## **COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT**

企業調査レポート

# 学情

2301 東証1部

企業情報はこちら >>>

2022年2月7日(月)

執筆: 客員アナリスト **石津大希** 

FISCO Ltd. Analyst Daiki Ishizu





### 学情 2022年2月7日(月)

2301 東証 1 部 https://company.gakujo.ne.jp/ir/

## ■目次

■要約	01
1. 2021 年 10 月期の業績概要	01
■会社概要———————————	03
1. 会社概要	
■事業概要────	05
1. 主な商品	
■業績動向	
1. 2021 年 10 月期の業績概要	
■今後の見通し――――――――――――――――――――――――――――――――――――	12
1. 2022 年 10 月期の業績見通し 2. 中長期の成長戦略 3. 商品別の主な取り組み 4. ESG 及び SDGs への取り組み	
■株主還元策	16



#### 2022年2月7日(月)

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

## ■要約

## 複雑化・細分化する採用ニーズに柔軟に対応しつつ、 中長期的に世界を舞台とした成長を目指す

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、新卒採用の「あさがくナビ」「就職博」や、中途採用の「Re就活」「転職博」、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。

#### 1.2021年10月期の業績概要

2021年10月期の業績は、売上高6,222百万円(前期比8.8%増)、営業利益1,819百万円(同53.1%増)、経常利益2,014百万円(同46.9%増)、当期純利益1,383百万円(同49.2%増)と増収増益で着地した。販管費は、テレビCMの抑制で販売促進費を抑えつつWebでのCM比率を高めるなど効果的な広告施策が奏功し、2,375百万円(同8.0%減)となった。2021年10月期は、市場の依然とした新卒学生への採用意欲の高さや例年以上に学生からの内定辞退が発生したことによる追加採用ニーズとともに採用活動の早期化へ対応するため、2023年3月卒業予定者に対するインターンシップ告知媒体へのニーズが高まった。そうしたなかで同社では、新卒採用市場における中長期的採用計画に基づく底堅い採用ニーズを捉え、新卒向け就職サイト「あさがくナビ」にて動画を中心に訴求力向上を図るなどダイレクトリクルーティングサイトとしての強みが生きた形となった。中途採用市場においては、転職市場のニーズの高まりにより、「Re就活」を中心に、新卒で入社した新入社員による早期退職の補完ニーズを捉えた。

#### 2. 2022 年 10 月期の業績見通し

2022 年 10 月期の業績予想は、売上高 6,400 百万円(前期比 2.9% 増)、営業利益 1,590 百万円(同 12.6% 減)、経常利益 1,750 百万円(同 13.1% 減)、当期純利益 1,160 百万円(同 16.1% 減)としている。なお 2022 年 10 月期より会計基準の変更に伴い増収減益予想となるものの、従来会計基準での売上高は 7,000 百万円(同 13.6% 増)、経常利益は 2,250 百万円(同 11.7% 増)となっており、成長基調にあることが分かる。同社は、足元営業環境の前期比好転に照らし 2022 年 10 月期の業績はさらなる回復を見込んでいる。また、既存主力商品の「あさがくナビ」「Re就活」における動画を中心とした「JobTube シリーズ」といった新商品の投入により、細分化・複雑化する企業の採用ニーズを的確に捉えるとともに、求職者の「新しい働き方」や「企業理解」へのニーズに引き続き応えるべく、今後もオンライン・デジタル新商品の開発に注力し、業績の向上を図っていく計画である。



#### 2022年2月7日(月)

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

要約

#### 3. 中長期の成長戦略概要

同社は、新経営ビジョンとして『目指せ 1,000 億円「世界を相手にビジネスを楽しむ」』の策定に加え、2022 年 10 月期~ 2026 年 10 月期までの 5 ヶ年を対象とした新中期経営計画『新生学情の新たな挑戦』を公表した。新中期経営計画では、2026 年 10 月期の売上高 12,000 百万円、経常利益 3,320 百万円、売上高経常利益率 27.6% となる目標を定めた。これを達成するために、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むことで 5 年後に全社 400 名超の体制構築、2) 2021 年 10 月期に設置したセールスマーケティング本部におけるオンラインでの商談やインサイドセールスへの注力、3)「Re就活」「あさがくナビ」での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集中投下、4)「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、の 4 つの施策に注力していく。

#### **Key Points**

- ・2021年10月期は底堅い採用ニーズを捉えつつ各サービス強化が奏功し増収増益で着地
- ・2022 年 10 月期は会計基準の変更により増収減益予想となるものの従来基準では成長予想
- ・中長期的には人材や既存及び新規サービス等への積極投資を進め売上高 1,000 億円を目指す



出所:決算短信よりフィスコ作成



**字情** 2301 東証 1 部

#### 2022年2月7日(月)

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

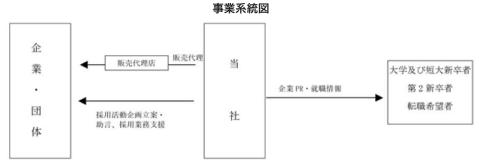
## ■会社概要

# 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、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。」を掲げている。これらを基に、複雑化・多様化する就職・採用市場のなかで安心・信頼できる就職情報の提供を目指している。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。主な事業は新卒採用や中途採用、人材紹介などを扱う 就職情報事業であり、そのなかで「あさがくナビ」「就職博」「Re就活」「Re就活エージェント」及び公的分 野商品の提供を行っている。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。



出所:有価証券報告書より掲載

#### 2. 沿革

同社は 1976 年に大阪市北区堂島にて創業し、2000 年に社名を「(株)学情」に変更した。その後は 2002 年に 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。

https://www.fisco.co.jp

### 学情 2022年2月7日(月)

2301 東証 1 部 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	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「Re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」「Re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	「Re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「Re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 Re就活」配信開始

出所:ホームページよりフィスコ作成



#### 2022年2月7日(月)

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

## ■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、人材紹介業務を、以下5商品を中心に展開している。

#### a)「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囚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、「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。

#### b)「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 社にのぼる。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、さらに同社が培ったノウハウによるオリジナルの支援として、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手厚くサポートしている。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。

また、「Web 就職博」も提供している。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、視聴後のプレエントリー移行率は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。



#### 2022年2月7日(月)

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

#### 事業概要

#### c)「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% が初 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実現している。「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して おり、2021 年 9 月には「20 代が選ぶ 20 代向け転職サイト」として、3 年連続で首位を獲得したと発表した。

#### 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となっている。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。

#### 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させている。

#### 就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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



2022年2月7日(月)

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

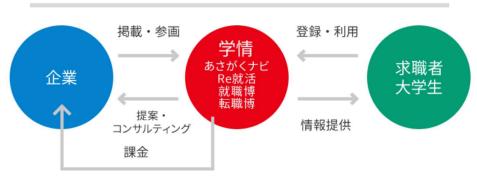
事業概要

### 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。

## ビジネスモデル **あさがくナビ/ Re就活/ 就職博/ 転職博**



出所:ホームページより掲載

また同社は強みとして、1)数多くのトップクラス商品群、2)次々と新サービスをリリースする商品開発力、3)コンサルティング力と共歓共苦の姿勢が生むマッチング、4)オリジナリティある商品開発~"日本初"を生む力、5)40年以上の実績と大学・国・自治体からの高い信頼、6)強い財務体質、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実現させている。



学情

2301 東証 1 部

#### 2022年2月7日(月)

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

事業概要

#### 同社の6つの強み

強み	詳細
「数多くのトップクラス商品群」	ダイレクトリクルーティングサイト会員数 2 年連続首位となるほか、会員数 40 万人を誇る「あさがくナビ」や、20 代が選ぶ 20 代向け転職サイト、転職イベント 20 代動員数、転職情報サイト 20 代会員比率などが首位となった「Re 就活」など、数多くの商品群を有している。
「次々と新サービスを リリースする商品開発力」	選考移行率向上のための職場体験型採用動画「JobTube」や志望意欲醸成のための動画型オンラインパンフレット「JobTube」パンフレットなど、採用ステップや時代と顧客ニーズに合わせた新サービスをリリースする商品開発力を有している。
「コンサルティングカと 共歓共苦の姿勢が生むマッチング」	セミナー運営・面接手法・パンフレットや HP などの各種採用 PR ツールや内定者フォロー等、採用活動の全領域を助言・提案、集客手段に特化したケースが多く、採用活動の最後まで「共歓共苦」の精神で寄り添い各社を採用成功へと導いている。
「オリジナリティある商品開発〜 "日本初"を生む力」	合同企業セミナーや就職情報サイトは同社が日本で初めて実施した。「Re就活」も、業界で唯一 20 代に特化することで、大きな差別化を図ることができているといった、他社にはないサービスの開発及び提案ができている。
「40 年以上の実績と 大学・国・自治体からの高い信頼」	長年の成果や財務内容が評価され各省庁・地方自治体から数々の雇用対策事業受託や、個人情報 保管体制の安全性の証としてプライバシーマークの認可を業界で最初に受けるなど、各方面より 高い信頼を得ている。
「強い財務体質」	業績が厳しい局面や今後の成長における投資機会の際にも自己資本比率約 90% を維持しつつ、 M&A・提携等チャンスを逃さないために厚い内部留保を有している。

出所:ホームページよりフィスコ作成

## ■業績動向

### 新卒採用市場における中長期的採用計画に基づく 底堅い採用ニーズを捉えつつ、 各サービス強化が奏功し増収増益で着地

#### 1.2021年10月期の業績概要

2021年10月期の同社の業績は、売上高6,222百万円(前期比8.8%増)、営業利益1,819百万円(同53.1%増)、経常利益2,014百万円(同46.9%増)、当期純利益1,383百万円(同49.2%増)と増収増益で着地した。2021年10月期売上高6,500百万円という目標値に対して、下期は対策を取ったうえでのイベントの開催などで巻き返しを図り改善したものの、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の長期化による上期での苦戦があり下振れで着地した。販管費は、テレビCMの抑制で販売促進費を抑えつつWebでのCM比率を高めるなど効果的な広告施策が奏功し、2,375百万円(同8.0%減)となった。



#### 2022年2月7日(月)

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

#### 業績動向

2021年10月期の市場環境については、コロナ禍の影響があったものの、依然として多くの企業では中長期計画に基づいた新卒学生への採用意欲は高く、2022年3月卒業予定者に対する大卒求人倍率は1.50倍と、2021年3月卒業予定者の1.53倍と比較しても0.03ポイントの下落にとどまった。同社が調査した大卒内々定率は前年を上回るペースで推移していたものの、例年以上に学生からの内定辞退が発生した結果、追加採用ニーズとともに採用活動の早期化に対応するため2023年3月卒業予定者に対するインターンシップ告知媒体へのニーズが高まった。そのなかで同社では、新卒採用市場における中長期的採用計画に基づく底堅い採用ニーズを捉え、「あさがくナビ」にて動画を中心に訴求力向上を図るなど、ダイレクトリクルーティングサイトとしての強みが生きた形となった。中途採用市場においては、転職市場のニーズの高まりに加えて、新卒で入社した新入社員による早期退職の補完ニーズを捉え、2021年10月期第3四半期から第4四半期にかけて急速に回復した。一方、リアルな接点を持つことで採用のミスマッチを防ぎたいというニーズも同時に高まっており、新型コロナウイルス感染防止対策を十分に行いながら「就職博」の開催を継続した。

#### 2021年10月期の業績

(単位:百万円)

	20/10 期	21/10 期	前期比		
	実績	実績	額	率	
売上高	5,720	6,222	502	8.8%	
販売費及び一般管理費	2,582	2,375	-206	-8.0%	
営業利益	1,188	1,819	630	53.1%	
経常利益	1,372	2,014	642	46.9%	
当期純利益	927	1,383	455	49.2%	

出所:決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 商品別業績

「あさがくナビ」の売上高は 1,418 百万円(前期比 18.3% 増)となった。「ダイレクトリクルーティングサイト」 最大の会員登録者数を背景とした効果が評価されたことに加え、採用ステップごとに動画コミュニケーションを 使い分けることができる「JobTube シリーズ」等のオプション企画商品が好評だったことが要因となった。

「就職博」の売上高は 1,535 百万円(同 13.1% 減)となった。コロナ禍により 2021 年 10 月期第 1 四半期から 第 2 四半期にかけては参加を先延ばしする企業もあり、苦戦したものの、第 3 四半期からは、学生とのリアルな接点に対するニーズや内定辞退への即応性が人気となり、売上高は前期比で第 3 四半期売上高は 12.3% 増、第 4 四半期売上高は 7.9% 増となり、回復基調となった。

「Re就活」の売上高は1,440百万円(同16.2%増)となった。企業・求職者双方のニーズに対応するため2021年7月に大幅なアップグレードを行うなど、求職者から好評となり、増収につながった。

「人材紹介事業」の売上高は 276 百万円(同 26.0% 増)となった。変化する就労感やマッチングニーズに対応して、「Re就活エージェント」による人材紹介事業も好調に推移し、紹介決定数も前期比 62.7% 増となった。



#### 2022年2月7日(月)

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

業績動向

「公的分野商品」の売上高は712百万円(同46.5%増)となった。リーマンショック後や地方創生のための雇用対策など過去に受託実行した様々な雇用対策事業における実績が評価されるなどが起因したことで、新たな事業の受託が好調に推移した。

#### 主要商品別売上高

(単位:百万円)

	20/10 期	21/10 期	前其	月比
	実績	実績	額	率
あさがくナビ	1,199	1,418	219	18.3%
就職博	1,767	1,535	-232	-13.1%
Re 就活	1,239	1,440	201	16.2%
Re 就活エージェント	219	276	57	26.0%
公的分野商品	486	712	226	46.5%

出所:会社説明資料よりフィスコ作成

### 前期比で経営指標の良化が見られるなど「稼ぐ力」が大きく向上

#### 3. 財務状況と経営指標

同社の 2021 年 10 月期の資産において、流動資産に関しては、主に現金及び預金の増加 573 百万円、売掛金の増加 330 百万円、有価証券の増加 314 百万円があり、残高は 7,592 百万円(前期比 18.5% 増)となった。固定資産に関しては、主に投資有価証券の増加 360 百万円、繰延税金資産の減少 88 百万円があり、残高は 5,842 百万円(同 5.1% 増)となった。負債において、流動負債に関しては、主に未払法人税等の増加 317 百万円、未払消費税等の増加 84 百万円、未払金の増加 51 百万円があり、残高は 1,284 百万円(同 67.7% 増)となった。固定負債に関しては、残高は前期と比べ著しい増減がなく 236 百万円(同 1.5% 減)となった。純資産に関しては、主に当期純利益 1,383 百万円、配当金の支払い 441 百万円、自己株式の取得による自己株式の増加 239 百万円、その他有価証券評価差額金の増加 244 百万円があり 11,913 百万円(同 8.7% 増)となった。

主な経営指標に関しては、自己資本当期純利益率が12.1%、総資産経常利益率が15.9%、売上高営業利益率が29.2%と前期比で良化し稼ぐ力が向上したことが分かる。また自己資本比率は88.4%、1 株当たり純資産は839.69 円となった。





#### 学情

#### 2022年2月7日(月)

2301 東証 1 部 https://company.gakujo.ne.jp/ir/

業績動向

#### 2021年10月期の連結貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

			(114 17313)
	20/10 期	21/10 期	増減額
流動資産	6,408	7,592	1,183
(現金及び預金)	4,621	5,194	573
固定資産	5,558	5,842	283
資産合計	11,967	13,434	1,466
流動負債	766	1,284	518
固定負債	239	236	-3
負債合計	1,006	1,521	514
純資産合計	10,961	11,913	951
【主な経営指標】			
自己資本当期純利益率	8.5%	12.1%	3.6pt
総資産経常利益率	11.4%	15.9%	4.5pt
売上高営業利益率	20.8%	29.2%	8.4pt
自己資本比率	91.3%	88.4%	-2.9pt
1株当たり純資産(円)	763.35	839.69	76.34

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 2,014 百万円、法人税等の支払による資金の減少 347 百万円により 1,687 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 1,284 百万円及び売却による収入 707 百万円及び償還による収入 285 百万円、無形固定資産の取得による支出 101 百万円により 398 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 441 百万円、自己株式の取得による支出 240 百万円により、684 百万円の支出となった。以上より同社の 2021 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 604 百万円増加し、3,194 百万円となった。

#### 2021年 10月期のキャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	20/10 期	21/10 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	706	1,687
投資活動によるキャッシュ・フロー	-27	-398
財務活動によるキャッシュ・フロー	-752	-684
現金及び現金同等物の残高	2,589	3,194

出所:決算短信よりフィスコ作成

#### 2022年2月7日(月) 2301 東証 1 部

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

## ■今後の見通し

### 会計基準の変更により増収減益予想となるものの、 従来基準では成長予想

#### 1. 2022 年 10 月期の業績見通し

2022 年 10 月期の業績予想は、売上高 6,400 百万円(前期比 2.9% 増)、営業利益 1,590 百万円(同 12.6% 減)、経常利益 1,750 百万円(同 13.1% 減)、当期純利益 1,160 百万円(同 16.1% 減)としている。なお 2022 年10月期より会計基準の変更に伴い増収減益予想となるものの、従来会計基準での売上高は7,000百万円(同 13.6% 増)、経常利益は 2,250 百万円(同 11.7% 増)となっており、成長基調にあることが分かる。足元の営 業環境は前期比で好転しており、2022 年 10 月期の業績はさらなる回復を見込んでいることや、既存主力商品 の「あさがくナビ」や「Re就活」における動画を中心とした「JobTubeシリーズ」といった新商品の投入に より、細分化・複雑化する企業の採用ニーズを的確に捉えるとともに、求職者の「新しい働き方」や「企業理解」 へのニーズに引き続き応えるべく、今後もオンライン・デジタル新商品の開発に注力し、業績の向上を図ってい く計画である。

#### 2022 年 10 月期の業績見通し

(単位:百万円)

	21/10期 -	22/10 期		従来会計基準		新会計基準	
	実績	予想	従来会計基 準予想	増減額	前期比	増減額	前期比
売上高	6,222	6,400	7,000	777	13.6%	177	2.9%
営業利益	1,819	1,590	2,090	270	14.9%	-229	-12.6%
経常利益	2,014	1,750	2,250	235	11.7%	-264	-13.1%
当期純利益	1,383	1,160	1,500	116	8.4%	-223	-16.1%
1株当たり当期純利益(円)	97.6	81.9	105.9	8.3	8.4%	-15.7	-16.1%

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、会社説明資料よりフィスコ作成

## 人材や既存及び新規サービス等への積極投資を進め、 ブランドカ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

同社は新経営ビジョンとして『目指せ 1,000 億円「世界を相手にビジネスを楽しむ」』の策定に加え 2020 年 10月期~2024年10月期までの5ヶ年を対象とした中期経営計画を発表していたが、コロナ禍の要因もあり、 大幅に当初計画と業績に差異が生じる事態となったこと及び社長交代のため、2022 年 10 月期~ 2026 年 10 月 期までの5ヶ年を対象とした新中期経営計画『新生学情の新たな挑戦』を公表した。



学情

2301 東証 1 部

#### 2022年2月7日(月)

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

今後の見通し

新中期経営計画のビジョンとして『「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、重点戦略を 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の追求"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カとシェア拡大を実現する、の3点とした。

中期経営計画の売上高については、新経営体制で 2025 年 10 月期に売上高 10,000 百万円突破、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に、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 名超の体制構築、2) 2021 年 10 月期に設置したセールスマーケティング本部におけるオンラインでの商談やインサイドセールスへの注力、3)「Re就活」「あさがくナビ」での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、4)「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、の4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 予想	23/10 期 予想	24/10 期 予想	25/10 期 予想	26/10 期 予想
売上高	6,222	7,000 (6,400)	8,000	9,000	10,500	12,000
経常利益	2,014	2,250 (1,750)	2,300	2,480	2,900	3,320
経常利益率	32.4%	32.1% (27.3%)	28.7%	27.5%	27.6%	27.6%

注:2022 年 10 月期は、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第 29 号)の適用により売上計上時期の変更が生じるため、従来基準による計画値を記載。なお新会計基準による業績計画値は括弧内に記載。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。そのなかで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していく計画である。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12,000百万円を目指していく。



https://www.fisco.co.jp

### **学情** 2022 年 2 月 7 日 (月) 2301 東証 1 部 https://company.gakujo.ne.jp/ir/

今後の見通し

#### 1) 基幹 Web メディア

「Re就活」においては即戦力人材の登録強化と AIの利用などでのターゲティング強化を進めていくことでのマッチング率向上による掲載企業のリピート率を高め 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していく。「あさがくナビ」に関しては企業ページの中でジョブ別・コース別の掲載をしていくなど求職者視点での見やすさ等の強化を図っていくことでジョブ型採用・ダイレクトスカウト型採用の普及を推進し、2021 年 10 月期比 188.2% の成長を目指す。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、シェア拡大を目指していく。

#### 2) イベント (就職・転職)

オンライン移行の市場トレンド下で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していく。

#### 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。

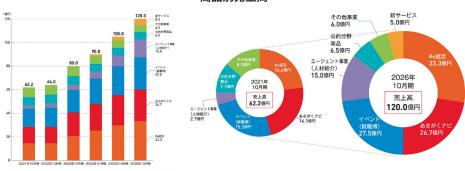


#### 2022年2月7日(月)

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

#### 今後の見通し





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。また、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。

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



2301 東証 1 部

2022年2月7日(月)

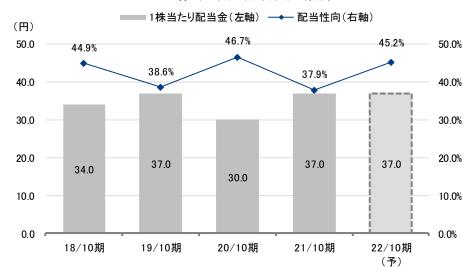
https://company.gakujo.ne.jp/ir/

## ■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。2021 年 10 月期の配当金は 37.0 円、配当性向 37.9% であり、2022 年 10 月期は配当金 37.0 円、配当性向 45.2% としている。なお、同社は 2015 年 10 月期より 100 株以上の同社株式保有者に対しオリジナルクオカード 500 円相当を還元する株主優待制度を導入している。

#### 1株当たり配当金及び配当性向



出所:決算短信よりフィスコ作成



#### 重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したものですが、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