

株式会社学情

2024年10月期 | 第2四半期 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

2024年6月20日

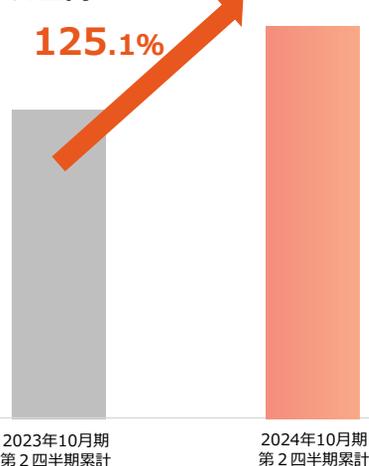
東証プライム上場：証券コード2301

Q. 2024年10月期第2四半期決算をどのように評価していますか？

A. 売上高を大きく伸ばすことができました。2024年10月期第2四半期の累計売上高は、40億24百万円（前年同期比125.1%）となっています。中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）で成長強化を掲げている「Re就活」の累計売上高が、前年同期比134.9%で伸長し、売上成長を牽引しました。

営業利益は6億15百万円（前年同期比135.2%）、経常利益は8億85百万円（同154.2%）となりました。生産性向上により、先行投資を強化しながら、売上高の伸びを上回る利益成長を実現しています。

売上高

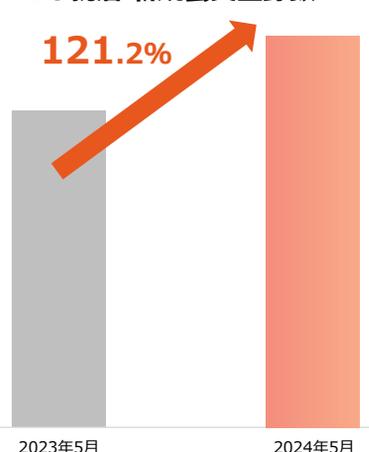


Q. 売上高を伸ばせている要因は、何だと分析していますか？

A. 働き手の「転職意向」の高まり、企業の「キャリア採用ニーズ」の拡大を的確に捉えることができたためだと分析しています。特に、新卒採用の早期化・難化を受けて、「通年採用」を導入・拡大する動きが広がっています。2025年卒の内定率は、3月末時点で53.7%、4月末時点で70.1%、5月末時点で81.3%となっています。2025年卒採用の充足を見通せないと危機感を持つ企業が多く、第二新卒を対象にした通年採用を実施したいというご相談が既に多数寄せられています。

企業から多くの引き合いがある背景には、通年採用・キャリア採用ニーズの拡大もありますが、Re就活のブランド力が更に向上していることも大きいと分析しています。Re就活の2024年5月の新規会員登録数は前年比121.2%、応募数は同114.9%で伸長しています。会員数・応募数の増加が奏功し、売上高が大きく拡大。Re就活の会員数の増加が、転職博やRe就活エージェント、Re就活テックにも波及するという好循環を実現しています。また、2023年10月に引き続き、2024年1月には、Re就活のテレビCMをオンエアしました。先行投資として実施した広告宣伝投資も奏功していると評価しています。

Re就活 新規会員登録数



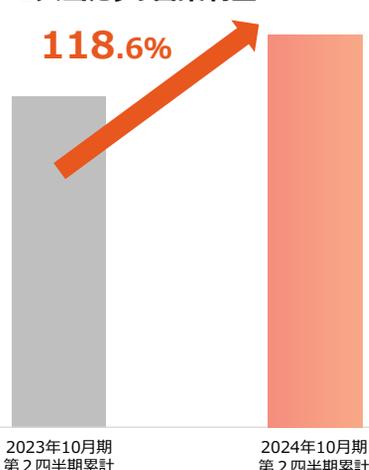
Q. 営業利益を伸ばせている要因は、何だと分析していますか？

A. 2022年以降取り組んできた営業プロセスのDX化、研修プログラムの拡充などの人的投資により生産性が向上していると分析しています。1人当たりの営業利益は、前年同期比118.6%で伸長しました。生産性の向上により、営業利益成長を実現しています。

生産性向上の成果が現れていることを受け、人的創造性を高める教育・研修プログラムの拡充に、引き続き取り組む計画です。今期の教育・研修に関する費用は、民間企業平均の約4.1倍の規模を計画しています*1。

また、広告宣伝投資、マーケティング投資など、毎期の費用で実施する投資が奏功し、計画以上に早期での投資回収を実現しています。下期は効果が好調な販売促進費を積み増し、今後の売上成長に繋げていきたいと考えています。

1人当たりの営業利益



*1 厚生労働省・令和4年度「能力開発基本調査」を参照

Q. 経常利益が大幅に伸びている要因は、何だと分析していますか？

A. 中期経営計画の下、成長投資を進めており、その方針により投資有価証券の一部の現金化を行っています。現金化した際に、主に為替の影響により営業外利益が出たことが、経常利益成長に繋がりました。

Q. 今期の見通しはどうか？

A. 上期の順調な進捗を踏まえて、通期予想を期初予想から上方修正しました。売上高は期初予想100億円を上方修正し、104億円を目指します。一方で、営業利益は期初予想を据え置きます。今後の売上成長を加速するため、効果が好調な販売促進費を積み増す予定です。経常利益・当期純利益は、上期の上振れを踏まえて上方修正しました。経常利益は28億円、当期純利益は19億4百円を目指します。

Q. 成長投資の進捗状況はいかがでしょうか？

A. 広告宣伝投資、マーケティング投資、人的投資など、毎期の費用で実施する投資が奏功し、上期は計画以上に早期での投資回収を実現しました。下期は、広告宣伝投資・マーケティング投資を更に強化するとともに、システム開発投資・新規事業開発投資も計画に沿って実行していきます。



Q. キャリア採用サービスの売上成長を図るための重点投資は、特に何に投資するのでしょうか？

A. Re就活の会員データベースの発展的統合を実施します。20代のセカンドキャリアのプラットフォームとして、今後の採用市場の急激な変化に、柔軟に対応できるデータベースを構築していきます。データベースの統合により、以下の目的を実現したいと考えています。

- 会員のLTVを最大化。生産年齢人口減少社会で、ビジネス機会拡大を図る
- 企業が採用時に確認できるデータを拡充。マッチング精度の向上を図る
- 会員、企業の体験価値向上 (= 高付加価値化) により、収益を拡大

また、データベースの発展的統合と合わせて、システム基盤の再構築も実施します。新サービスを複数展開することを前提にシステムを構築し、各サービスのシームレスな連携を目指します。中期経営計画において、Re就活ブランドを活かして、採用需要の増加が見込まれる業界・職種に特化したサービスの展開を強化することを計画しています。現在は、新サービスを展開する際は新しくサイトを立ち上げていますが、再構築実施後は、Re就活のプラットフォーム内で新サービスを開発できる環境を整備します。これにより、コストの低減、開発期間の短縮を図る計画です。230万人の会員を有した状態でサービスをローンチし、垂直立ち上げが可能になる体制を整備していきます。



Q. 4月に本社を「GINZA SIX」に移転していますが、どのような狙いがあり、移転したのでしょうか？

A. 中期経営計画でお示ししている通り、2026年10月期には、従業員数500人体制を計画しています。特に市場成長性の高い「首都圏市場」の強化を計画しており、従業員拡大フェーズに合わせて拠点整備をする目的で本社を移転しました。



「GINZA SIX」への移転の狙いは3つあります。

- オフィス面積を拡張し、コラボレーションエリアや、オンライン商談エリアなど、用途に合わせて選択できるエリアを拡充。働きやすい環境を整備し、生産性を高める
- 「転職サポートmeeting」「就活サポートmeeting」の会場としても活用。立地を活かして集客力の強化を図る
- 本社の立地は採用競争力にも波及。採用競争力を高め、500人体制の実現を図る
- 転職・就職情報を世界へ発信する拠点にする

より豊かで創造的なワークスタイルを実現することで“人的創造性”を高め、収益拡大を図っていきたいと考えています。



名古屋支社
も移転



株式会社学情 IRチーム

TEL : 03-6775-4510 MAIL:ir@gakujo.ne.jp

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

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。掲載している情報には、将来に関する記述が含まれています。将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しは、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。したがって将来の業績は、環境変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることをご留意ください。