夢は、18才から始まる。
ジンジブ

2027年３月期 第２四半期 決算説明資料

2026年11月13日
株式会社ジンジブ（東証グロース：142A）



©JINJIB Co., Ltd. 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1四半期より連結を開始したジンジブキャリアの寄与などにより、大幅な増収増益を達成

連結売上高

1,986百万円↑

（前年単体実績　1,438百万円）

連結営業利益

144百万円↑

（前年単体実績　80百万円）

連結経常利益

145百万円↑

（前年単体実績　81百万円）

- 今年度より株式会社ジンジブキャリアを連結子会社化した要因もあり、売上高が伸長。
- 経費効率化も進捗し、利益貢献。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

AGENDA

1. 会社概要 P.04

2. 2027年3月期 第2四半期実績 P.11

3. 中期経営計画の概要 P.23

4. 補足情報 P.32

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

01

会社概要



©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

VISION

「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

当社が取り組む業界の課題

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

高校生の就職活動は「1人1社制」や学校を通じた求人紹介など、大学生とは異なる制度・制約がある。
企業を比較・検討する機会が限られ、就職後のミスマッチや早期離職につながることが課題となっている。

高校生の就職活動のルールと現状

学校を通じた連絡

企業への直接連絡は
禁止

学校経由の求人紹介により、希望に合う企業を選びにくい場合がある

1人１社制

1社のみ
応募可能

企業を比較する機会が限られ十分な情報を得にくい
（一部地域では複数応募が可能）

高卒求人倍率

4.12倍

大卒求人倍率1.66倍と比べてニーズは高いが選べない
※26年3月卒業者

高卒3年以内離職率

37.9%

大卒3年以内離職率（33.8%）より高く、**早期退職の課題が大きい**
※22年3月卒業者

ジンジブでは、制約にとらわれず、
高校生一人ひとりが納得感のあるキャリア選択を実現できるよう支援している。

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。

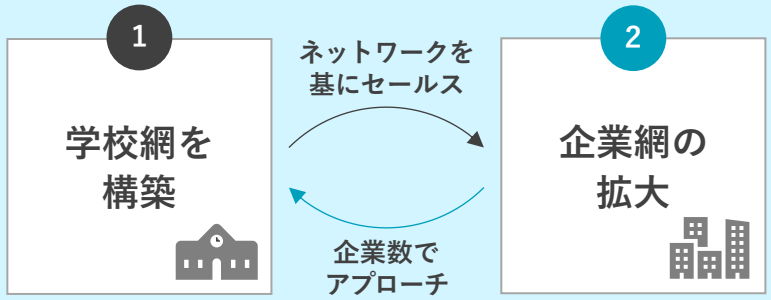
©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

課題解決に向けたサービスを提供

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

学校と企業の双方からアプローチ。学校側への支援に加え、高校生がより多くの企業と出会えるサービスを提供。
さらに、育成プログラムや定着支援サービスを通じて、就職後のミスマッチ防止や離職率の低下を図っている。

学校網が企業網を拡大する構造



1 学校向けのサービスを展開

業務の効率化と高校生のキャリア教育を支援

高校生の就職を支援する
ジョブドラフトTeacher

先生の仕事の負担を減らす
求人管理システム

高校生にキャリアの「きっかけ」を創る
ジョブドラフトCareer

自己・社会・仕事理解などを
育む教育コンテンツの提供

2 企業向けのサービスを展開

高校生と企業が出会えるサービスを提供

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
就職情報サイトを運営

高校生のための合同企業説明会
ジョブドラフトFes

高校生向け！国内最大級の
合同企業説明会を開催

×

人が辞めない組織づくりを支援

ROOKIE'S CLUB

高卒新入社員・若手社員の育成・
定着に特化した研修サービスを提供

人事部パック

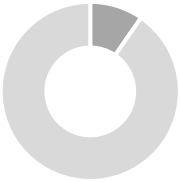
退職予兆の把握から定着に向けた
組織改善まで課題解決を支援

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

就職支援事業セグメントの領域別売上高比率

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

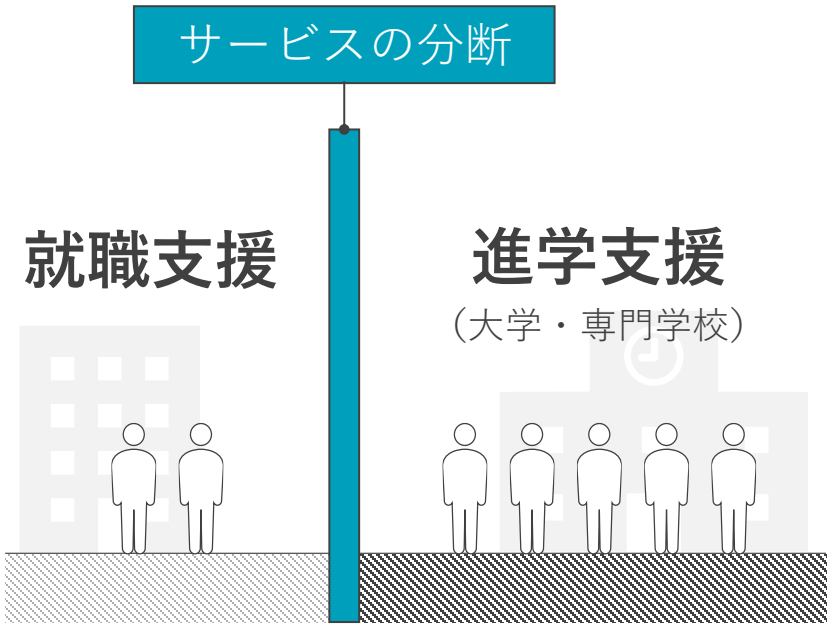
夢は、18才から始まる。
ジンジブ

採用領域	高校生の就職を支援する ジョブドラフトNavi / 高校生のための合同企業説明会 ジョブドラフトFes / ジョブドラフトSurvey		売上構成比率 46.7% (27/3期2Q)
企画制作	• 求人ナビ原稿作成 • 採用パンフレット制作 • 企業紹介動画 • イベントブース装飾制作 • 採用HP制作		売上構成比率 15.5% (27/3期2Q)
代行支援	• 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		売上構成比率 28.2% (27/3期2Q)
その他	ROOKIE'S CLUB / はじめての就職・転職をサポートする ジョブドラフトNext		売上構成比率 9.6% (27/3期2Q)
学校向け	高校生の就職を支援する ジョブドラフトTeacher / 高校生にキャリアの「きっかけ」を創る ジョブドラフトCareer / 若者の可能性と選択肢を創造する ジョブドラフトSchool	-	-

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

2026年4月より「株式会社ジンジブキャリア」始動

夢は、18才から始まる。
ジンジブ



高校生の支援において、
ジンジブが手がける「就職支援」と、
約8割の高校生が進む「進学支援」とで、サービスが分断されている。

株式会社ジンジブキャリア 概要

代表者　：代表取締役社長　佐々木満秀
拠点　　：東京本社・仙台・名古屋・大阪・福岡
所在地　：東京都品川区大崎
事業内容：高校内進路ガイダンスの企画運営
　　進路メディア「高校生のキモチ。」運営



2026年4月、進路情報事業を担う「株式会社ジンジブキャリア」の全株式を取得し、
従来の「高卒就職支援」に加え、大多数の高校生の進路である「進学」領域へ参入。
高校生が主体的に将来を考えるきっかけを創る、

「総合キャリアプラットフォーム」 の構築を目指す。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

02

2027年3月期
第２四半期実績



©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

業績サマリー

通期業績予想に対して売上高はほぼ想定通りに進捗。売上は単体売上の進捗とジンジブキャリアの連結により前年比大幅増
利益は想定以上のペースで進捗。対前年比は生産性向上とジンジブキャリアの連結により大幅増

（百万円）	2026/3期2Q 実績 ※単体	2027/3期2Q 実績 ※連結	2027/3月期　業績予想 ※連結	
	金額	金額	金額	進捗率
売上高	1,438	**1,986**	4,187	**47.4%**
営業利益	80	**144**	327	**44.3%**
経常利益	81	**145**	322	**45.3%**
中間純利益	61	**206**	353	**58.5%**
EPS（円）	21.33	**71.04**	121.5	–

※親会社株主に帰属する中間純利益には、2026年8月1日付の減資に伴う税務上の取扱いの変更（外形標準課税の適用対象外となったこと等）を受けて繰延税金資産を追加計上したことによる法人税等調整額（益）63百万円を含みます。この追加計上は当中間期に行ったもので、今後の利益には通常の税負担が生じます。

※2027年3月期第1四半期より連結決算となっているため、対前年増減率は記載していません。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

セグメント別業績

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

就職支援事業：増収、製品ミックスの改善によりセグメント損益は大幅に改善
進学支援事業：繁忙期の第1四半期、閑散期である第2四半期を経て、売上高の進捗率は48.3%と計画を上振れて伸長

（百万円）	2027/3期2Q 実績	2027/3月期　業績予想	
	金額	金額	進捗率
売上高	**1,986**	4,187	**47.4%**
就職支援事業	**1,491**	3,162	**47.2%**
進学支援事業	**494**	1,025	**48.3%**
セグメント損益	**144**	327	**44.3%**
就職支援事業	**123**	―	―
進学支援事業	**42**	―	―
調整額	**△21**	―	―

※セグメント損益の調整額はのれん償却

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

（参考）各事業の季節性

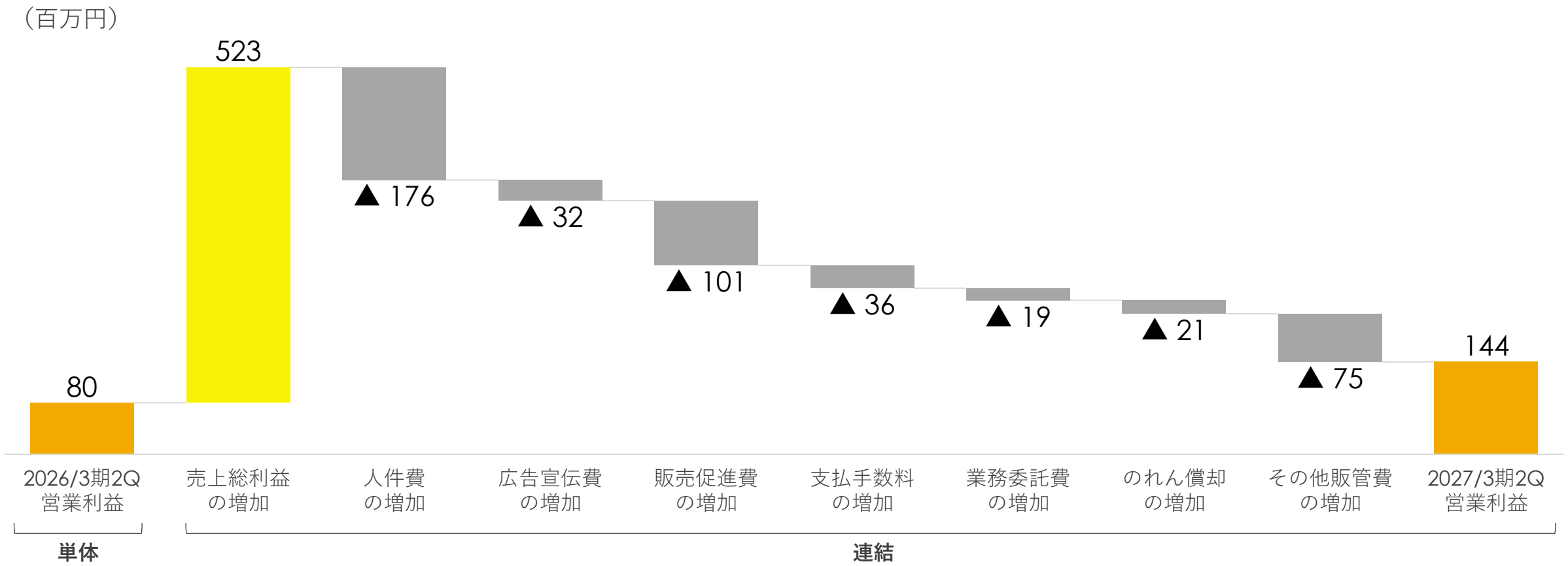
当社の事業は、高校生のスケジュールに影響を受けるため季節性が存在
第2四半期は就職支援事業は伸長するものの、進学支援事業は低調な傾向

	就職支援事業	進学支援事業
1Q（4-6月）	• 就活解禁前で、イベントなどが少ないため低調 ↓	• 高校3年生の進路決定のタイミングであり、イベント開催数が増加するため伸長 ↑
2Q（7-9月）	• 7月の高校就活解禁に合わせ、企画制作やイベント開催数が増加するため伸長 ↑	• 夏休みがあり、イベント開催数が減少するため低調 ↓
3Q（10-12月）	• イベントが少ないため低調 ↓	• 特段の季節要因はなく、標準的に推移 • 年度末には、オプションなどによるスポット売上が発生することがある →
4Q（1-3月）	• 次年度に向けた採用活動の準備や、既存顧客のリピートなどが増加し伸長 ↑	• 特段の季節要因はなく、標準的に推移 • 年度末には、オプションなどによるスポット売上が発生することがある →

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

連結営業利益の増減要因

ジンジブキャリアの連結により人件費が増加。また、イベントの開催数増加やマーケティング投資の実行により販売促進費及び広告宣伝費が増加。これらの費用を売上総利益の増加で吸収し、営業利益は大幅に改善。

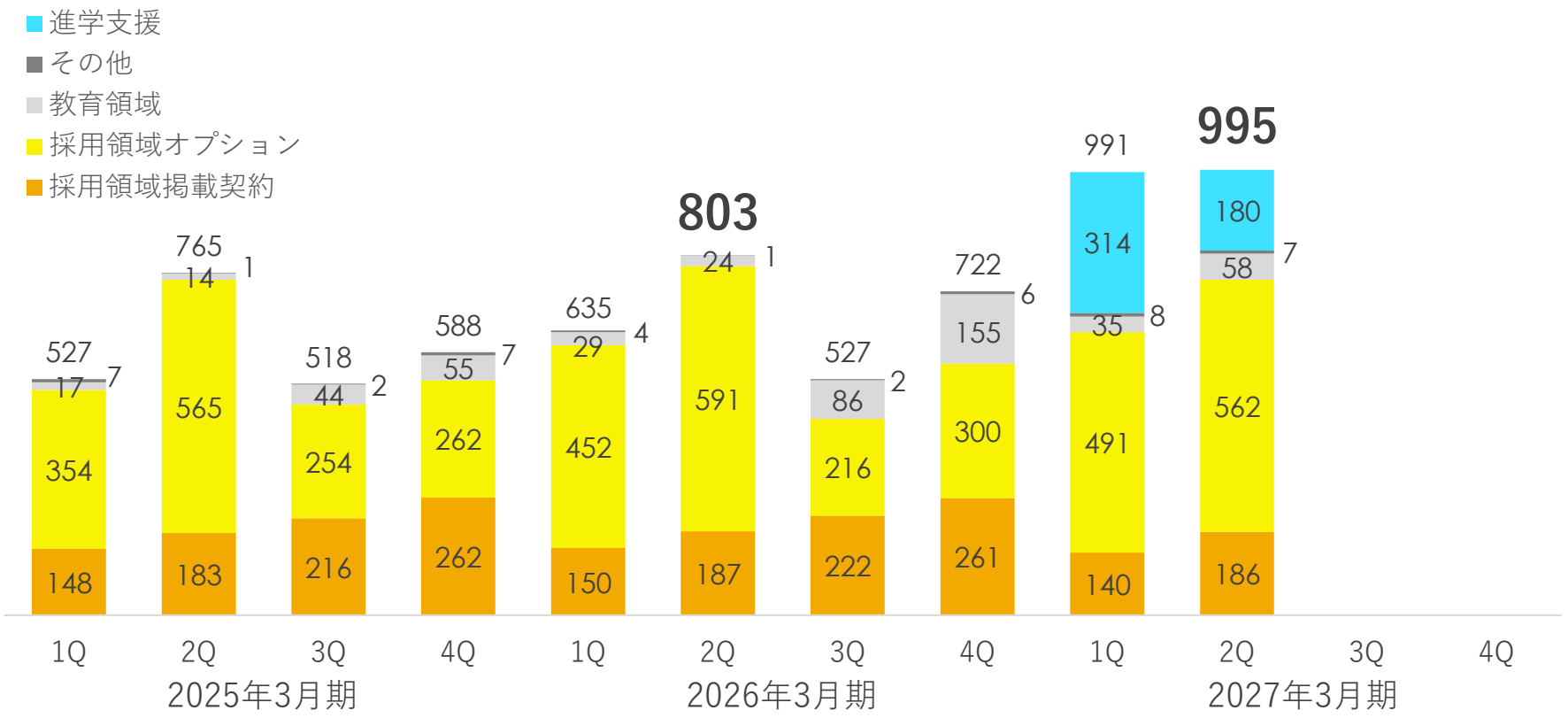


©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

連結売上高明細の四半期推移

・26年7月～26年9月の売上高は就職支援事業でYOY+1.5%増。教育領域が伸長。
・同期間の進学支援事業は計画比を上回って着地。特に名古屋地域の校内ガイダンスが実施校・売上ともに大きく拡大。

売上高明細の四半期推移



26年7～9月の売上高は、
ジンジブキャリアの連結が寄与し
995百万円

ジョブドラフトFesを
はじめとした採用領域の
オプション商材、
教育研修サービス
が成長を牽引

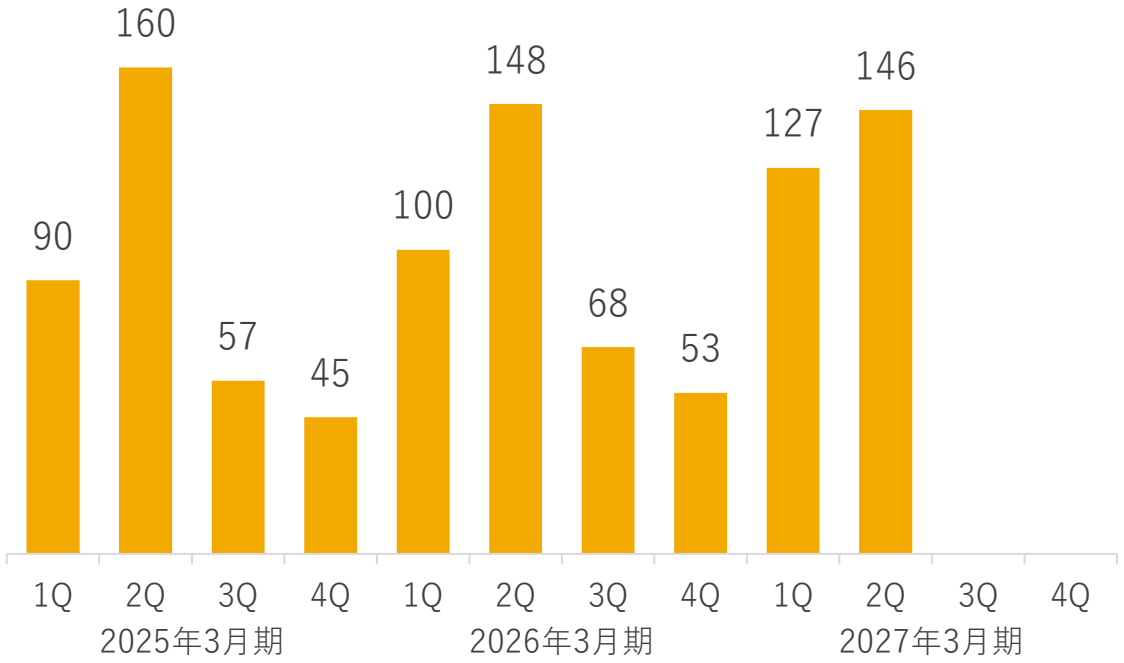
©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

連結売上原価と販管費の四半期推移

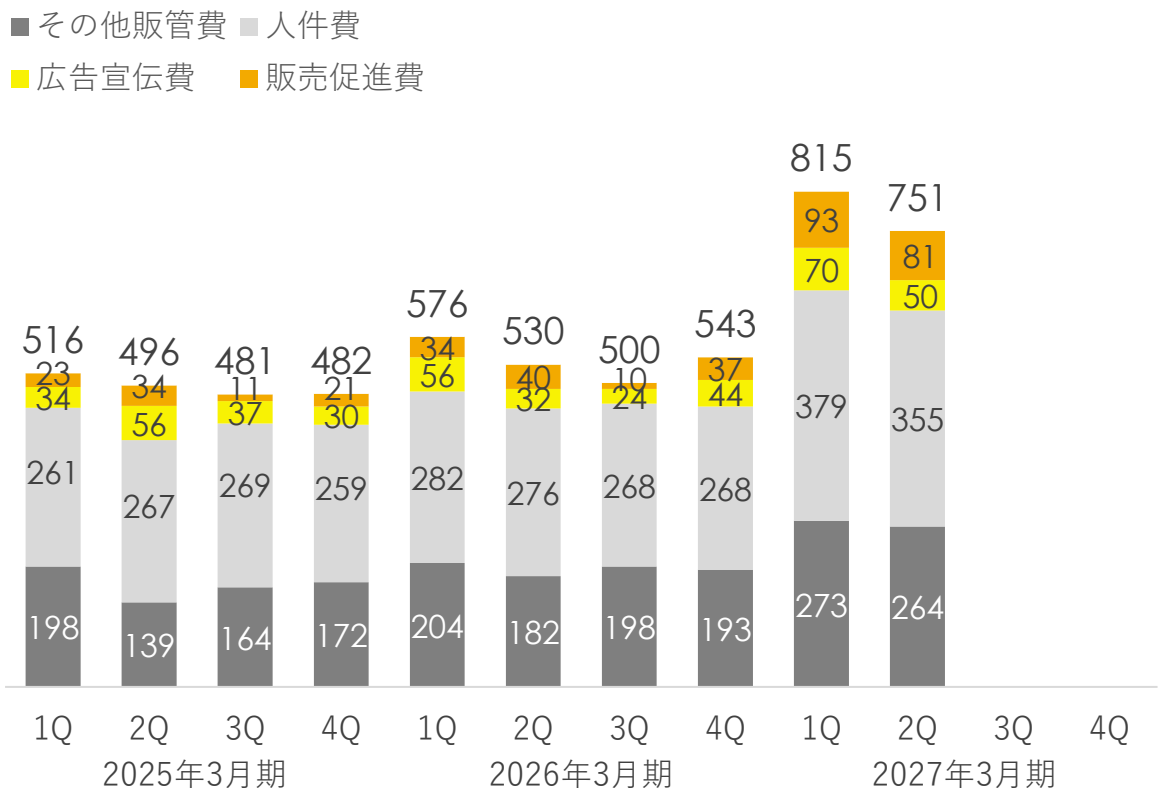
夢は、18才から始まる。
ジンジブ

・売上総利益率の高いジンジブキャリアが寄与し連結原価率が改善（2QYOY前期単体 18.5%→当期連結14.8%）。
・連結の影響で人件費を含めた各種販管費が増加、また2Qはジンジブキャリアの売上閑散期にあたり、売上高に対する割合は悪化（2QYOY前期単体 66.2%→当期連結75.6%）

売上原価の四半期推移



販管費の四半期推移

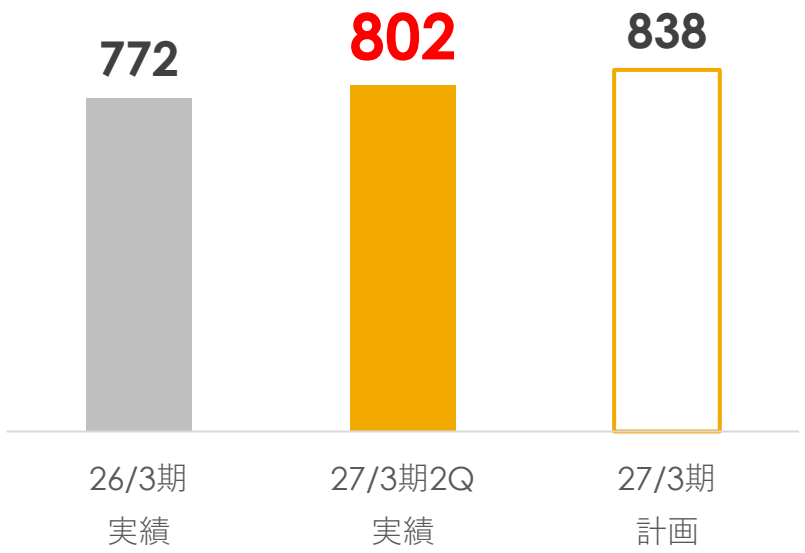


©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

KPIの推移

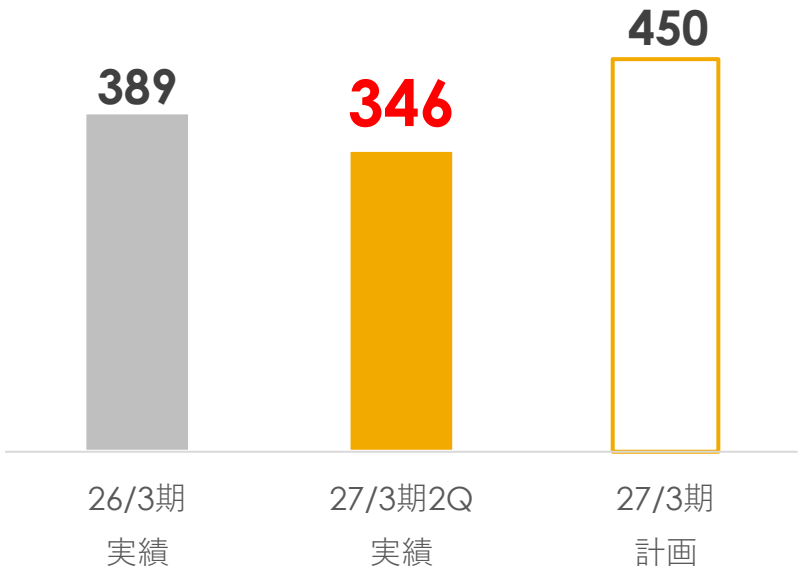
商談数については、アウトバウンドも含め、商談数の増加をはかったが、受注に至らない商談も増えた。
金融機関等紹介については、受注率の低いリード商談を整理。これまでの地方銀行に加えて信用金庫、大手法人顧客等へのアプローチを開始。

新規商談の月間平均数推移 （件）



- アウトバウンドも含め、商談数の増加をはかったが、受注に至らない商談も増えた。
- 代理店経由の商談数も順調に推移。

金融機関等紹介による新規商談の月間平均数推移 （件）



- 商談数は、受注率の低いリード商談を整理したことに伴い減少。
- 今後は、これまでアプローチしきれていなかった信用金庫、大手法人顧客等へのアプローチを強化し、紹介商談数の増加を狙う。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

合同企業説明会「ジョブドラフトFes 2026」を全国14会場で開催

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

2026年7月、就職活動の本格スタートに合わせて「ジョブドラフトFes 2026」を全国14会場で開催。

ジョブドラフトFesとは

高校生が企業の担当者に話を聞き、実際の職業体験や社員との対話を通じて自分の興味・関心や将来のキャリアについて考えるきっかけをつくる合同企業説明会



出展企業・団体数
のべ519社

参加した高校生
3,822人

ジョブドラフトFesの特長

POINT 01

イベント当日だけで終わらない、
就業体験まで見据えたキャリア支援を提供

参加生徒は、高校生の求人サイト「ジョブドラフトNavi」を通じ、興味をもった企業のインターンシップや見学への希望を提出可能。

POINT 02

全国14会場で開催

大阪・福岡・仙台・東京・名古屋等で開催。
卒業年度の高校生を中心に、参加無料で広く受け入れを行っている。

プレスリリース全文はこちら　https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000260.000048030.html

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

「高校生未来EXPO」の初開催を決定

高校生の自己理解と進路選択の納得感向上を促す、仕事・進学・趣味が一体の体験型キャリアイベントを、
2027年7月から8月にかけて、大阪・東京・仙台・名古屋・福岡の全国5都市で開催することを決定。

「高校生未来EXPO」とは

「高校生未来EXPO」は、仕事・進学・好きなことが一体となった体験型のキャリアイベント。進路がまだ決まっていない高校生から、就職・進学を具体的に考え始めている高校生まで、幅広い高校生を対象とする



開催決定に至った背景

01　高校生の「自己理解」への不安

高校生にとって、やりたいことや適性などの自己理解に対する不安が強いことが、社会に出る上での課題となっている

02　体験型イベントの有効性

多くの高卒社会人が、職場見学やインターンシップなどの体験が進路選択に役立ったと回答している

仕事・進学・趣味が一体の
体験型キャリアイベントを開催を決定

プレスリリース全文はこちら　https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000262.000048030.html

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

ダイヤ書房とジンジブが代理店契約を締結

北海道を中心に教材事業や進路支援事業などを行うダイヤ書房との連携により、
北海道の高校生に新しい就活文化の提供を目指す。

代理店契約締結の意義

北海道を中心に教育・進学領域で実績と信頼を積み重ねてきたダイヤ書房と、当社の高卒就職支援ノウハウを掛け合わせることで、北海道の高校生に新たなキャリアの選択肢を提示し、地域企業の採用課題解決に貢献する



ジンジブは北海道に営業拠点がなく、
十分な支援が届けきれていない

北海道の高卒求人倍率は3.72倍と高い水準でありながら、
広大な地域ゆえ**情報格差**や**ミスマッチ**が発生

強力な顧客基盤を持つダイヤ書房と共に
北海道エリアでのサービス普及・拡大が可能

プレスリリース全文はこちら　https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000257.000048030.html

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

資本政策

中長期的な企業価値向上を支えてくださる株主の皆様への利益還元を事業成長に向けた投資とともに経営の重要課題と考え、配当の早期開始に向けた財務体質の健全化を図る。 2027年3月期終了後からの初配（金額未定）実施を検討中。

STEP 01

資本金・資本準備金の減少（減資）

- 資本金および資本準備金をそれぞれ5,000万円に減少させる
- 欠損補填に向けた原資を確保し、税制上のメリットも踏まえた効率的な資本構成へと再編

STEP 02

利益剰余金への振替と欠損の解消

- 減資により発生した資本剰余金の一部を利益剰余金へ振り替える
- 繰越利益剰余金のマイナス（累積損失）を解消し、利益剰余金残高をゼロの状態へ戻す

STEP 03

2027年3月期終了後からの配当開始を検討中

- 2027年3月期に創出する利益を原資として、**配当を開始することを検討中**
- 財務基盤の整理を終え、**成長投資を継続しつつ、安定的・継続的な株主還元を実現**できる体制を確立する

本取り組みはさらなる成長に向けた財務基盤の整理であり、
事業成長と適切な株主還元を両立して推進するために行うものである。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

03

中期経営計画の概要

2026年5月に開示した中期経営計画（事業計画及び成長可能性資料に関する事項）については、こちら



©JINJIB Co., Ltd. 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、採用媒体から進路支援インフラへと進化し、
“ストック収益化による持続成長”を推進する

売上高

CAGR ＋27.8％

26/3期 26.8億円 ▶ **29/3期 56.0億円**

営業利益率

＋7.2 pt

26/3期 6.2％ ▶ **29/3期 13.4％**

イベント開催数

約2.0倍

26/3期 74開催

29/3期 150開催

従業員1人あたり売上高

約1.5倍

26/3期末 13,507千円

29/3期末 20,776千円

掲載社数*

約2.6倍

26/3期末 2,509社

29/3期末 6,600社

上記イベント開催数はジンジブ開催のものに限る。
別途ジンジブキャリア開催イベント/ガイダンスが1,700開催前後を見込む

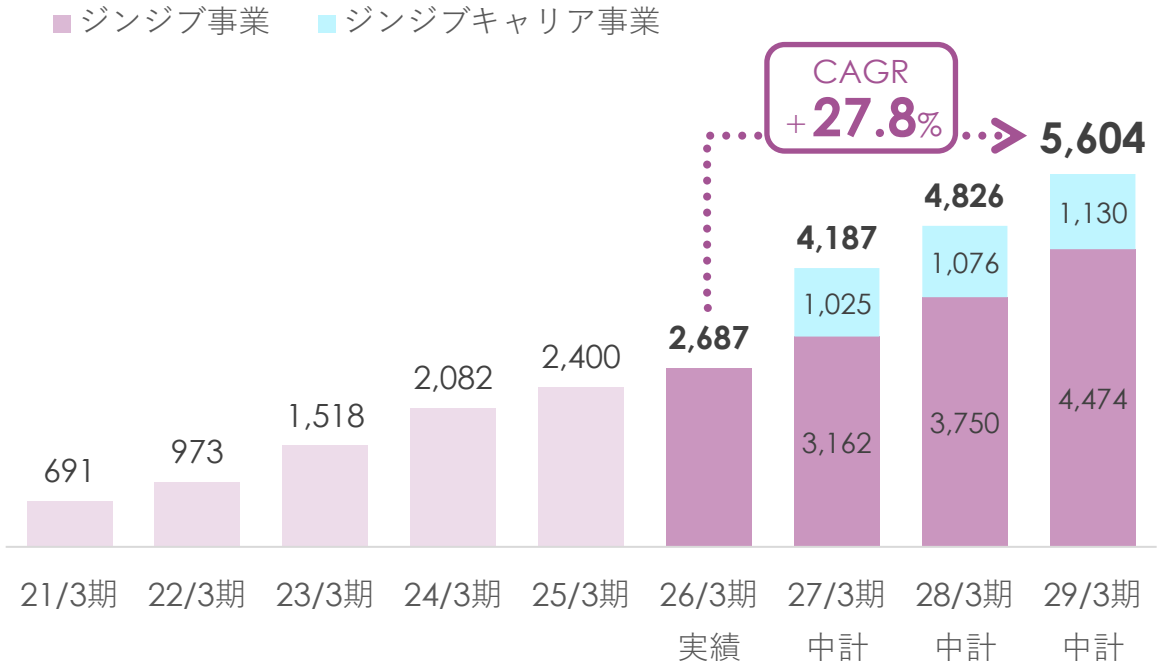
注釈　ジョブドラフトNaviは毎年度3月末までを契約期間としており、3月が次年度契約の更新月となるため最も掲載社数が少なくなる月である点に留意されたい。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

売上高と営業利益の推移

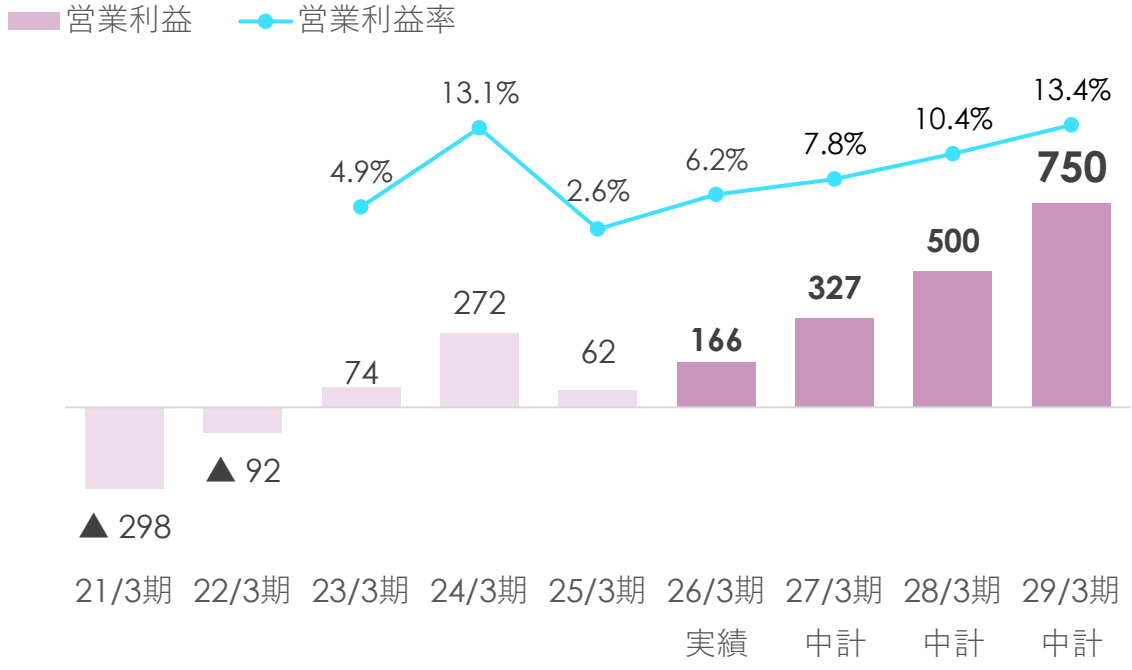
進学支援事業と就職支援事業の統合を最優先として、就職支援事業の成長率を再設定。同時に、従業員数増員を抑制しつつ人員生産性を向上させ利益体質の強化を実現し、26年3月期比較で2倍以上の利益率を確保する。

売上高の推移* （百万円）



- 2027年3月期より、ジンジブキャリア事業の売上高が連結に加わる
- 本中計期間はジンジブキャリアとの統合・シナジー効果の発揮を最優先とするため、ジンジブ事業単体の売上成長は当初想定よりもやや抑えた計画としている

営業利益の推移 （百万円）



- ジンジブキャリア事業については、のれんを加味したうえで営業黒字を計画
- 一方、ジンジブキャリアとの統合を優先しジンジブ事業の売上成長をやや抑えていることにより、27/3期、28/3期の営業利益は前期開示した中期経営計画を下回る見込み

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. All rights reserved

成長戦略｜サマリー

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

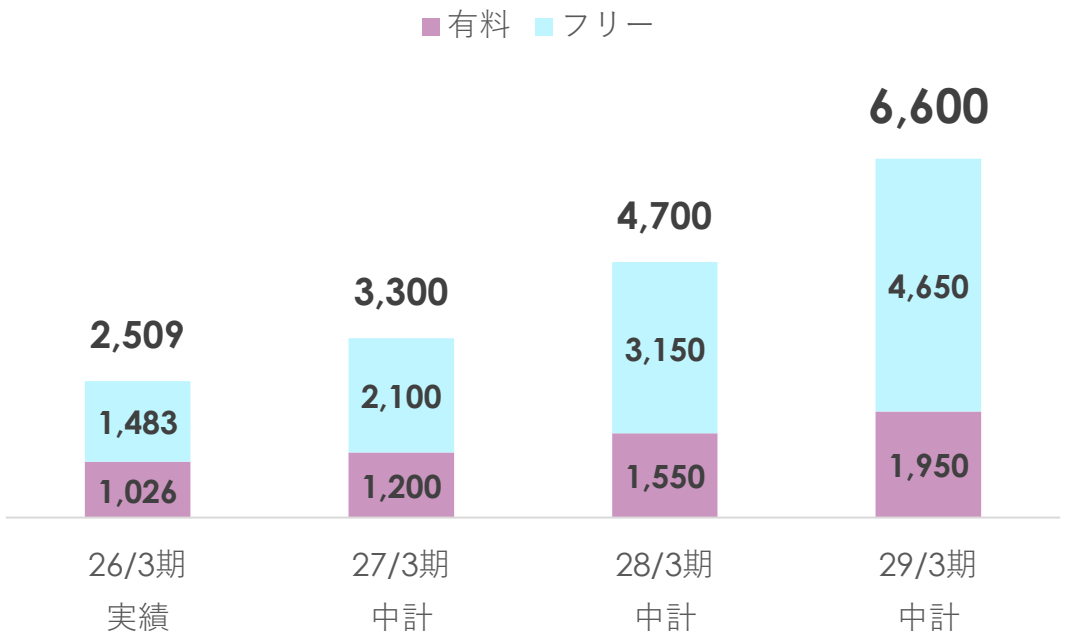
市場環境・現状の課題		成長戦略
データ基盤ビジネスの展開速度が加速しており、**先行者メリットを維持するための対策**が急務	→	戦略 01 **リアル×テクノロジーによる学校シェアの向上**
LTVが高3の4月～3月と非常に短く、**毎年対象者が入れ替わる**	→	戦略 02 **生涯LTVの長期化**（生涯ジンジブID構想）
2026年3月期、「人事部パック」については**目標に対して大幅な未達**	→	戦略 03 **ストック収益の最大化と強固な受注基盤の構築**
採用人員の増加に伴う**教育コストの増大**と、それに伴う**利益率の停滞**	→	戦略 04 **全社生産性の劇的改善**（筋肉質な組織への転換）

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

重要KPI：掲載社数/イベント開催数

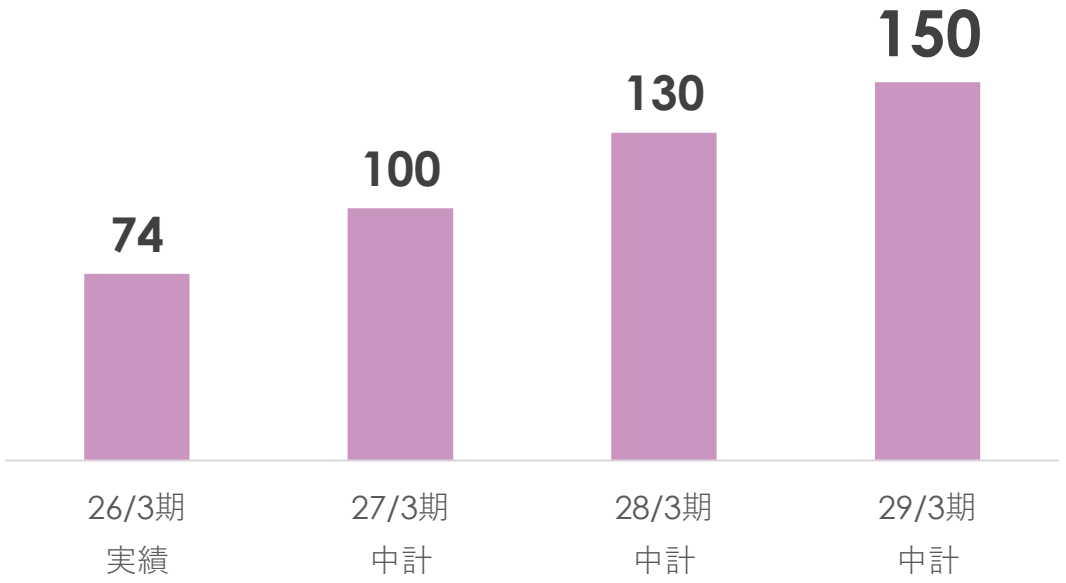
企業網を表わすジョブドラフトNaviの掲載社数（有料/フリー）と、
高校生に対する価値提供の場となるジョブドラフトFesなどのイベント開催数を重要なKPIとして設定。

ジョブドラフトNavi掲載社数（社）



- エンタープライズ企業等との新たな採用支援契約とともに、企業顧客を多く抱える企業との紹介契約締結によるリード増加を狙う
- 有料失注企業へのフリープラン提案を通じて、Naviの価値向上を狙う

ジンジブ単体のイベント開催数（開催）



- ジンジブ事業、ジンジブキャリア事業の統合を通じて、リアルイベントの開催数増加を狙うとともに、費用効率の向上を実現する

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。

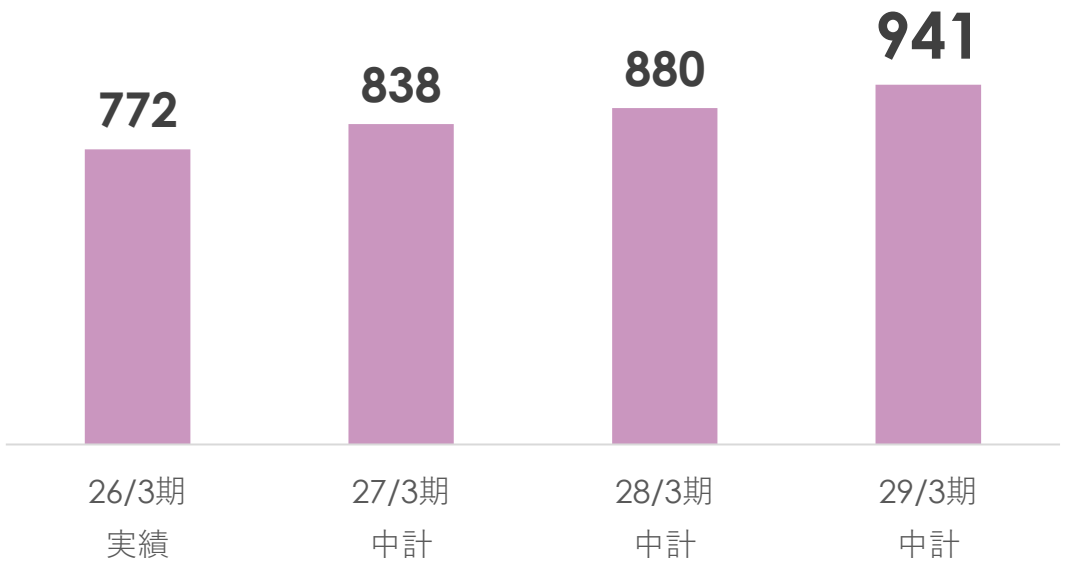
©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

その他の主要なKPI

新規商談については、獲得リードを精査し受注率が低いと見込まれるリードを整理、受注率の向上を狙う。
人事部パックについてはデータ駆動型の「定着支援・組織改善伴走サービス」へ進化させることで、リスタートを切る。

新規商談の月間平均数推移 （件）

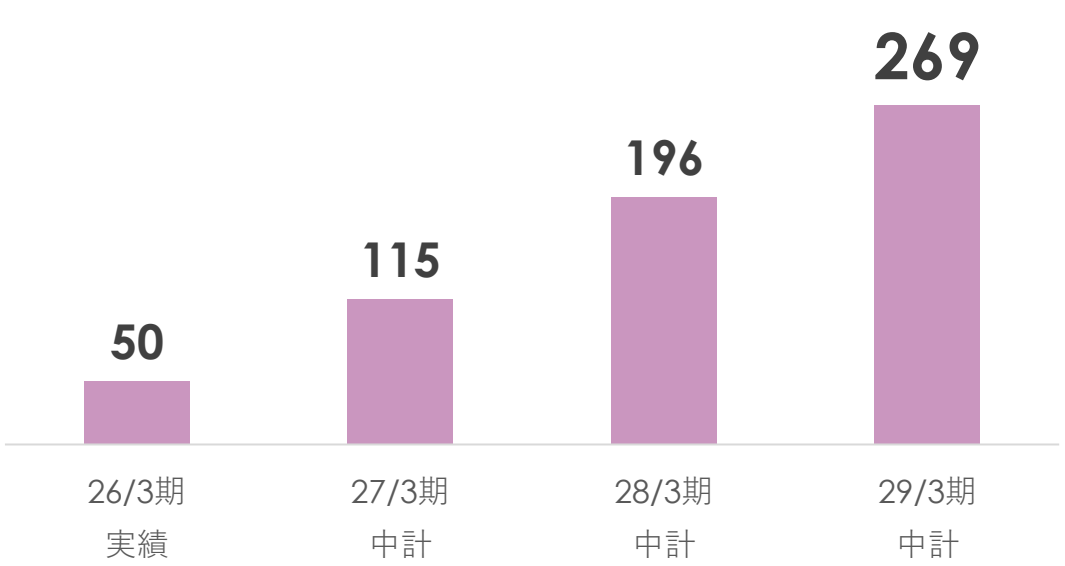
▶ 訪問営業に加え、WEBの活用により商談数全体の増加を目指す



- リード別受注率を基に受注率の低いリード商談を整理することで、商談数の増加は緩やかである一方で、営業効率向上及びそれに伴う受注率の向上を狙う
- 業務委託のリソースも活用し、見込企業リストのナーチャリングを強化

人事部パック期末稼働社数 （社）

▶ リブランディングと付加価値の向上により稼働社数拡大を目指す



- 利益体質向上に資するストックサービスとして、データ駆動型の「定着支援・組織改善伴走サービス」へと進化させることで、新規獲得の増加を実現する

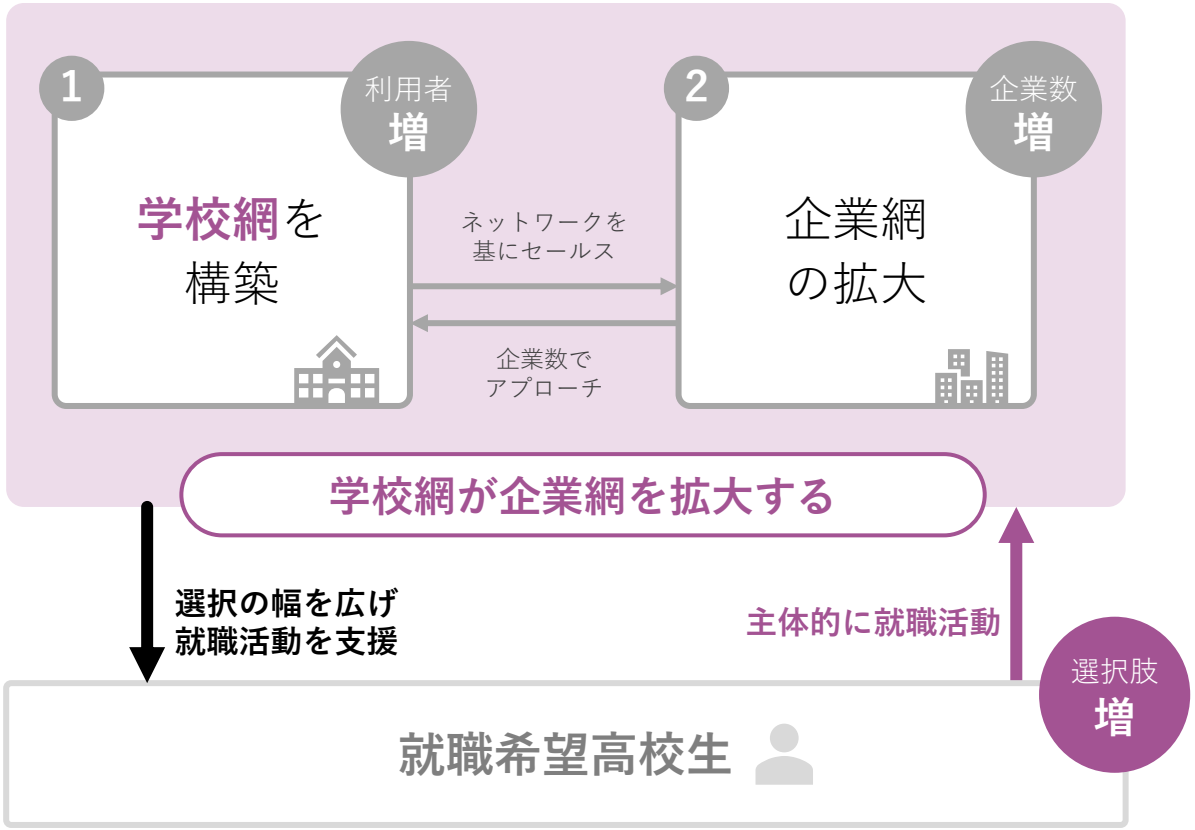
注釈　本中期経営計画には、M&A等の外部成長は織り込んでいない。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

競争優位性（1）当社最大の資産：学校網

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

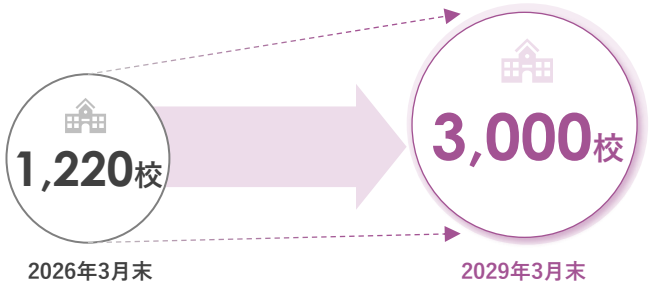
サービスを導入いただいている全国の学校は、当社にとって最大の資産であり、これまで学校網の構築に注力してきた。
導入校が増えることで連携企業数も増え、就職を希望する高校生の選択肢拡大やさらなる学校網拡充を実現できる。



学校網（Teacher/Career導入校数）の推移

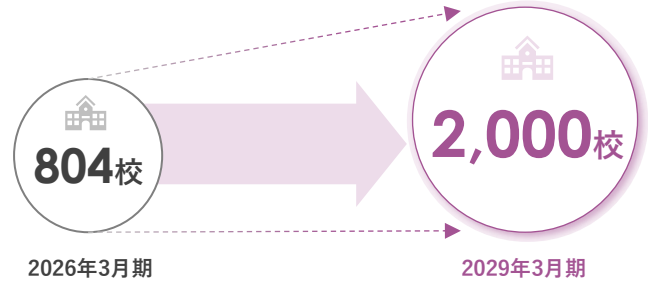
高校生の就職を支援する
ジョブドラフトTeacher

- 2026年3月末**1,220校導入**
- システム追加開発やサービスエリア拡大、**ジンジブキャリアとの統合シナジー**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

- 2026年3月期**804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**



©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

競争優位性（2）「人を介したサービス促進」による最適なアプローチ

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

学校網拡大に向け、高校に特化したサービスを複数展開。さらに、学校現場に精通した人材が実際に高校へ足を運ぶことで、導入するだけでなく活用・浸透までサポートを行っている。

高校に特化したサービスを複数展開

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
進路支援システム

- **求人票のデジタル化システム（教員向け）**
- **高校生も求人票の閲覧が可能**
- **自社情報の露出を増加（企業向け）**

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
- 高校から委託を受けて
  総合的にサポート

他社とのアプローチの違い

01 進学と就職を
ワンストップで支援

↔ 他社では進学/就職のどちらか一方のみへのアプローチに

02 100名規模のスタッフが学校現場へ直接足を運び、サービスの導入だけでなく
活用・浸透まで伴走

↔ 他社では営業担当がプロダクトを販売し、導入後のサポート体制は限定的

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

成長に向けた投資計画

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

2027年3月期は、今後の飛躍的な利益成長に向けた「投資と創造の1年」と位置づけ、既存事業で創出する利益を次なる成長の柱へと積極的に投資する。

既存事業＋必要に応じての資金調達で生み出したキャッシュを、次なる成長の柱へと投資

リアル×テクノロジーによる学校シェアの向上

投資規模 約2.1億円

- **「ジョブドラフトTeacher」ソフトウェア開発**
  プラットフォーム化による不可逆的なインフラの構築
- **イベント設営の拡充**
  学校網を更に強固にするためのリアルイベントの増加

強固な受注基盤・マーケティングの確立

投資規模 約1.4億円

- **各種広告宣伝**
  人事部パックのリブランディング等に伴う商談数確保
- **見込顧客の紹介促進**
  金融機関や大型代理店との紹介手数料条件の見直し
- **高校生起業プロジェクトの発足**
  高校生インターンの一環として、高校生がやりたいことを実現するためのプロジェクトを新たに発足

全社生産性の向上

投資規模 約0.8億円

- **全社システム体系の刷新（Salesforce等）**
  再現性のある営業活動の確立
- **AI導入および既存システムの入替**
  業務自動化による全社生産性の向上
- **戦略的業務委託（BPO）**
  地方営業展開や商談数確保、社内オペレーションへの高い専門性の取込

上記に加え、直近3年間を見据えた中期的投資として「教育関連事業」を主軸としたM&A/CVC投資に積極的に挑戦。非連続の高成長を実現する。 ※本中計にはM&A/CVCによる売上/利益増加は織り込んでいない。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

04

補足情報



©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

目指す姿

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

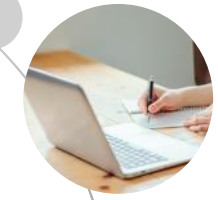
高卒新卒を起点に、**人生のすべてのシーンに寄り添い希望を与える、パートナーになる。**

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. 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	5,000万円（2026年9月末現在）
売上高	26.8億円（2026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	186名（2026年9月末時点）
女性比率	58.1%（2026年9月末時点）
女性管理職	25.0%（2026年9月末時点）
育休復帰率	100.0%（2026年9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

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

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㈱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、カスタマーサポート部を統括。



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、サービス開発部を統括。



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を統括。

©JINJIB Co., Ltd. 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

4.12倍
※26年3月卒業者

大卒求人倍率
1.66倍
※26年3月卒業者

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 ※22年3月卒業者

37.9%

大卒3年内離職率
33.8%

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. All rights reserved

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

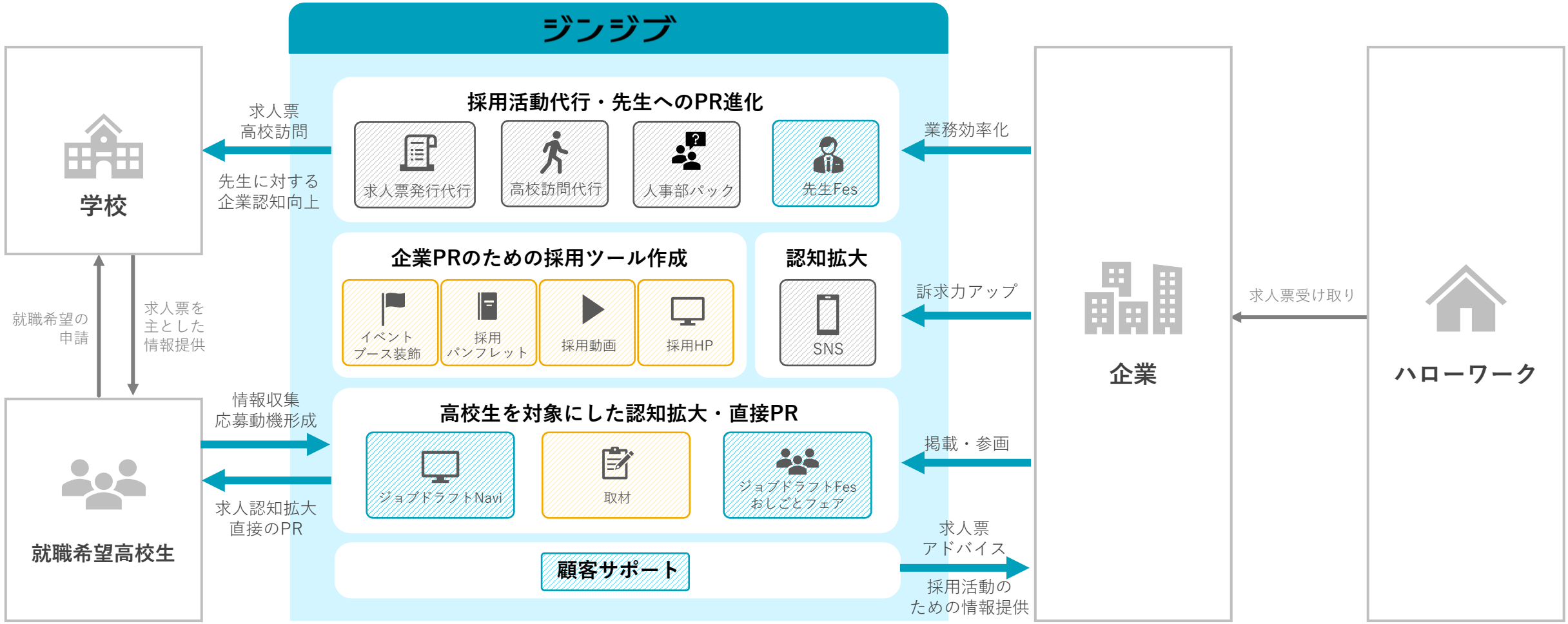
©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved

Appendix

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. 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. All rights reserved

ジョブドラフトFes

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

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
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	2月	2026年 7会場	2026年 1,085名	2026年 151社
	5・6月	2026年 19会場	2026年 5,965名	2026年 589社
		2025年 19会場	2025年 6,002名	2025年 576社
		2024年 12会場	2024年 3,167名	2024年 389社
ジョブドラフト	7月	2026年 14会場	2026年 3,822名	2026年 519社
		2025年 13会場	2025年 3,595名	2025年 552社
	9月	2026年 2会場	2026年 349名	2026年 74社
	10月	2026年 3会場	2026年 341名	2026年 64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. 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

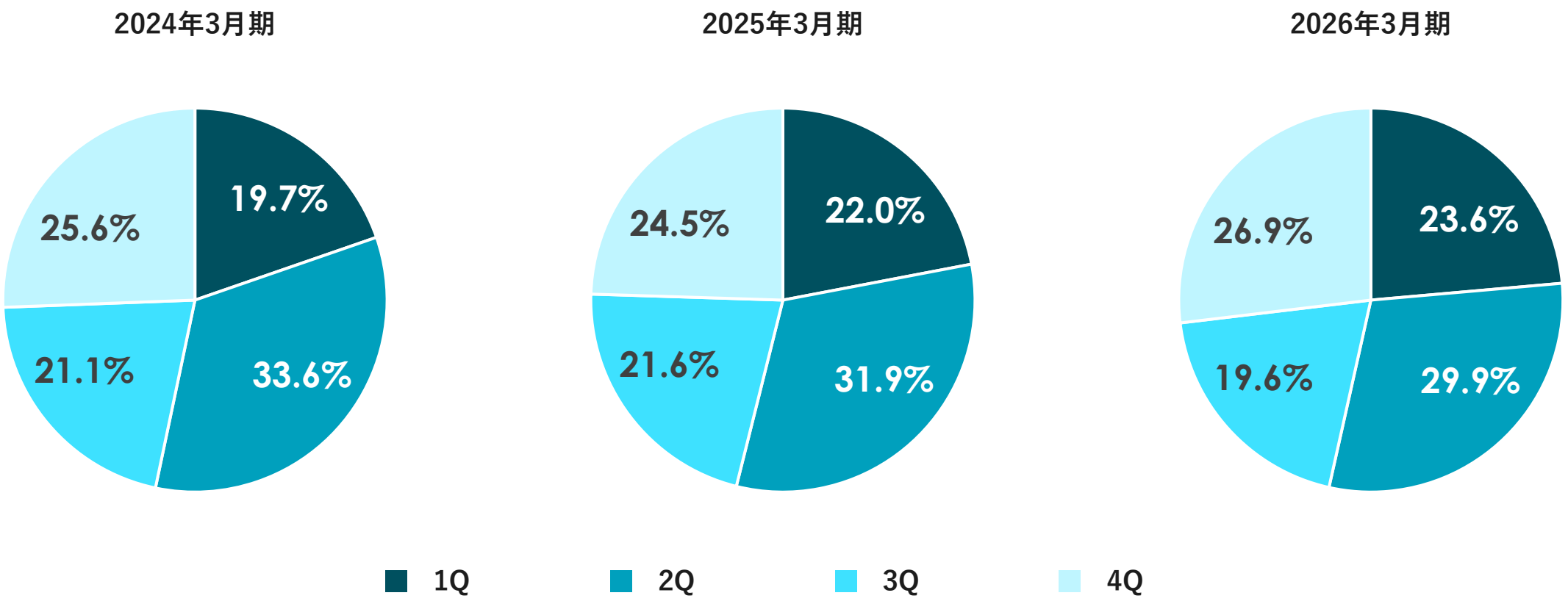
18～25歳の「高卒第二新卒」の
人材紹介サービス

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. All rights reserved

年間売上｜四半期毎の内訳の推移

売上高については、求人解禁月である2Q、本格的なリピート契約が始まる4Qが増加する傾向。
それと比較して閑散期にあたる1Q及び3Qに関しては利益体質が弱くなる傾向は今後も継続見込。



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. All rights reserved

Appendix

損益計算書

夢は、18才から始まる。
ジンジブ

（百万円）

	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3 計画	25/3期				26/3期				27/3期	
					1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	**2,083**	**2,400**	**2,687**	**4,187**	**527**	**765**	**518**	**588**	**635**	**803**	**527**	**722**	**991**	**995**
対前期増減率	37.30%	15.20%	12.00%	-	28.60%	9.40%	18.10%	10.20%	20.30%	4.94%	1.74%	22.64%	-	-
採用領域（掲載契約）	745	811	818		149	183	216	262	150	186	222	261	140	186
採用領域（オプション）	1,234	1,436	1,559		355	565	254	262	452	591	216	300	491	562
教育領域	86	132	295		17	15	44	55	29	24	87	155	35	58
進学支援領域	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	314	180
その他	18	19	13		7	2	2	7	4	2	2	6	8	7
売上原価	**323**	**353**	**369**	**-**	**90**	**160**	**57**	**45**	**100**	**147**	**67**	**53**	**127**	**146**
売上総利益	**1,760**	**2,046**	**2,318**	**-**	**437**	**605**	**460**	**543**	**534**	**655**	**459**	**669**	**864**	**848**
売上総利益率	84.50%	85.30%	86.26%	-	82.90%	79.10%	88.90%	92.30%	84.20%	81.57%	87.14%	92.71%	87.18%	85.24%
販管費	**1,488**	**1,984**	**2,152**	**-**	**519**	**497**	**483**	**484**	**577**	**526**	**499**	**543**	**815**	**751**
販売促進費	70	90	121		24	34	11	21	34	40	10	37	93	81
広告宣伝費	84	159	158		35	56	37	30	56	33	24	44	70	50
人件費	838	1,058	1,094		262	268	269	259	282	277	268	268	379	355
その他販管費	497	674	777		199	139	164	172	204	176	198	193	273	264
営業利益	**272**	**62**	**166**	**327**	**-82**	**108**	**-22**	**58**	**-43**	**123**	**-40**	**126**	**48**	**96**
営業利益率	13.10%	2.60%	6.18%	7.81%	-15.50%	14.10%	-4.30%	10.00%	-6.80%	15.33%	-7.62%	17.26%	4.89%	9.69%
経常利益	**254**	**58**	**165**	**322**	**-81**	**107**	**-24**	**58**	**-42**	**122**	**-41**	**126**	**47**	**98**
税引前利益	**252**	**62**	**147**	**-**	**-81**	**113**	**-24**	**56**	**-60**	**122**	**-41**	**126**	**47**	**98**
当期純利益	**142**	**-184**	**182**	**353**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**9**	**196**

©JINJIB Co., Ltd. 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）	24/3 実績	25/3 実績	26/3 実績	27/3 1Q 実績	27/3 2Q 実績
資産合計	**2,179**	**2,090**	**2,302**	**2,722**	**2,586**
流動資産	1,730	1,843	1,899	1,993	1,778
現預金	1,555	1,593	1,684	1,643	1,457
売掛金	116	112	169	265	216
棚卸資産	2	1	0	8	8
その他	57	136	45	75	95
固定資産	449	247	403	728	808
有形固定資産	92	83	175	178	173
無形固定資産	47	38	28	272	255
投資その他資産	310	125	199	278	379
繰延税金資産	243	6	70	148	250
その他	67	118	129	129	129
負債合計	**1,693**	**1,700**	**1,725**	**2,133**	**1,800**
流動負債	1,387	1,339	1,426	1,680	1,382
短期有利子負債	89	187	184	207	197
契約負債	1,003	918	929	1060	800
その他	295	234	312	412	384
固定負債	306	361	299	452	418
長期有利子負債	273	327	237	291	266
その他	33	33	61	161	151
純資産合計	**486**	**389**	**577**	**588**	**786**
自己資本	486	389	574	583	780
その他	0	0	2	4	5

（百万円）	24/3 実績	25/3 実績	26/3 実績	27/3 2Q 実績
営業CF	**499**	**-128**	**301**	**-45**
税引前利益	252	62	147	145
減価償却費	16	24	34	20
のれん償却額	4	4	4	23
運転資本増減 *	-11	2	-5	56
契約負債増減	259	-84	11	-205
法人税等支払額	-2	-42	-29	-3
その他増減	-20	-95	142	-83
投資CF	**-116**	**-72**	**-121**	**-221**
有形固定資産増減	-53	-9	-82	-2
無形固定資産増減	-22	-9	-6	-11
その他増減	-41	-54	-33	-207
FCF	**382**	**-200**	**180**	**-267**
財務CF	**26**	**240**	**-89**	**41**
有利子負債増減	-291	152	-92	41
その他増減	317	87	2	0
現金同等物の増減額	**409**	**39**	**90**	**-226**
現金同等物の期首残高	**1,146**	**1,554**	**1,593**	**1,684**
現金同等物の期末残高	**1,555**	**1,593**	**1,684**	**1,457**

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. 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. 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、2026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。

©JINJIB Co., Ltd. All rights reserved