

2022年3月期 第1四半期決算 FAQ

Q1：1Qで営業損失となった理由は？（決算説明資料p5～6関係）

OfferBox売上高には季節性があるため、例年1Qでは営業損失となります。

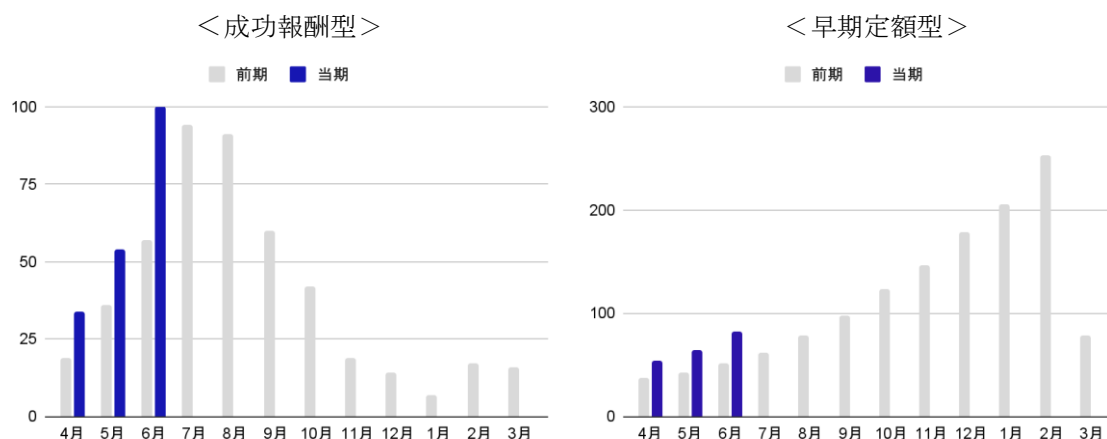
連結売上高のうち、早期定額型の売上高は約63%（2021年3月期）を占めるため、この早期定額型の季節性の影響が大きいといえます。

<早期定額型>

広報活動が解禁される3月1日より前からオファーを送信できるプランで、インターンシップの募集などに利用されています。

この早期定額型は、①早期オファー枠及び②入社合意枠という2つの構成要素があり、受注高を①は「受注時から当期2月末まで」、②は「受注時から来期3月末まで」の期間にわたって期間按分して売上計上しています。

早期定額型の受注は、インターンシップ需要で例年7月から11月に集中するため、期間按分される売上高は、1Qが最も小さく、下期に偏重する傾向にあります。



<ご参考：成功報酬型>

広報活動が解禁される3月1日からオファーを送信できるプランで、学生が内定決定した時点で成功報酬（1名あたり38万円）を売上計上します。したがって、成功報酬型の売上高は、学生の内定決定状況に連動します。

一般的に、就職活動は3年生の3月から4年生の夏にかけて本格化し、4年生の6月から8月頃が内定決定のピークとなるため、成功報酬型の売上高もその時期がピークとなります。

Q2：売上高は前年同期比増だが、営業損失が拡大している理由は？（決算説明資料p10関係）

OfferBoxの利用拡大に伴い、売上高は順調に成長していますが、主に以下の投資により、対前年同期比で営業損失が拡大しております。

①人件費

<営業人員>

OfferBoxは従来の採用手法（エントリー型）とは異なる上、候補者に対して個別にオファーを送信するサービスであるため、新規利用企業が使い慣れるまで一定のサポートが必要となります。（当社においては、当該顧客サポートを「オンボーディング」と呼んでおります）

このため、利用企業のOfferBox利用促進をサポートする営業人員の採用を強化しております。

営業担当者が利用企業に丁寧にサポートすることで、OfferBox利用が促進され、決定人数の増加に寄与します。また、成功報酬利用企業において、ターゲット学生との出会いや当該学生の内定決定などの成功体験を得た場合、次年度以降は早期定額型への契約変更に繋がられるうえ、利用が継続されれば、オンボーディング工数の削減などの効果も見込まれます。

<開発人員>

OfferBoxにおける企業と学生とのマッチング効率を向上させるため、開発人員の採用も強化しております。

サービス開発部門において、マッチング効率の向上に貢献する施策を検討し、これを実装することでマッチング効率向上を見込むことができ、最終的に決定人数の増加に寄与します。

<その他>

当社グループの更なる成長のため、新規事業開発、組織開発及び関係会社管理強化のための人員の採用も行っております。

②プロモーション関連費用

OfferBoxの認知を拡大させるとともに、OfferBoxの利用促進を図るため、Web広告や等をはじめとするプロモーション施策に積極的に投資しています。

プロモーション投資により、OfferBoxの利用開始及び稼働促進につながり、決定人数の増加に寄与します。

Q3：契約負債（前受収益）考慮後のOfferBox売上高とは？（決算説明資料p9関係）

早期定額型は、受注高を一定の期間（最長2年）にわたり期間按分して売上計上しています。そのため、受注済・売上未計上のものは、BS上契約負債（前受収益）となります。このうち、当期に売上計上されるものとPLのOfferBox売上高を合算したものが、契約負債（前受収益）考慮後のOfferBox売上高となります。

表面上の売上高（PL）よりも実際の収益性は高いといえます。

Q4：オファー送信件数が大幅に増加している理由は？（決算説明資料p13関係）

オファー送信件数は、次の2つの要素がその増減に影響を与えます。

①オファー送信した企業数

オファー送信した企業が増えれば、その分、全体のオファー送信件数も増加します。

当期は、前期に引き続き順調に登録企業社数が増加しており、それに伴い、登録企業のうちオファー送信した企業数も増加しております。これが、全体のオファー送信件数の増加に寄与しています。

②1社当たりのオファー送信件数

オファー送信企業において、各社毎のオファー送信件数が増えれば、全体のオファー送信件数も増加します。

前期は、新型コロナウイルス感染症が拡大する中での初めての新卒採用活動となりました。このため、各社、人事部門においては、新卒採用活動よりもテレワーク制度の整備などへの対応が優先されていたこと、コロナ禍での新卒採用活動手法が確立されていなかったことなどを受け、企業の新卒採用における活動量が低下しました。これに伴い、昨年（2021年卒の採用活動）は1社当たりのオファー送信件数が対前年（2020年卒の採用活動）に比べて低下しました。

当期は、多くの企業において、前期のうちにコロナ禍での新卒採用活動手法が確立されたこともあり、採用活動量が2020年卒の採用活動の水準に戻っています。

以上から、オファー送信した企業数及び1社当たりのオファー送信件数ともに、対前年を上回ったことにより、オファー送信件数が大幅に増加しました。

以上

【免責事項】

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、さまざまなリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、現時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。