

Atræ

Presentation Material

FY2016

from Oct.2015 to Sep.2016

Agenda

1. Our Vision
2. 主力事業Green
3. FY2016業績ハイライト
4. FY2017業績予想
5. 新規事業
6. 組織力
7. 株式の状況

Agenda

Atræ

1. Our Vision
2. 主力事業Green
3. FY2016業績ハイライト
4. FY2017業績予想
5. 新規事業
6. 組織力
7. 株式の状況

Our Vision

世界中の人々を魅了する会社を創る

全ての社員が誇りを持てる組織と事業の創造にこだわり、
関わる人々がファンとして応援したくなるような魅力ある会社であり続けます。
そして日本を代表するグローバルカンパニーとして、世界中の人々から必要とされる存在を目指します。

Agenda

1. Our Vision
- 2. 主力事業Green**
3. FY2016業績ハイライト
4. FY2017業績予想
5. 新規事業
6. 組織力
7. 株式の状況

従来の人材紹介サービスをリプレイス

Technologyを駆使し、Greenは人材紹介サービスに革新を起こす

Technology	×	旅行	=	
	×	不動産	=	
	×	音楽	=	
	×	フリマ	=	

Technology × 人材紹介 = 

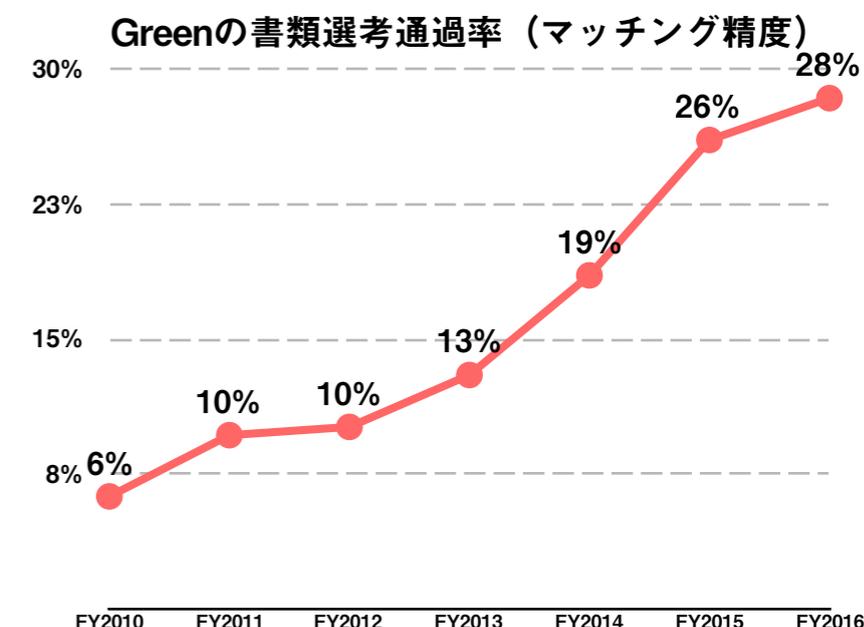
ビッグデータを駆使した確度の高いマッチング

ビッグデータの蓄積、解析及び活用

- ・ 求職者並びに求人企業に関するプロフィールデータ、アクションデータ、及び選考データ（登録、応募、書類選考通過、内定等）などを10年以上に渡り独自に蓄積
- ・ 上記データを活用することによって、人を介さずに高い書類選考通過率（＝マッチング精度）を実現

成功報酬型かつ競争優位な料金の実現

- ・ 求人メディアながらも人材紹介サービス同様、成功報酬型の料金体系
- ・ Technologyの活用によって生産性を高め、競争優位性の高い価格を実現
 - ・ 求職者の入社による「成功報酬売上」・・・30万円～90万円（勤務地別）
 - ・ Green新規登録からの「初期設定売上」・・・40万円～100万円（申込プラン別）



書類選考通過率＝
書類選考に通過する件数÷書類選考に応募する件数

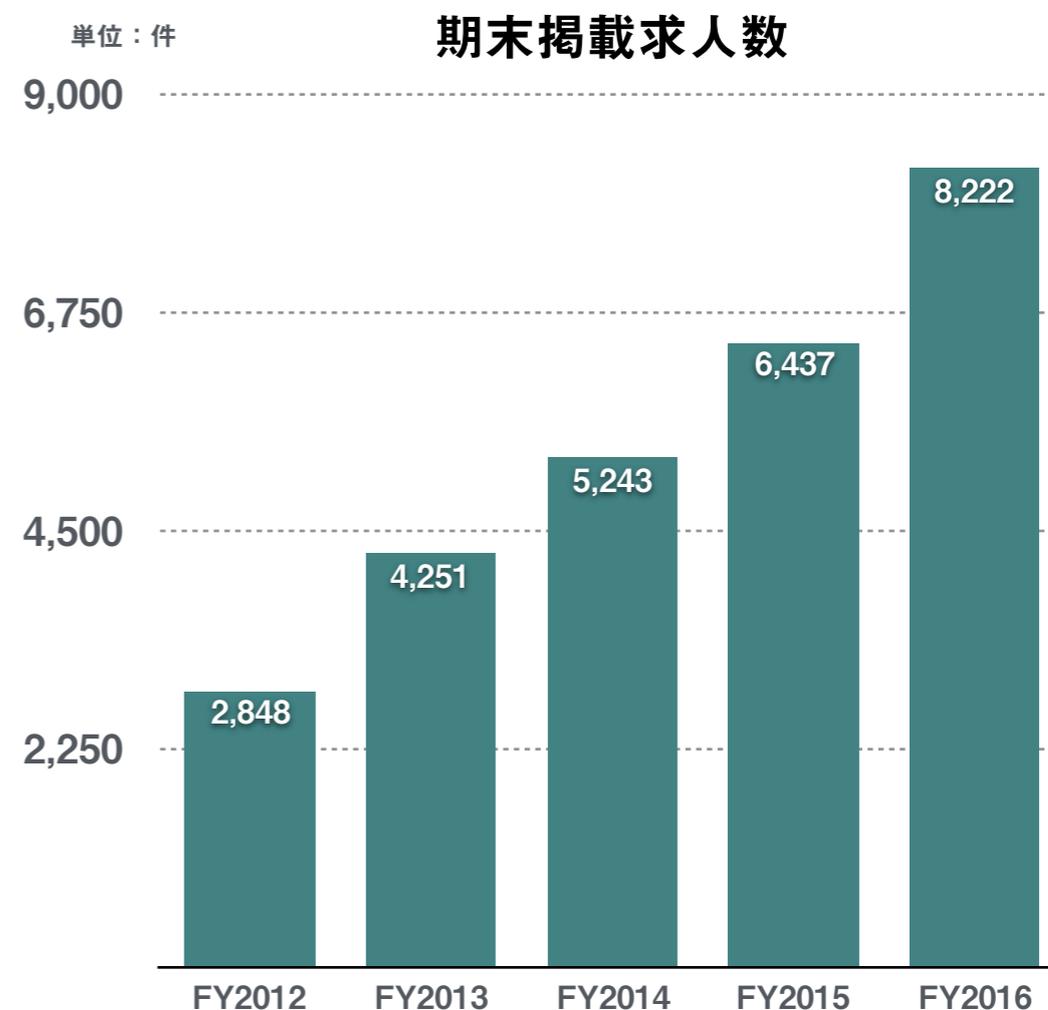
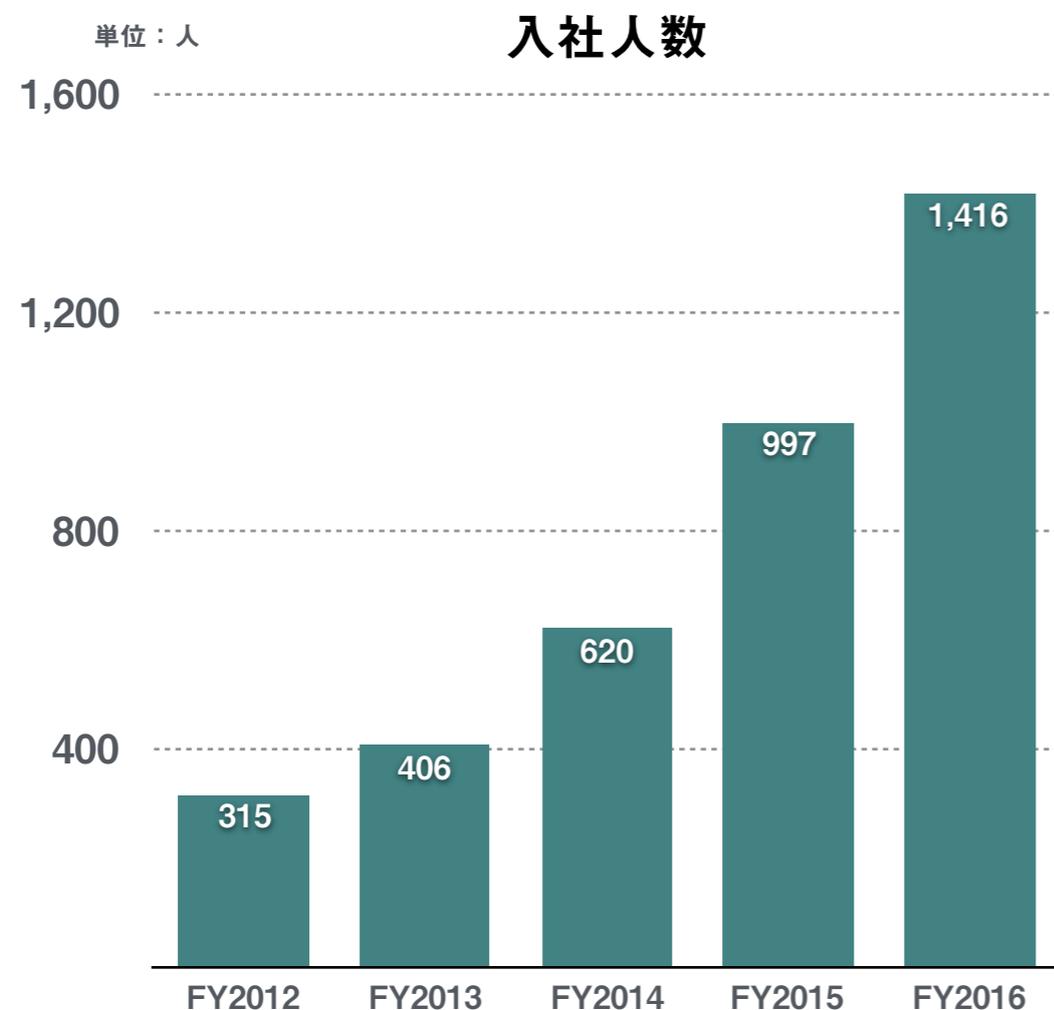
従来のキャリアアドバイザーによる属人的かつ労働集約的なマッチングを、
TechnologyやBig Dataの活用で、より効率的かつ効果的に！！

IT／Web業界を中心とした数多くの企業が利用

各業界をリードする著名企業をはじめ、近年成長著しい企業にも幅広く利用されている



Green主要指標は右肩上がり



入社人数及び求人数は過去5年にわたり継続的に増加

Agenda

1. Our Vision
2. 主力事業Green
- 3. FY2016業績ハイライト**
4. FY2017業績予想
5. 新規事業
6. 組織力
7. 株式の状況

FY2016実績

	実績	YoY	要因
売上	1,312百万円	+56.7% (+475百万円)	成功報酬売上 +48.2% (+312百万円) 初期設定売上 +88.4% (+154百万円)
営業費用	922百万円	+24.1% (+179百万円)	人件費 +27.1% (+50百万円) 広告宣伝費 +23.3% (+106百万円)
営業利益	390百万円	+313.9% (+295百万円)	
営業利益率	29.7%	+18.5points	

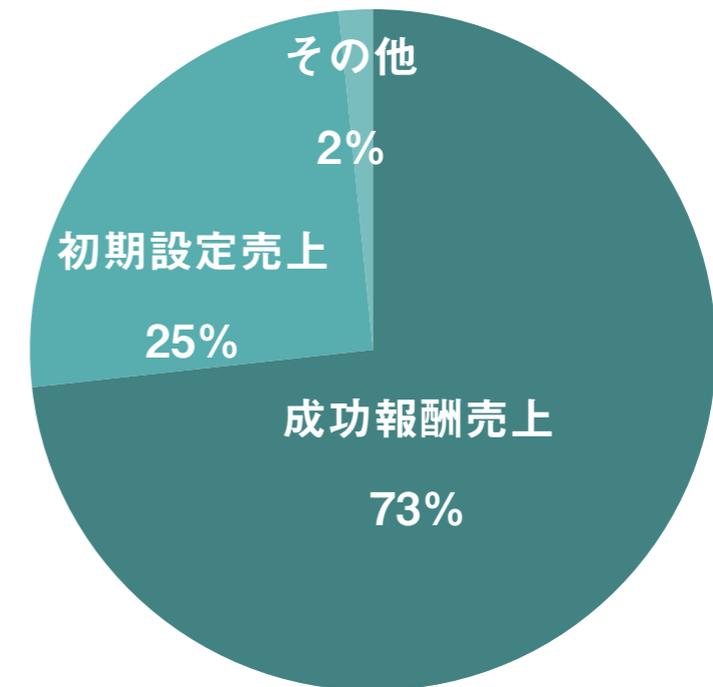
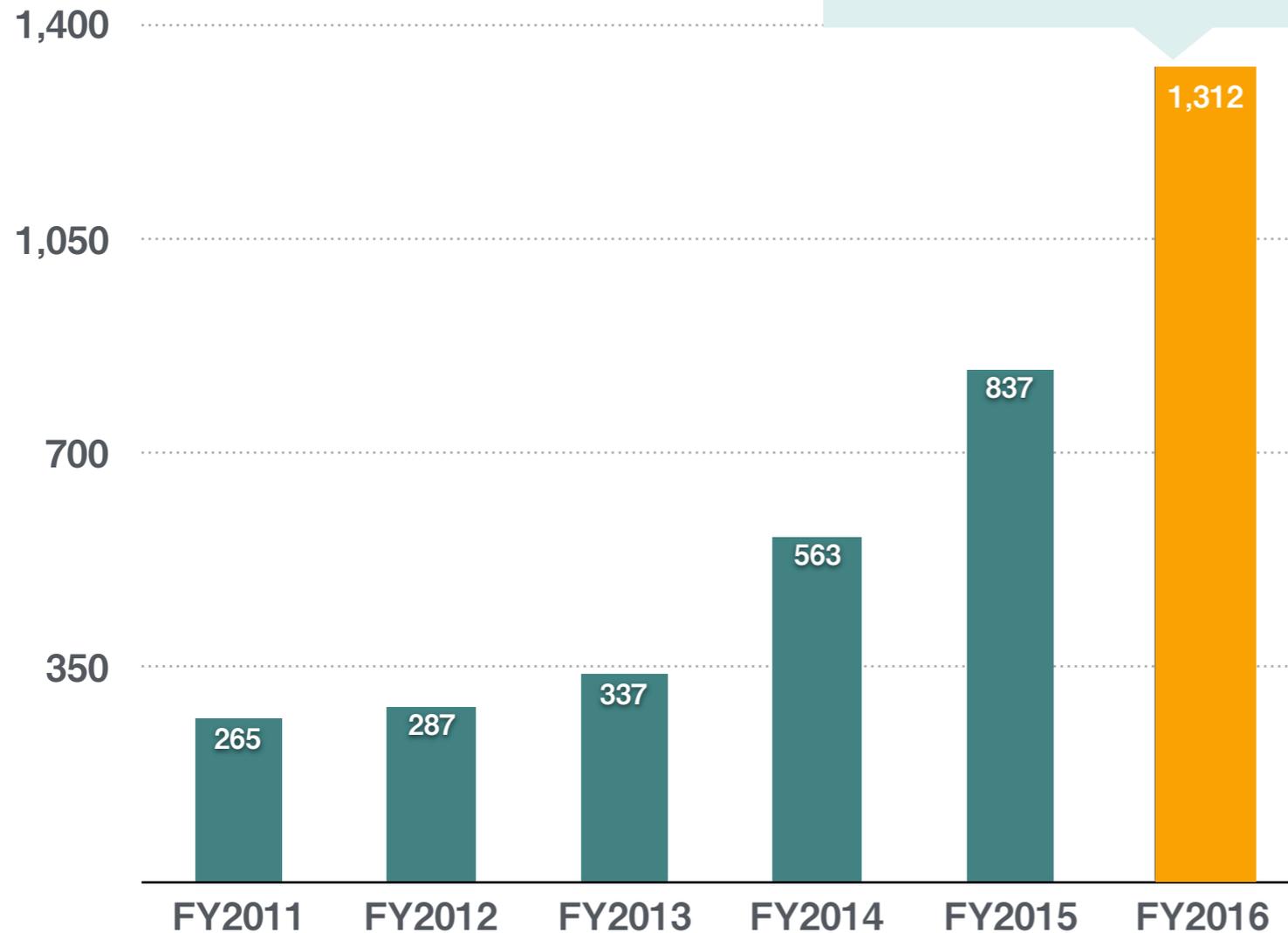
大幅な増収増益

売上高推移

1,312百万円 **YoY +56.7%**

入社人数増と新規登録求人企業数増の相乗効果により
成功報酬売上+48.2%、初期設定売上+88.4%

単位：百万円



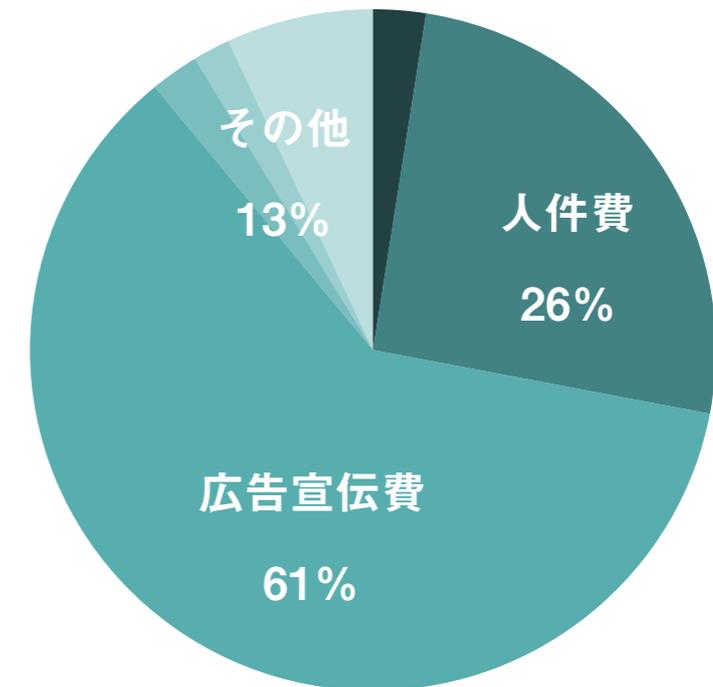
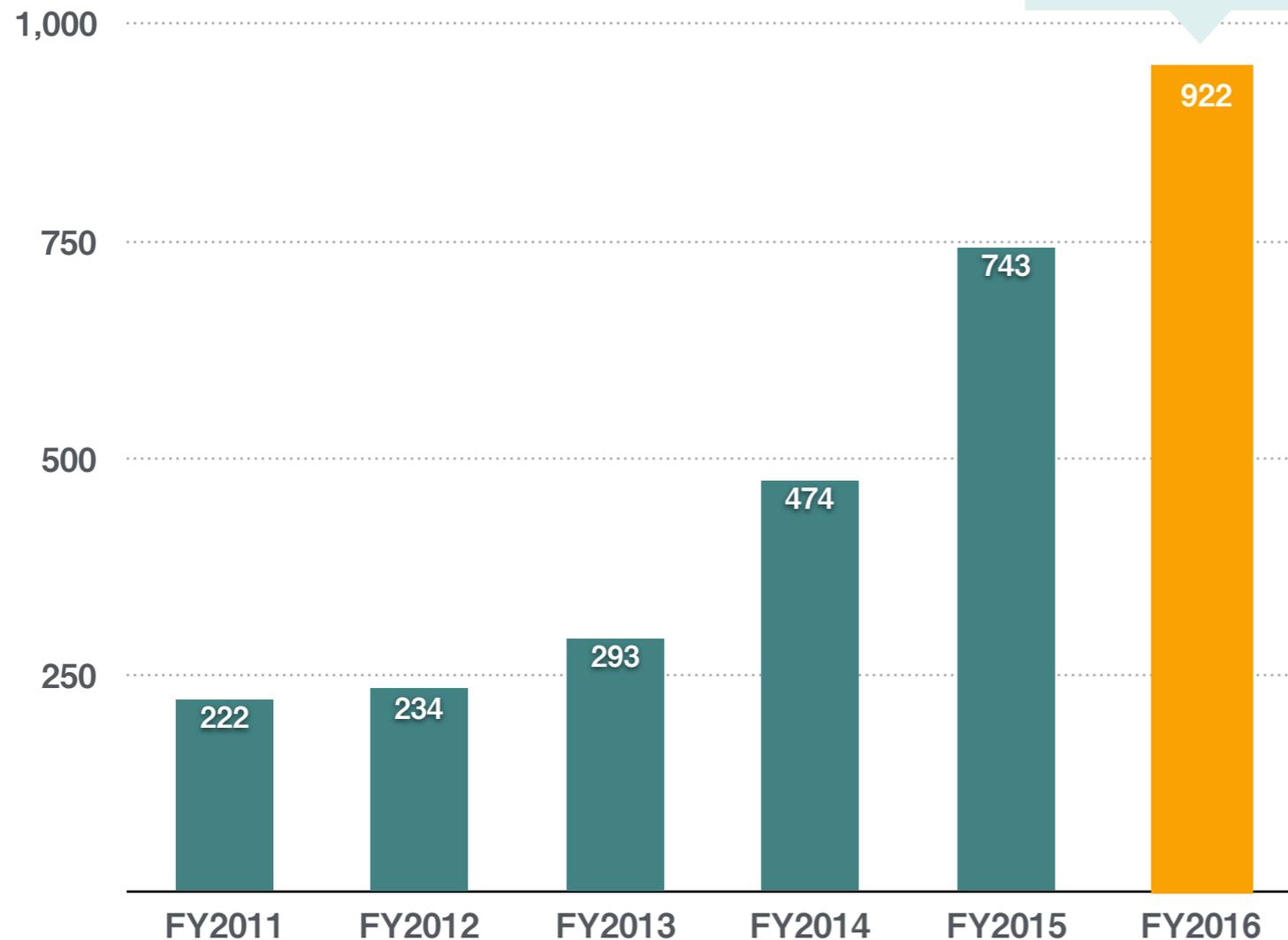
FY2016売上高構成比

営業費用推移

922百万円 **YonY +24.1%**

- ・ 営業費用の約9割は人件費及び広告宣伝費
- ・ 生産性を意識した人員計画と宣伝効率の高い広告媒体への投資に尽力

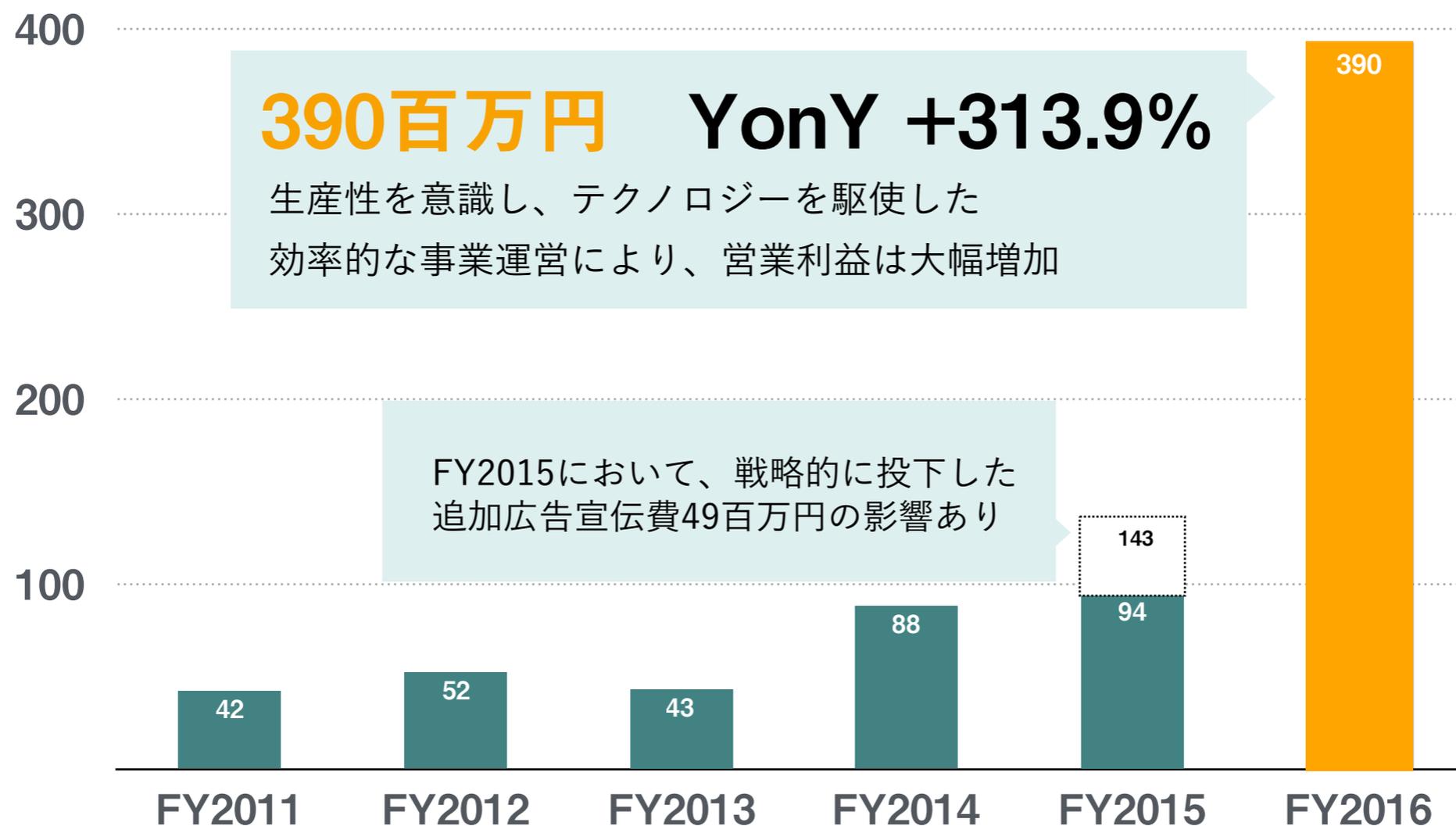
単位：百万円



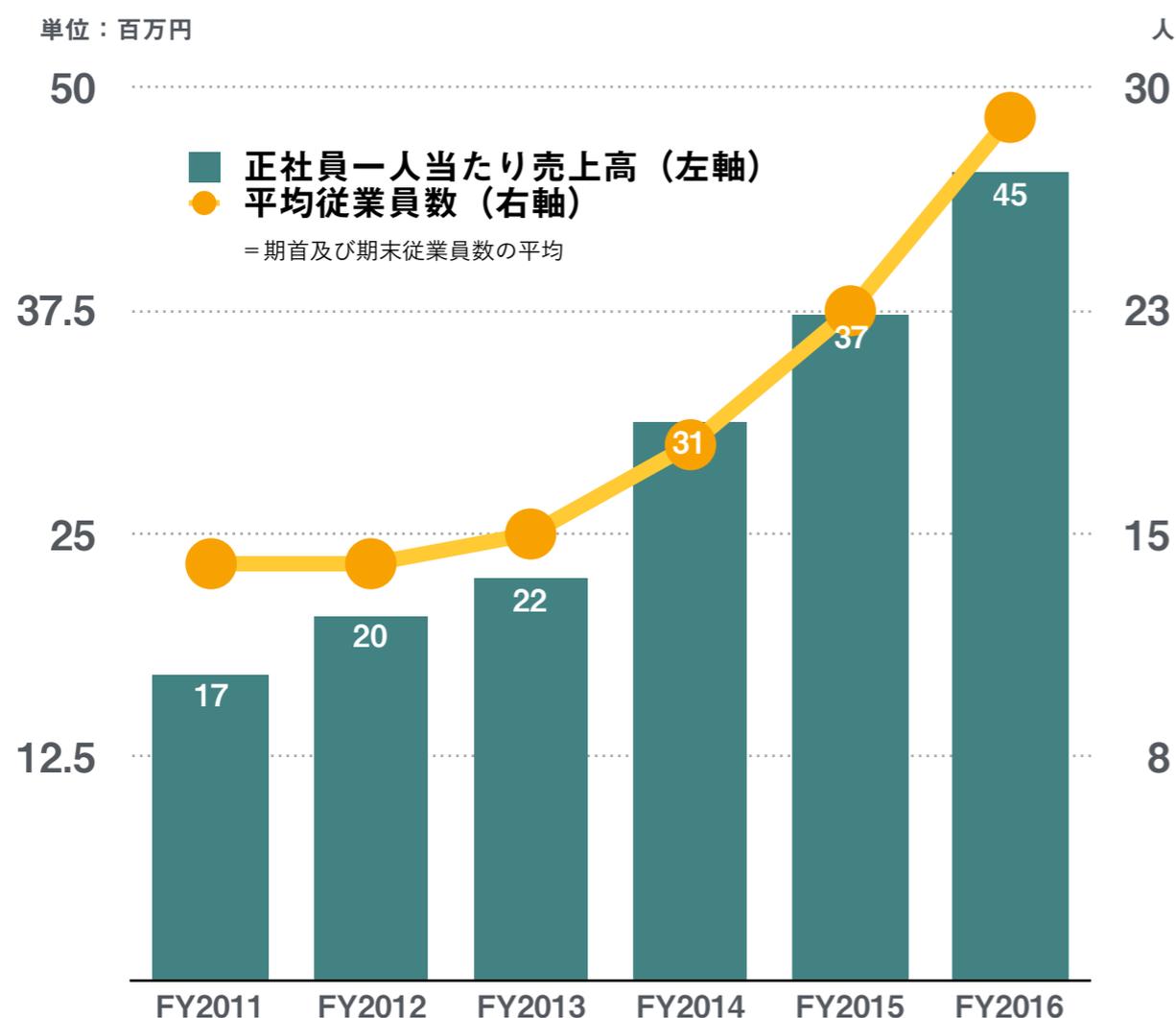
FY2016営業費用構成比

営業利益推移

単位：百万円



テクノロジー活用により極めて高い生産性



45百万円 **YonY +21.6%**

営業やキャリアアドバイザーといった人員をかかえないテクノロジー・ドリブンなビジネスモデルにより、正社員1人あたり売上高は右肩上がりで推移

※テクノロジー・ドリブン

新しい技術の登場が契機となり、従来とは異なる新たなビジネス・サービス・製品などが普及すること

損益計算書

1. YoY、計画値に対し**大幅な増収増益**
2. **営業利益率は29%**を超える高い収益率

単位：百万円

	FY2015	FY2016計画	FY2016	YoY	計画比
売上高	837	1,266	1,312	+56.7%	+3.7%
営業費用	743	924	922	+24.1%	△0.2%
営業利益	94	341	390	+313.9%	+14.4%
経常利益	94	322	376	+300.0%	+16.8%
特別利益	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	8	—	—
税引前利益	94	322	367	+291.1%	+14.0%
当期純利益	64	216	252	+293.6%	+16.7%

貸借対照表

1. 自己資本比率は80%超
2. 資金調達により潤沢な事業資金を確保

単位：百万円

資産	FY2015	FY2016	YoNY	負債及び純資産	FY2015	FY2016	YoNY
流動資産	366	1,356	+269.9%	流動負債	136	255	+87.2%
現預金	315	1,263	+300.8%	未払金	91	88	△2.4%
固定資産	31	52	+67.0%	未払法人税等	19	119	+522.5%
有形固定資産	11	1	△86.9%	純資産	261	1,153	+340.9%
投資等	19	50	+156.1%	資本金等	151	790	+422.0%
資産の部合計	398	1,409	+253.9%	利益剰余金	110	363	+229.6%
				負債及び純資産合計	398	1,409	+253.9%

FY2016の成果と課題

成果

- ・ 成功報酬売上（入社人数）、初期設定売上（新規登録求人企業）ともに大幅に増加
- ・ 正社員一人当たり売上高も堅調に推移

⇒ Green事業は引き続き成長フェーズにある

課題

- ・ 技術力及び開発力向上のためのエンジニア獲得
- ・ Green利用者数の拡大
- ・ 新規事業の収益化

Agenda

1. Our Vision
2. 主力事業Green
3. FY2016業績ハイライト
- 4. FY2017業績予想**
5. 新規事業
6. 組織力
7. 株式の状況

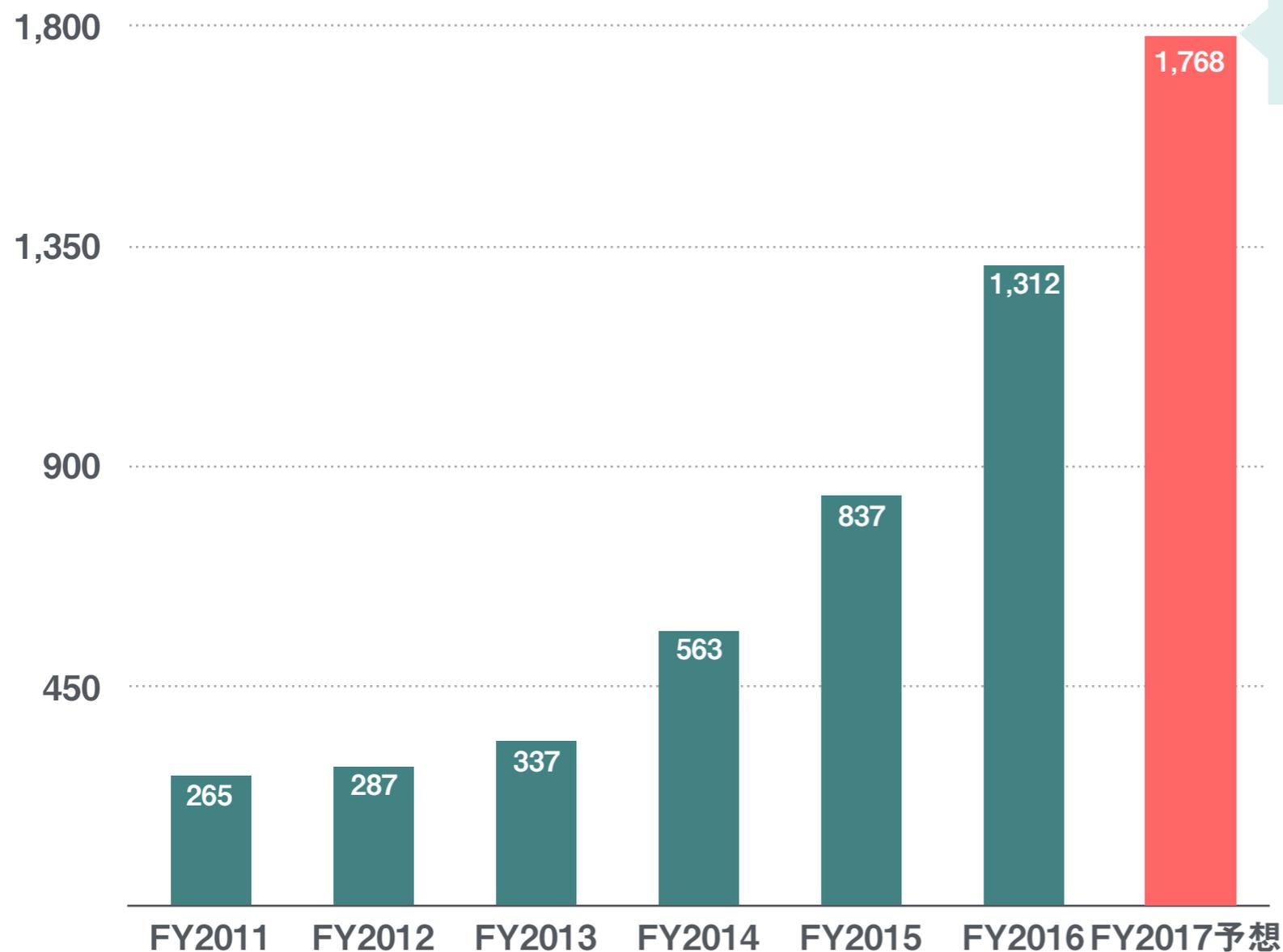
FY2017予想

	実績	YoY	要因
売上	1,768百万円	+34.7% (+455百万円)	成功報酬売上 +46.3% (+445百万円)
営業費用	1,276百万円	+38.3% (+353百万円)	人件費 +29.8% (+70百万円) 広告宣伝費 +28.9% (+162百万円)
営業利益	491百万円	+26.1% (+101百万円)	
営業利益率	27.8%	△1.9points	

Greenを中心とし継続的な成長を予想

売上高予想

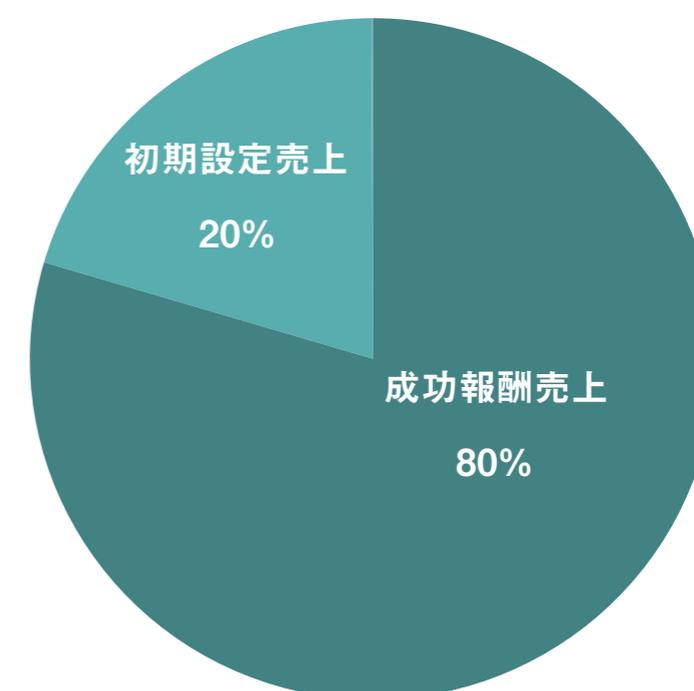
単位：百万円



1,768百万円
YoY +34.7%

◎ : Greenは引続き成長を見込む

△ : 新規事業の影響僅少→収益化が急務



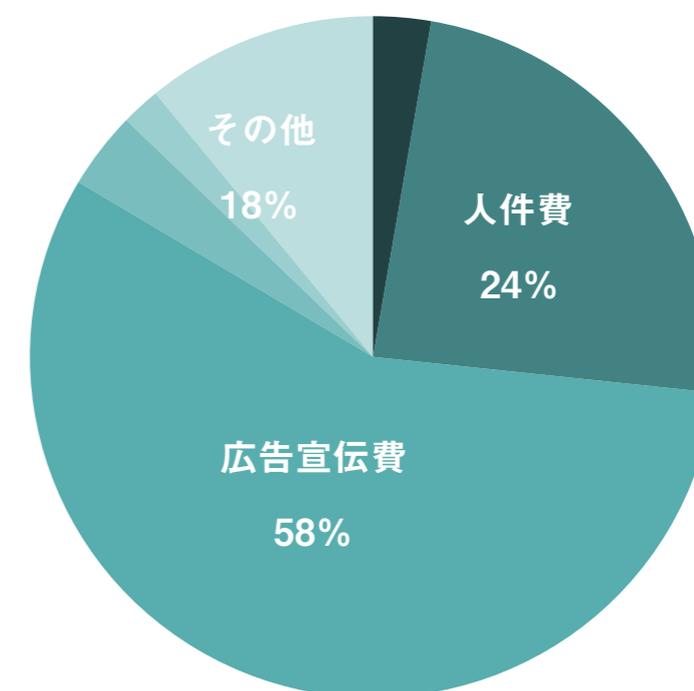
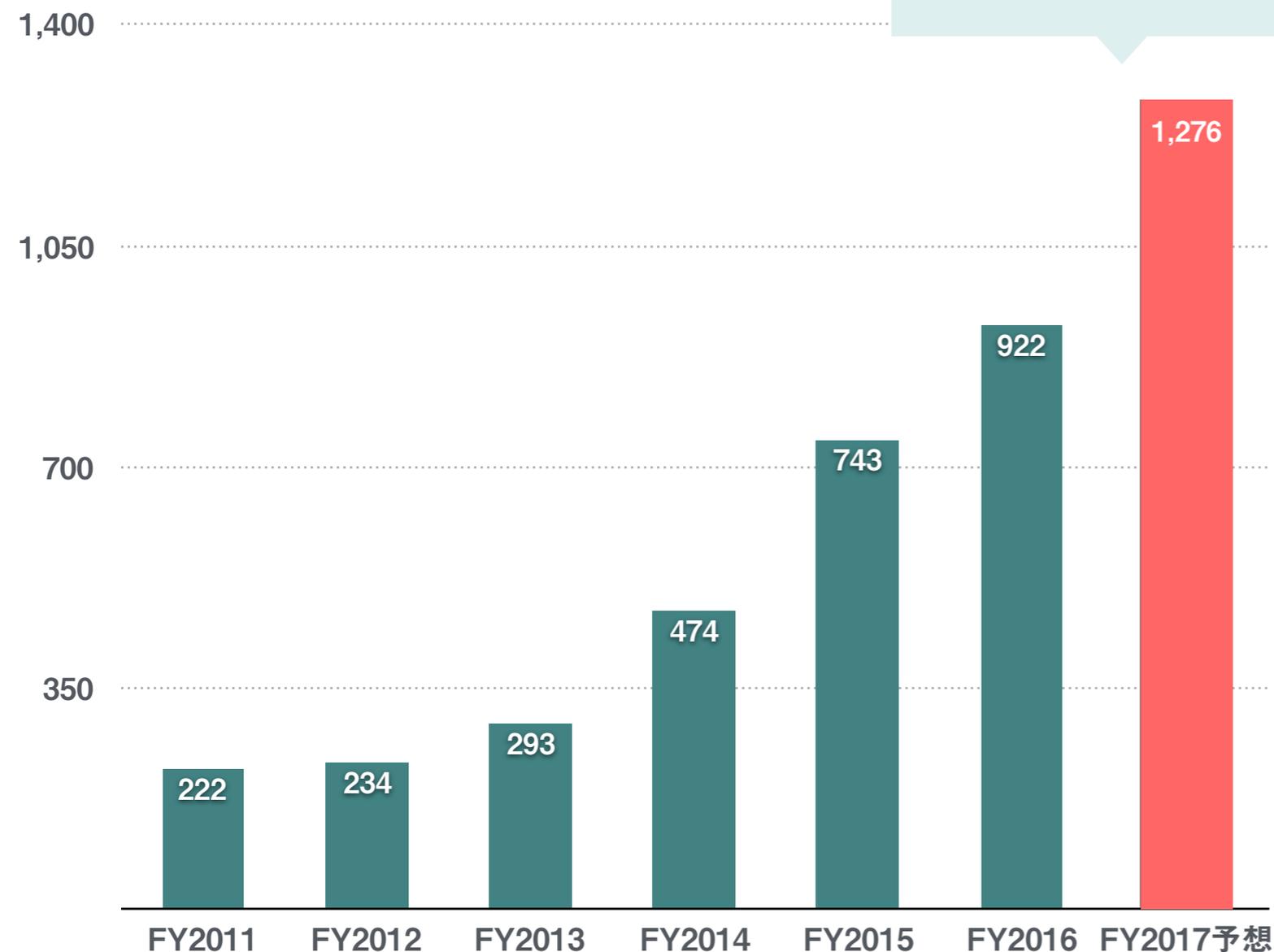
FY2017売上高予想構成比

営業費用予想

1,276百万円 **YoY +38.3%**

事業拡大に伴う広告宣伝費+28.9%、人件費+29.8%等を
要因として、営業費用は増加を予想

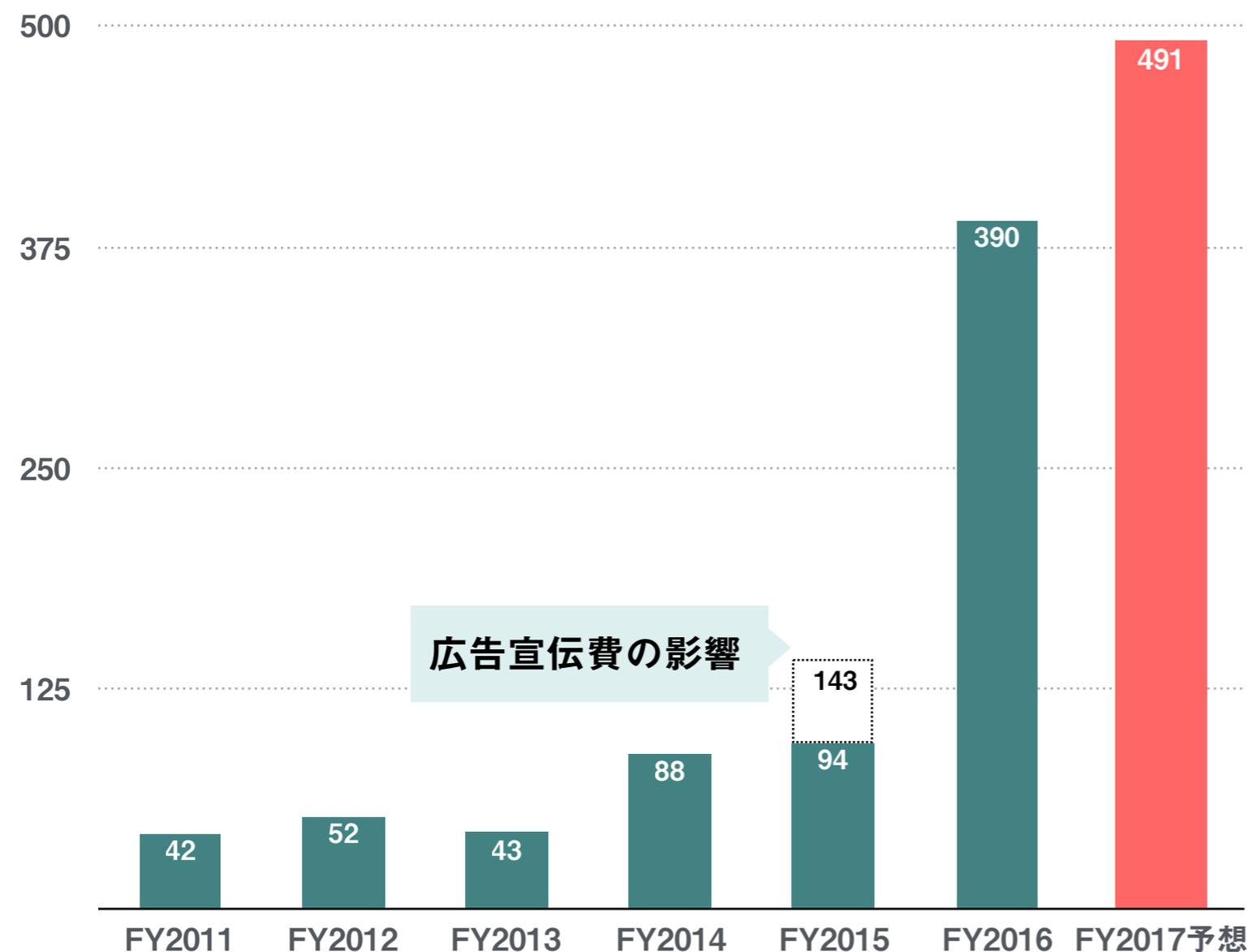
単位：百万円



FY2017営業費用予想構成比

営業利益予想

単位：百万円

**491百万円****YoY +26.1%**

営業利益率は27.8%とFY2016を下回る
(△1.9points) ものの、高い水準を維持

Agenda

1. Our Vision
2. 主力事業Greenについて
3. FY2016ハイライト
4. FY2017業績予想
- 5. 新規事業**
6. 組織力
7. 株式の状況

ビジネスを加速させる出会いを生み出すスマートフォンアプリ

ビジネスパーソンの様々な目的（採用、転職、情報交換、人脈形成、営業活動等）での出会いを実現

完全審査制ビジネスマッチングアプリ

- ・ 利用者の健全性を高め、魅力的な出会いを提供

精度の高いマッチングを実現

- ・ TalentBase（※）のデータ解析技術により、相性や親和性の高さ等を分析し、嗜好性の類似したユーザー同士のマッチングを実現

※TalentBase

175万人のビジネスプロフィールデータやソーシャルデータを保有しているデータベース



従来のビジネスを超えた全く新しいビジネスチャンスを創造

～社員の声が組織を変える～組織改善プラットフォーム

エンゲージメントや組織の現状を独自のサーベイを用いて定量的かつ多角的に分析

エンゲージメント機能

- ・ 「愛着心」や「思い入れ」を多角的に分析
- ・ 定期的なサーベイにより組織改善に活用

ストレスチェック機能

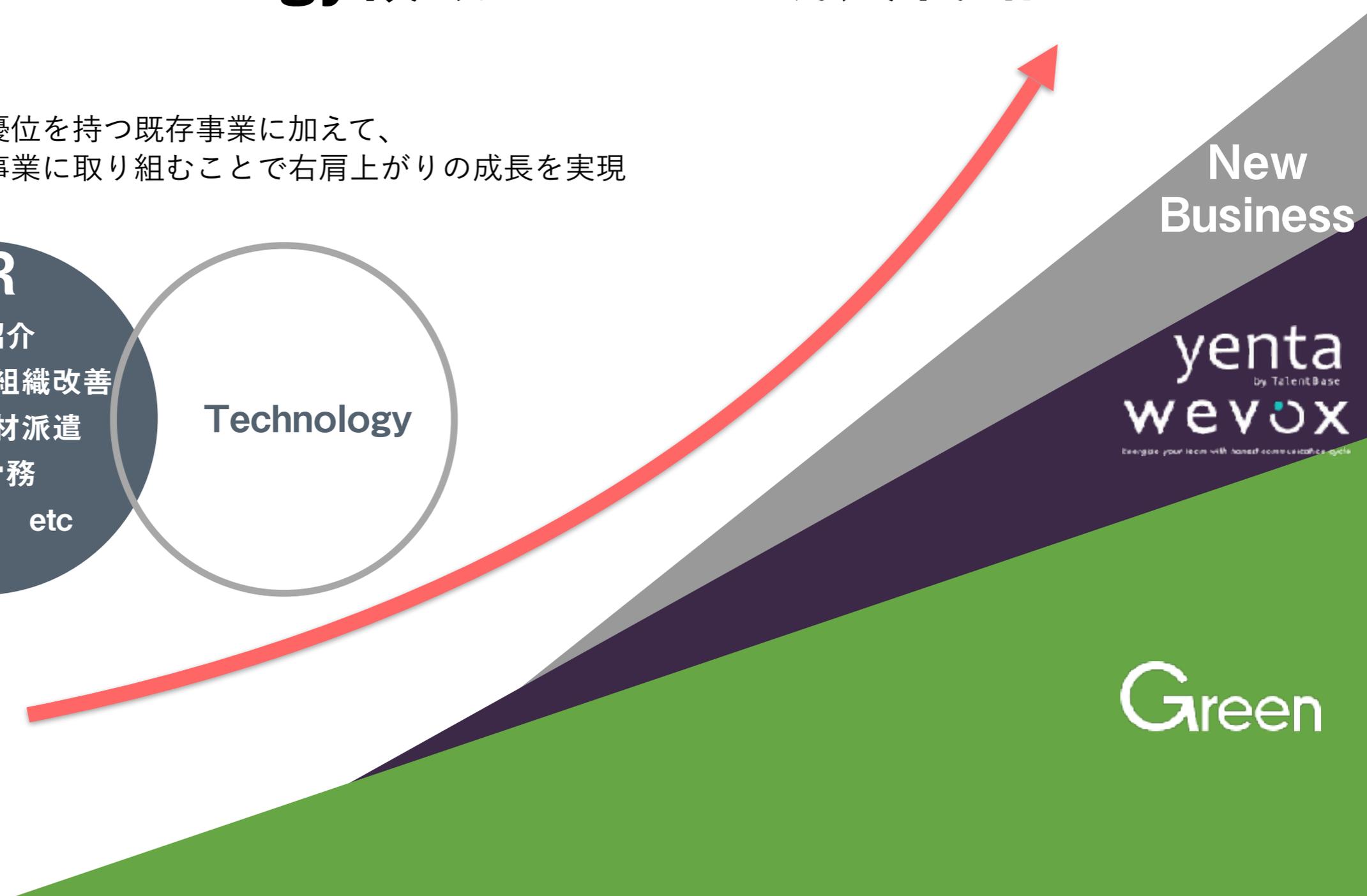
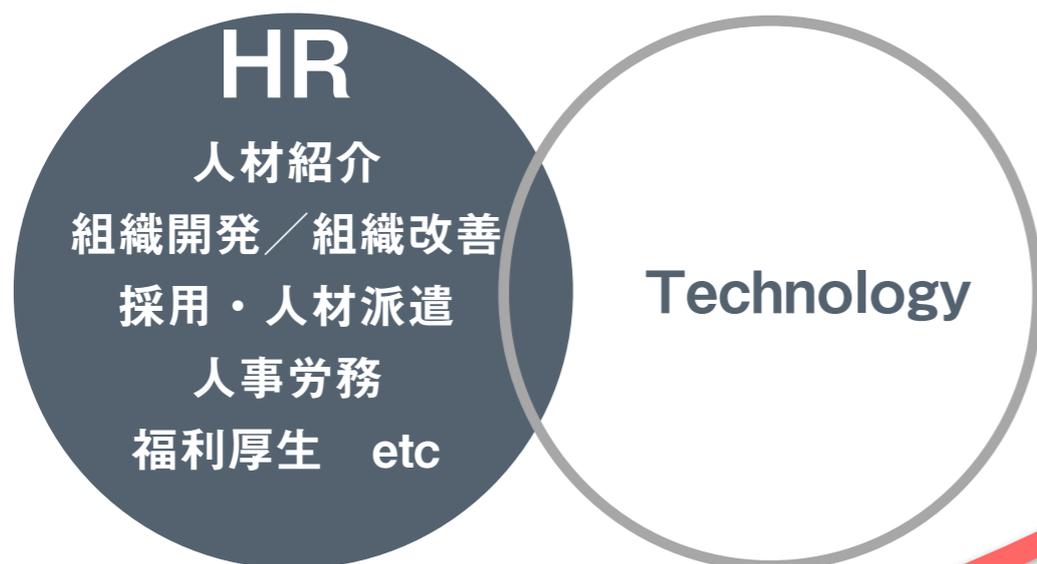
- ・ 2015年12月より労働者数50名以上の全事業者に義務化されたストレスチェックをwevox上で完結



定量的かつ多角的な分析とスタイリッシュなデザインが特徴

HR×Technology領域における成長戦略

確固たる競争優位を持つ既存事業に加えて、積極的に新規事業に取り組むことで右肩上がりの成長を実現



※ 上記のグラフは各事業の将来イメージとなります。中期事業計画等ではありません。

Agenda

1. Our Vision
2. 主力事業Green
3. FY2016業績ハイライト
4. FY2017業績予想
5. 新規事業
- 6. 組織力**
7. 株式の状況

自由×責任×裁量を目標とした組織構築

一人ひとりの参画意識を高め、高い責任と裁量を持って自発的に働ける環境創り

若く、優秀な人材を最大限活かす組織運営

- ・ 出世や肩書きといった概念をなくし、完全フラットな組織を構築
- ・ 新卒入社1期生2名が当社役員に就任、退職率は極めて低く、長期的に働ける環境を構築

アトラエ独自の組織論

- ・ 自由な働き方を推進
- ・ 子育て家庭への支援、女性役員の登用等、独自の組織論



社員一人ひとりがより高い経営への参画意識をもつために

日本の上場企業として初の試み～全社員が株主に～

2016年11月17日に在籍する全社員（35名）に対し、特定譲渡制限付株式を交付することを決議

- ・ アトラエ独自の組織論を具体化するための一つの施策として、全社員へ特定譲渡制限付株式を交付
- ・ 社員一人ひとりが株主となり会社への高い帰属意識と、経営的視点を持ち職務執行にあたることを期待
- ・ 全社員が中長期的な視点で企業価値の向上という本質的な価値を追求することを期待

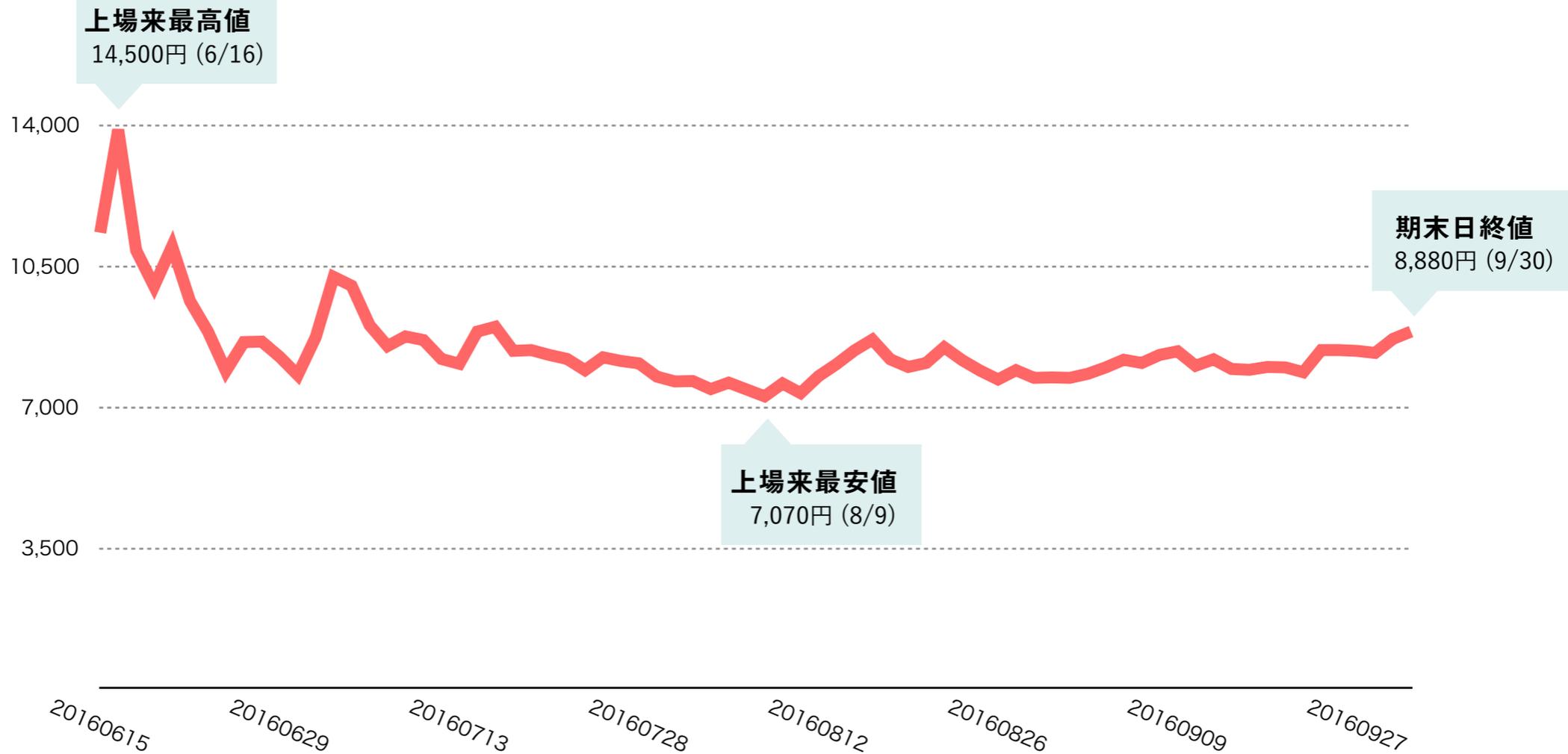
制度概要

払込期日	： 2016年12月 8 日
発行株式総数	： 普通株式3,500株
対象者	： 発行決議日に在籍する全社員35名
発行総額	： 33百万円
譲渡制限期間	： 3 年
無償取得要件	： 契約に基づく無償取得条項あり

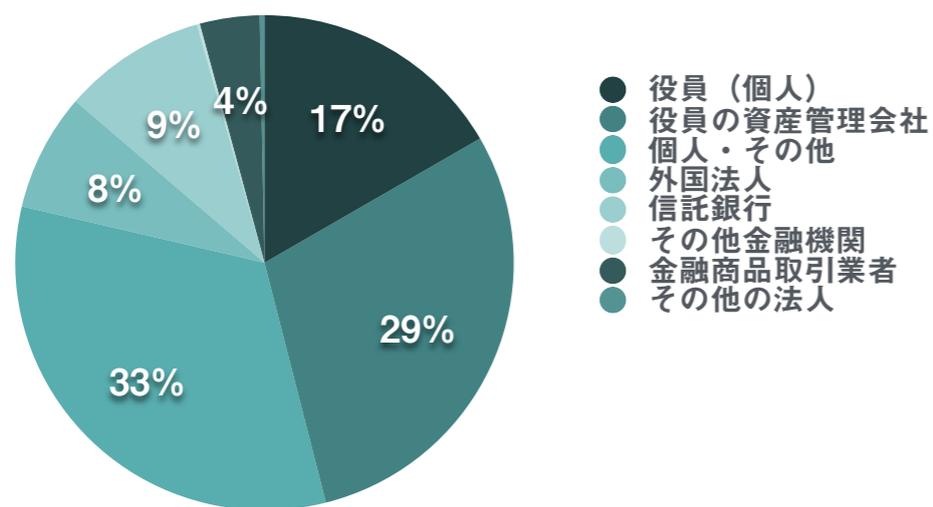
Agenda

1. Our Vision
2. 主力事業Greenについて
3. FY2016業績ハイライト
4. FY2017業績予想
5. 新規事業
6. 組織力
7. 株式の状況

株価推移



株主構成 2016年9月末現在



大株主の状況 2016年9月末現在

	持株数	持株比率
株式会社ラウレア	380,000株	29.39%
蒲田 和彦	234,500株	18.14%
新居 佳英	185,000株	14.31%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	66,700株	5.16%
菊川 暁	51,600株	3.99%
DAIWA CM SINGAPORE LTD (TRUST A/C)	44,900株	3.47%
羽根 正哲	30,000株	2.32%
野村信託銀行株式会社（投信口）	27,400株	2.11%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	22,900株	1.77%
丸谷 和徳	18,000株	1.39%

総株主数：614名

発行済株式総数：1,292,600株



会社名	株式会社アトラエ
主な事業内容	成功報酬型求人メディア「Green」の運営 完全審査制ビジネスマッチングアプリ「yenta」の運営 組織改善プラットフォーム「wevox」の運営 新規事業の開発
設立年月日	2003年10月24日
代表者	代表取締役 新居 佳英
正社員数	33名 (2016年9月末)
資本金	4億214万円 (2016年9月末)
所在地	東京都港区三田一丁目10番4号 麻布十番日新ビル 2F

本説明会及び説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合でも、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本説明会および説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、様々な要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承下さい。



Atræ