

株式会社学情

2022年10月期 第2四半期
決算補足説明資料

(インタビュー形式での資料となります)

2022年6月21日

東証プライム上場：証券コード2301

Q.第2四半期が終了しました。今回の決算をどのように評価していますか？

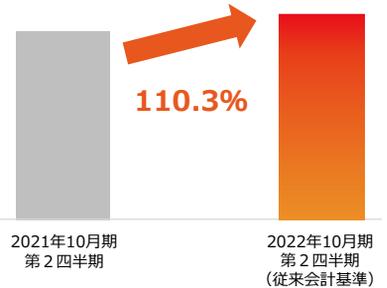
A.業績は前年同期比で少し届きませんでしたでしたが、当期は「収益認識に関する会計基準（以下、新会計基準）」の適用により、売上計上期の変更が生じている影響があります。従来基準では、当第2四半期累計売上高が25億3300万円（対前年同期比114.8%）、営業利益2億900万円（同151.3%）、経常利益4億200万円（同150.4%）となっています。足元の受注も順調に推移していますので、通期で良いご報告ができるように展開してまいります。

Q.通期予想は据え置きとされています。

下期で当初計画以上の業績が必要になりますが、今後の見通しはいかがでしょうか？

A.第2四半期末段階での受注高は前年同期比110.3%となっています。結論から申し上げますと、企業ニーズは確実に回復しており、受注は順調です。第2四半期の売上高の伸びは、やや鈍化しているのではないかとのご指摘もありましたが、これは、会計基準の影響が大きいです。たとえば、2023年卒対象の就職サイト「あさがくナビ」は、従来の会計基準では3月（2Q）に売上を一括計上していましたが、新会計基準では、3Qや4Qにも計上が流れています。3Q、4Qに既に売上計上が予定されている数字も多くありますので、通期では予想業績通りでの実績を残せると考えています。

第2四半期末段階
受注高



新型コロナウイルス感染症の出口も見え始め、企業の採用ニーズは急拡大しています。その傾向はこの1~2ヵ月でさらに顕著になっていきますので、下期に業績の上積みができる展開を目指してまいります。

Q.人材業界の状況はいかがでしょうか？

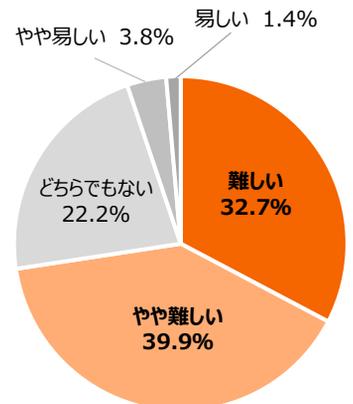
現在のマーケットや事業環境をどのように捉えていますか？

A.アフターコロナを見据えて、企業は中途採用を増やす傾向です。新卒では大卒求人倍率も1.58倍で4年ぶりに上昇。中途も有効求人倍率は上昇傾向にあります。採用を再開する企業や、採用人数を増やす企業が増加し、企業の採用は難しくなっています。当社が人事担当者を対象に実施したアンケートでは、72.6%の企業が「20代中途採用は、採用が難しい。」と回答しました。

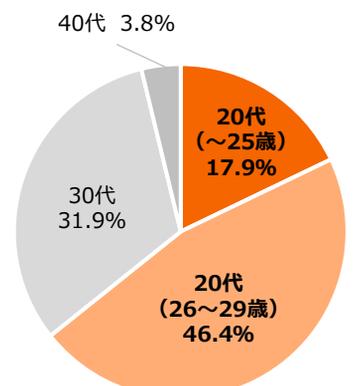
求人ニーズが拡大するなかで、当社に求められる役割はますます大きくなるはずです。デジタルを通してリアル（会社の雰囲気や社員の声）を届ける採用動画「JobTubeシリーズ」や、直接面談ができる合同企業セミナー「就職博」など、デジタルとリアル双方の良さを活かして、採用にお困りの企業のお役に立っていきたいと考えています。

また、最近のトピックスとして、「中途採用比率公表義務化」があげられます。政府の方針で、従業員数301名以上の大手企業は、2021年4月より、中途採用比率の公表が義務化されました。これを受け、中途採用を増やす企業が増加の傾向です。中途採用を実施する際に、特に採用したいと思う年齢層は20代です。20代の採用ニーズが拡大するなか、当社に求められる役割はますます大きくなると自負しております。

20代中途採用の難易度



中途採用で
特に採用したい年齢層



※2022年6月実施「人事担当者アンケート」より

Q. イベント（合同企業セミナー）のニーズが回復してきているということですが、オンラインのイベントからリアルイベントへ戻るといえるのでしょうか？

A. オンラインかリアルかではなく、双方の良さを活かしたハイブリッド型が求められています。

オンラインでも企業の雰囲気や社員の声などのリアルな情報を得たいというニーズが拡大しています。当社では、2020年9月にリリースした、職場体感型動画「JobTubeシリーズ」のラインナップを拡充し、動画で情報収集・情報発信ができるコンテンツを充実させています。学生や20代にあたる、Z世代やミレニアル世代は、SNSや動画での情報収集を日常的に行っています。当社サービスのユーザーである世代の情報収集スタイルの変化を見極めながら、より使いやすいサービスを提供できるよう、新サービスの開発や機能のアップグレードを行っています。

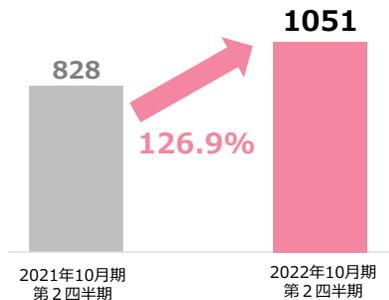
一方で、イベントも根強いニーズがあります。「人事担当者と直接話したい」「会社の雰囲気や社員の生の声を知りたい」「直接面談で、企業の魅力をPRしたい」など、学生・求職者、企業双方から、リアルでのコミュニケーションの機会が求められています。特にインターンシップ期間のイベントのニーズが拡大しており、受注も好調です。インターンシップ関連のイベントは、出展企業（ブース数）が前年同期比126.9%で伸びています。

SNSテストの縦型動画

※あさがくナビは、2022年1月より、Re就活は2022年6月より実装



リアル開催・合同企業セミナー インターンシップ対象 ブース数



Q. 改めて各商品セグメントの見通しを教えてください。

■ Re就活

売上高は、前年同期比106.8%（従来基準）となっています。企業の20代採用ニーズは引き続き高く、5月単月では前年比141.9%の受注がありました。テレビCMで認知度がさらに高まり、新規会員登録が増加していることと、中途採用ニーズが拡大していることが相まって、非常に好調ですので、ご期待いただければと思います。

■ Re就活エージェント

「Re就活」の伸びと連動して、エージェントサービス「Re就活エージェント」の売上も拡大しています。売上高は前年同期比116.9%となっています。エージェントサービスは、2021年12月に発表した「中期経営計画」で年率40%の成長を掲げており、求職者との面談を担うキャリアアドバイザーの人員も増やしていますので、良いご報告ができるように、引き続き注力していきます。

■ あさがくナビ

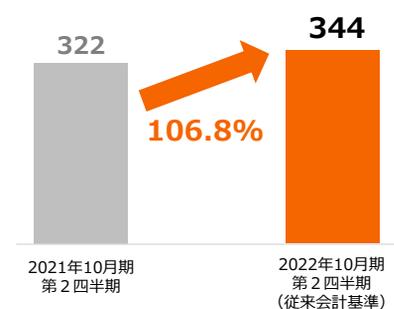
インターンシップ期間に予算を多く振り向ける企業が増加していることに伴い、売上のピークとなる時期が変化している傾向です。6月に、2024年卒のインターンシップ広報が解禁となり、インターンシップサイトの売上が3Q・4Qで計上されていきますので、下期で上積みできるように展開していきます。

■ 就職博

合同企業セミナーの需要は底堅く、前年同期比106.9%（従来基準）で伸びています。感染症対策の緩和もあり、足元の受注は非常に好調です。出張を解禁する企業も多く、複数のエリアでイベントに出展する企業が増加の傾向です（例：東京・大阪・福岡の3エリアで出展など）。直接コミュニケーションを図りたいというニーズは根強くありますので、合同企業セミナーのパイオニアとして、企業と求職者の出会いを創っていきたくと考えています。

Re就活.

売上高（百万円）



学情 | GAKUJO

株式会社学情 管理部 IRチーム

TEL : 03-3593-1500 [URL:https://company.gakujo.ne.jp/](https://company.gakujo.ne.jp/)

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。
また、今後変更されることがあります。