

株式会社学情

2023年10月期

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) 商品ごとのトピックス

2023年12月18日

東証プライム上場：証券コード2301

Q. 2023年10月期は、「基幹Webメディア」を伸ばす戦略だったと思います。「R e就活」「あさがくナビ」の業績をどのような評価していますか？

A. 基幹Webメディア「R e就活」「あさがくナビ」の売上高は、前年比134.3%で伸ばすことができました。「R e就活」は同143.9%、「あさがくナビ」は同125.2%と、特に「R e就活」の売上が伸びました。売上高に占める「Webメディア」比率は4割を超えています。利益率の高いWebメディアの成長が、利益成長につながっていると評価しています。

Q. 今後は「経験者採用（中途採用）領域」での成長強化を目指すとのことですが、「R e就活」の状況はいかがでしょうか？

A. R e就活の売上高は143.9%で伸ばすことができました。成長の外部要因としては、働き手の「転職意向」の高まりと、企業の「経験者採用ニーズ」の拡大が挙げられます。終身雇用が当たり前ではなくなり、転職を通じてキャリアを形成したいと考える働き手が増加の傾向です。特に若い世代では、「働きやすさ」や「居心地」よりも、早く「成長」できることや、若手のうちから「経験」を積めることを重視して転職に挑戦する人が増えています。働き手の労働移動が活発になることで、企業の募集も増加している他、イノベーションの推進やデジタル領域の強化を念頭に、異業種からの転職を積極的に受け入れる動きが加速しています。

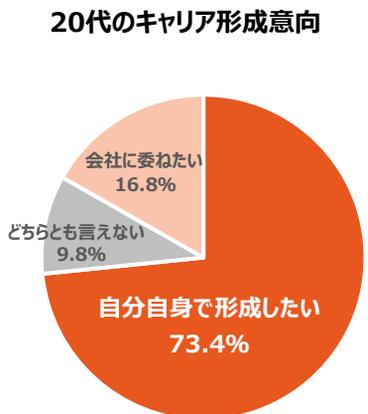
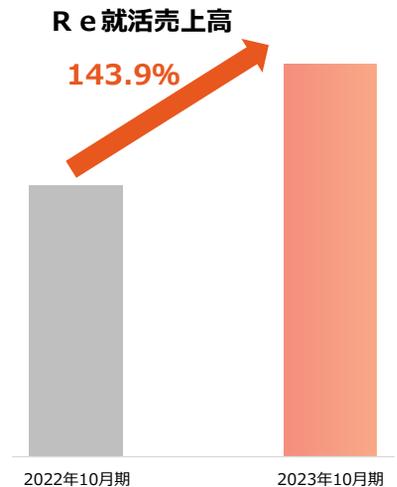
内部要因としては、20代から支持を集め、2023年10月期は新規会員登録数が毎月前年同月を上回っていることが挙げられます。2023年10月期は、売上計画に基づき機動的に広告宣伝投資を実施してきました。その結果、売り手市場の環境下で会員登録に苦戦するサービスも存在するなか、「R e就活」は新規会員登録数を増やすことができました。会員登録の増加に伴い、応募が増え、採用に成功した掲載企業による、リピート発注、それも予算を増やしての発注が増加しています。効果が向上し、受注が拡大する好循環サイクルに入ることができました。

Q. R e就活の好調は、このまま2024年10月期も維持できますか？

A. さらに成長を加速させることができると考えています。そのための施策も講じています。2023年10月には、板垣李光人さん出演の新テレビCMをオンエアしました。このCMは、今期のための先行投資として実施したものです。実際にテレビCMオンエア後、応募数が10月は前年比157.0%、11月は前年比131.2%で伸びています。

R e就活の引き合いは右肩上がりです。特に、新卒採用で4月入社採用目標を充足させることができず、「20代通年採用」を実施する企業が増加の傾向です。「20代通年採用」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「R e就活」の前身となる既卒・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代の経験者採用（中途採用）領域で圧倒的な優位性を築いています。

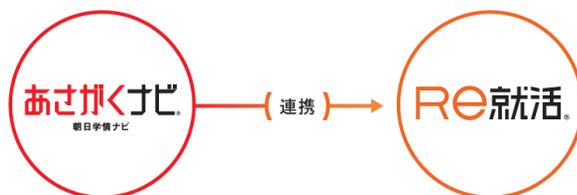
売り手市場の環境下で、多くの企業が「人員確保」「人材採用」を経営上の重点課題だとしています。採用成功を通じて、事業運営・企業成長をサポートするべく、効果性の向上にも取り組んできました。採用成功を直接支援できる体制を構築するために、2022年11月にCXデザイン部を新設し、カスタマーサクセス領域の大幅強化も行いました。採用成功により、リピート受注が増加するなど、既に効果が表れています。顧客の成果を最大化する取り組みを通じて、さらに成長を加速させていきたいと考えています。



Q.R e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。

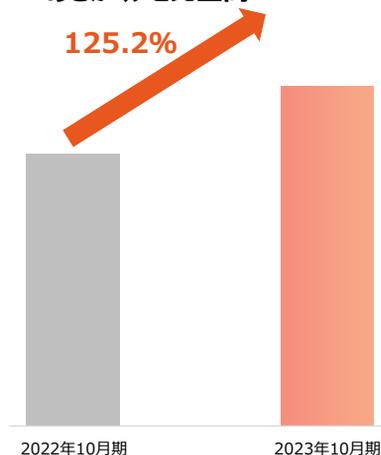
20代専門の転職サイトの分野で成功するためには、新卒採用領域で学生と接点を持つことが不可欠です。新卒での就職を「ファーストキャリア」という言葉で表現する人が増え、転職を通じてキャリアを形成したいと考える働き手も増加の傾向です。20代で転職を経験する働き手が増加し、より若いうちに「初めての転職」を経験し、「セカンドキャリア」に移行する人が増えていくと想定されます。就職と転職の期間が短くなればなるほど、転職領域のプレイヤーにとっても、新卒採用領域で学生と接点を持っているかが、より重要になります。当社は、「あさがくナビ」「就職博」などを通じて学生との接点を持っているので、「ファーストキャリア」と「セカンドキャリア」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。



Q.あさがくナビの状況はどうですか？

A.あさがくナビの売上高は前年比125.2%で伸ばすことができました。成長の外部要因は、インターンシップのルール変更で、更に早期化・長期化の傾向が強まり、ビジネス機会が拡大していることが挙げられます。2025年卒から、三省合意によりインターンシップに関するルールが変更になりました。一定の条件下でインターンシップと採用の連携が可能になった他、「オープン・カンパニー」というカテゴリが新設され、企業セミナーやグループワークなど数時間～数日開催のプログラムも実施可能になっています。学生・企業ともにインターンシップ期間の活動が活発になり、インターンシップ関連ニーズが拡大しました。

あさがくナビ売上高



内部要因としては、オリコン顧客満足度(R)調査 学生満足度2年連続No.1*を受け、引き合いが更に増加していること、学生の情報収集スタイルに合わせてサービス内容をアップグレードしていることが挙げられます。学生はタイパ（タイムパフォーマンス）を重視し、効率良く情報収集をしたい、実際に企業に訪問する前に、企業の雰囲気を知りたいというニーズが根強くなっています。当社の社員がレポーターとして突撃取材をする「JobTubeシリーズ」を導入するなど、Z世代の情報収集スタイルに合わせたサービスを提供していることが学生の支持、ならびに企業の引き合いに繋がっていると考えています。

*2022年～2023年 オリコン顧客満足度(R)調査 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位



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、前年比135.0%で伸ばすことができました。成長の外部要因は、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ることが挙げられます。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。

内部要因としては、Webメディア「Re就活」「あさがくナビ」が20代・学生から支持され、会員数を順調に伸ばしていることが挙げられます。イベントの告知・集客は、「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ている。面談・採用の成果により、受注が拡大し、売上成長につながっていると評価しています。

イベントの売上は好調ではあるものの、イベントの開催数は戦略的に増やしていません。開催回数を増やさずに売上高を伸ばす戦略をとっており、開催数は微減しているものの、ブース数は増加しています。さらに、売上高はブース数の伸び率を上回る成長となりました。イベントは効率化を図っており、効果性・利益率の高い、2日間・3日間開催を増やしています。

イベントは特に、経験者採用(中途採用)のニーズが拡大しています。転職博のブース数は、前年比129.3%で伸びました。経験者採用(中途採用)のニーズが拡大していることを受け、転職博の開催を増やすとともに、通年採用ニーズの拡大を受け、就職博シリーズをリニューアルします。新卒学生だけでなく、Re就活の媒体力を活かし、既卒・第二新卒の来場を増やしていく計画です。

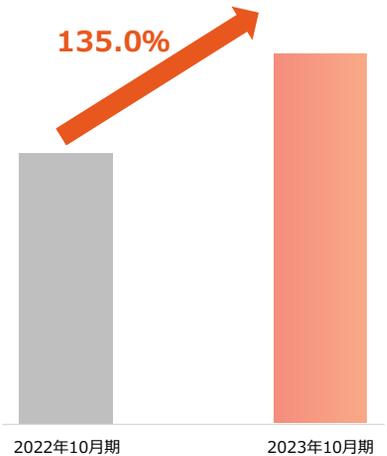
また少人数制のダイレクトリクルーティング型イベント「就活サポートmeeting」の売上高は、前年比120.0%で伸びました。開催数は減らすもののその分完売させ、動員を図り、出展企業に満足いただき追加発注をいただくという好循環を作れていると評価しています。

Q. エージェント（人材紹介）ビジネスが伸びているという話を聞きます。20代を対象としている貴社の状況はどうですか？

A. エージェント（人材紹介）も順調です。売上高は前年比160.7%で伸びました。成長の外部要因は、採用難易度が高まり、Webメディアやイベント、エージェントと複数のチャネルを組み合わせる企業が増加していることが挙げられます。内部要因は、需要拡大を見据えて、キャリアアドバイザーの増員を図っていたことです。キャリアアドバイザーは、前年比188.0%で増加しました。

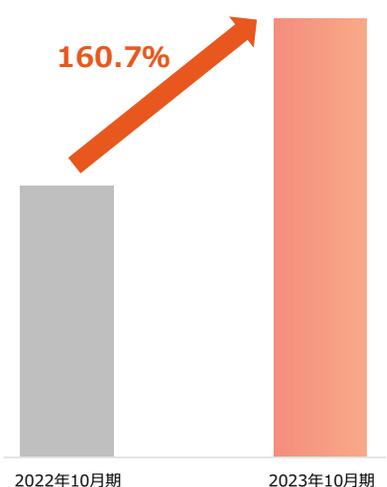
「Re就活エージェント」を利用し転職を希望する求職者は、「Re就活」経由でエージェントサービスに登録をします。そのため、「Re就活」の新規会員登録数が伸びていることが、「Re就活エージェント」の成長にもダイレクトに結びついています。

イベント（転職博・就職博など）売上高



就活サポートmeeting/転職サポートmeeting

エージェント売上高



Q. エージェント利用企業の業種などの特徴はありますか？

A. 幅広い業種・職種に対応しています。特に、求職者・企業双方から需要が高いのは、「ITやDX」の領域です。ITやDXなど、スキルが身につく業種・職種へのキャリアチェンジを希望する求職者が多い傾向です。また企業も、DXの推進やAI活用に伴い、デジタルネイティブである20代の採用需要が拡大しています。求職者のニーズと合致する求人を紹介することができるように、ITやDXに携わる求人を多く扱っていることもあり、デジタル領域で専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」転職を多数支援しています。

また、実務経験がある人材を採用したいというニーズに対応するため、施工管理エージェントのサービス提供を開始しました。20代に特化しているという強みを活かして特に需要の高い分野に特化したサービスも展開しています。

Q. Re就活テックの状況はどうか？

A. 2023年5月にローンチし、売上高は今期計画の5,000万円を達成することができました。ダイレクトリクルーティングサイト（Webメディア）と、エージェント（人材紹介）の2つのビジネスモデルを持っていますが、いずれも順調に進行できてきます。必要に応じて、メンバーの増員も行い、成長強化を加速していきたいと考えています。



Re就活テック

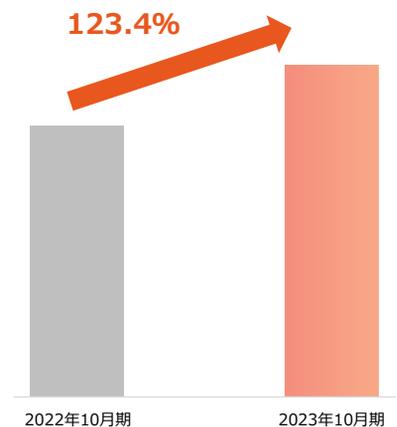
Q. Re就活テックが成長すると、Re就活やRe就活エージェントなど、既存のサービスと需要を奪い合うことが懸念されますが、実際のところはいかがでしょう？

A. Re就活テックは、ITエンジニア経験者の採用に特化したサービスです。特化型サービスのため、他のサービスと一部重なる部分はあるものの、重複はしません。Re就活やRe就活エージェントではカバーできない、今まで対応できなかったニーズに対応することができ、売上高を底上げすることができています。

Q. ソーシャルソリューションの状況はどうでしょうか？

A. 売上高は、前年比123.4%で伸長しました。インターンシップ支援関連事業など、新たに事業化された案件を複数受託できた他、デジタル人材育成など、国が重点課題と位置付けているテーマで多くの案件を受託しています。以前は、求職者の就職・転職支援事業の受託が多く、公的分野の売上高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。

ソーシャルソリューション売上高



株式会社学情 IRチーム

TEL : 03-3593-1500 MAIL: ir@gakujo.ne.jp

URL: <https://company.gakujo.ne.jp/>