

# 決算説明 資料

2024年10月期(第47期)

2024年12月  
東証プライム市場：証券コード2301

[20代専門]転職サイト「Re就活」は、2024年11月に20周年を迎えました

# Re就活<sup>®</sup> 20<sup>th</sup>

2004年。「Re就活」は誕生しました。

当時は、まだ、「既卒・第二新卒」という言葉があまり認知されていなかった時代。

それでも、サービスを立ち上げたのは、  
可能性のある若い人材が挑戦の機会を得られないことは社会課題であり、  
20代が自身の可能性をひらき何度でも挑戦できる環境をつくることが、  
これからの企業の成長、日本経済の発展につながると考えたからです。

以降、多くの20代求職者、求人企業からご支持をいただき、20周年を迎えることができました。

「挑戦したい」という希望を、「実現できる」という自信を、若い世代が仕事を通して掴めるように。  
これからも学情は、20代を中心とした若い世代の「キャリアの起点」を支援していきます。

Contents

サマリー

業績・株主還元

商品別トピックス

更なる成長に向けた取り組み

Appendix

- ✓ 売上高は107億円(前期比+22.2%)に。3期連続で過去最高業績を更新
- ✓ Webメディアの売上成長にともない、成長投資を実施しながら営業利益は、前期比+15.0%に
- ✓ システム開発投資の拡大にともない補完的指標として採用したEBITDAは、28億円(前期比+16.5%)
- ✓ 当期純利益は、前期比+27.2%となり、ROEは16.1%に
- ✓ 最終利益の伸長を受け、期末配当を当初計画より13円増配し、1株当たりの年間配当金は65円に

2024年10月期実績

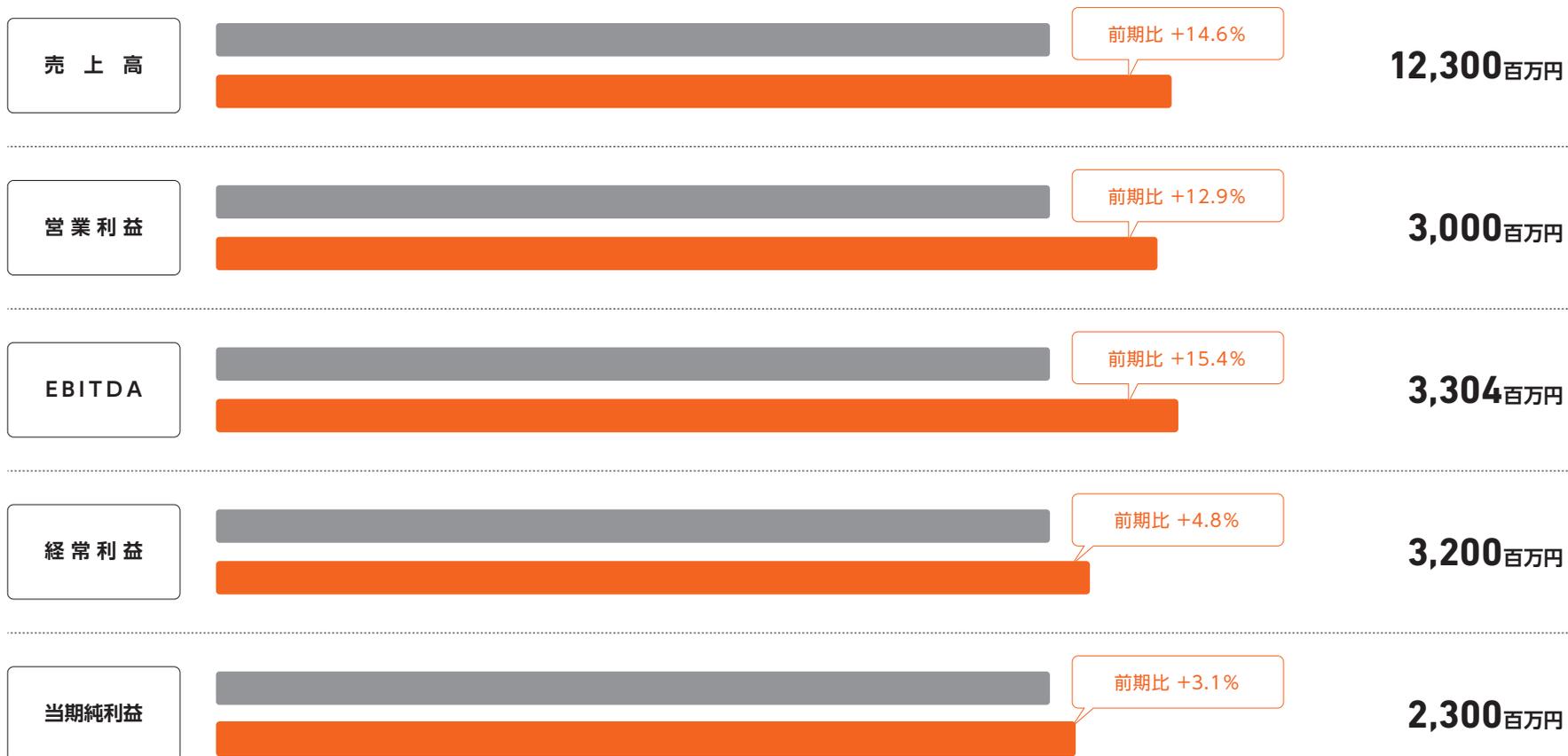


## キャリア採用(経験者採用)サービスの売上が、前期比+33.0%で伸長。 キャリア採用サービスの軸となる「Re就活」が成長を牽引

Re就活	売上高は2,526百万円。前期比+34.1%で伸長。 登録会員数が、2024年2月に230万人を突破後も、順調に増加。 求職者と企業のマッチング数増加(=効果性向上)により、受注が拡大する好循環に
Re就活テック Re就活30	2期目となる「Re就活テック」の売上高は111百万円。 2024年10月30日ローンチの「Re就活30」の会員数は計画を上回るペースで推移
エージェント	売上高は775百万円。前期比+21.2%で伸長。 Re就活の登録会員数増加に伴い面談数が伸長し、更なる成長ポテンシャルが存在
イベント (転職博・就職博など)	売上高は3,179百万円。前期比+21.8%で伸長。 転職・インターンシップの出展ブース数増加(前期比+39.9%)が、成長を牽引
あさがくナビ	売上高は2,072百万円。前期比+18.6%で伸長。 2026年卒は登録会員数が大きく伸び、学生と企業のマッチングも増大
ソーシャル ソリューション	売上高は1,134百万円。前期比+13.1%で伸長。 政府・地方公共団体が注力する社会課題に関する事業を多数受託

- ☑ 売上高は123億円、営業利益は30億円を計画
- ☑ 先行投資による、キャリア採用(経験者採用)サービスの成長強化を継続
- ☑ 2024年10月期から実施している投資効果により、利益成長も見通す
- ☑ 本業の儲けを示すEBITDAは33億円を計画

2025年10月期予想



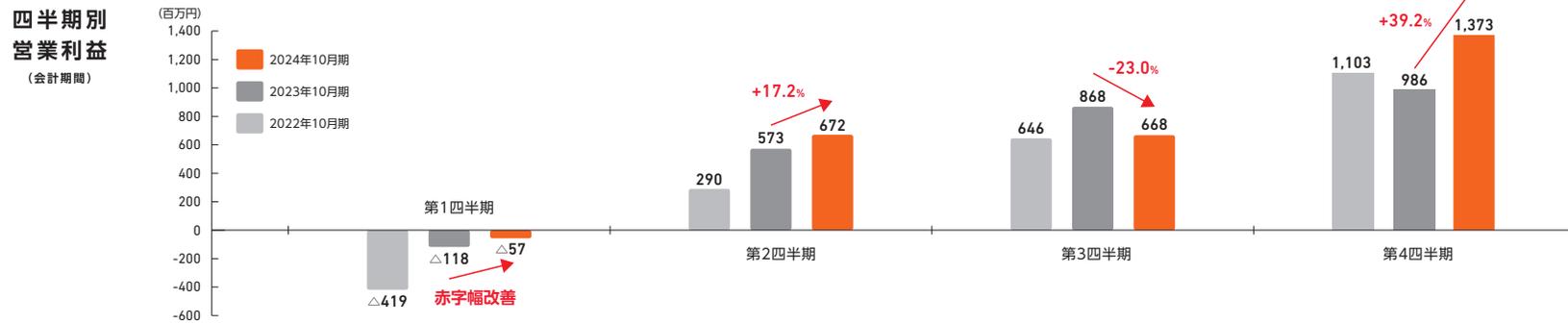
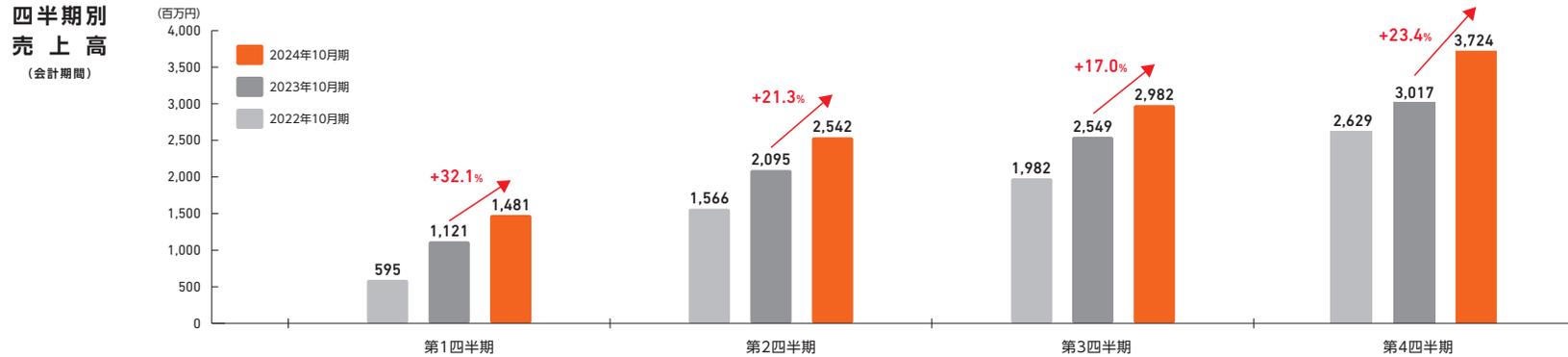
業績・株主還元

- ☑ 売上高は、10,730百万円(前期比+22.2%)に。3期連続で過去最高業績を更新
- ☑ 営業利益は、2,656百万円(前期比+15.0%)に。営業利益は前期比で346百万円増加
- ☑ 利益率の高いWebメディア(Re就活・あさがくナビ)の売上成長にともない、成長投資を実施しながら、利益成長も実現

## 損益計算書ダイジェスト

	(百万円)					(百万円)		
	2023年10月期	百分比(%)	2024年10月期	百分比(%)	前期比(%)	2025年10月期(予想)	百分比(%)	前期比(%)
売上高	8,784	100.0	10,730	100.0	122.2	12,300	100.0	114.6
売上原価	2,916	33.2	3,606	33.6	123.6	3,949	32.1	109.5
売上総利益	5,867	66.8	7,124	66.4	121.4	8,350	67.9	117.2
販売費及び一般管理費	3,557	40.5	4,467	41.6	125.6	5,350	43.5	119.8
うち販売促進費	626	7.1	811	7.6	129.5	1,000	8.1	123.3
営業利益	2,310	26.3	2,656	24.8	115.0	3,000	24.4	112.9
経常利益	2,563	29.2	3,053	28.5	119.1	3,200	26.0	104.8
税引前当期純利益	2,563	29.2	3,053	28.5	119.1	3,200	26.0	104.8
当期純利益	1,753	20.0	2,229	20.8	127.2	2,300	18.7	103.1

- ☑ 第4四半期の売上高は、3,724百万円(前年同期比+23.4%)
- ☑ 第3四半期に強化した広告宣伝の効果で売上を伸ばしたRe就活が、全体の成長を押し上げる
- ☑ 第4四半期の営業利益は、1,373百万円(前年同期比+39.2%)

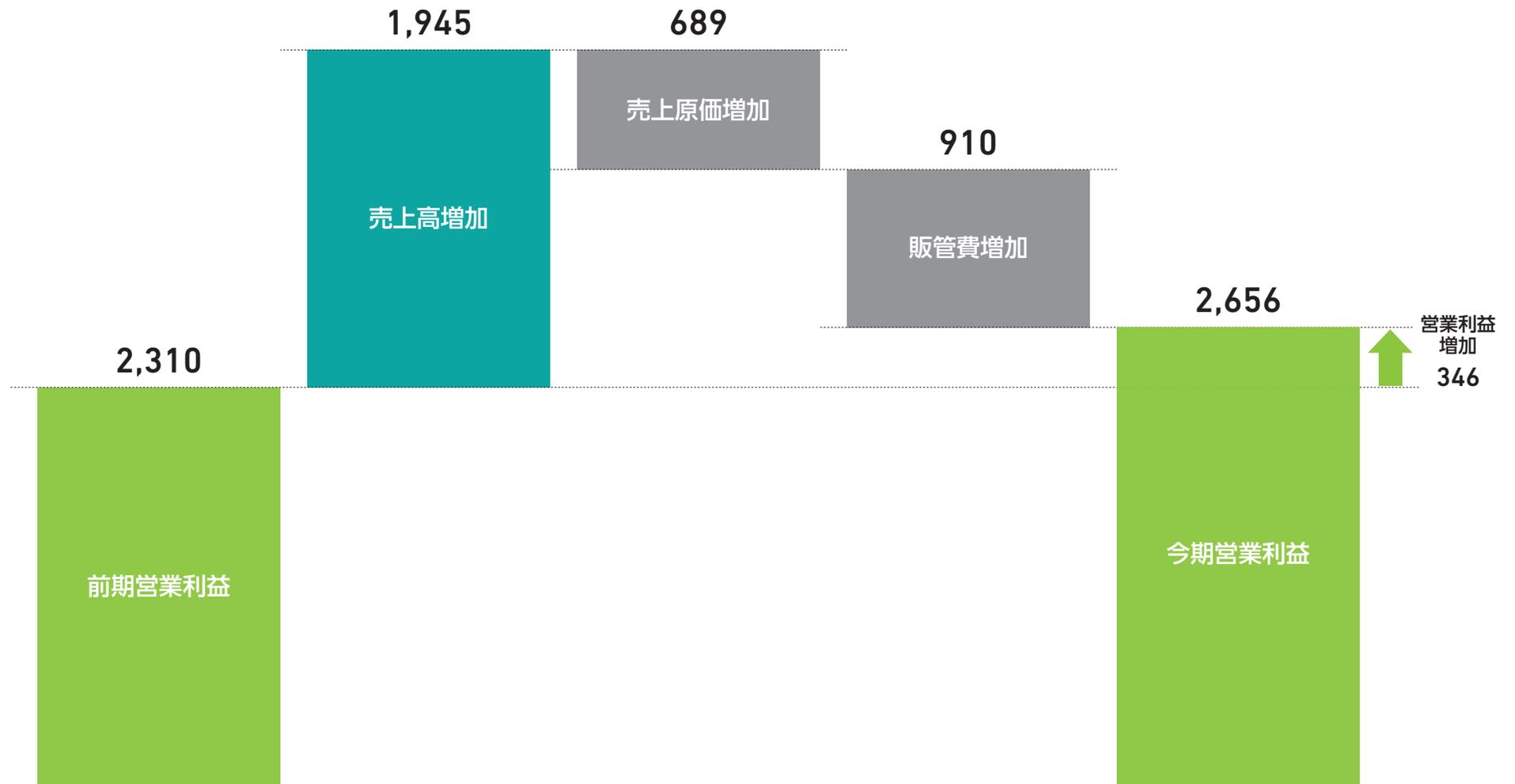


四半期別業績 (会計期間)

	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	3,724
売上総利益	273	666	900	921	1,364	1,597	1,415	1,752	1,970	1,896	2,084	2,654
販売費および一般管理費	692	785	958	630	791	925	769	883	1,302	792	1,097	1,281
営業利益	△419	△118	△57	290	573	672	646	868	668	1,103	986	1,373
経常利益	△276	△48	23	340	623	862	825	939	738	1,148	1,049	1,429

※△は損失

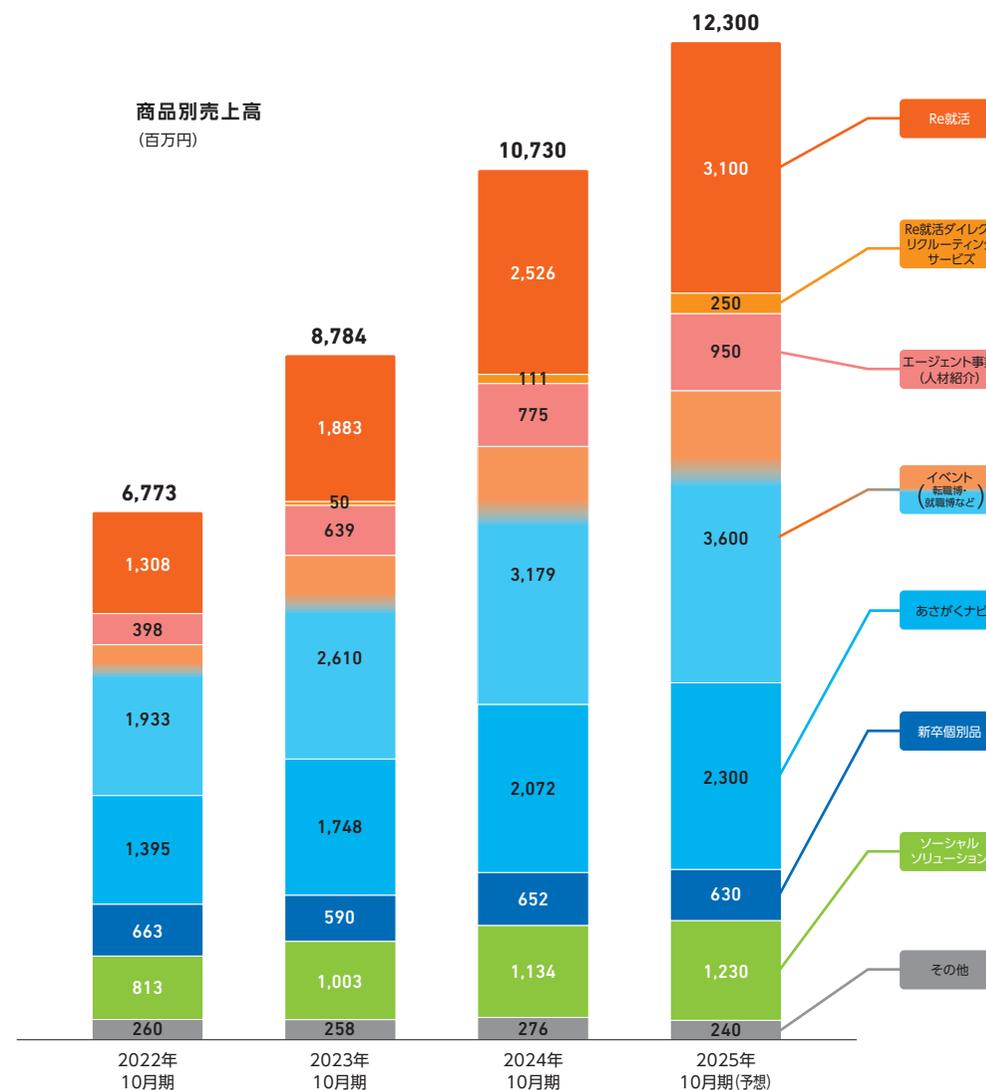
- ☑ 売上高が1,945百万円増加(前期比+22.2%)
- ☑ 利益率の高いWebメディア(Re就活・あさがくナビ)の売上が伸びたことにより、先行投資を実施しながら、利益成長も実現



- ☑ Re就活の売上高が、2,526百万円(前期比+34.1%)となり、全体を牽引
- ☑ キャリア採用サービス売上高の成長率は前期比+33.0%
- ☑ Webメディア売上高の成長率は前期比+26.6%

(百万円)

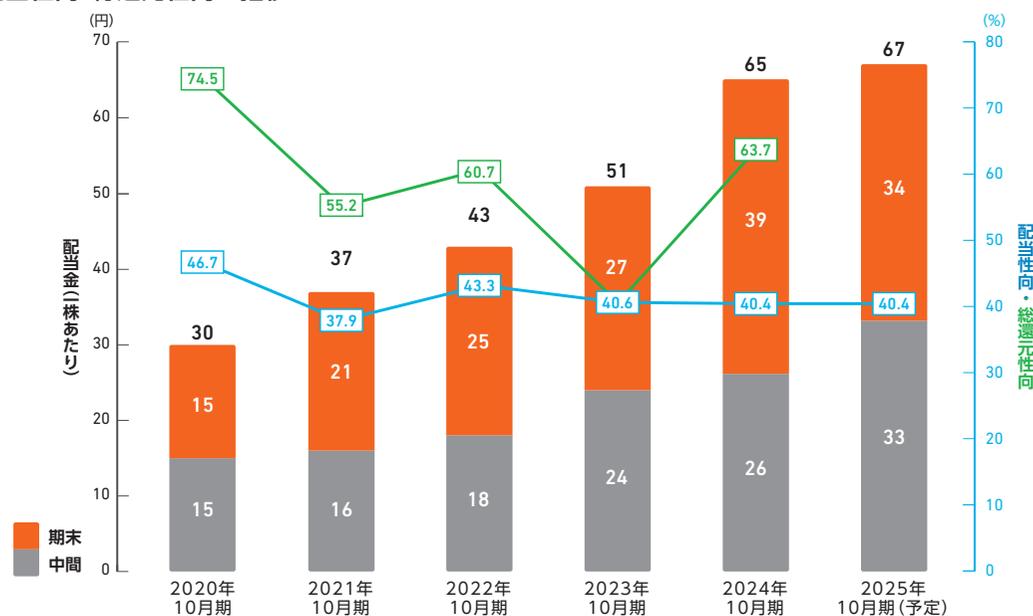
		2023年10月期	2024年10月期	前期比 (%)	2025年10月期通期(予想)	前期比 (%)
合 計	売上高	8,784	10,730	122.2	12,300	114.6
	売上総利益	5,867	7,124	121.4	—	—
Re就活	売上高	1,883	2,526	134.1	3,100	122.7
Re就活ダイレクトリクルーティング (Re就活テック) Re就活30	売上高	50	111	—	250	223.3
エージェント事業 (人材紹介)	売上高	639	775	121.2	950	122.5
イベント (転職博・就職博など)	売上高	2,610	3,179	121.8	3,600	113.2
あさがくナビ	売上高	1,748	2,072	118.6	2,300	111.0
新卒個別品	売上高	590	652	110.5	630	96.5
ソーシャルソリューション事業	売上高	1,003	1,134	113.1	1,230	108.4
その他	売上高	258	276	106.9	240	86.9



※「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。

- ✓ 期末配当を当初計画より13円増配し、1株あたりの年間配当金は65円に。配当性向は、40.4%
- ✓ 自己株式取得を実施し、総還元性向は63.7%
- ✓ 2025年10月期は、1株当たりの配当金67円を予定
- ✓ 配当性向は40～50%を維持

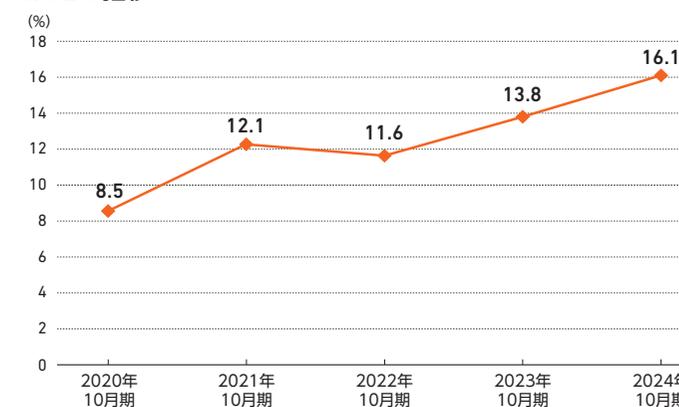
配当金・配当性向・総還元性向の推移



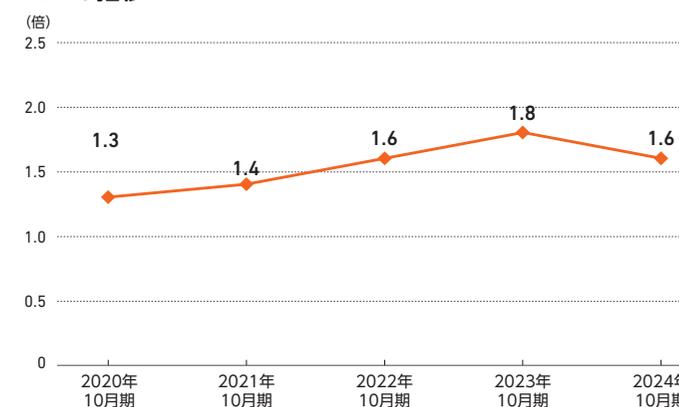
	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期(予定)
1株当たり当期純利益(円)	64.29	97.64	99.35	125.74	160.77	165.83
1株当たり配当金(円)	30	37	43	51	65	67
配当性向(%)	46.7	37.9	43.3	40.6	40.4	40.4
総還元性向(%)	74.5	55.2	60.7	40.6	63.7	—

**自己株式の取得実績** 取得株式総数: 300,000株/株式の取得価格総額: 526,750,200円/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
(資産の部)		
流動資産	6,626,734	8,534,419
固定資産	8,979,080	8,205,341
有形固定資産	847,505	1,050,613
無形固定資産	486,364	712,553
投資等	7,645,210	6,442,175
資産合計	15,605,815	16,739,761
(負債の部)		
流動負債	2,104,145	2,029,626
固定負債	236,386	232,182
負債合計	2,340,531	2,261,809
(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	11,853,752
自己株式	△ 1,795,248	△ 2,293,979
株主資本合計	13,427,717	14,438,528
評価・換算差額等	△ 180,513	21,343
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	13,265,283	14,477,952
負債純資産合計	15,605,815	16,739,761

損益計算書

(単位:千円)

科目	期別	2023年10月期		2024年10月期	
		金額	百分比(%)	金額	百分比(%)
売上高		8,784,768	100.0	10,730,691	100.0
売上原価		2,916,813	33.2	3,606,571	33.6
売上総利益		5,867,954	66.8	7,124,120	66.4
販売費及び一般管理費		3,557,467	40.5	4,467,492	41.6
営業利益		2,310,487	26.3	2,656,628	24.8
営業外収益		284,026	3.2	413,823	3.9
営業外費用		31,450	0.4	16,670	0.2
経常利益		2,563,063	29.2	3,053,781	28.5
税引前当期純利益		2,563,063	29.2	3,053,781	28.5
法人税等合計		809,663	9.2	823,887	7.7
当期純利益		1,753,399	20.0	2,229,894	20.8

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	2023年 10月期	2024年 10月期
期首残高	2,463,363	3,382,812
営業キャッシュ・フロー	2,277,250	1,633,788
投資キャッシュ・フロー	△ 675,343	177,713
財務キャッシュ・フロー	△ 682,457	△ 1,264,982
期末残高	3,382,812	3,929,331

資本効率データ

	2023年 10月期	2024年 10月期
一株当たり純資産(円)	948.81	1,056.55
一株当たり当期純利益(円)	125.74	160.77
自己資本比率(%)	84.9	86.4
ROE(自己資本利益率)(%)	13.8	16.1
総資産経常利益率(%)	17.4	18.9
PER(株価収益率)(倍)	13.3	10.4
PBR(株価純資産倍率)(倍)	1.8	1.6

【参考】期末株価

2023年10月31日1,670円 / 2024年10月31日1,671円

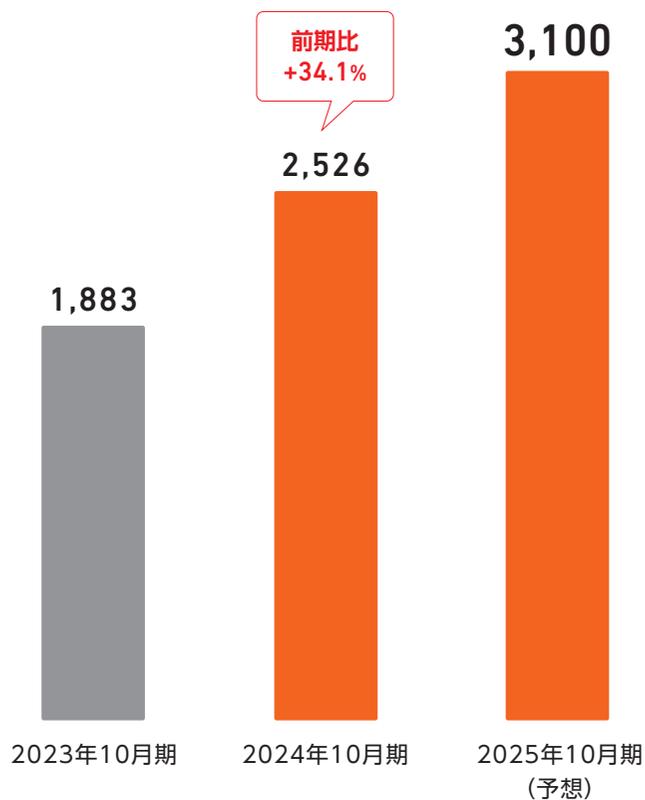
商品別トピックス

売上高は2,526百万円。前期比+34.1%で伸長。

第4四半期単独では前年同期比+42.9%で伸び、全体の売上成長を牽引

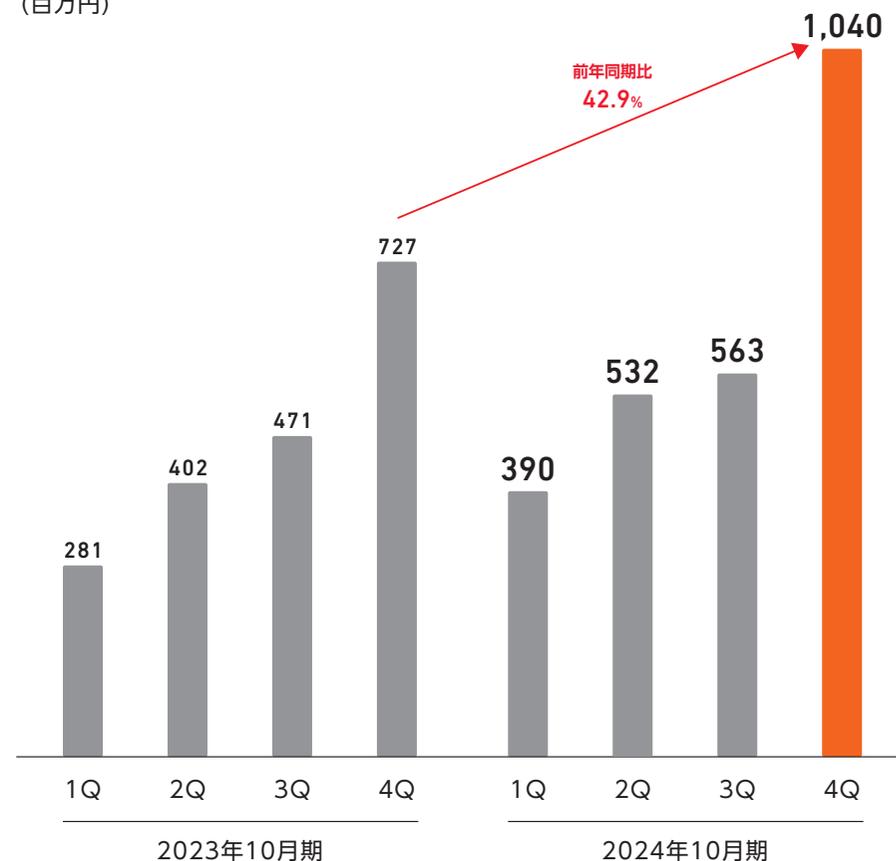
通期売上高

(百万円)



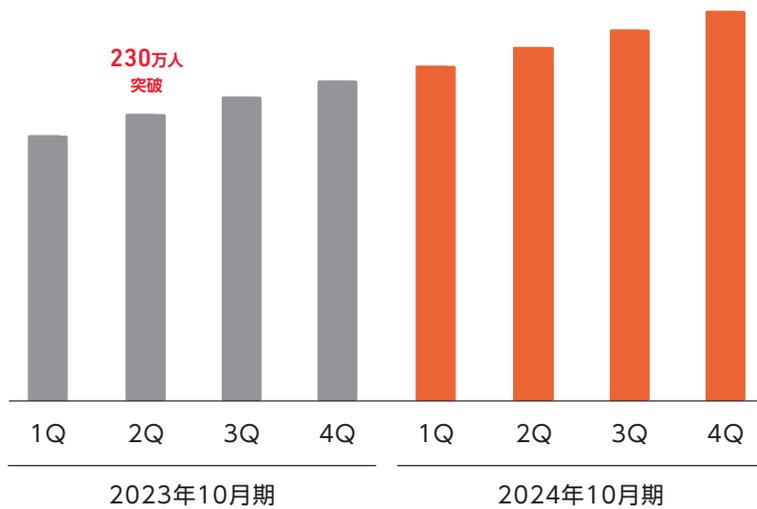
四半期別売上高

(百万円)

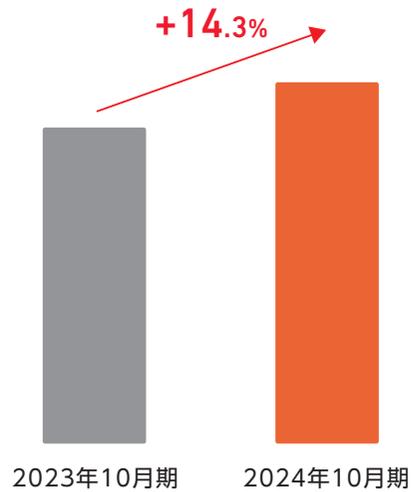


登録会員数が、2024年2月に230万人を突破後も、順調に増加。  
 求職者と企業のマッチング数増加(=効果性向上)により、受注が拡大する好循環に

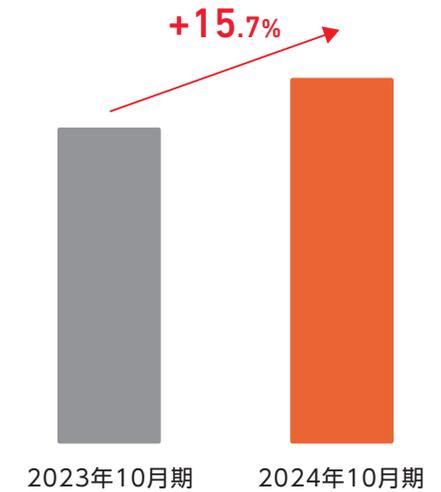
登録会員数推移



マッチング数(応募数)



求人件数



テレビCM 好評オンエア中

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。

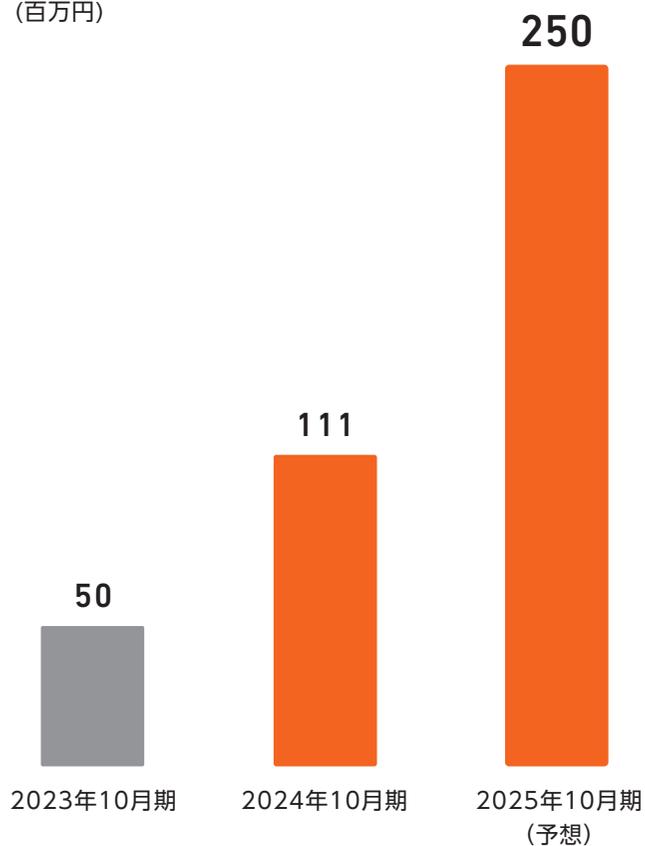


2期目となる「Re就活テック」の売上高は111百万円。 ※Re就活30は、2024年10月30日ローンチ

2024年10月30日にローンチした「Re就活30」の会員数は計画を上回るペースで推移

通期売上高

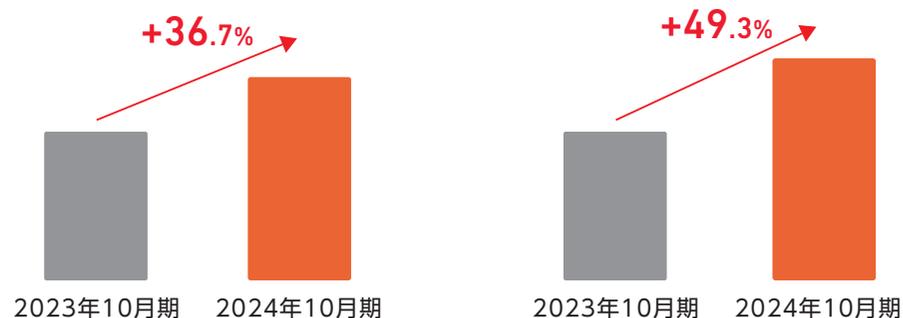
(百万円)



[ITエンジニア経験者専門]転職サービス「Re就活テック」

登録会員数

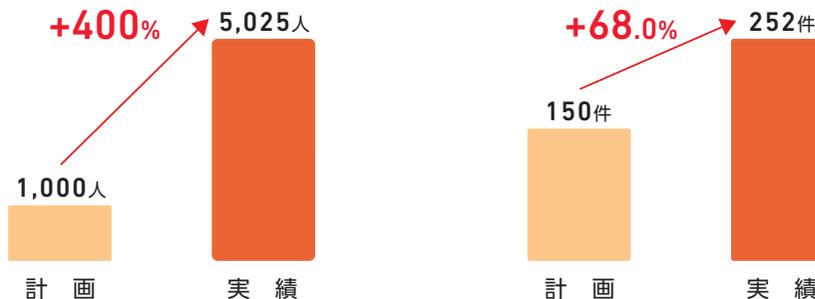
マッチング数(応募数)



[30代専門]転職サービス「Re就活30」

登録会員数 ※2024年11月30日時点

求人数 ※2024年11月30日時点

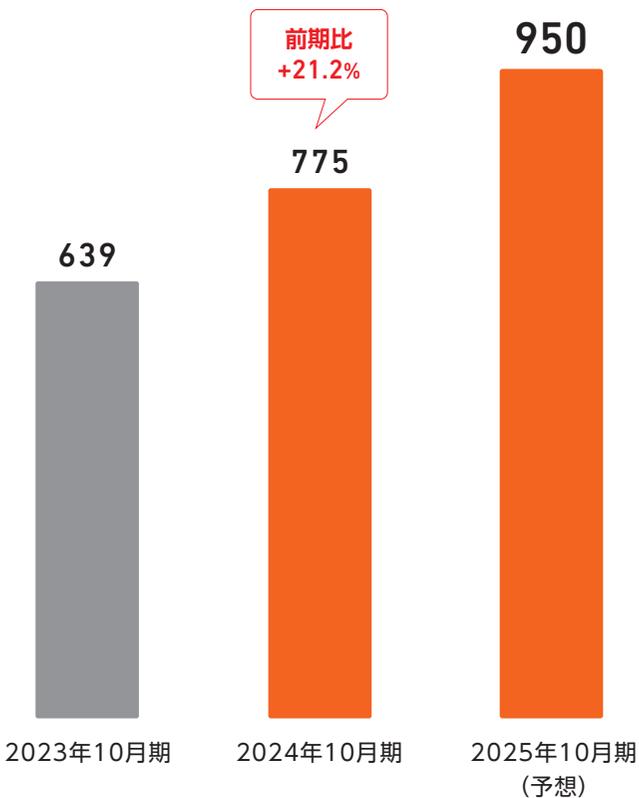


売上高は775百万円。前期比+21.2%で伸長。

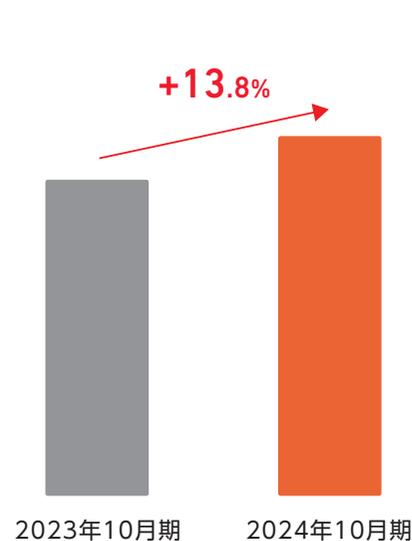
Re就活の登録会員数増加に伴い面談数が伸長し、更なる成長ポテンシャルが存在

通期売上高

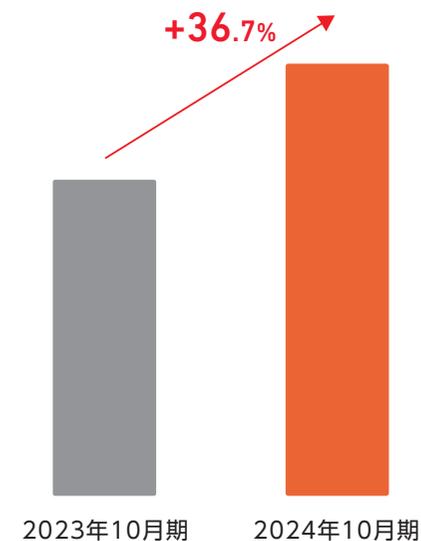
(百万円)



マッチング数(決定数)



面談数



成長に向けた取り組み

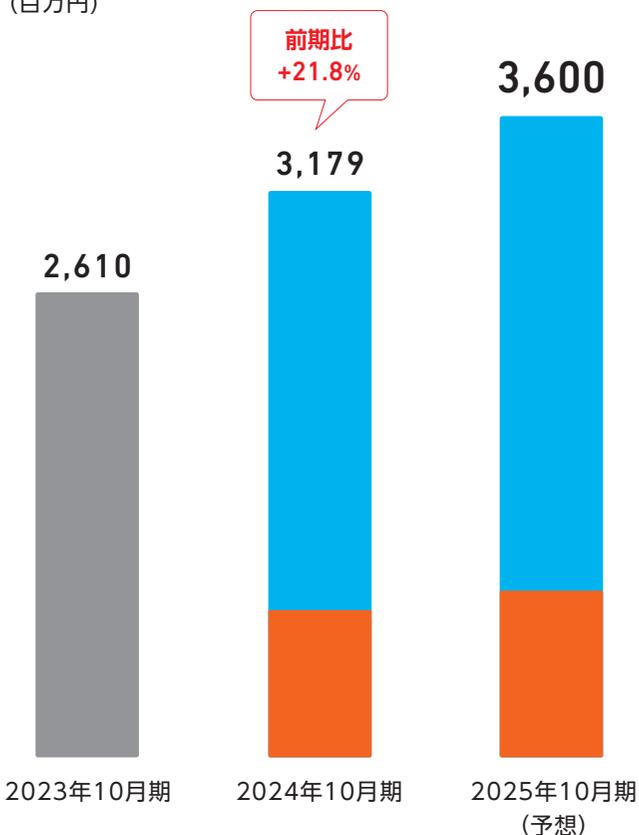
- ・20代登録比率4年連続No.1(東京商工リサーチ)を活用したPR
- ・会員数の増加を続ける「Re就活」との連携を強化し、面談数を増大
- ・三井住友銀行、SMBCヒューマン・キャリアと“20代活躍支援プロジェクト”を展開
- ・IT・DXなど専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」の転職支援を強化

売上高は3,179百万円。前期比+21.8%で伸長。

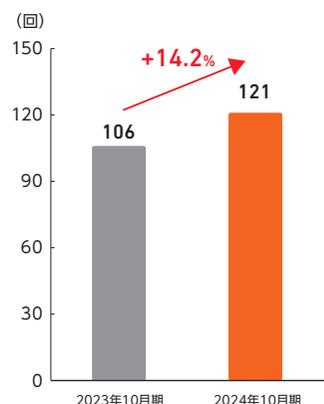
転職・インターンシップの出展ブース数増加(前期比+39.9%)が、成長を牽引

通期売上高

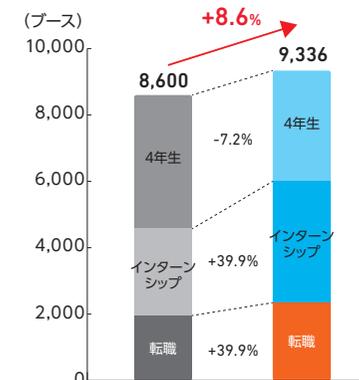
(百万円)



開催数



ブース数

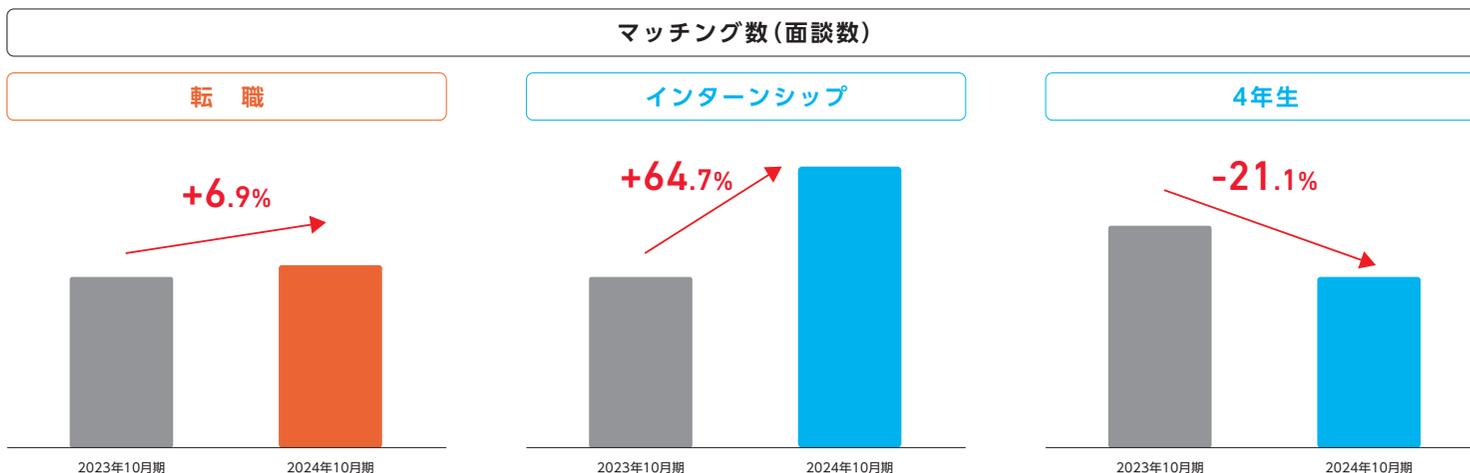


	2023年10月期	2024年10月期	前期比(%)
売上高(百万円)	2,610	3,179	121.8
就職博等 開催回数	106	121	114.2
うち1日開催	45	56	124.4
うち2日開催	51	57	111.8
3日以上開催	10	8	80.0
4年生対象	42	40	95.2
インターンシップ対象	41	49	119.5
転職対象	23	32	139.1

	2023年10月期	2024年10月期	前期比(%)
ブース数	8,600	9,336	108.6
4年生対象	4,030	3,335	92.8
インターンシップ対象	2,613	3,656	139.9
転職対象	1,957	2,345	139.9
就活サポートmeeting 開催回数	228	203	89.0
就活サポートmeeting ブース数	1,408	1,288	91.5

※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・あさがくナビの効果性向上により、マッチング数が増加



### 主なイベント来場数

#### 転職 大転職博

日程: 2/2(金)・3(土)  
会場: ベルサール渋谷ガーデン  
来場数: 1,813人

日程: 9/6(金)・7(土)  
会場: 国際フォーラム  
他来場数: 2,000人

#### インターンシップ キャリアデザインフォーラム

日程: 4/20(土)  
会場: 東京ビッグサイト  
来場数: 4,425人

日程: 4/27(土)  
会場: グランフロント大阪  
他来場数: 2,577人

### 就活サポートmeetingは開催エリアを拡大

Re 就活 [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

転職サポートmeeting・就活サポートmeeting  
2024年10月期開催エリア

あさがくナビ [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

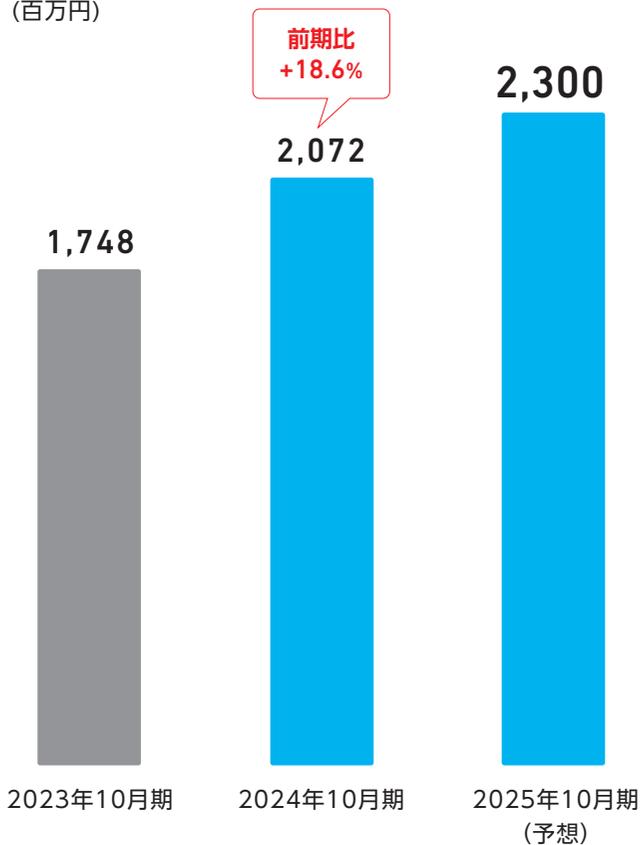


売上高は2,072百万円。前期比+18.6%で伸長。

第4四半期単独では前年同期比+30.9%で伸び、全体の売上成長に貢献

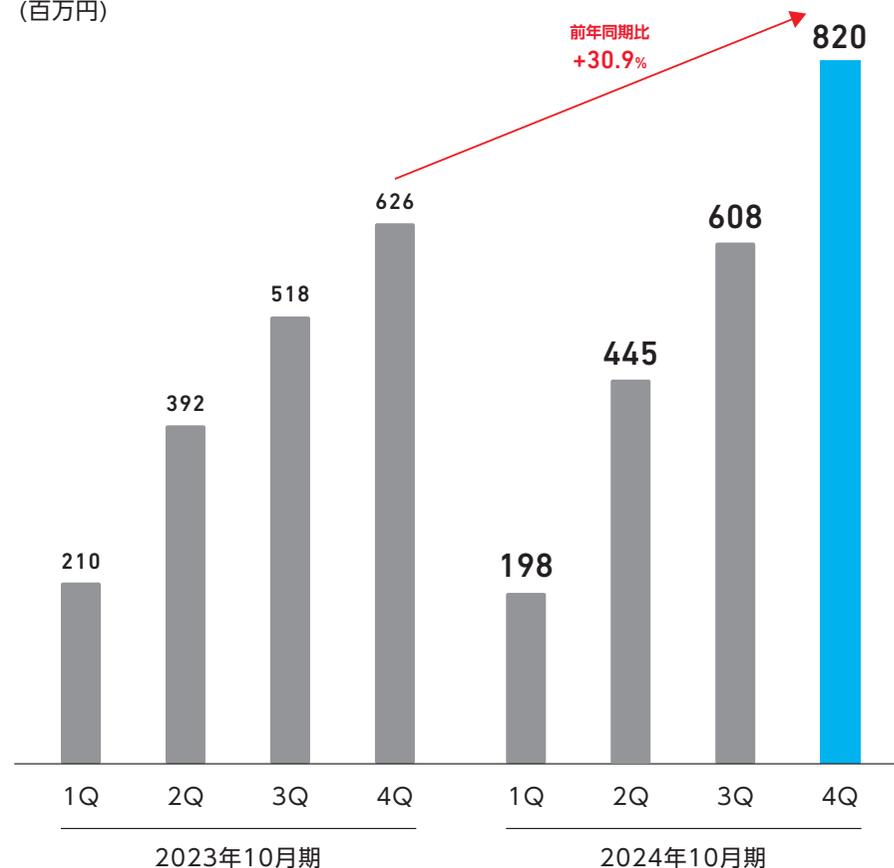
通期売上高

(百万円)



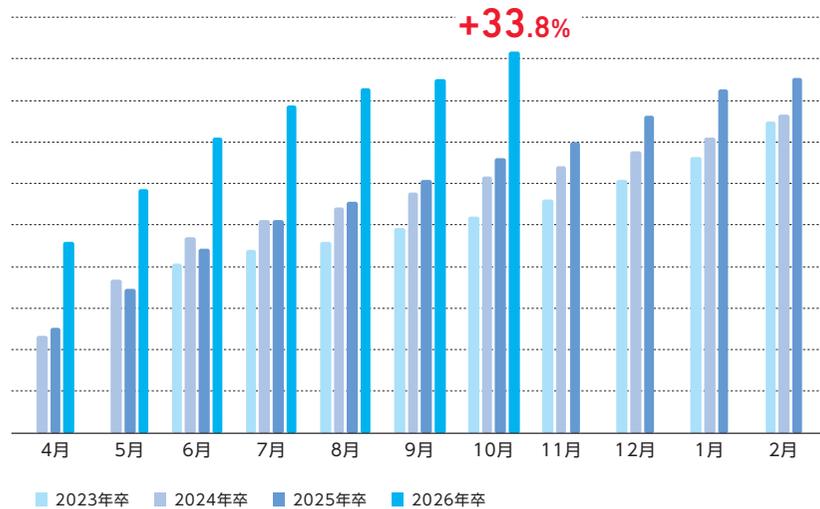
四半期別売上高

(百万円)

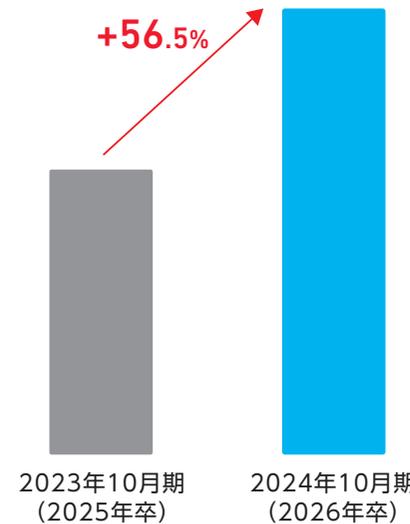


## 学生の就活トレンドを捉えた広告展開、コンテンツ提供が奏功し、 2026年卒は登録会員数が大きく伸長。学生と企業のマッチングも増大

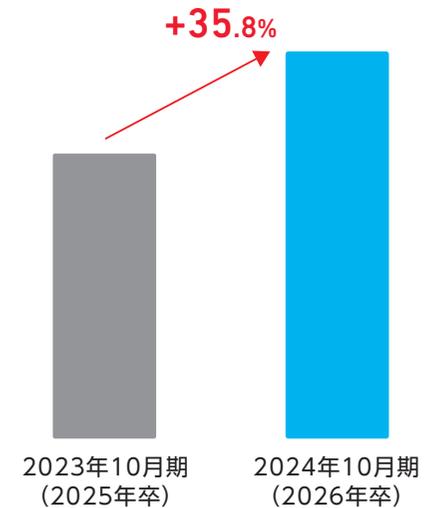
登録会員数推移



マッチング数(応募数)



求人件数



### 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



チャンネル登録者数 1.34万人

### 「あさがくナビ就活チャンネル」の登録者数1.34万人を突破

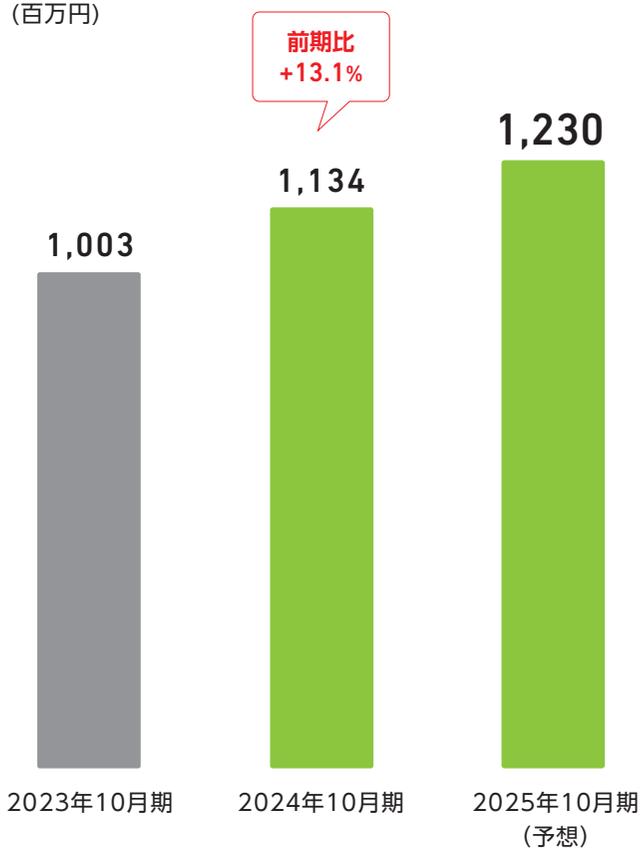
YouTube公式チャンネル「あさがくナビ就活チャンネル」は、チャンネル登録者数が1.34万人を突破しました(2024年11月末時点)。「あさがくナビ就活チャンネル」は、「あさがくナビ」が就職活動に役立つコンテンツを発信するYouTubeチャンネルです。「就職活動の進め方」や「人事のホンネ」、「面接での評価基準」など、自己分析や企業理解を深めるために役立つ情報を届け、学生の就職活動をサポートしています。

売上高は1,134百万円。前期比+13.1%で伸長。

政府・地方公共団体が注力する社会課題に関する事業を多数受託

## 通期売上高

(百万円)



## 受託事業 (一部)

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

## インターンシップ支援関連事業



## 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



# 更なる成長に向けた取り組み

20代を中心とした若い世代の  
「キャリアの起点」の支援を更に力強く

# Re就活を軸に、 10代～30代までの 転職・就職を支援

2023年5月 Re就活テック ローンチ

2024年10月 Re就活30 ローンチ

2025年3月 あさがくナビを  
通年採用型に

## ■2024年10月期までの提供サービス



## ■2025年10月期の提供サービス



採用マーケットは市場規模が拡大。特にキャリア採用サービスのマーケットは更に拡大が見込まれ、  
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

## マーケット規模



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、  
雇用の流動化に伴って、  
企業のキャリア採用も  
更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  
対応するためには、自社にない  
ノウハウやスキルを持つ人材の受け入れが不可欠。  
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 (2023年度)

※2: 矢野経済研究所の公表データより (2023年度)

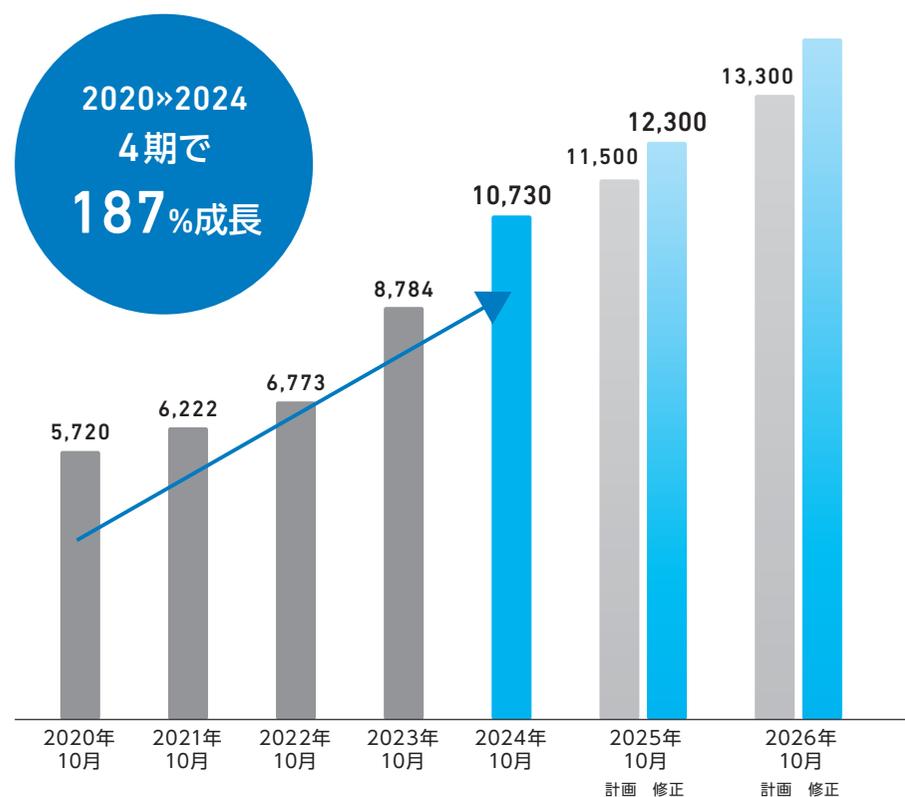
2020年10月期以降、Webメディアサービスの成長を強化する戦略をとり、売上・利益成長を実現。

2024年10月期以降は、特にキャリア採用サービスの成長を強化する戦略を鮮明に。

2025年10月期・2026年10月期は、中期経営計画の計画値を上方修正し更なる成長を目指す

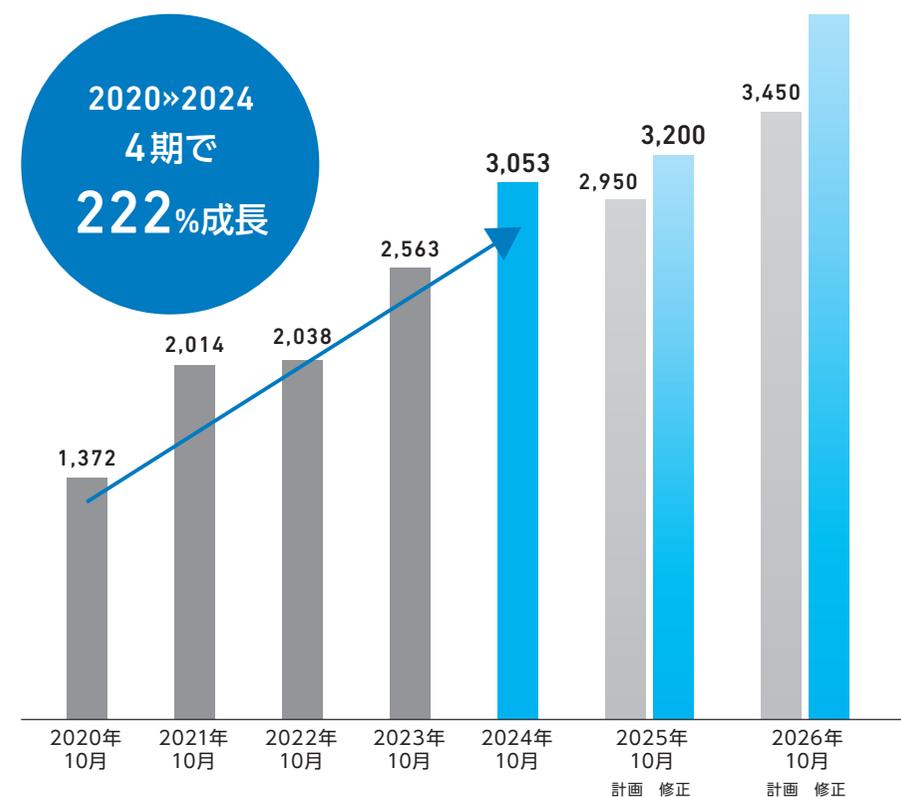
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)

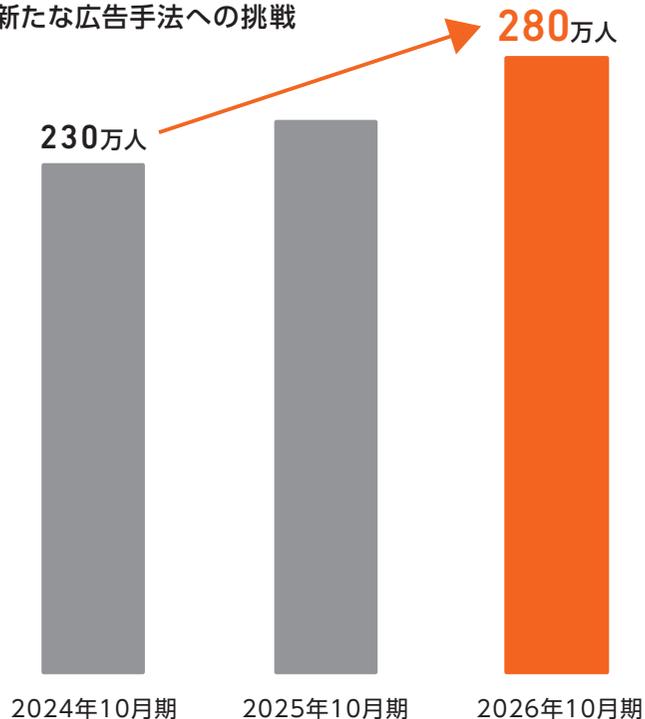


# Re就活®

登録会員数(求職者数)、掲載求人数(企業数)を増やし、更に求職者と企業のマッチングを強化。  
2026年10月期中に、Re就活の会員登録数を280万人に

更に、20代に選ばれるサービスに。  
登録会員数の増加を目指す

- ✓ 開発体制の強化(アジャイル開発の推進)により、ユーザー体験の更なる向上を図る
- ✓ 新たな広告手法への挑戦



キャリア採用を目的とした求人情報を拡充

- ✓ 「第二新卒採用ならRe就活」という認知は活かしながら、「20代キャリア採用ならRe就活」の認知獲得を目指す
- ✓ インサイドセールスによる、中途採用部門へのアプローチ強化





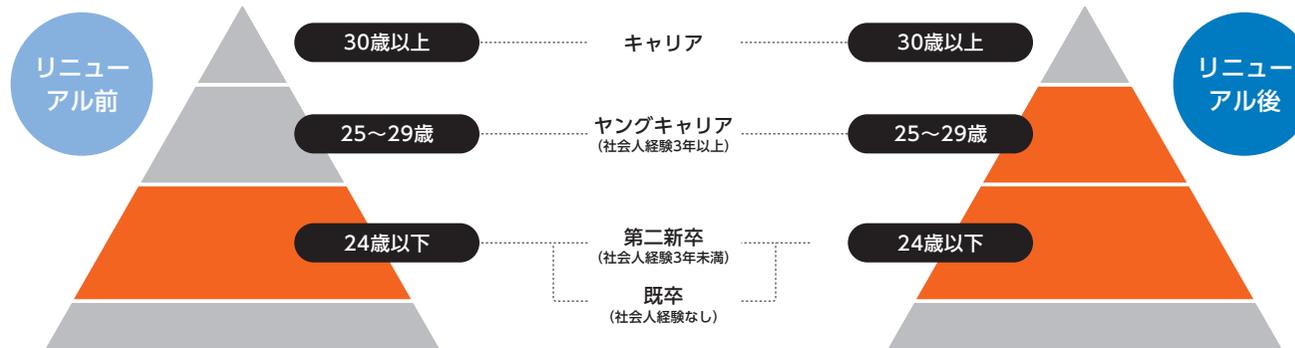
## 5～10年の経験を持つ、ITエンジニアを採用できるサービスにリニューアル

これまで 経験年数1～3年のITエンジニア(第二新卒)を採用できるサービスとして展開



これから 経験年数5～10年のITエンジニア(即戦力)を採用できるサービスに

※第二新卒層の採用も引き続き可能



トップページの  
デザイン変更に加え、  
広告イメージも刷新



# Re就活<sup>®</sup>30

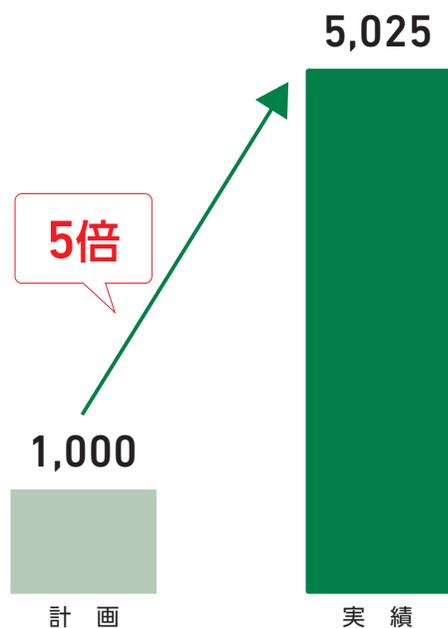
登録会員数、掲載求人数ともに、計画を上回る水準で進捗。  
求職者と企業のマッチングを強化し、垂直立ち上げを目指す



20代後半～30代に選ばれるサービスに。  
登録会員数の増加を目指す

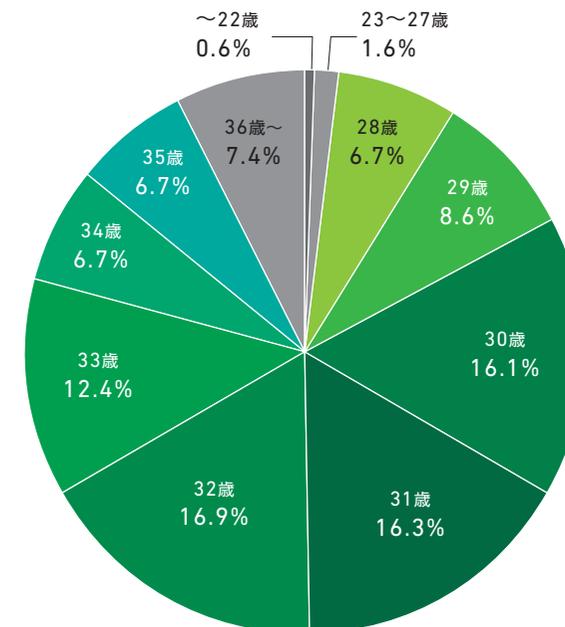
- ✓ Re就活会員(会員数230万人)で20代後半以上の求職者に、サービス告知を実施
- ✓ Re就活のブランド資産を活かした広告展開を強化

【2024年11月 新規会員登録数】



ヘッドハンティング対象を明確にしたサービス展開。  
提供価値を明確にし、参画企業を増やす

- ✓ 登録会員は、サービス提供対象としている20代後半～35歳が9割を占める
- ✓ サービスの特徴を早期に確立できているというメリットを活かし、企業への営業を強化



# あさがくナビ 朝日学情ナビ

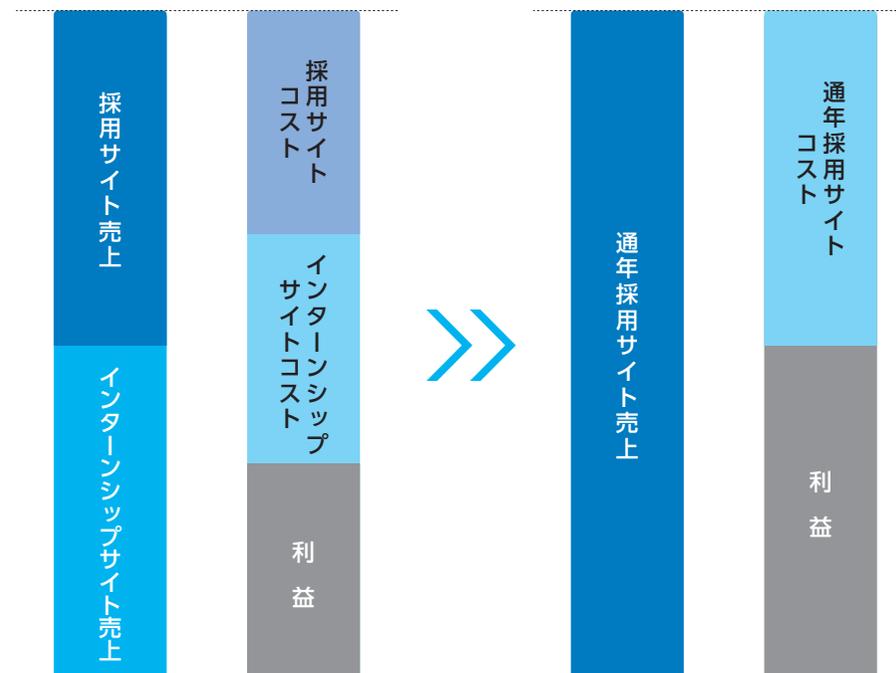
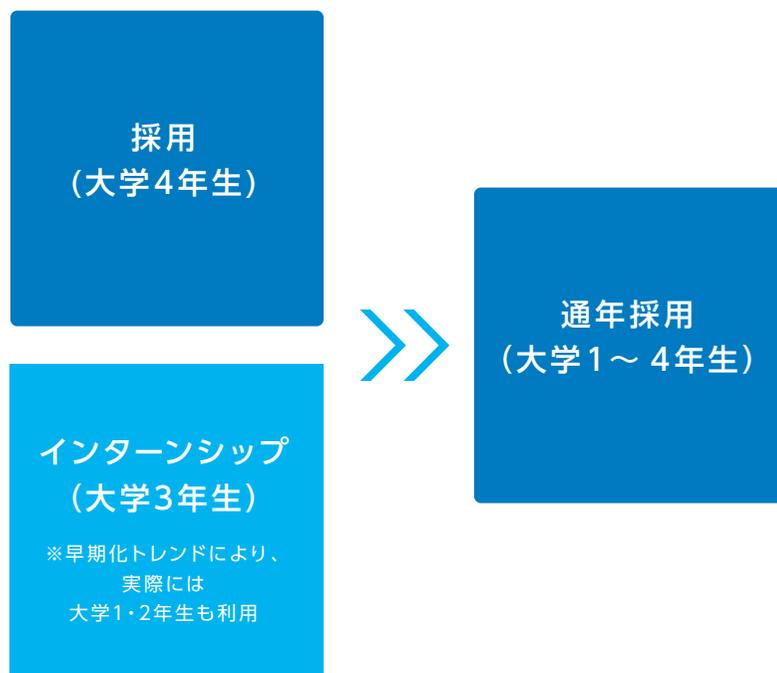
「採用サイト」「インターンシップサイト」と並行して存在していた2つのサイトを1つに統合。  
大学1年生～4年生まで、シームレスなサービス提供を実現する

キャリア教育からインターンシップ広報、採用まで。  
大学1～4年生に一貫してサービスを提供

- ✓ 就職活動準備の早期化に対応したサービス形態に
- ✓ 大学1年生～4年生まで全学年を対象にしたサービス提供で、キャリア形成意欲の高い学生の集客を強化

Webサイトを一本化することで、  
共通コストの共有・削減が可能に

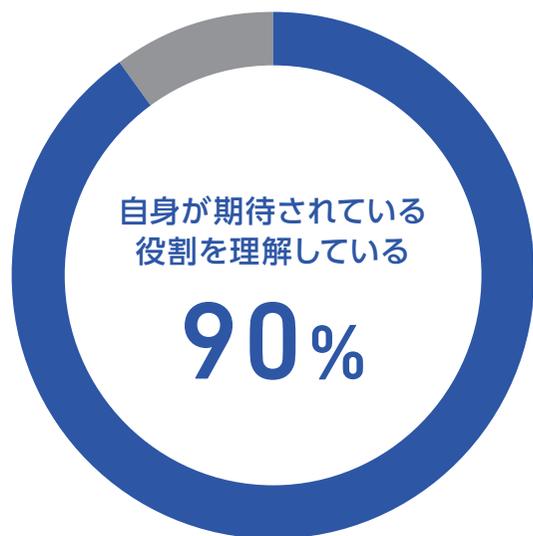
- ✓ これまで2つのサイトで発生していた「開発」「保守・運用」に関するコストの一元化が可能
- ✓ コストの共有により、利益を出しやすい構造に



## 学生・20代社会人の「キャリアの起点」を支援する従業員が「キャリアオーナーシップ」を持てるように。 教育研修・キャリア形成支援を通じて、エンゲージメント強化に取り組む

### エンゲージメント強化を図る

- ☑ エンゲージメント サーベイでは、90%が「自身が期待されている役割を理解している」と回答
- ☑ サービス提供を担う当社従業員が「キャリアは自分の力で切り拓くことができる」と実感できるように。  
教育研修・キャリア形成支援の更なる拡充を図る



※2024年10月実施エンゲージメント サーベイより  
※該当の項目に「そう思う」「ややそう思う」と回答した割合

### 全社員が一堂に会するカンファレンスを実施

- ☑ 社長・取締役と従業員の直接対話の場を拡充
- ☑ 2024年10月には、4年ぶりに全社員が一堂に会するカンファレンスを実施



2024年10月期に策定したマテリアリティに沿って重点領域を設定。  
ステークホルダーとの共通価値創出を目的として、業績向上と一体的に取り組む

マテリアリティ	2025年10月期重点領域
<b>1 社会</b> これからの担う世代が、「より良い未来をつくれる」と信じられる社会を実現する	Re就活のブランド力を更に高め、 求職者・学生と企業の“出会い”の最大化を図る
<b>2 働き手</b> 希望するキャリアの実現を通じて、働き手が自己効力感や幸福感を得ることに貢献する	既存事業の更なる成長と、新規事業の開発・グロースを通じて、 10代～30代のキャリアを支援できるサービス展開を確立する
<b>3 企業</b> 若い世代との共創を通じて、企業が、企業価値を向上させることに貢献する	ユーザー数の拡大・マッチング精度の向上を図り、 企業が“採用成果”を実感できるサービス提供を強化
<b>4 従業員</b> 社内を「20代のセカンドキャリア」の実践の場と定義し、採用・育成を実践。これからの担う世代の能力を見極め、開花させるノウハウを蓄積し、社会に伝播する役割を担う	新たな業務への挑戦を推進。 キャリアオーナーシップで、個人と組織の成長を実現する
<b>5 サステナビリティ</b> これからの担う世代に豊かな選択肢を示すために、持続可能な社会の実現並びに持続的な企業価値の向上に取り組む	高い倫理観・見識を持ち、 社内の当たり前をアップデートする

A large white circle is centered on a solid blue background. The circle has a soft, dark blue shadow cast to its right and bottom, giving it a three-dimensional appearance. The word "Appendix" is written in a black, sans-serif font in the center of the circle.

# Appendix



## 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。

# 学情の歴史は、“業界初”を生み出し新たなスタンダードをつくってきた歴史です

創業期 1976-1989

成長期 1990-2005

拡大期 2006-2019

第二創業期 2020～

- 1976 大阪市北区堂島にて創業
- 1977 (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

1995  
(「あさがくナビ」の前身となる)  
業界初の就職情報サイト  
「G-WAVE」配信開始

- 2000 社名を「株式会社学情」に変更
- 2002 JASDAQ上市  
大阪市北区梅田に新本社ビル竣工、本社を移転

2004  
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市

- 2006 東京証券取引所市場第一部上市
- 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

2017  
「Re就活」フルリニューアル  
東京・大阪の二本社制に

2018  
「Re就活」テレビCM開始

- 2019 「あさがくナビ」フルリニューアル

- 2020 「Re就活WOMAN」配信開始  
「就活サポートmeeting」初開催  
「JobTube」サービス提供開始  
「Web就職博」シリーズ配信開始

- 2021 「20代の働き方研究所」配信開始

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

- 2023 「Re就活テック」配信開始

- 2024 東京都中央区銀座に本社移転  
「Re就活30」配信開始

売上高  
4期で  
187%成長  
2020>2024



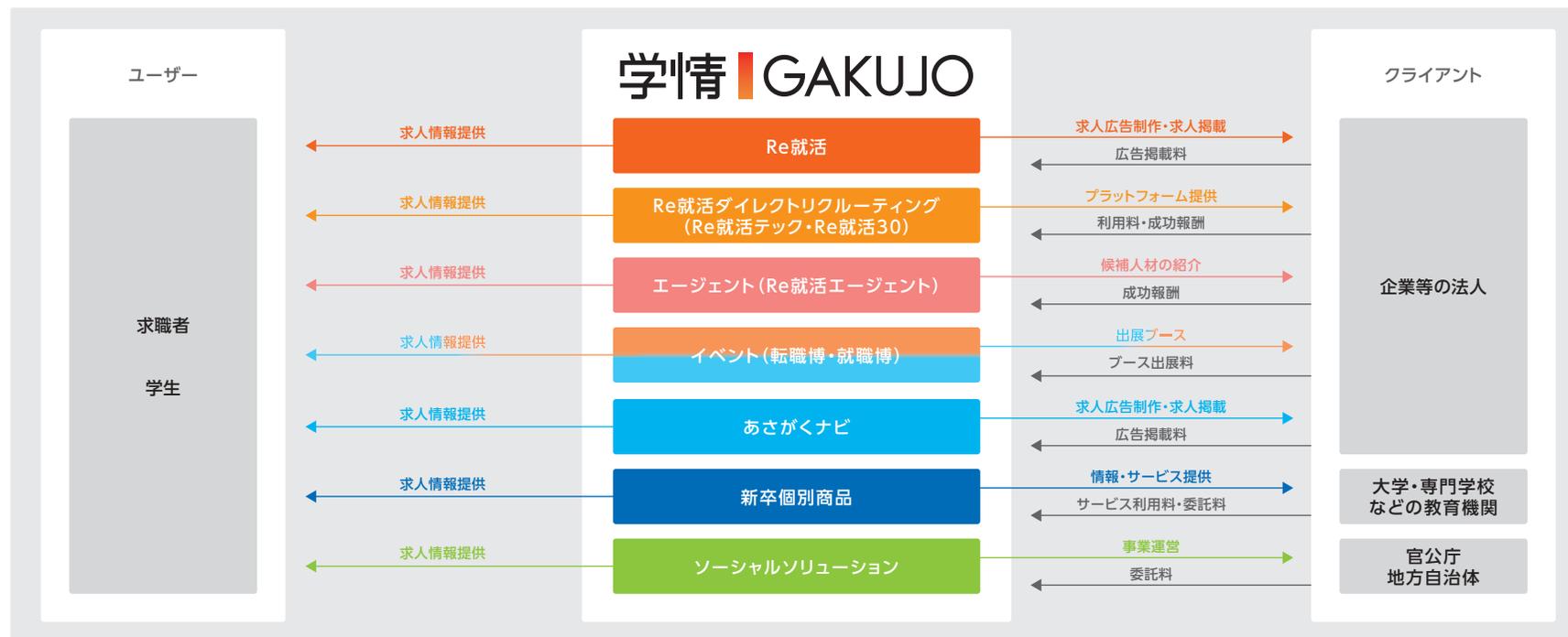
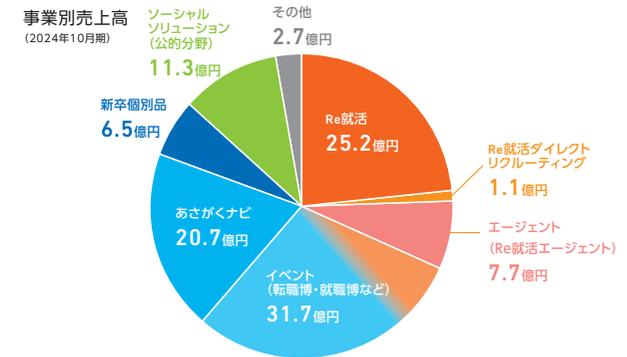
企業から「参画料(広告掲載料/イベント出展料)」または「成功報酬費」を受領するビジネスモデル。  
 求職者・学生には無料で転職・就職情報を提供し、企業とのマッチングをサポート

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



[20代専門]転職サイト(Webメディア)

# Re就活<sup>20th</sup>

求職者・学生と企業のマッチングを実現するWebメディアです。求人広告を掲載した際に広告掲載料が発生するビジネスモデルです。新卒採用の難化・キャリア採用の拡大で注目の集まる「第二新卒採用」「通年採用」を支援しています。会員数は230万人。会員の93.3%が20代です。



Re就活ブランドで展開する20代社会人向けの情報発信メディアも

## 20代の働き方研究所 produced by Re就活 RE就活TV



ダイレクトリクルーティングサービス

## Re就活<sup>テック</sup> RE就活<sup>30</sup>

会員登録する求職者に企業がヘッドハンティングを送る、ダイレクトリクルーティングサービスです。ヘッドハンティングした人材が入社した際にフィーが発生するビジネスモデルと、システム利用の際に利用料が発生するビジネスモデルを併存させています。



## エージェント(人材紹介) RE就活エージェント。



キャリアカウンセリング(キャリアの棚卸や転職で実現したいことの整理)を実施。求職者の希望と、企業の採用要件を踏まえて、求職者と企業のマッチングを実現します。紹介した人材が入社した際に、フィーが発生する成功報酬型のビジネスモデルです。20代登録比率4年連続No.1(※2021年~2024年 東京商工リサーチ調査)

## イベント(転職博・就職博)



日本で初めて、求職者と企業のマッチングを実現する合同企業セミナーを開催。直接面談を通じて、求職者と企業が直接出会う機会を提供しています。ブース出展に際し、出展料が発生するビジネスモデルです。



## スカウト型就職サイト(Webメディア)



求職者・学生と企業のマッチングを実現するWebメディアです。求人広告を掲載した際に広告掲載料が発生するビジネスモデルです。2025年3月より、全学年(大学1~4年生)にアプローチできる「通年採用型サービス」にリニューアル。Z世代の情報収集スタイルに合わせた動画コンテンツや、リアル配信型・オンライン合同企業セミナーを充実させています。



「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

※2024年11月現在



## ソーシャルソリューション

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。



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 372人(2024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)



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

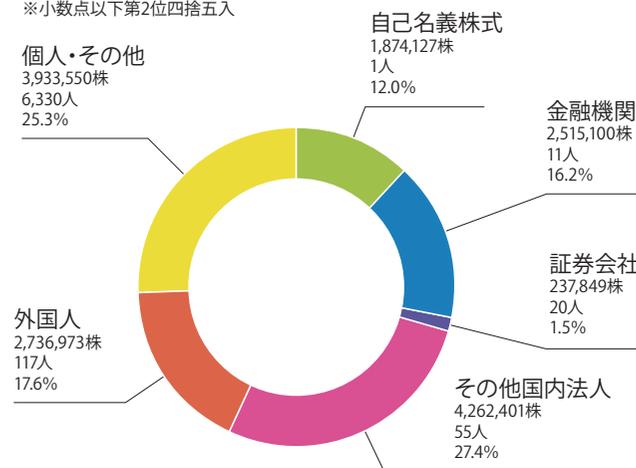
[福岡支社]  
 〒812-0011  
 福岡市博多区博多駅前2-1-1  
 福岡朝日ビル 8階  
 TEL:092-477-9190(代)

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 6,534人

株主構成比

2024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



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。

