



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ワンキャリア

2021年10月



当社概要

社名	株式会社ワンキャリア (ONE CAREER Inc.)
代表者	代表取締役社長 宮下尚之
設立	2015年8月18日
事業内容	キャリアデータプラットフォーム事業 (採用DX支援サービス、その他)
本社所在地	東京都渋谷区桜丘町20-1
資本金 ¹	100万円
社員数 ¹	66名 (平均臨時雇用者数86名)

1. 2021年7月31日現在



経営メンバー



代表取締役社長 宮下尚之

大阪府立大学工学部卒業。2010年にマース ジャパン リミテッドに入社。マーケティング業務、経営企画業務に従事。同年に株式会社トライフを創業。その後、2015年にワンキャリアを設立し、代表取締役に就任。



取締役副社長 長澤有紘

京都大学大学院農学研究科卒業。2011年にIT系ベンチャー企業に入社。WEBマーケティング業務、セールス業務に従事した後、2014年に株式会社トライフに入社。2015年よりワンキャリアの取締役COOとして、マーケティング、開発、営業の各部門の事業責任者を歴任した後に、2019年に管理部門管掌取締役に就任。2020年に取締役副社長に就任。



取締役最高戦略責任者 北野唯我

神戸大学経営学部卒業。2010年に株式会社博報堂に入社。経営企画局・経理財務局で勤務した後、ポストコンサルティンググループを経て、2016年にワンキャリアへ入社。2020年に取締役最高戦略責任者に就任。『分断を生むエジソン』（講談社）、『OPENNESS 職場の空気が、結果を決める』（ダイヤモンド社）で著者累計30万部。



社外取締役 高木新平

早稲田大学卒業。2010年に株式会社博報堂に入社。2011年の東日本大震災を契機に博報堂から独立。シェアハウスを全国各地に立ち上げる取り組みなどを経て、2014年に株式会社ニューピースを創業。代表取締役として、自動運転・シェアリングエコノミー・SDGsなどの社会浸透を仕掛ける。2017年よりサードコミュニティ事業を展開。2019年にワンキャリアの社外取締役に就任。



常勤社外監査役 木村 智明

慶應義塾大学卒業。2011年に有限責任監査法人トーマツ入所。2014年公認会計士登録。2020年にワンキャリアの監査役に就任。



社外監査役 美澤 臣一

早稲田大学卒業。大手証券会社に勤務後、1997年にディー・ブレイン証券設立、代表取締役社長に就任。1999年トランス・コスモス(株)に入社、役員、CFOを務める。2008年以降、マクロミル、ザッパラス、JIG-SAW、Kudan、フロンティアインターナショナルなど数々の企業の社外役員として経営に参画。2019年にワンキャリアの社外監査役に就任。



社外監査役 高橋 治

東京大学卒業。2003年に日本エス・エイチ・エル(株)に入社。2012年弁護士登録。小松製作所及びバイドゥで企業内弁護士を務めた後、シティライツ法律事務所に入所。2020年ワンキャリアの社外監査役に就任。



執行役員 長谷川 嵩明

大阪大学理学部卒業。2014年にGoogle Japan Inc.に入社。SMB市場へのインターネット広告営業に従事した後、同年に株式会社トライフに入社。2016年にワンキャリアに入社。プロダクト、コンテンツ、マーケティングに関する事業企画・推進を担当し、2019年に執行役員に就任。



執行役員CTO 田中 晋太郎

東京大学大学院情報理工学系研究科卒業。大学院在学中にMist Technologies株式会社を設立し、代表取締役CEOとして動画コンテンツの配信ソリューション事業の開発に従事。2016年、Mist Technologies株式会社を株式会社アドウェイズに事業譲渡。グループ内で広告事業を軸としてアライアンスの実行及び開発を担当。2018年にワンキャリアに入社。2019年に執行役員CTOに就任。



執行役員 小川 勇輔

早稲田大学社会科学部卒業。2015年に株式会社リクルートライフスタイルに入社。グルメ領域でのセールス業務に従事した後、2017年にワンキャリアへ入社。日系大手企業への採用コンサルティング、toBサイドの商品開発・事業企画などを行った後、2021年に執行役員に就任。

人の数だけ、 キャリアをつくる。

私たちワンキャリアは「人の数だけ、キャリアをつくる。」をミッションに掲げ、仕事選びに関するあらゆるデータ（以下、キャリアデータ）を当社が公開することにより、誰もが自由に働き方を選択できる社会を目指します。ワンキャリアでは、個人・企業がキャリアデータを利用できるプラットフォーム（以下、キャリアデータプラットフォーム）として3つのサービスを展開しております。

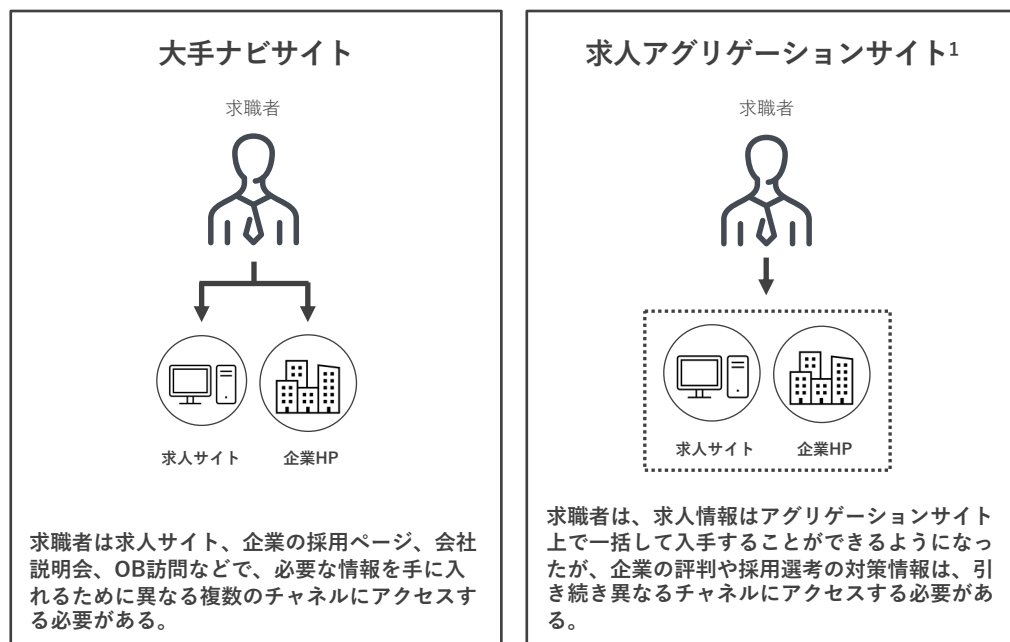
- はじめてのキャリアを選ぶ、就活サイト「ONE CAREER」
- 次のキャリアが見える、転職サイト「ONE CAREER PLUS」
- 採用活動のDX¹（デジタルトランスフォーメーション）推進を支援する「ONE CAREER CLOUD」

多くの人にとって仕事は人生で最も時間を投資する対象であるにも関わらず、仕事選びに関しては意思決定の基準となるようなデータが少なく、いまだに就職してから後悔する人が後を絶たない状況です。私たちは、すべての個人のキャリアに向き合い、仕事選びに関するあらゆるデータを結集し、多様化する世の中において採用マーケットをアップデートしていきます。

キャリアデータプラットフォームによる採用マーケットのアップデート

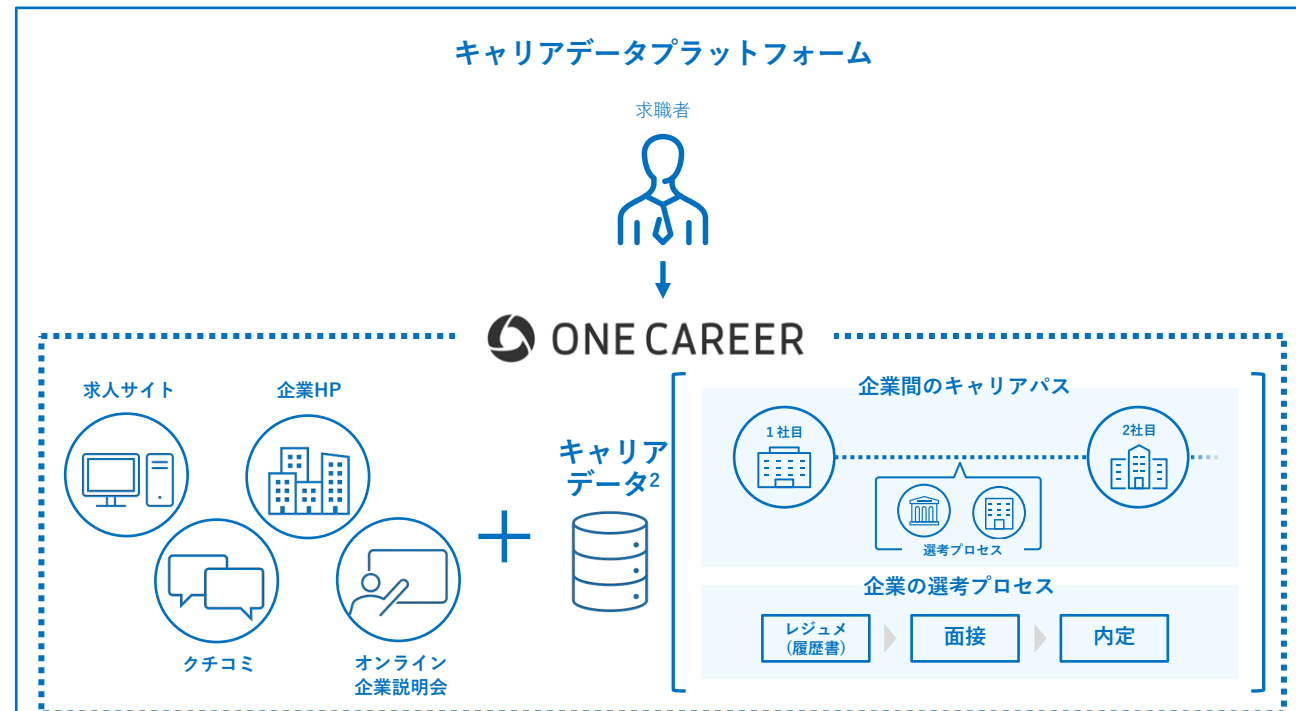
求人コンテンツ（企業からの発信）のみを提供するこれまでの人材サービスと違い、仕事選びの意思決定に必要な情報を一つに集めて提供することで、多様な雇用機会の創出と採用のミスマッチを防ぎ意思決定のサポートを実現。

これまでの就職活動



1. 求人アグリゲーションサイト：複数の求人サイトから求人情報を集め、1つのサイト上で提供するサービス。
2. キャリアデータ：個人の就職・転職活動における活動履歴（どの企業にエントリーしたのか、どの企業から内定を獲得したのかなど）やキャリアパス（どの企業からどの企業へ転職したのか、その過程でどの企業を就職先の候補として検討したのかなど）の情報。または企業の採用活動（包括的な採用のプロセス、詳細な面接内容、内定者や入社者の属性の傾向など）の情報。仕事選びに関する個人と企業が必要とするあらゆるデータの総称。

キャリアデータプラットフォームを活用した就職活動



当社では、求職者が「求人サイト」や「企業の採用ページ」などオンラインで入手していた情報と、「企業の評判情報」や「企業の会社説明会による情報」などオフラインで入手していた情報を共に入手できるキャリアデータプラットフォームを構築し、求職者からの就職活動の体験情報を中心とするこれまでオープンにされていなかったキャリアデータを蓄積し提供している。

ワンキャリアが保有するキャリアデータ

キャリアデータとは、求職者の活動データ、企業の採用データの総称。当社では、求職者による就職活動の体験情報や、会員登録情報、行動情報、また企業の求人情報や大学の公開情報などから、求職者及び企業に関するキャリアデータを集積し、キャリアデータプラットフォームにて活用。

ワンキャリアが保有するキャリアデータ¹

求職者に関する
データ

就職・転職活動における活動履歴や、キャリアパス情報から、どのような求職者がどのような企業に興味を持ち、選考を受け、評価されているのかを浮き彫りにするデータ



新卒採用領域

中途採用領域



企業に関する
データ

企業が開示している求人情報や、求職者による就職活動の体験情報から、どのような企業がどのような選考方法や採用基準で採用活動を行っているのか、その結果どのような求職者を採用しているのかを浮き彫りにするデータ

キャリアデータによって変わる世界

キャリアデータプラットフォームを活用することで、キャリア選択の意思決定に必要な情報に誰でも容易にアクセス可能に。これによって国、企業、個人それぞれが抱えるキャリア選択における課題の解決を目指す。

キャリア選択における課題

企業

変化し続ける採用手法

- 終身雇用、新卒至上主義からの脱却
- 人材採用領域におけるDX推進

個人

キャリアの多様化

- 終身雇用から転職前提の就職へ変化
- 入社前後のギャップによるミスマッチの発生

国

人的資源の枯渇

- 少子高齢化、生産年齢人口の減少
- 先進諸国の中で著しく低い労働生産性



キャリアデータ

当社が目指す未来



企業

データをもとに
採用の意思決定が
できる



個人

データをもとに
自分らしいキャリア
を選択できる



国

労働生産性の高い
領域へ人材資源を
最適配分できる

求職者の声

**キャリアデータを公開することで
求職者のキャリアに対する不安は払拭できる。**

6,646万人¹の就業者がいる日本においてキャリアデータは公開されておらず、過去事例を参考にキャリア設計ができない。

ワンキャリアはまず初めにキャリアのスタート地点である新卒採用におけるキャリアデータの収集を行うことで、初めての仕事選びとなる就職活動の不透明さを解消してきた。

53%

の正社員が入社前の期待に対し入社後に
違いを感じたことがある²。
キャリアが不透明なことでミスマッチが
起こっている。

96%

の学生がコロナ禍での就活に不安を抱いている³。
コロナにより初めての仕事選びに対する不安の
声は増加した。

1. 労働力調査（基本集計）2021年（令和3年）2月分結果。
2. マンパワーグループ調べ「入社前の期待と入社後の現実に、5割以上が「ギャップ」を実感。
入社前に聞いておけばよかった！と思ったことは？」より。
3. 大学ジャーナル「コロナ禍での就活に「不安」95.7% 2022卒予定の学生にアンケート」より。

売上と法人取引累計社数の着実な成長

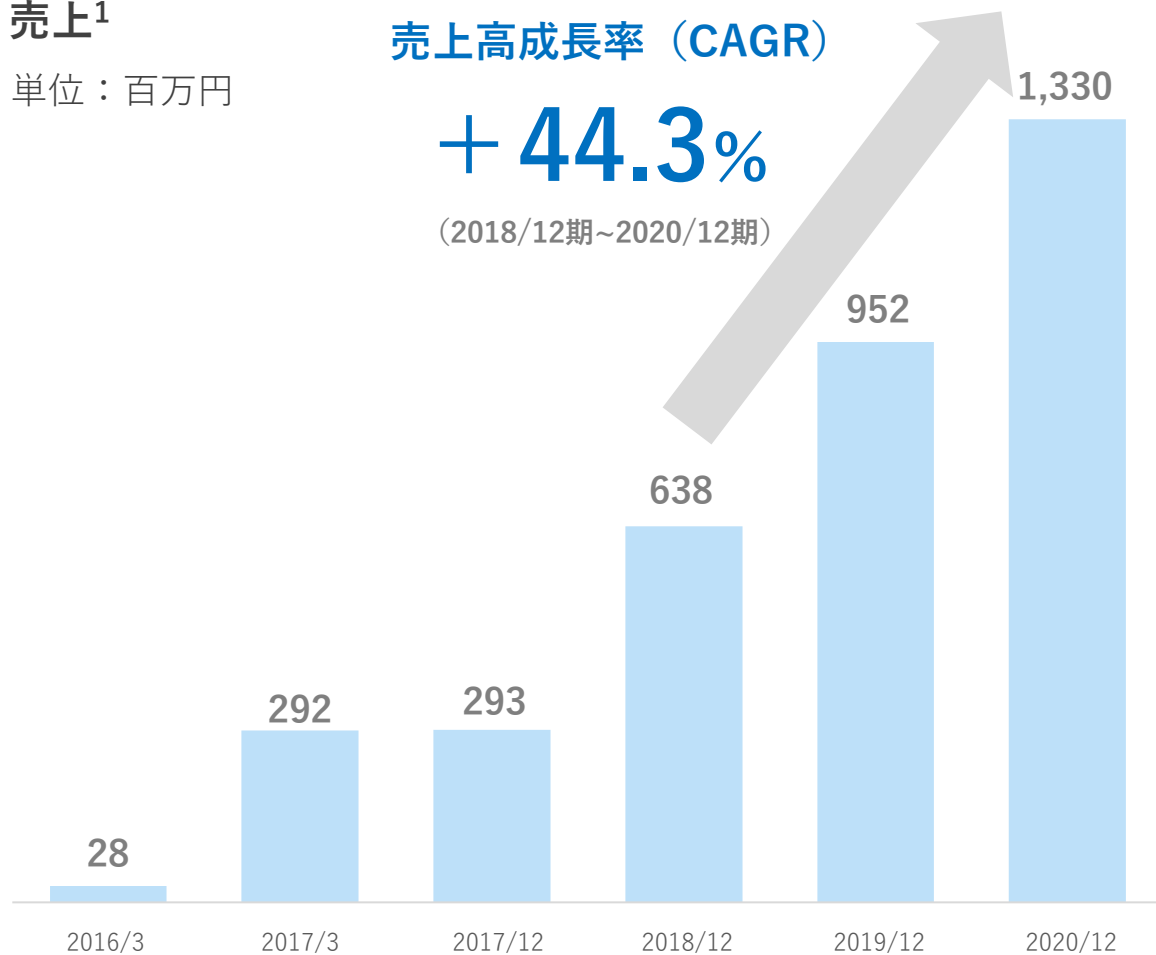
売上¹

単位：百万円

売上高成長率（CAGR）

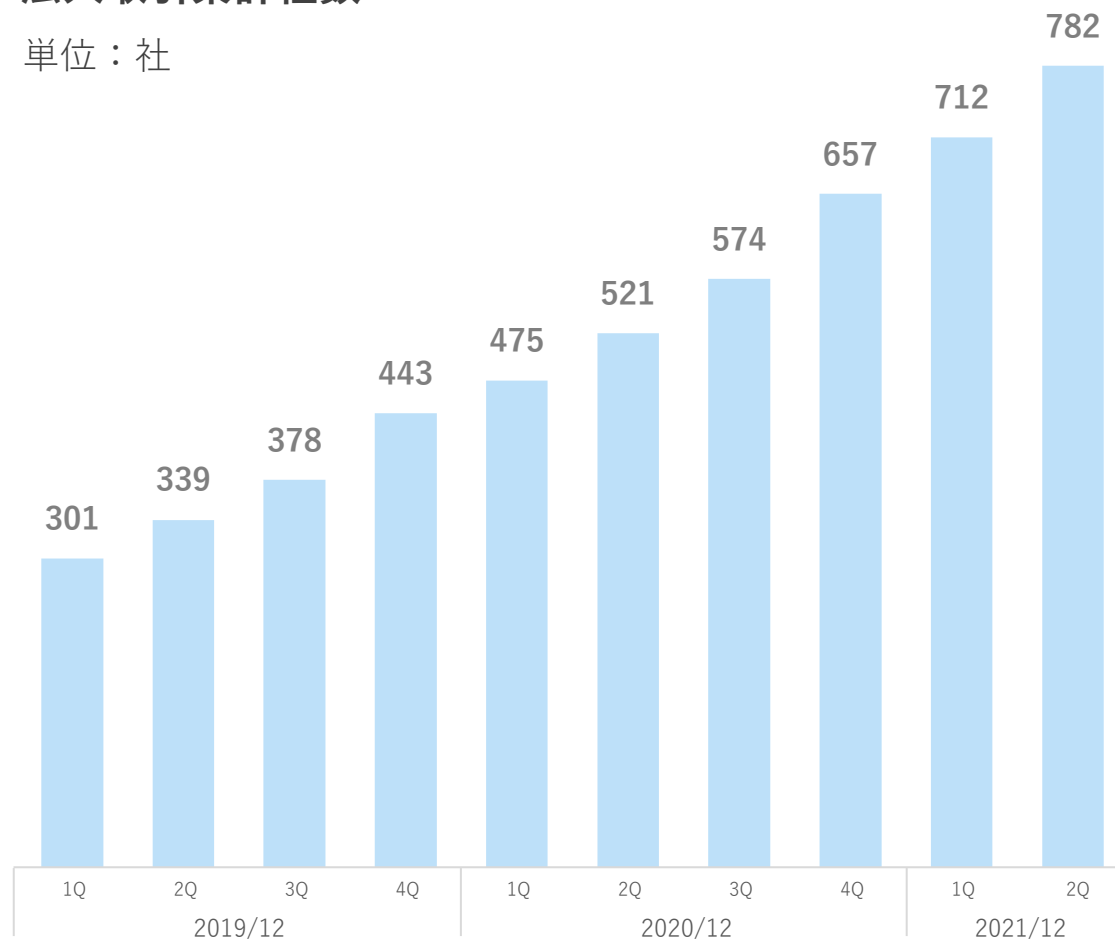
+44.3%

(2018/12期~2020/12期)



法人取引累計社数²

単位：社



1. 2015年8月創業のため、2016年3月期は7ヶ月と14日の変則決算。2017年12月期は9ヶ月の変則決算。

2. 2021年12月期の第2四半期末時点で、当社と有償取引をおこなった法人顧客数の累計値。

ワンキャリアが求職者から支持される理由

新卒採用領域において就職活動の情報収集・分析ツールとして、従来の採用サービスとは異なる新たな立ち位置を確立し、新卒採用マーケット内で「ONE CAREER」が急成長している。



1. ProFuture株式会社/HR総研

・「HR総研×楽天みん就：2022年卒学生の就職活動動向調査（6月）結果報告【就職活動編】」（https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=311）
 ・「HR総研×楽天みん就：2021年卒学生の就職活動動向調査 結果報告」（https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=272）
 ・「HR総研：「2019年卒学生 就職活動動向調査」（3月調査）結果報告 vol.1」（https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=204）



1. 事業内容

2. 事業の特徴

3. 市場規模 / 成長戦略

4. 財務ハイライト

5. 事業計画と資金使途

6. リスク情報

新卒求職者向けサービス

新卒採用メディア「ONE CAREER」を運営。約45万件¹を超える就職活動に関する体験情報などのコンテンツを公開し、新卒求職者が企業に関するキャリアデータにアクセスすることが可能。



就職活動

新卒入社

転職

転職

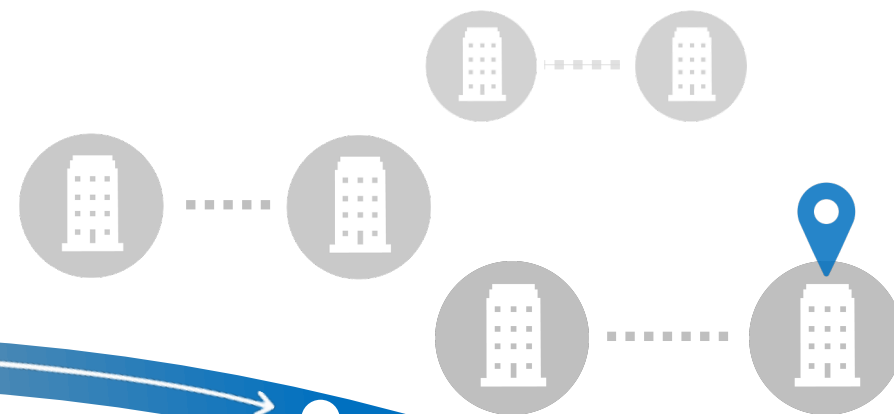


1. 2021年12月期の第2四半期末時点の、新卒採用領域に関するキャリアデータ保有件数。
2. NewsPicks発表「【図解】20サービスを徹底比較。本当に役立つ「就活サイト」一覧
3. 電通発表「理系学生の就職・採用活動の、今を語る」
4. ProFuture株式会社/HR総研「HR総研×楽天みん就：2022年卒学生の就職活動動向調（6月）結果報告【就職活動編】」（https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=311）

中途求職者向けサービス

2021年6月より中途採用メディア「ONE CAREER PLUS」を運営。どこからどこの企業にどういった動機で転職したかという転職履歴情報を公開し、中途求職者がキャリアデータにアクセスすることが可能。

 ONE CAREER PLUS



新卒入社

就職活動

転職

転職

企業人事向けサービス

企業に対して「キャリアデータプラットフォーム」を活用して採用活動を支援するワンキャリアクラウドシリーズを提供。現在は採用計画ツールなどを通じて、企業の新卒採用活動のDX支援³を実施。



求人掲載

国内最大級の新卒採用向け求人メディア「ONE CAREER」に求人を掲載。



オンライン説明会

オンライン説明会をはじめとした高品質なデジタルコンテンツで採用ブランドをデザイン。

採用計画²

採用のプロセスを可視化し、採用活動の状況を客観的に評価することで人事の業務改善 / 効率化を実現。現在は全て無償提供中。

1. 日本的人事部「HRアワード2020」にてプロフェッショナル部門（人材採用・雇用部門）で最優秀賞を受賞。
2. 採用計画機能は全ての法人顧客に利用いただける無償提供サービス。今後は機能の拡張により一部有償化すること予定。
3. 中途採用活動の支援については、現時点では業績に与える影響は小さいものの、今後の事業拡大を目指す。

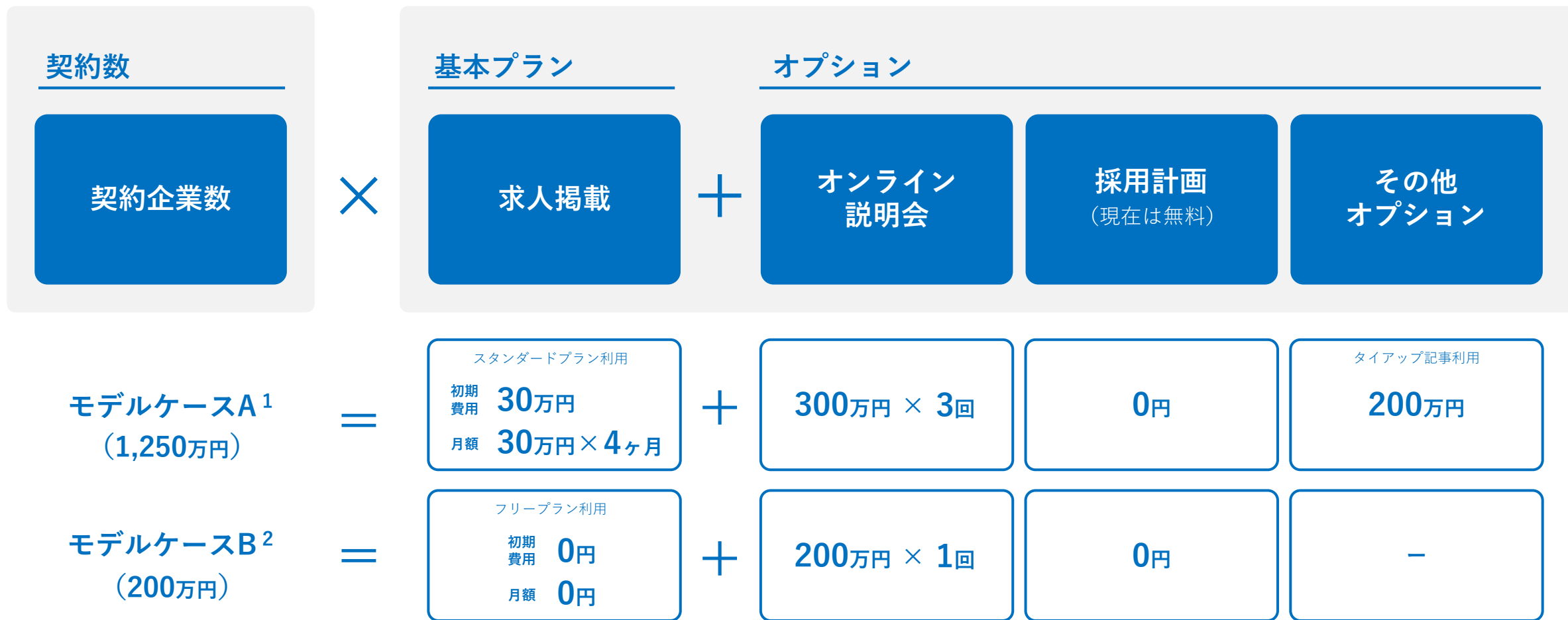
新卒向け求人メディアの料金体系

当社の主要サービスである新卒向け求人メディアは、求人掲載費とオプションメニュー利用料からなる料金体系。

	製品	初期費用	月額費用	
ONE CAREER CLOUD	フリープラン	0円	0円 ※1件分の求人掲載枠。掲載期間2ヶ月。 ※初年度のみ利用可能。	
	ライトプラン	30万円	10万円 ※1件分の求人掲載枠。	
	スタンダードプラン	30万円	30万円 ※5件分の求人掲載枠。	
	オプション（一部）	-	タイアップ記事	200万円/記事
			オンライン説明会	100万円~/枠

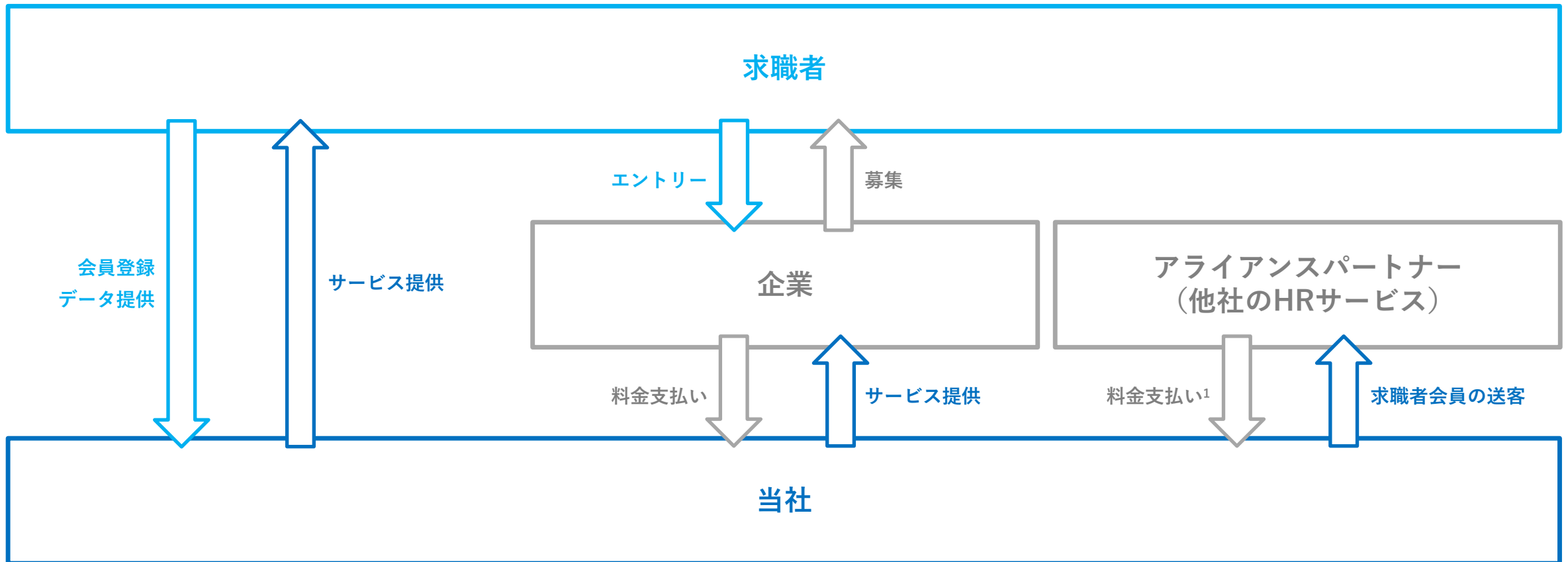
顧客の利用事例

求人掲載を基本プランとして、様々なオプションを利用可能。



ビジネスモデル

求職者の就職活動 / 企業の採用活動を支援。
利用されることでキャリアデータが蓄積されていくビジネスモデル。



- 
1. 事業内容
 2. 事業の特徴
 3. 市場規模 / 成長戦略
 4. 財務ハイライト
 5. 事業計画と資金使途
 6. リスク情報

キャリアデータをもとにした採用DXの推進

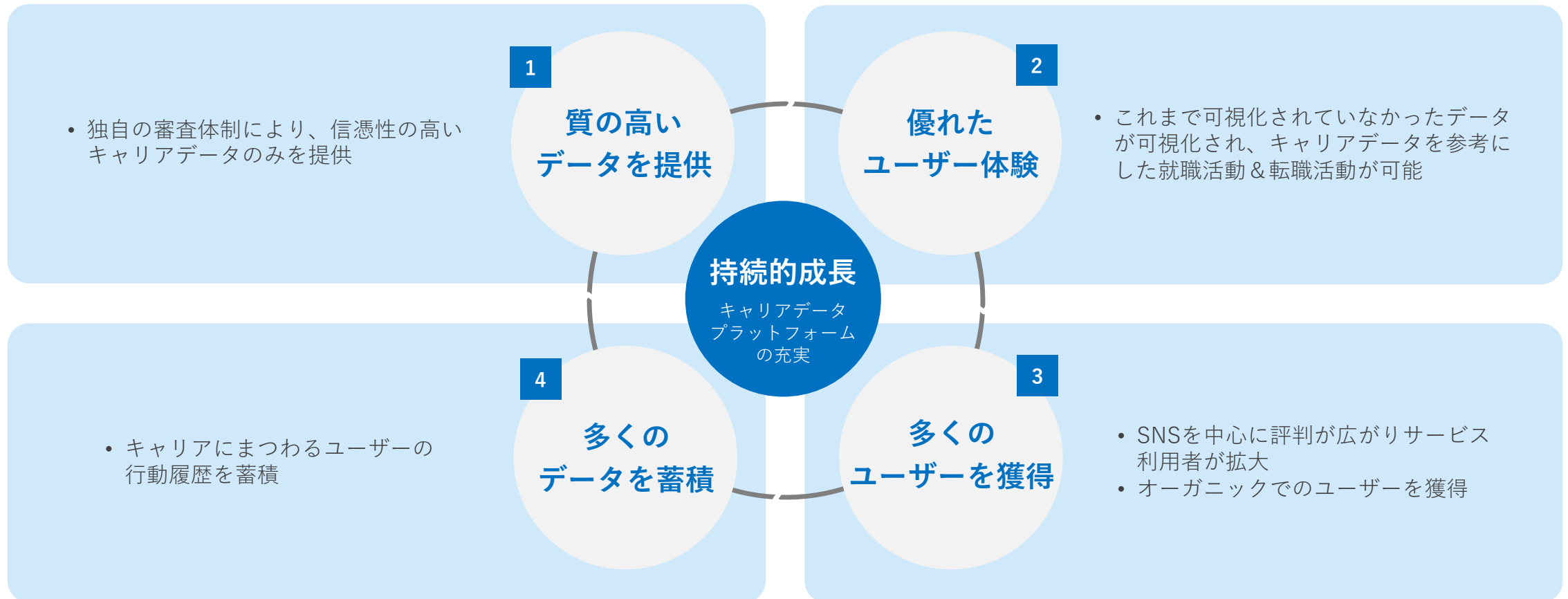
1 膨大なキャリアデータ

2 採用DXの推進

1 膨大なキャリアデータ

好循環ビジネスサイクル

質の高いデータを提供することによって、優れたユーザー体験を実現し、ユーザー（求職者）が増加。それに伴ってより多くのデータを蓄積。プラットフォームが充実し持続的成長を実現。



膨大なキャリアデータ 蓄積されたデータ

創業以来5年以上にわたってデータベースに80万人以上の求職者会員と1万社以上の採用企業に関するキャリアデータが蓄積され、着実に増加を続けている。



1. ONE CAREERに会員登録を行い、ONE CAREERのサービス利用履歴がある求職者会員数を指す（退会者を除く）。2021年12月期の第2四半期末時点で、キャリアデータ保有会員数は896,621人。

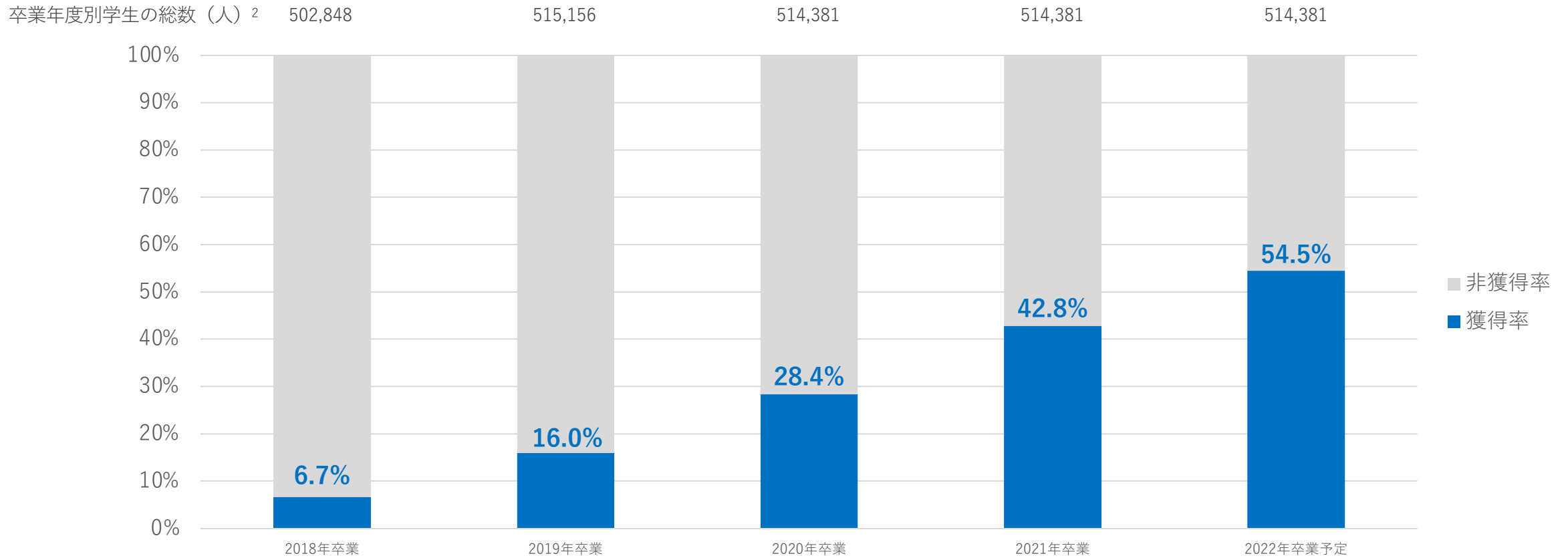


2. ONE CAREERに採用活動に関する体験情報や求人情報などのキャリアデータが1件以上登録されている企業数を指す。2021年12月期の第2四半期末時点で、キャリアデータ保有社数は10,522社。

1 膨大なキャリアデータ

ユーザー獲得率¹の推移

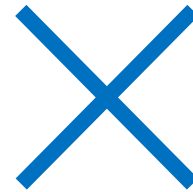
新卒採用マーケット内でのユーザー獲得率が拡大し、
現在は卒業予定の大学生/大学院生のうち半数以上が当社サービスに登録。



1. 各年に大学もしくは大学院を卒業するユーザーの、卒業年度別学生の総数に対するシェア率。但し、2022年卒業予定及び2023年卒業予定のユーザーのシェアは、2021年6月30日時点までに当社サービスを利用したユーザー数により算出。
2. 2020年卒業学生数までは文部科学省発表「令和2年度学校基本調査（確定値）の公表について」、2021年以降は2020年卒業学生数を採用。

当社が蓄積したキャリアデータを活用することで、企業の採用活動におけるDXを推進。

キャリアデータ



採用DX¹

企業の採用活動のDXが推進されることにより、データに基づく定量的な採用判断や、採用業務の効率化による工数削減、求職者に対する採用の訴求力の強化などを実現することが可能。



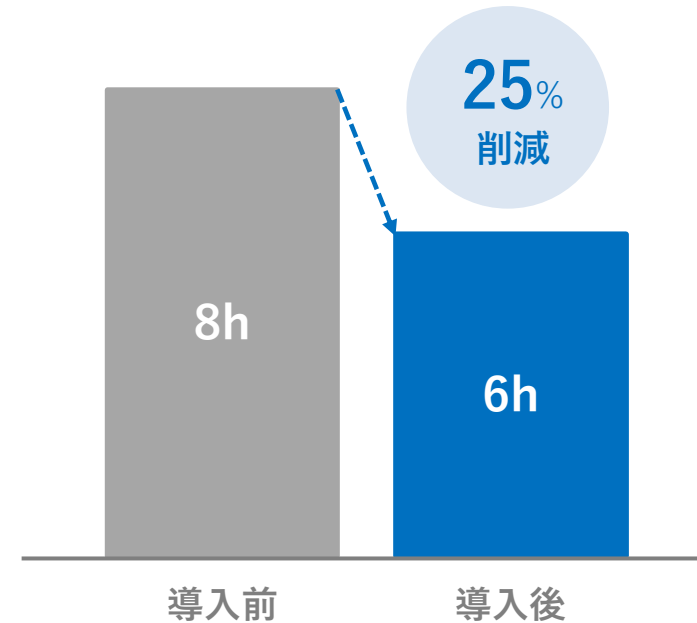


クラウド上で検索、作業工数の25%を削減。

ワンキャリアクラウドの採用計画機能で、学生のエントリー開始時期や大学別の催事スケジュール、採用競合の選考情報などの情報をまとめて取得することが可能に。

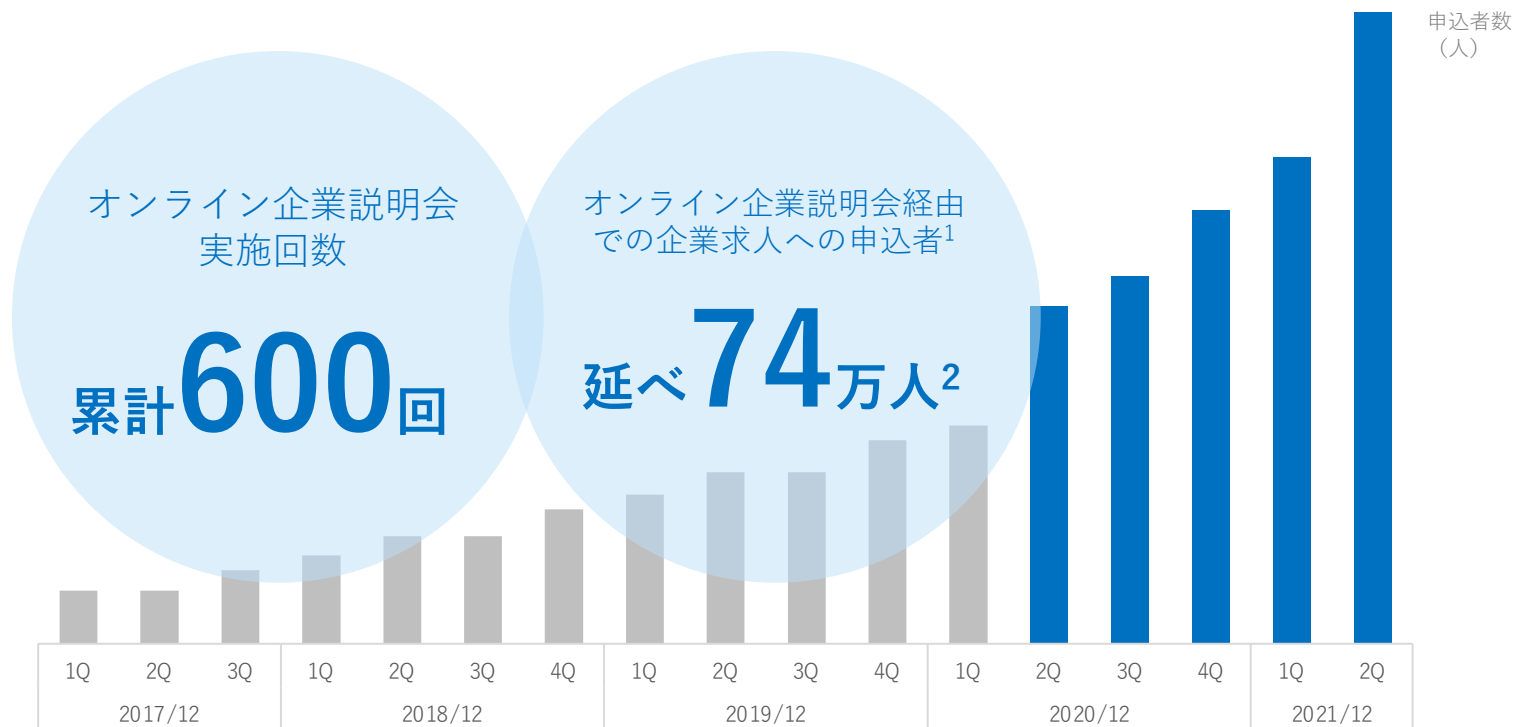
これまで大学のホームページや学生へのヒアリングを地道に実施することで、採用計画の立案に必要な情報収集を行っていたが、ワンキャリアクラウドの採用計画機能を利用することで、この作業時間を短縮することができ、情報収集の時間を約25%削減。

採用を計画する時間の削減例（/月）¹

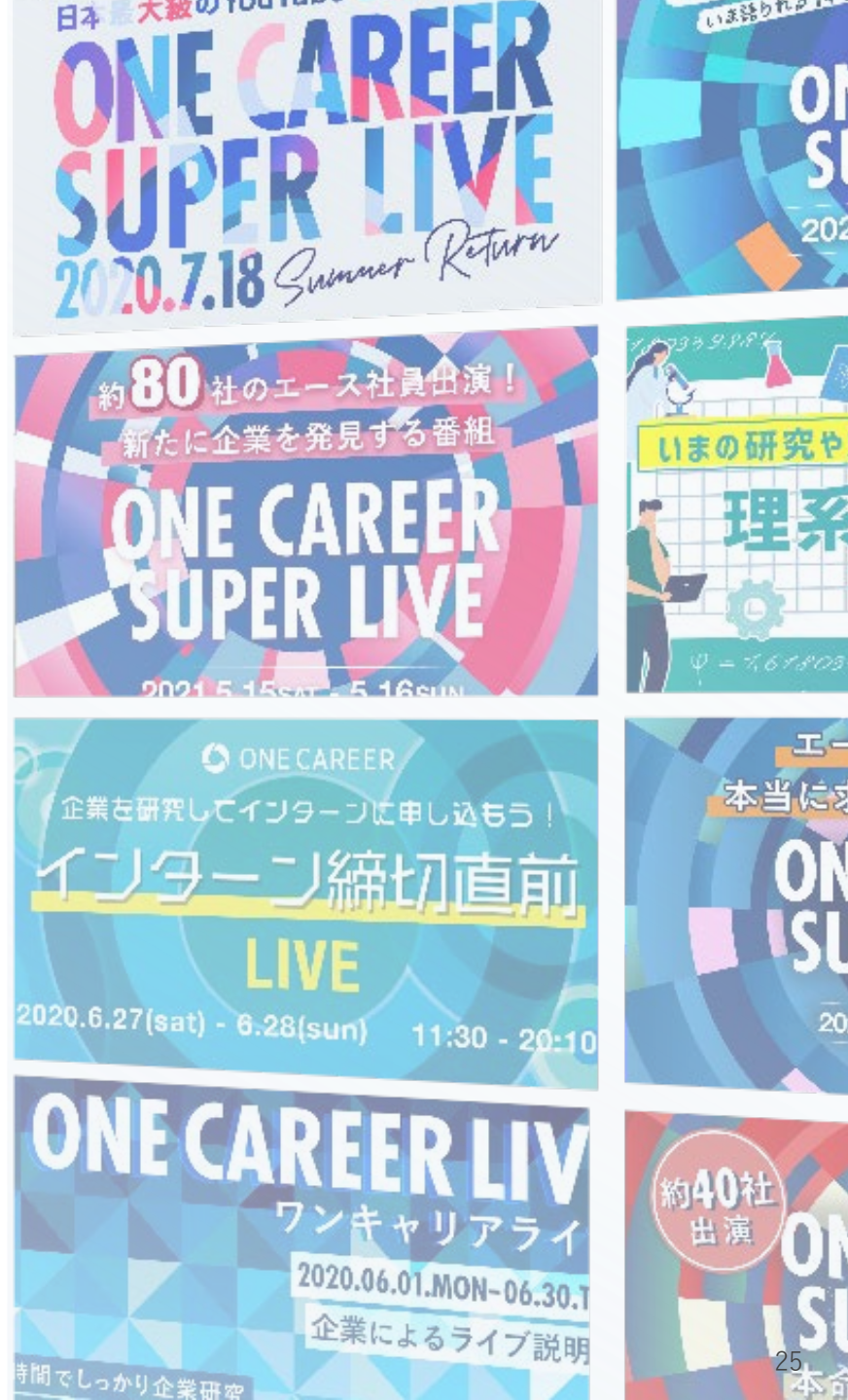


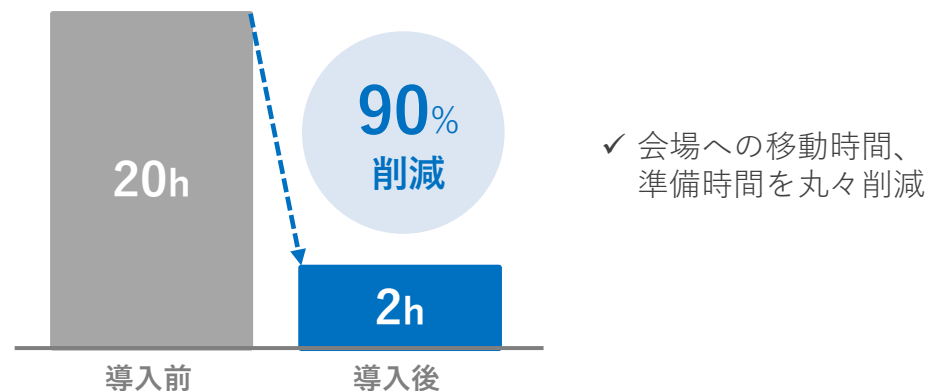
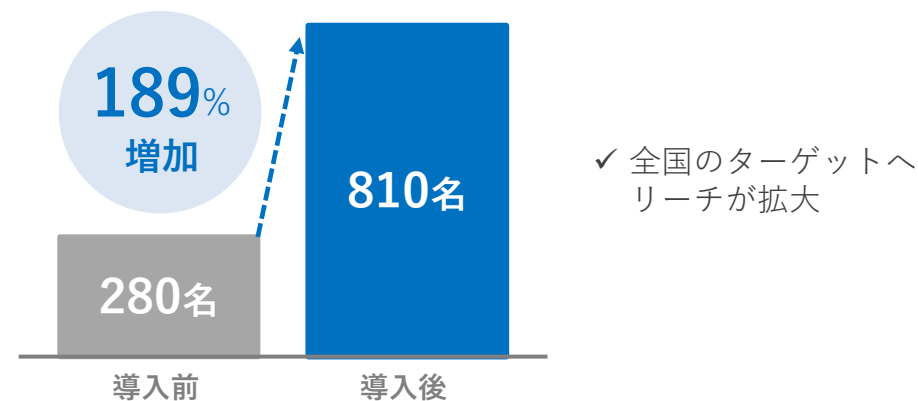
20年3月にオンライン企業説明会「ワンキャリアライブ」をリリース

コロナの影響もあり、多くのオンライン企業説明会が実施され採用DXが加速。オンライン企業説明会経由での企業求人への申込者数も伸びており、求職者からの需要も高まっている。キャリアデータによって求職者からのニーズを捉えたコンテンツの企画が可能であるため、他社との差別化を実現。



1. 2020年12月期第1四半期まではオフライン企業説明会経由での企業求人への申込者数、それ以降はオンライン企業説明会経由での企業求人への申込者数。
2. 2021年12月期の第2四半期末時点。



オンライン説明会出演による業務時間の削減例¹（/月）オンライン説明会出演によるリーチ人数¹（/回）

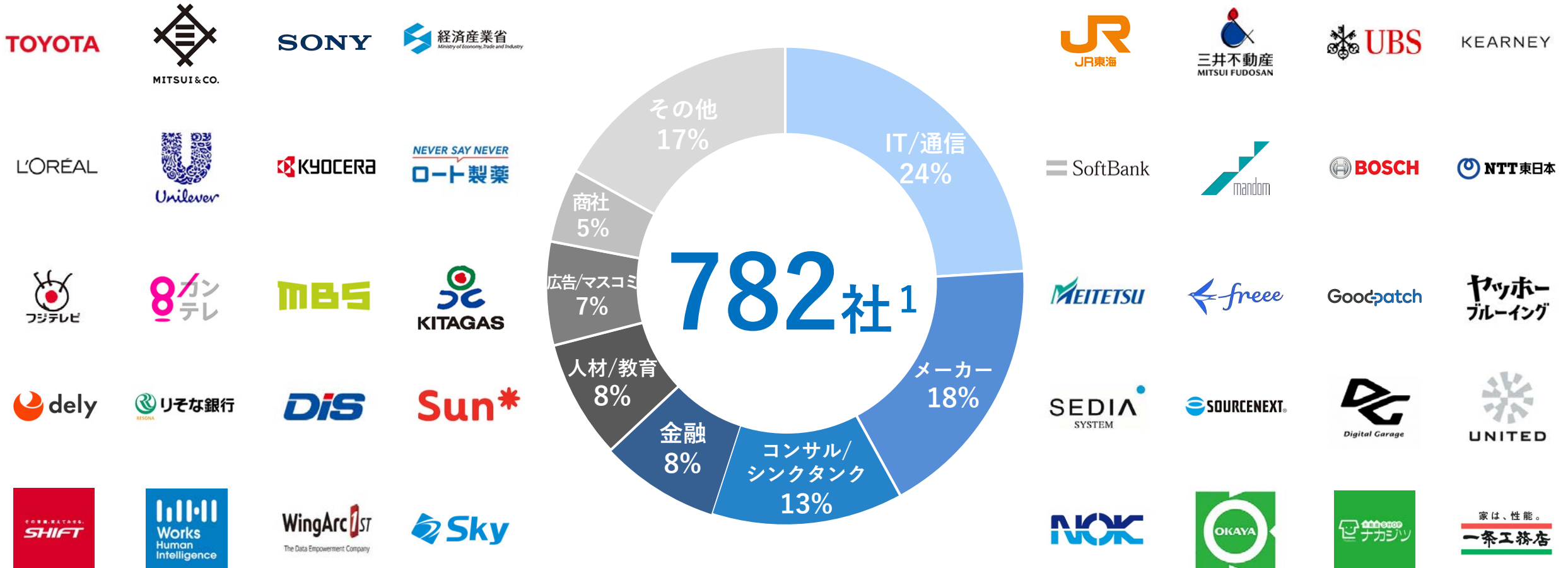
オンラインの説明会で全国への移動時間を大幅削減。


ワンキャリアクラウドのオンライン説明会で、実施時間の削減とリーチ数の増加を実現し、より効率的な学生へのアプローチが可能に。

これまで全国の合同説明会に参加するために20時間ほどの移動時間がかかっていたが、ワンキャリアクラウドのオンライン説明会への出演の場合は2時間にまで削減。また、説明会1回あたりの学生との接点も189%増加。

2 採用DXの推進 利用顧客

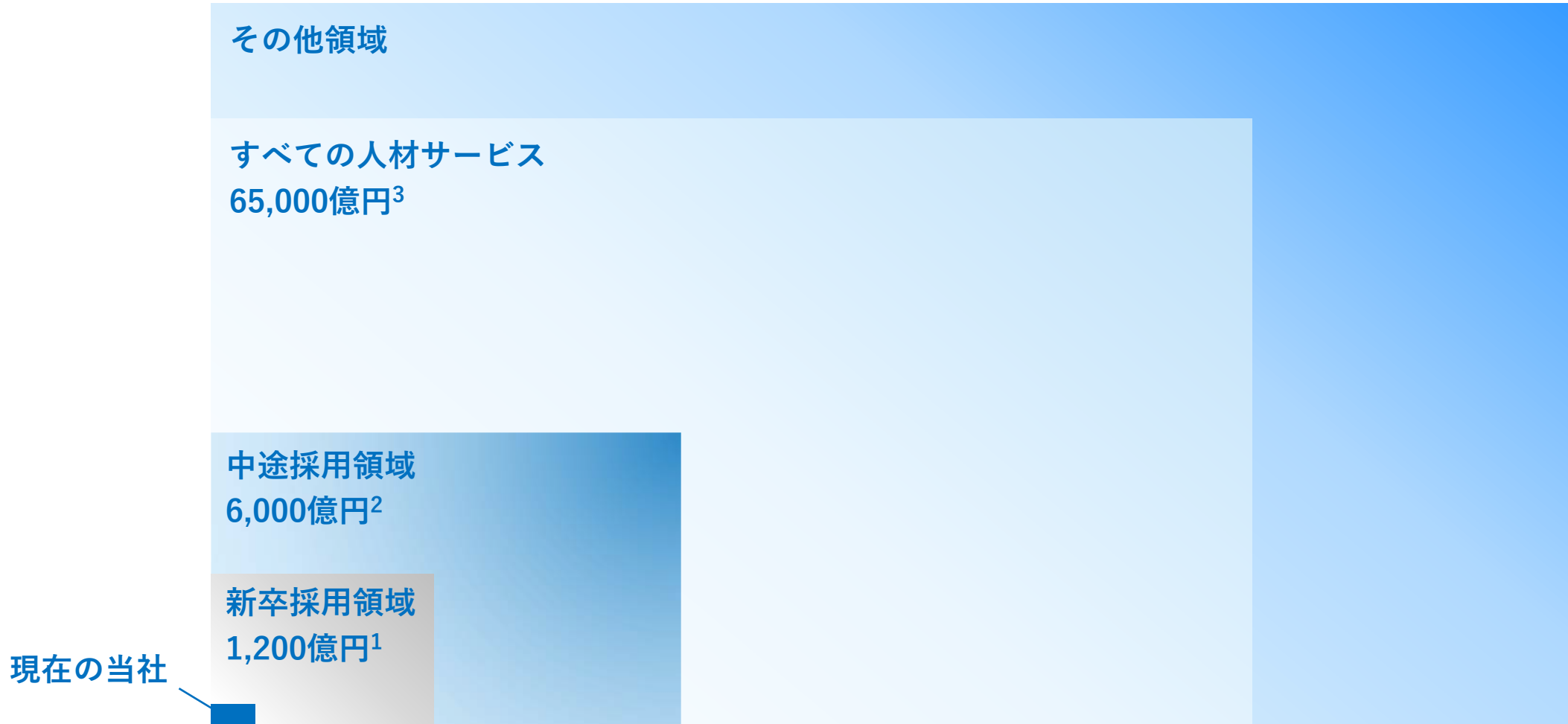
大手企業からベンチャー / 中小企業まで幅広い取り組み実績。



- 
1. 事業内容
 2. 事業の特徴
 - 3. 市場規模 / 成長戦略**
 4. 財務ハイライト
 5. 事業計画と資金使途
 6. リスク情報

市場規模

足元のターゲティング市場は、新卒採用領域で1,200億円、中途採用領域で6,000億円。
長期的にはキャリアデータを用いてすべての人材サービス、そしてその他領域にも事業展開。



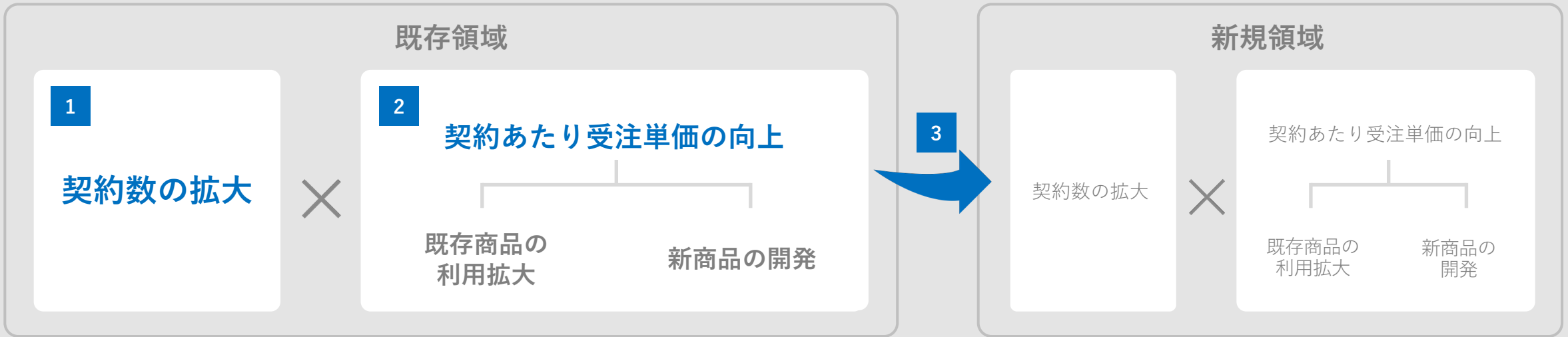
1. 矢野経済研究所『新卒採用支援市場の現状と展望_2021年版』における2021年度予測値1,234億5,000万円。

2. シード・プランニング『転職サービスの利用動向と市場規模予測』（<http://www.seedplanning.co.jp/press/2019/2019082001.html>）における2021年度予測値。

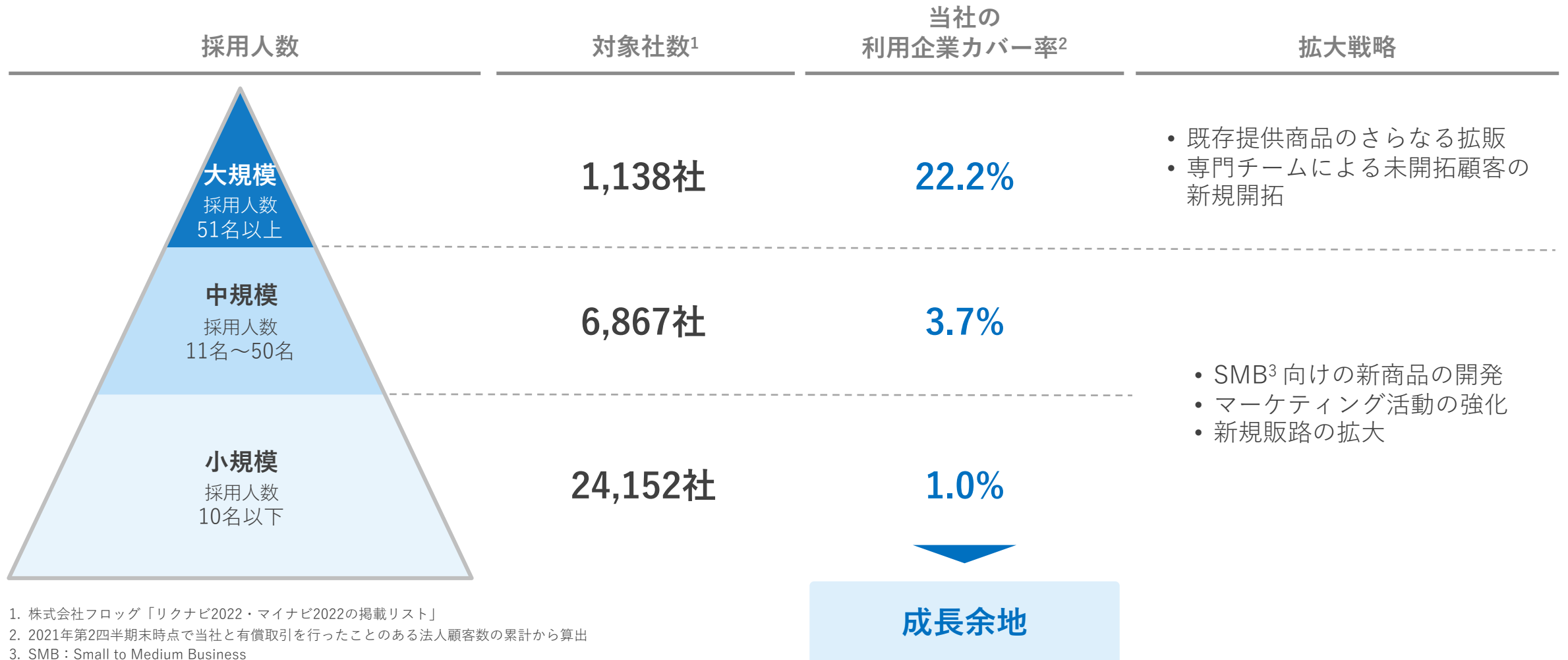
3. 矢野経済研究所『人材ビジネスの現状と展望 2020年版』における2020年度見込値6兆5,098億円、3業界(人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業)の合算値。

売上高の継続的成長に向けた戦略

- 1 契約数の拡大
- 2 受注単価の向上
- 3 事業領域の拡大



サービス利用率は大規模、中規模、小規模の顧客それぞれで大きな成長余地を残している。



1. 株式会社フロッグ「リクナビ2022・マイナビ2022の掲載リスト」

2. 2021年第2四半期末時点で当社と有償取引を行ったことのある法人顧客数の累計から算出

3. SMB：Small to Medium Business

顧客拡大の余地が大きい中～小規模顧客のサービス利用率拡大に重点を置き、採用DXを推進することでマーケットシェアの拡大を目指す。

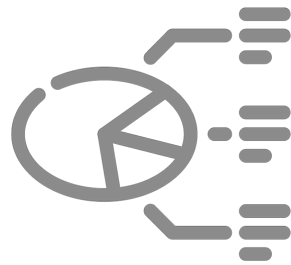
新商品の開発

中～小規模顧客でもご利用いただきやすい廉価な商品や地方での採用活動を支援する新商品の開発を行い、商品ラインナップを拡大することで、裾野が広がる顧客ニーズに対応する予定。



マーケティング活動強化

従来のWEB広告中心の広告活動だけでなく展示会やマスメディアを活用した各種マーケティング施策なども強化することで、認知拡大を図り、インバウンドでの問い合わせ増加を目指す。今後も継続的にマーケティング施策に投資を行う予定。



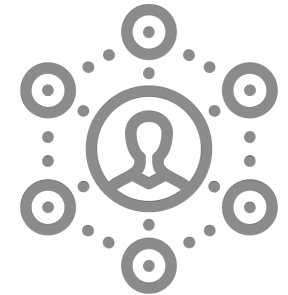
営業部門の人員補強

営業部門の人員の新規採用と育成の強化に継続的な投資を行い、顧客拡大のための販売力の強化を図る。



販売パートナー増加

全国に営業網を持つ金融機関や、人事担当者とのコネクションを持つ販売代理店、人事研修や労務サービスなどを提供しているHR領域の事業者と販売パートナー契約を締結し、営業網の拡大を目指す。



契約件数の拡大に合わせて、既存顧客への商品ラインナップ拡充とアップセル施策を組み合わせ、継続的に事業を成長させていく。

商品ラインナップ

ワンキャリアの商品ラインナップ¹は新卒採用の業務フローのあらゆるシーンでの利用を想定して設計され、利用年数の増加に応じて利用商品が増加。

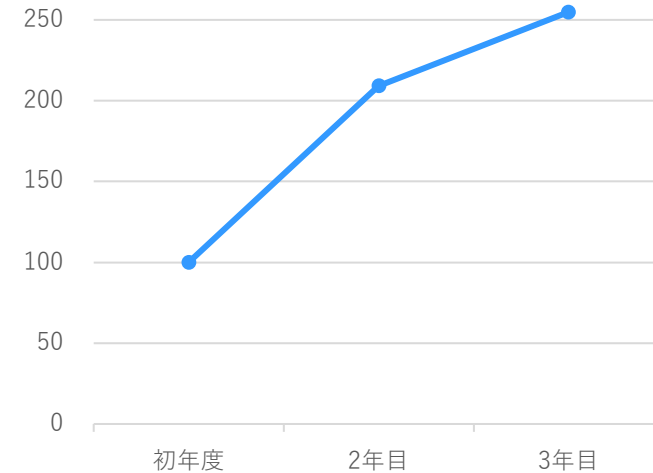


1. グレー文字部分は今後順次開発予定。
2. 採用業務を請け負う採用業務代行サービス。

経過年別アップセル実績³

初年度はアカウント開設を優先し、低い取引金額となる傾向。高いサービス利用満足度により、2年目以降の取り組みで着実にアップセルを達成し、継続的に取引金額の上昇を実現。

平均単価初年度対比伸長 (%)



3. 2021年12月期第2四半期末時点の当社有償取引企業について受注日を起算日とした年度ごとの取引額の平均値を集計。

新卒採用領域に留まらず中途採用領域でも事業を展開¹することでキャリアデータの最大化を目指す。クラウドサービスの機能拡張により企業の採用DXを実現。長期的にはその他人材領域などにも展開。



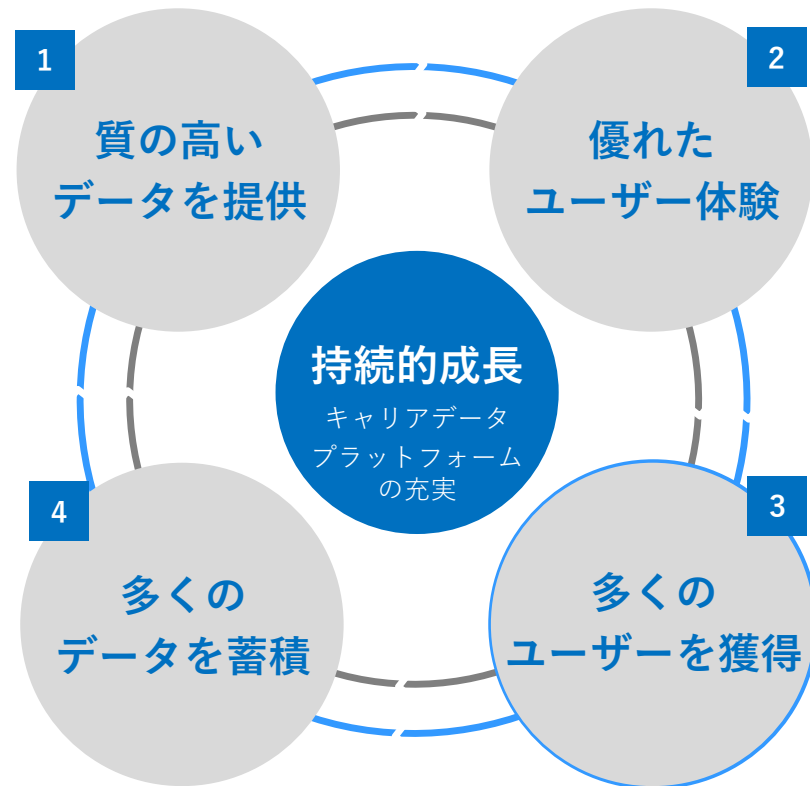
1. グレー文字部分は今後順次展開を検討予定。

2. 中途採用事業は現時点では業績に与える影響は小さいものの、今後の事業拡大を目指す。

3. 採用計画機能は全ての法人顧客に利用いただける無償提供サービス。今後は機能の拡張により一部有償化すること予定している。

新卒事業と同様の好循環サイクルを中途事業でも実現させる。

新卒事業の会員と顧客を中途事業へ転化させることで、好循環サイクルによる成長が加速していく。



ONE CAREERからONE CAREER PLUSへの会員と顧客の転化

ONE CAREER

新卒サービス会員

新卒サービス顧客

キャリアデータ
保有会員数
80万人
以上



法人取引累計社数
700社
以上



成長を加速させる今後開発予定の機能

- ONE CAREERとONE CAREER PLUSの共通IDを作成することによってサービス間でのシームレスな利用を促進
- ONE CAREER上でONE CAREER PLUSのコンテンツを閲覧可能にし登録を促進

- 
1. 事業内容
 2. 事業の特徴
 3. 市場規模 / 成長戦略
 - 4. 財務ハイライト**
 5. 事業計画と資金使途
 6. リスク情報

損益計算書

(単位：百万円)	2019年12月期	2020年12月期
売上高	952	1,330
成長率	49.3%	39.7%
売上原価	292	344
売上総利益	660	986
売上総利益率	69.3%	74.1%
販売管理費	645	905
営業利益	15	80
営業利益率	1.6%	6.1%
経常利益	9	72
経常利益率	1.0%	5.4%
税引前当期純利益	9	69
法人税等合計	10	0.5
当期純利益	-1	68
当期純利益率	-0.1%	5.1%

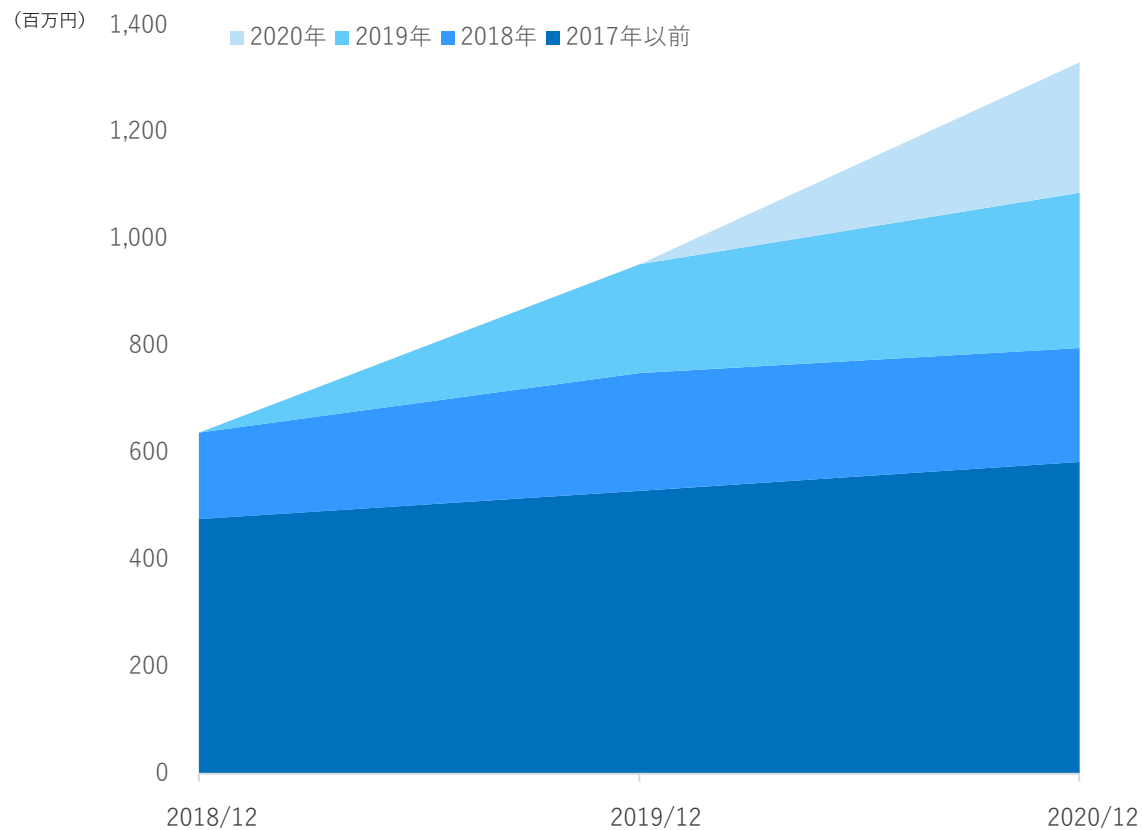
貸借対照表

(単位：百万円)	2019年12月期	2020年12月期
流動資産	723	971
現金及び預金	658	847
売掛金	39	95
その他	25	28
固定資産	162	322
有形固定資産	3	85
無形固定資産	37	78
ソフトウェア	0.3	75
その他	37	3
投資その他の資産	121	159
資産計	886	1,293
流動負債	532	638
短期借入金	50	59
1年内返済予定の長期借入金	210	225
前受金	163	186
その他	109	166
固定負債	303	536
長期借入金	303	536
負債合計	835	1,175
純資産合計	50	118
負債純資産合計	886	1,293

当社ビジネスモデル

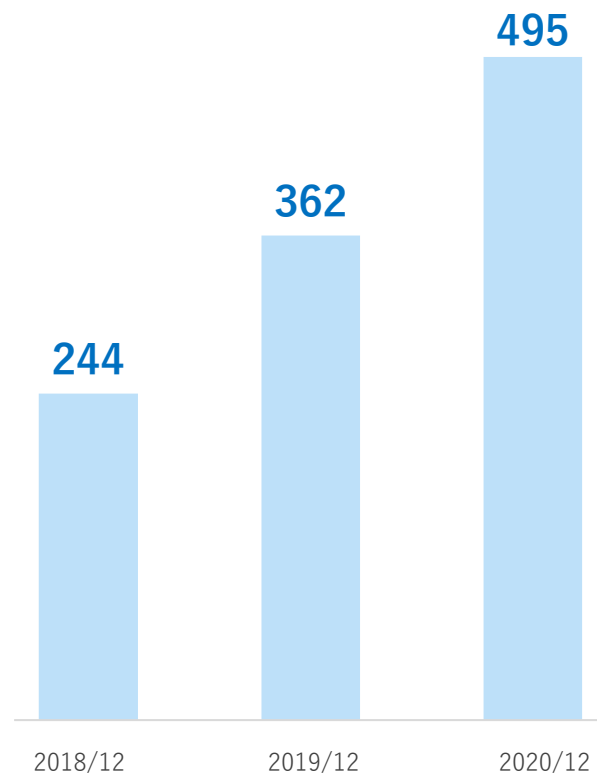
新規取引開始後、一定の企業が次年度も取引を継続。
継続取引企業に対しては着実にアップセルを達成し、売上成長を実現している。

取引開始年度別売上高推移（2018/12～2020/12）



年間取引社数¹の推移

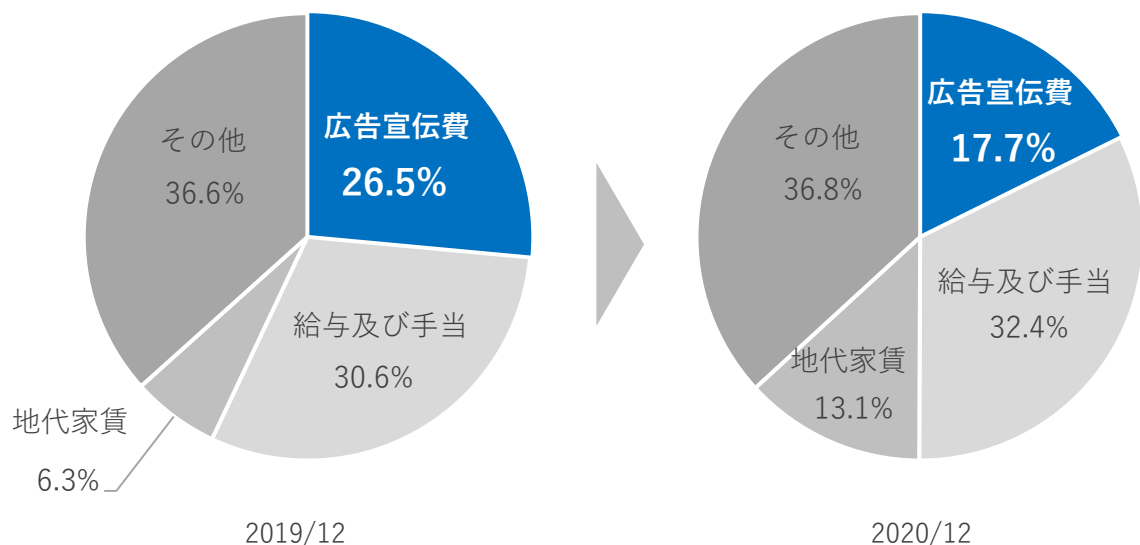
(単位：社)



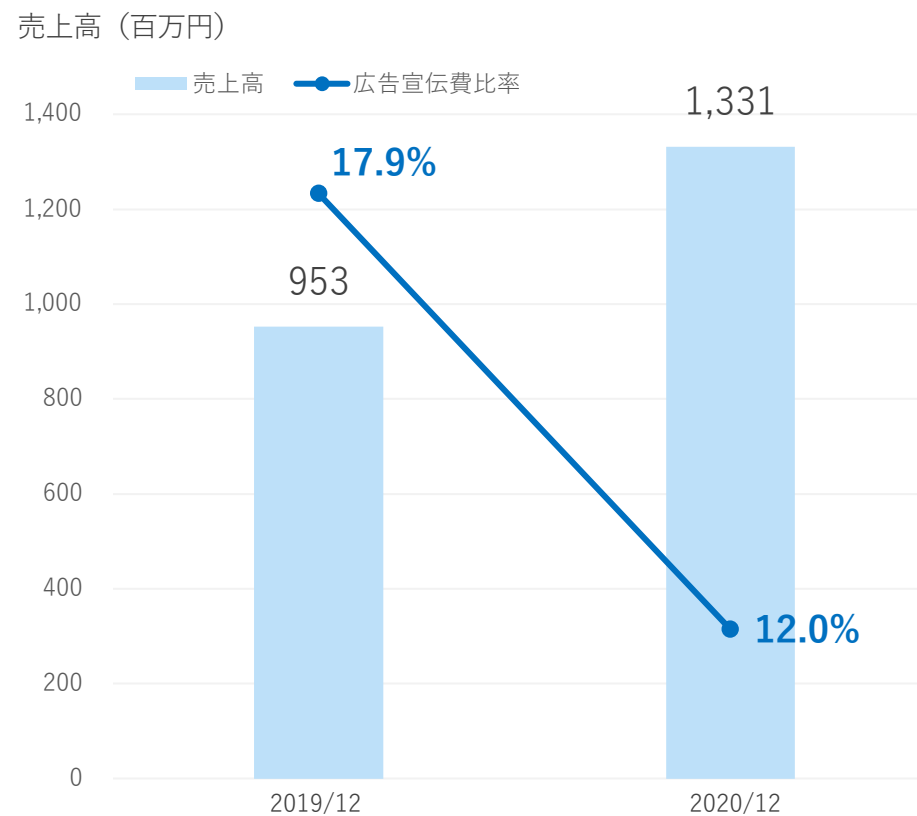
事業の効率化


ユーザー認知度の高まりにより、多額の広告宣伝費をかけなくとも事業成長が可能。

販管費に占める広告宣伝費の割合の変化



売上高と広告宣伝比率の変化



- 
1. 事業内容
 2. 事業の特徴
 3. 市場規模 / 成長戦略
 4. 財務ハイライト
 - 5. 事業計画と資金使途**
 6. リスク情報

事業計画と新規発行による手取金の使途

事業計画¹

新規受注件数の増加に伴い、昨年度同様高い成長を目論む。
事業効率化に伴い、利益率が大幅に改善。

(単位：百万円)	2020年12月期 実績	2021年12月期 予想	対前期増減率
売上高	1,330	1,859	39.7%
売上原価	344	424	23.0%
売上総利益	986	1,435	45.5%
販売費及び一般管理費	905	1,077	19.0%
営業利益	80	357	343.6%
経常利益	72	326	352.1%
当期純利益	68	212	211.0%

手取金の使途

手取金は、主にワンキャリアクラウドシリーズのプロダクト開発、及びセールスの強化、中途採用事業領域のマーケティング及びキャリアデータ収集の強化に使用。



上記の差引手取概算額1,133百万円に本第三者割当増資の手取概算額上限332百万円を合わせた、手取概算額合計上限1,465百万円については、以下のとおり充当予定

- キャリアデータを活用した複数のサービスの展開を目的とした技術研究及びシステム開発への投資費用として、644百万円を充当予定
- 取引社数拡大を目的とした営業人員を強化するための費用として、75百万円を充当予定
- 中途採用事業における認知拡大、キャリアデータ収集を目的とした費用として196百万円
- 残額は、財務体質強化を目的とした借入金返済に充当予定

また、具体的な充当期までは安全性の高い金融商品等で運用していく方針

- 
1. 事業内容
 2. 事業の特徴
 3. 市場規模 / 成長戦略
 4. 財務ハイライト
 5. 事業計画と資金使途
 6. **リスク情報**

リスク情報

事業等の主要なリスク¹

新型コロナウイルスの感染拡大について

新型コロナウイルス感染症の世界的な流行に伴い、採用活動を行う企業の中には業績が悪化し、採用計画の中止や縮小を強いられている企業が存在しております。今後更に拡大・蔓延し、広範囲の業種の業績に影響を与えるような状況となった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

人材の確保・育成について

当社の事業が継続的に成長していくためには、優秀な人材の確保、育成及び定着は経営上の重要な課題であります。必要な人材の採用が想定どおり進捗しない場合、採用し育成した役職員が当社の事業に寄与しなかった場合、あるいは育成した役職員が退職した場合には、当社の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

新規事業等について

当社は、業容拡大に向けて、ワンキャリアクラウドシリーズの各サービスに続く新たなサービスの創出を目指しております。安定収益を創出するにはある程度の期間を要する場合があります、その期間において人件費等の先行投資により一時的に利益率が低下し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、想定していた成果を上げることができない場合、撤退コストが発生することがあり、結果として当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

システム障害について

当社のサービスは、インターネットを介して提供されておりますが、大規模なプログラム不良や自然災害、事故の発生、不正アクセス、その他システム障害やネットワークの切断等のシステム障害が発生する可能性があります。システム障害が発生し、サービス提供に障害が生じた場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

リスクへの対応策

特定の業種に偏りのない顧客ポートフォリオを形成し、リスクを分散化します。

必要な人材を確保するため十分な採用予算を確保し、また入社社員に対する研修の実施を通じ、当社の将来を担う優秀な人材の確保・育成に努め、社内研修やレクリエーション等を通じて役職員間のコミュニケーションを図ることで、定着率の向上を図ります。

新規サービスの開発・展開につきましては、予め回収可能性を十分に調査・検討し実行します。

定期的なバックアップや稼働状況の監視、システム運用・更改手続きの整備により事前防止及び回避に努めております。

事業等の主要なリスク¹

サイトの健全性及び適切性について

「ONE CAREER」では信頼性の低い情報の投稿や、人を傷つける投稿、採用とは関係のない内容を理由での評価・感想の投稿によって、求職者に誤解を招く情報を与える危険性が存在しております。急速な利用者の増加による規模拡大に対して、サービス内における不適切行為の有無等を完全に把握することは困難であり、サービス内においてトラブルが発生した場合には、規約の内容に関わらず、当社が法的責任を問われる可能性があります。一方、当社の法的責任が問われない場合においても、トラブルの発生自体がサイトのイメージ悪化を招き、当社の事業及び業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

また、当社では、就職活動に役立つ記事を「ONE CAREER」上に掲載しております。万一事実と異なる記事が掲載されることや、誤解を招く表現が掲載された場合、社会的信用が毀損され、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

なお、上記リスクに対して必要な対策を講じていくことに伴うシステム対応や体制強化の遅延等が生じた場合や、対応のために想定以上に費用が増加した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

個人情報保護について

当社は、利用者の登録情報等の個人情報を取得し、利用しているため、個人情報の保護に関する法律が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されております。当社が保有する個人情報等につき漏洩、改ざん、不正使用等が生じる可能性が完全に排除されているとはいえません。従って、これらの事態が起こった場合、適切な対応を行うための相当なコストの負担、当社への損害賠償請求、当社の信用の低下等によって、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

リスクへの対応策

禁止事項を利用規約に明記するとともに、利用規約に基づいた利用がされていることを確認するためにユーザーサポート体制を整備しております。投稿されたクチコミ情報に関しては全件審査を実施しており、明らかに不適切な投稿を発見した場合には、当該情報を公開中止した上で、利用規約に違反した利用者に対してはユーザーサポートから改善要請を行っているため、一定の健全性は維持されているものと認識しております。

記事制作にあたっては、マニュアルを整備し、当該マニュアルに沿って適切に運用することにより記事の正確性を担保しております。

今後想定される業容拡大への対応も含めて、監視機能強化のためのユーザーサポートにかかる人員増強等、サービスの健全性及び適切性の維持のために必要な対策を講じていく方針であります。

個人情報の外部漏洩の防止はもちろん、不適切な利用、改ざん等の防止のため、個人情報の管理を事業運営上の重要事項と捉え、保護管理体制の確立に努めており、個人情報管理規程を制定し、個人情報の取り扱いに関する業務フローを定めて厳格に管理するとともに、全従業員を対象として社内教育を徹底する等、同法及び関連法令並びに当社に適用される関連ガイドラインの遵守に努めるとともに、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。
- なお、今後の当資料のアップデートは、本決算発表の2月頃を目途として開示する予定です。