

決算説明 資料

2024年10月期(第47期)
第2四半期

「20代のセカンドキャリア」の
支援を強化する3年間

2024年6月

東証プライム市場：証券コード2301

株式会社 **学情** | GAKUJO

サマリー

業績・株主還元

News 2024年10月期の主なニュース

商品別トピックス

マーケット環境

中期経営計画 成長投資について

会社概要

売上高が前年同期比**125.1%**に。
生産性向上により、先行投資を強化しながら、
営業利益は売上高の伸びを上回る**135.2%**で伸長

2024年10月期
第2四半期累計実績



キャリア採用(経験者採用)サービスの軸となる 基幹Webメディア「Re就活」が成長を牽引

Re就活

第2四半期累計売上高は、前年同期比134.9%

- ・働き手の「転職意向」の高まり、企業の「キャリア採用ニーズ」の拡大を的確に捉える
- ・会員数が2024年2月に230万人を突破。2024年10月期の応募数は前年同期比115.6%で伸長
- ・2023年10月に続き、2024年1月・5月にもテレビCMをオンエア。広告宣伝投資をさらに強化へ

あさがくナビ

第2四半期累計売上高は、前年同期比106.8%

- ・第2四半期売上高は、前年同期比113.6%に
- ・早期化により、インターンシップ、オープン・カンパニー広報の需要が拡大
- ・あさがくナビ2026の会員登録数は、前年比182.9%で伸長(2024年4月末時点)

イベント (転職博・就職博など)

第2四半期累計売上高は、前年同期比141.5%

- ・採用難易度が上昇し、リアルイベントで直接面談したいというニーズが高止まり
- ・キャリア採用が拡大。2月にベルサール渋谷ガーデンで開催した「大転職博」は、来場者数1,813人(前回は188.2%)を記録
- ・2026年卒採用も始動。4月に東京・大阪で開催した「Career Design Forum」は、来場者数7,002人を記録

エージェント

第2四半期累計売上高は、前年同期比117.5%

- ・IT・DXなど専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」の転職支援実績が増加
- ・キャリアアドバイザーの人員を拡大。前年同期比165.6%に増加

ソーシャル ソリューション

第2四半期累計売上高は、前年同期比112.9%

- ・インターンシップ支援関連事業など、新たに事業化された案件を複数受託
- ・デジタル人材育成など、国が重点課題と位置付けているテーマで多くの案件を受託

業績・株主還元

損益計算書ダイジェスト

(百万円)

(百万円)

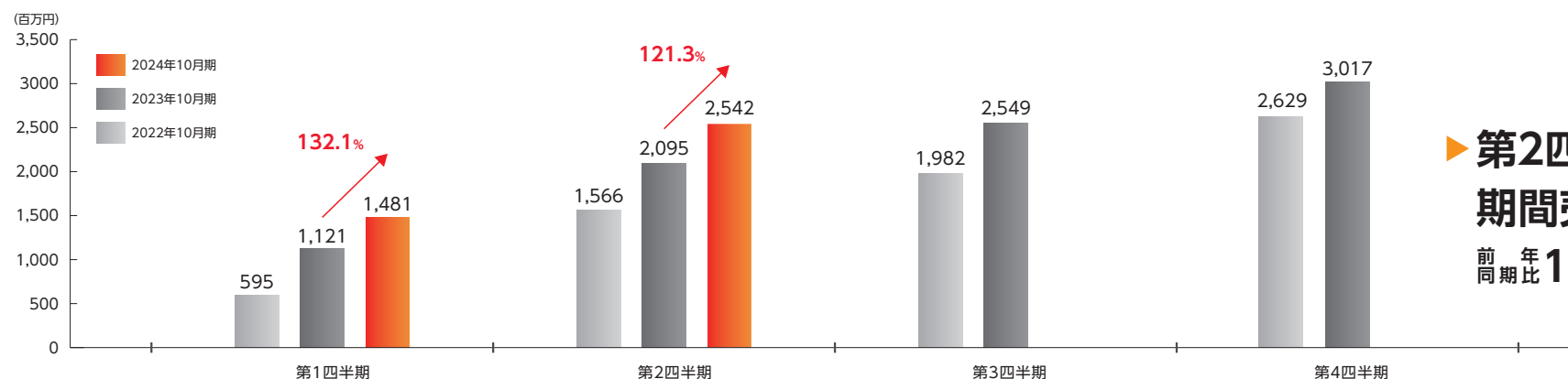
(百万円)

	2023年10月期 第2四半期累計	百分比 (%)	2024年10月期 第2四半期累計	百分比 (%)	前年同期比 (%)	2024年10月期 通期(期初予想)	百分比 (%)	前年同期比 (%)	2024年10月期 通期(修正予想)	百分比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	3,217	100.0	4,024	100.0	125.1	10,000	100.0	113.8	10,400	100.0	118.4
売上原価	1,185	36.9	1,525	37.9	128.7	3,327	33.3	114.1	3,447	33.1	118.2
売上総利益	2,031	63.1	2,498	62.1	123.0	6,672	66.7	113.7	6,952	66.9	118.5
販売費及び一般管理費	1,576	49.0	1,883	46.8	119.5	4,222	42.2	118.7	4,502	43.3	126.6
うち販売促進費	276	8.6	252	6.3	91.4	495	5.0	79.2	750	7.2	119.8
営業利益	454	14.1	615	15.3	135.2	2,450	24.5	106.0	2,450	23.6	106.0
経常利益	574	17.9	885	22.0	154.2	2,600	26.0	101.4	2,800	26.9	109.2
税引前当期純利益	574	17.9	885	22.0	154.2	2,600	26.0	101.4	2,800	26.9	109.2
当期純利益	387	12.1	664	16.5	171.2	1,770	17.7	100.9	1,904	18.3	108.6

【修正予想について】

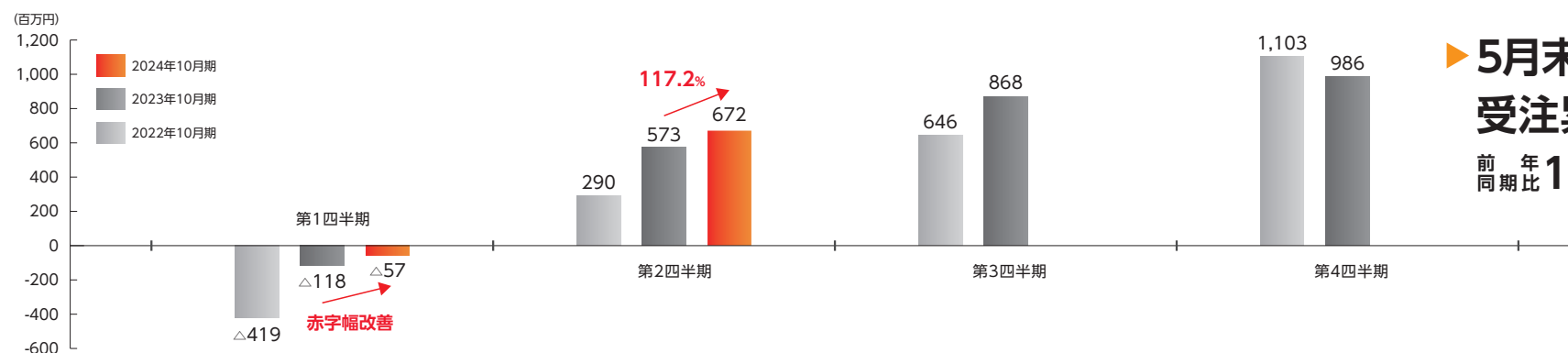
- ・上期の順調な進捗を踏まえ、通期予想を期初予想から上方修正
- ・売上高は、通期・下期ともに上方修正
- ・売上成長を加速するために、下期は効果性が好調な販売促進費を増額。営業利益は据え置く
- ・経常利益・当期純利益は、上期の上振れも踏まえ上方修正

四半期別 売上高(会計期間)



▶ 第2四半期
期間売上高
前年比121.3%

四半期別 営業利益(会計期間)



▶ 5月末
受注累計額
前年比121.3%

四半期別業績(会計期間)

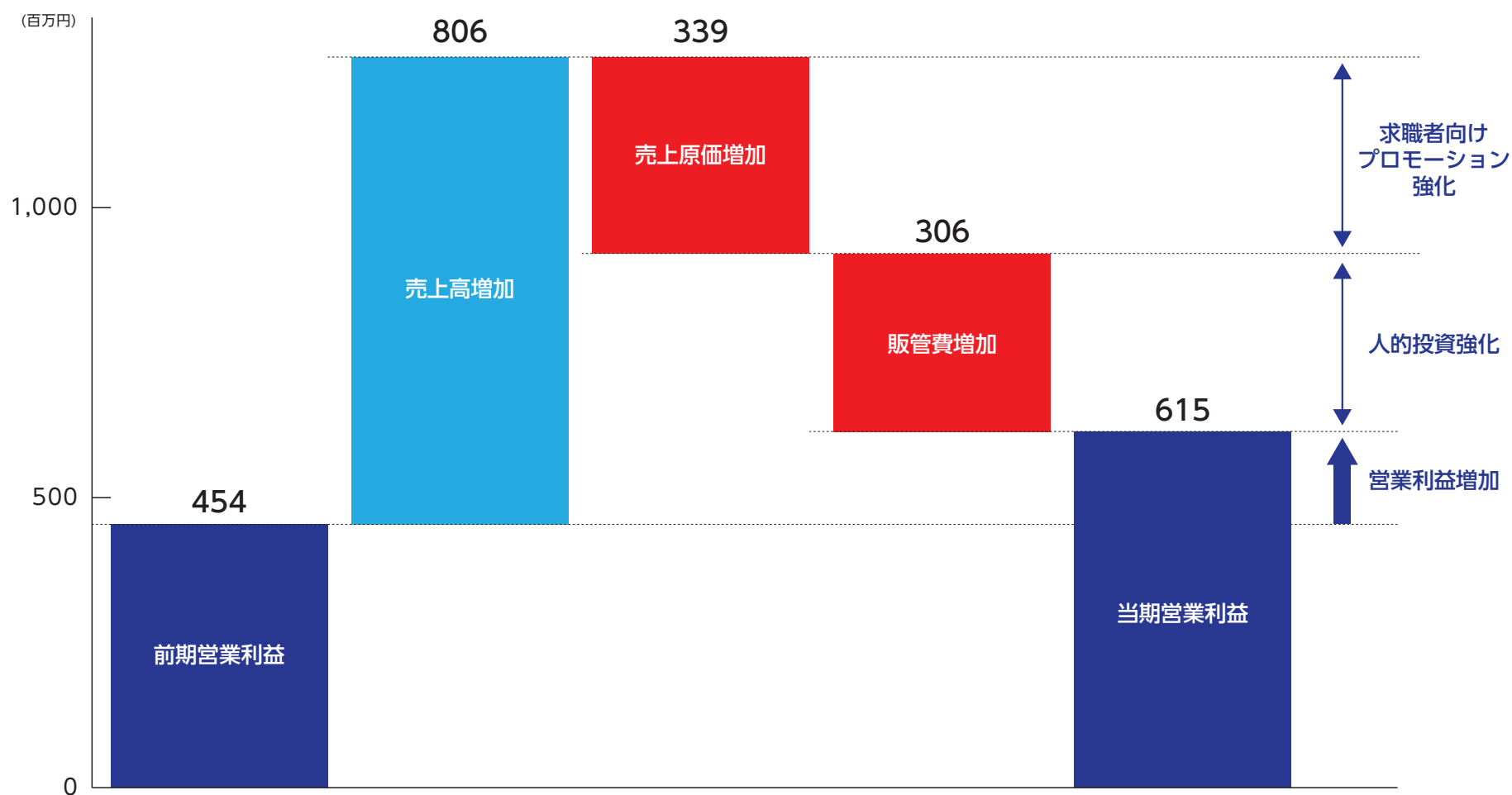
(百万円)

	第1四半期(11~1月)			第2四半期(2~4月)			第3四半期(5~7月)			第4四半期(8~10月)		
	2022年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期
売上高	595	1,121	1,481	1,566	2,095	2,542	1,982	2,549	—	2,629	3,017	—
売上総利益	273	666	900	921	1,364	1,597	1,415	1,752	—	1,896	2,084	—
販売費および一般管理費	692	785	958	630	791	925	769	883	—	792	1,097	—
営業利益	△419	△118	△57	290	573	672	646	868	—	1,103	986	—
経常利益	△276	△48	23	340	623	862	825	939	—	1,148	1,049	—

※△は損失

投資を強化しながら、営業利益は前年同期比**135.2%**で伸長

2022年以降取り組んできた、営業プロセスのDX化、研修プログラムの拡充により生産性が向上。
求職者向けプロモーションや、人的投資を強化しながら、投資の増加額を上回る売上増を実現



(百万円)

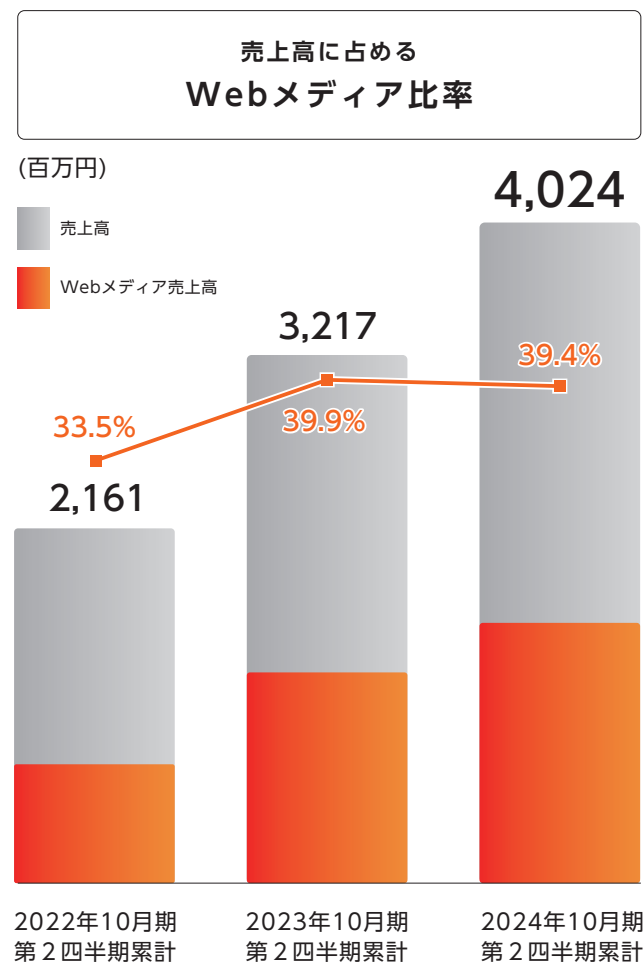
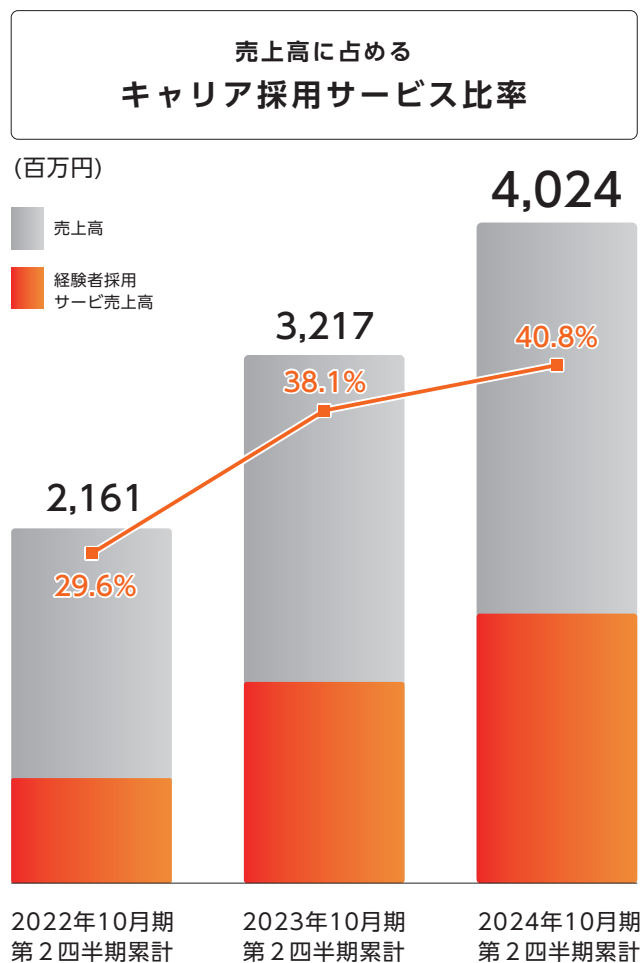
		2023年10月期 第2四半期累計	2024年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)	2024年 10月期通期 (修正予想)	前年同期比 (%)
合 計	売 上 高	3,217	4,024	125.1	10,400	118.4
	売上総利益	2,031	2,498	123.0	—	—
Re就活	売 上 高	684	922	134.9	2,400	127.4
あさがくナビ	売 上 高	602	643	106.8	1,850	105.8
イベント (転職博・ 就職博など)	売 上 高	907	1,284	141.5	3,140	120.3
Re就活テック 事業	売 上 高	6	41	—	120	—
エーエージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	272	320	117.5	900	140.6
新卒個別品	売 上 高	280	315	112.8	650	110.0
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	325	367	112.9	1,050	104.6
その他	売 上 高	138	128	92.7	290	112.3

※「Re就活テック」のダイレクトリクルーティングサイトは、2023年5月よりサービス提供を開始しているため、「Re就活テック事業」の前年同期比は記載していません。

商品別売上高
(百万円)

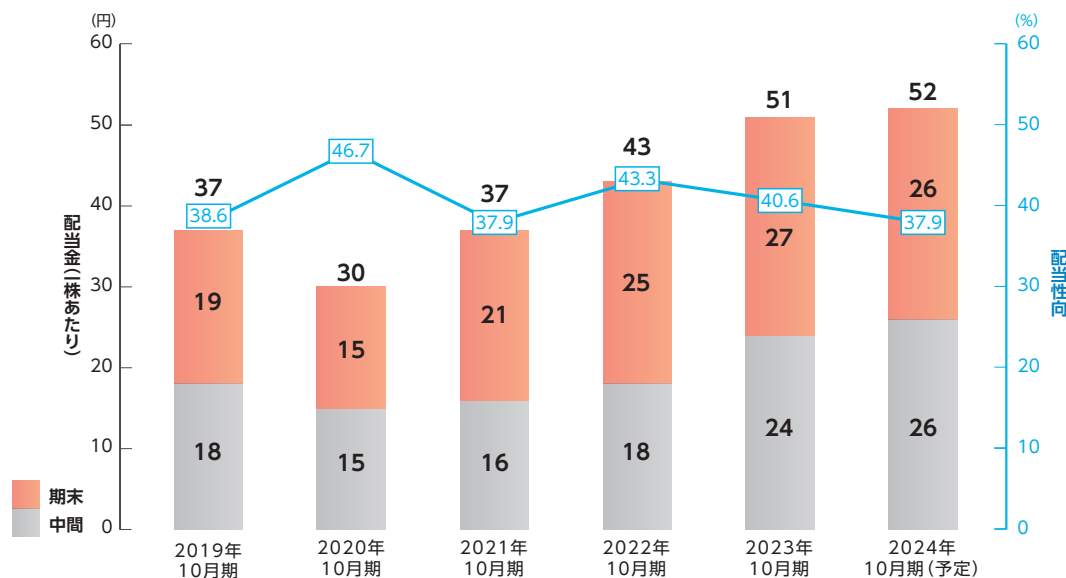


キャリア採用（経験者採用）サービスでの売上成長を強化 利益率の高いWebメディアも継続強化



2024年10月期の1株当たりの配当金は52円を予定
 配当性向は40～50%を維持予定
 自己株式取得を決議。株主還元をさらに拡充へ^{※2}

配当金・配当性向の推移



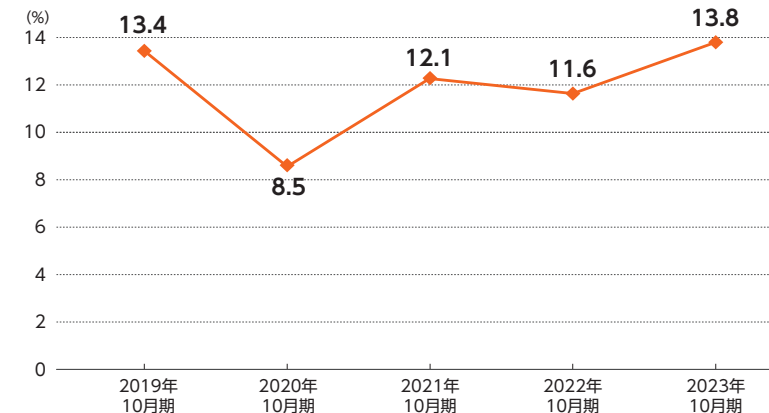
	2019年10月期	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期(予定)
1株当たり当期純利益(円)	95.81	64.29	97.64	99.35	125.74	137.11
1株当たり配当金(円)	37	30	37	43	51	52 ^{※1}
配当性向(%)	38.6	46.7	37.9	43.3	40.6	37.9

※1 2024年10月期の1株当たり配当金は期初予定額を記載しており、今後の業績により変更の可能性があります。最終配当額は、2025年1月開催予定の定時株主総会にて決定致します。

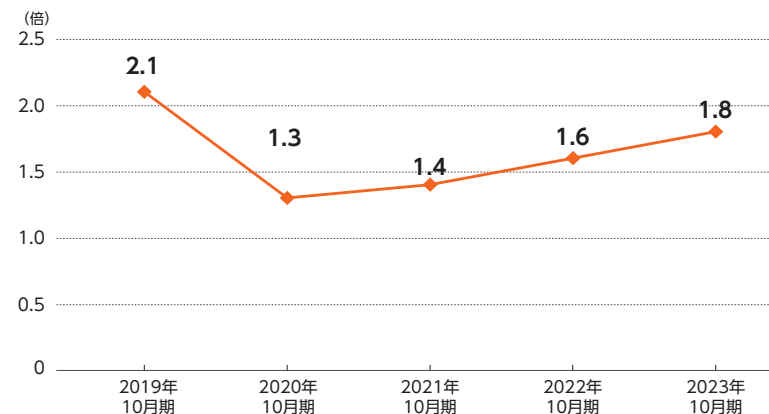
※2 自己株式の取得を決議
 取得しうる株式の総数:300,000株(上限)/株式の取得価額の総額:550百万円(上限)/取得期間:2024年3月1日～2024年9月30日

株主優待制度 毎年10月31日を基準日とし、500株以上保有の株主様へ3,000円分のクオカード

ROEの推移



PBRの推移



貸借対照表

(単位:千円)

科目	2023年10月期	2024年10月期 第2四半期
(資産の部)		
流動資産	6,626,734	6,521,690
固定資産	8,979,080	8,562,758
有形固定資産	847,505	1,034,163
無形固定資産	486,364	575,141
投資等	7,645,210	6,953,452
資産合計	15,605,815	15,084,448
(負債の部)		
流動負債	2,104,145	1,394,879
固定負債	236,386	232,182
負債合計	2,340,531	1,627,061
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,362,656	3,378,755
利益剰余金	10,360,309	10,647,427
自己株式	△1,795,248	△2,052,177
株主資本合計	13,427,717	13,474,006
評価・換算差額等	△180,513	△34,699
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	13,265,283	13,457,386
負債純資産合計	15,605,815	15,084,448

損益計算書

(単位:千円)

科目	期別	2023年10月期第2四半期累計		2024年10月期第2四半期累計	
		金額	百分比(%)	金額	百分比(%)
売上高		3,217,390	100.0	4,024,025	100.0
売上原価		1,185,785	36.9	1,525,564	37.9
売上総利益		2,031,604	63.1	2,498,461	62.1
販売費及び一般管理費		1,576,759	49.0	1,883,340	46.8
営業利益		454,845	14.1	615,120	15.3
営業外収益		135,390	4.2	284,064	7.1
営業外費用		15,668	0.5	13,247	0.3
経常利益		574,567	17.9	885,937	22.0
税引前当期純利益		574,567	17.9	885,937	22.0
法人税等合計		186,628	5.8	221,845	5.5
当期純利益		387,939	12.1	664,091	16.5

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	2023年 10月期	2024年10月期 第2四半期
期首残高	2,463,363	3,382,812
営業キャッシュ・フロー	2,277,250	540,335
投資キャッシュ・フロー	△675,343	102,572
財務キャッシュ・フロー	△682,457	△662,847
期末残高	3,382,812	3,362,872

資本効率データ

	2022年 10月期	2023年 10月期
一株当たり純資産(円)	876.29	948.81
一株当たり当期純利益(円)	99.35	125.74
自己資本比率(%)	88.3	84.9
ROE(自己資本利益率)(%)	11.6	13.80
総資産経常利益率(%)	15.0	17.4
PER(株価収益率)(倍)	14.5	13.3
PBR(株価純資産倍率)(倍)	1.6	1.8

【参考】期末株価：2022年10月31日1,439円 / 2023年10月31日1,670円

News

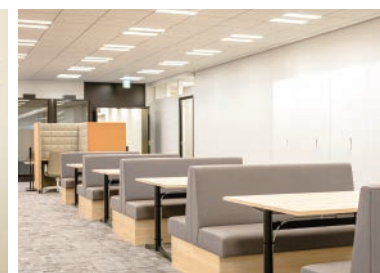
(2024年10月期の主なニュース)

事業拡大に伴い本社を「GINZA SIX」(中央区銀座)に移転

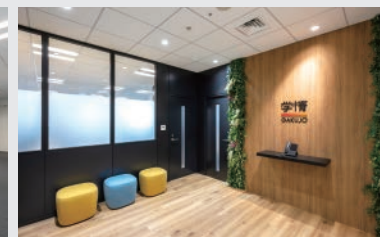
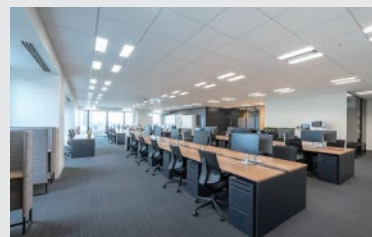
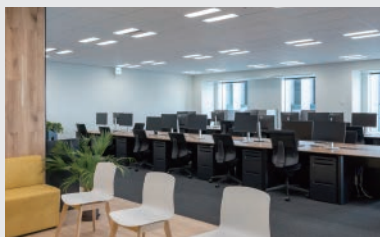
人員拡大・首都圏強化の戦略実行にむけ、オフィス面積を拡張し本社を移転しました。

コラボレーションスペースや、オンライン商談スペースを拡充。

働きやすい環境整備を強化し、豊かで創造的なワークスタイルを実現していきます。



名古屋支社
も移転



Around30に特化した転職サービスをローンチ

キャリアの次の一手を考える30代に特化した、ダイレクトリクルーティングサイトを2024年秋頃にローンチ予定です。

Re就活ブランド初となる、30代キャリア人材を対象にしたサービスを展開いたします。

登録会員数が230万人を超える「Re就活」を通じて転職した30代の「次のキャリア」を支援するなど、

「20代に強い」Re就活の強みを活かしたサービスを提供していきます。

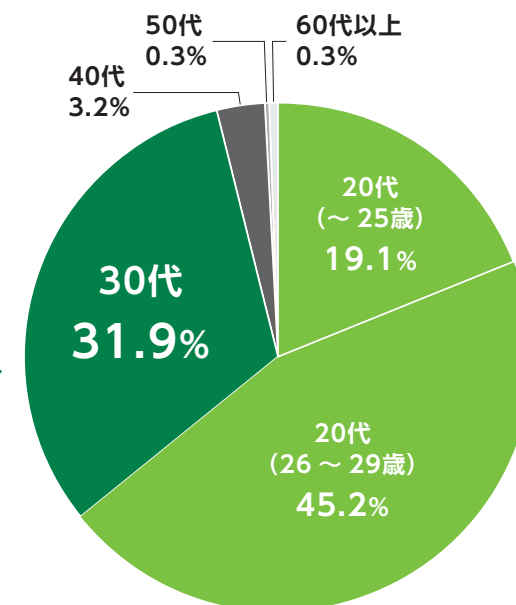
新サービスを、2024年秋にローンチ予定

キャリアの次の一手を考える30代に特化した
ダイレクトリクルーティングサイト

Re就活[®] 30

企業の採用ニーズが20代に次いで高い
30代の採用に特化したサービスを展開

■企業が特に採用したい年齢層



Re就活ブランドでシナジーを発揮 Re就活ブランドのシェア拡大へ

- 「20代の転職なら『Re就活』」という明確なポジションを確立
- 「Re就活」「Re就活の転職博」シリーズは、既卒・第二新卒～20代後半のヤングキャリアまで、20代全体をカバー
求人情報の提供範囲は、営業系・事務系・サービス販売系・IT系・技術系など全職種を網羅的にカバー
- 「Re就活テック」はITエンジニア経験者の採用に特化。“キャリア採用”の領域に挑戦
- 「Re就活30」は30代のキャリアの次の一手を考える世代の転職を支援

		転職サイト	転職イベント	エージェント(人材紹介)	ダイレクトリクルーティングサイト	その他	
30歳～	キャリア	RE就活	現在のボリュームゾーン	RE就活 エージェント	ITエンジニア経験者 RE就活 テック	20代の働き方研究所 powered by RE就活	
26～29歳	ヤングキャリア		RE就活 転職博				Around30の 転職サービス RE就活 30
～25歳	第二新卒 新卒		転職サポート meeting				

商品別トピックス

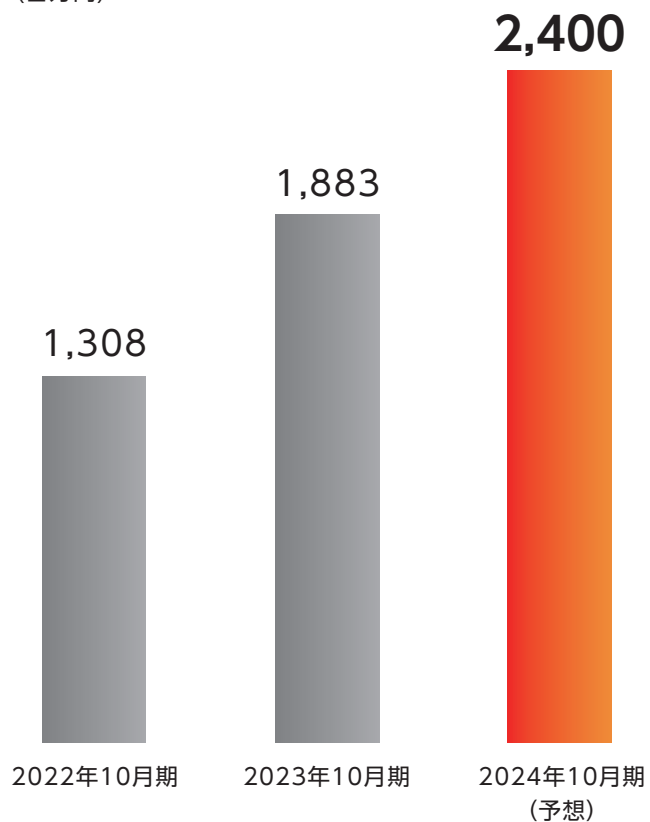
RE就活 第2四半期売上高は、前年同期比132.5%で伸長

若い世代の「転職意向」の高まり、企業の「キャリア採用（経験者採用）ニーズ」の拡大を的確に捉える。

第2四半期の応募数は前年同期比144.2%で伸長。応募数の増加が奏功し、売上高が大きく拡大

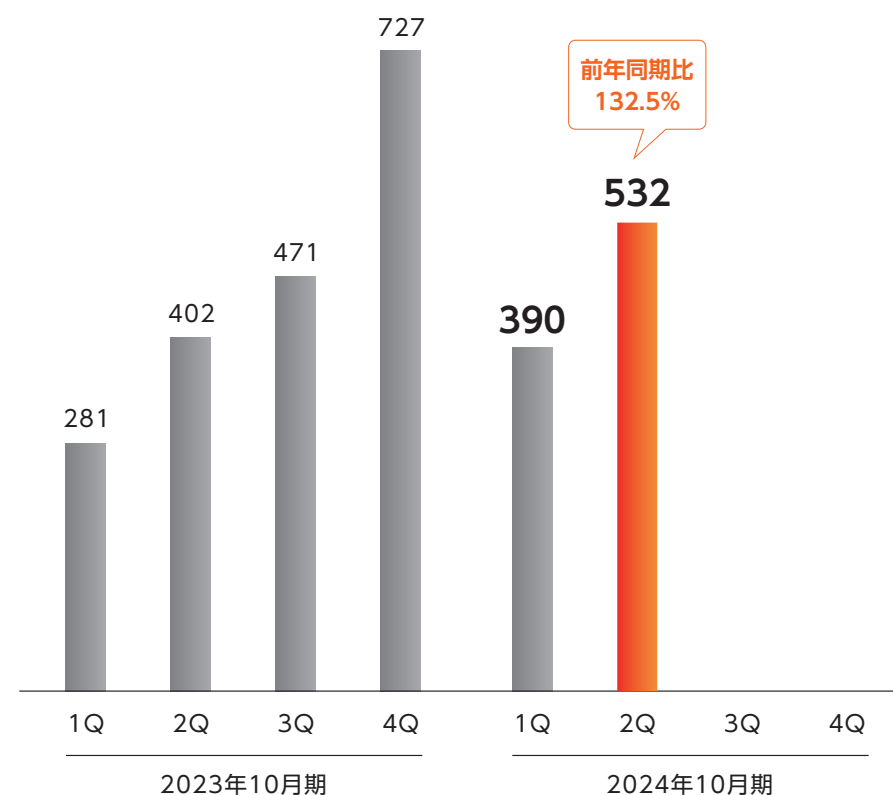
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

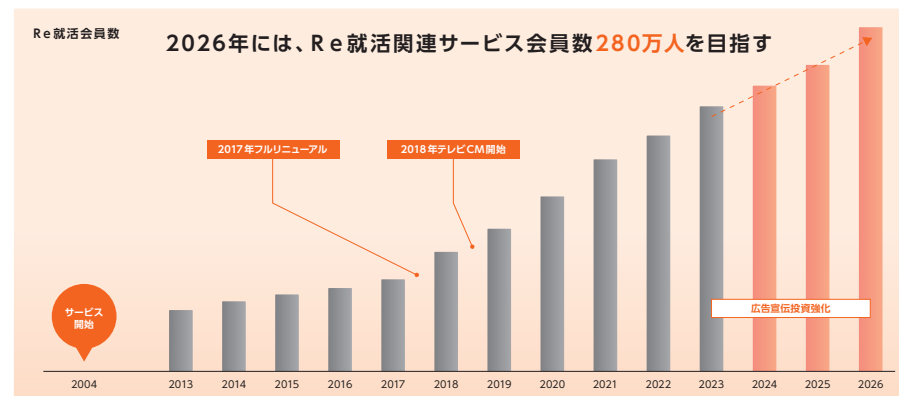
(百万円)



“20代に特化”の優位性が支持され、利用求職者数が増大 効果性向上で、受注が拡大する好循環に

2024年2月に、登録会員数230万人突破
2026年10月期、登録会員数280万人に向け進行中

求職者優位な売り手市場においても、新規会員登録数が好調に推移。
2024年2月に、登録会員数が230万人を突破しました。
会員登録数の増加により応募数が増加し、「採用成果」を得られた企業から、
継続利用の引き合いがある好循環を実現しています。



テレビCMをオンエア

板垣李光人さん出演のテレビCMを、2023年10月に続き、
2024年1月・5月に全国でオンエア。転職を通じて、
希望するキャリアの実現に「進もう」とする
20代を応援するメッセージを発信しています。



ChatGPTがスカウト作成をアシスト

ChatGPTを活用してスカウトメールの文章案を作成する
新サービス「スマート スカウト アシスタント」の提供を、
2024年4月25日より開始。
短時間でのスカウト文面作成を可能にしました。

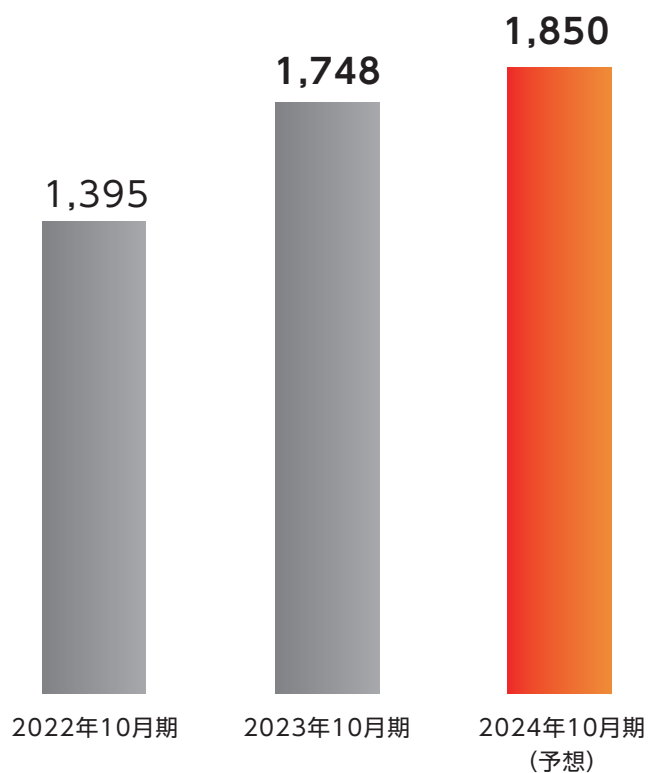


あさがくナビ 第2四半期売上高は、前年同期比113.6%で伸長

早期化により、インターンシップ、オープン・カンパニー広報の需要が拡大。
あさがくナビ2026の会員登録数は、前年比182.9%で伸長(2024年4月末時点)

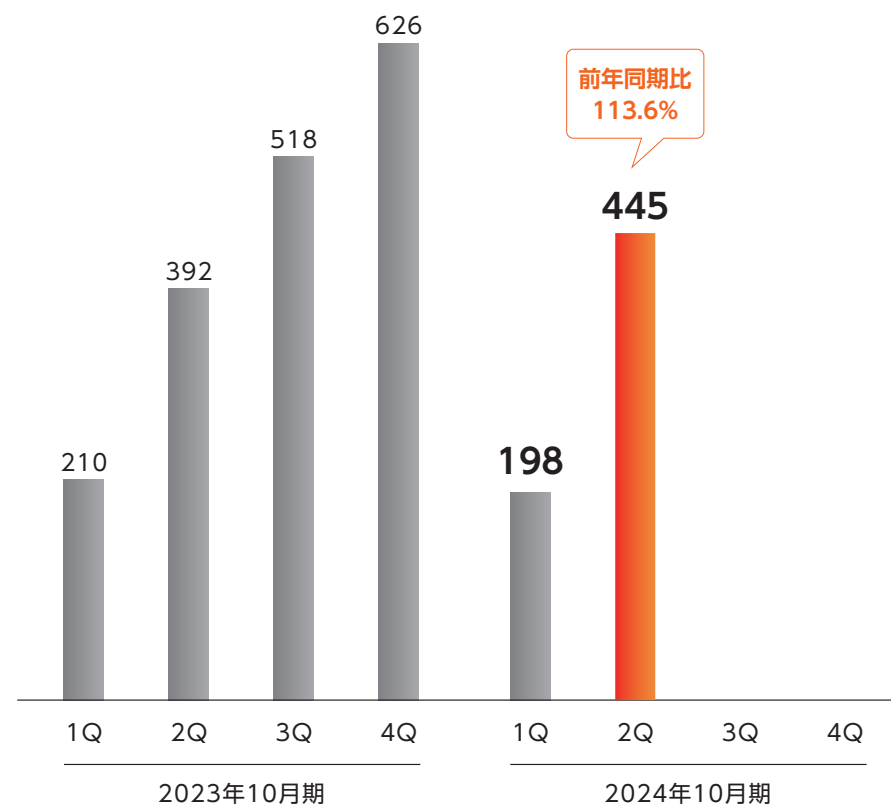
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

(百万円)



オリコン顧客満足度調査 学生満足度2年連続No.1※ “タイパ”意識の高まりにより採用動画「JobTube」も好調



オリコン顧客満足度調査 学生満足度2年連続No.1

オリコン顧客満足度調査で「就活支援コンテンツ」第1位に選出されました。
第1位への選出は、2022年に続き2年連続となります。

「2年連続No.1」の獲得により、学生の登録ならびに企業の問い合わせが増加しています。

※2022年～2023年 オリコン顧客満足度(R)調査 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位

「あさがくナビ就活チャンネル」の、 チャンネル登録者数1万人を突破

YouTube公式チャンネル「あさがくナビ就活チャンネル」は、チャンネル登録者数が1万人を突破しました。

「あさがくナビ就活チャンネル」は、「あさがくナビ」が就職活動に役立つコンテンツを発信するYouTubeチャンネルです。「就職活動の進め方」や「人事のホンネ」、「面接での評価基準」など、「自己分析や企業理解を深めるために役立つ」情報を届け、学生の就職活動をサポートすることを通じて、学生と企業の価値あるマッチングを実現していきます。





RE 就活 転職博

就職博 企業発見編

キャリアデザインフォーラム / インターンシップ&キャリア

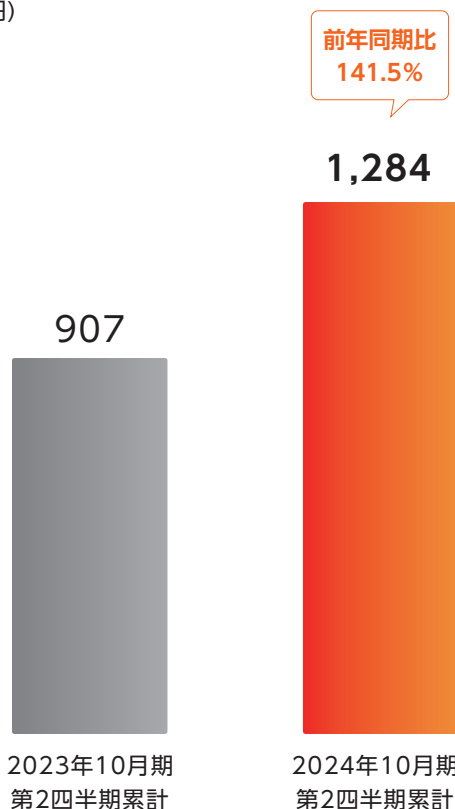
あさがくナビの Career Design Forum

通期売上高が、前年同期比141.5%で伸長

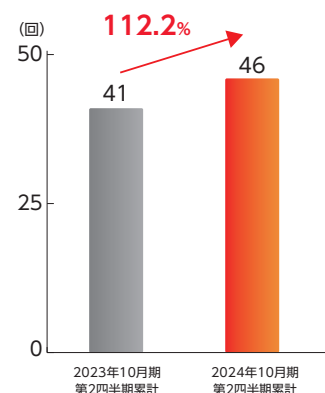
採用難易度が上昇し、リアルイベントで直接面談したいというニーズが拡大。
売り手市場の環境下でも、来場数が増加。面談・採用の成果により売上成長も実現

第2四半期累計売上高

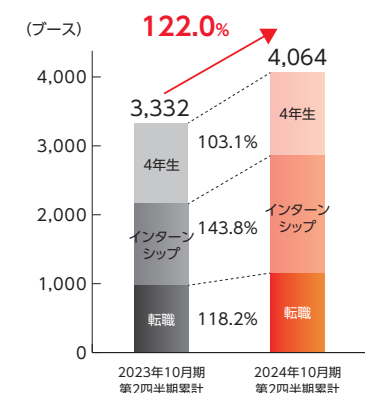
(百万円)



開催数



ブース数



	2023年10月期 第2四半期累計	2024年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)
売上高(百万円)	907	1,284	141.5
就職博等 開催回数	41	46	112.2
うち1日開催	19	22	115.8
うち2日開催	20	21	105.0
3日以上開催	2	3	150.0
4年生対象	12	12	100.0
インターンシップ対象	17	18	105.9
転職対象	12	16	133.3

	2023年10月期 第2四半期累計	2024年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)
ブース数	3,332	4,064	122.0
4年生対象	1,172	1,208	103.1
インターンシップ対象	1,184	1,702	143.8
転職対象	976	1,154	118.2
就活サポートmeeting 開催回数	99	98	99.0
就活サポートmeeting ブース数	592	626	105.7

リアルニーズの拡大により、出展数（ブース数）とともに来場数が大幅増

リアルでの来場は、Webサービスにおいて
ユーザーからの支持を得ているからこそ実現できるものだと評価しています。

初開催

キャリアデザインフォーラム / インターンシップ&キャリア

あさがくナビのCareer Design Forum 東京・大阪会場で7,002人が来場

東京会場：2024年4月20日（土） 東京ビッグサイト 大阪会場：2024年4月27日（土） グランフロント大阪



RE 就職 大 転職博

1,813人が来場（前回比188.2%）

2024年2月2日（金）・3日（土）にベルサール渋谷ガーデンで開催



名古屋・福岡でも過去最高来場数を更新！

RE 就職 [少人数制]ダイレクトリクルーティング型イベント 転職サポートmeeting

開催エリアを拡大し、地方開催を拡充！

転職サポートmeeting・就活サポートmeeting
追加開催エリア（一部予定）

あさがくナビ [少人数制]ダイレクトリクルーティング型イベント 就活サポートmeeting

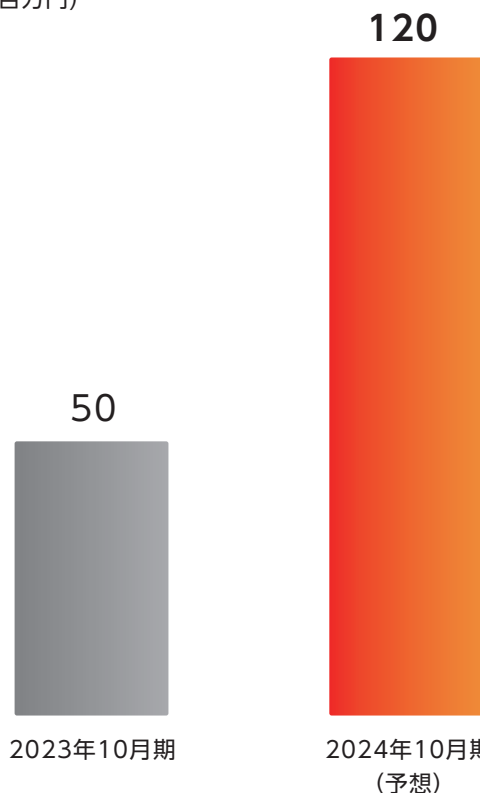


RE就活 テック

第2四半期累計売上高は、**41百万円**。事業成長に向け、進行中

通期売上高

(百万円)



人材需要が拡大する“ITエンジニア経験者”の採用に特化

IT人材の需要、労働力不足は加速度的に伸び続けている

経済産業省による試算では、2030年には需要に対し45万人の人材が不足すると言われています。産業の基盤となるIT人材の不足は、日本の生産性・産業競争力の低下を招く可能性がある、社会課題です。

他の職種と比較すると企業間の労働移動が活発

IT業界は、職種・工程ごとに分業化された業界構造となっています。配属先により、経験できる仕事内容や習得できるスキルが大きく異なるため、仕事内容や経験したいことの希望を実現するために「転職」を選択する働き手も多い傾向です。

採用実績も多数

職種：ソフトウェア開発技術者

自社製品開発の技術者を募集。8週間の掲載期間中に、開発経験を2年以上持つ人材を3人採用。

職種：開発エンジニア

20代前半の開発エンジニア経験者と、20代後半のプロジェクトマネージャー経験者を採用。

職種：Web開発エンジニア

大手上場SIerに勤務していた、24歳のJava開発経験者を採用。

職種：システムエンジニア

金融系システムの開発に3年以上従事していた経験者を採用。

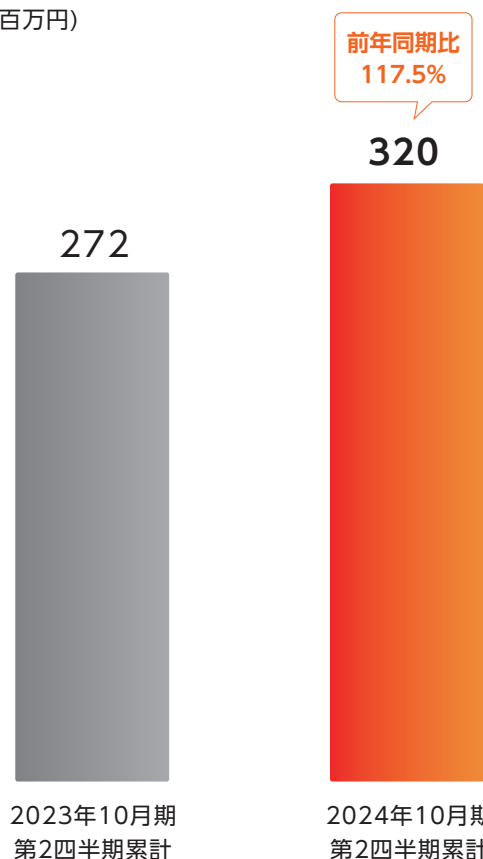


Re就活エージェント®

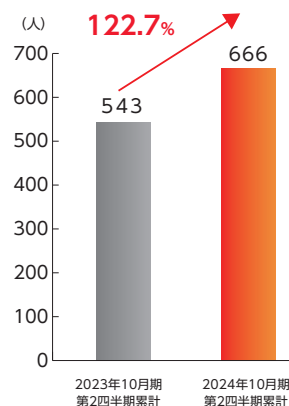
通期売上高は、前年同期比117.5%で伸長

第2四半期累計売上高

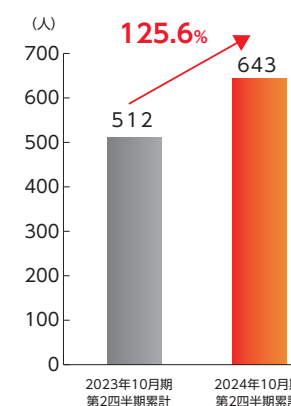
(百万円)



決定人数合計



20代社会人



好業績の背景

- ・20代登録比率No.1(東京商工リサーチ)を獲得
- ・Re就活で実施したテレビCMなどの広告宣伝効果が波及し、売上が拡大
- ・三井住友銀行、SMBCヒューマン・キャリアと“20代活躍支援プロジェクト”を展開
- ・IT・DXなど専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」の転職支援実績が増加
- ・キャリアアドバイザーの人員を拡大。前年同期比165.6%に増加

第2四半期累計売上高は、前年同期比112.9%で伸長

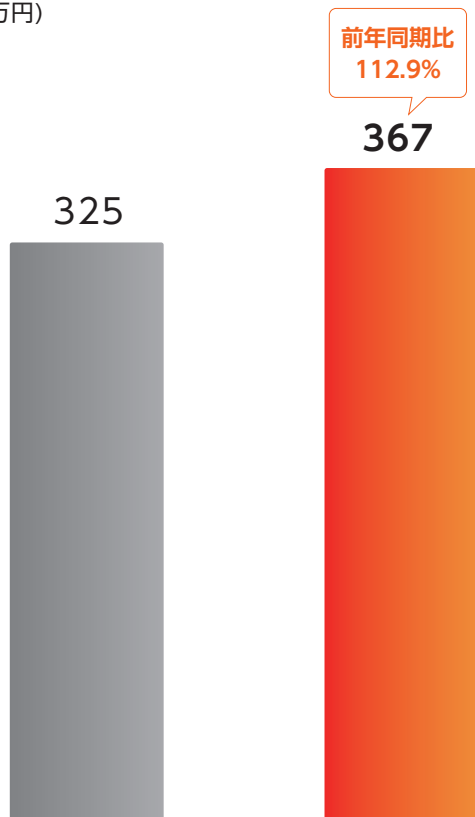
社会課題のトレンドに即した受託事業が好調に推移

- ・インターンシップ支援関連事業など、新たに事業化された案件を複数受託
- ・デジタル人材育成など、国が重点課題と位置付けているテーマで多くの案件を受託

転職・就職情報の提供を通して蓄積したノウハウを活かして、公的事業を受託。社会課題へのソリューションを提供しています。

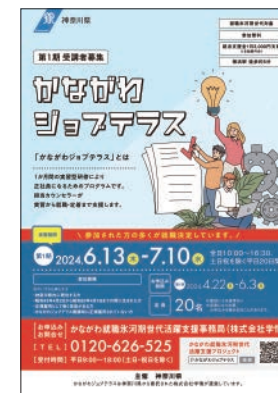
第2四半期累計売上高

(百万円)



2023年10月期
第2四半期累計

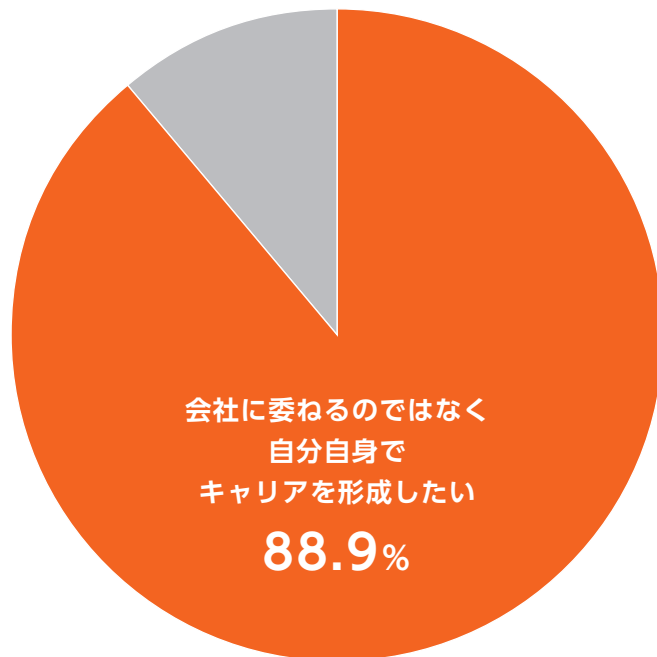
2024年10月期
第2四半期累計



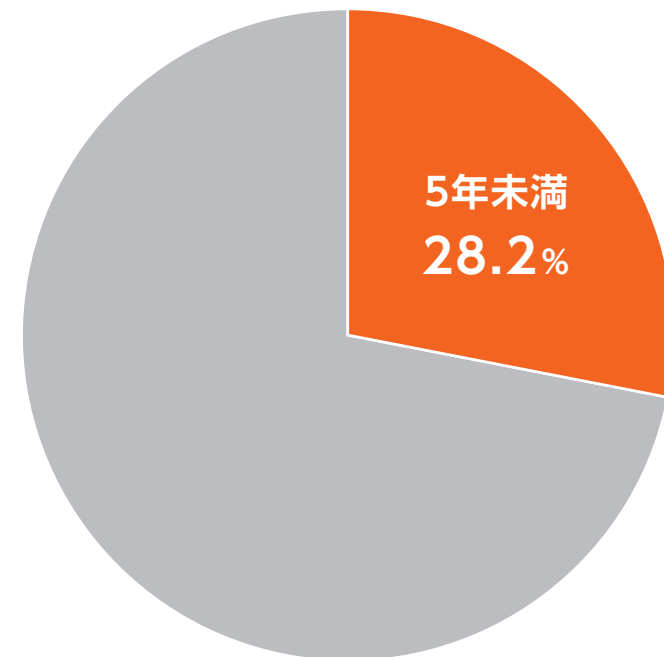
マーケット環境

働き手の「キャリアの自律への関心」「転職意向」が高まる
実際に働く中で見えてきた自身の強みや関心を踏まえて「セカンドキャリア」に挑戦

約9割が入社後のキャリアは
会社に委ねるのではなく「自身で築きたい」

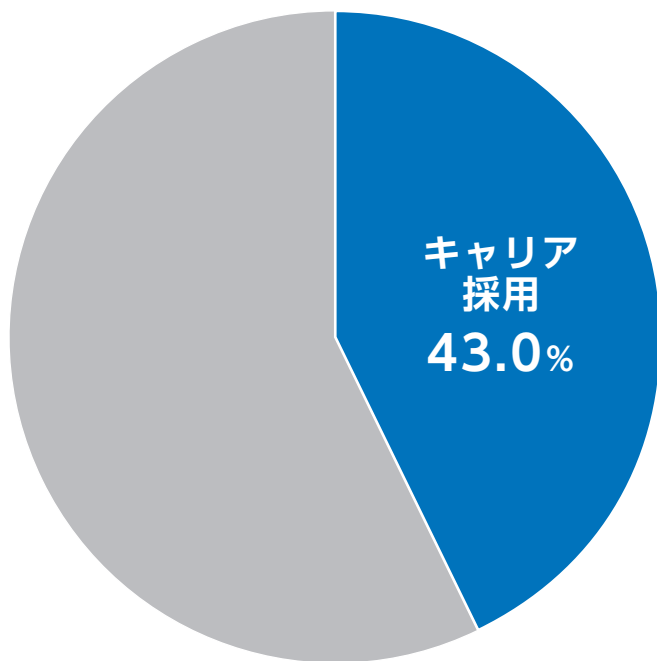


学生の3人に1人が入社した企業で
働きたい年数は「5年未満」と回答



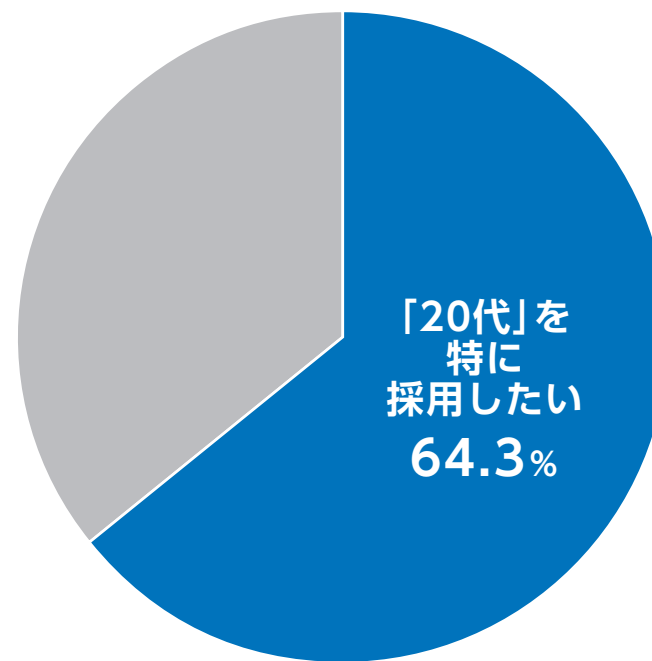
キャリア採用(経験者採用)の拡大・新卒採用の早期化・難化により、
“20代通年採用”を実施・強化する企業も増える見通し

企業の採用計画に占める
「キャリア採用」比率は過去最高の43.0%
約半数がキャリア採用に



※日本経済新聞社「採用計画調査」2024年

経験者採用で特に採用したい年齢は「20代」
64.3%の企業が20代を特に採用したいと回答



※学情「キャリア採用(経験者採用)状況調査」2024年

キャリア採用(経験者採用)領域は広大な市場開拓余地がある。 大きな成長ポテンシャルが存在



終身雇用から、 キャリアを自ら形成する時代へ

転職を通してキャリアを築く働き手が増加し、
企業のキャリア採用(経験者採用)も
更に拡大することが見込まれる

変化に対応できる デジタルネイティブ世代の採用が 更に拡大の見込み

ビジネストレンドの変化が速く激しい時代に
対応するため、企業はキャリア採用(経験者採用)、
とりわけデジタルネイティブである
20代の採用を拡大することが見込まれる



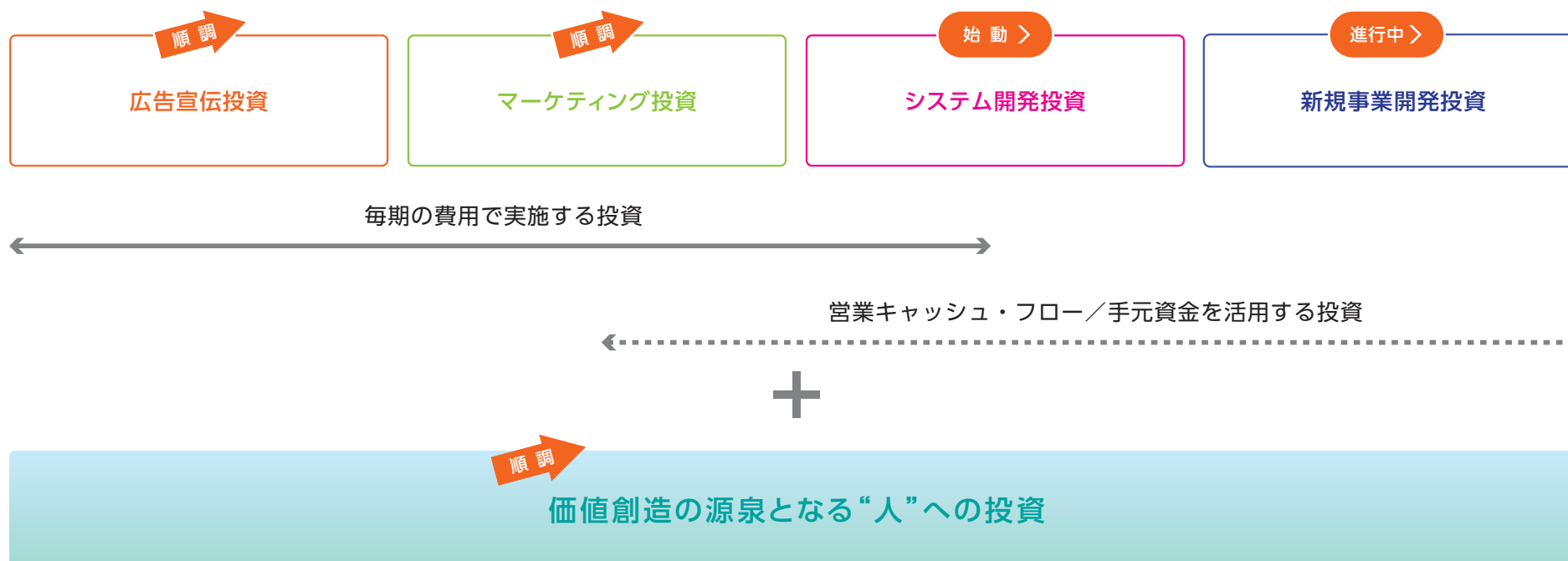
大きな成長 ポテンシャルが存在

※1: 矢野経済研究所・全国求人情報協会の公表データ(人材紹介の市場規模・求人情報提供サービスの市場規模)より当社にて算出(2021年度)

※2: 矢野経済研究所の公表データより(2021年度)

中期経営計画 成長投資について

「広告宣伝投資」「マーケティング投資」「人的投資」など
毎期の費用で実施する投資が奏功し、上期は計画以上に早期での投資回収を実現。
2024年10月期下期は、広告宣伝投資・マーケティング投資を更に強化するとともに、
システム開発投資・新規事業開発投資も計画に沿って開始



Re就活の会員データベースの 発展的統合を実施

20代のセカンドキャリアのプラットフォームとして
今後の採用市場の急激な変化に、
柔軟に対応できるデータベースを構築する



働き手とつながり続ける仕組みを構築し、
更なる利益成長を目指す

経済効果

- 会員のLTVを最大化。生産年齢人口減少社会で、ビジネス機会拡大を図る
- 企業が採用時に確認できるデータを拡充。マッチング精度の向上を図る
- 会員、企業の体験価値向上(=高付加価値化)により、収益を拡大

サービスID (Re就活関連サービスのID) 統一化 / 会員データ連携

キャリア形成を点ではなく線で支援。LTVの最大化を図る。
企業は求職者のキャリアを線で把握し採用することが可能に

実現したいイメージ



システム基盤の再構築

新サービスを複数展開することを前提に
システムを構築し、シームレスな連携を実現

現在

新たなサービスを展開する際は、ネイティブに新サイトを立ち上げている



Re就活ブランドを活かして、採用需要の増加が見込まれる
業界・職種に特化したサービスの展開を強化



目指す状態

- Re就活のプラットフォーム内で、新サービスを開発できる環境を整備する他、最適な手法を選択して新サービスを開発し、コストの低減・期間の短縮を図る
- 230万人の会員を有した状態でサービスをローンチでき、垂直立ち上げも可能に
- 求職者は再ログインなしで複数サービスを利用でき、広告コストの低減を実現



会社概要



つくるのは、 未来の選択肢

これからを担う若い世代が、
自分自身がどうなりたいか描ける。
ありたい姿、なりたい像を実現するために、
リアルな情報にアクセスできる。

これからの未来を担う人々が、自分の可能性を信じ、
何度でも挑戦できる社会はきっと明るい。

自身の存在意義を感じられる人々が、
社会をより良くするための活動を通して、
イノベーションを興し、地球に、隣人に、
やさしい社会を創っていく。

学情はこれまでも、「まだ世の中にない」サービスを展開し、
「働く」「キャリア」の新しいスタンダードを創ってきた。

新しい発想と、確かな情報で、
働く人と日本を、豊かに。元気に。

Philosophy

創業45周年を迎えた2022年期を第二創業期と位置づけ、これまで当社が大切にしてきた想いや価値観は何か、社会から期待されていることは何かを改めて言語化するために、「パーパス」を制定しました。
「パーパス」「基本理念」「経営理念」を体系化し、学情理念としています。

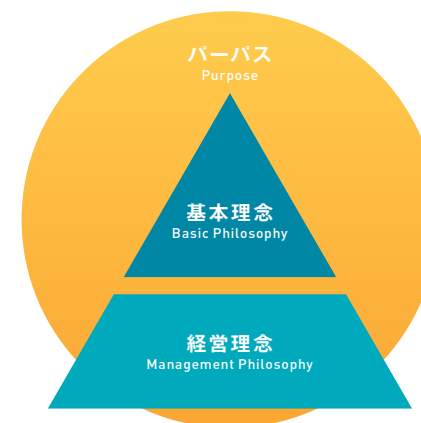
基本理念

私達は仕事を通して社会のお役に立つ企業づくりをめざします。

経営理念

明日の栄光を信じ熱い心で情報業界のパイオニアをめざして。

- 一、高い見識を持ち正々堂々と営業致します。
- 一、チャレンジ精神を持ちつづけ失敗を恐れません。
- 一、時代のニーズにあった商品を企画開発し提案致します。
- 一、良い商品とともに良い社員を誠心誠意お届けします。
- 一、お客様との共歓共苦が願いです。



「20代のセカンドキャリア」を支援するプラットフォームとして、
若年層の転職・就職と企業の採用を支援。
価値あるマッチングを実現し、働き手・企業・社会の未来に貢献

Webメディア事業

業界に先駆けてリリースしたWebメディアで、若手求職者・学生と企業の価値あるマッチングを実現



20代向け転職サイト 5年連続No.1

RE就職

※2019年～2023年 東京商工リサーチ調査 20代向け転職サイト 第1位



オリコン顧客満足度調査 学生満足度 2年連続No.1

あさがくナビ

朝日学情ナビ

※2022年～2023年 オリコン顧客満足度調査 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位



採用DX(動画・Web合同企業セミナー)

職場潜入動画など、デジタルを通して企業のリアル(雰囲気や社員の声)を届ける



JobTube 企業突撃編

JobTube ニュー入番組編

JobTube 人物密着編



JobTube スカウト

JobTube Lite



JobTube Campus



RE就職TV



あさがくナビ Web就職博

あさがくナビ Web就職博
TPO-TPO&キャリア編

イベント事業

日本で初めて合同企業セミナーを開催。直接面談でリアルな情報を提供し、質の高いマッチングを実現



RE 就活 転職博



就職イベント来場数2年連続No.1

あさがくナビの就職博

あさがくナビのCareer Design Forum

※2023年～2024年 東京商工リサーチ調査 就職イベント 来場数 第1位

【少人数制】ダイレクトリクルーティング型イベント
RE 就活 転職サポートmeeting

【少人数制】ダイレクトリクルーティング型イベント
あさがくナビ 就活サポートmeeting

エージェント事業

「初めての転職」を希望する20代を中心に、若手求職者・学生に選択肢(求人)を紹介

20代登録比率 4年連続No.1

RE 就活 エージェント

※2021年～2024年 東京商工リサーチ調査 転職エージェント 20代登録比率 第1位

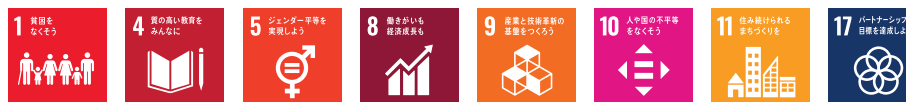
あさがくナビ 就活エージェント



ソーシャルソリューション事業

培ったノウハウを活かして公的事業でも、社会に貢献。経済産業省や中小企業庁、地方自治体による雇用対策事業を数多く受託。インターンシップの支援や、デジタル人材のマッチング促進、就職氷河期世代の支援などに取り組んでいます

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



新規事業・その他

採用・雇用における社会課題を解決するべく、新規事業にも積極的に挑戦。

若手社会人・学生に1つでも多くの選択肢を示す事業を展開し、本業を通して、社会に貢献していきます



RE 就活 Tech

20代ITエンジニア経験者に特化した転職・採用を支援



20代働き方研究所

20代のビジネスパーソンへ情報発信 主体的なキャリア形成をサポート



あさがくナビ Japan Jobs

外国人留学生の就職・採用を支援
ダイバーシティ&インクルージョンを推進

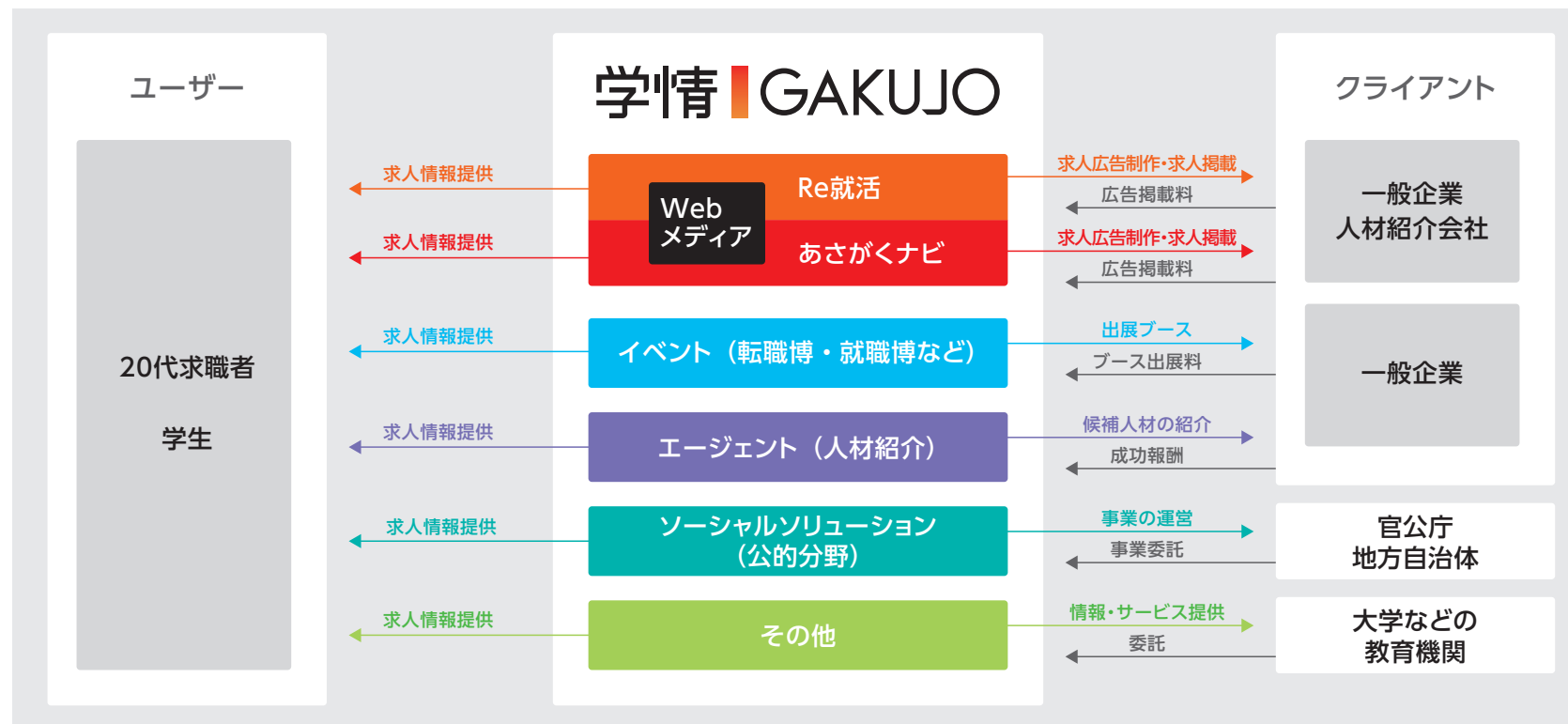
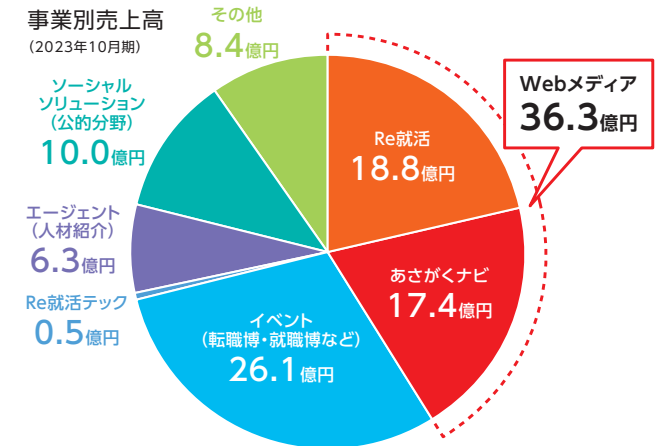
若年層と企業のマッチングを支援し、働き手・企業の成長に貢献

若年層(20代求職者・学生)と企業の価値あるマッチングを支援

- 求職者への転職・就職情報の提供
- 企業への採用ソリューションの提供

ミスマッチのない転職・就職、採用を実現

活躍できる企業への転職・就職、活躍する人材の採用を目指した事業運営



これらを担う世代と、企業、社会の未来のために、

世の中になかったサービスを生み出し、新しいスタンダードを創ってきました。

創業期

- 1976 大阪市北区堂島にて創業
- 1977 大阪市北区堂島にて(前身となる)株式会社実鷹企画設立
- 1981 学生就職情報センター設立
「学生就職ガイド」(就職情報誌)刊行
- 1984 業界初の合同企業セミナー「就職博」初開催

当時



現在



業界初 合同企業セミナー「就職博」

成長期

- 1989 東京都中央区銀座に東京支社を開設
- 1990 名古屋市中区栄に名古屋支社を開設
- 1991 東京都港区芝公園に東京支社を移転し、東京本部とする
- 1994 大阪市西区江戸堀に本社ビル竣工、本社を移転
- 1995 「あさがくナビ」の前身となる
業界初のインターネット就職情報サイト「G-WAVE」配信開始

当時



現在



業界初 インターネット就職情報サイト

- 2000 社名を「株式会社学情」に変更
- 2002 JASDAQ上場
大阪市北区梅田に新本社ビル竣工、本社を移転
- 2004 京都市下京区長刀鉾町に京都支社を開設
業界初の[20代専門]転職サイト「Re就活」配信開始
- 2005 東京証券取引所市場第二部上場
- 2006 東京証券取引所市場第一部上場

当時



現在



業界初 Re就活

拡大期

変革期

- 2011 「日本経済団体連合会」入会
- 2013 朝日新聞社・朝日学生新聞社と資本業務提携
福岡市博多区博多駅前に福岡営業所を開設
- 2015 実践型インターンシップマッチングサービス「インターン・ジョブズ」配信開始
- 2017 [20代専門]転職サイト「Re就活」フルリニューアル
東京本部を東京本社に改称、大阪本社と二本社制に
福岡営業所を福岡支店に改称
- 2019 「あさがくナビ」フルリニューアル 日本最大級のダイレクトリクルーティングサイトに
グローバル人材の就職・採用を支援する「Japan Jobs」配信開始
人事担当者のためのオウンドメディア「人事の図書館」配信開始
「Re就活」20代向け転職サイトNo.1 (東京商工リサーチ調査)
※以降5年連続でNo.1を獲得
- 2020 20代女性のための転職サイト「Re就活WOMAN」配信開始
少人数制ダイレクトリクルーティング型イベント「就活サポートmeeting」初開催
「職場体感型」採用動画「JobTube」サービス提供開始
LIVE型・合同企業セミナー「Web就職博」シリーズ配信開始
「あさがくナビ」ダイレクトリクルーティングサイト会員数No.1 (東京商工リサーチ調査)
※以降4年連続でNo.1を獲得
- 2021 採用動画「JobTube」シリーズのラインナップを拡充
 - ・求人掲載に特化した動画「JobTube Lite」
 - ・スマホでの視聴体験を最適化した動画「JobTube 縦Lite」
 - ・報道番組クオリティのWebセミナー動画「JobTube Studio」
 - ・動くパンフレット。グラフィックで魅力を伝える「JobTube パンフレット」
 - ・動画でロールモデルに出会えるキャリア支援動画「JobTube プロフェッショナル」
 20代ビジネスパーソンのためのオウンドメディア「20代の働き方研究所」配信開始
「Re就活エージェント」20代登録比率No.1 (東京商工リサーチ調査)
※以降4年連続でNo.1を獲得
- 2022 本店登記を東京都千代田区へ変更
東証再編に伴い「東証プライム市場」に上場
パーパス「つくるのは、未来の選択肢」を制定
福岡支店を福岡支社に改称
- 2023 「就職博」就職イベント来場数No.1 (東京商工リサーチ調査)
※以降2年連続でNo.1を獲得
20代ITエンジニア経験者のための転職サイト「Re就活テック」配信開始
「あさがくナビ」オリコン顧客満足度調査 学生満足度2年連続 No.1
※2022年～2023年 オリコン顧客満足度調査 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位
- 2024 東京都中央区銀座に本社移転



あさがくナビ「就活ニュースペーパー」



スカウトメール・Web面接機能などを搭載。
20代の即戦力人材を採用できるサイトに



AIスカウト機能やアバター機能など
最新システムを搭載。
ダイレクトリクルーティングを実現



「就活サポートmeeting」



“職場体感型”採用動画「JobTube」



「20代の働き方研究所」

会社概要

商号 株式会社学情
 本社所在地 〒104-0061 東京都中央区銀座6-10-1 GINZA SIX 9階
 代表者 代表取締役会長 中井清和
 代表取締役社長 中井大志
 設立 1977(昭和52)年11月
 資本金 15億円
 事業内容 就職情報事業
 従業員数 376人(2024年4月30日現在)



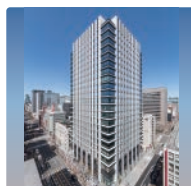
TOKYO

[本社]
 〒104-0061
 東京都中央区銀座6-10-1
 GINZA SIX 9階
 TEL:03-6775-4510(代)
 ※2024年4月1日移転



OSAKA

[大阪本社]
 〒530-0001
 大阪市北区梅田2-5-10
 学情梅田コンパス
 TEL:06-6346-6830(代)



NAGOYA

[名古屋支社]
 〒460-0003
 名古屋市中区錦2-20-15
 広小路クロスタワー 12階
 TEL:052-854-7533(代)
 ※2024年3月18日移転



KYOTO

[京都支社]
 〒600-8008
 京都市下京区四条通烏丸東入ル長刀鉾町8
 京都三井ビルディング 3階
 TEL:075-213-5611(代)



FUKUOKA

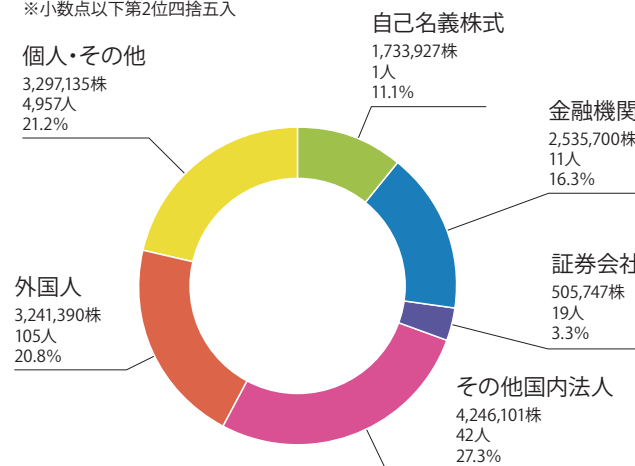
[福岡支社]
 〒812-0011
 福岡市博多区博多駅前2-1-1
 福岡朝日ビル 8階
 TEL:092-477-9190(代)

株主の状況

2024年4月30日現在
 発行可能株式総数 50,240,000株
 発行済株式の総数 15,560,000株
 株主総数 5,135人

株主構成比

2024年4月30日現在 パーセンテージは所有株式数の割合
 ※小数点以下第2位四捨五入



ニュースメール

当社の開示情報、企業ニュースを、
 タイムリーにメールでお届けします。

<https://www.magicalir.net/2301/mail/index.php>



つくるのは、未来の選択肢



株式会社学情 IR チーム

TEL:03-6775-4510 MAIL:ir@gakujo.ne.jp
<https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

掲載している情報には、将来に関する記述が含まれています。将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しは、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断によるものでありますが、様々なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって将来の業績は、環境変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることをご留意ください。

