

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)

(2) 商品別トピックス

2024年9月26日

東証プライム上場：証券コード2301

Q. 成長を強化する「キャリア採用サービス」をどのような評価していますか？

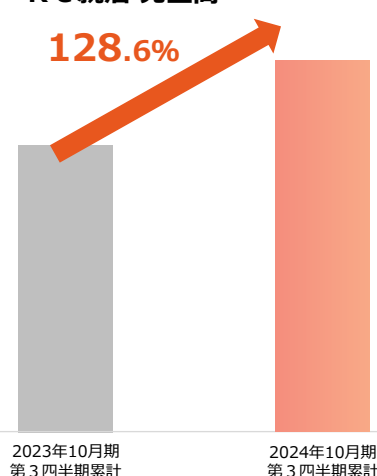
A. 売上高に占める「キャリア採用サービス」比率は37.8%で、2022年10月期(29.9%)、2023年10月期(35.9%)よりも上昇しています。基幹Webメディア「Re就活」の第3四半期累計売上高は128.6%で伸長し、Re就活が成長を牽引しています。

Q. 「Re就活」の状況はいかがでしょうか？

A. Re就活の第3四半期累計売上高は、前年同期比128.6%で伸長しました。働き手の「転職意向」の高まりと、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、売上成長を実現しています。

Re就活の会員数は、2024年2月に230万人を突破しました。2024年10月期の応募数は前年同期比111.2%で伸長しています。売り手市場の環境下でも、前年を上回る応募数を確保することができ、応募数の増加により企業の採用が成功し、採用成功により継続してご掲載いただくという好循環が生まれています。採用成果を実感されている企業様から、予算を増額してお申込みいただくケースも増え、売上高が大きく拡大しています。

Re就活 売上高



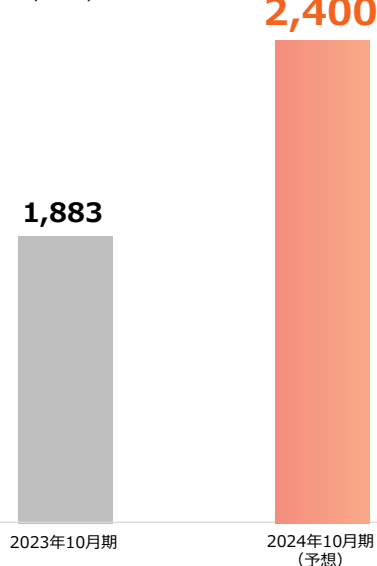
Q. 「Re就活」の好調はそのまま維持できますか？

A. さらに成長を加速させることができていると思っています。順調に受注できていますので、2024年10月期通期の売上高計画24億円の達成に向けて、進めていきたいと思っています。

企業の採用需要は拡大を続けています。新卒採用の難化や、デジタルネイティブ層のキャリア採用強化により、第二新卒採用や、20代のキャリア採用を強化する企業が増加の傾向です。第二新卒採用や20代キャリア採用を実施する動きは、大手企業・準大手企業にも拡大しています。当社は、2004年に「Re就活」の前身となる第二新卒のための転職サイトのサービス提供を開始して以降、「20代通年採用」を提唱・実践してきました。20代のキャリア採用(経験者採用)領域で圧倒的な優位性を築くことができていると評価しています。

売り手市場の環境下で、多くの企業が「人員確保」「人材採用」を経営上の重点課題としています。採用成功を通じて、事業運営・企業成長をサポートするべく、効果性の向上にも取り組んできました。採用成功を直接支援できる体制を構築するために、2022年11月にCXデザイン部を新設し、カスタマーサクセス領域の大幅強化も行いました。採用成功により、リピート受注が増加するなど、既に効果が表れています。顧客の成果を最大化する取り組みを通じて、さらに成長を加速させていきたいと考えています。

Re就活 通期売上高
(百万円)



Q. 「Re就活」の競合はなぜ現れないのでしょうか？

A. 2004年から“20代通年採用”を提唱し、市場を創ってきました。“20代通年採用”のマーケットで圧倒的なシェアを持っているので、新規参入しにくい環境になっていると分析しています。また、総合転職サイトを運営している同業他社は、若手にターゲットを絞ったサービスを展開しにくいという事情もあるかもしれません。

20代専門の転職サイトの分野で成功するためには、新卒採用領域で学生と接点を持つことが不可欠です。新卒での就職を「ファーストキャリア」という言葉で表現する人が増え、転職を通じてキャリアを形成したいと考える働き手も増加の傾向です。20代で転職を経験する働き手が増加し、より若いうちに「初めての転職」を経験し、「セカンドキャリア」に移行する人が増えていくと想定されます。

就職と転職の期間が短くなればなるほど、転職領域のプレイヤーにとっても、新卒採用領域で学生と接点を持っているかが重要になります。当社は、「あさがくナビ」「就職博」などを通じて学生と接点を持っています。また2021年には、仕事・キャリアに関する情報を発信するWebメディア「20代の働き方研究所」をリリースし、転職検討時以外にもユーザーと接点を持ち続けることができるチャンネルを新たに作りました。新卒採用領域と、キャリア採用領域のシームレス化を見据えた対応が出来ていた点も、Re就活の競争優位性につながっていると分析しています。「ファーストキャリア」と「セカンドキャリア」のシームレスな連携をより強化していきたいと考えています。



Webメディア「20代の働き方研究所」では、20代のキャリア形成に役立つ情報を発信しています



Q. 「あさがくナビ」の状況はいかがでしょうか？

A. あさがくナビの第3四半期累計売上高は前年同期比111.7%で伸長しています。新卒採用の難易度上昇により、更に早期化・長期化の傾向が強まり、インターンシップ広報の需要が拡大しています。

「あさがくナビ2026」会員登録数は、前年同時期比141.9% (2024年8月末時点) で伸長している他、YouTubeの「あさがくナビ就活チャンネル」のチャンネル登録者数が1.28万人を突破しました。登録会員数の増加は、学生と企業のマッチング実現数(企業の採用成功)や売上高の先行指標だと考えています。企業がインターンシップ集客や採用に成功し、継続してご掲載いただくという好循環を作ることで、売上拡大を図っていきたいと考えています。

「あさがくナビ就活チャンネル」が、YouTubeチャンネル登録者数1.28万人を突破しました



チャンネル登録者数 1.28万人

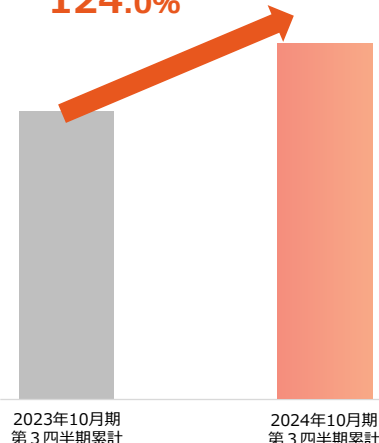
Q. 「イベント」の状況はいかがでしょうか？

A. イベント（転職博・就職博など）の売上高は、124.0%で伸ばすことができました。採用難易度が上昇し、リアルイベントで直接面談したいという企業ニーズが拡大しています。また求職者も、現在転職活動をする第二新卒は、コロナ禍で就職活動をし、なかなかリアルで企業に訪問する機会を得にくかった世代です。次の会社は、社風とマッチする企業に転職したいという意向が強く、リアルイベントでの情報収集を積極的に行う傾向です。

イベントの告知は、「Re就活」や「あさがくナビ」で行っています。Webメディアの効果が好調なので、売り手市場の環境下でも来場数を増やすことができます。

イベント 売上高

124.0%

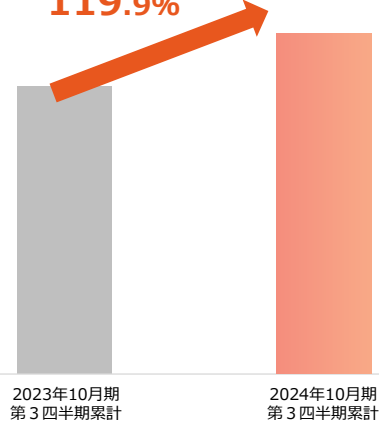


Q. 「エージェント」の状況はいかがでしょうか？

A. エージェントの売上高は前年同期比119.9%で伸びました。「Re就活エージェント」を利用し転職を希望する求職者は、「Re就活」経由でエージェントサービスに登録をしますので、「Re就活」の新規会員登録数が伸びていることが、「Re就活エージェント」の成長にもダイレクトに結びついています。エージェント売上高の先行指標である「面談数」が毎月大きく伸びています。8月の面談数は、前年同月比121.3%で伸長していますので、ご期待いただければと思います。

エージェント 売上高

119.9%

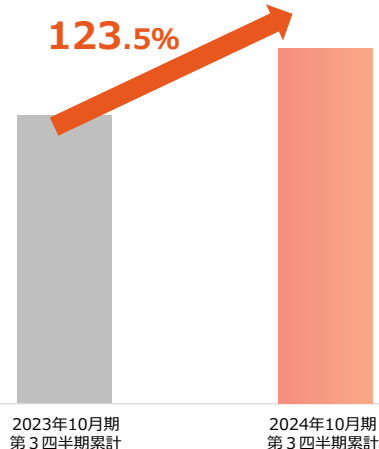


Q. 「Re就活テック」の状況はいかがでしょうか？

A. Re就活テックの第3四半期累計売上高は、73百万円です。2024年8月は、売上の先行指標である「求人数」が前年同期比158.2%で伸長しました。事業成長に向けて進めていきたいと考えています。

ソリューション 売上高

123.5%



Q. 「ソーシャルソリューション」の状況はいかがでしょうか？

A. 売上高は、前年比123.5%で伸長しました。以前は、求職者の就職・転職支援事業の受託が多く、公的分野の売上は景気後退期に拡大する傾向でした。しかし現在は、構造的な人手不足により、企業の採用・人員確保を支援する事業が多く事業化され、当社も国や地方自治体が注力する分野で多くの案件を受託しています。買い手市場のときだけでなく、売り手市場の環境下においても売上を拡大できるようになったことが、この数年での変化だと評価しています。転職・就職情報の提供を通して蓄積したノウハウを活かして、「人手不足」という社会課題の解決に貢献していきたいと考えています。

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。