

株式会社学情

2022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)

2022年3月11日

東証一部：証券コード2301

Q.第1四半期が終了しました。今回の決算をどのように評価していますか？

A.当第1四半期は依然として新型コロナウイルスによる影響はあるものの、各社の中長期計画をベースとした底堅い新卒採用ニーズと、有効求人倍率の高止まりにも表れているように、アフターコロナを見据えた中途採用ニーズを的確に捉えることができたと評価しています。

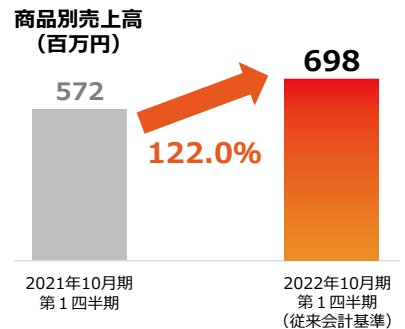


当期より新TV-CMでのプロモーションを展開中の「Re就活」は非常に好調であり、合同企業セミナー「就職博」、エージェント事業も含めて、ほぼ全セグメントで回復から成長局面に入ったと考えております。「あさがくナビ」は当第1四半期では昨年同時期を下回っていますが、受注は好調を維持しておりますし、SNSで主流となっている縦型の動画で企業PRができる「JobTube縦Lite」といった新機能もリリースすることにより、第2四半期以降の売上拡大が見込まれると考えています。

Q.売上の伸びが鈍化しているように見受けられますが、進捗状況はいかがでしょうか？

A.当第1四半期は「収益認識に関する会計基準（以下、新会計基準）」の適用により、売上計上期の変更が生じている影響があります。

従来基準では、売上高は前年同期比122.0%、受注累計額でも1月末段階で前年同期比106.3%となっています。結論から申し上げますと、順調に推移していると考えています。新型コロナウイルスの収束時期が見通せないものの、企業の採用意欲は高い状態が続いていますので、業績の上積みができる展開を目指して参ります。

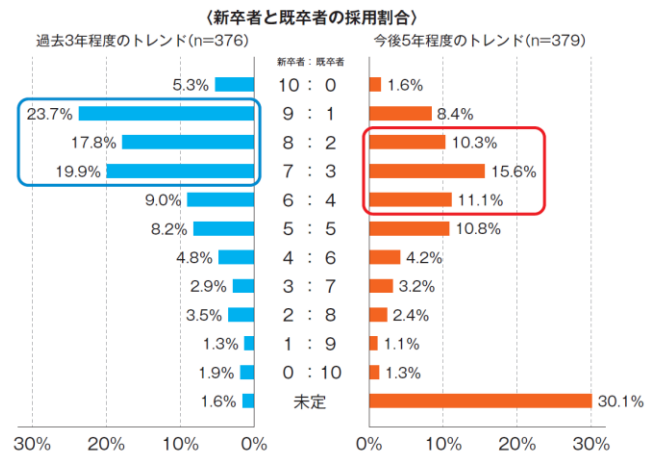


Q.人材業界の状況はいかがでしょうか？

現在のマーケットや事業環境をどのように捉えていますか？

A.アフターコロナを見据えて、企業は中途採用を増やす傾向です。20代専門転職サイト「Re就活」の売上高は、前年同期比145.4%（従来基準）となっています。新卒採用マーケットも堅調です。2023年卒の採用数は拡大の傾向で、当社が2000社以上の企業を対象に実施したアンケートでは、4社に1社が前年よりも採用数「増やす」と回答しています。

企業の採用意欲は底堅く、人口減少も伴って人材業界は今後も成長を続けていくと考えています。また、経団連が実施した調査で「通年採用を拡大」という結果が出ています。新卒と既卒の採用割合は、「9:1」から「7:3」に変化していく見通しとなっています（日本経済団体連合会・2022年1月発表「採用と大学改革に期待するアンケート」）。



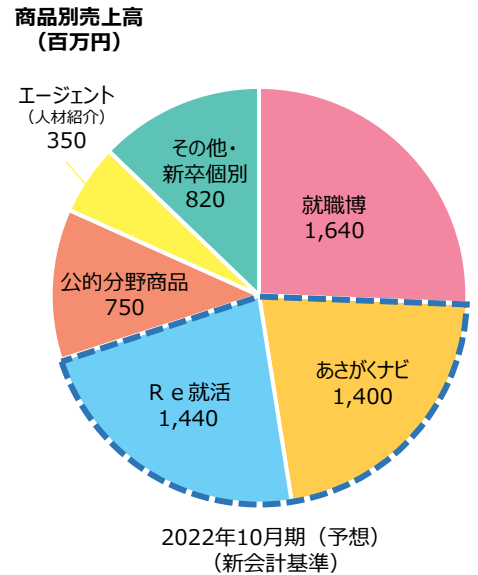
※日本経済団体連合会・2022年1月発表「採用と大学改革に期待するアンケート」より

学情は、2004年に20代専門転職サイト「Re就活」を立ち上げ、既卒や第二新卒をはじめとした20代の採用を提案してきました。当時は、20代の転職は「リベンジ」と表現されるなど、前向きに捉えられていない側面もありました。

しかし、転職を経験した20代の活躍もあり、企業の20代採用のニーズは高止まりしています。18年前から「20代通年採用」を提唱・実践してきた当社にとっては、大きな追い風です。通年採用や、20代採用を導入・強化する企業の力になれるように尽力して参ります。拡大する市場において、さらにシェアを高めていくべく、人員拡大や社員の生産性向上にも注力していく計画です。

Q.コロナ禍でイベント（合同企業セミナー）への影響が懸念されますが、いかがでしょうか？

A.イベントは順調です。「就職博」などの合同企業セミナーの需要は高まってきており、前年同期比105.1%（従来基準）で伸びています。WebセミナーやWeb面接が増加していますが、採用のオンライン化が進んだことで「企業の雰囲気を知りたい」「先輩社員と直接話したい」といった声が高まっており、「リアル」でのコミュニケーションニーズは拡大しています。特に、インターンシップ期間のニーズが拡大しています。2024年卒のインターンシップイベントの受注・売上が第3四半期・第4四半期の弾みになると想定しています。



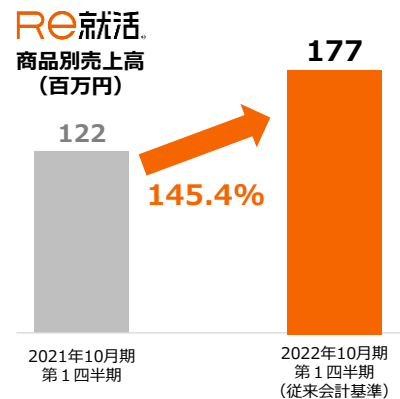
併せて、当社では2021年10月期から、コロナ禍の中でも感染予防を徹底した開催で、予定していた実施回は全て実施してきました。感染予防に気をつけながらリアルでの開催を続けるノウハウを蓄積してきましたので、今後も十分に注意しながら開催を継続いたします。

一方で、当社は「イベントに強い学情」のブランドは堅持しつつも、「Web商品」に注力します。当期は、売上の4割以上をWeb商品（あさがくナビ・Re就活）が占める予想です。

昨今の就職情報マーケットにおいて、「イベント」会場での個人情報のやり取りは、Webに登録したプロフィールをQRコードで読み取ることが主流となっており、「イベント」の強さは「Web」に還元される構図となっています。また一般的に、オンライン上よりも、リアル会場への集客のほうがハードルが高く、ノウハウが必要とされています。当社には、「イベント」に集客できるという優位性がありますので、「イベントにもWebにも強い学情」として、今後も成長を続けていけると自負しています。

Q.「Web商品」強化という話がありましたが、改めて各商品セグメントの見通しを教えてください。

A.商品別ですと、特に20代専門転職サイト「Re就活」が順調です。「Re就活」の売上高は、前年同期比145.4%（従来基準）となっています。企業の20代採用ニーズは引き続き高く、2月～3月の求人も増加しています。



「Re就活」の伸びと連動して、エージェントサービス「Re就活エージェント」の売上も拡大しています。「Re就活エージェント」の売上高は前年同期比151.2%となっています。エージェントサービスは、2021年12月に発表した「中期経営計画」で年率40%の成長を掲げているので、良いご報告ができるように、引き続き注力していきます。

「あさがくナビ」は前年同時期を割り込む結果となりましたが、こちらは新卒採用の早期化が影響しています。インターンシップ期間に予算を多く振り向ける企業が増加していることに伴い、売上のピークとなる時期が変化している傾向です。2024年卒のインターンシップ広報が解禁となる6月が、「あさがくナビ」の売上のピークになると考えています。第3四半期・第4四半期で上積みするべく、現在営業活動を展開しています。

「就職博」などの合同企業セミナーの需要は底堅く、前年同期比105.1%（従来基準）で伸びています。当社はコロナ禍でイベントの多角化に取り組んできました。より多様なニーズにお応えするべく、大・中規模の「就職博シリーズ」の他、小規模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」は開催エリアも拡大しています。オンラインで開催するWeb合同企業セミナーも、2020年10月期からサービス提供を開始し、ブラッシュアップを図ってきました。イベントのラインナップを増やすことで、多様化するニーズに対応し、業績の拡大につながってまいります。

学情 | GAKUJO

株式会社学情 管理部 IRチーム

TEL : 03-3593-1500 [URL:https://company.gakujo.ne.jp/](https://company.gakujo.ne.jp/)

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。
また、今後変更されることがあります。