

株式会社学情

2023年10月期・第1四半期 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)

(2) 今後の見通し

2023年3月28日

東証プライム上場：証券コード2301

Q. 今後もWebに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？

売上はもちろんですが、効果性も好調です。「Re就活」は2023年2月に週間新規会員登録数の過去最高を更新し、前年同時期比195.6%の伸びを記録した他、2022年11月から4ヵ月連続で、新規会員登録が前年同月を上回っています。売り手市場の環境下においても新規会員登録数を増やすことができているのは、ユーザーからの支持の表れです。

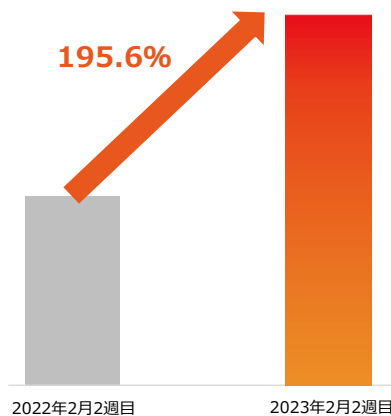
「Re就活」「あさがくナビ」のユーザーである、ミレニアル世代・Z世代の情報収集スタイルの変化を見極めながら、新サービスの開発や機能のアップグレードを行っていることが、ユーザーからの支持に繋がっていると評価しています。ユーザーからの支持を活かして、20代求職者・学生と企業のマッチングを実現し、さらにシェア拡大・売上の増大を図っていきたいと考えています。

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。

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、ユーザー起点のサービス開発ができるという強みがあり、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。

「Re就活」は、2022年12月に会員登録数が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。

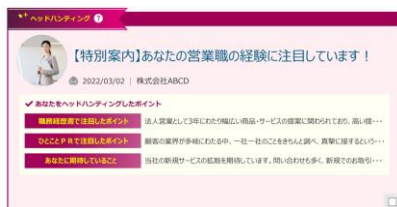
Re就活 週間新規会員登録数



Re就活・あさがくナビともにダイレクトリクルーティングの機能を強化

Re就活

スカウトメールの上位機能「ヘッドハンティング」



「ヘッドハンティング」はスカウトメールの上位機能。通常のスカウトメールとは一線を画したデザインと露出度で、高い開封率とターゲットからの応募を促します。1通1通求職者が登録しているWeb履歴書の内容をもとに注目したポイントを記載したメールを送付することで、自社にマッチする人材の応募を最大化します。

あさがくナビ

学生が個性にあったキャラクターを登録する「アバター」が16種⇒32種に倍増



「アバター」機能は、学生が自身の個性に合致するキャラクターを登録できる機能で、「個性に合致する企業からスカウトを受け取ること」「個人情報保護に配慮し、学生が安心して利用できるサービスを提供すること」を目的としています。学生が個性を表現する「アバター」が16種から32種に倍増し、学生はより自身の個性にあったアバターを選択できます。企業はより自社の社風にマッチするアバター（学生）にダイレクトスカウトを送付することが可能になり、マッチング精度がさらに向上します。

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？

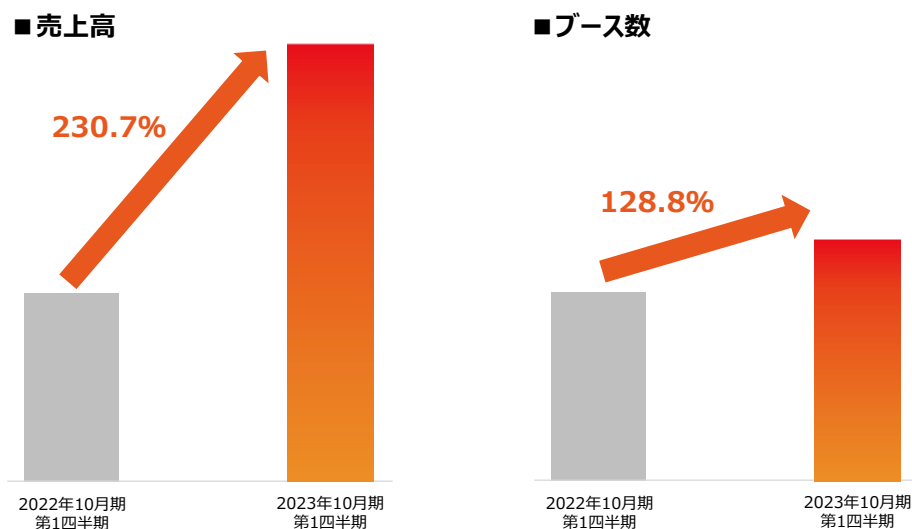
コロナ禍でWebセミナーやWeb面接が増えた反動で、リアルで直接コミュニケーションを図るニーズが拡大しています。売上高は前年同期比230.7%、出展ブース数は前年同期比128.8%と大きく伸ばすことができました。リアルのニーズを的確に捉えることができたと評価しています。

行動制限の緩和もあり、来場数はコロナ前水準を伺う結果となっています。2023年2月11日(土)にベルサール渋谷ガーデンで開催した「大転職博」は、来場数が2,719名(前年同時期比460.1%)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)の単日平均を上回る来場数となりました。

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。イベントの来場数を伸ばすことは、Webメディアの効果にも波及します。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。

就職博シリーズ実績



■リアルニーズの急拡大により、来場数・出展数ともに大幅増

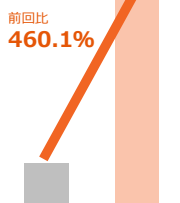
Re就活 大転職博

2023/2/11(土)
 ベルサール渋谷ガーデン開催



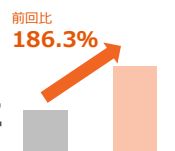
来場数

2,719



出展数

149社



2020年2月に過去最高を記録した、上回る来場数に！

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。

2023年2月に週間新規会員登録数の過去最高を更新し、前年同時期比195.6%を記録するなど、戦略的な広告投資で新規会員登録を伸ばすことができている。新規会員登録数が伸び、媒体の効果が高まることで、売上を拡大させることができているので、今後も、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、2月末の受注累計額は、前年同時期比140.5%となっています。

■ 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」の売上も前年同時期比150.8%で拡大しています。

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なりました。キャリアアドバイザーの増員に伴い、2023年3月には、大阪本社（学情梅田コンパス）のエージェント事業部のオフィスを増床しました。引き続き注力していきますのでご期待いただければと思います。

■ 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る他、「オープン・カンパニー」というカテゴリが新設され、1日開催のプログラムや企業セミナーの実施も可能になります。「オープン・カンパニー」は、学生も企業も参画しやすい形態のため、キャリア形成支援に関連する市場は拡大の見通しです。

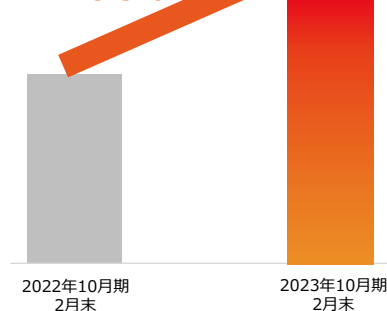
ルールやプログラムごとの定義が変更になる変革期は、学生が安心して利用できるサービスを提供する事業者が果たす役割がより大きくなると考えています。当社は、全国求人情報協会や日本就職情報出版懇話会にも加盟し求人情報や、就職活動準備情報の提供に関するルールも遵守していますので、学生・学校関係者、企業が安心して利用できるサービスの提供を実践していきたいと考えています。

※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

Re就活

受注累計額

140.5%

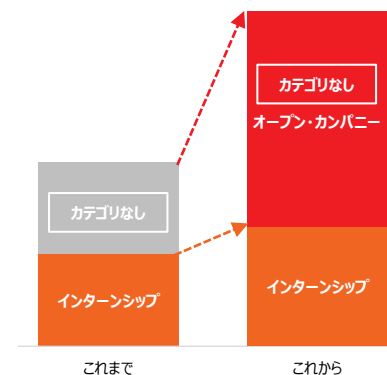


※大阪本社エーエージェント事業部オフィス（学情梅田コンパス7階）



あさがくナビ 朝日学情ナビ

キャリア形成支援マーケットのイメージ

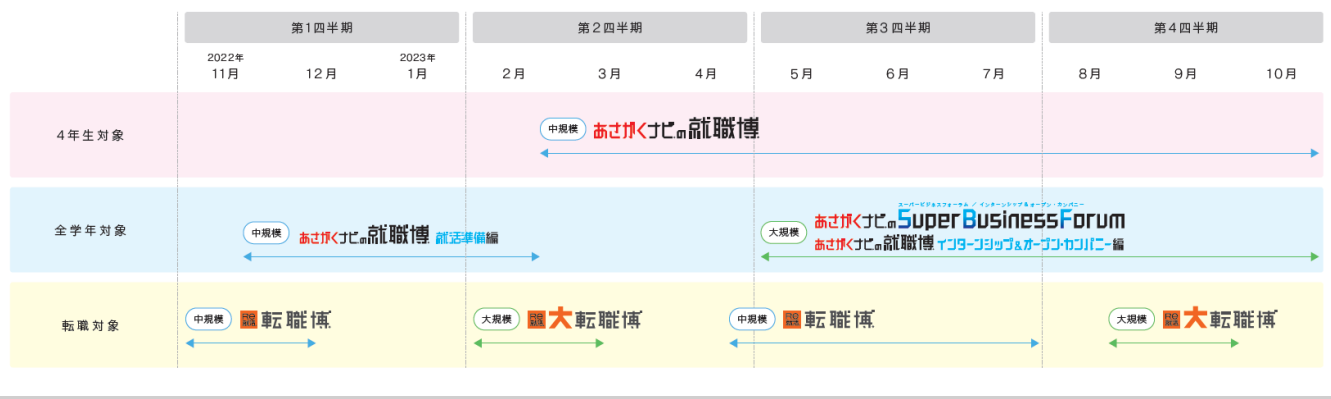


■ イベント（就職博など）

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、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。そのため、リアルイベントを開催し続けてきたからこそ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。

第2四半期以降は、20代若手人材向けの「大転職博」、インターンシップやオープン・カンパニーの広報解禁イベント「Super Business Forum」など大型イベントを複数予定しています。大規模なイベント開催は、第2四半期以降に集中していますのでご期待いただければと思います。

■ 大規模なリアル開催イベントは、第2四半期以降に実施が集中。今後の売上に大きく寄与



■ 公的分野（ソーシャルソリューション）

デジタル人材や外国人人材の採用・就労支援など注力事業で受託ができています。また、受託実績のある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。



※ソーシャルソリューション受託案件

株式会社学情 IRチーム

TEL : 03-3593-1500 MAIL: ir@gakujo.ne.jp

URL: <https://company.gakujo.ne.jp/>