

2025年12月期 通期決算説明資料

（事業計画及び成長可能性に関する事項）

株式会社ワンキャリア（東証グロース：4377）

2026年2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2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。

目次

1. 業績ハイライト

2. 事業計画

3. 参考資料

FY25 通期連結決算 サマリー

通期連結業績¹

- 売上高・利益ともに業績予想を達成

- 売上高 7,576百万円 前期比 +40.3% 業績予想に対する達成率 102.0%
- 営業利益 2,128百万円 前期比 +64.2% 業績予想に対する達成率 114.6%

KPIの進捗

- 新規取引社数が大きく成長

- 法人取引累計社数 6,290社 前期比 +46.5%

- 堅調な会員数の伸び

- 累計会員数 2,326 千人 前期比 +18.6%

年間トピックス²

- 配当性向30%を目安に、2025年12月期末配当について2度目の増配³を決定

- 1株当たり配当金は25円、直近予想（21円）から増額

- 事業方針に沿って、着実に施策を実行

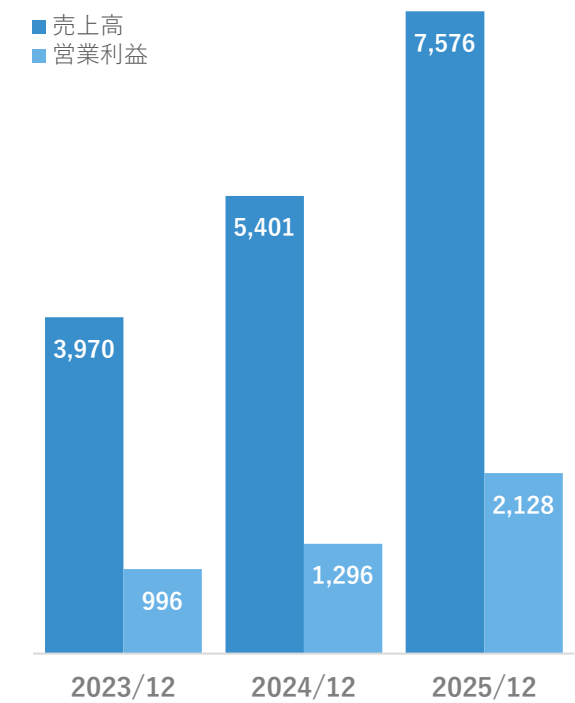
- 理系学生が選ぶ「最も活用している就活サイト」でワンキャリアが初の1位を獲得
- 人事向け大型カンファレンス「採用ウルトラキャンプ」を京都で開催、約1,300名が集結
- 2025年10月、株式会社ライトローズがグルーブイン(M&A)

FY25 通期連結業績ハイライト¹

堅調な事業成長により、10期連続増収と6期連続営業増益で最高益を更新。
売上高、利益指標ともに全て業績予想を達成。

| (百万円) | FY25 通期 (連結) | FY24 通期 (単体) | 前期比 | FY25 業績予想 (単体) | 業績予想 達成率 |
|-------|-----------------|-----------------|--------|-------------------|-------------|
| 売上高 | 7,576 | 5,401 | +40.3% | 7,427 | 102.0% |
| 営業利益 | 2,128 | 1,296 | +64.2% | 1,857 | 114.6% |
| 営業利益率 | 28.1% | 24.0% | +4.1pt | 25.0% | +3.1pt |
| 経常利益 | 2,139 | 1,297 | +64.9% | 1,856 | 115.3% |
| 当期純利益 | 1,500 | 923 | +62.5% | 1,308 | 114.7% |

売上高・営業利益の推移 (百万円)

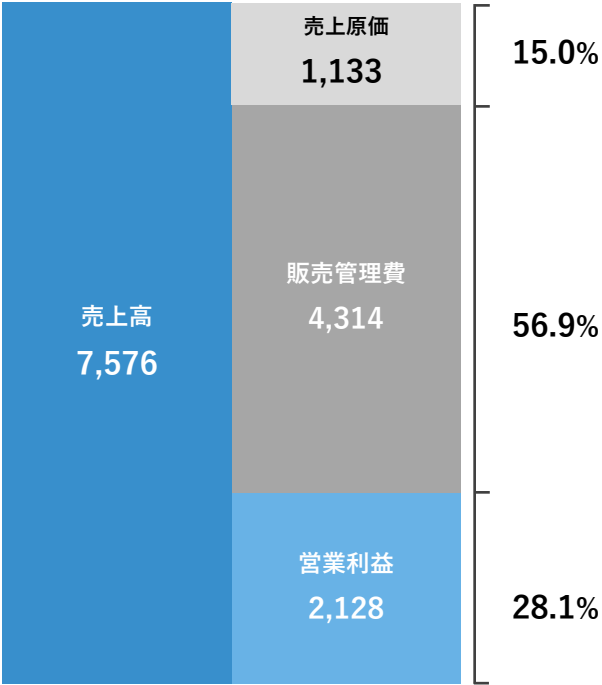


連結損益計算書¹

前期比で売上高は + 40.3%、営業利益は + 64.2%で着地。

| (百万円) | FY25 | | | | | FY24 | 前期比 |
|--------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------|
| | 1Q (単体) | 2Q (単体) | 3Q (単体) | 4Q (連結) | 通期 (連結) | 通期 (単体) | |
| 売上高 | 1,498 | 2,514 | 1,577 | 1,986 | 7,576 | 5,401 | +40.3% |
| 売上原価 | 201 | 343 | 247 | 341 | 1,133 | 837 | +35.4% |
| 売上総利益 | 1,296 | 2,170 | 1,330 | 1,645 | 6,443 | 4,564 | +41.2% |
| 売上総利益率 | 86.5% | 86.4% | 84.3% | 82.8% | 85.0% | 84.5% | +0.5pt |
| 販売管理費 | 966 | 1,136 | 1,016 | 1,194 | 4,314 | 3,267 | +32.0% |
| 営業利益 | 330 | 1,033 | 313 | 450 | 2,128 | 1,296 | +64.2% |
| 営業利益率 | 22.0% | 41.1% | 19.9% | 22.9% | 28.1% | 24.0% | +4.1pt |
| 経常利益 | 333 | 1,035 | 319 | 451 | 2,139 | 1,297 | +64.9% |
| 当期純利益 | 235 | 729 | 224 | 311 | 1,500 | 923 | +62.5% |

収益構造 (百万円)



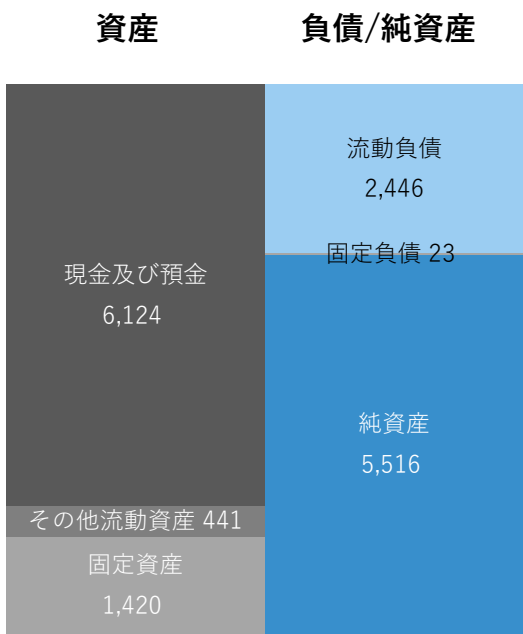
1. FY25 3Qまでは単体、FY25 4Qから連結。子会社のPL取り込みはFY26からであり、FY25時点の主な影響は子会社取得によるもの。

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) | FY25 通期 (連結) | FY24 通期 (単体) | 前期比 | FY25 3Q (単体) | 前四半期比 |
|--------------|-----------------|-----------------|---------|-----------------|--------|
| 流動資産 | 6,565 | 4,683 | +40.2% | 6,391 | +2.7% |
| うち現預金 | 6,124 | 4,309 | +42.1% | 5,954 | +2.9% |
| 固定資産 | 1,420 | 1,050 | +35.3% | 1,259 | +12.8% |
| 資産合計 | 7,986 | 5,733 | +39.3% | 7,650 | +4.4% |
| 流動負債 | 2,446 | 1,684 | +45.2% | 2,492 | △1.8% |
| 固定負債 | 23 | 4 | +431.2% | 22 | +5.1% |
| 負債合計 | 2,469 | 1,689 | +46.2% | 2,514 | △1.8% |
| 純資産合計 | 5,516 | 4,044 | +36.4% | 5,136 | +7.4% |
| 負債・ 純資産合計 | 7,986 | 5,733 | +39.3% | 7,650 | +4.4% |

連結貸借対照表 (百万円)



自己資本比率 **69.1%**

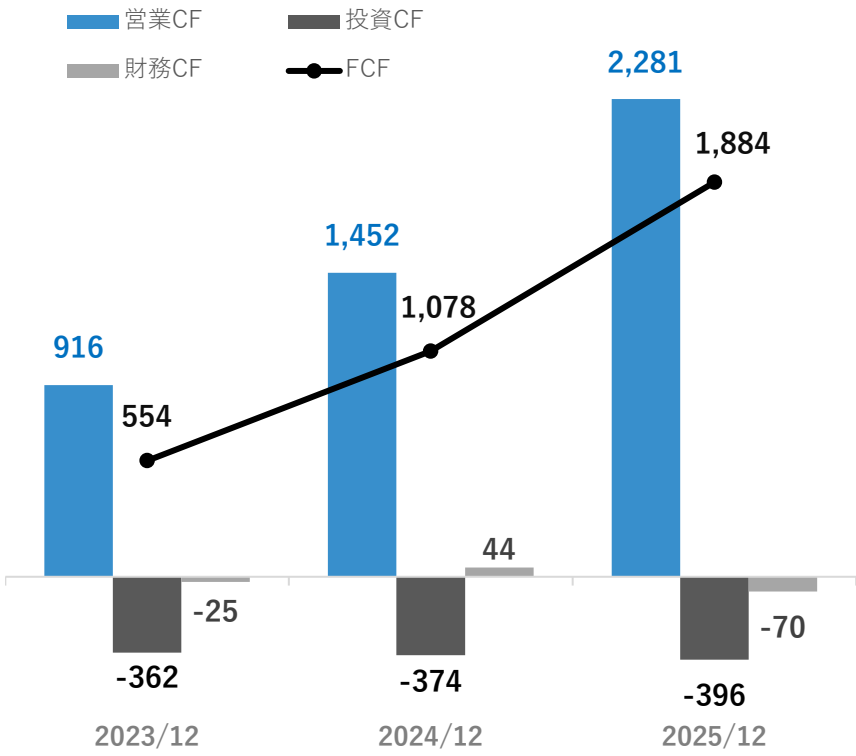
1. FY24通期、FY25 3Qは単体。

連結キャッシュ・フロー計算書¹

フリーキャッシュ・フローは前期比+74.8%と、高いキャッシュフロー創出力を維持。

| (百万円) | FY25 通期 (連結) | FY24 通期 (単体) | 前期比 | |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 2,281 | 1,452 | 829 | +57.1% |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | -396 | -374 | -22 | - |
| フリーキャッシュ・フロー ² | 1,884 | 1,078 | 806 | +74.8% |
| 財務活動による キャッシュ・フロー ³ | -70 | 44 | -114 | - |
| 現金及び現金同等物 の期末残高 | 6,124 | 4,309 | 1,815 | +42.1% |

連結キャッシュ・フロー推移¹ (百万円)

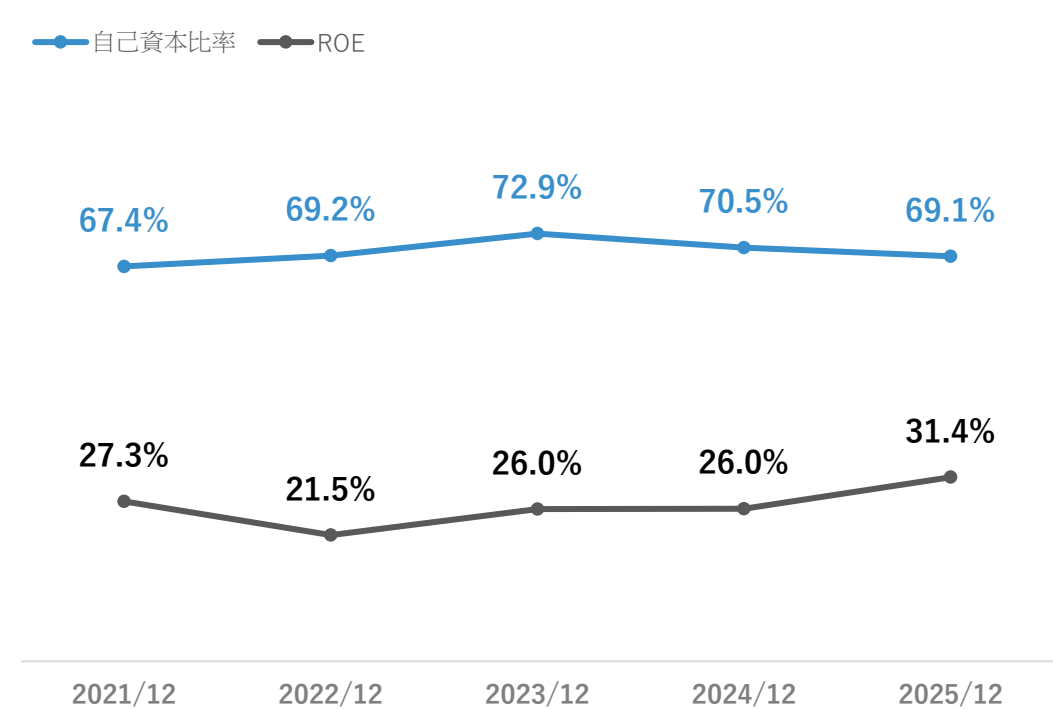


1. FY24通期までは単体のキャッシュ・フロー。
2. フリーキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローの合計値。
3. 財務活動によるキャッシュ・フローの悪化は主に配当金の支払額178百万円によるもの。

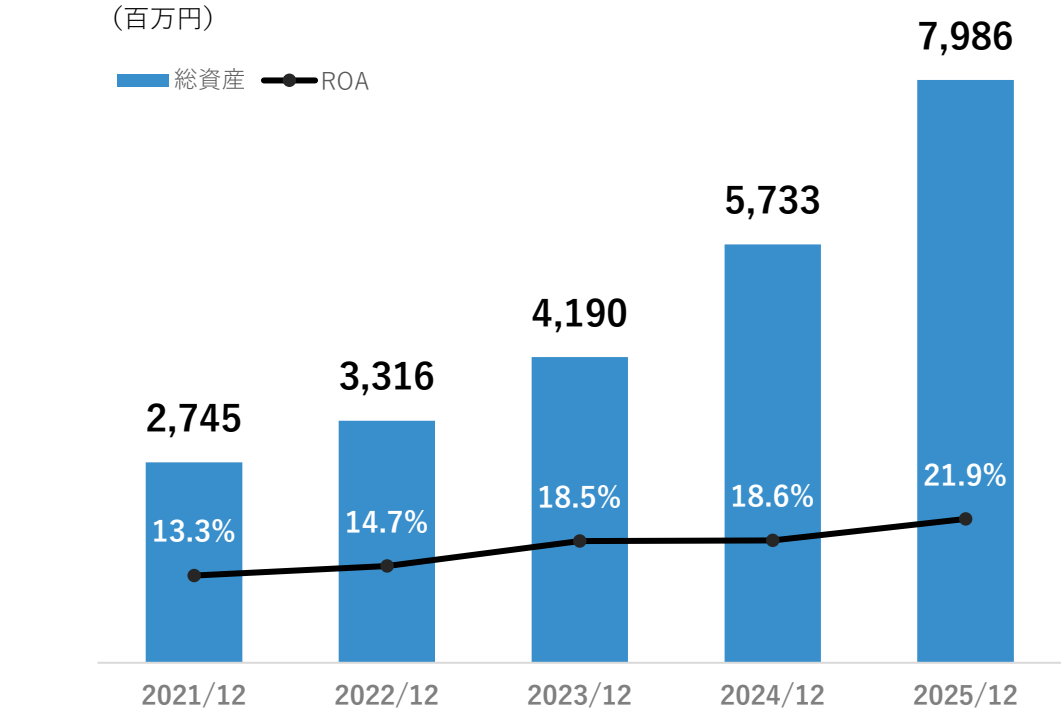
ROE・ROAの推移

純資産、総資産が拡大する中、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



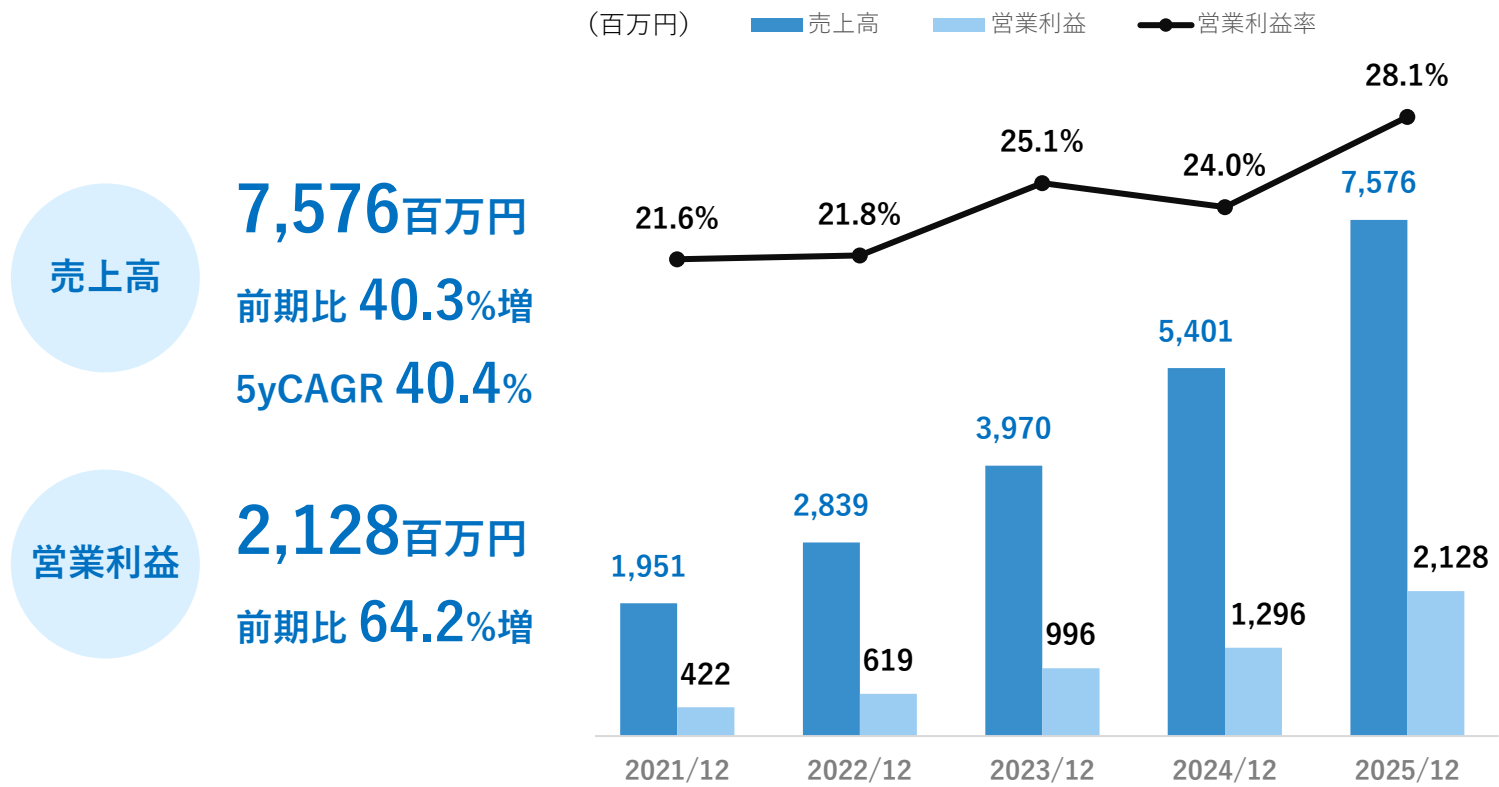
ROAと総資産の推移



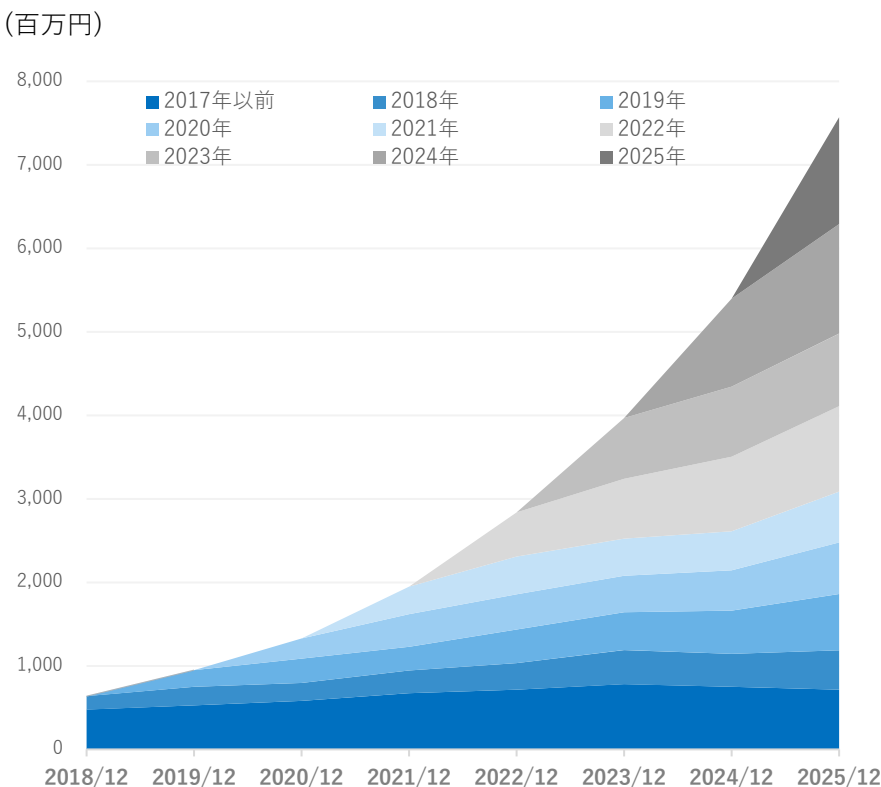
売上高・営業利益・営業利益率の推移¹

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



顧客獲得時期別売上高²

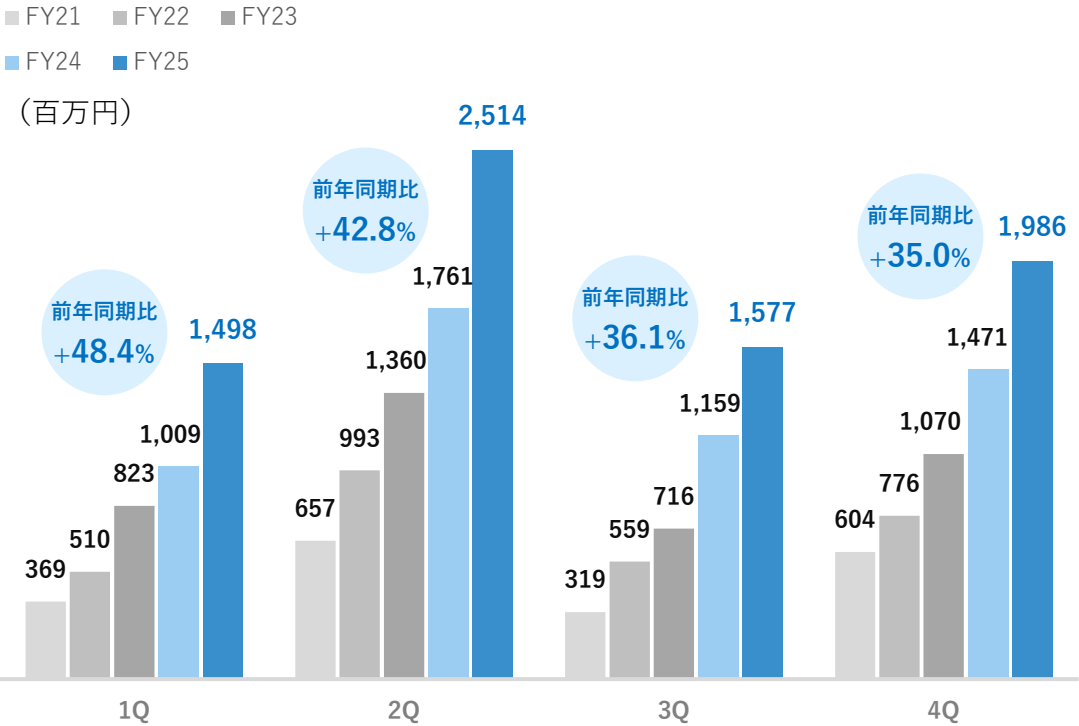


1. FY24までは単体、FY25からは連結の数値。
2. 通期決算発表ごとに更新。

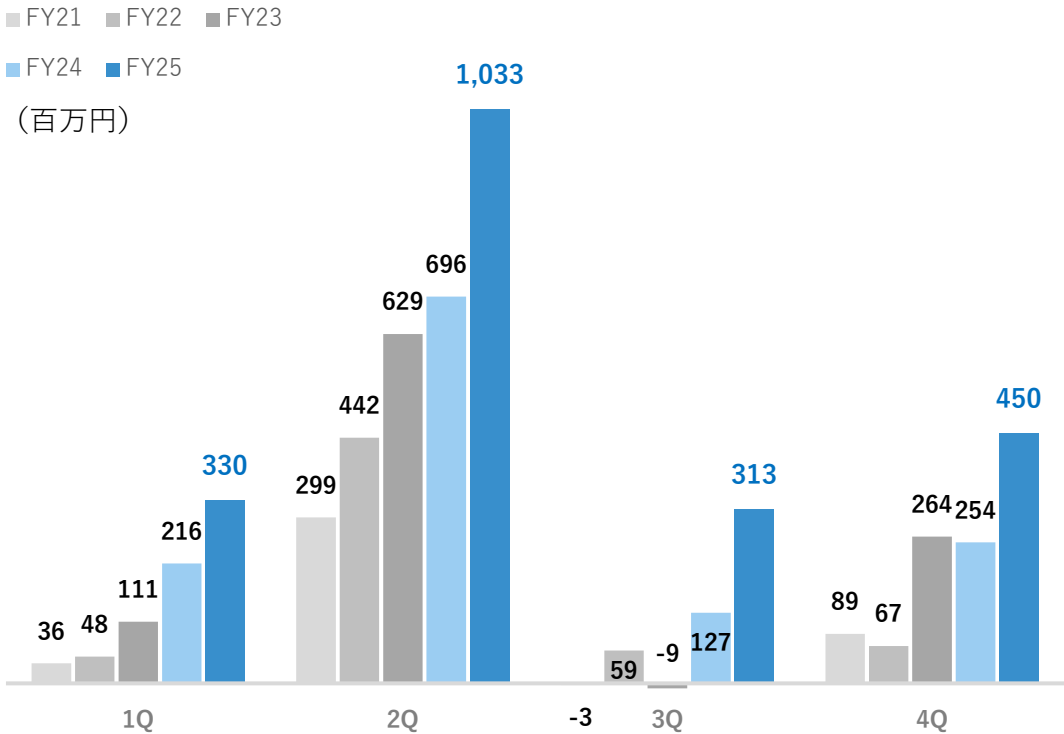
Qごとの売上高・営業利益の推移

第4四半期の売上高は求人掲載・スカウトが成長を牽引し、前年同期比+35.0%で着地。
第4四半期の営業利益は売上高の成長に連動し+76.7%で着地。

Qごとの売上高推移¹



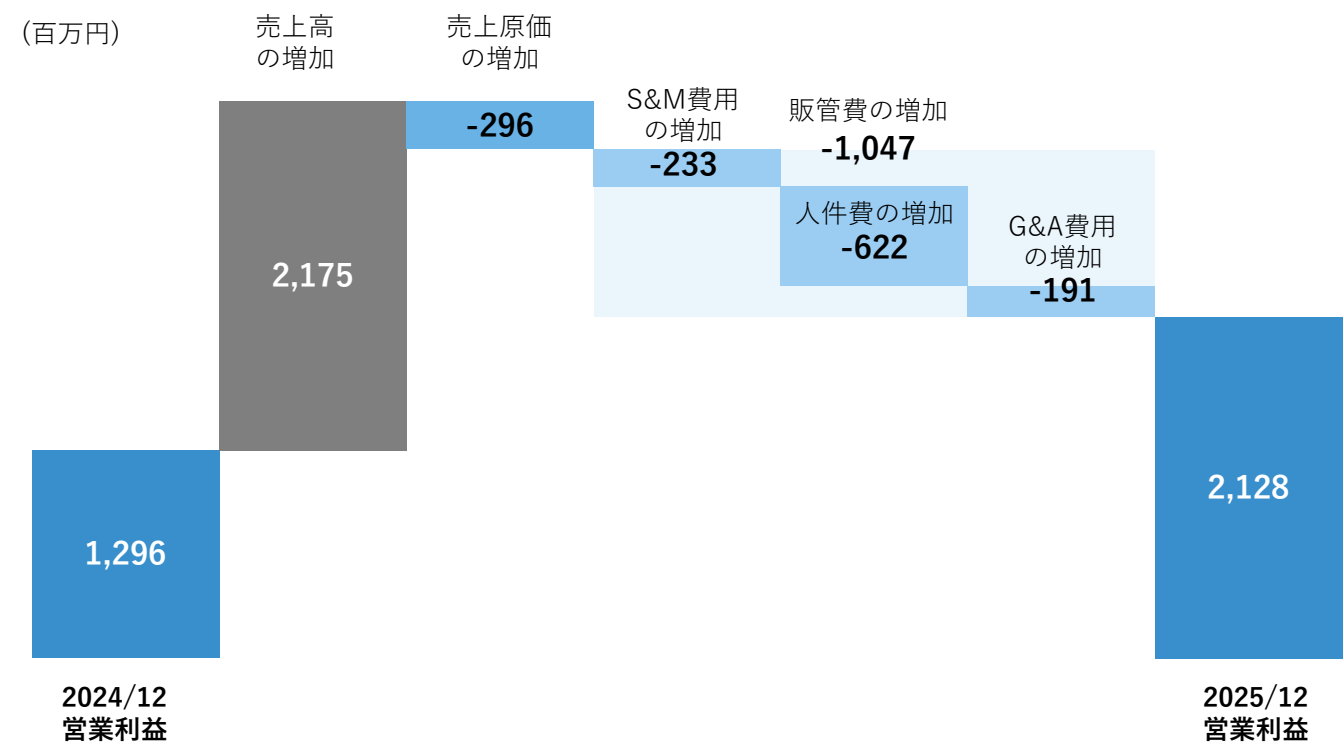
Qごとの営業利益推移



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。

営業利益の増減分析（対前期比）

S&M費とG&A費の投資効率を最適化することで、高い営業利益を実現。



売上高の増加

| | |
|----------|-----------------------------------|
| 求人掲載 | 理系No.1 ¹ により、堅調に成長 |
| スカウトサービス | AI活用により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 ² | 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 ³ | 顧客獲得強化のため増加 |
| 人件費 ⁴ | 主に人員の増加 |
| G&A費用 ⁵ | 主に増床による地代家賃の増加 |

1. 26卒理系学生が選ぶ「最も活用している就活サイト」で、1位を獲得。
ProFuture株式会社/HR総研「HR総研×就活会議：2026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。

2. 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。

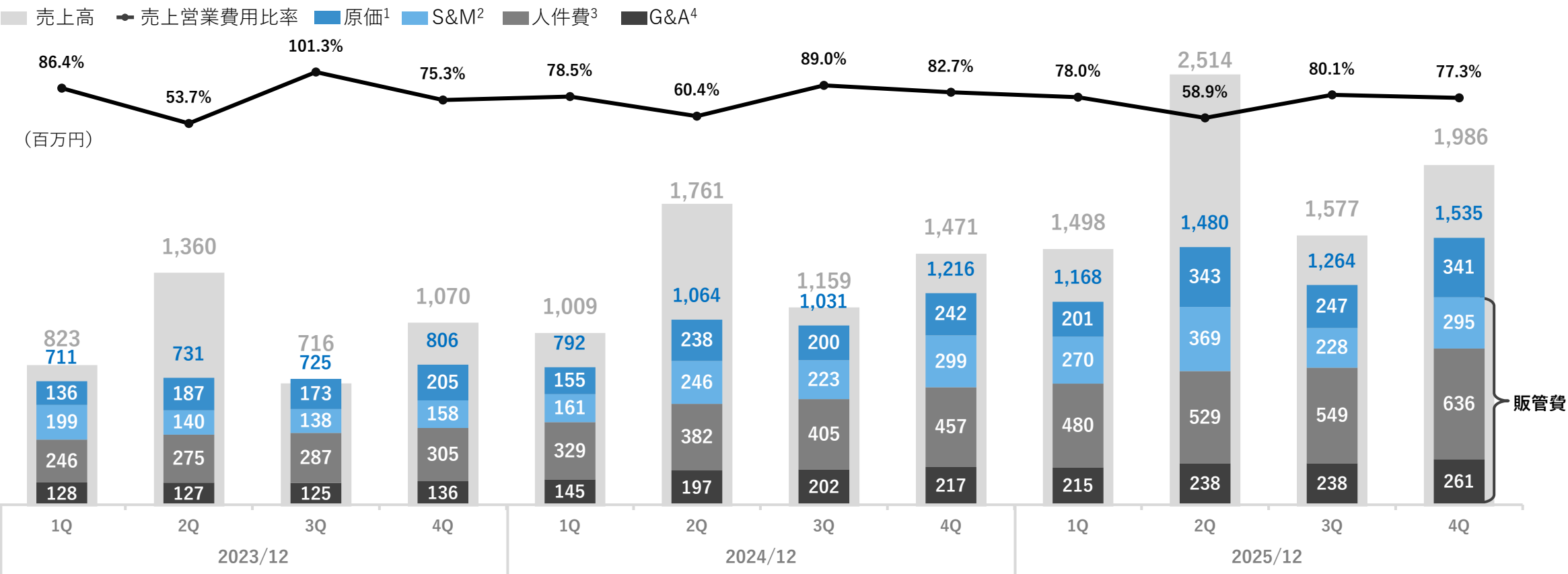
3. S&M（Sales & Marketing）費用：広告宣伝費、外注費、販売手数料の総称。2024年12月期 通期決算から販売・マーケティング関連の人件費はS&M費用から除外し、人件費に含める。

4. 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。

5. 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。

営業費用サマリー（原価・販管費含む）

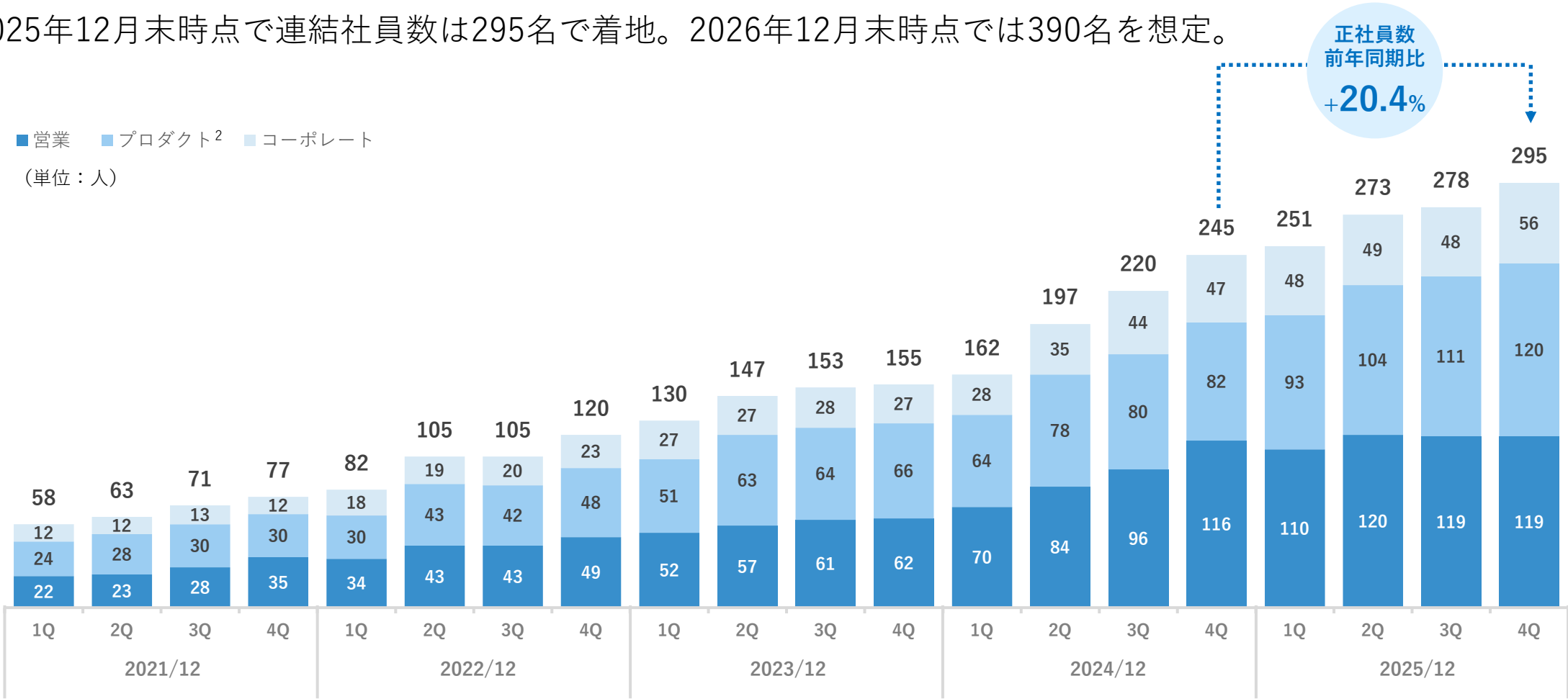
組織拡大への投資を強化しつつ、売上高と営業利益のバランスを取りながら成長を継続。



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。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。

連結社員数¹の推移

採用した人員の生産性を高めることに注力しつつ、継続的な事業成長に向けた人員を確保し、2025年12月末時点で連結社員数は295名で着地。2026年12月末時点では390名を想定。

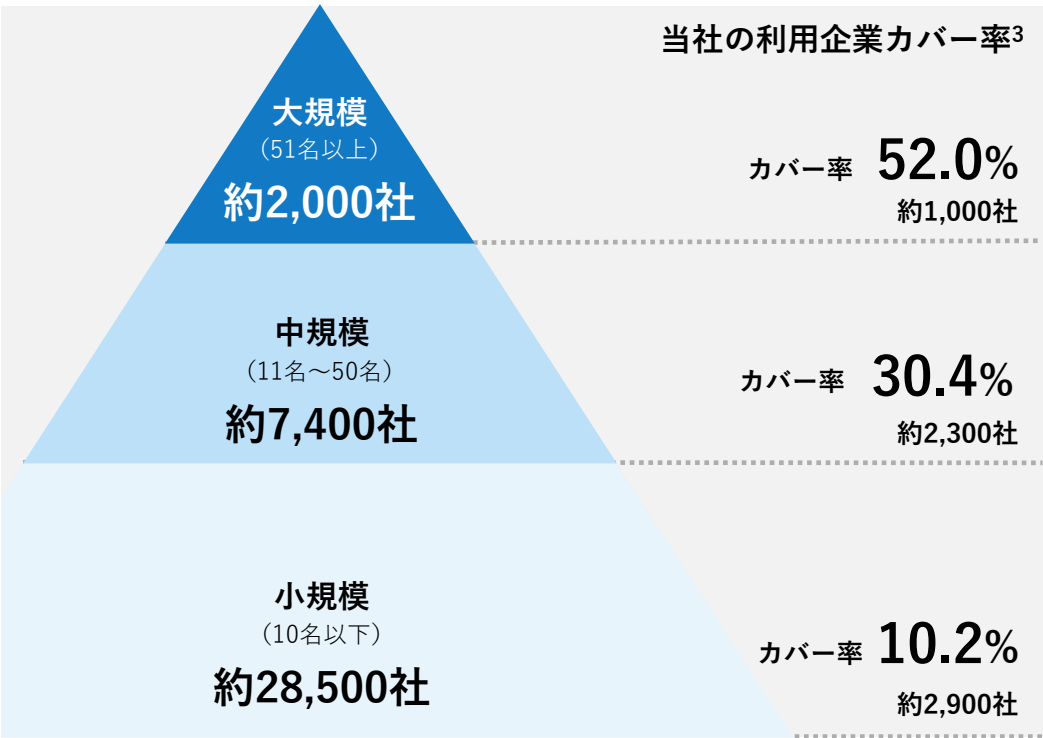


1. 派遣社員・アルバイトを除く従業員数。FY25/3Qまでは単体。
2. 企画職、デザイナー職、開発職を指す。

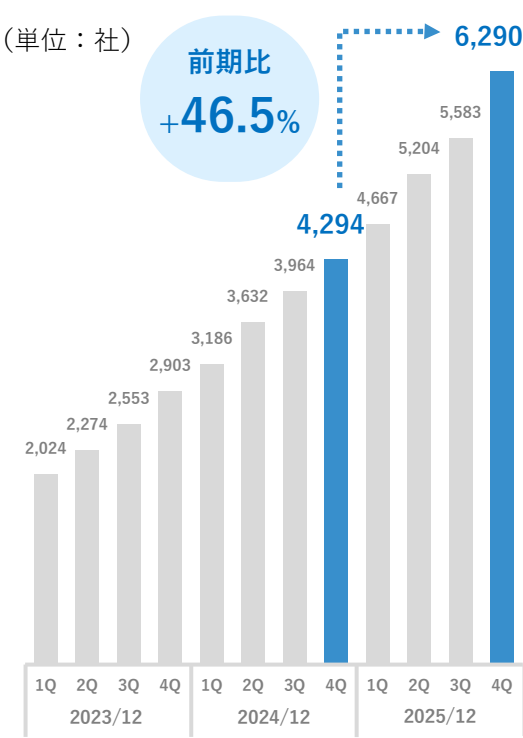
法人取引累計社数¹の推移

高いペースで法人取引累計社数が増加。

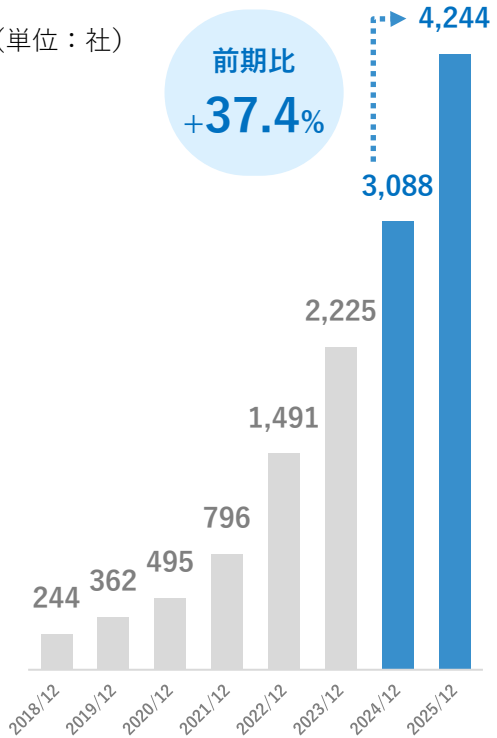
採用規模²



法人取引累計社数¹



年間取引社数の推移⁴

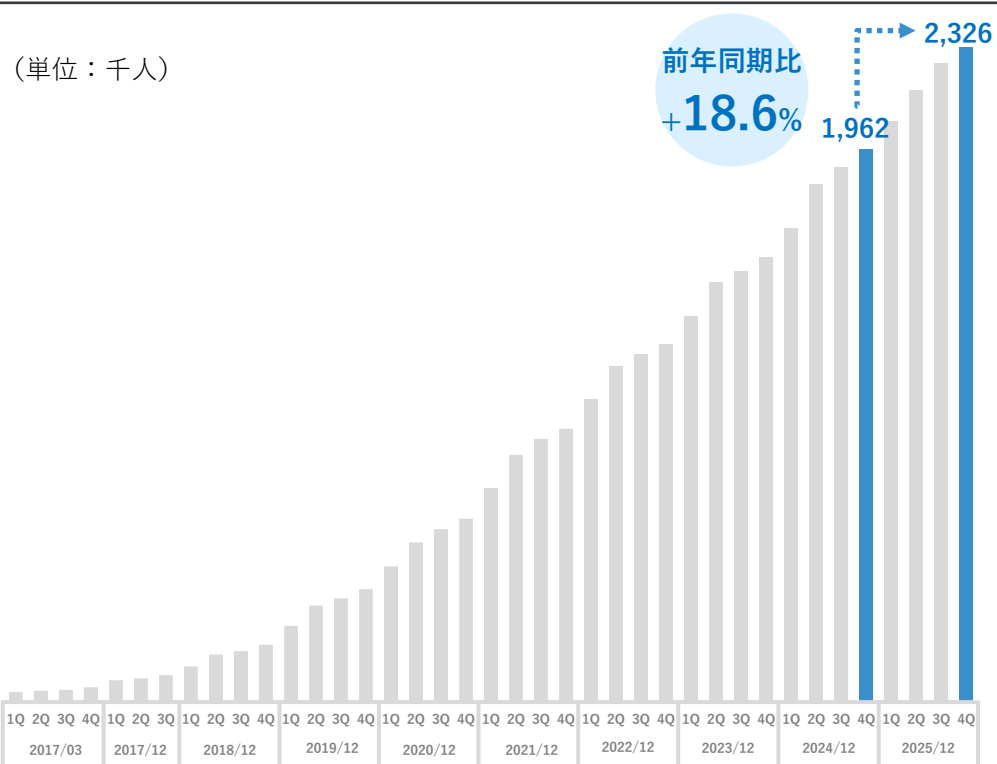


1. 2025年12月末時点で当社と有償取引をおこなったことのある法人顧客数の累計値。取引実態をより明確に示すことを目的として、2022年1Qよりサービス提供社数で集計。
2. 採用規模の母数は、株式会社フロッグ「マイナビ2026・キャリアス・リクナビ2026の掲載リスト」及び当社におけるユニーク企業数から算出。
2026年2月に企業規模別の対象社数を更新し、それ以前と比較して規模別社数が変動。
3. 2025年12月末時点で、当社と有償取引をおこなった法人顧客数の累計値から算出。
4. 各事業年度において有償取引をおこなった法人顧客数。 通期決算発表毎に更新。

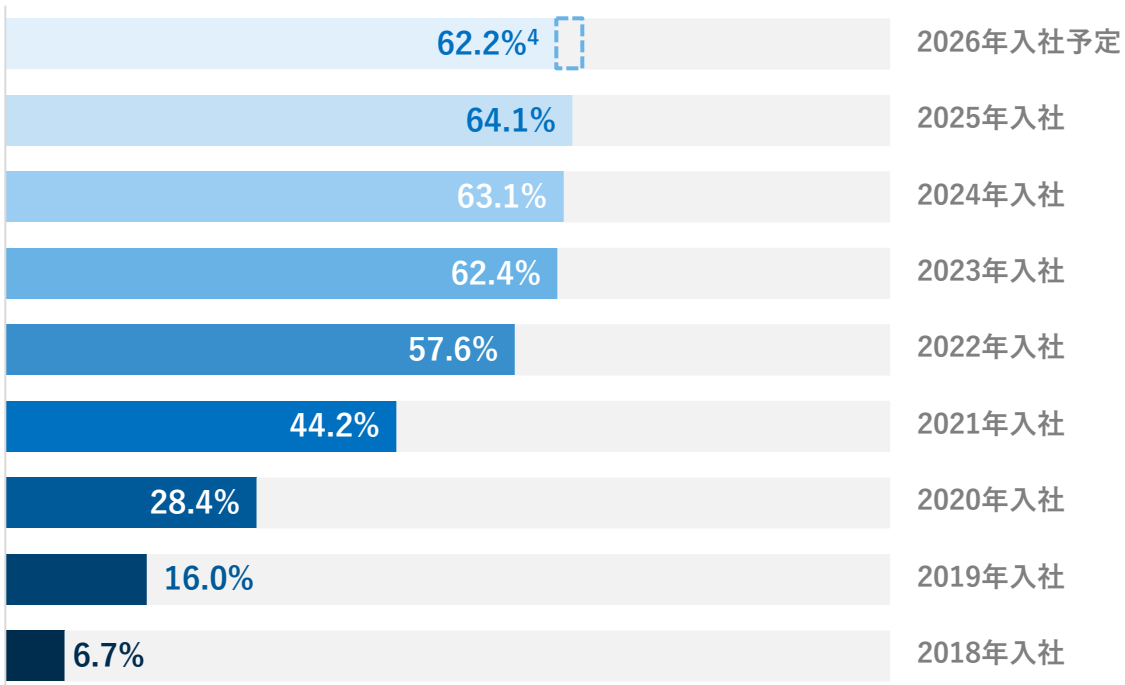
新卒サービス会員数¹の推移

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^{2,3}



1. より明確に対象を示すため、タイトルを求職者会員数から新卒サービス会員数に変更。数値の集計は変更なし。
2. 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、2026年入社予定者のユーザーのシェアは、2025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。
3. 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。
4. 2025年12月末の数値。2026年3月末の着地は12月末数値を上回る推移を想定。

トピックス

年間トピックス

26卒学生が選ぶ「最も活用している就活サイト」で、ワンキャリアが理系学生で初の1位を獲得¹



人事向け大型カンファレンス「採用ウルトラキャンプ」を主催。1,300名が京都に集結



4Qトピックス

法人取引累計社数が6,000社を突破

※2025年11月末時点



株式会社ライトローズがグループイン（2025年10月）



3カ所目の地方拠点として名古屋営業所を開設 / 東京本社オフィスフロアを増床



2027年4月入社の新卒初任給を引き上げ（年収102万円を増額）

ワンキャリア
2027年4月入社の新卒初任給を引き上げ
年収102万円を増額

ONE CAREER

2025年12月期配当の修正（増配）

配当性向30%を目安に、2025年12月期の増配を決定。
2026年12月期以降も、持続的な利益成長の実現とともに、安定的かつ継続的な配当を実施。

| | 2024/12月期 実績 | 2025/12月期 期初予想 | 2025/12月期 前回予想 | 2025/12月期 今回決定 | 2026/12月期 予想 |
|--------------------|-----------------|-------------------|-------------------------|----------------------|-----------------|
| 1株当たり配当金 (単位：円) | 10 | 14 | 21 | 25 | 34 |
| 配当性向 | 19.2% | 19.1% | 28.8% | 30.0% | 29.4% |
| 前期比 (単位：円) | - | +4 (+40%) | +11 (+110%) | +15 (+150%) | +9 (+36%) |
| 期初予想比 (単位：円) | - | - | +7 (+50%) | +11 (+78.6%) | - |
| 備考 | 初配 | - | 配当性向の目安を 20%から30%に変更 | 配当性向30%を目安に 増配を決定 | 配当性向30%を目安 |

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おります。
1株当たり配当については、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しております。
2. キャピタルアロケーションの考え方については、P26をご参照ください。

目次

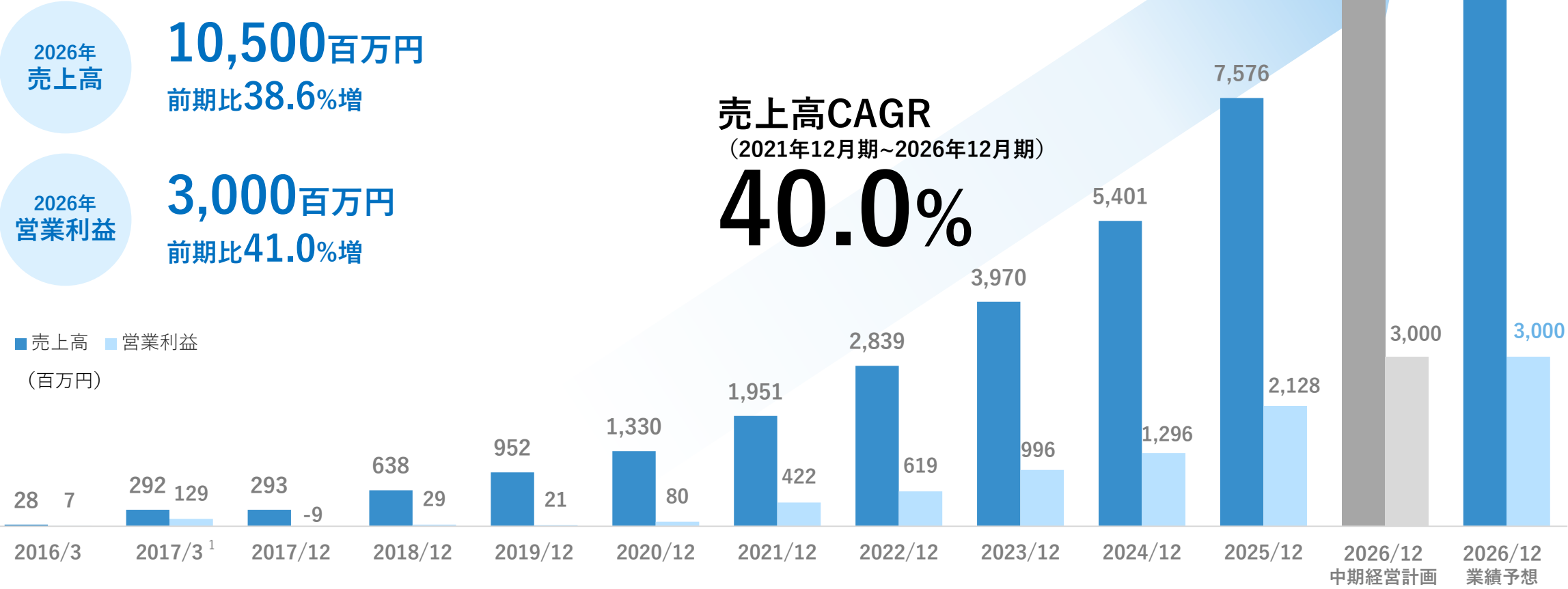
1. 業績ハイライト

2. 事業計画

3. 参考資料

2026年12月期 連結業績見通し

FY26の業績見通しは売上高10,500百万円、営業利益3,000百万円。
2021年上場時に掲げた中期目標の達成を見込む。



1. 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。

FY25事業実績・FY26事業方針

2025年は、カテゴリ強化、AI・生成AIの活用、商品ポートフォリオの拡充、顧客満足度の向上を推進。
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。

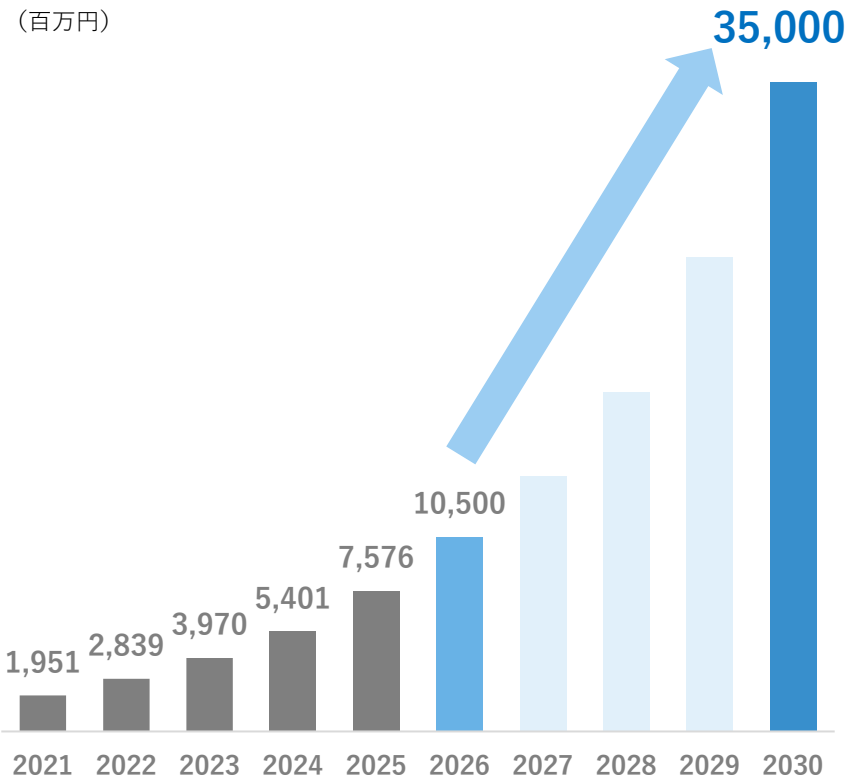
| FY25事業実績 | | FY26事業方針 |
|---|-----|--|
| <p>カテゴリ強化（地域・業界・職種等）</p> <ul style="list-style-type: none">• FY24から継続• 大阪・福岡に加え、名古屋で営業所を開設 | 新卒 | <p>学生利用率の向上</p> <ul style="list-style-type: none">• クチコミ強化によるさらなるキャリアデータ基盤の拡張と、データ・AIを活用したプロダクト開発による、求職者からの支持の獲得 |
| <p>AI・生成AIの活用</p> <ul style="list-style-type: none">• FY24から継続、FY25はAI・生成AI施策を強化• 就トレ¹は、のべ10万回利用を達成 | | <p>顧客提供価値の向上</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 |
| <p>商品ポートフォリオの拡充</p> <ul style="list-style-type: none">• FY25から新規で追加し、現在進行中• 理系1位を背景に、求人掲載・スカウトが伸長 | | <p>事業シナジーの最大化</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 |
| <p>顧客満足度の向上²</p> <ul style="list-style-type: none">• FY25から新規で追加し、現在進行中• クチコミを指標とした顧客の採用戦略策定を支援 | 中途 | |
| | M&A | <p>グループイン（M&A）</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 |

1. AIを活用した面接トレーニング機能。
2. FY24からFY25で平均顧客単価は上昇。

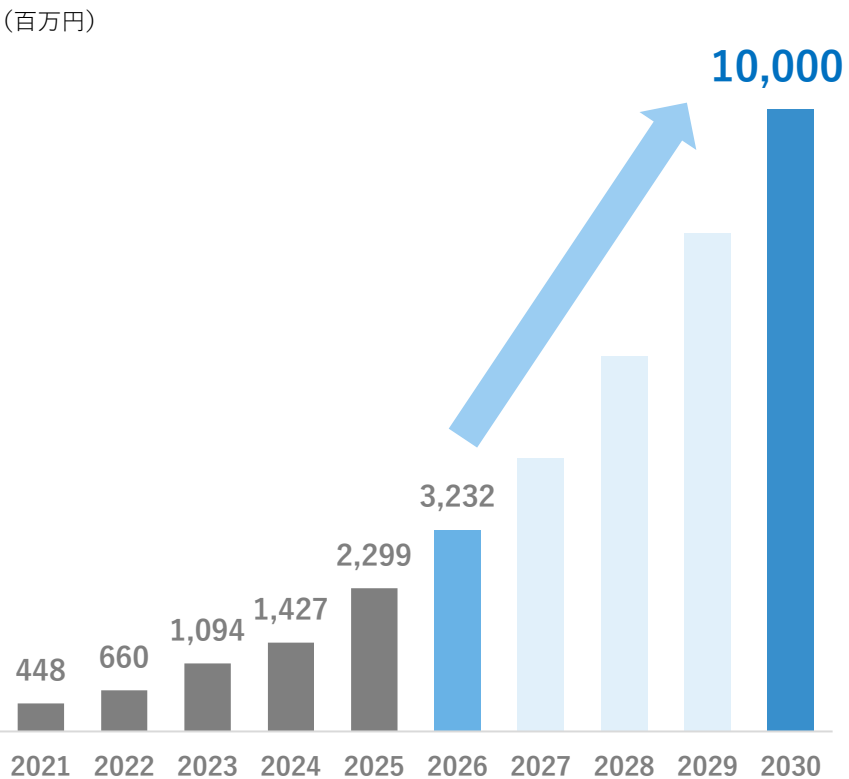
次期中期目標¹

次期中期目標として、2030年度に売上高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



EBITDA²

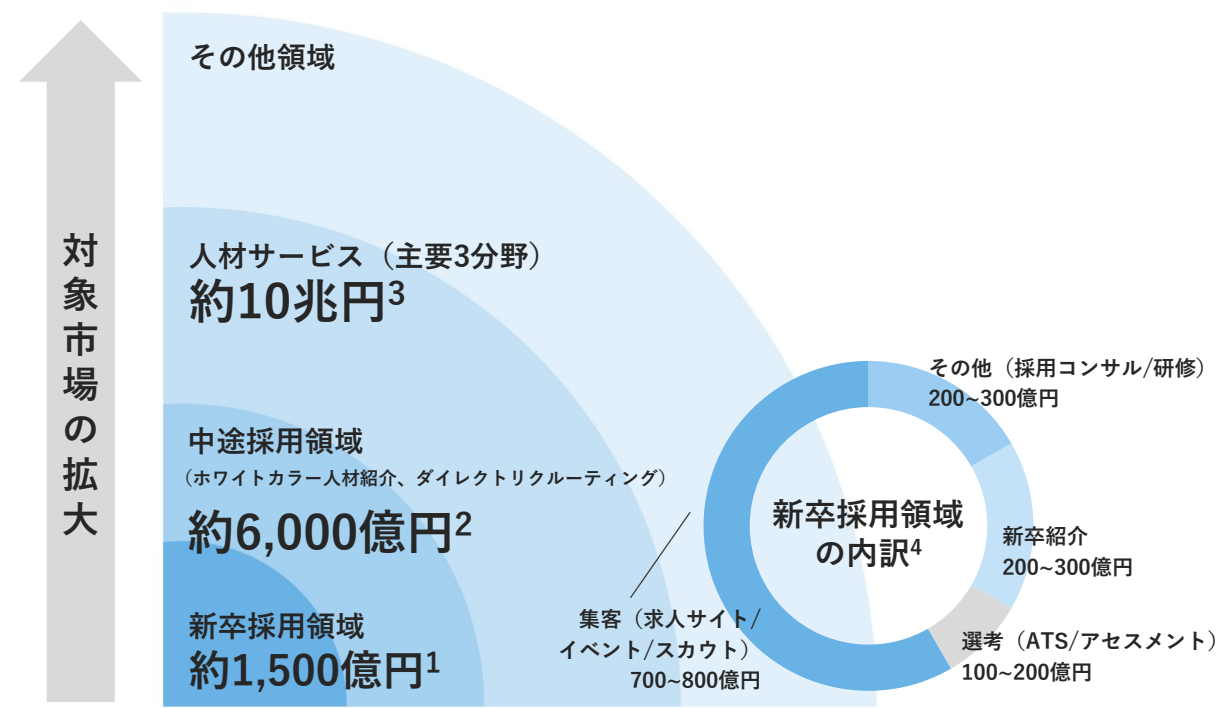


| | |
|-----------------------|-------|
| 新卒採用事業 FY30売上高 | 300億円 |
| 中途採用事業 FY30売上 | 50億円 |
| 各年のROE | 25%以上 |
| 各年の EBITDA マージン | 25%以上 |

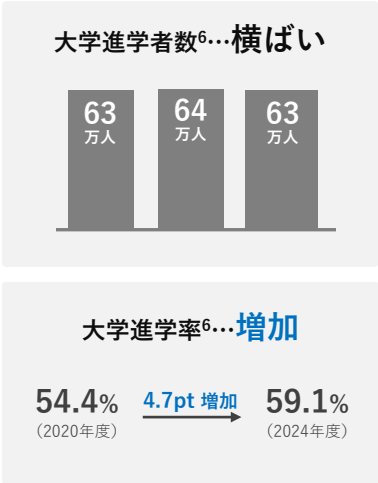
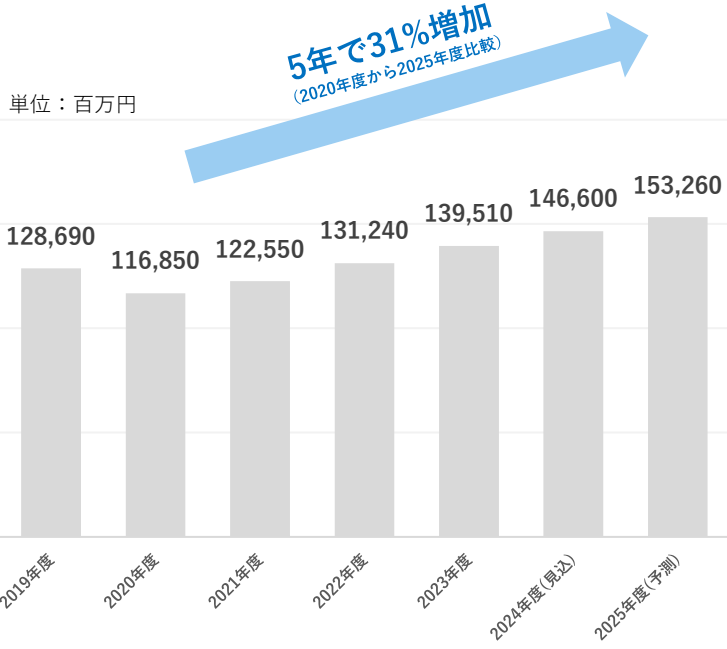
1. 今後のM&Aを含まないオーガニックな成長ベース。
2. EBITDA：営業利益+のれん償却費+減価償却費+株式報酬費用。

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1,500億円、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。



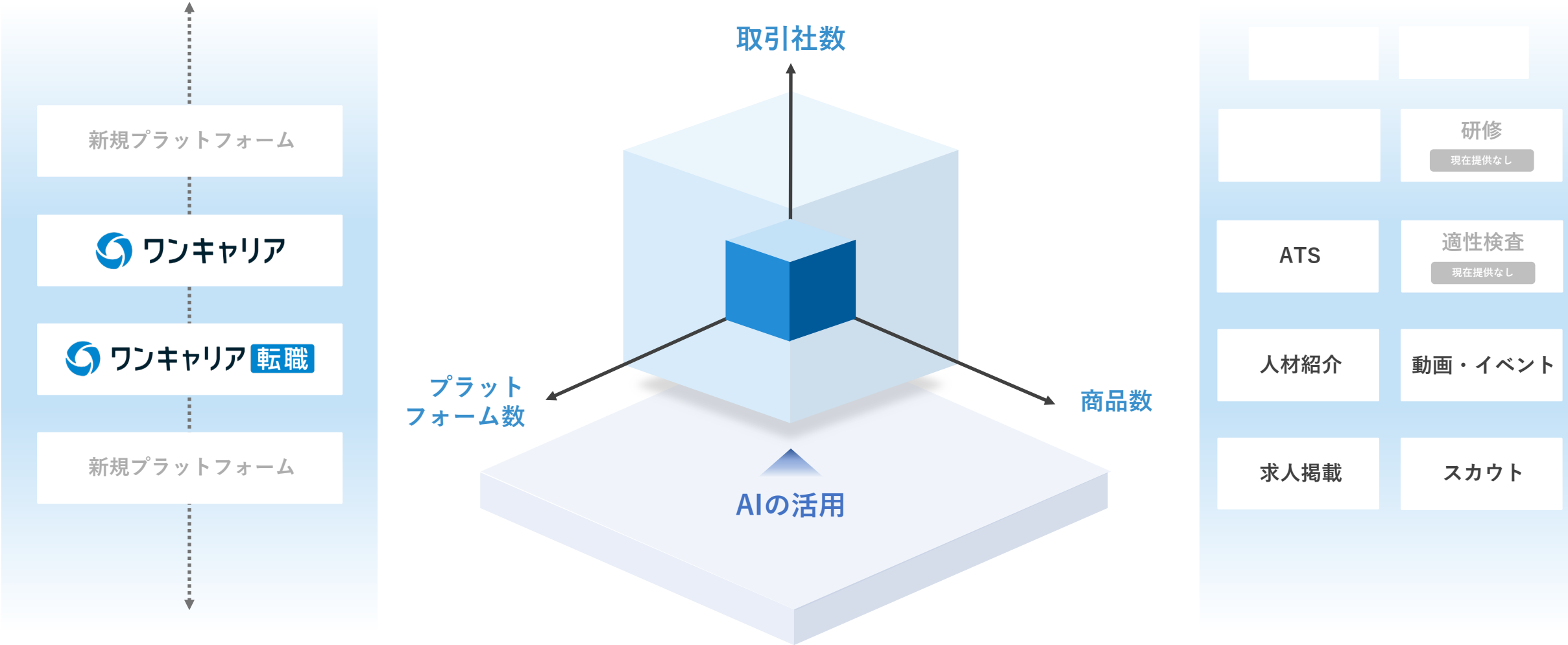
新卒採用マーケット規模の推移⁵



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(2025年)」(2025年5月1日発表)における2025年度予測値1,532億6,000万円(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(2024年/2025年)」(2024年4月26日発表)/(2025年5月1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。

事業拡大の方向性

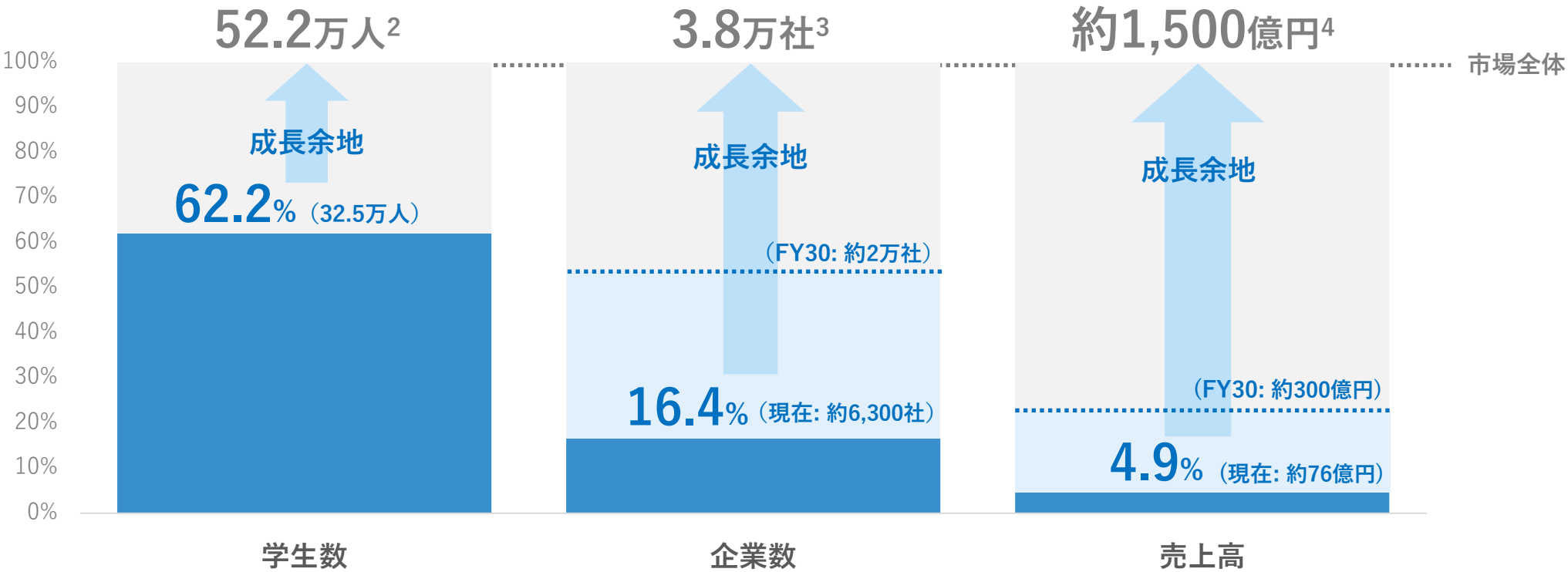
AIの活用を土台に、「プラットフォーム数」「商品数」「取引社数」の3軸で、事業規模を拡大する。



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

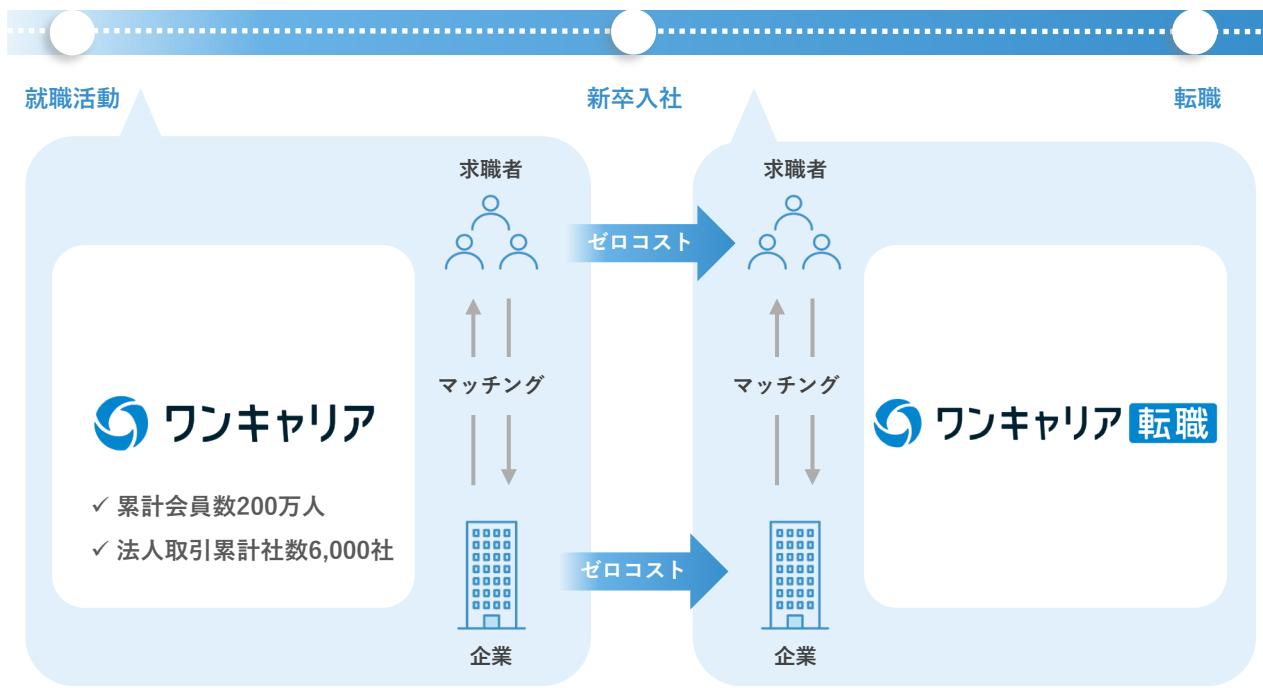


1. 文部科学省発表「令和7年度学校基本調査（確定値）の公表について」における就職者数の合計値。
2. 株式会社フロッグ「マイナビ2026・キャリアス・リクナビ2026の掲載リスト」及び当社におけるユニーク企業数から算出。
3. 株式会社矢野経済研究所「新卒採用支援サービス市場に関する調査（2025年）」（2025年5月1日発表）における2025年度予測値1,532億6,000万円（サービス提供事業者売上高ベース）。
4. 数値は2025年12月末時点。通期決算発表時に更新予定。

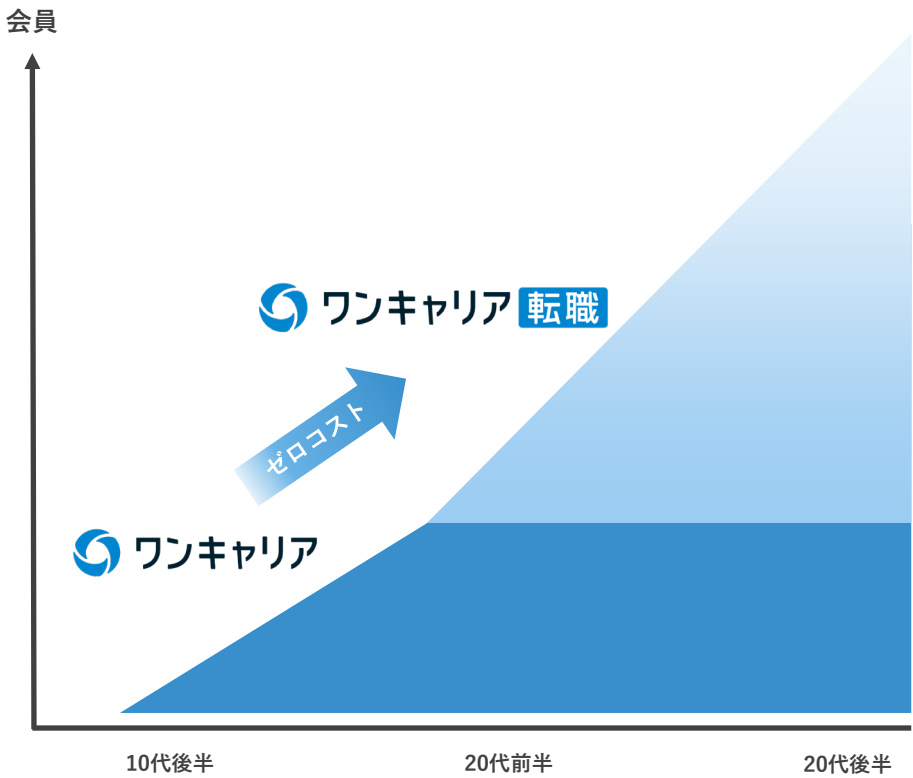
新卒から中途への事業シナジー

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

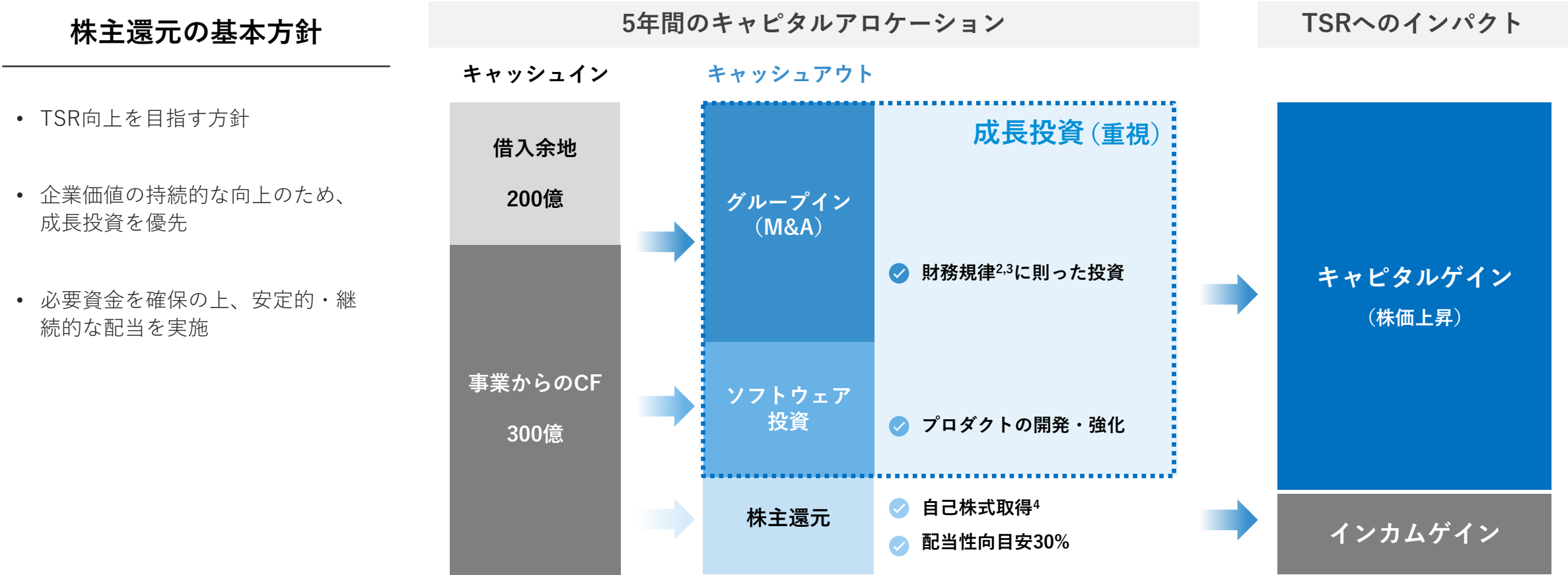


会員基盤拡張のイメージ



株主還元についての考え方

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、TSR¹の向上を目指すとともに、連結配当性向30%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。



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. 自己株式取得は、流動性への影響を鑑みながら検討。

目次

1. 業績ハイライト

2. 事業計画

3. 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 ¹ 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 渋谷インフォスター16階 |
| 資本金 ² | 54百万円 |
| 社員数 ² | 295名（平均臨時雇用者数168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。マースジャパンでマーケティング、経営企画に従事。
2015年ワンキャリアを設立。



取締役副社長 執行役員COO

長澤 有紘

京都大学大学院農学研究科卒業。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し、現在は全社事業の推進を管掌。2025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。博報堂の経営企画局・経理財務局、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。2020年取締役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。博報堂を経て、NEWPEACEを創業。経営者のパートナーとして、企業価値を高めるブランディング戦略をリード。2019年より現職。



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。あずさ監査法人入所後、公認会計士登録。KPMG LLP HK出向、フィリップモリスジャパン、マネースクエアHD社外監査役を経て、2022年より現職。



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し、2019年当社社外監査役に就任。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。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。2020年当社社外監査役に就任、2022年より現職。



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。在学中にMist Technologiesを設立後、アドウェイズに事業譲渡。2018年に当社に入社。2019年執行役員に就任。



執行役員CHRO

小川 勇輔

早稲田大学社会科学部卒業。リクルートライフスタイルを経て、2017年に当社に入社。大手企業への採用コンサルティング、商品開発、事業企画に従事し、2021年に執行役員に就任。2025年より現職。



執行役員(社長室)

伊藤 涼

早稲田大学政治経済学部卒業。2019年当社に入社。ワンキャリアのプロダクトマネジメント及びUIデザイン、ワンキャリア転職の立ち上げを担当。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。フロムスクラッチ（現：データX）でのプロダクト開発を経て、2020年当社に入社。プロダクト開発、組織マネジメントに従事し、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。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年に執行役員に就任。



執行役員(マーケティング)

厚地 峻一

慶應義塾大学環境情報学部卒業。麒麟ホールディングス入社後、日豪でブランドマネージャー、戦略企画等に従事。2023年当社に入社し、マーケティング部門を統括。2024年に執行役員に就任。



執行役員(事業開発)

多田 薫平

神戸大学国際人間科学部卒業。2017年当社に入社。ワンキャリアのマーケティング、営業、キャリアアドバイザー、イベント、事業開発を担当。2025年に執行役員就任。

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」を活用し、就職・採用の意思決定をサポート。

新卒採用

中途採用¹

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）

求職者向けサービス

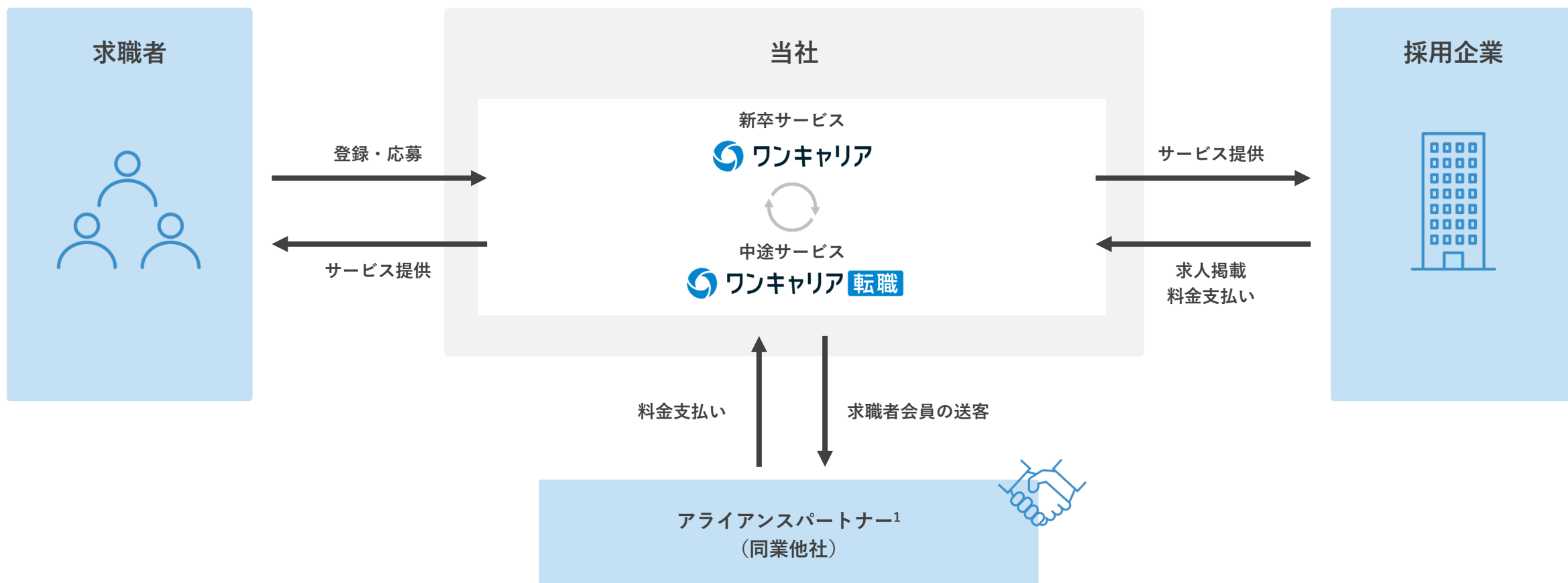
転職メディア

ワンキャリア 転職

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。



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。

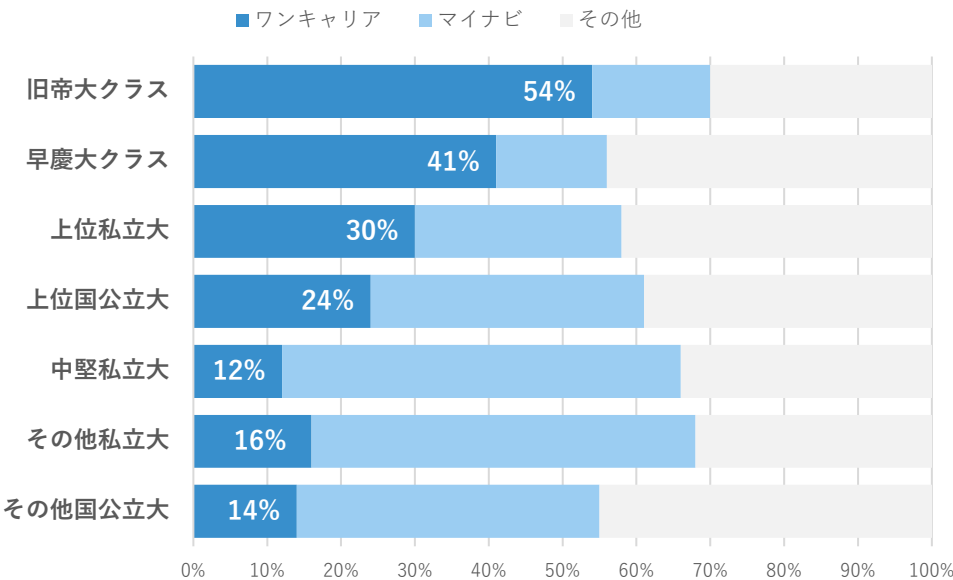
文理別：最も活用した就職サイト¹



理系学生が最も利用した就職サイト

1位

大学別：最も活用した就職サイト¹



就活生の利用率

就活生の
約3人に2人
が利用中²

東大/京大・早慶・旧帝大他³
の利用率
95%以上

1. ProFuture株式会社/HR総研
「HR総研×就活会議：2026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。
2. 「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。
3. 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。

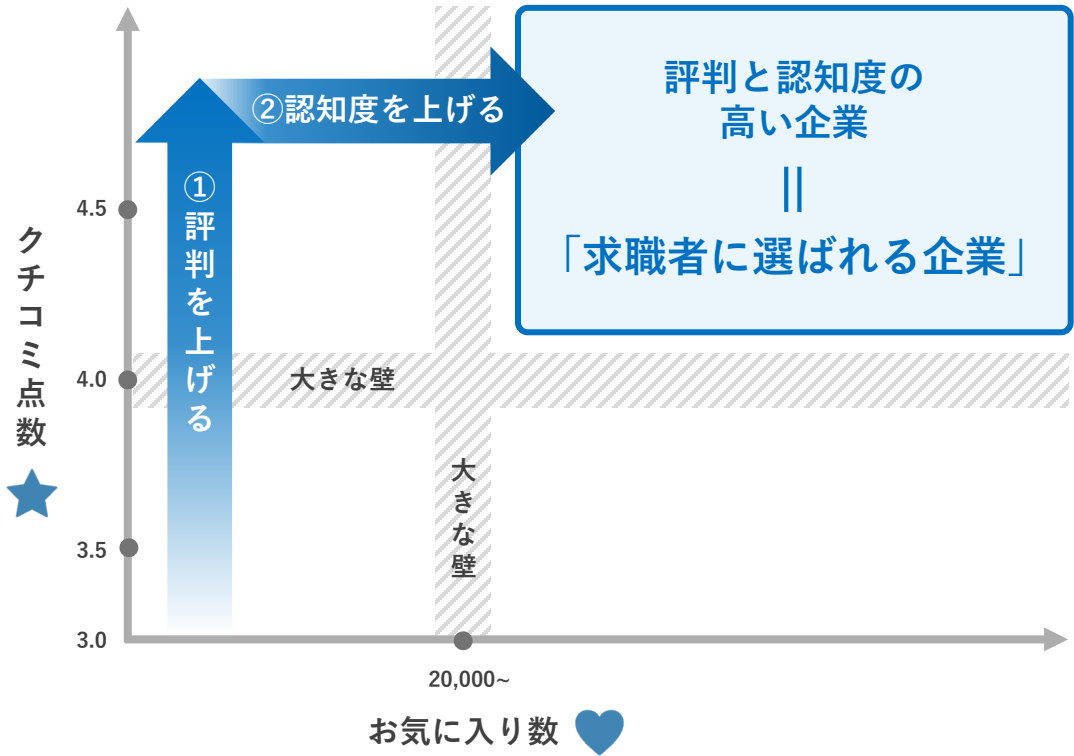
ワンキャリアが提供する新しい価値

「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



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。

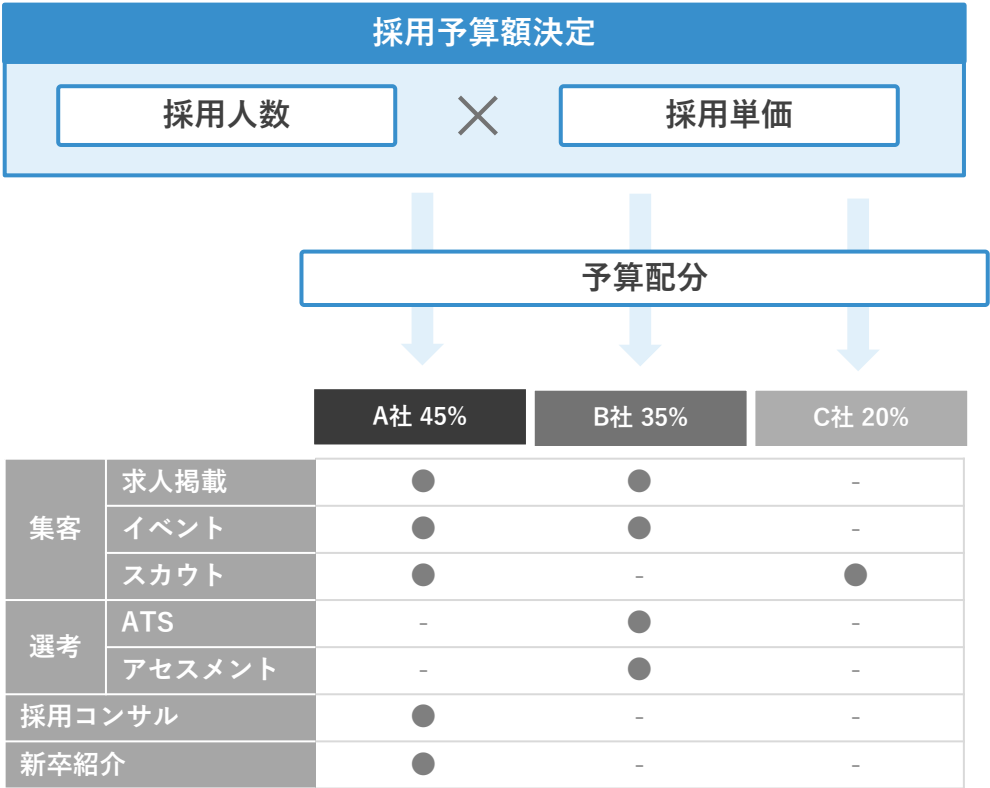
当社のサービス料金とモデルケース

| 初期費用 | | 月額 | | 成果報酬 | | 単発 | | |
|---------------|-----------------------------|------|------------------------------------|------------------|----------------------------|--------------|------------------------|--------------|
| 新卒 + 中途 | 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 |
| | 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



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、CO₂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 |
|---|-------|-----|--|
| <p>法的規制について</p> <p>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。</p> | 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。 |
| <p>情報セキュリティについて</p> <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。 |
| <p>技術革新について（AI含む）</p> <p>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。</p> | 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。 |
| <p>システム障害について</p> <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。 |
| <p>景気変動と雇用情勢について</p> <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。 |
| <p>人材の確保・育成について</p> <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。 |