

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 >>>](#)

2024年3月6日(水)

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. 2023年10月期の業績概要	01
2. 2024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	04
事業概要	05
1. 主な商品	05
2. ビジネスモデルとその強み	09
業績動向	11
1. 2023年10月期の業績概要	11
2. 商品別業績	12
3. 財務状況と経営指標	14
4. キャッシュ・フローの状況	15
今後の見通し	15
1. 2024年10月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略	17
3. 競合優位ごとの成長戦略と投資方針	18
4. 成長投資	20
5. ESG及びSDGsへの取り組み	20
株主還元策	22

■ 要約

2023年10月期はR e就活が業績を牽引し、 売上、利益ともに過去最高を更新。 2024年10月期は100億円の突破を見込む

学情<2301>は東京都千代田区に本社を置く、転職・就職情報事業を行う企業である。主な事業は、キャリア採用（経験者採用）の「R e就活」「転職博」、人材紹介の「R e就活エージェント」や新卒採用の「あさがくナビ」「就職博」などのほか、公的事業に関連する分野の商品提供も行っている。

1. 2023年10月期の業績概要

2023年10月期の業績は、売上高8,784百万円（前期比29.7%増）、営業利益2,310百万円（同42.5%増）、経常利益2,563百万円（同25.7%増）、当期純利益1,753百万円（同25.5%増）と、過去最高業績を更新した。良好な外部環境のなか、マーケティング強化や新サービス開発などの各種施策を確実に実行したことを受け、すべての主要商品が前期の実績を上回って着地した。特に働き手の転職意向の高まりや企業のキャリア採用（経験者採用）に対するニーズの拡大といった機会を確実に捉えたことにより、「R e就活」の売上高が前期比43.9%増と急伸した。加えて、「R e就活」の業績が好調だったことを受け、キャリア採用関連の「転職博」、人材紹介サービス「R e就活エージェント」も好調だった。また、新卒採用商品である「あさがくナビ」も増収と好調だった。新卒採用市場が早期化・長期化するなかで営業手法や提案内容を刷新し、顧客のニーズを的確に捉えたことが寄与した。利益面に関しては、「R e就活」を中心に先行投資を行いながらも、トップラインの伸びを上回る成長を見せた。「R e就活」や「あさがくナビ」といった収益性の高い基幹Webメディアの売上比率が高まったことなどにより収益性が高まった格好だ。

2. 2024年10月期の業績見通し

2024年10月期の業績予想は、売上高10,000百万円（前期比13.8%増）、営業利益2,450百万円（同6.0%増）、経常利益2,600百万円（同1.4%増）、当期純利益1,770百万円（同0.9%増）を見込んでいる。通年採用へのニーズが拡大していることに加え、新卒採用市場で学生優位な売り手市場の環境は続き、企業の採用需要が拡大するなか、主要商品すべてにおいて2023年10月期の実績を上回る業績を見込んでいる。その中でも特に経験者採用に対するニーズの高まりや、市場の成長ポテンシャルの高さなどからキャリア採用（経験者採用）市場にフォーカスする方針であり、「R e就活」を中心に先行投資を行いながら業績を拡大させていく。新規事業開発投資、システム開発投資、マーケティング投資、広告宣伝投資及び人的投資等の各種先行投資を実行しながらも、トップラインの伸長や収益性の高いWebメディアの売上比率上昇などにより、増益を達成していく構えだ。2024年2月には「R e就活」の会員数が230万人を突破した。会員数が急伸するなかで、採用企業からの受注が好調に推移することが期待される。

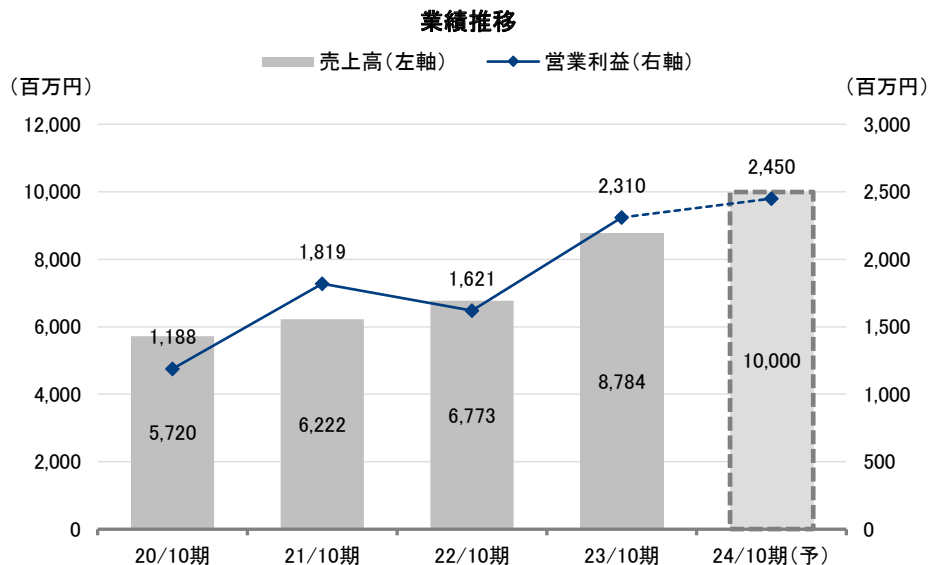
要約

3. 中長期の成長戦略概要

中期の成長戦略に関して同社は、当初予定の計画値をほぼ前倒しで達成したことや、マーケット環境が変化していることなどを受け、2026年10月期を最終年度とする新・中期経営計画を新たに公表した。慢性的な人手不足、学生の売り手市場、求職者のセカンドキャリア形成への意識の高まりなどを受け、キャリア採用（経験者採用）に対するニーズが高まるなか、「20代のセカンドキャリア」を支援するプラットフォームをありたい姿として再定義し、「R e 就活」を中心とした経験者採用サービスに先行投資を実施することにより業績を拡大させていく。具体的には、人的投資、広告宣伝投資、マーケティング投資に毎期の費用から重点的に投資を行うとともに、システム開発投資、新規事業開発投資といった事業拡大・事業開発投資に今後3年間で計9,100百万円の投資を行いながら経験者採用関連の売上を年率30%のペースで拡大させていく計画だ。これにより、2026年10月期には売上高13,300百万円、経常利益3,450百万円、売上高に占める経験者採用サービスの割合57.6%（2023年10月期は39.8%）を目指す。また、資本コストを意識した経営も徹底し、ROE（自己資本利益率）に関しては資本コストを上回る水準を維持しながら2026年10月期に15.0%まで高める方針だ。

Key Points

- ・ 2023年10月期は過去最高業績を更新。「R e 就活」を中心に全商品が前期実績を上回って着地
- ・ 2024年10月期も「R e 就活」を中心に過去最高業績の更新を目指す
- ・ 新中期経営計画は目標値を上方修正、2026年10月期には売上高13,300百万円を目指す



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、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、これからの担う世代と企業、ひいては社会の未来への貢献を目指している。また、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ことを使命としている。

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、ソーシャルソリューション事業である。キャリア採用（経験者採用）や新卒採用、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」「転職博」「Re就活エージェント」「Re就活テック」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

会社概要

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のリリースも多く、積極的なサービス開発への姿勢が窺える。

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
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
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	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し、ダイレクトリクルーティングサイトに
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 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
2022年 4月	パーパス「つくるのは、未来の選択肢」制定
2023年 5月	20代ITエンジニア経験者向け転職サイト「R e 就活テック」配信開始

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・専門学校新卒者並びに第二新卒者及び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、人材紹介を、以下6商品を中心に展開している。

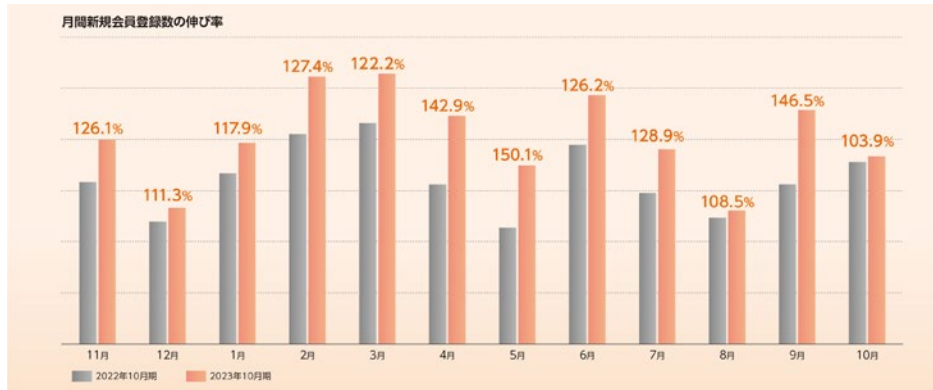
a) 「Re就活」

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。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。キャリア採用（経験者採用）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）、IT・DXの加速などにより若手人材に対する採用ニーズが急速に拡大し、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対応する形で毎年機能のアップデートを実施している。2023年7月には選考前に求職者と企業の担当者が気軽に情報交換できるカジュアル面談の機能を、より求職者・企業双方のニーズに応える形で大幅にアップグレードしたほか、2023年10月にはChatGPTを活用して履歴書の自己PRを作成する新サービス「スマートPRアシスタント」の提供を開始している。今後も20代求職者・企業双方からのニーズに応える機能の実装により、登録会員数と導入企業数を加速させる構えだ。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てきており、2022年12月には会員数が200万人を超えた。2023年10月期も会員数は順調に増加し、各月の新規会員登録者数は、毎月前年実績を上回る好調ぶりを見せた。これにより、同商品の会員数は2024年2月に230万人を突破している。

VUCAの時代において、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、新卒採用市場の難化、慢性的な人手不足、DXの推進などにより通年採用を拡大するなかで経験者の採用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

2023年10月期の新規会員登録数の伸び率



出所：決算説明資料より掲載

b) 「Re就活テック」

企業のDX推進などの流れを受け、経験者、とりわけIT人材に対する需要が加速度的に拡大するなかで、ITエンジニア経験者の採用に特化した新サービスを2023年5月に市場投入した。「Re就活テック」は20代のITエンジニア経験者が、ITエンジニア採用企業から直接ヘッドハンティングを受けられる「ダイレクトリクルーティングサイト」であり、企業から求職者に直接オファーを送る「ヘッドハンティング」機能、求職者から企業に直接応募する「逆オファー」機能、応募前に相互理解を深める「カジュアル面談」機能などを有している。「Re就活」の会員登録者数230万人超というブランド資産を活用して事業を展開できることが、同サービスの競争優位の1つとなっている。膨大な求職者との接点を有していることに加えて、IT人材に特化したサービスを提供することによって、従来は取引のなかった新規顧客の獲得にもつながっている。「Re就活テック」のようにターゲットを明確に絞ったサービスを提供することで、求職者・採用企業双方のニーズに、よりの確に対応できるという利点もある。求職者・採用企業、双方のニーズが多様化するなかで、今後もターゲット特化型の新サービスを継続的に開発し、市場のニーズに応える方針だ。

事業概要

c) 「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（1学年約40万人のデータ）を保有しており、有名大学や特定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。2023年10月にはChatGPTを活用してES（エントリーシート）や自己PRを作成する新サービス「スマートESアシスタント」の提供を開始している。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きた。また、「JobTube 企業突撃編」「JobTube 人物密着編」など、利用目的に合わせて使い分けができる動画を複数投入して採用企業の利便性向上にも継続して取り組んできた結果、導入企業数は加速度的に拡大し、足元では1,500件を突破している状況だ。さらに、リアルイベントと連携している点も特長であり、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。

d) イベント（転職博・就職博など）

来場者数の約90%を20代が占める「転職博」を札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、岐阜、滋賀、京都、大阪、福岡の主要都市で定期的開催している。採用企業は転職博に出展することにより、リアルな場で自社の魅力を求職者に伝えられるほか、20代にターゲットを絞ったことで、効率的な母集団の形成を可能としている。会員登録者数230万人超を誇る「Re就活」との連携により、効率的かつ効果的な面談を実現できる点も強みであり、「Re就活」上でスカウトメールや求人案内を活用し、イベント出展を告知することで面談数を最大化できるほか、イベントで面談した求職者のデータの「Re就活」への反映・連携も可能になっている。

また、新卒学生をメインターゲットとした「就職博シリーズ」を札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、岐阜、滋賀、京都、大阪、神戸、福岡などの主要都市で定期的開催している。顧客企業は採用ターゲットや、インターンシップ開催時期、選考期間に応じて最適な出展時期を選んで出展することができる。「あさがくナビ」とデータ連携している点も特徴であり、「あさがくナビ」上での出展告知により面談数の最大化を図ることができるほか、面談した学生のデータを「あさがくナビ」と連携させることにより、シームレスな選考活動を実現することが可能になっている。就職博シリーズは、「あさがくナビのスーパービジネスフォーラム」「あさがくナビの就職博インターンシップ&オープンカンパニー編」「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。

学情

2024年3月6日(水)

2301 東証プライム市場

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

事業概要

Web上でのイベントも積極的に開催しており、経験者採用を対象にした「Re就活TV」や新卒学生向けの「Web就職博」を展開している。「Re就活TV」は事前に収録した企業の紹介動画を視聴する形式であり、採用企業は「Re就活」に登録している求職者を対象に自社の情報を発信することができる。「Web就職博」は、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数を限定したうえで、LIVE配信ならではの双方向のやりとりも可能であることが、求職者・採用企業のコミュニケーションの密度を高めている。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。

2023年10月期においては、採用難易度が上昇するなかで、企業のリアルイベントでの直接面談に対するニーズが拡大した。また、求職者としても企業の雰囲気や社風を重視しており、「対面で話を聞きたい」「直接、情報収集をしたい」といったニーズが高止まりを続けている。こうしたなかで今後も、同社イベント事業は好調に推移すると予想される。

e) 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で、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。経験者採用へのニーズが高まるなかで、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、2023年10月期は前期比88.0%増と急伸した。今後もキャリアアドバイザーの採用を継続し、旺盛な顧客企業のニーズに対応できるよう、体制をさらに強化していく。

f) ソーシャルソリューション事業

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。近年はインターンシップの支援や、デジタル人材のマッチング促進、就職氷河期世代の就職支援など、国が重点課題として位置づけるテーマで多くの案件を受託している。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する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

主要商品一覧

Webメディア事業

業界に先駆けてリリースしたWebメディアで、若手求職者・学生と企業の価値あるマッチングを実現



イベント事業

日本で初めて合同企業セミナーを開催。直接面談でリアルな情報を提供し、質の高いマッチングを実現



エージェント事業

「初めての転職」を希望する20代を中心に、若手求職者・学生に選択肢(求人)を紹介



ソーシャルソリューション事業

培ったノウハウを活かして公的事業でも、社会に貢献。経済産業省や中小企業庁、地方自治体による雇用対策事業を数多く受託。インターンシップの支援や、デジタル人材のマッチング促進、就職氷河期世代の支援などに取り組んでいます



新規事業・その他

採用・雇用における社会課題を解決すべく、新規事業にも積極的に挑戦。若手社会人・学生に1つでも多くの選択肢を示す事業を展開し、本業を通して、社会に貢献していきます



出所：決算説明資料より掲載

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ヘシフト

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) 270万人にアプローチできる基幹 Web メディア、2) リアルでの集客力、3) 「Re 就活」を軸としたプラスの波及効果、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生かして社会に貢献、の 6 点を有している。これらの強みを生かすことで高いマッチング精度をあげている。

学情 | 2024年3月6日(水)

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

事業概要

同社の6つの強み

強み	詳細
「270万人にアプローチできる 基幹 Web メディア」	会員数 230 万人以上の「R e 就活」、会員数約 40 万人の「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」を入り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「R e 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」	「転職博」「就職博」「あさがくナビの Super Business Forum」「あさがくナビの就職博インターンシップ&オープンカンパニー編」といったリアルイベントラインナップを多数有している。 採用難易度が増すなか、前期比で出展ブース数は拡大。求職者・採用企業のリアルイベントに対するニーズは高位安定して推移。
「R e 就活」を軸とした プラスの波及効果	好調な「R e 就活」を軸に、エージェント事業などのキャリア採用（経験者採用）関連事業にプラス効果が波及するビジネスモデル。
「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」「JobTube 縦 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」をはじめ、約 20。 デジタルの活用と根強いリアルニーズに対応し、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。 採用マーケットの変化を敏感に捉えながら、直近でも「R e 就活テック」をローンチ。 インキュベーション室を新設し、全社一丸となってより体系的に新規事業開発を推進する体制を構築。
「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 生かして社会に貢献」	新卒者支援事業において、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、ヒアリングよりフィスコ作成

業績動向

全主要商品の好調により、過去最高業績を更新。 「R e 就活」を始めとする経験者採用商品が業績を牽引

1. 2023年10月期の業績概要

2023年10月期の業績は、売上高 8,784 百万円（前期比 29.7% 増）、営業利益 2,310 百万円（同 42.5% 増）、経常利益 2,563 百万円（同 25.7% 増）、当期純利益 1,753 百万円（同 25.5% 増）と、過去最高業績を更新した。新卒採用の早期化・難化や、求職者のセカンドキャリア形成への意識の高まりといった外部環境の追い風が吹くなか、組織体制強化、マーケティング強化、DX 推進、継続的な新サービス投入などを始めとする各種先行投資を遂行してきたことにより、市場の旺盛なニーズを取り込み業績拡大に結実させた。商品別では、経験者採用市場の存在感が高まるなかで、基幹 Web メディアの1つである「R e 就活」の売上高が前期比 43.9% と急伸した。「R e 就活」の好調な業績が他のキャリア採用（経験者採用）関連事業にもプラスに寄与するという好循環も生まれ、転職博、エージェント事業も好調だった。また、その他の主要商品に関しても、全てが前期実績を上回って着地した。利益面に関しては、営業利益の増加率が前期比 42.5% となり、売上高の伸びを上回るペースで伸長した。収益性の高い基幹 Web メディアの売上構成比が前期比 1.7 ポイント増の 41.6% に高まったことに加えて、高収益であるエージェント事業の急伸やイベントのニーズ拡大などにより収益性が高まった。こうしたなか営業利益率は、前期比 2.4 ポイント増の 26.3% まで上昇している。基幹 Web メディアである「R e 就活」「あさがくナビ」の情報メディアとしての立ち位置はさらに強化されてきており、2023年10月期における「R e 就活」の月間新規会員登録者数は毎月、前年の実績を超える好調ぶりだった。これにより、「R e 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5年連続（2019年～2023年調査）第1位を獲得している。また、「あさがくナビ」も「2022年～2023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位を獲得し、2年連続の第1位獲得となった。

同社は2023年10月期第2四半期終了時点において業績予想を上方修正していたが、好調な外部環境や各種先行投資を実行するなかで、上方修正した業績予想も上回って着地する好調ぶりだった。

また、トピックスとしては「インキュベーション室」の新設が挙げられる。これまでも3年間で約20の新サービスを生み出すなど、新規事業開発能力の高さは同社の強みの一つであった。これまでの新規事業開発に関するノウハウを体系的に整理し、より組織だてて活用するために新設されたのがインキュベーション室であり、今後は、ビジネス環境やトレンドの変化を上回る速さで新規事業を創出する力にさらに磨きをかけていく。

業績動向

2023年10月期の業績

(単位：百万円)

	22/10 期 実績	23/10 期 実績	前期比	
			増減額	増減率
売上高	6,773	8,784	2,011	29.7%
販管費	2,884	3,557	672	23.3%
営業利益	1,621	2,310	688	42.5%
経常利益	2,038	2,563	524	25.7%
当期純利益	1,396	1,753	356	25.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 商品別業績

2023年10月期の「Re就活」の売上高は、1,883百万円（前期比43.9%増）となった。2023年10月期における経験者採用市場は、生産年齢人口の減少による人材需要の拡大に加え、旅行・観光業や飲食サービス業などを中心としたインバウンド需要の急回復、DXのさらなる加速によるIT人材の需要拡大など、幅広い業界で若手人材採用ニーズが高止まって推移した。一方で、若い世代を中心に、「転職を通じてキャリアを形成すること」「20代で転職に挑戦すること」への関心が高まり、雇用の流動化が進んでいる。採用マーケットにおけるキャリア採用（経験者採用）領域の存在感が高まりを見せるなか、機動的に広告宣伝投資を実施してきたことや、企業のリアル（雰囲気や社員の声）を伝える動画、選考前に相互理解を深める「カジュアル面談」機能など、求職者に支持される新サービスを継続的に投入した結果、「Re就活」の新規会員登録者数は毎月前年同月を上回るペースで拡大した。会員登録者数が順調に増加するなかで、顧客企業からの受注も好調に推移した。加えて、会員数の増大により顧客企業のマッチング確率や採用成功率なども上昇し、既存顧客からのリピート発注の増加も業績の拡大に寄与した。

「あさがくナビ」の売上高は、1,748百万円（同25.2%増）となった。2023年10月期における新卒採用市場では、2024年3月卒業予定学生の採用ニーズは依然として高く、学生が優位な売り手市場が続くなか、2025年3月卒業予定者から、インターンシップと採用の連携が可能になるなど、学生、企業ともに早期化の動きが加速している。そのようななかで同社は採用選考の早期化と長期化をビジネスチャンスと捉え、営業方法や提案内容を刷新し、顧客企業の変化するニーズを確実に業績に取り込んだ。また、「JobTubeシリーズ」、ChatGPTを活用したES（エントリーシート）や自己PR作成を支援する新サービスなど、学生の情報収集スタイルに合わせる形でサービス内容を継続的に拡充し、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。学生から支持され続けていることで、採用企業からの引き合いも好調に推移した。なお、2020年9月にサービスを開始した「JobTube」の導入企業数は急伸しており、2023年10月には導入件数が1,500件を突破している。

学情 | 2024年3月6日(水)

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

業績動向

「イベント(転職博・就職博など)」の売上高は、2,610百万円(同 35.0% 増)となった。学生の売り手市場が継続し、新卒市場での採用難易度が上昇していることや、コロナ禍を経験した求職者が自分とマッチする社風の会社に就職したい意向が強いことなどを受け、求職者・採用企業双方においてリアルイベントで直接面談したいというニーズが拡大した。リアルイベントに対するニーズが好調に推移するなか、基幹 Web メディアである「Re 就活」と「あさがくナビ」が求職者から支持され、順調に会員数を拡大させたことも業績の拡大に寄与した。イベントの告知・集客はこれらの Web メディアを通じて行っており、Web メディアの会員数が増えることにより、イベント来場者数も増加した。実際、2023年6月開催の「あさがくナビ」の「Super Business Forum」の来場者数は前回比 32.5% 増の 2,119 人、2023年9月開催の「Re 就活 大転職博」の来場者数は同 180.8% 増の 3,106 人と前年の実績を大きく上回った。より多くの母集団を形成したことにより、顧客企業の面談・採用成功確率も上昇し、顧客企業からの受注も好調に推移した。

「エージェント事業(人材紹介)」の売上高は、639百万円(前期比 60.7% 増)に急伸した。キャリア採用(経験者採用)市場に対するニーズが好調に推移するなか、キャリアアドバイザーを前期比 88.0% 増と大幅に増員し、旺盛な需要を取り込むための体制を構築した。加えて、「Re 就活」のテレビ CM を流すなかで、アクティブユーザーが増加し、求職者と採用企業のマッチング数が前期比 41.7% 増の 1,063 人に増加したことも業績の拡大に寄与した。

「ソーシャルソリューション事業」の売上高は、1,003百万円(前期比 23.4% 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、インターンシップ支援関連事業やデジタル人材育成など、国が重点課題として位置付けている領域で多くの案件を受託した。インターンシップ支援やデジタル人材育成などのテーマは一過性のものではなく、長期的に国が取り組むテーマであることから、これらの案件を受託することにより、同事業の安定性が高まっていると言えるだろう。

また、2023年10月期から新たに開始した「Re 就活テック」に関しては、IT 人材に対するニーズの高まりを背景に 50 百万円の売上をあげ、初年度の売上計画を達成した。IT 関連の業界においては、旺盛なニーズに対応できる人材が不足している状況が続いているため、同サービスに対する需要は好調に推移することが予想される。

主要商品別売上高

(単位：百万円)

	22/10 期 実績	23/10 期 実績
Re 就活	1,308	1,883
あさがくナビ	1,395	1,748
イベント(転職博・就職博など)	1,933	2,610
Re 就活テック	-	50
エージェント事業(人材紹介)	398	639
ソーシャルソリューション事業	813	1,003

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高位安定

3. 財務状況と経営指標

同社の2023年10月期末の財務状況は、流動資産は、主に有価証券の増加200百万円、売掛金及び契約資産の増加170百万円、その他流動資産の増加60百万円などにより6,626百万円となった。固定資産は、主に長期預金の増加1,000百万円、ソフトウェアの増加148百万円、差入保証金の増加140百万円などにより8,979百万円となった。流動負債は、主に未払金の増加272百万円、未払法人税等の増加216百万円、未払消費税等の増加105百万円、契約負債の増加68百万円などにより2,104百万円となった。固定負債は、前期と比べ著しい増減がなく236百万円となった。純資産合計は、主に当期純利益1,753百万円、配当金の支払い682百万円、自己株式の処分による自己株式の減少42百万円、その他有価証券評価差額金の減少77百万円などにより13,265百万円となった。

主な経営指標に関しては、自己資本当期純利益率が13.8%、総資産経常利益率が17.4%、売上高営業利益率が26.3%となった。収益性を表す経営指標は軒並み上昇しており、収益性の高いWebメディアが伸長するなかで今後も上昇が期待される。また自己資本比率は84.9%、1株当たり純資産は948.81円となった。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/10 期末	23/10 期末	増減額
流動資産	6,217	6,626	409
(現金及び預金)	4,463	4,382	-80
固定資産	7,593	8,979	1,385
資産合計	13,810	15,605	1,794
流動負債	1,342	2,104	762
固定負債	236	236	0
負債合計	1,578	2,340	762
純資産合計	12,232	13,265	1,032
【主な経営指標】			
自己資本当期純利益率	11.6%	13.8%	2.2pt
総資産経常利益率	15.0%	17.4%	2.4pt
売上高営業利益率	23.9%	26.3%	2.4pt
自己資本比率	88.3%	84.9%	-3.4pt
1株当たり純資産(円)	876.29	948.81	72.52

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 2,563 百万円、法人税等の支払による資金の減少 641 百万円などにより 2,277 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 1,422 百万円及び売却による収入 950 百万円及び償還による収入 200 百万円、無形固定資産の取得による支出 202 百万円などにより 675 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り、682 百万円の支出となった。以上より同社の 2023 年 10 月期末における現金及び現金同等物の残高は前期末比 919 百万円増加し、3,382 百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/10 期	23/10 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,486	2,277
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,424	-675
財務活動によるキャッシュ・フロー	-793	-682
現金及び現金同等物の期末残高	2,463	3,382

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

売上高は 100 億円突破を見込む。 「R e 就活」を中心に先行投資を実行しつつも増益達成を目指す

1. 2024 年 10 月期の業績見通し

2024 年 10 月期の業績予想は、売上高 10,000 百万円（前期比 13.8% 増）、営業利益 2,450 百万円（同 6.0% 増）、経常利益 2,600 百万円（同 1.4% 増）、当期純利益 1,770 百万円（同 0.9% 増）を見込んでおり、売上高は 100 億円を突破することを見込んでいる。新卒採用市場の難化や経験者採用に対するニーズの高まりなど、良好な外部環境の継続が見込まれるなか、すべての主要商品の業績が拡大する見通しだ。特に、「R e 就活」を中心とした経験者採用サービスを中心に重点的に事業拡大投資や新規事業開発投資を行いながら、しっかりと業績を拡大させていく。経験者採用サービスの強化により、2024 年 10 月期の売上高に占める同サービス関連の売上構成比は、前期比プラス 5.4 ポイントの 45.2% まで高まると想定している。また、基幹 Web メディアである「R e 就活」「あさがくナビ」の売上構成比も前期比プラス 0.3 ポイントの 41.9% まで高まる想定だ。利益面に関しては、経験者採用サービスを中心にトップラインのさらなる成長や、収益性の高い Web メディアの売上構成比が継続して上昇すると見込んでいることから、人的投資、広告宣伝投資、マーケティング投資、システム開発投資、新規事業開発投資の各種先行投資を実行しながらも増益を確保する見通しである。

(1) 「R e 就活」

売上高 2,300 百万円（前期比 22.1% 増）を計画している。経験者採用サービス群の核となる商品だ。経験者採用市場の見通しは良好であり、足元でも登録会員数が 230 万人を突破している。20 代若手転職者からの支持が引き続き高い状況であるなかで、システム開発投資を行い求職者のニーズに応える新機能を継続的に追加しながら、広告宣伝投資により会員登録者数を拡大し、採用企業からの引き合いの増加に注力する。

(2) 「あさがくナビ」

売上高 1,750 百万円（前期比 0.1% 増）を計画している。経験者採用関連サービスに注力する方針のなか、保守的な見通しとなっている。加えて、「あさがくナビ」以外の新卒個別商品など、他の新卒関連商品へ顧客予算の分散が見込まれることも保守的な業績予想の根拠となっている。新卒採用市場での採用難易度が増すなか、企業は採用にかかる費用を積み増しているものの、複数の商品を使ってより多くの学生にアプローチしたいという企業側のニーズがより顕著になっている。インターンシップに対するニーズが堅調に推移すると見込まれるなか、CX デザイン部を中心に顧客の採用成功を支援し、顧客満足度のさらなる向上に注力する。

(3) イベント（「転職博」「就職博」など）

売上高 2,940 百万円（前期比 12.6% 増）を計画している。採用難易度の高まりを受けてリアルで面談をしたいという求職者・採用企業双方のニーズが高まりを見せるなか、「転職博」と「R e 就活」の連携をさらに強化することで、「転職博」のリアルイベントとしての訴求力を高めていく。合わせて、新卒市場ではインターンシップ広報に対応したイベントを増やす等、顧客企業の採用活動を支援する構えだ。

(4) エージェント事業（人材紹介）

売上高 900 百万円（前期比 40.8% 増）を計画している。経験者採用へのニーズが引き続き高水準で推移すると見込まれるなか、「R e 就活」の広告宣伝投資によりアクティブユーザーを拡大させながら、キャリアアドバイザーも着実に増員し、旺盛な需要に対応できる体制を強化する。

(5) ソーシャルソリューション事業

売上高 1,050 百万円（前期比 4.7% 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。2024 年 10 月期においても DX 人材関連、インターンシップ関連の受注が好調に推移する見込みである。先述のとおり、これらの案件は一過性のものでなく、中長期的に国が注力するテーマであることから、同事業の業績にも安定して貢献していくと見込まれる。

(6) R e 就活テック事業

売上高 120 百万円（前期比 140.0% 増）を計画している。IT 人材の不足が深刻化するなか、まずは従来の顧客に対して「R e 就活」を提案し、利用促進を図る。加えて、IT エンジニア経験者の採用に特化していることから、IT 業界での新規顧客獲得に注力する。

今後の見通し

2024年10月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/10期 実績	24/10期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,784	10,000	1,215	13.8%
営業利益	2,310	2,450	139	6.0%
経常利益	2,563	2,600	36	1.4%
当期純利益	1,753	1,770	16	0.9%
1株当たり当期純利益(円)	125.74	126.93	1.19	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

経験者採用領域での成長を強化しながら、 確実に利益成長を実現していく

2. 中長期の成長戦略

中期の成長戦略に関して同社は、当初予定の計画値をほぼ前倒しで達成したことや、マーケット環境が変化していることなどを受け、2026年10月期を最終年度とする新・中期経営計画を新たに公表した。慢性的な人手不足、学生の売り手市場、求職者のセカンドキャリア形成への意識の高まりなどを受け、キャリア採用（経験者採用）に対するニーズが高まるなか、「『20代のセカンドキャリア』を支援するプラットフォーム」をありたい姿として再定義し、「Ree就活」を中心とした経験者採用サービスに先行投資を重点的に実施することにより業績を拡大させる方針だ。具体的には、同社の競合優位性として「働き手を集める力」「人と組織をつなぐ力」「企業・組織を集める力」の3つを定義し、これらの競合優位性をさらに強化するため人的投資、広告宣伝投資、マーケティング投資、システム開発投資、新規事業開発投資を行っていく。投資原資に関しては、毎期の費用に加えて、営業キャッシュ・フロー及び手元資金を活用する方針であり、特に事業拡大/事業開発投資、事業継続投資に関しては今後3年間で計9,100百万円を投資枠として設けている。これらの成長投資により、経験者採用領域で年率30%の売上成長を実現し（2026年10月期の経験者採用サービス売上高は2023年10月期比119.0%増の7,660百万円を計画）、売上高に占める経験者採用サービスの売上構成比を2026年10月期に57.6%まで高める計画だ。経験者採用サービスを業績の柱としながら、2026年10月期に全社業績として売上高13,300百万円（旧計画は12,000百万円）、経常利益3,450百万円（同3,320百万円）の達成を目指す。2025年10月期までに先行投資を重点的に実施したうえで成長加速の土台を整え、2026年10月期からは売上・利益ともに成長が加速することを見込んでいる。また、資本コストを意識した経営も徹底し、ROEに関しては資本コストを上回る水準を維持しながら2026年10月期に15.0%まで高める方針を掲げている。

今後の見通し

中期経営計画における業績計画

(単位：百万円)

	22/10期 実績 (旧計画)	23/10期 実績 (旧計画)	24/10期 予想 (旧計画)	25/10期 予想 (旧計画)	26/10期 予想 (旧計画)
売上高	6,773 (6,400)	8,784 (8,000)	10,000 (9,000)	11,500 (10,500)	13,300 (12,000)
経常利益	2,038 (1,750)	2,563 (2,300)	2,600 (2,480)	2,950 (2,900)	3,450 (3,320)

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

3. 競合優位ごとの成長戦略と投資方針

(1) 働き手を集める力

「Re就活」並びに「Re就活エージェント」などのRe就活シリーズの利用求職者数をさらに拡大することにより、同社の成長基盤をより強固にしていく。具体的には広告宣伝投資により取引企業数を継続的に拡大し、各メディアの掲載求人数をさらに増加させていくことに加えて、システム開発投資を行い、20代が使いやすい、20代に支持されるUI・UXにアップグレードすることにより、20代から支持される情報メディアとしての立ち位置を強化していく。また、主要ターゲットであるZ世代、ミレニアル世代の仕事観や転職活動における課題を敏感に捉えながら新規サービスを開発・投入することにより、転職活動の新たなスタイルを能動的に発信していくことにも注力する。

働き手を集める力

強化すべき提供価値	強化すべき重点課題	関連する成長投資項目
多様な選択肢(求人情報)の提供	取引企業を拡大し、各メディアの掲載求人数の増加を図る	広告宣伝投資
20代に支持されるサービス	20代の情報収集スタイルに合わせてUI・UXのアップグレードを行い、20代が“使いやすい”プロダクトを提供する	システム開発投資
多様な選択肢(情報収集チャネル)の提供	Z世代・ミレニアル世代の“仕事観”や転職活動における“課題”を捉え、転職活動の“新たなスタイル”を提案する	新規事業開発投資

出所：中期経営計画資料より掲載

(2) 企業・組織を集める力

利用求職者数の拡大を図ると同時に、「Re就活」「Re就活エージェント」など、Re就活シリーズの利用企業数を更に拡大させていく。具体的には、広告出稿時のAI・データ活用をさらに強化し、利用求職者数のさらなる拡大を図ると同時に、マーケティング投資によってカスタマーサクセスの充実を推進し、導入企業の採用成功をより強力に支援していく。また、生成AIなどの最新テクノロジーを活用したシステムを開発することにより、採用活動のDXに貢献していく構えだ。

今後の見通し

企業・組織を集める力

強化すべき提供価値	強化すべき重点課題	関連する成長投資項目
働き手との多くの出会いを提供	広告出稿におけるAI・データ活用を強化し 利用求職者数の更なる増加を図る	広告宣伝投資
“採用成功”を直接支援	導入企業が採用成功の成果を得られるように カスタマーサクセスの更なる充実を図る	マーケティング投資
採用活動の生産性を高める サービスを提供	生成AIなどの最新テクノロジーを活用し、 募集・応募者対応・選考など 採用活動のDX化を図る	システム開発投資

出所：中期経営計画資料より掲載

(3) 人と組織をつなぐ力

働き手と企業の双方の利用を増やすとともに、社会のトレンドを捉えたサービス提供や、最新テクノロジーを活用したサービスの提供を通して「価値あるマッチング」の実現をさらに促進していく。具体的には、システム開発投資を継続して実施することにより、基幹 Web メディアのアップグレードに取り組み、利用者ごとに最適化された情報接触体験の提供を推し進めていく。同時に、生成 AI などの最新テクノロジーを活用することにより、タイパ（タイムパフォーマンス）の良い新たな転職・採用活動体験の提供に注力していく。また、ジョブ型雇用が拡大するなかで、新規事業開発投資を積極化し、「Re就活」ブランドを生かしながら、採用需要の増加が見込まれる領域で業界や職種に特化した新規サービスを開発していく方針だ。

人と組織をつなぐ力

強化すべき提供価値	強化すべき重点課題	関連する成長投資項目
“自分向け”に最適化された 情報接触体験の提供	基幹Webメディアのアップグレードに 継続して取り組み、 価値あるマッチングを実現する	システム開発投資
“タイパ(タイムパフォーマンス)”の良い 新たな転職・採用活動体験の提供	生成AIなど最新テクノロジーを活用し、 転職・採用活動の効率化を実現する	システム開発投資
“ジョブ型”の拡大に対応する 職種特化型サービスの提供	Re就活ブランドを活かし、 採用需要の増加が見込まれる領域で、 業界または職種に特化したサービスを開発	新規事業開発投資

出所：中期経営計画資料より掲載

4. 成長投資

各種成長投資の具体的な内容や方針は、以下のとおりである。

(1) 人的投資

2026年10月期に500人体制を構築する。(2023年10月末の従業員数は334人) 人員拡大による売上成長と併せて、「人的創造性」の向上による売上成長を強化し、人員拡大ペースを上回る売上成長を実現する。自社メディア(R e 就活・転職博)を活用した経験者採用を強化し、専門人材にとって魅力的な人事制度など採用競争力を高める制度設計に着手する。また、コミュニケーションを最大化するオフィス設計の他、人員拡大フェーズに適した拠点整備を実施する。

(2) 広告宣伝投資

広告宣伝投資を通じて、求職者・企業双方から「20代の転職ならR e 就活」という認知を獲得し、最大化することを目指す。求職者・企業双方の認知を高め、利用求職者・利用企業の拡大により、2026年10月期に「R e 就活」シリーズの会員数を2023年10月期比40%増の280万人まで増員することを目標にしている。また、「R e 就活」シリーズの会員数を増やすことにより、「R e 就活エージェント」など関連サービスの利用者数も拡大するプラスの波及効果を積極的に狙っていく。

(3) マーケティング投資

営業活動におけるデータ活用をより強化し、顧客の採用成功をより強力に支援していく。これにより、利用企業の拡大と既存顧客の継続率向上を図り、業績の拡大に結びつけていく考えだ。また、マーケティング・営業プロセスの分業・連携の強化によって専門性をさらに深化させ、インバウンドでのビジネス機会創出を最大化していく。

(4) システム開発投資

基幹Webメディアのプロダクト開発体制を強化しながら継続的にアップグレードと新規サービスの提供を行っていくことにより、20代求職者・企業から支持される情報メディアとしての立ち位置をより強固にしていく。タイパや生産性への関心が高まるなか、求職者と企業の出会いを効率化することで、働き手・企業が相互理解を深めるなど、より重要なプロセスに時間をさける環境の整備にも注力していく。

(5) 新規事業開発投資

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開発・展開に注力する。具体的には、インキュベーション室を中心に「R e 就活」ブランドを生かした新規事業開発をコーディネートしていくほか、M&Aを含めた最適な新規事業開発方法を探求していく。

5. 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。

今後の見通し

2023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、CDPの質問書に回答している。また、ペーパーレス化を推進するため、電子契約システムや、クラウドワークフローシステムを導入し、見積書や契約書、稟議書、有給休暇申請などの各種書類の電子化を実施した。これにより、年間12万枚の書類が電子化され、杉の木約44本分、約614.4kgのCO₂削減につながったという。また、「転職博」などのイベントにおいて来場者に配布する冊子のデジタル化を実施しペーパーレス化を推進した。ESGのS（社会）に関しては、全社選抜型経営人材育成プログラムなどの希望するキャリアの実現を支援する各種制度をさらに充実させたほか、「Re就活WOMAN」の運営などによりダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンを推進した。ESGのG（ガバナンス）に関しては、ステークホルダーから信頼される企業であり続けるために、コンプライアンスに関する教育を徹底するなど、引き続き内部管理体制の整備に取り組んだ。

ESGに関する主な取り組み

E（環境）	再利用品の家具を活用した、環境に配慮したオフィスづくり。 自社ビルでのLED活用。 冷房の設定温度に配慮し、オフィスカジュアルを推進。 毎週水曜日の定時退社推奨など、残業時間の削減を通して、働き方改革とオフィスにおけるCO ₂ 削減の両立を図る。 従業員に支給するPCや携帯端末の再利用。 契約書などの電子化により、ペーパーレスを推進。 自らの環境影響を管理するために、CDP（Carbon Disclosure Project）に回答。
S（社会）	ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの推進。 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た社会への貢献。 20代のキャリア形成を支援する情報発信。 個人情報の保護への取り組みを重点課題と位置付け全社での取り組みを継続強化。 希望するキャリアの実現を支援する各種制度の拡充。
G（ガバナンス）	「基本理念」「経営理念」に基づくコンプライアンスに関する教育の徹底。 役員のスキルマトリクスの公開情報を充実。

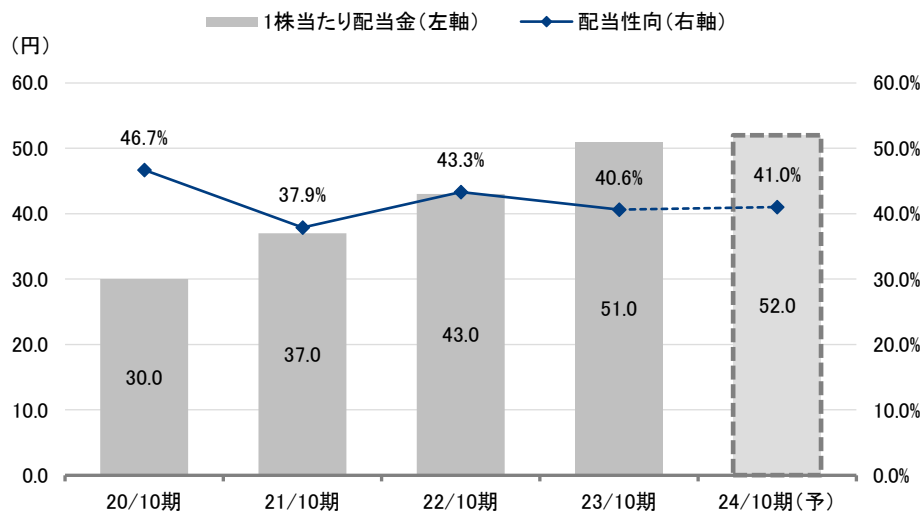
出所：中期経営計画よりフィスコ作成

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%の配当性向を維持

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することを基本方針としており、配当性向は40～50%の水準を維持している。2023年10月期は、期末配当を当初計画より3.0円増配し、51.0円となった。2024年10月期に関しては、配当金52.0円、配当性向41.0%を計画している。配当性向は40%～50%の維持を目標としており、新・中期経営計画で利益が積み上がることで、増配となる可能性も高いと弊社は見ている。そのほか、自己株式の取得についても機動的に実施を検討し、株主還元を充実させる方針だ。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