

# 成長可能性に関する説明資料

---

**WANTEDLY**

ウォンテッドリー株式会社 (3991)

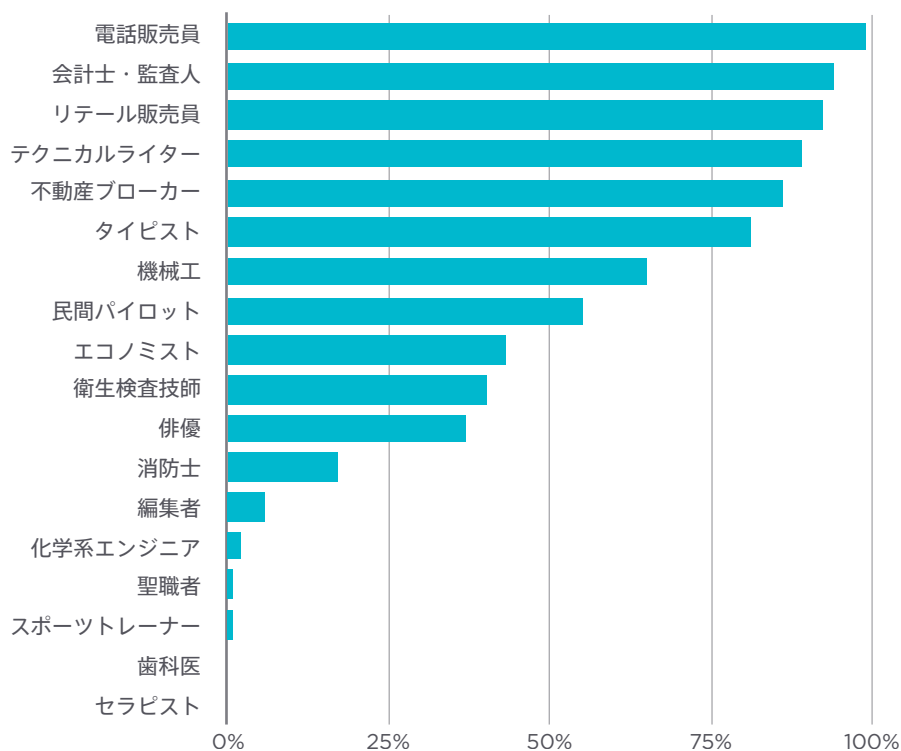
**シゴトでココロオドルひとをふやす**

## Chapter 01

# 先行き不透明な時代における3つの課題

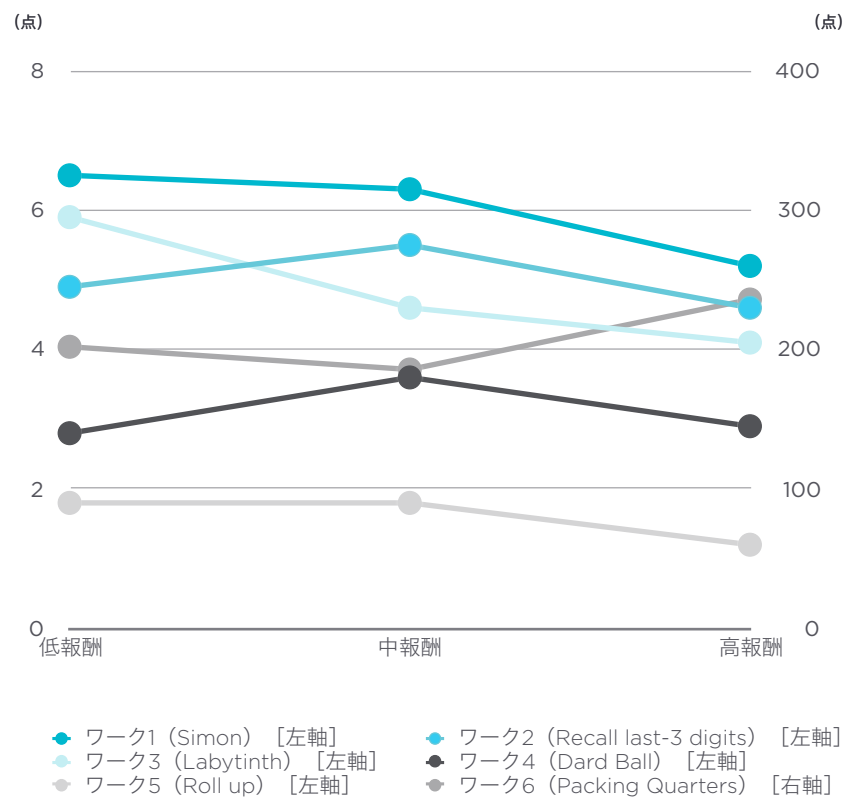
# 課題1 - AIで単純労働が淘汰され、創造労働だけ残る・創造労働はお金でモチベート不可

コンピュータに代替される  
可能性の高い職業・低い職業



出所：“The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computenisation?” - C. Frey, M. Osborne

報酬と創造労働のパフォーマンスは比例しない

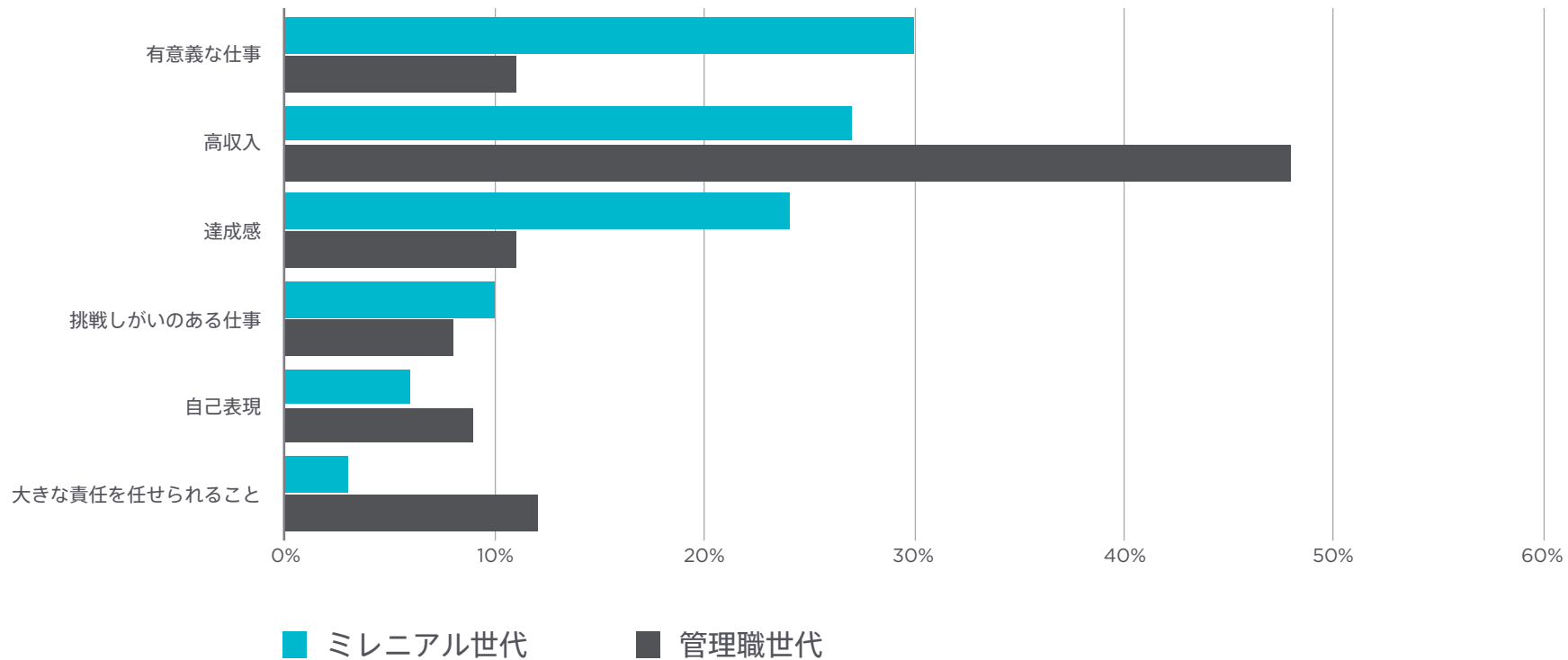


注：インドで行われた実験の結果。被験者を1ワークあたりの最大報酬で3グループ（4ルピー、40ルピー、400ルピー）の3グループに分けて創造力・集中力が求められる6種類のワークのグループごとの平均成果（得点に換算）を比較した調査。

出所：“Large Stakes and Big Mistakes” - Federal Reserve Bank of Boston

## 課題2 - ミレニアル世代の価値観 - お金ではなく意義のある仕事に

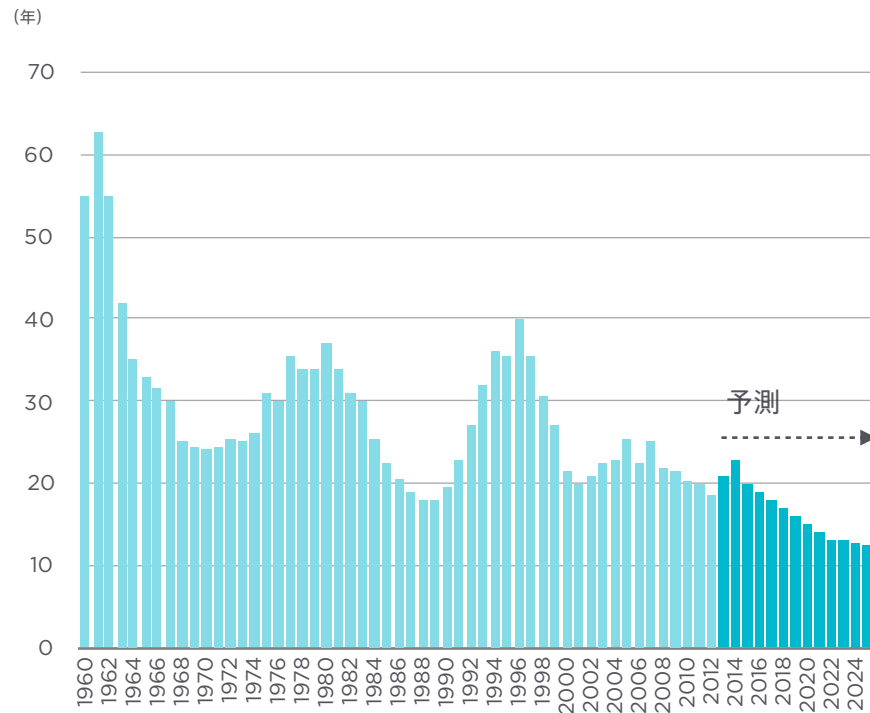
仕事をする上で最も重要なことは？



出所：Career Advisory Board, presented by DeVry University "How the Recession Shaped Millennial and Hiring Manager Attitudes about Millennials' Future Careers"  
注：ミレニアル世代とは、2000年以降に成人を迎える世代。

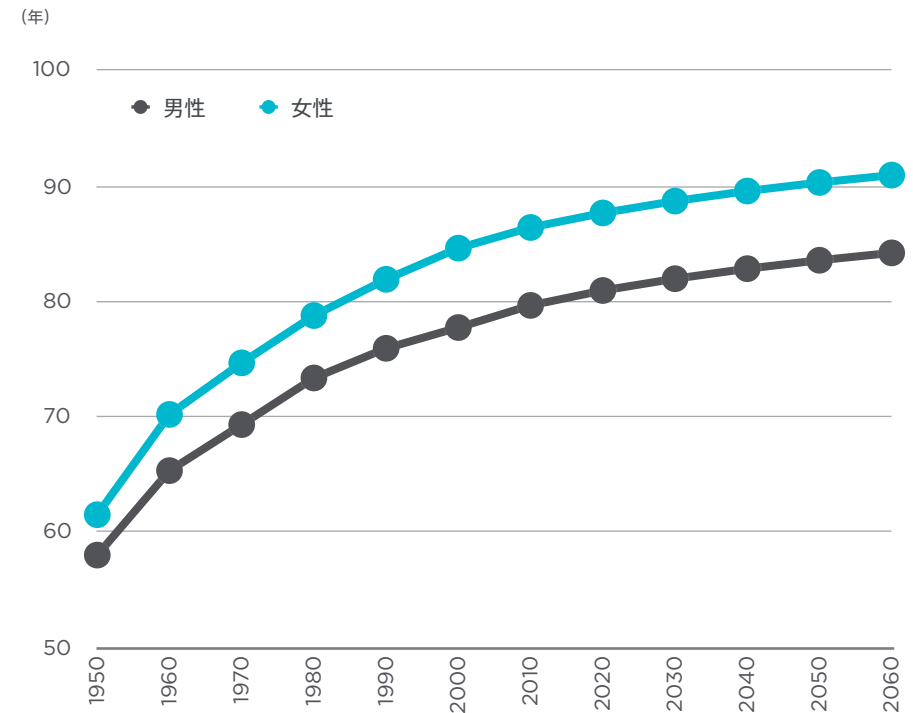
## 課題3 - 人生100年時代の到来により転職は加速

S&P500採用企業の平均年数（7年移動平均）



出所：INNOSIGHT, Richard N. Foster, Standard & Poor's

日本の平均寿命の推移と将来推計



出所：厚生労働省「簡易生命表」「完全生命表」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成24年1月推計）」

## Chapter 02

# 解決策

# ミレニアル世代のビジネスSNS



AIやロボットに駆逐されない

0→1人材のためのマーケット

×

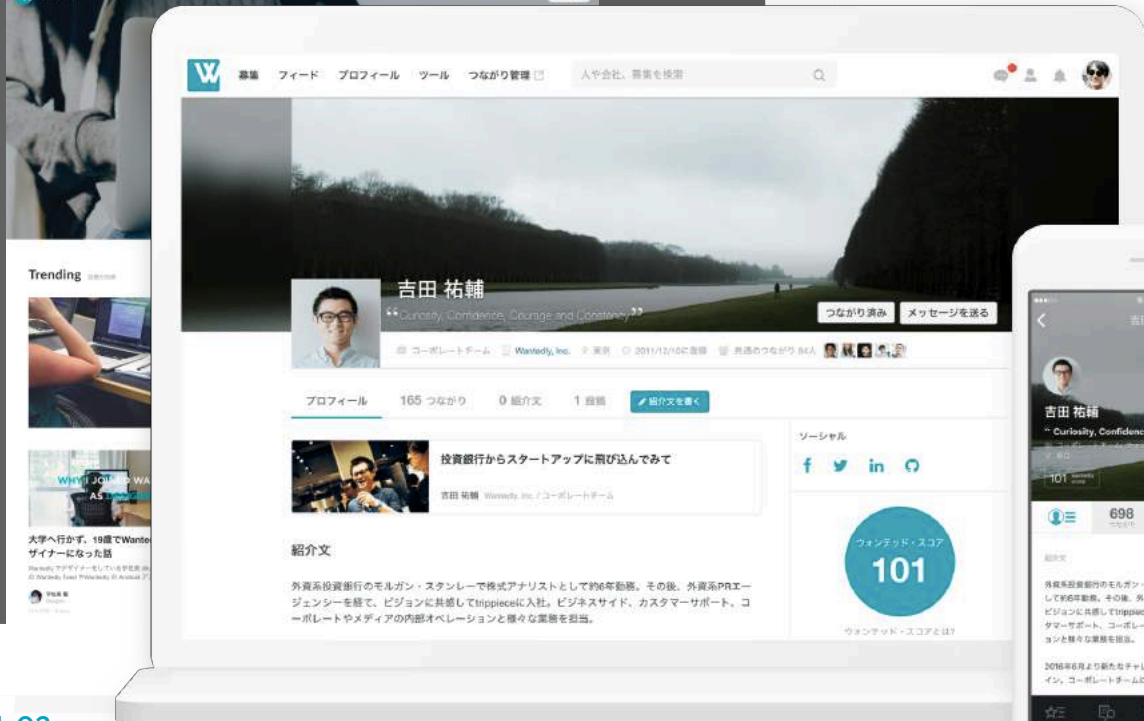
人生100年時代を支える

ポータブルな人脈資産の蓄積

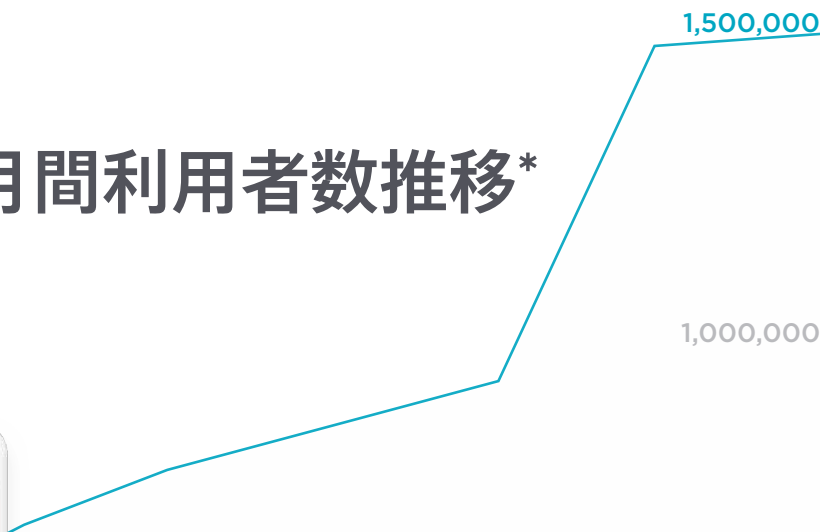
## Chapter 03

# プロダクト

# マルチデバイス対応で安定的に成長を続ける



## 月間利用者数推移\*

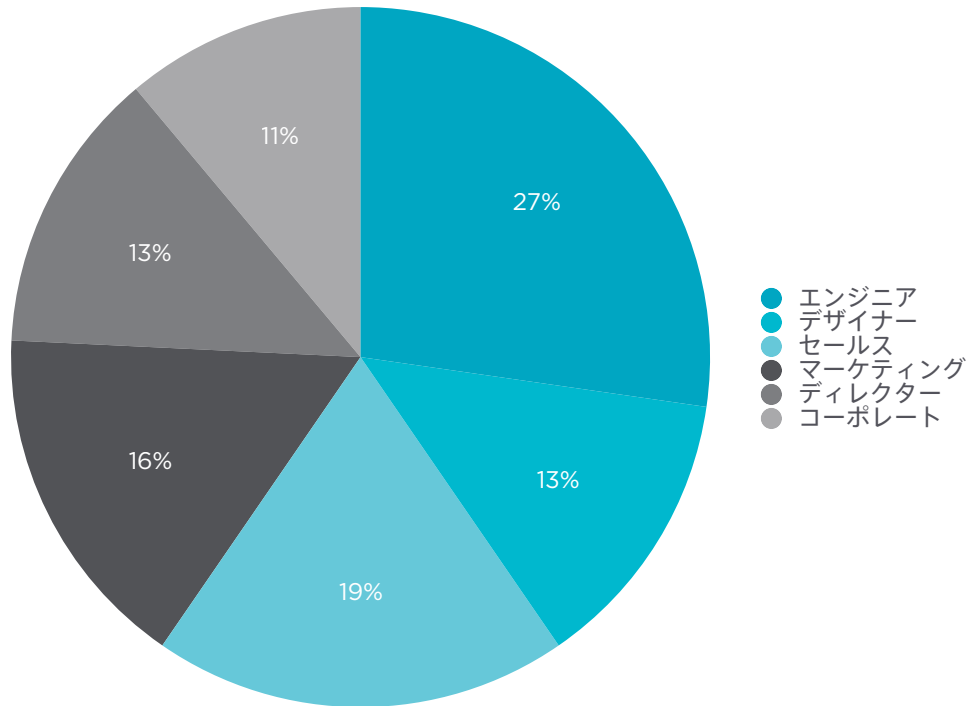


\* 月間利用者数とは、当社が運営するサービスに登録の有無にかかわらず月間でアクセスした人数をブラウザベースもしくは端末ベースで集計した数値となります（サイトとアプリ間での重複は排除）。月間で同じ人が何度アクセスした場合でも1人とカウントします。

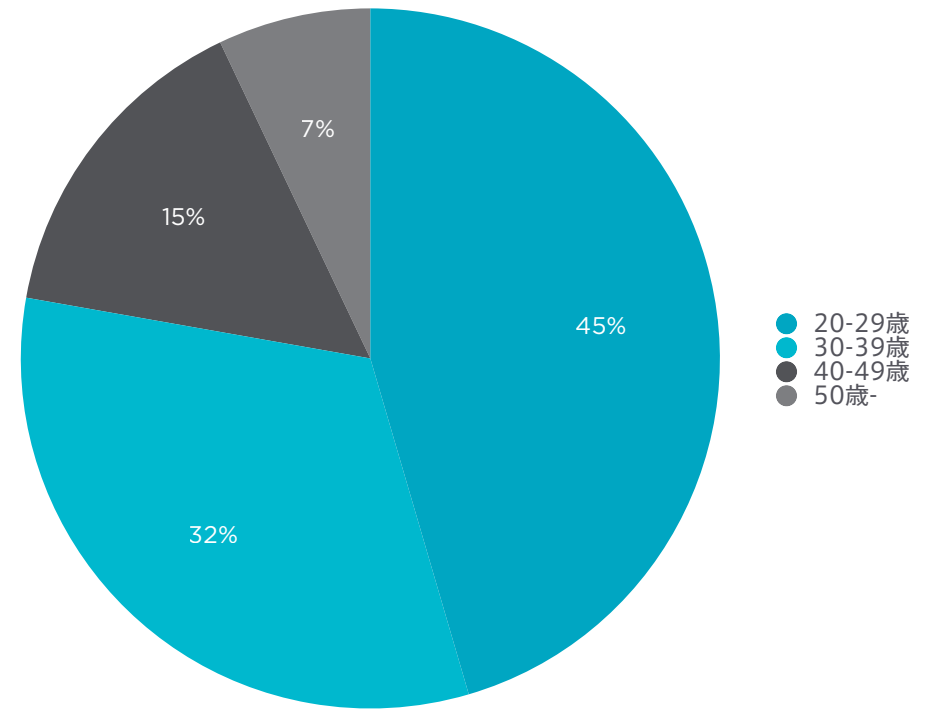
## ミレニアル世代・ウェブ領域人材に支持される

個人ユーザ数は約80万人。ミレニアル世代かつ成長産業であるWeb領域の人材に強い

### 職種分布



### 年齢分布

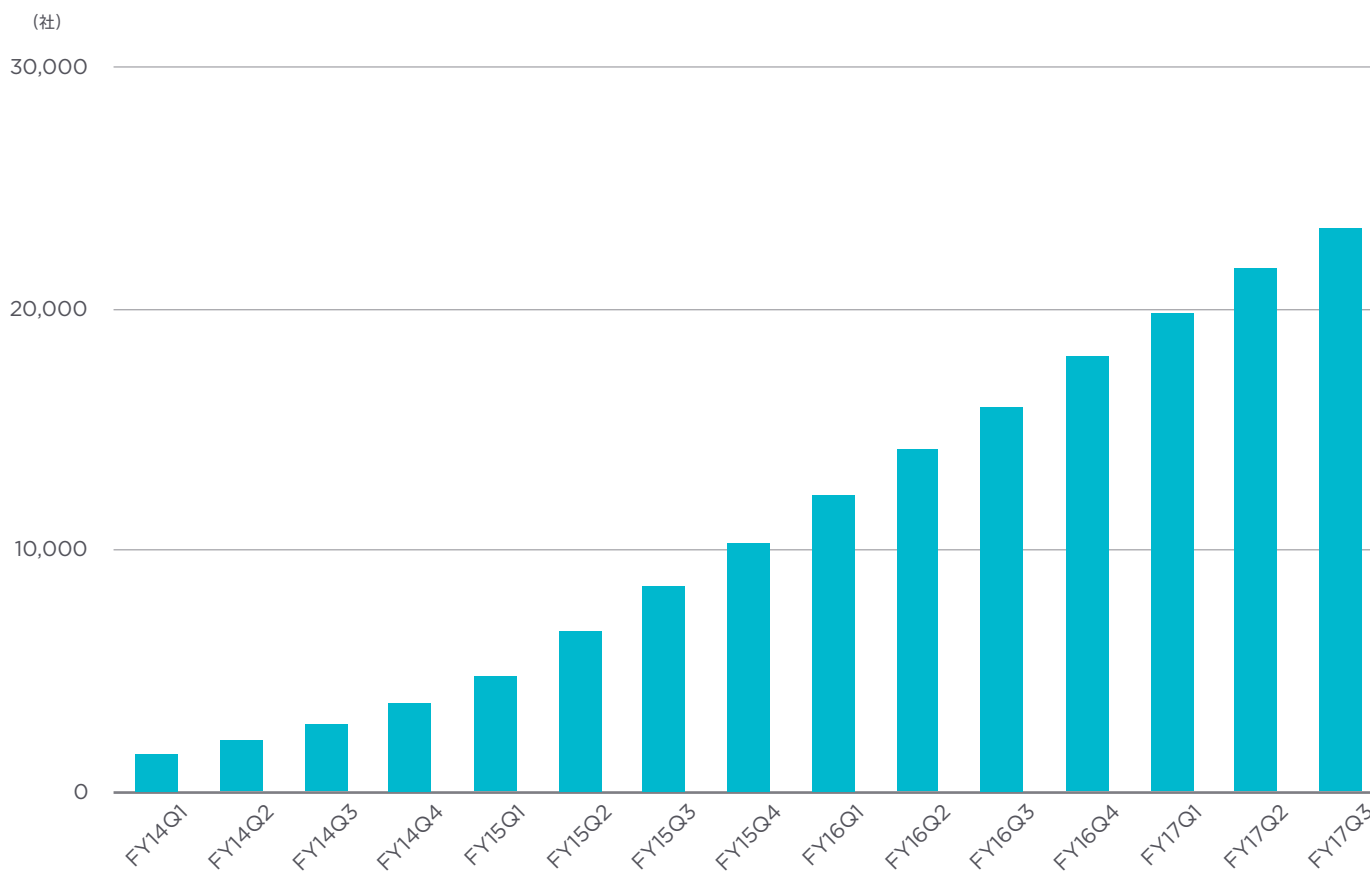


注：2017年5月時点

## 企業ユーザ数は着実に拡大

従業員数100名以下の企業を中心に23,000社超が登録。スタートアップから大企業、自治体まで幅広い企業が利用

### 企業ユーザ数の推移



# プロダクト概要



企業

REACH

TO USERS OF



WANTEDLY VISIT DISCOVER



WANTEDLY PEOPLE CONNECT

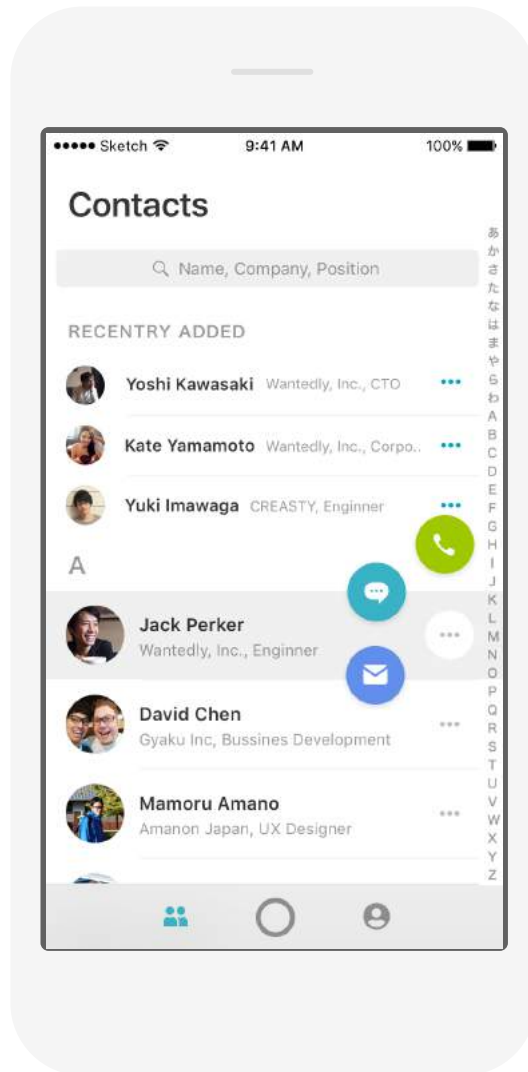


WANTEDLY CHAT ENGAGE

# Visit - 共感で気になる企業に遊びにいける



# People - リリースから8ヶ月で主要プロダクトの一つに



累計スキャン枚数\*

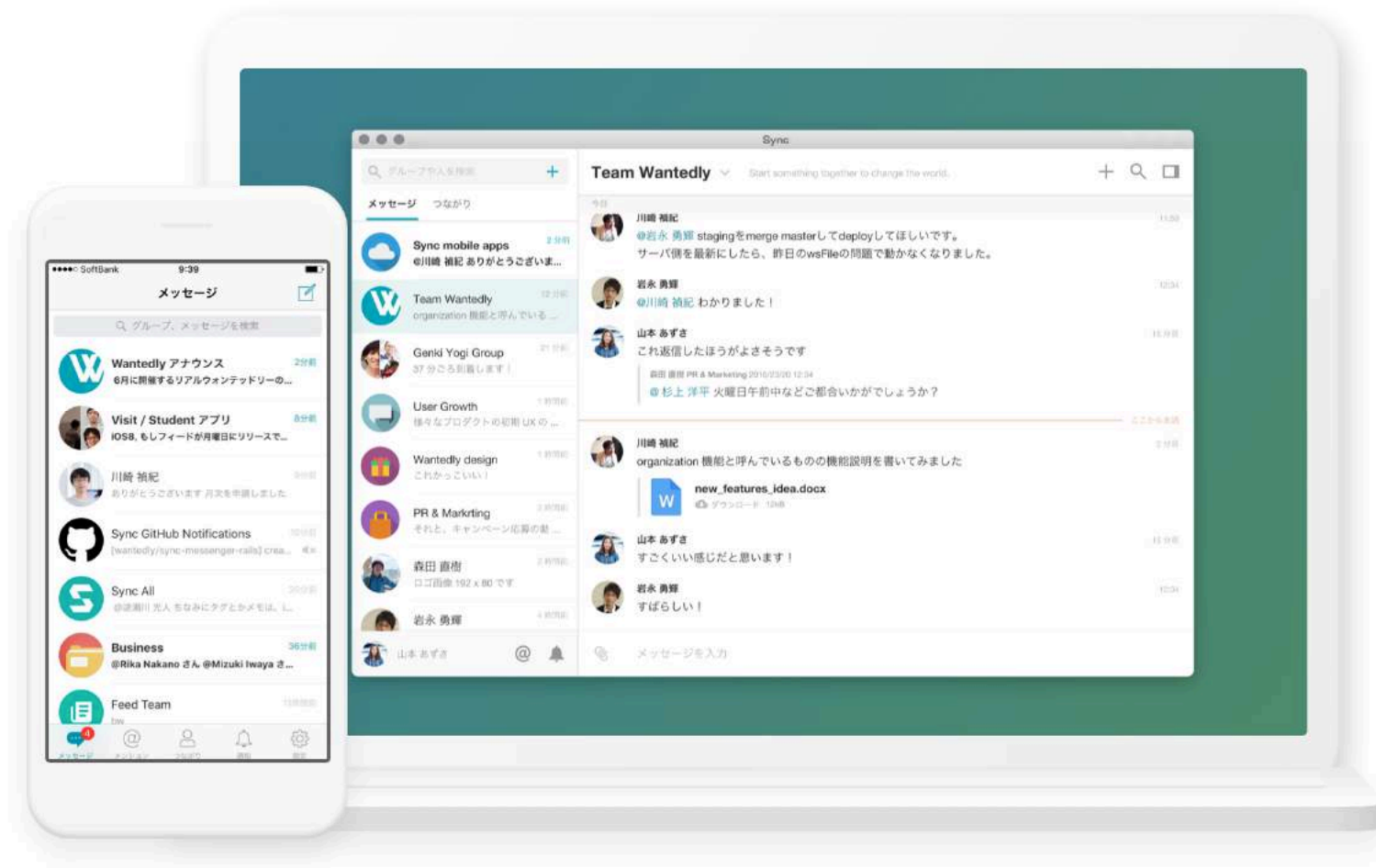
# 1700万枚+

特許出願中

\* 2017年6月時点



# Chat - 継続利用に繋がるビジネスチャット



90%  
DAUベースの継続率\*

\* 2017年5月末までの半年間のデータ

## Chapter 04

# ビジネスモデル

# ビジネスモデル



企業

REACH

TO USERS OF



WANTEDLY VISIT DISCOVER



WANTEDLY PEOPLE CONNECT



WANTEDLY CHAT ENGAGE

## 3つの収益源の獲得・拡大を目指す：採用、広告、個人課金

Wantedlyの月間利用者あたりの月次売上高

### 個人課金

実験中の現状から本格拡大への転換を目指す

### 広告ソリューション

People収益化による新規収益源獲得を目指す

### 採用ソリューション

アップセル・新メニュー開発による引き上げを目指す

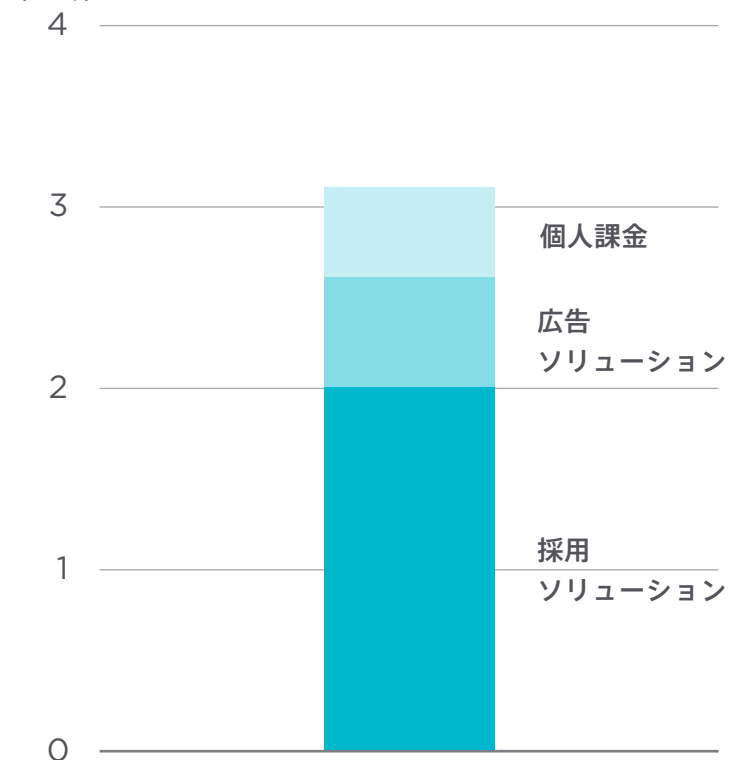


\* 2017年8月期3Q実績（平均）

注：月間利用者数とは、当社が運営するサービスに登録の有無にかかわらず月間でアクセスした人数をブラウザベースもしくは端末ベースで集計した数値となります（サイトとアプリ間での重複は排除）。月間で同じ人が何度アクセスした場合でも1人とカウントします。

LinkedInのUnique Visiting Memberあたりの月次売上高（サービス別）

(US\$)



注：詳細が開示されている最後の四半期（2016年3Q）の月平均売上高および月平均のUnique Visiting Membersから算出。

\* Unique Visiting Members = Members who have visited LinkedIn.com on their desktops and/or LinkedIn.com/LinkedIn flagshipapp on their mobile devices.

## 採用ソリューション - 低単価で高い費用対効果

最低6ヶ月契約×3.5万円からのサブスクリプションモデル



27歳 男性 セールス 年収450万円

6ヶ月で3名を採用するケース



## 広告ソリューション - People “話題”提供機能に広告枠を導入し収益化へ

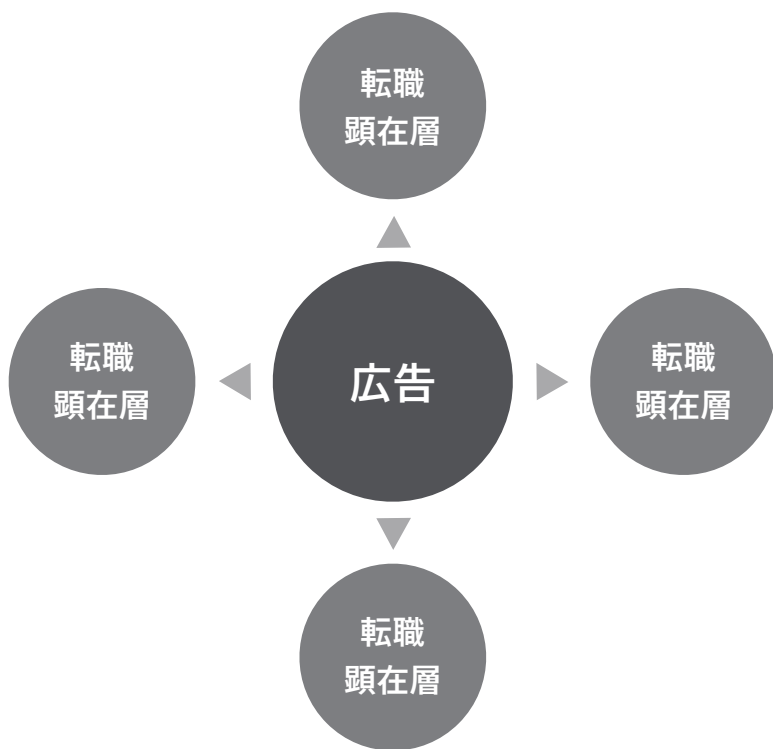


## Chapter 05

# 競合優位性

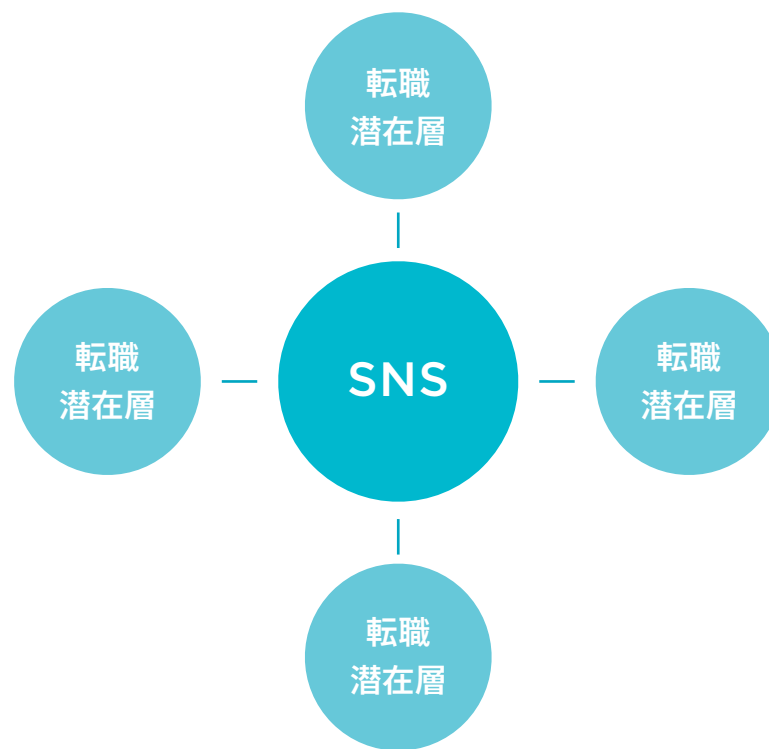
## 広告ではなく、ソーシャルで転職潜在層にリーチ

当社のユーザ獲得は広告宣伝に依存しないモデル



一般的な求人媒体やエージェント

「ともかく転職したい」「今より好条件で転職したい」  
転職顕在層に広告でリーチ



**WANTEDLY**

転職市場に出てこない人材を含む  
転職潜在層にSNS経由でリーチ



# 共感からソーシャル拡散

募集要項が共感を呼び  
ソーシャルメディア上で拡散が連鎖

Mao Sugaya shared Akitsugu Otani's post.  
May 25 · 🌐

ぜひ!

**Akitsugu Otani**  
May 25 · 🌐

エンジニアのサマーインターンに英語をつかって開発するコースが追加された!  
"During this summer internship you will join the international team and work on one or more of the following things.  
What y...

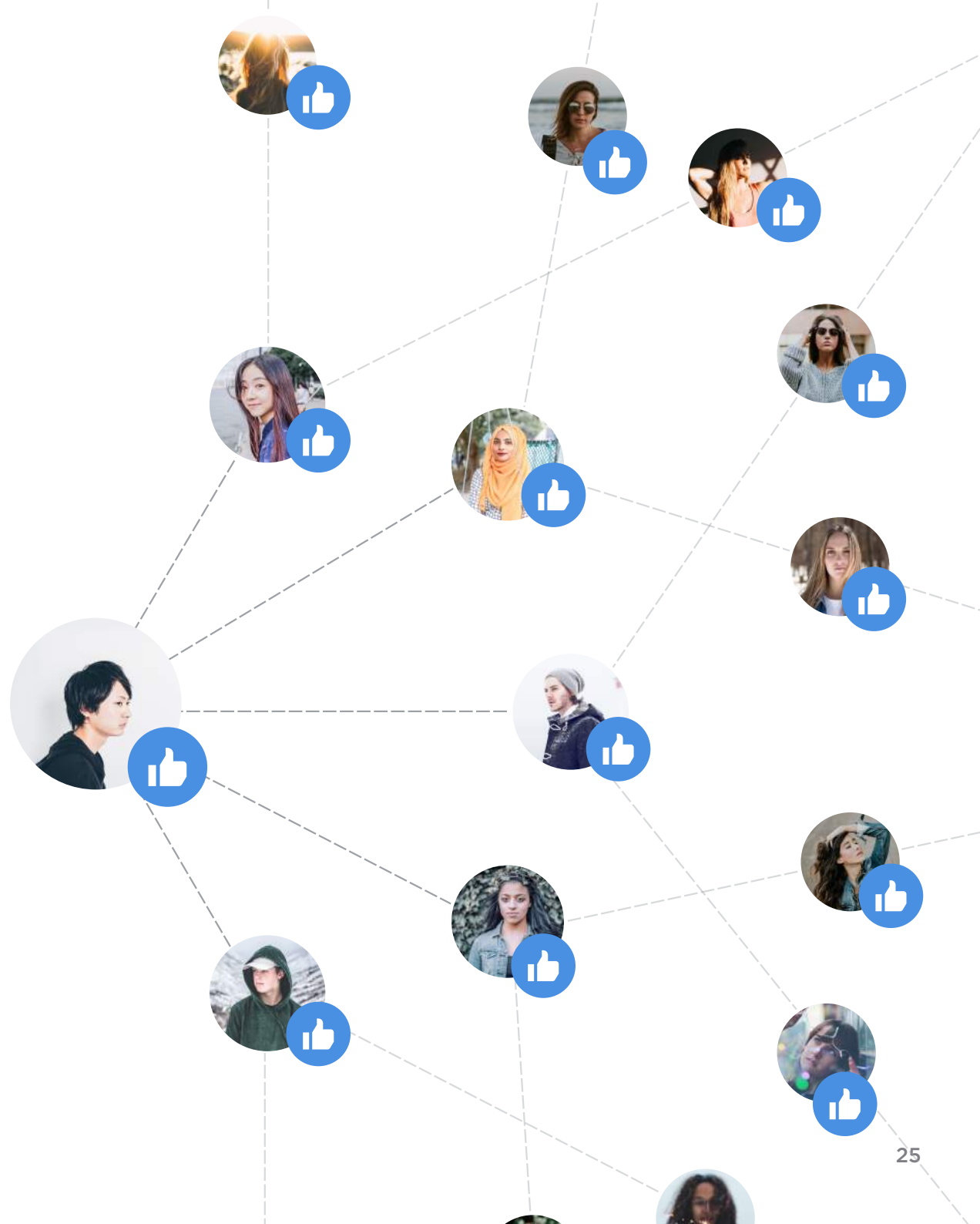
See More

**Wantedly Summer Internship 2017 - X YOU | 2017年度サマーインターンの募集が始まりました!**

ウォンテッドリーでは2019年卒エンジニア学生を対象としたサマーインターンシップを開催します。今回は幅広い技術領域や興味を持った学生さんに参加していただけるように...

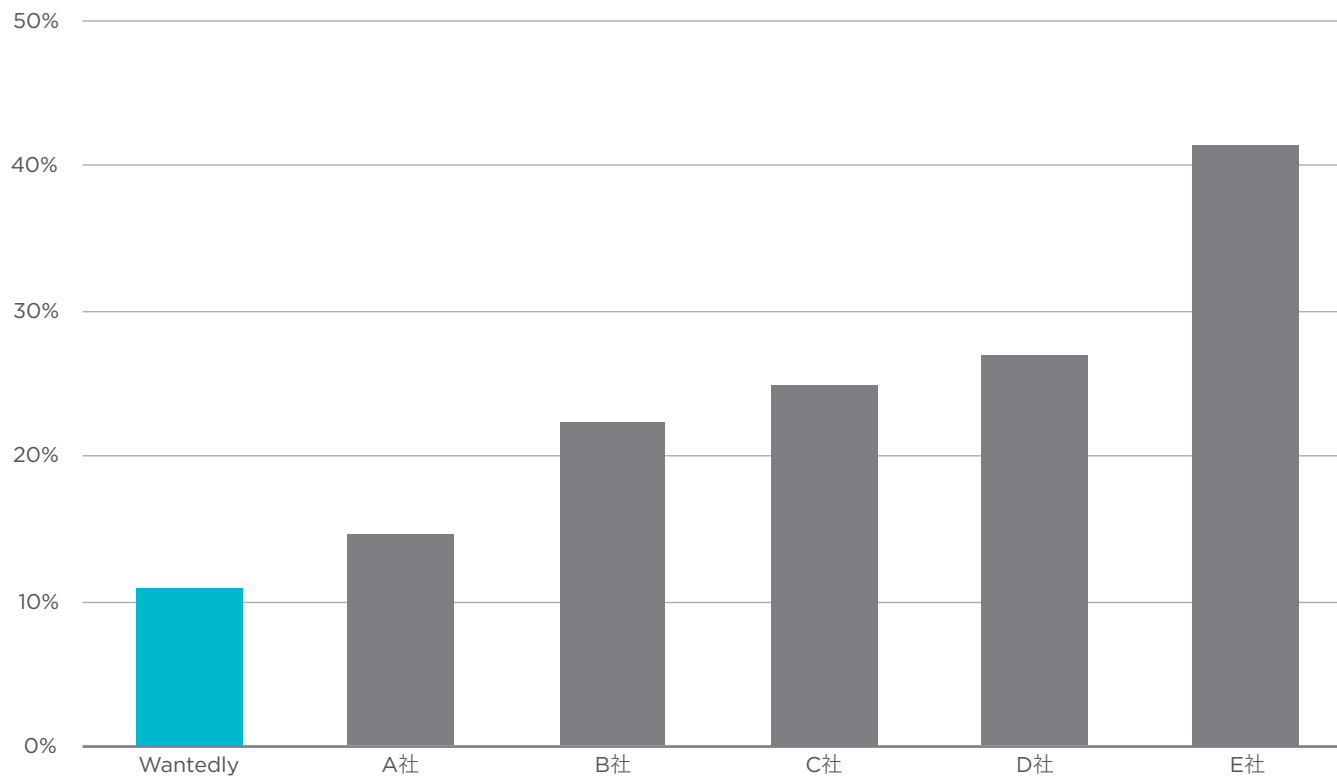
SITE.WANTEDLY.COM

Like Comment Share



## 他社より低い広告宣伝費比率

### 人材関連企業の広告宣伝費比率（対売上高）の比較



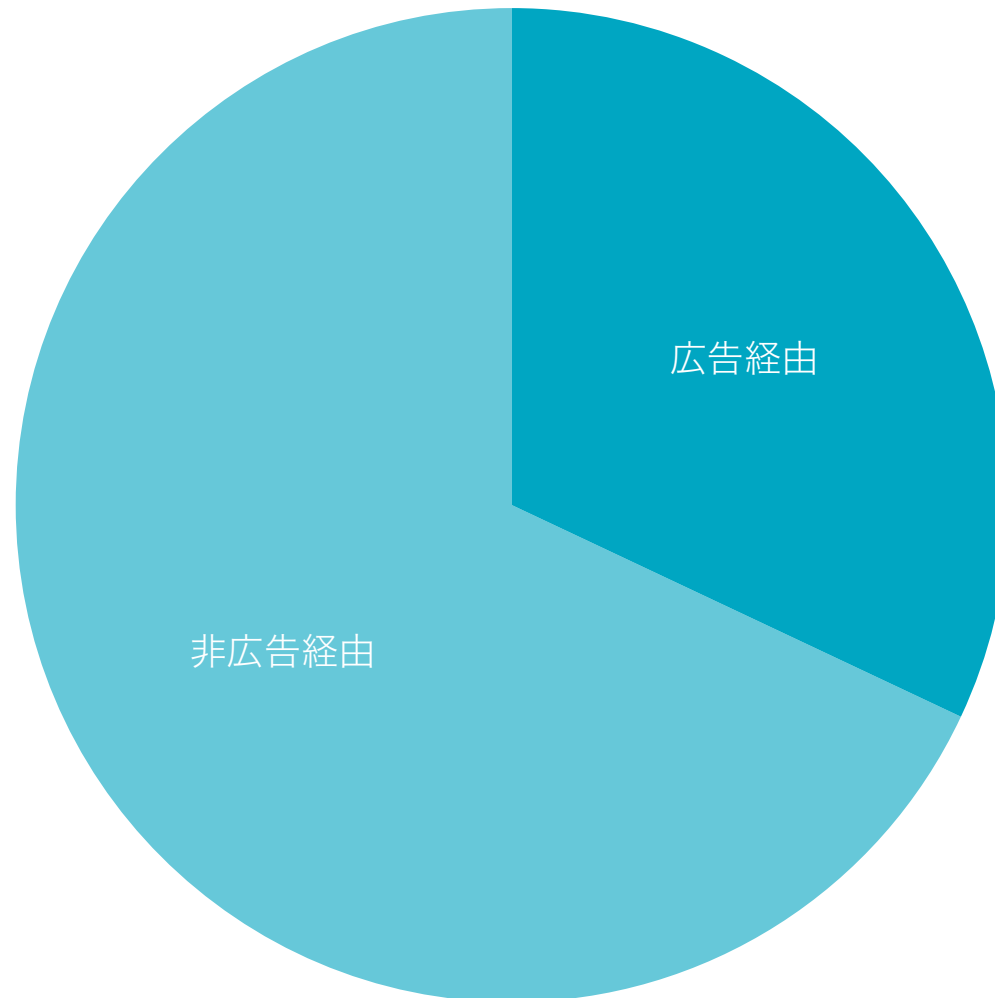
出所：各社の決算短信もしくはIR資料の内容に基づき、直近四半期の全体の広告宣伝費を全体の売上高で割って算出（直近四半期のデータの開示がない企業については直近半期のデータで算出）。

## 高効率の営業・マーケティング体制

Adminの顧客獲得の中心はインバウンドであり、多数の営業人員や多額の広告投下を必要としない体制

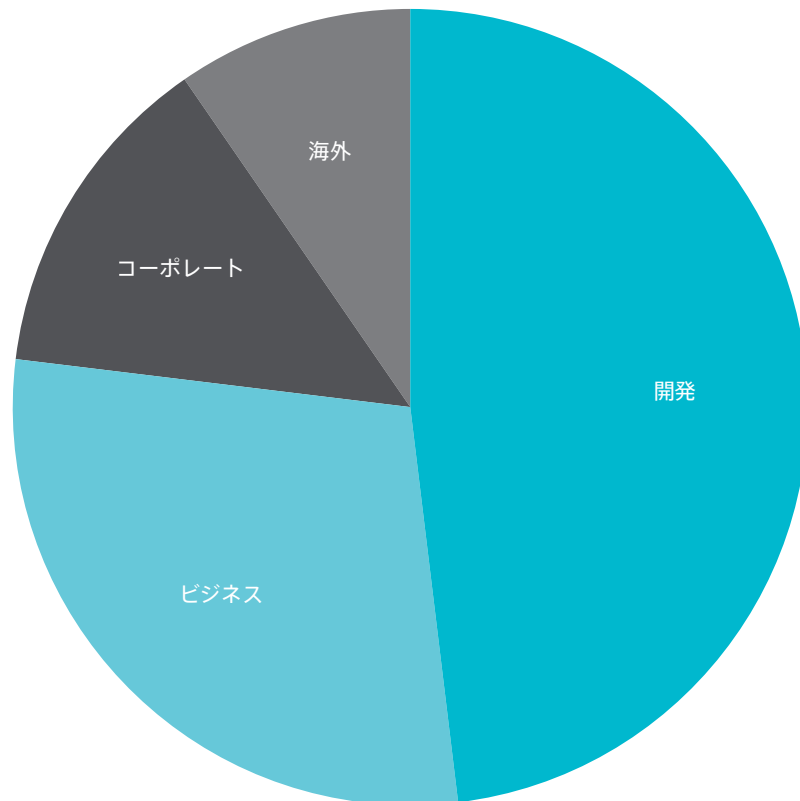
### 登録企業の経路別内訳\*

\* 2017年8月期上半期実績



## エンジニアリング力が強い組織

従業員構成\*



\* 2017年5月時点

Qiitaストック数ランキング\*

4位

405社中、メルカリ（3位）に次ぐ

出所：Qiita Orgs Ranking  
\* 2017年6月時点

## ロングテール・小額の継続課金モデル



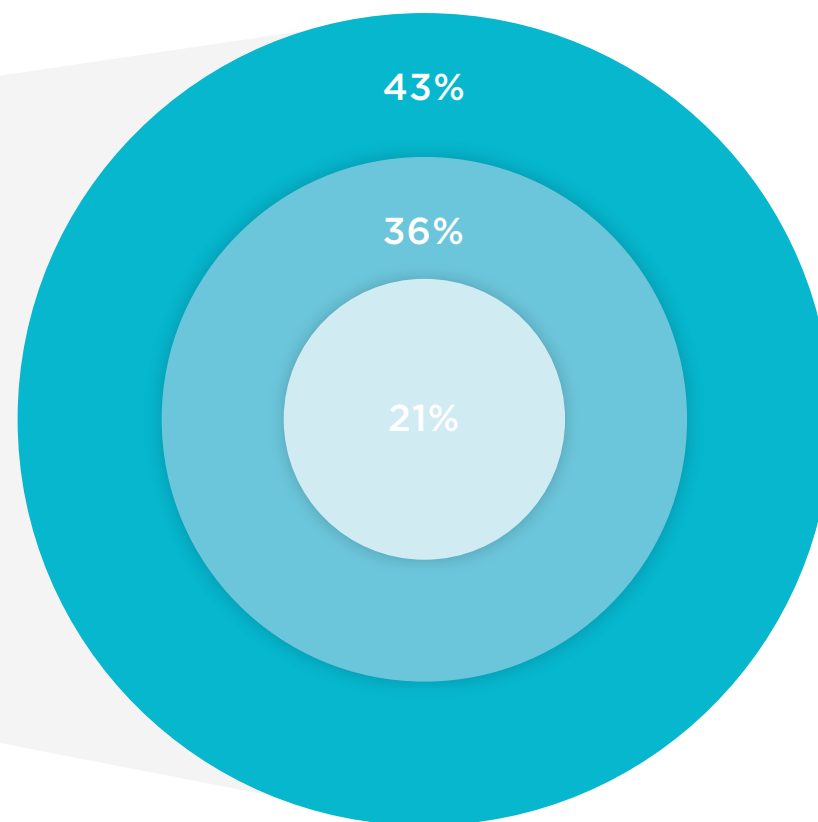
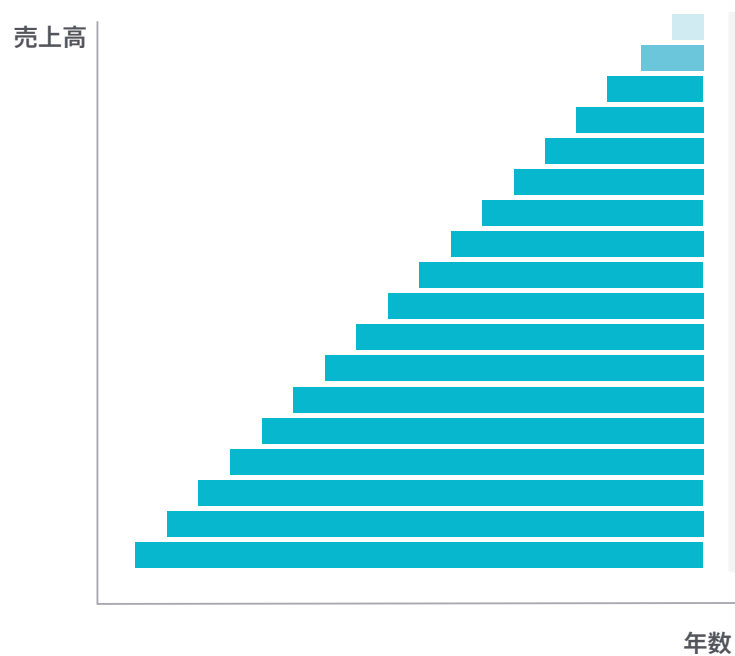
顧客の規模別収益分布のイメージ



1顧客あたりの収益発生の時間軸イメージ

## 積み上がる売上が安定性を向上

2017年8月期上半期の売上高内訳



- 前々期以前に有料化した企業
- 前期に有料化した企業
- 今期に有料化した企業

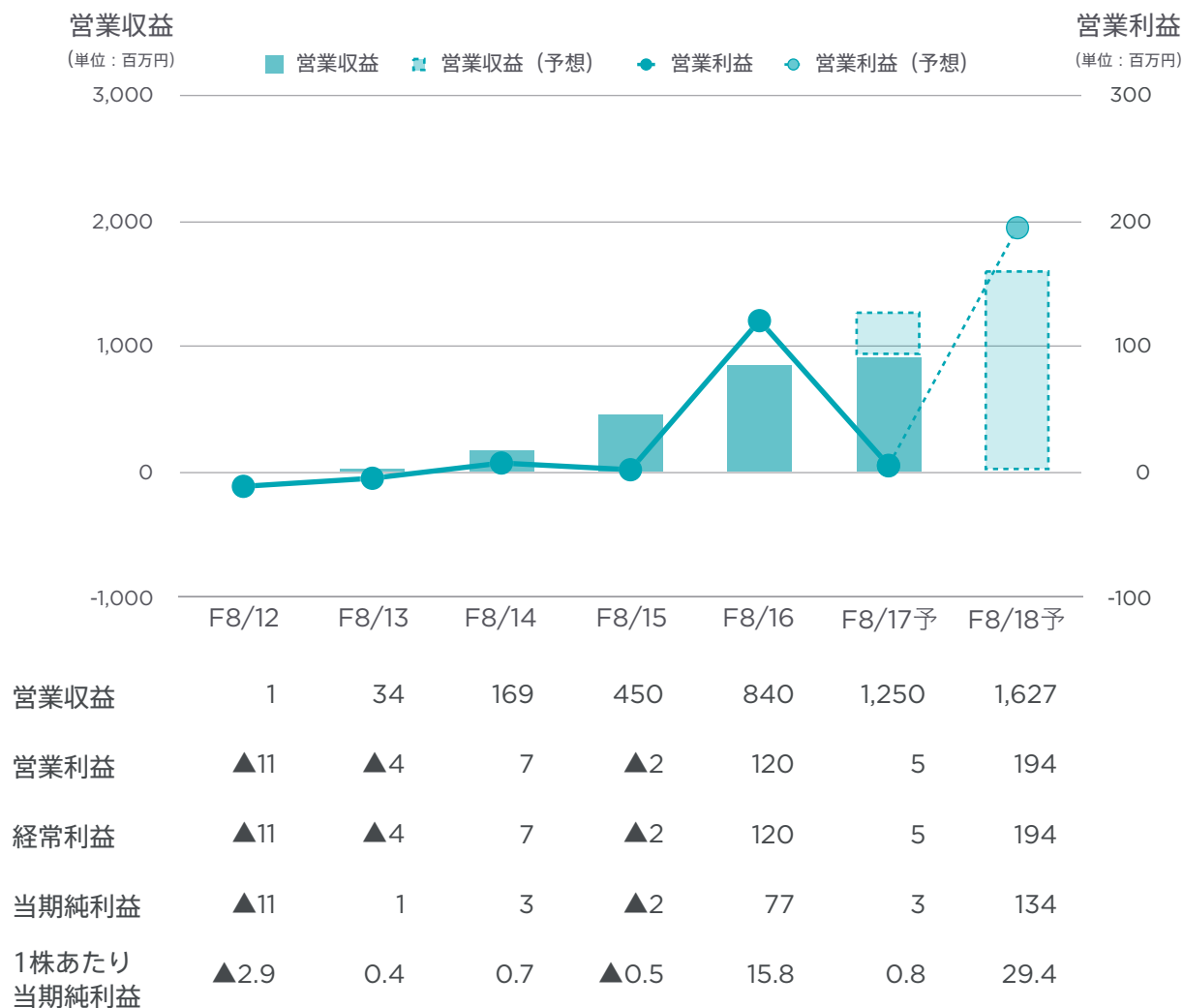
## Chapter 06

# 財務情報

## 業績推移と計画

今期はWantedly Peopleへの先行投資（広告投下）により減益となるが、来期は増収および先行投資一巡により増益を計画

## 営業収益と営業損益の推移





Chapter 07

今後の展開

## ロングテールのターゲット

日本における企業数の大多数を占める小規模の企業から大企業まで幅広いターゲット

### 日本の従業員数別企業数



出所：総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」

## ビジネスSNSの潜在市場規模



米国

1.5億人

就職者数



日本

6,465万人

就職者数

## 海外展開 - アジアを中心に展開・今後は欧州も

2017年3月に正式サービスを開始したシンガポールを中心にアジアから事業展開  
将来的には欧州など他地域への進出も検討



## R&D - AIの技術開発やビッグデータの活用

Peopleの機械学習技術、 Visitのアルゴリズム技術をベースにAIの技術開発を進める

Wantedlyのデータベース（ビッグデータ）とAIをかけ合わせ、新たな機能やサービスを創造



## 今後の成長イメージ

「シゴトでココロオドル人をふやす」ため、既存事業の拡大に新規領域・新規プロダクトでの収益を上乗せし、“利用者数の拡大” × “利用者あたりの収益拡大”によって成長を加速させ、「**はたらく全ての人のインフラ**」となることを目指す

### 既存領域

採用ソリューション

- ・サブスクリプション型のストック収益
- ・オプションによるフロー収益

### 新規領域

広告ソリューション

個人課金

海外展開

新規事業・収益化の創出

新規事業

海外事業

個人課金

広告  
ソリューション

採用  
ソリューション

## Chapter 09

# チーム紹介

## 経営陣 - 1



**仲 暁子 / 代表取締役CEO**

京都大学経済学部卒業後、ゴールドマン・サックス証券に入社。退職後、Facebook Japanに初期メンバーとして参画。2010年9月、現ウォンテッドリーを設立し、Facebookを活用したビジネスSNS『Wantedly』を開発。2012年2月にサービスを公式リリース。



**川崎 禎紀 / 取締役CTO**

東京大学理学部情報科学科を卒業後、同大学院情報理工学系研究科コンピュータ科学専攻の修士課程を修了。2006年にゴールドマン・サックス証券に入社、テクノロジー部門VPを経て、2012年4月にウォンテッドリーの開発・運営にCTOとして参画。2013年10月より現職。



## 経営陣 - 2



**藤本 遼平 / 執行役員 ビジネスチーム担当**

神戸大学経営学部を卒業後、2010年に株式会社ディー・エヌ・エーに入社。経営企画本部を経て、ショッピング事業部にて営業・企画・マーケティングに従事。2013年12月にウォンテッドリーに入社しビジネスディベロップメントを担当。2014年9月より現職。



**久保長 礼 / 執行役員 開発チーム担当**

京都大学理学部数学科を卒業後、複数のスタートアップの立ち上げや開発・事業運営に携わる。2012年6月よりウォンテッドリーのサービス開発に関わり、2013年1月に正式入社。Wantedly Visitなど複数のサービス、アプリの開発・グロースを主導。2014年9月より現職。



**大谷 昌継 / 執行役員 コーポレートチーム担当**

東京大学経済学部を卒業後、ソフトバンク株式会社を経て、2001年にオイシックス株式会社に入社。物流部長を務めた後、2005年より人事を担当。2014年8月にウォンテッドリーに入社し、人事をはじめとするコーポレート業務に従事。2016年6月より現職。



**後藤 剛一 / 執行役員 海外事業統括担当**

東京大学教養学部卒業後、2008年にGoogle日本法人入社。2011年にTwitter日本法人にて広告事業立ち上げを経て、国内大手顧客向け営業チームマネージャー、日本・韓国市場向け経営企画部マネージャーを務める。2017年4月ウォンテッドリーに入社、同年5月より現職。



**吉田 祐輔 / 執行役員 経営企画担当**

京都大学工学部を卒業後、モルガン・スタンレー証券に入社し株式アナリストとして勤務。PRエージェンシーのフレイシュマン・ヒラード・ジャパン、旅行系スタートアップのトリッピーズを経て、2016年6月にウォンテッドリーに入社。2017年5月より現職。



**相川 直視 / リードエンジニア**

早稲田大学基幹理工学部情報理工学科を卒業後、Googleに入社し、検索システムの開発に従事。2012年6月にウォンテッドリーに入社。アルゴリズム、決済システム、インフラ基盤などバックエンド中心に開発。2016年8月よりWantedly Peopleの開発を主導。

## 会社概要

社名	ウォンテッドリー株式会社
証券コード	3991
事業内容	ビジネスSNS「Wantedly」の企画・開発・運営
代表者	仲 暁子
本社所在地	東京都港区白金台5-12-7 MG白金台ビル4F
資本金	2億2,595万円（2017年6月末時点）
従業員数	46名（2017年6月末時点）
グループ会社	Wantedly Singapore Pte. Ltd.

## 注意事項

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。

本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。