

決算説明 資料

2023年10月期(第46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。

2023年12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 2023年10月期の主なニュース

商品別トピックス

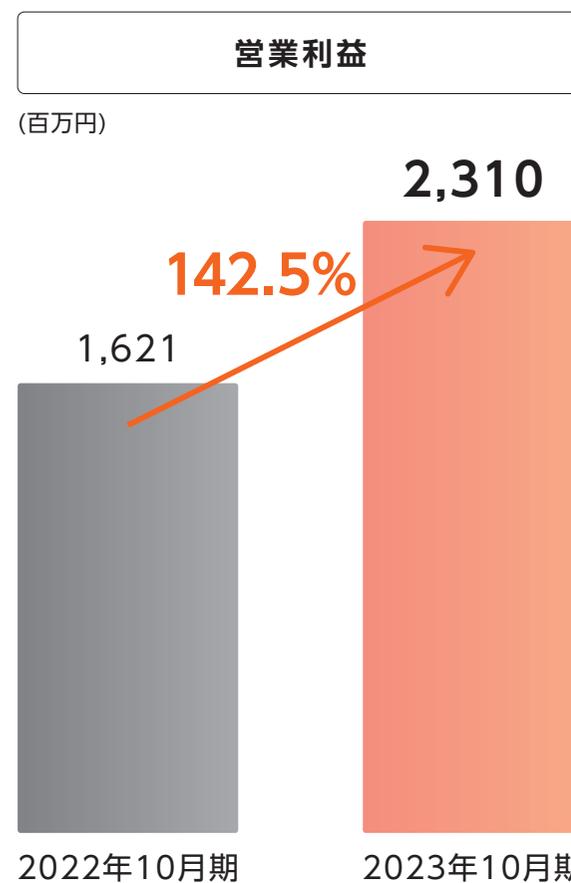
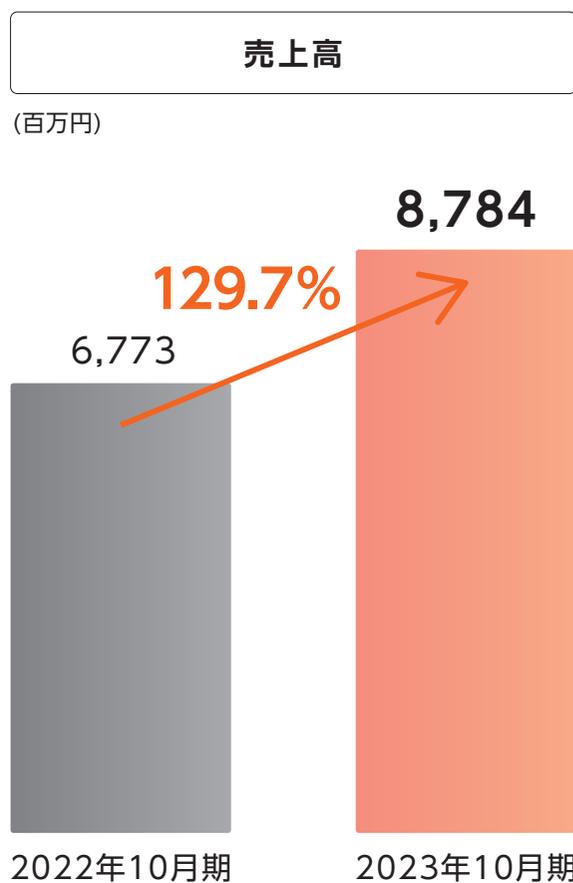
マーケット環境

今後の展開 新・中期経営計画(2024年10月期≫2026年10月期)ダイジェスト

ESG関連

会社概要

増収・増益で、過去最高業績を更新
 売上高が前年比129.7%で大幅に増加。
 投資を強化しながら、**営業利益は前年比142.5%に成長**



全主要商品で、売上成長を実現 基幹Webメディア「Re就活」が成長を牽引

Re就活

売上高は、前年比143.9%

- ・働き手の「転職意向」の高まり、企業の「経験者採用（中途採用）ニーズ」の拡大を的確に捉える
- ・2022年11月以降、新規会員登録数が毎月前年を上回る。効果性向上で、受注が拡大する好循環に
- ・2023年10月～新テレビCMをオンエア。広告宣伝投資を強化し、さらに売上拡大へ

あさがくナビ

売上高は、前年比125.2%

- ・インターンシップのルール変更で更に早期化・長期化の傾向が強まり、ビジネス機会が増大
- ・オリコン顧客満足度(R)調査 学生満足度2年連続No.1※を受け、売上が拡大

イベント (転職博・就職博など)

売上高は、前年比135.0%

- ・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
- ・経験者採用ニーズが拡大し、「転職対象」のブース数が、前年比129.3%で伸長

エージェント

売上高は、前年比160.7%

- ・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。前年比188.0%で伸長

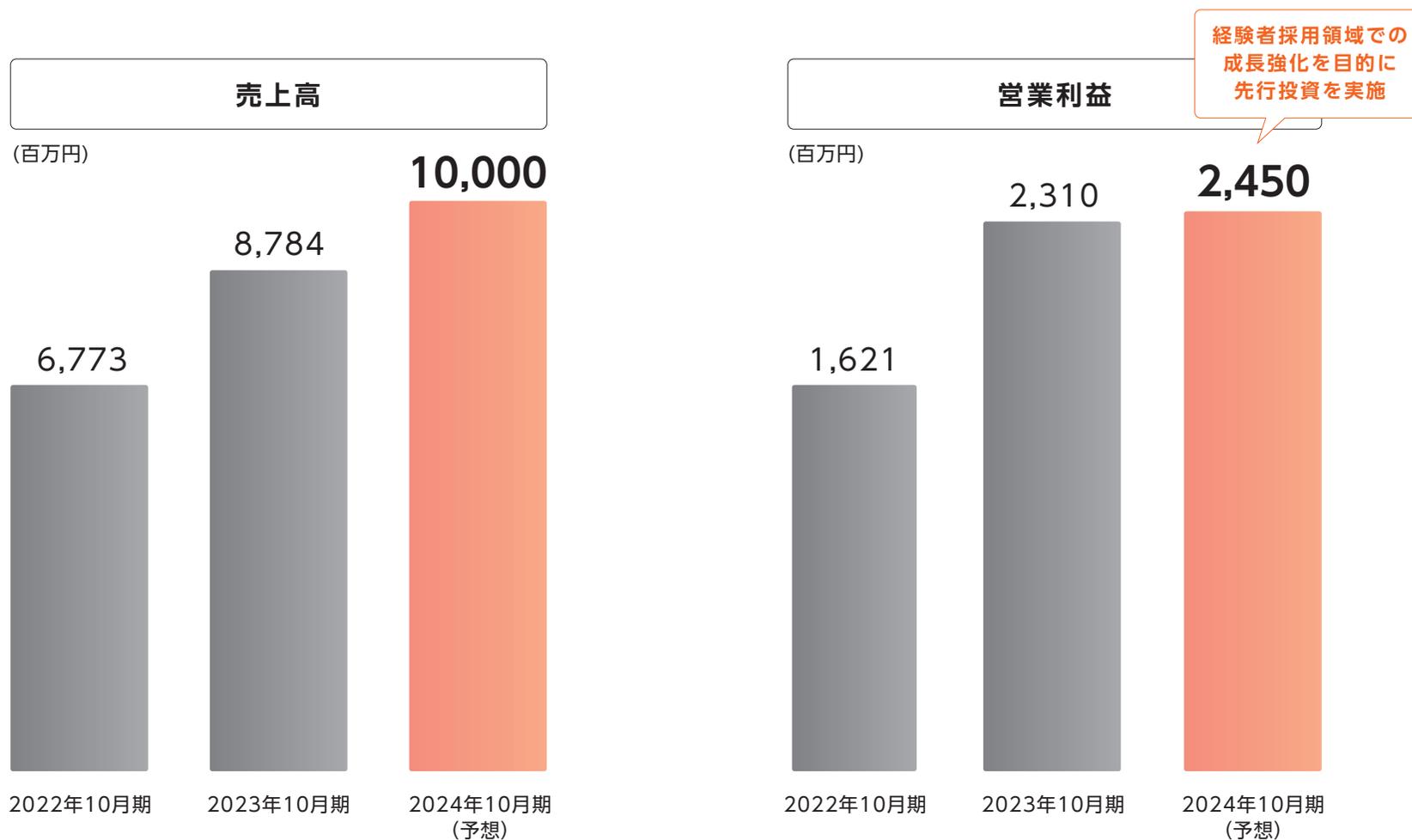
ソーシャル ソリューション

売上高は、前年比123.4%

- ・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

※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

売上高は100億円、営業利益は24.5億円を計画
経験者採用(中途採用)サービスの売上成長に重点投資
先行投資を実施した上で、利益成長も見通す



業績・株主還元

損益計算書ダイジェスト

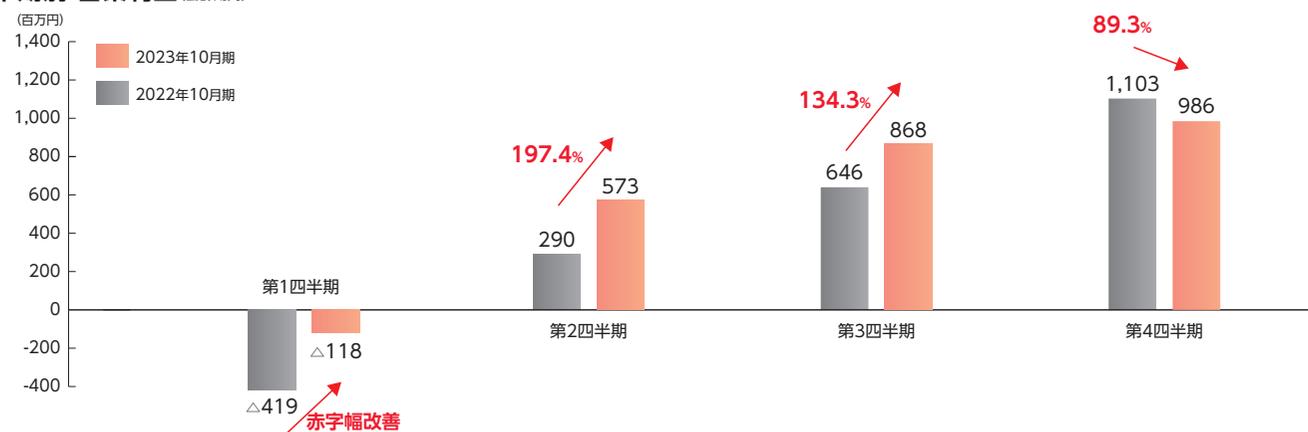
	(百万円)					(百万円)	
	2022年10月期	百分比 (%)	2023年10月期	百分比 (%)	前年同期比 (%)	2024年10月期 通期(予想)	百分比 (%)
売上高	6,773	100.0	8,784	100.0	129.7	10,000	100.0
売上原価	2,267	33.5	2,916	33.2	128.7	3,327	33.3
売上総利益	4,506	66.5	5,867	66.8	130.2	6,672	66.7
販売費及び一般管理費	2,884	42.6	3,557	40.5	123.3	4,222	42.2
うち販売促進費	472	7.0	626	7.1	132.4	495	5.0
営業利益	1,621	23.9	2,310	26.3	142.5	2,450	24.5
経常利益	2,038	30.1	2,563	29.2	125.7	2,600	26.0
税引前当期純利益	2,011	29.7	2,563	29.2	127.4	2,600	26.0
当期純利益	1,396	20.6	1,753	20.0	125.5	1,770	17.7

四半期別 売上高 (会計期間)



▶ 第4四半期
期間売上高
前年同期比 **114.7%**

四半期別 営業利益 (会計期間)



▶ 経験者採用
(中途採用)領域で
先行投資を実施

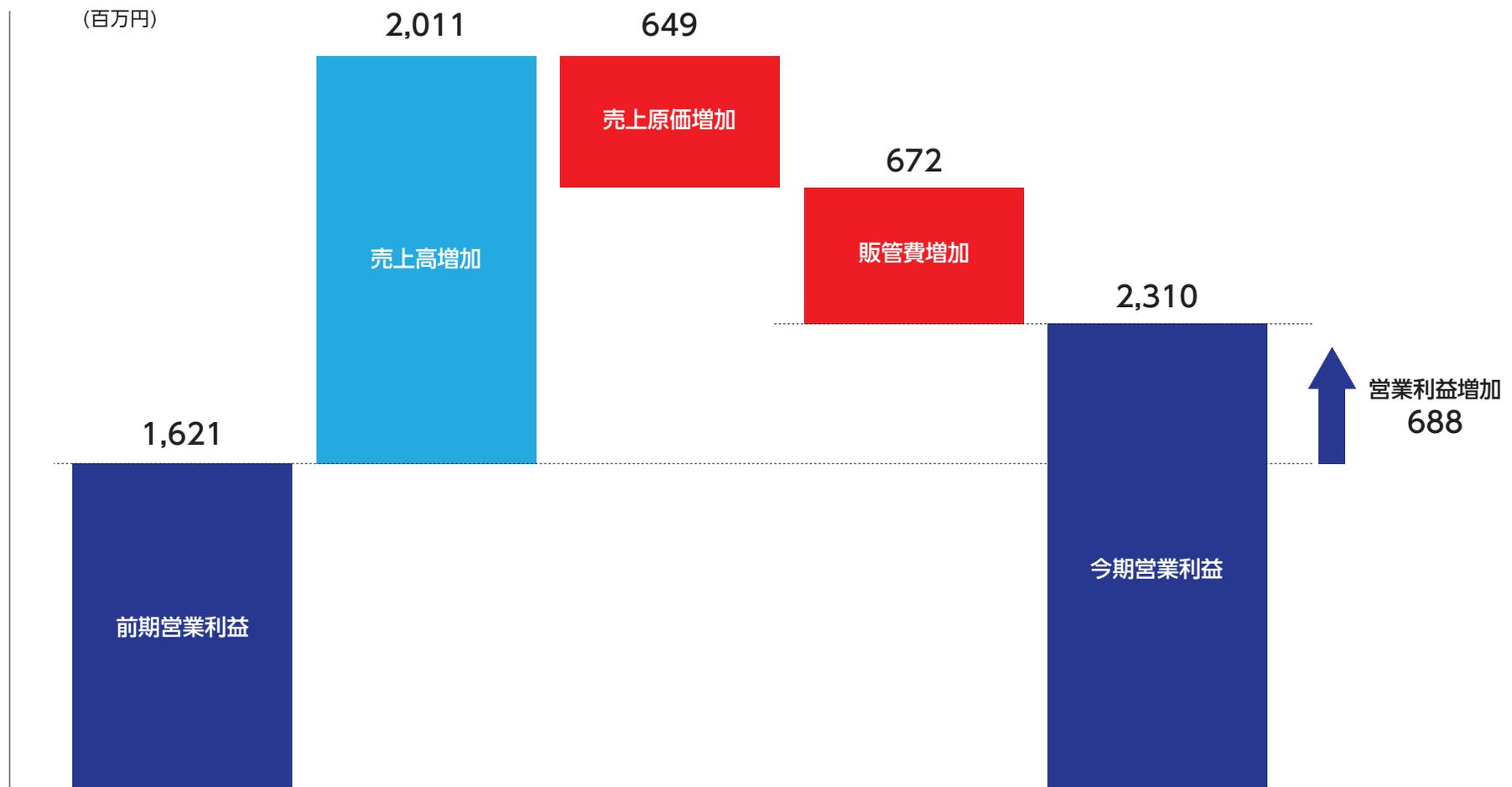
四半期別業績 (会計期間)

(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	2022年10月期	2023年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2022年10月期	2023年10月期
売上高	595	1,121	1,566	2,095	1,982	2,549	2,629	3,017
売上総利益	273	666	921	1,364	1,415	1,752	1,896	2,084
販売費および一般管理費	692	785	630	791	769	883	792	1,097
営業利益	△419	△118	290	573	646	868	1,103	986
経常利益	△276	△48	340	623	825	939	1,148	1,049

※△は損失

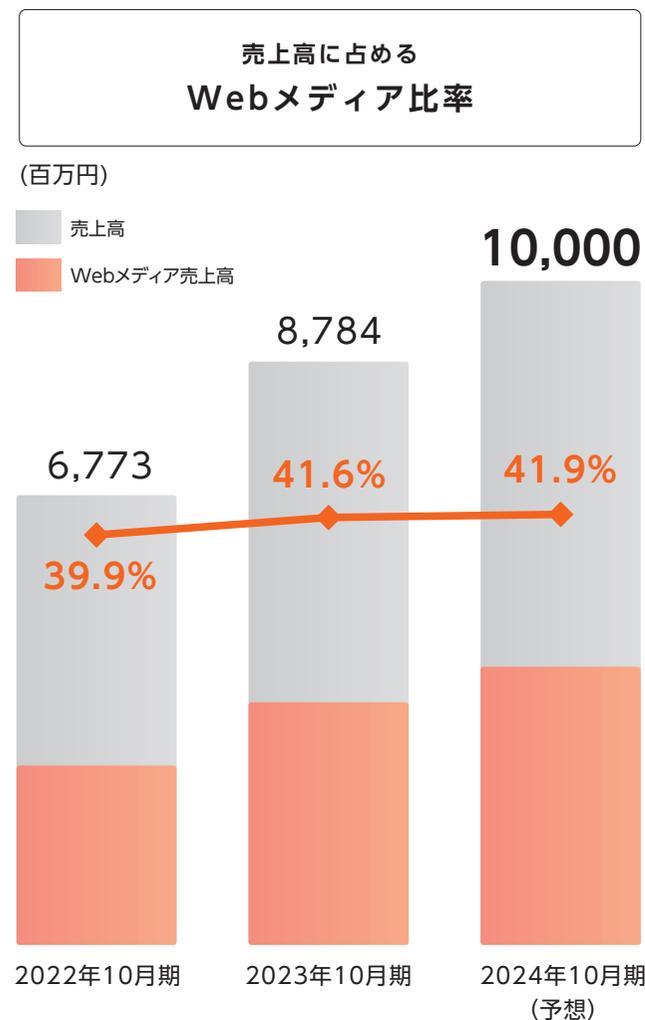
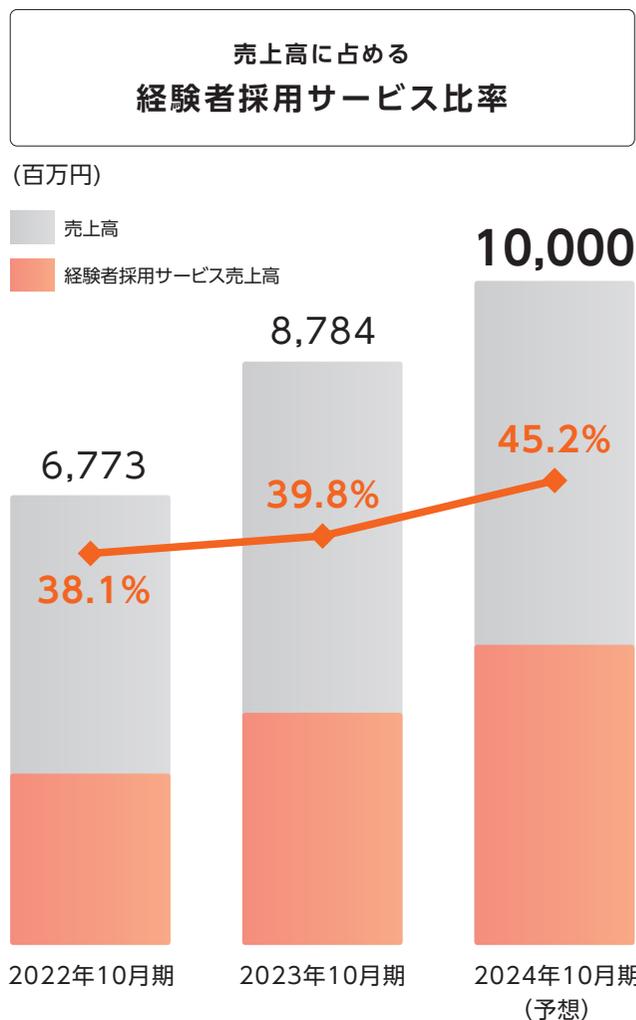
売上高が前年比129.7%で大幅に増加。
 売上高が大きく伸び、先行投資をこなしながら利益成長も実現



		(百万円)			
		2022年 10月期	2023年 10月期	前年同期比 (%)	2024年 10月期 通期(予想)
合 計	売 上 高	6,773	8,784	129.7	10,000
	売上総利益	4,506	5,867	130.2	—
Re就活	売 上 高	1,308	1,883	143.9	2,300
あさがくナビ	売 上 高	1,395	1,748	125.2	1,750
イベント (転職博・ 就職博など)	売 上 高	1,933	2,610	135.0	2,940
Re就活テック 事業	売 上 高	—	50	—	120
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	398	639	160.7	900
新卒個別品	売 上 高	663	590	89.1	650
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	813	1,003	123.4	1,050
その他	売 上 高	260	258	99.0	290

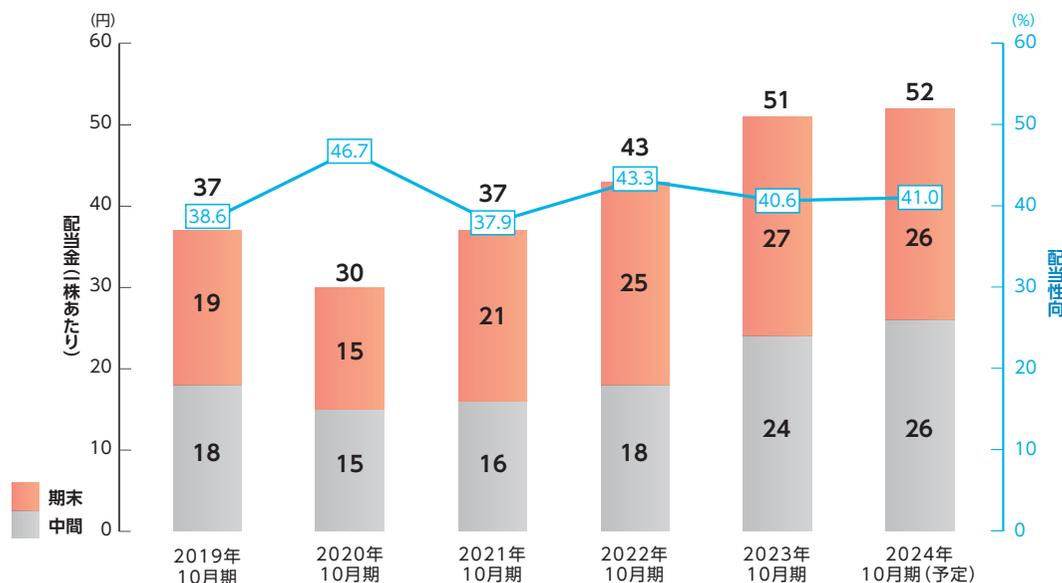


経験者採用(中途採用)サービスでの売上成長を強化 利益率の高いWebメディアも継続強化

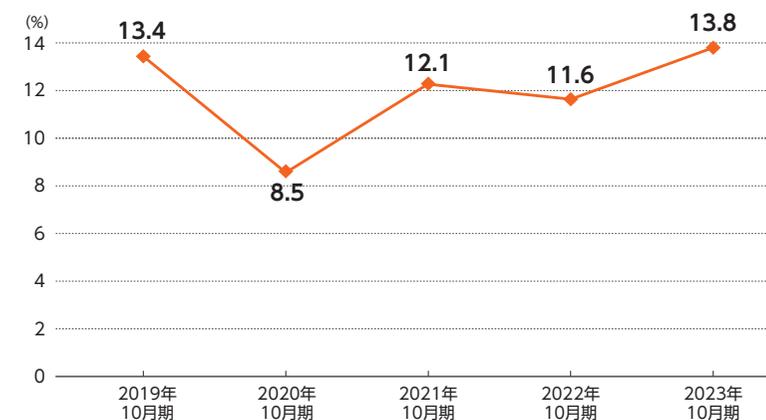


期末配当を当初計画より3円増配し、1株当たりの配当金は51円に
 2024年10月期は1株当たりの配当金は52円を予定
 配当性向は40～50%を維持

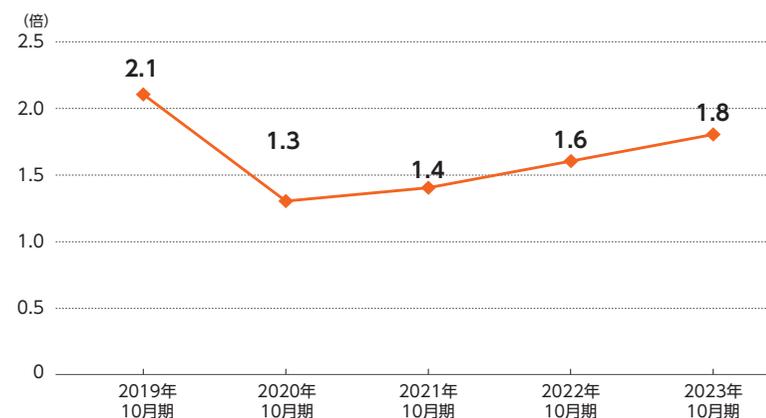
配当金・配当性向の推移



ROEの推移



PBR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	126.93
1株当たり配当金(円)	37	30	37	43	51	52
配当性向(%)	38.6	46.7	37.9	43.3	40.6	41.0

IR活動を強化し、開示情報の充実を図ります。 建設的な対話を引き続き推進してまいります

投資家との対話機会を拡充

決算説明会、1on1ミーティングなどを積極的に実施いたします

開示資料・コンテンツの拡充

決算説明資料の他、1on1ミーティングで特にご質問が多い内容をQ&A形式でまとめた決算補足説明資料も当社IRサイト上で公開しています。

また、株主・投資家の皆様への情報開示を充実させるため、当社ホームページならびにIR情報サイトをリニューアルいたしました。

コーポレートサイト:<https://company.gakujo.ne.jp/>

IR情報サイト:<https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

任意開示情報の充実

適時開示規則に該当しない情報であっても、当社を理解いただくために有用な情報は、積極的に開示いたします。

IRニュースメール配信

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>



貸借対照表

(単位:千円)

科目	2022年10月期	2023年10月期
(資産の部)		
流動資産	6,217,398	6,626,734
固定資産	7,593,520	8,979,080
有形固定資産	839,980	847,505
無形固定資産	314,129	486,364
投資等	6,439,410	7,645,210
資産合計	13,810,919	15,605,815
(負債の部)		
流動負債	1,342,107	2,104,145
固定負債	236,341	236,386
負債合計	1,578,449	2,340,531
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,352,325	3,362,656
利益剰余金	9,289,731	10,360,309
自己株式	△ 1,837,518	△ 1,795,248
株主資本合計	12,304,538	13,427,717
評価・換算差額等	△ 102,803	△ 180,513
新株予約権	30,736	18,080
純資産合計	12,232,470	13,265,283
負債純資産合計	13,810,919	15,605,815

損益計算書

(単位:千円)

科目	期別	2022年10月期		2023年10月期	
		金額	百分比(%)	金額	百分比(%)
売上高		6,773,423	100.00	8,784,768	100.0
売上原価		2,267,150	33.5	2,916,813	33.2
売上総利益		4,506,272	66.5	5,867,954	66.8
販売費及び一般管理費		2,884,543	42.6	3,557,467	40.5
営業利益		1,621,729	23.9	2,310,487	26.3
営業外収益		431,727	6.4	284,026	3.2
営業外費用		14,887	0.2	31,450	0.4
経常利益		2,038,569	30.1	2,563,063	29.2
特別利益		—	—	—	—
特別損失		26,572	0.4	—	—
税引前当期純利益		2,011,996	29.7	2,563,063	29.2
法人税等合計		615,148	9.1	809,663	9.2
当期純利益		1,396,847	20.6	1,753,399	20.0

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	2022年 10月期	2023年 10月期
期首残高	3,194,251	2,463,363
営業キャッシュ・フロー	1,486,992	2,277,250
投資キャッシュ・フロー	△1,424,793	△675,343
財務キャッシュ・フロー	△793,087	△682,457
期末残高	2,463,363	3,382,812

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	13.8
ROA(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

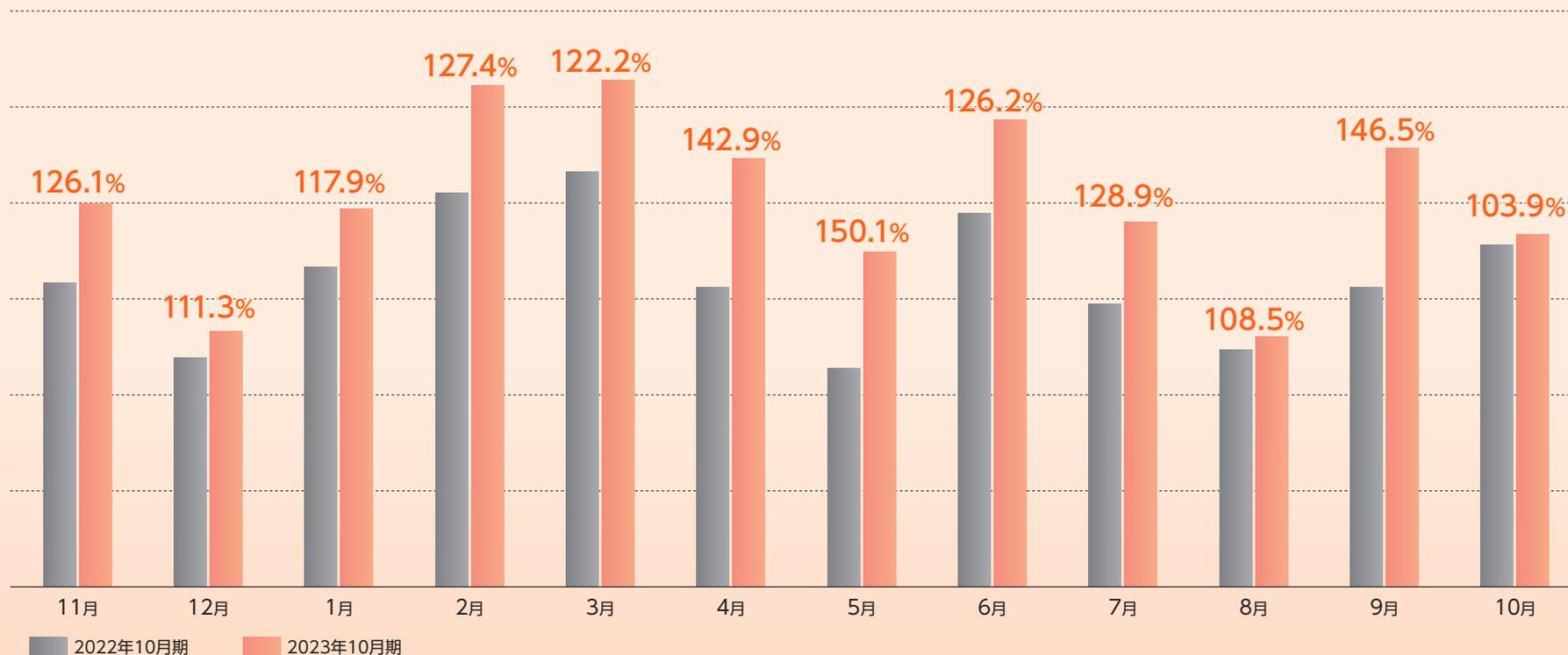
(2023年10月期の主なニュース)

Re 就活®

2023年10月期は、新規会員登録数が毎月前年を超える

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です。
新規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・複数メディア利用のお引き合いをいただく、好循環を実現しています。

月間新規会員登録数の伸び率



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2年連続No.1

おかげさまで、あさがくナビが、オリコン顧客満足度調査で、

「就活支援コンテンツ」第1位を2年連続で獲得しました。

学生にとって使いやすいサービスを提供し、学生と企業の価値あるマッチングを実現してまいります。



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

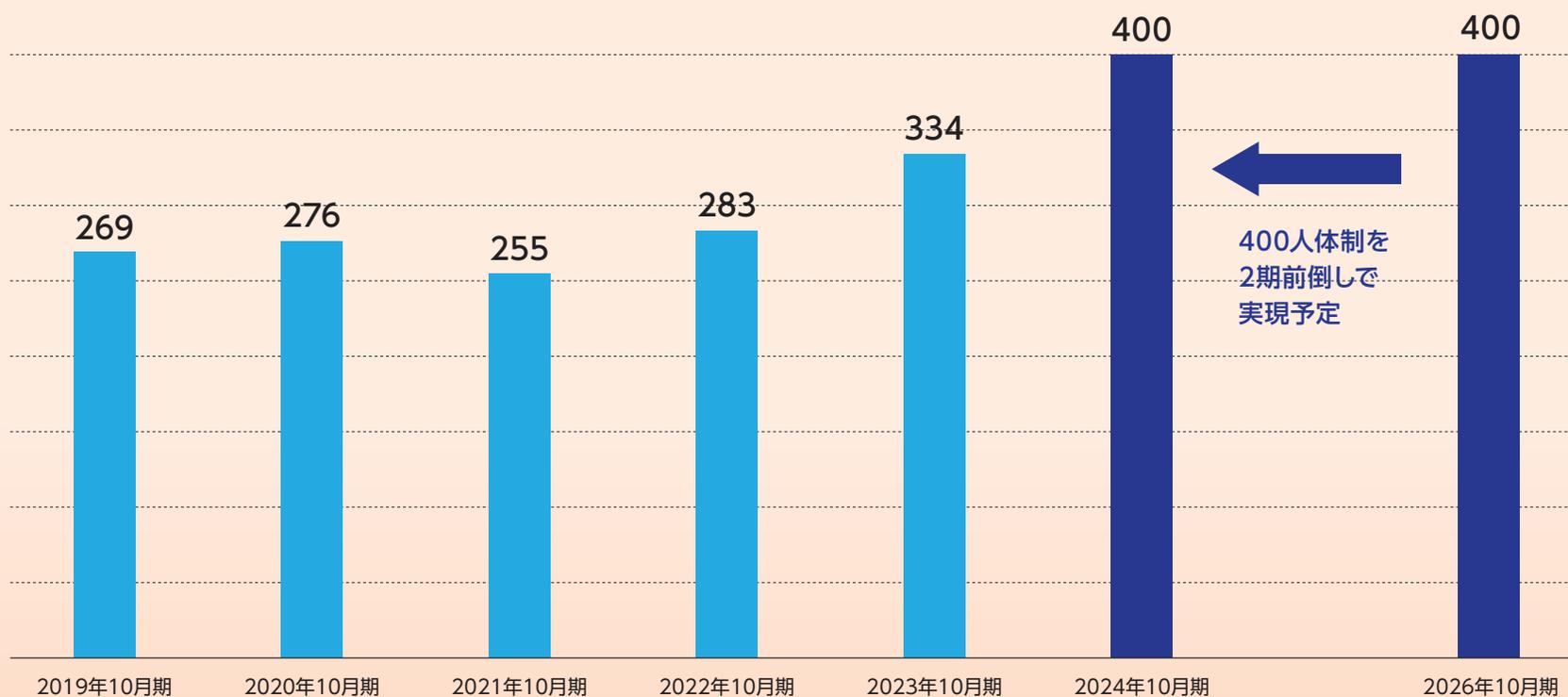
ChatGPTでエントリーシート作成をアシストするサービスを「R e 就活」「あさがくナビ」にて提供開始

ChatGPTを活用してES(エントリーシート)や自己PRを作成する新サービス「スマートPRアシスタント」「スマートESアシスタント」の提供を、2023年10月26日より開始しました。20代求職者・学生からニーズの高い機能を実装することで、登録会員数の更なる増加を図ってまいります。



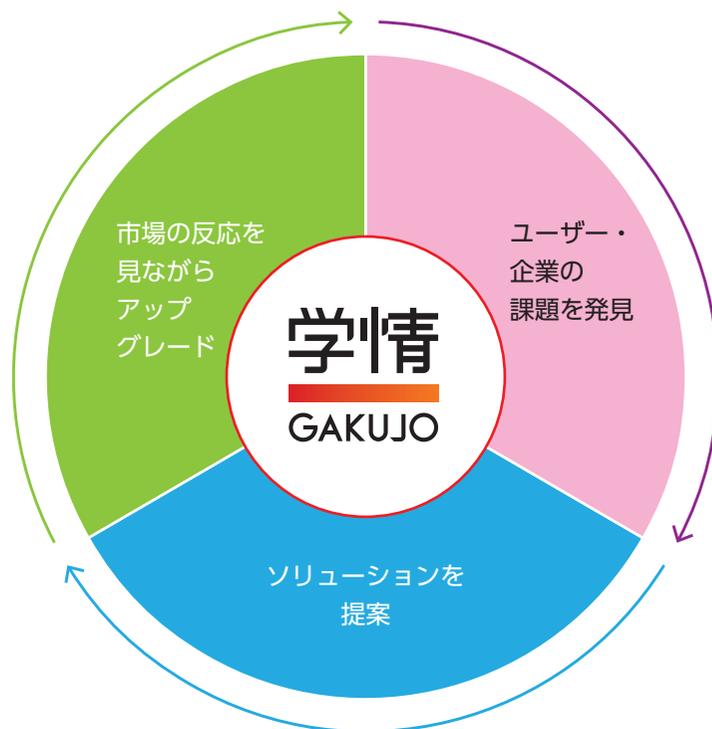
従業員数が330人超に

2023年10月期に、従業員数が330人を超えました。人的投資が奏功し、定着率が上昇した他、自社メディア「Re就活」「転職博」を活用した、経験者採用が好調に推移しています。引き続き増員を進め、事業拡大・組織体制強化を推進いたします。



新規事業開発を支援する 「インキュベーション室」を新設

ビジネス環境やトレンドの変化を上回る速さで、新規事業を創出できる体制を構築し、20代転職希望者・学生、企業の皆様に求められる新たなソリューションを継続的に提案してまいります。特に、基幹Webメディア「Re就活」とシナジーを発揮する新規事業・新サービスの開発を強化していく方針です。



ユーザー・企業の課題を発見

様々なステークホルダーとの対話を重視

240万人以上の登録会員、10,000社以上の取引企業に加え、経済産業省や文部科学省などの省庁・地方自治体、大学・短大・専門学校をはじめとした教育機関など、様々なステークホルダーとの対話を実施。ビジネスを通じて解決すべき社会課題を発見いたします。

ソリューションを提案

人的資本を軸に、柔軟な発想で課題を解決

当社の資産は、「社会に役立つ」という志を持つ従業員です。従業員の柔軟な発想、会社の資産として継承される新規事業開発ノウハウを活かして、新たなソリューションを提案いたします。

市場の反応を見ながらアップグレード

ユーザー・顧客の声をもとにサービスを改善

当社はビジネスを「生み出すこと」だけでなく、「育てること」に力を入れています。求職者・学生や企業との多様な接点、利用者の声をフィードバックする組織連携を通じて、生み出したサービスをアップグレードし、社会課題の解決と収益の拡大の両立を図ってまいります。

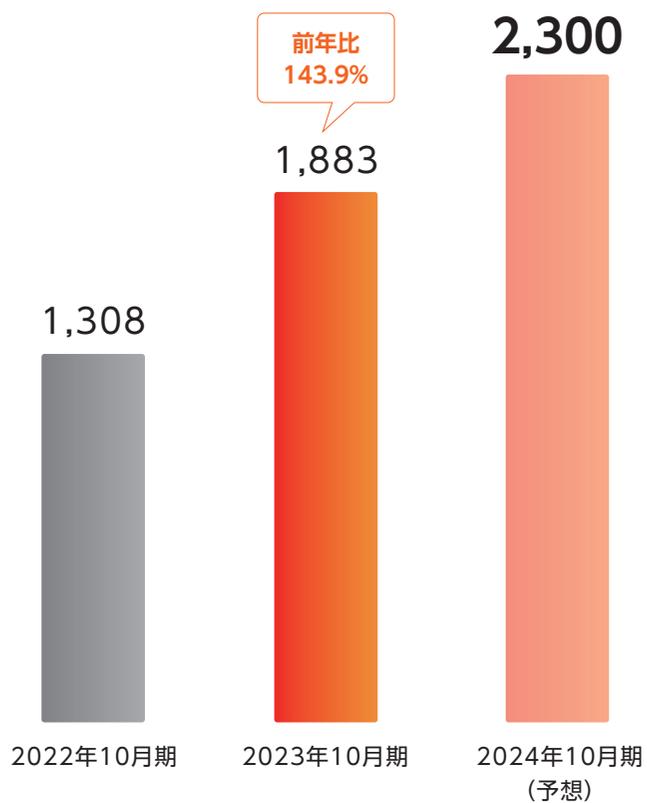
商品別トピックス

RE就活 通期売上高が、前年比143.9%で成長

若い世代の「転職意向」の高まり、企業の「経験者採用(中途採用)ニーズ」の拡大を的確に捉える。
新規会員登録数・応募数の増加が奏功し、売上高が大きく拡大

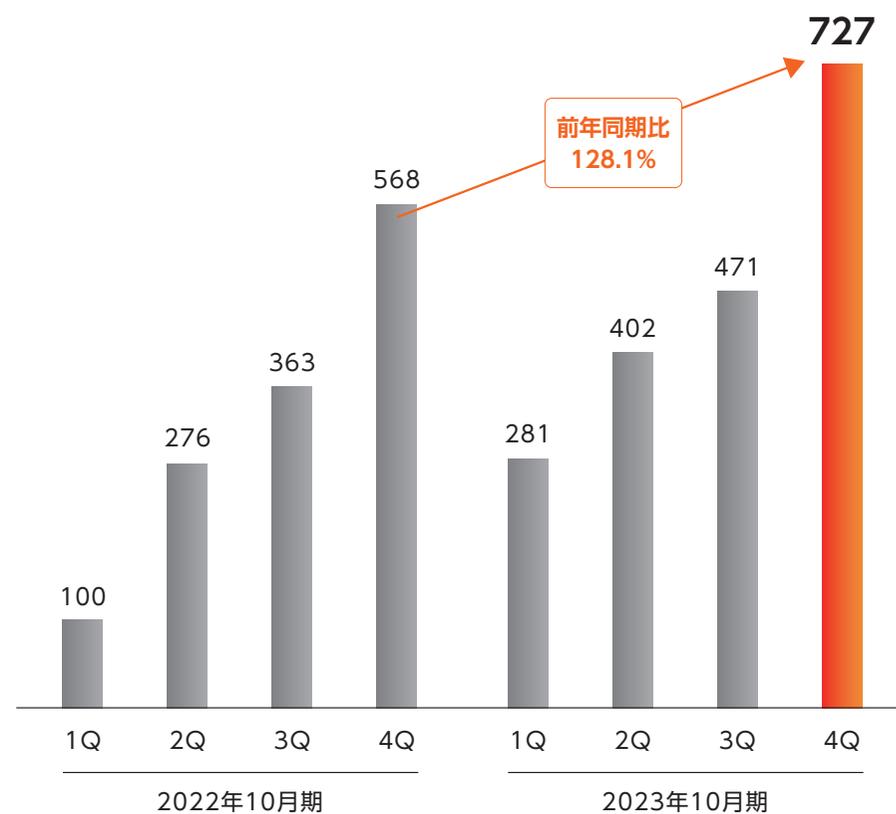
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

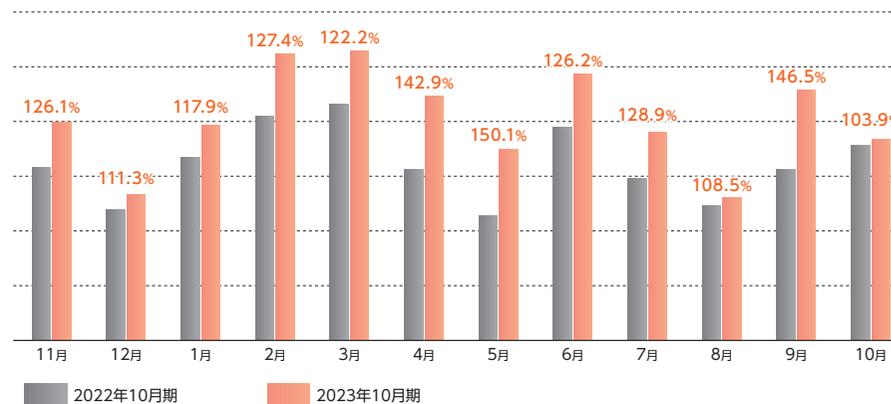
(百万円)



“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

2022年12月に、登録会員数200万人突破

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。
2023年10月期は、新規会員登録数が、毎月前年同月を超えました。
新規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。



新テレビCMをオンエア

板垣李光人さん出演の新テレビCMを、2023年10月16日～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。



20代向け転職サイト5年連続No.1

東京商工リサーチの調査で、「20代が選ぶ20代向け転職サイト」第1位を、5年連
続で獲得。“20代に特化”というコンセプトにより、20代転職希望者から根強い支
持を得ています。

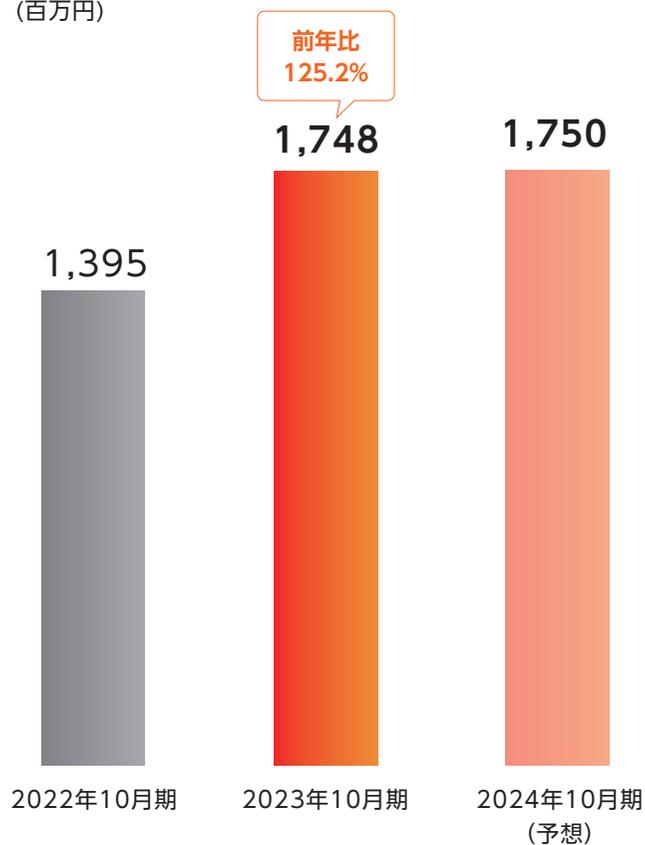


あさがくナビ 通期売上高が、前年比125.2%で成長

インターンシップのルール変更で、更に早期化・長期化の傾向が強まり、ビジネス機会が拡大。
 オリコン顧客満足度(R)調査 学生満足度2年連続No.1※を受け、引き合いが更に増加

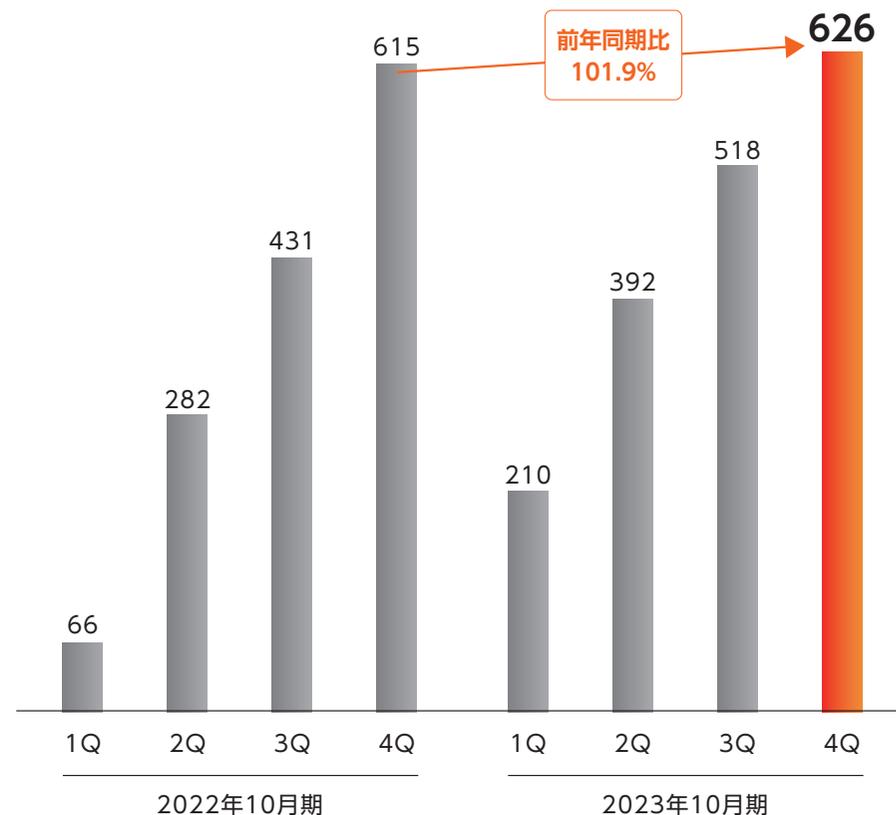
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

(百万円)



※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

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。

採用動画「JobTube」の導入件数は1,500件を突破

“職場体感型”採用動画「JobTube」のお引き合いが増加し、導入件数が1,500件を突破。
学生の「タイパ(タイムパフォーマンス)」意識の高まりにより、動画で企業のリアル(雰囲気や社員の声)を知りたいというニーズが拡大しています。
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です。

▶利用シーンに応じて使い分け可能な動画をご用意



《JobTube》 企業突撃編

《JobTube》 ニュース番組編

《JobTube》 人物密着編



※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



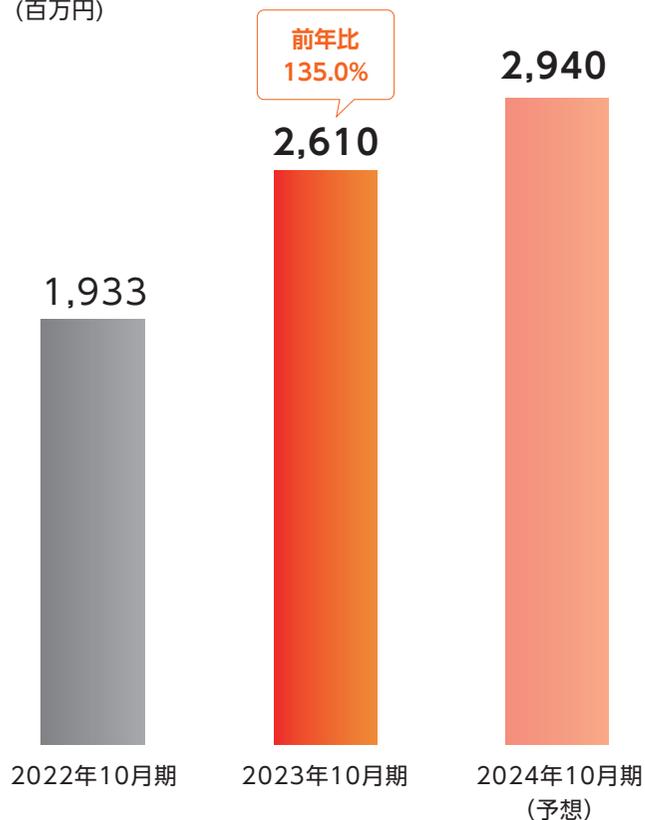
RE 就活 転職博 あさがくナビの就職博 インターンシップ&オープンカンパニー編

通期売上高が、前年比135.0%で成長

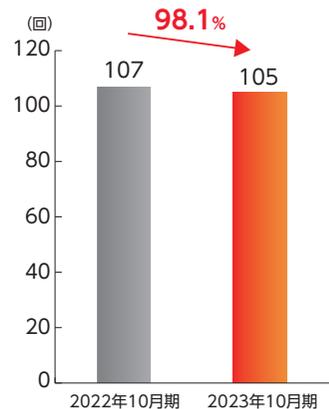
採用難易度が上昇し、リアルイベントで直接面談したいというニーズが拡大。
売り手市場的环境下でも、来場数が増加。面談・採用の成果により売上成長も実現

通期売上高

(百万円)



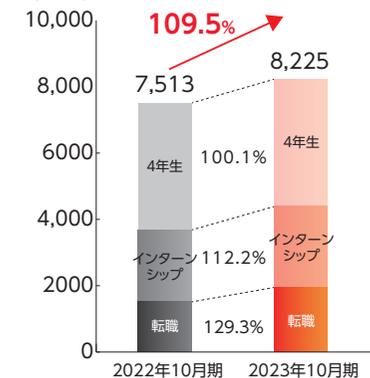
開催数



	2022年10月期	2023年10月期	前年同期比 (%)
就職博等 開催回数	107	105	98.1
1日開催	52	45	86.5
2日開催	45	50	111.1
3日以上開催	10	10	100.0
4年生対象	44	42	95.5
インターンシップ対象	39	41	105.1
転職対象	24	23	95.8

ブース数

(ブース)



	2022年10月期	2023年10月期	前年同期比 (%)
ブース数	7,513	8,225	109.5
4年生対象	3,829	3,834	100.1
インターンシップ対象	2,170	2,434	112.2
転職対象	1,514	1,957	129.3
就活サポートmeeting 開催回数	329	228	69.3
就活サポートmeeting ブース数	1,756	1,408	80.2

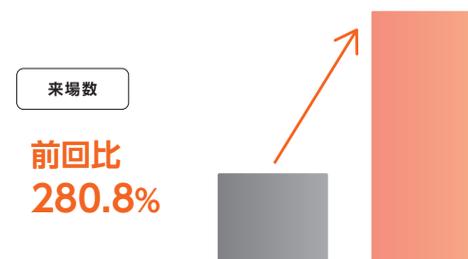
リアルニーズの拡大により、来場数・出展数ともに大幅増

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。

RE 京就活 大転職博

3,106人が来場（前回比280.8%）

2023年9月8日（金）・9日（土） 東京国際フォーラム開催

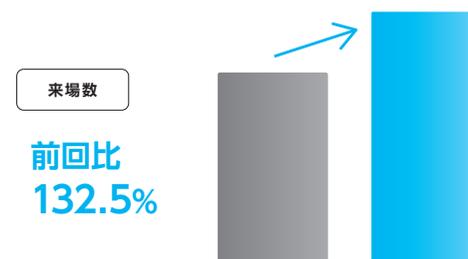


あさがくナビの Super Business Forum

2,119人が来場（前回比132.5%）

2023年6月17日（土） ベルサール渋谷ガーデン開催

スーパービジネスフォーラム / インターンシップ & オープン・カンパニー



「就職博シリーズ」のリニューアルも実施

新卒採用の“通年化”が加速し、新卒学生だけでなく、既卒・第二新卒も対象に、“通年採用”を実施する企業が増えています。

通年採用ニーズに対応し、2025年卒採用より、「就職博シリーズ」をリニューアル。あさがくナビ・Re就活双方でイベント告知を実施。

学生、卒業後3年以内の既卒・第二新卒と面談できるイベントとして開催します。

就職博 企業発見編 内定直結編

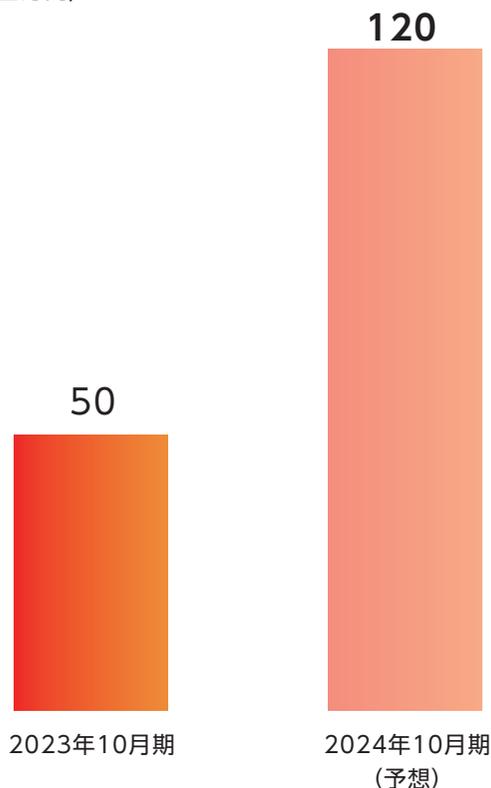


Re就活テック 2023年5月ローンチ

初年度売上計画を達成

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：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：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。

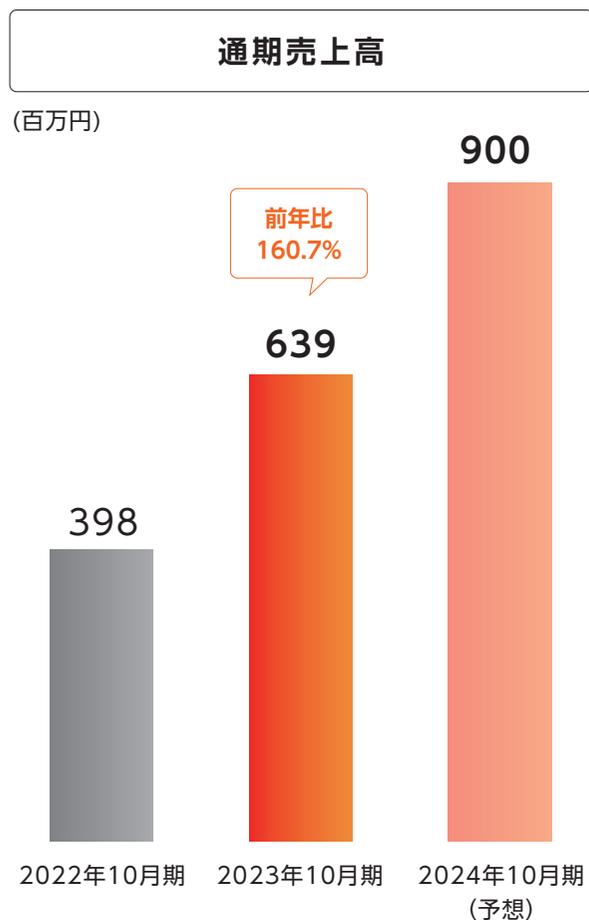
職種：システムエンジニア

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。



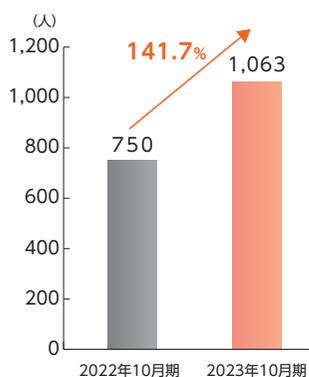
Re就活 エージェント

通期売上高が、前年比160.7%で成長

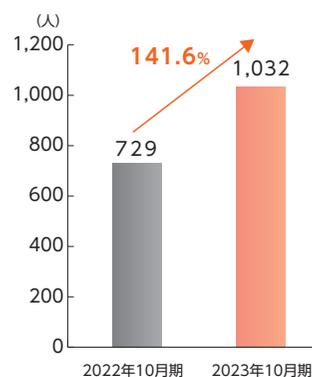


■ 2022年10月期 ■ 2023年10月期

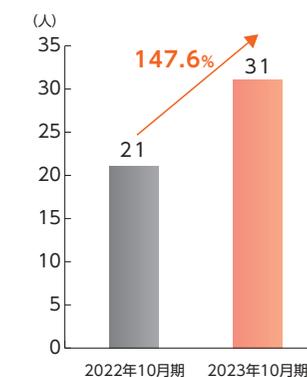
決定人数合計



20代社会人



新卒



好業績の背景

- ・ 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。前年比188.0%で増加
- ・ キャリアアドバイザーの増員に伴い、大阪本社はエージェント事業部のオフィスを増床



2023年3月下旬 大阪本社のエージェント事業部
オフィスを増床(学情梅田コンパス7階)

通期売上が、前年比123.4%で成長

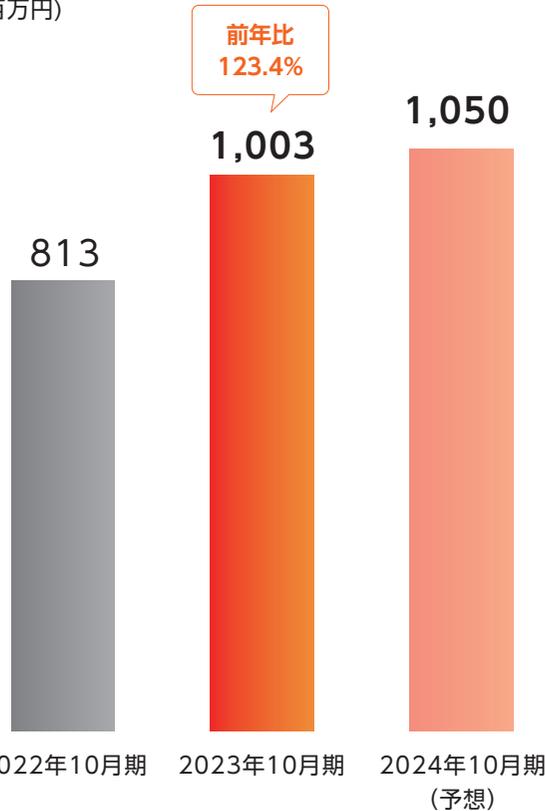
社会課題のトレンドに即した受託事業が好調に推移

- ・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。

通期売上新

(百万円)



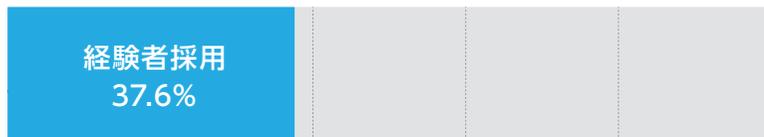
マーケット環境

経験者採用(中途採用)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

生産年齢人口の減少、雇用の流動化により企業の人材採用需要は拡大
経験者採用(中途採用)・新卒採用ともに採用需要は高止まりを続け、さらに“通年採用”が拡大

経験者採用(中途採用)が拡大 特に「20代」の採用需要が高い

企業の採用計画に占める経験者採用の比率は、過去最高37.6%
2016年度から7年で2倍に上昇



出所：日本経済新聞社「採用計画調査」2023年

経験者採用で特に採用したい年齢は「20代」 63.5%の企業が20代を特に採用したいと回答



出所：学情「経験者採用(中途採用)状況調査」2023年

新卒採用は「難易度が高い」状況 早期化にともない、人材要件の見通しも複雑に

2025年採用は「難しくなる」と
回答した企業が8割を超える



出所：学情「2025年卒採用計画調査」2023年

早期化が加速し、実際に入社するのは2年後なので、
今必要な人材とギャップが生じる可能性も否定できない



ビジネスの環境・トレンドの変化が速い時代に、
2年先を予想して人員計画や採用要件を決めるのは難しい



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

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



25～34歳の5人に1人は転職を希望

転職希望

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



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

新卒で
入社した企業で
働きたい年数
5年未満

タイムパフォーマンスを
意識して、効率良く働きたい

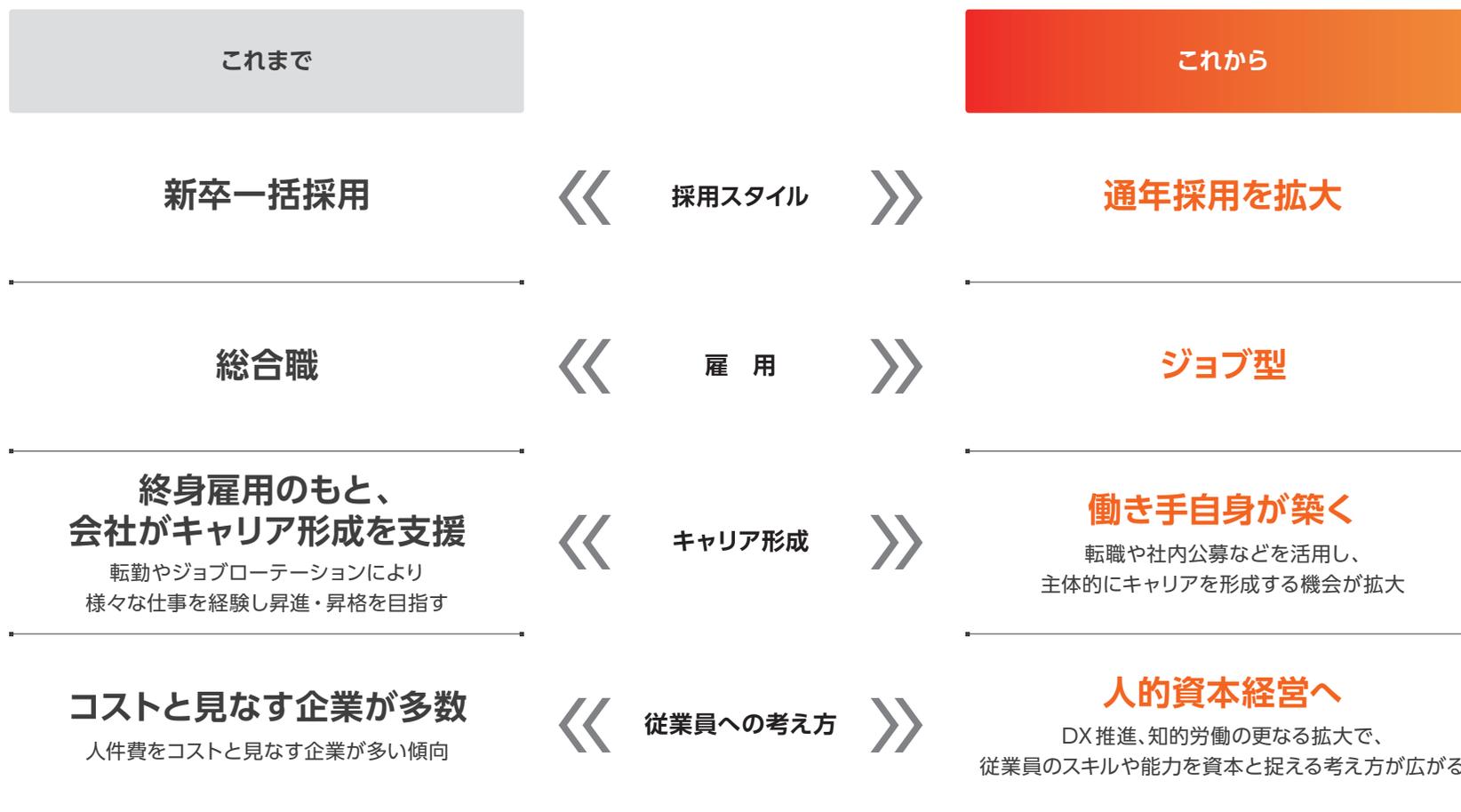


出所：総務省「令和3年 労働力調査年報」2021年

出所：学情「就職活動意識調査アンケート」2022年

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



経験者採用(中途採用)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、企業の経験者採用(中途採用)もさら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 さらに拡大の見込み

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、企業は経験者採用(中途採用)、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

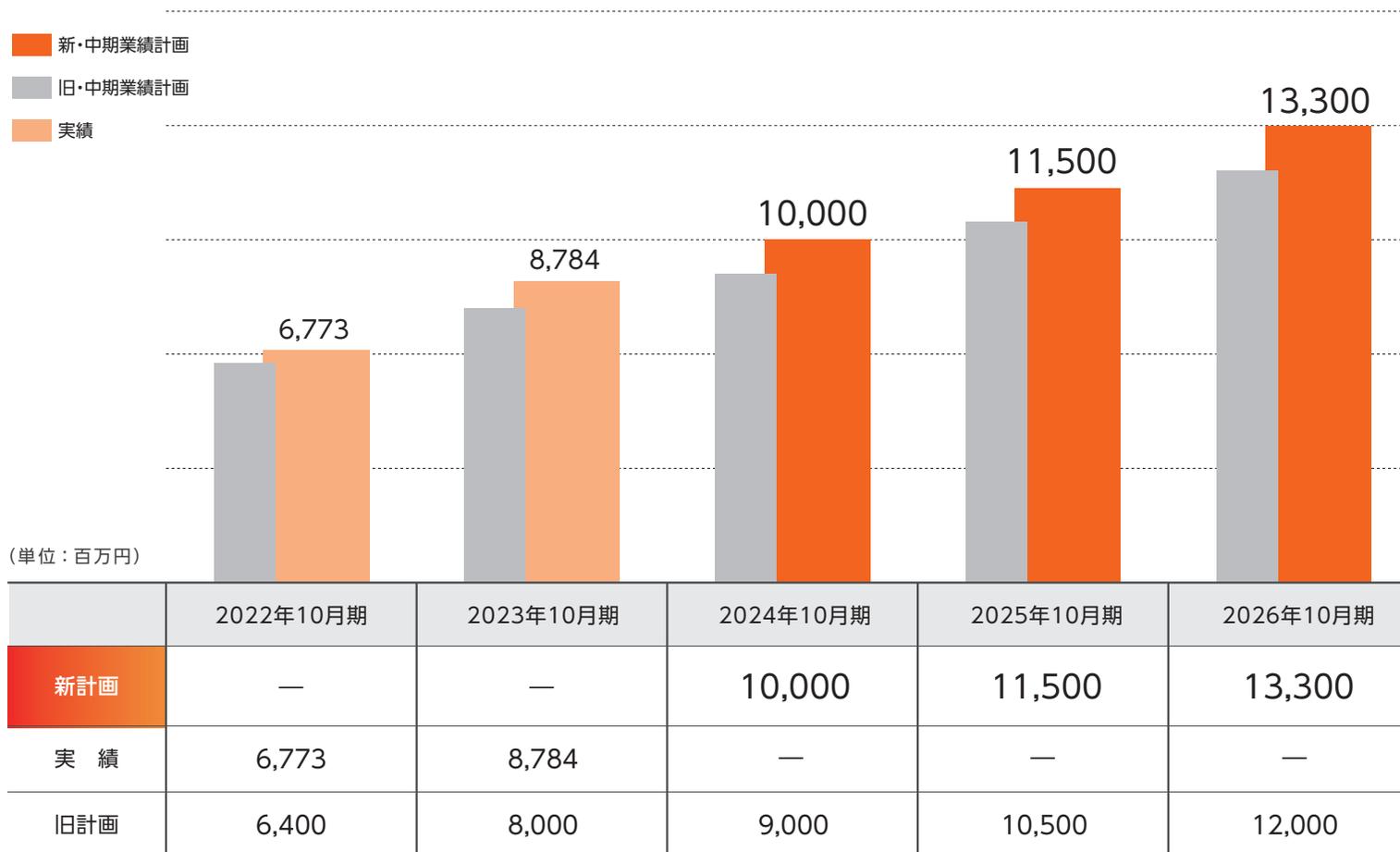
※1: 矢野経済研究所・全国求人情報協会の公表データ(人材紹介の市場規模・求人情報提供サービスの市場規模)より当社にて算出(2021年度)

※2: 矢野経済研究所の公表データより(2021年度)

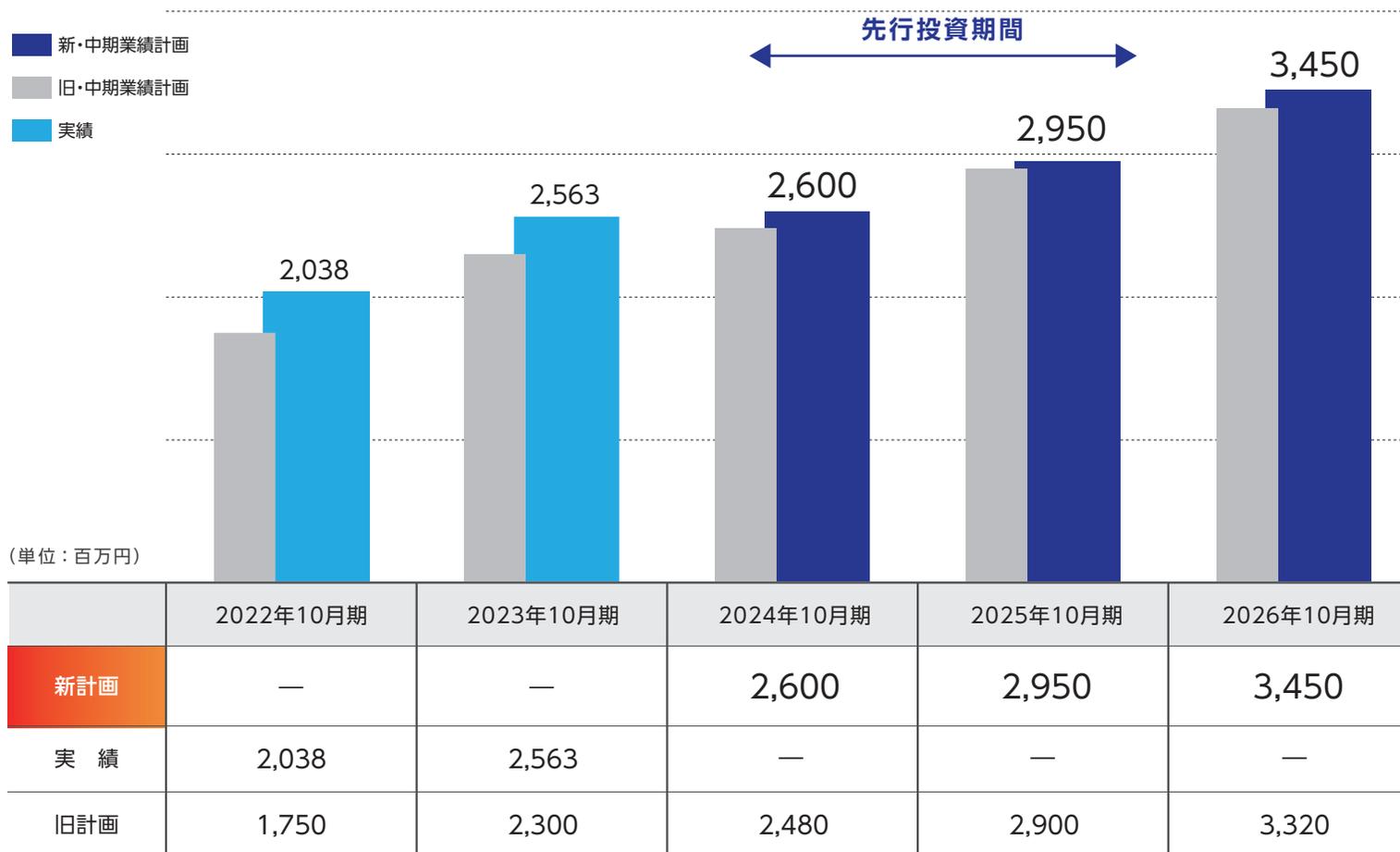
今後の展開

新・中期経営計画(2024年10月期≫2026年10月期)ダイジェスト

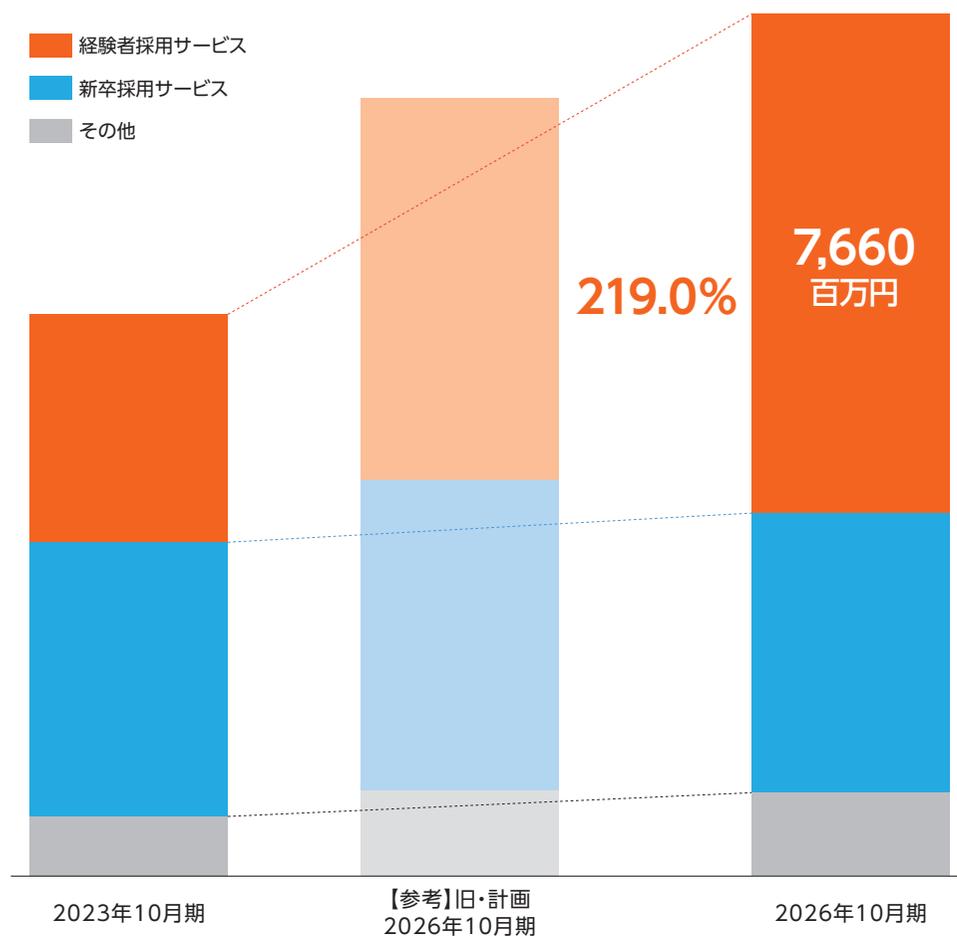
当初予定の計画値を**ほぼ1期前倒し**で計画
 経験者採用領域での成長を強化し、売上成長の拡大を図る



人員拡大を含め、成長のための**先行投資**を実施した上で、
当初予定を上回る**経常利益**を確保



経験者採用(中途採用)領域で、年率30%の売上成長を計画



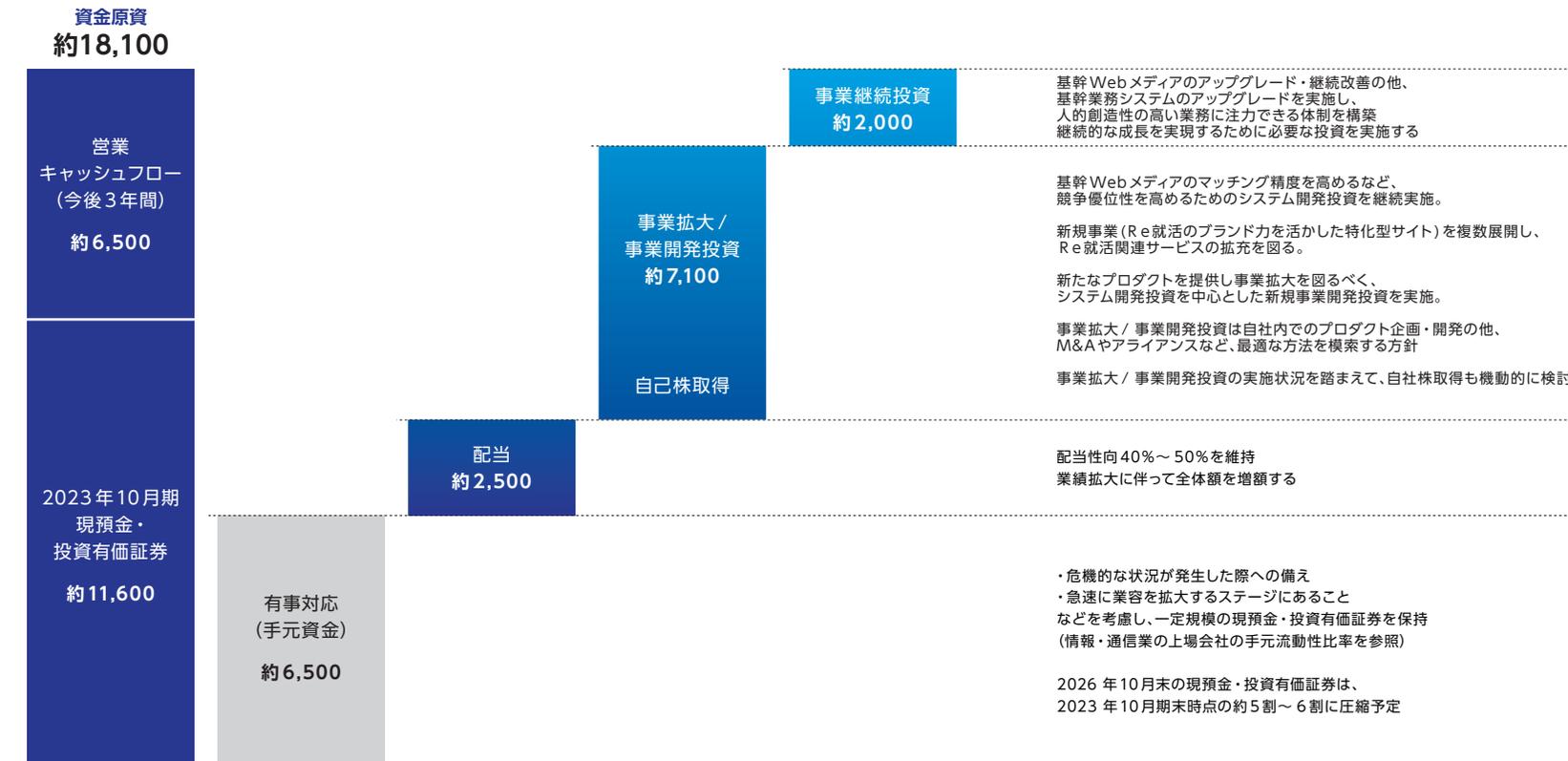
2026年10月期の
経験者採用サービス売上高は
7,660百万円を計画

2023年10月期比
219.0%の成長を目指す

※経験者採用サービス売上高は、「Re就活」「Re就活テック」「Re就活エージェント(人材紹介)」「イベント(転職博など)」と、今後開発する新規事業(経験者採用領域)などの売上高を指します。

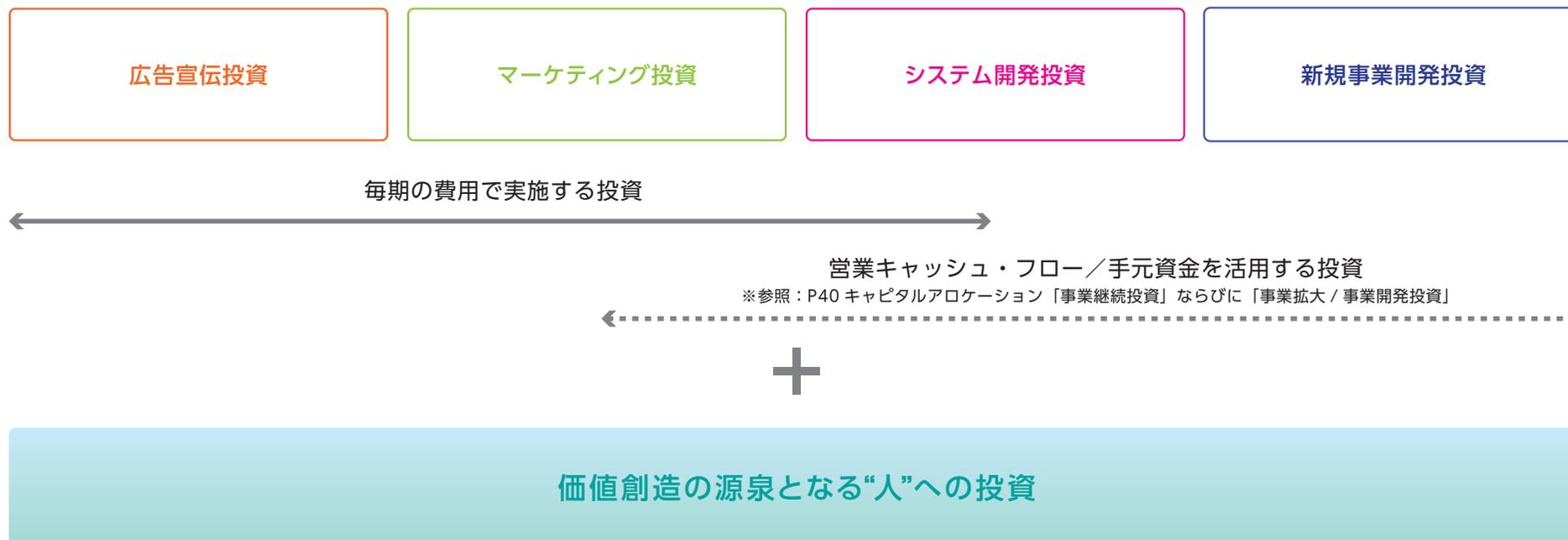
成長投資を強化するとともに利益還元を充実させて両者のバランスを重視する

■ キャピタルアロケーションのイメージ (単位: 百万円)

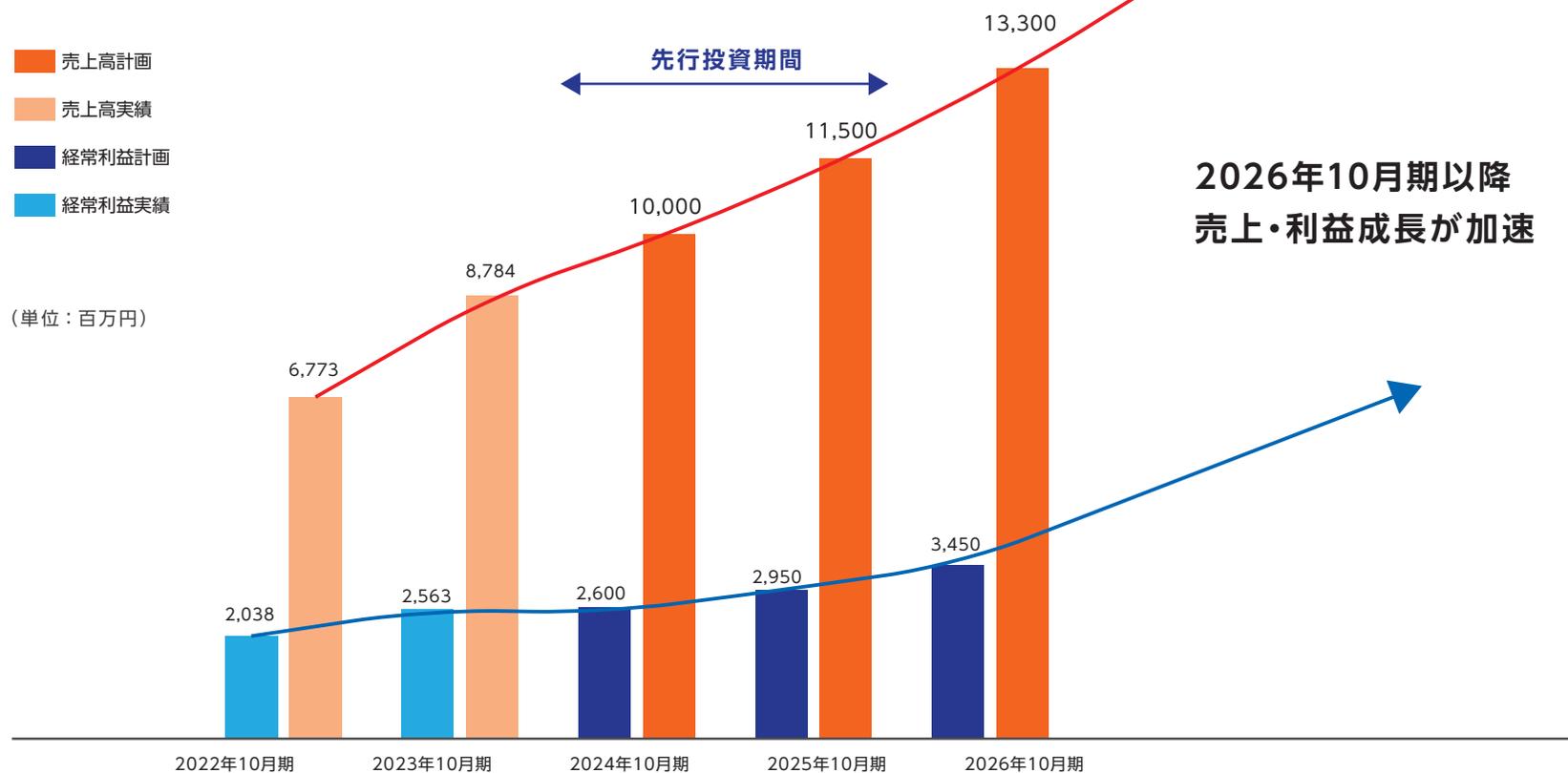


経験者採用(中途採用)マーケットで
年率30%の売上成長を実現することを目的として
戦略的成長投資及び人的成長投資を実施

ありたい姿を実現し、雇用における社会課題の解決と収益の拡大の両立を図るために、
成長投資を強化し、当社にとっての価値創造の源泉・競合優位性の強化を図ってまいります。



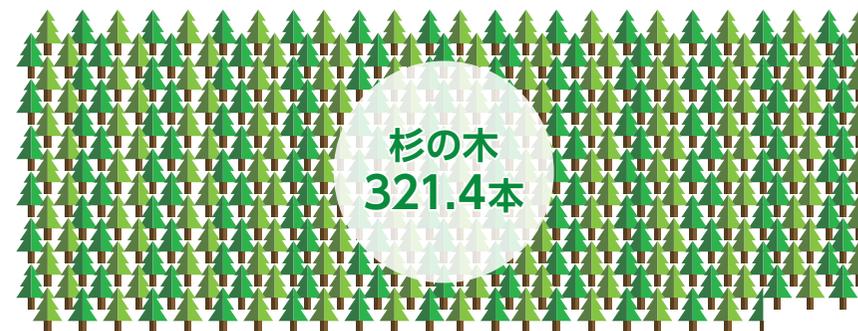
2024年10月期・2025年10月期に先行投資を実施
2026年10月期以降、売上・利益成長が加速



ESG関連

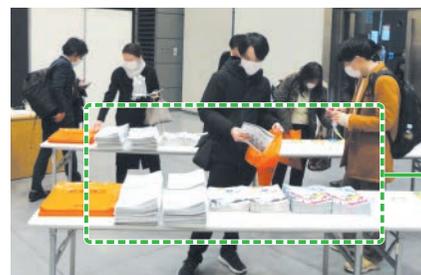
Environment 環境

合同企業セミナー「就職博シリーズ」でペーパーレス化を推進
 新たに年間約90万枚(杉の木約321.4本分)の紙を削減し、
 環境に配慮したイベント運営を実施



RE 就活 転職博 **あさがくナビ** の就職博 **あさがくナビ** の就職博 インターネット&オープンカンパニー編

環境に配慮した取り組みの一環として、年間100開催以上実施する合同企業セミナー「就職博シリーズ」のペーパーレス化を推進しています。来場者に配布する冊子のデジタル化を、2023年2月以降順次実施。当社の試算では、年間約90万枚の紙の削減を実現し、杉の木約321.4本分、約4,500kgのCO²削減を見込んでいます。学情は、「つくるのは、未来の選択肢」をパーパスとしています。これからの担う世代の「未来の選択肢」をつくっていくためには、持続可能な社会の実現が不可欠であると認識し、気候変動対応・環境保全にも真摯に取り組んでまいります。



Webサイト上で
確認できるように



Social 社会

安心して利用できるサービスを提供し続けるために、
個人情報の保護への取り組みを重点課題と位置づけ全社で取り組みを継続強化しています。

プライバシーマーク制度が制度創設25周年を迎え、「25周年記念表彰」を受けました

株式会社学情

2023年5月11日掲載

個人情報重要な経営資源と位置づけ従業員教育に尽力
先駆けて取得し、継続維持することが信頼の獲得に

学情

学生や若手社員など次世代を担う世代と、企業の価値あるマッチングを支援する、就職・転職支援会社「株式会社学情」。重要な経営資源となる個人情報を管理・運用する基盤として、制度創設年にプライバシーマークを取得。先駆けて取得した理由や、4025年にわたり継続更新している意義・効果について伺いました。

お話を伺った取締役 役員一朗様
企業部 部長兼 内部監査室 室長 岡田和明様
※岡田様は大塚本社よりWEB会議にてリモート参加。

プライバシーマーク制度は、個人情報保護の社会的な要請・関心の高まりを背景に、現在17,000社を超える企業が付与を受けている制度です。

1998年の制度創設の年にプライバシーマーク付与を受け、現在も更新を続けている企業は41社です。

当社は、1998年からプライバシーマークの付与ならびに更新を続けており、個人情報の保護、ならびに制度普及に貢献した事業者として表彰を受けました。



あなたの未来を守る、創る。

25th
Anniversary

プライバシーマーク制度「25周年特別企画」サイト
付与事業者の取組事例 記事全文

<https://privacymark.jp/project/publicity/interview/11-a.html>



Social 社会

成長の源泉となる「人的資本」への投資を強化

従業員向けの譲渡制限付き株式報酬／リストラクテッド・ストック(RS)を実施

中期経営計画に連動し、管理職を中心に譲渡制限付き株式報酬／リストラクテッド・ストック(RS)を付与

株式の保有により、経営参画意識と、株主目線での企業価値向上への貢献意識を高めることを狙いとしています。

また、企業価値向上による経済的な利益享受により、従業員の報酬増・優秀な人材の定着促進を図ります。



定期昇給とベースアップによる昇給

成長の源泉となる「人的資本」への投資を強化することを目的に、定期昇給とベースアップを実施。給与の向上により、生産性の向上・人的創造性の向上を目指します。

また、インセンティブの向上を図り、社員の定着を促進。定着率をさらに高めることで持続的な成長を目指します。

経験者採用を強化

2022年10月期の「中途採用比率」は、63.4%。2023年10月期は64.4%となっています。

専門人材、他社での経験を持つ人材の採用を積極的に実施し、人員強化、社内のイノベーションの推進を図ってまいります。

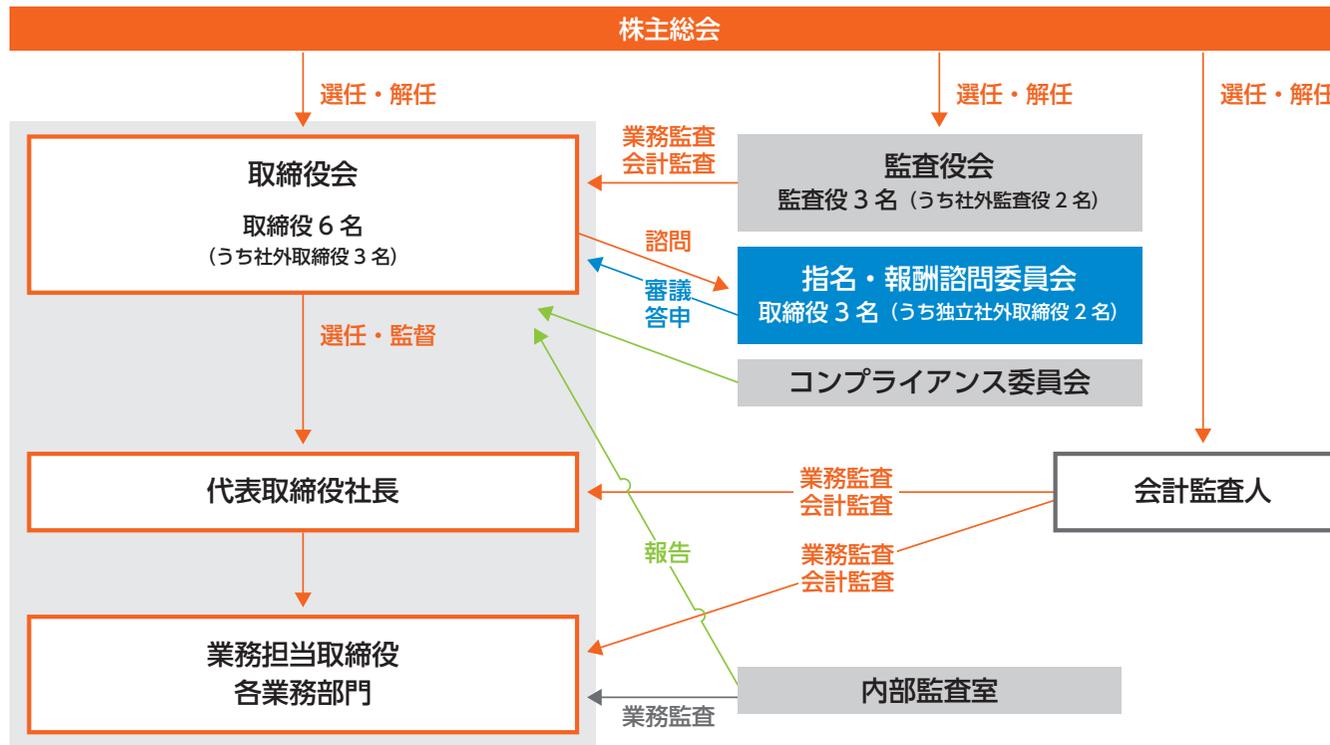
Governance ガバナンス

指名・報酬諮問委員会の設置

取締役の指名、報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化

取締役の指名、報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的として、取締役会の下に指名・報酬諮問委員会を設置。指名・報酬諮問委員会は、取締役会の諮問に応じて、取締役の選任・解任・報酬に関する事項を審議し、取締役会に対して答申を行います。また、指名・報酬諮問委員会の過半数は、独立社外取締役とします。

▶体制図



▶指名・報酬諮問委員会の審議事項

- (1) 取締役の選任・解任基準に関する事項
- (2) 取締役の選任・解任に関する事項
- (3) 代表取締役および役付取締役の選任・解任基準に関する事項
- (4) 代表取締役および役付取締役の選任・解任に関する事項
- (5) 取締役の個人別の報酬等の決定方針に関する事項
- (6) 取締役の個人別の報酬等に関する事項
- (7) 取締役の報酬限度額に関する事項
- (8) 後継者計画に関する事項
- (9) その他、経営上の重要事項で、取締役会が必要と認めた事項

▶指名・報酬諮問委員会の構成

- (1) 取締役会が選定した3名以上の取締役で構成
- (2) 指名・報酬諮問委員会の過半数は、独立社外取締役

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。

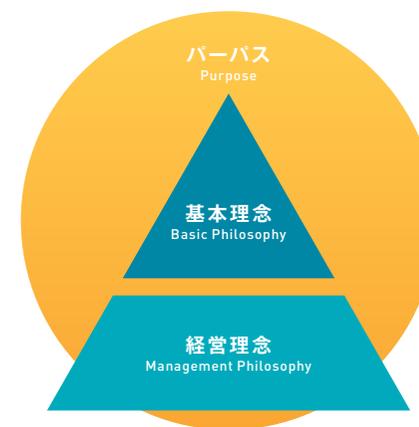
基本理念

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 ニュース番組編

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

イベント・コジツツ&オーガニズ・カコパニ-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

【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



新卒学生対象・合同企業セミナー来場数 No.1

あさがくナビの就職博

あさがくナビの就職博 インターネット&オープン・カンパニー編

※2023年 東京商工リサーチ調査 新卒学生対象・合同企業セミナー 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
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 3年連続No.1

RE 就活 エージェント

※2021年~2023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

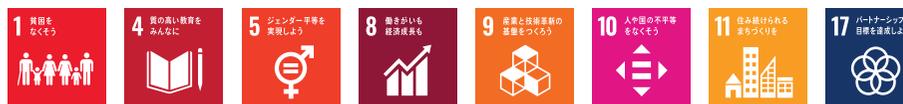
あさがくナビ 就活エージェント



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 テック

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

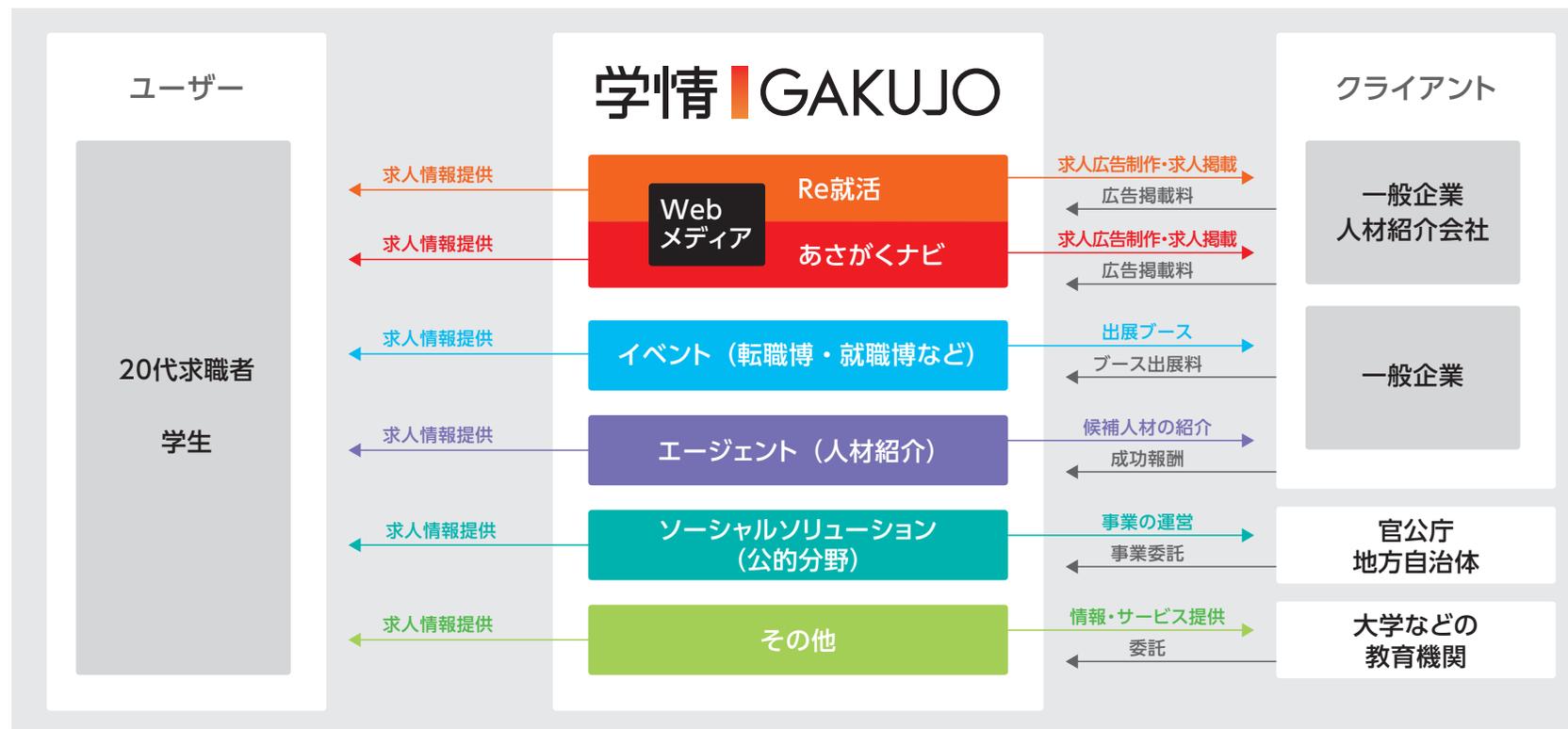
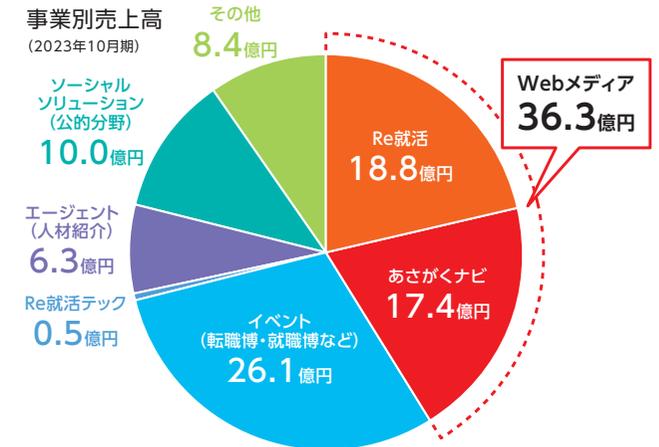
若年層と企業のマッチングを支援し、働き手・企業の成長に貢献

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



これからの担う世代と、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



業界初 合同企業セミナー「就職博」

現在



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4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3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3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」新卒学生対象・合同企業セミナー来場数No.1 (東京商工リサーチ調査)
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



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 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 334人(2023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]
 〒460-0008
 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
 京都市下京区四條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

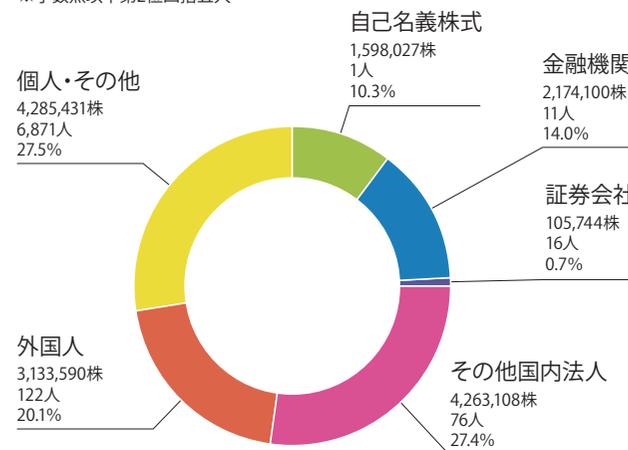
[福岡支社]
 〒812-0011
 福岡市博多区博多駅前2-1-1
 福岡朝日ビル8階
 TEL(092)477-9190(代)

株主の状況

2023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 7,097人

株主構成比

2023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



業界最多「プライバシーマーク」12度目の更新

1998年に就職情報会社では第一号の認定を受けて以来、2年ごとに実施される厳格な審査を経て、業界最多更新を続けています。今後も、個人情報や安全かつ適正に取り扱ってまいります。

つくるのは、未来の選択股



株式会社学情 IR チーム
 TEL : 03-3593-1500 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。