

## 株式会社学情

# 2023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)

## (1) 業績について

2023年6月20日

東証プライム上場：証券コード2301

Q.第46期第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？

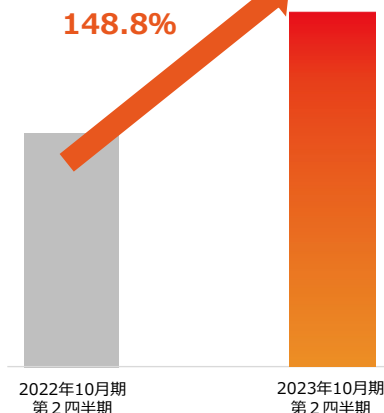
A.トップラインを大きく伸ばすことができ、計画を上回る業績を上げることができました。第2四半期累計の売上高は、32億17百万円（前年同期比148.8%・計画比111.8%）となっています。第2四半期累計営業利益は黒字化し、営業利益は4億54百万円、経常利益は5億74百万円（前年同期比892.8%）を計上しました。売上高を大きく伸ばすことができたのは、もちろん採用需要の拡大に後押しされた側面もありますが、それ以上に新型コロナウイルス禍で取り組んできたことの成果の表れだと評価しています。当社では新型コロナウイルス禍でも足を止めることなく挑戦を続け、新サービスを20以上展開してきた他、DX推進やマーケティングなどの組織体制の強化、商品開発の強化を図ってきました。

「組織体制の強化」では、人的付加価値・生産性の向上を軸に営業プロセスの分業の進め、マーケティングやインサイドセールス、カスタマーサクセスの領域を強化してきました。また、DX開発スキルの習得を支援し、業務の自動化、AI活用を進めています。

「商品開発」においては、利益率の高いWeb商品のサービス強化を進めてきました。「JobTube」や「Re就活TV」などのデジタルを活用した新サービスの開発とともに、「Re就活」や「あさがくナビ」のアップグレードも毎年実施し、効果性を高めています。ユーザービリティの向上により、各サービスの利用者数と、導入企業数を加速度的に伸ばすことができ、売上を拡大することができました。今期は、特に基幹Webメディアの伸びが顕著で、「Re就活」の売上高は6億84百万円（前年同時期比181.7%）、「あさがくナビ」の売上高は6億2百万円（前年同時期比172.5%）となっています。

引き続き、組織体制強化やDX推進による生産性の向上、ユーザー・企業双方から支持される商品の開発を進めてまいりますので、ご期待いただければと思います。

第2四半期売上高



JobTubeシリーズ

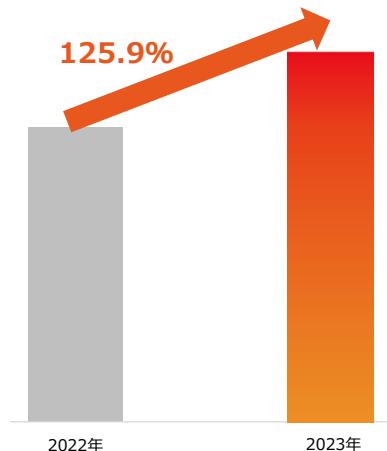
Q.第2四半期は、計画を上回る着地となりましたが、要因は何だと分析していますか？

A.当社は景気回復後に一気に飛躍することができるよう、「組織体制強化」や「マーケティング強化」「DX推進」を進めてまいりました。その成果が開花し、採用需要の拡大や景気の回復を上回る勢いで、業績を拡大することができていると分析しています。

マーケティング領域の強化により、これまで取引のなかった企業の引き合いが増加しているほか、カスタマーサクセス領域の強化により、取引企業のアップセルやクロスセルも実現しています。

また、ホテルや飲食などサービス業界を中心に、消費の活性化・需要の拡大に人員確保が追い付いていないという報道もあるほど、景気の回復を受け人手不足感が強まっています。人材需要が拡大し求職者優位な環境下でも、当社が運営する「Re就活」は、2023年1月～4月の新規会員登録数が前年比125.9%を記録。戦略的な広告投資を実施しているほか、「転職博」や「転職サポートmeeting」、「Re就活エージェント」など20代転職希望者とタッチポイントを持ち、情報収集のチャンネルを複数提供することで、新規会員登録数を伸ばしています。新規会員登録数を伸ばし、求職者と企業のマッチング・採用成功を実現していることが、売上拡大につながっています。

Re就活 新規会員登録数



Q.通期予想も上方修正していますが、今後の見通しはいかがですか？

A.採用需要は引き続き拡大の傾向です。新型コロナウイルス感染拡大による行動制限は徐々に緩和されていたため、もともと消費や経済は回復基調にありましたが、5類移行がスイッチとなり採用需要は一段と拡大すると想定しています。売上高84億50百万円、営業利益22億10百万円、経常利益24億20百万円の計画を上回る業績を上げることができるよう進行しています。

Q.第2四半期は大幅上方修正で着地しましたが、通期予想は上方修正とはいえ微修正となっています。下期の業績が減速するように見えますが要員は何ですか？

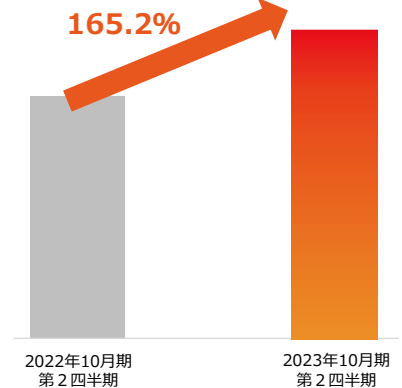
A.採用需要は今後も拡大の傾向が続くと分析していますが、全世界に目を向けると、ウクライナ情勢をめぐり混乱の長期化、原材料価格・エネルギーコスト上昇、米国および欧州での金融不安など、先行きを見通しにくい情勢です。そのため通期予想は、上期の上振れ分を乗せる形で上方修正しました。さらに計画を上回ることが判明しましたら、改めて修正計画を公表できればと考えております。

Q.2023年4月で従業員数は330名となり、2022年4月の280名から17.9%増えています。販管費の増加は19.1%なのに対し、売上高は48.8%増加し、販管費の増加を大きく上回っています。この要因は何ですか？従業員1人当たりの売上高が増加しているようですがこの傾向は今後も続くのでしょうか？

A.生産性向上の取り組みが奏功し、従業員数や販管費の増加を上回る伸び率で、売上高を伸ばすことができました。当社は人員拡大とともに、人的付加価値・生産性の向上を軸に営業プロセスの分業を進め、マーケティングやインサイドセールス、カスタマーサクセスの領域を強化してきました。また、DX開発スキルの習得を支援し、業務の自動化、AI活用を進めています。

また、営業プロセスの分業により、入社後の育成期間を短縮し、早期での戦力化を実現することができています。自社メディア「Re就活」「転職博」を活用した経験者採用が順調に推移していますので、今後も人員拡大と1人あたりの生産性向上の両輪で、成長を加速させていく計画です。

従業員1名あたりの売上高



Q.従業員数は2024年10月期末400名に到達するペースで増加し、中期計画目標を前倒しで達成する見通しとのこと。これに伴い、業績はどうなっていくのでしょうか。中期経営計画は修正しますか？

A.人員拡大と生産性の向上を両輪で進め、成長を加速させていく計画です。中期計画につきましては、前倒しでの達成を目指すとともに、計画の修正を決定した際には改めて皆様にお示ししたいと考えています。



Q.今後も人員体制の強化を図るとのことですが、人件費の見通しはいかがですか？

A.人員体制の強化や人的投資の拡充により人件費は上昇する見通しです。同時に、売上拡大・利益率上昇を実現できるように展開してまいりますので、人件費が上昇しても、営業利益・経常利益を増益できるように進行していきます。

## 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/>