

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年9月

 メディア総研株式会社

目次

1. 会社概要	P 3
2. ビジネスモデル	P 9
3. 市場環境	P15
4. 競争力の源泉	P22
5. 事業計画・成長戦略	P27
6. リスク情報	P37

1. 会社概要

Mission

社是

不可能を可能に

経営理念

イノベーションとイノベーション人材で世界をフラットにする。

我々は「就職活動が景気動向や企業の採用環境に依存しない社会を作る」という命題の実現のために、高専生を中心とした理工系学生の就職活動支援に注力しております。

会社概要

商号	メディア総研株式会社
事業内容	就職関連事業の企画・運営・実施
本社所在地	福岡県福岡市中央区大名二丁目8番1号（肥後天神宝ビル6階）
代表者	田中浩二（代表取締役社長）
設立日	1993年3月9日
売上高	702百万円（2020年7月期）
資本金	64百万円
従業員数	30名（2021年6月30日時点）

年月	沿革
1993年3月	福岡県福岡市中央区大名において進学情報誌の発行、印刷物の企画制作等を目的としてメディア総研株式会社設立
2005年3月	東京支店を東京都港区芝浦に開設
2006年10月	就職活動イベントとして関東地区において当社主催「理工系業界研究セミナー」を開催
2009年3月	就職活動イベントとして当社主催「高専生のための合同会社説明会」を開催
2009年6月	企画制作として「就活生のための22ヶ月手帳（現大学別就活手帳）」を出版
2014年12月	企画制作として「高専生のための合同会社説明会公式ガイドブック」発行
2017年9月	東京事業所を現在の東京都千代田区有楽町に移転
2019年6月	WEB制作に関する事業基盤の拡充を目的として株式会社マグネッツを吸収合併
2020年1月	本社を現在の福岡市中央区大名へ移転
2020年7月	企画制作としてWEBマガジン「月刊高専」を開始

経営陣

代表取締役社長 田中 浩二



1993年3月に福岡県福岡市において、進学情報誌の発行、印刷物の企画制作等を目的としてメディア総研株式会社を設立。2005年10月より「理工系業界研究セミナー」、2009年3月より「高専生のための合同会社説明会」をスタートし、現在の当社イベントの仕組みを構築する。

取締役副社長（システム部担当） 野本 正生



2006年10月に福岡県福岡市において、WEB制作、WEBコンサル等を目的として株式会社マグネッツを設立。就活イベントという一見アナログな事業領域にWEBやITを融合する可能性に共感し、2019年6月に当社と合併を行う。
システム部担当取締役として、当社のWEBやITを用いた戦略の中心的存在となり、事業を進める。

取締役（企画制作部担当） 谷口 陽子

取締役（営業部担当） 新潟 真也

取締役（管理部担当） 馬木 均

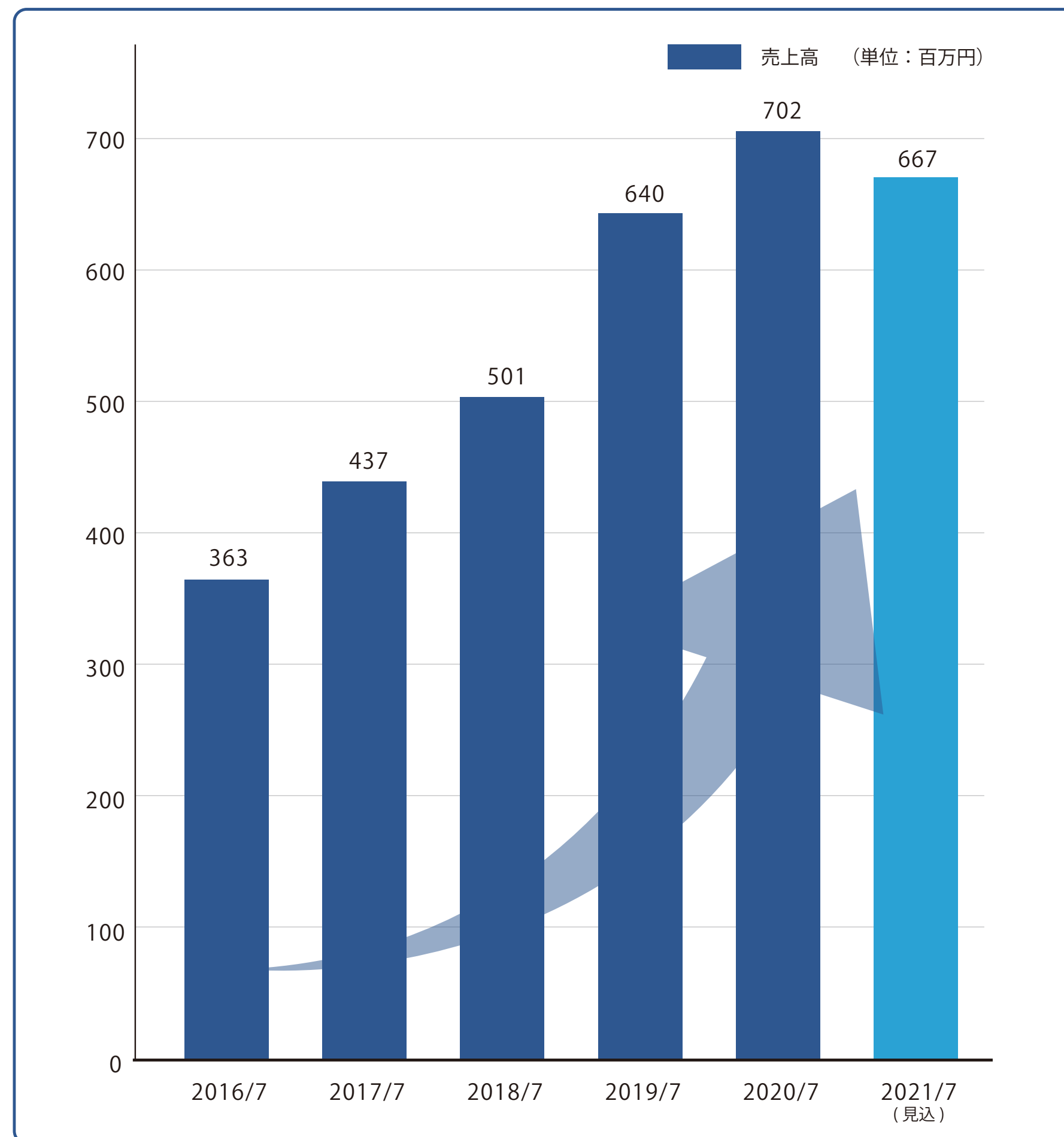
社外取締役 吉行 亮二

常勤監査役 門司 明子
(税理士)

社外監査役 吉居 大希
(公認会計士)

社外監査役 榎本 美穂
(弁護士)

業績ハイライト (売上高)



2019年7月期

就職活動イベントのうち、主に、高専生向け就職活動イベント<当社主催型><学校主催受託型>のイベント企画の充実により、出展企業数の増加及び単価の向上を実現した結果、売上高が前年同期比27.8%増加しました。

2020年7月期

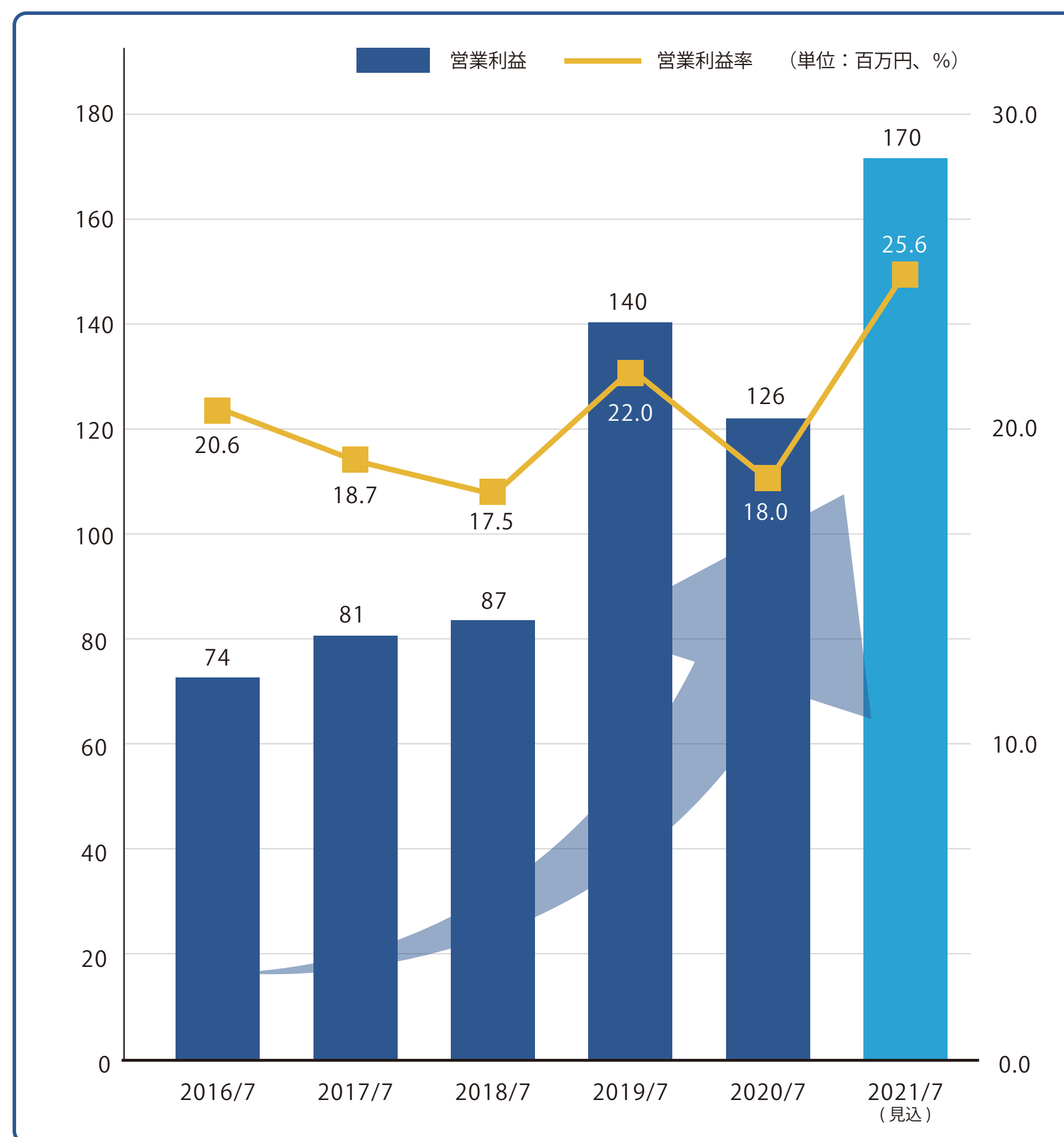
2019年6月30日付で株式会社マグネッツを吸収合併したことにより売上高が増加しました。

なお、新型コロナウイルス感染症の影響により3つの就職活動イベントが中止となったものの、大部分の就職活動イベントを開催できたことにより、前年同期比9.8%増加しました。

5年間のCAGR (年平均成長率)

売上高：**+17.9%**

業績ハイライト（営業利益・営業利益率）



2019年7月期

上場準備に関する費用の増加等により、販売費及び一般管理費が前年同期比20.4%増加したものの、売上高の増加及び売上総利益の増加により、営業利益率が4.5ポイント上昇し、営業利益が前年同期比60.1%増加しました。

2020年7月期

更なる内部統制の強化により、上場準備に関する費用が増加したことに加え、2019年6月30日付で株式会社マグネッツを吸収合併し、本社移転に伴い地代家賃が増加するなど販売費及び一般管理費が前年同期比21.7%増加したことから、営業利益率が4.0ポイント低下し、営業利益が前年同期比10.2%減少しました。

5年間のCAGR（年平均成長率）

営業利益：**+14.0%**

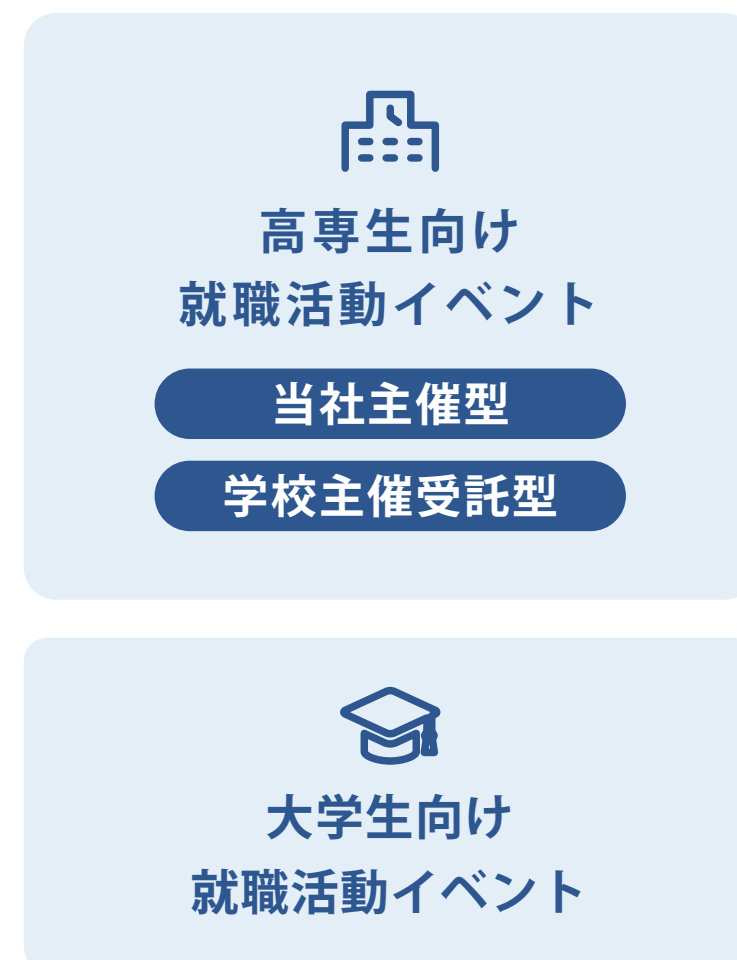
売上高営業利益率目標：**20%**

2. ビジネスモデル

当社の事業

当社は、高専生を中心とした理工系学生に対して就職支援活動を行っており、主にイベントを通じて参加企業や学校より収益を得ていることから、「学生イベント事業」の単一セグメントとしており、そのサービス内容から「就職活動イベント」「企画制作」の区分を設けています。

就職活動イベント

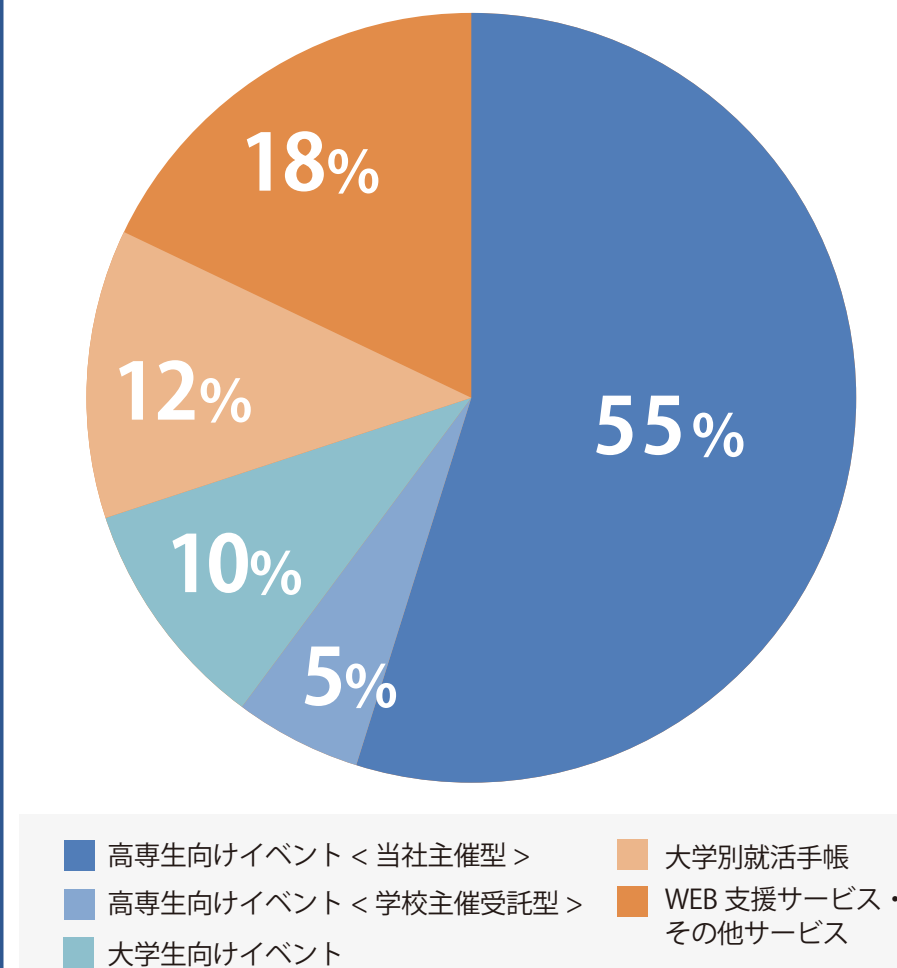


企画制作

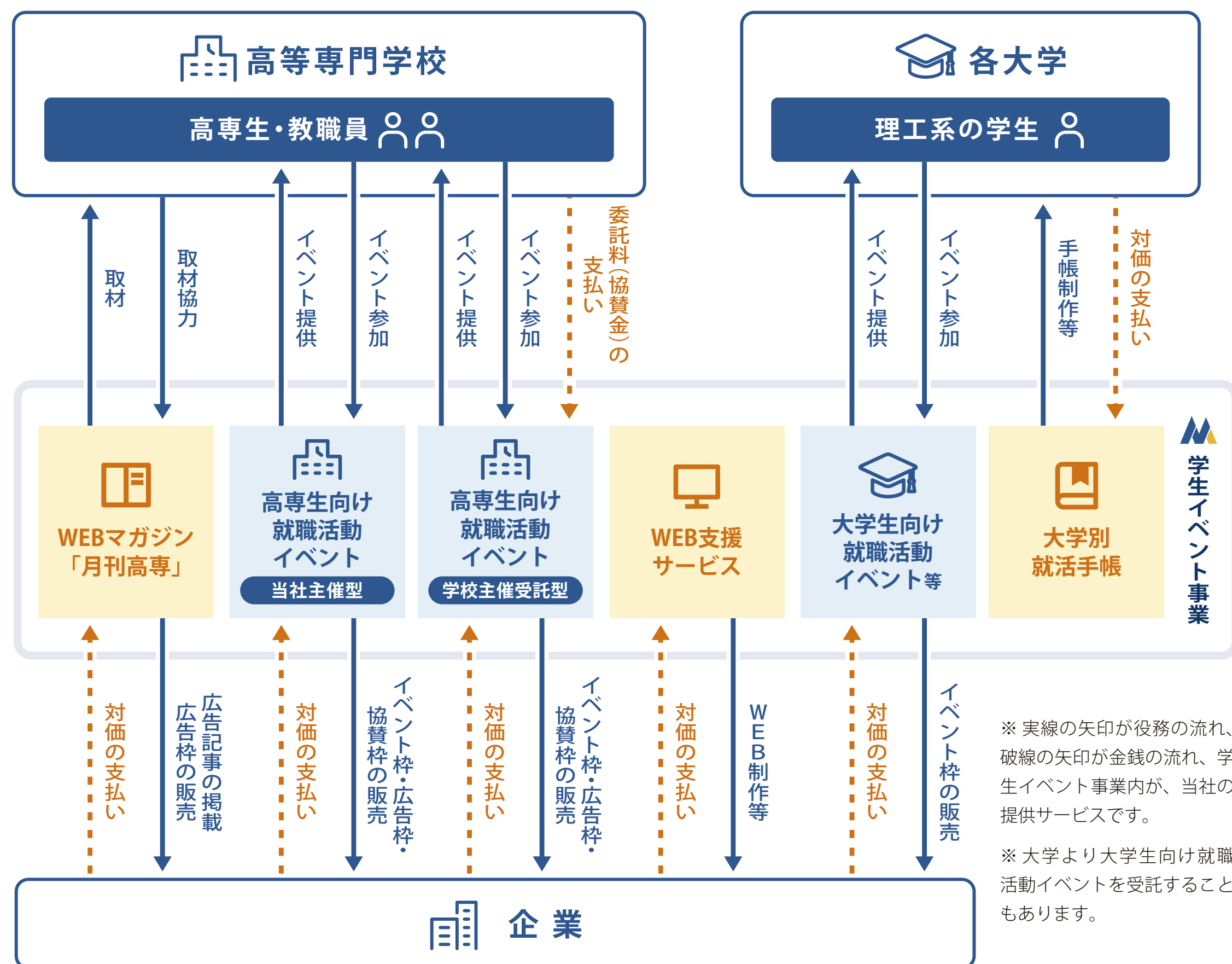


売上高構成比

出所：2021年7月期業績予想



当社事業の収益構造



就職活動イベントサービス

当社売上の約7割を占め、出展予定の企業から出展料を受領(学校主催受託型は学校より受領する場合有り)し、イベント開催日を基準として収益認識を行っています。イベント開催方式は対面形式とオンライン形式があり、対面形式は会場費・設営費・旅費交通費を当社が負担します。一方、オンライン形式は、このような費用は発生しないことから、高収益となります。

企画制作サービス

WEB支援サービス、大学別就活手帳

企業や大学から制作・保守費等を受領し納品・検収、役務提供を基準として収益認識を行っています。当社が負担するコストは、各種制作費、外部委託費などです。

WEBマガジン「月刊高専」

企画制作サービスのうち、2022年7月期より本格的に収益化するWEBマガジン「月刊高専」は、タイアップ広告記事の掲載を行うことで企業より広告費を受領し掲載時に収益認識を行います。当社が負担するコストは、原稿料、取材に関する交通費などです。

就職活動イベントサービス（高専生向け）

	企画の種類	開催地区	開催地区就職活動イベントの概要	
<p>当社主催型</p> <p>全国の高等専門学校57校（公立3校、私立3校を含む）の学生を動員し、全国の製造業・情報通信業・建設業などの上場企業・大手企業を中心に集客しており、当社は、出展する企業から出展料を受領しています。</p> <p>開催方式として、会場設営を行う対面形式とWEBを用いたオンライン形式があり、新型コロナウイルス感染症対策や広範囲な地域によるイベント参加を考慮しながら柔軟に対応しています。</p>	高専生のための 合同会社説明会	北海道、東北、関東、東海・北陸、京阪神、中国・四国、九州の計7ヶ所	高専生及び企業が一堂にコンタクトできるイベントであり、両者にとって、数少ない就職活動情報収集の場となっています。2021年7月期は、出展企業枠905社に対して申込率98.5%、891社が出展した人気イベントです。	【2021年7月期のイベントの概要】 学生：約230名～830名 企業：約70社～200社
	高専生のための 合同会社説明会 （土木建築業向け）	関西地区	土木建築業に特化したイベントで、主に土木建築系学科の高専生が参加するイベントです。2021年7月期は、出展企業枠60社に対して申込率87%、52社が出展しました。	【2021年7月期のイベントの概要】 学生：約230名 企業：52社
	高専インターンシップ 研究セミナー	日本全国	全国の高専生を対象にしたオンライン形式のイベントです。2021年7月期は、出展企業枠40社に対して申込率105%、42社が出展しました。	【2021年7月期の実績】 学生：1,493名 企業：42社
	KOSEN meetup company	日本全国	情報が少ない高専生に業界研究・企業理解を行う場として企画したオンライン形式イベントです。2021年7月期は、出展企業枠30社に対して申込率123%、37社が出展しました。	【2021年7月期の実績】 学生：777名 企業：37社
<p>学校主催受託型</p> <p>全国の高等専門学校57校（公立3校、私立3校を含む）を対象に、各校が個別に行っていた学校主催の就職活動イベントの企画・運営・実施を受託しています。学校主催の就職活動イベントは、各校周辺の地元企業を中心に集客し、出展する企業からの出展料または高等専門学校からの受託料（協賛金）を受領しています。</p> <p>新型コロナウイルス感染症対策や高等専門学校のニーズを考慮しながら開催方式（対面形式、オンライン形式）を柔軟に対応しています。</p>	学内合同企業説明会 の受託運営	全国の各高等 専門学校	高等専門学校各校が主催する「学内合同企業説明会」の企画・運営・実施を受託しております。	【2021年7月期の実績】 高等専門学校18校より受託
	PBL（課題解決型 学習）の受託運営	全国の各高等 専門学校	各校の教員と連携し、PBL（課題解決型学習）の企画・運営・実施を受託しております。	【2021年7月期の実績】 高等専門学校2校より受託
	学内インターンシップ の受託運営	全国の各高等 専門学校	高等専門学校が主催する「学内インターンシップ」の企画・運営・実施を受託しております。	【2021年7月期の実績】 高等専門学校3校より受託

就職活動イベントサービス（理工系大学生向け）

- 大学生向けの就職活動イベントは、主に当社主催の「理工系業界研究セミナー」であり、年に複数回開催しています。全国の製造業・情報通信業・建設業などの上場企業・大手企業を中心に集客しており、当社は、出展する企業から出展料を受領しています。
- 新型コロナウイルス感染症対策や広範囲な地域によるイベント参加を考慮しながら開催方式（対面形式、オンライン形式）を柔軟に対応しています。

企画の種類	開催地区	開催地区就職活動イベントの概要
理工系業界研究セミナー	東京	2日間～3日間のパッケージツアーを組み、全国（地方）の理工系の大学生を東京へ集め、企業とつなぐ就職活動イベントです。2021年7月期は、3イベント合計で出展企業枠151枠に対して申込率78%、118社が出展しました。 【2021年7月期の実績】 学生：846名 企業：118社
九大生のための企業交流会	福岡	九州大学内で理工系の大学生と企業をマッチさせるイベントです。 【2021年7月期の実績】 学生：111名 企業：12社

高専生向け、理工系大学生向け共に、オンライン形式のイベントに対応



当社WEB合説サイトの特徴

- ・ライブ配信機能により、対面型の就職活動イベントをオンライン形式で実現
- ・タイムテーブル機能によりイベント進行を忠実に再現
- ・1社当たりの入場者数を制限（一部企業への集中分散化効果）
- ・学生と企業が継続的に情報交換が可能



企画制作サービス

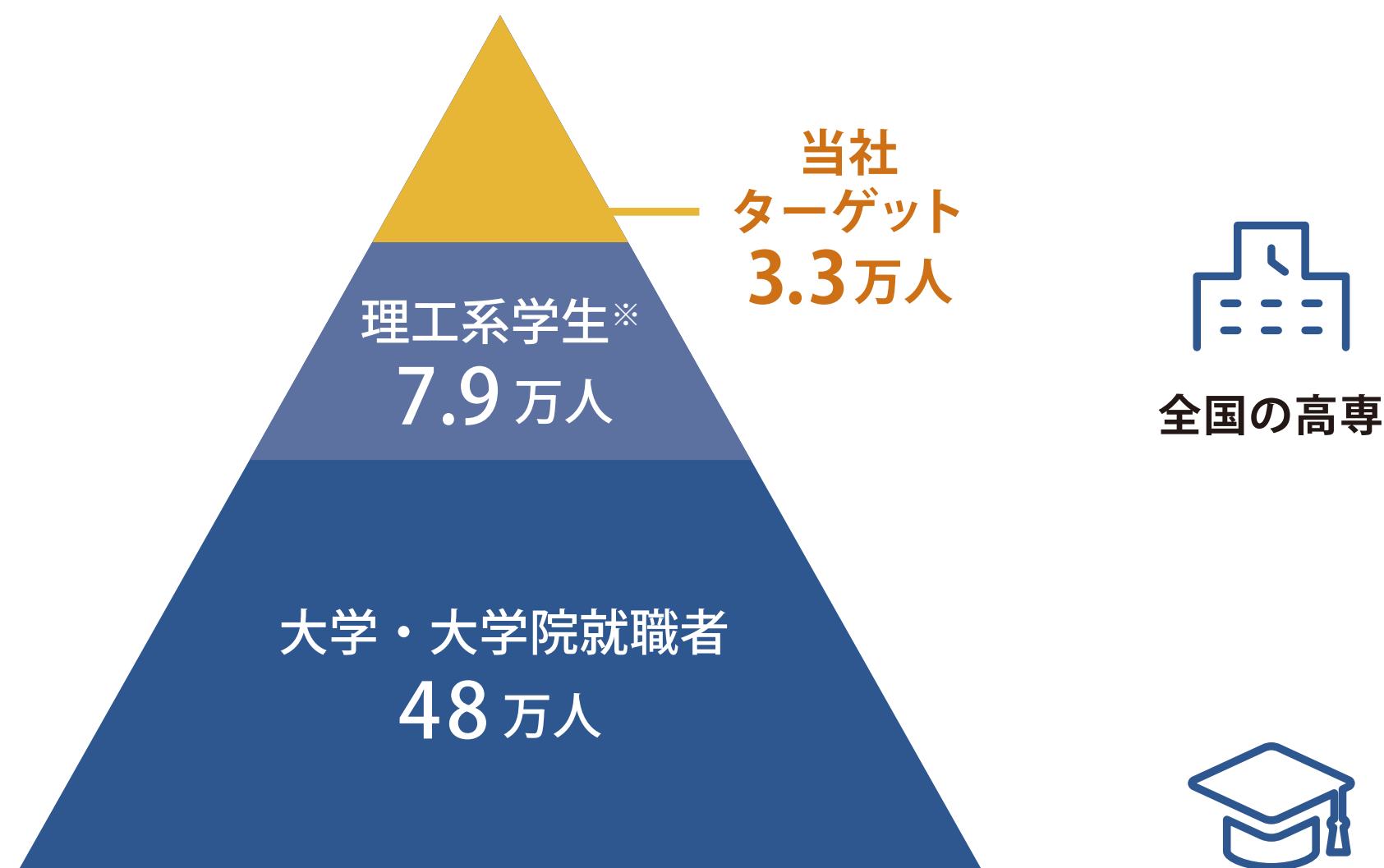
- 就職活動を支援する業務として企画制作サービスを行っています。

サービスの種類	サービスの概要
<p>① WEB マガジン 「月刊高専」</p> 	<p>全国の高等専門学校の特徴、教員の専門教科、高専生の研究結果の発表、高専生の就職先企業での活躍などの情報発信を行う目的としてWEBマガジン「月刊高専」を運営しています。2021年7月期より、就職活動イベントサービス拡大の重要なコンテンツとして、また企業とのタイアップ記事などの配信を通じて広告収入を得るなど収益化を進めています。</p> <p>(2022年7月期売上予定5,000千円)</p>  <p>gekkan-kosen.com</p>
<p>② 大学別就活手帳</p> 	<p>大学生の就職活動を支援するツールである各大学オリジナルの「大学別就活手帳」を制作しています。大学生の就職活動に必要な情報を機能的に一冊にまとめた就活手帳で、就職活動スケジュールの管理、企業のエントリー管理、各大学の要望を反映させたオリジナルページ、就職活動に必要なマニュアルページなどで構成されています。約30校の国立大学及び私立大学より制作を受託しています。</p>
<p>③ WEB 支援サービス・その他サービス</p> 	<p>WEB 支援サービス</p> <p>WEB 支援サービスは、WEB サイト制作・WEB サイト保守サポート・動画制作・DTP 制作の受託等、当社の就職活動イベント等へ出展する企業などより制作を受託しています。一般的なWEB サイト制作・保守サポートだけでなく、採用専用サイトの制作、取材記事の制作、企業紹介動画の制作など企業の採用活動支援を行っています。</p> <p>その他サービス</p> <p>その他サービスとして、就職活動イベント前に全国の高等専門学校・高専生に配布される「高専生のための合同会社説明会公式ガイドブック」の発行は、出展する企業から広告料を受領して制作を行っております。また、自治体等が主催する就職活動イベントや就職サイト事務局、各種就活講座、高等学校などの同窓会事務局等の運営も受託しています。</p>

3. 市場環境

希少性の高い高専を中心とする理工系人材

当社がターゲットとする高専生 及び
 国立大学を中心とする理工系大学生の数 年間**33,000人**



※ 当社は、主に企業が求める「機械・電気電子・情報」を専攻している以下の学生を理工系学生と定義しています。

機械工学、電気通信工学、土木建築工学、応用化学、応用理学、原子力工学、鉱山学、金属工学、繊維工学、船舶工学、航空工学、経営工学、工芸学、数学物理他

高専生の就職・進学者数

出典：独立行政法人国立高等専門学校機構概要2020年度

	就職者数	進学者数
高専生（本科）	高専生の 約5,300人	約3,700人
高専生（専攻科）	約6割が就職 約900人	約500人

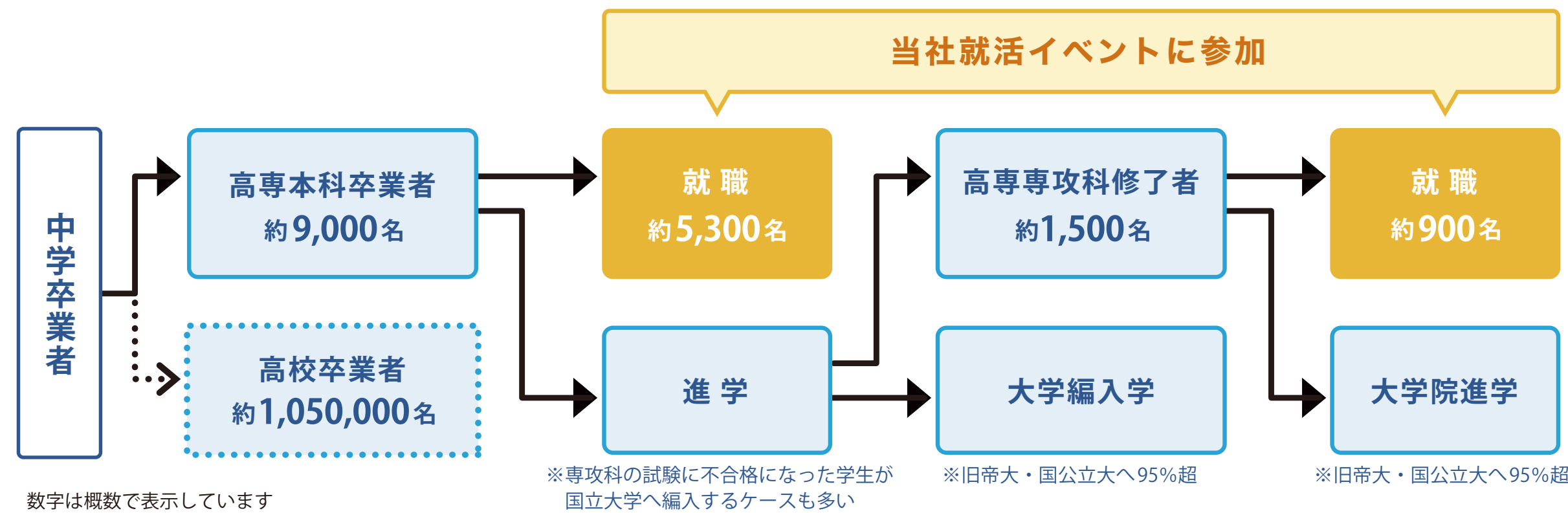
理工系大学生の就職者数

出典：文部科学省学校基本調査（令和2年度）

	国立大学	公立大学	私立大学
大学生	約10,000人	約3,000人	約38,000人
大学院生	約17,000人	約2,000人	約9,000人

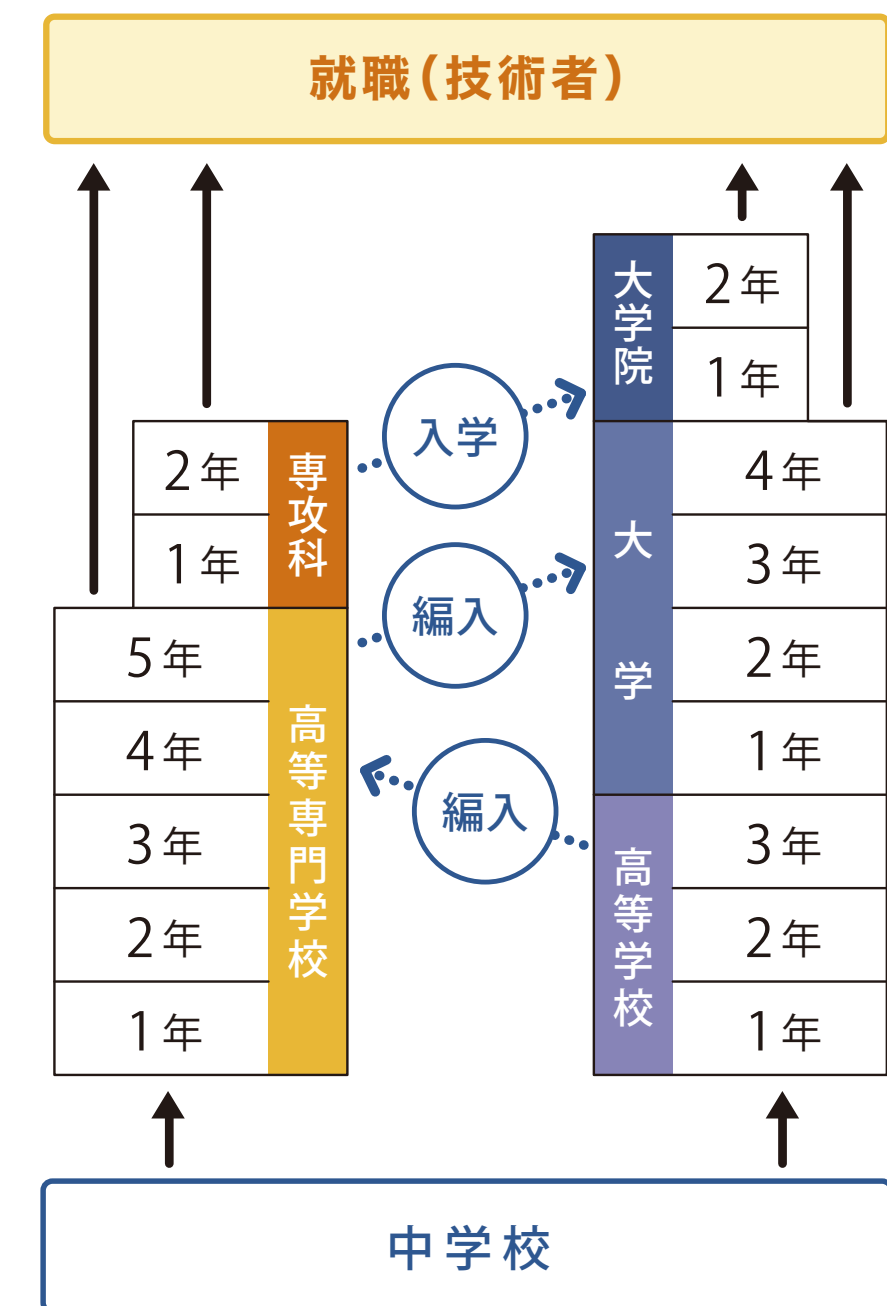
高専生の進路

- 高等専門学校では、5年制の教育期間を本科と呼び、就職せずに専門的知識・技術を更に高める教育課程として専攻科が設置されています。本科卒業後は大学編入学（主に3年次編入学）、専攻科修了後は大学院へ進学するキャリアパスも用意されています。



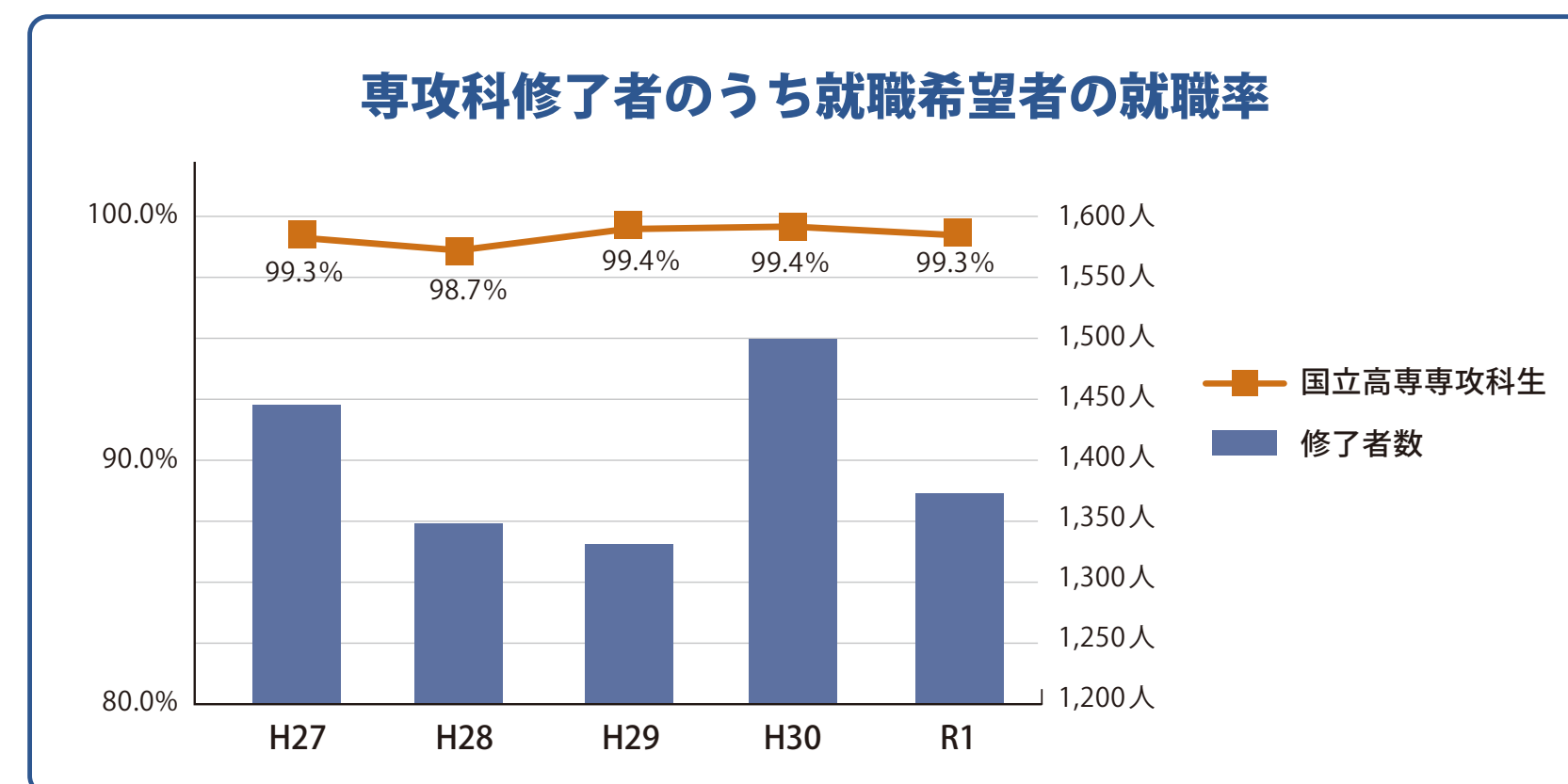
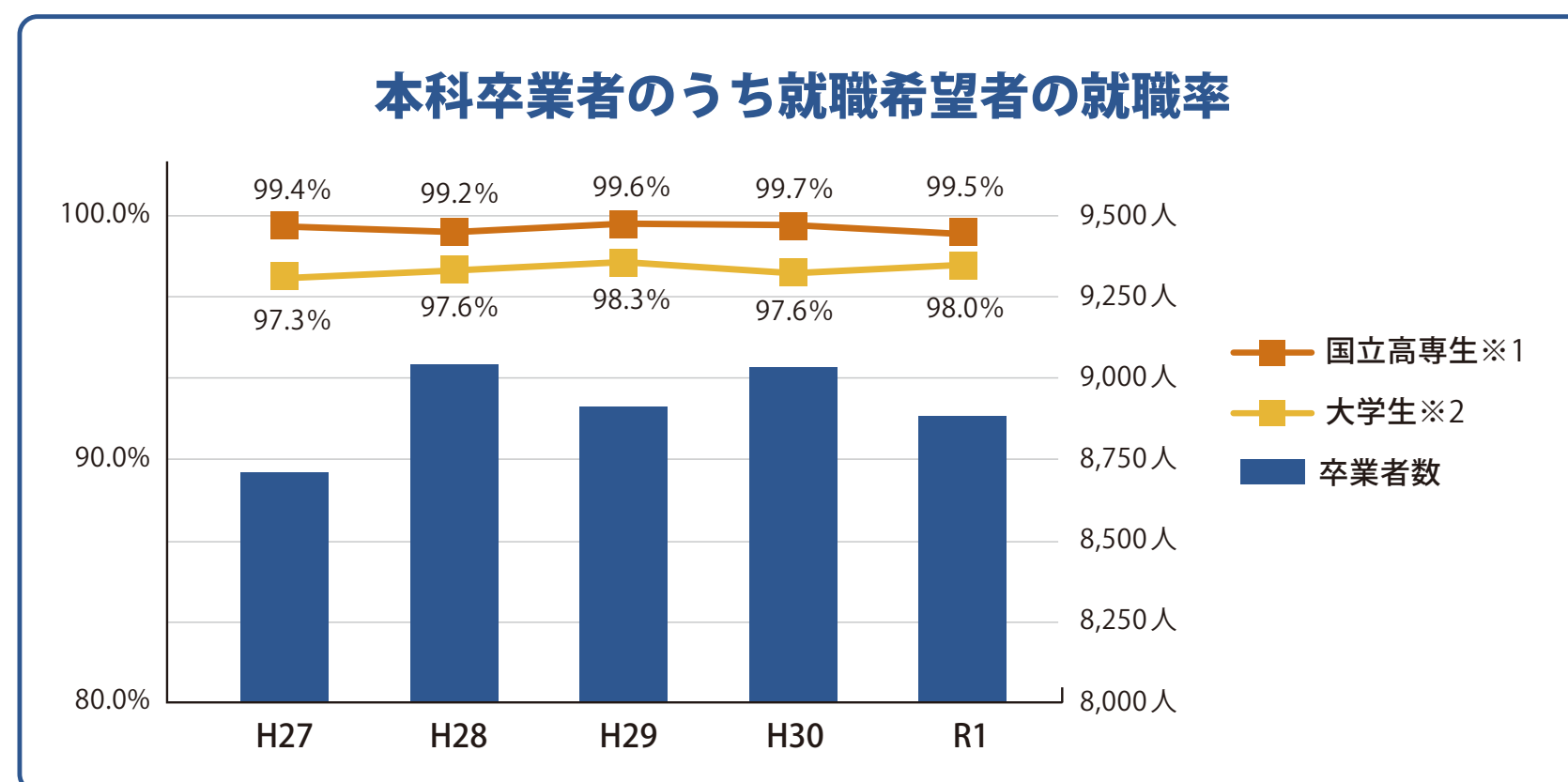
出典：独立行政法人国立高等専門学校機構概要2020年度、同ホームページ公表数値、文部科学省平成31年3月新規高等学校卒業生の就職状況を基に当社作成

- 本科卒業生の進路：約60%が就職、約40%が進学（専攻科進学、大学編入学）
- 専攻科修了者の進路：約60%が就職、約40%が進学（大学院入学）



高専生採用ニーズの高さ

- 高等専門学校（本科・専攻科）の卒業・修了者数は、ここ数年、一定の水準で推移しており、その就職率は大学卒業者を上回りほぼ100%となっており、就職先は、大部分が大手メーカーなどの優良企業となっています。



※1 令和2年5月1日現在 ※2 出典：文部科学省・厚生労働省調査「大学等卒業者の就職状況調査」（令和2年4月1日現在の抽出調査）

- 全国の高等専門学校はホームページ等で就職状況を公表しており、以下に示すように、本科生で約23倍～ 47倍、専攻科生に至っては、100倍を超える求人倍率となっています。

本科生	2016年3月卒	2017年3月卒	2018年3月卒	2019年3月卒	2020年3月卒
舞鶴工業高等専門学校	35.1倍	39.5倍	34.2倍	39.8倍	46.9倍
久留米工業高等専門学校	23.3倍	28.4倍	31.1倍	43.5倍	39.0倍

専攻科生	2016年3月卒	2017年3月卒	2018年3月卒	2019年3月卒	2020年3月卒
舞鶴工業高等専門学校	143.9倍	127.9倍	115.7倍	158.7倍	200.0倍
久留米工業高等専門学校	77.8倍	99.4倍	160.7倍	102.6倍	144.8倍

出典：舞鶴工業高等専門学校、久留米工業高等専門学校ホームページ

- 新型コロナウイルス感染症等の影響を加味しても、主力のサービス領域である就職活動イベントにおいて、旺盛な高専生採用ニーズは続くものと考えています。

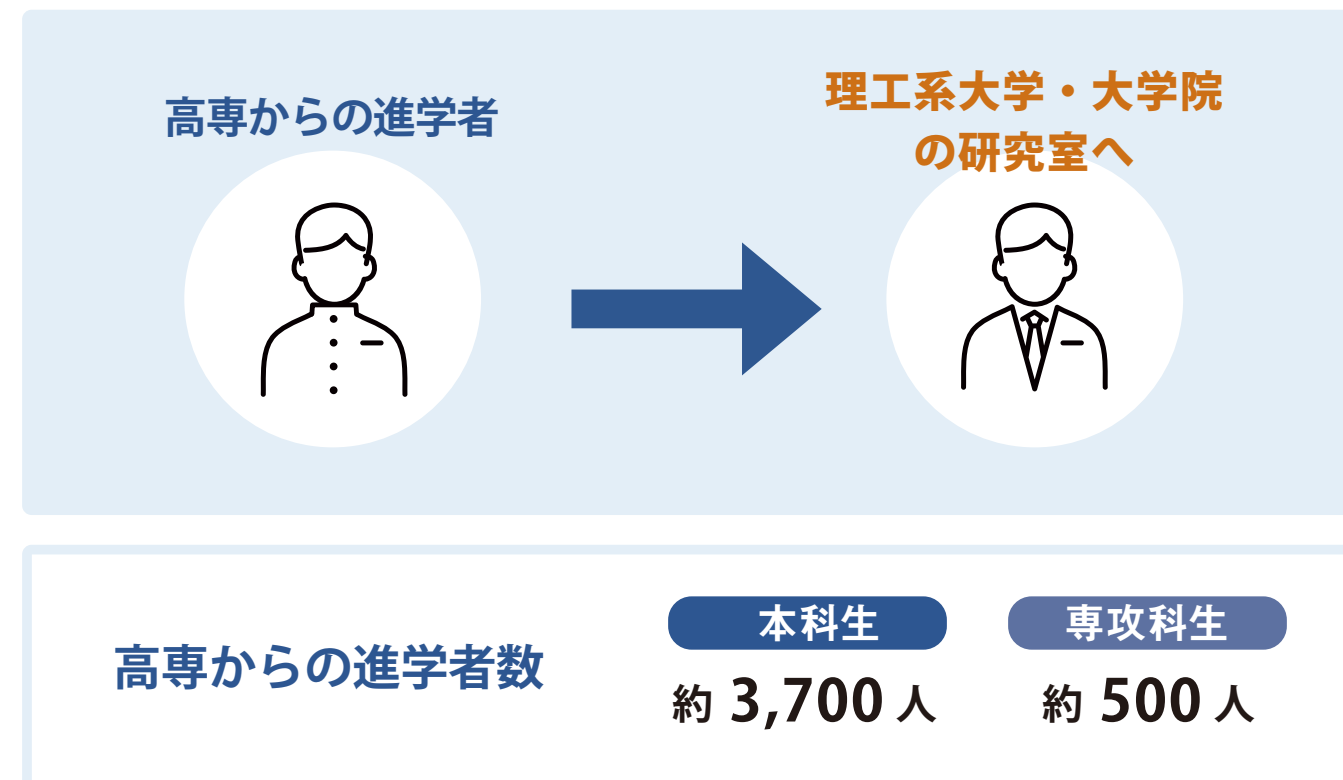
高専生を採用している優良顧客

2021年7月期取引社数	顧客数	1,085社
--------------	-----	--------



大学及び大学院研究室の高専生獲得ニーズ

- 近年、大学及び大学院の研究室では、優秀な学生の獲得競争が行われており、高等専門学校から国立大学・大学院への編入学、入学が待ち望まれています。
- 当社の既存領域である高等専門学校及び高専生の囲い込みの延長線上に、高専生が進学する国立大学を中心とする理工系大学の研究室があり、今後、当社の領域になると考えています。



有名国立大学も高専生の獲得に動いています。

高専生対象

メディア総研(株)主催

オンライン開催

学科専攻不問

第1回 進学セミナー 東京大学編

日時 ▶ 2021年6月9日(水) 16:30～17:30

主な大学への編入学状況

大学名	人数(人)		大学名	人数(人)	
	H30	R1		H30	R1
豊橋技術科学大学	336	341	三重大学	22	21
長岡技術科学大学	310	289	宇都宮大学	18	22
東京農工大学	63	64	千葉工業大学	19	20
九州工業大学	58	62	東京大学	20	16
千葉大学	54	51	名古屋大学	19	17
新潟大学	48	55	茨城大学	22	13
九州大学	41	55	山梨大学	20	15
熊本大学	47	43	横浜国立大学	17	17
筑波大学	43	44	徳島大学	21	11
室蘭工業大学	36	38	名古屋工業大学	16	16
金沢大学	40	33	富山大学	16	14
岡山大学	36	37	佐賀大学	15	15
東京工業大学	33	32	和歌山大学	17	11
大阪大学	33	32	山口大学	15	12
東北大学	31	33	愛媛大学	17	9
信州大学	31	32	琉球大学	14	12
北海道大学	30	31	東京都立大学	14	12
岐阜大学	31	28	秋田大学	15	9
群馬大学	28	26	東京海洋大学	14	10
電気通信大学	25	28	岩手大学	14	8
神戸大学	21	31	香川大学	11	9
京都工芸繊維大学	23	28	宮崎大学	12	5
鹿児島大学	26	22	立命館大学	10	7
広島大学	27	19	埼玉大学	11	4
福井大学	20	26	奈良女子大学	10	4

主な大学院への進学状況

大学院名	人数(人)	
	H30	R1
九州大学大学院	52	47
東北大学大学院	51	38
奈良先端科学技術大学院大学	41	45
東京工業大学大学院	49	31
筑波大学大学院	43	34
長岡技術科学大学大学院	34	30
北陸先端科学技術大学院大学	27	20
九州工業大学大学院	18	25
大阪大学大学院	18	23
北海道大学大学院	19	16
豊橋技術科学大学大学院	18	14
東京大学大学院	15	16
京都大学大学院	19	8
熊本大学大学院	13	7
電気通信大学大学院	11	9
名古屋大学大学院	6	10
広島大学大学院	3	10
東京医科歯科大学大学院	8	4
神戸大学大学院	5	6
京都工芸繊維大学大学院	7	3
横浜国立大学大学院	4	6
早稲田大学大学院	5	4
金沢大学大学院	4	4
名古屋工業大学大学院	5	1
慶応義塾大学大学院	5	1

出典：独立行政法人国立高等専門学校機構概要 2020年度

当社のシェア

当社がターゲットとする高専生 及び
国立大学を中心とする理工系大学生の数 年間**33,000人**

当社イベント参加者数

高専生（本科・専攻科合計）	約4,000人
理工系大学生・大学院生	約1,000人
合計	約5,000人

現在5,000人／33,000人≒約15%の
理工系学生にリーチできています。



今後は、残りの**85%**を開拓していきます。

理工系学生の範囲

当社は、主に企業が求める「機械・電気電子・情報」を専攻している以下の学生を理工系学生と定義しています。

・機械工学、電気通信工学、土木建築工学、応用化学、応用理学、原子力工学、鉱山学、金属工学、繊維工学、船舶工学、航空工学、経営工学、工芸学、数学物理他

4. 競争力の源泉

高専との人的ネットワークを背景としたイベント開催

- 当社は、2009年3月の当社主催「高専生のための合同会社説明会」を初開催以降、高等専門学校との関係づくりを行い、高専生向けの就職活動イベントでのシェアを拡大してきました。(就職者数の7割以上を毎年コンスタントに動員)

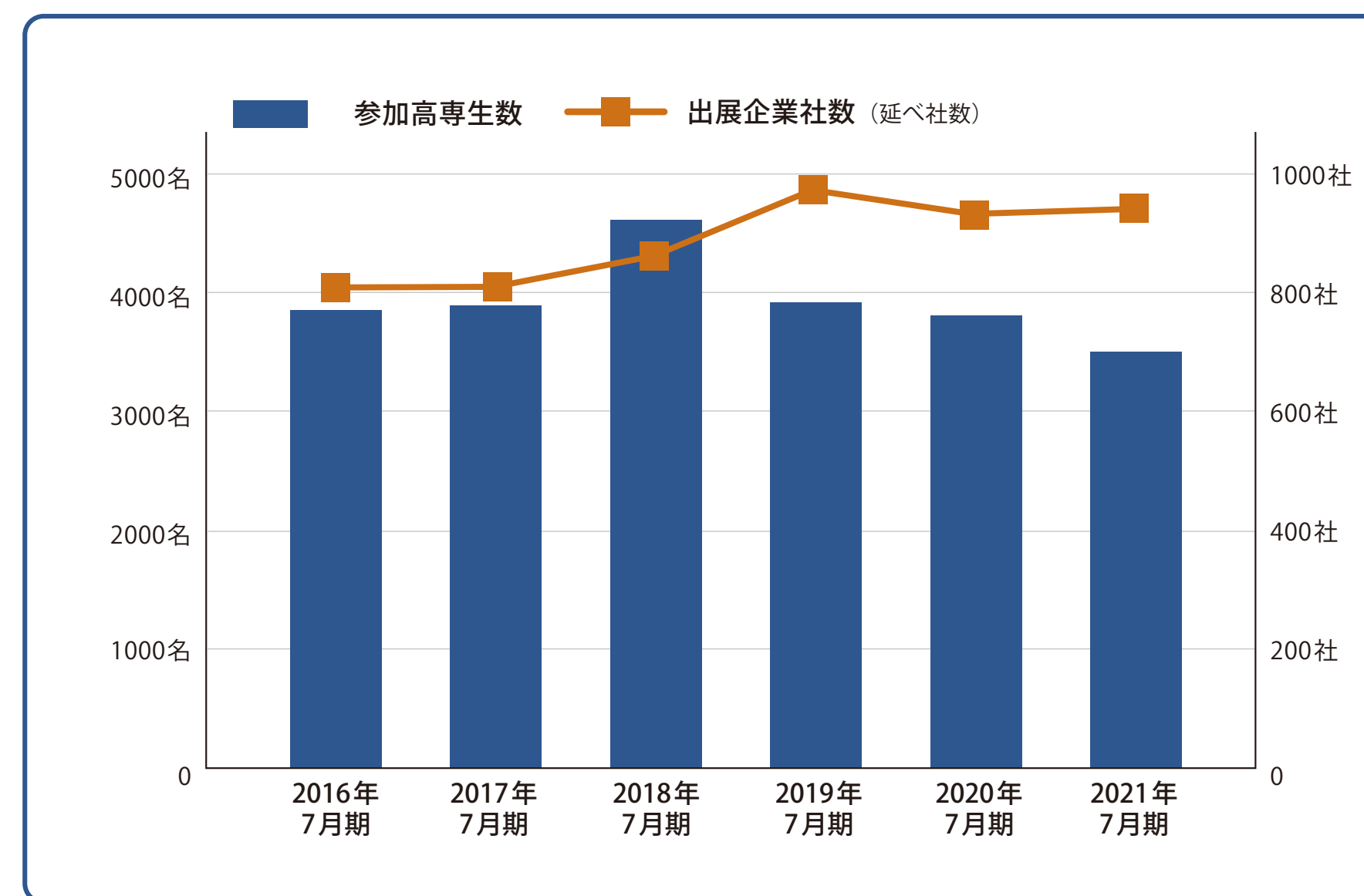


高専生のための合同会社説明会

高専生のための合同会社説明会 参加高専生・出展企業社数の推移

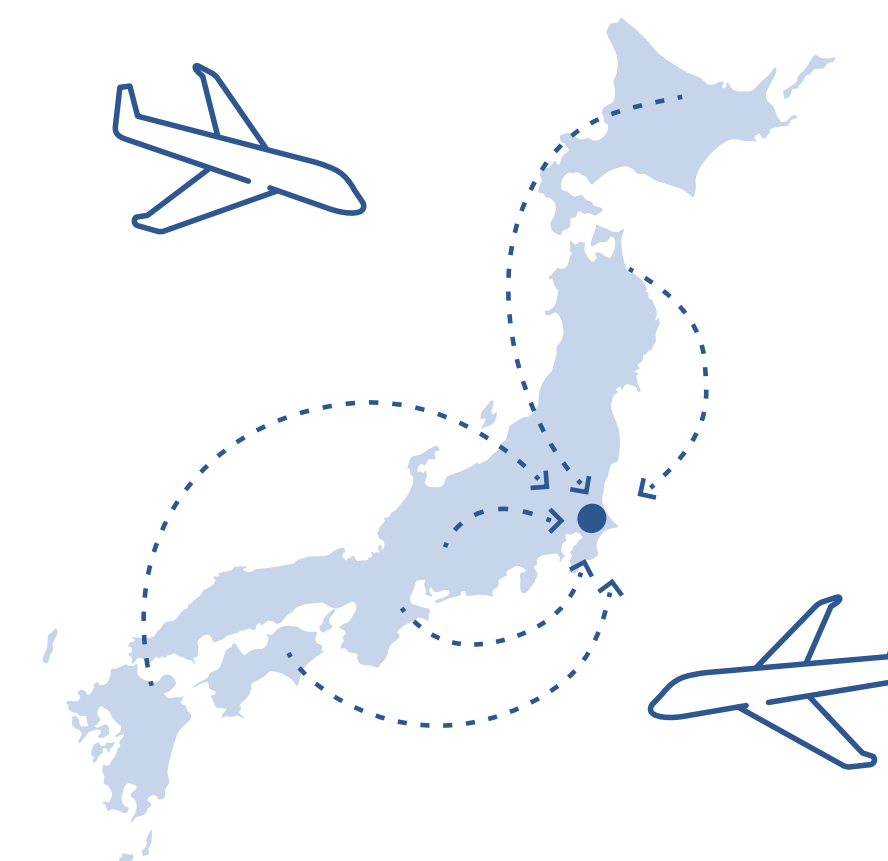
	参加高専生数	出展企業者数 (延べ社数)
2016年7月期	3,866人	809社
2017年7月期	3,902人	810社
2018年7月期	4,584人	859社
2019年7月期	3,925人	975社
2020年7月期	3,822人	937社
2021年7月期	3,396人	943社

※2021年7月期はすべてオンライン開催



地域的なアンマッチを解消する理工系イベント開催

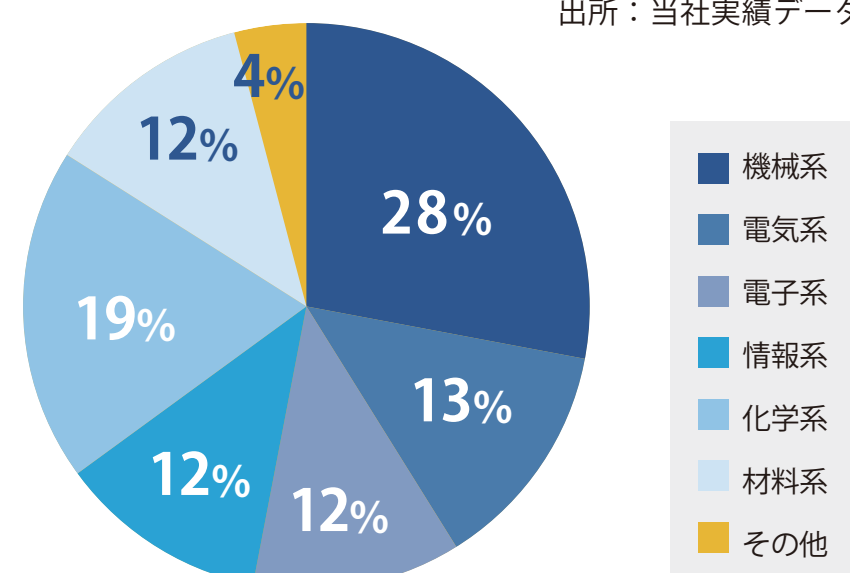
- 国立大学理工系人材の9割が地方に散在しており、一方で理工系人材を欲している企業は大都市圏にあることから、そのアンマッチを解消するイベント「理工系業界研究セミナー」を15年にわたり開催してきました。
- 学生をツアー形式で動員して、学生自ら旅費を負担する方式をとっていることから就業意識の高い学生が参加するため、企業からの評価が高いイベントです。
- 当社が学生・企業双方の希望を聞いたうえで、あらかじめ受講時間割を決めるためマッチング率の高い仕組みとなっています。



54大学・252名参加 (2021年7月期実績)

参加学生の専攻内訳

出所：当社実績データ



応募者が多いことから、学科を考慮し、抽選により決定しています。

時間割の事例 (短い期間でも20社以上の企業と確実にコンタクトできる仕組みとなっています。)

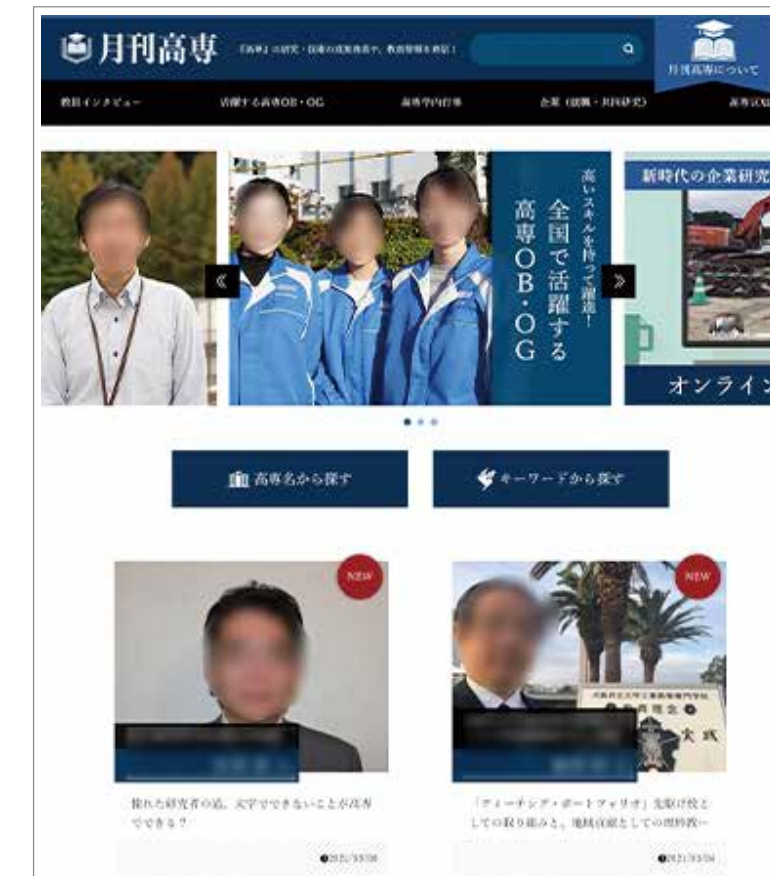
日程	区分	時間 (各時限: 20分)	受講人数目安	
2月19日 (土)	A 午前	1限目	9:30 ~ 9:50	合計100名
		2限目	10:00 ~ 10:20	
		3限目	10:30 ~ 10:50	
		4限目	11:00 ~ 11:20	
		5限目	11:30 ~ 11:50	
		座談会	12:00 ~ 12:45	—
	B 午後	1限目	13:30 ~ 13:50	合計100名
		2限目	14:00 ~ 14:20	
		3限目	14:30 ~ 14:50	
		4限目	15:00 ~ 15:20	
		5限目	15:30 ~ 15:50	
		座談会	16:00 ~ 16:45	—

日程	区分	時間 (各時限: 20分)	受講人数目安	
2月20日 (日)	C 午前	1限目	9:30 ~ 9:50	合計100名
		2限目	10:00 ~ 10:20	
		3限目	10:30 ~ 10:50	
		4限目	11:00 ~ 11:20	
		5限目	11:30 ~ 11:50	
		座談会	12:00 ~ 12:45	—
	D 午後	1限目	13:30 ~ 13:50	合計100名
		2限目	14:00 ~ 14:20	
		3限目	14:30 ~ 14:50	
		4限目	15:00 ~ 15:20	
		5限目	15:30 ~ 15:50	
		座談会	16:00 ~ 16:45	—

成長可能性の高いWEBマガジン「月刊高専」

● 高専機構及び各高等専門学校との強固な関係

- ・ ヒューマンネットワークをベースにした教員との連携
- ・ WEBマガジン「月刊高専」による教員と関係強化
- ・ 高等専門学校教員の「リレー取材方式」による認知度向上
- ・ 高等専門学校7校のWEBサイトで紹介！⇒順次増加予定
- ・ 2021年6月30日現在67記事を掲載済み（月間8記事追加掲載予定）
- ・ 順調にPV数も増加中！
- ・ 2022年7月期より企業広告掲載により収益化



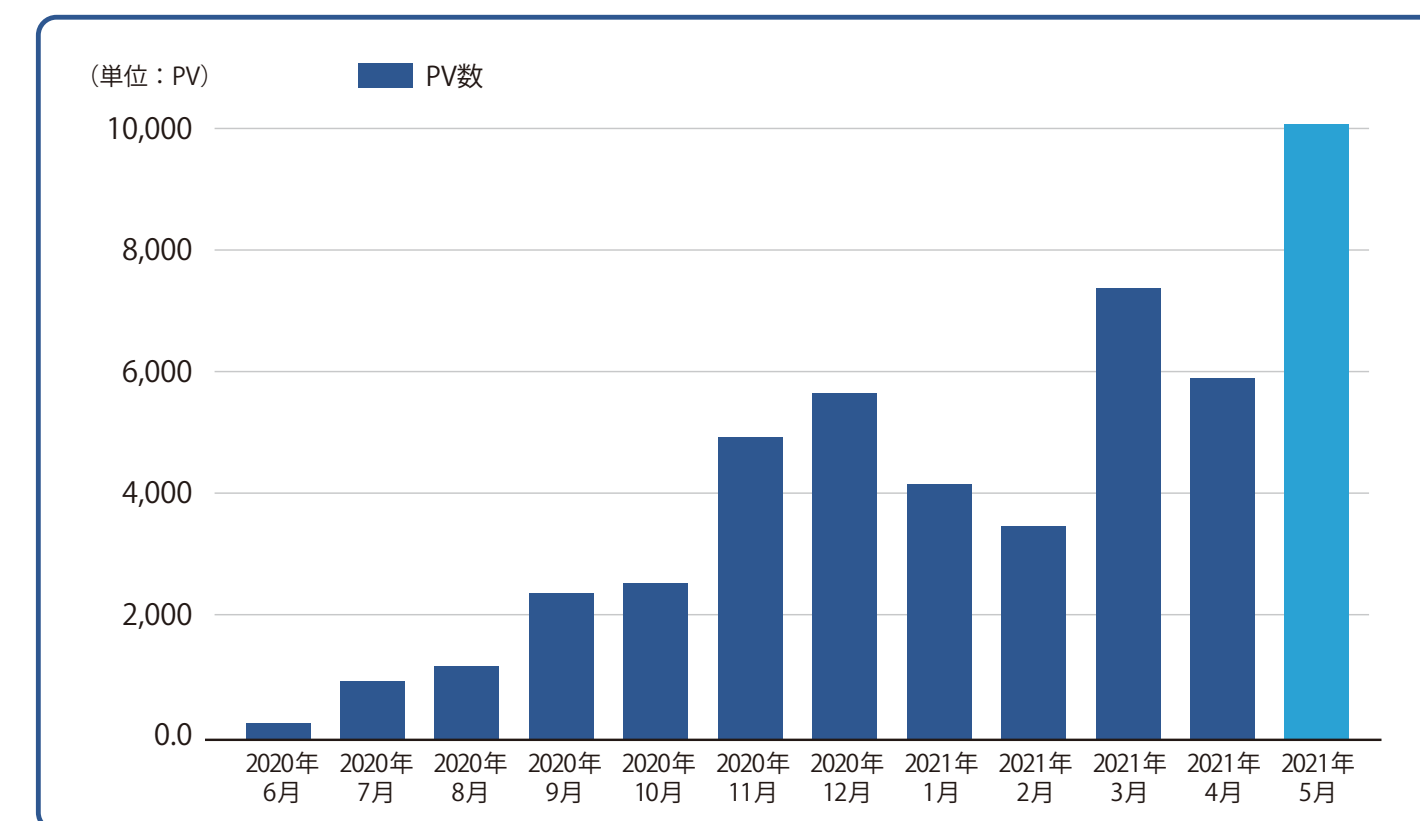
WEBマガジン月刊高専月間PV数の推移 出所：当社実績データ

2020年	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
PV数	0	226	991	1,212	2,424	2,569	4,986	5,693
2021年	1月	2月	3月	4月	5月			
PV数	4,209	3,503	7,425	5,932	10,074			

「月刊高専」 商標登録完了

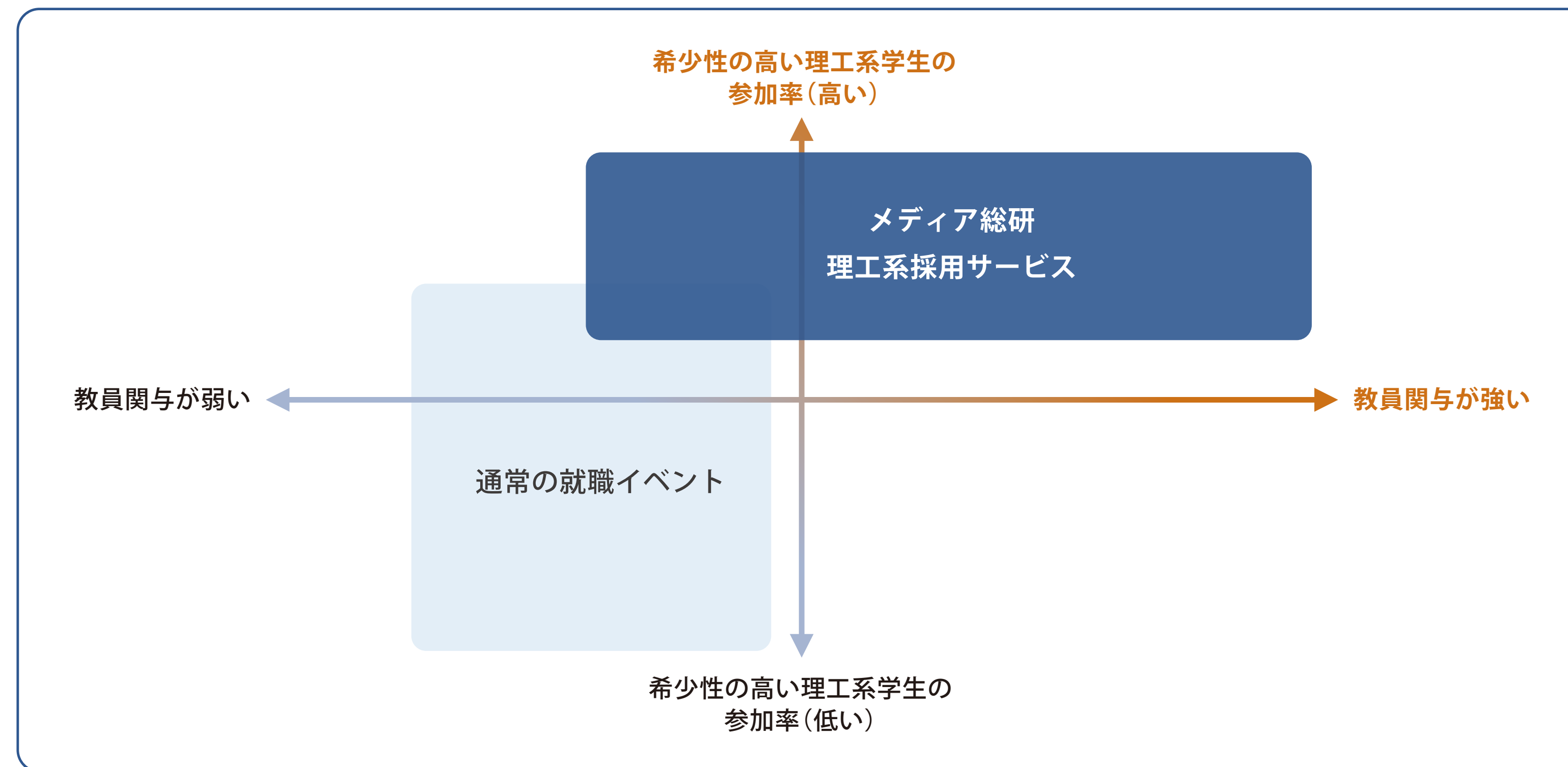
※ヒューマンネットワークの定義：従来から実施してきた極めてアナログ手法による教員との関係作り

月間PV数の推移



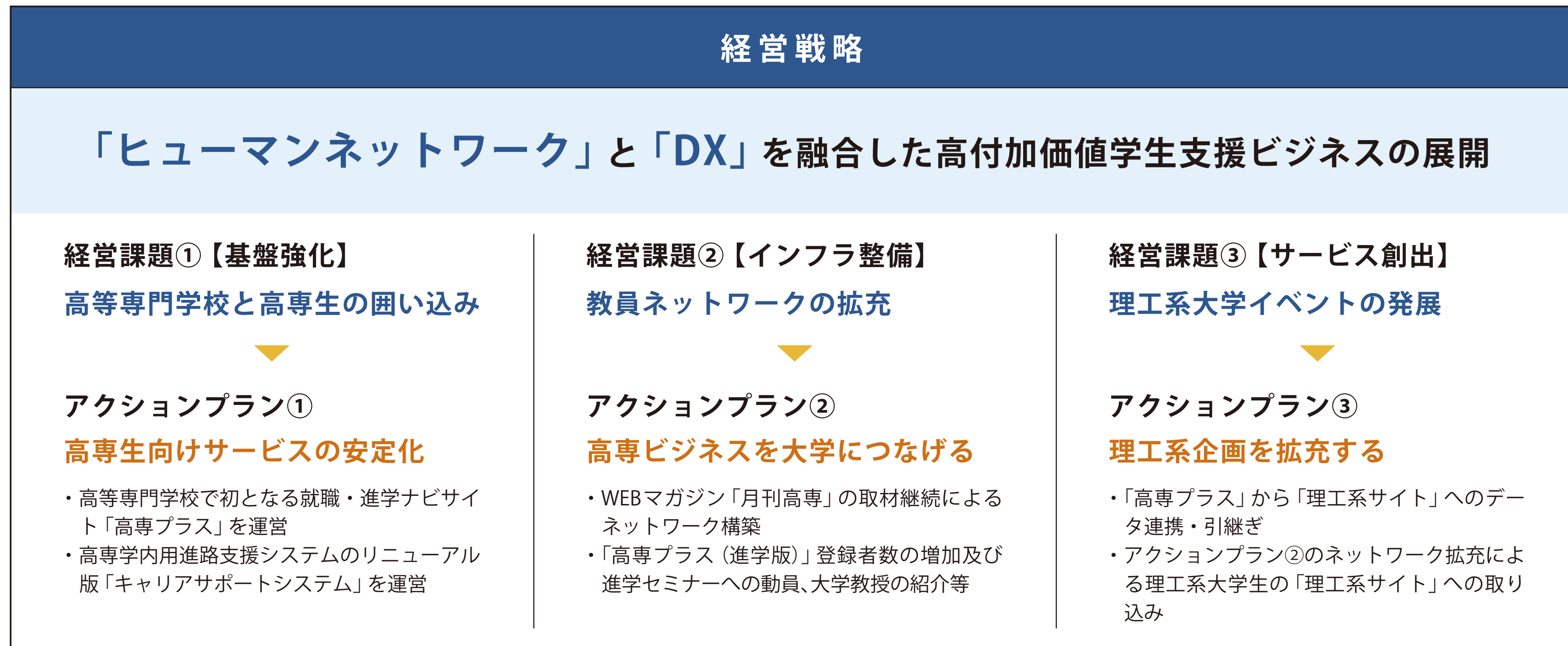
当社の理工系採用サービス

- 希少性の高い高専生または国立の理工系学生は就職に対する教員の関与が強いため、個人の意思で自由に参加できる通常の就職イベントにはあまり参加しない傾向にあります。
- 当社イベントについては、当社と教員とのヒューマンネットワークから多くの理工系学生が参加する傾向にあります。



5. 事業計画・成長戦略

経営課題とアクションプラン



※ヒューマンネットワークの定義：従来から実施してきた極めてアナログ手法による教員との関係作り

- 上記アクションプランを実行するためには、システム投資費用、人材採用費用及び人員増加による本社移転費用に関する資金調達が必要になり、また、上場による社会的信用・知名度の向上、優秀な人材の確保等の経営基盤の強化を期待できるものと考えています。

基盤強化：高等専門学校と高専生を囲い込む

アクションプラン① 高専生向けサービスの安定化

アクションプラン①の概要

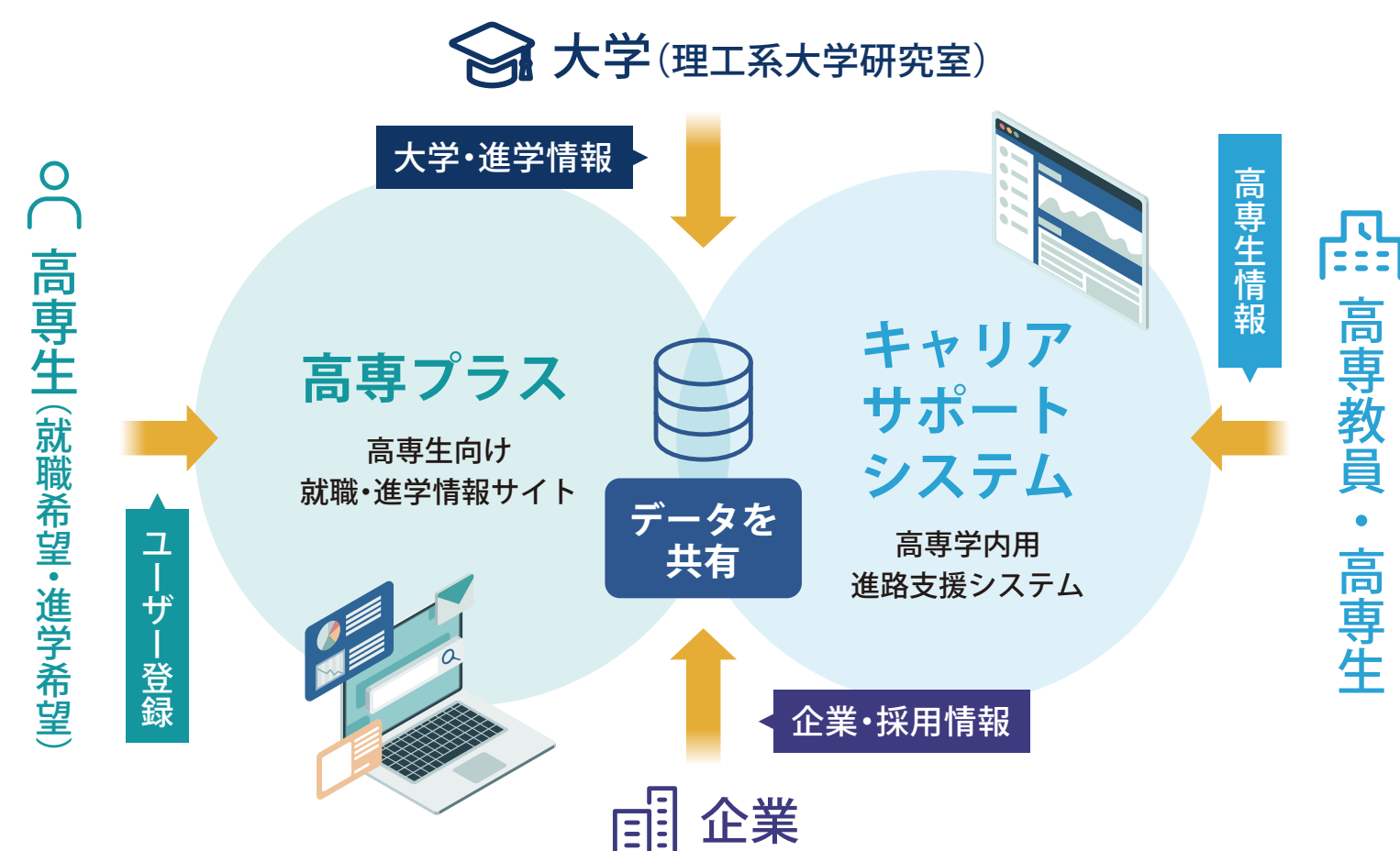
就職活動を行う高専生5,300人のうち高専イベントへ約4,000人が参加するため、高専プラスには毎年4,000人以上が登録されることとなります。

高専生はイベント前に企業情報を収集することから、当社の顧客のうち高専生を積極的に採用する約400社も必ず登録を行い情報を発信します。(※システム利用料を含めて、出展料を100千円値上げ実施済み)。

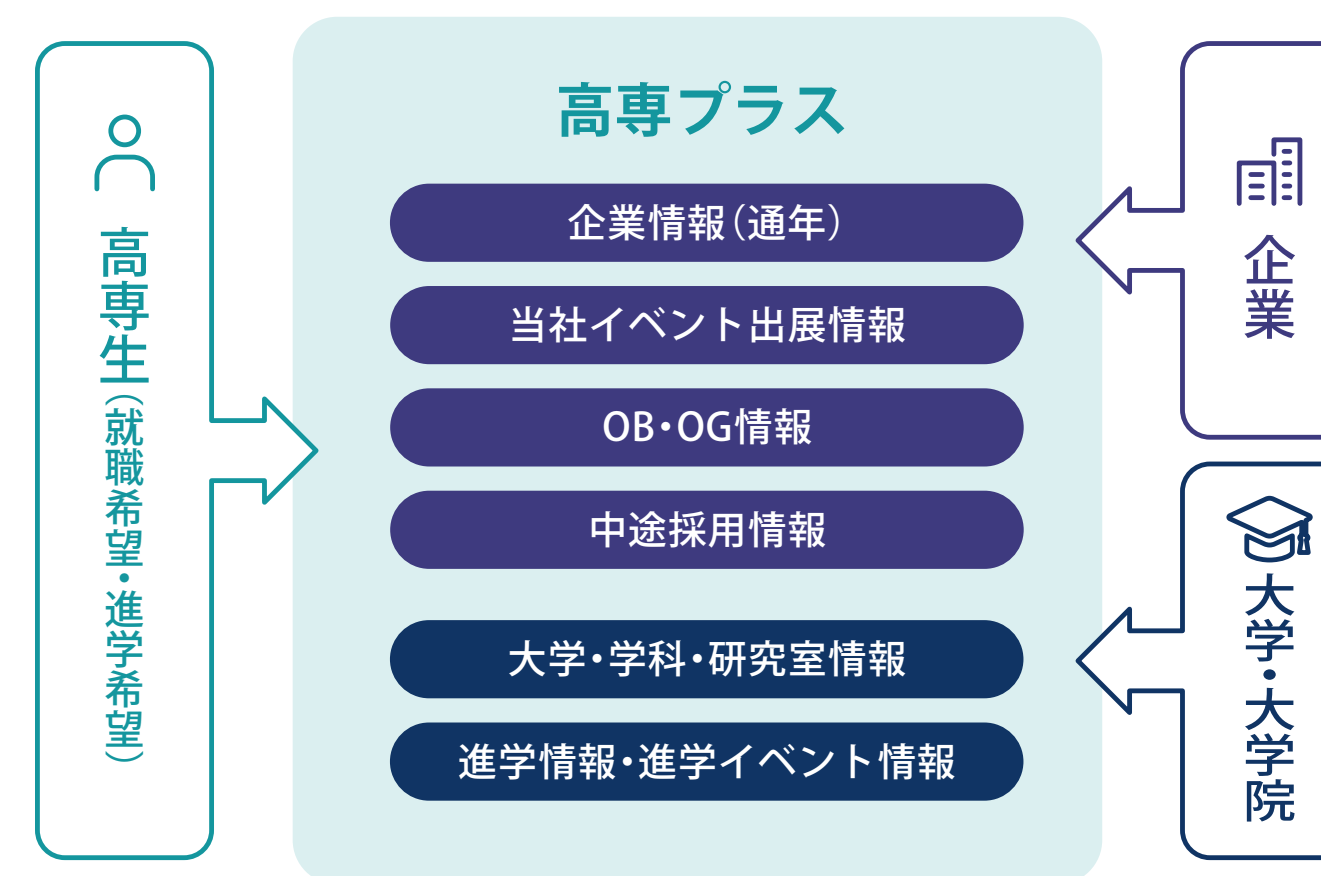
「高専プラス」内に約3,700名の進学者へ大学(研究室)情報を提供する仕組みを構築します。企業情報並みに進学情報を充実させていきますが、これも教員の協力を得ながら、進学希望の高専生の登録を促していきます。

また、高等専門学校校内用の進路支援システム「キャリアサポートシステム」の運営を開始し、情報発信者である企業や大学にとって高専プラスと連携することで使い勝手がよくなり、利用学生にとっても充実した情報が届けられるようになります。

システムの概要



高専プラスの概要



インフラ整備：教員ネットワークの拡充

アクションプラン② 高専ビジネスを大学につなげる

アクションプラン②の概要

- ・高専生の学カレベル・研究の成果が評価されており、国立大学を中心とする大学及び大学院への編入のニーズがあります。
- ・高専プラスで高等専門学校就職希望者への就職情報だけでなく、進学希望者への進学情報を提供する仕組みを構築し、理工系研究室の進学情報を多数掲載します。
- ・理工系大学とのヒューマンネットワーク構築のために、WEBマガジン「月刊高専」のリレー取材方式等で研究室の成果の情報を提供する仕組みを構築します。

※2021年6月9日に第1回目として、東京大学大学院薬学系研究科秋光研究室の進学セミナーを実施し、32名の高専生が参加したように、高専生の進学情報ニーズは高いことが伺えます。



サービス創出：理工系大学イベントの発展

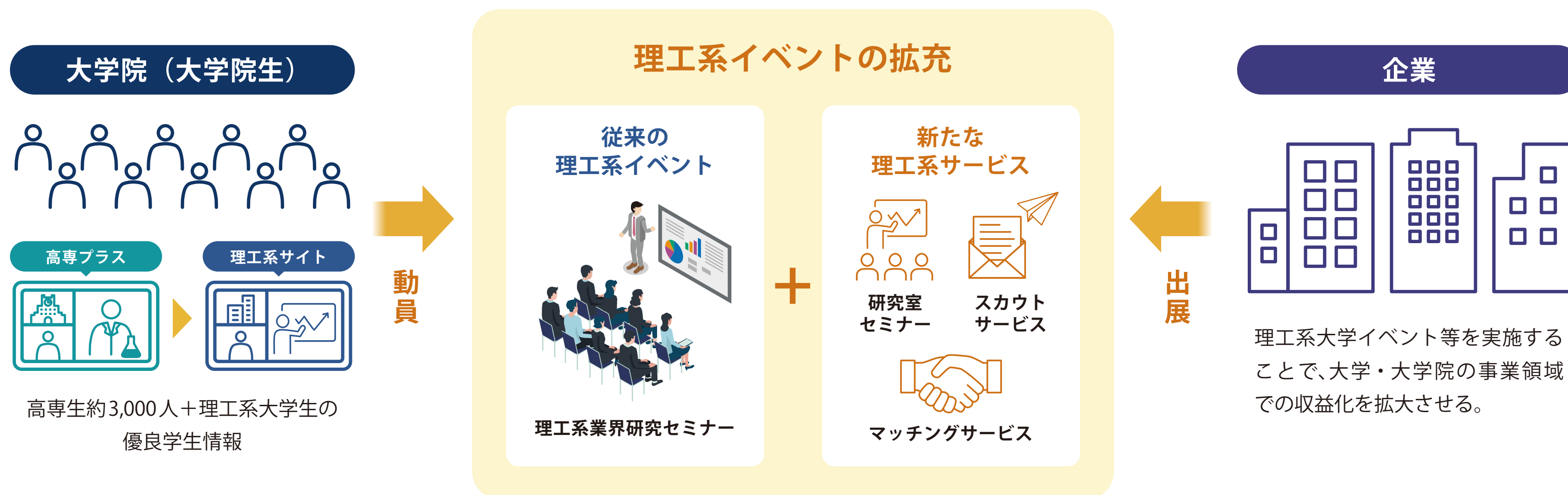
アクションプラン③ 理工系企画を拡充する

アクションプラン③の概要

「アクションプラン② 高専ビジネスから大学につなげる」を実施することで、「高専プラス」及び新たに構築する「理工系サイト」へ登録者数を増やすことが今後の、理工系大学・大学院イベントの発展につながります。

「理工系サイト」の登録者数を増やすために、理工系大学・大学院の研究室の問題点である、優秀な学生の入学支援に取り組み、大学・大学院の教員とのネットワーク構築を図ります。2021年7月期は、これまで取り入れていなかったオンライン面談を導入したことで大学教授とのネットワークが格段に広がり、「理工系業界研究セミナー」の登録者数を増やすことができ、研究室の囲い込み及び連携はイベント参加者数の増加に直結しています。

企業にマッチした大学生を理工系企画に動員することで、一層、学生イベント事業の拡大を実現します。



収益性の高いイベント収支

● 対面形式・オンライン形式に関わらず、収益性の高いイベント開催を実現

2021年7月期は新型コロナウイルス感染症の影響で、全ての主催イベントをオンライン開催としました。

対面形式よりもオンライン形式のほうが収益性が高いため、一部のイベントのみ対面形式を残し、今後はオンライン形式の大学生向けイベントを充実させていきます。「高専プラス」によって高等専門学校からの進学者を囲い込むことで、収益性の高いオンライン形式のイベントに多くの大学生を動員できることから売上増につながり、事業拡大が可能となります。

当社就職活動イベントの動員数・1人当たりの単価及び利益

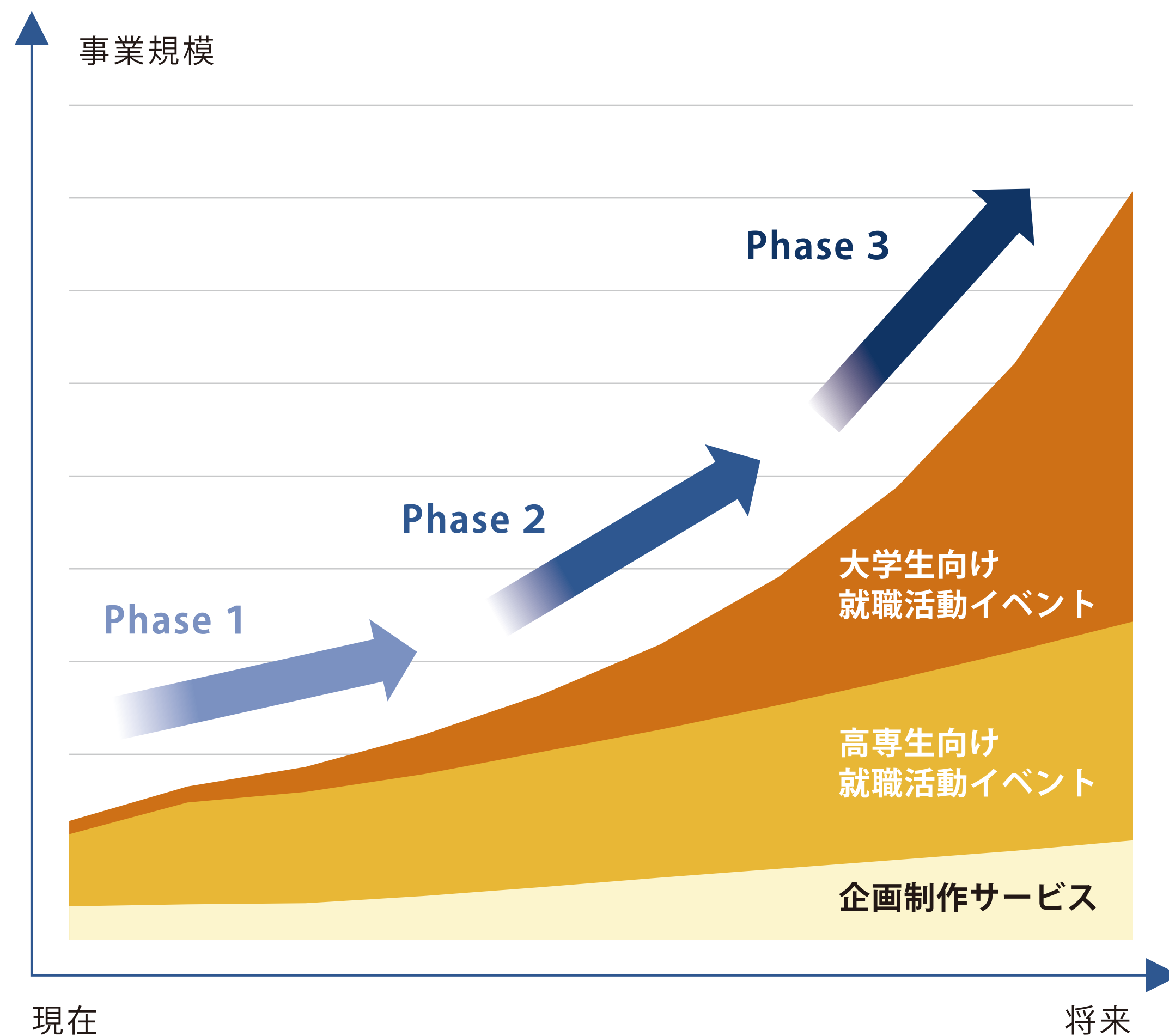
形式	イベント名	2021年7月期 (見込)		2022年7月期 (計画)		2023年7月期 (計画)	
		動員数 (人)	1人当たり単価/利益 (千円)	動員数 (人)	1人当たり単価/利益 (千円)	動員数 (人)	1人当たり単価/利益 (千円)
対面	高専生向け就職活動イベント	—	—	4,000	(※1) 105 / 87	4,000	105 / 87
	大学生向け就職活動イベント	—	—	400	(※2) 75 / 37	400	75 / 37
オンライン	高専生向け就職活動イベント	5,666	(※1) 65 / 63	2,500	(※1) 14 / 12	2,500	14 / 12
	大学生向け就職活動イベント	846	(※2) 75 / 52	600	(※2) 75 / 52	1,000	75 / 52
	研究室単位企業セミナー	—	—	100	75 / 71	200	75 / 71
	スカウトシステム	—	—	—	—	1,000	75 / 71

出所：当社実績と計画

※1 新型コロナウイルス感染症の影響でオンライン形式となっていたイベントの一部を対面形式に戻す。
対面型イベントは「高専プラス」のコンテンツ追加で売上増、原価がかかるため利益率減。
オンラインイベントは、全国共通参加のため学生数が増加し、逆に企業数が少ない設計のため1人当たり単価が減少。
※2 新型コロナウイルス感染症の影響でオンライン形式となっていたイベントの一部を対面形式に戻す。

・オンラインの大学生向け企画を順次拡大
・「高専プラス」の効果で大学生の動員数アップ
⇒売上の増加につながり、大学生向けイベント事業が拡大

学生イベント事業の拡大イメージ



当社拡大フェーズの内容

Phase 1

安定的な高専生向け就職活動イベントの実施、WEBマガジン「月刊高専」のバリューアップ、「高専プラス」等のシステムによる囲い込みを行い事業基盤を安定させる。

Phase 2

高専生の囲い込み及び高専生採用ニーズをベースにした理工系研究室との関係作りの強化を行う。また、理工系大学イベントへの登録者数を増やすことにより、理工系大学向けの就職活動イベントを増加させ、理工系採用のシェア拡大を目指す。

Phase 3

高専生及び理工系の大学生の研究内容や各学科・研究室の情報をデータベース化することにより、また、企業の採用ニーズ情報を収集し、お互いをマッチさせることで、「就職活動が景気動向や企業の採用環境に依存しない社会を作る」ことを目指し、更なるシェア拡大を実現させる。

投資計画

事業拡大及び生産性向上のためのシステム投資、事業拡大のための人材採用等のための資金として、上場時の新規発行による手取金（261百万円）を以下の資金に充当する計画。

（単位：百万円）

投資区分	内容	2022年 7月期（計画）	2023年 7月期（計画）	合計
システム投資	新サービスシステム構築／ 既存システム改修	50	50	100
	情報システム環境整備	2		2
	情報システム機器	3	2	5
人材投資	システム開発・運用担当	5	11	16
	Webデザイナー	4	6	10
	企画営業担当	7	18	25
	管理部管理者	6	6	13
	人材紹介フィー	4	4	8
本社移転	増加敷金		20	20
	設備費		20	20
	移転諸費用		20	20
	増加賃料		24	24
合計		83	181	265

投資計画の考え方

- ① 就職活動イベントの利便性向上、高専生・企業を囲い込む仕組みなど高専生・企業等にメリットのあるシステム導入を積極的に進めることで、学生イベント事業の拡大を期待している。
- ② 業務効率化につながるシステムの構築を行うことで、更なる生産性の向上を期待している。
- ③ 継続的な事業拡大のためには、優秀な人材の採用・教育が重要であり人材採用及び人材教育に関して投資を行うことを計画している。
- ④ 事業拡大に伴い本社移転を実施し、従業員に対して快適な労働環境を提供することにより、採用の強化、生産性の向上等を期待している。

計画数値

中期経営計画（主要数値）（単位：百万円）					
	2021年 7月期（見込）	2022年 7月期（計画）	2023年 7月期（計画）	2024年 7月期（計画）	
売上高	667	841	959	1,133	
（就職活動イベント）	466	626	728	882	
（企画制作）	200	214	231	250	
売上原価	139	260	268	304	
売上総利益	528	580	691	828	
販売費及び一般管理費	357	416	497	543	
営業利益	170	163	194	285	
経常利益	178	159	195	286	
当期純利益	127	121	135	199	
サービス別売上高（単位：百万円）					
就職活動 イベント	高専生向け就職活動イベント<当社主催型>	365	451	476	506
	高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>	35	92	103	111
	大学生向け就職活動イベント	65	83	149	265
企画制作	WEBマガジン「月刊高専」	—	5	10	15
	大学別就活手帳	80	77	82	87
	WEB支援サービス・その他サービス	120	131	138	148

計画数値の前提条件

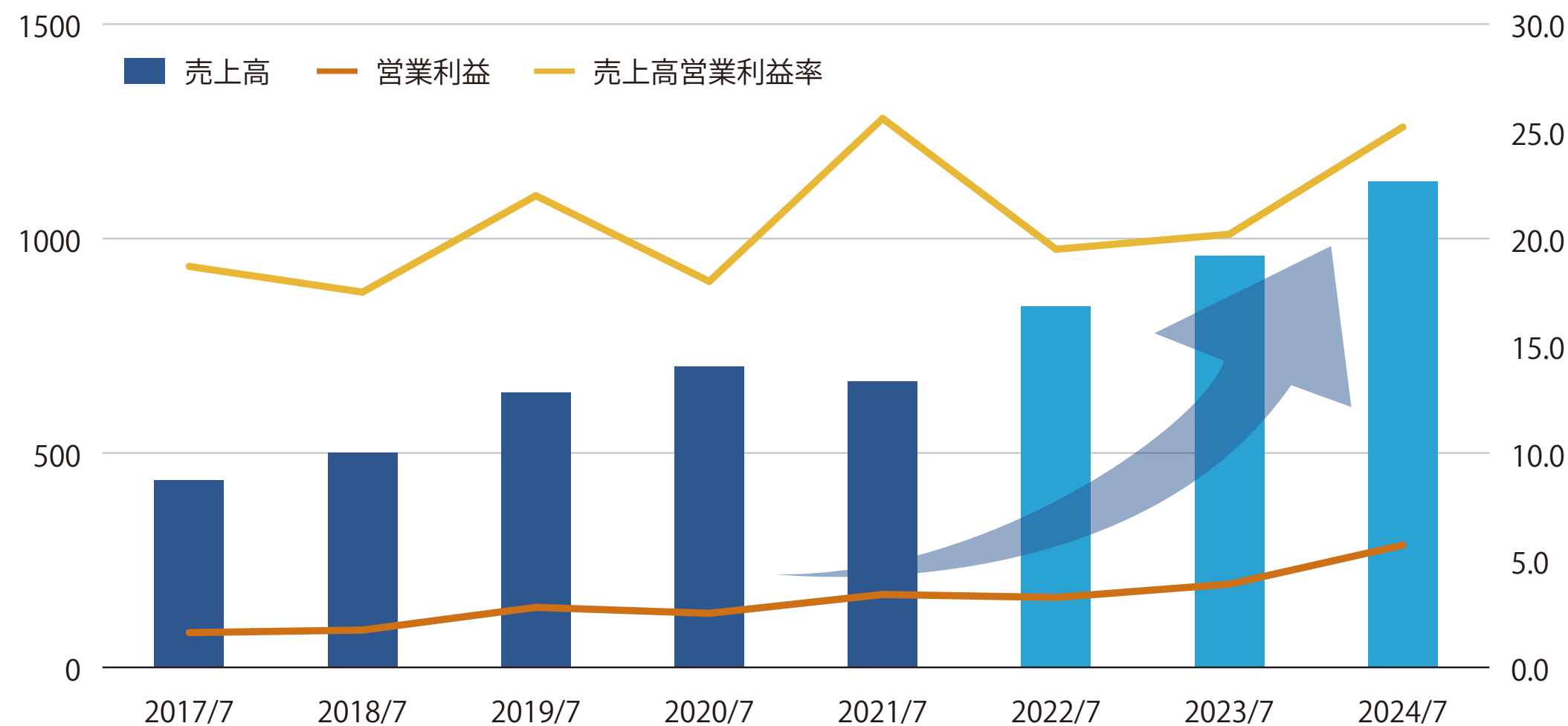
当社は、対面形式、オンライン形式でのイベント開催を柔軟に実施することが可能ですが、中期経営計画数値につきましては、当初よりオンライン形式で計画しているイベント以外につきましては、すべて対面形式イベントを前提に策定しております。

	2022年 7月期	2023年 7月期	2024年 7月期
就職活動イベント 高専生向け	「高専プラス」サービス開始による単価アップ	「キャリアサポートシステム」の高専利用校の増加	「高専プラス」中途採用コンテンツの利用企業増加
就職活動イベント 大学生向け	「高専プラス」に進学情報を掲載する大学研究室とのネットワーク構築による理工系セミナーの動員増	「高専プラス」利用者を進学後に「理工系サイト」に登録移行させることで、理工系イベントの動員安定化を図り、新たな理工系サービスを開始	「高専プラス」利用の進学者に加え、大学研究室のネットワークによる学生リスト獲得・充実
企画制作	WEBマガジン「月刊高専」の企業広告販売の開始	WEBマガジン「月刊高専」の広告販売拡大	WEBマガジン「月刊高専」の広告販売拡大

KPI (重視する経営指標：売上高及び営業利益率)

売上高・営業利益率の推移 (単位：百万円)								
	2017 / 7	2018 / 7	2019 / 7	2020 / 7	2021 / 7 (見込)	2022 / 7 (計画)	2023 / 7 (計画)	2024 / 7 (計画)
売上高	437	501	640	702	667	841	959	1,133
営業利益	81	87	140	126	170	163	194	285
売上高営業利益率	18.7%	17.5%	22.0%	18.0%	25.6%	19.5%	20.2%	25.2%

(単位：百万円、%)



KPIの考え方

- ・高専生の就職活動イベントに関するリーディングカンパニーとして、当該市場及び付随する市場を拡大することにより、高い成長性を継続します。
- ・付加価値の高い就職活動イベントの実施や構造的なコスト低減の仕組みを構築していますが、当社は、イベント開催方式により収益モデルが変化するため、売上高及び売上高営業利益率 (目標値20%) をKPIとし、安定的な成長を目指しております。

今後3年間のCAGR (年平均成長率)

売上高: **+19.3%** 営業利益: **+18.7%**

※経営指標等の進捗状況については、年度ごとに算出しており、決算短信及びそれらの補足説明資料において定期的に開示を行う予定です。

6. リスク情報

認識するリスク及びその対応策 (1/2)

新型コロナウイルス感染症について

リスク

新卒採用を行う企業の中には、新型コロナウイルス感染症の影響で業績が悪化し、新卒採用活動の中止や計画の縮小を強いられている企業もでてきています。新型コロナウイルス感染症が今後さらに拡大・蔓延し、広範囲の業種の業績に影響を与えるような状況となった場合には、それに伴う短期的な新卒採用活動の停滞、中長期的な企業の新卒採用意欲の低迷が生じる可能性があり、その結果、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

対応策

当社は、高専生や理工系の大学生のような専門性の高い人材の参加率の高いイベントを実施しており、全国の製造業・情報通信業・建設業などを中心とする上場企業・大手企業などの優良企業が顧客であることから、現時点では業績への影響は軽微であります。また、当社が実施するイベント開催に対しても細心の注意を払い、対面形式イベントまたはオンライン形式イベントの開催決定を行っており、今後も、最新の情報収集を行い、迅速な意思決定を通して対応を検討します。

システム開発について

リスク

2021年7月期は、新型コロナウイルス感染症の影響から、大部分の就職活動イベントが「WEB合説サイト」を活用したオンライン形式のイベントになりました。当社の就職活動イベントは、全国各地において対面形式で開催するのが主流ではありますが、就職活動環境の変化を考慮し、学生及び企業のニーズを捉え、今後も機能面やセキュリティ面に優れ、かつ、利便性の高い「WEB合説サイト」の機能の充実や学生と企業の情報を効率的にマッチさせる「企業情報サイト（高専プラス）」導入によるサービス向上が必要であると考えています。

対応策

当社はシステム部を設置し、自社内システムにおける「要件定義」「機能定義」「構成管理」「計画立案」等のいわゆる上流工程のシステム開発を行っております。また、信頼のある外部委託先とも連携しており、スピードを重視した開発体制を構築できています。

認識するリスク及びその対応策 (2/2)

システム人員の確保及び教育について

リスク

当社が事業展開している就職情報業界では、学生と企業をつなぐ人工知能を用いたマッチングの仕組みや機能性の高いWEB面接システムの開発など技術革新や顧客ニーズの変化のスピードが非常に早く、インターネット関連の技術革新やその変化に柔軟に対応する必要があります。当社が技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない場合、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

対応策

最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築するだけでなく、優秀な人材の確保及び教育等により技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努めています。

個人情報の保護について

リスク

当社は、事業の性格上、就職活動を行う高専生及び大学生に関して住所・氏名・連絡先等の収集を必要とし、当社ではこれらの個人情報等を厳重に管理しています。個人情報等の管理について細心の注意を心掛けておりますが、当社において何らかの理由により個人情報等の漏洩が生じた場合には、当社の顧客等の当社に対する信頼の著しい低下等により、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

対応策

当社は、個人情報の収集とその利用に対する公的規制を遵守し、また、取引先、高等専門学校・大学の担当職員等の関係者、学生の各方面からの信頼性を一層高めるために、経済産業省の外郭団体である「一般財団法人日本情報経済社会推進協会」が付与する「プライバシーマーク（認定番号：第18860278 (01) 号）」の認定を2020年5月に受けています。また、個人情報を収集するシステムに関しては、第三者機関のセキュリティ検査を実施するなど、適切に個人情報を管理する仕組みを構築しています。

本資料の取り扱いについて

本資料には、今後の見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズおよび嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

本資料は2022年3月を目途に各種KPIの計画数値や実績数値、経営戦略の進捗を更新する予定です。

