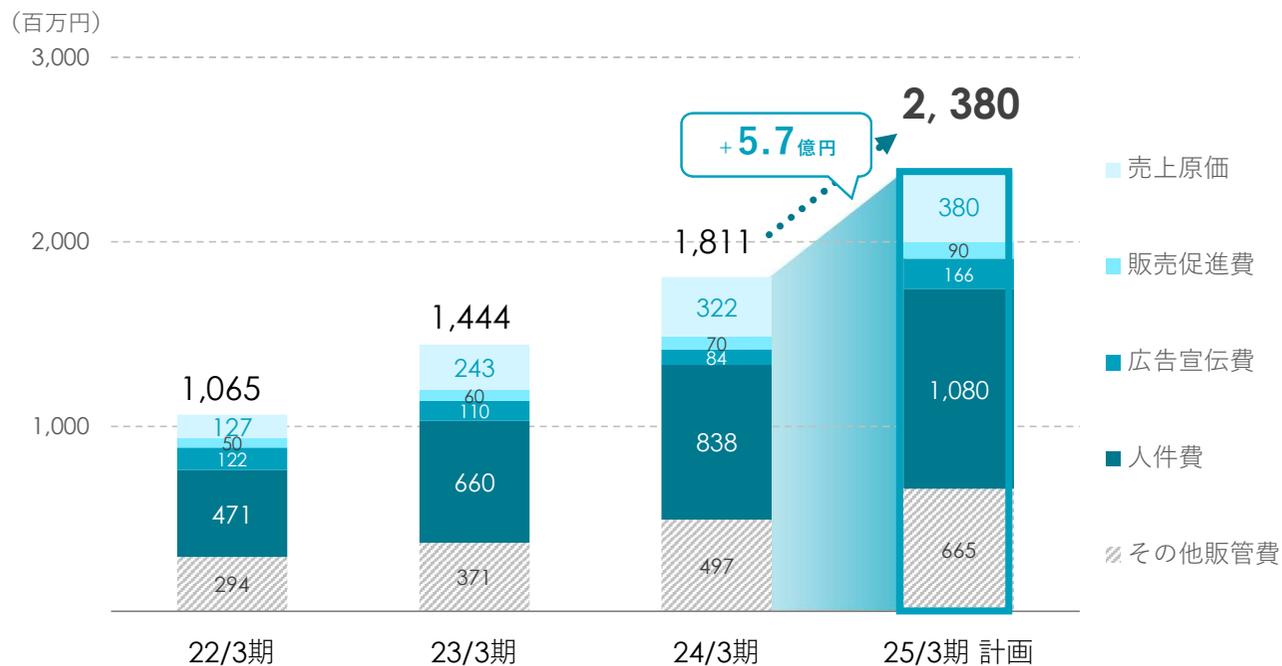
営業利益

8百万円
(前期比△264百万円)

費用明細の推移

24/3期比で**広告宣伝費** + 0.8億円、**人件費** + 2.4億円、他**人材関連費**や**オフィス増床**等の増額を織り込む。

費用明細の推移



売上原価

- 売上高の拡大に連れた費用の拡大を見込む

販売促進費

- 売上比は24/3期実績概ね横ばい

広告宣伝費

- **企業向け認知広告を積極化**
24/3期比で0.8億円積み増し

人件費

- 未進出の政令指定都市やサービスエリア拡大に向け人員拡充
- 24年3月末の従業員161名に対し**約51名の純増**を計画

その他販管費

- **旅費交通費/採用研修費/福利厚生費で約0.7億円増**
- **オフィス増床等で約0.4億円増**
- 業務開発費で約0.3億円増

足元業況に鑑み、2024年5月14日に開示した中期経営計画は見直す



現状実態や成長戦略を再精査の上で、
第3四半期決算発表時^(25年2月)に新中計として公表予定

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

04

補足情報

- 4-1 基本情報と事業内容
- 4-2 市場環境と競争優位性
- 4-3 財務三表とリスク





Appendix

4-1 | 基本情報と事業内容

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

| 基本情報

| 事業内容

基本情報

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	3億0,310万円（2024年9月末現在）
売上高	20.8億円（2024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	161名（2024年3月末時点）
女性比率	61.5%（2024年3月末時点）
女性管理職	31.6%（2024年3月末時点）
育休復帰率	100%（2024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

ボードメンバー

夢は、18才から始まる。

ジンジブ



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主任。

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 経営企画部を統括。



取締役

長谷川 佳紀

2004年(株)ニッシンホームテック入社。2008年フロイデ(株)入社。

2017年(株)人と未来グループ(現：(株)ジンジブ)入社。2021年(株)ジンジブ執行役員。2022年同社取締役に就任。

現在、サービス開発部を統括。



取締役

森田 司

2007年(株)ニッシン入社。2019年(株)クロッシブ代表取締役に就任。

2022年(株)ジンジブ入社 マーケティング部長を経て同年取締役に就任。

現在、マーケティング部を統括。



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)バンチャー・オンライン)入社。

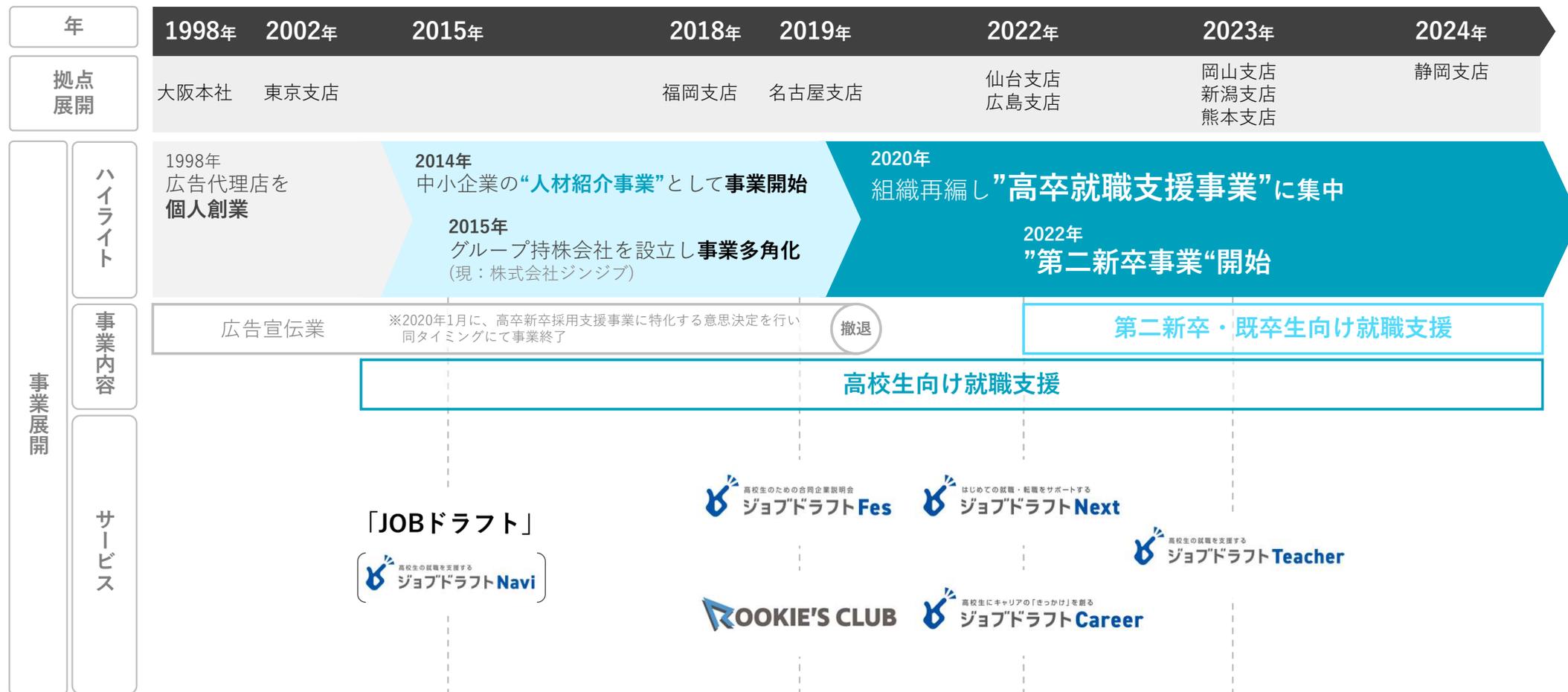
2014年(株)ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任。2018年(株)社長室(現：(株)ジンジブ)代表取締役に就任。2020年執行役員、2022年同社取締役に就任。

現在、キャリア教育開発部とカスタマーサポート部を統括。

沿革

夢は、18才から始まる。

ジンジブ



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



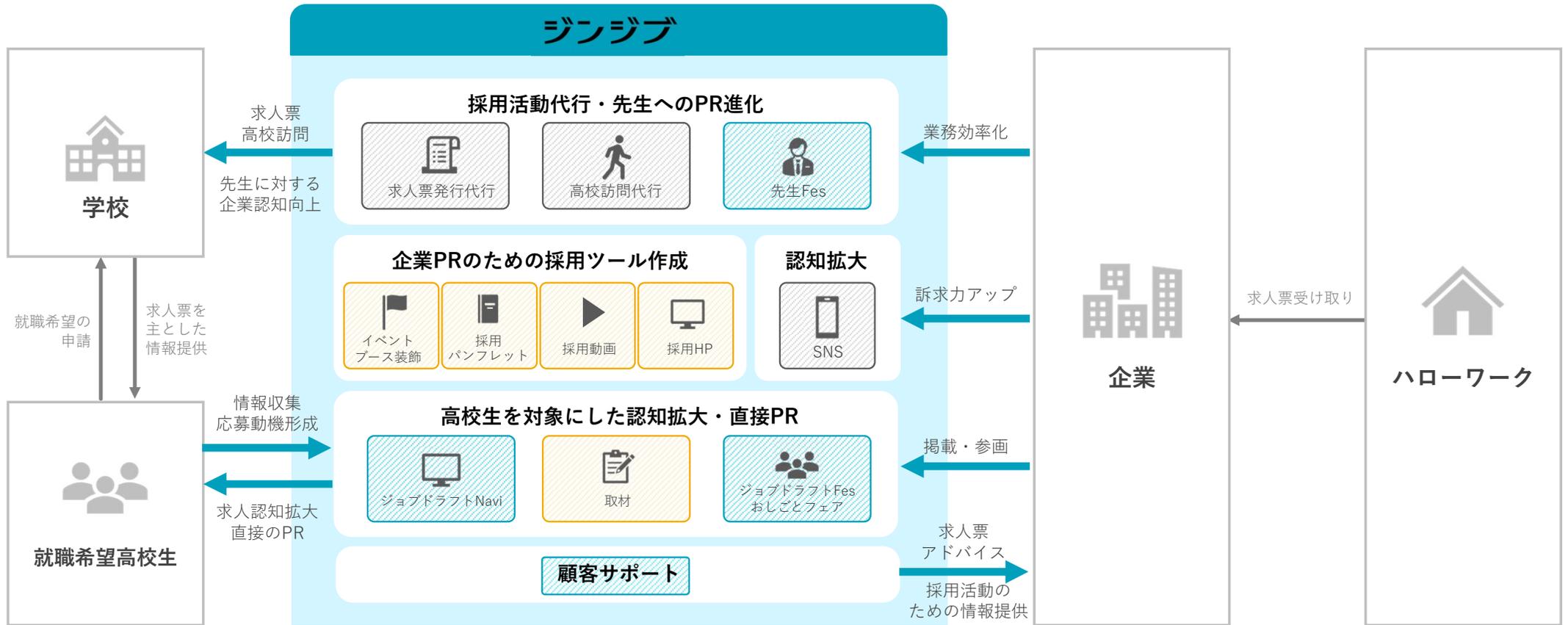
- 高卒採用において企業が高校生に接触して直接自社PRをする手段は限られている。
- 本意として高校生に伝えたい情報が伝わりにくい。
- 他社との明確な差別化が困難。

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



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

 <p>ジョブドラフトNaviへの求人情報の掲載</p>	 <p>ジョブドラフトNavi上での採用管理・PVなどKPI確認</p>	 <p>その他採用に向けたカスタマーサポート</p>
---	---	---

価格プラン

<p>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</p> <h2>フリープラン</h2>	<p>無料</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジョブドラフトNavi掲載 <p>※掲載できる写真枚数や情報が限定。</p>
<p>すでにツールが整っている企業向け</p> <h2>ライトプラン</h2>	<p>有料</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジョブドラフトNavi掲載 ・ジョブドラフトNaviマイページ <p>※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。</p>
<p>1から高卒採用を始める企業向け</p> <h2>サポートプラン</h2>	<p>有料</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>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</p>

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



		開催会場	高校生参加数	参加企業数
おしごとフェア	5・6月	2024年 12 会場	2024年 3,167 名	2024年 389 社
		2023年 14会場	2023年 2,796名	2023年 384社
ジョブドラフト	7月	2024年 15 会場	2024年 3,229 名	2024年 571 社
		2023年 12会場	2023年 2,734名	2023年 491社
ジョブドラフト	10月	2024年 6 会場	2024年 937 名	2024年 196 社
		2023年 5会場	2023年 568名	2023年 160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

・ 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

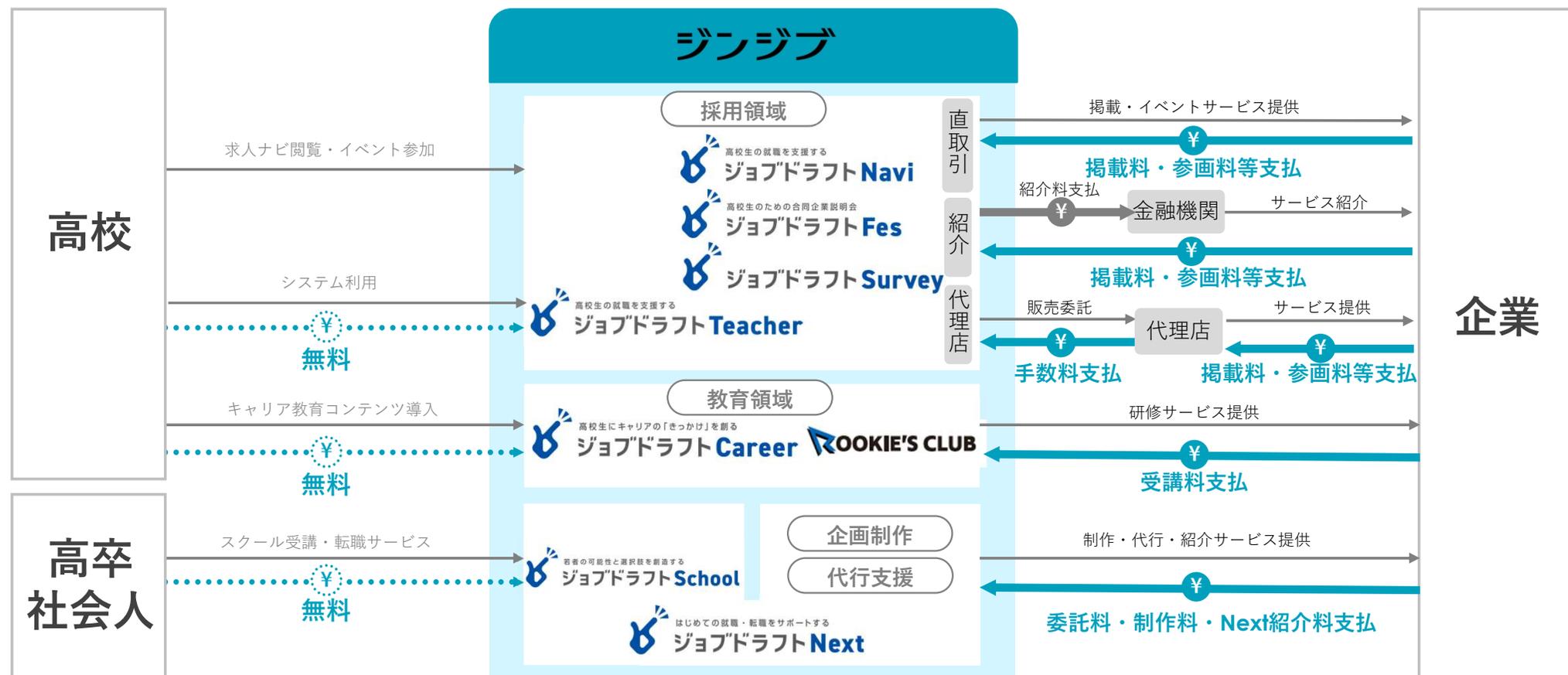


事業系統図

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

高校・高卒求人に対しては基本無料でサービス提供し、**企業から収益を収受している。**





Appendix

4-2 | 市場環境と競争優位性

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

| 市場環境

| 競争優位性

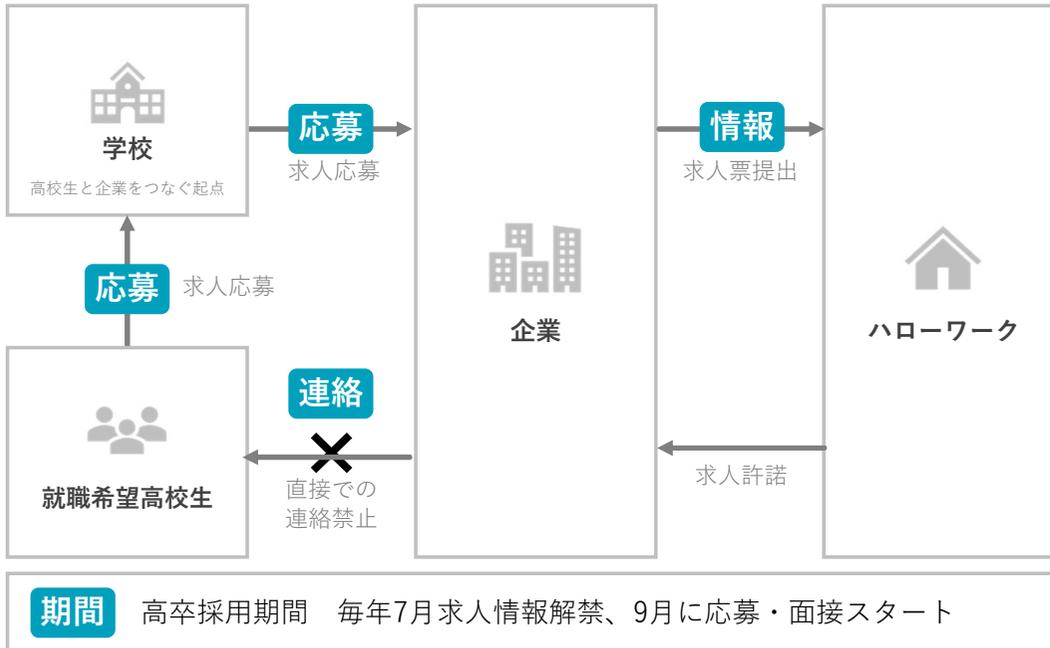
制約が多い高卒就活ルール

大卒と比較し制約が多いからこそ、**採用支援の事業参入はハードルが高い。**

高卒就活ルール

採用スケジュールやルールは**三者協定**が厳格適用されている

高卒採用の三者協定とは、行政（文部科学省・厚生労働省）、主要経済団体、学校組織の3つの間で結ばれた高校生の就職活動についてのルールのことです。



	高卒就活	大卒就活
連絡	<ul style="list-style-type: none"> 高校生と企業は直接連絡の禁止 ※採用試験の連絡及び採用結果の連絡は学校を通じて行うこと 	<ul style="list-style-type: none"> 企業と直接連絡が可能
応募	<ul style="list-style-type: none"> 学校を通して応募 1人1社のみ応募可能 ※秋田、大阪、和歌山、沖縄を除く 応募時に校内選考あり 	<ul style="list-style-type: none"> 自由に応募が可能 応募数に制限なし
情報	<ul style="list-style-type: none"> ハローワーク経由で申込された文字情報のみの紙の求人票 	<ul style="list-style-type: none"> 求人サイトや企業HPなどweb情報が多い
期間	<ul style="list-style-type: none"> 毎年7～9月の短期間スケジュール 	<ul style="list-style-type: none"> 採用期間が長い

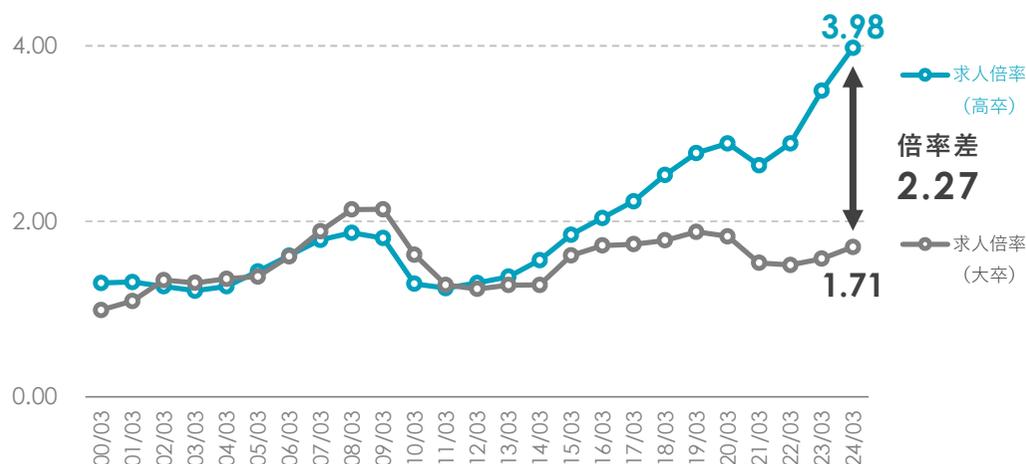
注釈 三者協定とは、規律ある就職活動の機会の提供を目的に、行政・主要経済団体・学校組織の三者により、高卒採用の活動（スケジュール）に課された一定のルールであり法的根拠はないため、違反時の罰則はありません。

高卒と大卒のマーケット環境の違い

高卒就活市場の採用支援ニーズは大卒より高いが、**高卒就職支援を手掛けるプレイヤーは限定的と言える。**
 ※高卒新卒領域において、当社に比する規模で事業展開しているプレイヤーはいないと、当社では認識している。

高卒と大卒の求人倍率

2011年以降、**高卒の求人倍率は上昇**している



高卒と大卒のマーケット環境

高卒採用市場は相対市場が小さい割に、**参入ハードルが高い**

	市場規模	市場の特徴
高卒	209,806人 23年3月卒業者*	<ul style="list-style-type: none"> 三者協定の厳格適用 直交渉ができないため学校との強いパイプが不可欠 <p>ブルーオーシャン</p>
大卒	451,000人 23年3月卒業者	<ul style="list-style-type: none"> 大卒採用に関するルールは実質形骸化 Web等で直接接可能

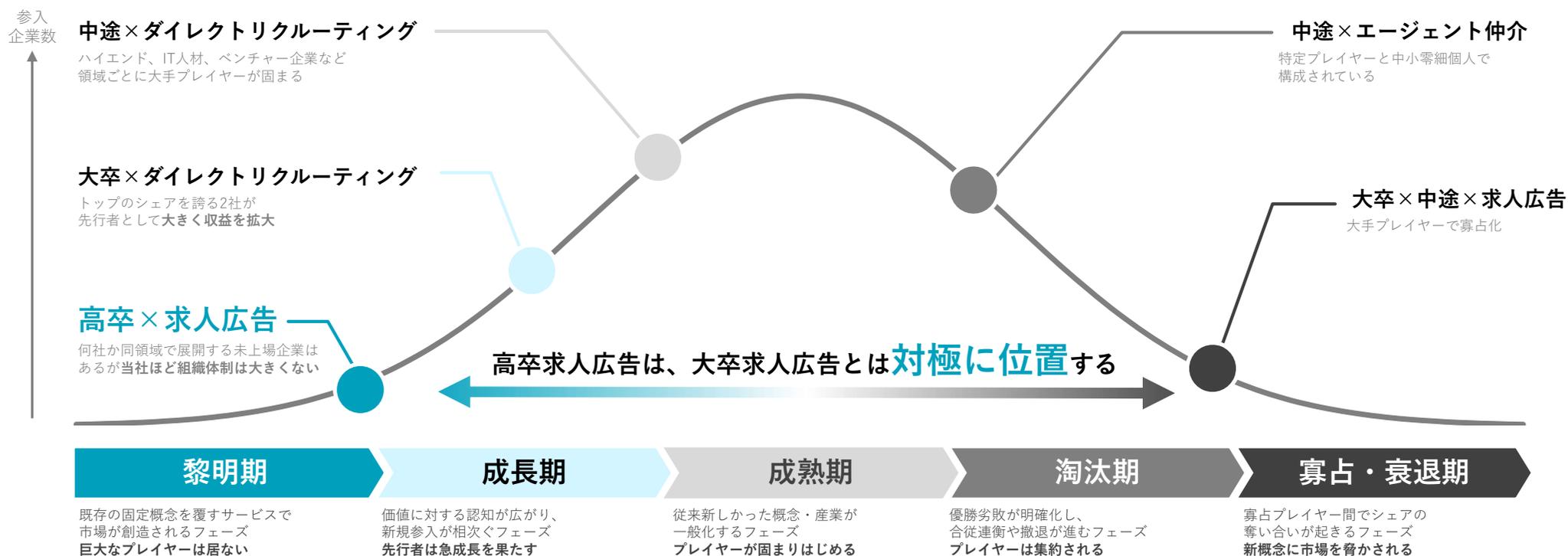
ブルーオーシャンと考えられる高卒就職支援市場で事業を展開し
 ニッチトッププレイヤーとして**市場を創造するポジションを確立する**

注釈 市場規模は、文部科学省「学校基本調査」の高等学校（全日制・定時制・通信制）卒業後の状況調査のうち、無期雇用労働者および進路未決定者の総和を高卒求職者数として集計した。
 出所 厚生労働省「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職・就職内定状況」、リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査」、文部科学省「学校基本調査」資料より作成

正社員の採用領域における高卒採用支援サービスの立ち位置

高卒 × 求人広告は、正社員の採用領域で唯一**黎明～成長期にある有望なマーケット**である。

正社員の採用領域に属するサブグループの産業ライフサイクルの状況



注釈 上記は各サブグループに属する上場・未上場企業のプレイヤー数や業績動向から推察した当社認識・イメージであり、正確性を保証するものではない点に留意されたい。

大卒の市場規模から見る高卒のマーケットポテンシャル

高卒採用支援が大卒同水準の1人当たり市場規模を確保した場合、**市場規模は610億円強**に拡大する。

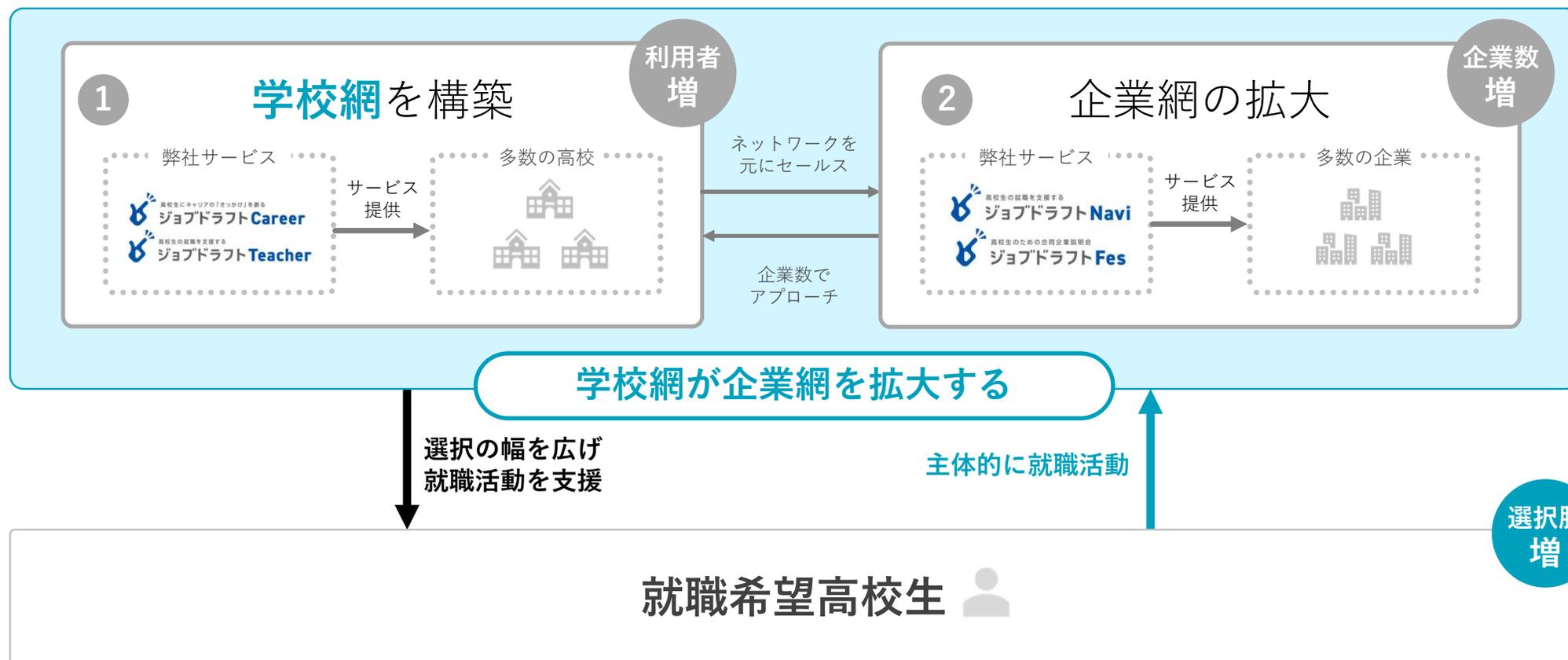


注釈 矢野経済研究所の新卒採用支援サービス市場統計は大学生(短大・大学院生含む)が対象であり、高卒採用支援は含まれていない。高卒数には、文部科学省「学校基本調査」の高等学校(全日制・定時制・通信制)卒業後の状況調査のうち、無期雇用労働者及び進路未決定者を集計した値を参照した。2024年3月22日に開示した資料では、厚生労働省「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職・就職内定状況(2023年3月末時点)」の統計をもとに126,243名と記載していたが、この統計には、通信制卒業者や、卒業時点で進路未決定の卒業者を含まない狭義の定義であり、当社がターゲットとする高卒数から乖離があったため、本資料にて数値を更新している。

出所 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査(2023年)」(2023年5月25日発売)、文部科学省「学校基本調査」、リクルートワークス研究所「ワークス大卒求人倍率調査」、厚生労働省「人口動態統計」資料より作成

利用企業拡大のためには、第一に学校網の構築が重要

Career/Teacherで学校網を構築し企業に対する訴求力を高めた上で企業向け商材の販売を進めている。



学校網を拡大するための高校向けサービスを多数展開

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

無料

高校生の就職を支援する ジョブドラフトTeacher



高校生の就活に関わる教員のための
求人管理システム

教員



求人票の デジタル化システム

- 紙ベースの求人票をデジタルで保存
- 企業の条件検索

高校生



高校生も求人票の 閲覧が可能

- ジョブドラフトNaviから求人情報の閲覧、検索

企業



自社情報の 露出を増加

- 採用確保の可能性を引き上げ

無料

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

- 自己肯定感の醸成
- 自己理解
- 社会理解
- 仕事理解を育む

高校から委託を受けて 総合的にサポート

- 体系的なキャリア教育の提供
- 個別相談や就職サポート

学校に頼られる存在としてのポジションを構築

先生に寄り添いながら **高校生の自己/社会/仕事理解**を通じた **自己選択**を促す様々な仕組みを提供している。

学校が抱える課題と、納得した仕事選びに向けた伴走支援のステップ



既に広範な学校網を構築

都市部中心に約1/3の高校にリーチ、**約1/3の高校に働きかけられる学校網**を有する。

ジンジブの高校訪問状況

都市部を中心に全国**34.8%** **1,776校**の高校に訪問



■ 当社訪問先 ▨ 当社未訪問

地域別高校訪問状況

	当社訪問数	高校総数	当社訪問率
北海道・東北エリア	119校	763校	15.6%
関東エリア	643校	1,365校	47.1%
中部エリア	240校	943校	25.5%
関西エリア	403校	771校	52.3%
中国・四国エリア	166校	604校	27.5%
九州・沖縄エリア	205校	652校	31.4%

注釈 当社訪問先数は、2023年4月～24年3月の1年間の正味高校訪問数を参照した。

出所 文部科学省「学校基本調査」資料より作成

©JINJIB Co.,Ltd. Inc. All rights reserved

高校生に刺さるサービスの開発・販売

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

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・提供している。

高卒就活生に向けた支援素材

採用パンフレット



採用HP



採用動画



SNS採用支援





Appendix

4-3 | 財務三表とリスク

夢は、18才から始まる。

ジンジブ

| 財務三表

| リスク

損益計算書

(百万円)	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 計画	23/3期				24/3期				25/3期	
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	973	1,518	2,083	2,388	249	560	311	397	410	699	439	534	527	765
前期比	40.7%	56.0%	37.3%	17.7%	-	-	-	-	64.7%	24.8%	41.3%	34.5%	28.6%	9.4%
採用領域（掲載契約）	474	636	745	-	109	142	173	211	131	167	202	245	149	183
採用領域（オプション）	464	799	1,234	-	126	399	114	160	264	514	224	232	355	565
教育領域	23	73	86	-	13	16	24	20	13	15	10	48	17	15
その他	11	10	18	-	1	3	1	6	3	4	2	9	7	2
売上原価	127	243	323	-	40	115	46	42	68	153	54	48	90	160
売上総利益	846	1,274	1,760	-	209	445	265	355	343	546	385	487	437	605
売上総利益率	87.0%	84.0%	84.5%	-	83.9%	79.4%	85.3%	89.4%	83.5%	78.1%	87.8%	91.0%	82.9%	79.1%
販管費	938	1,201	1,488	-	283	334	284	300	390	351	353	395	519	497
販売促進費	50	60	70	-	5	39	11	5	25	24	9	11	24	34
広告宣伝費	122	110	84	-	45	35	14	16	31	17	14	22	35	56
人件費	471	660	838	-	138	175	172	174	211	210	208	210	262	268
その他販管費	294	371	497	-	94	86	87	104	123	100	122	152	199	139
営業利益	-92	74	272	8	-73	111	-19	55	-47	195	33	92	-82	108
営業利益率	-9.4%	4.9%	13.1%	-97.0%	-29.5%	19.7%	-6.1%	14.0%	-11.5%	27.9%	7.4%	17.1%	-15.5	14.1%
経常利益	-94	65	254	4	-76	108	-21	54	-49	194	27	81	-81	107
税引前利益	-94	67	252	-	-73	108	-21	54	-49	194	27	79	-81	113
当期純利益	-66	41	142	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

貸借対照表とキャッシュフロー計算書

(百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績	25/3 1Q末 実績	25/3 2Q末 実績
資産合計	1,455	1,635	2,179	2,322	2,073
流動資産	1,016	1,230	1,730	1,851	1,630
現預金	964	1,146	1,555	1,704	1,473
売掛金	19	49	116	62	32
棚卸資産	1	1	2	0	0
その他	32	34	57	85	124
固定資産	439	405	449	471	443
有形固定資産	17	17	92	92	93
無形固定資産	50	41	47	43	40
投資その他資産	372	348	310	334	310
繰延税金資産	339	315	243	267	236
その他	33	32	67	67	75
負債合計	1,511	1,612	1,693	1,810	1,480
流動負債	1,047	1,274	1,387	1,522	1,170
短期有利子負債	361	326	89	85	195
契約負債	574	743	1,003	1,103	737
その他	111	205	295	333	239
固定負債	464	338	306	287	309
長期有利子負債	453	327	273	254	276
その他	11	12	33	33	34
純資産合計	-56	22	486	512	593
自己資本	-56	22	486	512	593
その他	0	0	0	0	0

(百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績	25/3 2Q 実績
営業CF	224	310	499	-261
税引前利益	-94	67	252	31
減価償却費	13	12	16	12
のれん償却額	—	4	4	2
運転資本増減*	184	-7	-11	91
契約負債増減	492	168	259	-266
法人税等支払額	-0	-2	-2	-39
その他増減	-371	67	-20	-92
投資CF	-34	-3	-116	-17
有形固定資産増減	-0	-1	-53	-7
無形固定資産増減	-31	-2	-22	-2
その他増減	-3	-0	-41	-9
FCF	190	307	382	-278
財務CF	-89	-125	26	196
有利子負債増減	-89	-161	-291	108
その他増減	—	36	317	88
現金同等物の増減額	101	182	409	-81
現金同等物の期首残高	863	964	1,146	1,555
現金同等物の期末残高	964	1,146	1,555	1,473

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。

上場時の調達額の資金使途

人材採用・人件費

214百万円

(2025年3月期)

- 新卒・中途人材の採用経費
- 既存従業員の間年人件費

広告宣伝費

145百万円

(2025年3月期)

- サービス認知度向上の広告宣伝

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見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」、高校現場に向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	高校現場に向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企画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

Disclaimer

- 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、2024年11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。
- 成長可能性資料の次回開示（更新）は、2025年2月での公表を予定しております。