

# 決算説明 資料

2022年10月期(第45期)  
第3四半期

**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。**

2022年9月  
東証プライム市場：証券コード2301

株式会社 **学情** | GAKUJO

2022年8月発表

あさがくナビ®


朝日学情ナビ

おかげさまで、あさがくナビが、オリコン顧客満足度調査で、「就活支援コンテンツ」第1位を獲得しました。  
今後も、学生にとって使いやすいサービスを提供し、学生と企業の価値あるマッチングを実現してまいります。



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 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位



Summary

# サマリー

GAKUJO Co.,Ltd.

市場環境

### 企業の採用意欲が急回復

- コロナ禍で採用を中止・縮小していた企業の、採用再開・採用人数の増加が加速
- 有効求人倍率は、中途・新卒マーケットともに上昇

業績

### 受注・売上とも順調に推移

- 従来会計基準では、第3四半期累計売上高が、前年同期比**117.5%**
- 従来会計基準では、7月末段階の受注累計額が、前年同期比**115.6%**

Webメディア事業

### Re就活・あさがくナビの売上高は、 従来会計基準で前年同期比**115.6%**

- テレビCMなどの広告宣伝投資も奏功し、Re就活の売上高が大きく伸びる
- 中途採用比率の公表義務化をうけ、大手企業の「通年採用」ニーズが拡大

イベント事業

### 売上高は、前年同期比**122.9%** 足元の受注も好調

- 転職・インターンシップが急拡大
- 出張解禁により、東名阪など複数エリアに出展する動きも加速
- コロナ禍でオンラインでのコミュニケーションが増えたことの反動で、リアルニーズが急回復

見通し

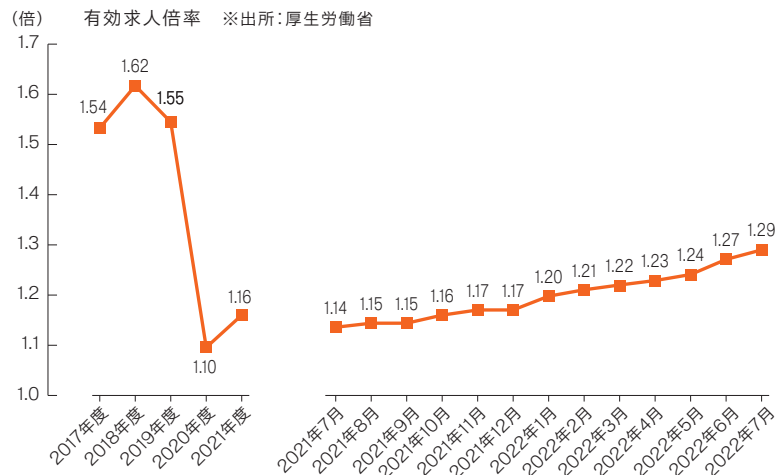
### 求人ニーズの拡大を的確に捉え、売上高**64億円**達成へ 従来会計基準では過去最高業績**70億円**に向けて展開

- 採用ニーズは引き続き拡大の傾向。中途領域がさらにニーズ拡大の見通し
- オリコン顧客満足度(R)調査 学生満足度No.1の結果を活かし、上積みへ

※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1日発表)

中途マーケット

**2021年度平均の有効求人倍率は1.16倍で前年比0.06ポイント上昇**  
**2022年7月の有効求人倍率は1.29倍で、前年同時期比0.15ポイント増**  
**2021年4月以降上昇を続け、2022年1月以降は1.20倍以上で推移**



ポイント

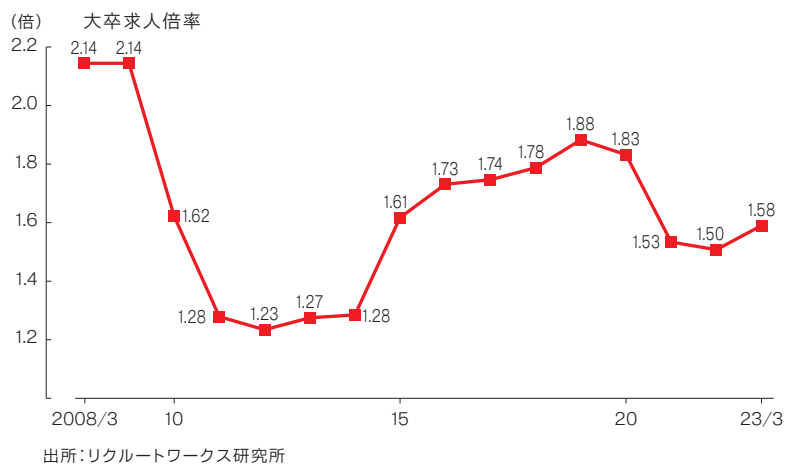
中途採用マーケットにおいて、厚生労働省発表の2021年度平均の有効求人倍率は1.16倍となり、前年度の1.10倍から0.06ポイント上昇。

また、足もとの2022年7月の有効求人倍率(季節調整値)は1.29倍で、前年同時期比0.15ポイントの上昇となっており、2022年1月(1.20倍)以降、1.20倍以上で推移している。

サービス業は前年同時期比20%超、製造業、情報通信業、運輸・郵便業は10%超の伸びをみせている。

新卒マーケット

**2023年卒大卒求人倍率は1.58倍 4年ぶりに上昇に転じる**



ポイント

新卒採用マーケットにおいて、2023年卒大卒求人倍率は1.58倍となり、前年からは0.08ポイントの上昇、4年ぶりに上昇に転じた。

業種別の求人数では製造業等での増加が目立ち、理系の学生を中心に求人数の増加がみられる。

従業員数300人未満の企業でも求人総数が増えるなど、中小企業も採用意欲が高まっている。一方、学生は大手志向が強く、業種や企業規模によっては、集計値以上の採用難を感じている企業が増えている。

損益計算書ダイジェスト

	2021年10月期 第3四半期		2022年10月期 第3四半期	
	売上高	売上原価	売上総利益	販売費及び一般管理費
売上高	3,824	1,413	2,410	1,696
売上原価	1,413	1,533	2,610	2,092
売上総利益	2,410	2,610	2,092	2,092
販売費及び一般管理費	1,696	2,092	2,092	2,092
うち販売促進費	134	433	433	433
営業利益	714	517	884	889
経常利益	884	889	884	863
税引前四半期純利益	884	863	884	863
四半期純利益	606	590	606	590

※会計基準変更に伴い、新基準での前年同期比は表示致しません。

主要商品売上高

	2021年10月期 第3四半期	2022年10月期 第3四半期
Re就活	783	740
あさがくナビ	832	780
イベント(就職博など)	1,008	1,234
エージェント事業(人材紹介)	191	245
公的分野商品	403	511

(参考)

※従来会計基準による実績		
2022年10月期 第3四半期※	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)
4,493	100.0	117.5
1,562	34.8	110.6
2,930	65.2	121.6
2,092	46.6	123.4
433	9.6	321.8
838	18.7	117.2
1,209	26.9	136.8
1,183	26.3	133.8
—	—	—

(参考)

※従来会計基準による実績	
2022年10月期 第3四半期※	前年同期比 (%)
919	117.4
949	114.1
1,239	122.9
245	128.1
470	116.6

(参考)

※従来会計基準による予想		
2022年10月期 通期(予想)	前年同期比 (%)	前年同期比 (%)
6,400	100.0	112.5
2,150	33.6	111.0
4,250	66.4	113.2
2,660	41.6	112.0
377	5.9	219.8
1,590	24.8	114.9
1,750	27.3	111.7
1,715	26.8	109.9
1,160	18.1	108.4



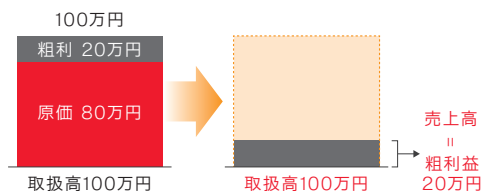
2022年10月期(予想)に関しましては、新会計基準(収益認識)を適用することにより、2021年10月期までとは売上計上期に変更が生じています。詳細は本資料の7ページをご確認ください。

## 〈1〉 取次広告にあたる他社メディアの取扱いに関して

例 100万円のTV-CMを取扱い、電波料仕入れとして80万円をTV局へ支払い、当社利益が20万円の場合

従来の売上高表示

売上高	100万円
売上原価	80万円
売上総利益(粗利益)	20万円



新会計基準の売上高表示

売上高	20万円
売上原価	0万円
売上総利益(粗利益)	20万円

該当商品の表示上の売上高は変わりますが、取扱高・売上総利益(粗利益)は変わりません

### 〈1〉におけるポイント

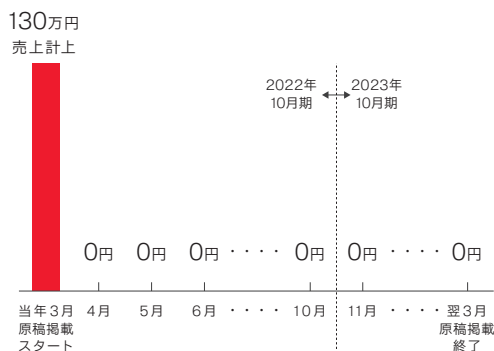
- 他社メディアへの広告掲出料にのみ影響があります。(TV-CM取次、新聞広告取次等)。  
※9ページ当社商品セグメント上は主に「その他」に分類される売上であり、業績に対する影響は軽微です。
- 他社メディアへの広告掲出であってもコンテンツのデザイン制作費に関する売上高は従来の基準と変化はありません。  
※TV-CMの素材を制作した場合等。
- 売上総利益(粗利益)への影響はありません。

## 〈2〉 期間按分による売上計上時期の変更に関して

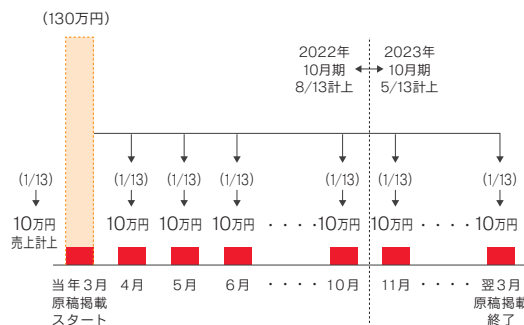
Re就活、あさがくナビにおいて、従来は原稿掲載時での売上計上を行っていましたが、新会計基準では、掲載終了時点までの期間で按分して(日割)売上計上を行います。

例 あさがくナビ グランドサイトをプレミアムプラン130万円で受注し、当年3月から翌年3月まで掲載した場合

従来の売上高表示



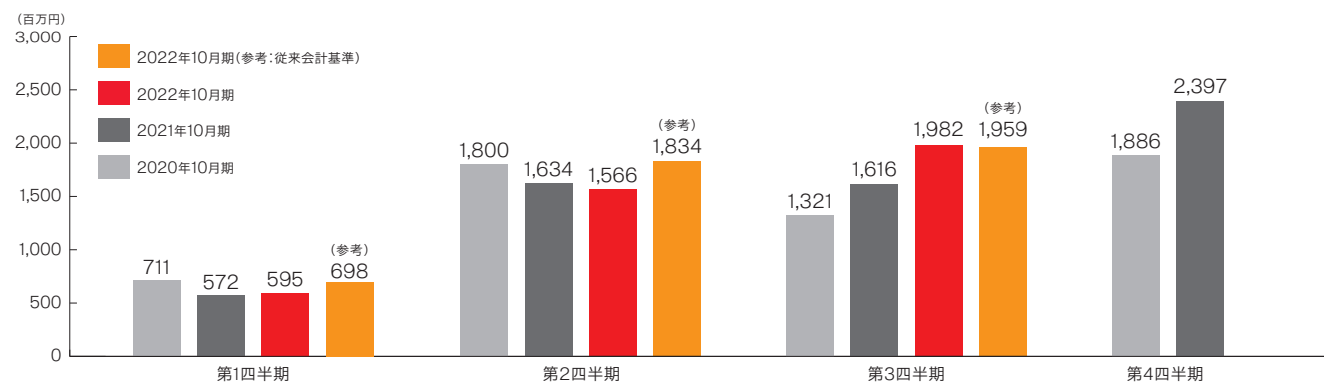
新会計基準の売上高表示



### 〈2〉におけるポイント

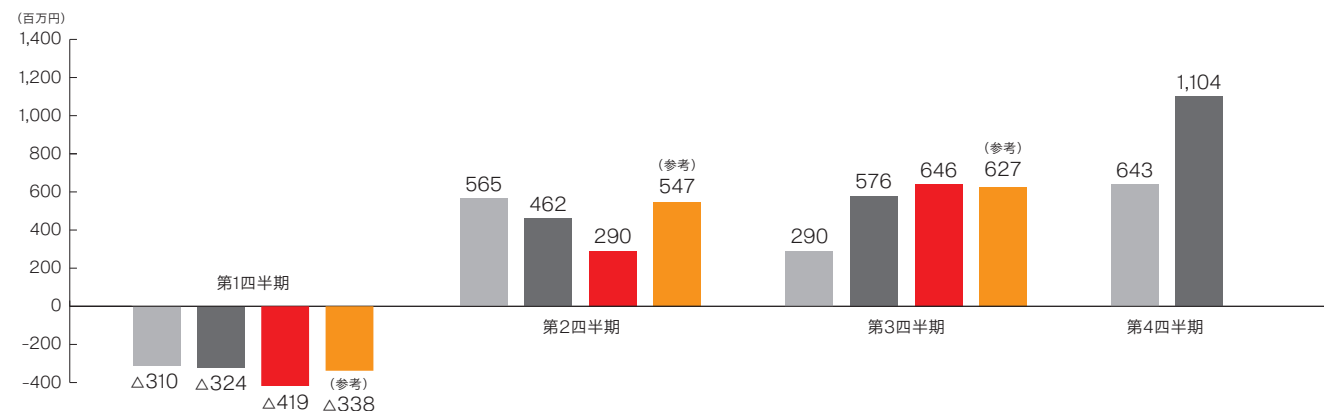
- 売上計上時期が期間按分されますが、得意先への請求、売掛金回収の時期には変更は生じません。
- 主にRe就活・あさがくナビにおいて影響を受けませんが、取扱高(長期的売上高)には変更は生じません。当社決算期を跨ぐ期間按分(主にあさがくナビ)では、翌期への計上が生じます。
- 主にRe就活・あさがくナビのメディア特性上、売上原価は初期に大きく掛かる傾向がある為、売上高と粗利益で上記計上時期の影響が及びます。
- 2023年10月期以降は同事業年度に受注した案件は影響を受けるものの、前事業年度影響分の売上高が計上されていきます。

四半期別 売上高(会計期間)



▶ 従来会計基準では、  
第3四半期累計売上高  
前年同期比 117.5%。

四半期別 営業利益(会計期間)



▶ 従来会計基準では、  
7月末受注累計額  
前年同期比 115.6%。

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)			
	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	(参考)2022年10月期※	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	(参考)2022年10月期※	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	(参考)2022年10月期※	2020年10月期	2021年10月期	2022年10月期	(参考)2022年10月期※
売上高	711	572	595	698	1,800	1,634	1,566	1,834	1,321	1,616	1,982	1,959	1,886	2,397		
売上総利益	369	238	273	354	1,142	1,000	921	1,178	960	1,172	1,415	1,394	1,297	1,784		
販売費および一般管理費	679	562	692	692	577	537	630	630	669	595	769	769	654	679		
営業利益	△310	△324	△419	△338	565	462	290	547	290	576	646	627	643	1,104		
経常利益	△262	△283	△276	△195	590	551	340	597	353	617	825	779	690	1,130		

※(参考)2022年10月期は従来会計基準による表示



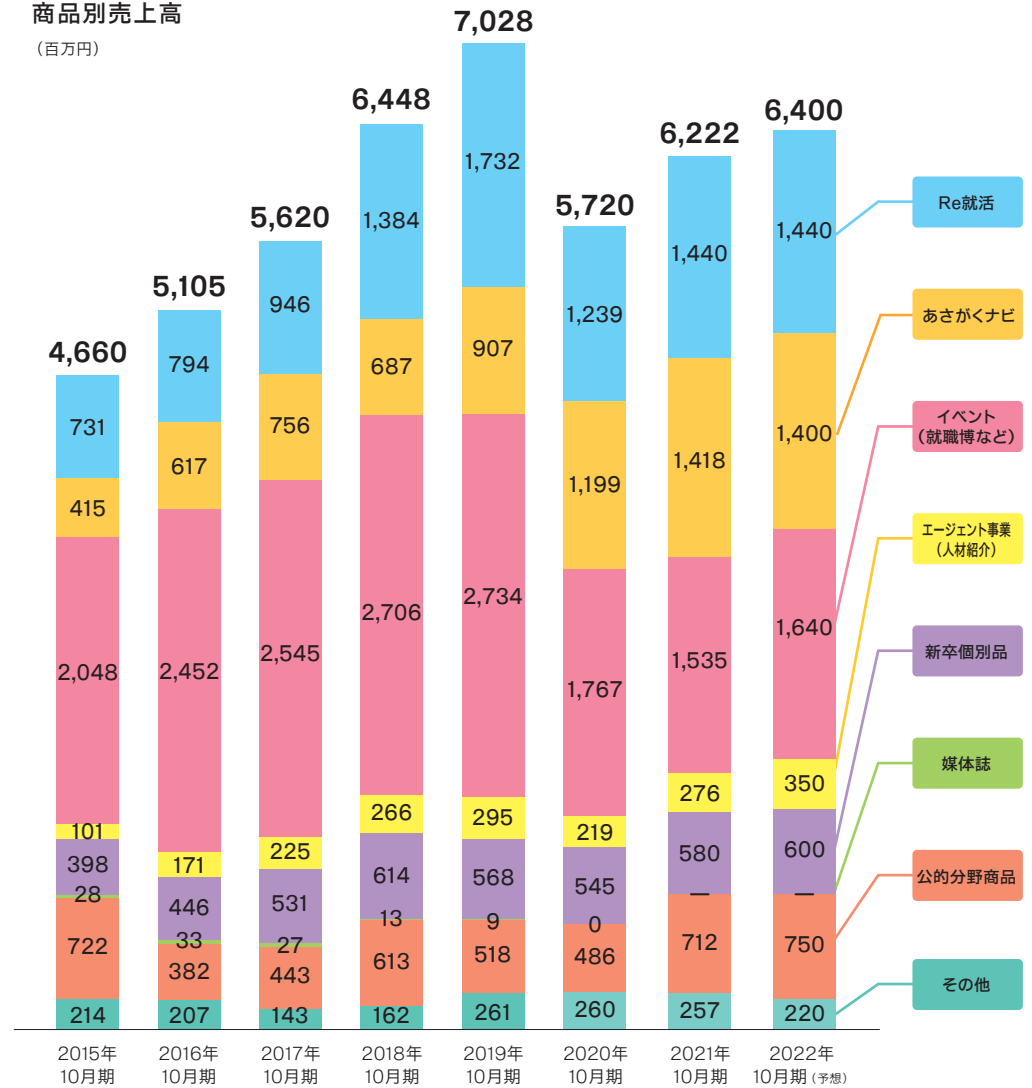
(百万円)

		2021年 10月期 第3四半期	2022年 10月期 第3四半期	前年同期比 (%)	2022年 10月期 通期(予想)
合 計	売 上 高	3,824	4,144	108.4	6,400
	売上総利益	2,410	2,610	108.3	—
Re就活	売 上 高	783	740(919)	—(117.4)	1,440
あさがくナビ	売 上 高	832	780(949)	—(114.1)	1,400
イベント (就職博など)	売 上 高	1,008	1,234(1,239)	—(122.9)	1,640
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	191	245	128.1	350
新卒個別品	売 上 高	412	454	110.2	600
媒体誌	売 上 高	—	—	—	—
公的分野商品	売 上 高	403	511(470)	—(116.6)	750
その他	売 上 高	192	177(214)	—(111.2)	220

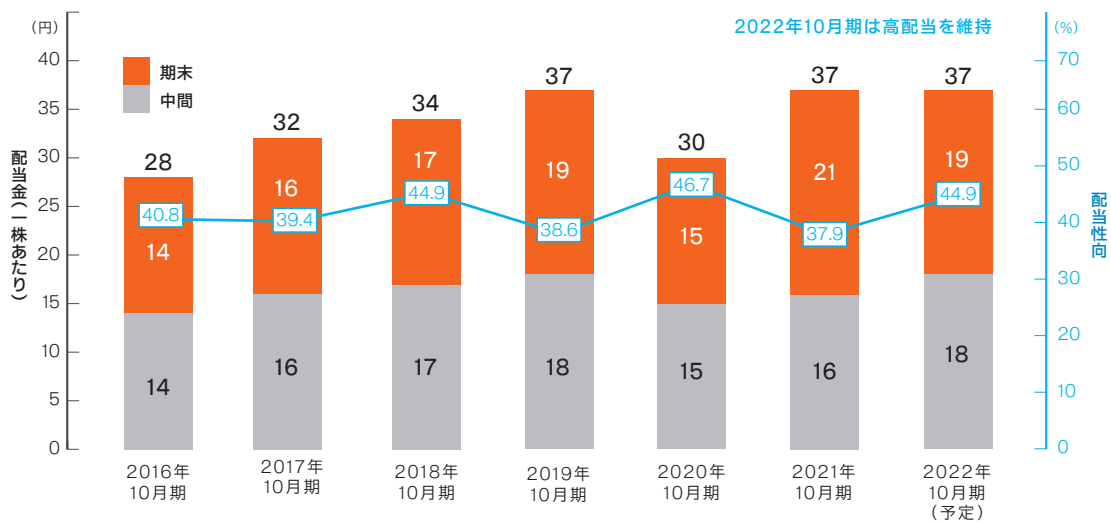
※2022年10月期通期(予想)における「Re就活」「あさがくナビ」「イベント(就職博など)」「その他」は新会計基準による影響を考慮しています。  
※( )内は従来会計基準での表示

商品別売上高

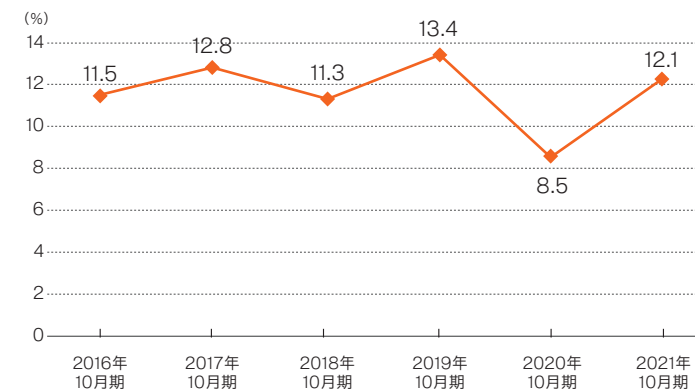
(百万円)



配当金・配当性向の推移



ROEの推移



株主優待制度 毎年10月31日を基準日とし、500株保有の株主様へ3,000円分のクオカード

	2016年10月期	2017年10月期	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 (予定)
1株当たり当期純利益 (円)	68.56	81.24	75.77	95.81	64.29	97.64	82.48
1株当たり配当金 (円)	28	32	34	37	30	37	37
配当性向 (%)	40.8	39.4	44.9	38.6	46.7	37.9	44.9

IRニュースメール配信

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。



## 貸借対照表

(単位:千円)

科 目	2021年 10月期	2022年 10月期 第3四半期
	(資産の部)	
流動資産	7,592,423	5,599,700
固定資産	5,842,011	6,984,982
有形固定資産	845,624	837,679
無形固定資産	291,362	304,295
投資等	4,705,024	5,843,007
資産合計	13,434,435	12,584,683
(負債の部)		
流動負債	1,284,997	809,199
固定負債	236,341	236,341
負債合計	1,521,339	1,045,540
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,354,476	3,352,325
利益剰余金	8,442,845	8,483,298
自己株式	△ 1,610,741	△ 1,794,183
株主資本合計	11,686,581	11,541,440
評価・換算差額等	191,579	△ 33,034
新株予約権	34,935	30,736
純資産合計	11,913,096	11,539,142
負債純資産合計	13,434,435	12,584,683

## 損益計算書

(単位:千円)

科 目	2021年10月期 第3四半期		2022年10月期 第3四半期	
	金 額	百分比 (%)	金 額	百分比 (%)
売上高	3,824,329	100.0	4,144,100	100.0
売上原価	1,413,536	37.0	1,533,878	37.0
売上総利益	2,410,793	63.0	2,610,222	63.0
販売費及び一般管理費	1,696,038	44.3	2,092,492	50.5
営業利益	714,755	18.7	517,730	12.5
営業外収益	189,569	5.0	383,832	9.3
営業外費用	19,723	0.5	11,947	0.3
経常利益	884,600	23.1	889,615	21.5
特別利益	—	—	—	—
特別損失	—	—	26,572	0.6
税引前当期純利益	884,600	23.1	863,042	20.8
法人税等合計	278,555	7.3	272,627	6.6
当期純利益	606,045	15.8	590,415	14.2

## 資本効率データ

	2019年10月期	2020年10月期	2021年10月期
一株当たり純資産(円)	743.57	763.35	839.69
一株当たり当期純利益(円)	95.81	64.29	97.64
自己資本比率(%)	88.6	91.3	88.4
ROE(自己資本利益率)(%)	13.4	8.5	12.1
ROA(総資産経常利益率)(%)	17.3	11.4	15.9
PER(株価収益率)(倍)	16.3	15.1	12.2

【参考】期末株価：2019年10月31日1,561円／2020年10月30日969円／2021年10月29日1,188円



Web media business

# Webメディア事業

GAKUJO Co.,Ltd.

# Re就活®

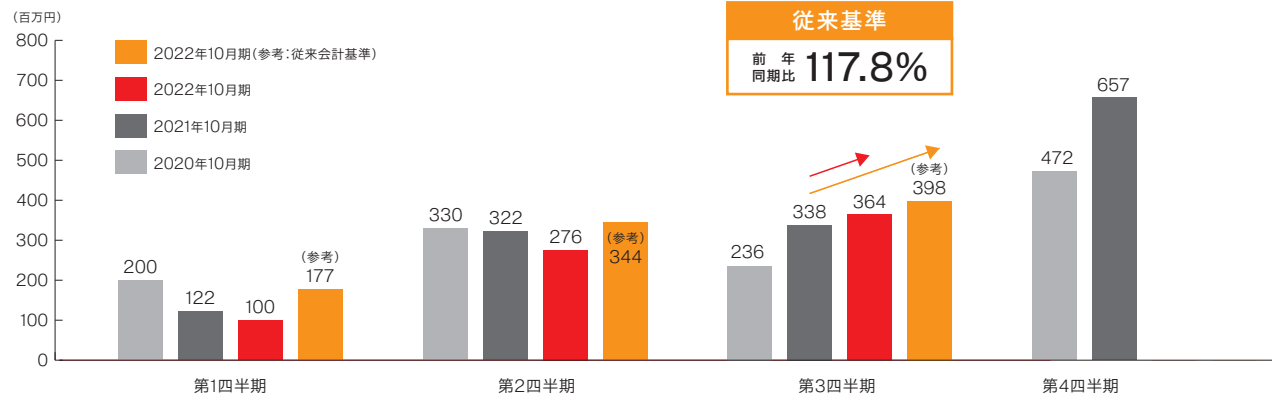
20代が選ぶ、20代向け転職サイト 3年連続No.1

※2019年～2021年 東京商工リサーチ調査  
20代向け転職サイト 第1位

## テレビCMなどの広告宣伝投資も功を奏し、売上高が大きく伸びる

- テレビCMなどの広告宣伝投資も功を奏し、売上高が大きく伸びる
- コロナ禍で採用を中止していた企業も採用を再開し、中途マーケットが急回復。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
- 大手企業が通年採用を実施する動きが加速
- 2022年6月にアップグレード第4弾を実施し、オプションなどの商品群を追加

### 四半期別 売上高 (会計期間)



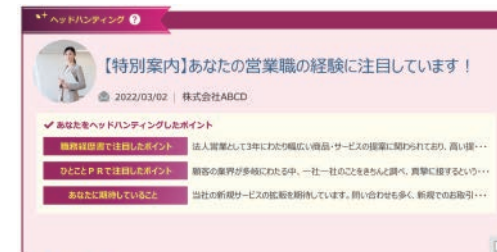
テレビCM・SNS広告の投資により、売上が拡大。中途採用ニーズの高まりを的確に捉えた広告出稿で、問い合わせ数の増加も実現。提案～受注までのリードタイムも短縮傾向に。

### Re就活

	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 (%)
2022年10月期	100 (177)	-(145.4)	276 (344)	-(106.8)	364 (398)	-(117.8)			1,440 (1,680)	-(116.6)
2021年10月期	122	60.8	322	97.5	338	143.5	657	139.3	1,440	116.2
2020年10月期	200	90.6	330	93.4	236	52.6	472	66.8	1,239	71.6

※( )内は従来会計基準での表示

※通期の2022年10月期は予想。  
( )内は従来会計基準での表示



アップグレード第4弾を実施。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。

## VOICE 1

## 社会人3年目で転職を決意。 生命保険の営業職から損害保険の事務職に。



### ■ Re就活を利用したきっかけ

実は新卒のときはネームバリューで就職先を選んでしまい、入社直後からミスマッチを感じていました。2年目のときにも転職活動をしたのですが、そのとき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ったのです…。社会人3年目の春に再度転職活動をすることを決意し、その際にRe就活と出会いました。Re就活は、20代を採用したいという企業が掲載されているので、安心して転職活動をすることができました。

### ■ 転職活動で大切にしたこと

前職での経験や知識を活かしたいと思っていました。保険の知識を活かせる企業を中心に選考を受け、業界内で職種を変えて転職しました。

### ■ 入社を決めた理由

「知識を活かす」という軸は固まっていたので、最終的には会社の雰囲気を重視しました。内定後に歳が近い社員の人と面談させてもらって、仕事内容や会社の雰囲気をいろいろ教えてもらったのが安心材料になりました。

### ■ 転職を考えている方に、Re就活を薦めたいですか？

Re就活は求人原稿の、写真や動画が充実している点が魅力です。応募前から会社の雰囲気を知ることができるので、ぜひおススメしたいです。仕事をしながらの転職活動だったので、応募前に企業の雰囲気を想像することができ、効率的に転職活動を進めることができたのは、とてもありがたかったです。

## VOICE 2

## 「20代専門」である点に魅力を感じて登録。 Web履歴書を見て送られたスカウトで転職先と出会う。

### ■ Re就活を利用したきっかけ

前職は、Web制作会社でWebアプリケーションの開発の仕事をしていました。年の離れたデザイナーと2人で業務を回す必要があり、ここで仕事をしていてもあまり成長は見込めないかもと漠然と思うようになっていました。Re就活は、転職を考え始めたときに登録しました。「第二新卒 転職」と検索した際にヒットし、「20代専門」である点や、多くの20代から選ばれている点(20代向け転職サイト3年連続No.1 ※2019年～2021年 東京商工リサーチ調査 20代向け転職サイト 第1位)に魅力を感じて登録しました。

### ■ 転職先の企業と出会った経緯

Re就活に登録したものの、最初はあまり活発に転職活動はしていませんでした。転職先の希望をまだ明確に出来ていなかったこともあって、サイトに訪問し、求人を眺めているだけだったんです。

転職を決めた企業は、スカウトメールをいただいたことで知りました。受信したスカウトメールは、テンプレートの一斉配信ではなく、Web履歴書を見て私宛に送ってくれたことが伝わる内容でした。嬉しかったのですが、自信が持てず、最初にスカウトメールをいただいたときは応募はしませんでした。

しかし再度、採用責任者の方からのスカウトメールをいただき、この会社は自分のことをしっかり見てくれていると感じ、応募を決めました。

現在は仕事を通して成長を実感できる環境で働くことができ、転職して良かったと思っています。会社の雰囲気も自分に合っているので、この会社で長く働いていきたいと思っています。





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

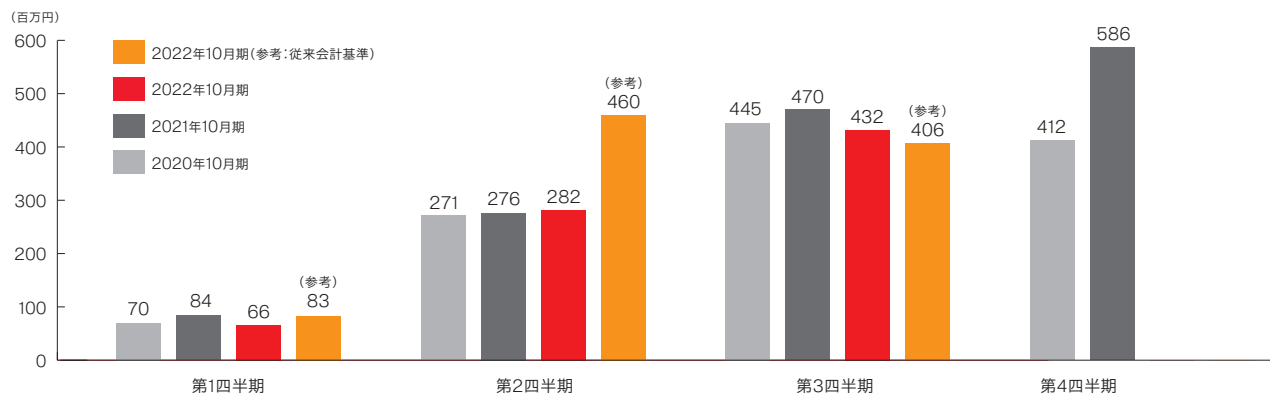


## オリコン顧客満足度調査 学生満足度No.1の結果を活かし、上積みへ

- コロナ禍で採用を中止していた企業も採用を再開し、新卒採用マーケットが急拡大。採用人数確保のために追加投資をする企業も多く、2023年卒の追加施策の受注が伸長
- 早期化によりインターンシップサイトの売上も好調。2024年卒の会員数は前年同期比**123.0%**(8月18日段階、Web登録人数)で推移
- 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、ラインナップを増やして強化中

※2022年 オリコン顧客満足度(R)調査の発表は、8月1日のため、No.1を活用した広告宣伝、販売促進は2022年10月期第4四半期に実施

### 四半期別 売上高(会計期間)



### 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(%)
2022年10月期	66(83)	-(98.4)	282(460)	-(166.7)	432(406)	-(86.4)			1,400(1,730)	-(121.9)
2021年10月期	84	120.1	276	101.9	470	105.7	586	142.2	1,418	118.3
2020年10月期	70	403.6	271	120.8	445	118.7	412	142.0	1,199	132.2

※( )内は従来会計基準での表示

※通期の2022年10月期は予想。  
( )内は従来会計基準での表示



### あさがくナビとsonar ATS API連携開始

採用管理システム「sonar ATS」のAPI連携を6月1日から開始。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



シリコンバレー発の動画プラットフォーム「Firework」を実装。動画コンテンツを拡充。

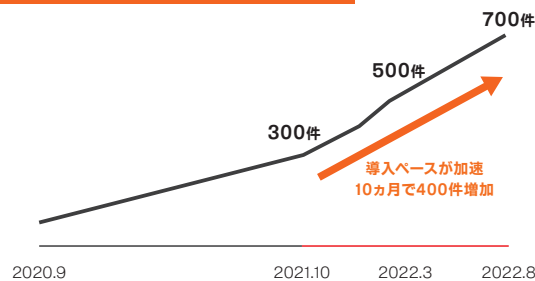




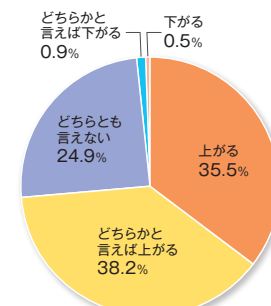
## 採用ステップごとに使い分けが可能な多彩な動画を展開

### 2020年9月のサービス開始以降、700件以上の導入

- 直近10 ヶ月で400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



〈学生の約7割が「動画を見ると志望度が上がる」と回答〉



※あさがくナビ2024会員対象  
「2022年7月実施アンケート」より

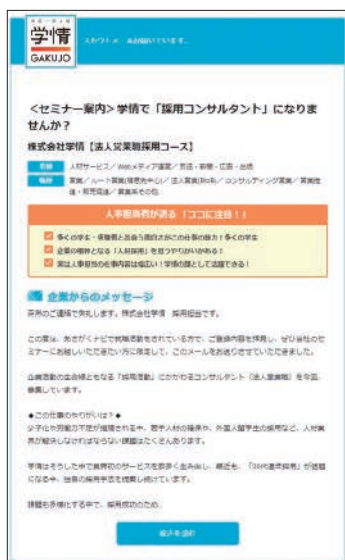
### 採用ステップごとに使い分けることで効果がアップ





VOICE 1

大学のキャリアセンターでおススメされて利用！  
スカウトメールを受信した企業に入社を決めました。



■あさがくナビを利用したきっかけ

大学のキャリアセンターでおススメされて、あさがくナビを利用しました。大学からおススメされたので、安心して利用できました。

■就活で利用したサービス

就職活動を始めた当初は、他の就活サイトも併用していましたが、あさがくナビはスカウトメールが充実していて、検索では見つけられない企業と出会うのが魅力でした。「IT企業」「転勤無し」「研修制度が充実」と希望が明確だったので、希望と合致する企業から、スカウトメールをもらえるのは嬉しかったです。実際にプレントリーした企業も、自分で検索して見つけた企業※と、スカウトメールをもらった企業と半々くらいだったと思います。

※あさがくナビは、学生が企業を検索して応募する機能と、企業がスカウトメールを送付して応募を募る機能の両方を利用可能です。

■入社を決めた企業との出会い

実際に入社を決めた企業は、あさがくナビでスカウトメールをいただいた企業です。就職活動を始めるまでは社名を知らなかったので、あさがくナビのスカウトメールがなかったら出会えていなかったかもしれません。

■あさがくナビを後輩に薦めたいですか？

実際におススメしています！私にとって、就職活動で一番信頼できたのがあさがくナビでした。企業のホームページに書いていないような仕事の内容や研修制度が全てまとまっていたので、とても助かりました。あとは、自分の条件に合ったスカウトメールを受け取れるのも、オススメポイントです。

VOICE 2

“知りたい”に答えてくれる充実の企業情報。  
「職場の雰囲気」の理解も深められました。



■あさがくナビを利用した理由

「社会貢献性」や「業界内のシェア率」など企業選びで重視したい点が明確でした。あさがくナビは、企業情報などの求人原稿が充実しているので、知りたい情報を得たうえでプレントリーすることができ、とても安心できました。

■あさがくナビを後輩に薦めたいですか？


ぜひ、後輩にも利用してもらいたいです！あさがくナビは、動画を掲載している求人も多いです。文字や写真だけでは分からない、企業の雰囲気を知ることができます。雰囲気や社風が自分に合っているかは、その企業で活躍できるかを左右するポイントだと思うので、ぜひあさがくナビの動画で、その企業の雰囲気をつかんで欲しいなと思います。

VOICE 3

ジョブ型採用を実施している企業と出会い、  
希望のマーケティング職で内定を獲得しました。

■入社を決めた企業との出会い

就職活動を始める前から「マーケティング職」として働きたいという希望がありました。他の就活サイトでは、「総合職」の募集が一般的なので、入社後にどの部署に配属になるか分らず不安でしたが、あさがくナビでジョブ型採用を実施している企業と出会うことが出来ました。入社後の職種が明確なので、納得感を持って就職活動を終えることができました。



Event business

# イベント（就職博など）

GAKUJO Co.,Ltd.

# あさがくナビの就職博 インターンシップ博 転職博

日本最大級の合同企業セミナー

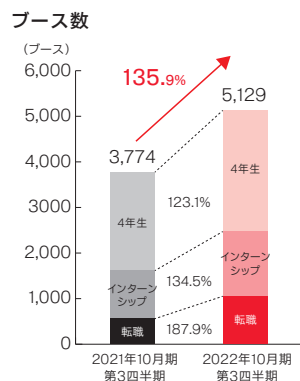
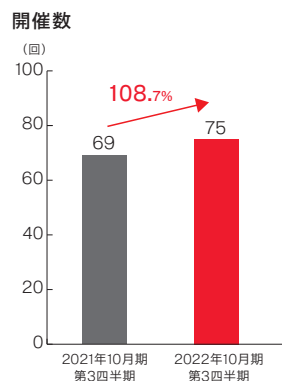
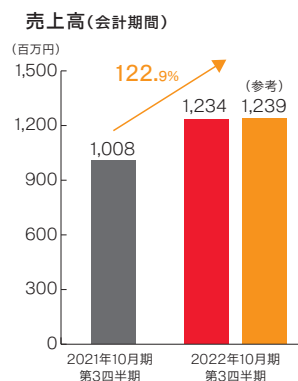
採用ニーズ拡大を的確に捉え、売上高が伸長 前年同期比 出展ブース数135.9% 売上高122.9%

- インターンシップ・転職が急拡大。完売・キャンセル待ちにより、会場を当初予定より拡大し増枠するイベントも
- 出張解禁により、東京/名古屋/大阪など複数エリアに出展する企業が増加。1社あたりの出展回数が増加の傾向
- コロナ禍でオンラインでのコミュニケーションが増えたことへの反動で、急回復したリアルニーズに対応



※2022年5月・6月開催風景

■ 2021年10月期 ■ 2022年10月期 ■ 2022年10月期(参考:従来会計基準)



	2021年10月期 第3四半期累計	2022年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
売上高 (百万円)	1,008	1,234 (1,239)	— (122.9)

※( )内は従来会計基準での表示

就職博等	開催回数	2022年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
就職博等	69	75	108.7
1日開催	35	36	102.9
2日開催	27	32	118.5
3日以上開催	7	7	100.0
4年生対象	29	31	106.9
インターンシップ対象	25	26	104.0
転職対象	15	18	120.0

ブース数	2021年10月期 第3四半期	2022年10月期 第3四半期	前年同期比 (%)
ブース数	3,774	5,129	135.9
4年生対象	2,159	2,658	123.1
インターンシップ対象	1,055	1,419	134.5
転職対象	560	1,052	187.9

就活サポートmeeting	開催回数	2022年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
就活サポートmeeting	341	249	73.0
就活サポートmeeting	1,430	1,305	91.3



【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(21エリアで開催)
- 土木・建築/機電情などターゲティングを可能に

## VOICE 1

## インターンシップ博

業界を絞らずに進めた就職活動。  
企業を知るため、インターンシップ博に複数参加。

## ■就職博シリーズに参加した理由

業界や職種を絞りこんでいなかったため、とにかく色々な企業の話を知りたいと思い、3年生の夏からインターンシップ博に複数回参加しました。

## ■就職博シリーズに参加して得たこと

就職博シリーズは、1日に複数の企業の人事担当の方と直接面談できることが魅力でした。直接お話をさせていただくなかで、「自分が働いている姿」や「何をモチベーションに働くか」のイメージを具体化していきました。

## ■就職博シリーズを後輩に薦めたいですか？

直接企業の人事担当者と話せる機会は貴重なので、後輩にもぜひ積極的に参加して欲しいです。実は、入社したい企業がある程度明確になってきてからも、インターンシップ博などの就職博シリーズには参加していました。グループディスカッション講座など、就職活動をサポートしてくれるコンテンツが豊富です。講座でノウハウを学んだり、練習をしたりできると、自信をもって選考に臨めると思いますよ！

## VOICE 2

## 就職博

あさがくナビスタッフからの紹介で、  
希望と合致する企業と出会い、第一志望に。

## ■入社を決めた企業との出会い

コロナ禍でも成長・安定している企業で働きたいと「専門商社」への就職を希望していました。複数の企業と出会いたいと思い、就職博に参加。「こんな企業を探しています」とスタッフの方に相談したら希望と合致する企業を紹介してくれました。まさに自分の探していたような企業だったので、すぐに選考に進もうと思えました。就職博は、検索では見つけられない企業と出会うので、後輩にもおススメしたいです。

## VOICE 3



イベントで人事担当者と直接話し、  
企業の雰囲気を理解した上で選考に参加。

## ■入社を決めた企業との出会い

オンラインでも情報収集はできますが、「誰と働くか」を重視していた私は企業の雰囲気や相性を理解した上で、選考に進みたいと考えていました。コロナ禍でリアル開催のイベントが減っていますが、あさがくナビは直接面談できるイベントを開催してくれていたため、積極的に参加しました。中でも、就活サポートmeetingは少人数制なので安心して参加でき、人事の方と直接面談ができるので、企業理解を深めることができました。

## VOICE 4

## 転職博


転職博で話を聞いた企業に惹かれ  
1社に絞って転職活動を実施。

## ■イベント参加をきっかけに転職を意識

漠然と転職を視野に入れ始めていたときに、SNSで転職博の開催情報をみつけました。「私服OK」「履歴書不要」とカジュアルに参加できる点に魅力を感じ、まだ具体的な転職時期や希望が定まっていなくても、ためになる情報を得られそうだと思い、情報収集のために参加しました。第二新卒での転職なので、自身の経歴で転職できるか不安でしたが、イベントで人事担当の方から声をかけていただき、「チャレンジしたい」という想いが芽生えるようになりました。

## ■第一志望の企業に絞って転職活動を実施

様々な企業の話聞き、企業の雰囲気や仕事内容を知る中で、「この企業とご縁がなかったら、転職活動は一度中止しよう」と思う企業に出会うことができ、1社に絞って転職活動を実施。無事にその企業から内定をもらうことができ、転職することができました。研修制度が整備されている環境で、自身の成長を感じながら仕事をする事ができています。



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 2年連続No.1

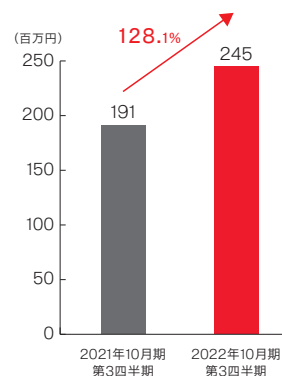
※2021年/2022年 東京商エリサーチ調査  
転職エージェント 20代登録比率 第1位

## 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

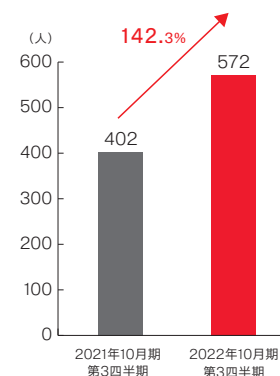
- 「初めての転職支援」「未経験からのキャリアチェンジ支援」のポジションを確立 IT・DXなどの専門スキルを習得できる職種への「キャリアチェンジ」を実現
- 三井住友銀行、SMBCヒューマン・キャリアと“20代活躍支援プロジェクト”を展開
- 京都・福岡に拠点を開設。東京・名古屋・大阪と合わせ、主要都市をカバーできる体制に
- 求職者と面談するキャリアアドバイザーの採用強化を継続

■ 2022年10月期 ■ 2021年10月期

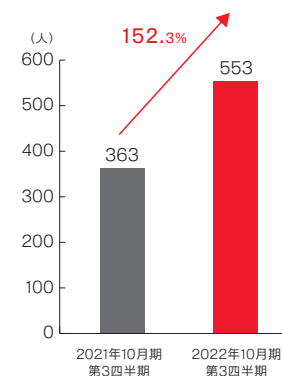
売上高(会計期間)



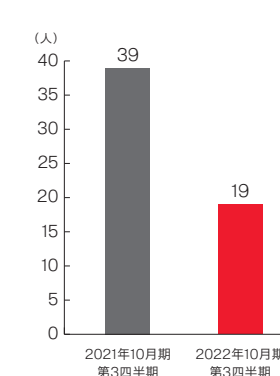
決定人数合計



20代社会人



新卒



エージェント事業(人材紹介)

	2021年10月期 第3四半期累計	2022年10月期 第3四半期累計	前年同期比(%)
売上高(百万円)	191	245	128.1
決定人数合計(人)	402	572	142.3
20代社会人(人)	363	553	152.3
新卒(人)	39	19	48.7

## 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ませんでした。「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？」とおススメしてくれました。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。

日本経済新聞『就活探偵団』で  
当社のキャリアアドバイザーの  
コメントが紹介されました。

(2022年5月25日)

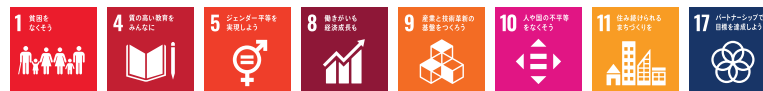


Social solution business

# 公的分野商品

GAKUJO Co.,Ltd.

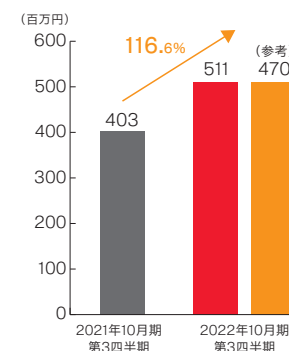




## 東京都の大型事業など、社会課題のトレンドに則した事業受託が好調に推移 売上高は前年同期比116.6%

- 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
- 就職氷河期世代の支援やデジタル人材の育成など、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



売上高(百万円)

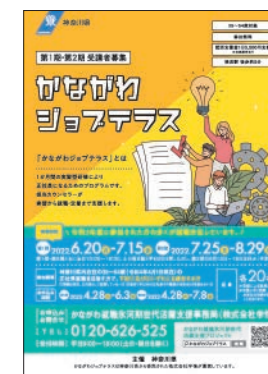
2021年10月期 第3四半期累計	2022年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
403	511 (470)	—(116.6)

### 就職氷河期世代支援関連事業

国の支援が2024年度まで2年延長。豊富な受託実績やノウハウを活用して更なる受託拡大予定

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全国の国や自治体から受託。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。

・2022年度受託実績：経済産業省関東経済産業局、千葉労働局、東京労働局、大阪労働局、神奈川県、兵庫県、千葉市、神戸市



### 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組みを実施しています。

・2022年度受託実績：東京しごと財団(東京都)



### 外国人材就労支援関連事業

ウィズ/アフターコロナ期を見据えた企業の外国人材採用・活用を支援

日本企業における外国人材の採用・活用の取組みはコロナ禍で停滞しましたが、インバウンド関連業界を中心に復活の兆しが見られ、企業の海外展開や少子高齢化による人手不足解消の手段としてニーズの高まりが予想されます。また、東京都「外国人材受入総合サポート事業」では、ウクライナ避難民の方々の日本での就労支援の取組みも行っていきます。

・2022年度受託実績：東京都、日本貿易振興機構(JETRO)



# ESG 関連の 進捗

Environment

環境

CDPへの回答を通じ、情報開示を推進

CDPの調査対象が、東証プライム市場上場の全社に拡大されたことを受け、CDPの質問書に回答。現状把握と情報開示を通じて、気候変動対策の強化に取り組んでまいります。

Social

社会

情報発信を通じて、20代のキャリア形成を支援

働き手のキャリア観も、企業の採用手法もより多様になっている現在の仕事・雇用を調査。各種調査や情報発信を通して、働き手の仕事の充実や企業の人材戦略に貢献しています。

20代のキャリア形成を支援する情報発信(一例)

あさがくナビ 20代の「働く」にもっと自由な選択を // 20代の働き方研究所 produced by RE就活

あさがくナビや、20代の働き方研究所において、「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新連載を展開。

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、これからを担う世代がキャリアについて考えるきっかけを提供しています。

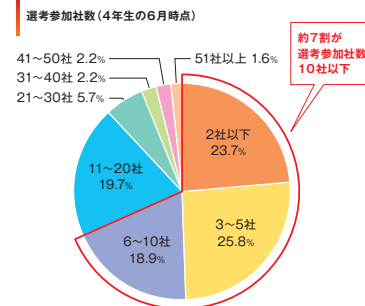


就職活動の状況や仕事観など、「働く」に関するトレンドを調査研究

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。

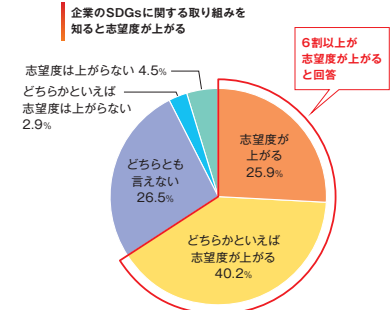


1社1社の選考に真摯に取り組む。選考参加社数は絞り込む傾向



※あさがくナビ2023会員対象[2022年6月実施アンケート]より

就職活動において、SDGsへの取り組みを重視する傾向



※あさがくナビ2024会員対象[2022年5月実施アンケート]より

# 今後の 展開

## オリコン顧客満足度調査 学生満足度No.1を活かした販売強化

No.1獲得をPRする広告宣伝で、登録会員の増加、利用企業の増加を推進



# 学生満足度 No.1

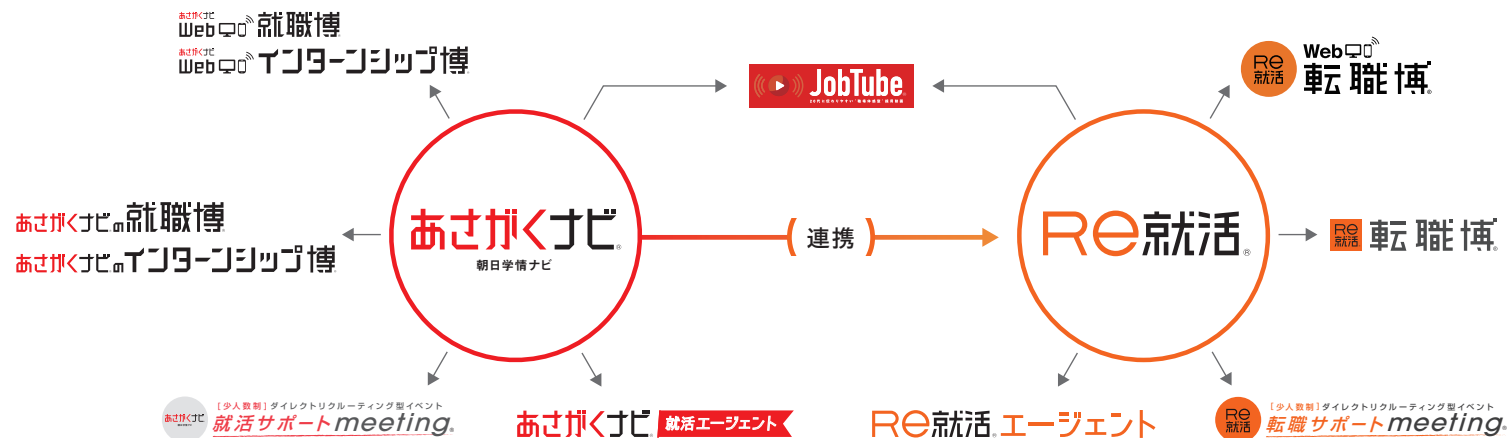
※2022年 オリコン顧客満足度調査 逆求人型就活サービス 就活支援コンテンツ 第1位

おかげさまで、あさがくナビが、オリコン顧客満足度調査で、「就活支援コンテンツ」第1位を獲得しました。  
今後も、学生にとって使いやすいサービスを提供し、学生と企業の価値あるマッチングを実現してまいります。

あさがくナビは、ユーザーとの最初の接点です。

あさがくナビで告知をする「就職博シリーズ」の他、「Re就活」を軸とした中途採用領域にも弾みに。

あさがくナビの登録会員増加・ユーザー満足度のさらなる向上を図り、利用者・利用企業の増加を目指します。



## 人的創造性/生産性向上へ

社内DXの推進/営業プロセスごとの分業・連携を強化し、専門性を発揮



# Dynamics 365

マーケティングから営業・カスタマーサクセスまで。  
顧客データの一元管理で、分業と連携強化を両立

マーケティング

インサイドセールス

フィールドセールス

カスタマーサクセス

### ■ 営業プロセスのDX化を推進

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。

### ■ 採用コンサルティングを強化

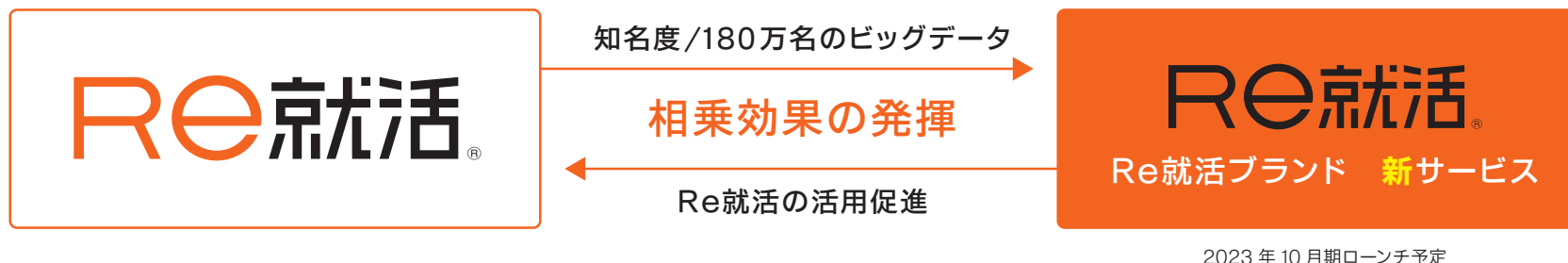
フィールドセールスでは単なる「商品の販売」ではなく、「採用コンサルティング」の実施を強化。顧客の採用課題を解決する提案、「社会のお役に立つ」提案で、「人」の介在価値を高めていきます。潜在的な課題への提案により、顧客の採用成功を支援し、クロスセル・アップセルを強化。

### ■ 顧客の採用成功を導き「共歓共苦」を体現

Webメディアは「掲載」するだけでなく、スカウト配信などの「運用」が採用成功を左右します。顧客の「運用」に伴走し、採用成功を支援。採用成功に導くことで、既存顧客の継続利用率の向上を図ります。

## 新規事業の開発

中途採用領域で「Re就活」とのシナジーを発揮する新規事業を開発中



### 新規事業への考え方

2020年以降、約20の新規事業・新サービスを展開してきました。

「あさがナビ」や「就職博」「Re就活」など業界初のサービスを生み出し、市場を育ててきたノウハウと、実績に裏付けされた「市場選定基準」を活かして、今後も新規事業に挑戦していきます。

### 新規事業における市場選定基準

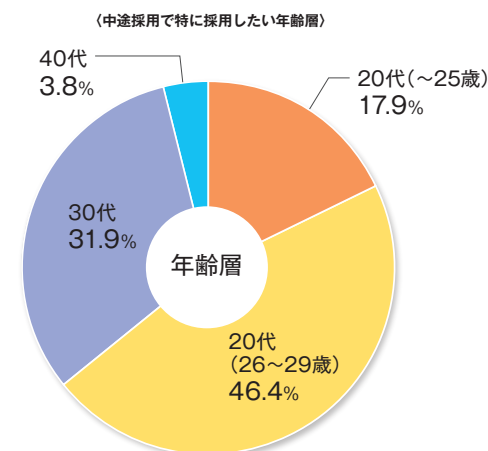
- パーパス「つくるのは、未来の選択肢」を実現する事業・サービス
- 基幹Webメディアとの相乗効果を発揮できる事業・サービス
- 社会構造や雇用環境の変化により、日本市場におけるニーズが見込める
- 求職者(働き手)・企業双方に価値を提供できる
- HR・採用領域で、先行するプレイヤーが存在しない
- HR・採用以外の領域で、先行事例・成長が見込めるトレンドが存在する

# 今後の 市場環境

## 中途採用比率の公表義務化

### 中途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。中途採用に積極的になる企業が増加すると想定されています。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、64.3%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。中途採用における20代の採用ニーズの高さがうかがえます。

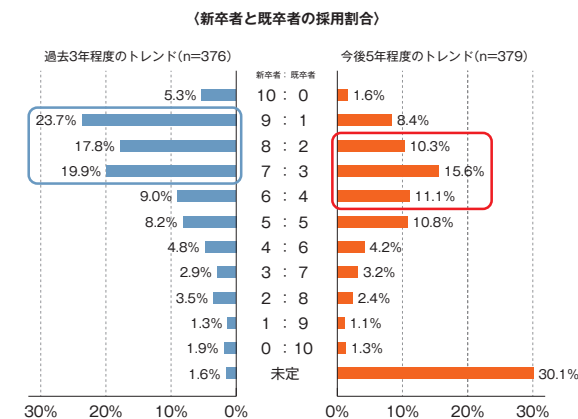


※人事担当者対象「2022年6月実施アンケート」より

## 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。



※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

## 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。



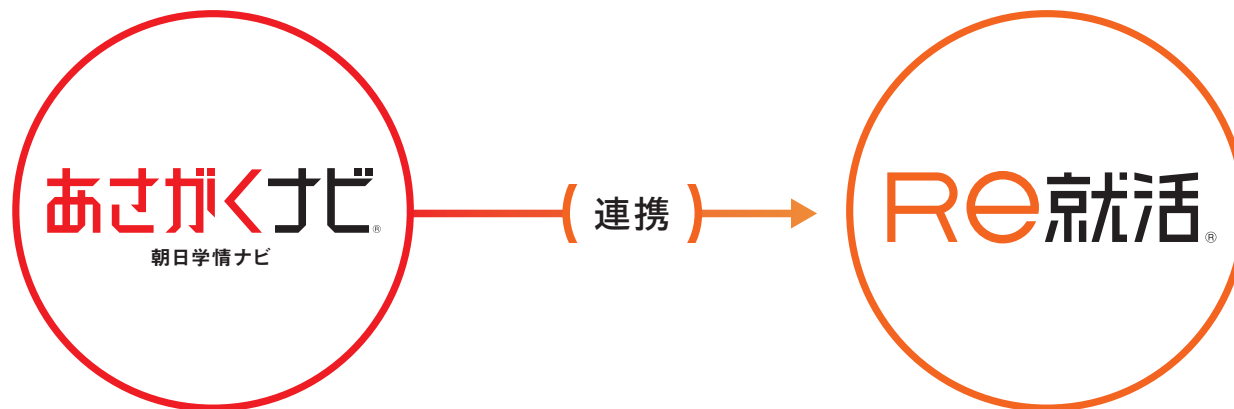
終身雇用から、キャリアを自ら形成する時代へ。  
転職を通してキャリアを築く人が増え、20代で転職を経験する人も増加の見通し。  
人材の流動化・人的資本経営により、採用は企業にとって最も重要な経営テーマに



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・中途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)】



# 会社概要

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 3年連続No.1  
**RE就職**

※2019年～2021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



**あさがくナビ**の就職博  
Super Business Forum インターネット博



[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 **2年連続No.1**

**RE 就活** エージェント

※2021年/2022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

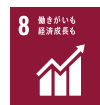
**あさがくナビ** 就活エージェント



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。  
就職氷河期世代の支援や、外国人材活用支援、女性の就労支援などに取り組んでいます。  
近年は、コロナ禍の雇用対策事業の他、ウクライナ避難民等の就労支援も担っています。

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS**



その他

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。



20代「働く」にもっと自由な選択を//  
**20代の働き方研究所** produced by RE 就活  
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

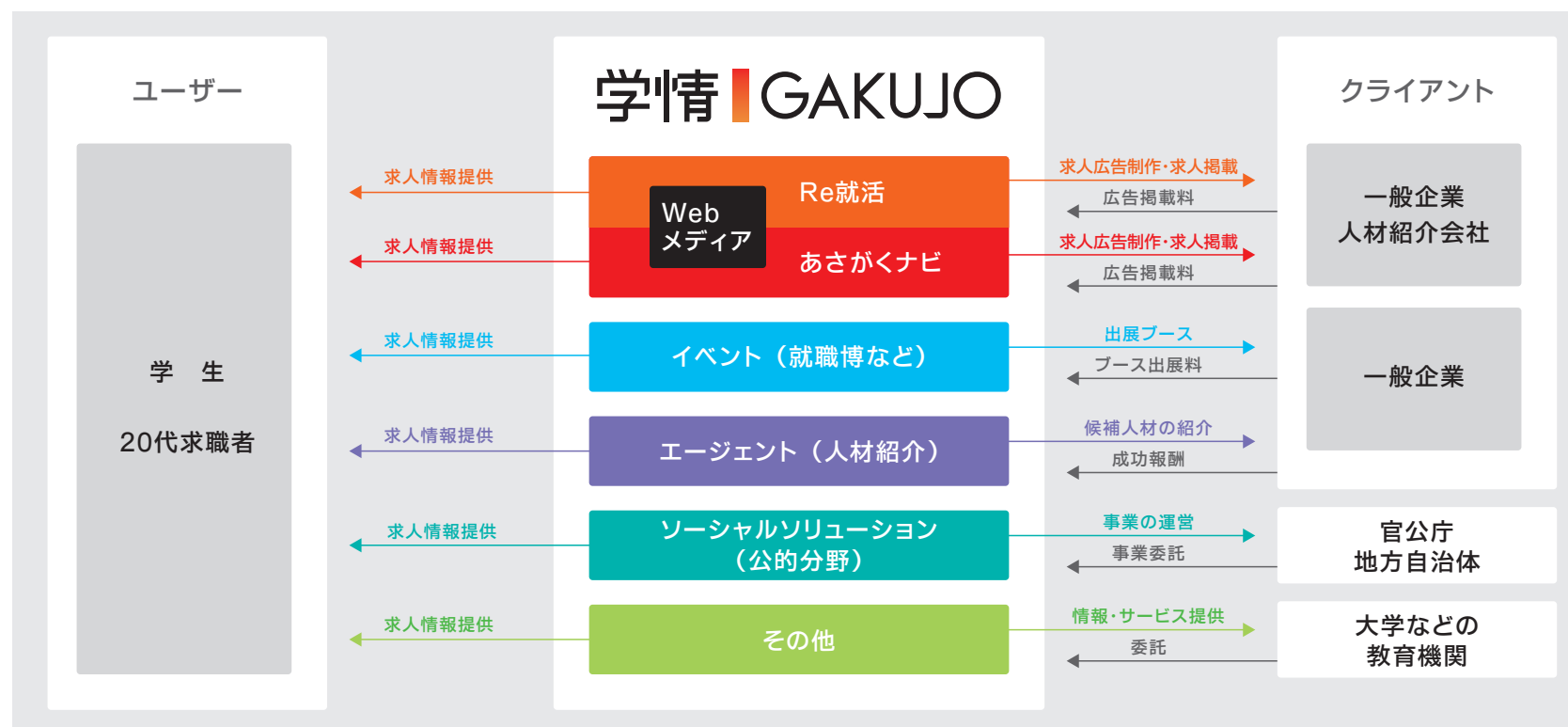
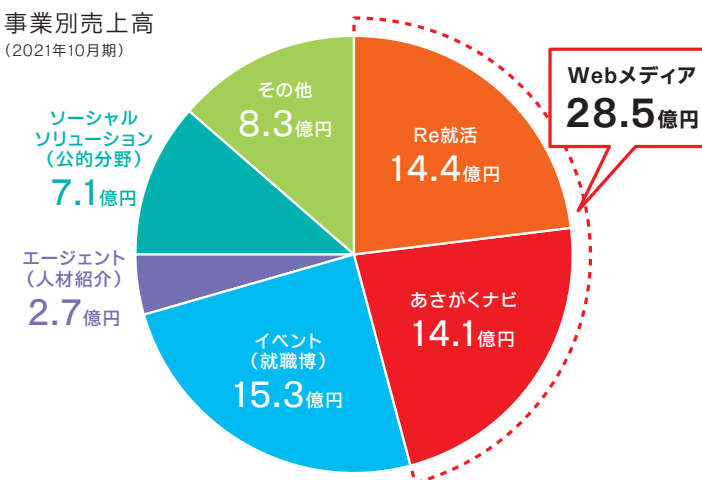
若年層(学生・20代)と企業の価値あるマッチングを支援

- 求職者への就職・転職情報の提供
- 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就職・転職、活躍する人材の採用を目指した事業運営

事業別売上高  
(2021年10月期)





# つくるのは、 未来の選択肢

これからを担う若い世代が、  
自分自身がどうなりたいか描ける。  
ありたい姿、なりたい像を実現するために、  
リアルな情報にアクセスできる。

これからの未来を担う人々が、自分の可能性を信じ、  
何度でも挑戦できる社会はきっと明るい。

自身の存在意義を感じられる人々が、  
社会をより良くするための活動を通して、  
イノベーションを興し、地球に、隣人に、  
やさしい社会を創っていく。

学情はこれまでも、「まだ世の中にない」サービスを展開し、  
「働く」「キャリア」の新しいスタンダードを創ってきた。

新しい発想と、確かな情報で、  
働く人と日本を、豊かに。元気に。

## Philosophy

創業45周年を迎えた2022年期を第二創業期と位置づけ、これまで当社が大切にしてきた想いや価値観は何か、

社会から期待されていることは何かを改めて言語化するために、「パーパス」を制定しました。

「パーパス」「基本理念」「経営理念」を体系化し、学情理念としています。

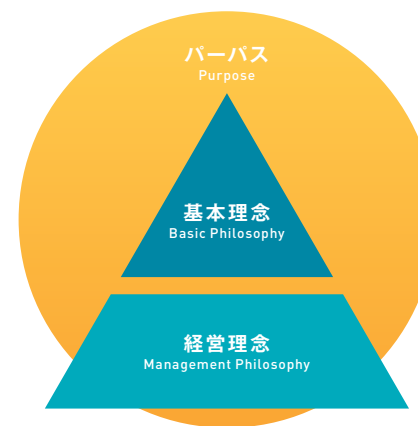
### 基本理念

私達は仕事を通して社会のお役に立つ企業づくりをめざします。

### 経営理念

明日の栄光を信じ熱い心で情報業界のパイオニアをめざして。

- 一、高い見識を持ち正々堂々と営業致します。
- 一、チャレンジ精神を持ちつづけ失敗を恐れません。
- 一、時代のニーズにあった商品を企画開発し提案致します。
- 一、良い商品とともに良い社員を誠心誠意お届けします。
- 一、お客様との共歓共苦が願いです。





これからの担う世代と、企業、社会の未来のために、

世の中になく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

成長期

- 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
- 2000 社名を「株式会社学情」に変更
- 2002 JASDAQ上場
- 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場
- 2006 東京証券取引所市場第一部上場

当時



現在



業界初 合同企業セミナー「就職博」

当時



現在



業界初 インターネット就職情報サイト

当時



現在



業界初 Re就活

拡大期

- 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
- 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
- 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

変革期

- 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
- 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SSIONAL」

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

- 2022 本店登記を東京都千代田区へ変更  
「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



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」



「JobTube Studio」



「JobTube パンフレット」

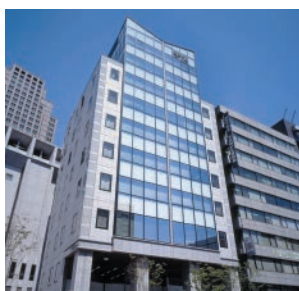
会社概要

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 282名(2022年7月31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)



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)



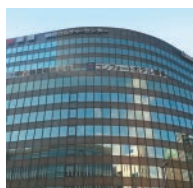
NAGOYA

[名古屋支社]  
 〒460-0008  
 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)



FUKUOKA

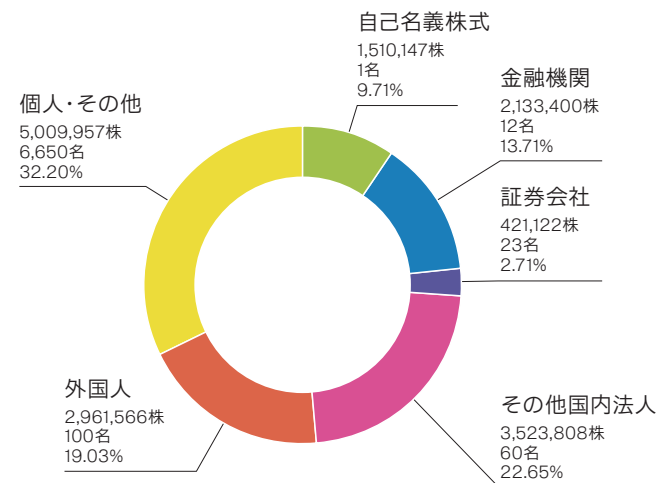
[福岡支店]  
 〒812-0011  
 福岡市博多区博多駅前2-1-1  
 福岡朝日ビル8階  
 TEL(092)477-9190(代)

株主の状況

2022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 6,846名

株主構成比

2022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3位四捨五入



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まいります。

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 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。