

決算説明 資料

2022年10月期(第45期)

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。

2022年12月

東証プライム市場：証券コード2301

株式会社 **学情** | GAKUJO

2022年8月発表

あさがくナビ[®]

朝日学情ナビ



オリコン顧客満足度調査
学生満足度
No.1

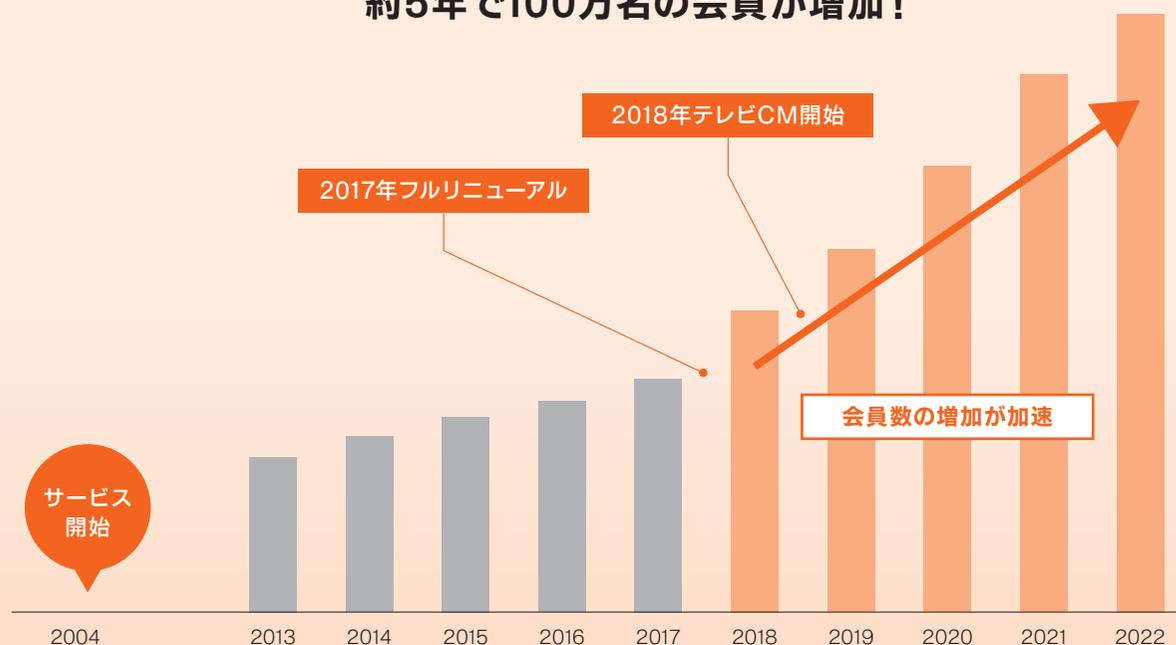
※2022年 オリコン顧客満足度 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位

デジタルを通して、企業のリアル(企業の雰囲気や社員の声)を知れる動画コンテンツや、
学生が自己診断した性格タイプに基づいて受信できるダイレクトスカウトなど、
学生が情報収集しやすいスタイルで情報発信していることが支持されました。

2022年12月発表

Re就活®

Re就活の会員数が**200万名**を突破。
2017年のフルリニューアル以降、毎年アップグレードを重ね、
約5年で100万名の会員が増加！



2017年にフルリニューアル。以降、選考日程をシームレスに調整できる機能の搭載や、デジタルを通じて企業のリアル(企業の雰囲気や社員の声)を知れる動画コンテンツの拡充など、毎年アップグレードを実施。最新テクノロジーを活用し、20代が情報収集しやすいサービスを提供していることが支持されています。2018年より実施しているテレビCMなどの広告投資も奏功し、登録会員の増加ペースが加速しています。

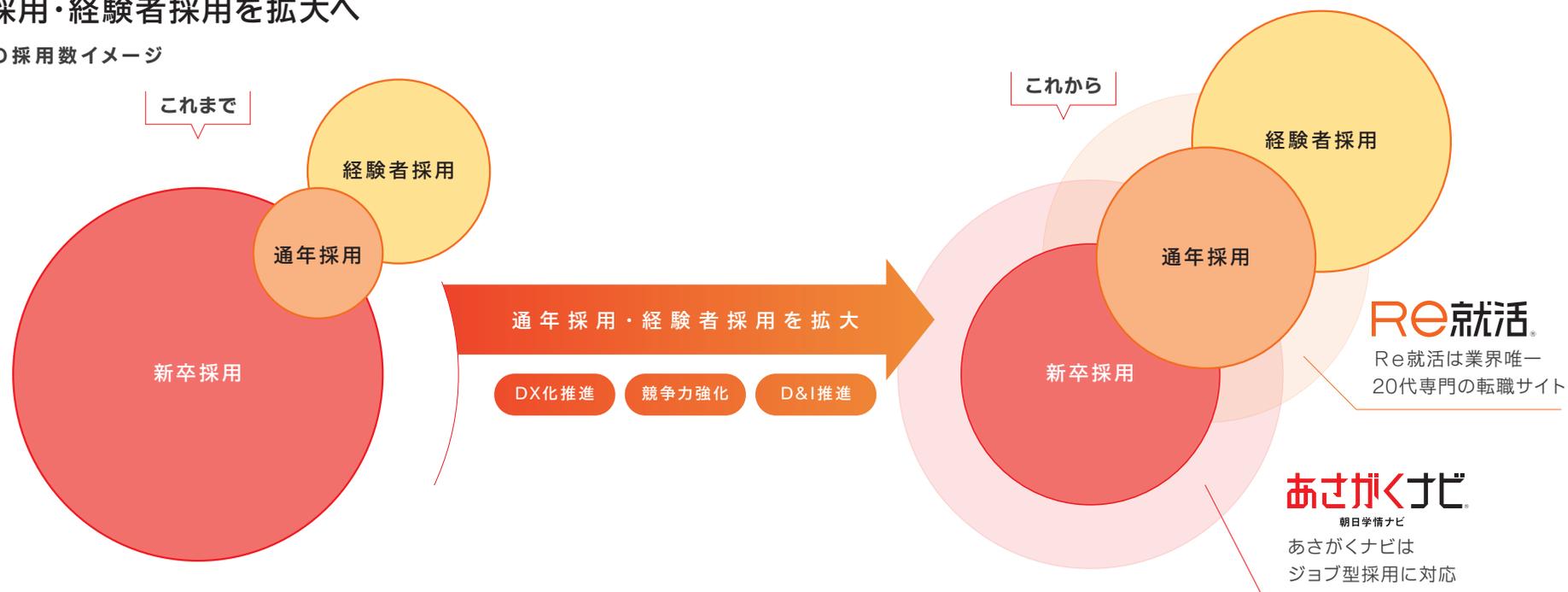
生産年齢人口の減少を見据え、新卒一括採用から、採用の多角化を進めることが企業にとって喫緊の課題に

2022年度の中途採用は採用計画に占める割合が初めて3割を超える (日本経済新聞「採用計画調査」2022年)

新卒者と既卒者の採用割合は「9:1」から「7:3」へ (日本経済団体連合会「採用と大学改革に期待するアンケート」2022年)

通年採用・経験者採用を拡大へ

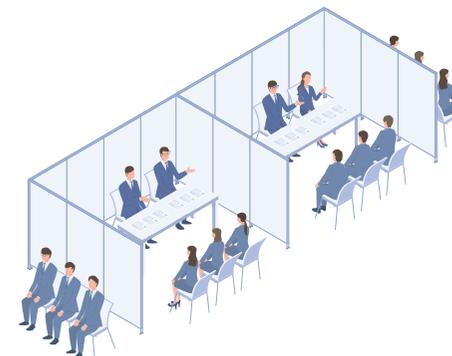
■企業の採用数イメージ



DX化の推進や競争力強化のため、企業が経験者採用を重視する動きが加速しています。また、若年層の採用においても、新卒一括採用から通年採用を拡大する機運が高まっています。終身雇用が当たり前でなくなりつつある現在、若い世代を中心に「早く成長したい」「若手のうちから難易度の高い仕事にも挑戦したい」という意向が強くなっており、そのためには転職もためらわない傾向です。離職による欠員を補充するために通年採用・経験者採用を強化する側面もあり、人材の流動化はより一層強まると想定されます。

新卒一括採用では、採用活動の早期化や長期化など、学業への影響も指摘されています。また画一的なスケジュールにより、留学や課外活動などに力を入れていた学生が選考に参加しにくいという課題や、企業が採用計画を柔軟に調整しにくいという課題もありました。

少しずつ、日本においても、20代・学生、企業双方が柔軟に就職・転職、採用ができる環境が広がりつつあります。



VUCAの時代と呼ばれる現在は、働き手による主体的なキャリア形成への関心が高まる
労働市場は「**キャリアの自律**」への関心が高い、**ミレニアル世代・Z世代**が主役に

スキルを身に付けて
早く成長したい



年功序列ではなく
成果や実績を
評価して欲しい



「配属ガチャ」に外れたら
転職も視野に入れている



タイムパフォーマンスを
意識して、効率良く働きたい



25～34歳の**5人に1人**は転職を希望

転職希望

学生の**4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

新卒で
入社した企業で
働きたい年数
5年未満

出所：総務省「令和3年 労働力調査年報」2021年

出所：学情「就職活動意識調査アンケート」2021年

若い世代で**転職希望者が増え**、**転職に挑戦する20代も増える**見通し



Summary

サマリー

GAKUJO Co.,Ltd.

市場環境

企業の採用意欲が急回復。採用マーケットが急拡大

新型コロナウイルス感染症は、社会経済活動を維持しながら感染拡大を防止する新たな局面に入り、旅行や観光・飲食などコロナ禍で打撃を受けた産業に回復の兆し

業績

**増収増益。売上高は67.7億円を計上
従来会計基準で前年同期比115.8%の72.0億円達成し、過去最高業績を更新**

利益率は、2021年10月期続き、2022年10月期も大きく改善。
従来会計基準では、売上高経常利益率が33.9%に

Webメディア事業

Re就活・あさがくナビの売上高は、従来会計基準で前年同期比107.8%

- テレビCMなどの広告投資も奏功し、Re就活の売上高が大きく伸びる
- 中途採用比率の公表義務化、ダイバシティの推進を受け、大手企業の「通年採用」ニーズが拡大
- あさがくナビは、オリコン顧客満足度(R)調査 学生満足度No.1※を受け、引き合いが急増

※2022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

イベント事業

売上高は、従来会計基準で、前年同期比126.3% 来場数も大幅増

- 採用マーケットが回復し、採用難易度が上昇。リアルイベントで直接面談したいというニーズが急拡大
- 売り手市場・早期化によりインターンシップへの参加が分散。追加での母集団形成を実施する企業が多数
- 経験者採用が急拡大。9月に東京国際フォーラムで開催した「大転職博」は、来場者数2,631名(前年比594.0%)、出展企業数132社(前年比191.3%)を記録

エージェント事業

売上高は、前年同期比144.2%

- IT・DXなど専門スキルを習得できる職種への転職支援実績多数
- 京都・福岡に新拠点を開設。東京・名古屋・大阪と合わせて、主要都市をカバーできる体制へ

公的分野

東京都の事業など、大型事業を複数受託。売上高は、前年同期比114.1%

- 就職氷河期世代の支援やデジタル人材の育成など国が重点課題と位置付けるテーマで多くの案件を受託
- アフターコロナを見据えた外国人材就労支援事業も受託

2023年10月期

2023年10月期の通期予想は、売上高80億円・経常利益23億円**実質過去最高業績の2期連続更新へ****2022年11月末受注累計額は、前年同期比152.9%**



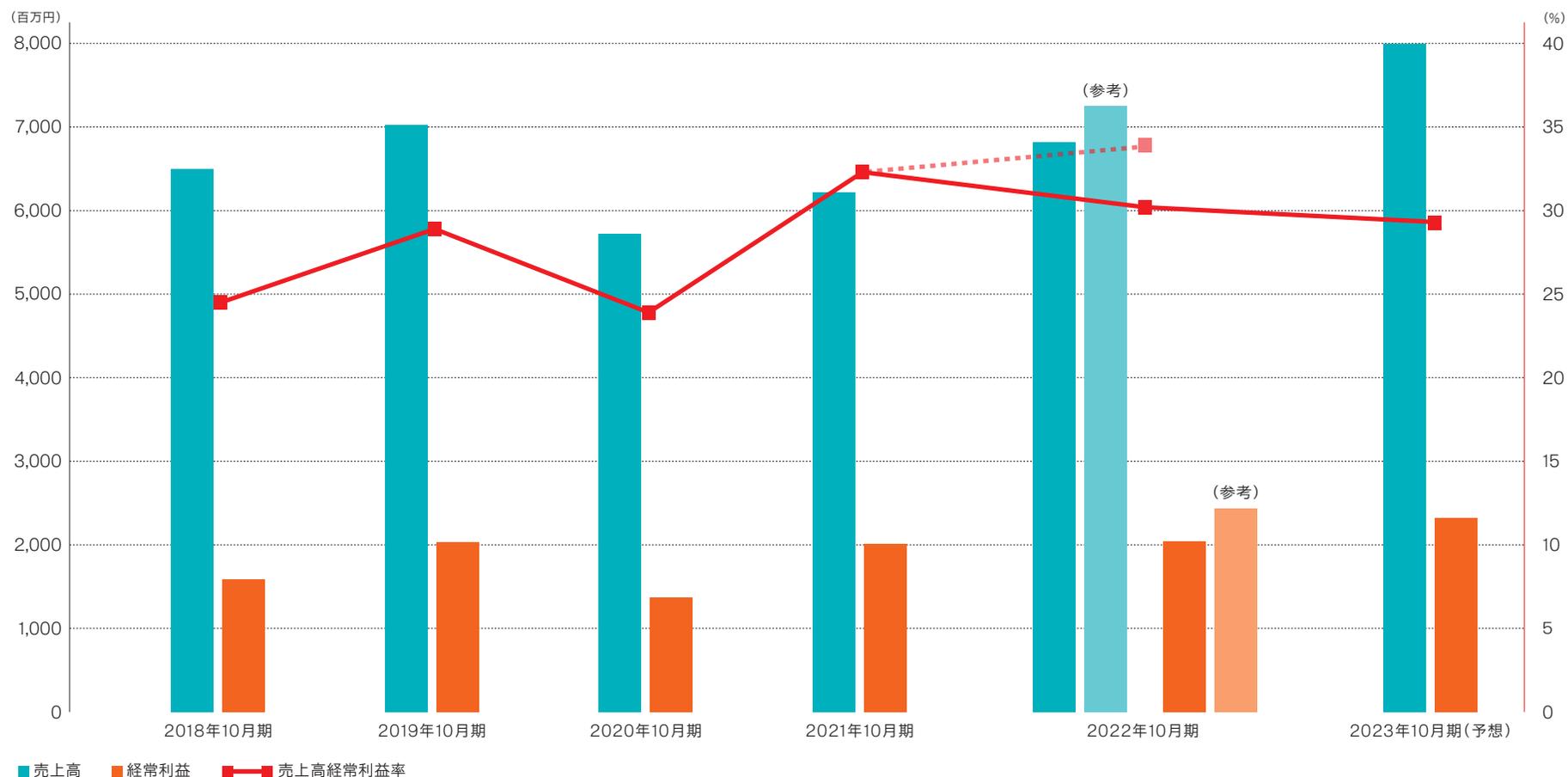
Result&Premium redemption to shareholders

業績・株主還元

GAKUJO Co.,Ltd.

2022年10月期は実質過去最高業績を実現。

売上高経常利益率は、従来会計基準で、大きく改善した2021年10月期と同水準を維持



	2018年10月期	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 (予想)
売上高(百万円)	6,448	7,028	5,720	6,222	6,773 (7,204)	8,000
経常利益(百万円)	1,590	2,032	1,372	2,014	2,038 (2,439)	2,300
売上高経常利益率(%)	24.7	28.9	24.0	32.4	30.1 (33.9)	28.8

※2022年10月期()内は参考・従来会計基準

損益計算書ダイジェスト

(百万円)

	2021年10月期	百分比 (%)	2022年10月期	百分比 (%)
売上高	6,222	100.0	6,773	100.0
売上原価	2,027	32.6	2,267	33.5
売上総利益	4,194	67.4	4,506	66.5
販売費及び一般管理費	2,375	38.2	2,884	42.6
うち販売促進費	171	2.7	472	7.0
営業利益	1,819	29.2	1,621	23.9
経常利益	2,014	32.4	2,038	30.1
税引前当期純利益	2,014	32.4	2,011	29.7
当期純利益	1,383	22.2	1,396	20.6

※会計基準変更に伴い、新基準での前年同期比は表示致しません。

主要商品売上高

(百万円)

	2021年10月期	2022年10月期
Re就活	1,440	1,308
あさがくナビ	1,418	1,395
就職博	1,535	1,933
エージェント事業(人材紹介)	276	398
公的分野商品	712	813

(参考)

※従来会計基準による実績

(百万円)

2022年10月期	百分比 (%)	前年同期比 (%)
7,204	100.0	115.8
2,296	31.9	113.3
4,907	68.1	117.0
2,884	40.0	121.4
472	6.6	275.5
2,022	28.1	111.2
2,439	33.9	121.1
2,413	33.5	119.8
1,798	25.0	130.0

(参考)

※従来会計基準による実績

(百万円)

2022年10月期	前年同期比 (%)
1,538	106.7
1,543	108.8
1,939	126.3
398	144.2
813	114.1

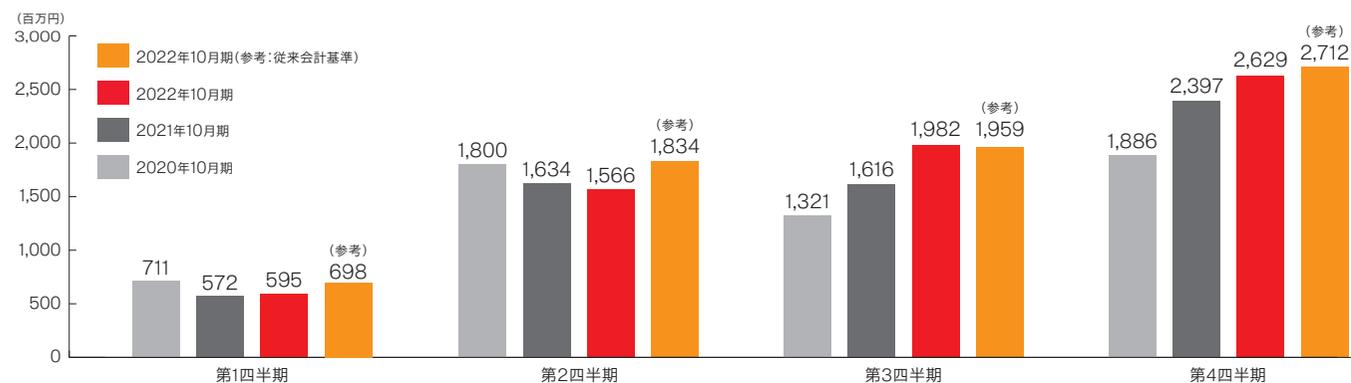
(百万円)

2023年10月期 通期(予想)	百分比 (%)
8,000	100.0
2,690	33.6
5,309	66.4
3,136	39.2
593	7.4
2,173	27.2
2,300	28.8
2,300	28.8
1,560	19.5

**2023年10月期
受注高が好調に推移**

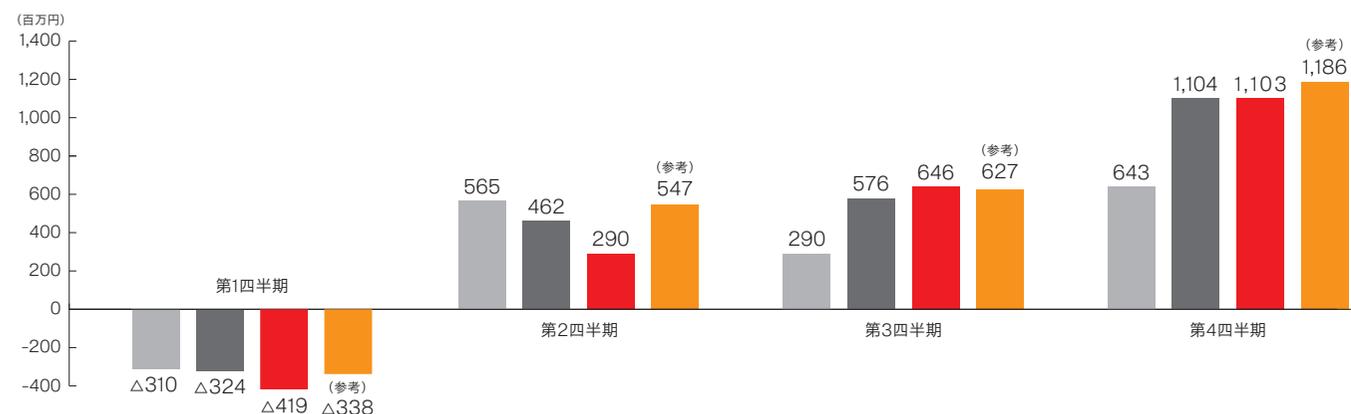
2022年11月末
受注累計額は、
前年同期比152.9%

四半期別 売上高(会計期間)



▶ 従来会計基準では、
通期売上高
前年
同期比 115.8%。

四半期別 営業利益(会計期間)



▶ 従来会計基準では、
通期営業利益
前年
同期比 111.2%。

四半期別業績(会計期間)

(百万円)

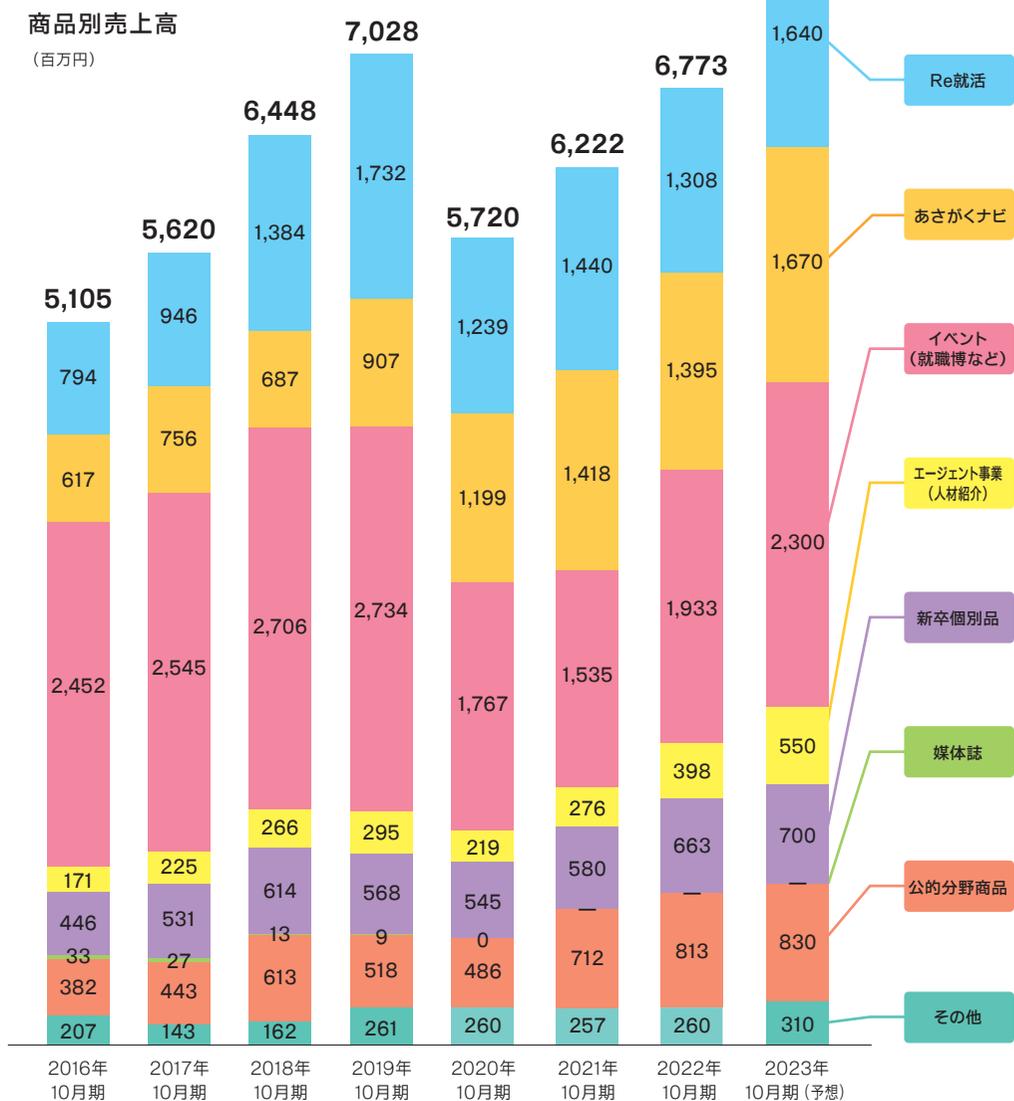
	第1四半期(11~1月)				第2四半期(2~4月)				第3四半期(5~7月)				第4四半期(8~10月)			
	2020年 10月期	2021年 10月期	2022年 10月期	(参考)2022年 10月期※												
売上高	711	572	595	698	1,800	1,634	1,566	1,834	1,321	1,616	1,982	1,959	1,886	2,397	2,629	2,712
売上総利益	369	238	273	354	1,142	1,000	921	1,178	960	1,172	1,415	1,394	1,297	1,784	1,896	1,979
販売費および一般管理費	679	562	692	692	577	537	630	630	669	595	769	769	654	679	792	792
営業利益	△ 310	△ 324	△ 419	△338	565	462	290	547	290	576	646	627	643	1,104	1,103	1,186
経常利益	△ 262	△ 283	△ 276	△195	590	551	340	597	353	617	825	779	690	1,130	1,148	1,258

※(参考)2022年10月期は従来会計基準による表示

商品別売上高・粗利

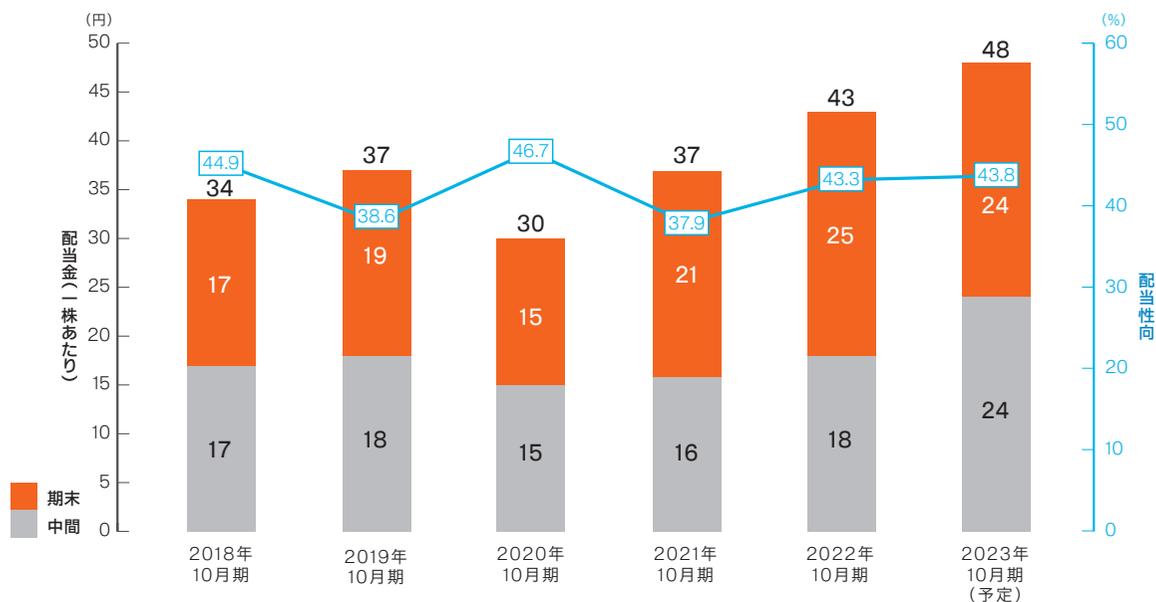
		(百万円)			
		2021年 10月期	2022年 10月期	前年同期比 (%)	2023年 10月期 通期(予想)
合 計	売 上 高	6,222	6,773(7,204)	— (115.8)	8,000
	売上総利益	4,194	4,506(4,907)	— (117.0)	—
Re就活	売 上 高	1,440	1,308(1,538)	— (106.7)	1,640
あさがくナビ	売 上 高	1,418	1,395(1,543)	— (108.8)	1,670
イベント (就職博など)	売 上 高	1,535	1,933(1,939)	— (126.3)	2,300
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	276	398	144.2	550
新卒個別品	売 上 高	580	663	114.2	700
公的分野商品	売 上 高	712	813	114.1	830
その他	売 上 高	257	260(308)	— (119.7)	310

※2022年10月期通期における「Re就活」「あさがくナビ」「イベント(就職博など)」「その他」は新会計基準による影響を考慮しています。
 ※()内は従来会計基準での表示

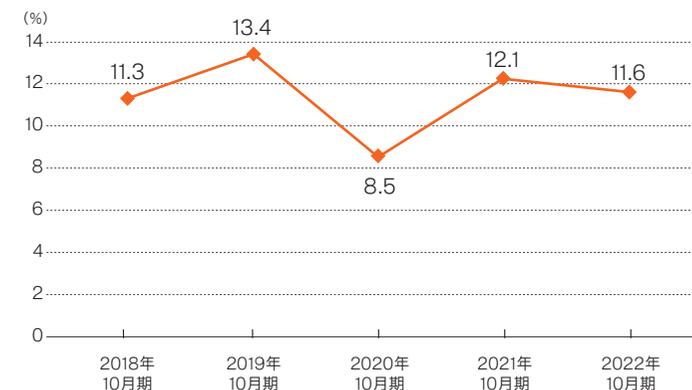


期末配当を当初計画より6円増配し、1株当たりの配当金は43円を予定。
2023年10月期も1株当たりの配当金額を増額予定で、
配当性向は40～50%を維持

配当金・配当性向の推移



ROEの推移



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

	2018年10月期	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 (予定)
1株当たり当期純利益 (円)	75.77	95.81	64.29	97.64	99.35	109.53
1株当たり配当金 (円)	34	37	30	37	43	48
配当性向 (%)	44.9	38.6	46.7	37.9	43.3	43.8

IRニュースメール配信

当社のIR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。
当社コーポレートサイト・IR情報ページよりご登録ください。



貸借対照表

(単位:千円)

科 目	2021年10月期	2022年10月期
(資産の部)		
流動資産	7,592,423	6,217,398
固定資産	5,842,011	7,593,520
有形固定資産	845,624	839,980
無形固定資産	291,362	314,129
投資等	4,705,024	6,439,410
資産合計	13,434,435	13,810,919
(負債の部)		
流動負債	1,284,997	1,342,107
固定負債	236,341	236,341
負債合計	1,521,339	1,578,449
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,354,476	3,352,325
利益剰余金	8,442,845	9,289,731
自己株式	△ 1,610,741	△ 1,837,518
株主資本合計	11,686,581	12,304,538
評価・換算差額等	191,579	△ 102,803
新株予約権	34,935	30,736
純資産合計	11,913,096	12,232,470
負債純資産合計	13,434,435	13,810,919

損益計算書

(単位:千円)

科 目	2021年10月期		2022年10月期	
	金 額	百分比 (%)	金 額	百分比 (%)
売上高	6,222,074	100.0	6,773,423	100.0
売上原価	2,027,110	32.6	2,267,150	33.5
売上総利益	4,194,963	67.4	4,506,272	66.5
販売費及び一般管理費	2,375,885	38.2	2,884,543	42.6
営業利益	1,819,077	29.2	1,621,729	23.9
営業外収益	219,926	3.5	431,727	6.4
営業外費用	24,147	0.4	14,887	0.2
経常利益	2,014,857	32.4	2,038,569	30.1
特別利益	—	—	—	—
特別損失	—	—	26,572	0.4
税引前当期純利益	2,014,857	32.4	2,011,996	29.7
法人税等合計	631,511	10.1	615,148	9.1
当期純利益	1,383,345	22.2	1,396,847	20.6

資本効率データ

	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期
一株当たり純資産(円)	763.35	839.69	876.29
一株当たり当期純利益(円)	64.29	97.64	99.35
自己資本比率(%)	91.3	88.4	88.3
ROE(自己資本利益率)(%)	8.5	12.1	11.6
ROA(総資産経常利益率)(%)	11.4	15.9	15.0
PER(株価収益率)(倍)	15.1	12.2	14.5

【参考】期末株価：2020年10月30日969円／2021年10月29日1,188円／2022年10月31日1,439円



Web media business

Webメディア事業

GAKUJO Co.,Ltd.



20代が選ぶ、20代向け転職サイト 4年連続No.1

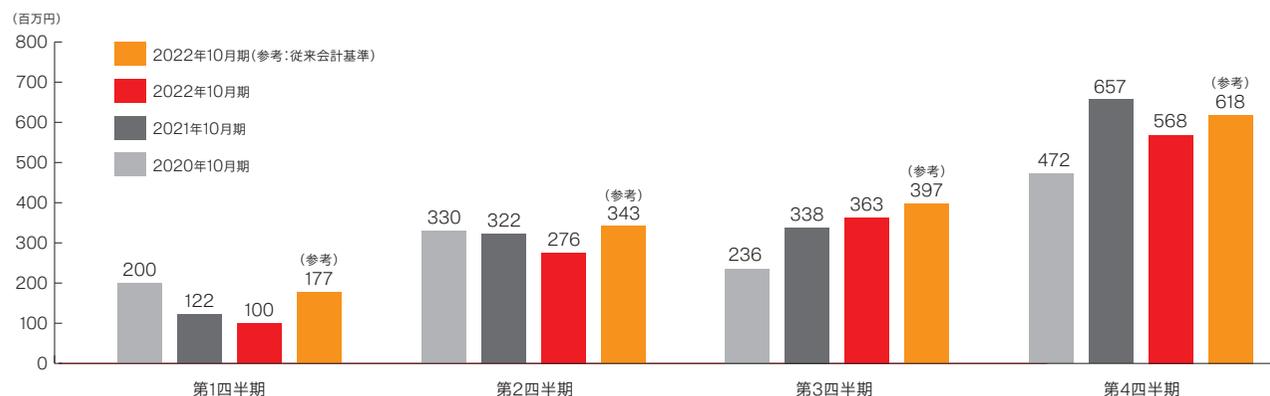
※2019年～2022年 東京商エリサーチ調査
20代向け転職サイト 第1位

20代が「最も自分たち向けの転職サイト」と支持

20代と、20代を採用したい企業に支持され、売上が大きく伸びる、登録会員数は200万名を突破

- 20代の「情報収集のしやすさ」、20代への「伝わりやすさ」を追求したサイトコンセプト・機能が支持され利用者数・売上が大きく伸びる
- テレビCMなどの広告投資を戦略的に実施
- コロナ禍で採用を中止していた企業も採用を再開し、中途マーケットが急回復。売り手市場の様相が強まり、1社あたりの採用単価が上昇の傾向
- 大手企業が通年採用を実施する動きが加速
- 2022年6月にアップグレード第4弾を実施し、オプションなどの商品群を追加

四半期別 売上高(会計期間)



Re就職

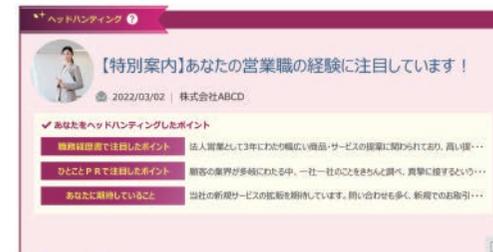
	第1四半期(11～1月)		第2四半期(2～4月)		第3四半期(5～7月)		第4四半期(8～10月)		通期	
	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)
2022年10月期	100(177)	-(145.4)	276(343)	-(106.8)	363(397)	-(117.4)	568(618)	-(94.1)	1,308(1,538)	-(106.7)
2021年10月期	122	60.8	322	97.5	338	143.5	657	139.3	1,440	116.2
2020年10月期	200	90.6	330	93.4	236	52.6	472	66.8	1,239	71.6

※()内は従来会計基準での表示

※()内は従来会計基準での表示



テレビCM・SNS広告の投資により、売上が拡大。経験者採用ニーズの高まりを的確に捉えた広告出稿で、問い合わせ数の増加も実現。提案～受注までのリードタイムも短縮傾向に。



アップグレード第4弾を実施。ピンポイントなアプローチで、20代即戦力採用を実現。オプションなどの商品群を拡充し、掲載単価が上昇。

Re就活[®]

20代から圧倒的に支持を集める
20代転職希望者と、企業の価値あるマッチングを図りさらなるシェア拡大へ

東京商工リサーチの調査で
「20代向け転職サイト」第1位を、4年連続で獲得

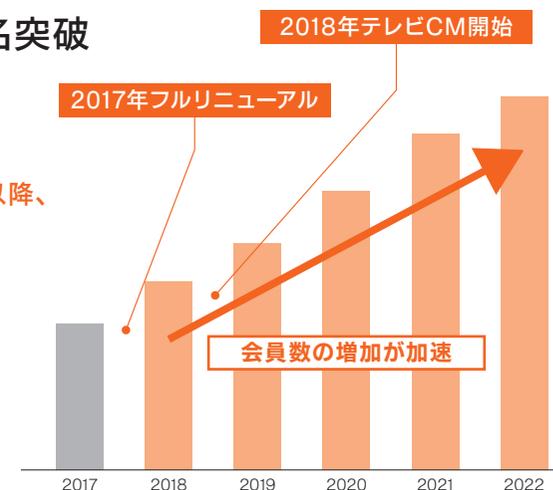


**20代向け転職サイト
4年連続 No.1**

※2019年～2022年 東京商工リサーチ調査 20代向け転職サイト 第1位

登録会員数200万名突破
約5年で100万名の
会員が増加

2017年のフルリニューアル以降、
毎年アップグレードを重ね、
会員数の増加ペースが加速



利用者の声

VOICE 1

入社後にミスマッチを感じ、転職を決意。コロナ禍で就職活動をし、WebセミナーとWeb面接のみで入社先を決めてしまい、「想像していた社風と違う」と感じてしまったのです。転職先は、社風を理解して決めたいと感じていました。Re就活は、動画で応募前から「企業の雰囲気」を知ることができ、まさに求めている情報を得ることができました。



VOICE 2

社会人2年目のときに一度転職活動をしたのですが、その際は総合転職サイトを利用していたので、20代で応募できる求人を見つけられず、一度転職活動を止めてしまいました…。Re就活は、掲載されている求人全てが「20代を採用したい」という求人なので、安心して転職活動をすることができました。



VOICE 3

転職を決めた企業には、ヘッドハンティングをいただいたことで知りました。「自分の経歴のどこに魅力を感じてくれたか」が記載された特別感のあるメッセージをいただき、嬉しかったことを覚えています。転職先では、前職の経験を活かしながら、新しいことにも挑戦でき、充実した毎日を送っています。



あさがくナビ

朝日学情ナビ

オリコン顧客満足度調査 学生満足度No.1

※2022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

2022年8月発表

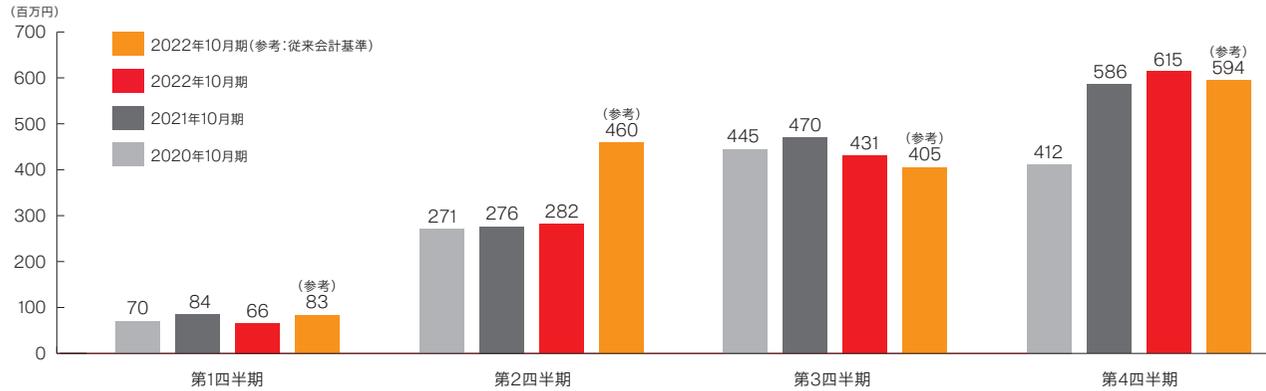


新卒採用マーケットの急回復・早期化を受けインターンシップの売上が好調。 リアル回帰的环境下でも、前年同期比108.8%の成長

- 早期化によりインターンシップサイトの売上が好調。オリコン顧客満足度 学生満足度No.1受け、引き合いがさらに増加
- コロナ禍で採用を中止していた企業が採用を再開。採用目標人数を上方修正する企業も多く、2023年卒採用サービスの受注が伸長
- テクノロジーを通じてリアル(企業の雰囲気・社員の声)を届ける動画コンテンツ・オンライン合同企業セミナーは、ラインナップを増やして強化中

※2022年 オリコン顧客満足度(R)調査の発表は、8月1日のため、No.1を活用した広告宣伝、販売促進は2022年10月期第4四半期に実施

四半期別 売上高(会計期間)



あさがくナビとsonar ATS API連携開始

採用管理システム「sonar ATS」のAPI連携を6月1日から開始。応募者の一元管理で、人事担当者の利便性を向上。導入企業の増加に弾み



あさがくナビ

(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)		通期	
	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)	売上高	前年同期比(%)
2022年10月期	66(83)	-(98.4)	282(460)	-(166.7)	431(405)	-(86.1)	615(594)	-(101.3)	1,395(1,543)	-(108.8)
2021年10月期	84	120.1	276	101.9	470	105.7	586	142.2	1,418	118.3
2020年10月期	70	403.6	271	120.8	445	118.7	412	142.0	1,199	132.2

※()内は従来会計基準での表示

※()内は従来会計基準での表示

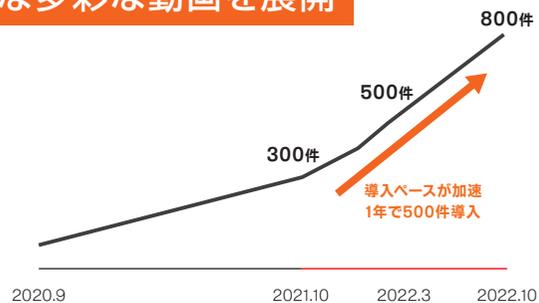
シリコンバレー発の動画プラットフォーム「Firework」を実装。動画コンテンツを拡充。



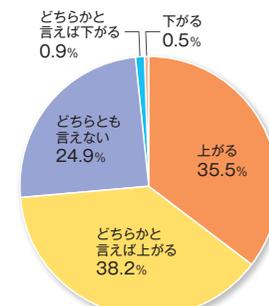
採用ステップごとに使い分けが可能な多彩な動画を展開

2020年9月のサービス開始以降、800件以上の導入

- 直近1年間で500件の導入。導入ペースが加速
- 採用ステップごとに使い分ける商品構成。1社が複数の動画を制作
- 採用マーケットの急回復で、採用難易度が上昇。
Z世代に、効果的に情報発信できるツールとして、採用活動に動画を取り入れる企業は今後も増加の見込み



〈学生の約7割が「動画を見ると志望度が上がる」と回答〉



※あさがくナビ2024会員対象
「2022年7月実施アンケート」より

採用ステップごとに使い分けることで効果がアップ





Event business

イベント（就職博など）

GAKUJO Co.,Ltd.

リアルニーズの急拡大により、来場数・出展数ともに大幅増

RE就活 大転職博

2022/9/10(土) 東京国際フォーラム開催



来場数



出展数



■ 交通広告(JR山手線、中央線、京浜東北・根岸線で展開)



あさがくナビのインターンシップ博

2022/10/1(土) 新宿NSビル開催



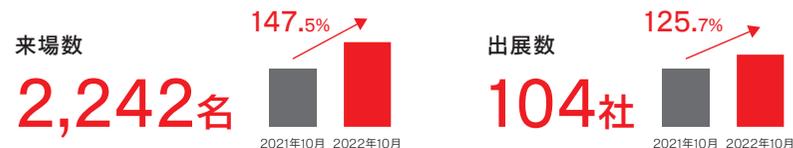
来場数



出展数



2022/10/2(日) グランフロント大阪開催





Agent business

エージェント事業 (人材紹介)

GAKUJO Co.,Ltd.

Re就活 エージェント

20代登録比率 2年連続No.1

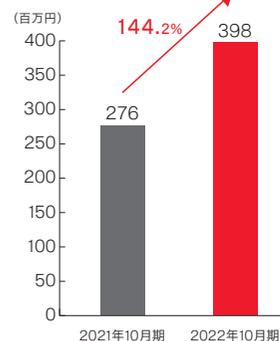
※2021年/2022年 東京商工リサーチ調査
転職エージェント 20代登録比率 第1位

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 前年比144.2%の成長を実現

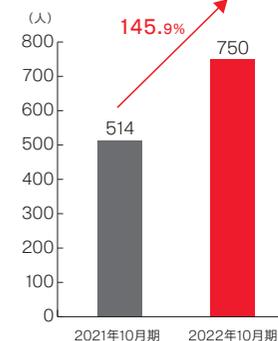
- 「初めての転職支援」「未経験からのキャリアチェンジ支援」のポジションを確立 IT・DXなどの専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」を実現
- 三井住友銀行、SMBCヒューマン・キャリアと“20代活躍支援プロジェクト”を展開
- 京都・福岡に拠点を開設。東京・名古屋・大阪と合わせ、主要都市をカバーできる体制に
- 求職者と面談するキャリアアドバイザーの採用強化を継続

■ 2021年10月期 ■ 2022年10月期

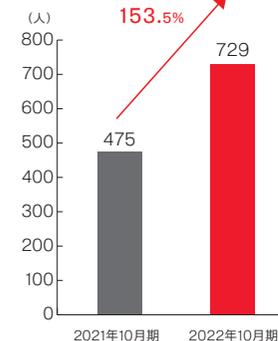
売上高(会計期間)



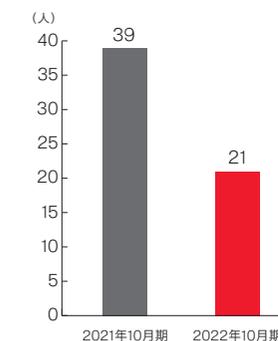
決定人数合計



20代社会人



新卒



エージェント事業(人材紹介)

	2021年10月期	2022年10月期	前年同期比(%)
売上高(百万円)	276	398	144.2
決定人数合計(人)	514	750	145.9
20代社会人(人)	475	729	153.5
新卒(人)	39	21	53.8

VOICE

キャリアアドバイザーに相談し転職軸を明確に

■制作会社のADから、インフラエンジニアにキャリアチェンジ

キャリアアドバイザーと初めて面談したときは転職の軸や、転職したい業種・職種もあまり定まっていませんでした。「手に職をつけたい」という漠然とした希望をお伝えしたら、「インフラエンジニアはどう？」とおススメしてくれました。放送の「土台」を作るADの仕事と、サービスの「土台」を作るインフラエンジニアの仕事に共通点を感じ、転職を決めました。1人で転職活動をしていたら、インフラエンジニアにキャリアチェンジするという選択肢は持っていなかったように感じています。

日本経済新聞『就活探偵団』で
当社のキャリアアドバイザーの
コメントが紹介されました。

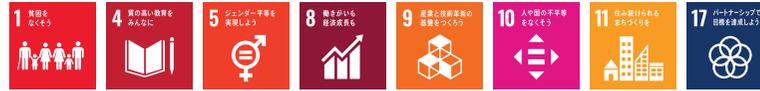
(2022年5月25日)



Social solution business

公的分野商品

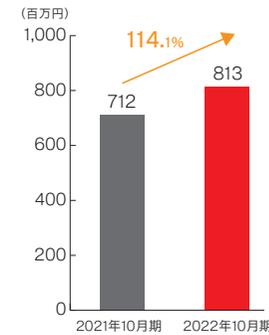
GAKUJO Co.,Ltd.



東京都の大型事業など、社会課題のトレンドに則した事業受託が好調に推移 売上高は前年比114.1%

- 転職・就職情報の提供、採用支援を通して蓄積したノウハウを活かして、公的受託
- 雇用対策や地方創生など、ソーシャルソリューションを通じて社会に貢献
- 就職氷河期世代の支援やデジタル人材の育成など、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

売上高



売上高(百万円)

2021年10月期	2022年10月期	前年同期比 (%)
712	813	114.1

就職氷河期世代支援関連事業

国の支援が2024年度まで2年延長。豊富な受託実績やノウハウを活用して更なる受託拡大予定

概ね35歳～55歳のいわゆる就職氷河期世代を対象とした就職支援事業を全国の国や自治体から受託。スクール形式の伴走支援プログラムから合同企業面接会、著名人講師を招聘した啓発セミナーなど多彩なメニューを展開し、同世代の正社員化支援と企業の人材確保を支援しています。

・2022年度受託実績：経済産業省関東経済産業局、千葉労働局、東京労働局、大阪労働局、神奈川県、兵庫県、千葉市、神戸市



デジタル人材マッチング促進関連事業

政府のDX / デジタル人材育成の方針を推進する企業と人材のマッチング促進を支援

企業の生産性や国際競争力向上のために必要不可欠な、DX推進を支えるデジタルの知識やITのスキルを持った人材のニーズが急激に高まっています。求職者の業界未経験からの同分野へのチャレンジや、スキルを有する経験者がさらにキャリアアップできる支援の取組みを実施しています。

・2022年度受託実績：東京しごと財団(東京都)



外国人材就労支援関連事業

ウィズ/アフターコロナ期を見据えた企業の外国人材採用・活用を支援

日本企業における外国人材の採用・活用の取組みはコロナ禍で停滞しましたが、インバウンド関連業界を中心に復活の兆しが見られ、企業の海外展開や少子高齢化による人手不足解消の手段としてニーズの高まりが予想されます。また、東京都「外国人材受入総合サポート事業」では、ウクライナ避難民の方々の日本での就労支援の取組みも行っていきます。

・2022年度受託実績：東京都、日本貿易振興機構(JETRO)

ESG 関連の 進捗

Environment

環境

CDPへの回答を通じ、情報開示を推進

CDPの調査対象が、東証プライム市場上場の全社に拡大されたことを受け、CDPの質問書に回答。現状把握と情報開示を通じて、気候変動対策の強化に取り組んでまいります。

Social

社会

中堅・若手社員のマネジメント層への登用を推進

新規事業への挑戦や業績の拡大により、新たな重要ポジションが生まれています。重要ポジションの増加に併せて、中堅・若手社員のマネジメント層への登用を加速。2022年11月には、4名の新マネージャー(部署・事業責任者)が誕生。新マネージャーの平均年齢は34.0歳となっています。

情報発信を通じて、20代のキャリア形成を支援

働き手のキャリア観も、企業の採用手法もより多様になっている現在の仕事・雇用を調査。各種調査や情報発信を通して、働き手の仕事の充実や企業の人材戦略に貢献しています。

20代のキャリア形成を支援する情報発信(一例)

あさがくナビ 20代の働き方研究所 produced by RE就活

あさがくナビや、20代の働き方研究所において、「SDGsに貢献する仕事」「パーパスを考える」など、20代の関心が高いテーマでの新連載を展開。

求人情報や企業の採用ホームページでは得られない情報を届け、これからを担う世代がキャリアについて考えるきっかけを提供しています。



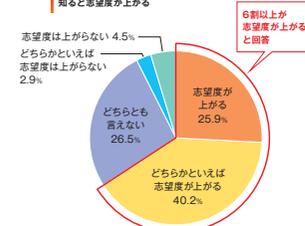
就職活動の状況や仕事観など、「働く」に関するトレンドを調査研究

仕事選びにおける価値観の変化や、採用マーケットの現状を、調査・研究し、広く世の中に発信。朝日新聞や読売新聞、日本経済新聞などの主要メディアでも調査結果が紹介されています。



就職活動において、SDGsへの取り組みを重視する傾向

企業のSDGsに関する取り組みを知ると志望度が上がる



※あさがくナビ2024会員対象「2022年5月実施アンケート」より

今後の 展開

I. 中期経営ビジョン

「20代通年採用」の提唱者として、
社会課題である若年層求職者と企業のミスマッチ解消に取り組み、
日本企業の成長促進に貢献する。

II. 中期経営戦略

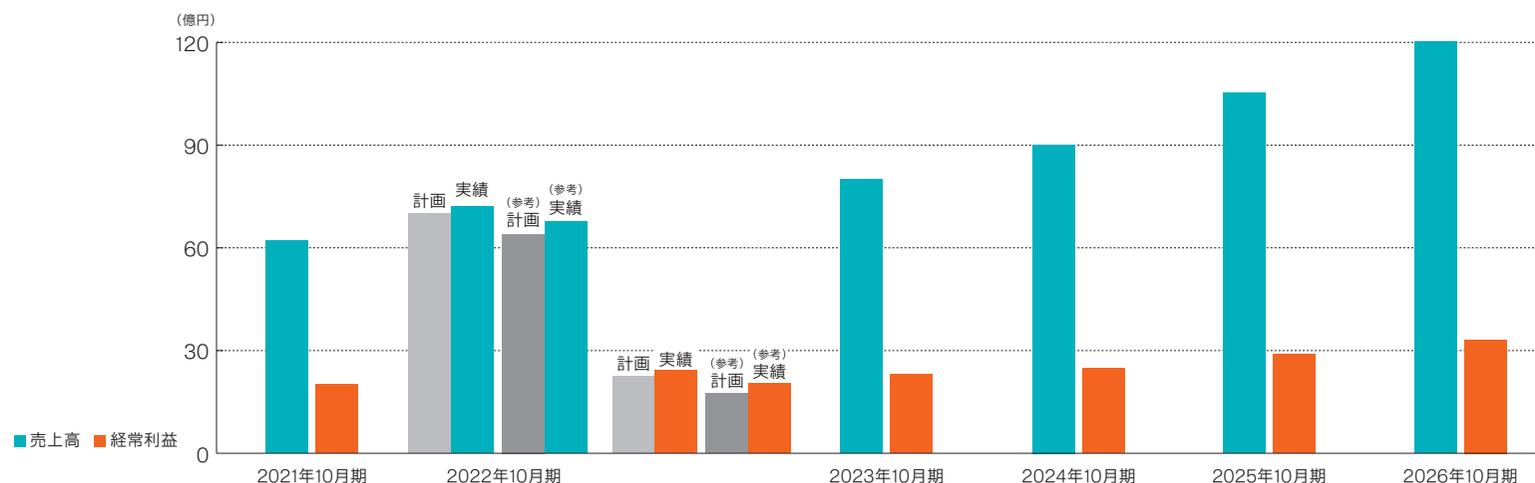
社長交代による新生学情は、若い組織で新たな挑戦をスタート。
2022年10月期から5か年の重点戦略を、次の3点に。

- 1 「20代通年採用」支援のプラットフォームである基幹Webメディアの更なる成長強化を実現する。
- 2 “テクノロジーを駆使したリアルな追求”をテーマに、
2020年以降に投入した新サービスを飛躍させ、新規事業への積極的なチャレンジも継続する。
- 3 首都圏市場への集中的な資源投下による体制強化を図り、
テクノロジーを活用したマーケティング戦略でブランド力とシェア拡大を実現する。

III. 中期業績計画 (2022年10月期～2026年10月期) ①売上高 経常利益

- ☑ 新経営体制で、2025年10月期に売上高100億円突破、2026年10月期に2021年10月期比約2倍の120億円に
- ☑ より成長が見込まれる首都圏マーケットを中心に戦力拡大に取組み、5年後に全社400名超の体制へ
- ☑ Re就活／あさがくナビでの動画コンテンツの強化と新サービスの推進、及びエージェント事業にリソースを集中投下
- ☑ 「イベントに強い学情」のブランド力を堅持・向上させる多彩なラインナップのイベント事業を積極展開

売上高／経常利益



	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
		計画	実績				
売上高(億円)	62.2	70.0 (64.0)	72.0 (67.7)	80.0	90.0	105.0	120.0
経常利益(億円)	20.1	22.5 (17.5)	24.3 (20.3)	23.0	24.8	29.0	33.2
売上高経常利益率	32.4%	32.1% (27.3%)	33.9% (30.1%)	28.7%	27.5%	27.6%	27.6%

※2022年10月期は「収益認識に関する会計基準(以下、新会計基準)」(企業会計基準第29号)の適用により売上計上時期の変更が生じるため、従来基準による業績計画・実績値を記載。新会計基準の業績計画・実績値を()内に記載しています。2023年10月期以降はすべて新会計基準の数値です。

新規事業の開発

「IT分野」の経験者採用領域で「Re就活」「Re就活エージェント」とシナジーを発揮する新サービスを開発中



新規事業への考え方

2020年以降、約20の新規事業・新サービスを展開してきました。

「あさがくナビ」や「就職博」「Re就活」など業界初のサービスを生み出し、市場を育ててきたノウハウと、実績に裏付けされた「市場選定基準」を活かして、今後も新規事業に挑戦していきます。

新規事業における市場選定基準

- パーパス「つくるのは、未来の選択肢」を実現する事業・サービス
- 基幹Webメディアとの相乗効果を発揮できる事業・サービス
- 社会構造や雇用環境の変化により、日本市場におけるニーズが見込める
- 求職者(働き手)・企業双方に価値を提供できる
- HR・採用領域で、先行するプレイヤーが存在しない
- HR・採用以外の領域で、先行事例・成長が見込めるトレンドが存在する

新部署の設置

2022年11月より、カスタマーサクセスを担う「CXデザイン部」を新設し、基幹Webメディアのサービス提供を強化

「CXデザイン部」の役割

- 基幹Webメディア「Re就活」「あさがくナビ」のカスタマーサクセスを担当
- クライアントの採用成功を支援。顧客体験のさらなる向上を目指す
- 顧客接点で得た自社サービスへの評価をマーケティング・商品開発部門に共有

「CXデザイン部」設置の背景

- 顧客体験のさらなる向上、採用成功を通じて、売上拡大を目指す
- 「Re就活」「あさがくナビ」で発信する情報をさらにブラッシュアップし、20代転職希望者・学生と企業の価値あるマッチングを実現する
- 全国横断型の部署として設置し、業務の効率化、従業員の教育機会の充実を図る
- 自社サービスへの評価をマーケティング・商品開発に活かし、サービス拡充を図る

営業プロセスのDX化を進める取り組みも加速

マーケティング・営業プロセスの分業・連携を強化し、生産性の向上と従業員の専門性発揮を図る

BtoB領域においても、顧客の検討プロセスは変化し、営業担当に会うまでに購買プロセスの半分以上は完了しているとも言われています。Web上でのコンテンツ配信・MAによる情報提供など、「人」を介さない形での受注を拡大し、生産性のさらなる向上を図ります。



今後の 市場環境

「中途採用比率」の公表義務化

経験者採用で特に採用したい年齢は「20代」

政府の方針により、2021年4月から、従業員数301名以上の大手企業は、「中途採用比率」の公表が義務化されました。公表義務化により、経験者採用に積極的になる企業が増加すると想定されています。実際に、大手企業が「通年採用」や「第二新卒採用」を開始する動きが加速。また、企業の人事担当者を対象に実施したアンケートでは、64.3%の企業が「特に採用したい年齢層は20代」と回答しています。経験者採用における20代の採用ニーズの高さがうかがえます。

通年採用のニーズが高まる

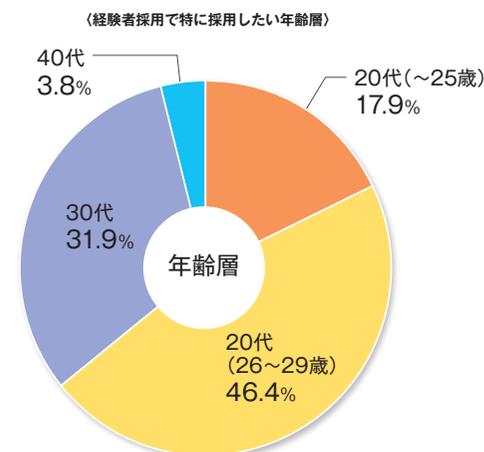
経団連が実施したアンケートで新卒・既卒の採用割合は「9:1」から「7:3」に変化

企業が20代の採用を強化しています。経団連が実施した「採用と大学改革に期待するアンケート」では、「新卒者：既卒者」の採用割合について、「過去3年程度のトレンド」では「9:1」が最も多いのに対し、「今後5年程度先のトレンド」では、「未定」と回答した企業を除くと、「7:3」が最多となりました。新卒一括採用ではなく、既卒者の採用割合を増やす傾向が明らかになっています。既卒者の採用を積極的に行う企業が増えることで、仕事やキャリア形成に意欲の高い第二新卒の転職意向が高まる推察されます。

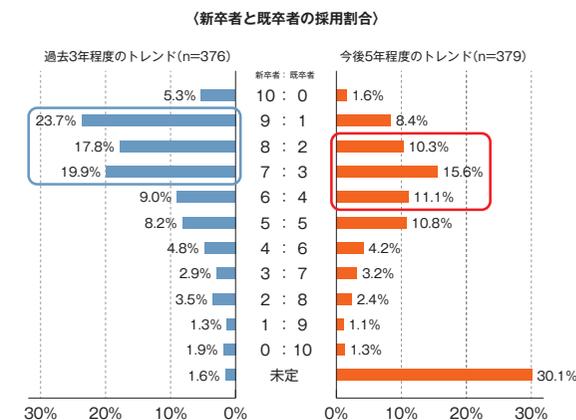
デジタル化の推進により、オペレーション業務の採用も増加

デジタルツールを活用したオペレーション業務でも、20代の採用ニーズが高まる

デジタルツールの活用により、業務の再現性が高くなり、体系化されたオペレーション業務の求人も増加。これまでは人脈や経験などが重視され、ノウハウが属人的になっていましたが、現在はデータやデジタルツールを活用し、効率的に成果を上げることが必要になっています。体系化された業務やデジタルツールを活用する業務が増加することにより、オペレーションの領域でも、デジタルネイティブである20代の採用ニーズが高まっています。



※人事担当者対象「2022年6月実施アンケート」より

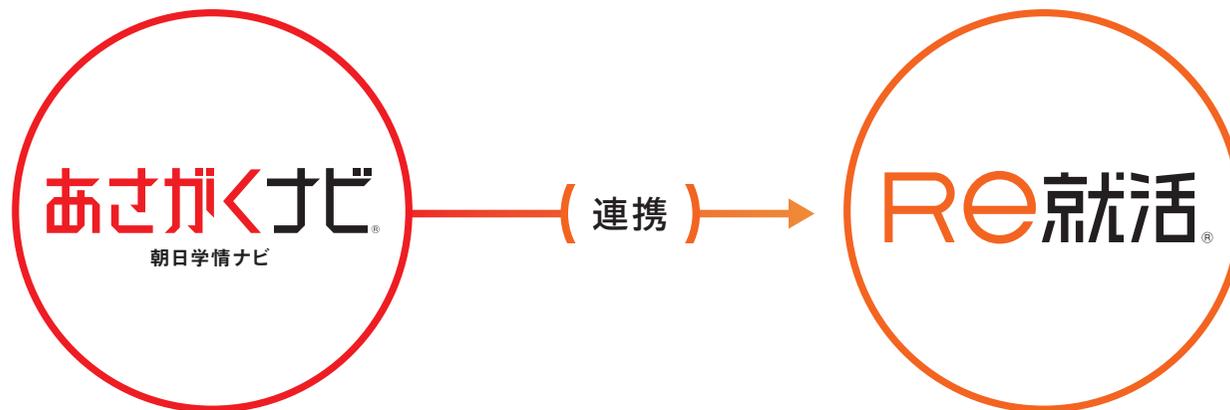


※日本経済団体連合会・2022年1月発表「採用と大学改革に期待するアンケート」より

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人が増え、20代で転職を経験する人も増加の見通し。
 人材の流動化・人的資本経営により、採用は企業にとって最も重要な経営テーマに



転職を通してキャリアを築く人が増え、20代で転職を経験する人も増加の見通し。
ファーストキャリア(就職)から、転職までの期間が短くなり、
新卒採用領域・経験者採用領域のシームレス化がポイントに



20代 // 20代の「働く」にもっと自由な選択を // 代の働き方研究所 produced by RE就活

仕事・キャリアに関する情報を発信するWebメディアで、転職検討時以外もユーザーと接点を持ち続けることが可能に

【掲載実績(一部)】



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。

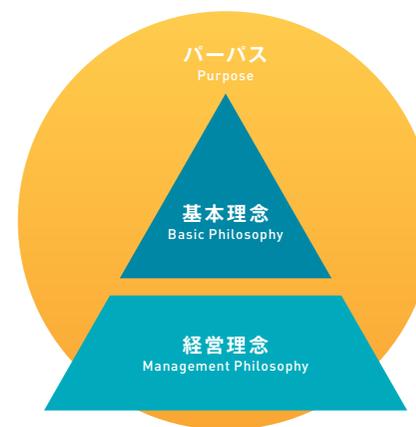
基本理念

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。



通年採用のプロフェッショナルとして、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・企業の未来に貢献していきます

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 4年連続No.1
RE就職

※2019年～2022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No.1
あさがくナビ
朝日学情ナビ

※2022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



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



あさがくナビの就職博
Super Business Forum インタラクティブ博

RE 就活 [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

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

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 2年連続No.1

RE 就活 エージェント

※2021年/2022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。
就職氷河期世代の支援や、外国人材活用支援、女性の就労支援などに取り組んでいます。
近年は、コロナ禍の雇用対策事業の他、ウクライナ避難民等の就労支援も担っています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



その他

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。



20代働き方研究所 produced by RE 就活
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

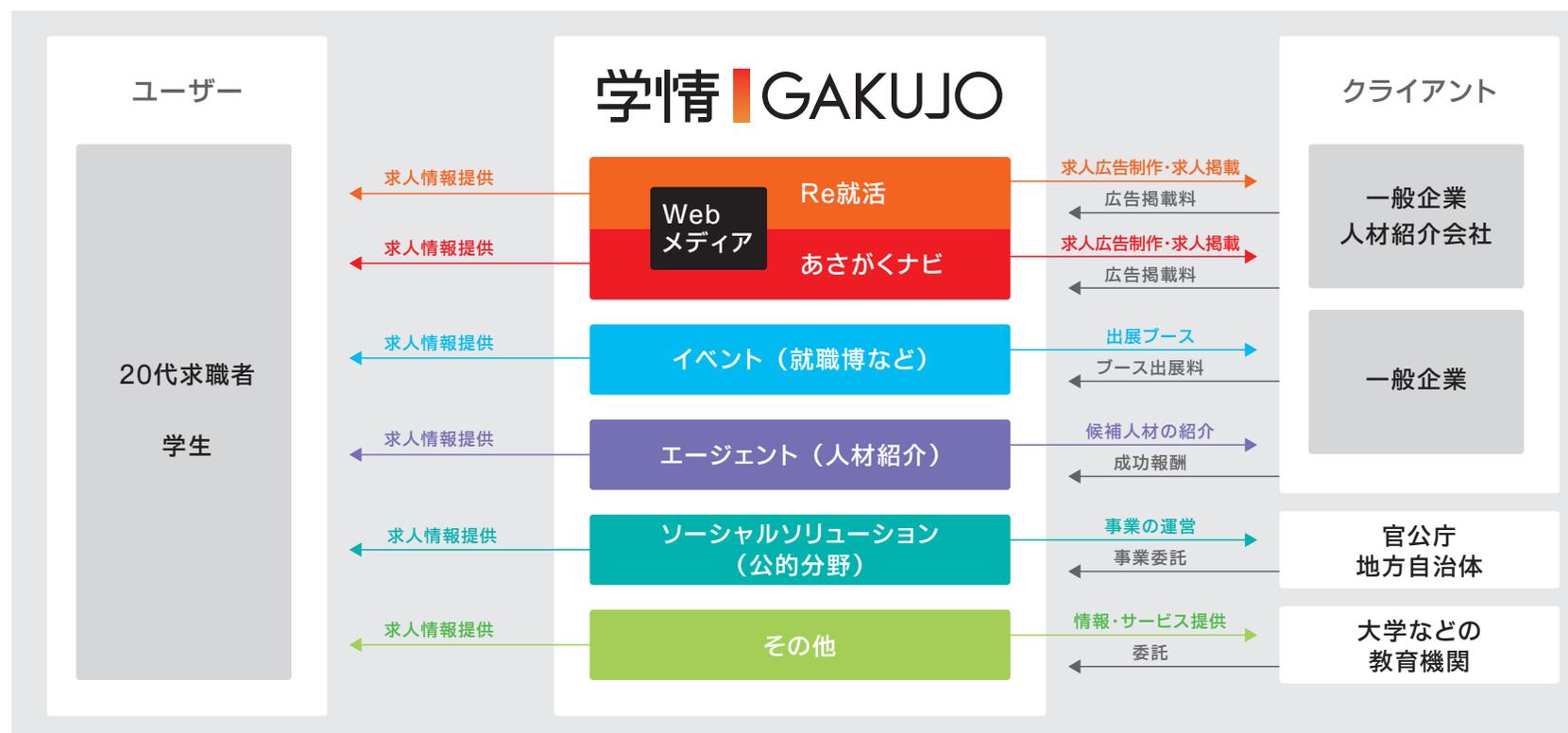
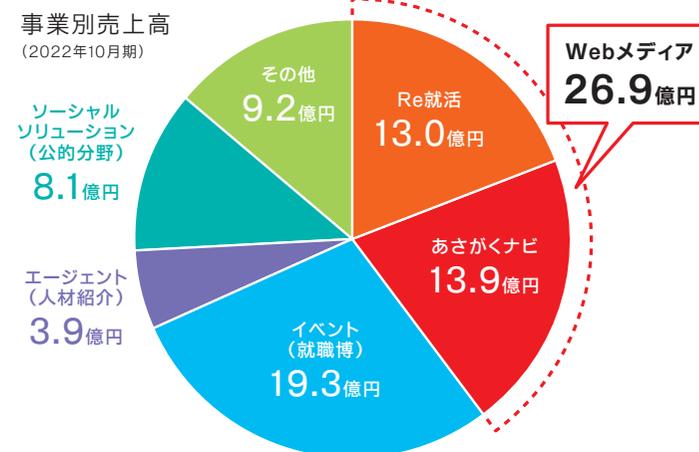
若年層と企業のマッチングを支援し、働き手・企業の成長に貢献

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

- 求職者への就職・転職情報の提供
- 企業への採用ソリューションの提供

ミスマッチのない就職・採用を実現

活躍できる企業への就職・転職、活躍する人材の採用を目指した事業運営



これからの担う世代と、企業、社会の未来のために、

世の中にない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1丁目に本社ビル竣工、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2丁目に新本社ビル竣工、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
- 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
- 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
- 2022 本店登記を東京都千代田区へ変更
「あさがくナビ」オリコン顧客満足度調査
学生満足度No.1
※2022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
福岡支店を福岡支社に改称



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」



「JobTube Studio」



「JobTube パンフレット」

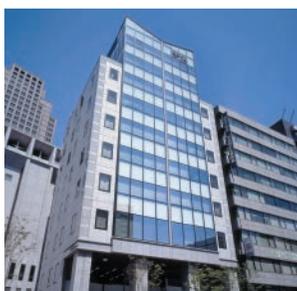
会社概要

商号 株式会社学情
 本社所在地 東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル7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 283名(2022年10月31日現在)



TOKYO

[本社]
 〒100-0006
 東京都千代田区有楽町1-1-3
 東京宝塚ビル7階
 TEL(03)3593-1500(代)



OSAKA

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



NAGOYA

[名古屋支社]
 〒460-0008
 名古屋市中区栄2-3-6
 NBF名古屋広小路ビル8階
 TEL(052)265-8121(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

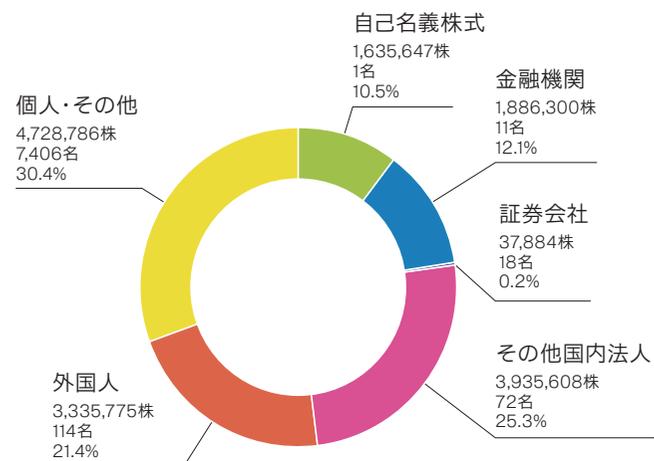
[福岡支社]
 〒812-0011
 福岡市博多区博多駅前2-1-1
 福岡朝日ビル8階
 TEL(092)477-9190(代)

株主の状況

2022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 7,622名

株主構成比

2022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3位四捨五入



活動・取り組み



「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」に認証されました。

学情は、2015年12月1日付(2021年12月1日更新)で大阪市より女性が活躍し続けられる組織づくりや仕事と生活の両立支援等について積極的に推進している企業として、『大阪市女性活躍リーディングカンパニー』の認証を受けました。今後もより一層女性社員が活躍できる組織づくり、及び人材育成をはかってまいります。



自然を大切にする企業は、人を大切にする企業です。

公益財団法人森林文化協会の会員として、自然環境保全活動を支援しています。今後も人と自然環境とが共生していく社会づくりをサポートする等、幅広い社会貢献活動も行ってまいります。

つくるのは、未来の選択肢

学情



GAKUJO

東証プライム上場

株式会社学情 IRチーム

TEL:03-3593-1500 URL:<https://company.gakujo.ne.jp/>

本資料は、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。
また、今後変更されることがあります。