

株式会社学情

就職サイト「あさがくナビ」 ブランドリニューアル に関する補足説明資料

(インタビュー形式での資料となります)

2025年1月20日
東証プライム上場：証券コード2301

※就職サイト「あさがくナビ」のブランドリニューアルについて、多くのご質問を
いただいているので、代表的な質問をQ&A形式でまとめております。

Q. 「あさがくナビ」から「Re就活キャンパス」へブランドリニューアルするのには、どのような狙いがありますか？

A. 「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代で転職を考えるときに「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就活を通じ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、SNS広告でRe就活30を知り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。

Q. 「Re就活キャンパス」にブランドリニューアルをするメリットとデメリットは何ですか？

A. メリットは、「Re就活」の認知度・ブランド力を活かしたサービス展開が可能になることです。2018年以降、テレビCMを継続的に実施していることも奏功し、多くの働き手・企業に「Re就活」を知っています。ブランドを統一することで、ブランドへの投資効果を最大化することも可能になります。「Re就活」は全国主要都市でテレビCMをオンエアしています。「Re就活」ブランドのテレビCMを通じて、「Re就活」だけでなく、「Re就活キャンパス」や「Re就活30」の登録会員も増やしていくなど、広告宣伝投資の効果をブランド全体に波及させたいと考えています。圧倒的にメリットが大きいと判断し、ブランドリニューアルを決定しましたが、デメリットをあえて挙げるとすれば、これまで「あさがくナビ」として獲得してきた認知を、「Re就活キャンパス」に引き継いでいく必要があることです。リブランドティングの成功事例を研究する他、パートナー企業の協力も得て、ブランドリニューアルを成功させたいと思います。

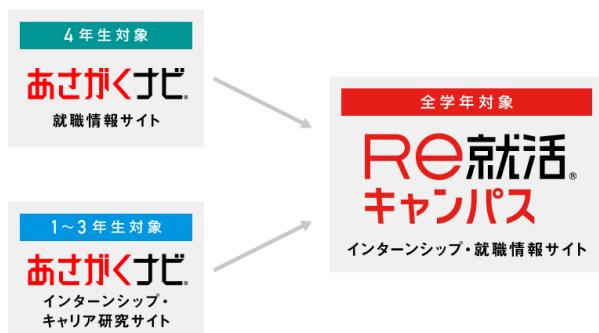
Q. 転職サイトとしてのイメージがある「Re就活」が、学生に受け入れられるのでしょうか？

A. 「Re就活」の認知度の高さを踏まえると、会員登録の促進、求人企業への営業の双方で、メリットのほうが多いと考えています。「Re就活」は、「新しい職場に挑戦すること」も「今の職場で新しい仕事に挑戦し続けること」も、どちらも大きなチャレンジだと考えています。「チャレンジしたい」という希望を、「実現できる」という自信を、若い世代が仕事を通して掴めるように、これからも「Re就活」は、20代を中心とした若い世代の「キャリアの起点」を応援するサービスというポジションを明確にし、サービスを提供していきます。



Q. 「Re就活キャンパス」へのブランドリニューアルに伴い、コンテンツに変化はありますか？

A. ブランドリニューアルに合わせて、2025年3月1日に、大学4年生を対象にした「就職情報サイト」と、主に大学3年生を対象にした「インターンシップ・キャリア研究サイト」と、卒年ごとに分かれていたサービスを1つに統合。全学年対象の通年採用型サービスにリニューアルします。「やりたいことが決まっていて、1年生のときから夢に向かって準備したい」「やりたいことを見つけるために、1・2年生のときから色々な仕事を体験したい」「大学生活を思いっきり楽しんで、やりたいことが見えてきたら就活を始めたい」など、就職活動準備をしたいタイミングは様々です。全学年を対象にすることで、「学年」ではなく「就職活動準備の進捗度」に応じた情報を届け、更に学生から支持されるサービスを目指します。



Q. スカウトサイトに軸足が移るのでしょうか？

A. 情報提供スタイルについては、変更はありません。これまで同様、企業からのスカウトだけでなく、学生からの逆オファー（プレエントリー）も可能です。今後も、動画で企業の雰囲気が分かるコンテンツを更に拡充するなど、ミスマッチのない就職をサポートするコンテンツ発信を通じて、学生の「活躍できる企業との出会い」、企業の「活躍してくれる人材との出会い」を支援していきたいと考えています。

Re就活キャンパス サービス概要



会員数60万人・オリコン顧客満足度調査 学生満足度3年連続No.1

※2022年～2024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

会員数・掲載数

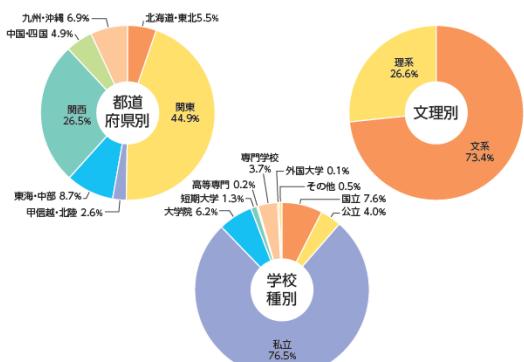
登録会員数 **616,662人**

※2025年卒～2028年卒実績（2024年7月現在）

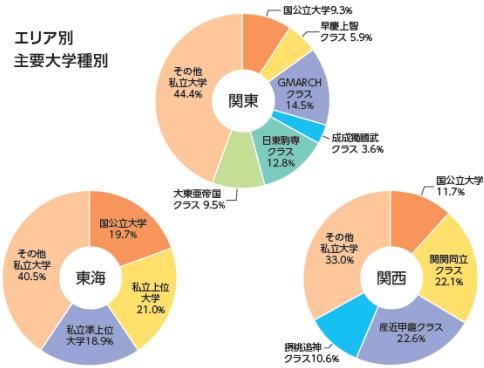
掲載数 **11,426件**

※2025年実績（2024年7月現在）

会員属性



エリア別 主要大学種別



株式会社学情 経営企画部 IRチーム

TEL : 03-6775-4510 MAIL:ir@gakujo.ne.jp

[URL:https://company.gakujo.ne.jp/ir/](https://company.gakujo.ne.jp/ir/)

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。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。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。