

株式会社学情

2025年3月25日発表

株式会社学情

2025年10月期 第1四半期  
決算補足説明資料

(インタビュー形式での資料となります)

(2)商品別トピックス

東証プライム上場:証券コード2301

つくるのは、未来の選択肢

学情

GAKUJO

東証プライム上場

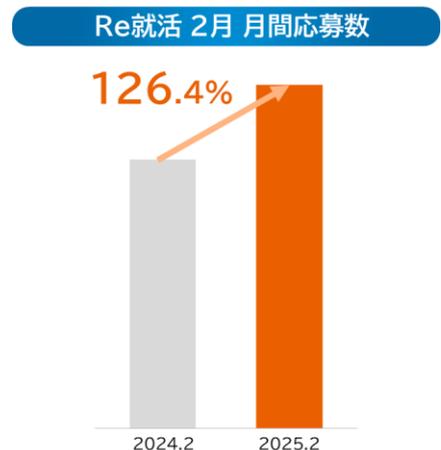
## 1. 成長を強化する「キャリア採用サービス」をどのような評価していますか？

企業の戦略的なキャリア採用・第二新卒採用が拡大し、4月入社や10月入社の求人が増加しています。欠員補充を目的とした採用は必要に応じて都度実施されますが、企業の戦略的なキャリア採用・第二新卒採用は、年間で採用計画を立てて実施するため、一定の季節性が生じています。

第1四半期の売上は新たな季節要因により伸び悩みましたが、受注や受注の先行指標は順調です。これにより、通期での着地予想に変更はありません。特に、「Re就活」は引き続き好調です。2月の「Re就活」応募数は前年比126.4%に達しました。応募数（求職者と企業のマッチング数）は、企業が採用サービスの成果を図る指標ですので、成果を実感した企業からのリピート受注が増大することを見込んでいます。また、転職博も好調で、2月に開催した大転職博では、東京で1,150人、大阪で1,152人の来場がありました。受注高、受注の先行指標ともに順調に推移していますので、ご期待いただければ幸いです。

## 2. 「Re就活」の状況はどうですか？

売上高は419百万円（前年同期期比107.6%）となりました。2025年1月末には、登録会員数が260万人を突破し、2月の応募数は前年比126.4%に達しています。競合他社が運営する転職サイトでは、新規会員登録数が昨年のペースを下回るサービスもあると聞いています。会員数と応募数を着実に伸ばすことができれば、企業からのリピート受注は加速度的に増えていきます。そのため、上期にしっかりとプロモーションを行い、会員数と応募数を増やすことに注力しています。これにより、下期のリピート受注につながることを期待しています。



## 3. 2024年10月期第4四半期と比較すると、伸び率が鈍化している背景は何でしょうか？

企業の戦略的なキャリア採用・第二新卒採用（＝欠員補充ではなく、年間で採用計画を立てて実施する採用）が拡大し、4月入社や10月入社の求人が増加の傾向です。そのため、キャリア採用・第二新卒採用においても季節性が生じています。当社はもともと、第4四半期に売上の山が大きくなる傾向があるので、第1四半期の売上高の伸び率は、2024年10月期の第4四半期と比較すると低くなっていますが、受注は良い状況です。受注高に加えて、受注の先行指標である、会員登録数やマッチング数（応募数）を順調に伸ばすことができているので、第2四半期以降で取り返せると自信を持っています。

## 4. 「Re就活テック」が少し弱いのではないかと思います。どのような要因がありますか？

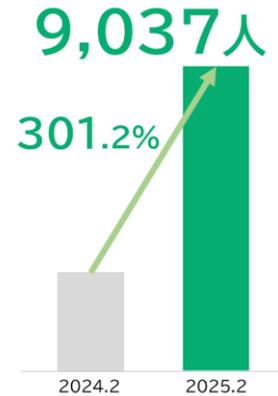
2024年11月よりリニューアルし、「ITエンジニア経験のある『第二新卒』」を採用できるサービスから、「ITエンジニアの『即戦力』」を採用できるサービスに移行している過程であることが要因で

す。2025年5月には、プラットフォームを即戦力採用に特化したダイレクトリクルーティングサービス「Re就活30」に移管し、さらにマッチング精度を高めていきます。

## 5. 「Re就活30」の状況はどうか？

登録会員数、掲載求人数ともに、計画を上回る水準で進捗しています。2月末時点の登録会員数は、計画比3倍の9,037人となりました。登録会員は、サービス提供対象としている20代後半～30代前半が90.4%、初めての転職・2回目の転職の求職者が54.7%を占めており、当社がターゲットとしている求職者に登録いただいている点も、評価できると考えています。既に複数名から内定承諾を得ることができているので、第2四半期以降、数字が大きく積み上がる予定です。順調に登録会員数を増やすことができているので、求職者と企業のマッチングを強化し、垂直立ち上げを図っていきます。

Re就活30 2月末時点 会員数



## 6. エージェントの状況はどうか？

売上高は、110百万円（前年同期比92.4%）となりました。「Re就活」の登録会員数増加に伴い、面談数は伸長しているため、通期での計画達成に向け進行しています。先日、「Re就活30」でのサービス利用者の登録促進も開始しました。「Re就活30」は20代後半～30代前半のAround30を対象にしたサービスなので、20代前半の方を対象にする求人よりも提示される年収が高くなる傾向です。年収が高い求人での採用決定は、必然的に成功報酬フィーも高くなるので、「Re就活30」の成長に連動して、「Re就活30 エージェント」の受注・売上も伸ばすことができると期待しています。

## 7. 賃上げが続くと、今後もエージェントは厳しい状況が続くのでしょうか？

賃上げ傾向は今後も続くと思いますが、だからこそ対策は前期から進めてきました。希望年収の動向を掴み、提示する年収のレンジを企業にご提案しています。提示年収が上がると、求職者が経済的な豊かさを享受できることに加えて、当社の成功報酬フィーも増加します。求職者が期待する年収は変化していますので、定期的な調査で、希望年収の傾向を掴み企業にフィードバックを行っています。260万人の会員データを有していることを活かして、実際に採用するためのコンサルティングを実施し、企業の採用成功を支援していきたいと考えています。

## 8. イベントの状況はどうか？

売上高は、363百万円（前年同期比88.4%）となりました。新卒採用の早期化により、ブース数の多い大型イベントが第2四半期以降に集中する影響を受ける結果となっています。また、新卒採用サ

ービスの売上の山場が変わったことは、採用マーケットにおける学情の地位が向上した影響もあると考えています。以前は、他社サービスをメインで利用する企業が、採用活動の後半戦に「追加の母集団形成」を目的に就職博に出展するケースが多く見られました。

しかし現在では、採用活動の早期・前半戦にメインで利用するサービスとして、当社のイベントや「Re就活キャンパス(旧あさがくナビ)」を活用いただいています。採用活動の早期・前半戦は第2四半期以降に行われるため、売上の山場も第2四半期以降に移動しています。その証拠に、4月・5月に開催する「キャリアデザインフォーラム」の受注高(2月末累計)は前年同時期比436.4%となっています。



## 9. あさがくナビ (Re就活キャンパス) の状況はどうか?

売上高は、151 百万円 (前年同時期比 76.5%) となりました。新たな季節要因により、第1四半期は減収となったものの、インターンシップ広報の山場である下期に取り返すことができると考えています。インターンシップの中心世代となる2027年卒の登録会員数は、前年比141.6%で伸ばすことができているので、受注・売上を伸ばす好循環サイクルに、これから入っていくことができると考えています。

## 10. 「Re就活キャンパス」へブランドリニューアルした狙いを改めて教えてください。

「Re就活」の知名度・ブランド力を活かしたサービス展開を通じて、更なる成長を目指すことが狙いです。新卒での就職を「ファーストキャリア」と表現する人が増加するなか、「学生」と長く接点を持っていることが、20代の転職マーケットでの優位性につながると考えています。「20代が転職を検討するときに、第一想起されるサービス」のポジションをより強固なものにしていくためには、就職サービスと転職サービスのシームレスなブランド連携が不可欠です。

同じブランドでサービスを提供することで、

「Re就活キャンパス」で就職活動した人が、第二新卒として転職する際に「Re就活」を利用する  
「Re就活キャンパス」で就職活動した人が、30代で転職を考える際に「Re就活30」を利用する

といった接続もより生まれやすくなります。

求職者が次のキャリアを検討する際に、キャリアステージに応じたサービスを利用できるように、

提供サービス間の連携を進化させていきます。実際に、2024年10月30日にリリースした「Re就活30」では、「以前、Re就活を利用して転職をしたことがある。30代を前にもう一度転職しようと思っていたときに、Re就活30を知り利用したいと思った」「以前からSNS 広告などでRe就活を知っていた」



「Re就職シリーズで30代向けのサービスができたのであれば、ぜひ利用したいと思った」「20代のときにRe就活で転職先を見つけることができた。30代になった今、30代向けのサービスがあるなら、二度目の転職でも利用したいと思った」といった声が寄せられています。

## 11. 「Re就活ユース」とは、どのようなサービスですか？ローンチする狙いを教えてください。

「Re就活ユース」は、高卒・第二新卒向けの転職サービスです。2025年5月のローンチに向けて、サービス開発を進めています。高卒・第二新卒に「活躍できる企業」との出会いを提供することを通じて、「ミスマッチ」という社会課題の解消に貢献したいと思い、サービス導入を決めました。高校生の就職活動においては、「1人1社」の応募が原則です。また、高校生に企業が直接情報を届ける機会も限定されており、就職活動において「企業のリアルな情報」を得にくい環境だと言っても過言ではありません。ルールや制約により、構造的なミスマッチが生じやすく、就業後3年以内の離職率は大卒者より高くなっています。高校卒業後、18歳で社会に出たからこそ、分かったこと、気づけたこと、学べたこと。そんな「働く」の経験を強みに、次の「働く」を見つけようとする高卒・第二新卒の転職希望者を応援するべく、「Re就活ユース」をローンチいたします。「もっと、こんな仕事をしたい」「もっと、稼ぎたい」「もっと、こんな環境で働きたい」。若い世代の「もっと」の実現をサポートすることを通じて、働き手と企業の成長に貢献していきます。



## 12. ソーシャルソリューションの状況はどうか？

売上高は、276百万円(前年同期比135.4%)で伸長しました。2024年度事業として受託した案件が、順調に事業進捗しており、売上計上も順調に進んでいます。また、2025年度事業についても受託が始まっていますので、良いご報告ができるように取り組んでまいります。