

株式会社学情

2022年10月期 第3四半期
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)

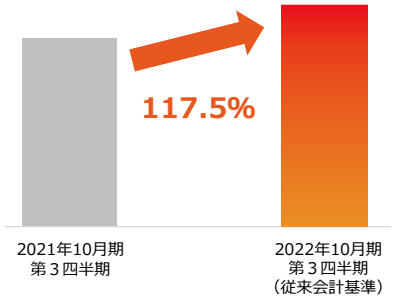
2022年9月16日

東証プライム上場：証券コード2301

Q.第3四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.企業の採用意欲が急回復し、受注・売上ともに順調に推移しています。コロナ禍で採用を中止・縮小していた企業が採用を再開したり、採用数を増やす動きを的確に捉えることができたと評価しています。採用ニーズの拡大による引き合いが増加し、第3四半期累計期間の売上高は41億44百万円（前年同期は38億24百万円）となりました。当期は「収益認識に関する会計基準（以下、新会計基準）」の適用により、売上計上期の変更が生じていますが、従来会計基準では、第3四半期累計売上高が前年同期比117.5%となりました。7月末段階の累計受注額も、従来会計基準で前年同期比115.6%と伸びることができています。8月の受注高は前年同月比158.5%となるなど、足元の受注も順調に推移していますので、ご期待いただければと思います。

第3四半期末段階
売上高

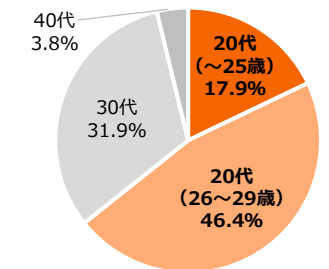


Q.足元の受注は好調ということですが、採用市場の今後をどう捉えていますか？

A.若手人材を中心とした企業の採用意欲は高止まりを続け、特に中途採用とインターンシップ期間のニーズが急拡大しています。中途採用では、特に「20代」を採用したいと回答した企業が64.3%となっており、20代中途採用のマーケットは今後も拡大していくと想定しています。また、新卒採用の難易度が高まっていることや、ダイバシティ&インクルージョン(D&I)の推進、DX化の加速を受け、大手企業・準大手企業が第二新卒などを対象にした通年採用を導入する動きが加速しています。採用ニーズは今後も高い状態を維持していくと考えています。

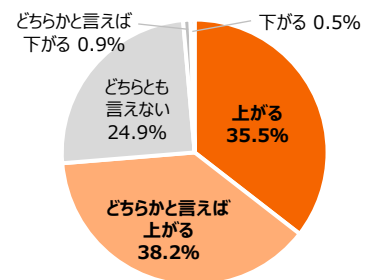
マーケットで変化している点としては、新卒・20代中途採用市場の主役が、「Z世代」と呼ばれる世代になっていることです。Z世代は、デジタルネイティブな世代と言われており、直感で希望に近いものを選択し、欲しい情報にたどり着きたいと考える世代です。自身にマッチする企業からスカウトを受けることができる「ダイレクトリクルーティング」のニーズは今後さらに拡大していくと考えています。また、テキストより動画での情報収集を好む傾向です。「Re就活」「あさがくナビ」の基幹Webメディアでは、「動画」のニーズを早くから捉え、動画で企業のリアル(雰囲気や社員の声)を知れるコンテンツを拡充させてきました。「Z世代」はこれからのマーケットの中心を担う世代です。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、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。

中途採用で特に採用したい年齢層



※2022年6月実施「人事担当者アンケート」より

動画を見ると志望度が上がる



※2022年7月実施「あさがくナビ会員アンケート」より

Q.2021年10月期に比べて「販売費及び一般管理費」が大きく増えています。今後の方針はいかがですか？

A.販促費は、計画通りで実施しています。「Re就活」のテレビCMなどの広告宣伝投資が功を奏し、売上高も順調に伸びており、販促費の投資を成長につなげることができていると評価しています。企業の採用ニーズが急回復し、採用マーケット全体が活況になるなかで、各社が広告宣伝の強化を図っています。販促費は今後の成長への健全な投資と考え、今後も状況を見ながら機動的にプロモーションを展開していく予定です。広告宣伝投資により、基幹Webメディアの登録・利用者を増やすことで、求職者と企業のマッチングを図っていききたいと考えています。

また、中期経営計画でも示している通り、人員の増強をはかっており、人件費は増加傾向です。人員を増やすだけでなく、Microsoftが提供するDynamics365を導入し、顧客データの一元管理、営業プロセスのDX化を推進するなど人的創造性・生産性の向上にも取り組んでいます。人員を増やすことと、生産性の向上を支援することを両輪で取り組むことで、成長を加速させていきたいと考えています。

Q.売上高が伸びている一方、あさがくナビは2020年10月期、2021年10月期に比べて、少し鈍化しているように見えますが、状況はいかがでしょうか？

A.会計基準の変更により、売上計上月の変更が生じていることが影響しています。従来基準では、第3四半期までの累計売上高は前年同期比で114.1%となっており、成長を続けています。

コロナ禍で、WebセミナーやWeb面接など就職・採用のオンライン化が急速に進んだ反動で、リアルニーズが急回復しています。リアルニーズの拡大を受け、「就職博シリーズ」が伸びており、新卒採用サービス全体では売上高を伸ばすことができます。当社がクライアントからお任せいただく予算は増加しているものの、商品構成が変化していることが、あさがくナビの数字に影響していると言えます。

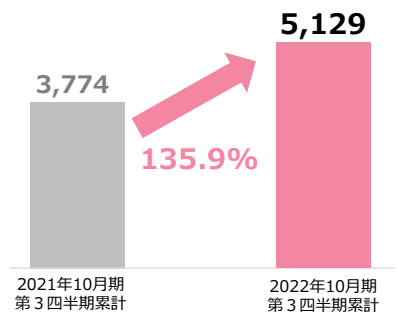
2022年8月1日には、オリコン顧客満足度(R)調査において、「就活支援コンテンツ」第1位*を獲得しました。「学生満足度No.1*」を受け、特に2024年卒の登録が大きく伸びていますし、企業からのお問い合わせも急増していますので、第4四半期そして2023年10月期の売上拡大につなげていきたいと考えています。



Q.イベントが大きく伸びていますが、こちらはどのように評価していますか？

A.リアルニーズが急回復し、イベント（就職博シリーズ）の売上高は122.9%と大きく伸ばすことができました。特に、インターンシップ博と転職博のニーズが拡大しています。2022年9月10日（土）に東京国際フォーラムで開催した「大転職博」も、当初は70社規模での開催を予定していましたが、企業の若手採用ニーズの拡大を捉え、会場面積を拡大し132社（前年同時期開催比300%）で実施しました。このように、会場の拡大や出展枠の増枠を適宜実施し、求職者・企業のニーズにお応えできていることが、売上拡大につながっていると考えています。

リアル開催・合同企業セミナー ブース数



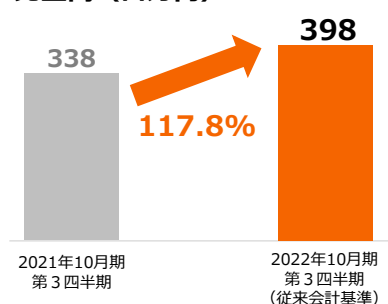
Q.改めて各商品セグメントの見通しを教えてください。

■ Re 就活

第3四半期売上高は、前年同期比117.8%（従来基準）となっています。テレビCMで認知度がさらに高まり、新規会員登録が増加していることと、中途採用ニーズが拡大していることが相まって、非常に好調です。ご期待いただければと思います。

RE就活

売上高 (百万円)



■ Re 就活エージェント

「Re 就活」の伸びと連動して、エージェントサービス「Re 就活 エージェント」の売上も拡大しています。京都・福岡にも新拠点を開設した他、求職者との面談を担うキャリアアドバイザーの人員の増員も進めていますので、引き続き注力していきます。

■ あさがくナビ

オリコン顧客満足度(R)調査 学生満足度No.1*により、企業からの引き合いが急拡大しています。動画で企業のリアル（雰囲気や社員の声）を知れるダイレクトリ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、通期目標を達成できるように展開していきます。

■ 就職博

リアルイベントへの参加や、出張を解禁する企業も多く、複数のエリアでイベントに出展する企業が増加の傾向です（例：東京・大阪・福岡の3エリアで出展など）。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、求職者と企業の出会いを創っていきたくと考えています。

学情 | GAKUJO

株式会社学情 管理部 IRチーム

TEL : 03-3593-1500 [URL:https://company.gakujo.ne.jp/](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。