

## 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)

## (2) 商品ごとのトピックス

2023年6月22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？

「Re就活」「あさがくナビ」の累計売上高は、前年同期比177.3%と好調です。「Re就活」は同181.7%、「あさがくナビ」は同172.5%と、特に「Re就活」の売上が伸びています。

Webメディアは売上もさることながら、新規会員登録・応募も好調です。「Re就活」は2023年1月～4月の新規会員登録数が前年比125.9%となっています。2023年5月単月でも、月間新規会員登録数は前年比150.1%、月間応募数は同127.8%で伸長しています。売り手市場の環境下で新規会員登録・応募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。

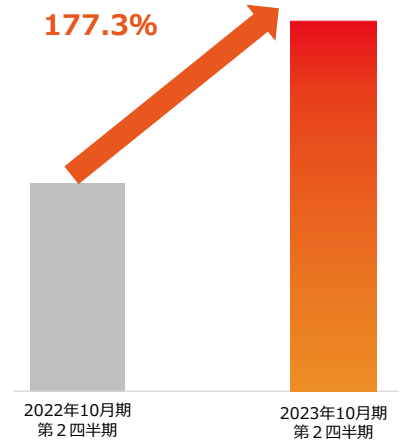
基幹Webメディア「Re就活」「あさがくナビ」のサービス提供をさらに強化するために、2022年11月より「CXデザイン部」を新設しました。「CXデザイン部」は、基幹Webメディアのカスタマーサクセスを担い、クライアントの採用成功を支援。顧客体験のさらなる向上を図る他、顧客接点で得た自社サービスへの評価をマーケティング・商品開発部門に共有し、サービス拡充を図っていきます。

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。また「タイパ（タイムパフォーマンス）」を重視し、効率的な情報収集を望んでいます。Z世代の情報収集スタイルを踏まえると、自身にマッチする企業からスカウトを受けられることができる「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。「Re就活」は、1通1通送付することができる「ヘッドハンティング」機能を搭載している他、「あさがくナビ」でもスカウトメールのアップグレードを実施し、スカウト機能を強化しています。スカウト機能の充実を図り、さらにシェアを拡大していきたくと考えています。

また、「Z世代」はテキストより動画での情報収集を好む傾向があります。「Re就活」「あさがくナビ」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。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(中途採用)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 あさがくナビ Webメディア売上高



## 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



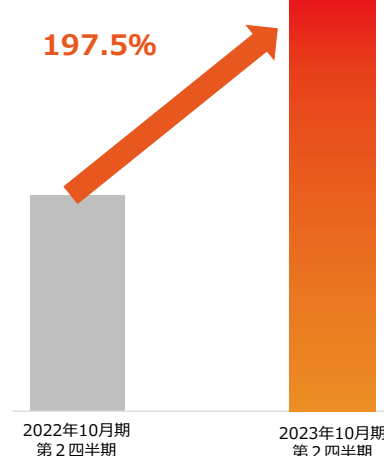
「アバター」機能は、学生が自身の個性に合致するキャラクターを登録できる機能で、「個性に合致する企業からスカウトを受け取ることを目的にしています。学生が個性を表現する「アバター」が16種から32種に倍増し、学生はより自身の個性にあったアバターを選択できます。企業はより自社の社風にマッチするアバター（学生）にダイレクトスカウトを送付することが可能になり、マッチング精度がさらに向上します。

Q. エージェント（人材紹介）ビジネスが伸びているという話を聞きます。  
 20代を対象としている貴社の状況はどうか？

人材紹介ビジネスも順調に伸ばすことができています。売上高は前年同期比197.5%で伸長。受注高も毎月150~200%で推移しています。DXの推進やAI活用に伴い、デジタルネイティブである20代の採用需要が拡大しています。IT・DX関連の求人で多くのお引き合いをいただいております。デジタル領域で専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」転職を多数支援しています。

「Re就活エージェント」を利用し転職を希望する求職者は、「Re就活」経由でエージェントサービスに登録をします。そのため、「Re就活」の新規会員登録数が伸びていることが、「Re就活エージェント」の成長にもダイレクトに結びついています。

## Re就活 エージェント 売上高



Q. イベントが伸びている点は、どのように評価していますか？

リアルのニーズを的確に捉えることができたことと評価しています。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161.4%、出展ブース数は前年同期比122.0%と大きく伸ばすことができました。

行動制限の緩和もあり、イベント需要は回復していましたが、5類移行がスイッチとなりイベント需要はさらに拡大していくと想定しています。出張の解禁など、企業の対応指針が変更になり複数拠点にまたがる出展が増加の傾向です。東京本社の企業が、名古屋や大阪、福岡でも出展するなど、1社あたりの出展回数が増加していますので、さらに売上増大を目指してまいります。

来場者数もコロナ前水準をうかが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）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・学生の多くは「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会いたい」というニーズに応えてまいります。

### 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



2020年2月に過去最高を記録した、上回る来場数に！

Q. Re就活テックをローンチしていますが、手ごたえはいかがですか？

非常にご期待いただき、手ごたえを感じています。2023年5月16日にローンチしましたので、業績への貢献は第3四半期以降になりますが、受注は順調に推移しています。ITエンジニアに特化したサービスはこれまでもありましたが、20代のITエンジニア経験者に特化したサービスはありませんでした。20代に特化という当社の強み、「Re就活」の認知度やブランド資産を活かすことができ、採用需要の高いITエンジニア経験者採用の領域でも優位性を発揮できると考えています。

IT人材の需要、労働力不足は加速度的に伸び続け、経済産業省の試算によると、2030年には需要に対し45万人の人材が不足すると言われています。人材需要が拡大する領域で、求職者と企業のマッチングを図り、人材サービス企業としての役割を果たしていきたいと思っています。

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（上方修正後）は、18億円（前期比137.6%）を計画しています。

2023年1月～4月の新規会員登録数は、前年比125.9%で伸びています。戦略的な広告投資と、20代のキャリア観・仕事観を的確に捉えた広告コミュニケーションで新規会員登録数を伸ばすことができます。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ますので、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。

経験者採用(中途採用)ニーズや、第二新卒をはじめとした通年採用のニーズが拡大していますので、さらに上積みできるように展開してまいります。

## ■ Re就活エージェント

2023年10月期（上方修正後）は、6億35百万円（前期比159.5%）を計画しています。

「Re就活エージェント」で転職を支援する求職者は、「Re就活」経由でエージェントサービスに登録をしますので、「Re就活」の新規会員登録数が伸びていることが、「Re就活エージェント」の成長にもダイレクトに結びついています。また、求職者に求人を紹介するキャリアアドバイザーの人数も1年間で約2倍に増やすペースで増員を図っています。人員増が売上拡大に直結するビジネスモデルです。引き続き人員強化を図り注力してまいりますので、ご期待いただければと思います。

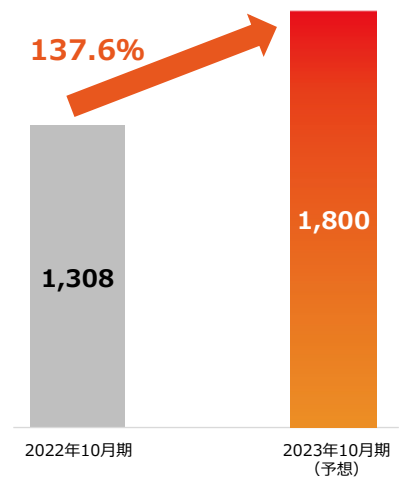
## ■ Re就活テック

2023年10月期（上方修正後）は、50百万円を計画しています。

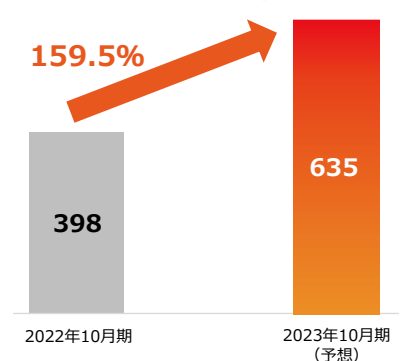
ITエンジニア経験者の採用は非常に需要が高く受注も順調ですので、まずは今期の計画を達成できるようにやってまいります。



## RE就活 売上高



## RE就活 エージェント 売上高





## ■あさがくナビ

2023年10月期（上方修正後）は、17億円（前期比121.8%）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ます。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、インターンシップやオープン・カンパニーに参画する学生・企業は増加の見通しです。

実際に、2025年卒のインターンシップに関するお引き合いが増加しています。「あさがくナビ」は掲載期間が半年間や1年間など比較的長いので、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）により、来期の売上計上となる分も一定割合ありますが、受注は順調に積みあがっていますので、計画を上回ることができるよう展開してまいります。

※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

## ■イベント（転職博・就職博など）

2023年10月期（上方修正後）は、24億22百万円（前期比125.2%）を計画しています。

採用需要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、新型コロナウイルス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くと考えています。

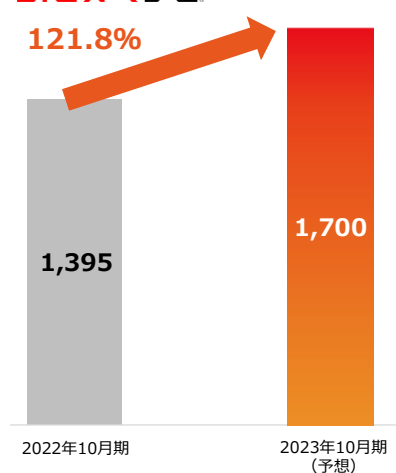
下期は、20代若手人材向けの「大転職博」、インターンシップやオープン・カンパニーの広報解禁イベント「Super Business Forum」など大型イベントを複数予定していますのでご期待いただければと思います。

## ■公的分野（ソーシャルソリューション）

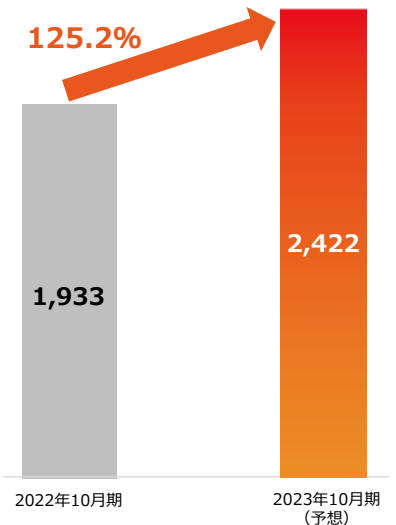
2023年10月期（上方修正後）は、9億10百万円（前期比111.9%）を計画しています。

インターンシップ支援関連事業など新たに事業化された事業や、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も多くの案件を受託しています。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、公的事业を通して社会に貢献していきたくと考えています。

## あさがくナビ 売上高



## イベント（転職博・就職博）売上高



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/>

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。