

株式会社学情

2023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)

## (1) 業績について

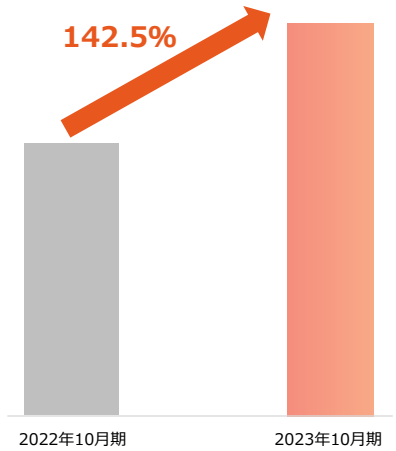
2023年12月14日

東証プライム上場：証券コード2301

Q.2023年10月期の決算をどのように評価していますか？

A.売上高を大きく伸ばすことができました。2023年10月期の売上高は、87億84百万円（前年比129.7%）となっています。営業利益は23億10百万円（前年比142.5%）、経常利益は25億63百万円（前年比125.7%）となりました。利益率の高いWebメディア（Re就活・あさがくナビ）と、エージェントの売上高を伸ばしていること、イベントの価格改定が、営業利益の拡大に貢献していると評価しています。トップラインが伸長したことにより、「人的投資」や「新規事業開発投資」、「システム開発投資」、「広告宣伝投資」など、2024年10月期のための先行投資をしたうえで営業利益を拡大できた点が特に良かったと評価しています。

## 営業利益



Q.業績を伸ばせている要因は、何だと分析していますか？

A.業績拡大の外部要因は、新卒採用の早期化・難化を受けて、「通年採用」を導入・拡大する動きが広がっていることです。昨年までは、第二新卒などを対象にした「通年採用」の意義は感じていたものの、「様子を見る」という企業が多い傾向でした。一方今年、実際に多くの企業が通年採用を「実施」しています。当社は、2004年に20代専門転職サイト「Re就活」のサービス提供を開始し、「20代通年採用」を提唱・実践してきました。時代が追い付き、時代の変化が追い風になっていると実感しています。

採用マーケットの状況という外部要因もさることながら、業績拡大は内部要因も大きいと評価しています。新型コロナウイルス禍後の景気回復時に一気に飛躍できるよう、「組織体制強化」や「マーケティング強化」「DX推進」を進めてきました。新サービスを20以上展開してきた他、DXの推進やマーケティングの拡充など、組織体制、商品開発の強化を図ってきました。その成果が開花し、採用需要の拡大を上回る勢いで、業績を拡大できていると分析しています。

「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商品のサービス拡充を進めてきました。「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。10月には、ChatGPTを活用してES（エントリーシート）や自己PRを作成する新サービス「スマートPRアシスタント」「スマートESアシスタント」の提供を開始しました。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ています。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18億83百万円（前年比143.9%）、「あさがくナビ」の売上高は17億48百万円（前年比125.2%）となっています。



JobTubeシリーズ



Re就活TV

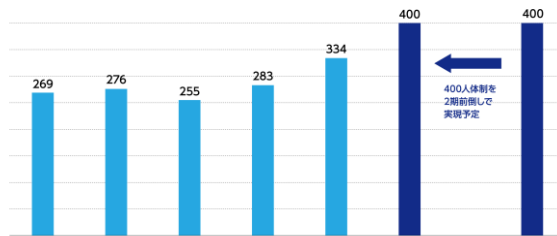


スマートPRアシスタント

Q. 2023年10月期は、従業員数が大きく伸びました。売り手市場で「人員確保」を経営上の重点課題と上げる企業も多いですが、「人員拡大」が上手くいっている理由は何だと評価していますか？

A. 自社メディア「Re就活」「転職博」の効果性が向上し、経験者採用が上手くいっています。2023年10月期入社者のうち約6割が経験者採用です。「Re就活」は、2023年期の1年間、新規会員登録数が毎月前年を超えました。「成長意欲」の高い優秀な20代の登録が多く、当社も多くの人材を「Re就活」「転職博」、「Re就活エージェント」から採用しています。

## 従業員数



また人員拡大は、「定着」を図れていることも寄与しています。リアルとオンラインを併用する新しい働き方に対応するため、オフィスのリニューアルを実施し、コミュニケーションに適したコラボレーションエリアの新設や、オンライン商談ブースの増設を行いました。リモートワークを導入するなど、働きやすい環境整備にも継続して取り組んでいます。



コラボレーションエリア

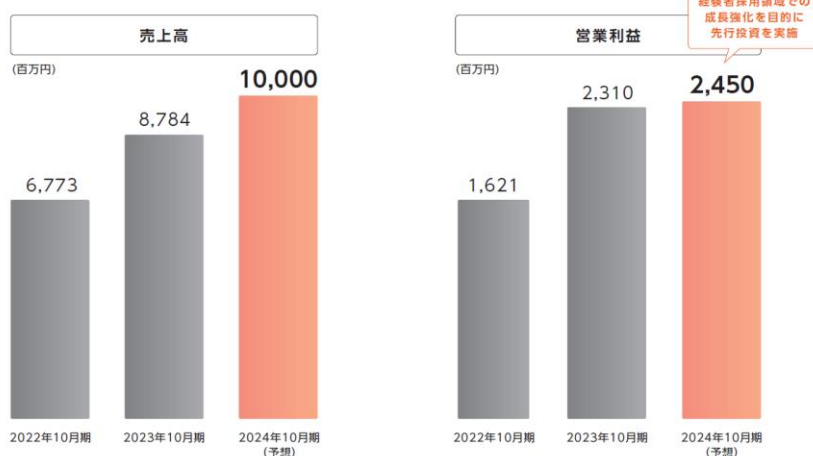


オンライン商談ブース

その他、出張を通じて他拠点のノウハウやマーケット情報の習得、拠点間の連携強化を図る「拠点間交流プログラム」をはじめ、研修や教育プログラムの充実を図り、従業員の能力開発・成長支援も強化しています。「Re就活」などのメディア力が向上し、営業しやすくなっていることで、「達成感」や「成長実感」、「顧客貢献実感」を得やすくなっていることも定着につながっていると評価しています。

Q. 2024年10月期の見通しを教えてください。

A. 2024年10月期は、売上高100億円、営業利益24億5000万円、経常利益26億円を計画しています。特に2023年10月期の第4四半期は、「新規事業開発投資」や「システム開発投資」「広告宣伝投資」など、今期のための先行投資を実施してきました。ヒトモノカネ、情報の全ての分野で、成長のための取り組みを計画し、着実に実行していますので、ご期待いただければと思います。



## 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/>