

株式会社学情

2025 年 6 月 23 日発表

株式会社学情

2025年10月期 第2四半期  
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)

(1) 業績

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. 2025 年 10 月期第 2 四半期決算をどのように評価していますか？

新卒採用マーケットの季節性の変化に影響を受けたものの、第 2 四半期累計の売上高は 43 億 63 百万円（前年同期比 108.4%）と増収を確保しました。「Re 就活」の売上高が 11 億 65 百万円（前年同期比 125.9%）で伸長し、成長を牽引しました。また、第 2 四半期累計での全主要商品の売上高が前年同期比でプラスとなりました。

売上高が季節性の変化に影響を受けましたが、成長投資は計画通り実施しました。

具体的には、

- \* 求職者向けプロモーションや販売促進のための TVCM を積極的に展開しました
- \* 事業開発投資やシステム投資も計画通りに強化しました
- \* 更に人的投資として教育研修を充実させました

その結果、営業利益は 4 億 65 百万円（前年同期比 75.8%）となりました。これら成長投資の効果は下期に向けて表れてくると考えています。

第 2 四半期会計期間（2025 年 2 月～4 月）においては、売上高は 29 億 14 百万円（前年同期比 114.6%）、営業利益は 8 億 67 百万円（前年同期比 129.1%）となり、いずれも第 2 四半期としては過去最高を更新しました。

















## 2. 新たな季節要因が発生したとのことだが具体的にはどういうことですか？

新卒採用の早期化に伴い、3 年生を対象としたインターンシップ・オープンキャンパスの広報活動への需要が拡大しています。一方で、早期化の進行は想定を上回り、秋以降の採用活動が企業探しの段階から選考段階へ移行しました。内々定率の推移は 3 年生の 1 月時点でおおよそ半数といえる 48.2%、4 月時点での内々定率は 74.9%に達しています。そこからも伺えるように、企業の新卒採用における広報活動のピークは 3 年生の 4 月～8 月に集中するようになり、特に夏季インターンシップに向けた広報活動が中心になりました。

また、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 月入社の案件が増加しており、キャリア採用においても季節性が生じています。

採用活動時期・大型イベント開催スケジュール

ブース数の多い大型イベント  **大転職博**  **CareerDesignForum**  **SuperBusinessForum** が第2四半期以降に集中  
大型イベント開催時期は、連動して Re 就活・Re 就活キャンパスの掲載も増大する

		第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期			
		11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	
2026年卒内定率(%)		16.9	36.6	48.2	54.3	69.7	74.9	80.1						
2025年卒内定率(%)		11.8	25.0	29.2	38.1	53.7	70.1	81.3	84.7	86.8	—	—	—	
主な採用活動時期	キャリア													
	第二新卒													
	新卒													
	インターンシップ													
需要拡大時期	Re就活													
	Re就活エージェント													
	Re就活キャンパス													
	大型イベント													
		■大乾城備						Career DesignForum			■大乾城備 SuperBusinessForum.			■大乾城備

### 3. 今期の見通しはどうですか？

第2四半期が最高業績となったように第3四半期以降も着実に受注、売上を伸ばしていけると考えています。一方で、米国の通商政策による市場の不安定化など、国内外の先行き不透明感が企業の採用活動に影響を及ぼすことが懸念されます。このため、業績予想は慎重に考え、据え置くことにしました。売上高 123 億円、営業利益 30 億円、経常利益 32 億円、当期純利益は 23 億円を目指します。

### 4. 成長投資の進捗状況はいかがでしょう？

システム関連投資は予定通り進捗しています。R e 就活 30 のローンチ、R e 就活キャンパスのリニューアル、R e 就活ユースのローンチを行いました。また、生成 AI ツール「Microsoft 365 Copilot」を導入しました。

プロモーション・販売促進投資は機動的に実施して効果を上げています。例えば、R e 就活 30 の獲得プロモーションにより、4 月末段階で当初計画の 3.5 倍の登録者を獲得できています。

人的投資においては、単なる人員の確保ではなく、組織に貢献できる有能な人材の確保を基本方針としています。その実現に向けて教育研修の強化にも取り組んでおり、社員の能力向上において着実な効果を上げています。採用教育費（研修費）については民間企業平均額の 4 倍以上を投資する計画です。

### 5. 生成 AI を導入したことで生産性向上にどのような効果がありましたか？

例えば、フィールドセールスでは訪問前の企業リサーチなど、「準備」が素早く、深くできることにより、本来の面談・ヒアリングに集中できています。また、メールの下書き、推敲でも時間短縮効果を発揮しています。

会議や営業面談の議事録作成に生成 AI を導入したことで、作業効率が向上し、従業員がより創造的な業務に集中できるようになりました。