

ホリスティック企業レポート ジンジブ

142A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2024年3月26日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20240325

高校生向け就職支援サービスのリーディングカンパニー
就職プロセスの構造変化や旺盛な企業の若手獲得ニーズを背景に成長局面へアナリスト: 村木 雄一 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【 株式情報 】	【 会社基本情報 】	【 その他 】
株価 3,970円 (2024年3月25日)	本店所在地 大阪市中央区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 1,396,500株	設立年月日 2015年3月23日	S B I 証券
時価総額 5,544百万円	代表者 佐々木 満秀	【監査人】
上場初値 3,980円 (2024年3月25日)	従業員数 162人 (2024年1月)	PwC Japan有限責任監査法人
公募・売出価格 1,750円	事業年度 4月1日~翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度終了後3カ月以内	

【 142A ジンジブ 業種 : サービス業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2022/3	972	40.7	-91	-	-93	-	-65	-	-65.9	-225.8	0.0
2023/3	1,517	56.0	73	-	64	-	41	-	41.4	-155.2	0.0
2024/3 予	2,112	39.2	270	3.7x	263	4.1x	169	4.1x	155.6	-	0.0

(注) 1. 単体ベース。2024/3期の予想は会社予想
2. 2023年12月23日付で1:100の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

> 事業内容

◆ 高校生を対象とする就職支援サービスが主力

ジンジブ(以下、同社)は、高校生を対象とする就職支援サービスを主力に、高卒社会人の教育・転職支援サービスなどを提供している。

同社の事業は高卒人材採用支援事業の単一セグメントであるが、売上高は提供するサービス別に、採用領域、教育領域、その他の3つに区分されている(図表1)。

【 図表1 】 サービス区分別売上高

サービス区分	2023/3期			2024/3期 3Q累計	
	売上高 (百万円)	前期比 (%)	売上構成比 (%)	売上高 (百万円)	売上構成比 (%)
採用領域	1,434	52.9	94.5	1,501	97.0
教育領域	72	3.2X	4.8	37	2.4
その他	10	-9.5	0.7	8	0.6
合計	1,517	56.0	100.0	1,548	100.0

(注) 端数処理の関係で合計とは一致しない。
(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 採用領域

採用領域として「採用支援サービス」、「企画制作サービス」、「代行支援サービス」を提供している。各サービスの詳細は後述するが、採用支援サービスは、企業がジョブドラフトNaviのリポート(継続)契約を10月から3月にかけて結ぶ傾向があるため、売上が下期に偏重する。企画制作サービスと代行支援サービスは、求人情報が解禁される7月(第2四半期)に売上が偏重する。以上のことから、第1四半期は閑散期となる。

(1) 採用支援サービス

企業が行う高校新卒者の採用活動を支援するサービスであり、23/3 期の売上上の 58.7%を占める。採用支援サービスは、①就職求人サイト「ジョブドラフト Navi」、②就職イベント「おしごとフェア/ジョブドラフト Fes/先生 Fes」、③ミスマッチ防止サービス「ジョブドラフト Survey」で構成されている。

① 就職求人サイト「ジョブドラフト Navi」

高校生向け求人情報サイト「ジョブドラフト Navi」を運営している。23 年末現在の掲載社数は 2,354 社であり、これら掲載企業から受領する掲載料が同社の収入となる。

ジョブドラフト Navi は、写真や動画を用いて、会社の雰囲気や 1 日の業務の流れ、社員へのインタビューなどを紹介するものである。掲載企業にとっては、従来の就職情報の中心である求人票では十分に伝えにくい自社の魅力を、学校を介さずに高校生に直接アピールできるようになる。

一方、高校生にとっては、求人票よりも情報量が多いことから企業への理解を深められることに加え、スマートフォンやパソコンを使っていつでも情報にアクセスできたり、求人企業の特徴や職種、就業地域などの視点で絞り込んだ上で全国の求人情報を調べられたりするなどのメリットがある。

② 就職イベント「おしごとフェア/ジョブドラフト Fes/先生 Fes」

高校生向け職業体験イベント「おしごとフェア」、合同企業説明会「ジョブドラフト Fes」、高校教員向け職業体験イベント「先生 Fes」を開催・運営している。出展企業からの参画料が同社の収入となる。

③ ミスマッチ防止サービス「ジョブドラフト Survey」

企業向けに提供するサービスで、受験者の性格特性や仕事における優先軸を明らかにする適性検査アプリと、面接マニュアルで構成されている。企業からの利用料が同社の収入となる。

(2) 企画制作サービス

採用支援サービスのオプションとして提供されている。企業が高校生の新卒採用を行うに当たり必要となる企業パンフレット制作、企業紹介動画制作などを行うものである。企業からの制作料が同社の収入となる。

(3) 代行支援サービス

採用支援サービスのオプションとして提供されている。企業が高校生の採用活動として行う、進路指導担当教員への訪問活動や、求人票の発送などを同社が代わって行うものである。委託費が同社の収入となる。

◆ 教育領域

教育研修サービスとして、学校及び高校卒社会人に向けて、教育研修プログラムを提供している。

学校向けには、講師を派遣して生徒に授業として働くことのイメージを伝えるキャリア教育プログラム「ジョブドラフト Career」、高校新卒社員向けには育成研修と定着支援を組み合わせた「ルーキーズクラブ」を提供している。前者については、一定の条件を満たせば無料である。後者は企業からの委託費が同社の収入となる。

◆ その他

22年10月から、高卒第二新卒^(注)や既卒生向けの就職・転職支援サービス「ジョブドラフト Next」の提供を開始している。社会人としての意識やマナーなどに関する Web 教育プログラムと、企業への人材紹介サービスを組み合わせたもので、就職や転職が実現した際に企業から受け取る成功報酬が同社の収入となる。

(注)

18～25 歳程度までの高校卒社会人全般を指す。

> 特色・強み**◆ 高校生向け就職支援サービスのリーディングカンパニー**

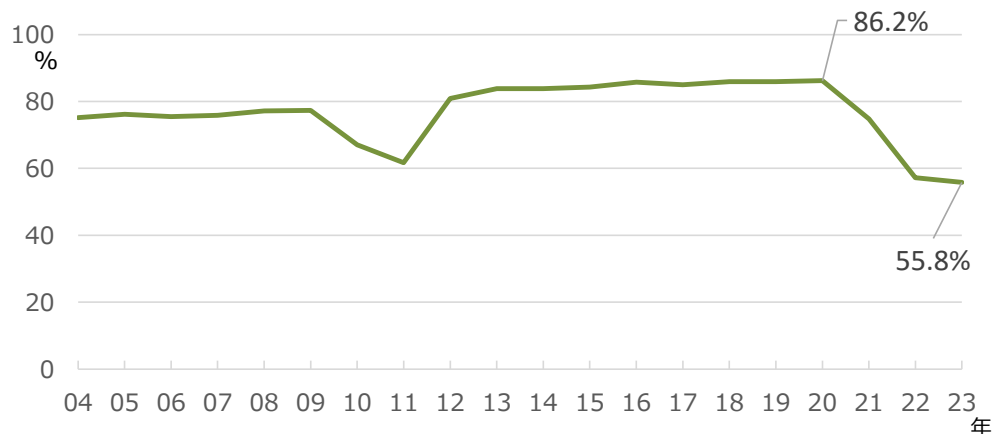
高校生向け就職支援サービスのリーディングカンパニーであることが同社の最大の特徴かつ強みと考えられる。

現状、高校生の就職支援は主に学校が担っている。応募書類のやり取りは、高校生と企業の間で直接行わず、学校が間に入って相互の窓口になるというルールが確立している。そのため、大手人材サービス会社は高校生向けの就職支援サービスを提供してこなかった。

しかし、20年に厚生労働省は「高等学校就職問題検討会議ワーキングチーム報告」を公表し、高校生に対する職業紹介を民間事業者が行えることを明確にした。それに伴い、20年3月の卒業者では86.2%に達していた、学校(または職業安定所)を通じて就職した割合は、23年3月には55.8%まで低下した(図表2)。

同社は、このような状況変化を踏まえ、他に先駆けて広告宣伝費を投入してジョブドラフト Navi の認知度を高めるとともに、企業や学校との関係強化を図ってきた。そのため、今後は学校による就職あっせんと並行して、民間のサービスを利用した就職／採用活動を行うケースが増えると想定される中、同社は大きく売上を伸ばすことが可能な立場にあると言えよう。

【 図表 2 】 高卒就職者のうち職業安定所または学校を通じて就職した者の割合



(注) 各年 3 月の卒業者の数値。

(出所) 文部科学省「学校基本調査」より証券リサーチセンター作成

◆ 教員の負荷を軽減するサービスを武器に多くの学校にリーチ

同社は、積極的に学校との協力関係を構築している。実際に、同社は 23/3 期において全国の高校の 3 分の 1 以上となる 1,849 校へ訪問を行っている。

学校に接触する際の武器となっているのが、キャリア教育支援サービスのジョブドラフト Carrer である。サービスの内容に加え、教員の負担を軽減できる点などが評価されている。なお、同社が学校に無料でジョブドラフト Carrer を提供する条件には、同社主催の合同企業説明会・ジョブドラフト Fes に教員引率の下で高校生が参加することが含まれている。アプローチの結果ジョブドラフト Carrer の利用が増えれば、学校の指導下にある高校生に同社の各種サービスを利用してもらえる可能性が高まることになる。

さらに、同社は 23 年 6 月から「ジョブドラフト Teacher」の提供を開始した。これは、紙の求人票をデジタル化し、教員や高校生が求人票の内容をジョブドラフト Navi 上で閲覧・検索することを可能にするサービスである。教員には求人票の整理にかかる作業の軽減というメリットがあり、高校生にはより手軽に求人票の情報を閲覧できるというメリットがある。また、ジョブドラフト Navi の利用を活性化させる新たな起爆剤として期待されよう。

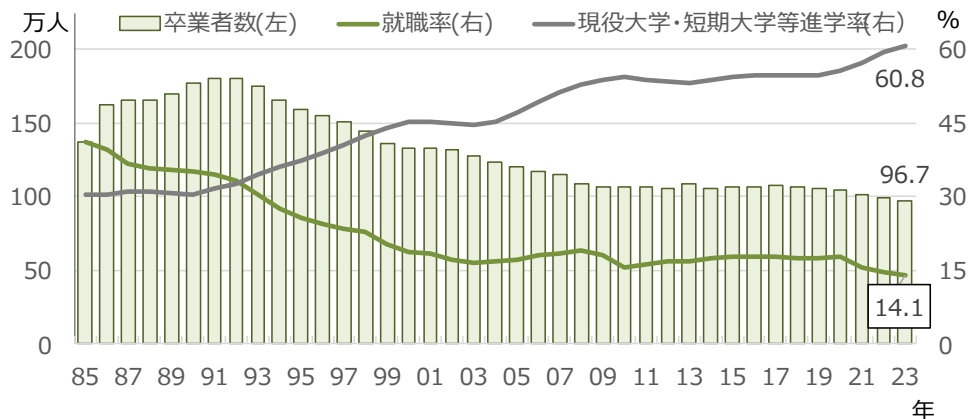
◆ 金融機関との連携による商談獲得

同社は、都市銀行、地方銀行、信用金庫との連携に力を入れている。提携先は、23 年末時点で 63 機関に達する。金融機関は取引先である中小企業の若手人材不足という経営課題克服に貢献できるため、紹介には積極的である。23/3 期には商談全体の 3 分の 1 強に相当する 2,751 件の商談を紹介された実績があり、同社の受注獲得に大きく貢献している。

> 事業環境

◆ **高校卒業者数は漸減傾向にあるなか、企業の若手人材ニーズは強い**
 日本の高校卒業者数は緩やかながら減少傾向にあり、増加に転ずる可能性は低いと考えられる。また、21 年度以降、一段の大学等進学率の上昇と就職率の低下が見られ、23 年度における就職率は 1950 年度以降で最低水準となる 14.1%となった(図表 3)。

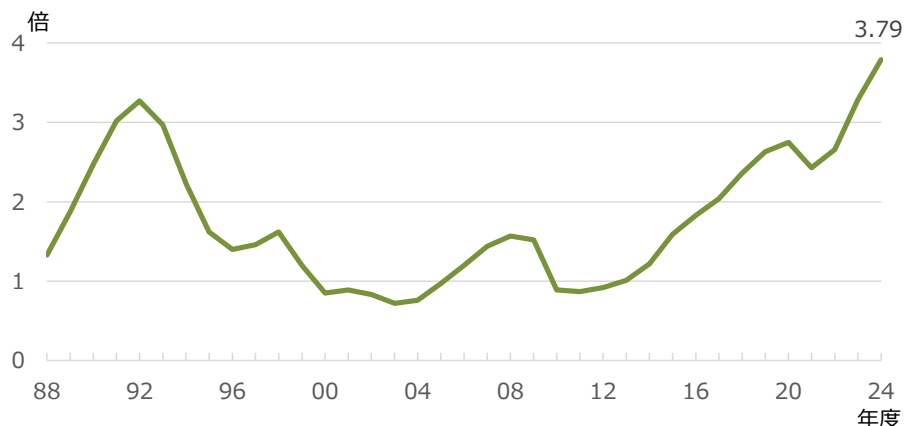
【図表 3】高校卒業者数と就職率・現役進学率の推移(各年 3 月)



(注) 1. 数値は高等学校+中等教育学校後期課程が対象。
 2. 現役大学・短期大学等進学率は通信制を除く。
 (出所) 文部科学省「学校基本調査」より証券リサーチセンター作成

一方、多くの企業にとって若手人材の不足は共通の経営課題となっている。高卒新卒者の求人倍率は上昇傾向を辿っており、24 年 3 月卒業者では 3.79 倍(23 年 9 月末時点)と 88 年以降で最高となった(図表 4)。今後も、新卒で就職を希望する高校生の絶対数が減ると考えられる中、企業間の人材獲得競争は激しさを増すと考えられる。

【図表 4】高校新卒者の求人倍率(全国)の推移



(出所) 厚生労働省「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』取りまとめ(9 月末時点)」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

高校生を対象とする就職支援サービスにおいて、同社は大きく先行していると見られるが、競合企業は存在する。同社のジョブドラフト Navi に類似するサービスとしては、ハリアー研究所(大阪市北区)の「ハリケンナビ」、ジョブドラフト Teacher に類似するサービスとしては、ハンディ(東京都港区)の「Handy 進路指導室」が挙げられる。

> 業績

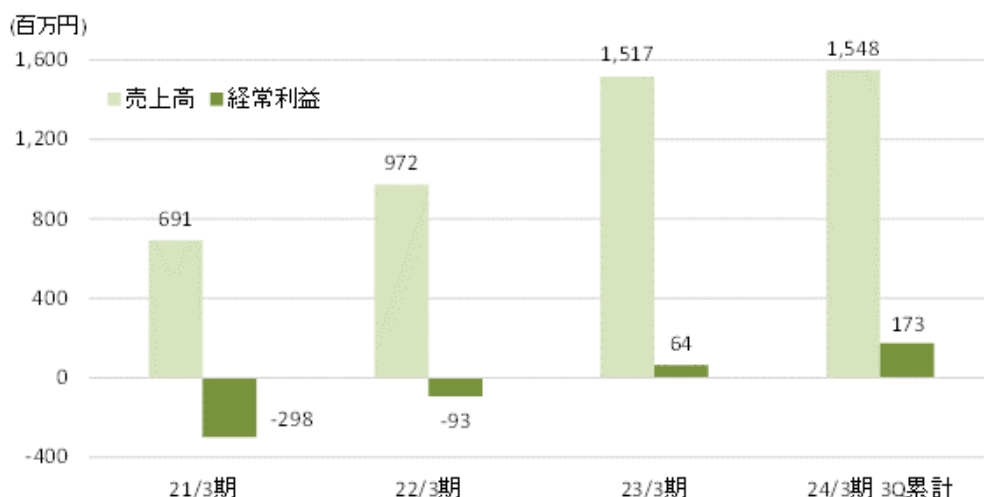
◆ 過去の業績推移

現代表取締役社長の佐々木満秀氏は 1998 年 9 月に広告代理店として個人創業して以降、複数のグループ会社を通じて、携帯電話業界向けの広告代理店事業をはじめ、フリーペーパーや衣服販売業、広告印刷物の企画編集など、多岐にわたる事業を行っていた。14 年に現在の事業につながる若手人材の人材紹介事業を、15 年には高校生を対象とする新卒求人サイトを開始した。この間、子会社による業種の多角化を念頭に置き、15 年 3 月にグループ持株会社である人と未来グループを設立した。

20 年 1 月に高卒就職支援事業に集中することを目的に、人と未来グループを存続会社として各社を吸収合併し、ジンジブに社名変更した。

グループ再編後初の 12 カ月決算となる 21/3 期以降の業績は図表 5 の通りである。21/3 期は、サービスの認知度向上のためにまとまった広告宣伝費を投入したために経常損失を計上した。22/3 期は上記の金融機関との連携強化により新規受注が増加したことなどを背景に売上が伸び、売上増加に伴って経常損失は縮小した。

【図表 5】業績推移



(注) 21/3 期は未監査。また、受注ベースで収益を認識。

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 23年3月期決算

23/3 期業績は、売上高 1,517 百万円(前期比 56.0%増)、営業利益 73 百万円(前期は 91 百万円の損失)、経常利益 64 百万円(同 93 百万円の損失)、当期純利益 41 百万円(同 65 百万円の損失)となった。

サービス区分別売上高は、採用領域が前期比 52.9%増、教育領域が同 3.2 倍、その他が同 9.5%減となった。主力の採用領域では、引き続き商談獲得ルートの開拓を進め、金融機関からの紹介に加え、資料問い合わせ、セミナー参加など、同社からの直接的な営業活動を伴わずに商談が始まるインバウンド案件が増加した。また、仙台支店、広島支店を開設した効果もあり、新規商談数が同 26.0%となったこと、オプション商材の拡販などにより受注単価が安定したことなどが増収を牽引した。

売上総利益率は前期比 3.0%ポイント低下の 84.0%となった。企画制作サービスや代行支援サービスの売上増に伴い外注費が増加したことが理由である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、従業員増加に伴う給料手当の増加や受注拡大に伴う支払手数料の増加などにより、前期比 28.0%増となったものの、増収効果により売上高販管費率は同 17.3%ポイント低下して 79.1%となった。これらの結果、営業利益は黒字化を果たし、売上高営業利益率は 4.9%となった。また、当期純利益も黒字化し、期末時点で債務超過が解消している。

◆ 24年3月期第3四半期累計期間決算

24/3 期第3 四半期累計期間の業績は、売上高 1,548 百万円、営業利益 180 百万円、経常利益 173 百万円、四半期純利益 111 百万円であった。24/3 期通期の会社計画に対する進捗率は、売上高で 73.7%、営業利益で 67.0%となった。

サービス区分別売上高は、採用領域 1,501 百万円、教育領域 37 百万円、その他 8 百万円となった。主力の採用領域において、金融機関からの紹介などが受注を牽引したほか、岡山、新潟、熊本に支店を開設したエリア拡大効果などが売上高を押し上げた。

売上総利益率は23/3 期通期よりも 1.7%ポイント低い 82.3%となった。一方、売上高販管費率は、増収によって人件費や支払手数料の増加を吸収する形となり、23/3 期通期の水準よりも 8.5%ポイント低い 70.6%にとどまったため、売上高営業利益率は同 6.8%ポイント上回る 11.7%となった。

◆ 24年3月期会社計画

24/3 期の会社計画は、売上高 2,112 百万円(前期比 39.2%増)、営業利益

270 百万円(同 3.7 倍)、経常利益 263 百万円(同 4.1 倍)、当期純利益 169 百万円(同 4.1 倍)である。

サービス区分別売上高は、採用領域が前期比 43.1%増、教育領域が同 32.8%減、その他が同 11.9%減を計画している。主力の採用領域では、提携金融機関からの紹介を起点とする商談の増加が売上の高い伸びを牽引すると想定している。なお、24/3 期末時点におけるジョブドラフト Navi の掲載企業数は 2,150 社程度と、23/3 期末の 1,489 社からの大幅な増加を見込んでいる。

売上総利益率は前期比 0.4%ポイント上昇の 84.4%を計画している。原価を計上しない採用支援サービスの売上高の伸びを見込むため、原価を伴う企画制作サービスと代行支援サービスの売上構成比が相対的に低下することが主な要因である。従業員増に伴う人件費の増加などにより販管費は同 26.0%増を見込むものの、売上高の伸びがより大きいため売上高販管費率は同 7.5%ポイント低下の 71.6%を計画している。これらの結果、24/3 期の売上高営業利益率は同 7.9%ポイント上昇の 12.8%になると同社は予想している。

◆ 成長戦略

① 営業エリアの拡大

営業エリアを拡充し、高卒就職率が高い地方圏の高校や企業、提携先となりうる金融機関等へのアプローチをさらに積極化し、一段の売上成長を図る考えである。既に 23/3 期には仙台、広島、24/3 期には岡山、新潟、熊本に出店したが、今後も比較的大きな都市については自社の支店を展開し、そうでない都市は代理店を通じてカバーする考えだ。

② 受注単価の押し上げ

就職活動支援の素材に動画や SNS を活用するなど高校生への訴求力をいっそう高めると同時に、企業にはジョブドラフト Navi に付随する各種オプションサービスの利用を積極的に働きかけることで、受注 1 件当たりの単価上昇を図る考えである。

③ 高卒第二新卒市場などの開拓

高卒第二新卒向けの就職・転職サポートは中長期的に大きな収益ポテンシャルがあると同社は考えている。その市場に向けて投入したのが高卒第二新卒向け就職・転職支援サービスのジョブドラフト Next だ。同社では、目下、ジョブドラフト Navi を利用している高校生に向けてサービスの周知を図っており、大きなコストをかけなくても、数年後にはサービスの認知度が向上し、数ある転職サービスの中からジョブドラフト Next を選ぶ高卒第二新卒生が増えると想定している。

> 経営課題/リスク

◆ 景気変動

労働市場は景気変動の影響を受けやすい。今後、景況感の悪化に伴って、企業が採用活動の縮小を図った場合には、当然のことながら同社の業績への影響は無縁ではない点に留意が必要である。

◆ 競争の激化

今後、同社より大規模な資本を持つ企業などが市場参入した場合には競争が激化し、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 採用活動ルールの変更

現状、高校新卒者の就職活動に関しては、厚生労働省が主催し、全国高等学校長協会、主要経済団体、文部科学省及び厚生労働省が出席して行われる「高等学校就職問題検討会議」がルールや取り決めの原案作りを行っている。今後、かかるルールや取り決めが大きく変更された場合には、同社の事業活動や業績に大きな影響が生じる可能性がある。

◆ 配当について

同社では、株主利益の最大化を重要な経営目標のひとつと位置づけている。しかし、現在は事業の成長過程であるため内部留保の確保を図り、配当を行っていない。将来的には利益還元の方策のひとつとして配当を行う方針ではあるが、配当の実施の可能性及びその時期については現時点では未定としている。

【 図表 6 】 財務諸表

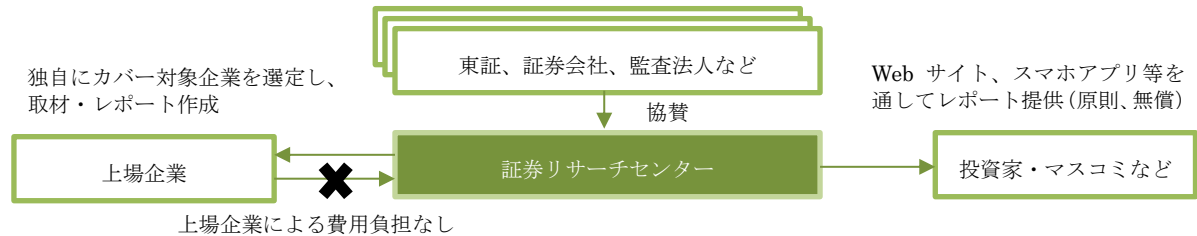
損益計算書	2022/3		2023/3		2024/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	972	100.0	1,517	100.0	1,548	100.0
売上原価	126	13.0	243	16.0	274	17.7
売上総利益	846	87.0	1,274	84.0	1,273	82.3
販売費及び一般管理費	937	96.4	1,200	79.1	1,093	70.6
営業利益	-91	-9.4	73	4.9	180	11.7
営業外収益	10	-	0	-	0	-
営業外費用	12	-	9	-	8	-
経常利益	-93	-	64	4.3	173	11.2
税引前当期(四半期)純利益	-94	-	67	4.4	173	11.2
当期(四半期)純利益	-65	-	41	2.7	111	7.2
貸借対照表	2022/3		2023/3		2024/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,016	69.8	1,229	75.2	1,324	79.5
現金及び預金	963	66.2	1,145	70.1	1,163	69.8
売上債権	19	1.3	48	3.0	56	3.4
棚卸資産	1	0.1	1	0.1	0	0.0
固定資産	439	30.2	405	24.8	342	20.5
有形固定資産	17	1.2	16	1.0	15	0.9
無形固定資産	49	3.4	40	2.5	39	2.4
投資その他の資産	372	25.6	347	21.3	287	17.2
総資産	1,455	100.0	1,634	100.0	1,667	100.0
流動負債	1,046	71.9	1,274	78.0	1,230	73.8
短期借入金	200	13.7	200	12.2	100	6.0
1年以内返済予定の長期借入金	161	11.1	126	7.7	93	5.6
契約負債	574	39.5	742	45.4	849	50.9
固定負債	464	31.9	338	20.7	303	18.2
長期借入金	452	31.1	326	20.0	291	17.5
純資産	-55	-3.8	22	1.4	133	8.0
自己資本	-55	-3.8	22	1.4	133	8.0
キャッシュ・フロー計算書	2022/3		2023/3			
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)		
営業キャッシュ・フロー	223	320				
減価償却費	13	12				
投資キャッシュ・フロー	-33	-3				
財務キャッシュ・フロー	-88	-124				
配当金の支払額	-	-				
現金及び現金同等物の増減額	101	181				
現金及び現金同等物の期末残高	963	1,145				

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	J トラストグローバル証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会	

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。