

決算説明 資料

2023年10月期(第46期)
第2四半期

**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。**

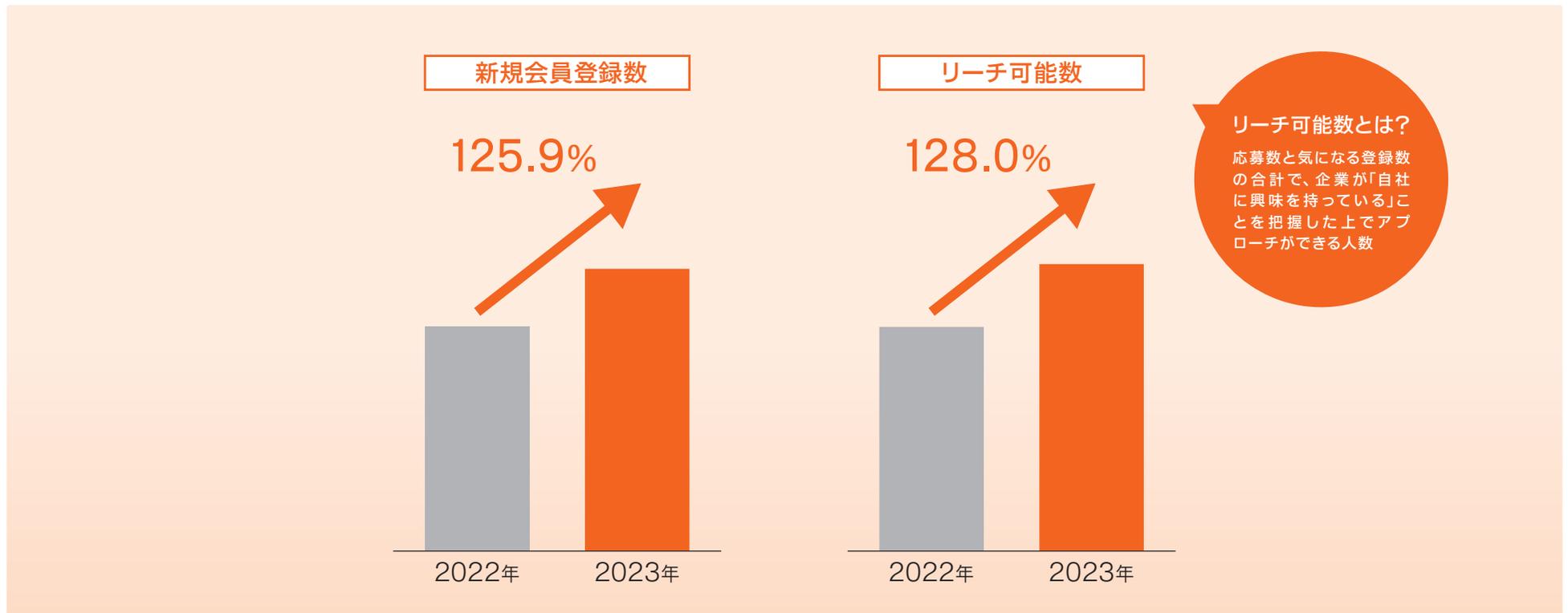
2023年6月
東証プライム市場：証券コード2301

株式会社 **学情** | GAKUJO

2023年1月～2023年4月

Re 就活®

求職者優位な売り手市場においても、新規会員登録数が、前年同時期を上回る
2023年(2023年1月～2023年4月)の新規会員登録数は、前年同時期比125.9%で大きく伸長



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、売り手市場の環境下においても、会員数が大きく伸びています。
2023年2月には、週間新規会員登録数が過去最高を記録し、2月2週目には前年比195.6%で伸びました。
登録会員の増加ペースが加速し、求職者と求人企業のマッチングも大幅に増加しています。

2023年3月発表

あさがくナビの就職博[®]

おかげさまで、就職博が、東京商工リサーチの調査で「新卒学生対象・合同企業セミナー来場数」第1位を獲得いたしました。学生・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」「偶然の出会い」を創出してまいります。



新卒学生対象
合同企業セミナー
来場数


No.1

※2023年 東京商工リサーチ調査 2022年開催・新卒学生対象・合同企業セミナー 来場数 第1位



2023年5月ローンチ

RE就活 テック

20代のITエンジニア経験者に特化した転職・採用支援サイトを、2023年5月16日(火)にローンチ。

企業がITエンジニア経験者を直接ヘッドハンティングすることを可能にし、20代のITエンジニア経験者と、ITエンジニア採用企業の価値あるマッチングを実現します。

人材需要が拡大するITエンジニア経験者に特化したサービスを提供し働き手と企業の成長、さらには日本経済の競争力強化に貢献してまいります。

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
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社会的な課題になり得る

■ 他の職種と比較すると企業間の労働移動が活発

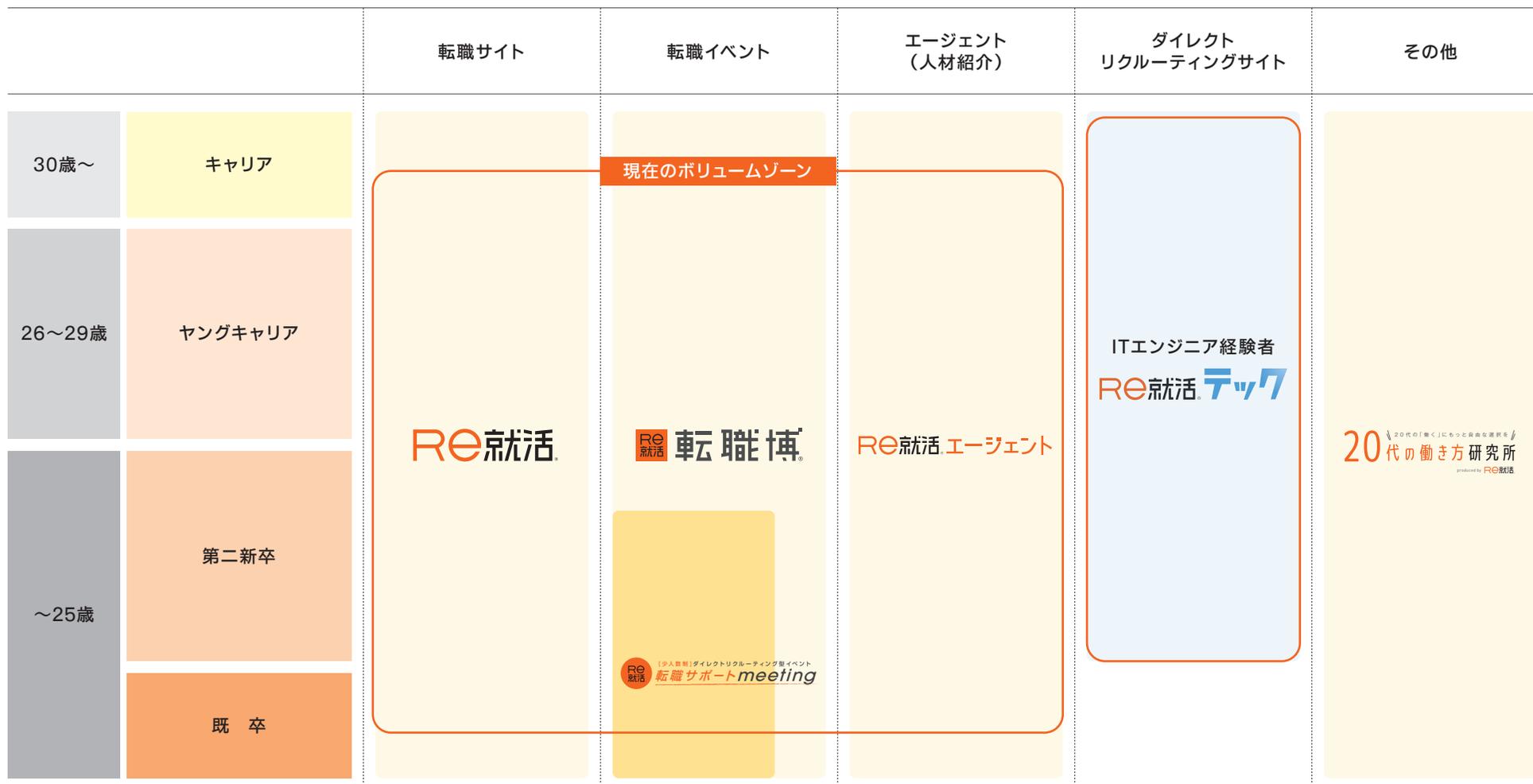
職種・工程ごとに分業化された業界構造
配属先により、経験できる仕事内容や習得できるスキルが大きく異なるため、
仕事内容や経験したいことの希望を実現するために「転職」を選択する働き手も多い

	主な対象年齢	職歴有無	対象職種
RE就活	20代	問わず 未経験者も対象	全職種
RE就活 テック	20代	必須 ITエンジニア経験者	ITエンジニア



Re就活ブランドでシナジーを発揮 Re就活ブランドのシェア拡大へ

- 「20代の転職なら『Re就活』という明確なポジションを確立」
- 「Re就活」Re就活の転職博」シリーズは、既卒・第二新卒～20代後半のヤングキャリアまで、20代全体をカバー
求人情報の提供範囲は、営業系・事務系・サービス販売系・IT系・技術系など全職種を網羅的にカバー
- 「Re就活テック」はITエンジニア経験者の採用に特化。“経験者採用”の領域に挑戦

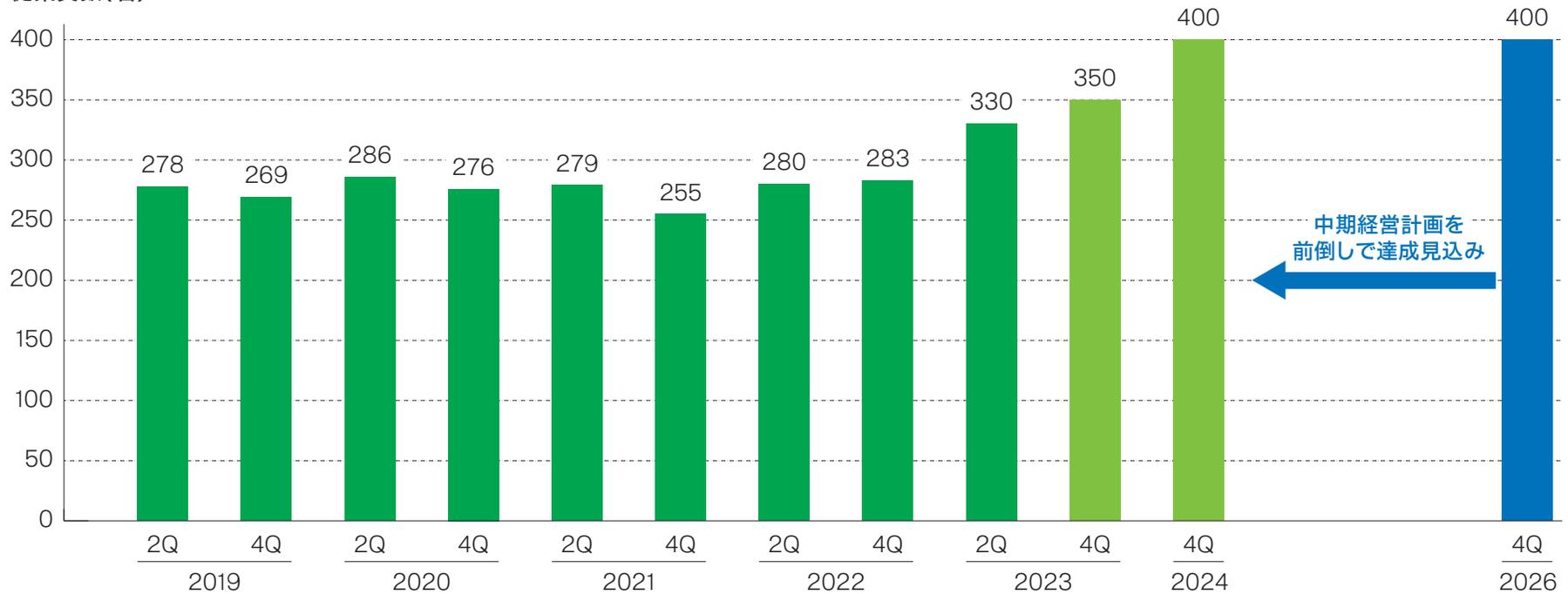


2023年4月時点

従業員数が330名に

2023年4月に、従業員数は330名に。人的投資が奏功し定着率が上昇した他、人材採用が順調に進捗。
引き続き増員を進め、事業拡大・組織体制強化を推進

■従業員数(名)



中途採用比率 61.8%(計画)

自社メディア **RE就活**・**RE就活** 転職博[®]を活用した経験者採用が好調に推移

人的投資を通じて、生産性向上・コラボレーション強化を図る。定着率も大幅に向上

全拠点のオフィスリニューアルを実施。 生産性向上・コラボレーション強化を実現するオフィス設計に

コラボレーションエリア



Web商談エリア



通常座席(集中エリア)



先行してオフィスリニューアルを実施した本社で、生産性向上や活発なコラボレーションの効果が表れていることを受け、全拠点のオフィスリニューアルを実施。リニューアル後のオフィスでは、通常座席の他、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。

働きやすい環境づくり

ハイブリッドワーク



出社とテレワークを組み合わせた働き方で、生産性向上と働きやすさを実現

残業時間の削減



残業時間のさらなる削減に取り組み、ウェルビーイングの向上を図る

有給休暇の取得奨励



半日単位での有給取得制度を全従業員に適用し、仕事と生活の両立を支援

拠点間交流研修



在籍拠点以外の拠点に1~2週間出張し、拠点を越えたコラボレーションを推進

採用マーケット の環境

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

経験者採用
37.6%

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

「20代」を特に採用したい
63.5%

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

2025年卒採用は「難しくなる」
82.6%

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



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

出所：総務省「令和3年 労働力調査年報」2021年

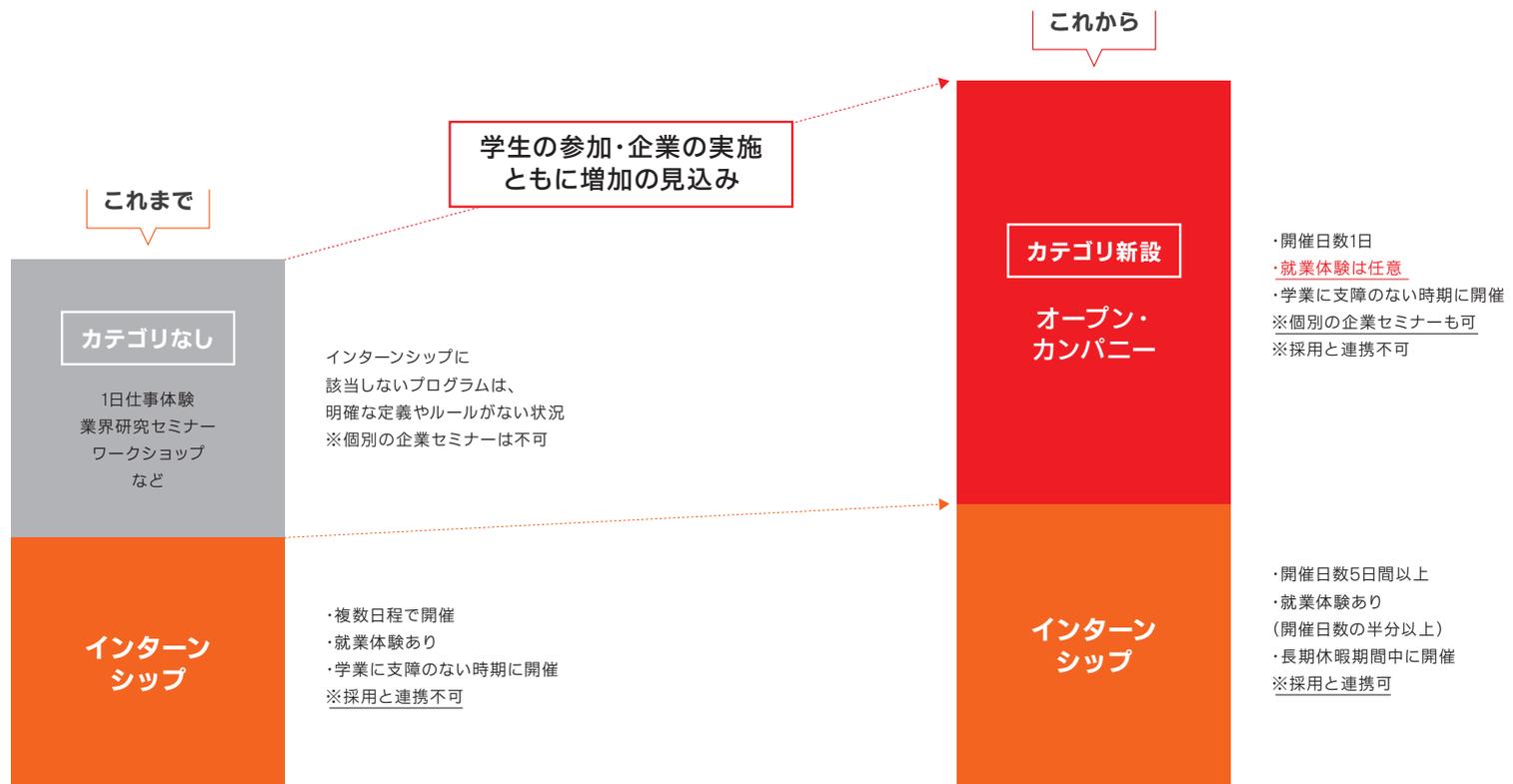
学生の3人に1人が入社した企業で
働きたい年数は「5年未満」と回答

新卒で
入社した企業で
働きたい年数
5年未満

出所：学情「就職活動意識調査アンケート」2022年

新設されたオープン・カンパニーは 学生・企業ともに参画しやすい形態 学生のキャリア形成支援に関連する市場は拡大の見通し

2025年卒採用から、一定の条件を満たしたインターンシップと採用の連携が可能に。
 プログラムごとの呼称の再定義、オープン・カンパニーのカテゴリ新設により、学生・企業ともに早期化の動きが加速



業績・株主還元

市場環境	<p>企業の採用需要が高止まり。あらゆる業種で人手不足感が強まり経験者採用強化へ</p> <p>日銀の雇用人員判断指数は、企業規模・業種を問わず「不足」が「過剰」を上回っており、今後も「不足」は拡大する見通し。生産年齢人口の減少や産業構造の変化により人手不足感が強まり、企業の採用需要は拡大。経験者採用の強化が加速</p>
業績	<p>売上・利益ともに好調。第2四半期累計売上高は、前年同期比148.8%</p> <ul style="list-style-type: none"> ●新型コロナウイルス禍で新サービスを20以上展開してきた他、DX推進やマーケティングの強化を図るビジネス環境の変化を上回る速さで、新たなソリューションを提案できる体制を構築し、その成果が開花 ●売上高が伸び、「新規事業開発」や「人的投資」「広告宣伝」など戦略的な投資を行ったうえで営業黒字に ●経常利益は前年同期比892.8%
Webメディア事業	<p>Re就活・あさがくナビの累計売上高は、前年同期比177.3%</p> <ul style="list-style-type: none"> ●経験者採用ニーズの拡大を的確に捉える。Re就活の累計売上高は、前年同期比181.7% ●Re就活は登録会員数は200万名を突破。2023年の新規会員登録数は、前年比125.9%で伸長 ●中途採用比率の公表義務化や、ビジネスの環境変化の加速、人手不足感の拡大を受け、あらゆる企業規模で経験者採用を拡大へ ●あさがくナビは、早期化を受けインターンシップ関連の受注・売上が伸長。累計売上高は、前年同期比172.5%
イベント事業	<p>累計売上高は、前年同期比161.4% ブース数も122.0%で伸長</p> <ul style="list-style-type: none"> ●採用需要が拡大し、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し、「転職対象」のブース数が前年同期比158.4%で伸長 ●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2,719名(前回は460.1%)、出展企業数149社(前回は186.3%)を記録
エージェント事業	<p>累計売上高は、前年同期比197.5%</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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が増加 ●売り手市場の傾向が強まり1件あたりの紹介単価も上昇の傾向
ソーシャルソリューション事業	<p>大型事業を複数受託。累計売上高は、前年同期比110.2%</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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事業を複数受託 ●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も多くの案件を受託
見通し	<p>売上高84.5億円・経常利益24.2億円に上方修正 過去最高業績の更新に向けて展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ●企業の採用需要は引き続き拡大の傾向。採用意欲がさらに高まる経験者採用領域を強化

損益計算書ダイジェスト

(百万円)

	2022年10月期 第2四半期累計	百分比 (%)	2023年10月期 第2四半期累計	百分比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	2,161	100.0	3,217	100.0	148.8
売上原価	967	44.7	1,185	36.9	122.6
売上総利益	1,194	55.3	2,031	63.1	170.1
販売費及び一般管理費	1,323	61.2	1,576	49.0	119.1
うち販売促進費	301	13.9	276	8.6	91.9
営業利益	△ 128	—	454	14.1	—
経常利益	64	3.0	574	17.9	892.8
税引前当期純利益	34	1.6	574	17.9	1,642.5
当期純利益	18	0.9	387	12.1	2,086.9

※△は損失

(百万円)

2023年10月期 通期(予想)	百分比 (%)
8,450	100.0
2,780	32.9
5,670	67.1
3,460	40.9
610	7.2
2,210	26.2
2,420	28.6
2,420	28.6
1,640	19.4

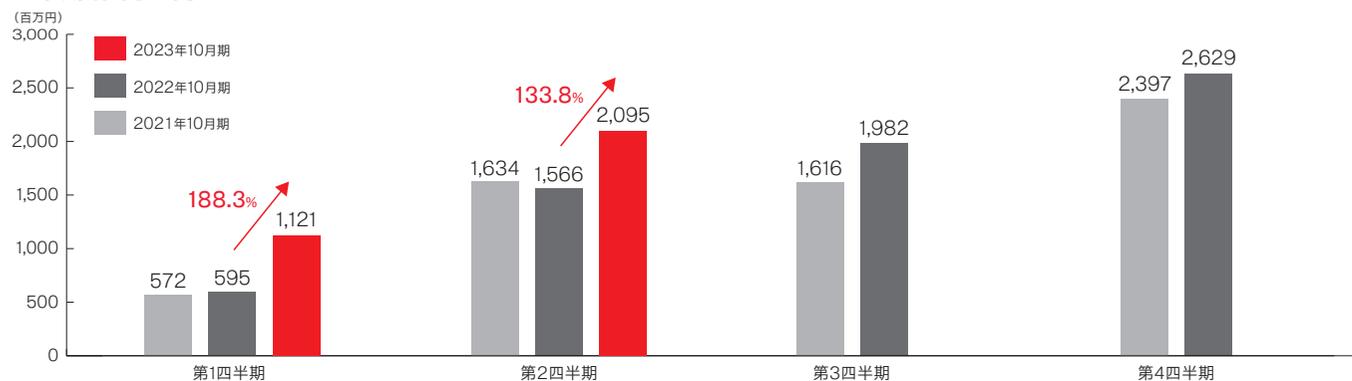
主要商品売上高

(百万円)

	2022年10月期 第2四半期累計	2023年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)
Re就活	376	684	181.7
あさがくナビ	349	602	172.5
イベント(就職博など)	562	907	161.4
エージェント事業(人材紹介)	137	272	197.5
公的分野商品	295	325	110.2

中間・通期ともに
期初予想から上方修正

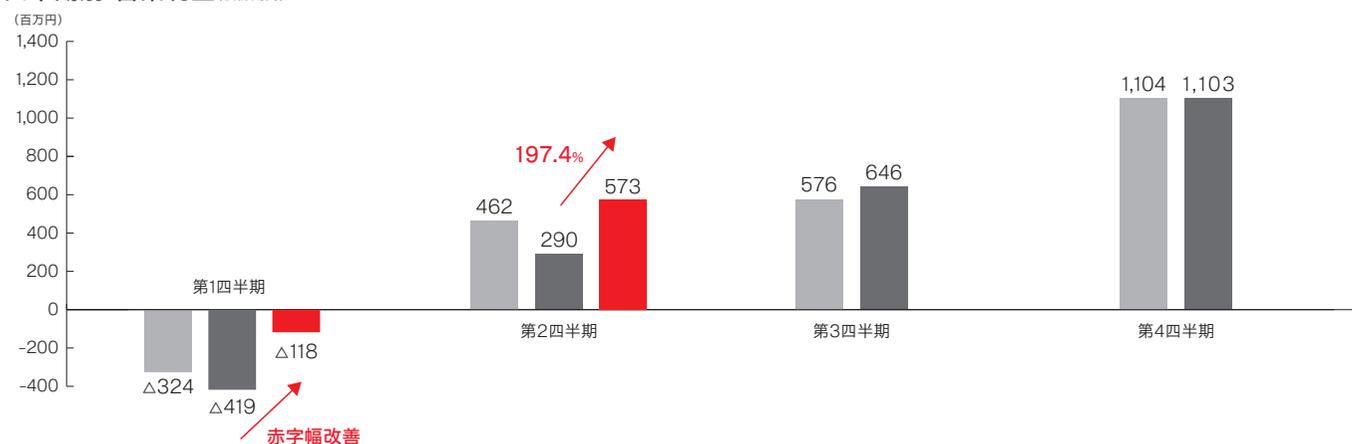
四半期別 売上高 (会計期間)



▶ 第2四半期累計売上高

前年同期比 148.8%

四半期別 営業利益 (会計期間)



▶ 第2四半期累計営業利益
黒字化

▶ 第2四半期営業利益

前年同期比 197.4%

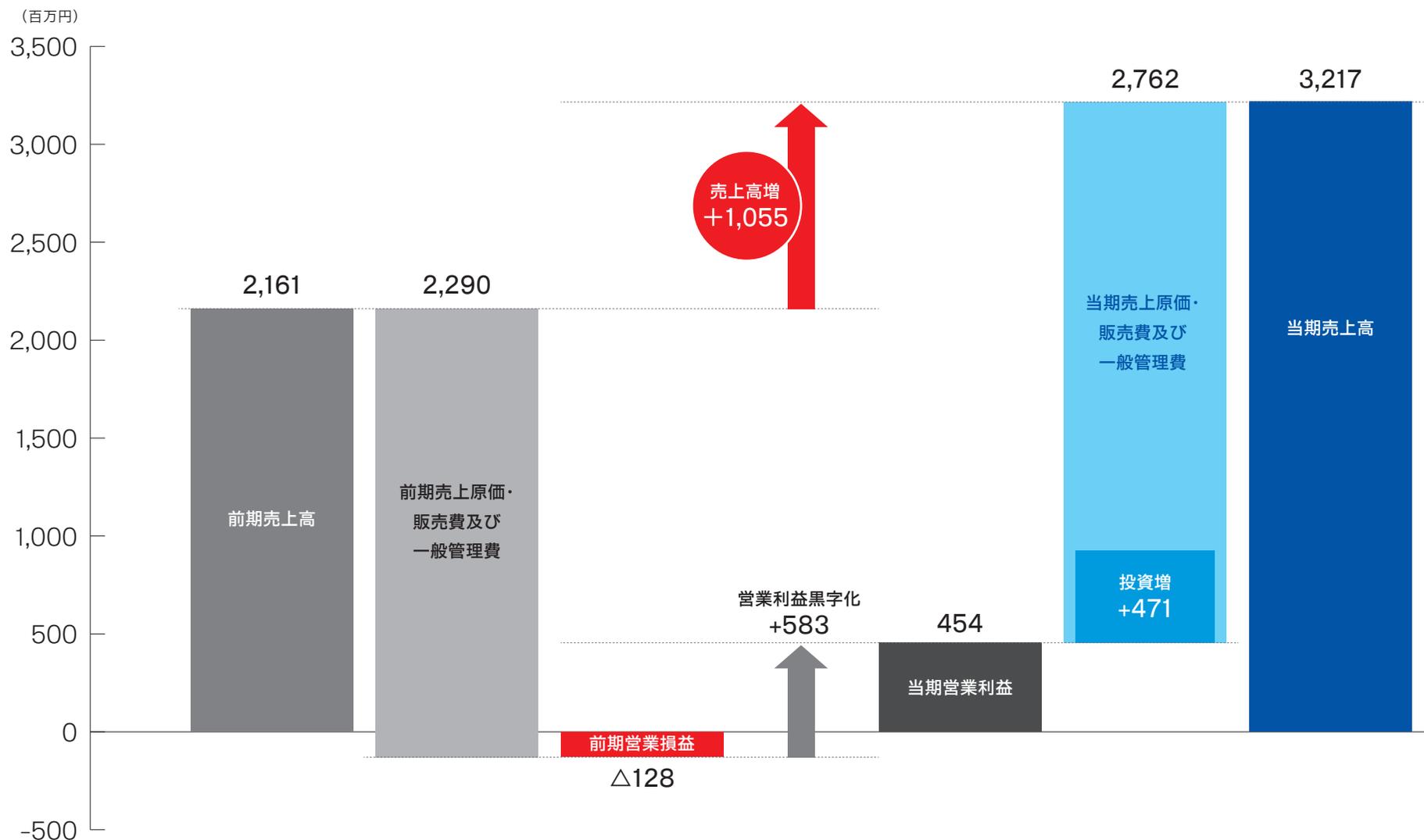
四半期別業績 (会計期間)

(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)		
	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期
売上高	572	595	1,121	1,634	1,566	2,095	1,616	1,982		2,397	2,629	
売上総利益	238	273	666	1,000	921	1,364	1,172	1,415		1,784	1,896	
販売費および一般管理費	562	692	785	537	630	791	595	769		679	792	
営業利益	△324	△419	△118	462	290	573	576	646		1,104	1,103	
経常利益	△283	△276	△48	551	340	623	617	825		1,130	1,148	

※△は損失 ※2022年10月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)を適用しており、2021年10月期と2022年10月以降では、売上計上期が異なります。

新型コロナウイルス禍で新サービスを20以上展開してきた他、DX推進やマーケティングの強化を図る「新規事業開発」や「人的投資」「広告宣伝」など
 売上拡大につながる投資を戦略的に行う体制を構築し、投資を拡大した上で、営業黒字に

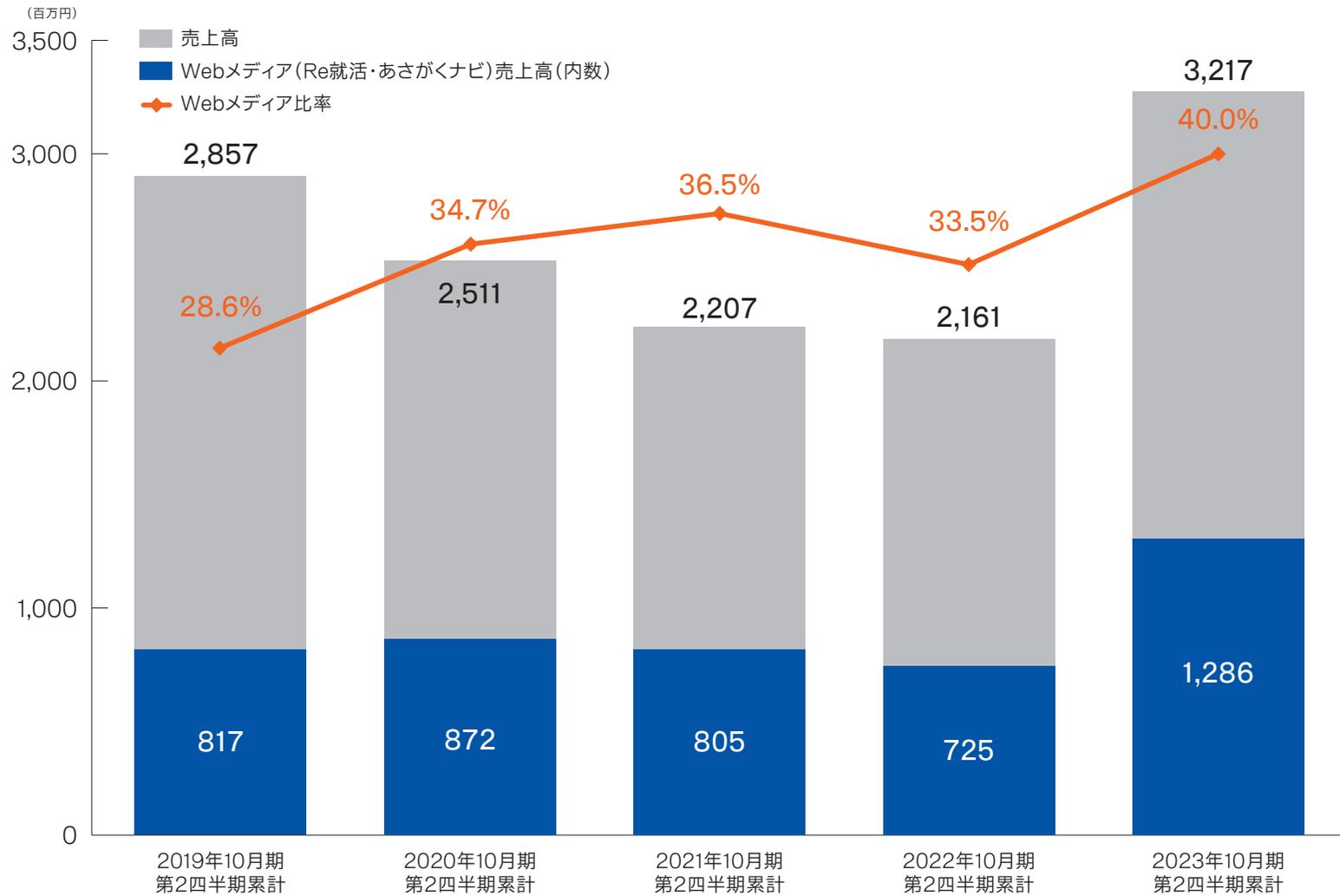


		(百万円)			
		2022年10月期 第2四半期累計	2023年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)	2023年 10月期 通期(予想)
合 計	売 上 高	2,161	3,217	148.8	8,450
	売上総利益	1,194	2,034	170.3	—
Re就活	売 上 高	376	684	181.7	1,800
あさがくナビ	売 上 高	349	602	172.5	1,700
イベント (就職博など)	売 上 高	562	907	161.4	2,422
Re就活テック 事業	売 上 高	0	6	—	50
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	137	272	197.5	635
新卒個別品	売 上 高	303	280	92.2	680
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	295	325	110.2	910
その他	売 上 高	137	138	101.4	253

商品別売上高
(百万円)

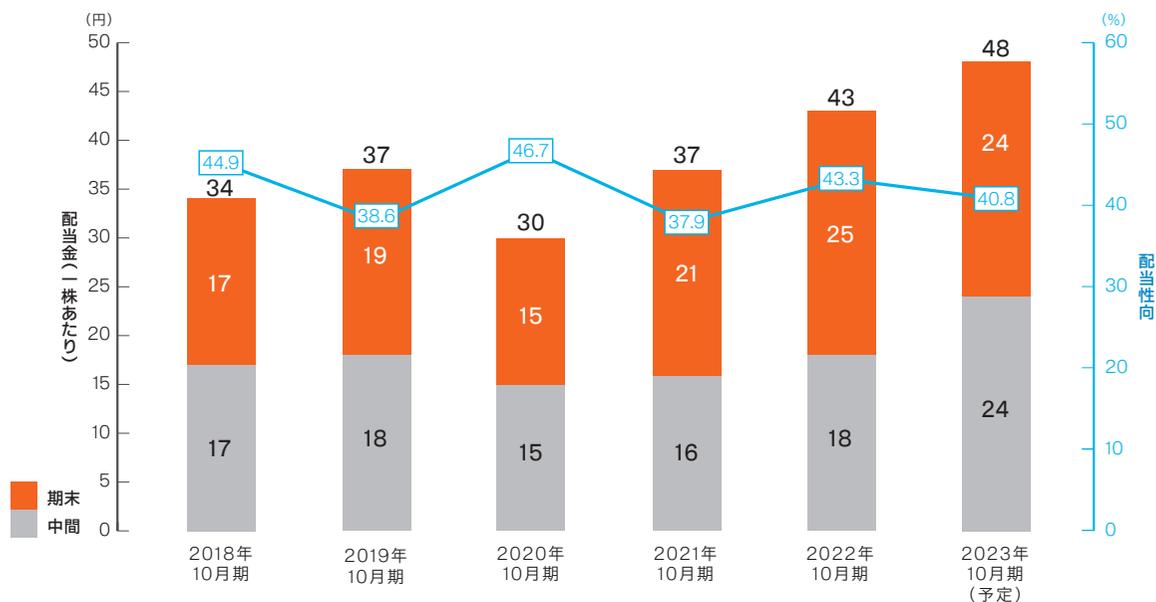


Re就活・あさがくナビの売上が伸び、Webメディアの売上高、Webメディア比率が上昇。
Webメディア比率の上昇は、利益率アップに寄与



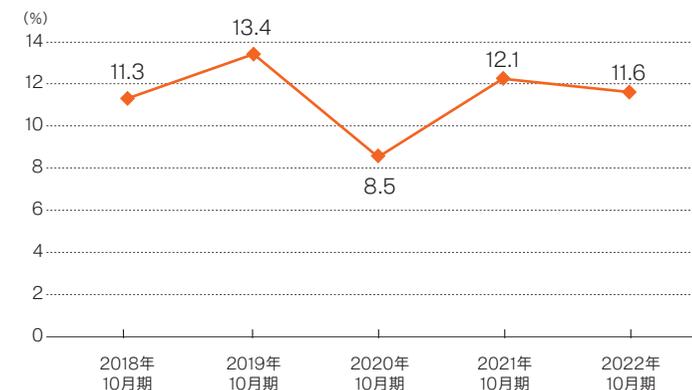
2023年10月期も4期連続の増配を計画しています。 配当性向は40～50%を維持

配当金・配当性向の推移



	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	117.64
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	40.8

ROEの推移



IRニューズメール配信

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。



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

貸借対照表

(単位:千円)

科 目	2023年10月期 第2四半期	
	2022年10月期	2023年10月期 第2四半期
(資産の部)		
流動資産	6,217,398	5,422,085
固定資産	7,593,520	8,104,709
有形固定資産	839,980	850,748
無形固定資産	314,129	323,654
投資等	6,439,410	6,930,305
資産合計	13,810,919	13,526,794
(負債の部)		
流動負債	1,342,107	1,087,028
固定負債	236,341	236,386
負債合計	1,578,449	1,323,414
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,352,325	3,351,696
利益剰余金	9,289,731	9,329,561
自己株式	△ 1,837,518	△ 1,812,774
株主資本合計	12,304,538	12,368,484
評価・換算差額等	△ 102,803	△ 183,183
新株予約権	30,736	18,080
純資産合計	12,232,470	12,203,380
負債純資産合計	13,810,919	13,526,794

損益計算書

(単位:千円)

科 目	2022年10月期 第2四半期		2023年10月期 第2四半期	
	金 額	百分比 (%)	金 額	百分比 (%)
売上高	2,161,897	100.0	3,217,390	100.0
売上原価	967,263	44.7	1,185,785	36.9
売上総利益	1,194,633	55.3	2,031,604	63.1
販売費及び一般管理費	1,323,344	61.2	1,576,759	49.0
営業利益	△ 128,710	—	454,845	14.1
営業外収益	202,505	9.4	135,390	4.2
営業外費用	9,442	0.4	15,668	0.5
経常利益	64,353	3.0	574,567	17.9
特別利益	—	—	—	—
特別損失	29,372	1.4	—	—
税引前当期純利益	34,980	1.6	574,567	17.9
法人税等合計	16,390	0.8	186,628	5.8
当期純利益	18,589	0.9	387,939	12.1

※△は損失

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



商品別
トピックス



Web media business

Webメディア事業

(Re就活・あさがくナビ)

GAKUJO Co.,Ltd.



20代が選ぶ、20代向け転職サイト 4年連続No.1

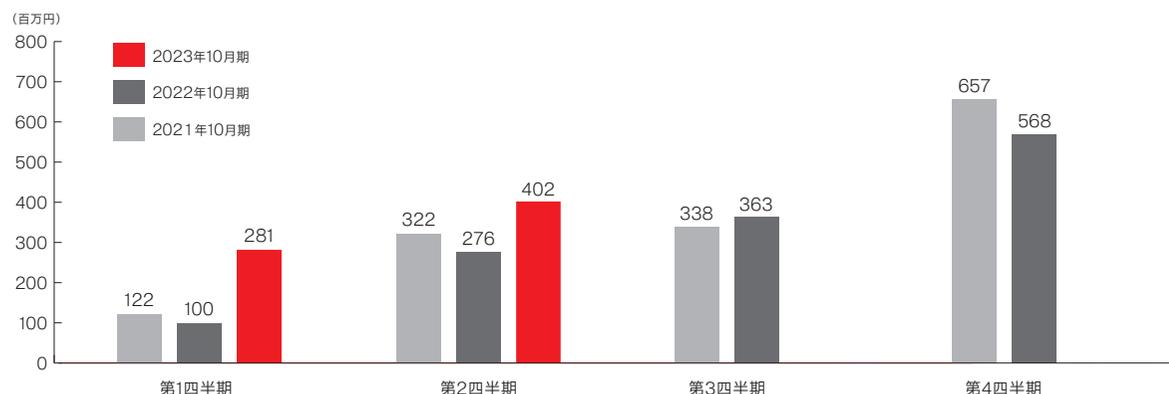
※2019年～2022年 東京商工リサーチ調査
20代向け転職サイト 第1位

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、**売上高は前年同期比181.7%を達成。登録会員数は200万名を突破**
求職者優位な売り手市場においても、**新規会員登録数が、2022年11月より7ヵ月連続で前年同月を上回る**

- 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・売上高が大きく伸びる
- 2023年(2023年1月～ 2023年4月)の新規会員登録数は、前年比125.9%で大きく伸長
- テレビCM・SNS広告などの広告投資を戦略的に実施
- 業種を問わず採用需要が拡大し、経験者採用マーケットが活況に。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
- 「中途採用比率」の公表義務化や、D&Iの推進、ジョブ型雇用の拡大を受け、大手企業が通年採用を実施する動きが加速

四半期別 売上高(会計期間)



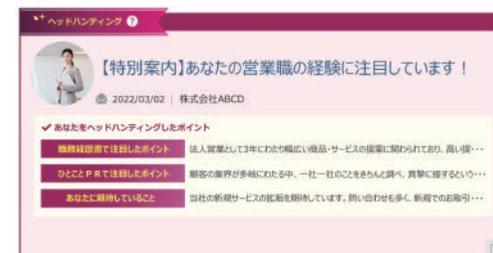
テレビCM・SNS広告の投資により、新規会員登録数が増加し売上が拡大。経験者採用ニーズの高まりを的確に捉えた広告出稿で、問い合わせ数の増加も実現。提案～受注までのリードタイムも短縮傾向に。

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(%)
2023年10月期	281	281.2	402	145.6	-	-	-	-	1,800	137.6
2022年10月期	100	-	276	-	363	-	568	-	1,308	-

※会計基準の変更により、2022年10月期は前年同期比を記載しません。
※経団連が転職者などの採用において使用されることが多い「中途採用」の呼称を「経験者採用」に改め、「経験者採用」の表記を使用することを会員企業に呼び掛けていることを受け、当社では転職者の採用を「経験者採用」と表記しています。

※通期の2023年10月期は予想



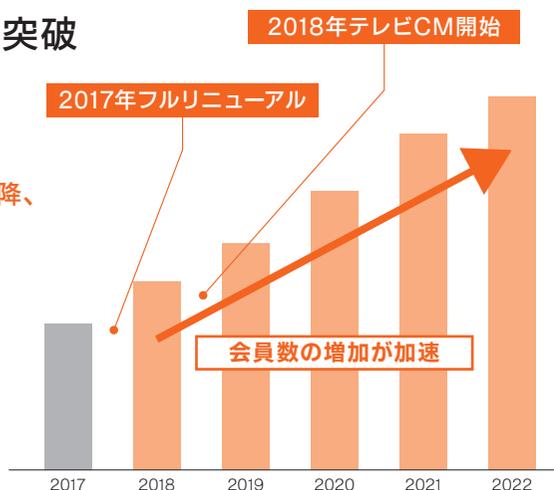
ピンポイントなアプローチで、20代即戦力採用を実現。オプションなどの商品群を拡充し、掲載単価が上昇。

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

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



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



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」と感じました。転職先は、社風を理解して決めたいと思いました。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。





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

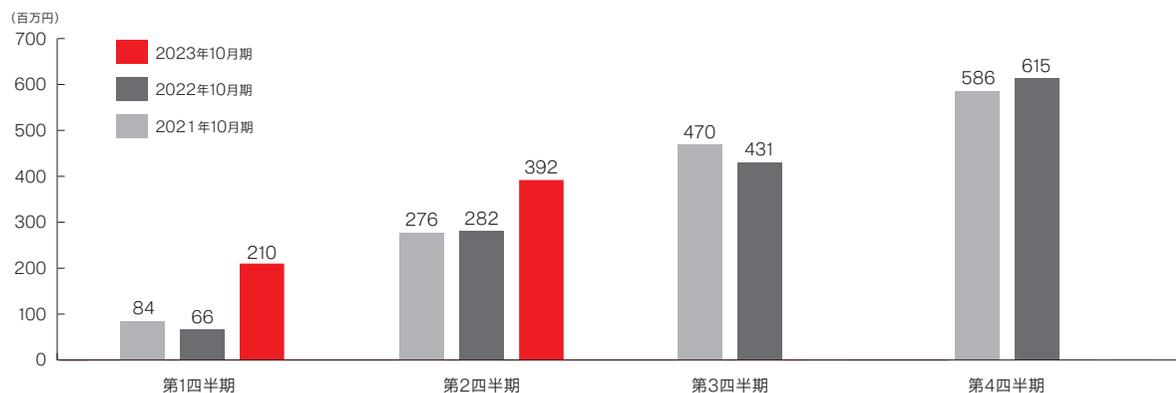
2022年8月発表



新卒採用需要の拡大・早期化を受けインターンシップの売上が好調。
リアル回帰の環境下でも、売上高は前年同期比172.5%に

- オリコン顧客満足度調査 学生満足度No.1を受け、引き合いがさらに増加
- 早期化によりインターンシップサイトの売上が好調。2025年卒よりインターンシップのルールが変更になることを受け、早期から動く企業はさらに増加の見込み
- インターンシップやオープン・カンパニーを実施する企業の増加に伴い、学生の参加が分散し、企業が接点を持てた学生数は減少の傾向
2024年卒採用の母集団形成策を追加で検討・発注する動きが加速
- 学生が自身の個性にあったキャラクターを登録できる「アバター」機能をフルリニューアル。選択肢を16種⇒32種に倍増しマッチング精度がさらに向上
- 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アップグレードを実施し強化中

四半期別 売上高(会計期間)



あさがくナビとsonar ATS
API連携

採用管理システム「sonar ATS」のAPI連携を2022年6月1日から実施。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



ダイレクトスカウトをアップグレード

学生が自身の個性にあったキャラクターを登録できる「アバター」機能をフルリニューアル。選択肢を16種⇒32種に倍増しマッチング精度をさらに向上

あさがくナビ

	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(%)
2023年10月期	210	315.6	392	138.8					1,700	121.8
2022年10月期	66	-	282	-	431	-	615	-	1,395	-

※会計基準の変更により、2022年10月期は前年同期比を記載しません。

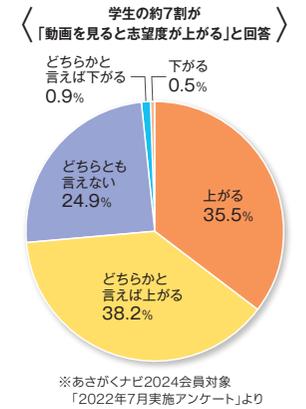
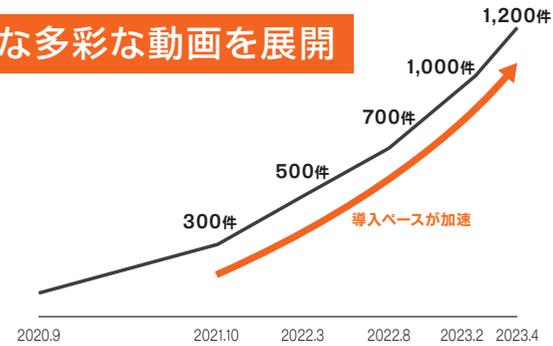
※通期の2023年10月期は予想



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、1,200件以上の導入!

- 直近1年間で700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



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

イベント事業（転職博・就職博など）

GAKUJO Co.,Ltd.

RE 就活 転職博®

新卒学生対象・合同企業セミナー 来場数No.1

※2023年 東京商工リサーチ調査
2022年開催・新卒学生対象・合同企業セミナー 第1位

あさびかナビの就職博

あさびかナビの就職博 インターンシップ&オープンカンパニー編

採用ニーズ拡大を的確に捉え、売上高が伸長 売上高は前年同期比161.4% 出展ブース数は前年同期比122.0%

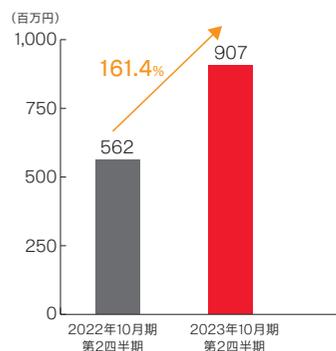
- 採用需要の拡大により、採用難易度が上昇。リアルイベントで直接面談したいというニーズが急拡大
- 経験者採用のニーズが拡大し、転職対象のブース数が前年同時期比158.4%で伸長
- 売り手市場・早期化によりインターンシップへの参加が分散。追加での母集団形成を実施する企業が多数
- 2023年2月にベルサール渋谷ガーデンで開催した「大転職博」は、来場者数2,719名(前回比460.1%)、出展数149社(前回比186.3%)を記録



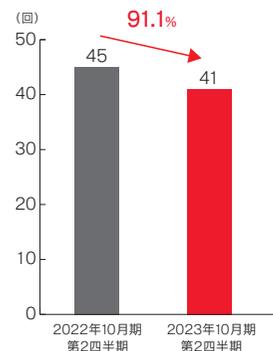
※2022年開催風景

■ 2021年10月期 ■ 2022年10月期

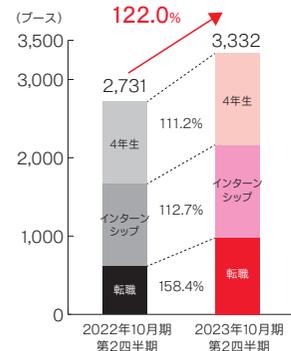
売上高(累計期間)



開催数



ブース数



	2022年10月期 第2四半期累計	2023年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)
売上高 (百万円)	562	907	161.4

就職博等 開催回数	45	41	91.1
1日開催	27	19	70.4
2日開催	16	20	125.0
3日以上開催	2	2	—
4年生対象	15	12	80.0
インターンシップ対象	18	17	94.4
転職対象	12	12	100.0

ブース数	2,731	3,332	122.0
4年生対象	1,054	1,172	111.2
インターンシップ対象	1,051	1,184	112.7
転職対象	616	976	158.4

就活サポートmeeting 開催回数	170	90	52.9
就活サポートmeeting ブース数	822	592	72.0



【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®

2020年リリース。少人数制イベント

- 開催エリアは、就職博シリーズの約5倍(22エリアで開催)
- 土木・建築/機電情などターゲットングを可能に

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

2023年2月11日(土)
ベルサール渋谷ガーデン開催



来場数

2,719名

2020年2月に過去最高を記録した、
2日間5,213名(1日約2,600名来場)を
上回る来場数に!

前回は
460.1%

2022年11月 2023年2月

出展数

149社

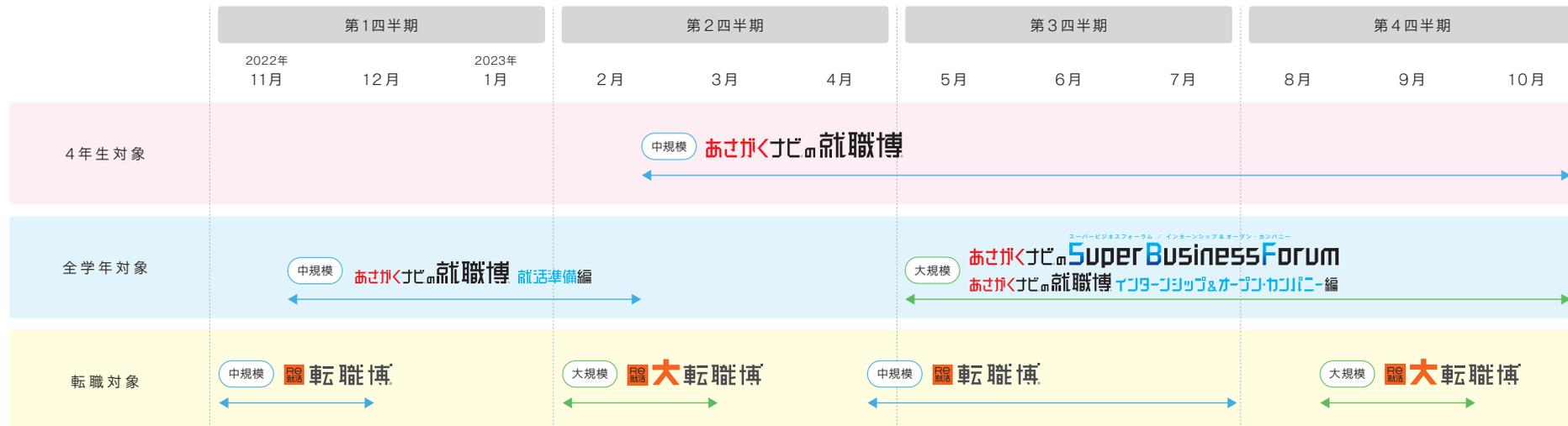
前回は
186.3%

2022年11月 2023年2月



株式会社 バンダイナムコ エイセス

大規模なリアル開催イベントは、第3四半期に最も開催が多い。今後の売上に大きく寄与





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 3年連続No.1

※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

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 前年同期比197.5%の成長を実現

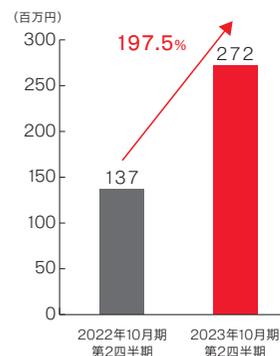
- 「初めての転職支援」「未経験からのキャリアチェンジ支援」のポジションを確立 IT・DXなどの専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」を実現
- 三井住友銀行、SMBCヒューマン・キャリアと“20代活躍支援プロジェクト”を展開
- 東京・名古屋・京都・大阪・福岡の5拠点で展開。主要都市をカバーできる体制に
- キャリアアドバイザーの増員に伴い、大阪本社はエージェント事業部のオフィスを増床
- 求職者と面談するキャリアアドバイザーの採用強化を継続



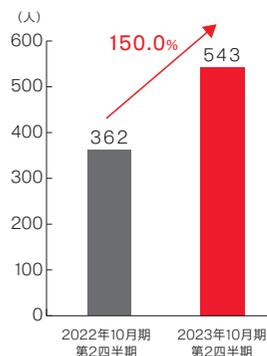
2023年3月下旬 大阪本社のエージェント事業部オフィスを増床(学情梅田コンパス7階)

■ 2021年10月期 ■ 2022年10月期

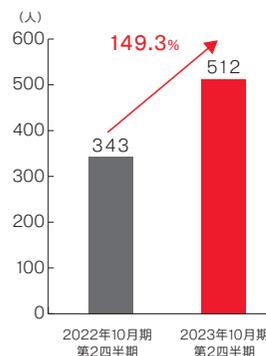
売上高(累計期間)



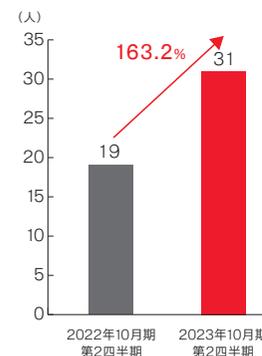
決定人数合計



20代社会人



新卒



エージェント事業(人材紹介)

	2022年10月期 第2四半期累計	2023年10月期 第2四半期累計	前年同期比(%)
売上高(百万円)	137	272	197.5
決定人数合計(人)	362	543	150.0
20代社会人(人)	343	512	149.3
新卒(人)	19	31	163.2

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なかった。「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？」と提案してくれました。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。





Social solution business

ソーシャルソリューション事業 (公的分野商品)

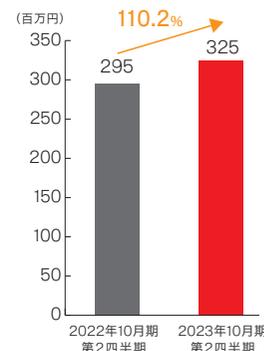
GAKUJO Co.,Ltd.



「三省合意」改正に伴うインターンシップ支援事業など、 社会課題のトレンドに則した事業受託が好調に推移 売上高は前年同期比110.2%

- 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
- 新たに事業化されたインターンシップ支援や、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(累計期間)



売上高(百万円)

2022年10月期 第2四半期累計	2023年10月期 第2四半期累計	前年同期比 (%)
295	325	110.2

インターンシップ支援関連事業

インターンシップに関する取り組みが全国の自治体で急拡大。高校生対象の取り組みも

全国の自治体で地域の学生と企業をマッチングするインターンシップ支援の取り組みが急拡大。文部科学省・厚生労働省・経済産業省の合意による「インターンシップの推進に当たっての基本的考え方」(三省合意)改正に伴う企業に対する効果的な導入支援策や、高校生を対象とした就業体験の取り組みなど、多様な事業運営を担い、若い世代のキャリア観の醸成・キャリア形成を支援しています。

・2023年度受託実績：東京都、東京都教育庁、神奈川県、相模原市、奈良県、東京都社会福祉協議会など



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り組みを実施しています。

・2023年度受託実績：経済産業省関東経済産業局、東京しごと財団(東京都)、多摩市など



就職氷河期世代支援関連事業

国や自治体の支援期間延長中。豊富な受託実績やノウハウを活用して受託拡大

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国や全国の自治体から受託。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。

・2023年度受託実績：経済産業省関東経済産業局、大阪労働局、神奈川県など

ESG 関連の 進捗

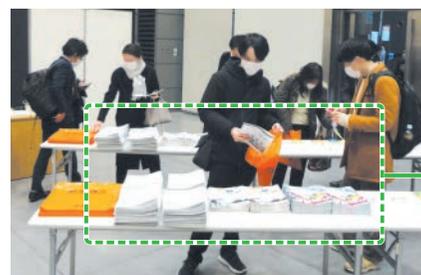
Environment 環境

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** **インターンシップ&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。これからを担う世代の「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

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っています。

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61.8%を見込んでいます。

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。

Social 社会

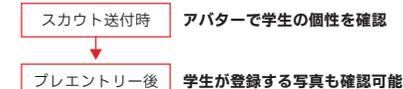
あさがくナビは、個人情報保護に配慮し、アバターで就活ができる機能を実装！

32種のアバターから、自身の個性にあったアバターを選択可能

ダイレクトリクルーティングサイトの中には、応募前の企業にも顔写真などが公開されるサービスもあります。あさがくナビでは、学生の使いやすさ、またダイバーシティ&インクルージョンの観点から、アバターで就活ができる機能を実装。学生は自身の個性にあったアバターを選択し登録。企業はアバターを確認し、ダイレクトスカウトを送付することが可能です。



■企業側画面イメージ



個人情報の保護・学生の使いやすさに配慮し、写真はプレントリー後に確認できる仕様！

働き手の関心、雇用における課題を発信

キャリア形成・雇用における課題を社会的な関心事へ

「働く」「仕事」に関する価値観は多様になり、働き方や仕事の仕方を、働き手自身・企業自身が選択することが必要になっています。

転職・就職情報事業を担う当社は、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社会に伝える責任があると考え、雇用における課題、働き手の関心を調査・研究し、広く世の中に発信しています。

20代のキャリア形成を支援する情報発信

20代の働き方研究所

20代の「働く」にもっと自由な選択を
produced by Re就活

「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、これからの担う世代がキャリアを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。

NHK

tv asahi

0テレ

TBS

朝日新聞

読売新聞

日本経済新聞



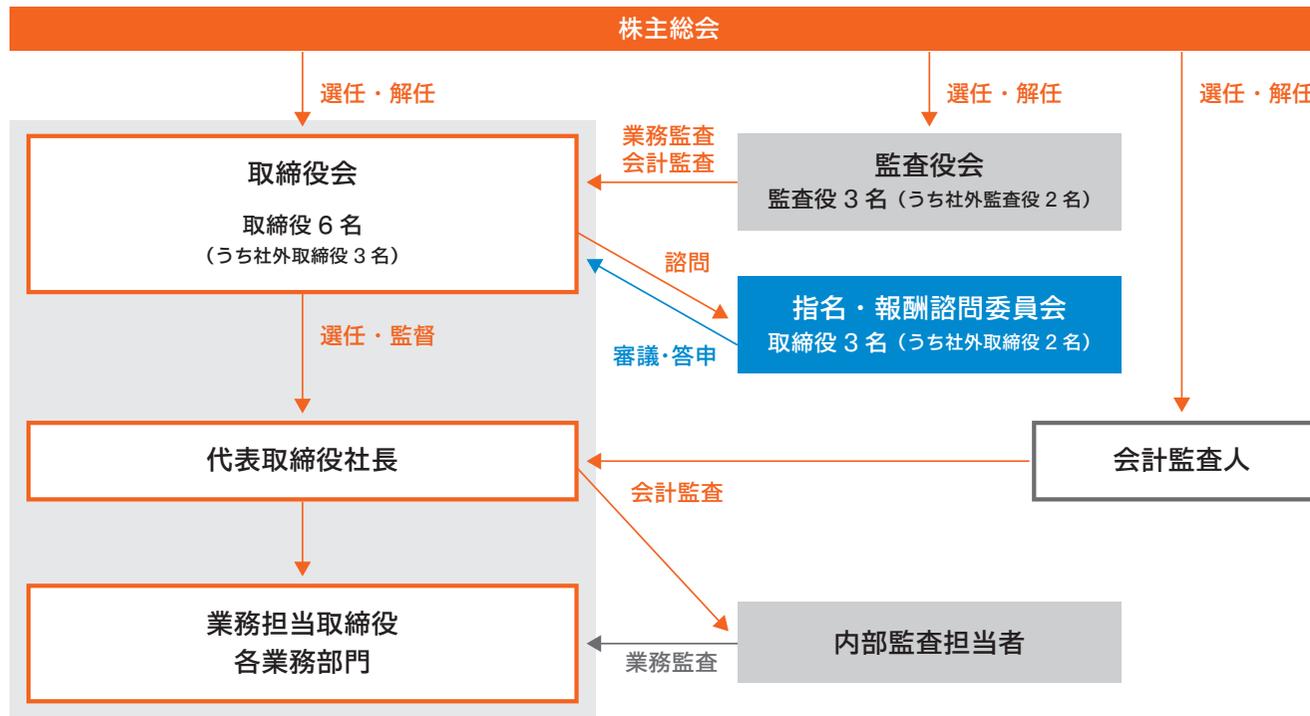
Governance ガバナンス

指名・報酬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、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定・解職基準に関する事項
- (4) 代表取締役および役付取締役の選定・解職に関する事項
- (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

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

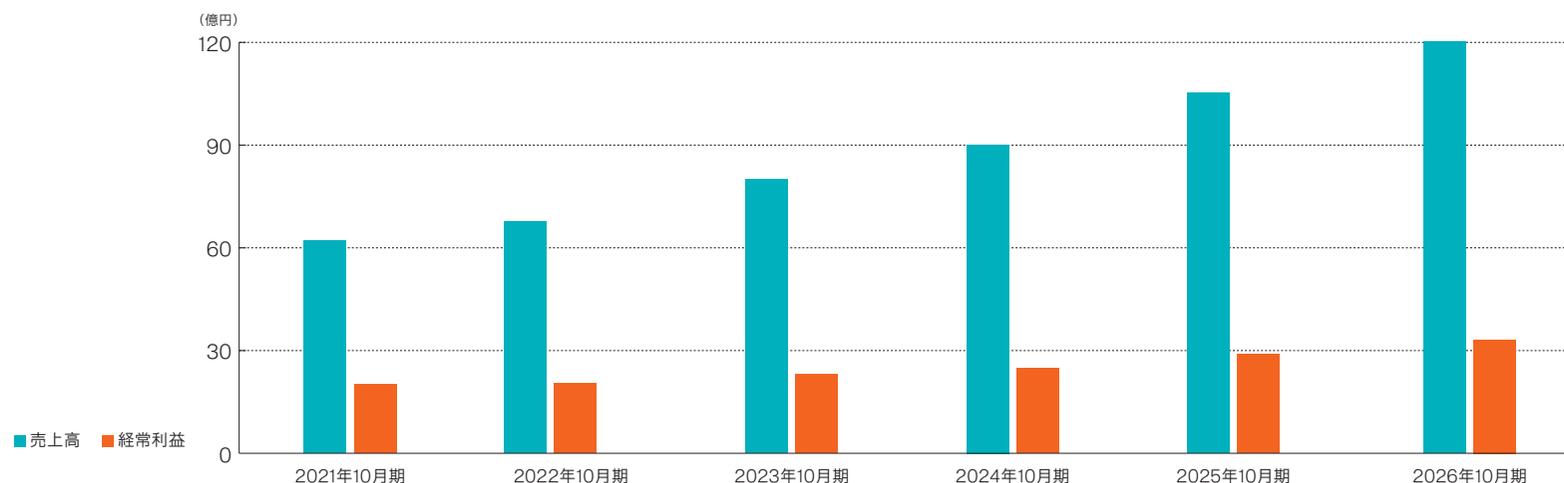
社長交代による新生学情は、若い組織で新たな挑戦をスタート。
2022年10月期から5か年の重点戦略を、次の3点に。

- 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
売上高(億円)	62.2	67.7	80.0	90.0	105.0	120.0
経常利益(億円)	20.1	20.3	23.0	24.8	29.0	33.2
売上高経常利益率	32.4%	30.1%	28.7%	27.5%	27.6%	27.6%

※2022年10月期より、「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)を適用しています。
2021年10月期は、旧会計基準、2022年10期以降は新会計基準の数値です。

新部署(CXデザイン部)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

日銀の雇用人員判断指数(DI)は、あらゆる企業規模で人手不足

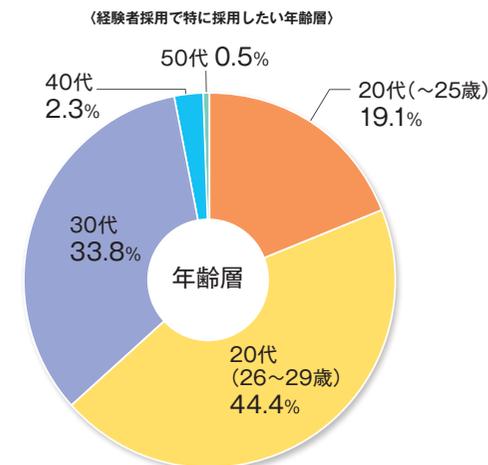
生産年齢人口の減少や産業構造の変化により、人手不足感が強まる

日銀の雇用人員判断指数（※人員の過剰―不足）は、企業規模・業種を問わず「不足」が「過剰」を上回っており、今後も「不足」は拡大する見通しとなっています。生産年齢人口の減少や産業構造の変化により人手不足感が強まり、企業の採用需要は拡大を続けています。

「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の傾向です。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、63.5%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。



※学情「経験者採用(中途採用)状況調査」2023年

通年採用のニーズが高まる

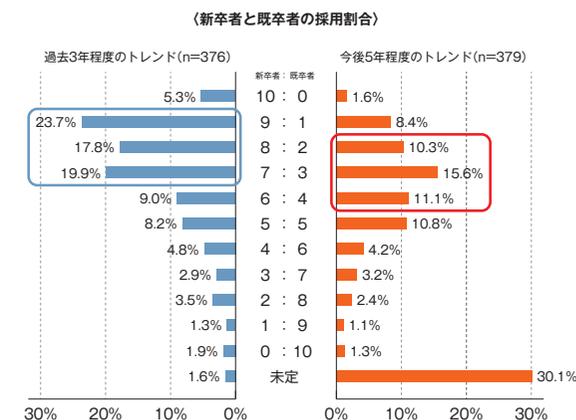
経団連が実施したアンケートで新卒・既卒の採用割合は「9:1」から「7:3」に変化

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ことが推察されます。

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。



※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

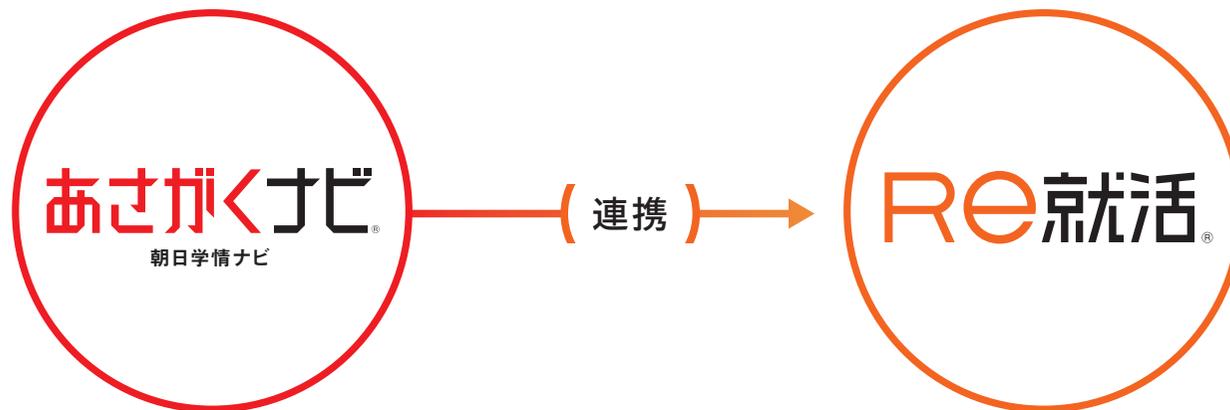
終身雇用から、キャリアを自ら形成する時代へ。
転職を通してキャリアを築く人が増え、20代で転職を経験する人も増加の見通し。
人材の流動化・人的資本経営により、採用は企業にとって最も重要な経営テーマに



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)】

SONY

dentsu
tokyo / osaka / nagoya

U
Unilever

YAHOO!
JAPAN

CA
CyberAgent.

Makuake

DeNA

UZABASE

sansan

Asahi
アサヒ飲料

FRESH FROZEN
AJINOMOTO

湖
KOIKEYA

IRIS
IRIS CHYAMA

TOPPAN

MUJI
無印良品

Oisix

freee

会社概要

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。

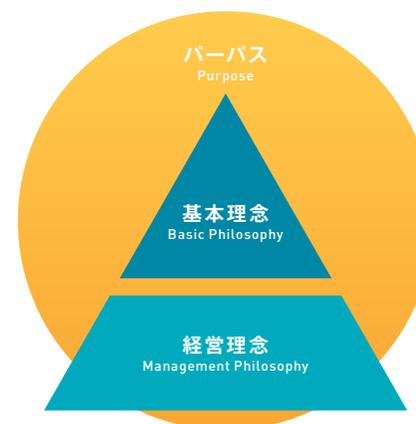
基本理念

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**



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** インターフェック&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
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「働く」にもっと自由な選択を
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

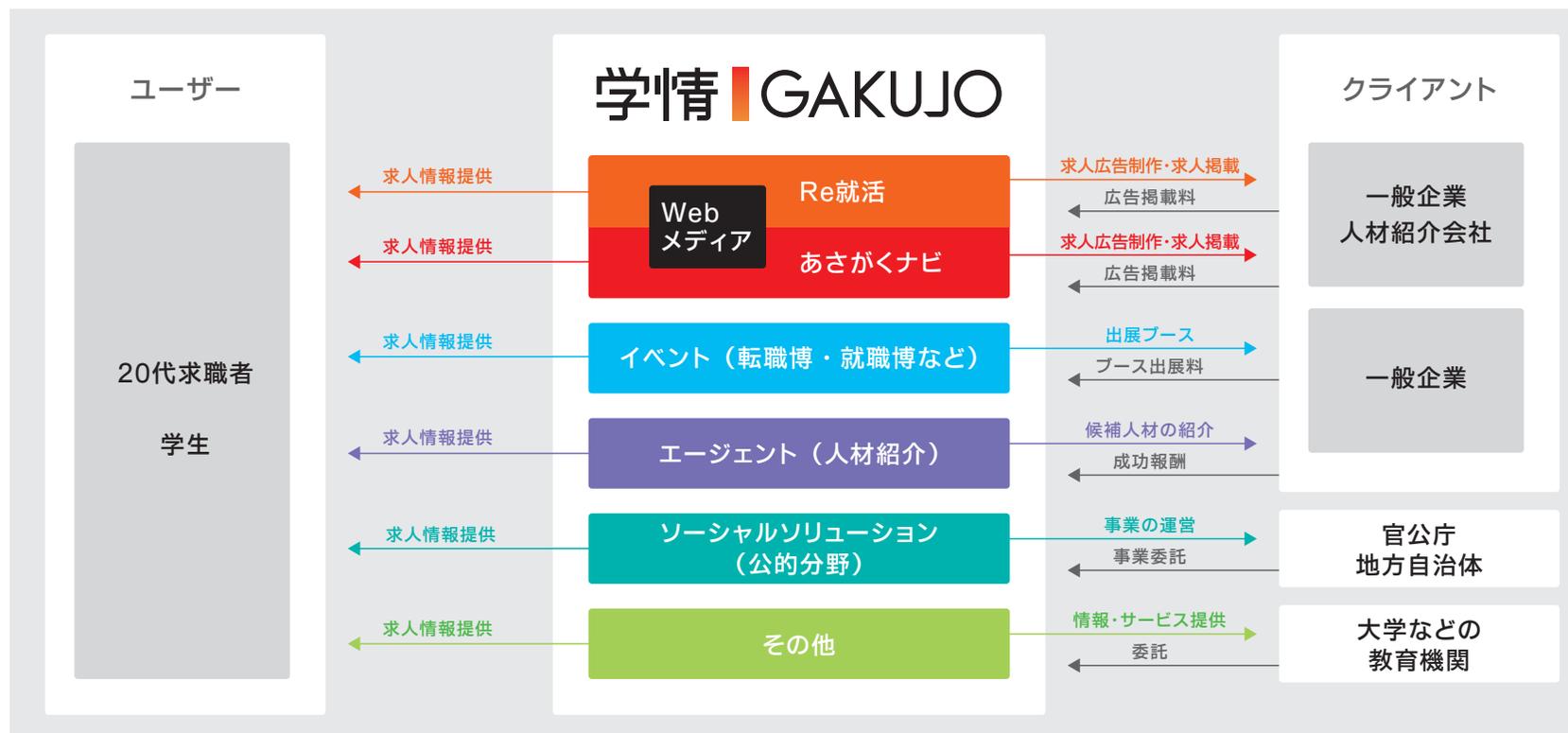
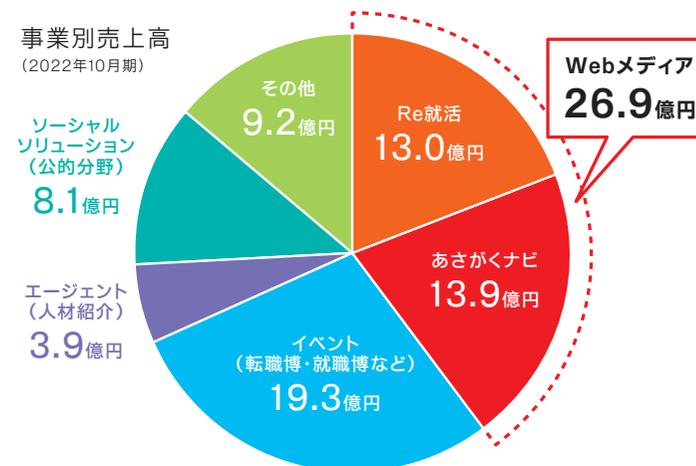
若年層と企業のマッチングを支援し、働き手・企業の成長に貢献

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
「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
- 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「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 330名(2023年4月30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)



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)



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)



FUKUOKA

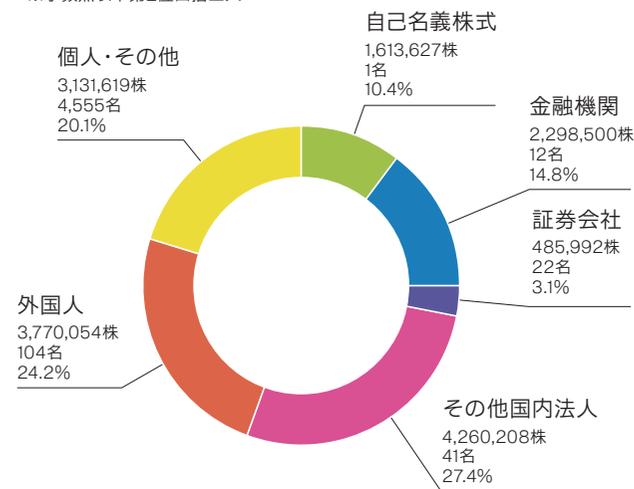
[福岡支社]
 〒812-0011
 福岡市博多区博多駅前2-1-1
 福岡朝日ビル8階
 TEL(092)477-9190(代)

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 4,735名

株主構成比

2023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



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。

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おります。

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 MAIL: ir@gakujo.ne.jp

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。