

株式会社 **学情** | GAKUJO
Creating choices for the future

決算説明資料

2026年10月期（第49期）・第2四半期
2026年6月
東証プライム市場：証券コード2301

来場者数No.1の就職博シリーズ [業界最大規模] 大学2~3年生対象 合同企業セミナー
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 powered by RE就活.キャンパス

2026年4月 全国5都市で開催

Career Design Forum

19,630人来場



東京

名古屋

大阪

京都

福岡

出展
企業数

287社

156社

168社

88社

120社

来場
者数

前年比188.0%

11,555人

前年比129.1%

1,564人

前年比101.0%

2,795人

前年比122.9%

1,354人

前年比178.2%

2,362人

Contents

サマリー

業績・株主還元

商品別トピックス

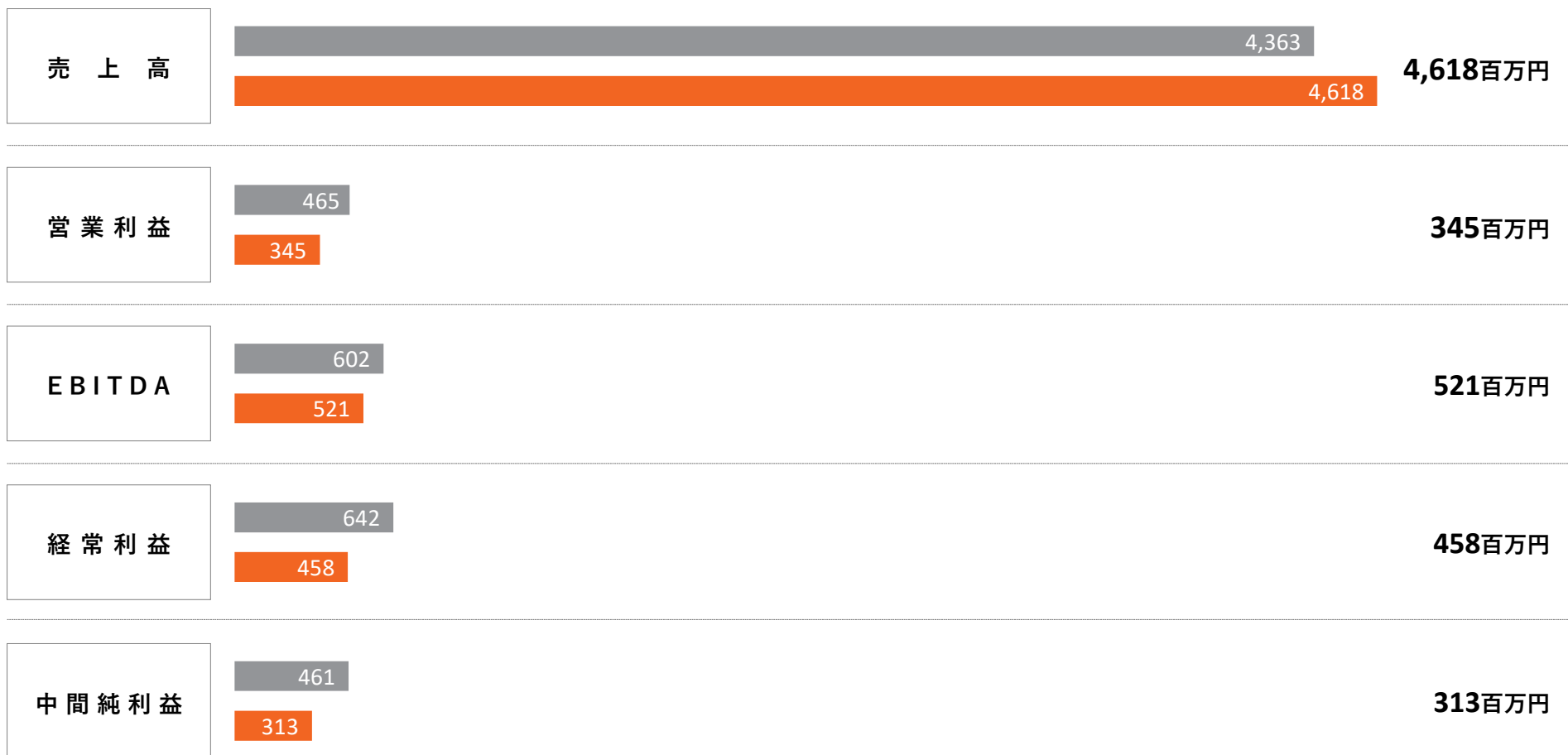
News

Appendix

- ◎第2四半期累計売上高は46.1億円（前年同期比+5.8%）・営業利益は3.4億円（同△25.8%）
- ◎企業の若手人材ニーズは引き続き高いものの、ヤングキャリア層を対象とした若手経験者採用では、下期偏重の傾向が強まる
- ◎販売促進投資およびシステム関連投資は計画通り積極的に実施

■2025年10月期第2四半期累計 ■2026年10月期第2四半期累計

第2四半期累計実績



- ◎イベントは、3月・4月の新学年向けインターンシップ&キャリア形成イベント「Career Design Forum」が大盛況
- ◎Re就活エージェントは、第2四半期累計売上高545百万円（前期比+46.0%）決定率の増加と紹介単価アップが奏功
- ◎Re就活30は、AIヘッドハンティング機能が効果を発揮し、高年収帯でのマッチングが増加

Re就活

第2四半期累計売上高は、1,078百万円。前年同期比△7.2%
若手人材の採用ニーズは引き続き高水準で推移。新卒補完ニーズは堅調に推移する一方、ヤングキャリア層を対象とした若手経験者採用では、4月以降の新規登録者へのアプローチへの期待感もあり、下期偏重の傾向が強まる

Re就活ダイレクト リクルーティング

(Re就活30/Re就活テック)

第2四半期累計売上高は、42百万円。前年同期比+54.8%
AIヘッドハンティング機能が効果を発揮し、高年収帯におけるマッチングが増加
高年収の登録者が増えることにより、エージェントの紹介単価の上昇にも相乗効果が見られる

エージェント

第2四半期累計売上高は、545百万円。前年同期比+46.0%
前期からの各種施策が奏功し、決定率が向上。これに加え、紹介単価の上昇も寄与し、前年同期比で大幅な増収となった

イベント

(転職博・就職博など)

第2四半期累計売上高は、1,537百万円。前年同期比+13.8%
3月・4月に開催した新学年向けインターンシップ&キャリア形成イベント「Career Design Forum」が大盛況
Re就活キャンパスの業績にも波及効果が見られる

Re就活キャンパス

第2四半期累計売上高は、784百万円。前年同期比+11.3%
インターンシップ広報を目的とした掲載受注が増加。加えて、3月・4月はイベントとの相乗効果により売上は伸長

ソーシャルソリューション

第2四半期累計売上高は、299百万円。前年同期比△23.6%
2025年度予算での受託済み案件については納品・売上計上が完了。一方、2026年度予算に基づく受託案件は4月以降に実施していくことになり、売上計上は下期中心となる

業績・株主還元

業績（第2四半期累計）

損益計算書ダイジェスト

（百万円）

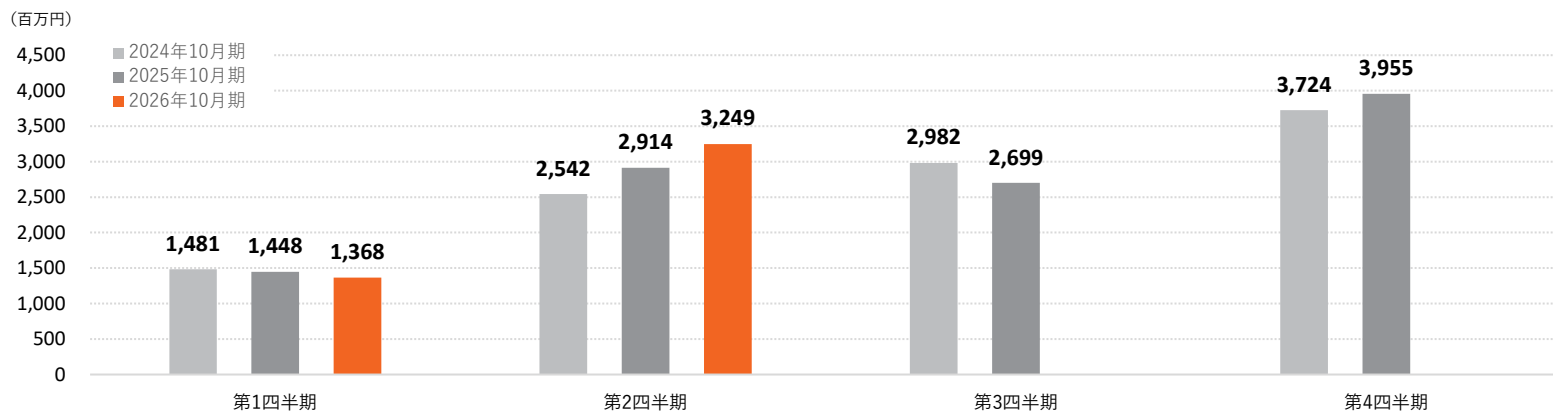
（百万円）

（百万円）

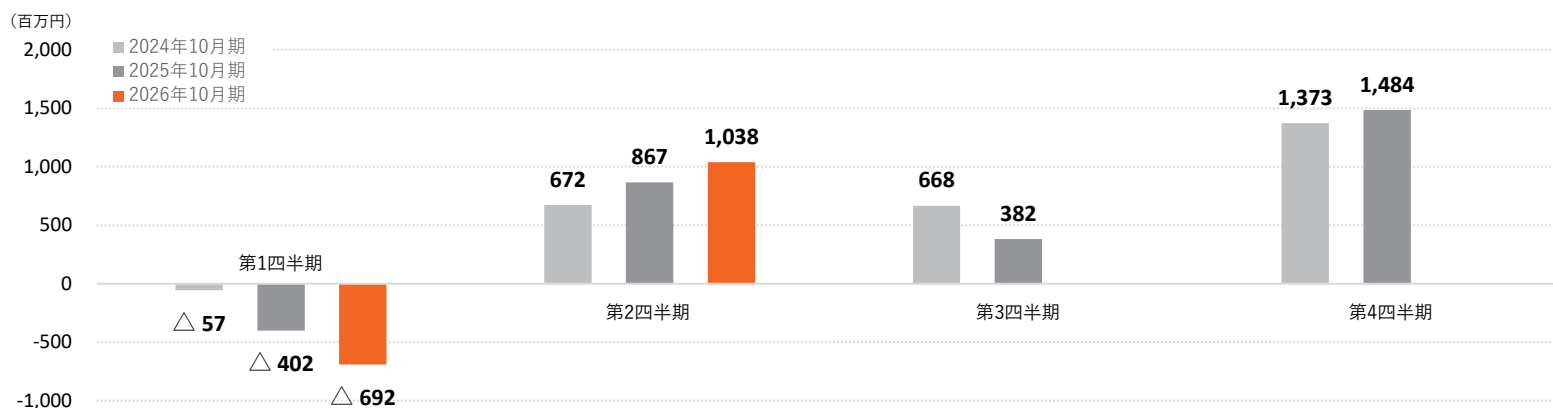
	2025年 10月期 第2四半期 累計	百分比 (%)	2026年 10月期 第2四半期 累計	百分比 (%)	前期比 (%)	2026年 10月期 (期初予想)	百分比 (%)	前期比 (%)	2026年 10月期 (修正予想)	百分比 (%)	前期比 (%)
売上高	4,363	100.0	4,618	100.0	105.8	13,300	100.0	120.7	12,000	100.0	108.9
売上原価	1,683	38.6	1,722	37.3	102.3	4,392	33.0	114.5	3,949	32.9	103.0
売上総利益	2,679	61.4	2,895	62.7	108.0	8,907	67.0	124.0	8,051	67.1	112.1
販売費及び 一般管理費	2,214	50.7	2,549	55.2	115.2	5,657	42.5	116.6	5,451	45.4	112.4
うち販売促進費	465	10.7	555	12.0	119.4	1,010	7.6	117.9	977	8.1	114.1
営業利益	465	10.7	345	7.5	74.2	3,250	24.4	139.3	2,600	21.7	111.4
経常利益	642	14.7	458	9.9	71.3	3,450	25.9	130.0	2,800	23.3	105.5
税引前中間純利益	642	14.7	458	9.9	71.3	3,450	25.9	130.0	2,800	23.3	105.5
中間純利益	461	10.6	313	6.8	67.9	2,480	18.6	131.1	2,000	16.7	105.7
EBITDA	602	—	521	—	86.6	3,653	—	139.2	2,979	—	113.6

業績（四半期別）

四半期別 売上高 (会計期間)



四半期別 営業利益 (会計期間)



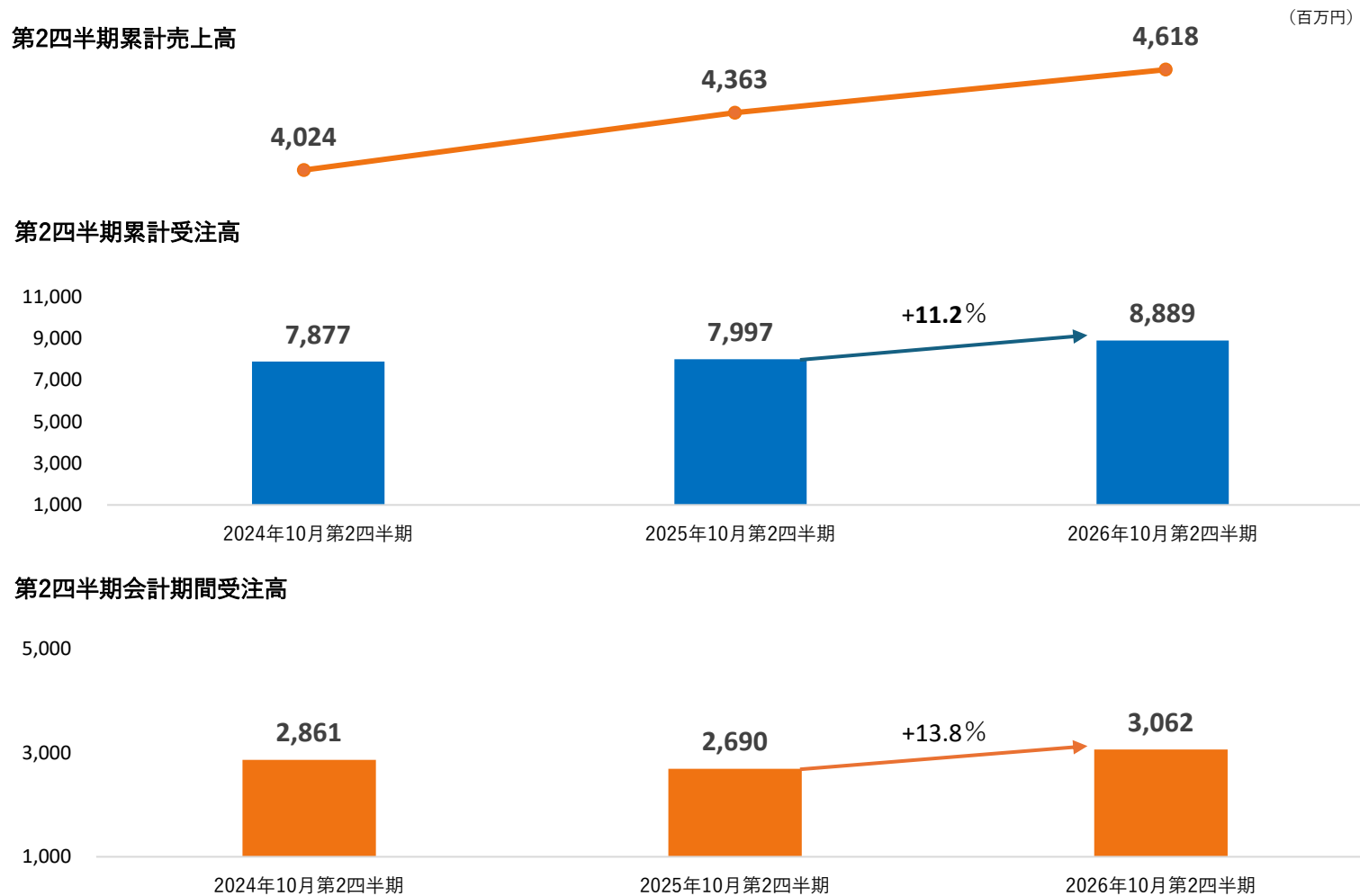
四半期別 業 績 (会計期間)

	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期
売上高	1,481	1,448	1,368	2,542	2,914	3,249	2,982	2,699	-	3,724	3,955	-
売上総利益	900	718	698	1,597	1,961	2,196	1,970	1,684	-	2,654	2,819	-
販売費および一般管理費	958	1,120	1,391	925	1,093	1,158	1,302	1,302	-	1,281	1,334	-
営業利益	△57	△402	△692	672	867	1,038	668	382	-	1,373	1,484	-
経常利益	23	△280	△613	862	923	1,071	738	445	-	1,429	1,565	-

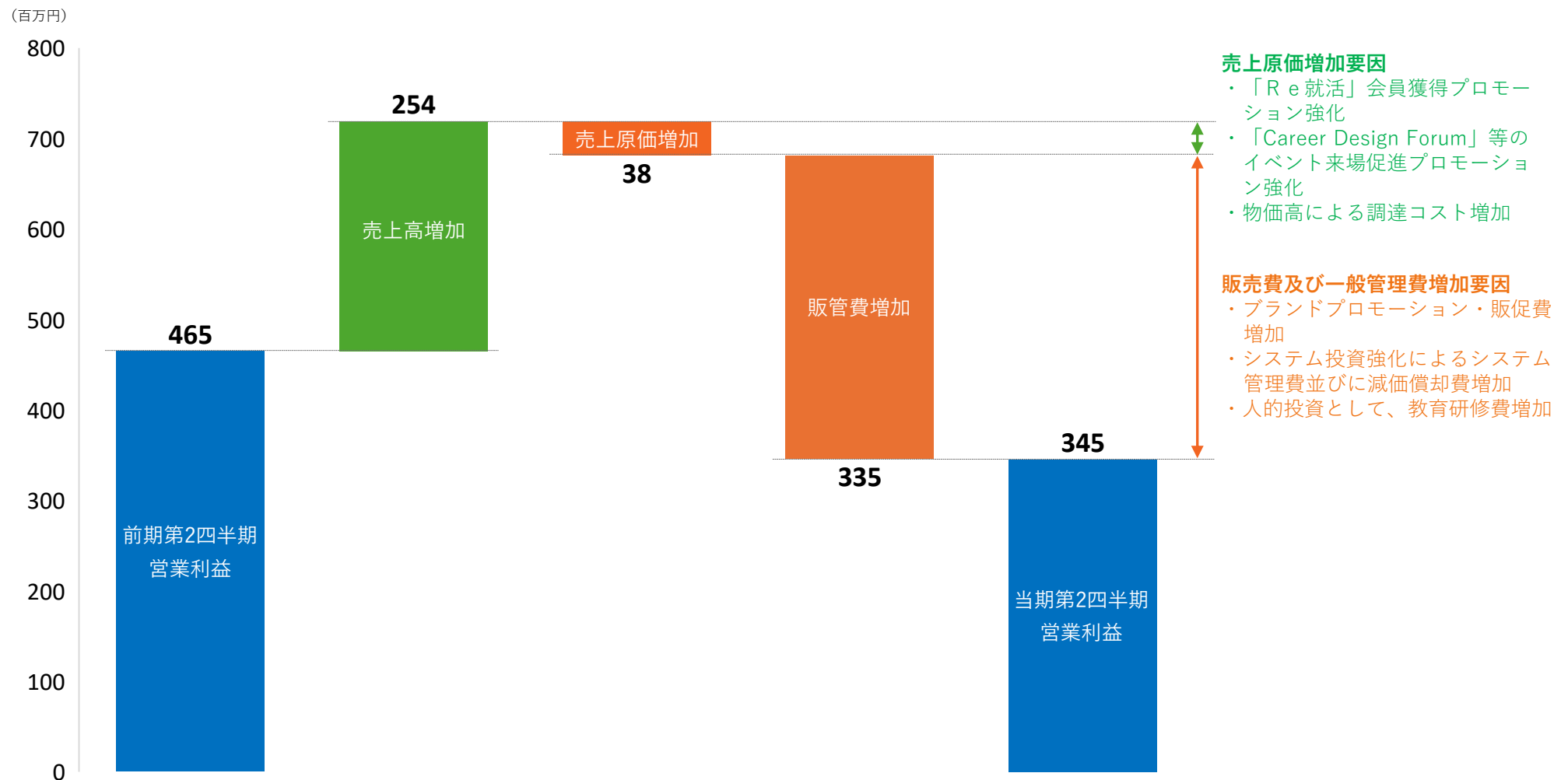
※△は損失

第2四半期の売上高と受注高

◎2026年10月期第2四半期累計受注高は前年同期比+11.2%（第2四半期会計期間受注高は前年同期比+13.8%）



- ◎若手人材の採用ニーズは高水準で推移したが、ヤングキャリア層を対象とした若手経験者採用では、下期偏重の傾向が強まる
- ◎販売促進投資およびシステム関連投資は計画通り積極的に実施



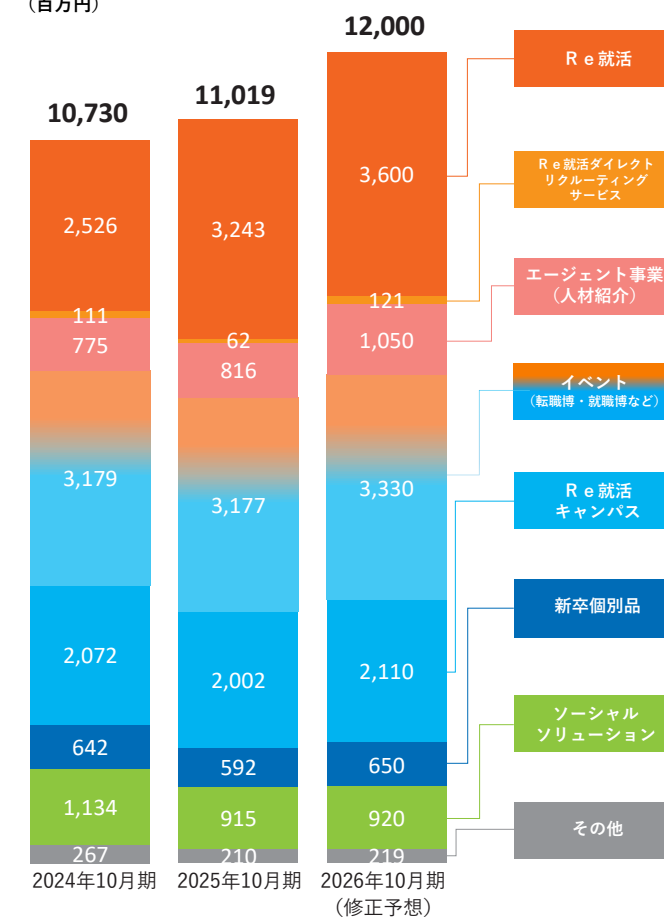
商品別売上高

◎キャリア採用領域商品は、Re就活ダイレクトリクルーティング、Re就活エージェントが大幅に伸長

◎新卒採用領域商品は、インターンシップ&キャリア形成イベントとRe就活キャンパスの相乗効果により順調に進行

		2025年10月期 第2四半期累計	2026年10月期 第2四半期累計	前期比 (%)	2026年10月期 (期初予想)	前期比 (%)	2026年10月期 (修正予想)	前期比 (%)
合 計	売上高	4,363	4,618	105.8	13,300	120.7	12,000	108.9
	売上 総利益	2,679	2,895	108.0	—	—	—	—
Re就活	売上高	1,161	1,078	92.8	4,150	128.0	3,600	111.0
Re就活ダイレクト リクルーティング (Re就活30 Re就活テック)	売上高	27	42	154.8	110	177.2	121	194.9
エージェント事業 (人材紹介)	売上高	373	545	146.0	1,050	128.6	1,050	128.6
イベント (転職博・就職博など)	売上高	1,351	1,537	113.8	3,650	114.9	3,330	104.8
Re就活キャンパス	売上高	705	784	111.3	2,270	113.4	2,110	105.4
新卒個別品	売上高	267	252	94.2	800	135.0	650	109.7
ソーシャル ソリューション事業	売上高	392	299	76.4	1,020	111.5	920	100.5
その他	売上高	84	77	91.9	250	118.7	219	104.0

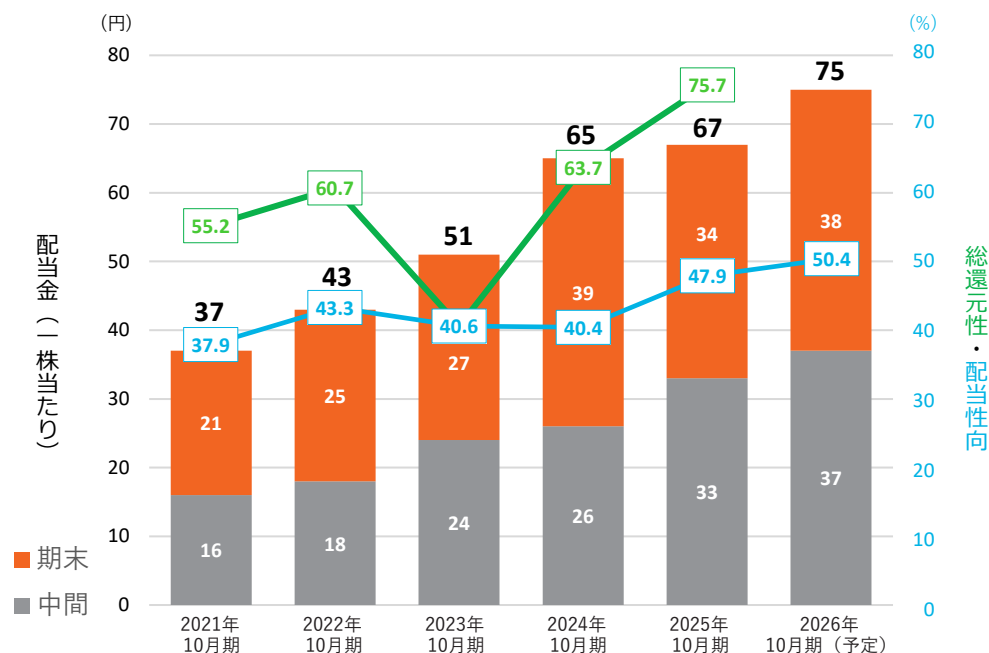
商品別売上高
(百万円)



株主還元について

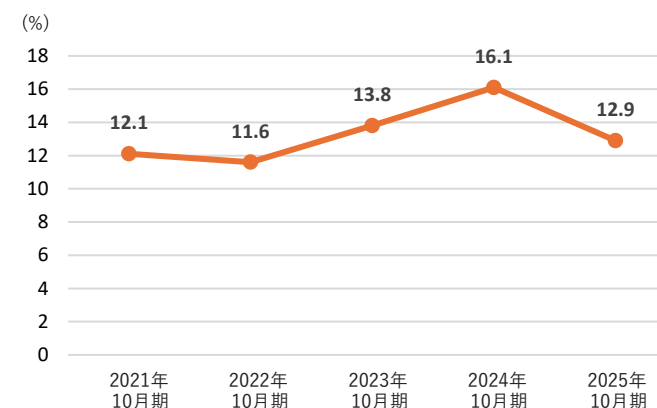
- ◎2026年10月期年間配当は、1株当たり配当金75円とし、6期連続での増配を予定
- ◎配当性向は40~50%を維持
- ◎自己株式の取得を決議。株主還元を更に拡充

配当金・配当性向・総還元性向の推移

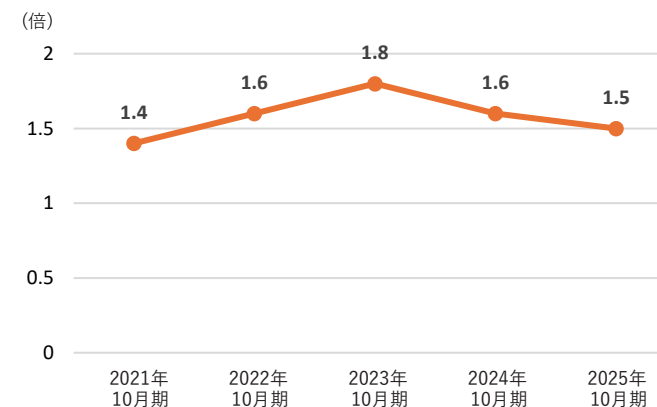


	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期 (予定)
1株当たり当期純利益 (円)	97.64	99.35	125.74	160.77	139.97	148.94
1株当たり配当金 (円)	37	43	51	65	67	75
配当性向 (%)	37.9	43.3	40.6	40.4	47.9	50.4
総還元性向 (%)	55.2	60.7	40.6	63.7	75.7	-

ROEの推移



PBRの推移



自己株式の取得を決議 取得株式総数：400,000株/取得価格の総額：650,000,000円/取得期間：2026年6月9日～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

貸借対照表／損益計算書／キャッシュフロー計算書

貸借対照表

(単位：千円)

科目	2025年10月期	2026年10月期 第2四半期
(資産の部)		
流動資産	8,667,737	7,754,075
固定資産	8,438,511	8,592,209
有形固定資産	1,088,539	1,098,655
無形固定資産	1,017,536	1,116,462
投資等	6,332,434	6,377,091
資産合計	17,106,248	16,346,285
(負債の部)		
流動負債	1,965,966	1,338,817
固定負債	260,870	275,634
負債合計	2,226,837	1,614,452
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,399,864	3,406,206
利益剰余金	12,770,031	12,626,953
自己株式	△2,782,639	△ 2,765,820
株主資本合計	14,887,256	14,767,338
評価・換算差額等	△25,925	△ 53,586
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	14,879,411	14,731,832
負債純資産合計	17,106,248	16,346,285

損益計算書

(単位：千円)

科目	2025年10月期 第2四半期累計		2026年10月期 第2四半期累計	
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)
売上高	4,363,819	100.0	4,618,163	100.0
売上原価	1,683,879	38.6	1,722,748	37.3
売上総利益	2,679,940	61.4	2,895,414	62.7
販売費及び一般管理費	2,214,056	50.7	2,549,582	55.2
営業利益	465,884	10.7	345,831	7.5
営業外収益	181,758	4.2	133,343	2.9
営業外費用	4,822	0.1	21,116	0.5
経常利益	642,820	14.7	458,058	9.9
税引前中間純利益	642,820	14.7	458,058	9.9
法人税等合計	181,461	4.2	144,827	3.1
中間純利益	461,359	10.6	313,231	6.8

キャッシュフロー計算

(単位：千円)

	2025年10月期	2026年10月期 第2四半期
期首残高	3,929,331	4,685,197
営業キャッシュ・フロー	1,898,587	432,446
投資キャッシュ・フロー	368,451	△1,821,330
財務キャッシュ・フロー	△1,511,172	△456,342
期末残高	4,685,197	2,839,970

資本効率データ

	2024年 10月期	2025年 10月期
一株当たり純資産 (円)	1,056.55	1,107.33
一株当たり当期純利益 (円)	160.77	139.97
自己資本比率 (%)	86.4	86.9
ROE (自己資本利益率) (%)	16.1	12.9
総資産経常利益率 (%)	18.9	15.7
PER (株価収益率) (倍)	10.4	11.5
PBR (株価純資産倍率) (倍)	1.6	1.5

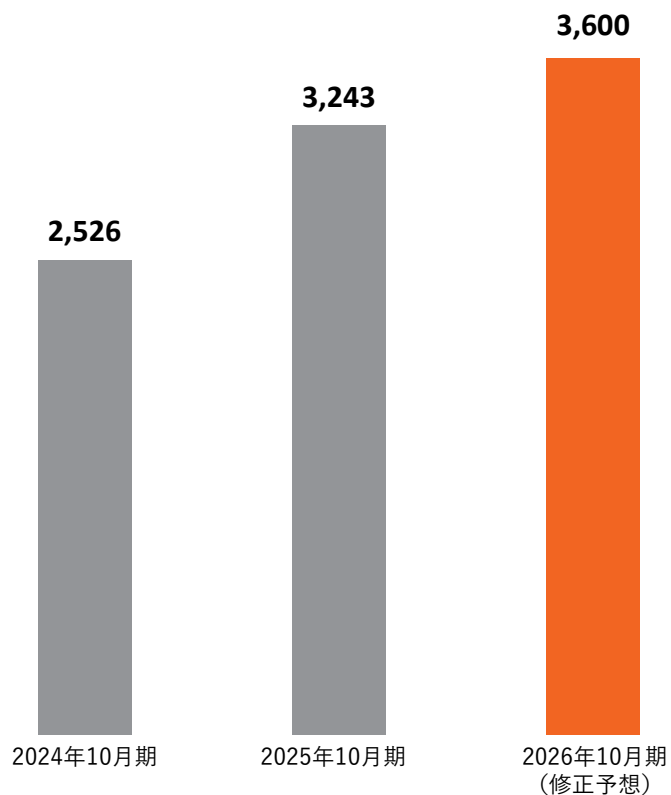
【参考】期末株価 2024年10月31日1,671円／2025年10月31日1,614円

商品別
トピックス

- ◎第2四半期累計売上高は、1,078百万円。前年同期比△7.2%
- ◎若手人材の採用ニーズは引き続き高水準で推移。新卒補完ニーズは堅調に推移する一方、ヤングキャリア層を対象とした若手経験者採用では、4月以降の新規登録者へのアプローチへの期待感もあり、下期偏重の傾向が強まる
- ◎ここ数年は新卒採用で人材を確保しきれていない企業も増加しており、今後は第二新卒への需要拡大が見込まれる

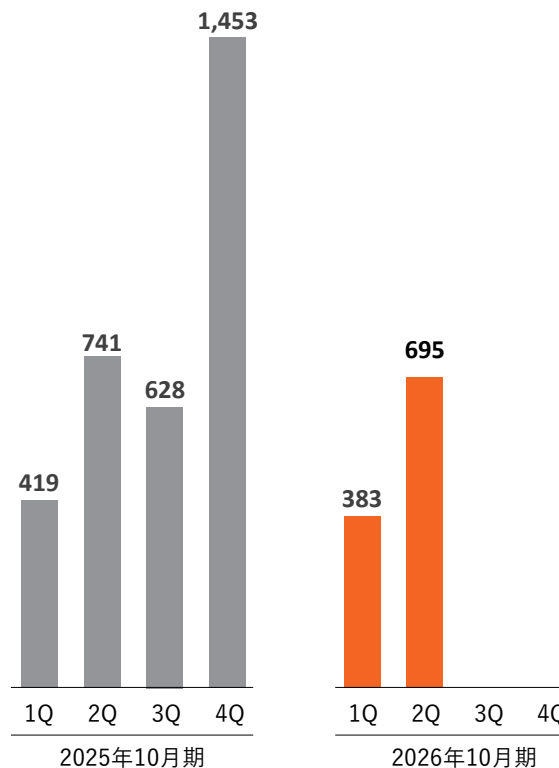
通期売上高

(百万円)

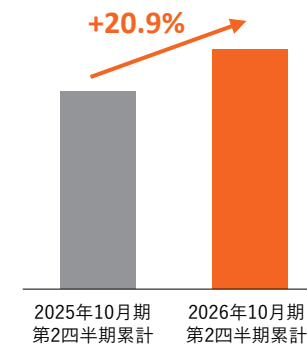


四半期別売上高

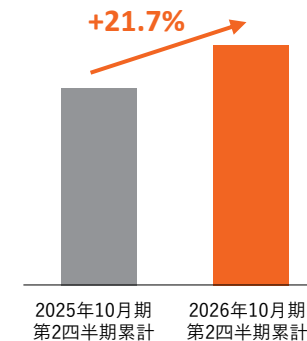
(百万円)



マッチング数 (応募数)



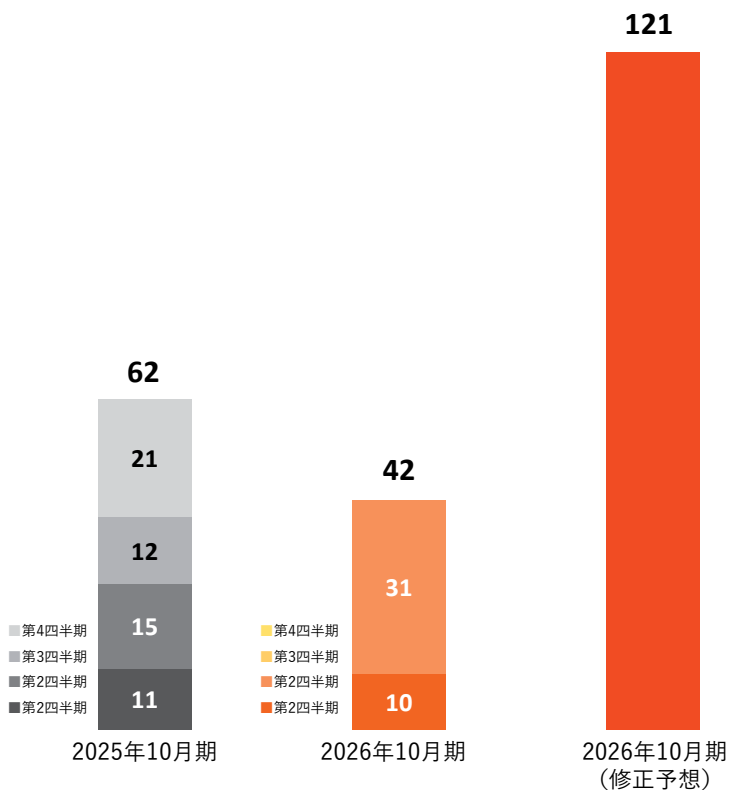
求人件数 (期中平均)



- ◎第2四半期累計売上高は、42百万円。前年同期比+54.8%
- ◎AIヘッドハンティング機能が効果を発揮し、高年収帯におけるマッチングが増加
- ◎Re就活30は若手ハイキャリア人材に特化したダイレクトリクルーティングサイトとして認知度・効果が上昇し、更にプロモーションを強化。良いスパイラルが回り始める

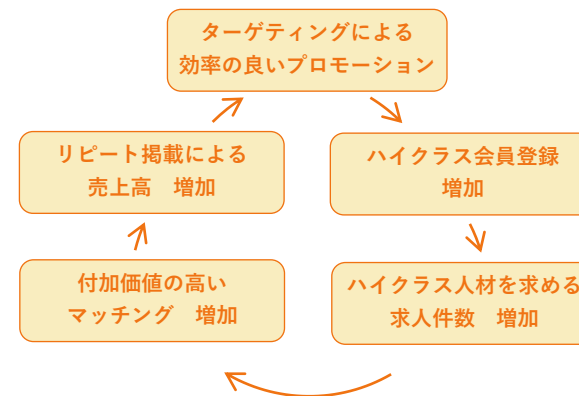
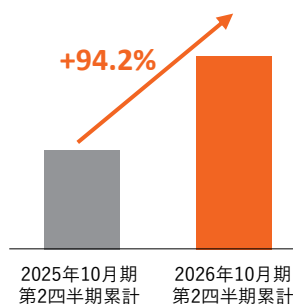
第2四半期売上高/通期売上高

(百万円)



[30代専門]転職サービス「Re就活30」

求人件数 (期中平均)



[ITエンジニア経験者専門]転職サービス「Re就活テック」



Re就活テックは、「Re就活30」を基盤に、即戦力となるITエンジニア採用に特化した採用支援サービスです。DX推進やIT企画領域の人材ニーズの高まりを背景に、ITエンジニア経験5年以上の即戦力人材とのマッチングを強化しています。

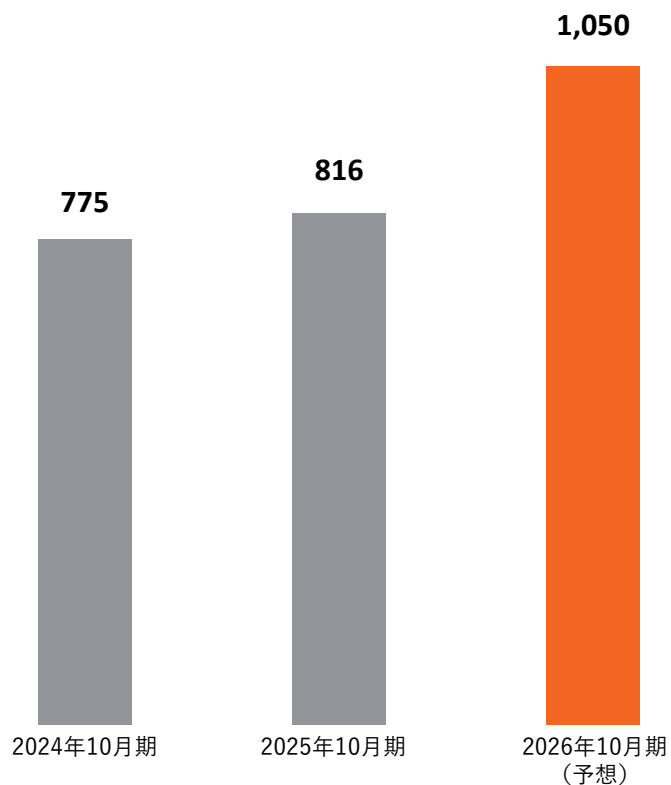


◎第2四半期累計売上高は、545百万円。前年同期比+46.0%

◎前期からの各種施策が奏功し、決定率が向上。これに加え、紹介単価の上昇も寄与し、前年同期比で大幅な増収となった

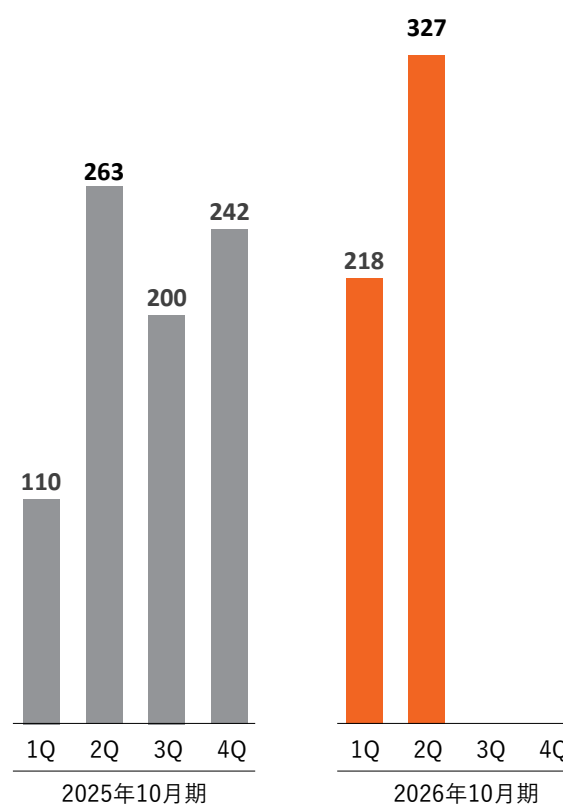
通期売上高

(百万円)

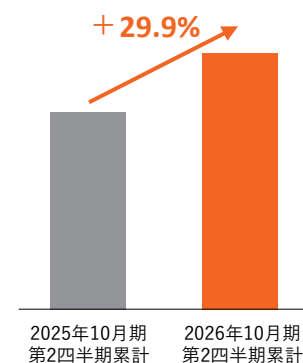


四半期別売上高

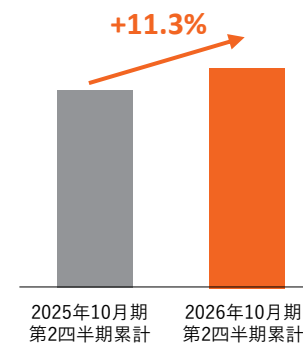
(百万円)



マッチング数 (決定数)



面談数



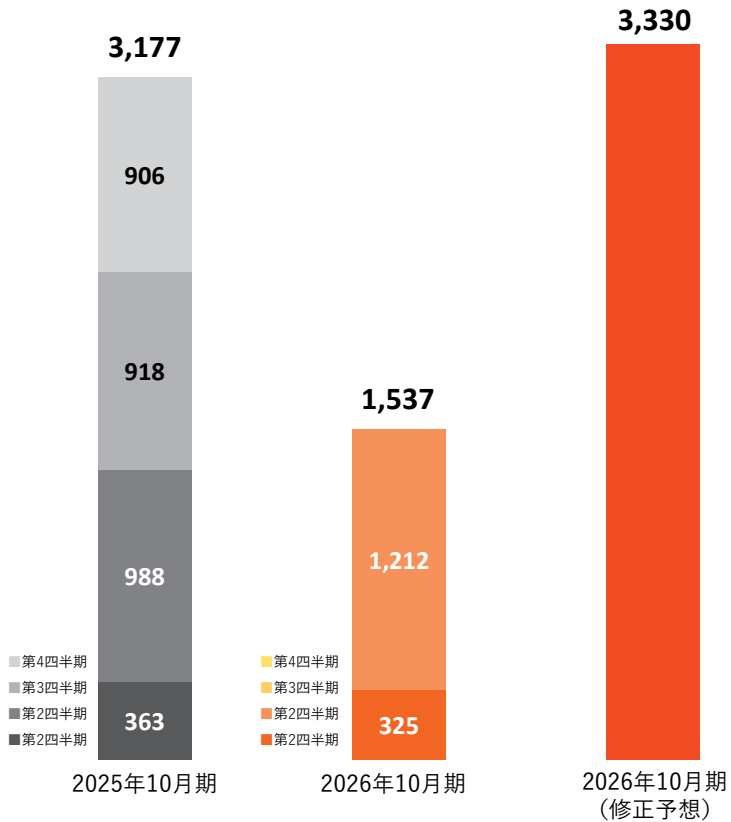
イベント（転職博・就職博など）

◎第2四半期累計売上高は、1,537百万円。前年同期比+13.8%

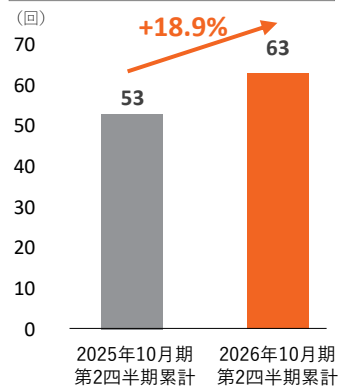
◎3月・4月に開催した新学年向けインターンシップ&キャリア形成イベント「Career Design Forum」が大盛況

第2四半期売上高/通期売上高

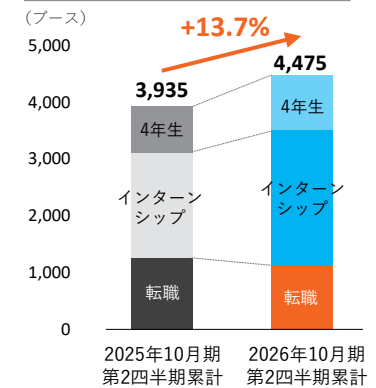
(百万円)



開催数



ブース数



	2025年10月期 第2四半期累計	2026年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)
売上高 (百万円)	1,351	1,537	113.8
就職博等 開催回数	53	63	118.9
うち1日開催	25	30	120.0
うち2日開催	27	33	122.2
3日以上開催	1	0	—
4年生対象	11	14	127.3
インターンシップ対象	24	33	137.5
転職対象	18	16	88.9

	2025年10月期 第2四半期累計	2026年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)
ブース数	3,935	4,475	113.7
4年生対象	824	967	117.4
インターンシップ対象	1,857	2,379	128.1
転職対象	1,254	1,129	90.0

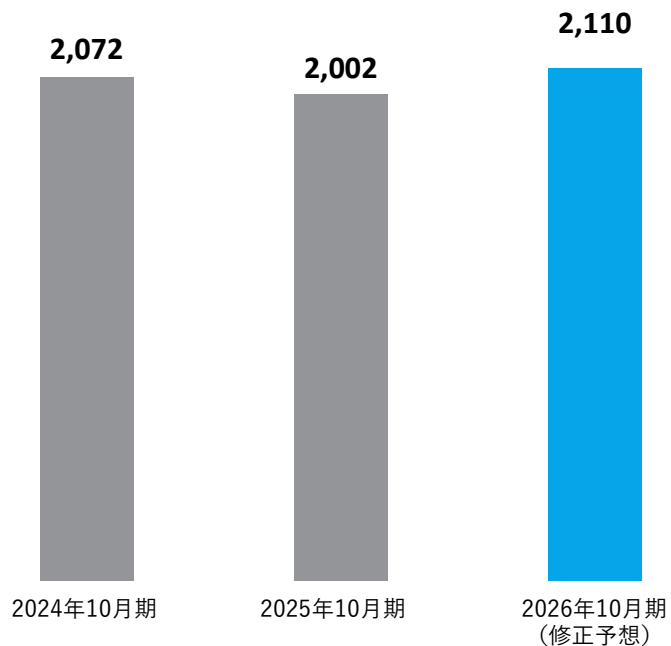
就活サポートmeeting 開催回数	76	44	57.9
就活サポートmeeting ブース数	455	284	62.4

◎第2四半期累計売上高は、784百万円。前年同期比+11.3%

◎インターンシップ広報を目的とした掲載受注が増加。加えて、3月・4月はイベントとの相乗効果により売上は伸長

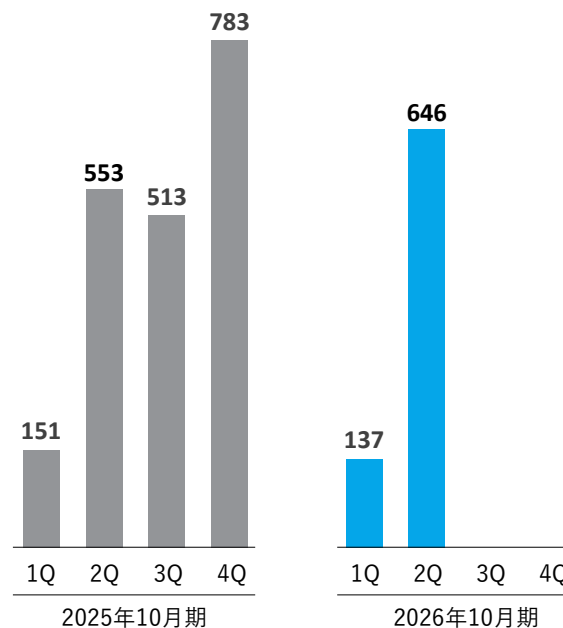
通期売上高

(百万円)



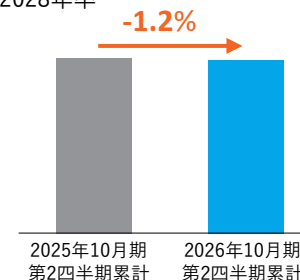
四半期別売上高

(百万円)

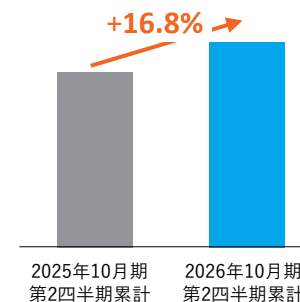


マッチング数 (応募数)

2028年卒



インターンシップ 求人件数 (期中平均)



「就活チャンネル powered by Re 就活キャンパス」の登録者数2.94万人を突破(2026年5月末現在)

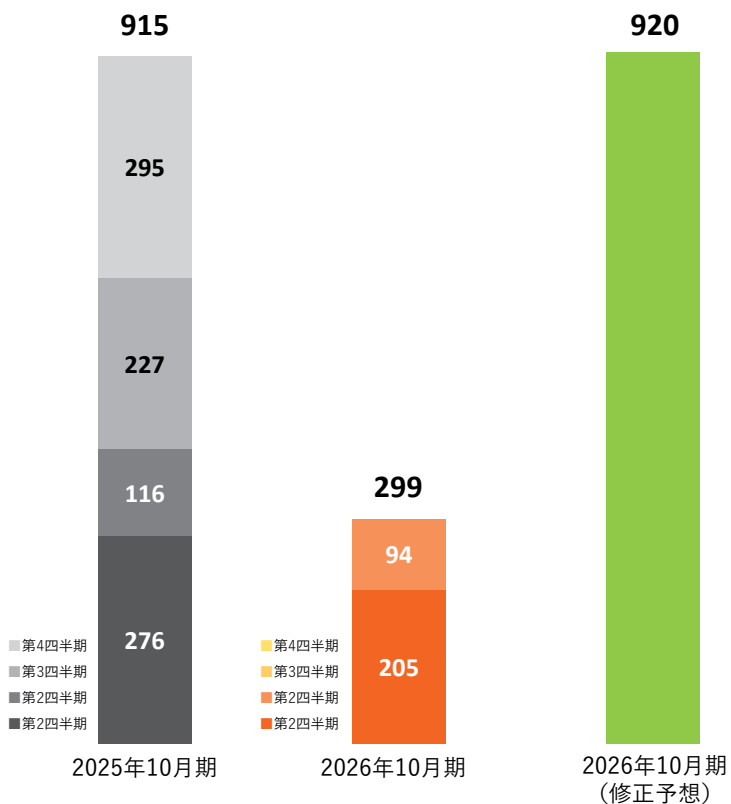
「就活チャンネル powered by Re 就活キャンパス」は、「Re 就活キャンパス」が就職活動に役立つコンテンツを発信するYouTube公式チャンネルです。「就職活動の進め方」や「人事のホンネ」、「面接での評価基準」など、自己分析や企業理解を深めるために役立つ情報を届け、学生の就職活動をサポートしています。

◎第2四半期累計売上高は、299百万円。前年同期比△23.6%

◎2025年度予算での受託済み案件については納品・売上計上が完了。一方、2026年度予算に基づく受託案件は4月以降に実施していくことになり、売上計上は下期中心となる

第2四半期売上高/通期売上高

(百万円)



受託事業 (一部)

インターンシップ支援関連事業



国が重点課題と位置付けているテーマの事業



News

NEW!!
TVer
01 TVer
地上波では流れない30秒の特別版を、20代の視聴者に集中アプローチ!

02 TVCM
今回もテレビCMを放映! 関東・関西・東海・九州で多数配信!

RE就職
RE就職 キャンパス 30
RE就職 U-35

5~6月特大プロモーション

03 NEW!!
博多駅ジャック
博多駅内を中心にRe就職のCMを放映!福岡 / 九州エリアでの認知度をさらに拡大。採用率を大きく向上させます。

04 WEB広告
期間中は前年以上の広告配信を実施! 20代がよく利用するSNSを中心に、広告を出稿します!

05 タクシー広告
期間中はタクシー広告を通じたプロモーションも実施! 全国のGOタクシーで第二新卒、20代の魅力を伝えます!

LINE, YouTube, Instagram, TikTok, X

全国規模でRe就職のプロモーションを強化しています。

テレビCMの継続的な放映に加え、20代をターゲットとしたTVerを活用した広告配信を拡大するとともに、Web広告の出稿を強化しています。

また、福岡（博多・天神）エリアにおいて交通広告を展開するとともに、全国のGOタクシー広告にも出稿し、接触機会の拡大を図っています。

オンライン・オフラインの両面からサービス認知の向上を推進しており、これらの取り組みにより、Re就職の認知拡大とユーザー接点の創出を推進しています。全国規模でRe就職のプロモーションを強化しています。

企業を強くする 「令和の採用新常識」とは？



<https://youtu.be/7BW3IQUP0Vw?si=8Xa7UBROsuQKniyN>

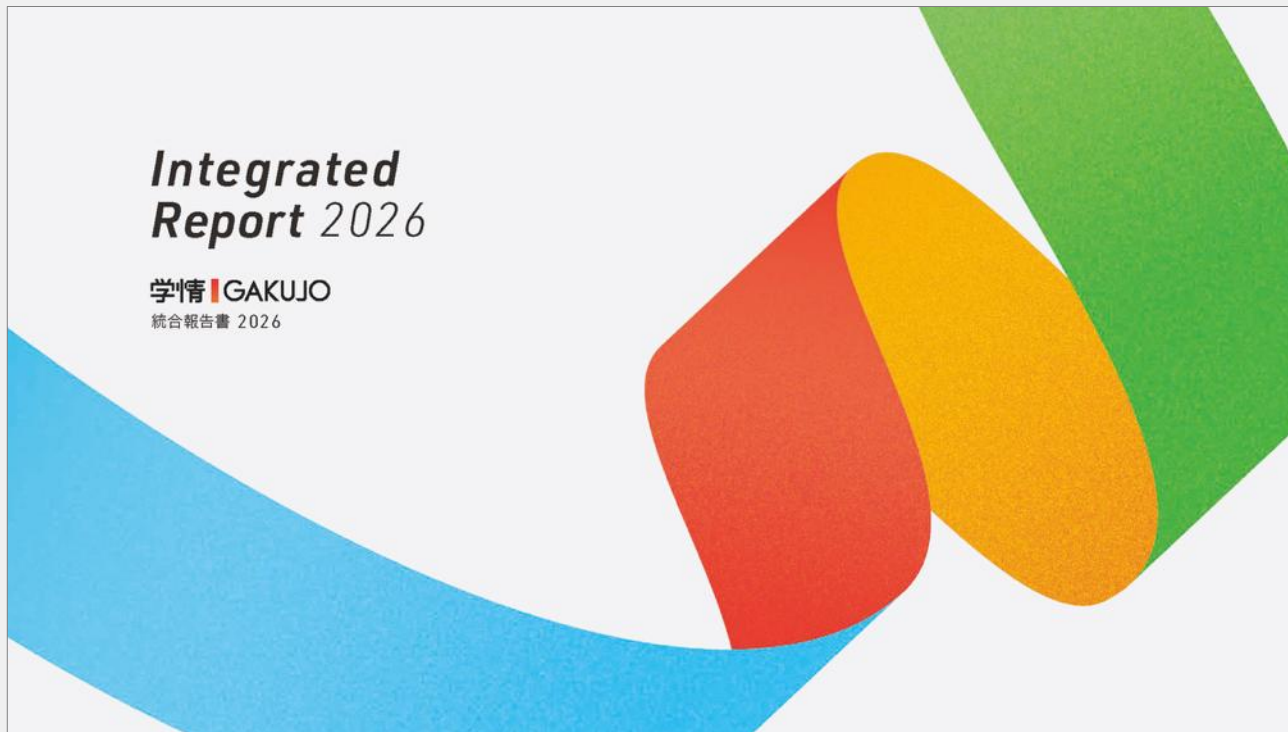
国内最大級のソーシャル経済メディア「NewsPicks」において、「企業を強くする『令和の採用新常識』」をテーマとしたコンテンツを発信しました。

本コンテンツでは、第二新卒人材の価値や企業成長における活用の重要性を提示し、採用市場における構造変化および新たな人材活用の考え方に関する認識醸成を図っています。

5月13日の公開から5月29日時点での動画再生は**26万回超**に上っています。

今後も、情報発信を通じた市場理解の促進と当社サービスのポジショニング強化に取り組んでまいります。

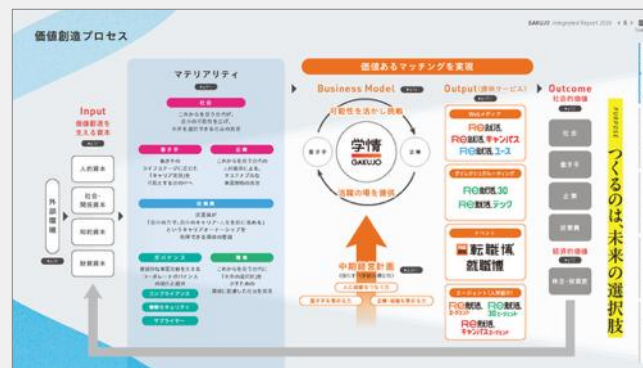




今年の「統合報告書2026」では、当社の事業理解および価値創造プロセスへの理解を一層深めていただくことを目的に、編集しました。

具体的には、若年層との多様な接点を通じたサービスの浸透状況を明示するとともに、トップメッセージや中期経営計画に基づく成長戦略を整理し、当社の価値創造の全体像を可視化しています。

また、従業員の声を通じて、サービスが働き手・企業双方から信頼される背景を具体的に示しています。



Appendix

沿革 これまでの歩み

学情の歴史は、“日本初”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 日本初の合同企業セミナー
「就職博」初開催

成長期 1990-2005

- 1995 「(Re就職キャンパス)の前身となる」
日本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 JA SDAQ上場
大阪市北区梅田に新本社ビル竣工、本社を移転
- 2004 日本初の[20代専門]転職サイト
「Re就職」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就職」フルリニューアル**
東京・大阪の二社制に
- 2018 **「Re就職」テレビCM開始**
- 2019 「あさがくナビ(現Re就職キャンパス)」フルリニューアル

第二創業期 2020～

- 2020 「Re就職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就職テック」配信開始
- 2024 東京都中央区銀座に本社移転
「Re就職30」配信開始
- 2025 「あさがくナビ」を
「Re就職キャンパス」にブランドリニューアル
「Re就職ユース」配信開始



キャリア採用（経験者採用）サービス

[20代専門]転職サイト（Webメディア）

20代が選ぶ20代向け転職サイト7年連続No.1 ※2019年～2025年 東京商工リサーチ調査



会員数280万人・会員の93.3%が20代の、[20代専門]転職サイトです。

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。



高卒・第二新卒のための
就職・転職サービス



2025年5月にサービスを開始。10代・20代前半の高卒者を中心とした高卒・第二新卒の転職サポート。高卒者を軸とした若者にアプローチできるサービスです。

ダイレクトリクルーティングサービス



Re就職30は登録ユーザーの90%が28歳～35歳。

Re就職テックはRe就職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にアプローチできるサービスです。



エージェント（人材紹介）



転職エージェント20代登録比率6年連続No.1

※2020年～2025年東京商工リサーチ調査転職サイト運営企業が展開する転職エージェント20代登録比率 No.1

Re就職と連携したエージェントサービスです。

社風や仕事内容を理解した上で、20代の求職者をご紹介します。

採用が決定するまでサービス利用費用は0円（完全成功報酬型）で、リスクゼロの採用活動を可能にします。



新卒採用サービス

イベント（転職博・就職博など）

転職博 就職博

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

スーパービジネスフォーラム / インターンシップ&キャリア

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。

スカウト型就職サイト（We bメディア）

RE就活 キャンパス

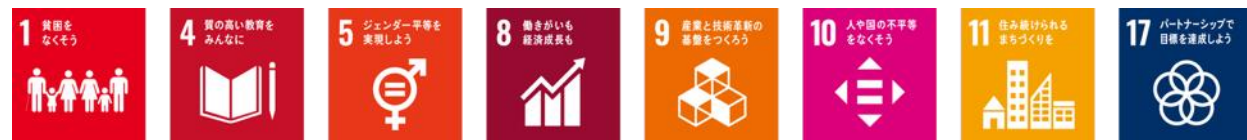
「Re就活キャンパス」はスカウト型就職サイトとして、学生に直接アプローチできるスカウト機能を充実させています。また、早期化・長期化を受けてますます難化する新卒採用の状況や、学生のキャリアオーナーシップの高まりを受けて、新卒採用においてスキル・能力をより重視する傾向になっています。それを受けて、2025年9月からはサイトコンセプトをリニューアル。成長意欲が高く、戦力化までの早い学生との出会いを創出します。



その他

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	422人（2026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)

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〕
〒600-8007
京都市下京区四条通東洞院
東入立売西町60
日本生命四条ビル5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)

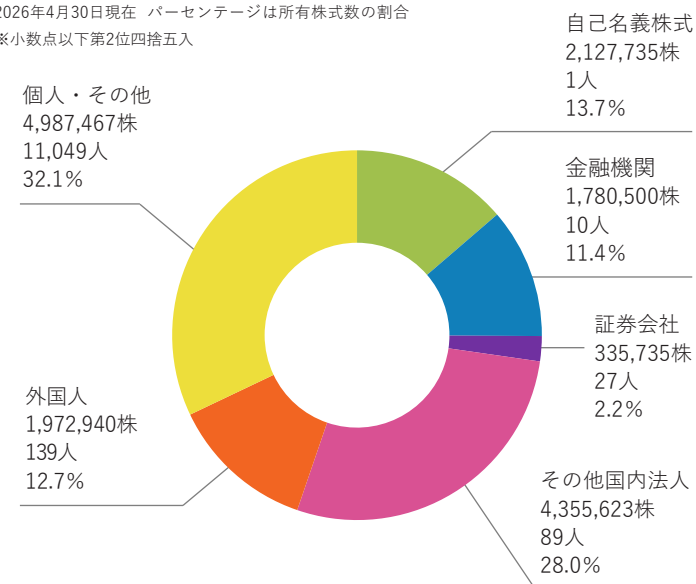
株主の状況

2026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	11,315人

株主構成比

2026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 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。

