

## 株式会社学情

# 2024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)

### (3) マーケット環境

2024年9月30日

東証プライム上場：証券コード2301

## Q.採用マーケット全体をどのように捉えていますか？

A.企業の採用需要は高止まりを続けています。キャリア採用市場（経験者採用市場）では、生産年齢人口の減少により人材需要が拡大していることに加え、DX化の更なる加速によるIT人材の需要拡大により、幅広い業界で若手人材の採用ニーズは上昇し続けています。また、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ます。

そして、新卒採用の長期化・難化は、企業の経営課題となっていると言っても過言ではありません。「もっと確実に若手人材を採用できる方法はないか」「新卒採用だけでは充足できないので、20代全般にターゲットを広げたい」というご相談が多数寄せられています。「第二新卒採用」が拡大するなか、Re就活そして学情に寄せられる期待はますます大きくなると考えています。

## Q.第二新卒採用が拡大しているとのことでしたが、新卒マーケットとのバランスはどうなっていくと思われますか？

A.新卒採用とキャリア採用の適正なバランスを模索する動きは広がっていくと想定しています。「新卒採用」だけでなく、「第二新卒採用」も戦略的に実施する企業が増えています。新卒学生だけでなく、第二新卒をはじめ20代を対象にした採用を実施する動きは、中小企業にとどまらず、大手企業にも拡大しています。企業規模や採用人数にもよりますが、たとえば、新卒採用人数が30人の企業であれば、10~15人はインターンシップ期間から広報活動を始め、新卒学生を採用。残りの15~20人は「第二新卒採用」で人員を確保するといったイメージです。新卒採用は、入社約2年前からインターンシップを実施し、内定を出してから入社まで約1年間のリードタイムがあります。「経済の状況に合わせて人員を増強するためには翌年や翌々年まで待てない」「すぐに入社でき、経験もポテンシャルもある20代を採用したい」という声が寄せられています。

「第二新卒採用」で採用した20代は、内定後早ければ翌月に入社することもでき、その分、早期に戦力化することも可能です。今後は「第二新卒採用」での採用割合を増やす企業が増加するのではないかと想定しています。

## Q.新卒採用の早期化はさらに進んでいくのでしょうか？

A.早期化の傾向はさらに強くなると考えています。大学3年生の夏にはインターンシップに参加し、その後年内に内定を得る学生も増加傾向です。また、大学1・2年生からキャリア形成について情報収集を行う学生も増えています。大学1・2年生から就職活動準備を始める動きが活発になっていることを受け、あさがくナビは、大学1年生から4年生まで全学年を対象にした、「通年採用型」のサービスにフルリニューアルします。1・2年生の情報収集から、インターンシップ~選考参加まで、シームレスなサービス提供を実現していきます。企業は、大学1・2年生向けの採用ブランディングを通じた認知の獲得から、3年生のインターンシップ広報、4年生の採用広報まで、各学年向けの広報を1つのシステムで完結できるようになりますので、ご期待いただければと思います。

### あさがくナビは、いつでも就活準備ができるサービスに

やりたいことが決まっていて、1年生のときから夢に向けて準備をしたい人

やりたいことを見つけるために、1,2年生のときから色々な仕事を体験したい人

大学生活を思いっきり楽しんで、やりたいことが見えてきたら就活を始めたい人

大学を卒業してから、進路を考えたい人も

正解がない時代だから、自分で選んだことを自分で決めたことを「正解」にしていく。

だから、就活準備を始める時期だって、自分らしく決めていい。

あさがくナビは、いつでも、好きなときに就活準備ができるサービスに。



Q.売り手市場になり効果が心配です。

キャリア採用サービスの核となる、Re就活の会員を増やすことが難しいのではないのでしょうか？

A.おかげさまで、Re就活の会員数は、2024年2月に230万人を突破しました。2024年10月期の応募数は、前年同期比111.2%で伸ばしています。たしかに、業界では新規会員登録数が前年割れとなっているサービスもありますが、当社は順調に伸ばすことができています。

Q.人材業界の中でも、好業績を残せていると思いますが、その要因は何ですか？

A.ワンストップでの営業活動ができているからだと分析しています。同業他社の多くは、新卒採用支援、キャリア採用支援と、それぞれ営業担当が分かれています。一方、当社はワンストップでクライアントのニーズに応えられるように、1人の営業担当が、あさがくナビ、Re就活、就職博、転職博と、新卒採用とキャリア採用両方のサービスをお客様に提案できる体制を取っています。各企業が、経営課題に応じて、採用対象を柔軟に調整しながら人員を確保しようとしている今、新卒採用もキャリア採用も1人の営業担当が支援できるという特徴が、競争優位性になっています。新卒採用とキャリア採用の採用割合や、採用手法を各社が模索しているなか、複数の商材を組み合わせながらお客様の変化に対応できる対応力があるからこそ、売上・利益成長を図れていると評価しています。

Q.間もなくローンチするRe就活30とはどのようなものですか？

A.「Re就活30」は、キャリアの次の一手を考える30代が、企業から直接ヘッドハンティングを受けることができる「ダイレクトリクルーティングサイト」です。2024年10月下旬のローンチに向け、準備を進めています。同業種・同職種での転職はもちろん、「より成長性の高い業界に転職したい」「支援会社・コンサルティング会社での営業経験を活かして、事業会社に転職したい」といった希望に応えるサービスの提供を目指します。

既に営業活動は始めていますが、「30代の採用」への企業のニーズは高く、計画を上回る求人数でローンチできる見通しです。

Re就活30は、Re就活ブランド初となる30代キャリア人材を対象にしたサービスです。当社は、約20年にわたり、20代に特化したサービスを提供し、230万人以上の会員データを有しています。230万人の会員が毎年、一定の割合で30代になっていくので、既に20代後半の会員と接点を持っている強みを活かせるかと判断しました。今後も、当社の強みを活かせる領域での新規事業に取り組んでいきたいと考えています。

New 2024年10月下旬ローンチ

## Re就活<sup>®</sup> 30



株式会社学情 経営企画部 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。