

決算説明 資料

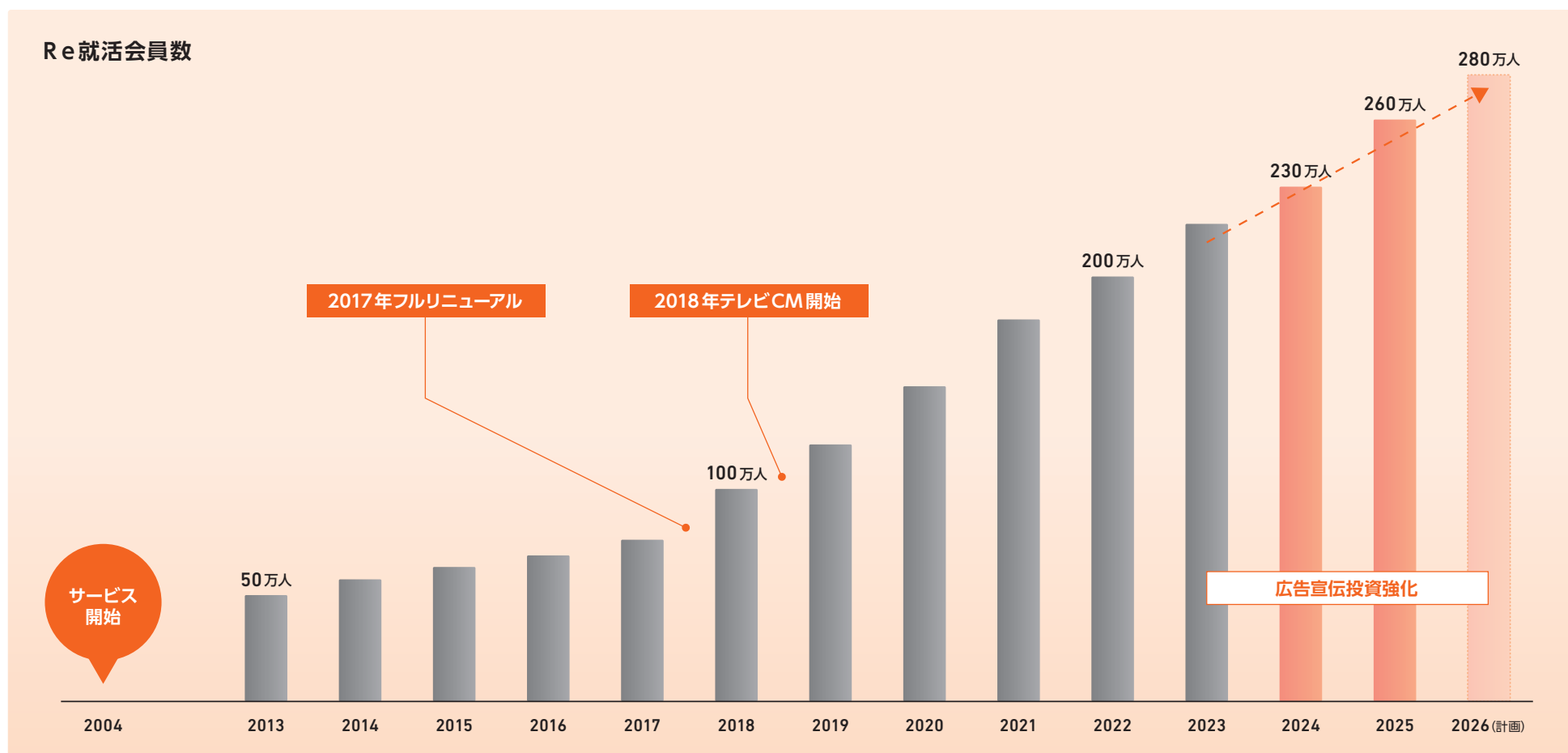
2025年10月期(第48期)
第1四半期

2025年3月
東証プライム市場：証券コード2301

Re就活[®] 会員数260万人突破

Re就活の会員数が260万人を突破しました。2026年10月期には280万人を目指します。

Re就活の会員登録数が増えると、転職博や転職サポートmeetingの来場数の増加、Re就活エージェントの面談数の増加に波及します。基幹Webメディアの会員を順調に増やせている優位性を活かして、キャリア採用サービスの売上拡大を実現していきます。



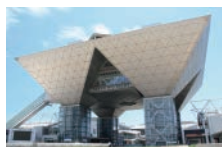
2027年卒等 全学年対象合同企業セミナー 来場数No.1の就職博シリーズ

2025年4月 /
全国5都市で開催!

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

Career Design Forum

東京会場



2025 **4.12** (土)
12:00-17:00
東京ビッグサイト

名古屋会場

初開催



2025 **4.5** (土)
12:00-17:00
ポートメッセなごや

大阪会場



2025 **4.12** (土)
12:00-17:00
ATCホール

京都会場

初開催



2025 **4.27** (日)
12:00-17:00
京都産業会館ホール

福岡会場

初開催



2025 **4.13** (日)
12:00-17:00
JR九州ホール

2月累計受注高

前年
同期比 **436.4%**

昨年実績

2024年4月開催
東京・大阪会場 来場数合計

7,002人



東京会場
東京ビッグサイト
2024/4/20

来場
総数

4,425人



大阪会場
グランフロント大阪
2024/4/27

来場
総数

2,577人

参加企業一覧 (一部抜粋)

伊藤忠商事 / 講談社 / 小学館 / KADOKAWA / NHK (日本放送協会) / テレビ朝日 / ABCテレビ / 関西テレビ放送 / 読売テレビ放送 / 東宝 / 松竹 / ホリプロ / 博報堂 / 博報堂DYメディアパートナーズ / コナミグループ / NTT DATA / サイバーエージェント / キヤノン / AGC / 湖池屋 / ヤマサ醤油 / ロッテ / マルハニチロ / アイリスオーヤマ / タカラトミー / ヤンマーホールディングス / アシックス / ポーラ / ユニ・チャーム / 大日本印刷 (DNP) / TOPPAN / 東日本旅客鉄道 (JR東日本) / 西日本旅客鉄道 (JR西日本) / 近畿日本鉄道 / 朝日新聞社 / 読売新聞 / ANAエアポートサービス / Peach / JALスカイ / 竹中工務店 / テイクアンドギヴ・ニーズ / ワタベウェディング / 神戸大学 / 大阪府

Contents

サマリー

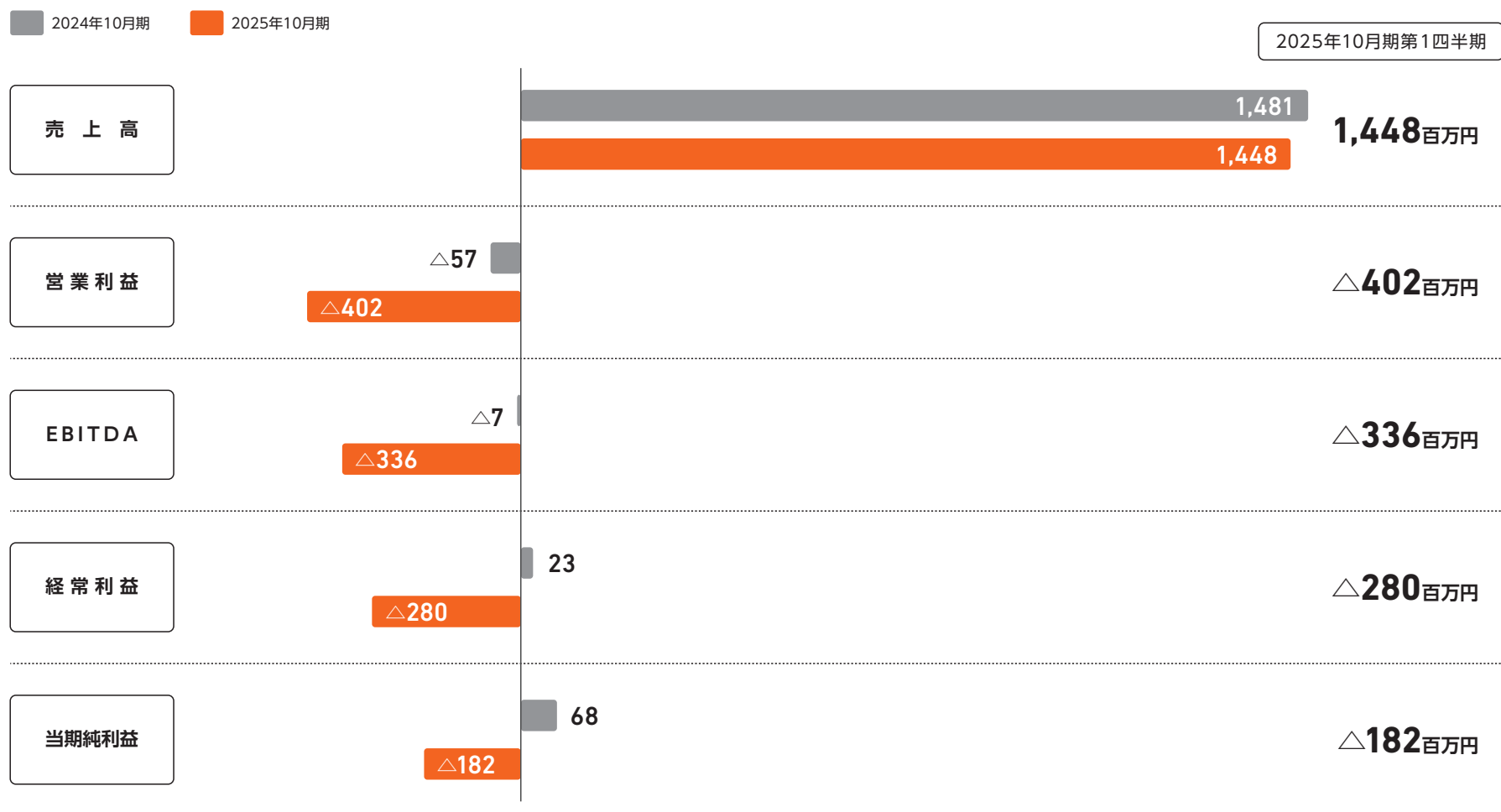
業績・株主還元

News

商品別トピックス

Appendix

- ✓ 売上高は14.4億円・営業利益は△4.0億円。
- ✓ 減収減益の要因は、就職活動時期の早期化により新たな季節要因が生じたため。
- ✓ 受注は復調傾向のため、通期計画は据え置き、通期での計画達成を目指す。



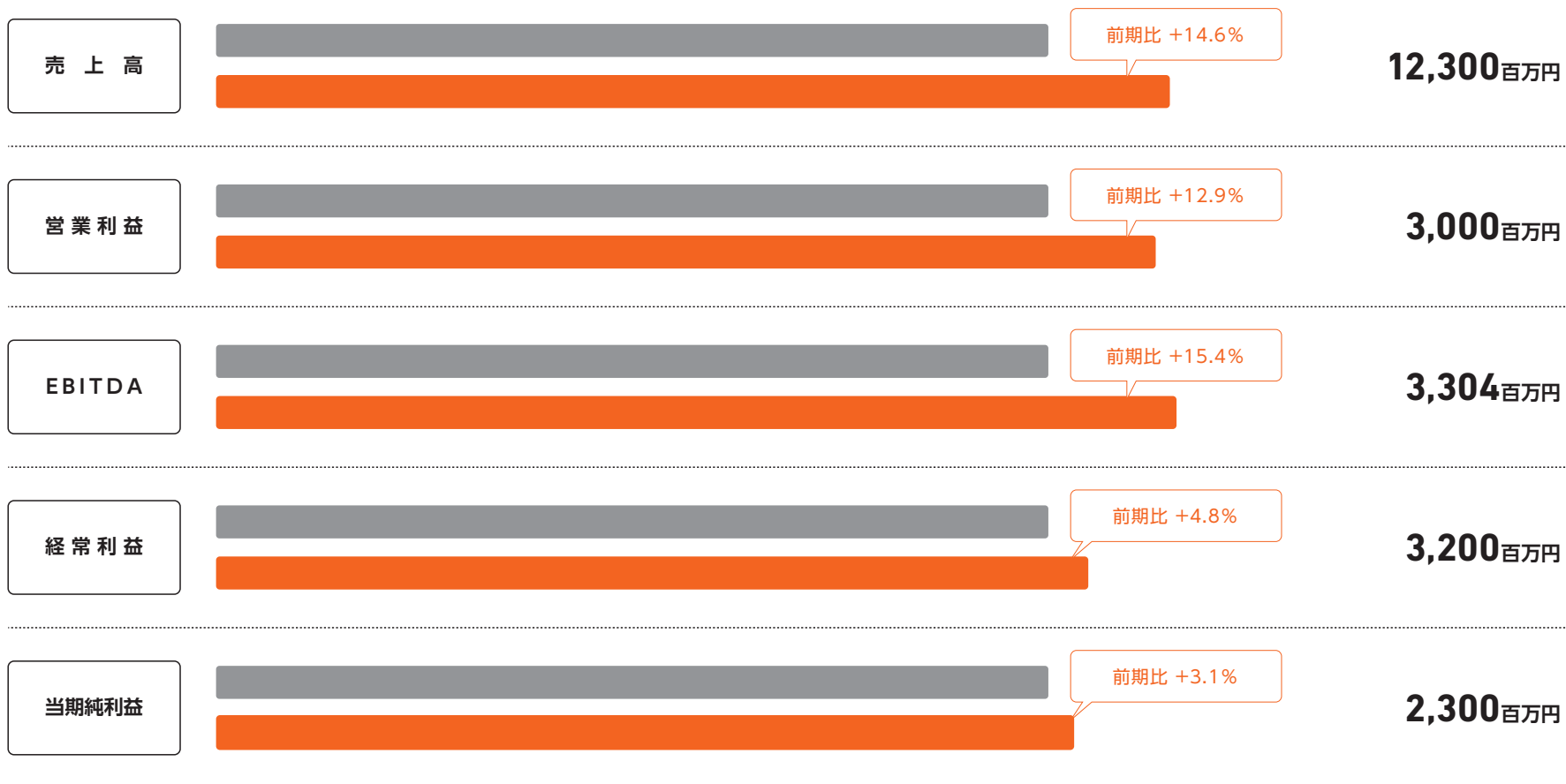
※△は損失

- ✓ Re就活の売上高は、前年同期比+7.6%で伸長
- ✓ 第1四半期は、4年生の就職活動は終了し、3年生も企業探しからセミナー・選考参加のフェーズに移行。
新卒採用の早期化・難化により、新たな季節要因が発生したものの、第2四半期以降に売上増大予定

Re就活	<p>売上高は、419百万円。前年同期比+7.6%で伸長。 2025年1月末には、登録会員数が260万人を突破し、効果性がさらに向上。 求職者と企業のマッチング数増加(=効果性向上)により、受注が拡大する好循環に</p>
ダイレクトリクルーティング (Re就活30/Re就活テック)	<p>2024年10月末ローンチの「Re就活30」は登録会員数が、計画比3倍の9,037人を突破。 「Re就活テック」は、ITエンジニア経験5年以上の経験者へのアプローチを強化</p>
エージェント	<p>売上高は、110百万円。前年同期比△7.6% Re就活の登録会員数増加に伴い面談数は伸長しているため、通期での計画達成に向け進行中</p>
イベント (転職博・就職博など)	<p>売上高は、363百万円。前年同期比△11.6% 新卒採用の早期化により、ブース数の多い大型イベントが第2四半期以降に集中する影響を受ける</p>
あさがくナビ (現Re就活キャンパス)	<p>売上高は、151百万円。前年同期比△23.5%に。 新卒採用の早期化により、新たな季節要因が発生。 2025年3月にブランドリニューアルを実施し、大学1・2年生も利用しやすいサービスに</p>
ソーシャル ソリューション	<p>売上高は、276百万円。前年同期比+35.4%で伸長。 2024年度予算の受託事業で順調に売上計上が進む</p>

- ✓ 売上高は123億円、営業利益は30億円を計画
- ✓ 先行投資による、キャリア採用(経験者採用)サービスの成長強化を継続
- ✓ 2024年10月期から実施している投資効果により、利益成長も見通す
- ✓ 本業の儲けを示すEBITDAは33億円を計画

2025年10月期予想



業績・株主還元

- ✓ 売上高は、1,448百万円(前年同期比△2.2%)
- ✓ 減収の主な要因は、就職活動・新卒採用の季節性の変化に伴い、売上の一部が下期に移動するため
- ✓ サービス開発・広告宣伝の投資は計画通り、上期に強化し、営業損失は402百万円(前年同期は57百万円の損失)
- ✓ 成長投資を実施し、売上計画を下支えする。利益計画は通期での計画変更なし

損益計算書ダイジェスト

(百万円)

	2024年10月期 第1四半期	百分比(%)	2025年10月期 第1四半期	百分比(%)	前年同期比(%)
売上高	1,481	100.0	1,448	100.0	97.8
売上原価	580	39.2	729	50.4	125.7
売上総利益	900	60.8	718	49.6	79.8
販売費及び一般管理費	958	64.7	1,120	77.4	117.0
うち販売促進費	170	11.5	245	16.9	143.7
営業利益	△57	—	△402	—	—
経常利益	23	1.6	△280	—	—
税引前当期純利益	23	1.6	△280	—	—
当期純利益	68	4.6	△182	—	—
EBITDA	△7	—	△336	—	—

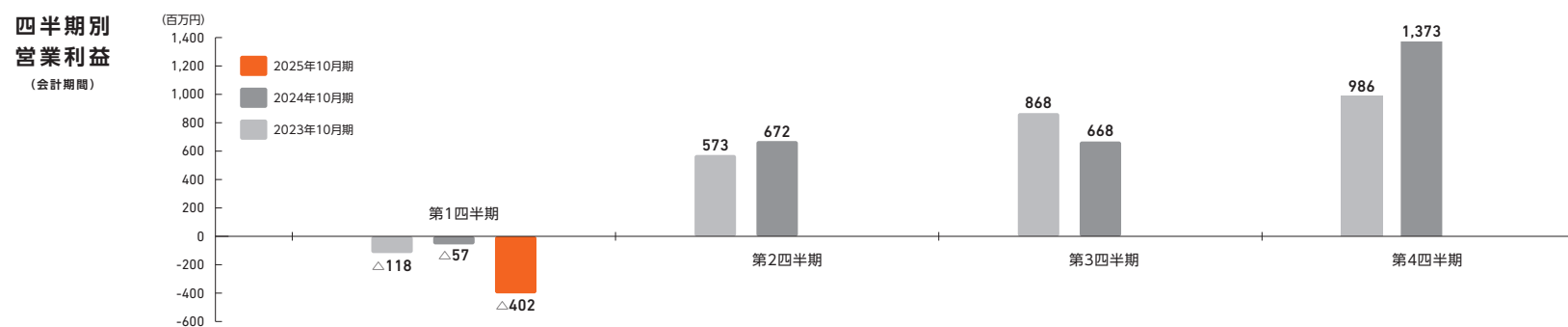
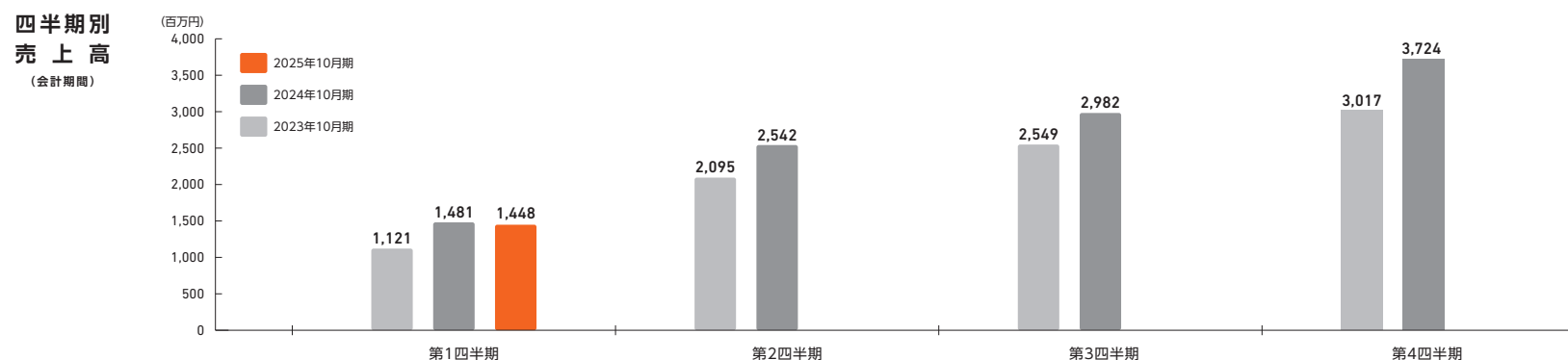
(百万円)

2025年10月期(予想)	百分比(%)	前期比(%)
12,300	100.0	114.6
3,949	32.1	109.5
8,350	67.9	117.2
5,350	43.5	119.8
1,000	8.1	123.3
3,000	24.4	112.9
3,200	26.0	104.8
3,200	26.0	104.8
2,300	18.7	103.1
—	—	—

※△は損失

✓ 売上高は、1,448百万円(前年同期比△2.2%)

✓ 効果性が良好なRe就活で、採用成果を得られた企業から「リピート」での受注が増大

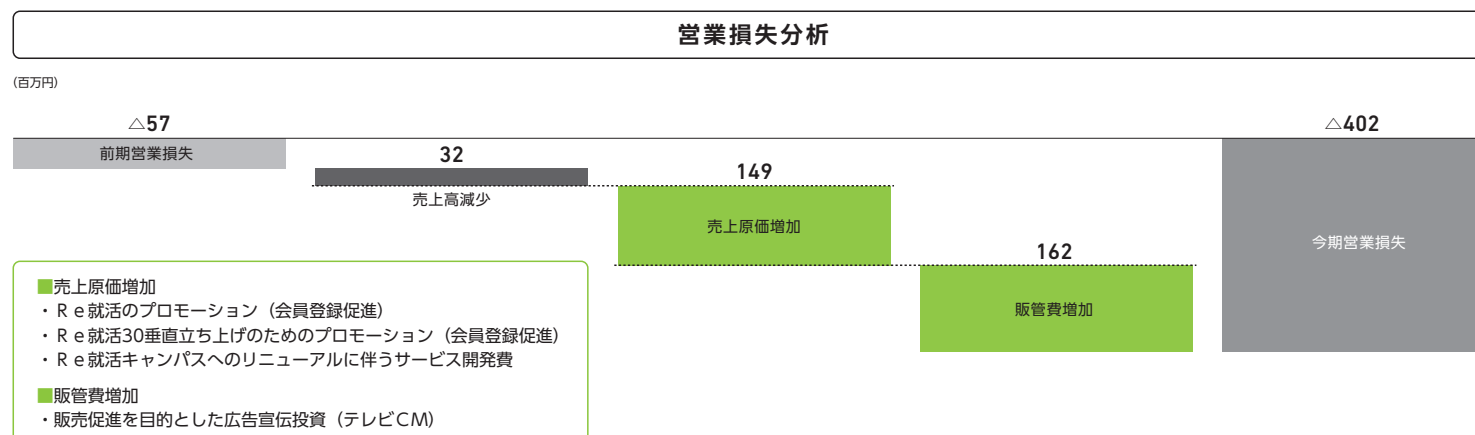
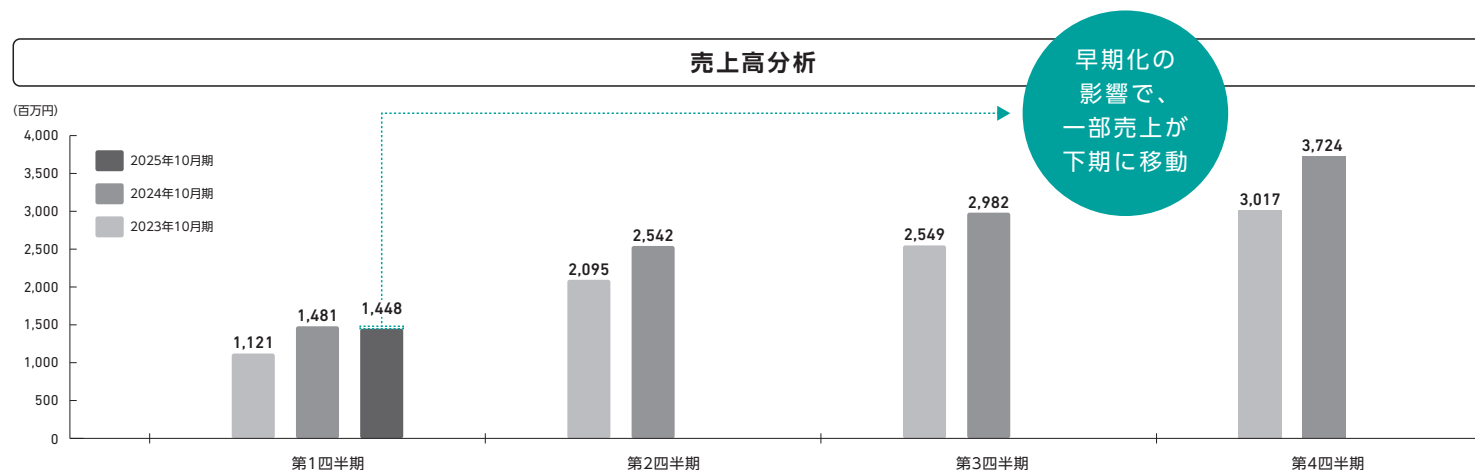


(百万円)

四半期別業績 (会計期間)	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)		
	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期
売上高	1,121	1,481	1,448	2,095	2,542		2,549	2,982		3,017	3,724	
売上総利益	666	900	718	1,364	1,597		1,752	1,970		2,084	2,654	
販売費および一般管理費	785	958	1,120	791	925		883	1,302		1,097	1,281	
営業利益	△118	△57	△402	573	672		868	668		986	1,373	
経常利益	△48	23	△280	623	862		939	738		1,049	1,429	

※△は損失

- ✓ 就職活動・採用の早期化に伴い、売上の一部が下期に移動
- ✓ 第1四半期は、4年生の就職活動が終了し、3年生も企業探しからセミナー・選考参加のフェーズに移行。
新卒採用の早期化・難化により、新たな季節要因が発生
- ✓ サービス開発・広告宣伝の投資は上期にアクセルを踏み、売上計画の達成を後押し。利益計画は通期での計画変更なし



- ✓ 企業の戦略的なキャリア採用・第二新卒採用*が拡大し、4月入社や10月入社の案件が増加
キャリア採用・第二新卒採用においても季節性が生じる
- ✓ 新卒採用の早期化により、企業の広報時期は第2四半期以降が山場に変化
- ✓ 上記に伴い、ブース数の多い大型イベントも第2四半期以降に集中

*戦略的なキャリア採用・第二新卒採用=欠員補充ではなく、年間で採用計画を立てて実施する採用

採用活動時期・大型イベント開催スケジュール

ブース数の多い大型イベント **大転職博** **CareerDesignForum** **SuperBusinessForum** が第2四半期以降に集中
大型イベント開催時期は、連動してRe就活・Re就活キャンパスの掲載も増大する

	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月			
2026年卒内定率(%)	16.9	36.6	48.2	48.2											
2025年卒内定率(%)	11.8	25.0	29.2	38.1	53.7	70.1	81.3	84.7	86.8	—	—	—			
主な採用活動時期	キャリア	→					→								
	第二新卒	→			→			→							
	新卒	→						→							
	インターシップ	→						→							
需要拡大時期	Re就活	→					→								
	Re就活エージェント	→					→								
	Re就活キャンパス	→						→							
	大型イベント				大転職博			CareerDesignForum			大転職博 SuperBusinessForum			大転職博	

先行指標が好調に推移

2月末累計
商品別受注高
(前年同期比)

Re就活 **114.1%**
大転職博 **118.1%**

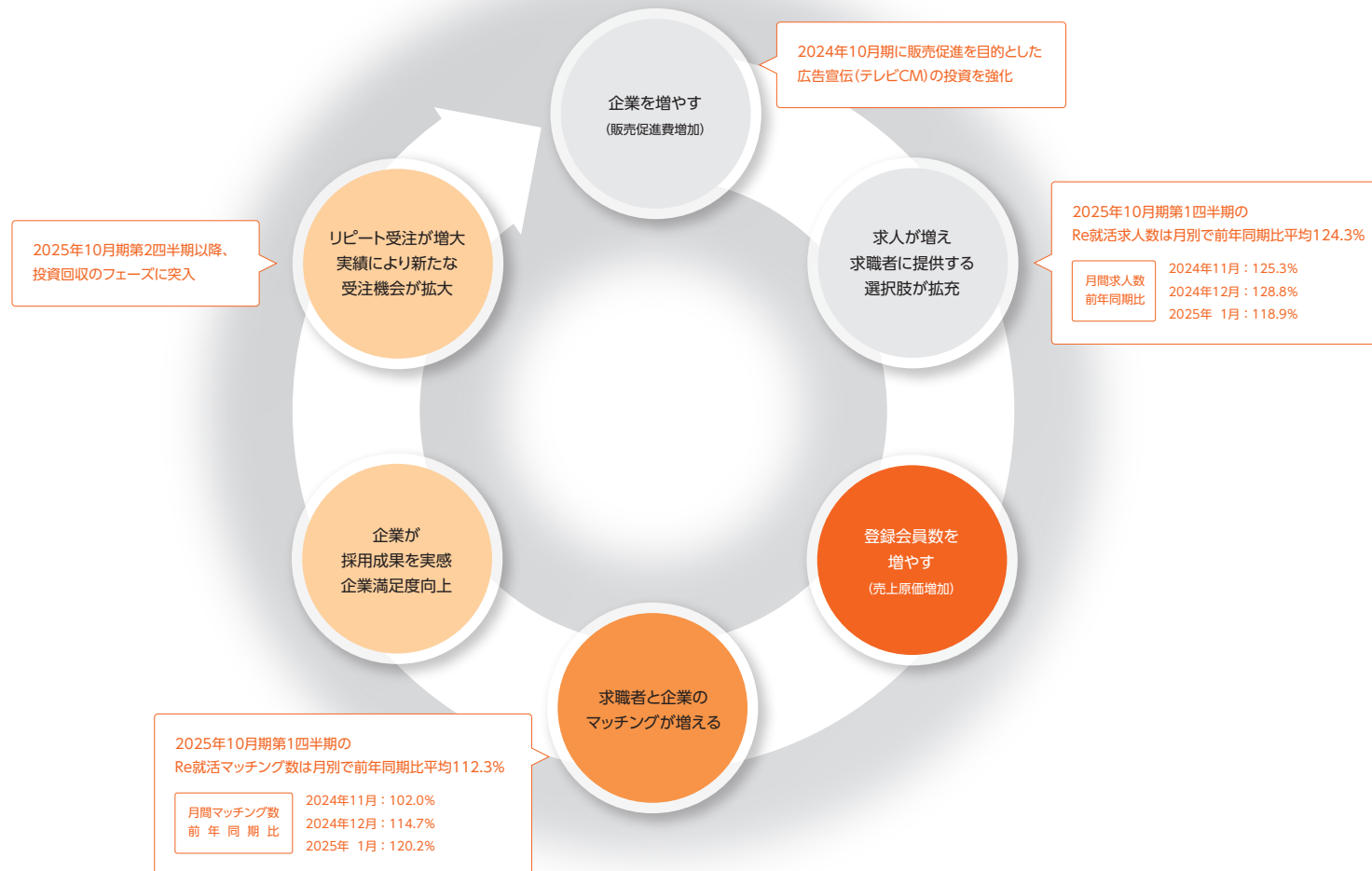
CareerDesignForum **436.4%**
SuperBusinessForum **165.0%**

2月時点
先行指標
(前年同期比)

Re就活 応募数 **126.4%**
Re就活 エージェント 面談数 **100.5%**

- ☑ サービス開発・広告宣伝の投資は上期にアクセルを踏む方針
- ☑ 「Re就活」「Re就活30」「Re就活キャンパス」は、「求職者を増やす」フェーズに
- ☑ ネットワーク効果の好循環に入ることで、下期に受注・売上の山をつくる

ネットワーク効果の好循環サイクル



✓ Re就活の売上高は、前年同期比+7.6%で伸長

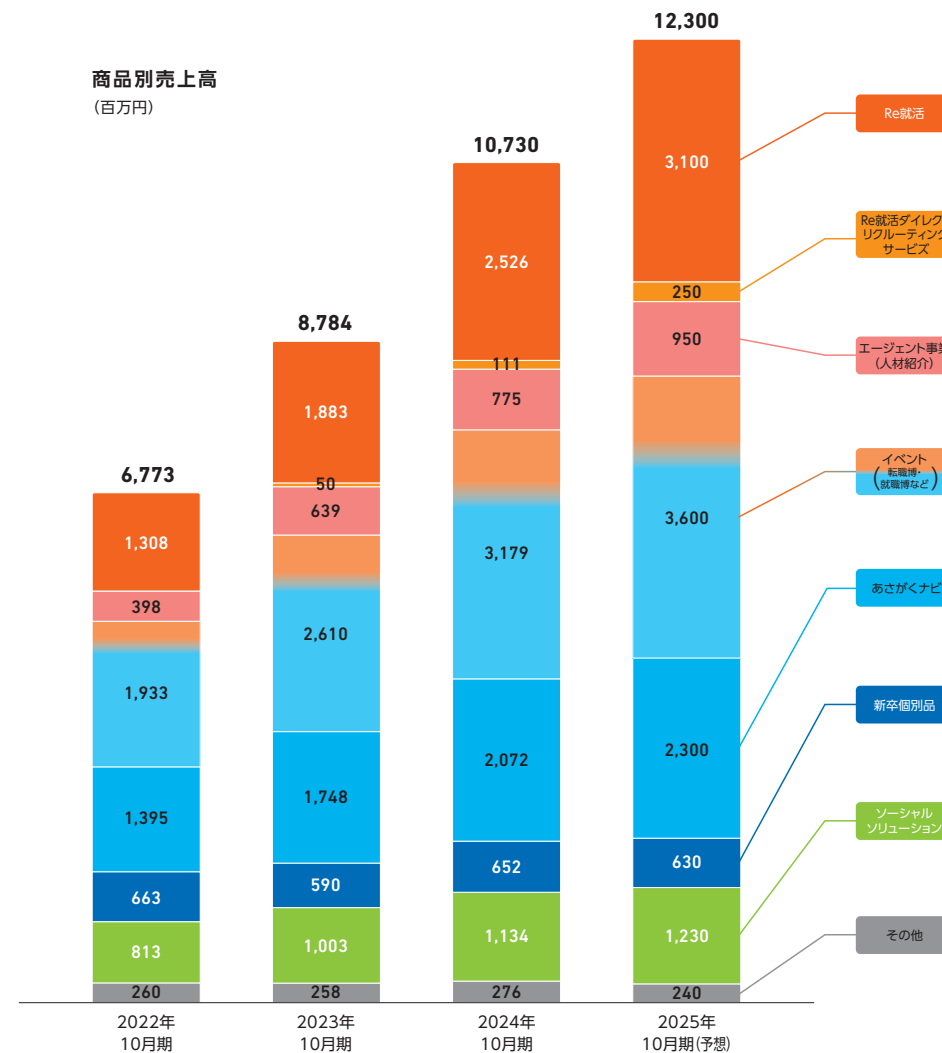
✓ 第1四半期は、4年生の就職活動が終了し、3年生も企業探しからセミナー・選考参加のフェーズに移行。

新卒採用の早期化・難化により、新たな季節要因が発生したものの、第2四半期以降売上増大予定

(百万円)

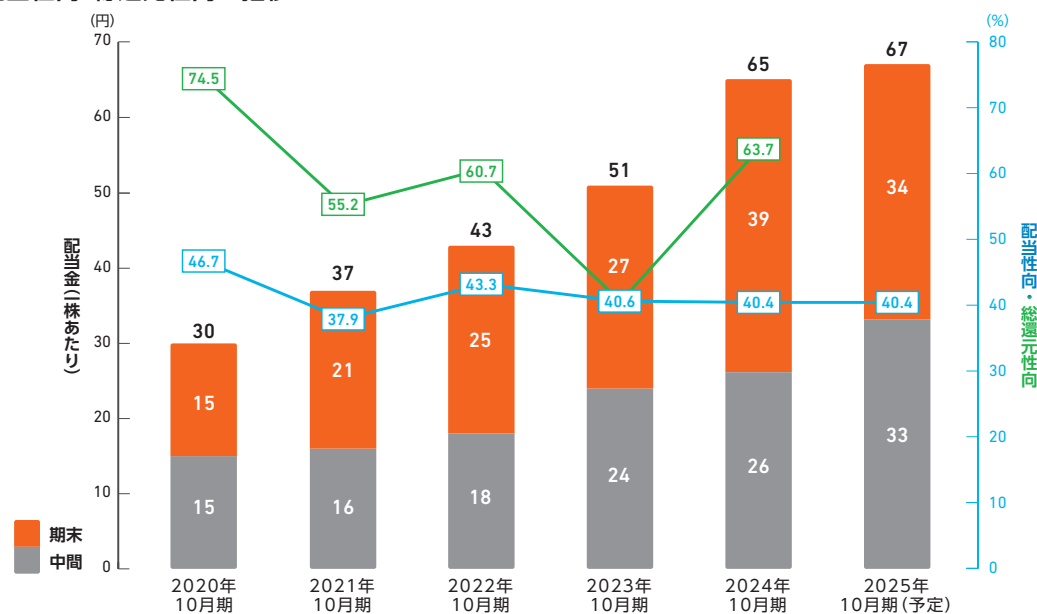
		2024年10月期 第1四半期	2025年10月期 第1四半期	前年同期比 (%)	2025年 10月期通期 (予想)	前期比 (%)
合 計	売 上 高	1,481	1,448	97.8	12,300	114.6
	売上総利益	900	718	79.8	—	—
Re就活	売 上 高	390	419	107.6	3,100	122.7
Re就活ダイレクト リクルーティング (Re就活テック Re就活30)	売 上 高	16	11	71.4	250	223.3
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	119	110	92.4	950	122.5
イベント (転職博・ 就職博など)	売 上 高	410	363	88.4	3,600	113.2
Re就活キャンパス (旧あさがくナビ)	売 上 高	198	151	76.5	2,300	111.0
新卒個別品	売 上 高	99	94	94.9	630	96.5
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	204	276	135.4	1,230	108.4
その他	売 上 高	43	22	50.6	240	86.9

商品別売上高
(百万円)



- ✓ 2025年10月期は1株当たりの配当金67円を予定
- ✓ 配当性向は40～50%を維持
- ✓ 自己株式取得を決議。株主還元をさらに拡充へ

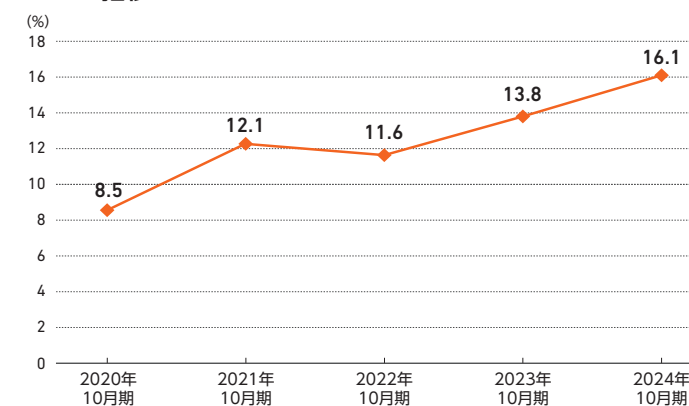
配当金・配当性向・総還元性向の推移



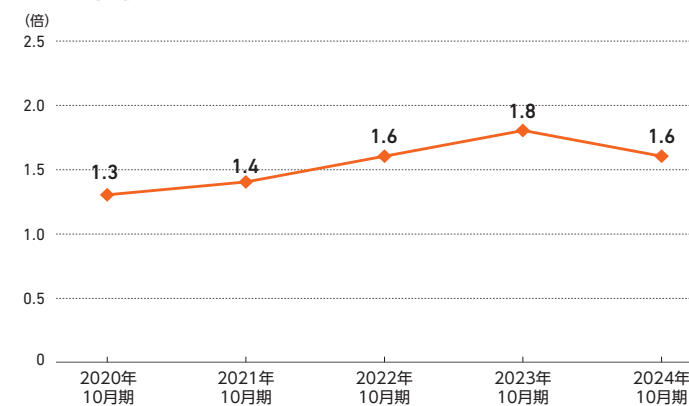
	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期(予定)
1株当たり当期純利益(円)	64.29	97.64	99.35	125.74	160.77	165.83
1株当たり配当金(円)	30	37	43	51	65	67
配当性向(%)	46.7	37.9	43.3	40.6	40.4	40.4
総還元性向(%)	74.5	55.2	60.7	40.6	63.7	—

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:650百万円(上限)/取得期間:2025年3月1日～2025年10月31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	2024年10月期	2025年10月期 第1四半期
(資産の部)		
流動資産	8,534,419	6,959,454
固定資産	8,205,341	8,019,808
有形固定資産	1,050,613	1,039,922
無形固定資産	712,553	706,334
投資等	6,442,175	6,273,551
資産合計	16,739,761	14,979,262
(負債の部)		
流動負債	2,029,626	995,824
固定負債	232,182	282,835
負債合計	2,261,809	1,278,659
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,378,755	3,378,755
利益剰余金	11,853,752	11,137,107
自己株式	△2,293,979	△2,293,979
株主資本合計	14,438,528	13,721,883
評価・換算差額等	21,343	△39,359
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	14,477,952	13,700,603
負債純資産合計	16,739,761	14,979,262

損益計算書

(単位:千円)

科目	2024年10月期 第1四半期		2025年10月期 第1四半期	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)
売上高	1,481,372	100.0	1,448,856	100.0
売上原価	580,548	39.2	729,957	50.4
売上総利益	900,824	60.8	718,898	49.6
販売費及び一般管理費	958,047	64.7	1,120,971	77.4
営業利益	△57,223	—	△402,073	—
営業外収益	82,383	5.6	123,313	8.5
営業外費用	1,978	0.1	1,710	0.1
経常利益	23,182	1.6	△280,470	—
税引前当期純利益	23,182	1.6	△280,470	—
法人税等合計	△45,018	—	△97,574	—
当期純利益	68,201	4.6	△182,896	—

※△は損失

資本効率データ

	2023年10月期	2024年10月期
1株当たり純資産(円)	948.81	1,056.55
1株当たり当期純利益(円)	125.74	160.77
自己資本比率(%)	84.9	86.4
ROE(自己資本利益率)(%)	13.8	16.1
総資産経常利益率(%)	17.4	18.9
PER(株価収益率)(倍)	13.3	10.4
PBR(株価純資産倍率)(倍)	1.8	1.6

【参考】期末株価 2023年10月31日1,670円／2024年10月31日1,671円

NEWS

Re就活ブランドリニューアルについて
DX推進による生産性向上について

すべての就活に、Respectを。

Re就活®

人生、100年時代。

若い世代にとって、無数の選択肢の中で

ときには迷うこともあると思う。

ただ、たしかなことは、

あなたの「今」の決断ひとつひとつが

あなたの「未来」の選択肢をつくっていく、ということ。

Re就活は、全サービスを通じて、

はじめての就活や、転職、キャリアアップなど

ライフステージに応じた多様な選択肢をご提案する

「Re就活シリーズ」に生まれ変わります。

もっと、自分の、可能性を。

もっと、自分の、ほんとうの望みを。

すべての就活に、Respectを。

- ☑ 「転職」を通じてキャリアを築く働き手が増加。複数回転職を経験する働き手の増加が見込まれる
- ☑ 新卒での就職を「ファーストキャリア」と表現する人が増加し、「学生」と長く接点を持っていることが、20代の転職マーケットで優位性につながる
- ☑ サービス間のシームレスな連携で、「転職を検討するときに、第一想起されるサービス」のポジションをより強固なものに



想定される
Re就職シリーズの
利用イメージ

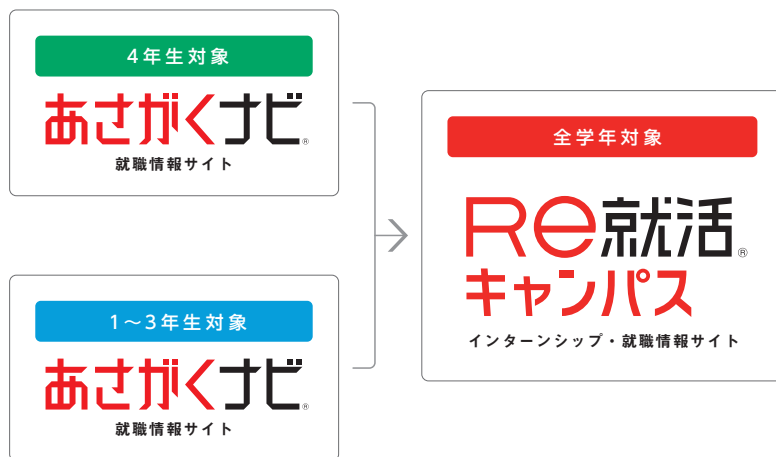
- 「Re就職キャンパス」で就職活動をした人が、第二新卒での転職を考えるときに、「Re就職」を利用する
- 「Re就職ユース」で転職活動をした人が、20代中盤で転職を考えるときに、「Re就職」を利用する
- 「Re就職キャンパス」で就職活動をした人が、30代で転職を考えるときに、「Re就職30」を利用する
- 「Re就職」で転職した人が、30代で転職を考えるときに、「Re就職30」を利用する

Re就活シリーズは、「10代」のキャリアの起点もサポートできる体制に。
「あさがくナビ」からブランドリニューアルした、就職サイト「Re就活キャンパス」と、
高卒・第二新卒対象の転職サイト「Re就活ユース」が新たにシリーズに加わります

Renewal

就職サイト「Re就活キャンパス」

Re就活 キャンパス



2025年3月1日に、就活サイト「あさがくナビ」を、「Re就活キャンパス」にブランドリニューアルしました。本リニューアルは、「すべての就活に、Respectを。」のスローガンを掲げる「Re就活シリーズ」のサービスとして展開することで、「自分らしいキャリアの実現」を応援したいという想いを宣言するためのものです。同時に、全学年を対象にした通年採用型のサービスにリニューアルします。全学年を対象にすることで、「学年」ではなく「就職活動準備の進捗度」に応じた情報を届け、更に学生から支持されるサービスを目指します。

ブランドリニューアルで
会員登録が好調に推移！

2026年卒：前年同時期比+25.9%
2027年卒・2028年卒：同+23.2%

2025年5月
Launch

高卒・第二新卒の転職サイト「Re就活ユース」

Re就活 ユース



高校生の就職活動においては、「1人1社」の応募が原則です。また、高校生に企業が直接情報を届ける機会も限定されており、就職活動において「企業のリアルな情報」を得にくい環境だと言っても過言ではありません。ルールや制約により、構造的なミスマッチが生じやすく、就業後3年以内の離職率は大卒者より高くなっています。高校卒業後、18歳で社会に出たからこそ、分かったこと、気づけたこと、学べたこと。そんな「働く」の経験を強みに、次の「働く」を見つけようとする高卒・第二新卒の転職希望者を応援するべく、「Re就活ユース」をローンチいたします。「もっと、こんな仕事をしたい」「もっと、稼ぎたい」「もっと、こんな環境で働きたい」。若い世代の「もっと」の実現をサポートすることを通じて、働き手と企業の成長に貢献していきます。

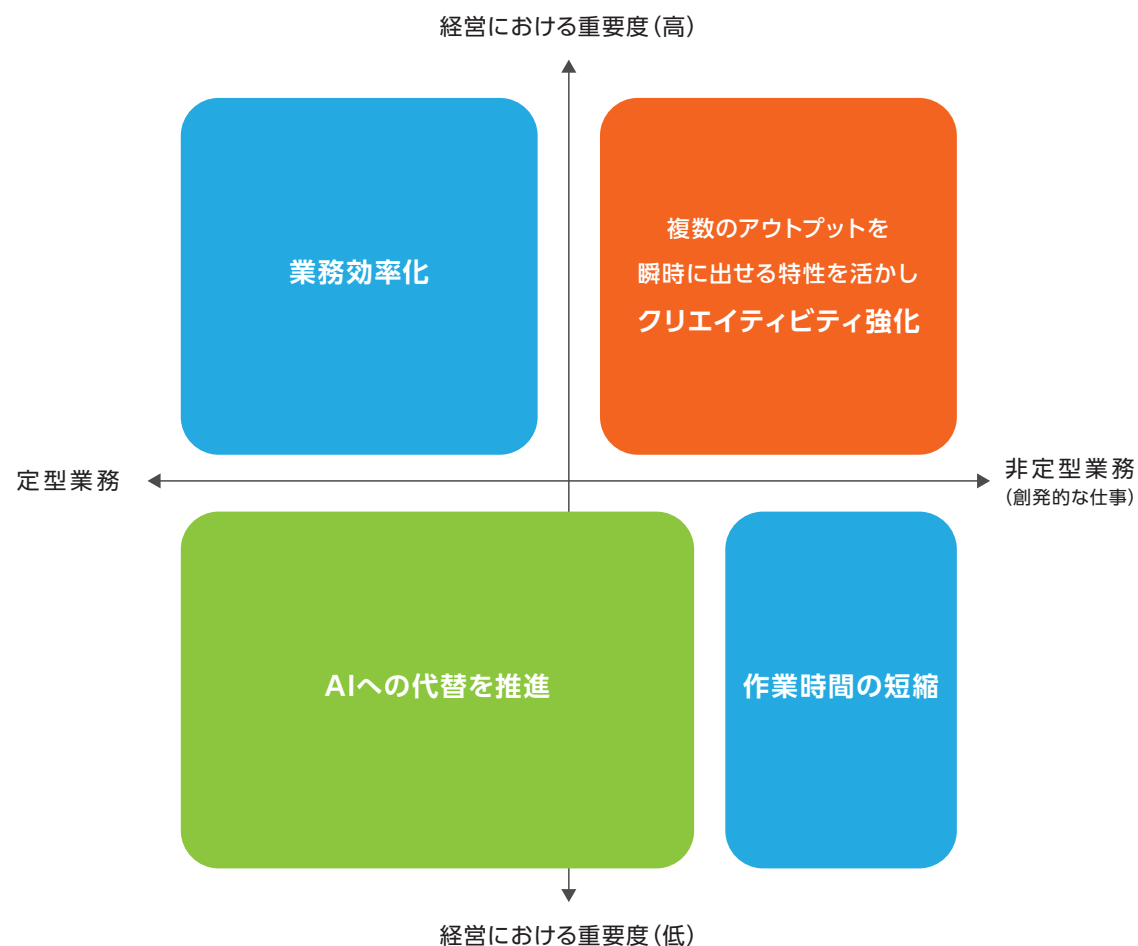
Microsoftが提供するAIアシスタント「Microsoft 365 Copilot」を導入しました。^{※1・※2}

従業員がコア業務や創造的な業務に集中できる環境を整え、更に生産性を向上させます

「Microsoft 365」アプリと連携して業務を効率化する AI ツール「Microsoft 365 Copilot」を導入しました。生成 AI 技術を活用したツールを導入することで、インプット・プロセス・アウトプットを最適化し、生産性向上を図ります。従業員がコア業務や創造的な業務に注力できる環境を整備することで、求職者・学生、企業に対してより一層価値あるサービスを提供し、売上・利益成長を目指してまいります。



生成AIの導入・活用イメージ



※1 Microsoft、Microsoft 365は、米国Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標、または商標です。

※2 Microsoft 365 Copilot は、Microsoft Corporation が提供するサービスの名称です。

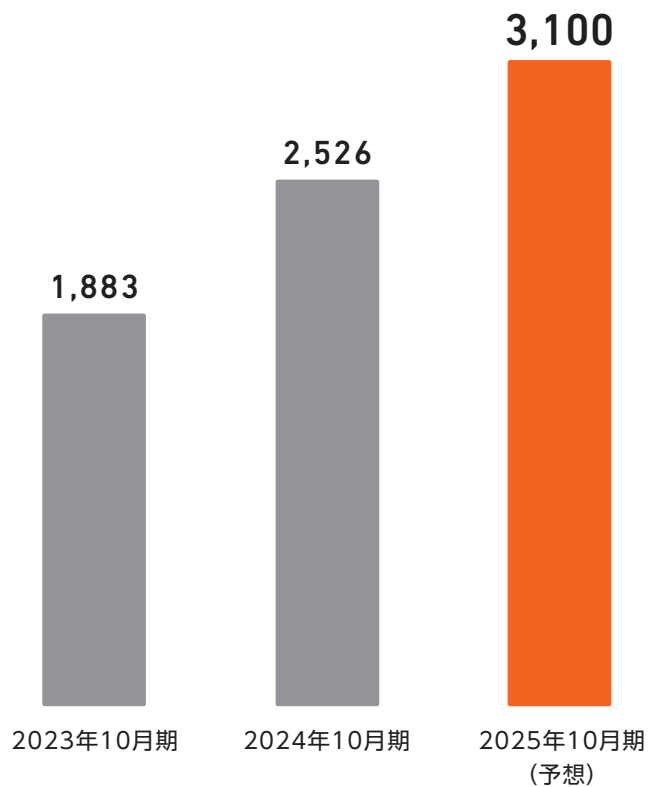
商品別トピックス

売上高は419百万円。前年同期比+7.6%で伸長。

2025年1月末には、登録会員数が260万人を突破し、効果がさらに向上

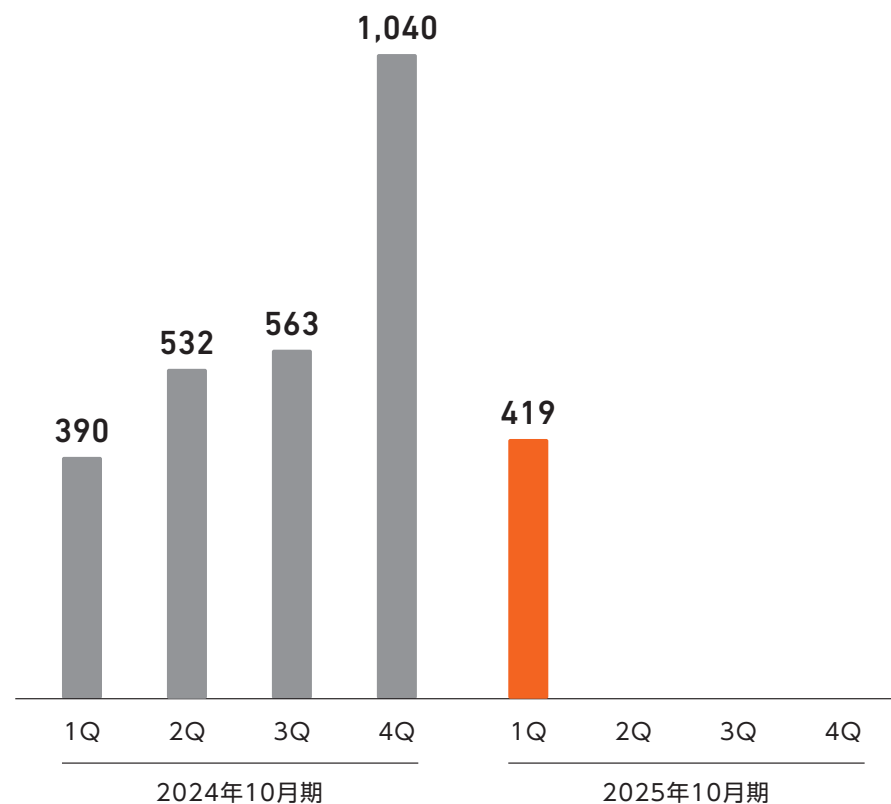
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

(百万円)

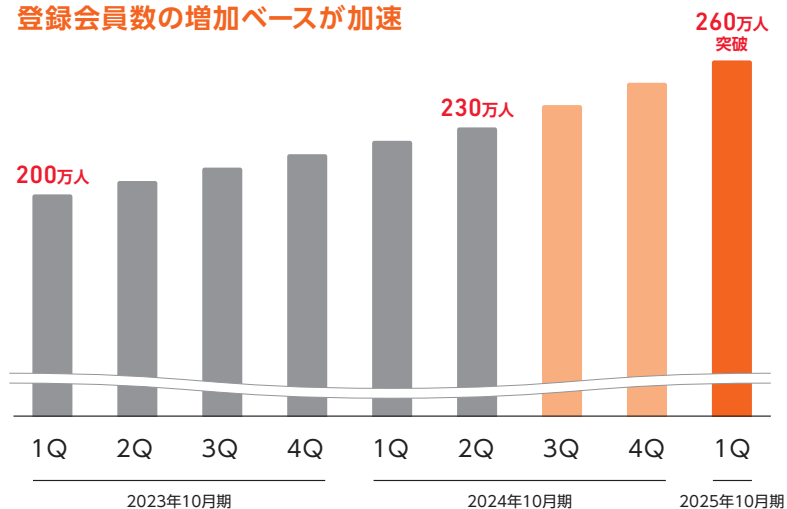


登録会員数が順調に伸長し、2025年1月に260万人を突破。

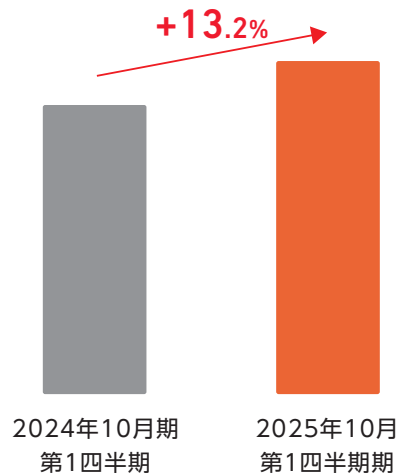
求職者と企業のマッチング数増加(=効果性向上)により、受注が拡大する好循環に

登録会員数推移

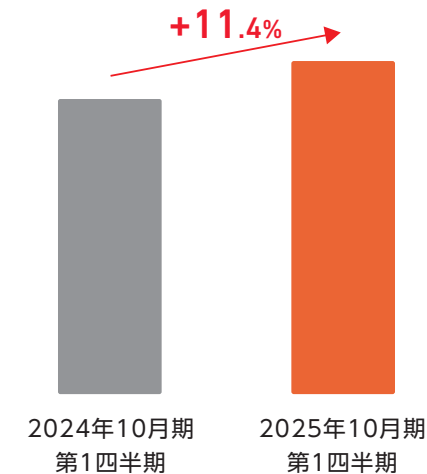
登録会員数の増加ペースが加速



マッチング数(応募数)



求人件数



テレビCM 好評オンエア中

板垣李光人さん出演のテレビCMの、新バージョンを2024年7月より全国でオンエア。「転職する」も「転職しない」もどちらも前に進んでいるというメッセージを発信し、「進もう」とするビジネスパーソンにエールをおくっています。



Re就活TVの視聴数も増加

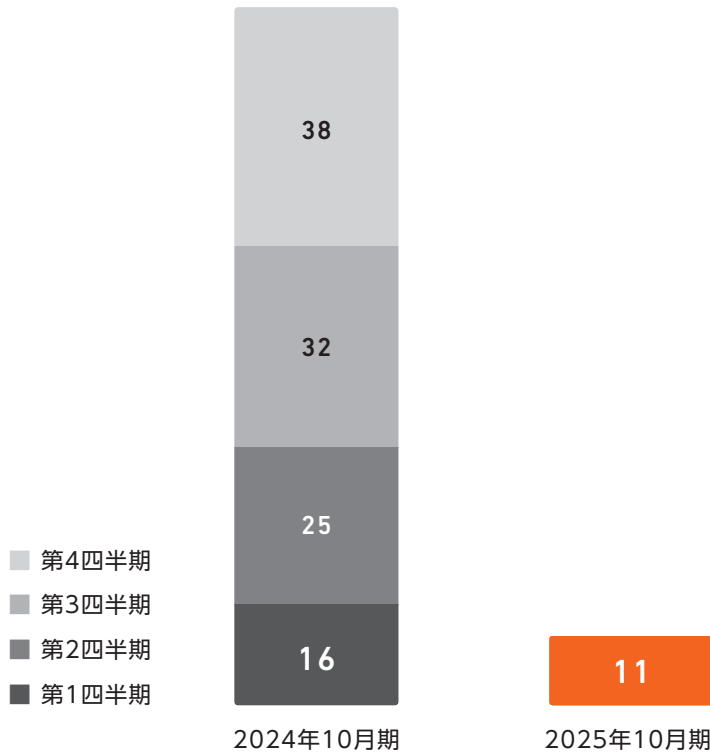
「Re就活」で視聴可能な特別チャンネル「Re就活TV」(2月14日・15日オンエア)の視聴数は、前回比149.7%を記録。1企業あたりの平均視聴数は96人。[20分間のプレゼンテーションで、約100人の求職者にPRできるサービスは他にない]と好評を得ています。



2024年10月末ローンチの「Re就活30」は登録会員数が、計画比3倍の9,037人を突破。
「Re就活テック」は、ITエンジニア経験5年以上の経験者へのアプローチを強化

第1四半期売上高

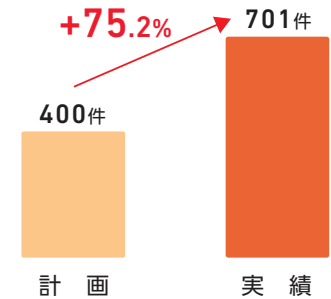
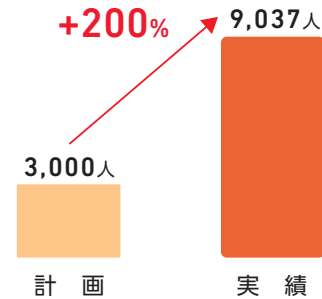
(百万円)



[30代専門]転職サービス「Re就活30」

登録会員数 ※2025年2月末時点

求人数 ※2025年2月末時点



[ITエンジニア経験者専門]転職サービス「Re就活テック」

RE就活 テック

powered by RE就活.30

2025年5月 UPGRADE

2025年5月にアップグレードを実施し、即戦力のITエンジニアを採用できるサービスに生まれ変わります。
現在、好調に会員登録数を伸ばすRe就活30をプラットフォームに、ITエンジニア経験5年以上の即戦力人材の採用を可能とします。

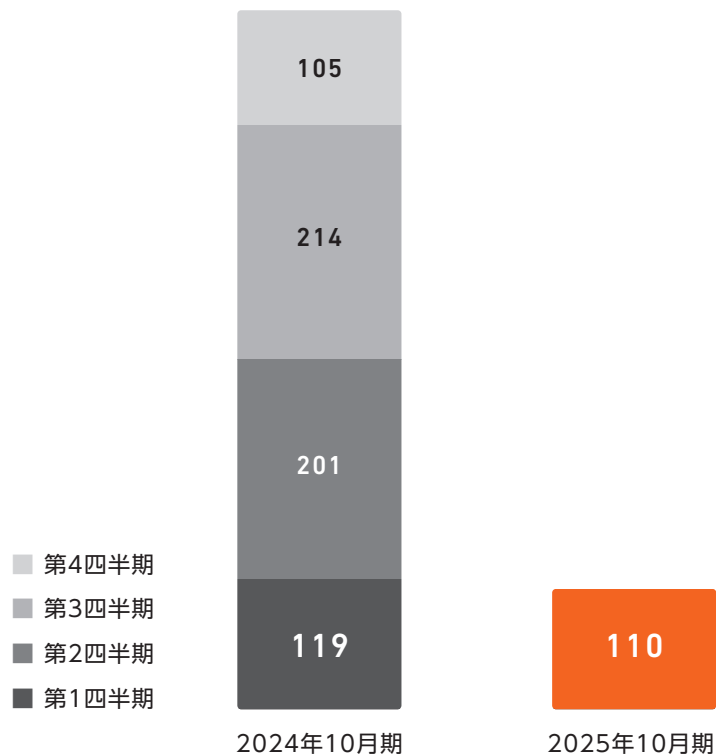


売上高は110百万円。前年同期比△7.6%

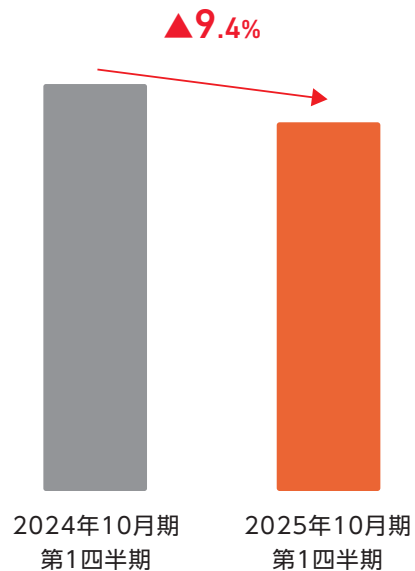
Re就活の登録会員数増加に伴い面談数は伸長しているため、通期での計画達成に向け進行中

第1四半期売上高

(百万円)



マッチング数(決定数)



面談数



成長に向けた取り組み

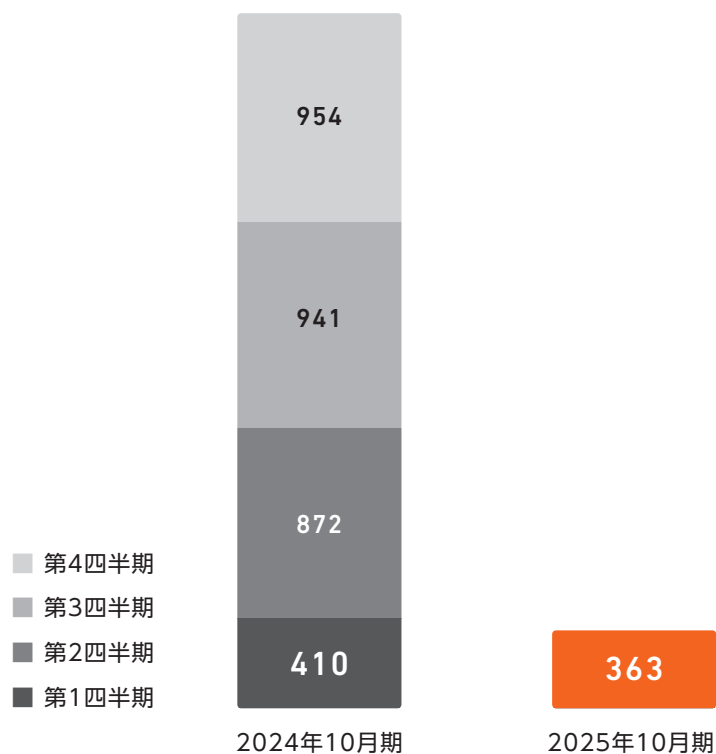
- ・20代登録比率4年連続No.1(東京商工リサーチ)を活用したPR
- ・会員数の増加を続ける「Re就活」との連携を強化し、面談数を増大
- ・三井住友銀行、SMBCヒューマン・キャリアと“20代活躍支援プロジェクト”を展開
- ・IT・DXなど専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」の転職支援を強化

売上高は363百万円。前年同期比△11.6%

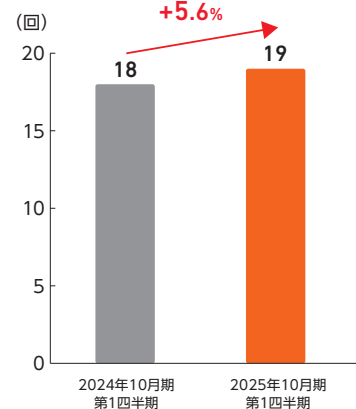
新卒採用の早期化により、ブース数の多い大型イベントが第2四半期以降に集中する影響を受ける

第1四半期売上高

(百万円)

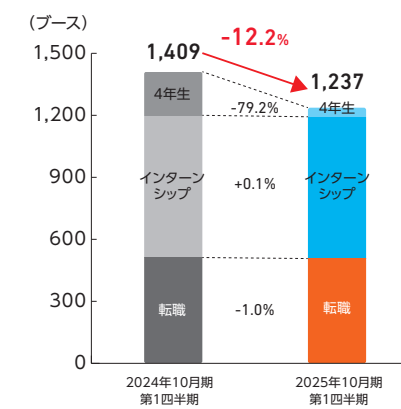


開催数



	2024年10月期 第1四半期	2025年10月期 第1四半期	前年同期比(%)
売上高(百万円)	410	363	88.4
就職博等 開催回数	18	19	105.6
うち1日開催	10	11	110.0
うち2日開催	8	8	100.0
3日以上開催	0	0	—
4年生対象	2	1	50.0
インターンシップ対象	9	11	122.2
転職対象	7	7	100.0

ブース数



	2024年10月期 第1四半期	2025年10月期 第1四半期	前年同期比(%)
ブース数	1,409	1,237	87.8
4年生対象	212	44	20.8
インターンシップ対象	685	686	100.1
転職対象	512	507	99.0
就活サポートmeeting 開催回数	28	27	96.4
就活サポートmeeting ブース数	144	144	100.0

※就活サポートmeetingは、開催エリアを拡大し地方開催を拡充
開催エリア:札幌/仙台/高崎/大宮/横浜/石川/岐阜/豊橋/三重/滋賀/奈良/
南大阪/神戸/明石/姫路/岡山/広島/熊本

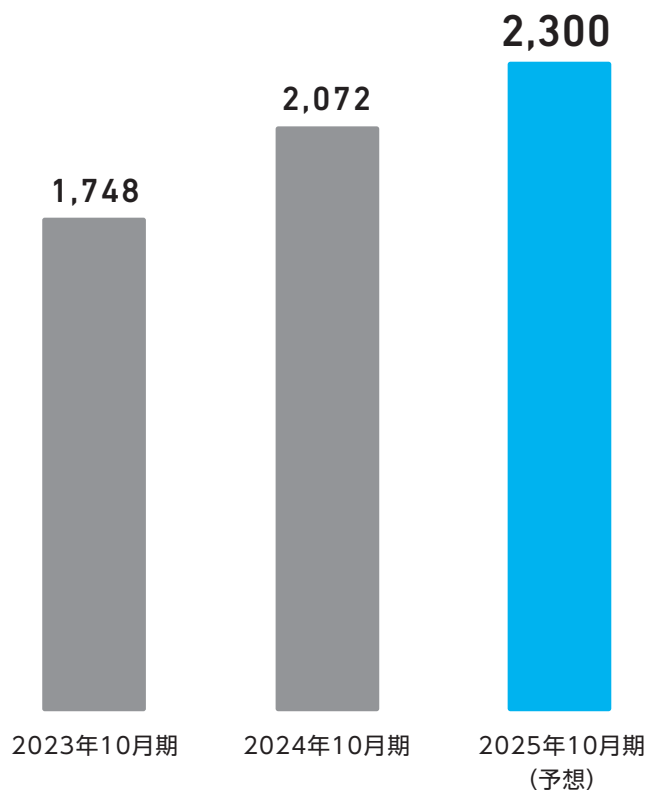
売上高は151百万円。前年同期比△23.5%に。

新卒採用の早期化により、新たな季節要因が発生。

2025年3月にブランドリニューアルを実施し、大学1・2年生も利用しやすいサービスに

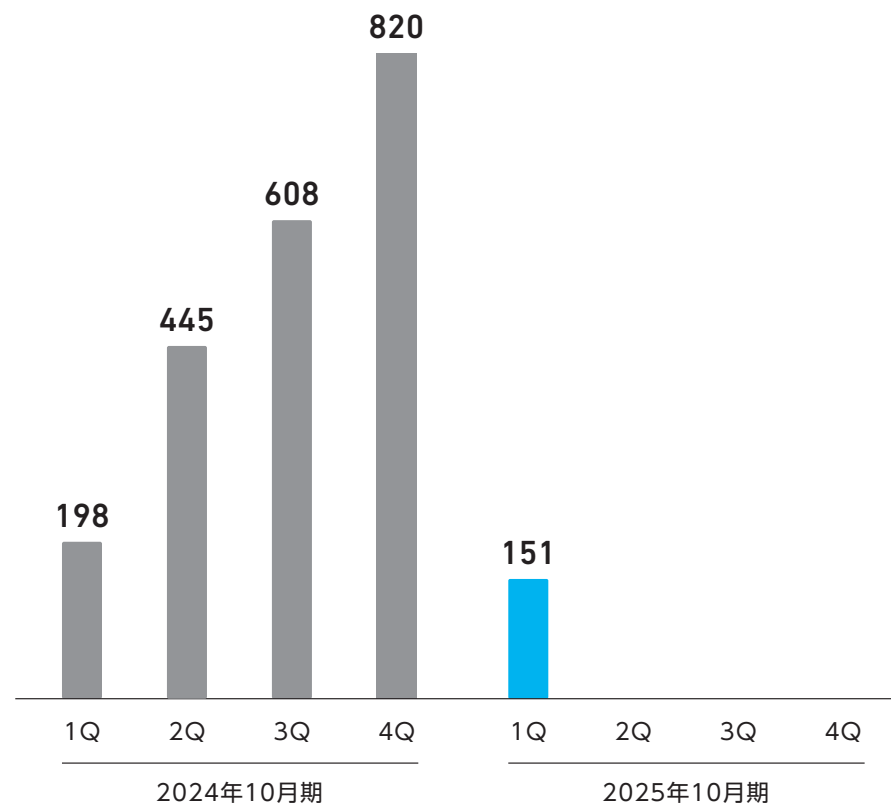
通期売上高

(百万円)



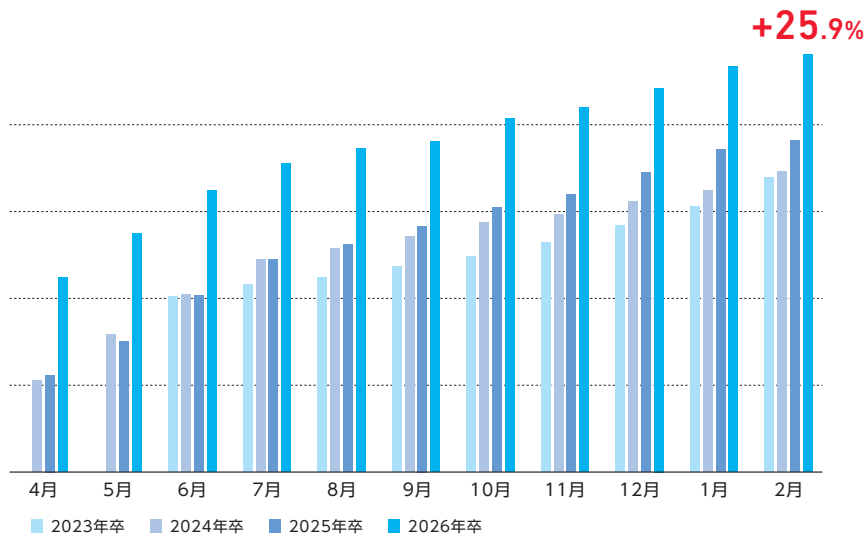
四半期別売上高

(百万円)

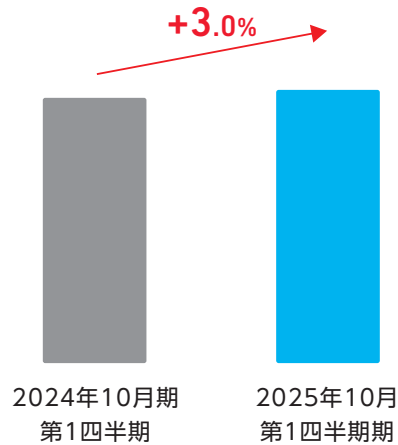


2026年卒の登録会員数は、前年比+25.9%に
2027年卒・2028年卒の登録会員数も、+23.2%と好調に推移

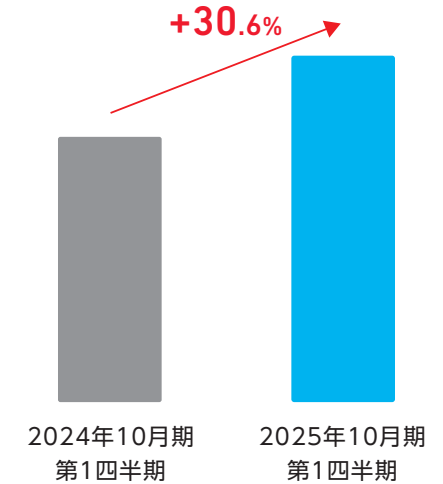
登録会員数推移



マッチング数(応募数)



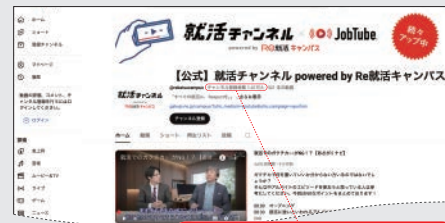
求人件数



**オリコン顧客満足度調査
学生満足度3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、2023年に続き3年連続となります。「3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～2024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



チャンネル登録者数 1.41万人

「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」の登録者数1.41万人を突破(2025年2月末現在)

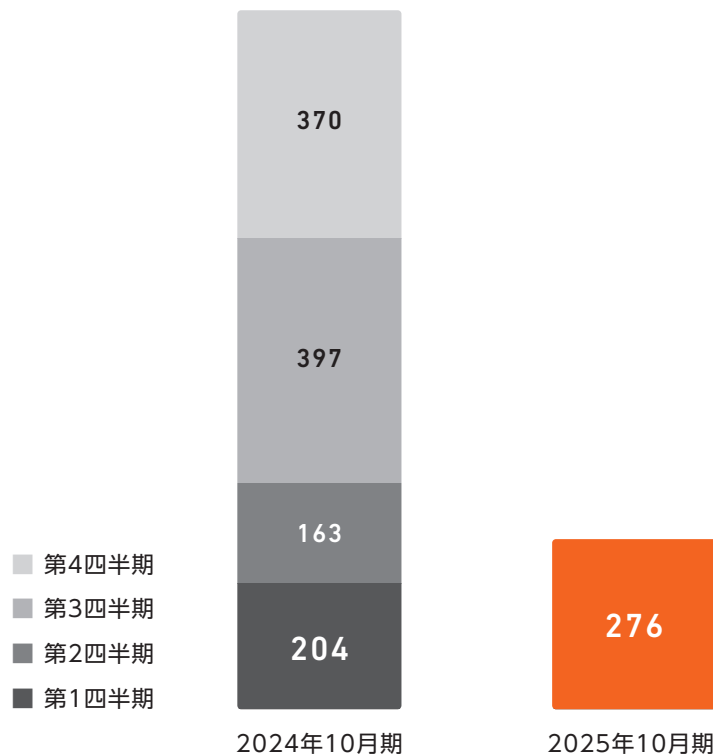
「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」は、「R e 就活キャンパス」が就職活動に役立つコンテンツを発信するYouTube公式チャンネルです。

「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しています。

売上高は276百万円。前年同期比+35.4%で伸長。
2024年度予算の受託事業で順調に売上計上が進む

第1四半期売上高

(百万円)



- 第4四半期
- 第3四半期
- 第2四半期
- 第1四半期

受託事業 (一部)

インターンシップ支援関連事業



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の事業



A large white circle is centered on a solid blue background. The circle has a soft, dark blue shadow cast to its right and bottom, giving it a three-dimensional appearance.

Appendix



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。

学情の歴史は、“業界初”を生み出し新たなスタンダードをつくってきた歴史です

創業期 1976-1989

- 1976 大阪市北区堂島にて創業
- 1977 (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

成長期 1990-2005

- 1995 (「Re就活キャンパス(旧あさがくナビ)」の前身となる)
業界初の就職情報サイト
「G-WAVE」配信開始
- 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 **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

拡大期 2006-2019

- 2006 東京証券取引所市場第一部上場
- 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
- 2017 **「Re就活」フルリニューアル**
東京・大阪の二本社制に
- 2018 **「Re就活」テレビCM開始**
- 2019 「あさがくナビ(現Re就活キャンパス)」フルリニューアル

第二創業期 2020～

- 2020 「Re就活Woman」配信開始
「就活サポートmeeting」初開催
「JobTube」サービス提供開始
「Web就職博」シリーズ配信開始
- 2021 「20代の働き方研究所」配信開始
- 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
- 2023 「Re就活テック」配信開始
- 2024 東京都中央区銀座に本社移転
「Re就活30」配信開始
- 2025 「あさがくナビ」を
「Re就活キャンパス」に
ブランドリニューアル
「Re就活ユース」ローンチ予定

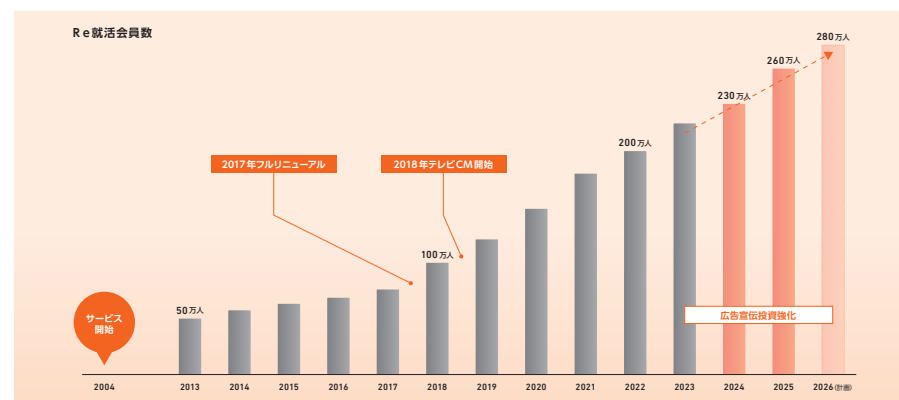
売上高
4期で
187%成長
2020※2024



[20代専門]転職サイト(Webメディア)

Re就活^{20th}

求職者・学生と企業のマッチングを実現するWebメディアです。求人広告を掲載した際に広告掲載料が発生するビジネスモデルです。新卒採用の難化・キャリア採用の拡大で注目の集まる「第二新卒採用」「通年採用」を支援しています。会員数は260万人。会員の93.3%が20代です。



Re就活ブランドで展開する20代社会人向けの情報発信メディアも

20代の働き方研究所 powered by Re就活 Re就活TV



ダイレクトリクルーティングサービス

Re就活³⁰ Re就活^{テック}

会員登録する求職者に企業がヘッドハンティングを送る、ダイレクトリクルーティングサービスです。ヘッドハンティングした人材が入社した際にフィーが発生するビジネスモデルと、システム利用の際に利用料が発生するビジネスモデルを併存させています。



エージェント(人材紹介)

Re就活 エージェント



キャリアカウンセリング(キャリアの棚卸や転職で実現したいことの整理)を実施。求職者の希望と、企業の採用要件を踏まえて、求職者と企業のマッチングを実現します。紹介した人材が入社した際に、フィーが発生する成功報酬型のビジネスモデルです。20代登録比率4年連続No.1(※2021年~2024年 東京商工リサーチ調査)

イベント(転職博・就職博)

Re 転職博 就職博 Career Design Forum Super Business Forum

日本で初めて、求職者と企業のマッチングを実現する合同企業セミナーを開催。直接面談を通じて、求職者と企業が直接出会う機会を提供しています。ブース出展に際し、出展料が発生するビジネスモデルです。



スカウト型就職サイト(Webメディア)

Re就活 キャンパス

求職者・学生と企業のマッチングを実現するWebメディアです。求人広告を掲載した際に広告掲載料が発生するビジネスモデルです。2025年3月より「あさがくナビ」から「Re就活キャンパス」にブランド名を変更し、全学年(大学1~4年生)にアプローチできる「通年採用型サービス」にリニューアル。Z世代の情報収集スタイルに合わせた動画コンテンツや、リアル配信型・オンライン合同企業セミナーを充実させています。



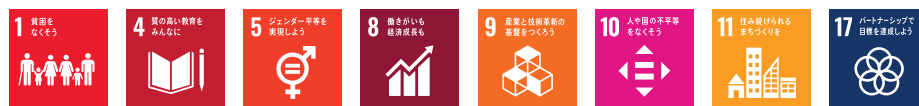
「就活チャンネル powered by Re就活キャンパス」が、YouTubeチャンネル登録者数1.41万人を突破

※2025年2月現在



ソーシャルソリューション

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。



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 372人(2024年10月31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)



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)

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

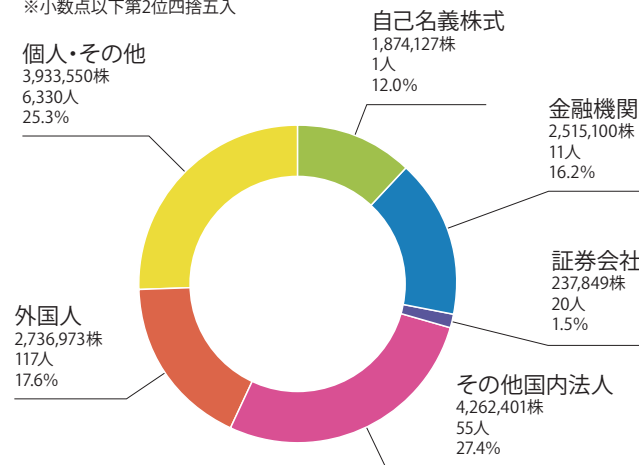
[福岡支社]
 〒812-0011
 福岡市博多区博多駅前2-1-1
 福岡朝日ビル 8階
 TEL:092-477-9190(代)

株主の状況

2024年10月31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 6,534人

株主構成比

2024年10月31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 経営企画部 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。

