

株式会社学情

2024年10月期

# 決算補足説明資料

(インタビュー形式での資料となります)

## (2) 商品別トピックス

2024年12月23日

東証プライム上場：証券コード2301

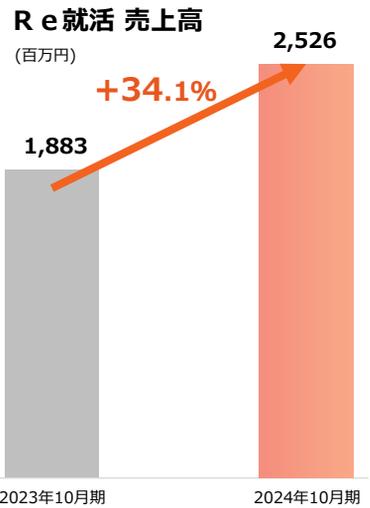
Q. 成長を強化する「キャリア採用サービス」をどのような評価していますか？

A. 「キャリア採用サービス」の売上高は、前期比+33.0%となりました。中期経営計画期間（2024年10月期～2026年10月期）は、キャリア採用サービスの売上高を年率30%で成長させる計画を立てています。初年度に計画を達成することができ、2025年10月期以降の弾みとなったと評価しています。特に、基幹Webメディア「Re就活」が前期比+34.1%で成長し、全体を牽引しています。

Q. 「Re就活」の状況はいかがでしょうか？

A. 「Re就活」の売上高は2,526百万円で、前期比+34.1%で伸長しました。働き手の「転職意向」の高まりと、企業の「キャリア採用ニーズ」の拡大を的確に捉えることができ、売上成長を実現しています。

Re就活の会員数は、2024年2月に230万人を突破しました。2024年10月期の応募数は前期比+14.3%で伸長しています。売り手市場の環境下でも、前年を上回るマッチングを創出することができ、マッチング数（応募数）の増加により企業の採用が成功。採用成功により継続してご掲載いただくという好循環が生まれています。採用成果を実感されている企業様から、予算を増額してお申込みいただくケースも増え、売上高が拡大しました。



Q. 「Re就活」の好調はこのまま維持できますか？

A. さらに成長させることができると手ごたえを感じています。2025年10月期は、売上高3,100百万円を目指します。企業の採用需要は拡大を続けています。新卒採用の難易度上昇に伴い、新卒採用の目標人数を確保できず、第二新卒にも対象を拡大して若手人材の採用を実施する企業が増えています。

さらに、キャリア採用も各社が採用人数を増やしています。キャリア採用は、人材の多様性を高めるために、業界経験者だけでなく、デジタルに強い人材や「自社にないスキルや観点」を持つ人材の採用を強化する企業が増加しています。第二新卒をはじめ20代は、デジタルネイティブ世代であることに加えて、今後の消費の中心を担うZ世代でもありますので、今後も企業の採用需要が更に拡大していくと考えています。

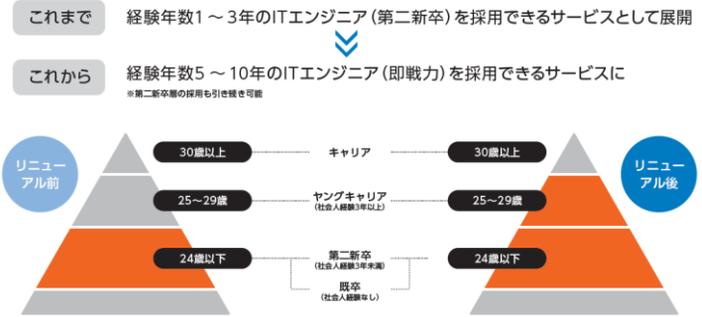
Q. 「Re就活」の競合はなぜ現れないのでしょうか？

A. 2004年から“20代通年採用”を提唱し、まだ多くの企業が「既卒」「第二新卒」に注目していなかった時代から、“20代通年採用”の市場を創ってきました。市場を創り、マーケットで圧倒的なシェアを持っているので、新規参入しにくい環境になっていると分析しています。また、総合転職サイトを運営している同業他社は、若手にターゲットを絞ったサービスを展開しにくいという事情もあるかもしれません。

Re就活は2024年11月に20周年を迎えました。20年間サービスを提供してきたことに加え、2018年からはテレビCMを実施しています。おかげさまで、継続してテレビCMを実施していることも奏功し、大手企業や大手のグループ会社をはじめ様々な企業から、「第二新卒を採用するときは、Re就活と決めていた」「テレビCMを見て、第二新卒採用を始めるときはRe就活に掲載しようと思っていた」と指名発注をいただくケースも増えています。ブランド形成や認知獲得は一朝一夕でできるものではありませんので、「第二新卒採用なら、Re就活」というブランドを築いたアドバンテージは、なかなか追従できないのではないかと考えています。

## Q. 「Re就活テック」の状況はどうですか？

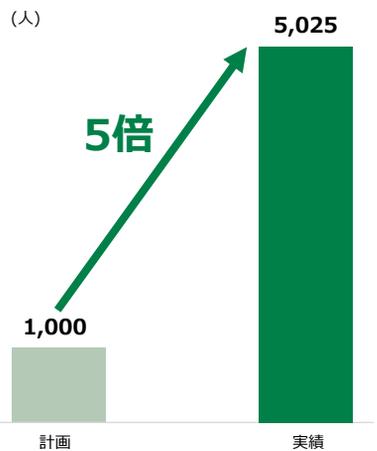
A. 2期目となる「Re就活テック」の売上高は111百万円となりました。「Re就活テック」は更に売上高を伸ばすため、2024年11月にリニューアルしました。これまで、「ITエンジニア経験のある『第二新卒』」を対象にサービスを提供してきましたが、これからは「ITエンジニアの『即戦力』」を採用できるサービスとして運営していきます。今後もシステム改修やサービス提供方法の座組の変更など、効果性を見ながら手を打っていく方針です。



## Q. 2024年10月30日にローンチした「Re就活30」の状況はどうですか？

A. 「Re就活30」は、会員登録数・掲載求人数ともに計画を上回る水準で推移しています。2024年11月末時点の登録会員数は、計画比5倍の5,025人となりました。サービス提供対象としている20代後半～30代前半が、会員の90.4%を占めています。また「転職回数」についても、「0回」「1回」の求職者が54.7%を占めています。これは他社サービスにはない傾向だと評価しています。

Re就活30 会員登録数



掲載求人数も、計画比1.6倍の252件と順調です。求職者と企業のマッチングを強化し、垂直立ち上げを目指したいと考えています。

### Re就活30 会員の声

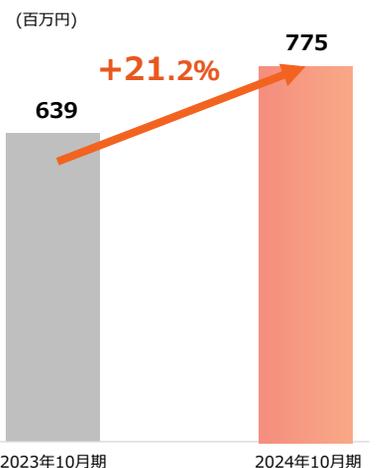
“以前「Re就活」で転職し、30代になる前に、二度目の転職を検討している。かつて転職に成功した「Re就活ブランド」で、30代向けのサービスがあるのであれば、ぜひ利用したいと思った”

“30代向けのサービスは他にないので、広告を見て知ったときに嬉しかった”

## Q. 「エージェント」の状況はいかがでしょう？

A. エージェントの売上高は775百万円で、前期比+21.2%で伸びました。「Re就活エージェント」を利用し転職を希望する求職者は、「Re就活」経由でエージェントサービスに登録をします。また、「Re就活」の新規会員登録数が伸びていることが、「Re就活エージェント」の成長にもダイレクトに結びついています。今後も、「Re就活」との連携を強化しながら、売上の先行指標である「面談数」、ならびに売上高を伸ばしていきたいと考えています。

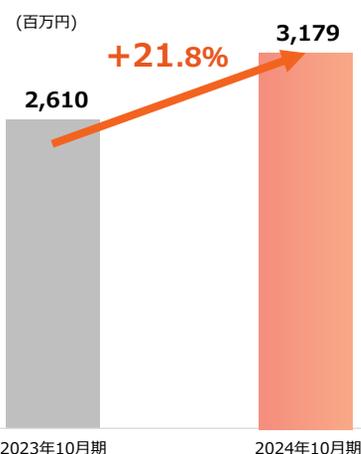
Re就活エージェント 売上高



## Q.「イベント」の状況はいかがでしょうか？

A. イベント（転職博・就職博など）の売上高は3,179百万円で、前期比+21.8%で伸ばすことができました。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企業ニーズが拡大しています。特にインターンシップが好調で、ブース数は前期比+39.9%、マッチング数（面談数）は+64.7%で伸ばしました。イベントの告知は、「Re就活」や「あさがくナビ」で行っています。Webメディアの効果が好調なので、売り手市場の環境下でも来場数を増やすことができます。

### イベント 売上高



## Q.「あさがくナビ」の状況はいかがでしょうか？

A. あさがくナビの売上高は2,072百万円で、前期比+18.6%で伸ばしました。新卒採用の難易度上昇により、更に早期化・長期化の傾向が強まり、インターンシップ広報の需要が拡大しています。

「あさがくナビ2026」会員登録数は、前年比+33.8%で伸びている他、YouTubeの「あさがくナビ就活チャンネル」のチャンネル登録者数が1.34万人を突破しました。登録会員数の増加は、学生と企業のマッチング数（応募数）や売上高の先行指標だと考えています。企業がインターンシップ集客や採用に成功し、継続してご掲載いただくという好循環を作ることで、売上拡大を図っていきたいと考えています。

「あさがくナビ就活チャンネル」が、YouTubeチャンネル登録者数1.34万人を突破しました



チャンネル登録者数 1.34万人

## Q.「あさがくナビ」を通年採用型のサービスにするのには、どのような狙いがあるのでしょうか？

A. 全学年を対象にすることで、「学年」ではなく「就職活動準備の進捗度」に応じた情報を届け、更に学生から支持されるサービスを目指します。また企業には、インターンシップから採用までを一元管理可能なサービス提供を通じて、採用業務の生産性向上に貢献したいと考えています。

## Q.ソーシャルソリューションの状況はどうですか？

A. 売上高は1,134百万円で、前期比+13.1%で伸ばしました。「インターンシップ支援関連事業」の他、「デジタル人材育成」など国が重点課題と位置付けているテーマの事業を多く受託しています。若手人材と企業のマッチングを創出できる強みを活かし、社会課題の解決にも貢献していきたいと思えます。

株式会社学情 経営企画部 IRチーム

TEL : 03-6775-4510 MAIL:ir@gakujo.ne.jp

URL:<https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

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。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。