

# 2024年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ワンキャリア（東証グロース：4377）

2024年5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2024年5月15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、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。

なお、「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、本決算発表とあわせて毎年2月に開示する予定です。



# 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DX<sup>1</sup>（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、キャリアデータを集め、多様化する世の中において仕事選びと採用活動をアップデートしていきます。

## 目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
3. FY2024 事業計画
4. 参考資料

## 目次

1. **業績ハイライト**
2. 中長期の戦略
3. FY2024 事業計画
4. 参考資料

## 2024年12月期 第1四半期決算 サマリー

### 第1四半期累計業績

#### - 業績予想に対して売上・利益共に順調に進捗

- 売上高 1,009百万円 前年同期比+22.6% 業績予想に対する進捗率18.2%
- 営業利益 216百万円 前年同期比+93.4% 業績予想に対する進捗率17.7%

### KPIの進捗

#### - 新規取引社数が大きく成長

- 法人取引累計社数 3,186社 前年同期比+57.4%

#### - 堅調な会員数の伸び

- 累計会員数 1,682千人 前年同期比+22.7%

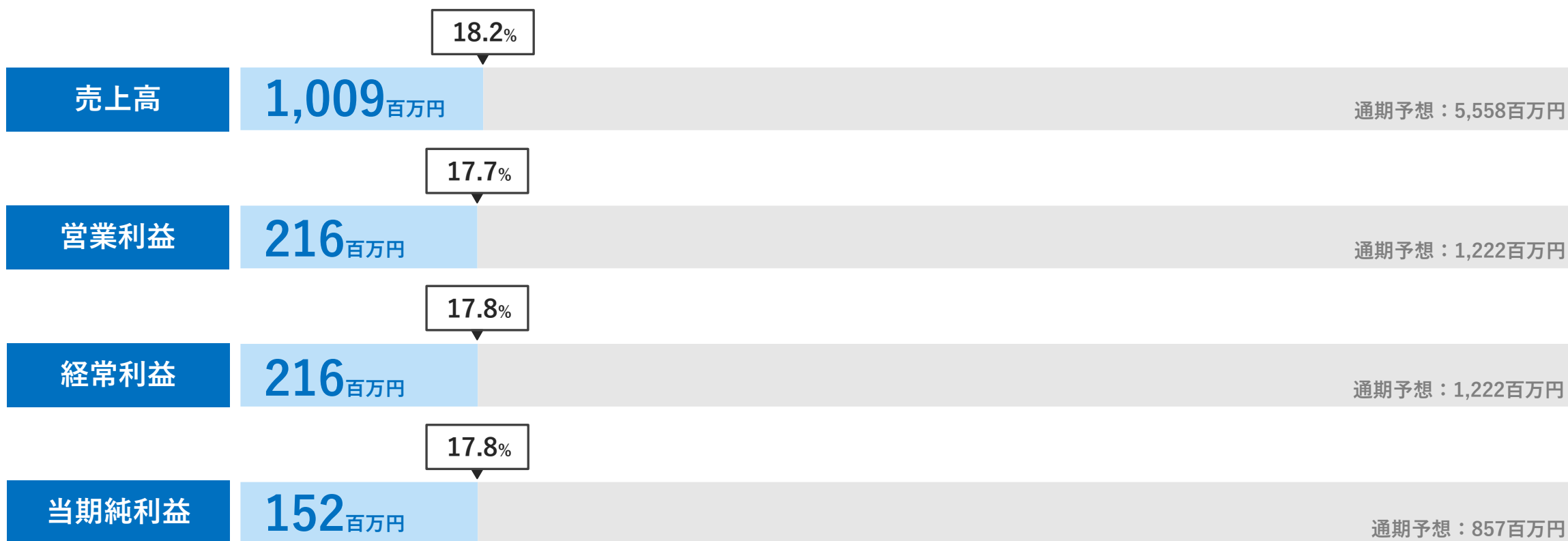
### ビジネスアップデート

#### - 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

- 「ノースーツ就活」「アドビとの協業」で就活生を支援
- 「ワンキャリア新卒紹介」「ONE CAREER for 外資」をリリース
- スカウトサービスの導入社数が1,000社を突破
- 当社が優良募集情報等提供事業者に認定

## 通期業績予想に対する進捗率

業績予想に対して、売上・利益共に順調に進捗。  
例年に比べ、売上高は後ろ倒し、利益指標は前倒しとなったが、通期では業績予想通りの着地を想定。



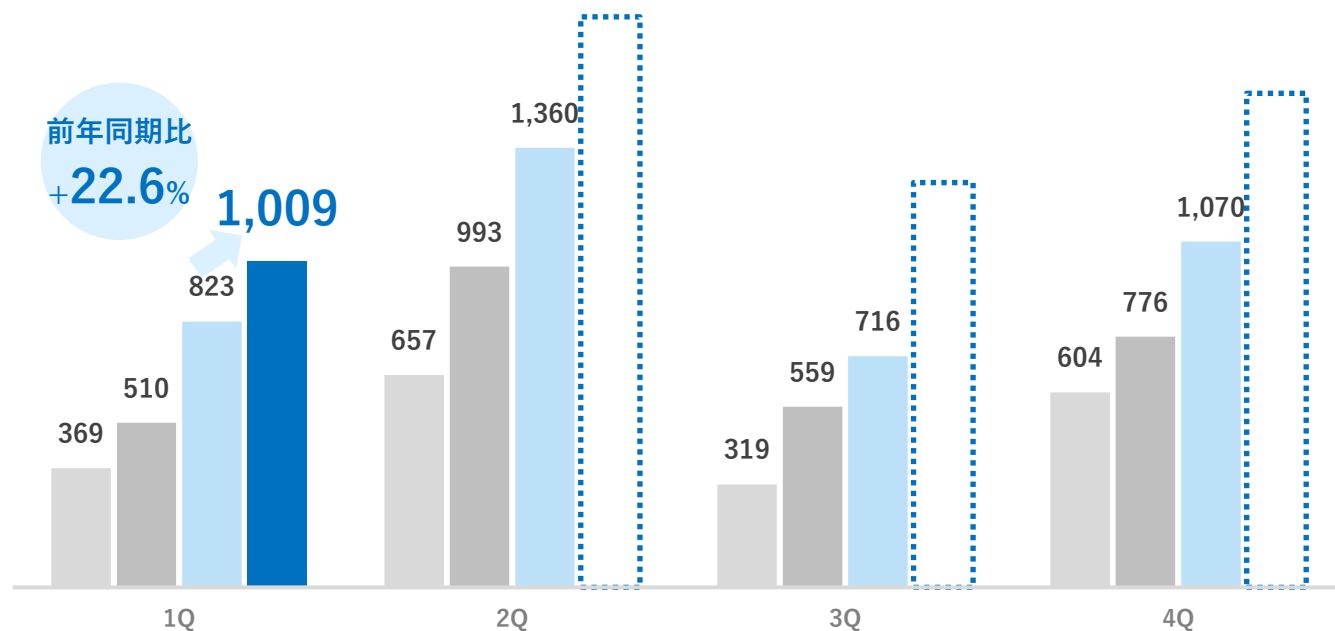
# 売上高の推移

第1四半期の売上高は前年同期比+22.6%で着地。2024年12月期は求人掲載、オンラインイベント、スカウト、人材紹介などの商品を強化することで下期は高い売上高成長を実現し、通期売上高は前期比+40%となる見込み。

### Qごとの売上高推移<sup>1</sup>

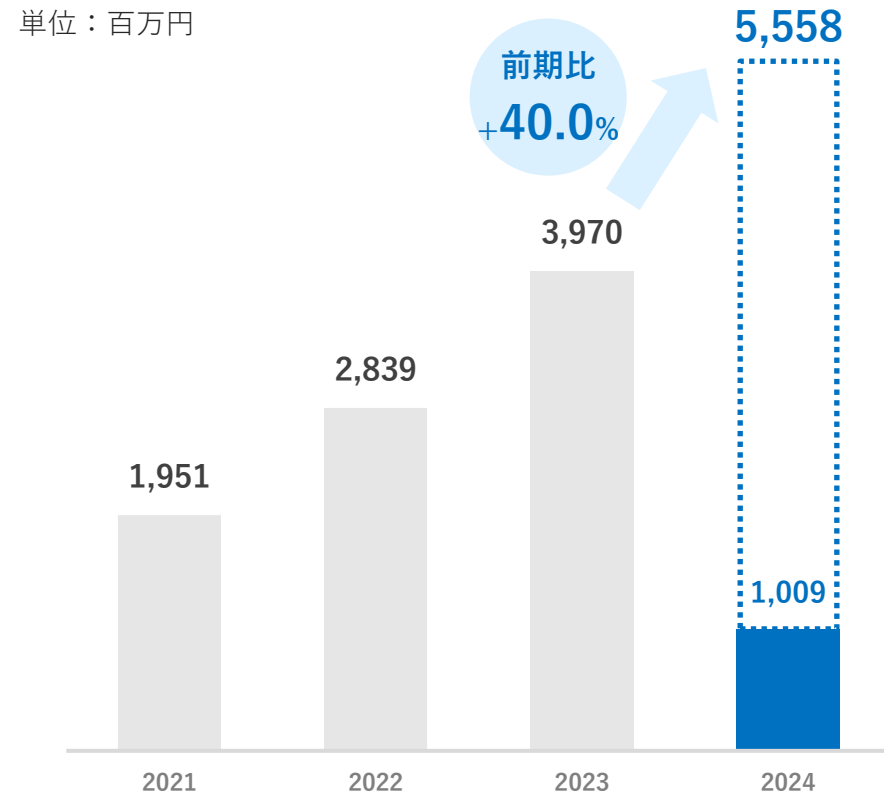
単位：百万円

■ 2021年 ■ 2022年 ■ 2023年 ■ 2024年



### 通期売上高推移

単位：百万円



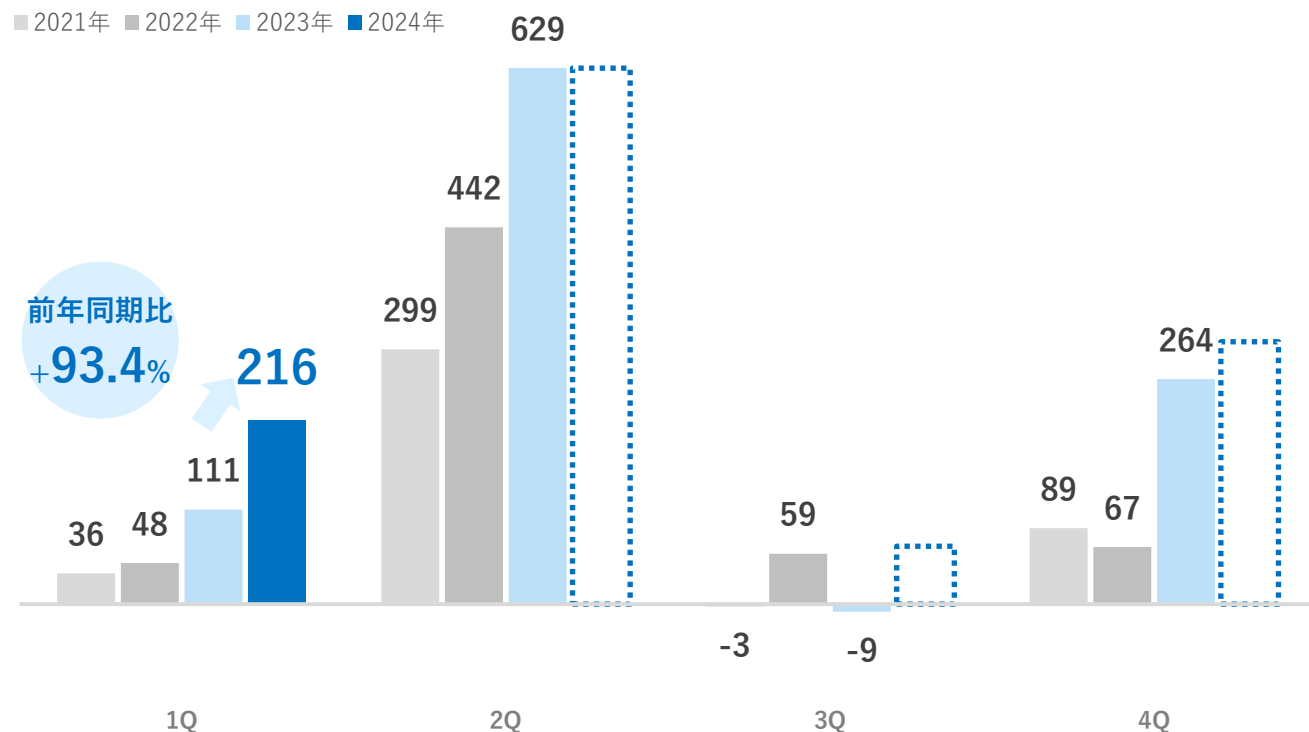
## 営業利益の推移

第1四半期の営業利益は前年同期比+93.4%で着地。第2四半期以降でセールス&マーケティング（S&M）投資<sup>1</sup>を積極的に行うことから、通期営業利益は前期比+22.8%と堅調な成長を継続する見込み。

### Qごとの営業利益推移

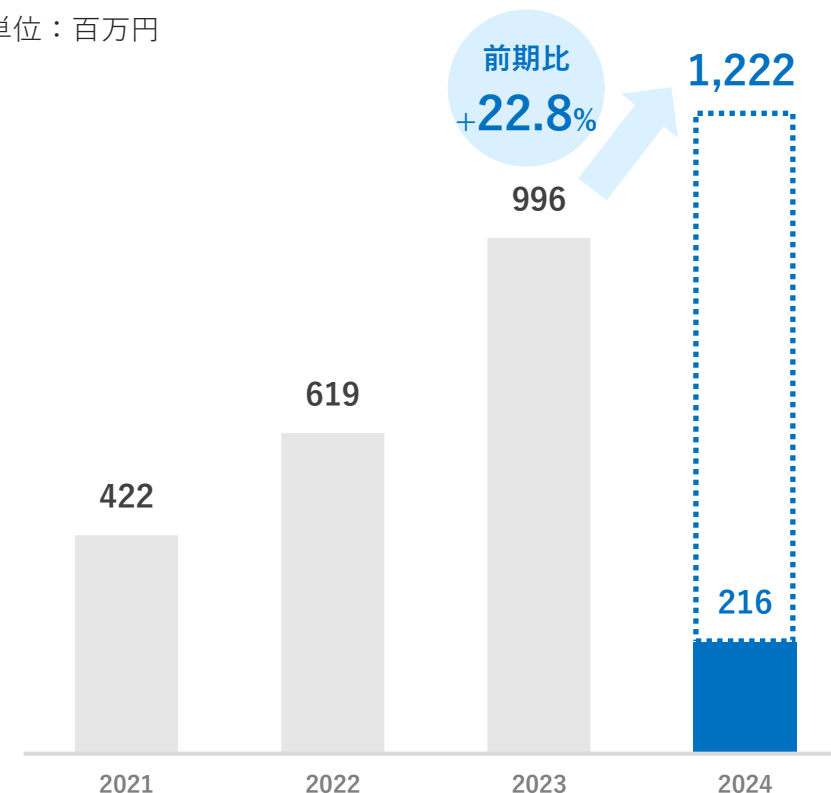
単位：百万円

■ 2021年 ■ 2022年 ■ 2023年 ■ 2024年



### 通期営業利益推移

単位：百万円





# 損益計算書

想定の範囲内で売上高・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

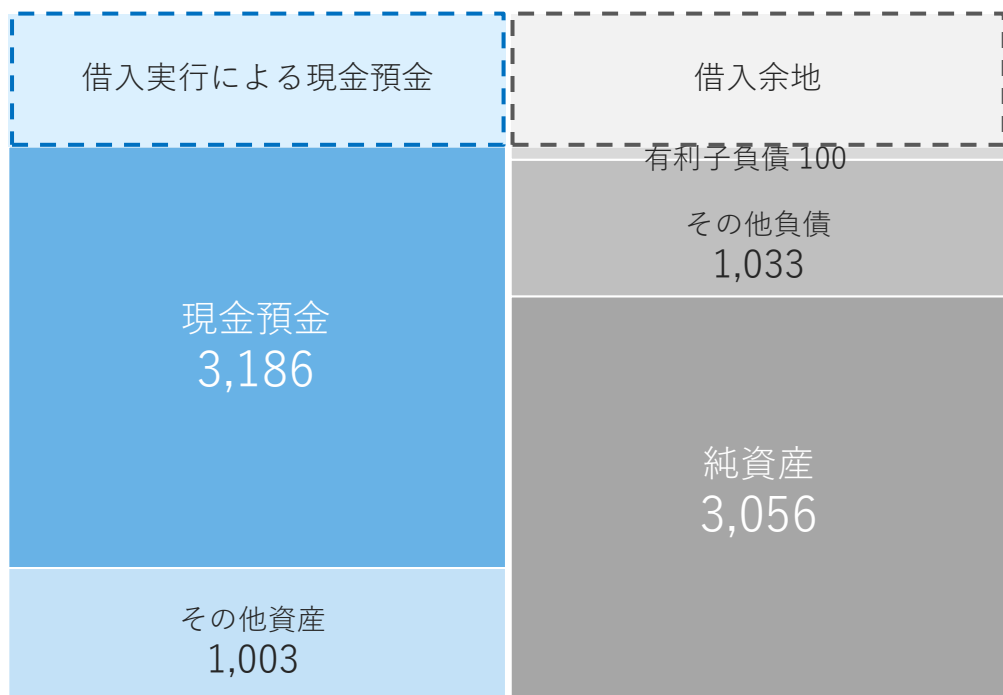
	第1四半期		
	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	前年同期比
売上高	823	1,009	+22.6%
売上原価	136	155	+14.1%
売上総利益	686	853	+24.3%
売上総利益率	83.4%	84.6%	+1.2pt
販売管理費	574	636	+10.8%
営業利益	111	216	+93.4%
営業利益率	13.6%	21.5%	+7.9pt
経常利益	112	216	+93.0%
経常利益率	13.7%	21.5%	+7.9pt
当期純利益	80	152	+90.1%
当期純利益率	9.7%	15.1%	+5.4pt

# 貸借対照表

財務基盤は健全な状態を維持しており、成長投資に向けた借入余地も十分に確保。

### 2023年12月末時点

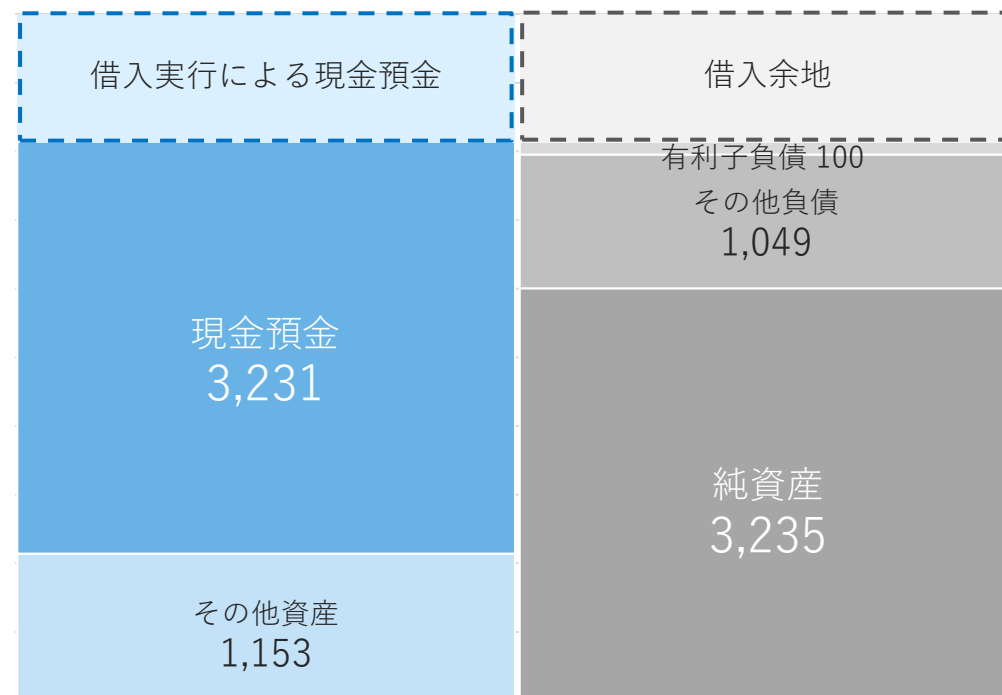
単位：百万円



自己資本比率：72.9%、D/Eレシオ：0.03倍

### 2024年3月末時点

単位：百万円



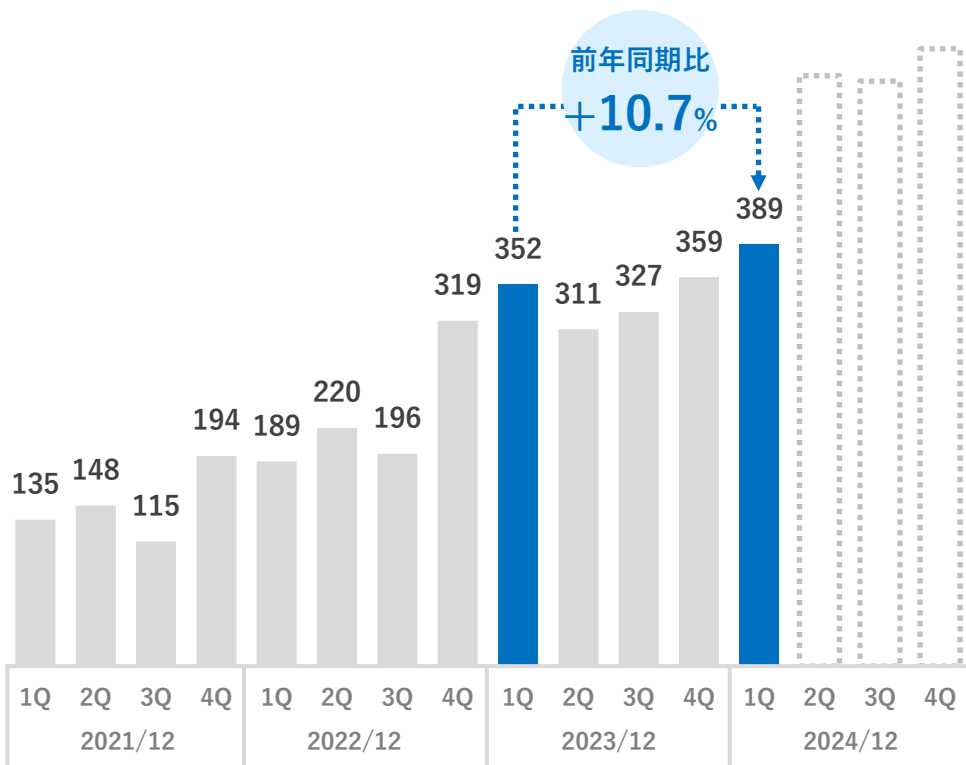
自己資本比率：73.8%、D/Eレシオ：0.03倍

## セールス & マーケティング（S&M）投資<sup>1</sup>の詳細

売上高成長への投資額を明確に示すため、開示項目を2023年12月期までの広告宣伝費からS&M投資に変更。マーケットの動きを見ながら第2四半期以降で積極的に投資し、通期では前期比+45~60%程度となる見込み。

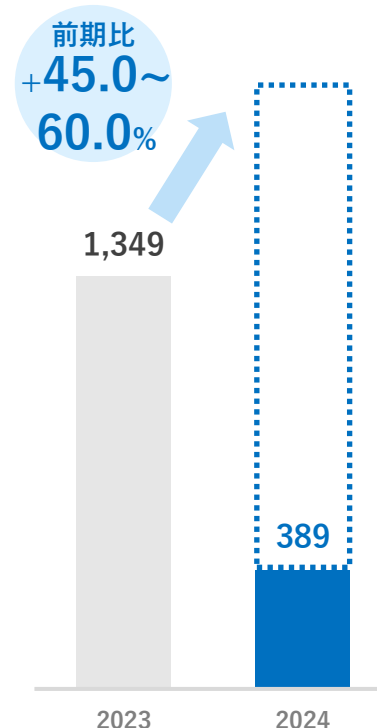
### QごとのS&M投資推移

単位：百万円



### 通期S&M投資推移

単位：百万円



### S&M投資の内訳

- 広告宣伝費
  - 会員獲得及び顧客獲得を目的とした広告宣伝費
- 外注費
  - 新規企業開拓を主な目的とした外注費
- 販売手数料
  - 販売パートナー企業への報酬等
- 販売・マーケティング関連部門の人件費
  - 販売・マーケティングに関連する部門の人件費

### S&M投資の開示理由

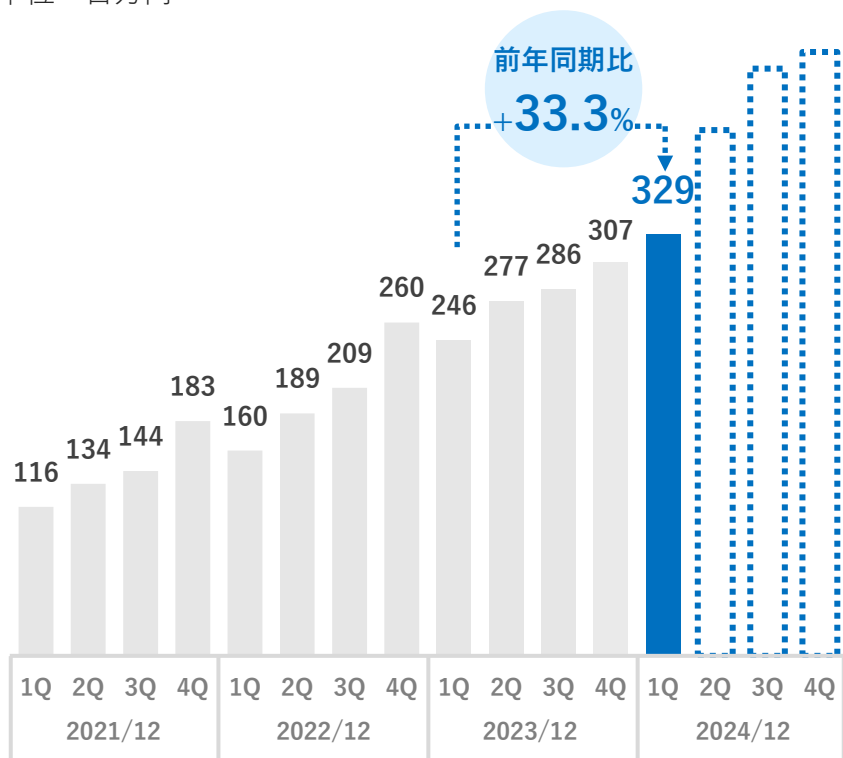
- 売上高成長のドライバーとなる投資額を明確に示すため

## 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。  
2024年12月末時点で正社員数は200人超まで増やすことを想定。

### 人件費推移

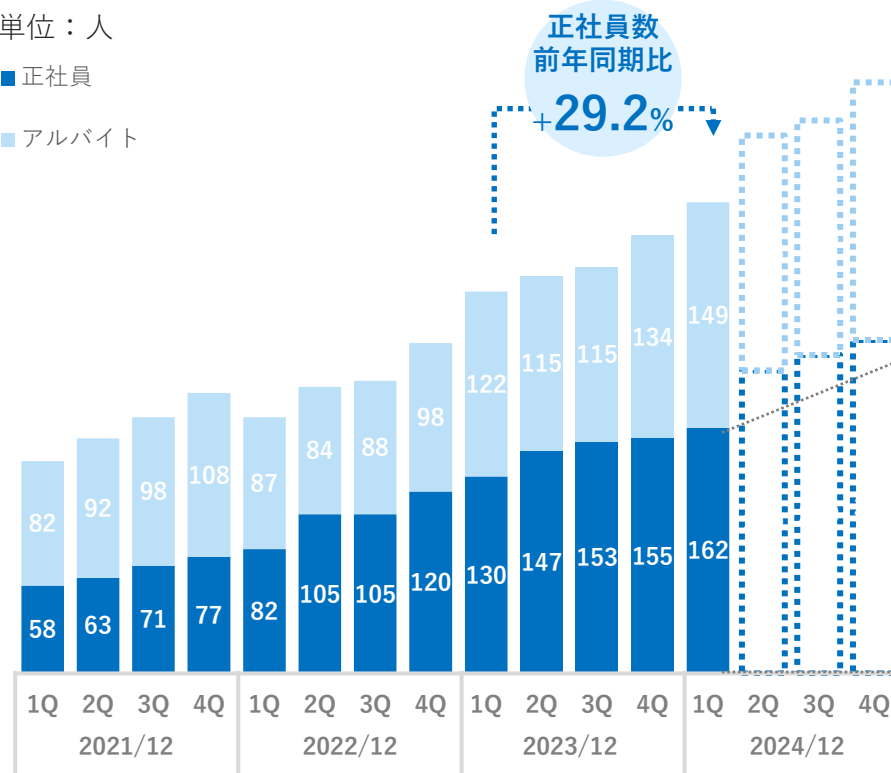
単位：百万円



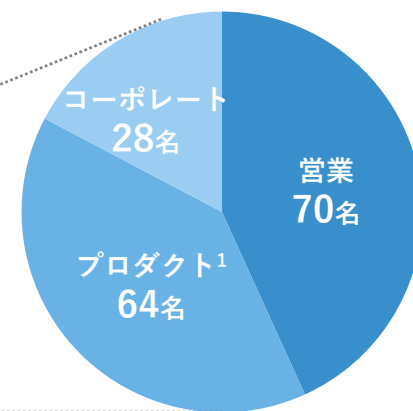
### Q末時点従業員数推移

単位：人

■ 正社員  
■ アルバイト



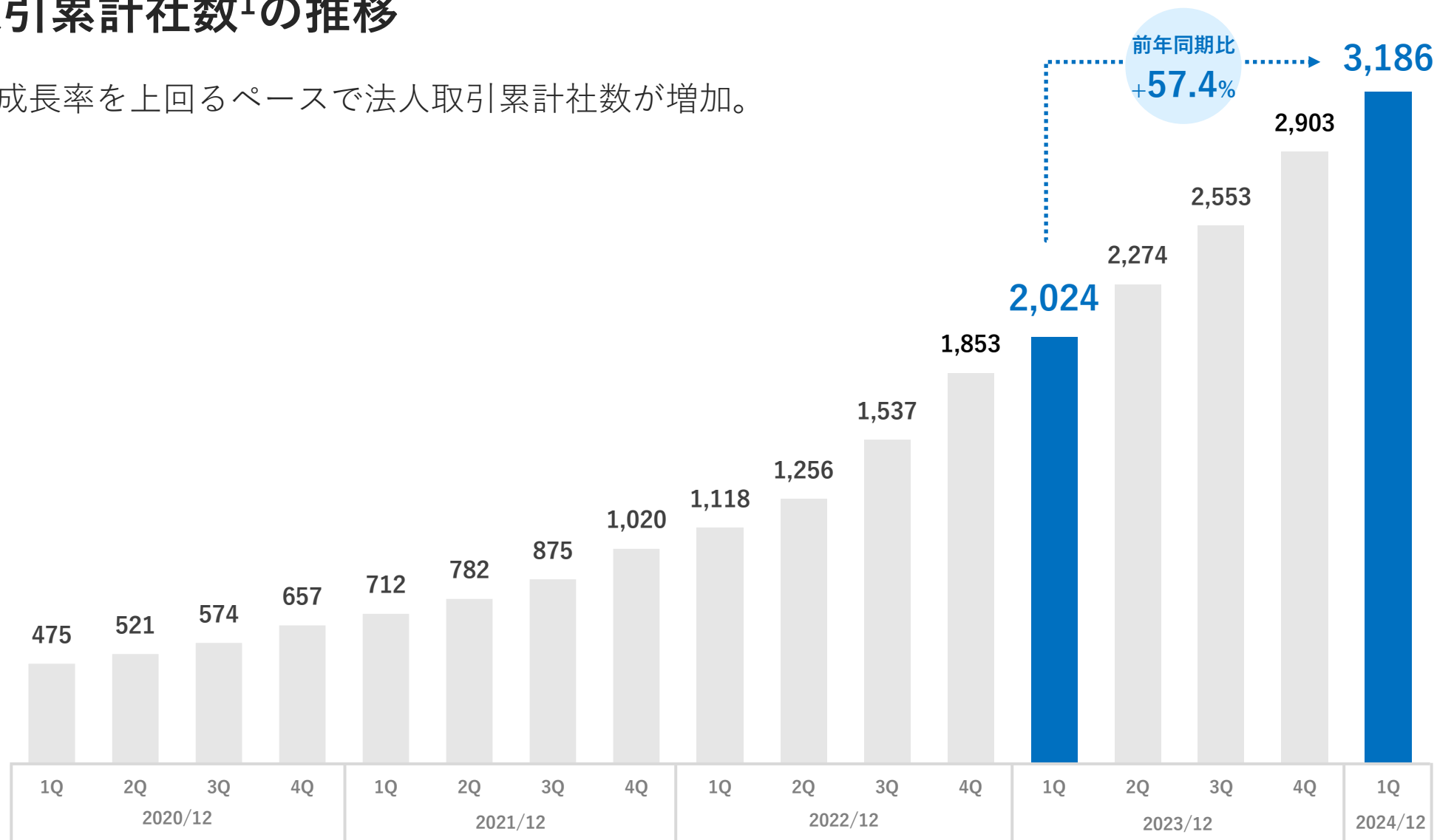
### 正社員人員構成



## 法人取引累計社数<sup>1</sup>の推移

売上高の成長率を上回るペースで法人取引累計社数が増加。

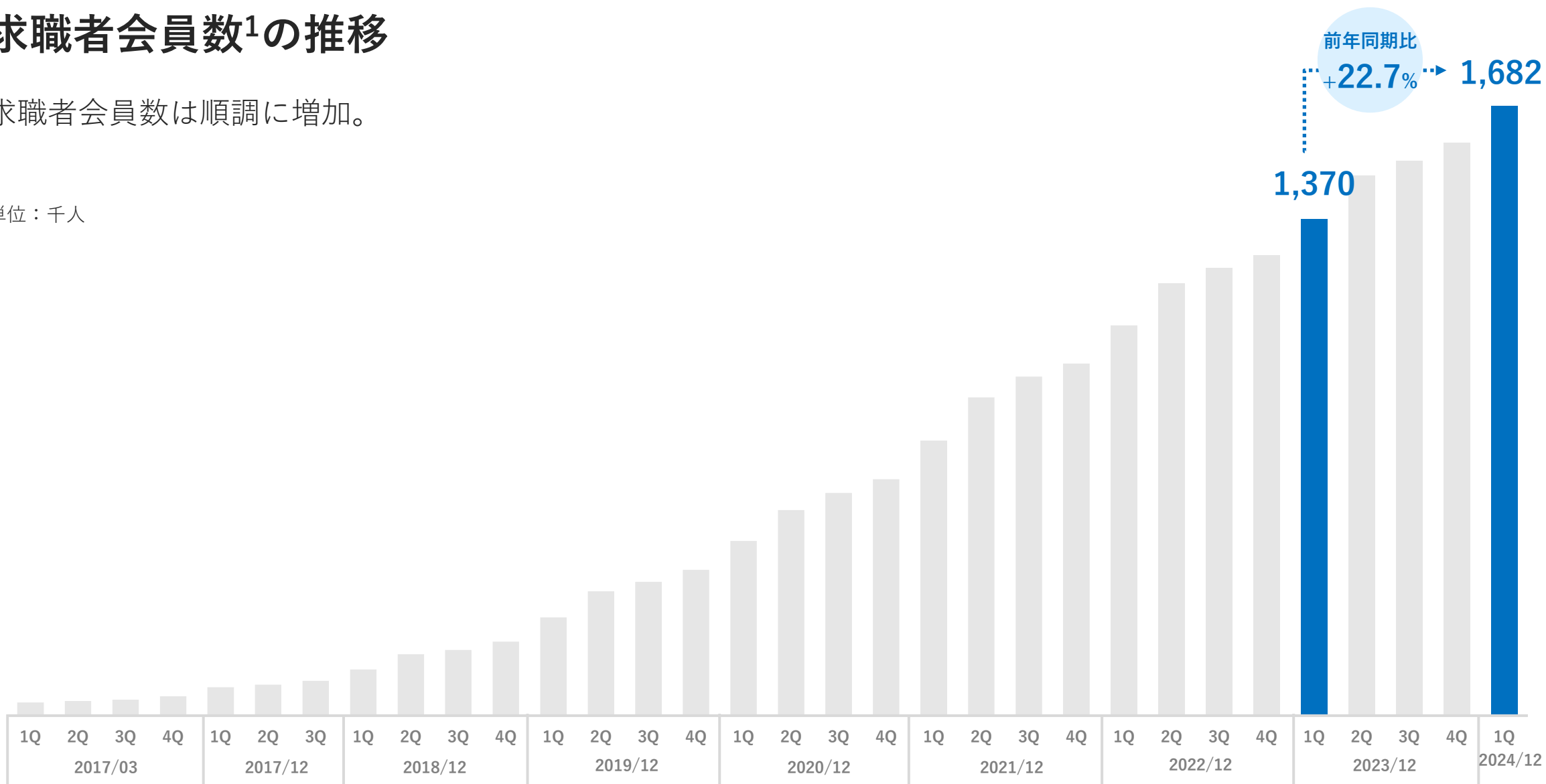
単位：社



## 求職者会員数<sup>1</sup>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



## 「ノースーツ就活」「アドビとの協業」で就活生を支援

スーツ非推奨・私服推奨の「ノースーツ就活」の合同企業説明会を開催。学生・企業とも“リラックス”と“相互理解”を理由に約95%が私服就活に賛同。

Adobe株式会社と協業し、学生や社会人のクリエイティブスキル向上を支援。



## スカウトサービスの導入社数が1,000社を突破

2022年2月にリリースしたONE CAREER CLOUDスカウトの導入社数が1,000社を突破。

継続的なUI/UXの改善により、採用企業・学生の双方の利便性を向上させ、利用社数を大幅に伸長。

今後も企業と学生の最適なマッチングを実現。



## 「ワンキャリア新卒紹介」「ONE CAREER for 外資」をリリース

企業向けのエージェントサービス「ワンキャリア新卒紹介」を2024年2月から提供開始。

外資系企業への就職を目指す学生を支援する特化型サイト「ONE CAREER for 外資」を2024年3月にリリース。



## 当社が優良募集情報等提供事業者に認定

2024年3月、厚生労働省が定める「優良募集情報等提供事業者」に認定。

就活サイト「ONE CAREER」、転職サイト「ONE CAREER PLUS」等、主要サービス全てを対象に認定。

## 目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
3. FY2024 事業計画
4. 参考資料



# 人の数だけ、 キャリアをつくる。

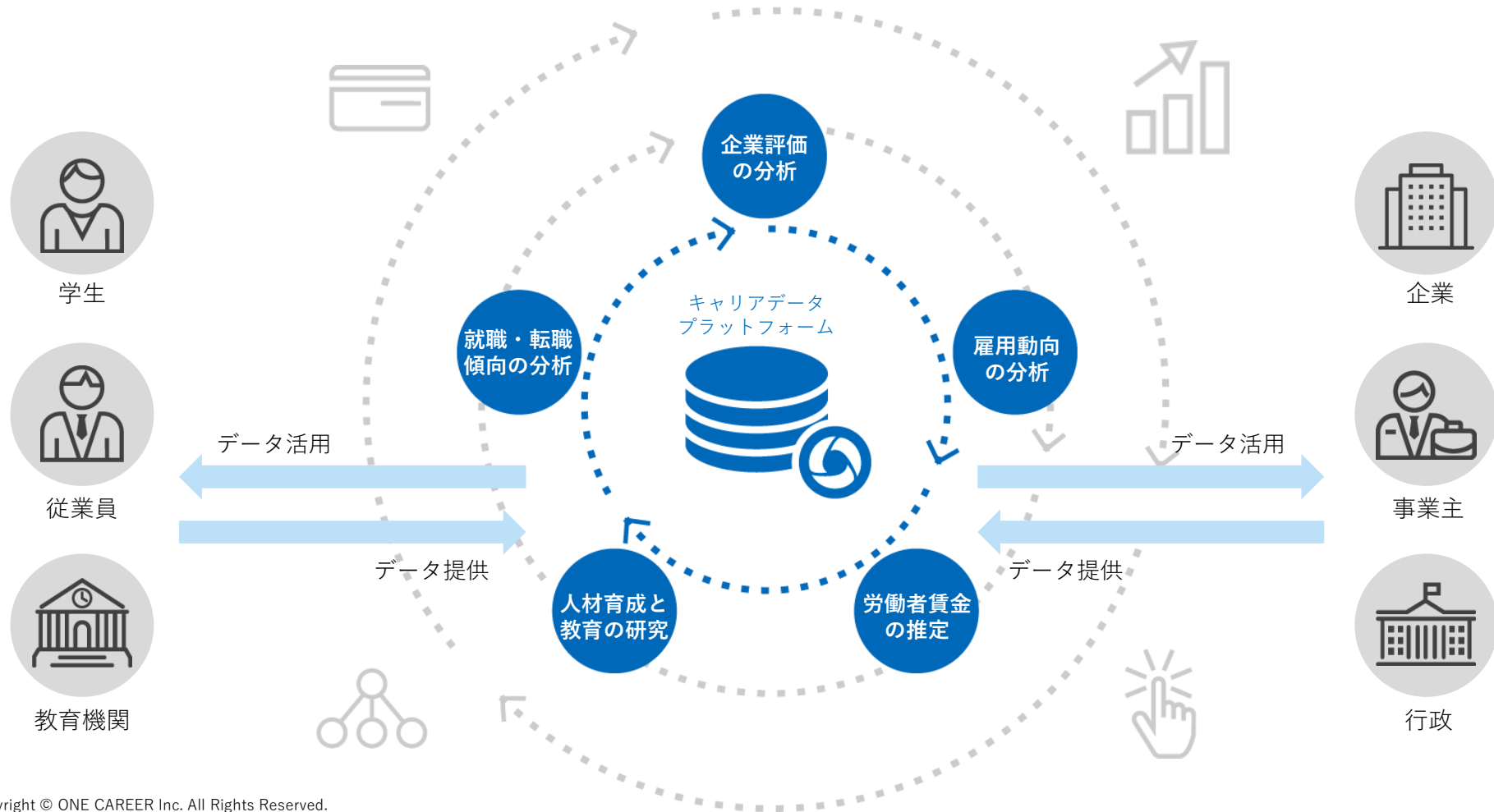
私たちワンキャリアは「人の数だけ、キャリアをつくる。」をミッションに掲げ、個人・企業が仕事選びに関するあらゆるデータを利用できるプラットフォームとして3つのサービスを展開しております。

- 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DX<sup>1</sup>（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、キャリアデータを集め、多様化する世の中において仕事選びと採用活動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。

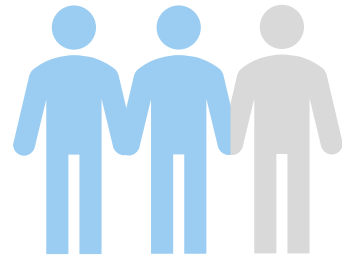


## 事業を通じた「若年層のキャリア選択支援」

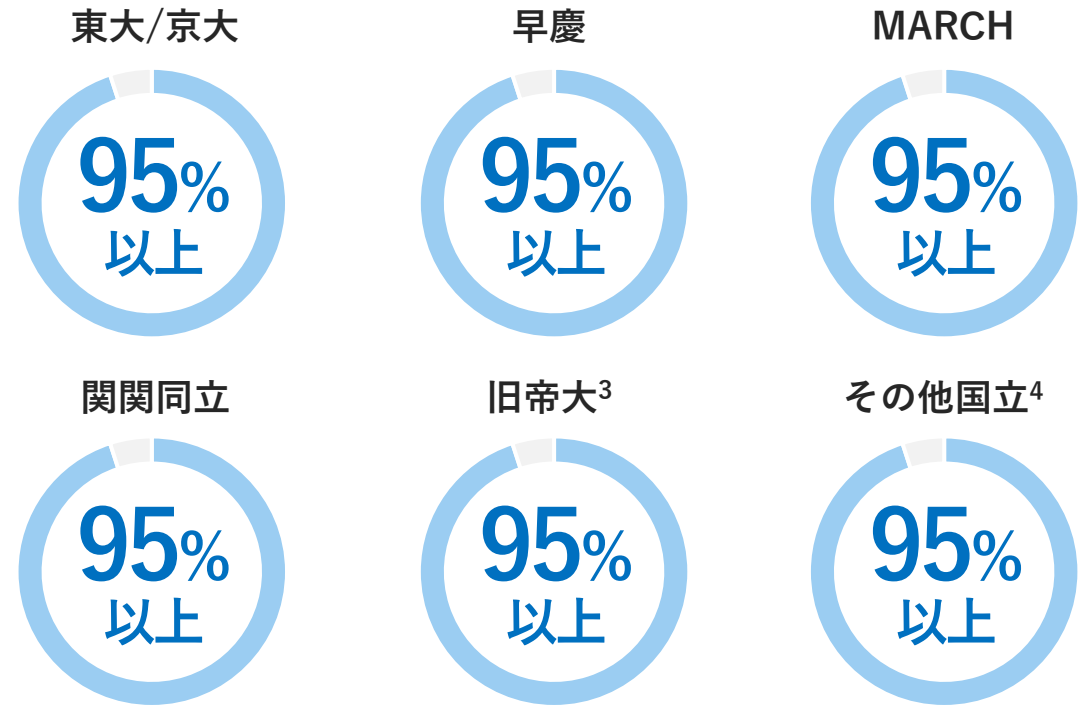
「ONE CAREER」を通じて、就活生の約3人に2人のキャリア選択を支援。  
キャリアデータの蓄積を通じて「人の数だけ、キャリアをつくる。」ことが可能な社会を目指す。



約3人に2人  
が利用中<sup>1,2</sup>



### 大学別利用率<sup>2</sup>



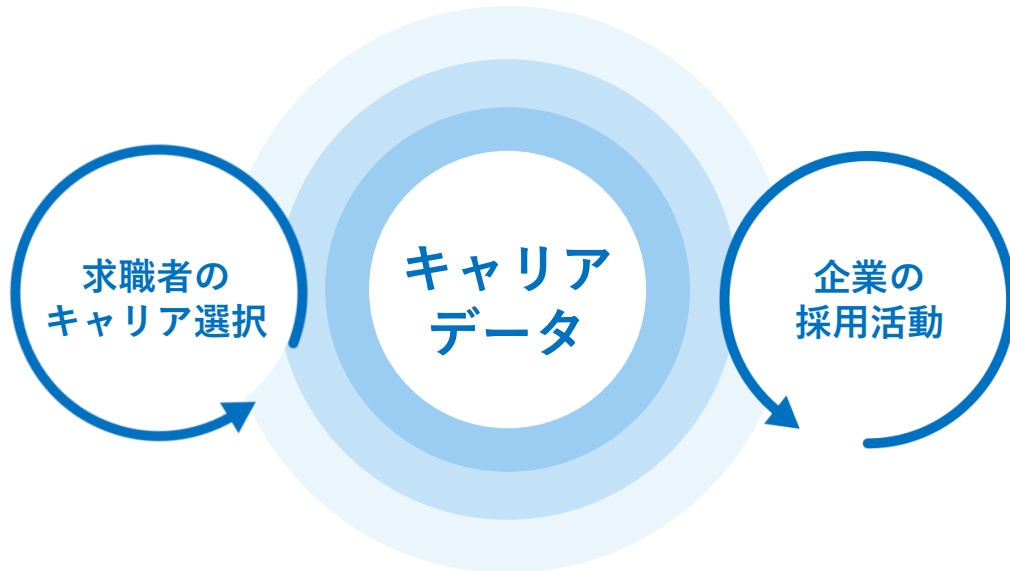
1. 「ONE CAREER」利用率：各大学もしくは大学院を卒業するユーザーの、就職者数の総数に対するシェア率。  
2. 2023年12月末時点の実績。  
3. 旧帝大とは、東京大学、京都大学を除く北海道大学、東北大学、名古屋大学、大阪大学、九州大学を指す。  
4. その他国立とは一橋大学、東京工業大学、筑波大学、神戸大学、広島大学を指す。

## 中長期のマイルストーン

キャリアデータを中心にしたキャリア選択・採用活動の実現と複数事業の経営に向けた体制強化。

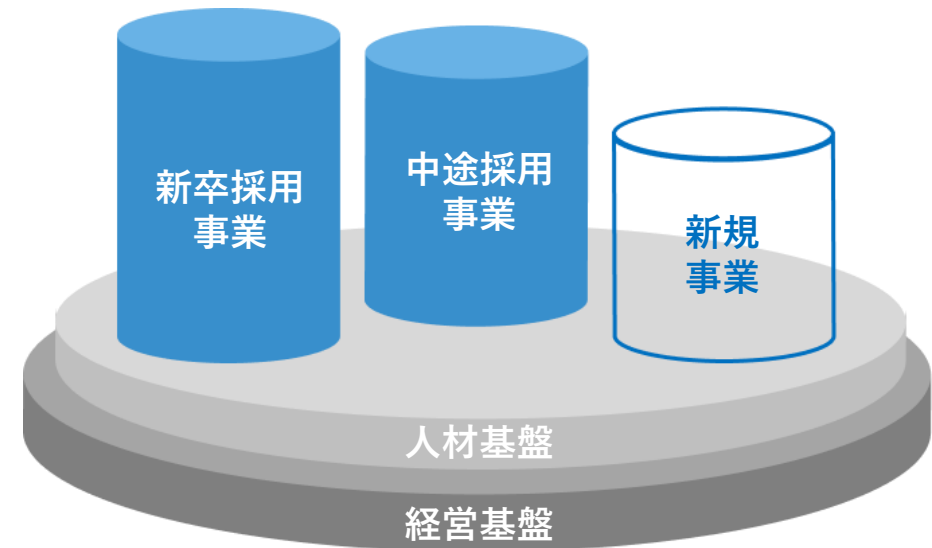
### キャリアデータを中心にした キャリア選択・採用活動の実現

- キャリアデータを通じた情報格差解消と、働きがいのある環境の可視化による求職者のキャリア選択支援
- 従来のフロー型の採用活動から、キャリアデータを蓄積・活用するアセット型の採用活動の実現



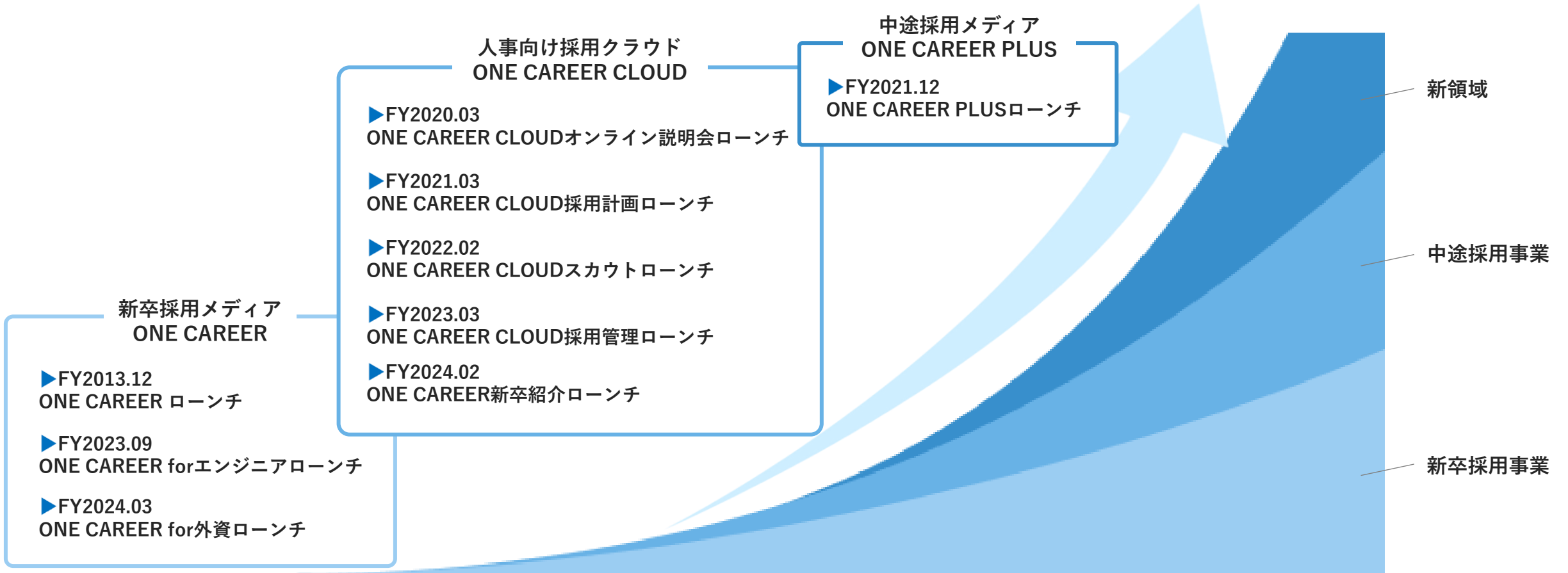
### 複数事業の経営

- 新卒採用事業・中途採用事業の更なる強化
- 新規事業・グループイン（M&A）への投資
- 人材基盤・経営基盤（ガバナンス）の強化



## 事業の沿革と今後の成長イメージ

ONE CAREERとONE CAREER CLOUDにより、新卒採用マーケットにおける強固なポジションを確立。  
新卒採用事業で培ったアセットを基に、中途採用事業を次の収益の柱として成長させていく方針。



## 目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
- 3. FY2024 事業計画**
4. 参考資料

# 2024年12月期 業績見通し

売上高

**5,558**百万円  
前期比**40.0%**増

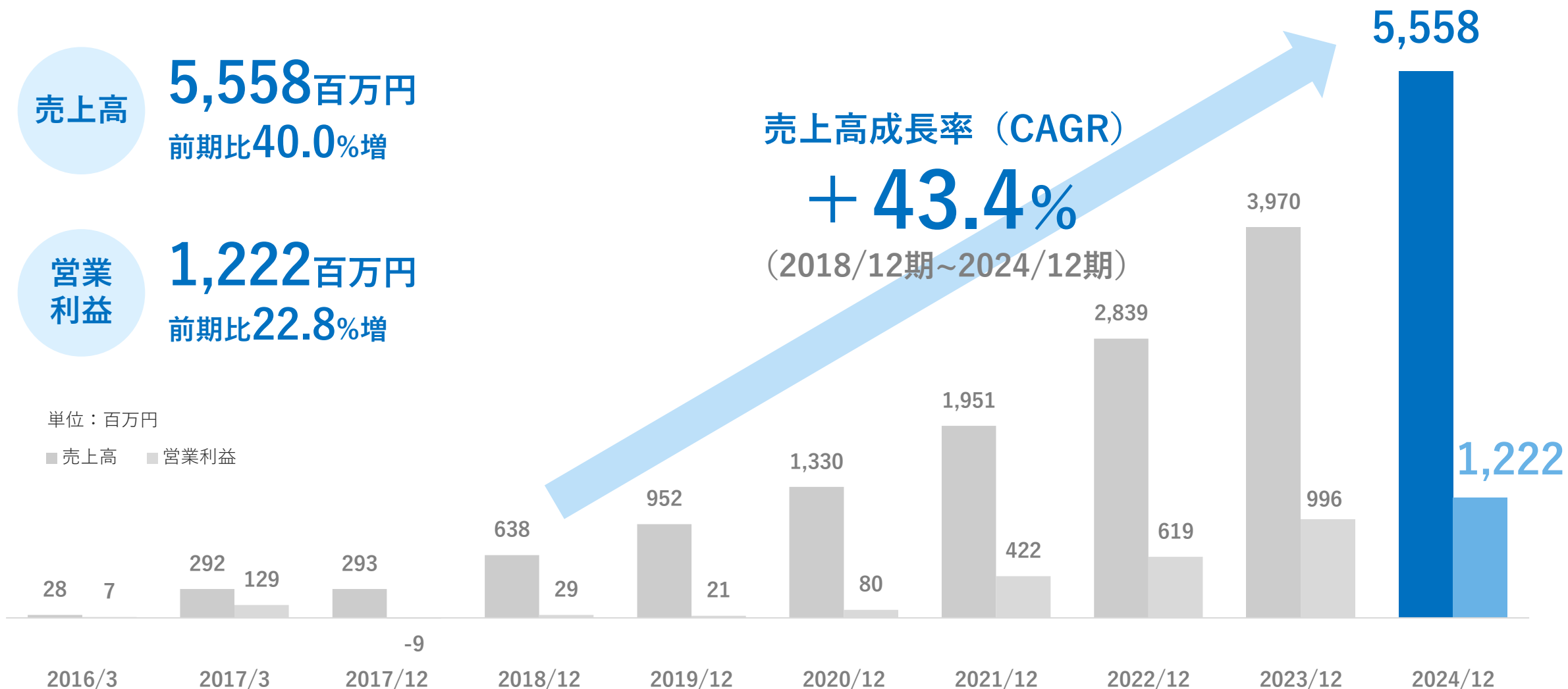
営業利益

**1,222**百万円  
前期比**22.8%**増

売上高成長率 (CAGR)

**+43.4%**

(2018/12期~2024/12期)



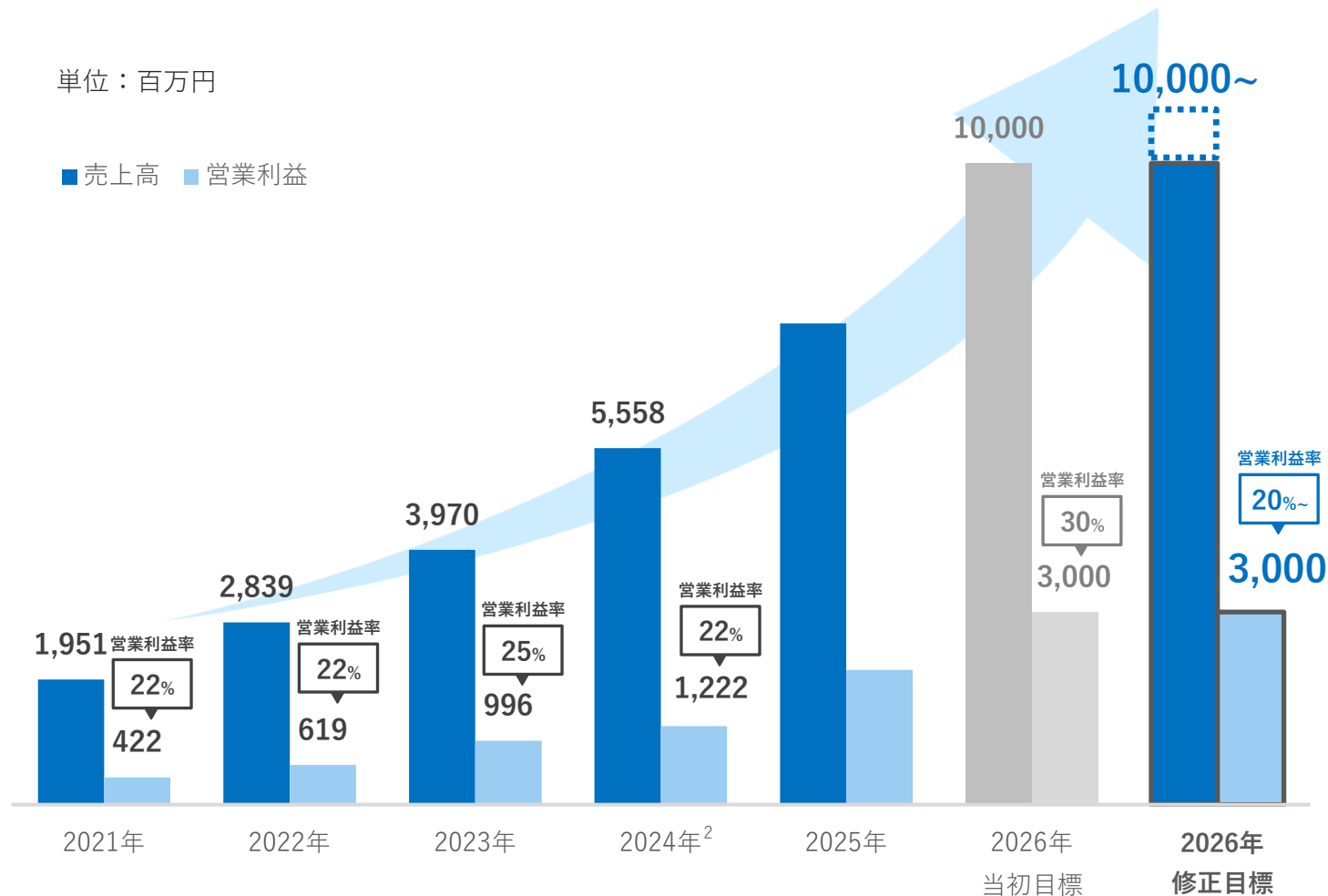
単位：百万円

■ 売上高 ■ 営業利益

# 2026年12月期に売上高100億円、営業利益30億円を目指す<sup>1</sup>

単位：百万円

■ 売上高 ■ 営業利益



## 修正内容

	当初目標	修正目標
売上高	100億円	100億円~ 修正あり
営業利益	30億円	30億円 修正なし
営業利益率	30%	20%~ 修正あり

- 売上高の成長を優先し、売上高100億円以上に修正
- 営業利益額は、30億円に変更なし
- 営業利益率は、20%以上に修正



# FY2026に向けた事業方針サマリー

全社共通の事業基盤を強化し、各事業領域のフェーズに合わせた成長を加速させる取り組みを推進。

## 共通

- FY2026 売上高100億円、営業利益30億円に向け、売上高と営業利益のバランスが取れた成長
- 安心して安全なキャリアデータプラットフォームとしての情報セキュリティの強化
- 複数事業の経営に向けた、人材基盤・経営基盤（ガバナンス）の強化
- グループイン（M&A）を活用した事業成長の実現

## 新卒採用領域

- 営業利益率を維持したトップラインの成長にフォーカスし、特に地域・業界・職種等のカテゴリ強化を実施
- キャリアデータを基に、AIをはじめとしたテクノロジー活用による事業成長の実現

## 中途採用領域

- キャリアデータの収集とユーザー基盤の拡大
- ユーザーIDの統合とコンテンツ連携による、新卒採用事業と中途採用事業のシナジー創出

## FY2024の強化領域

2024年は継続的なプロダクトの改善及びマーケティング投資に加え、「カテゴリ強化」「AI・生成AIの活用」「オフライン商品の開発」「ID統合」を強化。

### カテゴリ強化

- 新卒採用事業において、地域・業界・職種等の特定カテゴリの求職者・企業の抱えるニーズに合致したサービスを強化し、顧客数拡大に注力
- 中途採用事業において、求職者が具体的に仕事内容やキャリアパスの理解ができるよう業界や職種に特化したコンテンツやキャリアデータの獲得を強化

### AI・生成AIの活用

- 求職者の属性データ及び行動データと、ワンキャリアが保有するキャリアデータを掛け合わせることで求職者ごとに情報を出し分けるパーソナライゼーションの実現
- 蓄積したキャリアデータを基に生成AIを活用したサービス開発と、それによるユーザー体験の向上、業務効率化

### オフライン商品の開発

- コロナ期間に商品開発したオンライン商品は維持しつつ、コロナ後のオフラインニーズ増加に合わせて新商品の開発に注力
- コロナ前のオフラインへの回帰ではなく、コロナ期間に進化したオンライン説明会等を前提に、オンライン説明会で培ったノウハウを活かした商品開発

### ユーザーIDの統合

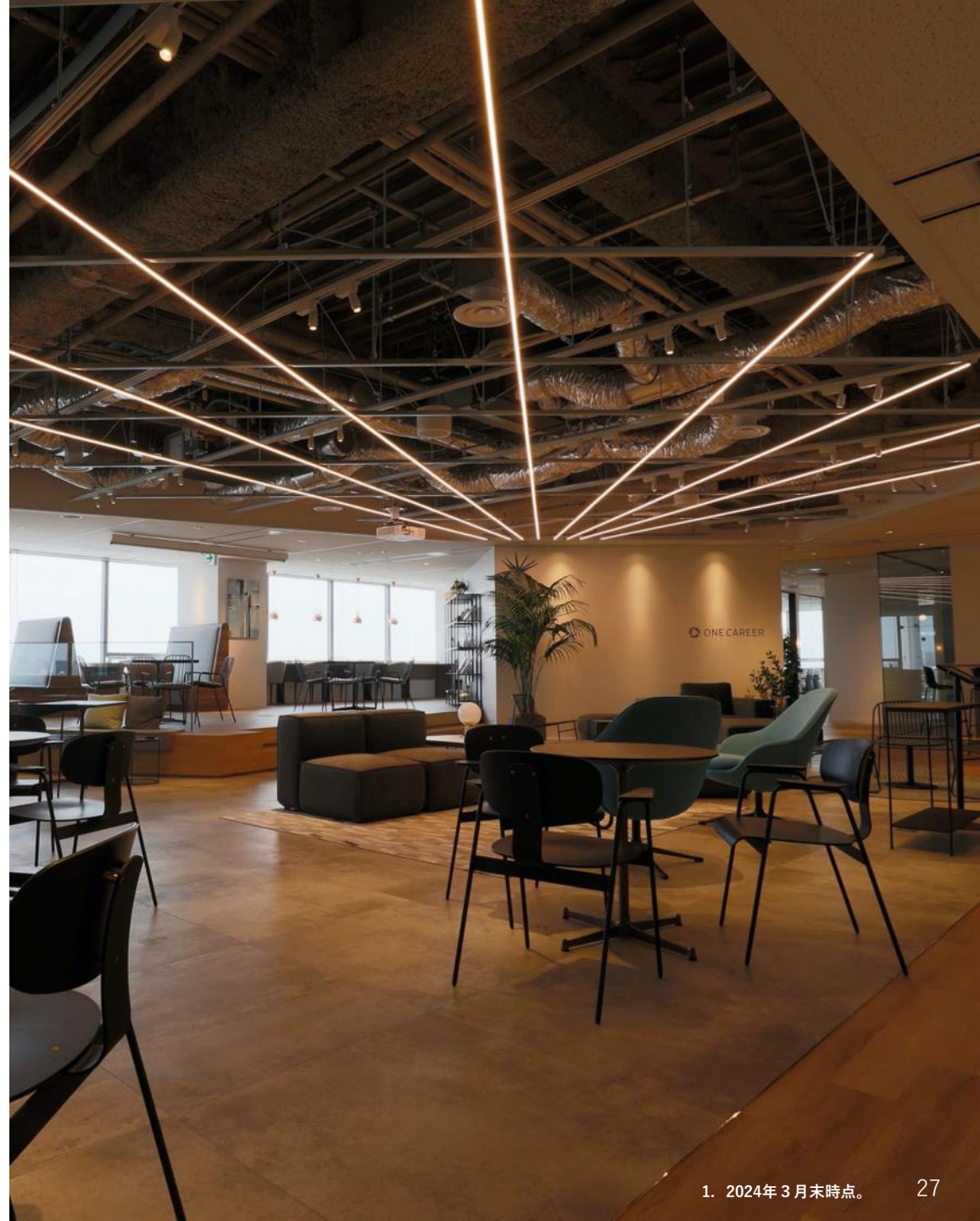
- ONE CAREERとONE CAREER PLUSを利用するユーザーが、一つのID、パスワードで両サービスを利用できるよう共通ID基盤の開発を実施
- ユーザーIDの統合を通じて、ワンキャリアが運営するサービスの横断的な利用を促進

## 目次

1. 業績ハイライト
2. 中長期の戦略
3. FY2024 事業計画
- 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 執行役員CEO 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 <sup>1</sup>	57百万円
社員数 <sup>1</sup>	162名 (平均臨時雇用者数130名)



## 経営メンバー



### 代表取締役社長 執行役員CEO 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、2023年より現職。



### 取締役副社長 執行役員COO兼CHRO 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、2023年より現職。



### 取締役 執行役員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、2023年より現職。



### 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CIO 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 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。



### 執行役員CTO 岩本 俊亮

大阪大学大学院理学研究科卒業。2016年に株式会社フロムスクラッチに入社。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。



### 執行役員CFO 木村 智明

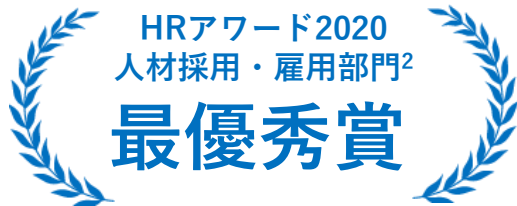
慶應義塾大学商学部卒業。2011年に有限責任監査法人トーマツに入所し監査/不正調査等に従事。2014年公認会計士登録。2016年デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社へ向出しM&A業務に従事。2020年にワンキャリアの常勤監査役に就任。2022年に執行役員CFOに就任。

# 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<sup>1</sup>」を活用し、就職・採用の意思決定をサポート。

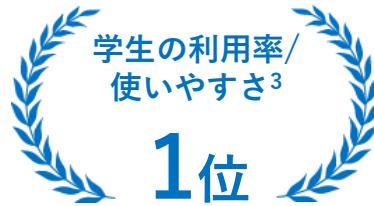
## 人事向け採用クラウド

### ONE CAREER CLOUD



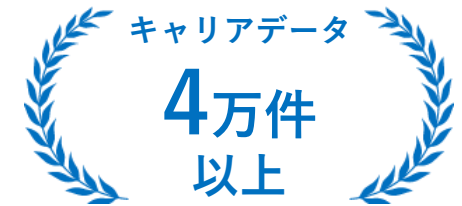
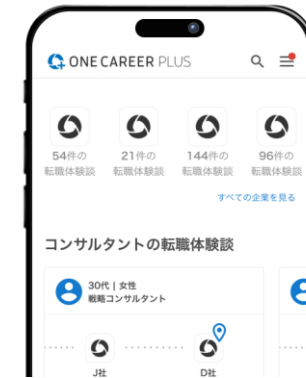
## 新卒採用メディア

### ONE CAREER



## 中途採用メディア

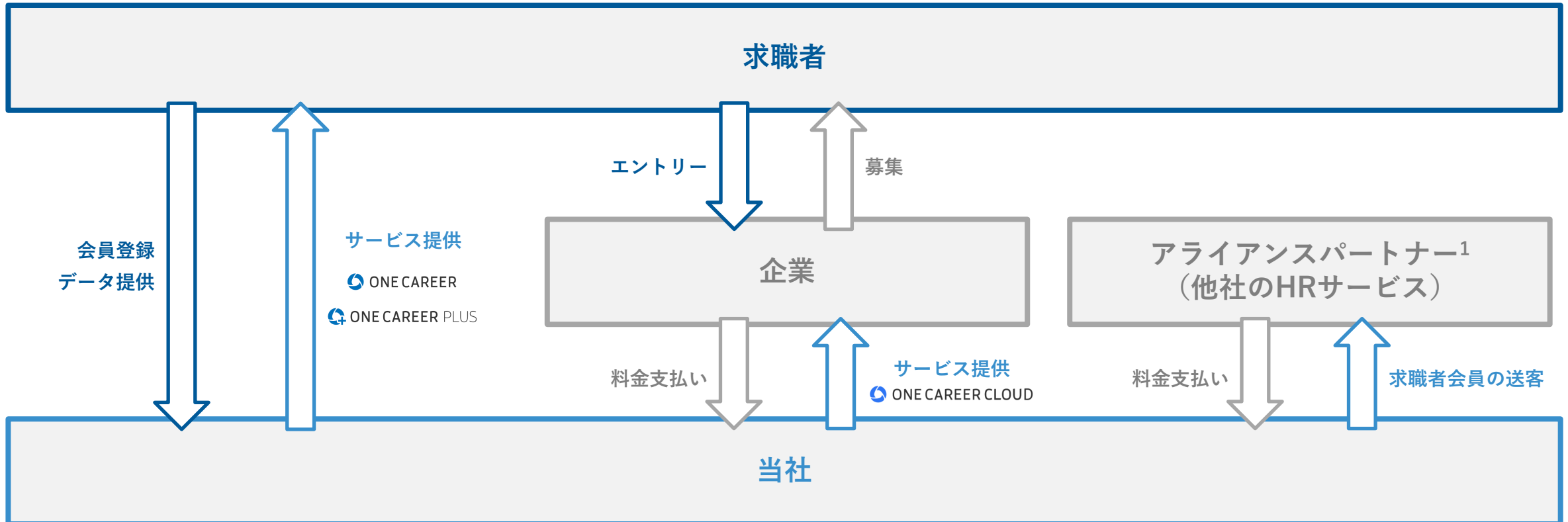
### ONE CAREER PLUS



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：2024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=360) より。

# ビジネスモデル

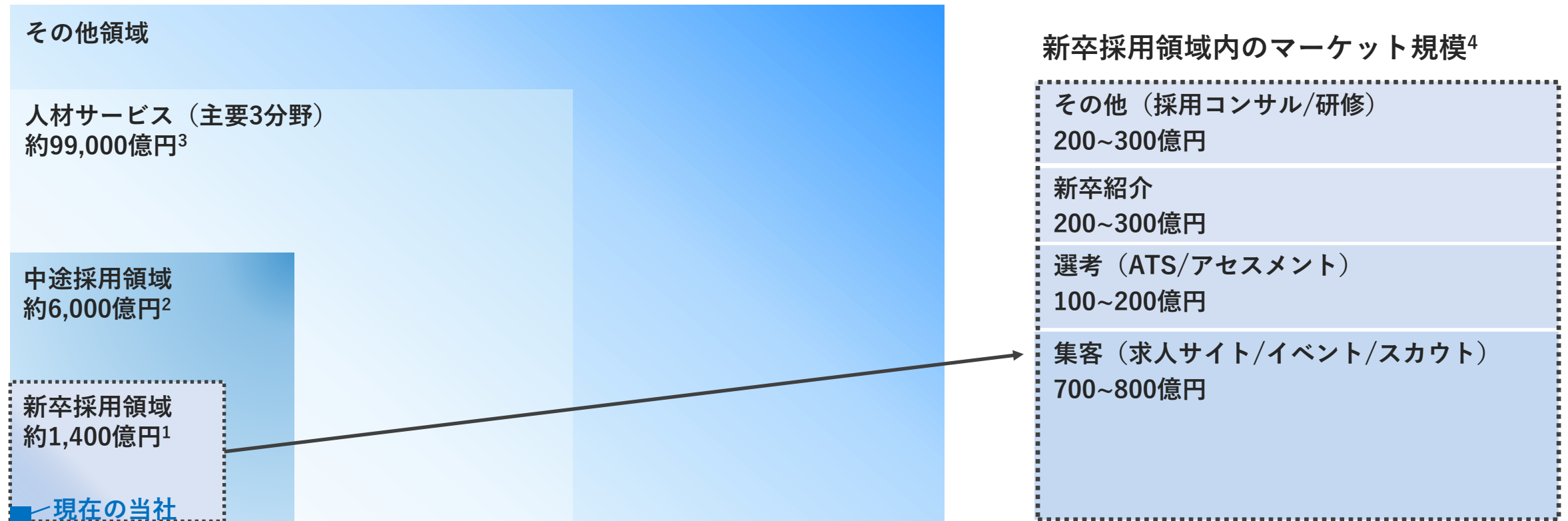
求職者の就職活動や企業の採用活動を支援。利用されることでキャリアデータが蓄積されていくビジネスモデル。





# 市場の成長ポテンシャル

足元のターゲティング市場は、新卒採用領域で約1,400億円、中途採用領域で約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。

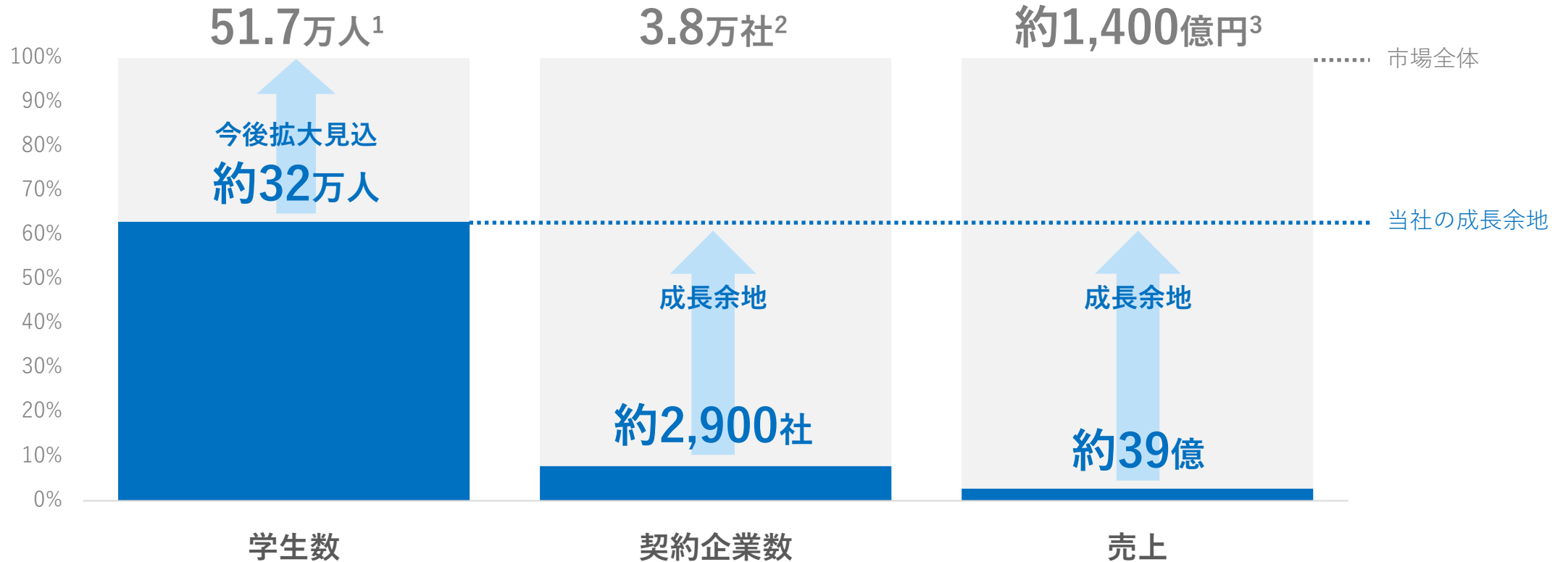


1. 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年5月25日発表）における2023年度予測値1,401億7,000万円（サービス提供事業者売上高ベース）。  
2. 株式会社シード・プランニング『転職サービスの利用動向と市場規模予測』（<http://www.seedplanning.co.jp/press/2019/2019082001.html>）における2021年度予測値。  
3. 株式会社矢野経済研究所「人材ビジネス市場に関する調査（2023年）」（2023年10月20日発表）における2023年度見込値9兆9,107億円、3業界（人材派遣業、ホワイトカラー職種の人材紹介業、再就職支援業）の合算値（事業者売上高ベース）。  
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。  
5. 図表は株式会社矢野経済研究所データ及び株式会社シード・プランニングのデータをもとに、当社にて算出・作成

# 新卒採用領域の成長ポテンシャル

登録している学生数に対して、契約企業数及び売上高の獲得率が小さく、それらに大きな成長余地が存在する。

### 市場全体に対する当社の獲得率

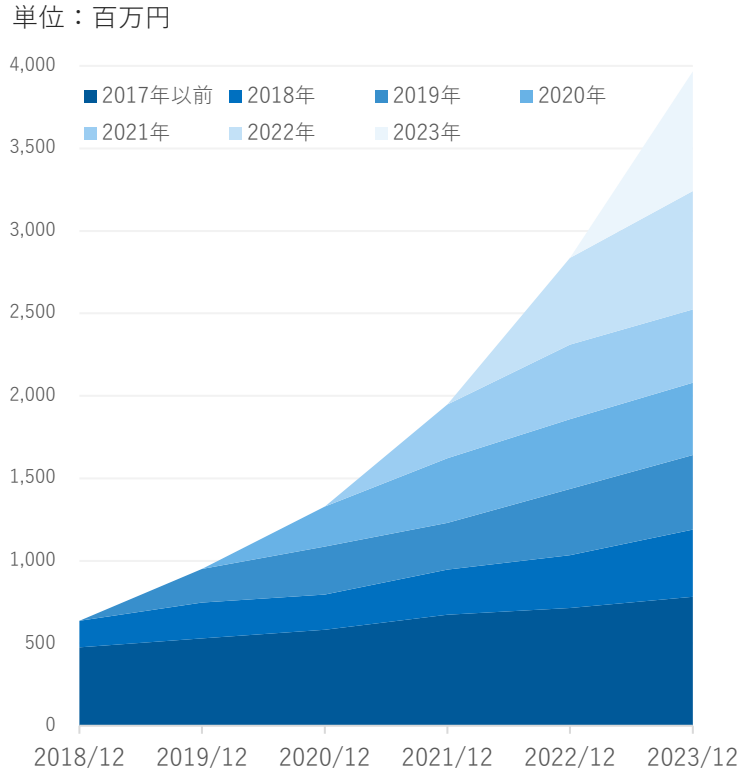


1. 文部科学省発表「令和5年度学校基本調査（確定値）の公表について」における就職者数の合計値。  
2. 株式会社フロッグ「リクナビ2024・マイナビ2024の掲載リスト」におけるユニーク企業数から算出。  
3. 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2023年）」（2023年5月25日発表）における2023年度予測値1,401億7,000万円（サービス提供事業者売上高ベース）。

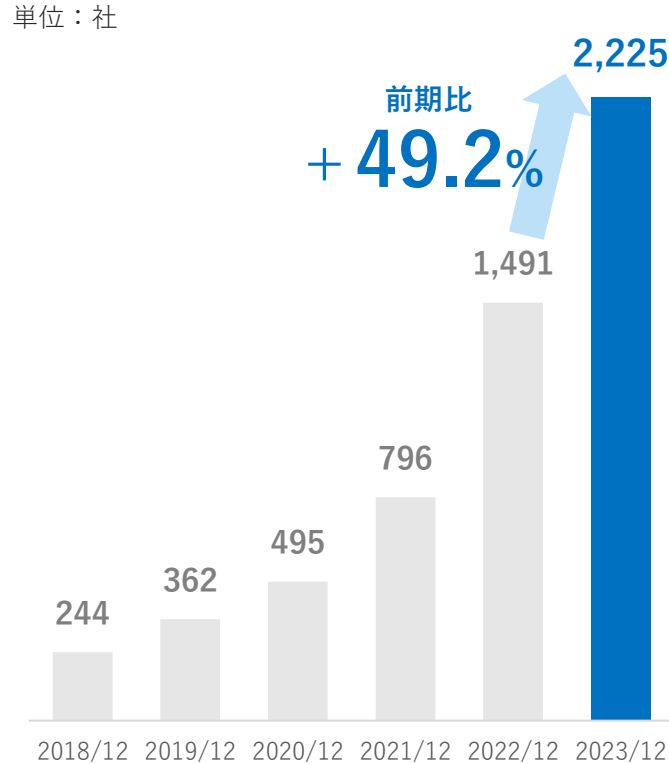
# 継続利用による安定した顧客基盤（2023年12月期末時点）

年間取引社数は2,200社、法人取引累計社数は2,900社を突破。  
 継続取引企業に対しては着実にアップセルを行い、売上高の成長を実現。

### 顧客獲得時期別売上高



### 年間取引社数<sup>1</sup>の推移



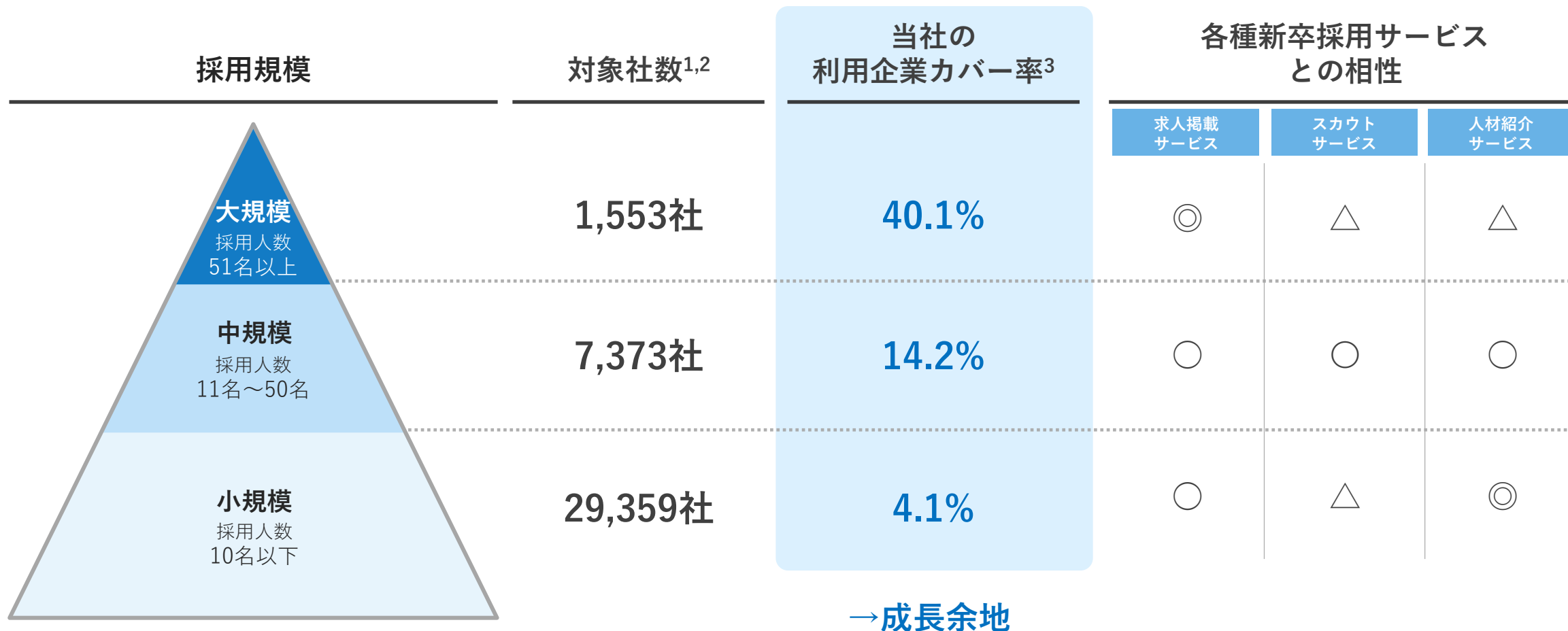
### 法人取引累計社数<sup>2</sup>の推移



1. 各事業年度において有償取引をおこなった法人顧客数。  
 2. 2023年12月末時点で、当社と有償取引をおこなった法人顧客数の累計値。  
 3. 当資料は通期決算発表毎に更新。

# 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2024・マイナビ2024の掲載リスト」より。  
 2. 2024年2月に対象社数を更新、それ以前と比較して対象社数が増加。  
 3. 2023年12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。

# 利用顧客

業界 / 企業規模を問わず、多様な取引実績。

### IT・通信



Microsoft, amazon, CyberAgent., Rakuten

### 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 JAPAN AIRLINES, JR 東海, TOKYO GAS, 日本郵政グループ

### 旅行・小売



JTB, SEVEN&HOLDINGS, AEON

### 人材/教育



RECRUIT, Benesse

### メーカー



TOYOTA, SONY, SUNTORY, DAIKIN

### 不動産・建設



三菱地所, 三井不動産 MITSUI FUDOSAN, MORI, OBAYASHI

### 広告/マスコミ



フジテレビ, 0テレ, dentsu, HAKUHODO

### コンサル



BCG, BAIN & COMPANY, NRI, Deloitte

### 官公庁

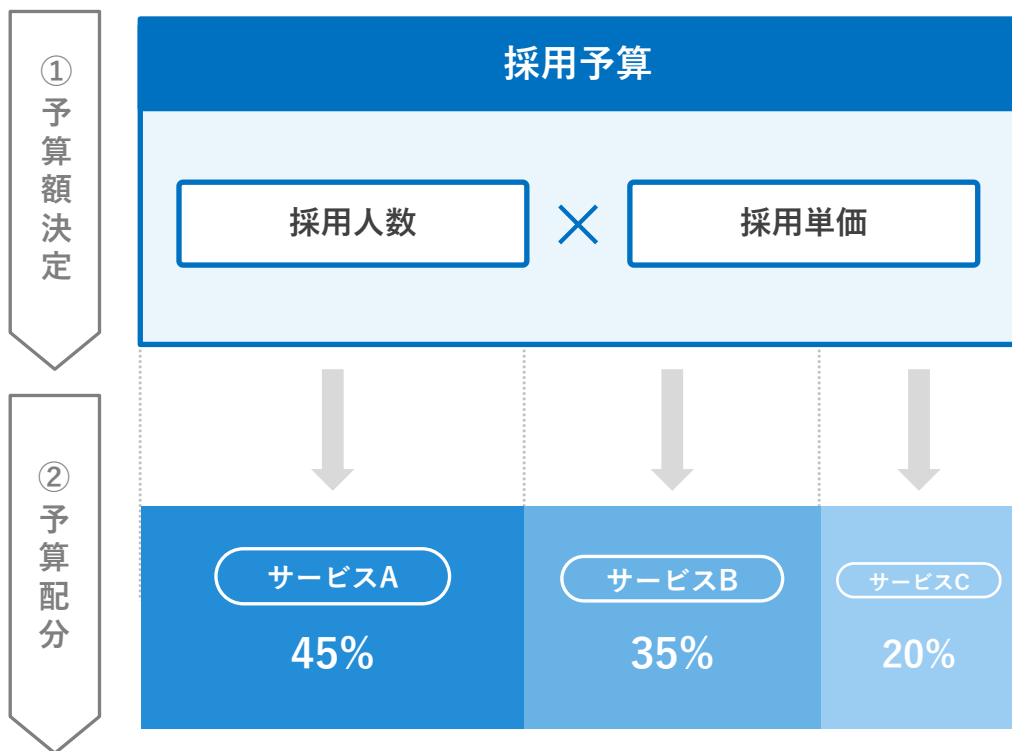


経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry, MINISTRY OF FINANCE

# 顧客の採用予算について

企業の採用予算については、「採用人数x単価」が一つの目安。  
 企業は予算を数社・数商品に配分。

## 顧客の予算の考え方



## 顧客の予算配分イメージ

		サービスA	サービスB	サービスC
集客	求人サイト	●	●	-
	イベント	●	●	-
	スカウト	●	-	●
選考	ATS	-	●	-
	アセスメント	-	●	-
採用コンサル		●	-	-
新卒紹介		●	-	-

## 新卒採用サービスの料金体系

主要サービスである新卒採用サービスは、求人掲載とオプションメニューからなる料金体系。

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。
オプション (一部)	スカウト	5万円	15万円	※50通/月のスカウト送信枠。
	採用管理 (ATS)	10万円	5万円	
	説明会 (オンライン/オフライン)	100万円~/回		
	タイアップ記事	200万円		
	人材紹介	100万円~/人		

## 新卒採用サービスの利用事例

幅広い商品で年間予算を大きくいただくケースから、特定商品のみで低予算でご利用いただくケースまで様々。

### ONE CAREER CLOUD サービス

求人掲載	フリープラン
	ライトプラン
	スタンダードプラン



オプション (一部)	スカウト
	採用管理 (ATS)
	説明会 (オンライン/オフライン)
	タイアップ記事
	人材紹介

### モデルケースA：1,100万円

幅広い商品を利用いただき  
年間予算を大きくいただくケース

-
-
✓ 150万円 (初期費用30万円 + 月額30万円 × 4ヶ月)
✓ 50万円 (初期費用5万円 + 月額15万円 × 3ヶ月)
-
✓ 600万円 (100万円 × 6回)
✓ 200万円
✓ 100万円

### モデルケースB：100万円

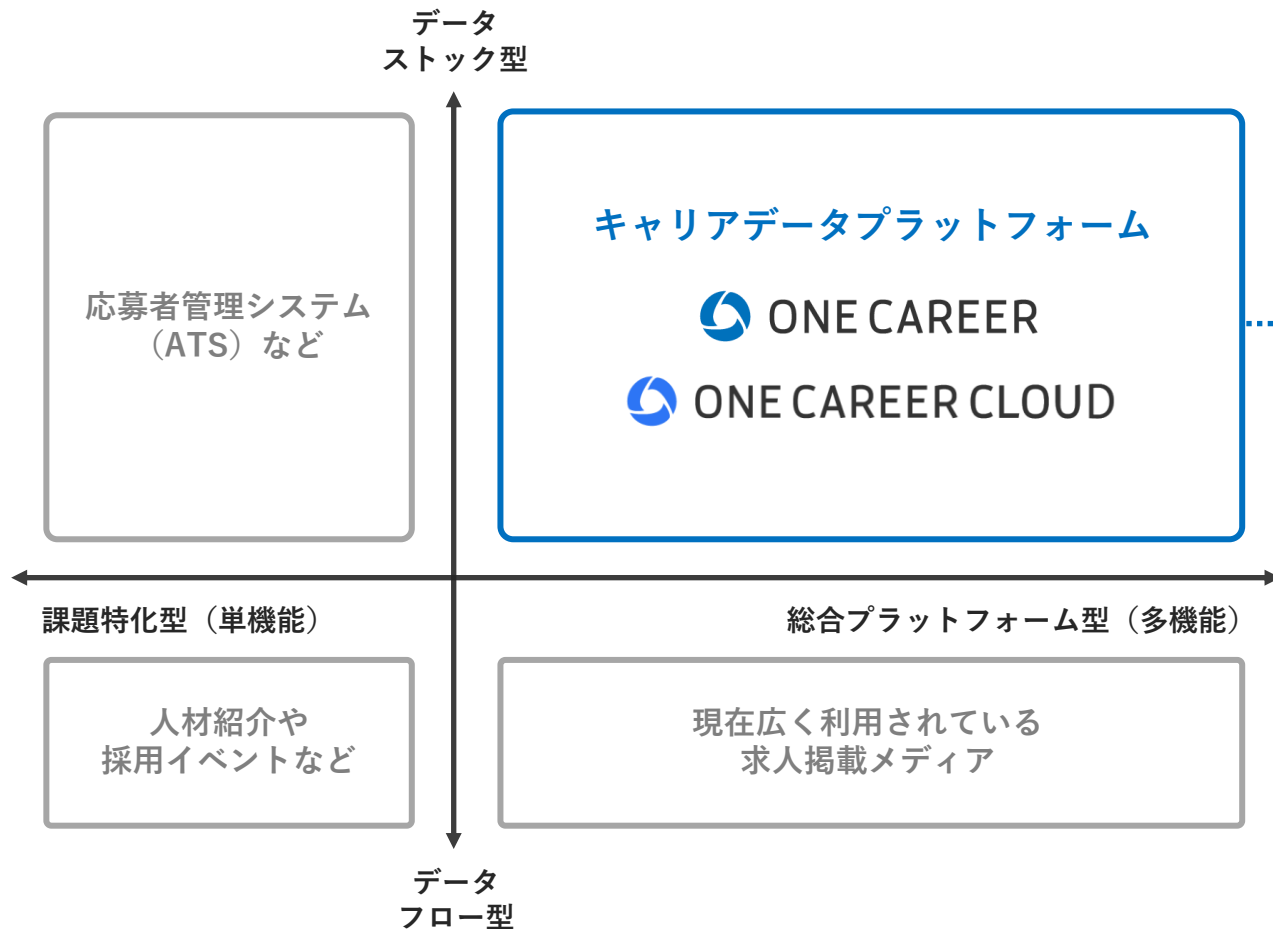
特定の商品のみご利用いただくケース

✓ 0円
-
-
-
-
✓ 100万円
-
-



# 新卒採用サービスの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、顧客と求職者への価値が増大し、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。



## ワンキャリアの提供価値

- 蓄積したキャリアデータによる効率的な会員獲得
- 求人掲載、採用イベント、スカウトなど総合的な採用支援
- 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)

## ワンキャリア独自のデータを基に、学生から支持を受ける企業を毎年発表

キャリアデータを基に学生が本当に受けてよかったと思う企業を表彰する「クチコミアワード」と、東大・京大の学生から支持を受ける企業を発表する「東大・京大就活人気ランキング」を毎年実施。

### 就活クチコミアワード<sup>1</sup>



受賞企業<sup>3</sup>



### 東大・京大就活人気ランキング<sup>2</sup>



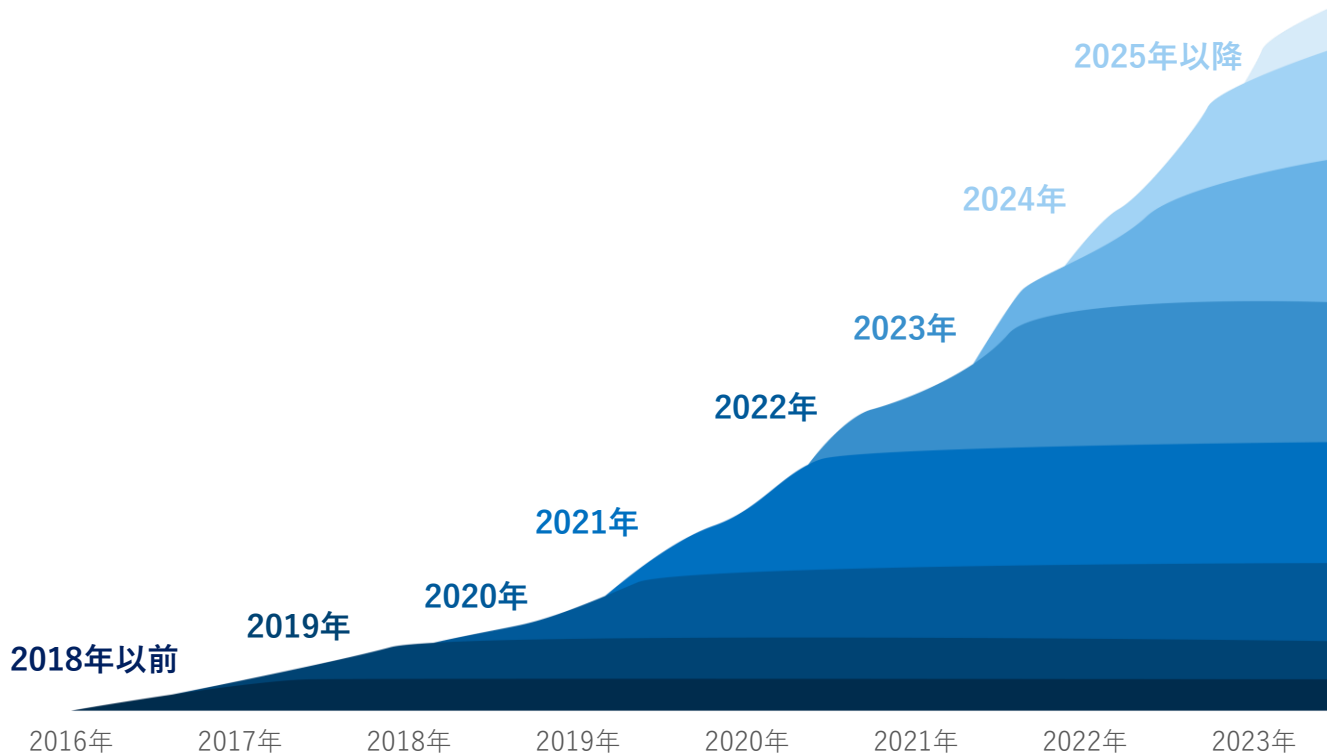
受賞企業<sup>3</sup>



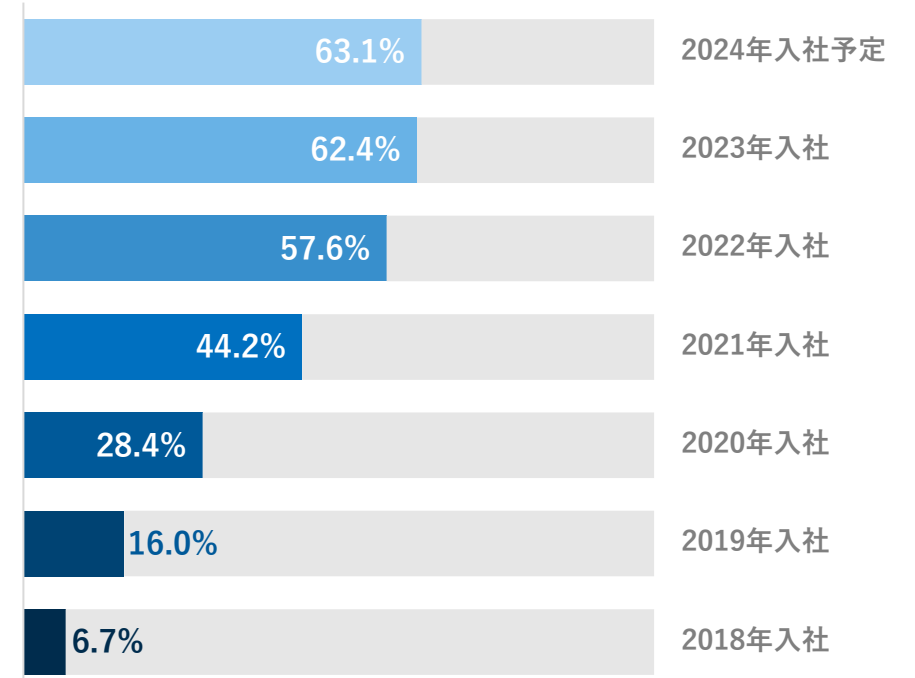
# 求職者会員数の増加

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。

### 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、卒業年度別就職者数の総数に対するシェア率。但し、2024年入社予定者のユーザーのシェアは、2023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. 2023年入社者までは文部科学省発表「令和5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からシェア率を算出。2024年は2023年入社者と同等の数値を採用。  
3. 2023年入社者における就職者数の合計値が公表されたため、2023年入社者の利用率を更新。

## 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<sup>1,2</sup>

2021年卒~2024年卒	
1位	マイナビ
2位	<b>ONE CAREER</b>
3位	リクナビ

### 最も利用した就職サイト

# 2位

### ユーザーの声

クチコミを基にした企業探しから、選考の流れや具体的な面接内容の対策までできるので役立つ。



通過したエントリーシートやリアルな選考過程が見られるので、面接前の想定質問を考えるのにとっても良い。



インタビュー記事や説明会動画、オリジナルの対策コンテンツが企業研究と内定後の企業選びにも役立つ。



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：2024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=360](https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=360))
  - ・「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](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](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](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](https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=204))

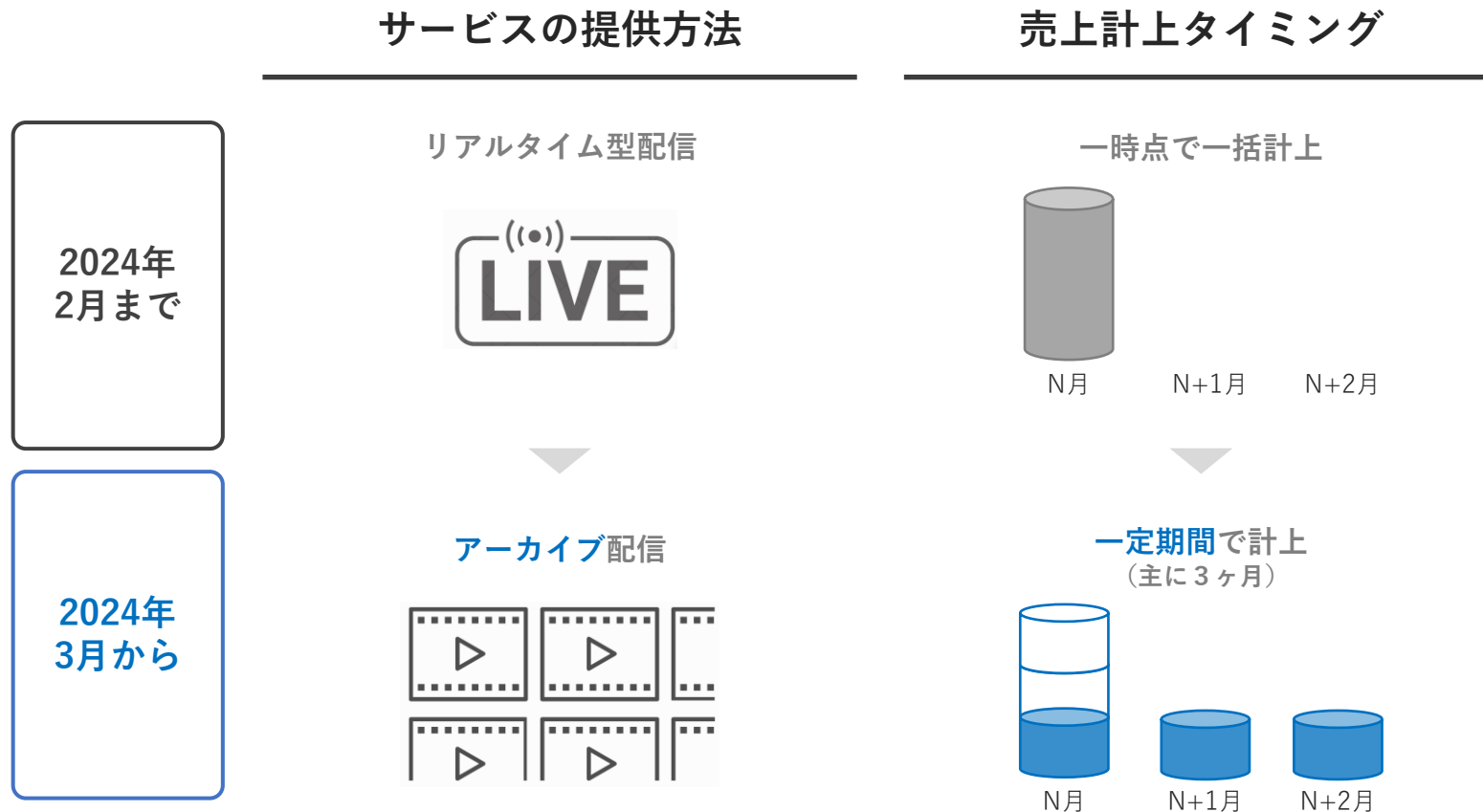
# 大学生と人事の就職・採用スケジュール

2Qと4Qが企業による募集活動の活動量が大いいため、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。



# オンライン企業説明会サービスの提供方法・売上計上タイミング変更

2024年3月からオンライン企業説明会サービスの提供方法をリアルタイム型配信からアーカイブ配信に変更したことで、売上高をアーカイブ配信期間で按分して計上する形に変更。



# 「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

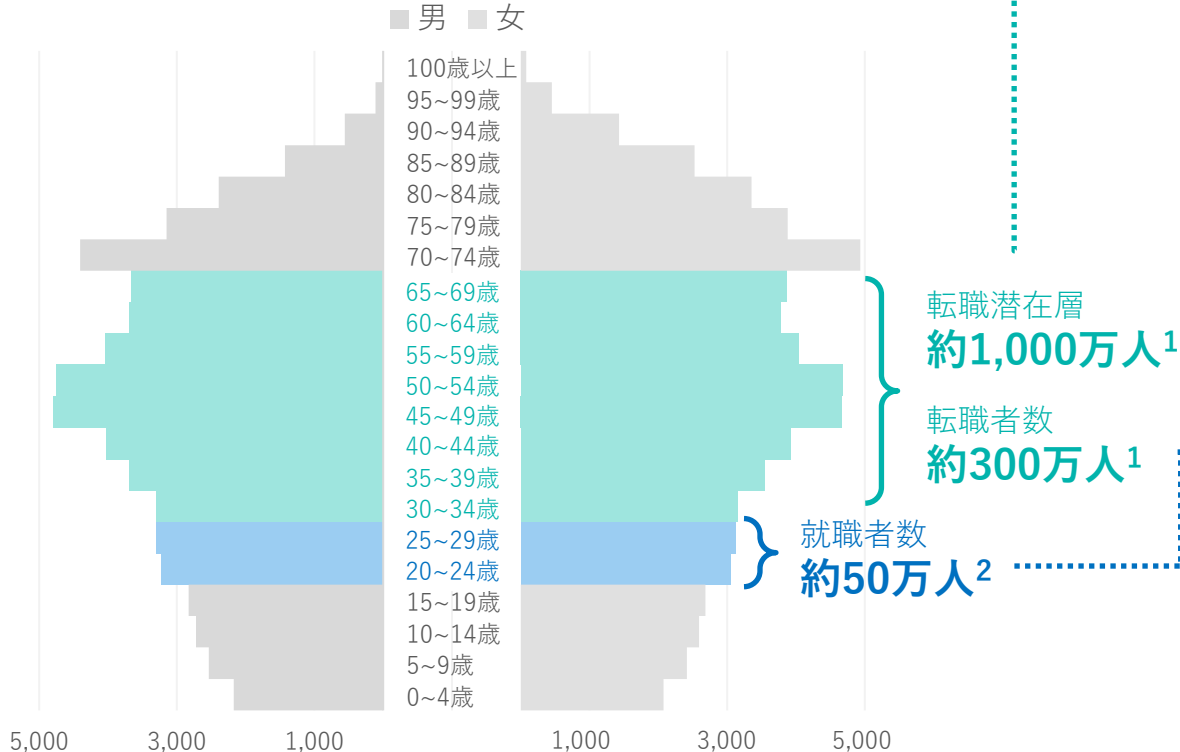


他に受けた企業：C社、D社、E社

# 新卒サービスと中途サービスのシナジー創出

新卒・中途問わずキャリアデータを蓄積・提供することで、長期的に求職者のキャリアに寄り添うサービスを実現。新卒サービスを入口として使った求職者が中途サービスを利用することで、求職者の獲得コストの効率化が可能に。

日本の男女別人口



## 中途採用事業

- 共通IDとキャリアデータを通じて、就活利用ユーザーが継続利用することによる、求職者の獲得コスト効率化
- キャリアデータ蓄積とその活用を通じた、従来の転職サービスではアプローチできない潜在層約1,000万人に対するキャリア選択を支援

## 新卒採用事業

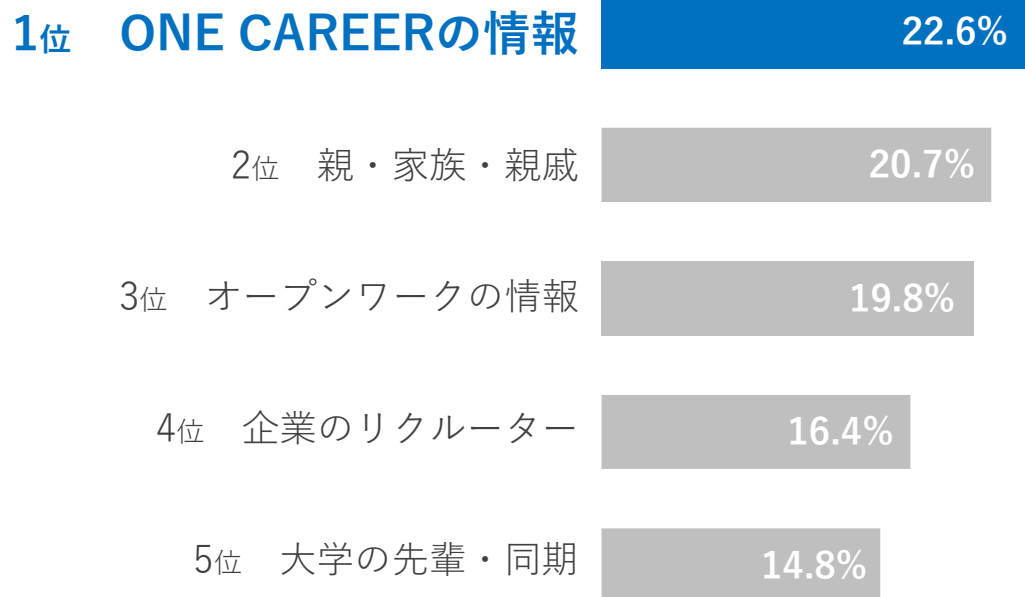
- 就職活動に関するキャリアデータの蓄積により、就活生のファーストキャリア選択を支援
- ONE CAREER PLUSに蓄積されたキャリアデータを通じた、セカンドキャリア以降を見据えたキャリア選択を支援



## キャリアデータの重要性

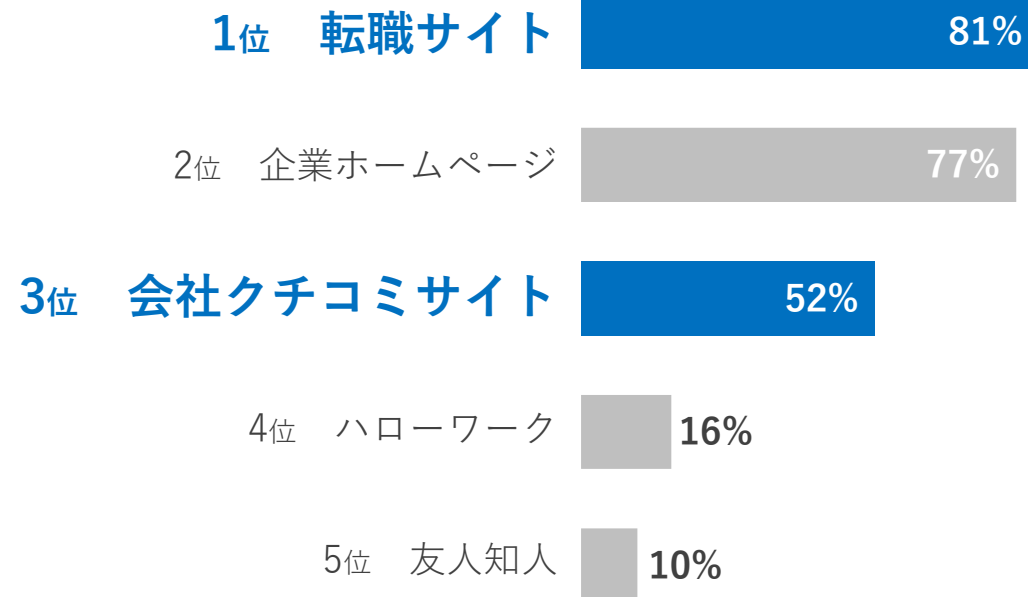
就職活動・転職活動の両方でキャリアデータは既に必要不可欠な存在。

### 就職活動において影響を及ぼしたもの<sup>1</sup>



就職活動において一番の影響力を持っている

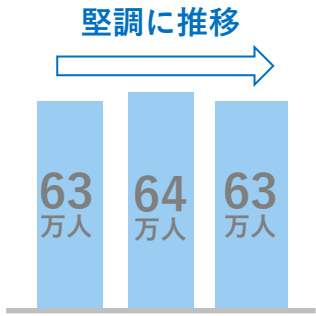
### 転職活動において企業を知る上で参考にしているもの<sup>2</sup>



2人に1人が  
企業クチコミサイトを見て転職活動する

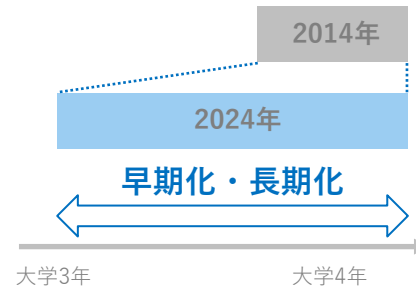
# 就職・転職トピックス

## 大学進学者数<sup>1</sup>



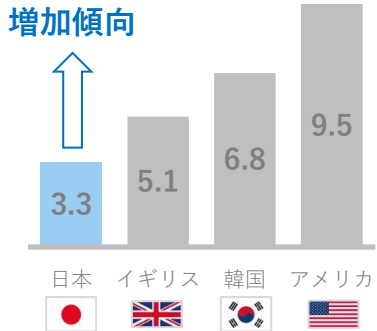
少子化の影響で18歳人口は減少傾向だが、大学進学者数の上昇により、当社がターゲットとする大学進学者数（新卒採用市場の対象ユーザー）は堅調に推移。

## 就職活動の早期化と長期化<sup>3</sup>



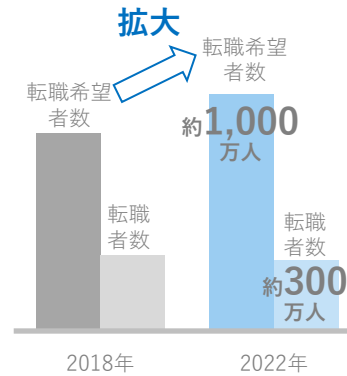
大学3年の夏インターンシップでの選考を実施する企業が増え、就職活動が早期化。政府が定める採用選考活動は大学4年の6月からのため、終了は過去と変わらず、長期化傾向にある。

## 日本における転職回数<sup>2</sup>



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。それに伴い、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。

## 転職潜在層の拡大<sup>4</sup>



転職潜在層は拡大傾向にあり、2022年には転職希望者数が約1,000万人に到達。転職が当たり前の社会となる上で、キャリアデータの重要性が高まっている。

1. 文部科学省「学校基本調査」より。  
 2. 『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。  
 3. 就職みらい研究所「就職白書2023」より。  
 4. 総務省「令和4年 労働力調査年報」より。

# 株主還元についての考え方

短期的な配当は予定せず、売上高・営業利益の最大化による長期的な株価の上昇を優先。



- 営業キャッシュフロー及びその源泉となる営業利益の最大化により、長期的な株価の上昇をめざす。

- 短期的には予定していない。
- 既存事業からの安定的な利益・CF成長及び利益剰余金の蓄積が継続的に見込まれるタイミングで、小規模の実施を検討。

ESGデータ<sup>1</sup>

## 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 <sub>2</sub> (Scope1+2)排出量 (kg-CO <sub>2</sub> )	487
	Scope1 (kg-CO <sub>2</sub> )	0
	Scope2 (kg-CO <sub>2</sub> ) <sup>2</sup>	487
	電力使用量 (kwh)	136,594
従業員指標	正社員数 (人)	155
	正社員における女性比率	40.6%
	リーダー職における女性比率 <sup>3</sup>	26.3%
	平均年齢 (歳) ※正社員のみ	30.0
	育児休業取得率 (女性)	100.0%
	育児休業取得率 (男性)	83.3%
	取締役数 (人)	7
取締役会	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)	17
	取締役会出席率	100.0%
	監査等委員である取締役数 (人)	3
監査等委員会	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	100.0%
	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)	14
	監査等委員会出席率	100.0%

1. 毎年通期決算発表時に開示。

2. CO<sub>2</sub>排出係数は環境省発表の令和3年度CO<sub>2</sub>排出係数 (0.453t-CO<sub>2</sub>/千kWh) で計算。東京本社において、2022年4月以降は実質再生電力の利用により、CO<sub>2</sub>排出係数は0として計算。

3. 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。

## 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
<b>景気変動と雇用情勢について</b> <p>当社が運営する採用DX支援サービスは、景気変動や雇用情勢等の動向に影響を受けやすい特性があります。何らかの要因により、企業の人材採用需要が減退した場合や経済情勢の変化等が当社サービスの需要低下や収益性の低下等を招いた場合には、当社の業績に影響を与える可能性があります。</p>	中	中	当社は、幅広い採用領域においてサービスを提供することや顧客基盤の拡大によって環境変化に影響を受けにくい収益構造を構築することで、リスクを分散化します。
<b>人材の確保・育成について</b> <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。
<b>システム障害について</b> <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。
<b>情報セキュリティについて</b> <p>悪意の第三者による外部から当社システムへの不正アクセスや、内部における情報の不適切な取扱い等によって情報漏洩等が発生した場合、当社の事業活動および業績等に重大な影響を与えたり、当社の信用毀損につながる可能性があります。</p>	中	大	利用者の個人情報をはじめとする各種情報の管理・保管等に関して、規程の策定、業務従事者に対する教育、役職員からの誓約書の提出、業務委託先企業に対する管理監督、その他情報セキュリティの確保に関して可能な限りの取り組みを継続的に行っております。