

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 >>>

2026年2月6日(金)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年10月期の業績概要	01
2. 2026年10月期の業績見通し	01
3. 株主還元	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	04
1. 主な商品	04
2. ビジネスモデルとその強み	09
■ 業績動向	10
1. 2025年10月期の業績概要	10
2. 商品別業績	11
3. 財務状況と経営指標	12
4. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年10月期の業績見通し	14
2. 商品別の業績見通し	15
3. 中期の成長戦略	16
4. 競合優位ごとの成長戦略と投資方針	17
5. 成長投資	19
6. ESG及びSDGsへの取り組み	20
■ 株主還元策	21

学情

2301 東証プライム市場

2026年2月6日 (金)

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

要約

2025年10月期は増収ながら、戦略投資により減益。 2026年10月期は中期経営計画最終年として過去最高業績更新へ

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「R e 就活」「R e 就活30」「R e 就活テック」「R e 就活ユース」「転職博」、人材紹介の「R e 就活エージェント」、新卒採用の「R e 就活キャンパス」「就職博」などのほか、公的事業も受託している。

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上高11,019百万円（前期比2.7%増）、営業利益2,332百万円（同12.2%減）、経常利益2,654百万円（同13.1%減）、当期純利益1,892百万円（同15.1%減）と増収ながら、戦略的投資の影響により減益となった。構造的な人手不足を背景に若手人材への需要は高水準で推移し、企業の採用手法は新卒採用に加えて第二新卒・キャリア採用を組み合わせた動きが進展している。こうした環境下、「R e 就活」は高い支持を維持し、会員数は2025年10月末に280万人を突破した。これを背景にキャリア採用領域の売上は堅調に拡大したが、新卒採用領域では採用活動の早期化や米国関税政策に端を発する景気減速懸念を受けて、企業の慎重姿勢が見られ伸び悩んだ。利益面では、求職者向けプロモーションによる売上原価や人材育成、生成AI活用に伴うシステム投資、広告宣伝費などによる販管費が増加した。期中には「R e 就活キャンパス」へのブランド変更や「R e 就活テック」のリニューアル、「R e 就活ユース」をローンチするなど、「R e 就活シリーズ」を通じた多様な人材ニーズへの対応体制を強化した。

2. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の業績見通しは、売上高13,300百万円（前期比20.7%増）、営業利益3,250百万円（同39.3%増）、経常利益3,450百万円（同30.0%増）、当期純利益2,480百万円（同31.1%増）を予想している。キャリア採用市場の拡大が続く見通しであり、「R e 就活」を中心に増収を見込む。「R e 就活30」「R e 就活テック」「R e 就活エージェント」は高年収帯のハイキャリア人材に注力し、新卒採用領域ではインターンシップの主戦場化に対応した施策を進める。利益面では、プロモーション強化や人材投資に伴うコスト増を見込むものの、売上成長によりコスト増を吸収し、増益を見通している。現中期経営計画の最終年度として、計画達成及び過去最高業績更新を見込んでいる。

3. 株主還元

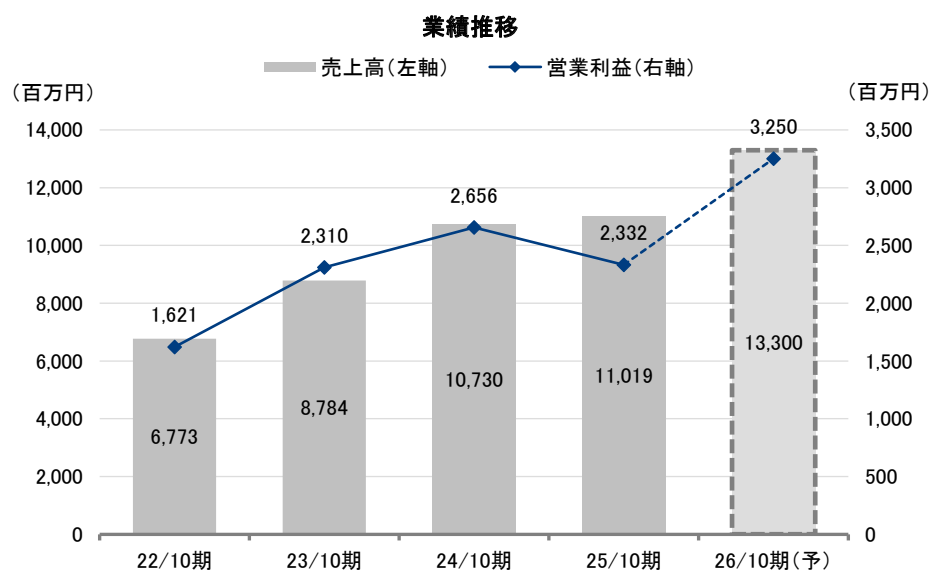
同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題と位置付け、配当性向40～50%の維持を目標としている。2025年10月期の年間配当金は前期比2.0円増配となる67.0円（配当性向47.9%）を実施した。2026年10月期はさらに8.0円増配の75.0円（同40.9%）を予定し、6年連続での増配となる。そのほか、2025年10月期は自己株式も取得し、総還元性向は75.7%（前期比12.0ポイント上昇）となった。さらに、同社は株主優待制度も導入しており、オリジナルクオカードを還元するなど、株主還元を充実させている。

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2025年10月期は増収も、戦略投資により減益
- ・ 2026年10月期は中期経営計画最終年度として、計画達成及び過去最高業績更新へ
- ・ 2026年10月期は6期連続の増配、年間配当金は8.0円増の75.0円を予定



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

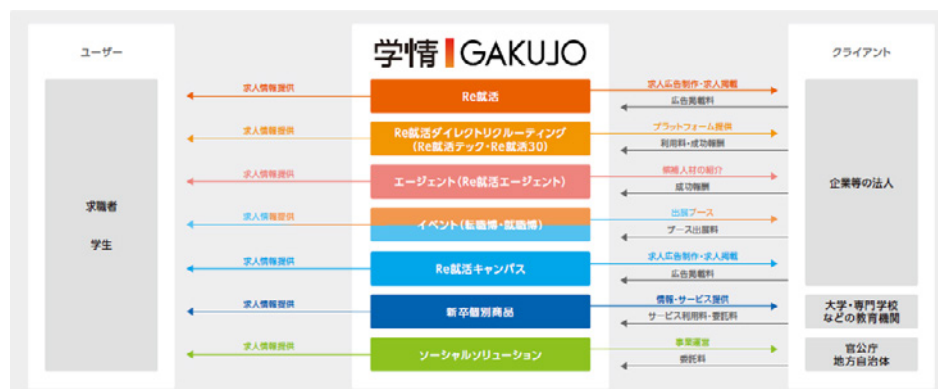
20代通年採用のパイオニア、商品ポートフォリオの拡充により、10代～30代の転職・就職をカバー

1. 会社概要

同社は、パーパス「つくるのは、未来の選択肢」と基本理念「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。」を掲げ、求職者・採用企業双方にとって価値あるサービスの提供を目指している。若い世代を中心に主体的なキャリア形成への関心が高まるなか、25～34歳の5人に1人は転職を希望している（出所：総務省「令和3年 労働力調査年報」2021年）。同社は、信頼できる情報と多様な選択肢を提供することで、次世代と企業、ひいては社会の発展に貢献する考えである。また、顧客から「もう1人の採用担当者」と認識される存在を目指し、企業ごとの採用課題に応じた最適なソリューションを提供している。

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や新規サービスの投入によってターゲット層を拡大し、現在では10代～30代の転職・就職を支援する幅広い商品ラインナップを有している。主な事業は、Webメディア、イベント、エージェンツ事業、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就職」「Re就職エージェンツ」「Re就職30」「Re就職テック」「Re就職キャンパス」「Re就職ユース」などを展開し、求職者と採用企業の多様な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発信や人事採用担当者向けセミナーなどで提携効果を発揮している。

事業系統図



出所：同社提供資料より掲載

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	(株) 実鷹企画を設立
1981年11月	実鷹企画に「学生就職情報センター」を設立
1984年	日本初の合同企業セミナー「就職博」初開催
1991年11月	学生就職情報センターを(株) 学生就職情報センター(現 同社)に組織変更
1995年12月	インターネット就職情報サイト「G-WAVE(現 R e 就活キャンパス)」配信開始
2000年 4月	学生就職情報センターと実鷹企画の合併により社名を(株) 学情に変更
2002年 5月	東京証券取引所JASDAQ上場
2004年11月	日本初の20代専門の転職サイト「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
2011年 7月	(一社) 日本経済団体連合会へ入会
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
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	少人数制マッチングイベント「就活・転職サポートmeeting」初開催
2020年 9月	職場体感型動画「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
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 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行
2023年 5月	20代ITエンジニア経験者向け転職サービス「R e 就活テック」提供開始
2024年10月	30代キャリア人材に特化した転職サービス「R e 就活30」提供開始
2025年 1月	高卒・第二新卒のための就職・転職サービス「R e 就活ユース」提供開始

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

様々なサービスの組み合わせにより、
求職者と企業のニーズに合わせた質の高いマッチングを実現

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。

学情

2026年2月6日 (金)

2301 東証プライム市場

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

事業概要

a) 「R e 就活」

「R e 就活」は、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、企業にとって効率的なサービスを提供している。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の採用ニーズが拡大し、人材マッチングニーズも多様化・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機能のアップデートを継続的に実施して、登録会員数及び導入企業数の増加を図っている。近年では、生成AIを活用した自己PR作成機能やスカウトメール作成機能をリリースした。2017年のフルリニューアル以降、会員数は堅調に増加し、2025年10月には280万人を超え、計画を1年前倒しで達成した。また、7年連続で「20代が選ぶ20代向け転職サイト」第1位（2019年～2025年（株）東京商工リサーチ調査）を獲得した。

b) 「R e 就活30」「R e 就活テック」

「R e 就活30」と「R e 就活テック」は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」は、20代後半から30代の年収600万円以上のハイキャリア人材に特化し、2024年10月にサービスを開始した。会員数は、計画比2.3倍となる2.0万人を突破した。90.4%が28歳～35歳で、そのうち、初めてまたは2回目の転職に挑戦する会員が半数以上を占めており、新しい価値創造に取り組んでいる。「R e 就活テック」は、ITエンジニア経験者の採用に特化したサービスで、2023年5月に市場投入した。2025年5月にアップグレードを実施し、「R e 就活30」のプラットフォームにおいて「ITエンジニア経験5年以上の即戦力人材」の採用サービスに生まれ変わった。DXが進むなか、経験豊富なIT人材需要は拡大しており、これに対応している。同プラットフォームは、操作性と効果性の高いヘッドハンティング機能を搭載し、選考打診や応募前に相互理解を深める「カジュアル面談」等のメニューもあり、メディアを使った、年収に応じた成功報酬型のサービスであり、企業にとってはリスクのない採用活動が可能である。「R e 就活」の会員資産を活用して事業を展開できることが、競争優位の1つとなっている。

c) 「R e 就活エージェント」

「R e 就活エージェント」は、「R e 就活」のデータベースと連携した20代専門の転職エージェントサービスである。キャリアアドバイザーが、20代の仕事観やキャリア観のトレンドに加え、求職者1人ひとりのニーズや関心を踏まえて丁寧に対応している。また、求人企業の魅力、社風、仕事内容などを的確に訴求した質の高いマッチングによって、入社後の定着率は9割を超える。年収に応じた成功報酬型のサービスであり、企業にとってはリスクのない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紹介を行っている点も特長である。

d) イベント（転職博・就職博など）

同社は、日本で初めて合同企業セミナーを開催した企業であり、直接面談を通じて、求職者と企業が出会う機会を提供している。キャリア採用（経験者採用）における「転職博」や新卒学生をターゲットとした「就職博」を、東京、名古屋、京都、大阪、福岡などの主要都市で定期的に開催している。採用企業にとっては、採用ターゲットや選考期間、入社時期、インターンシップ開催時期などに応じて最適なタイミングで出展できることに加え、企業の雰囲気や声を直接届けることで、ミスマッチの少ない採用を実現できるメリットがある。

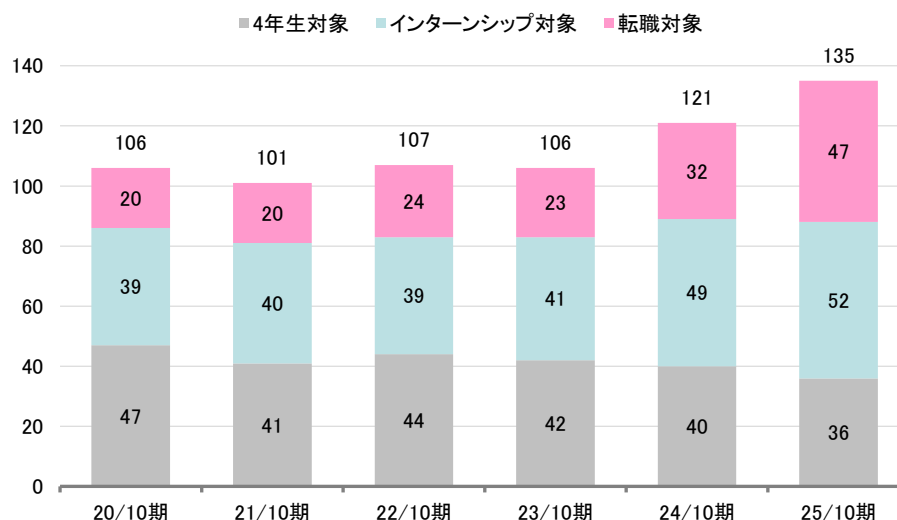
学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

事業概要

「転職博」では、来場者数の約90%を20代が占め、その転職と第二新卒採用ニーズに対応する。「R e 就活」と連携しており、スカウトメールや求人案内を活用して事前に出展告知できるほか、その後の選考日程の調整も可能となっている。効率的な母集団形成や応募者対応の工数が削減につながり、選考や内定承諾者への対応など重要な業務に集中することができる。

「就職博」は来場数日本最大級のイベントであり、大学4年生対象及び3年生以下のインターンシップ対象を開催している。「R e 就活キャンパス」と連携し、出展告知によって面談数の最大化を図れるほか、シームレスな選考活動が可能になっている。就職活動早期化によって新卒採用の主戦場は、4年生対象からインターンシップ対象に移行しつつあり、同社ではインターンシップ対象のイベント開催数を増やしている。就職博シリーズは、「Career Design Forum」「Super Business Forum」「就活サポートmeeting」など多様なラインナップを有している。

イベント開催回数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、Web上でのイベント開催にも注力しており、キャリア採用向けの「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」では企業紹介動画を発信し、認知向上や応募促進につなげている。「Web就職博」は、従来は接点を持ちにくかった学生との出会いを創出する仕組みである。双方向のコミュニケーションが可能であり、求職者と採用企業の接触頻度や情報交換の質を高めている。

e) R e 就活キャンパス

「R e 就活キャンパス」は新卒就職サイトとして、学生の詳細なプロフィール情報をもとに企業側からアプローチできるスカウト機能と、学生側からのエントリーを募る広告掲載型機能を併せ持つハイブリッド型プラットフォームである。会員数は60万人超、求人数は約1万件超と、需給のバランスが取れたサイトである。

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

事業概要

同サービスは、1995年に日本初のインターネット就職情報サイトとしてスタートし、2013年の朝日新聞社との業務提携によるコンテンツの充実、2019年のフルリニューアルを経て、2025年3月にブランドリニューアルを実施した。大学生全学年を対象とし、「学年」ではなく「就職活動準備の進捗度」に応じた情報提供を行い、学生から支持されている。企業側においてスキル・能力を重視する傾向にあり、成長意欲が高く、早期戦力化が見込める学生との出会いを創出している。同サイトでも、継続的に機能のアップデートを行っており、AIがプレエントリーにつながりやすい企業を推薦する機能や、生成AIがエントリーシートや自己PRの作成を支援する機能も提供している。

また、公式YouTubeチャンネル「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」を運営し、就職活動に役立つコンテンツを発信している。「就職活動の進め方」「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通じて学生の就職活動を支援しており、チャンネル登録者数2.10万人に達している(2025年12月現在)。

f) 「R e 就活ユース」

「R e 就活ユース」は、高卒の10代・20代前半のための転職サイトであり、2025年5月にサービスを開始した。高校生の就職活動では、「1人1社」の応募が原則であり、企業が直接情報提供できる機会も限定的なため、ミスマッチが生じやすい。入社後3年以内の離職率は大学卒者より高く、同サービスにより転職を支援する。

これらの新サービスやリニューアルによって、「R e 就活シリーズ」では多様な選択肢を提案できる体制が整った。今後も、新卒の「キャリアスタート」、10代～20代の「キャリアチェンジ」、30代の「キャリアアップ」、それぞれのライフステージ・キャリアステージに応じた就職・転職支援を強化し、求職者と企業双方にとって価値あるマッチングを提供し続ける方針である。

商品ポートフォリオ

新たなR e 就活シリーズの体系



出所：決算説明資料より掲載

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

事業概要

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・人材確保支援事業などを受託している。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になることもあり、安定性が高い。

主要商品一覧

キャリア採用・経歴者採用サービス

[20代専門]転職サイト(Webメディア)

RE就活

20代が選ぶ20代向け転職サイト7年連続No.1 ※2019年～2025年 株式会社リサーチ未来
会員数280万人・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。



高卒・第二新卒のための就職・転職サービス

RE就活.ユース

2025年5月にサービスを開始。10代・20代前半の高卒者を中心とした高卒・第二新卒の転職サポート。高卒者を軸とした若者にアプローチできるサービスです。



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

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Re就活30をプラットフォームに、ITエンジニア経験5年以上の即戦力人材にアプローチできるサービスです。



エージェント(人材紹介)

RE就活.エーエージェント

転職エージェント20代登録比率5年連続No.1 ※2020年～2024年 転職エージェント市場におけ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。
社員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 CareerDesignForum SuperBusinessForum

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 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
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。



スカウト型就職サイト(Webメディア)

RE就活.キャンパス

「Re就活キャンパス」はスカウト型就職サイトとして、学生に直接アプローチできるスカウト機能を充実させています。また、早期化・長期化を受けてますます難化する新卒採用の状況や、学生のキャリアオーナーシップの高まりを受けて、新卒採用においてスキル・能力をより重視する傾向になっています。それを受けて、2025年9月からはサイトコンセプトをリニューアル。成長意欲が高く、戦力化までの早い学生との出会いを創出します。



就活チャンネル powered by Re就活キャンパス

就活チャンネル powered by Re就活キャンパスが、YouTubeチャンネル登録者数2.09万人を突破 ※2025年11月現在



新卒採用サービス

その他

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。



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

「R e 就活シリーズ」のブランド力により、340万人にアプローチ可能

2. ビジネスモデルとその強み

同社のビジネスモデルは採用活動を行う企業からの広告掲載料やイベント参加料、採用の成功報酬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。これにより求職者の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。

同社の強みは、1) 340万人にアプローチ可能な自社メディアを運営、2) 10代～30代のあらゆる就職・転職に対応、3) リアルでの集客力、4) 「R e 就活」の相乗効果、5) 20代のニーズに寄り添う発信力、6) 公的事業受託の信頼と社会貢献、の6点があり、これらを生かして質の高いマッチングを実現している。

6つの強み

強み	詳細
340万人にアプローチ可能な 自社メディアを運営	自社メディア「R e 就活」や「R e 就活キャンパス」などを運営し、合計340万人以上の会員数を有する。採用企業にとって、効率的なアプローチ・マッチング機会を提供している。
10代～30代のあらゆる 就職・転職に対応	「R e 就活シリーズ」は、10代～30代のそれぞれのライフステージ・キャリアステージに応じた就職・転職を支援する多様な商品ラインナップにより、求職者と企業双方にとって価値あるマッチングを提供。新卒と中途で事業部を分けて、1人の営業担当が採用ニーズに応じて、新卒・中途、Webメディア・リアルイベント・紙媒体を含めた複数の自社商品を組み合わせで提案できる営業体制。
リアルでの集客力	「転職博」「就職博」「Career Design Forum」などのリアルイベントの集客力は日本最大級。採用難易度が増すなか、求職者・採用企業の双方のニーズに沿ったイベントを開催している。
「R e 就活」の相乗効果	「R e 就活」は第二新卒採用において好調を維持。 「R e 就活」のデータベース活用により、「R e 就活エージェント」「R e 就活30」「R e 就活テック」「転職博」などのサービスにもプラスの波及効果。
20代のニーズに 寄り添う発信力	20代の情報収集スタイルやニーズに合わせ、デジタルツールを活用した情報発信力。 「JobTube」シリーズを通じて、企業の雰囲気や社員の声といった「非言語情報」を配信、直近では「JobTube Shorts (ジョブチューブ・ショート)」という形でタイパ(タイムパフォーマンス)を意識する20代の情報収集スタイルにも対応。「就活チャンネルpowered by R e 就活キャンパス」を通じて、自己分析や企業理解に役立つコンテンツを配信。
公的事業受託の信頼と 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や各省庁・地方自治体からの業務受託は、信頼と実績の成果であり、異業種からは参入障壁あり。 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貢献も実施。

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

2025年10月期は増収も、成長投資継続により減益

1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上高11,019百万円（前期比2.7%増）、営業利益2,332百万円（同12.2%減）、経常利益2,654百万円（同13.1%減）、当期純利益1,892百万円（同15.1%減）と増収減益となった。

構造的な人手不足を背景に、若手人材への需要が引き続き高水準で推移している。新卒採用だけでは人材確保が難しくなっており、第二新卒やキャリア採用も組み合わせる企業が増加している。こうした環境下、「R e 就活」が高い支持を得て会員数が堅調に増加しており、求人掲載件数も増加した。これによって、「R e 就活」の売上高が堅調に拡大し、全体の売上成長をけん引した。一方、新卒採用領域では、採用広報時期の早期化や景気減速懸念を受けて企業の予算執行が慎重であったことから、売上高は伸び悩んだ。利益面では、求職者向けプロモーションを中心とした戦略的投資に伴う売上原価の増加に加え、人材育成を目的とした教育研修費、生成AIアシスタントの導入に伴うシステム管理費、販売促進施策の強化に伴う広告宣伝費などによって販管費が増加し、減益となった。投資有価証券売却益も前期比で減少した。

2025年10月期のトピックスとしては、2025年3月に新卒向け就職情報サイトを「R e 就活キャンパス」へブランド変更し、さらに2025年5月には「R e 就活テック」をリニューアルし、10代・20代前半の高卒者を主な対象とする「R e 就活ユース」のサービスを開始した。これにより、「R e 就活シリーズ」を通じて多様な選択肢を提案できる体制が整った。

2025年10月期の業績

（単位：百万円）

	23/10期	24/10期		25/10期		前期比	
	実績	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	8,784	10,730	100.0%	11,019	100.0%	288	2.7%
売上総利益	5,867	7,124	66.4%	7,183	65.2%	59	0.8%
販管費	3,557	4,467	41.6%	4,850	44.0%	383	8.6%
営業利益	2,310	2,656	24.8%	2,332	21.2%	-323	-12.2%
経常利益	2,563	3,053	28.5%	2,654	24.1%	-399	-13.1%
当期純利益	1,753	2,229	20.8%	1,892	17.2%	-337	-15.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

学情

2301 東証プライム市場

2026年2月6日 (金)

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

業績動向

2. 商品別業績

(1) 「R e 就活」

20代専門の転職サイトである「R e 就活」の売上高は、3,243百万円（前期比28.4%増）となった。キャリア採用市場では、幅広い業界で若手採用ニーズが高水準で推移しており、特に新卒採用の内定動向が見極められる9～10月にかけて、第二新卒採用による補完ニーズが顕在化した。こうした需要を的確に取り込んだことで、求人件数、応募件数、マッチング数はいずれも堅調に推移し、大幅な増収につながった。

(2) 「R e 就活30」「R e 就活テック」

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」及び「R e 就活テック」の売上高は62百万円（前期比44.1%減）となった。2024年10月にローンチした「R e 就活30」は、登録会員数が計画比2.3倍となる2.0万人を突破したものの、マッチング数が伸びず減収となった。

(3) 「R e 就活エージェント」

20代向け転職エージェント「R e 就活エージェント」の売上高は816百万円（前期比5.3%増）となった。面談数は、期中一時的な減少が見られたものの、「R e 就活」との連携強化や潜在層の掘り起こしといった施策が奏功し、下半期にかけて回復して前期比8.4%増となった。一方で、マッチング件数は同6.1%減少したが、キャリアアドバイザーの生産性向上施策により高年収帯の案件が増加し、結果として増収となった。採用決定後から入社までの手数料受入予定額を示す受注高は、2025年10月末時点で前期比208.2%増と積み上がっている。

(4) イベント

転職博・就職博などのイベント事業の売上高は、3,177百万円（前期比0.1%減）となった。新卒採用の早期化を背景に、大学4年生向けイベントの開催数及びブース数は減少した一方、インターンシップ向けはいずれも増加した。インターンシップ対象イベントは、ブース単価が高く、出展社数が少なくても売上を確保できる構造となっている。また、転職対象イベントは、キャリア採用領域の好調を背景に、開催数及びブース数がともに増加した。

(5) 「R e 就活キャンパス」

大学生向けの就職情報サイト「R e 就活キャンパス」の売上高は2,002百万円（前期比3.4%減）となった。新卒採用の早期化によって採用活動期間が長期化しており、採用手法や採用ポートフォリオの見直しが進んでいる。こうした影響により、新卒採用広報に対して慎重な姿勢を取る動きも一部で見られ、2027年卒向けの求人件数は前期比0.2%減少した。一方、マッチング件数（応募数）は同37.1%増と大きく伸ばした。ただし、3年生の就職活動開始時期が想定以上に早まったことで、冬・春のインターンシップ募集需要が一部消失したことが、減収要因となった。

(6) 「ソーシャルソリューション事業」

ソーシャルソリューション事業の売上高は、915百万円（前期比19.4%減）となった。同事業は、転職・就職情報の提供や採用支援を通じて蓄積したノウハウを生かし、国や地方自治体からのプロジェクト受託を主な収益源としている。前の政権下における予算成立の遅れを背景に、地方創生関連事業の案件化が進まず、受託案件が減少したことから減収となった。

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

業績動向

主要商品別売上高

(単位：百万円)

領域	商品	23/10期		24/10期		25/10期		前期比	
		実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
キャリア	R e 就活	1,883	21.4%	2,526	23.5%	3,243	29.4%	717	28.4%
	R e 就活30 ^{※1} 、R e 就活テック	50	0.6%	111	1.0%	62	0.6%	-49	-44.1%
	R e 就活エージェント事業	639	7.3%	775	7.2%	816	7.4%	41	5.3%
——	イベント (転職博・就職博など)	2,610	29.7%	3,179	29.6%	3,177	28.8%	-2	-0.1%
新卒	R e 就活キャンパス ^{※2}	1,748	19.9%	2,072	19.3%	2,002	18.2%	-70	-3.4%
	新卒個別品	590	6.7%	652	6.1%	592	5.4%	-60	-9.2%
その他	ソーシャルソリューション事業	1,003	11.4%	1,134	10.6%	915	8.3%	-219	-19.4%

※1：2024年10月にローンチ

※2：2025年3月に「あさがくナビ」からブランドリニューアル

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

財務内容は盤石、収益性指標は低下も1株当たり純資産は増加

3. 財務状況と経営指標

2025年10月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比366百万円増の17,106百万円となった。現金及び預金が増755百万円増、無形固定資産 (主にソフトウェア及びソフトウェア仮勘定) が304百万円増となった一方、有価証券が617百万円減、投資その他の資産 (主に投資有価証券) が109百万円減となったことによる。負債合計は同34百万円減の2,226百万円となった。これは固定負債が28百万円増加した一方、流動負債が63百万円減少したことによる。純資産は同401百万円増の14,879百万円となった。これは主に当期純利益を1,892百万円計上した一方、配当金の支払いを975百万円、自己株式の取得を534百万円実施したことによる。

主な経営指標に関しては、ROE (自己資本当期純利益率) が12.9% (前期比3.2ポイント低下)、ROA (総資産経常利益率) が15.7% (同3.2ポイント低下)、売上高営業利益率が21.2% (同3.6ポイント低下) となった。これらの収益性指標については、減益となった影響により低下した。ただし、1株当たり純資産は1,107.33円 (同50.78円増) と上昇し、株主価値は向上した。安全性指標である自己資本比率は86.9% (同0.5ポイント上昇) となり、引き続き財務は盤石である。

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

業績動向

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	25/10期末	増減
流動資産	6,626	8,534	8,667	133
現金及び預金	4,382	4,929	5,685	755
有価証券	300	1,116	499	-617
固定資産	8,979	8,205	8,438	233
有形固定資産	847	1,050	1,088	37
無形固定資産	486	712	1,017	304
投資その他の資産	7,645	6,442	6,332	-109
資産合計	15,605	16,739	17,106	366
流動負債	2,104	2,029	1,965	-63
固定負債	236	232	260	28
負債合計	2,340	2,261	2,226	-34
純資産合計	13,265	14,477	14,879	401
【主な経営指標】				
ROE (自己資本当期純利益率)	13.8%	16.1%	12.9%	-3.2pp
ROA (総資産経常利益率)	17.4%	18.9%	15.7%	-3.2pp
売上高営業利益率	26.3%	24.8%	21.2%	-3.6pp
自己資本比率	84.9%	86.4%	86.9%	0.5pp
1株当たり純資産 (円)	948.81	1056.55	1107.33	50.78

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1,898百万円の収入となった。主に法人税等の支払額927百万円だった一方、税引前当期純利益2,654百万円及び減価償却費294百万円を計上したことによる。

投資活動によるキャッシュ・フローは368百万円の収入となった。投資有価証券の取得による支出を1,257百万円、無形固定資産の取得による支出を459百万円計上した一方、投資有価証券の売却による収入を1,421百万円、同償還による収入を700百万円計上したことによる。

財務活動によるキャッシュ・フローは1,511百万円の支出となった。主に配当金の支払額975百万円、自己株式の取得による支出535百万円計上したためである。

以上より、同社の2025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755百万円増加し、4,685百万円となった。

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/10期	24/10期	25/10期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,277	1,633	1,898
税引前当期純利益	2,563	3,053	2,654
減価償却費	151	211	294
法人税等の支払額又は還付額	-641	-870	-927
投資活動によるキャッシュ・フロー	-675	177	368
無形固定資産の取得による支出	-202	-437	-459
投資有価証券の取得による支出	-1,422	-506	-1,257
投資有価証券の売却による収入	950	1,031	1,421
投資有価証券の償還による収入	200	300	700
財務活動によるキャッシュ・フロー	-682	-1,264	-1,511
自己株式の取得による支出	-	-528	-535
配当金の支払額	-682	-736	-975
現金及び現金同等物の増減額	919	546	755
現金及び現金同等物の期末残高	3,382	3,929	4,685

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

中期経営計画の最終年として、確実な売上成長と利益成長を目指す。
売上は5期連続過去最高、利益も過去最高を更新へ

1. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の業績は、売上高13,300百万円 (前期比20.7%増)、営業利益3,250百万円 (同39.3%増)、経常利益3,450百万円 (同30.0%増)、当期純利益2,480百万円 (同31.1%増) を予想している。

「R e 就活」を中心としたキャリア採用サービスの成長が業績をけん引するとともに、「R e 就活エージェント」「R e 就活30」「R e 就活テック」では、ハイキャリア層向けに注力し、増収を見込んでいる。イベント事業では、採用活動の早期化やインターンシップの主戦場化に対応し、イベントの内容や開催時期の最適化を進めるほか、「R e 就活キャンパス」を通じた大学2・3年生の会員登録促進に向けた取り組みを強化する。これにより、新卒採用領域の回復と成長の両立を図る方針である。利益面では、Web広告を中心としたプロモーション強化に伴う売上原価の増加や、人材育成投資、販売促進費用など販管費の増加を見込むものの、売上比でのコストコントロールを進めることで増益を確保する計画である。

前期に見られた米国関税を背景とする景気の不透明感は払しょくされつつあり、企業の採用意欲は底堅い推移が見込まれる。外部環境の改善も踏まえ、中期経営計画の最終年として、計画値達成及び過去最高業績の更新を目指す。

2026年10月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/10期		26/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	11,019	100.0%	13,300	100.0%	2,280	20.7%
売上原価	3,835	34.8%	4,392	33.0%	556	14.5%
売上総利益	7,183	65.2%	8,907	67.0%	1,723	24.0%
販管費	4,850	44.0%	5,657	42.5%	806	16.6%
営業利益	2,332	21.2%	3,250	24.4%	917	39.3%
経常利益	2,654	24.1%	3,450	25.9%	795	30.0%
当期純利益	1,892	17.2%	2,480	18.6%	587	31.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 商品別の業績見通し

(1) 「R e 就活」

「R e 就活」の売上高は4,150百万円（前期比28.0%増）を計画している。引き続き、第二新卒及びキャリア採用ニーズは強く、大幅な増収を見込んでいる。会員数は堅調に増加しているが、プロモーション投資を継続し、さらなる積み上げを図る方針である。同社の基幹Webメディアとして豊富な会員基盤を有する優位性を生かし、引き続き業績拡大を目指す。

(2) 「R e 就活30」「R e 就活テック」

「R e 就活30」及び「R e 就活テック」の売上高は110百万円（前期比77.2%増）を見込んでいる。「R e 就活30」の会員数は順調に増加しており、「R e 就活テック」の対象者も経験年数を5～10年に拡大した。ターゲット層の見直しを前期末より進めており、高年収帯でのマッチングを増やすことで、経験者採用ニーズが旺盛な企業にとっても魅力が高まっており、新たな価値を創出しながら成長加速を図る方針である。

(3) 「R e 就活エージェント」

「R e 就活エージェント」の売上高は1,050百万円（前期比28.6%増）を計画している。キャリア採用ニーズが引き続き高水準で推移すると見込まれるなか、「R e 就活」で保有する求職者データベースをもとに、転職ニーズが高まる層への効率的なアプローチを進めることで、面談数及びマッチング数の増加を図る。「R e 就活30」「R e 就活テック」と同様に、高年収帯のハイキャリア人材のマッチングに注力し、単価向上を目指す。

(4) イベント（転職博・就職博など）

イベント事業の売上高は3,650百万円（前期比14.9%増）を計画している。新卒採用領域では、イベント対象が大学4年生向けから、インターンシップ対象へとシフトを進んでいる。3年生の就職活動開始時期も一層早期化していることから、こうした動向に合わせてイベントの内容や開催時期を見直し、売上拡大につなげる方針である。一方、企業に対しては、学生動向の情報共有を通じて早期採用やインターンシップ実施を促進していく。

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

今後の見通し

(5) 「R e 就活キャンパス」

「R e 就活キャンパス」の売上高は2,270百万円（前期比13.4%増）を計画している。就職活動開始時期の前倒しを背景に、大学2・3年生の会員登録が増加している。「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」を通じた有益なコンテンツ配信によって就職活動を支援し、登録数の拡大に注力する。景気後退懸念も払しょくされつつあり、求人数及び応募件数の増加を見込んでいる。

(6) ソーシャルソリューション事業

ソーシャルソリューション事業の売上高は1,020百万円（前期比11.5%増）を見込む。転職・就職情報の提供や採用支援で培ったノウハウを生かし、公的事業を通じて社会課題の解決に貢献する方針である。2025年10月の新政権誕生及び安定した政権運営を背景に、前期に滞っていた案件の再開や新規事業の受託が期待されている。

主要商品別売上高見通し

（単位：百万円）

領域	商品	25/10期		26/10期		前期比	
		実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
キャリア	R e 就活	3,243	29.4%	4,150	31.2%	907	28.0%
	R e 就活30、R e 就活テック	62	0.6%	110	0.8%	48	77.2%
	R e 就活エージェント事業	816	7.4%	1,050	7.9%	234	28.6%
——	イベント（転職博・就職博など）	3,177	28.8%	3,650	27.4%	473	14.9%
新卒	R e 就活キャンパス	2,002	18.2%	2,270	17.1%	268	13.4%
	新卒個別品	592	5.4%	800	6.0%	208	35.0%
その他	ソーシャルソリューション事業	915	8.3%	1,020	7.7%	105	11.5%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

キャリア採用サービスを中心に戦略投資を通じて成長。 2026年10月期に中計目標を達成へ

3. 中期の成長戦略

同社は、2026年10月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を推進している。慢性的な人手不足や学生の売り手市場、求職者における主体的なキャリア形成への意識の高まりを背景に、キャリア採用に対するニーズは拡大している。こうした環境認識の下、『『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、「R e 就活」を中心としたキャリア採用サービスへ重点的な先行投資を行ってきた。同社のさらに高めるべき競争優位性として「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点を定義し、これらを一段と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継続的に実施している。投資原資については、営業キャッシュ・フロー及び投資有価証券を含む手元資金を活用する方針であり、事業拡大・事業開発投資及び事業継続投資として、3年間で計9,100百万円の投資枠を設定している。

学情

2301 東証プライム市場

2026年2月6日 (金)

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

今後の見通し

中期経営計画開始から2025年10月期までの2年間で、「R e 就活シリーズ」を通じて多様な選択肢を提案できる体制が整った。具体的には、2024年10月末に「R e 就活30」をリリースし、2025年3月には新卒向け就職情報サイトを「R e 就活キャンパス」へブランド変更した。さらに2025年5月には「R e 就活テック」をリニューアルするとともに、10代・20代前半の高卒既卒者を主な対象とする「R e 就活ユース」を開始した。新卒の「キャリアスタート」、10代～20代の「キャリアチェンジ」、30代の「キャリアアップ」といったライフステージ・キャリアステージごとの支援を強化し、求職者と企業双方にとって価値あるマッチングの実現を目指す。

最終年度である2026年10月期は、これらの投資を通じて売上・利益ともに成長を加速し、目標値である売上高13,300百万円、営業利益3,250百万円の達成を見込む。また、資本コストを意識した経営を徹底し、ROEは15.0%まで引き上げることを目指している。

4. 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

「R e 就活」並びに「R e 就活エージェント」などのR e 就活シリーズの利用求職者数の拡大により、成長基盤をより強固にする。具体的には、AI・データ活用による効率的な広告宣伝投資を通じて、利用求職者数の拡大につなげる。システム開発投資によって、20代の情報収集スタイルに合わせたUI・UXにアップグレードし、使いやすさを継続的に追求する。また、主要ターゲットであるZ世代とミレニアル世代の仕事観や転職活動における課題を的確に捉え、転職活動の新たなスタイルを提案できるよう、情報収集チャネルの提供など、新規事業開発投資に注力する。

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

学情 | 2026年2月6日 (金)
2301 東証プライム市場 | <https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

今後の見通し

(2) 企業・組織を集める力

利用求職者数の拡大と同時に、Re就活シリーズの利用企業数のさらなる拡大を図る。具体的には、広告宣伝投資を通じた取引企業数の拡大により、掲載求件数の増加を図る。マーケティング投資によって、導入企業が採用の成果を得られるようカスタマーサクセスの充実を図る。また、システム開発投資により、生成AIなどを活用したシステム開発を通じて、募集・応募者対応・選考など、採用活動のDX化に取り組む。

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 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

(3) 人と組織をつなぐ力

働き手と企業の双方の利用拡大を進めるとともに、個々のニーズに寄り添ったサービス提供を通じて、より価値が高いマッチングの実現を目指している。社会のトレンドを捉えたサービス提供や、最新テクノロジーの活用を進めることで、マッチングの質を高めていく考えだ。具体的には、システム開発投資により、基幹Webメディアのアップグレードに継続的に取り組み、利用者ごとに最適化された情報接触体験の提供を行う。同時に、生成AIなど最新テクノロジーを活用し、タイパ(タイムパフォーマンス)の優れた新たな転職・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

学情

2026年2月6日 (金)

2301 東証プライム市場

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

今後の見通し

5. 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

同社では、2026年10月期に500人体制の構築を目指して順調に人員拡大してきた（2025年10月末の従業員数は407人）。人員拡大による売上成長に加えて、「人的創造性」の向上による付加価値創出も強化し、人員拡大ペースを上回る成長を目指す方針だ。同社自身も「R e 就活」や「転職博」を活用してキャリア採用を強化し、採用競争力の向上に取り組んでいる。また、コミュニケーションの最大化を意識した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進めており、2024年4月に本社を東京都中央区銀座のGINZA SIXへ移転した。なお、500人体制の数値目標には固執せず、人材の質の確保と売上成長のバランスを重視しながら組織拡大を進めている状況である。

(2) 広告宣伝投資

同社は、利用求職者及び利用企業の拡大は、社会への「良い影響」につながるとの考えの下、広告宣伝投資を通じて、「20代の転職なら R e 就活」というブランド認知の最大化を、求職者・企業双方において目指している。「R e 就活」の会員数は、2025年10月末に280万人を突破し、目標を1年前倒しで達成した。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く、今後も継続的なマーケティング投資により会員数拡大に注力する。会員数増加は「R e 就活」の売上成長に直結するだけでなく、「R e 就活エージェント」など関連サービスの利用者数拡大にも寄与する。

(3) マーケティング投資

同社は、マーケティング投資によって営業活動におけるデータ活用を強化し、顧客成果の最大化に貢献する方針である。これにより、利用企業の拡大に加え、既存顧客の継続率向上や複数サービス利用促進を図り、売上の拡大につなげていく考えだ。また、マーケティングと営業プロセスの分業及び連携を強化することで専門性を一段と深化させ、インバウンドによるビジネス機会創出を最大化する。

(4) システム開発投資

同社は、プロダクト開発体制を強化し、基幹Webメディアのアップグレードを加速する。これにより、20代の求職者と利用企業の双方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

同社では、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・展開に注力している。「R e 就活」ブランドを生かした新規事業開発に加え、M&Aを含む最適な成長手段を検討しながら、社会課題の解決と売上拡大の両立を目指している。この方針の下、「R e 就活テック」「R e 就活30」や「Re就活ユース」などの新サービスを市場に投入した。

学情

2026年2月6日 (金)

2301 東証プライム市場

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

今後の見通し

6. 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、ESGに配慮した活動を行っている。2030年の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。主に、サステナブルな社会の実現のためのUI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などを行っている。

これまでの取り組み事例としては、ESGのE(環境)に関しては、CDPの質問書に回答しているほか、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、各種書類の電子化を進めた。これにより、毎年、紙資源の削減が続けているが、2025年10月期では年間13万枚(A4換算)の紙資源使用量が削減され、杉の木約92本分、約811kgのCO₂削減につながった。また、「転職博」などのイベントでの配布冊子のデジタル化も実施している。S(社会)に関しては、希望のキャリア実現を支援する制度を充実させたほか、「R e 就活Woman」の運営などDE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン:多様性・公平性・包摂性)施策を推進した。G(ガバナンス)では、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、コンプライアンス教育の徹底など、内部管理体制の整備に取り組むと共に、取締役任期の見直しや女性役員の増員などに取り組んだ。

ESGに関する主な取り組み

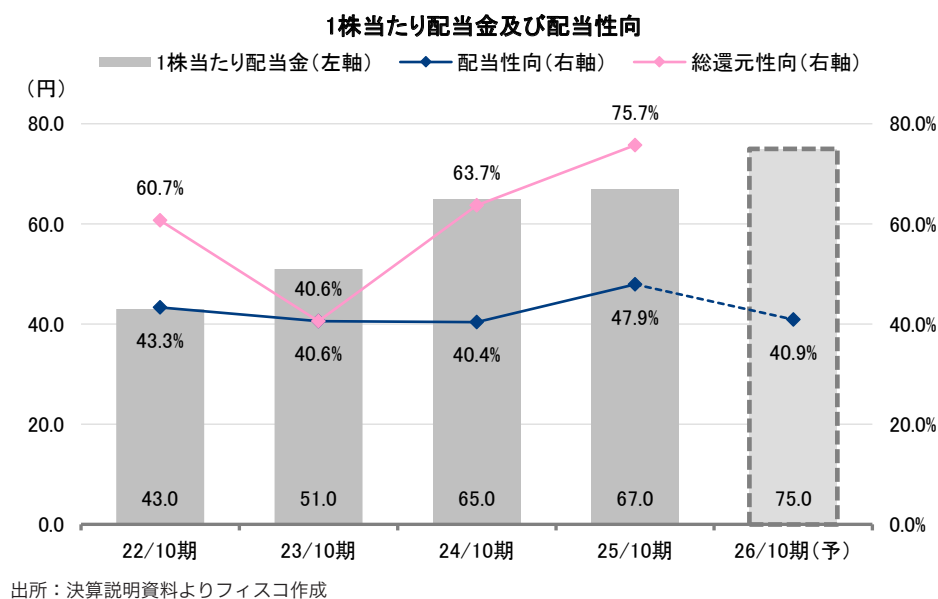
項目	内容
E(環境)	再利用品の家具やLEDを活用し、環境に配慮したオフィスづくり。
	冷房の設定温度に配慮し、オフィスカジュアルを推進。
	毎週水曜日の定時退社推奨など、残業時間削減を通じて、働き方改革とCO ₂ 削減の両立。
	従業員に支給するPCや携帯端末の再利用。
	契約書などの電子化により、ペーパーレスを推進。
S(社会)	自らの環境影響を管理するために、CDP(Carbon Disclosure Project)に回答。
	ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進。
	雇用対策や地方創生など、ソーシャルソリューションを通じた社会への貢献。
	20代のキャリア形成を支援する情報発信。
	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。
G(ガバナンス)	希望するキャリアの実現を支援する各種制度の拡充。
	「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。
	取締役の任期を2年から1年へ変更。
	女性役員を増員し、取締役会での女性比率向上への取り組み。

出所: 中期経営計画、統合報告書よりフィスコ作成

株主還元策

2026年10月期は6期連続の増配、 年間配当金は8.0円増の75.0円を予定

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後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、配当性向は40～50%の維持を目標としている。2025年10月期の年間配当金は前期比2.0円増配となる67.0円（配当性向47.9%）を実施し、2026年10月期はさらに8.0円増配の75.0円（同40.9%）を予定し、6年連続での増配を見込んでいる。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おり、2025年10月期は534百万円の自己株式を取得した。これにより総還元性向は75.7%（前期比12.0ポイント上昇）となった。さらに、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。



重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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