

株式会社学情

# 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)

中期経営計画について

2023年12月22日

東証プライム上場：証券コード2301

Q.経験者採用（中途採用）領域での成長強化を目指すとのことですが、手ごたえはいかがですか？

A.既に手応えを感じています。企業の経験者採用ニーズが拡大していますし、求職者、働き手の意識も変化しています。終身雇用が当たり前でなくなり、「どこにいても通用する人材になりたい」と、キャリア形成への関心が高まっています。新卒での就職を「ファーストキャリア」と表現し、転職を通じてキャリアを形成したいと考える働き手が増加しています。

雇用の流動性が高まっていることを受け「20代のセカンドキャリア」支援をより強化したいと考えています。新卒の就職活動では、インターンシップなど仕事体験の場は一定あるものの、働く上での自身の強みや弱みを発見する機会は限定的です。実際に働くことで、「働く上での強み」や「自身が他者・組織に貢献できること」がより具体的に見えてくると思います。働く上での自身の強みや得意、興味関心を踏まえて“活躍”できる職場に挑戦する「初めての転職」すなわち「セカンドキャリア」がキャリア形成において重要な意味を持ちます。「20代のセカンドキャリア」の支援を強化し、雇用における社会課題の解決と収益拡大の両立を目指していきたいと考えています。

Q.投資を強化していくとのことですが、どのような投資を実施するのでしょうか？

A.経験者採用マーケットで、年率30%の売上成長を実現することを目的に投資を強化していきます。新・中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）の策定にあたり、改めて強化すべき競合優位性が何かを特定しました。当社が強化すべき競合優位性は、「働き手を集める力」「企業・組織を集める力」「人と組織をつなぐ力」です。競合優位性を強化するための投資を実施していきたいと思います。具体的には、以下の通りです。



**広告宣伝投資**：これまで築いたブランド資産を活かし、Re就活ならびにRe就活エージェントなど、Re就活シリーズの利用求職者数を更に拡大していきます。利用求職者数の増加を図ることは、当社の成長基盤を強化すると同時に、「20代のセカンドキャリア」の支援を通じた、社会への「インパクト」=良い影響の拡大につながると考えています。Re就活シリーズ会員数は現在の200万人から、2026年10月期には280万人に増やしたいと考えています。

**マーケティング投資**：Re就活ならびにRe就活エージェントなど、Re就活シリーズの利用企業数を更に拡大していきます。利用企業数の増加を図ることは、当社の成長基盤を強化すると同時に、20代に多くの求人＝「未来の選択肢」を提供することにつながります。営業プロセスの分業とデータ連携を強化し、顧客の採用成功を支援していきたいと考えています。

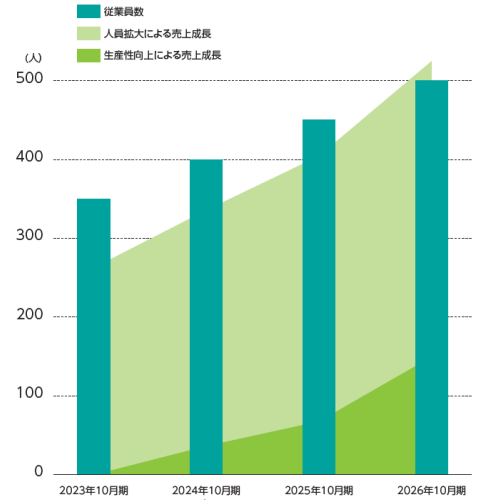
**システム開発投資**：基幹Webメディアのプロダクト開発を強化していきます。働き手・企業双方から支持されるサービス提供を通じて、価値あるマッチングを実現します。「タイパ（タイムパフォーマンス）」や「生産性」への関心が高まるなか、働き手と企業の出会いを“効率化”することで、働き手・企業が相互理解を深めるなど、より重要なプロセスに時間を割ける環境を整備していきます。生成AIなど最新テクノロジーを活用したサービス提供に積極的にチャレンジしていきたいと考えています。

**新規事業開発投資**：Re就活ブランドを活かして、採用需要の増加が見込まれる業界・職種に特化したサービスを展開していきます。需要が拡大する領域でのマッチングを通じて、社会課題の解決と収益の拡大の両立を目指します。インキュベーション室で新規事業開発をコーディネートする他、M&Aを含め最適な手法を模索していきます。

## Q. 「新・中期経営計画」を達成するための課題・ポイントは何だと捉えていますか？

A. カギを握るのは、「人的成長投資」です。価値創造のベースとなるのは、「誠心誠意」「共歓共苦」の理念に共感し、働き手と企業、社会への貢献を志す従業員だと考えています。500人体制を構築すると同時に、「人的創造性」向上による売上成長を強化していきます。研修・教育プログラムの拡充や、社内のDX化の推進など、既にも実施し成果を得ている取り組みをより一層強化していく計画です。

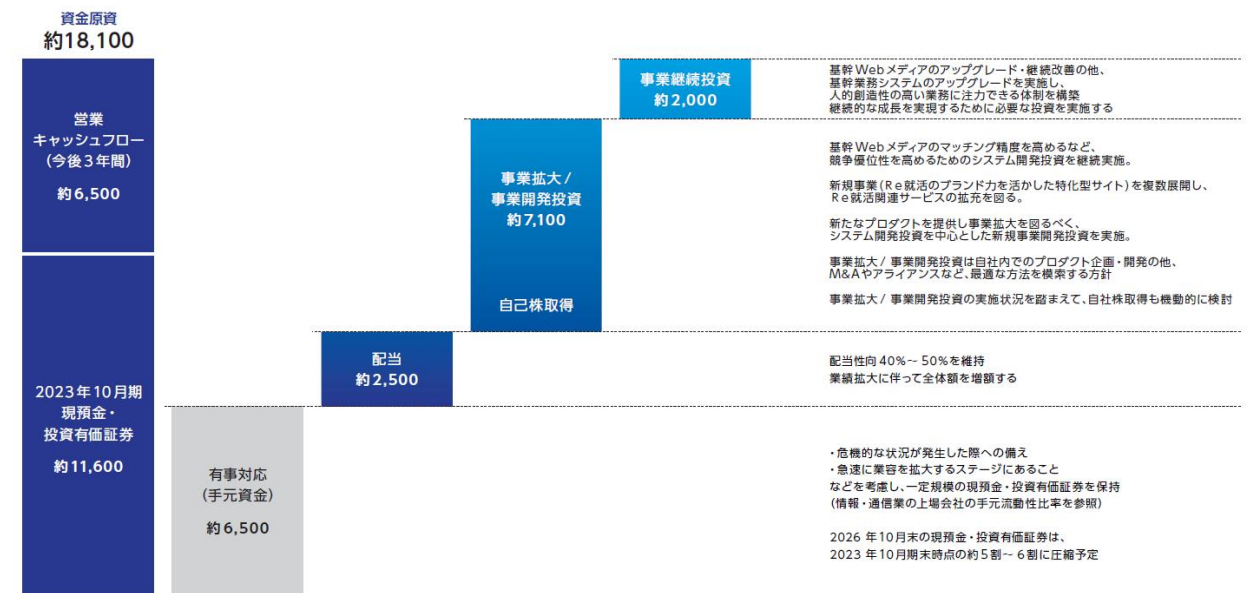
また、人員拡大により組織マネジメントのポジションが増加している他、新規事業開発により事業マネジメントのポジションも増加しています。事業規模の拡大や事業数の増加を見据えて、幹部候補の抜擢・育成を推進していきます。



## Q. 「有事対応資金」の根拠を教えてください。

A. 売上高に占めるWebメディアの比率が高くなり、情報・通信業としての性格が強くなっています。そのため、情報・通信業の上場会社の手元流動性を参照し、有事対応に必要な手元資金を算出しました。急速に業容を拡大するステージにあることや、工場など借入の担保にできる資産を有していないことも踏まえ、一定規模の現預金・投資有価証券の保有が必要だと判断しています。当社の資産は、価値創造の源泉となる「人」です。従業員の雇用を維持することが、景気後退後にジャンプアップするために必要だと認識しています。実際に、現在業績を拡大できているのも、新型コロナウイルス禍で新規事業開発やDXの強化に取り組んできた成果が開花しているからです。そのため、危機的状況に陥った場合でも一定期間雇用を維持することができるよう、手元資金を確保しておきたいと考えています。

### ■ キャピタルアロケーションのイメージ (単位: 百万円)



## 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/>