

株式会社学情

2023年10月期・第3四半期 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9月20日

東証プライム上場：証券コード2301

Q.第46期第3四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.計画を上回る業績を上げることができました。第3四半期累計売上高は、57億66百万円(前年同期比139.2%)となっています。第3四半期累計営業利益は13億23百万円(前年同期比255.7%)、同経常利益は15億13百万円(前年同期比170.2%)を計上しました。利益率の高いWebメディア(Re就活・あさがくナビ)と、エージェントの売上高を伸ばしていることと、イベントの価格改定が、営業利益の拡大に貢献していると評価しています。

Q.業績を伸ばすことができている要因は、どのように分析していますか？

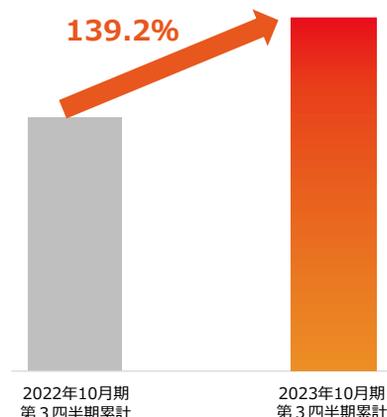
A.売上高を大きく伸ばすことができたのは、もちろん採用需要の拡大に後押しされた側面もありますが、それ以上に新型コロナウイルス禍から取り組んできたことの成果の表れだと評価しています。新型コロナウイルス禍後の景気回復時に一気に飛躍できるよう、足を止めることなく挑戦を続け、新サービスを20以上展開してきた他、DXの推進やマーケティングの拡充など、組織体制、商品開発の強化を図ってきました。その成果が開花し、採用需要の拡大を上回る勢いで、業績を拡大できていると分析しています。

「組織体制の強化」では、人的付加価値・生産性の向上を軸に営業プロセスの分業の進め、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。「研修・育成」などのブラッシュアップも継続して実施し、採用による人員強化と、1人あたりの生産性の向上の両輪で組織体制の強化を図っています。

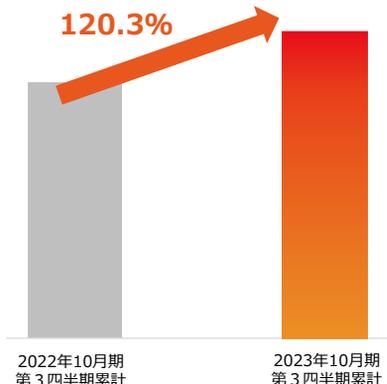
「商品開発」においては、利益率の高いWeb商品のサービス拡充を進めてきました。「JobTube」や「Re就活TV」などのデジタルを活用した新サービスの開発とともに、「Re就活」や「あさがくナビ」のアップグレードも毎年実施し、効果性を高めています。ユーザービリティの向上により、各サービスの利用者数と、導入企業数を加速度的に伸ばすことができ、売上を拡大することができました。今期は、特に基幹Webメディアの伸びが顕著で、「Re就活」の累計売上高は11億55百万円(前年同時期比156.1%)、「あさがくナビ」の累計売上高は11億21百万円(前年同時期比143.6%)となっています。

引き続き、ユーザー・企業双方から支持される商品を提供できるように、ヒト、モノ、カネ、情報の全ての分野で、来期の準備も着実に実施していますので、ご期待いただければと思います。

第3四半期累計売上高



従業員1名あたりの売上高



JobTubeシリーズ



Re就職TV

Q.今後の見通しはいかがですか？

A.あらゆる業種で人手不足感が強まり、企業の採用需要は高止まりを続けています。ただし、世界情勢の影響による資源価格の高騰や、金融政策などによる欧米の景気後退懸念が国内にもたらす影響など不透明な要因により、通期の売上高・営業利益・経常利益予想の見極めを行うにはまだ早いと判断し、通期予想の修正を行っていません。通期の売上高予想の見極めがつけば公表する方針です。

季節性の強い新卒採用領域から、年中ニーズがある経験者採用(中途採用)領域にシフトしているので売上高が通期を通して平準化する傾向です。足下では、売上高84億50百万円、営業利益22億10百万円、経常利益24億20百万円の計画を上回る業績を上げることができるよう進行しています。

Q.営業利益の予想値などを見ると、第4四半期は営業利益の伸びが緩やかになるように見えますが、いかがですか？

A.人的投資の他、生産性向上や新規事業開発のための投資拡大を開始しており、販管費は増加する見通しです。現時点で売上高が大きく伸びているので、投資を増やしても増益で着地できると考え、第4四半期も必要な投資は行っていく予定です。

第4四半期には、Re就活の広告宣伝投資を実施する予定です。10月から新テレビCMのオンエアを予定しています。またテレビCMに合わせて、SNSの大プロモーションも実施する計画です。10月に実施する広告宣伝投資は、2024年10月期への先行投資と位置付けています。10月のテレビCMオンエアに合わせて掲載を開始する企業を増やすことは、来期の売上を作ることに繋がります。また、企業がこの時期に掲載し、効果を実感いただければ、来期の第1四半期、第2四半期でのリピートが発注に繋げることができ、来期への先行投資を実施した上で、計画値を上回る利益を確保できるよう進行しています。

Q.来期の見通しを教えてください。

A.来期は、さらに成長を加速させることができると考えています。また、そのための準備を着実に実施しています。2022年10月期、2023年10月期ともに中期経営計画を上回るペースで成長し、2期連続で計画値を上回る見通しです。採用マーケットの環境変化、成長性も踏まえ、2024年10月期からの中期業績計画の上方修正を予定しています。2024年10月期以降の中期業績計画の詳細は、2023年10月期の決算発表時に公表します。

特に、新卒採用マーケットの約7倍の規模がある、経験者採用(中途採用)での成長をさらに強化させる計画です。終身雇用が当たり前ではなく、転職を通じてキャリアを築く働き手が増加し、企業の経験者採用もさらに拡大することが見込まれます。市場拡大が見込まれる領域での成長強化を図っていきますので、ご期待いただければと思います。



※1: 労働経済研究所・全国人材開発協会の公表データ(人材紹介の市場規模・求人情報提供サービスの市場規模)より当社にて算出(2021年度)

※2: 労働経済研究所の公表データより(2021年度)

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/>

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。