事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年10月

メディア総研株式会社

東証グロース、福証Q-Board：9242

１．メディア総研について　…… P 3
２．ビジネスモデル　…… P11
３．市場環境　…… P21
４．競争力の源泉　…… P25
５．事業計画・成長戦略　…… P30
６．リスク情報　…… P40

1．メディア総研について

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

会社概要	
社名	メディア総研株式会社
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
事業内容	就職関連事業の企画・運営・実施
従業員数	73名（2025年７月31日時点）［連結］
設立日	1993年３月９日
資本金	250百万円
発行済株式数	1,232,300株

女性が活躍している会社

- **女性従業員39名（従業員比率53.4%）**
- **えるぼし「認定段階３」取得**

経営陣

田中　浩二　代表取締役社長

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「高専生のための仕事研究セミナー」をスタートし、現在の当社イベントの仕組みを構築する。

野本　正生　取締役副社長

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（管理部担当）	谷口　陽子
取締役（営業部担当）	柿沼　直樹
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	桝本　美穂（弁護士）

沿革

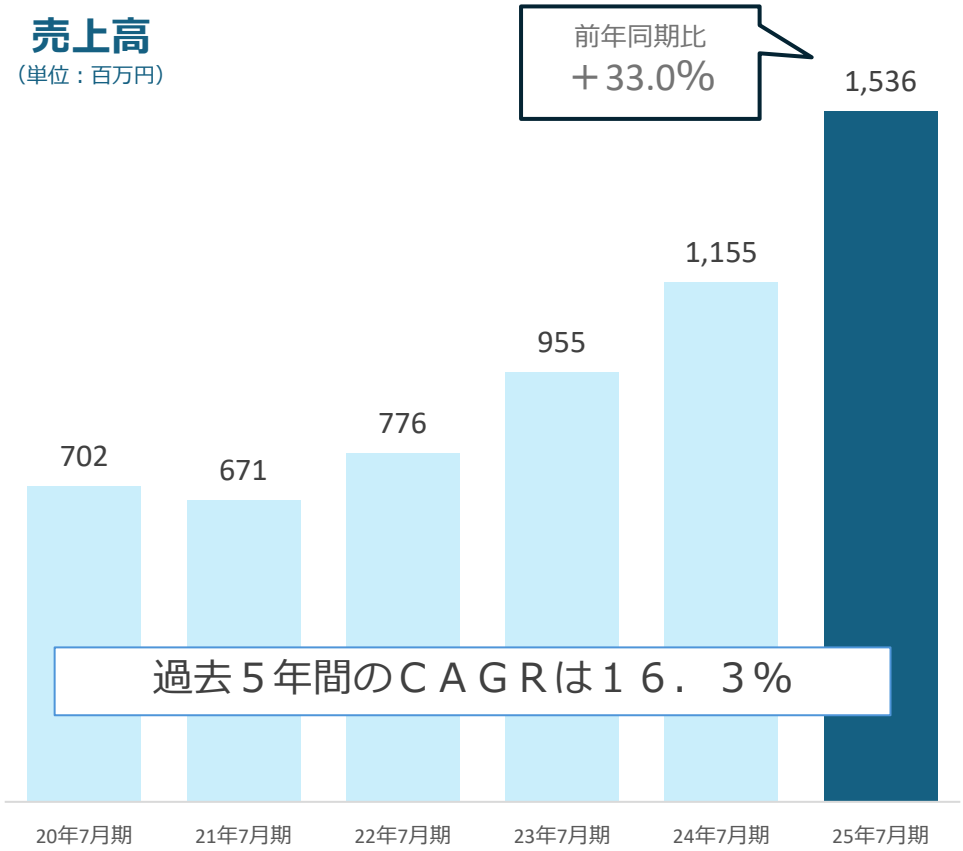
年月		沿革
1993年	**３月**	**福岡県福岡市中央区大名において進学情報誌の発行、印刷物の企画制作等を目的としてメディア総研株式会社設立**
2005年	３月	東京支店を東京都港区芝浦に開設
2006年	10月	就職活動イベントとして関東地区において当社主催「理工系業界研究セミナー」を開催
2009年	**３月**	**就職活動イベントとして当社主催「高専生のための合同会社説明会（現：高専生のための仕事研究セミナー）」を開催**
2009年	６月	企画制作として「就活生のための22ヶ月手帳（現 大学別就活手帳）」を出版
2014年	12月	企画制作として「高専生のための合同会社説明会公式ガイドブック**（現：高専生のための仕事研究セミナー公式ガイドブック）**」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に移転
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**
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**	**高専生向けナビサイト「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	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の全株式を取得、子会社化**
2025年	7月	子会社メディア総研イノベーションズ株式会社を吸収合併

業績ハイライト～売上高等推移

- サービスのブラッシュアップとＭ＆Ａによって着実に規模を拡大させ、５年で売上高・営業利益とも倍増となりました。

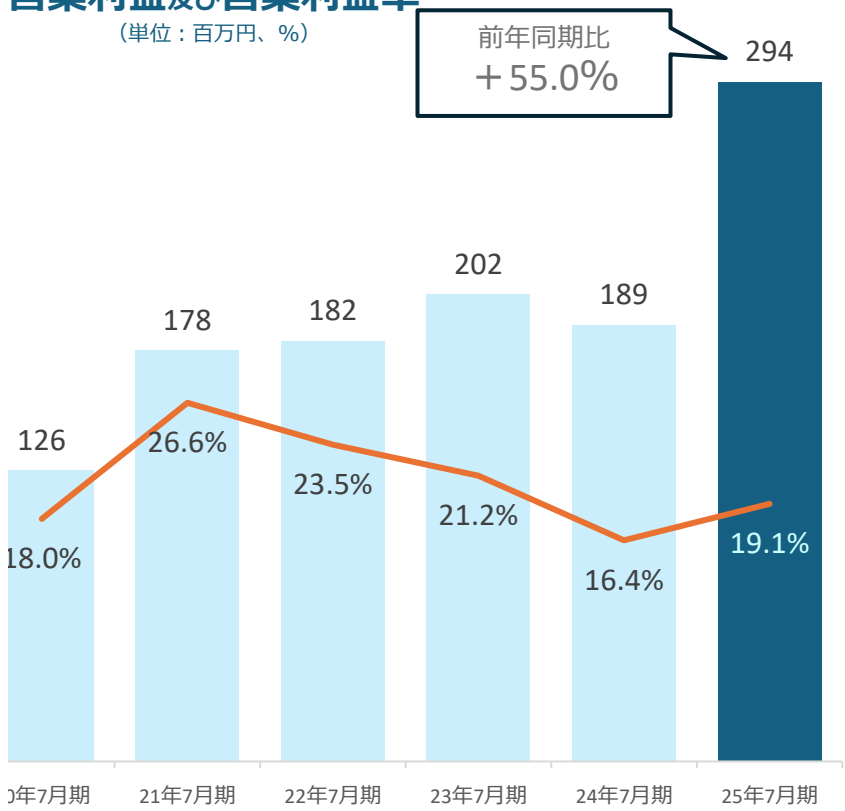
売上高

（単位：百万円）



営業利益及び営業利益率

（単位：百万円、%）



注.　2023年2月に子会社メディア総研イノベーションズ株式会社を設立（2025年7月にメディア総研株式会社に吸収合併）。2024年5月に株式会社アドウィルの全株式を取得し子会社化。

業績ハイライト～比較損益計算書

（百万円）	2025年7月期	2024年7月期	前期比	2025年7月期（期首計画）	期首計画達成率
売上高	**1,536**	1,155	＋381	1,543	99.6%
営業利益	**294**	189	＋104	201	146.3%
経常利益	**297**	193	＋103	203	146.4%
当期純利益	**217**	105	＋112	110	198.0%

- 対前年
  主催イベントの収益性向上、2023年に開始した高専人材採用プロジェクト（採用代行サービス）の拡大、
  株式会社アドウィルの連結子会社化等により、増収増益を達成しました。

- 対期首計画
  売上高は全体としてはやや計画を下回ったものの、人員計画及び販促計画の見直しに伴うコスト抑制により、増益を達成しました。

業績ハイライト～比較貸借対照表

- 高いキャッシュポジションと自己資本比率85.3%の健全な財務基盤を有しております。

（百万円）	2025年7月期	2024年7月期	前期比
流動資産	1,460	1,187	＋23.0%
うち現預金	1,389	1,108	＋25.4%
固定資産	326	362	▲10.0%
総資産	1,786	1,550	＋15.2%
流動負債	238	222	＋7.1%
固定負債	24	22	＋7.2%
負債合計	262	245	＋7.1%
純資産合計	1,524	1,305	＋16.8%
負債・純資産合計	1,786	1,550	＋15.2%

2025年７月期
自己資本比率　85.3%

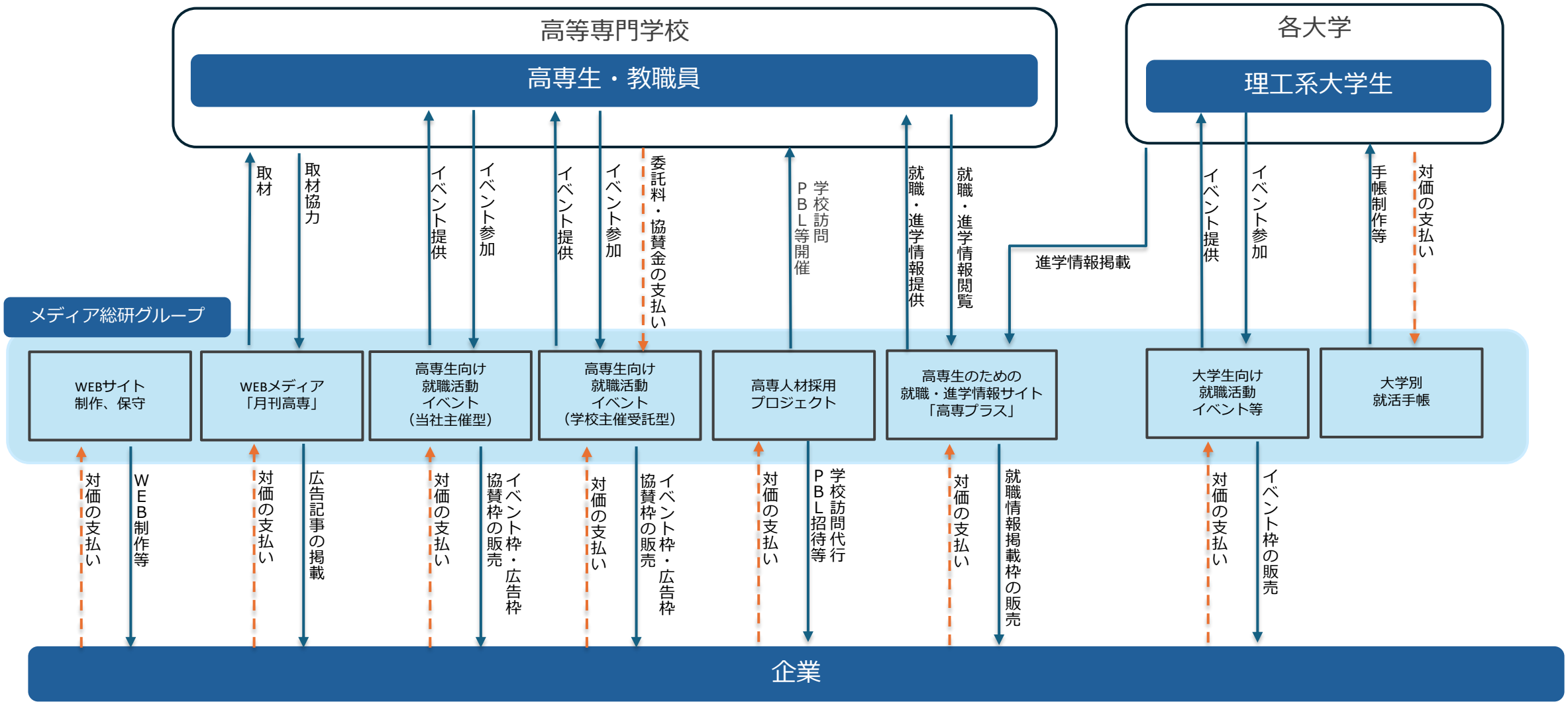
SDGｓの取り組み

ゴール	ターゲット	当社グループの取り組み
	4.4　働く技能を備えた若者と成人の割合を増やす。	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。そうした状況を踏まえ、当社グループは学生が本来の学びに集中しながらも将来のキャリアに備えられるような支援のあり方を模索してまいりました。 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。
	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。	当社は、役員8名のうち5名が男性、3名が女性（女性の比率37.5%）であり、また、当社グループの全従業員73名のうち39名が女性（女性の比率53.4%）となっております。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。 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。
	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。	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。 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。

2．ビジネスモデル

ビジネスモデル

学生と企業をつなぐ、キャリアと採用を支えるパートナー



※ 実線の矢印が役務等の流れ、破線の矢印が金銭の流れです。

高専生向け 就職活動イベント

注. 企業数及び学生数は、2025年7月期の実績に基づく値です。

	企画の種類	開催地区	就職活動イベントの概要	企業数	学生数
当社主催型 全国の高等専門学校の学生を動員し、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。 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。 	高専生のための仕事研究セミナー	○北海道 ○東北 ○関東 ○東海・北陸 ○京阪神 ○中国・四国 ○九州	全国７ブロックで、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。	84～207社	260名 ～848名
	高専生のための仕事研究セミナー【土木・建築業界】	大阪府	土木建築業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。	70社	160名
	高専生・理工系学生のための半導体/防衛産業仕事研究セミナー	熊本県	2025年3月に国策としても注目を集める半導体・防衛産業に焦点を置いたイベントとして初開催しました。地方開催にも関わらず全国から多くの学生が集まり、情報収集を行いました。2025年11月には「国策産業仕事研究セミナー」として東京ビッグサイトで開催予定です。	35社	高専生560名 大学生・大学院生110名
	高専インターンシップ研究セミナー	オンライン	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。	75社	894名
	KOSEN meetup company	オンライン	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。	68社	424名
学校主催受託型 全国の高等専門学校を対象に、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。 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。	学内合同企業説明会の受託運営	全国の各高等専門学校	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。	–	–
	PBL（課題解決型学習）の受託運営	全国の各高等専門学校	各校と連携し、授業の枠組みにおいてPBL（課題解決型学習）を企画・運営・実施しています。 学生が企業や業界を調査・分析する実践的な学びを、正規授業の枠組みで展開する点が特徴です。 これにより、将来のキャリア形成を促進し、地域・社会課題への当事者意識を育てています。	–	–

高専生向け 就職活動イベント関連サービス

サービス	概要
高専プラス	高専生のための就職・進学情報サイトです。企業が高専生に就職情報を直接ＰＲできるコンテンツとして利用されており、就職情報を掲載する企業からサービス利用料を頂いています。学生から企業へ直接アプローチできるコンタクト機能も備えています。 また、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。
WEBメディア「月刊高専」 	全国の高等専門学校の特徴、教員の専門教科、高専生の研究や課外活動・コンテスト等での取組、高専卒業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。 https://gekkan-kosen.com/
高専生のための仕事研究セミナー公式ガイドブック 	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「高専生のための仕事研究セミナー公式ガイドブック」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。

理工系大学生向け 就職活動イベント

- 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に特化した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。
- 大学や学部単位での委託を受け、大学生向けイベントを企画・実施しています。
  キャリア支援や業界研究を目的とした内容で、教育機関のニーズに応じたカスタマイズが可能です。
- 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	企業数	学生数
理工系インターンシップセミナー	オンライン	全国の理工系学生と大手技術系企業が集う、企業研究を目的とした理工系特化型イベントを開催しています。参加企業の皆様には多くの理工系学生と効率よく出会える場として、学生には国内有数の企業と一度に交流できる機会として、双方からご好評をいただいています。	22社	341名
理工系女子学生のためのキャリア交流会	・東京 ・大阪	年々需要の高まる、理工系女子学生のみを対象とした交流会です。全国の大学から理工系女子学生が集まり、近い距離感で交流できるため、効率よく自社をＰＲしていただけます。学生からも、社会で活躍する理工系女子の先輩と関わることで、具体的な社会人生活がイメージできると好評です。	2地区 計55社	2地区 計187名

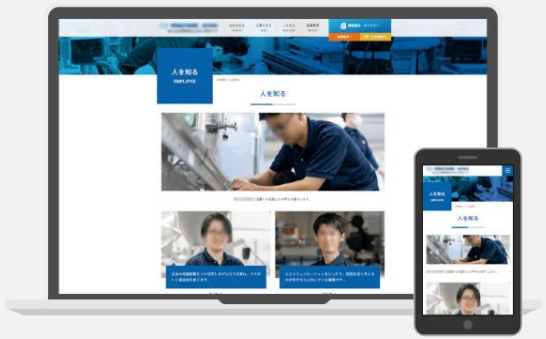
高専起業家サミット

- 高専生及び高等専門学校のスタートアップ支援として、独立行政法人国立高等専門学校機構と月刊高専（当社運営）が共同開催する、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です。
- 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、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2024年より開催しています。

第2回高専起業家サミット（2025.2.24～25）開催概要	
会　　場	一橋講堂（東京都千代田区）
参加校・参加チーム	全国３０高専（３１キャンパス）から３６チーム
協賛企業	１１社
部　　門	● ソーシャルドクター部門 多様な社会課題に挑み、地域コミュニティのより良い未来を築くアイデアを発掘・支援する部門 ● イントラプレナー部門 既存組織の枠組みを越えて新たな事業や価値を創出する人材を発掘・支援する部門
審 査 基 準	✓ 新規性・独自性 ✓ 市場性・将来性 ✓ 実現可能性 ✓ 熱意 ✓ 論理性

コンサルティングサービス

知名度が高くないために採用に苦戦する優良中小企業をメインターゲットに、
キャリア支援の豊富なノウハウを活かし、**定着率の高い採用を実現する**コンサルティングサービスを拡大させています。

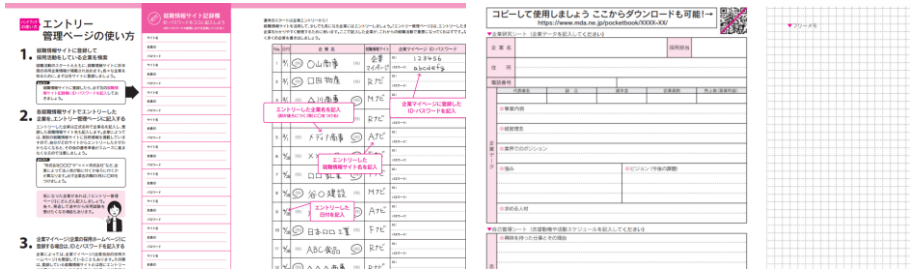
サービス	概要	主な内容
高専人材採用プロジェクト ■導入実績 製造業、建設業を中心に 25 社※2025年7月時点	● 地域に根差しながらも採用に課題を抱える優良中小企業を主な対象として、年間を通じて高専生採用を伴走支援するサービスです。２０２３年秋にスタートし、導入企業を拡大させています。 ● 当社グループが蓄積してきたキャリア支援の豊富なノウハウとデータをもとに、企業一社一社の状況やニーズに寄り添い、最適な採用支援を提供します。	● 学校訪問同行（代行） ● 「インターンシップ」「オープン・カンパニー」の企画・支援 ● 高専生のための就職・進学情報サイト「高専プラス」への掲載 ● 当社主催イベント等への招待
WEBコンテンツサービス 	● WEBサイトや動画、パンフレット等各種印刷物の、企画立案からデザイン制作・完成後のプロモーションも含めてトータルに制作しています。 ● 学生イベントサービスで培った高専生・理工系学生に響く採用コンテンツの制作を得意としており、定着率を高めるノウハウを活かしたコンテンツ制作を通して、企業の採用活動支援を行っています。	＜WEBサイト制作・企画・プロモーション＞ ● 各種WEBサイトの制作（採用サイト、コーポレートサイト、ECサイト、ランディングページ 等） ● CMS構築（WordPress等） ● WEBサイトの保守管理 ● 企画・プロモーション ● ネット広告運用 ＜動画制作＞ ● 各種動画撮影・編集（説明会動画、OBOGインタビュー・座談会動画、イメージ動画 等） ＜DTP制作＞ ● パンフレット、チラシ等

大学別就活手帳

各大学の要望を反映し、就職活動に必要な情報を一冊にまとめた「大学別就活手帳」を制作しております。

サービス	● 就活マニュアル、スケジュール、企業研究シートなどを機能的に一冊に集約 ● 各大学の要望を反映させたオリジナルページも作成可能 ● 自宅配送・デジタル配信にも対応
強み	● 編集自由度：大学独自の情報を細部まで盛り込める ● 利　便　性：紙＋デジタル併用、スマホ・PCからの閲覧や付箋機能 ● 最　新　性：全国の大学の傾向を基に毎年アップデート ● 満　足　度：高級感ある仕様、学生が日常的に活用
市場性	● 2011年開始以降、関東・関西・九州など全国に展開し、例年約20の大学から制作を受諾 ● 就職活動をとりまく環境変化により、大学のキャリア支援強化ニーズが拡大 ● 低学年向け冊子・保護者向け冊子・WEB展開 など周辺領域への拡張余地大

エントリー・企業情報・フリーページ



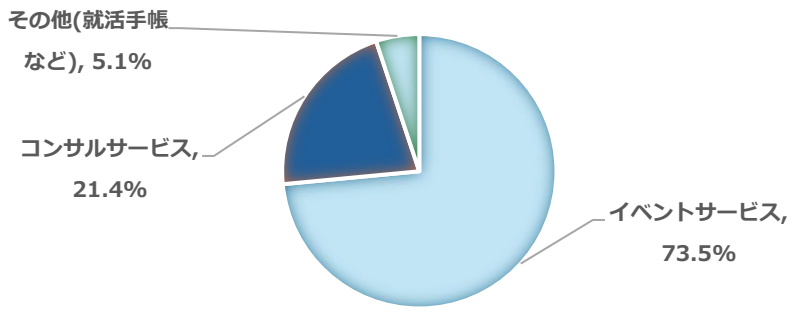
就活マニュアルページ

就職支援案内ページ

売上構成と季節性について

- 当社の主力事業は「就職イベント」で、売上全体の７割を占めています。その性格上、収益は2Qに偏重する収益モデルとなっています。
- 活動は、年間を通じて「企画（3Q）→営業（4Q）→広報（1Q）→開催（2Q）」のスパンを繰り返しております。

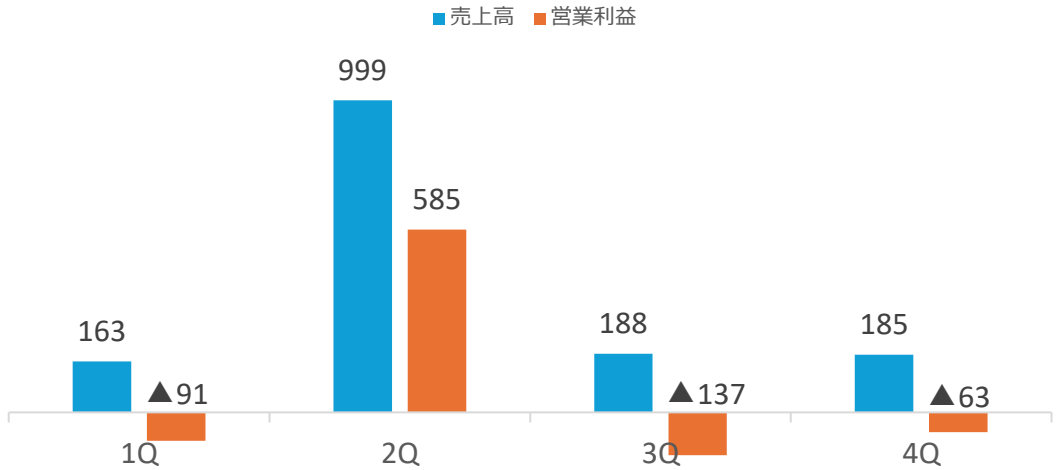
売上高構成比



四半期	主な活動	収益傾向
【1Q】 8月～10月	イベント準備 ・会場手配、設営打ち合わせ ・学生向け広報、ガイドブック制作	低収益、赤字傾向
【2Q】 11月～1月	イベント開催	高収益、黒字
【3Q】 2月～4月	・次年度開催イベントの企画書等作成 ・学校訪問、連携 ・学生集客の土台作り	低収益、赤字傾向
【4Q】 5月～7月	・企業向け営業活動、受注手続き	低収益、赤字傾向

※数値は2025年７月期の実績値

四半期別売上高・営業利益（百万円）



投資家のみなさまへ

当社の収益は２Ｑに集中しておりますが、これは偶発的な偏重ではありません。１Ｑ・３Ｑ・４Ｑは、就職イベントに向けた企業営業・学校訪問・設営準備などの重要な仕込み期間であり、年間を通じた戦略的活動の一環です。特に企業との関係構築や学生集客の基盤づくりは、イベント成功の大きな鍵となります。
当社の収益構造は通期で評価いただくことが適切と考えています。
四半期ごとの収益変動にとらわれず、中長期的な価値創出にご注目ください。

社会貢献活動：理工系学生の奨学支援

公益財団法人
日本高専·大学支援財団
JAPAN KOSEN UNIVERSITY SUPPORT FOUNDATION

「公益財団法人日本高専・大学支援財団」を通じた理工系学生への奨学支援

当社は、理工系学生の成長を支えることを目的に、公益財団法人日本高専・大学支援財団 の活動を支援しています。日本高専・大学支援財団は、高専および大学に在学する理工系学生に対し、経済的・教育的な支援を行う公益財団法人です。
当社は本支援活動を通じて、未来の技術人材の育成に貢献しています。

社会的責任（ＣＳＲ）の一環として

この支援活動は、短期的な事業収益を目的としたものではなく、持続可能な社会の実現を目指すものです。技術立国・日本を支える若手エンジニアの成長支援という形で、社会全体への長期的な価値還元を図っています。

市場での関係深化とさらなる信頼の構築

日本高専・大学支援財団を通じた支援活動を通じて、高専・大学関係者との交流や理解はさらに深まりつつあります。こうした取り組みを丁寧に重ねていくことで、当社としても、人材の接点につながる土壌を着実に整えていけるものと考えています。

3．市場環境

高専とは

1. 日本の産業を支えてきた高専 ― 歴史・規模・役割

高専（高等専門学校）は、1961年に日本の高度経済成長を支える技術者の育成を目的として創設された、日本独自の高等教育機関です。中学卒業後の15歳から入学し、５年間（商船系は５年半）にわたって実践的かつ専門的な教育を一貫して行う制度は、世界的にもユニークな仕組みです。
現在、国立高専は全国に51校（キャンパス数は55）が設置され、学生数は約5万人、常勤教職員数は約6000人にのぼります。また、公立３校、私立４校の計58校から優秀な技術者を卒業生として送り出し、産業界・教育界のみならず、国際社会からも高く評価される“実学重視の教育モデル”として、世界でも「KOSEN」の名で知られています。

2. 実践力と多様な進路 ― 高専教育の質と成果

高専の教育は、理論と実習・実験をバランスよく融合させた高度な専門教育が特徴です。モデルコアカリキュラム（MCC）に基づき、STEM領域にリベラルアーツを加えたSTEAM教育や、課題解決型学習、社会実装教育に力を入れています。
その結果、**学生は卒業時には大学卒業者と同等以上の専門知識・技術・実務能力を身に付けることができます。**
進路も多様で、卒業生の約6割は即戦力の技術者として就職し（就職率は毎年ほぼ100%）、約4割が専攻科や大学編入、大学院へと進学しています。特に難関国公立大学への編入・進学実績も豊富で、理論と実践を高い次元で統合した人材を輩出する機関として企業からの評価も非常に高く、求人倍率は20倍超という実績があります。

3. DX・GX時代の中核人材を育成 ― 成長産業との接続性

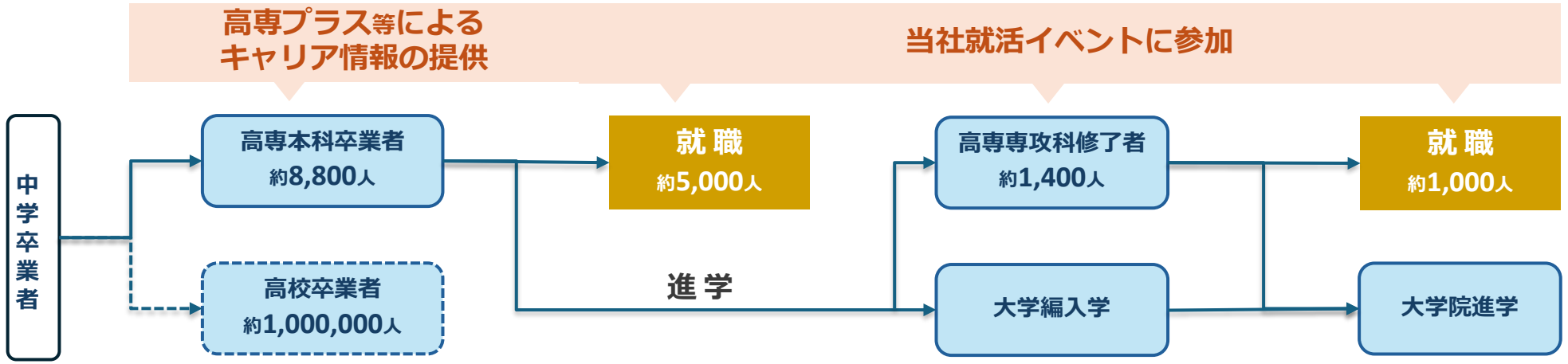
高専は現在、AI、数理データサイエンス、サイバーセキュリティ、半導体、再生可能エネルギーといったDX・GX分野を中心とした成長産業に対応する人材育成を進めています。「GEAR5.0」「COMPASS5.0」などの先進的な教育改革プロジェクトを通じ、各高専が全国規模で連携しながら、次世代の技術革新を担う高度専門人材を育成しています。
さらに、起業家育成を目的としたアントレプレナー教育や、フィンランド・モンゴル・タイをはじめとする海外との教育連携を通じた国際展開も活発で、高専教育は今や日本国内にとどまらず、世界で注目を集めています。

当社運営のWEBメディア【月刊高専「高専への入学」】にて、高専の特色を分かりやすくご案内しております。

高専生のキャリアと当社のサービス

- 高等専門学校では、５年制の教育機関として「本科」、更に専門的知識・技術を高める教育課程として「専攻科」が設置されています。
- 本科卒業後は大学編入学（主に３年次編入学）、専攻科修了後は大学院へ進学する学生も多くいます。

当社では、プラットフォーム「高専プラス」等のサービスを通じて、
在学中から就職・進学志望を問わず、高専生のキャリア形成を総合的にサポート。
➡ **学生・学校との強固なリレーションを早期から構築。**



出典：「独立行政法人 国立高等専門学校機構 概要（2025年度）」「文部科学省 学校基本調査（令和6年度）」を基に当社作成

高専生の就職状況	（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（2025年度）」では、 高専生の就職率は例年ほぼ100%、求人倍率は20倍を超えると紹介されており、極めて高い需要環境にあります。

見通し：高専生に対する高い採用ニーズは今後も継続

- ３つの要素

① 高専教育の特色（＝実践的な専門技術者の育成）

- 中学卒業から5年間の一貫教育：大学と同等以上の専門知識の習得
- 実験・実習・研究が豊富：現場を想定した課題解決能力の育成
- 産学連携・インターンの機会が多い：実務力重視のカリキュラム

② 学生の質の高さ（＝即戦力・伸びしろを兼ね備える人材）

- 若いうちから目的意識が明確で自走力が高い
- ロボコンや技術コンテストでの活躍実績多数
- 実務力＋成長性

③ 近年の理工系人材不足（＝企業側の構造的課題）

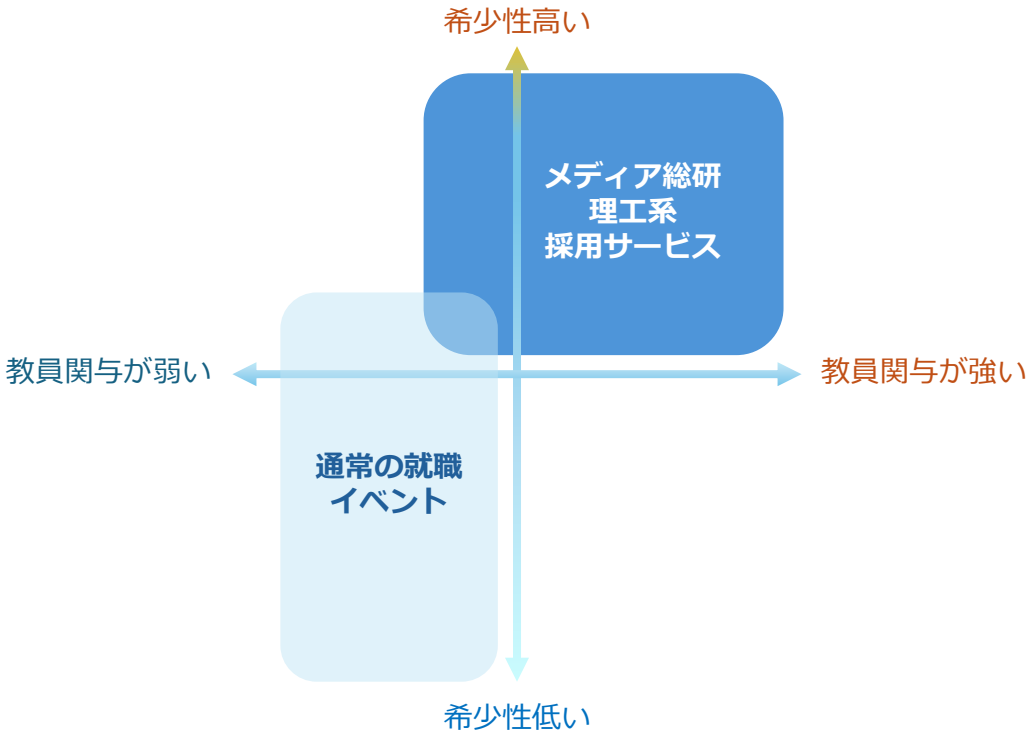
- 技術系人材の供給が需要に追いつかない
- 少子化
- 女性技術者の採用も含め、多様な人材が必要に

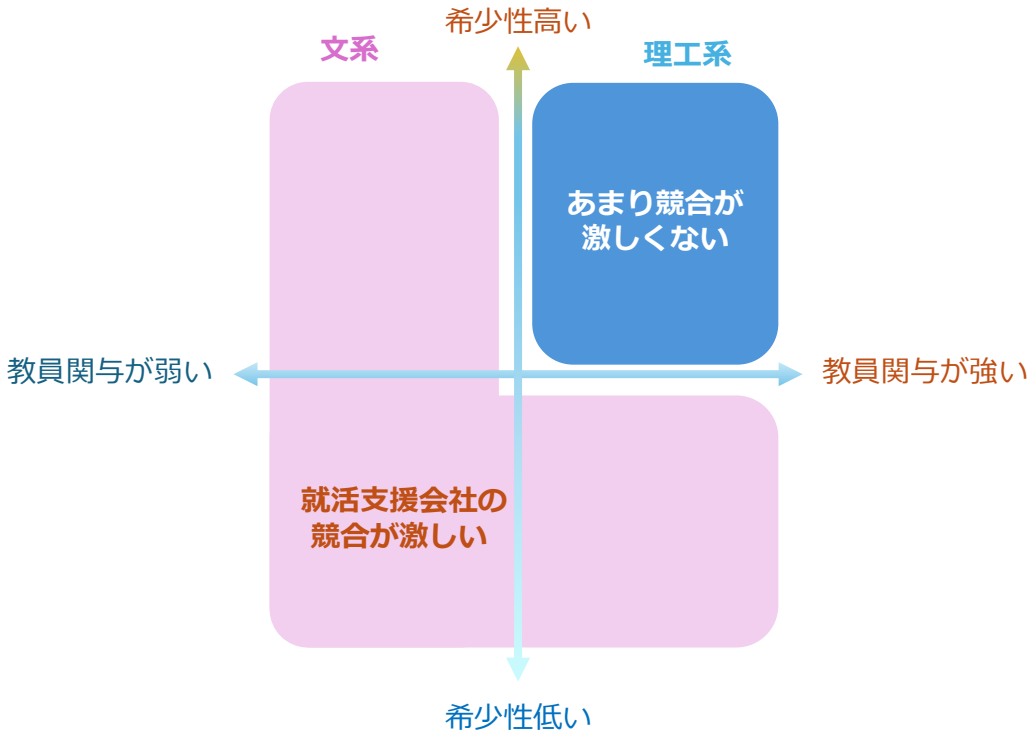
企業の高専生採用ニーズは極めて高く、
この状況は今後も継続するものと考えられます。

４．競争力の源泉

当社の理工系採用サービスの特色

- 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。
- 当社は、あまり競合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。





当社の競争優位性＝高専キャリア支援における独自かつ中核的ポジション

● 高専新卒市場の特性と企業側の対応

高専は、学生と学校とのつながりが非常に強く、進路指導や求人紹介の場面では、学校が重要な役割を担っています。こうした特性により、企業は、採用活動において高専特有の進路支援環境に即したアプローチが求められます。

● 当社の戦略と信頼構築の実績

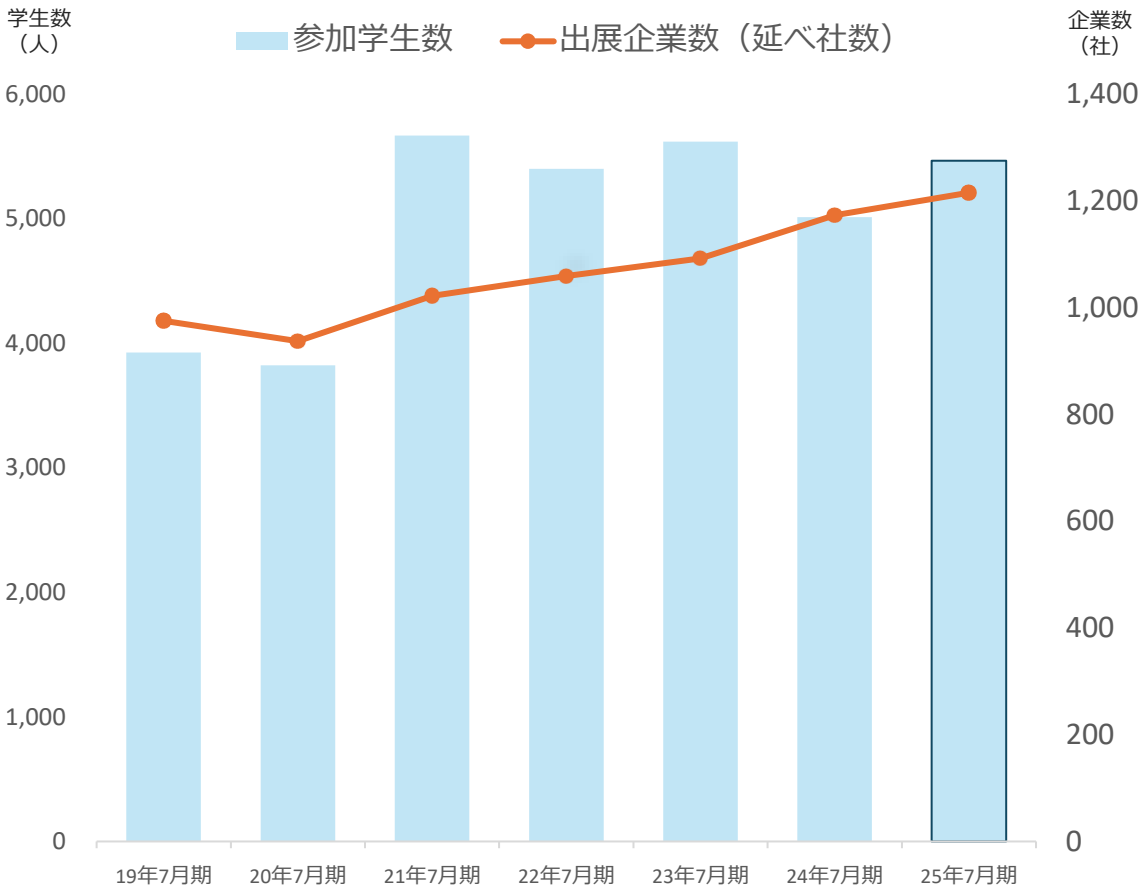
当社は早期からこの高専との関係性を重視し、学生のトータル的なキャリア支援、学校との継続的なコミュニケーションを通じて信頼関係を築いてきました。
高専の進路支援方針に寄り添い、学校のニーズに対応したキャリア情報や教育資源の提供を行い、連携してきた実績は、他社との大きな差別化要素であります。

● 独自のプラットフォームの構築と機能

高専との連携の一環として、高専生のキャリアに特化したプラットフォーム「高専プラス」を２０２１年より運用しています。
インターンシップや合同説明会などのイベント情報の提供に加え、進学先・就職先へのオンライン質問機能も備えており、学校・学生・企業の三者を結ぶ独自の情報流通基盤を構築しています。
この仕組みによって、当社は高専生のキャリア形成に関する情報の集約拠点となり、結果として、当社は高専生キャリアに関する情報流通の中核的な役割を担っています。

就職を志望する全国の高専生の約80%が
当社の就活イベントに参加しています

当社主催型 高専生向け就職活動イベント
参加学生数・出展企業数の推移



※参加学生数には、高専・大学・大学院共通のイベントに参加した大学生・大学院生を含みます。

高専生のキャリア形成を支援するプラットフォーム「高専プラス」による学生囲い込み

高専プラス
https://kosen-plus.com/

全国各地の高専生が登録	学生は	企業は
58校	**11,065人が登録**	**531社が掲載中**

※2025年7月末時点

●就職・進学情報をワンストップで提供

当社が提供する「高専プラス」は、全国の高専生を対象としたキャリア支援情報サイトです。就職・進学に関する包括的な情報をワンストップで提供することで、進路選択における重要な意思決定をサポートしています。就職志望・進学志望を問わず、高専生全体の利用が見込めるサービスとして、確固たるポジションを築いています。

●利便性の高い機能と豊富な情報コンテンツ

「高専プラス」では、企業や大学・高専専攻科の検索機能に加え、卒業生（ＯＢ・ＯＧ）の活躍事例を紹介する記事コンテンツ、インターンシップや合同説明会等のイベント情報の提供、さらには進学先・就職先へのオンラインでの質問機能を備えています。これにより、ユーザーである高専生は、進路決定に向けて必要な情報を効率的に収集・比較することができます。
また、当社が主催する各種キャリアイベントとも連携しており、年間を通じて継続的に高専生との接点を持つ仕組みが整っています。こうした統合的な設計により、「高専プラス」は高専キャリア支援市場における中核的なプラットフォームとなっています。

●低学年からのキャリア意識醸成を支援

さらに、サービス内コンテンツ「高専プレワーク」では、高専生向けのアルバイト情報を掲載し、１～３年生を中心とした低学年層に対してもキャリア形成の初期段階からアプローチが可能です。これにより、高専生の将来設計に早期から関与できる点が、本サービスの大きな特長です。

高専プラスで、できること

企業・就職情報の掲載

●企業データ　●採用データ
●インターンシップ・イベント情報
●高専出身社員コメント

お知らせ配信

学生：気になった企業をお気に入り登録
企業：自社をお気に入り登録した学生へお知らせを送る

コンタクト機能

学生からのアプローチが直接届く機能
●コンタクト内容　●学生情報
●コメント

高専との持続的なネットワークの構築

💻高専の魅力を広く発信するWEBメディア「月刊高専」

- 高専の強みである社会実装力重視の教育や産学連携の現場を、教員のヒューマンドキュメントなどを通じて、わかりやすく紹介
- 高専教育と産業をつなぐ役割
- 持続可能な連携基盤としての価値を持つメディア事業

📜学校職員の業務負担を軽減する「学内進路支援サイト」

- 高専就職担当教員、事務職員の負担軽減を目的に、函館高専 小山慎哉教授と当社が共同開発
- 学校宛に届いていた求人情報や入試情報などをサイト上で受取・管理
- お知らせ配信、求人情報の分析など多機能

📚学びと現場をつなぐ「連携授業・ＰＢＬ」

- ミスマッチを防ぐため、早い段階から学生の仕事研究をサポート
- 学校が企業と連携する取り組みについて、企画段階から当社がサポート
- 企業にはオリエンテーションを実施。要件に沿う内容で当社が実施サポート

📒社会で活躍するための基礎作り「キャリア就職指導講座」

- 高専生の事例に特化した講座の開催
- 本科4年生/専攻科１年生向け…企業研究、面接準備、メークアップ講座など
- 低学年向け…進路選択のヒント、就活の基本

高専との長期・継続的な信頼関係構築、支援活動が
当社の事業の礎となっています

5. 事業計画・成長戦略

2025年7月期：前回計画値と実績の比較

（百万円）	2025年7月期（実績）	2025年7月期（期首計画）	期首計画比
売上高	1,536	1,543	99.6%
売上原価	450	353	127.5%
売上総利益	1,086	1,189	91.3%
営業利益	294	201	146.3%
経常利益	297	203	146.4%
当期純利益	217	110	198.0%
営業利益率	19.1%	13.1%	－
＜サービス別売上高＞			
高専生向け就職活動イベント＜当社主催型＞	927	994	93.3%
高専生向け就職活動イベント＜学校主催受託型＞	155	176	88.3%
大学生向け就職活動イベント	45	103	44.3%
採用代行・その他サービス	106	51	208.9%
大学別就活手帳	54	57	95.9%
WEB支援サービス・その他サービス	246	159	155.3%

（損益）
売上高全体としてはやや計画を下回ったものの、人員計画及び販促計画の見直しに伴うコスト抑制により、増益を達成いたしました。

（売上高）
高専生向け就職活動＜当社主催型＞は、既存の主力イベントにおいて単価見直しの影響もあり増加したものの、かなり強気に計画設定した新規イベントにおいて計画未達となり、全体としても未達となりました。
新たに成長の軸と位置づけているコンサルティングサービスである採用代行（高専人材採用プロジェクト）およびWEBサービスの領域は順調に売上を伸ばすことができました。

（2025年3月14日 業績予想の修正について）
当社は2024年9月13日に2025年7月期の通期業績予想を公表しました。その後の事業環境の変化を踏まえ、売上高は構成の変化はあるものの全体としては前回予想と同水準を見込み、販管費は人員計画や販促計画の見直しにより抑制され、収益性が改善しました。その結果、利益水準は当初見込みを上回る見通しとなったため、2025年3月14日に業績予想の修正を行いました。

※成長戦略見直しに伴う進捗記載方針

※本資料では、当社の成長戦略および注力領域を見直したことに伴い、前回開示したアクションプランの進捗状況については踏襲せず、新たな戦略に基づく取組内容を中心に記載しております。

なお、前回開示（2024年10月）いたしましたアクションプランは下図の通りです。

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

イベントサービスの特性と課題／新サービスの拡大

大手企業・有名BtoC企業	BtoB企業・優良中小企業
ブランド力が高い 学生からの認知度が高い	健全な経営基盤があるにもかかわらず、 学生からの認知度は高くない
▼	▼
当社イベントサービスは、母集団形成に高い効果	就活イベント出展だけでは母集団形成が難しい ケースがある

優秀な学生を採用したいというニーズは、企業の業種や規模を問わず共通して存在します。
しかし、認知度の壁により、イベントサービスだけでは十分な効果を提供できないケースも見受けられます。

▼

そうした課題を抱える企業向けに、学生に企業の魅力を深く伝え、相性の良い企業と結びつけるための
「高専人材採用プロジェクト」及び採用サイト制作を中心とする「WEBコンテンツサービス」といった
コンサルティングサービス を新たな成長軸として拡大してまいります。

成長戦略

● 当社の事業戦略ポートフォリオ

- イベントサービスを基軸として安定した収益を確保します。
- その一方で、優良中小企業を主要顧客としたコンサルティングサービスを第２の成長エンジンと位置づけ、積極的に拡大します。
- さらに今後はM&Aを戦略的に検討します。

1．主力事業：イベントサービス

- 現在の収益基盤。
- 大企業向けに強みを持つ。
- 業種別イベントなど、新たな商品開発による深化を進める。

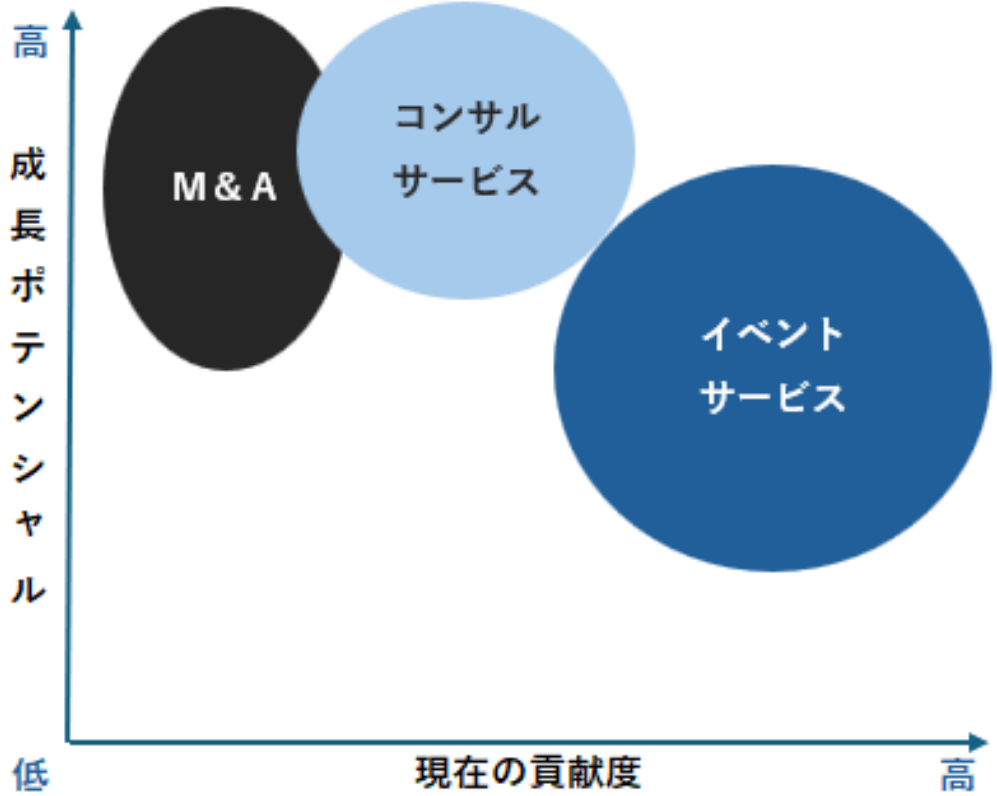
2．成長事業：コンサルティングサービス

高専人材採用プロジェクト　✕　WEBコンテンツサービス

- 採用意欲が旺盛ながらも、採用に苦戦する優良中小企業を中心に、定着率の高い採用活動を支援。
- クロスセル展開で新たな成長エンジンに。

3．M&A

- ２０２４年５月に株式会社アドウィルを子会社化。
- 中長期的な事業拡大に向け促進。
- シナジーを重視するアプローチ。

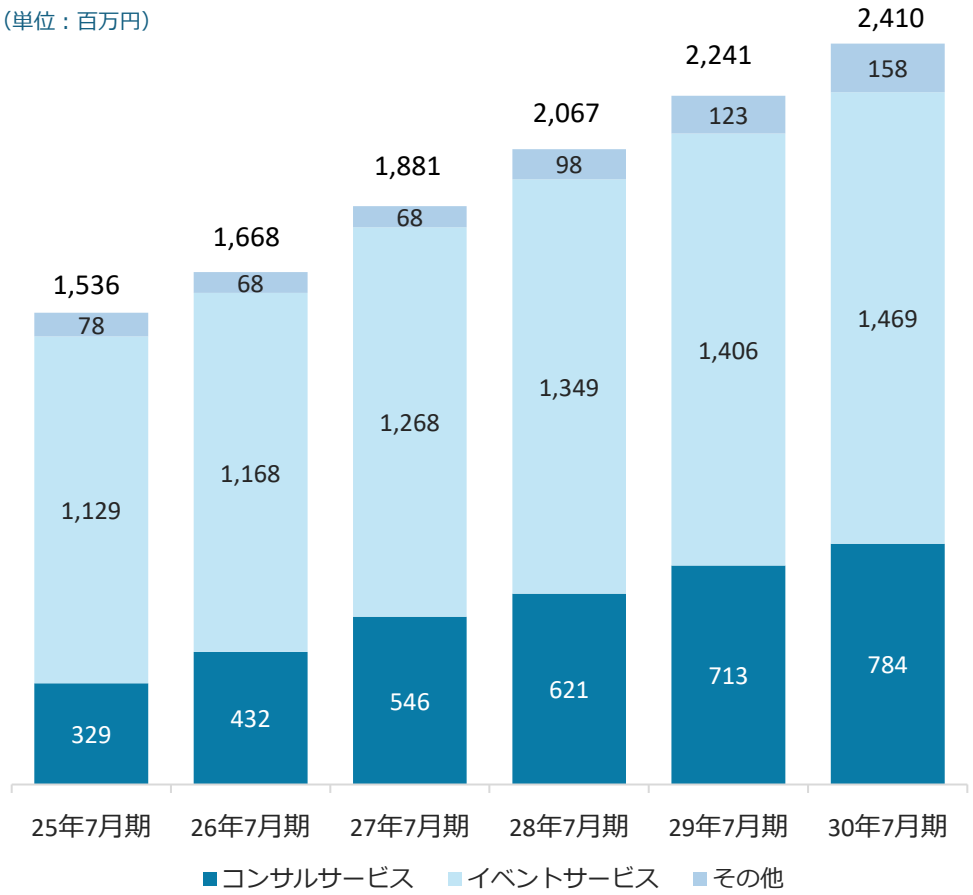


事業計画：売上高

- 採用意欲の旺盛な優良中小企業をターゲットにコンサルティングサービスを拡大を計画。
- 2030年７月期までの5年CAGRは、コンサルティングサービスで18.9%、全体で9.4%を計画

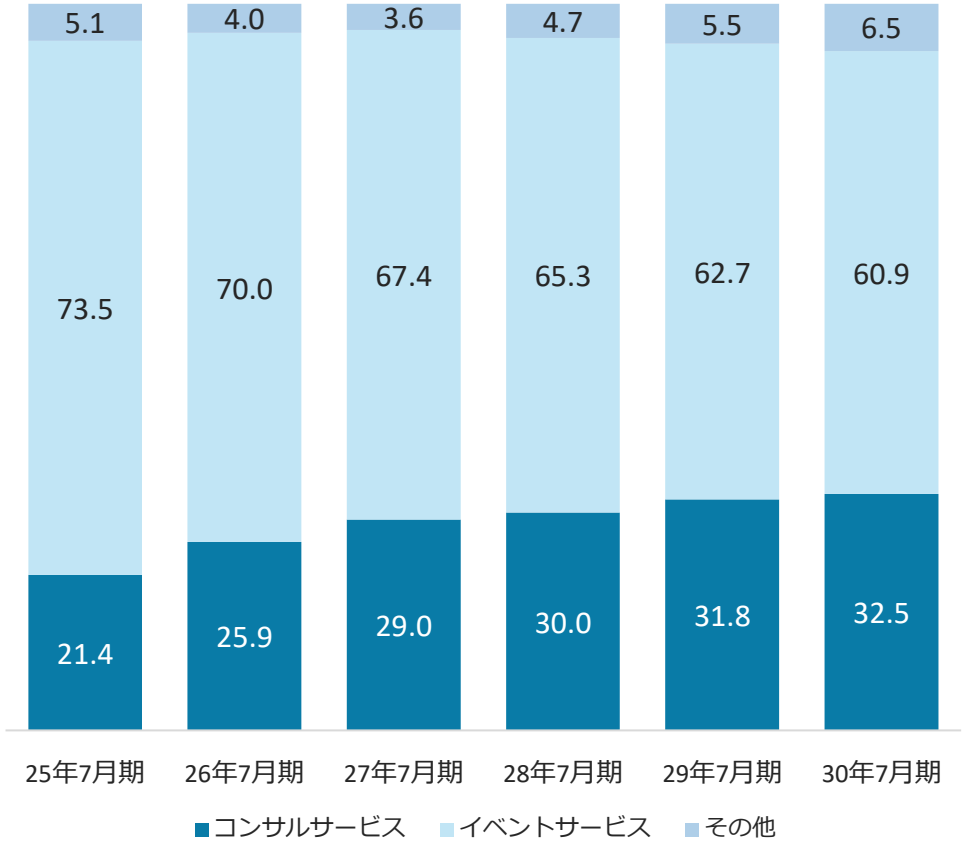
売上高

（単位：百万円）



売上高構成比

（単位：%）



※コンサルティングサービス…高専人材採用プロジェクト＋WEBコンテンツサービス
※計画値にＭ＆Ａは考慮しておりません。

事業計画：損益

（百万円）	2025年7月期（実績）	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期	2029年7月期	2030年7月期
売上高	1,536	1,668	1,881	2,067	2,241	2,410
営業利益	294	326	471	551	626	708
経常利益	297	357	472	553	627	710
当期純利益	217	244	324	380	432	490
営業利益率	19.1%	19.6%	25.0%	26.7%	27.9%	29.4%

ＫＰＩ（重視する経営指標）＝売上高及び営業利益率について

- 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事業領域を拡大させることで、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。

中期経営計画の変更について

（百万円）	2026年7月期			2027年７月期		
	修正計画値	前年計画値	差額	修正計画値	前年計画値	差額
売上高	1,668	1,570	＋98	1,881	1,674	＋207
営業利益	326	283	＋43	471	310	＋161
経常利益	357	291	＋66	472	318	＋154
当期純利益	244	199	＋45	324	217	＋107
＜サービス別売上高＞						
高専生向け就職活動イベント＜当社主催型＞	977	1,012	▲35	1,033	1,079	▲46
高専生向け就職活動イベント＜学校主催受託型＞	140	179	▲39	154	191	▲37
大学生向け就職活動イベント	52	105	▲53	81	112	▲31
採用代行・その他サービス	134	52	＋82	201	55	＋146
大学別就活手帳	55	57	▲2	55	57	▲2
WEB支援サービス・その他サービス	311	163	＋148	358	178	＋180

主な変更の内容

今回の中期経営計画では、前年に公表した計画を踏まえつつ、市場環境や自社の強みを再評価し、サービス別の成長戦略を見直しました。主な変更点は以下のとおりです。

- 採用代行（高専人材採用プロジェクト）およびWEB支援サービス（コンサルティングサービス）
  当社の新たな成長領域として明確に位置づけました。特に高専人材採用支援は独自性の高い取り組みであり、企業からの需要も堅調に拡大しています。
  今後は人材・ノウハウを積極的に投入し、規模拡大と収益成長を図ってまいります。
- イベントサービス
  前年の計画においては、強気の成長見通しを前提としていましたが、現状の市場環境やリソース配分を勘案し、より現実的かつ持続可能な成長シナリオへと見直しました。
  今後は堅実なリソース投入を行い、着実な利益確保を優先する方針です。

M&A

当社は、成長戦略のひとつとしてＭ＆Ａによる事業拡大を視野に入れております。
Ｍ＆Ａの実施方針は、下記のとおりです。

目的・位置づけ	• 当社の強みを生かせる分野を軸に実施する。 • 中長期的な企業価値向上に資することを前提とする。
対象選定	• 当社事業の隣接領域を軸としつつ、必要と考えられる新規領域も検討する。 • 健全な財務/収益基盤を有することを必須とする。 • 相互にシナジーが見込まれることを前提とする。 • コンプライアンスに問題がないことを必須とする。
実行	• 従業員を尊重し、オーナーやキーパーソンとの対話を重視する。
人材	• 既存の人材に活躍していただき、重要なポジションへの積極的な登用を検討する。

（M&A実績）
- ２０１９年　株式会社マグネッツと経営統合
- ２０２４年　株式会社アドウィルの全株式を取得し子会社化

剰余金の配当（初配）について

2025年10月に剰余金の配当（初配）を実施予定です。
これまでの事業の順調な成長及び財政基盤の安定化を踏まえ、将来の成長のための投資を実行しながらも、株主の皆様に対する継続的な利益還元の実施が可能であるとの判断のもと、今後も安定的な配当を実施してまいります。

	２０２４年７月期 実績	２０２５年７月期 予定	２０２６年７月期 予想
基準日	－	2025年7月31日	2026年7月31日
１株当たり当期純利益	86.32円	176.7円	198.4円
１株当たり配当金	－	20.00円	25.00円
配当性向	－	11.3%	12.6%
配当金総額	－	24百万円	30百万円

6．リスク情報

認識するリスク及びその対応策（1/2）

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
システム開発について 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。	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はなく、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。	中	長期	中
個人情報の保護について 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。	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。	低	長期	大

認識するリスク及びその対応策（2/2）

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
新規事業について 当社グループは、高専生向け就活イベントサービスを中心としたキャリア支援事業を主たる事業領域としておりますが、さらなる業容拡大のため、継続的に新規サービスの開発に取り組んでおります。 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、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。	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。	中	中期	中

※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。

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2026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