



2026年3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2月12日の2025年12月期通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. FY30 の中期目標で法人取引累計社数の目標が2万社とのことだが、そこまで獲得できる想定か。

目標である2万社の獲得は十分に達成可能と想定しております。2025年12月期では、1,996社を新規開拓し、当社の法人取引累計社数は前期比+46.5%の6,290社となりました。

当社のサービスは、学生シェアにおいて市場全体の62.2%（就職者数52.2万人に対し32.5万人）という高い獲得率を誇っております。一方で、市場全体の企業数（約3.8万社）に対する当社の法人取引累計社数（約6,300社）の獲得率は16.4%であり、学生シェアとの間には依然として大きなギャップが存在しております。このシェアの差こそが、当社の今後の大きな成長余地であると捉えております。

また、定性的な顧客基盤の傾向として、大規模・中規模企業は継続利用が多く安定した収益基盤として定着している一方で、小規模企業においては一定の新陳代謝が起きており、新しい企業の採用ニーズを順調に取り込みながら裾野を広げ続けるポジティブな循環が生まれております。

さらに、目標達成に向けた具体的な体制強化として、2025年7月に新規開拓専門チームを新たに組織いたしました。今後の継続的な組織拡大と、生産性向上を両輪で進めることで開拓ペースを一層加速させ、目標の2万社を達成してまいります。

Q 2. 中途採用事業はどのようなビジネスモデルか。

中途採用事業は、求人掲載、スカウト、人材紹介の3つのサービスを展開するビジネスモデルです。

当社の強みである新卒採用事業で培った強固な顧客基盤（法人取引累計社数 6,290 社）とユーザー基盤（累計会員数 2,326 千人）を、中途採用事業にも最大限活用いたします。

これにより、中途採用事業における顧客およびユーザー獲得コストをかけない「ゼロコスト」での効率的な事業運営を推進し、高収益を生み出してまいります。

Q 3. 将来的に、企業が AI を活用して求職者へダイレクトにアプローチする可能性も考えられるが、今後も顧客から選ばれ続けるプラットフォームとしての優位性は何か。

企業が AI を活用して求職者へダイレクトにアプローチすることは理論上は可能ですが、企業の採用効率の向上や最適な母集団形成の観点から、精度の高いマッチングを生み出すプラットフォームの必要性は今後も変わらないと考えております。

その点において、当社は信頼性の高い一次データと学生からの高い支持基盤という独自の強力なアセットを有しており、これが優位性になると考えております。

AI 時代においてもこれらの強みを最大限に活かし、企業と求職者双方に確かな価値を提供し続けることで、引き続き顧客から選ばれ続けるプラットフォームを目指してまいります。

Q 4. AI の台頭により、一部企業で採用を抑制する動きが報じられている。今後の採用市場の変動を踏まえ業績への影響をどのように考えているか。

AI を背景とした採用市場の変動について、当社の業績へのネガティブな影響は限定的であり、むしろ機会であると考えております。

一部の企業において AI 活用による採用抑制の動きが見受けられますが、日本国内は構造的な労働力不足（※2040 年に向けて約 1,100 万人不足）を背景に人材需給が引き続き非常にタイトな状況にあり、年間約 50 万人が就職する市場規模（TAM）は堅調に推移する想定です。

むしろ、AI の普及に伴う人材要件のシフトなど、採用市場の構成の変化が起きうると捉えております。当社は特定の業界に依存しない幅広い顧客ポートフォリオを有しております。これにより、採用市場の変化によるリスクを適切に分散し、新たなニーズを捉えて事業成長に繋げることが可能です。

今後も市場の変化に柔軟に対応し、新たな成長機会と捉え、持続的な事業成長へ繋げてまいります。

※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）」

<https://www.works-i.com/research/report/item/forecast2040.pdf>

Q 5. 今回のキッズ・コーポレーション社（以下、キッズ社）のグループインで見込まれるシナジーは何か。

キッズ社の強固な学校ネットワークのさらなる価値向上と両社の顧客基盤の相互補完により、グループ全体でのシナジー発揮を目指します。

1つ目は、キッズ社が保有する1,500校に及ぶ、全国の大学・短大・専門学校ネットワークとの連携により、ワンキャリア社が従来獲得できていなかった会員基盤の拡大を目指します。

2つ目は、キッズ社とワンキャリア社が相互に補完しあい、顧客数の拡大・顧客単価の向上を目指します。具体的には、ワンキャリア社はキッズ社のアセットを活用することで、業界・エリアを強化し、売上拡大を実現します。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、飲食等への営業活動を強化します。また、キッズ社においても、ワンキャリア社の顧客基盤を活かし、売上拡大を図ります。

3つ目に、ワンキャリア社が効率的なソフトウェア開発をすることで、キッズ社のサービス拡充を図ります。

上記の事業シナジーの最大化を目指す土台として、ガバナンス強化を図り、強固な経営基盤を構築します。

Q 6. 取得価額や、バリュエーションの目線（EV/EBITDA 倍率）はどの程度か。

取得価額は第三者機関の評価額を基準とし、EV/調整後 EBITDA※ 倍率が5倍の適正価格で取得しております。

また、当社が定めるグループインの財務規律である「EV/EBITDA=5倍以下目安」「のれん/純資産 50%未満」「1件当たりの買収額上限は当社時価総額の15%以内」の基準内での取得となっております。

※調整後 EBITDA は 2025 年 3 月期実績ベースの調整前 EBITDA（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、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。

以上