

第48回 福証IRフェア オンライン資料

2023年11月16日

 メディア総研株式会社

(東証グロース、福証Q-Board：9242)

自己紹介



取締役 営業部長

新潟 真也

1982年生まれ
鹿児島県出身
2006年4月入社

当社の新卒採用支援領域において、理系人材確保のための企画責任者を務める。
東日本エリアで主に大手企業を担当し、メーカーを中心に採用支援企画を提案、
多い時には年間200社の採用に携わる。
一方で高専との連携担当者として、産業界と高専との連携企画の実施や、今期
からは高専機構との共催事業「高専スタートアップ支援プロジェクト」の立ち
上げを主導している。

目次

1. 会社概要	P 4
2. ビジネスモデル	P10
3. 高専について	P15
4. 成長戦略	P21
5. 2023年7月期業績	P30
6. 中期経営計画	P39

1. 会社概要

Mission

社是

不可能を**可能**に

経営理念

イノベーションとイノベーション人材で**世界をフラット**にする。

我々は「就職活動が景気動向や企業の採用環境に依存しない社会を作る」という命題の実現のために、高専生を中心とした理工系学生の就職活動支援に注力しております。

会社概要

商号	メディア総研株式会社
事業内容	就職関連事業の企画・運営・実施等
本社所在地	福岡県福岡市中央区大名二丁目8番1号(肥後天神宝ビル6階)
代表者	田中浩二(代表取締役社長)
設立日	1993年3月9日
売上高	955百万円(2023年7月期)[連結]
資本金	241百万円
従業員数	42名(2023年7月31日時点)[連結]

特徴

女性が活躍している会社

- 女性従業員**20名**(従業員比率**47.6%**)
- えるぼし「認定段階3」取得



経営陣

代表取締役社長 田中 浩二



1993年3月に福岡県福岡市において、進学情報誌の発行、印刷物の企画制作等を目的としてメディア総研株式会社を設立。2006年10月より「理工系業界研究セミナー」、2009年3月より「高専生のための合同会社説明会」をスタートし、現在の当社イベントの仕組みを構築する。

取締役副社長（システム部担当兼企画制作部長） 野本 正生



2006年11月に福岡県福岡市において、WEB制作、WEBコンサル等を目的として株式会社マグネッツを設立。就職活動イベントという一見アナログな事業領域にWEBやITを融合する可能性に共感し、2019年6月に当社と合併を行う。

システム部および企画制作部担当として、当社のWEBやITを用いた戦略の中心的存在となり、かつ大学別就活手帳などの企画制作サービス事業を進める。

取締役（管理部担当） 谷口 陽子

取締役（営業部長） 新潟 真也

社外取締役 吉行 亮二

常勤監査役 門司 明子
(税理士)

社外監査役 吉居 大希
(公認会計士)

社外監査役 榎本 美穂
(弁護士)

(2023年9月13日現在)




特徴

- 年齢構成 30～60歳台
- 女性役員 3名 (37.5%)

沿革

年月	沿革	
1993年 3月	福岡県福岡市中央区において進学情報誌の発行、印刷物の企画制作等を目的としてメディア総研株式会社設立	「ヒューマン ネットワーク」 構築期
2005年 3月	東京支店を東京都港区芝浦に開設	
2006年 10月	就職活動イベントとして関東地区において当社主催「理工系業界研究セミナー」を開催	
2009年 3月	就職活動イベントとして当社主催「高専生のための合同会社説明会」を開催	
2009年 6月	企画制作として「就活生のための22ヶ月手帳（現大学別就活手帳）」を出版	
2014年 12月	企画制作として「高専生のための合同会社説明会公式ガイドブック」を発行	
2017年 9月	東京事業所を現在の東京都千代田区有楽町へ移転	
2019年 6月	WEB制作に関する事業基盤の拡充を目的として株式会社マグネッツを吸収合併	「ヒューマン ネットワーク」拡大と 「DX(IT・WEB)」の融合期
2020年 1月	本社を現在の福岡市中央区大名へ移転	
2020年 7月	企画制作としてWEBマガジン「月刊高専」を開始	
2021年 9月	東証マザーズ（現 東証グロース）、福証Q-Boardに株式上場	
2021年 10月	高専生向けナビサイト「高専プラス」就職情報リリース	
2021年 12月	高専学内向け「キャリアサポートシステム」リリース	
2022年 4月	高専生向けナビサイト「高専プラス」進学情報リリース	
2022年 10月	エンジニアのための転職支援サイト「転職スイッチ」を開始 大阪事業所を大阪市西区立売堀に開設	
2023年 2月	「メディア総研イノベーションズ株式会社」を設立	

SDGsの取り組みについて

ゴール	ターゲット	当社グループの取り組み
 <p>4 質の高い教育をみんなに</p>	<p>4.4 働く技能を備えた若者と成人の割合を増やす。</p>	<p>当社グループは、創業以来、高専生及び大学生などの未就業者に対して、「就職活動が景気動向や企業の採用環境に依存しない社会を作る」という命題の実現のため、「学生イベント事業」に取り組んできました。これまでは、理工系の学生のように技術や知識を備えた優秀な人材が、景気動向や経済環境の影響を受けて、学業をおろそかにして就職活動に専念せざるを得ない時代もありました。</p> <p>今後も、当社グループは、学生や企業のニーズを正確に把握し、学業に集中できるような環境づくりを推進すると同時に、学生の技術や研究成果、能力を最大限に活かせる企業とのマッチングを促進し、技能を有する若者の成長をサポートしてまいります。</p>
 <p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p>	<p>5.5 政治、経済、公共分野での意思決定において、女性の参画と平等なリーダーシップの機会を確保する。</p>	<p>当社は、役員8名のうち5名が男性、3名が女性（女性の比率37.5%）であり、また、当社グループの全従業員42名のうち20名が女性（女性の比率47.6%）となっております。</p> <p>当社の安定的な成長のためには、これまで同様に、経営における女性の参画とリーダーシップの必要性を認識しており、そのためにも男女平等な人事考課の実施及びリーダーへの登用を重視しております。</p> <p>また、当社グループは産前産後休業・育児休業の整備はもちろん、個々人の体調に配慮し、働き方の多様性を推進するために「短時間正社員制度」を導入しております。今後も男女平等な人事制度の構築や、働きやすい職場環境の整備に注力してまいります。</p>
 <p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p>	<p>9.5 産業セクターにおける科学研究を促進し、技術能力を向上させる。</p>	<p>当社は「イノベーションとイノベーション人材で世界をフラットにする」という経営理念を掲げております。この理念は、イノベーションを通じて世界がより豊かになることで、貧困や差別などの問題を解決できるという信念に基づいています。</p> <p>また、その実現を担っているのは、高専生を始めとする理工系の学生だと確信しております。SDGsの17の分野目標の解決には、国を超えた協力体制や個々人の行動が重要であり、さらには、これまでの常識を覆すような技術革新が求められます。</p> <p>当社グループは、高専生を始めとする理工系の学生の支援を行っておりますが、高専生及び高等専門学校への支援の幅を広げ、日本国内の潜在的な課題であるアントレプレナー育成のサポートをスタートしました。今後も事業を通じてイノベーション人材が数多く育成され、様々な課題に立ち向かいながら、より良い社会が形成されていく一助を担えるようサポートしてまいります。</p>

2. ビジネスモデル

当社事業の特徴

1. **高専生を中心とした理工系学生**の
就職活動支援に特化
(高専生を対象とした就活イベントTOPシェア)
2. **理工系教員とのヒューマンネットワーク**を基盤とし
DX (IT、WEB)を融合した事業を展開

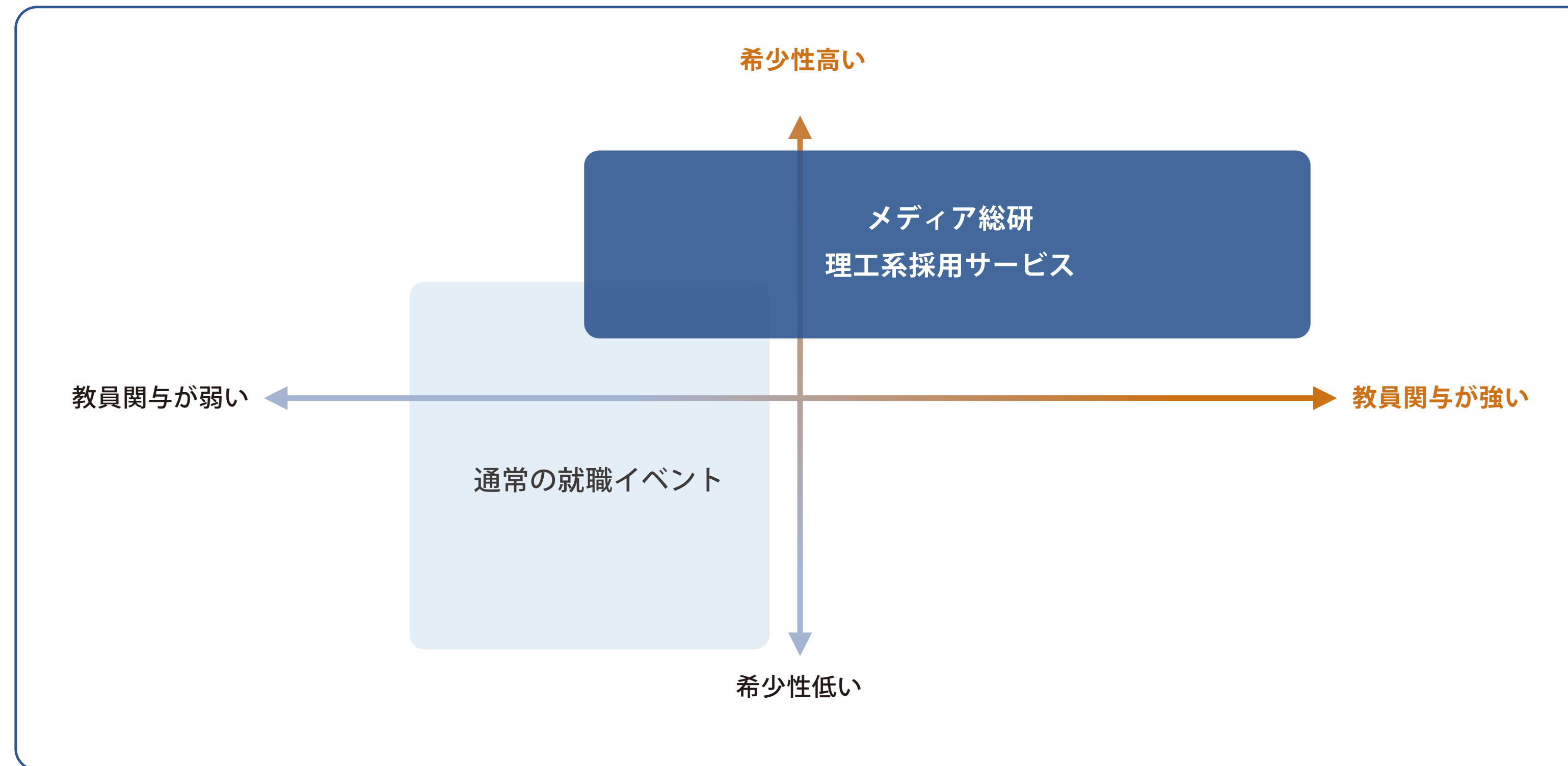
当社の事業

当社は、高専生を中心とした理工系学生に対して就職支援活動を行っており、主にイベントを通じて参加企業や学校より収益を得ていることから、「学生イベント事業」の単一セグメントとしており、そのサービス内容から「就職活動イベント」「企画制作」の区分を設けています。



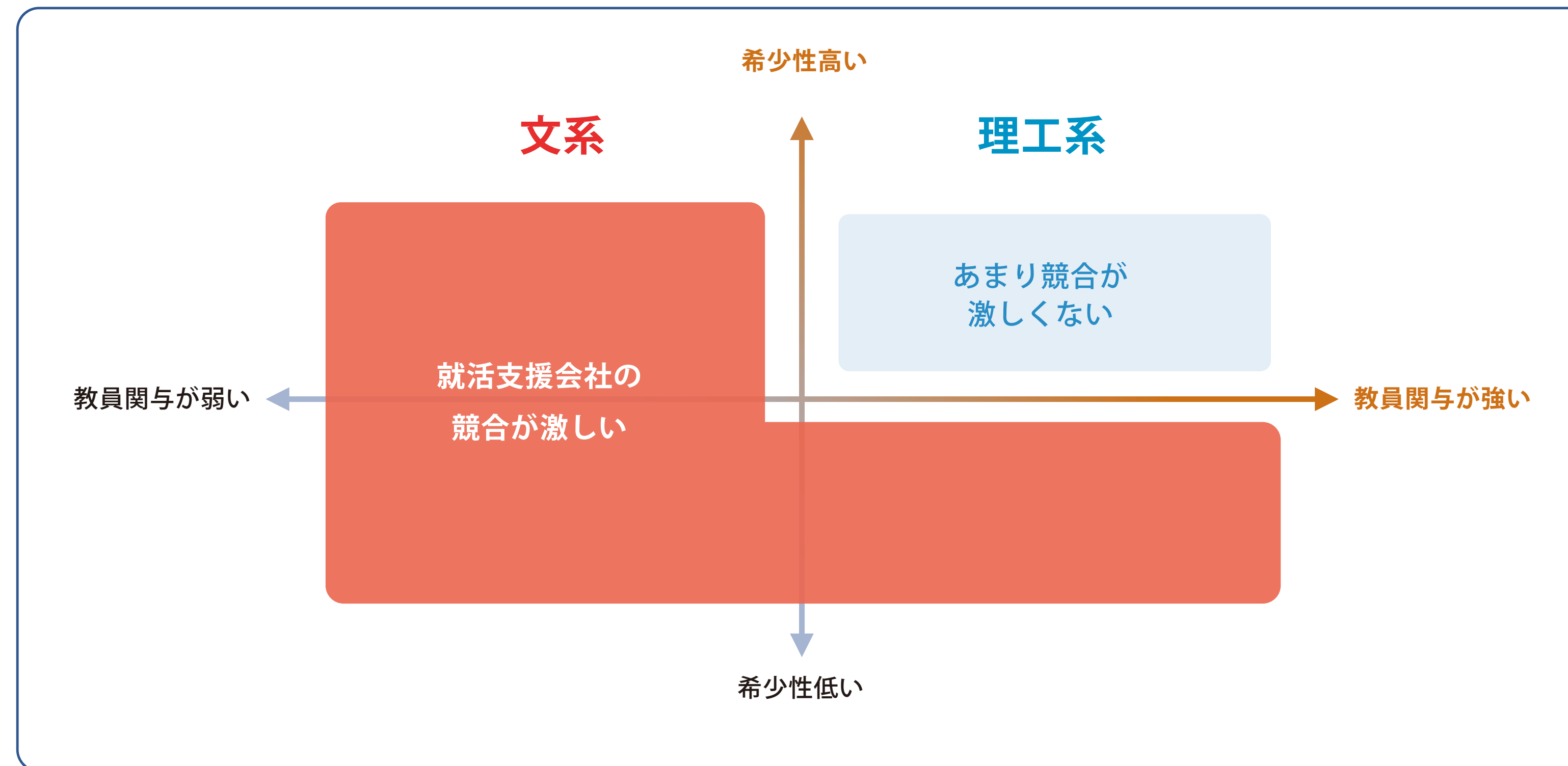
当社の理工系採用サービス①

- 希少性の高い高専生または国立大学の理工系学生は就職に対する教員の関与が強いため、個人の意思で自由に参加できる通常の就職イベントにはあまり参加しない傾向にあります。
- 当社イベントについては、当社と教員とのヒューマンネットワークから多くの理工系学生が参加する傾向にあります。



当社の理工系採用サービス②

- 当社は、あまり競争が激しくない希少性の高い理工系学生を中心とした就職市場をターゲットとしています。



3. 高専について

高専（高等専門学校）とは

独立行政法人国立高等専門学校機構（以下、「高専機構」）は、社会が必要とする技術者を養成するため、中学校の卒業生を受け入れ、5年間一貫の技術者教育を行う高等教育機関として、現在、51校55キャンパスの国立高等専門学校を設置しています。

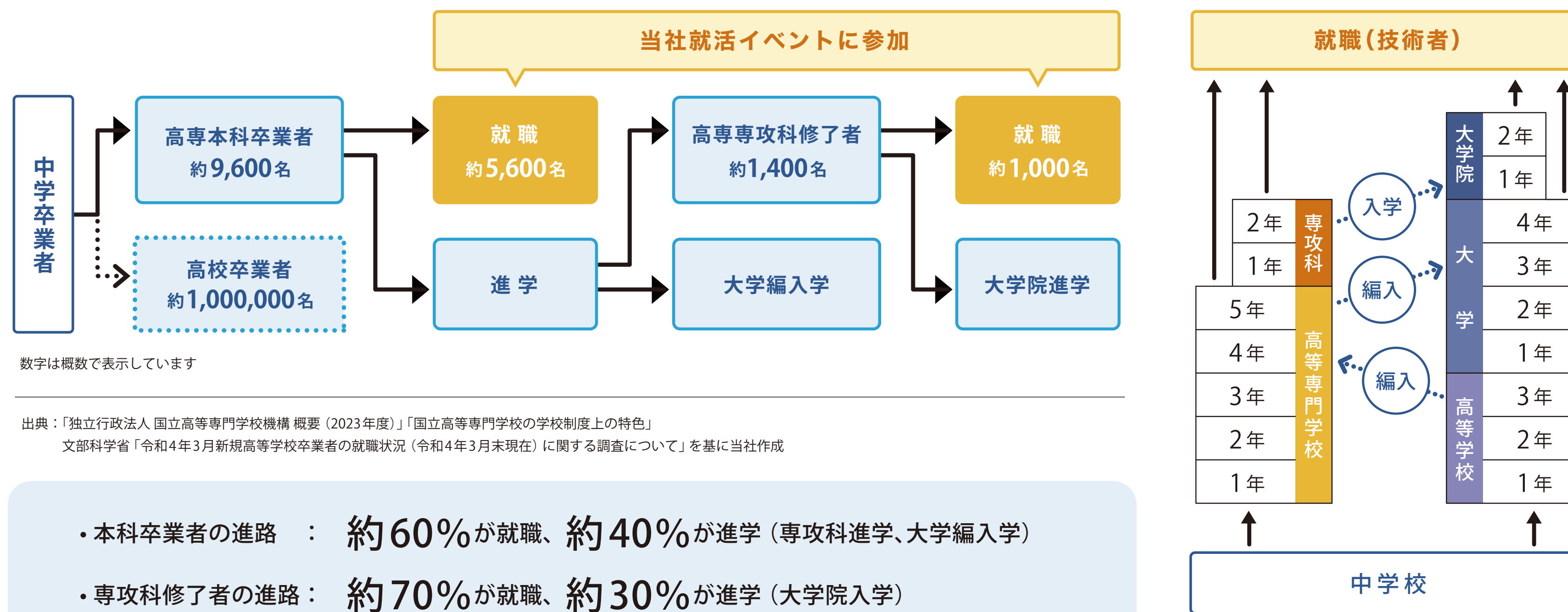
また、現在公立3校、私立4校の、計58校の高専が設置されています。

高等専門学校は、優秀な技術者を卒業生として送り出し、50年以上にわたって、ものづくり大国である日本を支えてきた実績があります。



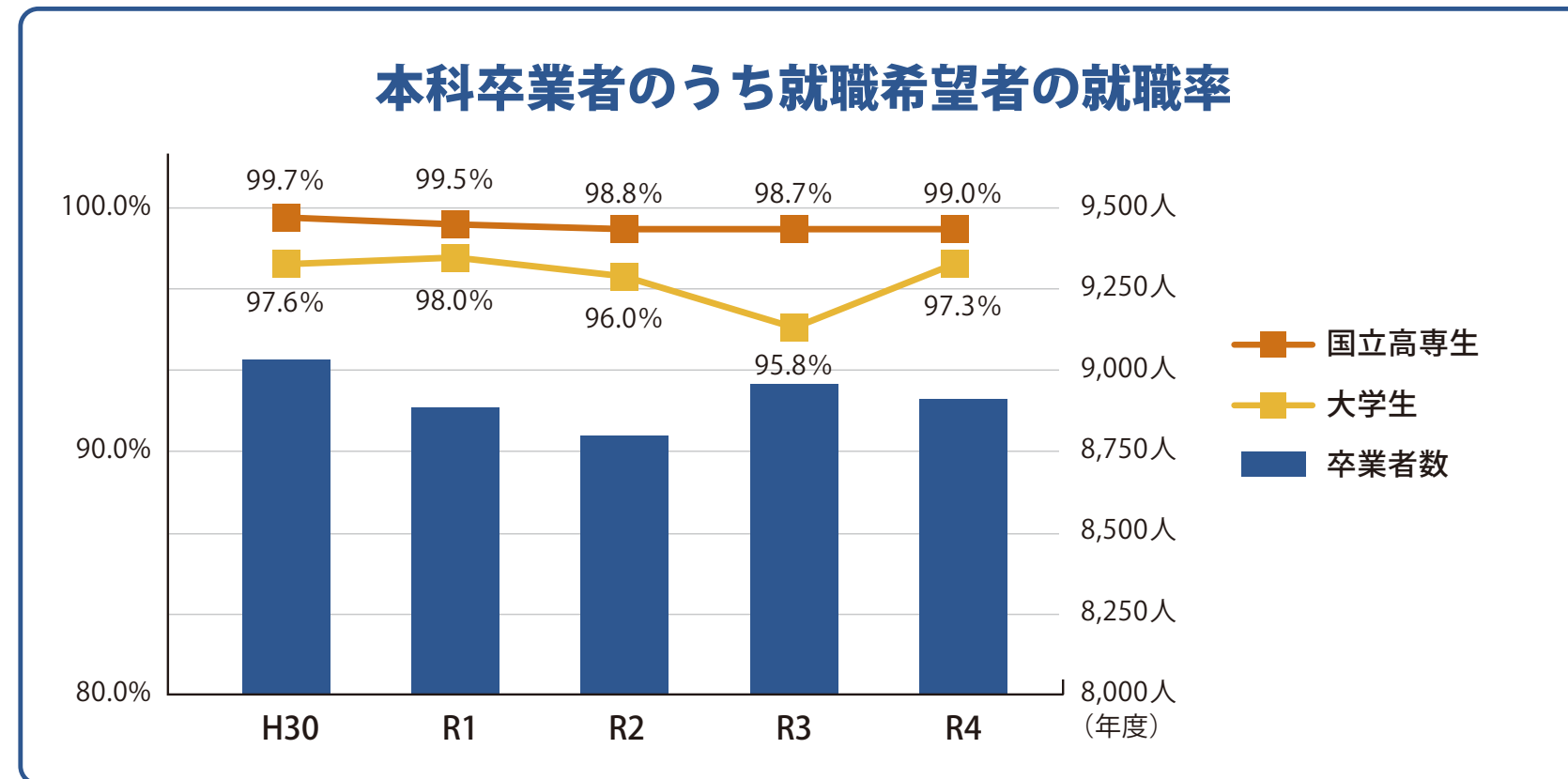
高専生の進路

- 高等専門学校では、5年制の教育機関を本科と呼び、就職せずに専門的知識・技術を更に高める教育課程として専攻科が設置されています。本科卒業後は大学編入学（主に3年次編入学）、専攻科修了後は大学院へ進学するキャリアパスも用意されています。

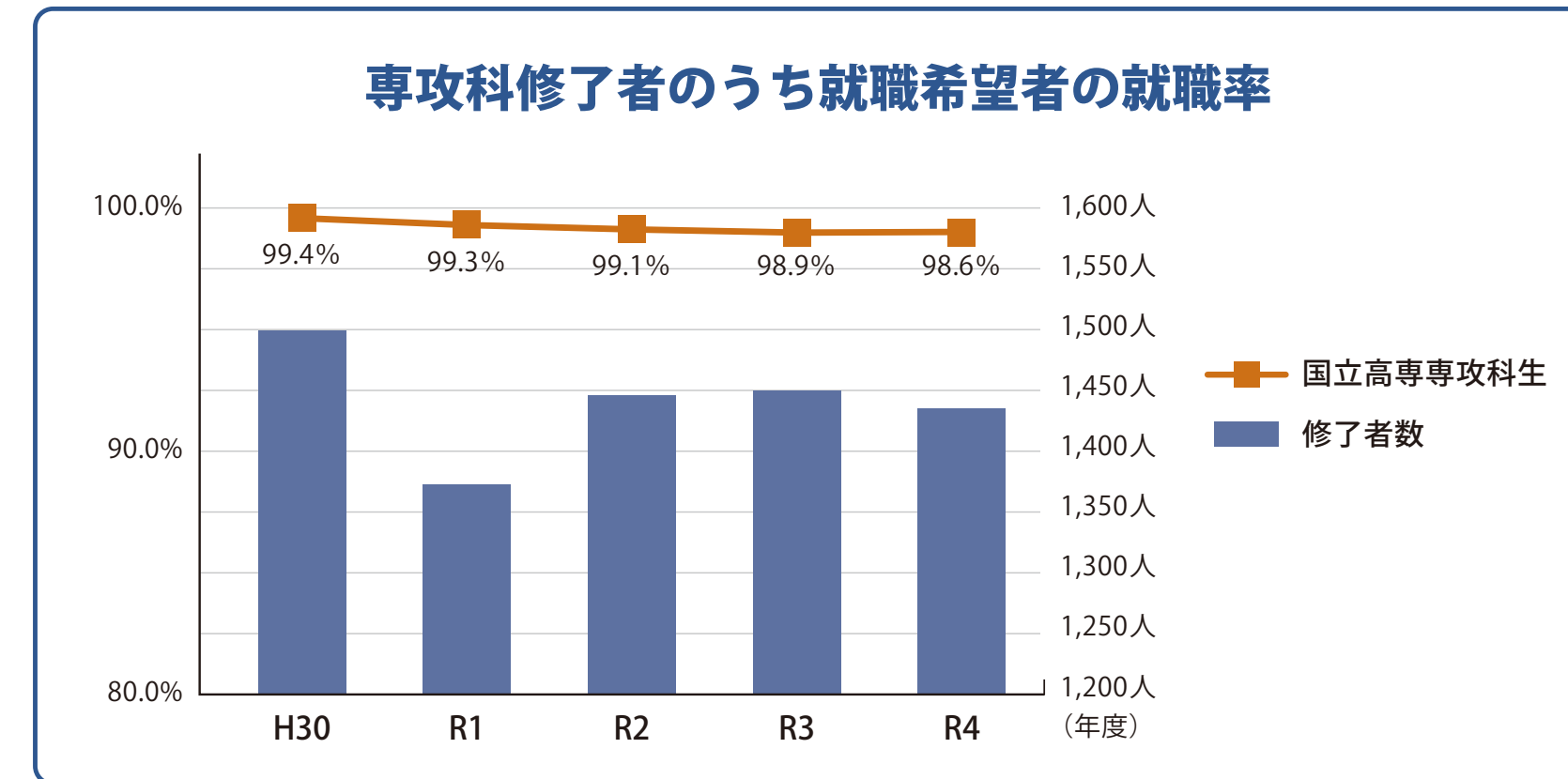


高専生採用ニーズの高さ

- 高等専門学校（本科・専攻科）の卒業・修了者数は、ここ数年、一定の水準で推移しており、その就職率は大学卒業者を上回りほぼ100%となっており、就職先は、大部分が大手メーカーなどの優良企業となっています。



出典：独立行政法人国立高等専門学校機構 概要（2023年度）



- 全国の高等専門学校はホームページ等で就職状況を公表しており、右に示すように、本科生で約30～45倍、専攻科生に至っては、約70～140倍の求人倍率となっています。

	2023年3月卒	
	本科生	専攻科生
舞鶴工業高等専門学校	38.7倍	142.9倍
久留米工業高等専門学校	45.0倍	73.0倍

出典：舞鶴工業高等専門学校、久留米工業高等専門学校ホームページ

- 主力のサービス領域である就職活動イベントにおいて、旺盛な高専生採用ニーズは続くものと考えています。

高専生を採用している優良顧客

2023年7月期取引社数	顧客数	1,505社
--------------	-----	--------

FUJIFILM

Panasonic

LIXIL

AsahiKASEI

AGC

DENSO
Crafting the Core

SUNTORY

OMRON

SONY

JR
JR東海

TEIJIN

FUJITSU

TOSHIBA

idemitsu

NTT

関西電力
power with heart

Daigas
Group

TOKYO GAS

TORAY
Innovation by Chemistry

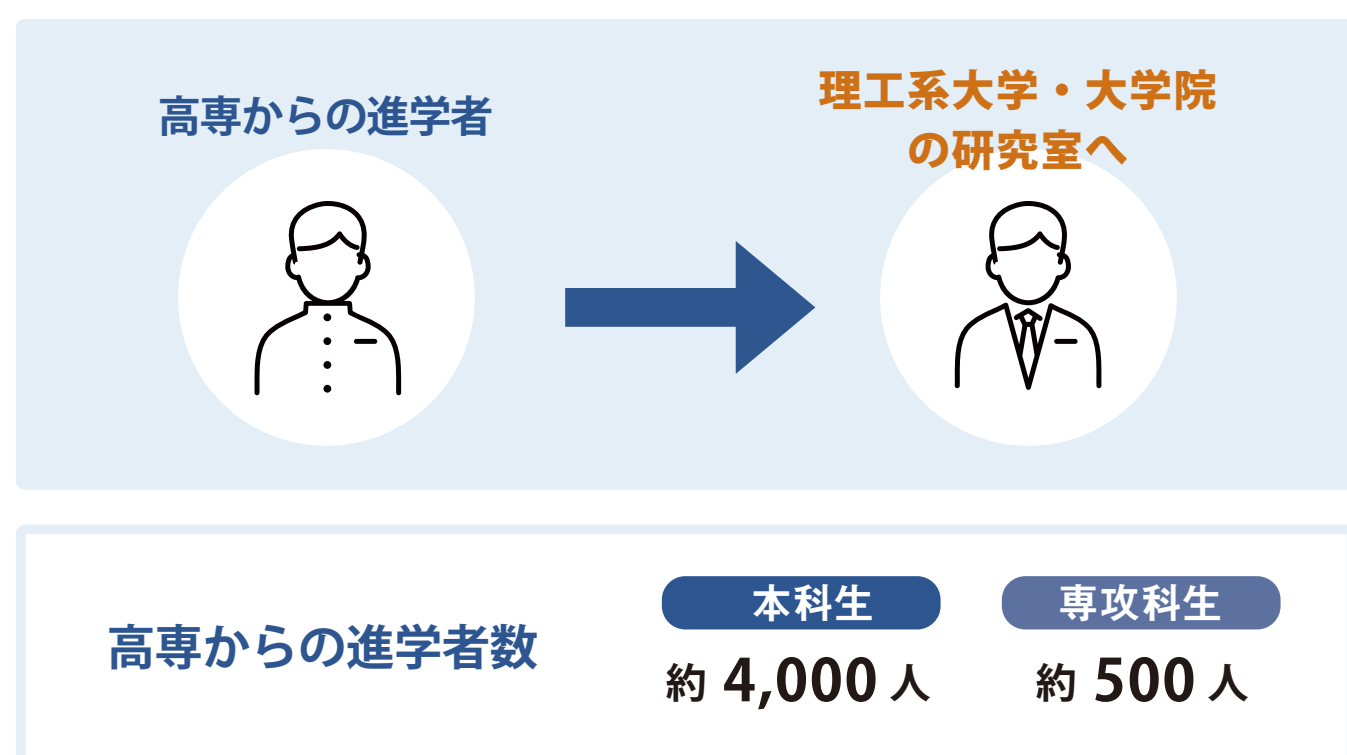
SoftBank

東急建設

お口の恋人
LOTTE

大学及び大学院研究室の高専生獲得ニーズ

- 近年、大学及び大学院の研究室では、優秀な学生の獲得競争が行われており、高等専門学校から国立大学・大学院への編入学、入学が待ち望まれています。
- 当社の既存領域である高等専門学校及び高専生の囲い込みの延長線上に、高専生が進学する国立大学を中心とする理工系大学の研究室があり、今後、当社の領域になると考えています。



有名国立大学も、高専生の獲得に動いています



当社主催の編入学・進学セミナーにも、国立大学が多数参加しました。

北海道大学、東北大学、横浜国立大学、神戸大学、九州工業大学、九州大学等

主な大学への編入学状況

大学名	人数(人)	大学名	人数(人)
	R4		R4
豊橋技術科学大学	344	徳島大学	24
長岡技術科学大学	282	佐賀大学	24
筑波大学	65	茨城大学	23
九州大学	60	千葉工業大学	22
熊本大学	56	山梨大学	22
東京農工大学	54	立命館大学	21
千葉大学	53	群馬大学	20
九州工業大学	53	東京都立大学	20
岡山大学	44	室蘭工業大学	18
新潟大学	43	島根大学	18
金沢大学	43	愛媛大学	18
信州大学	41	秋田大学	17
東北大学	33	香川大学	17
福井大学	33	東京都市大学	16
大阪大学	32	山口大学	16
広島大学	32	大阪府立大学	16
東京工業大学	28	山形大学	15
名古屋大学	28	横浜国立大学	15
北海道大学	27	琉球大学	15
京都工芸繊維大学	27	富山大学	14
岐阜大学	25	岩手大学	13
宇都宮大学	24	東京大学	13
電気通信大学	24	日本大学	13
三重大学	24	宮崎大学	13
神戸大学	24	北見工業大学	12

主な大学院への進学状況

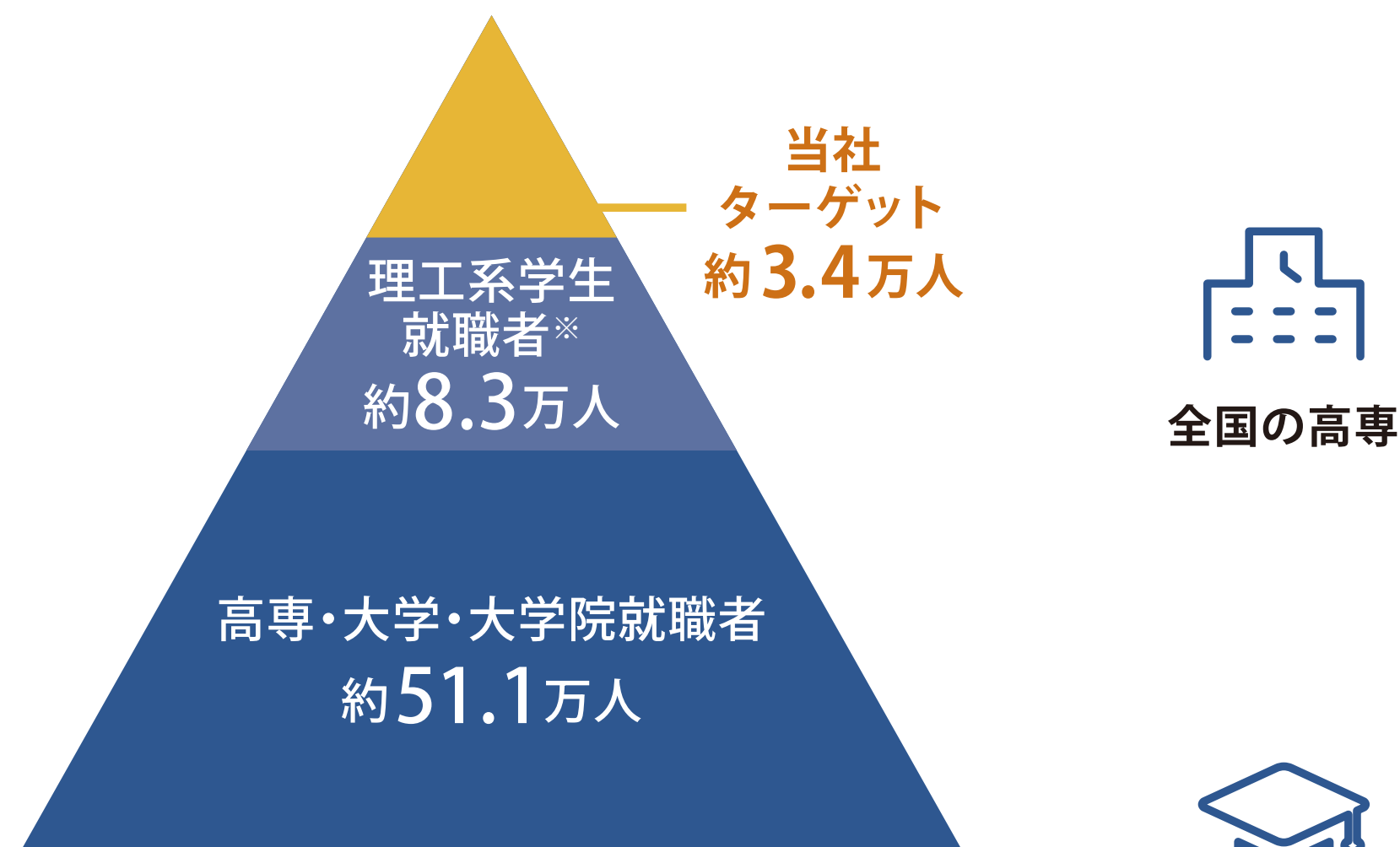
大学院名	人数(人)
	R4
九州大学大学院	40
東北大学大学院	37
筑波大学大学院	35
奈良先端科学技術大学院大学	32
長岡技術科学大学大学院	31
北陸先端科学技術大学院大学	22
大阪大学大学院	21
東京工業大学大学院	20
北海道大学大学院	18
豊橋技術科学大学大学院	18
九州工業大学大学院	18
東京大学大学院	10
京都工芸繊維大学大学院	7
千葉大学大学院	6
東京医科歯科大学大学院	6
早稲田大学大学院	6
筑波技術大学大学院	5
山口大学大学院	5
電気通信大学大学院	4
金沢大学大学院	4
福井大学大学院	4
京都大学大学院	4
岡山大学大学院	4
熊本大学大学院	4
宇都宮大学大学院	3

出典：独立行政法人国立高等専門学校機構概要 2023年度

4. 成長戦略

希少性の高い高専を中心とする理工系人材

当社がターゲットとする高専生 及び
 国立大学を中心とする理工系大学生の数 年間**33,500人**



※高専生について、当社は、「経営情報学科」「国際ビジネス学科」「ビジネスコミュニケーション学科」に所属している学生を除いて、理工系学生と定義しています。
 ※大学生・大学院生について、当社は、主に企業が求める「機械・電気電子・情報」を専攻している以下の学生を理工系学生と定義しています。
 機械工学、電気通信工学、土木・建築工学、応用化学、応用理学、原子力工学、鉱山学、金属工学、繊維工学、船舶工学、航空工学、経営工学、工芸学、その他

高専生の就職・進学者数

出典：文部科学省学校基本調査（令和4年度）及び独立行政法人
 国立高等専門学校機構概要2023年度を基に当社作成

	就職者数	進学者数
高専生（本科）	高専生の 約 5,600人	約 4,000人
高専生（専攻科）	約 6割が就職 約 1,000人	約 400人

理工系大学生の就職者数

出典：文部科学省学校基本調査（令和4年度）

	国立大学	公立大学	私立大学
大学生	約 8,900人	約 2,800人	約 37,000人
大学院生	約 18,000人	約 1,800人	約 8,900人

当社のシェア

当社がターゲットとする高専生 及び
国立大学を中心とする理工系大学生の数 年間**33,500人**

当社イベント参加者数

高専生（本科・専攻科合計）	約5,500人
理工系大学生・大学院生	約1,000人
合計	約6,500人

現在6,500人 / 33,500人 ≒ 約20%の
理工系学生にリーチできています。



今後は、残りの**80%**を開拓していきます。

理工系学生の範囲

当社は、主に企業が求める「機械・電気電子・情報」を専攻している以下の学生を理工系学生と定義しています。

・機械工学、電気通信工学、土木・建築工学、応用化学、応用理学、原子力工学、鉱山学、金属工学、繊維工学、船舶工学、航空工学、経営工学、工芸学、その他

成長戦略

1. 基盤強化:高等専門学校と高専生の囲い込み
2. インフラ整備:教員ネットワークの拡充
3. 既存サービスの拡大:理工系企画を拡充する
4. 新サービスの創出:既存の事業領域に隣接する新たな領域への進出

DX (IT・WEB) の活用

1. 基盤強化：高等専門学校と高専生の囲い込み

アクションプラン① 高専生向けサービスの安定化

アクションプラン①の概要

就職活動を行う高専生約6,600人のうち高専イベントへ約4,500人が参加するため、高専プラスには毎年約4,500人以上が登録されることとなります。

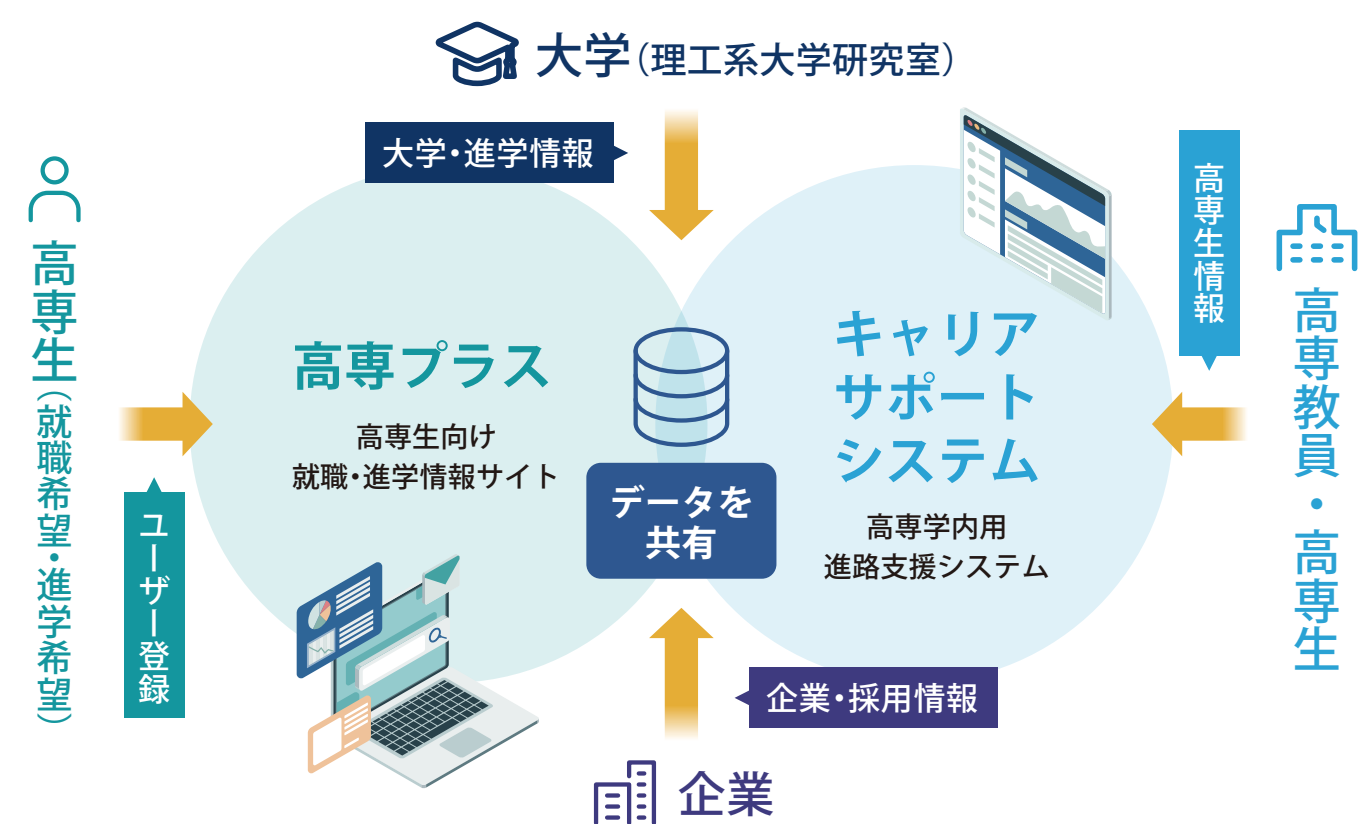
高専生はイベント前に企業情報を収集することから、当社の顧客のうち高専生を積極的に採用する約400社も必ず登録を行い情報を発信します。

「高専プラス」内に約4,400名の進学者へ大学（研究室）情報を提供する仕組みを構築しています。企業情報並みに進学情報を充実させていきますが、これも教員の協力を得ながら、進学希望の高専生の登録を促しており、毎年多くの進学希望者が登録利用しています。

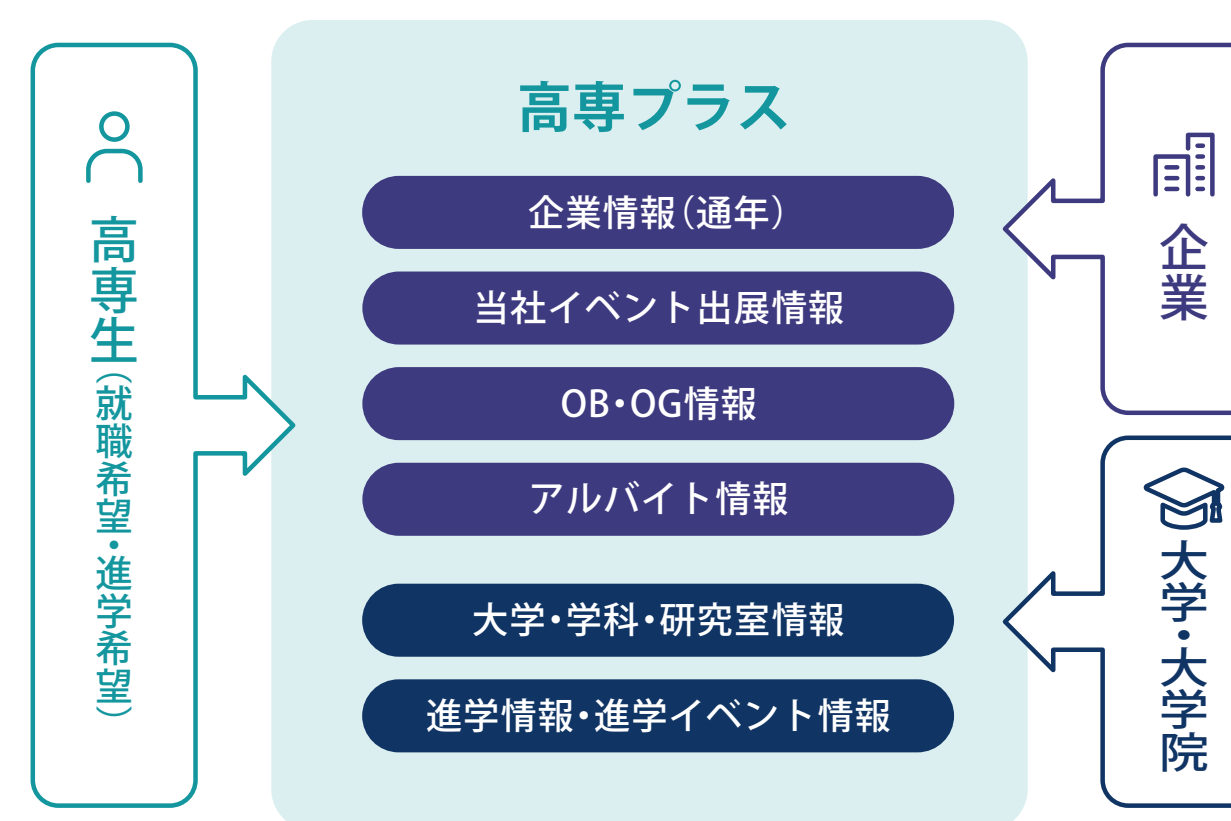
また、高等専門学校学内用の進路支援システム「キャリアサポートシステム」の運営を行い、情報発信者である企業や大学にとって高専プラスと連携することで使い勝手がよくなり、利用学生にとっても充実した情報が届けられるようになります。

「高専プラス」内のアルバイト情報サイト「プレワーク」によって、高専で習得した知識と技能を就職・進学前に実際の業務として経験する機会を創出します。また、間接的な高専生への経済的支援の機会を創出してまいります。

システムの概要



高専プラスの概要



2. インフラ整備：教員ネットワークの拡充

アクションプラン② 高専ビジネスを大学につなげる

アクションプラン②の概要

- 高専生の学力レベル・研究の成果が評価されており、国立大学を中心とする大学及び大学院への編入・進学ニーズがあります。
- 高専プラスで高等専門学校就職希望者への就職情報だけでなく、進学希望者への進学情報を提供する仕組みを構築し、理工系研究室の進学情報を多数掲載します。
- 理工系大学とのヒューマンネットワーク構築のために、WEBマガジン「月刊高専」のリレー取材方式等で研究室の成果の情報を提供する仕組みを構築します。
- Webサイトでの情報発信だけでなく、高専生向けオンライン型イベントとして「編入学・進学セミナー」を実施します。



3. 既存サービスの拡大：理工系大学イベントの発展

アクションプラン③ 理工系企画を拡充する

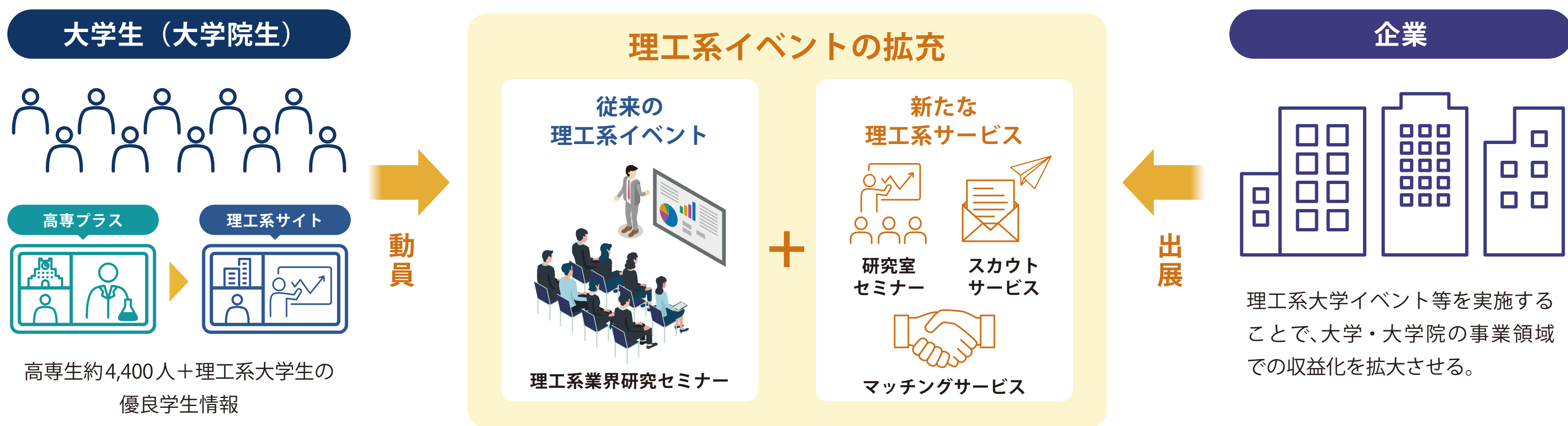
アクションプラン③の概要

「アクションプラン② 高専ビジネスから大学につなげる」を実施することで、「高専プラス」及び新たに構築する「理工系サイト」へ登録者数を増やすことが今後の、理工系大学・大学院イベントの発展につながります。

「理工系サイト」の登録者数を増やすために、理工系大学・大学院の研究室の問題点である、優秀な学生の入学支援に取り組み、大学・大学院の教員とのネットワーク構築を図ります。2021年7月期以降は、これまで取り入れていなかったオンライン面談を導入したことで大学教授とのネットワークが格段に広がり、「理工系業界研究セミナー」の登録者数を増やすことができ、研究室の囲い込み及び連携はイベント参加者数の増加に直結しています。

企業にマッチした大学生を理工系企画に動員することで、一層、学生イベント事業の拡大を実現します。

2023年7月期に初開催した、理工系女子学生に特化したイベント「理工系女子学生のためのキャリア交流会」も、引き続き開催します。



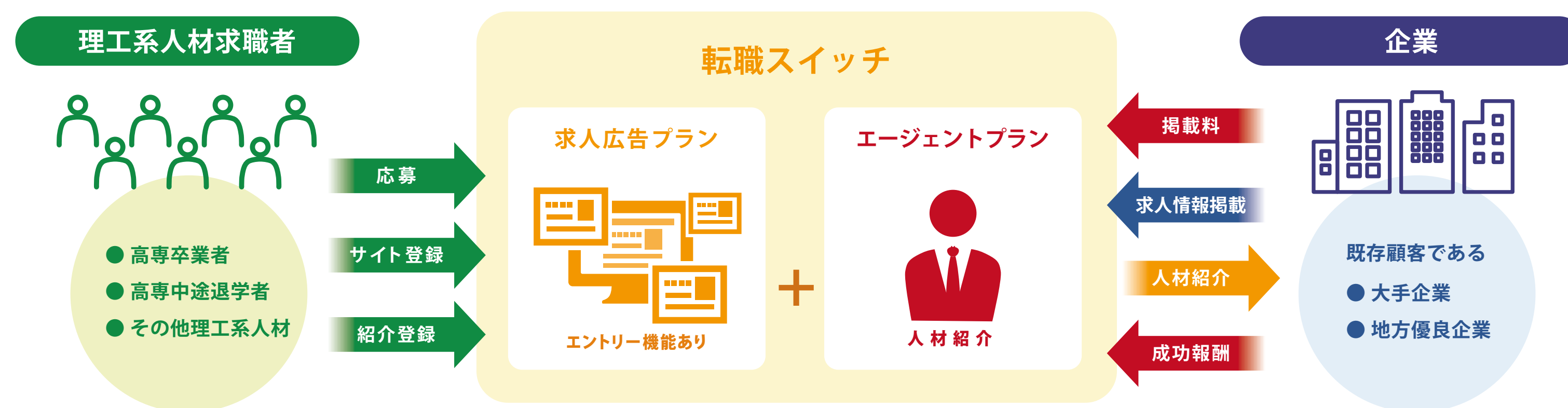
4. 新サービスの創出：既存の事業領域に隣接する新たな領域への進出

アクションプラン④-1

高専を中心とした理工系に特化した転職支援の収益化

概要

- 高専卒業者の転職活動の特徴として高専教員へ相談するケースが多いため、当社の特色である高専教員とのヒューマンネットワークを活用し、高専卒業求職者の「転職 スイッチ」への登録者数を増加させます。
- 毎年一定数存在する高専中途退学者に対しても、当社の特色を生かして登録者数を増加させます。
- 高専関係者以外のその他理工系人材に対しては、webマーケティングを当社リソースにより安価で展開し、登録者数増加をはかります。
- 「転職スイッチ」に中途採用サイトとエージェント機能を持たせることで、人的先行投資を抑えます。
- 当社既存顧客である高専人材を高評価する大手企業と地方優良企業を中心にラインナップします。



4. 新サービスの創出：既存の事業領域に隣接する新たな領域への進出

アクションプラン④-2

高専生及び高等専門学校の支援拡大（スタートアップ支援）

概要

- 日本国内の潜在的な課題であるアントレプレナー育成の一環として、高専生のスタートアップを応援することを目的に、2023年6月30日付で株式会社FUNDINNOとの資本業務提携を実施しました。FUNDINNO社とのアライアンスにより、長期的な視点で高専生のスタートアップを支援することで、経営的にも以下の好影響が見込まれます。

① FUNDINNO社のサービス利用企業及び投資家の紹介 ② 高専生のスタートアップ支援者の紹介 ③ 採用情報及び企業情報のマッチングの促進 ④ M&Aの仲介業務

- 高専生及び高等専門学校のスタートアップ支援を通じて、高等専門学校等とスタートアップに関する共同事業の実施を予定しています。

概要	<ul style="list-style-type: none"> 起業を目指す高専生が一堂に会し発表や交流を行い、高専生を支援したい企業等（有料参加）とのコネクション創出を図る 発表はビジネスコンテストとして審査を行い、受賞チームには賞金（起業資金）を贈呈 → 学生旅費交通費は、企業等の協賛金により支援 				
開催日	令和6年3月11日（月）	場所	一橋講堂（東京）	賞金	複数チームに総額100～300万円の贈呈を想定
参加チーム	国公立高専から最大65チーム				
内容	<ul style="list-style-type: none"> ①交流会 …… 起業を目指す全国高専の学生チームが一堂に会して情報交換。起業を応援する協賛企業等と交流ができる ②ビジネスプラン …… 各チームのビジネスプランを口頭発表。また、ビジネスプランの内容や、コアコンピタンスとなる口頭発表・ポスターセッション ③表彰式 …… ビジネスプラン発表で高い評価を得たチームを表彰し、起業等の資金として賞金を贈呈する ④懇親会 …… 全国の高専スタートアップ活動チームが一堂に会する機会とし情報交換を行う 				



このようにスタートアップ支援を実施することで、当社グループの高専生へのサービスは、「新卒就職活動支援」「進学支援（大学編入学／大学院入学）」「再就職支援」に加えて、高専生の進路のほぼすべてを網羅することになります。

5. 2023年7月期業績

2023年7月期 決算サマリー（連結）

決算サマリー

高専生向け就職活動イベント<当社主催型>や高専プラスが売上高を牽引

- 売上高	955百万円
- 営業利益	202百万円
- 営業利益率	21.2%

安全性指標は、高い数値を維持

- 自己資本比率	87.1%
- 流動比率	633.7%

業績予想比

業績予想値に対して売上高及び営業利益はマイナスとなるも
営業利益率においてはプラスとなった

- 売上高	業績予想比	△ 4.0%
- 営業利益	業績予想比	△ 0.4%
- 営業利益率	業績予想比	+ 0.8pt

損益計算書（前年同期比）

単位：百万円

	31期 2022年7月期	32期 2023年7月期		前年同期比 (単体)
	(単体)	(連結)	(単体)	
売上高	776	955	955	+23.1%
売上原価	172	239	240	+39.2%
売上総利益	603	715	714	+18.4%
販売管理費	421	512	494	+17.4%
営業利益	182	202	220	+20.8%
営業利益率	23.5%	21.2%	23.1%	△0.4pt
経常利益	184	201	221	+20.1%
当期純利益	131	121	121	△7.1%

※ 前年同期比につきましては、当期(単体)と前期(単体)との比較であります。

貸借対照表（前年同期比）

（単位：百万円）

	31期	32期		増減額	前年同期比
	2022年7月期	2023年7月期			
	(単体)	(連結)	(単体)	(単体)	(単体)
流動資産	1,094	1,111	1,089	△5	△0.5%
当座資産	1,070	1,080	1,060	△10	△1.0%
固定資産	110	246	264	154	+140.4%
有形固定資産	24	37	37	12	+51.2%
無形固定資産	48	46	46	△2	△4.8%
投資その他資産	36	162	180	144	+394.7%
資産合計	1,204	1,358	1,353	148	+12.4%
流動負債	152	175	170	18	+12.1%
固定負債	—	—	—	—	—
負債合計	152	175	170	18	+12.1%
資本金	236	241	241	4	+1.8%
資本剰余金	186	191	191	4	+2.3%
利益剰余金	628	750	750	121	+19.4%
自己株式	—	△0	△0	△0	—
純資産合計	1,052	1,182	1,182	130	+12.4%
負債及び純資産合計	1,204	1,358	1,353	148	+12.4%

※増減額並びに前年同期比につきましては、当期(単体)と前期(単体)との比較であります。

ポイント

- 自己資本比率：

連結：87.1%、個別：87.4%

- 流動比率：

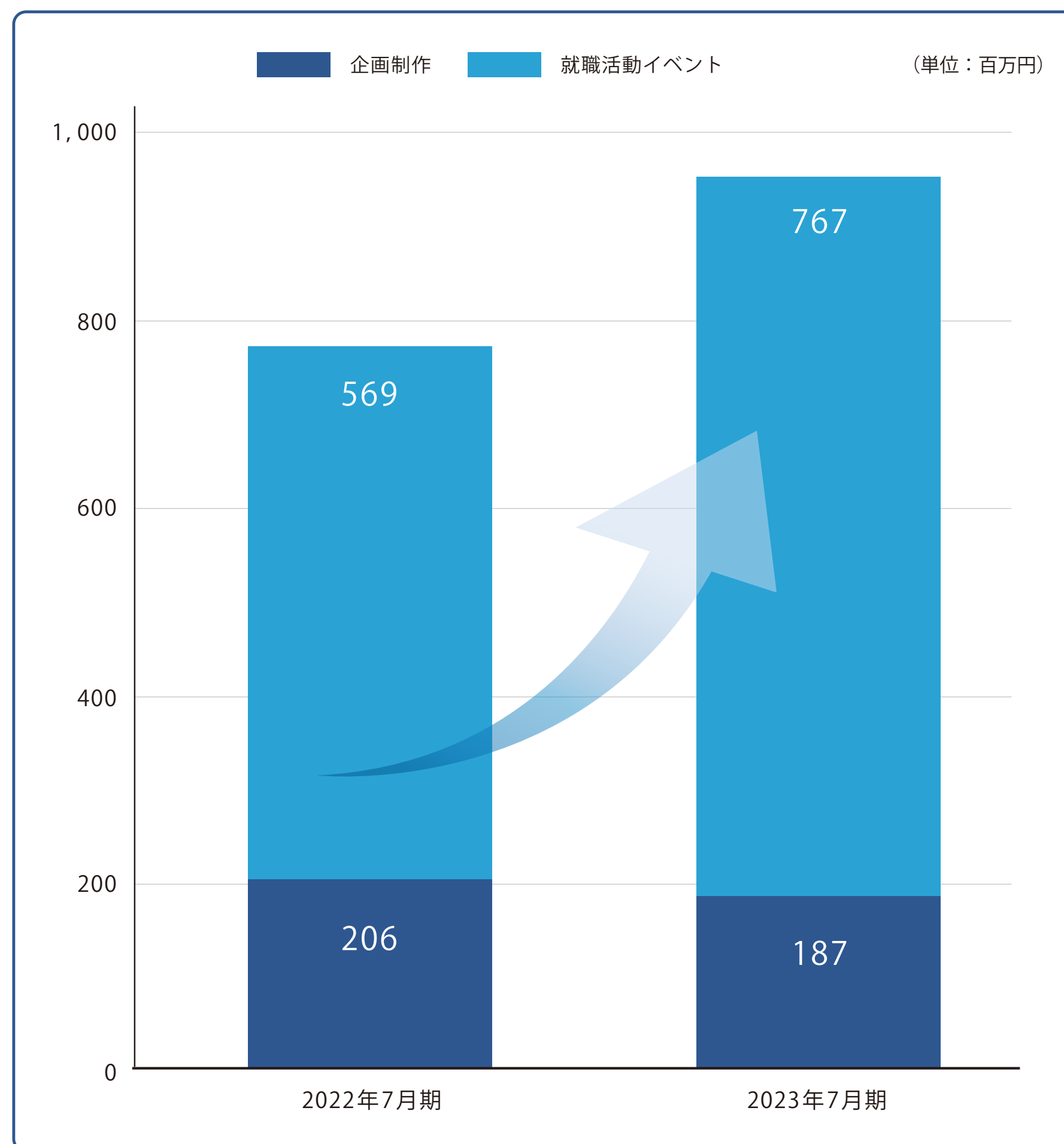
連結：633.7%、個別：637.3%

(当座比率)：

連結：616.1%、個別：620.2%

※安全性指標は、高い数値を維持

サービス別売上高（前年同期比）



就職活動イベント

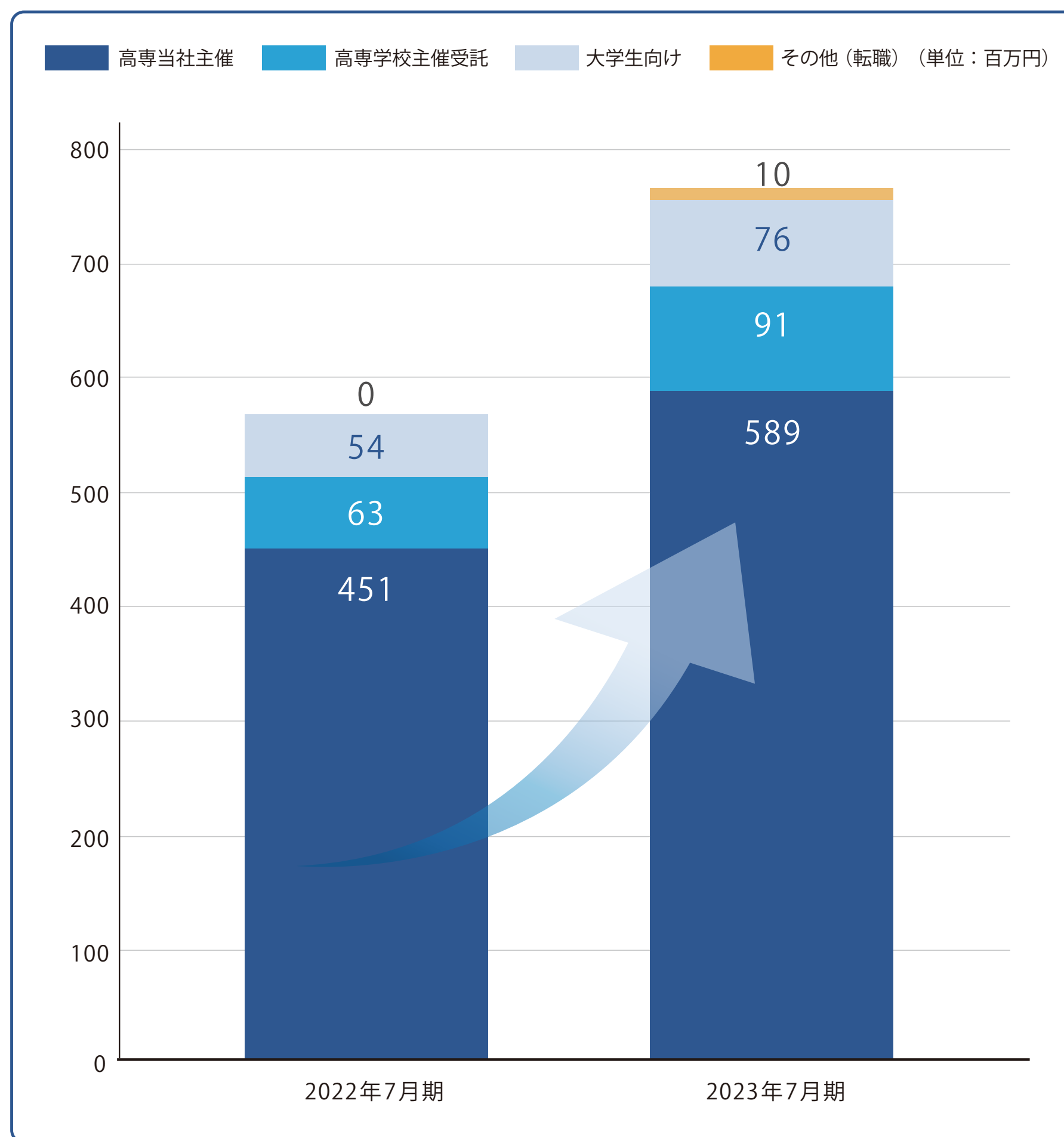
前年比 + 198百万円

企画制作

前年比 △19百万円

高専生向け就職活動イベントサービスが前年比 +165百万円となった

就職活動イベント売上高（前年同期比）



**高専生向け就職活動イベント<当社主催型>
/高専プラス**

前年比 + 137 百万円

高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>

前年比 + 28 百万円

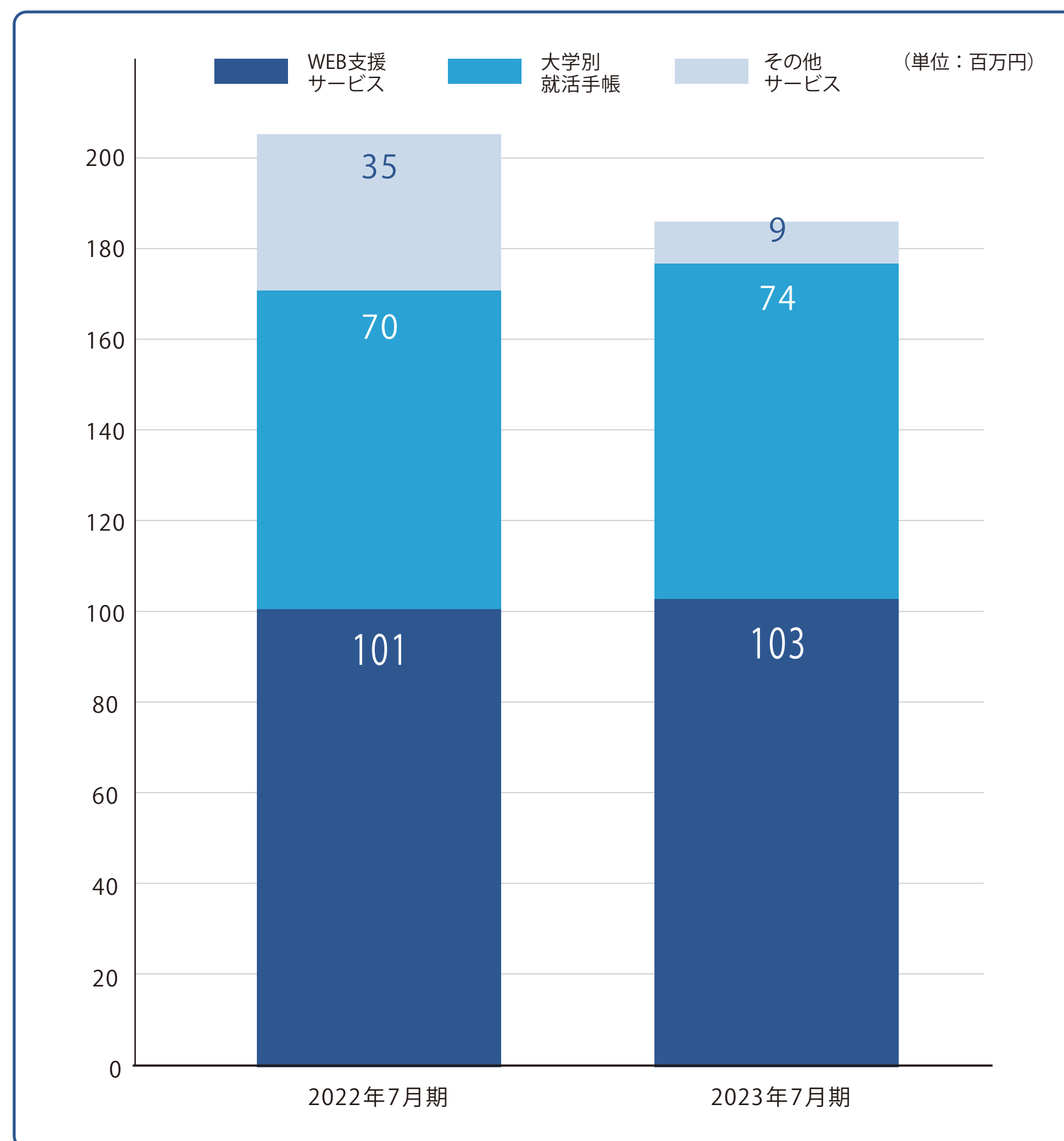
大学生向け

前年比 + 21 百万円

その他(転職)

前年比 + 10 百万円

企画制作売上高（前年同期比）



WEB支援サービス

前年比 + 1百万円

大学別就活手帳

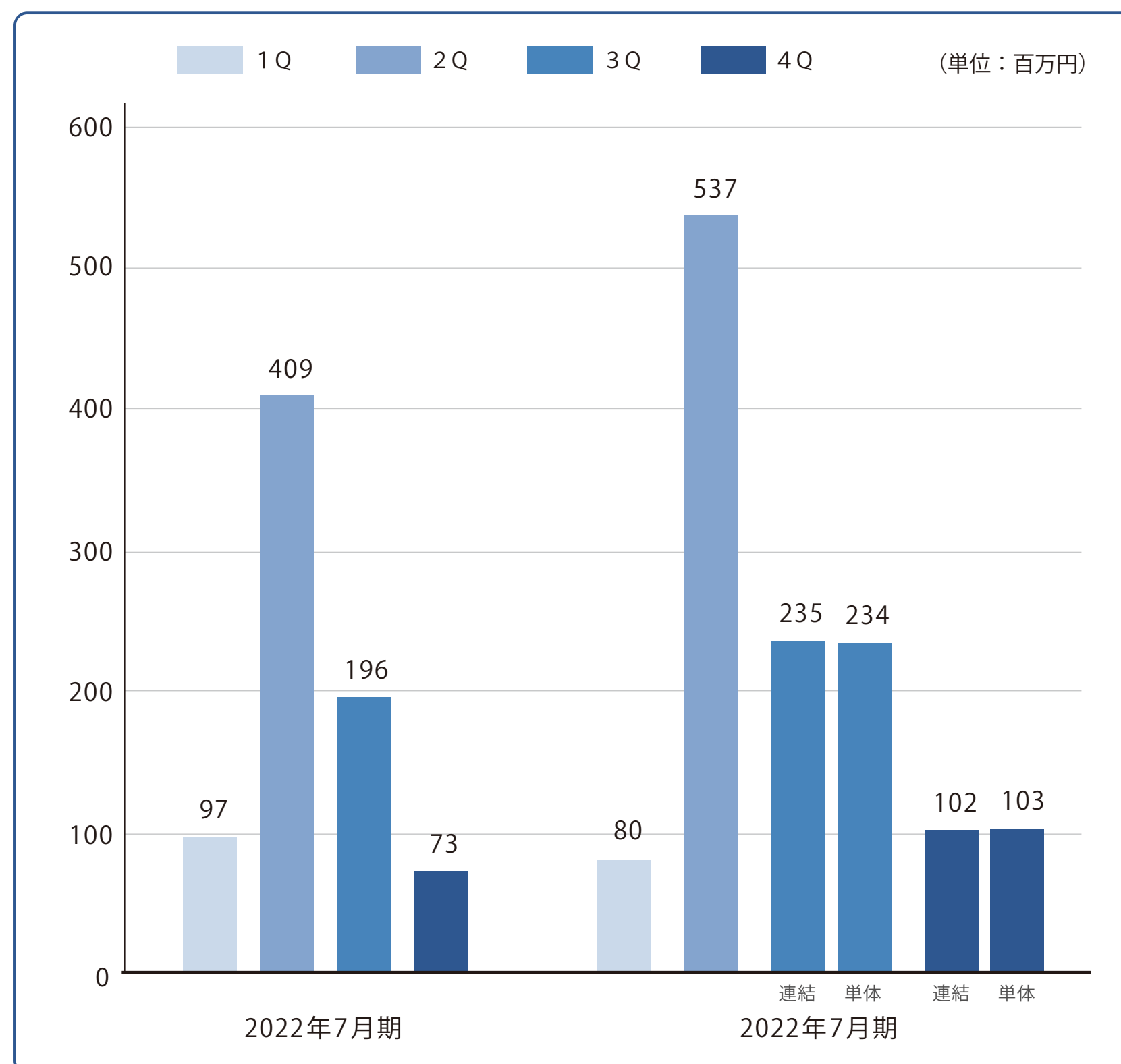
前年比 + 4百万円

その他サービス

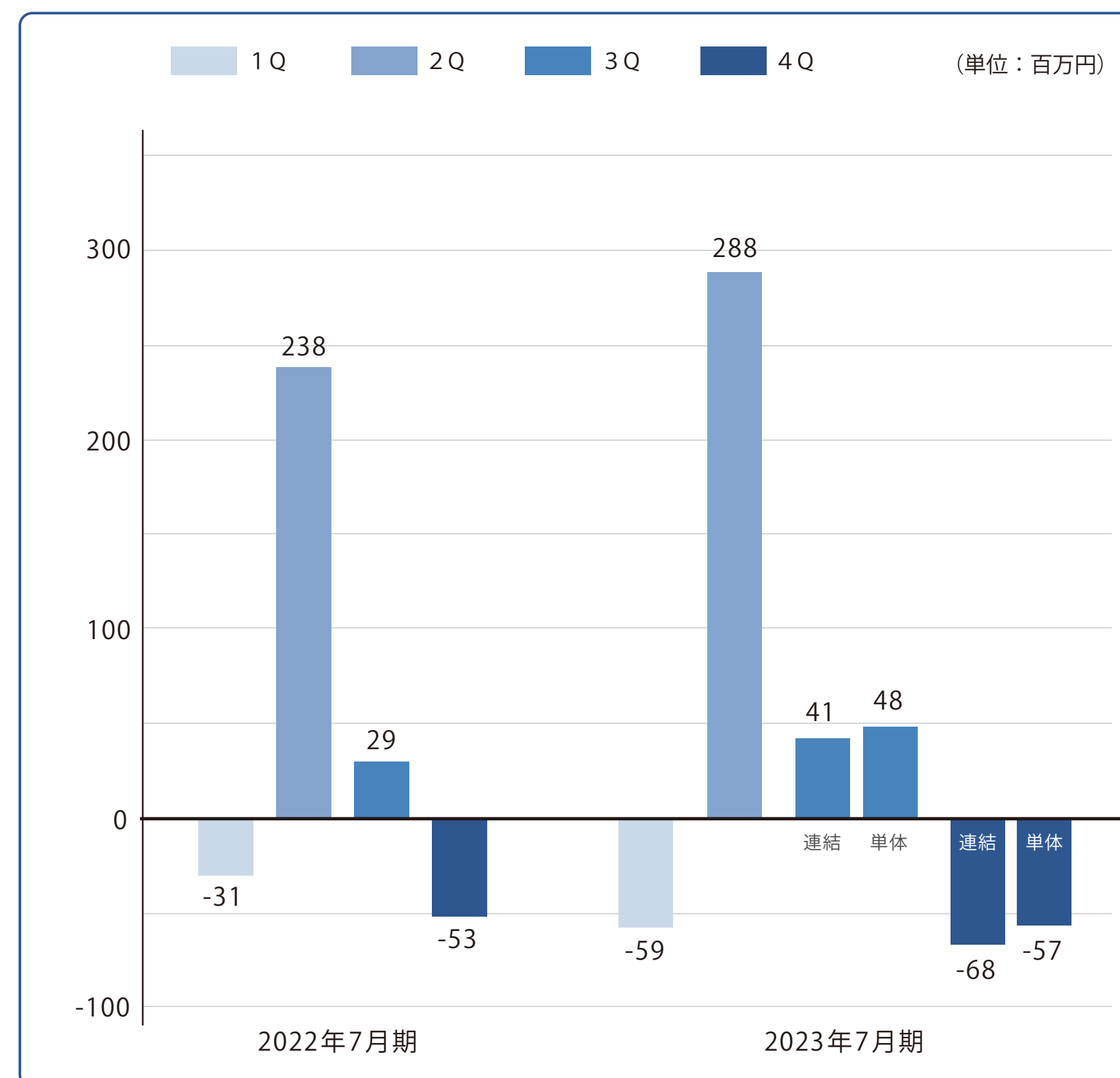
前年比 △ 25百万円

各四半期の売上高・営業利益の推移

売上高



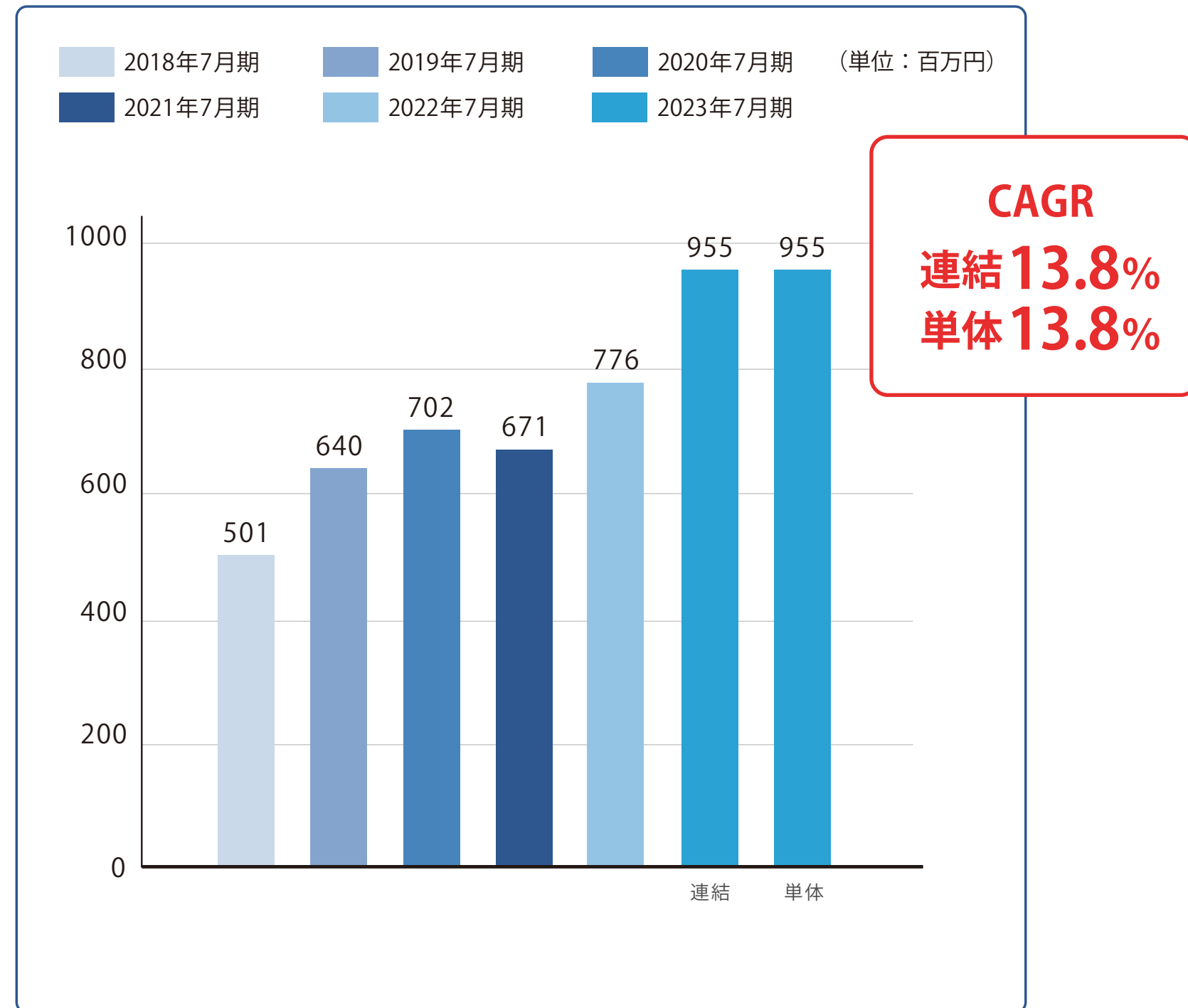
営業利益



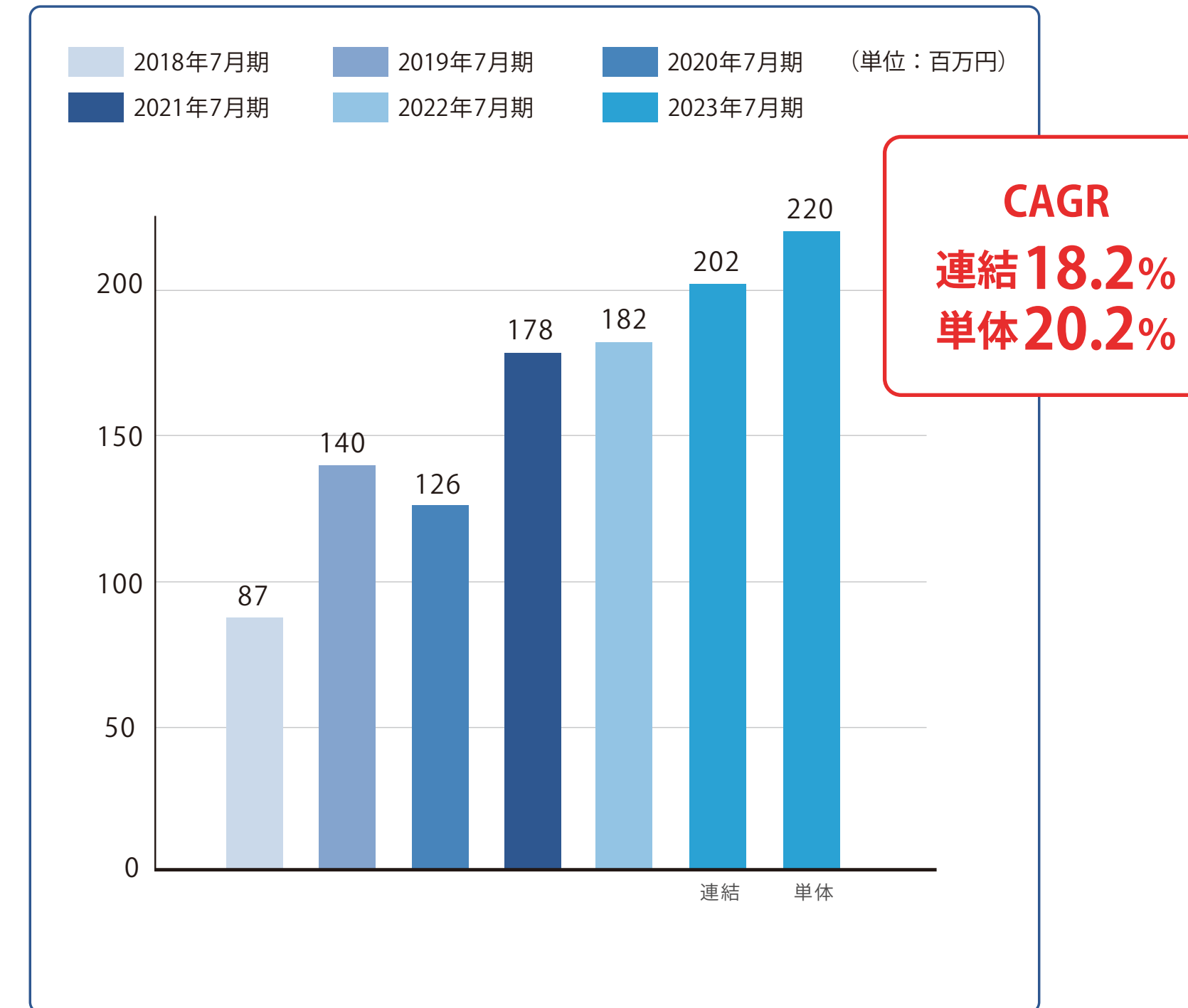
当社は、主たる事業である就職活動イベントの開催日が第2、第3四半期会計期間に集中する傾向があります

年平均成長率 (CAGR)

売上高



営業利益



6. 中期経営計画

計画数値

(連結)

中期経営計画 (主要数値) (単位: 百万円)					
	2023年 7月期	2024年 7月期(計画)	2025年 7月期(計画)	2026年 7月期(計画)	
売上高	955	1,232	1,394	1,511	
(就職活動イベント)	730	972	1,102	1,219	
(企画制作)	223	260	291	291	
売上原価	239	325	355	347	
売上総利益	715	907	1,039	1,163	
販売費及び一般管理費	512	618	664	692	
営業利益	202	289	374	470	
経常利益	201	291	376	472	
当期純利益	121	202	262	328	
サービス別売上高 (単位: 百万円)					
就職活動イベント	高専生向け就職活動イベント<当社主催型><高専プラス>	553	757	838	925
	高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>	92	103	98	98
	大学生向け就職活動イベント	74	101	156	186
	転職サービス	10	10	10	10
企画制作	大学別就活手帳	74	63	69	69
	WEB支援サービス・その他サービス	148	197	221	221

オンライン形式で計画しているイベント以外は、**対面形式イベントを前提**に策定した見通し

計画数値の前提条件

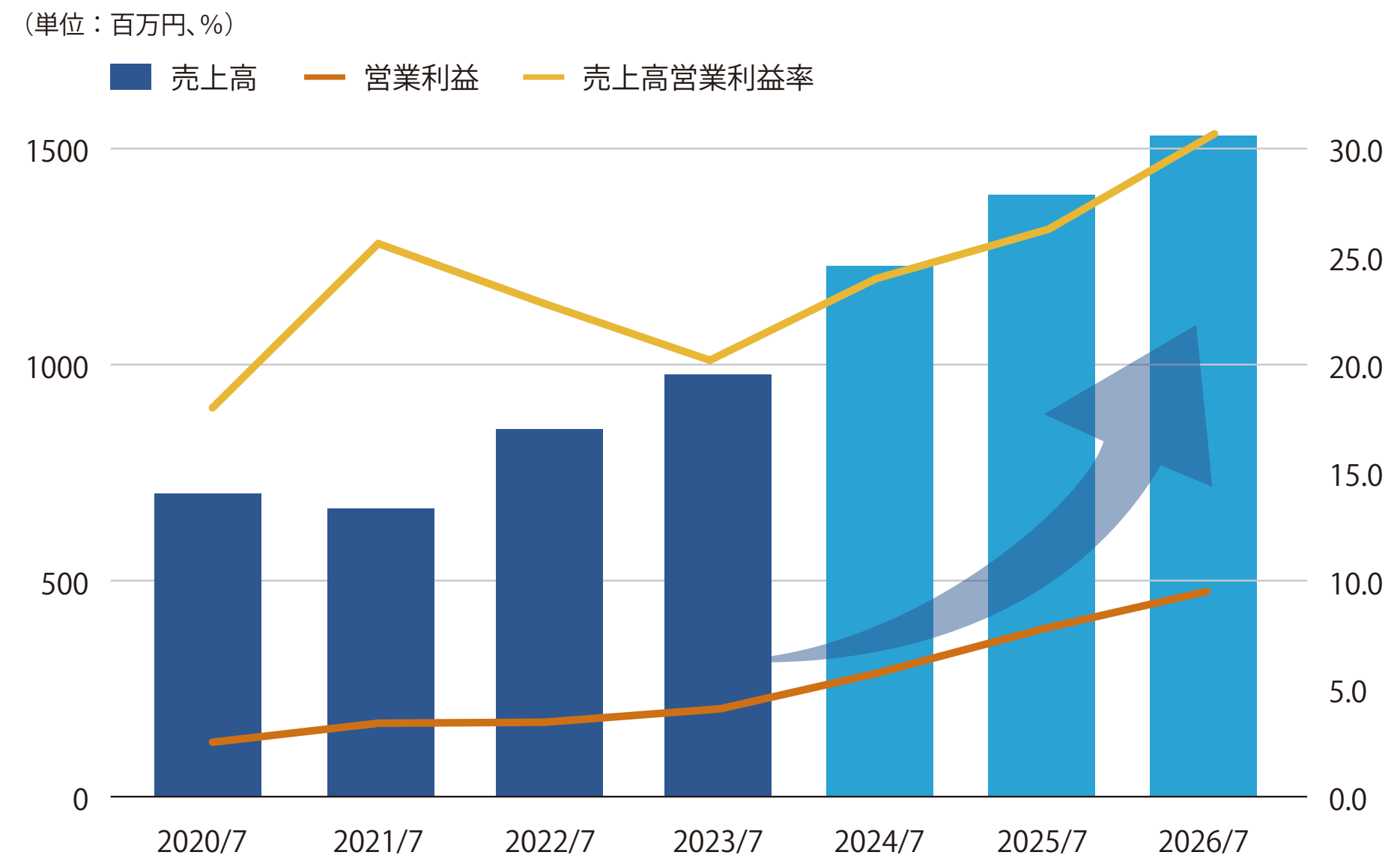
当社は、対面形式、オンライン形式でのイベント開催を柔軟に実施することが可能ですが、中期経営計画数値につきましては、当初よりオンライン形式で計画しているイベント以外につきましては、すべて対面形式イベントを前提に策定しております。

	2024年7月期	2025年7月期	2026年7月期
全体	・継続的に既存事業、新規事業拡大に向けた高度人材の採用、広告費等の投資を実施	・継続的に既存事業、新規事業拡大に向けた高度人材の採用、広告費等の投資を実施	・継続的に既存事業、新規事業拡大に向けた高度人材の採用、広告費等の投資を実施
高専生向け就職活動イベント	・高専プラス登録者増加(目標登録率60%) ・高専プラス就職情報掲載数増加(目標掲載数500社) ・高専プラスアルバイト情報掲載数増加(目標掲載数100件) ・スタートアップ支援に伴う、高等専門学校及び高専機構の受託案件の増加	・高専プラス登録者増加(目標登録率65%) ・高専プラス就職情報掲載数増加(目標掲載数600社) ・高専プラスアルバイト情報掲載数増加(目標掲載数200件) ・継続的なスタートアップ支援	・高専プラス登録者増加(目標登録率70%) ・高専プラス就職情報掲載数増加(目標掲載数700社) ・高専プラスアルバイト情報掲載数増加(目標掲載数300件) ・継続的なスタートアップ支援
大学生向け就職活動イベント	・編入学者情報増加による国立大学を中心とした大学・高等専門学校共同イベントの企画・実施	・同イベントの企画・実施の増加	・同イベントの企画・実施の増加
転職サービス	・高専卒業生を中心とした転職サービス登録者の増加 ・採用代行・採用コンサル等の企業の採用支援の開始	・高専卒業生を中心とした転職サービス登録者の増加 ・採用代行・採用コンサル等の企業の採用支援の拡大	・高専卒業生を中心とした転職サービス登録者の増加 ・採用代行・採用コンサル等の採用支援事業の拡大
企画制作	・就職活動関連の企画制作案件の増加 ・Webマーケティング等による広告費の増加	・就職活動関連の企画制作案件の増加 ・Webマーケティング等による広告費の増加	・就職活動関連の企画制作案件の増加 ・Webマーケティング等による広告費の増加

KPI (重視する経営指標：売上高及び営業利益率)

(連結)

売上高・営業利益率の推移 (単位：百万円)							
	2020 / 7	2021 / 7	2022 / 7	2023 / 7	2024 / 7 (計画)	2025 / 7 (計画)	2026 / 7 (計画)
売上高	702	671	776	955	1,232	1,394	1,511
営業利益	126	178	182	202	289	374	470
売上高営業利益率	18.0%	26.6%	23.5%	21.2%	23.5%	26.9%	31.1%



KPIの考え方

- 当社は、高専生向けの就職イベントに関してトップシェアを有しておりますので、その領域である市場を安定的に維持しながら、高等専門学校や高専機構との連携をベースに高専生の編入学の支援、大学の研究室とのマッチング、大学生向けの就職活動イベントなどへ拡大させることで、継続的な高い成長を維持いたします。
- 当社は、イベント開催のコストに関しては、外部委託の活用や複数開催による平準化により、コスト低減の仕組みを構築しております。また、当社の就職活動イベントは、市場からの評価が高く、比較的、物価向上等に沿った販売価格の設定が可能です。しかしながら、今後もエネルギー価格の上昇、原材料費等の上昇、人件費の上昇など、予測困難な項目に左右されることから、総合的な指標である売上高及び営業利益率 (目標数値20%以上) をKPIに設定しております。

今後3年間のCAGR (年平均成長率)

売上高: **+16.5%** 営業利益: **+32.4%**

※経営指標等の進捗状況については、年度ごとに算出しており、決算短信において定期的に開示を行う予定です。

本資料の取り扱いについて

本資料には、今後の見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズおよび嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

