

株式会社学情

2024年10月期

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12月27日

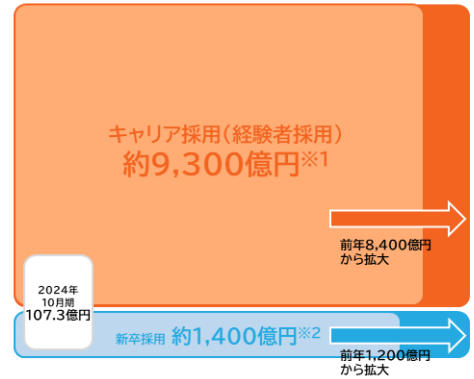
東証プライム上場：証券コード2301

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、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。従業員数301人以上の大手企業は「中途採用比率」の公表が義務化されていることを受け、キャリア採用を通じて人材の多様性を高めようとする動きも拡大しています。実際にキャリア採用のマーケット規模は、前年約8,400億円から約9,300億円に拡大しています。

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拡大したい」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。

■マーケット規模

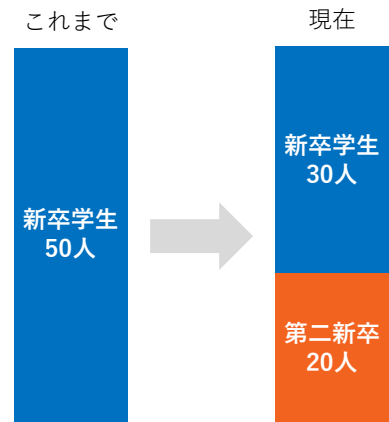


※1: 矢野経済研究所・全国求人情報協会の公表データ(人材紹介の市場規模・求人情報提供サービスの市場規模)より当社にて算出(2023年度)
 ※2: 矢野経済研究所の公表データより(2023年度)

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せんか？

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50人の企業であれば、25~30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20~25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、内々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。

(例) 新卒採用の採用人数が50人の企業の場合



「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え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。現在の3年生の11月末時点の内々定率は16.9%で、理系は早くも2割に迫ります。早期化により、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、2025年3月に、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年生のキャリア研究から、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。

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、前期比114.3%で伸長しています。「Re就活」は2004年にサービス提供を開始して以降、一貫して20代の転職を支援してきたことに加えて、2018年からはテレビCMを全国主要都市でオンエアし、「20代・第二新卒の転職なら、Re就活」という認知を築いてきました。ブランド形成や認知獲得は一朝一夕でできるものではありません。「第二新卒採用なら、Re就活」というブランドを築いてきたことで、売り手市場でも会員登録数・応募数を増やすことができているのだと考えています。

Q.「Re就活30」をローンチしましたが、30代向けの転職市場はレッドオーシャンではないですか？

A.たしかに、キャリア採用に関するサービスは様々なものが提供されています。しかし、そのほとんどが「全年齢層」を対象にしたサービスで、「30代」に特化したサービスは提供されていませんでした。

「Re就活30」は、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る「Re就活ブランド」を活かして、30代のキャリアを考える求職者（28歳～35歳前後）を対象にサービスを提供しています。「30代の転職に特化していること」が、当初の想定以上に求職者から支持されており、ローンチ後1ヵ月で計画の約5倍となる5,025人の会員登録がありました。

“30代向けのサービスは他にないので、広告を見て知ったときに嬉しかった”

“Re就活を以前利用したことがあったので、30代向けのサービスがあるなら利用したいと思った”

“20代での経験を活かして、30代でまた新しい仕事にチャレンジをする、というメッセージに共感した”

といった声が上がっており、「30代に特化」というコンセプトが支持されています。

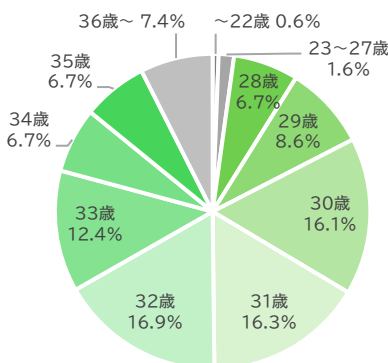
New

2024年10月30日ローンチ

Re就活 30

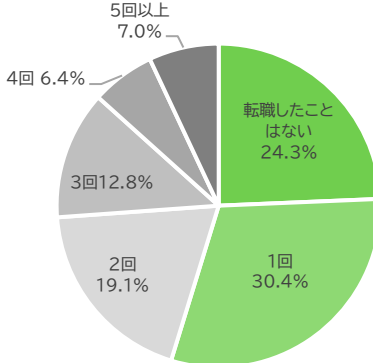
年齢

28歳～35歳の会員が**90.4%**



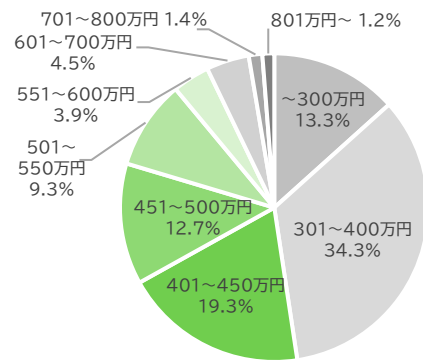
転職回数

初めて・2回目の転職が**半数以上**



希望年収

年収400～600万円希望が**約半数**



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。