



2024年8月13日

各位

会社名 株式会社 ジンジブ  
代表者名 代表取締役社長 佐々木 満秀  
(コード番号: 142A 東証グロース市場)  
問合せ先 常務取締役 新田 圭  
(TEL 03-5777-2679)

### 最近いただいたご質問とそのお答え

平素より当社事業へのご支援を賜り、誠にありがとうございます。2024年8月9日に発表しました当社の第1四半期決算について、投資家の皆様よりいただきましたご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。なお、本開示は情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から開示するものであります。

#### Q1：前期比で約4割弱の売上増を今期見込んでいるが、今回の契約負債の推移をみていると、それに必要な受注まで届いていないように見える。その要因は何か？

契約負債については受注に紐づく部分であります。受注に関しては大きく、新規掲載契約とオプション契約の2つに大別されます。当第1四半期については、新規掲載契約の伸びが想定よりも弱く着地しております。この要因は、商談数の約3割を占める金融機関からの顧客紹介が想定まで届かなかったことであります。金融機関との提携数は、2024年3月末76行に対し2024年6月末現在84行まで増えて参りましたが、金融機関からの顧客紹介は、金融機関の営業マンの当社サービス理解が不可欠です。そのため、当社サービスの説明会を金融機関の支店にお伺いして行っておりますが、支店そのものの数も多くフォローアップがカバーしきれておらず、金融機関からの紹介による商談数が想定よりもショートをしております。

紹介の促進がしきれていない、という課題と認識しておりますので、これに対し、

- ① 金融機関専属部門以外のリソースを金融機関対応に移動すること
- ② 営業の型化を進め、営業の質の平準化・生産性向上を進めること

で対策を打っております。

なお、まだ独り立ちするタイミングではない新卒を早期に戦力化するためにも、対策の②の営業の型化を行っております。こちらは、今後の受注の確度を上げていくための施策です。

ただし、現状足元7月～9月は高卒就活スタートの時期であり、25卒採用に向けた掲載を始めるには時期的に既に遅く、新規受注そのものが小さくなる時期であります。そのため、26卒採用に向けた動きが始まる下半期以降この効果が発出することを見込んでおります。

あくまで新規掲載契約については上記の通りですが、顧客ニーズに合ったオプション商材の提供や既存顧客の顧客満足度を高めリピートにつなげることで、ナビの規模・通期売上も確保して参ります。

**Q 2 : 新卒を多く採用していますが、いつの時期から売上貢献となるか？**

Q 1 で申し上げた通り、現在は営業の型化とともに個別の指導を行っております。下半期より徐々に売上貢献できるものと考えております。当社実績として2年目で役職に就く新卒メンバーもあり、中期経営計画達成に向けた人財教育を強化して参ります。

**Q 3 : 学校網の開拓の進捗はどうか？**

ジョブドラフト Career 及び Teacher の学校への導入は無料であり、足元の収益貢献が見込まれるものではありません。ただし学校網の開拓は、企業に対する当社サービス価値を向上するために不可欠の要素と考えております。ジョブドラフト Career 及び Teacher の導入は想定以上に進捗しておりますので、継続して学校網を拡大しサービス価値向上に努めて参ります。

以 上