



Corporate Presentation



2006.7.12

2006年5月期
決算説明会資料

<http://www.jcm.co.jp/>



J-COM
...planning the Future

証券コード: 2462

会社概要

商号	ジェイコム株式会社 (英訳名 J - COM Co.,Ltd)					
設立	平成5年9月					
上場	東証マザーズ 2005年12月(証券コード 2462)					
所在地	大阪市中央区西心斎橋2丁目1番3号					
代表者	代表取締役社長 岡本 泰彦					
事業内容	総合人材サービス事業、マルチメディアサービス事業					
従業員	89名					
営業拠点	6ヶ所 (大阪、名古屋、広島、東京、仙台、福岡) <small>福岡は2006年7月開設</small>					
資本金	507百万円					
発行済株式数	43,500株 (単元株制度:なし)					
株主	株主数 1,671名					
大株主	岡本 泰彦	52.7%	(有)マナックス	9.7%	岡本 久美子	6.9%
	岡本 真奈	4.1%	中西 祥世	2.5%	HSBCファンド サービス アカウント 006ジェイ17	1.5%
株主構成	個人その他	81.7%	日本法人	11.2%	外国人	4.7%
	金融機関	2.0%	証券会社	0.4%		

2006年5月期決算の状況

大幅増収・増益により過去最高を更新

2006年5月期 業績サマリー

単位: 百万円	05/5期	06/5期	前期比	公表値 (05/11発表)	対公表値 達成率
売上高	4,864	6,657	+42.1%	6,446	+3.3%
経常利益	281	552	+96.3%	502	+10.1%
当期純利益	152	274	+79.8%	263	+4.2%

【売上高】

大手携帯電話販売代理店、携帯電話キャリアの営業支援サービスへの需要が増加し、総合人材サービス事業の伸びが全社売上高を牽引。

売上高は、前期比 + 42.1%と大きく増加し過去最高を更新するとともに、公表値も達成。

【経常利益・当期純利益】

大幅増収により売上総利益が増加したのに対し、販促費等が比例して増加しない当社の事業モデルの特徴により利益率が大きく向上。結果、経常利益・当期純利益ともに売上高成長率を大きく上回る成長率で増加。

2006年5月期 損益計算書の状況

2006年5月期 損益計算書【非連結】

単位:百万円

	2005年5月期		2006年5月期		増 減	
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比	増 減 額	増 減 率
売 上 高	4,684	100.0%	6,657	100.0%	1,972	42.1%
総合人材サービス事業	3,910	83.5%	5,896	88.6%	1,985	50.8%
マルチメディアサービス事業	773	16.5%	761	11.4%	12	1.6%
売 上 総 利 益	941	20.1%	1,382	20.8%	440	46.8%
販 管 費	657	14.0%	787	11.9%	130	19.8%
営 業 利 益	284	6.1%	594	8.9%	310	109.2%
営 業 外 収 益	1	0.0%	6	0.1%	5	450.1%
営 業 外 費 用	3	0.1%	48	0.7%	44	-
経 常 利 益	281	6.0%	552	8.3%	271	96.3%
特 別 利 益	0	0.0%	2	0.1%	2	-
特 別 損 失	15	0.3%	23	0.4%	7	49.9%
税引前当期純利益	265	5.7%	532	8.0%	266	100.2%
法 人 税 等	113	2.4%	257	3.9%	144	127.6%
当 期 純 利 益	152	3.3%	274	4.1%	121	79.8%

売上高増加率 …… 42.1%

総合人材サービス事業
(営業支援サービス)

売上高増加率 50.8%

営業利益増加率 …… 109.2%

経常利益増加率 …… 96.3%

当期純利益増加率 …… 79.8%

営業利益率 6.1% 8.9%

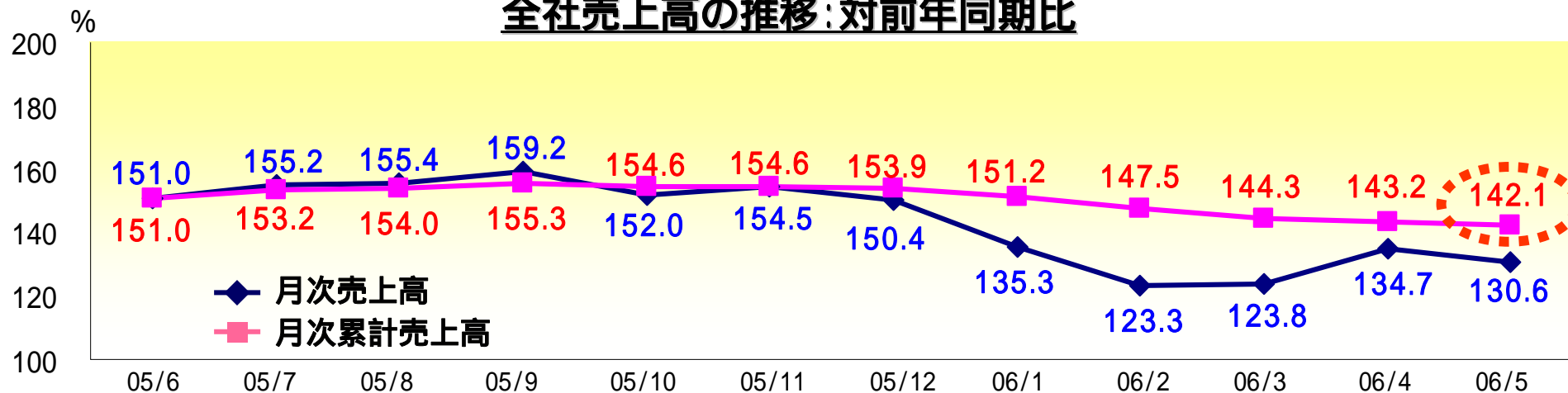
経常利益率 6.0% 8.3%

当期純利益率 3.3% 4.1%

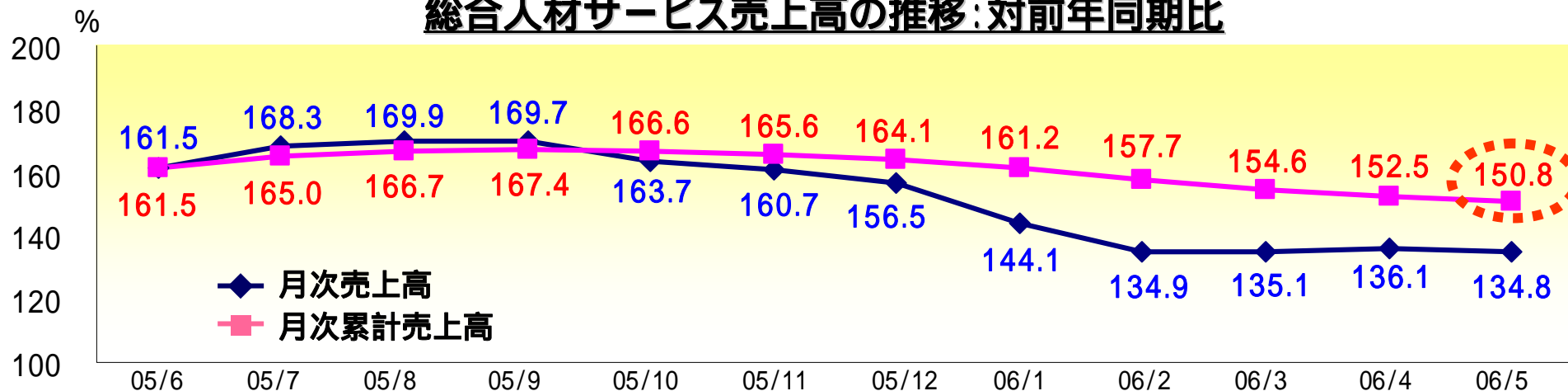
月次売上高の状況

総合人材サービス事業が当初予算通り進捗し、全社売上高を牽引。06年1月以降の成長率低下は、前年同期の携帯電話業界全体が、過去最高の売上げ台数となるなど非常に販促需要が高かった時期と比較期間が重なるため。

全社売上高の推移：対前年同期比

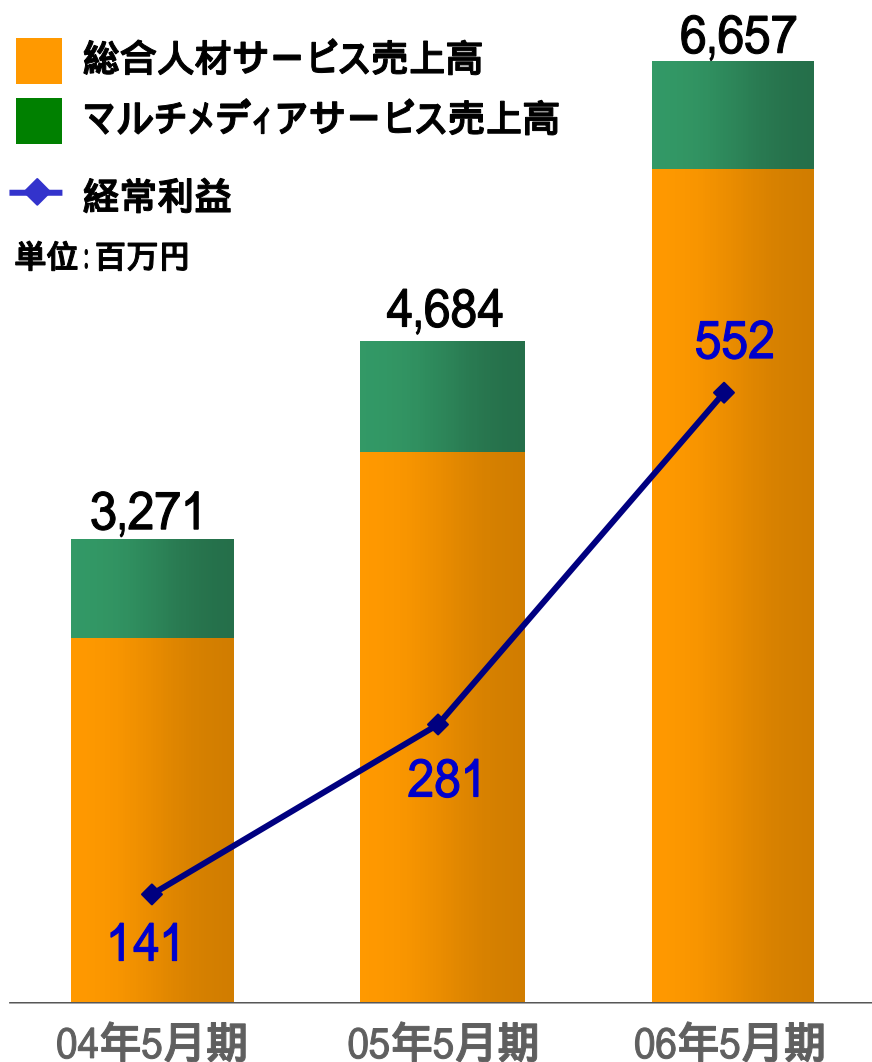


総合人材サービス売上高の推移：対前年同期比



セグメント情報【事業別・地域別】

引続き各地域とも高い伸びを示した
総合人材サービス事業が業績を牽引



単位:百万円

04/5期

05/5期

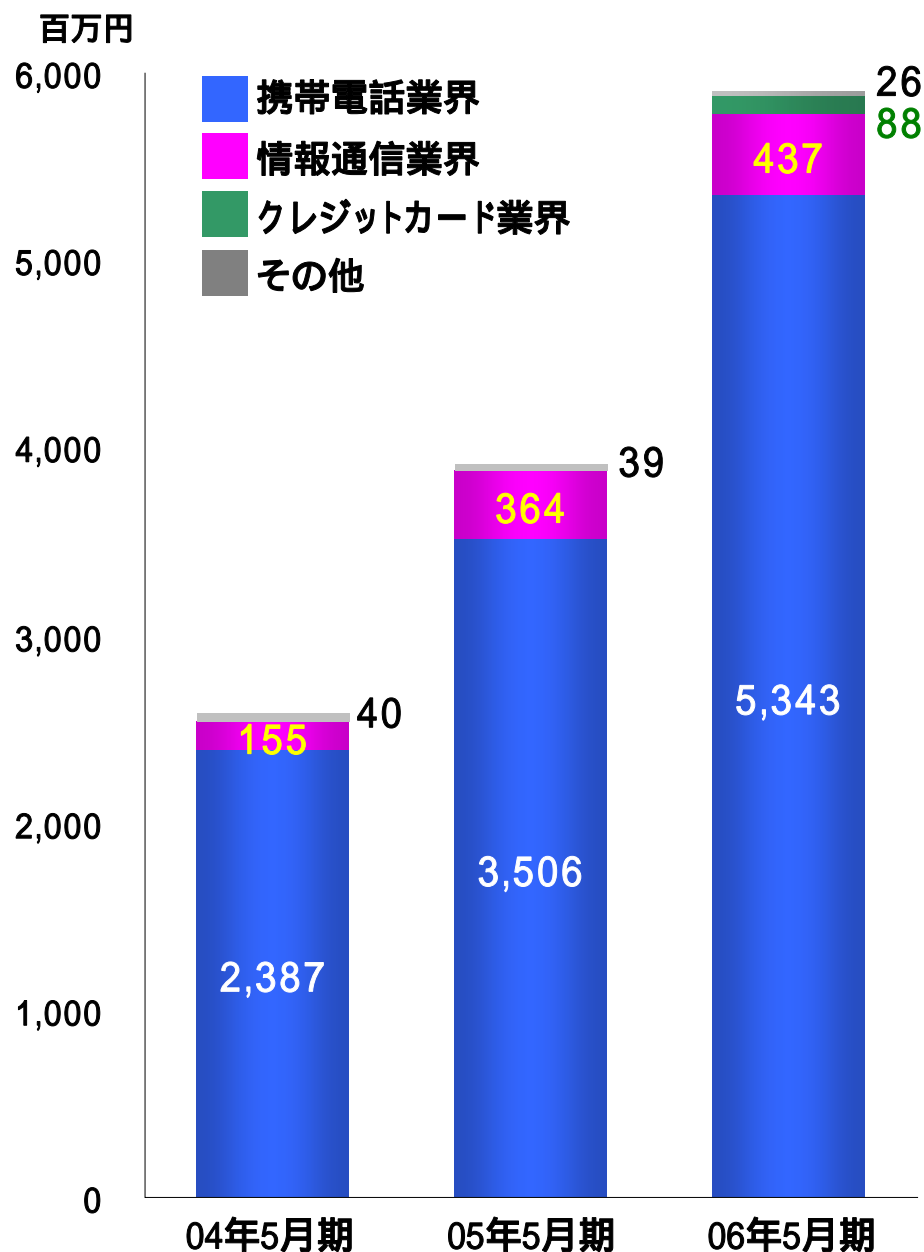
06/5期

マルチメディアサービス	688 12.4%増	➡	773 1.6%減	➡	761
-------------	---------------	---	--------------	---	-----

総合人材サービス		2,582 51.4%増	➡	3,910 50.8%増	➡	5,896
地域別	西日本地区 (大阪、中国、九州)	1,781 46.3%増	➡	2,606 43.7%増	➡	3,745
	東海地区	731 26.9%増	➡	928 42.5%増	➡	1,322
	東日本地区 (東京、東北)	70 435.7%増	➡	376 120.2%増	➡	828

サービス別	営業支援サービス	2,464 53.5%増	➡	3,781 53.1%増	➡	5,788
	販売支援サービス	2,127 48.3%増	➡	3,155 60.3%増	➡	5,060
	アウトソーシングサービス	336 86.1%増	➡	625 16.4%増	➡	728
	人材派遣サービス	118 8.6%増	➡	128 16.6%減	➡	107

業界別売上高【総合人材サービス事業】



業界別売上高

単位:百万円

	04/5期	05/5期	06/5期
携帯電話業界	2,387	3,506	5,343
情報通信業界	155	364	437
クレジットカード業界	-	0	88
その他	40	39	26
合計	2,582	3,910	5,896

業界別売上構成比

単位:百万円

	04/5期	05/5期	06/5期
携帯電話業界	92.4%	89.7%	90.6%
情報通信業界	6.0%	9.3%	7.4%
クレジットカード業界	-	0.0%	1.5%
その他	1.6%	1.0%	0.5%
合計	100.0%	100.0%	100.0%

業界別売上高成長率

単位:百万円

	04/5期	05/5期	06/5期
携帯電話業界	68.6%	46.9%	52.4%
情報通信業界	176.5%	134.5%	20.2%
クレジットカード業界	-	-	-
その他	27.0%	2.6%	32.6%
平均(加重平均)	71.8%	51.4%	50.8%

顧客別の状況【総合人材サービス事業】

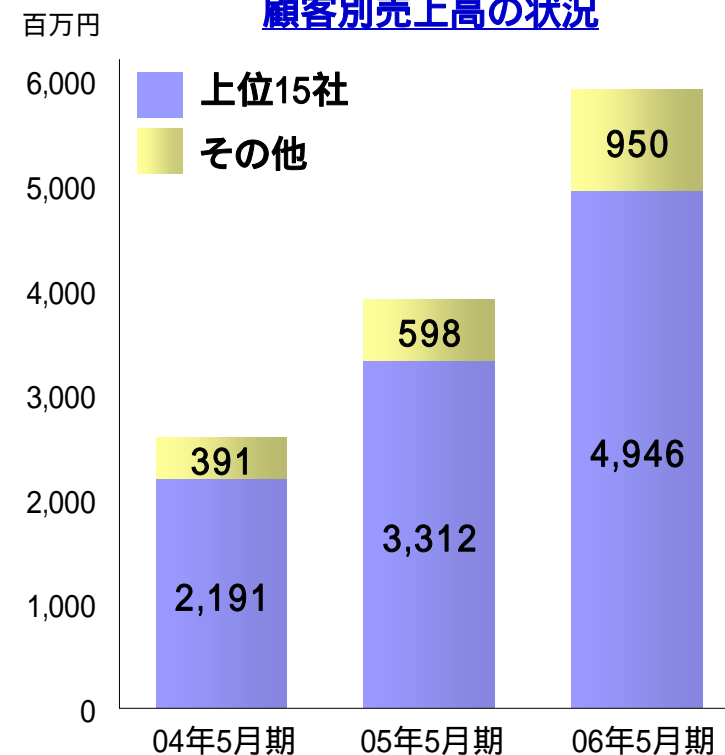
顧客別売上高の状況(上位15社とその他推移)

単位:百万円	04年5月期		05年5月期		06年5月期	
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比
大手携帯電話 販売代理店 (10社合計)	1,468	56.9%	2,109	53.9%	3,163	53.7%
携帯キャリア (4社合計)	638	24.7%	975	25.0%	1,471	24.9%
インターネット プロバイダー (1社)	84	3.2%	227	5.8%	311	5.3%
上位15社合計	2,191	84.8%	3,312	84.7%	4,946	83.9%
その他	391	15.2%	598	15.3%	950	16.1%
総合人材サービス 事業合計	2,582	100.0%	3,910	100.0%	5,896	100.0%

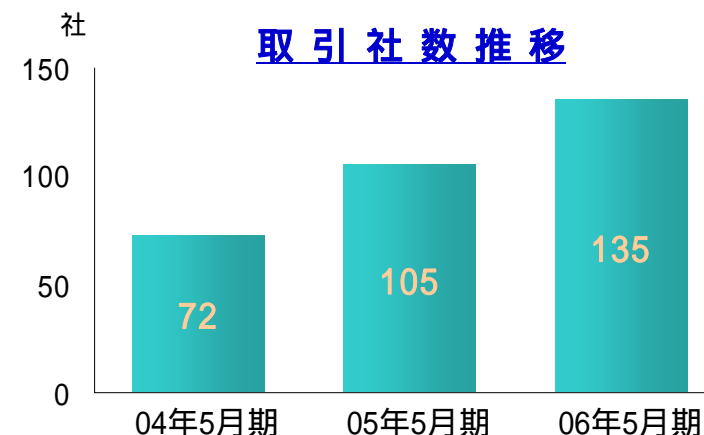
取引社数推移

	04年5月期	05年5月期	06年5月期
取引社数	72社	105社	135社

顧客別売上高の状況



取引社数推移

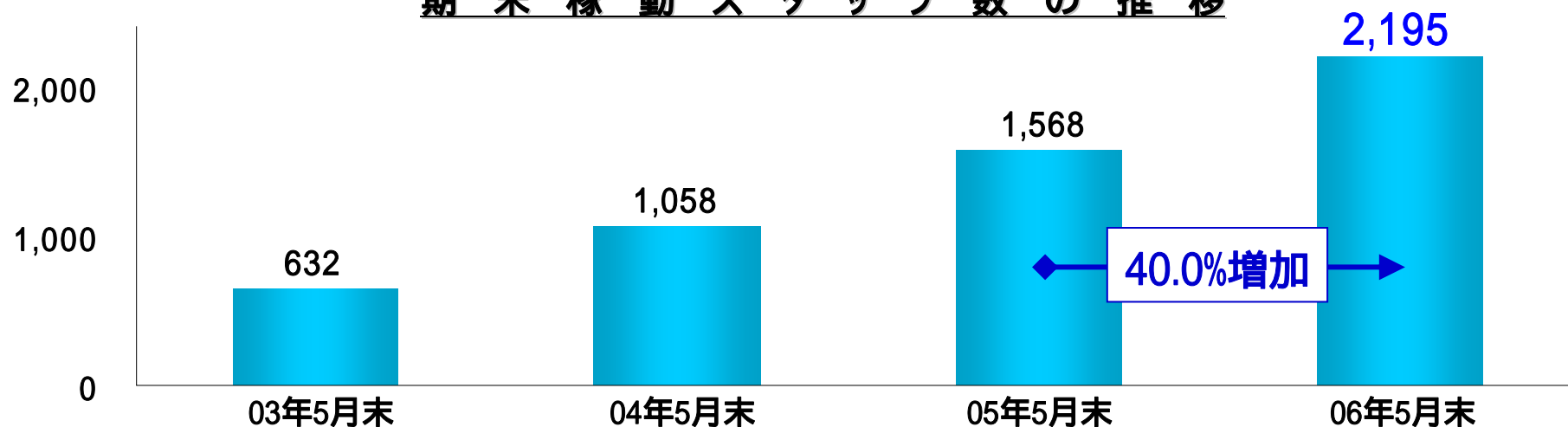


稼働スタッフ数の推移

中長期勤務(1年以上)が中心の高品質スタッフを供給する当社では、一般的な人材派遣と異なり、一度獲得したシェア保持が可能なため、新規スタッフの供給が売上高増加に直結。

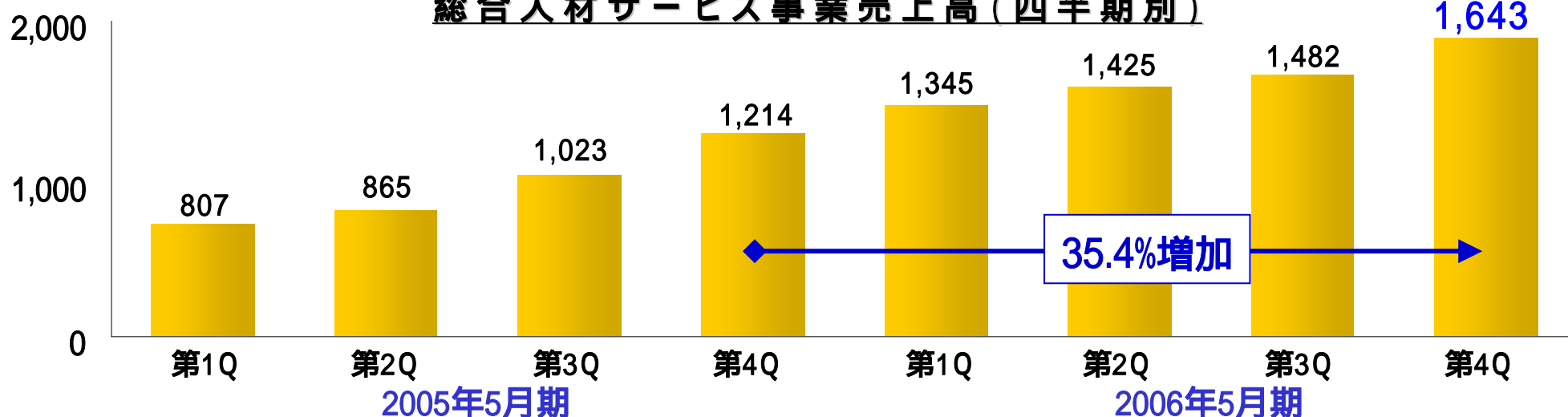
人

期末稼働スタッフ数の推移



百万円

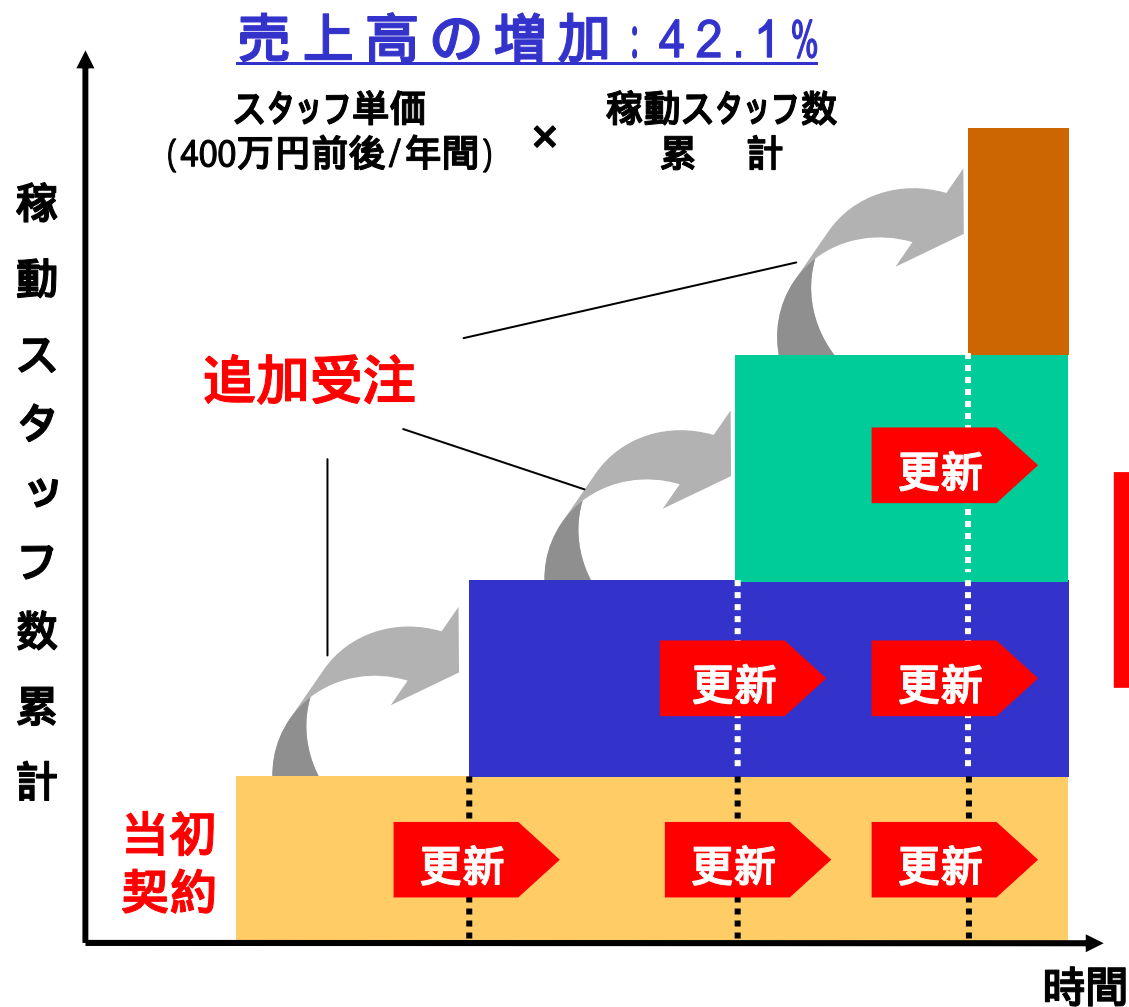
総合人材サービス事業売上高(四半期別)



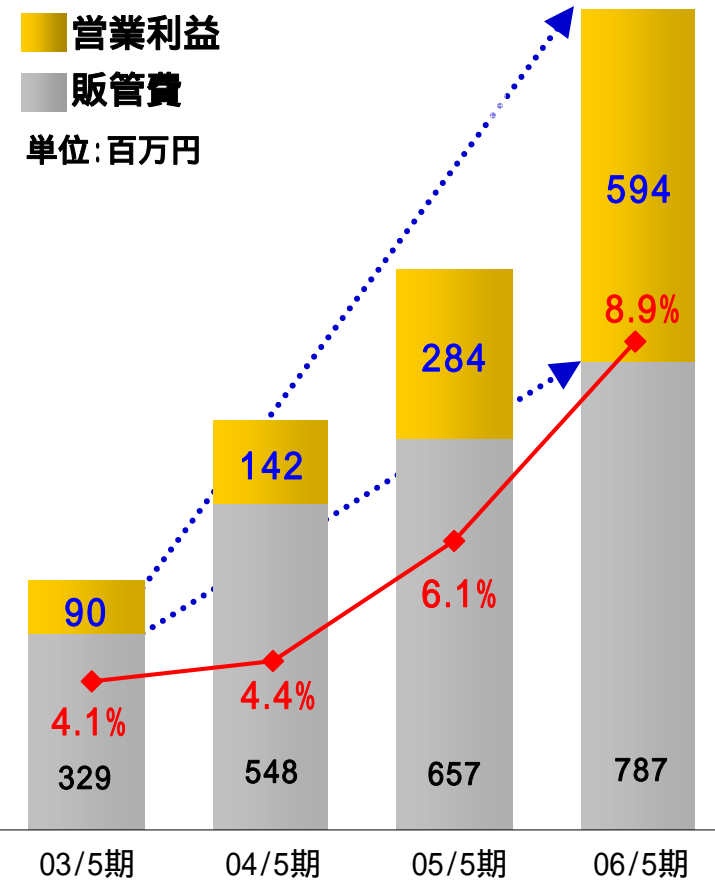
営業利益率の向上 【05/5期:6.1% 06/5期:8.9%】

当社では、長期の契約更新が多く、また、顧客企業が同一である場合が多いため、売上高増と比較し、販管費(営業マンの人件費等)の増加が少ないため、営業利益率が大きく向上。

売上高増加率 < 営業利益増加率



営業利益の増加: 109.2%

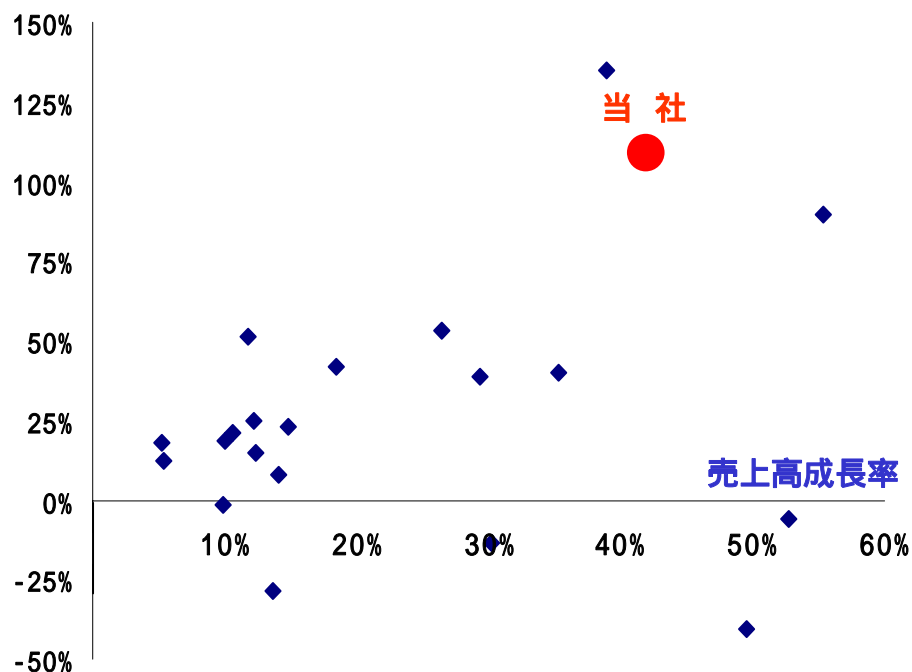


人材関連ビジネス 上場会社比較

営業支援サービスへの需要拡大に加え、当社の積上げ型ビジネスモデルにより、他の人材関連ビジネス上場会社と比較し、高い成長性と営業利益率を達成。

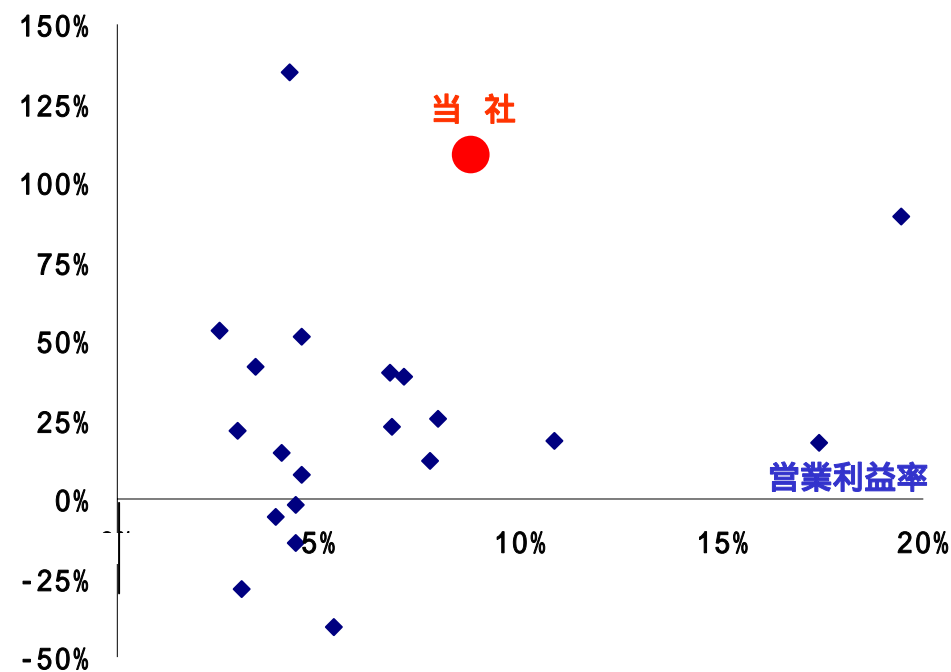
成長率比較【売上高：営業利益】

営業利益成長率



営業利益比較【成長率：利益率】

営業利益成長率



	平均	当社
売上高成長率	23.7%	42.1%
営業利益成長率	28.9%	109.2%

	平均	当社
営業利益率	6.7%	8.9%
営業利益成長率	28.9%	109.2%

上記図表は、人材関連ビジネス(人材派遣、人材紹介、アウトソーシング等)を主たる業務として行う上場企業の直前期及び前々期(通期)の発表数値を基に作成。

貸借対照表

(単位:百万円)	05/5末	06/5末	増減
流動資産	1,069	2,403	1,334
現預金	380	1,553	1,172
売掛金	629	760	131
その他	62	93	30
貸倒引当金	3	3	0
固定資産	114	354	240
有形固定資産 (減価償却累計額)	42 (26)	63 (34)	20
無形固定資産	6	5	0
投資その他の資産	65	285	220
資産合計	1,183	2,758	1,574
負債合計	802	974	171
流動負債	777	974	197
買掛金	87	112	25
1年内返済予定長期借入金	34	-	34
未払金	406	498	91
その他	248	363	114
固定負債	25	-	25
長期借入金	25	-	25
純資産	380	1,783	1,403
資本金・資本剰余金	50	1,184	1,134
利益剰余金	330	604	274
その他	-	5	5

増減要因

流動資産 : +1,334百万円

現預金の増加 : + 1,172百万円
 期末稼働スタッフ数の増加による売掛金の増加 : + 131百万円

固定資産 : + 240百万円

・有形固定資産 : + 20百万円
 ・差入保証金(投資その他資産) : + 32百万円
 本社移転、東北支社開設のための差入保証金の増加

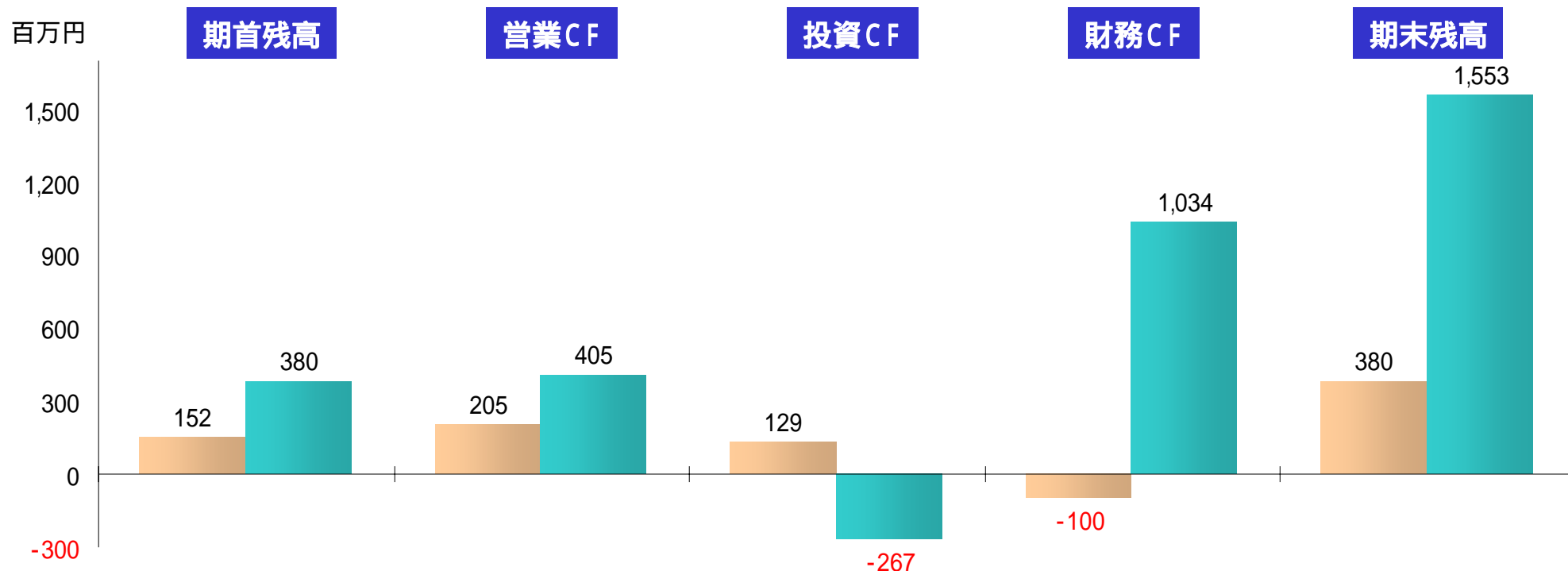
負債 : + 172百万円

・1年内返済予定長期借入金 : 34百万円
 ・長期借入金 : 25百万円
 借入金返済により、有利子負債残高が「0」に

純資産 : + 1,403百万円

・新株発行による資本金・資本準備金の増加 : + 1,134百万円
 ・利益剰余金の増加 : + 274百万円
 自己資本比率: 64.7% (前期比: + 32.5ポイント)

キャッシュフロー計算書



	05年5月期	06年5月期
営業キャッシュ・フロー	205	405
投資キャッシュ・フロー	123	267
財務キャッシュ・フロー	100	1,034
現金及び現金同等物の増減額	228	1,172
現金及び現金同等物 期首残高	152	380
現金及び現金同等物 期末残高	380	1,553

主
な
要
因

○ 営業CF

税引前当期純利益	532百万円
売上債権の増加額	131百万円
未払金の増加額	93百万円
法人税等の支払額	186百万円

○ 投資CF

投資有価証券の取得による支出	202百万円
----------------	--------

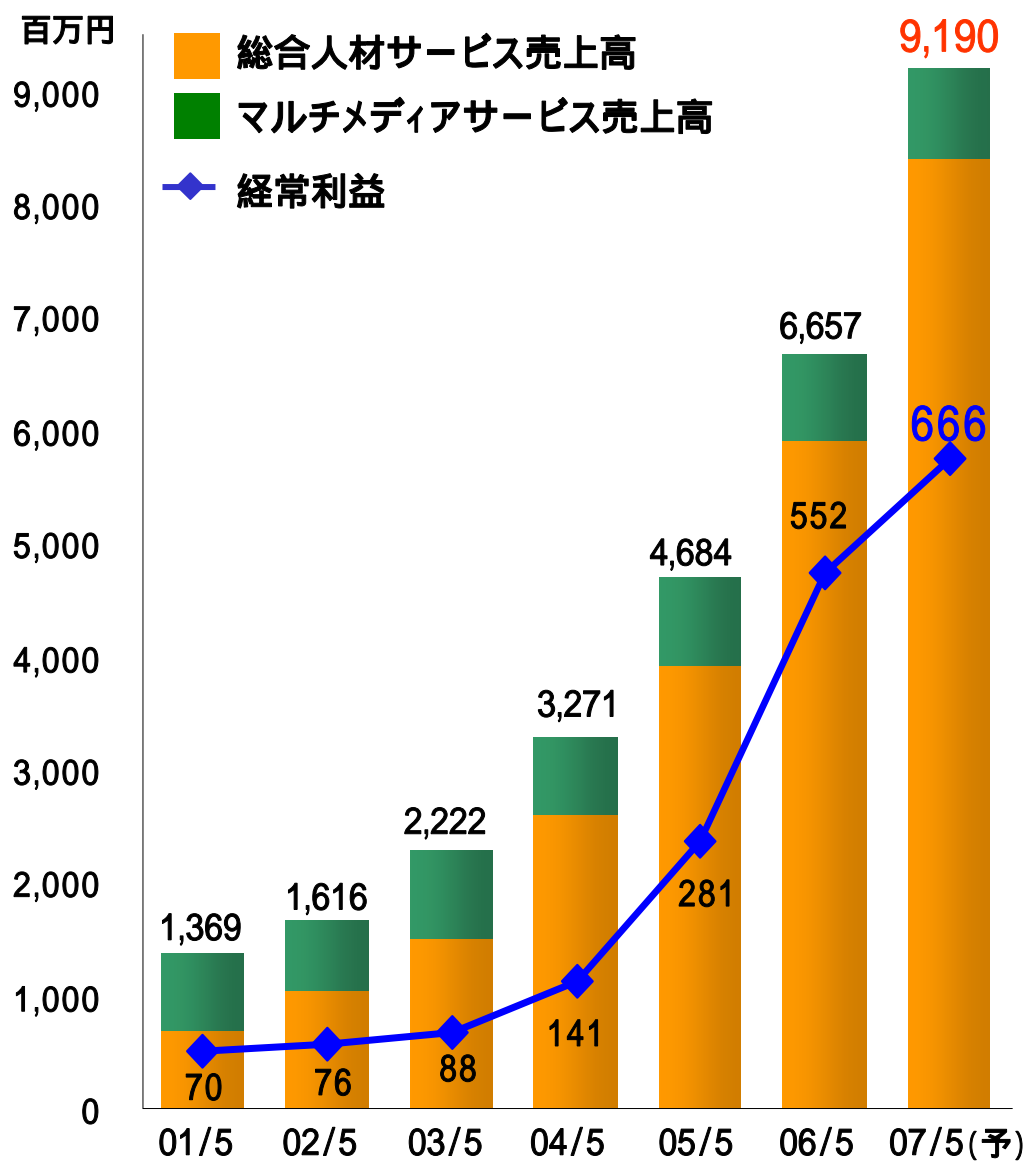
○ 財務CF

IPO時の新株発行による収入	1,125百万円
長期借入金の返済による支出	59百万円

2007年5月期業績予想および今後の戦略

当 期 も 増 収 ・ 増 益 を 継 続

2007年5月期 通期業績予想



総合人材サービス事業が業績を牽引

総合人材サービス事業 : 42.3%
売上高成長率

07年5月期予想 (単位:百万円)

前期比

売上高 9,190 + 2,533 (38.1%up)

総合人材サービス 8,390 + 2,494 (42.3%up)

マルチメディアサービス 800 + 39 (5.1%up)

営業利益 702 + 108 (18.2%up)

営業利益率 7.6%

経常利益 666 + 114 (20.7%up)

経常利益率 7.3%

当期純利益 335 + 61 (22.3%up)

当期純利益率 3.7%

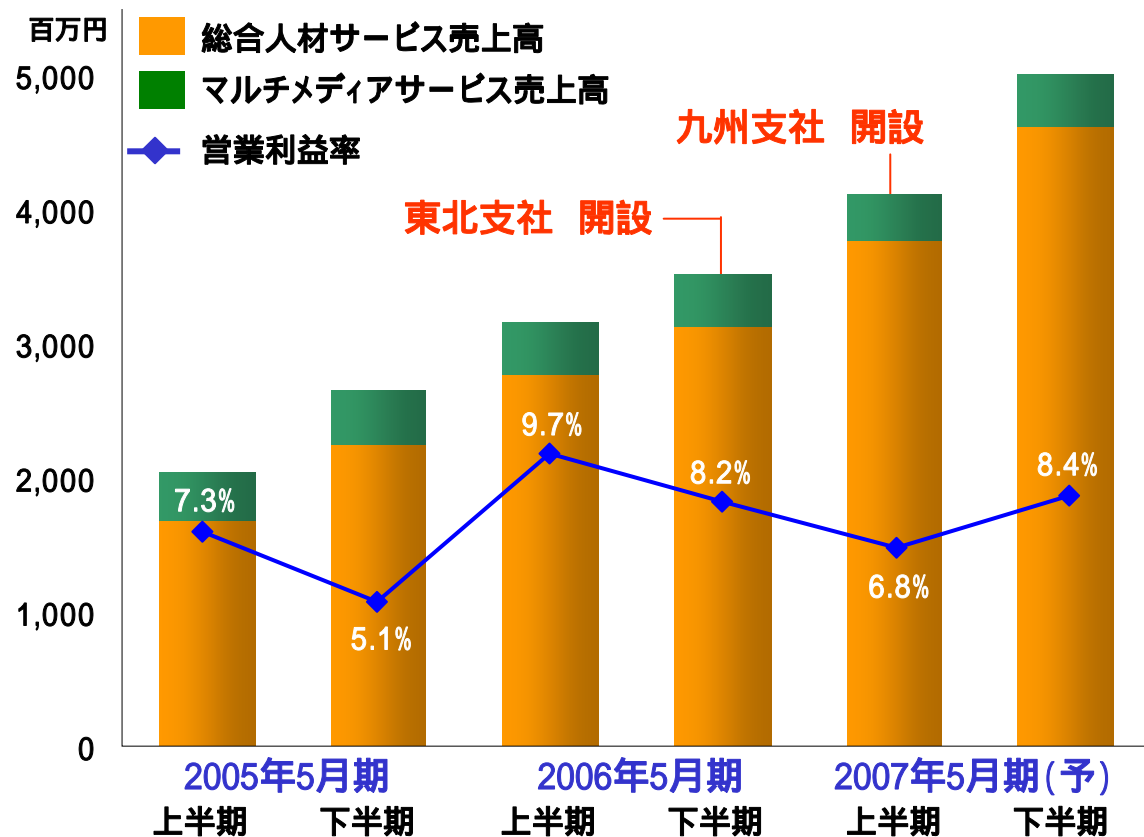
07年5月期 中間期予想

売上高 4,117百万円

経常利益 285百万円

当期純利益 143百万円

2007年5月期業績予想のポイント



	2005年5月期		2006年5月期		2007年5月期(予想)	
	上半期	下半期	上半期	下半期	上半期	下半期
売上高	2,036	2,648	3,148	3,509	4,117	5,013
総合人材サービス	1,673	2,237	2,770	3,126	3,770	4,620
マルチメディアサービス	363	411	378	383	347	393
営業利益	148	136	306	288	281	421
営業利益率	7.3%	5.1%	9.7%	8.2%	6.8%	8.4%

成長へ向けた先行投資を行いつつ
売上高・営業利益ともに通期では
大きく拡大。

売上高

総合サービス事業

携帯電話向け営業支援サービスへの需要は引続き拡大し、売上高は大きく増加する見込み。
また、下半期は、ナンバーポータビリティ導入による販促強化、ソフトバンク(株)の携帯電話業界への本格参入等による販促活動への需要増加や、クレジットカード業界向けサービスの本格化で大幅増加。

マルチメディアサービス事業

上半期は、本年秋から導入のナンバーポータビリティ待ちの買控えにより若干減少。下半期は、ナンバーポータビリティ導入による買換え需要増大で増加し、通期では前期比増加の見込み。

営業利益

上半期

九州支社の新規開設費用や、採用力強化に向けた求人広告費の増加、営業スタッフの大幅増員による人件費増などより、利益率は低下するが、利益額は前期下半期とほぼ同水準。

下半期

ナンバーポータビリティ導入に伴う売上増、東北支社の収益貢献、クレジットカード業界向け売上増などによる増収効果で、営業利益・利益率ともに大きく向上。

営業支援サービスのリーディング・カンパニーへ向けた基盤作り

1. 既存エリアにおける更なるシェアの拡大

目的：収益地盤の強化、ノウハウの更なる蓄積

2. 営業拠点の拡充による全国展開とシェアの拡大

目的：首都圏を中心とした関東でのシェア・アップ
業界No.1を目指した全国展開

3. 対象市場の拡大

目的：クレジットカード業界への本格進出
業界の好不況に左右されない収益機会の多様化

4. 採用力・研修体制の強化

目的：営業支援サービスに対する需要増加への対応
良質なスタッフの供給

総合人材サービス事業の市場環境

2007年5月期の市場環境

市場環境面では、引続き当社の営業支援サービスへの需要が増加

基本買換え需要

年間4千万台の基本的な買換え需要は依然として継続。ソフトバンク(株)の携帯電話業界本格参入により、従来以上に営業支援サービスへ需要増加。

契約者へのサービス充実

携帯キャリア各社のワンセグ対応機種発売や、DoCoMoのクレジット業界への本格進出に伴う対応機種の販促活動が本格化することにより、営業支援サービスに対する需要が増加。

ナンバーポータビリティ

2006年秋のナンバーポータビリティの導入を見据え、携帯キャリア各社が優秀な販売スタッフに対する囲い込みが本格化。営業支援サービスに対する需要が増加。



当社の対応策・経営戦略

既存出店エリアでのシェア・売上高拡大

既存エリアでの他社シェア獲得

最大市場の首都圏でのシェア拡大

新規出店の家電量販店でのシェア獲得

全国規模での市場・需要への対応

東北支社の開設(06年2月)

九州支社の開設(06年7月)

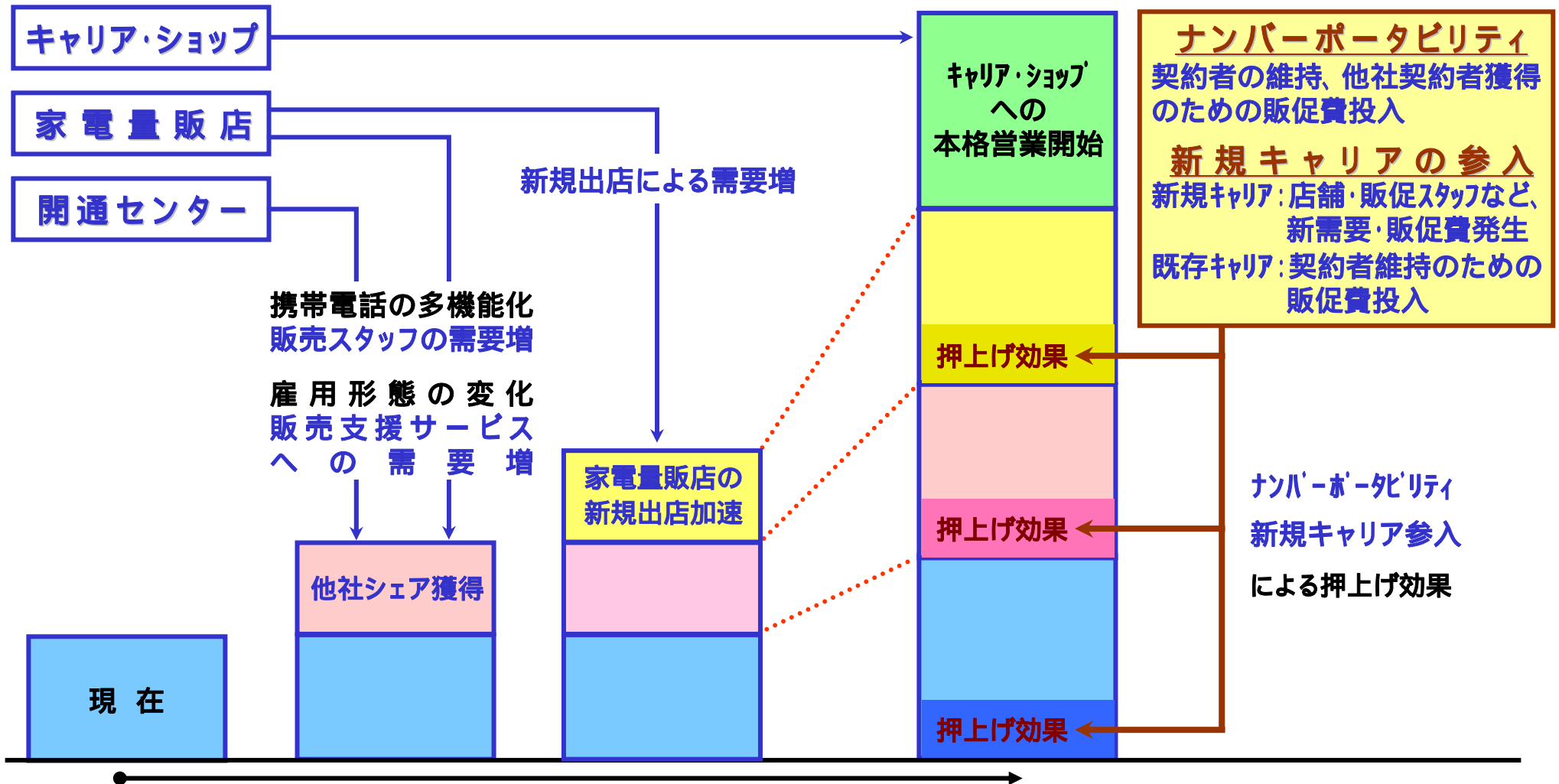
その他地域における支社開設へ向けた準備

当社サービス需要の増加に対応するため、人材採用力の強化と育成力の強化

出店エリアでの更なる売上高・シェア拡大

既存のエリアでも、現在の数倍の需要が見込まれさらなる拡大が可能

需要・市場ともに拡大する中、当期はナンバーポータビリティ、新規キャリア参入による押し上げ効果を見込む



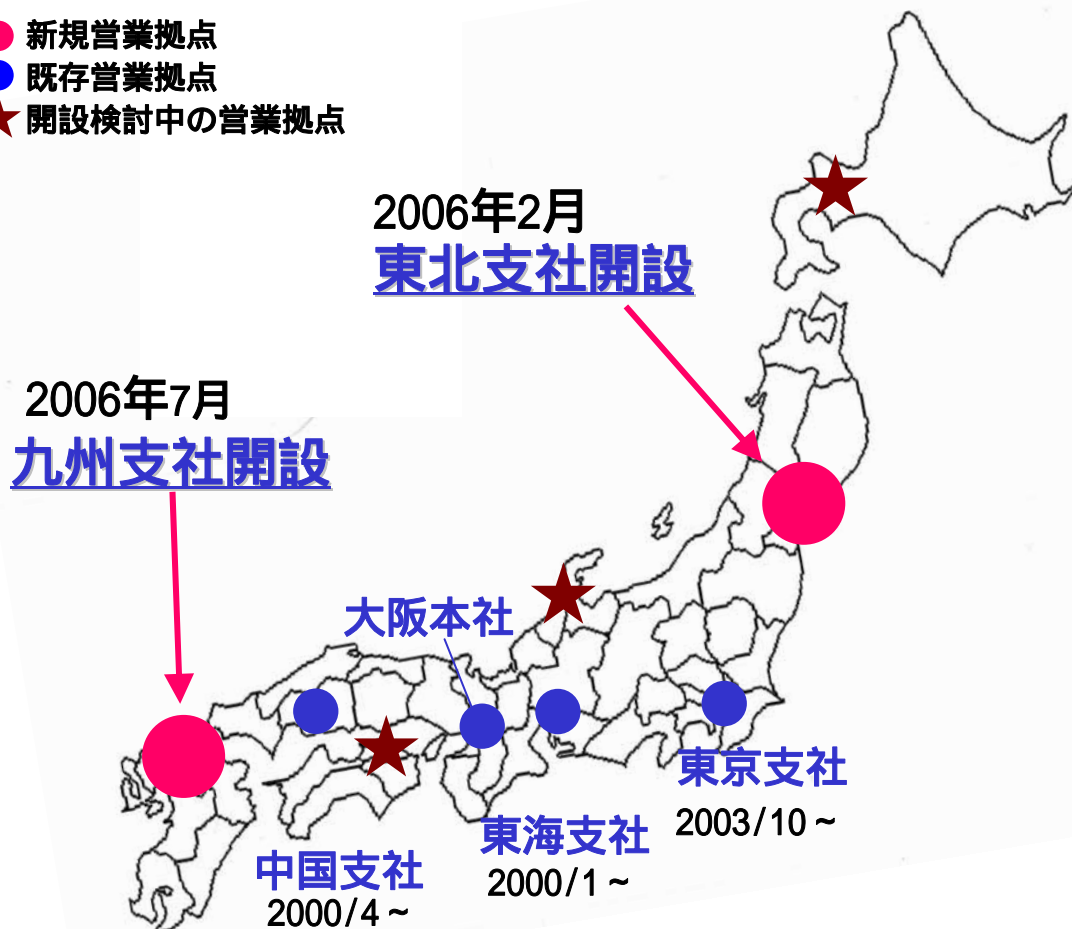
営業拠点の拡充による全国展開とシェアの拡大

新規支社開設による拠点拡充 + 各地域での売上高・シェアの拡大

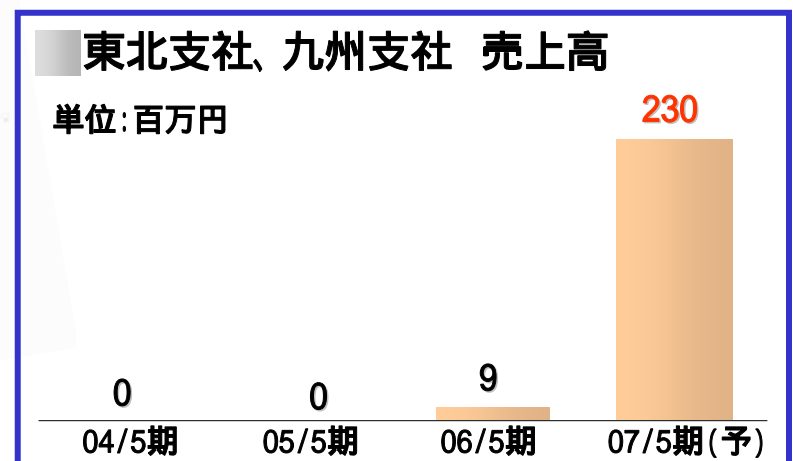
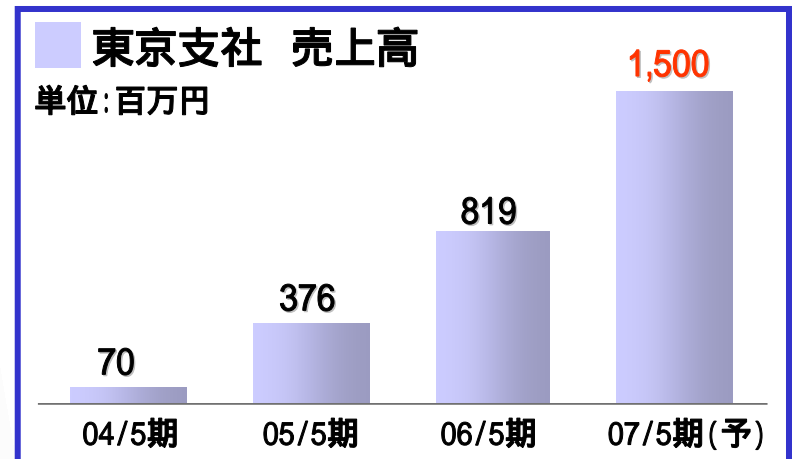
全国への拠点拡充と、蓄積した信用・ノウハウを活用した早期の売上高・シェアの拡大

地方主要都市に拠点を開設

- 新規営業拠点
- 既存営業拠点
- ★ 開設検討中の営業拠点

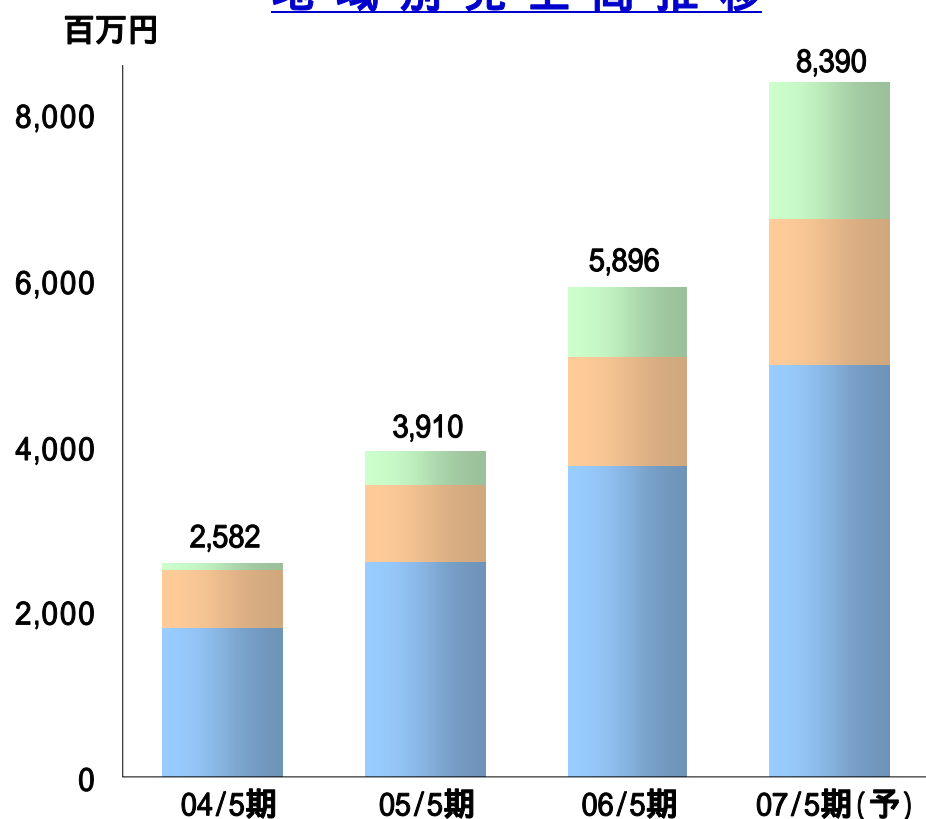


近畿圏以上のスピードで売上高を拡大

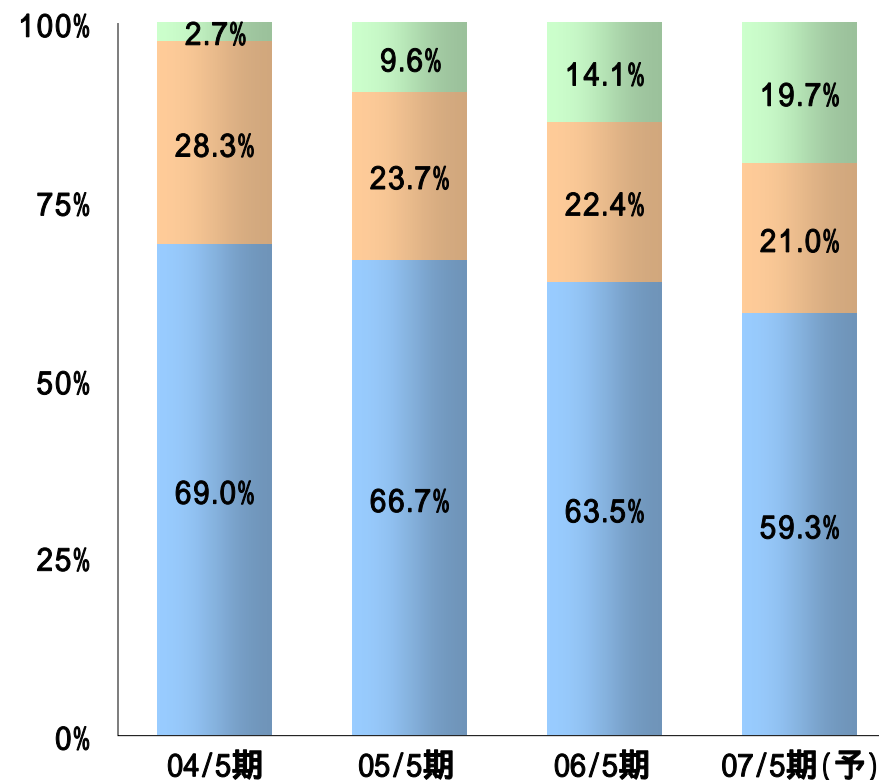


総合人材サービス事業売上高予想【地域別】

地域別売上高推移



地域別売上構成比推移



	06/5期	07/5期 (予想)		
			増加額	増加率
西日本地区	3,745	4,975	1,230	32.8%
東海地区	1,322	1,760	438	33.1%
東日本地区	828	1,655	827	99.9%

	04/5期	05/5期	06/5期	07/5 (予想)
西日本地区	69.0%	66.7%	63.5%	59.3%
東海地区	28.3%	23.7%	22.4%	21.0%
東日本地区	2.7%	9.6%	14.1%	19.7%

西日本地区:大阪本社、中国支社、九州支社 東海地区:東海支社 東日本地区:東京支社、東北支社

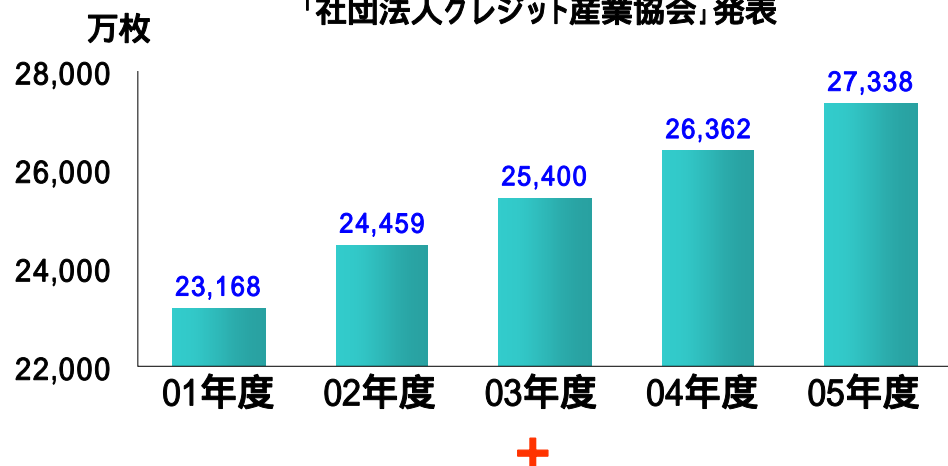
対象市場の拡大

クレジットカード業界向けサービスの本格的な進出を開始

蓄積した営業支援サービスの信用・ノウハウを活用したクレジットカード業界への本格進出

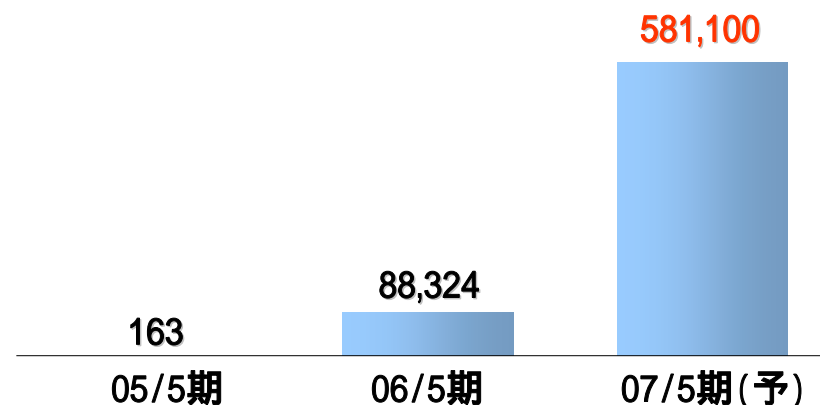
カード発行枚数は年々増加

「社団法人クレジット産業協会」発表



クレジットカード業界への本格進出

単位:千円



DoCoMoのクレジット業界参入

iDブランドで、05年12月サービス開始

06年4月:限度額 1万円までのDCMX mini:スタート

06年7月:限度額 20万円までのDCMX:スタート

DoCoMoでは「DCMX」の会員獲得を、現在の販売チャネルで行うことを決定済

営業支援サービスへの需要が増加

単位:千円	05/5期	06/5期	07/5期(予)
売上高	163	88,324	581,100
売上構成比 対総合人材サービス	0.0%	1.5%	6.3%

大手カード発行会社と加入促進業務の取引を開始。カード種類・ポイントサービスなど多様化するカード業界で、当社の営業支援サービスのノウハウを提供。

採用力・研修体制の強化及びノウハウの活用

営業支援サービスに対する需要増への対応とノウハウの活用

未経験者の活用による需要対応と研修ノウハウの活用による新たな収益獲得

採用力の強化

求人広告費の積極的な投下

未経験者も含むスタッフ採用強化へ向け、求人広告の出稿数を拡大

広告媒体の見直し

若年層の採用力強化に向け、求人誌以外への広告出稿も検討

当社の独自の研修体制

携帯電話業界への特化 専門性・ノウハウの蓄積
販売ノウハウ、接客ノウハウ、契約実務知識、最新の商品知識

スタッフ育成ノウハウ

実践的研修

販売スキル研修
商品知識研修
OJT研修
一般マナー研修

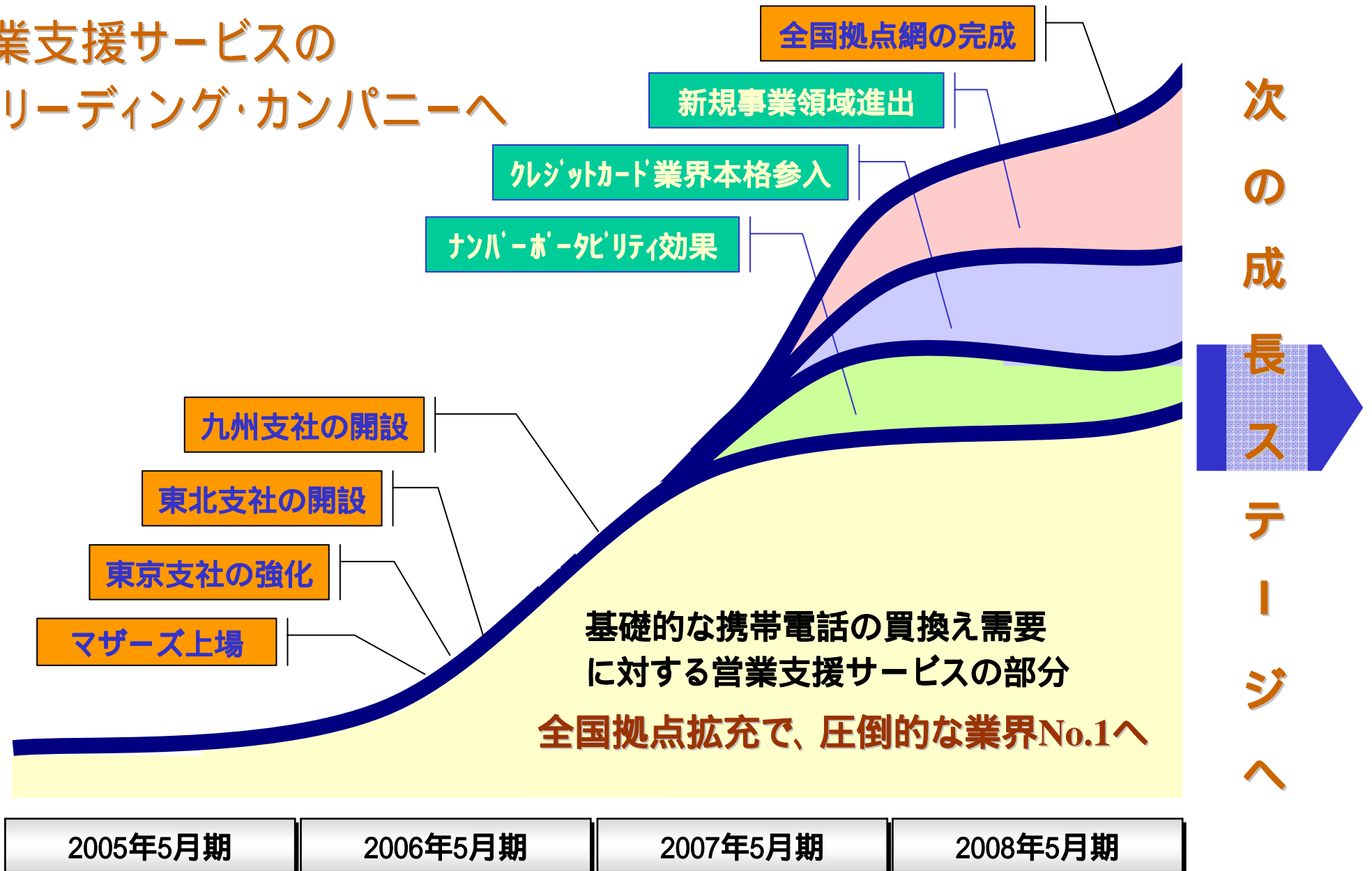


未経験者を即戦力スタッフに育成

携帯電話の販売員の教育・研修事業を検討

中期成長戦略

営業支援サービスの
リーディング・カンパニーへ





J-COM

... *planning the Future*

~ 人を活かし、未来を創造する ~

Include ~ J ~

Job 優れた人材・労働力

Joint 働く人と企業を繋げる力

Jump 業界とともに飛躍する力

Joyful 社会へ出る楽しみを若者に与える力

営業支援サービス企業として、若者の社会進出と雇用を支援し、
ともに未来を創造してまいります。

営業支援サービス業界のリーディング・カンパニーを目指し、収益の拡大・高品質の
サービス提供を行うとともに、健全な財務体質を維持し、株主価値の向上に努めます。

【IR窓口】 経営管理部 IRチーム

: 06 - 4708 - 1001 Fax: 06 - 4708 - 1010 E mail: ir@jcm.co.jp