



2022年11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 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。2022年11月14日の2022年12月期第3四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. 第3四半期に法人取引累計社数が大幅に伸びているが、この要因はなにか？

理由は大きく4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。2022年12月期を通じて、営業に従事する社員を着実に採用・育成するなど、営業体制の強化を実現できました。

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や価格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月から提供開始したことで、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、2022年8月時点で販売パートナー企業が50社を突破し、これまでよりも多くのお客様に当社サービスを展開しています。

4つ目は、採用活動のスケジュールにより当社のサービスを利用いただく機会が少なかったお客様に対してキャンペーンや広告宣伝活動を実施したことが挙げられます。これまで採用活動の時期に合わせたサービスの提供ができていなかったお客様に対して、今回のキャンペーンを通じてサービス提供ができるようになりました。

Q2. 販売パートナー企業が50社を突破したとのことだが、販売パートナー経由での新規取引を開始した社数はどれくらいあるのか？

当社のセールスによる直接販売と販売パートナーそれぞれの新規取引社数は、現時点では開示しておりません。2022年12月期第3四半期では、直接販売が大部分を占めます。2022年12月期から本格的に販売パートナーを立ち上げたばかりであり、今後伸ばす余地は大きいと考えています。

Q3. 「キャリア支援金制度」を開始するなど、採用に力を入れている印象だが、採用は順調に進んでいるのか？

2022年内入社者に100万円を進呈する「キャリア支援金制度」を開始するなど、直近自社の採用を強化

し、採用は順調に進捗中です。2022年12月期第3四半期において正社員数は105人まで増加しましたが、来期以降の事業成長を見据え、2022年12月期第4四半期末時点では120人前後まで増やすことを想定しています。

Q 4. 2022年12月期第4四半期の業績に何か重大なリスクはあるか？

現時点で重大なリスクはありません。コロナの再拡大やインフレ・円安の進行などマクロ環境の変化はありますが、これらが当社の全体の業績に与える影響は軽微です。

以上