

中期経営計画

2022年10月期(第45期) >> 2026年10月期(第49期)

～ 新生学情の新たな挑戦～

2021年12月

東証一部：証券コード2301

株式会社 学情 | GAKUJO

I. 中期経営ビジョン

「20代通年採用」の提唱者として、
社会課題である若年層求職者と企業のミスマッチ解消に取り組み、
日本企業の成長促進に貢献する。

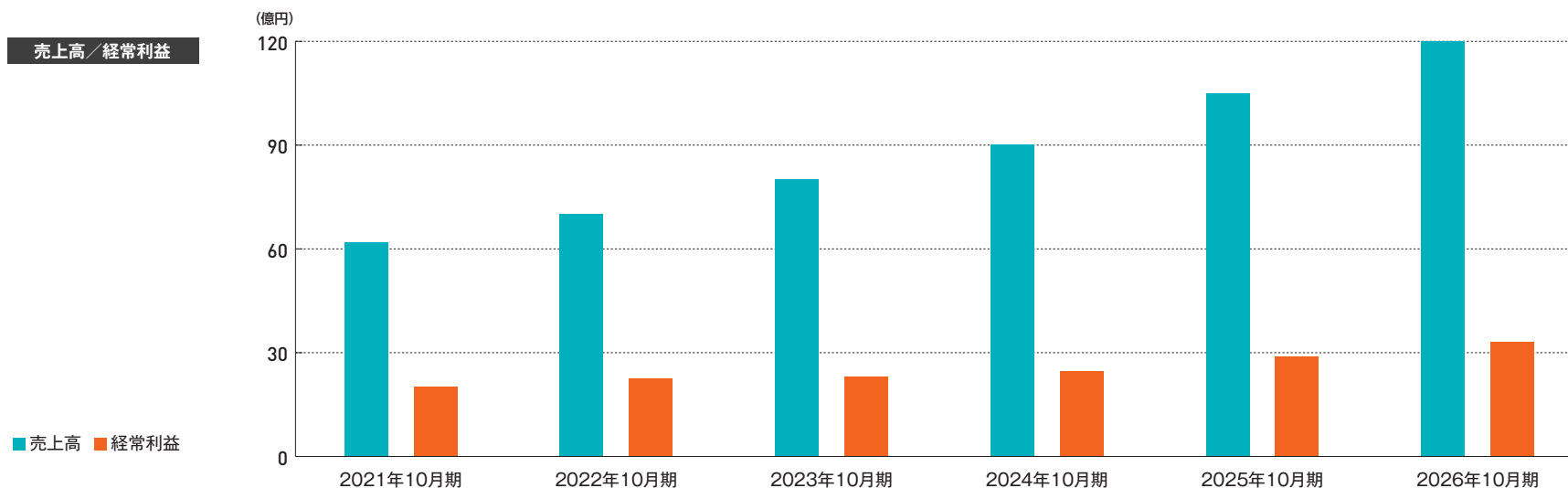
II. 中期経営戦略

社長交代による新生学情は、若い組織で新たな挑戦をスタート。
2022年10月期から5か年の重点戦略を、次の3点に。

- 1 「20代通年採用」支援のプラットフォームである基幹Webメディアの更なる成長強化を実現する。
- 2 “テクノロジーを駆使したリアルな追求”をテーマに、
2020年以降に投入した新サービスを飛躍させ、新規事業への積極的なチャレンジも継続する。
- 3 首都圏市場への集中的な資源投下による体制強化を図り、
テクノロジーを活用したマーケティング戦略でブランド力とシェア拡大を実現する。

Ⅲ. 中期業績計画 (2022年10月期～2026年10月期) ①売上高 経常利益

- ☑ 新経営体制で、2025年10月期に売上高100億円突破、2026年10月期に2021年10月期比約2倍の120億円に
- ☑ より成長が見込まれる首都圏マーケットを中心に戦力拡大に取組み、5年後に全社400名超の体制へ
- ☑ Re就活／あさがくナビでの動画コンテンツの強化と新サービスの推進、及び人材紹介事業にリソースを集中投下
- ☑ 「イベントに強い学情」のブランド力を堅持・向上させる多彩なラインナップのイベント事業を積極展開

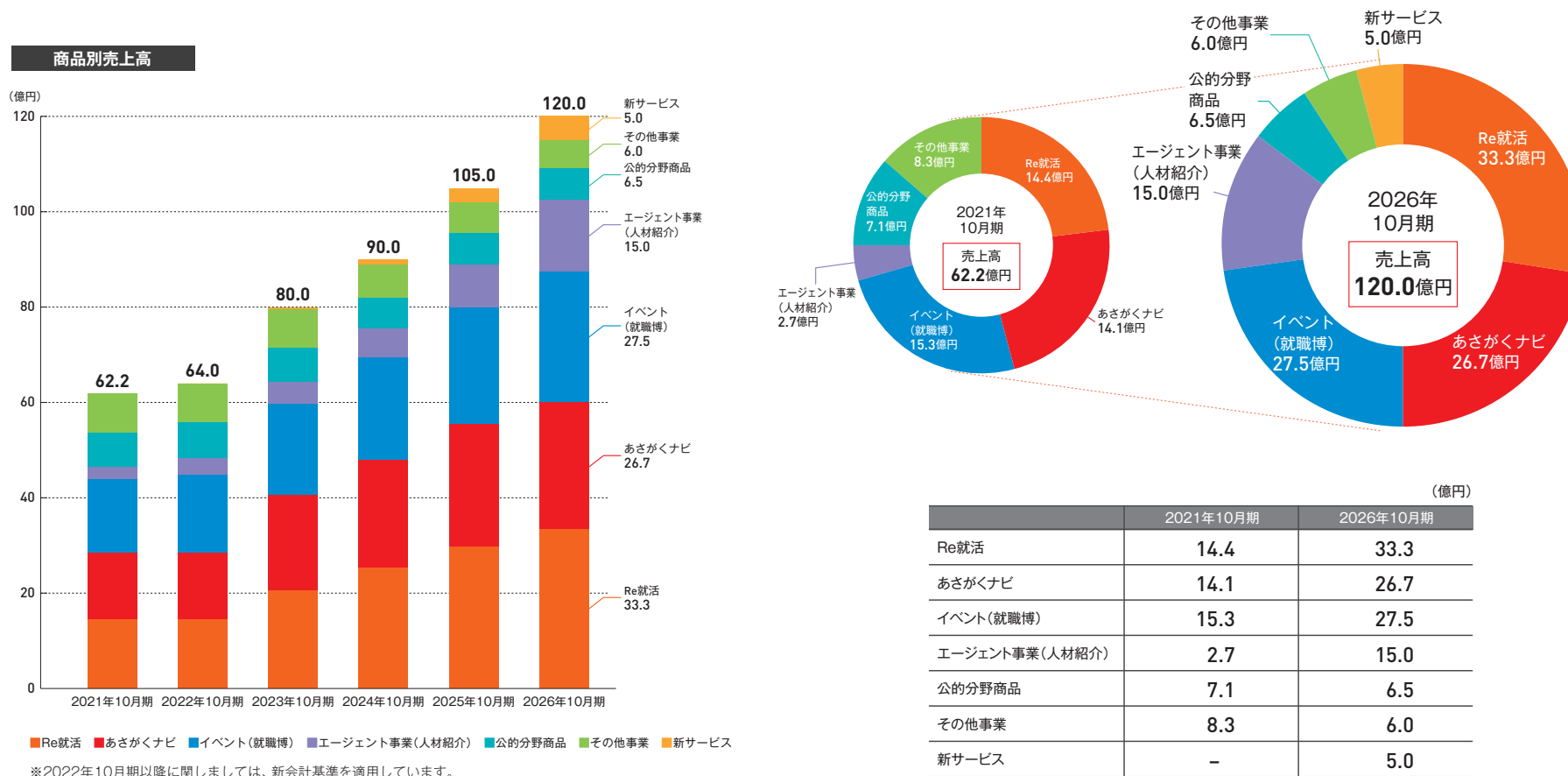


	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期
売上高(億円)	62.2	70.0 (64.0)	80.0	90.0	105.0	120.0
経常利益(億円)	20.1	22.5 (17.5)	23.0	24.8	29.0	33.2
売上高経常利益率	32.4%	32.1% (27.3%)	28.7%	27.5%	27.6%	27.6%

※2022年10月期は「収益認識に関する会計基準(以下、新会計基準)」(企業会計基準第29号)の適用により売上計上時期の変更が生じるため、従来基準による業績計画値を記載。新会計基準の業績計画値を()内に記載しています。2023年10月期以降はすべて新会計基準の数値です。

IV. 中期業績計画 (2022年10月期～2026年10月期) ② 商品別売上構成

- ☑ 「20代通年採用」の基幹メディアであるWebメディアを5年で2倍強に
- ☑ ラインナップを拡充させた就職／転職イベントを再拡大の軌道に乗せてシェアを拡大
- ☑ 基幹Webメディアとの連携を強化し、エージェント事業(人材紹介)を5年で5倍強に



V. 主要事業の取り組み計画

- ✓ 「基幹Webメディア」「就職／転職イベント」「人材紹介」の成長を加速させる。
- ✓ 若年層求職者と企業との多様なマッチングを促進する新規事業の積極展開を継続する。

1 基幹Webメディア RE就活 あさがくナビ

2つの基幹Webメディアで動画コンテンツを活用したリクルーティング手法を新しいスタンダードにし、オンラインイベントの拡充等の周辺サービスとのシナジーによって20代通年採用の先駆者としてシェア拡大に取り組む。

RE就活

- ◎即戦力人材の登録強化等、マッチング効率向上により掲載企業のリピート率を高め2021年10月期比231.1%の成長を目指す。
- ◎大規模プロモーションの継続で求職者登録数を増大し、20代採用マーケットでNo.1のポジションをより強固にする。

あさがくナビ

- ◎ジョブ型採用・ダイレクトスカウト型採用の普及を推進し、2021年10月期比188.2%の成長を目指す。
- ◎オンラインを活用した教育機関対策の強化及び4年制大学以外への登録拡大に取り組む。

2 イベント(就職／転職)

- ◎オンライン移行の市場トレンド下で根強いリアルイベントニーズの受け皿となり、2021年10月期比179.2%の成長を目指す。
- ◎インターンシップ期および専門人材等特定ターゲットを対象とした商品ラインナップの強化を図る。
- ◎「就活サポートmeetingシリーズ」等のブランド・商品力向上に取り組み圧倒的な競争力獲得を実現する。

V. 主要事業の取り組み計画

3 エージェント事業(人材紹介)

- ◎年率40%成長を目指し「20代人材マッチングのNo.1ブランド」のポジションを確立する。
- ◎体制強化による全国展開への加速を図り、地域の実情に即したきめ細やかなマッチングを促進する。
- ◎基幹Webメディアとの連携を強化、カウンセリング対象者を大幅に増加させる。

4 その他(公的分野商品等)

- ◎公的分野商品はこれまでの多様な受託実績・ノウハウを活用し、引き続き国及び自治体の委託事業の実施を通して地域の人材課題等の解決に貢献していく。
- ◎2019年スタートの外国人留学生対象サービス「Japan Jobs」事業は、今後のインバウンド需要や企業海外展開の回復期とリンクした将来的な成長を図る。

5 新サービス等

- ◎朝日新聞社・朝日学生新聞社を始めとした多様な連携先との効果的な提携事業の共創を継続する。
- ◎国内唯一の【20代専門】転職サイト「Re就活」の基盤を活用した新サービスの展開を促進する。
- ◎積極的なM&Aに取り組み、HR Tech領域等を中心とした新サービスを展開する。

中期経営計画に記載している今後の見通し、戦略等は、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、将来の戦略及び業績等につきましては、これら様々な要因によって大きく異なる可能性があることをご承知おきください。