



2026年8月31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 取締役執行役員 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。2026年8月13日の2026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. 2026年12月期第2四半期累計は、売上高が前年同期比+44.8%、営業利益が同+73.9%（営業利益率40.8%）と高成長・大幅増益となった。それぞれの主な要因を教えてください。

売上高と営業利益のそれぞれについて、要因を分けてご説明します。

<売上高成長（前年同期比+44.8%）の要因>

売上高の高成長の主な要因は、①主力商品の伸長と、②事業基盤の拡大の2点です。第2四半期累計の売上高は、修正後の通期連結業績予想（110億円）に対して進捗率52.8%と順調に進捗しています。

① 主力商品の伸長：求人掲載およびスカウトを中心とした主力商品が売上高を牽引しました。企業の採用活動において、求人掲載に加えてダイレクトスカウトを併用する動きが定着しており、当社サービスへの需要は堅調です。

② 事業基盤の拡大：法人取引累計社数^{*1}は前年同期比+44.0%の7,496社、累計会員数は前年同期比+411千人の2,583千人（2026年6月末時点）と拡大しており、この企業・ユーザー双方の基盤拡大が、求人掲載・スカウトをはじめとする主力商品の売上高成長を支えています。

<利益成長（営業利益 前年同期比+73.9%）の要因>

営業利益の大幅増益の主な要因は、①AI活用を含む生産性向上と、②規律あるS&M（Sales & Marketing）投資判断の2点です。なお、当社は繁忙期である第2四半期に利益が偏重する季節性があり、第2四半期累計時点で通期進捗率（76.5%）が高くなるのは例年通りの傾向です。

① 生産性向上：営業・開発・マーケティング等の全社でAI活用を推進しており、売上高の成長に対する費用の伸びを抑制しています。開発部門においては、AIモデルの使い分け等によりAI利用コストを抑制しながら開發生産性を高めており、その成果が第2四半期累計の営業利益率40.8%という実績に表れています。なお、この水準は繁忙期である第2四半期に利益が偏重する季節性を含む累計実績であり、第3四半期以降および通期において同水準の営業利益率が継続することを示すものではありません（通期連結業績予想に基づく営業利益率は28.2%です）。

② 規律あるS&M投資：費用対効果の低い施策を見直し、効率性の高いチャネルヘリソースを集中させる形で投資判断を徹底いたしました。

なお、当社の基本方針として、利益創出と中長期の成長投資のバランスを重視しています。上記の成長投資の結果、下期の四半期においては費用が前年同期比で増加し、四半期の営業利益が前年同期を下回る可能性があります。これは通期連結業績予想の達成を大前提とした計画的な成長投資によるものです。中長期的な売上高・利益の持続的な成長を最優先に、規律を持って投資判断を行います。

※1. 2026年6月末時点で当社グループと有償取引を行ったことのある法人顧客数の累計値。

Q2. 今回、通期連結業績予想を上方修正した理由は何か。

通期連結業績予想を、売上高 11,000 百万円（前回発表予想比+500 百万円、+4.8%）、営業利益 3,100 百万円（同+100 百万円、+3.3%）、EBITDA^{※1} 3,445 百万円（同+213 百万円、+6.6%）へ上方修正いたしました。修正の理由は、①ゼロワンブレイン社および事業子会社であるキッズ・コーポレーション社（以降、キッズ社）の連結子会社化に伴う業績の取り込みと、②当社既存事業が好調に推移していることの2点です。あわせて、期末配当予想を1株当たり34円から35円へ修正しています。

① キッズ社の業績取り込み：キッズ社の連結子会社化を反映し、売上高は+500 百万円の増加要因、営業利益は▲70 百万円の減少要因（広義ののれん償却額を含む）となります。なお、ゼロワンブレイン社およびキッズ社のみなし取得日は第3四半期末（2026年9月30日）とする予定であり、第3四半期は両社の貸借対照表のみを連結し、損益計算書は第4四半期（2026年10月～12月）分を当期の連結業績に取り込みます。また、キッズ社の事業には売上高・営業利益が第2四半期に偏重する季節性があるため、第4四半期分のみを取り込む当期において、業績寄与は限定的です。

② 既存事業の好調な推移：当社既存事業の好業績により、営業利益は+170 百万円の増加を見込みます。これがキッズ社の取り込みに伴う減少要因（▲70 百万円）を上回り、連結の営業利益は前回発表予想比+100 百万円（+3.3%）増の3,100 百万円となる見込みです。

なお、本取得に伴い発生するのれん等の金額およびその償却期間は、取得原価の配分（PPA）手続が完了しておらず、現時点では確定しておりません。今後、監査法人との協議を経て確定するため、上記の予想数値は変動する可能性があります。確定の結果、業績に重要な影響を及ぼす事象が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

※1. 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

Q3. 今回、増配を決定したが、その背景と今後の株主還元方針について教えてほしい。

通期連結業績予想の上方修正に伴い、配当性向 30%を目安とする配当方針および業績の動向を総合的に勘案し、期末配当予想を1株当たり34円から35円へ修正いたしました。前期実績25円に対して+40%の増配です。今後も、業績の成長に応じた増配を通じて、株主の皆様への還元を強化してまいります。

【今後の株主還元方針】

当社は、TSR（株主総利回り）の最大化を経営の重要課題と位置づけ、成長投資・株主還元・財政健全性のバランスを総合的に考慮したキャピタルアロケーションを基本方針としています。

① 成長投資：グループイン（M&A）やソフトウェア投資など、将来のキャッシュ・フロー創出力を高める成長投資への資金配分が、株価の持続的な上昇を通じて中長期的な TSR の向上に最も寄与すると考えています。

② 配当：配当性向 30%を目安とした配当を実施し、業績の成長に応じた増配を通じて利益成長を株主の皆様へ還元してまいります。

③ 財政健全性：投資と還元を継続的に支える基盤として、財政の健全性を維持します。

なお、自社株買いについては、当社株式の流動性を重要な経営課題と認識しており、実施にあたっては市場流動性への影響やインサイダー取引規制上の制約を常に考慮いたします。そのうえで、株価水準や現預金残高等を総合的に勘案し、資本効率の向上を通じて TSR の最大化に資すると判断される局面においては、機動的に実施を判断いたします。

Q 4. 2030 年の中期目標（売上高 350 億円・EBITDA^{※1} 100 億円）には、キッズ社および今後のグループイン（M&A）による寄与を含んでいるか。達成に向けたドライバーは何か。また、追加のグループイン（M&A）は検討しているか。

本中期目標には、キッズ社の影響および今後のグループイン（M&A）による寄与を含めていません。既存事業のオーガニックグロースのみで達成を見込む数値であり、新卒採用事業と中途採用事業を中心とした成長により達成を目指します。なお、本中期目標とは対象範囲が異なり、2026 年 12 月期の通期連結業績予想にはキッズ社の第 4 四半期の業績を取り込んでいます。

【中期目標におけるキッズ社・M&A の位置づけ】

キッズ社は 2026 年 12 月期第 4 四半期より連結を開始しますが、本中期目標にはその影響を含めていません。同社の連結が業績に与える影響は、2027 年 2 月に開示する予定です。なお、2026 年 12 月期の通期連結業績予想（2026 年 7 月 31 日付で修正）には、キッズ社の第 4 四半期の業績を取り込んでいます。また、追加のグループイン（M&A）も本中期目標には織り込んでいませんが、成長投資の一環として積極的に検討しています。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、各案件の検討・実行にあたっては、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いたします。新たなグループインが実現した際には、その重要性を鑑み、中期目標の修正を検討いたします。

【達成に向けたドライバーの構成】

① 新卒採用事業（既存事業）の成長：FY30 売上高 300 億円を目指します。引き続き売上高・利益の柱です。学生シェア^{※2}は約 60%（2026 年 3 月末時点）に達している一方、企業顧客側のシェア^{※3}は約 16%（2025 年 12 月末時点）であり、法人顧客数の拡大を最大の注力ポイントとして、顧客数と顧客単価の両輪で成長余地を追求してまいります。

② 中途採用事業の成長：FY30 売上高 50 億円を目指します。新卒採用事業で培った顧客基盤・ユーザー基盤を活用し、効率的に事業を拡大してまいります。

③ 資本効率を意識した成長：各年の ROE 25%以上、EBITDA マージン 25%以上を維持し、売上高と利益のバランスの取れた成長を継続いたします。

※ 1. 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

※ 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。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算出。

※ 3. 2025 年 12 月末時点で当社グループと有償取引を行った法人顧客数の累計値から算出。採用規模の母数は、株式会社フロッグ「マイナビ 2026・キャリアタス・リクナビ 2026 の掲載リスト」および当社におけるユニーク企業数から算出。

Q 5. キッズ社とのシナジー発揮に向けた今後の進め方は。

キッズ社の強固な学校ネットワークと両社の顧客基盤、当社のプロダクト開発力を組み合わせ、主に以下 3 つのシナジー創出を目指します。売上高への寄与は中長期で段階的に発現する見込みであり、短期的には PMI を通じた収益性改善と事業基盤の整備を優先いたします。

【期待されるシナジー】

① 会員基盤の拡大：キッズ社は全国約 5,000 校ある高校のうち約 3,500 校と連携しており、加えて大学・短大・専門学校約 1,500 校のネットワークを保有しています。当該学校ネットワークにより、当社が従来獲得できていなかった会員基盤（ブルーカラー・エッセンシャルワーカー領域を含む幅広い学生層）の拡大を目指します。

② ブルーカラー・エッセンシャルワーカー領域への顧客開拓：キッズ社と当社が相互に補完し合い、顧客数の拡大・顧客単価の向上を目指します。本グループインを機に、これまで開拓余地のあった介護福祉、物流、小売、飲食等のブルーカラー・エッセンシャルワーカー領域への営業活動を強化いたします。

③ 外部委託費の内製化等による収益性改善：当社の効率的なソフトウェア開発力を活かし、キッズ社の

サービス拡充を図ります。また、キッズ社が外部委託しているソフトウェア開発の内製化を推進することで、開発コストの削減と開発スピードの向上を実現し、キッズ社の収益性を改善してまいります。

【PMIのタイムライン】

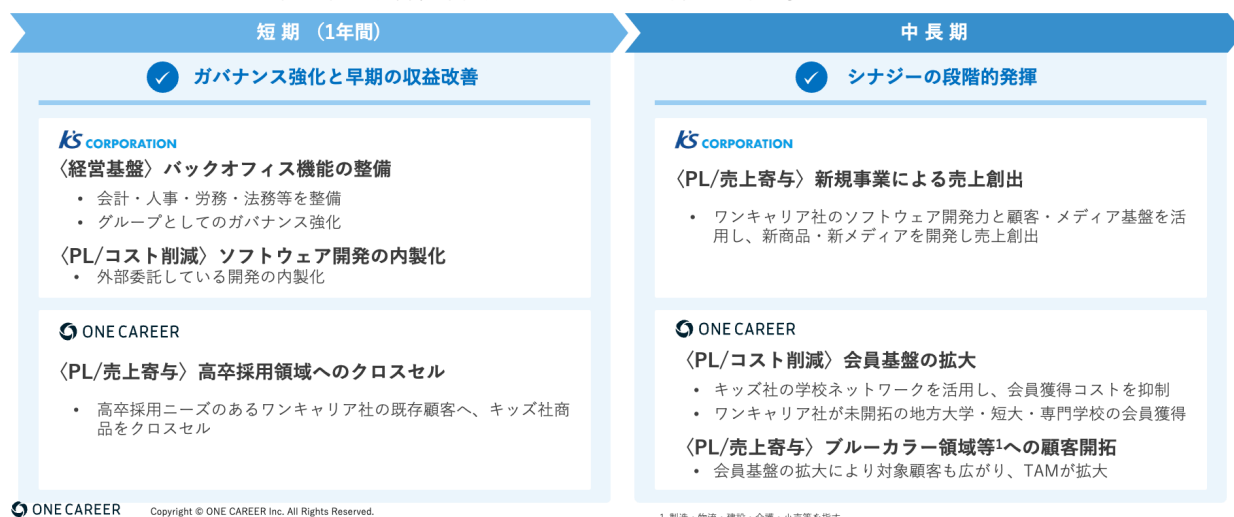
クロージング（譲渡実行）は2026年7月31日に完了しており、速やかにPMIに着手しています。PMI体制は、当社取締役が主導し、グループイン推進チームと事業部門が連携して遂行します。

1年目は、「バックオフィス機能の整備（会計・人事・労務・法務等）」「ソフトウェア開発を含む外部委託業務の内製化・効率化」「高卒採用領域に対するクロスセル」を重点施策と位置づけ、ガバナンス強化と早期の収益性改善を目指します。なお、個人情報を取り扱う領域は、品質・安全性を確保しながら段階的に移行を進めてまいります。

業績ハイライト

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。



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

1. 製造・物流・建設・介護・小売等を指す。

23

Q 6. 「GMO 顧客満足度ランキング 就活サイト」^{※1}において総合2位・2部門で第1位を獲得したが、各種外部調査・ランキングにおける当社の位置づけと、今後目指すポジションについて教えてほしい。

複数の外部調査において、学生からの支持を示す第三者評価が着実に積み上がっており、この度のGMO顧客満足度ランキングにおいても、就活サイト総合で第2位、2つの部門で第1位を新たに獲得いたしました。今後も、文理を問わず、すべての学生から最も支持される就活プラットフォームのポジション確立を目指します。

本ランキング実績は、営業活動・顧客獲得に活用してまいります。なお、当社は特定の単一調査に依存せず、複数の外部調査を多面的にモニタリングしています。

【外部調査・ランキングに対する当社の考え方】

外部調査は調査主体・対象・手法により結果が異なるため、当社は複数の外部調査および独自調査を継続的にモニタリングし、当社サービスの位置づけを多面的に把握しています。

【今後目指すポジション】

ランキングはブランド力や会員・顧客開拓に寄与する重要な要素です。しかし、その源泉にあるのは、70万件超（2026年6月末時点）のクチコミ、すなわち学生一人ひとりの就職活動の経験が積み重なった、他社には模倣できない独自の一次データと、それを磨き続けてきたサービス品質です。私たちはこれからもデータ資産の拡充とプロダクト改善に愚直に取り組み、学生・企業双方からの支持拡大を通じて、文理を問わず最も支持されるポジションを確立してまいります。

※ 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）

Q 7. AI の進化は新卒採用市場および当社事業にどのような影響を与えるか。足元で企業の採用行動に変化はあるか。

足元の企業の採用行動に大きな変化はなく、当社業績への短期的な影響は限定的です。実際に、当社グループの法人取引累計社数は前年同期比+44.0%の7,496社（2026年6月末時点）と拡大を続けており、企業の採用意欲は旺盛です。むしろ当社は、AIの進化を成長機会と捉えています。

【新卒採用市場への影響が限定的である理由】

AIの進化が新卒採用市場に与える影響が限定的と考える理由は、以下の3点です。

① **日本には強い解雇規制がある**：法的に解雇が困難な日本において、新卒採用は組織の代謝（若返り）を維持する主要な手段であり、景気や技術変化にかかわらず、企業は一定数の若手を定常的に注入し続ける必要があります。このため新卒採用の継続性は極めて高く、人員の需給調整は主にサイクルの短い中途採用側で行われます。また、新卒採用を一度中断すると、大学等との関係（パイプ）の維持や採用ブランドの再構築に大きなコストを要し、若手育成サイクルやスキル継承にも支障が生じるため、企業には採用を継続する強い動機が働きます。

② **日本の新卒採用は「ポテンシャル採用」**：欧米のようなジョブ（タスク）に紐づく採用ではなく、育成を前提とした採用であるため、AIによるタスク代替の影響を直接受けにくい構造です。むしろ、AIを使いこなす人材への需要が高まり採用要件が変化するなかで、当社プラットフォームの提供価値は一層高まります。

③ **人材不足は構造的**：2040年に日本では約1,100万人の働き手が不足する見込み^{※1}であり、AIによる代替を考慮しても、この需給バランスを覆すほどのインパクトはありません。

また、当社自身も、事業運営においてAIの活用を積極的に進めています。70万件超（2026年6月末時点）のクチコミという独自一次データとAIを掛け合わせたプロダクト価値の向上に加え、全社でのAI活用により、第2四半期累計で営業利益率40.8%という高い生産性を実現しました（繁忙期に利益が偏重する季節性を含む累計実績であり、通期の水準を示すものではありません）。当社は、今後もAIによる変化の受益者となり続けることを目指します。

※ 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）」

以 上