



2025年9月30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 C F O 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。2025年8月14日の2025年12月期第2四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。

Q 1. 2026年12月期の売上高100億円、営業利益30億円の目標に変更はないか？特に営業利益の達成に向けた考え方を教えてほしい。

2026年12月期の売上高100億円、営業利益30億円の目標に変更はありません。営業利益30億円達成の考え方は以下の通りです。

1. 売上高の成長

高い粗利率を維持しながら売上高を成長させることで、営業利益を創出します。

売上高は、商品ポートフォリオの拡充、顧客満足度の向上による顧客への価値拡大と、地域・業界・職種などのカテゴリ強化による新規顧客の獲得により、蓋然性高く成長させます。

2. 筋肉質な事業運営

中長期の成長も見据えた上で、規律ある投資と継続的な費用の見直し等、筋肉質な事業運営により、営業利益を創出します。

Q 2. 2027年12月期以降の中期経営計画の開示予定はあるか。また、どのような計画を想定しているか。

2026年2月に、2030年12月期までの中期経営計画を開示予定です。計画策定にあたっての想定は以下の通りです。

1. 売上高成長率

マーケットは拡大しており、新卒事業は法人顧客のシェアを高め、中途事業は現在の成長を維持することを想定しております。

2. 営業利益率

成長投資と利益創出のバランスを見ながら舵取りを行い、高い営業利益率を継続することを想定しております。

Q 3. 商品の価格改定の実施予定はあるか？

足元では取引社数の拡大を優先しており、現時点で価格改定は実施しておりません。

Q 4. スカウトサービスの状況はどうか。

スカウトサービスは、当社全体の売上高成長率よりも高いペースで順調に成長しており、今後も会社全体の成長を牽引していく見込みです。

AIによるプロフィール入力の自動化や、アドビ社と連携したキャンペーンの実施が功を奏し、利用企業数が増加しており、2025年8月時点でスカウトサービスの累積利用社数が3,000社を突破しました。

今後も、ミッションである「人の数だけ、キャリアをつくる。」の実現に向け、スカウトサービスを含む各種サービスの機能向上・改善を行い、学生と企業の最適なマッチングを創出してまいります。

Q 5. ライトローズ社を買収した目的は何か。

グループイン (M&A) の主な目的は、大学1, 2年生が活用する学生生活支援領域に進出し、学生と早期から接点を持つことです。

当社は、2024年11月にライトローズ社へのマイノリティ出資を行い、株主として定期的に同社の事業状況を確認してまいりました。ライトローズ社の事業進捗や経営陣との対話から、シナジー創出の蓋然性が高いと判断いたしました。

ライトローズ社の学生からの支持基盤と当社の営業力で、シナジーの最大化を目指します。

Q 6. グループイン (M&A) のターゲットとしている領域はどこか？

グループインの対象としては、既存事業とのシナジー創出が見込まれるHR領域を中心に考えております。その中でも、顧客企業との強いコネクションを持つビジネス、特定カテゴリに特化したサービス、当社にとっての新機能を有するビジネスなどは、優先度の高いターゲットとなります。

以上