

決算説明 資料

2025年10月期(第48期)

2025年12月

東証プライム市場：証券コード2301

新テレビCM、11月24日(月)より全国でオンエア



11月からオンエアしているCMでは、板垣 李光人さんが4色の「Re就職」メディアカラーを身にまとい登場しています。

「Re就職キャンパス」では新卒における『キャリアスタート』を、「Re就職30」では30代での『キャリアアップ』、そして「Re就職」「Re就職ユース」では第二新卒を中心とした10～20代での『キャリアチェンジ』を。それぞれの就活を応援する想いを込めた「すべての就活に、Respectを。」というメッセージを発信しています。

「Re就職」を中心とした「Re就職シリーズ」は、「キャリアスタート」「キャリアチェンジ」「キャリアアップ」に挑戦する全ての人を応援していることを伝える構成となっています。

Re就活[®] 会員数280万人突破

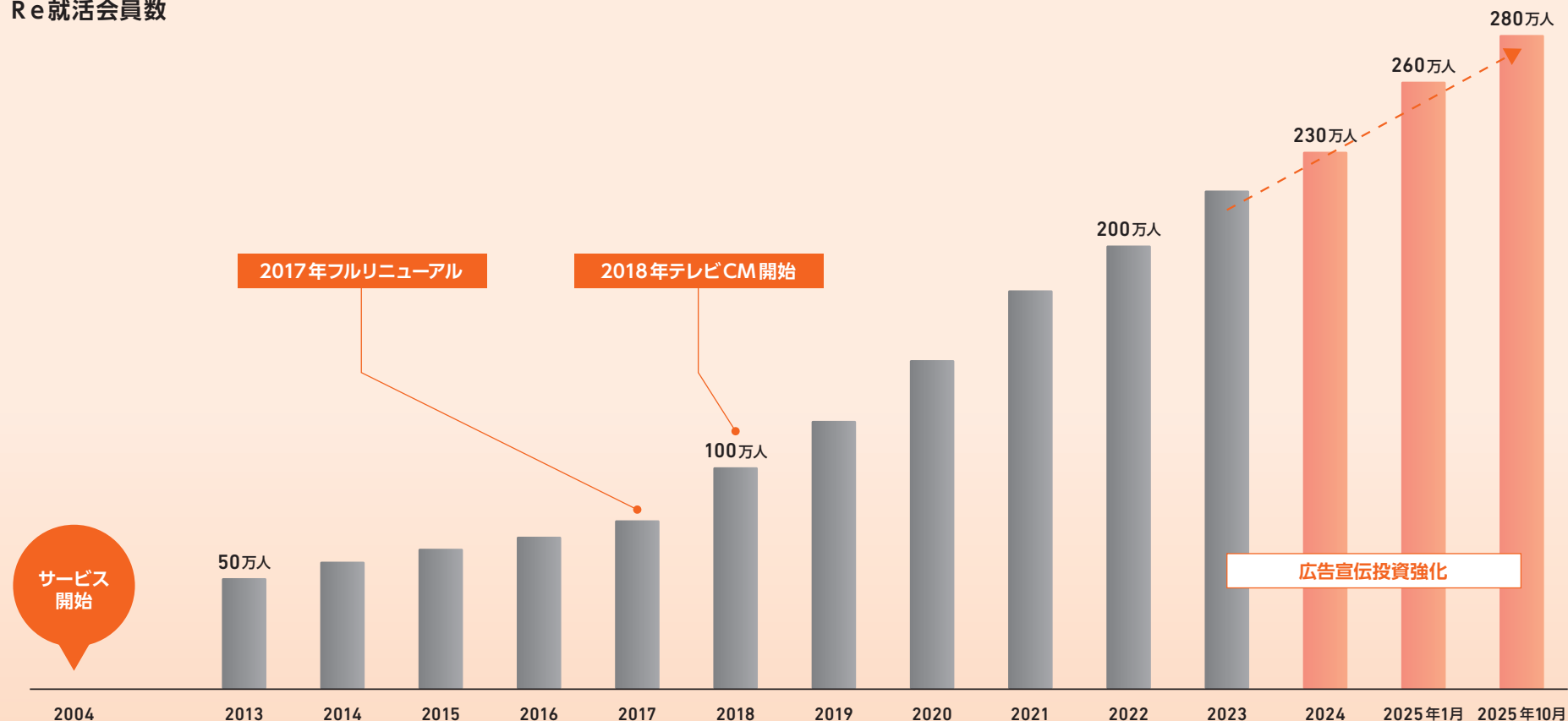
Re就活の会員数が280万人を突破しました。

2026年10月期に280万人を目指していましたが、プロモーション強化が奏功し、1年前倒しでの達成となりました。

Re就活の会員登録数が増えると、転職博や転職サポートmeetingの来場数の増加、Re就活エージェントの面談数の増加に波及します。

基幹Webメディアの会員を順調に増やせている優位性を活かして、キャリア採用サービスの売上拡大を実現していきます。

Re就活会員数



Contents

サマリー

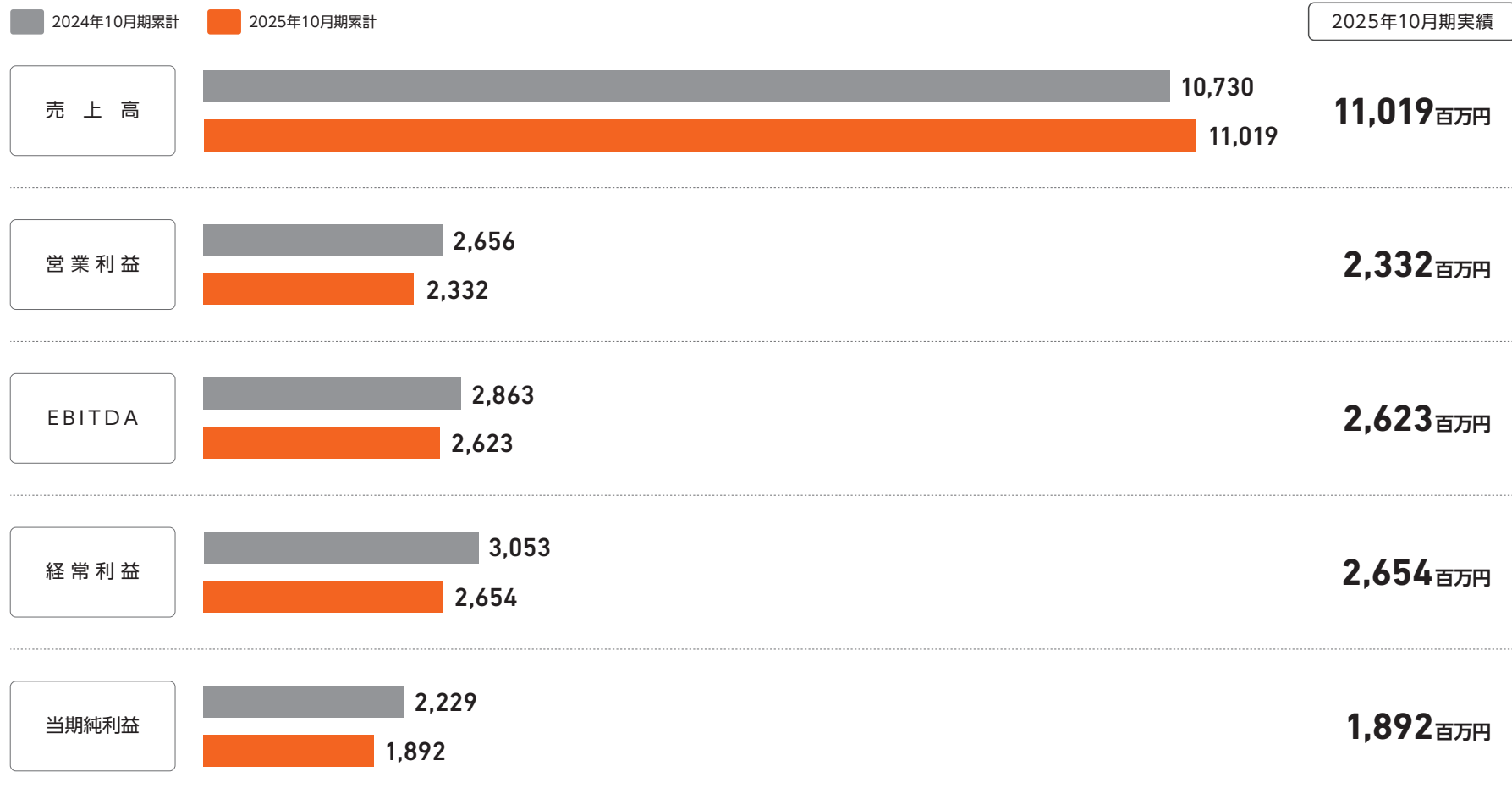
業績・株主還元

商品別トピックス

2026年10月期の取り組み

Appendix

- ✓ 2025年10月期の売上高は110.1億円(前期比+2.7%)と修正予想を達成
- ✓ 営業利益、経常利益、当期純利益、EBITDAは前期比マイナスながら、修正予想を大幅に上回って着地
- ✓ 第4四半期にかけて各商品・サービスは着実に回復傾向を強めている



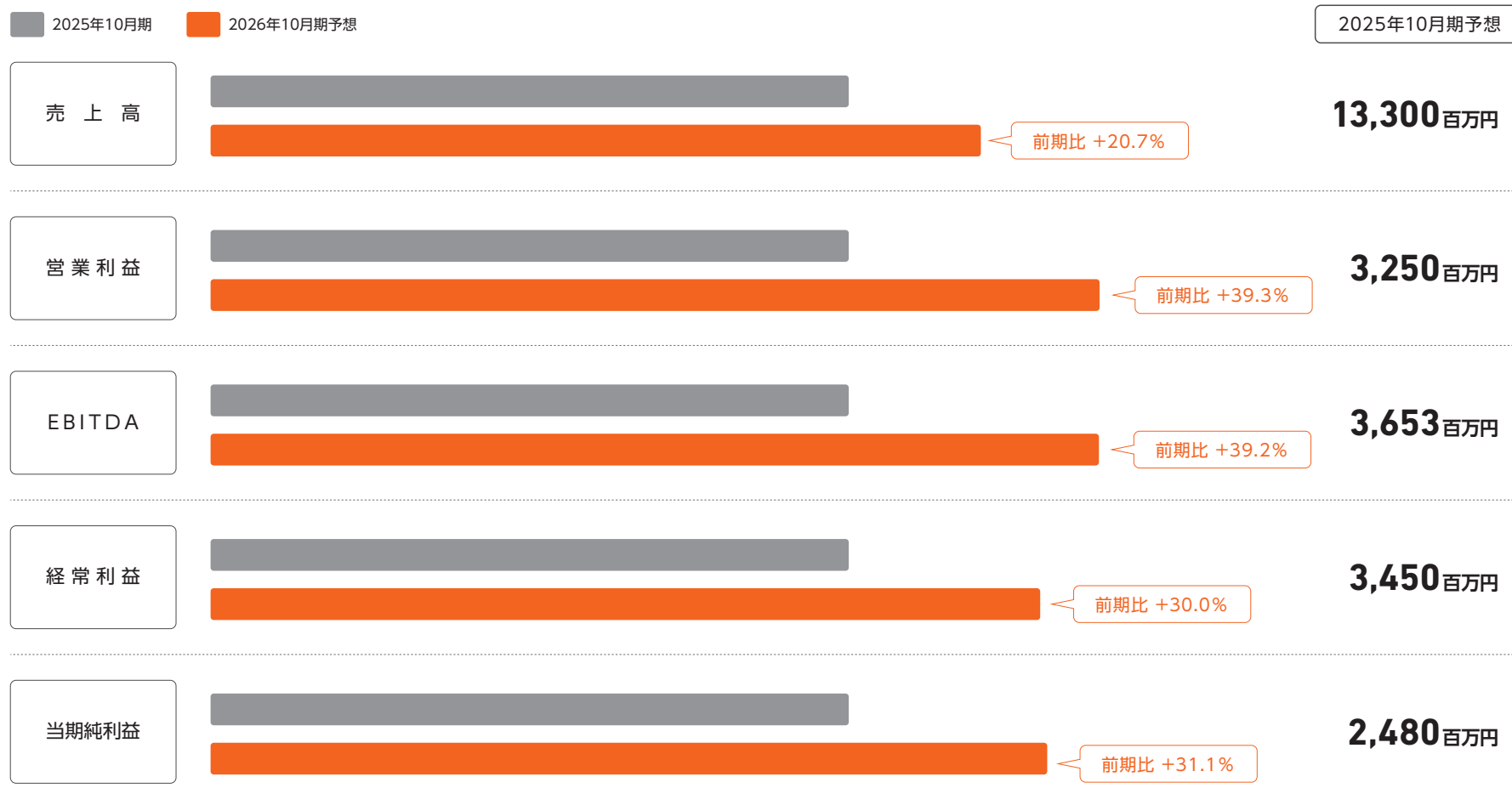
- ☑ Re就活は好調を維持し、売上高32億43百万円(前期比+28.4%)は過去最高売上
- ☑ 新卒領域の商品は、季節性要因や景気減退懸念などの影響を受けつつも、Re就活キャンパスは修正予想20億円を達成

Re就活	<p>売上高は、3,243百万円。前期比+28.4%で過去最高売上高を更新</p> <p>第二新卒への需要などを的確に取り込み、好調を維持</p> <p>若手人材の採用ニーズは高止まりを続けており、今後も更なる成長が見込まれる</p>
ダイレクトリクルーティング (Re就活30/Re就活テック)	<p>Re就活30の登録会員数は、計画比2.3倍の20,000人を突破(計画数:9,000人)</p> <p>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新しい価値創造に取組中</p>
エージェント	<p>売上高は、816百万円。前期比+5.3%</p> <p>Re就活との連携を強化し、潜在層の掘り起こし策、キャリアアドバイザーの生産性向上策が奏功し、6月以降新規面談数は伸長。今後決定数の増加に結び付けていく</p>
イベント (転職博・就職博など)	<p>売上高は、3,177百万円。前年同期比△0.1%とほぼ横這い。</p> <p>4年生対象のイベントが前期比で苦戦したが、インターンシップ対象と転職対象イベントでカバーし、売上高は前期並み(△0.1%)となった。</p>
Re就活キャンパス	<p>売上高は、2,002百万円。前年同期比△3.4%</p> <p>上期は季節性要因、下期は景気減退懸念などの影響を受けつつも修正予想20億円を達成</p> <p>足下では3年生・2年生の会員登録が順調に推移</p>
ソーシャルソリューション	<p>売上高は、915百万円。前年同期比△19.4%</p> <p>期初想定していた事業公募が減少したために予算には届かず。新政権による新規事業に期待</p>

サマリー[2026年10月期予想]

学情 | GAKUJO

- ✓ 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、確実な売上成長と利益成長を目指す
- ✓ 本業の儲けを示すEBITDAは36.5億円を計画



業績・株主還元

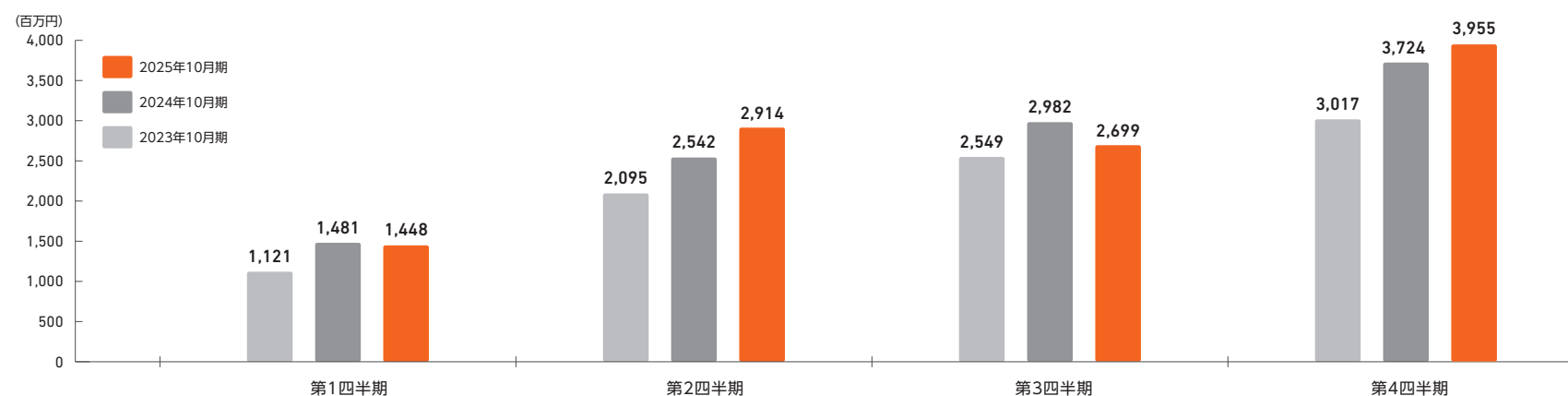
損益計算書ダイジェスト

(百万円)

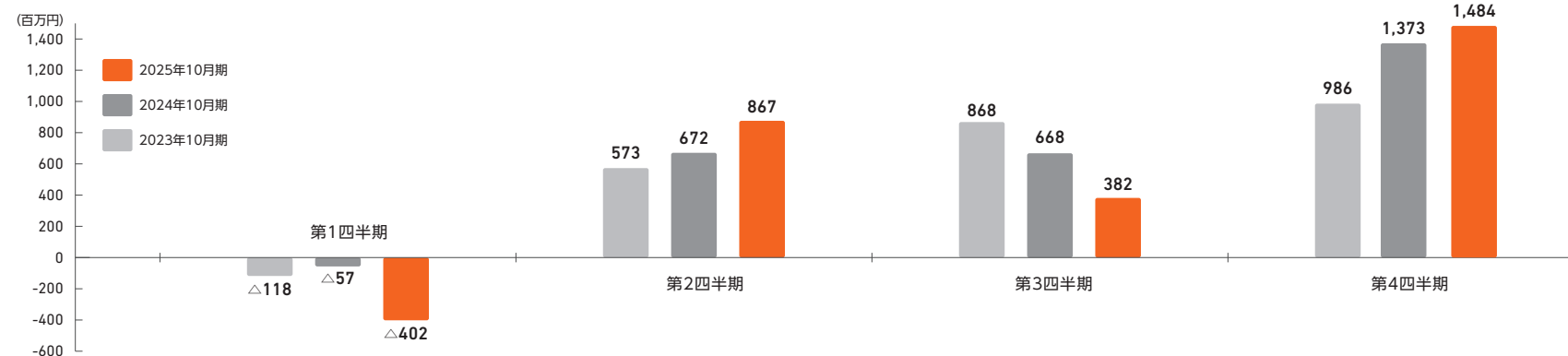
(百万円)

	2024年10月期	百分比 (%)	2025年10月期	百分比 (%)	前期比 (%)	予想比 (%)	2025年10月期 修正予想	2026年10月期 (予想)	百分比(%)	前期比(%)
売上高	10,730	100.0	11,019	100.0	102.7	100.2	11,000	13,300	100.0	120.7
売上原価	3,606	36.2	3,835	34.8	106.3	96.9	3,960	4,392	33.0	114.5
売上総利益	7,124	63.8	7,183	65.2	100.8	102.0	7,040	8,907	67.0	124.0
販売費及び一般管理費	4,467	45.5	4,850	44.0	108.6	98.2	4,940	5,657	42.5	116.6
うち販売促進費	811	9.1	856	7.8	105.6	85.7	1,000	1,010	7.6	117.9
営業利益	2,656	18.3	2,332	21.2	87.8	111.1	2,100	3,250	24.4	139.3
経常利益	3,053	23.2	2,654	24.1	86.9	110.6	2,400	3,450	25.9	130.0
税引前当期純利益	3,053	23.2	2,654	24.1	86.9	110.6	2,400	3,450	25.9	130.0
当期純利益	2,229	16.5	1,892	17.2	84.9	110.0	1,720	2,480	18.6	131.1
EBITDA	2,863	—	2,623	—	91.6	110.0	2,384	3,653	—	139.2

四半期別
売上高
(会計期間)



四半期別
営業利益
(会計期間)

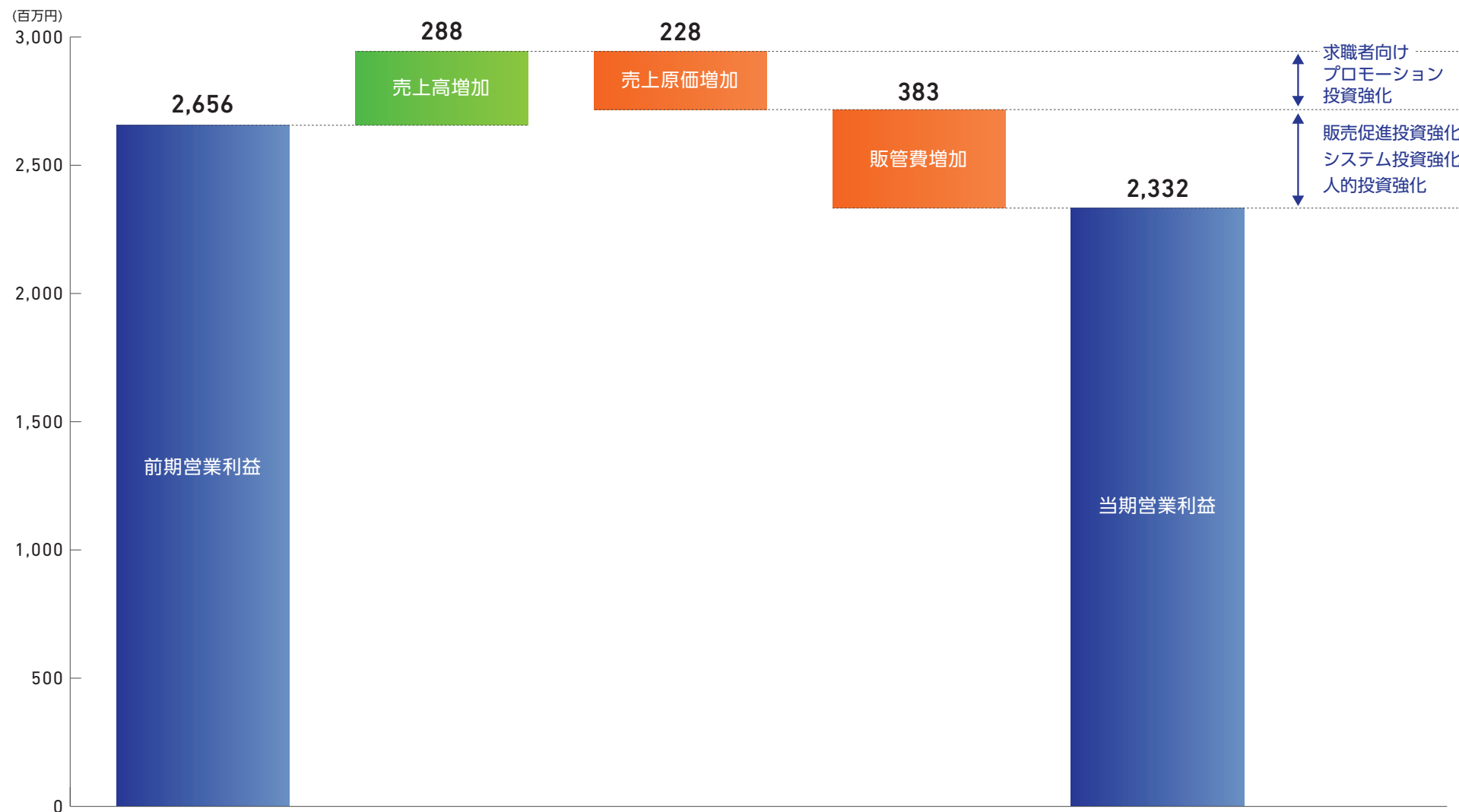


四半期別
業績
(会計期間)

	第1四半期(11～1月)			第2四半期(2～4月)			第3四半期(5～7月)			第4四半期(8～10月)		
	2023年 10月期	2024年 10月期	2025年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2025年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2025年 10月期	2023年 10月期	2024年 10月期	2025年 10月期
売上高	1,121	1,481	1,448	2,095	2,542	2,914	2,549	2,982	2,699	3,017	3,724	3,955
売上総利益	666	900	718	1,364	1,597	1,961	1,752	1,970	1,684	2,084	2,654	2,819
販売費および一般管理費	785	958	1,120	791	925	1,093	883	1,302	1,302	1,097	1,281	1,334
営業利益	△118	△57	△402	573	672	867	868	668	382	986	1,373	1,484
経常利益	△48	23	△280	623	862	923	939	738	445	1,049	1,429	1,565

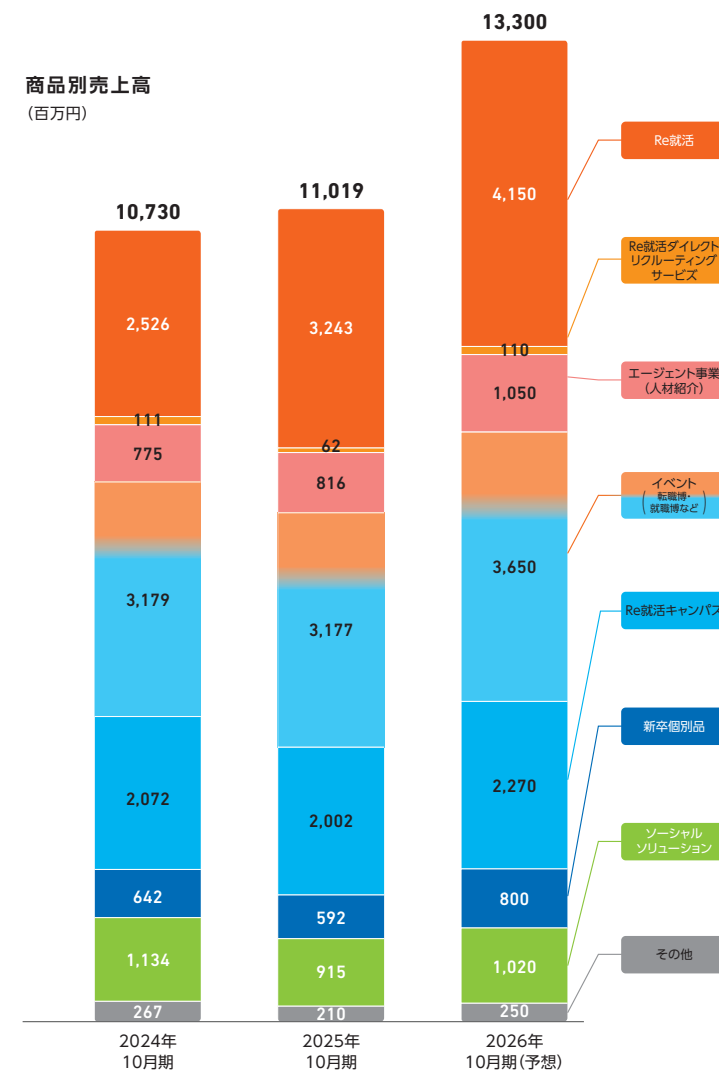
※△は損失

- ☑ 新卒採用領域が季節性的な変化と景気減速懸念で伸び悩んだものの、売上高は修正計画を上回った
- ☑ 新商品のローンチに伴う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



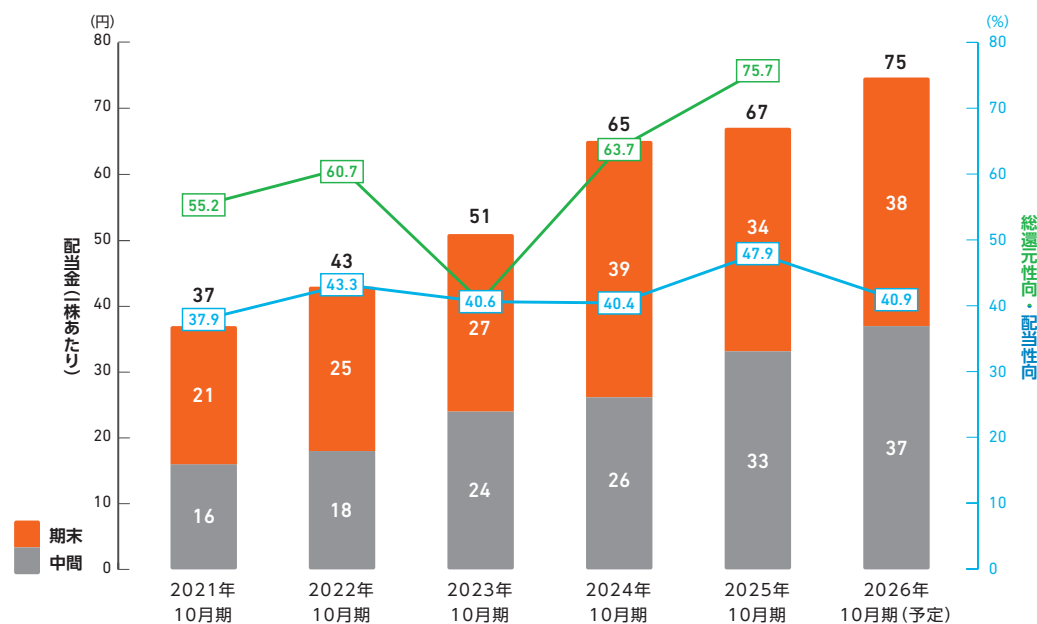
- ☑ キャリア採用領域商品（Re就活・Re就活エージェント等）は2026年10月期+27～28%を目指すことにより、
全社売り上げは133億円を予想
- ☑ Re就活キャンパスは季節性の影響は見込みつつ、第2四半期以降の売上成長を予想

		(百万円)				
		2024年10月期	2025年10月期	前年同期比 (%)	2026年10月期 (予想)	前期比 (%)
合 計	売 上 高	10,730	11,019	102.7	13,300	120.7
	売上総利益	7,123	7,183	100.9	—	—
Re就活	売 上 高	2,526	3,243	128.4	4,150	128.0
Re就活ダイレクト リクルーティング (Re就活テック) (Re就活30)	売 上 高	111	62	55.4	110	177.2
エージェント事業 (人材紹介)	売 上 高	775	816	105.3	1,050	128.6
イベント (転職博・ 就職博など)	売 上 高	3,179	3,177	99.9	3,650	114.9
Re就活キャンパス	売 上 高	2,072	2,002	96.6	2,270	113.4
新卒個別品	売 上 高	652	592	90.8	800	135.0
ソーシャル ソリューション事業	売 上 高	1,134	915	80.6	1,020	111.5
その他	売 上 高	276	210	76.3	250	118.7



- ☑ 2025年10月期年間配当は2円増配し67円を予定。配当性向は47.9%
- ☑ 自己株取得を実施し、総還元性向は75.7%
- ☑ 2026年10月期は、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

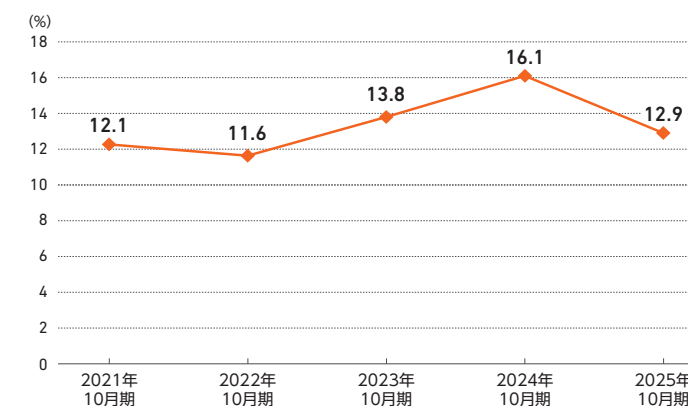


	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期(予定)
1株当たり当期純利益(円)	97.64	99.35	125.74	160.77	139.97	183.46
1株当たり配当金(円)	37	43	51	65	67	75
配当性向(%)	37.9	43.3	40.6	40.4	47.9	40.9
総還元性向(%)	55.2	60.7	40.6	63.7	75.7	—

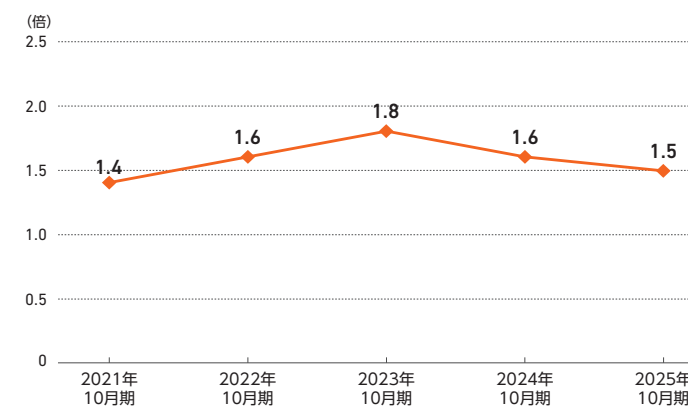
自己株式の取得を実施 取得株式総数:300,000株/取得価格の総額:534,675,100円/取得期間:2025年3月1日～2025年4月9日

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円分のフオカード

ROEの推移



PBRの推移



貸借対照表

(単位:千円)

科 目	2024年10月期	2025年10月期
(資産の部)		
流動資産	8,534,419	8,667,737
固定資産	8,205,341	8,438,511
有形固定資産	1,050,613	1,088,539
無形固定資産	712,553	1,017,536
投資等	6,442,175	6,332,434
資産合計	16,739,761	17,106,248
(負債の部)		
流動負債	2,029,626	1,965,966
固定負債	232,182	260,870
負債合計	2,261,809	2,226,837
(純資産の部)		
資本金	1,500,000	1,500,000
資本剰余金	3,378,755	3,399,864
利益剰余金	11,853,752	12,770,031
自己株式	△2,293,979	△2,782,639
株主資本合計	14,438,528	14,887,256
評価・換算差額等	21,343	△25,925
新株予約権	18,080	18,080
純資産合計	14,477,952	14,879,411
負債純資産合計	16,739,761	17,106,248

損益計算書

(単位:千円)

期 別 科 目	2024年10月期累計		2025年10月期累計	
	金 額	百分比(%)	金 額	百分比(%)
売上高	10,730,691	100.0	11,019,177	100.0
売上原価	3,606,571	33.6	3,835,410	34.8
売上総利益	7,124,120	66.4	7,183,766	65.2
販売費及び一般管理費	4,467,492	41.6	4,850,804	44.0
営業利益	2,656,628	24.8	2,332,961	21.2
営業外収益	413,823	3.9	329,714	3.0
営業外費用	16,670	0.2	8,655	0.1
経常利益	3,053,781	28.5	2,654,020	24.1
税引前当期純利益	3,053,781	28.5	2,654,020	24.1
法人税等合計	823,887	7.7	761,856	6.9
当期純利益	2,229,894	20.8	1,892,164	17.2

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	2024年 10月期	2025年 10月期
期首残高	3,382,812	3,929,331
営業キャッシュ・フロー	1,633,788	1,898,587
投資キャッシュ・フロー	177,713	368,451
財務キャッシュ・フロー	△1,264,982	△1,511,172
期末残高	3,929,331	4,685,197

資本効率データ

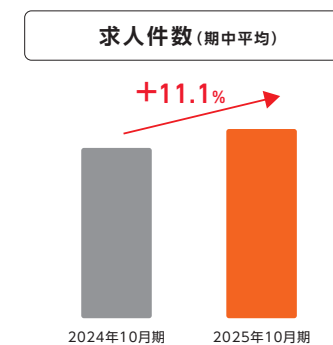
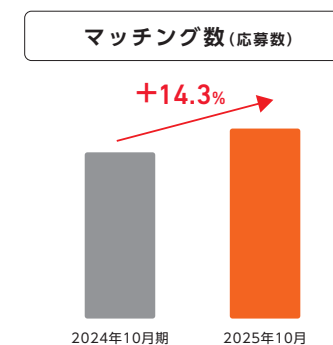
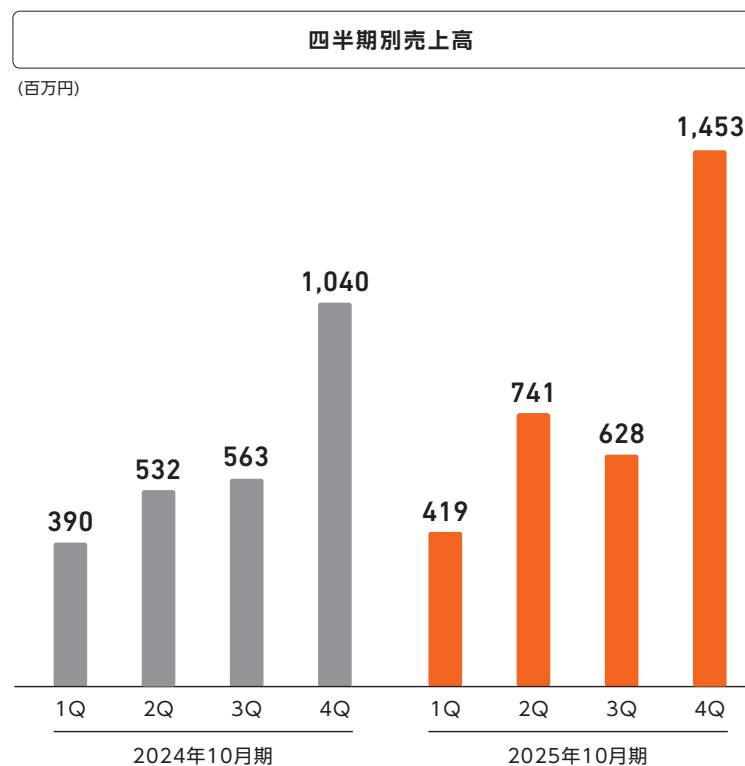
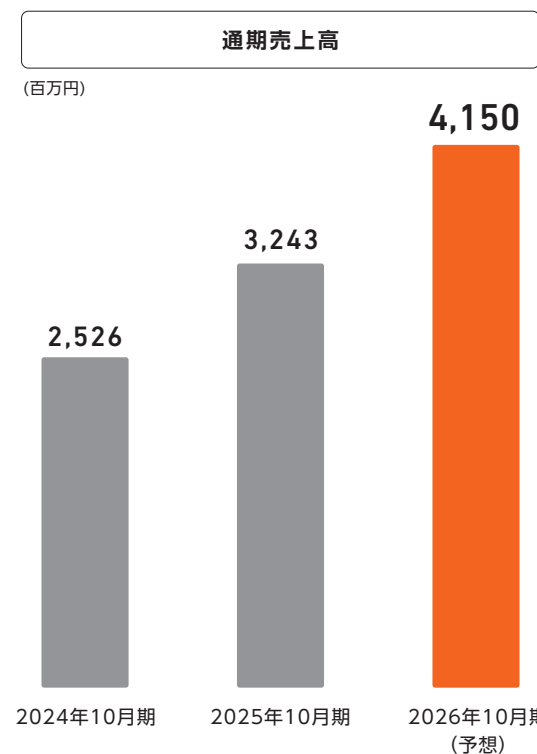
	2024年 10月期	2025年 10月期
一株当たり純資産(円)	1,056.55	1,107.33
一株当たり当期純利益(円)	160.77	139.97
自己資本比率(%)	86.4	86.9
ROE(自己資本利益率)(%)	16.1	12.9
総資産経常利益率(%)	18.9	15.7
PER(株価収益率)(倍)	10.4	11.5
PBR(株価純資産倍率)(倍)	1.6	1.5

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

The image features a solid teal background. A large white circle is centered on the page. A diagonal shadow, in a darker shade of teal, extends from the bottom-right edge of the white circle towards the bottom-right corner of the image.

商品別トピックス

- ✓ 2025年10月期の売上高は32億43百万円(前期比+28.4%)過去最高売上高を更新
- ✓ 第二新卒への需要などを的確に取り込み、好調を維持
- ✓ 若手人材の採用ニーズは高止まりを続けており、今後も更なる成長が見込まれる



2026年10月期へ向けて先行指標は好調に推移

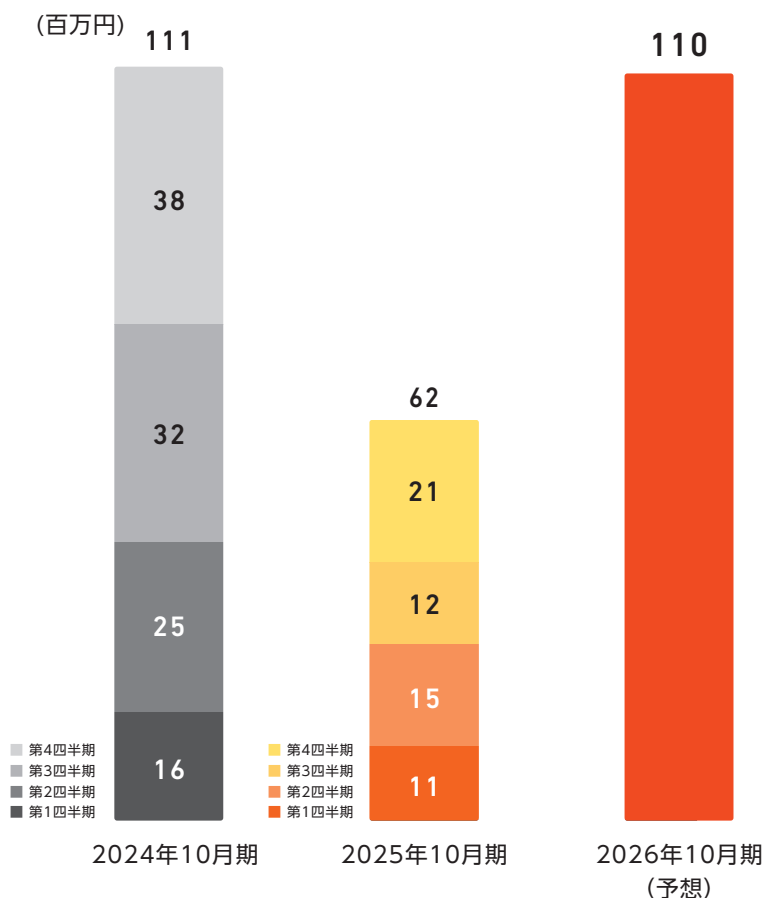
第4四半期の月間登録会員数は好調。前年同月比で8月+18.7%、9月+20.8%、10月+29.0%

第4四半期の月間応募者数も順調。前年同月比で8月△5.5%、9月+17.1%、10月+20.1%

- ☑ Re 就活30の登録会員数は、計画比2.3倍の20,000人を突破(計画数:9,000人)
- ☑ 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新しい価値創造に取り組中

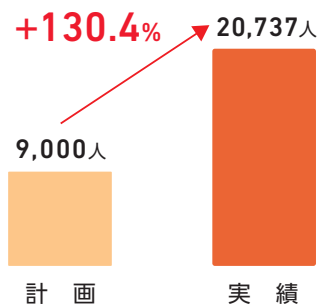
通期売上高

(百万円)

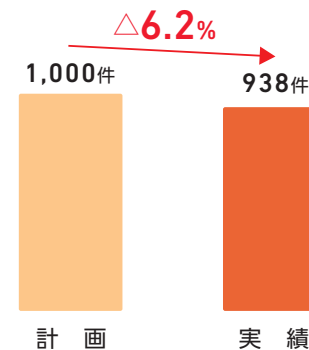


[30代専門]転職サービス「Re 就活30」

登録会員数 ※2025年10月末時点



求人数 ※2025年10月末時点



[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

2025年5月 UPGRADE

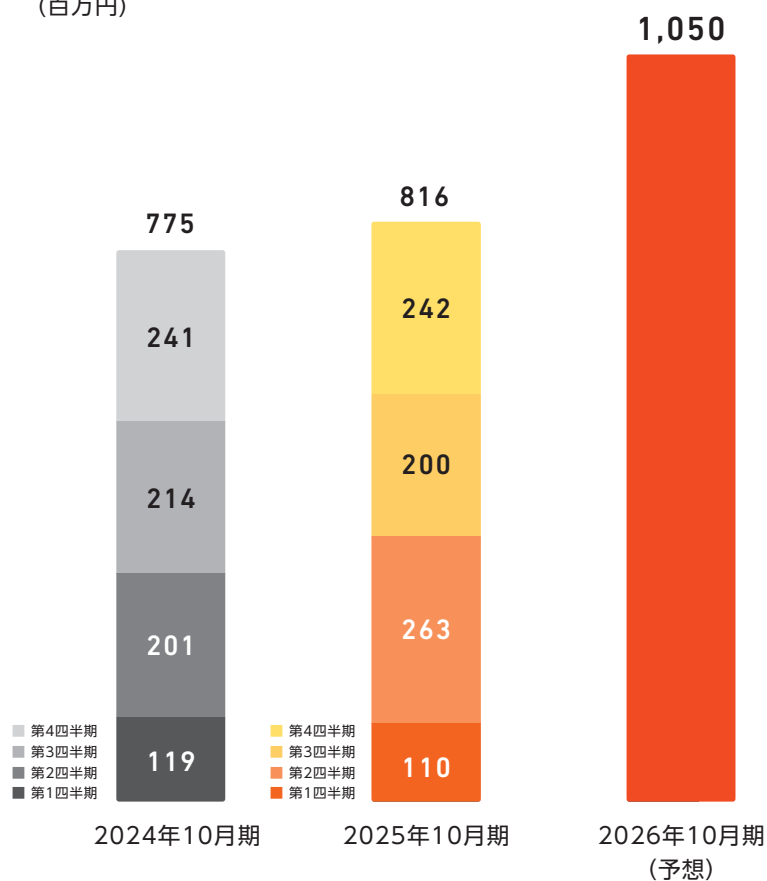
2025年5月にアップグレードを実施し、即戦力のITエンジニアを採用できるサービスに生まれ変わりました。
現在、好調に会員登録数を伸ばすRe 就活30をプラットフォームに、ITエンジニア経験5年以上の即戦力人材の採用を可能とします。



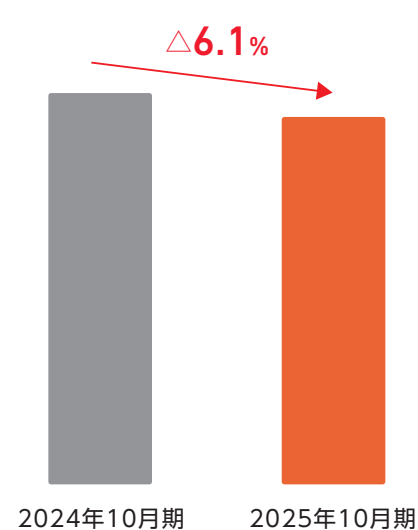
- ✓ 2025年10月期の売上高は8億16百万円(前期比+5.3%)
- ✓ Re 就活との連携を強化し、潜在層の掘り起こしに向けた施策を積極的に推進したことや、当社のキャリアアドバイザーの生産性向上に向けた施策が奏功し、後半面談数も増加

通期売上高

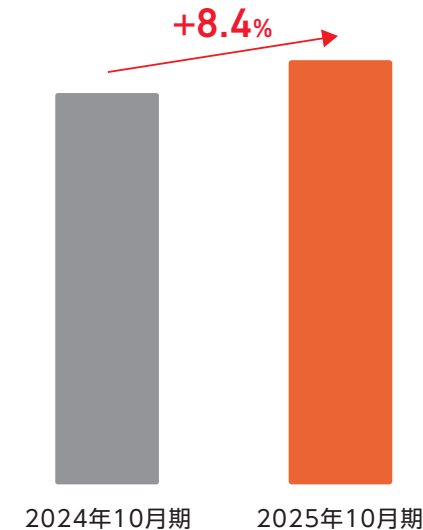
(百万円)



マッチング数(決定数)



面談数



2026年10月期へ向けて先行指標は好調に推移

第4四半期の新規面談数は好調。

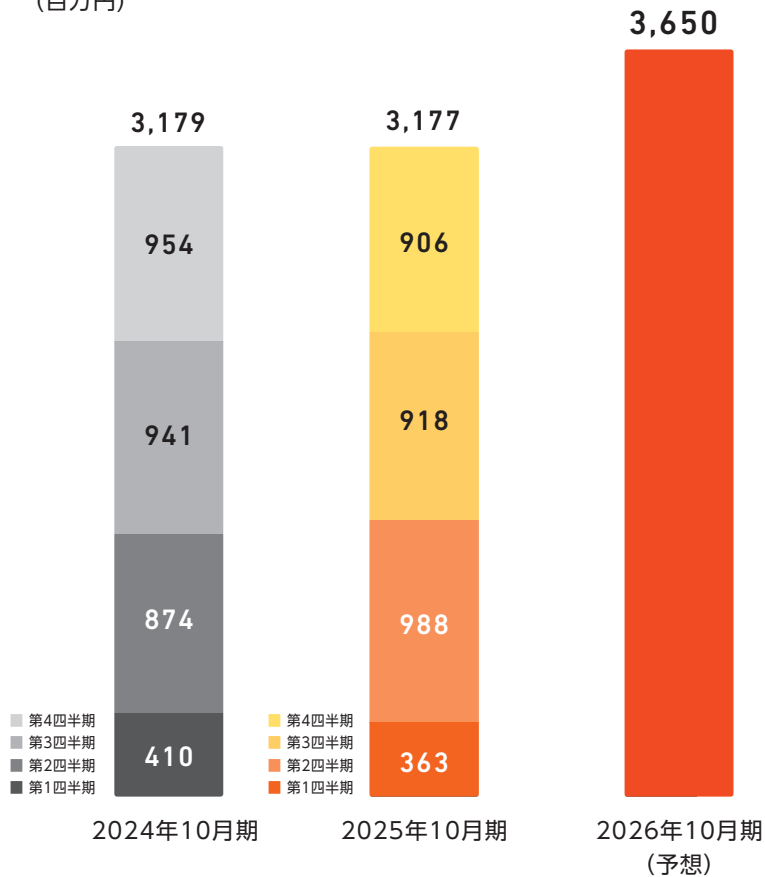
前年同月比で8月+31.4%、9月+46.4%、10月+30.2%

2025年10月末段階の受注高:+208.2%

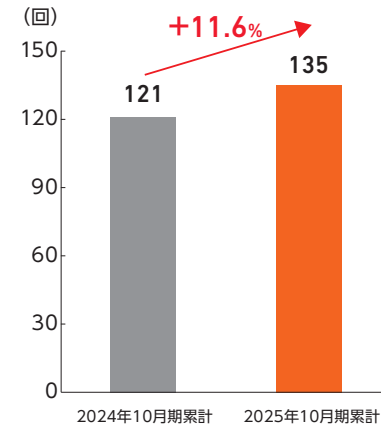
- ✓ 2025年10月期の売上高は31億77百万円、前期比ほぼ横這い(前期比△0.1%)
- ✓ 4年生対象のイベントが前期比で苦戦したが、インターンシップ対象と転職対象イベントでカバー

通期売上高

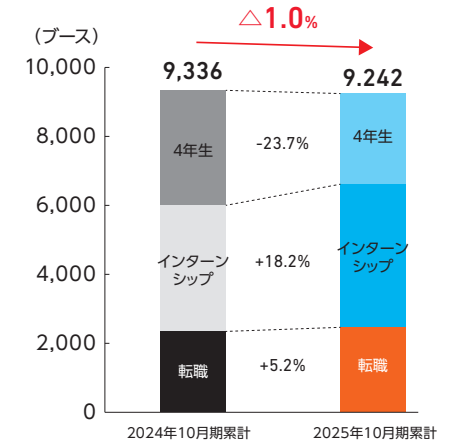
(百万円)



開催数



ブース数

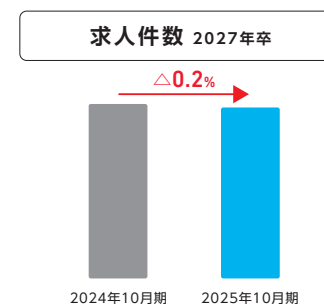
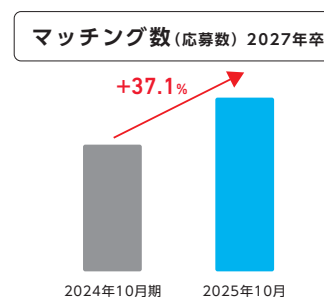
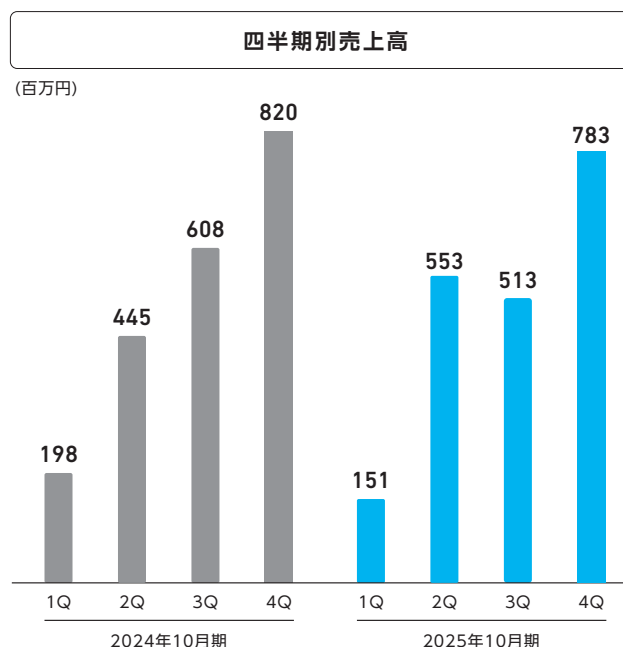
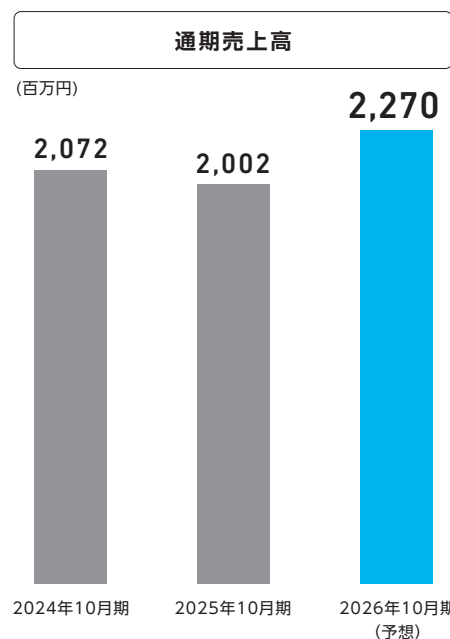


	2024年10月期累計	2025年10月期累計	前年同期比(%)
売上高(百万円)	3,179	3,177	99.9
就職博等 開催回数	121	135	111.6
うち1日開催	56	63	112.5
うち2日開催	57	69	121.1
3日以上開催	8	3	37.5
4年生対象	40	36	90.0
インターンシップ対象	49	52	106.1
転職対象	32	47	146.9

	2024年10月期累計	2025年10月期累計	前年同期比(%)
ブース数	9,336	9,242	99.0
4年生対象	3,335	2,621	78.6
インターンシップ対象	3,656	4,157	113.7
転職対象	2,345	2,464	105.1
就活サポートmeeting開催回数	203	147	72.4
就活サポートmeetingブース数	1,288	904	70.2

※就活サポートmeetingは大学別、業界別に開催し好評

- ✓ 2025年10月期の売上高は20億2百万円。前期比△3.4%
- ✓ 上期は季節性要因、下期は景気減退懸念などの影響を受けつつも修正予想20億円を達成
- ✓ 足下では3年生・2年生の会員登録が順調に推移



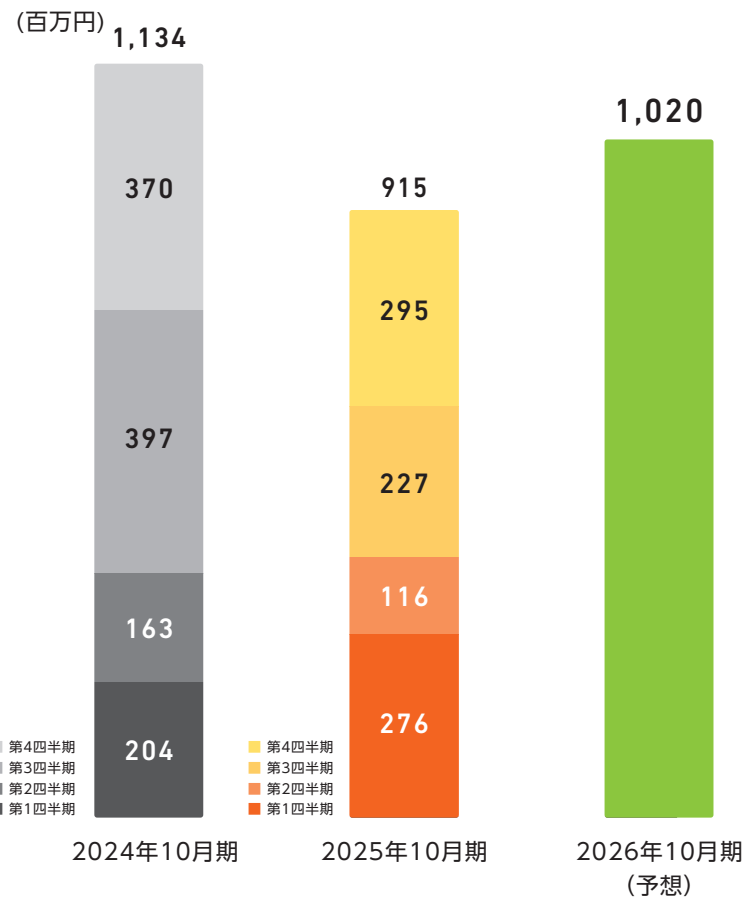
「就活チャンネル powered by Re 就活キャンパス」の登録者数2.09万人を突破(2025年10月現在)

「就活チャンネル powered by Re 就活キャンパス」は、「Re 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。

- ✓ 2025年10月期の売上高は9億15百万円。前期比△19.4%
- ✓ 期初想定していた事業公募が減少したために予算には届かず。新政権による新規事業に期待

通期売上高



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



2026年10月期

更なる成長に向けた取り組み

10代～30代の若い世代の
「キャリアスタート」
「キャリアチェンジ」
「キャリアアップ」の
支援を更に力強く



新たなRe 就活シリーズの体系



2024年10月末に「Re就活30」をローンチし、2025年3月には新卒向け就職情報サイトを「Re就活キャンパス」へブランド変更、さらに2025年5月には「Re就活テック」をリニューアルしました。これにより、「Re就活シリーズ」を通じて、多様な選択肢をご提案できる体制が整いました。

今後も、新卒の「キャリアスタート」、10代～20代の「キャリアチェンジ」、30代の「キャリアアップ」、それぞれのライフステージ・キャリアステージに応じた就職・転職支援を強化します。求職者と企業双方にとって価値あるマッチングを提供し続けます。

好評の国内最大級のビジネス映像メディア「PIVOT」へ出稿を継続

PIVOT

2025年8月5日配信 5.3万PV

【企業成長に不可欠 第二新卒の真価】

<https://youtu.be/HW198GFrl14?t=0>

2025年10月21日配信 5.1万PV

【26卒の採用動向から読み解く超戦略】

<https://youtu.be/cEruKD8anmA?t=0>



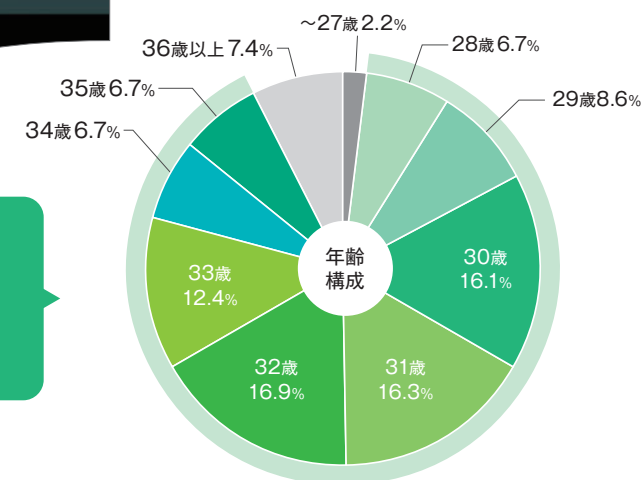
第3四半期から継続して、ビジネス映像メディア「PIVOT」に出稿し、20代採用に関するノウハウを配信しました。当社社員が出演し、20代向け転職サイト「Re就活」を20年以上にわたり運営してきた実績と、20代採用に関する豊富な知見を紹介しています。「Re就活」は、20代採用に特化したインターネットメディアとして業界No.1の実績を誇り、これまでに「第二新卒」をはじめとする20代人材の採用を支援してきました。20年間で培った知見をもとに、20代採用の意義や「第二新卒」という採用ターゲットの有効性を、企業・求職者双方に向けて広く伝えていきます。

8月5日の配信は5.3万PV、10月21日の配信は5.1万PVの視聴があり、いずれも好評をいただいています。

従来のプロモーションに加え、ビジネス感度の高い新たな求職者層や、採用に積極的な企業への訴求効果が期待されます。



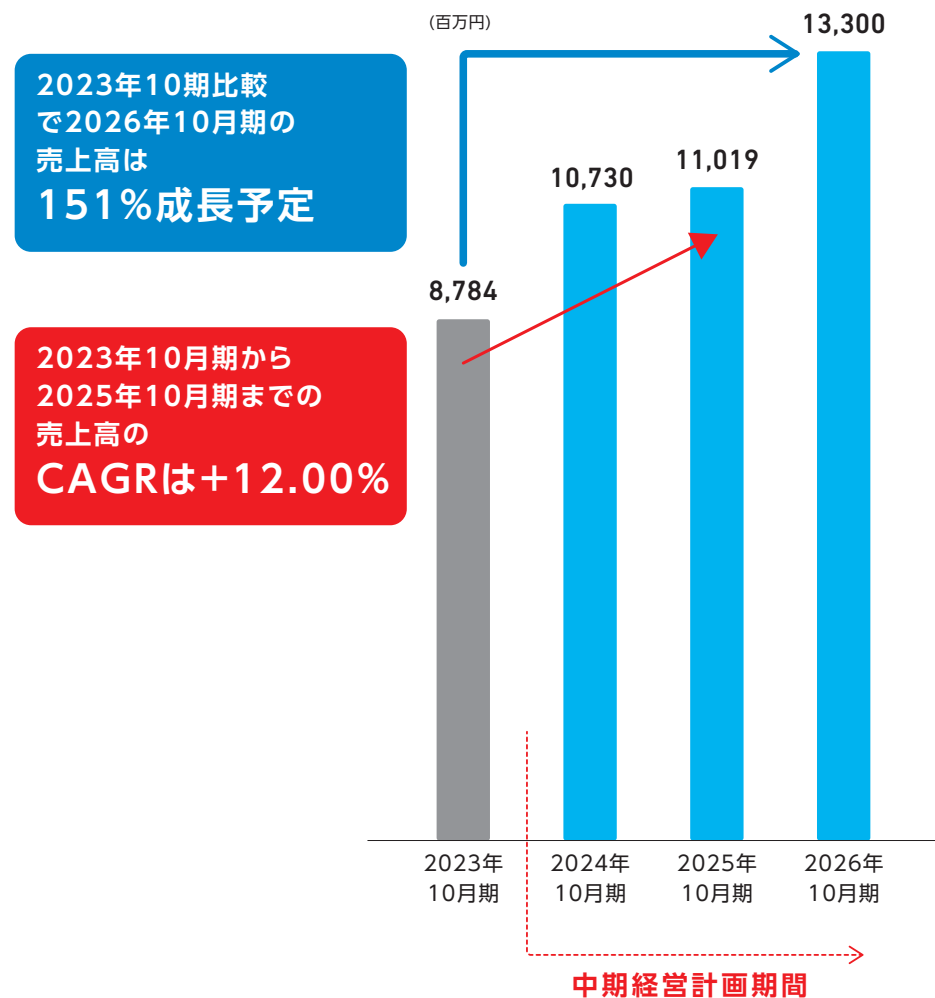
28歳～35歳の
会員が90.4%



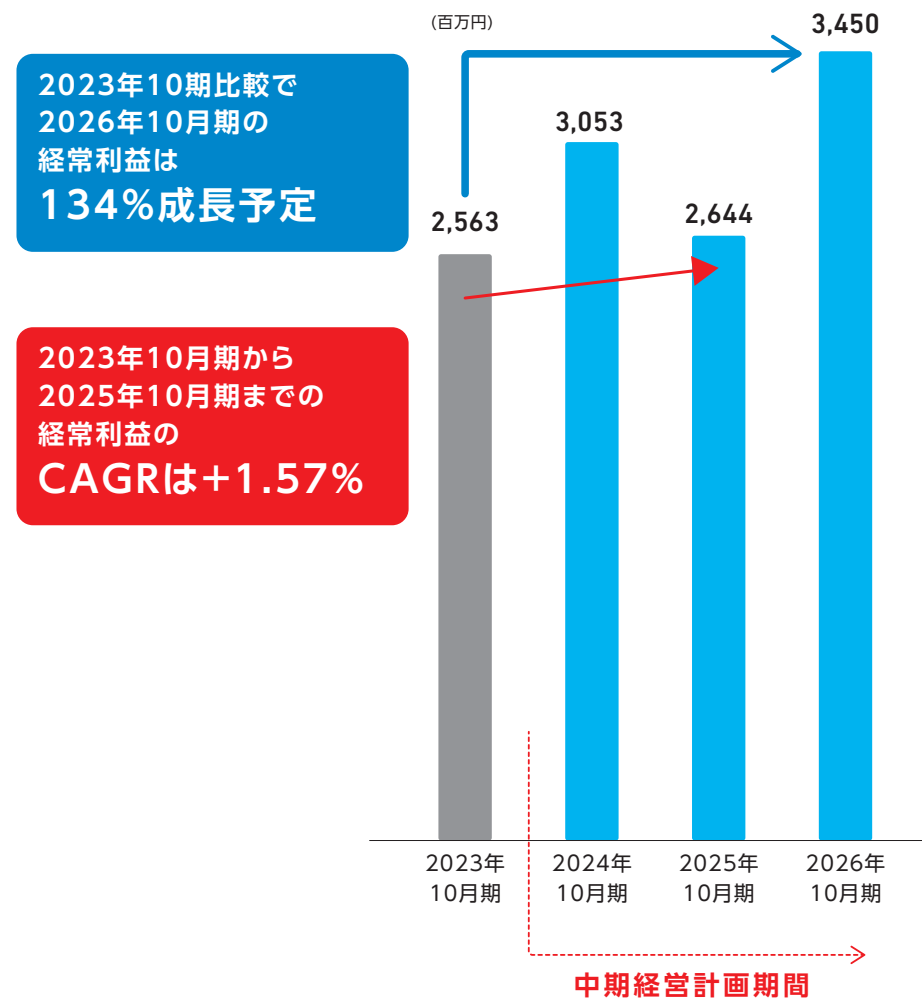
Re就活30は、年収600万円以上の若手ハイキャリア人材に特化したダイレクトリクルーティングサービスとして、2024年10月にローンチしました。20代向け転職サイトで7年連続No.1、会員数280万人の「Re就活」とデータを連携し、ブランド資産を最大限に活用しています。

今後は、「1つ上のステージを目指すAround30の転職サービス」というポジションを確立し、さらなる価値提供を目指します。

売上高



経常利益



A large white circle is centered on a dark blue background. The word "Appendix" is written in black text inside the circle. A diagonal line of a lighter blue shade runs from the top-left to the bottom-right, passing behind the circle.

Appendix



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。

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。

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。

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
JASDAQ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



[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就職 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)

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

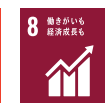
powered by Re就活 キャンパス

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2.09万人を突破 ※2025年11月現在



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〕※2025年12月1日移転
 〒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

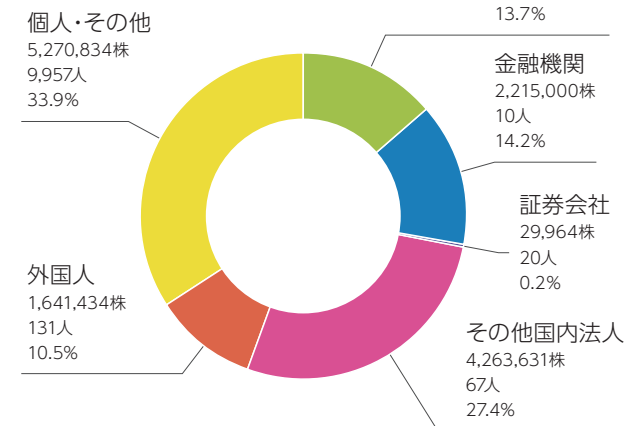
〔福岡支社〕
 〒812-0011
 福岡市博多区博多駅前2-1-1
 福岡朝日ビル 8階
 TEL:092-477-9190(代)

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
 発行済株式の総数 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>



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

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います。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注意ください。

