



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3四半期

2026年9月

東証プライム市場：証券コード2301

Contents

サマリー

業績・株主還元

商品別トピックス

News

Appendix

サマリー [業績]

- ◎第3四半期累計売上高は76.8億円（前年同期比+8.8%）・営業利益は9.6億円（同+13.7%）
- ◎通期予算120億円（前期比+8.9%）の達成ペースで推移
- ◎第3四半期累計受注高は108億円まで進行、第4四半期で12億円の今期売上計上分の受注増を見込む
- ◎販売促進投資およびシステム関連投資は計画通り積極的に実施

■2025年10月期第3四半期累計 ■2026年10月期第3四半期累計

第3四半期累計実績

受 注 高	10,800	10,800百万円
売 上 高	7,063 7,681	7,681百万円
営 業 利 益	848 964	964百万円
E B I T D A	1,059 1,237	1,237百万円
経 常 利 益	1,088 1,135	1,135百万円
四半期純利益	769 784	784百万円

- ◎イベントは、5月・6月のインターンシップ&キャリア形成イベントが好調に推移。6月は「大転職博」で転職イベントも伸長
- ◎R e就活エージェントは、引き続き、高年収帯におけるマッチングの増加と紹介単価の上昇が寄与し、前年同期比で大幅な増収
- ◎R e就活30は、順調にマッチングが増加し、高年収帯の構成比率上昇に伴い、平均単価も上昇

R e就活

第3四半期累計売上高は、1,800百万円。前年同期比+0.6%
新卒補完ニーズについては内定辞退が例年より後ろ倒しとなっていることから、企業の追加採用施策の意思決定にも遅れが出ている。退職者補完ニーズについては、夏季賞与支給後の早いタイミングでの退職が発生していることを背景に、7月後半以降、受注が伸長している

R e就活ダイレクト リクルーティング (R e就活30/R e就活テック)

第3四半期累計売上高は、71百万円。前年同期比+79.0%
順調にマッチングが増加。高年収帯の構成比率上昇に伴い、平均単価も上昇している

エージェント

第3四半期累計売上高は、759百万円。前年同期比+32.3%
引き続き、高年収帯におけるマッチングの増加と紹介単価の上昇が寄与し、売上高は前年同期比で大幅な増収となった

イベント (転職博・就職博など)

第3四半期累計売上高は、2,646百万円。前年同期比+16.6%
5月・6月に開催したインターンシップ&キャリア形成イベントは引き続き好調に推移
6月は「大転職博（東京・大阪で開催）」により、転職イベントについても出展ブース数が順調に拡大した

R e就活キャンパス

第3四半期累計売上高は、1,325百万円。前年同期比+8.7%
例年に比べ、複数の内々定を保持する学生が増加しており、内定辞退の意思表示が遅れることで、企業側の追加採用施策の判断・実施に遅れが見られる

ソーシャルソリューション

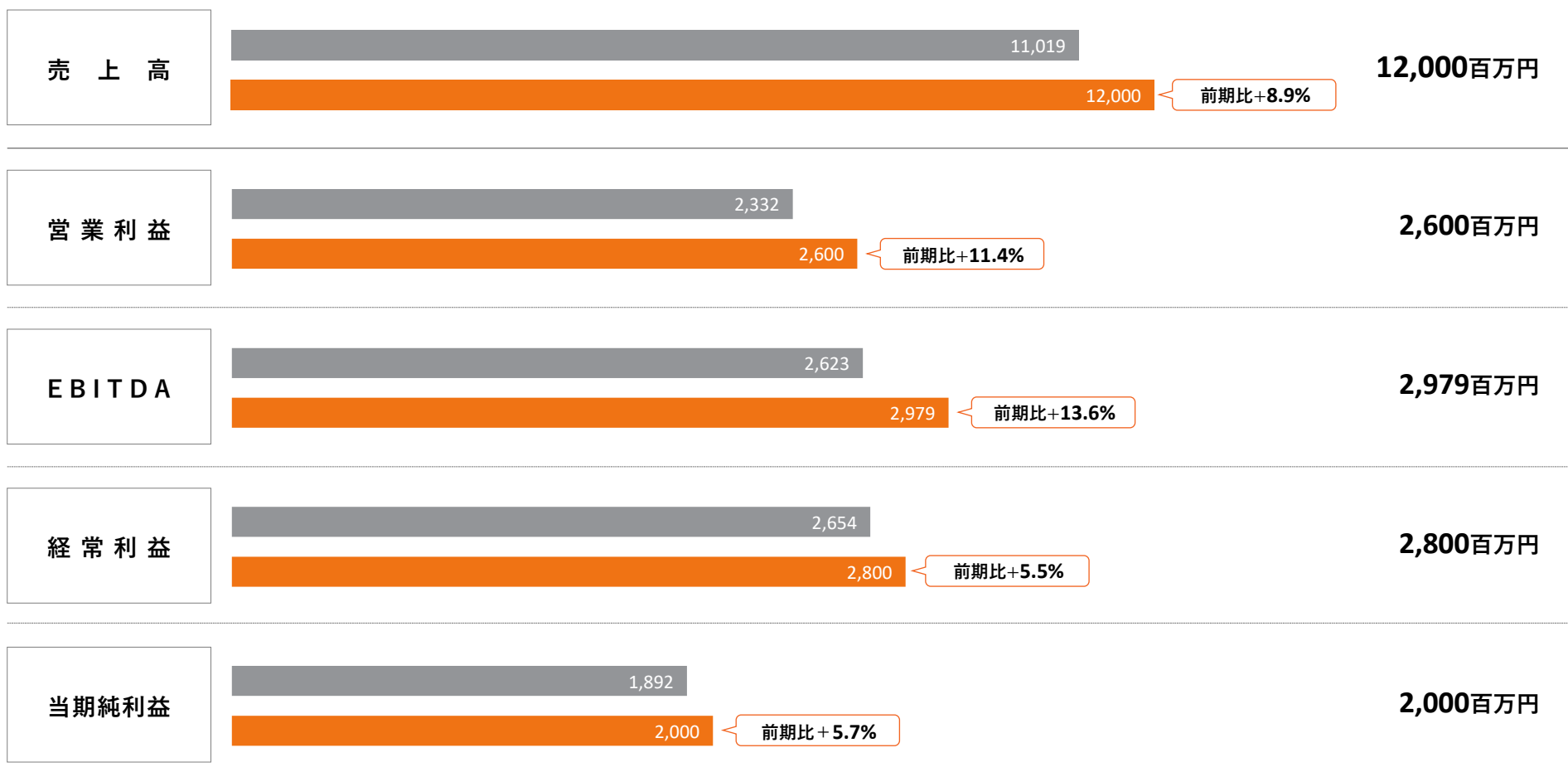
第3四半期累計売上高は、532百万円。前年同期比△14.1%
第3四半期においては、2026年度受託案件の実施・売上計上が順調に推移したものの、第1・第2四半期における2025年度案件の減少を補うには至らず

サマリー [2026年10月期予想]

- ◎通期業績予想は売上高120億円（前期比+8.9%）、営業利益26億円（前期比+11.4%）を維持
- ◎若手人材の採用ニーズは引き続き高水準で推移するものの、新卒採用市場では売り手市場を背景に、複数内々定を保持する学生が増加
内定辞退の意思表示が遅れることで、企業側の追加採用施策の判断・実施に遅れが見られる

■ 2025年10月期 ■ 2026年10月期 修正予想

2026年10月期予想



業績・株主還元

業績（第3四半期累計）

学情 I GAKUJO

損益計算書ダイジェスト

（百万円）

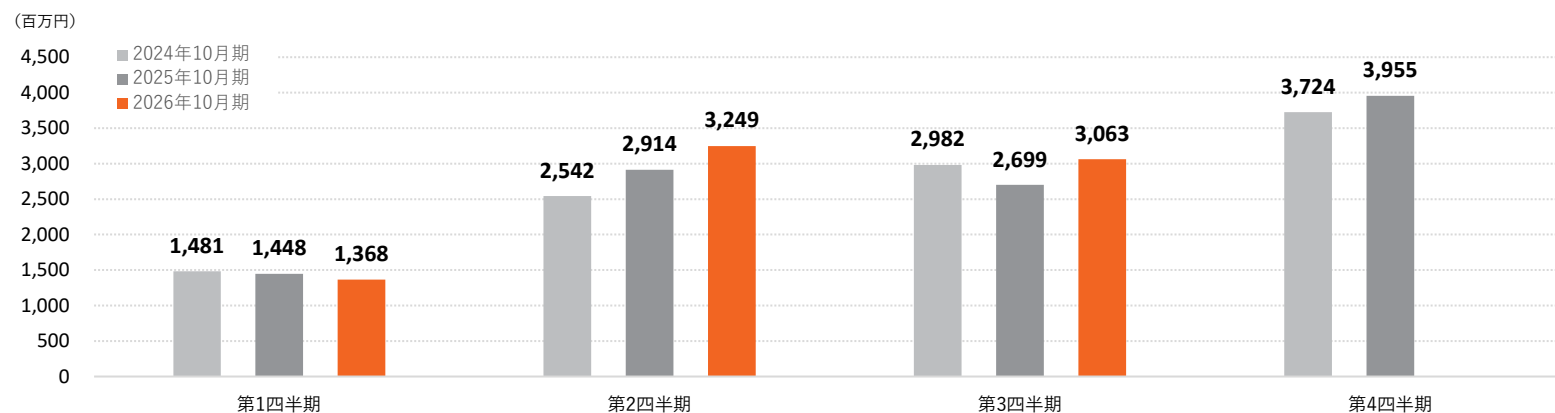
（百万円）

	2025年 10月期 第3四半期累計	百分比 (%)	2026年 10月期 第3四半期累計	百分比 (%)	前期比 (%)	2026年 10月期 (予想)	百分比 (%)	前期比 (%)
売上高	7,063	100.0	7,681	100.0	108.8	12,000	100.0	108.9
売上原価	2,699	38.2	2,765	36.0	102.5	3,949	32.9	103.0
売上総利益	4,364	61.8	4,915	64.0	112.6	8,051	67.1	112.1
販売費及び一般管理費	3,516	49.8	3,951	51.4	112.4	5,451	45.4	112.4
うち販売促進費	657	9.3	779	10.1	118.5	977	8.1	114.1
営業利益	848	12.0	964	12.6	113.7	2,600	21.7	111.4
経常利益	1,088	15.4	1,135	14.8	104.3	2,800	23.3	105.5
税引前当期純利益	1,088	15.4	1,135	14.8	104.3	2,800	23.3	105.5
当期純利益	769	10.9	784	10.2	102.0	2,000	16.7	105.7
EBITDA	1,059	—	1,237	—	116.8	2,979	—	113.6

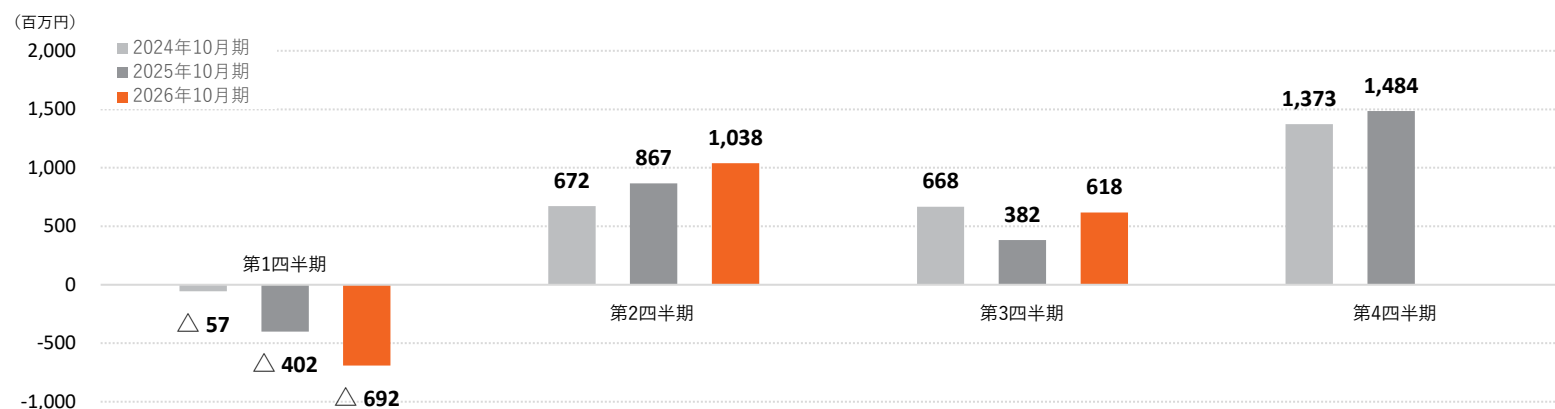
業績（四半期別）

学情 | GAKUJO

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)

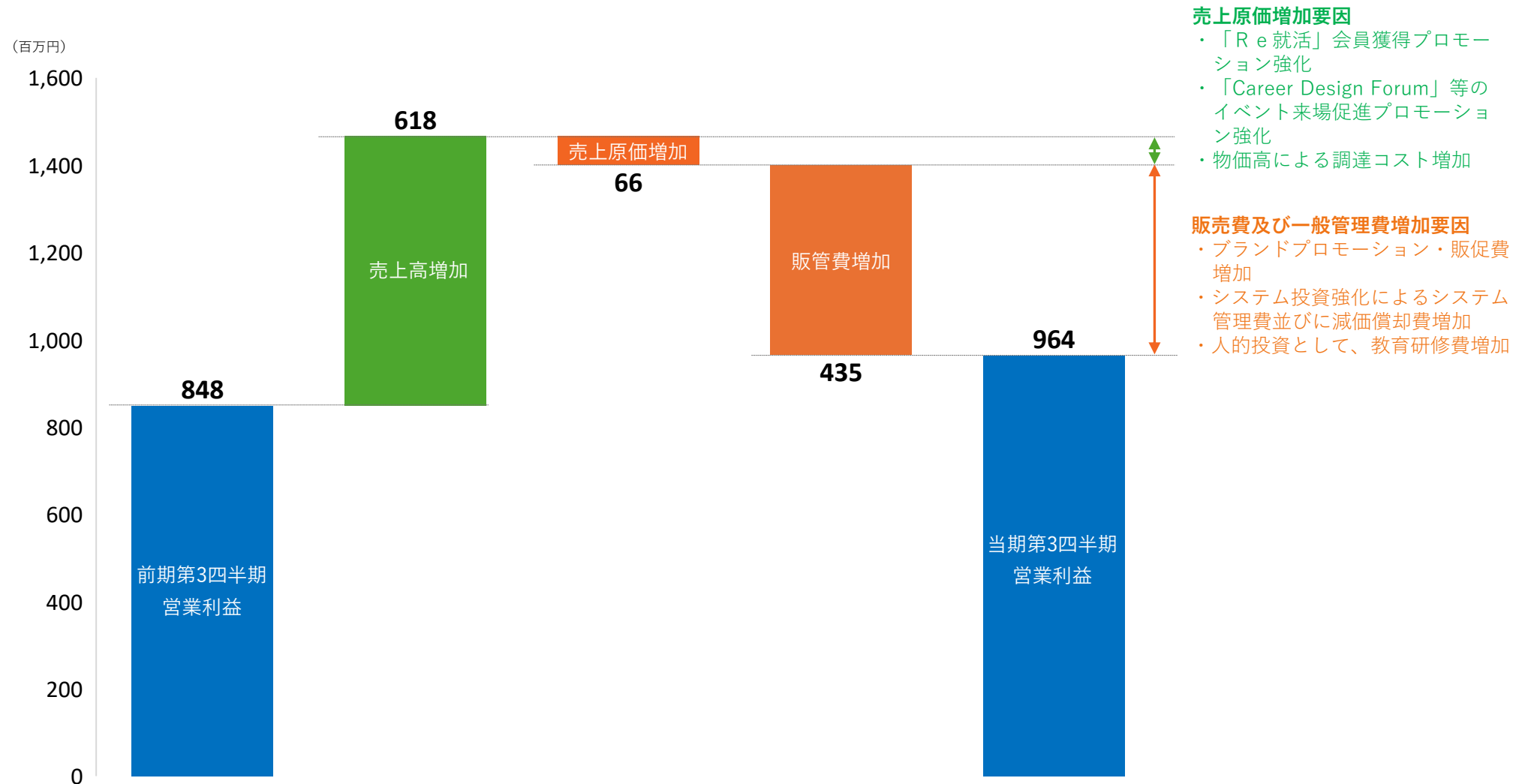
(百万円)

	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	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期	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	3,249	2,982	2,699	3,063	3,724	3,955	
売上総利益	900	718	698	1,597	1,961	2,196	1,970	1,684	2,020	2,654	2,819	
販売費および一般管理費	958	1,120	1,391	925	1,093	1,158	1,302	1,302	1,402	1,281	1,334	
営業利益	△57	△402	△692	672	867	1,038	668	382	618	1,373	1,484	
経常利益	23	△280	△613	862	923	1,071	738	445	677	1,429	1,565	

※△は損失

◎販売促進投資およびシステム関連投資は計画通り積極的に実施

◎第3四半期累計期間において売上原価および販売管理費は前年同期比で5億円増加した一方、売上高が6.1億円増加したことにより、営業利益は1.1億円の増益となった



商品別売上高

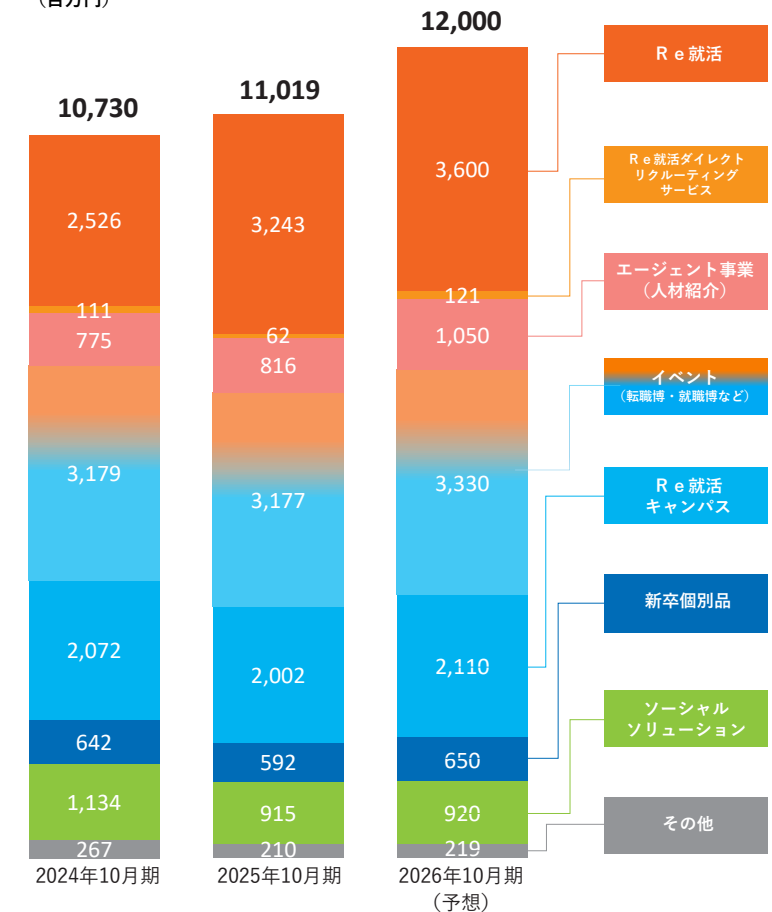
◎キャリア採用領域商品は、R e 就活を使った第二新卒での新卒補完掲載が遅れたが、R e 就活ダイレクトリクルーティング、R e 就活エージェントが前年同期比で大きく伸長

◎新卒採用領域商品は、第2四半期に引き続き、インターンシップ&キャリア形成イベントが順調に推移

		2025年10月期 第3四半期累計	2026年10月期 第3四半期累計	前期比 (%)
合 計	売上高	7,063	7,681	108.8
	売上 総利益	4,364	4,915	112.6
R e 就活	売上高	1,789	1,800	100.6
R e 就活ダイレクト リクルーティング (R e 就活30・R e 就活テック)	売上高	40	71	179.0
エージェント事業 (人材紹介)	売上高	573	759	132.3
イベント (転職博・就職博など)	売上高	2,270	2,646	116.6
R e 就活キャンパス	売上高	1,218	1,325	108.7
新卒個別品	売上高	410	402	97.9
ソーシャル ソリューション事業	売上高	619	532	85.9
その他	売上高	139	143	102.8

2026年10月期 (予想)	前期比 (%)
12,000	108.9
—	—
3,600	111.0
121	194.9
1,050	128.6
3,330	104.8
2,110	105.4
650	109.7
920	100.5
219	104.0

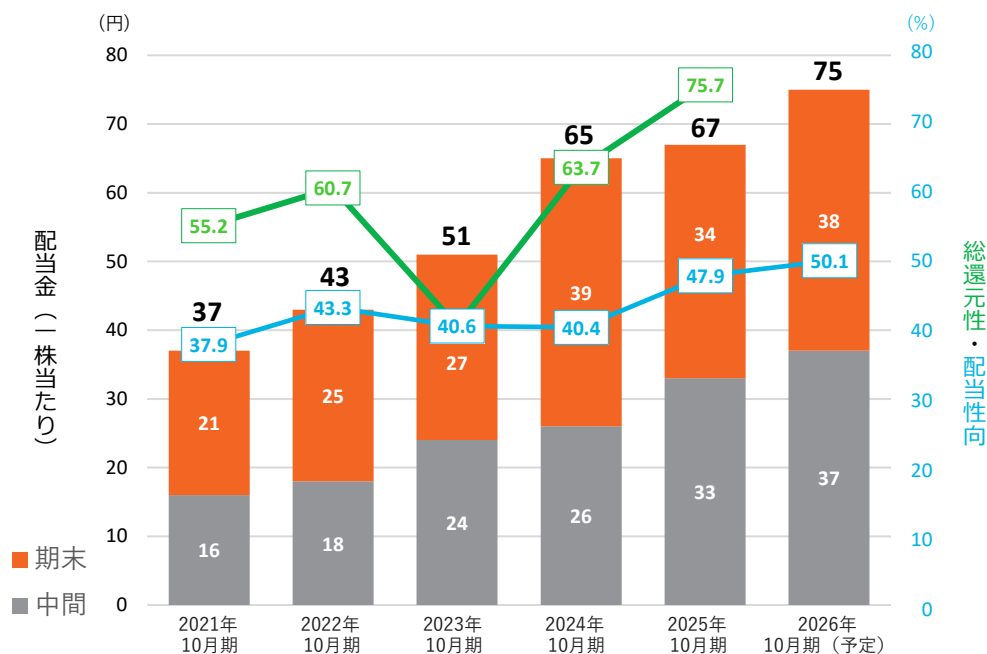
商品別売上高
(百万円)



株主還元について

- ◎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
- ◎自己株式の取得を実施中（取得期間：2026年6月9日～10月31日・上限40万株）

配当金・配当性向・総還元性向の推移

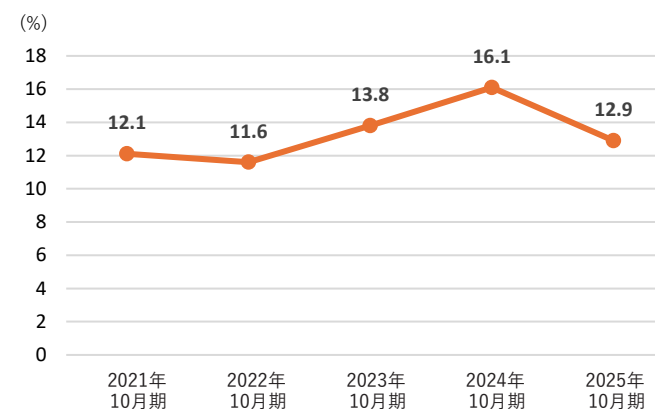


	2021年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2025年 10月期	2026年 10月期 (予定)
1株当たり当期純利益 (円)	97.64	99.35	125.74	160.77	139.97	149.76
1株当たり配当金 (円)	37	43	51	65	67	75
配当性向 (%)	37.9	43.3	40.6	40.4	47.9	50.1
総還元性向 (%)	55.2	60.7	40.6	63.7	75.7	—

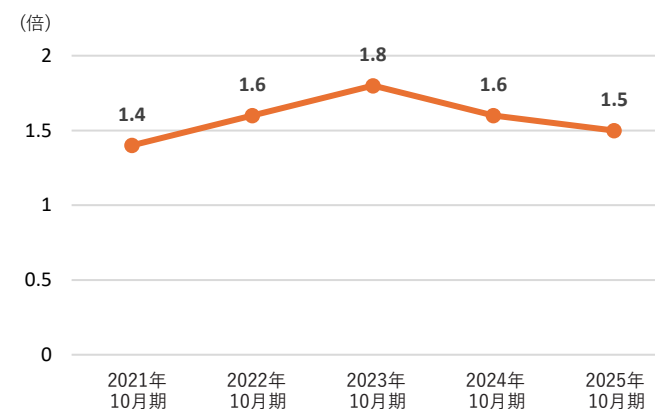
自己株式の取得を決議 取得株式総数：400,000株/取得価格の総額：650,000,000円/取得期間：2026年6月9日～10月31日

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

ROEの推移



PBRの推移



貸借対照表／損益計算書

学情 | GAKUJO

貸借対照表

(単位：千円)

科 目	2025年10月期	2026年10月期 第3四半期
(資産の部)		
流動資産	8,667,737	7,350,749
固定資産	8,438,511	8,643,395
有形固定資産	1,088,539	1,087,167
無形固定資産	1,017,536	1,187,986
投資等	6,332,434	6,368,241
資産合計	17,106,248	15,994,144
(負債の部)		
流動負債	1,965,966	1,308,140
固定負債	260,870	256,159
負債合計	2,226,837	1,564,300
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,399,864	3,406,206
利益剰余金	12,770,031	12,601,010
自己株式	△ 2,782,639	△ 3,054,215
株主資本合計	14,887,256	14,453,002
評価・換算差額等	△ 25,925	△ 41,238
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	14,879,411	14,429,843
負債純資産合計	17,106,248	15,994,144

損益計算書

(単位：千円)

科目 \ 期別	2025年10月期	第3四半期累計	2026年10月期	第3四半期累計
	金 額	百分比 (%)	金 額	百分比 (%)
売上高	7,063,441	100.0	7,681,560	100.0
売上原価	2,699,081	38.2	2,765,773	36.0
売上総利益	4,364,359	61.8	4,915,787	64.0
販売費及び一般管理費	3,516,221	49.8	3,951,647	51.4
営業利益	848,137	12.0	964,139	12.6
営業外収益	246,974	3.5	196,118	2.6
営業外費用	6,317	0.1	24,349	0.3
経常利益	1,088,794	15.4	1,135,909	14.8
税引前当期純利益	1,088,794	15.4	1,135,909	14.8
法人税等合計	319,785	4.5	351,625	4.6
当期純利益	769,008	10.9	784,283	10.2

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

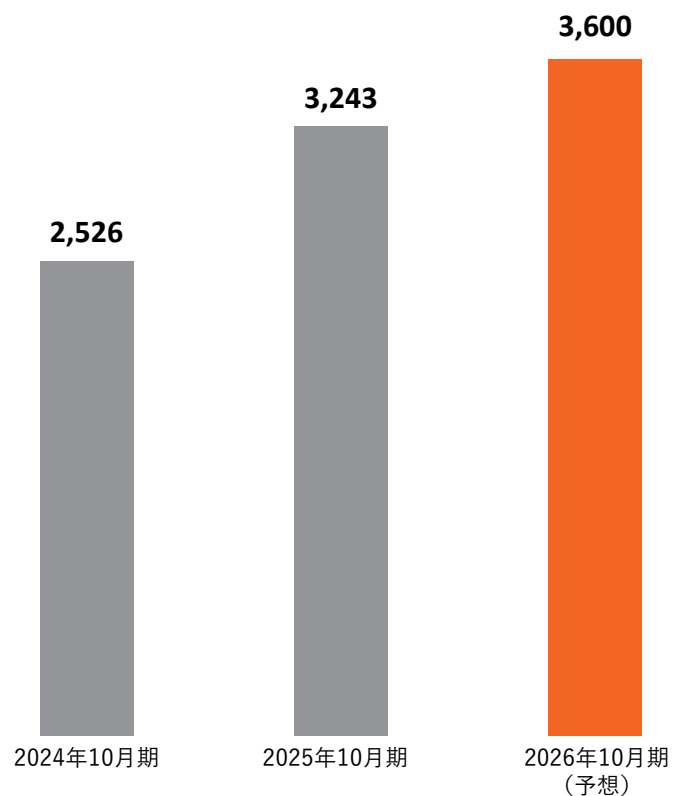
◎第3四半期累計売上高は、1,800百万円。前年同期比+0.6%

◎新卒補完ニーズについては内定辞退が例年より後ろ倒しとなっていることから、企業の追加採用施策の意思決定にも遅れが出ている

退職者補完ニーズについては、夏季賞与支給後の早いタイミングでの退職が発生していることを背景に、7月後半以降、受注が伸長している

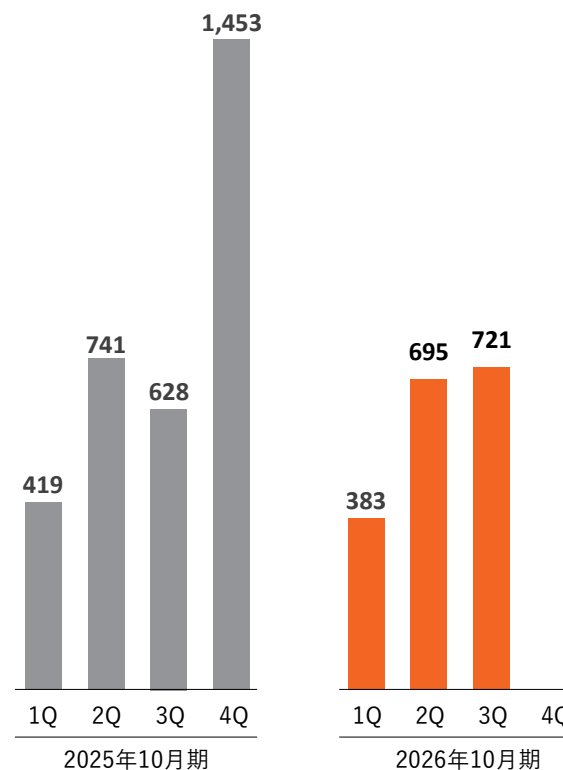
通期売上高

(百万円)

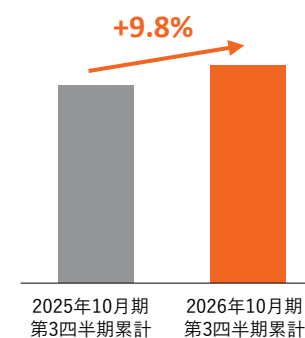


四半期別売上高

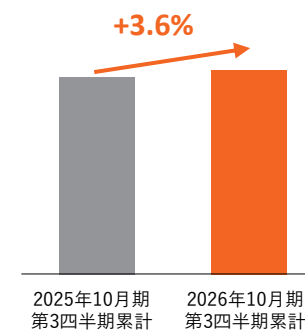
(百万円)



マッチング数 (応募数)



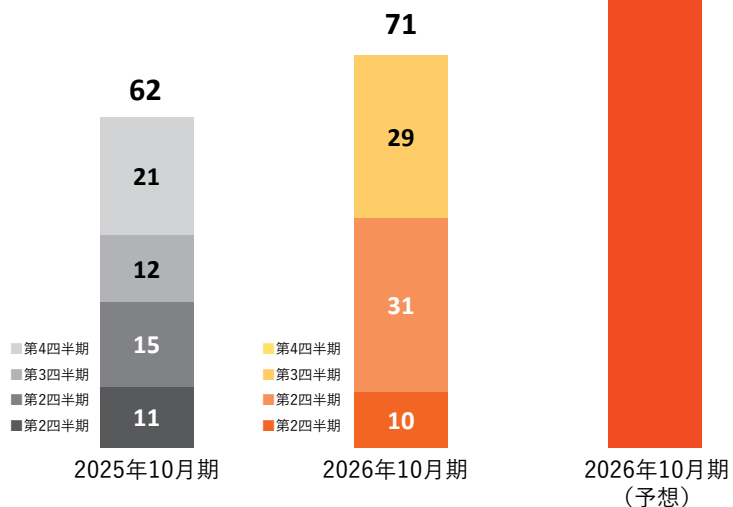
求人件数 (期中平均)



- ◎第3四半期累計売上高は、71百万円。前年同期比+79.0%
- ◎AIヘッドハンティング機能の活用により高年収帯のマッチングが増加
- ◎求人企業数が増加するとともに、高年収帯の構成比率も上昇していることにより、平均単価も上昇し、売上高は大幅な増収となった

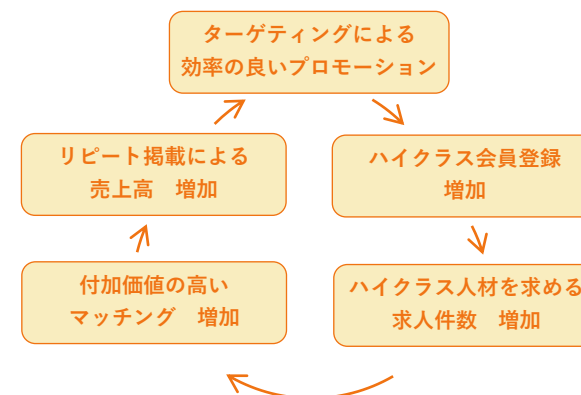
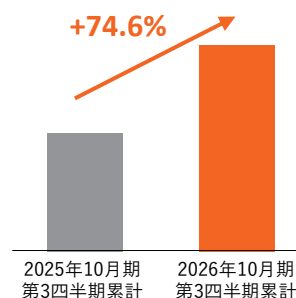
第3四半期売上高/通期売上高

(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
powered by Re就活30

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。

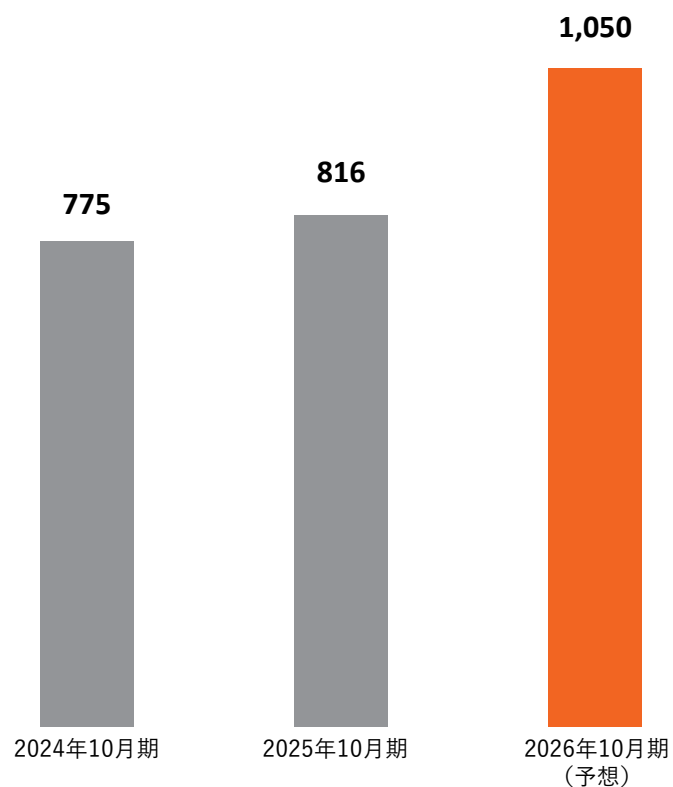


◎第3四半期累計売上高は、759百万円。前年同期比+32.3%

◎引き続き、高年収帯におけるマッチングの増加と紹介単価の上昇が寄与し、売上高は前年同期比で大幅な増収となった

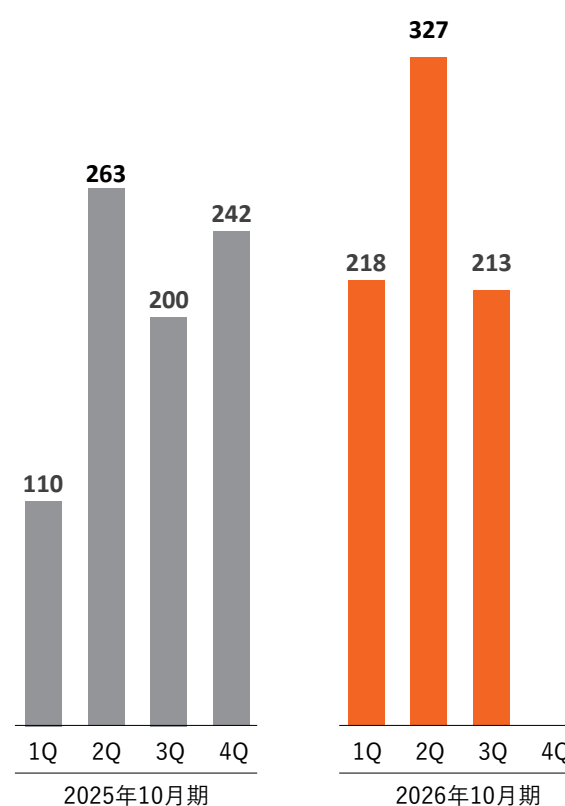
通期売上高

（百万円）



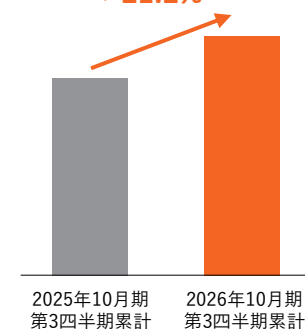
四半期別売上高

（百万円）



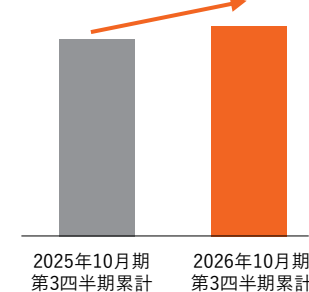
マッチング数 (決定数)

+21.2%



面談数

+6.4%



イベント（転職博・就職博など）

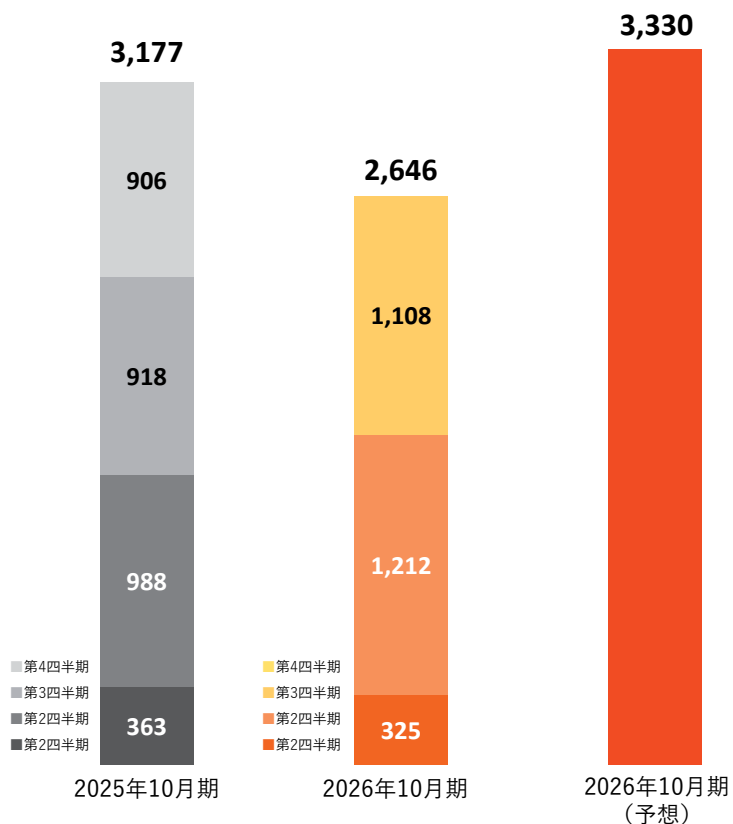
◎第3四半期累計売上高は、2,646百万円。前年同期比+16.6%

◎5月・6月に開催したインターンシップ&キャリア形成イベントは引き続き好調に推移

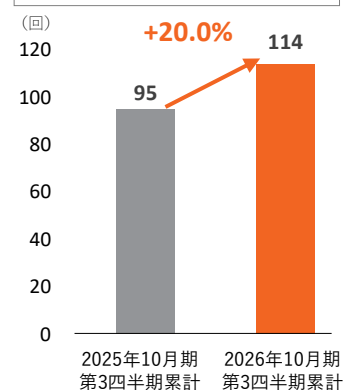
6月は「大転職博（東京・大阪で開催）」により、転職イベントについても出展ブース数が順調に拡大した

第2四半期売上高/通期売上高

(百万円)

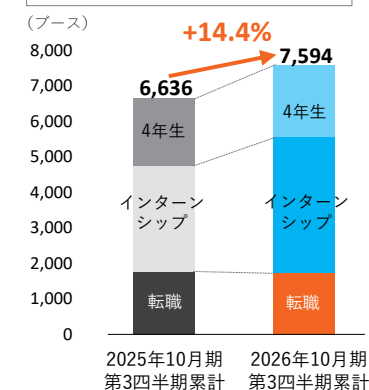


開催数



	2025年10月期 第3四半期累計	2026年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
売上高（百万円）	2,270	2,646	116.6
就職博等 開催回数	95	114	120.0
うち1日開催	38	52	136.8
うち2日開催	54	62	114.8
3日以上開催	3	0	—
4年生対象	26	28	107.7
インターンシップ対象	31	59	190.3
転職対象	38	27	71.1

ブース数



	2025年10月期 第3四半期累計	2026年10月期 第3四半期累計	前年同期比 (%)
ブース数	6,636	7,594	114.4
4年生対象	1,906	2,023	106.1
インターンシップ対象	2,967	3,845	129.6
転職対象	1,763	1,726	97.9

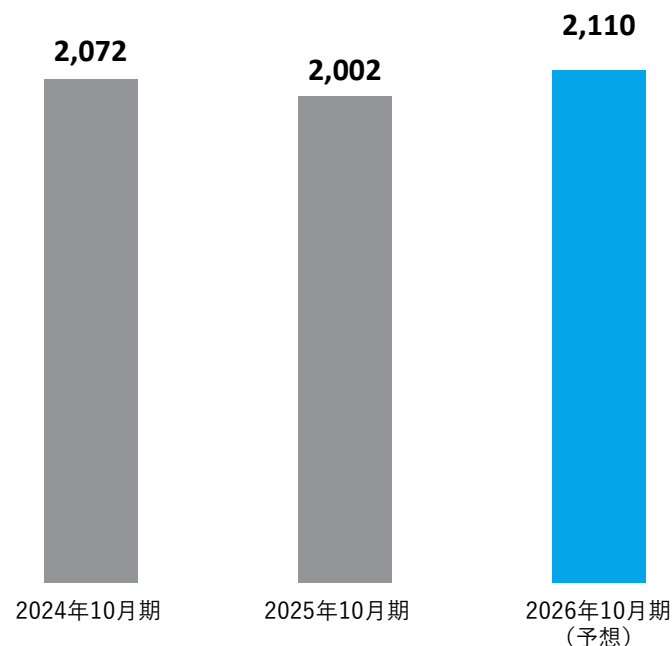
就活サポートmeeting 開催回数	111	70	63.1
就活サポートmeeting ブース数	675	480	71.1

◎第3四半期累計売上高は、1,325百万円。前年同期比+8.7%

◎例年に比べ、複数の内々定を保持する学生が増加しており、内定辞退の確定が遅れることで、企業における追加採用施策の意思決定にも遅れが見られる

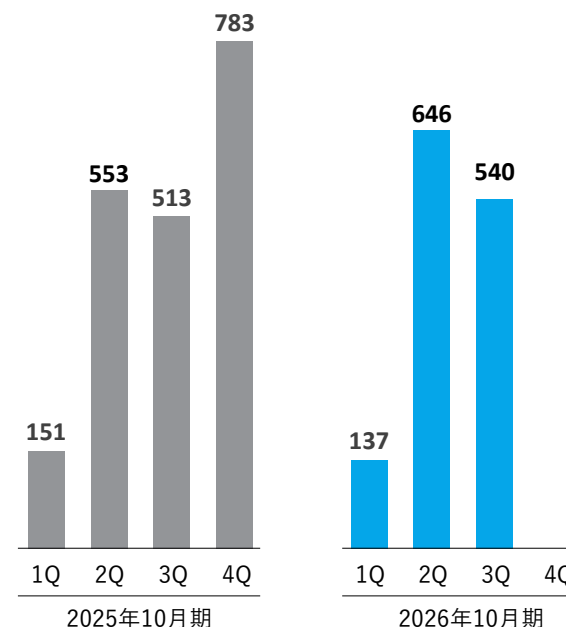
通期売上高

(百万円)



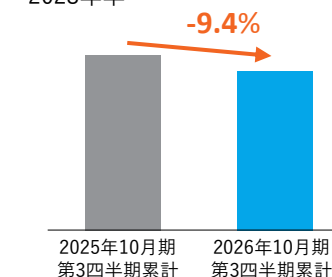
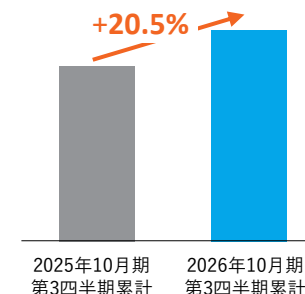
四半期別売上高

(百万円)



マッチング数 (応募数)

2028年卒

インターンシップ
求人件数 (期中平均)

「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」の登録者数3.09万人を突破(2026年8月末現在)

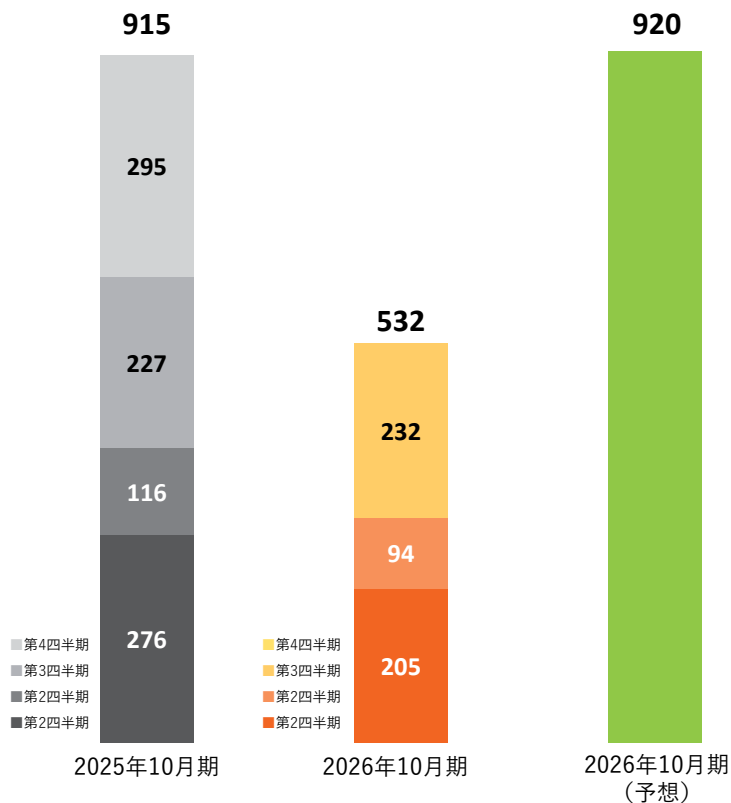
「就活チャンネル powered by R e 就活キャンパス」は、「R e 就活キャンパス」が就職活動に役立つコンテンツを発信するYouTube公式チャンネルです。「就職活動の進め方」や「人事のホンネ」、「面接での評価基準」など、自己分析や企業理解を深めるために役立つ情報を届け、学生の就職活動をサポートしています。

◎第3四半期累計売上高は、532百万円。前年同期比△14.1%

◎第3四半期においては、2026年度受託案件の実施・売上計上が順調に推移したものの、第1・第2四半期における2025年度案件の減少を補うには至らず

第2四半期売上高/通期売上高

(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

TVCM **特** **大** **YouTube**

8・9月プロモーション

今回も、もちろん**テレビCM**を放映！
関東・関西・東海・九州で多数オンエア！

YouTube 20代を中心に10代の学生、
30代のキャリア層に積極アプローチ！

キャンペーン期間中はWEB広告も強化！

TikTok LINE Instagram X

Re就活の認知拡大および会員獲得の強化を目的に、テレビCMとYouTube広告、その他のWeb広告の出稿拡大により、求職者との接点創出および会員登録の促進を図っています。

広告配信を強化するとともに、「Re就活キャンパス」「Re就活30」「Re就活ユース」や「転職博」「大転職博」のプロモーションも展開し、サービス間の相乗効果創出を推進しています。

累計3,216人が視聴し、採用課題を抱える企業から高い関心

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「就職講演会2026」を開催しました。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ています。

本「就職講演会2026」は累計**3,216人が視聴**、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。

5月の発信開始から約3か月で視聴回数143万回以上

企業を強くする「令和の採用新常識」とは？



国内最大級のソーシャル経済メディア「NewsPicks」において、「企業を強くする『令和の採用新常識』」をテーマとしたコンテンツを発信しました。

NewsPicksのYouTube公式アカウントで公開した当コンテンツは、5月13日の公開

から約3か月で**143万回**再生を突破し、同チャンネル内でもトップクラスの視聴回数を記録しています。

本コンテンツでは、第二新卒人材の価値や企業成長における活用の重要性を提示し、採用市場における構造変化および新たな人材活用の考え方に関する認識醸成を図っています。

今後も、情報発信を通じた市場理解の促進と当社サービスのポジショニング強化に取り組んでまいります。



Appendix

沿革 これまでの歩み

学情 | GAKUJO

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

成長期 1990-2005

拡大期 2006-2019

第二創業期 2020 ~

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

1995
「(R e 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
「R e 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

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
「R e 就活」フルリニューアル
東京・大阪の二本社制に

2018
「R e 就活」テレビCM開始

2019
「あさがくナビ(現 R e 就活キャンパス)」
フルリニューアル

2020
「R e 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
「R e 就活テック」配信開始

2024
東京都中央区銀座に本社移転
「R e 就活30」配信開始

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



[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 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

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 エージェント

転職エージェント20代登録比率6年連続No.1

※2020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（We bメディア）

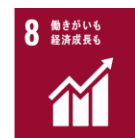
RE就職 キャンパス

「Re就職キャンパス」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。



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 422人（2026年4月30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)

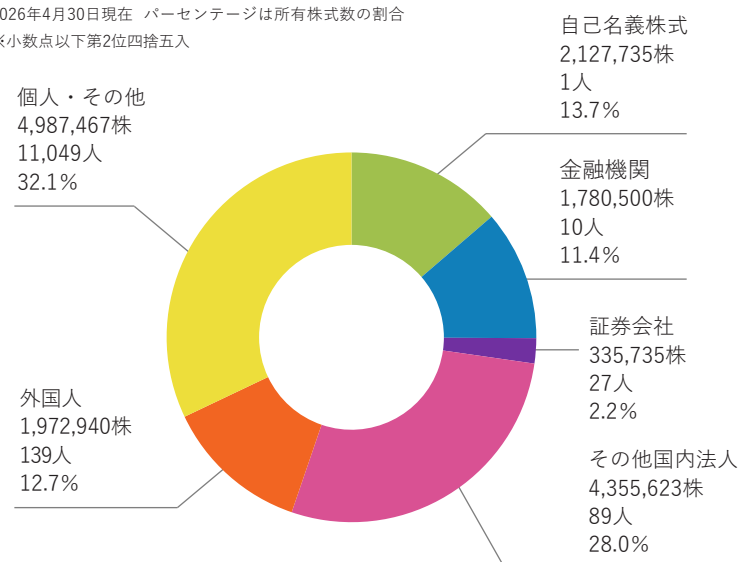
株主の状況

2026年4月30日現在

発行可能株式総数 50,240,000株 株主総数 11,315人
 発行済株式の総数 15,560,000株

株主構成比

2026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>



つくるのは、未来の選択肢



株式会社学情 経営企画部IR チーム

掲載している情報には、将来に関する記述が含まれています。将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しは、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断によるものでありますが、様々なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって将来の業績は、環境変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることをご留意ください。

TEL : 03-6775-4510 MAIL : ir@gakujo.ne.jp
<https://company.gakujo.ne.jp/ir/>

