

# 決算説明 資料

2024年10月期(第47期)  
第1四半期

「20代のセカンドキャリア」の  
支援を強化する3年間

2024年3月

東証プライム市場：証券コード2301

株式会社 **学情** | GAKUJO

---

**サマリー**

---

**業績・株主還元**

---

**News** 2024年10月期の主なニュース

---

**商品別トピックス**

---

**マーケット環境**

---

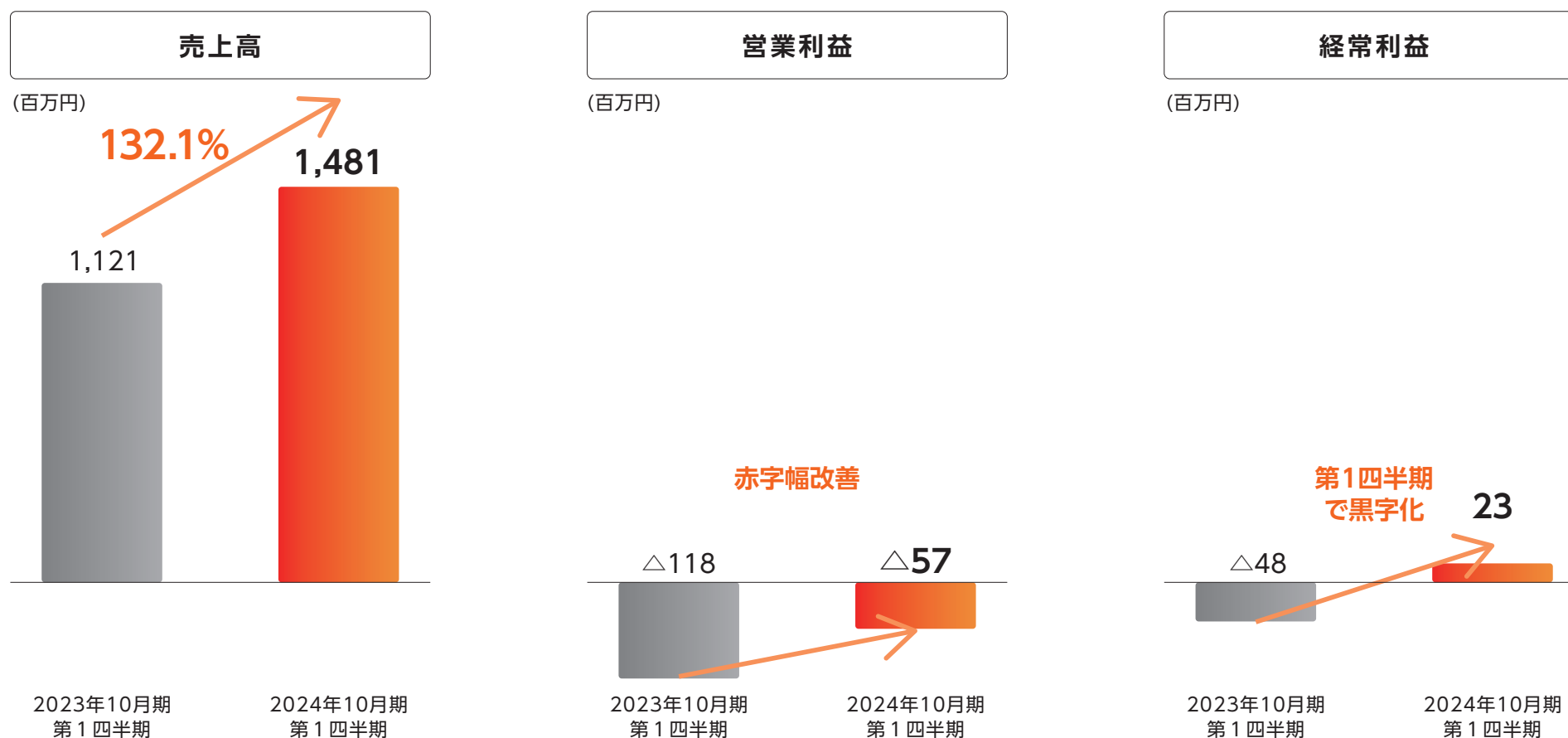
**人的投資に関する取り組み**

---

**会社概要**

---

売上高が前年同期比**132.1%**で成長。  
 売上高が計画を上回って伸長し、投資を強化しながら、  
 営業利益の赤字幅改善、経常利益の黒字化を実現



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

### Re就活

#### 売上高は、前年同期比138.4%

- ・働き手の「転職意向」の高まり、企業の「キャリア採用ニーズ」の拡大を的確に捉える
- ・会員数が2024年2月に230万人を突破。第1四半期の応募数は前年同期比144.2%で伸長
- ・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、前年同期比94.2%

- ・2025年卒学生の2月末時点内定率は38.1%に。採用広報は3年生の夏が山場となり、新たな季節要因が生じている
- ・2月末受注累計額は前年同期比で112.7%で進行中

### イベント (転職博・就職博など)

#### 売上高は、前年同期比149.9%

- ・採用難易度が上昇し、リアルイベントで直接面談したいというニーズが高止まり
- ・キャリア採用が拡大。2月にベルサール渋谷ガーデンで開催した「大転職博」は、来場者数1,813人(前回比188.2%)を記録
- ・「就職博シリーズ」が、就職イベント来場数2年連続No.1を獲得(東京商工リサーチ調べ)

### エージェント

#### 売上高は、前年同期比132.9%

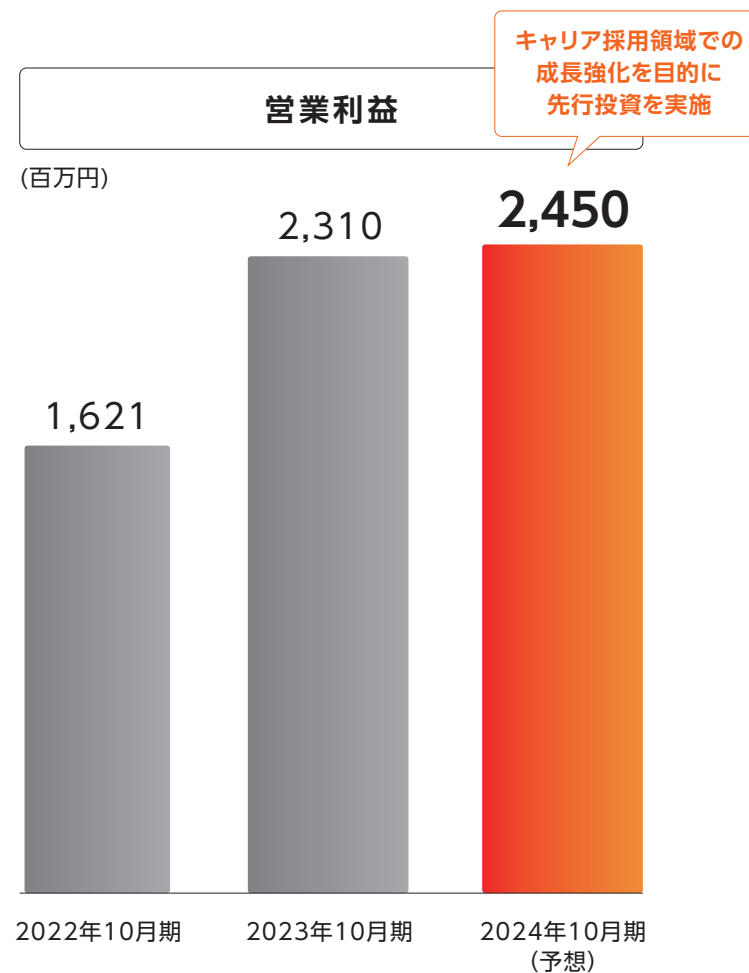
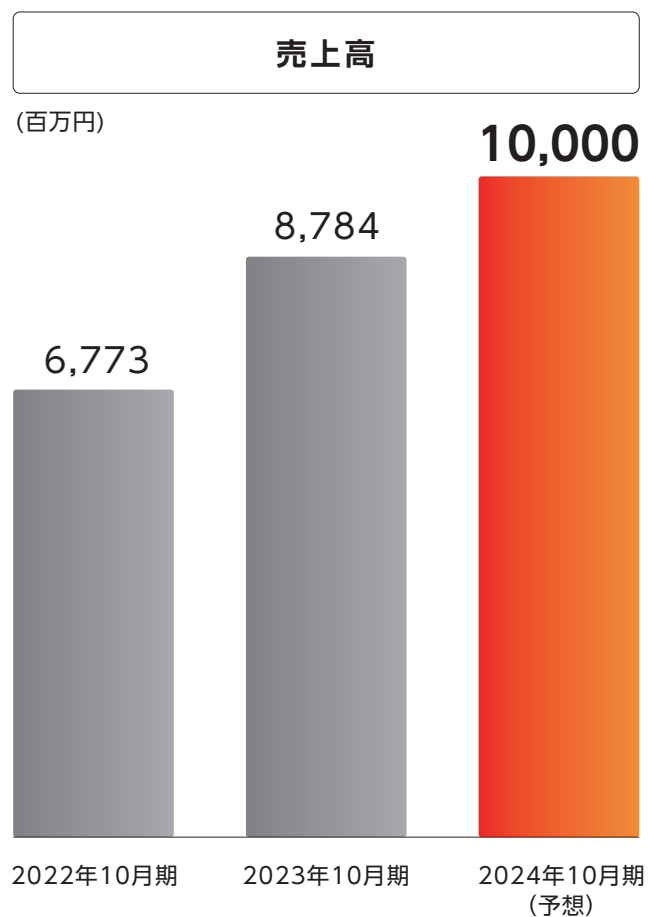
- ・IT・DXなど専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」の転職支援実績が増加
- ・キャリアアドバイザーの人員を拡大。前年同期比189.2%に増加

### ソーシャル ソリューション

#### 売上高は、前年同期比140.4%

- ・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

売上高は100億円、営業利益は24.5億円を計画  
キャリア採用(経験者採用)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)

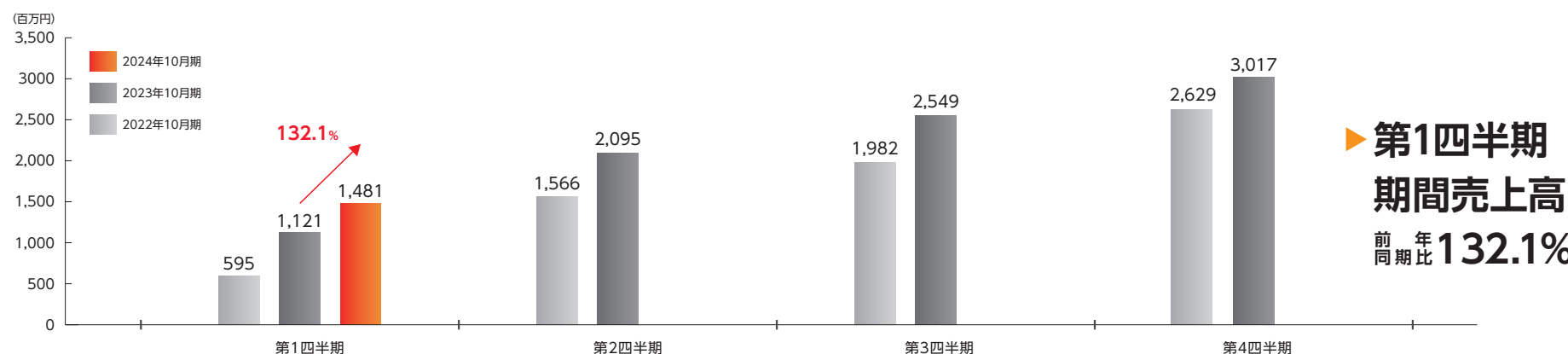
	2023年10月期 第1四半期	百分比 (%)	2024年10月期 第1四半期	百分比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	1,121	100.0	1,481	100.0	132.1
売上原価	454	40.5	580	39.2	127.7
売上総利益	666	59.5	900	60.8	135.1
販売費及び一般管理費	785	70.0	958	64.7	121.9
うち販売促進費	143	12.8	170	11.5	119.0
営業利益	△118	—	△57	—	48.2
経常利益	△48	—	23	1.6	—
税引前当期純利益	△48	—	23	1.6	—
当期純利益	△40	—	68	4.6	—

(百万円)

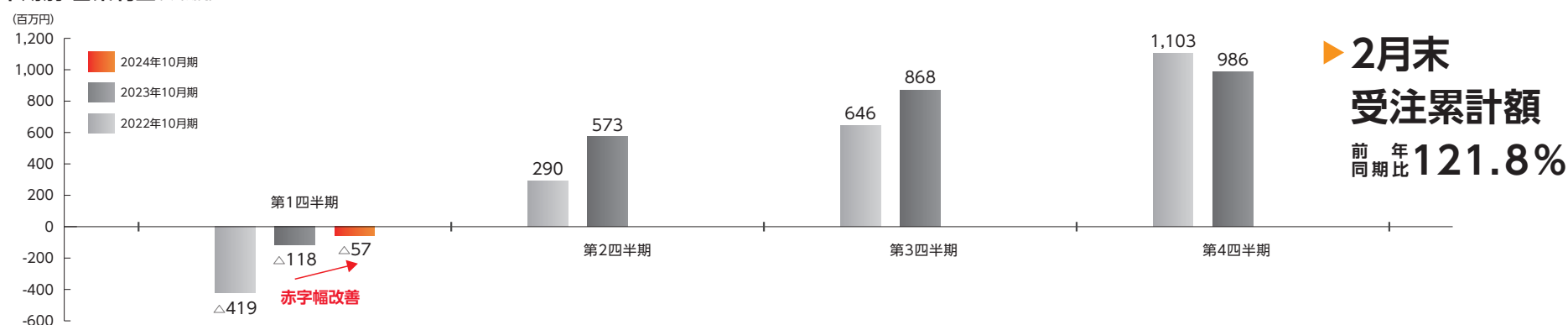
	2024年10月期 通期(予想)	百分比 (%)	前年同期比 (%)
	10,000	100.0	113.8
	3,327	33.3	114.1
	6,672	66.7	113.7
	4,222	42.2	118.7
	495	5.0	79.2
	2,450	24.5	106.0
	2,600	26.0	101.4
	2,600	26.0	101.4
	1,770	17.7	100.9

※△は損失

## 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)

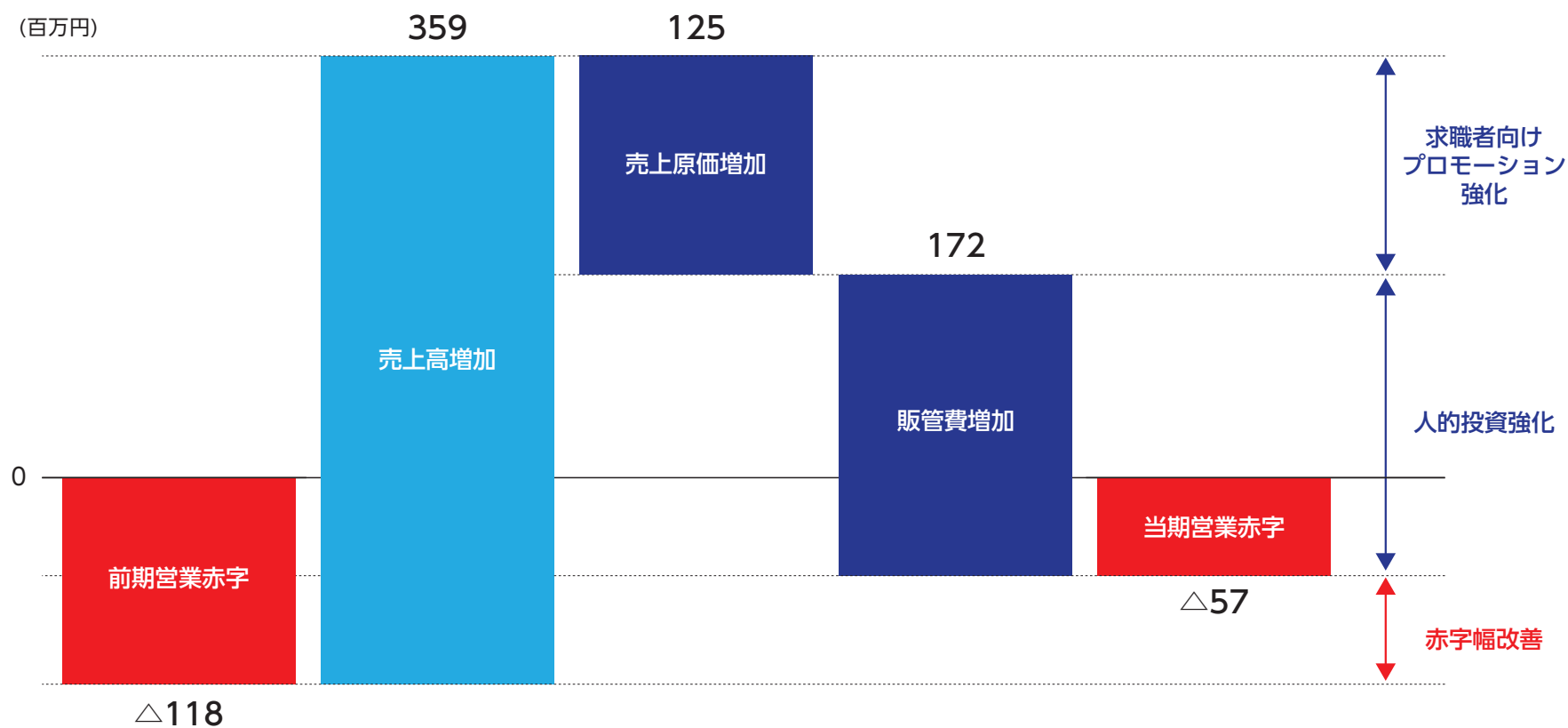
(百万円)

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

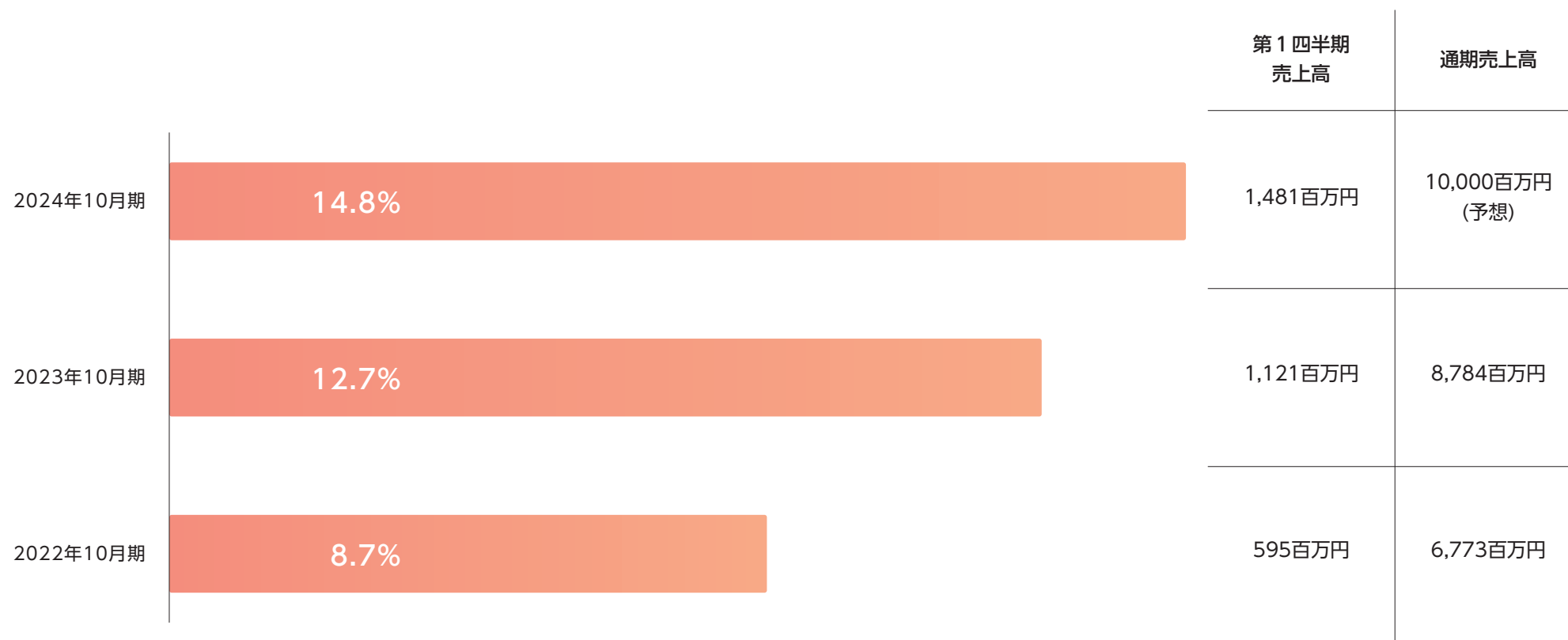
※△は損失



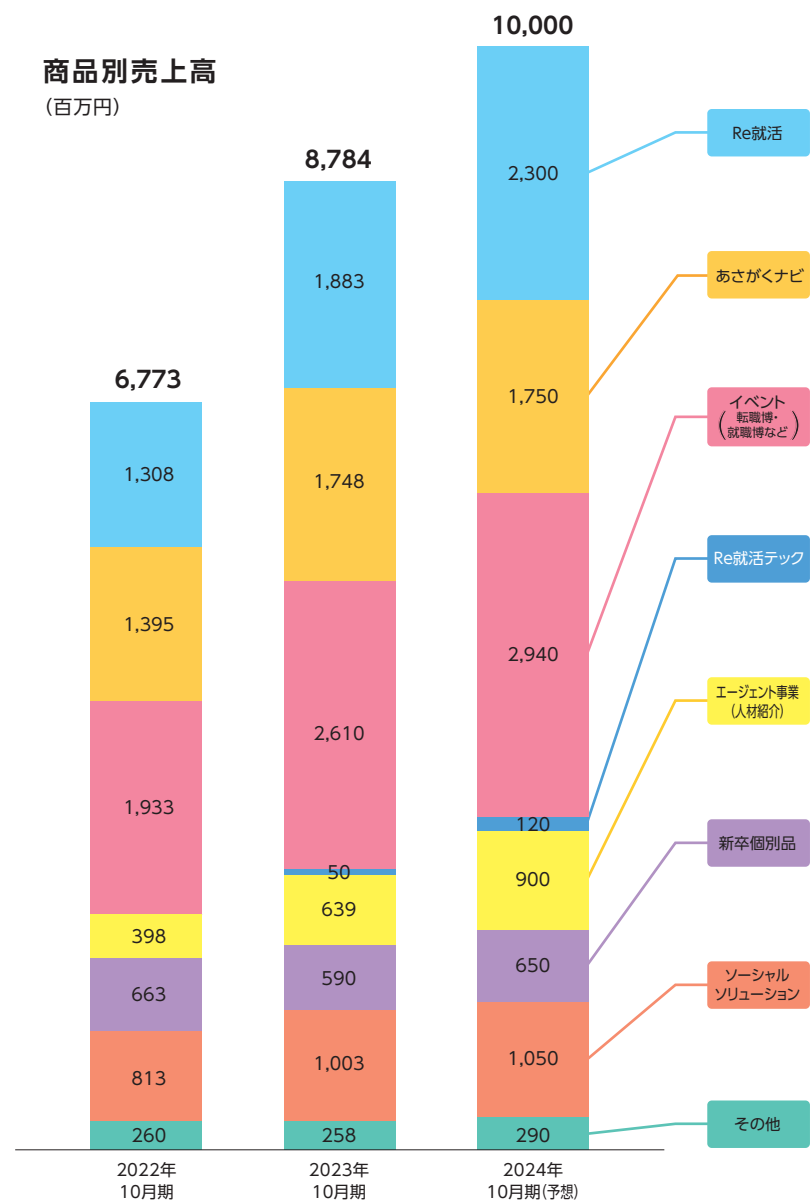
売上高が前年同期比**132.1%**で成長。  
 売上高の伸びにより、投資を強化しながら、  
 営業利益の赤字幅改善、経常利益の黒字化を実現



売上高進捗は過去トレンドを上回る  
第1四半期終了時点の進捗は14.8%



		(百万円)			
		2023年10月期 第1四半期	2024年10月期 第1四半期	前年同期比 (%)	2024年 10月期 通期(予想)
合 計	売 上 高	1,121	1,481	132.1	10,000
	売上総利益	666	900	135.1	—
Re就活	売 上 高	281	390	138.4	2,300
あさがくナビ	売 上 高	210	198	94.2	1,750
イベント (転職博・ 就職博など)	売 上 高	273	410	149.9	2,940
Re就活テック 事業	売 上 高	—	16	—	120
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	89	119	132.9	900
新卒個別品	売 上 高	85	99	115.6	650
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	145	204	140.4	1,050
その他	売 上 高	34	43	125.5	290

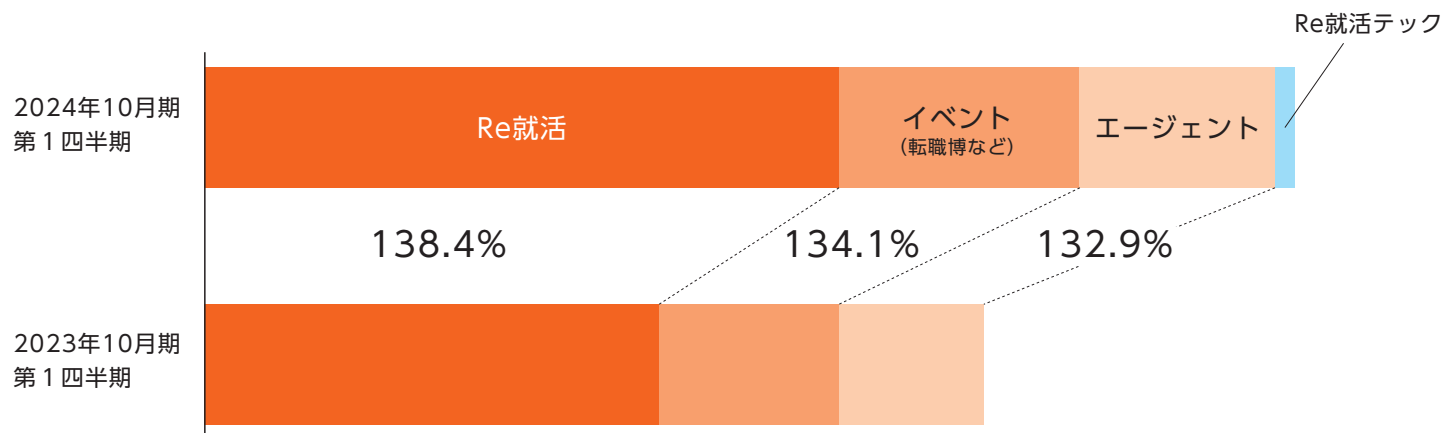


年率30%で売上成長を強化する、  
キャリア採用(経験者採用)サービスが好調

中期経営計画期間(2024年10月期～2026年10月期)

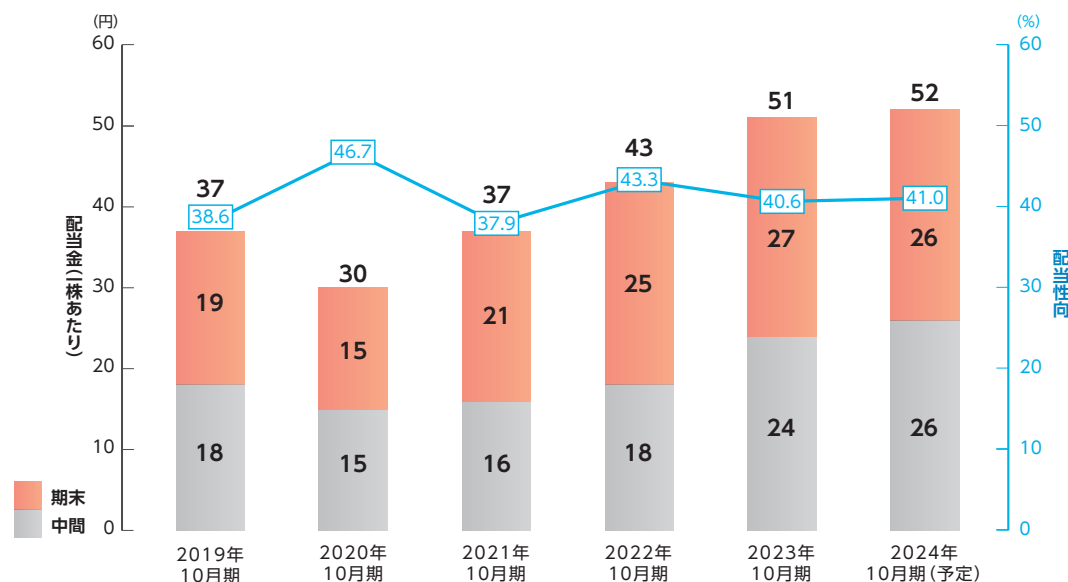
「20代のセカンドキャリア」の支援を強化する3年間と設定  
キャリア採用領域で、年率30%の売上成長を計画

主要キャリア採用サービスで、30%以上の売上成長を実現



2024年10月期の1株当たりの配当金は52円を予定  
 配当性向は40～50%を維持  
 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

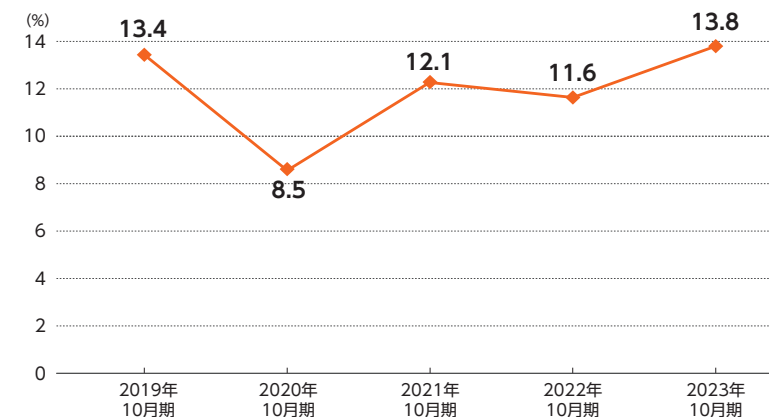


	2019年10月期	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期(予定)
1株当たり当期純利益(円)	95.81	64.29	97.64	99.35	125.74	126.93
1株当たり配当金(円)	37	30	37	43	51	52
配当性向(%)	38.6	46.7	37.9	43.3	40.6	41.0

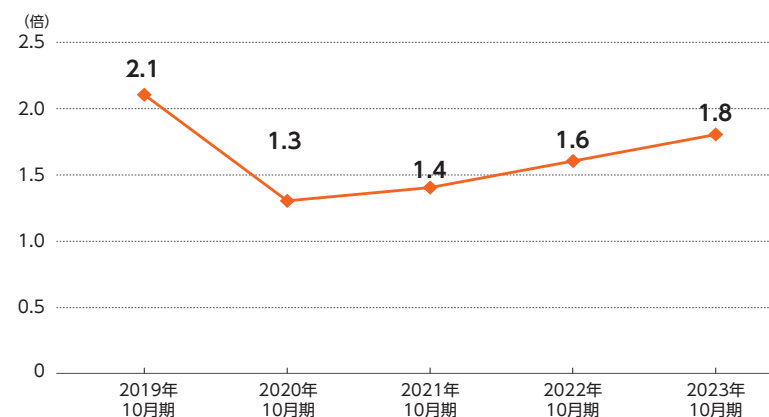
※自己株式の取得を決議

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

ROEの推移



PBRの推移



貸借対照表

(単位:千円)

科目	2023年10月期	2024年10月期 第1四半期
(資産の部)		
流動資産	6,626,734	5,548,794
固定資産	8,979,080	8,580,355
有形固定資産	847,505	874,868
無形固定資産	486,364	515,227
投資等	7,645,210	7,190,260
資産合計	15,605,815	14,129,150
(負債の部)		
流動負債	2,104,145	993,736
固定負債	236,386	236,386
負債合計	2,340,531	1,230,122
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,362,656	3,362,656
利益剰余金	10,360,309	10,051,537
自己株式	△1,795,248	△1,795,248
株主資本合計	13,427,717	13,118,945
評価・換算差額等	△180,513	△237,997
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	13,265,283	12,899,027
負債純資産合計	15,605,815	14,129,150

損益計算書

(単位:千円)

科目	2023年10月期第1四半期		2024年10月期第1四半期	
	金額	百分比(%)	金額	百分比(%)
売上高	1,121,606	100.0	1,481,372	100.0
売上原価	454,731	40.5	580,548	39.2
売上総利益	666,874	59.5	900,824	60.8
販売費及び一般管理費	785,611	70.0	958,047	64.7
営業利益	△ 118,736	—	△57,223	—
営業外収益	84,018	7.5	82,383	5.6
営業外費用	13,817	1.2	1,978	0.1
経常利益	△ 48,535	—	23,182	1.6
特別利益	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—
税引前当期純利益	△ 48,535	—	23,182	1.6
法人税等合計	△ 8,075	—	△45,018	—
当期純利益	△ 40,459	—	68,201	4.6

資本効率データ

	2022年 10月期	2023年 10月期
1株当たり純資産(円)	876.29	948.81
1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

(2024年10月期の主なニュース)

# Re 就活<sup>®</sup> 2024年2月 会員数230万人突破

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き、好循環を実現しています。

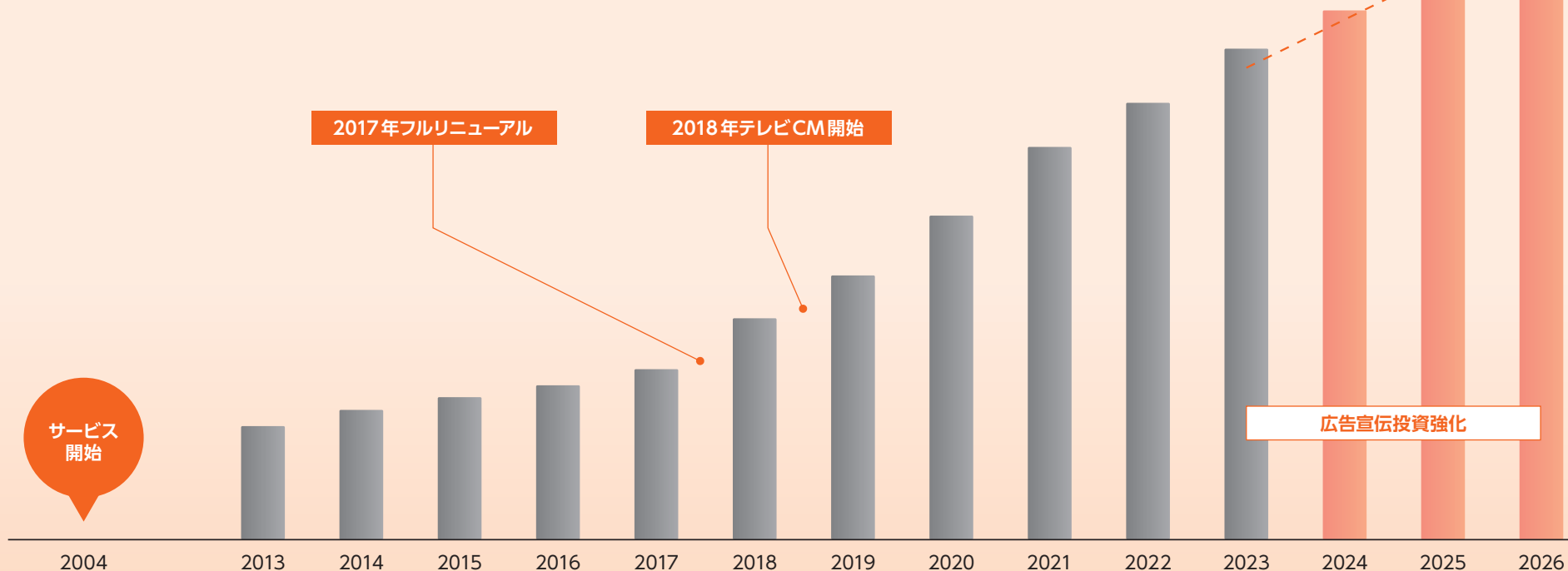


## テレビCMをオンエア

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

## Re 就活会員数

2026年には、Re 就活関連サービス会員数280万人を目指す







[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®**



[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®**

## 開催エリアを拡大し、地方開催を拡充！

開催エリアを拡充し、地方の雇用創出に貢献。地方在住の20代求職者と企業の価値あるマッチングを実現します。

石川県では、復興支援イベントとして開催し、収益の一部を寄付します。

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



## 事業拡大に伴い、本社を「GINZA SIX」(中央区銀座)に移転

人員拡大・首都圏強化の戦略実行にむけ、オフィス面積を拡張し本社を移転します。  
コラボレーションエリアや、オンライン商談エリアを拡充。  
働きやすい環境整備を強化し、創造的で豊かなワークスタイルを実現していきます。



### 入居の目的

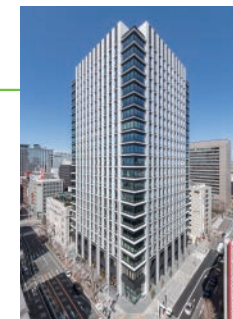
「GINZA SIX」の新社では、通常デスクの他、対面での活発な議論を促す「コラボレーションエリア」、オンラインでの商談時に利用する「Web商談エリア」を設けています。用途に応じてオフィススペースを選択して使用できるようにし、生産性・パフォーマンスの向上、コミュニケーションの活性化を図ります。より豊かで創造的なワークスタイルを実現していきます。

### 新本社の機能

ワークエリアやコラボレーションエリアの他、LIVE型合同企業セミナー「Web就職博」シリーズ、Re就活特別チャンネル「Re就活TV」の収録・配信スタジオや、[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」「就活サポートmeeting」のイベント会場としても活用し、サービス拡充を図ります。

### 名古屋支社も拡張移転

事業拡大ならびに人員拡大に伴い、名古屋支社も拡張移転します。名古屋支社も通常デスクの他、対面での活発な議論を促す「コラボレーションエリア」、オンライン商談時に利用する「Web商談エリア」を設置。[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」「就活サポートmeeting」のイベント会場も整備します。



# 商品別トピックス

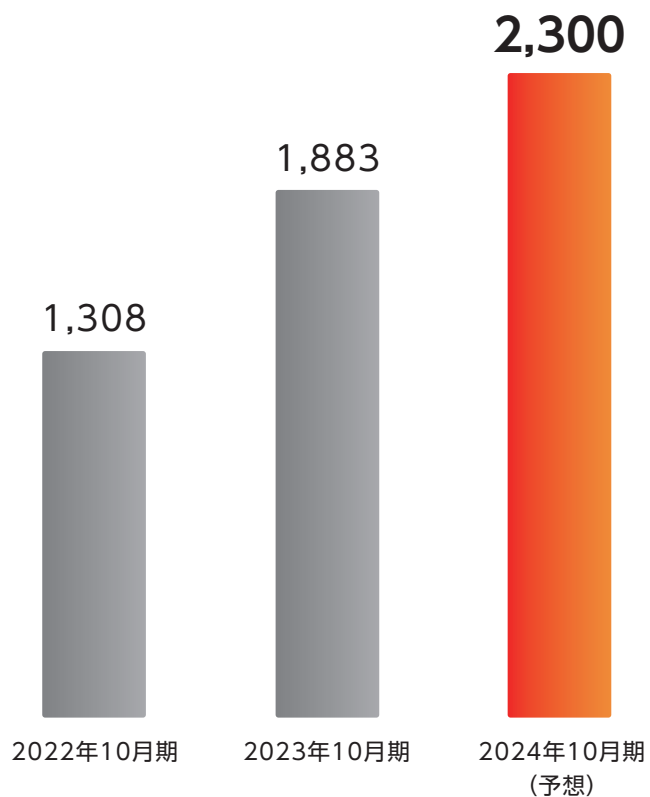
## RE就活 第1四半期売上高は、前年同期比138.4%で成長

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

第1四半期の応募数は前年同期比144.2%で伸長。応募数の増加が奏功し、売上高が大きく拡大

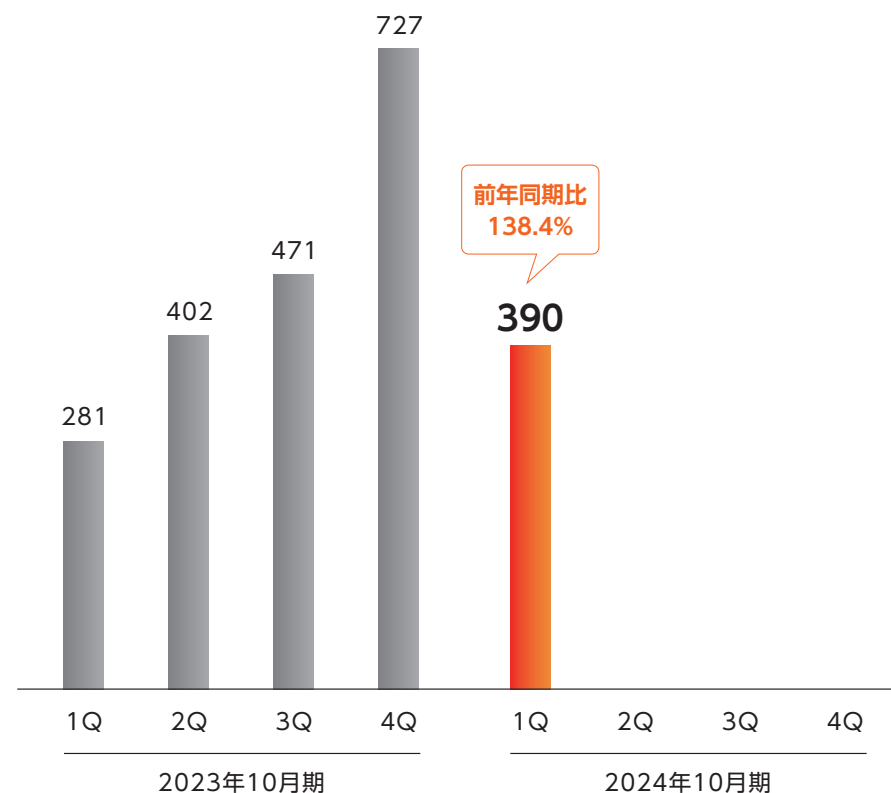
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

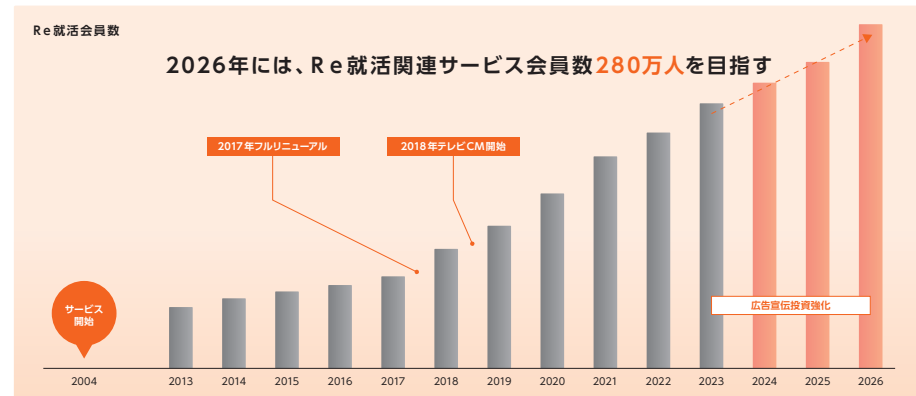
(百万円)



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

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

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



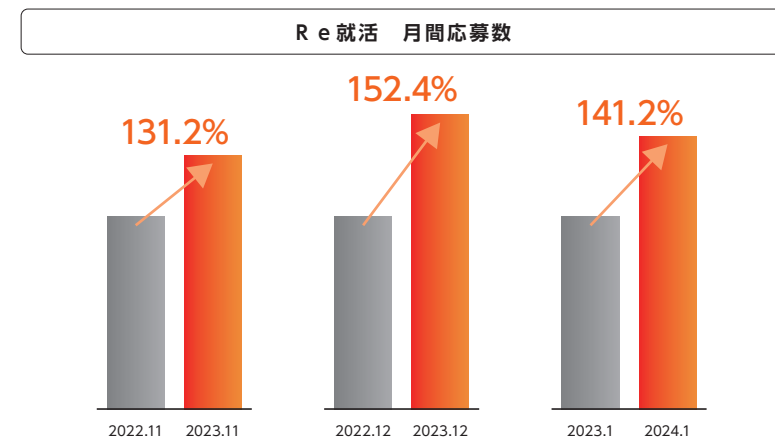
### テレビCMをオンエア

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



### 応募数が毎月前年を上回る

第1四半期中、応募数が毎月、前年同月を上回りました。  
応募数の増加が奏功し、売上高が大きく拡大

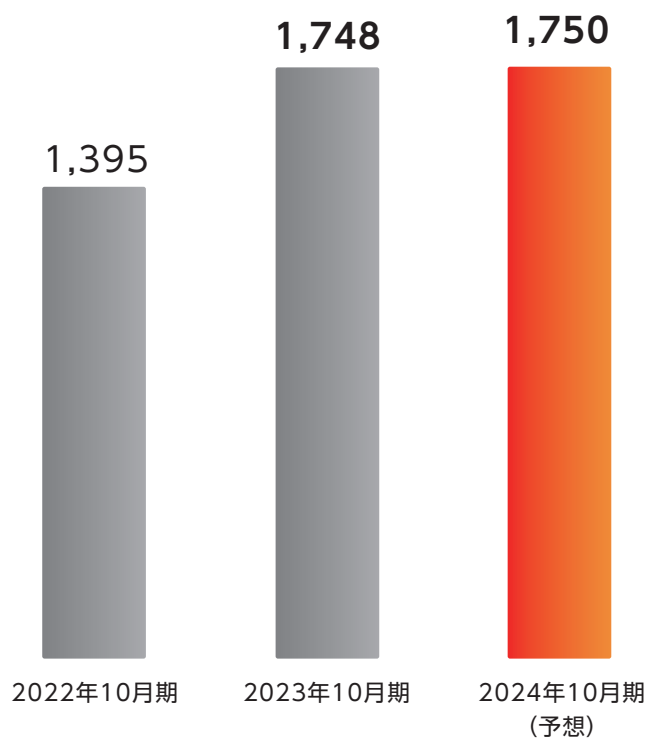


## あさがくナビ 第1四半期売上高は、前年同期比94.2%に

2025年卒学生の2月末時点内定率は38.1%に。採用広報は3年生の夏が山場となり、新たな季節要因が生じている  
2月末受注累計額は前年同期比で112.7%で進行中

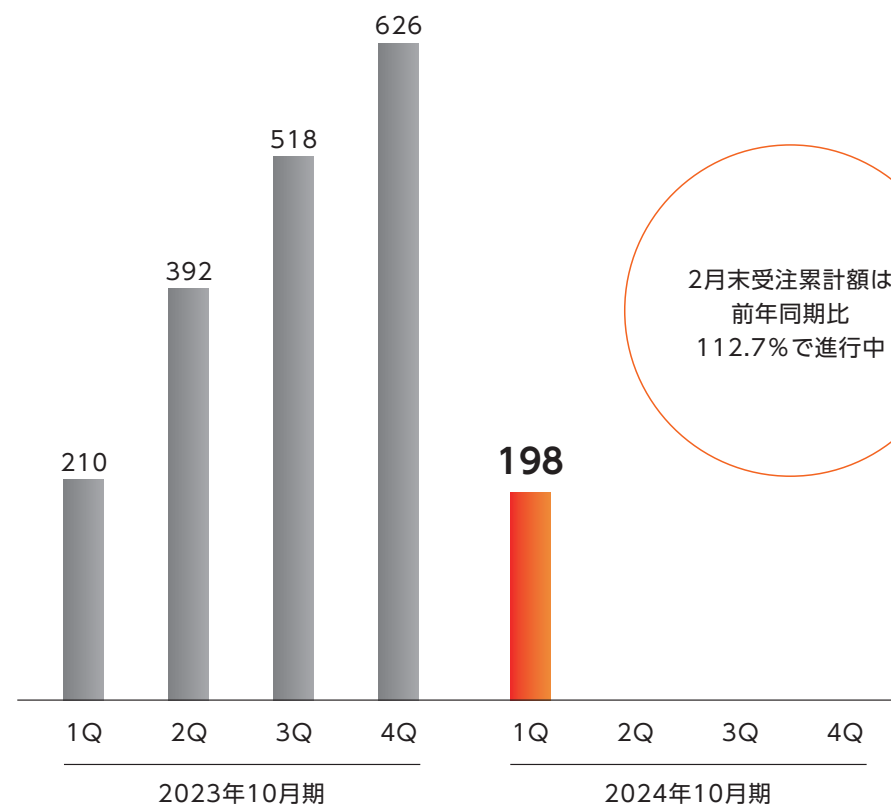
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

(百万円)



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

### オリコン顧客満足度調査 学生満足度2年連続No.1

オリコン顧客満足度調査で「就活支援コンテンツ」第1位に選出されました。  
第1位への選出は、2022年に続き2年連続となります。  
「2年連続No.1」の獲得により、学生の登録ならびに企業の問い合わせが増加しています。

### 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。



- 《▶》 JobTube 企業突撃編
- 《▶》 JobTube ニュー入番組編
- 《▶》 JobTube 人物密着編



### 早期化により、広報活動の山場は3年生の夏に

2025年卒学生の2月末時点内定率は38.1%に。  
採用広報は3年生の夏が山場となり、新たな季節要因が生じている  
「あさがくナビ2026」の2月末受注累計額は、前年同期比(あさがくナビ2025)の  
**171.5%で伸長**



※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

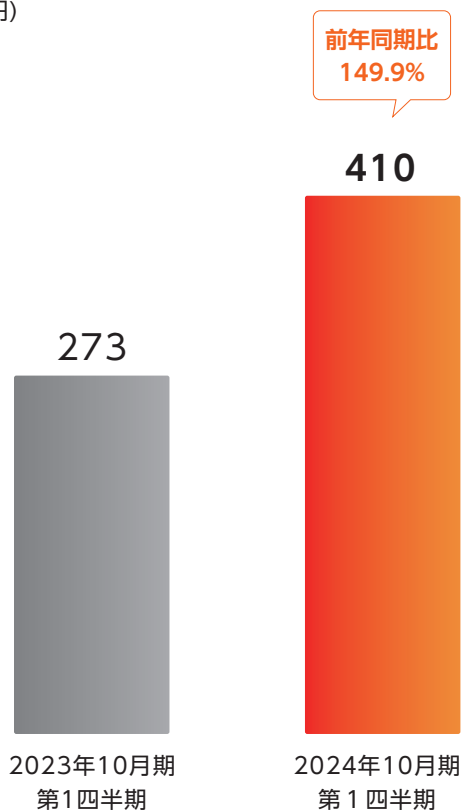
RE 就活 転職博 あさがおナビの就職博 インターンシップ&オープンカンパニー編

通期売上高が、前年比149.9%で成長

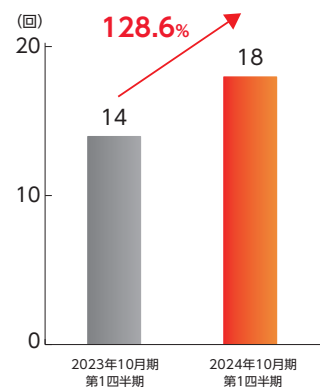
採用難易度が上昇し、リアルイベントで直接面談したいというニーズが拡大。  
売り手市場的环境下でも、来場数が増加。面談・採用の成果により売上成長も実現

第1四半期売上高

(百万円)

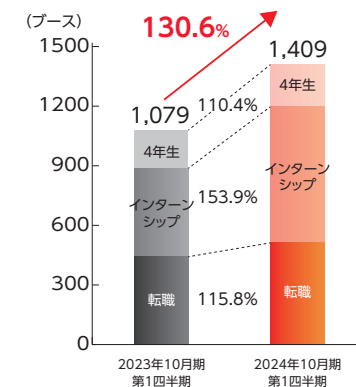


開催数



	2023年10月期 第1四半期	2024年10月期 第1四半期	前年同期比 (%)
売上高(百万円)	273	410	149.9
就職博等 開催回数	14	18	128.6
うち1日開催	7	10	142.9
うち2日開催	7	8	114.3
3日以上開催	0	0	—
4年生対象	2	2	100.0
インターンシップ対象	7	9	128.6
転職対象	5	7	140.0

ブース数



	2023年10月期 第1四半期	2024年10月期 第1四半期	前年同期比 (%)
ブース数	1,079	1,409	130.6
4年生対象	192	212	110.4
インターンシップ対象	445	685	153.9
転職対象	442	512	115.8
就活サポートmeeting 開催回数	40	28	70.0
就活サポートmeeting ブース数	211	144	68.2



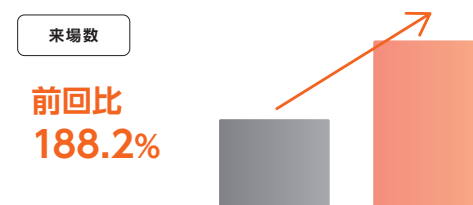
## リアルニーズの拡大により、出展数(ブース数)とともに来場数が大幅増

Webサービスでユーザーからの支持を得ているからこそ、  
リアルイベントの来場数増加を実現できると評価

### RE 就活 大転職博

1,813人が来場 (前回比188.2%)

2024年2月2日(金)・3日(土)にベルサール渋谷ガーデンで開催



### 「就職博シリーズ」来場数2年連続No.1

おかげさまで、就職博が、東京商工リサーチの調査で「就職イベント来場数」2年連続第1位 (2023年・2024年) を獲得しました。学生・求職者、企業、学校関係者など様々なステークホルダーの皆様のご支持・ご支援により、第1位を獲得できたと考えています。

皆様のご支援に感謝し、今後も直接面談を通して「学生と企業の相互理解」「偶然的出会い」を創出してまいります。



NEW

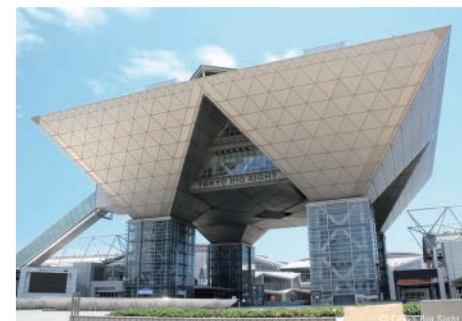
キャリアデザインフォーラム / インターンシップ & オープン・カンパニー

### あさがくナビの Career Design Forum

2026年卒向け大型イベントを、東京・大阪で開催

2024年4月に、2026年卒等全学年対象のインターンシップ広報のイベントを東京ビッグサイト・グランフロント大阪で開催。

インターンシップ・就職活動準備のキックオフイベントとして大型イベントを開催します。

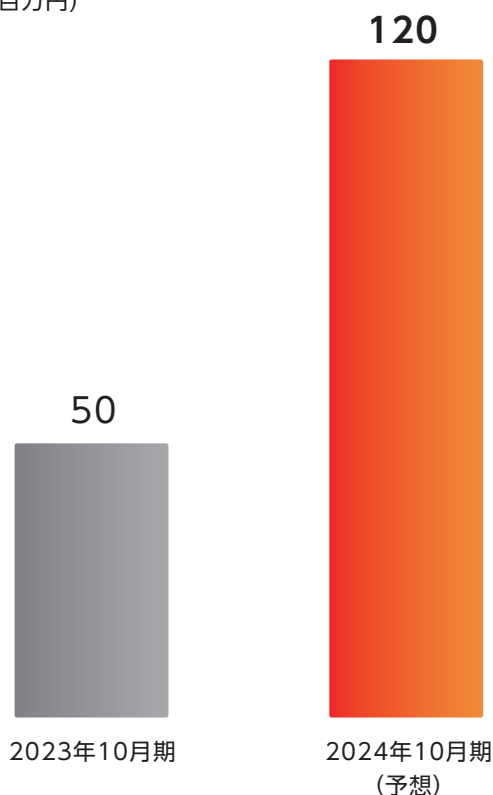


# RE就活 テック

第1四半期売上高は、**16百万円**。事業成長に向け、進行中

## 通期売上高

(百万円)



## 人材需要が拡大する“ITエンジニア経験者”の採用に特化

### IT人材の需要、労働力不足は加速度的に伸び続けている

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

### 他の職種と比較すると企業間の労働移動が活発

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

### 採用実績も多数

#### 職種：ソフトウェア開発技術者

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

#### 職種：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。

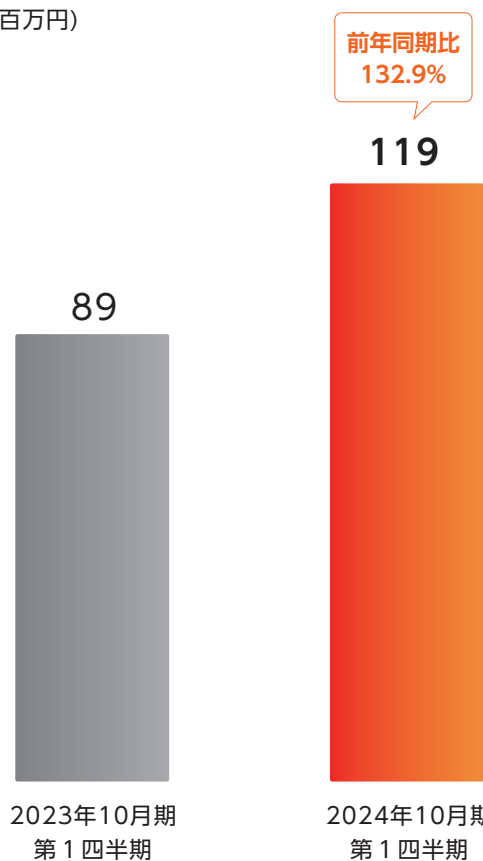


# Re就活エージェント

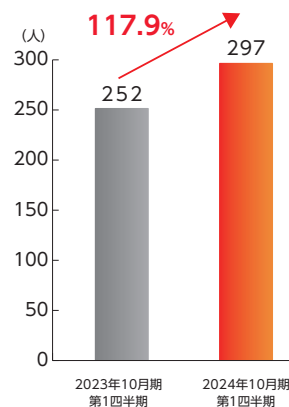
第1四半期売上高は、前年同期比132.9%で成長

## 第1四半期売上高

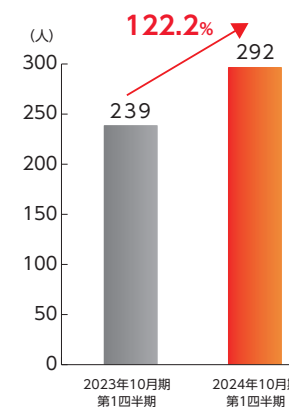
(百万円)



## 決定人数合計



## 20代社会人



## 好業績の背景

- ・20代登録比率No.1(東京商工リサーチ)を獲得
- ・Re就活で実施したテレビCMなどの広告宣伝効果が波及し、売上が拡大
- ・三井住友銀行、SMBCヒューマン・キャリアと“20代活躍支援プロジェクト”を展開
- ・IT・DXなど専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」の転職支援実績が増加
- ・キャリアアドバイザーの人員を拡大。前年同期比189.2%に増加

## 第1四半期売上高は、前年同期比140.4%で成長

### 第1四半期売上高

(百万円)

前年同期比  
140.4%

204

145

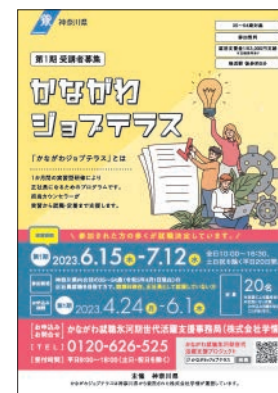
2023年10月期  
第1四半期

2024年10月期  
第1四半期

## 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

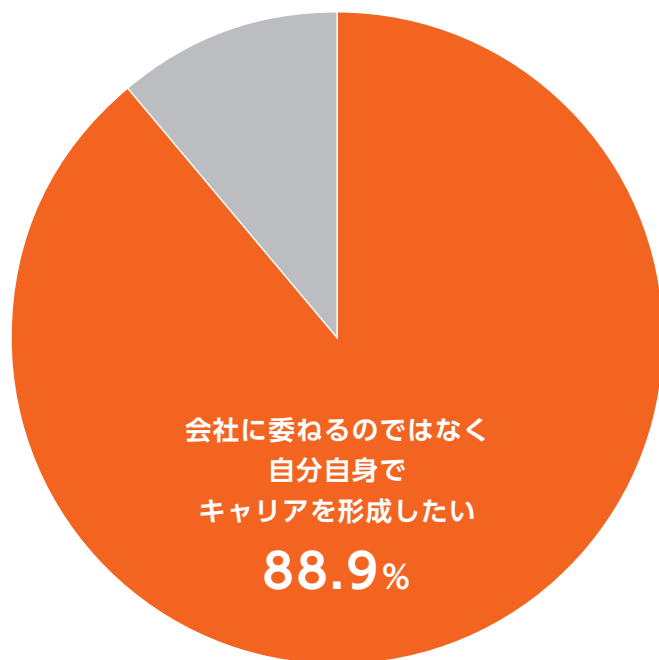
転職・就職情報の提供を通して蓄積したノウハウを活かして、公的事業を受託。社会課題へのソリューションを提供しています。



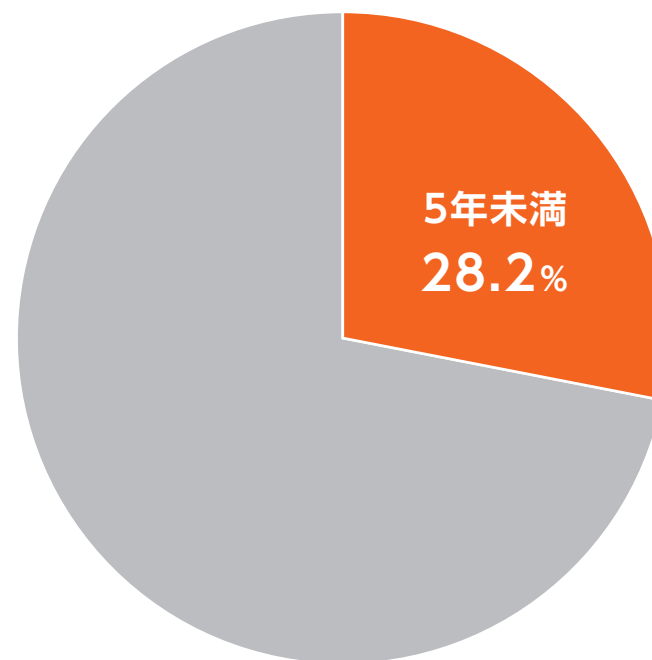
# マーケット環境

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

約9割が入社後のキャリアは  
会社に委ねるのではなく「自身で築きたい」

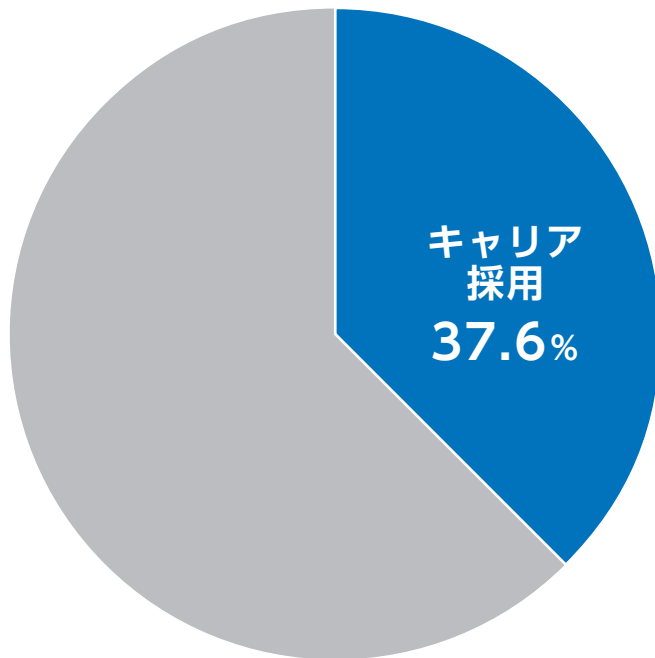


学生の3人に1人が入社した企業で  
働きたい年数は「5年未満」と回答



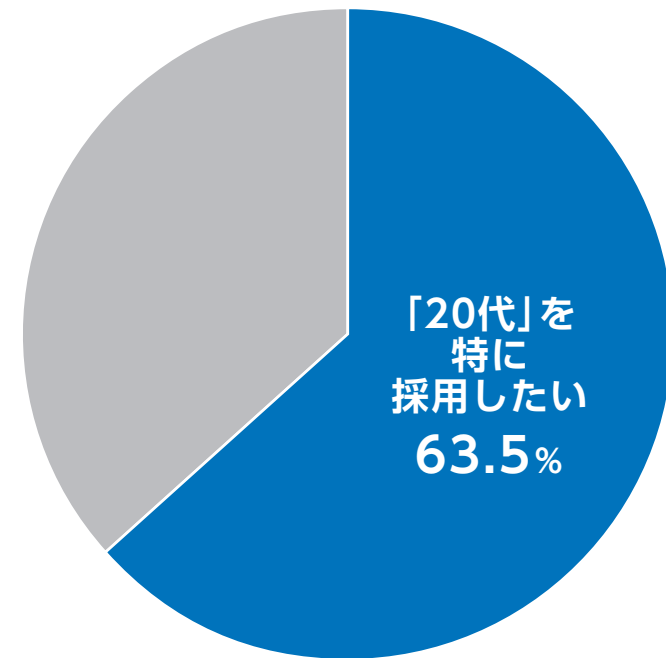
キャリア採用（経験者採用）の拡大・新卒採用の早期化・難化により、  
“20代通年採用”を実施・強化する企業も増える見通し

企業の採用計画に占める  
「キャリア採用」比率は過去最高の37.6%  
2016年から7年で2倍に上昇



※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



※学情「経験者採用(中途採用)状況調査」2023年

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



### 終身雇用から、 キャリアを自ら形成する時代へ

転職を通してキャリアを築く働き手が増加し、  
企業のキャリア採用(経験者採用)も  
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、企業はキャリア採用(経験者採用)、  
とりわけデジタルネイティブである  
20代の採用を拡大することが見込まれる



## 大きな成長 ポテンシャルが存在

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

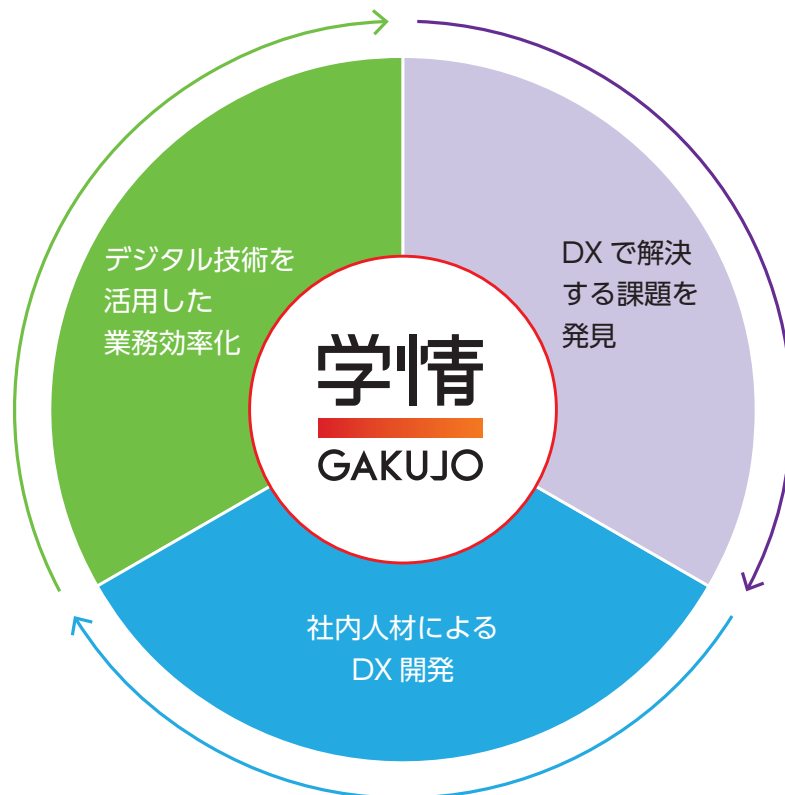
※2: 矢野経済研究所の公表データより(2021年度)



# 人的投資に関する取り組み

## 全社員「DX推進人材」へ

DX推進に必要な「共通言語・知識・スキル」を学べるeラーニング導入。  
 「DXで解決する課題を発見する力」「DXを開発する力」「デジタル技術を活用する力」の習得を支援し、  
 DX推進・AI活用による社内の生産性向上ならびに、顧客体験の向上を目指します。



### DXで解決する課題を発見

ビジネスにおける問題の多くは現場で起こっています。課題を発見し、「この問題を解決するために、デジタルでこのように解決する」と考え語り、現場の課題を有機的にエンジニアに伝え、システム開発に反映することができます。ユーザー・企業のことを徹底的に考え抜き、目の前の課題をデジタルで解決できる形に変換する「DX企画力(課題発見力、課題解決力)」の習得を目指します。

### DXの開発・実装

社内のDX化や提供サービスによるDX活用は、社内の業務フローや顧客理解が不可欠です。生成AIの活用や、プログラミングスキルの習得を支援し、社内人材のDX開発スキルを高め、開発・実装のスピードを加速します。

### デジタル技術を活用

DXを推進するためには、全社員がDXリテラシーを高め、適切かつ効果的にデジタル技術を活用することが不可欠です。デジタルツールの活用や、新たな業務手順の理解・習熟を支援し、全社員がデジタル技術を「使いこなす」スキルを高めることで、社内のDX化を加速します。

## 従業員向けの譲渡制限付き株式報酬を実施

2023年10月期に続き、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)の付与を決議。

2024年10月期は、前期よりも対象者を拡大し実施します。

### 企業価値向上ならびに、従業員の利益享受を目指す

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。



### 対象者を拡大し、豊かさを共有

2023年10月期は、管理職を中心に約50人の従業員に、譲渡制限付き株式報酬を付与。

2024年10月期は、付与対象者を拡大し、約150人の従業員に譲渡制限付き株式報酬を付与します。

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とともに、

企業価値向上による経済的な利益享受・豊かさを社員で共有できることを目指します。

# 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。

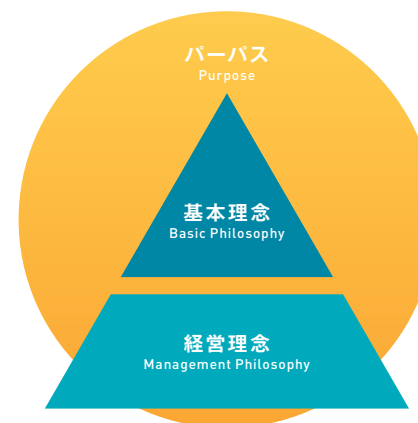
### 基本理念

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  
イコグ・コジツグ&オーゾク・カコパニー編

イベント事業

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



RE 就活 転職博



就職イベント来場数2年連続No.1

あさがくナビの就職博

あさがくナビの就職博 インターネット&オープン・カンパニー編

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



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



【少人数制】ダイレクトリクルーティング型イベント  
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

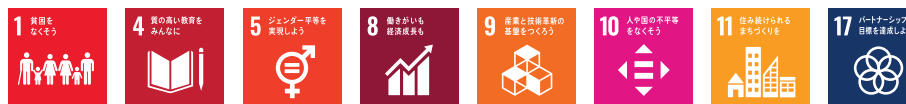
あさがくナビ 就活エージェント



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



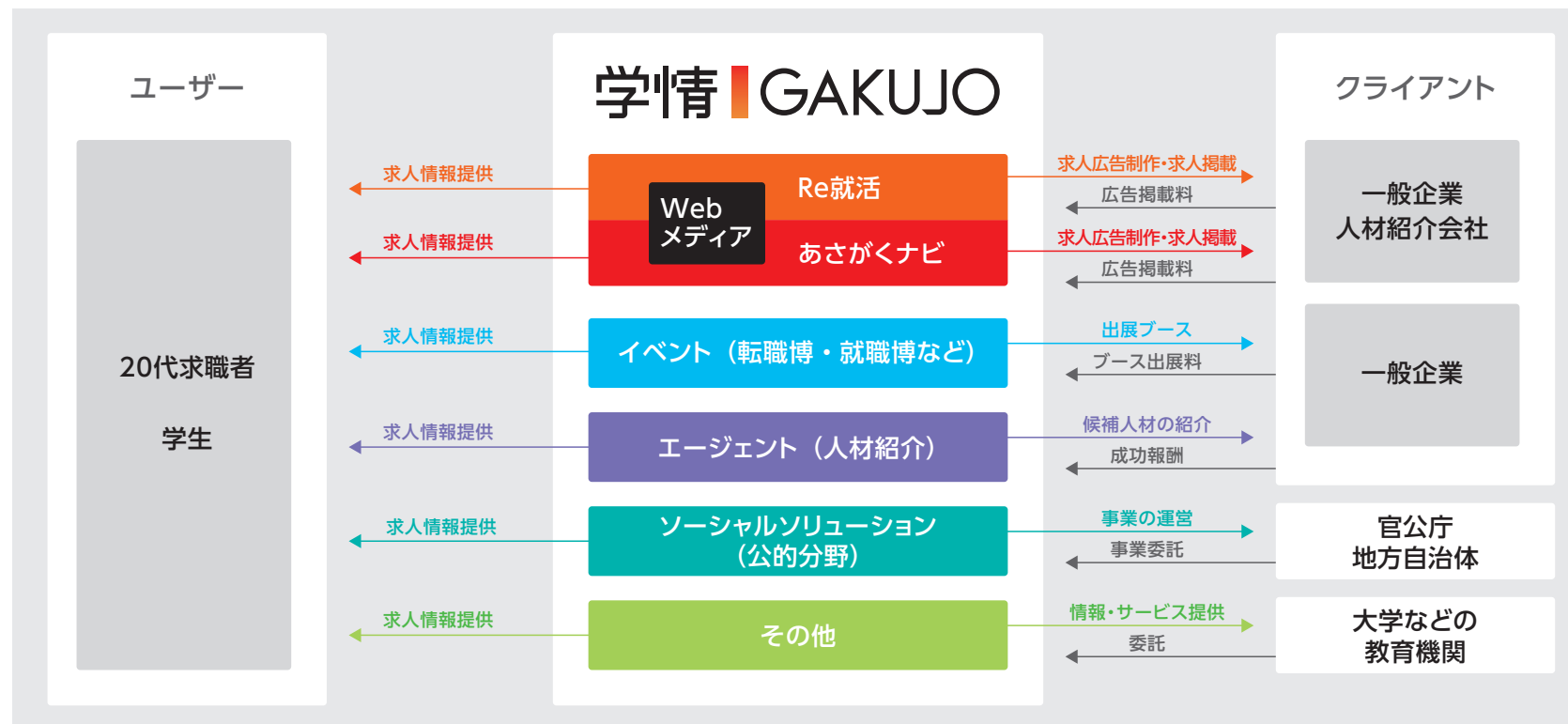
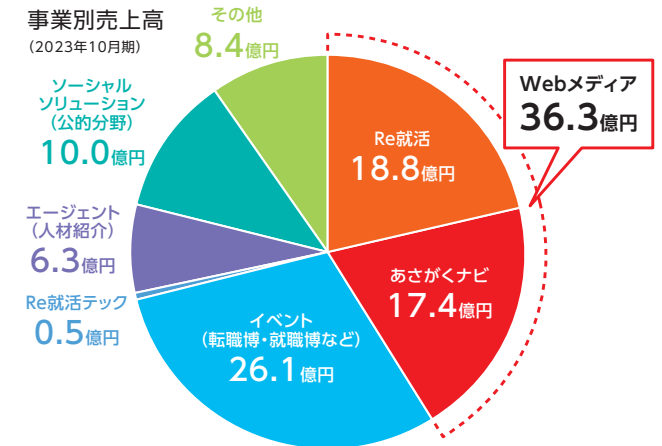
若年層と企業のマッチングを支援し、働き手・企業の成長に貢献

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



これらを担う世代と、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 大阪市西区江戸堀に本社ビル竣工、本社を移転
- 1995 「あさがくナビ」の前身となる  
業界初のインターネット就職情報サイト「G-WAVE」配信開始

当時



現在



業界初 インターネット就職情報サイト

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

当時



現在



業界初 Re就活

拡大期

変革期

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



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)



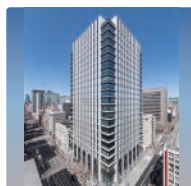
### TOKYO

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



### OSAKA

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



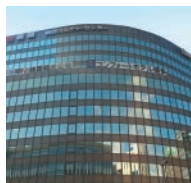
### NAGOYA

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



### 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

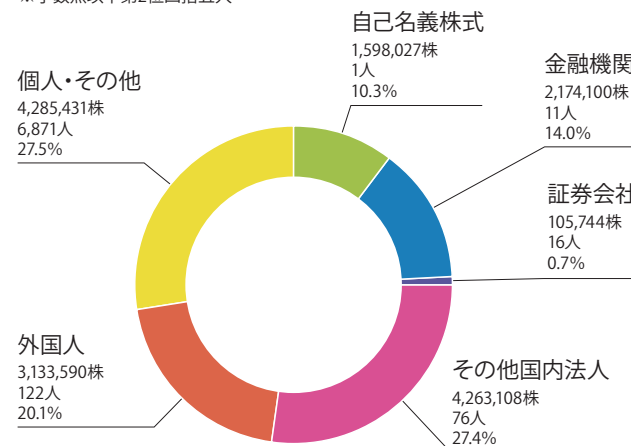
[福岡支社]  
 〒812-0011  
 福岡市博多区博多駅前2-1-1  
 福岡朝日ビル8階  
 TEL:(092)477-9190(代)

## 株主の状況

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、個人情報情報を安全かつ適正に取り扱ってまいります。

## 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。

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>

