

株式会社学情
2022年10月期
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12月15日
東証プライム上場：証券コード2301

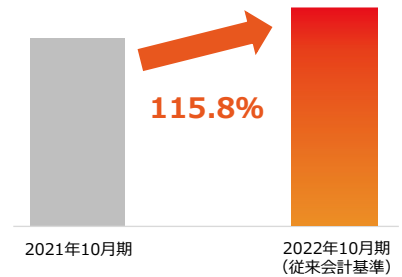
Q. 第45期が終了しました。今回の決算をどのように評価していますか？

A. 企業の採用意欲が急回復し、増収増益を果たすことができました。コロナ禍で、基幹Webメディア「Re就活」「あさがくナビ」のさらなる強化や、積極的な新商品の開発（3年間で大小合わせて20以上の新商品をリリース）、営業プロセスのDX化、人的投資を進めてきました。その結果、採用マーケットの回復、採用ニーズの拡大を的確に捉えることができたと評価しています。

2022年10月期の通期売上高は67億73百万円（前年同期は62億22百万円）を計上。2022年10月期は、「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ますが、従来会計基準では、前年同期比115.8%となる、通期売上高72億4百万円を実現し、過去最高業績となっています。

2022年10月期は、トップラインを伸ばすだけでなく利益率がさらに改善しました。売上高経常利益率は、従来会計基準で33.9%となっており、大きく改善した2021年10月期よりもさらに上回ることができています。利益率の高いWeb商品に注力し、商品構成を変化させてきた成果の表れです。基幹Webメディアのさらなる成長強化は今後も継続していきたいと考えています。

2022年10月期
売上高



Q. 増収増益となりましたが、利益が上がった分をどのように活用する方針でしょうか？

A. 成長を加速するためにも、成長投資を継続・強化していく方針です。2021年に12月に公表した、2022年10月期から5か年の中期経営計画に基づき、下記3点を重点戦略と位置づけ、積極的な投資を行っていく予定です。

- ① 「20代通年採用」支援のプラットフォームである基幹Webメディアの更なる成長強化を実現する。
- ② “テクノロジーを駆使したリアルの追求”をテーマに
2020年以降に投入した新サービスを飛躍させ、新規事業への積極的なチャレンジも継続する。
- ③ 首都圏市場への集中的な資源投下による体制強化を図り、
テクノロジーを活用したマーケティング戦略でブランド力とシェア拡大を実現する。

基幹Webメディアのさらなる強化、新商品の開発、営業プロセスのDX化、人的投資を軸に、2023年10月期においても成長投資を強化していきたいと考えています。

Q. 2022年10月期は、2021年10月期に比べて「販売費及び一般管理費」が大きく増えていますが、今後の方針はいかがですか？

A. 必要な投資は続けていく計画です。2022年10月期は、「Re就活」のテレビCMなどの広告投資が功を奏し、「Re就活」「Re就活エージェント」など経験者採用領域の売上を順調に伸ばすことができました。販促費の投資を成長につなげることが出来ていると評価しています。企業の採用ニーズが回復し、採用マーケット全体が活況になるなかで、各社が広告宣伝の強化を図ってきています。販促費は今後の成長への健全な投資と考え、今後も状況を見ながら機動的にプロモーションを展開していくことを予定しています。たとえば、「Re就活」で広告投資を実施すると、「Re就活」の新規会員登録が増えるだけでなく、「Re就活エージェント」のサービス利用者が増えたり、「転職博」の来場者が増えたりと、効果は他のサービスにも波及します。基幹Webメディアの登録者・利用者を増やすことで、求職者・学生と企業のマッチングを図っていきたいと考えています。

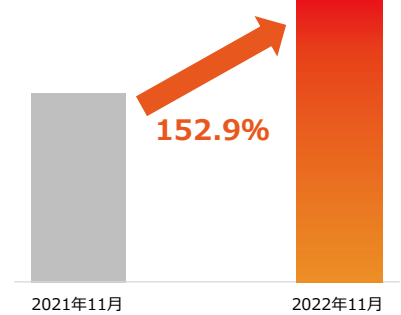
また中期経営計画でも示している通り、人員の増強を図っており、人件費は増加の傾向です。人員を増やすだけでなく、Microsoftが提供するDynamics365を導入し、顧客データの一元管理やマーケティング・営業プロセスのDX化にも取り組んでいます。人員を増やすこと、DX推進・人的投資により人的創造性・生産性の向上を支援することを両輪で取り組むことで、成長を加速させていきたいと考えています。

Q. 2023年10月期の見通しはいかがでしょうか？

A. 2023年10月期は売上高80億円、経常利益23億円を計画しています。採用ニーズは引き続き拡大傾向です。2022年11月の単月受注高は、前年同月比125.2%と好調なスタートを切れました。特に、Re就活・就職博シリーズは、前年同月比140%で伸長しています。2023年10月期の11月末受注累計額も、前年同期比152.9%と順調に推移していますので、ご期待いただければと思います。

コロナ禍で、基幹Webメディアを強化し、さらに新商品開発や、営業プロセスのDX化、人的投資も進めてきました。その成果を成長につなげ、さらに売上拡大を図っていきたいと考えています。

2023年10月期 11月末受注累計額



Q. 足元の受注は好調ということですが、採用マーケット全体をどのように捉えていますか？

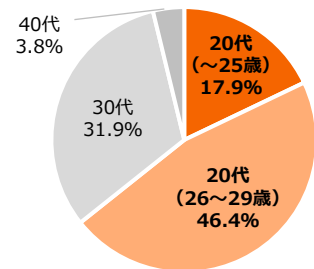
A. 若手人材を中心とした企業の採用意欲は高止まりを続けています。新型コロナウイルス感染症は社会経済活動を維持しながら感染拡大を防止する新たな局面に入り、旅行や観光・飲食などコロナ禍で打撃を受けた産業に回復の兆しも見えてきました。経済活動の再開に合わせて、若手人材を中心とした企業の採用意欲は高まり、特に経験者採用とインターンシップ集客のニーズが急拡大しています。

20代を中心とした経験者採用では、情報通信業 (IT) や製造業・サービス業・運輸業などの産業において、特に採用ニーズが旺盛です。2022年の夏以降、事業拡大を見据えて採用計画を上方修正する企業が増加し、追加募集のお引き合いも急増しました。また、「中途採用比率公表義務化」やD&Iの推進を受け、大手企業を中心に第二新卒などを対象にした通年採用を導入する動きが加速しています。

VUCAの時代と呼ばれる現在は、働き手による主体的なキャリア形成への関心が高まっています。労働市場は「キャリアの自律」への関心が高い、ミレニアル世代・Z世代が主役となり、転職に挑戦する20代も増える見通しです。若年層を中心に雇用の流動化が高まる中、当社の役割はますます高まると考えています。

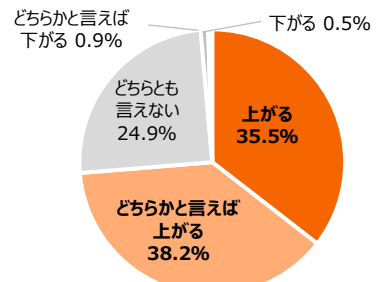
また、20代経験者採用市場・新卒採用市場の主役となっている「Z世代」は、デジタルネイティブな世代と言われており、直感で希望に近いものを選択し、欲しい情報にたどり着きたいと考える世代です。自身にマッチする企業からスカウトを受けることができる「ダイレクトリクルーティング」のニーズは今後さらに拡大していくと考えています。また、テキストより動画での情報収集を好む傾向です。「Re就活」「あさがくナビ」の基幹Webメディアでは、「動画」のニーズを早くから捉え、動画で企業のリアル (雰囲気や社員の声) を知れるコンテンツを拡充させてきました。「Z世代」はこれからのマーケットの中心を担う世代です。新卒採用サービスを展開し、今後のマーケットの中心となる世代と早い時点で接点を持つ当社は、経験者採用マーケットにおいても優位性を発揮できると考えています。

経験者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

動画を見ると志望度が上がる



※2022年7月実施「あさがくナビ会員アンケート」より



Q. 今後もWebを注力ということですが、「Re就活」「あさがくナビ」の状況はいかがでしょうか？

A. 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ることが評価され、ユーザーから根強い支持を得ています。「あさがくナビ」が「オリコン顧客満足度(R)調査 学生満足度No.1※」を獲得、「Re就活」が「20代向け転職サイト4年連続No.1※」を獲得しています。ユーザーからの支持を活かして、20代求職者・学生と企業のマッチングを実現し、さらにシェア拡大・売上の増大を図っていきたくと考えています。

基幹Webメディアのサービス提供をさらに強化するために、2022年11月より「CXデザイン部」を新設しました。「CXデザイン部」は基幹Webメディア「Re就活」「あさがくナビ」のカスタマーサクセスを担い、クライアントの採用成功を支援。顧客体験のさらなる向上を図る他、顧客接点で得た自社サービスへの評価をマーケティング・商品開発部門に共有し、サービス拡充を図っていきます。

「Re就活」は会員登録数が200万名を突破するなど、「Re就活」「あさがくナビ」ともに会員登録数も伸ばしていますので、今後の展開にご期待いただければと思います。

※2022年 オリコン顧客満足度(R)調査 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位

※2019年～2022年 東京商工リサーチ調査 20代向け転職サイト 第1位

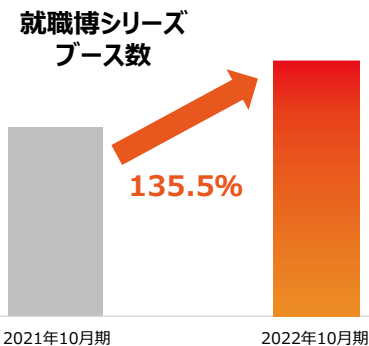
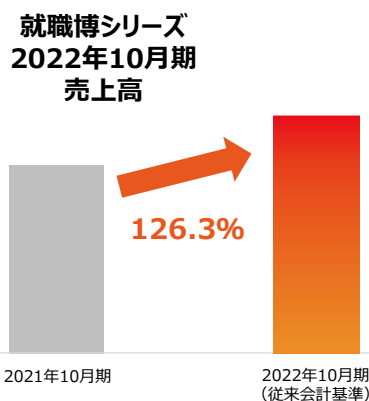


Q. イベントが大きく伸びていますが、こちらはどのように評価していますか？

A. コロナ禍でWebセミナーやWeb面接が増えた反動で、リアルで直接コミュニケーションを図るニーズが拡大しています。リアルニーズが急回復し、2022年10月期はイベント（就職博シリーズ）の売上高を、従来会計基準で126.3%と大きく伸ばすことができました。特に、転職博とインターンシップ博のニーズが拡大しています。出展ブース数の伸び率（前年同期比135.5%）が、開催回数の伸び率（前年同期比105.9%）を大きく上回っており、効率化を図ることができています。

行動制限の緩和もあり、来場数はコロナ前水準に戻りつつあります。2022年9月10日に東京国際フォーラムで開催した「大転職博」は、来場数が2,631名（前年同時期比594.0%）となり、2020年2月に過去最高を記録した、2日間5,213名（1日約2,600名来場）と同水準となりました。求職者優位な売り手市場の環境下においても、来場数は前年を超え、来場実績の優位性により売上が拡大する好循環が生まれています。

リアルイベントに来場する求職者・学生は「Re就活」「あさがくナビ」のユーザーです。デジタルとリアルの連携を強化し、求職者の「企業のリアルを知りたい」「自身にマッチする企業と出会いたい」というニーズに応えてまいります。



開催実績

RE就活 大転職博 2022/9/10(土) 東京国際フォーラム開催

来場数

2,631名 昨対比↑594.0%

2020年2月に過去最高を記録した、2日間5,213名(1日約2,600名来場)と同水準に！

出展数

132社

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

2023年10月期は、16億40百万円を計画しています。広告投資を上手く売上につなげることができていますので、今期も戦略的なプロモーションを継続していく方針です。新規会員登録数が増加していること、経験者採用ニーズが拡大していることが相まって、足下の受注も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。2022年10月期に京都、福岡にも新拠点を開設し、東京・名古屋・大阪と合わせて主要都市をカバーできる体制にしている他、キャリアアドバイザーの人員の増員も進めていますので、引き続き注力していきます。

■あさがくナビ

2023年10月期は、16億70百万円を計画しています。オリコン顧客満足度(R)調査学生満足度No.1※により、企業からの引き合いが急拡大しています。動画で企業のリアル(企業への雰囲気や社員の声)を知れるダイレクトリクルーティングサイトとしてのポジションをさらに強固にし、売上拡大を目指します。2025年卒採用からは、一定の条件を満たすインターンシップは採用との連携が可能になります。インターンシップのニーズの拡大が予想されますので、企業のお役に立てる提案を実践していきたいと考えています。

※2022年 オリコン顧客満足度(R)調査 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位

■就職博

採用ニーズが急拡大し採用難易度が高まるなか、リアルで直接面談をしたいというニーズは高止まりを続けています。当社は、求職者・学生に情報収集の機会を提供するために、コロナ禍でも感染症対策を徹底した上でリアルでのイベント開催を続けてきました。リアルイベントを開催し続けてきたからこそそのノウハウがあります。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いと考えています。

■公的分野(ソーシャルソリューション)

2022年10月期は、就職氷河期世代の支援やデジタル人材の育成など、国が重点課題と位置付けているテーマで多くの案件を受託することができました。就職氷河期世代の支援は、国の支援が2024年度まで延長されることになりましたので、豊富な受託実績やノウハウを活用して更なる受託拡大を目指していきます。転職・就職情報の提供、採用支援を通して蓄積したノウハウを活かして、公的事業を通して社会に貢献していきたいと考えています。

※中途採用は「経験者採用」の表記にしています。

経団連は転職者などの採用において使用されることが多い「中途採用」の呼称を「経験者採用」に改める方針です。会員企業に「経験者採用」の表記を使用することを呼び掛けていることを受け、当社では転職者の採用を「経験者採用」と表記しています。



※Re就活テレビCM(全国でオンエア)



※Re就活「あさがくナビ」搭載 SNSテストの縦型動画



※ソーシャルソリューション受託案件

学情 | GAKUJO

株式会社学情 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。