

# 個人投資家様向け 会社説明会

2025年10月3日

 **メディア総研株式会社**

---

東証グロース、福証Q-Board : 9242

1. メディア総研について	…… P 3
2. ビジネスモデル	…… P 7
3. 市場環境	…… P16
4. 2025年7月期決算	…… P20
5. 事業計画・成長戦略	…… P24

# 1. メディア総研について

---

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

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	73名（2025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

### 女性が活躍している会社

- ・女性従業員39名（従業員比率53.4%）
- ・えるぼし「認定段階3」取得



## 経営陣



### 田中 浩二 代表取締役社長

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「高専生のための仕事研究セミナー」をスタートし、現在の当社イベントの仕組みを構築する。



### 野本 正生 取締役副社長

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（営業部担当）	柿沼 直樹
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）

年月		沿革
1993年	3月	福岡県福岡市中央区大名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
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ガイドブック」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に移転
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
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メディア「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「高専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	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
2023年	6月	株式会社FUNDINNOとの資本業務提携を実施
2024年	5月	株式会社アドウィルの全株式を取得、子会社化
2025年	7月	子会社メディア総研イノベーションズ株式会社を吸収合併

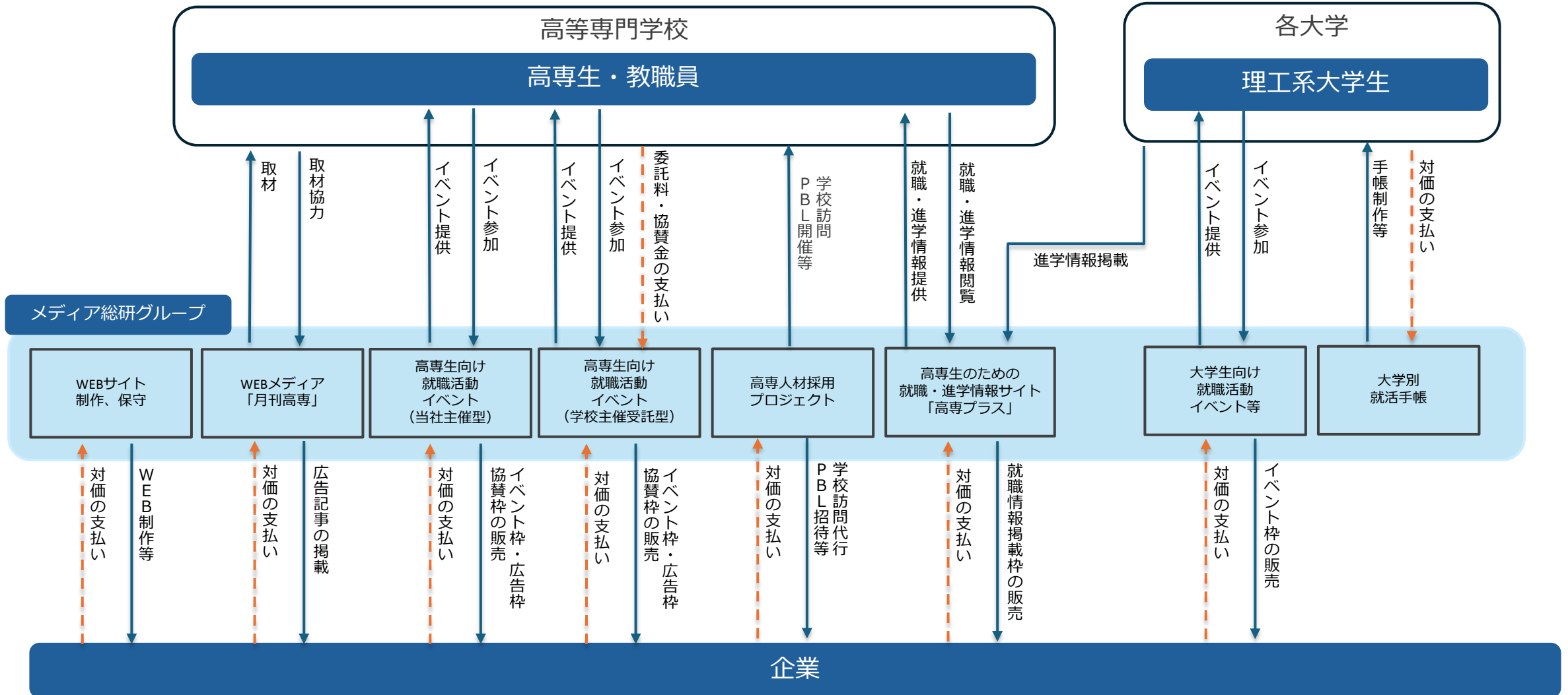
## 2. ビジネスモデル

---

**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**

## 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。

大学生就活イベントが縮小傾向にある中、  
当社の「高専生向け就活イベント」が盛況であることには「理由」があります。

## メディア総研 高専生向け就活イベント

### 1. 高専生に特化したイベント内容と広範なネットワーク

- ・信頼関係：当社は長年にわたり全国の高専と強固な信頼関係を築いています。このネットワークを通じて学生が安心してイベントに参加できるといったメリットがあります。
- ・専門特化：高専生の専門分野（製造業、土木建設業、情報通信業など）に特化した企業が多く参加するため、学生が自身のスキルを活かせる企業を見つけやすいといった特徴があります。

### 2. 高専に通う学生から圧倒的な支持を得ている「高専プラス」を運営

- ・当社の運営するキャリア支援サイト「高専プラス」は、毎年1万名余りの高専生が登録しており、「高専プラス」を通じたイベント案内を行うことにより、学生への周知が行き届いていることがあります。

### 3. 高専生のニーズを捉えたサポート体制

- ・情報提供：「高専プラス」で企業情報を発信しているほか、企業情報や採用情報をまとめた「公式ガイドブック」を全国の高専に配布しています。これにより、学生は事前に参加企業を調べて、効率よくブースを回ることが可能となっています。
- ・個別相談：進学相談やキャリアカウンセラーによる進路相談コーナーも設けているため、就職だけでなく、進学に悩む学生にも対応しているなどの特徴があります。
- ・多様なイベント形式：合同企業会説明会形式だけではなく、オンラインイベントや特定の学科（土木・建築・国策企業など）に特化したセミナーも開催しており、学生の様々なニーズに対応しています。

安定した学生動員を実現。規模は拡大中！

# 当社の競争優位性 = 高専キャリア支援における独自かつ中核的ポジション

## ● 高専新卒市場の特性と企業側の対応

高専は、学生と学校とのつながりが非常に強く、進路指導や求人紹介の場面では、学校が重要な役割を担っています。こうした特性により、企業は、採用活動において高専特有の進路支援環境に即したアプローチが求められます。

## ● 当社の戦略と信頼構築の実績

当社は早期からこの高専との関係性を重視し、学生のトータル的なキャリア支援、学校との継続的なコミュニケーションを通じて信頼関係を築いてきました。高専の進路支援方針に寄り添い、学校のニーズに対応したキャリア情報や教育資源の提供を行い、連携してきた実績は、他社との大きな差別化要素であります。

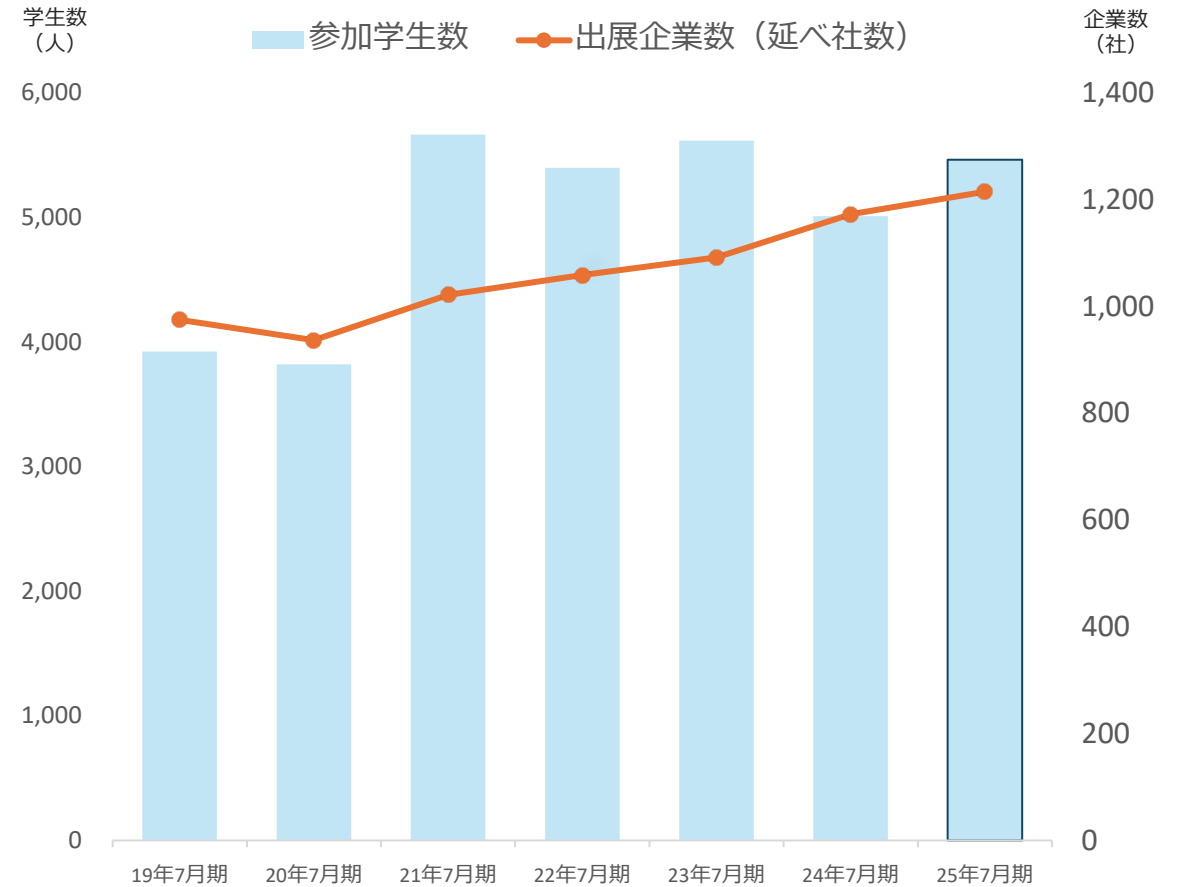
## ● 独自のプラットフォームの構築と学生の困い込み

高専との連携の一環として、高専生のキャリアに特化したプラットフォーム「高専プラス」を2021年より運用しています。インターンシップや合同説明会などのイベント情報の提供に加え、進学先・就職先へのオンライン質問機能も備えており、学校・学生・企業の三者を結ぶ独自の情報流通基盤を構築しています。この仕組みによって、当社は高専生のキャリア形成に関する情報の集約拠点となり、結果として、当社は高専生キャリアに関する情報流通の中核的な役割を担っています。



就職を志望する全国の高専生の約80%が  
当社の就活イベントに参加しています

## 当社主催型 高専生向け就職活動イベント 参加学生数・出展企業数の推移



※参加学生数には、高専・大学・大学院共通のイベントに参加した大学生・大学院生を含みます。

## 「月刊高専」運営の戦略的メリット=高専との持続的なネットワークの構築



<https://gekkan-kosen.com/>

北近畿の活性化における、高専生の起業が果たす役割。舞鶴高専のスタートアップ人材育成について

395

沖繩高専創立20周年の挑戦！観光・地域共生デザインコースで、沖縄で活躍する価値創造人材を育成

Making Future.

愛知総合工科高校が専攻科を設立！全国初の公設民営化ならではの授業体制と、そのメリット

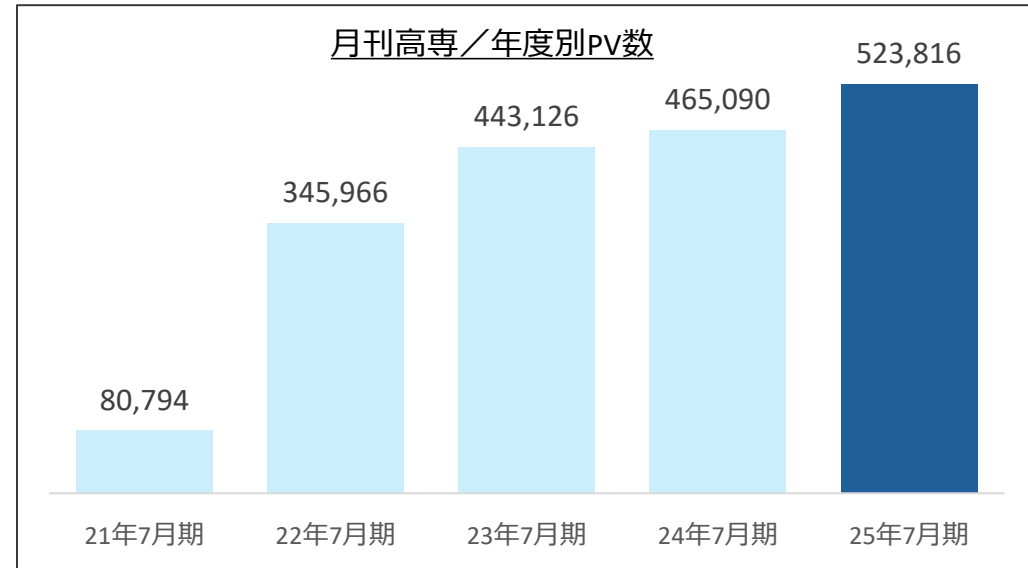
407

「滋賀県立高専共創フォーラム」第34回高専プロコンをレポート。こだわり抜いた検校・開発した高専生たちの姿

高専が考える「求める人物像」について、アドミッション・ポリシーをテキストマイニングして考えてみた。

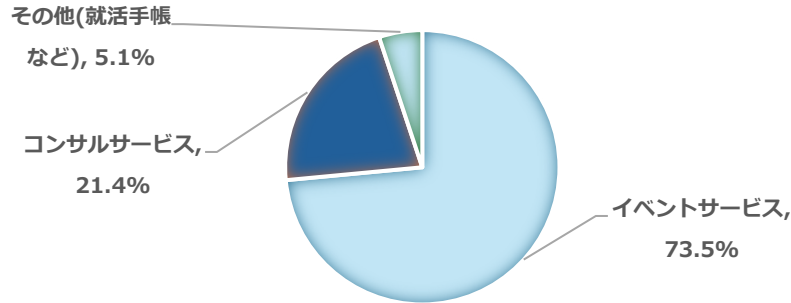
Admission policy  
アドミッション・ポリシーをテキストマイニング

- 「月刊高専」は、次世代技術人材を育成する高専の魅力を広く発信するWEBメディアです。
- 高専の強みである社会実装力重視の教育や、産業界と連携した研究・技術開発の現場を、教員のヒューマンドキュメントなどを通じて、わかりやすく紹介し、600を超える記事を掲載しています（2025年9月時点）。
- 「月刊高専」は、当社独自のネットワークを活かした持続可能な連携基盤としての価値を持つメディア事業です。



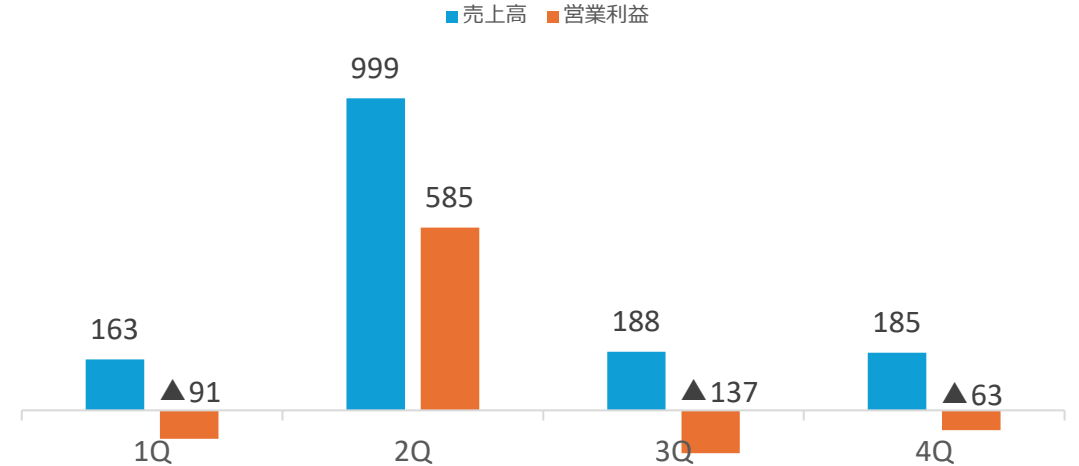
- 当社の主力事業は「就職イベント」で、売上全体の7割を占めています。その性格上、収益は2Qに偏重する収益モデルとなっています。
- 活動は、年間を通じて「企画（3Q）→営業（4Q）→広報（1Q）→開催（2Q）」のサイクルを繰り返しております。

## 売上高構成比



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 ・学生集客の土台作り	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

## 四半期別売上高・営業利益（百万円）



## 投資家のみなさまへ

当社の収益は2Qに集中しておりますが、これは偶発的な偏重ではありません。1Q・3Q・4Q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。

当社の収益構造は通期で評価いただくことが適切と考えています。四半期ごとの収益変動にとらわれず、中長期的な価値創出にご注目ください。

※数値は2025年7月期の実績値



**新卒就活イベントサービスの成果は、年に一度の大収穫！**



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に参画しています。日本高専・大学支援財団は、高専およ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。

# 3. 市場環境

---

## 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6000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。

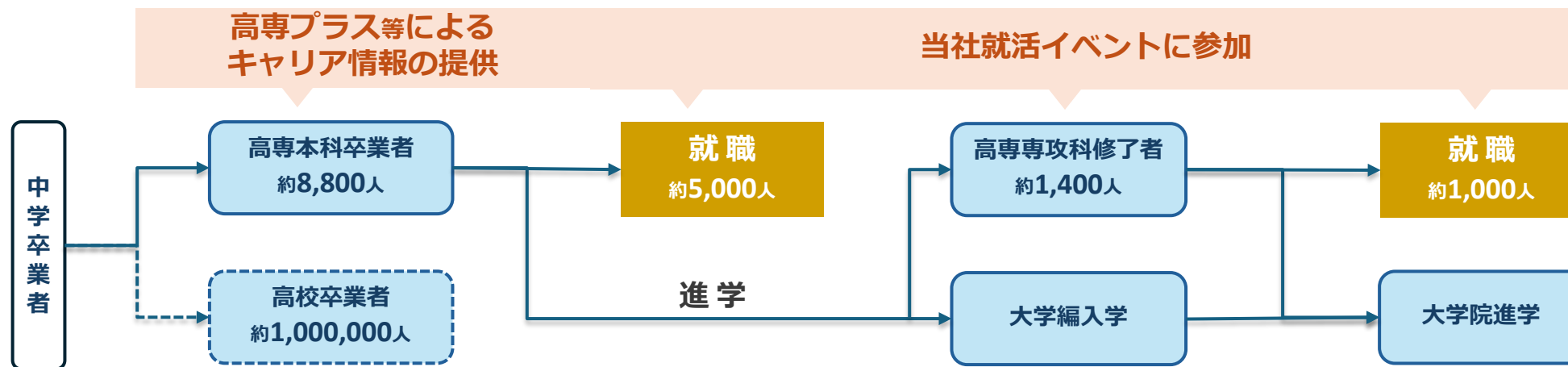
当社運営のWEBメディア【月刊高専「高専への入学」】にて、高専の特色を分かりやすくご案内しております。



- 高等専門学校では、5年制の教育機関として「本科」、更に専門的知識・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。

当社では、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（2025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。

## ● 3つの要素

### ① 高専教育の特色（＝実践的な専門技術者の育成）


- 中学卒業から5年間の一貫教育：大学と同等以上の専門知識の習得
- 実験・実習・研究が豊富：現場を想定した課題解決能力の育成
- 産学連携・インターンの機会が多い：実務力重視のカリキュラム

### ② 学生の質の高さ（＝即戦力・伸びしろを兼ね備える人材）

- 入学時偏差値は60を超える学校も多い
- 若いうちから目的意識が明確で自走力が高い
- ロボコンや技術コンテストでの活躍実績多数
- 実務力+成長性

### ③ 近年の理工系人材不足（＝企業側の構造的課題）

- 技術系人材の供給が需要に追いつかない
- 少子化
- 女性技術者の採用も含め、多様な人材が必要に

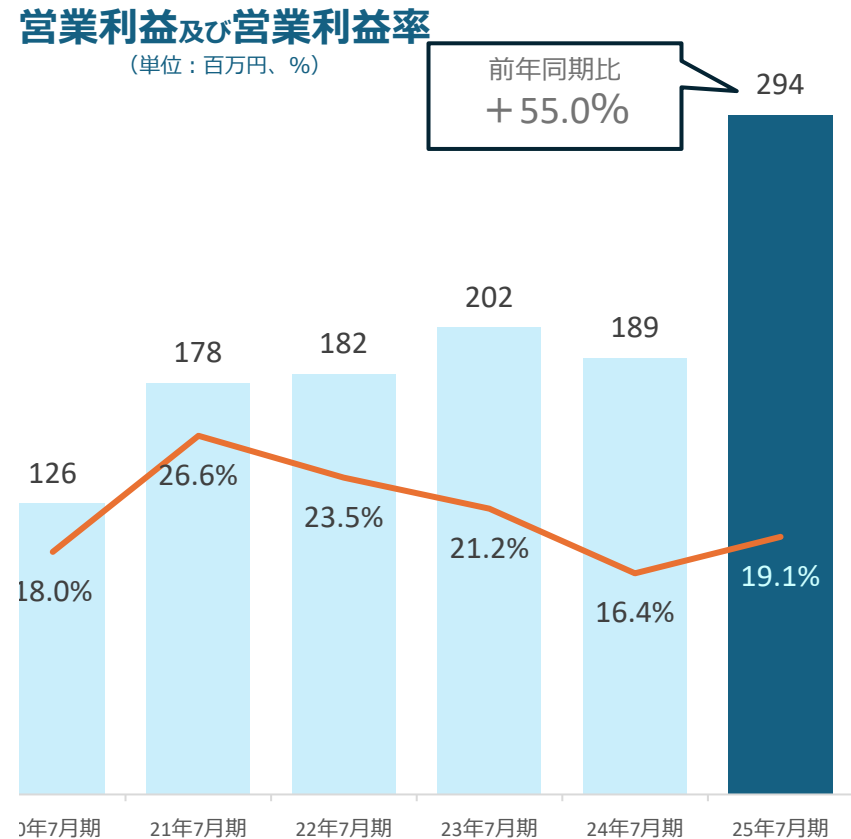
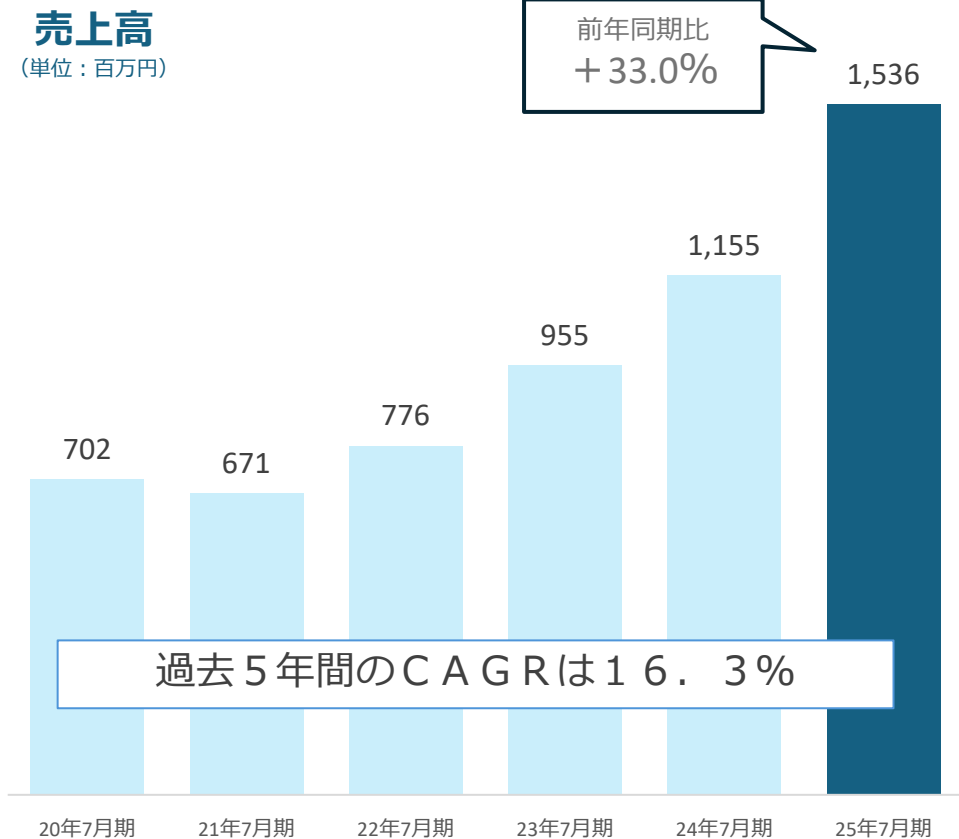


**企業の高専生採用ニーズは極めて高く、  
この状況は今後も継続するものと考えられます。**

# 4. 2025年7月期決算

---

- サービスのブラッシュアップとM & Aによって着実に規模を拡大させ、5年で売上高・営業利益とも倍増となりました。



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。

(百万円)	2025年 7月期	2024年 7月期	前期比	2025年 7月期 (期首計画)	期首計画 達成率
売上高	1,536	1,155	+ 381	1,543	99.6%
営業利益	294	189	+ 104	201	146.3%
経常利益	297	193	+ 103	203	146.4%
当期純利益	217	105	+ 112	110	198.0%

- 対前年  
主催イベントの収益性向上、2023年に開始した高専人材採用プロジェクト（採用代行サービス）の拡大、株式会社アドウィルの連結子会社化等により、増収増益を達成しました。
- 対期首計画  
売上高は全体としてはやや計画を下回ったものの、人員計画及び販促計画の見直しに伴うコスト抑制により、増益を達成しました。

# 比較貸借対照表

- 高いキャッシュポジションと自己資本比率85.3%の健全な財務基盤を有しております。

(百万円)	2025年 7月期	2024年 7月期	前期比
流動資産	1,460	1,187	+ 23.0%
うち現預金	1,389	1,108	+ 25.4%
固定資産	326	362	▲ 10.0%
総資産	1,786	1,550	+ 15.2%
流動負債	238	222	+ 7.1%
固定負債	24	22	+ 7.2%
負債合計	262	245	+ 7.1%
純資産合計	1,524	1,305	+ 16.8%
負債・純資産合計	1,786	1,550	+ 15.2%

2025年7月期

自己資本比率 **85.3%**

# 5. 事業計画・成長戦略

---

大手企業・有名BtoC企業	BtoB企業・優良中小企業
ブランド力が高い 学生からの認知度が高い	健全な経営基盤があるにもかかわらず、 学生からの認知度は高くない
▼ 当社イベントサービスは、母集団形成に高い効果	▼ 就活イベント出展だけでは母集団形成が難しい ケースがある

優秀な学生を採用したいというニーズは、企業の業種や規模を問わず共通して存在します。  
しかし、認知度の壁により、イベントサービスだけでは十分な効果を提供できないケースも見受けられます。

▼  
そうした課題を抱える企業向けに、学生に企業の魅力を深く伝え、相性の良い企業と結びつけるための「高専人材採用プロジェクト」及び採用サイト制作を中心とする「WEBコンテンツサービス」といった **コンサルティングサービス** を新たな成長軸として拡大してまいります。

## ● 当社の事業戦略ポートフォリオ

- ・ イベントサービスを基軸として安定した収益を確保します。
- ・ その一方で、優良中小企業を主要顧客としたコンサルティングサービスを第2の成長エンジンと位置づけ、積極的に拡大します。
- ・ さらに今後はM&Aを戦略的に検討します。

### 1. 主力事業：イベントサービス



- ・ 現在の収益基盤。
- ・ 大企業向けに強みを持つ。
- ・ 業種別イベントなど、新たな商品開発による深化を進める。

### 2. 成長事業：コンサルティングサービス



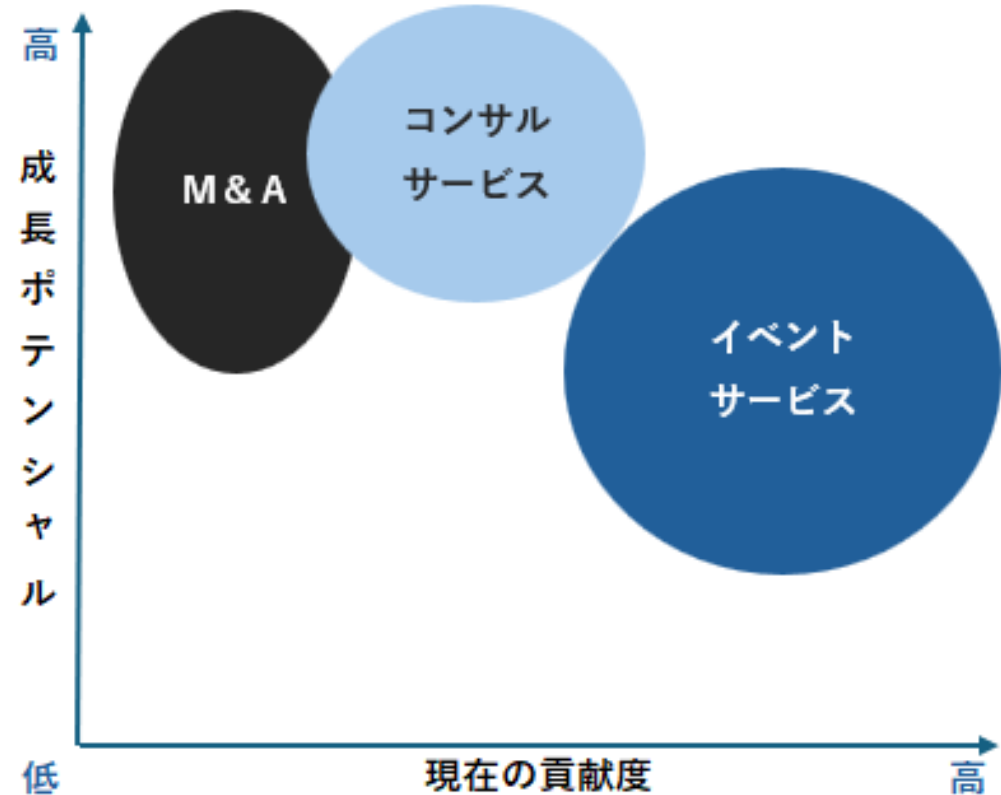
高専人材採用プロジェクト × WEBコンテンツサービス

- ・ 採用意欲が旺盛ながらも、採用に苦戦する優良中小企業を中心に、定着率の高い採用活動を支援。
- ・ クロスセル展開で新たな成長エンジンに。

### 3. M&A



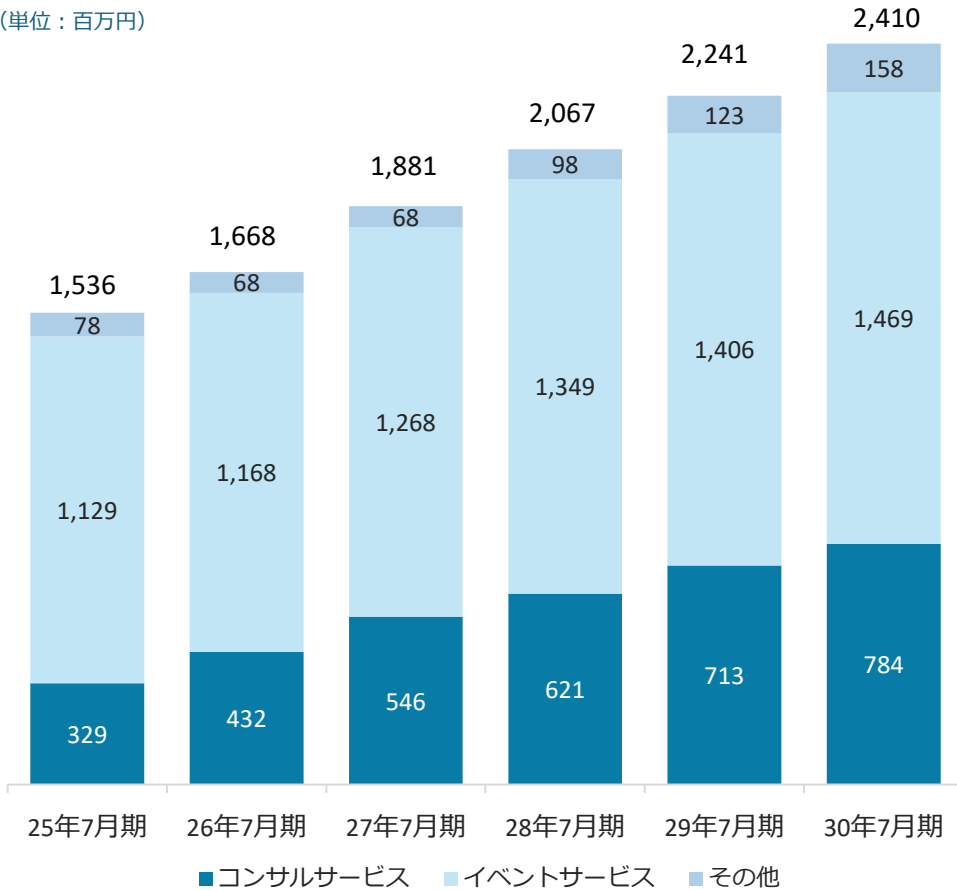
- ・ 2024年5月に株式会社アドウィルを子会社化。
- ・ 中長期的な事業拡大に向け促進。
- ・ シナジーを重視するアプローチ。



- 採用意欲の旺盛な優良中小企業をターゲットにコンサルティングサービスを拡大を計画。
- 2030年7月期までの5年CAGRは、コンサルティングサービスで18.9%、全体で9.4%を計画

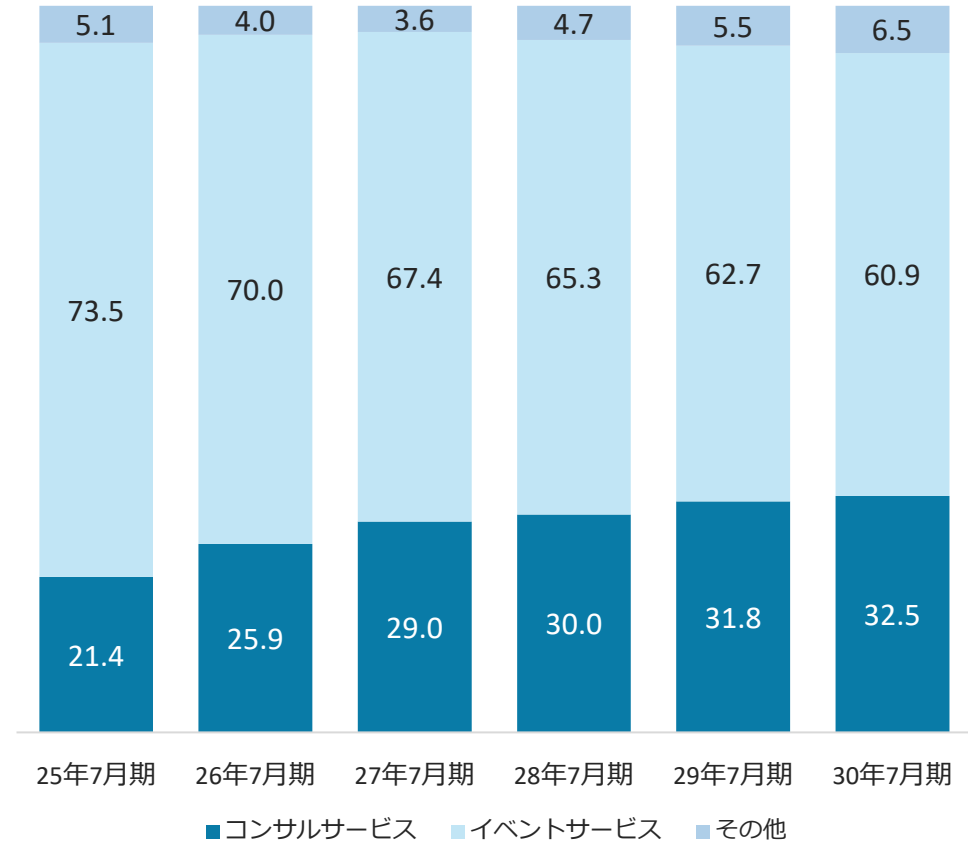
## 売上高

(単位：百万円)



## 売上高構成比

(単位：%)



※コンサルティングサービス…高専人材採用プロジェクト+WEBコンテンツサービス  
 ※計画値にM & Aは考慮しておりません。

(百万円)	2025年 7月期 (実績)	2026年 7月期	2027年 7月期	2028年 7月期	2029年 7月期	2030年 7月期
売上高	1,536	1,668	1,881	2,067	2,241	2,410
営業利益	294	326	471	551	626	708
経常利益	297	357	472	553	627	710
当期純利益	217	244	324	380	432	490
営業利益率	19.1%	19.6%	25.0%	26.7%	27.9%	29.4%

- 当社は、2025年7月31日時点において、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準のうち、流通株式時価総額基準に適合していない状況となりました。流通株式時価総額は「流通株式数」と「株価（企業価値）」により構成されるため、当社は企業価値の持続的向上と流通株式数の改善に取り組めます。  
なお、直近の平均株価をもとに流通株式時価総額を計算した場合、上場維持基準である5億円を超過しております。
- 当社のBPS・ROE・PERを基に算定した理論株価は、現在の株価を大きく上回る3,500円～4,400円となり、将来的な株価上昇余地は充分にあると考えております。また、企業価値の持続的な向上に加え、株主の皆様への安定的かつ積極的な還元にも注力し、株主価値の最大化を図ってまいります。

## (2025年7月31日時点の適合状況)

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況	667人	3,491単位	4.8億円	28.3%
上場維持基準	150人以上	1,000単位以上	5億円以上	25%以上
適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間（改善期間）			2026年7月末まで	

## (参考値：直近株価に基づく試算)

9/1-9/18平均株価	流通株式数（7/31）	流通株式時価総額
1,538.46円	3,491単位	5.3億円

※上記の流通株式時価総額は直近の株価を基に算出した参考であり、将来値を保証するものではありません。

# 剰余金の配当（初配）について

2025年10月に剰余金の配当（初配）を実施予定です。

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。

	2024年7月期 実績	2025年7月期 予定	2026年7月期 予想
基準日	—	2025年7月31日	2026年7月31日
1株当たり当期純利益	86.32円	176.7円	198.4円
1株当たり配当金	—	20.00円	25.00円
配当性向	—	11.3%	12.6%
配当金総額	—	24百万円	30百万円

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、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。

