

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

学情

2301 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月14日(火)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst Yoichiro Shimizu



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年10月期の業績概要	01
2. 2023年10月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 主な商品	05
2. ビジネスモデルとその強み	08
■ 業績動向	10
1. 2022年10月期及び2023年10月期第1四半期の業績概要	10
2. 商品別業績	11
3. 財務状況と経営指標	12
4. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2023年10月期の業績見通し	14
2. 中長期の成長戦略	15
3. 商品別の主な取り組み	16
4. ESG及びSDGsへの取り組み	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

Webメディアとリアルイベントの両面から 求職者と企業の価値あるマッチングを支援。 新中期経営計画の下、さらなる業績の拡大を目指す

学情<2301>は東京都千代田区に本社を置く、就職情報事業を行う企業である。主な事業は、中途採用の「Re就活」「転職博」、新卒採用の「あさがくナビ」「就職博」や、人材紹介の「Re就活エージェント」などのほか、公的分野商品の提供を行っている。

1. 2022年10月期の業績概要

2022年10月期の業績は、売上高6,773百万円(前期比8.9%増)、営業利益1,621百万円(同10.8%減)、経常利益2,038百万円(同1.2%増)、当期純利益1,396百万円(同1.0%増)となった。2022年10月期より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始した影響で営業利益のみ前期を下回ったが、従来会計基準においては売上高7,204百万円(同15.8%増)、営業利益2,022百万円(同11.2%増)、経常利益2,439百万円(同21.1%増)、当期純利益1,798百万円(同30.0%増)と、売上高は過去最高業績を達成した。また、従来会計基準においてすべての事業が前期を上回った。2022年10月期の採用マーケットは、高止まりしていた企業の採用ニーズが、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)の影響が薄れ経済活動が再開するなかで急拡大し、好調に推移した。そのなかで「Re就活」「あさがくナビ」といったWeb関連商品を強化し、求職活動におけるWebメディアとしての地位をさらに強固にしたことで業績の拡大につながった。加えて、「Re就活」を中心に、広告宣伝投資やマーケティング・販売体制を強化したこと、感染対策を徹底しながら就職博などのイベントを中止することなく開催したことなども寄与した。

2. 2023年10月期の業績見通し

2023年10月期の業績予想は、売上高8,000百万円(前期比18.1%増)、営業利益2,173百万円(同34.0%増)、経常利益2,300百万円(同12.8%増)、当期純利益1,560百万円(同11.7%増)とし、過去最高業績を更新することを見込んでいる。採用市場は、若手人材を中心に顧客企業の採用意欲が高止まりしていること、労働市場の需給逼迫や中途採用比率公表義務化などにより通年採用を導入する動きが加速していることなどを受け、同社は引き続き好調を見込んでいる。そうした動向をにらみ、既存主力商品である「Re就活」「あさがくナビ」の強化、新商品の継続的な開発・投入、リアルイベントの安定開催、営業プロセスのDXをはじめとする人的投資、などの各種施策に注力する方針だ。リアルとWebの両輪で事業を展開している強みを生かし、求職者と採用企業のニーズを確実に取り込み、業績拡大を図る。2023年10月期第1四半期の売上高は1,121百万円と前年同期比88.3%増の大幅増収となった。また、2023年2月末時点の受注累計額は前年同期比40.5%増と積み上がっており、同社サービスに対するニーズが引き続き好調に推移していることが窺える。

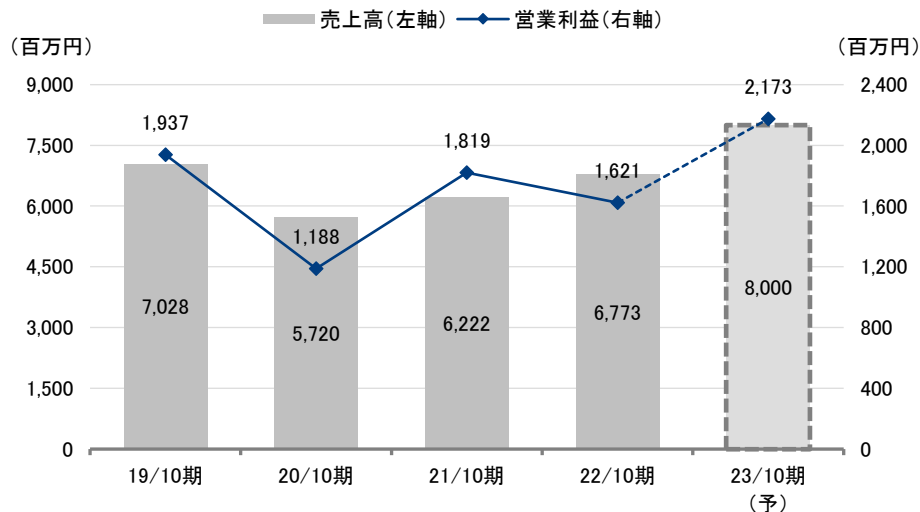
3. 中長期の成長戦略概要

同社は、中期経営ビジョン及び中期経営計画を2021年12月に公表した。新中期経営ビジョンとして『「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組み、日本企業の成長促進に貢献する』を掲げている。ビジョン達成に向け、2022年10月期を初年度とする新中期経営計画「新生物学情の新たな挑戦」の下に各種施策を実行する方針だ。具体的には、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」という3つの基本戦略の下に業績拡大と企業価値の向上を推進する。これらにより、最終年度である2026年10月期には、売上高12,000百万円、経常利益3,320百万円、売上高経常利益率27.6%の達成を目指す。

Key Points

- ・2022年10月期は、従来会計基準において過去最高の売上高を達成
- ・企業の採用ニーズは高止まりしており、市場環境は良好。加えて、各種施策も順調に進捗
- ・2023年10月期も2期連続での過去最高業績の更新を見込む
- ・新中期経営計画は、2026年10月期には売上高12,000百万円を目指す

業績推移



注：22/10期より「収益認識に関する会計基準」の適用を開始しており、21/10期以前は参考値として記載
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

20代通年採用のパイオニアとして、 採用課題の解決に向けて1社ごとにベストマッチなプランを提供

1. 会社概要

同社は、パーパス「つくるのは、未来の選択肢」、基本理念「私達は仕事を通して社会のお役に立つ企業づくりをめざします。」と、5つの経営理念「高い見識を持ち正々堂々と営業致します。」「チャレンジ精神を持ちつづけ失敗を恐れません。」「時代のニーズにあった商品を企画開発し提案致します。」「良い商品とともに良い社員を誠心誠意お届けします。」「お客様との共歓共苦が願いです。」を掲げ、求職者・採用企業双方にとって価値あるサービスを提供している。このパーパスは、創業45周年を迎えた2022年10月期を第2の創業期と位置付け、新たに策定したものだ。昨今は、不確実性が高く流動的な時代であり、若い世代は主体的にキャリアを形成していくことに対して高い関心を持っている。これらの世代に対して信頼できる情報と選択肢を提供し、これからのを担う世代と企業、ひいては社会の未来に貢献していくことを目指している。また、使命として顧客から“もう一人の採用担当者”と思ってもらえるよう、採用課題の解決に向けて1社ごとにベストマッチなプランを提供していくとしている。

同社は、主に20代通年採用を推進している企業である。主な事業はWebメディア事業、イベント事業、エージェント事業、公的分野である。新卒採用や中途採用、人材紹介関連のサービスなどを提供しており、「Re就活」「あさがくナビ」「就職博」「Re就活エージェント」をはじめとする多数の商品ラインナップで、求職者と採用企業のニーズに応えている。また、(株)朝日新聞社及び(株)朝日学生新聞社と提携し、採用課題の解決に向けて学生・求職者向けコンテンツの発信や人事採用担当者向けセミナー等も共同で行っている。

事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

2. 沿革

同社は1976年に大阪市北区にて創業し、2000年に社名を「(株)学情」に変更した。その後は2002年に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ、2005年に東証2部、2006年に東証1部に上場するなど順調な成長を見せている。近年では新サービスも多くリリースされているなど積極的なサービス開発への姿勢が窺える。

学情 | 2023年3月14日(火)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

会社概要

主な沿革

年月	沿革
1976年11月	大阪市北区堂島にて創業
1977年11月	大阪市北区堂島にて(株)実鷹企画(現 同社)を設立
1981年11月	同社内に「学生就職情報センター」設立
1983年 3月	学生就職情報センターに朝日放送(株)(現 朝日放送グループホールディングス<9405>)より後援を得る
1987年10月	大阪市北区堂島浜にて(株)毎日クリエイトを設立、営業開始(2000年8月、同社へ営業譲渡)
1995年12月	インターネット就職情報サイト(現「朝日学情ナビ」)配信開始
1991年11月	学生就職情報センターを(株)学生就職情報センターに組織変更
1998年11月	業界初となるプライバシーマーク使用許諾事業者に認定
1999年 4月	「Career-Japan」配信開始
1999年 7月	職業紹介事業許可(有料職業紹介事業)取得
2000年 4月	(株)学生就職情報センターと(株)実鷹企画の合併により社名を(株)学情に変更
2002年 5月	東京証券取引所JASDAQ 上場
2002年 8月	一般労働者派遣事業許可取得
2004年11月	25才までの就職活動応援サイト「R e 就活」配信開始
2005年 9月	東京証券取引所市場第2部上場
2006年10月	東京証券取引所市場第1部上場
2008年10月	モバイル特化型就職情報サービス「モバ就」配信開始
2011年 7月	(一社)日本経済団体連合会へ入会
2012年10月	(公社)全国求人情報協会へ入会
2013年 1月	(株)朝日新聞社・(株)朝日学生新聞社と資本業務提携
2015年 5月	実践型インターンシップマッチングサービス「インターン・ジョブズ」配信開始
2018年 3月	「あさがくナビ」「R e 就活」にWeb 面接機能「スマ面」を搭載、日本初のスマートフォンでの面接受験を可能に
2019年 3月	「あさがくナビ」フルリニューアルを実施
2019年 5月	「R e 就活」アップグレード第1弾実施(「カンタン面接調整システム」など業界初の機能を搭載)
2019年 6月	グローバル人材の就職・採用を支援する新サービス「Japan Jobs」開始
2019年 8月	LINEを活用したコミュニケーションツール「あさがくナビコミュニケーター」サービス開始
2019年10月	人事担当者のためのポータルサイト「人事の図書館」配信開始
2020年 3月	20代女性の転職応援サイト「R e 就活 WOMAN」配信開始
2020年 6月	少人数制ダイレクトリクルーティング型イベント「就活・転職サポート meeting」初開催
2020年 6月	リアルタイムで企業と交流できるオンライン合同企業セミナー「あさがくナビ Webinar」初開催
2020年 9月	“職場体感型”採用動画「JobTube」サービス開始
2020年 9月	20代若手社会人向け・オンライン合同企業セミナー「Web 転職博」初開催
2020年10月	LIVE 型・合同企業セミナー「Web インターンシップ博」初開催
2021年 1月	求人掲載に特化した“職場体感型”採用動画「JobTube Lite」サービス開始
2021年 6月	「JobTube Studio」サービス開始
2021年 7月	「20代の働き方研究所 produced by R e 就活」配信開始
2022年 1月	創業者 中井清和氏が代表取締役会長に就任、中井大志氏が代表取締役社長に就任
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所プライム市場に移行

出所：ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要

実績豊富な様々なサービスの組み合わせで、 顧客の採用ニーズに合わせた高いマッチング精度を実現

1. 主な商品

同社では、大学・短大新卒者並びに第2新卒者及び20代の転職希望者に対する企業PR・情報提供サービス業務及び各種採用コンサルティング業務、人材紹介・人材派遣・新卒紹介予定派遣業務を、以下5商品を中心に展開している。

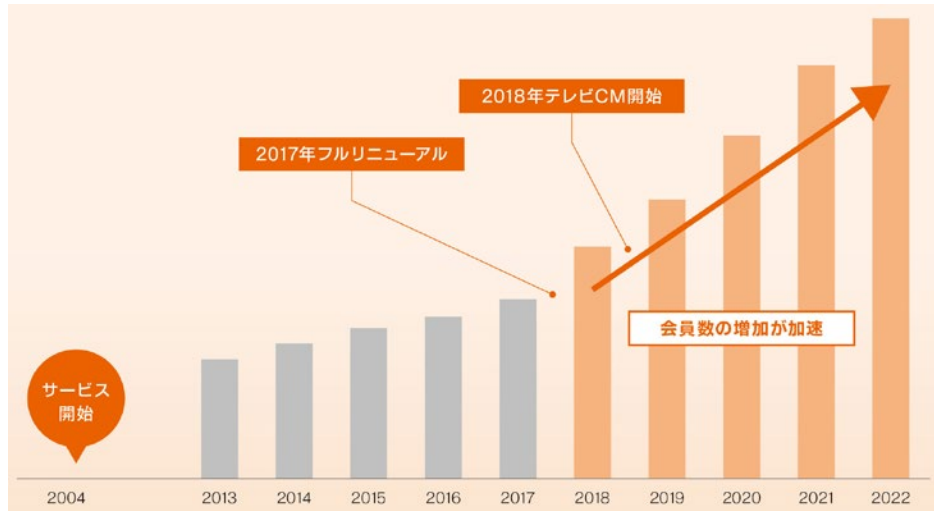
a) 「Re就活」

20代専門の転職サイトである。登録会員の92.5%が20代で、そのうちの84.0%が職歴あり、65.0%が転職という、20代若手人材層の会員を有している。基本属性や経験、志向性など詳細な検索とアプローチが可能であり、希望人材へのスカウトメールの自動配信等での効率的な採用活動を提供している。「転職博」とのセットプランのほか、採用地域や職種などに応じて多彩なプランの組み合わせで企業にとって最適な提案を行っている。中途採用市場においては、少子高齢化、若年層の減少、労働に対する価値観の変化（人材流動化）、地方へのUIターン就職希望増加などによる若手人材に対する採用ニーズが急速に回復し人材のマッチングニーズは多様化・細分化している。そうしたなかで「Re就活」は企業・求職者双方のニーズに毎年対応する形で機能のアップデートを実施している。2022年6月には第4弾となるアップグレードを実施し、企業が求職者に送るスカウトメール内で動画を再生できる機能や、ヘッドハンティング機能の導入を実施した。求職者と採用企業とのマッチング精度をさらに向上させ、登録会員数と導入企業数を加速させていく構えだ。実際、2017年のサービスフルリニューアル以降、会員数は右肩上がり増加し、2022年12月には会員数が200万人を超えた。

不確実性の高い時代において、主体的なキャリア形成に対する関心が高まっており、25～34歳の5人に1人は転職を希望している。採用企業側では、通年採用を拡大するなかで経験者を採用することに対するニーズも高まっており、同商品に対するニーズは好調に推移することが想定される。

事業概要

会員数の推移



出所：決算説明資料より掲載

b) 「あさがくナビ」

朝日新聞社と共同編集する就活準備コンテンツで、多方面から学生の業界・企業研究をサポートし、独自の検索機能で企業とのマッチングを実現させる「スカウト型就職サイト」である。新卒対象ダイレクトリクルーティングサイトとして日本最大級の学生登録データ（約40万名分の学生データ）を保有しており、出身大学や出身学部に関われない幅広い学校層の学生へのダイレクトアプローチを可能としている。「採用条件」「学校情報」「学生の特徴（希望する働き方など）」「保有資格」の4つのカテゴリからの学生スカウト機能や、AIがプレエントリーにつながりやすい学生をレコメンドするAIスカウト機能も有している。また、求職者・採用企業の双方のニーズに応えるために、適宜機能のアップデートも実施している。2022年6月には、採用管理システム「sonar ATS」とのAPI連携を開始し、人事担当者の情報管理の利便性向上を実現した。

2020年9月にサービスを開始した職場体験型採用動画「JobTube」シリーズでは、「JobTubeスカウト」「JobTube Lite」「JobTube縦 Lite」などの新サービスを随時投入し、動画を通じて企業の雰囲気を知りたいという学生のニーズに柔軟に対応している。リアルイベントと連携している点も特長だ。日本最大級の合同企業セミナー「就職博」に来場した学生データを活用し、積極的に就職活動をしているユーザーに顧客企業が効果的にアプローチすることを可能にしている。そのほかにも「あさがくナビ」のスカウト機能を搭載し、ピンポイントで企業が求める外国人留学生へのアプローチを可能にした、外国人留学生向け就職情報サイト「あさがくナビ Japan Jobs」の運営も行っている。

c) 「就職博」

企業選びで多くの人が重視する「会社の雰囲気」「人間関係」を知るための日本最大級の就職イベントである。年間延べ来場者数20万名以上、延べ参加企業数7,000社に上る。同イベントの特徴は、東京・名古屋・京都・大阪・福岡の5会場での定期開催や企業の採用計画に合ったタイミング・場所での参画のほか、求職者のスカウト及びマッチングについて事前のヒアリングから当日の集客までをサポートする、同社オリジナル支援である。そのほか学生の目を引くブース装飾や動画によるプロモーションツールの制作など、企業の採用課題の解決をトータルで支援している。

学情 | 2023年3月14日(火)

 2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

事業概要

「Web 就職博」も展開している。これまで出会えなかった学生との出会いを創出するオンライン開催の「就職博」である。1 回当たりの参加企業を約 60 社とすることで視聴者が分散しにくい規模となっており、3 ヶ月間の見逃し配信公開等のサービスにより、視聴後のプレントリー移行率は 70% と、他社のオンラインイベントと比較して高い実績となっている。就職博シリーズとしてほかに「インターンシップ博」「転職博」「就活サポート meeting」などがあり、多彩なラインナップを有している。

2022 年 10 月期においては、企業の「リアルイベントで直接面談したい」というニーズが急回復した。また、2023 年 10 月期第 1 四半期においても前年同期比 130.7% 増と急拡大した。就職活動に IT 技術が取り入れられていると言っても、リアルイベントでしか得ることのできないメリットもあり、今後もリアルイベントに対するニーズは好調に推移していくと弊社は見ている。

d) エージェント事業（人材紹介）

「Re 就活」のデータベースと連携し、同社エージェントが幅広い 20 代登録者の中から最適な採用ターゲットを提案するサービスである。求職者との日程調整や合否連絡などの採用業務を一部代行するほか、同サービスにおいては成功報酬型の人材紹介サービスとなっているためリスクゼロの採用活動が可能となっている点が特長である。また、東京・名古屋・京都・大阪・福岡の大都市圏を中心に、全国の勤務地に対応した人材の紹介を行っている点も特長である。求職者と面談するキャリアアドバイザーの採用強化を継続しており、大阪本社ではキャリアアドバイザーの増員に伴いエージェント事業部のオフィスを増床した。

e) 公的分野商品

採用・就職支援活動の実績を生かし、数々の官公庁や自治体の雇用促進、人材確保支援事業等を実施している。東日本大震災の直後には被災した求職者を支援する「がんばろう！東北就職応援フェア」を東北各地域で開催した。近年では外国人留学生の日本での就職をトータルにサポートするプログラムや女性の復職や活躍を支援する取り組み、都市部の人材に全国各地域の魅力を伝えながら出会いの場を創出する“地域創生”関連事業等を幅広く実施している。なお、この公的分野商品はこれまでの実績が高く評価され随意契約も多く、安定性が高い事業である。

同社の顧客企業はコンサルティングの効果が高い中堅中小企業が多く、競合比で高い利益率を実現させている。これは同社事業が成功報酬型ではないこと、かつ強力な自社サイトを有していることが要因である。同社では、これらのサイトを強化していくことで求職者からの評価を上げ、その評価が上がるにつれ参画企業も増加するという好循環を実現している。

事業概要

職情報事業における採用シーン別商品概要



出所：会社説明資料より掲載

従来のリアルイベントの強みを生かし、 Web 媒体を中心に大きな強みを持つ企業へシフト

2. ビジネスモデルとその強み

同社は採用活動を行う企業からの参画料が主たる収入源であり、学生や求職者が費用を負担するモデルではない点に特徴がある。これにより登録者が拡大しやすく、採用側からするとマッチング機会が増大するなど、双方にとってメリットがある。

また同社は強みとして、1)「240 万名にアプローチできる基幹 Web メディア「R e 就活」「あさがくナビ」、2)「リアルでの集客力」、3)「基幹 Web メディアとの連携で、5 年で 5 倍強の成長を目指す」、4)「デジタルでリアル（企業の雰囲気・社員の声）を届ける 採用の DX を実現する動画サービス」、5)「3 年間で約 20 の新サービスを生み出すスピード感と商品開発力」、6)「公的事業を多数受託する信頼と実績 事業で培ったノウハウを活かして社会に貢献」の 6 点を有している。これら強みを生かすことで高いマッチング精度をあげている。

事業概要

ビジネスモデル



出所：投資家向け会社案内より掲載

同社の6つの強み

強み	詳細
「240万人にアプローチできる 基幹 Web メディア」	会員数 200 万人以上の「Re 就活」、会員数 40 万人以上の「あさがくナビ」を有しており、多くの求職者にアプローチ可能。 「あさがくナビ」を入口に求職者との接点を作り、就職後に転職を希望する 20 代を「Re 就活」で支援。 新卒領域～中途領域までシームレスにカバーし、若手社会人の転職が増加する環境下で優位性を発揮。
「リアルでの集客力」	「就職博」「スーパービジネスフォーラム」「インターンシップ博」「転職博」などのラインナップがあり、年間来場者 20 万名以上、参加企業 7,000 社以上の実績を有する。 インターンシップのマーケットが拡大、中途採用イベントも根強いニーズがある。
「基幹 Web メディアとの連携で、 5 年で 5 倍強の成長を目指す」	基幹 Web メディアとの連携を強化し、エージェント事業の 2026 年 10 月期の売上高目標 15.0 億円を打ち出す。
「デジタルでリアル（企業の雰囲気・社員の声）を届ける 採用の DX を実現する動画サービス」	2022 年 9 月にサービスを開始した「JobTube」は「JobTube スカウト」「JobTube Lite」など新サービスを適宜投入。 オンラインとリアルを組み合わせたハイブリッド型採用が業界スタンダードとなり、顧客の採用 DX 支援を展開。
「3 年間で約 20 の新サービスを 生み出すスピード感と商品開発力」	2020 年以降にリリースした新サービスは、「JobTube」「就活サポート meeting」「あさがくナビ 就活エージェント」をはじめ、約 20。 コロナ禍の就職・転職、採用を支援するために新規事業を積極的に展開。 デジタルの活用と根強いリアルのニーズに対応し、オンラインとリアルを組み合わせたハイブリッド型採用にいち早く対応。
「公的事業を多数受託する信頼と 実績 事業で培ったノウハウを活かし て社会に貢献」	求職支援事業において、各大学キャリアセンターとの信頼関係の構築は必須であり、異業種からの参入は難しい。 同社は長年の経験と実績によって各キャリアセンターからの信頼を得ており、参入障壁を築く。 長年の成果や財務内容が評価され、各省庁・地方自治体から多数の雇用対策事業を受託。 就職・転職情報の提供、採用支援を通じて蓄積したノウハウを生かし、雇用対策や地方創生などソーシャルソリューションを通じて社会に貢献。

出所：ホームページよりフィスコ作成

業績動向

若手人材を中心とした顧客の採用意欲は高止まり。 Webメディア・販促強化などの施策も業績拡大に貢献し、 過去最高の売上を達成

1. 2022年10月期及び2023年10月期第1四半期の業績概要

2022年10月期の業績は、売上高6,773百万円(前期比8.9%増)、営業利益1,621百万円(同10.8%減)、経常利益2,038百万円(同1.2%増)、当期純利益1,396百万円(同1.0%増)となった。2022年10月期より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始した影響により営業利益のみ前期を下回ったものの、そのほかの利益は前期を上回って着地した。売上高についても好調で、過去最高を達成した。従来会計基準での業績は、売上高が7,204百万円(同15.8%増)、営業利益が2,022百万円(同11.2%増)、経常利益が2,439百万円(同21.1%増)、当期純利益が1,798百万円(同30.0%)と、売上高・利益ともに順調に拡大した。好業績の要因は、事業環境の好調が継続するなかで各種事業施策を着実に実行し、顧客の拡大するニーズを業績に取り込んだことだ。採用マーケットにおいては、経済社会活動がコロナ禍の影響から回復を見せるなか顧客企業の採用意欲は高止まりしており、採用計画の上方修正や第二新卒なども対象にした通年採用を導入する企業が増加した。特に経験者採用とインターンシップ集客のニーズが急拡大した。加えて、2022年9月及び10月には、内定式の前後で発生した内定辞退を補充するための採用活動も活発となった。

こうした動向に伴い動画コンテンツの拡充や新サービスの開発を行い、基幹Webメディアである「Re就活」「あさがくナビ」の情報メディアとしての立ち位置をさらに強化したことで、「Re就活」は(株)東京商工リサーチが調査する「20代が選ぶ、20代向け転職サイト」において4年連続(2019年～2022年調査)で第1位となった。「あさがくナビ」も2022年8月発表の「2022年オリコン顧客満足度®調査 逆求人型就活サービス」の評価項目別『就活支援コンテンツ』ランキングにおいて、第1位となった。2022年10月には東京商工リサーチ「〈新卒学生対象〉ダイレクトリクルーティングサイト会員数」で第1位となり、2020年から3年連続での獲得となった。また、オンライン化の反動でリアルイベントへのニーズが急回復するなか大規模イベントを安定して開催し、リアルイベントに対する旺盛なニーズを業績に取り込んだ。さらに、販売体制や広告宣伝をはじめとするマーケティングの強化、営業プロセスのDXも業績の拡大に寄与した。こうした取り組みにより、従来会計基準において、すべての事業が前期比で増収を達成した。

2023年10月期第1四半期の業績は、売上高1,121百万円(前年同期比88.3%増)、営業損失118百万円(前年同期は419百万円の損失)経常損失48百万円(同276百万円の損失)四半期純損失40百万円(同196百万円の損失)となった。高止まりを続ける若手人材の採用ニーズを的確に捉え、「Re就活」「あさがくナビ」といったWeb関連商品を中心とした受注が堅調に推移した。また売り手市場の様相が強まり採用難易度が上昇していることを受け、直接面談したいというニーズも急拡大し、「就職博」への申込も増加した。さらに求職者・企業ともに就職・採用活動における「効率」を意識する傾向が強まり、「エージェント事業」も好調に推移した。

学情 | 2023年3月14日(火)

 2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

業績動向

2022年10月期の業績

(単位：百万円)

	21/10期 実績	22/10期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,222	6,773	551	8.9%
販売費及び一般管理費	2,375	2,884	508	21.4%
営業利益	1,819	1,621	-197	-10.8%
経常利益	2,014	2,038	23	1.2%
当期純利益	1,383	1,396	13	1.0%

注：2022年10月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 商品別業績

「Re就活」の売上高は、2022年10月期は1,308百万円（従来会計基準で1,538百万円）、2023年10月期第1四半期は281百万円（前年同期比181.2%増）となった。2022年10月期における経験者採用市場は、厚生労働省「一般職業紹介状況について」（令和4年3月分及び令和3年度分）によると、有効求人倍率が前期比1.16倍と回復基調となった。月次有効求人倍率（季節調整値）は、同資料（令和4年1月～10月分）によると2022年1月以降1.2倍以上で推移し、8月は1.32倍、9月は1.34倍、10月は1.35倍と、10ヶ月連続で前月を上回り好調となった。加えて中途採用比率公表義務化やダイバーシティ&インクルージョンの推進を受け、大手企業を中心に第二新卒などを対象にした通年採用を導入する動きが加速したことも追い風となった。特に情報通信業（IT）や製造業・サービス業・運輸業などの業界からの引き合いが好調となった。同社は、認知度向上のためにTVCMをはじめとした広告宣伝投資を戦略的に実施したほか、2021年10月期に新設したセールスマーケティング本部によるインサイドセールスを強化するなど認知の拡大とニーズの取り込みに注力した。さらに、2022年6月にはアップグレード第4弾を実施した。オプション商品郡の拡充により、顧客単価が上昇したことも売上高の拡大に寄与した。

「あさがくナビ」の売上高は、2022年10月期は1,395百万円（従来会計基準で1,543百万円）、2023年10月期第1四半期は210百万円（前年同期比215.6%増）となった。コロナ禍により採用を中止していた企業が採用を再開したり採用目標人数を上方修正する動きが多く見られ、2023年卒採用サービスの受注が伸長した。就職活動の早期化によって、インターンシップサイトの売上も好調となった。また、「JobTube」シリーズをはじめとする動画コンテンツの拡充などを実施し、学生から支持される情報媒体としての立ち位置をより強固にしたことも業績の拡大に寄与した。実際、採用ステップごとに企業のニーズに対応した動画制作を行うことができる「JobTube」の導入企業数は急伸しており、直近の1年間での導入件数は500件に上っている。なお、2022年10月期における新卒採用市場は、2023年3月卒業予定学生に対する企業の採用意欲は高く、文部科学省と厚生労働省による令和5年（2023年）3月大学等卒業予定者の就職内定状況（10月1日現在）の調査発表によると、2022年10月1日時点での大卒内定率は74.1%（前期同期比2.9ポイント上昇）となり、リーマンショック後では4番目に高い内定率となった。さらに、2024年3月卒業予定学生の採用において、「採用増」と「早期化」の動きが強まっている。同社の採用動向調査では、前年よりも採用数を増やすと回答した企業が2年連続で20%を超えた。

学情

2023年3月14日(火)

2301 東証プライム市場

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

業績動向

「イベント（就職博など）」の売上高は、2022年10月期は1,933百万円（従来会計基準で1,939百万円）、2023年10月期第1四半期は273百万円（前年同期比130.7%増）となった。企業の採用意欲が高止まりしており、リアルイベントで直接求職者と面談したいというニーズが急拡大した。加えて、学生の売り手市場・就職活動の早期化によってインターンシップへの参加が分散し、追加での求職者母集団を形成したいという企業ニーズが発生し、リアルイベントに対するニーズが好調に推移した。2022年10月に新宿で開催した「インターンシップ博」の来場者数は3,170名（前期比37.3%増）、出展数122社（同25.7%増）と好調となった。また、経験者採用も好調となった。実際、2023年2月にベルサール渋谷ガーデンで開催した「大転職博」の来場者数は2,719名（同360.1%増）、出展企業数は149社（同86.3%増）となった。

「エージェント事業（人材紹介）」の売上高は、2022年10月期は398百万円（前期比44.2%増）、2023年10月期第1四半期は89百万円（前年同期比50.8%増）となった。「Re就活」で実施したTVCMなどの広告宣伝効果が波及し、売上高が急伸した。京都と福岡に拠点を新設し、東京・大阪・名古屋と合わせて主要都市をカバーできる体制を構築したことや、求職者と面談するキャリアアドバイザーの採用を強化したことも求職者・採用企業双方にとっての利便性向上につながり、業績が拡大した。

「公的分野商品」の売上高は、2022年10月期は813百万円（前期比14.1%増）、2023年10月期第1四半期は145百万円（前年同期比7.8%増）となった。転職・就職情報の提供、採用支援を通じて蓄積したノウハウを活用して、東京都の大型事業など、社会課題のトレンドに則した事業の受注が好調となった。就職氷河期世代の支援やデジタル人材の育成など、国が重点課題と位置付けているテーマで多くの案件を受託し、事業を通じて社会課題の解決に貢献した。

主要商品別売上高

(単位：百万円)

	21/10期 実績	22/10期 実績
Re 就活	1,440	1,308 (1,538)
あさがくナビ	1,418	1,395 (1,543)
就職博シリーズ	1,535	1,933 (1,939)
エージェント事業（人材紹介）	276	398
公的分野商品	712	813

注：()内は従来会計基準での数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は8割強、収益性を示す指標も依然として高水準

3. 財務状況と経営指標

同社の2022年10月期の財務状況は、流動資産は、主に現金及び預金の減少730百万円、有価証券の減少497百万円、売掛金及び契約資産の減少134百万円により、残高は6,217百万円となった。固定資産は、主に投資有価証券の増加1,607百万円、繰延税金資産の増加152百万円により、残高は7,593百万円となった。流動負債は、主に契約負債の増加174百万円、未払法人税等の減少119百万円により、1,342百万円となった。固定負債は、残高は前期と比べ著しい増減がなく236百万円となった。純資産は、主に当期純利益1,396百万円、配当金の支払い549百万円、自己株式の取得による自己株式の増加238百万円及び自己株式の処分による自己株式の減少11百万円、その他有価証券評価差額金の減少294百万円により12,232百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

主な経営指標に関しては、自己資本当期純利益率が11.6%、総資産経常利益率が15.0%、売上高営業利益率が23.9となった。前期と比較して若干の減少は見られるものの、依然として収益性が高いと言えるだろう。また自己資本比率は88.3%、1株当たり純資産は876.29円となった。

2022年10月期の連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/10 期末	22/10 期末	増減額
流動資産	7,592	6,217	-1,375
(現金及び預金)	5,194	4,463	-730
固定資産	5,842	7,593	1,751
資産合計	13,434	13,810	376
流動負債	1,284	1,342	57
固定負債	236	236	-
負債合計	1,521	1,578	57
純資産合計	11,913	12,232	319
【主な経営指標】			
自己資本当期純利益率	12.1%	11.6%	-0.5pt
総資産経常利益率	15.9%	15.0%	-0.9pt
売上高営業利益率	29.2%	23.9%	-5.3pt
自己資本比率	88.4%	88.3%	-0.1pt
1株当たり純資産(円)	839.69	876.29	36.60

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に税引前当期純利益が生じたことによる資金の増加2,011百万円、法人税等の支払による資金の減少752百万円により1,486百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に投資有価証券の取得による支出4,116百万円及び売却による収入2,305百万円及び償還による収入523百万円、無形固定資産の取得による支出118百万円により1,424百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは主に、配当金の支払による支出550百万円、自己株式の取得による支出238百万円により、793百万円の支出となった。以上より同社の2022年10月期における現金及び現金同等物の残高は前期に比べて730百万円減少し、2,463百万円となった。

2022年10月期のキャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/10 期	22/10 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,687	1,486
投資活動によるキャッシュ・フロー	-398	-1,424
財務活動によるキャッシュ・フロー	-684	-793
現金及び現金同等物の残高	3,194	2,463

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

**2023年10月期は過去最高業績更新を目指す。
若手人材に対する採用ニーズは堅調。
デジタルとリアルの連携でさらなる成長へ**

1. 2023年10月期の業績見通し

2023年10月期の業績予想は、売上高 8,000 百万円（前期比 18.1% 増）、営業利益 2,173 百万円（同 34.0% 増）、経常利益 2,300 百万円（同 12.8% 増）、当期純利益 1,560 百万円（同 11.7% 増）を見込んでいる。過去最高業績を更新する見通しだ。採用市場に関しては、コロナ禍の影響から社会経済活動が正常化してくるなかで、若手人材に対する採用ニーズが好調に推移することが見込まれている。加えて、中途採用比率の公表義務化、通年採用トレンドの拡大などの動きも同社業績にとって追い風になることが期待される。そうした動向をにらみ、同社は動画コンテンツの拡充や新サービスの開発によって、基幹 Web メディアである「Re 就活」と「あさがくナビ」の採用情報メディアとしてのポジションをさらに強化していく。新規事業の開発については、IT 分野の経験者採用領域で「Re 就活」と「Re 就活エージェント」のシナジーを発揮できる新サービスを開発中だ。また、オンライン化の反動で需要が急拡大しているリアルイベントに関しても、感染対策を徹底しながら安定開催を実現し、デジタルとリアルの連携を強めて求職者と採用企業のニーズに対応する方針だ。2023年2月末時点の受注累計額は前年同期比 40.5% 増となり、ニーズが好調なことが窺える。

(1) 「Re 就活」

売上高 1,640 百万円（前期比 25.4% 増）を計画している。2022年10月期に宣伝広告投資が奏功し、売上拡大につなげることができたことを受け、引き続き投資を継続する。経験者採用のニーズの高まりや転職希望者による新規会員登録数が増加しており、足元の受注も好調に推移している。

(2) 「あさがくナビ」

売上高 1,670 百万円（前期比 19.7% 増）を計画している。動画で企業のリアル（企業の雰囲気や社員の声）を知ることができる「JobTube」シリーズは企業からの引き合いが急増しており、注力していく。2025年新卒採用からは特にインターンシップのニーズが拡大することが予想され、それらのニーズに対応した提案を積極化していく。

(3) イベント（「就職博」など）

売上高 2,300 百万円（前期比 19.0% 増）を計画している。採用ニーズが急拡大し、採用難易度が高まりを受けてリアルで面談をしたいという企業のニーズが高まっている。コロナ禍においてもイベントを開催してきたノウハウを生かし、企業と求職者の出会いを創出していく。

学情

2023年3月14日(火)

2301 東証プライム市場

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

今後の見通し

(4) エージェント事業（人材紹介）

売上高 550 百万円（前期比 38.2% 増）を計画している。「R e 就活」の伸びと連動して、売上高が拡大している。2022 年 10 月期に構築した京都・福岡・東京・名古屋・大阪をカバーできる体制を生かす。キャリアアドバイザーの人員も増員中だ。

(5) 公的分野商品

売上高に関しては、830 百万円（前期比 2.1% 増）を計画している。転職・就職情報の提供、採用支援のノウハウを生かし、公的事業を通じて社会に価値を提供していく。就職氷河期世代の支援に関しては、国の支援が 2024 年度まで延長された。これを受け、豊富な受託実績やノウハウを生かして受託拡大を目指す構えだ。

2023 年 10 月期の業績見通し

（単位：百万円）

	22/10 期 実績	23/10 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,773	8,000	1,227	18.1%
営業利益	1,621	2,173	552	34.0%
経常利益	2,038	2,300	262	12.8%
当期純利益	1,396	1,560	164	11.7%
1 株当たり当期純利益（円）	99.35	110.95	11.60	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

人材や既存及び新規サービス等への積極投資を進め、ブランド力とシェア拡大でのさらなる飛躍を目指す

2. 中長期の成長戦略

同社は、中期経営ビジョンとそれを達成するための中期経営計画を 2021 年 12 月に策定・公表した。新中期経営ビジョンは『「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』だ。同ビジョンを達成するために 2022 年 10 月期～2026 年 10 月期までの 5 ヶ年を対象とした中期経営計画「新生学情の新たな挑戦」を策定している。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」、の 3 つを基本戦略として掲げた。

今後の見通し

中期経営計画の売上高については、2025年10月期に売上高10,000百万円を超えること、2026年10月期に2021年10月期と比較して約2倍の12,000百万円にすることとしている。また、経常利益は3,320百万円、売上高経常利益率が27.6%となる目標を定めた。これを達成するため、1)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り組み、5年後に全社400名超の体制を構築すること、2)「Re就活」「あさがくナビ」における動画コンテンツ強化と新サービスの推進及び同社が伸び代の大きいと考えている人材紹介事業へのリソースを集中投下すること、3)「イベントに強い学情」のブランドを堅持・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すること、という3つの施策に注力していく。

中期経営計画における業績計画

(単位：百万円)

	21/10期 実績	22/10期 実績	23/10期 予想	24/10期 計画	25/10期 計画	26/10期 計画
売上高	6,222	6,773 (7,204)	8,000	9,000	10,500	12,000
経常利益	2,014	2,038 (2,439)	2,300	2,480	2,900	3,320
経常利益率	32.4%	30.1% (33.9%)	28.7%	27.5%	27.6%	27.6%

注：2022年10月期の予想の()内数値は従来会計基準による実績。2023年10月期以降はすべて新会計基準の数値
 出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

3. 商品別の主な取り組み

商品別では売上高構成において、1)「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倍強にすること、2)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させること、3)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倍強にしていくこと、の3点を目標としている。商品別の具体的施策としては、基幹Webメディア、就職・転職イベント・人材紹介の成長加速及び若年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計画である。これにより売上高は「Re就活」3,300百万円、「あさがくナビ」2,670百万円、イベント(就職博)2,750百万円を中心に全体で12,000百万円を目指す。

1) 基幹 Web メディア

「Re就活」においては、2021年10月期比231.1%の成長と大規模プロモーション継続で求職者登録数を増大させ、20代採用マーケットにて首位となるポジションをより強固にする。即戦力人材の登録強化とAIの利用などによるターゲティング強化でマッチング率を向上させ、掲載企業のリピート率を高める。「あさがくナビ」は、2021年10月期比188.2%の成長を目指す。企業ページの中でジョブ別・コース別に掲載するなど求職者視点での見やすさや使いやすさを追求し、ジョブ型採用・ダイレクトスカウト型採用の普及を推進する。また、学生の講義との兼ね合いを勘案してオンラインを活用した教育機関対策、今まで培ってきた手法での4年制大学以外の登録拡大にも取り組み、シェア拡大を目指す。

今後の見通し

2) イベント（就職・転職）

オンラインへ移行する市場トレンド下において、根強いリアルイベントニーズの受け皿となることで、2021年10月期比179.2%の成長を目指す。そのほか、職種・業種別イベントの開催などインターシップ期及び専門人材特定ターゲットを対象とした商品ラインナップの強化、リアル開催での地域格差をなくすために十分な企業や学生との時間を大都市圏周辺地域で確保していくことで、「就活サポート meeting」シリーズ等のブランド・商品力向上を推進していく。

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トップブランド」のポジション確立、体制強化による全国展開加速を図ることで地域の実情に即したきめ細かなマッチング促進、基幹 Web メディアとの連携強化でのカウンセリング対象者の大幅増加を実現していく。

4) その他（公的分野商品等）

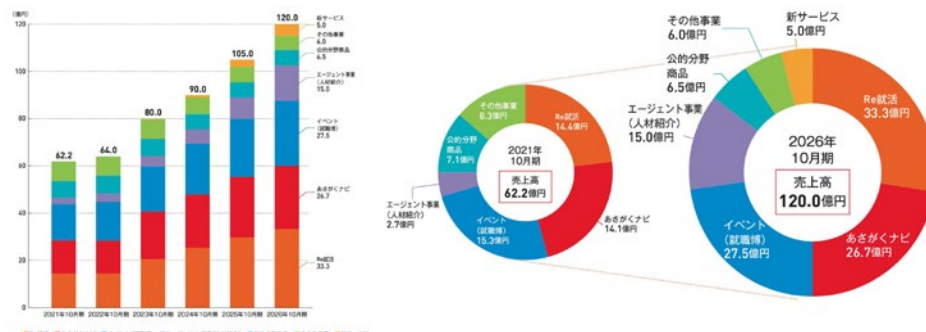
これまでの多様な受託実績やノウハウを活用し、引き続き国や自治体の受託事業実施を通じた地域の人材課題解決に貢献するほか、2019年開始の外国人留学生対象サービス「Japan Jobs」事業での今後のインバウンド需要や企業の海外展開回復期とリンクした将来的な成長を目指す。

5) 新サービス等

朝日新聞社、朝日学生新聞社をはじめとした多様な連携先との効果的な提携事業共創の継続、国内唯一の20代専門転職サイトである「Re就活」の基盤を活用した選考者集客から派生した従業員管理など新サービスの展開促進、積極的なM&Aを進めていく。

中期経営計画の各種施策は、2022年10月期においても順調に進捗したと弊社は見ている。積極的な広告宣伝投資や新サービスの開発・投入によって、基幹 Web メディアである「Re就活」と「あさがくナビ」は求職者から評価を得ており、業績の拡大に寄与している状況である。また、エージェント事業の2022年10月期の売上高伸び率は44.2%となり、好調なスタートを切ったと言えるだろう。

商品別売上高



注：2022年10月期に関しては新会計基準を適用
出所：中期経営計画より掲載

4. ESG 及び SDGs への取り組み

同社では CSR 活動を長期的視野から総合的に推進するため、近年社会的関心が高まっている ESG に配慮した活動を行っている。2030 年に向けた国際社会共通の目標である「持続可能な開発目標」(SDGs)を意識した社会課題の解決にも取り組んでいる。主な取り組みとしては、サステナブルな社会の実現のための UIJ ターン就職・移住促進事業の実施や、社会貢献のための各自治体と提携した就職氷河期世代の就職支援等がある。

2022 年 10 月期においても、ESG 対応を加速させた。ESG の E (環境) に関しては、イギリスの非営利団体 CDP の調査対象が東証プライム市場上場の全社に拡大されたことを受け、CDP の質問書に回答した。現状の把握と情報の開示を通じて、気候変動対策の強化に取り組んでいる。「就職博シリーズ」ではペーパーレス化を推進し、環境に配慮したイベント運営を実施している。新たに年間約 90 万枚(杉の木約 321.4 本分)の紙資源の使用を削減することができたと言う。また、ESG の S (社会) に関しては、中堅・若手社員のマネジメント層への登用を推進している。これにより、2022 年 11 月には 4 名の新マネージャー(部署・事業責任者)が誕生した。「あさがくナビ」は、個人情報保護に配慮したアバターで就活ができる機能を実装している。32 種の自身の個性に合ったアバターを選択可能で、ジェンダーフリーのアバターも大幅に増加した。

同社の SDGs に関する主な取り組み

目標	対応番号	同社の取り組み
貧困をなくそう	1	各自治体が取り組む就職氷河期世代の就職支援事業を受託し、同世代への伴走型就職支援に取り組む。
ジェンダー平等を実現しよう	5	男女間の就職・転職格差をなくし、女性の社会進出をより推進するために、様々な媒体や機会を通して女性・女子学生の就職・転職支援強化に取り組む。
働きがいも経済成長も	8	学生と中堅・中小企業とのミスマッチ、早期離職者の多発、グローバルな人材採用など、企業発展の根幹である人材に関する課題の複雑化に対し、採用課題の解決へ向けて 1 社 1 社にベストマッチなプランを提供し、採用から企業の発展を支える。
人や国の不平等をなくそう	10	新卒学生対象サービスや「Re就活」でのノウハウ、そして全国の大学のキャリア支援部署とのチャネル、さらに国・地方自治体からの外国人留学生支援事業の受託実績を生かし、日本での就職を希望する外国人材に対して有益な就職支援サービスに取り組む。
住み続けられるまちづくりを	11	中央官庁や全国の地方自治体と都市部の人材に全国各地域の魅力を伝え、その地域の企業との出会いの場創出や UIJ ターン就職や移住を促進する、地方創生関連事業の幅広い実施に取り組む。
気候変動に具体的な対策を	13	森を守り、未来につなぐため、(公財)森林文化協会の会員として、自然環境保全活動の支援に取り組む。
平和と公正をすべての人に	16	創業以来一貫して法令遵守並びに経営の透明化に取り組んでおり、1998 年には業界で初めてプライバシーマークを取得。また 2002 年にも業界初となる株式上場を果たすなど、求職者、大学、そして取引先企業といったステークホルダーからの信頼を得る活動に取り組む。また取引先企業や掲載する求人広告に関しては厳密な基準を設け、求職者にとって質の高い情報の発信に取り組む。
パートナーシップで目標を達成しよう	17	これまでの民間企業・全国の大学等教育機関への人材採用・就職支援活動の実績を生かした提案を国及び全国の自治体へ展開し、数多くの公的事業を受託し運営。東日本大震災直後には被災した求職者を支援する「がんばろう!東北就職応援フェア」を東北各地域で開催、近年では外国人留学生の日本での就職をトータルにサポートするプログラム及び女性の復職や活躍支援に取り組む。

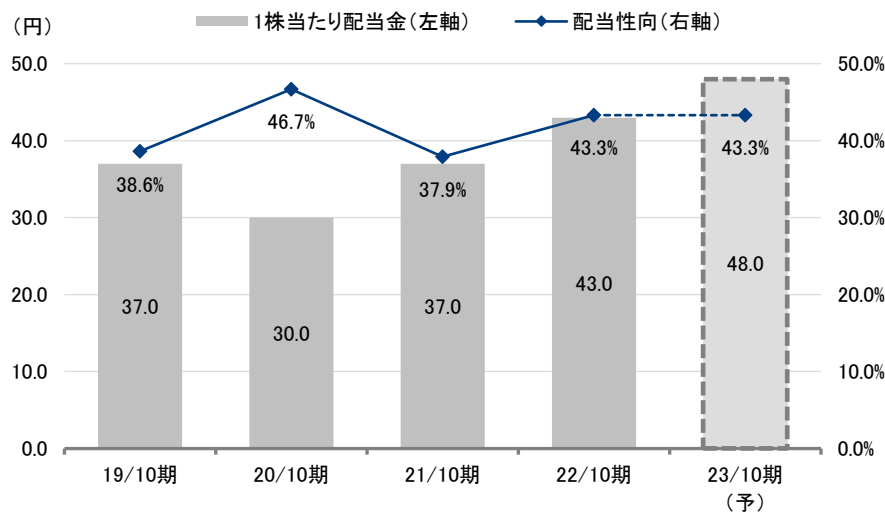
出所：ホームページよりフィスコ作成

株主還元策

企業価値の最大化や将来の事業拡大に必要な内部留保バランスを重視しつつ 40～50%の配当性向が目標

同社では株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付けており、併せて企業価値の最大化や将来の事業拡大に不可欠な新規事業開発、人材育成などの成長投資に必要な内部留保とのバランスも重視している。そのうえで内部留保を確保したあとの余剰資金については、キャッシュ・フローの状態を勘案のうえ、可能な限り株主に還元していくことを基本方針としており、配当性向は40～50%の水準を目標としている。2022年10月期の配当金は43.0円、配当性向43.3%であり、2023年10月期は配当金48.0円、配当性向43.3%の予想としている。2022年10月期に関しては、当初計画よりも6円増配しており、好調な業績のなかで、株主還元に関する積極的な姿勢が見て取れる。なお、同社は株主優待制度を導入しており、500株以上の同社株式保有者に対しオリジナルクオカード3,000円相当を還元している。

1株当たり配当金及び配当性向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp