

Q1：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。

Q2：2023年卒において学生登録数が伸び悩んでいる理由は？（決算説明資料p12関係）

2022年卒の学生において、新型コロナウイルス感染拡大の影響で登録数が大きく伸びたため、2023年卒の登録学生数の成長率が鈍化したように見えております。OfferBoxは、プラットフォームサービスのため、学生の利用と企業の利用とのバランスを考慮しプロモーションを行っております。

Q3：2022年卒のオファー承認率が低下している理由は？（決算説明資料p14関係）

2Q時にもご説明のとおり、就職内定率が高ければ、就職活動を終える学生が増えるため、その分、オファー承認率は低下する傾向にあります。2Qまでは、就職内定率が対前年よりも高く推移していたため、2022年卒のオファー承認率が、2021年卒のオファー承認率と比較して低下しておりました。

3Qのオファー承認率については、2021年12月1日時点での内定保有率がコロナ前（2020年卒）と同水準になっていることから、内定保有率の影響は少ないものと考えております。一方で、新規利用企業数の増加がオファー承認率の低下に影響しております。新規でOfferBoxの利用を開始する企業は、既存企業よりもオファー承認率が低くなる傾向にあります。

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p14～15関係）

1Q及び2Qと同様、以下の2つの要素から増加しています。

①稼働企業数（注）の増加

順調に登録企業社数が増加しており、営業部門の顧客フォロー体制の強化やワクチン接種の広がりなど経済の正常化に向けて企業の採用意欲が高まっていることから、稼働企業数が増加しています。

②1社あたりのオファー送信件数の増加

前期は、新型コロナウイルス感染拡大の影響で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。

一方、当期は、多くの企業で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、新卒採用における活動量が2020年卒の水準に戻ったため、1社あたりのオファー送信件数は増加しています。

Q5：業績予想修正をしない理由は？（決算説明資料p20関係）

売上高は業績予想以上に進捗しておりますが、来期以降の成長に向けて4Qも引き続きプロモーションやサービス開発等へ投資するため、連結通期業績見通しに変更はありません。

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。