

株式会社学情

2024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

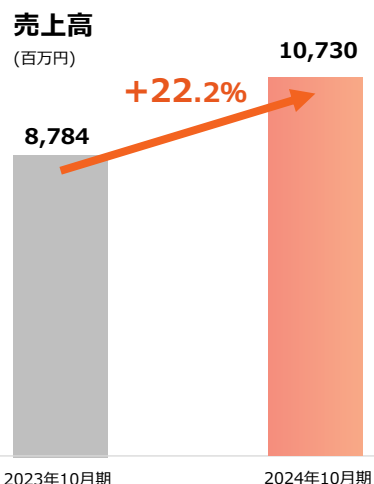
2024年12月16日

東証プライム上場：証券コード2301

Q. 2024年10月期決算をどのように評価していますか？

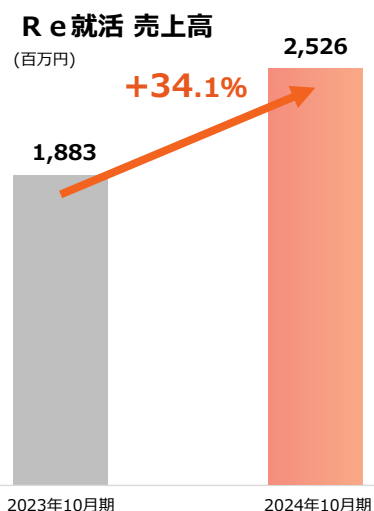
A. 売上高は、10,730百万円（前期比+22.2%）と大きく伸ばすことができました。3期連続で、過去最高業績を更新しています。特に、注力商品である「Re就活」の売上高が、2,526百万円（前期比+34.1%）と伸ばし成長を牽引しました。営業利益は、広告宣伝投資やマーケティング投資を強化しながら、2,656百万円（前期比+15.0%）と増益を実現しています。

システム開発投資の拡大に伴い、2024年10月期の本決算より、補完的指標としてEBITDAを採用しました。EBITDAは、2,863百万円で、前期比16.5%で伸びています。経常利益は、投資有価証券の現金化で営業外利益が出たことから、前期比+19.1%となりました。当期純利益は、2,229百万円（前期比+27.2%）となっています。最終利益の伸長で、ROEは16.1%になり、中期経営計画の目標（2026年度10月期15%）を前倒しで達成することができました。



Q. 売上高を伸ばせている要因は、何だと分析していますか？

A. 働き手の「転職意向」の高まり、企業の「キャリア採用ニーズ」の拡大を的確に捉えることができたためだと分析しています。特に、新卒採用の早期化、難化をうけて、「第二新卒採用」を導入・拡大する動きが広がっています。2025年卒の内定率は、3月末時点で5割（53.7%）、4月末時点で7割（70.1%）、7月末時点で約9割（86.8%）に達し、「2025年卒採用の充足が見通せないので、第二新卒採用を実施したい」という相談が、夏以降、多数寄せられました。企業から多くの引き合いがある背景には、キャリア採用ニーズの拡大もありますが、Re就活のブランド力が更に向上していることも大きいと分析しています。Re就活の応募数（2024年10月期）は前期比+14.3%で伸ばしました。応募数の増加が奏功し、売上高が大きく拡大。Re就活の会員数・応募数の増加が、転職博やRe就活エージェントにも波及するという好循環を実現しています。

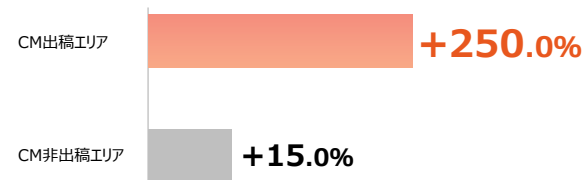


Q. 広告宣伝投資を増やしていますが成果は出ていますか？

A. 「Re就活」の効果性の向上、売上高の増加ともに成果が出ています。第4四半期の「Re就活」売上高が、前年同期比+42.9%と大きく伸びたのは、テレビCMの効果も大きかったと評価しています。

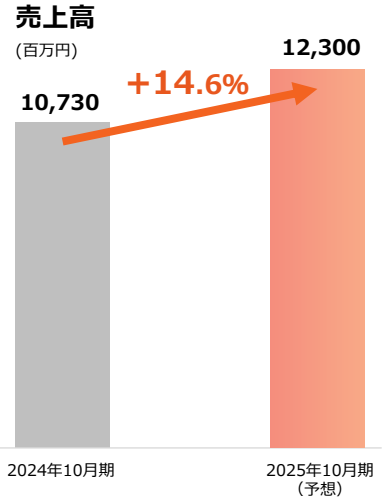
また、テレビCMをオンエアした9月は、「Re就活」の新規会員登録数が前年比+12.5%、応募数が+51.3%で伸ばしました。CMを出稿したエリアでは、企業からのサービス導入に関する問い合わせ数が前年比+250.0%（出稿していないエリアの問い合わせ数は前年比+15.0%）となる成果も出ており、広告宣伝投資をビジネス機会の創出につなげることができています。

サービス導入に関する問い合わせ数(前年比)



Q. 2025年10月期については、いかがでしょうか？

A. 2025年10月期は、前期に業績を伸ばせたことを受け、中期経営計画で開示している計画を上方修正しました。売上高は12,300百万円（前期比+14.6%）、営業利益は3,000百万円（前期比+12.9%）を計画しています。2024年10月期から実行している投資効果により、利益成長も見通しており、EBITDAは前期比+15.4%の3,300百万円を目指します。売上・利益成長を図り、今期も増配できるように取り組んでまいります。



Q. 2025年10月期の取り組みの中で柱となるものは何ですか？

A. 2025年10月期も、「Re就活」を軸にキャリア採用サービス領域での成長を強化していきます。柱となる取り組みは2点です。

1つ目の柱は、「10代～30代までの転職・就職を支援できる体制を実現していくこと」です。2024年10月30日に、30代向け転職サービス「Re就活30」をローンチし、20代後半～30代前半の転職を支援できるようになりました。また、2025年3月には、これまで「4年生向けの採用」「3年生向けのインターンシップ」と2つのサイトに分かれていた、新卒採用サイトを1つに統合し、「通年採用型サイト」としてリニューアルします。大学1～4年生を対象に、インターンシップ情報・採用情報をシームレスに提供できるようになり、10代のキャリア形成からサポートが可能になります。

2つ目の柱は、30代向け転職サービス「Re就活30」の事業グロースを通じた、新たな課金モデルの構築です。これまでWebメディアビジネスを、求人広告を掲載した際に広告掲載料が発生する課金モデルで展開してきましたが、「Re就活30」は、ヘッドハンティングした人材が入社した際にフィーが発生する課金モデルを中心に据えています。採用成功に基づいて成功報酬費が発生するビジネスモデルで事業を運営するオペレーションを構築し、採用成果に連動して売上が拡大する体制をつくっていきたいと考えています。

■ 2024年10月期までの提供サービス



■ 2025年10月期の提供サービス

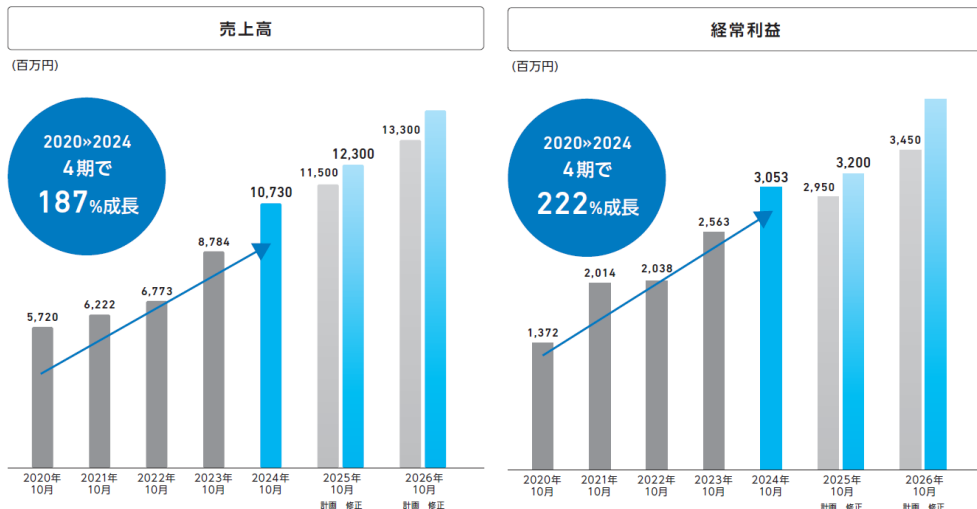


Q. 社長交代で変化したことはありますか？

A. これまで学情が大切にしていたことは変わらず大切にしながら、先行投資も実施しながら、Webメディアそして、キャリア採用サービスの成長を強化する方針が鮮明になっています。

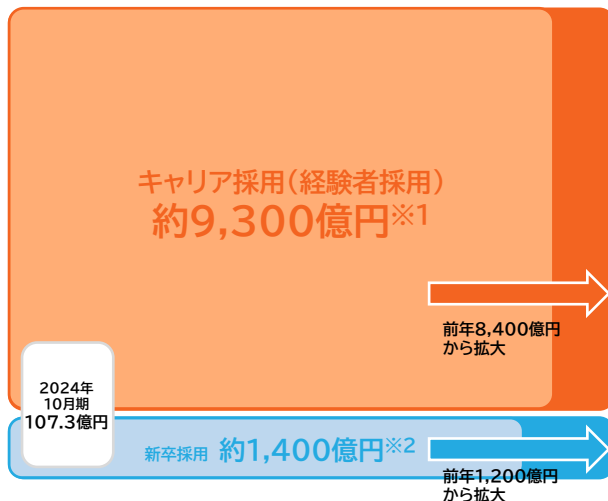
2020年10月期以降、Webメディアの成長を強化する戦略を取り、売上・利益成長を実現してきました。2024年10月期の売上高は、2020年10月期比で187%の成長を実現しています。また経常利益は、2020年10月期比で222%伸びました。4期で約2倍の成長を実現しています。

2025年10月期、2026年10月期は、前期の好調な業績を受け、中期経営計画の計画値を上方修正し、更なる成長を目指していきます。



2024年10月期以降は、特にキャリア採用サービスの成長を強化する戦略をとってきました。採用マーケットの規模は、キャリア採用約9,300億円(2023年度)、新卒採用約1,400億円(同)となっており、キャリア採用サービスのマーケット規模は、新卒採用の約6.6倍とされています。更に、ビジネス環境の変化に対応するべく、デジタル人材を中心に自社にないノウハウやスキルを持つ人材を採用する企業が増加し、キャリア採用のマーケット規模はより拡大していくことが見込まれています。当社は、成長が見込まれるキャリア採用領域でのサービス提供を強化しています。20代専門転職サイト「Re就活」のマーケティングを強化し、会員数を増やすことで、掲載企業が応募を集め、採用成果を実感できる好循環をつくってきました。会員数230万人の「Re就活」を強くすることは、「転職博」の来場を増やしたり、「Re就活エージェント」の面談数を増やすことにつながります。会員数の増加に連動して、企業への提供価値を拡大する好循環は、キャリア採用サービス全体に広がっています。

■ マーケット規模



※1: 矢野経済研究所・全国求人情報協会の公表データ (人材紹介の市場規模・求人情報提供サービスの市場規模)より当社にて算出(2023年度)
 ※2: 矢野経済研究所の公表データより(2023年度)

株式会社学情 経営企画部 IRチーム

TEL : 03-6775-4510 MAIL:ir@gakujo.ne.jp
 URL:<https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

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。掲載している情報には、将来に関する記述が含まれています。将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しは、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断によるものでありますが、様々なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって将来の業績は、環境変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることをご留意ください。