



2025年12月26日

各位

会社名 株式会社ワニキヤリア
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 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。2025年11月14日の2025年12月期第3四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が、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. 法人取引累計社数が6,000社を突破したが、どのように評価しているか。

法人取引累計社数は、計画通り順調に推移しております。2025年11月末時点で、創業以来の法人取引累計社数が6,000社を突破し、2025年5月末の5,000社から半年で1,000社超の大幅な増加を達成しました。

取引社数が伸長した主な要因は、①営業力強化、②理系No.1による反響、③大型カンファレンスを通じた新たな顧客接点、の3つです。

- ① 採用した営業人員の立ち上げが順調に進み、営業力が強化されました。
採用した人員のオンボーディング施策や教育体制の強化、トップセールスのナレッジ共有などにより、立ち上げのスピードが加速し、早期に事業貢献できております。
- ② 2026年卒の理系学生が選ぶ「最も活用している就活サイト」として、初の1位※を獲得したことで、多くの学生が利用する就活支援サービスとして、お客様からの問い合わせが増えております。
- ③ 当社初の採用担当者向け大型カンファレンス「採用ウルトラキャンプ」開催により、新たなお客様との接点創出に成功し、取引社数の増加に繋がりました。

※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)【就職活動編】」

https://www.hrpro.co.jp/research_detail.php?r_no=406

Q 2. 最近の学生動向に変化はあるか。

就職活動の開始が早まる傾向は以前から変わりません。同時に就職活動の終了が遅くなる傾向もあり、結果として就職活動は長期化する傾向にあります。

就職活動の早期化について、具体的には大学2年生の終わり頃からインターンシップへの参加や情報収集を開始する学生が増加しております。企業側もこうした動きに対応し、より早い段階から学生へのアプローチを開始しています。

一方、一般的な求人メディアでの募集が終わる大学4年生の夏や秋以降であっても、人材紹介やスカウトサービスによって短期間で就職活動を行えるようになったことが、夏以降も就職活動を続ける学生が増えた要因のひとつだと考えられます。

当社においても新卒採用領域における人材紹介やスカウトの販売は好調です。引き続き学生動向を注視して商品開発およびサービス提供を進めてまいります。

Q 3. 2025年12月期 第3四半期のS&M費が前年同期比で増えていない理由は何か。

第3四半期のS&M (Sales & Marketing) 費用が前年同期比で増加していない主な理由は、①マーケティング投資の効率化、②マーケティング施策実施タイミングによる変動の2つです。

前提として、当社のS&M投資における考え方についてご説明いたします。当社では現在、学生の利用率(64.1%※)に対して法人顧客の獲得率(11.2%※)は成長余地が大きいため、法人顧客の獲得を注力領域と位置づけ、投資額を増加させております。学生ユーザーに関しては、コンテンツやプロダクトの充実により、S&M投資を増やすことなく、毎年多くの学生にご利用いただけております。

これらを踏まえた上で、改めて具体的な要因は以下の2つです。

- ① 費用対効果の低い施策を見直し、効率性の高いチャネルへリソースを集中させることで、投資効率の最適化を図りました。
- ② マーケティング施策は、市場動向や事業フェーズを見極めながら機動的に実施しております。そのため、四半期毎の前年同期比(YoY)は、変動します。

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おります。計画を上回る利益が見込まれる場合には、来期以降の事業成長に資する先行投資を行います。

※2024年12月末時点

Q 4. FY30の中期経営計画はどのように考えているか。

当社のFY30までの次期中期経営計画は、2026年2月に公表する予定です。

次期計画においても成長のペースを緩めることなく、将来のグループイン(M&A)は織り込み、オーガニックグロースで計画を策定する想定です。

また、新卒事業と中途事業の連携強化を重要な戦略コンセプトとして位置づけております。具体的には、新卒サービスを利用したユーザー資産の活用や、既存の法人顧客に対するクロスセルを推進することで、効率的な事業拡大を目指してまいります。

売上高・利益などの詳細な数値目標については、2026年2月公表の新中期経営計画にて改めてご提示いたします。

Q 5. 証券アナリストからの取材数はどの程度か。また、海外投資家からのアプローチはあるか。

証券アナリストおよび投資家からの取材・お問い合わせは増加傾向にあり、直近は四半期あたり約35件です。海外投資家からのアプローチも増加傾向にあります。

以上