



2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ワンキャリア（東証グロース：4377）

2022年8月



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、キャリアデータを結集し、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。

個人の就職活動のパラダイムシフト

変化1

「点」の就職活動から、
「線」の就職活動へ



キャリアの地図

- キャリアに関するあらゆる情報が可視化されており、将来のキャリアを考える際に利用できる
- 長い人生を歩む上で、個人の目標にあわせた最適なキャリアを設計できる

変化2

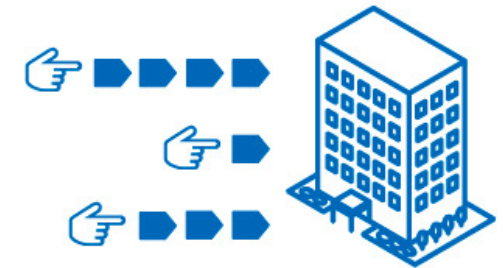
「高コスト」な就職活動から、
「低コスト」な就職活動へ



- 個人にとって最適な企業やコンテンツがレコメンドされる
- 人生のステージにおいて、個人に合ったキャリアを効率的に選択できる

変化3

「一律」な就職活動から、
「選択可能」な就職活動へ

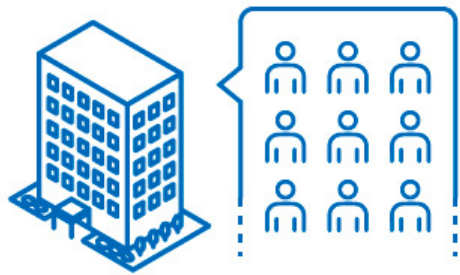


- 個人の経験や就職活動の状況に合わせた選考プロセスを選択できる
- 個人のペースに合わせて入社タイミングを選択できる

企業の採用活動のパラダイムシフト

変化1

「選ぶ」採用から、
「育てる」採用へ



タレントの資産化

- 内定に繋がらなかった求職者のデータを毎年失っていくのではなく、長期的に接点を持ち続けることで将来の採用機会に繋げる
- 過去のデータを資産として活用することで、採用コストが削減できる

変化2

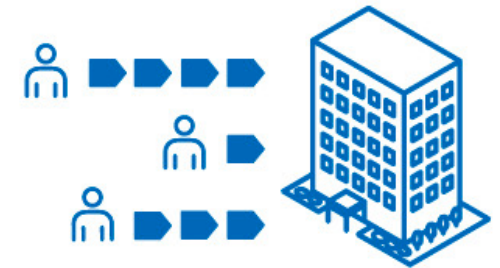
「企業最適」な採用から、
「求職者最適」な採用へ



- 企業都合ではなく、求職者にとって最適化されたタイミングで施策を実施できる
- 求職者のインサイトを捉えた最適なアプローチによって、競合他社との差別化ができる

変化3

「画一的」な採用から、
「個別最適」な採用へ



- テクノロジーを活用して、求職者の能力や志向に合わせた個別最適な選考プロセスを実現する
- 過去のデータを資産として活用することで、ミスマッチな採用を低減させる

目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
3. 参考資料

目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
3. 参考資料

2022年12月期 第2四半期決算 サマリー

第2四半期累計業績

- 業績予想に対して売上・利益共に順調に進捗

- 売上高 1,503百万円 前年同期比+46.4% 業績予想に対する進捗率54.2%
- 営業利益 491百万円 前年同期比+46.0% 業績予想に対する進捗率82.9%

※当初、1Qから3Qは主に法人顧客獲得のための投資を想定していたが、獲得効率最適化を重視し、上期での過剰な投資を回避。4Qを含めた下期に効果的な投資を行うこととし、利益は想定より前倒しで進捗

KPIの進捗

- 安定して多くの新規取引社数を獲得

- 法人取引累計社数 1,256社 前年同期比+60.6%

- 堅調な会員数の伸び

- 累計会員数 119万人 前年同期比+35.8%

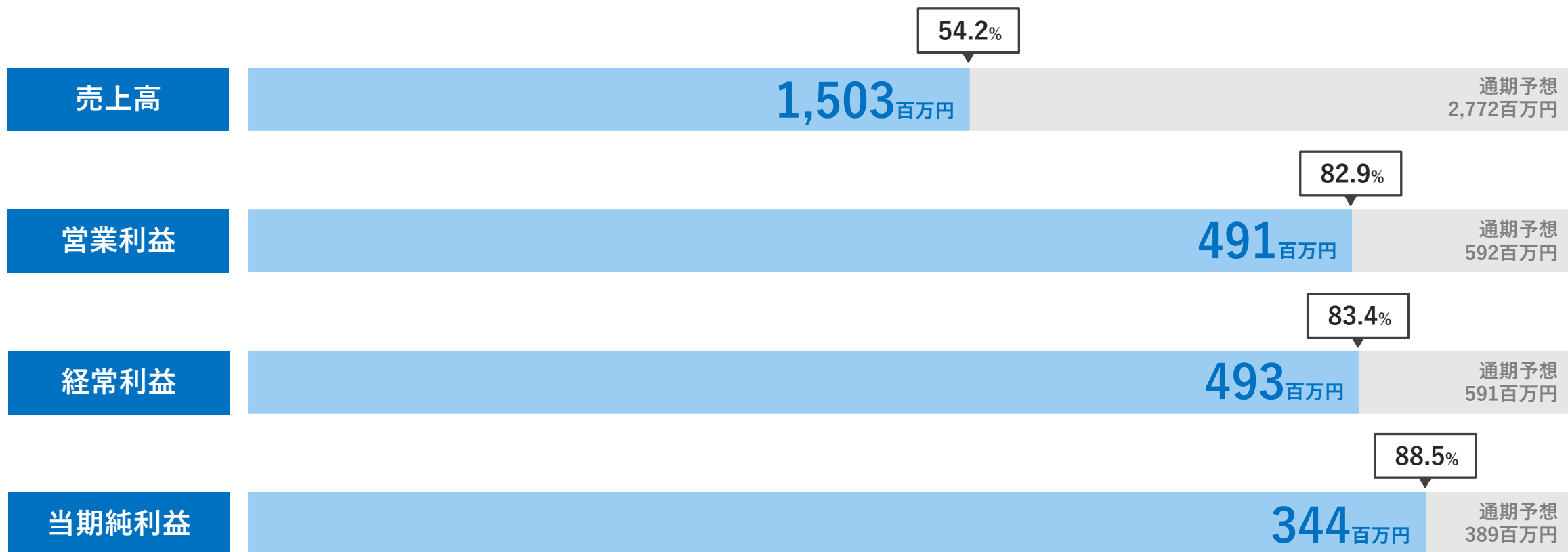
ビジネスアップデート

- 中長期の成長を実現するための各種取り組みを推進

- 中途採用メディア「ONE CAREER PLUS」が1周年を迎え、企業向けに中途採用のブランディングサポートを開始
- 地域（丸の内/大阪/名古屋）で働く魅力を伝える「就活で出会えてよかった企業100名社 電子Book」を公開
- 2022年4月に新卒13名が入社し、2022年6月末時点で正社員数が100名を突破
- 2022年3月下旬より本社オフィスの使用電力を実質再エネ電力に切り替え

通期業績予想に対する進捗率

順調な進捗。当初、1Qから3Qは主に法人顧客獲得のための投資を想定していたが、獲得効率最適化を重視し、上期での過剰な投資を回避。4Qを含めた下期に効果的な投資を行うこととし、利益は想定より前倒しで進捗。



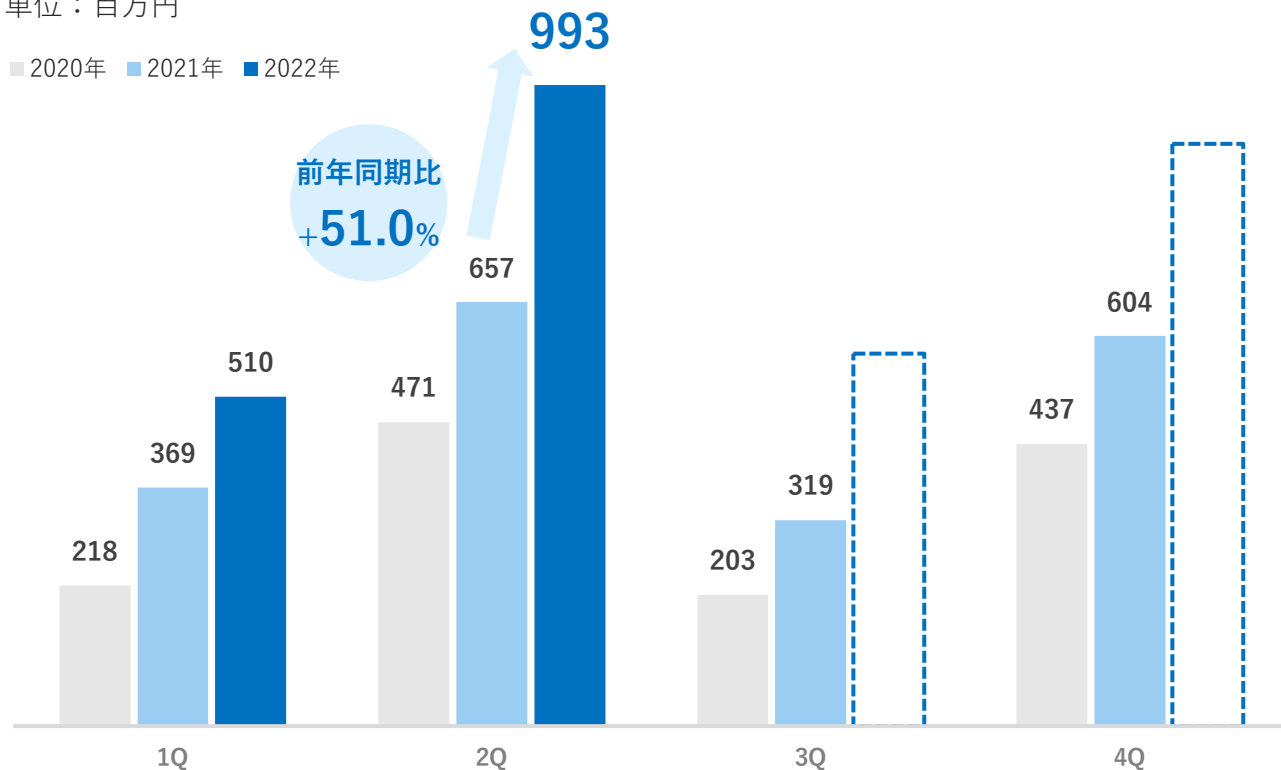
売上高の推移

2Qの売上高は前年同期比+51.0%と順調に進捗、通期で前年同期比+40%以上の成長ペースを維持。
 今後も順調な進捗を想定し、下期は今期の売上だけではなく、前倒しで2023年12月期の売上創出にも注力予定。

Qごとの売上高推移¹

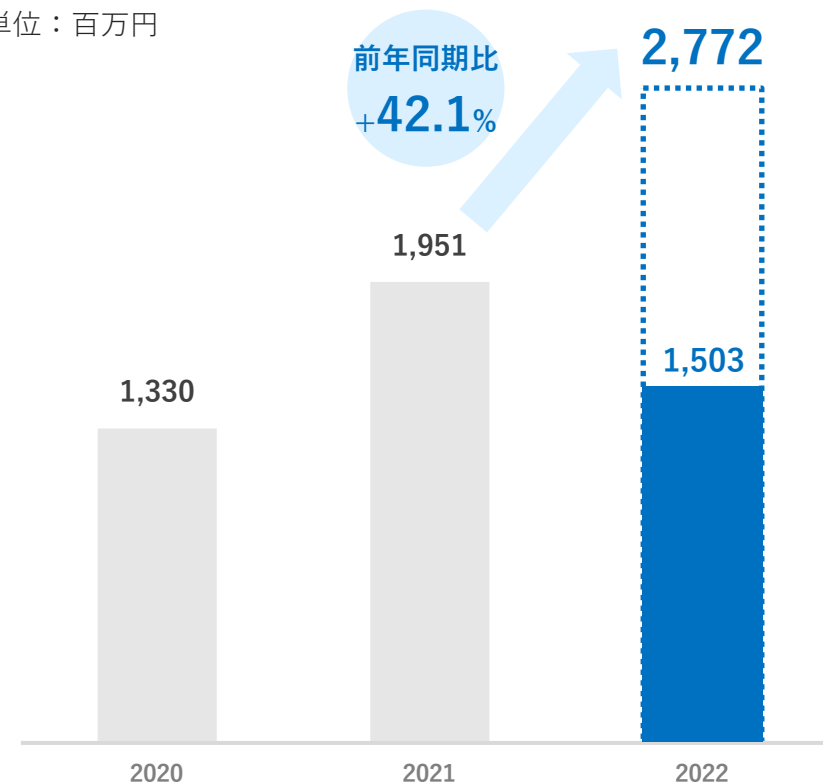
単位：百万円

■ 2020年 ■ 2021年 ■ 2022年



通期売上高推移²

単位：百万円



1. 2022年2Q以前は実績、3Q以降は見込みを反映。
 2. 2021年以前は実績、2022年は業績予想を反映。
 3. 参考資料にて季節性の詳細を説明。

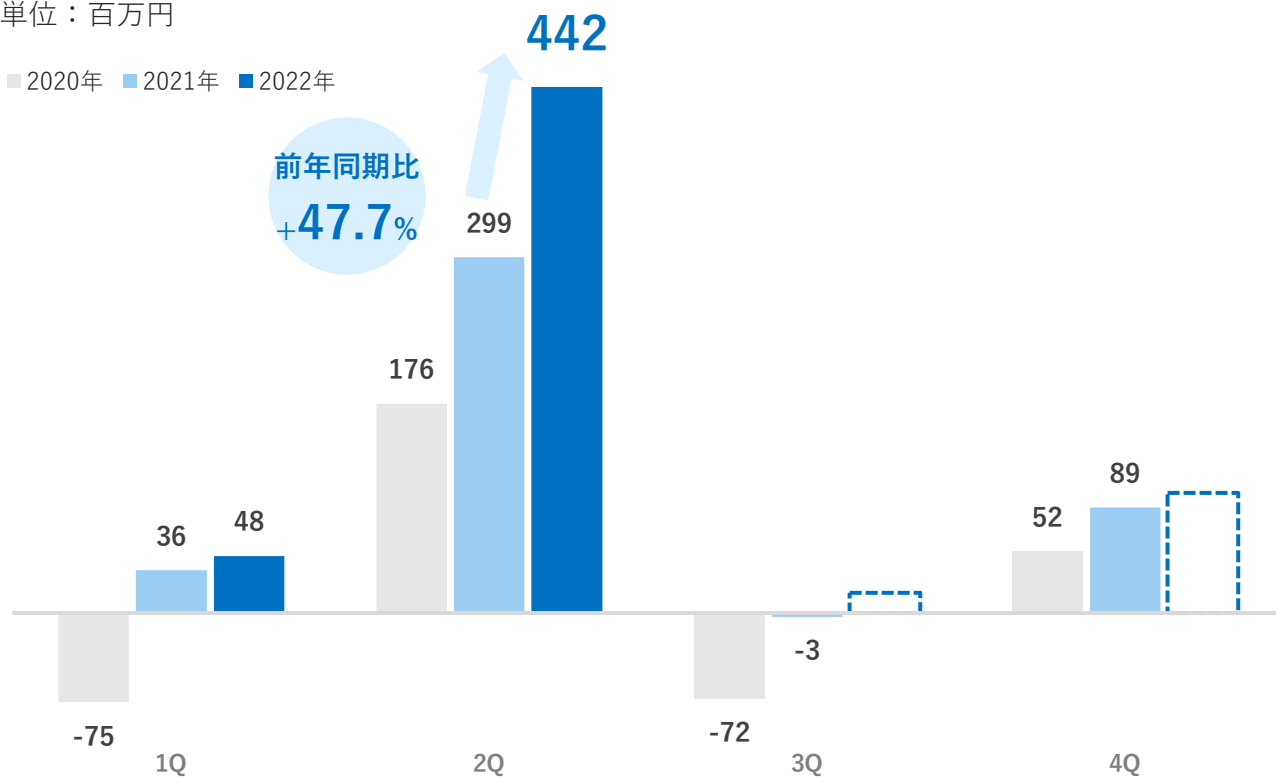
営業利益の推移

当初、1Qから3Qは主に法人顧客獲得のための投資を想定していたが、獲得効率最適化を重視し、上期での過剰な投資を回避、4Qを含めた下期に効果的な投資を行うことに変更。通期で前年同期比+40%以上の成長ペースを維持。

Qごとの営業利益推移¹

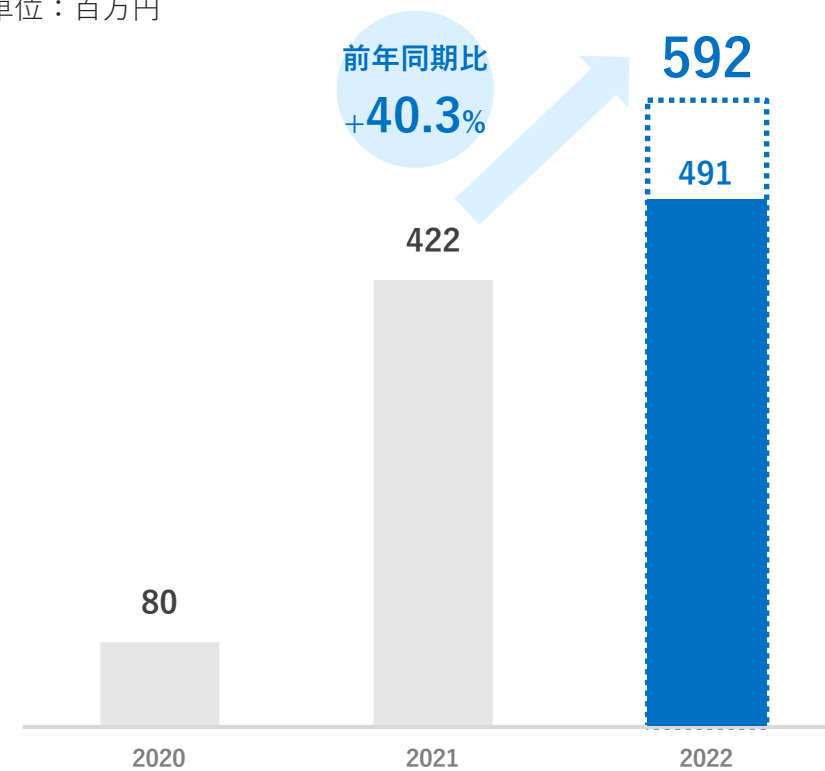
単位：百万円

■ 2020年 ■ 2021年 ■ 2022年



通期営業利益推移²

単位：百万円



損益計算書

売上高・営業利益ともに堅調な成長率を維持し、通期業績予想に対して順調に進捗。

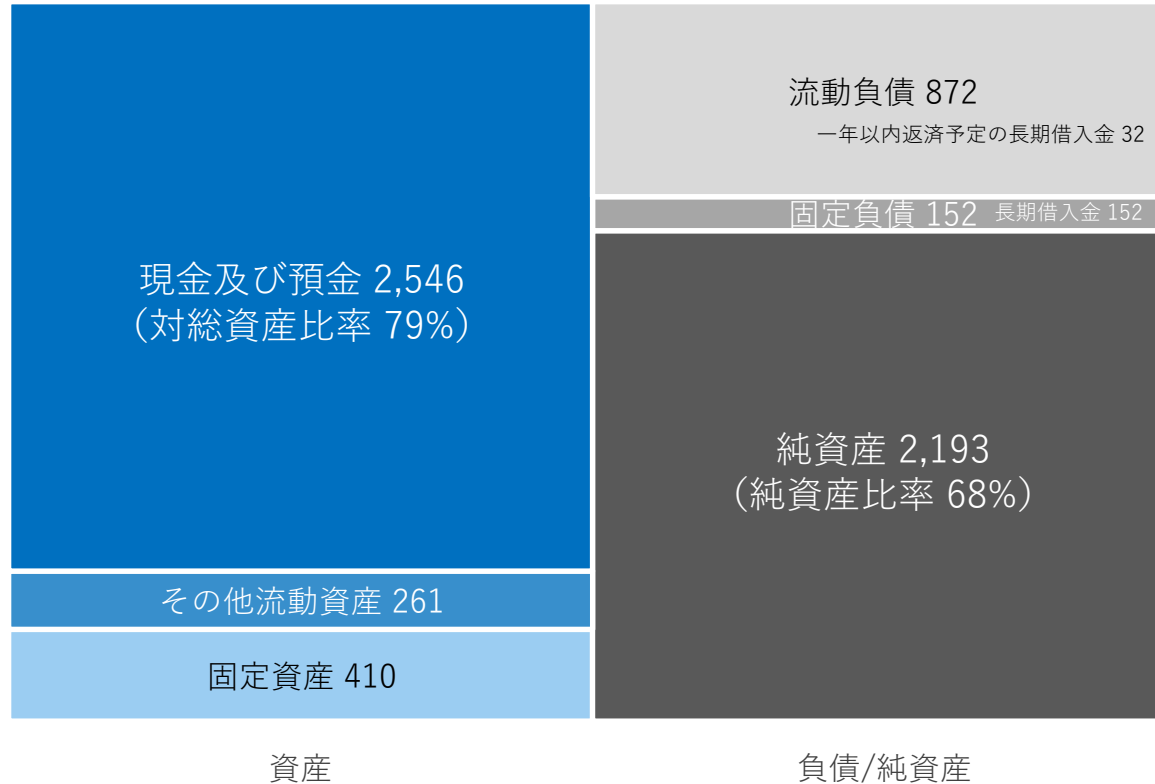
単位：百万円

	第2四半期			第2四半期累計		
	2021年12月期 第2四半期	2022年12月期 第2四半期	前年同期比	2021年12月期 第2四半期累計	2022年12月期 第2四半期累計	前年同期比
売上高	657	993	+51.0%	1,027	1,503	+46.4%
売上原価	94	160	+70.4%	192	281	+46.0%
売上総利益	563	832	+47.8%	834	1,222	+46.5%
売上総利益率	85.7%	83.9%	-1.8pt	81.2%	81.3%	+0.1pt
販売管理費	263	390	+47.9%	498	731	+46.8%
営業利益	299	442	+47.7%	336	491	+46.0%
営業利益率	45.5%	44.5%	-1.0pt	32.7%	32.7%	-0.1pt
経常利益	294	443	+50.3%	329	493	+49.8%
経常利益率	44.9%	44.6%	-0.2pt	32.0%	32.8%	+0.8pt
当期純利益	199	310	+55.1%	223	344	+54.6%
当期純利益率	30.4%	31.2%	+0.8pt	21.7%	22.9%	+1.2pt

貸借対照表

2Q末時点で約25億円の現金及び預金を保有。
純資産比率68%と財務健全性は高い状態。

単位：百万円



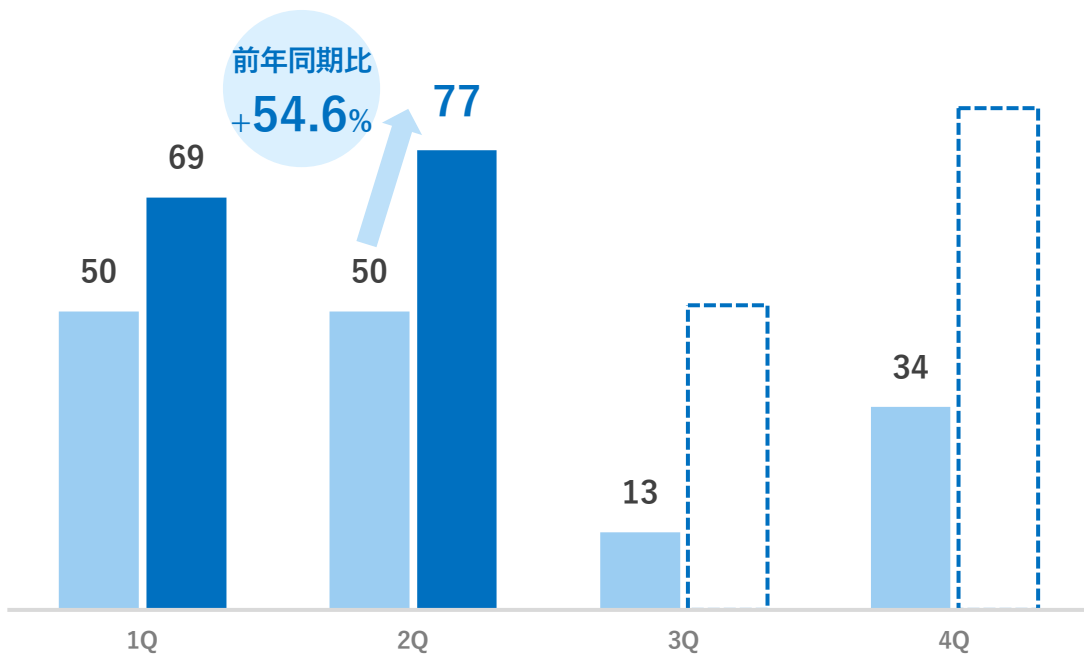
広告宣伝費の詳細

2021年12月期までは求職者ユーザー獲得のための広告宣伝活動を行ってきたが、今期からは法人顧客開拓のためにも広告宣伝費への投資を開始。広告宣伝費の通期総額は前年同期比+約100%となる想定。

Qごとの広告宣伝費推移¹

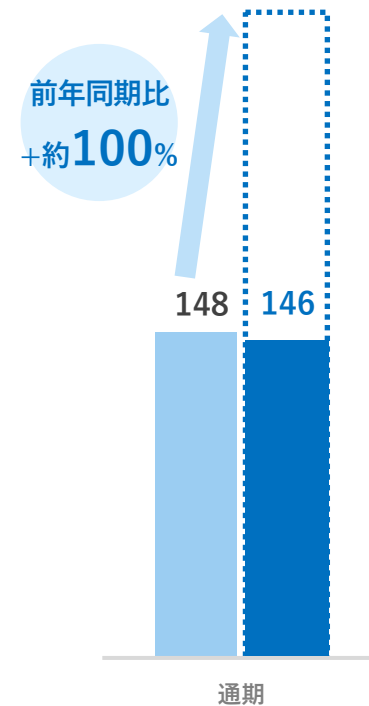
単位：百万円

■ 2021年 ■ 2022年



通期広告宣伝費推移²

単位：百万円

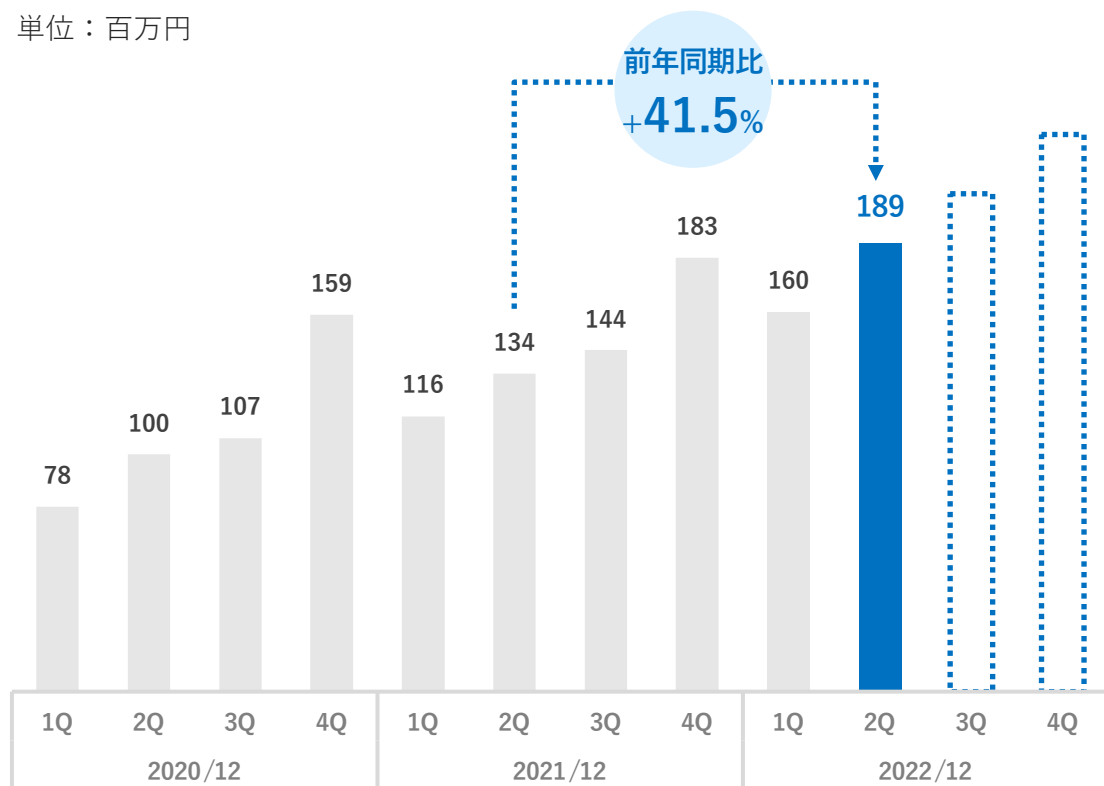


人件費の詳細

売り手市場の中で従業員数を安定的に増やし、継続的な事業成長に向けたリソースを確保。
今期末では正社員数を110~120人前後まで増やすことを想定。

人件費¹

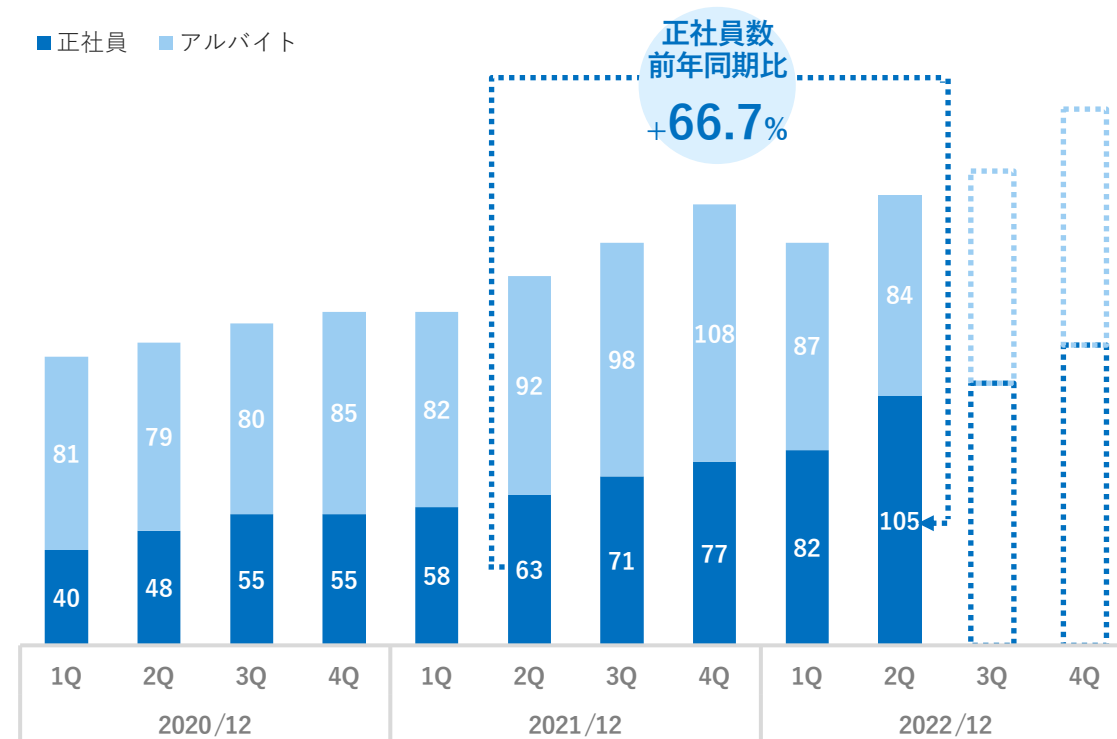
単位：百万円



Q末時点従業員数推移¹

単位：人

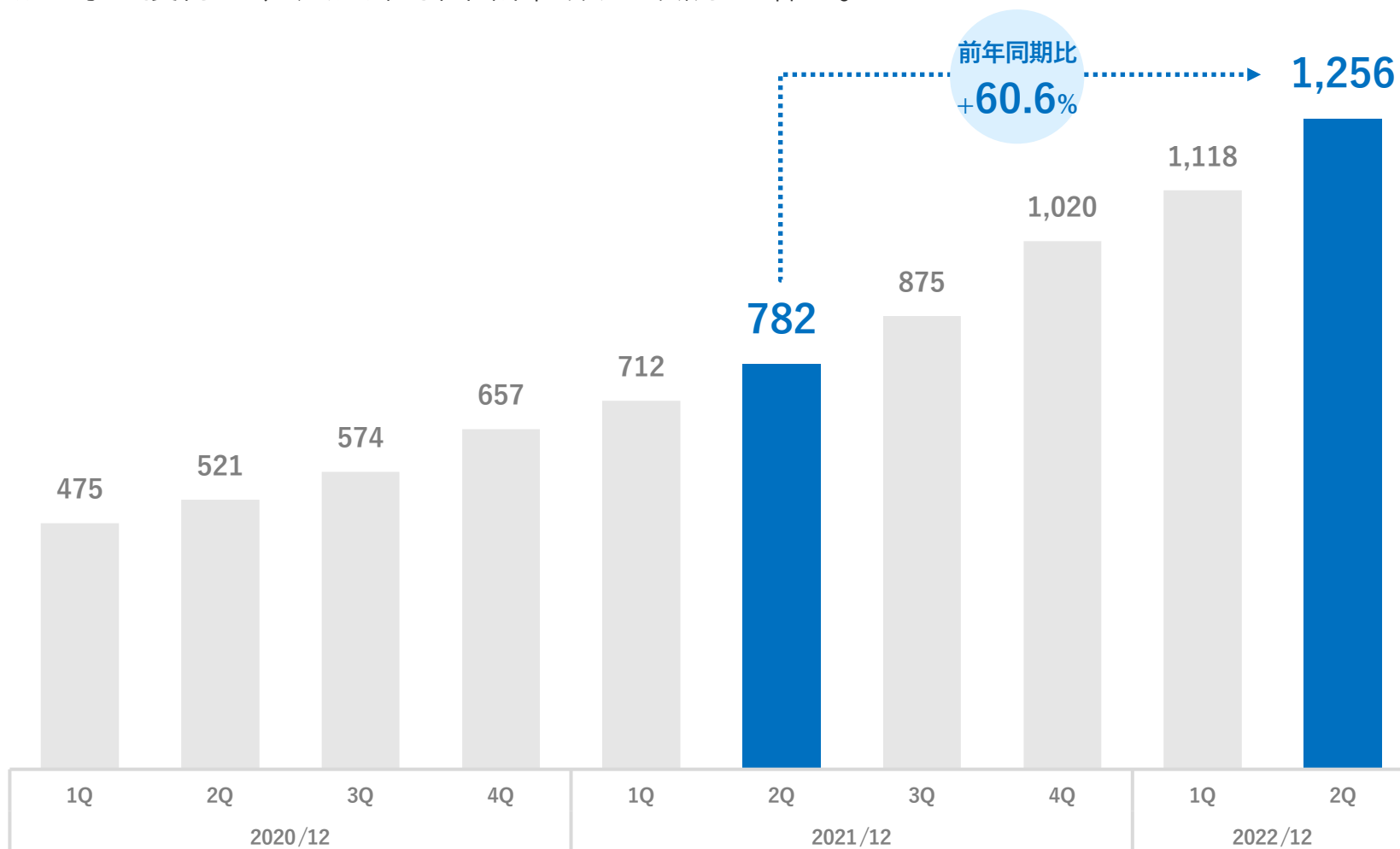
■ 正社員 ■ アルバイト



法人取引累計社数^{1,2}の推移

新規取引企業を安定的に獲得し、法人取引累計社数が順調に増加。

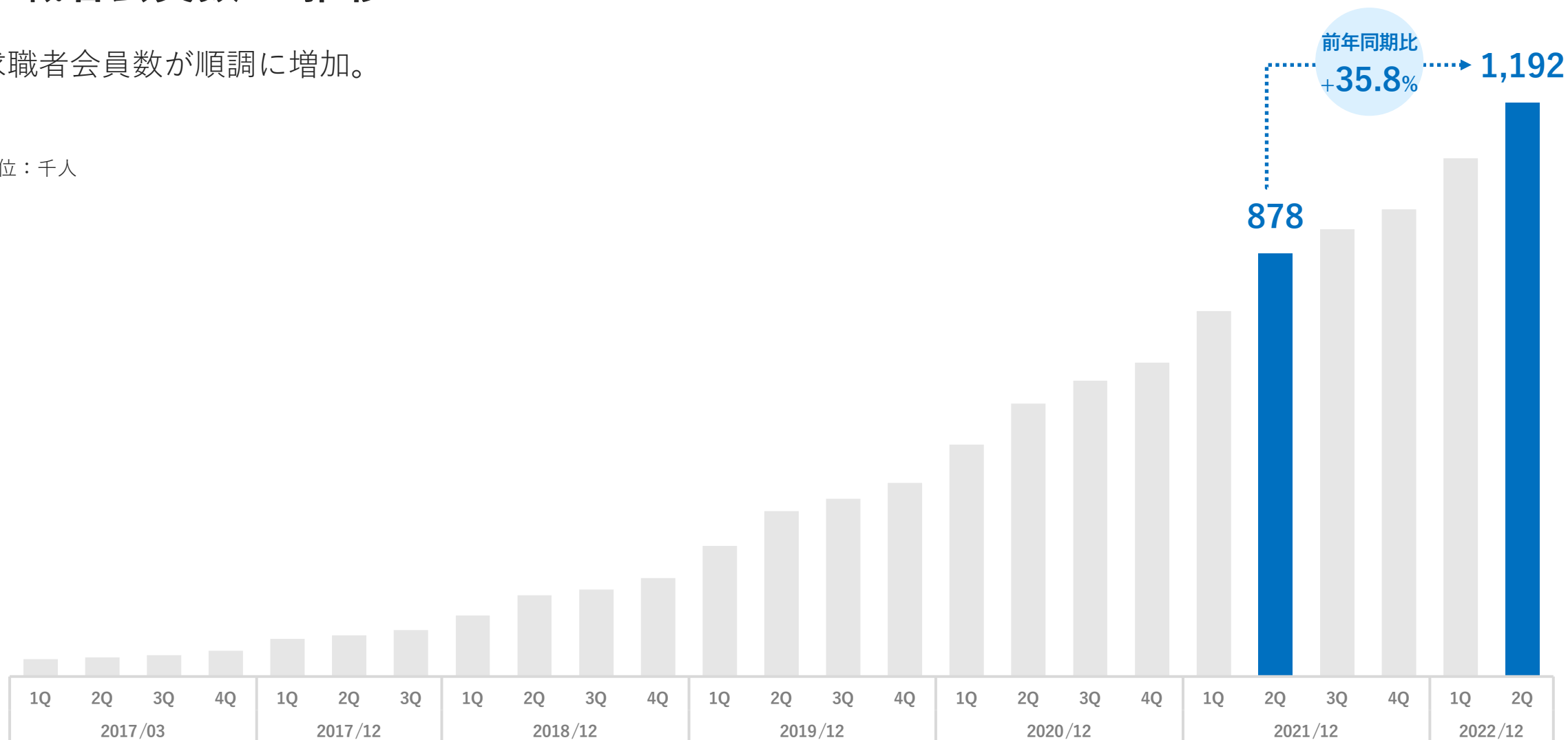
単位：社



求職者会員数¹の推移

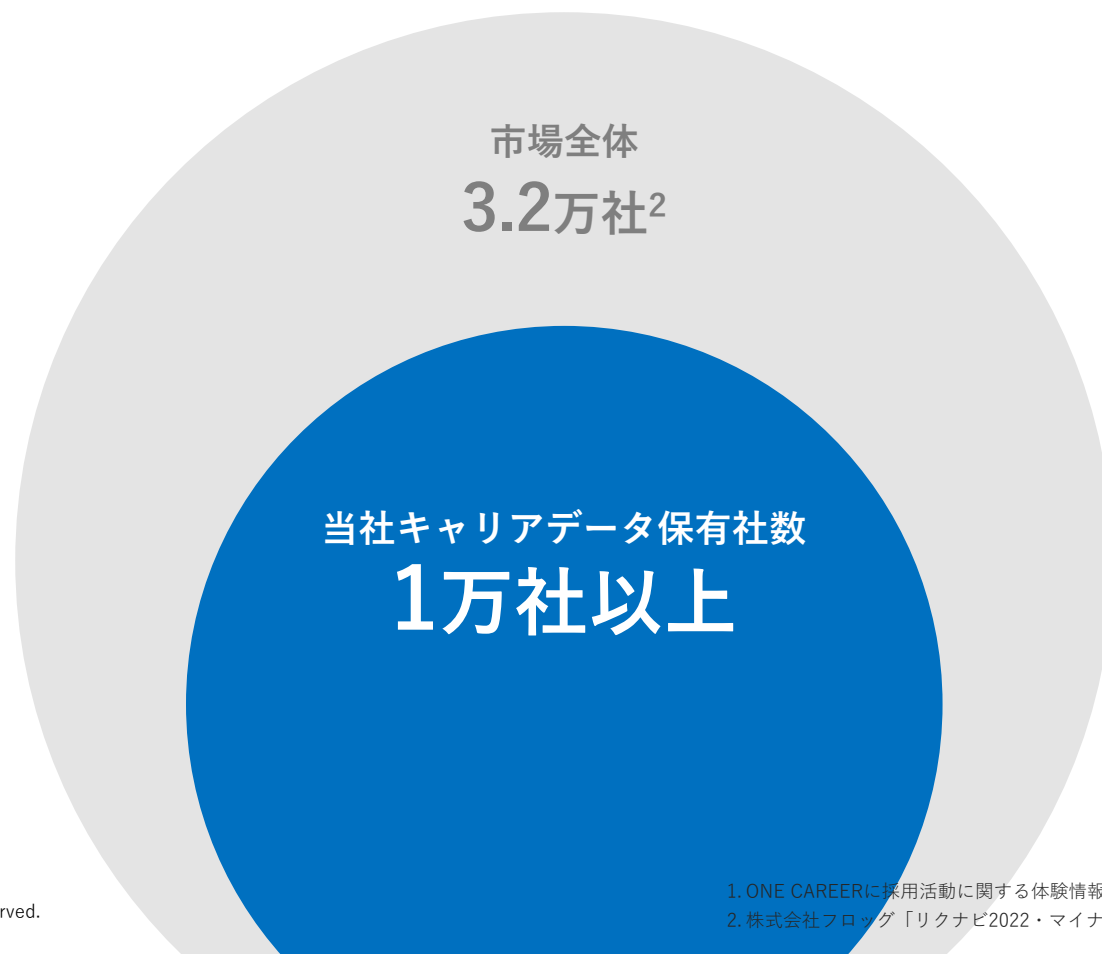
求職者会員数が順調に増加。

単位：千人



膨大なキャリアデータ

キャリアデータ保有社数¹は1万社を突破。新卒採用活動を行う主要な企業群をすでにカバーし、求職者ユーザーのニーズに対して必要十分なキャリアデータ保有社数がほぼ充足できている。



ビジネスアップデート

中途採用メディア「ONE CAREER PLUS」が1周年、 企業向けに中途採用のブランディングサポートを開始

2021年6月にリリースした転職活動支援サービスであるONE CAREER PLUSが1周年を迎える。企業のDXを加速させることを目的に、ブランディングを通じた専門的な人材の採用をサポート。



「就活で出会ってよかった企業100名社 電子Book」 を無料公開

就活生が重視する「その土地で働く魅力」を伝えることをコンセプトに、その地域における「就活で出会ったよかった企業」を丸の内・大阪・名古屋でそれぞれ100社ずつ表彰。

新卒13名が入社し、正社員数が100名を突破

2022年4月にビジネス職とエンジニア職合わせて新卒13名が入社。中途入社者も合わせて、2022年6月末時点で正社員数が105名に到達。売り手市場が続く中で、継続的な事業成長に向けたリソースを確保。



ESGの取組事例

直近の実施済みの取り組み事例をご紹介します。今後も取り組みを加速させ、取り組み次第開示予定。

Environment

環境に配慮した企業経営

- 2022年3月下旬より本社オフィスの使用電力を実質再エネ電力に切り替え

Social

「人の数だけ、キャリアをつくる。」
というミッションの実現

- 大学と連携し、キャリアデータを利用して学生のキャリア観を育むセミナーを開催（累計12大学で開催）
- 当社の新卒採用インターンシップ参加者全員に対して、継続的なキャリア面談を実施するキャリアディベロップメント制度を運用開始
- 希望する男性社員の育休取得率100%を実現するサポート開始

Governance

コーポレート・ガバナンスの強化

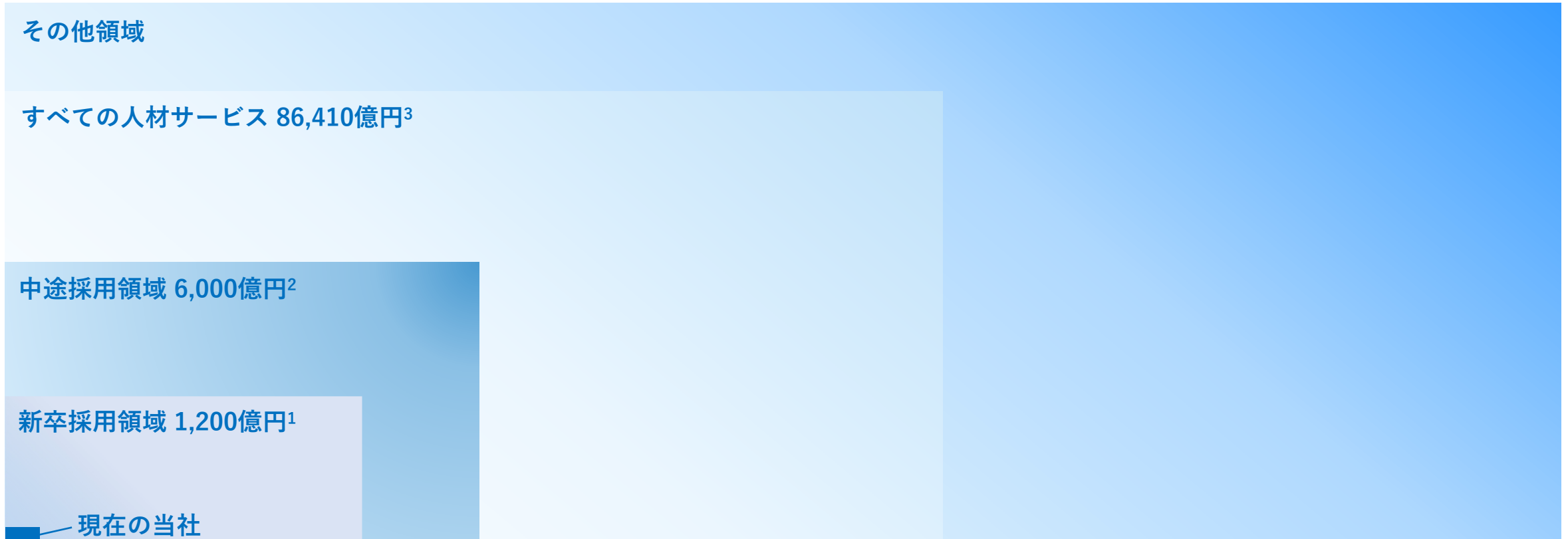
- 社外含めた取締役の取締役会への参加率100%（2021年12月期実績）
- 監査等委員会設置会社への移行を完了（2022年3月の株主総会をもって移行）
- 取締役の社外比率57%（2022年6月末時点）

目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
3. 参考資料

市場の成長ポテンシャル

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、そしてその他領域へも事業展開を目指す。



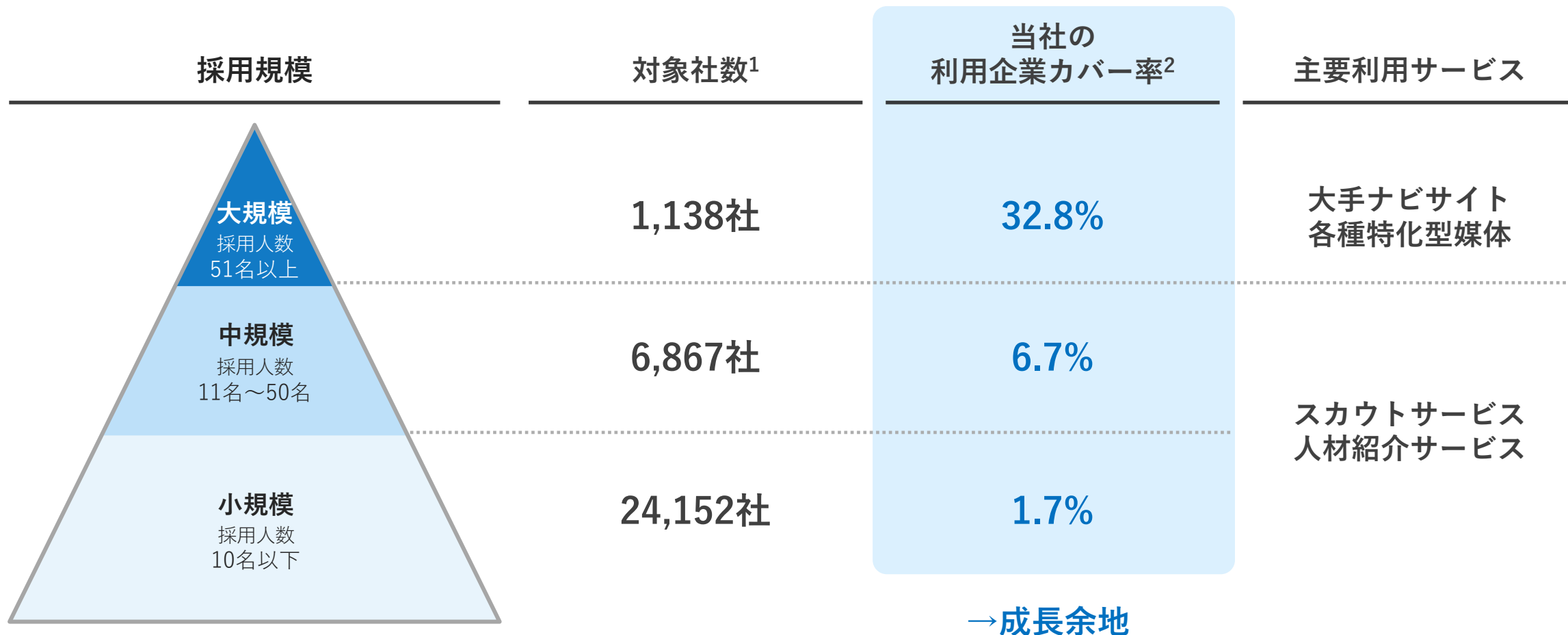
1. 矢野経済研究所『新卒採用支援市場の現状と展望2021年版』における2021年度予測値1,234億5,000万円。

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『人材ビジネス市場に関する調査（2021年）2021年10月26日発表』における2021年度見込値8兆6,410億円、3業界（人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業）の合算値。

契約数の拡大

大規模、中規模、小規模のそれぞれの顧客において大きな成長余地が存在する。



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」より。

2. 2022年3月末時点で当社と有償取引をおこなったことのある法人顧客数の累計から算出。

顧客獲得チャネル

採用規模に合わせて、顧客獲得チャネル別に最適なソリューションを設計。



利用顧客

業界 / 企業規模に関わらない、多様な取引実績。

IT・通信



Microsoft SoftBank

CyberAgent. Sky

商社



MITSUI & CO. 三菱商事

ITOCHU Marubeni

金融



SMBC 三井住友銀行 SMBC日興証券

東京海上日動 NOMURA

インフラ



JAL JR東海

TOKYO GAS 日本郵便

旅行・小売



JTB FamilyMart

メーカー



TOYOTA Unilever

SUNTORY DAIKIN

不動産・建設



三菱地所 三井不動産

MORI OBAYASHI

広告/マスコミ



フジテレビ 0テレ

dentsu HAKUHODO

コンサル



KEARNEY Roland Berger

NRI MRI

人材/教育



Benesse Link and Motivation Group

官公庁



経済産業省 MINISTRY OF FINANCE

学生から支持を集める新卒サービス

就職活動の情報収集・選考対策ツールとして、従来の就職活動サービスとは異なる新たな立ち位置を確立。新卒採用マーケット内で「ONE CAREER」が急成長。

1年を通して最も利用した就職サイト^{1,2}

2019年卒		2020年卒		2021年卒~2023年卒	
1位	マイナビ	1位	マイナビ	1位	マイナビ
2位	リクナビ	2位	リクナビ	2位 ↑	ONE CAREER
3位	楽天みん就	3位 ↑	ONE CAREER	3位	リクナビ
圏外	ONE CAREER	4位	楽天みん就	4位	楽天みん就

圏外

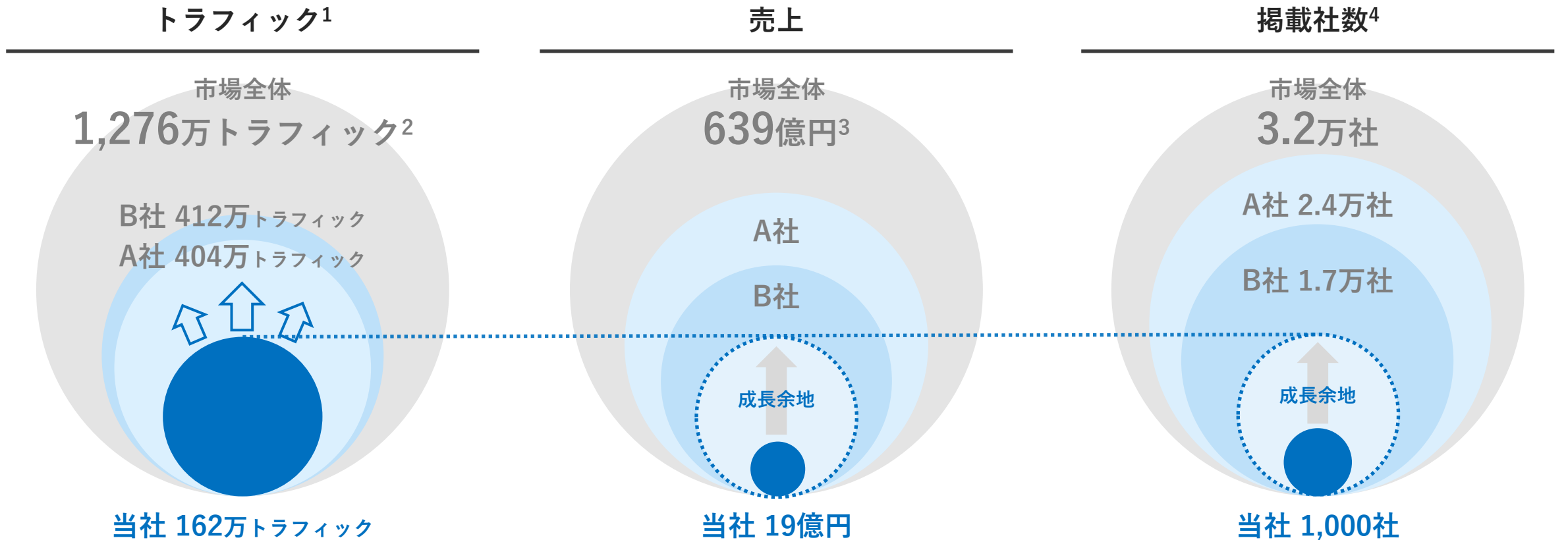
3位

3年連続 2位

1. 文系学生が1年を通して最も利用した就職サイトの順位。理系学生についても2022年卒/2023年卒で当社サービスONE CAREERは2位を獲得。
2. ProFuture株式会社/HR総研
 - ・「HR総研×楽天みん就：2023年卒学生の就職活動動向調査 結果報告【就職活動編】」 (https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=334)
 - ・「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)

新卒採用マーケットでの伸び代

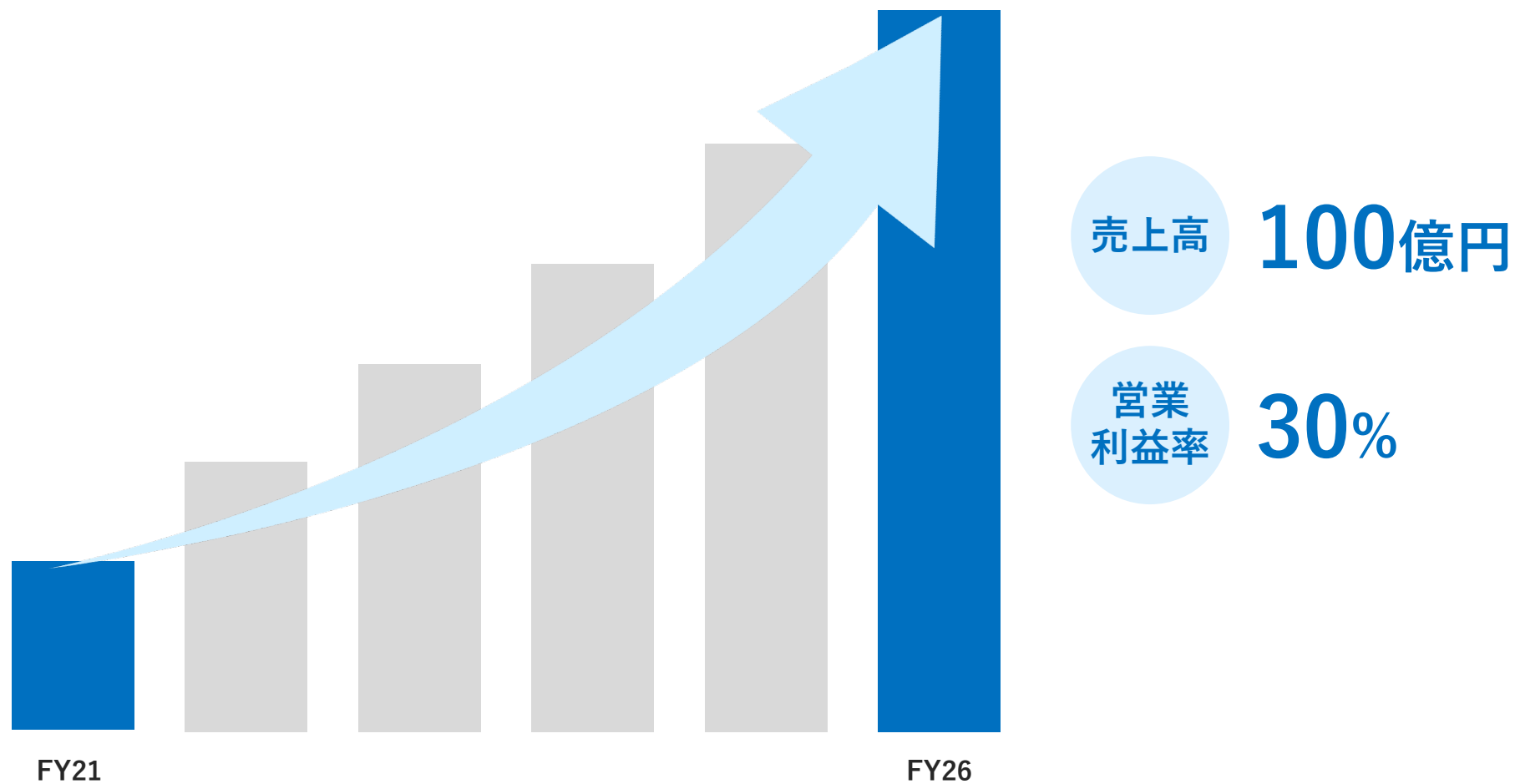
獲得しているトラフィック数に対して、売上および掲載社数が小さく、今後さらなる成長余地が存在する。



1. インビジョン株式会社「【2021年10月最新版】全国主要求人メディア月間ユーザー数ランキングベスト100！」に記載の月間訪問者数(2021年9月)より。
2. インビジョン株式会社「【2021年10月最新版】全国主要求人メディア月間ユーザー数ランキングベスト100！」に記載の新卒求人サイトの月間訪問者数(2021年9月)の合算値。
3. 新卒採用マーケットの市場全体の数字は、リクルートワークス研究所『第38回 ワークス大卒求人倍率調査(2022年卒)』に掲載されている「求人総数」と、就職みらい研究所『就職白書2020』に掲載されている「2019年度新卒採用および中途採用1人あたりの平均採用コスト」から、当社にて推計。
4. 株式会社フロッグ「リクナビ2022・マイナビ2022の掲載リスト」におけるユニーク企業数から算出。

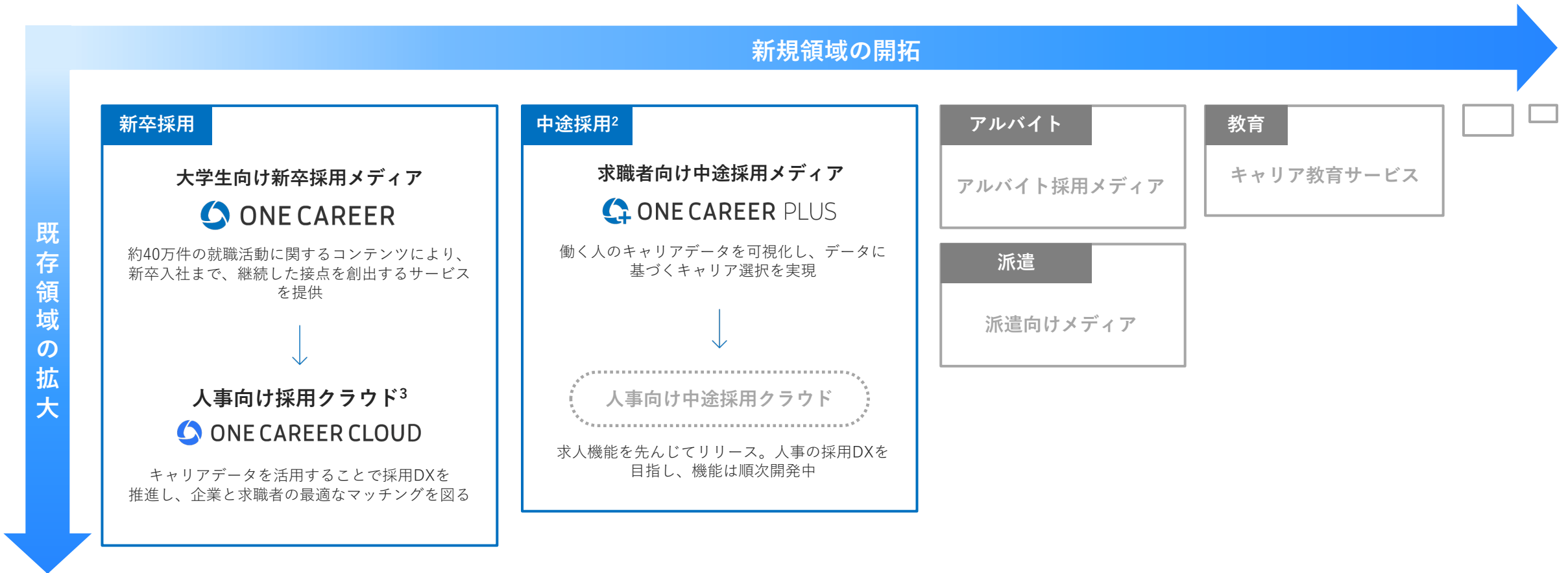
FY26売上高100億円、営業利益率30%を目指す

サービスおよび顧客の拡大により、高い売上高成長率と高収益な営業利益率を目指す。



事業展開のマイルストーン

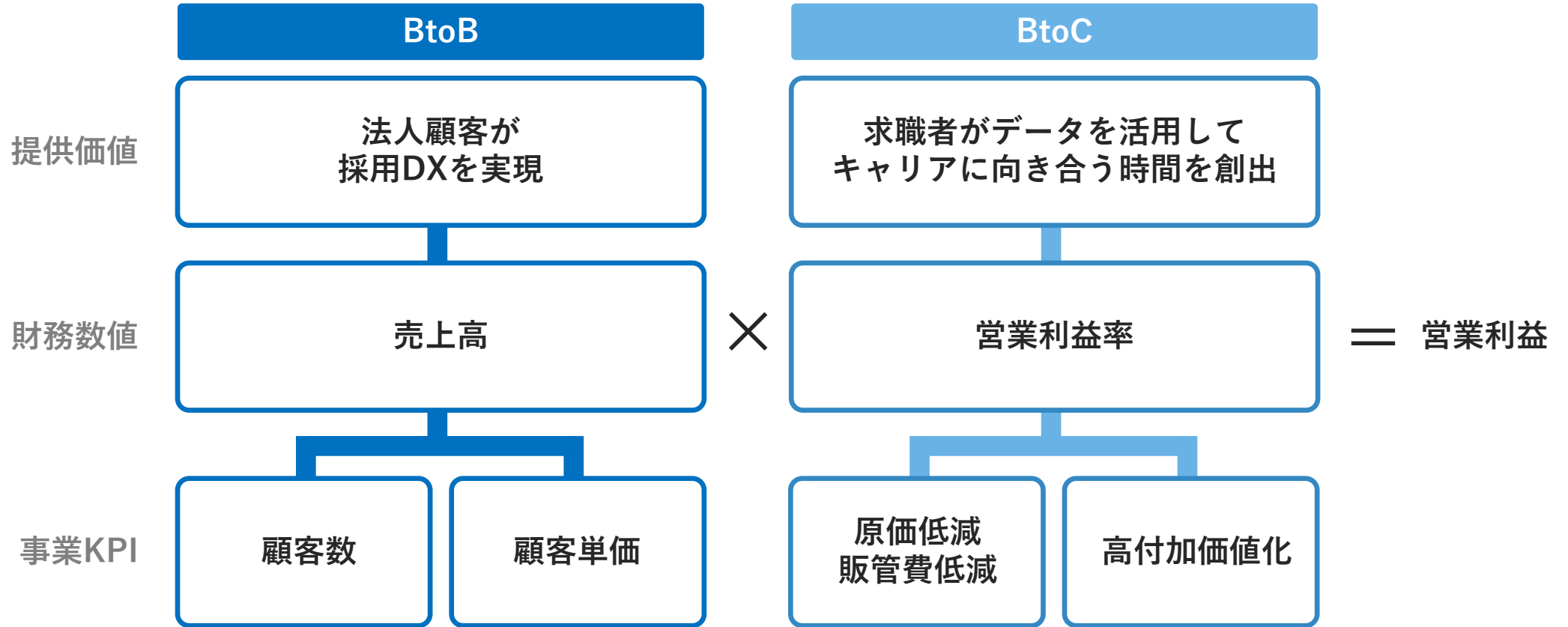
中途採用領域でも事業を展開し、より多くの「キャリアデータ」の収集を行うことで、データに基づくキャリア選択と、人事向けクラウドサービスの機能拡張による企業の採用DXを実現。長期的にはその他の領域にも展開¹。



1. グレー部分は今後順次展開を検討。
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を予定。

キャリアデータを活用した提供価値

キャリアデータを提供することで、法人顧客が採用DXを実現すること、求職者がデータを活用してキャリアに向き合う時間を創出することを目指す。結果として当社利益の最大化を実現する。



法人顧客の採用DXを推進

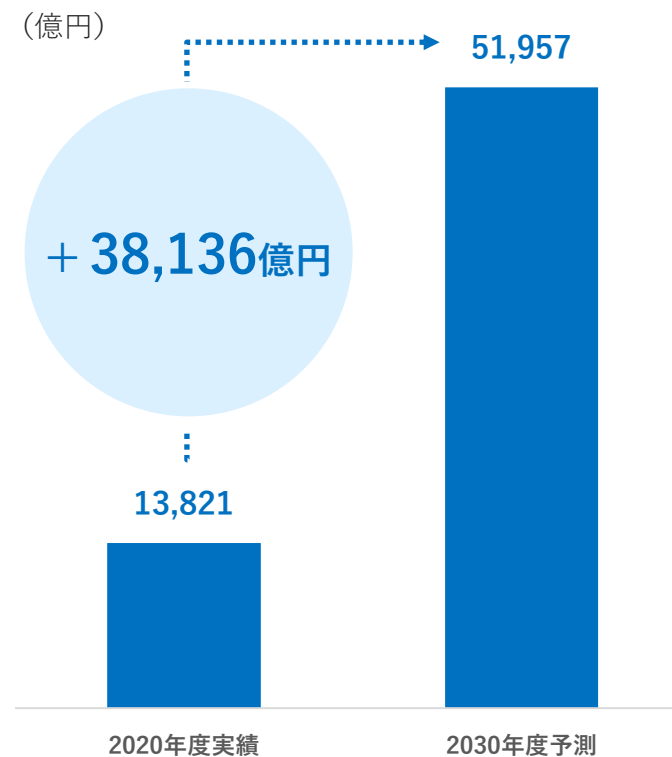
キャリアデータを用いて、企業の採用活動のDX推進を支援。
DX市場規模は今後さらに拡大する見通しであり、サービス提供の幅が広がる。

採用マーケットにおけるDXによる変化¹



- データ（社内外）に基づくターゲット設定
- 効率的なターゲット集客施策の設計
- 応募者管理・面接調整の工数を削減
- 勤務状況に合わせた自動給与計算
- 人事データベースによる人材評価の精度向上

DX市場規模²



採用DXを推進する「ONE CAREER CLOUD」

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¹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³

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と効率化を実現。現在は全て無償提供中。

1. 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。
2. 日本の人事部「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。
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。

採用DXを推進する「ONE CAREER CLOUD」の特徴

競合、自社、学生の情報をワンストップで分析・管理可能なサービス。
これまで難しかった採用領域での3C分析¹を可能にして採用DXを推進。

機能1 競合分析

キャリアデータから競合企業の採用活動を参照可能

競合の採用スケジュールを閲覧可能



競合のインターン内容も閲覧可能



機能2 自社分析

キャリアデータから自社や競合企業との比較分析が可能

学生からの評価を他社と比較



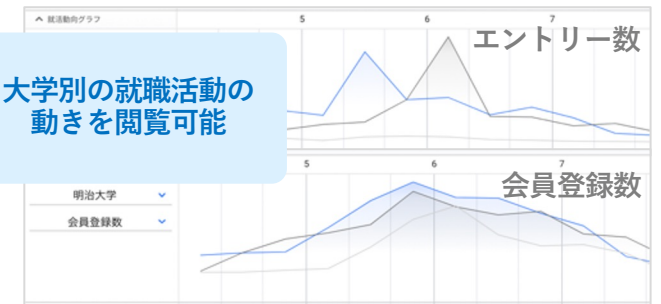
学生が投稿した体験情報を閲覧可能



機能3 学生動向

大学ごとのエントリー数推移や学事日程を把握し採用を効率化

大学別の就職活動の動きを閲覧可能



大学の学事日程も検索可能



採用DXを推進する「ONE CAREER CLOUD」の機能拡張

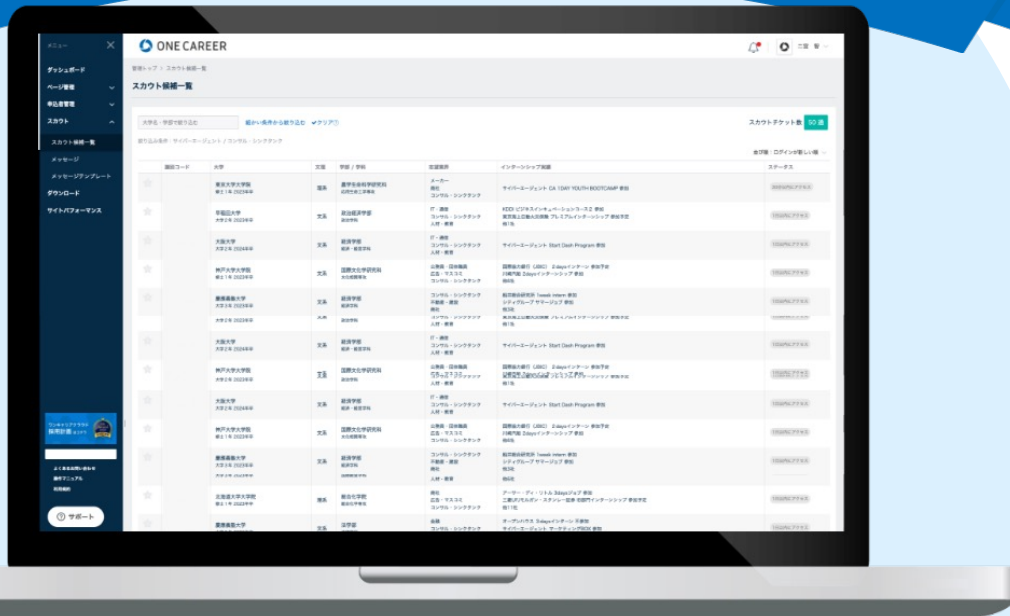
ONE CAREER CLOUDにおける機能拡張とキャリアデータの拡充により、利用顧客の採用活動が自動化・可視化され、効率的な採用アクションが可能になる。



新機能スカウトサービス

「ONE CAREER CLOUD」においてスカウトサービスを2月にリリース。リリース記念キャンペーンを行い企業開拓を強化。機能拡張によって新たな採用手法を取り入れることで、学生と企業のマッチングのさらなる強化を図る。

リリースキャンペーン実施中！
初期費用無料¹、利用料半額で提供



POINT1

国内最大級の 学生データベース

「最も利用した就職サイト2位」を
獲得したONE CAREER登録学生に
スカウト送信が可能

POINT2

効率的な アプローチ

プロフィールやスキルの他に
インターンシップ実績（個社名）
でも学生検索が可能

求職者がデータを活用してキャリアに向き合う時間を創出

求職者のキャリアに関わる行動に合わせたサービスを展開。

求職者のキャリアに関わる行動

大学入学

キャリア教育サービス

2023年以降
公開予定

就職活動

就職活動支援サービス

ONE CAREER



新卒入社

転職活動支援サービス

ONE CAREER PLUS



転職

オンライン企業説明会「ワンキャリアライブ」

コロナウイルスの影響もあり、オンライン企業説明会経由での企業求人への申込者数が伸びており、求職者からの需要も高まっている。

YouTube
チャンネル登録者数

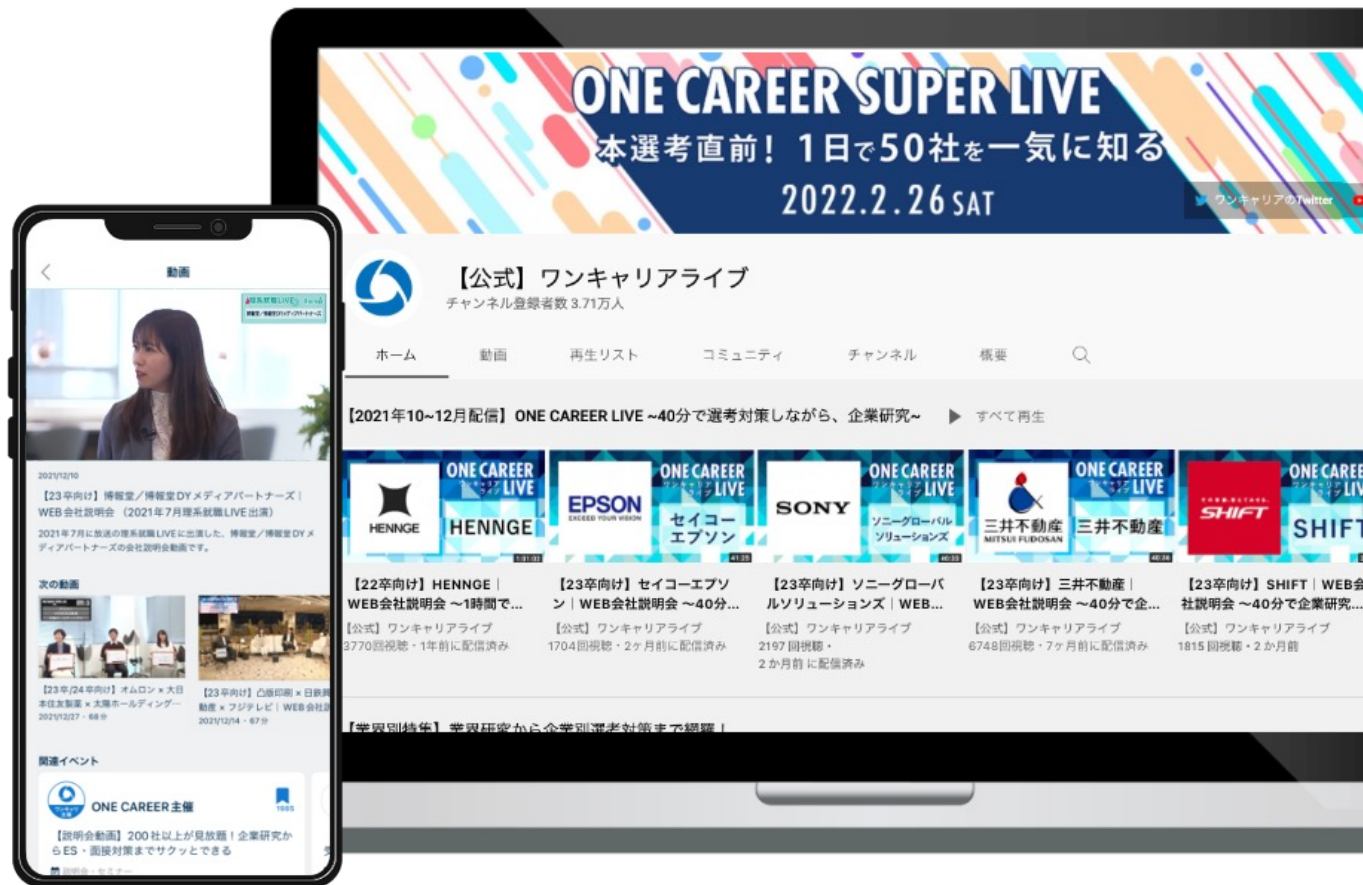
3.9 万人
以上¹

オンライン企業説明会
累計実施回数

1,100 回
以上¹

オンライン企業説明会経由
での企業求人への申込者

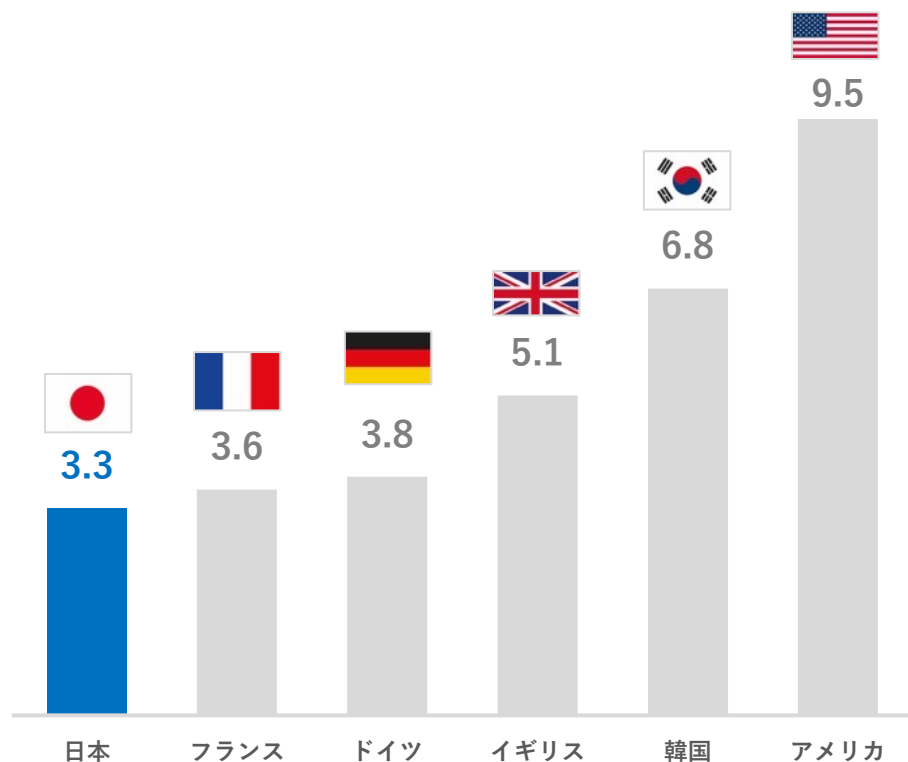
延べ 150 万人
以上¹



中途採用マーケットの拡大に伴うキャリアデータのニーズの高まり

現時点で日本は欧米に比べると転職回数が少ないものの、その回数は増加傾向にあり、今後は更にキャリアデータのニーズは高まっていくと想定。

各国の転職回数比較¹



日本の転職に対する意識の変化

転職を視野に入れた就職活動

転職・起業の可能性を想定している割合²

文系 **58%** 理系 **71%**

転職に対するハードル意識の低下

一生一つの職場で働き続けるべきと考える割合³

2008年 **12.5%** → 2018年 **4.4%**

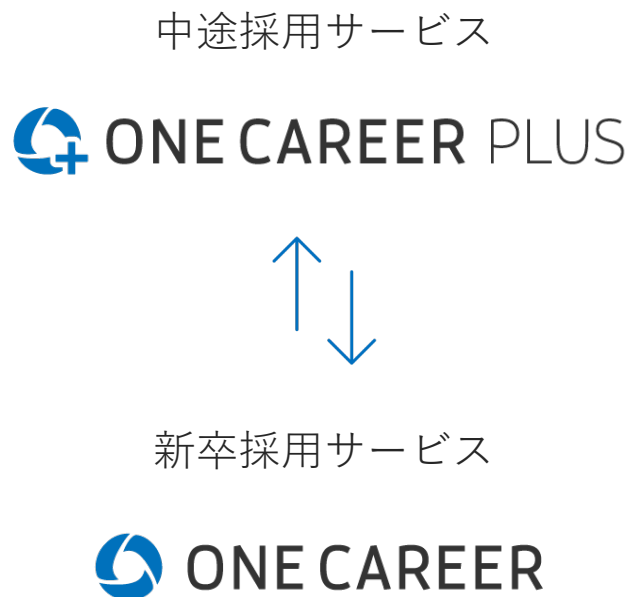
1. 『データブック国際労働比較2019』における平均勤続年数を定年までの社会人年数（40年と仮定）で割り戻して計算。

2. HR総研×就活会議：2021年卒学生の就職意識調査結果報告【3】（<https://hr-souken.jp/research/913/>）。

3. 『データブック国際労働比較2019』における「青少年の転職に対する考え方」より。

中途採用サービスへの連携

新卒採用サービスの会員 / 顧客 / コンテンツと連携し、効率的に中途採用サービスへ展開。



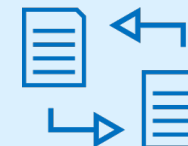
新卒と中途のシームレスな採用サポート

法人顧客に対して、新卒採用から中途採用まで一貫したサービス提供が可能



コンテンツの連携

新卒採用サービス上で中途採用サービスのコンテンツを閲覧可能にし、長期的にキャリアに向き合う時間を創出



CPA（会員獲得単価）の抑制

新卒採用サービスを利用した100万人以上の求職者が中途採用サービスを利用することでCPAを抑制（実質0円で会員獲得が可能）



目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
- 3. 参考資料**

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 渋谷インフォスタワー16階
資本金 ¹	10百万円
社員数 ¹	105名 (平均臨時雇用者数88名)



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CSO 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、ポストン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CSO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

早稲田大学社会科学部卒業。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、2015年に株式会社ニュービースを創業。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。



社外取締役常勤監査等委員 野村 有季子

神戸大学経営学部卒業。2002年あずさ監査法人入所。2006年公認会計士登録。2008年 KPMG LLP HK 出向。フィリップモリスジャパン合同会社でインターナル・コントロール、アジア地域プロセス改善プロジェクト等に参画・指揮しながら、株式会社マネースクエアHD社外監査役を経験。2022年にワンキャリアの社外取締役常勤監査等委員に就任。



社外取締役監査等委員 美澤 臣一

早稲田大学政治経済学部卒業。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。2005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、2022年より現職。



社外取締役監査等委員 高橋 治

東京大学大学院人文社会系研究科卒業。2003年に日本エス・エイチ・エル(株)に入社。2012年弁護士登録。小松製作所及びパ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年にワンキャリアの社外監査役に就任、2022年より現職。

経営メンバー



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。



執行役員 戸村 翔一

京都大学教育学部卒業。2015年に株式会社リクルート住まいカンパニーに入社。住宅領域でのセールス、事業企画や経営企画の業務に従事した後、2019年にワンキャリアへ入社。求職者向け/法人向け双方のコンテンツやマーケティングの事業企画、経営企画や経営管理業務を担当し、2022年に執行役員に就任。



執行役員 伊藤 涼

早稲田大学政治経済学部卒業。2019年にワンキャリアへ入社。新卒採用支援メディア「ONE CAREER」のプロダクトマネジメント及びUIデザイン、中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」のプロダクト立ち上げを担当し、2022年に執行役員に就任。新卒採用支援メディアの事業部長としてプロダクトマネジメント及びマーケティング領域を担当。



執行役員 水上 理子

大阪大学法学部卒業。2015年にデロイト トーマツ コンサルティング合同会社に入社。人事・組織領域のコンサルティングおよびD&I（ダイバーシティ&インクルージョン）サービス開発に従事した後、2019年にワンキャリアへ入社。1人目の人事として基幹人事制度設計から育成・カルチャーづくり・D&Iなどを推進し、2022年に執行役員に就任。



執行役員 岩本 俊亮

大阪大学大学院理学研究科卒業。2016年に株式会社データXに入社。エンジニアとしてデータマーケティングのプロダクト開発に従事。2020年にワンキャリアへ入社。EMとしてプロダクト開発、開発組織のマネジメントを実施。2022年に執行役員に就任。「ONE CAREER CLOUD」の事業部長として事業開発を担当。



執行役員CFO 木村 智明

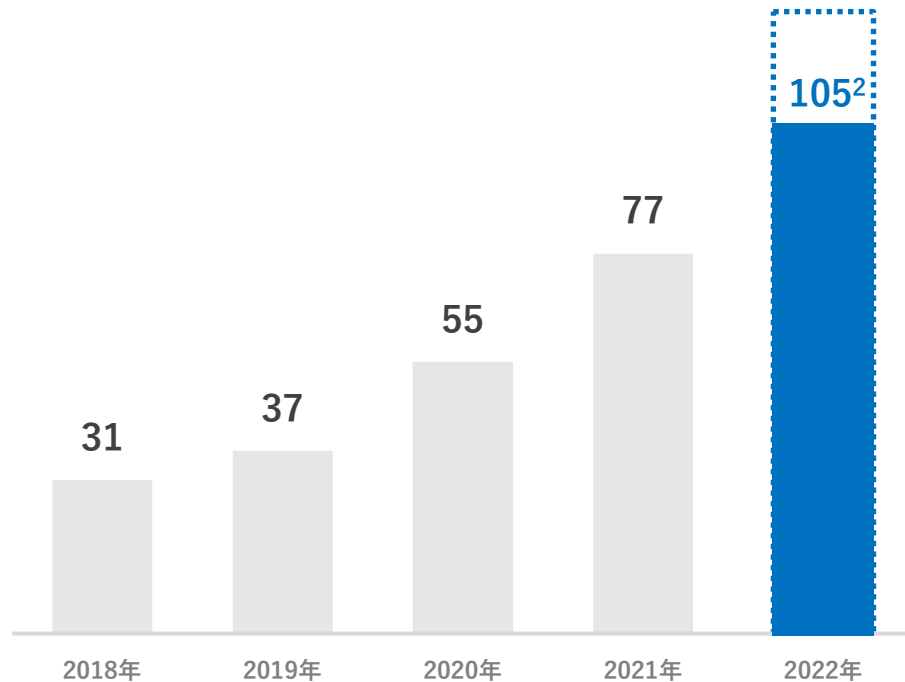
慶應義塾大学商学部卒業。2011年に有限責任監査法人トーマツ入所。2014年公認会計士登録。2020年にワンキャリアの監査役に就任。2022年に執行役員CFOに就任。

従業員

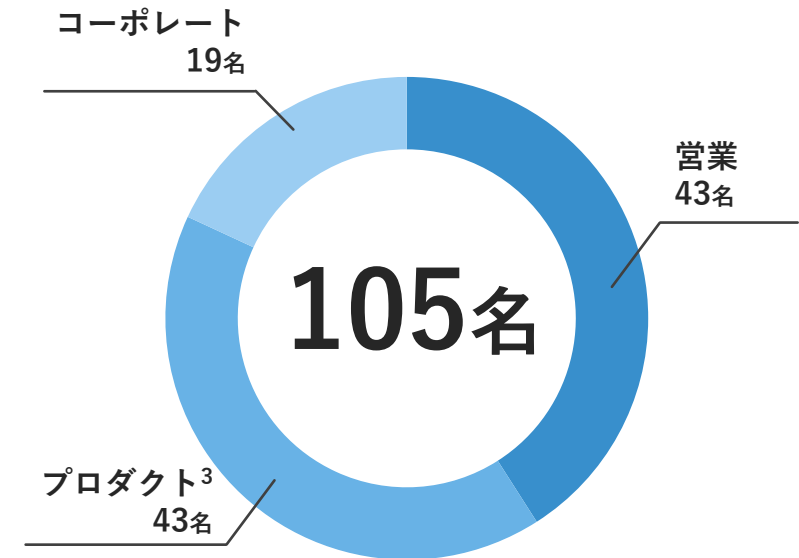
顧客およびサービスのさらなる展開を見据えて安定的に従業員数を拡大。

従業員数の推移¹

単位：人



人員構成²



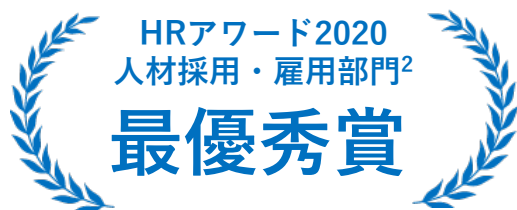
1. 従業員数は臨時雇用者を含まない社員数をここでは指す。
2. 2022年6月末時点の人数。
3. 企画職、デザイナー職、開発職を指す。

サービス一覧

これまで可視化されていなかった「キャリアデータ¹」を活用し、就職・採用の意思決定をサポート。

人事向け採用クラウド

 ONE CAREER CLOUD



新卒採用メディア

 ONE CAREER



中途採用メディア

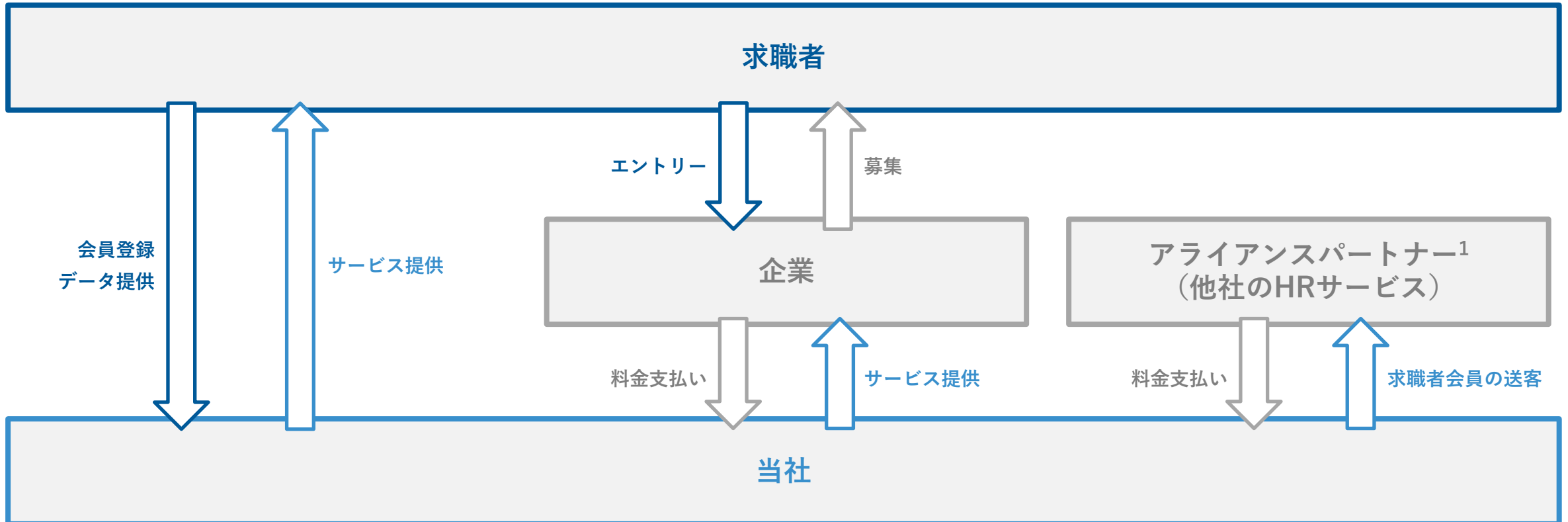
 ONE CAREER PLUS



1. 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。
2. 日本の人事部「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。
3. 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」一覧より。
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査（6月）結果報告【就職活動編】」（https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=311）より。

ビジネスモデル

求職者の就職活動や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。



サービスの特徴①：キャリアデータのユニークな価値

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。

今後も増加し続けるデータ量

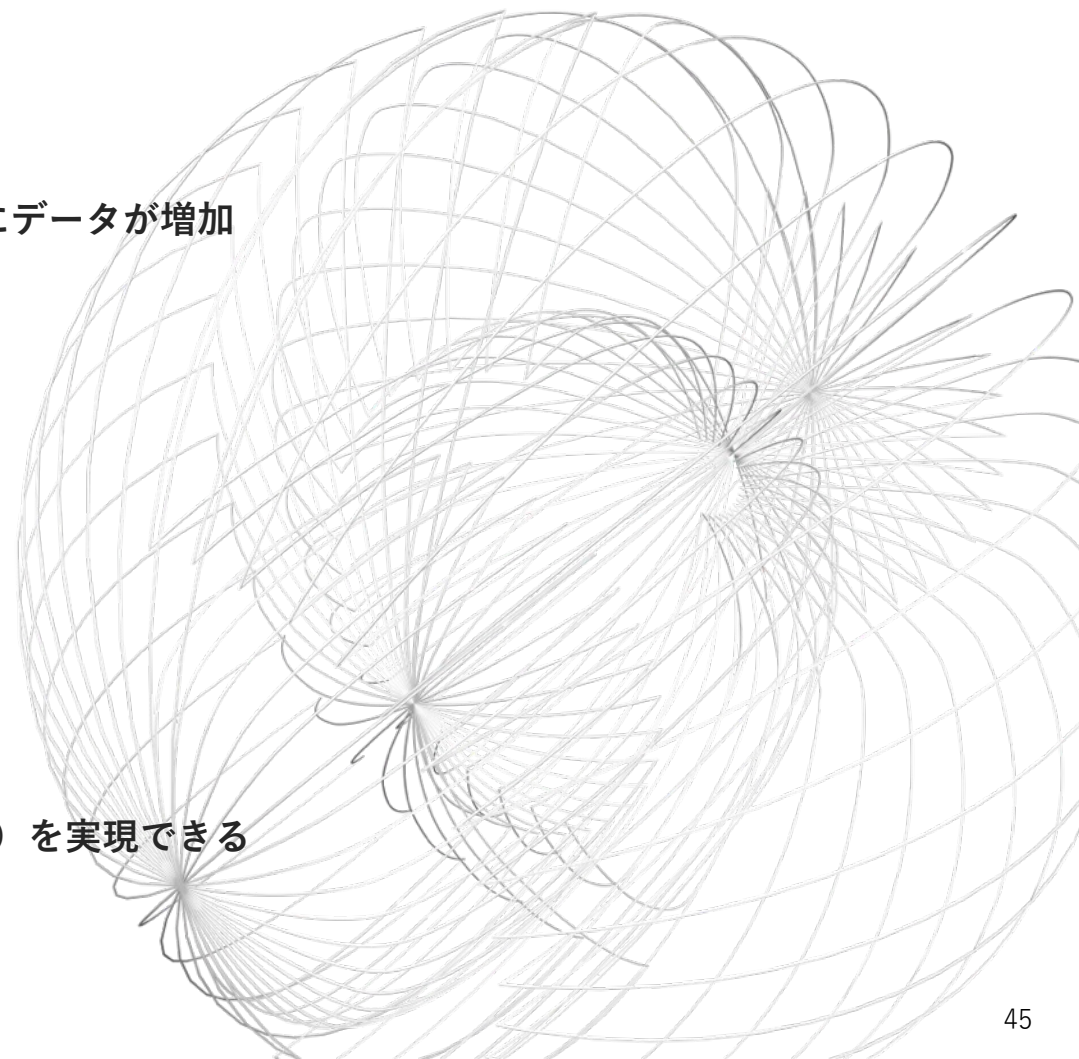
- 働く人の数だけキャリアは存在
- 大学から企業への就職、企業から企業への転職など、各トランザクションごとにデータが増加

非公開情報

- 社員のキャリアパスは企業ごとに人事が社内で管理
- 転職後や退職後のデータは管理されず、かつ公開されない

活用範囲の広さ

- 求職者：将来のキャリアを見据えて会社や学校の選択ができる
- 企業：データを利用して採用のデジタルトランスフォーメーション（採用DX）を実現できる



サービスの特徴②：キャリアデータプラットフォームの確立

求職者及び企業に関するキャリアデータを集積し、各種プラットフォームにて活用。



サービスの特徴③：データ蓄積によるユニークなポジション

キャリアデータが溜まれば溜まるほど、機能が多機能化すればするほど、顧客への価値が増大し、結果的により多くのデータがプラットフォーム上に蓄積されることで優位性が高まる。



ONE CAREER CLOUDの提供価値

- 業界や規模を問わず使える、業界最大規模のデータ量
- 情報が自律的に蓄積されるデータベース (スイッチングコスト増加)
- 当社にしかない機能 (自社分析、学生動向、競合分析)

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や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 / 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



企業に関する
データ

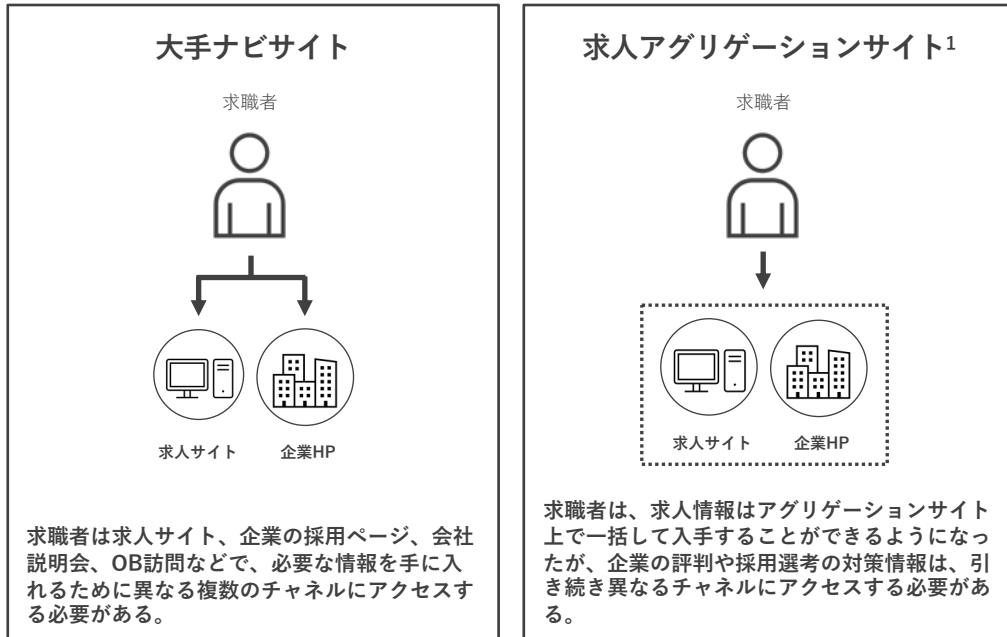
企業が開示している求人情報や、求職者による就職活動の体験情報から、どのような企業がどのような選考方法や採用基準で採用活動を行っているのか、その結果どのような求職者を採用しているのかを浮き彫りにするデータ



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²を活用した就職活動



当社は、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集積し提供している。

顧客の利用事例

求人掲載を基本プランとして、様々なオプションが利用可能。



1. 求人掲載を利用し合わせてオプションメニューを複合的にご利用いただく場合。

2. 求人掲載はフリープランでご利用いただきオプションメニューを中心にご利用いただく場合。

新卒向け求人メディアの料金体系

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
			スカウト	次ページに記載

新卒向け求人メディアの料金体系（スカウト）

オプションメニューであるスカウトは、定額プランと成果報酬のどちらかを選択する料金体系。現在はリリース記念キャンペーンとして初期費用無料¹、利用料半額として提供中。

	定額プラン ^{2,4} インターン募集と本選考募集の両方で活用したい 早期に学生へリーチしたいお客様向け	成果報酬プラン ^{3,4} 本選考募集のみで活用したい 採用人数が少ない、初期費用を抑えたいお客様向け
スカウト 送信可能数	50通/月	
初期費用	システム利用料 30万円 ▶ 0円 ⁵	システム利用料 30万円 ▶ 3万円 ⁵
利用料	月額利用料（何名採用しても追加料金なし） 15万円 ▶ 7.5万円 ⁵	1名採用につき 30万円 ▶ 15万円 ⁵

1. 定額プランのみ。

2. 定額プランは最低3ヶ月から申込可能。

3. 成果報酬プランは、ONE CAREER CLOUDシリーズを初めてご利用頂く企業様のみご利用可能。

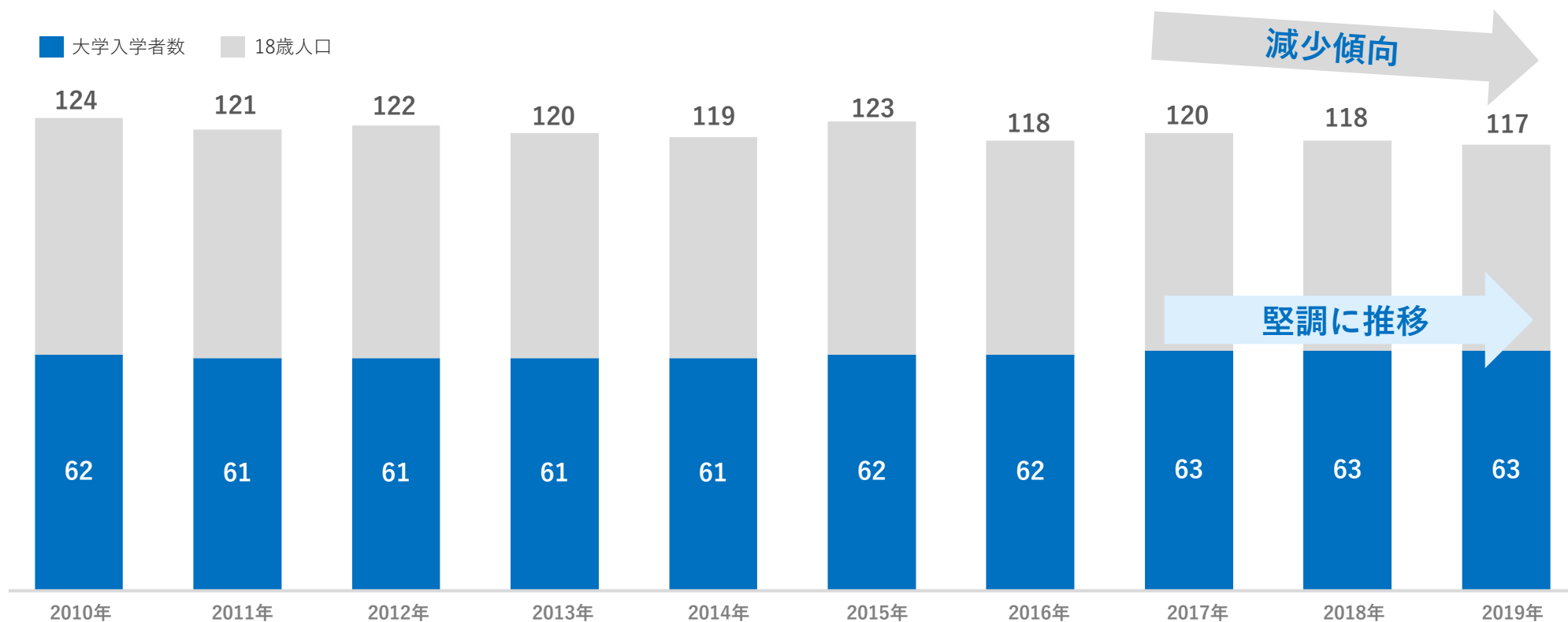
4. 定額プランと成果報酬プランの併用はできず、成果報酬プランを利用中に定額プランの利用を希望される場合は、プラン切り替えとなり、成果報酬プランの利用はキャンセルとなる。

5. 期間限定のキャンペーン価格であり、キャンペーンは予告なく終了する可能性あり。

大学進学率の推移

少子化の影響で18歳人口は減少傾向だが、大学進学率の上昇により、当社がターゲットとする大学入学者数（新卒採用市場の対象ユーザー）は堅調に推移。

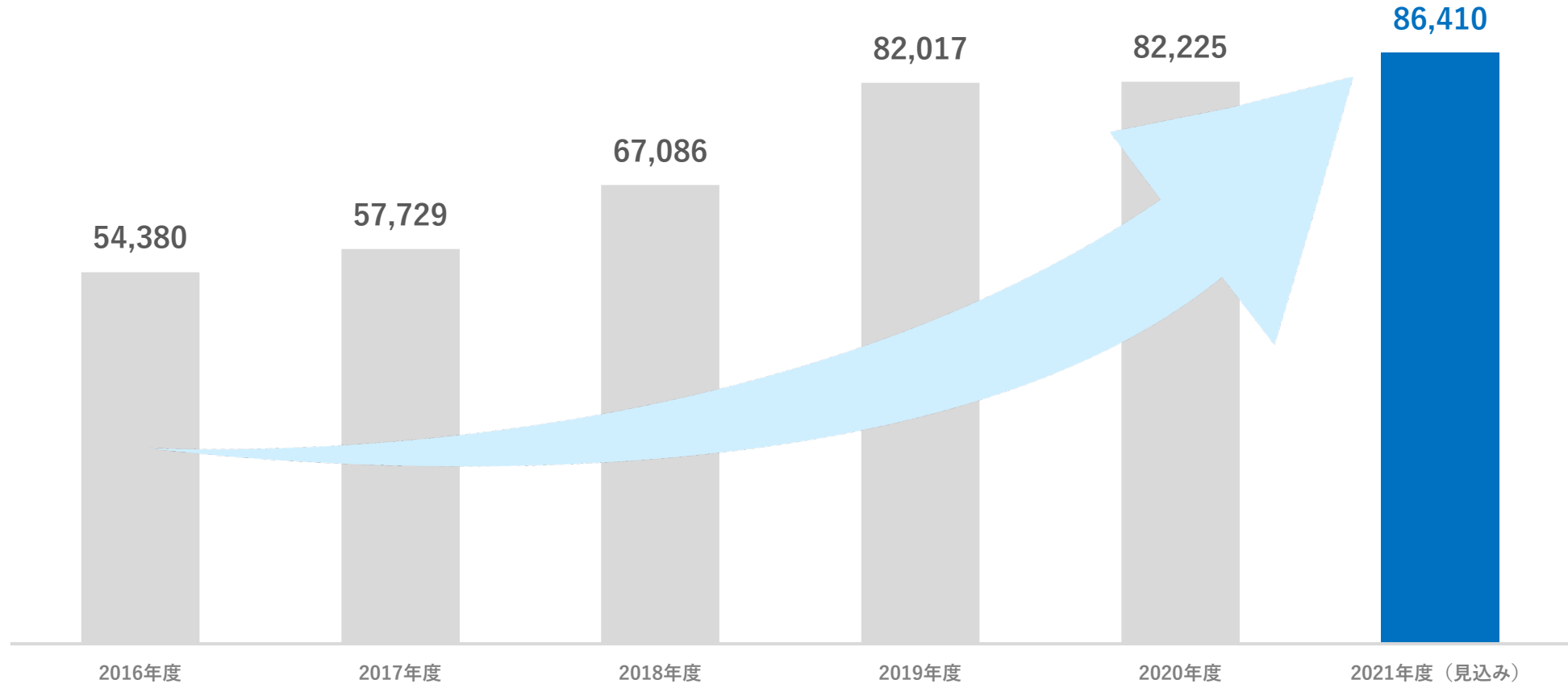
日本における18歳の進路別人数（万人）の推移¹



国内求人市場の推移¹

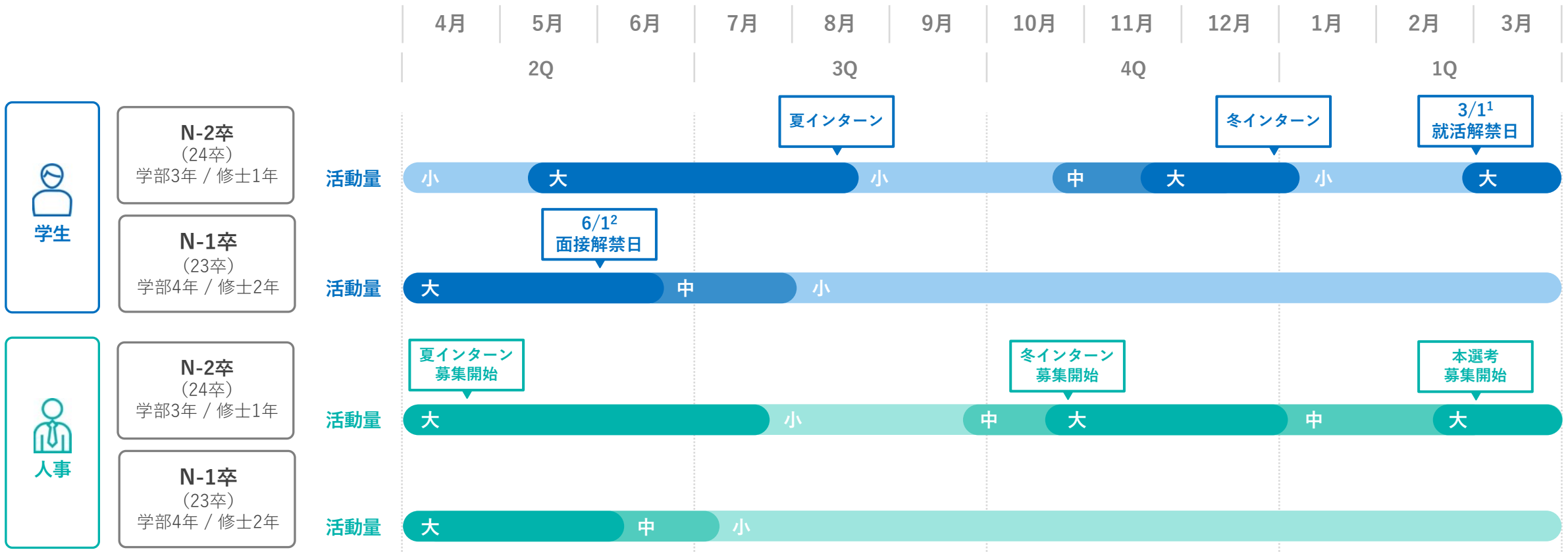
人材ビジネス市場は堅調に推移。

単位：億円



季節性について（学生と人事の就活スケジュール）

2Qと4Qが企業による募集活動の活動量が大きいため、売上が大きくなる。
特に2卒年分の学生の募集活動が重なる2Qの売上が、年間を通じて最大となる。



事業等の主要なリスク

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

サイトの健全性及び適切性について

「ONE CAREER」および「ONE CAREER PLUS」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」および「ONE CAREER PLUS」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。

免責事項

本資料は、株式会社ワンキャリア（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日である2022年8月10日における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、当社サービスのユーザー様やクライアント様の嗜好及びニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と異なる場合があります。また、監査法人による監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。