

決算説明 資料

2024年10月期(第47期)
第3四半期

「20代のセカンドキャリア」の
支援を強化する3年間

2024年9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

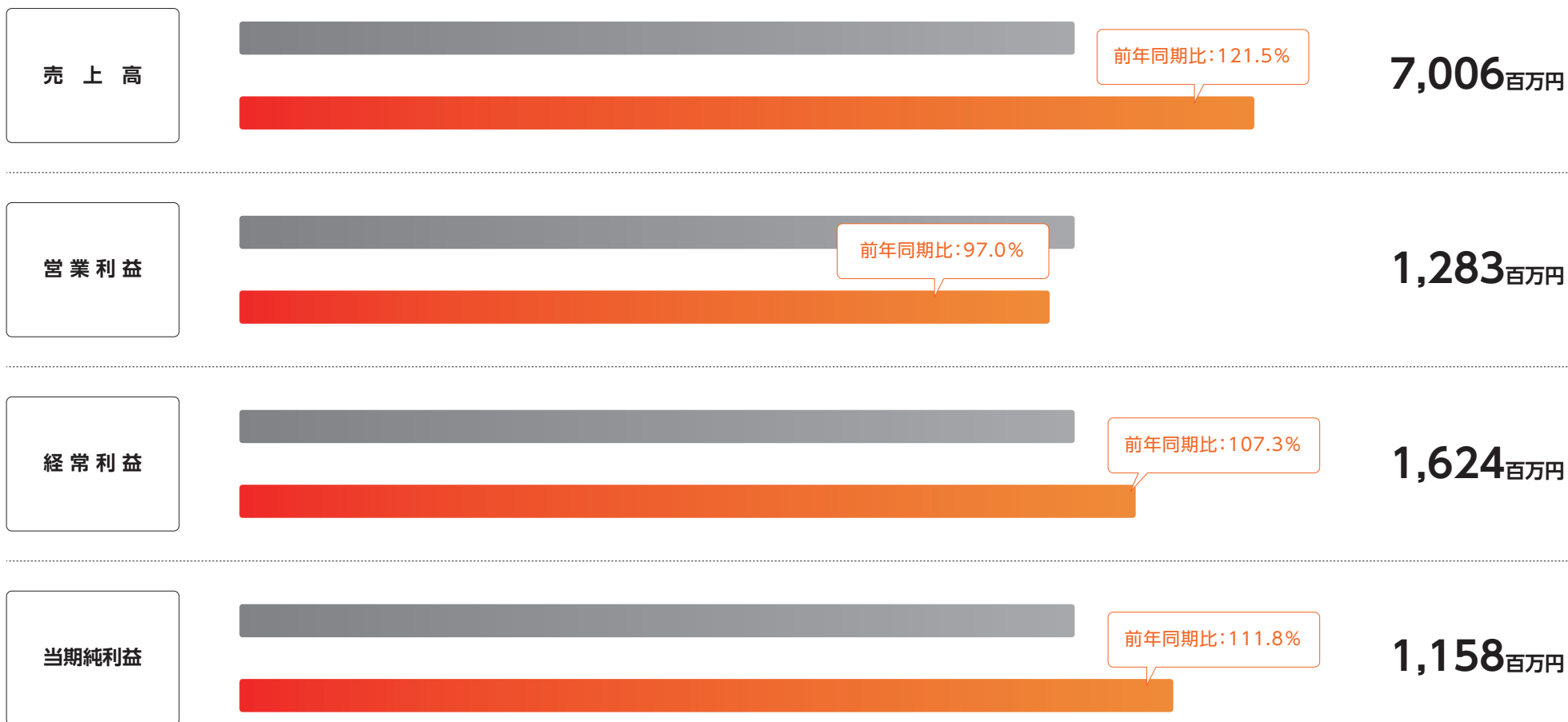
商品別トピックス

中期経営計画の進捗について

会社概要

- ☑ 売上高が前年同期比121.5%に
- ☑ 成長投資として、広告宣伝投資・マーケティング投資を強化したことにより、営業利益は前年を下回るも、通期での計画達成を目指す
- ☑ 経常利益は前年同期比107.3%に

2024年10月期
第3四半期累計実績



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

第3四半期累計売上高は、前年同期比128.6%

- ・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。2024年10月期の応募数は前年同期比111.2%で伸長
- ・2024年7月より、「転職する人」「転職しない人」双方にエールを送る新CMをオンエア。広告宣伝投資をさらに強化へ

あさがくナビ

第3四半期累計売上高は、前年同期比111.7%

- ・早期化により、インターンシップ、オープン・カンパニー広報の需要が拡大
- ・あさがくナビ2026の会員登録数は、前年同期比141.9%で伸長(2024年8月末時点)
- ・就活ノウハウコンテンツの配信強化が奏功し、オリコン顧客満足度調査 学生満足度3年連続No.1*

イベント (転職博・就職博など)

第3四半期累計売上高は、前年同期比124.0%

- ・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
- ・キャリア採用の拡大により、転職対象のブース数が116.4%で伸長。「転職博」は各地で来場数の最多記録を更新
- ・インターンシップも好調。4月に東京・大阪で開催した「Career Design Forum」は、来場者数7,002人を記録

エージェント

第3四半期累計売上高は、前年同期比119.9%

- ・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
- ・Re就活の会員数・アクセス数増加が寄与し、2024年8月の面談数は前年同期比121.3%

ソーシャル ソリューション

第3四半期累計売上高は、前年同期比123.5%

- ・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～2024年 オリコン顧客満足度(R)調査 逆求人型サービス 就活支援コンテンツ 第1位

業績・株主還元

損益計算書ダイジェスト

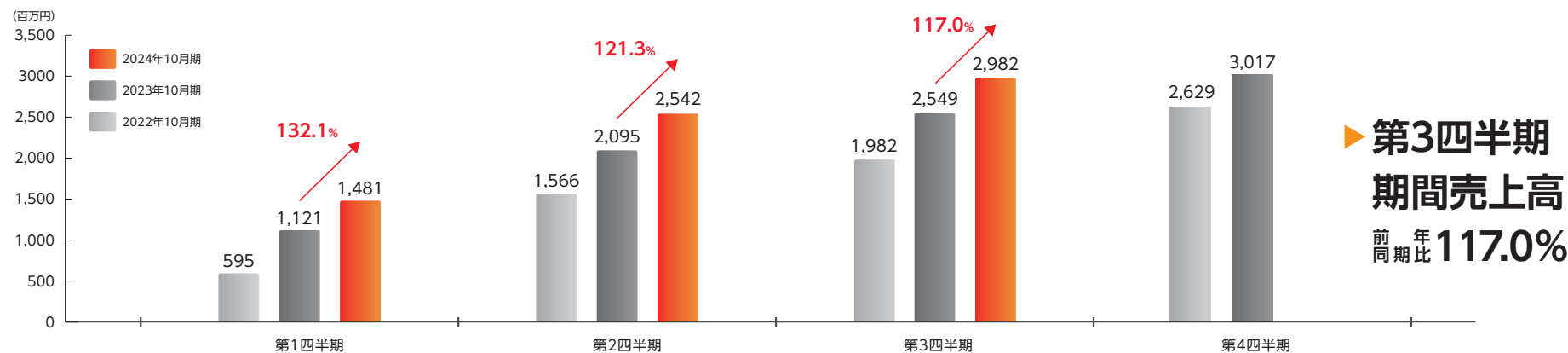
(百万円)

	2023年10月期 第3四半期累計	百分比 (%)	2024年10月期 第3四半期累計	百分比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	5,766	100.0	7,006	100.0	121.5
売上原価	1,983	34.4	2,537	36.2	127.9
売上総利益	3,783	65.6	4,469	63.8	118.1
販売費及び一般管理費	2,460	42.7	3,185	45.5	129.5
うち販売促進費	414	7.2	636	9.1	153.4
営業利益	1,323	23.0	1,283	18.3	97.0
経常利益	1,513	26.3	1,624	23.2	107.3
税引前当期純利益	1,513	26.3	1,624	23.2	107.3
当期純利益	1,036	18.0	1,158	16.5	111.8

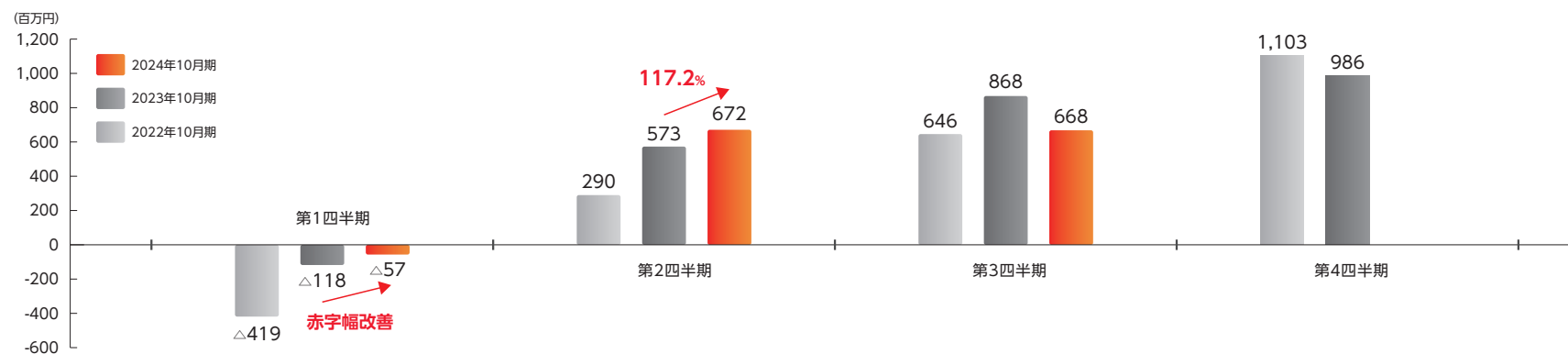
(百万円)

	2024年10月期 通期(予想)	百分比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	10,400	100.0	118.4
売上原価	3,447	33.1	118.2
売上総利益	6,952	66.9	118.5
販売費及び一般管理費	4,502	43.3	126.6
うち販売促進費	750	7.2	119.8
営業利益	2,450	23.6	106.0
経常利益	2,800	26.9	109.2
税引前当期純利益	2,800	26.9	109.2
当期純利益	1,904	18.3	108.6

四半期別 売上高(会計期間)



四半期別 営業利益(会計期間)



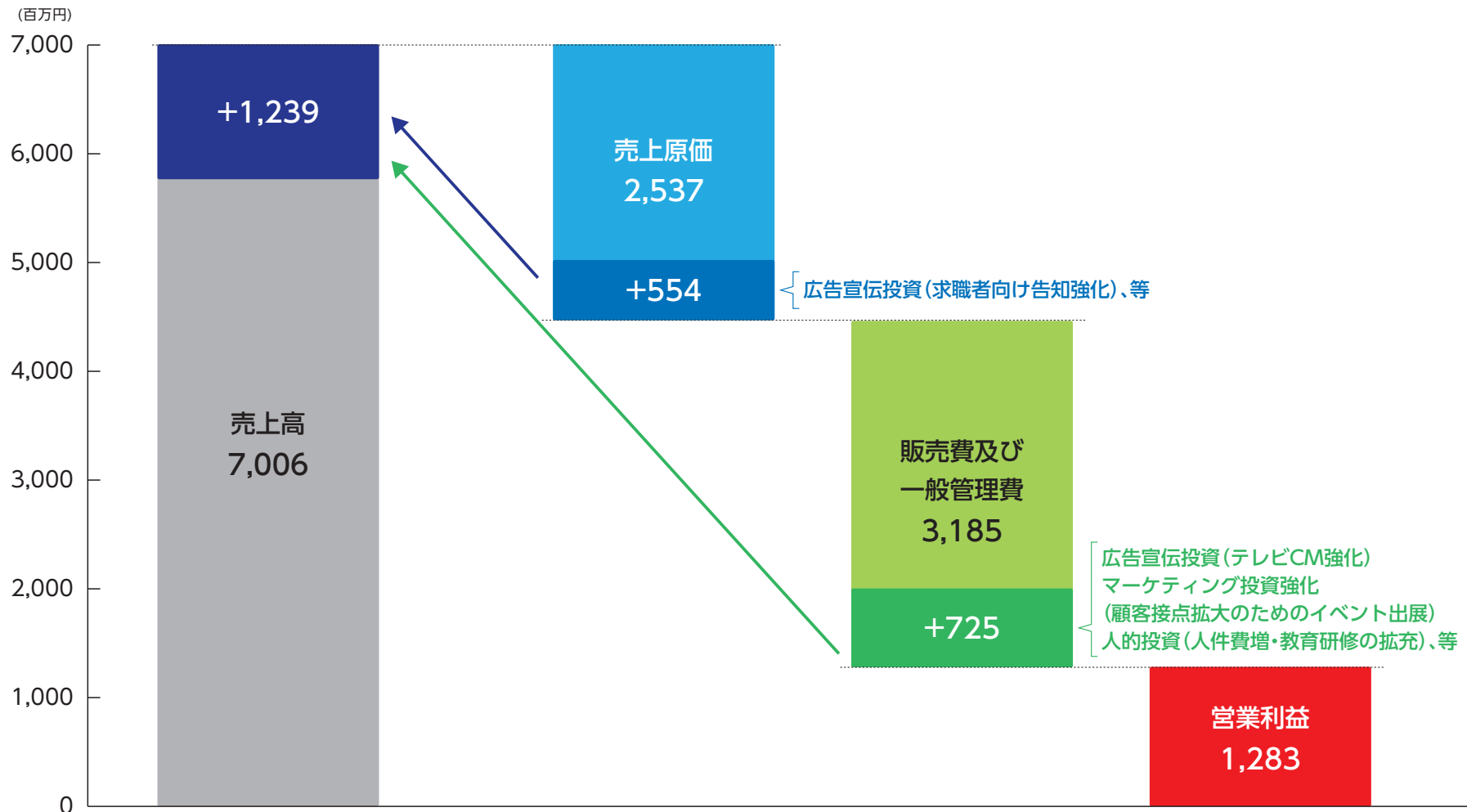
四半期別業績(会計期間)

(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	2,542	1,982	2,549	2,982	2,629	3,017	—
売上総利益	273	666	900	921	1,364	1,597	1,415	1,752	1,970	1,896	2,084	—
販売費および一般管理費	692	785	958	630	791	925	769	883	1,302	792	1,097	—
営業利益	△419	△118	△57	290	573	672	646	868	668	1,103	986	—
経常利益	△276	△48	23	340	623	862	825	939	738	1,148	1,049	—

※△は損失

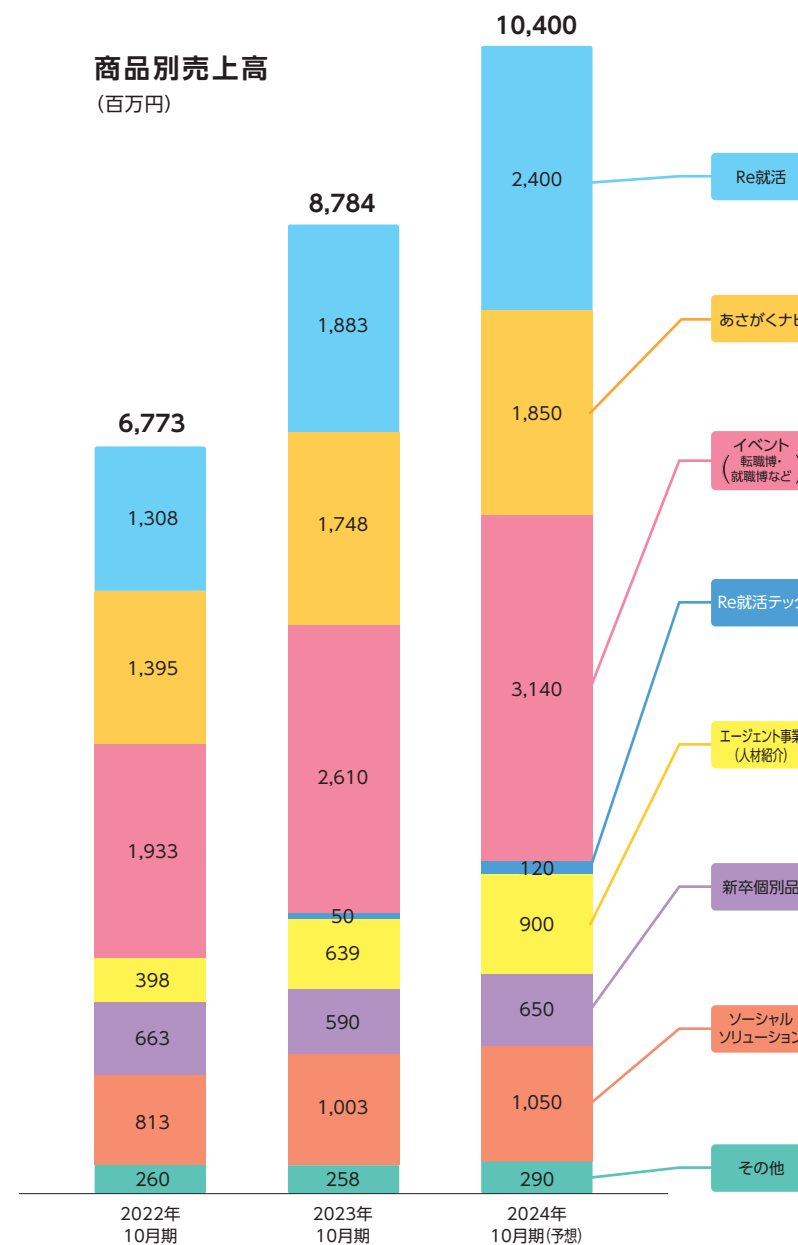
広告宣伝投資・マーケティング投資・人的投資を強化。
 営業利益は前年同期を下回るものの、通期では計画達成に向け進行中



(百万円)

		2023年10月期 第3四半期累計	2024年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)	2024年 10月期通期 (予想)	前年同期比 (%)
合 計	売 上 高	5,766	7,006	121.5	10,400	118.4
	売上総利益	3,783	4,469	118.1	—	—
Re就活	売 上 高	1,155	1,486	128.6	2,400	127.4
あさがくナビ	売 上 高	1,121	1,252	111.7	1,850	105.8
イベント (転職博・ 就職博など)	売 上 高	1,794	2,225	124.0	3,140	120.3
Re就活テック 事業	売 上 高	23	73	—	120	—
エージェンツ事業 (人材紹介)	売 上 高	445	534	119.9	900	140.6
新卒個別品	売 上 高	422	470	111.4	650	110.0
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	618	764	123.5	1,050	104.6
その他	売 上 高	186	201	108.0	290	112.3

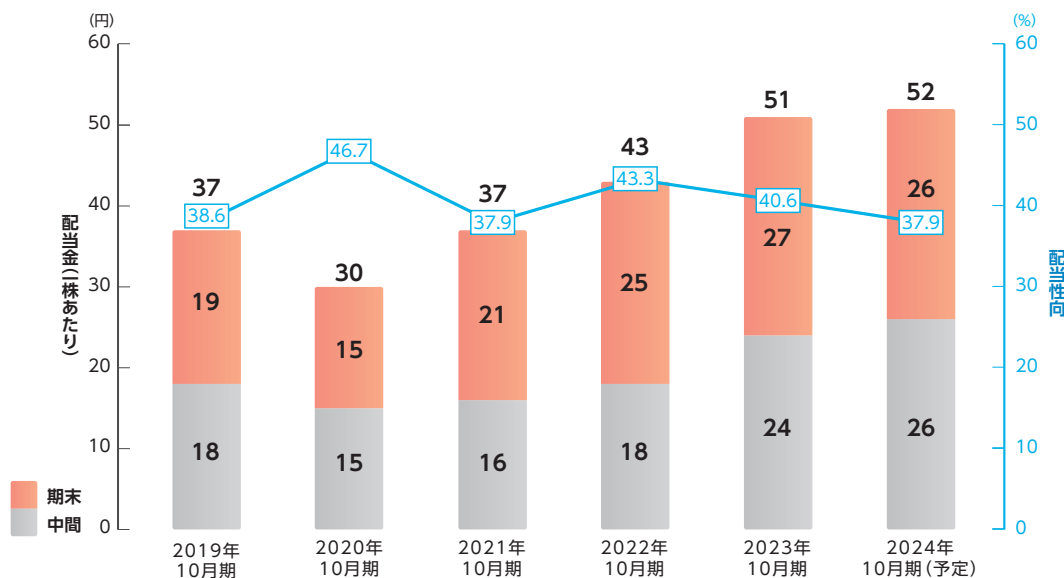
商品別売上高
(百万円)



※「Re就活テック」のダイレクトリクルーティングサイトは、2023年5月よりサービス提供を開始しているため、「Re就活テック事業」の前年同期比は記載していません。

2024年10月期の配当性向は40～50%を維持予定
自己株式取得を実施。株主還元をさらに拡充へ

配当金・配当性向の推移



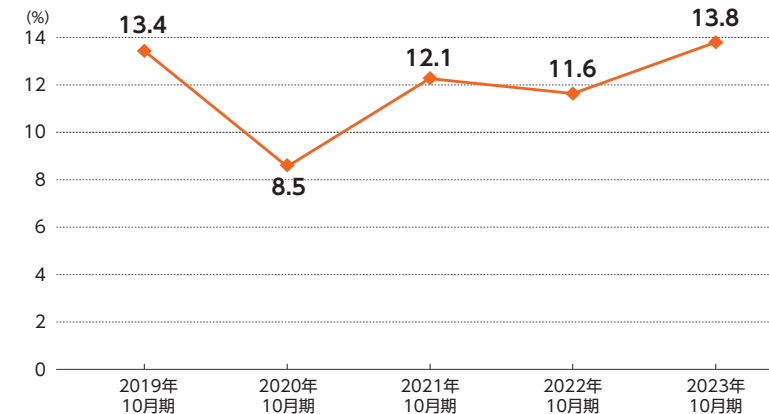
	2019年10月期	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期(予定)
1株当たり当期純利益(円)	95.81	64.29	97.64	99.35	125.74	137.11
1株当たり配当金(円)	37	30	37	43	51	52 ^{※1}
配当性向(%)	38.6	46.7	37.9	43.3	40.6	37.9

※1 2024年10月期の1株当たり配当金は期初予定額を記載しており、今後の業績により変更の可能性があります。最終配当額は、2025年1月開催予定の定時株主総会にて決定致します。

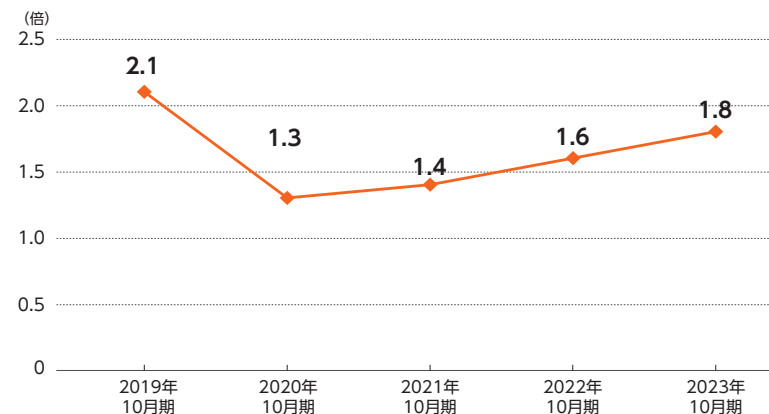
※2 自己株式の取得を実施
取得しうる株式の総数:300,000株(上限)/株式の取得価額の総額:550百万円(上限)/取得期間:2024年3月1日～2024年9月30日

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

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3四半期
(資産の部)		
流動資産	6,626,734	7,504,623
固定資産	8,979,080	7,809,268
有形固定資産	847,505	1,020,109
無形固定資産	486,364	566,873
投資等	7,645,210	6,222,286
資産合計	15,605,815	15,313,892
(負債の部)		
流動負債	2,104,145	1,487,751
固定負債	236,386	232,182
負債合計	2,340,531	1,719,934
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,362,656	3,378,755
利益剰余金	10,360,309	10,782,613
自己株式	△ 1,795,248	△ 2,069,462
株主資本合計	13,427,717	13,591,906
評価・換算差額等	△ 180,513	△ 16,028
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	13,265,283	13,593,958
負債純資産合計	15,605,815	15,313,892

損益計算書

(単位:千円)

科目	期別	2023年10月期第3四半期累計		2024年10月期第3四半期累計	
		金額	百分比(%)	金額	百分比(%)
売上高		5,766,880	100.0	7,006,629	100.0
売上原価		1,983,222	34.4	2,537,507	36.2
売上総利益		3,783,658	65.6	4,469,122	63.8
販売費及び一般管理費		2,460,054	42.7	3,185,864	45.5
営業利益		1,323,603	23.0	1,283,257	18.3
営業外収益		213,334	3.7	357,767	5.1
営業外費用		22,938	0.4	16,442	0.2
経常利益		1,513,999	26.3	1,624,582	23.2
税引前当期純利益		1,513,999	26.3	1,624,582	23.2
法人税等合計		477,806	8.3	465,827	6.6
当期純利益		1,036,192	18.0	1,158,755	16.5

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
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

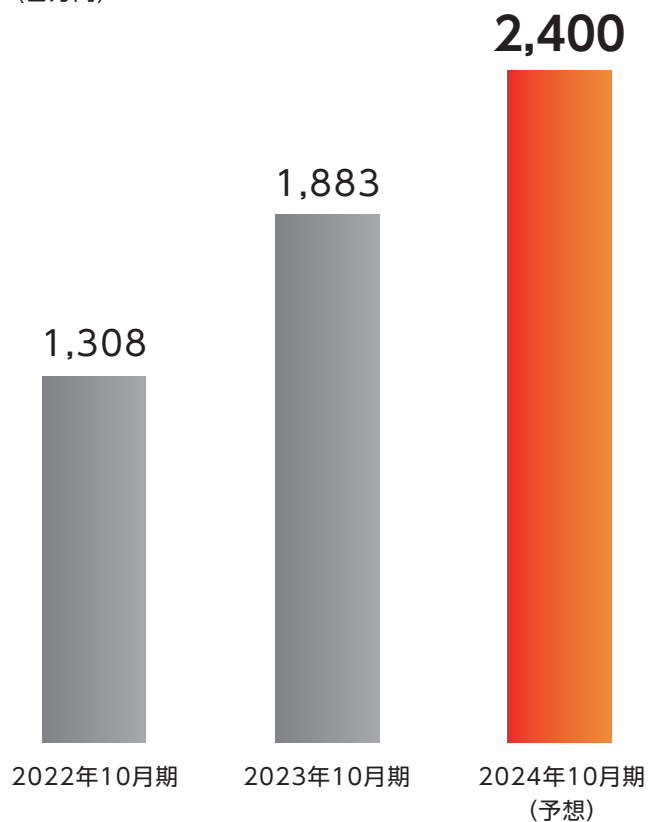
商品別トピックス

RE就活 第3四半期累計売上高は、前年同期比128.6%で伸長

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。
2024年10月期の応募数は、前年同期比111.2%で伸長。応募数の増加が奏功し、売上高が大きく拡大

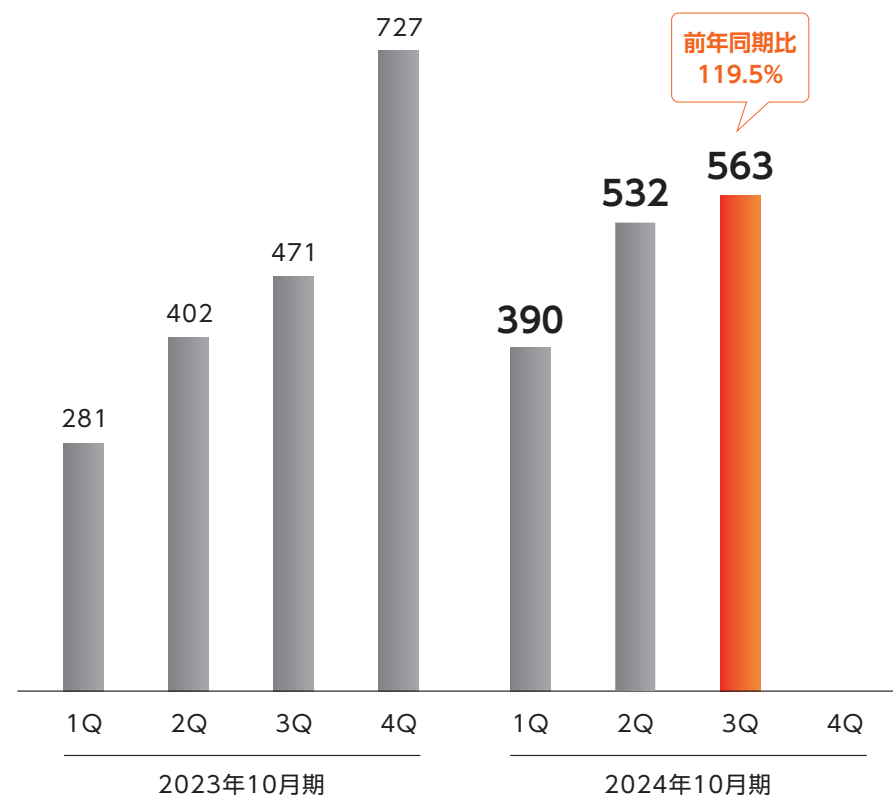
通期売上高

(百万円)



四半期別売上高

(百万円)



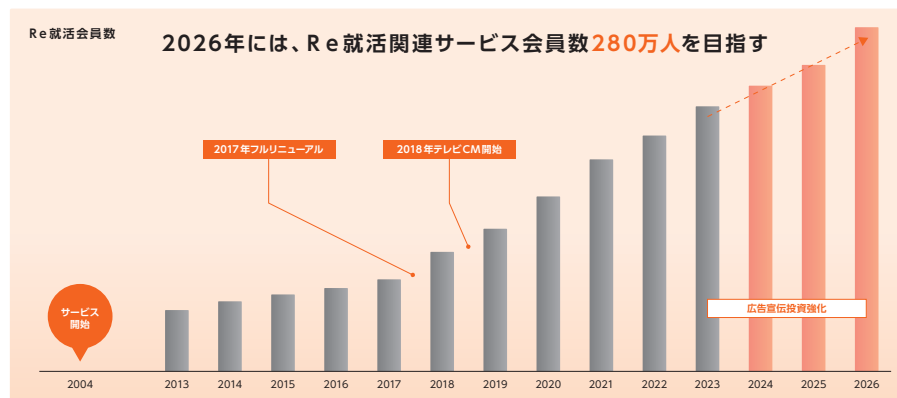
“20代に特化”の優位性が支持され、利用求職者数が増大 効果性向上で、受注が拡大する好循環に

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。

新テレビCMをオンエア

板垣李光人さん出演のテレビCMの、
新バージョンを2024年7月より全国でオンエア。
「転職する」も「転職しない」もどちらも
前に進んでいるというメッセージを発信し、
「進もう」とするビジネスパーソンにエールをおくっています。



ChatGPTがスカウト作成をアシスト

ChatGPTを活用してスカウトメールの文章案を作成する
新サービス「スマート スカウト アシスタント」の提供を、
2024年4月25日より開始。
短時間でのスカウト文面作成を可能にしました。

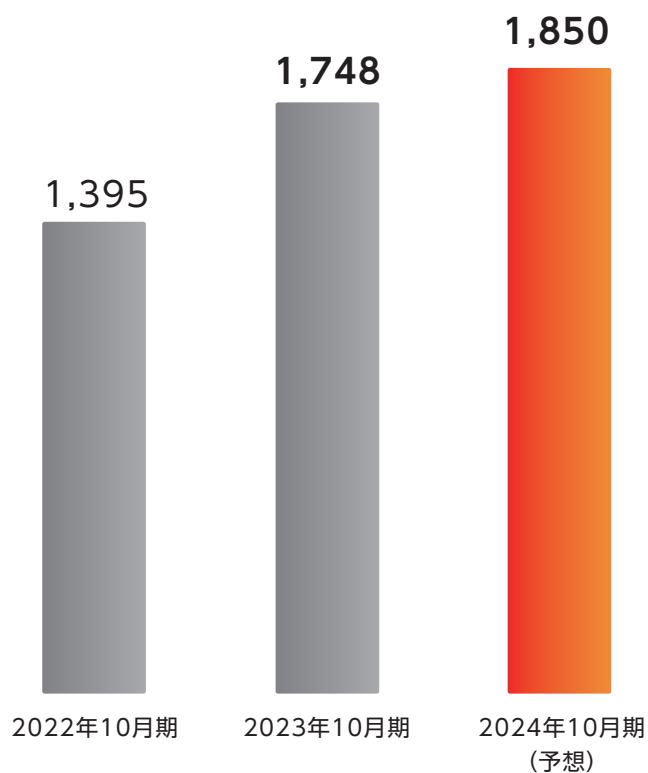


あさがくナビ 第3四半期累計売上高は、前年同期比111.7%で伸長

早期化により、インターンシップ、オープン・カンパニー広報の需要が拡大。
あさがくナビ2026の会員登録数は、前年同期比141.9%で伸長(2024年8月末時点)

通期売上高

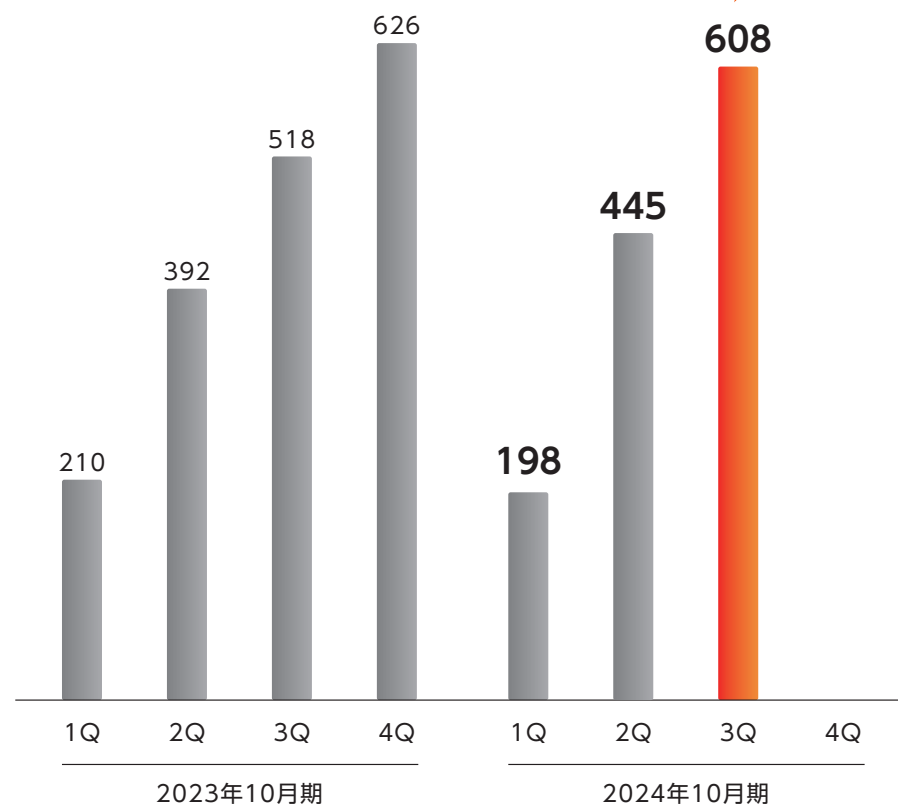
(百万円)



四半期別売上高

(百万円)

前年同期比
117.3%



オリコン顧客満足度調査 学生満足度3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3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、2023年に続き3年連続となります。
「3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。

*2022年～2024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

「あさがくナビ就活チャンネル」の、 チャンネル登録者数1.28万人を突破

YouTube公式チャンネル「あさがくナビ就活チャンネル」は、チャンネル登録者数が1.28万人を突破しました(2024年8月末時点)。「あさがくナビ就活チャンネル」は、「あさがくナビ」が就職活動に役立つコンテンツを発信するYouTube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することを通じて、学生と企業の価値あるマッチングを実現していきます。



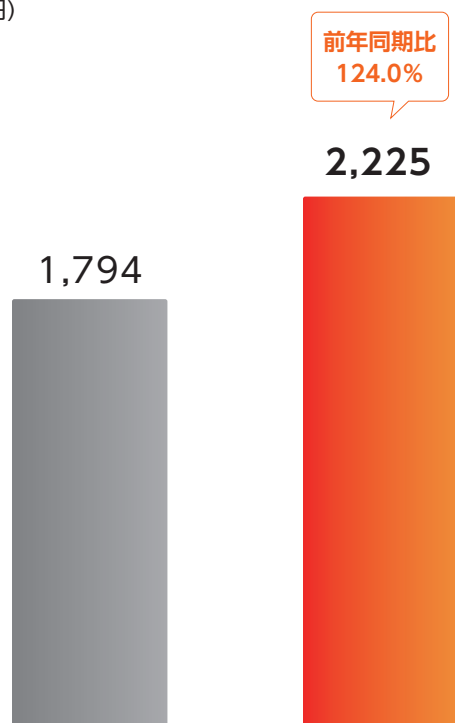
RE 就活 転職博 就職博 企業発見編 キャリアデザインフォーラム / インターンシップ&キャリア あさがおナビの Career Design Forum

第3四半期累計売上高は、前年同期比124.0%で伸長

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。
売り手市場の環境下でも、来場数が増加。面談・採用の成果により売上成長も実現

第3四半期累計売上高

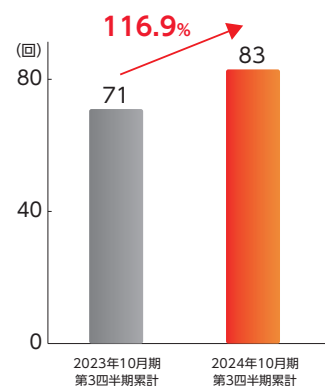
(百万円)



2023年10月期
第3四半期累計

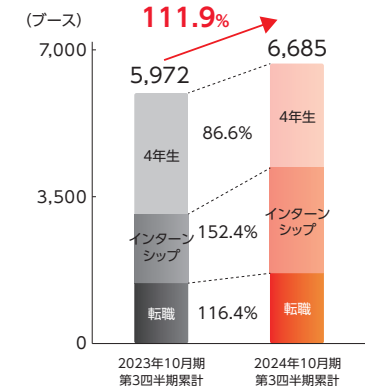
2024年10月期
第3四半期累計

開催数



	2023年10月期 第3四半期累計	2024年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
売上高(百万円)	1,794	2,225	124.0
就職博等 開催回数	71	83	116.9
うち1日開催	29	36	124.1
うち2日開催	34	40	117.6
3日以上開催	8	7	87.5
4年生対象	28	28	100.0
インターンシップ対象	25	31	124.0
転職対象	18	24	133.3

ブース数



	2023年10月期 第3四半期累計	2024年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
ブース数	5,972	6,685	111.9
4年生対象	2,885	2,499	86.6
インターンシップ対象	1,647	2,510	152.4
転職対象	1,440	1,676	116.4
就活サポートmeeting 開催回数	162	139	85.8
就活サポートmeeting ブース数	1,019	904	88.7

※就活サポートmeetingは、開催エリアを拡大し地方開催を拡充
開催エリア: 札幌/仙台/高崎/大宮/横浜/石川/岐阜/豊橋/三重/滋賀/奈良/
南大阪/神戸/明石/姫路/岡山/広島/熊本

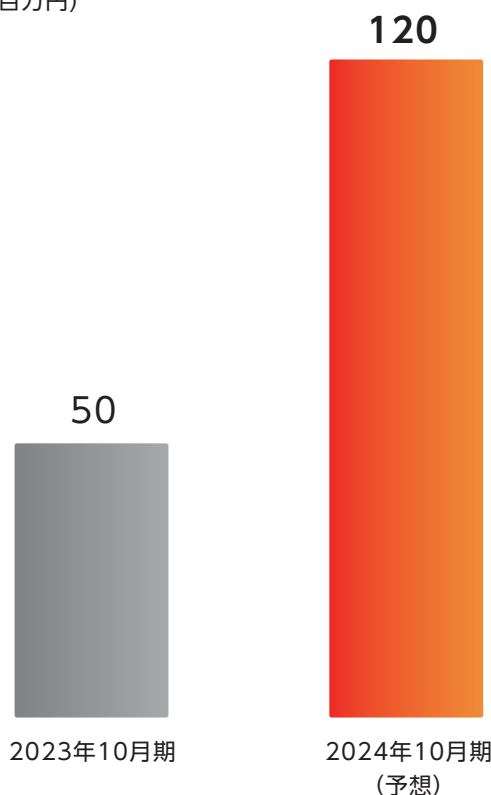
RE就活テック®

第3四半期累計売上高は、**73百万円**。

2024年8月の求人数は**前年同期比158.2%で伸長**。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と言われていています。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：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：社内SE

掲載4週間で、Sierでの
エンジニア経験を2年持つ人材を採用。

職種：システムエンジニア

大手メーカーに勤務していた、
27歳のエンジニア経験者を採用。

RE就活テック®

「第二新卒」という
経験を、これからの
エンジニアスキルに。

20代のITエンジニア専門の転職サイト
RE就活テック

01

今より良い環境が見つかる

「今のプロジェクトは自分のスキルアップにつながっているのかな？」
「夜勤ってやっぱり大変・・・」
そんな悩みを抱えているなら、転職先を探そう！

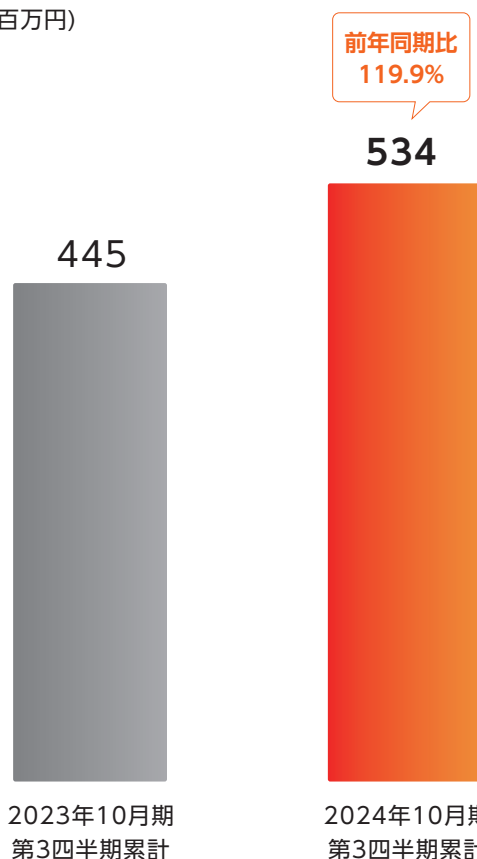
会員登録 ログイン

Re就活エージェント®

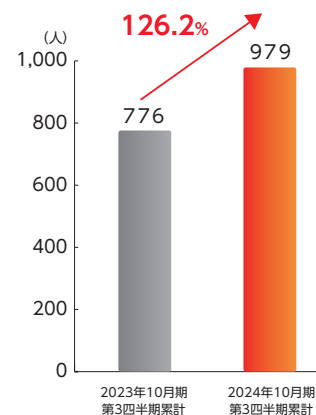
第3四半期累計売上高は、前年同期比119.9%で伸長

第3四半期累計売上高

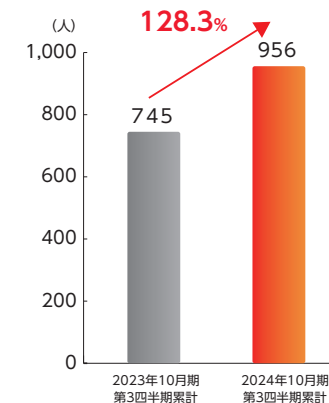
(百万円)



決定人数合計



20代社会人



成長の背景

- ・20代登録比率4年連続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、面談数が増加
- ・2024年8月の面談数は、前年同期比121.3%
- ・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

第3四半期累計売上高は、前年同期比123.5%で伸長

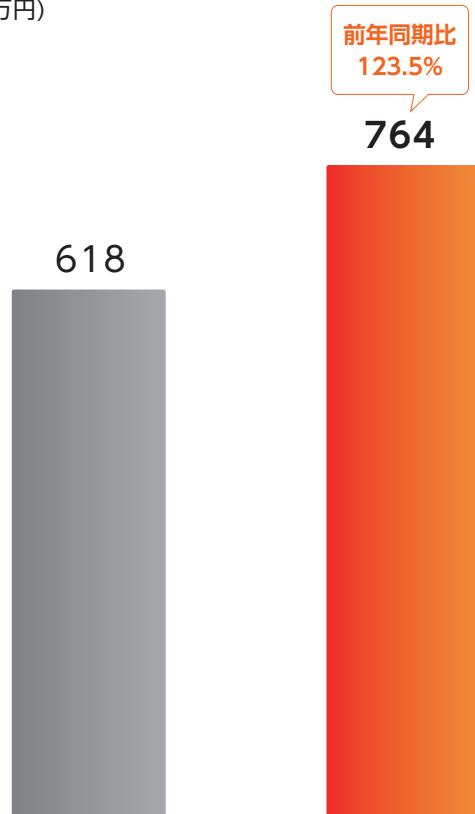
社会課題のトレンドに即した受託事業が好調に推移

- ・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。

第3四半期累計売上高

(百万円)



2023年10月期
第3四半期累計

2024年10月期
第3四半期累計

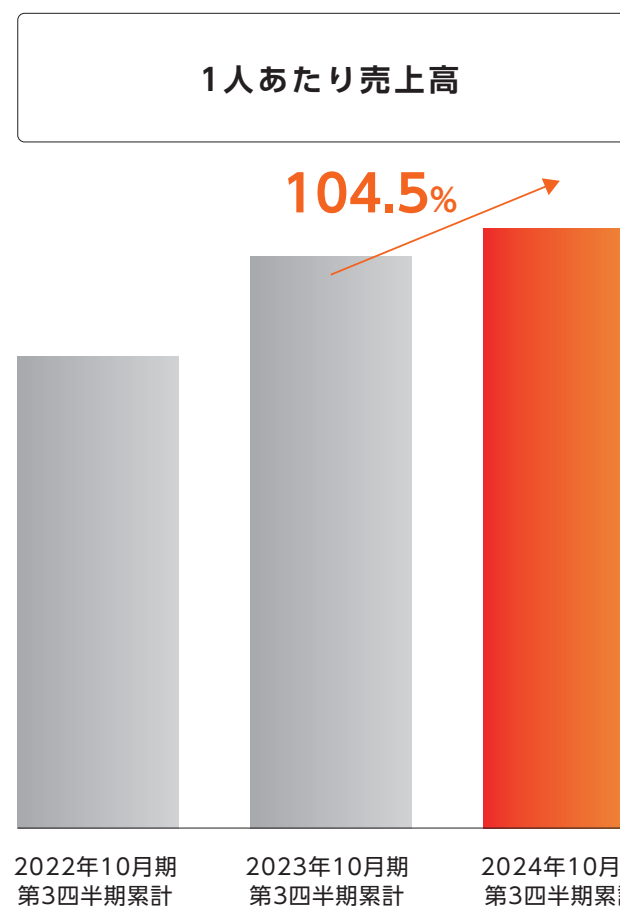
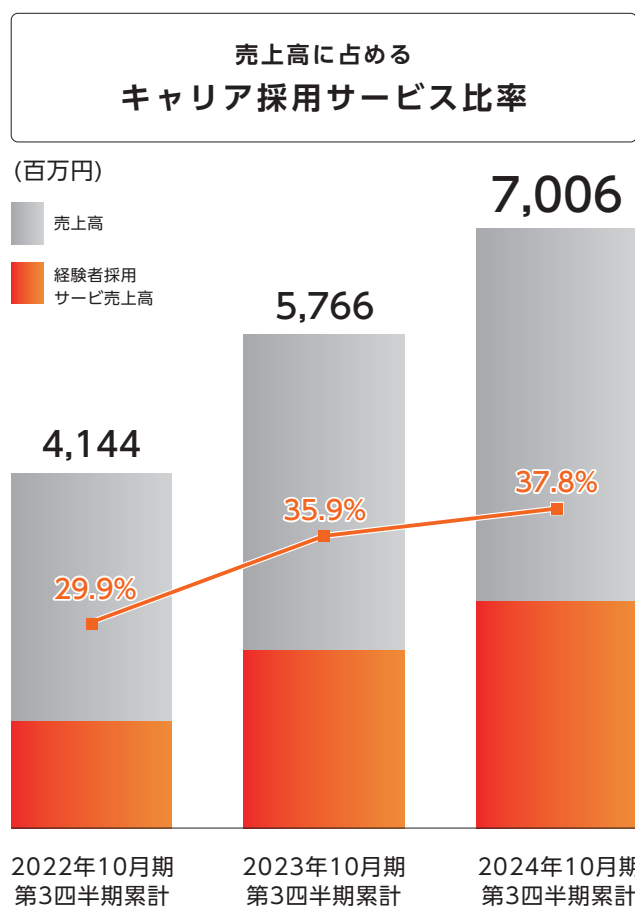


中期経営計画の進捗について

中期経営計画で成長投資を強化する**キャリア採用(経験者採用)サービスの比率が上昇。**

1人あたり売上高も2期連続で増加。

コーポレート部門の増員を図りながらも、全社で生産性向上を実現



※キャリア採用サービスは、「Re就活」「Re就活テック」「Re就活エージェント」「イベント(転職博)」を指します。

Re就活の新テレビCMを2024年7月よりオンエア。
「進もう」とする全ての人にエールを送るメッセージを発信しています



7月よりオンエアしている新CMは、板垣李光人さんがオレンジの空間を颯爽と歩いていくシーンからスタート。「転職する」も、「転職しない」も、どちらも前に進んでいる「進職は、ひとつじゃない。」というメッセージを発信しています。「Re就職」が、「進もう」とする全ての人を応援していることが伝わってくるストーリーとなっています。

「Re就職 2人のRe光人」篇 30秒特別バージョン
<https://youtu.be/JU3MNjLR7lg>

ブランド力の強化が、求職者・学生からの支持に繋がっています

Re就職®

東京商工リサーチ調査

20代が選ぶ、20代向け転職サイト

6年連続No.1

※2019年～2024年 東京商工リサーチ調査 20代向け転職サイト 第1位



あさがくナビ®

オリコン顧客満足度調査

就活支援コンテンツ

3年連続No.1

※2022年～2024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

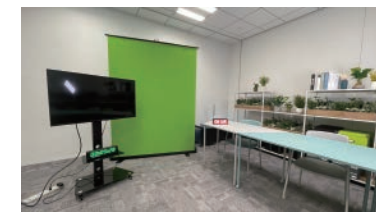


日本最大級のHRカンファレンス「オンライン就職講演会」を開催。
 延べ4,895人(前年比1338.9%)の人事担当者・大学関係者にご参加いただきました



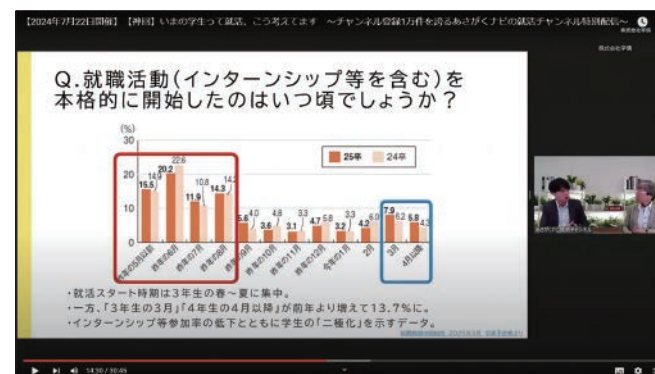
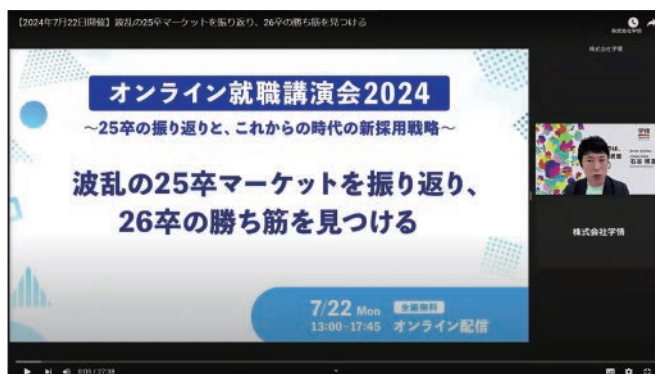
「25卒の振り返りと、これからの時代の新採用戦略」をテーマに、就職・採用活動のトレンドを紐解くHRカンファレンス「オンライン就職講演会2024」を7月22日に開催しました。

本社(GINZA SIX)
 Collaboration Studioより配信



ご好評により、9月25日に追加開催決定
 「20代若手採用カンファレンス2024」を開催

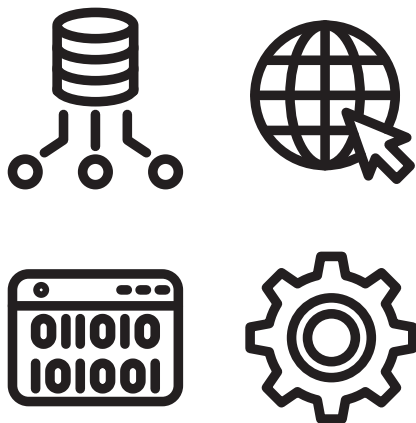
企業の人事担当者様と大学の就職指導担当者様をお招きし、これからの採用市場を読み解きました



基幹Webメディア Re就活・あさがくナビ のシステム開発を実施。
ユーザー体験の向上を通じて、成長を強化していきます

基盤強化を実施

Re就活® あさがくナビ®



ユーザー体験の向上を目的に基盤再構築を実施。
同時に、情報セキュリティの強化にも取り組んでいます。
持続的な成長に不可欠なリスクマネジメントへの投資や、
基盤整備も必要な取り組みを実施していきます。

通年採用型のサービスにリニューアル

あさがくナビ®



インターンシップ〜採用広報をオールインワンで支援。
大学1年生〜4年生までシームレスなサービス提供を実現します。

30代即戦力採用を支援する「Re就活30」を2024年10月ローンチ。 Re就活ブランド初の30代キャリア人材を対象にしたサービスを展開

Re就活 30

「Re就活30」は、キャリアの次の一手を考える30代が、企業から直接ヘッドハンティングを受けることができる「ダイレクトリクルーティングサイト」です。

登録会員数230万人を超える「Re就活」とデータ連携し、「20代に強い」Re就活の強みを活かしたサービスを提供していきます。

企業の採用ニーズは、20代に次いで30代が高く、3割以上が「特に採用したい年齢層」は「30代」と回答しています。

Re就活30は、Re就活ブランド初となる30代キャリア人材を対象にしたサービスです。キャリア採用市場での成長強化につなげていきたいと考えています。



生産性の高い500人体制を実現し、
人員拡大ペースを上回る売上成長を目指してまいります。

取り組み事例(一部)

キャリア採用
の強化

Re就活・転職博など
自社メディアを
戦略的に活用

キャリア開発支援
の強化

キャリアセミナーや
1on1を通じて
キャリア開発を支援

研修制度
の拡充

階層別研修や
DX研修を
新たに導入

コラボレーション
の拡充

“会話”が生まれる
オフィス設計で
連携・協働を強化

従業員向け
株式報酬

経営参画意識と、
企業価値向上への
貢献意識を高める

人員拡大・首都圏強化の戦略実行に向け、「GINZA SIX」(中央区銀座)に本社を移転

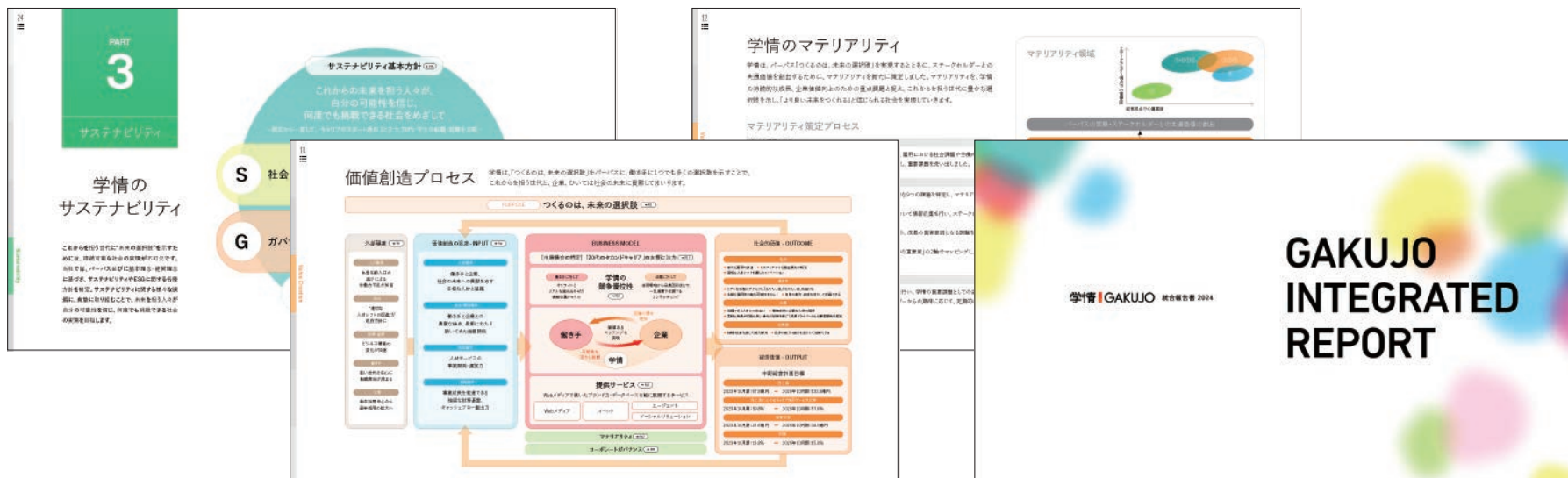
コラボレーションスペースや、オンライン商談スペースを拡充。
働きやすい環境整備を強化し、豊かで創造的なワークスタイルを実現していきます。



統合報告書

投資家の皆様とのコミュニケーションをより充実したものにするために 統合報告書2024を公開しました

2024年、初めて統合報告書を発行しました。統合報告書は、当社の事業活動や成長戦略、価値創造ストーリーを株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆様にご理解いただくために発行しています。今後も当社の企業価値を分かりやすくお伝えするコミュニケーションツールとして本報告書を進化させていくとともに、開示の拡充に取り組み、皆様との対話の機会を充実させていきたいと考えています。



統合報告書2024は以下リンクよりご覧ください。

統合報告書 (日本語版)

https://company.gakujo.ne.jp/ir/library/integrated_report/

統合報告書 (英語版)

https://company.gakujo.ne.jp/en/ir/library/integrated_report/

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。

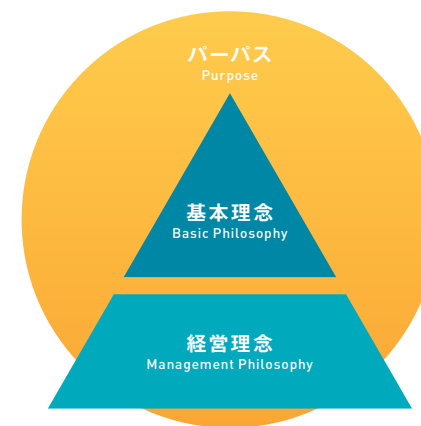
基本理念

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 6年連続No.1

RE就職

※2019年～2024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 3年連続No.1

あさがくナビ
朝日学情ナビ

※2022年～2024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

RE就職 TV

JobTube ニューズ番組編

あさがくナビ Web 超 SuperBusinessForum



「あさがくナビ就活チャンネル」が、
YouTubeチャンネル登録者数1.2万人を突破*

<https://www.youtube.com/@asagakunavi/featured>

(※2024年8月現在)



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Career Design Forum

※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
RE 就活 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
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 4年連続No.1

RE 就活 エージェント

※2021年～2024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

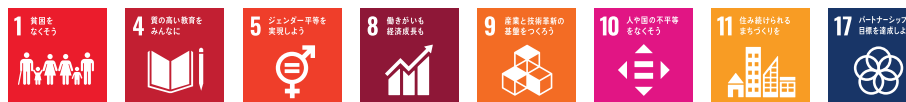
あさがくナビ 就活エージェント



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 Tech

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

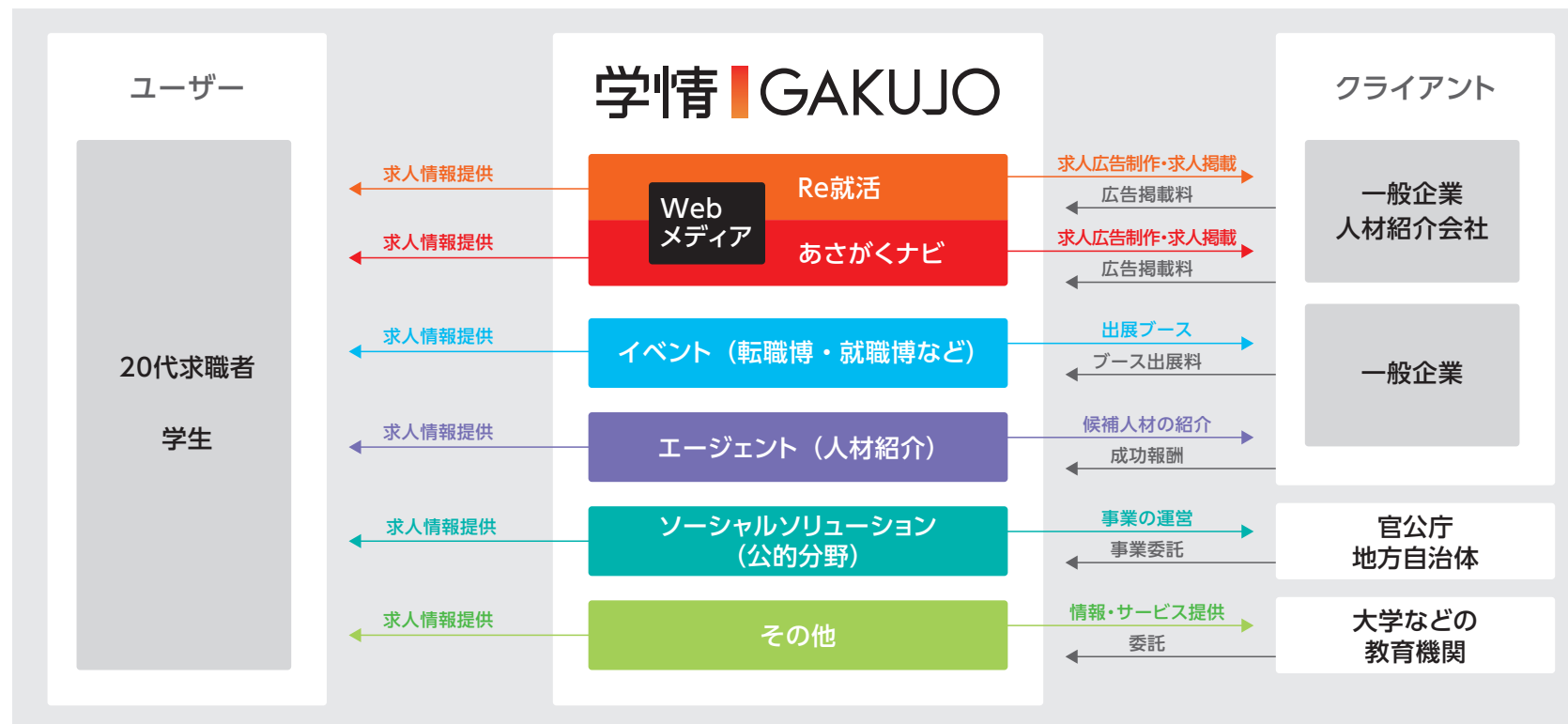
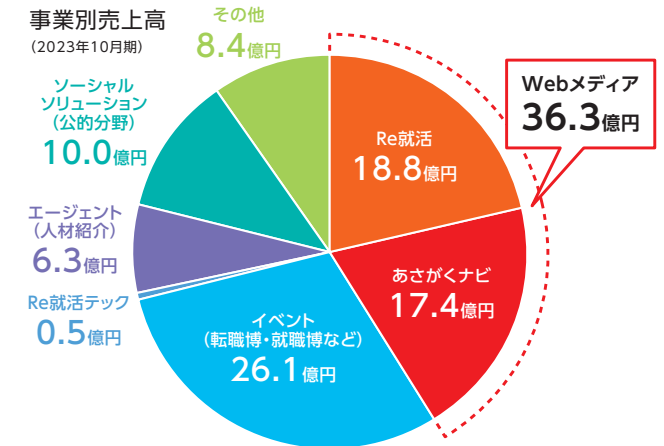
若年層と企業のマッチングを支援し、働き手・企業の成長に貢献

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
- 1989 東京都中央区銀座に東京支社を開設

当時



現在



業界初 合同企業セミナー「就職博」

成長期

- 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
- 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

当時



現在



業界初 インターネット就職情報サイト

当時



現在



業界初 Re就活

- 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
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6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4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
- 2024 東京都中央区銀座に本社移転
「あさがくナビ」オリコン顧客満足度調査 学生満足度3年連続 No.1
※2022年～2024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 〒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 376人(2024年4月30日現在)



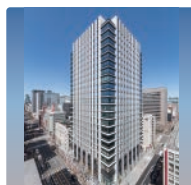
TOKYO

[本社]
 〒104-0061
 東京都中央区銀座6-10-1
 GINZA SIX 9階
 TEL:03-6775-4510(代)



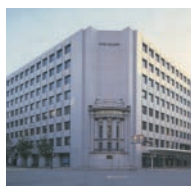
OSAKA

[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)



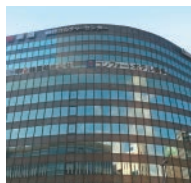
NAGOYA

[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]
 〒600-8008
 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

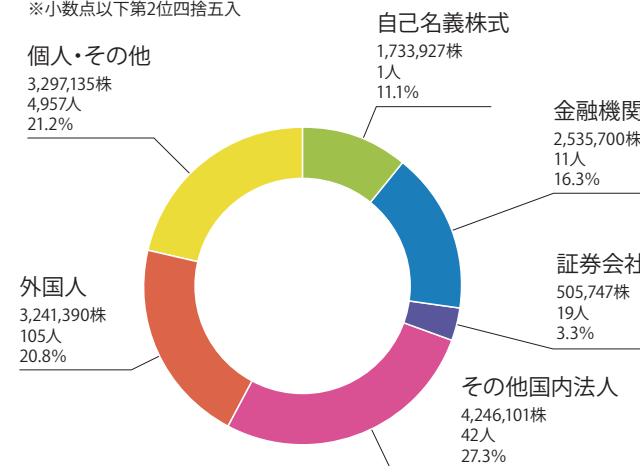
[福岡支社]
 〒812-0011
 福岡市博多区博多駅前2-1-1
 福岡朝日ビル 8階
 TEL:092-477-9190(代)

株主の状況

2024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 5,135人

株主構成比

2024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。

