

ホリスティック企業レポート ワンキャリア 4377 東証グロース

アップデート・レポート
2023年9月1日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20230829

ワンキャリア(4377 東証グロース)

発行日:2023/9/1

採用活動・業務のDX化を支援するキャリアデータプラットフォーム事業を展開 運営メディアの会員数、提供サービスの取引社数ともに増加し業績拡大が続く

> 要旨

◆ 事業内容

・ワンキャリア(以下、同社)は、求職者には新卒採用支援メディア「ONE CAREER」及び中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」によって就職活動の体験情報、企業の求人広告やインターンシップの募集など多様な情報を提供して就職活動を支援している。採用する企業には「ONE CAREER」への求人広告掲載、オンライン説明会の配信、応募者の採用管理などが可能となるクラウド型サービスのワンキャリアクラウドを提供している。

◆ 23年12月期上期決算の概要

・23/12期第2四半期累計期間の売上高は前年同期比45.2%増の2,183百万円、営業利益は同50.9%増の741百万円であった。取引社数の増加とともに増収が続き、人件費や広告宣伝費などの増加があったものの大幅な増益となった。

◆ 23年12月期の業績予想

・23/12期の会社計画は期初予想通り、売上高が前期比41.9%増の4,030百万円、営業利益が同31.5%増の814百万円である。上期の営業利益の進捗率が高い一方、通期の利益計画を据え置いたのは、成長に向けた投資を第3四半期以降で実施するためとしている。
・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、上期実績を踏まえ、売上高予想は据え置いたが、利益予想は増額修正した。

◆ 今後の事業戦略

・同社は、営業活動や広告宣伝の強化、ワンキャリアクラウドの機能拡張、中途採用サービスの効率的な拡大などに注力し、持続的な事業規模拡大を目指す考えを示している。
・当センターでは、同社が営業人員の拡充による営業活動の強化や広告宣伝の実施、ワンキャリアクラウドの機能拡張により取引社数を増加していくことは可能と考えている。

アナリスト:佐々木 加奈

+81(0)3-6812-2521

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

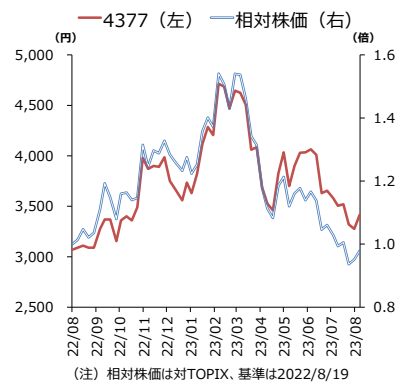
	2023/8/25
株価(円)	3,415
発行済株式数(株)	5,766,000
時価総額(百万円)	19,691

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	44.1	28.7	21.2
PBR(倍)	8.6	6.6	5.0
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-5.1	-13.9	13.9
対TOPIX(%)	-2.8	-19.0	-1.3

【株価チャート】



【4377 ワンキャリア 業種:情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/12	1,951	46.6	422	5.2×	393	5.4×	268	3.9×	51.9	321.0	0.0
2022/12	2,839	45.5	619	46.6	622	58.1	446	66.3	77.4	398.4	0.0
2023/12 CE	4,030	41.9	814	31.5	814	30.9	579	30.0	100.7	-	0.0
2023/12 E	4,038	42.2	982	58.6	982	57.9	687	54.0	119.1	517.2	0.0
2024/12 E	5,399	33.7	1,328	35.2	1,328	35.2	929	35.2	161.1	678.3	0.0
2025/12 E	6,653	23.2	1,656	24.7	1,656	24.7	1,159	24.8	201.0	879.3	0.0

(注) CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想、単体ベース

アップデート・レポート

2/15

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

注1) DX

Digital Transformation の略称で、デジタル技術を活用して企業のシステムやビジネスモデルの付加価値を高め、利益や生産性の向上を図ること

◆ キャリアデータプラットフォーム事業の単一セグメント

ワンキャリア（以下、同社）は、「人の数だけ、キャリアをつくる。」をミッションに掲げ、求職者と求人企業に対して様々なキャリアデータ（図表1）を提供して求職者の就職活動を支援するとともに、企業の採用活動や人事業務のDX^{※1}化推進を支援するキャリアデータプラットフォーム事業を行っている。

【図表1】キャリアデータの内容

求職者に関するキャリアデータ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 求職者がどのような企業について、閲覧/お気に入り登録/エントリー/内定したかといった行動情報 ◆ 求職者がどの企業からどういった動機で転職したかという転職履歴情報（中途採用領域）
企業に関するキャリアデータ	<ul style="list-style-type: none"> ◆ エントリーシートや面接の質問事項や実施時期、インターンシップの内容や実施概要など、企業の採用活動・選考の内容に関する情報 ◆ 企業の説明会や選考活動に対する感想や評判といった求職者からの評価

(出所) ワンキャリア有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

同社の事業は、キャリアデータプラットフォーム事業の単一セグメントであるが、売上高は採用DX支援サービス、マーケティングアライアンス、その他に分けて開示されており、採用DX支援サービスが22/12期の売上高の84.2%を占めている（図表2）。

【図表2】サービス別の売上高

	20/12期		21/12期		22/12期	
	売上高 (百万円)	構成比	売上高 (百万円)	構成比	売上高 (百万円)	構成比
採用DX支援サービス	1,127	84.7%	1,683	86.3%	2,392	84.2%
マーケティングアライアンス	200	15.0%	261	13.4%	366	12.9%
その他	3	0.2%	6	0.3%	81	2.9%
合計	1,330	100.0%	1,951	100.0%	2,839	100.0%

(注) 端数処理の関係で合計と必ずしも一致しない

(出所) ワンキャリア有価証券届出書、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 採用DX支援サービス

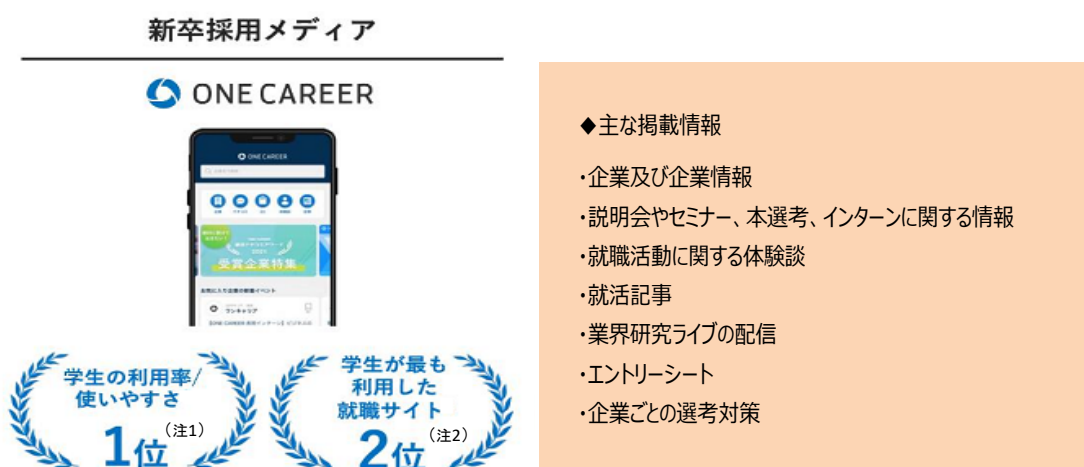
採用DX支援サービスでは、キャリアデータを活用した1) 求人メディアの運営とワンキャリアクラウドの提供、2) 採用ソリューションの提供を行っている。

1) 求人メディアの運営とワンキャリアクラウドの提供

同社が運営する新卒採用支援メディア「ONE CAREER」は、求職者か

ら投稿される就職活動の体験情報、会社説明会や選考の内容、採用スケジュール、面接の際の雰囲気や質問の内容といった情報をパソコンやスマートフォンなどで閲覧することができるメディアである(図表3)。会員登録した新卒求職者は無料で利用することができる。体験情報の他に、編集チームが作成した就職活動に役立つコンテンツ(業界研究や適性検査対策特集、企業ランキングなど)も豊富に掲載している。

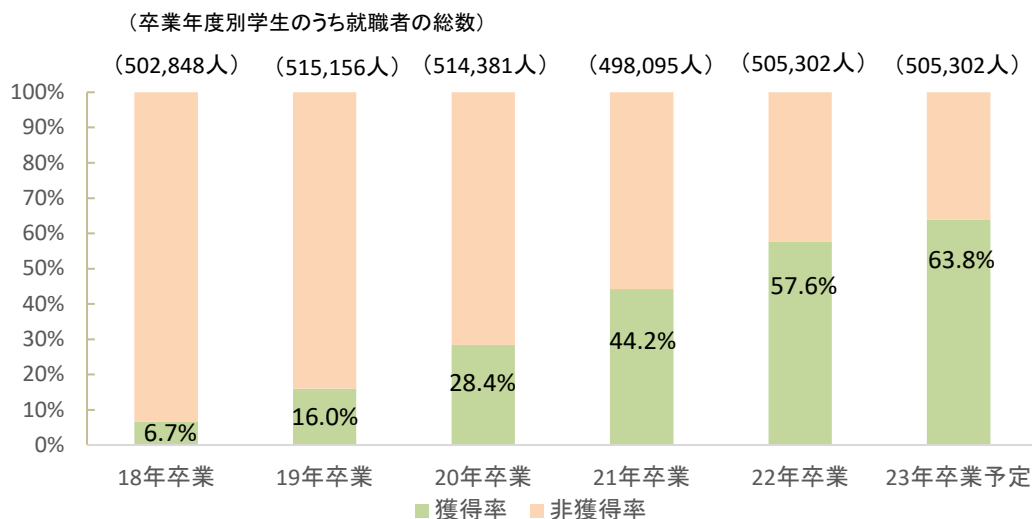
【図表3】運営する新卒採用メディア



(注) 1. NewsPicks 発表「【図解】20 サービスを徹底比較。本当に役立つ「就活サイト」一覧」
 2. 「HR 総研×楽天みん就：2023 年卒学生の就職活動動向調査 結果報告【就職活動編】」
 (出所) ワンキャリア決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

「ONE CAREER」の会員数は年々増加しており、23 年 6 月末時点で 149 万人となっている(全ての卒業年度の会員を含む)。大学及び大学院を卒業して就職した総数に占める会員の割合も上昇しており、22 年卒業では 57.6%、23 年の総数は未公表のため、22 年に大学及び大学院を卒業した就職者数と同じと仮定した場合の 23 年卒業予定の会員の割合(22 年 12 月末時点の数値で算出)は 63.8%となっている(図表 4)。

【 図表 4 】 新卒採用領域における会員獲得率



(注) 各年に大学もしくは大学院を卒業するユーザーの、卒業年度別学生の総数に対するシェア率。但し、23年卒業予定のユーザーのシェアは、22年末時点までに同社サービスを利用したユーザー数により算出している。また、卒業年度別学生の総数は、22年卒業学生数までは文部科学省発表「令和4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、23年は22年と同値を採用している

(出所) ワンキャリア有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

企業に対しては、人材採用に特化したクラウド型サービスであるワンキャリアクラウドの諸機能により、「ONE CAREER」への会社情報や求人広告の掲載、オンライン動画説明会の配信、応募者の管理などのサービスを提供している。

2) 採用ソリューションの提供

蓄積したキャリアデータを活用して企業の人事担当者に対して、新卒採用業務を支援するサービスである。具体的には、企業向けの採用コンサルティングやワンキャリアクラウドの採用計画機能を使った採用活動計画の立案支援などを行っている。尚、23年6月末時点ではワンキャリアクラウドの採用計画機能は全ての法人顧客に無償で提供されているが、今後は機能を拡張して有償化することを予定している。

◆ マーケティングアライアンス、その他

マーケティングアライアンスは、リクルートホールディングス(6098 東証プライム)の子会社であるリクルートが提供する「リクナビ」など、他社の運営する就職情報サイトに「ONE CAREER」の登録会員を送客し、送客先で登録された場合に収益を得る成果報酬型のサービスである。

その他は21年6月から開始した中途採用事業で、中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」への求人広告の掲載や、企業への人材紹介を行っている。

> ビジネスモデル

◆ 情報の提供により採用のミスマッチ回避を図る

同社は、求職者には新卒採用支援メディア「ONE CAREER」及び中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」により、採用側の企業にはクラウド型サービスであるワンキャリアクラウドにより、それぞれの意思決定に必要なキャリアデータを提供することで「知っていれば避けられた」採用のミスマッチを回避し、誰もが自由に最適な仕事を選べる社会の実現を目指している。

◆ 事業展開とともにデータの蓄積が進む仕組み

同社が保有するキャリアデータには、50万件超の求職者の体験情報と1万社超^{注2}の企業に関する情報が蓄積されており、求職者にとっては就職先選定や就職活動をする際の重要な情報源となる。企業にとっては、他社の採用方針や採用活動、自社の採用活動に対する求職者の評価などを把握することができ、採用活動を円滑に進めるために役立つ情報源となっている。また、データを活用して採用計画の策定から求人広告掲載、採用管理等の一連の業務を効率的に行うことが可能なため、採用業務の効率化、DX化を進めたい求人企業にとって、豊富なデータを活用出来るワンキャリアクラウドの利用価値は高い。

「ONE CAREER」の会員数増加と比例してデータの蓄積が進んでおり、同社は蓄積したデータの質・量により他社との差別化を図るとともに自社分析や競合分析といった独自の機能を提供して業界内での優位性を高めている。同社は、こうした仕組みを構築し、データを活用した事業展開をしていることが強みと考えている。

◆ パッケージプランにオプション利用料が加わる料金体系

ワンキャリアクラウドの料金体系は、求人広告の掲載やイベントへの参加募集などを行うことができるパッケージプランに、動画配信などのオプション利用料が加わるかたちとなっている。採用人数の多い企業向けのスタンダードプランは、初期費用が30万円、月額利用料が30万円、採用人数が少ない企業向けのライトプランは初期費用30万円、月額利用料10万円となっている。同社の顧客は採用人数の多い大手企業の比率が高く、スタンダードプランの利用が多い模様である。

オプションとして提供されているオンライン動画説明会には、1社の会社説明をライブ配信する「ONE CAREER LIVE」、複数の企業が参

注2) 1万社超

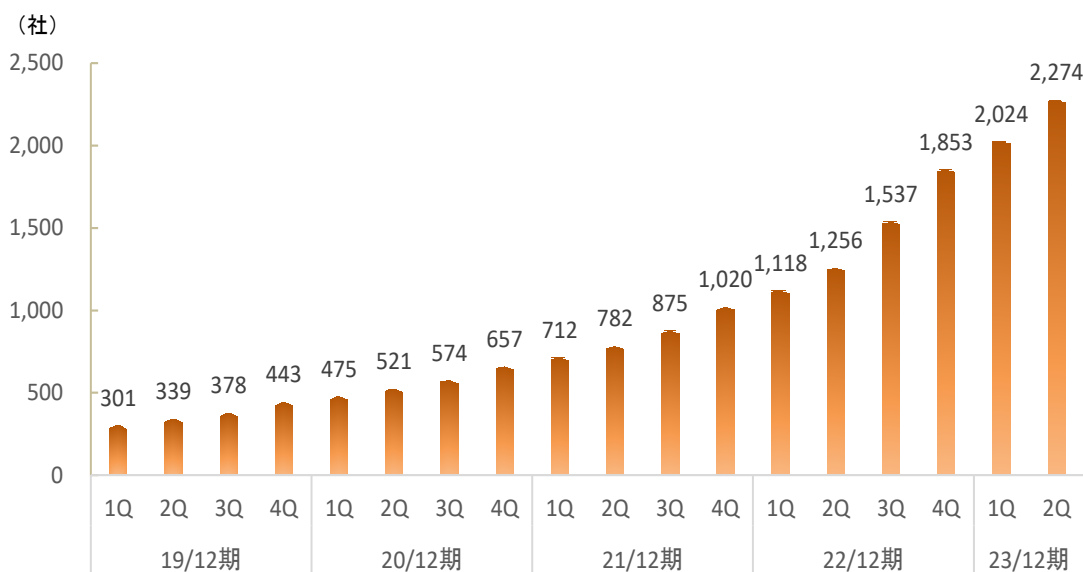
「ONE CAREER」に採用活動に関する体験情報などのキャリアデータが1件以上登録されている企業数、21年末の数値で22年末の数値は開示なし

加する合同企業説明会をライブ配信する「ONE CAREER SUPER LIVE」がある。いずれもプロの司会者を交え、動画撮影専用のスタジオでプロカメラマンが撮影・編集する高品質な動画コンテンツとなっており、配信料は1枠100万円からである。生配信後にはYouTube上にアーカイブ動画が掲載されるため、多くの学生へのアプローチが可能となっている。

「ONE CAREER」の会員数増加とともにワンキャリアクラウドの利用企業数も増加しており、取引社数(各事業年度に同社と有償取引を行った法人顧客数)は19/12期が362社、20/12期が495社、21/12期が796社、22/12期が1,491社となっている。同社と有償取引を行ったことのある法人顧客は23年6月末時点で累計2,274社に達している(図表5)。

利用企業の業種はIT・通信、商社、金融、小売、メーカー、不動産・建設、広告・マスコミなど多様である。

【図表5】累計取引社数の推移



(出所) ワンキャリア有価証券届出書、有価証券報告書、決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源(強み、弱み)、および外部環境(機会、脅威)は、図表6のようにまとめられる。

【 図表 6 】 SWOT 分析

<p>強み (Strength)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・拡大するHRテクノロジー^(注)分野で、企業の採用業務効率化に貢献する様々なサービスを提供していること ・求職者に有用なデータを掲載する「ONE CAREER」を運用し、多くの会員を擁していること ・ワンキャリアクラウドの導入企業が規模や業種を問わず広がっていること
<p>弱み (Weakness)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・特定人物(代表取締役社長)への依存度が高い事業運営 ・事業規模が小さいこと ・収益の大部分を採用DX支援サービスが占めていること
<p>機会 (Opportunity)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新規サービスの開発による事業規模拡大の可能性があること ・HRテクノロジー市場の中期的な拡大が見込まれること ・上場による人材確保の容易化や知名度向上による取引企業獲得の容易化
<p>脅威 (Threat)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・事業モデルや提供サービスを模倣される可能性があること ・競合先の増加による事業環境の悪化 ・プログラム不良や不正アクセス、自然災害などによりシステムの安定稼働に支障が出る可能性があること

(注) HR (Human Resources) テクノロジーとは、クラウドや人工知能 (AI)、ビッグデータ解析などの最先端テクノロジーを活用して採用、教育、評価、労務管理といった人事関連業務を効率化するサービスのこと
(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉はプラットフォーム運営ノウハウなどにある
同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表7に示し、KPIの数値をアップデートした。

知的資本の源泉は、「ONE CAREER」及び「ONE CAREER PLUS」の会員やワンキャリアクラウド利用企業といった関係資本や、保有するキャリアデータやそれを活かした事業展開のノウハウなどにあると考えられる。

【 図表 7 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値	
関係資本	ユーザー (「ONE CAREER」会員) (「ONE CAREER PLUS」会員)	・会員数	1,490千人 ※23年6月末時点	
		・新卒採用領域における会員獲得率	63.8% (2023年卒業予定)	
		・会員数	非開示	
	クライアント	・求人企業 (ワンキャリアクラウド利用企業)	・累計取引社数(期末時点)	2,274社 ※23年6月末時点
			・年間取引社数	1,491社
			・利用企業の業種	IT、通信、商社、小売など
			・利用企業の規模	小規模企業から大規模企業まで
	ブランド	・新卒採用支援メディア「ONE CAREER」 ・中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」	・運営開始	13年12月
			・運営開始	21年6月
	ネットワーク	・アライアンスパートナー (「ONE CAREER」会員の送客先)	・「リクナビ」など ・マーケティングアライアンスの売上高	特になし 366百万円
組織資本	プロセス	・求職者に就職支援サービスを提供	・企業が過去に行った会社説明会や選考の内容、採用スケジュールなどの情報を提供	
		・求人企業に採用支援サービスを提供	・求人掲載機能や会社説明会の配信、記事広告の掲載など	
	知的財産 ノウハウ	・求職者、求人企業に関するキャリアデータを蓄積 (会員、利用企業の増加に伴いデータ蓄積が進む)	・保有するキャリアデータ	新卒採用領域のキャリアデータ 50万件超
		・蓄積されたノウハウ	・「ONE CAREER」の運営開始以来10年間で蓄積したノウハウ	特になし
		・代表取締役社長がデータを活用した採用支援ビジネスに関する豊富な知識と経験を有する	・13年に「ONE CAREER」の運営を開始	特になし
人的資本	経営陣	・ビジネスモデルを確立し、成長を牽引する創業者	・在任期間	8年 ※23年6月末時点
	従業員	・新卒採用、中途採用とも積極的に進め、従業員数が増加 ・各人がパフォーマンスを発揮できるような社内制度設計	・従業員数	120名(前期末から43名増加)
			・平均年齢	29.2歳
			・平均勤続年数	1.9年
		・インセンティブ	・半年をワンサイクルとして評価・昇給 ・様々なスキルトレーニングを実施 ・ストックオプション制度を導入	年2回実施 特になし 特になし

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は22/12期か22/12期末のものとする

(出所) ワンキャリア有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

➤ 決算概要

◆ 23年12月期上期決算概要

23/12期第2四半期累計期間(以下、上期)の売上高は前年同期比45.2%増の2,183百万円、営業利益は同50.9%増の741百万円、経常利益は同50.5%増742百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は同53.3%増の528百万円であった(図表8)。

新規取引企業を安定的に獲得し、累計取引社数が22/12期上期末の1,256社から2,274社に増加したことが増収につながった。売上原価が前年同期比15.2%増加したものの、増収率を下回り売上総利益率は同3.9%ポイント改善の85.2%となった。一方、増員に伴う人件費(給料及び手当)の増加、積極的な展示会出展やWeb広告の実施による広告宣伝費の増加により販売費及び一般管理費(以下、販管費)は同53.0%増加し、販管費率は同2.6%ポイント悪化の51.2%となった。結果として、営業利益は同50.9%増益となり、営業利益率は同1.2%ポイント改善の33.9%となった。

同社は上期計画を公表していないため、期初に公表した通期計画(売上高 4,030 百万円、営業利益 814 百万円)に対する進捗率を見てみると、売上高で 54.2%、営業利益で 91.1%となっている。

【 図表 8 】 23 年 12 月期上期決算概要

(単位:百万円)

	22/12期 通期実績	22/12期 上期実績	23/12期 上期実績 (A)	前年同期比	23/12期 会社計画 (B)	進捗率 (A) / (B)
売上高	2,839	1,503	2,183	45.2%	4,030	54.2%
採用DX支援サービス	2,391	-	-	-	-	-
マーケティングアライアンス	366	-	-	-	-	-
その他	82	-	-	-	-	-
売上総利益	2,234	1,222	1,859	52.1%	-	-
売上総利益率	78.7%	81.3%	85.2%	-	-	-
販売費及び一般管理費	1,615	731	1,118	53.0%	-	-
販管費率	56.9%	48.6%	51.2%	-	-	-
営業利益	619	491	741	50.9%	814	91.1%
営業利益率	21.8%	32.7%	33.9%	-	20.2%	-
経常利益	622	493	742	50.5%	814	91.1%
経常利益率	21.9%	32.8%	34.0%	-	20.2%	-
当期(四半期)純利益	446	344	528	53.3%	579	91.2%

(注)単体ベース

(出所)ワンキャリア決算短信及び決算説明資料を基に証券リサーチセンター作成

> 今後の事業戦略

◆ 取引社数の更なる増加による事業規模の拡大を目指す

同社は取引社数の増加による持続的な事業規模の拡大を目指し、1) 営業活動や広告宣伝の強化、2) ワンキャリアクラウドの機能拡張などに注力していく考えである。また、「ONE CAREER」と、「ONE CAREER PLUS」の連携により、3) 中途採用サービスの効率的な拡大を進める考えを示している。

1) 営業活動や広告宣伝の強化

同社は、採用人数 51 名以上の企業を大規模企業、11 名～50 名を中規模企業、10 名以下を小規模企業と分類し、全国の大規模企業から小規模企業まで 3 万 2 千社超がワンキャリアクラウド提供の対象になると考えている(人材業界向け情報提供会社フロッグの「リクナビ 2022・マイナビ 2022 の掲載リスト」から同社が算出した企業数)。現状の取引社数(23 年 6 月末時点の累計取引社数は 2,274 社)を考慮すると開拓余地は大きく、企業の採用規模に応じたアプローチを強化して取引社数の増加を図る考えを示している。

大規模・中規模企業については、営業人員の拡充による営業活動の強化やパートナーとの連携強化を進めることで、取引社数を増やしていく方針である。パートナーとは新卒採用に問題を抱えている企業に同社のサービスを紹介してもらい、成約に至った場合に手数料を支払うパートナー制度に参加する企業のことである。営業人員を中心とした採用は順調に進んでおり、23年6月末は22年12月末より27名増員している。

小規模企業については、Web 広告の実施、展示会への出展、イベントや自社セミナーの開催などでアピールを強化し、効率的な獲得を進める方針である。23/12 期上期は動画 CM の放映や「ONE CAREER 就活クチュミアワード 2023 特別イベント」といったイベントなどを積極的に行っている。

2) ワンキャリアクラウドの機能拡張

ワンキャリアクラウドは、現在は採用プロセスにおける集客領域で機能を提供しており、従来の機能である採用計画、オンラインイベント、求人掲載、採用コンサルに加え、22年2月にスカウト機能をリリースしている。今後は、採用プロセスにおける応募者管理領域、入社後の人事・労務管理領域にも機能を拡張する考えで、応募者管理システムは23/12 期中の提供開始を予定している。

3) 中途採用サービスの効率的な拡大

「ONE CAREER」を利用した会員が転職の際に「ONE CAREER PLUS」を利用する流れを作る、求人企業に対して新卒採用から中途採用までトータルでサービス提供を行う、両サイトでコンテンツを共有するといった施策により、「ONE CAREER PLUS」の効率的な拡大を図る考えである。

> 業績予想

◆ 23年12月期も増収増益を見込む会社計画

同社は23/12 期について期初計画を据え置いており、売上高 4,030 百万円（前期比 41.9%増）、営業利益 814 百万円（同 31.5%増）、経常利益 814 百万円（同 30.9%増）、当期純利益 579 百万円（同 30.0%増）と予想している。

売上高については、Web 広告出稿の増加及び営業担当の増員により取引社数が増加し、主力の採用 DX 支援サービスの売上高が増加することで前期比 41.9%増を見込んでいる。尚、取引社数の想定などについては開示していない。

システム開発に係る労務費の増加、広告宣伝活動の強化による広告宣伝費の増加、増員に伴う人件費の増加、増床に伴う地代家賃の増加を見込み、営業利益率は前期比 1.6%ポイント悪化の 20.2%と見込んでいる。

上期の営業利益の進捗率が高い一方、通期の利益計画を据え置いたのは、来期以降の成長に向けた投資を第 3 四半期以降で実施するためとしている。

同社は、成長重視の投資を優先させるという判断から、無配を継続しており、23/12 期についても無配の予定である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：23 年 12 月期

証券リサーチセンター（以下、当センター）では、上期実績及び同社の取り組みを踏まえ、23/12 期業績予想について売上高は据え置き、営業利益以下を増額修正した。売上高は前期比 42.2%増の 4,038 百万円、営業利益は同 58.6%増の 982 百万円、経常利益は同 57.9%増の 982 百万円、当期純利益は同 54.0%増の 687 百万円と予想する（図表 9）。

前回予想からの主な変更点は、外注費の抑制による売上総利益率の改善（78.5%→82.2%）、販管費の微修正（7 百万円の減額）で、結果として営業利益を 157 百万円増額している。外注費の抑制を見込む要因は、これまで外注していたイベント開催に係る作業を増員により社員で賄えるようになってきていることや、システム開発の内製化が進んでいることである。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) 下期の売上高は前年同期比 38.8%増の 1,854 百万円と予想した。内訳は、採用 DX 支援サービスが 1,610 百万円（前年同期の当センター推計値比 43.1%増）、マーケティングアライアンスが 191 百万円（同 10.4%増）、その他が 53 百万円（同 35.9%増）である。

通期では売上高 4,038 百万円、内訳は採用 DX 支援サービスが 3,500 百万円（前期比 46.3%増）、マーケティングアライアンスが 418 百万円（同 14.2%増）、その他が 120 百万円（同 48.1%増）と予想した。

23/12 期の取引社数は 22/12 期から 400 社増加の 1,891 社、期末時点の「ONE CAREER」会員数は 22/12 期末より 300 千人増加の 1,570 千人となり、会員数の 10%程度がマーケティングアライアンスの送客数になると予想した。その他は、「ONE CAREER PLUS」への求人広告掲載

企業数の増加による増収を予想した。

2) イベント開催に係る外注費の抑制が進んでいることから下期の売上総利益率は前年同期比 3.0%ポイント改善の 78.8%、通期では前期比 3.5%ポイント改善の 82.2%と予想した。

3) 増員に伴う人件費の増加、Web 広告出稿を積極化することに伴う広告宣伝費の増加を売上増で吸収して下期の販管費率は前年同期比 0.4%ポイント改善の 65.8%、通期では上期の影響により前期比 1.0%ポイント悪化の 57.9%と予想した。期末従業員数は 22/12 期末より 40 名増加の 160 人、人件費(給料及び手当)は 22/12 期より 367 百万円増加の 950 百万円、広告宣伝費は同 72 百万円増加の 330 百万円と予想した。

【 図表 9 】証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

	21/12	22/12	23/12CE	23/12E (前回)	23/12E	24/12E (前回)	24/12E	25/12E (前回)	25/12E
損益計算書									
売上高	1,951	2,839	4,030	4,038	4,038	5,399	5,399	6,653	6,653
前期比	46.6%	45.5%	41.9%	42.2%	42.2%	33.7%	33.7%	23.2%	23.2%
採用DX支援サービス	1,683	2,392	-	3,500	3,500	4,751	4,751	5,880	5,880
マーケティングアライアンス	261	366	-	418	418	468	468	553	553
その他	6	81	-	120	120	180	180	220	220
売上原価	438	605	-	869	719	1,150	956	1,404	1,171
前期比	27.2%	38.0%	-	43.6%	18.8%	32.3%	32.9%	22.1%	22.5%
労務費	127	183	-	267	267	350	350	425	425
外注費	265	342	-	488	380	647	550	791	650
売上総利益	1,513	2,234	-	3,169	3,319	4,249	4,443	5,249	5,482
前期比	53.4%	47.7%	-	41.9%	48.6%	34.1%	33.9%	23.5%	23.4%
売上総利益率	77.5%	78.7%	-	78.5%	82.2%	78.7%	82.3%	78.9%	82.4%
販売費及び一般管理費	1,090	1,615	-	2,344	2,337	3,126	3,115	3,839	3,826
販管費率	55.9%	56.9%	-	58.0%	57.9%	57.9%	57.7%	57.7%	57.5%
営業利益	422	619	814	825	982	1,123	1,328	1,410	1,656
前期比	5.2x	46.6%	31.5%	33.3%	58.6%	36.1%	35.2%	25.6%	24.7%
営業利益率	21.6%	21.8%	20.2%	20.4%	24.3%	20.8%	24.6%	21.2%	24.9%
経常利益	393	622	814	825	982	1,123	1,328	1,410	1,656
前期比	5.4x	58.1%	30.9%	32.6%	57.9%	36.1%	35.2%	25.6%	24.7%
経常利益率	20.2%	21.9%	20.2%	20.4%	24.3%	20.8%	24.6%	21.2%	24.9%
当期純利益	268	446	579	583	687	786	929	987	1,159
前期比	3.9x	66.3%	30.0%	30.7%	54.0%	34.8%	35.2%	25.6%	24.8%

◇期末従業員数、年間取引社数、「ONE CAREER」の会員数など

	21/12	22/12	23/12CE	23/12E (前回)	23/12E	24/12E (前回)	24/12E	12/12E (前回)	25/12E
期末従業員数 (人)	77	120	-	160	160	200	200	240	240
取引社数 (社)	796	1,491	-	1,891	1,891	2,291	2,291	2,691	2,691
平均単価 (百万円)	-	-	-	1.9	1.9	2.1	2.1	2.2	2.2
「ONE CAREER」会員数 (千人)	971	1,270	-	1,570	1,570	1,870	1,870	2,170	2,170
送客数 (千人)	-	-	-	157	157	187	187	217	217
平均単価 (千円)	-	-	-	2.7	2.7	2.5	2.5	2.6	2.6
「ONE CAREER PLUS」取引社数 (社)	-	-	-	70	70	106	106	130	130
平均単価 (百万円)	-	-	-	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想、単体ベース
(出所)ワンキャリア決算短信、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

> 中期業績予想**◆ 24年12月期業績予想**

当センターでは、24/12期の業績予想についても売上高は据え置き、イベント開催に係る作業を自社で行うことやシステム開発の内製化の効果で外注費が抑制されることによる売上総利益率の改善(78.7%→82.3%)と販管費の微修正(11百万円の減額)により営業利益を205百万円増額している。24/12期の売上高は前期比33.7%増の5,399百万円、営業利益は同35.2%増の1,328百万円と予想する。

取引社数は2,291社(23/12期より400社増加)、平均単価は前期比10%程度の上昇を想定し、DX支援サービスの売上高は4,751百万円(前期比35.7%増)、「ONE CAREER」の期末時点の会員数は1,870千人(23/12期末より300千人増加)、その10%程度が送客数と想定し、マーケティングアライアンスの売上高は468百万円(前期比12.0%増)、「ONE CAREER PLUS」の求人広告掲載企業数の増加に伴いその他の売上高は180百万円(同50.0%増)と予想した。

増収による固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比0.1%ポイント改善の82.3%、人件費(給料及び手当)や広告宣伝費の増加を増収で吸収して販管費率は同0.2%ポイントの改善の57.7%と予想した。期末社員数は200名(23/12期末より40名増加)、人件費(給料及び手当)は1,200百万円(前期比26.3%増)、広告宣伝費は430百万円(同30.3%増)と予想した。

◆ 25年12月期業績予想

24/12期の業績予想についても売上高は据え置き、イベント開催に係る作業を自社で行うことやシステム開発の内製化の効果で外注費が抑制されることによる売上総利益率の改善(78.9%→82.4%)と販管費の微修正(13百万円の減額)により営業利益を246百万円増額している。25/12期の売上高は前期比23.2%増の6,653百万円、営業利益は同24.7%増の1,656百万円と予想する。

取引社数は2,691社(24/12期より400社増加)、平均単価は前期比5%程度の上昇を想定し、採用DX支援サービスの売上高は5,880百万円(前期比23.8%増)、「ONE CAREER」の期末時点の会員数2,170千人(24/12期より300千人増加)の10%程度が送客数と想定し、マーケティングアライアンスの売上高は553百万円(前期比18.2%増)、求人広告掲載企業数の増加に伴いその他の売上高は220百万円(同22.2%増)と予想した。

増収による固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比0.1%ポイントの改善の82.4%、販管費率は同0.2%ポイントの改善の57.5%と予想した。期末社員数は240名(24/12期末より40名増加)、人件費(給

料及び手当)は1,450百万円(前期比20.8%増)、広告宣伝費は517百万円(同20.2%増)と予想した。

> 投資に際しての留意点

◆ システム障害について

同社は、定期的なバックアップや稼働状況の監視、システム運用・更改手続きの整備等を行い、システムトラブルの発生防止を図っている。しかし、大規模なプログラム不良や不正アクセス、通信ネットワーク機器の故障、自然災害等によるシステムトラブルが発生した場合には事業運営に影響が出る可能性がある。

◆ 個人情報の管理について

同社は、運営するメディアの会員に関する個人情報を取り扱っている。個人情報保護については、社内でのアクセス権限の設定や、システムのセキュリティ強化、役員及び従業員に対する社内教育などを実施している。しかし、個人情報の管理に関しては一定のリスクがつきまとうことに留意する必要がある。

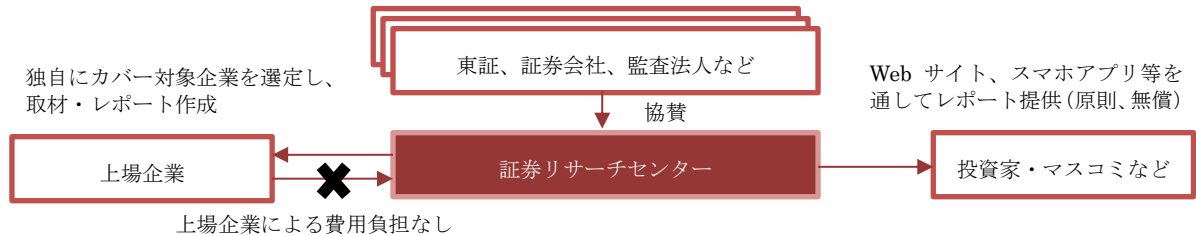
◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定としている。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社 S B I 証券
J トラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社 I C M G
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。