

# Atræ

決算説明資料

---

**FY2017 1st half**

from Oct.2016 to Mar.2017

## 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. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 1st half実績
3. 主力事業 Green
4. 新規事業
  - wevox
  - yenta
5. 成長戦略・その他

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 1st half実績
3. 主力事業 Green
4. 新規事業
  - wevox
  - yenta
5. 成長戦略・その他

## エグゼクティブサマリ

FY2017  
1st half決算

売上高 **851**百万円    YoY **+48.8%**    計画進捗率 **48.1%**  
営業利益 **269**百万円    YoY **+78.1%**    計画進捗率 **54.7%**

Business

Green主要KPI（入社人数・求人数・新規登録企業数）過去最高  
新規事業（wevox・yenta）のマネタイズ開始

Topics

2017年『働きがいのある会社ランキング』3位に入賞 ※社員100人未満部門  
会社拡大に伴う本社設備の増床  
流動性を高めるための株式分割を実施

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 1st half実績
3. 主力事業 Green
4. 新規事業
  - wevox
  - yenta
5. 成長戦略・その他

## 2. FY2017 1st half 実績

Atræ

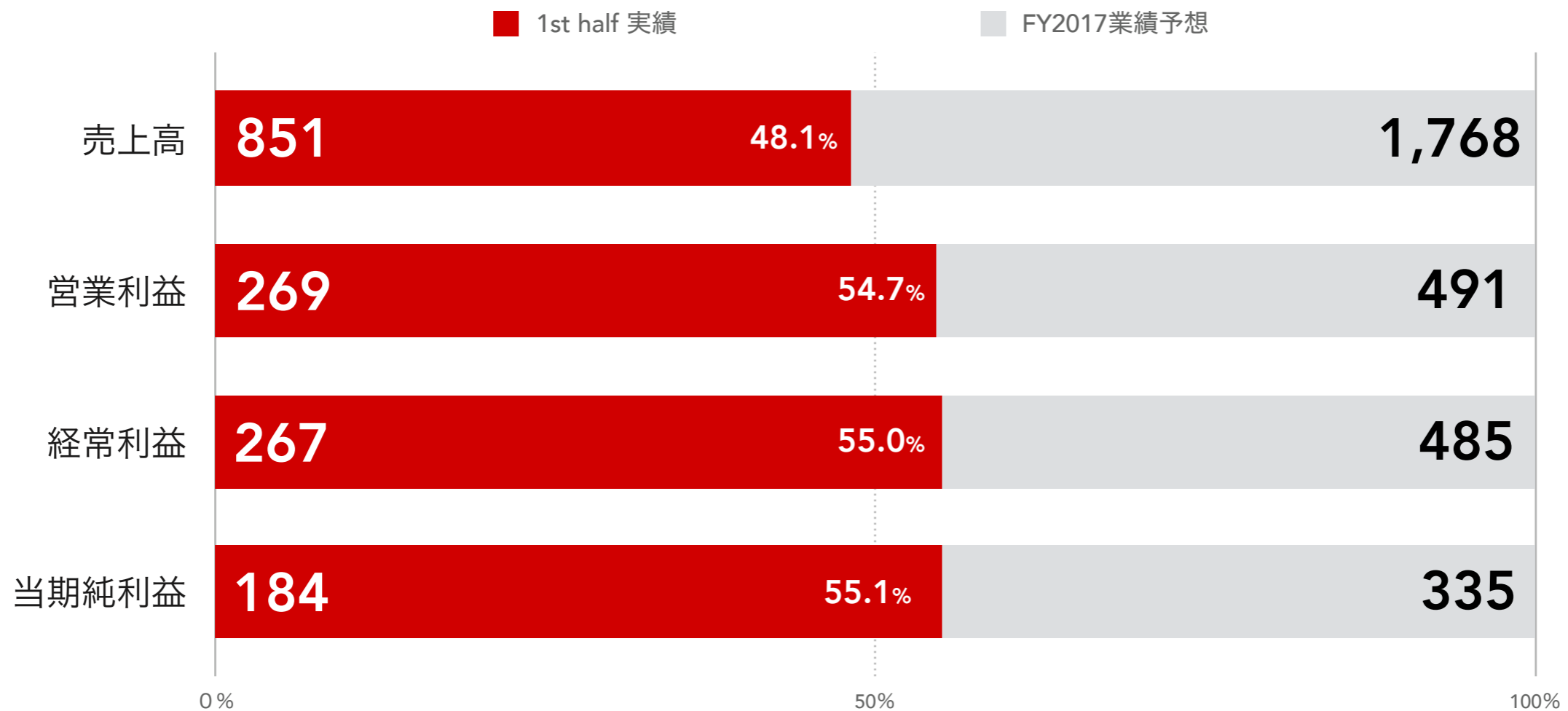
単位：百万円

### 前年同期比較

	FY2016 1st half	FY2017 1st half	YonY
売上	571	851	+48.8%
営業費用	420	582	+38.3%
営業利益	151	269	+78.1%
営業利益率	26.4%	31.6%	+ 5.2pt

単位：百万円

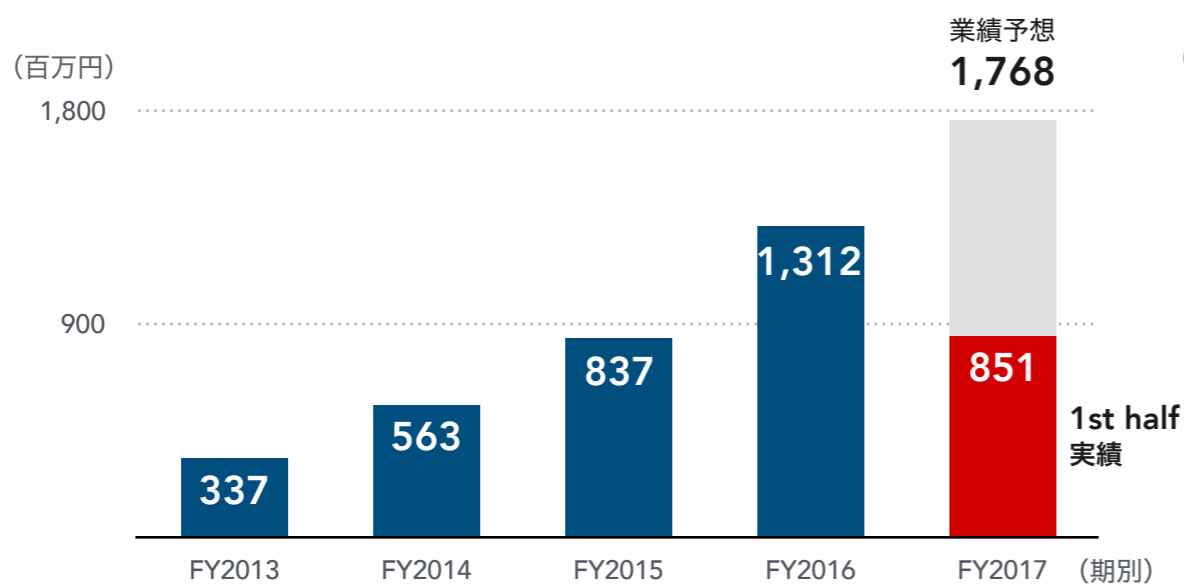
### 業績見通し及び計画進捗率





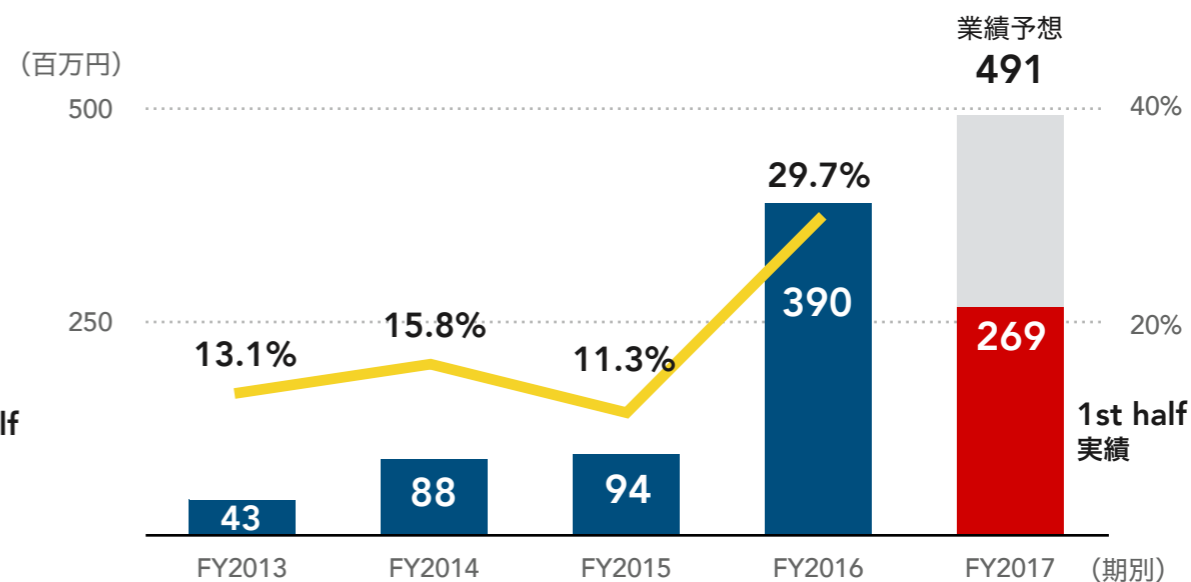
## 業績見通し及び年度別推移

売上高



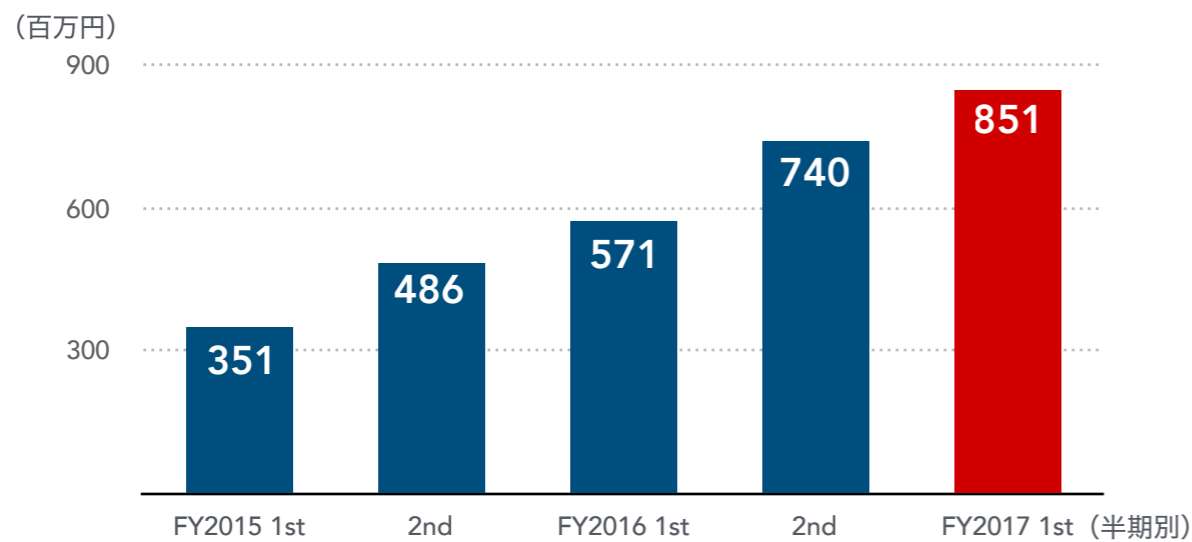
売上高 **1,768** 百万円 YonY **+34.7%**

営業利益及び営業利益率



営業利益 **491** 百万円 YonY **+26.1%**

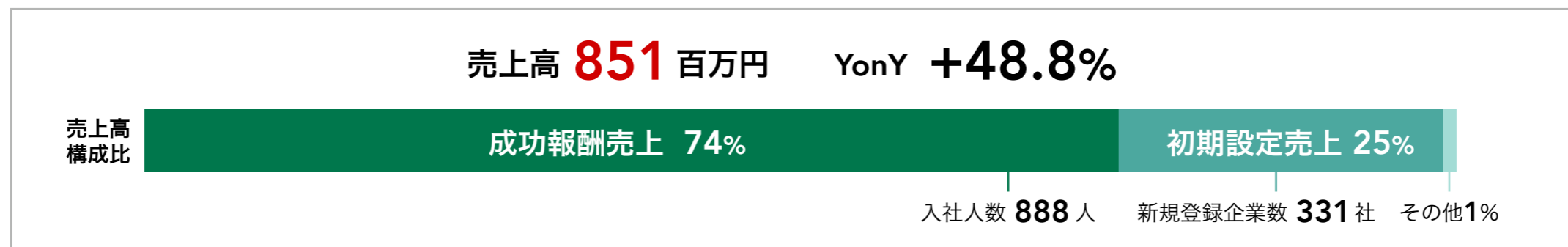
### 売上高推移



毎半期 成長を続ける

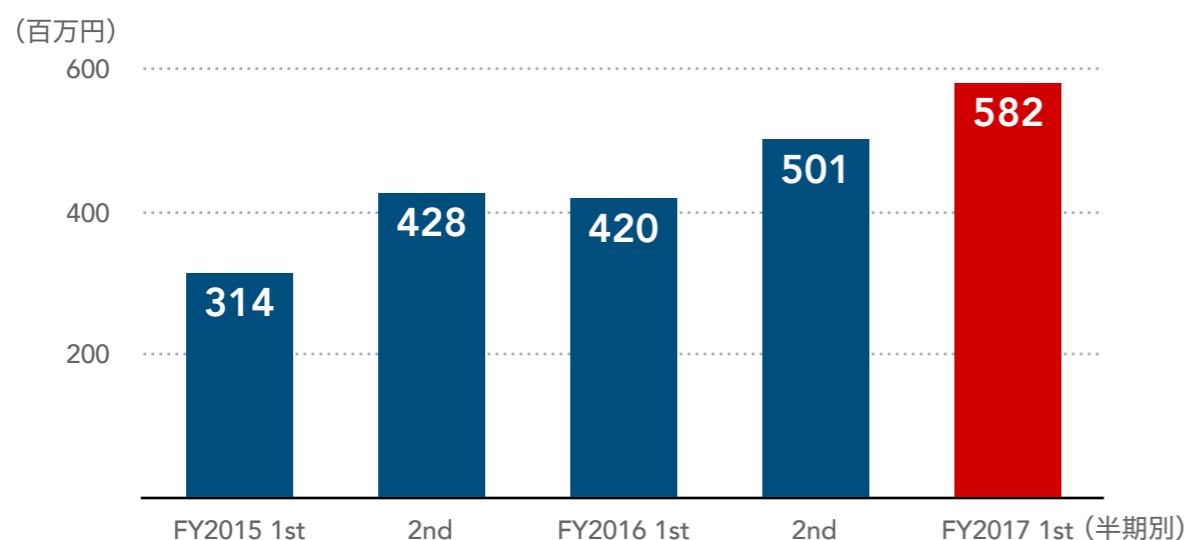
入社人数・求人数・新規登録企業数は 過去最高

### FY2017 1st half 売上高



## 営業費用推移

売上原価 + 販売費及び一般管理費合計

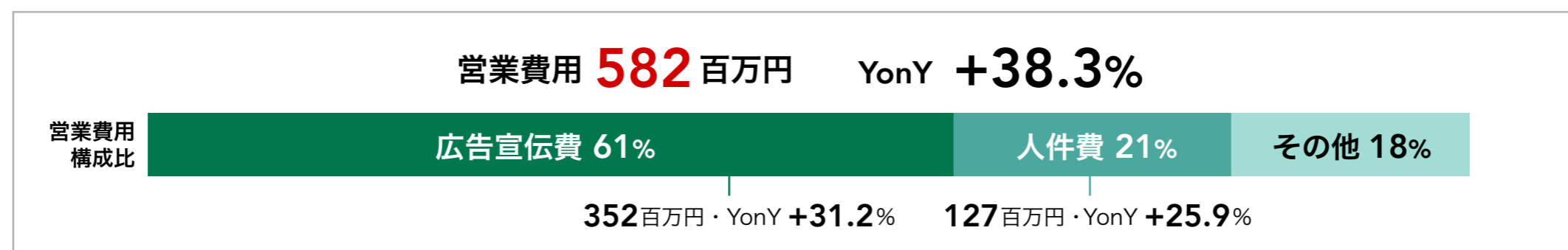


広告宣伝費と人件費が約8割を占める

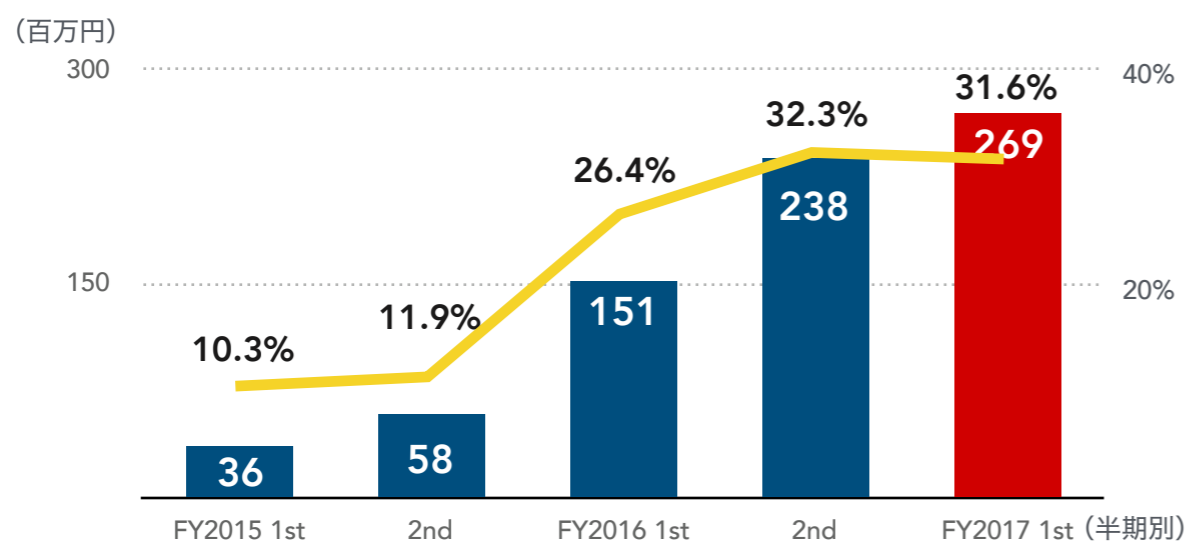
増床による固定費賃借料等 (YoY +13百万円)

一過性費用消耗品等 (YoY +9百万円)

### FY2017 1st half 営業費用



## 営業利益及び営業利益率推移



営業利益及び営業利益率は堅調に推移

### FY2017 1st half 営業利益及び営業利益率

営業利益 **269**百万円      YoY **+78.1%**

営業利益率 **31.6%**      YoY **+ 5.2pt**

## 2. FY2017 1st half 実績

Atræ

単位：百万円

### 前年同期比較（参考資料）

	FY2016 1st half		FY2017 1st half		YoY		備考
	実績	売上高比率	実績	売上高比率			
売上高	571	100.0%	851	100.0%	+220	-	
営業費用	420	73.6%	582	68.4%	+161	-5.2pt	
（広告費）	(268)	(46.9%)	(352)	(41.4%)	(+83)	(-5.6pt)	広告効果を勘案した投資
（人件費）	(100)	(17.6%)	(127)	(14.9%)	(+26)	(-2.7pt)	生産性を意識した人員政策
（その他）	(51)	(9.0%)	(102)	(12.1%)	(+51)	(+3.1pt)	増床による費用増
営業利益	151	26.4%	269	31.6%	+117	+5.2pt	営業利益率は更に向上

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 1st half実績
3. **主力事業 Green**
4. 新規事業
  - wevox
  - yenta
5. 成長戦略・その他

## 従来の人材紹介サービスをリプレイス

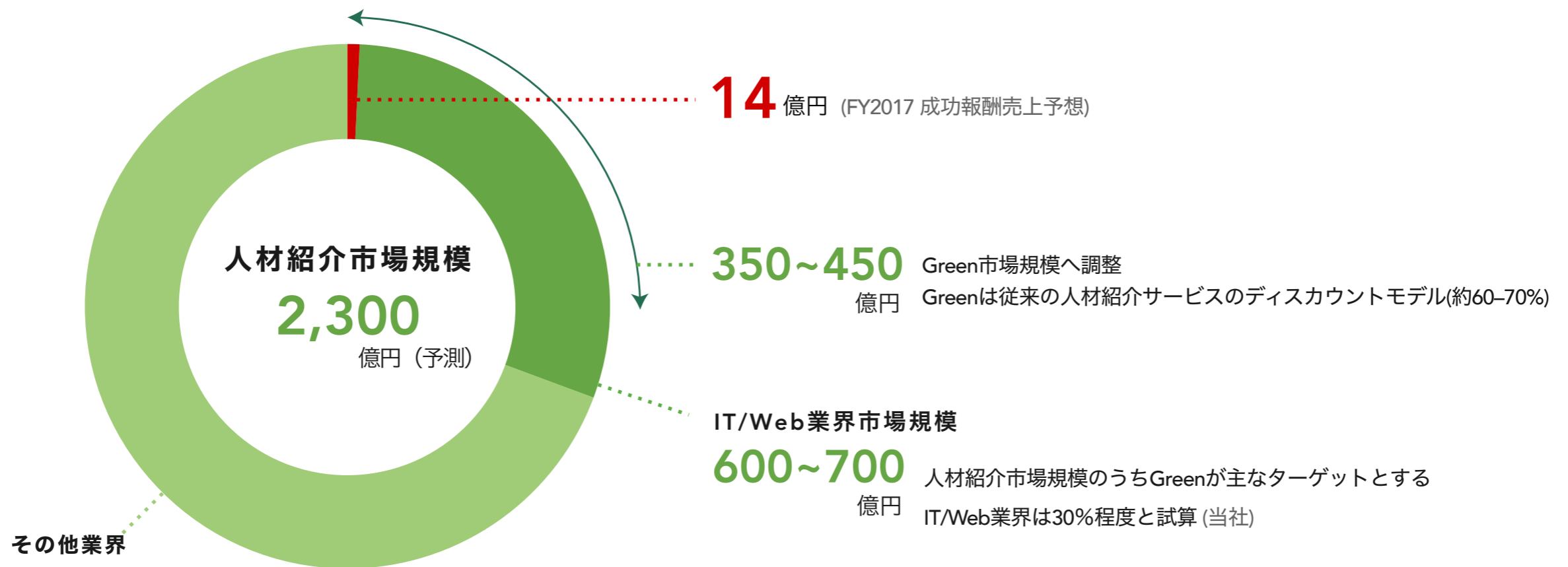
Technologyを駆使し、Greenは人材紹介サービスに革新を起こす

Technology	×	旅行	=	Expedia
		本	=	amazon
		音楽	=	iTunes
		フリマ	=	mercari

Technology	×	人材紹介	=	Green
------------	---	------	---	-------

## Greenが狙うターゲット市場

高収益を実現する現状でもターゲット市場規模の5%弱であり、今後Greenの成長可能性は高い

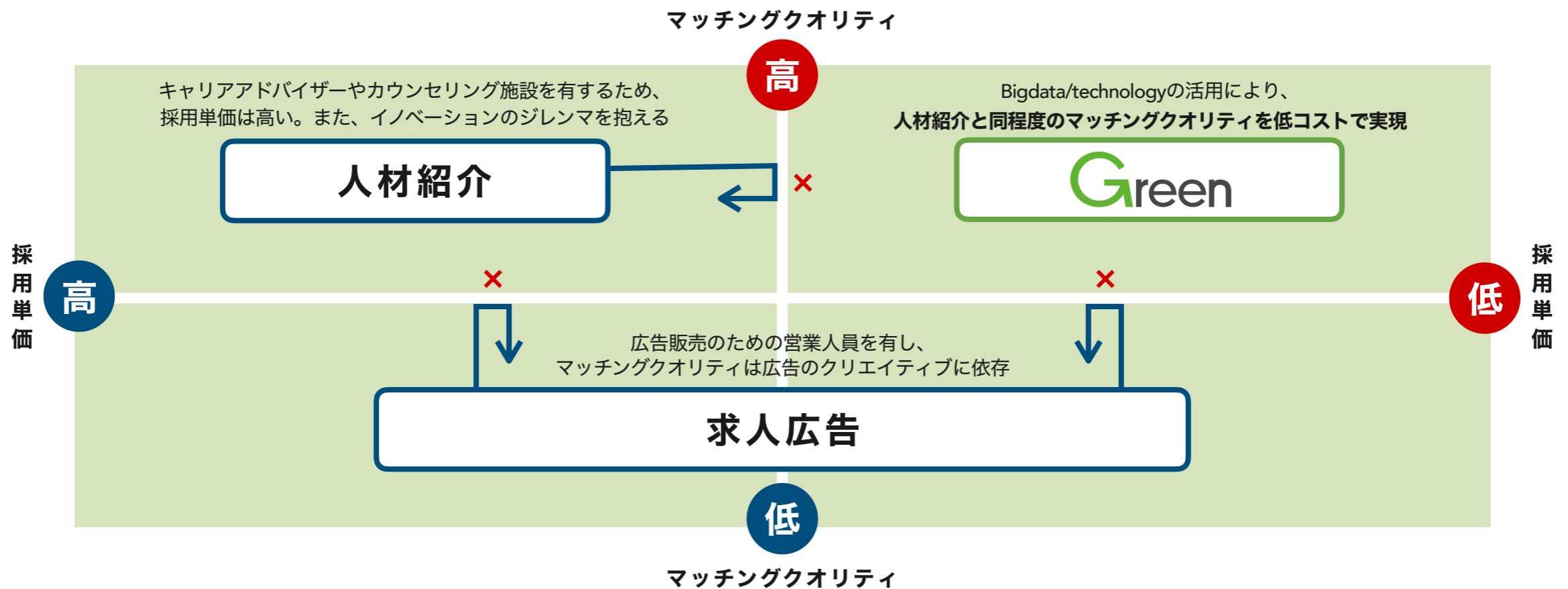


出典：(株) 矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2016年版」

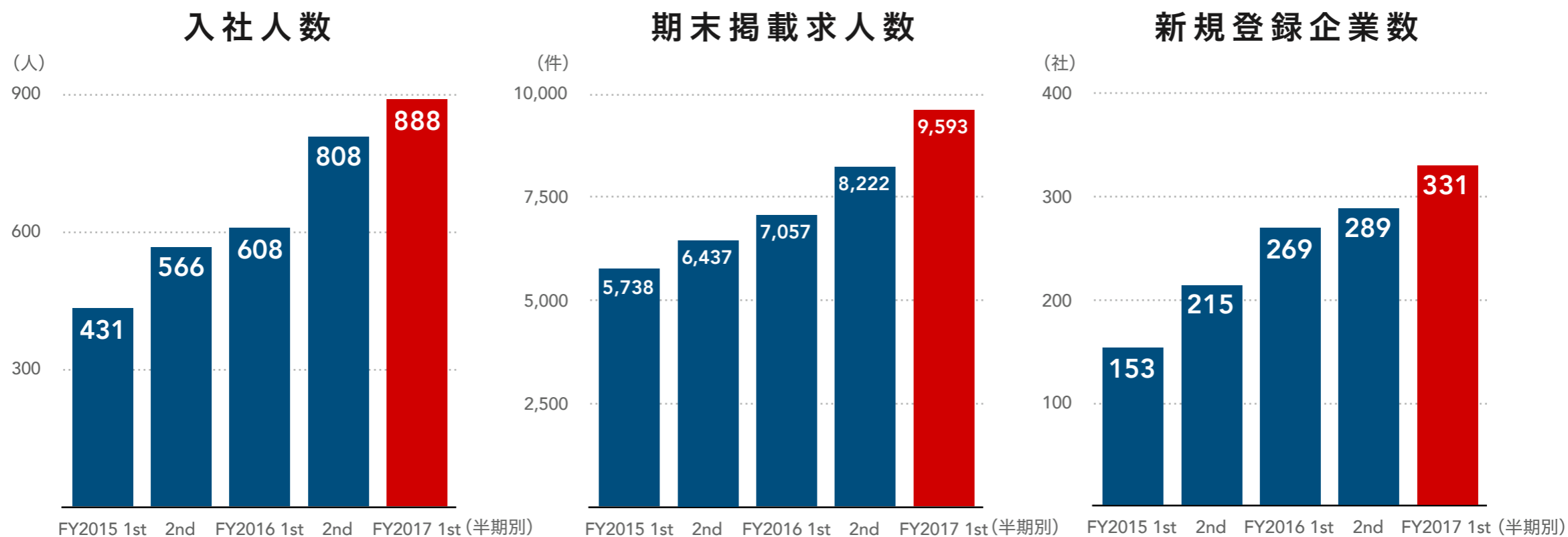


## Greenの競争優位

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し、解析/活用



## Green主要KPIは右肩上がり



## 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



### FY2017 新規参画著名企業

SoftBank

YAHOO!  
JAPAN

NISSAN MOTOR CORPORATION



IT/Web業界だけでなく、IoT化を背景とし多岐の業界にわたり、利用いただける状況

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 1st half実績
3. 主力事業 Green
4. **新規事業**
  - **wevox**
  - **yenta**
5. 成長戦略・その他

## エンゲージメントサーベイによる組織改善ツール

# wevox

*Energize your team with honest communication cycle*



### Point 1

ワーク・エンゲージメントを定量化・可視化することにより、働く人々の生産性を向上させ、組織力向上を実現

※ワーク・エンゲージメント  
仕事に対する熱意・没頭・活力の3つの心理的要素で構成される。これらが高いことにより、働きがいが高まる

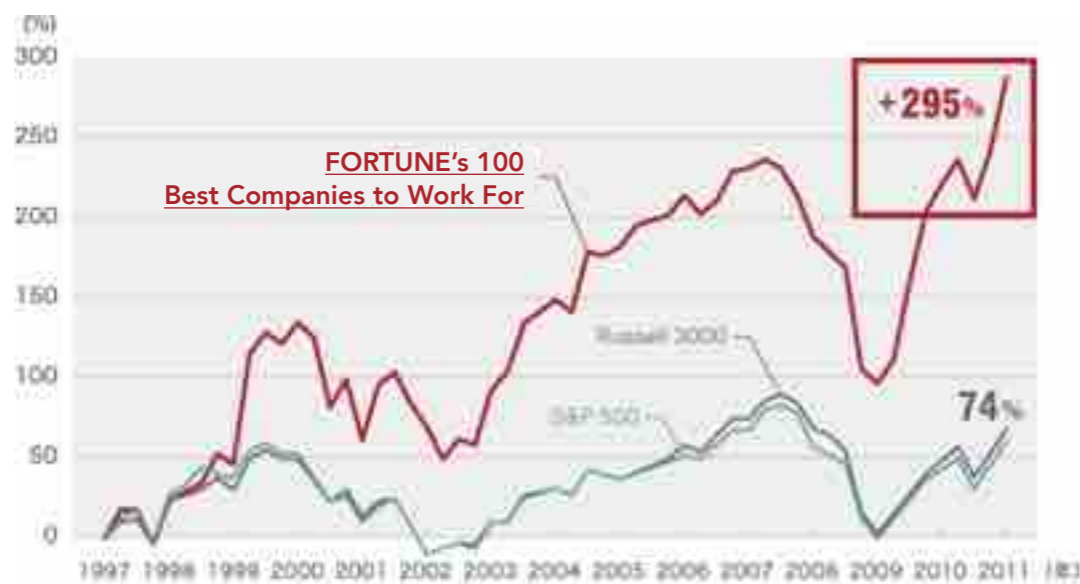
### Point 2

組織課題の特定も可能となるため、組織改善PDCAサイクルを生み出し、昨今着目されている働き方改革の実現を支援

## ワーク・エンゲージメントの重要性

ワーク・エンゲージメントの高い組織の成長率は、  
ワーク・エンゲージメントの低い組織と比較すると明らかに高い傾向がみられる

### 株価（設定来）のリターン



出典：Great Place to Work(R) Institute Japan HP

### 5年後投資額のリターン



出典：Great Place to Work(R) Institute Japan HP

### サービス利用イメージ



#### 簡単回答

インターネットに接続できる環境であれば、いつでも、PC・スマートフォン等のあらゆるデバイスにより、どこでも手軽に回答可能



#### 多角的な分析

事業部、チーム、職種、業種などの多角的な切り口でデータを分析できることで、組織のどこに課題があるのかを明確に理解できる



#### 定点観測

定点観測することで、問題が顕在化する前に気付いたり、実施した施策の効果を計測することができ、組織改善に正しいPDCAサイクルを生み出す

## wevox立ち上げ背景

wevoxを通じてワーク・エンゲージメント向上を支援し、働き方改革を促進する



少子高齢化を原因とした労働力不足、長時間労働、採用の難化、人材流出といった現状を背景とし、働き方改革が着目されている

wevoxにより、ワーク・エンゲージメントを定量化・可視化することにより、働き方改革の実現を支援する

さらに、2015年12月より厚生労働省により義務化されたストレスチェックも実施可能（※別料金）

出典：日本経済新聞 朝刊 2017年3月7日 19面 「働き方改革」対応求める ブラックロック投資先400社に手紙  
電子版 2017年1月5日 「働き方改革、経営陣が主導」企業トップが意欲



## wevoxが狙うターゲット市場

関連する市場規模は224億円（2015年度、前年度比4.2%増）と成長を続ける  
また、同業界におけるNo.1企業は確立されていないと考えており、wevoxの市場獲得可能性は十分

### EAP(\*)市場規模



wevoxが提供するサービスは、  
EAPよりも幅広い業務をカバーしており、  
潜在的な市場規模はさらに大きいと想定

2016年以降も働き方改革・人材流出などの社会的要請  
から、同業界は拡大を続けると予測 (当社試算)

出典：(株) 矢野経済研究所「人事・総務関連業務のアウトソーシングビジネス調査レポート 2016」

EAP(Employee Assistance Program：従業員支援プログラム)とは、企業や団体などの従業員のメンタルヘルス上の課題(職場内での問題だけでなくプライベートの悩みを含む)を、カウンセリングなどを通じて解決に導き、組織の活性化や生産性を高める就労環境支援サービス

## マネタイズモデル

安価な価格設定にすることで、導入ハードルを下げ、幅広い顧客層の獲得を目指す

**Trial**  
—  
**0** 円

---

**無料期間：1ヶ月**  
Basic Planの全機能を利用可能

**Basic Plan**  
—  
月額 **300** 円/人

---

**課金対象：サーベイ実施人数**  
初期費用などはありません

**Professional Plan**  
—  
**要相談**

---

数値の分析、解決策の決定、  
施策の実施などをサポート

## 様々な業界・業種がwevox導入を検討中

wevox導入検討企業はIT、広告、証券、医療、飲食等の様々な業界・業種にわたる  
利用企業のさらなる拡大を目指す

### 導入企業一例

mixi GROUP

&and factory

ITANDI

GiftMall  
ギフトモール

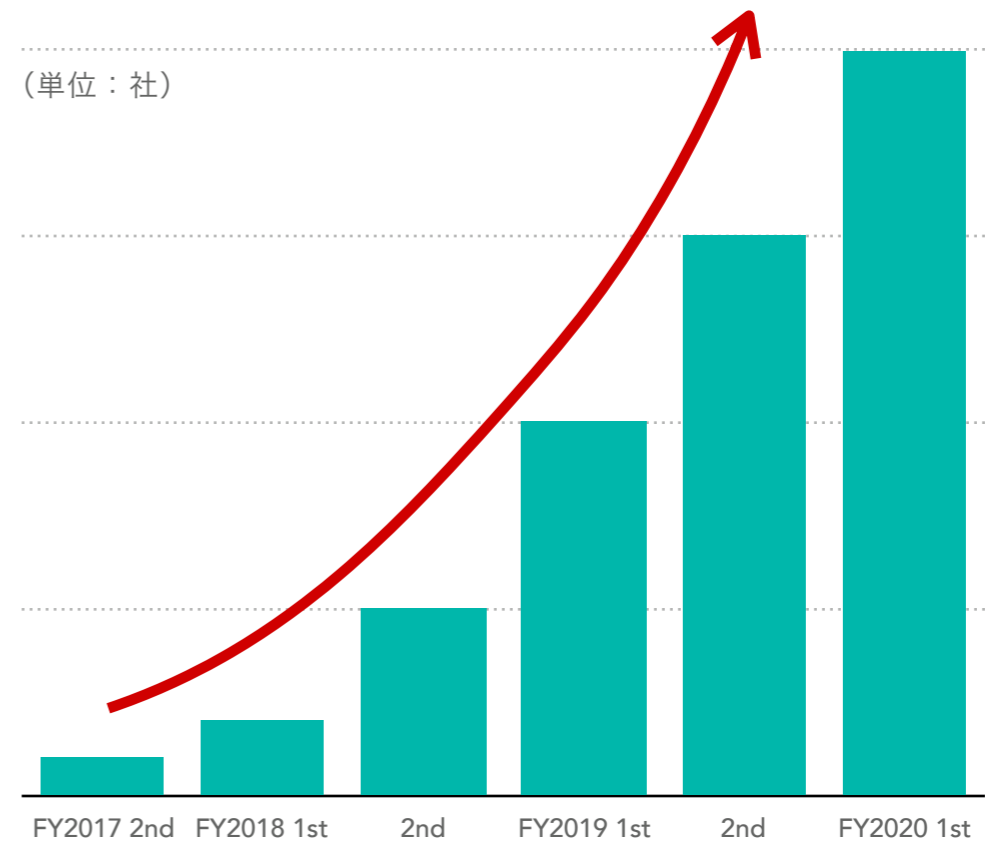
Retty

Sansan

SORABITO

その他50社超

(単位：社)



(注) 利用企業社数はイメージです

## 「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

**yenta**  
by TalentBase

ビジネスを加速させる出会い  
完全審査制AIビジネスマッチングアプリ



### Point 1

組織の枠を超えた横の繋がりを増やすことで、  
オープンイノベーション・働き方の多様化・生  
産性の向上などを促進

※オープンイノベーション  
企業内部と外部のアイデアが組み合わせることで、革新的  
で新しい価値を創出する

### Point 2

ビジネスパーソンのマッチングを促し、採用・  
転職・情報交換・人脈形成・営業活動など、  
様々な目的での出会いを実現

### サービス利用イメージ



#### レコメンドが届く

Facebookのソーシャルデータをもとに、人工知能（機械学習）により、ユーザーと相性の良い10人の候補者を選定し、毎日12時にレコメンド



#### スワイプ操作

レコメンドされたユーザーを、興味があるか・ないかをスワイプ操作で振り分ける  
お互いに「興味あり」とした場合のみ、マッチングが成立



#### 実際に会う

マッチングした相手とメッセージのやりとりをして、ランチやお茶などで会う  
起業・提携・出資・採用につながることも

## 利用状況・実績

2017年3月末時点

ユーザー数： **17,000**人 [審査通過済] 8,542人      累計 マatching数： **439,946**件

ユーザーの所属企業数： **5,710**社      ユーザーの Matching率： **93.8%**

### ユーザー層とユーザー例



## マッチング成功事例



## 出資・参画（技術顧問）



宇宙関連スタートアップの株式会社インフォステラ（所在：東京都渋谷区、資本金：31百万円）は、yentaでの出会いをきっかけに、フリークアウト等から総額60百万円の資金調達を行い、Tech Crunchやpediaでも大々的に取り上げられた。



## 採用



yenta主催のmeetupイベント「yenta女子会」での出会いをきっかけに、ベンチャーで働く女性2名が、女性向けQ&Aサービス「ママリQ」を運営するコネヒト株式会社（所在：東京都港区、資本金：15百万円\*準備金を含む）に参画。

## 新たな働き方実現



現在フリーランスとして活動中の黒田氏は、yentaで多種多様な業界・ポジションの相手とマッチングし、案件の獲得や起業を実現させるなど、yentaを通じてフリーランスとしての新たな働き方を開拓している。

## コミュニティ発足



大手コンサルティングファームに所属する佐藤氏は、yentaを通じて、業界最先端の取り組みに従事する複数の人事と出会ったことをきっかけに、革新的な人事の在り方を促進するコミュニティ「HR Buddy」の立ち上げに至った。現在社団法人化を検討中。

## マネタイズモデル

yentaは、2017年3月9日に2つの有料プランをリリース

<p><b>Trial</b> — <b>0</b> 円</p> <hr/> <p><b>無料期間：7日間</b></p> <p>Active Plan もしくは Professional Plan で 1回限り</p>	<p><b>Active Plan</b> — 月額 <b>1,000</b> 円</p> <hr/> <p><b>ブースト機能 利用可能</b></p> <p>より多くの出会いを求める アクティブなユーザー向け</p>	<p><b>Professional Plan</b> — 月額 <b>5,000</b> 円</p> <hr/> <p><b>ブースト機能/フィルタ機能 利用可能</b></p> <p>より効率よく対象となる プロフェッショナルに 会いたいユーザー向け</p>
--	--	---

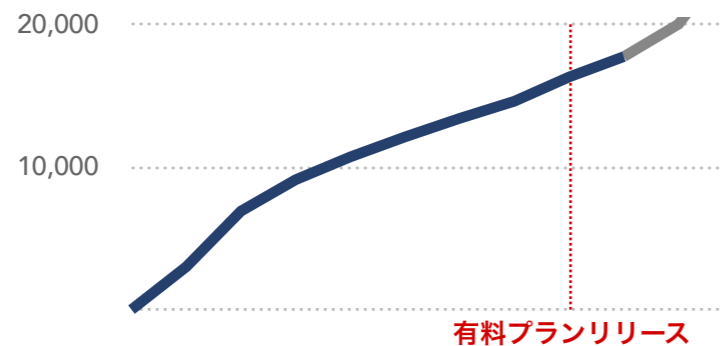
ブースト機能：自分のプロフィールが他のユーザーに表示される回数を5倍にする機能

フィルタ機能：レコメンドで出てくる相手を、年齢・職種・エリア・人気などの条件で絞り込める機能

## 今後の成長戦略

これまではyentaのサービス自体の価値向上にフォーカス  
今後はユーザーの拡大や有料プランの充実を図っていく

### ユーザーの拡大



イベント開催の強化  
Android版アプリの開発

※同時にマッチング密度の担保のため、アルゴリズムを改良予定

### 有料プランの充実



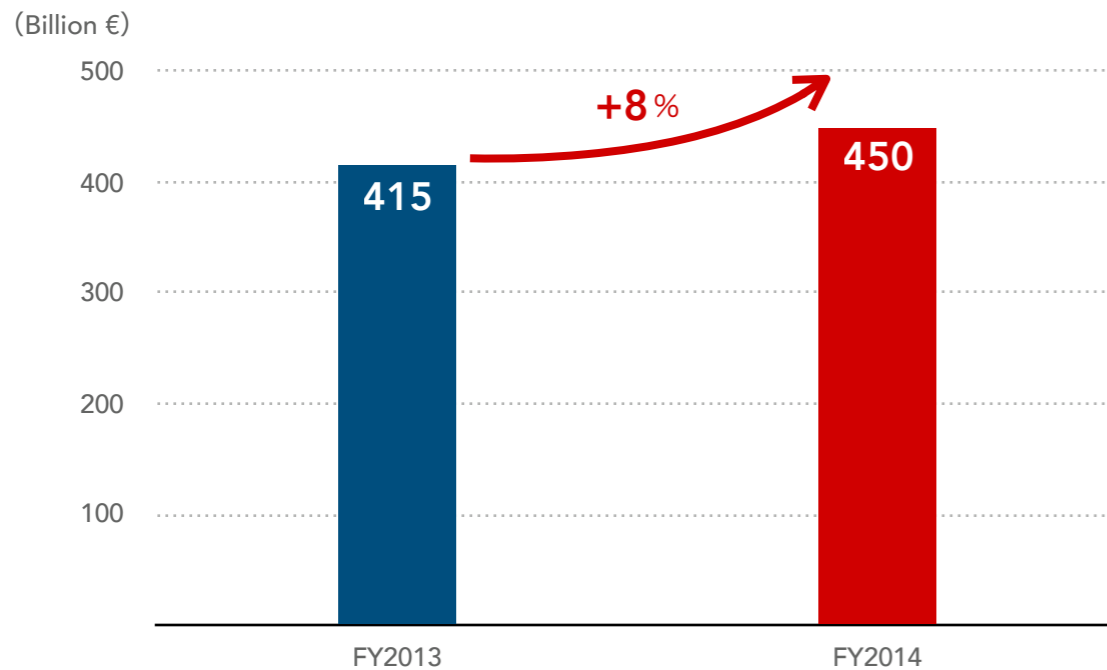
有料プランの機能の拡張を検討  
より満足度の高いプランを実現

# Agenda

1. エグゼクティブサマリ
2. FY2017 1st half実績
3. 主力事業 Green
4. 新規事業
  - wevox
  - yenta
5. 成長戦略・その他

## HR市場規模は成長市場

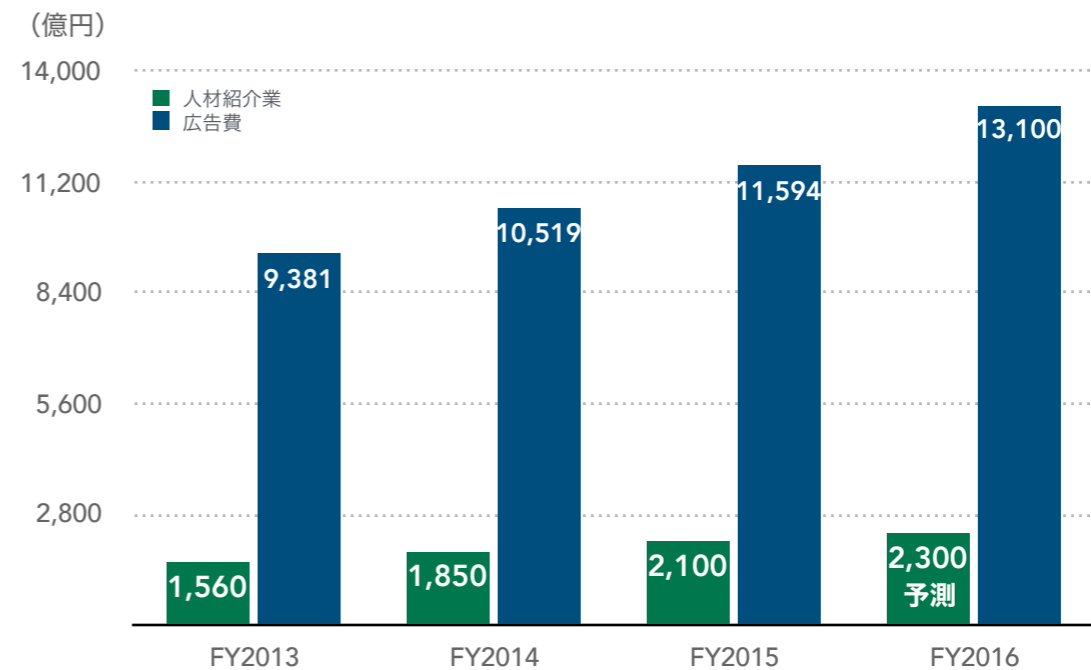
### 国際的なHR市場規模



約50兆円を超える市場規模

出典：CIETT Economic Report

### 日本におけるHR市場規模



日本においても成長過程

出典：(株)電通「2016年日本の広告費」  
(株)矢野経済研究所「人材ビジネスの現状と展望 2016年版」

## 中長期的な成長を実現するため、事業の多角化を図る

Green

- ▶ IT/Web業界におけるNo.1 転職支援サービスへ

wevox

- ▶ 組織改善サーベ이의デファクトスタンダードへ

yenta

- ▶ ビジネスパーソン必携のアプリケーションへ

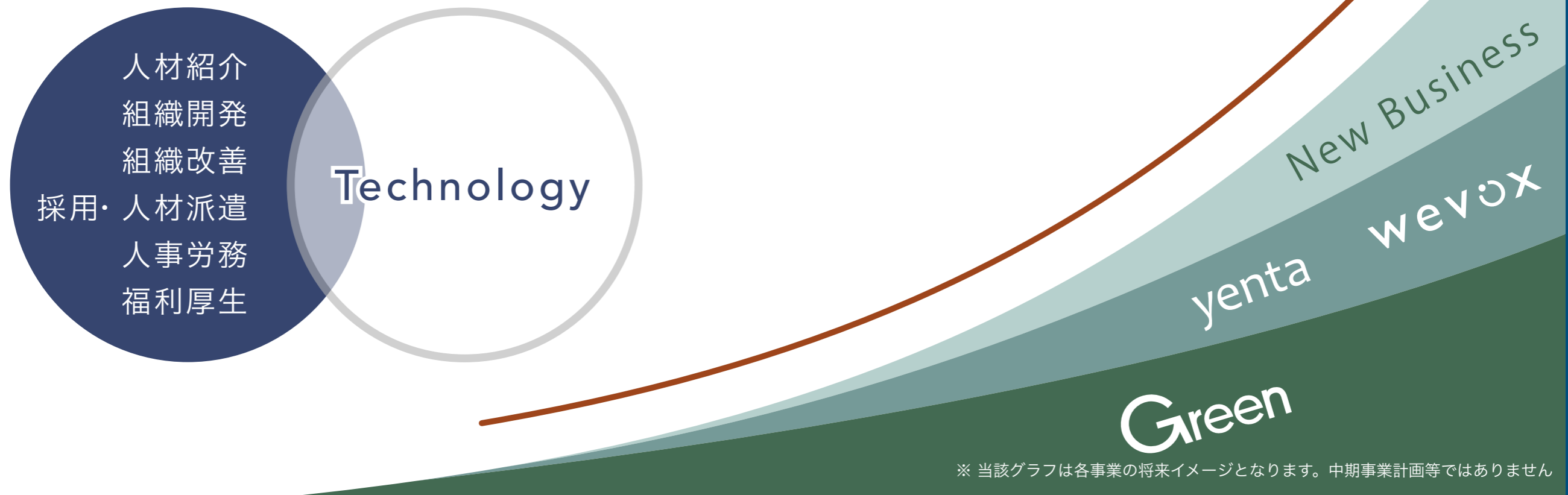
New Business

- ▶ HR領域をターゲットとしたさらなる新規事業に挑戦



## 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



働きがいのある会社  
ランキング3位入賞



※社員100人未満部門

働きがいのある会社ランキングは、  
世界約50カ国で展開している  
世界最大級の意識調査機関  
Great Place to Work®が  
発表する従業員意識調査

会社規模拡大に伴う  
本社設備の増床



株式分割を実施

分割比率 **1:3**

分割基準日 **2017年3月31日(金)**

効力発生日 **2017年4月1日(土)**

	分割後	株
増加する株式数	<b>2,592,200</b>	
発行済株式総数	<b>3,888,300</b>	
発行可能株式総数	<b>7,200,000</b>	

株式の流動性向上と、  
投資家層の拡大を目指します

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 組織改善プラットフォーム「wevox」の運営 完全審査制AIビジネスマッチングアプリ「yenta」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	35名（2017年3月末）
資本金	4億1,867万円（2017年3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**

©2017 Atræ, Inc.