ONE CAREER

2026年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社ワンキャリア（東証グロース：4377）

2026年11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2026年11月12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以下のサービスを展開しております。

- 就活支援/新卒採用サービス「ワンキャリア」
- 転職支援/中途採用サービス「ワンキャリア転職」

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。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

株主還元の強化（自社株式取得と増配）

自己株式の取得と配当性向の引き上げにより、株主還元を強化。
強固な財務基盤と借入余地により、グループイン（M&A）の実行余力も十分に確保。

株主還元	① 自己株式の取得	上限 10億円	・取得期間：2026年11月13日～2027年5月12日 ・取得株式数：上限 552,000株 ・発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：3.00%
	② 配当予想の修正（増配）	30% → 40% 配当性向の目安	・中長期でのFCFの持続的な高成長を見込み、配当性向の目安を30%→40%に引き上げ ・期末配当予想を35円→47円に上方修正（前期比+88%） ・7月31日に続き、本年2回目の増配
グループイン（M&A）	グループイン実行余力	余力は十分	・健全な財務基盤：潤沢な手元資金と高い自己資本比率を維持 ・十分な借入余力：Net Debt/EBITDA倍率2倍を前提とすると約150億円の借入余力が存在 ・株主還元の強化後も、財務規律に則った機動的なグループイン（M&A）が可能

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

① 自己株式の取得（上限10億円）

株主還元の充実と資本効率の向上を図るため、上限10億円の自己株式取得を決議。

自己株式取得の概要	
取得の目的	当社のキャピタルアロケーションの方針に則り、資本効率の向上と株主還元の充実を目的として自己株式を取得。
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	552,000 株（上限） 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.00%
株式の取得価額の総額	1,000百万円（上限）
取得期間	2026年 11月 13日 ～ 2027年 5月 12日
取得方法	東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

② 2026年12月期 配当予想の修正（本年2回目の増配）

中長期でFCFの持続的な高成長が見込まれることから、配当性向の目安を30%から40%に引き上げ。
期末配当予想を1株当たり35円から47円（前期比+88%）に上方修正し、本年2回目の増配を決定。

	2025/12月期 実績	2026/12月期 期初予想	2026/12月期 前回予想（7/31）	2026/12月期 今回修正予想
1株当たり配当金[1] （単位：円）	25	34	35	**47**
配当性向	30.0%	29.4%	29.9%	**40.2%**
前期比 （単位：円）	+15 (+150%)	+9 (+36%)	+10 (+40%)	**+22 (+88.0%)**
期初予想比 （単位：円）	+11 (+78.6%)	-	+1 (+2.9%)	**+13 (+38.2%)**
備考	配当性向の目安を 20%から30%に変更	配当性向30%を目安	配当性向30%を目安に 増配を決定	**配当性向の目安を 30%から40%に変更**

1. 2025年3月16日付で普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っている。1株当たり配当金については、2024年12月期の期首に当該分割が行われたと仮定して算定。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

目次

1. 業績ハイライト

2. 事業計画

3. 参考資料

ONE CAREER Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

FY26 第3四半期連結決算 サマリー

第3四半期連結業績(累計)

- **修正業績予想に対して売上高・利益ともに順調に進捗**
  - 売上高　**7,785** 百万円　前年同期比 **+39.3%**　修正業績予想に対する進捗率 **70.8%**[1]
  - 営業利益　**2,838** 百万円　前年同期比 **+69.2%**　修正業績予想に対する進捗率 **91.6%**[1]

KPIの進捗

- **新規取引社数が大きく成長**
  - 法人取引累計社数　**7,968** 社　前年同期比 **+42.7%**
- **堅調な会員数の伸び**
  - 累計会員数　**2,638** 千人　前年同期比 **+370 千人**

ビジネスアップデート

- **業界動向と季節性（詳細はp.10を参照）**
  - 就活の早期化が進み、当社の売上は1-2Qへの偏りが強まる傾向
- **株主還元を強化（詳細はp.3を参照）**
  - 上限10億円の自己株式の取得、本年2回目の配当予想の修正（増配）を決議
- **情報セキュリティの強化**
  - 昨今の他社における個人情報漏洩事案を受け、対策を強化
  - 業績・資本効率（ROE・ROIC）への影響は軽微
- **事業方針に沿って、着実に施策を実行（詳細はp.17参照）**
  - 累計取引社数8,000社突破[2]、スカウトサービス累計ご利用社数5,000社突破、上級執行役員に古川智章氏が就任、Forbes Asia's Best Under A Billionに3年連続選出 等

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

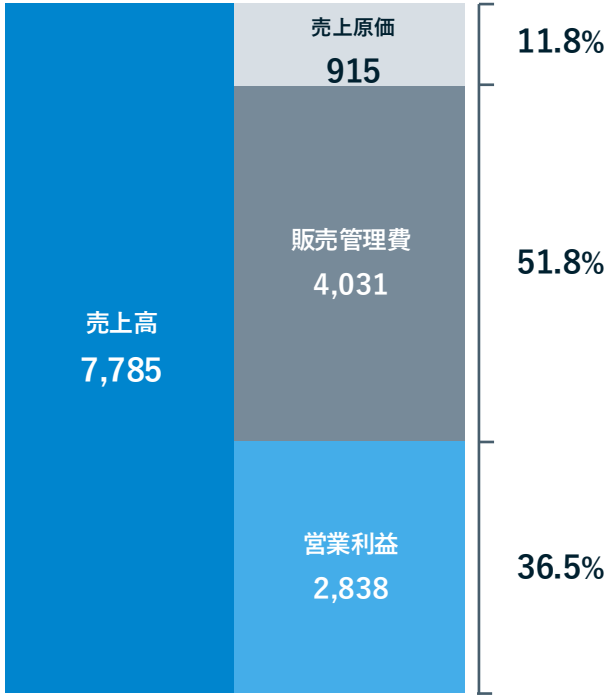
1. 2026年7月31日開示の通期連結業績予想に対する進捗率。
2. 2026年10月末時点。

連結損益計算書[1]

売上高・利益共に業績予想に対して順調に進捗。

（百万円）	FY26 3Q累計（連結）	FY25 3Q累計（単体）	前年同期比	FY26 業績予想[2]	FY26 3Q 進捗率[2]
売上高	7,785	5,590	+39.3%	11,000	70.8%
売上原価	915	792	+15.5%	-	-
売上総利益	6,869	4,797	+43.2%	-	-
売上総利益率	88.2%	85.8%	+2.4pt	-	-
販売管理費	4,031	3,120	+29.2%	-	-
営業利益	2,838	1,677	+69.2%	3,100	91.6%
営業利益率	36.5%	30.0%	+6.5pt	-	-
EBITDA[3]	3,061	1,799	+70.1%	3,445	88.9%
EBITDA マージン	39.3%	32.2%	+7.1pt	-	-
経常利益	2,873	1,688	+70.2%	3,113	92.3%
当期純利益	1,991	1,188	+67.5%	2,151	92.6%

収益構造 単位：百万円



1. キッズ・コーポレーション社の事業損益は、当第3四半期累計期間の連結損益計算書には含まれていない。第4四半期より反映する予定。
2. 2026年7月31日開示の修正後の通期連結業績予想とそれに対する進捗率。
3. EBITDA：営業利益＋広義ののれん償却費＋減価償却費＋株式報酬費用。

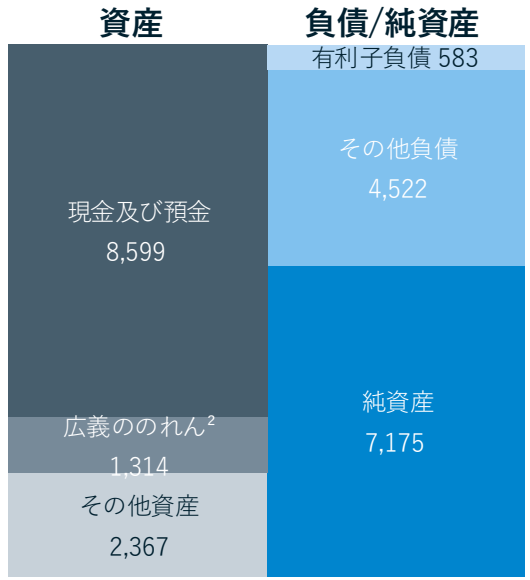
ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

連結貸借対照表[1]

堅調な業績により高いキャッシュポジションと自己資本比率を維持。

（百万円）	FY26 3Q（連結）	FY25 3Q（単体）	前年同期比	FY26 2Q（連結）	前四半期比
流動資産	9,364	6,391	+46.5%	9,755	▲4.0%
うち現預金	8,599	5,954	+44.4%	9,071	▲5.2%
固定資産	2,916	1,259	+131.6%	1,506	+93.7%
うち広義ののれん[2]	1,314	-	-	59	+2,101.3%
資産合計	12,281	7,650	+60.5%	11,261	+9.1%
流動負債	4,683	2,492	+87.9%	4,406	+6.3%
固定負債	422	22	+1,816.7%	36	+1,070.5%
負債合計	5,105	2,514	+103.1%	4,442	+14.9%
純資産合計	7,175	5,136	+39.7%	6,818	+5.2%
負債・純資産合計	12,281	7,650	+60.5%	11,261	+9.1%

連結貸借対照表 （百万円）



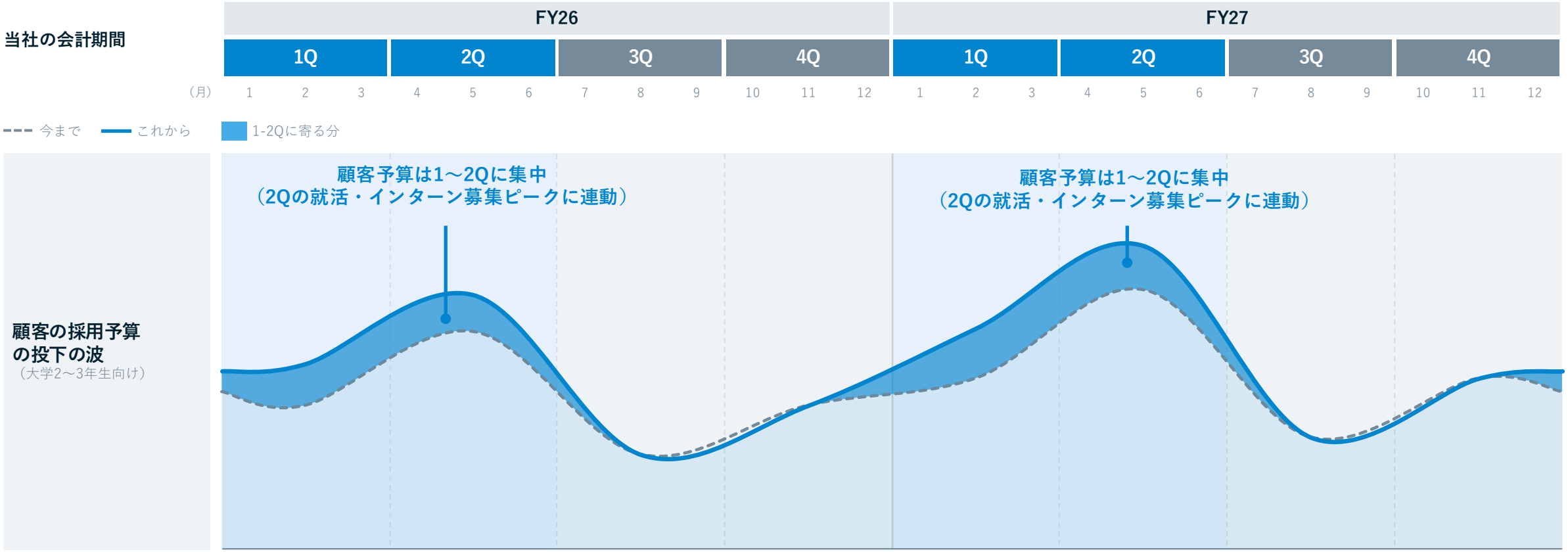
自己資本比率 **58.0%**

1. キッズ・コーポレーション社の資産および負債は、当第3四半期末より連結貸借対照表に反映している。
2. 広義ののれん：キッズ社については取得原価の配分（PPA）前ののれん。キッズ社のPPAは暫定的な会計処理であり、監査法人による確認は未了のため、今後変動する可能性がある。また、株式譲渡契約に基づく価格調整等により、のれんは当初想定から増加し約13億円となった（のれん約13億円＝当初想定7～8億円＋価格調整等約5億円）。価格調整は主にキッズ社のネットキャッシュの増加に伴うものであり、ROICへの影響は軽微である。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

就活の早期化と顧客の予算投下時期の変化

就活の早期化により、大学2〜3年生向けの顧客予算は1-2Qに集中。
3Qから翌期向けの提案に営業リソースを投下。今後も売上の1-2Q偏重はさらに強まる見込み。



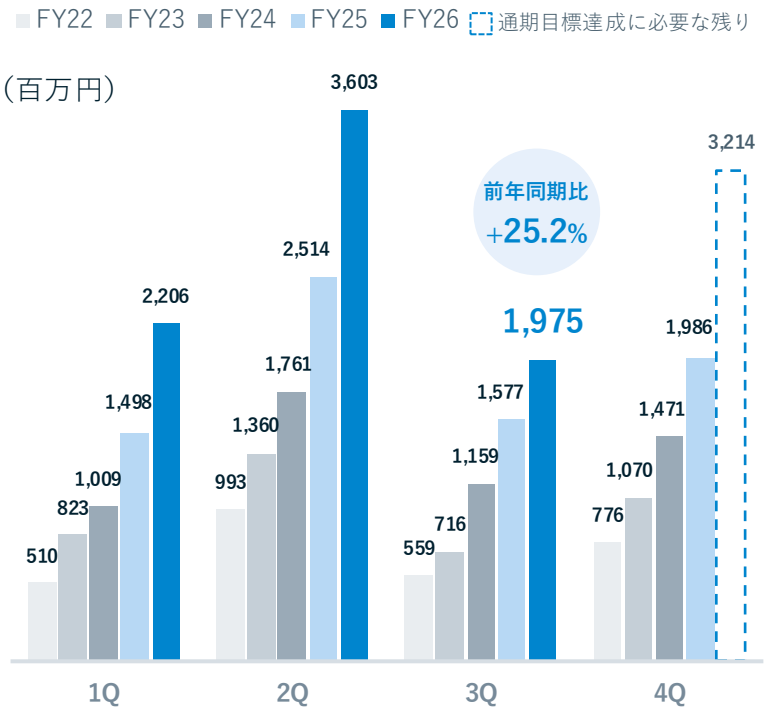
1. 予算投下の波は一般的な傾向を示したイメージであり、実績値・調査値を示すものではない。四半期は当社の会計期間（12月決算）に対応。
2. 本ページは大学2〜3年生向け（インターン・早期接点等）の顧客予算の動向を示したものであり、大学4年生向けを含む採用予算全体の傾向を示すものではない。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

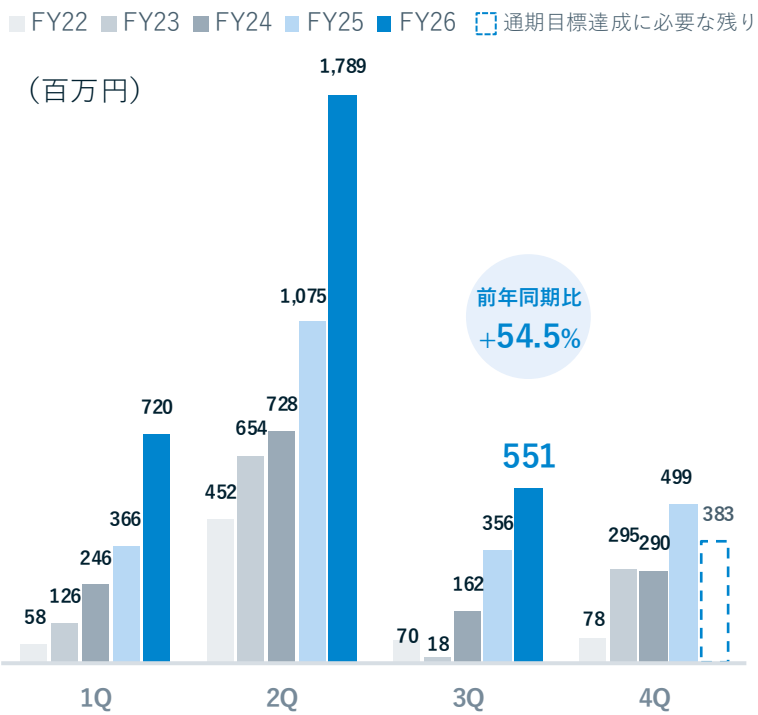
Qごとの売上高・ EBITDA・営業利益の推移

第3四半期は前年同期比で、売上高+25.2%、EBITDA +54.5%、営業利益 +48.6%で着地。
売上は就活の早期化と顧客の予算投下時期の変化（p.10参照）の影響を一部受けるも、利益は大幅増益。

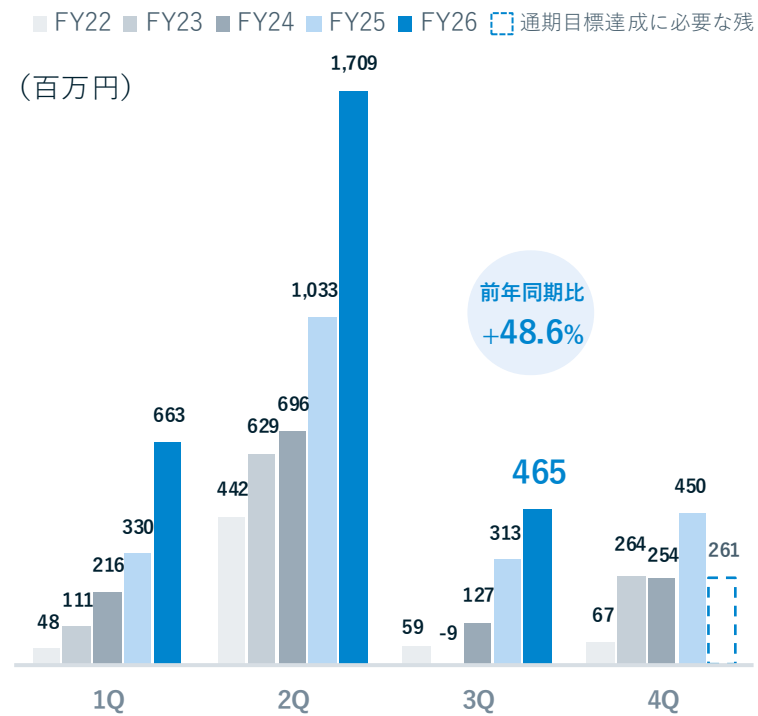
Qごとの売上高推移[1]



QごとのEBITDA[2]推移



Qごとの営業利益推移

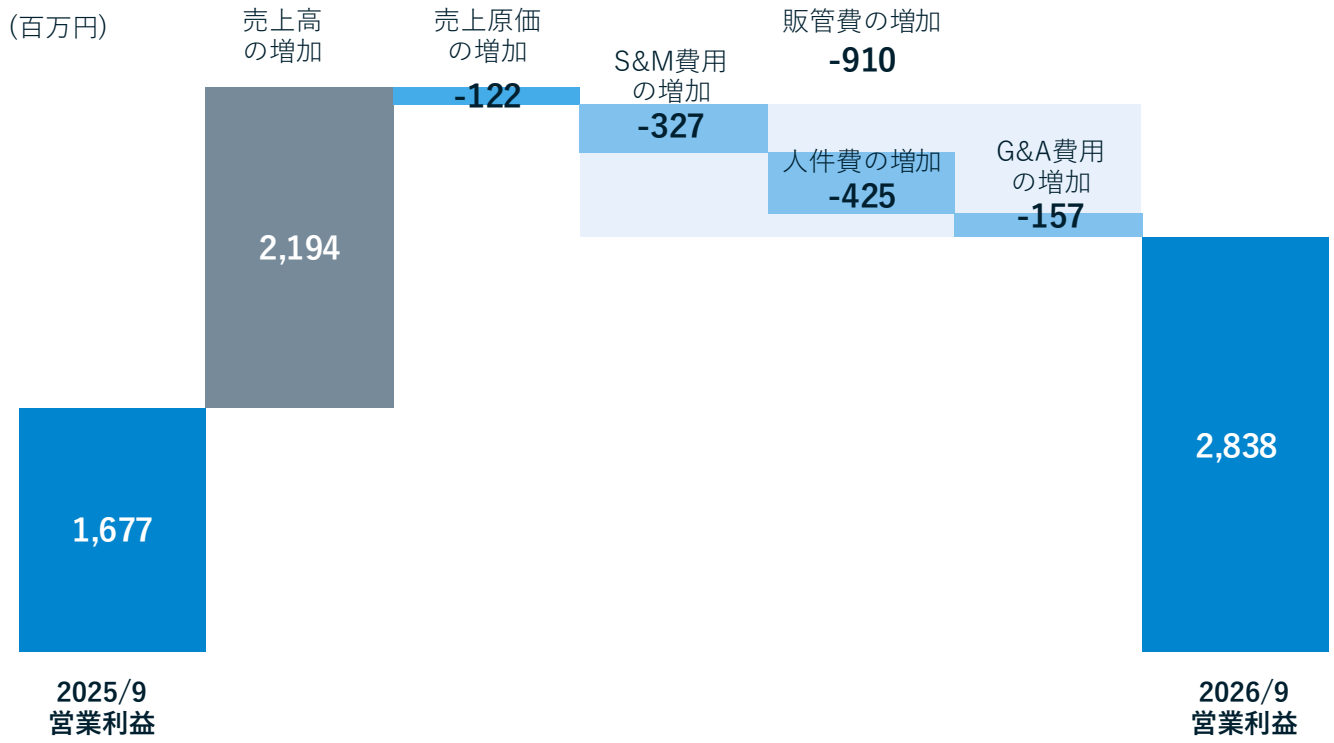


1. 新卒採用支援サービスの季節性：学生の動きに合わせて企業は採用活動を行うため、インターン募集と本選考が実施される2Q、4Qが繁忙となる。
2. EBITDA：営業利益＋広義ののれん償却費＋減価償却費＋株式報酬費用。
3. FY26 4Q（点線）は、2026年7月31日修正の通期連結業績予想から3Q累計実績を差し引いた、通期業績予想の達成に必要な残額。キッズ・コーポレーション社は取得完了日（2026年7月31日）を含む3Qより貸借対照表を、4Q（10～12月）より損益計算書を連結し、4Q売上高に同社分約500百万円を含む。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

営業利益の増減分析（対前年同期比）

売上原価とG&A費用の投資効率を最適化し、高い営業利益を実現。



売上高の増加

求人掲載	堅調に成長
スカウトサービス	AI活用により学生プロフィール入力を自動化し、利用会員、利用企業が増加

売上原価の増加

売上原価[1]	主にプロダクト投資の増加、売上高増加に伴う納品コストの増加

販管費の増加

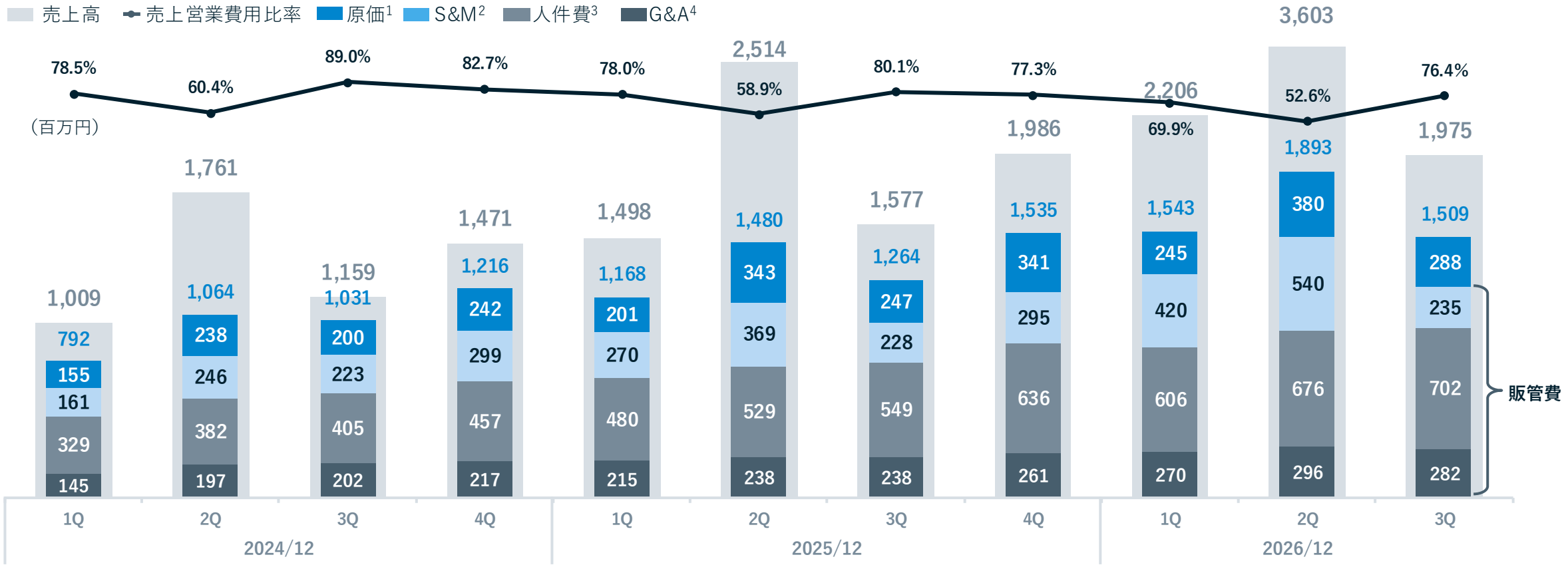
S&M費用[2]	顧客獲得強化のため増加
人件費[3]	主に人員の増加
G&A費用[4]	主に採用費、地代家賃、システム利用料の増加

1. 原価：主にコンテンツ収集費、プロダクト運営・保守に係る外注費・人件費、イベント運営費。
2. S&M（Sales & Marketing）費用：広告宣伝費、外注費、販売手数料の総称。2024年12月期 通期決算から販売・マーケティング関連の人件費はS&M費用から除外し、人件費に含める。
3. 人件費：役員、正社員、アルバイトに係る人件費。販管費分のみ。
4. G&A（General and Administrative expenses）費用：販管費から、S&M費用と人件費を除いたもの。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

営業費用サマリー（原価・販管費含む）

組織拡大への投資を強化しつつ、売上高と営業利益のバランスを取りながら成長を継続。

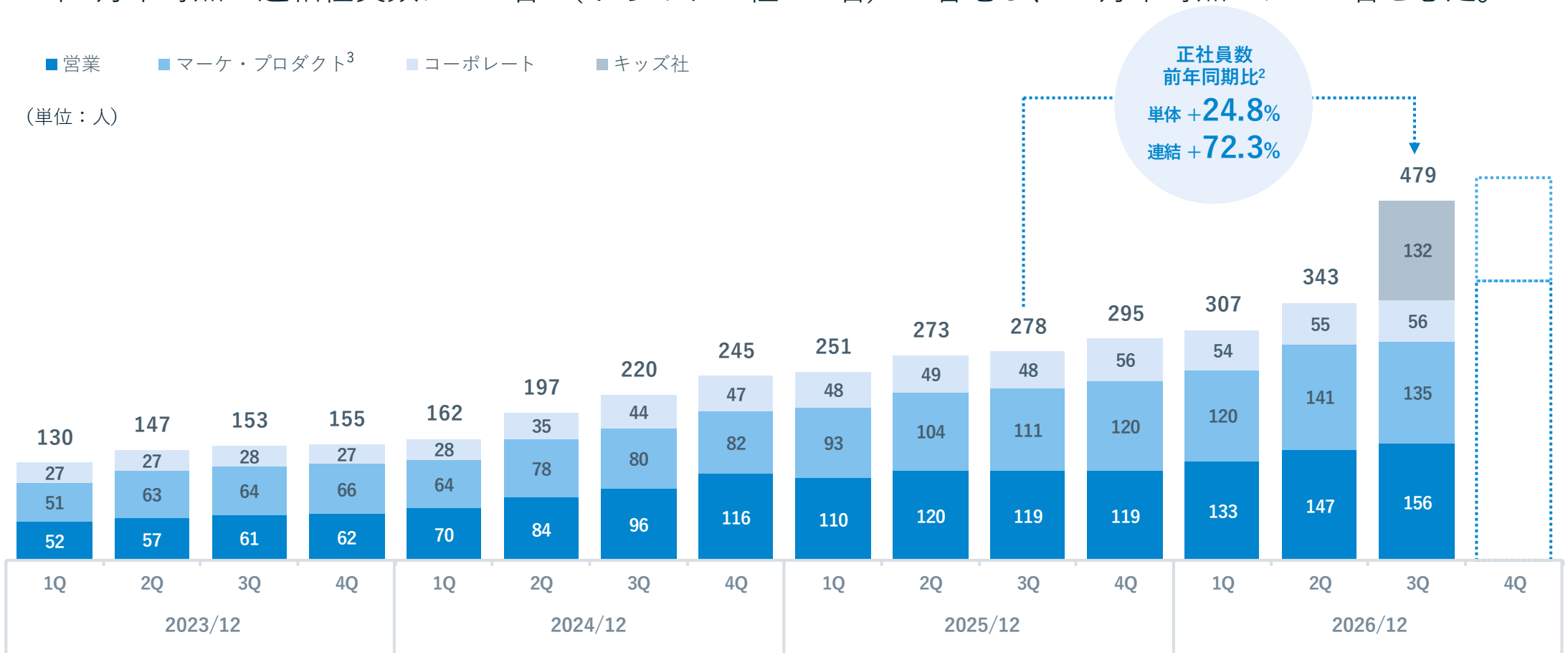


1. 原価：主にコンテンツ収集費、プロダクト運営・保守に係る外注費・人件費、イベント運営費。
2. S&M（Sales & Marketing）費用：広告宣伝費、外注費、販売手数料の総称。
3. 人件費：役員、正社員、アルバイトに係る人件費。販管費分のみ。
4. G&A（General and Administrative expenses）費用：販管費から、S&M費用と人件費を除いたもの。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

連結社員数[1]の推移

採用した社員の生産性向上に注力しつつ、継続的な事業成長に向けた人員を確保。
2026年9月末時点の連結社員数は479名[2]（うちキッズ社132名）で着地し、12月末時点では510名を想定。



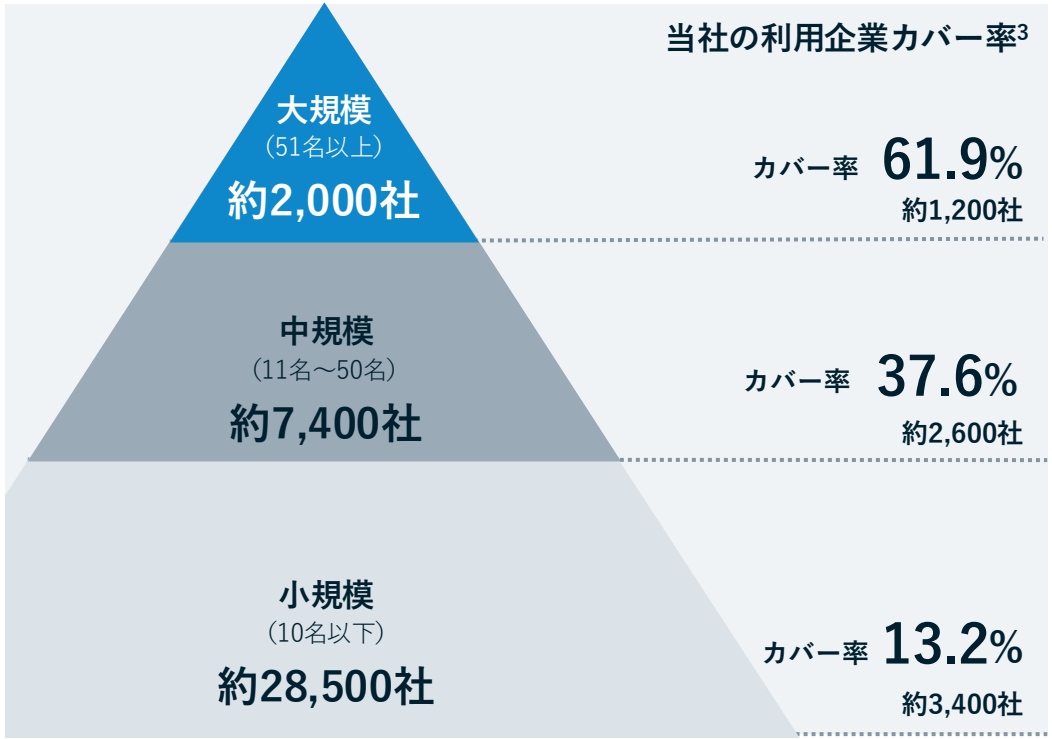
1. 派遣社員・アルバイトを除く従業員数。FY25/3Qまでは単体。
2. FY26/3Qよりキッズ・コーポレーション社の従業員を含む。前年同期比の「単体」は同社を除いて、「連結」は同社を含めて算出。
3. 企画職、デザイナー職、開発職を指す。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

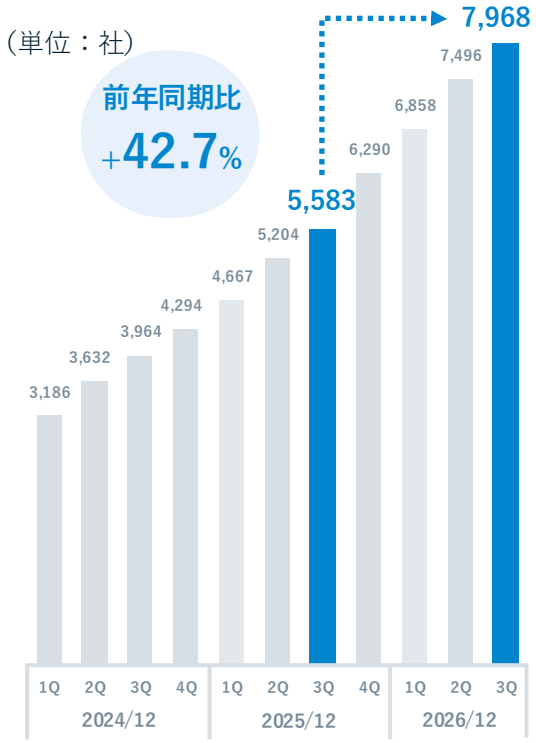
法人取引累計社数[1]の推移

高いペースで法人取引累計社数が増加。

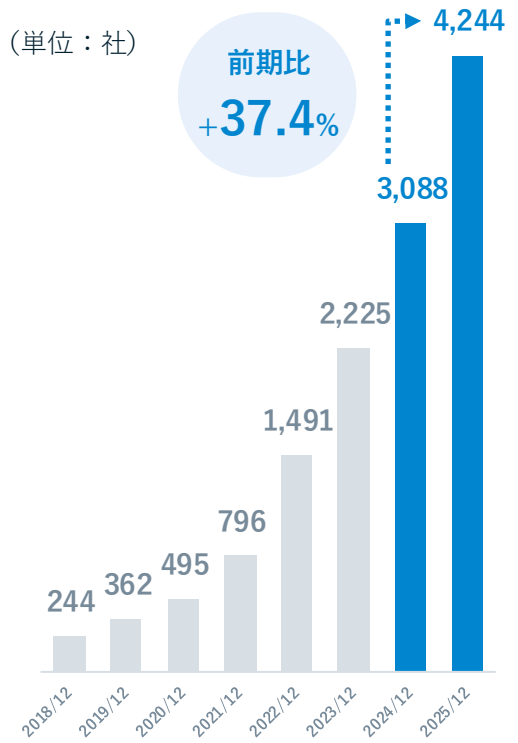
採用規模[2]



法人取引累計社数[1]



年間取引社数の推移[4]



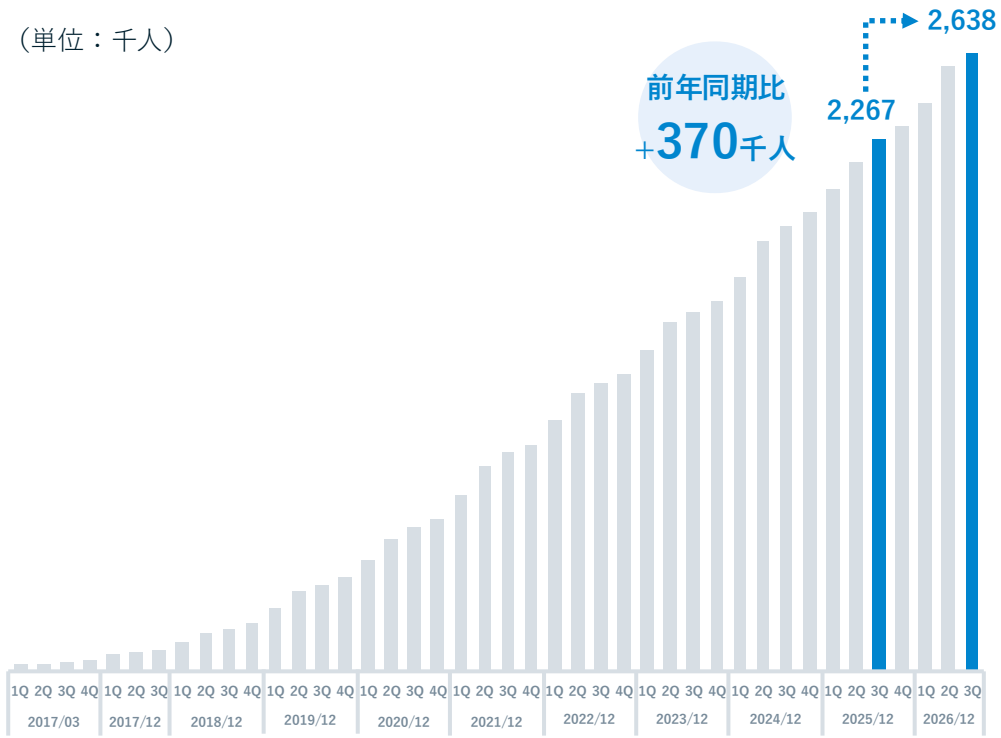
1. 2026年9月末時点で当社グループと有償取引実績のある法人顧客数の累計値。新卒採用領域における取引社数であり、キッズ・コーポレーション社の取引社数は含まない。
   グループ会社分は連結以降の取引社数をカウント。
   企業の採用活動は季節や年度毎に流動的であり、取引窓口を有している企業は売上拡大余地があるため、法人取引社数については累計値を重要指標に設定。
2. 採用規模の母数は、株式会社フロッグ「マイナビ2026・キャリタス・リクナビ2026の掲載リスト」及び当社におけるユニーク企業数から算出。
   2026年2月に企業規模別の対象社数を更新し、それ以前と比較して規模別社数が変動。
3. 新卒採用領域のカバー率。2026年9月末時点で当社グループと有償取引をおこなった法人顧客数の累計値（キッズ・コーポレーション社を除く）から算出。
4. 各事業年度において有償取引をおこなった法人顧客数。 通期決算発表毎に更新。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

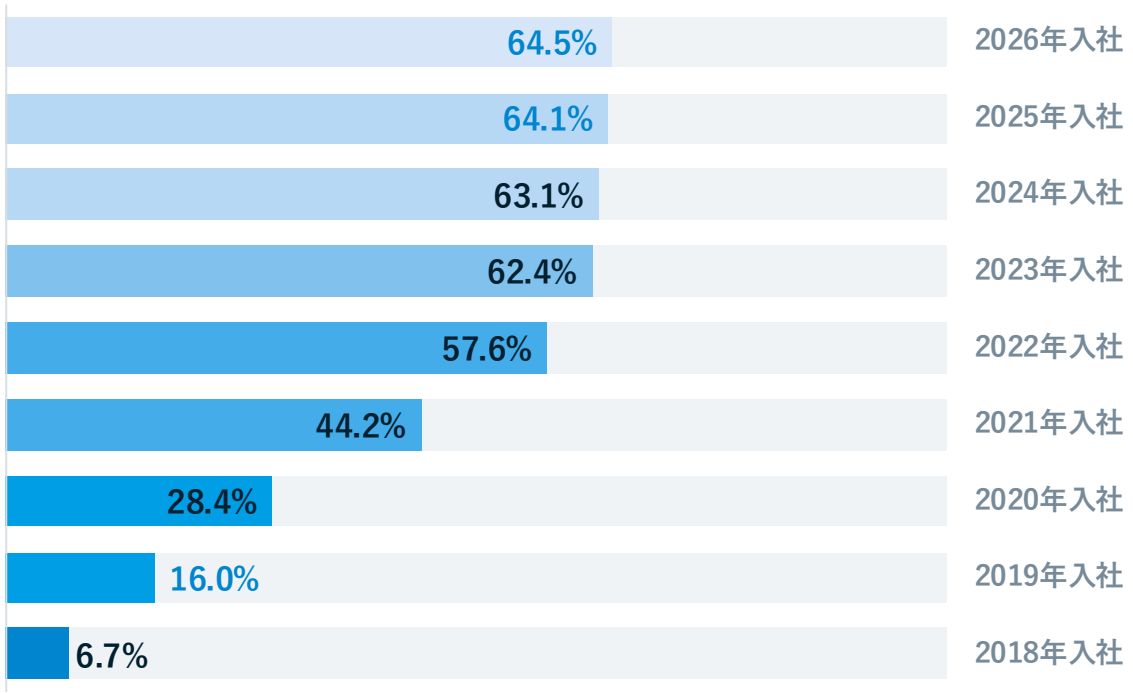
新卒サービス会員数の推移

当社しか持たないキャリアデータが支持され、新卒サービス会員の利用率は高い水準を維持。

新卒サービス累計会員数



新卒サービス会員の利用率[1,2]



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。
2. 文部科学省発表「令和7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。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

トピックス

ワンキャリア、累計取引社数が8,000社を突破



「ワンキャリア」のスカウトサービス、累計ご利用社数5,000社を突破



上級執行役員に、元 三井物産理事の古川智章氏が就任

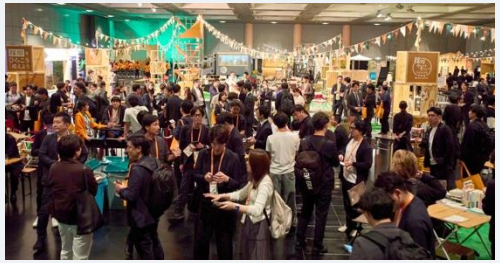
商社での経営・人材開発・グローバル・広報・M&Aの知見で、事業・組織基盤の強化・ブランド向上を推進



『Forbes Asia’s Best Under A Billion』に3年連続で選出



「採用ウルトラキャンプ2026」に1,300名超の人事・経営者・CHROが来場



「そっか。就活も、クチコミで選べばいいんだ。」就活生に向けた新ブランドコミュニケーションを展開



Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

キッズ・コーポレーション社の株式取得完了

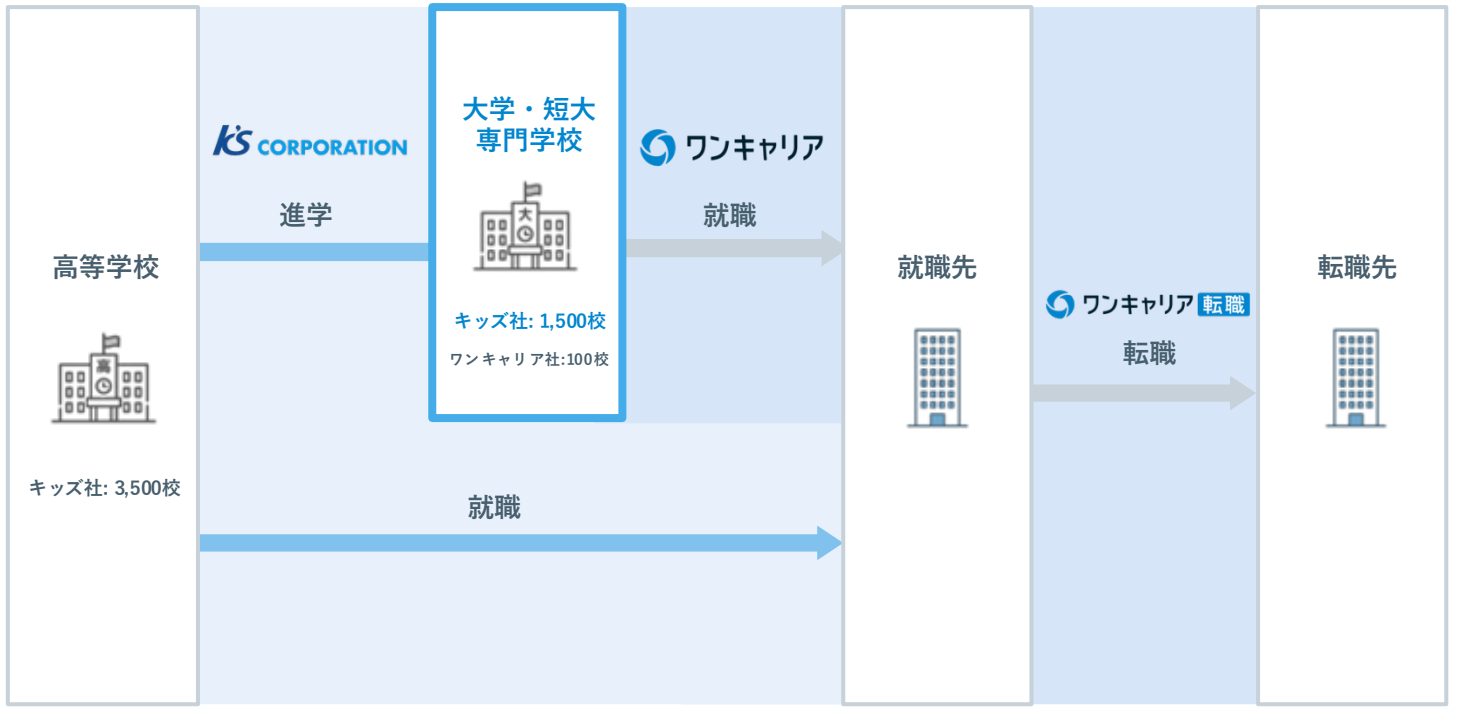
高校生向け進学支援事業などを展開する、キッズ・コーポレーション社（以降キッズ社）の株式取得が完了。
ビジネス領域拡大に加え、キッズ社の学校ネットワークを活用し、ワンキャリアの会員基盤拡大を目指す。

案件概要と財務指標

社名	株式会社キッズ・コーポレーション[1]
事業内容	高校・高校生を対象とした進学支援 企業向けの高卒採用支援
取得完了	2026年7月31日
取得比率	100%

取得価格	EV/調整後EBITDA[2] 5.0倍
通期業績 2025年3月期 （単体）	売上高　約26億円 営業利益　約2.8億円

キッズ社とワンキャリア社のビジネス領域



1. 持ち株会社ゼロワンブレインとともに取得。
2. 調整後EBITDAは調整前EBITDA（2025年3月期実績ベース約3億円）に当社グループイン後に速やかに削減が可能なコスト（退任役員報酬等）、追加で発生することが予定されているコスト（管理費用等）を加味して算出。なお、ネットキャッシュは約30億円。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

キッズ社の事業サマリーと強み

教育機関支援事業

- **進学支援**
  - ✓ 年間4,500回の進学ガイダンス・講演会の実績
  - ✓ キッズ社の全売上のうち約9割を進学事業が構成
- **高卒就職支援**
  - ✓ 累計500回以上の高校生向け就職ガイダンスの実績



キッズ社の強み

- ✓ 創業30年で築いた教育機関との信頼基盤
- ✓ 高校 3,500校、大学・短大・専門学校 1,500校に及ぶ合計 5,000校の学校ネットワークを保有



ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

キッズ社のPMIタイムライン

2026年7月末のクロージング後、速やかにPMIに着手。
短期ではガバナンス強化と収益改善、中長期ではシナジー発揮を目指す。

短 期 （1年間）

ガバナンス強化と早期の収益改善

K's CORPORATION

〈経営基盤〉バックオフィス機能の整備

- 会計・人事・労務・法務等を整備
- グループとしてのガバナンス強化

〈PL/コスト削減〉ソフトウェア開発の内製化

- 外部委託している開発の内製化

ONE CAREER

〈PL/売上寄与〉高卒採用領域へのクロスセル

- 高卒採用ニーズのあるワンキャリア社の既存顧客へ、キッズ社商品をクロスセル

中 長 期

シナジーの段階的発揮

K's CORPORATION

〈PL/売上寄与〉新規事業による売上創出

- ワンキャリア社のソフトウェア開発力と顧客・メディア基盤を活用し、新商品・新メディアを開発し売上創出

ONE CAREER

〈PL/コスト削減〉会員基盤の拡大

- キッズ社の学校ネットワークを活用し、会員獲得コストを抑制
- ワンキャリア社が未開拓の地方大学・短大・専門学校の会員獲得

〈PL/売上寄与〉ブルーカラー領域等[1]への顧客開拓

- 会員基盤の拡大により対象顧客も広がり、TAMが拡大

1. 製造・物流・建設・介護・小売等を指す。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

キッズ社に関するQ&A

Q. 今回のグループインは、2026年12月期の業績にどの程度寄与するか。

みなし取得日を第3四半期末（2026年9月30日）としているため、損益計算書は第4四半期分から連結業績に取り込む想定です。
業績予想上、キッズ社の取り込みにより売上高は500百万円増加します。営業利益については、同社を第4四半期のみ取り込むこと、および広義ののれん償却の影響により、キッズ社分は前回発表予想比で70百万円のマイナスとなります。
一方、ワンキャリア社既存事業の上振れ170百万円がこれを上回るため、連結全体の営業利益は前回発表予想比100百万円の増益を見込んでいます。

Q. 第4四半期において、キッズ社の損益の取り込みが営業損失となるのはなぜか。

第4四半期の営業損失は、キッズ社の事業の季節性等によるものです。同社の売上は高校生の進学・就活イベントに連動して第2四半期（4月～6月）に偏る構造にあり、第4四半期は年間で利益水準が低い時期にあたるため、のれん・無形資産の償却費を含めた取り込みベースでは営業損失となります。同社は通期では営業利益を計上しており（2025年3月期実績・グループイン前参考値：売上高 約26億円 / 営業利益 約2.8億円）、通年で連結される来期以降は年間ベースでの利益貢献を見込んでいます。

Q. のれんの償却方針や、利益への影響はどのように考えるべきか。

株式譲渡価額の調整、およびPPA（取得原価の配分）と償却期間の監査法人による確認が未了であり、最終的なのれんの金額・科目・償却額は変動する可能性があります。
2026年12月期の業績予想には、キッズ社の第4四半期取り込みによる影響に、広義ののれん償却額を含めて織り込んでおります。今後、重要な影響が生じる場合には適切に開示するとともに、PMIを通じた事業計画の進捗管理・投資リターンのモニタリングを継続してまいります。

Q. 今後もM&A（グループイン）を継続する方針か。

M&A・グループインは、当社の中長期的な成長戦略における重要な選択肢の1つであり、今後も継続的に検討していく方針です。
足元では、キッズ社のPMIを確実に遂行することを最優先としつつ、成長投資の一環として追加のグループイン（M&A）についても継続的に検討しております。
各案件の検討・実行にあたっては、ミッション・事業戦略との親和性、事業シナジー、投資リターンに加え、PMIの確実な遂行、財務規律および体制面での並行可能性を十分に見極めたうえで判断してまいります。
なお、M&Aありきで成長を追求するのではなく、オーガニック成長を基本としつつ、ワンキャリア社のプラットフォーム価値向上に資する案件を慎重に見極めていく方針です。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

目次

1. 業績ハイライト

2. 事業計画

3. 参考資料

ONE CAREER Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

2026年12月期 連結業績見通し[1]

FY26の業績見通しは売上高11,000百万円、営業利益3,100百万円。

2026年 売上高

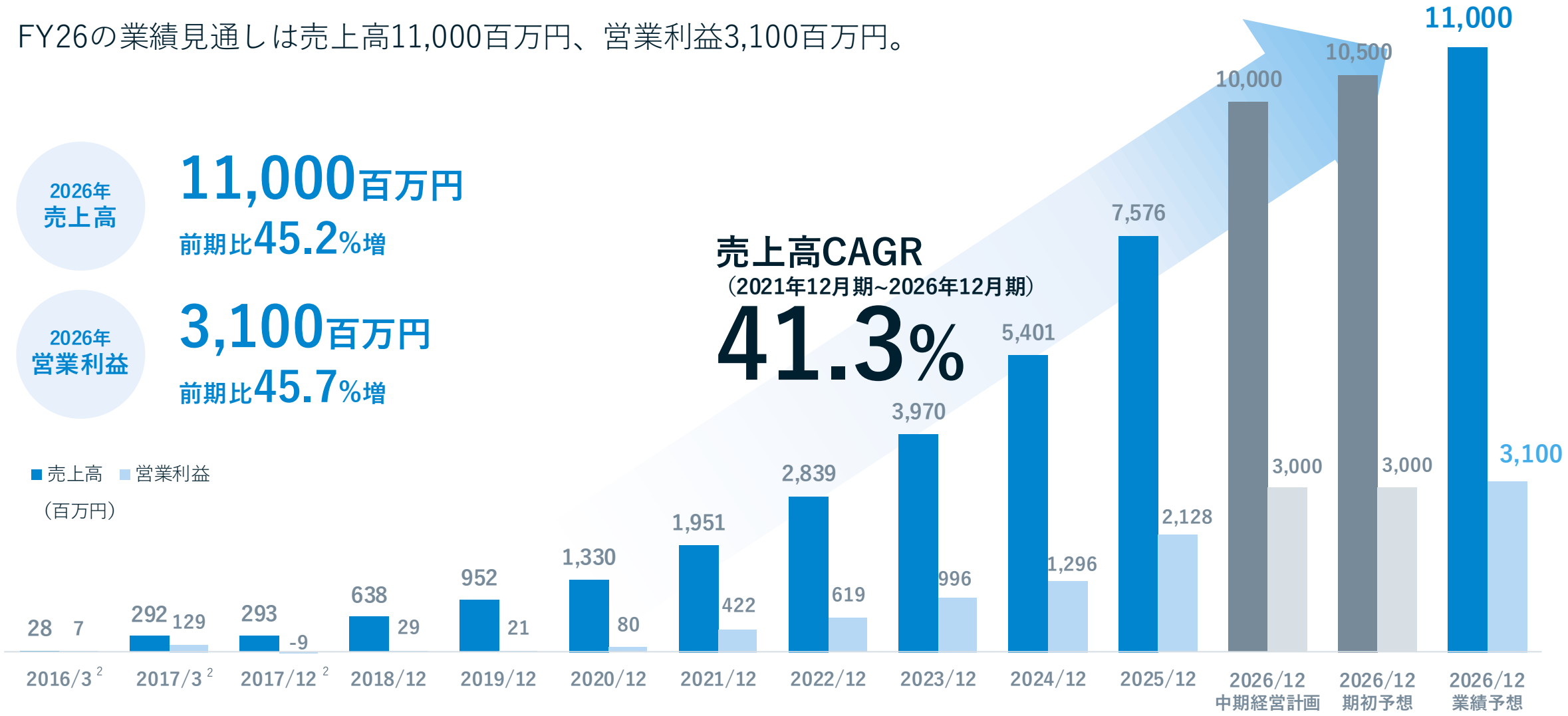
11,000百万円

前期比45.2%増

2026年 営業利益

3,100百万円

前期比45.7%増



ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1. 2026年12月期の数値は、2026年7月31日付で修正した通期連結業績予想（キッズ・コーポレーション社の連結を含む）に基づく。
2. 当社は2015年8月創業のため、2016年3月期は7ヶ月と14日の変則決算。2017年12月期は9ヶ月の変則決算。

2026年度 事業方針

2026年は、継続的な新卒採用事業の価値向上、中途採用事業でのシナジー創出、グループインに注力。

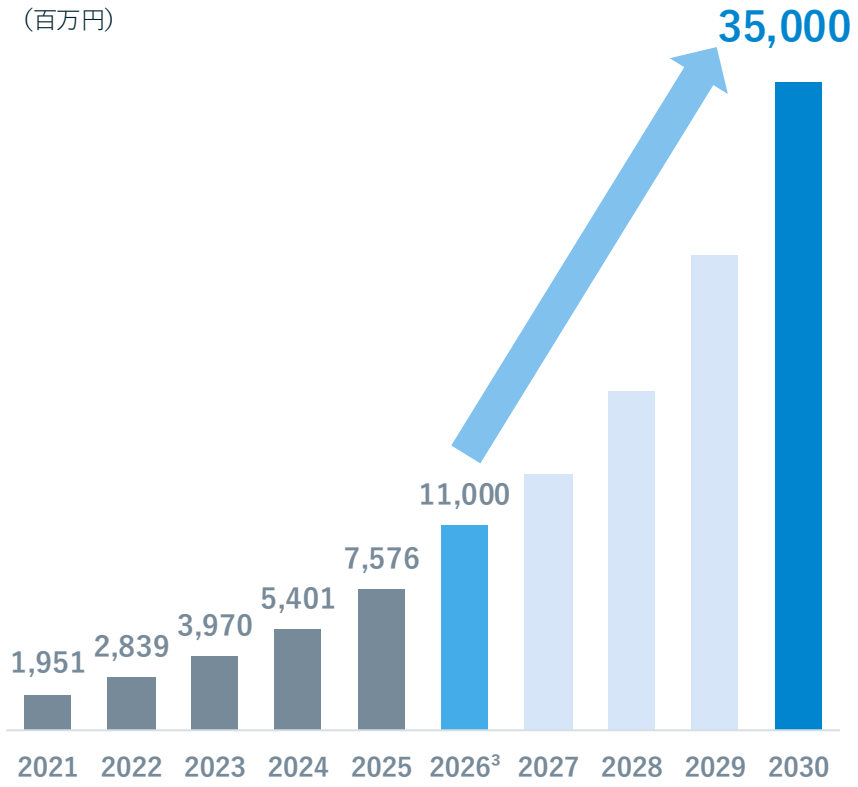
	事業方針	進捗状況
新卒採用事業	**学生利用率の向上** • クチコミ強化によるさらなるキャリアデータ基盤の拡張と、データ・AIを活用したプロダクト開発による、求職者からの支持の獲得	• 「2026年 GMO顧客満足度ランキング 就活サイト」にて、ワンキャリアが僅差で総合2位を獲得。「首都圏部門」「日系大手企業志望ユーザー部門」の2部門では1位を獲得
	顧客提供価値の向上 • 求職者からの支持、キャリアデータの活用を訴求し、カテゴリごとに営業力を強化	• 累計取引社数が8,000社を突破 • 「採用ウルトラキャンプ2026 in 京都」開催。1,300名超の採用担当者、経営者・CHROが来場
中途採用事業	**事業シナジーの最大化** • 新卒採用事業で獲得した会員基盤、顧客基盤を中途採用事業に繋げる事業シナジーを最大化する事業経営の継続	• 累計会員数が2026年5月に20万人を突破 • 新卒時に「ワンキャリア」を利用したユーザーが、若手・中堅層となり「ワンキャリア転職」へ回帰する動きが活発化
グループイン（M&A）	**グループイン（M&A）** • 財務規律の範囲内で、周辺領域における既存事業強化と新規事業創出を推進	• バックオフィス機能（会計・人事・労務・法務）の整備が進行中 • ソフトウェア開発の内製化が進行中

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

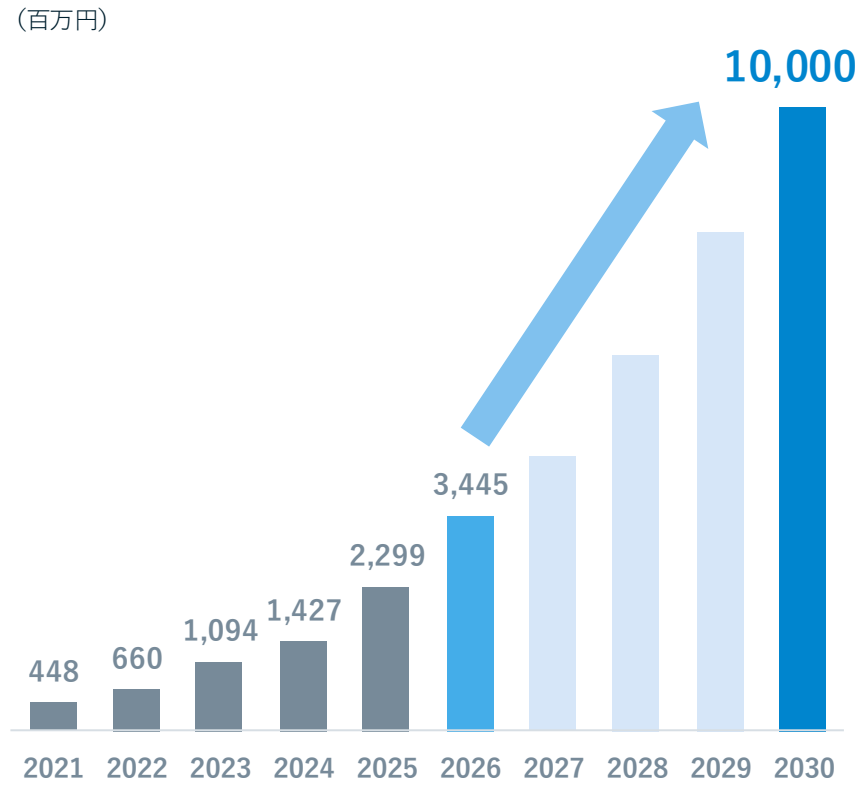
2030年度 中期目標[1]

2030年度の中期目標として、売上高350億円、EBITDA100億円を設定。
資本効率を意識し、売上高と利益のバランスの取れた成長を継続。

売上高



EBITDA[2]



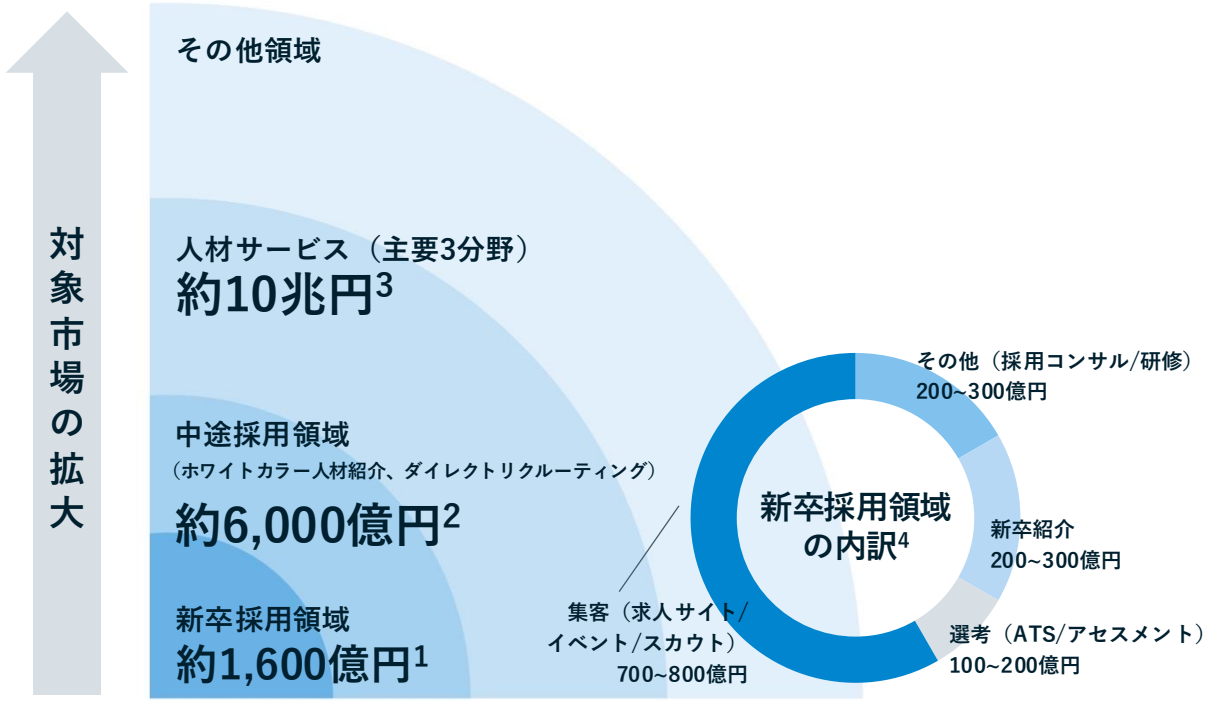
新卒採用事業 FY30売上高	300億円
中途採用事業 FY30売上	50億円
各年のROE	25%以上
各年の EBITDA マージン	25%以上

1. 本資料の中期目標には、キッズ・コーポレーション社の影響を含めていない。同社の連結が業績に与える影響は2027年2月に開示する予定。
2. EBITDA：営業利益+広義ののれん償却費+減価償却費+株式報酬費用。
3. 2026年12月期の数値は、2026年7月31日付で修正した通期連結業績予想に基づく。

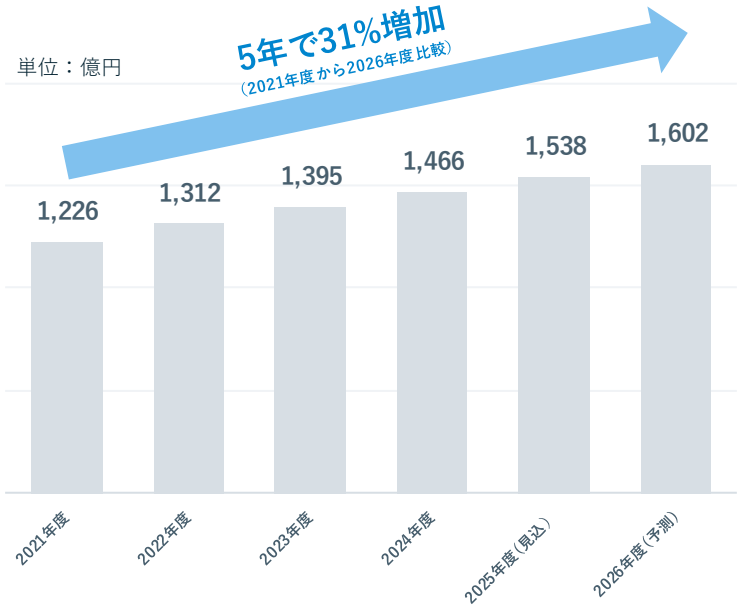
ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

市場の成長ポテンシャル

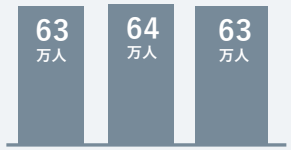
足元のターゲティング市場は、新卒採用領域で約1,600億円、中途採用領域で約6,000億円。
長期的にはキャリアデータを用いてすべての人材サービス、そしてその他領域へも事業展開を目指す。



新卒採用マーケット規模の推移5



大学進学者数6…横ばい



大学進学率6…増加

54.4%（2020年度） → 4.7pt 増加 → 59.1%（2024年度）

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(2026年)」(2026年4月30日発表)における2026年度予測値1,602億円(サービス提供事業者売上高ベース)。
2.株式会社矢野経済研究所「ダイレクトリクルーティングサービス市場に関する調査（2024年）」（2024年8月6日発表）における2024年度見込値1,275億円、「人材ビジネス市場に関する調査（2025年）」（2025年10月24日発表）におけるホワイトカラー職種の人材紹介業市場の2024年度市場規模4,490億円の合計値5,765億円。
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（2025年）」（2025年10月24日発表）における2025年度見込値10兆955億円、 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. 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（2026年）」（2026年4月30日発表）における新卒採用支援サービス市場規模推移・予測（サービス提供事業者売上高ベース）をもとに、当社にて作成。
6.文部科学省「学校基本調査」より。7. 当スライドの図表は株式会社矢野経済研究所、文部科学省のデータをもとに、当社にて算出・作成。
8.大学進学者数が横ばいの中で、新卒採用マーケット規模が拡大しているため、採用単価が上昇していると解釈。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

事業拡大の方向性

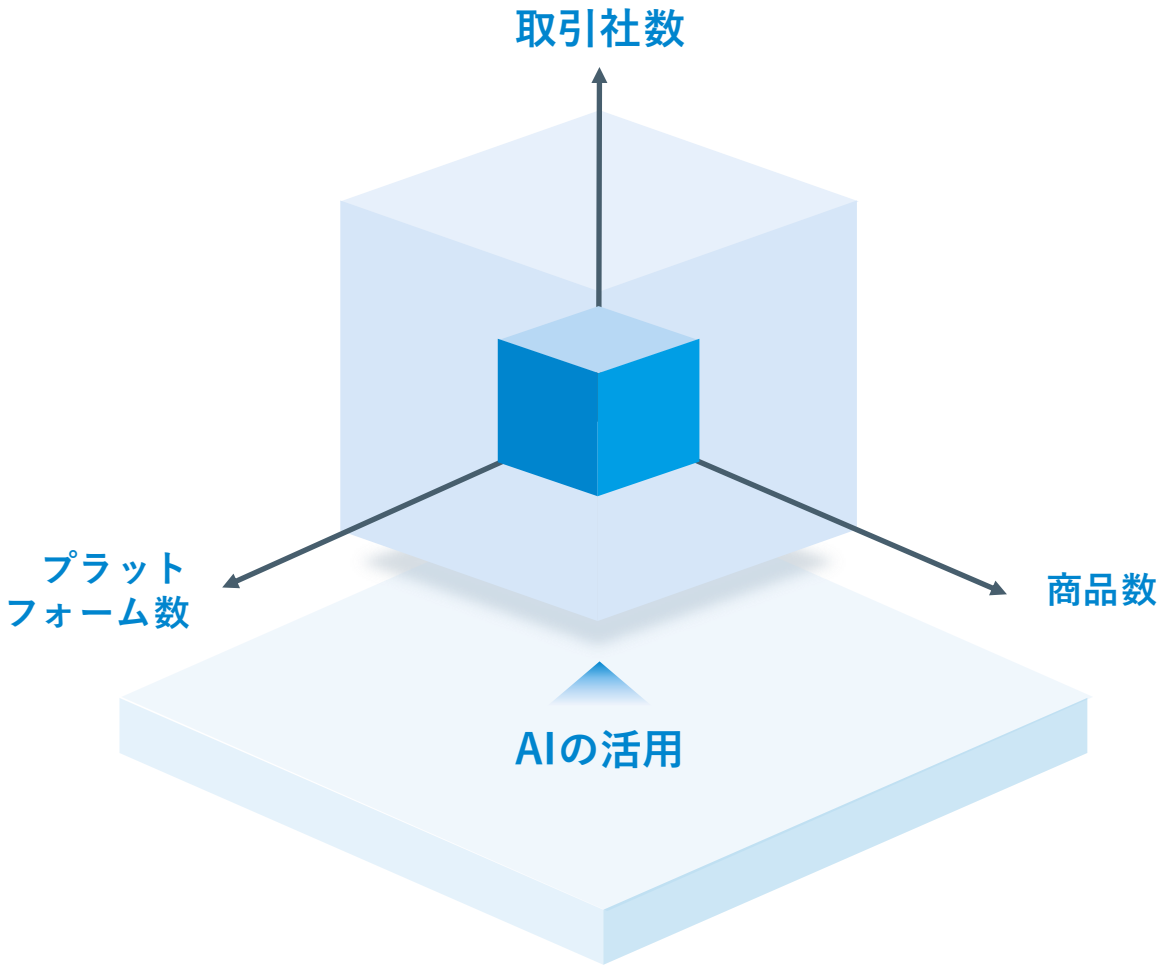
AIの活用を土台に、「プラットフォーム数」「商品数」「取引社数」の3軸で、事業規模を拡大する。

新規プラットフォーム

ワンキャリア

ワンキャリア転職

KIDS CORPORATION [1]



広告	研修（現在提供なし）
ATS	適性検査
人材紹介	動画・イベント
求人掲載	スカウト

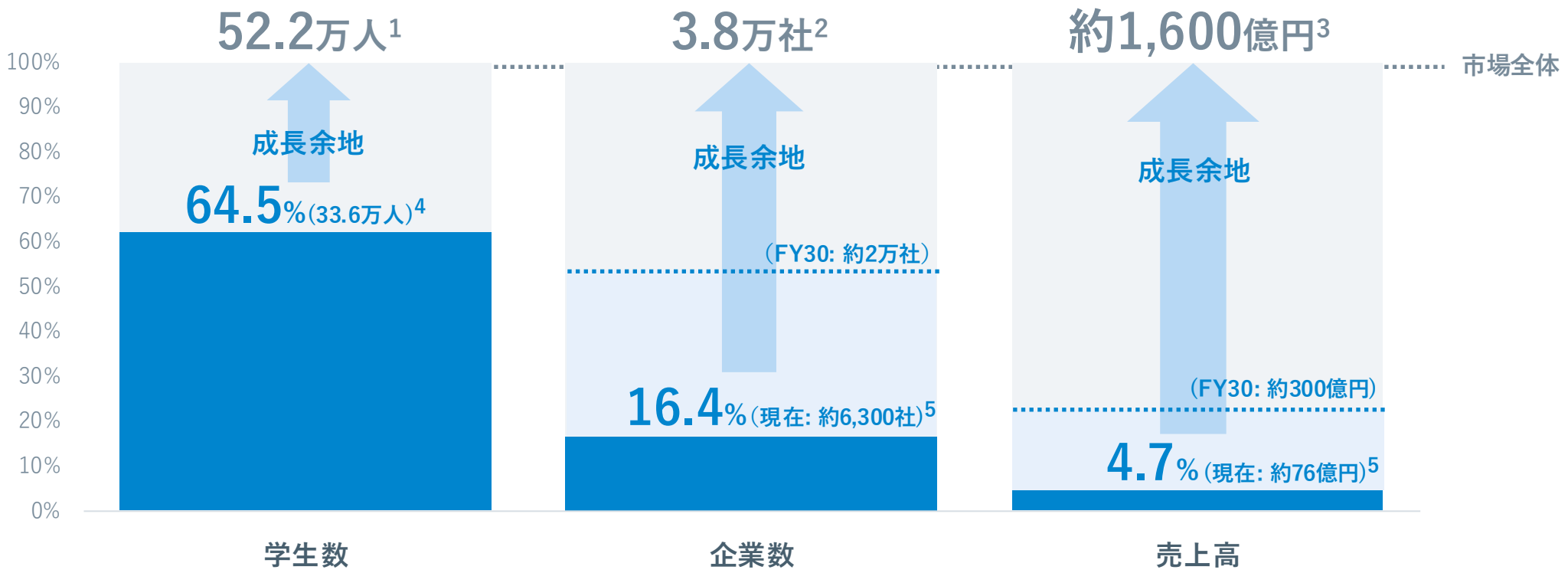
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1. キッズ・コーポレーション社のグループインは2026年7月末に完了。

新卒採用事業の成長ポテンシャル

登録している学生数に対して、企業数及び売上高の獲得率が小さく、大きな成長余地が存在。
FY30では、法人取引累計社数は2万社、売上高は300億円を目指す。

市場全体に対する当社の獲得率



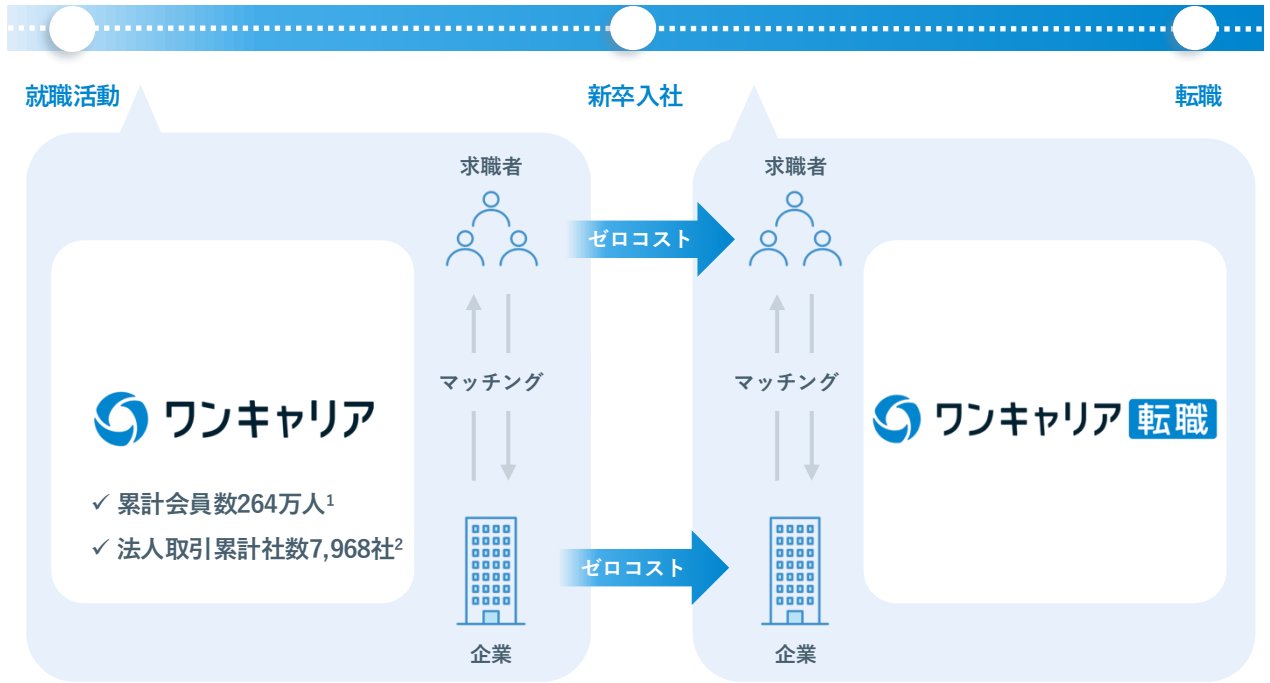
1. 文部科学省発表「令和7年度学校基本調査（確定値）の公表について」における就職者数の合計値。
2. 株式会社フロッグ「マイナビ2026 ・キャリタス・リクナビ2026の掲載リスト」及び当社におけるユニーク企業数から算出。
3. 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2026年）」（2026年4月30日発表）における2026年度予測値1,602億円（サービス提供事業者売上高ベース）。
4. 数値は2026年3月末時点。通期決算発表時に更新予定。
5. 数値は2025年12月末時点。通期決算発表時に更新予定。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

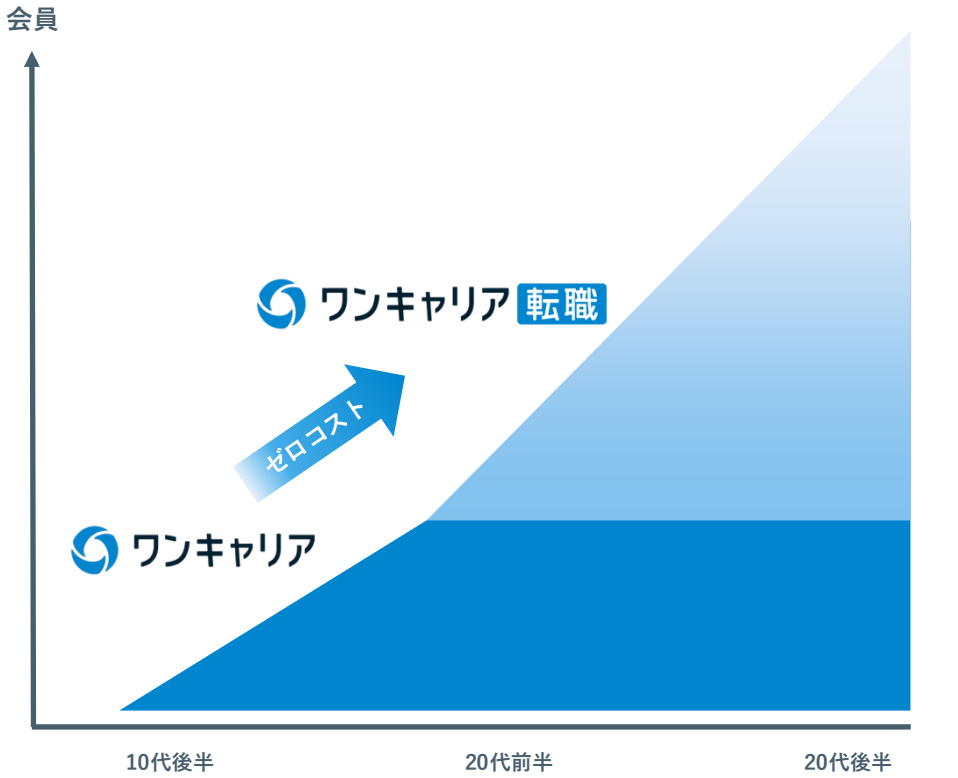
新卒から中途への事業シナジー

新卒採用事業の強固な会員基盤・顧客基盤を「ゼロコスト」で中途採用事業に転換し、
キャリアデータプラットフォームを拡大する。

新卒採用事業から中途採用事業への展開シナジー



会員基盤拡張のイメージ



1. 2026年9月末時点の新卒サービス累計会員数。
2. 2026年9月末時点で当社グループと有償取引実績のある法人顧客数の累計値。新卒採用領域における取引社数であり、キッズ・コーポレーション社の取引社数は含まない。

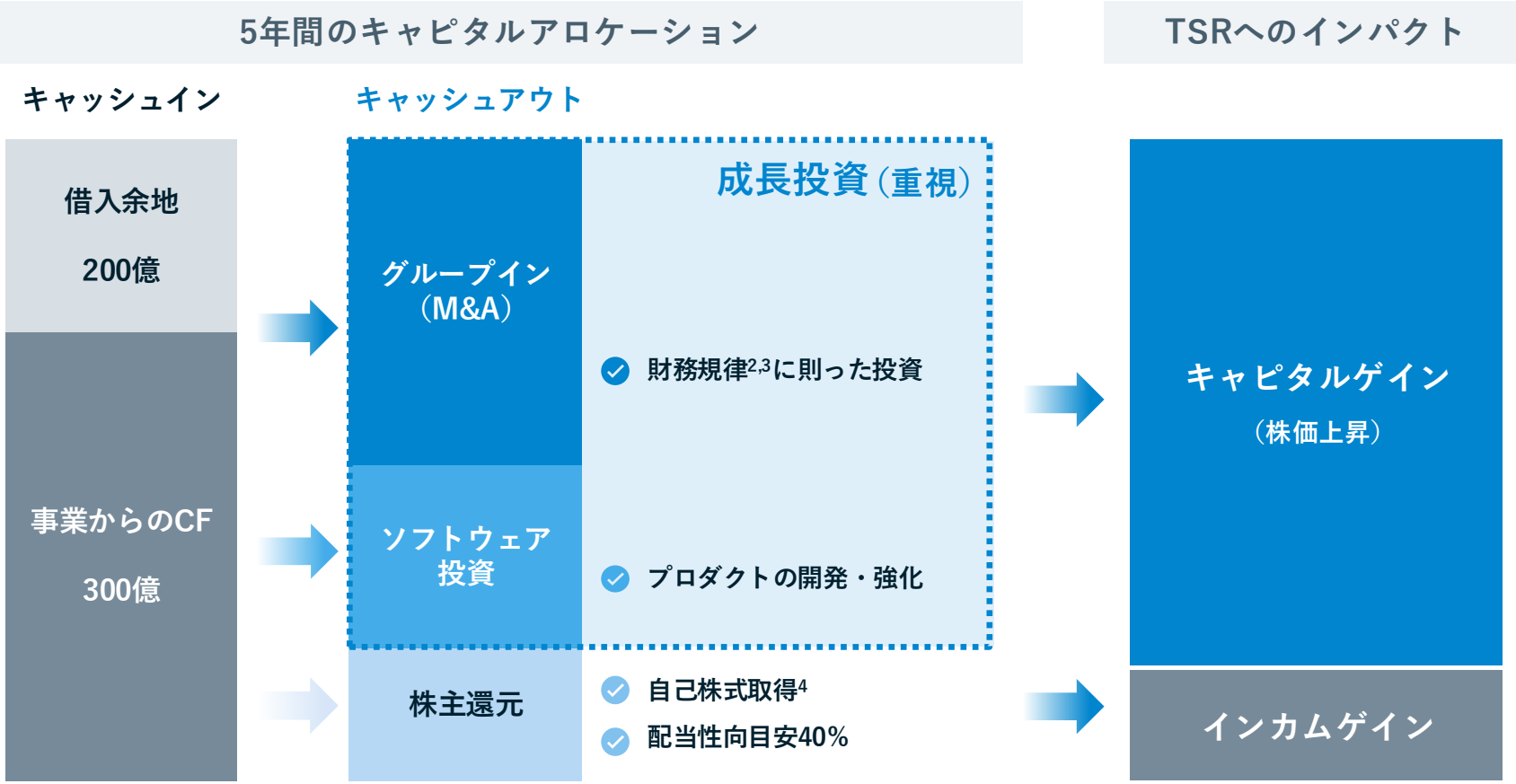
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

キャピタルアロケーションの考え方

成長投資を優先的に実施することでEPSの増大による中長期的な株価上昇を通じて、TSR[1]の向上を目指すとともに、連結配当性向40%を目安とした安定的かつ継続的な配当による株主還元を基本方針とする。

株主還元の基本方針

- TSR向上を目指す方針
- 企業価値の持続的な向上のため、成長投資を優先
- 必要資金を確保の上、安定的・継続的な配当を実施



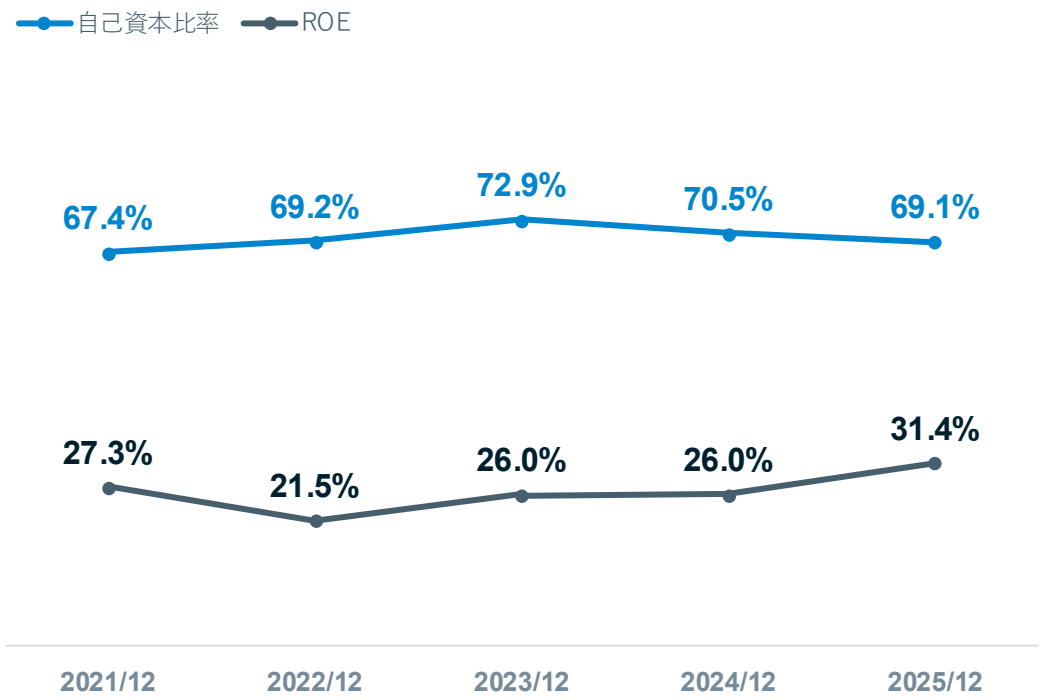
1. TSR：Total Shareholder Return（株主総利回り）。
2. グループイン財務規律：EV/EBITDA＝5倍以下目安、のれん/純資産＝50%未満目安、1件当たりの買収額は当社時価総額の15％を上限。
3. グループイン撤退基準：WACCを割れる場合。
4. 自己株式取得： 2026年11月13日より、上限10億円の自己株式取得を実施予定（詳細はp.4参照）。今後も株式の流動性への影響を鑑みながら検討。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

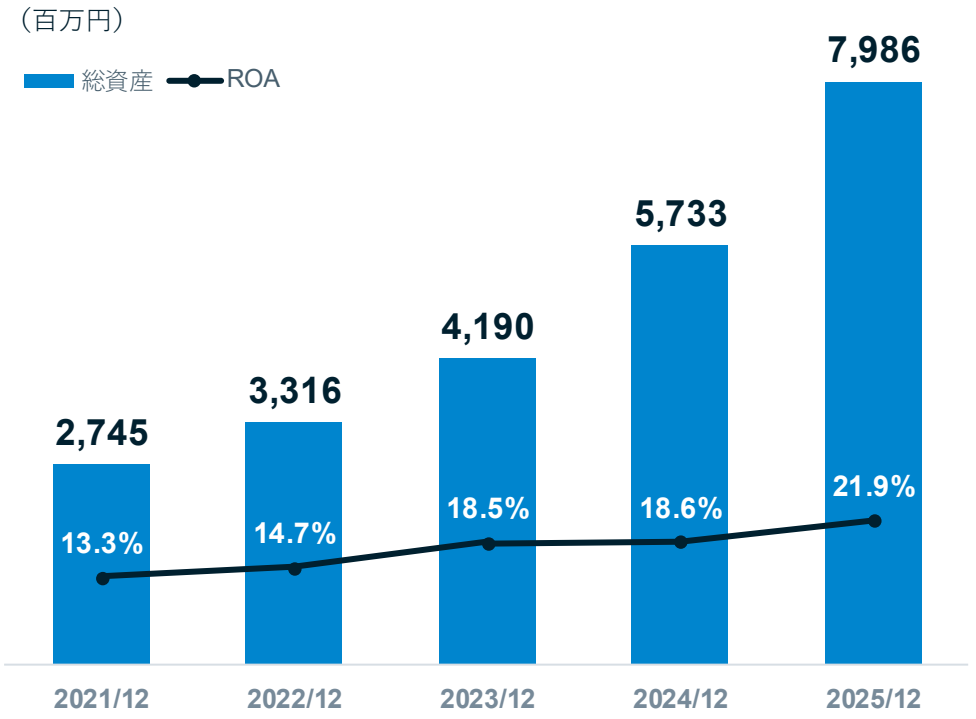
参考）ROE・ROAの過去実績推移

純資産、総資産が拡大する中、FY25はROE31.4%、ROA21.9%と高い水準で推移。
ROE25%以上を維持していく方針。

ROEと自己資本比率の推移



ROAと総資産の推移



ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1. FY24までは単体、FY25からは連結の数値。

参考）売上高・営業利益・営業利益率の過去実績推移[1]

FY25は前期比で売上高+40.3%、営業利益+64.2%。直近5年間の年平均売上高成長率は40.4%。
売上高と利益のバランスの取れた成長を実現。

売上高・営業利益・営業利益率の推移

売上高

7,576百万円

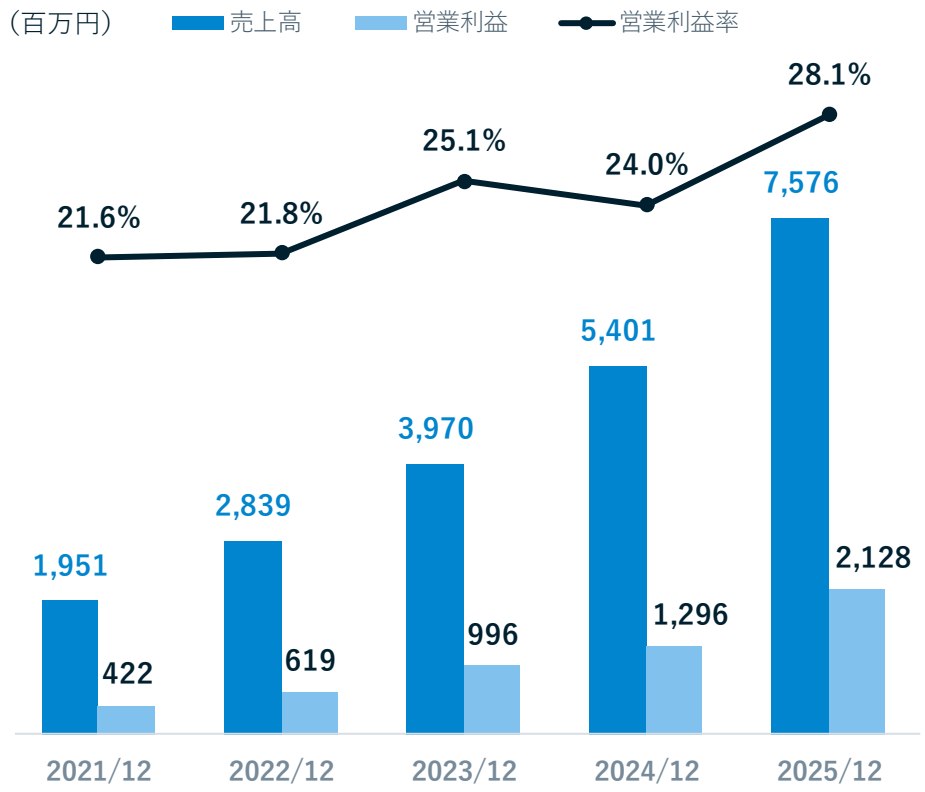
前期比 40.3%増

5yCAGR 40.4%

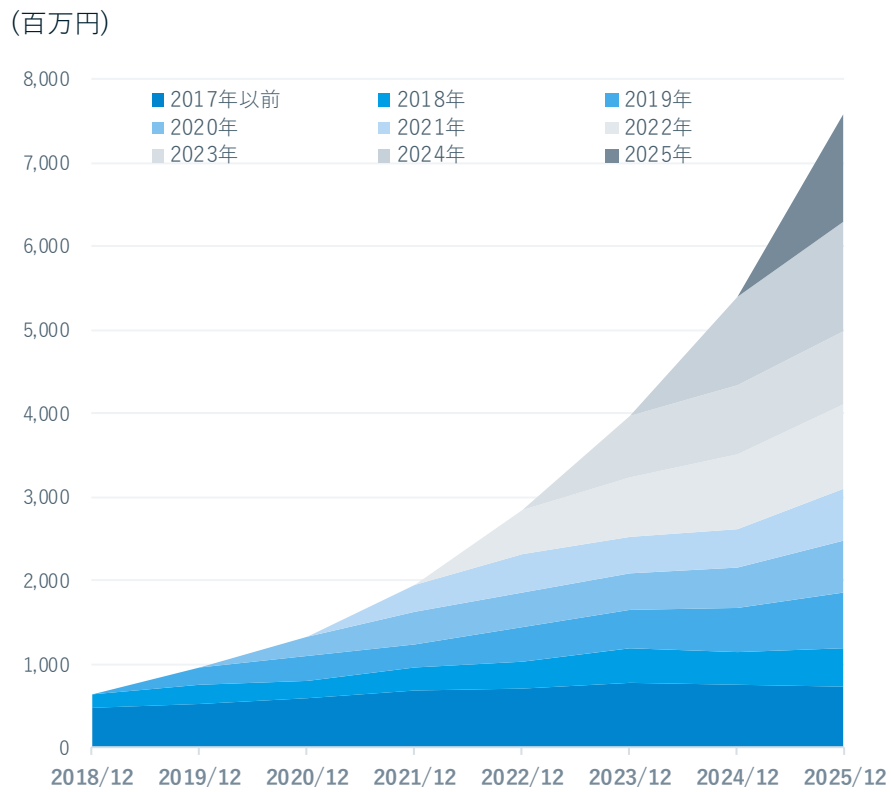
営業利益

2,128百万円

前期比 64.2%増



顧客獲得時期別売上高[2]



1. FY24までは単体、FY25からは連結の数値。
2. 通期決算発表ごとに更新。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

目次

1. 業績ハイライト

2. 事業計画

3. 参考資料

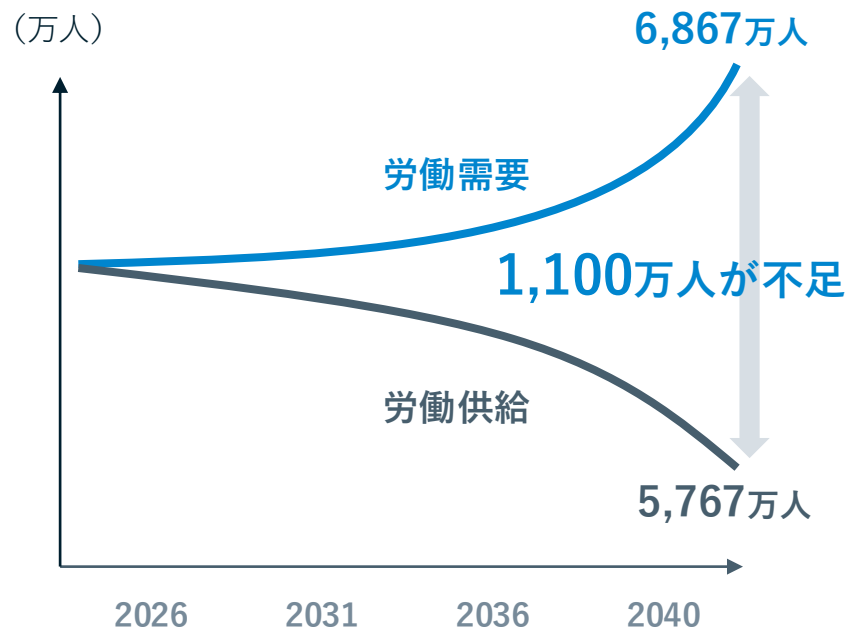
ONE CAREER Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

AI時代の新卒採用市場の見通し

労働力不足は2040年に1,100万人規模で、AIだけでは解決不可。業界別で採用需要に変動はあるものの、
全体で供給不足に変化はない。その中で、新卒採用市場のTAMは拡大傾向。

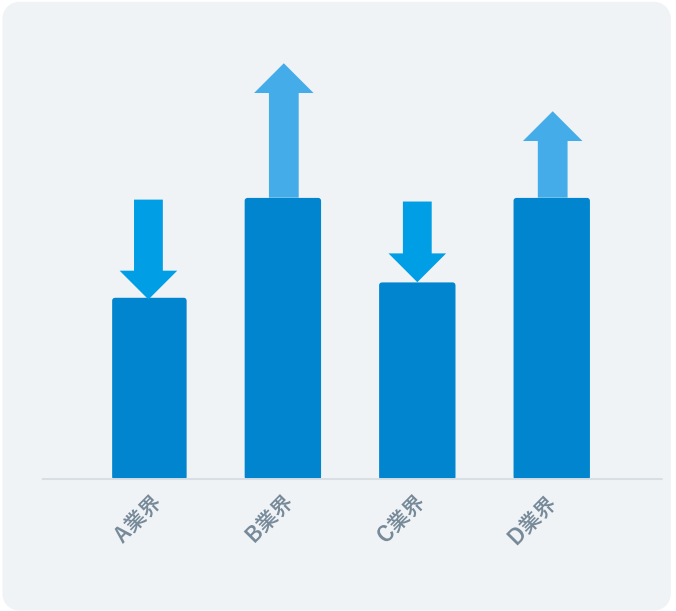
2040年までの労働需給の見通し[1]

日本の労働需給のギャップは依然大きい



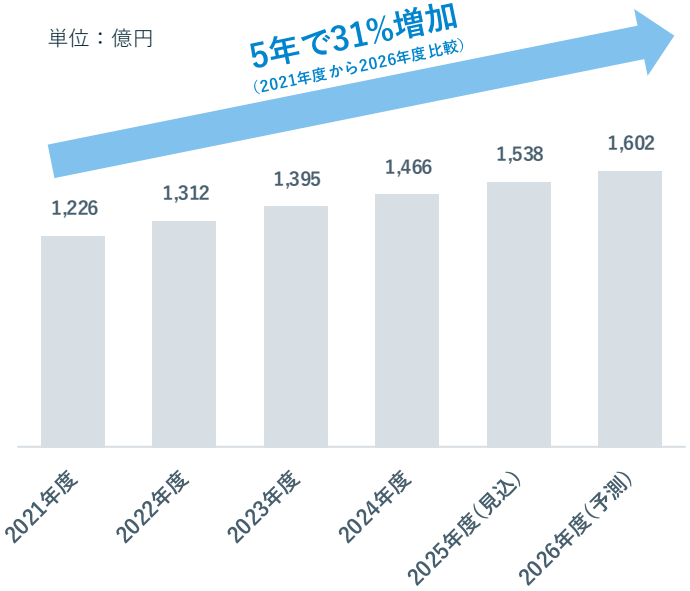
業界ごとの需給

業界ごとの採用需要は変動はあるものの、
全体で供給不足に変わりはない



新卒採用マーケット規模の推移[2]

労働需給のひっ迫を背景に
新卒採用市場のTAMは拡大傾向



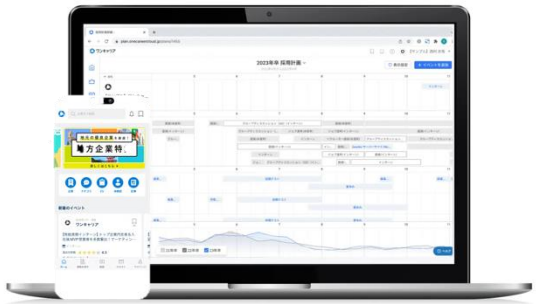
1. リクルートワークス研究所「未来予測2040 労働供給制約社会（Works Report 2023）」
2. 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2026年）」（2026年4月30日発表）における新卒採用支援サービス市場規模推移・予測（サービス提供事業者売上高ベース）をもとに、当社にて作成。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

AI活用による事業成長の加速

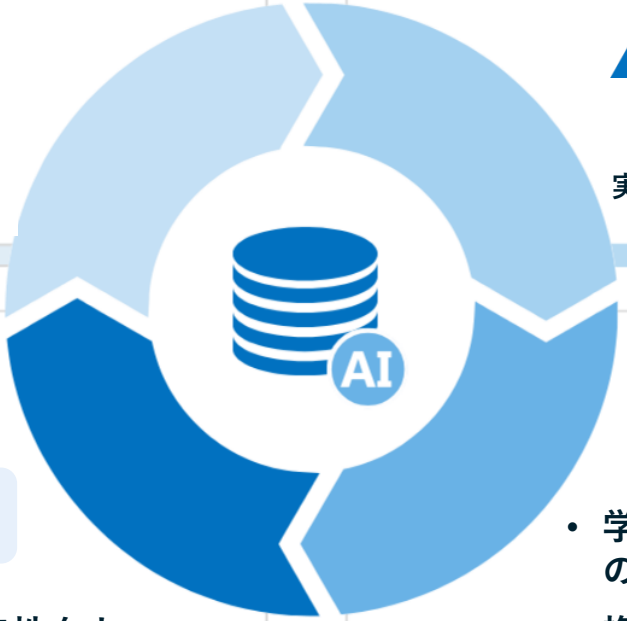
審査により信頼性を担保したうえで蓄積した「クローズドな一次データ」を、AI活用と掛け合わせることで、求職者・企業への価値提供の最大化と当社業績の向上を図る。

1 求職者・企業のプラットフォーム利用増加



2 クローズドな一次データの蓄積

- 面接時の実際の質問
- 面接時の体験談 感想・クチコミ
- 詳細な採用情報（人数・時期）



3 データの信頼性担保

- 学生証による認証で、投稿者は現役大学生のみに限定
- 複数アルゴリズムによるクチコミ審査
- 必要に応じて目視レビュー

4 AIによる提供価値の向上

Claude　Gemini

- AIによるプロダクト開発の加速、業務生産性向上
- プラットフォームへのAI組み込み増加

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

AI関連でよくいただく質問①

Q. AI の台頭による採用マーケットへの影響をどのように捉えているか。
また、新卒ホワイトカラー職種の採用が減るという懸念も聞こえてくるが、どのように捉えているか。

1. 採用マーケットの見通しについて

- 国内の労働力は2040年に1,100万人不足[1]すると予測されており、この構造的な供給制約により、企業の採用ニーズはAI時代においても極めて高い水準で推移すると考えております。

2. 新卒採用に関する「報道」と「現場の実態」の乖離について

- 「AIによる採用削減」といった報道は一部の極端な事例に過ぎず、以下の構造的要因から、新卒採用市場は今後も堅調に推移すると確信しております。
  - **組織の若返り（代謝）の維持**： 雇用流動性が低い日本において、新卒採用は組織の若返り（代謝）を維持する有力な手段であり、景気や技術変化に関わらず定常的な若手人材の注入が必要です。
  - **新卒採用を継続することの合理性**： 新卒採用は一度中断すると、大学等とのパイプ維持や採用ブランドの再構築に多大なコストと年月を要します。そのため、多くの企業は新卒採用を継続します。
  - **若手の育成サイクルとスキルの継承**： 次世代が入社しないことは、既存の若手社員が「後輩を指導する」というリーダーシップ開発の機会を失うことに繋がります。この育成サイクルの寸断は将来のマネジメント層不足という致命的な経営リスクを招くため、安定的な採用が不可欠です。
  - **日本型ポテンシャル採用の継続性**： 新卒採用は単なる欠員補充ではなく、将来の幹部候補育成という側面が強いため、技術変化に関わらず採用総数は絞られにくい特徴があります。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1.リクルートワークス研究所「未来予測2040 労働供給制約社会（Works Report 2023）」

AI関連でよくいただく質問②

Q. AI時代において、ビジネスへの影響をどのように捉えているか。

以下の観点から、AI時代においても当社の事業優位性は揺るがないと考えております。

1. データの優位性：経営戦略に直結する多層的な一次データ

- AIの進化に伴い、学習・解析の対象となる「独自の一次データ」の価値は高まる中、当社は以下二層のデータを蓄積しております。
  長年の蓄積は一朝一夕で集められないことに加え、構造的な障壁が存在し、他社には模倣が困難です。
  - **B2B（企業側）：経営戦略の根幹を成す「採用プロセスに関連するデータ」**
    - 当社は、顧客企業の毎年の採用プロセスに関連するデータ（どのような人材を、どの程度の予算で求め、結果としてどう推移したか）という経営戦略に直結する情報を構造的に蓄積しています。
  - **B2C（求職者側）：国内最大級の「本音の体験データ」**
    - 国内最大級の就活クチコミデータを保有。企業の採用戦略（B2Bデータ）と、それに対する候補者のリアルな反応（B2Cデータ）を紐付けて保有していることが、当社の最大の強みです。

2. 構造的な会員獲得戦略（AIに代替されない接点）

- **非検索型のチャネル構造：** AIエージェントの普及により検索UIが代替される可能性はありますが、当社の会員獲得は学生間での口コミや、大学連携、行政との協調、ブランド投資を軸とした「構造的な母集団形成」を強みとしています。仮に検索流入が変化しても、全体への影響は限定的です。
- **ブランドによる高い想起率：**就活サイト満足度総合2位[1]を含む圧倒的なブランド認知を背景に、AIが情報を整理・提示する時代においても「最後にユーザーから選ばれる信頼されたサービス」としての地位を確立しています。

3. 変革を機会と捉える対応力

- AIにより採用業務の効率化が進む中、カルチャーフィットや対話を通じた相互理解といった人間的な部分がより一層重視されるようになっています。
  この本質的なマッチングが求められる変化は、一次データ（クチコミ）を基盤とする当社の事業において、さらなる追い風になると認識しております。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1. GMO Research & AI「2026年 GMO顧客満足度ランキング 就活サイト」（総合、首都圏部門、日系大手企業志望ユーザー部門）より。

AI関連でよくいただく質問③

Q. AI活用の進捗状況、および今後の戦略的な位置付けについて教えてほしい。

当社は、AI活用について、以下の3領域で取り組みを推進しております。

1. プロダクトへの実装によるユーザー価値・顧客価値の最大化：ユーザー体験の高度化を通じて、プラットフォーム価値の向上を図っています。

- 実績： AIを活用した求職者支援として「ESの達人」（2023年）、「就トレ」（2025年）を展開し、2026年には就活特化型チャットAI「ワンキャリアAI」の提供を開始しました。
- 今後： 求職者の体験向上を継続しつつ、採用企業に対するAI活用も推進し、就職活動・採用活動双方の意思決定の質・効率を高める投資を行ってまいります。

2. AIガバナンスによる参入障壁（信頼）の構築：HR領域において、個人情報などの厳重な管理を要するデータを扱う当社にとって、ガバナンスはリスク管理に留まらず、信頼を担保する競争優位の土台と捉えています。

- 体制： 新規AIツール導入時の申請・審査・承認を含む運用（ホワイトリスト等）を整備し、 AIガバナンス委員会を設置するなど、ルールと技術的ガードレールの両面から管理体制を構築しております。
- 狙い： データの利活用と安全性を両立させ、求職者・採用企業・社員が安心してAI活用できる基盤を強化してまいります。

3.オペレーション改善による生産性向上：社内業務へのAI導入を通じて、業務フロー自体の再設計を進めています。

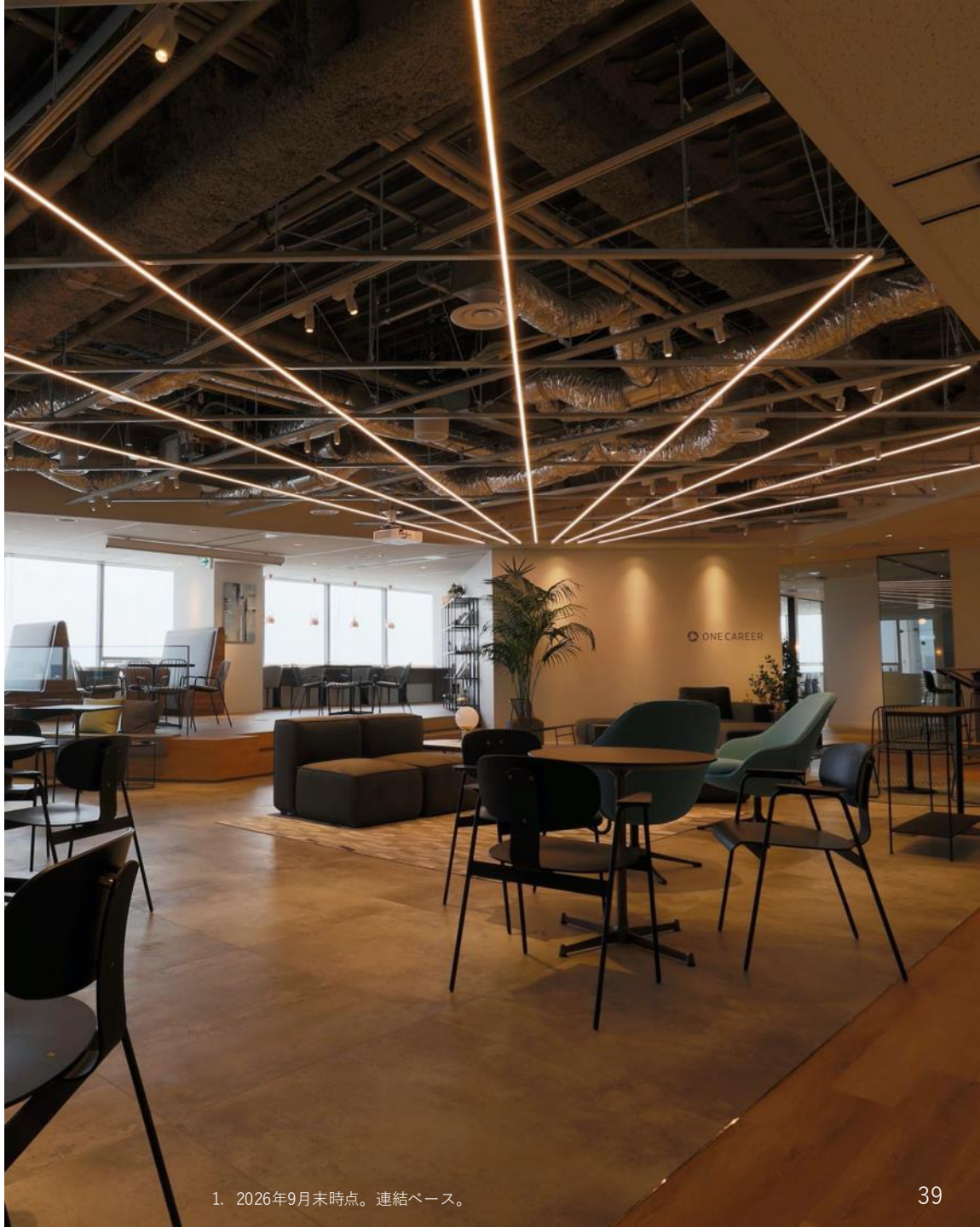
- 進捗： 全社でのAIツール活用を推進し、プロダクト開発・リサーチ・資料作成・営業準備等の業務を大幅に効率化しています。
- 財務的な考え方： 定型作業の効率化で創出した時間を、より付加価値の高い業務（顧客提案・プロダクト改善等）に再配分し、売上成長に対する費用の伸びを抑える形で収益性向上を狙います。

当社は、AIを中長期の成長と競争優位の源泉と捉え、プロダクトと業務の両面での実装を加速させ、ガバナンスを前提とした持続的な価値創出に取り組んでまいります。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

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[1]	51百万円
社員数[1]	479名（平均臨時雇用者数157名）



1. 2026年9月末時点。連結ベース。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

経営メンバー



代表取締役社長 執行役員CEO

宮下 尚之

2015年ワンキャリアを設立。
マースジャパンでマーケティング、経営企画に従事。
大阪府立大学工学部卒業。



取締役副社長 執行役員COO
キッズ・コーポレーション代表取締役社長

長澤 有紘

全社事業の推進を管掌。
ITベンチャーを経て、2015年当社COO就任。
マーケティング、開発、営業、管理、人事の責任者を歴任。京都大学大学院農学研究科卒業。



取締役 執行役員CFO

木村 智明

グループイン、ガバナンスを管掌。
トーマツ入所後、公認会計士登録。デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザリーへの出向を経て、2020年当社常勤監査役に就任、2022年に当社CFO就任。
慶應義塾大学商学部卒業。



社外取締役

高木 新平

2019年より現職。
博報堂を経て、NEWPEACEを創業。
経営者のパートナーとして、ブランディング戦略をリード。
早稲田大学社会科学部卒業。



社外取締役常勤監査等委員

西浦 由希子

2026年より現職。
EY新日本有限責任監査法人を経て、フューチャー及びJTOWERの社外役員を現任。
東京理科大学工学部卒業。



社外取締役監査等委員

美澤 臣一

2019年社外監査役就任、2022年より現職。
大手証券会社を経て、ディー・ブレイン証券を設立後、トランス・コスモスでCFO。数々の企業で社外役員を歴任。
早稲田大学政治経済学部卒業。



社外取締役監査等委員

高橋 治

2020年社外監査役就任、2022年より現職。
弁護士登録後、小松製作所及びバ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。
東京大学大学院人文社会系研究科卒業。

上級執行役員CSO

北野 唯我

中央省庁、行政案件を管掌。
博報堂、ボストンコンサルティンググループを経て、2016年当社に入社。
神戸大学経営学部卒業。

上級執行役員

古川 智章

三井物産にて事業会社経営、人材開発室長、理事パリ支店長などを歴任し、2026年当社に入社。
早稲田大学法学部卒業。

執行役員(内部監査)

田中 晋太朗

内部監査を管掌。
Mist Technologiesを設立後、アドウェイズに事業譲渡。2018年当社に入社。
東京大学大学院情報理工学系研究科卒業。

執行役員CHRO

小川 勇輔

人事領域を管掌。
リクルートライフスタイルを経て2017年当社に入社。
早稲田大学社会科学部卒業。

執行役員CTO

岩本 俊亮

技術開発、情報セキュリティを管掌。
フロムスクラッチ（現：データX）を経て2020年当社に入社。
大阪大学大学院理学研究科卒業。

執行役員CMO

厚地 峻一

マーケティングを管掌。
キリンホールディングスを経て、2023年当社に入社。
慶應義塾大学環境情報学部卒業。

執行役員(中途採用事業)

伊藤 涼

中途採用事業を管掌。
2019年当社に新卒入社。
早稲田大学政治経済学部卒業。

執行役員(事業開発)

多田 薫平

事業開発、新規事業を管掌。
2017年当社に新卒入社。
神戸大学国際人間科学部卒業。

執行役員(営業)

岩田 周

営業組織を管掌。
2018年当社に新卒入社。
同志社大学経済学部卒業。

執行役員(コーポレート)

津村 僚

財務、経理、法務を管掌。
清水建設、デロイトトーマツコンサルティングを経て、2021年当社に入社。
早稲田大学国際教養学部卒業。

執行役員(プロダクト開発)

山口 拓弥

プロダクト開発を管掌。
クラッソーネを経て、2022年当社に入社。
東京大学工学部卒業。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

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」を活用し、就職・採用の意思決定をサポート。

新卒採用

求職者向けサービス

就職メディア

ワンキャリア



顧客向けサービス

ワンキャリア
求人掲載



ワンキャリア
スカウト

ワンキャリア
人材紹介

ワンキャリア
動画

ワンキャリア
その他（採用計画等）

中途採用[1]

求職者向けサービス

転職メディア

ワンキャリア転職

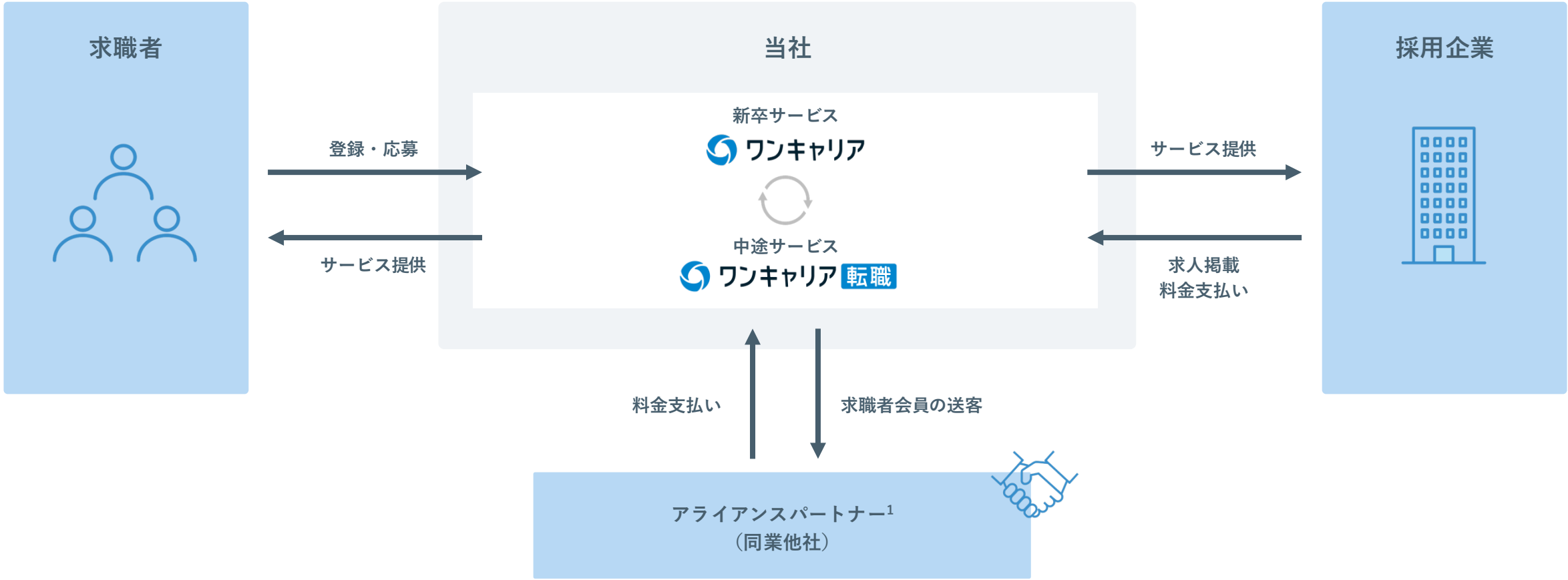


Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1. 中途採用の顧客向けサービスは人材紹介、メディアサービス等を提供。

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。



ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1. アライアンスパートナーとの料金体系は送客1件あたりの従量課金。

若年層からの圧倒的な支持

就活支援サービス「ワンキャリア」は有名大学の就活生を中心にシェアを拡大し、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。

GMO顧客満足度ランキング 就活サイト[1]

1位	マイナビ	66.68点
2位	ワンキャリア	66.12点
3位	キャリタス就活	61.85点

総合

2位

首都圏部門

1位	ワンキャリア
2位	マイナビ

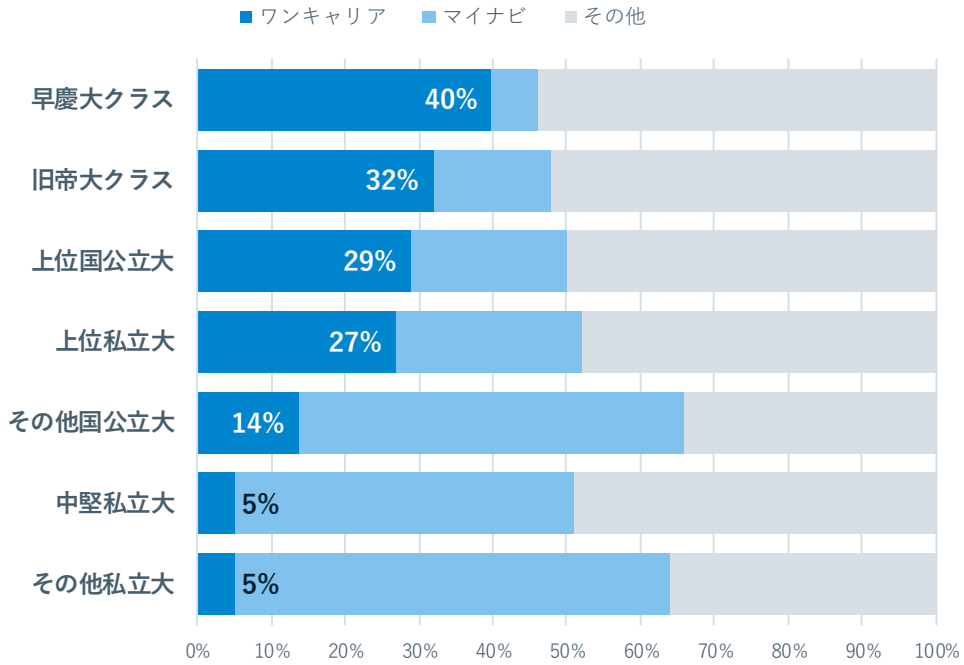
1位

日系大手企業
志望ユーザー部門

1位	ワンキャリア
2位	リクナビ

1位

大学別：最も活用した就職サイト[2]



就活生の利用率

就活生の
約3人に2人
が利用中[3]

東大/京大・早慶・旧帝大他[4]
の利用率

95%以上

1. GMO Research＆AI「2026年 GMO顧客満足度ランキング 就活サイト」（総合、首都圏部門、日系大手企業志望ユーザー部門）より。
2. ProFuture株式会社/HR総研「HR総研×就活会議：2027年新卒学生の就職活動動向調査（6月）結果報告【就職活動編】」より。
3. 「ワンキャリア」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。2025年12月末時点の実績。
4. 旧帝大他：北海道大学、東北大学、名古屋大学、大阪大学、九州大学、MARCH、関関同立、その他国立（一橋大学、東京科学大学、筑波大学、神戸大学、広島大学）を指す。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

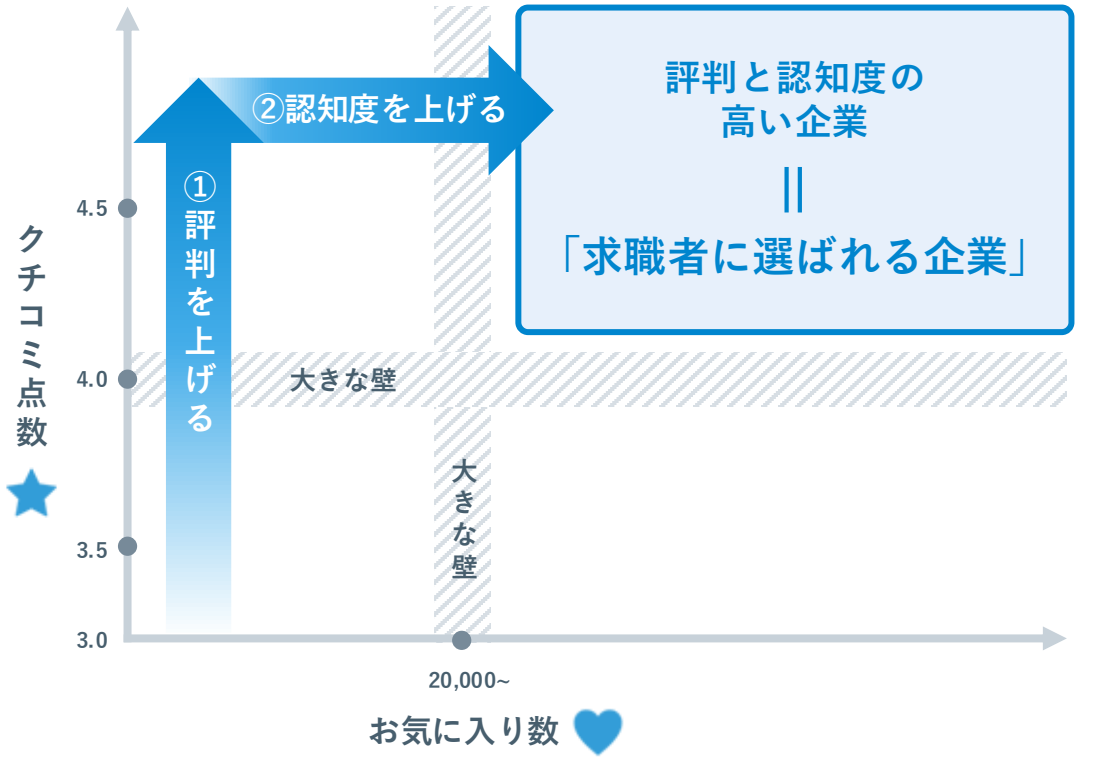
ワンキャリアが提供する新しい価値

「認知度（広告）」だけでなく「評判（クチコミ）」を重視する求職者が増加。
それに伴い、従来の採用サービスでは提供できない新しい価値（クチコミ）への重要度が高まっている。

サービス比較

	ワンキャリア	ナビサイトA社	スカウト特化サービスB社
企業のクチコミ	◎	×	×
求人応募	○ 注力	◎	×
スカウト	○ 注力	○	◎
エージェント（アドバイザーによる企業紹介）	○	○	×
就職支援イベント	○	◎	×
説明会動画	◎	○	×

参考：求職者に選ばれる企業の特徴



Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

料金体系

新卒・中途採用サービスの料金メニューは以下の通り。両者の組み合わせも可能。
企業の採用予算は「採用人数×単価」によって決定することが多く、数社・数商品に予算を配分するのが一般的。

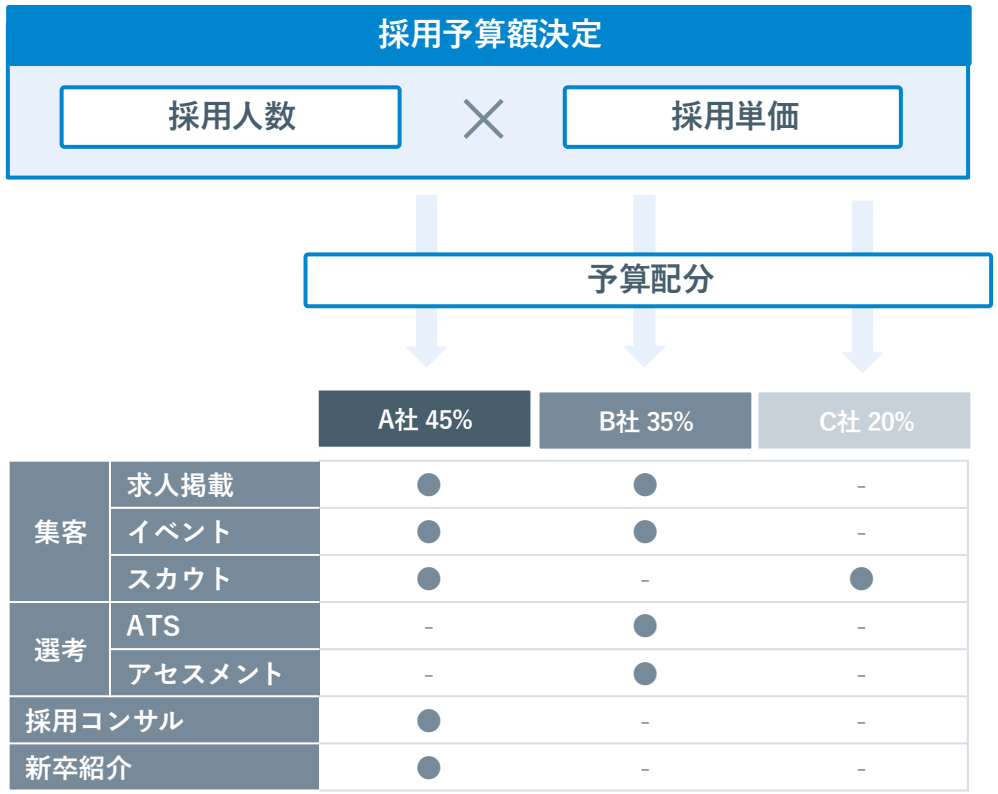
当社のサービス料金とモデルケース

		初期費用	月額		成果報酬		単発	
新卒	全サービス システム 利用料 ※年1回支払い	40万円	求人掲載 ※5件の求人掲載枠	30万円	人材紹介	100万円 ~/人	イベント オフライン オンライン	100万円 ~/回
			スカウト 利用料: 15万円/月 送信枠: 100通/月	15万円 (最低4か月~)			記事	200万円 ~/本
＋ 中途	システム 利用料 ※契約期間6ヶ月	60万円			求人掲載 スカウト	80万円 ~/人	記事	100万円 ~/本
					人材紹介	理論年収[1]の 35%		

モデルケース： 新卒と中途（1,810万円/年）

新卒	システム 利用料	40万円	求人掲載	300万円 (10ヶ月掲載)	＋	中途	システム 利用料	120万円 (契約: 1年)	求人掲載 スカウト	200万円 (成果報酬: 2人)
			スカウト	150万円 (100通/月×10ヶ月)					人材紹介	800万円 (成果報酬: 4人)
			イベント	200万円 (100万円/回×2回)						

参考：顧客予算の考え方



ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

1. 理論年収は（基本給+固定残業代+各種手当）×12ヶ月+（賞与+成果報酬など）とする。

ESGデータ[1]

		2024年12月期	2025年12月期
CO2排出量・電力使用量	総CO_2(Scope1+2)排出量 (kg-CO_2)	1,251	26,189
	Scope1 (kg-CO_2)	0	0
	Scope2 (kg-CO_2)[2]	1,251	26,189
	電力使用量（kwh）	185,927	290,463
従業員指標	正社員数（人）	245	294
	正社員における女性比率	41.2%	42.2%
	リーダー職における女性比率[3]	29.4%	35.4%
	平均年齢（歳） ※正社員のみ	30.3	30.9
	育児休業取得率（女性）	100.0%	100.0%
	育児休業取得率（男性）	114.3%	75.0%
	男女間賃金差異（正規雇用労働者）	77.2%	80.8%
取締役会	取締役数（人）	7	7
	取締役に占める女性比率	14.3%	14.3%
	取締役に占める社外取締役比率	57.1%	57.1%
	社外取締役に占める独立役員比率	100.0%	100.0%
	取締役会開催回数（回）	15	16
	取締役会出席率	100.0%	100.0%
監査等委員会	監査等委員である取締役数（人）	3	3
	監査等委員に占める女性比率	33.3%	33.3%
	監査等委員に占める社外取締役比率	100.0%	100.0%
	監査等委員に占める独立役員比率	100.0%	100.0%
	監査等委員会開催回数（回）	14	14
	監査等委員会出席率	100.0%	100.0%

1. 毎年通期決算発表時に開示。数値は単体ベースで記載。
2. 東京本社において、実質再エネ電力の利用期間は、CO_2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。

ONE CAREER
Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.

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
法的規制について 当社のサービスは、「職業安定法」が定める募集情報等提供事業および職業紹介事業として個人情報の適切な管理等の義務が課されております。新たな法規制の制定や改正が行われた場合、又は既存法令等の解釈変更等がなされ当社が運営するサービスが新たな法規制の対象となり、事業構造や業務オペレーションの変更が求められる場合、許可の追加取得が必要となる場合、許可の取消し、業務停止命令若しくは業務改善命令の対象となる場合等には、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。	中	大	法令遵守のため、社外の弁護士などとのコミュニケーションを定期的に行うことで法的規制の変更点等のアップデートを行い、経営会議等を通じて社内で共有しております。
情報セキュリティについて 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。	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。
技術革新について（AI含む） 技術革新や顧客ニーズの変化が激しいインターネット業界において、新技術への対応が遅れることは競争力の低下に直結します。特に、検索エンジンの仕様変更による集客数の減少や、生成AI技術の活用に伴う「情報の誤謬」「著作権・プライバシー侵害」「将来的な法的規制の強化」などは、当社の事業展開や業績、財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があります。	中	大	これらの変化に柔軟に対応するため、専門技術者の確保や継続的な研修活動に注力し、技術基盤の強化を図ります。また、検索エンジンの動向を注視して適切な表示順位を維持するための対策を講じるほか、生成AIの活用においては「ESの達人」などの利便性の高いサービスを提供しつつ、AI固有のリスクや法規制の動向を適切に管理・反映できる運用体制の整備に努めます。
システム障害について 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。	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。
景気変動と雇用情勢について 当社が運営する採用支援サービスは、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。	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。
人材の確保・育成について 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。	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。

Copyright © ONE CAREER Inc. All Rights Reserved.
1. その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。