夢は、18才から始まる。
ジンジブ

2026年３月期 第1四半期 決算説明資料

2025年８月12日
株式会社ジンジブ（東証グロース：142A）

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

エグゼクティブ・サマリー

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

第１四半期は、売上高も順調に推移、営業損失、経常損失とも計画より縮小

第1四半期決算

売上高は635百万円で過去最高ペースで推移。前年同期比20％超の成長。

■ 第１四半期実績

売上高　：635百万円（前年同期比20.3%増）

営業損失：43百万円（前年同期は81百万円の営業損失）

■ 当社の核となるジョブドラフトNaviの掲載売上、おしごとフェア売上、オプション売上とも順調に伸ばしており、人事部パックの本格稼働もあり、売上高が伸長。

経費効率化も進めた結果、当初の想定より赤字幅を圧縮することができている。

当第１四半期累計期間は、売上高の占有率が低い四半期累計期間となります。同時に、新卒の入社による人件費投資や７月の高卒就職活動本番前の広告宣伝費投資など、経費面では四半期単位の売上占有率に比例変動しないため、例年、第１四半期累計期間は利益水準が伸びない四半期

中期経営計画
（26/3～28/3月期）

■ **2025年２月公表「26/3～28/3月期の3ヵ年の中期経営計画」→変更なし**

■ 売上高：26/3月期2,818百万円（前期比117.4%）・27/3月期3,591百万円（前期比127.4%）・28/3月期4,813百万円（前期比134.0%）を見込む。

■ 営業利益：26/3月期85百万円・27/3月期450百万円・28/3月期1,060百万円と、販管費の増加を抑制し利益確保を見込む。

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

AGENDA

1. **会社概要** P.04

2. **2026年3月期 第１四半期実績** P.10

3. **中期経営計画** P.19

   3-1 市場分析

   3-2 成長戦略

   3-3 計数計画

4. **補足情報** P.40

   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

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

01

会社概要

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

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
なっていきます。

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

社会課題と事業領域

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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

4.10倍
※25年3月卒業者

大卒求人倍率
1.66倍
※26年3月卒業予定者

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 ※21年3月卒業者

38.4%

大卒3年内離職率
34.9%

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

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「新規学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

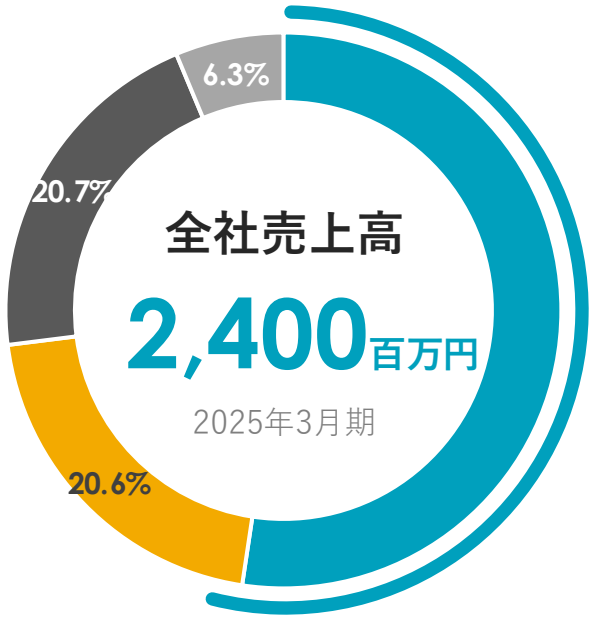
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

サービスラインナップと売上高構成比

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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
52.4%

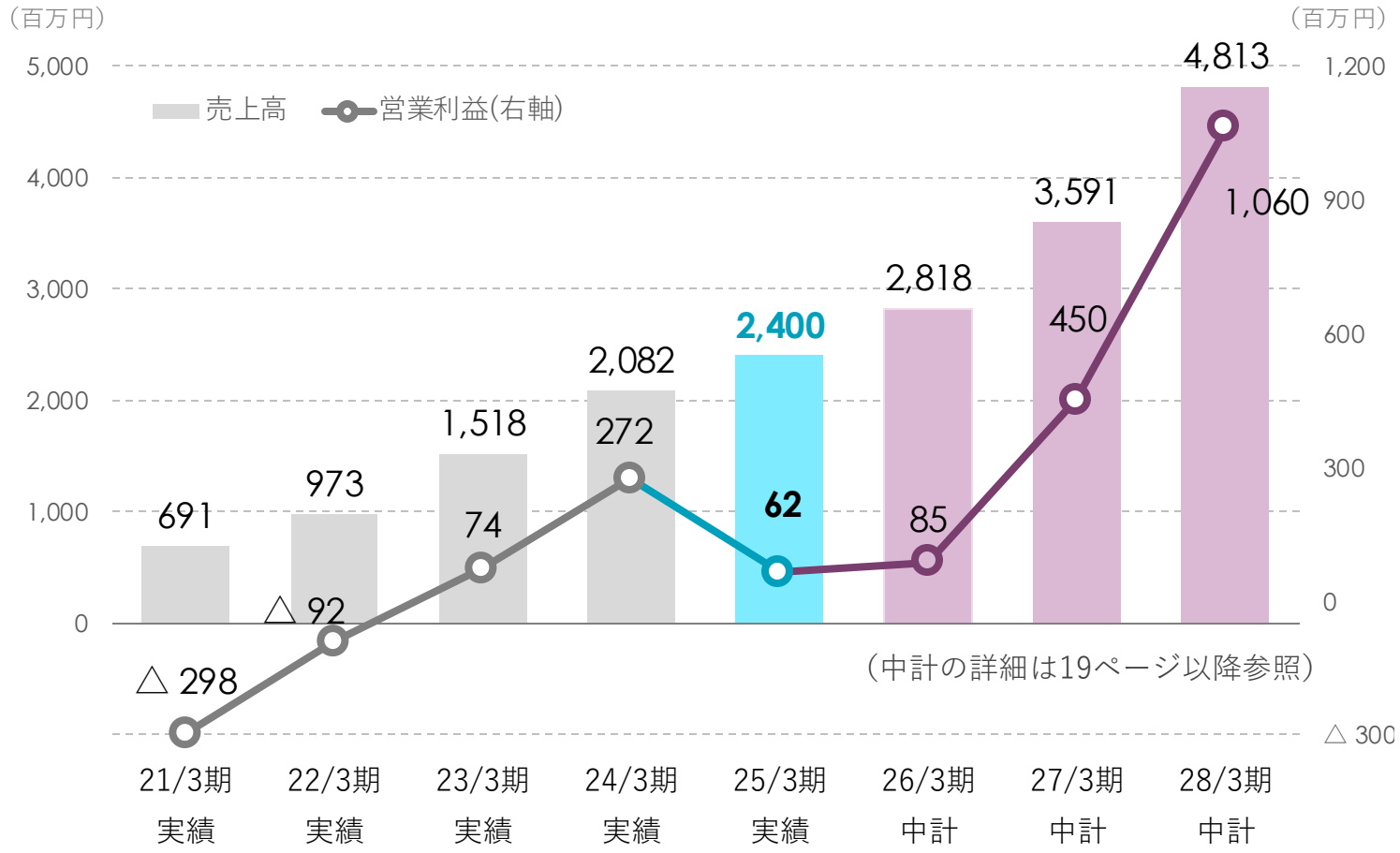
	売上高	サービス概要
採用支援	1,256百万円	ジョブドラフトNavi：高校生向け求人情報メディア ジョブドラフトFes：職業体験・就職イベント運営 ジョブドラフトSurvey：適性検査アプリ
企画制作	495百万円	• 求人ナビ原稿作成 • 採用パンフレット・イベントブース装飾制作 • 企業紹介動画・採用HP制作
代行支援	496百万円	• 高校訪問代行 • 求人票発送代行 • 応募受付窓口代行 • 人事業務BPOサービス
その他	151百万円	ROOKIE'S CLUB：企業向け新人育成/定着支援研修 ジョブドラフトNext：高卒第二新卒対象の人材紹介
学校・若年層向け	— 百万円（無償）	ジョブドラフトTeacher：学校向け紙求人票のデジタル化 ジョブドラフトCareer：高校生向けキャリア教育支援 ジョブドラフトSchool：再就職者向け専門スキル習得講座

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

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
2,214校
25/3期 通期実績
／5,098校*

既に全国約1/3の高校に**学校網**を持つ

×

Navi掲載企業数
2,056社*
25/3末時点
有料・無料プラン合計
／87,555事業所*

一方、掲載企業数の**拡大余地**は大きい

＝

売上高成長率
CAGR＋**36.5**%
21/3期～25/3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

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

目指す姿

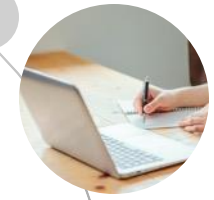
夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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



リスキリング

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

新規拡大

LIFE

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

02

2026年３月期 第１四半期実績

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

第１四半期｜業績サマリー

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

売上高は対前年同期増減率20.3%増の6.3億円で着地。主力商品である「ジョブドラフトNavi」の掲載
売上とともにオプション商材の売上も順調に伸長、効率化による経費削減も含め、想定より赤字幅圧縮

前年対比実績と通期計画及び計画比率

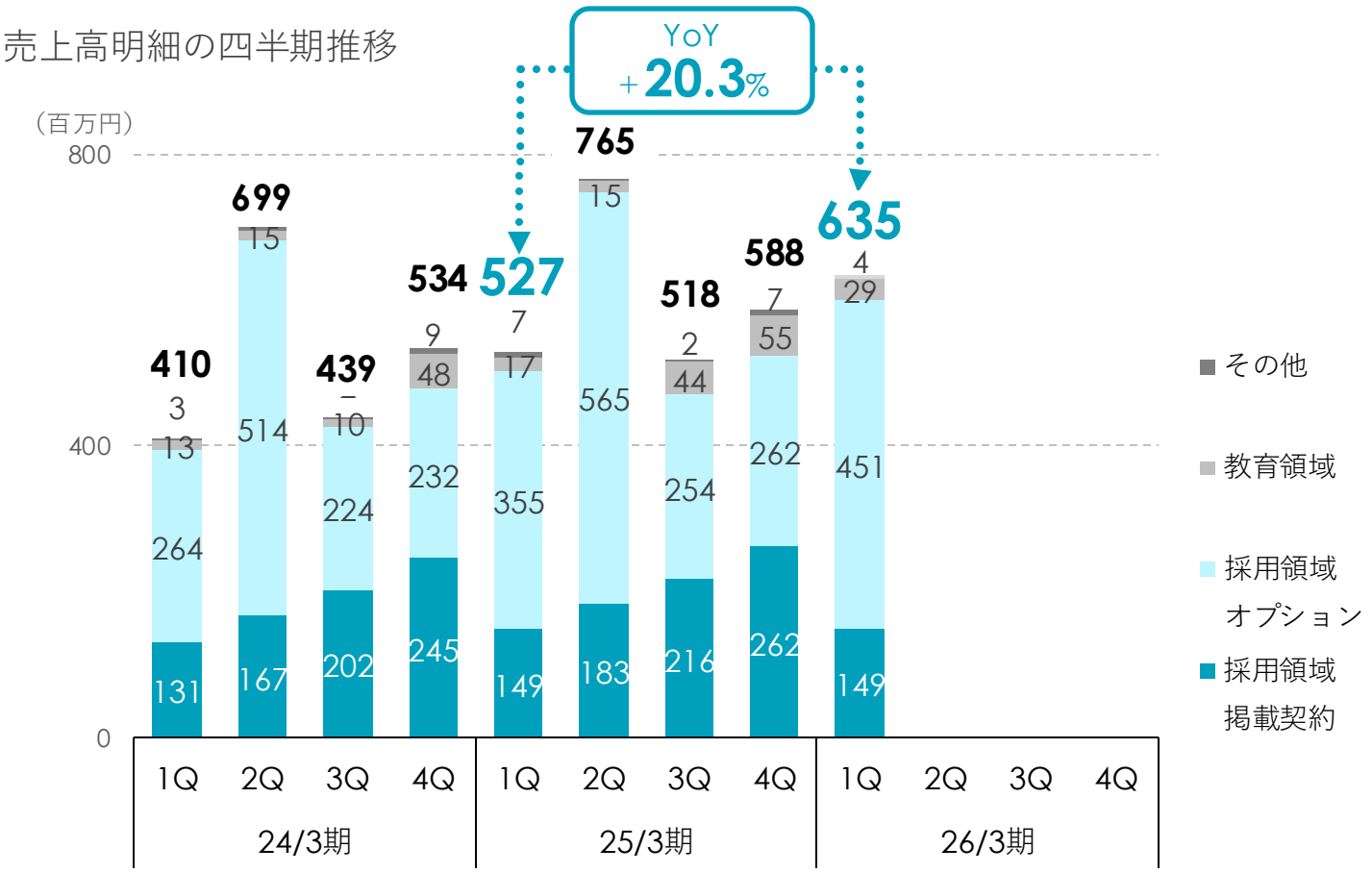
（百万円）	2025/3期 1Q実績		2026/3期 1Q実績		2026/3月期　計画		
	金額	対前期増減率	金額	対前期増減率	金額	対前期増減率	1Q進捗率
売上高	527	－	635	+20.3％	2,818	＋17.4%	22.5%
営業利益	△81	－	△43	－	85	＋35.9%	－%
経常利益	△81	－	△41	－	79	＋34.7%	－%
当期純利益	△57	－	△70	－	93	－%	－%
EPS（円）	△20.12	－	△24.29	－	32.08	－	－

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

第１四半期｜売上高明細の四半期推移

25年4月～25年6月の売上高は前年同期比＋**20.3%**増、オプション商材が順調に推移、「おしごとフェア」の会場数増加による売上伸長と人事部パックの本格稼働が牽引。

売上高明細の四半期推移



25年4～6月の売上高は、
前年同期比＋**20.3%**の**635百万円**

人事部パックの売上が
本格的に計上開始
(採用領域オプションに含む)

おしごとフェアをはじめとした採用領域の
オプション商材も成長を牽引

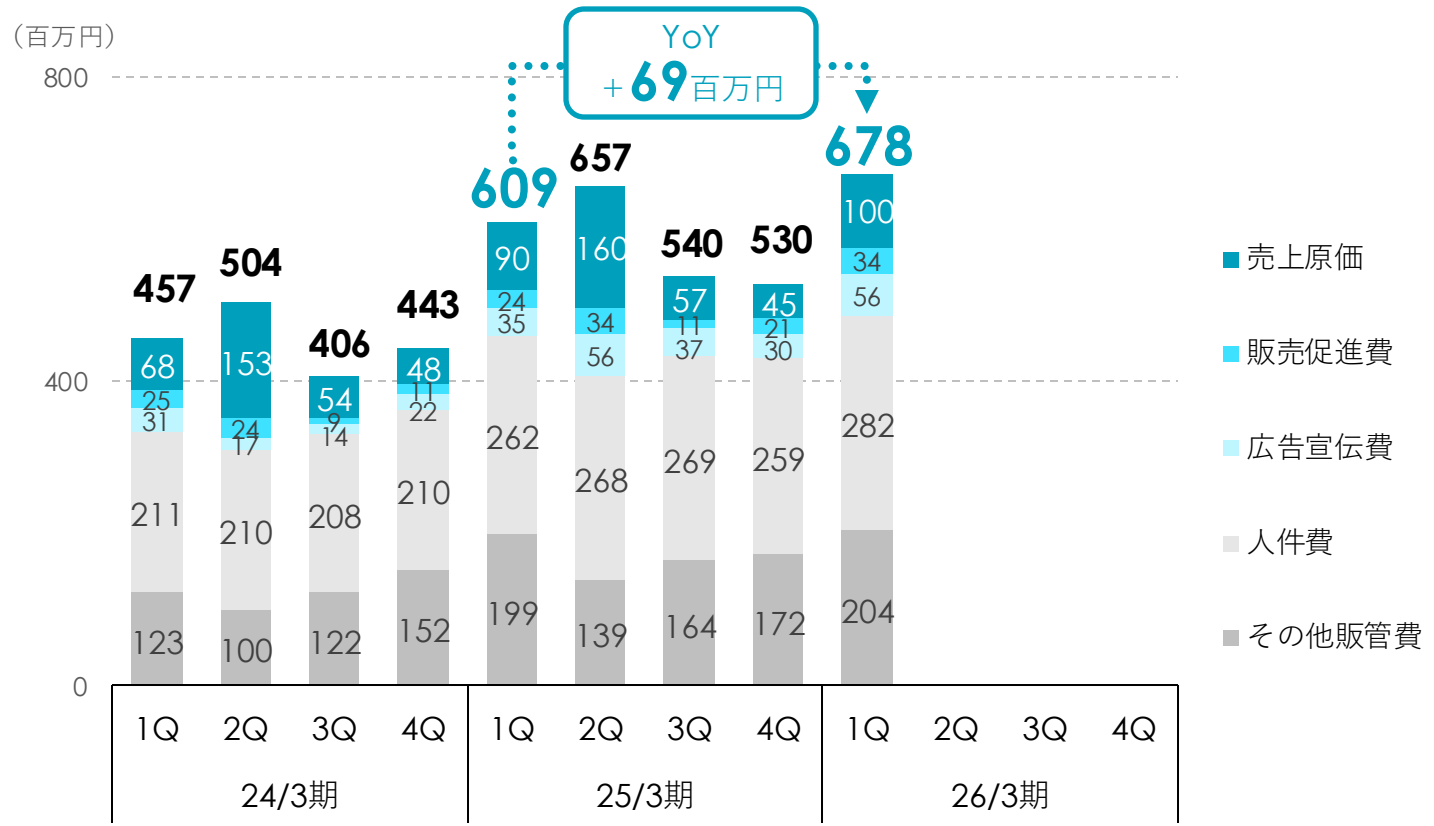
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

第１四半期｜売上原価と販管費の四半期推移

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

費用額の増額要因は、売上増加による売上原価と人件費、広告宣伝費増。ただし人件費率は改善の傾向。

売上原価と販管費の四半期推移



25年4～6月の費用(売上原価＋販管費)は、
前年同期比＋**69百万円**の**678百万円**

販売促進費
　おしごとフェア開催会場数の増加
人件費
　新卒39名分の積み上がり
※今期以降、新卒採用規模は縮小

前年同期比で対売上高人件費率は49.5%→46.6%と着実に生産性の向上は進んでいる。

業務委託化の進行により業務委託費と東京支店移転による地代家賃は前年同期比で増加している。

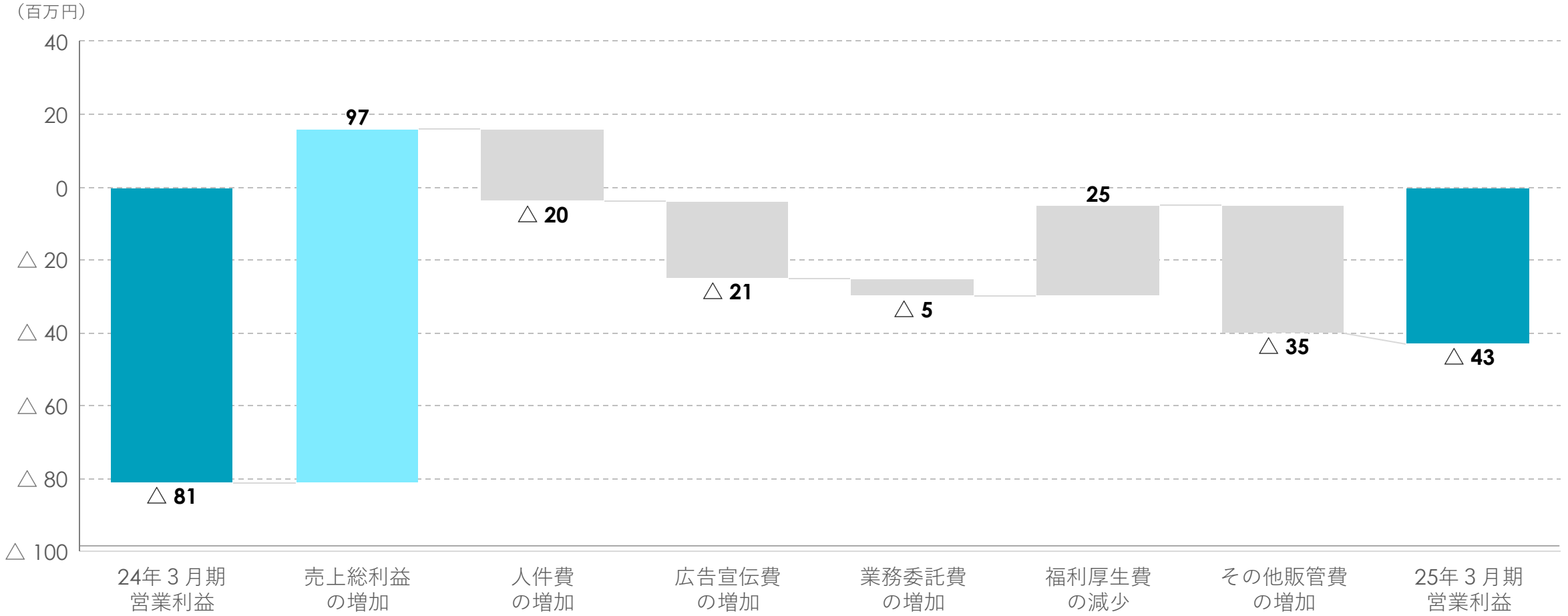
注釈　24/3期2Q以前の四半期売上原価、販管費明細は会計監査を受けていない数値である。

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

第１四半期｜営業利益の増減要因

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

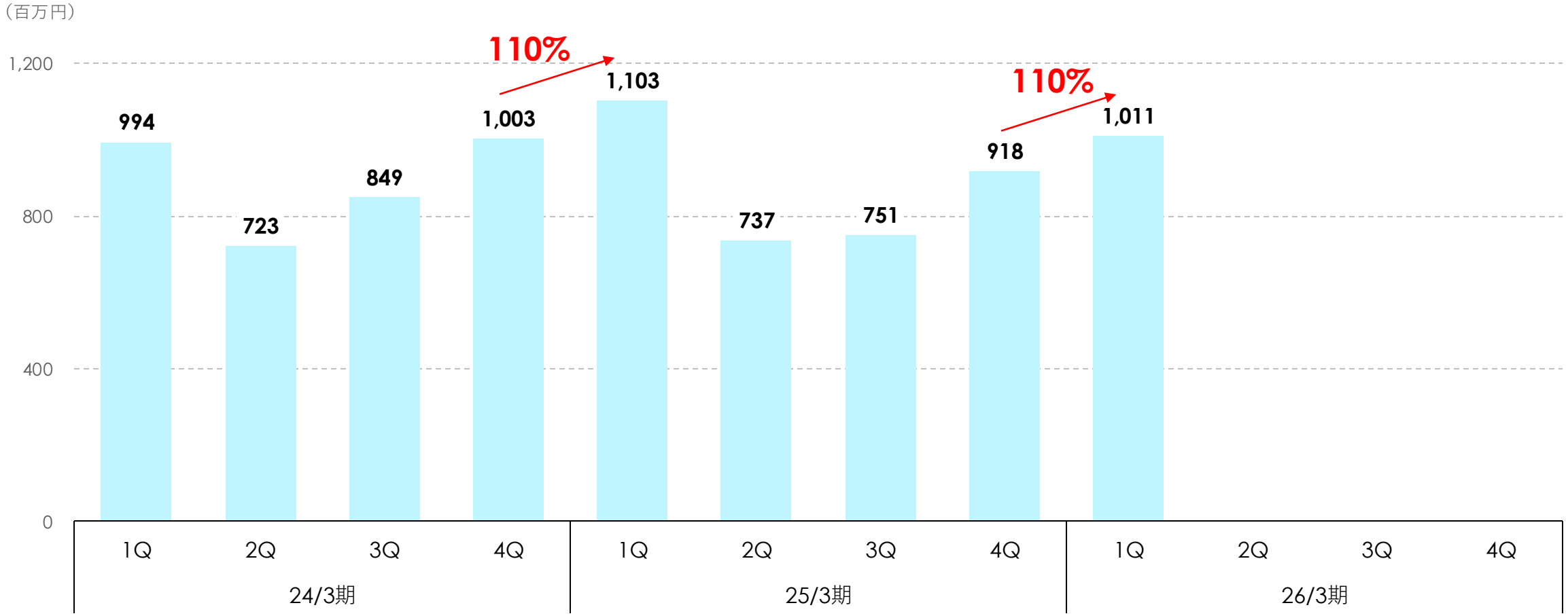
広告宣伝費と支店移転による地代家賃が増加したが、売上高の拡大に伴い、売上総利益が増加で赤字幅を圧縮



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

契約負債*の四半期実績と推移イメージ

25年６月末時点の契約負債は約10.1億円。おしごとフェアの開催数が前年12会場に対して当期19会場と増加したことにより、イベント関連の契約負債が売上高に振り替えられたが、前四半期残高伸長率は前年同様110%で推移



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。

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

夢は、18才から始まる。 ジンジブ

トピックス｜ラフールと業務提携、組織サーベイ「人事スコア」提供開始

中小企業の定着とパフォーマンスを向上させる「人事スコア」を提供

　高校生の就職を支援している「ジンジブ」（大阪市、代表取締役社長：佐々木満秀）は、人的資本／ウェルビーイング経営を支援する株式会社ラフール（東京都中央区、代表取締役社長：結木啓太、以下「ラフール」）と、業務提携契約（以下「本業務提携」）を締結しました。
　本業務提携により、中小企業向けの定着・パフォーマンス向上を支援する組織サーベイ「人事スコア」の提供を開始いたしました。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/142A/tdnet/2615905/00.pdf
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000199.000048030.html

その他リリースはこちら
https://jinjib.co.jp/info

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

トピックス｜「大阪府立藤井寺工科高等学校×おしごとフェア2025」

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

高校生へおしごと体験と企業交流のキャリア支援。

　高校生の就職を支援している「ジンジブ」（大阪市）は、大阪府の藤井寺工科高等学校とともに、2025年4月28日に「大阪府立藤井寺工科高等学校×おしごとフェア2025」を開催いたしました。
　2023年よりスタートした本イベントは今年で3回目の開催となり、7月に始まる就職活動に先立って製造業や建設業、警備業など地域の20社の企業と進路を考える約112名の高校３年生が参加しました。

https://jinjib.co.jp/archives/21106

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

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

トピックス｜静岡 志太三市若者地元就職促進事業 にて高校生のキャリア教育を共同運営

静岡新聞社とともに【高卒採用セミナー】【自己理解授業】にて若者の地元活躍を応援

高校生の就職を支援している「ジンジブ」（大阪市）は、静岡県志太三市（島田市・藤枝市・焼津市）が推進する「若者地元就職支援事業」に静岡新聞社と共同で運営に参画いたします。

本事業は、志太三市における若者の地元就職と定着を促進し、地域経済の活性化を目指すものです。中でも高卒者の早期離職が課題となる中、ジンジブは長年の高卒採用・定着支援で培ったノウハウを活かし、高校生へのキャリア教育支援（自己理解授業、校内お仕事体験フェスなど）と、地元企業への高卒採用支援（採用力向上セミナーなど）を包括的に提供します。

この度の静岡新聞社との連携は、静岡県内での地域社会への貢献を深めるとともに、当社が他地域での事業展開を加速させる上でのモデルケースとなり、持続的な企業価値向上に繋がるものと考えております。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/142A/tdnet/2659744/00.pdf
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000207.000048030.html

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

03

中期経営計画

3-1　市場分析

3-2　成長戦略

3-3　計数計画

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

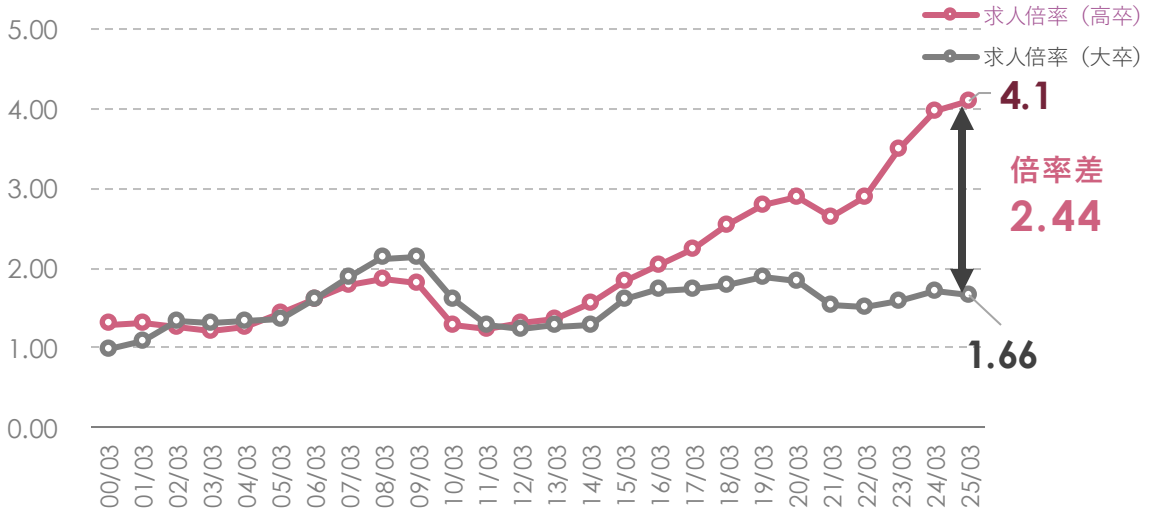
高卒採用のニーズは高い

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

求人倍率から見て高卒就活市場の採用支援ニーズは伸びている一方で、マーケット自体は非常にニッチ。

高卒と大卒の求人倍率

2011年以降、高卒の求人倍率は**上昇傾向が続いている**



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	**200,686人** 24年3月卒業者*	• **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 ブルーオーシャン
大卒	**455,000人** 25年3月卒業者	• 大卒採用に関するルールは実質形骸化 • Web等で直接接触可能

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

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

ただし、高卒採用と大卒採用では制度・仕組が大きく異なる

マーケットがニッチである理由は、高卒の就職活動に大きな制約があるため。

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

大卒と高卒の就職活動の違い*

	高卒就活	大卒就活
就活ルール	• 厚生労働省各都道府県労働局発布の採用活動ガイドラインが**厳格に守られ続けている**。（学校斡旋による1人1社制、就活スケジュールの限定、情報リソースの限定）	• 厚生労働省発布の就活ルールはあるが、厳格に**守られているわけではない**。
就活時期	• **高校3年生7月**から本格化	• 早い学生では**大学1年生**からインターンを開始する
キャリア教育	• 多くの高校で計画はされているものの、大学進学や就職など、**卒業後の進路選択に関する指導に偏る**傾向があり、社会の事を学ぶキャリア教育になっていない。	• 大学の**9割弱がキャリア教育を授業に**取り入れ、その**9割以上が大学2年次までに**行われている。また、企業研究などが盛んで社会の事を学ぶ機会が豊富にある
インターン 企業研究	• **機会がほとんどなく**、職業体験・研修を経ずに応募企業を決定しないといけない。	• 機会が豊富にあり、**様々な職業体験が可能**
	大卒との違いを埋めるサービス提供事業者がいない	**これらのサービスを提供する事業者が多くレッドオーシャン化**

注釈　大学のキャリア教育実施率については、マイナビ「2024年度＜2025年卒＞キャリア・就職支援への取り組み調査」より抜粋

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

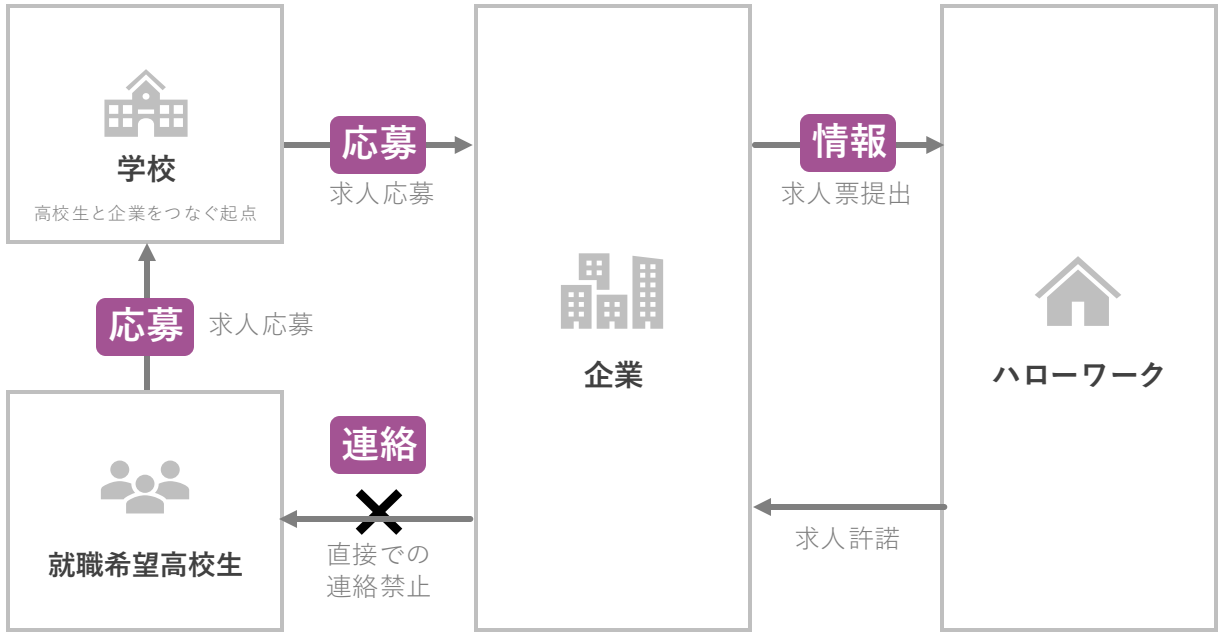
だからこそ、高卒採用支援の参入ハードルは高い

大卒に比して制約が多いからこそ、**採用支援事業への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。



期間　高卒採用期間　毎年7月求人情報解禁、9月に応募・面接スタート

	高卒就活	大卒就活
連絡	• 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	• 企業と **直接連絡が可能**
応募	• 学校を通して応募 • **1人1社のみ応募可能** ※秋田、茨城、大阪、和歌山、沖縄を除く • 応募時に校内選考あり	• 自由に応募が可能 • **応募数に制限なし**
情報	• 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**	• 求人サイトや企業HPなどweb**情報が多い**
期間	• 毎年7～9月の **短期間スケジュール**	• **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。

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

一方で、高卒のマーケットポテンシャルは約646億円

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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646億円強**に拡大する。

	大卒	高卒
就職者数	455,000人 （25年3月卒業者,リクルートワークス研究所）	200,686人 （24年3月卒業者,文部科学省）
市場規模	146,600百万円 （2024年度見込,矢野経済研究所）	**64,661**百万円 （上下2数値より算出）
1人あたり	322千円 （上記2数値より算出）	大卒水準まで1人あたり市場規模が拡大する想定 → 322千円 （現状の大卒と同水準になると仮定）

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(2024年)」(2025年5月1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

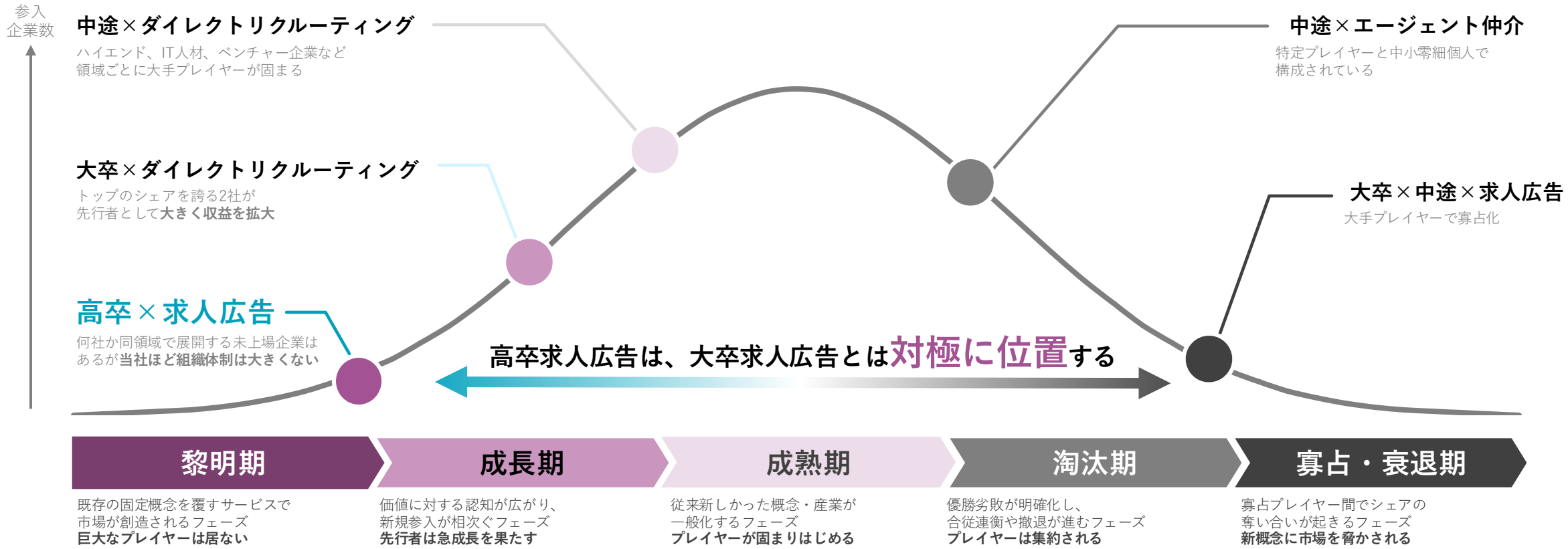
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

ブルーオーシャンで持続成長するポテンシャルがある

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

高卒×求人広告は、参入ハードルの高さ・市場のポテンシャルから、**黎明～成長期の有望なマーケット**と言える。

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無い点に留意されたい。

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

社会課題の解決と収益拡大を両輪で進める

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

高卒にも大卒と同様の環境があれば、高卒も社会でより活躍でき、日本の労働人口問題にも解決の一助となる。

考えられる課題

- 職業体験に乏しい（キャリア教育）
- 応募先企業を決める選択肢に乏しい（業種・職種・情報）
- 就業後のキャリア形成の機会に乏しい（早期離職・教育訓練の機会）

→ 18歳の可能性が発揮されないまま、職業人生に希望が持てない。

→ 人口減少に伴い、日本の労働人口の確保が難しくなる。

提供すべき価値

- 企業と高校をマッチングし高校生が仕事体験ができる場の創造
- 高校生が数多くの選択肢から自身の将来を選択できる場の創造
  学校斡旋だけでない就活の方法の確立
- 高卒社会人の研修・リスキリングの場を設けるとともに、企業人事側のHRに対する意識の啓蒙・人事支援

提供サービス

- 今後インターンサービスを展開予定
- 現在ジンジブが提供しているサービス
  ※このサービス拡大が最優先課題　→　そのための成長戦略
  学校斡旋＋自由応募の就活設計が必要

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

成長戦略｜サマリー

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

	＜内容＞	＜背景にある課題＞
成長戦略①	紹介獲得数の向上	金融機関紹介数の伸び悩み
成長戦略②	営業効率の向上	プレイヤーとしての工数に時間を割けないマネジメント層の増加による売上成長率の鈍化
成長戦略③	全社生産性の向上	従業員規模と利益水準のアンバランス
成長戦略④	付加価値の向上	（継続方針）
成長戦略⑤	学校への普及促進	（継続方針）

ベースの成長戦略としては「サービスエリアの拡大」「付加価値向上」は継続
その実現可能性を高める、かつ前期に認識した課題に対応するための成長戦略として上記を設定する。

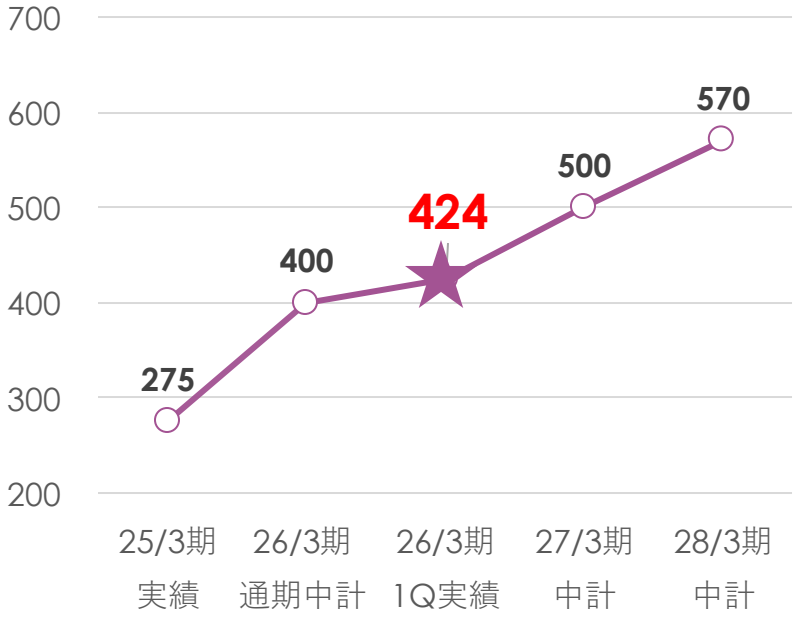
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

成長戦略｜①紹介獲得数の向上

担当部署を人員増強、かつ支店だけでなく金融機関本部への提案を強化することで、個別の深耕を進め紹介獲得を促進する。
また同時に、企業顧客を多く抱えるサービス提供会社との提携を増やし、金融機関だけに依存しない紹介体制を構築する。

紹介獲得数の向上

＜月間平均紹介数推移（単位：件）＞



＜課題＞

前期上期時点において、新規提携の73%が証券会社および拠点外の地方銀行で占められていました。しかし、証券会社の顧客企業では経験者採用が主流となり、新規提携数の拡大が顧客紹介数に直結しない傾向があります。また、拠点外の地方銀行では支店訪問や勉強会が未実施の状況であるため、提携数の増加に応じた顧客紹介数の伸びを十分に実現できていないことが課題でした。

＜方針＞

①組織体制の強化

担当部署の**人員を増員**するとともに、**法人営業の幹部層を部署責任者として配置**します。
これにより組織力を強化し、提携拡大への対応力を向上させます。
（2025年3月期末5名 → 2026年3月期初で14名へ増員）

②提携先ごとの目標設定と重点施策の推進

過去の実績を基に、各金融機関ごとの来期目標を設定します。また、提携成果に応じて金融機関の棚卸を行い、**優先深耕すべきターゲットを特定**します。さらに支店単位での認知拡大だけでなく、**金融機関本部のビジネスマッチング担当部署に対して積極的な提案**を行い、連携深化を図ります。

③新規提携ターゲットの明確化

新規提携は**当社拠点で対応可能なエリアに限定**し、**信用金庫や、企業顧客を多く抱えるサービス提供会社を主なターゲット**として開拓を進めます。これにより新規提携先からの成果を最大化します。

注釈　25/3期3Q実績については、一定の季節性があることに留意されたい。

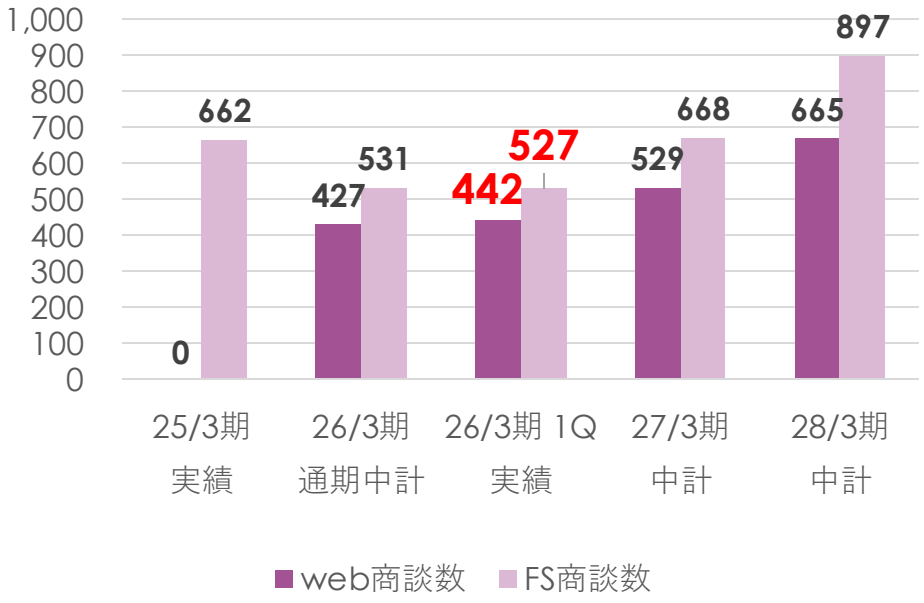
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

成長戦略｜②営業効率の向上

営業キャリアステップを明確化、Web商談型化を通じた営業力の底上げを図りつつ、商談総数増加を狙う。

営業効率の向上

＜新規商談の月間平均数推移（単位：件）＞



＜課題＞

営業メンバーのキャリアステップが明確ではなく、マネジメント層が新人教育に想定以上の時間とリソースを割いていることが課題となっていました。また、訪問による営業活動は、時間効率が低い傾向があり、これらが重なり営業成果の低下を招いていました。

＜方針＞

①Web商談チームの新設とキャリアステップの明確化

入社後の営業メンバーのキャリアステップを**業務難易度に基づき再定義**し、「**テレアポチーム→Web商談チーム→フィールドセールスチーム（FS）**」の3段階を設定します。これにより、明確な成長プロセスを提示し、営業メンバーのモチベーション向上を図ります。

②Web商談専用トークスクリプトの導入

Web商談に特化したトークスクリプトを作成し、**経験の浅い営業メンバーでも一定のパフォーマンスを発揮できる環境**を整備します。これにより新人の教育負担を軽減し業務の効率化を促進します。

③離職防止と受注率の向上

上記施策を通じて営業メンバーの離職を防止します。また商談内容に応じてFSチームとWeb商談チームへ振り分けを行うことで、効率的に営業リソースを活用、**受注率の維持及び向上**を目指します。

注釈　Web商談チーム設営が26/3期からの新規施策のため、グラフ中の25/3期3Q実績について 0件表記としていることに留意されたい。

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

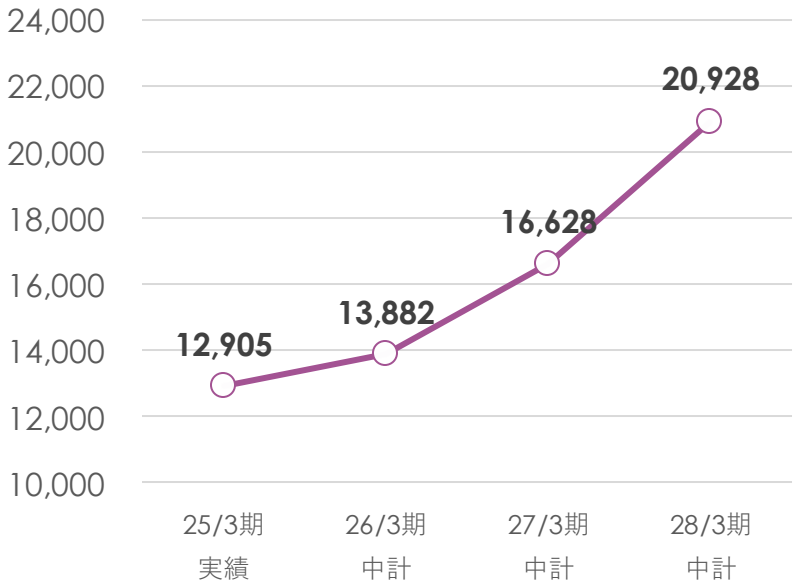
成長戦略｜③全社生産性の向上

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

AI/外部業務委託を適切に活用し、社員がやるべきことに社員が集中できる環境を整備、生産性向上を狙う。

全社生産性の向上

＜従業員1人あたり売上高（単位：千円）＞



＜課題＞

売上高の拡大に向けた人員増加に伴い、教育コストが想定以上に増大していました。
また、労働集約型の業務設計に依存しているため、利益率が停滞していることが課題でした。

＜方針＞

①AIシステムと外部業務委託の活用

AIシステムや外部業務委託を積極的に活用し、正社員が顧客対応に専念できる時間を増やします。
これにより、業務効率を向上させつつ、事務コストの抑制を目指します。

②Web商談チームの新設とテレアポ業務の外部委託化

Web商談チームを新設し、**テレアポ業務を原則として外部委託化**します。この仕組みにより、**商談獲得成果に応じた柔軟なコストコントロールが可能**となり、収益性の向上を図ります。

③委託ワーカーの活用によるエリア拡大

新たな支店を出店することなく、対象エリアにおいて**現地で稼働する委託ワーカーを活用**します。
これにより、**地方や支店のないエリアでの法人営業・金融機関営業が可能**となり、**エリアの拡大とコスト効率化を同時に実現**します。

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。

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

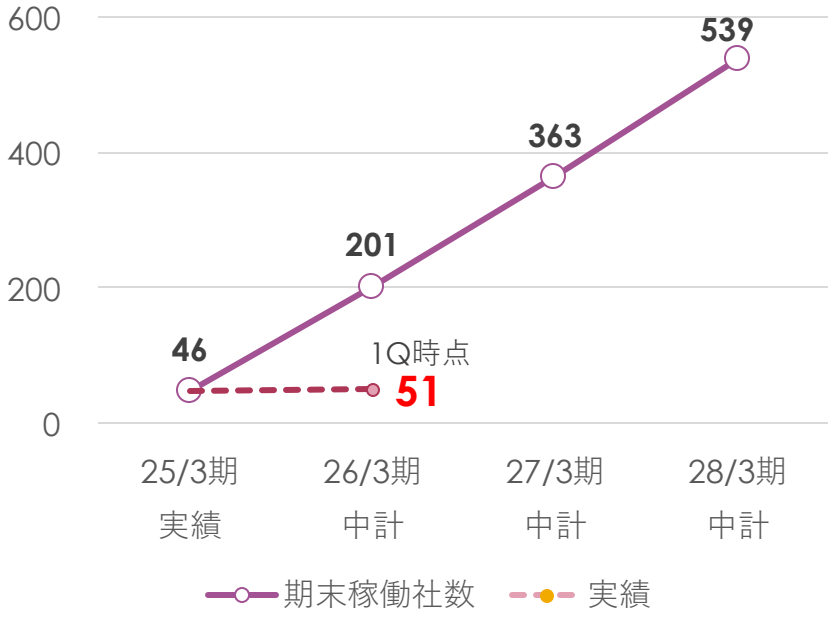
成長戦略｜④付加価値の向上

短中期目標として、更なる単価向上を目指す方針は継続する。

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

付加価値の向上

＜人事部パック期末稼働社数（単位：社）＞



アップセル推進

- ジョブドラフトNavi利用企業への**企画制作・代行支援業務(オプション)の販売強化**
- ジョブドラフトNavi内における**高付加価値・高単価プランへのアップセル推進**
  （人事部パックの併売・フリープラン増加に伴うアップセルルートの確保）
- **人事部パック**の販売促進・サービス提供体制の整備（社内配置転換にて対応可能）

媒体価値上昇

- 高校・高校生リーチ力を高め**付加価値向上**
- **インターン分野への新規進出**
- **掲載企業のバラエティ確保**
  （有料掲載とともにフリープラン（無料掲載）も進める）

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

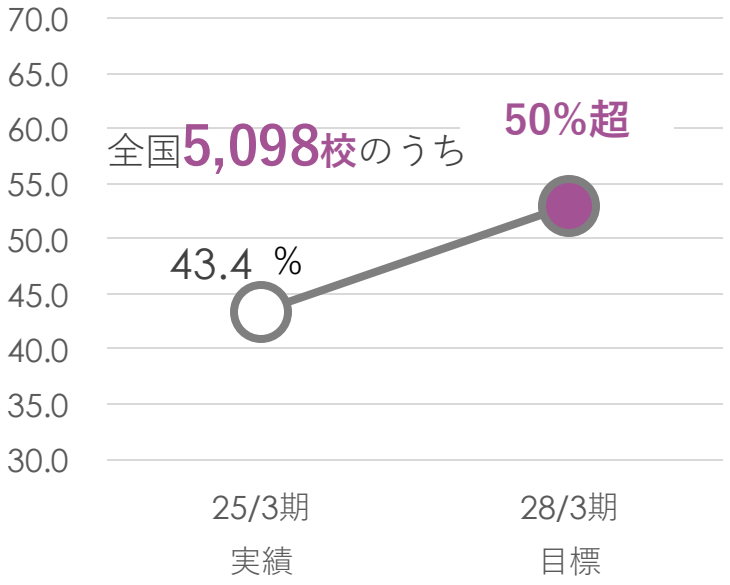
成長戦略｜⑤学校への普及促進

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

Teacher及びCareerともに積極導入を進め、**企業網構築に欠かせない学校への展開は継続して強化**。
今後、このサービスに**「インターン」を新規展開**していき、民間による就活支援サービスの普及を狙う。

学校への普及促進

＜学校訪問数（単位：%）＞

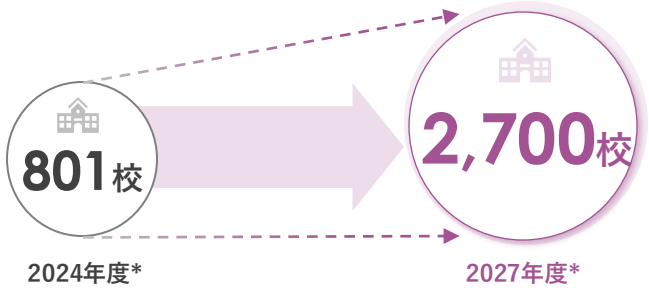


※年間を通じての実績がとれる24/3期を比較対象としている

高校生の就職を支援する ジョブドラフトTeacher

無料

高校生の就活に関わる
教員のための
求人管理システム

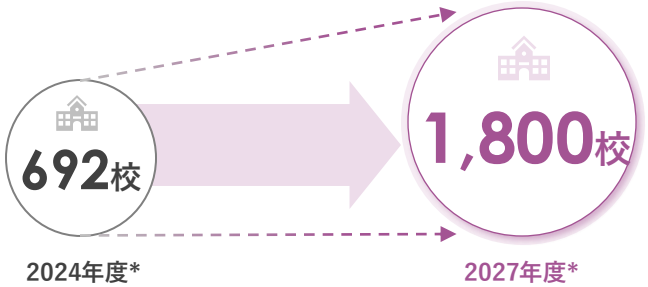


- 2023年度**279校導入**
- システム追加開発や
  サービスエリア拡大で
  更なる普及促進を図る

高校生にキャリアの「きっかけ」を創る ジョブドラフトCareer

基本無料

高校１～3年生のための
キャリア教育コンテンツ



- 2023年度**438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**

注釈　全国の高校数5,098校には通信制を含んでいる。ジョブドラフトCareerは年間実施高校数（正味）を集計している。
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

成長戦略｜サマリー

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

	＜内容＞	＜背景にある課題＞
成長戦略①	紹介獲得数の向上	金融機関紹介数の伸び悩み
成長戦略②	営業効率の向上	プレイヤーとしての工数に時間を割けないマネジメント層の増加による売上成長率の鈍化
成長戦略③	全社生産性の向上	従業員規模と利益水準のアンバランス
成長戦略④	付加価値の向上	（継続方針）
成長戦略⑤	学校への普及促進	（継続方針）

成長戦略の実行を通じ、全社収益性の向上を実現する

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

計数計画｜サマリー

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

3ヵ年の中期経営計画では、生産性向上を通じた労働集約型からの脱却により、”高卒第1新卒市場の着実な成長”を推進

売上高

CAGR ＋26.1％

25/3期 24.0億円 ▶ 28/3期 48.1億円

営業利益率

＋19.4%

25/3期 2.6% ▶ 28/3期 22.0%

拠点数

1.0倍

25/3期末 10拠点

28/3期末 10拠点

従業員1人あたり売上高

約1.6倍

25/3期末 12,905千円

28/3期末 20,928千円

掲載社数*

約4.2倍

25/3期末 2,056社

28/3期末 8,700社

注釈　ジョブドラフトNaviは毎年度3月末までを契約期間としており、3月が次年度契約の更新月となるため最も掲載社数が少なくなる月である点に留意されたい。

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

計数計画｜中期経営計画の基本方針

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

中期経営計画の基本方針

方針：人員生産性を高め、サービスエリアを拡大することで、事業拡大を実現する

人員数に依存する労働集約型から脱却し、人員効率・営業効率を高めることで、
利益水準を確保し、長期的視点での事業成長・投資対還元に繋げます。

そのため、従業員の積極採用を一旦取りやめ、従業員の人員生産性やその他経費効率を向上させ、
経費伸長率以上の売上伸長率を残す方針です。

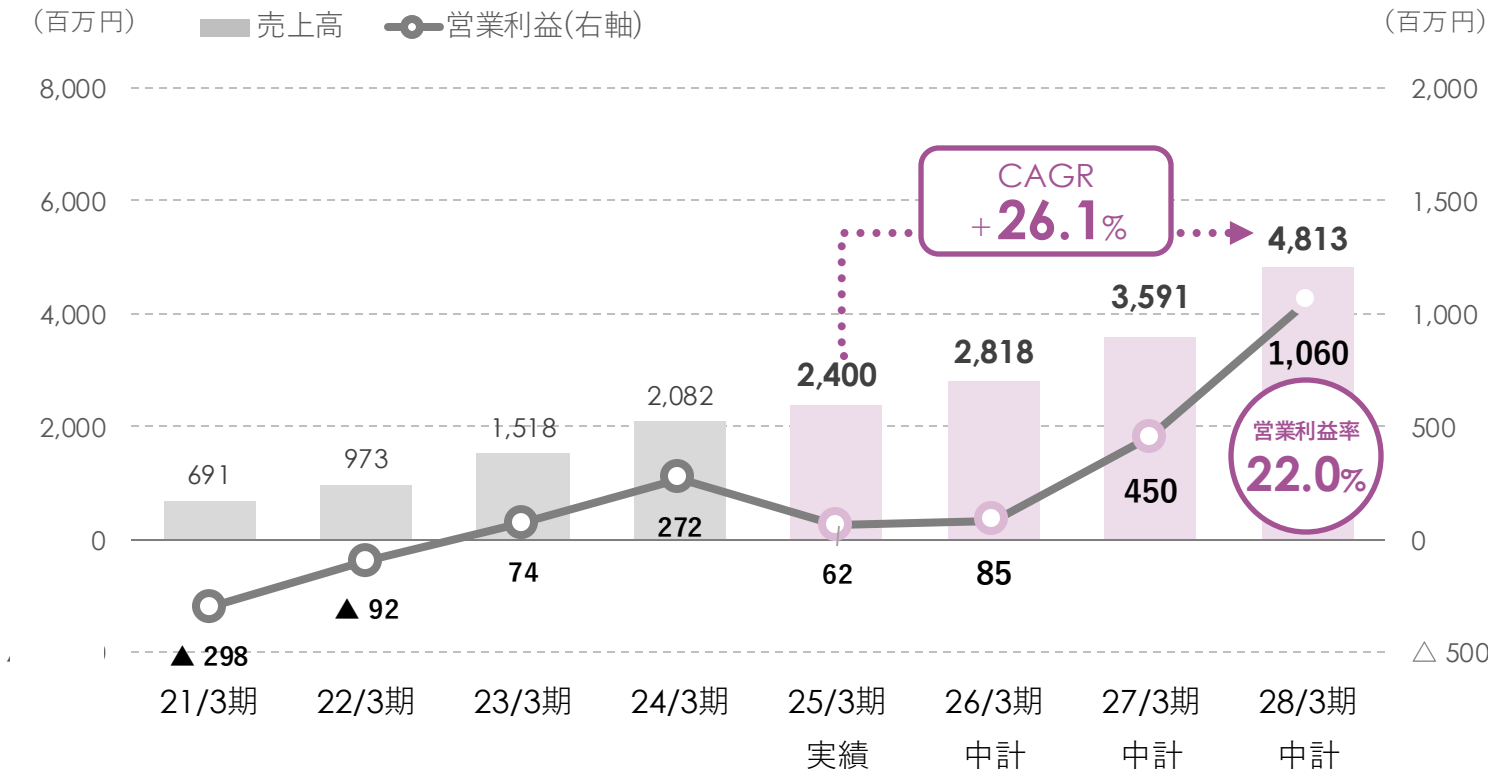
まずは26/3月期にて既存組織体制内での業務効率化を推進し、以降の成長・収益性確保へと繋げます。

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

計数計画｜売上高と営業利益の推移

26/3月期の生産性向上及び人事部パック販売促進を足掛かりに、**着実な売上高成長**を目指す。
同時に、販売管理費は、**売上成長率以下の増加にとどめ**、**中期的な収益性改善**を実現する。

売上高と営業利益の推移*



売上高

生産性向上による着実な売上成長の実現

・Web商談の活用を進めることで、営業活動の効率化を図り、移動時間の削減と商談件数の増加を実現します。

・営業推進部の体制を拡充し、より多くの提携先との関係強化を図ります。これにより、紹介獲得数の増加と営業機会の最大化を目指します。

・企業間のビジネスマッチングを推進し、相互にメリットのある提携関係を構築することで、新たな紹介ルートの拡大を実現します。

営業利益率

最終年度に**22.0%**の営業利益率を確保

・人員の過度な増加を抑え、既存組織体制内での業務効率化を推進します。固定費の増大を防ぎつつ、持続可能な成長を目指します。

・Web商談活用に伴う必要商談数の確保にあたっては、テレアポ業務を外部委託化することで、商談獲得コストを抑えます。

・新たな支店を設立せず、現地で稼働する委託ワーカーを活用し、地方や未開拓エリアでの営業活動を強化します。

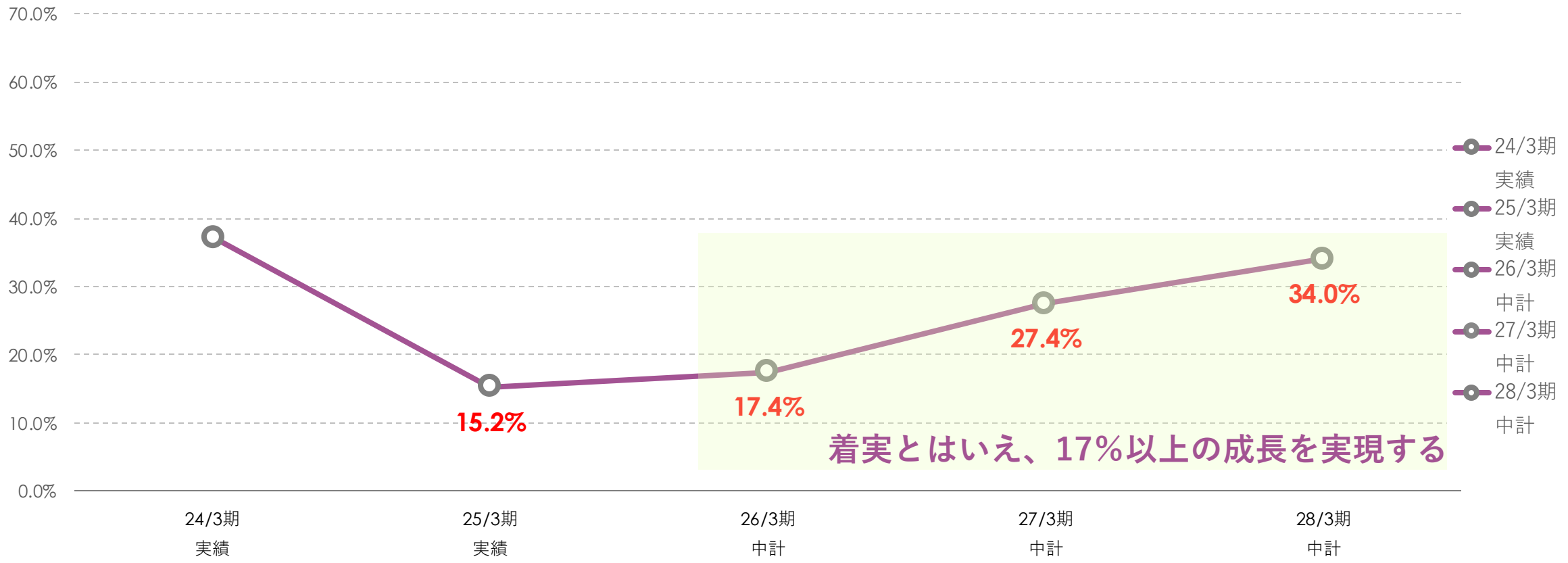
注釈　本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。また、各期の創出キャッシュフローの範囲内で成長に向けた投資資金は充足するため、新たな資金調達は想定していない（銀行借入を除く）。

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

計数計画｜売上高成長率

着実な売上高成長として、26/3月期以降は**前期比117～134%の成長を確保**する。

売上高成長率の推移（見直し前後の比較）



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）。

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

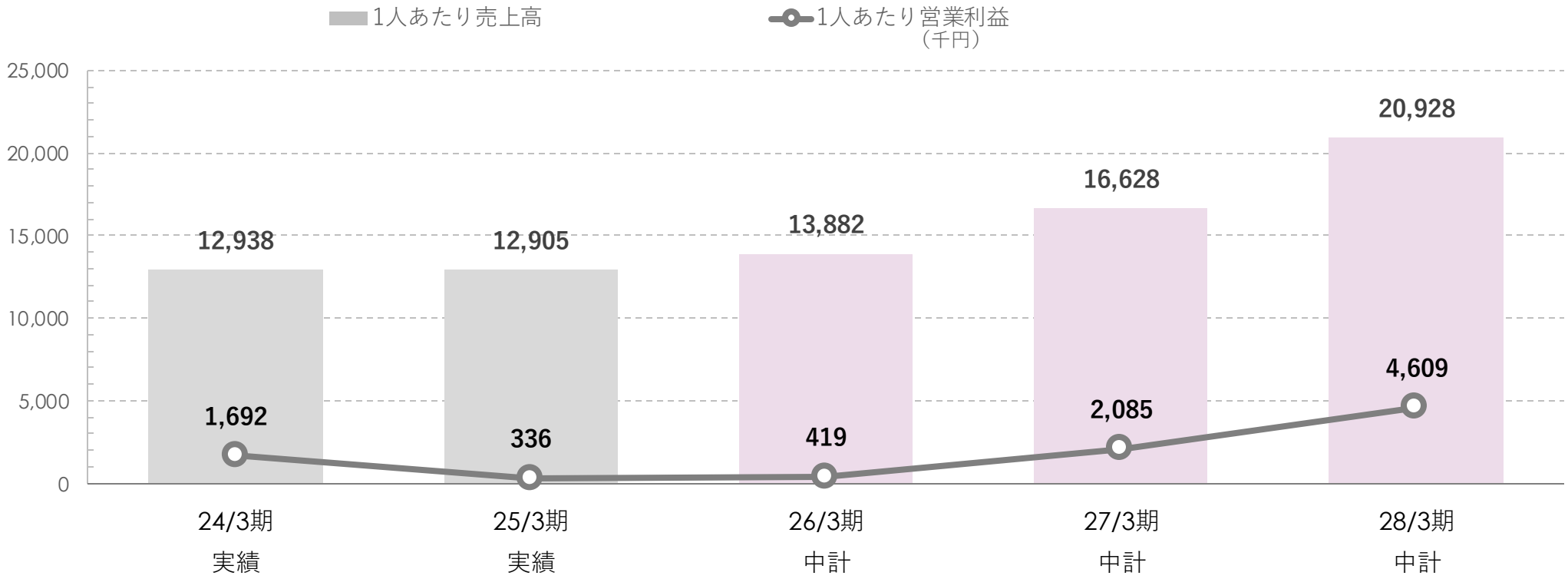
計数計画 | 1人あたり売上高/営業利益の推移

生産性向上により着実な成長を狙う。

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

1人あたり売上高/営業利益の推移

26/3期は、生産性向上を目的に、組織・業務を再整理。生産性の面では当初計画から1年遅れで、着実な成長を狙う



※25/3期計画の1人あたり売上高は、当初計画人員数ではなく、現状の期末見込人員数で計算している

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）。

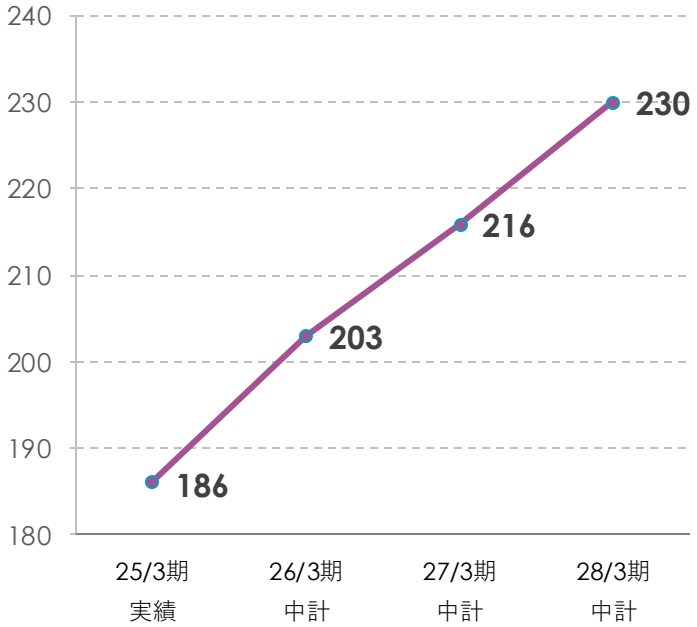
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

計数計画｜人員数/広告宣伝費/業務委託費の推移

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

生産性を重視した事業拡大の実現に向けて、外部業務委託を活用した生産性向上を図り、利益水準を確保する。

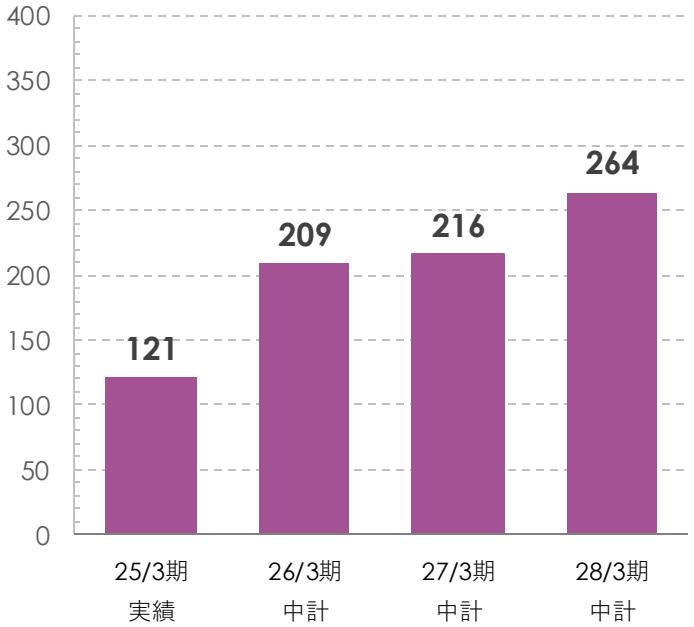
従業員数（名）



26年入社の新卒採用も30名ほどまで抑制
従業員数は、前年比110%水準で推移予定。

同時に**既存従業員の給与水準は10%向上**させる

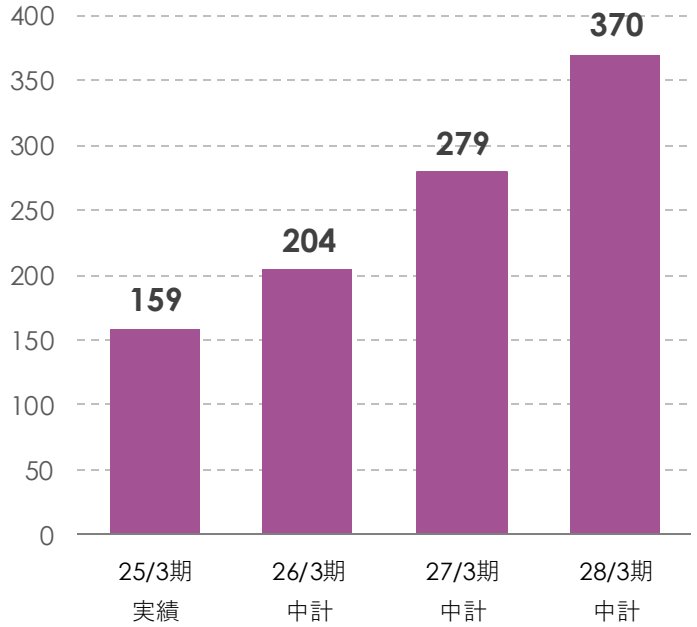
業務委託費（百万円）



社員採用の抑制を**外部業務委託**で吸収。

その分、業務委託費用は増加するが
事業拡大に必要な経費を外部で縮小かつ
コントロール可能な体制へ移行する。

広告宣伝費（百万円）



生産性向上によるコスト圧縮を
攻めの投資を継続するために活用

広告宣伝に投資分配し認知度向上を図る。

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。

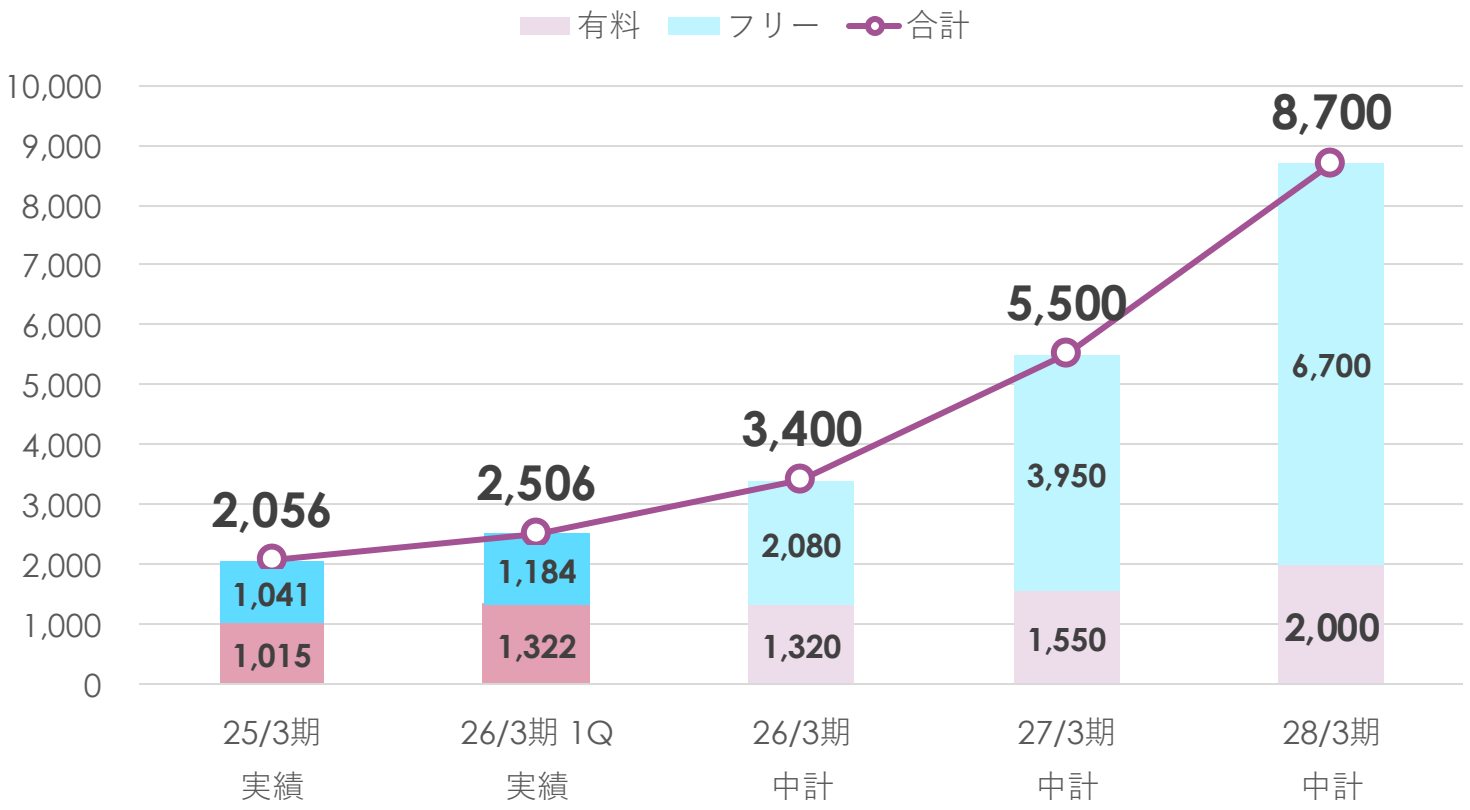
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

計数計画｜重要KPI（掲載社数）

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

有料掲載とともに、フリープランによる求人バラエティを確保し、求人ナビとしての価値向上を目指す。

＜掲載社数（単位：社）＞



有料掲載

営業効率向上による着実な掲載増加の実現

・営業活動の強化とターゲットの明確化により、商談数を増やし、成約機会の最大化を図ります。

・対面営業に加えてWeb商談を活用することで、商談機会の増加と効率化を実現します。

・販売代理店等を傘下に持つエンタープライズ企業等との新たな取引拡大を図ります。

フリープラン

掲載求人業種・職種のバラエティ確保

・各業種・職種の求人を幅広く確保するために、広告宣伝費を投下し、企業からの掲載促進を図ります。

・「Teacher」を導入している高校に対し、届いた求人情報を「ジョブドラフトNavi」のフリープランに掲載する仕組みを構築します。

求人のバラエティ確保こそ、自由就活への第一歩である。

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

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

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

4-1｜基本情報と事業内容

基本情報

事業内容

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

基本情報

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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（2025年3月末現在）
売上高	24.0億円（2025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	212名（2025年6月末時点）
女性比率	60.8%（2025年6月末時点）
女性管理職	26.3%（2025年6月末時点）
育休復帰率	100%（2025年6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
仙台支店
東京支店
新潟支店
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

全国10拠点に展開

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

ボードメンバー

代表取締役

佐々木 満秀

1991年㈱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㈱ジンジブ(旧事業子会社)取締役に就任し、翌年に㈱人と未来グループ(現：㈱ジンジブ)設立代表取締役に就任（現任）。

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

専務取締役

森　隆史

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

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

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

2017年㈱人と未来グループ(現：㈱ジンジブ)入社、翌年同社取締役就任。

現在、㈱ジンジブ常務取締役　経営企画部と経営管理部を統括。

取締役

星野　圭美

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

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

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。

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

沿革

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

年	1998年	2002年	2015年	2018年	2019年	2022年	2023年	2024年
拠点展開	大阪本社	東京支店		福岡支店	名古屋支店	仙台支店 広島支店	岡山支店 新潟支店 熊本支店	静岡支店

事業展開

ハイライト

1998年
広告代理店を
個人創業

2014年
中小企業の**“人材紹介事業”**として**事業開始**

2015年
グループ持株会社を設立し**事業多角化**
(現：株式会社ジンジブ)

2020年
組織再編し**”高卒就職支援事業”に集中**

2022年
”第二新卒事業“開始

事業内容

広告宣伝業

※2020年1月に、高卒新卒採用支援事業に特化する意思決定を行い
同タイミングにて事業終了

撤退

第二新卒・既卒生向け就職支援

高校生向け就職支援

サービス

「JOBドラフト」

高校生の就職を支援する ジョブドラフトNavi

高校生のための職業体験会 おしごとフェア

はじめての就職・転職をサポートする ジョブドラフトNext

高校生のための合同企業説明会 ジョブドラフトFes

高校生の就職を支援する ジョブドラフトTeacher

ROOKIE'S CLUB

高校生にキャリアの「きっかけ」を創る ジョブドラフトCareer

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

Appendix

高卒採用における企業課題

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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

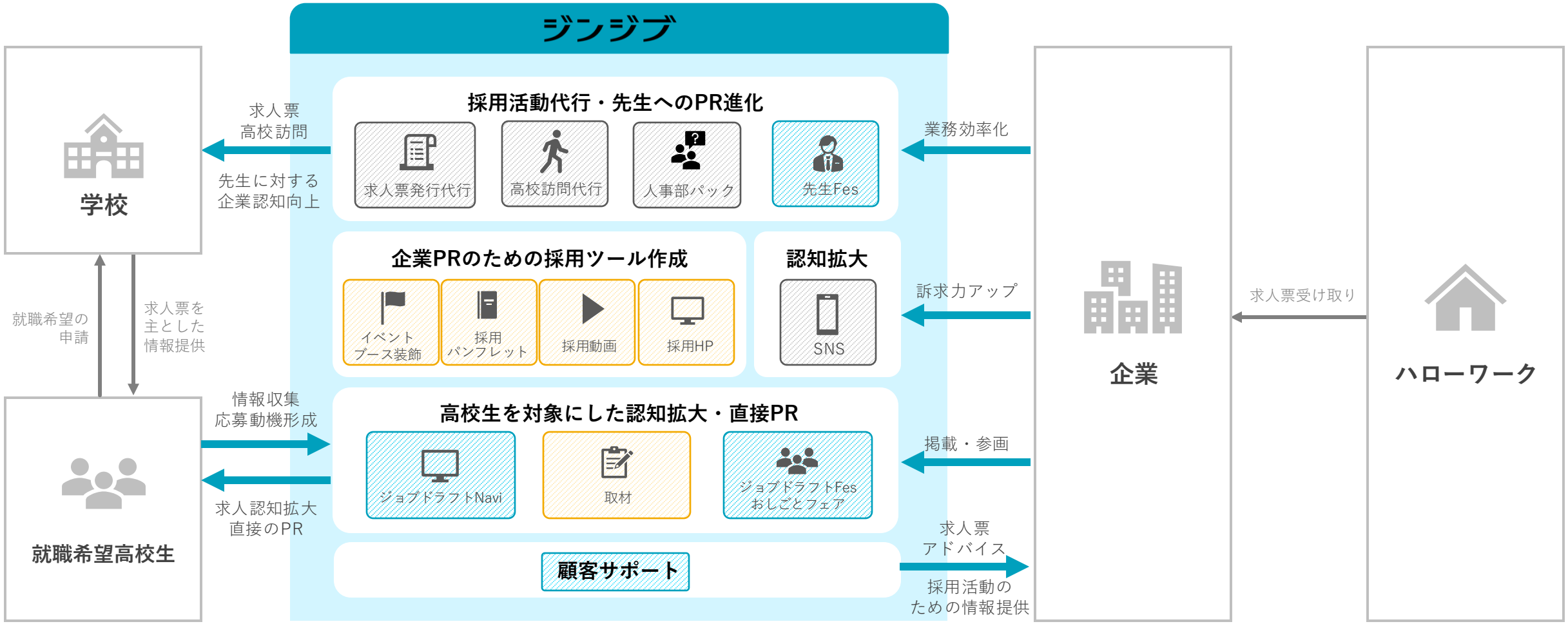
情報不足により職場見学や応募に繋がらないなど
ミスマッチの原因になる恐れがある

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

ジョブドラフトを活用した採用活動

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

各ステークホルダーの間に入り、**求人の認知拡大・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。

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

ジョブドラフトNavi

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

高校生の就職を支援する
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

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**	・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。	無料
すでにツールが整っている企業向け **ライトプラン**	・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。	有料
1から高卒採用を始める企業向け **スタンダードプラン**	・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	有料

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

ジョブドラフトFes

高校生のための合同企業説明会
ジョブドラフトFes

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

経済産業省
第13回キャリア教育アワード
優秀賞受賞
経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry
CAREER EDUCATION AWARD

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	5・6月	2025年 19会場 2024年 12会場 2023年 14会場	2025年 6,002名 2024年 3,167名 2023年 2,796名	2025年 576社 2024年 389社 2023年 384社
ジョブドラフト	7月	2024年 15会場 2023年 12会場	2024年 3,229名 2023年 2,734名	2024年 571社 2023年 491社
	10月	2024年 6会場 2023年 5会場	2024年 937名 2023年 568名	2024年 196社 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

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

その他の主なサービス

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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

ROOKIE'S CLUB

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

はじめての就職・転職をサポートする
ジョブドラフトNext

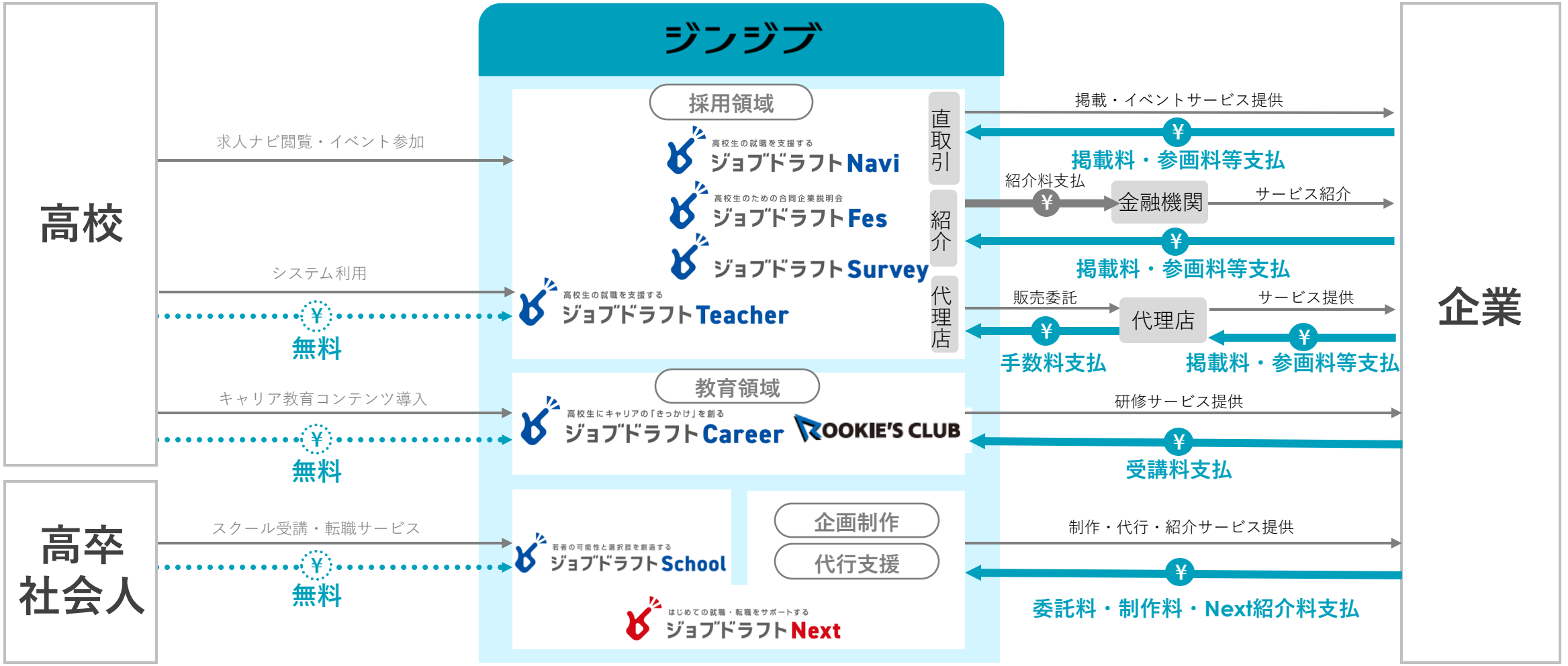
©JINJIB Co., Ltd. Inc. All rights reserved

Appendix

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。**



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

4-2｜市場環境と競争優位性

市場環境

競争優位性

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

利用企業拡大のためには、第一に学校網の構築が重要

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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。

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

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

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

経済産業省
第13回キャリア教育アワード
優秀賞受賞

経済産業省
CAREER EDUCATION AWARD

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

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

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

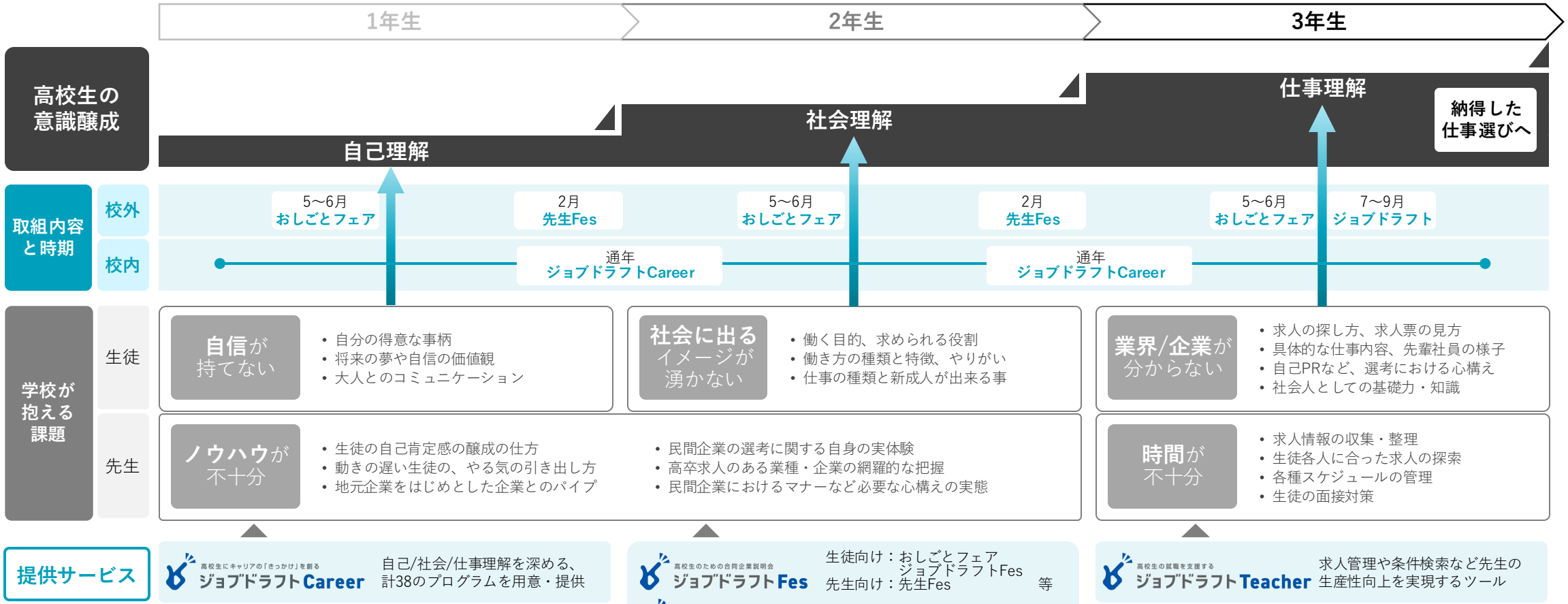
Appendix

学校に頼られる存在としてのポジションを構築

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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



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

財務三表

リスク

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

損益計算書

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

（百万円）	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 計画	24/3期				25/3期				26/3期
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	**1,518**	**2,083**	**2,400**	**2,818**	**410**	**699**	**439**	**534**	**527**	**765**	**518**	**588**	**635**
対前期増減率	56.0%	37.3%	15.2%	17.4%	64.7%	24.8%	41.3%	34.5%	28.6%	9.4%	18.1%	10.2%	20.3%
採用領域（掲載契約）	636	745	811	-	131	167	202	245	149	183	216	262	149
採用領域（オプション）	799	1,234	1,436	-	264	514	224	232	355	565	254	262	451
教育領域	73	86	132	-	13	15	10	48	17	15	44	55	29
その他	10	18	19	-	3	4	2	9	7	2	2	7	4
売上原価	**243**	**323**	**353**	**-**	**68**	**153**	**54**	**48**	**90**	**160**	**57**	**45**	**100**
売上総利益	**1,274**	**1,760**	**2,046**	**-**	**343**	**546**	**385**	**487**	**437**	**605**	**460**	**543**	**534**
売上総利益率	84.0%	84.5%	85.3%	–	83.5%	78.1%	87.8%	91.0%	82.9%	79.1%	88.9%	92.3%	84.2%
販管費	**1,201**	**1,488**	**1,984**	**-**	**390**	**351**	**353**	**395**	**519**	**497**	**483**	**484**	**577**
販売促進費	60	70	90	-	25	24	9	11	24	34	11	21	34
広告宣伝費	110	84	159	-	31	17	14	22	35	56	37	30	56
人件費	660	838	1,058	-	211	210	208	210	262	268	269	259	282
その他販管費	371	497	674	-	123	100	122	152	199	139	164	172	204
営業利益	**74**	**272**	**62**	**85**	**-47**	**195**	**32**	**92**	**-82**	**108**	**-22**	**58**	**-43**
営業利益率	4.9%	13.1%	2.6%	3.0%	-11.5%	27.9%	7.4%	17.1%	-15.5%	14.1%	-4.3%	10.0%	-6.8%
経常利益	**65**	**254**	**58**	**79**	**-49**	**194**	**27**	**81**	**-81**	**107**	**-24**	**58**	**-41**
税引前利益	**67**	**252**	**62**	**-**	**-49**	**194**	**27**	**79**	**-81**	**113**	**-24**	**56**	**-60**
当期純利益	**41**	**142**	**-184**	**93**	–	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

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

貸借対照表とキャッシュフロー計算書

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

（百万円）	23/3 実績	24/3 実績	25/3 実績	26/3 1Q末 実績
資産合計	**1,635**	**2,179**	**2,090**	**2,182**
流動資産	1,230	1,730	1,843	1,858
現預金	1,146	1,555	1,593	1,695
売掛金	49	116	112	81
棚卸資産	1	2	1	0
その他	34	57	136	81
固定資産	405	449	247	324
有形固定資産	17	92	83	188
無形固定資産	41	47	38	33
投資その他資産	348	310	125	101
繰延税金資産	315	243	6	－
その他	32	67	118	101
負債合計	**1,612**	**1,693**	**1,700**	**1,862**
流動負債	1,274	1,387	1,339	1,498
短期有利子負債	326	89	187	184
契約負債	743	1,003	918	1,011
その他	205	295	234	302
固定負債	338	306	361	364
長期有利子負債	327	273	327	301
その他	12	33	33	63
純資産合計	**22**	**486**	**389**	**319**
自己資本	22	486	389	319
その他	0	0	0	0

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

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。

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

リスク

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

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

Disclaimer

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

- 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、2025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。

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