



2024年11月29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11月14日の2024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. 2024年12月期末時点での従業員数の見込みを第2四半期時点の220～240人のレンジから235～255人のレンジに変更したとのことだが、変更の背景と採用好調の要因は何か。また、従業員を急に増やして生産性が下がることはないのか。

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。売上高成長のドライバーが営業を中心とした人材であり、その採用に投資をしております。

採用好調の要因は、自社が採用支援を行っていることから、採用の知見やノウハウの蓄積があり、お客様にご提案している内容を自社で実践しているためです。また、自社メディア経由での採用や、リファラル採用を積極的に行うなど、独自の採用の経路を持っていることも好調の要因です。

生産性についてはオンボーディング施策の充実により、入社後、早期に事業貢献できる環境を構築した上で、採用を行っております。

Q2. 2024年第3四半期会計期間の売上高が前年同期比+61.9%と大きく成長している要因は何か。

第3四半期会計期間の売上高成長の主な要因は、求人掲載、オンライン企業説明会、スカウトの成長です。

求人掲載は定額での掲載料に加え、上位表示などのオプション商品の販売が好調です。

オンライン企業説明会は、サービス提供方法の変更に伴う売上計上タイミングの変更がありました。これまで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、その売上高の一部が期間按分の影響で第3四半期に計上されるため、第3四半期の売上高が例年よりも増加しました。

スカウトは、生成AIを活用し、会員登録時のプロフィール情報入力を自動化することで、学生・企業双方の利便性を向上させるなど、プロダクト機能の向上を図ることで販売につなげております。

Q 3. 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。

通期売上高は、新規取引企業の獲得が安定に推移し、既存のお客様の年間の採用計画に対する提案が堅調であることから、求人掲載、オフラインイベント、スカウトといった商品の販売に注力することで、売上高成長を実現できると考えております。

Q 4. 2026年12月期の売上高100億円、営業利益30億円の目標に変更はないか？また、その達成に向けて、2025年12月期と2026年12月期の業績の目線はあるか？

2026年12月期の売上高100億円、営業利益30億円の目標に変更はありません。

2025年12月期の業績については現時点では開示しておりません。考え方としては、売上高については、2025年12月期及び2026年12月期のどちらかに大きく偏らせることなく安定的に成長させることを想定しております。営業利益については、2025年12月期までは営業利益率20%以上を担保しつつ、2026年12月期以降の成長に向けた投資を行います。

以上