

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

ベーシック・レポート
2023年4月28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 20230425

**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に寄与**

1. 会社概要

・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。

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】

	2023/4/21
株価 (円)	3,690
発行済株式数 (株)	5,760,600
時価総額 (百万円)	21,257

2. 財務面の分析

・取引社数の増加とともに増収が続く、固定費負担の軽減により21/12期の営業利益は前期比5.2倍、22/12期は同46.6%増となった。23/12期の会社計画は、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。
・他社との財務指標比較では、売上高及び経常利益の成長率が比較対象の4社より高い水準となっている。

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	47.6	36.5	27.0
PBR (倍)	9.3	7.4	5.8
配当利回り (%)	0.0	0.0	0.0

3. 非財務面の分析

・同社の知的資本の源泉は、「ONE CAREER」及び「ONE CAREER PLUS」の会員、ワンキャリアクラウド利用企業といった関係資本や、蓄積してきたキャリアデータなどにあると考えられる。

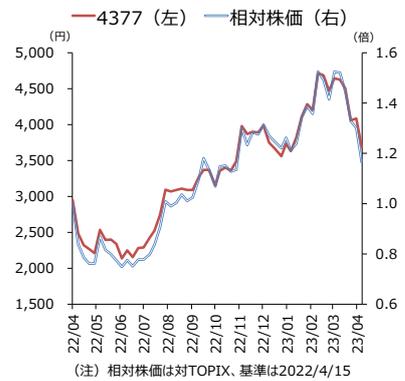
【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-18.1	-5.7	58.9
対TOPIX (%)	-19.4	-8.5	48.3

4. 経営戦略の分析

・対処すべき課題として、認知度の向上や人材の確保及び育成体制の強化などが挙げられる。
・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。

【株価チャート】



5. アナリストの評価

・証券リサーチセンターでは、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。
・業績については、23/12期は会社計画を若干上回る水準を予想し、その後も増収増益が続くと予想した。

【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	825	33.3	825	32.6	583	30.7	101.2	499.6	0.0
2024/12 E	5,399	33.7	1,123	36.1	1,123	36.1	786	34.8	136.4	636.0	0.0
2025/12 E	6,653	23.2	1,410	25.6	1,410	25.6	987	25.6	171.3	807.4	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

ベーシック・レポート

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ない、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。

目次

1. 会社概要

- － 事業内容
- － ビジネスモデル
- － 業界環境と競合
- － 沿革・経営理念・株主

2. 財務面の分析

- － 過去の業績推移
- － 他社との比較

3. 非財務面の分析

- － 知的資本分析
- － ESG 活動の分析

4. 経営戦略の分析

- － 対処すべき課題
- － 今後の事業戦略

5. アナリストの評価

- － 強み・弱みの評価
- － 経営戦略の評価
- － 今後の業績見通し
- － 投資に際しての留意点

補. 本レポートの特徴

1. 会社概要

> 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^{注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

	19/12期		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	売上高 (百万円)	構成比
採用DX支援サービス	766	80.5%	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	185	19.4%	200	15.0%	261	13.4%	366	12.9%
その他	0	0.0%	3	0.2%	6	0.3%	81	2.9%
合計	952	100.0%	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(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。

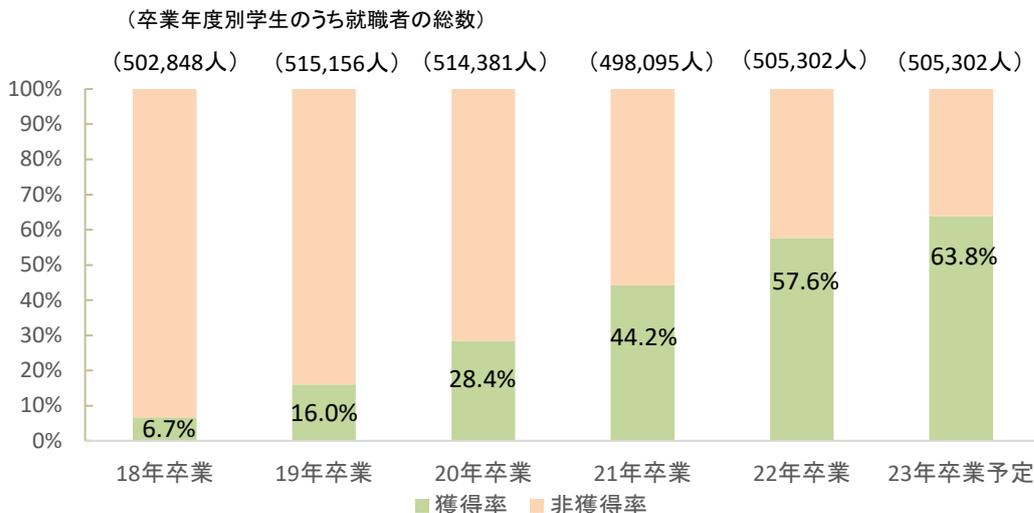
【図表3】運営する新卒採用メディア



(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 年卒業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、22 年末時点で 127 万人超となっている(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おけ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、22年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

介を行っている。

> ビジネスモデル

注2) 企業に関する情報

「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

◆ 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択でき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1万社超の企業に関する情報^{注2}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出来、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。

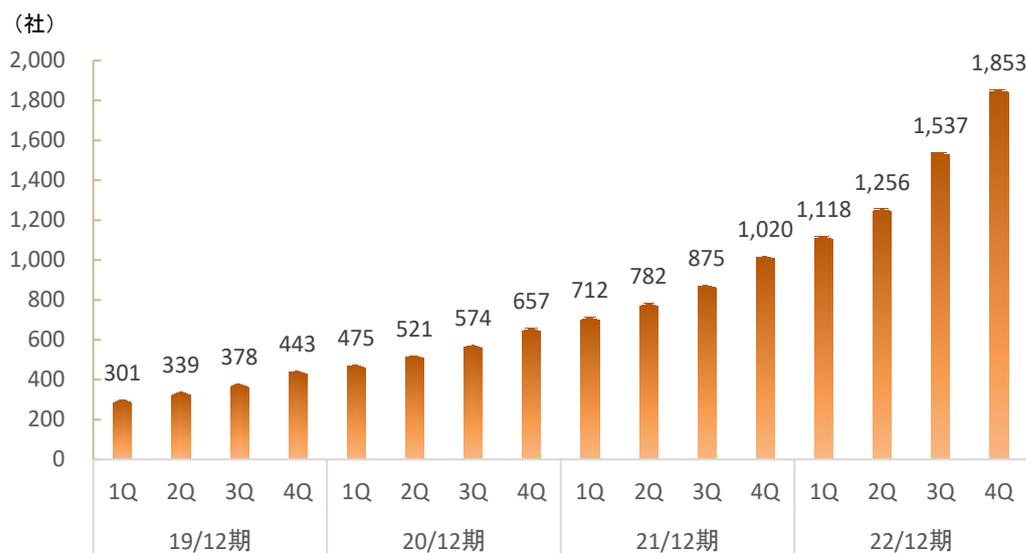
オプションとして提供されているオンライン動画説明会には、1社の会社説明をライブ配信する「ONE CAREER LIVE」、複数の企業が参加する合同企業説明会をライブ配信する「ONE CAREER SUPER LIVE」がある。いずれもプロの司会者を交え、動画撮影専用のスタジオでプロカメラマンが撮影・編集する高品質な動画コンテンツとなっており、

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22年末時点で累計1,853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、有価証券報告書を基に証券リサーチセンター作成

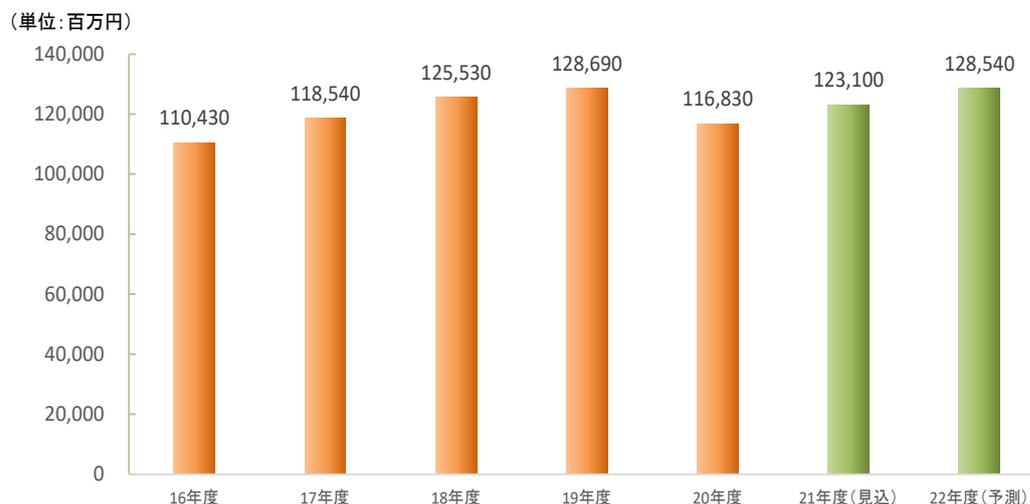
> 業界環境と競合

◆ 新卒採用支援サービス市場は回復見込み

矢野経済研究所が22年3月に公表した「新卒採用支援サービスに関する調査を実施(2022年)」によると、就職情報サイトやイベント・セミナー開催等の新卒採用支援サービスの20年度の市場規模は前年度比9.2%減の1,168億円であった(図表6)。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により採用活動、就職活動が停滞して市場が縮小したものの、21年度については、企業の採用ニーズが回復していること、

オンラインでの採用活動、就職活動が定着したことなどから増加に転じる見込みであり、22年度以降も拡大が予測されている。

【 図表 6 】 新卒採用支援サービス市場規模の推移



(注) サービス提供事業者売上高ベース、21年度は見込値、22年度は予測値

(出所) 矢野経済研究所プレスリリース「新卒採用支援サービス市場に関する調査を実施(2021年)」、「新卒採用支援サービス市場に関する調査を実施(2022年)」より証券リサーチセンター作成

◆ HRテクノロジー市場は拡大が続く

注3) HR

Human Resources の略称で、企業における人的資源の活用を意味する

HR^{注3}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である。

市場調査会社であるシード・プランニングの「HRテクノロジーの現状と将来展望 2021年版」によると、20年のHRテクノロジー市場の規模は1,381億円(前年比15.2%増)であった(図表7)。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で採用管理領域のサービス需要が停滞した一方、労務管理領域のDX化を前倒しで進める企業が増加したことがHRテクノロジー市場の拡大につながった。労働人口の減少や就業形態の多様化が進んでいる状況を背景に、人材採用や人材活用・定着を支援するテクノロジーに対する需要は強く、HRテクノロジー市場は拡大が続くと予測されている。

【 図表 7 】 HR テクノロジー市場規模推計・予測



(出所) シード・プランニング「HR テクノロジーの現状と将来展望 2021年版」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

同社の競合先としては、大手就職情報サイト「リクナビ」を運営するリクルート、「マイナビ」を運営するマイナビ（東京都千代田区）などがあるが、求職者は複数の就職情報サイトに登録して使い分けている例が多いため同社は必ずしも競合先とは捉えていない。また、同社は「リクナビ」などの就職情報サイトに送客し、会員登録した際には成果報酬を得ているため協業関係にもある。

求人企業が自社の採用要件を満たす学生に直接アプローチすることができる新卒ダイレクトリクルーティングサービスを提供する i e r p l u g (4177 東証グロース) は、現状では競合していないものの、今後の事業規模拡大のなかで競合先となる可能性がある。

また、主に採用管理領域の DX 化に係る事業を行う企業には、ウォンテッドリー (3991 東証グロース)、ランサーズ (4484 東証グロース)、アトラエ (6194 東証プライム) などがあり、競合先となる可能性がある。

> 沿革・経営理念・株主**◆ 15年に設立して「ONE CAREER」を事業譲受**

同社の創業者で現代表取締役社長である宮下尚之氏は、大学在籍時にファッション業界や化粧品業界のプロモーション、それに付随するイベント企画などのビジネスに携わり、リーマン・ショック以降は悪化した大学生の就職環境を改善するために学生団体を立ち上げて企業説明会を誘致することにも取り組んだ。

大学卒業後、外資系消費財メーカーであるマース ジャパン リミテッドに10年3月に入社し、同年7月にイベント企画や新卒採用支援を行うトライフを設立した。トライフは、学生時代に行っていたビジネスの延長で、経営は大学の学生に任せ、宮下氏は、マース ジャパン リミテッドでブランドマーケティング業務やインターネットチャネル戦略の立案などに携わった。マース ジャパン リミテッドを退職後、宮下氏はトライフで新卒採用支援業務を行うなかで、就職活動における就活生の体験情報などを集約したデータがなく、これからは口コミによるデータが重要視される時代が来るという考えを持った。その考えのもと、トライフの行っていた新卒採用支援に関するウェブ事業にフォーカスし、データを蓄積して活用するビジネスとして成長させるために15年8月にワンキャリアを設立し、同年12月にトライフが13年12月に提供を開始した「ONE CAREER」を事業譲受した。尚、トライフはワンキャリア設立に伴いイベント企画などの事業も縮小し、19年に清算が終了している。

17年9月に有料職業紹介事業の許可を取得し、同年10月にトライフから全事業を譲受した。20年3月に「会社説明会 ONE CAREER LIVE」の提供を開始し、同年4月に「ワンキャリアクラウド」をリリースしてその後機能を拡張していった。21年6月に中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」のβ版をリリースし(正式リリースは同年12月)、同年10月に東京証券取引所マザーズ市場に上場した(市場再編に伴い現在はグロース市場に上場)。

【 図表 8 】 沿革

年	月	事項
2013年	12月	現代取締役社長の宮下尚之氏が株式会社トライフで新卒採用メディア「ONE CAREER」の運営を開始
2015年	8月	東京都渋谷区松濤に株式会社ワンキャリア設立
	12月	株式会社トライフから「ONE CAREER」を事業譲受
2017年	9月	有料職業紹介事業の許可を取得
	10月	株式会社トライフから全事業譲受
2019年	1月	株式会社レントヘッドを設立(19年12月に解散、20年5月に清算終了)
2020年	3月	LIVE動画サービス「会社説明会 ONE CAREER LIVE」を提供開始
	4月	「ワンキャリアクラウド」をリリース
	5月	東京都渋谷区桜丘町へ本社オフィスを移転
	6月	「ワンキャリアクラウド採用計画」のβ版をリリース
2021年	3月	ワンキャリアクラウドシリーズの採用計画機能をリリース
	6月	中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」β版をリリース
	10月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
	12月	中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」をリリース
2022年	2月	ワンキャリアクラウドシリーズのスカウトサービスをリリース

(出所) ワンキャリア有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆ 経営理念

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ている。企業や個人が参考にする仕事選びに関するあらゆるデータを提供し、誰もが自由に最適な仕事を選択できる社会をつくることを目指して事業に取り組んでいる。

◆ 株主

22 年末時点で、代表取締役社長の宮下氏が 63.1%を保有している(図表 9)。宮下氏以外の同社の取締役は、第 4 位の長澤有紘氏が 3.5%を保有している。

それ以外は、信託銀行、ベンチャーキャピタル、証券会社などで、上位 10 名が 84.8%を保有している。

【 図表 9 】 大株主の状況

株主 (敬称略)	22年12月末時点			備考
	株数 (千株)	割合	順位	
宮下 尚之	3,637	63.1%	1	代表取締役社長
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	338	5.9%	2	
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	304	5.3%	3	
長澤 有紘	200	3.5%	4	取締役副社長
特定金外信託受託者 株式会社 S M B C 信託銀行	104	1.8%	5	
野村信託銀行株式会社 (投信口)	104	1.8%	5	
株式会社 S B I 証券	67	1.2%	7	
UBV Fund-I 投資事業有限責任組合	50	0.9%	8	
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE (常任代理人 株式会社三菱 U F J 銀行)	41	0.7%	9	
楽天証券株式会社	38	0.7%	10	
(大株主上位10名)	4,887	84.8%	-	
(新株予約権による潜在株式数)	434	7.5%	-	
発行済株式総数	5,760	100.0%	-	

(出所) ワンキャリア有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

2. 財務面の分析

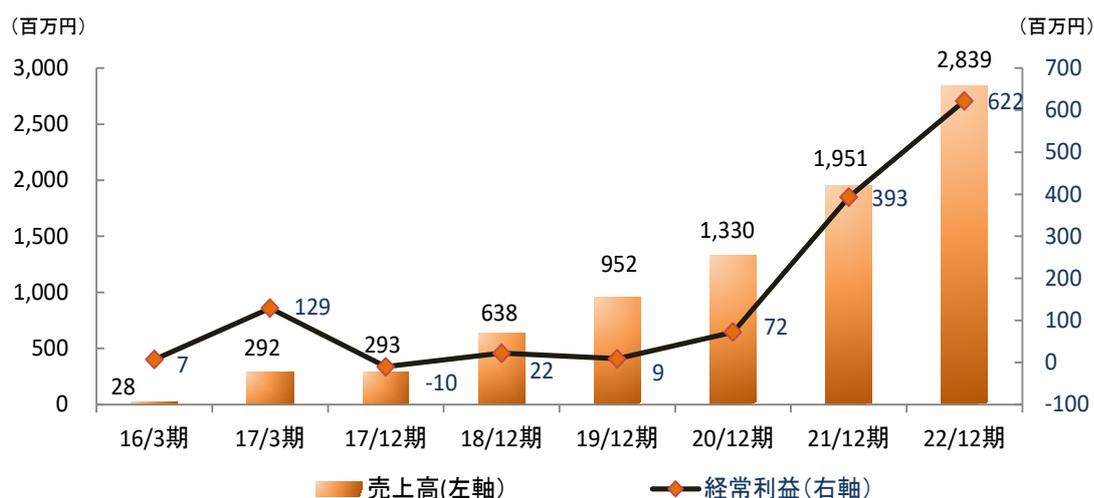
> 過去の業績推移

◆ 過去の業績

同社の業績は、第1期である16/3期から開示されている(図表10)。尚、決算期の変更に伴い17/12期は9カ月の変則決算である。取引社数が、19/12期362社、20/12期495社、21/12期796社、22/12期1,491社と増加したことで、売上高は19/12期が前期比49.3%増、20/12期が同39.7%増、21/12期が同46.6%増、22/12期が同45.5%増と二桁増収が続いている。

損益面では、人員の拡充により人件費が増加して19/12期に前期比60.2%経常減益となったが、20/12期は増収効果で固定費負担が軽減して経常利益は同8.0倍、21/12期は同5.4倍、22/12期は同58.1%増となった。

【図表10】売上高、経常利益の推移



(注) 単体ベース、17/12期は決算期変更に伴い9カ月の変則決算
(出所) ワンキャリア届出目論見書、有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆ 22年12月期決算概要

22/12期の売上高は前期比45.5%増の2,839百万円、営業利益は同46.6%増の619百万円、経常利益は同58.1%増の622百万円、当期純利益は同66.3%増の446百万円となり、同社が期初に公表した計画(売上高2,772百万円、営業利益592百万円、経常利益591百万円、当期純利益389百万円)を上回った。

取引社数が21/12期の796社から1,491社に増加したことが増収につ

ながった。売上原価の約6割を占める外注費がオンラインイベントの開催回数の増加などで21/12期の265百万円から342百万円となり、売上原価は21/12期の438百万円から605百万円に増加したものの増収により売上総利益率は前期比1.2%ポイント改善の78.7%となった。一方、増員に伴う人件費(給料及び手当)の増加や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21/12期の1,090百万円から1,615百万円に増加して販管費率は前期比1.0%ポイント悪化の56.9%となった。結果として、営業利益は同46.6%増益となり、営業利益率は同0.2%ポイント改善した。

21/12期は上場関連費用19百万円、支払利息8百万円を含む28百万円を営業外費用に計上したが、22/12期の営業外費用は支払利息483千円を含む567千円にとどまった。特別損益の計上は21/12期、22/12期ともになかった。

> 他社との比較

◆ 採用支援サービスの提供などを行う企業と比較

採用支援サービスの提供を行う企業や HR テクノロジー関連企業のなかで主に採用管理領域で事業を行う企業と財務指標を比較した。

比較対象企業として、求職者と企業をマッチングする SNS サイト「Wantedly (ウォンテッドリー)」を運営するウォンテッドリー、新卒に特化したダイレトリクルーティングのためのサイト「Offer Box (オファーボックス)」を運営する i - p l u g、求職者と企業をマッチングするサイト「ランサーズ」の運営などを行うランサーズ、転職者向けの求人サイト「Green (グリーン)」の運営などを行うアトラエを選定した (図表 11)。

【 図表 11 】 財務指標比較：採用支援サービスの提供などを行う企業

項目	銘柄	コード	ワンキャリア	ウォンテッドリー	i - p l u g	ランサーズ	アトラエ
			4377	3991	4177	4484	6194
		直近決算期	22/12	22/8	22/3	22/3	22/9
規模	売上高	百万円	2,839	4,497	3,041	4,073	6,588
	経常利益	百万円	622	1,238	370	-358	1,059
	総資産	百万円	3,316	3,600	3,321	2,840	7,400
収益性	自己資本利益率	%	21.5	44.3	19.6	-44.4	12.1
	総資産経常利益率	%	20.5	41.9	12.0	-11.4	15.3
	売上高営業利益率	%	21.8	27.8	12.1	-9.0	16.1
成長性	売上高 (3年平均成長率)	%	43.9	15.5	31.1	17.3	26.8
	経常利益 (同上)	%	309.3	61.4	61.2	-	14.1
	総資産 (同上)	%	55.3	27.3	44.3	6.5	17.3
安全性	自己資本比率	%	69.2	57.1	43.1	41.8	76.7
	流動比率	%	320.5	213.0	199.4	143.0	399.6
	固定長期適合率	%	20.1	15.5	17.4	21.9	28.2

(注) 数値は直近決算期実績、平均成長率は前期実績とその3期前との対比で算出 (前期または3期前に連結がない場合は単体の数値を用いて算出) 自己資本利益率、総資産経常利益率については、期間利益を期初及び期末の自己資本ないし総資産の平均値で除して算出。ランサーズは3期前及び直近期が経常損失のため、経常利益の成長率は記載していない。アトラエは21/9期から連結決算に移行したため、3期前は単体数値
流動比率は流動資産÷流動負債、固定長期適合率は固定資産÷(自己資本+固定負債)

(出所) 各社有価証券報告書および決算短信より証券リサーチセンター作成

事業規模及び事業ポートフォリオ、創業からの年数などに違いがあるために単純比較はできないものの、同社は収益性指標である自己資本利益率、総資産経常利益率、売上高営業利益率ともにウォンテッドリーに次ぐ水準となっている。

売上高、経常利益、総資産の成長率は他の4社を上回る水準であり、特に経常利益の成長率が高い。

安全性の面では、自己資本比率がアトラエを下回るものの70%に近い水準である。その他安全性の各指標も良好で、財務基盤の安定性については問題ないと言える。

3. 非財務面の分析

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉はデータを活用した事業展開などにある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表 12 に示した。

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 12 】 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	1,270千人	
		・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 (ワンキャリアクラウド利用企業)	・累計取引社数 (期末時点)	1,853社	
		・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	
	ブランド	・新卒採用支援メディア「ONE CAREER」	・運営開始	13年12月
		・中途採用支援メディア「ONE CAREER PLUS」	・運営開始	21年6月
ネットワーク (「ONE CAREER」会員の送客先)	・アライアンスパートナー	・「リクナビ」など	特になし	
	(「ONE CAREER」会員の送客先)	・マーケティングアライアンスの売上高	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 企業、採用スケジュールなどの情報を提供	特になし
		・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	累計取引社数1,853社
	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	・15年の創業以来蓄積したノウハウ	特になし
人的資本	経営陣	・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
		・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	7年
	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	・従業員数	120名 (前期末から43名増加)
		・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	・平均年齢	29.2歳
		・インセンティブ	・平均勤続年数	1.9年
			・半年をワンサイクルとして評価・昇給	年2回実施
		・様々なスキルトレーニングを実施	特になし	
		・ストックオプション制度を導入	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、決算説明資料、株主総会招集通知書、ヒアリングを基に証券リサーチセンター作成

> ESG活動の分析

◆ 環境対応 (Environment)

同社は環境に配慮した企業経営を目指し、22年4月から本社オフィスの使用電力を実質再エネ電力に切り替えている。CO₂排出量及び電気使用量については22/12期から決算説明資料で公表している。

◆ 社会的責任 (Society)

同社はミッションとして「人の数だけ、キャリアをつくる。」を掲げている。仕事選びに関する多様なデータを提供することにより、誰もが自由に最適な仕事を選択できる社会を実現するとともに、企業の採用活動の効率化に貢献することを目指して事業に取り組んでいる。

◆ 企業統治 (Governance)

同社の取締役会は7名(社外取締役は4名)で構成されている。社外取締役の高木新平氏は博報堂出身で、ニューピースの代表取締役、NOW のクリエイティブアドバイザー、一般社団法人 Public Meets Innovation の理事を兼任している。19年12月に同社の社外取締役に就任した。

社外取締役(常勤監査等委員)の野村有季子氏は、ハイアットリージェンシー オーサカ(現 HRO)、朝日監査法人(現有限責任あずさ監査法人)、フィリップモリスジャパン、長瀬産業(8012 東証プライム)を経て22年3月に同社の社外取締役(監査等委員)に就任した。

同じく社外取締役(監査等委員)の美澤臣一氏は、西武建設、大和証券(現 大和証券グループ本社(8601 東証プライム、名証プレミア))を経てディー・ブレイン証券を設立して代表取締役に就任し、トランス・コスモス(9715 東証プライム)の専務取締役 CFO を務めた。19年12月に同社の社外監査役に就任し、22年3月に社外取締役(監査等委員)に就任した。コ・クリエーションパートナーズの代表取締役、フロンティアインターナショナル(7050 東証グロース)の社外監査役、ザッパラス(3770 東証スタンダード)の社外取締役、JIG-SAW(3914 東証グロース)及びK u d a n(4425 東証グロース)の社外取締役(監査等委員)を兼任している。

同じく社外取締役(監査等委員)の高橋治氏は弁護士で、シティライツ法律事務所に所属している。20年4月に同社の社外監査役に就任し、22年3月に社外取締役(監査等委員)に就任した。

尚、22/12期の取締役会は14回開催されており、高木氏は全ての取締役会に出席している。美澤氏、高橋氏は取締役会14回、監査等委員会10回の全てに出席している。野村氏は就任以降の取締役会10回、監査等委員会10回の全てに出席している。

4. 経営戦略の分析

> 対処すべき課題

◆ 認知度の向上

同社はこれまで新聞やテレビ等のマスメディア向けの広告は実施していないため、大手の同業他社に比べて認知度は高いとは言えない。既存事業の更なる拡大と競合企業との差別化を図るためには認知度向上とブランド力強化が必要と同社は認識しており、そのために広告宣伝やPR活動などを強化する考えを示している。

◆ 人材の確保及び育成

今後の事業拡大のためには、同社のミッションに共感する高い意欲を持った人材を確保することが必要と同社は認識している。そのために、新卒採用、中途採用ともに継続的に進めるとともに、採用した人材の定着を促す施策を強化していく考えである。

> 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(22/12期の取引社数1,491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、同社は22年3月から募集を開始し、募集開始から5カ月で50社を突破している(22/12期末時点の社数については開示なし)。

小規模企業については、Web広告の実施、イベントや展示会への出展、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。

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、準備を進めている。

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。

5. アナリストの評価

> 強み・弱みの評価

◆ 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 13 のようにまとめられる。

【 図表 13 】 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

(出所) 証券リサーチセンター

> 経営戦略の評価

◆ 取引社数の増加が事業規模拡大につながると予想

同社の運営する「ONE CAREER」の会員数は順調に増加している。会員数の増加とともにキャリアデータの蓄積が進み、採用企業にとってのワンキャリアクラウドの利用価値が高まる仕組みを構築して事業展開していることが同社の強みであり、この仕組みがうまく循環していることが高い成長率につながっていると証券リサーチセンター（以下、当センター）は評価している。

採用業務を含む人事関連業務の効率化に対する国内企業のニーズは強く、同社が企業の採用規模に合わせた効果的なアプローチを強化することや、ワンキャリアクラウドの機能を拡張することにより取引社数を増加していくことは可能と当センターでは考えている。

「ONE CAREER PLUS」については、仕事をする人の多くがキャリアアップを求める傾向が強まり、転職回数が増加していること、企業によるキャリア採用のニーズが高まっていることが追い風である。中途

採用マーケットにおいてもキャリアデータに対するニーズは高まる可能性が高く、「ONE CAREER PLUS」の認知度向上とともに会員数、求人掲載企業数の増加が見込めると当センターでは考えている。

今後の事業規模拡大に欠かせないのが営業人員や技術者を含めた継続的な人員の拡充である。同社では、有給インターン制度を導入して新卒採用につなげていることに加え、アプリエンジニアなどのキャリアを持つ人材の中途採用も積極的に進めている。また、半年をワンサイクルとして評価を昇給に反映する仕組みを導入して社員のモチベーションを高め、定着につなげている。採用は順調に進んでおり、22年末の社員数は120名(21年末より43名増加)となっている。当センターでは、今後も継続的な人材確保を進めると同時に育成体制を強化することが必要と考えている。

➤ 今後の業績見通し

◆ 23年12月期も増収増益を見込む会社計画

23/12期の会社計画は、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)である(図表14)。

【図表14】23年12月期の会社計画

(単位：百万円)

	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期	
	実績	実績	実績	会社計画	前期比
売上高	1,330	1,951	2,839	4,030	41.9%
採用DX支援サービス	1,127	1,683	2,391	-	-
マーケティングアライアンス	200	261	366	-	-
その他	3	6	82	-	-
売上総利益	986	1,513	2,234	-	-
売上総利益率	74.1%	77.5%	78.7%	-	-
販売費及び一般管理費	905	1,090	1,615	-	-
販管費率	68.0%	55.9%	56.9%	-	-
営業利益	80	422	619	814	31.5%
営業利益率	6.1%	21.6%	21.8%	20.2%	-
経常利益	72	393	622	814	30.9%
経常利益率	5.4%	20.2%	21.9%	20.2%	-
当期純利益	68	268	446	579	30.0%

(注) 単体ベース

(出所) ワンキャリア決算短信、決算説明資料より証券リサーチセンター作成

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

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。尚、広告宣伝費は 22/12 期の 258 百万円から 30%程度の増加、人件費(給料及び手当)は増員に加え給与のベースアップにより 22/12 期の 583 百万円から 60%程度の増加を見込んでいる。

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 23 年 12 月期業績予想

当センターは 23/12 期について、売上が前期比 42.2%増の 4,038 百万円、営業利益が同 33.3%増の 825 百万円、経常利益が同 32.6%増の 825 百万円、当期純利益が同 30.7%増の 583 百万円と予想している。22/12 期実績及び事業環境などを踏まえ、会社計画を若干上回る水準を予想した(図表 15)。

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) サービス別の売上高は、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) 売上総利益率は、イベント開催を積極化することに伴う労務費及び外注費の増加により前期比 0.2%ポイント悪化の 78.5%と予想した(労務費は 22/12 期より 84 百万円増加の 267 百万円、外注費は同 146 百万円増加の 488 百万円と予想)。

3) 販管費率は、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により前期比 1.2%ポイント悪化の 58.1%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 330 百万円増加の 913 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 15 】 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	24/12E	25/12E
損益計算書						
売上高	1,951	2,839	4,030	4,038	5,399	6,653
前期比	46.6%	45.5%	41.9%	42.2%	33.7%	23.2%
採用DX支援サービス	1,683	2,392	-	3,500	4,751	5,880
マーケティングアライアンス	261	366	-	418	468	553
その他	6	81	-	120	180	220
売上原価	438	605	-	869	1,150	1,404
前期比	27.2%	38.0%	-	43.6%	32.3%	22.1%
労務費	127	183	-	267	350	425
外注費	265	342	-	488	647	791
売上総利益	1,513	2,234	-	3,169	4,249	5,249
前期比	53.4%	47.7%	-	41.9%	34.1%	23.5%
売上総利益率	77.5%	78.7%	-	78.5%	78.7%	78.9%
販売費及び一般管理費	1,090	1,615	-	2,344	3,126	3,839
販管費率	55.9%	56.9%	-	58.1%	57.9%	57.7%
営業利益	422	619	814	825	1,123	1,410
前期比	5.2×	46.6%	31.5%	33.3%	36.1%	25.6%
営業利益率	21.6%	21.8%	20.2%	20.4%	20.8%	21.2%
経常利益	393	622	814	825	1,123	1,410
前期比	5.4×	58.1%	30.9%	32.6%	36.1%	25.6%
経常利益率	20.2%	21.9%	20.2%	20.4%	20.8%	21.2%
当期純利益	268	446	579	583	786	987
前期比	3.9×	66.3%	30.0%	30.7%	34.8%	25.6%

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

◆ 24年12月期業績予想

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 36.1%増の 1,123 百万円と予想した。

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 (同 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。

増収による労務費などの固定費負担の軽減により売上総利益率は前期比 0.2%ポイントの改善の 78.7%、人件費（給料及び手当）や広告宣伝費の増加を増収効果で吸収して販管費率は同 0.2%ポイントの改善の 57.9%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 1,163 百万円（前期比 27.4%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

25/12 期の売上高は同 23.2%増の 6,653 百万円、営業利益は同 25.6%増の 1,410 百万円と予想した。

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（同 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 0.2%ポイントの改善の 78.9%、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 240 名（24/12 期末より 40 名増加）、人件費（給料及び手当）は 1,413 百万円（前期比 21.5%増）、広告宣伝費は 517 百万円（同 20.2%増）と予想した。

【 図表 16 】 証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書)

(単位:百万円)

	21/12	22/12	23/12CE	23/12E	24/12E	25/12E
貸借対照表						
現金及び預金	2,233	2,657	-	3,321	4,183	5,244
売掛金	89	110	-	153	205	252
棚卸資産	0	0	-	1	1	1
前渡金	1	11	-	16	21	26
前払費用	36	47	-	57	67	77
その他	1	0	-	0	0	0
流動資産	2,363	2,827	-	3,549	4,477	5,601
有形固定資産	86	88	-	89	90	91
無形固定資産	146	213	-	233	253	273
投資その他の資産	149	186	-	180	168	161
固定資産	382	488	-	503	512	526
資産合計	2,745	3,316	-	4,053	4,990	6,128
買掛金	60	58	-	80	107	133
1年以内返済予定の長期借入金	52	32	-	32	32	32
未払金	97	177	-	217	257	297
未払費用	17	26	-	36	46	56
未払法人税等	130	136	-	140	141	142
前受金	210	-	-	-	-	-
契約負債	-	356	-	456	556	656
預り金	15	10	-	10	10	10
賞与引当金	2	11	-	12	13	14
その他	78	73	-	82	86	92
流動負債	665	882	-	1,068	1,251	1,434
長期借入金	231	138	-	106	74	42
固定負債	231	138	-	106	74	42
純資産合計	1,849	2,295	-	2,878	3,664	4,651
(自己資本)	1,849	2,295	-	2,878	3,664	4,651
(非支配株主持分+新株予約権)	-	-	-	0	0	0
キャッシュ・フロー計算書						
税引前当期純利益	393	622	-	825	1,123	1,410
減価償却費	26	41	-	43	43	43
支払利息	8	0	-	0	0	0
上場関連費用	19	-	-	-	-	-
売上債権の増減額 (ーは増加)	6	-21	-	-42	-51	-47
棚卸資産の増減額 (ーは増加)	0	0	-	0	0	0
仕入債務の増減額 (ーは減少)	21	-2	-	22	27	25
前受金の増減額 (ーは減少)	23	-	-	-	-	-
契約負債の増減額 (ーは減少)	-	145	-	100	100	100
前渡金の増減額 (ーは増加)	0	-9	-	-5	-5	-5
前払費用の増減額 (ーは増加)	-12	-10	-	-10	-10	-10
未払金の増減額 (ーは減少)	52	79	-	40	40	40
未払費用の増減額 (ーは減少)	1	9	-	10	10	10
未払消費税等の増減額 (ーは減少)	46	3	-	4	1	1
預り金の増減額 (ーは減少)	-4	-4	-	0	0	0
その他	6	12	-	14	15	12
小計	589	864	-	1,000	1,292	1,578
利息及び配当金の受取額	0	0	-	0	0	0
利息の支払額	-7	0	-	0	0	0
法人税等の支払額	-20	-200	-	-241	-336	-423
営業活動によるキャッシュ・フロー	561	664	-	757	955	1,155
有形固定資産の取得による支出	-2	-20	-	-4	-4	-4
無形固定資産の取得による支出	-76	-98	-	-60	-60	-60
投資有価証券の取得による支出	-	-8	-	-	-	-
その他	0	2	-	2	2	2
投資活動によるキャッシュ・フロー	-79	-125	-	-62	-62	-62
短期借入金の返済による支出	-59	-	-	-	-	-
長期借入れによる収入	10	-	-	-	-	-
長期借入金の返済による支出	-488	-112	-	-32	-32	-32
株式の発行による収入	1,442	-	-	-	-	-
自己株式の取得による支出	0	0	-	-	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	903	-112	-	-32	-32	-32
現金及び現金同等物の増減額 (ーは減少)	1,386	426	-	663	861	1,061
現金及び現金同等物の期首残高	845	2,231	-	2,657	3,321	4,183
現金及び現金同等物の期末残高	2,231	2,657	-	3,321	4,183	5,244

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(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

> 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。

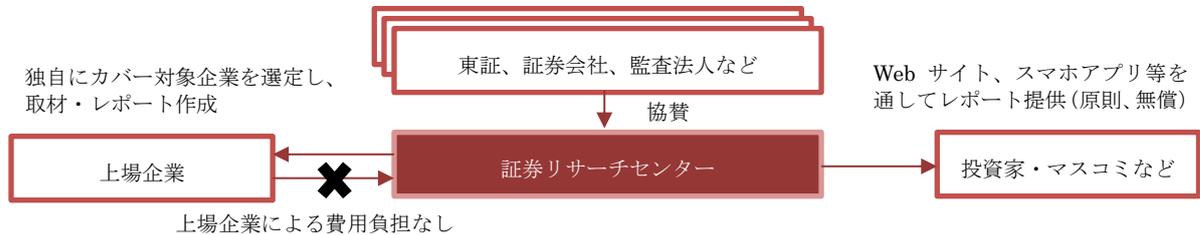
◆ 配当について

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

SMB 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 SBI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 ICMG
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。