



2024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。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. 法人取引社数について、前年同期比で+55.3%と伸びている要因は何か。

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96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。採用人数が中規模・小規模のお客様にとって、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。

Q2. 中途サービスであるONE CAREER PLUSについて、売上や会員数はどの程度の規模になったか。

ONE CAREER PLUSの具体的な売上や会員数は開示しておりませんが、サービスローンチから3年経ち、売上、会員数ともに着実に伸びてきております。

現状は、ONE CAREER PLUSが全体の売上に占める割合は低く、2026年の中期計画においてもその割合に大きな変化はございません。

今後もプロダクトを磨き込み、会員数やコンテンツ数を伸ばしてまいります。

Q 3. 人員増が続いているが、今後の増床予定はどうか。

2024年12月17日にプレスリリースを行った通り、現在入居している渋谷インフォスタワーの17階・18階を増床し、2025年3月より順次稼働いたします。これにより、2020年5月に渋谷インフォスタワー16階に本社を移転して以来、約5年で全3フロアに拡張しました。

渋谷インフォスタワーにおけるオフィス増床の沿革及び計画は以下の通りです。

- ・2020年5月：本社を渋谷インフォスタワー16階に移転
- ・2023年3月：17階（一部）増床
- ・2024年7月：18階（一部）増床
- ・2025年3月：18階（全部）増床
- ・2025年7月：17階（全部）増床

総面積については、2025年7月の17階増床後は、2024年12月現在から約30%拡張されます。

さらなる事業の拡大を見据えた採用強化の継続のほか、社員への入社推奨や、対面での商談機会の増加といったオフラインコミュニケーションを強化してまいります。

以上