

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年9月

 メディア総研株式会社

(東証グロース、福証Q-Board：9242)

# 目次

<b>1. 会社概要</b>	.....	P 3
<b>2. ビジネスモデル</b>	.....	P11
<b>3. 市場環境</b>	.....	P17
<b>4. 競争力の源泉</b>	.....	P26
<b>5. 事業計画・成長戦略</b>	.....	P32
<b>6. リスク情報</b>	.....	P44

# 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・実施等
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	776百万円(2022年7月期)
資本金	236百万円
従業員数	35名(2022年7月31日時点)

## 特徴

### 女性が活躍している会社

- 女性従業員 **18名** (従業員比率 **51.4%**)
- えるぼし「認定段階3」取得



# 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。2006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11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。就職活動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)

(2022年9月13日現在)

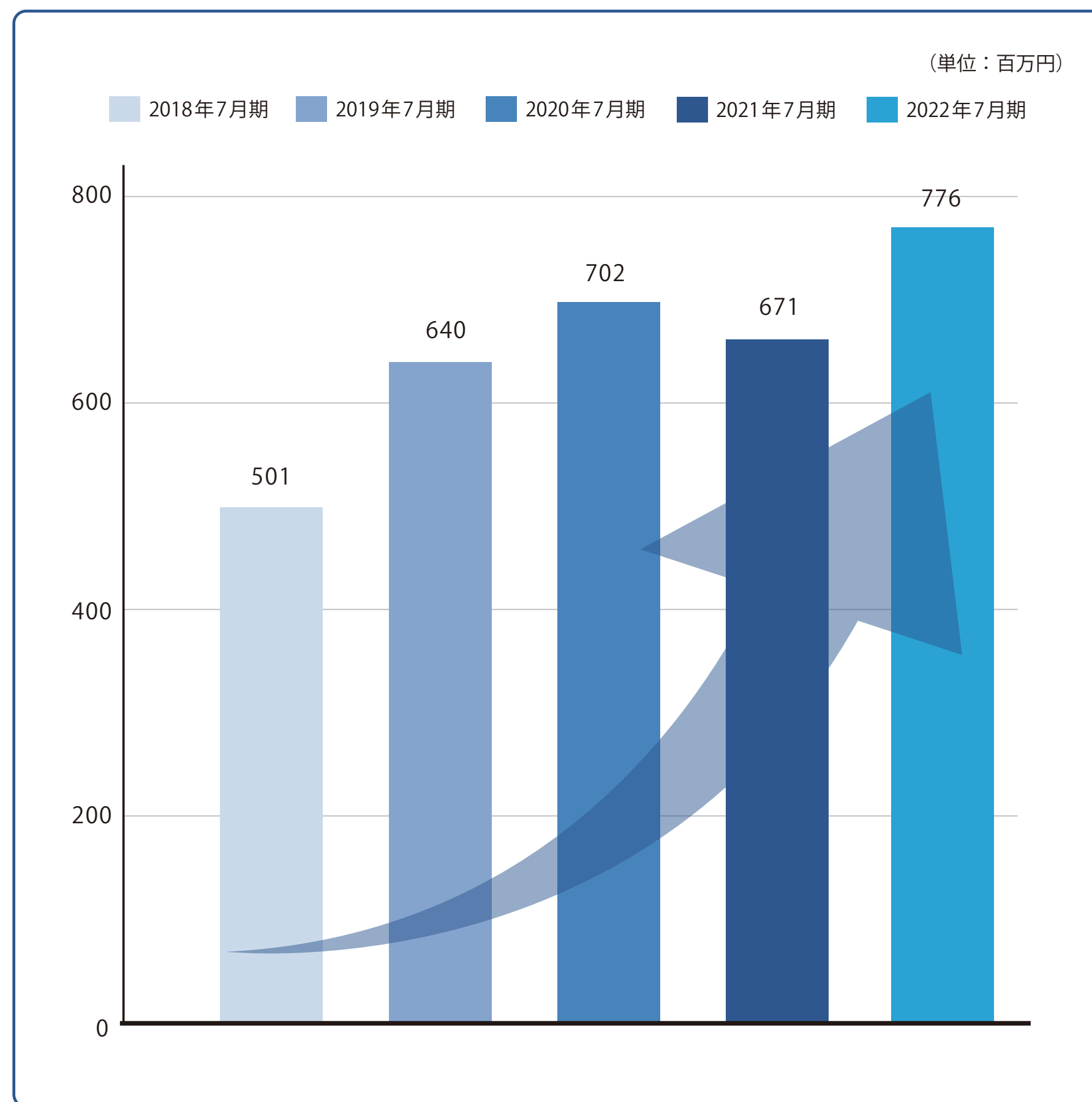
### 特徴

- 年齢構成 30～60歳台
- 女性役員 3名 (33.3%)

# 沿革

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	「ヒューマン ネットワーク」 構築期
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」を発行	
2017年 9月	東京事業所を現在の東京都千代田区有楽町へ移転	
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	「ヒューマン ネットワーク」拡大と 「DX (IT・WEB)」の融合期
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	
2021年 9月	東証マザーズ（現 東証グロース）、福証Q-Boardに株式上場	
2021年 10月	高専生向けナビサイト「高専プラス」就職情報リリース	
2021年 12月	高専学内向け「キャリアサポートシステム」リリース	
2022年 4月	高専生向けナビサイト「高専プラス」進学情報リリース	

# 業績ハイライト (売上高)



## 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。

## 2021年7月期

当社主催型高専イベントは堅調に推移するも、大学生向けイベント及び学校主催受託型高専イベントが、新型コロナウイルス感染症拡大により低調となり前年比マイナスとなりました。

## 2022年7月期

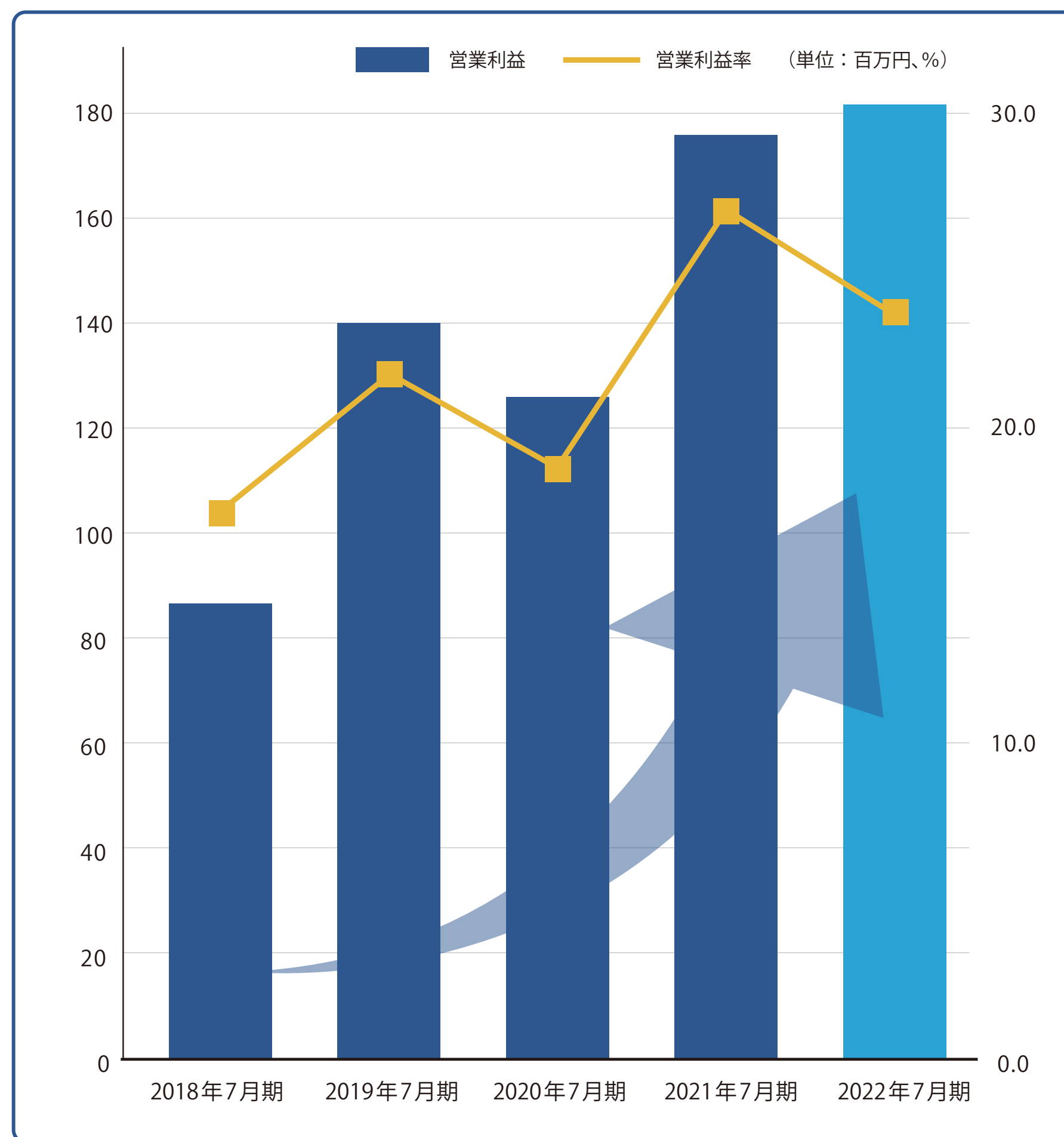
高専生向けナビサイト「高専プラス」就職情報リリース等により、高専生向け就職活動イベントが売上高を牽引したことにより、前年同期比15.6%増加しました。

## 4年間のCAGR (年平均成長率)

売上高：+11.6%



# 業績ハイライト (営業利益・営業利益率)



## 2020年7月期

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4.0pt低下し、営業利益が前年同期比10.2%減少しました。

## 2021年7月期

新型コロナウイルス感染症拡大のため、通常の「対面型」を「オンライン型」に開催方式を変更したことにより、営業利益が前年同期比41.2%増加、営業利益率が8.6pt増加しました。

## 2022年7月期



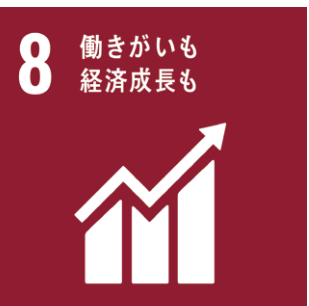


新型コロナウイルス感染症拡大により2022年1月以降の高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>や大学生向け就職活動イベントの売上高が減少した反面、開催方式を通常の「対面型」から「オンライン型」へ変更したことにより、売上原価を大幅に縮小でき、営業利益は前年同期比2.2%増加しました。

## 4年間のCAGR (年平均成長率)

営業利益：**+20.0%**

**売上高営業利益率目標：20%以上**

# SDGsの取り組みについて

目標	内容
 <p>4 質の高い教育をみんなに</p>	<p>当社は、高等専門学校から大学・大学院に編入・進学する学生に対して、当社の運営する「高専プラス」に大学・学科・研究室等の各種進学情報を掲載することにより、各学生に合った進路選択が行える機会を提供し、編入・進学後の質の高い教育や研究環境を享受してもらいたいと考えております。</p>
 <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>  <p>8 働きがいも経済成長も</p>	<p>当社が、安定的な成長をするためには、社員1人ひとりが能力を発揮することが重要であると考えております。特に当社は、女性従業員比率が高いため、産前産後休業・育児休業からの復帰を後押しするための「短時間正社員制度」を設けております。</p> <p>また、社員の働きがいやワークライフバランスを支援する「セルディー制度」を設け、「自己啓発」「健康増進」「余暇充実」の支出に関する補助を行うなど、今後も環境整備を行って参ります。</p>
 <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>  <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>	<p>当社は、「不可能を可能に」という社是と「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。」という経営理念を掲げ、今後の技術革新を担う理工系学生を中心とする求職者に対して、「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」という命題実現のため、就職活動イベントや各種サービスの実施に取り組んでおります。</p> <p>また、当社の運営するWEBマガジン「月刊高専」は、高専教員の方々を中心に研究内容を一般の方でも判り易い文章で発信することで、技術革新を支援していきたいと考えております。</p>

## 2. ビジネスモデル

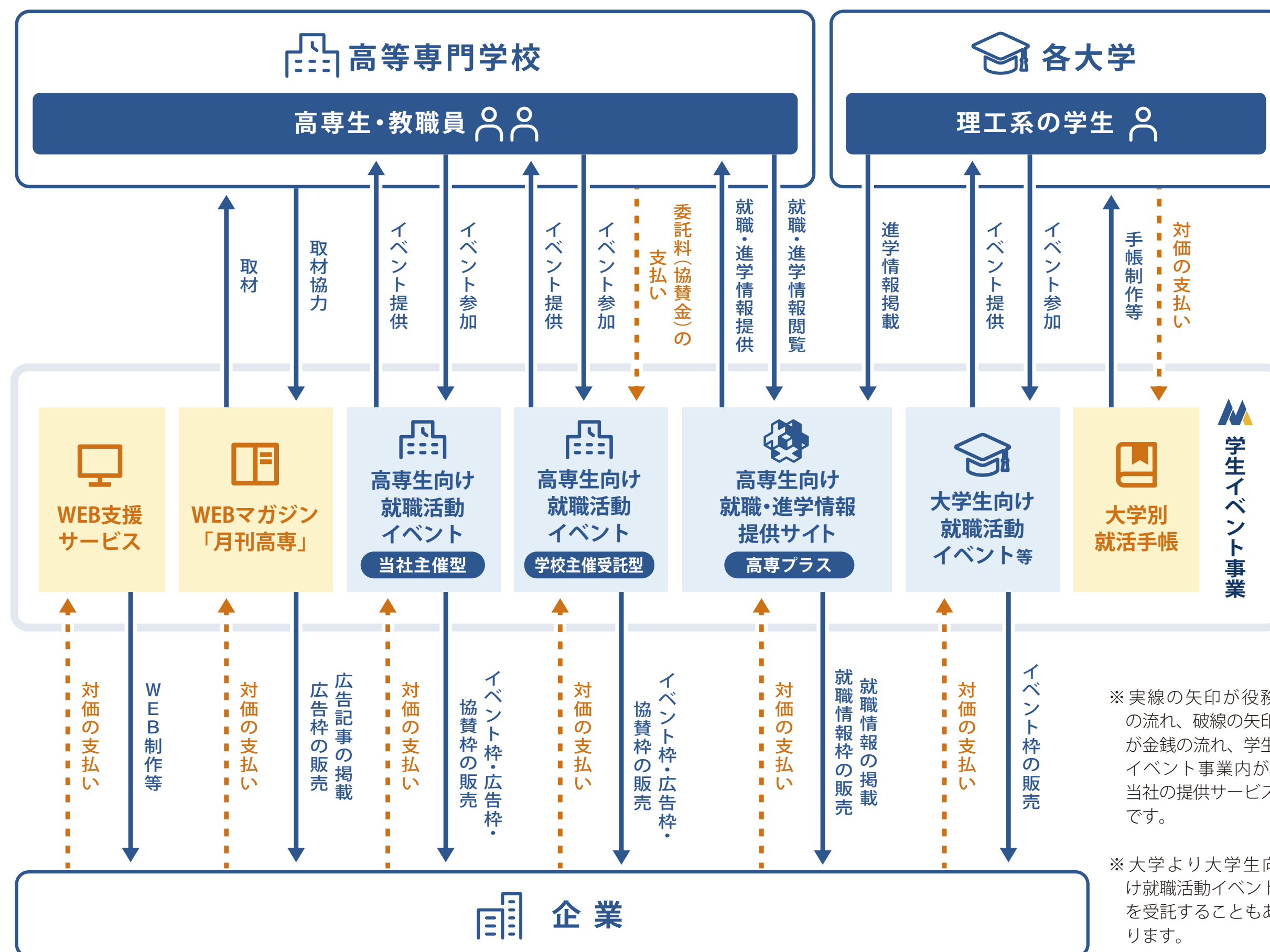
---

# 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。



# 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。

また、2021年10月より高専生向け就職・進学情報提供サイト「高専プラス」を開始いたしました。

## 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、2020年7月より開始した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	就職活動イベントの概要	
<p><b>当社主催型</b></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。2022年7月期は、出展企業枠900社に対して申込率101%、905社が出展した人気イベントです。	【2022年7月期のイベントの概要】 学生：約210名～820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。2022年7月期は、出展企業枠60社に対して申込率77%、46社が出展しました。	【2022年7月期のイベントの概要】 学生：約230名 企業：46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。2022年7月期は、出展企業枠40社に対して申込率135%、54社が出展しました。	【2022年7月期の実績】 学生：1,570名 企業：54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。2022年7月期は、出展企業枠40社に対して申込率135%、54社が出展しました。	【2022年7月期の実績】 学生：755名 企業：54社
<p><b>高専プラス</b></p> <p>「就職情報」の提供だけでなく、大学編入・大学院進学のための「進学情報（大学工学部研究室情報）」も提供できる仕組みを備えており、就職希望または進学希望のすべての高専生に有益な情報を提供するシステムとなっております。</p>	高専プラス（就職情報）	日本全国	2021年10月よりサービス開始。当社主催型高専生向けイベントと連携し、就職希望の学生向けに就職情報を「高専プラス」サイトを通じて発信しています。	【2022年7月末時点】 掲載社数：464社
<p><b>学校主催受託型</b></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。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。	【2022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。	【2022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。

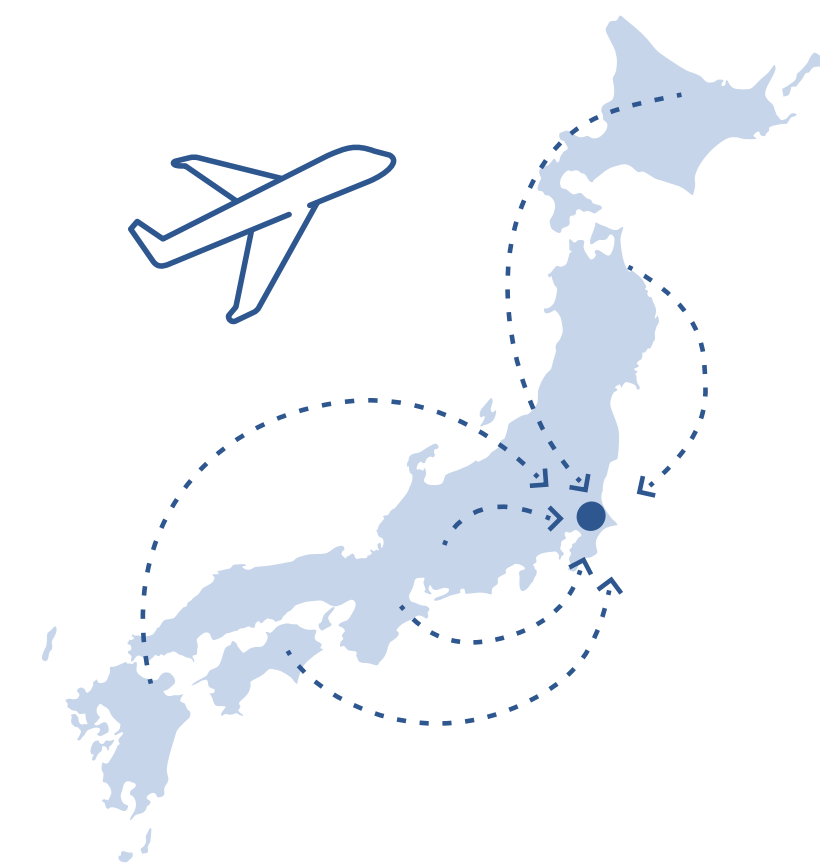
企画の種類	開催地区	就職活動イベントの概要
理工系業界研究セミナー	東京	2日間～3日間のパッケージツアーを組み、全国（地方）の理工系の大学生を東京へ集め、企業とつなぐ就職活動イベントです。2022年7月期は、2イベント合計で出展企業枠105枠に対して申込率93%、98社が出展しました。 【2022年7月期の実績】 学生：529名 企業：98社
理工系インターンシップセミナー	日本全国	全国（地方）の理工系大学生を対象にしたオンライン形式のイベントです。2022年7月期は出展企業枠20枠に対して、申込率85%、17社が参加しました。 【2022年7月期の実績】 学生：209名 企業：17社
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。出展企業枠30枠に対して、申込率67%、20社が参加しました。 【2022年7月期の実績】 学生：120名 企業：20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。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><a href="http://gekkan-kosen.com">gekkan-kosen.com</a></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。例年約30校の国公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><b>WEB 支援サービス</b></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><b>その他サービス</b></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>

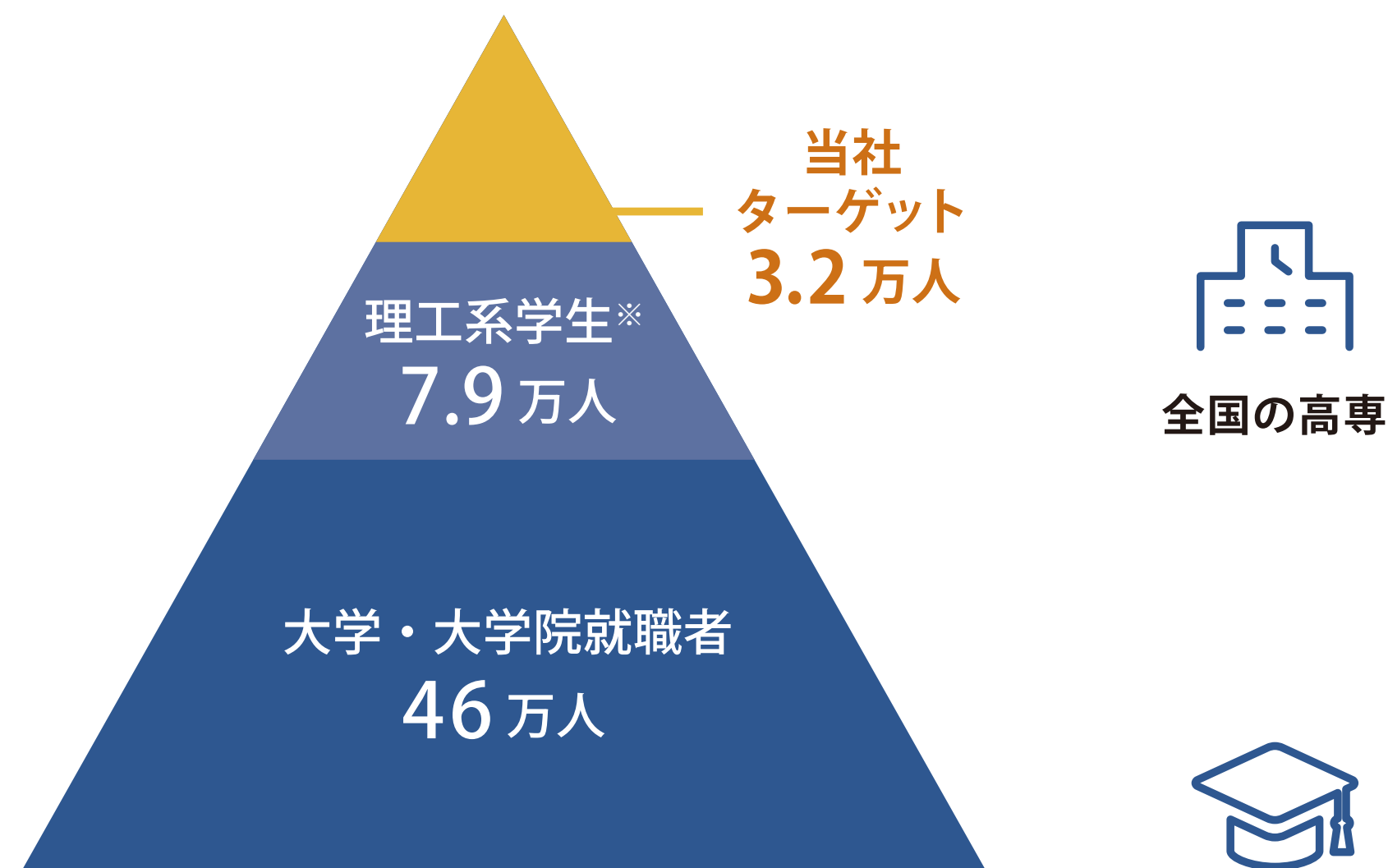


# 3. 市場環境

---

# 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**32,000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：文部科学省令和3年度学校基本調査及び独立行政法人国立高等専門学校機構概要2021年度を基に当社作成

	就職者数	進学者数
高専生（本科）	高専生の 約5,500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3年度）

	国立大学	公立大学	私立大学
大学生	約9,000人	約3,000人	約39,000人
大学院生	約17,000人	約2,000人	約9,000人

# 高専（高等専門学校）とは

独立行政法人国立高等専門学校機構（以下、「高専機構」）は、社会が必要とする技術者を養成するため、中学校の卒業生を受け入れ、5年間一貫の技術者教育を行う高等教育機関として、現在、51校55キャンパスの国立高等専門学校を設置しています。

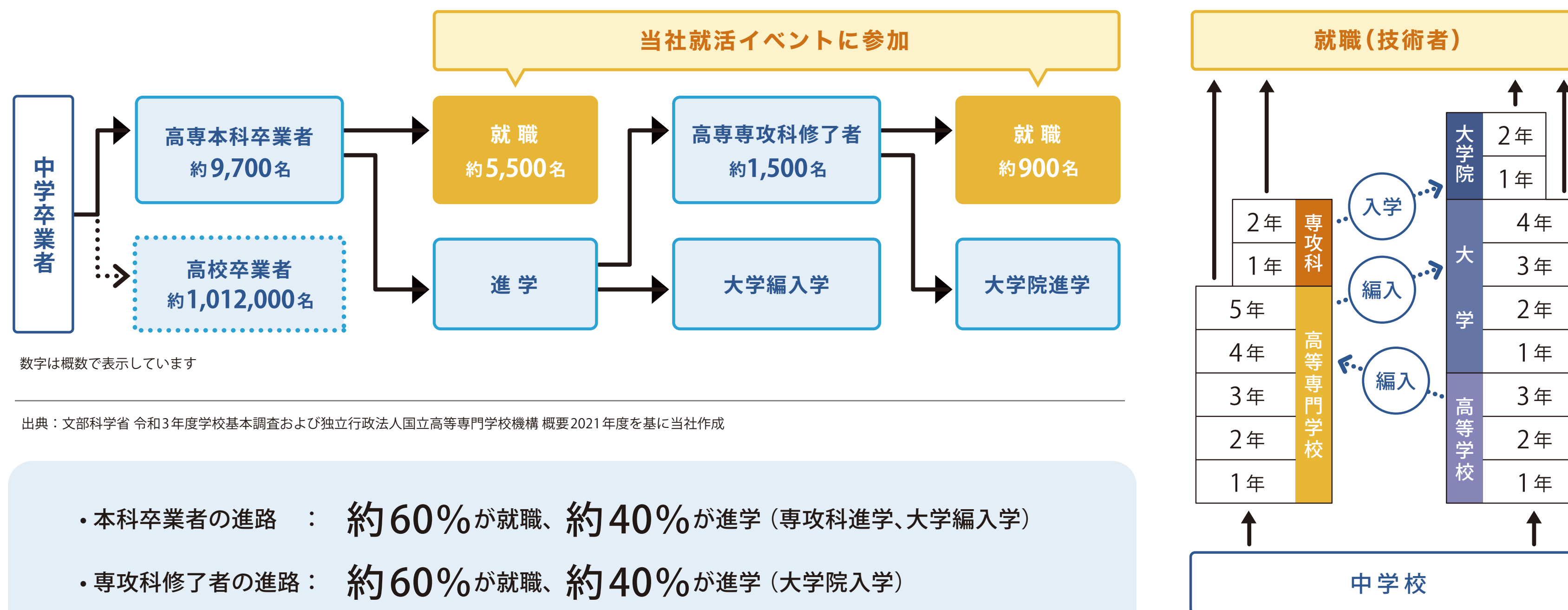
また、現在公立3校、私立3校の、計57校の高専が設置されています。

高等専門学校は、優秀な技術者を卒業生として送り出し、50年以上にわたって、ものづくり大国である日本を支えてきた実績があります。



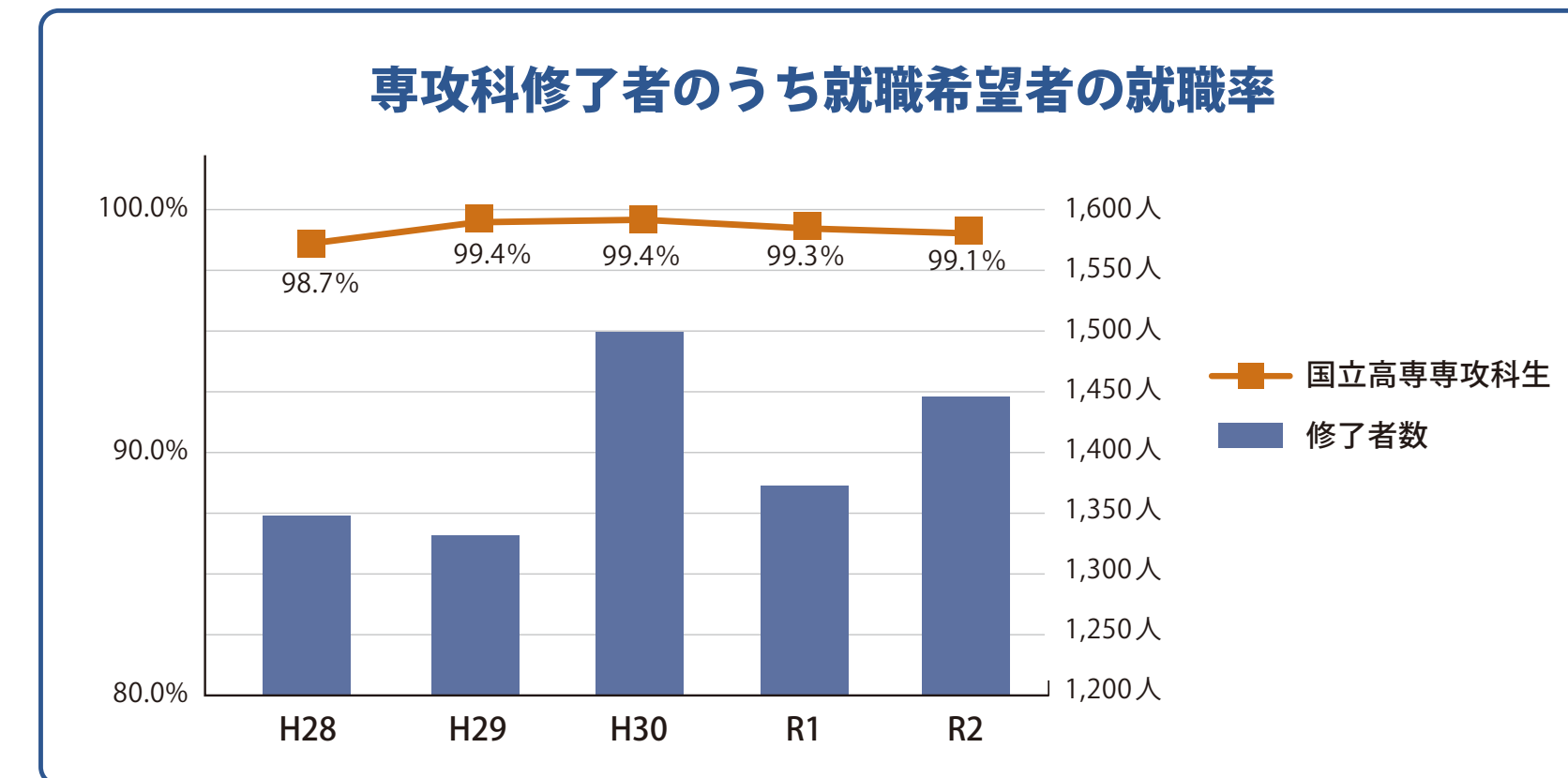
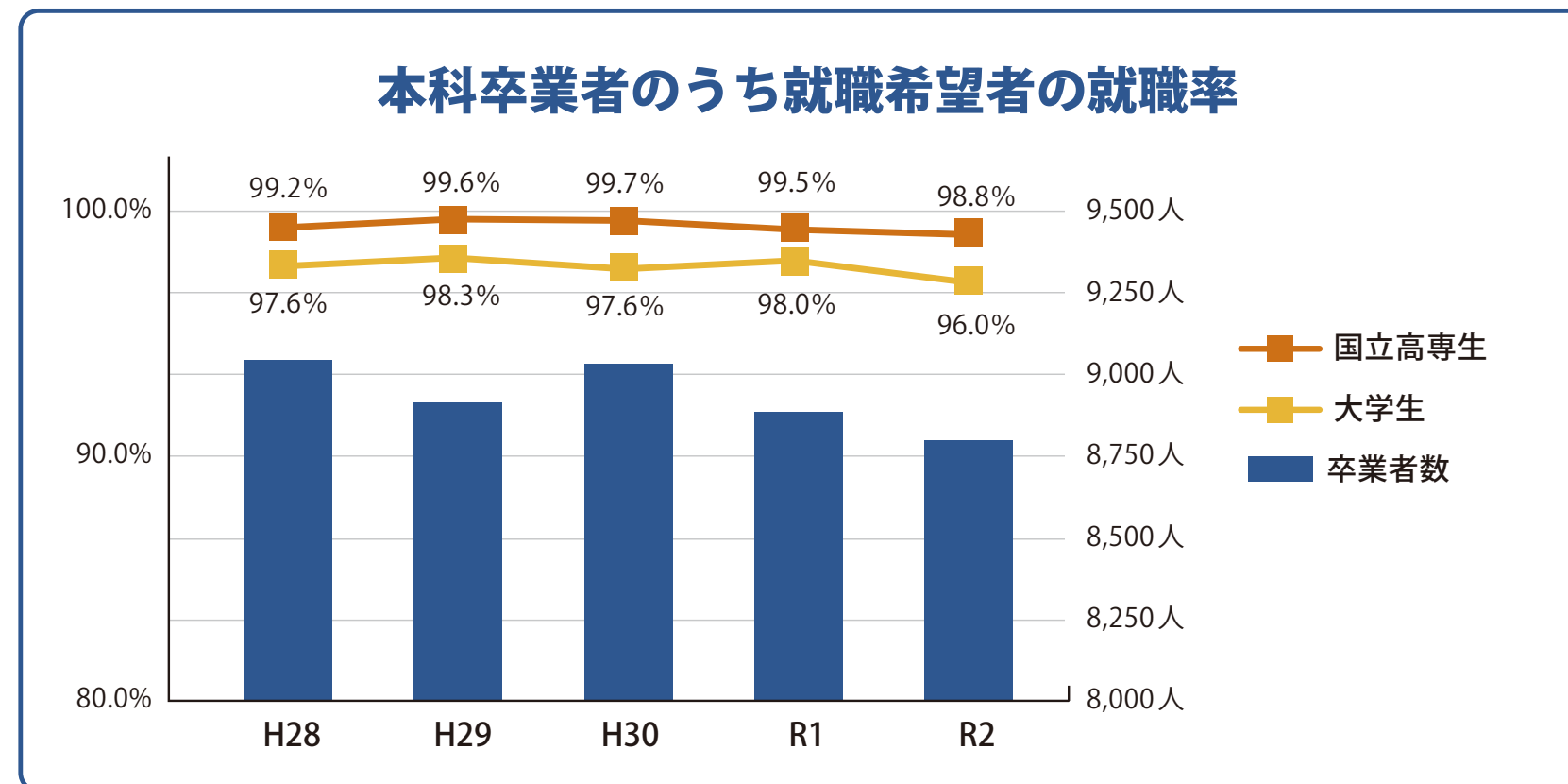
# 高専生の進路

- 高等専門学校では、5年制の教育機関を本科と呼び、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。



# 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。



出典：独立行政法人国立高等専門学校機構 概要（2021年度）

- 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30～35倍、専攻科生に至っては、約50～90倍の求人倍率となっています。

	2022年3月卒	
	本科生	専攻科生
舞鶴工業高等専門学校	35.5倍	93.3倍
久留米工業高等専門学校	31.0倍	54.3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

2022年7月期取引社数

顧客数

1,231社

FUJIFILM

Panasonic

LIXIL

AsahiKASEI

AGC

DENSO  
Crafting the Core

SUNTORY

OMRON

SONY

JR  
JR東海

TEIJIN

FUJITSU

TOSHIBA

idemitsu

NTT

関西電力  
power with heart

大阪ガス  
Daigas  
Group

TOKYO GAS

TORAY  
Innovation by Chemistry

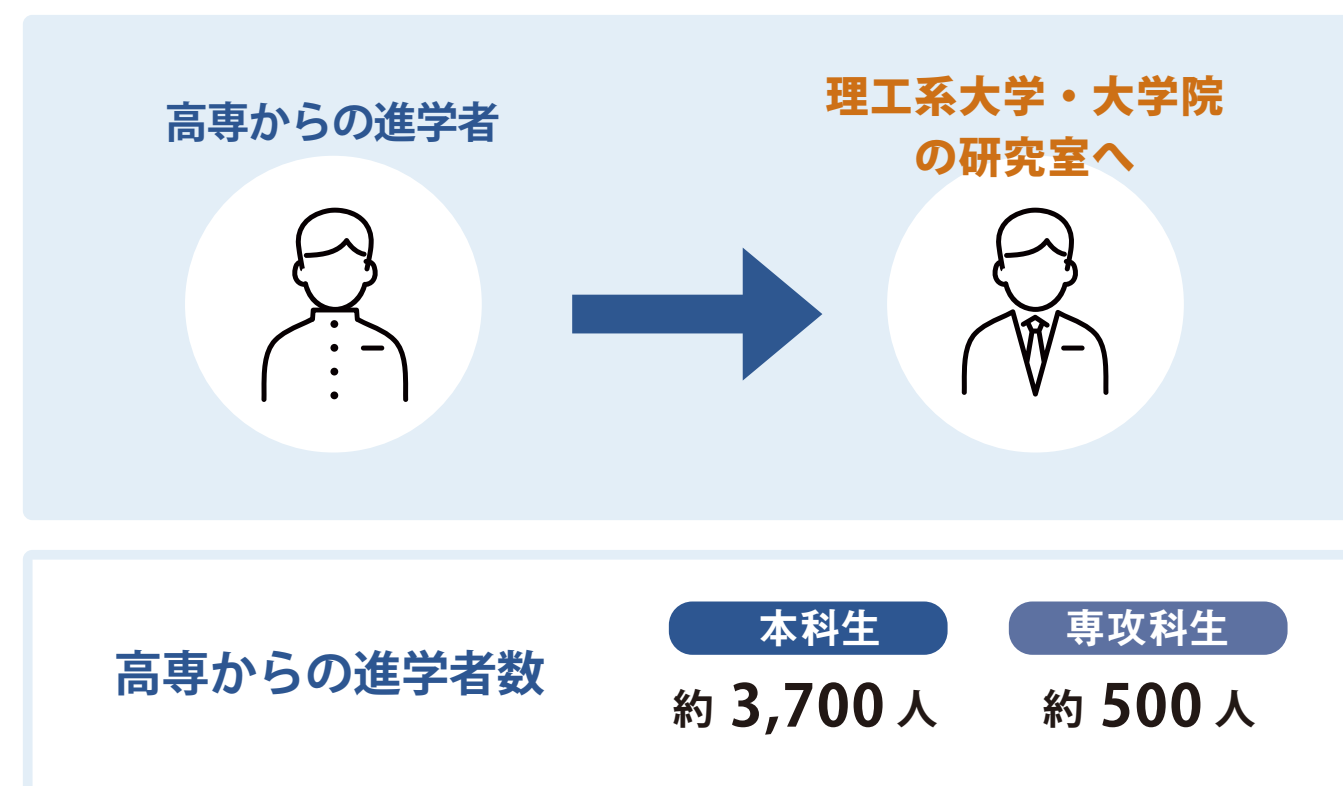
SoftBank

東急建設  
TOKYU CONSTRUCTION

お口の恋人  
LOTTE

# 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

**進学・インターンシップセミナー** 北海道大学編

日時 ▶ 2022年6月15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)
	R2		R2
豊橋技術科学大学	310	山梨大学	21
長岡技術科学大学	284	宇都宮大学	20
九州大学	68	広島大学	20
九州工業大学	64	茨城大学	19
東京農工大学	63	千葉工業大学	18
千葉大学	51	東京大学	17
筑波大学	50	横浜国立大学	17
岡山大学	49	東京都立大学	17
大阪大学	44	秋田大学	16
信州大学	43	和歌山大学	16
京都工芸繊維大学	35	愛媛大学	16
熊本大学	33	神戸大学	15
金沢大学	32	香川大学	15
北海道大学	31	大阪府立大学	14
東京工業大学	30	岩手大学	13
新潟大学	30	静岡大学	12
岐阜大学	30	東京海洋大学	12
名古屋大学	30	北見工業大学	11
三重大学	30	名古屋工業大学	11
東北大学	29	徳島大学	11
群馬大学	29	佐賀大学	11
電気通信大学	28	山形大学	9
福井大学	24	奈良女子大学	9
室蘭工業大学	21	富山大学	9
鹿児島大学	21	京都大学	8

主な大学院への進学状況

大学院名	人数(人)
	R2
東京工業大学大学院	43
九州大学大学院	43
奈良先端科学技術大学院大学	39
東北大学大学院	38
北海道大学大学院	26
筑波大学大学院	26
北陸先端科学技術大学院大学	21
長岡技術科学大学大学院	19
東京大学大学院	16
九州工業大学大学院	15
豊橋技術科学大学大学院	15
電気通信大学大学院	10
大阪大学大学院	8
広島大学大学院	8
熊本大学大学院	8
名古屋大学大学院	7
横浜国立大学大学院	6
金沢大学大学院	5
早稲田大学大学院	5
茨城大学大学院	4
京都大学大学院	4
神戸大学大学院	4
総合研究大学院大学	4
東京都立大学大学院	4
山口大学大学院	3

出典：独立行政法人国立高等専門学校機構概要 2021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**32,000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
<b>合計</b>	<b>約5,000人</b>

現在5,000人 / 32,000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



# 新規学卒就職者の離職状況

## 新規学卒就職者の3年以内離職率

中 学	.....	55.0%
高 校	.....	36.9%
短大など	.....	41.4%
大 学	.....	31.2%

出典：厚生労働省「新規学卒就職者の離職状況を公表します」（令和3年10月22日）

### 高 専

1. これまでの数多くの職員へのヒアリングによると、高専卒業者についても3年以内離職率は大学卒就職者と同等の約3割と認識
2. 高専出身者の転職活動の特徴として、高専時代の指導教員へ相談するケースが多い事を認識

国内の慢性的な理工系人材不足



高専卒業者を中心とした  
**理工系人材に特化した転職サービス**

## 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

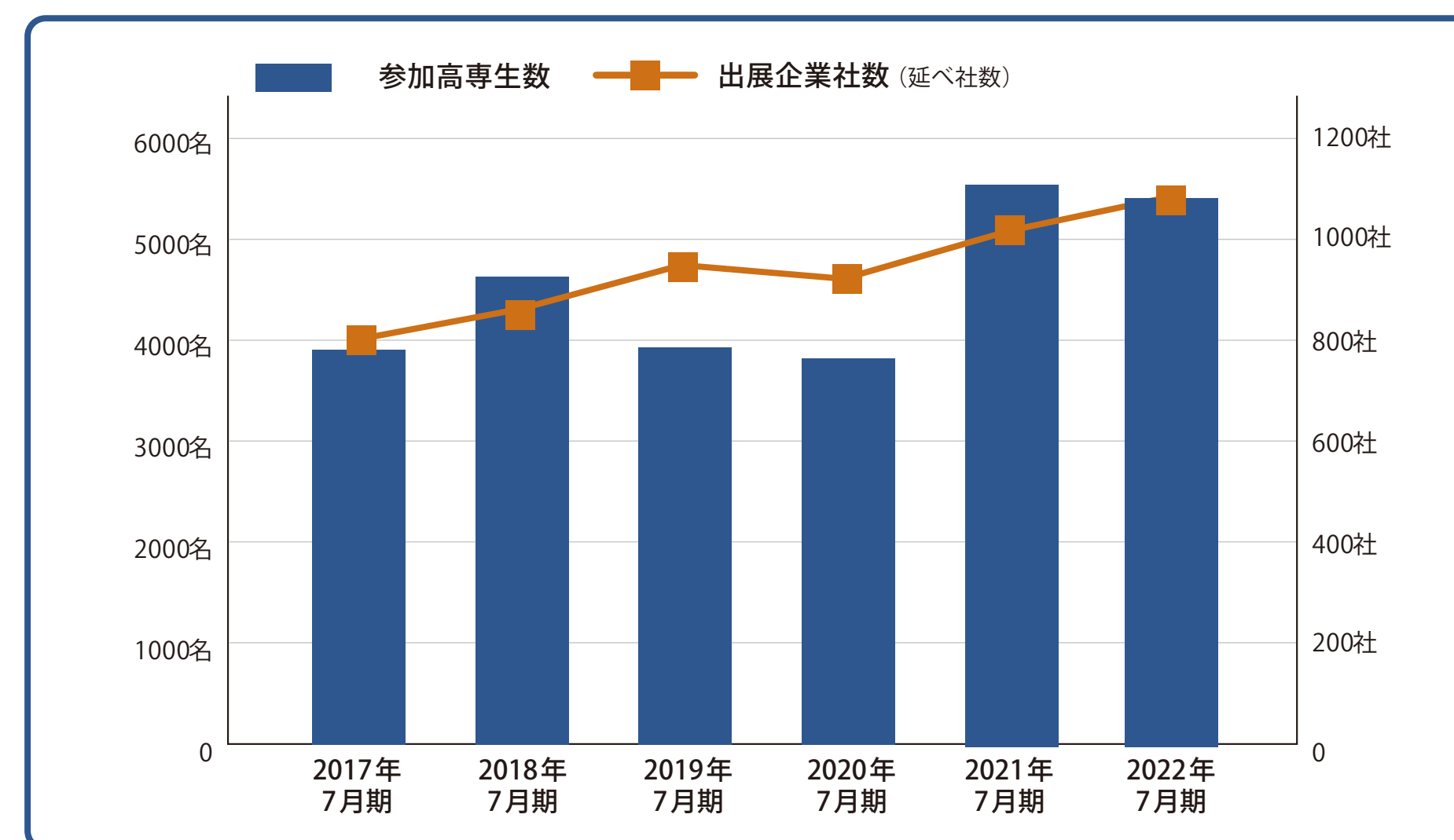
- 当社は、2009年3月の当社主催「高専生のための合同会社説明会」を初開催以降、高等専門学校との関係づくりを行い、高専生向けの就職活動イベントでのシェアを拡大してきました。(就職者数の7割以上を毎年コンスタントに動員)



高専生のための合同会社説明会

## 当社主催型 高専生向け就職活動イベント 参加高専生・出展企業社数の推移

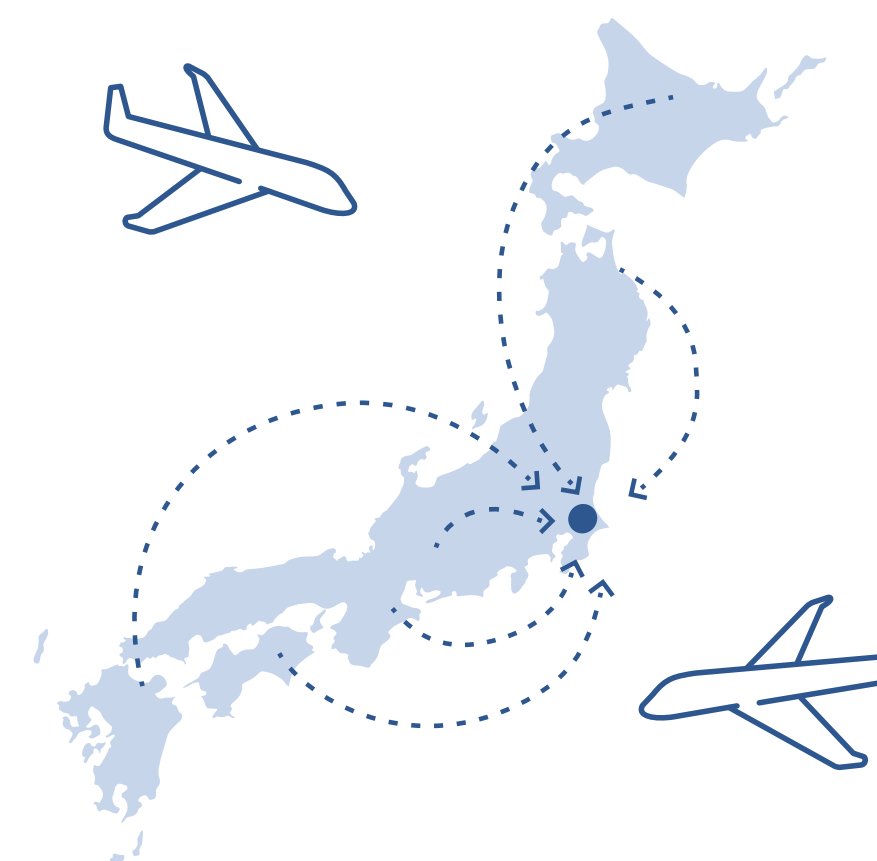
	参加高専生数	出展企業社数 (延べ社数)
2017年7月期	3,902人	810社
2018年7月期	4,584人	859社
2019年7月期	3,925人	975社
2020年7月期	3,822人	937社
2021年7月期	5,666人	1,022社
2022年7月期	5,400人	1,059社



※ 2022年7月期は、新型コロナウイルス感染症の流行に対応するため、前期に続き、高専インターンシップ研究セミナー、KOSEN meetup companyをオンライン型で開催いたしました。

# 地域的なアンマッチを解消する理工系イベント開催

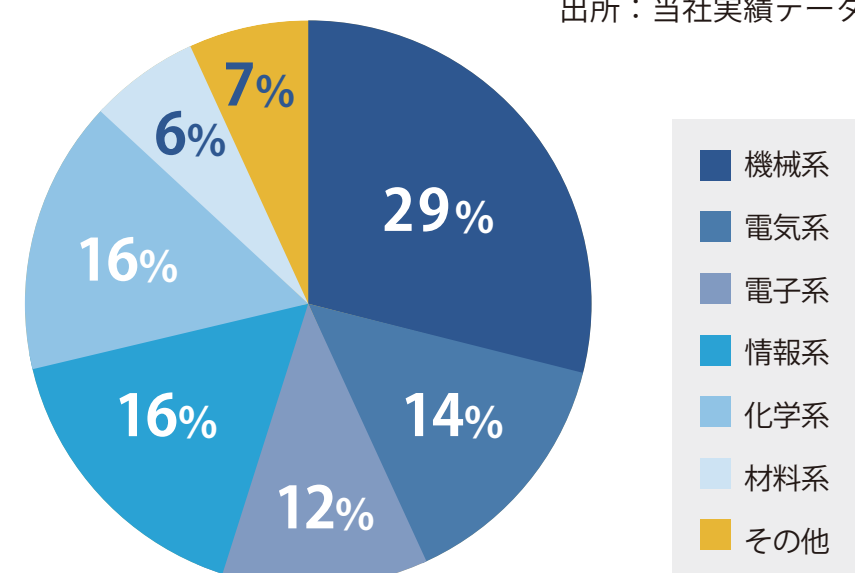
- 国立大学理工系人材の9割が地方に散在しており、一方で理工系人材を欲している企業は大都市圏にあることから、そのアンマッチを解消するイベント「理工系業界研究セミナー」を16年にわたり開催してきました。
- 学生をツアー形式で動員して、学生自ら旅費を負担する方式をとっていることから就業意識の高い学生が参加するため、企業からの評価が高いイベントです。
- 当社が学生・企業双方の希望を聞いたうえで、あらかじめ受講時間割を決めるためマッチング率の高い仕組みとなっています。



## 77大学・529名参加 (2022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
		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
		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	
			合計100名

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
		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
		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	
			合計100名

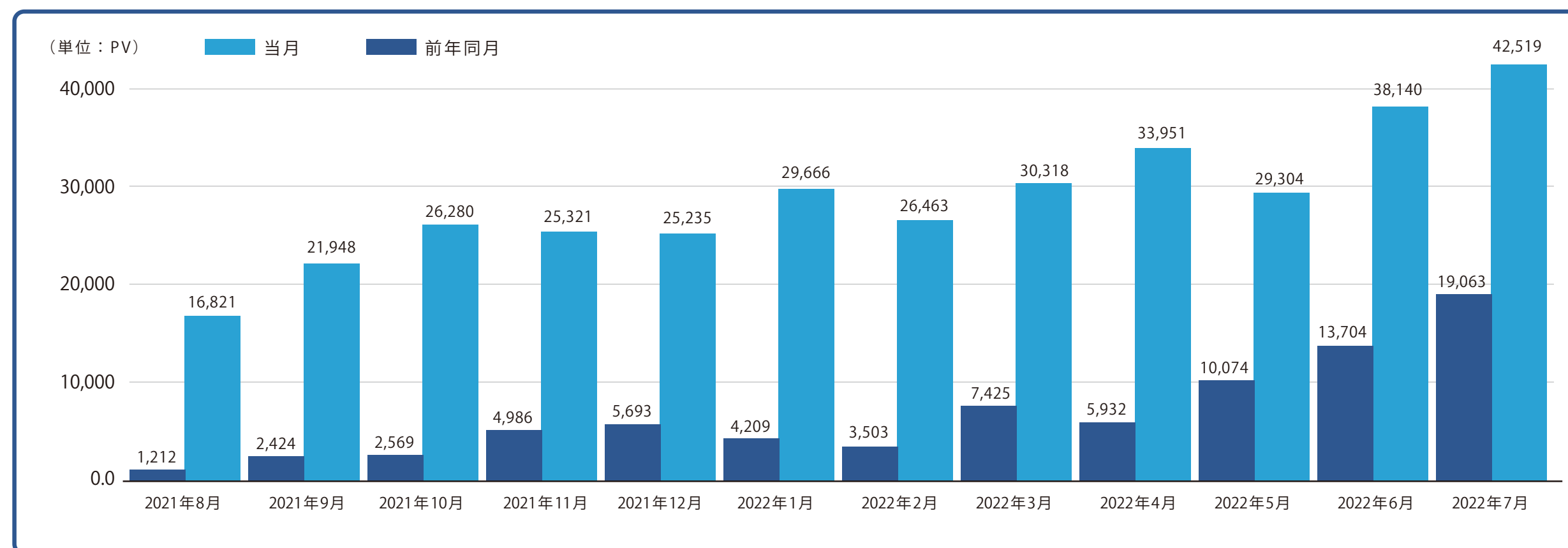
# 人的ネットワーク構築に寄与するWEBマガジン「月刊高専」

## ● 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
- ・ 2022年7月31日現在274記事を掲載（今期192記事増加）
- ・ 順調にPV数も増加中！
- ・ 企業広告掲載により徐々に収益化



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

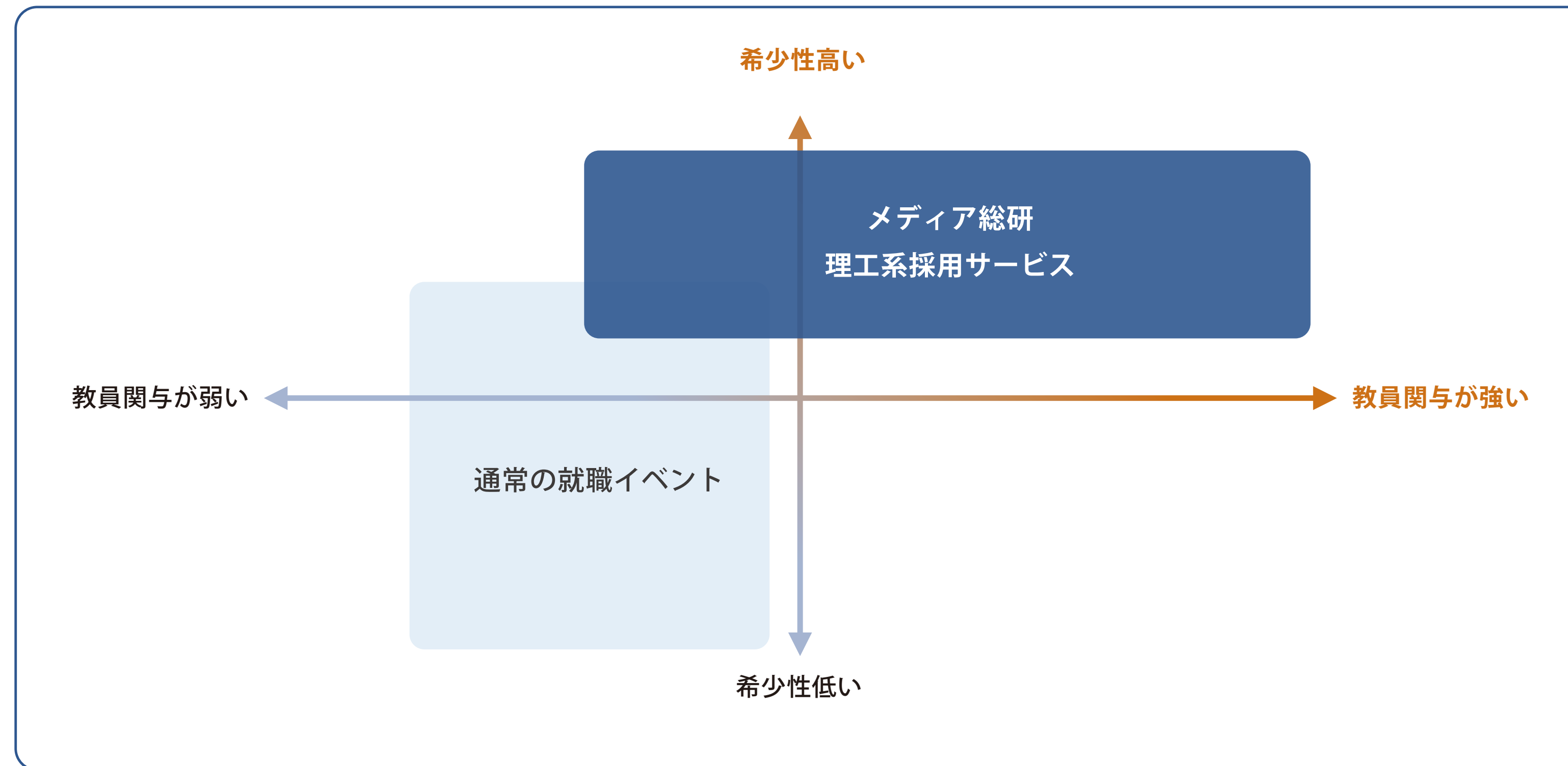


### ヒューマンネットワークの定義

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

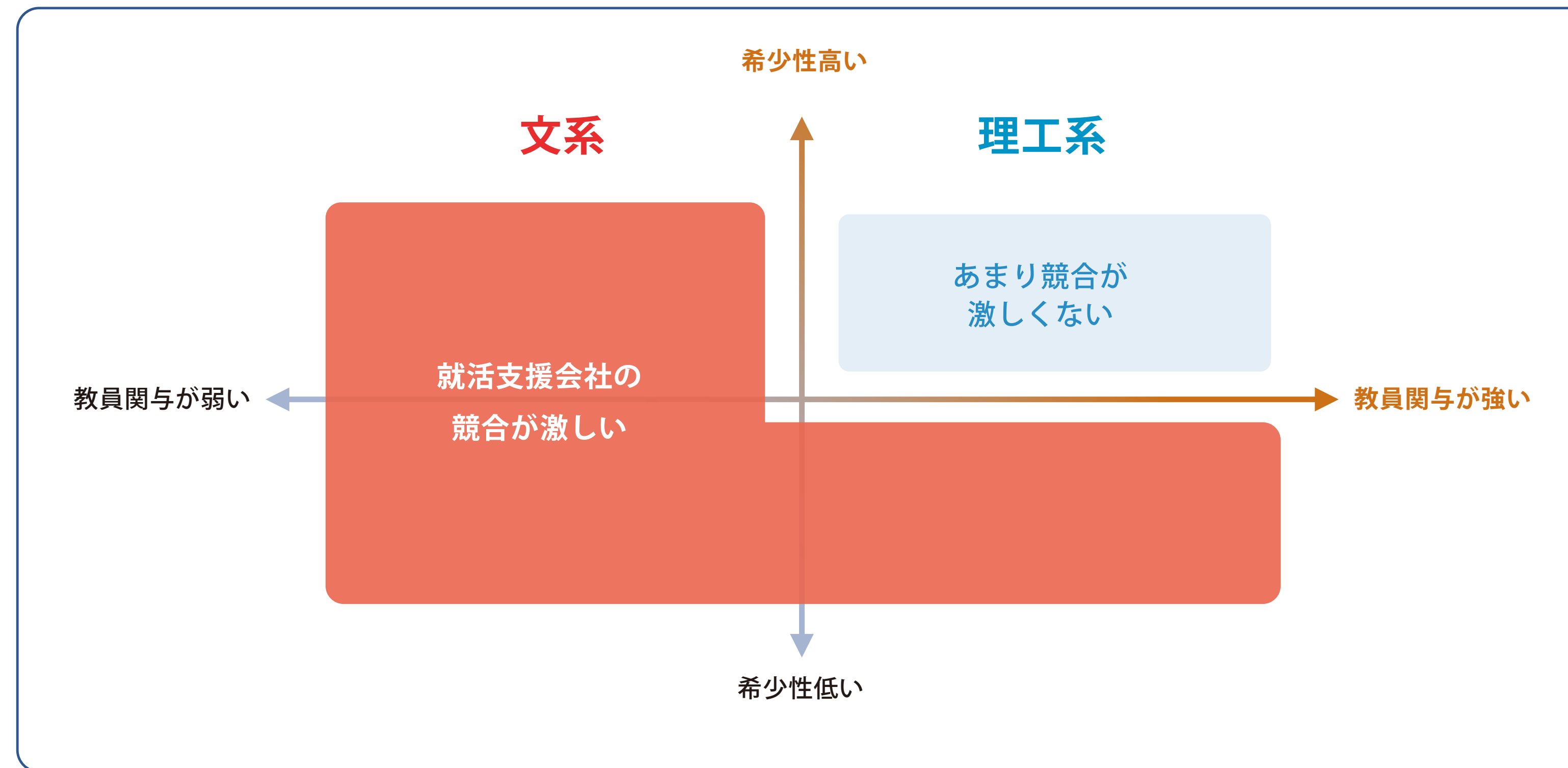
## 当社の理工系採用サービス①

- 希少性の高い高専生または国立大学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。



## 当社の理工系採用サービス②

- 当社は、あまり競争が激しくない希少性の高い理工系学生を中心とした就職市場をターゲットとしています。

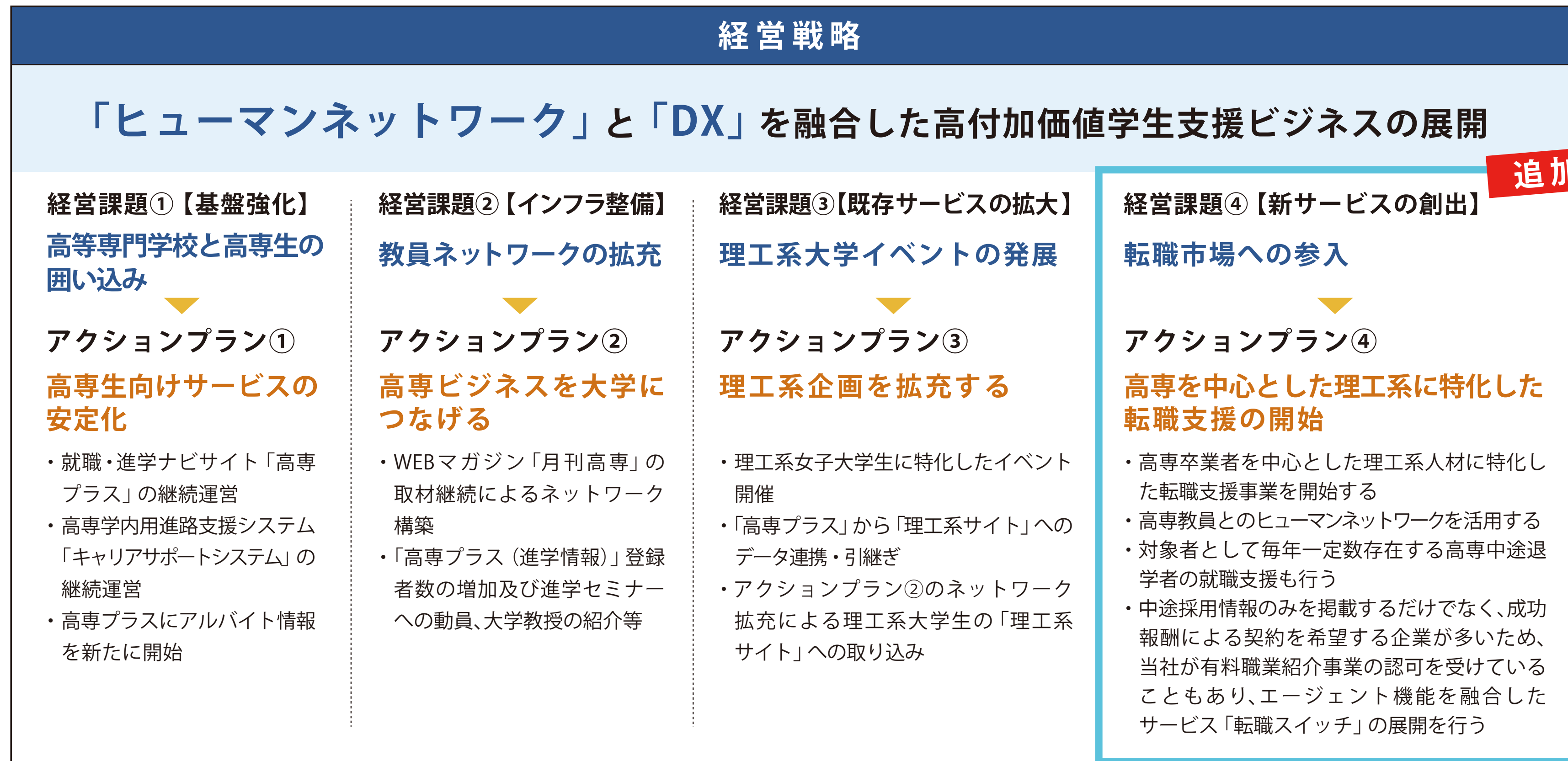


# 5. 事業計画・成長戦略

---



# 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

※前回開示（2022年3月11日付「2022年7月期第2四半期決算補足説明資料（事業計画及び成長可能性に関する事項）」）から新たに経営課題④【新サービスの創出】を追加いたしました。また各経営課題につきましても、一部見直しを行ったことにより、P34～37の記載内容も追加・変更しております。

# 基盤強化：高等専門学校と高専生の囲い込み

## アクションプラン① 高専生向けサービスの安定化

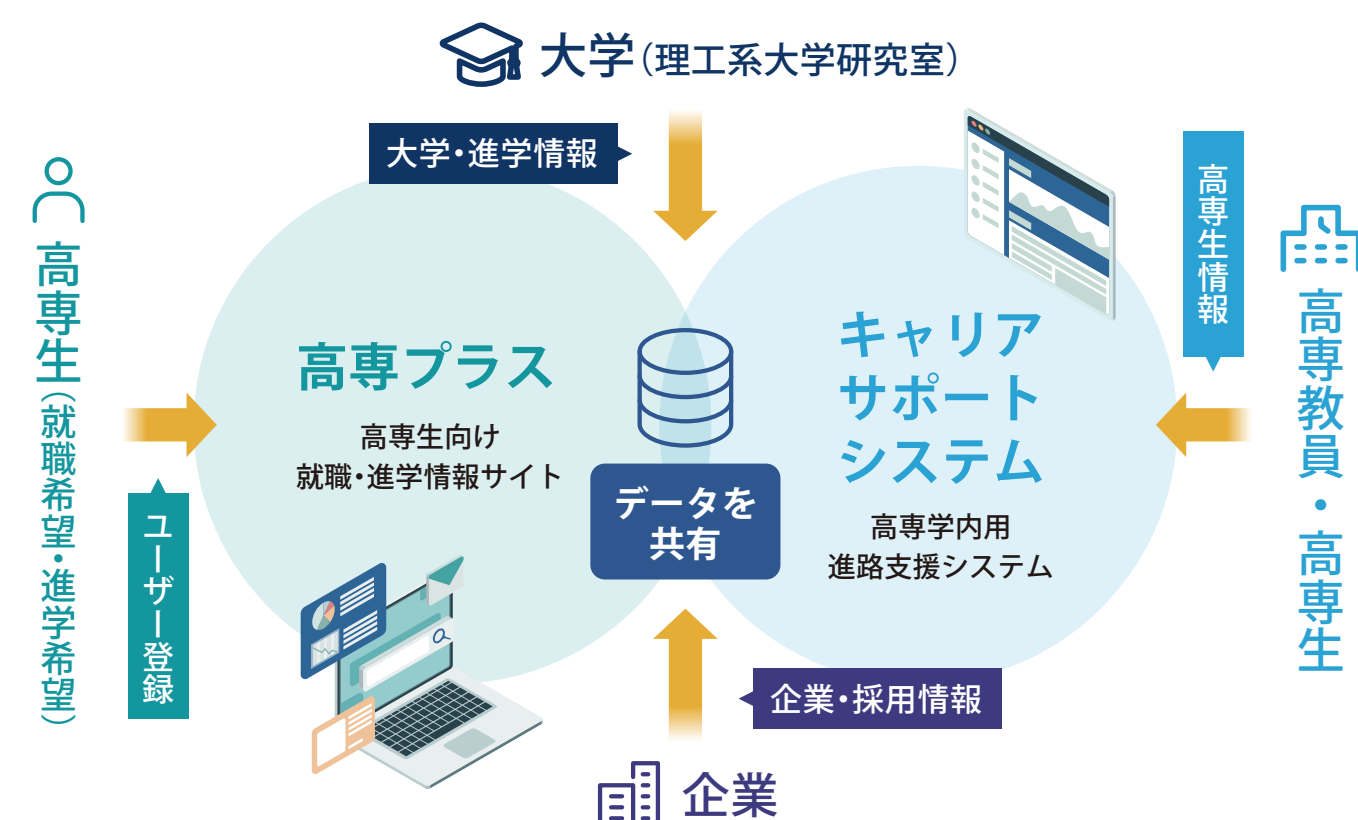
### アクションプラン①の概要

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。「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ています。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。

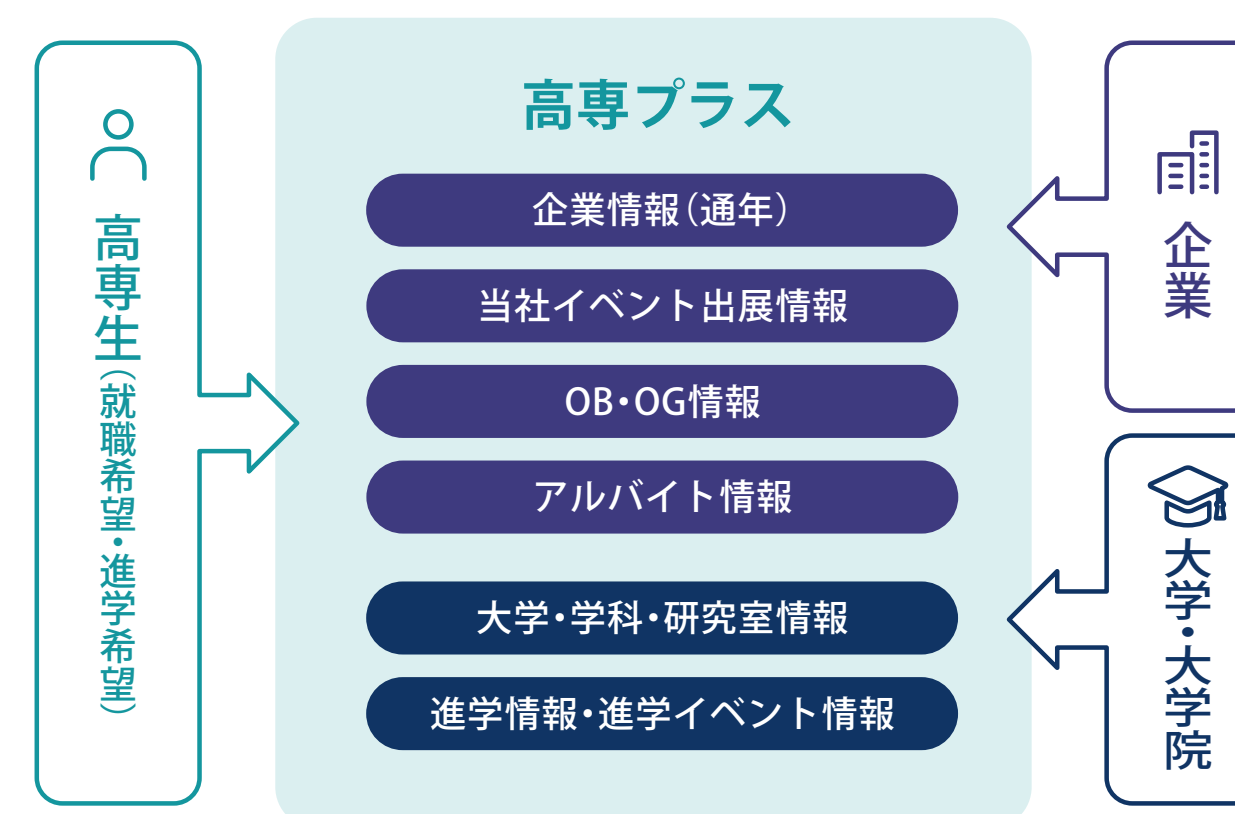
また、高等専門学校学内用の進路支援システム「キャリアサポートシステム」の運営を行い、情報発信者である企業や大学にとって高専プラスと連携することで使い勝手がよくなり、利用学生にとっても充実した情報が届けられるようになります。

「高専プラス」内に新たにアルバイト情報の掲載を開始することにより、高専で習得した知識と技能を就職・進学前に実際の業務として経験する機会を創出します。また、間接的な高専生への経済的支援の機会を創出してまいります。

### システムの概要



### 高専プラスの概要



※追加箇所に下線を引いております

# 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

- 高専生の学力レベル・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進学・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。
- Webサイトでの情報発信だけでなく、高専生向けオンライン型イベントとして「進学セミナー」を多数実施します。



※追加箇所に下線を引いております

# 既存サービスの拡大：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月期以降は、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。

理工系女子大学生に特化したイベントを初開催します。



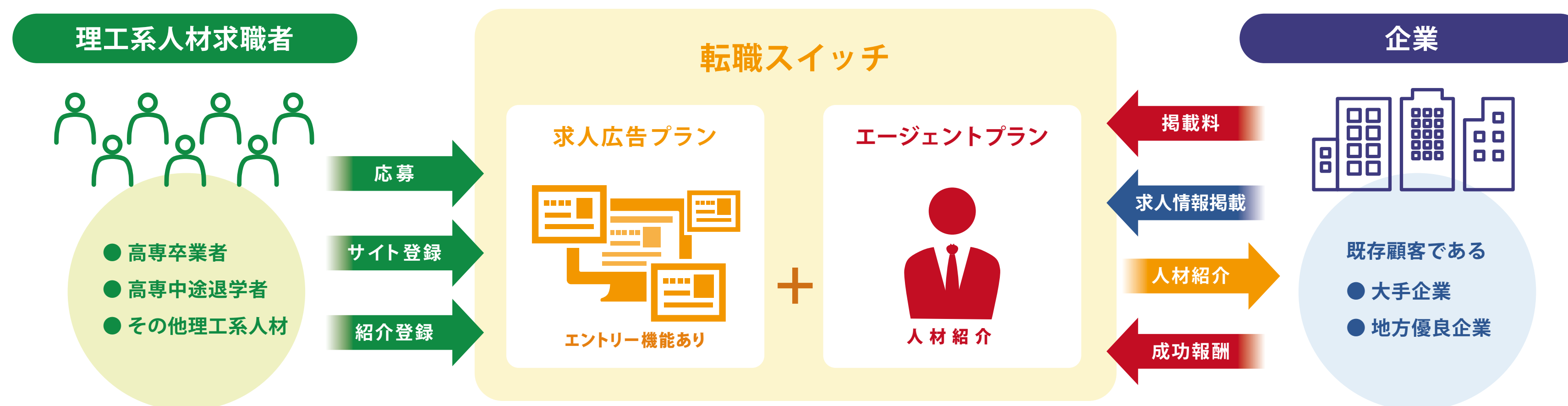
※追加箇所を下線を引いております

# 新サービスの創出：転職市場への参入

## アクションプラン④ 高専を中心とした理工系に特化した転職支援の開始

### アクションプラン④の概要

- 高専卒業者の転職活動の特徴として高専教員へ相談するケースが多いため、当社の特色である高専教員とのヒューマンネットワークを活用し、高専卒業求職者の「転職スイッチ」への登録者数を増加させます。
- 毎年一定数存在する高専中途退学者に対しても、当社の特色を生かして登録者数を増加させます。
- 高専関係者以外のその他理工系人材に対しては、webマーケティングを当社リソースにより安価で展開し、登録者数増加をはかります。
- 「転職スイッチ」に中途採用サイトとエージェント機能を持たせることで、人的先行投資を抑えます。
- サービス開始時は、当社既存顧客である高専人材を高評価する大手企業と地方優良企業を中心にラインナップします。



※新規追加

# 2022年7月期業績予想比

単位：百万円

	予想値	実績値	業績予想比
売上高	841	776	△7.7%
売上原価	260	172	△33.8%
売上総利益	580	603	+4.0%
販売費及び一般管理費	416	421	+1.2%
営業利益	163	182	+11.3%
営業利益率	19.5%	23.5%	+4.0pt
経常利益	159	184	+15.6%
当期純利益	121	131	+7.7%

- 要因**
- 高専生向け就職活動イベント<当社主催型>/高専プラスについては予想通りの結果となる
  - 新型コロナウイルスの感染拡大により、2022年1月以降の高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>や大学生向け就職活動イベントの受注金額が予想を下回る結果となったが、その反面、対面型からオンライン型への変更により売上原価を大幅に縮小できた

**結果** 業績予想値に対して売上高はマイナスとなるも各利益の段階においてはプラスとなった。

# 計画数値

中期経営計画（主要数値）（単位：百万円）					
	2022年 7月期	2023年 7月期（計画）	2024年 7月期（計画）	2025年 7月期（計画）	
売上高	776	994	1,206	1,472	
（就職活動イベント）	569	782	983	1,237	
（企画制作）	206	211	222	234	
売上原価	172	270	304	344	
売上総利益	603	724	901	1,128	
販売費及び一般管理費	421	520	625	737	
営業利益	182	203	276	390	
経常利益	184	205	278	392	
当期純利益	131	142	193	273	
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><高専プラス>	451	524	560	585
	高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>	63	82	82	82
	大学生向け就職活動イベント	54	76	91	106
	転職サービス	—	100	250	464
企画制作	大学別就活手帳	70	69	69	69
	WEB支援サービス・その他サービス	136	141	152	164

オンライン形式で計画しているイベント以外は、**対面形式イベントを前提**に策定した見通し

## 計画数値の前提条件

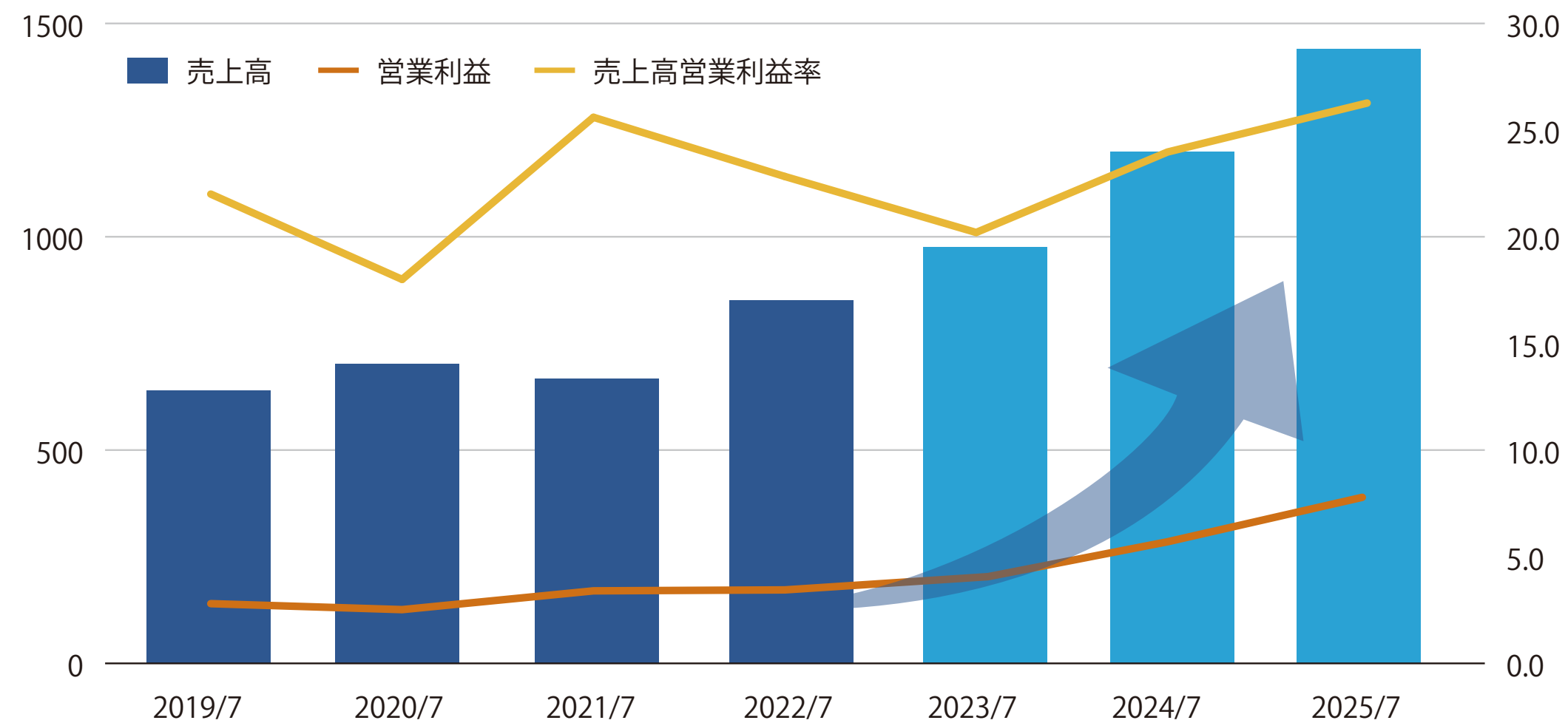
当社は、対面形式、オンライン形式でのイベント開催を柔軟に実施することが可能ですが、中期経営計画数値につきましては、当初よりオンライン形式で計画しているイベント以外につきましては、すべて対面形式イベントを前提に策定しております。

	2023年7月期	2024年7月期	2025年7月期
全体	・大阪事業所設置による営業エリアの拡大	—	—
就職活動イベント 高専生向け	・高専プラス登録者増加 ・高専プラス就職情報掲載数増加 ・高専プラスにアルバイト情報の掲載開始 ・イベント単価アップ	・高専プラス登録者増加 ・高専プラス就職情報掲載数増加 ・高専プラスアルバイト情報掲載数増加	・高専プラス登録者増加 ・高専プラス就職情報掲載数増加 ・高専プラスアルバイト情報掲載数増加
就職活動イベント 大学生向け	・高専プラス登録者増加 ・進学セミナー数増加 ・月刊高専取材数増加 ・新イベント開催	・高専プラス登録者増加 ・進学セミナー数増加 ・月刊高専取材数増加 ・理工系大学生向け情報サイト開始	・高専プラス登録者増加 ・進学セミナー数増加 ・月刊高専取材数増加 ・理工系大学生向け情報サイト登録者数の増加
転職サービス	・転職サービスの開始	・登録者の増加 ・成約数の増加 ・サイト掲載数の増加	・登録者の増加 ・成約数の増加 ・サイト掲載数の増加
企画制作	・就職活動に関する企画制作案件の受託数増加	・就職活動に関する企画制作案件の受託数増加	・就職活動に関する企画制作案件の受託数増加

# 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)							
	2019 / 7	2020 / 7	2021 / 7	2022 / 7	2023 / 7 (計画)	2024 / 7 (計画)	2025 / 7 (計画)
売上高	640	702	671	776	994	1,206	1,472
営業利益	140	126	178	182	203	276	390
売上高営業利益率	22.0%	18.0%	26.6%	23.5%	20.4%	23.0%	26.5%

(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%以上) 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: **+23.8%** 営業利益: **+29.0%**

※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関示を行う予定です。



# 計画数値とKPIについて

中期経営計画（主要数値）（単位：百万円）							
	2023年7月期			2024年7月期			
	前年計画値	修正計画値	差額	前年計画値	修正計画値	差額	
売上高	959	994	35	1,133	1,206	73	
（就職活動イベント）	728	782	54	882	983	101	
（企画制作）	231	211	△ 20	250	222	△ 28	
売上原価	268	270	2	304	304	0	
売上総利益	691	724	33	828	901	73	
販売費及び一般管理費	497	520	23	543	625	82	
営業利益	194	203	9	285	276	△ 9	
経常利益	195	205	10	286	278	△ 8	
当期純利益	135	142	7	199	193	△ 6	
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><高専プラス>	476	524	48	506	560	54
	高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>	103	82	△ 21	111	82	△ 29
	大学生向け就職活動イベント	149	76	△ 73	265	91	△ 174
	転職サービス	—	100	100	—	250	250
企画制作	WEBマガジン「月刊高専」	10	—	△ 10	15	—	△ 15
	大学別就活手帳	82	69	△ 13	87	69	△ 18
	WEB支援サービス・その他サービス	134	141	3	148	152	4
KPI修正対比（単位：%、pt）							
	2023年7月期			2024年7月期			
	前年計画値	修正計画値	差分	前年計画値	修正計画値	差分	
売上高営業利益率	20.2%	20.4%	0.2	25.2%	23.0%	△ 2.2	

## 背景

当社の中期経営計画は3年間のローリング方式を採用しております。2022年7月期の業績、人材サービス業界の市場環境等を検討し、計画数値およびKPIの見直しを行っております。

## 主な変更の内容

2023年7月期および2024年7月期の大学生向け就職活動イベントは、2022年7月期の実績等から判断し、成長曲線は前年計画時に比べて下がるものと予想

本資料のP33およびP37記載のとおり、新サービスである転職サービスの計画を反映

# アクションプラン進捗状況

アクションプラン	2022年7月期	2023年7月期	2024年7月期以降
① 高専生サービスの安定化	高専プラス(就職情報)リリース 期末掲載社数 464社	→ 掲載社数の増加	→ 掲載社数の増加
	キャリアサポートシステムリリース 期末導入校数16校17キャンパス導入	→ 導入校数の増加	→ 導入校数の増加
	—	高専プラス (アルバイト情報)リリース	→ 掲載社数の増加
② 高専ビジネスを大学に繋げる	月刊高専 期中増加記事数 192記事 期末PV数 42,519PV	→ 掲載記事数増加 PV数増加	→ 掲載記事数増加 PV数増加
	高専プラス(進学情報)リリース 期末掲載数 11件(大学/研究室)	→ 掲載数の増加	→ 掲載数の増加
③ 理工系企画の拡充	—	高専出身学生運営による リケジョ企画実施	→ 理工系大学イベントの拡充
	—	—	理工系サイト(仮称)リリース (高専プラスの大学生版)
④ 高専を中心とした理工系に 特化した転職支援の開始	—	転職スイッチ(転職サービス) リリース	→ 登録者増加 掲載数増加 人材紹介成約数の増加

# 調達資金使途計画の進捗状況

当社新規上場時の調達資金使途計画の進捗状況は、次のとおりです。

## 調達資金使途計画

(単位：百万円)

使途	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
<b>合計</b>		<b>83</b>	<b>181</b>	<b>265</b>

## 進捗状況

(単位：百万円)

投資区分	内容	2022年7月期
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	35
	情報システム環境整備	1
	情報システム機器	3
人材投資	システム開発・運用担当	7
	Webデザイナー	1
	企画営業担当	7
	管理部管理者	6
	人材紹介フィー	—
本社移転	増加敷金	3
	設備費	0
	移転諸費用	0
	増加賃料	—
<b>合計</b>		<b>67</b>

※ 2024年7月期及び2025年7月期のシステム投資及び人材投資の水準につきましては、引き続き同程度を計画しております。  
また、人員面につきましては、今後の事業展開を見据え、システム開発・運用担当者や企画営業担当者を中心に増員を計画しております。

## 6. リスク情報

---

# 認識するリスク及びその対応策 (1/3)

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p><b>新型コロナウイルス感染症について</b></p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	低	中期	小
<p><b>システム開発について</b></p> <p>2021年7月期以降は、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、就職・進学ナビサイト「高専プラス」の追加機能や追加コンテンツによるサービス向上が必要であると考えています。</p>	<p>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。</p>	低	長期	中

## 認識するリスク及びその対応策 (2/3)

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p><b>システム人員の確保及び教育について</b></p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	中	長期	中
<p><b>個人情報の保護について</b></p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	低	長期	大

## 認識するリスク及びその対応策 (3/3)

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p><b>新規事業について</b></p> <p>当社は、業容拡大に向けて2022年10月より「転職スイッチ」を新たに開始いたします。安定的な収益を上げるためにはある程度期間を要する場合があります、また人件費や広告費などの先行投資により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>新規事業につきましては、予め回収可能性を十分に調査・検討するとともに、事業開始後につきましても予実管理や進捗状況報告などを都度実施しています。</p>	中	中期	中

※上記以外のリスクは、有価証券報告書【事業等のリスク】をご参照ください。

# 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、大きく異なる可能性があります。

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2023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。



