

# 2026年12月期 上半期 決算戦略説明会資料

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント

2026年8月21日

# 本日のポイント

## 2026年度12月期上半期 連結決算の概要

- 中東での戦争の勃発など、不透明な事業環境の影響があり、年初予想の半期は未達ではあるが、**売上高、税引前利益、税引後利益とも過去最高水準**を達成。

## 資本政策

- 直近の事業環境と株価状況を踏まえ、資本効率の向上と株主利益の増進を図るため、**300万株の自己株式取得**を決定。この結果、2026年度の**総還元性向は100%を超える水準**となる見込み。
- 今回取得分も含め、今後の株式報酬付与等で利用を見込む分を上回る**自己株式は12月末に消却**。

## 人材マーケットの展望と今後の事業戦略

- 技術革新に伴い新たに生まれる職種もあり、JACが得意とする**プロフェッショナル人材紹介マーケットは今後も拡大**が見込まれる。
- 補助ツールへの**AI活用による生産性の向上**や、自社ソーシングの強化による**売上総利益率の向上**、基幹システム刷新による**セキュリティの向上とコスト削減**を図り、一層の利益率向上を実現する。
- 持続的成長を実現するため、引き続き、サステナビリティ経営の促進等にも取り組む。

# 1. 2026年12月期上半期 連結決算の概要

# 2026年12月期 上半期 JACグループ実績

売上高は前年同期比11.0%増、経常利益は14.3%増、当期純利益は14.4%増で、中東情勢等が影響し年初計画は下回ったものの、いずれも過去最高。

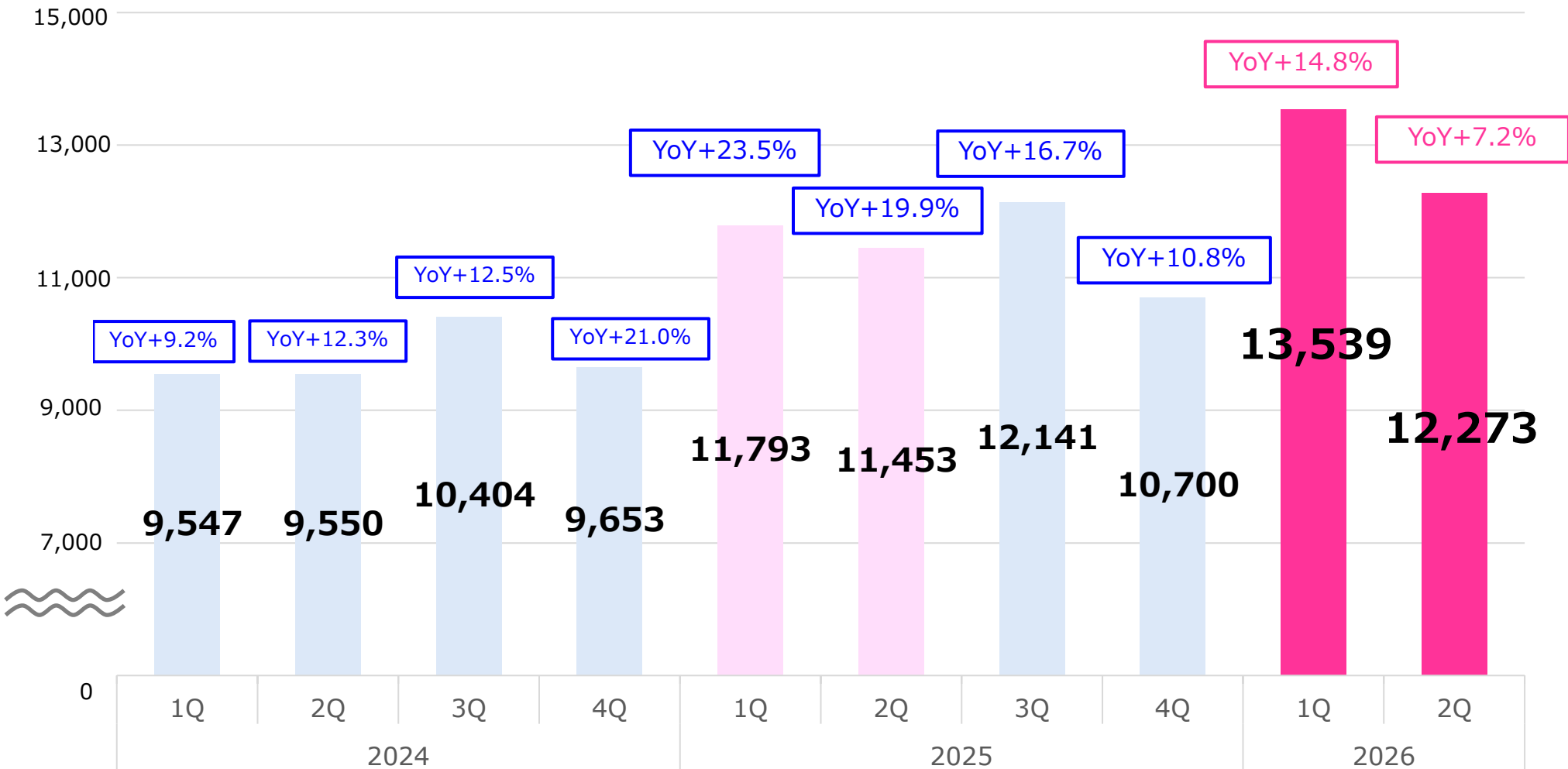
(単位：百万円)

|                     | 2025年12月期<br>上半期 | 2026年12月期<br>上半期 | 前年<br>同期比 | 業績予想比 |       |
|---------------------|------------------|------------------|-----------|-------|-------|
|                     |                  |                  |           | 半期達成率 | 通期進捗率 |
| 売上高                 | 23,247           | 25,812           | +11.0%    | 95.6% | 48.5% |
| 売上総利益(GP)           | 21,538           | 24,058           | +11.7%    | 97.7% | 49.6% |
| 営業利益                | 6,238            | 7,106            | +13.9%    | 97.3% | 56.4% |
| EBITDA              | 6,440            | 7,369            | +14.4%    | -     | -     |
| EBITDA Margin       | 27.7%            | 28.6%            | +0.9pt    | -     | -     |
| 経常利益                | 6,247            | 7,141            | +14.3%    | 97.8% | 56.7% |
| 税引前中間純利益<br>(PBT)   | 6,246            | 7,140            | +14.3%    | 97.8% | 56.7% |
| 親会社株主に帰属する<br>中間純利益 | 4,270            | 4,885            | +14.4%    | 97.7% | 56.8% |

# 全社売上高の四半期比較

2Qは中東情勢などの不透明な事業環境により、前年同期比+7.2%と  
やや成長率が鈍化

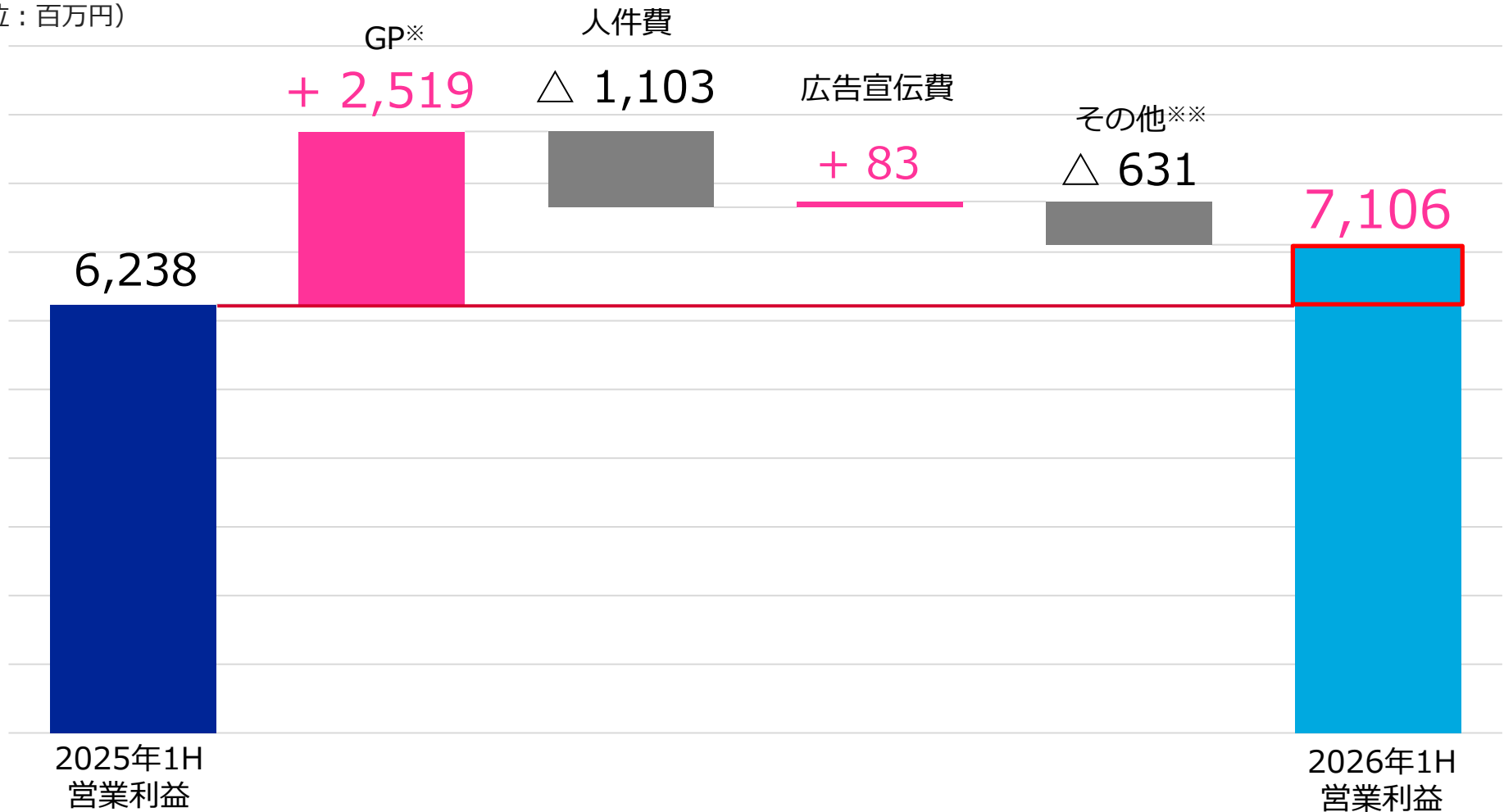
(単位：百万円)



## 前年同期からの営業利益の変動要因

GPの着実な増加に加え、「Minimum Cost」の取り組みによる広告宣伝費の抑制等により、営業利益は前年同期比**13.9%増**。

(単位：百万円)

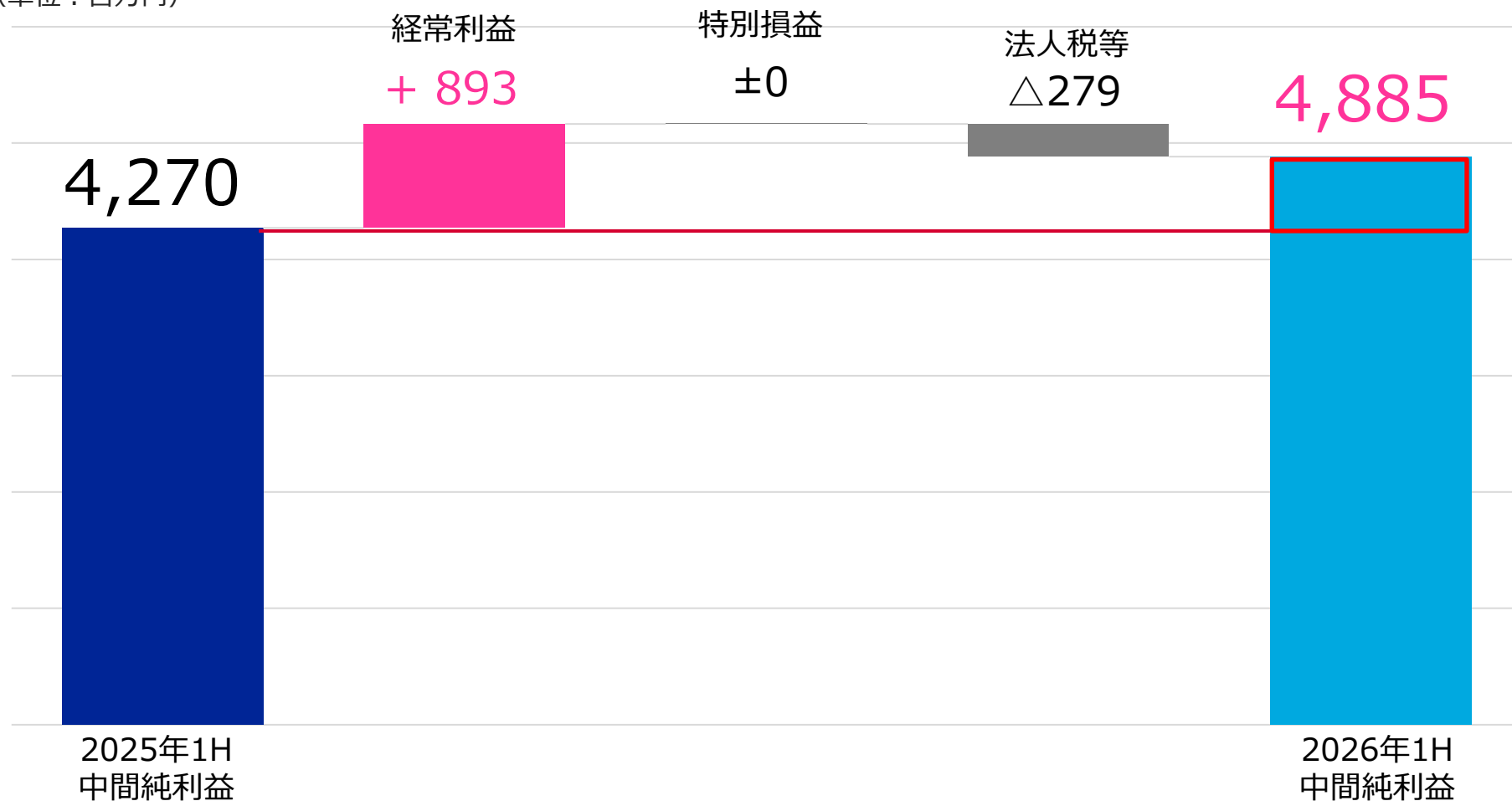


※GP: Gross Profit (売上総利益)    ※※ のれん償却費、システム関連費、家賃など

## 前年同期からの中間純利益の変動要因

経常利益の着実な増加により、中間純利益は前年同期比+14.4%。

(単位：百万円)



# 2026年度 上半期 セグメント別実績

国内人材紹介は過去最高の売上高、利益。

海外事業・国内求人広告事業は売上高、利益ともに着実に成長。 (単位：百万円)

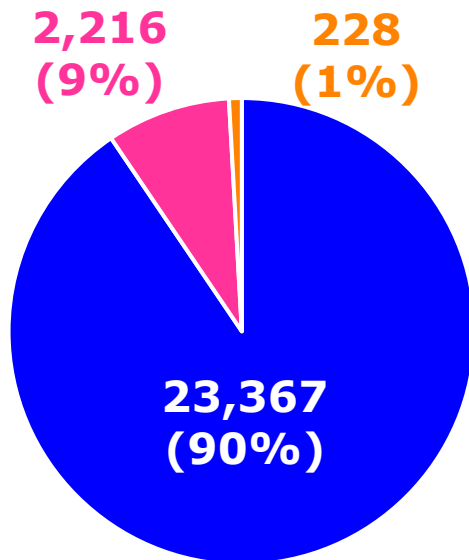
| セグメント別売上高 | 2025年12月期<br>上半期 | 2026年12月期<br>上半期 | 前年同期比   |
|-----------|------------------|------------------|---------|
| 国内人材紹介事業  | 21,147           | 23,367           | + 10.5% |
| 海外事業      | 1,893            | 2,216            | + 17.1% |
| 国内求人広告事業  | 206              | 228              | + 10.8% |

| セグメント別利益          | 2025年12月期<br>上半期 | 2026年12月期<br>上半期 | 前年同期比   |
|-------------------|------------------|------------------|---------|
| 国内人材紹介事業          | 6,095            | 6,910            | + 13.4% |
| 海外事業              | 99               | 146              | + 47.1% |
| 国内求人広告事業          | 50               | 82               | + 63.6% |
| 税引前中間純利益<br>(PBT) | 6,246            | 7,140            | + 14.3% |

## 売上高の90%、利益の97%を国内紹介事業が占める

### セグメント別売上高

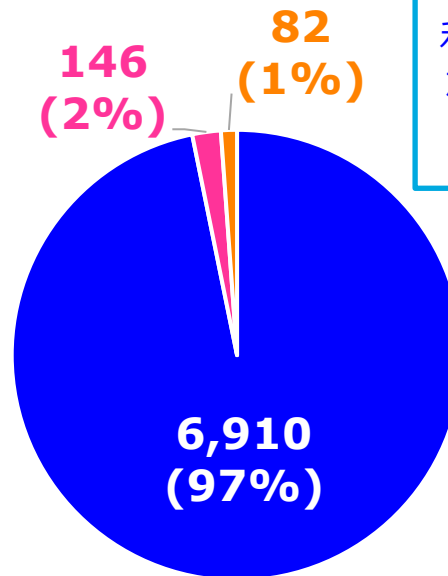
(百万円)



■ 国内紹介事業 ■ 海外事業 ■ 国内求人広告事業

### セグメント別利益

(百万円)



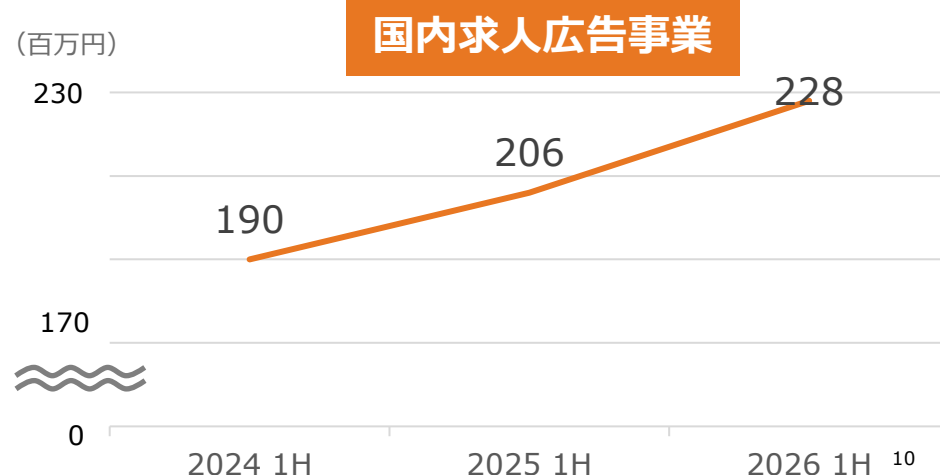
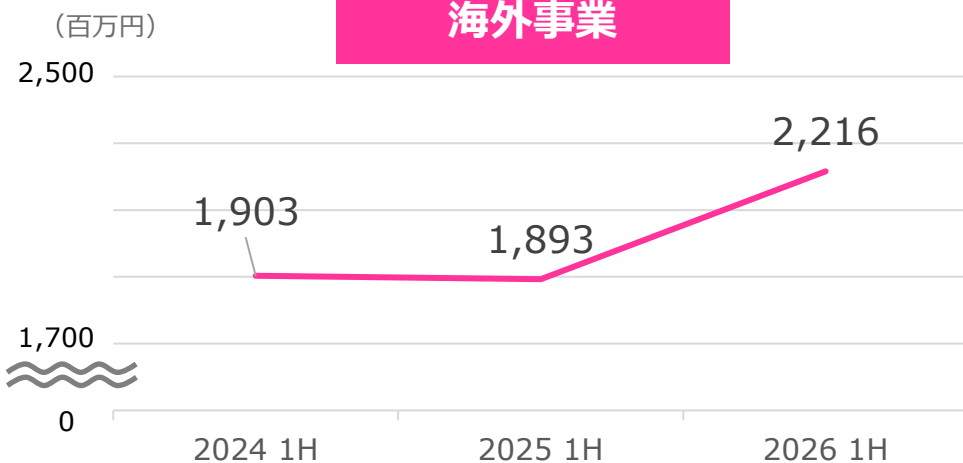
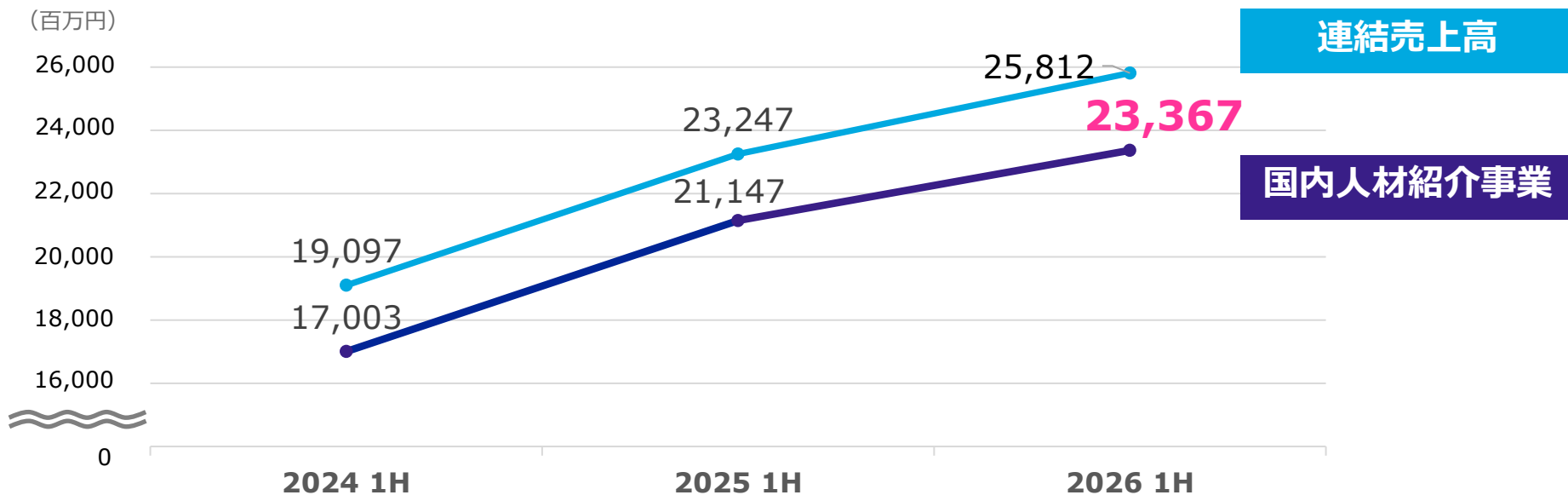
■ 国内紹介事業 ■ 海外事業 ■ 国内求人広告事業

利益の97%を国内紹介事業が占めるため、為替変動による利益影響は限定的

# セグメント別売上高実績 3 期比較

主力の国内人材紹介事業の売上高は前年同期比+10.5%

■ セグメント別売上高実績 3 期比較



# 2026年12月期 第2四半期の概況・取り組み

## 国内人材紹介事業

- 当第2四半期連結会計期間は、製造業領域を中心に中東情勢が売上高に影響したが、4月以降、当該領域の成約状況は回復傾向にある
- 一方で、AI関連を含むIT、コンサルティング領域、また金利上昇で活況の金融領域は引き続き高い業績を堅持
- 一部職種で生成AI活用による求人数の減少が懸念されているが、当社が注力する高額年収帯は高度な専門性や意思決定を要する職種が中心であるため、これに関連する懸念はほぼなく、AI活用に注力する事業者が多い中、当社の競合優位性はさらに明確になった
- 地方マーケットにおいても高額年収帯比率を高めていくことで、収益性向上と事業規模拡大の両立を進めている

## 海外事業

- 国内各事業と各国の連携によるグローバル・アカウントマネジメントをさらに強化・拡大
- 求人意欲の高い日系企業の現地採用を着実に充足していくことで、事業成長を加速
- 中間連結会計期間は、売上高と利益の両面で国内人材紹介事業の成長率を上回った

## 国内求人広告事業

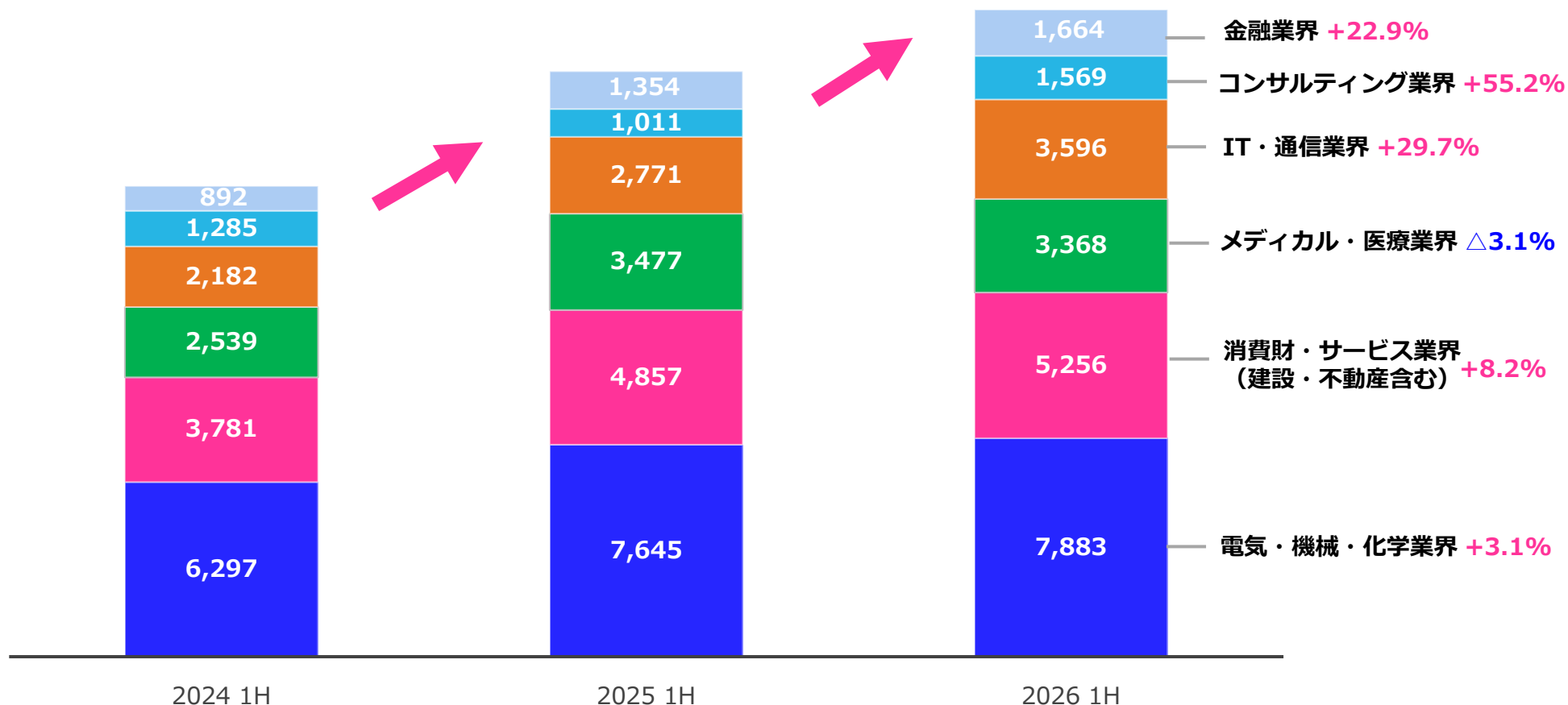
- 国内人材紹介事業、海外事業との連携強化によって求人・求職者の登録拡大を進める
- 顧客企業によるダイレクト・リクルーティングにも注力することで、売上の拡大を目指す
- 中間連結会計期間は、利益を伴った売上の拡大に向けて一定の成果を残した

# 国内人材紹介事業の業種別売上高の状況

コンサルティング業界は前年同期比+55.2%、金融業界は同+22.9%、IT・通信業界は同+29.7%と大幅増。その他の業種もメディカル医療を除く全業種で増収。

## 業種別売上高の過去3年上半期比較 (国内人材紹介事業※)

(単位：百万円)



※JAC Recruitment + JAC International + VantagePoint

# 2026年度 上半期末 貸借対照表概要

自己資本比率は72.7%と、高い財務の安定性を維持

(単位：百万円、%)

| 科 目      | 25年12月期末 |       | 26年12月期上半期末   |              | 差額      |
|----------|----------|-------|---------------|--------------|---------|
|          | 金額       | 構成比   | 金額            | 構成比          |         |
| 流動資産     | 26,790   | 86.7  | <b>25,383</b> | <b>84.6</b>  | △ 1,406 |
| 現金及び預金   | 23,312   | 75.5  | <b>20,632</b> | <b>68.8</b>  | △ 2,680 |
| 売掛金      | 2,578    | 8.3   | <b>3,612</b>  | <b>12.0</b>  | + 1,033 |
| 固定資産     | 4,105    | 13.3  | <b>4,618</b>  | <b>15.4</b>  | + 513   |
| 有形固定資産   | 656      | 2.1   | <b>705</b>    | <b>2.3</b>   | + 49    |
| 無形固定資産   | 756      | 2.4   | <b>771</b>    | <b>2.6</b>   | + 15    |
| 投資その他の資産 | 2,692    | 8.7   | <b>3,141</b>  | <b>10.5</b>  | + 448   |
| 資産合計     | 30,895   | 100.0 | <b>30,001</b> | <b>100.0</b> | △ 893   |
| 流動負債     | 8,359    | 27.1  | <b>8,100</b>  | <b>27.0</b>  | △ 258   |
| 固定負債     | 190      | 0.6   | <b>84</b>     | <b>0.3</b>   | △ 106   |
| 負債合計     | 8,549    | 27.7  | <b>8,184</b>  | <b>27.3</b>  | △ 365   |
| 純資産合計    | 22,345   | 72.3  | <b>21,817</b> | <b>72.7</b>  | △ 528   |
| 負債・純資産合計 | 30,895   | 100.0 | <b>30,001</b> | <b>100.0</b> | △ 893   |

## 2026年度 上半期 キャッシュフローの状況

- ▶手元資金は今後の事業投資、配当、および不況期における従業員の雇用維持に充てることを経営方針とする

(単位：百万円)

|                  | 2025年12月期<br>上半期 | 2026年12月期<br>上半期 |
|------------------|------------------|------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | <b>3,711</b>     | <b>3,981</b>     |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ <b>426</b>     | △ <b>2,408</b>   |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ <b>4,224</b>   | △ <b>5,787</b>   |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | <b>18,086</b>    | <b>11,132</b>    |

# 2026年12月期 業績見通し

## 期初予想からの変更はなし

- トップラインは、AI関連を含むIT・コンサルティング領域や金利上昇を背景に活況な金融領域が引き続き高い業績を堅持していることに加え、製造業領域の成約状況も4月から回復傾向にあることから、下半期に向けて景況感は回復するものと見込んでいます。
- 当期純利益は、営業利益の増加により計画対比で概ね順調に推移。引き続きグループ全体でミドル・バックオフィスの業務改革を進めるとともにIT投資に対するROI管理を徹底し、通期計画の達成を目指す。

(単位：百万円)

|                 | 2025年12月期<br>通期実績 | 2026年12月期<br>通期予想 | 差額     | 伸び率    |
|-----------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| 売上高             | 46,089            | 53,200            | +7,111 | +15.4% |
| 売上総利益 (GP)      | 42,720            | 48,500            | +5,780 | +13.5% |
| 営業利益            | 11,683            | 12,600            | +917   | +7.8%  |
| 経常利益            | 11,709            | 12,600            | +891   | +7.6%  |
| 税引前当期純利益(PBT)   | 11,502            | 12,600            | +1,098 | +9.5%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 8,400             | 8,600             | +200   | +2.4%  |

### 【業績見通しの前提】

- 中東情勢による影響は限定的
- その他、大きな地政学リスクや経済危機は発生せず、景況感は大きく変化しない。

## 2. 資本政策

# 配当政策

## 配当予想は期初予想から変更なし

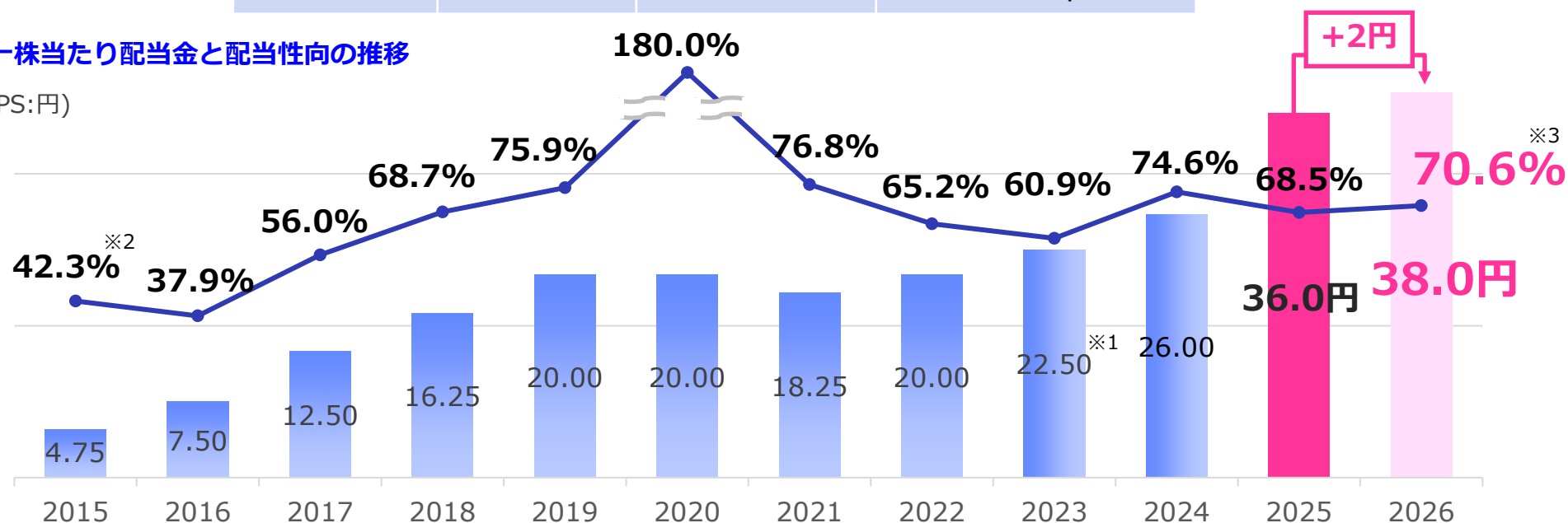
### 配当方針

配当性向**65%以上**を目安として配当を行う。  
利益成長に伴い、安定的に増配基調を維持する。

|     | 2025年度実績 | 2026年度予想     |         |
|-----|----------|--------------|---------|
|     |          | 増配額/増減率      |         |
| DPS | 36円      | <b>38円</b>   | + 2円    |
| DOE | 27.5%    | <b>25.4%</b> | △ 2.1pt |

### ■ 一株当たり配当金と配当性向の推移

(DPS:円)



※1 2023年12月期以前の一株当たり配当金については、株式分割を考慮し、遡及修正して表示

※2 2015年12月期以降の配当性向は、株式付与ESOP信託口が所有する当社株式を含めて計算

※3 2026年12月期の配当性向は2025年12月期通期予想時の数字

(予想)

# 自己株式の取得と消却方針

- 直近の事業環境と株価状況を踏まえ、資本効率の向上と株主利益の増進を図るため、最大**300万株（35億円）**の自己株式取得を決定。
- 今後の株式報酬付与等で利用を見込む分を上回る自己株式は消却する方針を決定。今回取得分も含め12月末に消却する。

## 取得総数・総額

- 当社普通株式 **300万株（35億円）** を上限とする。

## 取得期間

- 2026年8月13日～2026年12月31日

## 取得方法

- 自己株式取得にかかる取引一任契約に基づく市場買付

## 自己株式消却方針

- 今後の譲渡制限付株式報酬付与等、**将来利用を見込む分を除いた株式は、原則として消却**する。

## 自己株式消却予定

- 今回決定した自己株式取得分を含め、将来利用を見込む分を除いた株式を、**2026年12月末に消却予定**。

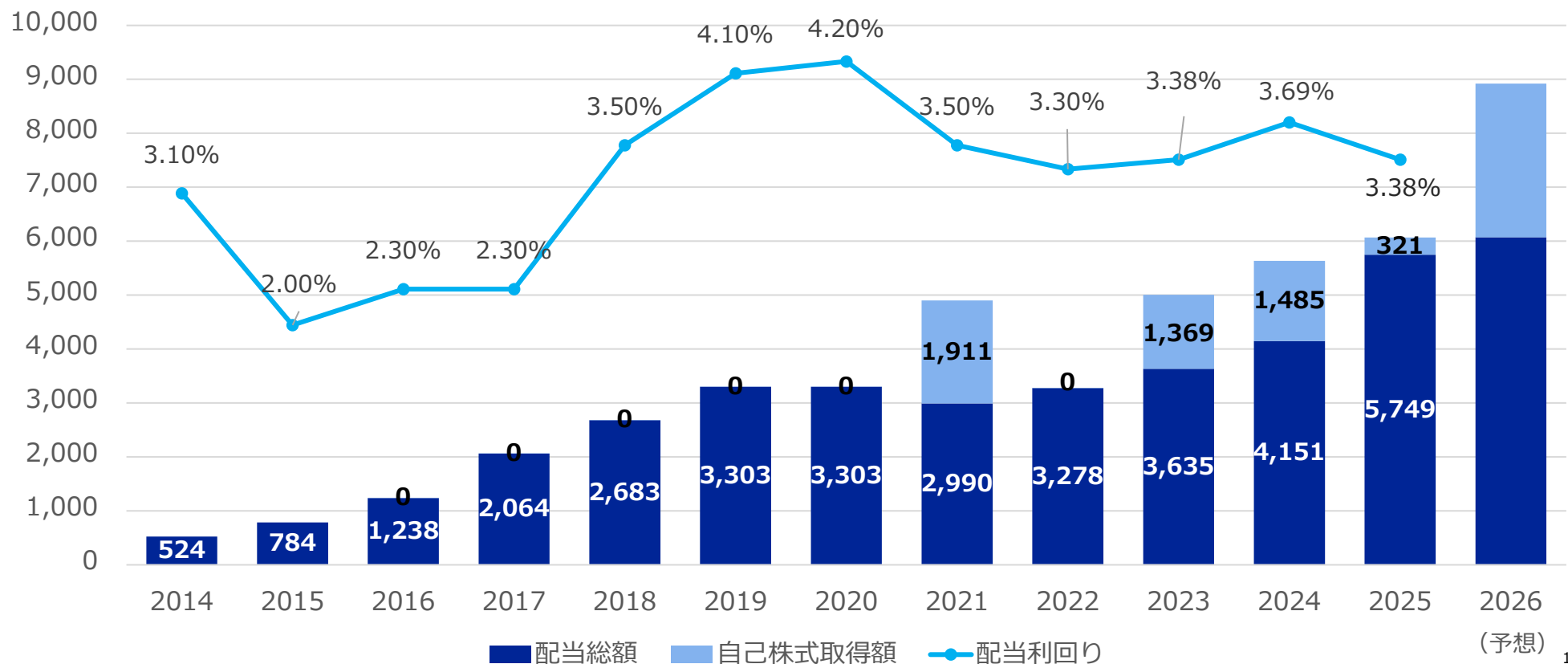
# 株主還元実績

今回の自己株式取得の結果、2026年度の総還元性向は100%を超える水準となる見込み

|       | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020   | 2021   | 2022  | 2023  | 2024   | 2025  | 2026<br>予想※ | 累計    |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|--------|-------|-------------|-------|
| 配当性向  | 42.3% | 37.9% | 56.0% | 68.7% | 75.9% | 180.0% | 76.8%  | 65.2% | 60.9% | 74.6%  | 68.5% | 70.6%       | 69.5% |
| 総還元性向 | 43.3% | 37.9% | 56.0% | 68.7% | 75.9% | 180.1% | 126.3% | 65.2% | 83.7% | 100.5% | 72.3% | 103.7%      | 80.1% |

※2026年度の総還元性向は、自己株式の取得価格を1株当たり950円、取得株式数を300万株と仮定して算出した試算値です。

(単位：百万円)



# 事業投資方針

確実性の高い高収益事業のみにフォーカスし、リスクテイクは最小限とする方針。

## 事業投資基準

- ・ 当社の推定資本コスト（7.6%）をベースに設定するハードルレートを十分に上回る投資効率
- ・ 既存事業の利益水準を維持向上する高収益事業をのみにフォーカス

投資パターン：

- ・ 事業効率向上のためのシステム投資
- ・ 既存事業会社内での新規事業の立ち上げ
- ・ M&A（投資効率が高く、長期事業計画に沿うもののみ）

撤退基準：

- 1) 2年以上損失を計上の場合、検討を開始
- 2) 収益改善計画（マネジメント体制や注力マーケットの見直し、グループ全体での支援体制構築等を含む）を策定・推進
- 3) 収益改善が進まない場合、当該マーケットの将来性・安定性・競争環境などを勘案して、撤退を決定

### 3. 2026年度上半期の進捗状況

**(1) 成約ベースでのGP成長率の推移**

**(2) 2026年度の強化領域**

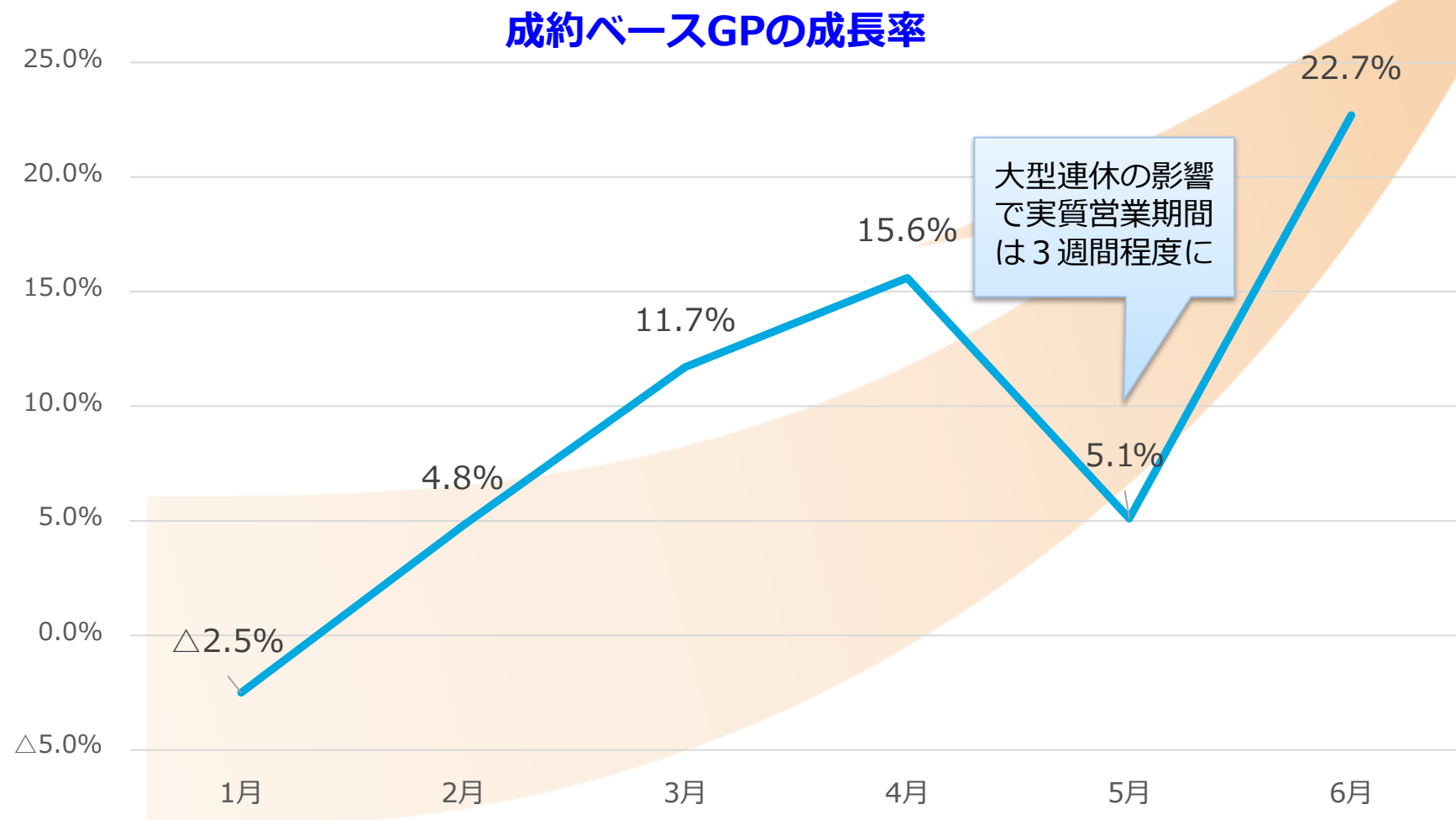
**(3) RPO・IPS事業の成長**

**(4) “Integration” JACならではのパスの文化**

**(5) 海外事業の再成長**

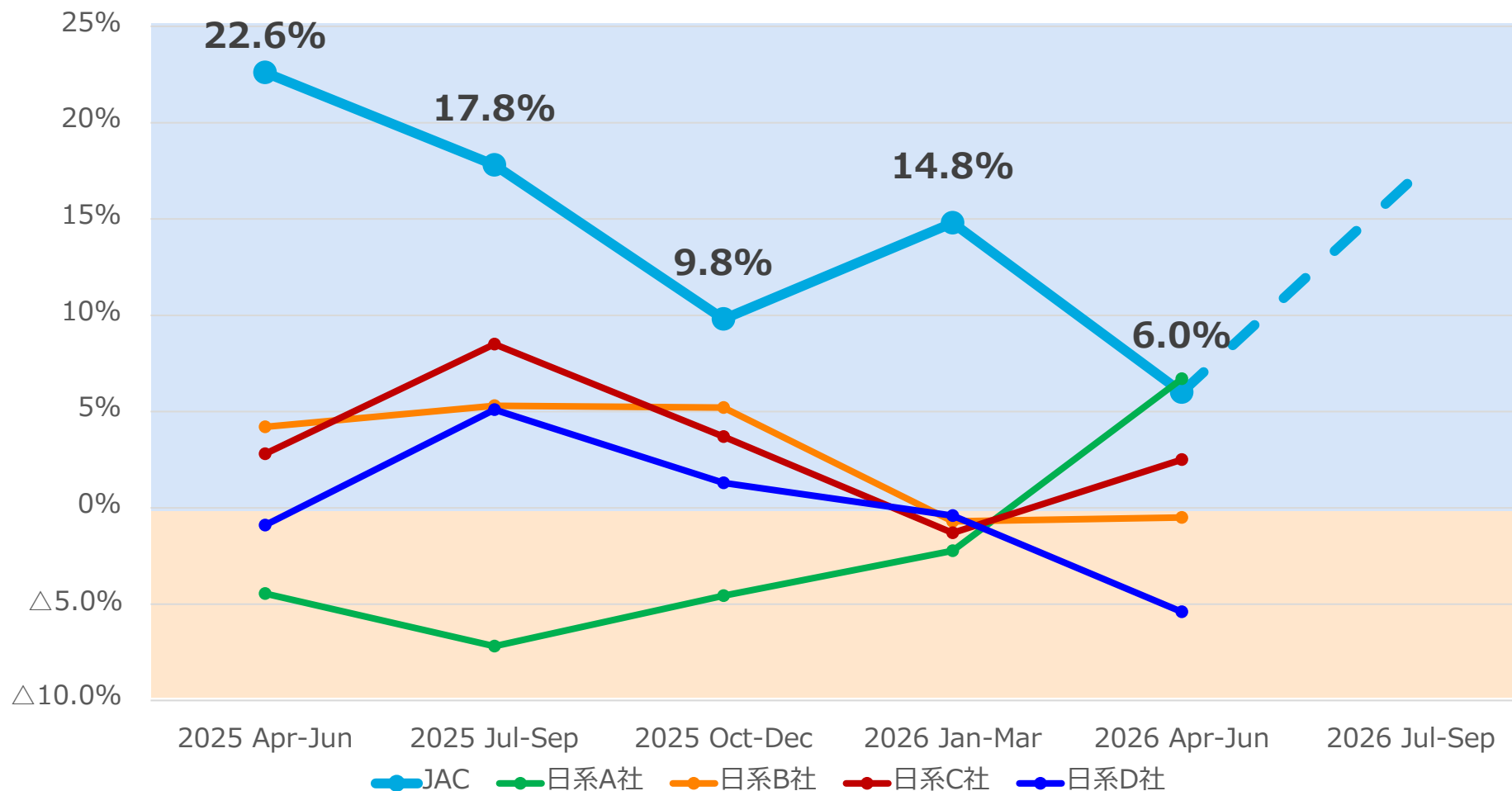
## (1)成約ベースのGP成長率の推移（国内人材紹介事業）

成約ベースGP成長率は、5月は昨対比で営業日が2日少なかった影響により伸び悩んだものの、2Q以降は回復傾向にあり、通期予想達成に向けて着実に進捗



## 【ご参考】売上高成長率の同業他社比較（国内人材紹介事業）

### 同業他社と比較して、高い成長率を維持

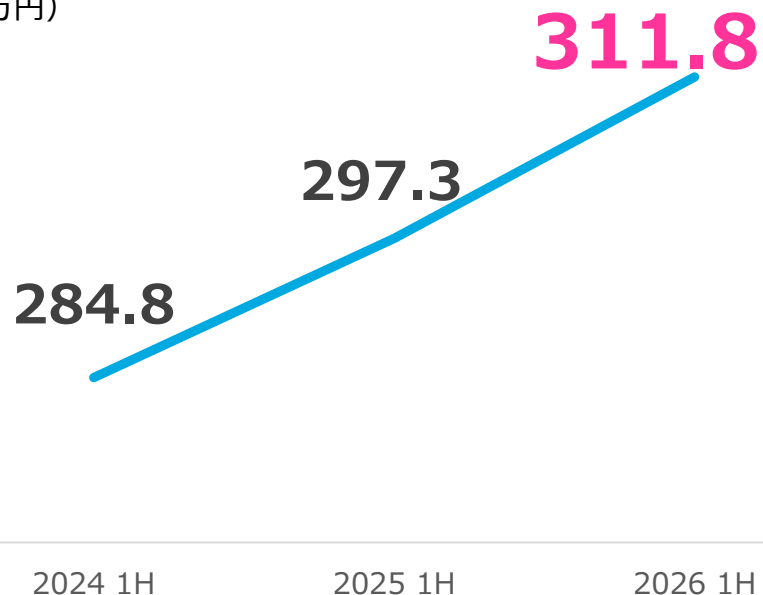


## (2)2026年度の強化領域

- 金融・コンサルティング・ITなどの活況な業界に注力し、**高額年収帯シフトを一層強化**

### 国内紹介事業の売上単価※の高額化

(万円)



### 2026年度 上半期 業種別売上高成長率（前年同期比）

金融業界

+23%

コンサルティング

+55%

IT・通信業界

+30%

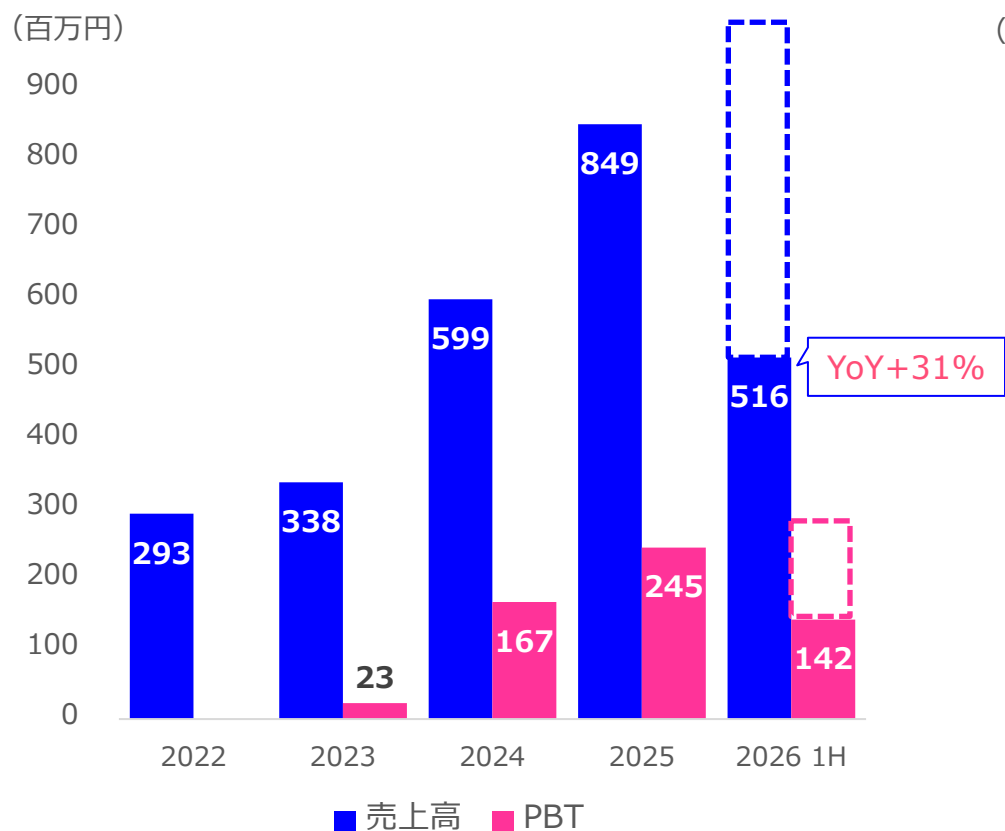
※月次連結売上高及び事業実績数値(国内人材紹介事業)より算出（売上単価=売上高÷採用決定人数）  
<https://ir.jac-recruitment.jp/ja/investors/library/monthly-data.html>

※※JAC Recruitment + JAC International + VantagePoint(2024～2025)

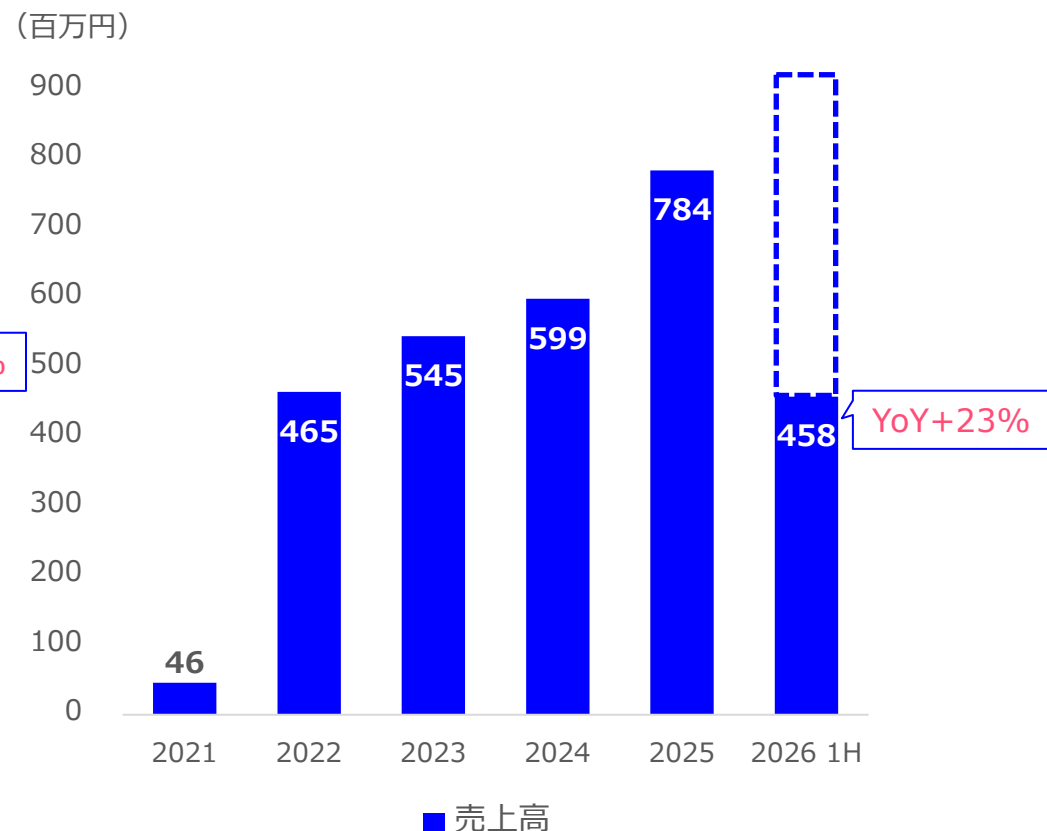
### (3) RPO・IPS事業の成長

## RPO事業、IPS事業ともに、売上は堅調に推移

#### RPO事業の売上高・利益（PBT）

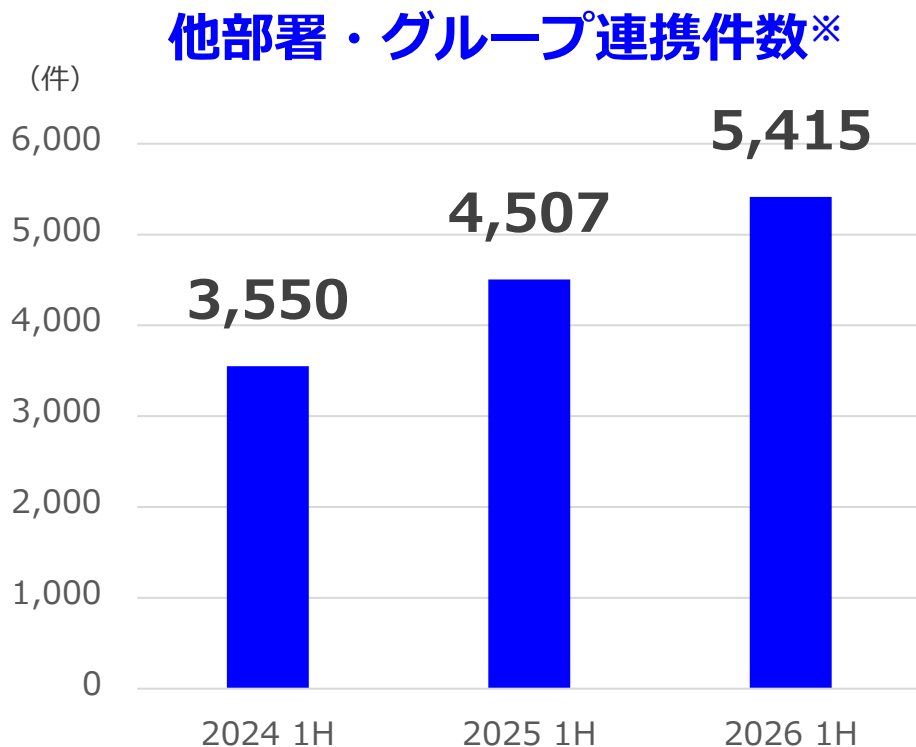


#### IPS事業の売上高



## (4) “Integration” JACならではのパスの文化

国内人材紹介事業との連携強化を軸に、顧客価値提供の最大化を推進



※グループ内における求人・キャンディデイトのパス件数

## Account Management

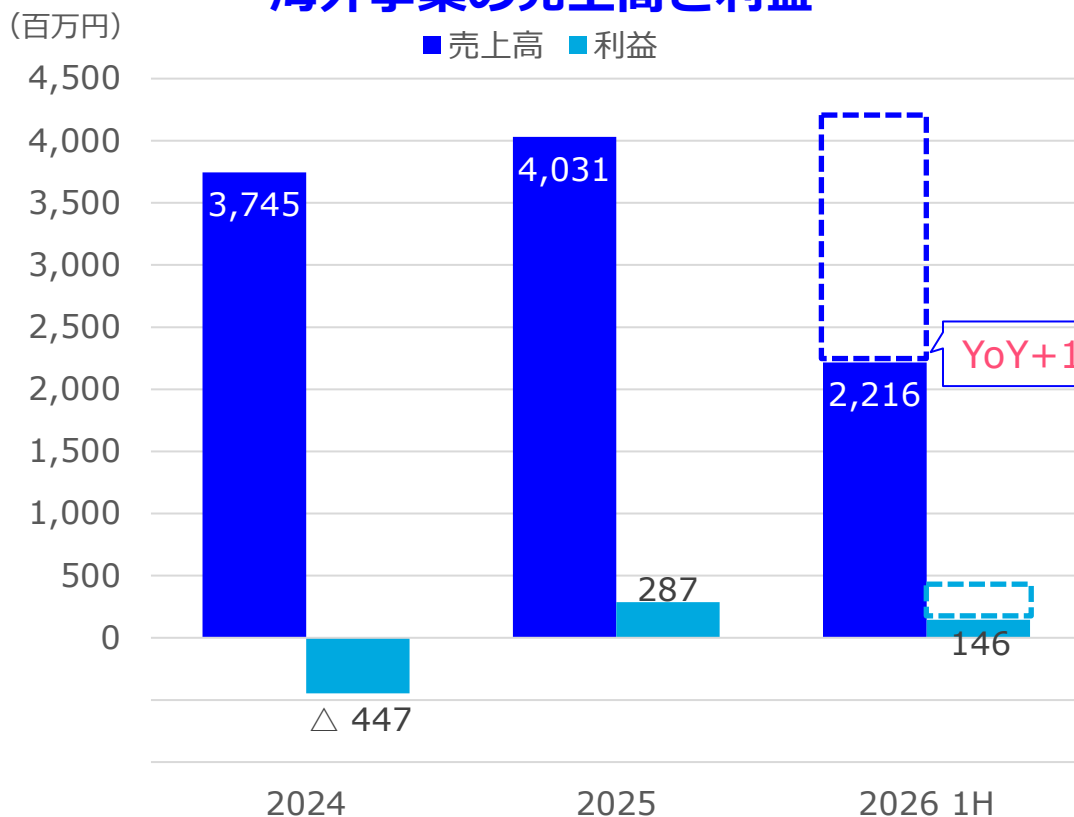
×  
Global



## (5) 海外事業の再成長

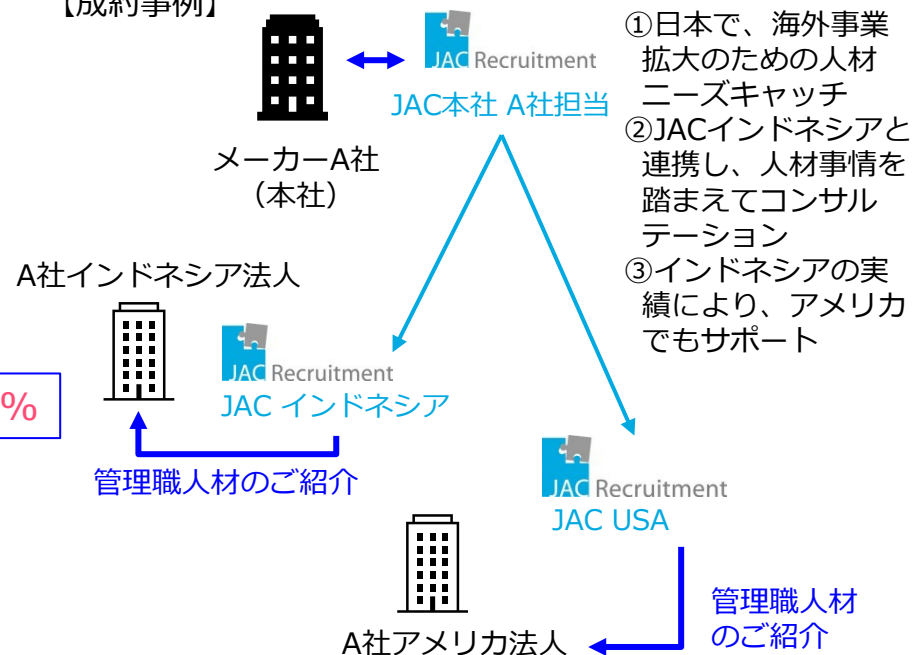
- JACの強みである日系企業マーケットへのフォーカスをさらに進め、日系企業の海外事業投資を支えることで、再び成長フェーズへ。
- 国内営業担当執行役員の海外派遣によるグローバルアカウントマネジメントの強化で、ハイクラスポジションの成約を拡大。

### 海外事業の売上高と利益



### グローバルアカウントマネジメント

#### 【成約事例】



### 2026年4月アムステルダムオフィス開設

- BREXIT以降、欧州HQ機能が集中する同地域の人材ニーズを支援



## 4. 人材マーケットの展望と今後の事業戦略

# 1. 人材マーケットの展望 (1)技術革新に伴う人材ニーズの変動

- 技術革新に伴って縮小・代替される仕事もあるが、新たに創出・拡大する仕事もあり、人材ニーズは常に増加傾向

| 時代                           | 技術革新          | 業務・産業構造の変化     | 縮小・代替された仕事（例）                        | 拡大・創出された仕事（例）                                                                  | 人材ニーズ                                                                                 |
|------------------------------|---------------|----------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 第3次産業革命<br>1970年代～<br>2000年代 | PC・インターネット    | アナログからデジタルへ    | 電話交換業務、紙中心の情報処理業務                    | SE、プログラマー、Web関連職、情報サービス業                                                       |    |
| 第4次産業革命<br>2010年代～<br>2020年代 | AI・IoT・ビッグデータ | データ活用による予測・最適化 | 工場・設備の監視業務、製造現場の品質検査業務、需要予測・在庫管理業務   | AIエンジニア、データサイエンティスト、DX推進担当、デジタル戦略担当、UI/UXデザイナー                                 |    |
| 生成AI革命<br>2022年～             | 生成AI・AIエージェント | 知的業務の自動化・協働化   | 定型資料作成、定型調査、定型翻訳、コールセンター一次対応、一般事務の一部 | <b>AI戦略人材、AIガバナンス担当、AIリスクリング支援、AIエージェント開発者、Forward Deployed Engineer (FDE)</b> |  |

# 1. 人材マーケットの展望 (2)人材マーケットの現状と当社の果たす役割

## 今後の人材紹介事業

### AIで代替可能な業務

- 求人検索/候補者検索
- 機械的な大量人材マッチング

### AIでは代替できない業務

- 個々人の特性を踏まえたキャリア形成支援
- 経営人材の紹介
- 経営方針/事業戦略を踏まえた人材提案
- グローバル人材の流動化支援

➡ プロのコンサルテーションがより必要に

## 「プロがプロを紹介する」

プロフェッショナルなコンサルタントが、プロフェッショナルな人材を紹介する  
JACは世界で闘う人材の供給を各国で担っていく

## 2. 今後のJACの成長投資と事業戦略

### 成長投資

(1) 人的資本の継続的な強化

(2) 基幹システムの刷新

(3) AI活用による生産性向上

### 事業戦略

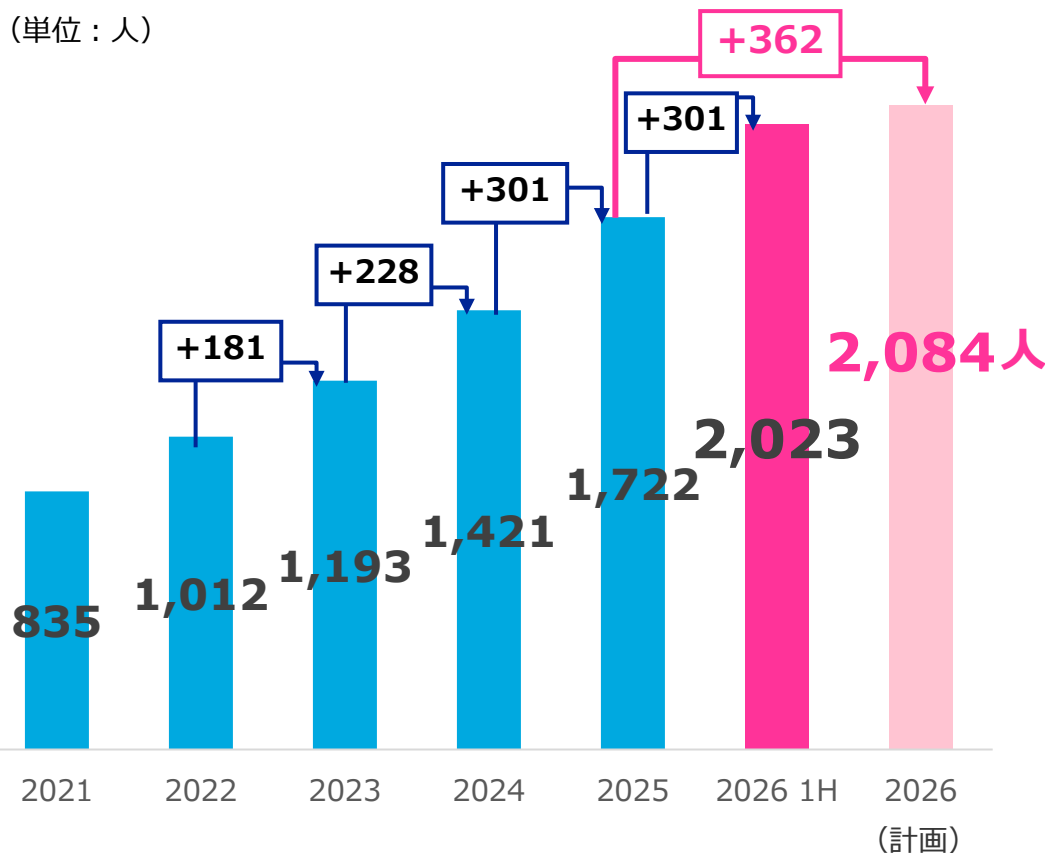
(4) 自社ソーシングによる売上総利益率の向上

(5) さらなるプロフェッショナル化

- 2026年度は**新卒203名**を採用。今後も新卒・中途とも継続的に採用し、人的資本を着実に拡大する
- コンサルタントの**厳選採用**と**教育**により、生産性の向上と離職率の低減を図る

### コンサルタント数の推移 (国内人材紹介事業※)

(単位：人)



※JAC Recruitment + JAC International + VantagePoint(2021～2025)

### コンサルタントの採用・教育

#### 厳選採用

- 活躍するコンサルタントのパターンや離職要因の分析等を行い、当社に定着して、プロフェッショナルコンサルタントとして活躍できる優秀な人材を厳選採用

#### 教育

- HRBPに加え、フィールドコーチ制度を導入し、事業部門のDiv長やマネージャーをサポート
- キャリア対話や100+Clubによるサポートの強化

## (2)基幹システムの刷新

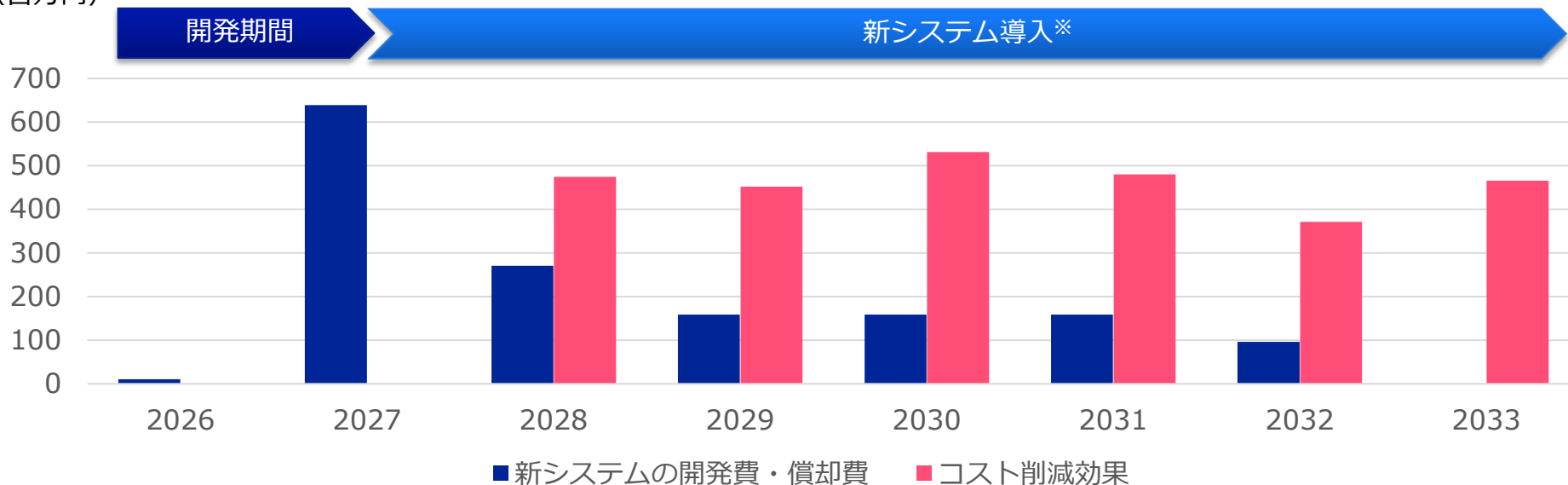
- 基幹システムを刷新し、自社開発のシステムからSaaSの活用へ

### 基幹システムの刷新による効果

|          |                                        |
|----------|----------------------------------------|
| フレキシビリティ | 技術革新に伴うアップデートを迅速化                      |
| 拡張性      | マーケティングや社内管理データとの連携など、データを活用した施策対応が可能に |
| セキュリティ   | 最新の情報セキュリティ体制の導入と逐次アップデート              |
| 強靱性      | 災害時等の緊急時バックアップ体制を強化                    |
| コスト削減    | システム運用のコストを効果的に削減し、導入1年目からコスト削減効果を実現   |

### 費用と経費削減効果の見通し

(百万円)



※2027年度中に稼働開始予定（JACI:2Q、JACR:4Q）

## 「プロがプロを紹介する」 介在価値を、AIにより最大化

AIを「補助ツール」として活用し、コンサルタントが面談・商談に集中できる環境を整備

### AIが担う業務

#### 事務作業・情報整理を効率化し、意思決定の質を高める情報を提供

例) 企業顧客との商談やキャンディデイトとの面談の事前準備作業の効率化  
ミーティング後の議事録等の作成やデータ入力作業などの効率化

### AI活用による生産性向上ロードマップ

2026年下半期

AI補助ツールの導入  
と浸透

2027年（計画）

コンサルタント一人当たり  
10%の工数削減

2028年（目標）

コンサルタント一人当たり  
20%の工数削減

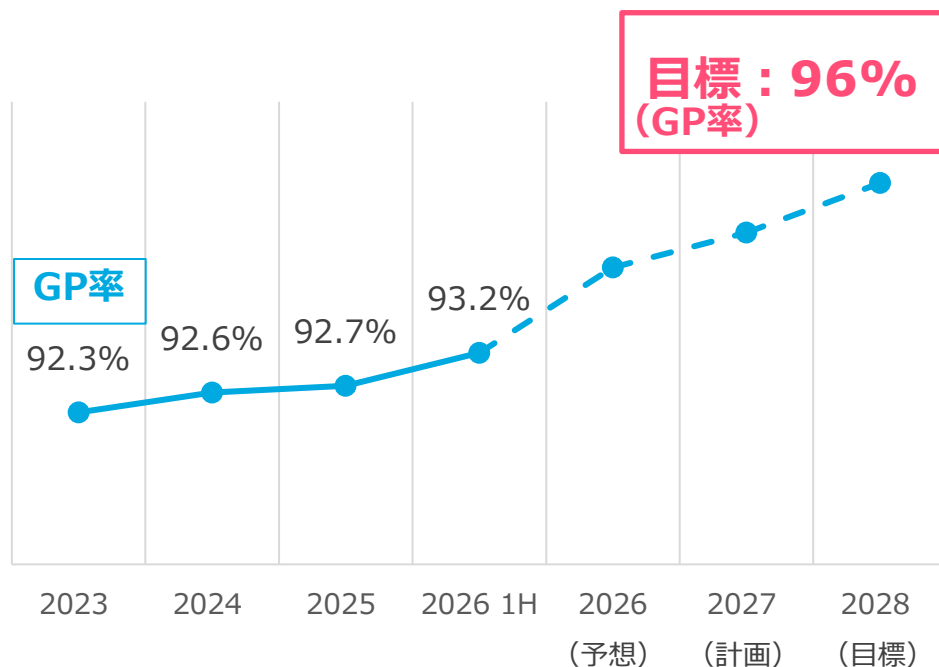
継続

AI補助ツールの継続的な開発と導入により

コンサルタント一人当たりの生産性**20%アップ**を目指す

## 主要スカウトの利用を停止し、自社ソーシングを強化

## 売上総利益率（GP/GS）の推移



※2025年度の売上原価のうち、約6割がスカウトサイト利用料等の人材紹介関連の原価、約4割が海外事業およびRPO・IPS事業等の原価。

自社ソーシング強化の取り組み結果  
(2026年上半期)

- **Webサイトの刷新**  
2月にNewサイトをリリース  
求人掲載数を大幅に増加させ、SEO対策の強化などを行ったことにより、Webサイト経由の新規登録者数は、2025年上半期対比で、**YoY+43%**
- **スカウトサイトの利用低減**  
スカウトサイト経由の新規登録者数は、2025年上半期対比で、**YoY△36%**
- 自社データベース既登録者の掘り起こしの強化、リファール強化、LinkedInのさらなる活用

- 対面でのコンサルテーションを強化し、プロフェッショナルコンサルタントの介在価値を一層高める。

### コンサルタント1人当たり対面面談数

(件)



—●— コンサルタント1人あたり対面面談数 (週次平均)

※JACリクルートメント単体

対面だからこそ得られる  
本音の情報と信頼関係



「プロフェッショナル  
コンサルタンシー」



成約率の向上

## 5. サステナビリティの取り組み

# E 環境 気候変動対応と環境保全 ～JACの植林活動～



- 2024年から新たに「JACモリンガの森」プロジェクトを開始。GHG吸収量の大幅な増加を図り、2030年までのカーボンネットゼロ達成を目指す。
- 地球温暖化対策とともに、現地での雇用の創出や生態系の維持にも寄与。

## PPPプロジェクト

One Placement creates  
One Plant to save the Planet

世界各国のJAC各社を通じて転職された方お一人につき一本の植林を行うことによって、森を育み、生態系を守り、地球温暖化対策にも寄与する。

### 植樹実績

2025年までの累計 **187,481本**

## 「JACモリンガの森」プロジェクト

### 2030年までに約6,000t/年のGHG吸収を計画

GHG吸収力の高いモリンガ等の植樹を進め、2030年にScope3を含めたカーボンネットゼロを目指す。

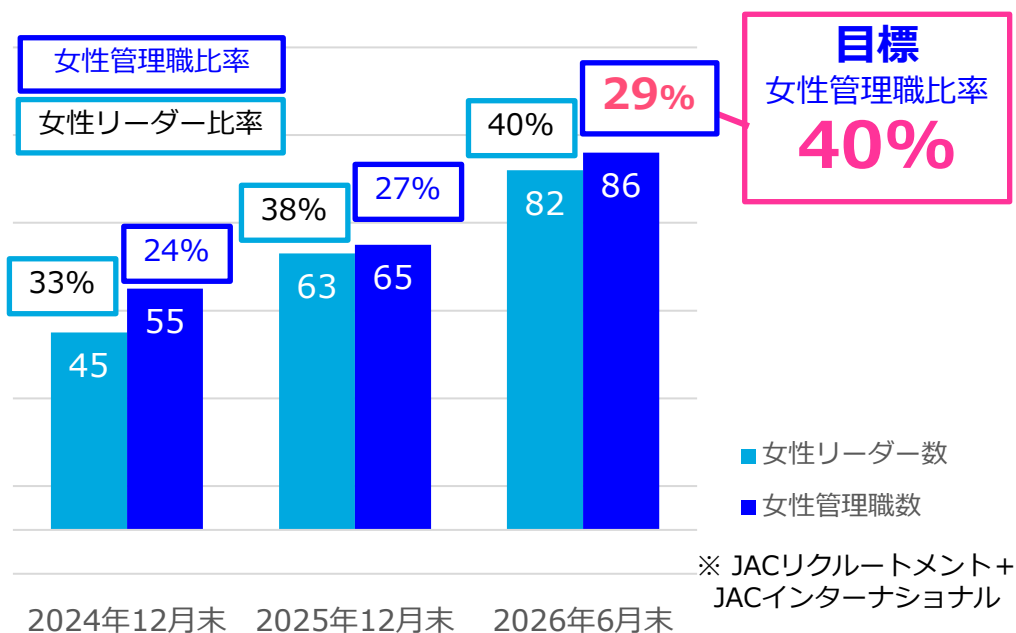
2026年(予定)までの累計  
宮古島 **8,000本**  
タイ **7,500本**  
マレーシア **7,800本**



- 多様で優秀な人材が、それぞれの個性を発揮し、働き甲斐をもって生き生きと活躍できるよう、DE&Iや健康経営の推進等に取り組み、社員のWell-beingの向上を目指す。

## 女性活躍推進

## 女性管理職/リーダー数の推移※



## LGBTQ+への理解の浸透

Tokyo Pride 2026に出展: ブース来場者約2,200名  
社員ボランティア約60名



## 健康経営

- 昼食費補助やスポーツクラブ利用費用補助
- 運動促進プログラムの実施
- 喫煙者ゼロに向け禁煙費用補助の提供 等  
(2025年12月末時点の喫煙率:3.9%)



「えるぼし認定」最高位の3つ星



NEW 「くるみんプラス」認定



9年連続「健康経営優良法人」



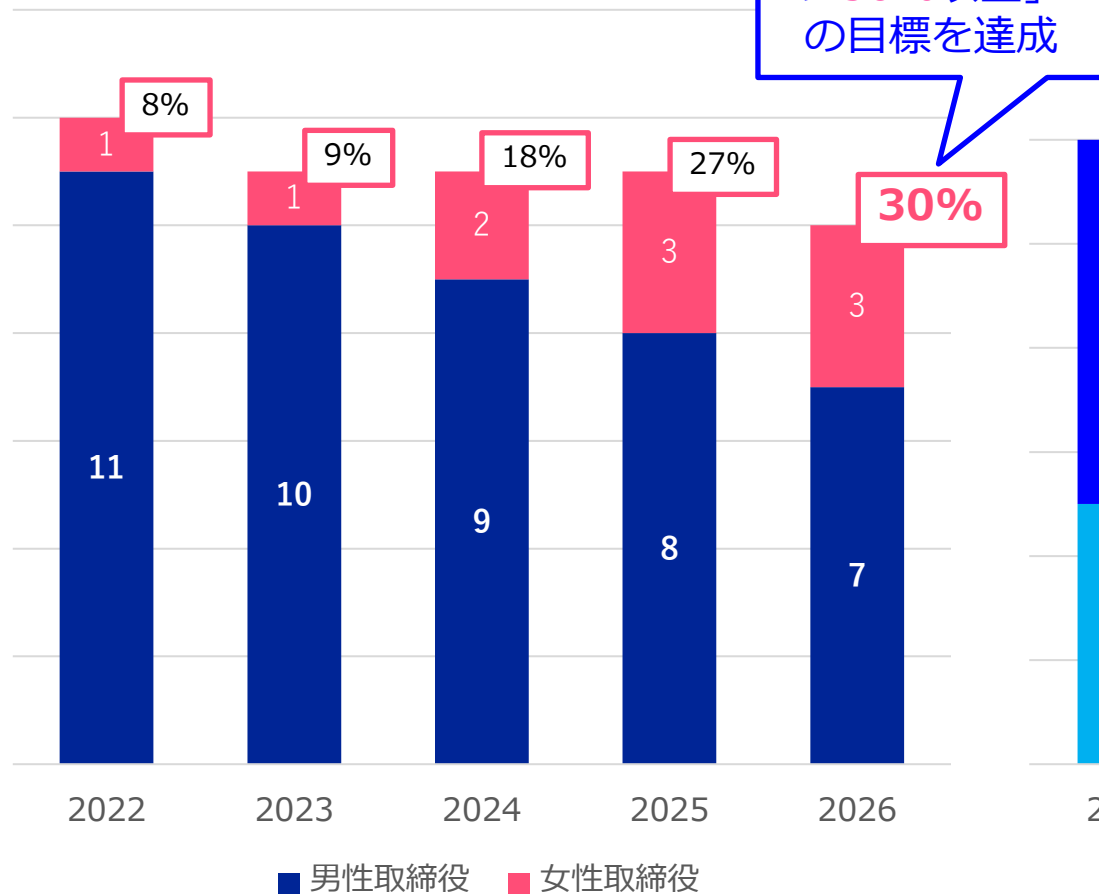
「東京都スポーツ推進企業」認定



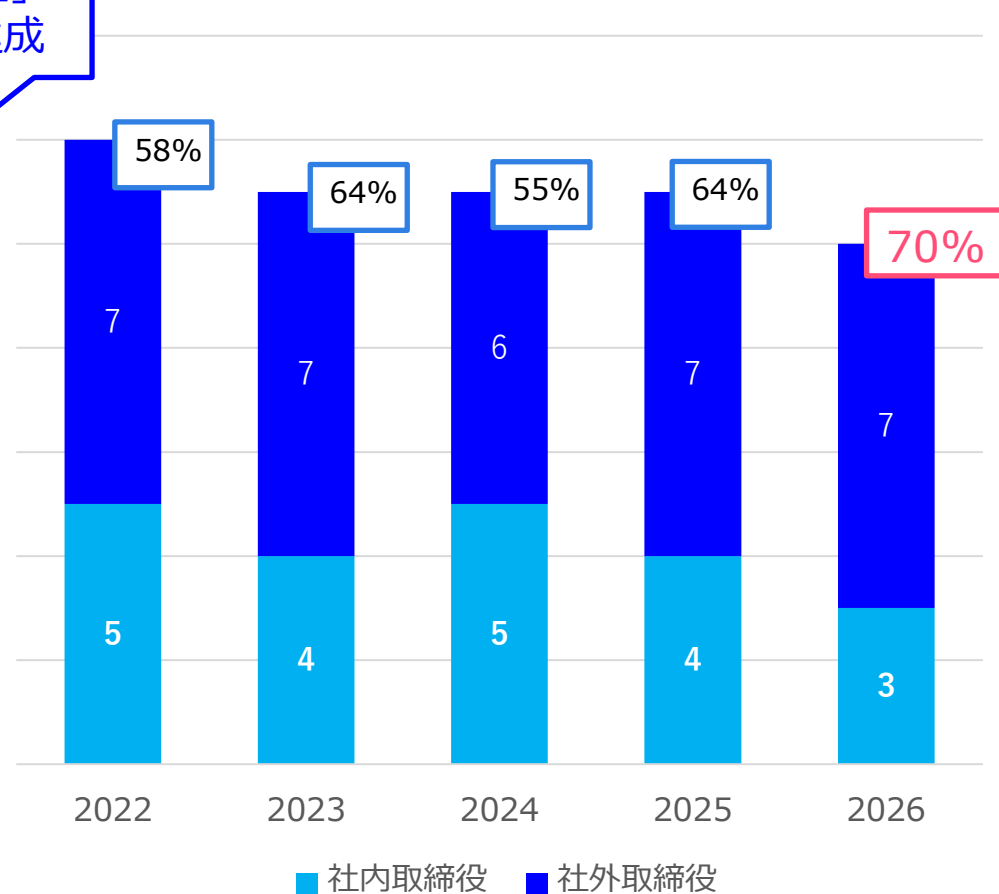


# ガバナンス 取締役会の多様性

## 女性取締役比率



## 社外取締役比率



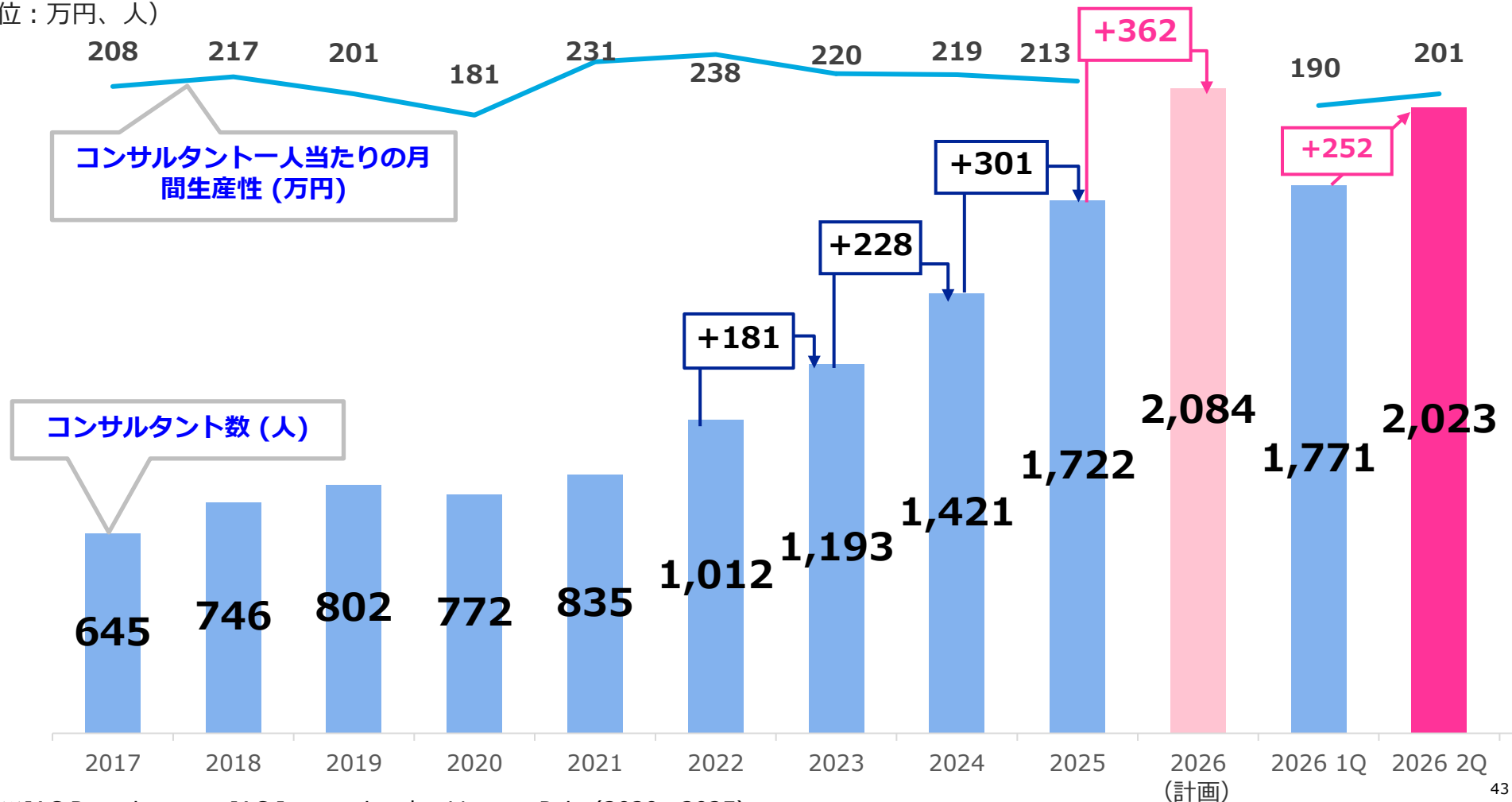
# Appendix

# 国内人材紹介事業のコンサルタント数と生産性の状況

売上高 = コンサルタント数 × 1人当たり生産性であるため、コンサルタント数の着実な増加が最も重要な成長ドライバー

## コンサルタント数と生産性の状況 (国内人材紹介事業※)

(単位：万円、人)



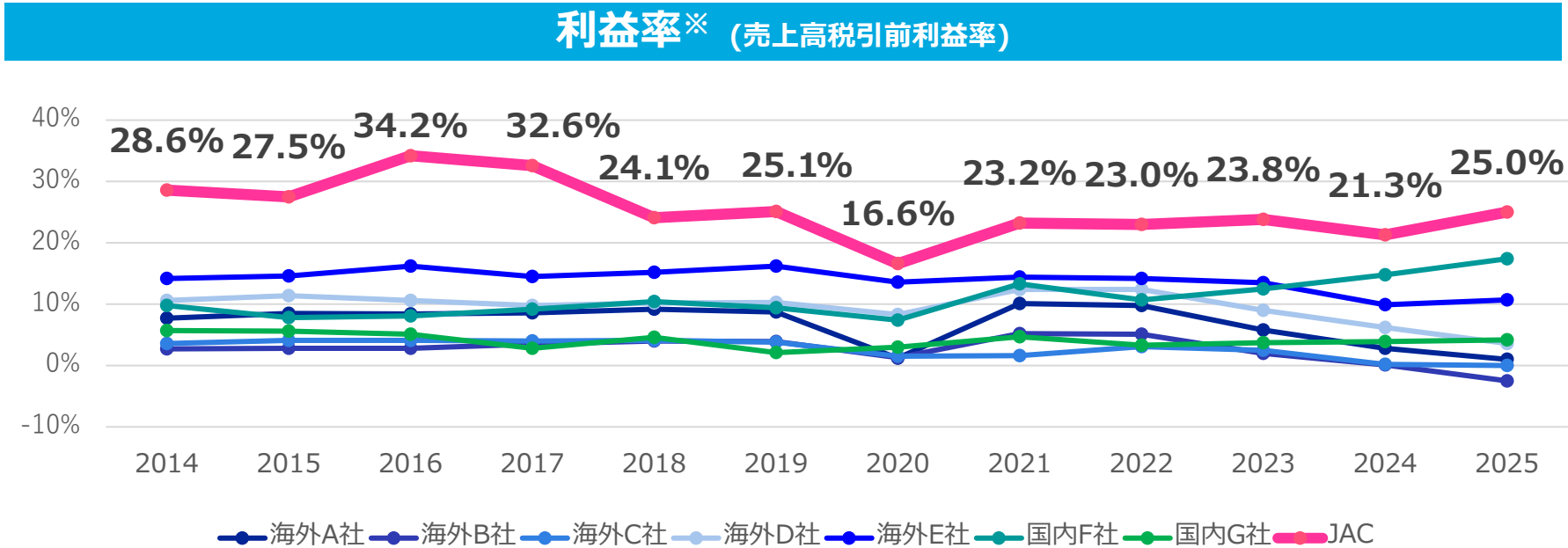
※JAC Recruitment + JAC International + VantagePoint(2020～2025)

# 成長率、利益率、資本効率の状況

● 国内外の同業他社比で圧倒的な利益率の高さを誇り、成長率・資本効率の高さなどで、総合的に優位性を持つ。

|                            | JAC Group | 海外A社  | 海外B社  | 海外C社  | 海外D社  | 海外E社  | 国内F社  | 国内G社  |
|----------------------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 成長率(過去10年間の<br>売上総利益のCAGR) | 14.6%     | 3.3%  | 1.6%  | 2.4%  | △0.5% | △0.6% | 11.2% | 11.2% |
| 利益率(売上高税引前利<br>益率の10年単純平均) | 24.9%     | 6.6%  | 2.5%  | 2.5%  | 9.3%  | 13.8% | 11.3% | 3.7%  |
| 資本効率<br>(10年単純平均ROE)       | 32.0%     | 24.2% | 12.1% | 15.8% | 31.1% | 18.5% | 19.6% | 13.6% |

2026年5月末現在

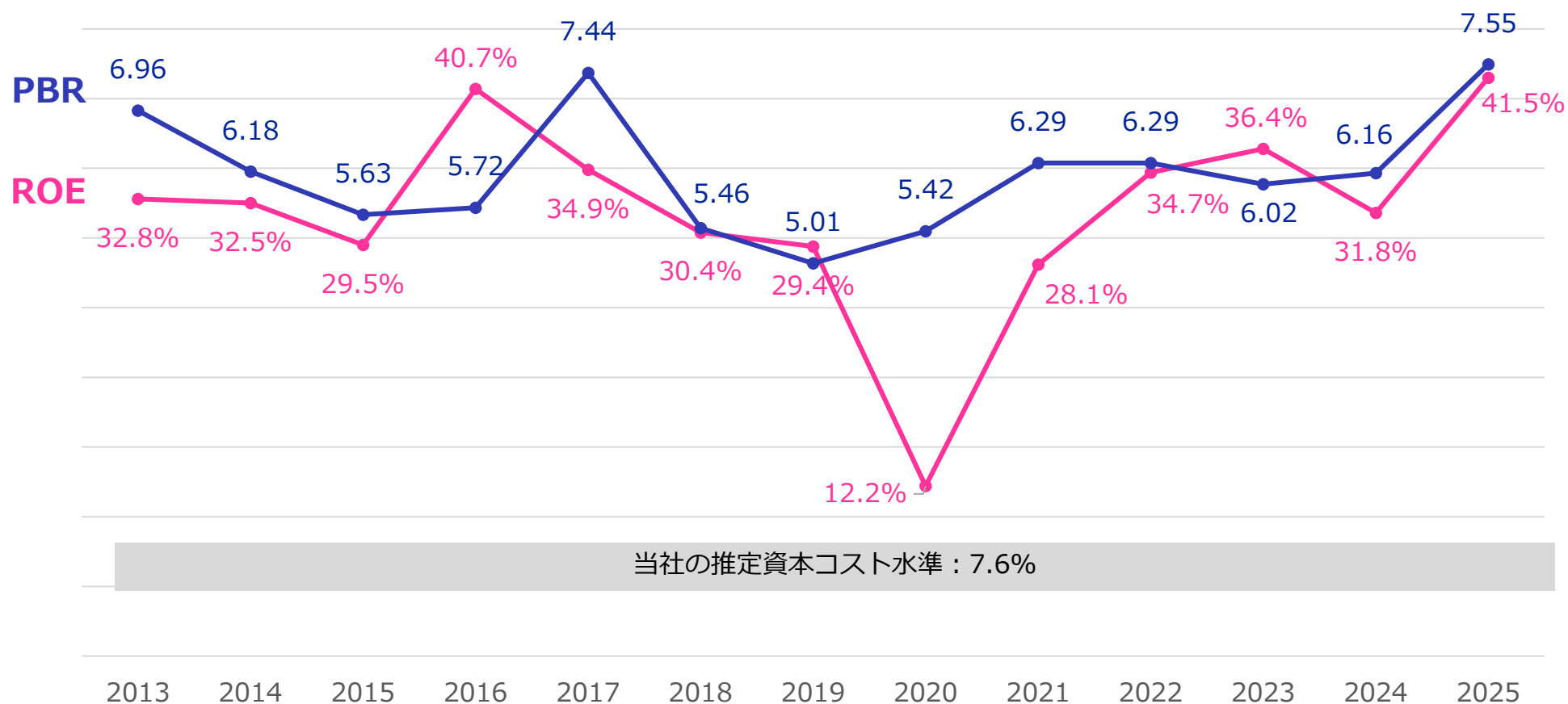


※2026年5月末現在

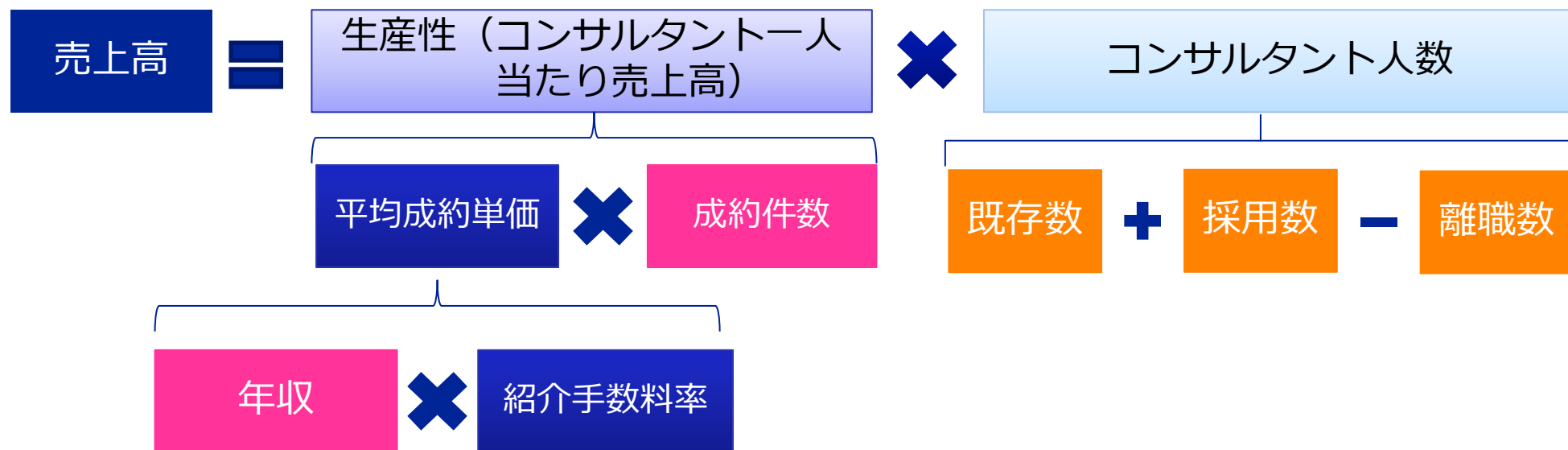
# 資本コストとROE

当社の推定資本コスト7.6%に対し、過去10年間のROEは常時これを大きく上回り、PBRも5倍以上を恒常的に維持。今後も高い資本効率を維持していく。

## PBRとROEの推移



# 収益モデル（人材紹介事業）



## 注意事項・お問い合わせ先

本資料は株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント（以下、当社）の事業及び業界動向についての当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、さまざまなリスクや不確かさが伴います。既に知られたもしくはいまだに知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。当社は将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

本資料における将来の展望に対する表明は、2026年8月21日現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2026年8月21日現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表記の記載をも更新し、変更するものではありません。

資料に関するお問い合わせは、下記のお問い合わせ先までお願いいたします。

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント 広報・IR部

電話 [03-5259-6926](tel:03-5259-6926) もしくは、メール [ir@jac-recruitment.jp](mailto:ir@jac-recruitment.jp)

<https://corp.jac-recruitment.jp>