

2022年12月期 通期決算説明資料

株式会社ワンキャリア（東証グロース：4377）

2023年2月

本資料の取り扱いについて

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2023年2月14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。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。



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、個人・企業が仕事選びに関するあらゆるデータを利用できる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。

目次

1. 業績ハイライト
2. 企業概要
3. 中長期の戦略
4. 参考資料

目次

1. **業績ハイライト**
2. 企業概要
3. 中長期の戦略
4. 参考資料

2022年12月期 通期決算 サマリー

通期業績

- 売上・利益共に業績予想を上回る着地

- 売上高 2,839百万円 前期比+45.5% 業績予想に対する進捗率102.4%
- 営業利益 619百万円 前期比+46.6% 業績予想に対する進捗率104.5%

KPIの進捗

- 新規取引社数が大きく成長

- 法人取引累計社数 1,853社 前年同期比+81.7%

- 堅調な会員数の伸び

- 累計会員数 1,270千人 前年同期比+30.8%

ビジネスアップデート

- 求職者からの圧倒的な支持を背景に、着実に事業と組織を拡大

- 売り手市場の中で採用を強化することで、正社員数が2022年12月期末時点で120名に到達
- 2023年卒業予定の大学生/大学院生のONE CAREER利用率が60%を突破
- オフィスを1.5倍に増床し、オンライン企業説明会用のスタジオを増設
- 2022年12月期に有償取引をおこなった法人取引社数が1,491社まで到達

通期業績予想に対する達成率

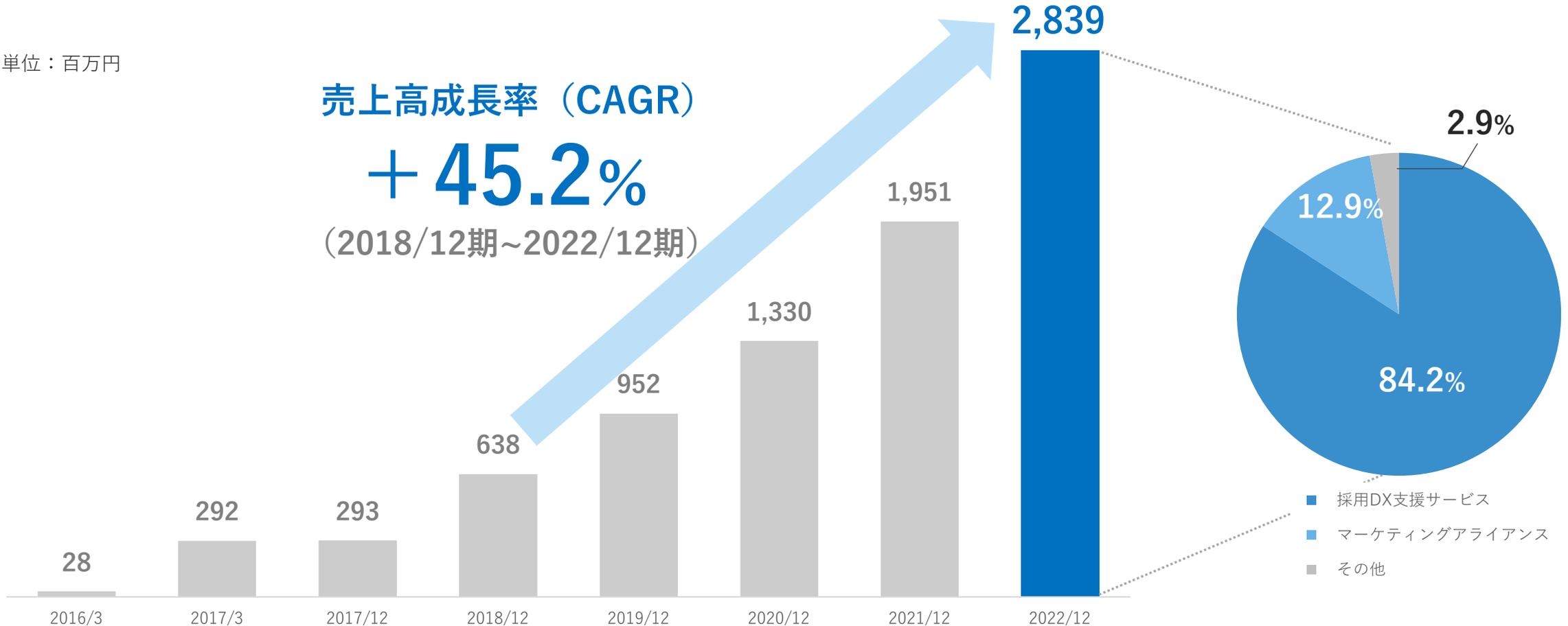
求職者の高い利用率を背景に新規取引社数が大きく成長。求人掲載やオンライン企業説明会の売上高も堅調に推移。全ての指標において通期業績予想を超えての着地。



通期売上高の推移

2018年12月期からの売上高成長率（CAGR）は+45.2%と高い成長率を維持し、堅調に進捗。

単位：百万円



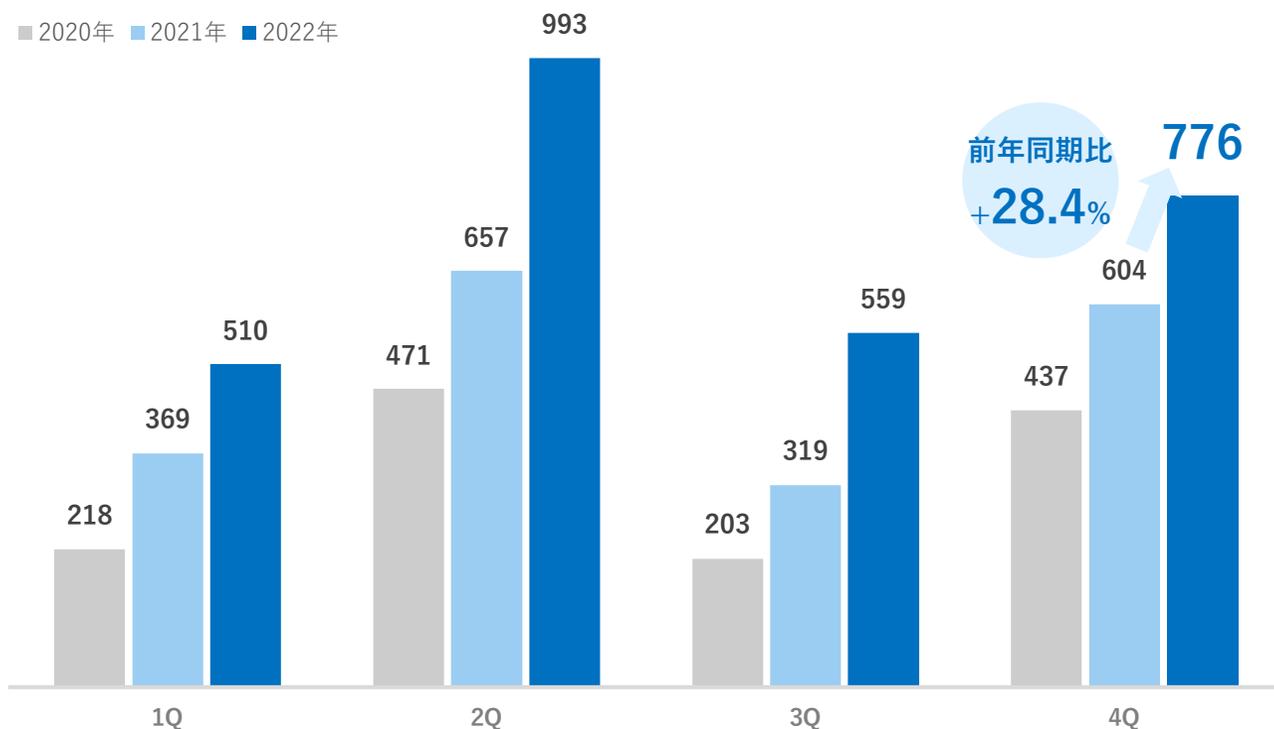
売上高の推移

通期売上高は前期比+45.5%と安定的なトップラインの成長を継続。コロナ禍の影響で2021年12月期は売上高が第4四半期に偏って大きくなったが、2022年の第4四半期の売上高の伸び率はコロナ禍前に近い状況に。

Qごとの売上高推移

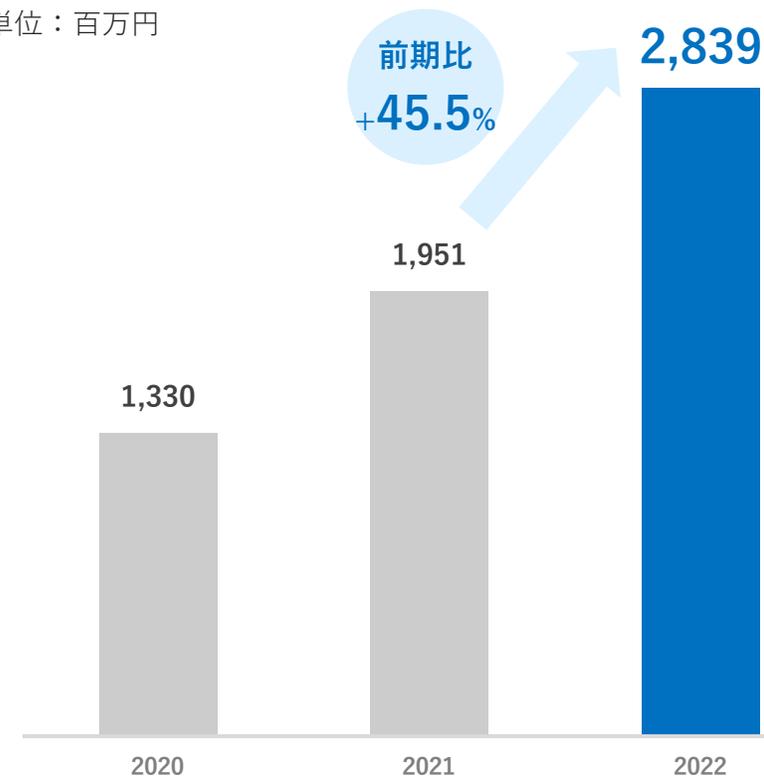
単位：百万円

■ 2020年 ■ 2021年 ■ 2022年



通期売上高推移

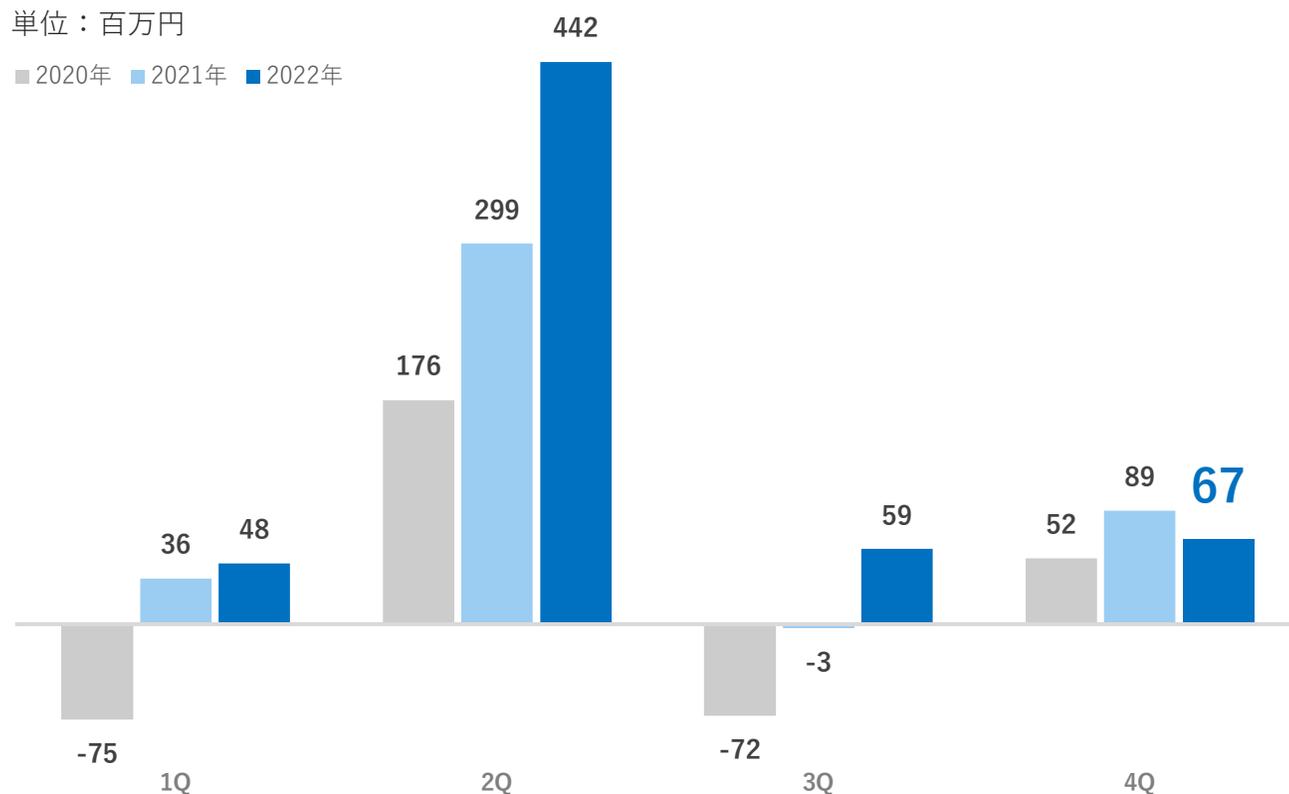
単位：百万円



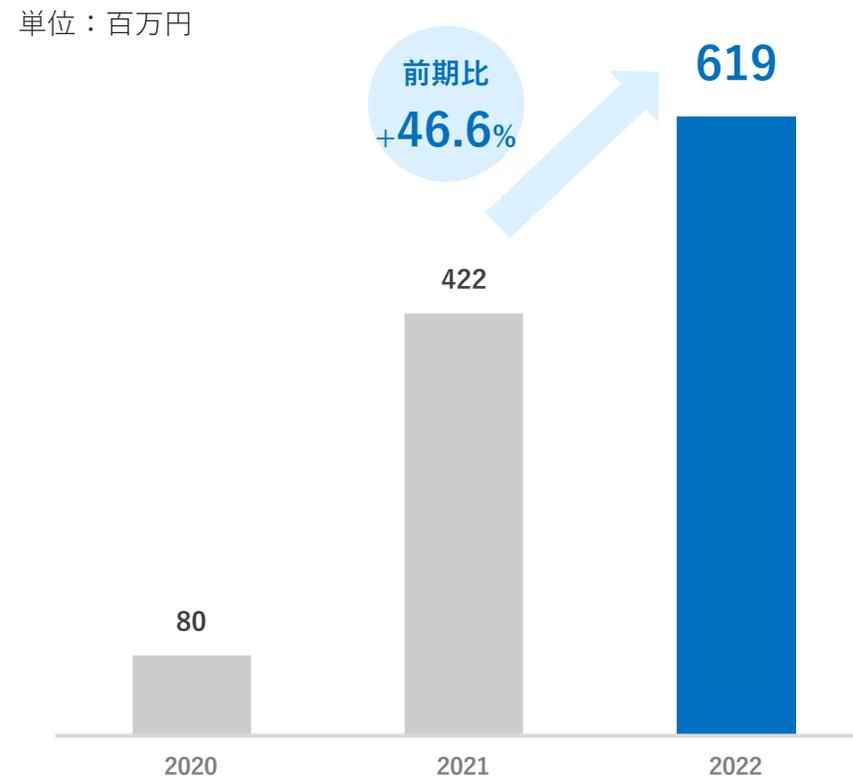
営業利益の推移

新規取引社数増加を目的として2023年12月期に向けた広告宣伝費等の投資を第4四半期実施。
通期営業利益は前期比+46.6%と高い収益性を継続。

Qごとの営業利益推移



通期営業利益推移



損益計算書

全ての指標において通期業績予想を超えての着地。

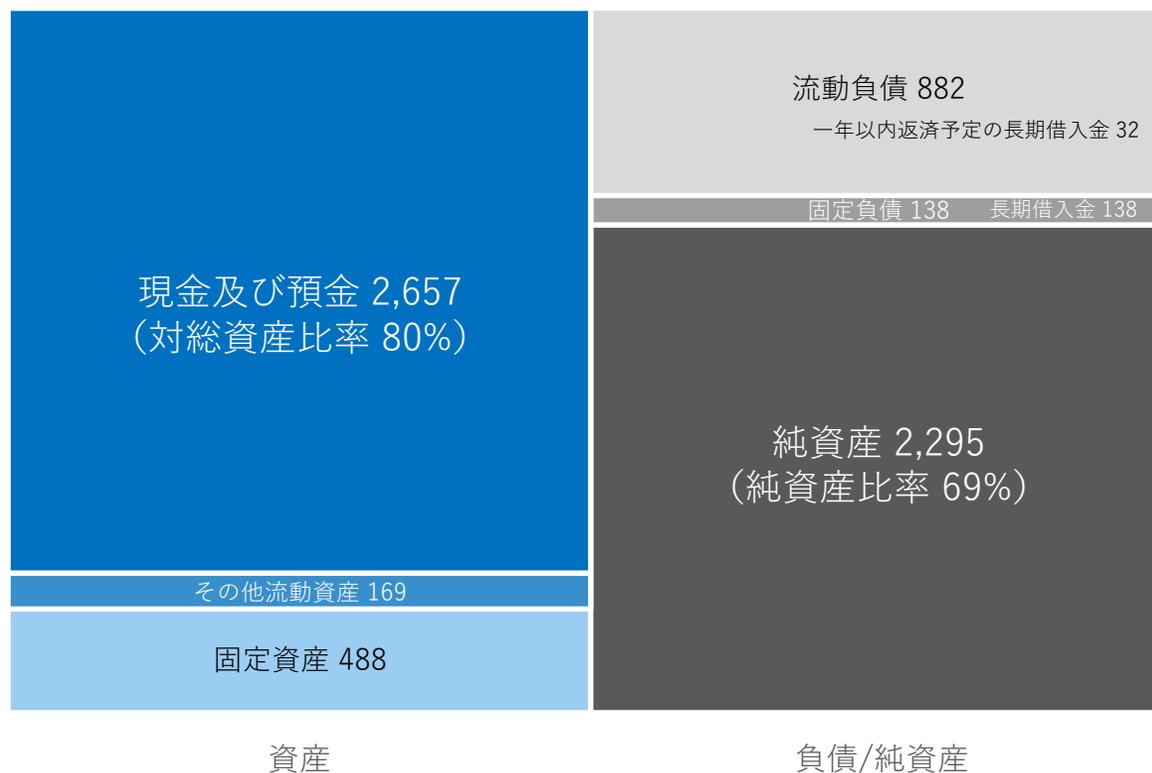
単位：百万円

	第4四半期			通期		
	2021年12月期 第4四半期	2022年12月期 第4四半期	前年同期比	2021年12月期 通期	2022年12月期 通期	前期比
売上高	604	776	+28.4%	1,951	2,839	+45.5%
売上原価	158	185	+17.5%	438	605	+38.0%
売上総利益	446	590	+32.3%	1,513	2,234	+47.7%
売上総利益率	73.8%	76.1%	+2.2pt	77.5%	78.7%	+1.2pt
販売管理費	356	522	+46.6%	1,090	1,615	+48.1%
営業利益	89	67	▲24.5%	422	619	+46.6%
営業利益率	14.9%	8.7%	▲6.1pt	21.6%	21.8%	+0.2pt
経常利益	75	68	▲9.0%	392	622	+58.1%
経常利益率	12.5%	8.8%	▲3.6pt	20.2%	21.9%	+1.7pt
当期純利益	52	58	+12.2%	268	446	+66.3%
当期純利益率	8.7%	7.6%	▲1.1pt	13.7%	15.7%	+2.0pt

貸借対照表

2022年12月期末時点で約26億円の現金及び預金を保有。
純資産比率69%と財務健全性は高い状態。

単位：百万円



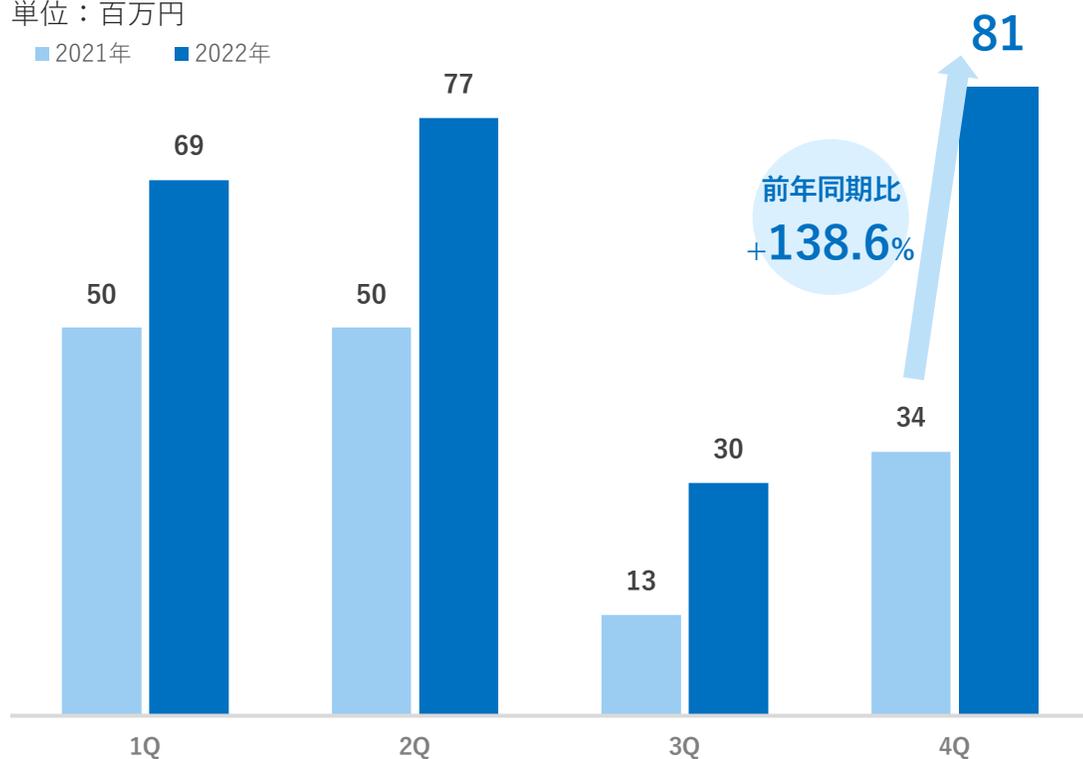
広告宣伝費の詳細

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、2022年12月期からは新規顧客獲得のためにも広告宣伝費への投資を開始したことで、広告宣伝費は増加。

Qごとの広告宣伝費推移

単位：百万円

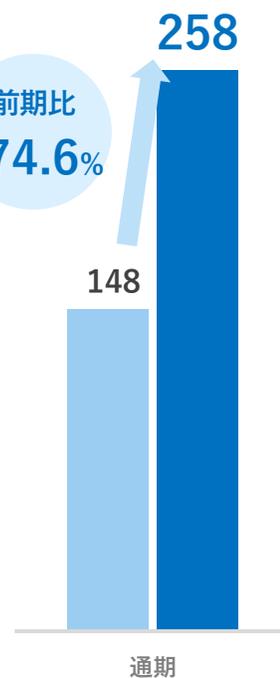
■ 2021年 ■ 2022年



通期広告宣伝費推移

単位：百万円

前期比 +74.6%

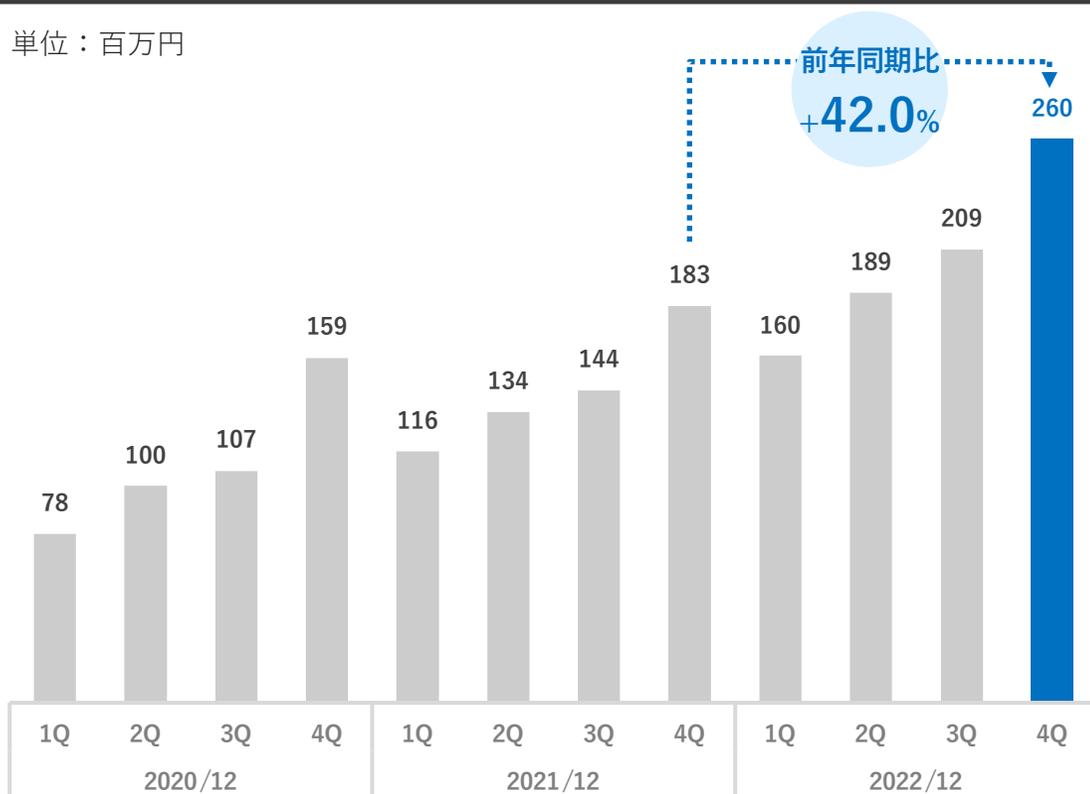


人件費の詳細

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人員を確保。
来期以降の事業成長を見据え、2022年12月期末時点で正社員数は120人に到達。

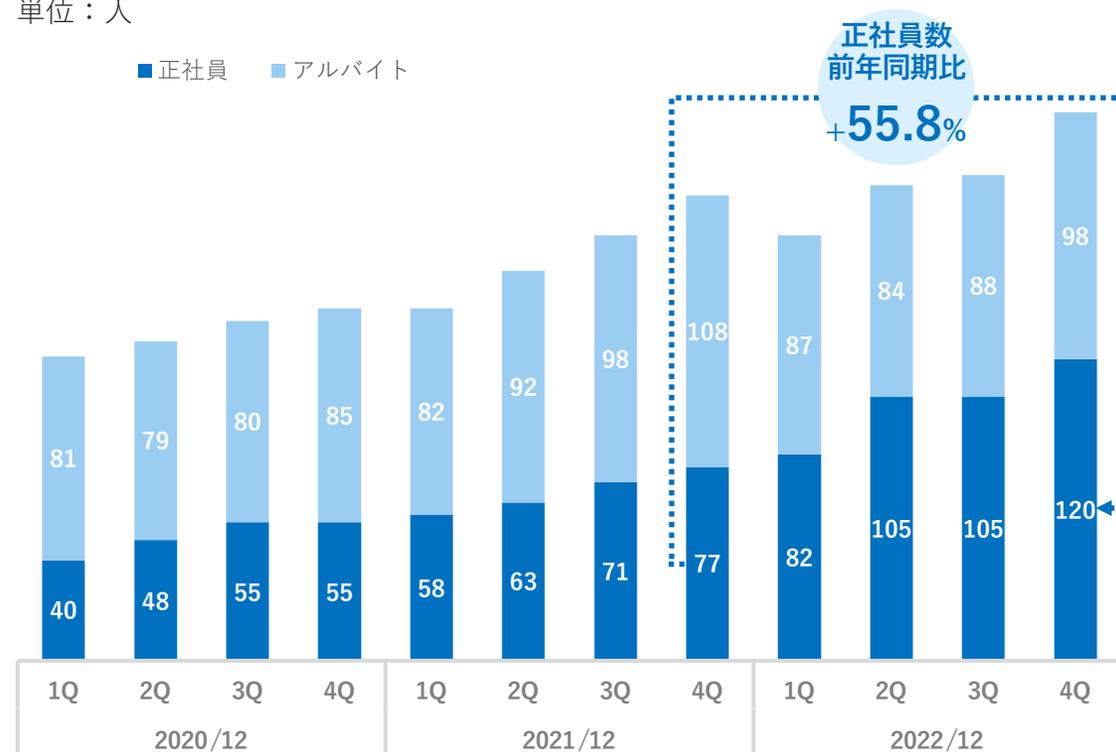
人件費

単位：百万円



Q末時点従業員数推移

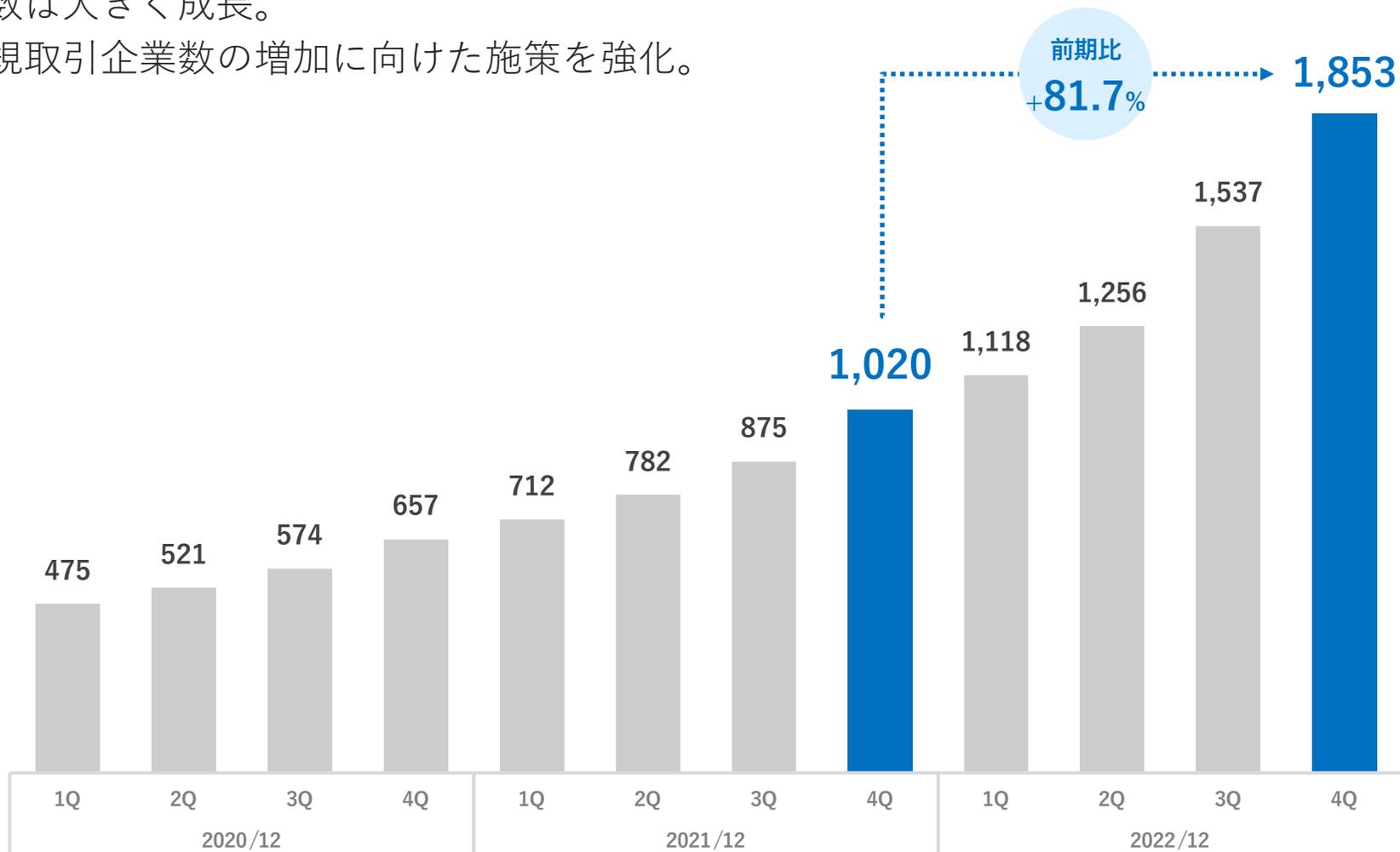
単位：人



法人取引累計社数^{1,2}の推移

法人取引累計社数は大きく成長。
例年、下期は新規取引企業数の増加に向けた施策を強化。

単位：社

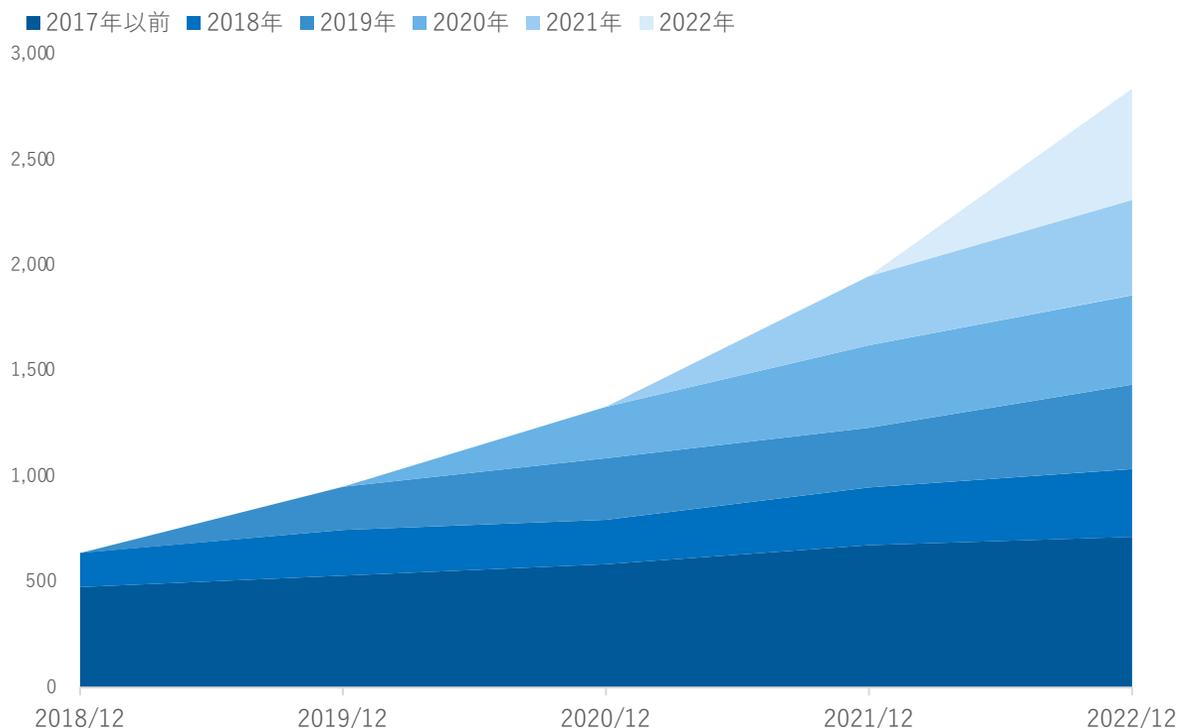


アップセル実績と年間取引社数

継続取引企業に対しては着実にアップセルを行い、売上成長を実現。
年間取引社数は前期比+87.3%で大きく伸長し、1,400社を突破。

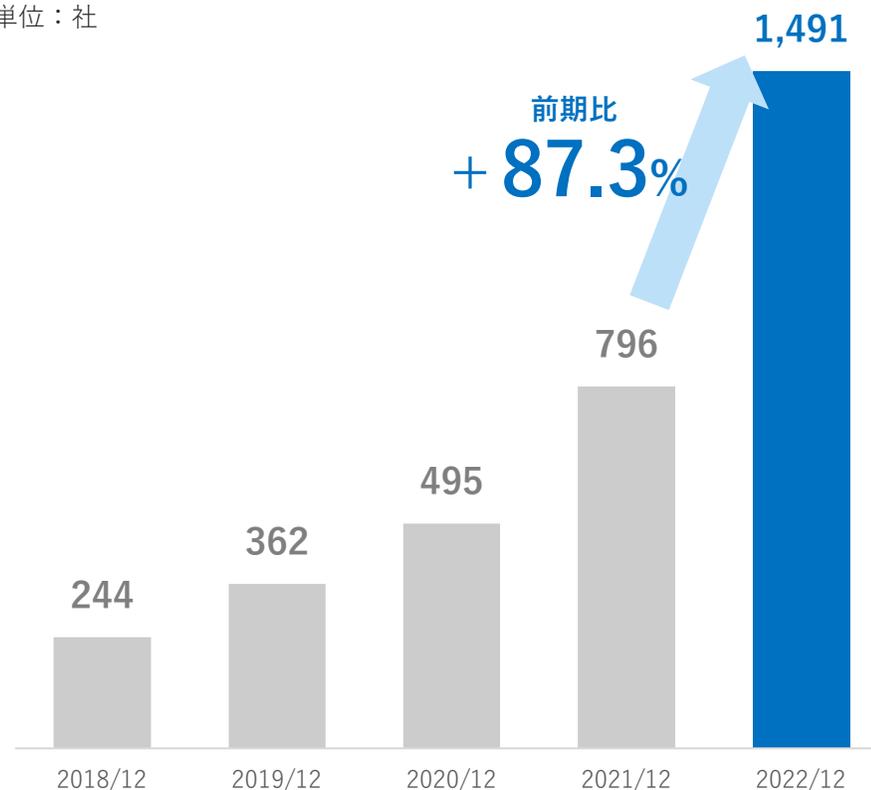
取引開始年度別売上高推移（2018/12~2022/12）

単位：百万円



年間取引社数¹の推移

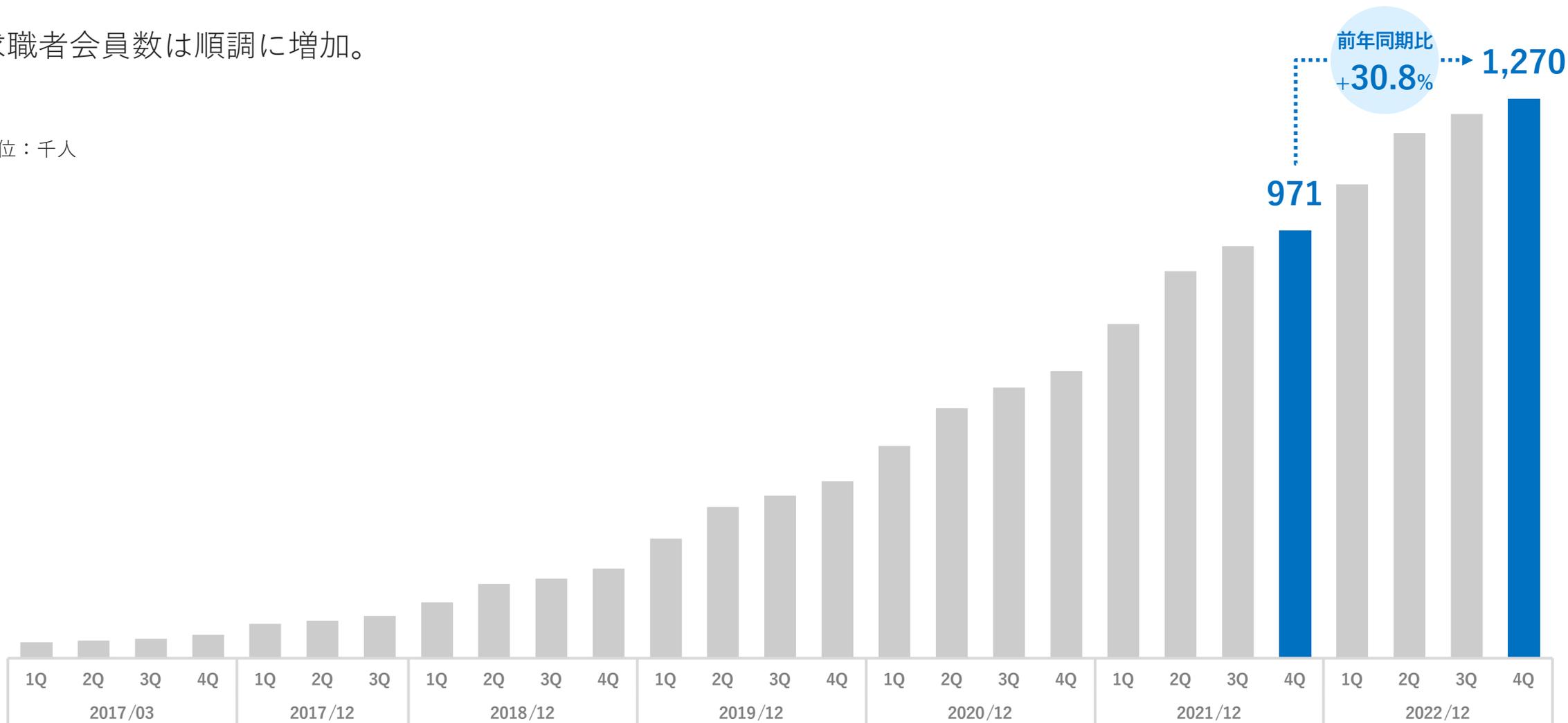
単位：社



求職者会員数¹の推移

求職者会員数は順調に増加。

単位：千人



ビジネスアップデート

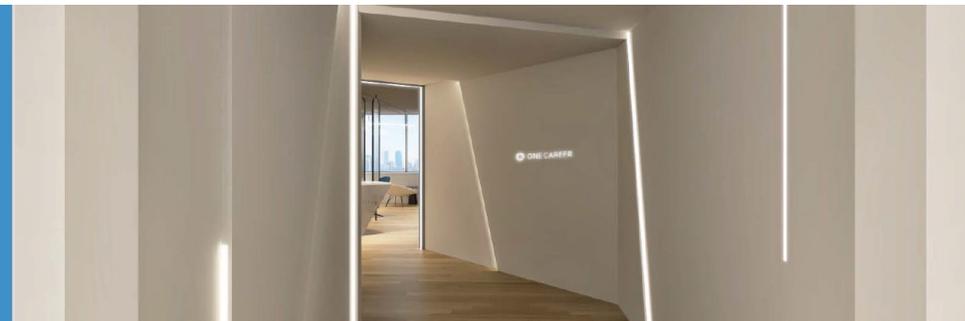


学生のONE CAREER利用率が60%を超える

2023年卒業予定の大学生/大学院生の利用率が60%を超え、学生から圧倒的に支持されるサービスに。首都圏/東海/近畿のエリアでは、利用率が95%を超える大学も多い状況に。

事業拡大に向け、オフィスを1.5倍に増床

事業拡大に伴い、本社オフィスを増床。2023年2月を目処に稼働開始予定。
企業と求職者からの需要が大きいオンライン企業説明会用のスタジオを増設。
これによって、オンライン企業説明会事業を一層強化。



年間取引社数が1,400社を突破

2022年12月期に有償取引をおこなった法人取引社数が1,491社（昨対比+87.3%）まで到達。
ONE CAREERが学生から圧倒的に支持されるサービスとなっていることを背景に、
ONE CAREER CLOUDを利用する企業数が大きく増加。

当社概要

ESGデータ

Environment

環境に配慮した企業経営

Social

「人の数だけ、キャリアをつくる。」
ミッションの実現

Governance

コーポレート・ガバナンスの強化

CO2排出量・電力使用量	総CO ₂ (Scope1+2)排出量 (kg-CO ₂)	9,083
	Scope1 (kg-CO ₂)	0
	Scope2 (kg-CO ₂) ¹	9,083
	電力使用量 (kwh)	98,998
	Scope3 (kg-CO ₂)	0
従業員指標	正社員数 (人)	120
	正社員における女性比率	40.0%
	リーダー職における女性比率 ²	29.3%
	平均年齢 (歳) ※正社員のみ	29.2
	育児休業取得率 (女性)	100.0%
	育児休業取得率 (男性)	66.7%
取締役会	取締役数 (人)	7
	取締役に占める女性比率	14.3%
	取締役に占める社外取締役比率	57.1%
	社外取締役に占める独立役員比率	100.0%
	取締役会開催回数 (回)	14
	取締役会出席率	100.0%
監査等委員会 ³	監査等委員会である取締役数 (人)	3
	監査等委員に占める女性比率	33.3%
	監査等委員に占める社外取締役比率	33.3%
	監査等委員に占める独立役員比率	100.0%
	監査等委員会開催回数 (回)	10
	監査等委員会出席率	100.0%

1. CO₂排出係数は環境省発表の令和3年度CO₂排出係数 (0.453t-CO₂/千kWh) で計算。2022年4月以降は実質再生エネルギー電力の利用により、CO₂排出係数は0として計算。

2. スペシャリスト職を含む当社のリーダー層となる等級に該当する女性比率。

3. 定時株主総会での承認をもって、2022年3月29日から監査等委員会設置会社へ移行。2022年12月期は、監査等委員会に加えて監査役会を4回開催 (監査役出席率100%)。

目次

1. 業績ハイライト
- 2. 企業概要**
3. 中長期の戦略
4. 参考資料

人の数だけ、 キャリアをつくる。

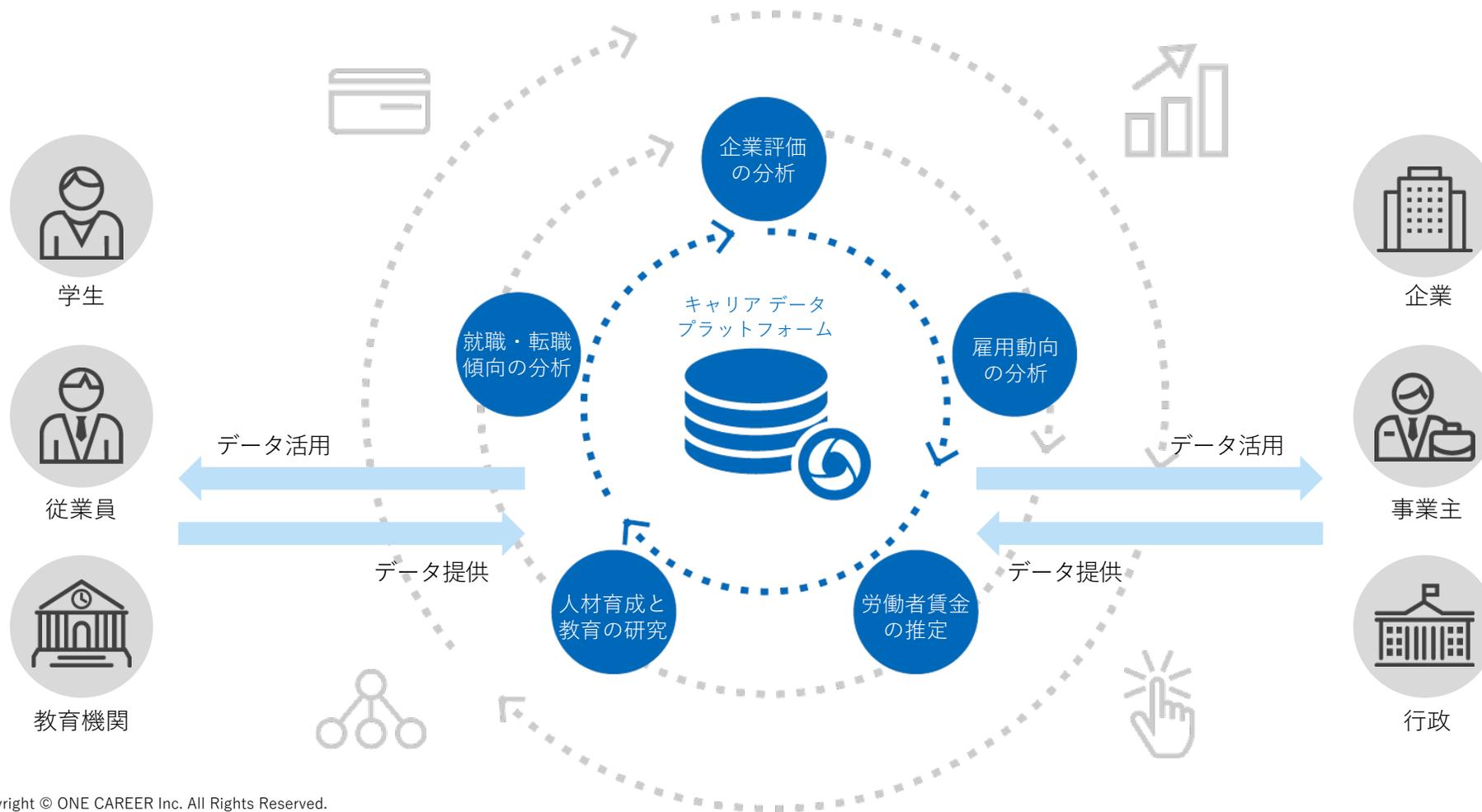
私たちワンキャリアは「人の数だけ、キャリアをつくる。」をミッションに掲げ、個人・企業が仕事選びに関するあらゆるデータを利用できるプラットフォームとして3つのサービスを展開しております。

- 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。

キャリアデータプラットフォーム

ワンキャリアは、仕事選びに関するあらゆるデータを収集し、すべてのステークホルダーがデータを利用できるプラットフォームをつくることで、未来にわたって人々が多様な働き方を尊重できる社会を推進していきます。



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

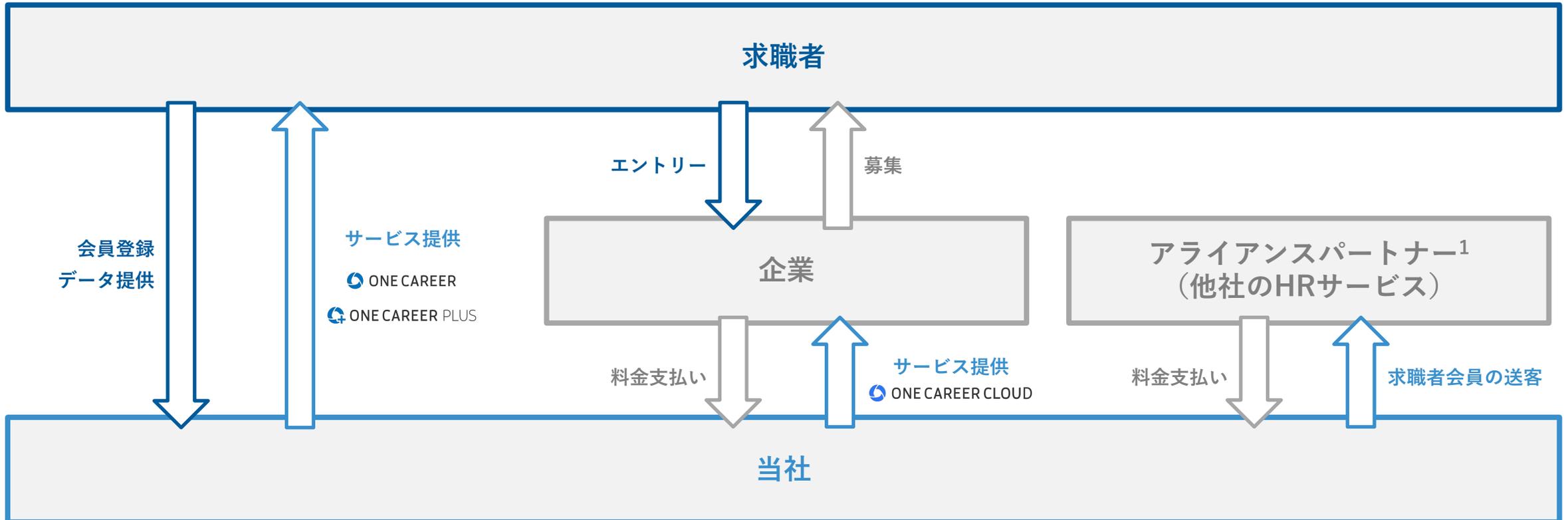
 ONE CAREER PLUS



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：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) 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。



通期業績予想に対する達成率

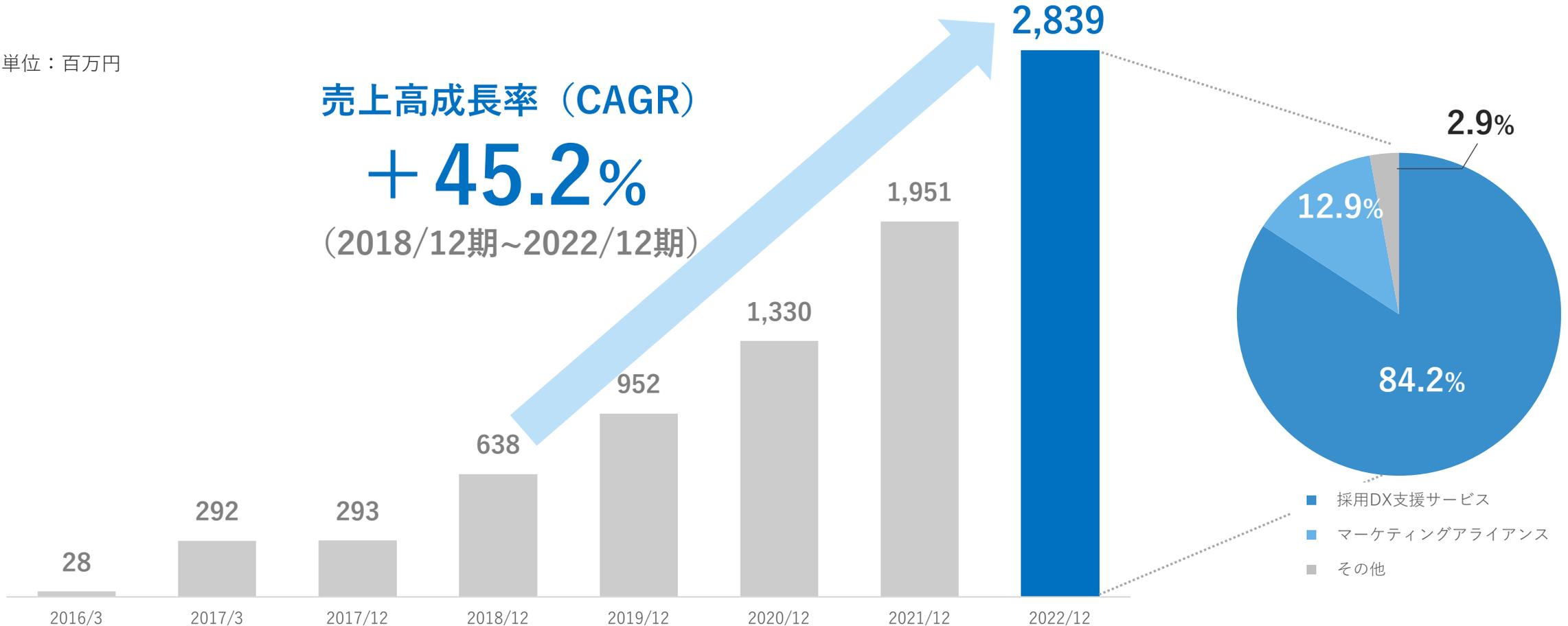
求職者の高い利用率を背景に新規取引社数が大きく成長。求人掲載やオンライン企業説明会の売上高も堅調に推移。全ての指標で通期業績予想を超えての着地。



通期売上高の推移

2018年12月期からの売上高成長率（CAGR）は+45.2%と高い成長率を維持し、堅調に進捗。

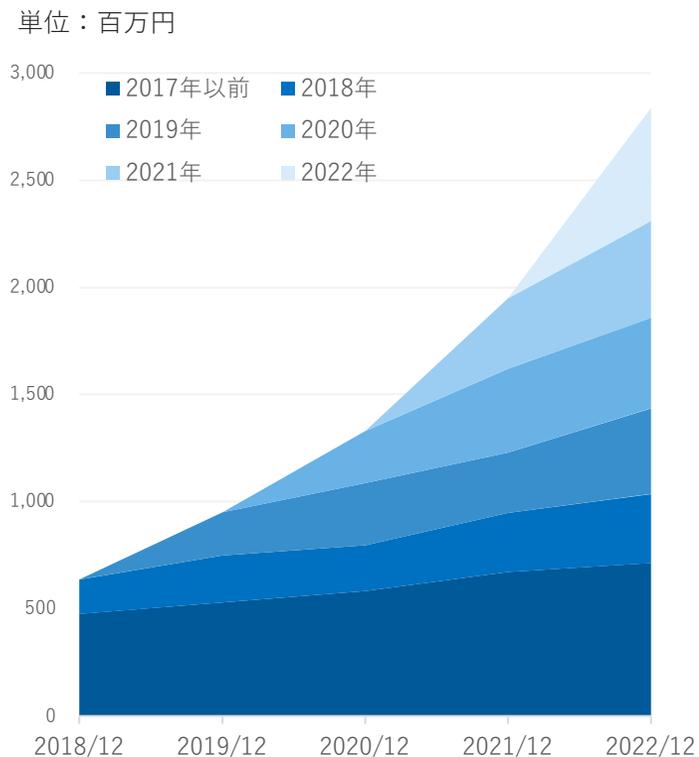
単位：百万円



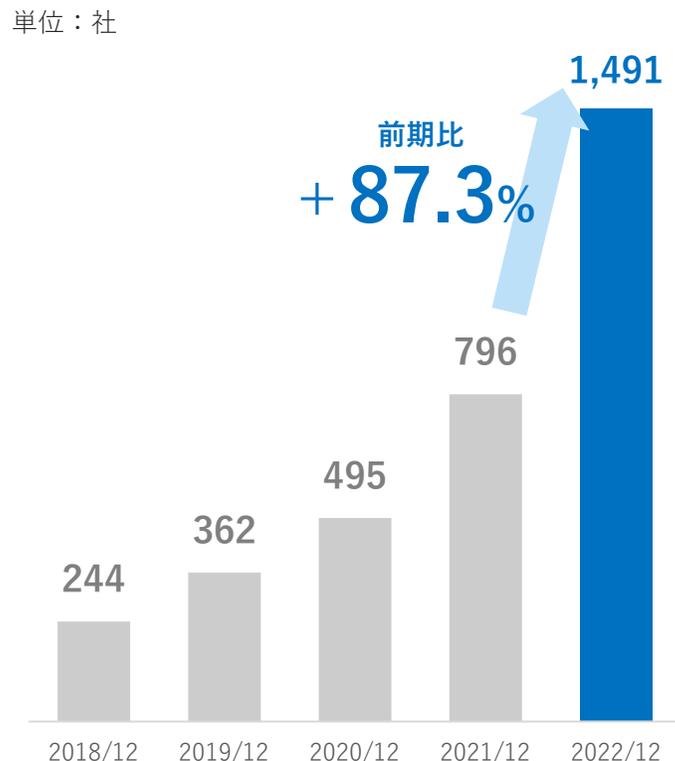
継続利用による安定した顧客基盤

継続取引企業に対しては着実にアップセルを行い、売上成長を実現。
年間取引社数は1,400社、法人取引累計社数が1,800社を突破。

顧客獲得時期別売上高



年間取引社数¹の推移



法人取引累計社数²の推移



目次

1. 業績ハイライト
2. 企業概要
- 3. 中長期の戦略**
4. 参考資料

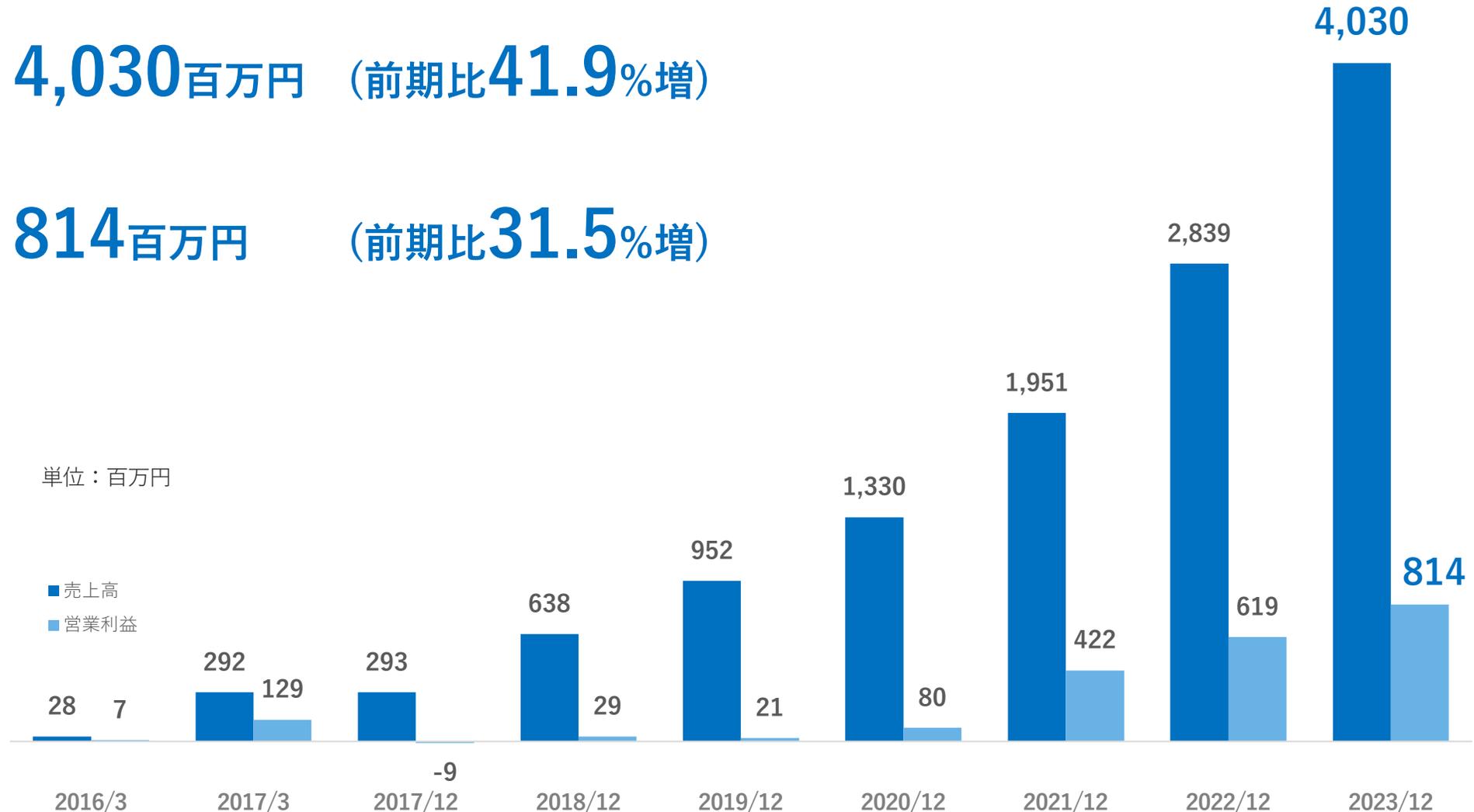
2023年12月期 業績見通し

売上高

4,030百万円 (前期比**41.9%**増)

営業利益

814百万円 (前期比**31.5%**増)

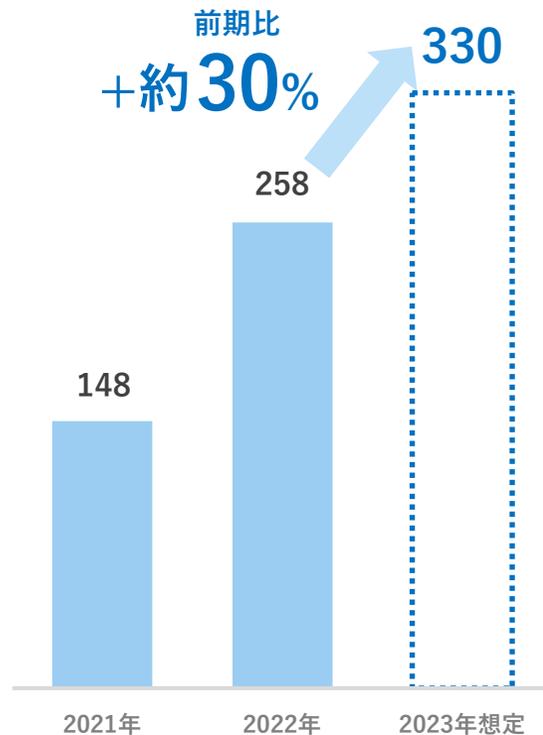


広告宣伝費の詳細

2022年12月期に引き続き、2023年12月期も新規顧客獲得のための広告宣伝費を強化。マーケットの繁忙期を考慮し、広告効率の高い媒体への出稿を柔軟に行う。

通期広告宣伝費推移¹

単位：百万円

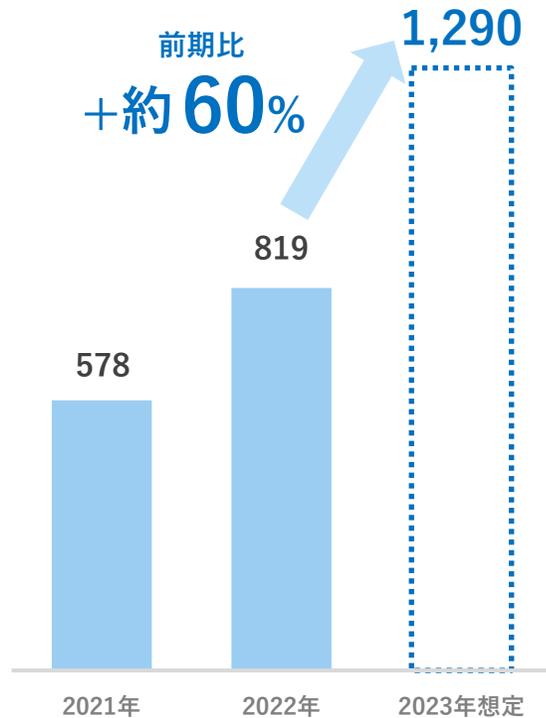


人件費の詳細

正社員の採用を引き続き強化。2023年12月期末時点での正社員数は150~170人を想定。年間の平均在籍人数が増えること、給与のベースを上げることで、人件費は増加。

人件費¹

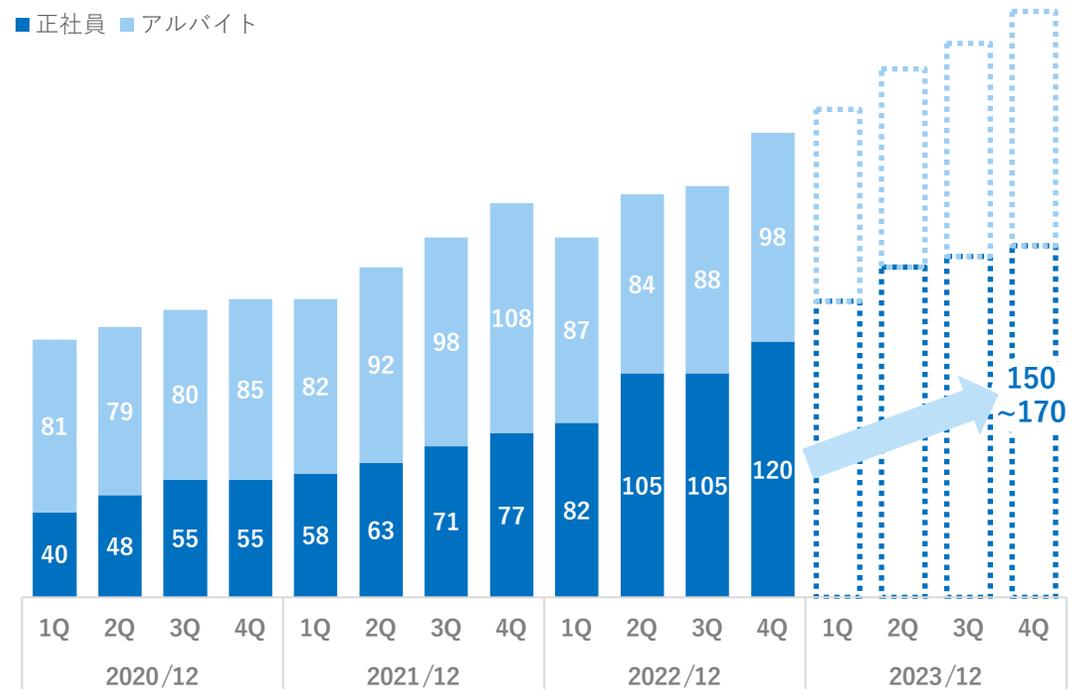
単位：百万円



Q末時点従業員数推移¹

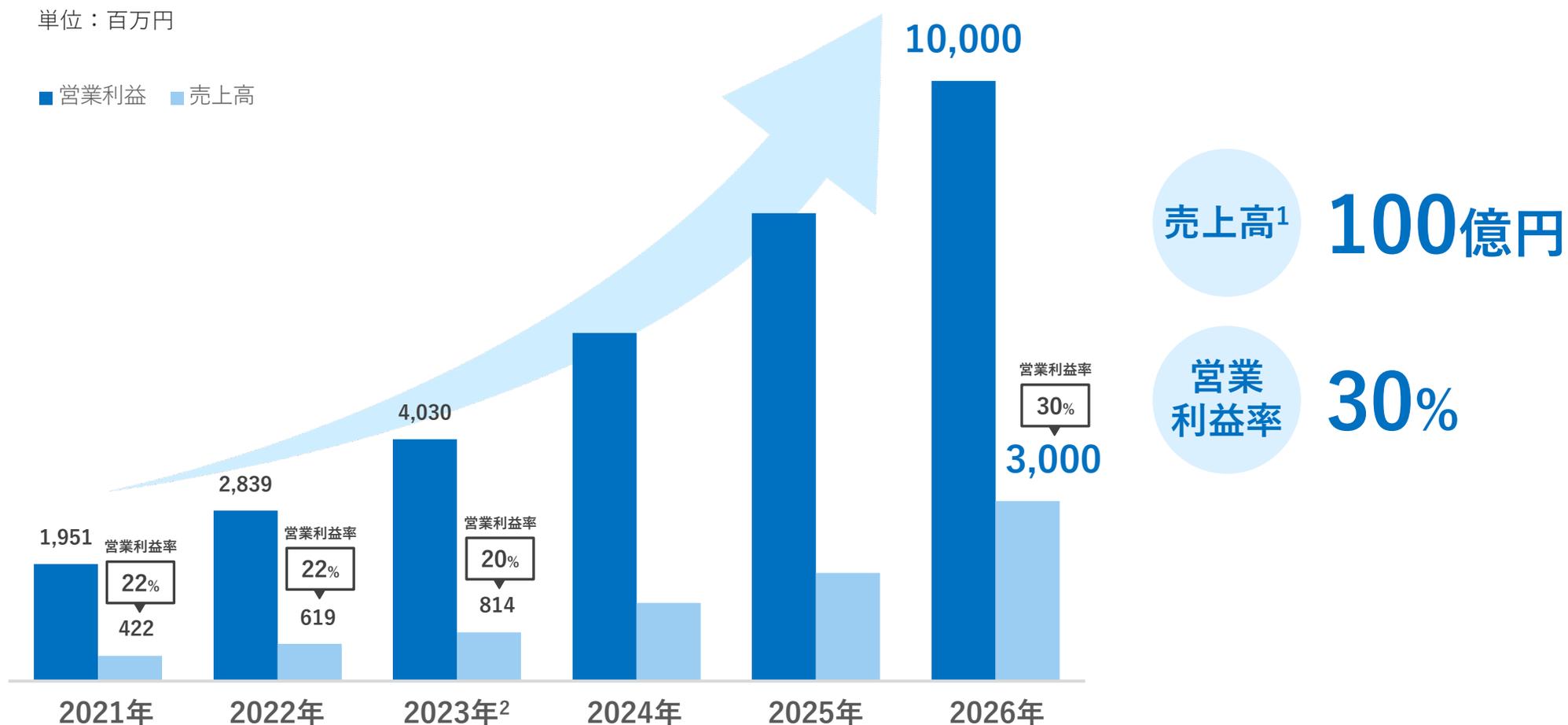
単位：人

■ 正社員 ■ アルバイト



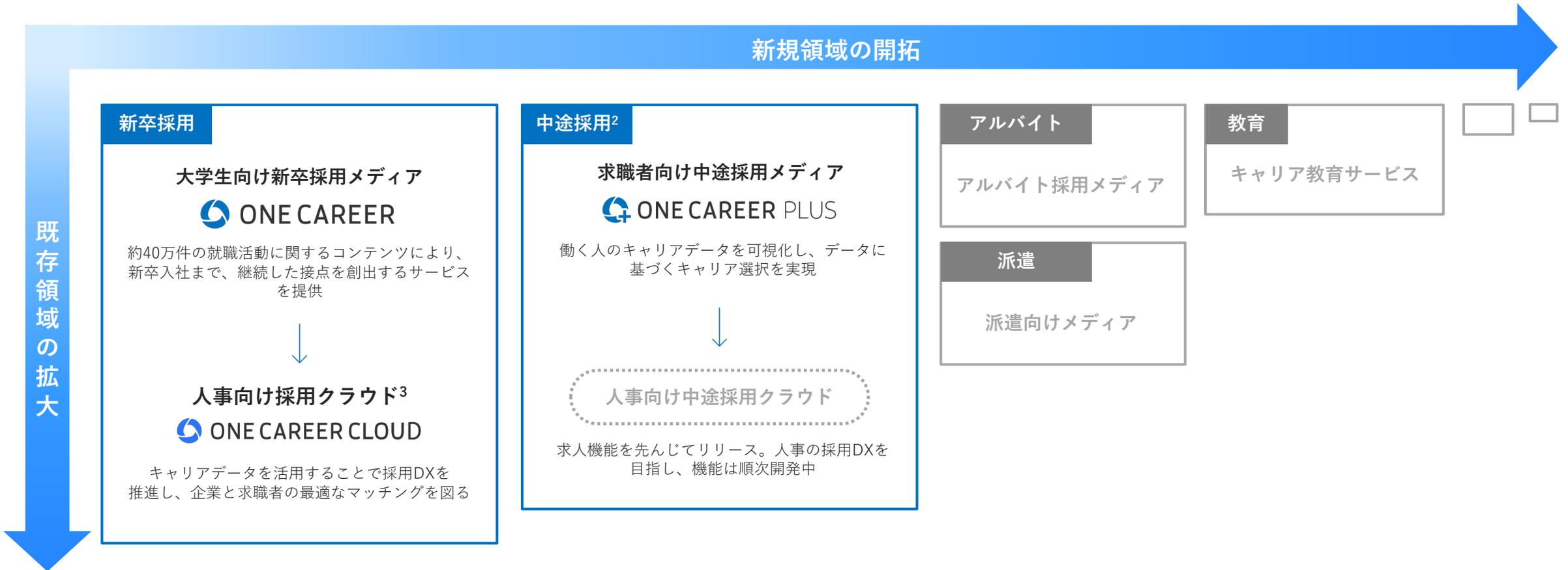
2026年12月期に売上高100億円、営業利益率30%を目指す

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。



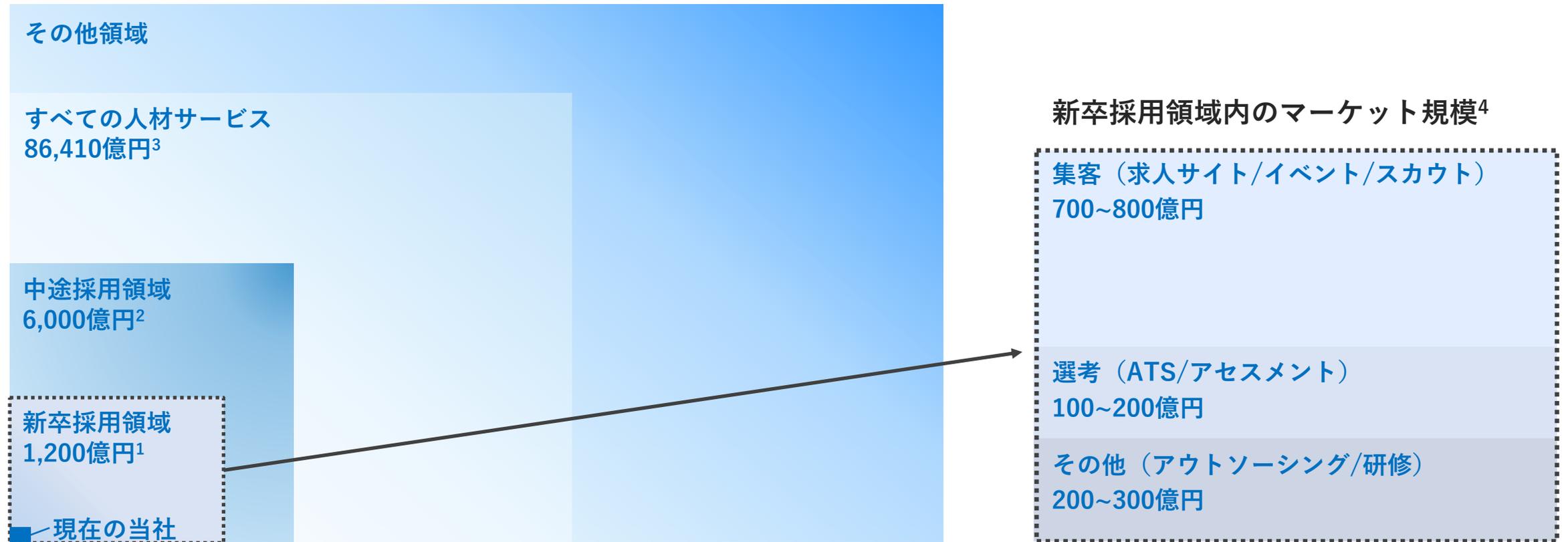
1. グレー部分は今後順次展開を検討。

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。

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。

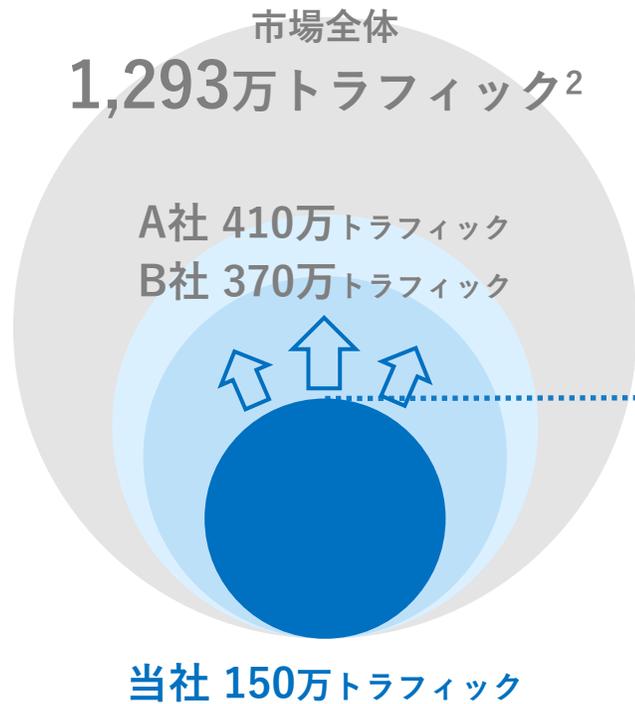
3. 矢野経済研究所『人材ビジネス市場に関する調査 (2021年) 2021年10月26日発表』における2021年度見込値8兆6,410億円、3業界(人材派遣業、人材紹介業、再就職支援業)の合算値。

4. 各マーケットに展開するサービス事業者の売上から当社内にて独自算出。

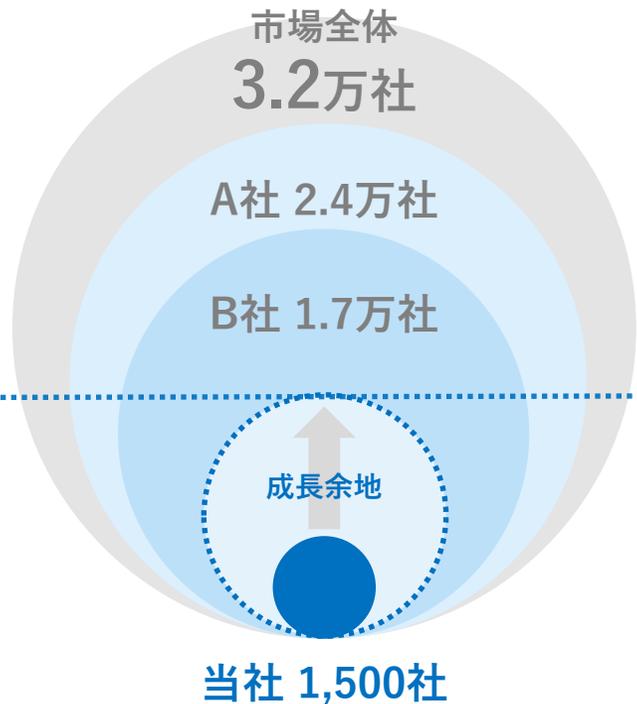
新卒採用領域の成長ポテンシャル

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

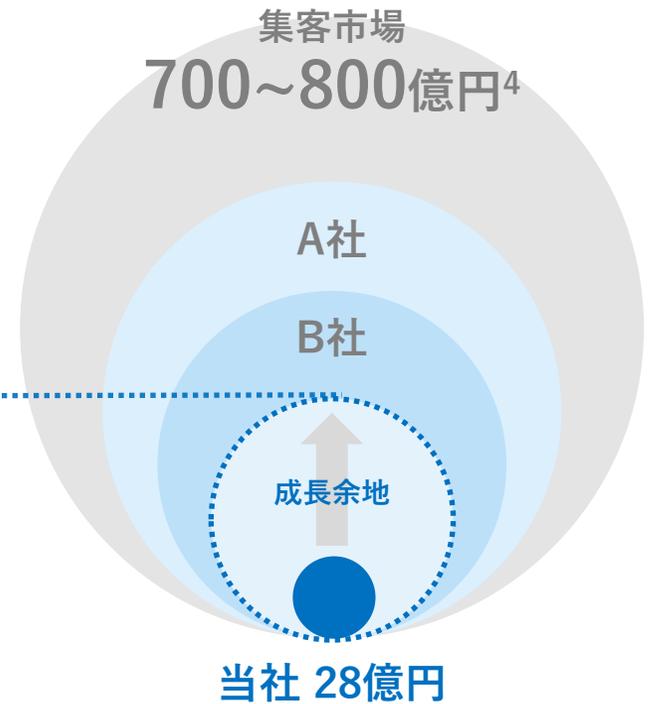
トラフィック¹



掲載社数³



売上



1. インビジョン株式会社「【2022年8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(2022年8月)より。
2. インビジョン株式会社「【2022年8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(2022年8月)の合算値。
3. 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。
4. 集客(求人サイト/イベント/スカウト)市場に展開するサービス事業者の売上から当社内にて独自算出。

事業領域ごとの概況

	新卒	中途
事業者（人事）	領域1 人事向け 採用DX支援サービス	
エンドユーザー	領域2 大学生向け 新卒採用メディア	領域3 求職者向け 中途採用メディア

ビジネス概要

2022年12月期概況

領域1 人事向け
採用DX支援サービス

ONE CAREER CLOUD

採用担当者向け

- 就活生の動きや競合企業の採用活動をデータで可視化することで、採用戦略の立案を支援
- 求人掲載やオンライン企業説明会を中心に、学生集客を支援する商品を提供

- 学生からの圧倒的な支持を背景に、求人掲載やオンライン企業説明会の販売は堅調に進捗し、売上高は昨対比+40%を超える成長率を維持
- 従来商品と比較して廉価なスカウトサービスなどの提供を開始したことで、累積取引社数は昨対比+80%と成長が加速

領域2 大学生向け
新卒採用メディア

ONE CAREER

就活生向け

- これまで可視化されていなかった企業情報や各企業の選考に関する情報をONE CAREER上で見られるようにし、企業選びや選考対策、エントリーまでを一気通貫して支援

- 「1年を通して最も利用した就職サイト」において3年連続で2位を獲得するなど、引き続き学生の支持率が高い
- 2023年4月入社の学生の利用率は60%を超え、全国の学生に使われるサービスに成長

領域3 求職者向け
中途採用メディア

ONE CAREER PLUS

転職者向け

- 「どの企業からどの企業へ転職した」といった情報など、個人のキャリアを可視化し、転職する際のキャリア選択を支援

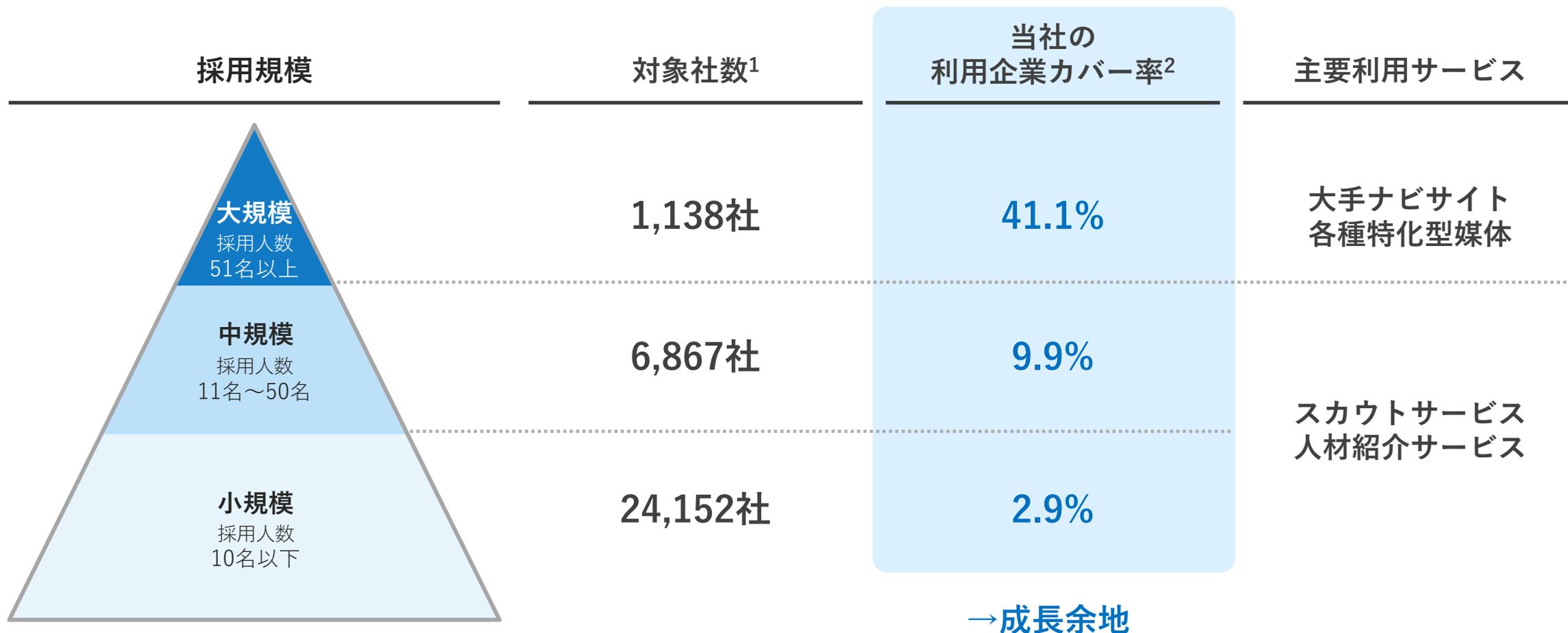
- 2021年6月リリースの新サービスであり、直近は売上高の成長を重視せず、キャリアデータの収集やプロダクトの磨き込みに注力

事業領域

	新卒	中途
事業者 (人事)	領域 1 人事向け採用DX支援サービス ONE CAREER CLOUD	
エンドユーザー (求職者)	領域 2 大学生向け 新卒採用メディア	領域 3 求職者向け 中途採用メディア

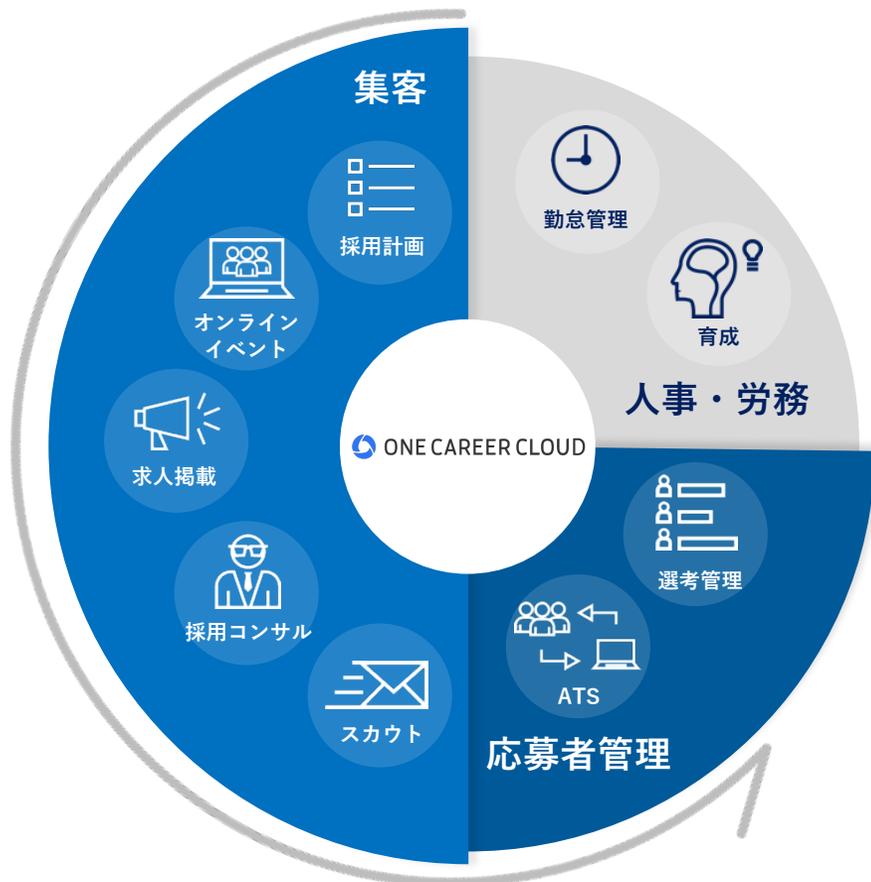
契約数の拡大

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。



機能拡張によるクロスセル

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。



ローンチ予定プロダクト



ONE CAREER CLOUD ATS (応募者管理システム)

- ONE CAREERで集客した候補者について、ONE CAREER CLOUD内で選考の管理をするニーズが高い。
- 顧客ごとに、求職者の評価に関するデータを収集し、より顧客ニーズにあわせた採用戦略を提案することが可能になる。



ONE CAREER for Engineer (新卒エンジニア向けのサービス)

- 顧客から新卒のエンジニア採用に関するニーズが高い。
- 新卒のエンジニア学生に特化した求人を出すことで、顧客のエンジニア採用のサポートが可能になる。

利用顧客

業界 / 企業規模を問わず、多様な取引実績。

IT・通信



商社



金融



インフラ



旅行・小売



人材/教育



メーカー



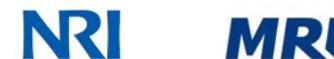
不動産・建設



広告/マスコミ



コンサル



官公庁



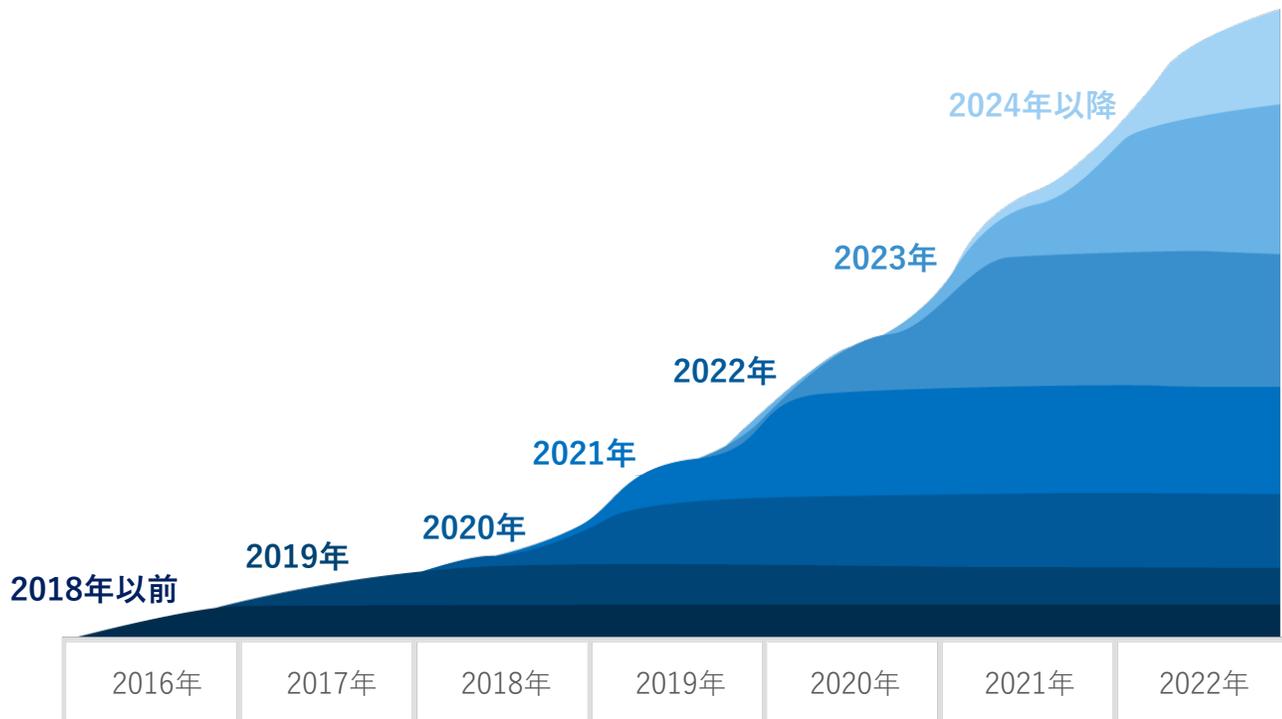
事業領域

	新卒	中途
事業者 (人事)	領域 1	人事向け 採用DX支援サービス
エンドユーザー (求職者)	領域 2 大学生向け 新卒採用メディア 	領域 3 求職者向け 中途採用メディア

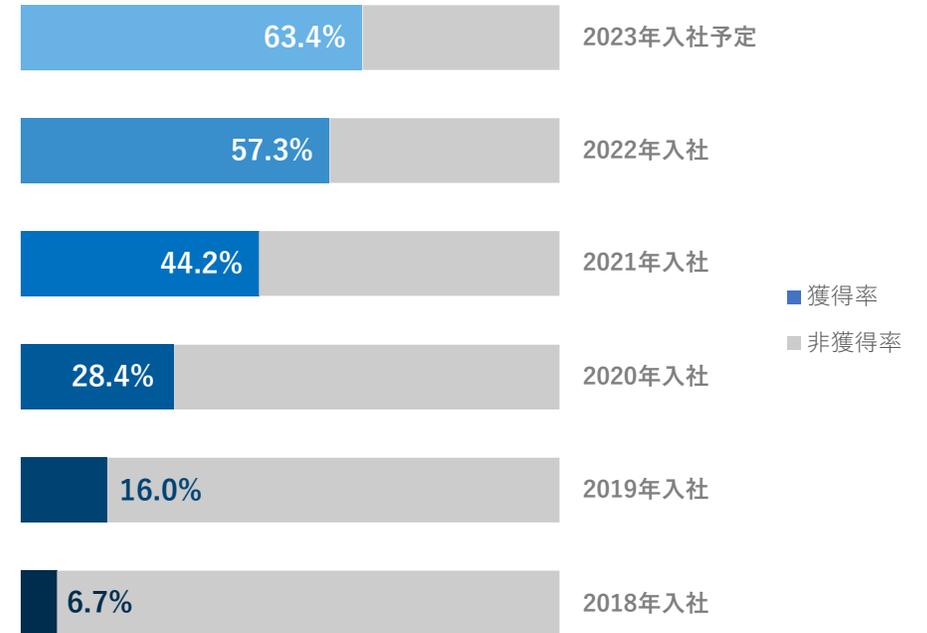
求職者会員数の増加

当社しか持たないキャリアデータが支持され、求職者会員の利用率は毎年増加。
2023年入社予定者の利用率は60%以上に。

卒年別累計会員数



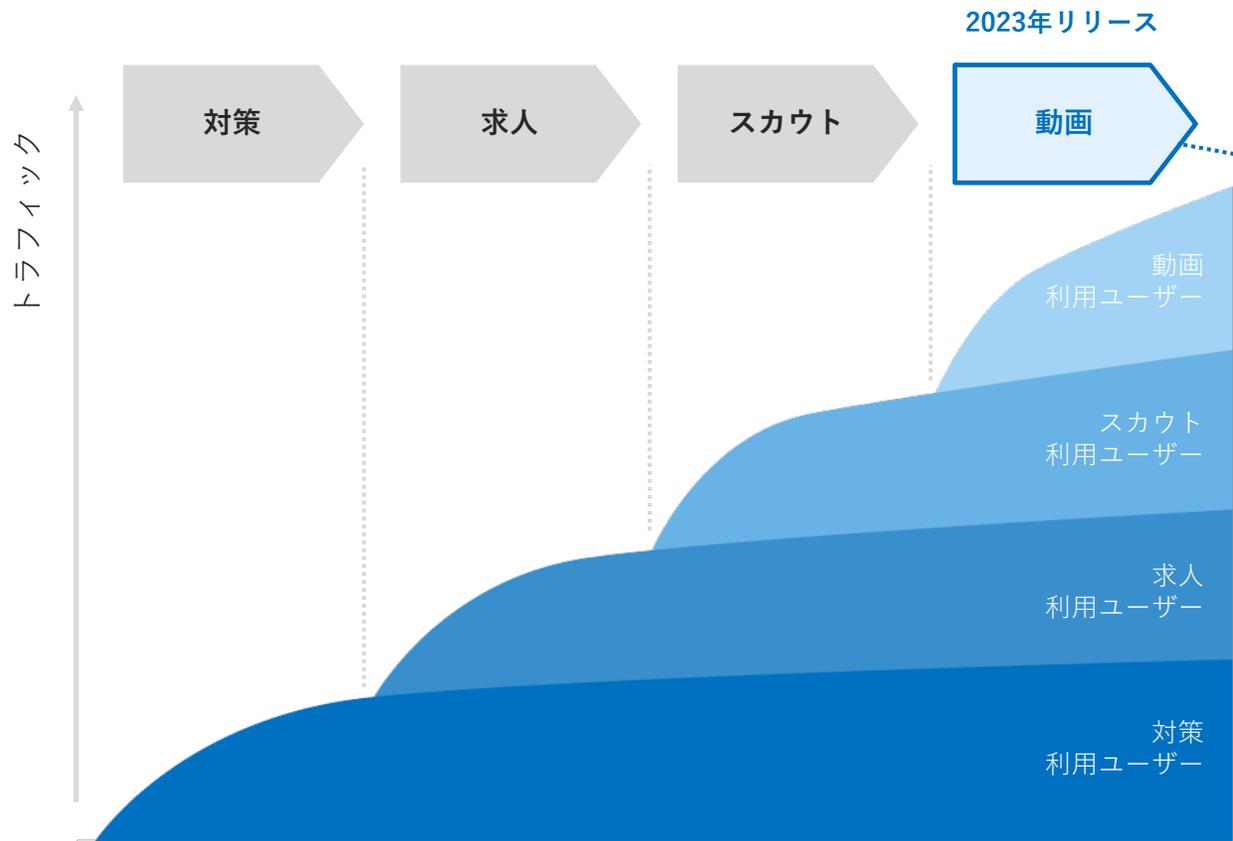
求職者会員の利用率



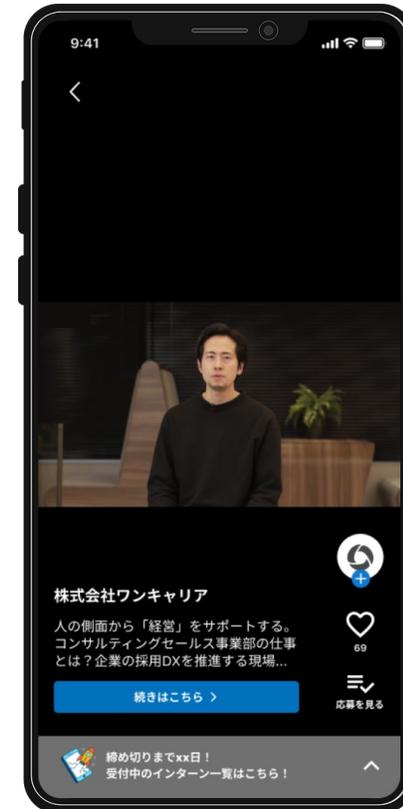
1. 各年に大学もしくは大学院を卒業するユーザーの、卒業年度別学生の総数に対するシェア率。但し、2023年入社予定者のユーザーのシェアは、2022年12月期末時点までに当社サービスを利用したユーザー数により算出。
2. 2022年入社者までは文部科学省発表「令和4年度学校基本調査（確定値）の公表について」における各年度の就職者数の合計値。2023年は2022年入社者と同等の数値を採用。

動画機能の追加による利用率向上

2023年リリース予定の動画機能により、動画から企業を見つけられる体験を実現。
更なるトラフィック増加を狙う。



動画機能イメージ



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)

事業領域

	新卒	中途
事業者 (人事)	領域 1	人事向け 採用DX支援サービス
エンドユーザー (求職者)	領域 2 大学生向け 新卒採用メディア	領域 3 求職者向け 中途採用メディア 

「ONE CAREER PLUS」の特徴

ONE CAREER PLUSではこれまで転職エージェントしか知り得なかったような働く人のキャリアデータを公開。求職者がデータに基づくキャリア選択ができるよう支援。

POINT1

「どこからどこへ」転職してるかがわかる



POINT2

「なぜ転職をしたのか？」
「他にどんな企業を検討したか？」がわかる

- 企業(事業)の成長性
- 企業の安定性・知名度
- 魅力的なサービス・商品
- 裁量・責任の大きさ
- グローバルに活躍できる
- カルチャーが合う組織



他に受けた企業：C社、D社、E社

新卒メディア ONE CAREERとのシナジー

「ONE CAREER」を利用する新卒の求職者が「ONE CAREER PLUS」を利用することにより、低コストで中途採用領域の会員を獲得。また、新卒採用サービスを利用する顧客からのクロスセルを実現。

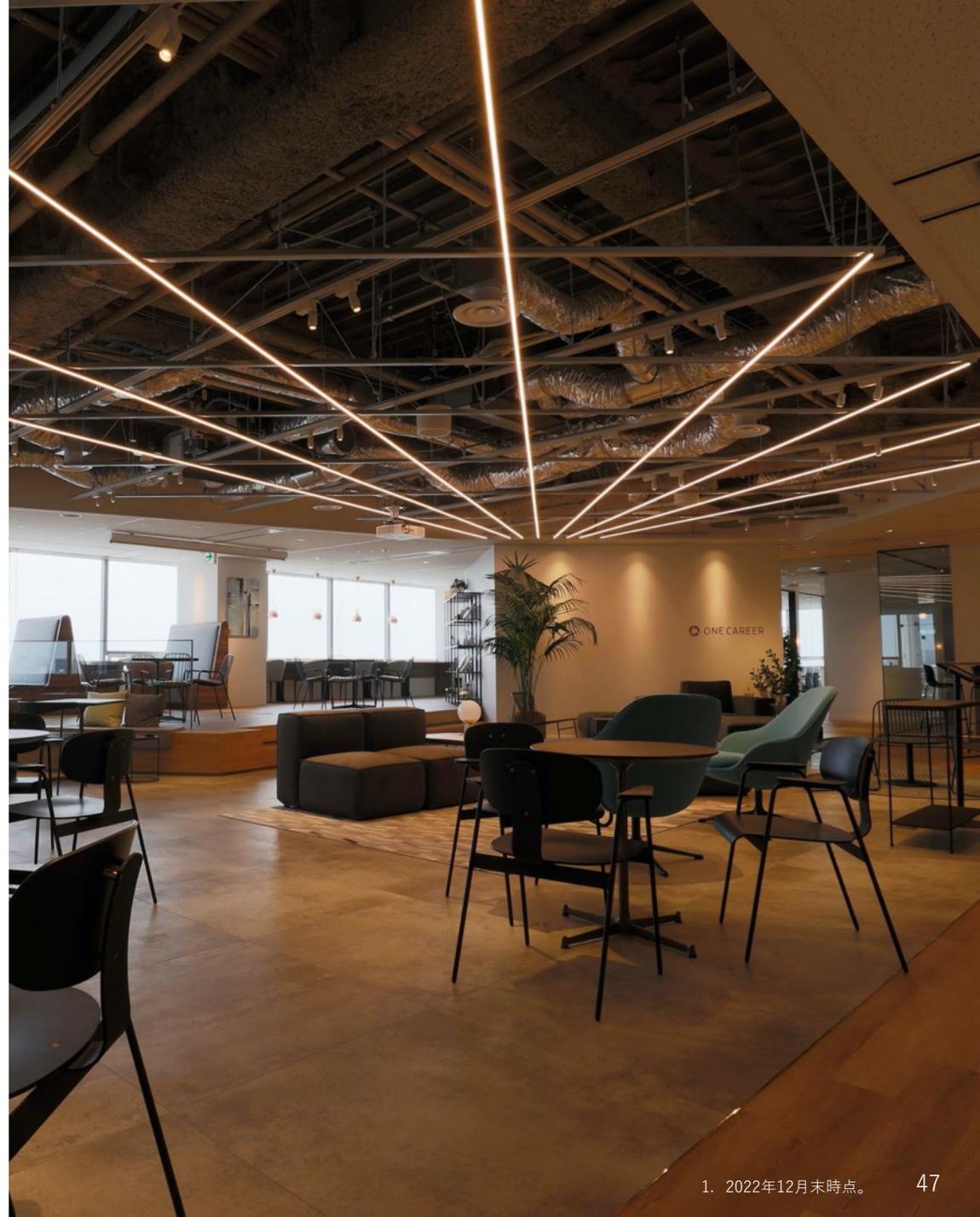


目次

1. 業績ハイライト
2. 企業概要
3. 中長期の戦略
- 4. 参考資料**

参考資料

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	120名 (平均臨時雇用者数105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VPoE 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

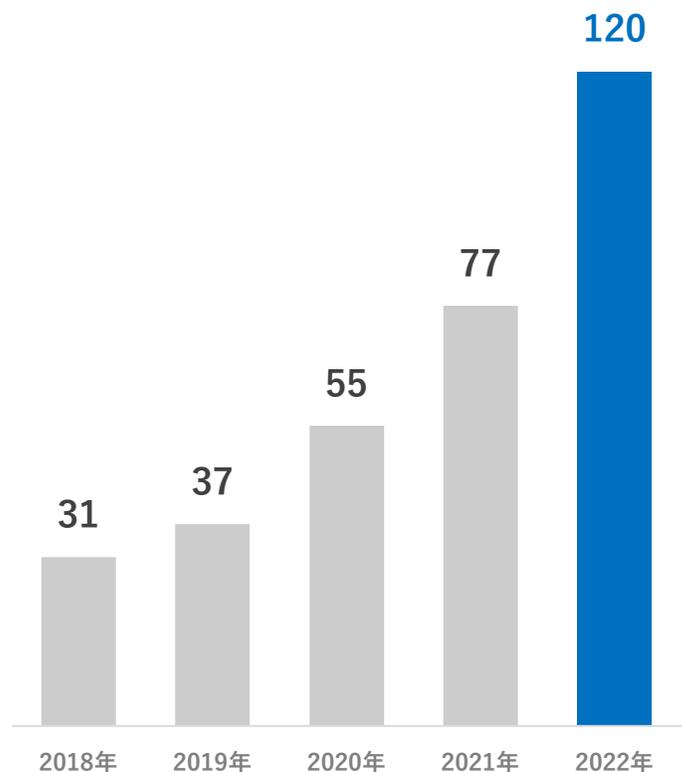
慶應義塾大学商学部卒業。2011年に有限責任監査法人トーマツ入所。2014年公認会計士登録。2020年にワンキャリアの監査役に就任。2022年に執行役員CFOに就任。

従業員

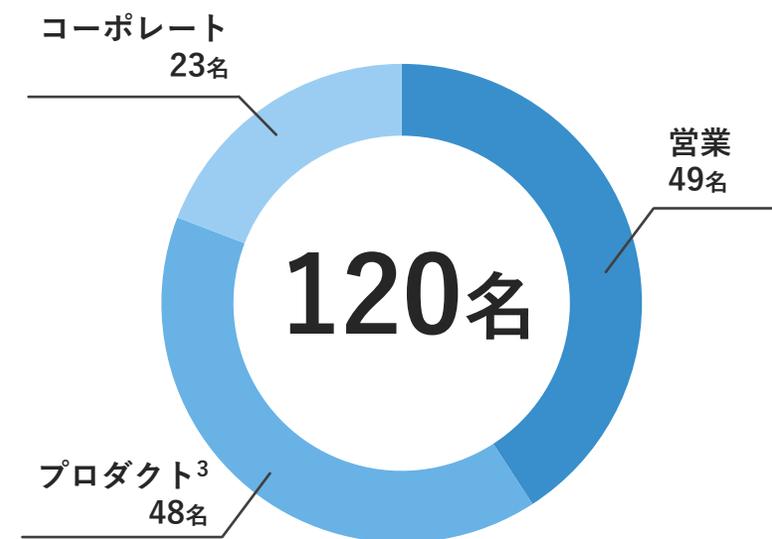
顧客およびサービスのさらなる展開を見据えて安定的に従業員数を拡大。

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12月末時点の人数。
3. 企画職、デザイナー職、開発職を指す。

当社概要

ESGデータ

Environment

環境に配慮した企業経営

Social

「人の数だけ、キャリアをつくる。」
ミッションの実現

Governance

コーポレート・ガバナンスの強化

CO2排出量・電力使用量	総CO ₂ (Scope1+2)排出量 (kg-CO ₂)	9,083
	Scope1 (kg-CO ₂)	0
	Scope2 (kg-CO ₂) ¹	9,083
	電力使用量 (kwh)	98,998
	Scope3 (kg-CO ₂)	0
従業員指標	正社員数 (人)	120
	正社員における女性比率	40.0%
	リーダー職における女性比率 ²	29.3%
	平均年齢 (歳) ※正社員のみ	29.2
	育児休業取得率 (女性)	100.0%
	育児休業取得率 (男性)	66.7%
取締役会	取締役数 (人)	7
	取締役に占める女性比率	14.3%
	取締役に占める社外取締役比率	57.1%
	社外取締役に占める独立役員比率	100.0%
	取締役会開催回数 (回)	14
	取締役会出席率	100.0%
監査等委員会 ³	監査等委員会である取締役数 (人)	3
	監査等委員に占める女性比率	33.3%
	監査等委員に占める社外取締役比率	33.3%
	監査等委員に占める独立役員比率	100.0%
	監査等委員会開催回数 (回)	10
	監査等委員会出席率	100.0%

1. CO₂排出係数は環境省発表の令和3年度CO₂排出係数 (0.453t-CO₂/千kWh) で計算。2022年4月以降は実質再生エネルギー電力の利用により、CO₂排出係数は0として計算。

2. スペシャリスト職を含む当社のリーダー層となる等級に該当する女性比率。

3. 定時株主総会での承認をもって、2022年3月29日から監査等委員会設置会社へ移行。2022年12月期は、監査等委員会に加えて監査役会を4回開催 (監査役出席率100%)。

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。

ONE CAREER CLOUD サービス		初期費用	月額費用	
求人掲載	フリープラン	0円	0円	※1件分の求人掲載枠。掲載期間3週間。 ※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	※5件分の求人掲載枠。
スカウト	定額プラン	5万円	30万円	※50通/月のスカウト送信枠。
	成果報酬プラン		-	※50通/月のスカウト送信枠。 ※成果報酬1名採用につき30万円。 ※初年度のみ利用可能。
その他 ²	オンライン説明会	100万円~/枠		
	タイアップ記事	200万円/記事		

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. 求人掲載はスタンダードプラン、スカウトは定額プランを利用し、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. 求人掲載はライトプラン、スカウトは成果報酬を利用し、コストを抑えてご利用いただく場合。

「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

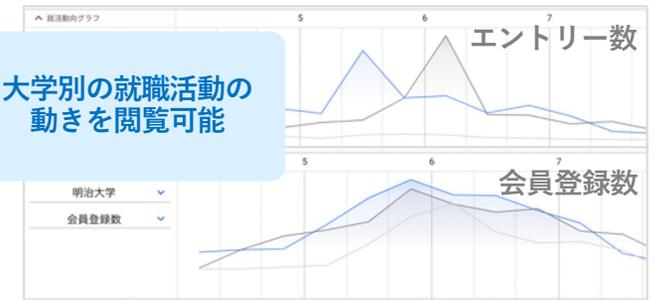


機能3 学生動向

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



「ONE CAREER CLOUD」の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)

「ONE CAREER」の特徴

ONE CAREERにしかない選考のクチコミやレーティングなどのキャリアデータやクオリティの高い動画コンテンツがあることで、学生からの高い支持を受ける。

選考のクチコミ

面接での質問内容など約50万件の
選考のクチコミ情報を掲載
次の選考に合わせた対策が可能



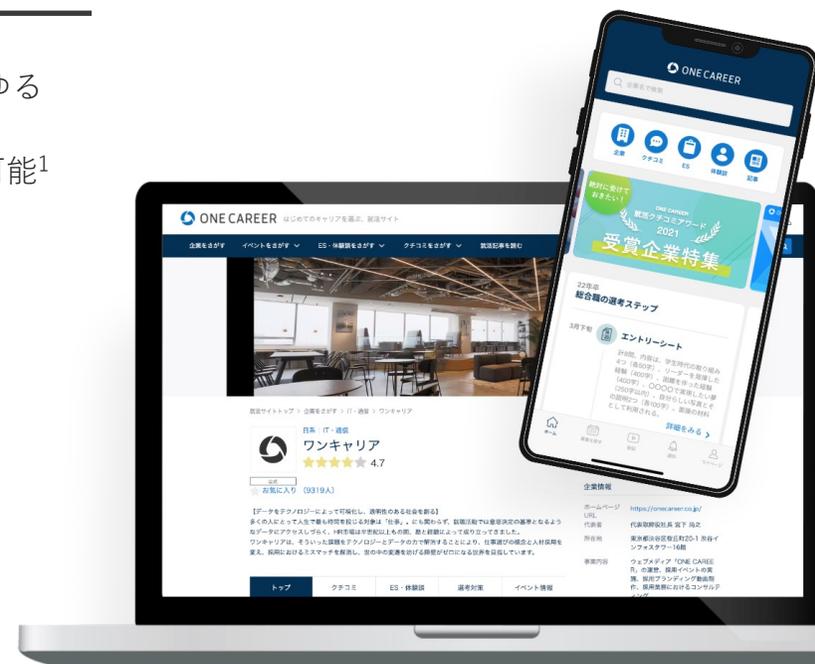
レーティング

学生のクチコミをもとにした企業
のレーティングを掲載
効率的に企業を探すことが可能



動画コンテンツ

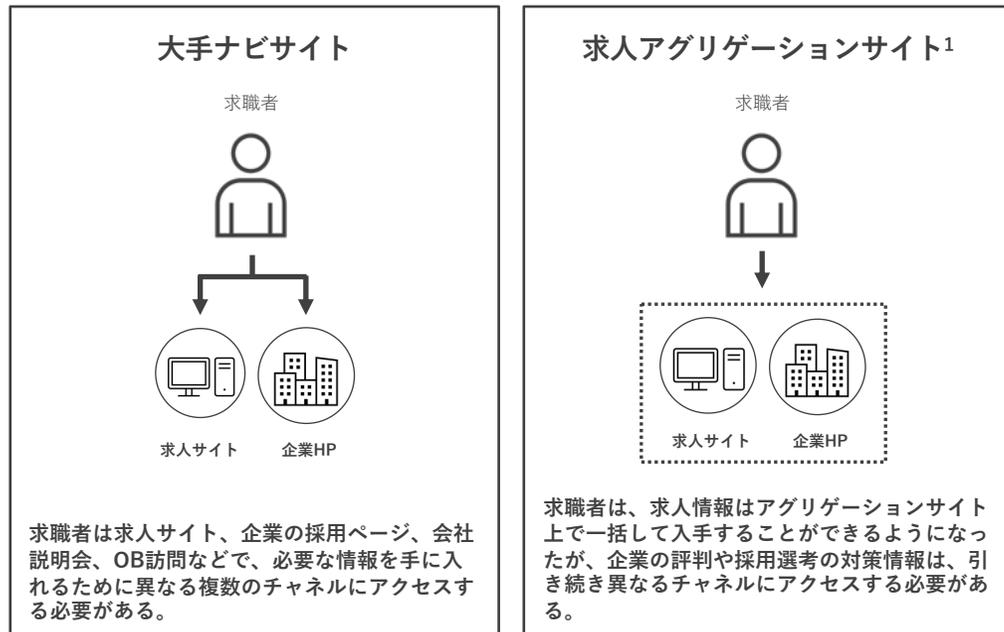
説明会や対策講座などあらゆる
動画コンテンツを拡充
短尺・長尺から探すことが可能¹



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

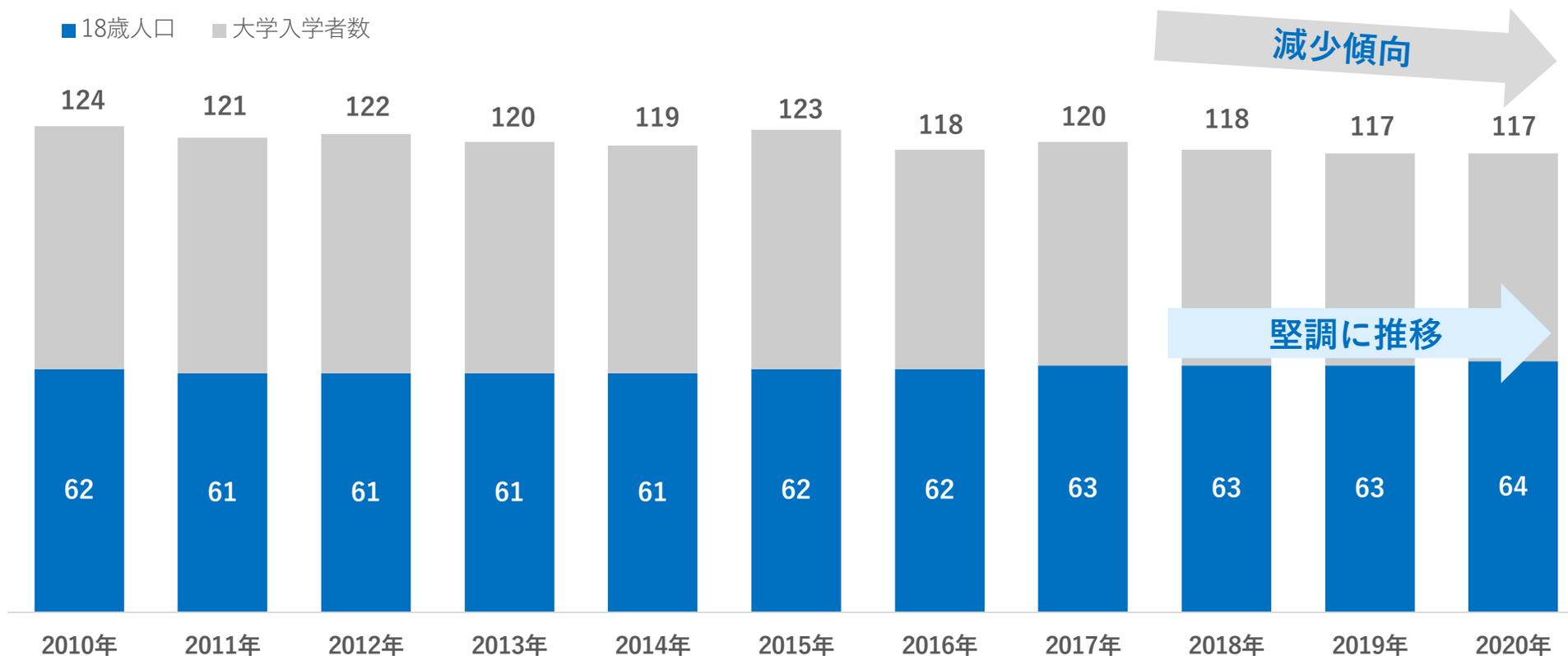


当社は、求職者が「求人サイト」や「企業の採用ページ」などオンラインで入手していた情報と、「企業の評判情報」や「企業の会社説明会による情報」などオフラインで入手していた情報を共に入手できるキャリアデータプラットフォームを構築し、求職者からの就職活動の体験情報を中心とするこれまでオープンにされていなかったキャリアデータを集積し提供している。

大学進学率の推移

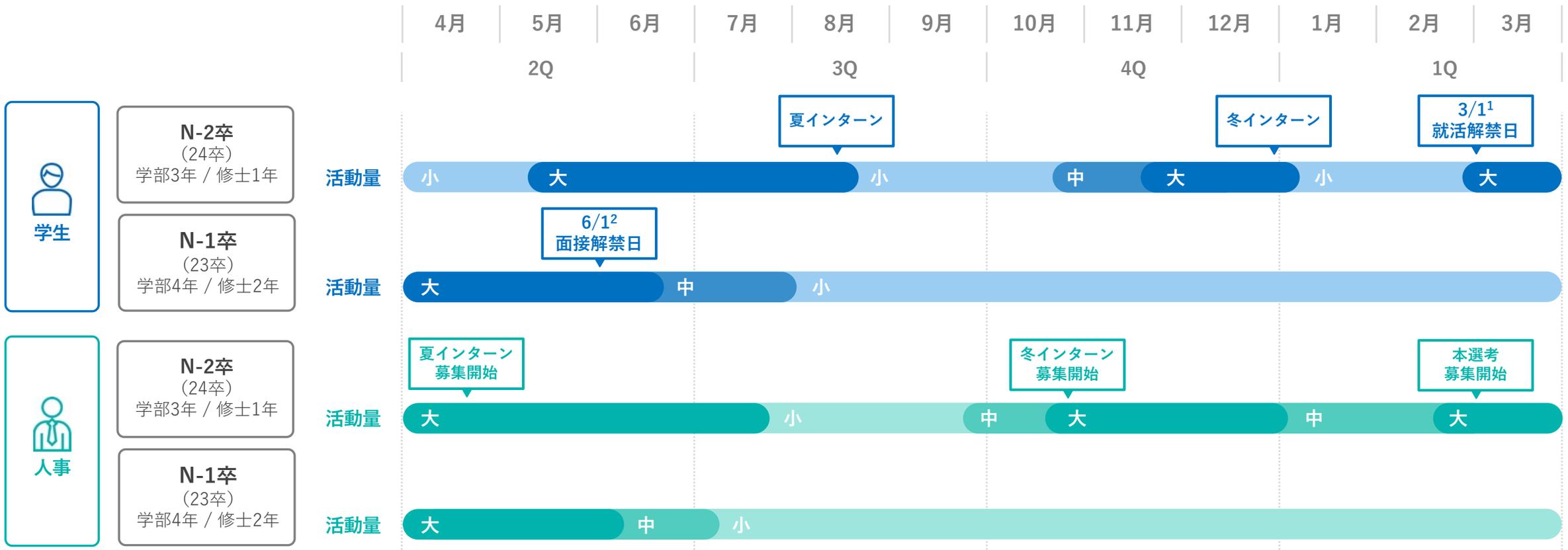
少子化の影響で18歳人口は減少傾向だが、大学進学率の上昇により、当社がターゲットとする大学入学者数（新卒採用市場の対象ユーザー）は堅調に推移。

日本における18歳の進路別人数（万人）の推移¹



大学生と人事の就活スケジュール

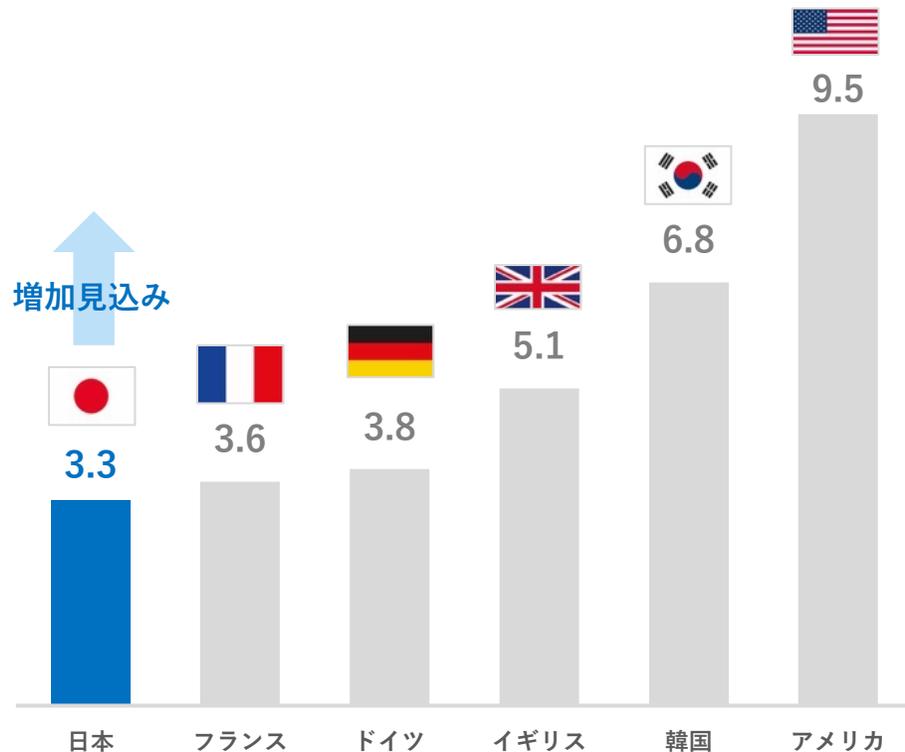
2Qと4Qが企業による募集活動の活動量が大きいため、売上が大きくなる。
特に2卒年分の学生の募集活動が重なる2Qの売上が、年間を通じて最大となる。



就職・転職に対する意識の変化

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、その回数は増加する見込み。
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。

リスク情報

事業等の主要なリスク	発生可能性	影響度	リスクへの対応策
<p>新型コロナウイルスの感染拡大について</p> <p>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。</p>	低	中	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。
<p>人材の確保・育成について</p> <p>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。</p>	中	中	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。
<p>システム障害について</p> <p>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。</p>	低	大	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。
<p>個人情報保護について</p> <p>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。</p>	低	大	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。