

# 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



つくるのは、未来の選択肢

学情  
GAKUJO  
東証プライム上場



(2025.4現在)

# Re 就活エージェント

**[20代専門]転職サイトNo.1「Re 就活」と連動している  
20代に特化した人材紹介サービスです。**

その他の学情のメディア企画を組み合わせ、多彩な人材の採用を効率的に行うことも可能です。

**No.1**  
転職エージェント  
20代登録比率  
東京商工リサーチ調べ  
調査期間  
2024.01-03

**Re 就活 エージェント**

20代の転職は、“20代転職のプロ”に相談しよう。

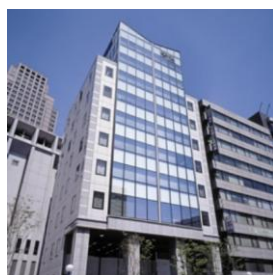
面談を予約する

**【拠点地域】** ※下記地域以外でのサポートも積極的に行っております。

**【本社】**  
中央区銀座



**【大阪本社】**  
大阪市北区梅田



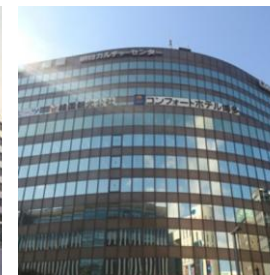
**【名古屋支社】**  
名古屋市中区錦



**【京都支社】**  
京都市下京区



**【福岡支社】**  
福岡市博多区



Re就活エージェント No.1を獲得！

転職エージェント20代登録比率 **5年連続No.1**

(調査機関：東京商工リサーチ・調査期間：2025年1月～2025年3月)

サービス登録者の20代比率は **96%**



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 第1位

Re就活 エージェント

# 株式会社学情 サービス概要①

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)

### Re就活.20<sup>th</sup>



20代が選ぶ20代向け転職サイト6年連続No.1 ※2019年～2024年 東京商工リサーチ調査

会員数260万人・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。

Re就活ブランドで展開する20代社会人向けの情報発信メディアも

20代の働き方研究所 powered by Re就活



Re就活 TV



## 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

企業から求職者に、直接ヘッドハンティングができるダイレクトリクルーティングサイトです。

Re就活30は登録ユーザーの90%が28歳～35歳、Re就活テックは登録ユーザーの90%が20代のITエンジニア経験者。

求人企業からのヘッドハンティングが“届く”サービス設計で、質の高いマッチングを実現します。



## 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4年連続No.1

※2021年～2024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。



# 株式会社学情 サービス概要②

新卒採用サービス

その他

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



スカウト型就職サイト(Webメディア)

Re就活 キャンパス

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 求人型サービス 就活支援コンテンツ 第1位

会員数60万人のスカウト型新卒就職サイトです。2025年3月より「あさがくナビ」から「Re就活キャンパス」にブランド名を変更し、全学年(大学1～4年生)にアプローチできる「通年採用型サービス」にリニューアル。Z世代の情報収集スタイルに合わせた動画コンテンツや、リアル配信型・オンライン合同企業セミナーを充実させています。



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。

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1.37万人を突破 ※2025年2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。



## Corporate Profile

会社名 株式会社学情  
 事業内容 【人材関連サービス】新卒採用事業、第二新卒・キャリア採用事業、人材紹介・派遣事業  
 【広告関連サービス】一般広告メディア取り扱い制作、各種SPツール制作  
 創業 1976年(昭和51年)11月  
 代表者 代表取締役社長 中井 大志  
 資本金 15億円  
 従業員数 372人(2024年10月現在)

株式市場 東京証券取引所プライム市場(証券コード2301)  
 取引先実績 経済産業省、厚生労働省、農林水産省、文部科学省、中小企業庁、東京都、埼玉県、大阪府、日本銀行、日本取引所グループ、大和証券、丸紅、伊藤忠商事、三井物産、住友商事、キリンホールディングス、日本ハム、住友林業、日本航空、日本郵船、JR東日本、JR東海、JR西日本、東京地下鉄、NTTドコモ、KDDI、アマゾンジャパン、パナソニック、富士通、三菱電機、トヨタ自動車、武田薬品工業、電通、博報堂、テレビ朝日、朝日放送、TBS、講談社、集英社、帝国データバンク、野村総合研究所、JTB、東京大学、京都大学、名古屋大学、他10,000社以上  
 加盟団体 一般社団法人 日本経済団体連合会、公益社団法人 全国求人情報協会

特長：日本最大級の20代データベース

## 20代が選ぶ20代向け転職サイト **6年連続No.1**

(2019年～2024年東京商工リサーチ調査)

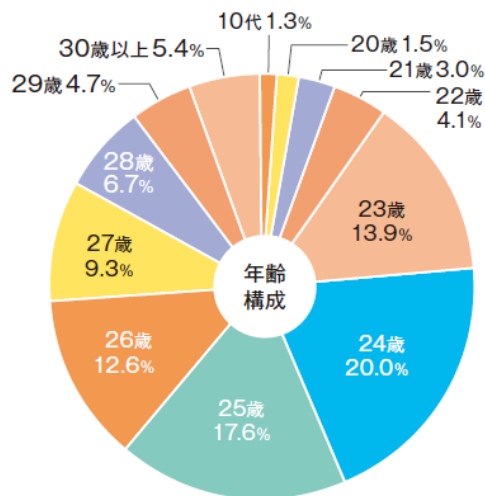
Re就活・Re就活の転職博と連携した20代データベースから、  
貴社にマッチングする人材をご紹介します。



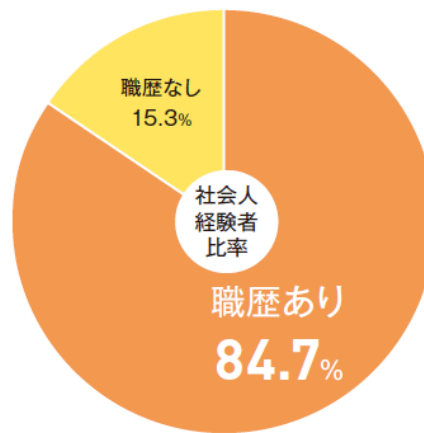
# データベース①：[20代専門]転職サイトNo.1 Re就活

第二新卒・既卒から、ヤングキャリア（20代キャリア人材）まで。  
Re就活は会員数**260万人**を誇る**日本最大級の20代専門転職サイト**です。

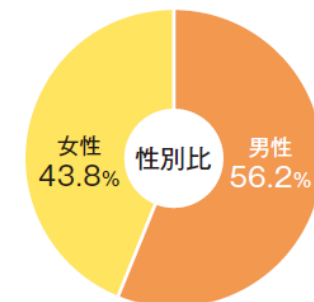
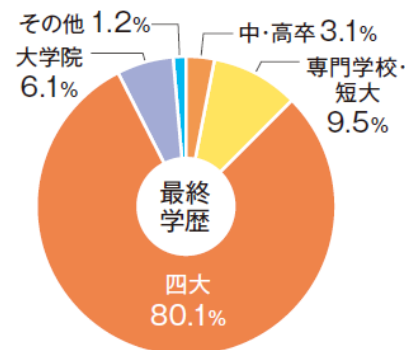
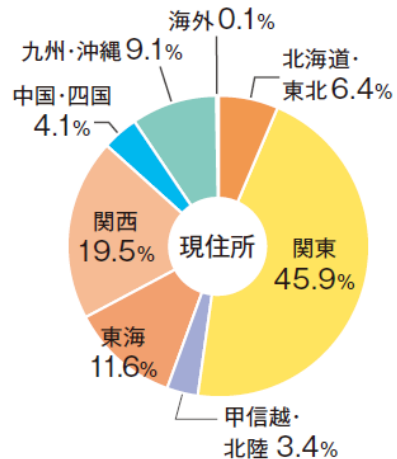
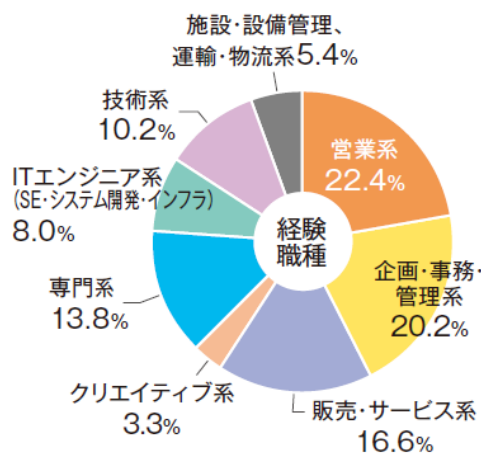
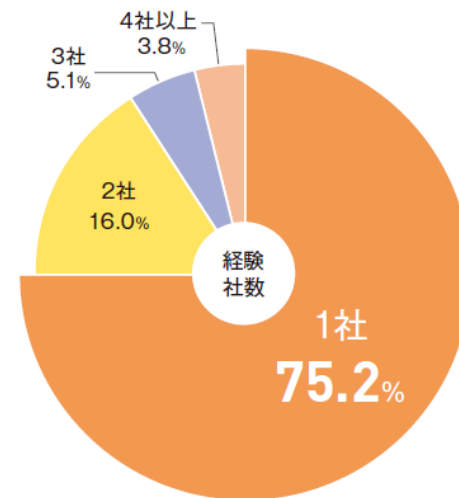
登録会員の93.3%が20代



社会人経験のある会員が84.7%



初めての転職に挑戦する20代が75.2%



# データベース②：Re就活の転職博

圧倒的な集客力で、国内主要イベントNo.1の20代動員を実現。  
“リアルで情報収集をする”転職意欲の高い求職者のご紹介が可能に。

前回比  
187.6%  
の来場数!

## RE就活 大転職博

開催速報

2025年2月7日(金) 12:00~18:00 8日(土) 11:00~17:00 ベルサール渋谷ガーデン



来場  
総数

1,150 人を記録!

1日目：455人

2日目：695人

# データベース④ : Webinar、オンラインマッチングイベント

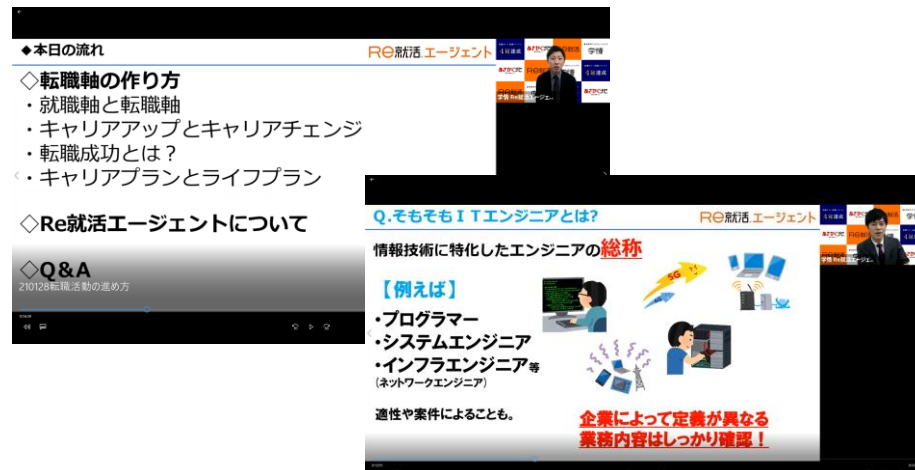
全国の求職者にアプローチできるウェビナーやオンラインマッチングイベントを開催。

## ■ Webinar

Re就活にて求職者向け毎週Webinarを開催。  
転職後に活躍するためのマインドセットや職種・業界の特徴をお伝えしています。

### 【講演テーマ例】

はじめての転職活動の進め方  
30分で学ぶ職種研究セミナー『ITエンジニア職』編 等



## ■ オンラインマッチングイベント

成功報酬型のマッチングイベントも不定期に開催。  
企業から求職者に対する一方的なPRだけではなく、  
オンライン上で求職者と相互にコミュニケーションをとることも  
可能です。

### ■ リアルイベントと比較した際のメリット

- ・全国の求職者へのアプローチが可能！
- ・短時間で多くの求職者に出会うことができる！
- ・採用ご担当者が在宅勤務でも参加可能！



# Re就活エージェントの登録者層

Re就活は、働く意欲や成長意欲が高く、やりがいや仕事内容を重視する「ヤングキャリア」「第二新卒」が多く登録しています。



Re就活は260万人の会員のうち、220万人がヤングキャリア・第二新卒。経験もポテンシャルもある20代にアプローチが可能です。

# 20代ハイスペック人材へのアプローチが可能！

**ヤングキャリア（26～29歳 職歴3年以上）**  
経験やスキルを活かしてキャリアアップを図る人材

**【文系】BtoB広告営業4年**

大手コンビニエンスストアの広告営業を4年間経験。  
地方自治体を新規開拓し、  
予算達成率は入社以来、毎年120%を記録。

**【文系】BtoC不動産営業5年**

予算達成率は4年連続130%を記録。  
また営業成績も3年連続No.1。  
中途採用のOJT担当も担当している。

**【理系】BtoB技術営業職5年**

理工学部を卒業後、製造業向けに精密機器の  
提案・販売活動を行う。  
予算達成率は4年連続100%を記録。

**第二新卒（25歳以下 職歴3年未満）**  
キャリアアップ&キャリアチェンジを目指す人材

**【文系】旧帝大大学院修了**

大手SIerで製薬企業向けのシステム構築および  
システムの運用・保守業務を2年経験。

**【理系】国立大学卒業**

電気電子系学科卒業後、大手自動車部品メー  
カーにて技術職を2年半経験。

**【理系】旧帝大大学院修了**

工学部機械学科卒業後、専門機器メーカーの  
新規事業開発部門にて、市場調査や新製品の  
企画開発を1年9か月経験。

## 直近で登録のあった25年卒

**【理系】上位国立大大学院修了予定**

農学系学部を専攻。博士課程への進学ではなく、  
民間企業へ転向を決意し就職活動を開始。  
論理的なコミュニケーションをとることができる。

**【文系】メディアでの長期インターン経験者**

コラムページの編集長として活躍。  
企画立案、コラム執筆、効果検証、改善迄  
社員を巻き込んだプロジェクト進行経験あり。

# Re 就活エージェントご利用企業事例①

## 【利用理由】

他社サービスでは、採用対象外の年齢層の推薦が多かったので、ターゲットとなる20代の応募を効率的に集めたい。

## 【企業情報】

大手専門コンサルティング会社（従業員数 1,000名以上）

## 【採用職種】

人事採用職

## 【採用ターゲット】

人事採用業務の経験者。社内の年齢構成バランスを考慮して20代を採用したい。

## 【利用して良かった点】

推薦される人材は全員20代だった。

仕事内容や担当領域を理解して選考に進む求職者ばかりで、厳選採用をすることができた。

## 【採用した人】

採用・教育研修経験が5年ある女性。前職では年間50名の中途採用を担当。

## Re 就活エージェントご利用企業事例②

### 【利用理由】

他社サービスでも、内定は出せるものの、内定辞退が多く採用につながらない。  
経験ものび代もある20代を採用したい。

### 【企業情報】

電子機器専門商社（従業員数 200～300名）

### 【採用職種】

法人営業職

### 【採用ターゲット】

20代の営業経験者、または接客経験者

### 【利用して良かった点】

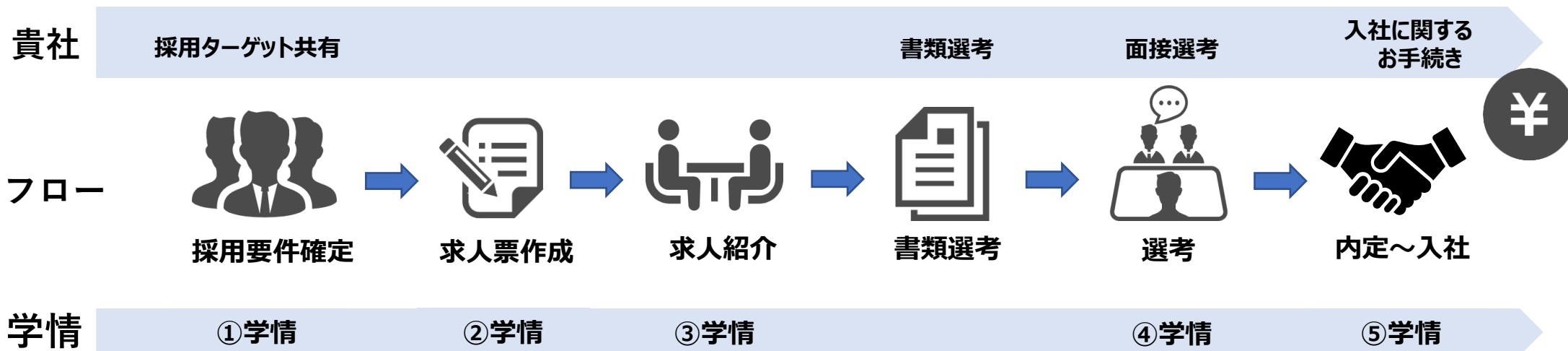
推薦前の説明が丁寧で仕事内容や社風を理解している求職者の推薦ばかりだった。  
求職者は、転職で実現したいことや、今後のキャリアステップが明確になっていて  
ミスマッチのない採用ができた。

### 【採用した人】

機械メーカーの法人営業経験が2年ある男性。

# 採用工数の削減が可能！

採用するまで金額が発生しない「成功報酬型」  
「入社後の成長」も見据えたマッチングと工数削減を実現します。



## 【学情対応事項】

- ①採用背景や受け入れ体制を鑑みて、幅広い20代の中から最適な採用ターゲットをご提案します。
- ②ターゲットに応じて、魅力的に映る求人票を作成します。
- ③ターゲットの転職希望理由や希望を勘案し、的確に貴社の魅力を訴求します。
- ④求職者との選考日程調整、合否連絡、他社の選考状況等、入社意欲度を適宜確認します。
- ⑤求職者との年収交渉や入社日の確定など、内定後もサポートします。

# 人材紹介料（コンサルティングフィー）

対象	社会人経験 1年以上	社会人経験 1年未満	社会人経験なし (既卒)
金額	理論年収 <b>35%</b>	理論年収 <b>30%</b>	一律 <b>100万円</b>
備考	理論年収の35%が 100万円を下回る場合、 人材紹介料100万円とする。 技術職は最低110万円～	理論年収の30%が 100万円を下回る場合、 人材紹介料を100万円とする。 技術職は最低110万円～	技術職は110万円

## 【理論年収の計算方法】

理論年収 = 月額固定費（※） × 12ヵ月 + 賞与

※月額固定費は基本給と諸手当を含みますが、通勤手当、時間外・深夜・休日労働手当等の割増賃金は含みません。ただし、みなし残業等により一律に支給する割増賃金は月額固定費に含みます。

## 【保証事項】

内定者の内定辞退および入社後の本人の責による解雇、もしくは自己都合による退職にて雇用契約が終了した場合、以下コンサルティングフィーを返金致します。

- ①入社前辞退：全額返金／②入社後1ヵ月未満：80%返金／
- ③入社後1ヵ月以上3ヵ月未満：50%返金／④入社後3ヵ月以上：返金なし

# 運営会社紹介

## 会社概要

■会社名 株式会社学情(GAKUJO Co.,Ltd.)

<https://company.gakujo.ne.jp/>

■創業 1976年(昭和51年)11月

■設立 1977年(昭和52年)11月7日

■資本金 15億円

■株式上場 東京証券取引所プライム市場(証券コード:2301)

■本社 〒104-0061 東京都中央区銀座6-10-1 GINZA SIX9階

■登録・団体

プライバシーマーク 第1082003(13)号

職業紹介事業者 厚生労働大臣許可 13-ユ-314210

一般社団法人 日本経済団体連合会

公益社団法人 全国求人情報協会

日本就職情報出版懇話会

■事業内容

Webメディア事業・イベント事業・エージェンツ事業・ソーシャルソリューション事業

■主要取引先(順不同)

経済産業省、厚生労働省、農林水産省、文部科学省、中小企業庁、東京都、大阪府、日本銀行、三井住友銀行、日本取引所グループ、大和証券、丸紅、伊藤忠商事、三井物産、住友商事、麒麟ホールディングス、日本ハム、住友林業、日本航空、日本郵船、JR東日本、JR東海、JR西日本、東京地下鉄、NTTドコモ、KDDI、アマゾンジャパン、パナソニック、富士通、三菱電機、トヨタ自動車、武田薬品工業、電通、博報堂、テレビ朝日、朝日放送、TBS、講談社、集英社、帝国データバンク、野村総合研究所、JTB、東京大学、京都大学、名古屋大学、他10,000社以上

## Philosophy

創業45周年を迎えた2022年を第二創業期と位置づけ、これまで当社が大切にしてきた想いや価値観は何か、

社会から期待されていることは何かを改めて言語化するために、「パーパス」を制定しました。

「パーパス」「基本理念」「経営理念」を体系化し、学情理念としています。

### 基本理念

私達は仕事を通して社会のお役に立つ企業づくりをめざします。

### 経営理念

明日の栄光を信じ熱い心で情報業界のパイオニアをめざして

- 一、高い見識を持ち正々堂々と営業致します。
- 一、チャレンジ精神を持ちつづけ失敗を恐れません。
- 一、時代のニーズにあった商品を企画開発し提案致します。
- 一、良い商品とともに良い社員を誠心誠意お届けします。
- 一、お客様との共歓共苦が願いです。

