

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

学情

2301 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月3日(月)

執筆：客員アナリスト

清水陽一郎

FISCO Ltd. Analyst Yoichiro Shimizu



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年10月期の業績概要	01
2. 2025年10月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 主な商品	05
2. ビジネスモデルとその強み	11
■ 業績動向	12
1. 2024年10月期の業績概要	12
2. 商品別業績	13
3. 財務状況と経営指標	14
4. キャッシュ・フローの状況	15
■ 今後の見通し	16
1. 2025年10月期の業績見通し	16
2. 中期の成長戦略	18
3. 競合優位ごとの成長戦略と投資方針	19
4. 成長投資	21
5. ESG及びSDGsへの取り組み	22
■ 株主還元策	23

■ 要約

2024年10月期の業績は、3期連続で過去最高を更新

学情<2301>は東京都中央区に本社を置く、転職・就職情報事業を行う企業である。主な商品は、キャリア採用（経験者採用）の「Re就活」「Re就活30」「Re就活テック」「転職博」、人材紹介の「Re就活エージェント」や新卒採用の「Re就活キャンパス（2025年3月に、「あさがくナビ」からブランドリニューアル）」「就職博」などのほか、公的事業も受託している。

1. 2024年10月期の業績概要

2024年10月期の業績は、売上高10,730百万円（前期比22.2%増）、営業利益2,656百万円（同15.0%増）、経常利益3,053百万円（同19.1%増）、当期純利益2,229百万円（同27.2%増）と大幅増収増益、かつ3期連続の過去最高業績更新となった。好業績の要因は、20代を中心とした働き手の転職に対するニーズや、生産年齢人口の減少などを受け企業のキャリア採用に対するニーズがさらに拡大するなか、求職者、採用企業、双方のニーズを的確に捉えたことだ。特に、新卒採用の早期化・難化を受けて第二新卒採用に対するニーズが高まり、基幹Webメディアの1つである「Re就活」の売上高が前期比34.1%増と急伸したことが全体の業績拡大をけん引した。そのほかの商品に関してもすべて前期の実績を上回って着地した。利益面に関しては、中期経営計画のもとソフトウェア開発投資をはじめとする各種成長投資を着実に実行しながら、利益を創出した。「Re就活」をけん引役にトップラインをしっかりと伸ばしたことが成長投資をはじめとするコスト増をカバーした格好だ。

2. 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期の業績は、売上高12,300百万円（前期比14.6%増）、営業利益3,000百万円（同12.9%増）、経常利益3,200百万円（同4.8%増）、当期純利益2,300百万円（同3.1%増）を見込んでいる。前期の業績が想定を上回るペースで推移したことを受け、同社は2025年10月期の業績予想（売上高・経常利益）を中期経営計画の業績目標値から上方修正している。雇用の流動化や新卒採用の難化などを背景にキャリア採用市場のさらなる拡大が見込まれるなど、市場環境の見通しは良好である。そうしたなか2025年10月期も引き続き、「Re就活」をはじめとするキャリア採用サービスを中心に同社提供商品のターゲット層をさらに広げ、業績を拡大する方針である。具体的には、「Re就活テック」と「あさがくナビ」のリニューアルや、新規サービスである30代向け転職サービス「Re就活30」と高卒・第二新卒の転職をサポートする「Re就活ユース」によって、従来は20代中心だったサービス提供対象を10代から30代まで広げる方針だ。幅広く転職・就職を支援できる商品ポートフォリオを構築整備し、より多くの求職者・企業のニーズを取り込んでいく。

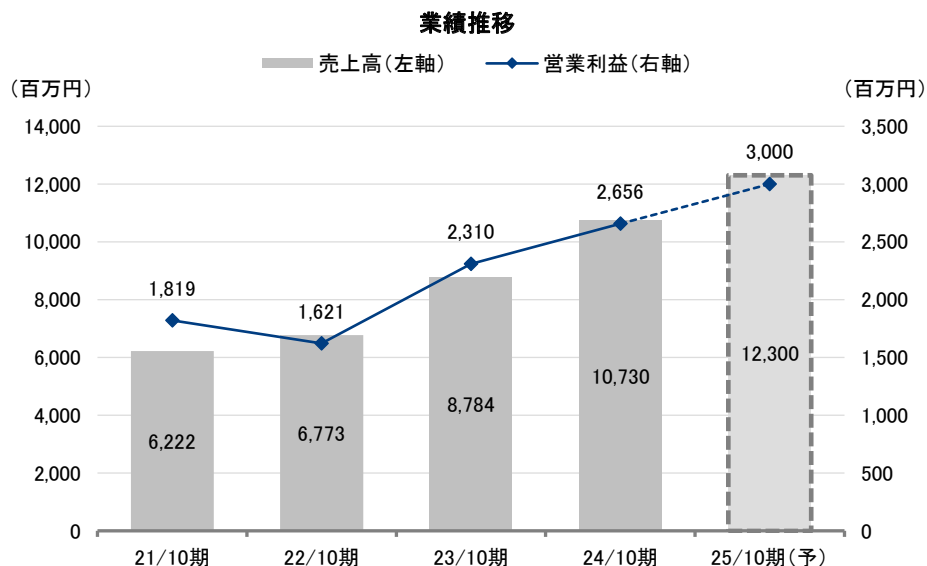
要約

3. 中長期の成長戦略概要

中期の成長戦略に関して同社は、2021年12月に公表した中期経営計画（5か年計画）の計画値を2期連続で上回ったことや、マーケット環境が変化していることなどを受け、2023年12月に2026年10月期を最終年度とする3ヶ年の新・中期経営計画を公表した。慢性的な人手不足、学生の売り手市場、求職者のセカンドキャリア形成への意識の高まりなどを受け、キャリア採用に対するニーズが高まるなか、『20代のセカンドキャリア』を支援するプラットフォームをありたい姿として再定義し、「Re就活」を中心としたキャリア採用サービスに先行投資することで業績を拡大する。具体的には、人的投資、広告宣伝投資、マーケティング投資に毎期の費用から重点的に投資を行うとともに、システム開発投資、新規事業開発投資といった事業拡大・事業開発投資に3年間で計9,100百万円の投資を行いながらキャリア採用サービスの売上を年率30%のペースで拡大する計画だ。これにより、2026年10月期に売上高13,300百万円、経常利益3,450百万円といった中期経営計画策定時の計画を上回る結果を目指す。その上で、売上高に占めるキャリア採用サービスの割合57.6%（2023年10月期は39.8%）を目指すとしている。また、資本コストを意識した経営も徹底し、ROE（自己資本利益率）に関しては資本コストを上回る水準を維持しながら2026年10月期に15.0%まで高めるという中期経営計画の水準を2024年10月期で達成した。

Key Points

- ・2024年10月期は、「Re就活」をけん引役に3期連続の過去最高業績更新
- ・足元の好調な業績を受け、2025年10月期の業績予想については中期経営計画から上方修正
- ・2025年10月期もキャリア採用サービスを軸に過去最高業績の更新を目指す
- ・中期経営計画では、2026年10月期に売上高13,300百万円を上回る結果を目指す



注：22/10期より「収益認識に関する会計基準」の適用を開始しており、21/10期は参考値として記載
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

20代通年採用のパイオニア、商品ポートフォリオの拡充により、10代～30代の転職・就職をカバー

1. 会社概要

同社は、パーパス「つくるのは、未来の選択肢」、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。」と、5つの経営理念「高い見識を持ち正々堂々と営業致します。」「チャレンジ精神を持ちつづけ失敗を恐れません。」「時代のニーズにあった商品を企画開発し提案致します。」「良い商品とともに良い社員を誠心誠意お届けします。」「お客様との共歓共苦が願いです。」を掲げ、求職者・採用企業双方にとって価値あるサービスを提供している。パーパスは、創業45周年を迎えた2022年10月期を第二の創業期と位置付け、新たに策定したものだ。昨今の若い世代は、主体的にキャリアを形成することに対して高い関心を持っている。これらの世代に対して信頼できる情報と選択肢を提供し、これからを担う世代と企業、ひいては社会の未来への貢献を目指している。また、顧客から“もう一人の採用担当者”と思ってもらえるよう、採用課題の解決に向けて1社ごとにベストマッチなプランを提供することを使命としている。

20代通年採用を市場の黎明期から提唱してきた同社は、既存サービスのリニューアル・統合や新規サービスの市場投入によってターゲット層を拡大し、現在では10代～30代までの転職・就職を支援する幅広い商品ラインナップを有している。主な商品はWebメディア、イベント、エージェント事業、ソーシャルソリューション事業である。キャリア採用や新卒採用、人材紹介のサービスとして、「Re就活」「Re就活エージェント」「Re就活テック」「Re就活30」「Re就活キャンパス(旧あさがくナビ)」「転職博」などを提供し、求職者と採用企業のニーズに応えている。また、(株)朝日新聞社及び(株)朝日学生新聞社と提携し、採用課題の解決に向けて学生・求職者向けコンテンツの発信や人事採用担当者向けセミナー等も共同で行っている。

事業系統図



会社概要

2. 沿革

同社は1976年に大阪市北区にて創業し、2000年に社名を「(株)学情」に変更した。その後、2002年に東京証券取引所(以下、東証)JASDAQ、2005年に東証2部、2006年に東証1部に上場するなど順調な成長を見せている。近年では新サービスのリリースも多く、積極的なサービス開発への姿勢がうかがえる。

主な沿革

年月	沿革
1976年11月	大阪市北区堂島にて創業
1977年11月	大阪市北区堂島にて(株)実鷹企画(現 同社)を設立
1981年11月	同社内に「学生就職情報センター」設立
1983年 3月	学生就職情報センターに朝日放送(株)(現 朝日放送グループホールディングス<9405>)より後援を得る
1995年12月	インターネット就職情報サイト(現「朝日学情ナビ」)配信開始
1998年11月	業界初となるプライバシーマーク使用許諾事業者に認定
1999年 4月	「Career-Japan」配信開始
1999年 7月	職業紹介事業許可(有料職業紹介事業)取得
2000年 4月	社名を(株)学情に変更
2002年 5月	東京証券取引所JASDAQ 上場
2002年 8月	一般労働者派遣事業許可取得
2004年11月	25歳までの就職活動応援サイト「R e 就活」配信開始
2005年 9月	東京証券取引所市場第2部上場
2006年10月	東京証券取引所市場第1部上場
2008年10月	モバイル特化型就職情報サービス「モバ就」配信開始
2011年 7月	(一社)日本経済団体連合会へ入会
2012年10月	(公社)全国求人情報協会へ入会
2013年 1月	(株)朝日新聞社・(株)朝日学生新聞社と資本業務提携
2015年 5月	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
2018年 3月	「あさがくナビ」「R e 就活」にWeb 面接機能「スマ面」を搭載、日本初のスマートフォンでの面接受験を可能に
2019年 3月	「あさがくナビ」フルリニューアルを実施し、ダイレクトリクルーティングサイトに
2019年 6月	グローバル人材の就職・採用を支援する新サービス「Japan Jobs」開始
2019年 8月	LINEを活用したコミュニケーションツール「あさがくナビコミュニケーター」サービス開始
2019年10月	人事担当者のためのポータルサイト「人事の図書館」配信開始
2020年 3月	20代女性の転職応援サイト「R e 就活 WOMAN」配信開始
2020年 6月	少人数制ダイレクトリクルーティング型イベント「就活・転職サポート meeting」初開催
2020年 6月	リアルタイムで企業と交流できるオンライン合同企業セミナー「あさがくナビ Webinar」初開催
2020年 9月	“職場体感型”採用動画「JobTube」サービス開始
2020年 9月	20代若手社会人向け・オンライン合同企業セミナー「Web 転職博」初開催
2020年10月	LIVE 型・合同企業セミナー「Web インターンシップ博」初開催
2021年 1月	求人掲載に特化した“職場体感型”採用動画「JobTube Lite」サービス開始
2021年 7月	「20代の働き方研究所 produced by R e 就活」配信開始
2022年 1月	創業者 中井清和氏が代表取締役会長に就任、中井大志氏が代表取締役社長に就任
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所プライム市場に移行
2022年 4月	パーパス「つくるのは、未来の選択肢」制定
2023年 5月	20代 IT エンジニア経験者向け転職サイト「R e 就活テック」配信開始
2023年 5月	20代 IT エンジニア経験者向け転職サイト「R e 就活テック」配信開始
2024年 4月	東京都中央区銀座に本社移転
2024年10月	30代キャリア人材に特化した転職サイト「R e 就活 30」ローンチ
2024年11月	「R e 就活」がサービス開始から20年を迎える 「R e 就活テック」リニューアル
2025年 1月	「R e 就活」の会員数が260万人を突破

出所：ホームページ、同社ニュースリリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 事業概要

実績豊富な様々なサービスの組み合わせで、 顧客の採用ニーズに合わせた高いマッチング精度を実現

1. 主な商品

同社では、大学・短大・専門学校の新卒者、第二新卒者及び20代・30代の転職希望者に対する企業PR・情報提供サービス業務及び各種採用コンサルティング業務、人材紹介を、以下の商品を中心に展開している。

a) 「R e 就活」

20代専門の転職サイトである。登録会員の93.3%が20代で、そのうちの75.2%が初めての転職という会員構成である。基本属性や経験、志向性など詳細な検索とアプローチが可能であり、希望人材へのスカウトメールの自動配信など効率的な採用サービスを提供している。採用地域や職種などに応じて多彩なプランを組み合わせ企業にとって最適な提案を行っている。キャリア採用市場においては、少子高齢化、若年層の減少、労働に対する価値観の変化（人材流動化）、IT・DXの加速などにより若手人材に対する採用ニーズが急速に拡大し、人材のマッチングニーズは多様化・細分化している。そうしたなかで「R e 就活」は、企業・求職者双方のニーズに対応する形で毎年機能のアップデートを実施している。2023年10月には生成AIを活用して履歴書の自己PRを作成する新サービス「スマートPRアシスタント」の提供を開始したほか、2024年4月には生成AIを活用してスカウトメールの文章案を作成する「スマートスカウトアシスタント」の提供を開始している。今後も新たな機能の実装により、登録会員数と導入企業数を加速させる構えだ。実際、2017年のフルリニューアル以降、会員数は右肩上がり増加しており、2025年1月には会員登録者数が260万人を超えた。20代通年採用という市場を黎明期から創り上げてきた同サービスは、求職者、採用企業双方から支持を集め、6年連続で20代が選ぶ20代向け転職サイト第1位（2019年～2024年（株）東京商工リサーチ調査）を獲得している。そうしたなか、2024年11月にはサービス開始から20周年を迎えている。

VUCA時代において、主体的なキャリア形成に対する関心が高まっており、25～34歳の5人に1人は転職を希望している。採用企業側では、新卒採用市場の難化、慢性的な人手不足、DXの推進などにより通年採用を拡大するなかでキャリア採用に対するニーズも高まっており、同商品に対するニーズは今後も好調に推移することが想定される。

事業概要

b) 「R e 就活テック」

企業のDX推進などの流れを受け、経験者、とりわけIT人材に対する需要が加速度的に拡大するなかで、ITエンジニア経験者の採用に特化した新サービスとして2023年5月に市場投入された。「R e 就活テック」はITエンジニア経験者が、ITエンジニア採用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」であり、企業から求職者に直接オファーを送る「ヘッドハンティング」機能、求職者から企業に直接応募する「逆オファー」機能、応募前に相互理解を深める「カジュアル面談」機能などを有している。「R e 就活」の会員登録者数260万人超というブランド資産を活用して事業を展開できることが、同サービスの競争優位の1つとなっている。同社にとっては、IT人材に特化したサービスを提供することによって、従来は取引のなかった新規顧客の獲得にもつながっている。またターゲットを明確に絞ったサービスを提供することで、求職者・採用企業双方のニーズに、よりの確に対応できるという利点もある。2025年5月にはサービスのリニューアルを予定している。「R e 就活30」の最新のダイレクトリクルーティングサービスのプラットフォームを利用し、ヘッドハンティング機能の充実を図る。同時に、5～10年のITエンジニア経験を持つ求職者を歓迎する優良企業の求人や上流工程の求人の拡充によって、同サービスが対象とするITエンジニアの経験年数を従来の1～3年から4～10年に広げている。今回のリニューアルでより多くの求職者と採用企業のニーズに応えるサービスへと変貌を遂げ、同サービスの成長をさらに加速させていく構えだ。

c) 「R e 就活30」「R e 就活ユース」

求職者・採用企業、双方のニーズが多様化するなかで、同社は今後もターゲット特化型の新サービスを継続的に開発し、市場のニーズに応える方針を掲げている。「R e 就活30」「R e 就活ユース」は同方針の下に新たに開発されたサービスだ。「R e 就活30」は2024年10月にローンチ済み、「R e 就活ユース」は2025年の春ローンチ予定となっている。「R e 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ービス」である。「R e 就活30」においても「R e 就活」のブランド資産を活用できることが競争優位の1つとなっている。実際、「R e 就活」の登録会員で20代後半以上の求職者にサービス告知を実施したことなどによって、2024年11月時点の登録会員数はサービス開始からわずか1ヶ月で計画比5倍の5,025人と急拡大している。また、「R e 就活」を活用して20代の頃に転職活動をした求職者が30代になった際に再び、「R e 就活30」を利用して転職活動を行うといった傾向もある。「R e 就活」で多くの20代求職者と接点を持ってきたことも「R e 就活30」の会員登録者数が急伸している要因と言える。

一方、「R e 就活ユース」は10代・20代前半の高卒者を中心とした高卒・第二新卒の転職希望者と企業のマッチングを実現する転職サイトである。高卒・第二新卒者に対する企業の採用ニーズが高まりを見せるなか、若年層の多様なニーズに応えることを目指す。また、「R e 就活」ブランドの1つとして「R e 就活」が築き上げてきたブランド資産をフルに生かして業績拡大を図る方針だ。

学情 | 2025年3月3日(月)

 2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

事業概要

d) R e 就活キャンパス (旧あさがくナビ)

朝日新聞社と共同編集する就活準備コンテンツで、多方面から学生の業界・企業研究をサポートし、独自の検索機能で企業とのマッチングを実現させる「スカウト型就職サイト」である。新卒対象ダイレトリクルーティングサイトとして日本最大級の学生登録データを保有しており、有名大学や特定学部に関われない幅広い学生へのダイレクトアプローチができる。「採用条件」「学校情報」「学生の特徴（希望する働き方など）」「保有資格」の4つのカテゴリからの学生スカウト機能や、AIがプレエントリーにつながりやすい学生をRecommendするAIスカウト機能も有している。求職者・採用企業の双方のニーズに応えるために、適宜機能のアップデートを実施しており、2023年10月には生成AIを活用してES(エントリーシート)や自己PRを作成する新サービス「スマートESアシスタント」の提供を開始している。就職活動に役立つコンテンツをYouTube上で発信する「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」をはじめ学生向けコンテンツも豊富に展開しており、学生からの支持を集めている。さらに、リアルイベントと連携している点も特長であり、日本最大級の合同企業セミナー「就職博」に会場した学生データを活用し、積極的に就職活動をしている学生に顧客企業は効果的にアプローチできる。また、2025年3月には「R e 就活キャンパス」へとブランドをリニューアルする。ブランド名を変更すると同時に、大学4年生を対象にした「就職情報サイト」と、主に大学3年生を対象にした「インターンシップ・キャリア研究サイト」を1つに統合し、全学年対象の通年採用型サービスにリニューアルする予定だ。「R e 就活」の知名度・ブランド力を生かしたサービス展開を推進し、成長を加速させる。加えて、「R e 就活」ブランドへの統一によって、転職において第一想起されるサービスとしてポジションがより強固になる効果も期待できる。

新規サービスである「R e 就活30」と「R e 就活ユース」、さらには「あさがくナビ」のブランドリニューアルによって同社は、10代～30代まで転職・就職を幅広く支援できる商品ポートフォリオを構築する。商品ポートフォリオの拡充・拡大によって同社サービスの提供価値を高めるとともに、より多くの求職者と企業のニーズに応え、同社全体としての成長スピードをさらに加速させる構えだ。

事業概要

商品ポートフォリオの拡大



出所：決算説明資料より掲載

e) イベント（転職博・就職博など）

来場者数の約90%を20代が占める「転職博」を札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、滋賀、京都、大阪、神戸、北九州、福岡の主要都市で定期的で開催している。採用企業は転職博に出展することにより、リアルな場で自社の魅力を求職者に伝えられるほか、効率的な母集団を形成できる。「Re就職」との連携により、効率的かつ効果的な面談を実現できる点も強みであり、「Re就職」のスカウトメールや求人案内を活用し、イベント出展を告知することで面談数を最大化できるほか、イベントで面談した求職者のデータの「Re就職」への反映・連携も可能である。

学情 | 2025年3月3日(月)

 2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

事業概要

また、新卒学生をメインターゲットとした「就職博シリーズ」を札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、滋賀、京都、大阪、神戸、北九州、福岡などの主要都市で定期的で開催している。顧客企業は採用ターゲットや、インターンシップ開催時期、選考期間に応じて最適な時期を選んで出展することができる。「R e 就活キャンパス」とデータ連携している点も特徴であり、「R e 就活キャンパス」上での出展告知により面談数の最大化を図ることができるほか、面談した学生のデータを「R e 就活キャンパス」と連携させることにより、シームレスな選考活動が可能になっている。就職博シリーズは、「スーパービジネスフォーラム」「就活サポート meeting」など多彩なラインナップを有している。

Web 上でのイベントも積極的に開催しており、キャリア採用を対象にした「R e 就活 TV」や新卒学生向けの「Web 就職博」を展開している。「R e 就活 TV」は事前に収録した企業の紹介動画を視聴する形式であり、採用企業は「R e 就活」に登録している求職者を対象に自社の情報を発信できる。「Web 就職博」は、これまで出会えなかった学生との出会いを創出するオンライン開催の「就職博」である。1 回当たりの参加企業数を限定したうえで、LIVE 配信ならではの双方向のやりとりも可能であることが、求職者・採用企業のコミュニケーションの密度を高めている。

2024 年 10 月期においても、採用難易度が上昇するなか、企業のリアルイベントでの直接面談に対するニーズが拡大した。また、求職者は企業の雰囲気や社風を重視しており、「対面で話を聞きたい」「直接、情報収集をしたい」といったニーズが高止まりを続けている。こうしたなかで今後も、同社イベント事業は好調に推移すると予想される。

f) エージェント事業 (人材紹介)

「R e 就活」のデータベースと連携し、同社エージェントが幅広い 20 代登録者の中から最適な採用ターゲットを提案するサービスである。求職者との日程調整や合否連絡などの採用業務を同社が一部代行するほか、成功報酬型の人材紹介サービスで、リスクゼロの採用活動が可能である。また、東京・名古屋・京都・大阪・福岡の大都市圏を中心に、全国の勤務地に対応した人材の紹介を行っている点も特長である。キャリア採用へのニーズが高まるなかで、求職者と面談するキャリアアドバイザーの採用強化も行っている。

g) ソーシャルソリューション事業

採用・就職支援活動の実績を生かし、各省庁や地方自治体の雇用促進、人材確保支援事業等を実施している。近年は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、就職氷河期世代の就職支援など、国が重点課題として位置付けるテーマで多くの案件を受託している。なお、これら案件はこれまでの実績が高く評価され随意契約も多く、安定性が高い。

同社の顧客企業はコンサルティングの効果が的中堅中小企業が多く、競合比で高い利益率を実現している。これは同社が強力な自社サイトを有していることが要因の 1 つである。同社では、これらのサイトを強化することで求職者からの評価を上げ、その評価が上がるにつれ参画企業も増加するという好循環を実現している。

事業概要

主要商品一覧

キャリア採用 経験者採用 サービス

[20代専門]転職サイト(Webメディア)

RE就活.20th



20代が選ぶ20代向け転職サイト6年連続No.1 ※2019年～2024年 東京職エリサーチ調査

会員数260万人・会員の93.3%が20代の、[20代専門]転職サイトです。

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」「適年採用」を支援しています。

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 powered 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.30 RE就活.テック

企業から求職者に、直接ヘッドハンティングができるダイレクトリクルーティングサイトです。Re就活30は登録ユーザーの90%が28歳～35歳、Re就活テックは登録ユーザーの90%が20代のITエンジニア経験者。

求人企業からのヘッドハンティングが「幅広く」サービス設計で、員の強いマッチングを実現します。



エージェント(人材紹介)

RE就活.エージェント

転職エージェント20代登録比率4年連続No.1

※2021年～2024年 東京職エリサーチ調査 転職サイト・派遣企業が展開する転職エージェント 20代登録比率 No.1

Re就活と連携したエージェントサービスです。社風や仕事内容を理解した上で、20代の求職者をご紹介します。

採用が決定するまでサービス利用費用は0円(完全成功報酬型)で、リスクゼロの採用活動を可能にします。



イベント(転職博・就職博)

転職博 就職博

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

Career Design Forum

スーパービジネスフォーラム インターンシップ&キャリア

Super Business Forum.



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。

新卒採用サービス

スカウト型就職サイト(Webメディア)

RE就活.キャンパス

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 学生満足度3年連続No.1

会員数60万人のスカウト型新卒就職サイトです。2025年3月より「あさがくナビ」から「Re就活キャンパス」にブランド名を変更し、全学年(大学1～4年生)にアプローチできる「適年採用型サービス」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。



ソーシャルソリューション

活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。



その他

出所： 同社提供資料より掲載

事業概要

従来のリアルイベントの強みを生かし、 Web 媒体を中心とする企業ヘシフト

2. ビジネスモデルとその強み

同社ビジネスモデルは採用活動を行う企業からの参画料が主たる収入源であり、学生や求職者が費用を負担するモデルではない点に特徴がある。これにより登録者が拡大しやすく、採用側からするとマッチング機会が増大するなど、双方にとってメリットがある。

また同社は強みとして、1) 320万人にアプローチできる基幹 Web メディア、2) リアルでの集客力、3) 「R e 就活」を軸としたプラスの波及効果、4) デジタルでリアル（企業の雰囲気・社員の声）を届ける動画サービス、5) 3年間で約 20 の新サービスを生み出すスピード感と商品開発力、6) 公的事業を多数受託する信頼と実績、事業で培ったノウハウを生かして社会に貢献、の 6 点を有している。これらの強みを生かすことで高いマッチング精度を上げている。

同社の 6 つの強み

強み	詳細
「320万人にアプローチできる 基幹 Web メディア」	会員数 260 万人以上の「R e 就活」、会員数 60 万人以上の「R e 就活キャンパス」を有しており、多くの求職者にアプローチ可能。 「R e 就活キャンパス」を入口に求職者との接点を作り、就職後に転職を希望する 20 代・30 代を「R e 就活」「R e 就活 30」で支援。 新卒領域～中途領域までシームレスにカバーし、若手社会人の転職が増加する環境下で優位性を発揮。
「リアルでの集客力」	「転職博」「就職博」「スーパービジネスフォーラム」など日本最大規模のリアルイベントを多数ラインナップしている。 採用難易度が増すなか、前期比で出展ブース数は拡大。求職者・採用企業のリアルイベントに対するニーズは高位安定して推移。
「R e 就活」を軸とした プラスの波及効果	好調な「R e 就活」を軸に、エージェント事業などの中途採用関連事業にプラス効果が波及するビジネスモデル
「デジタルでリアル （企業の雰囲気・社員の声）を届ける 動画サービス」	2022 年 9 月にサービスを開始した「JobTube」は「JobTube スカウト」「JobTube Lite」「JobTube 縦 Lite」など新サービスを適宜投入。「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」の運用も行う。 オンラインとリアルを組み合わせたハイブリッド型採用が業界スタンダードとなり、顧客の採用 DX 支援を展開。
「3年間で約 20 の新サービスを 生み出すスピード感と商品開発力」	2020 年以降にリリースした新サービスは、「JobTube」「就活サポート meeting」「20 代の働き方研究所」をはじめ、約 20。 デジタルの活用と根強いリアルへのニーズに対応し、オンラインとリアルを組み合わせたハイブリッド型採用にいち早く対応。 採用マーケットの変化を敏感に捉えながら、直近でも「R e 就活 30」をローンチしたほか、今後「R e 就活ユース」を市場投入予定。 インキュベーション室を設置し、全社一丸となってより体系的に新規事業開発を推進する体制を構築。
「公的事業を多数受託する信頼と 実績、事業で培ったノウハウを 生かして社会に貢献」	求職支援事業において、各大学キャリアセンターとの信頼関係の構築は必須であり、異業種からの参入は難しい。 同社は長年の経験と実績によって各キャリアセンターからの信頼を得ており、参入障壁を築く。長年の成果や財務内容が評価され、各省庁・地方自治体から多数の雇用対策事業を受託。 就職・転職情報の提供、採用支援を通じて蓄積したノウハウを生かし、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。

出所：ホームページ、ヒアリングよりフィスコ作成

業績動向

大幅増収増益で過去最高業績を3期連続更新、「Re就活」を中心にすべての事業が好調に推移

1. 2024年10月期の業績概要

2024年10月期の業績は、売上高10,730百万円(前期比22.2%増)、営業利益2,656百万円(同15.0%増)、経常利益3,053百万円(同19.1%増)、当期純利益2,229百万円(同27.2%増)と大幅増収増益、かつ3期連続の過去最高業績更新となった。20代を中心とした働き手の転職に対するニーズや、生産年齢人口の減少などを受け企業のキャリア採用に対するニーズがさらに拡大するなか、求職者、採用企業、双方のニーズを的確に捉えたことが好業績の要因だ。特に、新卒採用の早期化・難化を受けて第二新卒採用に対するニーズが高まり、基幹Webメディアの1つである「Re就活」の売上高が前期比34.1%増と急伸したことが全体の業績拡大をけん引した。「Re就活」を含め同社が注力するキャリア採用サービスの売上高も前期比33.0%増と急伸した。「Re就活」の会員数増加がその他のキャリア採用サービスの業績拡大にプラスに寄与した。利益面に関しては、中期経営計画のもとソフトウェア開発投資をはじめとする各種成長投資を着実に実行しながらも、利益を順調に積み上げた。「Re就活」をけん引役にトップラインをしっかりと伸ばしたことが成長投資などのコスト増をカバーした格好だ。特に経常利益と当期純利益の伸びが相対的に大きかった。資本効率の向上と成長投資の原資確保を目的に有価証券の売却を実施したことが利益を押し上げた。

業績予想と実績の比較では、売上高がプラス3.2%、営業利益がプラス8.4%、経常利益がプラス9.1%、当期純利益がプラス17.1%となり、売上高、各段階利益ともに業績予想を上回って着地した。2024年10月期第2四半期終了時点で同社は、足元の業績が好調なことを受け、期初の業績予想から売上高、経常利益、当期純利益を上方修正した。良好な事業環境のなか、キャリア採用サービスをけん引役に業績を伸ばし、最終的には予想を上回って着地する好調ぶりを見せた格好だ。

2024年10月期のトピックスとしては「Re就活30」をリリースしたことが挙げられる。同社が提供するサービスのターゲット層を広げ、キャリア採用サービスの業績をさらに拡大することが狙いだ。足元では、「Re就活」のブランド資産を生かした事業展開が功を奏し、足元の登録会員数は想定を上回るペースで推移している。2025年10月期の業績予想達成に向けたプラス材料と言える。

2024年10月期の業績

(単位：百万円)

	23/10期	24/10期		
	実績	実績	増減額	前期比
売上高	8,784	10,730	1,945	22.2%
販管費	3,557	4,467	910	25.6%
営業利益	2,310	2,656	346	15.0%
経常利益	2,563	3,053	490	19.1%
当期純利益	1,753	2,229	476	27.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

学情 | 2025年3月3日(月)

 2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

業績動向

2. 商品別業績

2024年10月期の「Re就活」の売上高は、2,526百万円（前期比34.1%増）となった。キャリア採用市場は、構造的な人手不足に加え、DXの推進、今後の消費の中心を担う「Z世代」の価値観を生かした商品・サービス開発の推進などにより、若手人材に対する採用需要が引き続き高位安定して推移した。また、若い世代を中心に、「転職を通じてキャリアを形成すること」や「未経験職種であってもキャリアチェンジに挑戦すること」への関心が高まり、雇用の流動化もますます進んだ。そのようななか、「Re就活」は20代に特化した転職Webメディアという特徴を最大限に生かし、若い世代が情報を受け取りたいと思うチャンネルづくりや、利用したいと思うUI・UXの実装などに注力したことによって順調に会員数を伸ばした。具体的には、企業のリアル（雰囲気や社員の声）を伝える動画や、生成AIで自己PRの作成をサポートする「スマートPRアシスタント」機能を投入するなど、「情報の受け取りやすさ」「使いやすさ」をさらに向上させ、同サービスの訴求力を高めた。また、企業の第二新卒に対する採用ニーズが特に高まった時期に積極的な広告宣伝投資を行い、会員数を集中的かつ効果的に伸ばしたことによって、企業と学生のマッチング数が順調に増加した。また企業の採用ニーズが順調に充足されるなか、同サービスの有用性を実感した企業が採用予算を増額したうえでリピート発注するケースも見られ、同サービスの業績伸長に寄与した。

「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」）」の売上高は111百万円（前期は50百万円）となった。「Re就活」の会員登録者数が拡大したことが「Re就活テック」にもプラスの波及効果をもたらし、同サービスの登録会員数は前期比36.7%増と大きく伸びた。企業のDXニーズが高まりを見せるなか、マッチング数も同49.3%増と急伸し、成功報酬を順調に積み上げたことが業績の拡大に寄与した。また、2024年10月にローンチした「Re就活30」に関しては、計画を上回るペースで会員数が伸びている。「Re就活」で築き上げた求職者との接点というブランド資産が登録会員数の急増に寄与している格好だ。2024年11月末時点で、計画1,000人に対して400%増の5,025人となっている。

「エージェント事業（人材紹介）」の売上高は、775百万円（前期比21.2%増）となった。「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する。「Re就活」の会員登録者数が増加したことを受け、面談数（前期比36.7%増）、マッチング数（同13.8%増）が伸長し、業績を押し上げた。また、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」の転職支援を強化したことなども求職者からの支持獲得につながった。

「イベント（転職博・就職博など）」の売上高は、3,179百万円（前期比21.8%増）となった。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前期に引き続き旺盛だった。特に、新卒採用の早期化や難化を受けて、ブース出展数はインターンシップ期対象が前期比39.9%増、転職対象が同19.8%増とともに急伸した。また、学生売り手市場の中でも、「Re就活」「あさがくナビ」との連動による強みを活かして来場者数を確実に増やした。確実な面談数による採用イベントとしての訴求力が高まり、顧客企業からの支持を獲得している。

業績動向

「あさがくナビ」の売上高は、2,072百万円（前期比18.6%増）となった。新卒採用では、早期化・長期化の傾向が強まり、企業側のインターンシップ広報やオープン・カンパニー広報への需要が拡大した。そのようななか、同社では企業のインターンシップ広報を支援する「あさがくナビ2026インターンシップ&キャリア」の売上高が伸長した。学生の就活トレンドを捉えた広告展開や、「あさがくナビ就活チャンネル」をはじめとした多様なコンテンツの提供によって会員登録者数を順調に伸ばし、求人媒体としての魅力を継続的に高めたことが企業からの支持を集めた。学生、企業双方からの支持を継続して獲得したことによって、求人件数は同35.8%、マッチング数は同56.5%増加した。

「ソーシャルソリューション事業」の売上高は、1,134百万円（前期比13.1%増）となった。転職・就職情報の提供、採用支援を通じて蓄積したノウハウを活用し、「インターンシップ支援関連事業」のほか、「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た。こうしたテーマは一過性のものでなく、長期的に国が取り組むテーマであることから、これらの案件を受託することにより、同事業の安定性が高まっていると言える。

主要商品別売上高

(単位：百万円)

	23/10期 実績	24/10期 実績
Re就活	1,883	2,526
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)	50	111
エージェント事業(人材紹介)	639	775
イベント(転職博・就職博など)	2,610	3,179
あさがくナビ	1,748	2,072
ソーシャルソリューション事業	1,003	1,134

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は9割弱、収益性を示す指標も高位安定

3. 財務状況と経営指標

同社の2024年10月期末の財務状況は、流動資産が、主に有価証券の増加816百万円、売掛金及び契約資産の増加517百万円、現金及び預金の増加546百万円などにより、8,534百万円となった。固定資産は、主に投資有価証券の減少1,137百万円などにより、8,205百万円となった。流動負債は、主に未払金の減少235百万円、賞与引当金の増加84百万円、支払手形及び買掛金の増加61百万円などにより、2,029百万円となった。固定負債は、主に長期預り保証金の減少4百万円により、232百万円となった。純資産合計は、主に当期純利益2,229百万円、配当金の支払い736百万円、その他有価証券評価差額金の増加201百万円などにより、14,477百万円となった。

学情

2025年3月3日(月)

2301 東証プライム市場

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

業績動向

主な経営指標に関しては、ROEが16.1%、ROA(総資産経常利益率)が18.9%、売上高営業利益率が24.8%となった。売上高営業利益率のみ前期末から1.5ポイント低下したものの、ROEが同2.3ポイント、ROA(総資産経常利益率)が同1.5ポイント上昇した。特にROEに関しては中期経営計画で目標とする15.0%を前倒しで達成した。本業によってしっかり利益を創出したことに加えて、資本収益性の向上と成長投資資金の獲得を目的に有価証券を売却したことを受け、営業外収益を計上したことなどが寄与した格好だ。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/10 期末	24/10 期末	増減額
流動資産	6,626	8,534	1,907
(現金及び預金)	4,382	4,929	546
固定資産	8,979	8,205	-773
資産合計	15,605	16,739	1,133
流動負債	2,104	2,029	-74
固定負債	236	232	-4
負債合計	2,340	2,261	-78
純資産合計	13,265	14,477	1,212
【主な経営指標】			
ROE(自己資本当期純利益率)	13.8%	16.1%	2.3pp
ROA(総資産経常利益率)	17.4%	18.9%	1.5pp
売上高営業利益率	26.3%	24.8%	-1.5pp
自己資本比率	84.9%	86.4%	1.5pp
1株当たり純資産(円)	948.81	1,056.55	107.74

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に税引前当期純利益が生じたことによる資金の増加3,053百万円、法人税等の支払による資金の減少870百万円などにより1,633百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、主に投資有価証券の取得による支出506百万円及び売却による収入1,031百万円及び償還による収入300百万円、無形固定資産の取得による支出437百万円などにより177百万円の収入となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払などにより1,264百万円の支出となった。以上より同社の2024年10月期末における現金及び現金同等物の残高は前期末比546百万円増加し、3,929百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/10 期	24/10 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,277	1,633
投資活動によるキャッシュ・フロー	-675	177
財務活動によるキャッシュ・フロー	-682	-1,264
現金及び現金同等物の残高	3,382	3,929

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画の数値計画を上方修正、 4期連続の過去最高業績更新を見込む

1. 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期の業績は、売上高12,300百万円(前期比14.6%増)、営業利益3,000百万円(同12.9%増)、経常利益3,200百万円(同4.8%増)、当期純利益2,300百万円(同3.1%増)を見込んでいる。前期の業績が想定を上回るペースで推移したことを受け、同社は2025年10月期の業績予想(売上高・経常利益)を中期経営計画の業績目標値から上方修正している。雇用の流動化や新卒採用の難化などを背景にキャリア採用市場のさらなる拡大が見込まれるなど、市場環境の見通しは良好である。そうしたなか2025年10月期も引き続き、「Re就活」をはじめとするキャリア採用サービスを中心に業績を拡大し、4期連続の過去最高業績更新を目指す。キャリア採用サービスは、既存事業をしっかりと成長させることに加えて、新規サービスや既存サービスのリニューアルによって同社サービスのターゲット層を拡大し、売上と利益をさらに積み上げる方針だ。具体的には、「Re就活テック」と「Re就活キャンパス(旧あさがくナビ)」のリニューアルや、新規サービスである30代向け転職サービス「Re就活30」によって、従来は20代中心だったサービス提供対象を10代から30代まで広げる。10代から30代まで幅広く転職・就職を支援できる商品ポートフォリオを構築することで、より多くの求職者・企業のニーズに応えていく構えだ。中期経営計画のもとで広告宣伝投資、システム開発投資、新規事業開発投資などの成長投資を継続しながら、「Re就活」を中心にトップラインを成長させることにより、しっかりと利益を創出していく。

(1) 「Re就活」

売上高3,100百万円(前期比22.7%増)を計画している。キャリア採用サービス群の核となる商品だ。新卒採用の難化や企業のDX需要の高まりによって第二新卒、キャリア採用に対する企業のニーズは拡大しており、2025年10月期も好調な事業環境が見込まれる。そうしたなか、同社は登録会員数と掲載求人数を増やし、求職者と企業とのマッチングをさらに創出することで、20代キャリア採用Webメディアとしての立ち位置をより強固にする。具体的には、開発体制の強化、新たな広告手法の導入、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などによって、同サービスを利用する転職者、企業を増加させる方針だ。足元では、2025年1月に登録会員数が260万人を突破するなど、順調に会員数を伸ばしている。市場環境が良好ななか、2025年10月期においても同社全体の業績伸長をけん引していくことが期待される。2025年春には高卒・第二新卒の転職をサポートする「Re就活ユース」のローンチも計画している。さらに多くの求職者、採用企業のニーズに応えることができるサービス提供体制を整備し、業績を拡大する方針だ。

今後の見通し

(2) Re就活ダイレクトリクルーティング (「Re就活30」「Re就活テック」)

売上高 250 百万円 (前期比 123.3% 増) と急伸することを見込んでいる。「Re就活テック」はリニューアルによって同サービスの対象となる求職者の年齢層を従来の経験年数 1～3 年から、5～10 年に拡大した。また、「Re就活30」の市場投入によって、30 代の転職活動もサポートできる商品構成を確立した。「Re就活30」に関しては、足元で会員数が計画を大きく上回るペースで増加しており、今後も会員数は順調に増加するものと弊社は見ている。その意味で、2025 年 10 月期の業績に寄与する程度も相応に大きくなることが期待される。

(3) エージェント事業 (人材紹介)

売上高 950 百万円 (前期比 22.5% 増) を計画している。キャリア採用へのニーズが引き続き高水準で推移すると見込まれる。そうしたなかで、面談数とマッチング数の伸長に引き続き注力する方針だ。前期に課題の発見と対処に注力しており、事業基盤が強化されている状況である。それらの取り組みの効果が 2025 年 10 月期から顕在化する見通しである。面談数も順調に伸びてきており、さらなる成長ポテンシャルがあると言える。

(4) イベント (「転職博」「就職博」など)

売上高 3,600 百万円 (前期比 13.2% 増) を計画している。リアルで面談をしたいという求職者・採用企業双方のニーズは今後も高まることが想定される。市場環境の見通しが良好ななか、イベントの来場者数をしっかりと確保しながら、採用企業の出展ブース数を伸ばす方針だ。また、企業のニーズが高まりを見せるなか、価格設定の柔軟性が高まっている状況もある。競合の状況を見ながら価格戦略を推進し、売上の伸長に加えて、利益の積み上げにも注力する。

(5) 「Re就活キャンパス (旧 あさがくナビ)」

売上高 2,300 百万円 (前期比 11.0% 増) を計画している。同サービスに関しては、先述のとおり、2025 年 3 月に「あさがくナビ」から「Re就活キャンパス」へとブランドをリニューアルし、併せて、大学 4 年生を対象にした「就職情報サイト」と、主に大学 3 年生を対象にした「インターンシップ・キャリア研究サイト」を 1 つに統合し、全学年対象の通年採用型サービスにリニューアルする。就職サービスと転職サービスのブランド統一によって、新卒で同社サービスを利用した求職者が転職の際に同社サービスを利用する確率をより高める戦略だ。

(6) ソーシャルソリューション事業

売上高 1,230 百万円 (前期比 8.4% 増) を計画している。転職・就職情報の提供、採用支援のノウハウを生かし、公的事業を通じて社会に貢献する。2025 年 10 月期においても国が重点課題と位置付けるテーマにおいて、受託案件を積み上げる方針だ。

2025 年 10 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/10 期 実績	25/10 期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	10,730	12,300	1,569	14.6%
営業利益	2,656	3,000	343	12.9%
経常利益	3,053	3,200	146	4.8%
当期純利益	2,229	2,300	70	3.1%
1 株当たり当期純利益 (円)	160.77	165.83	5.06	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャリア採用サービスの成長を強化しながら、利益成長の実現を図る

2. 中期の成長戦略

中期の成長戦略に関して同社は、当初予定の計画値をほぼ前倒しで達成したことや、マーケット環境が変化していることなどを受け、2023年12月に2026年10月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を公表した。慢性的な人手不足、学生の売り手市場、求職者のセカンドキャリア形成への意識の高まりなどを受け、キャリア採用に対するニーズが高まるなか、「『20代のセカンドキャリア』を支援するプラットフォーム」をありたい姿として再定義し、「Re就活」を中心としたキャリア採用サービスに先行投資を重点的に実施することにより業績を拡大する方針だ。具体的には、同社の競合優位性として「働き手を集める力」「人と組織をつなぐ力」「企業・組織を集める力」の3つを定義し、これらの競合優位性をさらに強化するため人的投資、広告宣伝投資、マーケティング投資、システム開発投資、新規事業開発投資を行っていく。投資原資に関しては、毎期の費用に加えて、営業キャッシュ・フロー及び手元資金を活用する方針であり、特に事業拡大/事業開発投資、事業継続投資に関しては3年間で計9,100百万円を投資枠として設けている。これらの成長投資により、キャリア採用サービスで年率30%の売上成長を実現し（2026年10月期のキャリア採用サービス売上高は2023年10月期比119.0%増の7,660百万円を計画）、キャリア採用サービスの売上構成比を2026年10月期に57.6%まで高める計画だ。キャリア採用サービスを業績の柱としながら、2026年10月期に売上高13,300百万円、経常利益3,450百万円の達成を目指す。2025年10月期までに先行投資を重点的に実施したうえで成長加速の土台を整え、2026年10月期からは売上・利益ともに成長が加速することを見込んでいる。また、資本コストを意識した経営も徹底し、ROEに関しては資本コストを上回る水準を維持しながら2026年10月期に15.0%まで高める方針を掲げている。中期経営計画最終年度の業績目標達成に向けて、足元では計画を上回るペースで業績が推移している。ROEは2024年10月期において既に目標の15.0%を上回って着地したほか、キャリア採用サービスの売上高も前期比33.0%増と順調に拡大している。また、2025年10月期の業績に関しても、中期経営計画の業績目標値を上方修正している。市場環境の見通しが良好であること、そうしたなかで「Re就活」ブランドをけん引役に既存事業の順調な成長が期待できること、加えて、「Re就活30」「Re就活テック」のリリースなどによって10代から30代を対象としたプラットフォームへと進化していることなどを考慮すると、2026年10月期の目標数値に関しても上回って着地する可能性が十分にあると弊社は見ている。同社が第二創業期と位置付ける2020年10月期から2024年10月期までの業績推移を見てみると、売上高に関しては187%、経常利益に関しては222%と急成長している。現在進行中の中期経営計画のもと、さらなる業績拡大が期待される。

中期経営計画における業績計画

(単位：百万円)

	23/10期 実績	24/10期 実績 (計画)	25/10期 予想 (計画)	26/10期 計画
売上高	8,784	10,730 (10,000)	12,300 (11,500)	13,300
経常利益	2,563	3,053 (2,600)	3,200 (2,950)	3,450

注：25/10期の予想値に関しては中期経営計画値を上方修正

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

3. 競合優位ごとの成長戦略と投資方針

(1) 働き手を集める力

「Re就活」並びに「Re就活エージェント」などのRe就活シリーズの利用求職者数をさらに拡大することにより、同社の成長基盤をより強固にする。具体的には広告宣伝投資により取引企業数を継続的に拡大し、各メディアの掲載求人数をさらに増加することに加えて、システム開発投資を行い、20代が使いやすい、20代に支持されるUI・UXにアップグレードすることにより、20代から支持される情報メディアとしての立ち位置を強化する。また、主要ターゲットであるZ世代、ミレニアル世代の仕事観や転職活動における課題を敏感に捉えながら新規サービスを開発・投入することにより、転職活動の新たなスタイルを能動的に発信することにも注力する。

働き手を集める力

強化すべき提供価値	強化すべき重点課題	関連する成長投資項目
多様な選択肢(求人情報)の提供	取引企業を拡大し、各メディアの掲載求人数の増加を図る	広告宣伝投資
20代に支持されるサービス	20代の情報収集スタイルに合わせてUI・UXのアップグレードを行い、20代が“使いやすい”プロダクトを提供する	システム開発投資
多様な選択肢(情報収集チャネル)の提供	Z世代・ミレニアル世代の“仕事観”や転職活動における“課題”を捉え、転職活動の“新たなスタイル”を提案する	新規事業開発投資

出所：中期経営計画資料より掲載

(2) 企業・組織を集める力

利用求職者数の拡大を図ると同時に、Re就活シリーズの利用企業数をさらに拡大する。具体的には、広告出稿時のAI・データ活用をさらに強化し、利用求職者数のさらなる拡大を図ると同時に、マーケティング投資によってカスタマーサクセスの充実を推進し、導入企業の採用成功をより強力に支援する。また、生成AIなどの最新テクノロジーを活用したシステムを開発することにより、採用活動のDXに貢献する構えだ。

企業・組織を集める力

強化すべき提供価値	強化すべき重点課題	関連する成長投資項目
働き手との多くの出会いを提供	広告出稿におけるAI・データ活用を強化し、利用求職者数の更なる増加を図る	広告宣伝投資
“採用成功”を直接支援	導入企業が採用成功の成果を得られるようにカスタマーサクセスの更なる充実を図る	マーケティング投資
採用活動の生産性を高めるサービスを提供	生成AIなどの最新テクノロジーを活用し、募集・応募者対応・選考など採用活動のDX化を図る	システム開発投資

出所：中期経営計画資料より掲載

今後の見通し

(3) 人と組織をつなぐ力

働き手と企業の双方の利用を増やすとともに、社会のトレンドを捉えたサービス提供や、最新テクノロジーを活用したサービスの提供を通して「価値あるマッチング」の実現をさらに促進する。具体的には、システム開発投資を継続して実施することにより、基幹 Web メディアのアップグレードに取り組み、利用者ごとに最適化された情報接触体験の提供を推し進める。同時に、生成 AI など最新テクノロジーの活用により、タイパ（タイムパフォーマンス）の良い新たな転職・採用活動体験の提供に注力する。また、ジョブ型雇用が拡大するなかで、新規事業開発投資を積極化し、「Re就活」ブランドを生かしながら、採用需要の増加が見込まれる領域で業界や職種に特化した新規サービスを開発する方針だ。

人と組織をつなぐ力

強化すべき提供価値	強化すべき重点課題	関連する成長投資項目
“自分向け”に最適化された情報接触体験の提供	基幹Webメディアのアップグレードに継続して取り組み、価値あるマッチングを実現する	システム開発投資
“タイパ(タイムパフォーマンス)”の良い新たな転職・採用活動体験の提供	生成AIなど最新テクノロジーを活用し、転職・採用活動の効率化を実現する	システム開発投資
“ジョブ型”の拡大に対応する職種特化型サービスの提供	Re就活ブランドを活かし、採用需要の増加が見込まれる領域で、業界または職種に特化したサービスを開発	新規事業開発投資

出所：中期経営計画資料より掲載

4. 成長投資

各種成長投資の具体的な内容や方針は、以下のとおりである。

(1) 人的投資

2026年10月期に500人体制を構築する。(2024年10月末の従業員数は372人)売上成長については、人員拡大と併せて、「人的創造性」の向上により、人員拡大ペースを上回る成長を実現する。自社メディア(R e就活・転職博)を活用したキャリア採用を強化し、専門人材にとって魅力的な人事制度など採用競争力を高める制度設計を進める。また、コミュニケーションを最大化するオフィス設計のほか、人員拡大フェーズに適した拠点整備を実施する。この方針のもと、2024年4月には本社を東京都中央区銀座のGINZA SIXへと移転している。

(2) 広告宣伝投資

広告宣伝投資を通じて、求職者・企業双方から「20代の転職ならR e就活」という認知を獲得し、最大化を目指す。その結果、利用求職者・利用企業の拡大により、2026年10月期までに「R e就活」シリーズの会員数を最大化する。中期経営企画では2026年10月期の「R e就活」会員数目標を2023年10月期比40%増の280万人としていたが、既に2025年1月の時点で260万人を突破している状況である。第二新卒黎明期から市場を創ってきた同シリーズのブランド認知は既に高い状況である。今後もマーケティング投資を積極化することによって会員数は右肩上がりが増加するものと予想される。また同シリーズの会員数を増やすことにより、「R e就活エージェント」など関連サービスの利用者数も拡大するといった波及効果も期待できる。

(3) マーケティング投資

営業活動におけるデータ活用をより強化し、顧客の採用成功をより強力に支援していく。これにより、利用企業の拡大と既存顧客の継続率向上を図り、業績の拡大に結び付けていく考えだ。また、マーケティング・営業プロセスの分業・連携の強化によって専門性をさらに深化させ、インバウンドでのビジネス機会創出を最大化する。

(4) システム開発投資

基幹Webメディアのプロダクト開発体制を強化しながら継続的にアップグレードと新規サービスを提供していくことにより、20代求職者・企業から支持される情報メディアとしての立ち位置をより強固にする。タイパや生産性への関心が高まるなか、求職者と企業の出会いを効率化することで、相互理解を深めるなど、より重要なプロセスに時間をさける環境の整備にも注力する。

(5) 新規事業開発投資

採用需要の増加が見込まれる業界・職種に特化したサービスの開発・展開に注力する。具体的には、インキュベーション室を中心に「R e就活」ブランドを生かした新規事業開発をコーディネートするほか、M&Aを含めた最適な新規事業開発方法を探求していく。この方針の下、「R e就活テック」「R e就活30」などが最近では順次市場投入されている。新規事業開発投資が順調に進捗していることがうかがえる。

学情 | 2025年3月3日(月)

 2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

今後の見通し

5. ESG 及び SDGs への取り組み

同社では CSR 活動を長期的視野から総合的に推進するため、近年社会的関心が高まっている ESG に配慮した活動を行っている。また 2030 年に向けた国際社会共通の目標である「持続可能な開発目標」(SDGs)を意識した社会課題の解決にも取り組んでいる。主な取り組みとしては、サステナブルな社会の実現のための UIJ ターン就職・移住促進事業の実施や、社会貢献のための各自治体と提携した就職氷河期世代の就職支援等がある。

これまでの取り組み実績としていくつか例を挙げると、ESG の E (環境) に関しては、CDP の質問書に回答している。また、ペーパーレス化を推進するため、電子契約システムや、クラウドワークフローシステムを導入し、見積書や契約書、稟議書、有給休暇申請などの各種書類の電子化を実施した。これにより、年間 12 万枚の書類が電子化され、杉の木約 44 本分、約 614.4kg の CO₂ 削減につながったという。また、「転職博」などのイベントにおいて来場者に配布する冊子のデジタル化を実施した。ESG の S (社会) に関しては、全社選抜型経営人材育成プログラムなど希望するキャリアの実現を支援する各種制度をさらに充実させたほか、「R e 就活 Woman」の運営などによりダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンを推進した。ESG の G (ガバナンス) に関しては、ステークホルダーから信頼される企業であり続けるために、コンプライアンスに関する教育を徹底するなど、引き続き内部管理体制の整備に取り組んだ。

ESG に関する主な取り組み

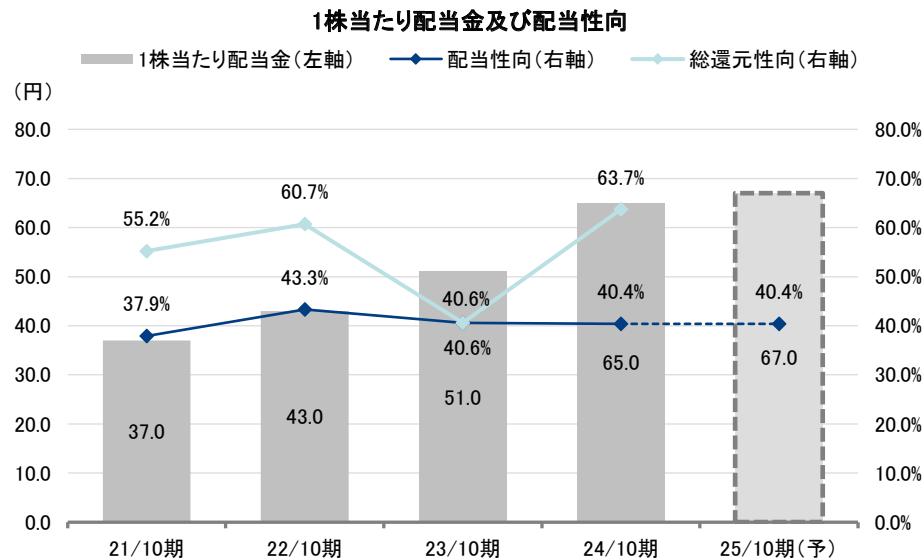
E (環境)	再利用品の家具を活用した、環境に配慮したオフィスづくり。 自社ビルでの LED 活用。 冷房の設定温度に配慮し、オフィスカジュアルを推進。 毎週水曜日の定時退社推奨など、残業時間の削減を通して、働き方改革とオフィスにおける CO ₂ 削減の両立を図る。 従業員に支給する PC や携帯端末の再利用。 契約書などの電子化により、ペーパーレスを推進。 自らの環境影響を管理するために、CDP (Carbon Disclosure Project) に回答。
S (社会)	ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの推進。 雇用対策や地方創生など、ソーシャルソリューションを通じた社会への貢献。 20 代のキャリア形成を支援する情報発信。 個人情報の保護への取り組みを重点課題と位置付け全社での取り組みを継続強化。 希望するキャリアの実現を支援する各種制度の拡充。
G (ガバナンス)	「基本理念」「経営理念」に基づくコンプライアンスに関する教育の徹底。 役員のスキルマトリクスの公開情報を充実。

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

株主還元策

2025年10月期は5期連続の増配を見込む

同社では株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付けており、併せて企業価値の最大化や将来の事業拡大に不可欠な新規事業開発、人材育成などの成長投資に必要な内部留保とのバランスも重視している。内部留保を確保したあとの余剰資金については、キャッシュ・フローの状態を勘案のうえ、可能な限り株主に還元することを基本方針としている。2024年10月期に関しては、配当金52.0円を期初に計画していたが、好調な業績を受け期末配当を13.0円増配し、1株当たり年間配当金は65.0円、配当性向40.4%となった。2025年10月期に関しては、前期比2.0円増の1株当たり67.0円、配当性向40.4%を計画している。配当性向は40%～50%の維持を目標としており、中期経営計画で利益が積み上がることで、増配となる可能性も高いと弊社は見ている。そのほか、自己株式の取得による株主還元も積極的に行っている。自己株式取得を考慮した2024年10月期の総還元性向は前期比23.1ポイント上昇の63.7%に急伸した。なお、同社は株主優待制度を導入しており、500株以上の同社株式保有者に対しオリジナルクオカード3,000円相当を還元している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp