

株式会社学情

2023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)

(1) 業績について

2023年3月23日

東証プライム上場：証券コード2301

Q. ① 第46期第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？

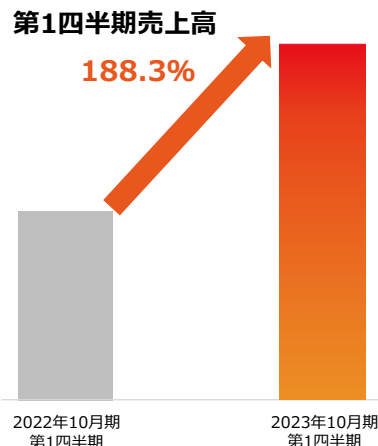
A. トップラインを大きく伸ばすことができました。第1四半期の売上高は、前年同期比188.3%の11億2100万円となりました。当社は事業特性上、第1四半期は例年赤字となりますが今回は赤字幅が縮小し、営業損失は1億1800万円（前年同期は4億1900万円）となっています。

売上高を大きく伸ばすことができたのは、もちろん採用マーケットの回復に後押しされた側面もありますが、それ以上にコロナ禍の中で取り組んできたことの成果の表れだと評価しています。当社ではコロナ禍でも足を止めることなく挑戦を続け、「組織体制の強化」や「商品開発」に取り組んでまいりました。

「組織体制の強化」では、採用強化とともに生産性の向上を図っています。営業プロセスの分業を進め、マーケティングやインサイドセールス、カスタマーサクセスの領域を強化してきました。また、DX開発スキルの習得を支援し、業務の自動化、AI活用を進めています。

「商品開発」においては、利益率の高いWeb商品のサービス強化を進めてきました。「JobTube」や「Web就職博」などのデジタルを活用した新サービスの開発とともに、「Re就活」や「あさがくナビ」のアップグレードも毎年実施し、効果性を高めています。ユーザービリティの向上により、各サービスの利用者数（学生・求職者の登録数）と、導入企業数を加速度的に伸ばすことができ、売上を拡大することができました。今回は、特に基幹Webメディアの伸びが顕著で、「Re就活」の売上高は2億8100万円（前年同期比281.2%）、「あさがくナビ」の売上高は2億1000万円（前年同期比315.6%）となっています。

引き続き、組織体制強化やDX推進による生産性の向上、ユーザー・企業双方から支持される商品の開発を進めてまいりますので、ご期待いただければと思います。



※ Re就活・あさがくナビに搭載 SNSテストの縦型動画

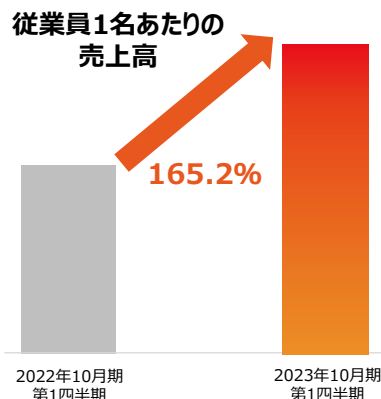


Q. 2022年10月期に比べて「販売費及び一般管理費」が大きく増えていますが、今後の方針はいかがですか？

A. 必要な投資は続けていく計画です。投資については、①人的投資の強化、②戦略的な広告投資、③新規事業・新商品開発の3つの軸で進めています。

①人的投資の強化

採用の強化により、人件費は増加の傾向です。人員強化、社内のイノベーション推進を目的に経験者採用も積極的に実施し、2022年10月期の「中途採用比率」は63.4%となりました。2023年4月には、従業員数は300名を超える予定です。今後も、中期経営計画でお示ししている2026年10月期400名体制に向けて、体制強化を図ってまいります。採用と同時に、生産性の向上にも取り組んでいます。カスタマーサクセスを担う「CXデザイン部」の新設や、マーケティング・インサイドセールスの領域の増員・投資強化など、営業プロセスのDX化や分業体制の強化を図っています。従業員1名あたりの売上高は、前年同期比165.2%の伸びとなりました。



②戦略的な広告投資

販促費は今後の成長への健全な投資と捉え、今後も状況を見ながら機動的にプロモーションを展開することを予定しています。たとえば、「Re就活」で広告投資を実施すると、「Re就活」の新規会員登録数が増えるだけでなく、「Re就活の転職博」の来場者数が増えたり、「Re就活エージェント」のサービス利用者が増えたりと、効果は他のサービスにも波及します。実際に、2023年2月には「Re就活」の週間新規会員登録数が過去最高を更新したり、2023年2月11日にベルサール渋谷ガーデンで開催した「Re就活の転職博」でも過去3年間で最多の来場数となる2,719名を記録したりと、売り手市場の環境下においてもユーザー数を大きく伸ばすことができます。基幹Webメディアの広告投資により、サービス全体のユーザー数を増やし、求職者・学生と企業のマッチングを図っていきたくと考えています。

③新規事業・新商品開発

2023年5月には、ITエンジニア経験者とITエンジニア採用企業のマッチングを図る新サイト「Re就活テック」のローンチを予定しています。IT人材の需要・人手不足感は加速度的に伸び続け、2030年には需要に対し、45万人の人材が不足すると言われていています。特にIT業界も高齢化が進み、若い世代の採用は業界全体の大きな課題です。20代と企業のマッチングを図ってきたノウハウを活かして、日本の産業競争力の向上に貢献していきたくと考えています。

コロナ禍で、「JobTube」や「Web就職博」など大小合わせて20以上の新サービスを開発してきました。この数年間、多くの新サービスの開発に挑戦したことで、求職者や学生のニーズ、企業の採用課題を捉え、サービスを開発するノウハウを蓄積することができています。今後も新規事業や新商品の開発に挑戦し、求職者や学生、企業への価値提供、ならびに売上拡大を図っていきたくと考えています。

Q. 2023年10月期の見通しはいかがですか？

A. 2023年10月期は売上高80億円、営業利益21億73百万円、経常利益23億円の計画を維持しています。採用マーケットは引き続き拡大傾向です。2月末時点の受注累計額は、前年同時期比140.5%と順調に推移していますので、ご期待いただければと思います。



※ Re就活テレビCM (全国でオンエア)



※ Re就活テックサイトイメージ