



2024年5月31日

各位

会社名 株式会社ワンキャリア
代表者名 代表取締役社長執行役員CEO 宮下 尚之
(コード番号：4377 東証グロース)
問合せ先 執行役員CFO 木村 智明
(TEL. 03-6416-4088)

決算に関するよくある質問と回答

日頃より、当社に関心をお寄せいただきありがとうございます。2024年5月15日の2024年12月期第1四半期決算発表後に投資家様よりいただいた主なご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的とし、沈黙期間を除いた月末を目安に四半期に1～2回程度開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1. 当第1四半期の売上高成長率+22.6%が、通期の売上高成長率見込み+40.0%と比較して低いが、通期での業績予想に変更はあるか。

当第1四半期の売上高成長率は想定通りで、通期での業績予想に変更はございません。

2024年12月期は、主力商品である求人掲載の売上高を堅調に伸ばしつつ、注力商品であるスカウトサービス、新商品であるオフラインイベント、新卒紹介サービスの販売を強化し、上期から下期にかけて売上高を伸ばしていく方針です。

これらの商品の一部は下期に売上高として計上されますが、すでに企業の年間予算の中で一定割合をご発注いただくなど、販売は堅調に進んでいます。

Q2. 2024年12月期より、広告宣伝費でなくセールス&マーケティング (S&M) 投資を開示している理由は何か。

売上高成長のドライバーとなる投資額を明確に示すため、開示項目を2023年12月期までの広告宣伝費からS&M投資に変更しました。今後も売上高成長のドライバーとしてS&M投資額を開示予定です。

S&M投資の内訳は以下4つです。

- ・会員獲得及び顧客獲得を目的とした広告宣伝費
- ・販売パートナー企業への報酬等
- ・新規企業開拓を主な目的とした架電等の外注費
- ・販売・マーケティングに関連する部門の人件費

Q3. 法人取引社数は順調に進捗しているか？

新規取引企業を安定的に獲得し、前年同期比+57.4%で大きく伸ばしました。

理由は大きく3つあります。

1つ目は、社内の営業体制の強化が挙げられます。2024年12月期も、営業に従事する社員を着実に採用・育成するなど、営業体制の強化を引き続き実現し、2024年3月期末時点ではセールス部門の正社員数が70名まで増加しました。

2つ目は、採用人数が中規模・小規模のお客様に対してスカウトサービス、新卒紹介サービスをご案内

できるようになったことが挙げられます。従来は採用人数が中規模・小規模のお客様は、求人掲載やオンライン企業説明会は初期費用がハードルとなり導入が進みづらい状況でした。初期費用が安く、導入しやすいスカウトサービスを2022年2月から提供開始し、導入社数は1,000社を突破しました。さらに初期費用がなく、内定承諾1名単位の成果報酬である人材紹介サービスを2024年2月から提供開始したことで、多くのお客様に当社サービスをご利用いただきやすくなりました。

3つ目は、販売パートナーの強化が挙げられます。2022年2月から本格的に販売パートナーの募集を開始し、2023年には販売パートナー企業が100社を突破するなど、これまでよりも多くのお客様に当社サービスを展開できるようになりました。

Q4. 学生の動向はどうか。

就職活動の開始が早まる傾向は以前から変わりません。同時に就職活動の終了が遅くなる傾向も見え始め、結果として就職活動は長期化する傾向にあります。

以前は学部4年生もしくは修士2年生の夏までに内定を持ち、就職活動を終えることが一般的でした。直近は内定を持ちながら夏以降も就職活動を行い、自身が納得する企業の内定獲得を目指す学生が増えてきています。

一般的な求人メディアでの募集が終わる夏や秋以降であっても、人材紹介やスカウトサービスによって短期間で就職活動を行えるようになったことが、夏以降も就職活動を続ける学生が増えた要因のひとつだと考えられます。

当社においても新卒採用領域における人材紹介やスカウトの販売は好調であり、現状はマーケットにうまく適応できていると認識しています。引き続き学生動向を注視して商品開発およびサービス提供を進めてまいります。

以上