

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年9月

 メディア総研株式会社

(東証グロース、福証Q-Board：9242)

目次

1. 会社概要	P3
2. ビジネスモデル	P11
3. 市場環境	P17
4. 競争力の源泉	P25
5. 事業計画・成長戦略	P31
6. リスク情報	P43

1.会社概要

Mission

社是

不可能を可能に

経営理念

イノベーションとイノベーション人材で世界をフラットにする。

我々は「就職活動が景気動向や企業の採用環境に依存しない社会を作る」という命題の実現のために、高専生を中心とした理工系学生の就職活動支援に注力しております。

会社概要

商号	メディア総研株式会社
事業内容	就職関連事業の企画・運営・実施等
本社所在地	福岡県福岡市中央区大名二丁目8番1号（肥後天神宝ビル6階）
代表者	田中浩二（代表取締役社長）
設立日	1993年3月9日
資本金	249百万円
従業員数	63名（2024年7月31日時点）[連結]

特徴

女性が活躍している会社

- 女性従業員**34名**（従業員比率**54.0%**）
- えるぼし「認定段階3」取得



経営陣

代表取締役社長 田中 浩二



1993年3月に福岡県福岡市において、進学情報誌の発行、印刷物の企画制作等を目的としてメディア総研株式会社を設立。2006年10月より「理工系業界研究セミナー」、2009年3月より「高専生のための合同会社説明会」をスタートし、現在の当社イベントの仕組みを構築する。

取締役副社長 野本 正生



2006年11月に福岡県福岡市において、WEB制作、WEBコンサル等を目的として株式会社マグネッツを設立。就職活動イベントという一見アナログな事業領域にWEBやITを融合する可能性に共感し、2019年6月に当社と合併を行う。

システム部および企画制作部担当として、当社のWEBやITを用いた戦略の中心的存在となり、かつ大学別就活手帳などの企画制作サービス事業を進める。

取締役	谷口 陽子
社外取締役	吉行 亮二
常勤監査役	門司 明子 (税理士)
社外監査役	吉居 大希 (公認会計士)
社外監査役	榎本 美穂 (弁護士)

(2024年7月31日現在)

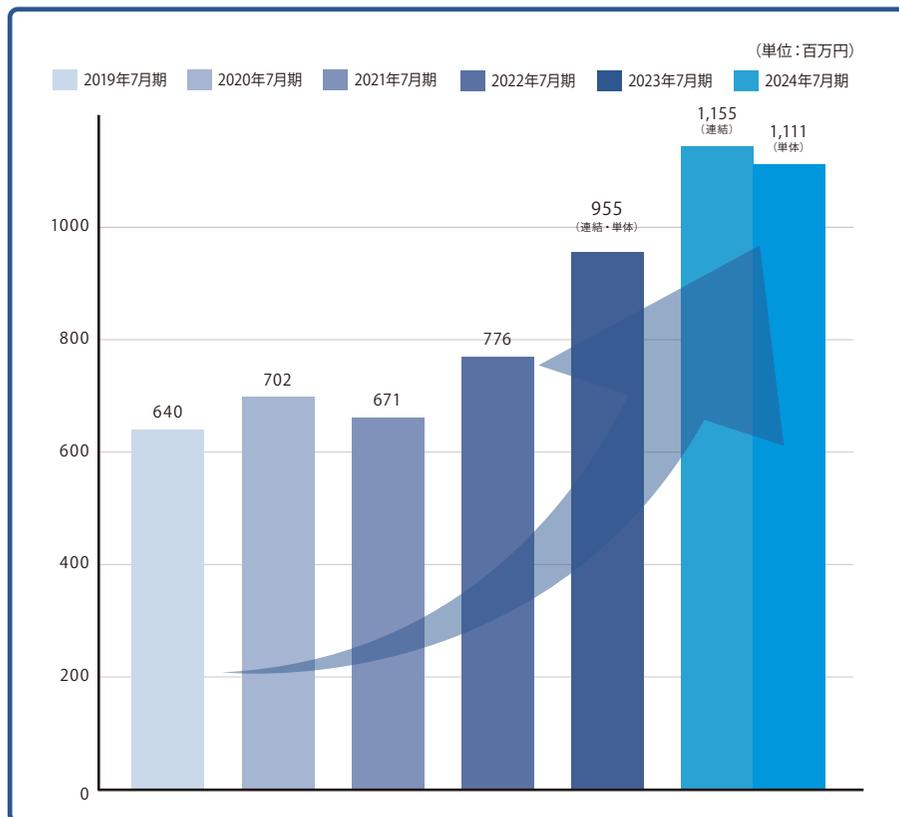
特徴

- 年齢構成 40～60歳台
- 女性役員 3名 (42.9%)

沿革

年月	沿革	
1993年 3月	福岡県福岡市中央区において進学情報誌の発行、印刷物の企画制作等を目的としてメディア総研株式会社設立	「ヒューマン ネットワーク」 構築期
2005年 3月	東京支店を東京都港区芝浦に開設	
2006年 10月	就職活動イベントとして関東地区において当社主催「理工系業界研究セミナー」を開催	
2009年 3月	就職活動イベントとして当社主催「高専生のための合同会社説明会」を開催	
2009年 6月	企画制作として「就活生のための22ヶ月手帳（現 大学別就活手帳）」を出版	
2014年 12月	企画制作として「高専生のための合同会社説明会公式ガイドブック」を発行	
2017年 9月	東京事業所を現在の東京都千代田区有楽町へ移転	
2019年 6月	WEB制作に関する事業基盤の拡充を目的として株式会社マグネッツを吸収合併	「ヒューマン ネットワーク」拡大と 「DX(IT・WEB)」の融合期
2020年 1月	本社を現在の福岡市中央区大名へ移転	
2020年 7月	企画制作としてWEBメディア「月刊高専」を開始	
2021年 9月	東証マザーズ（現 東証グロース）、福証Q-Boardに株式上場	
2021年 10月	高専生のための就職・進学情報サイト「高専プラス」就職情報リリース	
2021年 12月	高専学内向け「高専キャリアサポートシステム」リリース	
2022年 4月	高専生向けナビサイト「高専プラス」進学情報リリース	
2022年 10月	エンジニアのための転職支援サイト「転職スイッチ」を開始、大阪事業所を大阪市西区立売堀に開設	
2023年 2月	メディア総研イノベーションズ株式会社を設立	
2023年 6月	株式会社FUNDINNOとの資本業務提携を実施	
2024年 5月	株式会社アドウィルを買収し、子会社化	

業績ハイライト (売上高)



5年間のCAGR (年平均成長率) 売上高: +12.5%

2021年7月期

当社主催型高専イベントは堅調に推移するも、大学生向けイベント及び学校主催受託型高専イベントが、新型コロナウイルス感染症拡大により低調となり前年比マイナスとなりました。

2022年7月期

高専生向けナビサイト「高専プラス」就職情報リリース等により、高専生向け就職活動イベントが売上高を牽引したことにより、前年同期比15.6%増加しました。

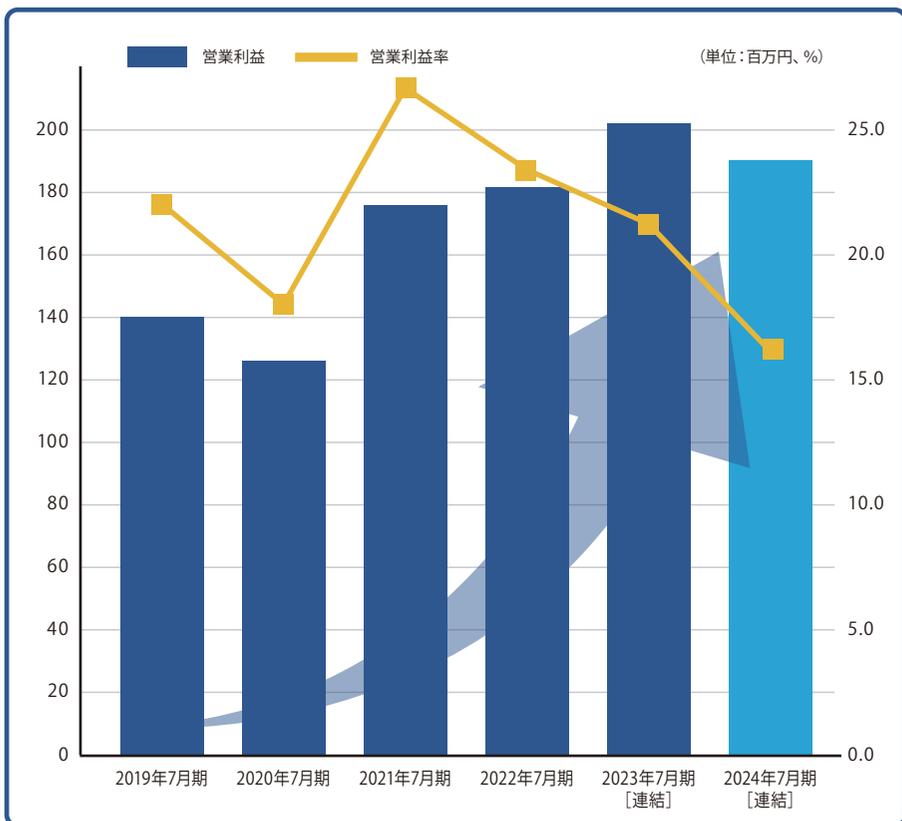
2023年7月期

高専生向け就職活動イベントは、高専生と参加企業が情報を共有する情報サイト「高専プラス」の効果により、高専生の動員数及び参加企業数が増加し、順調に推移いたしました。また、大学生向け就職活動イベントは、他社と差別化が難しいオンライン形式のイベントは苦戦しましたが、全国の理工系女子学生に限定した就職活動イベント「理工系女子学生のためのキャリア交流会」等の開催などにより、カバーすることができました。しかしながら、新規事業である転職サービス「転職スイッチ」の開始・拡大に関しては、他社との差別化が遅れており、予算数値に届きませんでした。以上の結果により、売上高は955百万円となり前年同期比23.1%増加いたしました。

2024年7月期

当社の主力事業である高専生向け就職活動イベントは予算を上回る成果を上げましたが、大学生の就職活動の多様化により、大学生向けイベントは苦戦し、転職市場への新規参入も期待ほどの結果が得られませんでした。売上高は1,155百万円で前期比20.9%増加しましたが、業績予想の1,232百万円を下回る結果となりました。

業績ハイライト (営業利益・営業利益率)



5年間のCAGR (年平均成長率) 営業利益: +6.2%

2021年7月期

新型コロナウイルス感染症拡大のため、イベントの開催方式を、通常の「対面型」から「オンライン型」に変更したことにより、営業利益が前年同期比41.2%増加、営業利益率が8.6pt増加しました。

2022年7月期

新型コロナウイルス感染症拡大により売上高が減少した反面、イベントの開催方式を通常の「対面型」から「オンライン型」へ変更したことにより、売上原価を大幅に縮小でき、営業利益は前年同期比2.2%増加しました。

2023年7月期

感染症の影響も落ち着き、イベント開催限定以外は、すべて対面形式で実施できました。売上高が前年同期比23.1%増加したことにより、対面形式のイベント開催で原価率が上昇したものの、売上総利益が約113百万円増加いたしました。また、既存事業の規模拡大や新規事業の開始に伴い、採用活動の強化や既存の従業員に対して待遇の見直しを実施したことから、販売費および一般管理費が約69百万円増加いたしました。以上の結果より、営業利益が202百万円、営業利益率が21.2%となり目標を達成することができました。

2024年7月期

業績ハイライト (売上高) の理由により、売上高は前期比20.9%増加しましたが、転職市場への新規参入のための人的資源の投資や子会社として買収した株式会社アドウィルの株式取得に関する費用等の計上により、営業利益は189百万円 (前期比6.4%減)、経常利益は193百万円 (前期比3.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は105百万円 (前期比13.6%減) となりました。

売上高営業利益率目標: 20%以上

SDGsの取り組みについて

ゴール	ターゲット	当社グループの取り組み
<p>4 質の高い教育をみんなに</p> 	<p>4.4 働く技能を備えた若者と成人の割合を増やす。</p>	<p>当社グループは、創業以来、高専生及び大学生などの未就業者に対して、「就職活動が景気動向や企業の採用環境に依存しない社会を作る」という命題の実現のため、「学生イベント事業」に取り組んできました。これまでは、理工系の学生のように技術や知識を備えた優秀な人材が、景気動向や経済環境の影響を受けて、学業をおろそかにして就職活動に専念せざるを得ない時代もありました。</p> <p>今後も、当社グループは、学生や企業のニーズを正確に把握し、学業に集中できるような環境づくりを推進すると同時に、学生の技術や研究成果、能力を最大限に活かせる企業とのマッチングを促進し、技能を有する若者の成長をサポートしてまいります。</p>
<p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p> 	<p>5.5 政治、経済、公共分野での意思決定において、女性の参画と平等なリーダーシップの機会を確保する。</p>	<p>当社は、役員7名のうち4名が男性、3名が女性（女性の比率42.9%）であり、また、当社グループの全従業員63名のうち34名が女性（女性の比率54.0%）となっております。</p> <p>当社の安定的な成長のためには、これまで同様に、経営における女性の参画とリーダーシップの必要性を認識しており、そのためにも男女平等な人事考課の実施及びリーダーへの登用を重視しております。</p> <p>また、当社グループは産前産後休業・育児休業の整備はもちろん、個々人の体調に配慮し、働き方の多様性を推進するために「短時間正社員制度」を導入しております。今後も男女平等な人事制度の構築や、働きやすい職場環境の整備に注力してまいります。</p>
<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> 	<p>9.5 産業セクターにおける科学研究を促進し、技術能力を向上させる。</p>	<p>当社は「イノベーションとイノベーション人材で世界をフラットにする」という経営理念を掲げております。この理念は、イノベーションを通じて世界がより豊かになることで、貧困や差別などの問題を解決できるという信念に基づいています。また、その実現を担っているのは、高専生を始めとする理工系の学生だと確信しております。SDGsの17の分野目標の解決には、国を超えた協力体制や個々人の行動が重要であり、さらには、これまでの常識を覆すような技術革新が求められます。</p> <p>当社グループは、高専生を始めとする理工系の学生の支援を行っておりますが、高専生及び高等専門学校への支援の幅を広げ、日本国内の潜在的な課題であるアントレプレナー育成のサポートをスタートしました。今後も事業を通じてイノベーション人材が数多く育成され、様々な課題に立ち向かいながら、より良い社会が形成されていく一助を担えるようサポートしてまいります。</p>

2. ビジネスモデル

当社の事業

当社は、高専生を中心とした理工系学生に対して就職支援活動を行っており、主にイベントを通じて参加企業や学校より収益を得ていることから、「学生イベント事業」の単一セグメントとしており、そのサービス内容から「就職活動イベント」「企画制作」の区分を設けています。

就職活動イベント



高専生向け
就職活動イベント

当社主催型

学校主催受託型



高専生向け就職・進学
情報提供サイト

高専プラス



大学生向け
就職活動イベント



企画制作



WEBメディア「月刊高専」



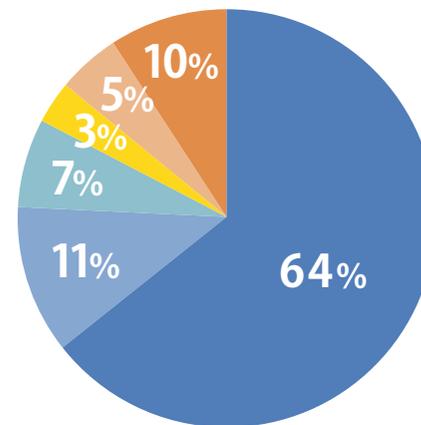
大学別就活手帳



WEB支援サービス・
その他サービス

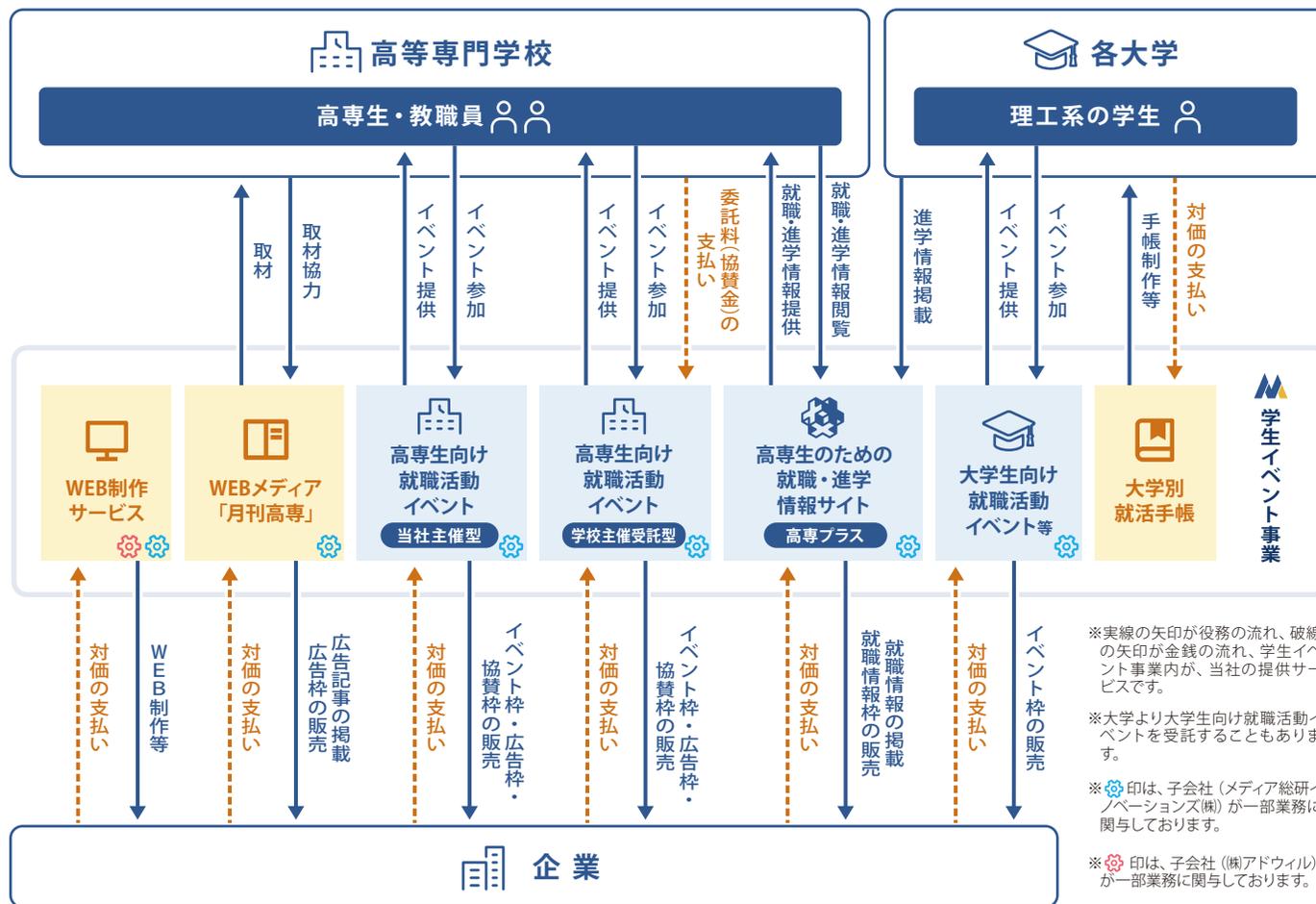
売上高構成比

出所：2024年7月期



- 高専生向けイベント<当社主催型> <高専プラス>
- 高専生向けイベント<学校主催受託型>
- 大学生向けイベント
- その他就職活動サービス
- 大学別就活手帳
- WEB支援サービス・その他サービス

当社事業の収益構造



就職活動イベントサービス

当社売上の約8割を占め、出展予定の企業から出展料を受領(学校主催受託型は学校より受領する場合有り)し、イベント開催日を基準として収益認識を行っています。イベント開催方式は対面形式とオンライン形式があり、対面形式は会場費・設営費・旅費交通費を当社が負担します。一方、オンライン形式は、このような費用は発生しないことから、高収益となります。また、2021年10月より高専生のための就職・進学情報サイト「高専プラス」を開始いたしました。

企画制作サービス

WEB制作サービス、大学別就活手帳

企業や大学から制作・保守費等を受領し納品・検収、役務提供を基準として収益認識を行っています。当社が負担するコストは、各種制作費、外部委託費などです。

WEBメディア「月刊高専」

企画制作サービスのうち、2020年7月より開始したWEBメディア「月刊高専」は、タイアップ広告記事の掲載を行うことで企業より広告費を受領し掲載時に収益認識を行います。

当社が負担するコストは、原稿料、取材に関する交通費などです。

就職活動イベントサービス（高専生向け）

	企画の種類	開催地区	就職活動イベントの概要	
<p>当社主催型</p> <p>全国の高等専門学校56校（公立3校、私立2校を含む）の学生を動員し、全国の製造業・情報通信業・建設業などの上場企業・大手企業を中心に集客しており、当社は、出展する企業から出展料を受領しています。</p> <p>開催方式として、会場設営を行う対面形式とWEBを用いたオンライン形式があります。</p>	<p>高専生のための合同会社説明会</p>	<p>北海道、東北、関東、東海・北陸、京阪神、中国・四国、九州の計7ヶ所</p>	<p>高専生及び企業が一堂に会するイベントであり、両者にとって、数少ない就職活動情報収集の場となっています。2024年7月期は全地区を対面で開催しました。</p>	<p>【2024年7月期のイベントの概要】</p> <p>各会場ごとに 学生：約300名～830名 企業：約80社～200社</p>
	<p>高専生のための合同会社説明会（土木・建築業界向け）</p>	<p>関西地区</p>	<p>土木・建築業界に特化したイベントで、主に土木建築系学科の高専生が参加するイベントです。2024年7月期は、前期60社から70社に出展企業数が増加しました。</p>	<p>【2024年7月期のイベントの概要】</p> <p>学生：約150名 企業：70社</p>
	<p>高専インターンシップ研究セミナー</p>	<p>日本全国</p>	<p>情報が少ない高専生に業界研究・企業理解を行う場として企画したオンライン形式イベントです。2024年7月期は、78社が出展しました。</p>	<p>【2024年7月期の実績】</p> <p>学生：802名 企業：78社</p>
	<p>KOSEN meetup company</p>	<p>日本全国</p>	<p>インターンシップ後の時期に行う、全国の高専生を対象にしたオンライン形式のイベントです。2024年7月期は、75社が出展しました。</p>	<p>【2024年7月期の実績】</p> <p>学生：約500名 企業：75社</p>
<p>高専プラス</p> <p>「就職情報」の提供だけでなく、大学編入・大学院進学のための「進学情報（理工学部）」も提供できる仕組みを備えており、就職希望または進学希望のすべての高専生に有益な情報を提供するシステムとなっております。</p>	<p>高専プラス（就職・進学情報）</p>	<p>日本全国</p>	<p>当社主催型高専生向けイベントと連携し、就職希望の学生向けに就職情報を「高専プラス」サイトを通じて発信しています。進学希望学生向けに、「高専生のための編入学・進学セミナー」を開催し23大学が参加しました。</p>	<p>【2024年7月末時点】</p> <p>掲載社数：467社</p>
<p>学校主催受託型</p> <p>全国の高等専門学校56校（公立3校、私立2校を含む）を対象に、各校が個別に行っていた学校主催の就職活動イベントの企画・運営・実施を受託しています。学校主催の就職活動イベントは、各校周辺の地元企業を中心に集客し、出展する企業からの出展料または高等専門学校からの委託料（協賛金）を受領しています。</p> <p>高等専門学校のニーズを考慮しながら開催方式（対面形式、オンライン形式）を柔軟に対応しています。</p>	<p>学内合同企業説明会の受託運営</p>	<p>全国の各高等専門学校</p>	<p>高等専門学校各校が主催する「学内合同企業説明会」の企画・運営・実施を受託しております。</p>	<p>【2024年7月期の実績】</p> <p>高等専門学校21校より受託</p>
	<p>PBL（課題解決型学習）の受託運営</p>	<p>全国の各高等専門学校</p>	<p>各校の教員と連携し、PBL（課題解決型学習）の企画・運営・実施を受託しております。</p>	<p>【2024年7月期の実績（延べ数）】</p> <p>高等専門学校14校より受託</p>

就職活動イベントサービス（理工系大学生向け）

- 大学生向けの就職活動イベントは、主に当社主催の「理工系業界研究セミナー」であり、年に複数回開催しています。全国の製造業・情報通信業・建設業などの上場企業・大手企業を中心に集客しており、当社は、出展する企業から出展料を受領しています。
- 広範囲な地域によるイベント参加を考慮しながら開催方式（対面形式、オンライン形式）を柔軟に対応しています。

企画の種類	開催地区	就職活動イベントの概要
理工系業界研究セミナー	オンライン	全国（地方）の理工系大学生を対象にしたオンライン形式のイベントです。 2024年7月期は、出展企業枠82枠に対して申込率80%、66社が出展しました。 【2024年7月期の実績】 学生：578名、企業：66社
理工系インターンシップセミナー	オンライン	全国（地方）の理工系大学生を対象にしたオンライン形式のイベントです。 2024年7月期は、出展企業枠20枠に対して申込率100%、20社が出展しました。 【2024年7月期の実績】 学生：280名、企業：20社
理工系学生のためのキャリア座談会 -九州大学・九州工業大学-	福岡	九州大学・九州工業大学の学生と企業をマッチさせるイベントです。 2024年7月期は、出展企業枠24枠に対して申込率100%、24社が出展しました。 【2024年7月期の実績】 学生：約90名、企業：24社
理工系女子学生のための キャリア交流会	東京	1泊2日のパッケージツアーを組み、全国各地から理工系女子学生を東京に集め、企業とつなぐイベントです。2024年7月期は、出展企業枠44枠に対して申込率91%、40社が出展しました。 【2024年7月期の実績】 学生：98名、企業：40社

高専生向け、理工系大学生向け共に、オンライン形式のイベントに対応



当社WEB合説
サイトの特徴

- ライブ配信機能により、対面型の就職活動イベントをオンライン形式で実現
- タイムテーブル機能によりイベント進行を忠実に再現
- 学生と企業の継続的な情報交換が可能



企画制作サービス

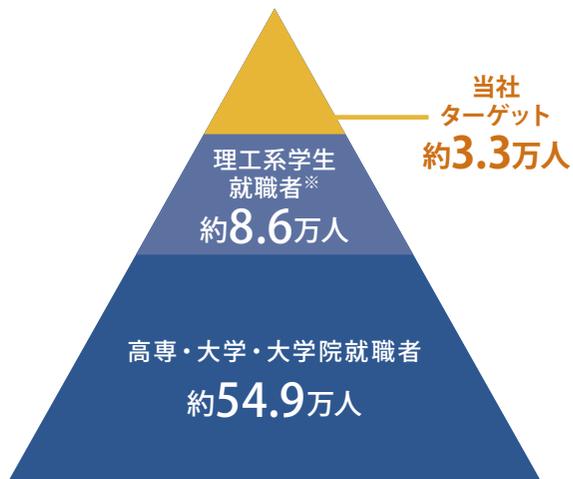
- 就職活動を支援する業務として企画制作サービスを行っています。

サービスの種類	サービスの概要
<p>①WEBメディア 「月刊高専」</p>  <p>月刊高専</p>	<p>全国の高等専門学校の特徴、教員の専門教科、高専生の研究結果の発表、高専生の就職先企業での活躍などの情報発信を行う目的としてWEBメディア「月刊高専」を運営しています。就職活動イベントサービス拡大の重要なコンテンツとして、また企業とのタイアップ記事などの配信を通じて広告収入を得るなど収益化を進めています。</p> <p>gekkan-kosen.com</p> 
<p>②大学別就活手帳</p> 	<p>大学生の就職活動を支援するツールである各大学オリジナルの「大学別就活手帳」を制作しています。大学生の就職活動に必要な情報を機能的に一冊にまとめた就活手帳で、就職活動スケジュールの管理、企業のエントリー管理、各大学の要望を反映させたオリジナルページ、就職活動に必要なマニュアルページなどで構成されています。例年約20校の大学・高専より制作を受託しています。</p>
<p>③WEB制作支援サービス・その他サービス</p>  <p>※イメージ画像</p> 	<p>WEB制作支援サービス</p> <p>WEB制作支援サービスは、WEBサイト制作・WEBサイト保守サポート・動画制作・DTP制作の受託等、当社の就職活動イベント等へ出展する企業などから制作を受託しています。一般的なWEBサイト制作・保守サポートだけでなく、採用専用サイトの制作、取材記事の制作、企業紹介動画の制作など企業の採用活動支援を行っています。</p> <p>その他サービス</p> <p>その他サービスとして、就職活動イベント前に全国の高等専門学校・高専生に配布される「高専生のための合同会社説明会公式ガイドブック」の発行は、出展する企業から広告料を受領して制作を行っております。また、自治体等が主催する就職活動イベントや就職サイト事務局、各種就活講座、高等学校などの同窓会事務局等の運営も受託しています。</p>

3.市場環境

希少性の高い高専を中心とする理工系人材

当社がターゲットとする高専生及び
 国立大学を中心とする理工系大学生の数 年間約**33,300**人



全国の高専



全国の大学

※高専生について、当社は、「経営情報学科」「国際ビジネス学科」「ビジネスコミュニケーション学科」に所属している学生を除いて、理工系学生と定義しています。

※大学生・大学院生について、主に企業が求める「機械・電気電子・情報」を専攻している以下の学生を理工系学生と定義しています。

機械工学、電気通信工学、土木建築工学、応用化学、応用理学、原子力工学、鉱山学、金属工学、繊維工学、船舶工学、航空工学、経営工学、工芸学、その他

※出典：文部科学省「学校基本調査（令和5年度）」を基に当社作成

高専生の就職・進学者数

出典：文部科学省学校基本調査（令和5年度）及び独立行政法人国立高等専門学校機構概要2024年度を基に当社作成

	就職者数	進学者数
高専生（本科）	高専生の 約 5,100 人	約 3,600 人
高専生（専攻科）	約 6割 が就職 約 1,000 人	約 400 人

理工系大学生・大学院生の就職者数

出典：文部科学省学校基本調査（令和5年度）

	国立大学	公立大学	私立大学
大学生	約 8,300 人	約 2,900 人	約 38,400 人
大学院生	約 19,000 人	約 1,900 人	約 10,000 人

高専（高等専門学校）とは

独立行政法人国立高等専門学校機構（以下、「高専機構」）は、社会が必要とする技術者を養成するため、中学校の卒業生を受け入れ、5年間一貫の技術者教育を行う高等教育機関として、現在、51校55キャンパスの国立高等専門学校を設置しています。

また、現在公立3校、私立4校の、計58校の高専が設置されています。

高等専門学校は、優秀な技術者を卒業者として送り出し、60年以上にわたって、ものづくり大国である日本を支えてきた実績があります。

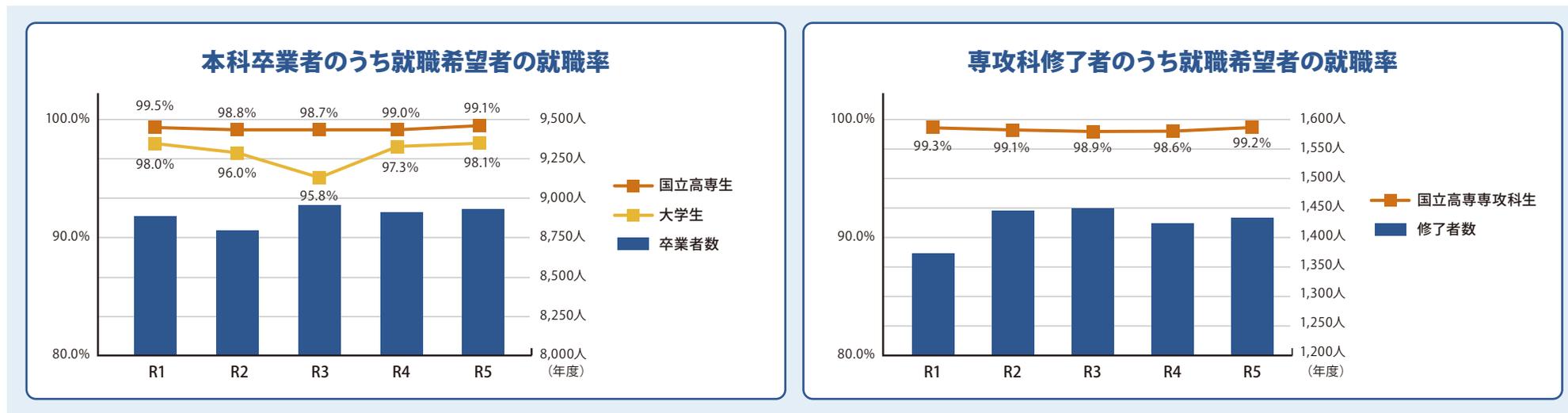
高専で学べる専門科目

- 01 機械系学科 材料系学科
- 02 電気・電子系学科
- 03 情報系学科
- 04 化学・生物系学科
- 05 建設系学科
- 06 建築系学科
- 07 商船系学科
- 08 社会的ニーズに対応した分野の学科



高専生採用ニーズの高さ

- 高等専門学校（本科・専攻科）の卒業・修了者数は、ここ数年、一定の水準で推移しており、その就職率は大学卒業者を上回りほぼ100%となっており、就職先は、大部分が大手メーカーなどの優良企業となっています。



出典：独立行政法人国立高等専門学校機構 概要（2024年度）

- （独）国立高等専門学校機構「独立行政法人 国立高等専門学校機構 概要（2024年度）」では、国立高専生の求人倍率は20倍を超えると紹介されています。また、多くの高等専門学校はホームページ等で就職状況や求人倍率を公表しています。

	2024年4月卒	
	本科生	専攻科生
舞鶴工業高等専門学校	39.6倍	186.8倍
久留米工業高等専門学校	39.5倍	70.9倍

出典：舞鶴工業高等専門学校、久留米工業高等専門学校ホームページをもとに当社作成

- 主力のサービス領域である就職活動イベントにおいて、旺盛な高専生採用ニーズは続くものと考えています。

高専生を採用している優良顧客

2024年7月期取引社数

顧客数

1,685社

旭化成(株)

アマゾンジャパン(同)

出光興産(株)

オムロン(株)

関西電力(株)

キヤノン(株)

京セラ(株)

麒麟ビール(株)

(株)クボタ

サントリーホールディングス(株)

JX金属(株)

(株)SUBARU

セイコーエプソン(株)

ダイキン工業(株)

中外製薬工業(株)

帝人(株)

東海旅客鉄道(株)

東京ガス(株)

東レ(株)

(株)ニコン

日東電工(株)

日本電信電話(株)

ファナック(株)

富士通(株)

富士フイルム(株)

本田技研工業(株)

三菱ガス化学(株)

三菱重工業(株)

(株)村田製作所

森永乳業(株)

矢崎総業(株)

(株)LIXIL

(株)ロッテ

他

大学及び大学院研究室の高専生獲得ニーズ

- 近年、大学及び大学院の研究室では、優秀な学生の獲得競争が行われており、高等専門学校から国立大学・大学院への編入学、入学が待ち望まれています。
- 当社の既存領域である高等専門学校及び高専生の囲い込みの延長線上に、高専生が進学する国立大学を中心とする理工系大学の研究室があり、今後、当社の領域になると考えています。



有名国立大学も、高専生の獲得に動いています

高専生のための編入学・進学セミナー

2024年2月27日(水) 17:00~20:10

対象：全国の高専生（学年・専攻不問）

主催：M デザイン研究所

オンライン開催

当社主催の高専生のための編入学・進学セミナーにも、国立大学が多数参加しました。

北海道大学、東北大学、横浜国立大学、神戸大学、九州工業大学、九州大学 等

主な大学への編入学状況

大学名	人数(人)	大学名	人数(人)
	R5		R5
豊橋技術科学大学	377	立命館大学	22
長岡技術科学大学	329	横浜国立大学	22
熊本大学	73	広島大学	22
千葉大学	57	佐賀大学	21
九州工業大学	56	鹿児島大学	21
東京農工大学	55	茨城大学	20
岡山大学	55	岐阜大学	20
九州大学	48	島根大学	20
筑波大学	45	香川大学	18
金沢大学	41	東京都市大学	17
東北大学	38	山口大学	17
大阪大学	37	山梨大学	16
福井大学	35	千葉工業大学	15
京都工芸繊維大学	34	日本大学	15
宇都宮大学	31	東京大学	15
新潟大学	31	東京海洋大学	15
北海道大学	29	名古屋大学	15
東京工業大学	29	名古屋工業大学	15
信州大学	29	奈良女子大学	14
群馬大学	28	北見工業大学	13
神戸大学	27	徳島大学	13
室蘭工業大学	26	富山大学	12
電気通信大学	24	山形大学	11
三重大学	23	愛媛大学	11
東京都立大学	23	岩手大学	10

主な大学院への進学状況

大学院名	人数(人)
	R5
東北大学大学院	43
筑波大学大学院	43
奈良先端科学技術大学院大学	37
九州大学大学院	36
九州工業大学大学院	28
東京工業大学大学院	26
北陸先端科学技術大学院大学	26
北海道大学大学院	23
豊橋技術科学大学大学院	22
長岡技術科学大学大学院	17
大阪大学大学院	15
東京大学大学院	10
神戸大学大学院	8
電気通信大学大学院	7
名古屋大学大学院	7
熊本大学大学院	7
千葉大学大学院	5
東京医科歯科大学大学院	5
名古屋工業大学大学院	5
広島大学大学院	5
金沢大学大学院	4
福井大学大学院	4
京都大学大学院	4
京都工芸繊維大学大学院	4
岡山大学大学院	4

出典：独立行政法人国立高等専門学校機構概要2024年度

当社のシェア

当社がターゲットとする高専生及び

国立大学を中心とする理工系大学生・大学院生の数 **年間約33,300人**

当社イベント参加者数

高専生（本科・専攻科合計）	約5,000人
理工系大学生・大学院生	約1,000人

合計 **約6,000人**

現在6,000人／約33,300人≒約20%の理工系学生にリーチできています。 → 今後は、残りの約80%を開拓していきます。

理工系学生の範囲

当社は、主に企業が求める「機械・電気電子・情報」を専攻している以下の学生を理工系学生と定義しています。

・機械工学、電気通信工学、土木建築工学、応用化学、応用理学、原子力工学、鉱山学、金属工学、繊維工学、船舶工学、航空工学、経営工学、工芸学、その他

4.競争力の源泉

高専との人的ネットワークを背景としたイベント開催

- 当社は、2009年3月の当社主催「高専生のための合同会社説明会」を初開催以降、高等専門学校との関係づくりを行い、高専生向けの就職活動イベントでのシェアを拡大してきました。(就職者数の7割以上を毎年コンスタントに動員)

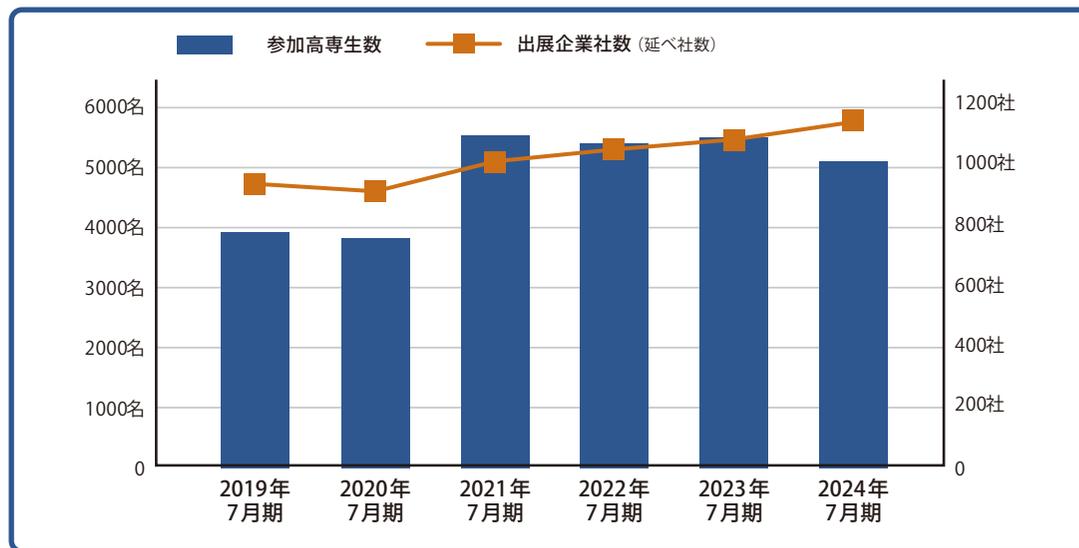


高専生のための合同会社説明会

当社主催型 高専生向け就職活動イベント

	参加高専生数	出展企業社数 (延べ社数)
2019年7月期	3,925人	975社
2020年7月期	3,822人	937社
2021年7月期	5,666人	1,022社
2022年7月期	5,400人	1,059社
2023年7月期	5,616人	1,092社
2024年7月期	5,012人	1,173社

参加高専生・出展企業社数の推移



地域的なアンマッチを解消する理工系イベント開催

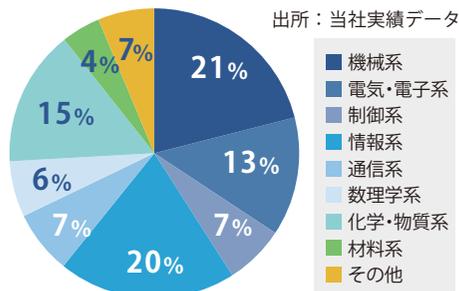
- 国立大学理工系人材の7割が地方に散在しており、一方で理工系人材を欲している企業は大都市圏にあることから、そのアンマッチを解消するイベント「理工系業界研究セミナー」を18年にわたり開催してきました。
また、全国の理工系女子学生に限定した就職活動イベント「理工系女子学生のためのキャリア交流会」を実施し、好評を得ております。
- 学生をツアー形式で動員して、学生自ら旅費を負担する方式をとっていることから就業意識の高い学生が参加するため、企業からの評価が高いイベントです。
※近年は、オンラインでも開催
- 当社が学生・企業双方の希望を聞いたうえで、あらかじめ受講時間割を決めるためマッチング率の高い仕組みとなっています。



【例:理工系業界研究セミナー】(2024年7月期実績)

92大学・578名参加

参加学生の専攻内訳



応募者が多いことから、学科を考慮し、抽選により決定しています。

時間割の事例（短い期間でも20社以上の企業と確実にコンタクトできる仕組みとなっています。）

日程	区分	時間(各時限:20分)		
2023年 10月14日(土)	A 午前	1社目	9:30 ~ 9:50	
		2社目	10:00 ~ 10:20	
		3社目	10:30 ~ 10:50	
		4社目	11:00 ~ 11:20	
		5社目	11:30 ~ 11:50	
		座談会	12:00 ~ 12:40	
	B 午後	6社目	13:30 ~ 13:50	
		7社目	14:00 ~ 14:20	
		8社目	14:30 ~ 14:50	
		9社目	15:00 ~ 15:20	
		10社目	15:30 ~ 15:50	
			座談会	16:00 ~ 16:40

日程	区分	時間(各時限:20分)		
2023年 10月15日(日)	C 午前	11社目	9:30 ~ 9:50	
		12社目	10:00 ~ 10:20	
		13社目	10:30 ~ 10:50	
		14社目	11:00 ~ 11:20	
		15社目	11:30 ~ 11:50	
			座談会	12:00 ~ 12:40
	D 午後	16社目	13:30 ~ 13:50	
		17社目	14:00 ~ 14:20	
		18社目	14:30 ~ 14:50	
		19社目	15:00 ~ 15:20	
		20社目	15:30 ~ 15:50	
			座談会	16:00 ~ 16:40

人的ネットワーク構築に寄与するWEBメディア「月刊高専」

● 高専機構及び各高等専門学校との強固な関係

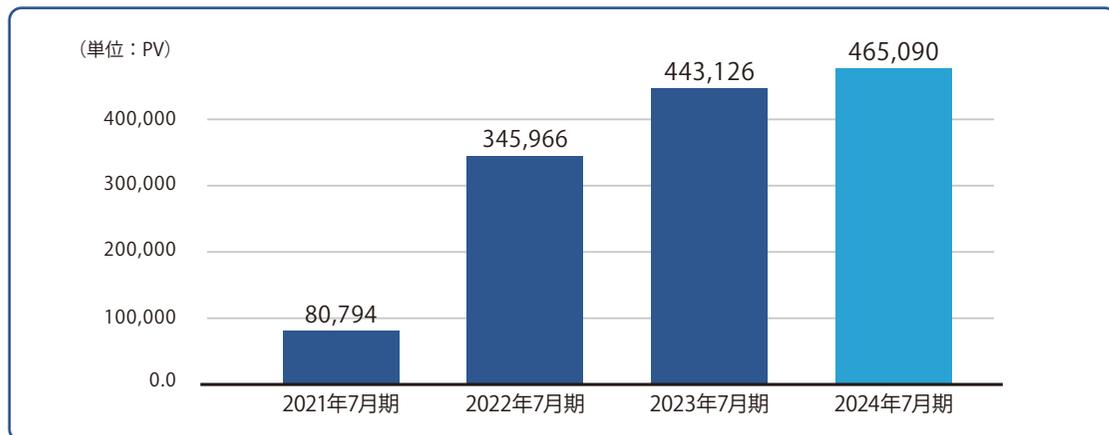
- ・ ヒューマンネットワークをベースにした教員との連携
- ・ WEBメディア「月刊高専」による教員との関係強化
- ・ 高等専門学校教員の「リレー取材方式」による認知度向上
- ・ 2024年7月31日現在474記事を掲載（今期106記事増加）
- ・ 順調にPV数も増加中！
- ・ 企業広告掲載により徐々に収益化

ヒューマンネットワークの定義

従来から実施してきた
極めてアナログな手法による
教員との関係作り

WEBメディア月刊高専 年度別集計PV数の推移

出所：当社実績データ

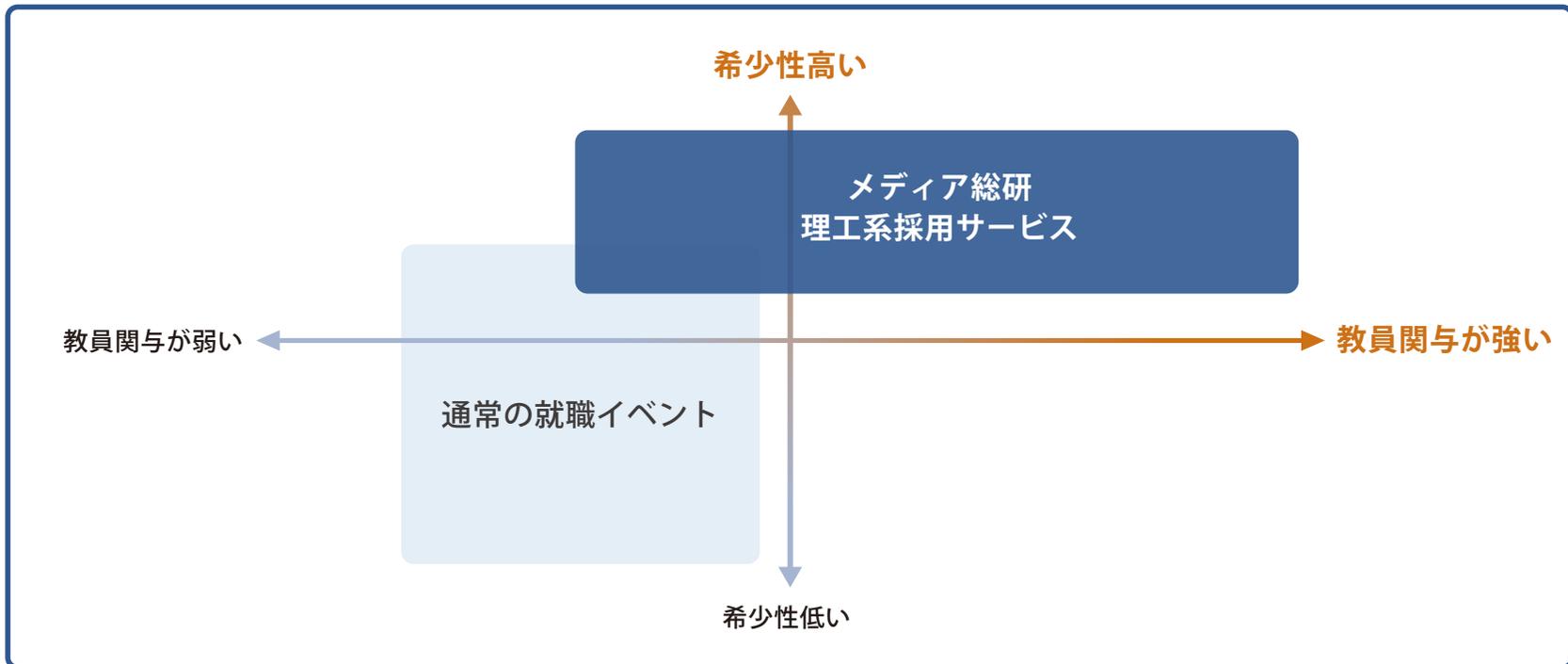


月刊高専



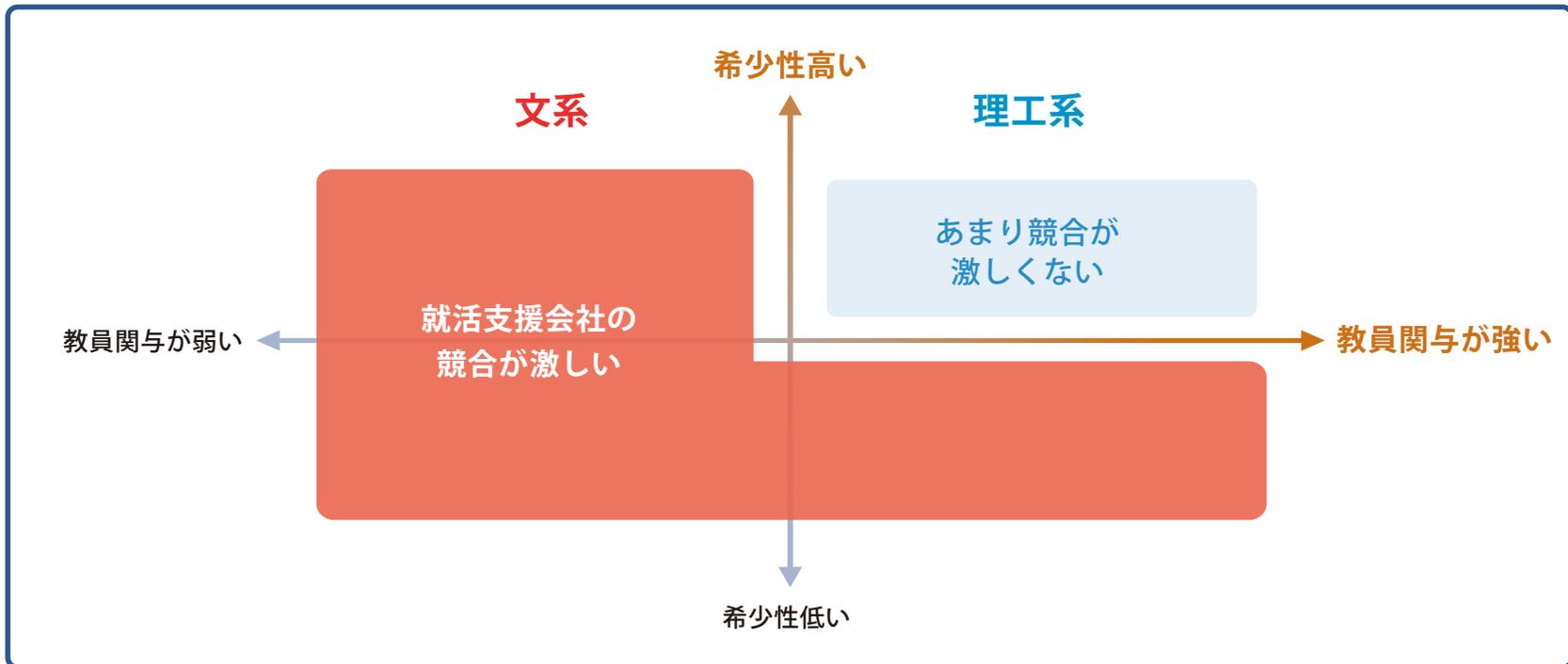
当社の理工系採用サービス①

- 希少性の高い高専生または国立大学の理工系学生は就職に対する教員の関与が強いため、個人の意思で自由に参加できる通常の就職イベントにはあまり参加しない傾向にあります。
- 当社イベントについては、当社と教員とのヒューマンネットワークから多くの理工系学生が参加する傾向にあります。



当社の理工系採用サービス②

- 当社は、あまり競争が激しくない希少性の高い理工系学生を中心とした就職市場をターゲットとしています。



5.事業計画・成長戦略

経営課題とアクションプラン

経営戦略

「ヒューマンネットワーク」と「DX」を融合した高付加価値学生支援ビジネスの展開

経営課題①【基盤強化】

高等専門学校と高専生の
囲い込み

アクションプラン①

高専生向けサービスの
安定化

- ・就職・進学ナビサイト「高専プラス」の継続運営
- ・高専学内用進路支援システム「高専キャリアサポートシステム」の継続運営
- ・「高専プラス」内の就業体験型アルバイト情報サービス「高専プレワーク」の継続運営

経営課題②【インフラ整備】

教員ネットワークの拡充

アクションプラン②

高専ビジネスを大学に
つなげる

- ・WEBメディア「月刊高専」の取材継続によるネットワーク構築
- ・「高専プラス（進学情報）」登録者数の増加及び高専生のための編入学・進学セミナーへの動員、大学教授の紹介等

経営課題③【既存サービスの拡大】

理工系大学イベントの発展

アクションプラン③

理工系企画を拡充する

- ・理工系女子学生に特化したイベント開催
- ・「高専プラス」から「理工系サイト」へのデータ連携・引継ぎ
- ・アクションプラン②のネットワーク拡充による理工系大学生の「理工系サイト」への取り込み
- ・編入学者情報増加による国立大学を中心とした大学・高等専門学校共同イベントの企画・実施

経営課題④【新サービスの創出】

既存の事業領域に隣接する新たな
領域への進出

アクションプラン④

高専生及び高等専門学校の支援拡大
(スタートアップ支援)

- ・日本国内の潜在的な課題であるアントレプレナー育成の一環として、国内のスタートアップ市場の活性化を目指し、高等専門学校等と「高専起業家サミット」を開催

※ヒューマンネットワークの定義：従来から実施してきた極めてアナログな手法による教員との関係作り

※前回開示(2023年9月13日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」)から現状を考慮し、同ページとそれに付属するページについて一部見直しを行っております。

基盤強化：高等専門学校と高専生の囲い込み

アクションプラン① 高専生向けサービスの安定化

アクションプラン①の概要

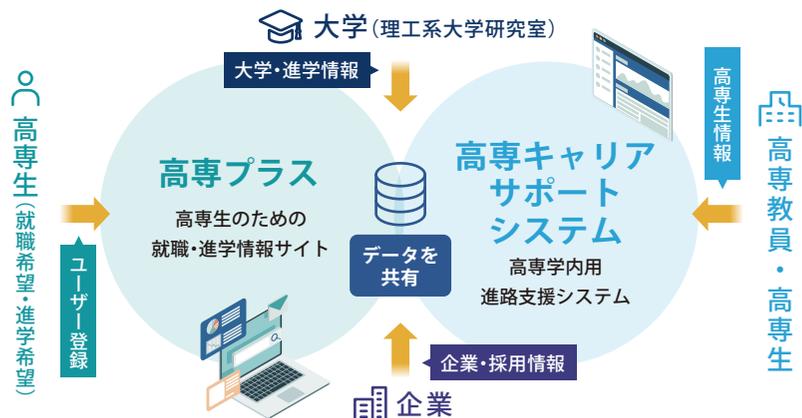
就職活動を行う高専生約6,000人のうち高専イベントへ約5,000人が参加するため、高専プラスには毎年約5,000人以上が登録されることとなります。

高専生はイベント前に企業情報を収集することから、当社の顧客のうち高専生を積極的に採用する約400社も必ず登録を行い情報を発信します。

高専卒業者のうち約4,000人いる進学者を対象として、「高専プラス」内に大学（研究室）情報を提供する仕組みを構築しています。企業情報並みに進学情報を充実させていきますが、これも教員の協力を得ながら、進学希望の高専生の登録を促しており、毎年多くの進学希望者が登録利用しています。

また、高等専門学校学内用の進路支援システム「高専キャリアサポートシステム」の運営を行い、情報発信者である企業や大学にとって高専プラスと連携することで使い勝手がよくなり、利用学生にとっても充実した情報が届けられるようになります。

システムの概要



高専プラスの概要



インフラ整備：教員ネットワークの拡充

アクションプラン② 高専ビジネスを大学につなげる

アクションプラン②の概要

- 高専生の学力レベル・研究の成果が評価されており、国立大学を中心とする大学及び大学院への編入・進学ニーズがあります。
- 高専プラスで高等専門学校への就職希望者への就職情報だけでなく、進学希望者への進学情報も提供する仕組みを構築し、理工系研究室の進学情報を多数掲載します。
- 理工系大学とのヒューマンネットワーク構築のために、WEBメディア「月刊高専」のリレー取材方式等で研究室の成果情報を提供する仕組みを構築します。
- Webサイトでの情報発信だけでなく、高専生向けオンライン型イベントとして「高専生のための編入学・進学セミナー」も実施しています。



既存サービスの拡大：理工系大学イベントの発展

アクションプラン③ 理工系企画を拡充する

アクションプラン③の概要

「アクションプラン② 高専ビジネスを大学につなげる」を実施することで、「高専プラス」及び新たに構築する「理工系サイト」へ登録者数を増やすことが今後の、理工系大学・大学院イベントの発展につながります。

「理工系サイト」の登録者数を増やすために、理工系大学・大学院の研究室の問題点である、優秀な学生の入学支援に取り組み、大学・大学院の教員とのネットワーク構築を図ります。

2021年7月期以降は、これまで取り入れていなかったオンライン面談を導入したことで大学教授とのネットワークが格段に広がり、「理工系業界研究セミナー」の登録者を増やすことができ、研究室の囲い込み及び連携はイベント参加者数の増加に直結しています。

企業にマッチした大学生を理工系企画に動員することで、一層、学生イベント事業の拡大を実現します。

2023年7月期に東京で初開催した、理工系女子学生に特化したイベント「理工系女子学生のためのキャリア交流会」も引き続き開催し、2024年は、関西でも実施します。



大学生（大学院生）



高専プラス

理工系サイト



高専生約5,000人＋理工系大学生の
優良学生情報



理工系イベントの拡充

従来の理工系イベント



理工系業界研究セミナー

+

新たな理工系サービス



マッチングサービス



企業



理工系大学イベント等を実施することで、
大学・大学院の事業領域での収益化を拡大させる。

新サービスの創出：既存の事業領域に隣接する新たな領域への進出

アクションプラン④ 高専生及び高等専門学校への支援拡大（スタートアップ支援）

アクションプラン④の概要

- 日本国内の潜在的な課題であるアントレプレナー育成の一環として、高専生のスタートアップを応援することを目的に、2023年6月30日付で株式会社FUNDINNOとの資本業務提携を実施しました。FUNDINNO社とのアライアンスにより、長期的な視点で高専生のスタートアップを支援することで、経営的にも好影響が見込まれます。
- 高専生及び高等専門学校のスタートアップ支援として、高等専門学校等と2024年3月11日（月）に「第1回高専起業家サミット」を実施しました。また、第2回も2025年2月に実施することが決定しています。

概要	「高専起業家サミット」は、起業を目指す高専生が一堂に会し、ビジネスプランの発表、交流を行うサミット。高専生の起業チャレンジ機会を創出し、志を同じくする高専生同士や、そんな高専起業家を支援したい企業との交流活性化を目的として開催しています。		
開催日	2025年2月25日（火）	場所	一橋講堂（東京）
参加チーム	国公私立高専から最大65チーム		
内容	①交流会 …………… 起業を目指す全国高専の学生チームが一堂に会して情報交換。起業を応援する協賛企業等と交流ができる ②ビジネスプラン …………… 各チームのビジネスプランを口頭発表。また、ビジネスプランの内容や、コアコンピタンスとなる根拠についてシーズをポスターでも説明 ③表彰式 …………… ビジネスプラン発表で高い評価を得たチームを表彰する ④懇親会 …………… 全国の高専スタートアップ活動チームが一堂に会する機会とし情報交換を行う		



当社グループの高専生へのサービスである「新卒就職活動支援」「進学支援（大学編入学／大学院入学）」に加え、新たにこのようなスタートアップ支援を実施することで、高専生の進路のほぼすべてを網羅することになります。

2024年7月期業績予想比

単位:百万円 (連結)

	予想値	実績値	業績予想比
売上高	1,232	1,155	△6.3%
売上原価	325	281	△13.6%
売上総利益	907	874	△3.7%
販売費及び一般管理費	618	684	+10.7%
営業利益	289	189	△34.4%
営業利益率	23.5%	16.4%	△7.0pt
経常利益	291	193	△33.4%
当期純利益	202	105	△48.2%

- 要因**
- 高専生向け就職活動イベント<当社主催型>/高専プラスについては予想以上の結果となりましたが、大学生の就職活動の多様化等により、大学生向け就職活動イベントは苦戦しました。
 - 転職市場への新規参入も期待ほどの結果が得られませんでした。

結果 売上高が△6.3%となり、売上原価を△13.6%抑えたものの、売上総利益が未達となり、また、子会社のMA関連の費用が計上されたことにより、営業利益・経常利益がそれぞれ△34.4%・△33.4%となりました。

計画数値

(連結)

中期経営計画（主要数値）（単位：百万円）					
	2024年 7月期	2025年 7月期(計画)	2026年 7月期(計画)	2027年 7月期(計画)	
売上高	1,155	1,543	1,570	1,674	
（就職活動イベント）	992	1,326	1,349	1,439	
（企画制作）	162	216	220	235	
売上原価	281	353	398	424	
売上総利益	874	1,189	1,171	1,250	
販売費及び一般管理費	684	988	888	940	
営業利益	189	201	283	310	
経常利益	193	203	291	318	
当期純利益	105	110	199	217	
サービス別売上高（単位：百万円）					
就職活動イベント	高専生向け就職活動イベント<当社主催型><高専プラス>	744	994	1,012	1,079
	高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>	131	176	179	191
	大学生向け就職活動イベント	77	103	105	112
	採用代行・その他サービス	38	51	52	55
企画制作	大学別就活手帳	57	57	57	57
	WEB支援サービス・その他サービス	105	159	163	178

オンライン形式で計画しているイベント以外は、**対面形式イベントを前提**に策定した見通し

計画数値の前提条件

当社は、対面形式、オンライン形式でのイベント開催を柔軟に実施することが可能ですが、中期経営計画数値につきましては、当初よりオンライン形式で計画しているイベント以外につきましては、すべて対面形式イベントを前提に策定しております。

	2025年7月期	2026年7月期	2027年7月期
全体	・継続的に既存事業、新規事業拡大に向けた高度人材の採用、広告費等の投資を実施	・継続的に既存事業、新規事業拡大に向けた高度人材の採用、広告費等の投資を実施	・継続的に既存事業、新規事業拡大に向けた高度人材の採用、広告費等の投資を実施
就職活動イベント 高専生向け	・高専プラス登録者増加（目標登録率65%） ・高専プラス就職情報掲載数増加（目標掲載数480社） ・高専起業家サミットの継続開催	・高専プラス登録者増加（目標登録率70%） ・高専プラス就職情報掲載数増加（目標掲載数500社） ・高専起業家サミットの継続開催	・高専プラス登録者増加（目標登録率75%） ・高専プラス就職情報掲載数増加（目標掲載数530社） ・高専起業家サミットの継続開催
就職活動イベント 大学生向け	・高専プラス登録者増加（編入学者300名増加） ・編入学者向け進学セミナーによる囲い込み ・「理工系女子学生のためのキャリア交流会」東京・大阪2会場での開催	・高専プラス登録者増加（編入学者500名増加） ・編入学者向け進学セミナーによる囲い込み ・「理工系女子学生のためのキャリア交流会」全国3会場での開催	・高専プラス登録者増加（編入学者500名増加） ・編入学者向け進学セミナーによる囲い込み ・編入学者向けの就職支援サービスの拡大 ・「理工系女子学生のためのキャリア交流会」の継続開催
採用代行・その他サービス NEW	・採用代行・採用コンサル等の企業の採用支援の拡大	・採用代行・採用コンサル等の企業の採用支援の拡大	・採用代行・採用コンサル等の企業の採用支援の拡大
企画制作	・就職活動関連の企画制作案件の増加 ・Webマーケティング等による広告費の増加	・就職活動関連の企画制作案件の増加 ・Webマーケティング等による広告費の増加	・就職活動関連の企画制作案件の増加 ・Webマーケティング等による広告費の増加

KPI (重視する経営指標: 売上高及び営業利益率)

(連結)

売上高・営業利益率の推移 (単位: 百万円)							
	2021 / 7	2022 / 7	2023 / 7	2024 / 7	2025 / 7 (計画)	2026 / 7 (計画)	2027 / 7 (計画)
売上高	671	776	955	1,155	1,543	1,570	1,674
営業利益	178	182	202	189	201	283	310
売上高営業利益率	26.6%	23.5%	21.2%	16.4%	13.0%	18.1%	18.5%

(単位: 百万円、%)



※経営指標等の進捗状況については、年度ごとに算出しており、決算短信において定期的に開示を行う予定です。

KPIの考え方

- 当社は、高専生向けの就職イベントに関してトップシェアを有しておりますので、その領域である市場を安定的に維持しながら、高等専門学校や高専機構との連携をベースに高専生の編入学の支援、大学の研究室とのマッチング、大学生向けの就職活動イベントなどへ拡大させることで、継続的な高い成長を維持いたします。
- 当社は、イベント開催のコストに関しては、外部委託の活用や複数開催による平準化により、コスト低減の仕組みを構築しております。また、当社の就職活動イベントは、市場からの評価が高く、比較的、物価向上等に沿った販売価格の設定が可能であります。しかしながら、今後もエネルギー価格の上昇、原材料費等の上昇、人件費の上昇など、予測困難な項目に左右されることから、総合的な指標である売上高及び営業利益率 (目標数値20%以上) をKPIに設定しております。

今後3年間のCAGR (年平均成長率)

売上高: **+13.2%**

営業利益: **+17.8%**

計画数値とKPIについて

(連結)

中期経営計画（主要数値）（単位：百万円）							
	2025年7月期			2026年7月期			
	前年計画値	修正計画値	差額	前年計画値	修正計画値	差額	
売上高	1,394	1,543	149	1,511	1,570	59	
（就職活動イベント）	1,102	1,326	224	1,219	1,349	130	
（企画制作）	291	216	△ 75	291	220	△ 71	
売上原価	355	353	△ 2	347	398	51	
売上総利益	1,039	1,189	150	1,163	1,171	8	
販売費及び一般管理費	664	988	324	692	888	196	
営業利益	374	201	△ 173	470	283	△ 187	
経常利益	376	203	△ 173	472	291	△ 181	
当期純利益	262	110	△ 152	328	199	△ 129	
サービス別売上高（単位：百万円）							
就職活動	高専生向け就職活動イベント<当社主催型><高専プラス>	838	994	156	925	1,012	87
	高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>	98	176	78	98	179	81
	大学生向け就職活動イベント	156	103	△ 53	186	105	△ 81
	採用代行・その他サービス	10	51	41	10	52	42
企画制作	大学別就活手帳	69	57	△ 12	69	57	△ 12
	WEB制作支援サービス・その他サービス	211	159	△ 52	221	163	△ 58
KPI修正対比（単位：%）							
	2025年7月期			2026年7月期			
	前年計画値	修正計画値	差分	前年計画値	修正計画値	差分	
売上高営業利益率	26.9%	13.0%	△ 13.9%	31.1%	18.1%	△ 13.0%	

背景

当社の中期経営計画は、3年間のローリング方式を採用しております。2025年7月期・2026年7月期については、2024年7月期の業績、人材サービス業界の市場環境、当社の主力事業となる就職活動イベントのニーズ及びその変化、新規事業の市場環境及び進捗状況等を検討し、計画数値及びKPIの見直しを行っております。

主な変更の内容

2025年7月期・2026年7月期の業績予想は、学生イベント事業のサービスの種類別に以下のように想定。

- 高専生向けの就職活動イベントは、高専生と参加企業をつなぐ情報サイト「高専プラス」の安定稼働により、持続的に売上高が増加する。
- 大学生向けの就職活動イベントについては、企業や学生の意識変化があるものの「理工系女子学生のためのキャリア交流会」のような新しい人気企画等を計画的に進める。
- 転職サービス市場は、レッドオーシャンと判明したことから投資を控えめに行い、その経験から培った採用代行サービス・コンサル等の新たな計画については、不確定要素も大きいことから保守的に考慮する。
- MAで子会社化した株式会社アドウィルは、中部・関東地区を中心に企画制作業務を安定的に受注すること及び当社とのシナジー効果を考慮する。

アクションプラン進捗状況

アクションプラン	2024年7月期	2025年7月期	2026年7月期以降
① 高専生サービスの安定化	高専プラス（就職情報）リリース 期末掲載社数 467 社	➔ (目標掲載数 480 社)	➔ (目標掲載数 500 社)
	高専キャリアサポートシステムリリース 期末導入校数 23 校 25 キャンパス導入	➔ (目標校数 26 社 24 キャンパス導入)	➔ (目標校数 30 社 28 キャンパス導入)
② 高専ビジネスを大学につなげる	月刊高専 期中増加記事数 98 記事 期末 PV 数 465,090PV	➔ (目標期中増加記事数 100 記事) (目標期末 PV 数 500,000PV)	➔ (目標期中増加記事数 100 記事) (目標期末 PV 数 550,000PV)
	高専プラス（進学情報）リリース 期末掲載数 32 件 (大学/研究室)	➔ 目標期末掲載数 40 件 (大学/研究室)	➔ 目標期末掲載数 50 件 (大学/研究室)
③ 理工系企画の拡充	全国の理工系女子学生に限定した就職 活動イベント「理工系女子学生のため のキャリア交流会」1回実施	➔ 理工系大学イベントの拡充 目標イベント開催数 2 回	➔ 理工系大学イベントの拡充 目標イベント開催数 3 回
	—	—	理工系サイト（仮称）リリース (高専プラスの大学生版)
④ 高専生及び高等専門学校 の支援拡大 (スタートアップ支援)	起業家サミット開催	➔	➔

調達資金使用計画の進捗状況

当社新規上場時の調達資金使用計画（オーバーアロットメントによる売出しを含む）について以下のように実施いたしましたので報告いたします。
 新規株式上場時に342百万円（オーバーアロットメントによる売出し77百万円含む）の資金調達を実施しておりますが、2024年4月23日に発表した「上場調達資金使用の一部変更に関するお知らせ」で上場調達資金使用の一部を変更し、全て充当いたしました。

【調達資金使用計画】

(単位：百万円)

使途	内容	2022年7月期 (計画)	2023年7月期 (計画)	新規上場時調達合計 (計画)	第三者割当増資 (オーバーアロットメント分)
システム投資	新サービスシステム構築/既存システム改修	50	50	100	77
	情報システム環境整備	2		2	
	情報システム機器	3	2	5	
人材投資	システム開発・運用担当	5	11	16	
	Webデザイナー	4	6	10	
	企画営業担当	7	18	25	
	管理部管理者	6	6	13	
	人材紹介フィー	4	4	8	
本社移転	増加敷金		20	20	
	設備費		20	20	
	移転諸費用		20	20	
	増加賃料		24	24	
合計	83	181	265	77	

【実施状況】

使途	内容	2022年7月期 (実績)	2023年7月期 (実績)	2024年7月期 (実績)	合計 (実績)
システム投資	新サービスシステム構築/既存システム改修	35	12	—	47
	情報システム環境整備	1	—	—	1
	情報システム機器	3	2	—	5
人材投資	システム開発・運用担当	7	8	—	16
	Webデザイナー	1	9	—	10
	企画営業担当	7	18	—	25
	管理部管理者	6	6	—	13
	人材紹介フィー	—	—	—	—
本社移転	増加敷金	3	—	—	3
	設備費	—	8	—	8
	移転諸費用	—	—	—	1
	増加賃料	—	6	—	6
株式会社アドウィル株式取得資金		—	—	203	203
合計		67	70	203	342

6.リスク情報

認識するリスク及びその対応策 (1/3)

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p>システム開発について</p> <p>当社グループの就職活動イベントは、全国各地において対面形式で開催するのが主流ではありますが、就職活動環境の変化を考慮し、学生及び企業のニーズを捉え、今後も機能面やセキュリティ面に優れ、かつ、利便性の高い「WEB合説サイト」の機能の充実や学生と企業の情報を効率的にマッチさせる「企業情報サイト（高専プラス）」によるサービス向上が必要であると考えております。</p>	<p>当社グループは自社内でシステムに関する「要件定義」「機能定義」「構成管理」「計画立案」等のいわゆる上流工程のシステム開発を行っており、また、信頼のある外部委託先とも連携することで、スピードを重視した開発体制を構築できております。</p>	低	長期	中

認識するリスク及びその対応策 (2/3)

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p>システム開発について</p> <p>当社グループが事業展開している就職情報業界では、学生と企業をつなぐ人工知能を用いたマッチングの仕組みや機能性の高いWEB面接システムの開発など技術革新や顧客ニーズの変化のスピードが非常に速く、インターネット関連の技術革新やその変化に柔軟に対応する必要があります。当社グループが技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない場合、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	<p>最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築するだけでなく、優秀な人材の確保及び教育等により技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努めております。</p>	中	長期	中
<p>個人情報の保護について</p> <p>当社グループは、事業の性格上、就職活動を行う高専生及び大学生に関して住所・氏名・連絡先等の収集を必要とし、当社グループではこれらの個人情報等を厳重に管理しています。個人情報等の管理について細心の注意を心掛けておりますが、当社グループにおいて何らかの理由により個人情報等の漏洩が生じた場合には、当社グループの顧客等の当社グループに対する信頼の著しい低下等により、当社グループの事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、個人情報の収集とその利用に対する公的規制を遵守し、また、取引先、高等専門学校・大学の担当職員等の関係者、学生の各方面からの信頼性を一層高めるために、経済産業省の外郭団体である「一般財団法人日本情報経済社会推進協会」が付与する「プライバシーマーク（認定番号：第18860278号）」の認定を2020年5月に受けております。また、個人情報を収集するシステムに関しては、第三者機関のセキュリティ検査を実施するなど、適切に個人情報を管理する仕組みを構築しております。</p>	低	長期	大

認識するリスク及びその対応策 (3/3)

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
<p>新規事業について</p> <p>当社グループは、持続的な業容拡大のためには、当社が得意とする高等専門学校及び高専生の就職活動イベントの事業領域の周辺にある新たな事業領域（新規事業）へ進出することが重要だと認識しております。当社グループは、2022年10月に開始した高専卒業者を中心とした理工系転職サービス「転職スイッチ」や、2023年6月に締結した株式会社FUNDINNOとの資本業務提携などへ資本を投下し、それらの事業化を進めております。また、2024年5月に株式会社アドウィル（本社：静岡県浜松市）を買収し、今後の展開に向けた基盤作りが進行中です。しかしながら、安定的な収益を上げるためには、ある程度期間を要する場合があります。新規事業計画が順調に進まなかった場合には、人件費や広告費等の先行投資により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>新規事業開始に際しては、予め市場環境の把握や事業の回収可能性を十分に調査・検討するとともに、事業開始後も予実管理や進捗管理を通じ、定期的なサービス等の改良改善を行うことで、早期の収益化に努める方針であります。</p>	<p>中</p>	<p>中期</p>	<p>中</p>

※上記以外のリスクは、有価証券報告書【事業等のリスク】をご参照ください。

当社グループは、前事業年度まで「感染症リスクへの対策」を重要なリスクとして捉え、業績への影響があると認識しておりました。しかし、近年では企業の採用活動が回復し、当社グループにおける対面形式のイベントの盛況および、オンラインイベントを活用した代替開催により収益性が確保できております。これらの状況を踏まえ、新型コロナウイルス等の感染症が事業計画や成長可能性に与える影響は現時点では限定的であると判断いたしました。

本資料の取り扱いについて

本資料には、今後の見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、将来、大きく異なる可能性があります。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズおよび嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

本資料は2025年10月を目途に各種KPIの計画数値や実績数値、経営戦略の進捗を更新する予定です。



メディア総研株式会社