

株式会社 **学情** | GAKUJO
Creating choices for the future

決算説明資料

2026年10月期（第49期）・第1四半期
2026年3月
東証プライム市場：証券コード2301

テレビCMを放映中、R e 就活シリーズの認知拡大を推進



現在放映中のテレビCMでは、板垣 李光人さんを起用し、

「R e 就活」を中心としたR e 就活シリーズのブランドメッセージを発信しています。

本CMは、「キャリアスタート」「キャリアチェンジ」「キャリアアップ」と、

キャリアの各段階に寄り添うサービス群であることを端的に表現し、

「すべての就活に、Respectを。」というメッセージを訴求する内容としています。

11月～12月および1月～2月にかけて、需要期を意識した形でスポット的に放映しており、

10代～30代を中心とした認知拡大とサービス理解の促進を図っています。

TV CM

Contents

サマリー

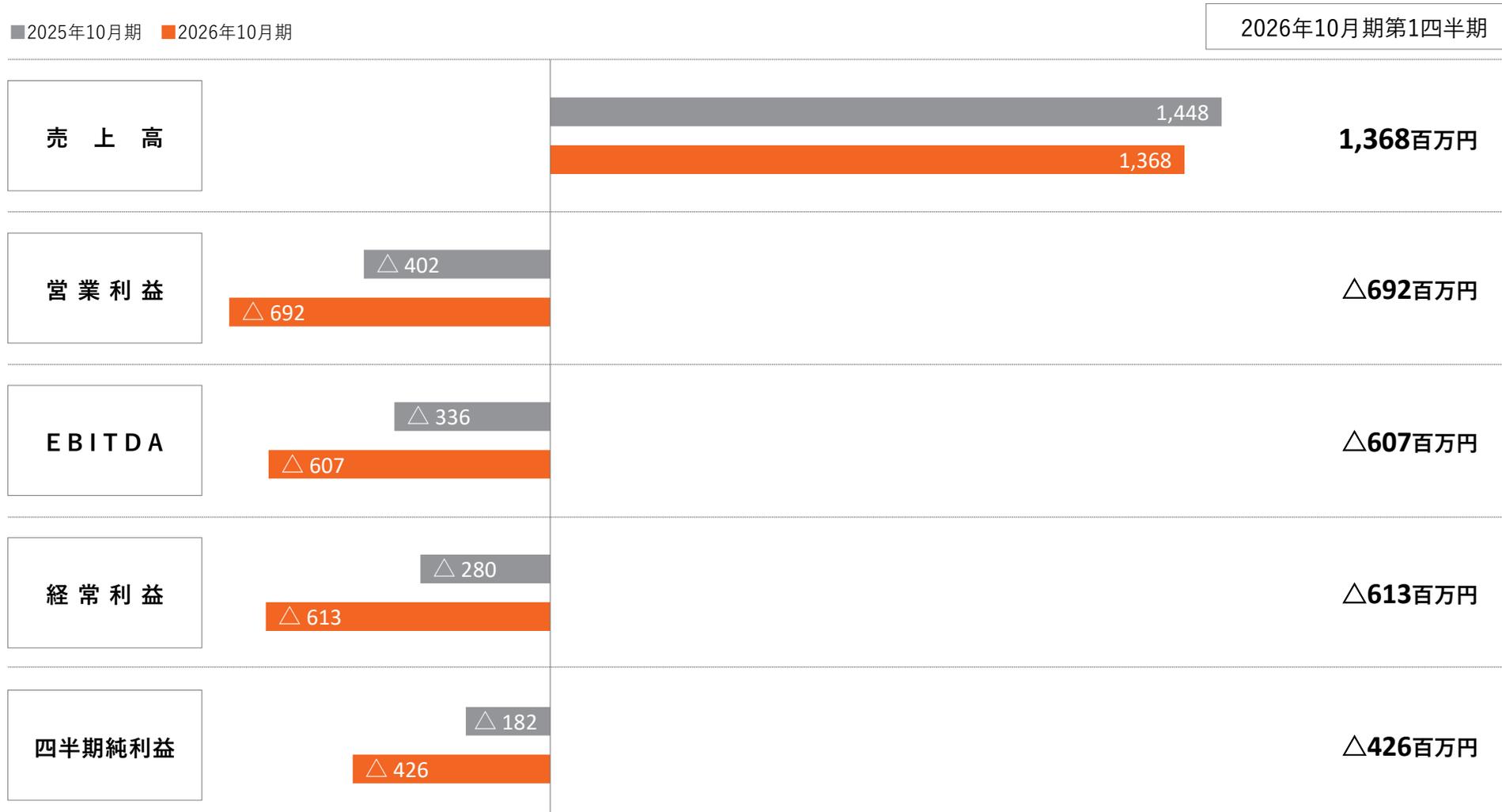
業績・株主還元

商品別トピックス

News

Appendix

- ◎第1四半期売上高は13.6億円・営業損失は6.9億円
- ◎企業による若手採用広報において年末年始の閑散期化が進行。そうした中でもプロモーションを継続し、求職者登録獲得は順調に推移
- ◎12月の受注高は過去最高を記録。第1四半期累計受注高は前年同期比+10.4%（第1四半期会計期間受注高は前年同期比+25.1%）



※△は損失

- ◎ Re就活エージェントは、第1四半期売上高218百万円（前期比+98.1%）
- ◎ 新卒領域の商品は、早期化に伴う季節性要因の影響を強く受けた。一方で第2四半期以降の新学年向けの受注は順調に進行
- ◎ キャリア領域の商品は、計画採用に伴う入社時期の後ろ倒しの影響を受けたものの、第2四半期以降は第二新卒需要の拡大が見込まれる

Re就活

第1四半期売上高は、383百万円。前年同期比△8.7%
若手人材の採用ニーズは依然として高いものの、計画採用により入社時期を4月以降に設定する企業が増加
ここ数年は、新卒採用で充足出来ていない企業も増加しており、今後は、第二新卒への需要拡大が見込まれる

ダイレクトリクルーティング (Re就活30/Re就活テック)

第1四半期売上高は、10百万円。前年同期比△9.5%
若手ハイキャリア人材に特化したダイレクトリクルーティングサイトとして訴求を強める中で、大手メーカーやコンサル業界を中心にの現職登録者が増加している

エージェント

第1四半期売上高は、218百万円。前年同期比+98.1%
Re就活との連携強化やキャリアアドバイザーの生産性向上策が奏功し、面談数および決定数が増加
成功報酬単価の見直しや理論年収の上昇により、紹介単価も上昇

イベント (転職博・就職博など)

第1四半期売上高は、325百万円。前年同期比△10.4%
新卒採用早期化の影響により、第1四半期を学生集客期間から選考期間へと移行した企業が増加
一方、第2四半期以降の新学年対象イベントの受注は順調に進行

Re就活キャンパス

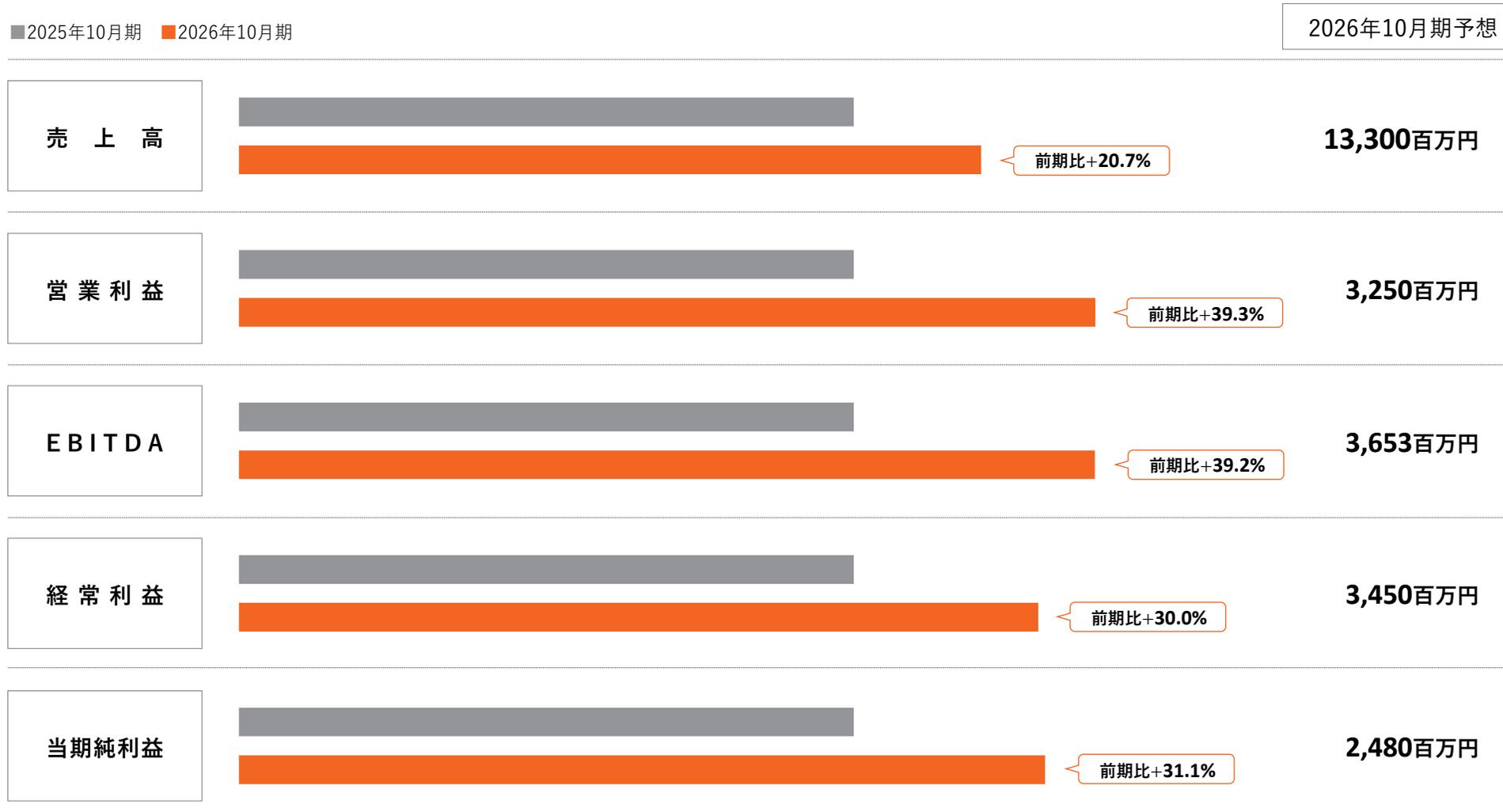
第1四半期売上高は、137百万円。前年同期比△9.1%
新卒採用早期化の影響により、第1四半期を学生集客期間から選考期間へと移行した企業が増加
一方、第2四半期以降はインターンシップ広報を目的とした掲載受注が順調に進行

ソーシャルソリューション

第1四半期売上高は、205百万円。前年同期比△25.7%
2025年度予算での受託済み案件については納品・売上計上が進行している。2026年度予算での受託に向けた営業活動も進行中

サマリー [2026年10月期予想]

- ◎売上高は133億円、営業利益は32.5億円を計画
- ◎中期経営計画の最終年として、確実な売上成長および利益成長を目指す
- ◎本業の儲けを示すEBITDAは36.5億円を計画



業績・株主還元

損益計算書ダイジェスト

(百万円)

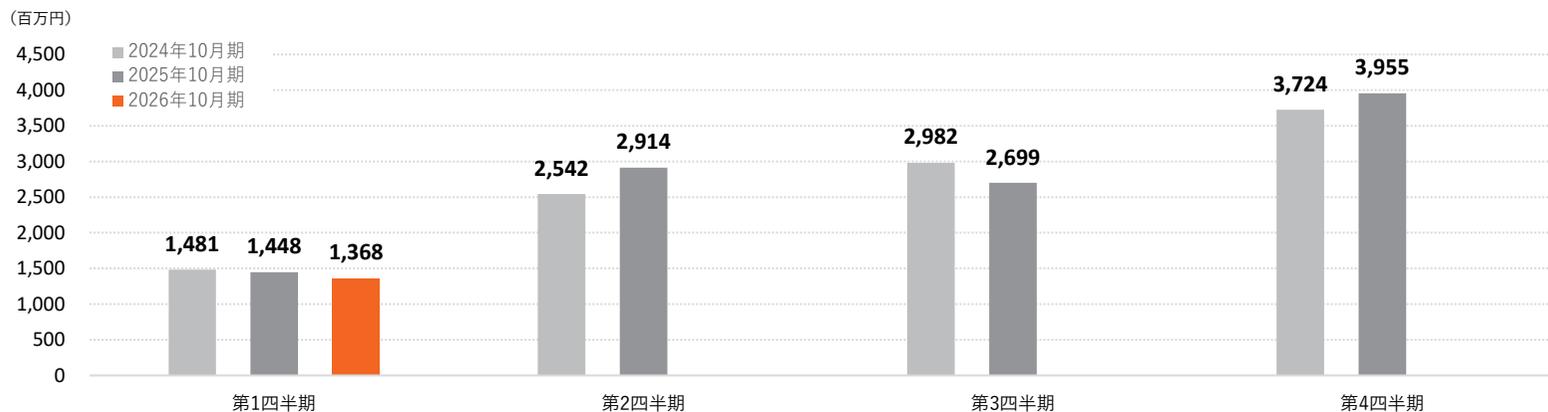
(百万円)

	2025年10月期 第1四半期	百分比 (%)	2026年10月期 第1四半期	百分比 (%)	前期比 (%)	2026年10月期 (予想)	百分比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,448	100.0	1,368	100.0	94.5	13,300	100.0	120.7
売上原価	729	50.4	670	49.0	91.8	4,392	33.0	114.5
売上総利益	718	49.6	698	51.0	97.2	8,907	67.0	124.0
販売費及び一般管理費	1,120	77.4	1,391	101.6	124.1	5,657	42.5	116.6
うち販売促進費	245	16.9	388	28.4	158.2	1,010	7.6	117.9
営業利益	△402	—	△692	—	—	3,250	24.4	139.3
経常利益	△280	—	△613	—	—	3,450	25.9	130.0
税引前当期純利益	△280	—	△613	—	—	3,450	25.9	130.0
当期純利益	△182	—	△426	—	—	2,480	18.6	131.1
EBITDA	△336	—	△607	—	—	3,653	—	139.2

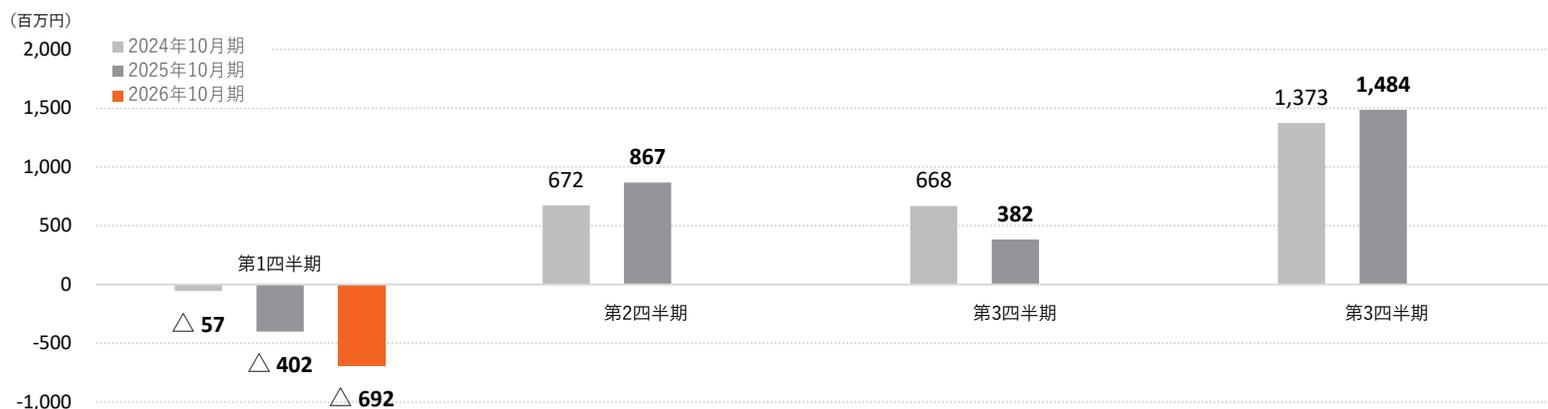
※△は損失

業績（四半期別）

四半期別 売上高 (会計期間)



四半期別 営業利益 (会計期間)



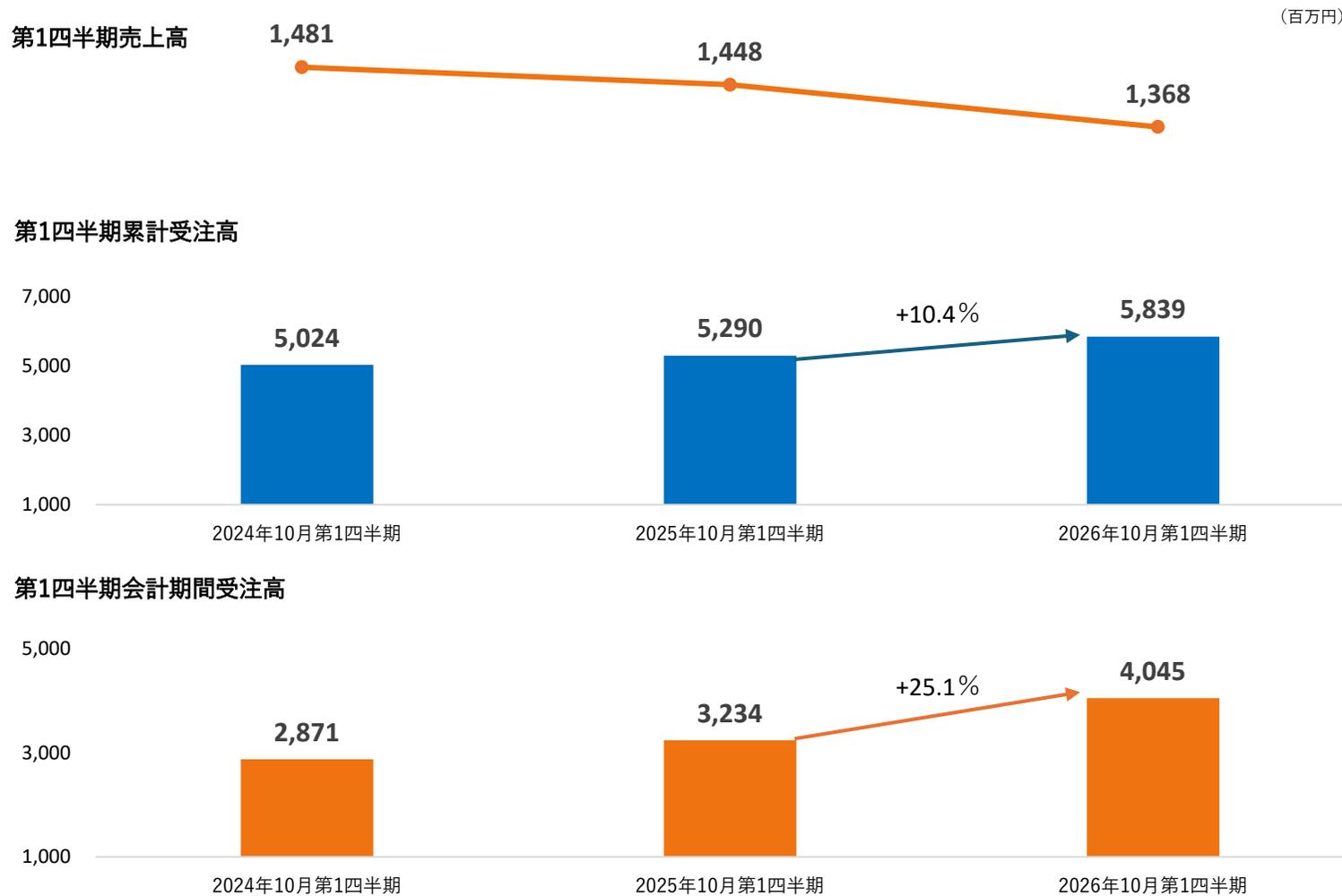
四半期別 業 績 (会計期間)

	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期									
売上高	1,481	1,448	1,368	2,542	2,914		2,982	2,699		3,724	3,955	
売上総利益	900	718	698	1,597	1,961		1,970	1,684		2,654	2,819	
販売費および一般管理費	958	1,120	1,391	925	1,093		1,302	1,302		1,281	1,334	
営業利益	△57	△402	△692	672	867		668	382		1,373	1,484	
経常利益	23	△280	△613	862	923		738	445		1,429	1,565	

※△は損失

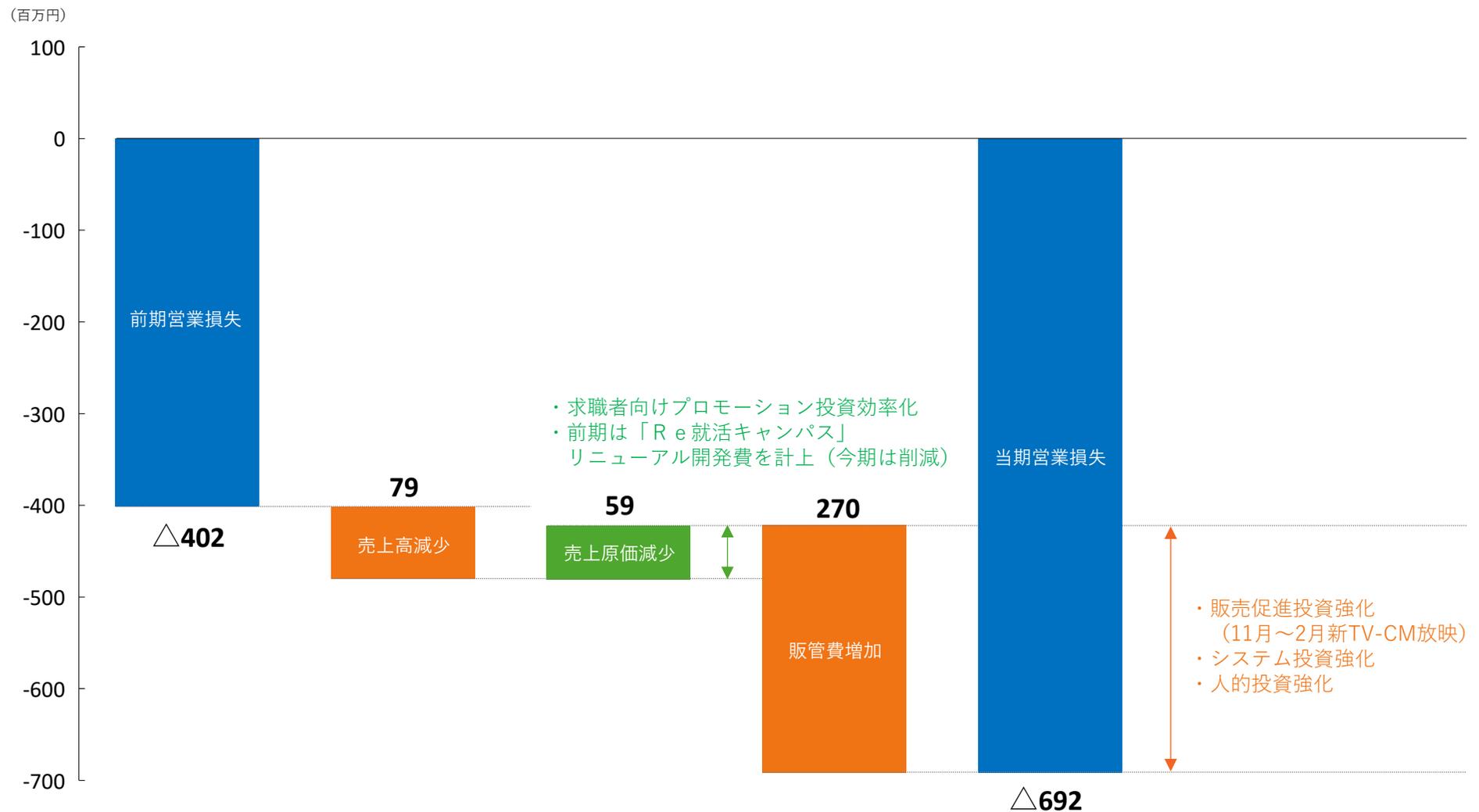
第1四半期の売上高と受注高

◎2026年10月期第1四半期累計受注高は前年同期比+10.4%（第1四半期会計期間受注高は前年同期比+25.1%）



◎新卒領域の商品を中心に、第1四半期の売上高は早期化に伴う季節性要因の影響を強く受けた

◎11月～2月で新TV-CMを放映するなど、求職者向けプロモーション、将来に向けた人的投資、システム投資及び販売促進投資は積極的に実施

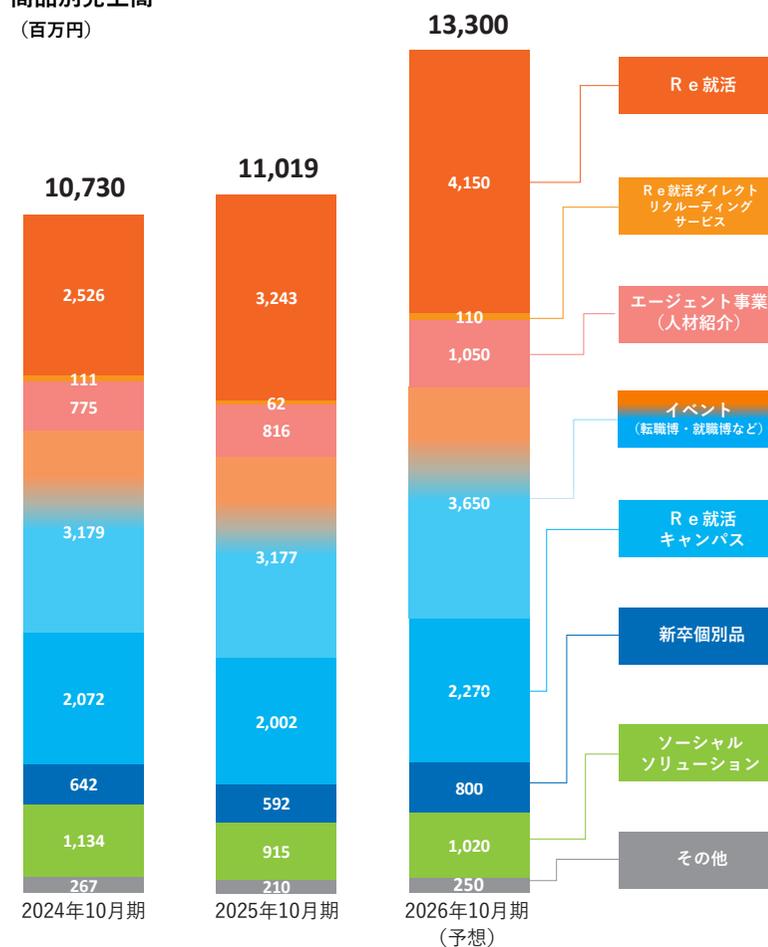


◎キャリア採用領域商品（R e就活・R e就活エージェント等）は2026年10月期+27~28%を目指すことにより、全社売り上げは133億円を予想

◎新卒領域の商品は、早期化に伴う季節性要因の影響を強く受けた。一方、第2四半期以降の新学年向けの受注は順調に進行

		2025年10月期 第1四半期	2026年10月期 第1四半期	前期比 (%)	2026年10月期 (予想)	前期比 (%)
合 計	売 上 高	1,448	1,368	94.5	13,300	120.7
	売上総利益	718	698	97.2	—	—
R e就活	売 上 高	419	383	91.3	4,150	128.0
R e就活ダイレクト リクルーティング (R e就活テック R e就活30)	売 上 高	11	10	90.5	110	177.2
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	110	218	198.1	1,050	128.6
イベント (転職博・就職博など)	売 上 高	363	325	89.6	3,650	114.9
R e就活キャンパス	売 上 高	151	137	90.9	2,270	113.4
新卒個別品	売 上 高	94	65	69.8	800	135.0
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	276	205	74.4	1,020	111.5
その他	売 上 高	22	22	101.0	250	118.7

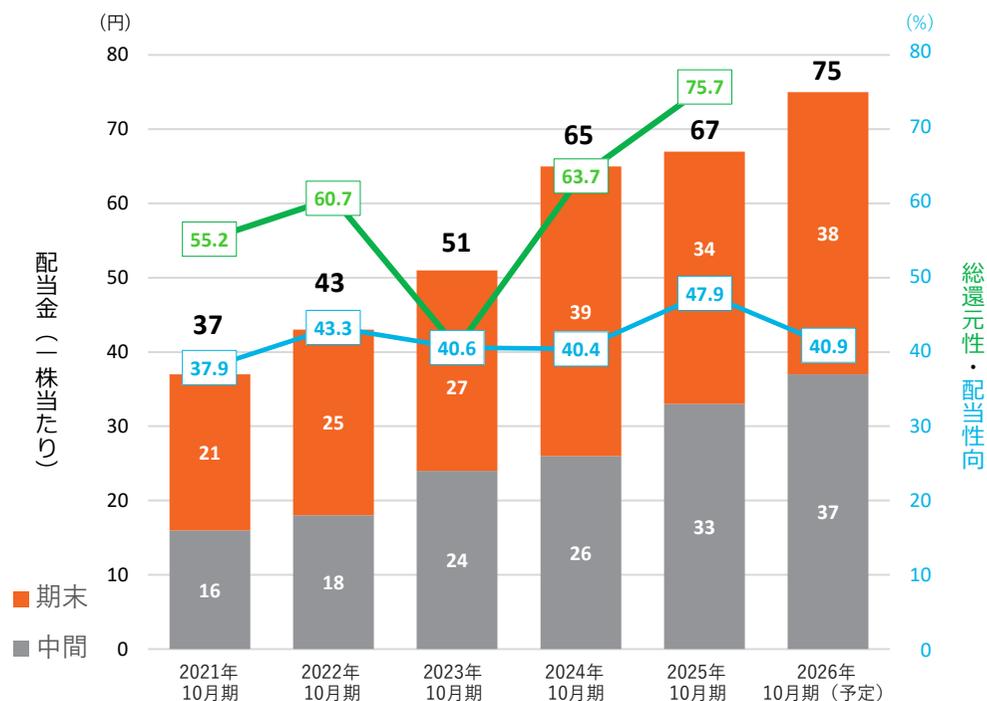
商品別売上高
(百万円)



◎2026年10月期年間配当は、1株当たり配当金75円とし、6期連続での増配を予定

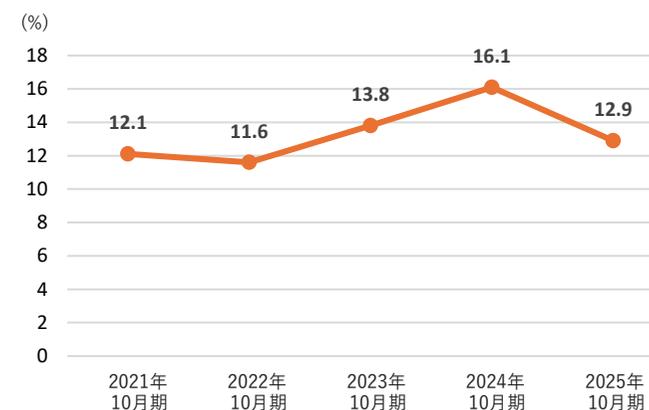
◎配当性向は40~50%を維持

配当金・配当性向・総還元性向の推移

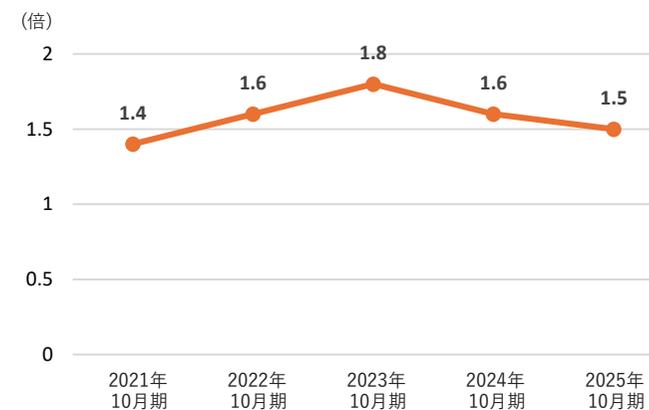


	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期 (予定)
1株当たり当期純利益 (円)	97.64	99.35	125.74	160.77	139.97	183.46
1株当たり配当金 (円)	37	43	51	65	67	75
配当性向 (%)	37.9	43.3	40.6	40.4	47.9	40.9
総還元性向 (%)	55.2	60.7	40.6	63.7	75.7	-

ROEの推移



PBRの推移



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

貸借対照表

(単位：千円)

科目	2025年10月期	2026年10月期 第1四半期
(資産の部)		
流動資産	8,667,737	6,536,260
固定資産	8,438,511	8,748,706
有形固定資産	1,088,539	1,103,900
無形固定資産	1,017,536	999,128
投資等	6,332,434	6,645,678
資産合計	17,106,248	15,284,966
(負債の部)		
流動負債	1,965,966	1,050,684
固定負債	260,870	275,634
負債合計	2,226,837	1,326,319
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,399,864	3,399,864
利益剰余金	12,770,031	11,887,007
自己株式	△2,782,639	△2,782,723
株主資本合計	14,887,256	14,004,149
評価・換算差額等	△25,925	△63,582
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	14,879,411	13,958,646
負債純資産合計	17,106,248	15,284,966

損益計算書

(単位：千円)

科目	期別	2025年10月期	第1四半期	2026年10月期	第1四半期
		金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)
売上高		1,448,856	100.0	1,368,968	100.0
売上原価		729,957	50.4	670,456	49.0
売上総利益		718,898	49.6	698,511	51.0
販売費及び一般管理費		1,120,971	77.4	1,391,319	101.6
営業利益		△402,073	—	△692,807	—
営業外収益		123,313	8.5	82,657	6.0
営業外費用		1,710	0.1	3,515	0.3
経常利益		△280,470	—	△613,665	—
税引前当期純利益		△280,470	—	△613,665	—
法人税等合計		△97,574	—	△186,951	—
当期純利益		△182,896	—	△426,714	—

※△は損失

資本効率データ

	2024年10月期	2025年10月期
一株当たり純資産 (円)	1,056.55	1,107.33
一株当たり当期純利益 (円)	160.77	139.97
自己資本比率 (%)	86.4	86.9
ROE (自己資本利益率) (%)	16.1	12.9
総資産経常利益率 (%)	18.9	15.7
PER (株価収益率) (倍)	10.4	11.5
PBR (株価純資産倍率) (倍)	1.6	1.5

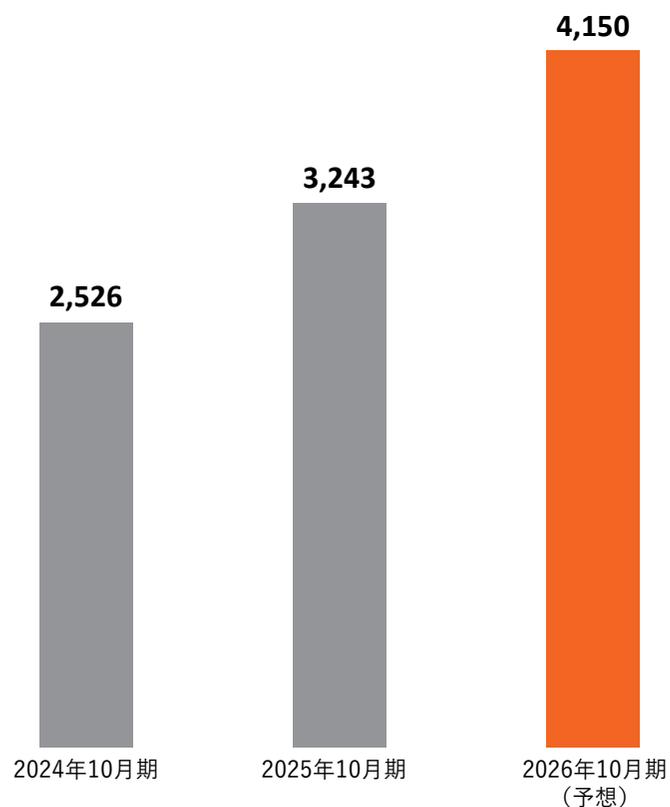
【参考】 期末株価 2024年10月31日1,671円／2025年10月31日1,614円

商品別
トピックス

- ◎第1四半期売上高は383百万円 (前年同期比△8.7%)
- ◎若手人材の採用ニーズは依然として高いものの、計画採用の進展により、入社時期を4月以降に設定する企業が増加
- ◎ここ数年は新卒採用で人材を確保しきれていない企業も増加しており、今後は第二新卒への需要拡大が見込まれる

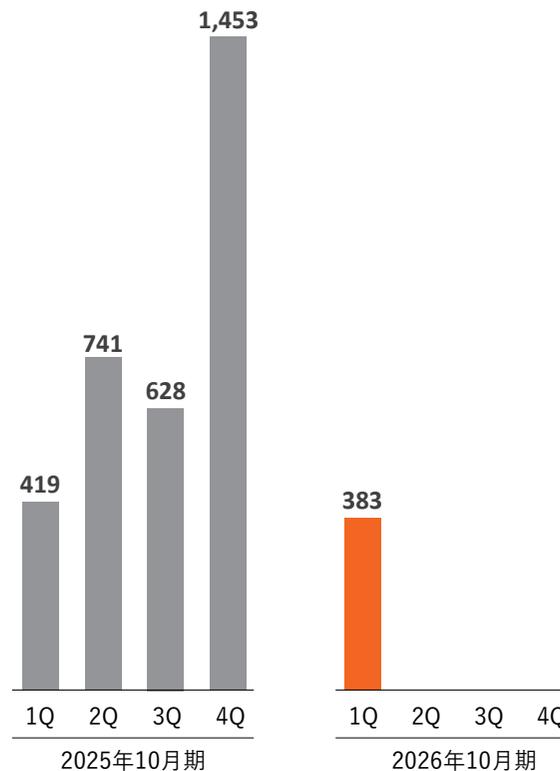
通期売上高

(百万円)

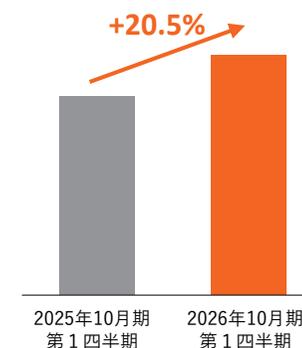


四半期別売上高

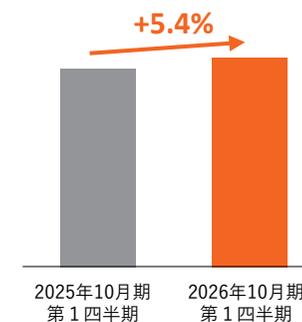
(百万円)



マッチング数 (応募数)



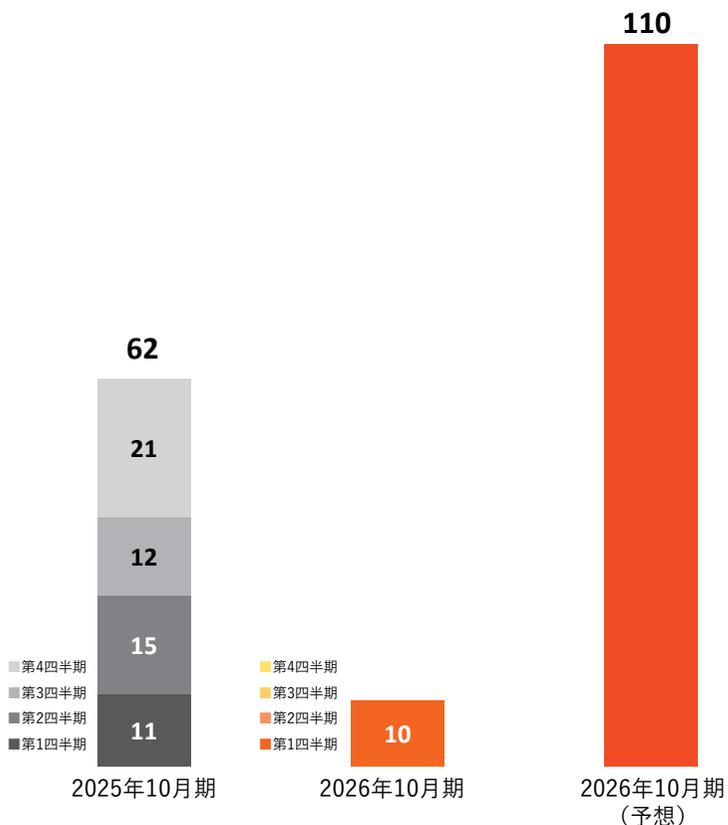
求人件数 (期中平均)



- ◎若手ハイキャリア人材に特化したダイレクトリクルーティングサイトとして訴求を進めた結果、大手メーカーやコンサル業界等の現職登録者が増加
- ◎社内SEやDX担当者の採用を目的としたテック人材の募集も増加
- ◎Re就活30は若手ハイキャリア人材に特化したダイレクトリクルーティングサイトとして認知度・効果が上昇し、更にプロモーションを強化。良いスパイラルが回り始める

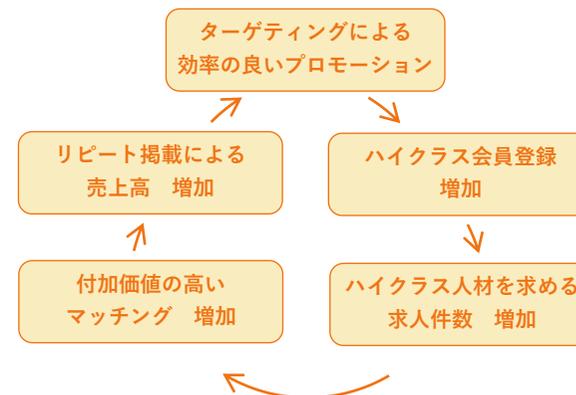
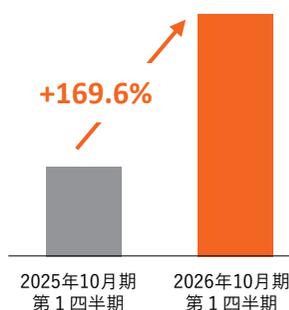
第1四半期売上高

(百万円)



[30代専門]転職サービス「Re就活30」

求人件数 (期中平均)



[ITエンジニア経験者専門]転職サービス「Re就活テック」



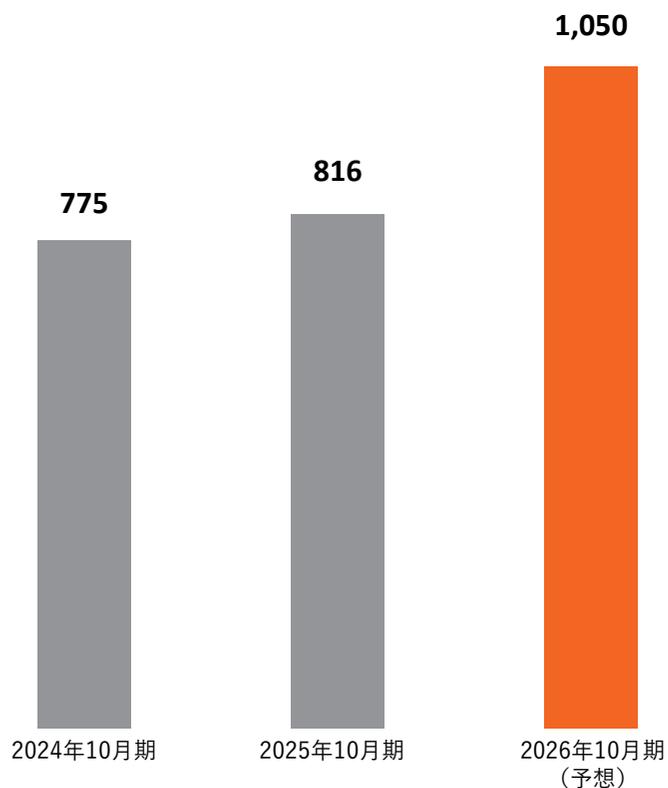
Re就活テックは、「Re就活30」を基盤に、即戦力となるITエンジニア採用に特化した採用支援サービスです。DX推進やIT企画領域の人材ニーズの高まりを背景に、ITエンジニア経験5年以上の即戦力人材とのマッチングを強化しています。



- ◎第1四半期売上高は売上高は218百万円（前年同期比+98.1%）
- ◎Re 就活との連携強化やキャリアアドバイザーの生産性向上策が奏功し、面談数・決定数ともに増加
- ◎成功報酬単価の見直しや理論年収の上昇により、紹介単価も上昇

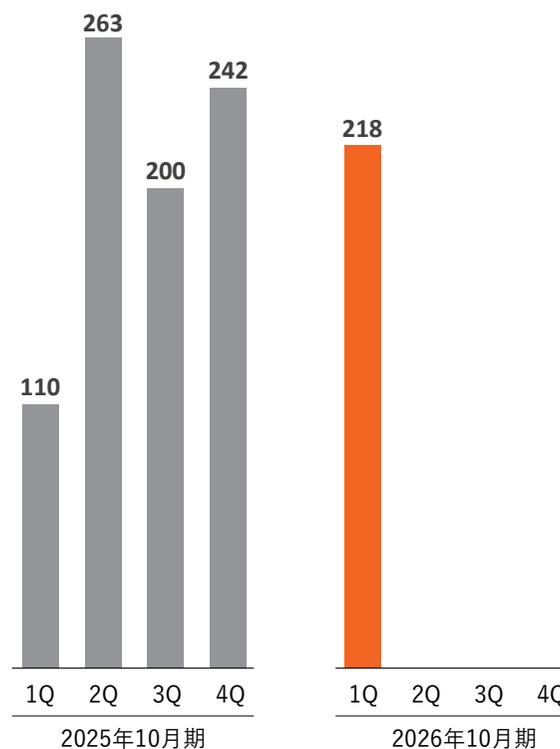
通期売上高

（百万円）



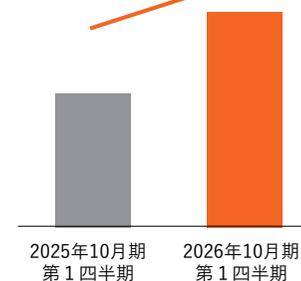
四半期別売上高

（百万円）



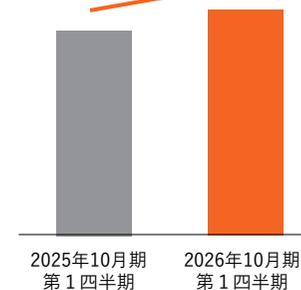
マッチング数 (決定数)

+61.3%



面談数

+12.3%



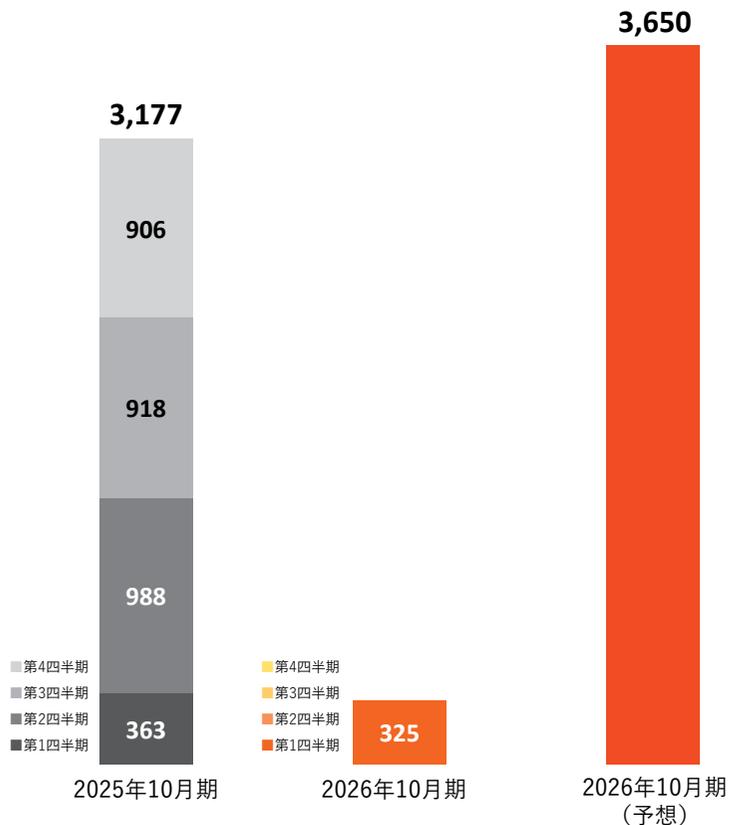
イベント（転職博・就職博など）

◎第1四半期売上高は325百万円（前年同期比△10.4%）

◎第1四半期期間が学生集客期間から選考期間へ移行した影響を受けたが、第2四半期以降の新学年対象イベントの受注は順調に進行

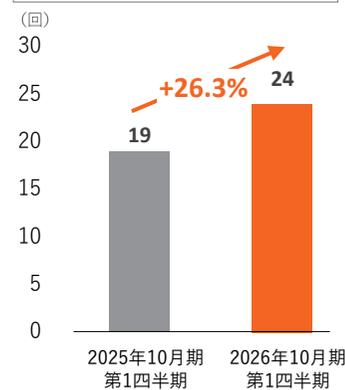
第1四半期売上高

(百万円)



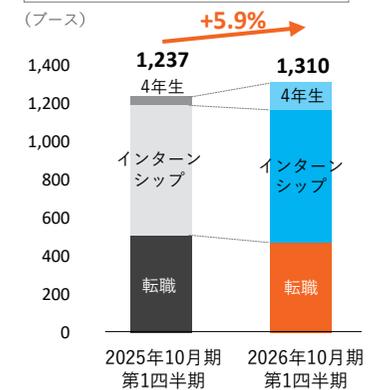
開催数

(回)



ブース数

(ブース)

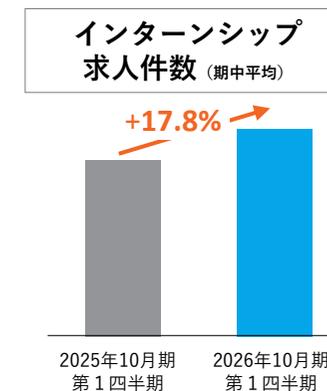
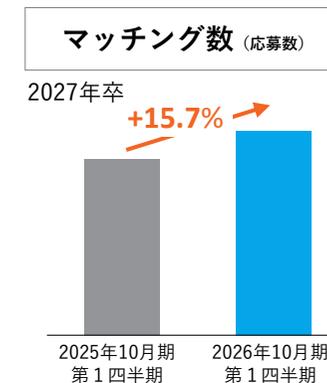
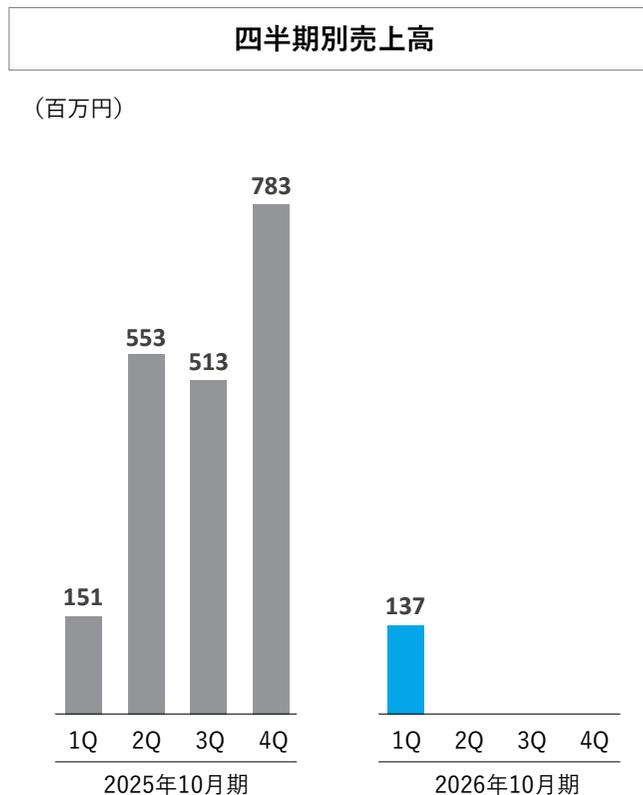
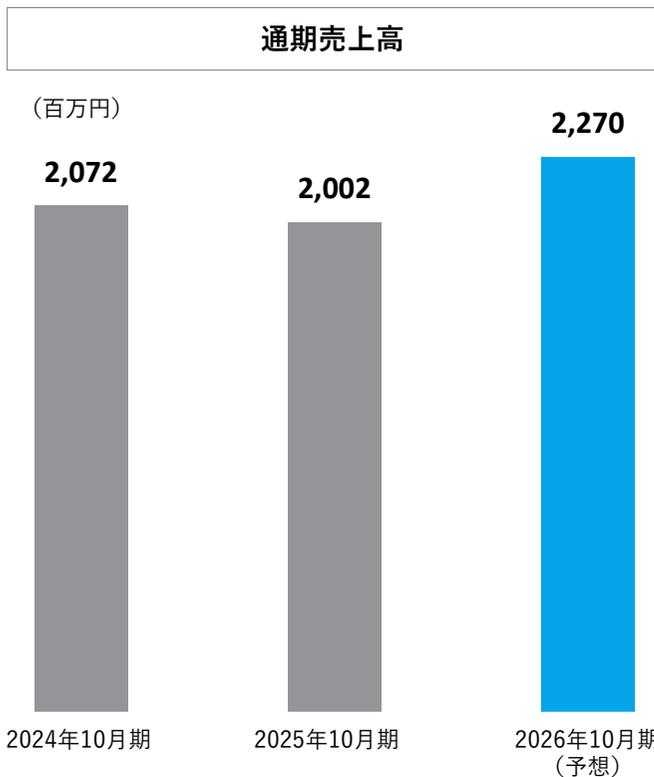


	2025年10月期 第1四半期	2026年10月期 第1四半期	前年同期比 (%)
売上高 (百万円)	363	325	89.5
就職博等 開催回数	19	24	126.3
うち1日開催	11	14	127.3
うち2日開催	8	10	125.0
3日以上開催	0	0	—
4年生対象	1	4	400.0
インターンシップ対象	11	13	118.2
転職対象	7	7	100.0

	2025年10月期 第1四半期	2026年10月期 第1四半期	前年同期比 (%)
ブース数	1,237	1,310	105.9
4年生対象	44	143	325.0
インターンシップ対象	686	697	101.6
転職対象	507	470	92.7

就活サポートmeeting 開催回数	27	10	37.0
就活サポートmeeting ブース数	144	79	54.9

- ◎第1四半期売上高は、137百万円 (前年同期比△9.1%)
- ◎第1四半期は、新卒採用早期化により学生集客期間から選考期間へ移行した影響を受けたが、第2四半期以降は、インターンシップ広報を目的とした掲載受注が順調に進行



「就活チャンネル powered by Re就職キャンパス」の登録者数2.14万人を突破(2026年2月現在)

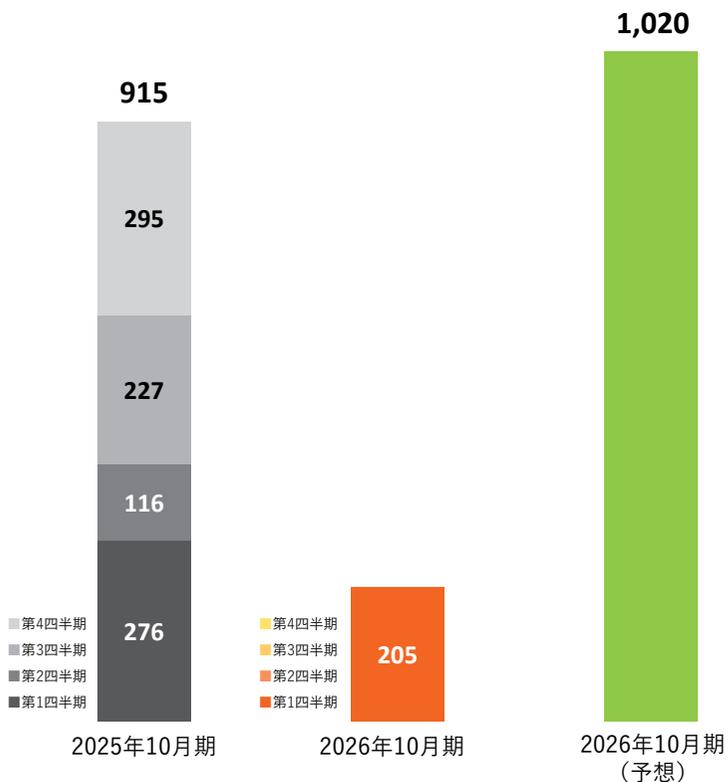
「就活チャンネル powered by Re就職キャンパス」は、「Re就職キャンパス」が就職活動に役立つコンテンツを発信するYouTube公式チャンネルです。「就職活動の進め方」や「人事のホンネ」、「面接での評価基準」など、自己分析や企業理解を深めるために役立つ情報を届け、学生の就職活動をサポートしています。

◎第1四半期売上高は205百万円（前年同期比△25.7%）

◎2025年度予算での受託済み案件については納品・売上計上が進行している。2026年度予算での受託に向けた営業活動も進行中

第1四半期売上高

(百万円)



受託事業（一部）

インターンシップ支援関連事業



国が重点課題と位置付けているテーマの事業



News

3年生の内々定率は過去最高値へ

異次元の新卒・中途採用を勝ち抜く、 新しい採用戦略。

～採用市場分析と実践策を業界代表企業と徹底討論～



2026年2月5日（木）開催

1,658人が視聴

HR関連企業とのタイアップによるクロストーク形式のオンラインカンファレンスを実施しました。新卒・第二新卒採用を取り巻く最新動向や採用競争の実態をテーマに、外部登壇者とともに実践的な議論を展開しました。本カンファレンスは**1,658人**が視聴するなど高い関心を集め、若手採用に課題意識を持つ企業との新たな接点創出につながりました。学情の採用ノウハウを広く発信することで、若手採用の必要性を訴求し、サービス利用につなげることを目的としています。



<https://diamond.jp/articles/-/382746>

Edge Insight

SPONSORED

採用難を突破する「第二新卒」戦略！

最強の選択肢「Re就活」

【新卒採用は年々「無理ゲー」化】
若手採用の勝機は「第二新卒」にあり！
採用単価1/2、定着率2倍を実現する
令和の採用戦略とは

ダイヤモンド社と連携し、「第二新卒採用なら R e 就活」をテーマとした動画コンテンツを制作しました。本動画では、第二新卒・ポテンシャル採用が有効な採用戦略であること、ならびに R e 就活がその実行に適したサービスであることを、具体的な事例を交えて発信しています。第三者メディアを通じて、R e 就活の価値や営業担当による伴走型支援の強みを立体的に伝える内容となっており、第二新卒採用領域における R e 就活のポジショニング強化と、サービス認知の深化を図る取り組みです。



京都支社について、事業拡大および人員増加を見据え、2025年12月に拡張移転を実施しました。執務スペースだけでなく、対面での活発な議論を促す「コラボレーションエリア」、オンライン商談時に利用する「Web商談エリア」を設置するなど、オフィス環境を整備することで、社員がより働きやすい環境づくりを進めています。

働く環境の改善を通じて、社員のエンゲージメント向上や、豊かで創造的なワークスタイルの実現により創造性を高め、収益拡大を図っていきます。

Address

〒600-8007
京都府京都市下京区
四条通
東洞院東入立売西町60
日本生命四条ビル5階



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。

沿革 これまでの歩み

学情の歴史は、“日本初”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

- 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
日本初の合同企業セミナー
「就職博」初開催

成長期 1990-2005

- 1995 「(Re)就活キャンパス」の前身となる
日本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 JA SDAQ 上場
大阪市北区梅田に新本社ビル竣工、本社を移転
- 2004 **日本初の[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

拡大期 2006-2019

- 2006 東京証券取引所市場第一部上場
- 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(現Re就活キャンパス)」フルリニューアル

第二創業期 2020 ~

- 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
- 2025 「あさがくナビ」を
「Re就活キャンパス」にブランドリニューアル
「Re就活ユース」配信開始



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） 20代が選ぶ20代向け転職サイト7年連続No.1 ※2019年～2025年 東京商工リサーチ調査



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」「通年採用」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



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就職30は登録ユーザーの90%が28歳～35歳。
Re就職テックはRe就職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）



転職エージェント20代登録比率5年連続No.1

※2021年～2025年東京商工リサーチ調査転職サイト運営企業が展開する転職エージェント20代登録比率 No.1
Re就職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。



新卒採用サービス

イベント（転職博・就職博など）

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。

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 JobTube

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2.14万人を突破 ※2026年2月現在



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。



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	407人（2025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〕
〒600-8007
京都市下京区四条通東洞院
東入立売西町60
日本生命四条ビル5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)

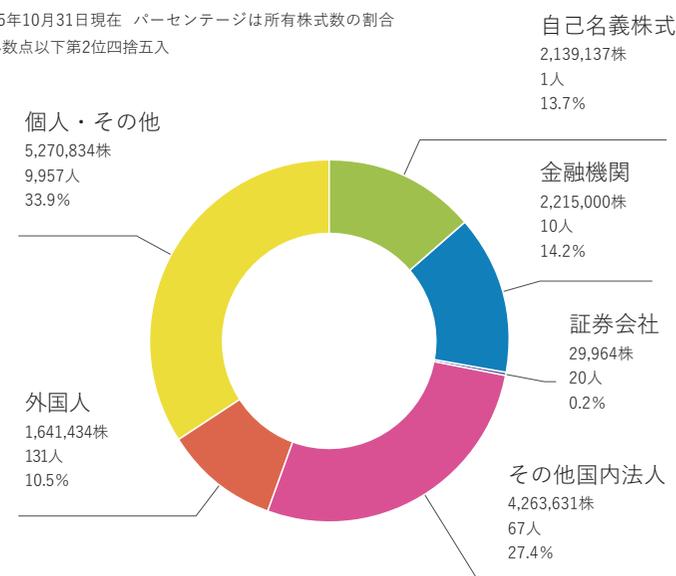
株主の状況

2025年10月31日現在

発行可能株式総数	50,240,000株
行済株式の総数	15,560,000株
株主総数	10,186人

株主構成比

2025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>



