



2023年12月26日

各位

会社名 株式会社ワンキャリア
代表者名 代表取締役社長執行役員CEO 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。2023年11月14日の2023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. アフターコロナで企業の採用活動や学生の就職活動の動きに変化はあるか？

企業においては、オンラインで多くの学生と接点を持ちたいというニーズは変わらないものの、インターシップのオフライン開催や、本選考に向けたオフラインでのイベント開催が増加しています。

学生においても、オンラインで多くの情報を効率的に集めたいというニーズが変わらず高いものの、オフラインで少人数の濃いコミュニケーションを通して企業のことを深く知りたいというニーズも出てきています。当社は、オンラインでのサービス提供を維持しつつ、こうした学生の動向変化に迅速に対応し、学生のニーズに応えるオフラインイベントの開催も進めています。

Q2. スカウトサービスはどれくらいの企業に利用されているのか？

具体的な導入社数や売上の開示はしていませんが、利用企業数は順調に増えており売上高も堅調に伸ばしております。

採用人数が多いお客様は、求人掲載やオンライン説明会に追加してスカウトサービスをご利用いただいています。また、採用人数が少ないお客様にとっては、スカウトサービスが当社サービスをご利用開始いただくきっかけとなっています。

Q3. 販売パートナー企業が100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経由それぞれの新規取引社数は、現時点では開示していません。2022年12月期から本格的に販売パートナー企業を募集しており、2023年10月には販売パートナー企業が100社を突破し、販売網は北海道から中四国、九州まで広がっております。

Q4. 2024年のオフィス増床の目的は何か？

2015年の会社設立以来、事業拡大に伴い従業員数は増加しており、2022年12月期に100名を超え、2023年12月期第3四半期末時点で153名となりました。引き続き事業拡大を見据えて採用を強化していることから、オフィス環境整備による業務効率向上のため、2023年3月に続きオフィスの増床を決定しました。

増床するオフィスは2024年夏頃を目途に稼働開始予定です。

以上