



2023年2月28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 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。2023年2月14日の2022年12月期通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4四半期の売上の前年同期比が第3四半期までと比較すると低いように見受けられるが、この要因はなにか？

2020年12月期及び2021年12月期はコロナ禍の影響で見通しが立てにくくなったことで、各企業は先行きの予想がはっきりしない上期は採用費を絞り、先行きがある程度見えた下期、特に第4四半期に採用費を投資する傾向がありました。

2022年12月期はコロナ禍の影響も3年目となり、上期からある程度先行きが見えたため、各企業は過去2年とは異なり上期から採用費の投資を行いました。これによって、当社の売上は通期で前期比+45.5%と高い成長を維持しましたが、第4四半期単体では前年同期比が他の四半期と比較すると低くなる結果となりました。

2023年12月期も2022年12月期と同様に、各企業は上期から採用費の投資を行うと想定しております。

Q2. 第3四半期に引き続き、第4四半期も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し、2022年12月期末時点ではセールス部門の正社員数が49名まで増加しました。

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できるようになりました。

4つ目は、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できたことが挙げられます。

Q 3. 2022年12月末時点で正社員数が120人に到達したとのことだが、採用は順調に進んだのか？

2022年12月期は採用が順調に推移し、期初に想定していた正社員数の上限である120人に到達することができました。2023年12月期以降の事業成長に向けた人員を確保しております。

2023年12月期も引き続き採用を強化し、2023年12月期末時点での正社員数は150～170人を想定しています。

Q 4. 2023年12月期の業績見通しに、例年と異なる点はあるか？

売上は、例年と異なる点はなく、上期は既存のお客様のサポート、下期は新規で当社のサービスをご利用されるお客様の開拓に注力します。

費用は、2022年12月期に続き、広告宣伝費と人件費への投資を行います。引き続き、新規で当社のサービスをご利用されるお客様の開拓のために広告宣伝費を強化します。

また、事業拡大に伴い2023年2月よりオフィスを1.5倍に増床し、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します。これにより、地代家賃は2022年12月期より増える想定です。現在の本社と同じビルでの増床のため、引越し費用など一時的な多額の費用は発生しません。

これらの広告宣伝費、人件費、地代家賃の前提は開示済の業績予想に全て折り込んでおります。

以上