

株式会社学情

2024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)

(1) 業績について

2024年9月24日

東証プライム上場：証券コード2301

Q. 2024年10月期第3四半期決算をどのように評価していますか？

A. 売上高は、前年同期比121.5%と大きく伸ばすことができました。特に、注力商品である「Re就活」の累計売上高が、前年同期比128.6%で伸長し、成長を牽引しています。第3四半期は、上期の売上・受注進捗が好調だったことを踏まえ、テレビCMを5月・7月に実施するなど、広告宣伝を中心に投資を強化しました。広告宣伝投資・マーケティング投資を強化したため、営業利益は前年を若干下回りましたが、通期では計画を達成できるように進行していきます。

Q. 売上高を伸ばしている要因は、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。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%)となっており、2025年卒採用の充足を見通せないため、第二新卒採用を実施したいという相談が多数寄せられています。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)は前年比111.2%で伸長しています。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、Re就活テックにも波及するという好循環を実現しています。

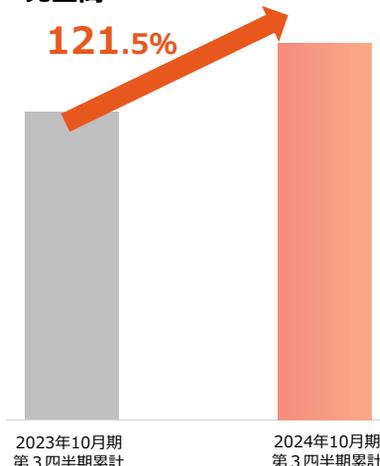
Q. 広告宣伝投資を増やしていますが成果は出ていますか？

A. 効果性の向上、受注の増加ともに成果が出ています。7月にテレビCMをオンエアした際には、「Re就活」のPV数が前年比125.5%、応募数が111.3%で伸長しました。また、「Re就活」の7月月間受注高は、前年比146.0%で伸長しています。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350.0%(出稿していないエリアの問い合わせ数は前年比115.0%)となるなど、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。

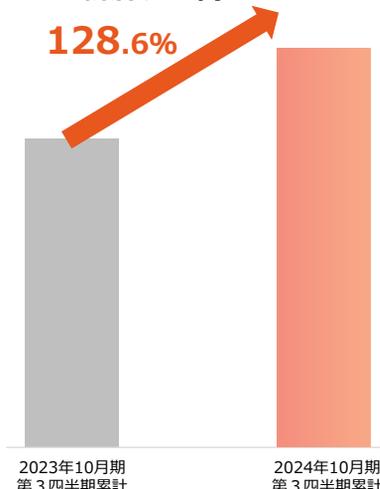
Q. 営業利益については、どのように分析していますか？

A. 広告宣伝投資・マーケティング投資・人的投資を強化しました。第3四半期は、テレビCMを2回オンエアしており、営業利益の押下げ要因になったと分析していますが、通期では概ね計画通りで着地すると見込んでいます。四半期に1回というスケジュールではなく転職マーケットの動きに合わせて出稿しているからこそ、投資効果を高めることができていると評価しています。累計受注高は好調に推移していますので、トップラインを伸ばすことで、投資を強化している費用増を吸収し、通期では営業利益も計画を達成できると考えています。

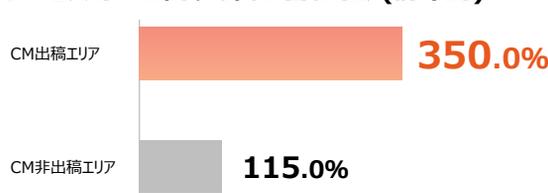
売上高



Re就活 売上高



サービス導入に関する問い合わせ数(前年比)



Q. 成長投資の具体的な中身は？

A. 「広告宣伝投資」「マーケティング投資」「システム開発投資」「新規事業開発投資」「人的投資」を強化しています。

● 広告宣伝投資・マーケティング投資

求職者そして企業むけの広告宣伝・マーケティングに関連する成長投資です。当社が強化すべき競争優位性である「働き手を集める力」「企業を集める力」を、さらに強化していきたいと考えています。

● システム開発投資

1つは、あさがくナビを大学1~4年生全学年を対象にした“通年採用型”にリニューアルするなど基幹Webメディアに関する投資です。また、基幹業務システム強化に伴うシステム開発を行い、販売管理などの業務システムの入替えを進めています。基幹システムの強化を通じて、これまで点在していたデータを繋ぎ、データドリブンな営業活動を推進していきたいと考えています。

● 新規事業開発投資

30代キャリア人材に特化した転職サービス「R e就活30」を10月下旬にローンチするべく、プロダクト開発を進めています。また、2025年10月期にローンチする新サービスも企画・開発を進めていますので、ご期待いただければと思います。

● 人的投資

社員数増加と賃上げに伴う人件費増加（前年同期比約20%増加）の他、「教育研修」を拡充しています。拠点間交流研修、DX研修、階層別研修など、教育・研修プログラムの充実を図っています。

Q. キャリア採用サービスの売上成長を図るための重点投資は、特に何に投資するのでしょうか？

A. R e就活の会員データベースの発展的統合を実施します。20代のセカンドキャリアのプラットフォームとして、今後の採用市場の急激な変化に、柔軟に対応できるデータベースを構築していきます。データベースの統合により、以下の目的を実現したいと考えています。

- 会員のLTVを最大化。生産年齢人口減少社会で、ビジネス機会拡大を図る
- 企業が採用時に確認できるデータを拡充。マッチング精度の向上を図る
- 会員、企業の体験価値向上（＝高付加価値化）により、収益を拡大

また、データベースの発展的統合と合わせて、システム基盤の再構築も実施します。新サービスを複数展開することを前提にシステムを構築し、各サービスのシームレスな連携を目指します。中期経営計画において、R e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の展開を強化することを計画しています。現在は、新サービスを展開する際は新しくサイトを立ち上げていますが、再構築実施後は、R e就活のプラットフォーム内で新サービスを開発できる環境を整備します。これにより、コストの低減、開発期間の短縮を図る計画です。230万人の会員を有した状態でサービスをローンチし、垂直立ち上げが可能になる体制を整備していきます。



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。