

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年10月

 メディア総研株式会社

東証グロース、福証Q-Board : 9242

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
4. 市場環境と解決する社会課題
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報
8. Appendix

<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

当社は「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。

女性が活躍している会社

- ・ 女性従業員41名（従業員比率53.2%）
- ・ えるぼし「認定段階3」取得



会社概要	
社名	メディア総研株式会社
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
事業内容	就職関連事業の企画・運営・実施
従業員数	77名（2026年7月31日時点）〔連結〕
設立日	1993年3月9日
資本金	250百万円
発行済株式数	1,232,300株
経営陣	代表取締役会長 代表取締役社長 取締役副社長（システム部・企画制作部担当） 取締役（管理部担当） 取締役（営業部・営業推進部担当） 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 社外監査役 田中 浩二 田中 陸登 野本 正生 谷口 陽子 柿沼 直樹 吉行 亮二 門司 明子（税理士） 吉居 大希（公認会計士） 榎本 美穂（弁護士）

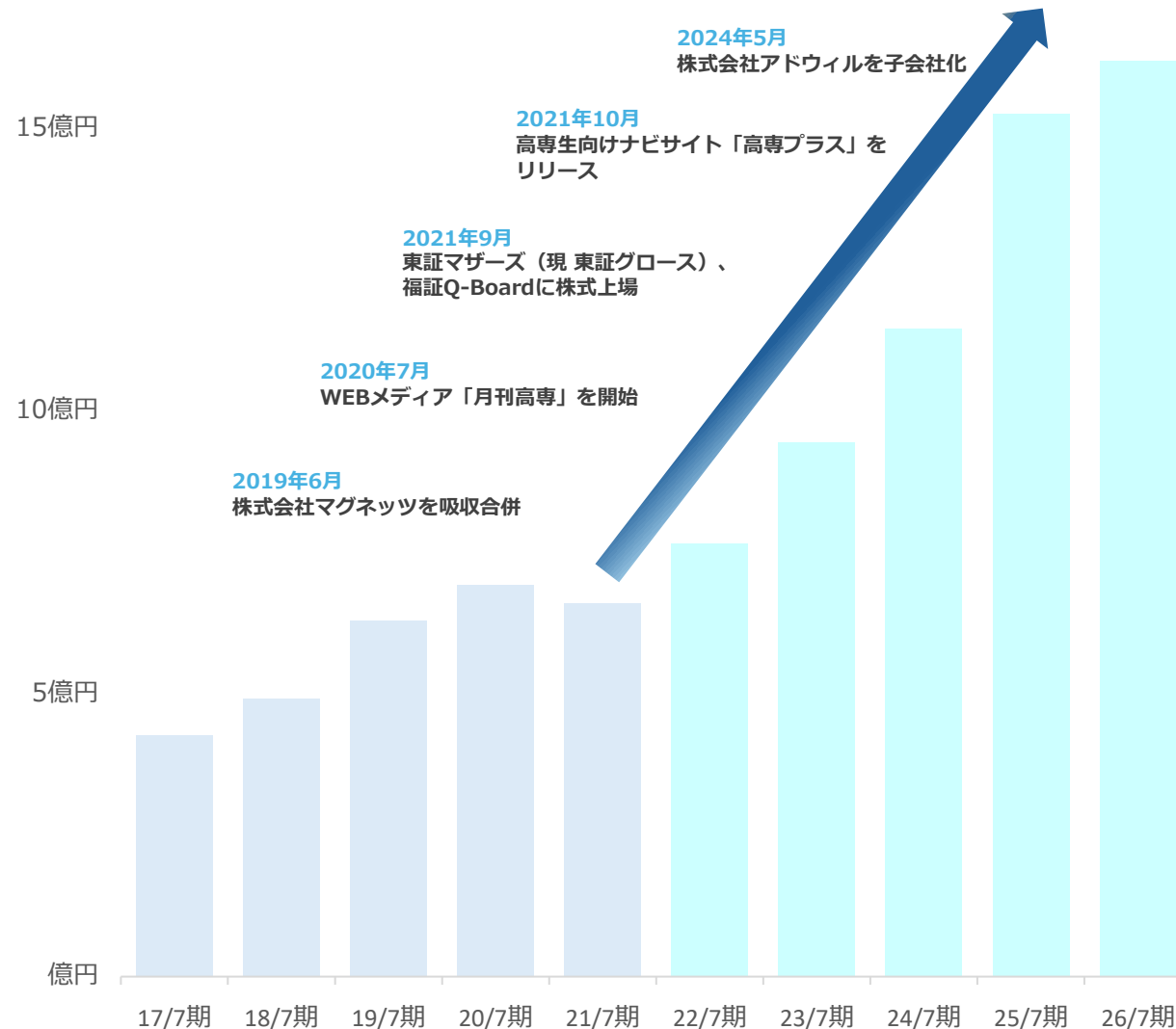
キャリア支援事業の高専生向けサービスが牽引し、売上高は大幅な成長基調を維持

企業からの旺盛な採用需要を捉えた新規顧客の獲得により売上を着実に拡大させるとともに、近年はコンサルティングサービスの展開拡大、WEBコンテンツサービス事業のM&A効果により、高い伸長をマークしています。

財務基盤の安定と強靱なキャッシュ・ジェネレーション

高い自己資本比率と豊富な手元資金を維持し、極めて健全で強靱な財務基盤を確立しています。

成長の軌跡／売上高推移



若い世代への理解と理系の専門性に、既存経営陣の経験を重ねる新体制

代表取締役社長

たなか りくと
田中 陸登

29歳

博士（理学）

大阪大学大学院 生命機能研究科
博士後期課程修了（2025年3月）

学生・若年層に近い視点を事業に生かす

就職活動の主役である学生の価値観や感性を捉え、
学生に届く情報発信と就職支援サービスの充実を図ります。

教育・研究分野の知見を経営に生かす

博士課程で培った専門性と探究力を生かし、
理系学生や教員、教育現場への理解を深めます。

代表取締役会長

たなか こうじ
田中 浩二

会長・社長の代表取締役2名体制

創業者である前社長が会長に就任し、既存取締役とともに
新社長を支える経営体制へ移行しました。

既存経営陣の経営・事業経験を生かす

会長を含む既存取締役が経営経験を補い、
事業運営と経営判断を支えます。

新たな視点と、培ってきた事業基盤の融合

既存の強みを継承しながら、新社長の視点を
取り込み、経営陣全体で相乗効果の創出を図ります。

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
4. 市場環境と解決する社会課題
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報
8. Appendix

キャリア支援事業

全国の高専生を中心とした理工系学生に特化した総合採用支援

- ・ キャリアプラットフォーム「高専プラス」
- ・ 高専生／理工系大学生向け就職イベント
- ・ 採用コンサルティングサービス「高専人材採用プロジェクト」
- ・ 大学別就活手帳
- ・ WEBメディア「月刊高専」

等

売上高（2026年7月期実績）

13.7億円

WEBコンテンツサービス事業

企業の魅力を効果的に伝える採用サイト制作

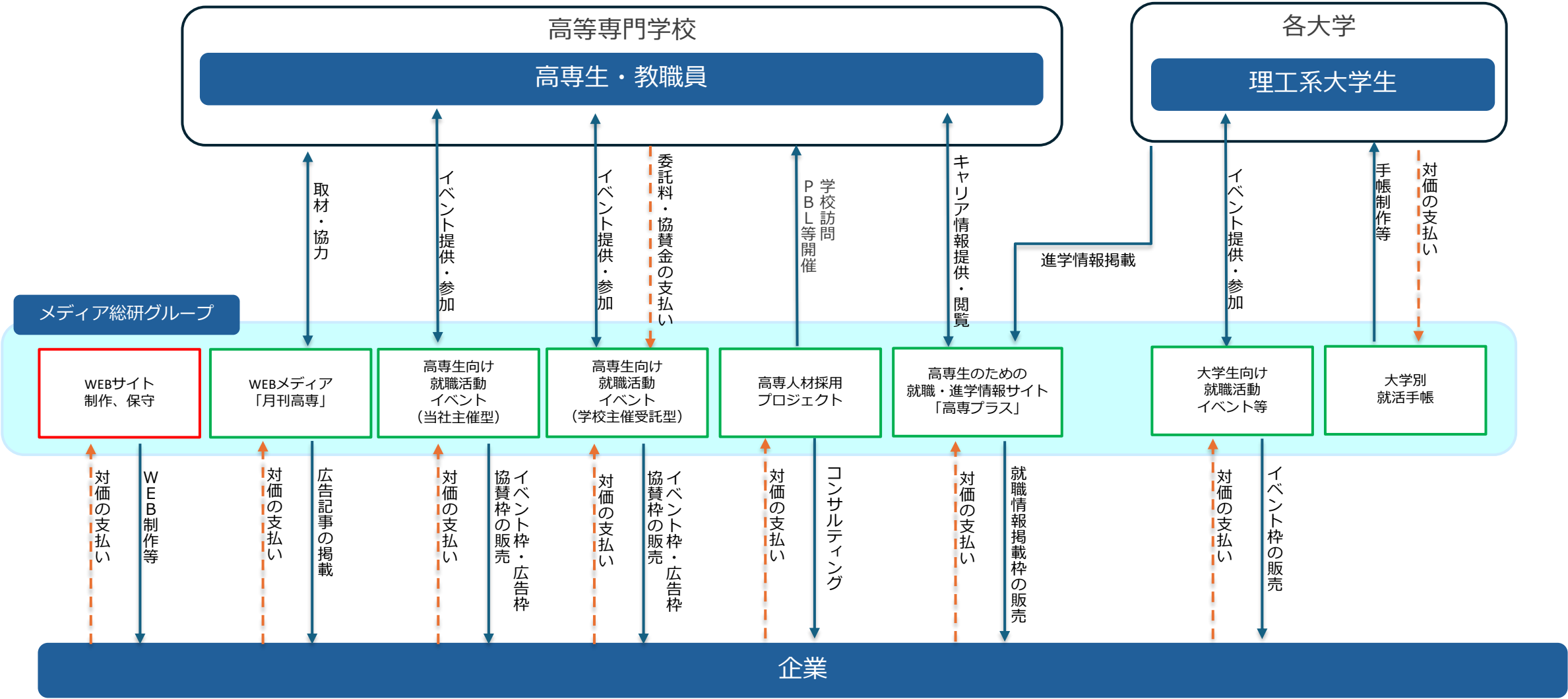
- ・ 「直結採用」知名度に頼らない企業の価値や魅力を、理工系学生に刺さるWEB、映像で制作
- ・ 企業WEBサイトの制作・保守サポート
- ・ DTP制作の受託

等

売上高（2026年7月期実績）

2.6億円

学生と企業をつなぐ、キャリアと採用を支えるパートナー



※ 実線の矢印が役務等の流れ、破線の矢印が金銭の流れです。

WEBコンテンツサービス事業

キャリア支援事業

メディア総研株式会社は、

高専生キャリア支援市場 において

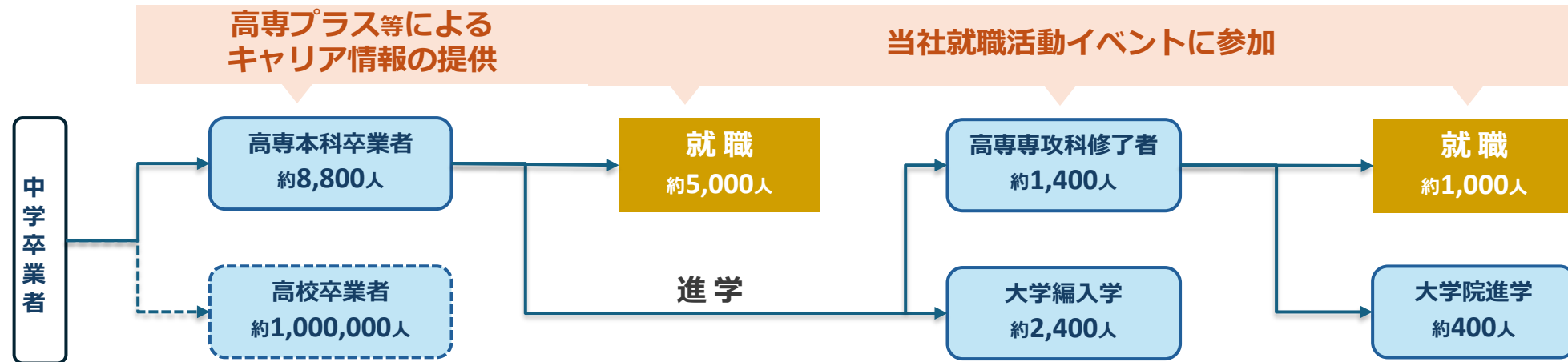
独自のポジションを確立するプラットフォーム企業です

大手総合求人ナビサイトとは異なる、高専生キャリア支援市場に特化した独自のポジションを構築しています
長年の関係構築が重要となる高専独自の就職環境において、企業と学生をつなぐ接点を形成していること、
これが当社の競争優位性のひとつです。

- 高等専門学校では、5年制の教育機関として「本科」、さらに専門的知識・技術を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学生も多くいます。

メディア総研では、プラットフォーム「高専プラス」等のサービスを通じて、
在学中から就職・進学志望を問わず、高専生のキャリア形成を総合的にサポート。

➡ 学生・学校との強固なリレーションを早期から構築。



出典：「独立行政法人 国立高等専門学校機構 概要（2025年度）」「文部科学省 学校基本調査（令和6年度）」を基に当社作成

高専生の就職状況

（独）国立高等専門学校機構「独立行政法人 国立高等専門学校機構 概要（2026年度）」では、
高専生の就職率は例年ほぼ100%、求人倍率は20倍を超えると紹介されており、極めて高い需要環境にあります。

競合他社が容易に模倣しにくい、高専との「深いリレーション」。当社の競争優位性を形成。

WEBメディア「月刊高専」の運営や、学内進路支援サイトの開発など、高専との持続的なネットワークを構築してまいりました。
全国に存在する国公立高専。その就職担当教員及び学生と直接的な信頼関係を構築。長年の継続的な活動を通じた、深い関係性を持った
クローズド・コミュニティを形成しています。

高専の魅力を広く発信するWEBメディア「月刊高専」

- 高専の強みである社会実装力重視の教育や産学連携の現場を、教員のヒューマンドキュメントなどを通じて、わかりやすく紹介
- 高専教育と産業をつなぐ役割
- 持続可能な連携基盤としての価値を持つメディア事業

学校職員の業務負担を軽減する「学内進路支援サイト」

- 高専就職担当教員、事務職員の負担軽減を目的に、函館高専 小山慎哉教授と当社が共同開発
- 学校宛に届いていた求人情報や入試情報などをサイト上で受取・管理
- お知らせ配信、求人情報の分析など多機能

学びと現場をつなぐ「連携授業・PBL」

- ミスマッチを防ぐため、早い段階から学生の仕事研究をサポート
- 学校が企業と連携する取り組みについて、企画段階から当社がサポート
- 企業にはオリエンテーションを実施。要件に沿う内容で当社が実施サポート

社会で活躍するための基礎作り「キャリア就職指導講座」

- 高専生の事例に特化した講座の開催
- 本科4年生/専攻科1年生向け…企業研究、面接準備、メイクアップ講座など
- 低学年向け…進路選択のヒント、就職活動の基本

プラットフォーム「高専プラス」による学生とのエンゲージメント



高専プラス

全国各地の
高専生が登録

58校

登録学生数

14,209人

掲載企業数

594社

※2026年7月末時点

**メディア総研の「高専プラス」は、唯一無二の高専生登録者基盤を保有。
学生・学校・企業を結び付ける強固なエコシステムで、競争優位性を構築。**

●就職・進学情報をワンストップで提供

全国の高専生を対象としたキャリア支援情報サイト。就職・進学に関する包括的な情報をワンストップで提供することで、進路選択における重要な意思決定をサポートしています。就職志望・進学志望を問わず、高専生全体の利用が見込めるサービスとして、独自のポジションを築いています。

●利便性の高い機能と豊富な情報コンテンツ

「高専プラス」では、企業や大学・高専専攻科の検索機能に加え、卒業生（OB・OG）の活躍事例を紹介する記事コンテンツ、インターンシップや合同説明会等のイベント情報の提供、さらには進学先・就職先へのオンラインでの質問機能を備えています。これにより、ユーザーである高専生は、進路決定に向けて必要な情報を効率的に収集・比較することができます。

また、当社が主催する各種キャリアイベントとも連携しており、年間を通じて継続的に高専生との接点を持つ仕組みが整っています。こうした統合的な設計により、「高専プラス」は高専キャリア支援市場における中核的なプラットフォームとなっています。

●低学年からのキャリア意識醸成を支援

さらに、サービス内コンテンツ「高専プレワーク」では、高専生向けのアルバイト情報を掲載し、1～3年生を中心とした低学年層に対してもキャリア形成の初期段階からアプローチが可能です。これにより、高専生の将来設計に早期から関与できる点が、本サービスの大きな特長です。



2009年より高専生向けのキャリアイベントを開催。 当社主催型・高専からの受託型をあわせて、年間約50件を継続して運営。

	企画の種類	開催地区	就職活動イベントの概要
当社主催型 全国の高等専門学校の学生を動員し、全国の製造業・情報通信業・建設業などの上場企業・大手企業を中心に集客しており、当社は、出展する企業から出展料を受領しています。 開催方式として、会場設営を行う対面形式とWEBを用いたオンライン形式があります。	仕事研究セミナー (全国7地区)	○北海道 ○東北 ○関東 ○東海・北陸 ○京阪神 ○中国・四国 ○九州	全国7ブロックで、高専生及び企業が一堂に会するイベントであり、両者にとって、数少ない就職活動情報収集の場となっています。
	国策産業・社会インフラ産業セミナー	東京都	2025年3月に国策としても注目を集める半導体・防衛産業に焦点を当てたイベントとして初開催しました。地方開催にもかかわらず全国から多くの学生が集まり、情報収集を行いました。2025年11月には「国策産業仕事研究セミナー」としてブラッシュアップし、東京ビッグサイトで開催しました。
	高専インターンシップ研究セミナー	オンライン	情報が少ない高専生に業界研究・企業理解を行う場として企画したオンライン形式イベントです。
	秋の進路選択セミナー	オンライン	就職活動や進学準備が本格化する前に開催するオンラインイベント。企業と大学が参加し、就職・進学に関する情報を紹介します。
学校主催受託型 全国の高等専門学校を対象に、各校が個別に行っていた学校主催の就職活動イベントの企画・運営・実施を受託しています。 学校主催の就職活動イベントは、各校周辺の地元企業を中心に集客し、出展する企業からの出展料または高等専門学校からの委託料（協賛金）を受領しています。 高等専門学校のニーズを考慮しながら、開催方式（対面形式、オンライン形式）は柔軟に対応します。	学内合同企業説明会の受託運営	全国の各高等専門学校	高等専門学校各校が主催する「学内合同企業説明会」の企画・運営・実施を受託しております。
	PBL（課題解決型学習）の受託運営	全国の各高等専門学校	各校と連携し、授業の枠組みにおいてPBL（課題解決型学習）を企画・運営・実施しています。 学生が企業や業界を調査・分析する実践的な学びを、正規授業の枠組みで展開する点が特徴です。 これにより、将来のキャリア形成を促進し、地域・社会課題への当事者意識を育てています。



高専生採用で培った知見とネットワークを活かし、企業の採用課題に応じた伴走支援を展開

優れた技術や事業基盤を持ちながらも、知名度や採用ノウハウ、人員体制などの面で採用に課題を抱える企業に対し、年間を通じた支援を提供しています。2023年秋のサービス開始以来、高専生採用を中心に支援を重ね、企業ごとの課題に応じて採用活動全体を支えるコンサルティング型のサービスへと内容を拡充しています。

■ 概要	● 企業の採用状況や求める人材像を把握し、課題の整理から採用方針の検討、施策の実行・改善まで継続的に伴走します。当社が高専生のキャリア支援を通じて蓄積してきた知見と、学校・教職員とのネットワークを活かし、企業と学生の相互理解を深めながら、継続的な採用につながる活動を支援します。
■ 主な支援内容	● <u>採用課題の整理・方針の検討</u> 採用活動の現状を確認し、採用上の課題を明確化。企業の状況に応じた施策や優先順位を検討します。 ● <u>企業の魅力の整理・接点づくり</u> 技術力や仕事内容、働く環境などの魅力を整理し、対象人材に応じた情報発信や、学校・学生との接点形成を支援します。 ● <u>採用施策の実行・改善</u> 当社の各種サービスも活用しながら施策の実行を支援。実施状況や反応を踏まえ、次の取り組みや改善につなげます。
■ 支援対象の広がり	● 高専生の新卒採用に課題を抱える企業では、理工系大学生の新卒採用や中途採用においても、認知度の向上や人材との接点確保など、共通する課題が見られます。こうした顧客との対話を通じて把握したニーズを踏まえ、これらの領域についても相談対応や支援を始めています。高専生採用で培った知見を基盤に、個々の企業の課題に応じて支援内容の充実を図ってまいります。

各大学の要望を反映し、就職活動に必要な情報を一冊にまとめた「大学別就活手帳」を制作しております。

サービス

強み

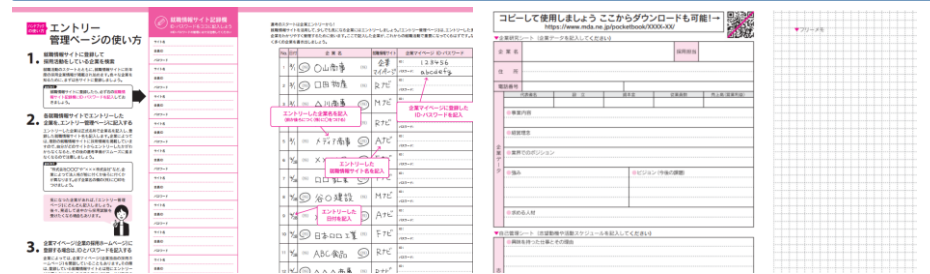
市場性

- 就職活動マニュアル、スケジュール、企業研究シートなどを機能的に一冊に集約
- 各大学の要望を反映させたオリジナルページも作成可能
- 自宅配送・デジタル配信にも対応

- 編集自由度：大学独自の情報を細部まで盛り込める
- 利便性：紙・デジタル併用、スマホ・PCからの閲覧や付箋機能
- 最新性：全国の大学の傾向を基に毎年アップデート
- 特徴：高級感ある仕様、学生が日常的に活用

- 2011年開始以降、関東・関西・九州など全国に展開し、例年約20の大学から制作を受託
- 就職活動を取りまく環境変化により、大学のキャリア支援強化ニーズが拡大
- 低学年向け冊子・保護者向け冊子・WEB展開など周辺領域への拡張余地大

エントリー・企業情報・フリーページ



就職活動マニュアルページ



就職支援案内ページ

〇〇〇〇大学の就職課を利用しよう！

学生の皆さんが就職活動する際にさまざまなサポートができるよう、〇〇〇〇大学就職課は、万全の体制を整えています。

企業情報や就職した先輩たちの声、面接のテクニックや筆記試験の現状など、たくさんの情報を持っています。

また、困ったことや疑問に思ったことはぜひ相談してください。

1 就職活動を始めるまえに…… P.000～000

● 就職登録 ● 相談についての留意事項 ● 応募方法の種類 ● 内定後について ● 推薦受験について

2 就職課について…………… P.000

● 就職課利用案内

- WEBサイトや動画、パンフレット等各種印刷物の、企画立案からデザイン制作・完成後のプロモーションも含めて一貫して提供しています。
- 学生イベントサービスで培った高専生・理工系学生に響く採用コンテンツの制作を得意としており、定着率を高めるノウハウを活かしたコンテンツ制作を通して、企業の採用活動支援を行います。



企業の魅力を可視化し、採用へ直結させるサービス

1. 魅力・技術力の可視化－知名度に頼らない「技術の言語化」

大手総合求人ナビサイトでは埋もれてしまいがちな優良BtoB企業の技術力や職場の魅力を、理系・高専生に刺さるWEB・動画・パンフレット等で可視化。応募及び採用へダイレクトにつなげます。

2. グループ内での一貫制作

メディア総研グループで企画・構成からデザイン・撮影・制作までを内製化。理系採用の専門ノウハウを活かした高いクオリティとスピード感を提供します。

3. キャリア支援事業とのシナジー、クロスセルによるARPUの向上

キャリア支援事業で接点を持つ既存顧客へ一体提案。採用支援とクリエイティブを組み合わせることで、1社あたり取引単価（ARPU）を拡大させます。



公益財団法人
日本高専・大学支援財団
JAPAN KOSEN UNIVERSITY SUPPORT FOUNDATION

「公益財団法人日本高専・大学支援財団」を通じた理工系学生への奨学支援

当社は、理工系学生の成長を支えることを目的に、公益財団法人日本高専・大学支援財団の活動を支援しています。日本高専・大学支援財団は、高専及び大学に在学する理工系学生に対し、経済的・教育的な支援を行う公益財団法人です。

当社は本支援活動を通じて、未来の技術人材の育成に貢献しています。

社会的責任（CSR）の一環として

この支援活動は、短期的な事業収益を目的としたものではなく、持続可能な社会の実現を目指すものです。技術立国・日本を支える若手エンジニアの成長支援という形で、社会全体への長期的な価値還元を図っています。

市場での関係深化とさらなる信頼の構築

日本高専・大学支援財団を通じた支援活動を通じて、高専・大学関係者との交流や理解はさらに深まりつつあります。こうした取り組みを丁寧に重ねていくことで、当社としても、人材の接点につながる土壌を着実に整えていけるものと考えています。

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
4. 市場環境と解決する社会課題
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報
8. Appendix

売上高

1,633 百万円

☀ 前年同期比 +6.3%

営業利益

275 百万円

☂ 前年同期比 △6.4%

経常利益

306 百万円

☀ 前年同期比 +3.1%

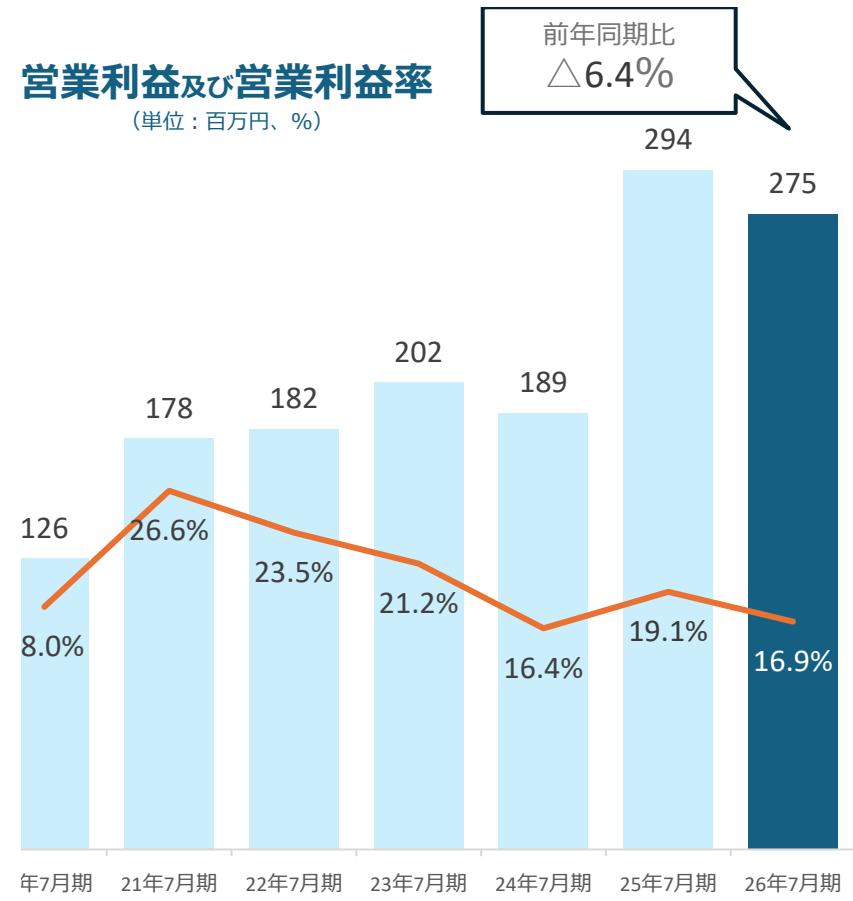
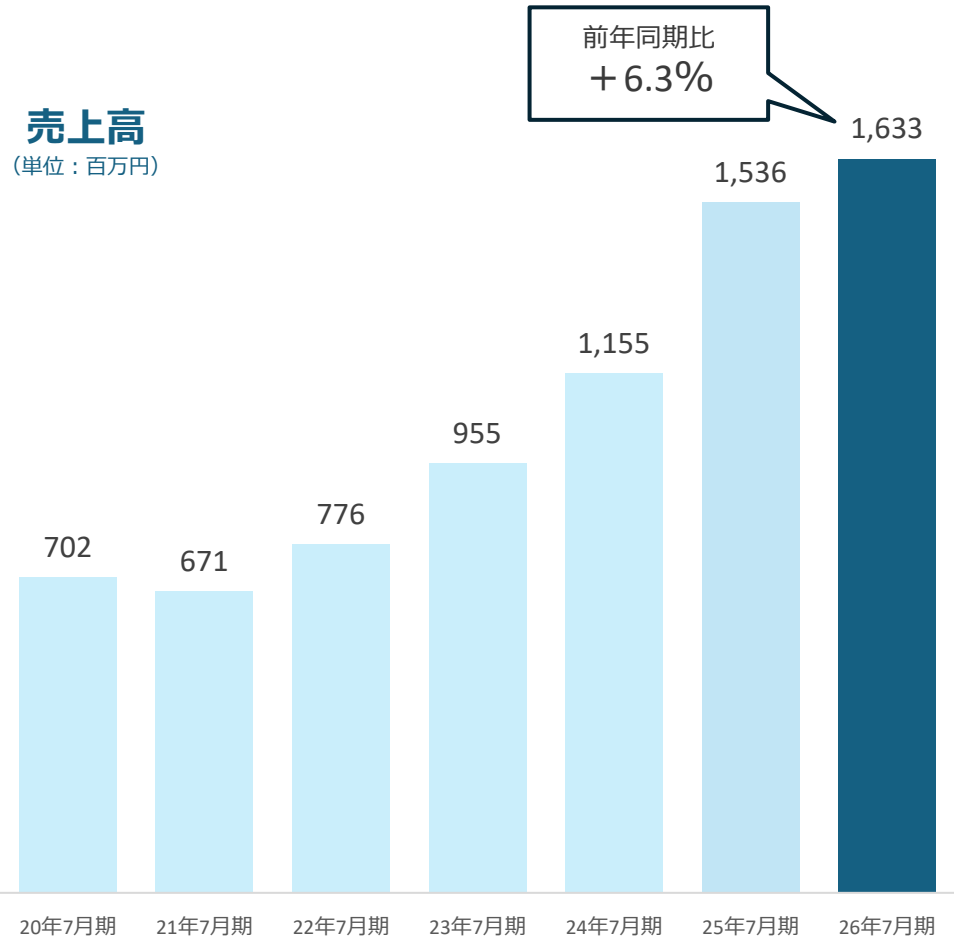
当期純利益

155 百万円

☂ 前年同期比 △28.5%

(単位：百万円)	当期実績 2026年7月期		前期実績 2025年7月期		前年 同期比
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額
売上高	1,633	100.0	1,536	100.0	+96
売上総利益	1,176	72.0	1,086	70.7	+90
販管費	901	55.2	792	51.6	+108
人件費	483	29.6	436	28.4	+46
その他	418	25.6	355	23.2	+62
営業利益	275	16.9	294	19.1	△18
経常利益	306	18.8	297	19.3	+9
当期純利益	155	9.5	217	14.2	△62

- ＜売上高＞
- キャリア支援事業
 - ・国策産業仕事研究セミナーのブラッシュアップによる規模の拡大、販売単価の上昇、一部イベントの開催時期ずれ等による増加。
 - ・高専人材採用プロジェクト…契約の積み上げによる増加。
 - WEBコンテンツサービス事業
 - 自社システム利用料や保守運用などのストック収益の拡大、高単価案件の増加。
- ＜営業利益＞
- 規模拡大に向けた体制整備、経済産業省の若手人材発掘育成支援事業費補助金（AKATSUKIプロジェクト）の採択事業である「re-KOSEN」プロジェクトの推進、ならびに株主優待制度の新設等による販管費の増加により減益。
- ＜経常利益＞
- AKATSUKIプロジェクト補助金を営業外収益に計上したこと等による増益。
- ＜当期純利益＞
- 投資有価証券評価損を特別損失に計上したことにより減益。



注：2023年2月に子会社メディア総研イノベーションズ株式会社を設立（2025年7月にメディア総研株式会社に吸収合併）。2024年5月に株式会社アドウィルの全株式を取得し子会社化。

業績ハイライト：セグメント別・サービス別売上高



(単位：百万円)	2025年7月期					2026年7月期					増減 (通期)
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	
キャリア支援事業	107	939	127	115	1,289	113	1,024	140	93	1,373	+83
高専生向け就職活動サービス (主催・受託イベント、高専プラス他)	50	905	56	70	1,082	56	984	62	55	1,158	+75
大学生向け就職活動サービス	23	4	4	13	45	20	5	4	—	30	△15
高専人材採用プロジェクト (コンサルティングサービス)	20	21	19	21	82	24	26	29	28	109	+27
大学別就活手帳	0	4	40	8	54	—	7	40	8	56	+2
その他	13	3	6	1	24	12	0	4	1	18	△5
WEBコンテンツサービス事業	55	59	61	70	246	53	60	72	73	260	+13
合計	163	999	188	185	1,536	167	1,084	213	167	1,633	+96

- 高いキャッシュポジションと健全な財務基盤を有しております。

(百万円)	2026年 7月期	2025年 7月期	前期比
流動資産	1,732	1,460	+ 18.7%
うち現預金	1,659	1,389	+ 19.4%
固定資産	239	326	△ 26.7%
総資産	1,972	1,786	+ 10.4%
流動負債	290	238	+ 22.0%
固定負債	26	24	+ 9.7%
負債合計	317	262	+ 20.9%
純資産合計	1,655	1,524	+ 8.6%
負債・純資産合計	1,972	1,786	+ 10.4%

2026年 7 月期
自己資本比率 **83.9%**

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
- 4. 市場環境と解決する社会課題**
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報
8. Appendix

既存顧客の外側に広がる採用企業層へのアプローチを強化し、
高専との接点と採用支援ノウハウを生かし、顧客基盤の拡大を目指します。



<採用需要を支える成長分野の投資・政策>

半導体・AI産業

50兆円 超

官民投資を促進（10年間）
2024年策定の政策枠組み [1]

防衛産業

43兆円 程度

防衛力整備の水準に係る金額
2023～2027年度 [2]

GX・エネルギー

150兆円 超

官民GX投資の実現を目標
2023～2032年度 [3]

出典：[1] 経済産業省「AI・半導体産業基盤強化フレーム」 [2] 防衛省「防衛力整備計画」 [3] 経済産業省 GX政策資料
各金額は関連分野の政策・投資規模であり、当社の対象市場規模を示すものではありません

二重のボトルネックによる構造的な課題

少子化による若年労働力人口の急激な減少と同時に、あらゆる産業におけるDX 投資が拡大。
従来の採用手法だけでは高度技術人材の確保が困難となり、獲得競争が一段と強まっています。

- 急速な人材新陳代謝の停滞、技術職の高齢化による次世代技術継承が課題。
- 学生からの認知度が低い中堅BtoBメーカーのエンジニア採用難易度が高まっている。
- 技術の高度化・専門化が進む中、専門知識に加え、実践的な技術力を備えた人材への企業ニーズが高まっている。

経済産業省データが示す構造的な質のミスマッチ

2040年時点の理系人材
需給ミスマッチ推計
△120万人

● 職種・スキル別の極端な不足トレンド

事務職や文系人材が大幅な「余剰」に傾く一方で、先端技術を担う理系専門職、及びAI・ロボット利活用人材といった領域で大幅な供給不足が予測されています。

● 実践エンジニアの不足

研究開発職だけでなく、地方の製造現場や社会インフラ、実装DXの即戦力コアとなる「高専卒」のレイヤーも約15万人の純不足が推計されており、企業にとって重要性が一層高まると考えられます。

出典：経済産業省「2040年の就業構造推計（改訂版）について」

労働人口が減少する中、日本の産業競争力維持には「理系・高度技術人材」の確保が不可欠です。企業にとって、この希少な人材層へのアクセス権を持つことの重要性は一層高まると考えられます。

就職市場における高専生の価値

■ 5年間の実習重視の「社会実装型」カリキュラム

15歳（中学卒業時）から専門的な実験・実習設備を活用し、実験と実習をベースにした実践的エンジニアリング教育を修めます。

■ 地方創生と「ものづくり産業」を支えるハブ

全国58の高専は、各地域の産業エコシステムに密着。地方中堅優良メーカーや最先端ファブ리케이션工場の重要な開発コアを支えています。

■ 産業界で活躍する実践的人材

高専出身者の多くは、大企業、グローバル企業を中心に、実践力を備えた専門人材として、研究・開発・設計現場で入社後の早い段階からその力を発揮します。

■ 極めて高い希少性

1 学年およそ 1 万人。高校生の約100分の 1 の人口に対し、企業の採用ニーズは急激に高まっています。

企業が直面する採用の実態

■「学校推薦文化」を中心とした独自の就職環境

高専や理工系固有の就職環境は、教職員の推薦や長年の信頼をベースとした「クローズド」な市場。接点の少ない企業が継続的な関係を築くことに課題があります。

■知名度に左右され、企業の魅力が伝わりにくい

優れた技術や働く環境を有する企業でも、総合ナビサイト等では情報が埋もれ、高専生に自社の魅力を十分に伝えられないことがあります。

当社が提供するソリューション

■高専とのネットワークを活かした接点づくり

長年培った学校・教職員との関係を基盤に、就職イベントや学校訪問支援、連携授業・PBLを通じて、企業と高専をつなぎます。

■高専生に届く情報発信と企業理解の促進

全国の高専生1.4万人が登録する「高専プラス」による継続的な情報提供と、高専生の視点を踏まえたコンサルティングの提供、採用サイト・動画等の制作を通じて、企業の技術力や仕事の魅力を伝えます。

理工系／高専人材市場の希少性の高まりに伴い、企業と学生をつなぐ当社サービスの役割も一層重要になると考えています

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
4. 市場環境と解決する社会課題
- 5. 成長戦略**
6. 事業計画
7. リスク情報
8. Appendix

キャリア支援事業

**「高専プラス」有償提供の拡大
リアル＋デジタルの2階建収益基盤**

WEBコンテンツサービス事業

**AI活用と
初期接点からの段階的アップセル**

※前回資料では、サービスの特性と成長戦略上の位置づけに基づいて説明していましたが、今回は、事業内容・業績と成長施策の関係をより分かりやすくお伝えするため、事業セグメント別に整理しています。前回「コンサルティングサービス」として説明した高専人材採用プロジェクト及びWEBコンテンツサービスは、それぞれ「キャリア支援事業」「WEBコンテンツサービス事業」に含めて説明しています。

また、M&Aについては、引き続き事業拡大の選択肢の一つとしています。当面は既存事業の成長施策に注力しつつ、当社グループとの相乗効果が見込まれる案件については、事業内容や取得条件等を踏まえ、個別に検討します。

従来の事業モデル = スポットフロー型中心の提供価値と構造的な課題

従来の強み

対面／オンラインでのキャリアイベント & 個別コンサル支援

→「深く・質の高いマッチング」の実現

- ・対面・オンラインでの高専生向けキャリアイベントが、これまでの収益の柱。
- ・きめ細やかなコンサルティング型採用支援は、サービス開始から顧客ニーズを捉え、着実に規模を拡大。
- ・学校・教職員との強固な信頼関係の確立。

構造的課題

キャパシティと制約の存在

→リアルサービス中心の事業モデルにおける成長制約と手間の発生

- ・会場、枠の限界：出展企業数や開催日程に物理的な上限が存在。
- ・接点数の制約：学生と企業の接触できる機会に制約。
- ・行動コスト：会場移動や指定日時の拘束など物理的負担。
- ・リソース：コンサルティング型採用支援は、高いニーズはあるものの、高度な専門性を有する人材への依存度が高く、リソースの確保・育成に課題。

理工系学生の売り手市場の激化が進み、学生・企業ともにニーズが変化
広く継続的な接点が求められている

■ 学生側ニーズの変化 → 就職価値観の多様化と情報量拡大

従来の学校推薦枠や限定された露出企業だけでなく、「自分の専門性やライフスタイルに合う多様な企業情報を手軽に知りたい」という探索志向の高まり。

■ 企業側ニーズの変化 → 通年・継続的な「学生接点」への要請

理工系・高専生の採用競争の激化により、イベント等の単発接点だけでなく、「低学年のうちから」「通年でより多くの」学生と継続的に接点を持ちたいというニーズが急増。

＜成長戦略＞

時間や物理的制約に縛られないプラットフォーム「高専プラス」のマネタイズを本格化
スポット型サービスから年間を通じたサービスへ、事業モデルを拡張

■顧客負担に配慮したスムーズな有償化（価格戦略）

これまでイベント出展企業に無償提供していた「高専プラス」を有償化。同時に出展料との価格調整を行い、顧客の実質的な負担感を変え、ことなくプロダクトを独立化させ、安定的な利用基盤の構築を目指す。同時に単体での提供を拡大。

■二階建て収益基盤の確立と単体提供の拡大

安定的な「イベント収益」と、通年接点を提供する「デジタル収益」の二階建ての収益基盤を確立。学内進路支援サイト利用企業等への単体提供も拡大し、成長につなげる。

「高専プラス」の市場ポテンシャルは？

メディア総研が各高専に無償提供する「学内進路支援サイト（※）」のユーザー企業数

およそ **14,000** 社 = 潜在的顧客数（2026年9月末時点）

しかし… 学内進路支援サイトでは、
企業は学校ごとに個別に求人票を提出管理する必要があるなど
企業側には一定の運用負担があるサービス



「高専プラス」は機能も豊富で、全国の高専生へダイレクトアプローチが可能。

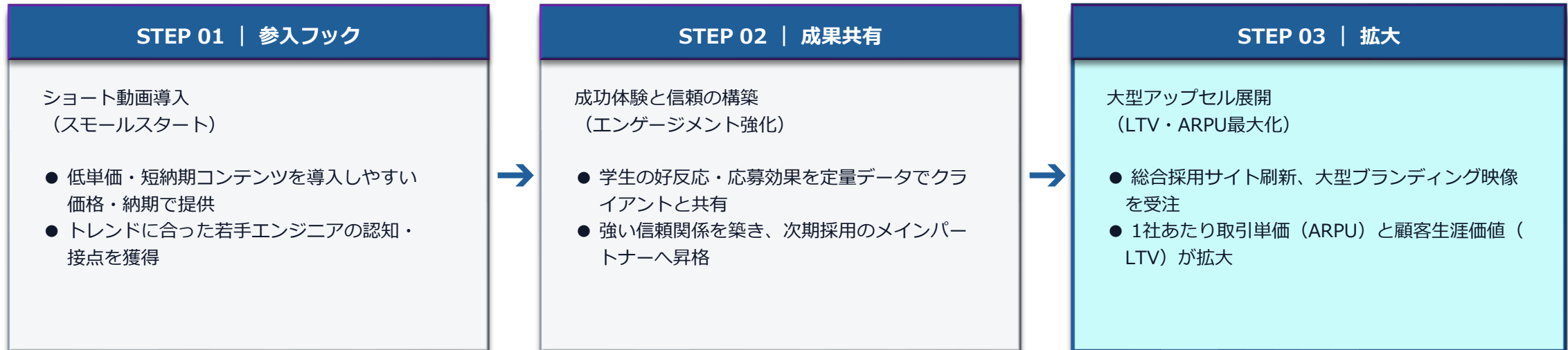
企業にとってメリットが大きく、
既存の企業接点を活用し、「高専プラス」の単体提供拡大を図る

※学内進路支援サイト…メディア総研株式会社が各学校へ提供する、高専生と企業・学校を結ぶ学内専用の求人・進学情報管理システム。全国40の高専で利用されており、求人票やインターンシップ情報の確認・公開に利用されている。

AI活用による制作プロセスの効率化・収益性向上

- ・構成案作成、キャッチコピー生成、動画テロップ自動化等にAIを導入 → 制作工数の削減を図る
- ・品質を維持したまま短納期化 → 1社あたりの制作原価を低減し、収益性の向上を目指す

【成長サイクル】 ショート動画で早期参入し、信頼獲得後に大型案件へ引き上げるステップ構造



1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
4. 市場環境と解決する社会課題
5. 成長戦略
- 6. 事業計画**
7. リスク情報
8. Appendix

(百万円)	2026年7月期 (実績)	2026年7月期 (計画)	期首計画比 (%)
売上高	1,633	1,668	△2.1
営業利益	275	326	△15.7
経常利益	306	357	△14.3
当期純利益	155	244	△36.3
営業利益率 (%)	16.9%	19.6%	—
<セグメント／サービス別売上高>			
キャリア支援事業	1,373	1,357	+1.2
高専生向け就職活動イベントサービス	1,158	1,117	+3.7
大学生向け就職活動イベントサービス	30	52	△41.7
高専人材採用プロジェクト (採用コンサルティング)	109	121	△9.6
大学別就活手帳	56	55	+3.6
その他	18	13	+44.4
WEBコンテンツサービス事業	260	311	△16.4
売上高 計	1,633	1,668	△2.1

<計画振り返りと今後の展開>

売上高は、キャリア支援事業が計画を上回った一方、WEBコンテンツサービス事業が計画を下回ったことから、全体では計画比△2.1%となりました。営業利益及び経常利益についても、売上高の計画未達や事業拡大に向けた先行投資等により計画を下回りました。また、投資有価証券評価損を計上したことから、当期純利益は計画を大きく下回りました。

キャリア支援事業の売上高は、計画比+1.2%となりました。主力の高専生向け就職活動イベントサービスは、主催イベントの販売単価引き上げ等により堅調に推移しました。今後は、企業・学生双方の多様なニーズを捉え、プラットフォームサービスの収益拡大を図ります。

「高専人材採用プロジェクト」は、中堅企業を中心とした需要を背景に前年実績を上回ったものの、サービス提供に一定の経験を有する人材が必要であり、リソース確保が成長上の課題となっています。今後は、より標準化されたライトプランに比重を移し、効率的なサービス拡大を進めてまいります。

WEBコンテンツサービス事業の売上高は、計画比△16.4%となりました。2026年1月以降、連結子会社アドウィルの体制見直しを進め、AI活用、新規商材の開発、デジタル営業の構築等の新たな取り組みを開始しており、成果も徐々に顕在化しています。今後は、これらの取り組みを通じて収益力の向上と事業規模の拡大を図ってまいります。

(百万円)	2026年 7月期 (実績)	2027年 7月期 (計画)	2028年 7月期 (計画)	2029年 7月期 (計画)	2030年 7月期 (計画)	2031年 7月期 (計画)
売上高	1,633	1,853	2,067	2,257	2,437	2,567
営業利益	275	395	516	590	674	713
経常利益	306	434	554	629	712	752
当期純利益	155	298	382	434	492	520
営業利益率	16.9%	21.4%	25.0%	26.2%	27.7%	27.8%

K P I（重視する経営指標）＝売上高及び営業利益率について

- 当社は、高専生向けの就職イベントに関して豊富な開催実績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事業領域を拡大させることで、継続的な高い成長を目指します。
- 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、提供価値や市場環境を踏まえた価格設定に取り組んでおります。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K P Iに設定しております。

事業計画：サービス別売上高



(百万円)	2026年 7月期 (実績)	2027年 7月期 (計画)	2028年 7月期 (計画)	2029年 7月期 (計画)	2030年 7月期 (計画)	2031年 7月期 (計画)
■キャリア支援事業	1,373	1,544	1,724	1,888	2,037	2,138
高専生向け：就職イベント関連サービス	1,158	1,320	1,503	1,648	1,787	1,875
主催・受託イベント	(※) 1,078	(※) 964	1,080	1,169	1,251	1,274
高専プラス	(※) 35	(※) 281	349	398	450	510
イベントガイドブック	41	63	60	66	69	72
その他	2	11	12	14	16	18
大学生向け：就職イベント	30	34	33	36	38	40
高専人材採用プロジェクト (採用コンサルティング)	109	108	110	121	127	133
大学別就活手帳	56	64	63	66	67	71
その他	18	16	15	16	17	18
■WEBコンテンツサービス事業	260	309	343	369	399	428
合計	1,633	1,853	2,067	2,257	2,437	2,567

※ 2027年7月期の計画における「主催・受託イベント」及び「高専プラス」の売上高変動について
当社の収益モデルを単発の「イベント依存型」から「WEBプラットフォーム複合型」へ進化させるための戦略的再編によるものです。
従来イベント出展企業に無償提供していた「高専プラス」を有償化し、出展料との価格調整を行うことで、顧客の実質的な負担感を変えことなくプロダクトの独立化を図ります。加えて、単体でのサービス提供を拡大し、既存イベント出展企業の有償化への移行分とは別に、有償提供企業数の期中純増200社を計画しています。これらを踏まえ、2027年7月期の「高専プラス」の売上高を281百万円と見込んでいます。
こうした取り組みにより、「高専プラス」をイベント枠にとどまらない自社プロダクトとして確立させ、機能拡充による顧客単価向上など、中長期的な成長につなげてまいります。

これまでの事業の順調な成長及び財政基盤の安定化を踏まえ、将来の成長のための投資を実行しながらも、株主の皆様に対する継続的な利益還元の実施が可能であるとの判断のもと、今後も安定的な配当を実施してまいります。

	2 0 2 5 年 7 月 期	2 0 2 6 年 7 月 期	2 0 2 7 年 7 月 期 予想
基準日	2025年 7 月 31 日	2026年 7 月 31 日	2027年 7 月 31 日
1 株 当 た り 当 期 純 利 益	177.01円	126.38円	242.46円
1 株 当 た り 配 当 金	20.00円	25.00円	28.00円
配当性向	11.3%	19.8%	11.5%
配当金総額	24百万円	30百万円	34百万円

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
4. 市場環境と解決する社会課題
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報
8. Appendix

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
システム開発について 当社グループが事業展開している就職情報業界では、学生と企業をつなぐ人工知能を用いたマッチングの仕組みや機能性の高いWEB面接システムの開発など技術革新や顧客ニーズの変化のスピードが非常に速く、インターネット関連の技術革新やその変化に柔軟に対応する必要があります。当社グループが技術革新や顧客ニーズの変化に適時に対応できない場合、または、変化への対応のためにシステム投資や人件費等多くの費用を要する場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	最新の技術動向や環境変化を常に把握できる体制を構築するだけではなく、優秀な人材の確保及び教育等により技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応できるよう努めております。	中	長期	中
個人情報の保護について 当社グループは、事業の性格上、就職活動を行う高専生及び大学生に関して住所・氏名・連絡先等の収集を必要とし、当社グループではこれらの個人情報等を厳重に管理しています。個人情報等の管理について細心の注意を払っておりますが、当社グループにおいて何らかの理由により個人情報等の漏洩が生じた場合には、当社グループの顧客等の当社グループに対する信頼の著しい低下等により、当社グループの事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社及び連結子会社の株式会社アドウィルでは、個人情報の収集とその利用に対する法的規制を遵守し、また、取引先、高等専門学校・大学の担当職員等の関係者、学生の各方面からの信頼性を一層高めるために、「一般財団法人日本情報経済社会推進協会」が付与する「プライバシーマーク」の認定を受けております。また、個人情報を収集するシステムに関しては、第三者機関のセキュリティ検査を実施するなど、適切に個人情報を管理する仕組みを構築しております。	低	長期	大

主な事業等のリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
新規事業について 当社グループは、高専生向け就職活動イベントサービスを中心としたキャリア支援事業を主たる事業領域としておりますが、さらなる業容拡大のため、継続的に新規サービスの開発に取り組んでおります。 しかしながら、安定的な収益を上げるためには、ある程度期間を要する場合があります。新規事業計画が順調に進まなかった場合には、人件費や広告費等の先行投資により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	新規事業開始に際しては、あらかじめ市場環境の把握や事業の回収可能性を十分に調査・検討するとともに、事業開始後も予実管理や進捗管理を通じ、定期的なサービス等の改良改善を行うことで、早期の収益化に努める方針であります。	中	中期	中

※上記以外のリスクは、有価証券報告書【事業等のリスク】をご参照ください。

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 2026年7月期決算ハイライト
4. 市場環境と解決する社会課題
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. リスク情報
8. **Appendix**

1. 日本の産業を支えてきた高専 — 歴史・規模・役割

高専（高等専門学校）は、1961年に日本の高度経済成長を支える技術者の育成を目的として創設された、日本独自の高等教育機関です。中学卒業後の15歳から入学し、5年間（商船系は5年半）にわたって実践的かつ専門的な教育を一貫して行う制度は、世界的にもユニークな仕組みです。現在、国立高専は全国に51校（キャンパス数は55）が設置され、学生数は約5万人、常勤教職員数は約6,000人にのぼります。また、公立3校、私立4校の計58校から優秀な技術者を卒業生として送り出し、産業界・教育界のみならず、国際社会からも高く評価される“実学重視の教育モデル”として、世界でも「KOSEN」の名で知られています。

2. 実践力と多様な進路 — 高専教育の質と成果

高専の教育は、理論と実習・実験をバランスよく融合させた高度な専門教育が特徴です。モデルコアカリキュラム（MCC）に基づき、STEM領域にリベラルアーツを加えたSTEAM教育や、課題解決型学習、社会実装教育に力を入れています。

その結果、学生は卒業時には大学卒業者と同等以上の専門知識・技術・実務能力を身に付けることができます。

進路も多様で、卒業生の約6割は即戦力の技術者として就職し（就職率は毎年ほぼ100%）、約4割が専攻科や大学編入、大学院へと進学しています。特に難関国公立大学への編入・進学実績も豊富で、理論と実践を高い次元で統合した人材を輩出する機関として企業からの評価も非常に高く、求人倍率は20倍超という実績があります。

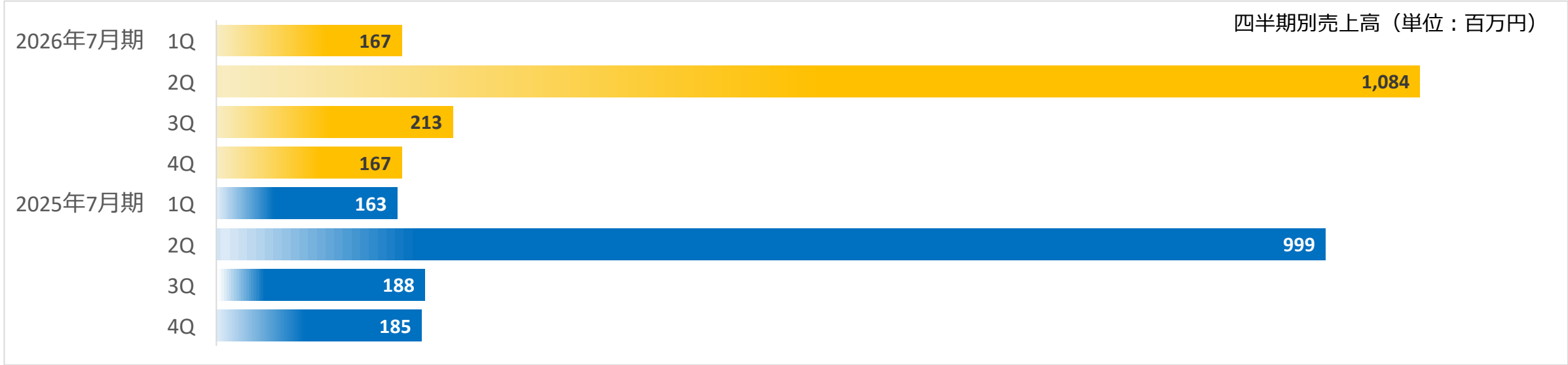
3. DX・GX時代の中核人材を育成 — 成長産業との接続性

高専は現在、AI、数理データサイエンス、サイバーセキュリティ、半導体、再生可能エネルギーといったDX・GX分野を中心とした成長産業に対応する人材育成を進めています。「GEAR5.0」「COMPASS5.0」などの先進的な教育改革プロジェクトを通じ、各高専が全国規模で連携しながら、次世代の技術革新を担う高度専門人材を育成しています。

さらに、起業家育成を目的としたアントレプレナー教育や、フィンランド・モンゴル・タイをはじめとする海外との教育連携を通じた国際展開も活発で、高専教育は今や日本国内にとどまらず、世界で注目を集めています。

当社運営のWEBメディア【月刊高専「高専への入学」】にて、高専の特色を分かりやすくご案内しております。





四半期	主な活動	収益傾向
【1Q】 8月～10月	イベント準備 ・会場手配、設営打ち合わせ ・学生向け広報、ガイドブック制作	低収益、赤字傾向
【2Q】 11月～1月	イベント開催	高収益、黒字
【3Q】 2月～4月	・次年度開催イベントの企画書等作成 ・学校訪問、連携 ・学生集客の基盤作り	低収益、赤字傾向
【4Q】 5月～7月	・企業向け営業活動、受注手続き	低収益、赤字傾向

投資家の皆様へ

当社の収益は2 Qに集中しておりますが、これは事業特性による季節性に起因するものです。

1 Q・3 Q・4 Qは、就職イベントに向けた企業営業・学校訪問・設営準備などの重要な仕込み期間であり、年間を通じた戦略的活動の一環です。特に企業との関係構築や学生集客の基盤づくりは、イベント成功の大きな鍵となります。

当社の業績は季節変動が大きいいため、四半期ごとの業績だけでなく、通期での進捗をご覧ください。中長期的な価値創出にご注目ください。

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・社会等の情勢及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、大きく異なる可能性があります。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及び嗜好の変化、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、差異が生じる可能性があります。

本資料は2027年10月を目途に各種KPIの計画数値や実績数値、経営戦略の進捗を更新する予定です。

