

株式会社学情

2024年10月期 | 第1四半期 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) 商品ごとのトピックス

2024年3月25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」をどのように評価していますか？

A.売上高に占める「キャリア採用サービス」比率は45%を超えました。138.4%で売上成長を実現している「Re就活」を筆頭に、「キャリア採用」の主要サービスは、全サービスが30%以上の売上成長を実現しています。キャリア採用サービスの成長が、売上成長に繋がっていると評価しています。

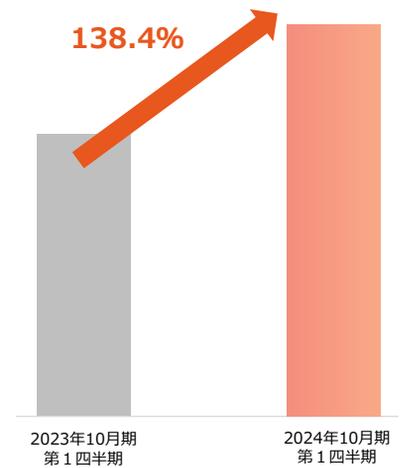
Q.「Re就活」の状況はいかがでしょうか？

A.Re就活の売上高は、前年同期比138.4%で伸長しました。前の四半期よりも成長率が高まり、勢いを加速して成長しています(参考:2023年10月期第4四半期 Re就活売上高:前年同期比128.1%)。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。Re就活の応募数は第1四半期期間中、毎月前年を上回り、前年同期比144.2%で伸長しました。応募数の増加により企業が採用に成功する、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。採用成果を実感いただいている企業様から、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。

さらに、Re就活の会員数・応募数の増加を、転職博やRe就活エージェント、Re就活テックにも波及させることができおり、キャリア採用サービスの成長に繋がっていると評価しています。Re就活では、2023年10月に新テレビCMをオンエアしました。前期に、2024年10月期の先行投資として実施した広告宣伝投資が、第1四半期の応募数増加、売上拡大に寄与しました。2024年1月にもテレビCMを実施しています。1月の広告宣伝投資は、第2四半期、第3四半期での会員数・応募数の増加、さらに売上拡大に繋がっていくと考えていますので、ご期待いただければと思います。

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ると考えています。順調に受注できており、2月末時点の累計受注高は、前年同期比135.6%で伸長しています。

Re就活の引き合いは右肩上がりです。特に、新卒採用で4月入社を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「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. 「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. あさがくナビの売上高が前年同期比94.2%となっているが、要因は何でしょうか？

A. インターンシップのルール変更、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、新たな季節要因が生まれています。「あさがくナビ2026」の2月末時点累計受注高は、前年同期比（あさがくナビ2025）の171.5%で伸ばしていますので、「あさがくナビ2026」のサービス提供開始以降、主に第3四半期・第4四半期の売上高に反映されていきます。通期で計画達成できるように取り組んでまいります。

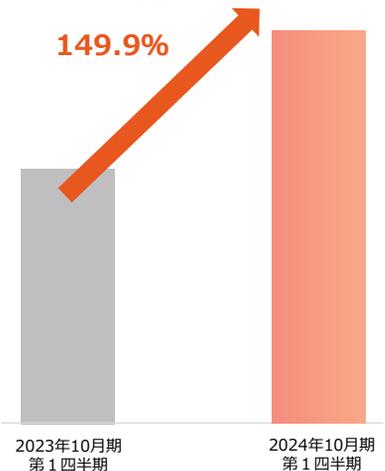


Q. イベントの状況はいかがでしょうか？

A. イベント（転職博・就職博など）の売上高は、前年比149.9%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に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した。2月2日（金）・3日（土）にベルサール渋谷ガーデンで開催した「大転職博」には、2日間で208社（前回比228.5%）の企業が出展し、1,813人（前回比188.2%）の求職者に来場いただきました。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。

イベント売上高



Q.エージェント（人材紹介）の状況はどうか？

A.エージェント（人材紹介）も順調です。売上高は前年同期比132.9%で伸びました。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採用活動を実施する企業が増加し、売上拡大につながりました。また、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も功を奏しています。キャリアアドバイザーは、前年同期比189.2%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。2月の月間面談数は、前年同月比184.0%で伸びていますので、ご期待いただければと思います。

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でしょうか？

A.Re就活テックは掲載期間が長く（26週間・52週間）、既に利用を開始しているものの、第2四半期以降に期間按分される割合が大きくなっています。ITエンジニア経験者の採用ニーズは高止まりを続けていますので、必要に応じてメンバーの増員も行い、成長を加速させていきたいと考えています。

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140.4%で伸びました。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 IRチーム

TEL : 03-3593-1500 MAIL:ir@gakujo.ne.jp
URL:<https://company.gakujo.ne.jp/ir/>