



2024年8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。2024年8月14日の2024年12月期第2四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。

Q 1. 2024年12月期の売上高について、通期で前期比+40%とする業績予想に変更はないか。

通期での業績予想に変更はございません。また、下期での売上高成長が大きくなる要因は以下となります。

1つ目は、求人掲載のオプション機能、オフラインイベント、スカウト、人材紹介などの販売活動が順調に推移していることが挙げられます。

2つ目は、動画商品の計上タイミングの変更が挙げられます。これまではLIVE配信形式だったため、一時点で売上を計上していましたが、アーカイブ配信への変更に伴い、アーカイブ期間（主に3か月間）で売上高を按分しています。例年第2四半期での売上高が大きく、その売上高が按分の影響で第3四半期にも計上されるため、第3四半期の売上高が例年よりも大きくなります。

Q 2. 法人取引社数について、前年同期比で+59.7%と伸びている要因は何か。

新規取引企業を安定的に獲得し、前年同期比+59.7%で大きく伸長しました。理由は大きく2つあります。

1つ目は、営業体制の強化が挙げられます。2024年12月期も、営業に従事する社員を着実に採用・育成するなど、営業体制の強化を引き続き実現し、2024年6月期末時点ではセールス部門の正社員数が84名まで増加しました。また、2022年2月から本格的に販売パートナーの募集を開始し、2023年には販売パートナー企業が100社を突破するなど、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。

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、新卒紹介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について、プロダクトの磨きこみを通してパフォーマンスの向上を実現し、取引社数も順調に伸びております。さらに初期費用がなく、内定承諾1名単位の成果報酬である新卒紹介サービスを2024年2月から提供開始したことで、多くのお客様に当社サービスをご利用いただきやすくなりました。

Q 3. S&M（セールス&マーケティング）投資を増やしているが、こういった内容の投資を行っているのか。また、広告宣伝活動の内容に変化はあるか。

S&M投資について上期は主に、営業人員の採用、販売パートナーとの取り組み強化、ダイレクトマーケティングに投資いたしました。マーケットの動きを見ながら下期も積極的に投資し、通期では前期比+45～60%程度となる見込みです。

広告宣伝活動は主に、会員獲得と新規顧客獲得を目的に行っております。会員獲得は、キャリアデータに基づくコンテンツを有する中で、効率的に獲得できており、広告宣伝費は過年度からそれほど増やしておりません。新規顧客獲得については、広告宣伝活動の内容は大きくは変えておらず、展示会への出展やダイレクトメールなどの既存の枠組みの中で発注量を増やしております。なお、非効率な投資は避け、効率性をみながら、規律を持って投資を行っております。

Q 4. 2024年12月末時点での従業員数を200人超から220～240人に変更したとのことだが、変更の背景は何か。

変更の背景は、2025年12月期以降の事業成長に向けた採用強化です。

2024年12月期の上期は、期初の計画どおりの正社員数を採用し、2024年12月期の事業成長に向けた人員を確保できております。また、採用した人員に対するオンボーディング施策を充実させることで、入社後、早期に事業貢献しやすい環境が構築できました。

2025年12月期以降の事業成長に向け、引き続き採用を強化し、2024年12月期末時点での正社員数は220人～240人を想定しています。

以上