



2024年2月14日

各位

会社名 株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメント  
代表者名 代表取締役会長兼社長 田崎 ひろみ  
(コード番号: 2124 東証プライム)  
問合せ先 取締役 管理本部長 CFO 沖野 俊彦  
(TEL: 03-5259-6926)

### 中期経営計画の概要について

株式会社 ジェイ エイ シー リクルートメントは、2024年からの3ヶ年における中期経営計画を策定しました。

当社は、2030年までの長期的な経営ビジョン「JAC as No. 1」の中で、人材紹介のプロフェッショナル集団として、サービス品質と収益性の両面で世界一になることを掲げています。本中期経営計画では、その実現に向けサービス品質の向上に不可欠な人的資本の充実を中心とした成長投資を積極的に実施してまいります。また、収益性と成長性を併せ持つ日本国内のホワイトカラー人材紹介市場におけるシェア拡大を軸としつつ、グローバルでも「No. 1」を目指し、高い資本収益性を維持、向上させることによって市場評価を獲得することを目指します。

当社は、加重平均資本コスト(WACC)により算定される8.2%を資本コストとして認識しています。これに対し、2022年末における自己資本利益率(ROE)は34.7%、投下資本利益率(ROIC)は32.5%と、資本コストを大きく上回っています。直近10年間のROE実績についても、コロナ禍の2020年を除き28~40%と高水準を維持しています。また、2022年度末の株価純資産倍率(PBR)は6.29倍で、直近10年間においても5~7倍の高い水準を維持しています。

当社は、高い配当性向を維持し、次なる成長に向けた事業投資のための内部留保は一定確保しつつ、それによる自己資本の拡大を上回る利益成長を目指しています。また、当社は人材系ビジネス全体を一つの事業ポートフォリオとして捉えており、事業投資にあたっては資本コストを上回る投資利益率(ROI)を実現できることを最低限のハードルレートとし、現状の資本効率を維持できる水準を判断基準の一つにおいて検討しています。本計画においても、非財務資本の充実に向けた取り組みがもたらす社会的インパクトの開示をさらに進め、株主価値の拡大(エクイティスプレッドの拡大)に努めてまいります。

#### 【数値目標】

	2023年 実績	2024年 見通し	2025年 目指す姿	2026年 目指す姿
連結売上高	344億円	400億円	460億円	530億円
連結当期純利益	59億円	68億円	78億円	93億円
人材紹介コンサルタント数	1,388名	1,572名	1,800名	2,100名

(注) 人材紹介コンサルタント数は国内人材紹介事業及び海外事業の期中平均値であります

以上